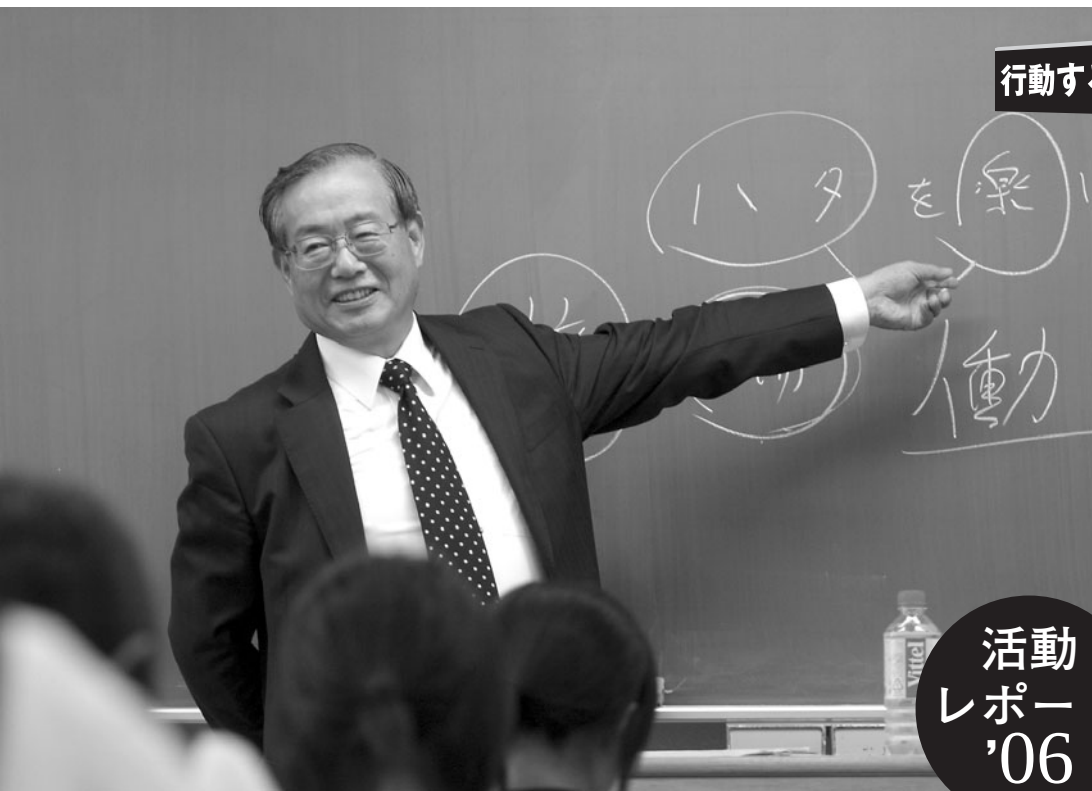




活動
レポート
'06

学校と企業・経営者の

交流活動推進委員会



学校と企業・経営者の交流活動推進委員会の活動は、“行動する経済同友会”“提言の実践”という姿勢をまさしく体現するものである。会員有志がボランティアで始めた交流活動は今年で7年目となるが、委員会と教育現場双方の努力により、着実に拡大を遂げてきた。今月号は、遠藤委員長のインタビューや出張授業のレポートを通じ、最新の活動状況について報告する。

INTERVIEW 遠藤勝裕委員長に聞く

「生徒・先生・保護者に地域社会を加えた4者を活動の対象にしている。今年度の量的な目標を『件数で140件、延べ人数で280名』とした。また、都立高校に対して、交流開始の働きかけを重点的に行っている」と語る。

P.03



CASE 1 國學院大學久我山中学校

2年生のキャリア教育の年間計画に、2度の出張授業を組み入れた。1回目の出張授業で生徒の問題意識を喚起し、校外学習、職業訪問を経て、2回目は発展的内容を行う。そして、文化祭等での結果発表へとつなげていく。

P.04

CASE 2 足立区立千寿青葉中学校

学校選択制が採られ、学校改革は急務となっていた。その中で出張授業が活用される。少人数の授業を学校側は希望し、3年間で延べ27人の講師が出向いた。

P.07

DATA 交流活動、出張授業の充実に向けた取り組み

講師の派遣は、東北・九州、そして離島にも及ぶ。また、講師陣の資質向上を目指し、オリエンテーションや話しことば実践講座なども行われている。

P.09



「課題を抱える学校が増える今、解決のお手伝いをしたい」

——遠藤勝裕委員長に聞く

自ら率先して学校現場へ足を運び続ける「学校と企業・経営者の交流活動推進委員会」遠藤勝裕委員長（日本証券代行 取締役相談役）に、交流活動の狙い・課題等をうかがった。



