

単に簿記の資格を
取得するだけでなく、
その知識や感覚を身につけて
「使える」ようにしてもらいたい

MCL専門学校グループ 盛岡情報ビジネス専門学校

さ さ き ゆ か

教務部 佐々木 友香 様



Q1：はじめに盛岡情報ビジネス専門学校について教えてください。

盛岡最初の専門学校として、1987年に開校しました。略称はモリジョビです。

当校の特徴としては、専門性はもちろんですが、それ以外に実践力や人間力の育成にも力を入れているという点があげられます。専門性を持っていても、お仕事というのは一人ではできないものです。人と関わりを持ち、相手とコミュニケーションを取りながら仕事を進められるかが大切なポイントです。教員など学校内の人間だけではなく、地元の企業様や盛岡大通商店街の皆様といった大人と接し、学生たちが自分で話しをしたり交渉をしたりして、どう動いていくかを考えるような授業を多く取り入れています。こういった点が、モリジョビの特徴だと思っています。

Q2：地元企業様との繋がりということですが、どのようなものですか？

盛岡情報ビジネス専門学校は、MCL専門学校グループの一員として、グループ合同の学園祭を行っているのですが、盛岡大通商店街様のご協力をいただいて、歩行者天国となっている盛岡のメイン通りを学園祭の会場にしています。それ以外に、商店街様が主催するイベントに学生が出店したり、企画・運営を手伝ったりということを行っています。

去年、商店街でハロウィンイベントがあったときに、ビジネス系学科の学生が地元のパン屋さんや和菓子屋さんなどに交渉をして、ちょっとしたオリジナルの商品を作っていただき販売しました。そのためのアポ取りや交渉といったことは、ほぼ学生達にお任せで。荷運びの運転手とかはするけど、交渉とかは君らがやってね、という感じで（笑）。

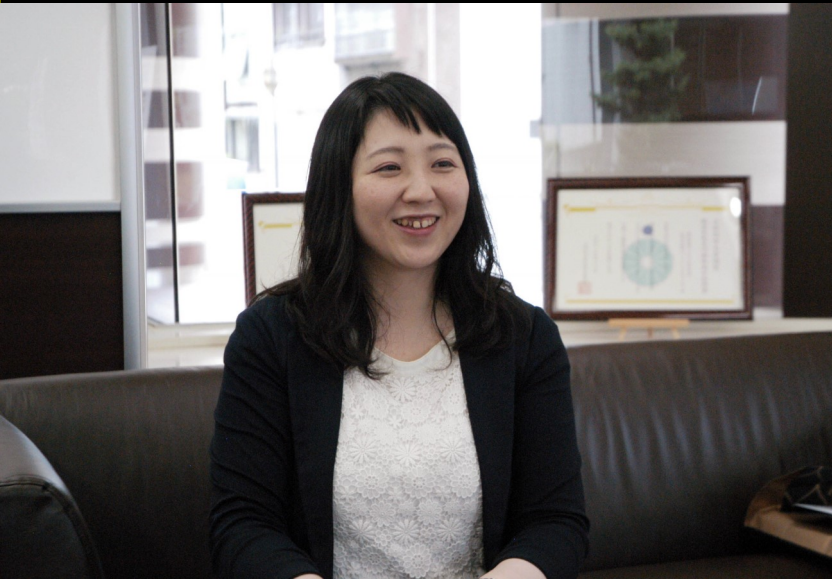
システム系の学科では、Webページの制作や業務のアプリケーションの作成を、デザイン系の学科では企業さんとコラボして、商品パッケージの作成といったことをしていますね。たとえば日本酒のラベルについて学内でコンペをして、優秀作品を何点か選び、さらにそこから酒造会社の人たちに選んでもらって、実際に商品化していただいたり。そういった取り組みに力を入れています。社会に出たあとで、どうすればいいのかわからないってなってしまうよりは、学生のうちならば、多少は失敗しても許される部分がありますので、今のうちにチャレンジしてもらえれば（笑）。そういう意味で、街の皆様には非常にお世話になっています。

