



◎校訓は「感謝・勤勉・鍛錬」。会計、流通経済、情報の3コース制。2004年に文部科学省「目指せスペシャリスト」研究指定校、08年に秋田県金融広報委員会「金融教育研究校」の指定を受ける。部活動が盛んで、レスリング部、野球部、吹奏楽部などが全国レベルの活躍をしている。

設立

1920(大正9)年

形態

全日制/商業科/共学

生徒数

1学年約240人

12年度入試合格実績(現浪計)

国公立大は、岩手県立大に1人が合格。私立大は、ノースアジア大、東北学院大、専修大、中央大、明治大などに延べ63人が合格。

住所

〒010-1603
秋田県秋田市新屋勝平台1-1

電話

018-823-4308

Web Site

<http://www.edu.city.akita.akita.jp/~akisho/> (旧サイト)
<http://akisho.ed.jp/> (新サイト)

秋田県秋田市立
秋田商業高校

進学実績向上

秋田の商業教育の伝統を 後世に引き継ぐための 改革の第一歩

変革のステップ

背景

◎全国の商業高校の中でも国公立大合格者数が少なく、進学も出来る商業高校へ脱皮するための改革に着手

STEP 1

実践

◎生徒指導の徹底、朝学習の充実、模試の活用、資格取得指導の強化により、生徒の学力向上・進路意識改革を図る

STEP 2

成果

◎資格取得者が急増し、2013年度入試で目標の国公立大合格者数2桁を達成。学力向上の効果で就職状況も好調

STEP 3

秋田県の商業教育の
伝統を守るために

秋田市立秋田商業高校が学年主任の宇佐美晋哉先生の下で進学実績向上の取り組みを始めたのは、2010年4月のことだ。1年部主任となった宇佐美先生が掲げた目標は、国公立大合格者数2桁。ここ数年の合格者数は1桁台と、全国の商業高校の中でも低迷していたことを考えると、高いハードルだった。宇佐美先生がこの目標を宣言した背景には、同校の存続、ひいては県の商業教育への強い危機感があった。

「大学進学率が50%を超え、特に国公立大志向が高まる中、高校には社会のそうしたニーズに応える義務があります。就職と部活動の実績で地域から認められていても、社会の変化に応じて多様な要望に応えることが出来なければ、いずれは行き詰まるでしょう。今、手を打たなければ、秋田の商業教育の伝統が途絶えてしまうと思いました」(宇佐美先生)

13年度、県内高校の統合再編により、同校は県で唯一の商業高校となる。1校だからこそ地域の目は同校に集まり、地域の期待に応えられなければ、段階的な縮小もあり得ると宇佐美先生は考える。そうならば部活動の競技力維持も難しくなり、これまでのような実績を上げることは厳しい。それは、文武両道を校是とする同校にとって、学校の根幹が崩れることを意味する。

「本校は20年に創立100周年を迎えます。創立時には100年後を見据えて教育に取り組んだ教師がいたでしょう。そして、100年後には、未来を見据えて行った教育の成果を待つ人たちがいます。私たち教師は、学校の過去、現在、未来に責任を負っているのです。それが歴史の連続性であり、そうして伝統が築かれていくのです。次の100年を見据えて、本校が進むべき方向性を見だし、社会環境の変化に対応できる素地をつくる必要があると考えました」(宇佐美先生)



秋田市立秋田商業高校
渡辺淳一 わたなべ・じゅんいち
教職歴24年。同校に赴任して4年目。進路指導部主任。「成り行き任せではなく、明日吹く風を読み取れる生徒を育てたい」



秋田市立秋田商業高校
宇佐美晋哉 うさみ・しんや
教職歴19年。同校に赴任して11年目。進路指導部3年部主任。「帰ってくるところをつくる」



秋田市立秋田商業高校
原田真紀子 はらた・まきこ
教職歴10年。同校に赴任して6年目。進路指導部3年部主任。「仕事にも生徒にも自分にも誠実に向き合う」



秋田市立秋田商業高校
櫻庭咲子 さくらば・ゆか
教職歴。同校赴任歴共に7年。進路指導部。3年部主任。「現状に満足しない。生徒に寄り添い、生徒の可能性を伸ばす」

担任団が率先して 大学入試制度を研究

宇佐美先生がまず取り組んだのは、学年団の意思統一であった。同校存続の危機感を伝え、国公立大合格者数2桁の目標と、商業高校の専門性を生かすためにセンター試験を課さない国公立大の推薦入試に挑戦させる方針を示した。3年部主任の櫻庭咲子先生は、こう振り返る。

「それまでは、国公立大志望の生徒がいた場合にのみ個別に対応する体制であり、本格的に国公立大入試の指導をするのは、私は初めてでした。入試制度を知るところから始めましたが、大学や学部、入試科目、取得資格などの推薦要件を調べるうちに、センター試験を受験しなくても基準を満たしていれば誰でも国公立大を狙えることになり、生徒にぜひ挑戦させたいと考えようになりました」

