

## 課題の整理

### 背景

- これから進路を決める2年生が当事者意識をもちにくい
- 成績と進路先の相関関係が生徒にとってわかりにくい
- 古くからの慣例があり進路指導を工夫しにくい
- 進路が遠方の場合、どのようなところかイメージしにくい
- 主体的に進路先を決めたという実感がもてずに卒業・就職する

### 実践内容

- 進路が決まったばかりの先輩(3年生)と、これから真剣に考え始める後輩(2年生)がグループで語り合う場を設ける

# 当事者意識をもたせたい! 進路が決定した3年生と 進路志望決定前の2年生の 本音トークの場を設定

今回は就職率100%を誇る工業高校が登場。  
進学中心の高校にも応用できそうな取り組みをご紹介します。

取材・文 / 永井ミカ

## 教員任せに陥りがちな 現状のシステム

生徒が進路について受け身になってしまい主体性がもてない。高校の進路指導の現場でよく聞く課題だが、就職の場合、課題を解決したくてもシステムとしての難しさに直面する。例えば、「わかりにくい物差し」の問題。模試があり偏差値があるという「わかりやすい物差し」をもつ普通科の生徒の進学とは違い、先輩の過去の実績や教師の知識などに頼らざるを得ない。また、一人一社制や指定校推薦制の通例もあり、どうしてもルールに従った教師主導の進路選択になりがちだ。

そんななかで生徒に主体性をもってもらうためにはどうすればよいのか。毎年就職率100%を達成している工業高校が、あえて始めた取り組みをご紹介。進学校にも参考にしてほしい、汎用性の高い取り組みである。

## 県外からの求人が多く 企業イメージがつかみにくい

機械科、電気科、建築科、建設工学科の4科からなる球磨工業高校。建築科には全国でも珍しい伝統建築コースもあり、卒業後にさらに2年学べる伝統建築専攻科も併設する。建築の専門誌にも掲載されるほどの一部の校舎は、ふんだんに木が使われており開放的でモダン。九州山地に囲まれた一帯は林業が盛んだ。

恵まれた環境で高い専門性をもって学んでいる同校の生徒は、企業から引く手あまた。求人票は1000件を超え、ここ数年内定率も100%が続いている。しかし、それぞれの専門性を活かして、なおかつ自宅から通えるような企業は多くない。同校の就職希望者8〜9割のなかのさらに9割ほどが県外(関東、関西、中京地区など)の大規模な工場を持つ企業へ旅立つ。

そのため、就職先をよく知らず、当事者意識をもつのが遅れるというのが大きな課題だった。従来の進路指導は、同じ科の先輩の過去の実績と、生徒の評定平均や適性などを照らし合わせ、教師が示す5社くらいを選択肢の中から決めていくプロセスとなっていた。

## 球磨工業高校 (熊本・県立)



熊本県教育庁  
高校教育課 指導主事  
(前同校進路指導主事)  
**福永貴史先生**(左)  
進路指導主事  
**松村新也先生**(中)  
1学年主任(前3学年担任)  
**石川政靖先生**(右)

### School Data

1963年創立 / 機械科・電気科・建築科・建設工学科 / 生徒数544人(男子492人・女子52人) / 進路状況(2017年3月実績) 大学進学7人、短大進学1人、専各進学11人、就職141人

主体性をもちにくいシステムのなかで、就職先を自分で選んだという自覚がないまま卒業していく生徒もいる。同校の生徒の離職率は相対的に低いが、安易に決めた生徒ほど安易に離職しているという実感が先生方にはあるという。また、遠く離れた企業に生徒を就職させるということは、先生方にも「生徒の一生を決めるようなプレッシャーがある」とのこと。生徒自身にもよく考えてもらいたいし、周りの他の人の意見も聞きたい。そこで、これから就職活動を始める2年生がスムーズに当事者意識をもち主体的に活動していけるようにとの狙いで始めた取り組みを、次ページで紹介したい。

図1 3年間の進路指導計画(主なものを抜粋)