社会の実情を伝え 学校現場の改革に寄与

今、学校は様々な課題を抱え、多くの改革を必要としています。我々は、学校教育の改革のお手伝いをしたいとの思いから、生徒、教師、保護者、地域社会に対する交流活動を実践しています。

生徒に対しては、職業観の育成に力を注いでいます。具体的には、生徒の目線に立ち、「世の中のしくみ」や「働くことの意味」などについて分かりやすく説明しながら、「そのために、中学生や高校生の今、何をすべきか」ということを伝えています。

学校の先生には、学校外の世界のこと、社会の変化の実情を伝えることを主眼にしています。今年度は教員研修の講師依頼が増えて

いますが、そうした機会を通じて先生方を応援しようという考えです。また、管理職の先生方に対して、企業経営の立場から学校経営への具体的助言を求められることも増えています。

保護者には、「今の企業は本人主義で、学歴重視ではない」ことを、もっともっと伝えていかなくてはならないと思っています。

さらに、地域社会への働きかけを前年度より始めたところ。地域と学校の関わりは子供に大きな意味を持つもので、この点は新たな課題だと認識しています。

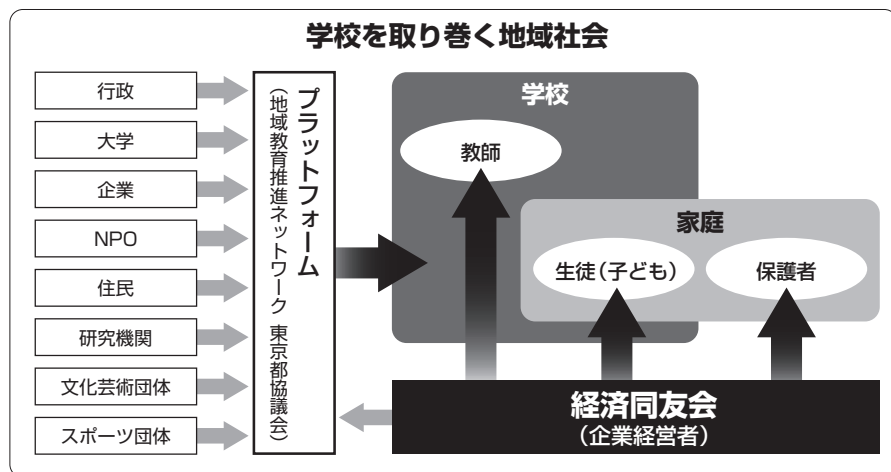
質の向上と量の拡大で より実りある授業を実践

今年度も、昨年度に引き続き「質の向上」と「量の拡大」を課題に掲げています。

質の向上に関しては、講師陣の質的向上と、授業の進め方の工夫の両面を考えなければいけません。NHK放送研修センターの加藤昌男氏による講座や、学校現場の実情を聞くオリエンテーションなどを行っています。学校側からの具体的な授業の内容・形態の提案を大切に考えているところです。

一方、量の拡大について、今年度は、「実施件数140件、講師延べ人数280名」という数値目標を立てました。出張授業の実施校が固定化しつつあることを考慮し、昨年度は都内の中学校に趣意書を送った結果、新たに29校で始まりました。今年度は高校への働きかけを重点的に行うつもりです。

我々の活動は非常に地味ではありますが、活動を積み重ねていくことでその意味合いが教育界に浸透し、全体の改革につながることを願っているのです。



継続的な出張授業を軸に 「働くということ」を学ぶ

——國學院大學久我山中学校

國學院大學久我山中学校女子部では、昨年度に初めて実施した出張授業の講演をきっかけに、今年度は、2年生のキャリア教育の軸として「継続性のある出張授業」を活用。4月に遠藤委員長が基礎的授業を行ったことを踏まえ、9月には同氏を含む3人の講師が職業をより具体的に考えるグループ形式での発展的授業を実施した。