Q3：日商簿記検定をカリキュラムに取り入れた経緯をお教えてください。

簿記は、経済を知るための最初の「入り口の部分」といえると思います。社会人になるということは、経済を回していく一員になるということですから、利益がどうやって生み出されているのか、収益と費用の考え方のほか、個人ではなく会社の財産についてなど、基本的な部分は知っておいてほしいという思いから、情報ビジネス科で簿記を取り入れることになりました。

実は私もモリジョビの卒業生なんです。卒業してからは一般事務とか経理事務をしていたのですが、ご縁をいただいて教員になりました。ですから、私自身も簿記を学ぶ意味を在学中に聞いていたんです。たとえば「費用にはどんなものがあるのか？」と考えたときに、なにも知らない人は売上原価だけが費用だとイメージしてしまうことが多いと思いますが、簿記を学べば、費用にはいろいろなものがあるとわかりますよね。それら全部を引いて、最終的な利益を考えるようになる。売上原価だけ見て、利益が出ているとか、黒字になるだろうとは考えないはずで。

社会に出て、自分が企画や提案を行う立場になったときに、収益と費用を意識して臨めるかどうかということは、その企画や提案が絵に描いた餅で終わるのか、それとも実現可能なものになるかということに関わってくるのだと思います。

Q4：日商簿記検定取得のための授業カリキュラムを教えてください。

今年と来年とでカリキュラムが大きく変わってしまうので、新しい方でご説明しますね。

情報ビジネス科には「情報ビジネスコース」と「経営ビジネスコース」の2つがありまして、入学時にどちらかのコースを希望して入学するのですが、どちらのコースであっても、最初は日商簿記3級とITパスポート、それとMicrosoft® Officeの学習を進めていくことになります。

簿記3級については、基本11月に3級受験を目指します。6月の簿記検定後に、並行して2級の授業をお試してスタートして、そこまでは全員に受けてもらいます。そこで「簿記を頑張りたい」と感じた学生については、夏休み明けのところから、経営ビジネスコースの基本カリキュラムである簿記2級の方へと進んでもらいます。「簿記よりもITの方がいいな」という学生には、情報

ビジネスコースでITパスポートの取得に向けて進んでいくようになります。自分がやってみて、興味を持った方に進めるようになっていきます。そのほかにも選択授業が多数ありますので、頑張ればプラスアルファで学べるような形のカリキュラムになっていますね。

以前は6月に3級を受験し、2級は11月にチャレンジする形だったんです。ただ、これでは2級の対応が難しくなってしまったこともあって、授業の回数と時間数をちょっと増やすとともに、単に詰め込むのではなく、復習のための時間を確保できるようにして、2月に2級を受験する形にしました。

ですから入学直後の4月から3級の授業をスタートさせ、基本的には6月までに3級のテキストを終え、残りの期間は演習中心に進めます。2級の授業は6月の試験後からスタートして、初めは導入部分を受講し、夏休み明けから希望者向けの本格的な授業を開始するというわけです。もちろん「6月に3級受験を目指したい」「11月に2級受験を目指したい」という学生には、特講を用意して対応します。そちらは完全な選択になるので、演習をみっちりやっていくという感じです。

Microsoft Officeは、米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における登録商標または商標です。

Q5：日商簿記はここ数年で出題区分が変更されるなど、大きな変化がありました。どのような感想をお持ちですか？

3級の出題が個人商店から株式会社が変わったことは、良かったと思っています。会社の利益がどこに向かうのか、どう使われているという点については、個人商店では見えない部分ですからね。ほとんどの学生は株式会社に就職することになるので、配当や積立といったことをイメージしやすくなったのがとても良かったです。

また消費税や法人税もですが、クレジット取引や電子記録、証憑処理といった部分は実務に則しているもので、学習することで社会の流れにアンテナをはって働くことを意識できるようになるのではないのでしょうか。

レベル感としては、3級は易しくなってきたと思います。手形の売却や譲渡が2級に移ったので、3級では、本当にさわりの部分、こういうものがあるよという説明だけです。今年、新しい範囲を説明したときの学生の理解は比較的早かったように思います。それと「見越し」や「繰延べ」といった表現が無くなったことで、経過勘定項目の間違いが減りました。ですから、どちらかといえば、難易度は下がったかなと感じています。

