

最新事情

高校編④



昼間一雄校長。「中学校でつまづいたり勉強が好きになれなかった生徒をサポートして、希望の進路に導くのが本校のミッションです」と話す



地元密着型の高校として地域から愛されている

地域と連携した豊富な学びの機会を通して、生徒の可能性を大きく伸ばす

東京都立葛飾商業高等学校

(東京都葛飾区)

今年で創立60周年を迎えた都立葛飾商業高等学校。アクティブ・ラーニングやグループワークを積極的に取り入れる一方、盛んな校外活動を通して生徒のコミュニケーション能力を育む取り組みを行っている。地域社会とともに生徒を見守り育てる、同校の教育について伺った。

校外活動を通して生徒の心を育てていく

「葛商」の愛称で親しまれている都立葛飾商業高等学校。全日制には約600名の生徒が学んでいる。平成30年の都立高校改編に伴い商業科と情報処理科は統合され、「ビジネス科」として生まれ変わった。昨今の商業高校には珍しく男女比は半々、在校生の約6割が地元葛飾区在住という地域密着型の学校だ。兄弟や姉妹で入学してくるケースも多く、面倒見がよく就職支援に熱心な学校として地元では知られている。

同校では毎年半数以上の生徒が卒業後の進路に就職を選択する。そのためインターンシップやビジネスマナーといった就職活動に関わる学習にも力を入れている。同時に日頃から身だしなみや言葉遣いなど、社会人としての立ち

居振る舞いを意識させる指導を徹底している。「本校の一番の教育目標は生徒の心の育成です」と話すのは昼間一雄校長。そこで力を入れているのが「地域貢献活動」だ。地元のイベントや高齢者施設でダンス部や吹奏楽部がパフォーマンスを披露したり、茶道部が野点(野外で行う茶会)を行うなど、部活動ごとに特色を生かしたボランティア活動を行っている。

「高齢化が進む葛飾区では、地域の催しなどに生徒が何うと大変に喜ばれます。こうした地道な積み重ねによって、地域に応援してもらえる、愛される高校になったと自負しています」。

地域貢献活動のよい点はそれだけではない。「本校に入学してくる生徒の多くは、これまでに人前に立つて発言をしたり、クラスを代表して何かを行うといった経験をあまりしていません。勉強が苦手で自分に自信が持てない生徒、いじめや不登校を経験している生徒もいます。しかし、入学当初は人と話すのが苦手でも、授業や学外での活動を経験するうちに少しずつ力を付けて、卒業時には自信を持って人前に出ていくことができるようになります。学校でうまくやっていけなかった生徒が、学外の活動で褒められたことで見違えるように生き生きし始めることも。学内外にかかわらず、彼らの方の力をお借りしながら生徒を育み、彼らの可能性を大きく広げたい。さまざまな出会いを通して、生徒たちには人とつながる大切さを実感してもらいたいです」(昼間校長)。

(左から)須山直洋先生、
川口俊幸先生、櫻井伸一先生



つながりの力で 生徒の学びをサポートする

同校が大切にする地域や人とのつながりは実習やインターンシップ、就職活動にも大きな恩恵をもたらしている。例えば3年生の「課題研究」では、地元の製菓店と共同で商品開発を行ったり、農協と連携し商店街の店舗で特産の「葛飾元気野菜」の販売実習を行ったりと、地域とのつながりを活用した体験型の学びを実現させている。生徒たちが月に一度野菜を販売する「KCマート」には周辺の住民を中心に常連客もいるほどの人気ぶりだ。

またインターンシップでもつながりの力が発揮される。受け入れ先企業の実に6割が同校の卒業生の就職先なのだ。その他の受け入れ先も区内の保育園などや、地元のロータリークラ



生徒はインターンシップでの
経験を糧に本番の就職活動
に臨む



ブを介して紹介された企業であるため、生徒たちは落ち着いた環境で実習に取り組むことができる。

「インターンシップは本校の目玉の一つです」と話すのは担当の須山直洋先生。同校では卒業後の進路にかかわらず、2年生全員がインターンシップに参加する。1日のみで実施する学

校が多い中、同校では教員と企業が連携して学習の環境を整え、3日間をかけてじっくりビジネスの現場を体験する。

「一日を通して『働く社会人』の姿を目の当たりにすることは生徒にとって非常に大きな財産になります。アルバイトとは違い、意に染まない仕事をすることもあり、限られた時間の中で成果を上げなくてはいけないのが社会人です。一方で仕事のやりがいも大きい。インターンシップを通じて生徒には働くことの大変さと面白さを実感してもらいたい」(須山先生)。

3日間あれば前日のフィードバックを次の日に生かすこともできる。働く醍醐味を知ったからか、学習後の振り返りでは「『仕事のやりがい』を実感することができた」という生徒もいる。自分がしたい仕事と向いている仕事の違いに気付く生徒も多い。