女性社会進出を意識し 社会と教育がつながる場を

私立の中高一貫教育校、國學院大學久我山中学校の女子部では、キャリア教育の一環として、2年生でシリーズ『働くということ』が実施される。このシリーズの狙いについて、担当の前期課程主任教諭の高橋秀明氏は、「中学2年という時期に職業観を育成することは非常に大切で、働くことの意味を本質的に学ばせるには、じっくりと1年間という時間をかける必要がある」と説明する。また、「女性の生き方が多様化する中で、社会に進出し、貢献できる女性を育成する必要もある」とも語った。

しかし、教員の進路指導には限界があるため、学校現場をサポートする外部の協力が必要となる。そこで、昨年度、経済同友会に講師依頼を初めて行った。11月に尾

原蓉子副委員長（IFIビジネス・スクール学長）が、2月に北城恪太郎代表幹事が、出張授業を行った。このときの印象を「経営者自らが社会の実情や変化する職業観、新しい知識・考え方を直接生徒や教師に伝えることの効果を実感した」と高橋氏は語る。

継続性のある出張授業で 職業観を段階的に育成

交流活動2年目になる2006年度は、年間カリキュラムの軸に経済同友会の出張授業を据えた。同じ講師が同じ生徒に複数回の出張授業を行う「継続性のある授業」を学校が要請し、委員会が快諾した。2回の出張授業のテーマ設定も、学校からの企画、提案である。

まず4月21日に遠藤委員長が中学2年生全員を前に、導入編として「人（大人）はなぜ働くの？」と題する特別授業を行った。その

後、5月には生徒が5グループに分かれての職業調査、夏休みには職場訪問の研究レポートを挟み、9月1日には、「世の中のしくみを知ろう」と題する2回



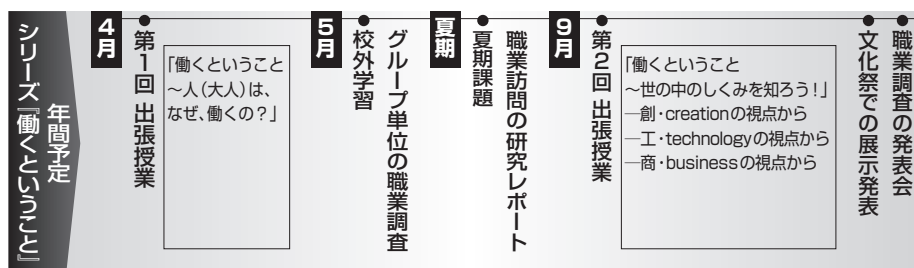
目の出張授業を実施。遠藤委員長を含む3人の講師がテーマ別（商・創・工）に分かれて、職業についてより具体的に考える発展的授業が行われた。そして、学習の成果は9月末に文化祭で展示発表され、11月にはクラスごとの発表会も予定されている。

あらゆる機会を通して、学歴ではない『学習歴』の重要性を生徒に語り続けている川福基之校長は、2年間の交流活動を振り返り、「社会に出ると、勉強の背後にある一人ひとりの職業観、未来観が最終的に問われてくる。その意味でも、出張授業のような試みは学校現場でもっと必要になる」との感想を述べた。



継続して行うからこそその授業内容と、その成果

4月の出張授業を起点に、生徒は職業訪問などを行う。問題意識を深めた上で、第2回目の出張授業は「創・工・商」のテーマ別の形式。生徒は自分の希望するテーマの授業を受ける。



人(大人)はなぜ働くの？

遠藤 勝裕氏（日本証券代行 取締役相談役）

私は卒業してすぐに日本銀行に就職しましたが、皆さんが手にするお札、正式には「日本銀行券」は、日本銀行が発行し、いろいろな人の手を回って、日本中の銀行から、また日本銀行に戻ってきます。そんなお金をきちんと流通させ、健全な社会を保つことが日本銀行の仕事です。

大きな災害等が起きたとき、海外では被災者の一部が略奪者となってしまうことがあります。日本銀行は、阪神淡路大震災のときでもきちんとお金を流通させ、被災者が困らないよう

にしました。このとき、私自身も初めて自分の仕事が社会の役に立つという意味、本当のやりがいを実感しました。

働くというのは、自分が生きるため、そして、人（家族）が生きるためであり、世の中のために欠かせない大切な営みなのです。室町末期以降に活躍した近江商人の言葉に、「売り手よし、買い手よし、世の中よし」というものがあります。この言葉に隠された本当の意味を次にお会いするときまで、皆さん考えておいてください。

感想 お金に対する 考え方に変化

(2年)

