



新潟県立
高田高校

導入期指導・職業観育成

手を掛ける教科指導と 企業訪問で 「選ばれる学校」を目指す

◎創立136年目を迎える県内屈指の伝統校。地元の名将・上杉謙信が悟りを開ききっかけとなった言葉「第一義」を校是とする。2009年度に新潟県より「オンリーワンスクール推進事業」の指定を受け、草間俊之前校長の主導のもと、進学校におけるキャリア教育の可能性を追求してきた。

設立	1874(明治7)年
形態	全日制／普通科・理数科／共学
生徒数	1学年約320人
10年度入試合格実績(現浪計)	国公立大は、北海道大7人、東北大11人、筑波大3人、東京大2人、新潟大43人、金沢大18人、京都大1人、大阪大1人など160人が合格。私立大は、慶應義塾大10人、東京理科大19人、法政大14人、早稲田大10人、立命館大14人など延べ442人が合格。
住所	〒943-8515 新潟県上越市南城町3-5-5
電話	025-526-2325
Web Site	http://www.takada-h.nein.ed.jp/

変革のステップ

背景

◎伝統を重んじ生徒の自主性に任せるあまり、生徒の学力を伸ばしきれていない。学年ごとの指導のぶれも課題

実践

◎導入期指導の改善、生徒に手を掛ける指導により学習習慣を定着。職業観育成のため企業訪問を行う

成果

◎伝統に頼っていた教師の意識が変わり、生徒との信頼関係も強まる。生徒の進路に対する視野も広がる

「面倒見が悪い学校」
保護者の声に高まる危機感

今から3年前。新潟県立高田高校の進路指導主事の齋京四郎先生は、中学生と保護者の会話を聞いて驚いた。「高田高校は自由で伸び伸びしているけれども、勉強に関しては面倒見が悪いわよ」。耳の痛い指摘ではあったが否定できない面もあったと、齋京先生は振り返る。

「本校は伝統的に生徒の自主性を重んじ、教師が手取り足取り指導することを敬遠していました。しかし、少子化などにより、従来より多様な学力の生徒が入学するようになり、学力差は年々拡大していきましました。生徒の大半が国公立大進学を希望するにもかかわらず、現役合格者数が5割を切ることも珍しくありませんでした。預かった生徒の学力を伸ばしきれていなかったのです」

進路指導部の藤井義浩先生も、8年前に赴任した時の感想を次のように述べる。

「本校で初めて担任を持った時、基礎学力のついていない生徒のあまりの多さに驚きました。それでも、先生方の中には『高田高校の生徒は出来る』『自主性を損ないたくない』という意識から抜け出せない方もいました。危機感を持って頑張る先生もいましたが、学校全体で足並みをそろえるまでには至っていませんでした」

教師の指導力の向上も大きな課題だった。異動サイクルが短くなり、進学校での指導経験のない教師が赴任してくることも増えた。教師間・学年間の指導のぶれに一層拍車をかけることになったのである。兄弟姉妹が通っている保護者から「高田高校は学年によって指導の仕方が違いすぎる」と批判を受けることもあった。

「これまでは伝統校という看板だけで生徒は自然に集まっていました。しかし、近隣の進学校が手厚い指導で実績を伸ばす中、本校が『選ばれる学校』であり続けるには、学年



新潟県立高田高校（10年4月から新潟県教育庁高等学校教育課指導主事）
齋京 四郎 Saikyo Shirou
教職歴22年。同校に赴任して5年目。進路指導主事。「校是である『第一義』を追求してほしい」



新潟県立高田高校
藤井 義浩 Fujii Yoshihiro
教職歴25年。同校に赴任して8年目。進路指導部。「迷った時はまず行動。生徒と接する時は常に前向きな意識で」



新潟県立高田高校
羽豆 一秀 Hazu Kazuhide
教職歴20年。同校に赴任して4年目。進路指導部。「自分の可能性を信じ、自分を向上させるために行動する生徒を育てたい」



新潟県立高田高校
倉内 有実 Kurauchi Yumi
教職歴6年。同校に赴任して5年目。進路指導部。「辛い時、苦しい時こそ笑顔で」

間の指導のぶれをなくし、徹底的に生徒にかかわることで、生徒の進路実現を果たす必要があると考えました」（齋京先生）
教師が、そして学校が変わらなければ高田高校の未来はない……。その危機感が改革の原動力となった。