1 学年	1 学期	外部模試
	2 学期	「くまもとお仕事探検フェア」参加(※)
	3 学期	進路ガイダンス、進路セミナー
2 学年	1 学期	外部模試、公務員模試
	2 学期	進路トーク(語り合い)
		インターンシップ(4日間)
3 学期	企業見学(※) 進路ガイダンス、進路セミナー	
3 学年	5~6 月	公務員模試、SPI模試、外部模試、就職模試
		「高校生と企業との交流会」参加(※)
	7 月	3者面談、応募前職場見学
	8 月	就職校内選考
	9 月	進路関係事前指導
		就職試験開始
12 月	進路トーク(語り合い)	

(※ 熊本県雇用環境整備協会によるイベント)

従来の指導

業界概要や業種別ガイダンス  
一方通行の情報が届きにくい

求人票の受付開始が7月1日。「そこから逆算すると、遅くとも2年生の12月には当事者意識をもって動き始めてほしい」と言うのは進路指導主事の松村新也先生。例年、1年生の12月ごろから就職指導は動き始める。県の企業が集まるフェアに参加。また業界概要の説明を受けたり、職業講話やマナー講習を受けたりといった取り組みだ。2年生になれば、4日間のインターンシップを経験。そのほかに工場や現場などを見学させてもらう企業見学や、ガイダンス、セミナーなどを何度が繰り返し(図1)。しかし、こういった取り組みだけでは、なかなか指導が届きにくい生徒もいた。「大人からの一方通行の説明や一斉授業だけで進路意識を高めることは難しい」と感じていたのは、前進路指導主事で現在は熊本県教育庁で指導主事を務める福永貴史先生。生徒が当事者意識をもち、自主的に進路

実践

先輩後輩3人ずつのグループ  
で15分話し合う

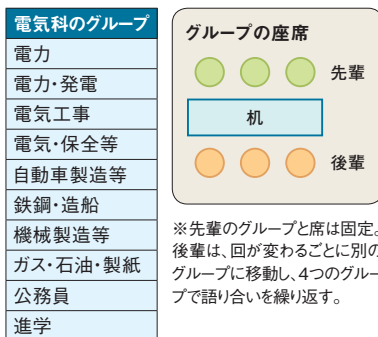
選択に向けて動ききっかけとなるような方法はないかと考え、たどりついたのが「語り合い」(現在は「進路トーク」といふ)である。2015年度から始め、今年で3回目だ。進路トークは、就職先が内定している3年生と、これから就職活動を始めるという2年生の語らいの場。同校は科とクラスが同じなので、例えば機械科の3年生と機械科の2年生というように、同じ科(クラス)単位での実施となる。実施時期は毎年10月~12月のいずれかこのころになると、多くの3年生が内定している。そして2年生にとってもベストなタイミングだ。「3年生に進級する直前に3者面談を実施します。その前にある程度具体的な情報を与え、教師や保護者に対する、受け身の姿勢を自ら考える自立的な姿勢へと少しでも変化させたいと考えました」(福永先生)。また、この

時期なら、希望する進路に対してネガティブな情報を受け取ったとしても、まだ十分に軌道修正できる余裕がある。そして、進路トークのいちばんの特徴は少人数グループで語り合うこと。3年生3人、2年生3人の計6人が語らう単位。3年生は同じような職種の人を1グループとし、それを「先輩ブース」のように見立て、先輩が3人ずつ話を聞きに行くというスタイルだ(図2)。後輩1人が4つのブースを回れるように時間を設計(図3)。どのブースに行くかは事前に決めておく。自由にブースを回る形式にする。どこに行くか迷っているうちに時間がたってしまうケースや、人気ブースに人が集中するケースなどがあるからだ。福永先生が、企業主催の就職説明会や懇談会、進学説明会など、さまざまなイベントを視察してたどりついたスタイルだ。3年生には、人任せにせず必ず自分の経験を語るよう事前指導した。また内定した企業の求人票のコピー、会社案内、受験報告書を持参してもらった。1グループ15分というのは、3人の先輩がそれぞれ5分ずつ主役となると想定している。そして、どのブースのトークに参加したいか(4グループを選ぶ)、先輩の希望をとるときは、進路意識のかすかな思いも拾うよう担任に伝えた。「ここで進路希望が決定してしまうようなことは目的ではありません。狙いはあくまでも、先輩との語り合いによって、自分自身の進路をどのように考えていくか、どのように行動していくか、そのきっかけづくり、動機づけです」(福永先生)

