

最新事情

富商での豊かな学びと経験が
社会に信頼される「あき人」を育てる

富山県立富山商業高等学校

(富山県富山市)

富山県立富山商業高等学校は、昨年、創立120年を迎えた歴史ある商業高校だ。学科は、流通経済科、国際経済科、会計科、情報処理科の四つ。地域に貢献できる職業人の育成を目指し、実習を重視した商業教育をはじめ、資格や検定の取得にも力を入れている。地域に信頼される「あき人」を送り出すための教育と、継続的に受験している秘書検定の話を中心に伺った。

「富商生なら間違いない」 ブランドを担う生徒を育てる

富山県立富山商業高等学校の歴史は古い。その始まりは富山簡易商業学校として開校した、明治30年までさかのぼる。長年にわたり、広く社会に貢献できる「あき人」の育成に取り組んでいる。

「本校の校歌には『あき人の道きはめつつ』という歌詞があります。その歌詞通り、商いの道を究めた職業人を社会に送り出し続けています。その結果、地域の方たちは、『富商生なら間違いなし』と太鼓判を押してくださるのです。

この信頼が、120年という歴史の中で「富商ブランド」を築き上げてきました。生徒を、富商の誇りを担える人材に育てる使命があります」と仲井章校長は話し、自信を持って、富商ブラ

ンドについて説明を続ける。

「富商ブランドには二つの要素があります。一つは信頼される人間力、課題解決力、ビジネスの理解力と実践力といったスキルです。そして、もう一つがマインド。社会を支える者としての自覚を胸に、人との関わりを大切に、周囲の喜びを自らの喜びとし、人から信頼されることに生きがいを感じる心です」。

富商ブランドに欠かせない二つの要素を持った人材を育てるために重視しているのが、「あきさつ」「検定」「部活動」の三つだ。

「生徒の気持ちのよいあきさつは、地域からも高く評価されています。朝、部活動の練習を見て回っていると、生徒は元氣よくあきさつをしてくれます。見掛けたらあきさつをするのが当たり前なので、『おはようございます!』と自然と声が出るのです。生徒にとって、厳しい校則を守ることも当然のこと。本校は、服装や頭髪に関する規則が他校に比べて厳しいのですが、それを守り続けているからこそ地域の信頼を得ることができています。社会性や協調性を身に付けた人材が育っている証拠だと思います」と仲井校長は胸を張る。

二つ目の「検定」は、学習の成果を測る尺度として活用している。商業科目やビジネス系の資格や検定の取得に力を入れており、全商の各種検定試験の1級に合格する生徒も多い。

三つ目の「部活動」では、チャレンジ精神やリーダーシップといった力を育成する。全生徒



富山県立富山商業高等学校。
部活動が盛んで、全国大会や
北信越大会に出場し活躍している



就任2年目の仲井章校長は、「富商で3
年間、一生懸命努力すれば、卒業する
頃には想像を超えるほど成長した自分
に出会えるはず。地域社会の期待に応え、
信頼を裏切らない人材を育てたい」と
意気込む



販売実習「TOMI SHOP」で地域の方たちと触れ合う生徒たち。さまざまな学びを通して、多くの気付きを得る機会にもなっている



(左から) 辻岡徹先生、水島弥生先生、野崎剛司先生、吉田壮志先生。教員が一丸となり、商業教育に取り組んでいる

身に付けた力を発揮するため 実技指導を重視

が部活に加入しており、スポーツ系も文化系も全国大会を視野に、日々鍛錬を重ねているのだ。「学習、部活動、学校行事、通学時など、全ての場面が生徒にとって富商ブランドを磨く場となります。富商生として見られているという自覚と責任感を忘れなければ、おのずとふさわしい振る舞いができるはずです。富商ブランドを担う人材となり、羽ばたいてほしい。社会の期待に応えるような活躍で、富商の信頼をさらに高めてくれたら言うことはありません」(仲井校長)。

仲井校長の話にあったように、同校では各

種資格や検定の取得に力を入れている。全商簿記、全商珠算・電卓、全商情報処理は全科共通して取得できる検定で、上位級の合格者も多い。ビジネス系の検定も導入しており、国際経済科以外の三つの学科では、3年生「課題研究」の「ビジネス実務の研究」という時間で、秘書検定3級に挑戦。どのような生徒が受講しているのか、指導を担当する水島弥生先生にお聞きした。「昨年度、この講座を選択した生徒の半数近くが就職希望者でした。ビジネスマナーを身に付けて社会に出たいという思いがあるようです」。学習は、11月の試験に向けて4月からスタート。実技の指導に多くの時間を割いている。「テキストを参考にしながら、ロールプレイング形式で接客応対やお茶出し、電話応対、名刺交換などを学びます。頭で理解できていても、実技をやらせてみると全くできていないことが多いのです。例えば、お茶出しでは、茶わんの縁を持ってしまったり、勢い余ってこぼしてしまったり……。そういうときに限って、お絞りを用意していなかったり。試験で点数が取れても、実際に使えるスキルが身に付いていなければ、何の意味もありません」(水島先生)。