お金、銀行のしくみについて詳しくお話をしていただき、お金に対する考え方が少し変わりました。今までお金はカードより良いもの、安全なものと思っていましたが、「お金は誰が何に使ったのか分からない」という特徴を考えると、悪いことに使われてしまう可能性があり、お金にも怖い部分もあるのだということを知りました。

創

creationの視点から

松崎 昭雄氏（森永製菓 相談役）



モノ創りで一番大切なものは、「人の心」です。私たちはお客様に喜んでいただこうと、様々な製品を製造しています。今では売り上げ・利益共に当社No.1製

品となったウィダー・イン・ゼリーも、企画から発売までに10年以上を要し、様々な苦労がありました。1994年の発売以降も、全く新しい容器と食感を受け入れてもらうために、かなり苦戦しました。スケート界のトップアスリートたちにその良さを理解して使っていただいた結果、知名度も上がり、ようやく人気商品に成長しました。生むのは大変ですが、育てるのはもっと大変な仕事なのです。

感想 ただ美味しく するだけではダメ

(2年 J.F.)

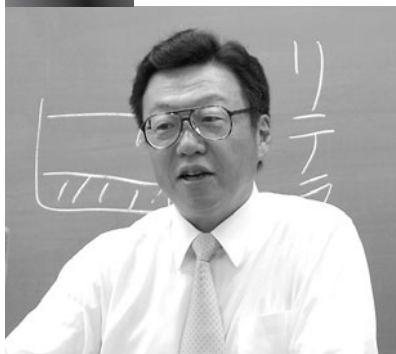
私はモノを創るのに一番大切なものは、「製品がどれくらい売れるか」とか「機械の性能」だと思っていたので、「人の心」と先生が言われたことに驚きました。ひとつの製品を生み出すまでには、本当にいろいろな人が携わり、食感や飲みやすさなどにまでこだわって努力していることを知りました。

出張授業 第1回

出張授業 第2回

工

technologyの視点から 島田 俊夫氏（シーエーシー 取締役社長）



製品を作るうえで重要なキーワードのひとつに「技術（テクノロジー）」があります。技術をもとに、自動車会社も、電子機器会社も、食品会社も、より便利で

快適な生活をめざし、新しい製品やサービスの創造に取り組み、その結果、IT（情報技術）、環境、バイオテクノロジーなど、昔はなかった新しい職業が生まれました。例えば携帯電話は、その機能が増えるたびにビジネス領域も拡大しています。皆さんが20歳になる頃には、さらに新しいモノ、新しい職業が生まれているはずです。いろいろなものに興味を持ち、自分の資質に合った職業探しを行ってください。

感想

働くことの楽しさと 難しさを実感

（2年 M.K.）

私たちが20歳になる頃には仕事の国境がなくなると聞いて、嬉しくなりました。「ビジネスでは毎日がW杯」と先生がおっしゃるように、厳しいことがたくさんあるかもしれませんが、それでも、ひとつでもいいから自分の才能を磨き、世界の人々とふれあい、学べたら素晴らしいことだと思います。

商

businessの視点から 遠藤 勝裕氏（日本証券代行 取締役相談役）



「商（ビジネス）」を、狭義では販売業と捉えることができます。販売業においては、例えば、生産者から100円で仕入れた商品を問屋が130円で小売に売り、

私たちは小売から150円で購入します。この過程で商品に付加された50円が流通販売コストです。しかし、最近はこの流通コスト削減のために、小売業が生産者から直接仕入れたり、逆に、生産者が直接消費者に安く売るといった新しい流れが生まれています。ここで、私が4月にお話しした近江商人の「三方よし」の精神を思い出し、「三方よし」になっているかどうか考えてみてください。

感想

「商」のしくみに いろいろな興味が

（2年 A.S.）

私はモノを買うとき、「安いからこっちにしよう」という感じで決めていましたが、「同じ商品なのに、なぜ一方が安いのか」というところまで考えたことがありませんでした。先生のお話を聞いて、「なぜ？」と思うことがたくさん出てきて、もっともっと「商」のしくみを知りたいと思うようになりました。



展示発表

「シリーズ働くということ」の学習成果は、9月末の文化祭で展示発表された。保護者や来場者からの評判も良かったという。また、出張授業に対する生徒一人ひとりの感想は、文集にまとめられ、講師のもとに直接届けられた。