図3 「進路トーク」の時間構成

1 時間目	20分	説明および移動
	15分	「語り合い」1回目(5分×先輩3人)
	15分	「語り合い」2回目(5分×先輩3人)
10分		休憩
2 時間目	15分	「語り合い」3回目(5分×先輩3人)
	15分	「語り合い」4回目(5分×先輩3人)
	20分	説明およびアンケート記入

図2 「進路トーク」のグループの例と座席



なお、実施にあたって福永先生は生徒にさまざまなアンケートをとっている。15年度と16年度に「進路についてアドバイスを受けた相手と、アドバイスが役に立った相手」について調査。2年分の調査の結果、親、先生、友人、その他に比べて、アドバイスの有用性は先輩のほうが高いことがわかった。相談している数は多くないものの、相談が役に立った割合は2年連続で90%を超えている。実際のトークの場面でも話が弾んだ。「その評定じゃ無理」とはつきり言う先輩もいた。また「部活だけはやっておいたほうがいい



「進路トーク」の様子。最初はぎこちないグループもあるが、数分もたてば打ち解けてくるという。

図4 「進路トーク」後の2年生の行動の変化(2015年度/N=158)※抜粋

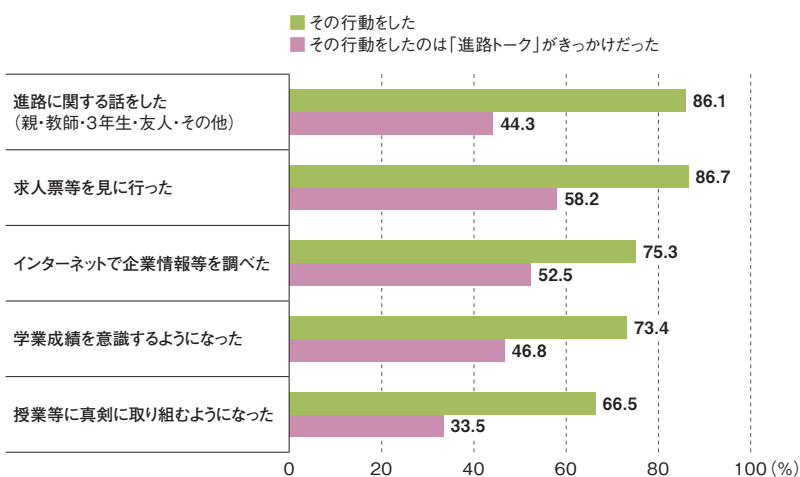


図5 「進路トーク」後の2年生の感想

- 自分の勤めたい会社へのこだわりが強くなった。絶対に行きたい!!ととても思った。
- 語り合いをした後は、クラスメートが進路について真剣に考えるようになっていたので、周りに差をつけられないように勉強をがんばるようになりました。あとは、みんなと進路の話ができるようになりました。
- 気になる企業をインターネットで調べて、資本金など細かいところを見るようになった。
- 進路のことを真剣に考えるようになった。自分に合った仕事に就けるか不安になった。進路先を見つけなければという焦り。
- 部活を始めた。
- 給付型奨学金について、対象となる条件について教えてほしい。親とも話し合い、考え方の違いもわかってきたので、きちんと話し合っ決めてようと思った。