基本を身に付けさせるために、一から考えさせるような指導を心掛けているという。

「例えば、お茶出しの仕方を指導するときは、茶わん・茶たく、お盆などを別々に置き、何が必要で、どう組み合わせるべきかというところから考えさせます。また来客の人数を変えたり、

茶菓子が必要な場合とそうでない場合など、一人一人シチュエーションを変えて実践させていきます。基本を押さえたいれば、どのような場面でも臨機応変に対応できるようになります」。秘書検定の学習を通して感じる、生徒の変化を水島先生はこう話す。

「授業が始まった4月ごろは、自己紹介がうまくできない、照れてしまいいいさつができない、話がまとめられないといった生徒が多くいます。ですが、授業とロールプレイングを重ねるにつれ、自分の意見を自分の言葉でしっかり言えるようになります。表情も大きく変化します。多くの生徒が、笑顔で堂々と受け答えができるようになり、驚きます。こうした態度や表情の変化は、販売実習『TOMI SHOP』でもプラスになっています。全ての学びがつながることを実感するでしょう」。

実際に秘書検定に挑戦した生徒からは、「社会人に必要なマナーやスキルを学び、身に付いたと思います。4月から新社会人になります。4月からのことを忘れずに発揮していきたいと思う」といった感想が届いているそうだ。

同校では、10数年前に秘書検定を導入して以来、継続して受験している。丁寧な指導の成果もあり、平成28年度と昨年度は、団体優秀賞を受賞した。水島先生は受賞について、「正直、驚きました。昨年度は32名が受験して、29名が合格。不合格が数名いましたが、合格するだけでは意味がないと思います。身に付けた力を社会

最新事情 ④……富山県立富山商業高等学校



指導を経験する機会もある販売実習。担当の野崎剛司先生はこう説明する。「3年生、2年生になると、指導に挑戦する生徒もいます。中学生の職場体験の事前学習として実施しているのが「中学校でのビジネスマナー教室」。生徒会長や各部の部長、学年の代表者など富商から30名が参加。あいさつや礼儀作法などを指導します。中学生にしてみれば、先生に教わるよりも年齢に近い高校生の方が指導を受けやすいようです。生徒たちは指導の難しさを痛感しています」

商業科ならではの学びと時間が、生徒を成長させる

でどう発揮するか。そこが肝心です」と話す。

販売実習「T O M I S H O P」は、富商教育の集大成とも言える体験型の学びだ。全学科、全学年が参加し、商品開発から販売、決算まで行う。毎年、約40社の地元企業の協力を得て、40店舗以上が出店。販売日には、約6000人が来

場するそうだ。

担当の吉田壮志先生は狙いをこう話す。

「社会人基礎力を身に付けさせることが、狙いの一つです。前に踏み出す力、考え抜く力、チームで働く力。これらの力は、地域や社会の中で職業人として仕事をしていく上で必要不可欠です。富商で学習した知識やスキル、態度や振る舞いを、販売実習を通して具現化するという目的があります」。

11月の販売日を目指し、さまざまな授業で準備が進められる。協力企業先での研修や説明会に参加するなど、社会人と触れ合う機会が多くなるため、ビジネスマナーの指導も必要になる。

「1年次にビジネスマナー講習会を実施しています。マナー講師を招き、あいさつや言葉遣いを中心に指導していただきます」（吉田先生）。

来場した地域の方の反応はどうだろうか。

「地域の方は、『毎年楽しみー』『元気をもらっています』『高校生がここまでできるのはすごい』と感心してくださいませ。一方、厳しいご意見を頂くこともあります。数年前、生徒の接客態度がよくなかったという苦情がありました。われわれは、これを重く捉え、問題となった対応を題材に全学年で授業を行いました。一人一人が富商の看板を背負っていること、一人の振る舞いや態度が悪ければ、全員がそう見られることを再確認しました。18年もやっていけば、地域の目が厳しくなるのは当然です。皆さんの期待を超えなければなりません」。

校外の人と触れ合い、学習する機会は販売実習に限らない。

2年次の3月に希望者のみが参加するインターシップでは、地元企業13社に協力してもらい、2〜3日間、仕事を体験する。インターシップを担当するのは辻岡徹先生だ。

「毎年、社会に出ることに高い意識を持つ生徒が参加しています。業種は販売、医薬品製造、事務、ホテル業務などさまざまです。実習前には必ず、生徒から担当者に電話をさせるため、電話応対、終了後に送付する礼状の作成も指導します。販売実習や課題研究、情報処理の授業で基礎を学んでいるので、『あの学びは、こう役立つのか』と感じていると思います」。

富商でのさまざまな学びや豊富な実習が、生徒たちの職業観の醸成と、あき人の育成につながっている。仲井校長の抱負もそこがベースだ。

「体験する機会が多いのが商業科の特徴であり、強みです。普通科では経験できない学びが、商業科にはたくさんあります。生徒には、広くたくさんの方のことを学んでほしいと思います。いざ社会に出る彼らが、『あのときの学びがあったから今の自分がある』と思ってくれれば、これほどうれしいことはありません。富商での3年間は、自分自身を大きく成長させてくれるはずなんです。これからは商業教育に邁進し、富商ブランドを担えるあき人を、送り出していきます」。

商業教育への熱意が、富商ブランドをさらなる高みに立たせることだろう。