CASE 2

学校改革の一翼を担う出張授業 3年連続で、延べ27名の講師派遣

—足立区立千寿青葉中学校

9月27日、足立区立千寿青葉中学校で実施された出張授業「なぜ学校で学ぶのか」に、6名の経営者が講師として参加した。同校では、進路学習の一環として将来を見据えた学習への意識づけにつなげようと、少人数のグループに分けた出張授業を3年前から継続的に実施している。



足立区立千寿青葉中学校への講師派遣

2004年07月	9名	(対象：1・2・3年生)
2004年10月	5名	(対象：1・2年生)
2005年07月	4名	(対象：2年生)
2005年10月	3名	(対象：1・3年生)
2006年09月	6名	(対象：1年生)

学校改革の一環として 出張授業を積極的に活用

千寿青葉中学校は、2002年4月に、足立区立第三中学校と第十五中学校が統合してできた新しい学校である。足立区は学校選択制度を採用しており、各校とも、競争的環境の中に置かれている。したがって、学力向上の要請はもちろん、クラブ活動や総合的な学習のカリキュラム内容などでの特色づくりが求められるようになった。加えて、千寿青葉中は、統合校に生じがちな課題を抱えている状況にもあった。

2003年に赴任した花岡恵三校長は、様々な学校改革に着手した。そのひとつが、経済同友会の出張授業を採り入れることであった。

花岡氏は、墨田区立の前任校において交流活動を経験しており、生徒だけでなく教員に与える影響について確信するところがあった。ちなみに、足立区では出張授業の認知度が低く、同区内で初の取り組みとなった。

こうした経緯で出張授業が始まり、以来、毎年度に2回行われている。現在までで5回、講師派遣の延べ人数は27名に上る。なお、今年度ももう1回、11月に出張授業が予定されている。

少人数のグループ授業で 生徒と講師の関わりを重視

千寿青葉中での出張授業は、進路指導の一環として「なぜ学校で学ぶのか」をテーマに、10～20名の少人数グループで行われる。講

師と生徒のコミュニケーションを大切にしたいとする学校側の希望した形式だ。グループ授業であれば、講師は生徒一人ひとりの様子を観察しながら話を進めることができ、時には指名して回答を促すこともできる。さらに学校側は、授業の後に、講師が生徒に交じて給食を食べ、気軽に会話ができるように工夫している。

花岡校長は出張授業の成果について、講師の方々に「出張授業を行うようになってから、生徒の学習意欲が向上したと感じる。学校全体に新しい活気が生まれてきたようだ」と語り、高い評価と感謝を表した。さらに教員にとっても経営者の考えを直接聞くことは有意義であり、進路指導上も大いに役立っていると語っていた。



中学生にとって、初対面の「社長さん」と話をするのは勇気のいることだ。机を並びかえて車座にしたり、講師と生徒と一緒に給食を食べたりするなどの工夫を試みている。

「なぜ学校で学ぶのか」

茂木 賢三郎氏 (キッコーマン 取締役副会長)



先生の会社では、醤油のほかに味噌やワインなども作っていますが、この醤油の原料となる大豆はどこで生産

されているか知っていますか。昔は北海道でしたが、今はアメリカやブラジルから輸入されています。広大な畑に飛行機で種を蒔き、大型機械で刈り取り、皮をむいて大豆の実を取り出し、品質を選別し、袋に詰め、集積所から輸出する港へ運ぶ。日本に原料が届く前の段階でもこれだけ多くの過程があり、多くの人々が関わっています。どこかで誰かがそうした仕事をしなくなると、大豆は届かなくなり、醤油が皆さんの口に入らなくなるのです。

大人でも気づいている人は少ないと思いますが、自分のために一生懸命働いてお金を貰おうとすることは、実は巡り巡っていろいろな人々の役に立っているのです。これからは、そうした観点から自分に合った仕事を考えてみるというでしょう。そして、自分のやりたい仕事に就くためには、今、中学生として必要なことを学んでおくことが大切なのです。

▼講師の紹介

建部 信也氏

(エヌ・イー ケムキャット 特別顧問)

「中学生は、自立して生きていける大人になるための土台を作る時期。スポンジのようにいろいろなことを吸収できる今こそ、精神と身体を鍛えよう」



林 明夫氏

(開倫塾 取締役社長)

「仕事とは、生活するのに必要な収入を得るため、そして、自分がそこで活かされているんだという自己実現を果たすために行うもの」



広瀬 駒雄氏

(ジョイント・コーポレーション 取締役)