学習指導を中心に、学校の伝統も伝える「導入期指導」に統一

改革は2008年度の1年生（現3年生）を中心に進められた。学年発足に当たり、進路指導部の羽豆一秀先生は、2年次の夏休みを境に3年間を二分して指導計画を立てた。前半は導入期指導により学習習慣を確立。中だるみが始まりやすい2年次の夏休みから進路行事を行い、後半は受験への意欲を高めていくというものだ。

まず取り組んだのが、導入期指導の改善である。同校では8年前から入学時にオリエンテーション合宿を実施しているが、ある学年では学習習慣の構築を、別の学年では生徒同士の相互理解を深めるというように、学年ごとに目的の違いがあった。そこで、08年度からは二つに目的を絞った。一つは、基礎力不足を補うため、「予習→授業→復習」サイクルの確立を徹底することだ。もう一つは、学校への帰属意識を高めるため、クラス対抗の校歌合戦を取り入れた。

「歌合戦により、生徒同士の親睦を深める

だけではなく、校歌に濃密に触れさせることで、他校にはない歴史の重みを感じさせられるのではないかと考えたのです。かつて、生徒は学校に在るだけで、長い歴史の中で醸成された学校文化を感じていました。しかし、時代の変化と共に、伝統は生徒にとってそれほど価値を持たなくなりつつあります。『高田高生たるもの』という自覚を持ち、本校で学ぶことの誇りを持たせて、学校の求心力を高められないかと考えたのです」（齋京先生）

教科指導で負荷をかけることが生徒と教師の距離を縮める

更に、同校では教科指導で生徒に徹底的に負荷をかけることで、生徒との信頼関係を築こうとした。

「難関大に合格する生徒は自分でコツコツ勉強するものだから、教師があまり手を掛けるべきではない」という考え方が一方で、『手を掛けないことによって生徒が合格すべき大学に合格できていないのではないか』という危機感もありました。近隣校が手を掛ける指導を行い、実績を伸ばしてきたことも、指導を考え直すきっかけでした。そこで、本学年では数学を皮切りに、どの教科でもしっかり課題を出し、提出期限を守らせることにしました。生徒の能力を信じ、徹底的に負荷

をかけると、生徒はそれに応えようと質問してきますし、学校に残って自習をするようにもなります。生徒が残ってれば、教師も教室に顔を出したくなる。そこで生徒とのコミュニケーションが生まれ、信頼関係がつけられていったのです。厳しく学習させたことにより、かえって教師と生徒の距離が近くなったと感じます」（藤井先生）

以前は、放課後に残って自習に取り組む生徒はほとんどいなかったが、この学年では10人、20人と自然に生徒が集まり、自習に取り組む光景は珍しくないという。厳しさの中に「愛」があることを、生徒は感じ取っているのだろう。

「職業観」の未熟さを感じ 2年生で企業訪問を実施

3年間を2期に分けた指導計画の、前半と後半との結節点となったのは、2年次夏休みに実施した「企業訪問」だ。数グループに分かれて卒業生の会社を訪ね、仕事内容や働くことについて話を聞くというもの。背景には生徒の進路意識の希薄さがあった。

「入学時に行ったスタディサポート等の結果、大学進学希望者の4分の1が具体的な進路を描けていないことがわかりました。中学でのキャリア教育の成果として『将来を早く決めなくては』という意識は強まりましたが、

生徒の希望は医師や教師など仕事内容が見えやすい職業に偏りがちでした。文系で全国上位の学力でも『小学校の職場体験で見て格好良かったから』と薬剤師を希望する生徒、『東北大工学部に入学したらどんな資格が取れますか』と質問する生徒もいました。自分の適性や得意科目を掘り下げ、そこから自分の仕事を考える、いわゆる『職業観』を育てなければと感じました」（羽豆先生）

そこで、日本を代表する企業で働く卒業生に、仕事の内容ややりがいや語ってもらい、働くとはどういうことなのかを生徒に体感させようとした。中だるみしがちな2年生の時期に将来を考えさせ、2年次後半以降の学習意欲にまでつなげようという狙いもあった。

09年度は同校にとって初めての取り組みだったため、まず企業への依頼から始まった。校友会（同窓会）東京支部に協力を依頼し、企業や研究所、病院などをリストアップしてもらい、教師が一社一社アポイントメントを取った。

企業訪問はグループ単位で行った。生徒の進路志望に応じて、人文、社会学、社会教育、理工・農学、医・歯・薬・看護系の5系統に分け、更にある中で5〜9人のグループをつくった。訪問先は、グループによるプレゼンテーションによって決めた。まず生徒が個別に行きたい企業を選び、グループ内でプレゼンテーションを行う。グループとしての希望を第1から第3