さらにこの取り組みは、3年生の先輩にも「進路トーク」の取り組みを通して、先輩のモチベーションの高さに改めて気づきました」と福永先生。自分がこれから経験し進むべき道を、最も近い時期に経験して最も身近に存在する先輩である。例えば、2年生に事前に「聞いてみたいことアンケート」をとると、「求人票の見方」「面接で聞かれたこと」など大事だけれども漠然とした質問が並ぶという。そのときに、「求人票のこの部分を絶対見て」と実物を目の前に出して熱く説明してくれるのは、つい先日内定をもらった先輩だからこそである。先輩は卒業したら社会人になる。それは高校生にとっては「大人」であり、少し遠い存在。進路が決まっているけれども同じ学校にまだ通っている先輩は、最も旬の相談相手ではないだろうか。

「進路トーク」の取り組みを通して、先輩のモチベーションの高さに改めて気づきました」と福永先生。自分がこれから経験し進むべき道を、最も近い時期に経験して最も身近に存在する先輩である。例えば、2年生に事前に「聞いてみたいことアンケート」をとると、「求人票の見方」「面接で聞かれたこと」など大事だけれども漠然とした質問が並ぶという。そのときに、「求人票のこの部分を絶対見て」と実物を目の前に出して熱く説明してくれるのは、つい先日内定をもらった先輩だからこそである。先輩は卒業したら社会人になる。それは高校生にとっては「大人」であり、少し遠い存在。進路が決まっているけれども同じ学校にまだ通っている先輩は、最も旬の相談相手ではないだろうか。

いよ。辞めたらダメ」「求人票の裏に配属場所とか細かいこと書いてあるけん、しっかり見といたほうがいいよ」などのアドバイスも。「こういった話は従来も教員がしています。けれども2年生の顔つきが違う。また、3年生同士も話を促し合う学びの共同体が創出されていると感じました」と福永先生は言う。進路トークと似た取り組みに「合格体験談」や「先輩と語る会」などもあるが、実施時期や実施スタイルによつて話が弾まず、特に後輩からの質問が出にくい。しかし、進路トークでは後輩がよく質問を投げかけていたようだ。

成果

クラス全体の進路意識が高まり行動が変わる生徒も

進路トークの成果は、予想した以上に「はつきり現れた。「進路トークのあとで企業見学に行きましたが、企業の方に福利厚生のことなど自ら進んで細かな内容を質問する生徒も。これまではあまりなかったことなので驚きました」と松村先生。また、実際に2年生、翌年には3年生の担任として進路トークに関わった石川政靖先生は、「2年生の12月ごろの進路意識といえは『まだまだ先のこと』という感

じだったのですが、クラス全体の意識が高まりました。2年生の3学期には方向性が定まった生徒が結構いました」と言う。また、名前も知らない遠方の企業に内定した先輩にリアルティのある話を聞き、自分のこととして選択肢を広げしっかり考え始める生徒も出てきた。「遠い知らない企業ではなく、目の前にいる先輩がこれから勤める企業」として、求人票を見る目も変わってくるそうだ。実際に求人票の細かいところまでしっかり見るようになっていくという。アンケートでも進路トークが「とても良かった」「良かった」を合わせると、15年度は98.8%、16年度は96.5%にも上った。そしてフリーアンサーでは「クラスメートが進路について真剣に考え、進路の話ができるようになった」「インターネットで企業を調べることがなくなった」「そして「勉強や部活をがんばるようになった」などの声も聞かれた(図5)。

また、この取り組みは、3年生の先輩にも「進路トーク」の取り組みを通して、先輩のモチベーションの高さに改めて気づきました」と福永先生。自分がこれから経験し進むべき道を、最も近い時期に経験して最も身近に存在する先輩である。例えば、2年生に事前に「聞いてみたいことアンケート」をとると、「求人票の見方」「面接で聞かれたこと」など大事だけれども漠然とした質問が並ぶという。そのときに、「求人票のこの部分を絶対見て」と実物を目の前に出して熱く説明してくれるのは、つい先日内定をもらった先輩だからこそである。先輩は卒業したら社会人になる。それは高校生にとっては「大人」であり、少し遠い存在。進路が決まっているけれども同じ学校にまだ通っている先輩は、最も旬の相談相手ではないだろうか。