一方の2級ですが、近年増加しているサービス業の会計処理やリース取引など、実務に大きくかわる部分が出題範囲に含まれたことは、仕事をより意識して学習に取り組む後押しになってくれるように感じています。外貨建取引も、グローバル化が進む社会で働くことを実感させてくれるでしょうね。ただ、やはりボリューム非常に多いですし、学生にとってはなかなかイメージがわからない部分も増えましたね。税効果なんかは、税金の計算や支払いといったところが全くイメージできないようです。本当は、こういった部分を理解してから問題演習に入るのが一番良いのですが、どうしても時間が足りなくて、解き方のテクニックを教えるだけになってしまいます。そういう意味では、連結も同じでしょうか。

あとは売上原価対立法での原価計算が増えたのも、三分法以外を使うケースも増えてきているようですし、時代の流れに沿ってよかったのではないかなと。サービス業ならこういう仕訳をすることになるから、自分が就く仕事によって処理の判断をしなきゃいけないよ、といった話がしやすくなりました。職業意識というか、就職した後の働く自分を考えるといった意味で良かったと思っているんですけど、なにせボリュームが増えた分、2級の全体的な合格率がすごく下がってしまいました。

そうそう、今の2年生と去年卒業した代の学生には留学生がいますが、やっぱり言葉の意味についての質問が多かったです。それでも一昨年卒業したベトナム人の2人は2級まで取得しました。1人は90点くらい取って、1級の勉強まで進んだくらいです。彼女はすごく優秀で、日本人の学生にも教えたりしていましたから（笑）。いずれにせよ、表現が伝わりやすくなったのは、留学生受験者にとって良いことだと思います。

Q6：簿記の授業を進めていくうえで、苦勞されている点や工夫されている点について教えていただけますか？

連結などで、当期の処理だけ考えては解けない問題がありますよね。過去にさかのぼったり、未来のことまで考えないといけないやつです。こういう問題を解くためには、時間軸を揃えて、情報を整理することが必要ですが、それが苦勞な学生が多いです。文章から情報を分けて抜き出すのが苦勞で、ごちゃごちゃになった仕訳をしていますね。過去の取引なのに、今日起こったこととして仕訳をしてしまうみたい。そのため、時間軸の整理をしながら授業を進めていくのが大切だと思っています。

また、高校で簿記を習ってきた学生に多いのですが、パターンで覚えていて、問題文に「掛け」と書いていないと仕入代金の後日決済も未払金にしてしまうんです。この癖はなかなか直らないですね。あとは、クレジットや電子記録といった新しい勘定科目に対して、「高校ではこんなのがなかった」となってしまう。時代の流れに合わせてどんどん新しいものが入ってきている話をしながら進めています。手形を使っている会社とか、かなり減りましたね、これからはさらに変わるよ、と。個人的にすごく不思議なのは、小切手はいつまでこのままなんだろうって。大抵手数料がかかるのに（笑）。

クレジット売掛金なんかは、最初にクレジットカードの仕組みをしっかりと説明するようにしています。お客様から100%代金をもらうのではなくて、手数料を払ってまでクレジット会社に立て替え払いをしてもらうのはどうしてだろう？ みたいな話をして、貸し倒れの怖さとか、現金を確実に回収する重要性とかも伝えてますね。

カリキュラム面では、2級のボリュームが増えた分、授業期間が長くなってしまいますので、ところどころで確認テストを入れるようにしています。なるべく過去問題を組み合わせさせて、これが解けたってことは、合格に近づいたね、といったように今やっていることがちゃんと検定取得に結びつくことを伝えて、モチベーションを維持するようにしています。

ミニテストもタイミングごとに実施していますね。最初は点数の取りやすい問題を解かせるようにして、段々と難易度を上げていきます。問題集の難しい表現を変えたり、最初のうちはヒントを入れながら、という形で。いきなり過去問そのままでは、どうしても歯が立ちませんから。

新論点は過去問の数がないので、問題集から色々混ぜてます。それと、油断されても困るので貯金で難しめの問題を多く使うようにしています。古いものは総合演習としては出さずに、バラバラにして分野ごとに使っています。仕訳は何十回と繰り返すよ、仕訳ができないとどうにもならないので。