まで決めるが、希望が重なった場合は、教師にプレゼンテーションを行い、企業に対する熱意や課題意識を基準として1グループに決めた。

また、「家庭基礎」の授業でマナー講座を開き、社会に出た時の振る舞いを学び、電話のかけ方や名刺交換の練習をした。進路指導部で家庭科担当でもある倉内実先生は、次のように話す。

「2年生1学期の中間考査から夏休みまでは、どうしても生徒の集中力は途切れがちです。その時期にマナー講習を行うことで、7月末の企業訪問に向けた緊張感を持たせることが出来ました。マニュアルを使って指導しましたが、生徒自らマニュアルにない事態を想定してシミュレーションしているのには感心しました。先を見通す力を養う上でも効果があったと思います」

一つの職業にも 多様な携わり方があることを知る

企業訪問のもう一つの大きな特徴は、訪問時、生徒に企業の業務内容に合った新事業を提案させたことだ。映画会社には新作映画の構想、テーマパーク運営会社には新規施設の計画、情報通信会社には新しい携帯電話やゲーム機の開発など、業務内容はもちろん、強みと弱み、業界の現状や社会の需要まで分析して企画書を練り上げ、訪問先で提案するのである（図1）。

充電器のいない携帯電話

- 1 提案理由**
 昨今、世界ではエネルギーの消費についていろいろな問題が出てきている。身近なところでは、ガソリンの値上げやエコカーの販売などである。石油も今後数十年の間に尽きるという。
 話は変わるが、私たちの一番身近なエネルギーは何だろう。たぶんそれは「電気」であろう。現代社会に住む人なら電気なしでは生きていけないと感じているだろう。そこで、私たちは「電気を必要としない電化製品」を考えた。今回は一番身近である高校生に必要な、「携帯電話」を主として考えた。
- 2 エネルギーの時代の流れ**
 ■50万年前、「火」を発見。人類が文明を発達させる出発点となった。
 ■1万年前、牛馬の力を動力源としたり、風力、水力、などの自然エネルギーが発達。
 ■16世紀、本拠に変わり石炭が新たな熱エネルギー源となる。
 ワットが蒸気機関を発明したことで、従来の自然エネルギーに比べ生産が大幅に増大した。
 ■1859年、アメリカで新しい石油の採掘方法が発見され、石炭から石油にエネルギーの需要が移る。
 ■1970年代のオイルショックにより新しく天然ガスや原子力、石油代替エネルギーの開発が進んだ。
 ■オイルショックを期に、省エネルギー、新エネルギーの重要性が高まり現在も開発が進められている。
- (1) 代替エネルギー
 新エネルギーは、バイオマス、太陽熱利用、雪氷熱利用、地熱発電、風力発電、太陽光発電などであり、すべて再生可能エネルギーである。
- (2) 現行の新エネルギー
 ①バイオマスエネルギー
 ◆バイオマス燃料製造 (アルコール燃料、バイオディーゼル、バイオガスなど)
 ◆バイオマス熱利用
 ◆バイオマス発電
 ・バイオマスエネルギーの源は、光を浴びた植物によって取り込まれた太陽エネルギーである。その意味では、エネルギーが獲得できれば再生可能エネルギーである。
 ・バイオマスは二酸化炭素削減 (地球温暖化対策)、循環型社会の構築などの取り組みを通じて輝光を浴び、旧来の薪や炭などの利用に加え、バイオマスエタノールなど各種のバイオマス燃料の利用も拡大している。しかしその一方で生産のために森林を破壊する例や飼料との競合などの問題も指摘されており、より弊害の少ない技術の開発が進められているほか、技術水準に応じた規制も検討が進んでいる。
- ②太陽光エネルギー
 ◆太陽熱利用 (給湯、暖房、冷房その他の用途)
 ◆太陽光発電 ソーラーパネルなど