「体験することで等身大の自分を実感し、社会

人として働く自分をイメージできるようになるのです」(須山先生)。

しかし昨年度はコロナ禍によりインターンシップは実施できなかった。そこで活用したのが秘書検定だ。同校では2年生が「ビジネス実務」で、3年生が「ビジネススマナー」と「ビジネススマナー応用」という選択科目で秘書検定を取り入れている。指導を担当する櫻井伸一先生はこう説明する。

「秘書検定では、社会人の常識やルールを知り身に付けてもらうことを目標にしています。社会人になって一番戸惑うのが、文化の違い。高校生にとっては会社内の様子をイメージすることすら、初めのうちは難しいものです。通常ならインターンシップの体験が補ってくれるのですが昨年度はそれがありませんでした。秘書検定の問題には職場で起こるさまざまなケースが出てきます。擬似体験とまではいきませんが、秘書検定での学びを通して、生徒たちは少しずつ社会人の視点で物事を見ることができるようになったと感じています」。

須山先生は、昨年度初めて秘書検定の指導を担当したそうだ。

「授業は正直、手探りでした。教え方も工夫し、例えばテーブルマナーや名刺交換、電話の応対など動作を伴うものは全て実際にやってみることにしました。問題を使ったケーススタディーでは、生徒に『このケースではどうすればよいか』を考えて書き出してもらい、隣

最新事情 49 東京都立葛飾商業高等学校

(右から) 石井凜々子さん、村上梨香さん、酒井姫歌さん



思う問題もあり、意見を出し合ったり、視点を変えて考えたりと、生徒と一緒に学ぶことができたように思っています」(須山先生)。

就職を見据えて 社会人のマナーやルールを習得

石井凜々子さん、村上梨香さん、酒井姫歌さんは共にビジネス科の2年生。昨年の11月に秘書検定3級に合格した。受験をしたきっかけについて石井さんは「秘書検定に合格することができたら、自分の自信につながると思ったから。卒業後は就職をするため、高校生のうちからあらかじめ社会常識やマナーを知っておきたかったのです」と話す。酒井さんは「私も卒業後は就職する予定。まだ将来就きたい仕事を絞っていません。そのため、今からさまざまな資格を取っておくことで選択肢を広げたいと考

の席の生徒と二人でディスカッションをさせました。こういった問題は正解を当てればよいわけではありません。実際の職場では自分で考えて最適解を導くことが求められます。人間関係の微妙な機微をいかに選択肢と絡ませて伝えられるかに力を注ぎました。社会人である私からしても疑問に

ある私からしても疑問に

えました」と語る。村上さんは「私はビジネスマナーを身に付けたいと思って受験しました。特に知りたかったのは、上司に対する言葉遣いや振る舞い。就職活動を控えているので、面接でも役に立つのではないかと考えました」。

特に難しかったと3人が口をそろえるのは、社会人としての振る舞いや考え方、冠婚葬祭のマナーといった、彼女たちが未経験のシチュエーションや事柄を問う問題だ。「会社内でのマナーや人間関係を具体的にイメージするのが難しかったです。経験したことがないことばかりなので、物事の考え方や判断基準を理解するのに苦労しましたが、以前より自分が会社で働いている様子を想像できるようにになりました」(村上さん)。「祝儀袋の折り方や書き方が難しかったです。これまでお葬式にも出たことがなくマナーも全く知らなかったのだから驚きました。秘書検定で学ぶことができたので、今後こういう機会があっても落ち着いて臨めると思います」(酒井さん)。

秘書検定は自分の課題に向き合うきっかけにもなったようだ。

「秘書検定を受けたことで、自分に足りないものが見えてきました。身だしなみや姿勢については学校でも厳しく指導をされていますが、人間関係では第一印象がとても大切だと思うので、今よりもさらに気を配って毎日を過ごしていきたい」(石井さん)、「人と話を

することが少し苦手なので、これからいろいろなことに挑戦して、話題や語彙を増やしていきたいです」(村上さん)、「将来は秘書になりたい。もともと行動力には自信がありました。秘書検定を受けて、よりいっそう判断力や行動力を持った社会人になりたいと思いました。さらに上の級も目指して勉強したいです」(酒井さん)と、それぞれに意欲を口にする。

最後に進路指導部長の川口俊幸先生が「商業高校の生徒は、就職時にすでにビジネスマナーを身に付けていることを期待されています。そのため、普段の学校生活全てが、社会人になるための練習の場。他人に対して礼儀正しく振る舞えることは一生の財産。今はうるさく感じているかもしれませんが、日々の積み重ねが就職先で大きく実を結ぶと信じています。本校に入ってよかったと言ってくれる卒業生も多いんですよ」と、笑顔で成果を語ってくれた。



修学旅行先の沖縄での販売実習。地元企業と共同で商品開発した「ずんだアイス」と「わらびもちアイス」は新聞にも取り上げられた



月一回、京成小岩駅前の実店舗で行っている販売実習。地元の特産野菜を扱っており、固定ファンも多い