教師の意思統一をした後は、生徒の気持ちを引き締めた。10年4月、1年部の教師が最も重視したのは、生徒指導の徹底だ。出席日数や身だしなみなどの生活態度は、推薦入試や就職試験の際に重視される要件であり、1年次できちんと指導し、高校生活の土台をつくらうとした。

「生徒指導が徹底できていないと、教師は生徒に振り回されることになります。教師の言葉に耳を傾けられなければ、進路選択に際しても、最後の最後に志望校を諦めて安易な

選択をしかねません。教師の指導が生徒により響くようにするためにも、最初の生徒指導が重要と考えました」(宇佐美先生)

生徒指導を厳しくしたからといって、指導の回数や守るべきルールが増えたわけではない。指導の質に徹底的にこだわったのだ。1クラスでも指導から逸脱すると、学年全体が緩む。そうしたことがないよう、担任間で指導の基準を統一し、例外は許さない態度で指導に臨んだ。その効果もあり、同学年では生徒指導上の問題はもろろん、3年次で進路指導をめぐる生徒と教師の行き違いが、例年に比べて少なかったという。これまでもなら弱音を吐いて、国公立大を諦めるような場面でも、生徒は教師を信じて、高い目標への挑戦をやめることはなかった。

積極的に学習する意識を 朝学習で醸成

国公立大合格者数2桁に向けた取り組みの柱は、学力向上と資格取得だ。

学力向上策の1つめの柱は、朝学習の充実。1年次では国教英と資格試験の対策、2年次では一般教養に加えて小論文模試に向けた指導を行い、3年次では更にコラムを読んで1000字程度の意見にまとめる論文指導を行うことで、文章力を養いながら社会への視野を広げた。

それまでも朝学習は行っていたが、学年によ

*プロフィールは2013年3月時点のものです

つては、開始時間寸前に教室に入る生徒や、私語をする生徒が目立っていた。そこで、同学年では時間前着席を徹底して、学級全員が同じ意識で頑張る雰囲気を作成すると共に、学習の取り組み状況を担任が全て確認し、いい加減な姿勢を見逃さないように努めた。3年部担任の原田真紀子先生は次のように述べる。

「導入期指導で最も意識したのは、真面目に学習に取り組む姿勢を生徒に定着させることでした。正解かどうかというよりも、きちんと問題に取り組む解答しているかを見ました。担任が必ずチェックしていることを生徒に意識させるために、担任がコメントを書いて返却するようにしました。いい加減な態度は決して許されないという意識を、1年次の最初から持たせることが出来たと思います」

模試データを蓄積し 未来へと続く学校の財産に

学力向上策の2つめの柱は、模試の有効活用だ。ベネッセの「進路マップ(実力診断テスト・実力判定テスト)」と「ファインシステム」を新たに導入。模試は、1年次2回、2年次3回、3年次1回の実施とし、その結果を学習の動機付けにすると共に、全国の商業高校に通う生徒の中で、自分がどの位置なのかを生徒に分かるようにした。

模試の活用には、学校の財産として生徒の学力データを蓄積する目的もあった。それまでも各学年で模試を実施していたが、時期や回数がまちまちな上、データを共有していなかった。過年度比較をして生徒の合格可能性を測ることが出来なかったため、同学年以後は、他学年も時期を合わせて実施することにした。今は、進路指導の資料として模試データを活用する環境が整いつつあるという。

模試の事前指導は、進路マップに付属している教材を長期休業の課題とし、それを休み明けに提出させて、国数英の教科担任が取り組み状況を確認。模試実施後は、学年会で結果を分析した上で、各教科担任が生徒一人ひとりに弱点とその対策をアドバイスする。模試の実施・分析を通して、生徒は自分の実力を知り、全国に同じように頑張る仲間がいることを強く意識するのである。