- ③その他
 ◆地熱発電
 ◆水力発電
 ◆マイクロ水力 (発電以外の用途に供される工物部に設置される出力が千キロワット以下である発電設備を利用する発電)
 ・100kW以下の小規模で建設・運用費の安い水力発電であり、中小河川や用水路などの小さな高低差を利用した水力発電である。現在日本は、大型のダム開発進捗はほとんど残っていないため、今後の水力発電の開発手段として期待されている。
 (メリット)
 ・ある程度の水量があれば、どこでも設置が可能。
 ・ポテンシャルが大きい。中小規模の水力発電を合わせれば、未開発の出力は1212万kW (2004年)
 ・太陽光と異なり、昼夜での電力変動がない。
 ・大型水力発電より、生態系を脅かす心配が少ない。
 (デメリット)
 ・大型水力発電と同様の法的手続きが必要のため、設置には大きな労力が必要とする。
 ・河川などは、落ち葉や流木などが流れてくる。そのメンテナンスにかかる手間や費用の問題点。
 ・降雨量が少ない年や乾季に、安定した電力が得られない。
 ・採算性の問題。設置時の工賃や機材のイニシャルコスト、メンテナンスにかかるランニングコストを考えると採算性が低い。
- 3 業界や訪問先の現状はどうなっているか?**
 ・「1890年の伝統企業」というブランドスローガンをもとに「」ということをしている。
 ・地球環境が問題になっている今、CO2排出削減を経営指標に組み入れ、事業活動を推進しよう。成長する企業体質を目指す。
 ・商品は「地球環境との共存」を考えたものづくりをしており、「地球の未来と社会の発展への貢献」を果たそうとしている。
- 4 電力をどうするか?**
 ・基本的には携帯電話自身で電気を作るという考えだ。昨今、太陽電池などのエネルギーを生成することのできる電池などがたくさん世にでている。基本的にはその電池を小型化し、携帯電話に組み込むという考えだ。
 私たちは、歩く際の振動を電気に変えられる電池を使ったものが一番電気を補えると考えた。
- 5 携帯電話に求める機能**
 ・曜日ごとの機能設定 (マナーON/OFF、待ちうけなど)
 ・辞書機能の拡張 (国語、英和、古語、etc)
 ・商品に辞書の代わりになるくらい
 ・趣味に関すること
 → 恋愛、音楽、ファッション、テレビ、映画などの検索?
 ・容量が大きめ。
 ・カメラ (最高である必要はない)
 ・ワンセグ (必要?)
 ・(できれば) 防水、衝撃に強い等、多少のことでは壊れない方がよい。

ある企業に対して行った携帯電話についての企画書。企業に熱意を伝えるため、業務内容に合った企画をグループ内で考えて提案した。*資料は生徒が作成したものをそのまま掲載している。一部企業名等は編集部で削除

「企業に提案をするということで、生徒は相当プレッシャーを感じていたようです。出発前日まで何度も企画書を書き直し、東京に到着した時は、緊張のあまりなかなかバスから降りられない生徒もいました。しかし、卒

業生の丁寧な対応や、企画を評価してもらうことで自信を深めたのでしよう。帰ってきた時、生徒が満面の笑みを浮かべていたのが印象的でした。達成感にあふれた生徒の顔を見た瞬間、企画の成功を確信しました」(羽豆先生)

中には、提案した企画が企業で既に行われていると知り、自信を深めたグループもあった。生徒にとっては大きな試練であったが、難しい課題を乗り越えた分、その成長も大きいことを教師は改めて実感した。生徒の職業や仕事に対する視野が広がったことも大きな成果だった。薬の世界には薬剤師のほかにも研究や開発に携わる道もある。医学の分野では内視鏡など光学分野まで視野に入れることが出来る。一つの職業でもいろいろな携わり方が出来ることを知り、改めて自身の進路を見つめ直す生徒も増えたという。

教師の改革への熱意が生徒のやる気につける

変わったのは、生徒ばかりではない。以前は他教科のことに無関心な教師もいたが、今では「課題の量が過重になっていないか」など、教師同士で情報交換を行い、学年全体で生徒を育てていこうという雰囲気が出来てきた。同年の取り組みに刺激を受け、09年度1学年では新聞リレーやグループ読書など新しい取り組みを次々と始めている。「教師が変われば生徒も変わる」——それを多くの教師が感じ始めている。

改革1期生は10年4月にいよいよ3年生となった。今後の課題は、これまで積み重ねてきた進路シラバスを継続的な取り組みとして定着させることだ。

「現2年生にも取り組みの骨格が継承されています。今後の学年に引き継がれるかが、改革の成否を問う鍵になるでしょう。ただ、基本の枠組みを共有し、前年踏襲で同じことをするだけでは不十分です。生徒の実態に合わせて、各学年が創意工夫を重ね、常に改善することが大切です。教師が汗を流して取り組めば、その熱意は必ず生徒に伝わります。先生方が不断に取り組みを見直し、改善の努力を重ねることで、自ずと生徒のやる気にも火がつくのではないのでしょうか」(齋京先生)