「今でなくても構わない。人よりも優れているものをいつか見つけて、徹底的に磨こう。それが将来職業人になったときに必ず役に立つ」



船津 康次氏

(トランス・コスモス 取締役会長兼CEO)

「君たちの可能性は無限大で、若さは武器だ。勉強でもクラブ活動でも、とにかくいろいろなことに興味を持って、自分の目標を見つけてほしい」



山田 正喜子氏

(アンサム 取締役副社長)

「本当の目標に、大学で出会う人もいれば、就職してから出会う人もいる。そのとき、基礎学力がないと、それ以上のものを学び取ることができない」



出張授業

企業経営者の皆様へ

「学校と企業・経営者の交流活動」は経済同友会会員有志のボランティアによって支えられています。講師登録をご希望の方は、事務局*までご連絡ください。なお、活動の詳細については、経済同友会ホームページ「学校と企業・経営者の交流活動」コーナーをご覧ください。

<http://www.doyukai.or.jp/>

※事務局担当：織田 TEL 03-3284-0220



交流活動、出張授業の充実に向けた取り組み

～学校は何を求め、委員会はそれにどう応えているか～

昨年度の量的目標は達成 依頼は具体化、多様化

経済同友会と学校現場との交流は、1999年度から始まった。北城現代表幹事が委員長を務めた2000年度の教育委員会は、この交流活動を経済同友会全体として継続的に行っていくとの方針を示した。そして、北城氏が代表幹事に就任した2003年度に、「学校と企業・経営者の交流活動推進委員会」が設置され、現在に至っている。

この間、学校および教育関係者からの講師派遣依頼件数は増加の傾向にある。現状は、それらの要請にほぼ100%応えられていて、昨年度は「実施件数100件、講師人数延べ200名」という数値目標を達成することもできた。

講師派遣は東京都とその近県だけにとどまらず、青森・宮城・福島・福岡・長崎など遠方にも及んだ。また、新島・式根島という離

島へも、委員は出向いている。

講師派遣依頼は、件数だけでなく内容的にも拡大、変化を見せている。学校現場からは、回数を経るごとに、より具体性を持った提案になっている傾向がある。こうした中で、年間計画に基づく講師派遣や事前資料の活用等の多彩な出張授業が企画、実践されてきた。

また、教員や管理職の研修での講演等も着実に実績を上げてきており、企業経営者の視点から学校経営への助言が求められている。

学校現場の声を聞き、 講師の資質向上に努める

推進委員会としても、単に派遣依頼に応えるだけではなく、出張授業の内容のレベルアップ、教育現場のニーズの把握に努めている。

2001年度からは、主に出張授業実施校の校長や教師の方々を招き、学校側が出張授業に何を求め

ているのかのヒアリングと意見交換の場として、「出張授業オリエンテーション」を開催している。

また、2003年度からは毎年度末に「パネルディスカッション」を実施し、幅広く学校・教育関係者を招き、委員との討議・交流を深める機会となっている。

2004年度からは、「話しことば実践講座」を開き、委員の技能向上にも取り組み始めた。3年目となる今年度は、「基本編」と「応用編」に分け、より実際的な内容となるように工夫を凝らした。

●出張授業オリエンテーション



●パネルディスカッション



●実施件数および派遣講師人数

種別 対象	授業			講演会・懇談会			その他	合計
	中学生	高校生	計	教員	保護者	計		
1999年度	1 (2)	4 (4)	5 (6)	12 (12)	1 (1)	13 (13)	0 (0)	18 (19)
2000年度	4 (14)	6 (6)	10 (20)	17 (17)	2 (2)	19 (19)	0 (0)	29 (39)
2001年度	21 (70)	16 (20)	37 (90)	37 (37)	17 (17)	54 (54)	0 (0)	91 (144)
2002年度	15 (56)	10 (10)	25 (66)	28 (28)	7 (7)	35 (35)	1 (1)	61 (102)
2003年度	22 (67)	13 (20)	35 (87)	34 (35)	13 (13)	47 (48)	2 (2)	84 (137)
2004年度	14 (77)	20 (40)	34 (117)	36 (47)	6 (6)	42 (53)	2 (7)	78 (177)
2005年度	44 (146)	32 (54)	76 (200)	47 (55)	8 (8)	55 (63)	7 (14)	138 (277)
合計	123 (362)	101 (154)	180 (504)	211 (231)	54 (54)	265 (285)	12 (24)	497 (813)

※表中の数字は実施件数を、カッコ内の数字は派遣された講師人数を表す。