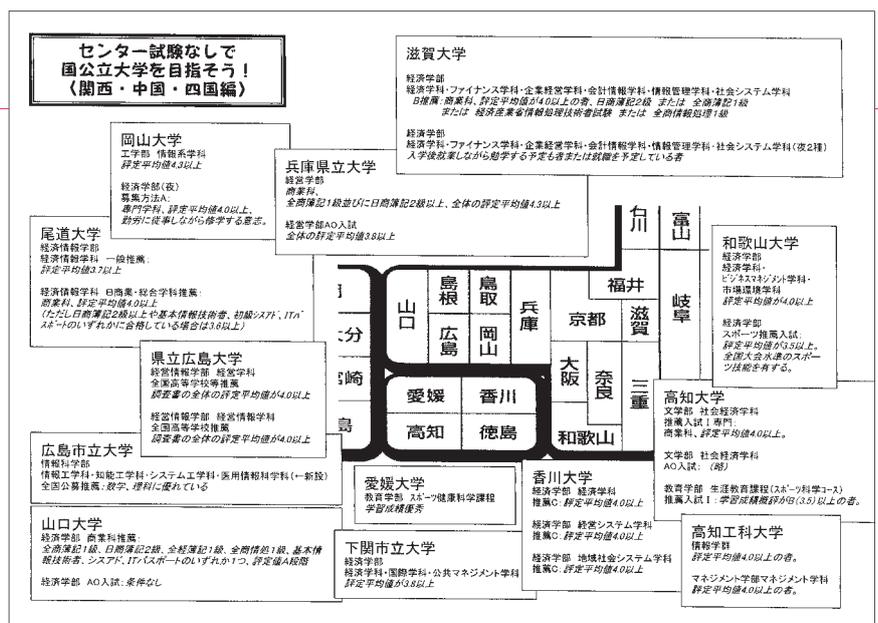
生徒の意欲に添えて 土日にも資格取得指導

学力向上策と並行して、簿記を中心とする商

業系資格の取得の支援も充実させた。資格取得は国公立大の推薦入試に挑戦するための必須要件であり、商業科の教師を中心に学年団が最も力を入れた取り組みだ。1年次は朝学習で資格試験の対策を行い、2年次からは試験前に限らず、毎週月水金の放課後、日商簿記検定2級の受験講座を開いた。

厳しかったのは部活動との両立だ。同校の部

図 学校独自に作成した「国公立大入試情報の全国地図」(抜粋)



宇佐美先生の学年では、日常的に国公立大進学を意識できるよう、学年の廊下の壁に、取得資格と学業成績を生かして進学できる国公立大の一覧を日本地図に示して掲示 *学校資料から抜粋して掲載

活動加入率は全学年100%で、補習のために部活動を休ませることは一切しないという方針だった。そこで、生徒が部活動に影響なく、補習を受けられるように工夫した。

「部の試合や遠征などで補習に来られなかった生徒、学習についていけない生徒のために、1人でも補習を受けたいという生徒がいれば、土日や長期休業でも補習を行いました。生徒も資格の重要性をよく理解しており、前向きに取り組んでくれたので、教える私の方にも自然と熱が入りました」(櫻庭先生)

生徒を引っ張るには 教師の熱意あるのみ

同校は、生徒や保護者の進学意識の向上にも取り組んだ。修学旅行で訪れた大阪では私立大に依頼し、キャンパス案内と模擬講義を実施してもらった。更に、自主研修としてグループごとに京都市内の大学を訪問させた。

普段の指導でも、担任が国公立大の魅力や資格取得の必要性を説き、国公立大への進学に悩んでいる生徒がいれば、面談を繰り返した。

「それまで、一部の教師が大学進学の意味や魅力を生徒に語るだけでしたが、学年団が組織的に行ったことで、大学進学は自分にとって無関係ではないと思う生徒が増えました」(原田先生)

一連の取り組みは、同校に大きな成果をもたらした。例年3割程度の合格率だった日商簿記検定2級で、会計コースの75人中67人が合格。更に、その勢いは続き、13年度大学入試では14人が国公立大に合格した(13年2月時点)。1年次に掲げた国公立大合格者数2桁の目標を達成したのだ。

「どの学年の生徒も、資格取得や大学進学の重要性は分かっています。しかし、そのために頑張れるかどうかは、教師がどれだけ引っ張れるかにかかっていると思うのです」(宇佐美先生)

就職状況も好調で、学力試験で好成绩を上げ

情熱 若手教師が語る、指導変革への

一貫性と継続性が 取り組みに説得力を与える

3年部主任 宇佐美晋哉

消費者の多様なニーズに応えることが、企業の生き残りには不可欠です。それは学校でも同じだと、私は思います。「商業高校に行ったらいい大学には行けない」。生徒にそう思われたら本校の未来はありません。今が本校の生き残りをかけた分水嶺であり、その布石になろうと心に決めて改革に取り組んできました。

仕事を進める上で心掛けているのは、取り組みに一貫性と継続性を持たせることです。それがなければ説得力は生まれず、人はついてきません。いくら主任になっても、リーダーシップを発揮させてくれるスタッフがいないれば学年組織は動かないのです。もう1つ意識しているのは、常に社会に向けてアンテナを張り続けることです。新聞は毎日3紙を読み、読書は専門の日本史の他、民間の発想を取り入れるために経済や経営の本も読んでいます。また、主任になってからは月1回、県の中小企業同友会の定例会にも出席しています。根底には、生徒の心に私の言葉を残したいという思いがあります。生徒が40歳になった時、「宇佐美先生はあんなことしか言えなかった」と思われたくないという一念が、私を勉強に駆り立てます。

12年度の学年目標は「後世に素晴らしい秋商を残そう」でした。生徒への呼び掛けであると共に、自戒の言葉でもあります。私も次代に何かを残さなければなりません。本校の存続と県の商業教育の発展のために、本校の存在意義、進学指導のノウハウ、スポーツの大切さなどを、生徒や若い先生方に伝えていきたいと思っています。

て内定を決める生徒も多かった。学力向上の取り組みが、就職試験においても相乗効果をもたらしたのである。今後の課題は、学年の取り組みを他学年に波及させていくことだ。進路指導部主任の渡辺淳一先生は語る。

「この実績を一時的なものとしないうちに、取り組みを他学年に引き継ぐことが大切です。実績を上げるために何が必要なのが具体的な形として見えてきた今、学年団の方針を尊重しながら、学校全体で足並みをそろえて進めるよう働き掛けていくつもりです」

同校の「次の100年」に向けた礎は、着々と固まりつつある。