Q7：演習を使った具体的な指導はどのようにされていますか？

過去問題や予想問題などストックしているものを組み合わせさせて使っています。いきなり総合問題では絶対に解けないので、第3問なら第3問だけ繰り返して、いろいろな出題形式に慣れさせるといった感じです。

授業は基本的に座学ですが、問題演習のときはなるべくグループ形式にしています。グループに1人は必ず受験経験者か成績の良い学生が入るように配置して、まずはチームで協力して問題を解かせています。どうしてもわからなかったら私（先生）を呼んで。他のチームに聞きに行くのもOKで、演習の時間は立って動いても良いことにしているんです。自分たちでわからなかったら、わかってる人に聞いておいで。できる学生にとっては、人に教えることが自分にもプラスになるんですよ。なので、聞くのは悪いことじゃないし、むしろ教える方が勉強になるのだから、彼らの為に聞いてやっているんだってくらいのもつわりで質問に行きなさいって言っています。授業を聞いているだけだとどうしても眠ってしまうので、グループ形式じゃなくても、演習の間だったら質問しに行き構わないし、解き終わった人は、悩んでいる人を見つけて教えに行きあげて。その時間だけは立ち歩いて構わないから。だから私の授業は演習時間がうるさいですよ（笑）。

ただ聞いているだけじゃなく、自分がやらなければと思ったり、教えなければと思ったりすると、学習への意識も変わるみたいです。

Q8：簿記の指導上で苦勞されている点がありますか？

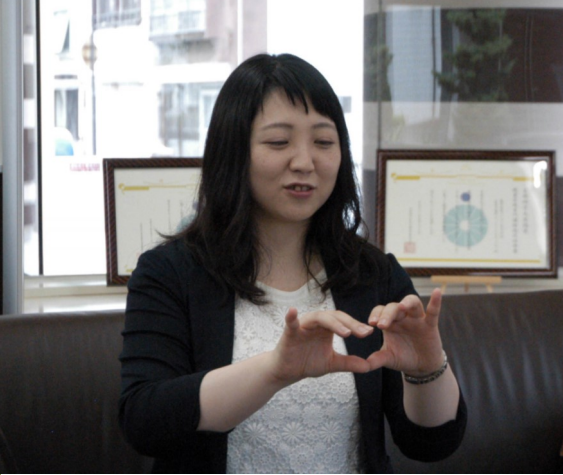
やっぱり言葉ですね。専門用語のイメージができないようなので、いかに彼らにわかりやすい表現に変えるか、というところに力を入れています。そして、そこに一番苦勞しています。問題が一文だったらよいのですが、導入部分が長いと時系列が上手く整理できないみたい。「以前にこういうことをやっていて、こうなったから、今日の処理はこれだ」と順を追って考えなければいけないのに、以前の取引を書いてしまったり、前の処理を全く考えずに、単純に今日の処理をやってみたり。過去の処理を考えないと使用する勘定科目が出てこないはずなのに、なんとなく書いてしまって、「なんでここに当座預金が？」というような仕訳を結構見かけます。ですので、初めに考える過去の取引を抜き出して、その仕訳をさせます。次に、その仕訳を元に今日の取引が何だったのかを考えさせるといったような、問題を分解しながら説明をしています。計算式になっていけば解けるのでしようけれども、その式を文章から立てられないので。そのための訓練に一番力を入れていますし、一番苦勞しています。



Q9：弊社の教材の使い勝手などはいかがでしょうか？

授業では『合格テキスト』と『合格トレーニング』のセットを使用していますが、トレーニングのこの問題を解かせたいからテキストでここまで説明して、そのあとにトレーニングをやらせる形で授業を進めています。単元の区切りとトレーニングの区切りが揃っているため、そこは凄くわかりやすいと思います。

トレーニングについては、わからなかったときにすぐに質問できる環境の方が良いと思うので、なるべく授業内で使うようにしていました。私は宿題をあまり出さないのですが、ドリルが1論点ずつ解けるので、ここがわからないと思ったら、必ずドリルで復習するように勧めています。

Q10：簿記を指導していて、どのような教材があるとよいと思いますか？

第2問対策の問題だけがぐっと詰まっているものとか、第3問だけがいっぱい入っているという問題集があると、すごくいいなっていう話を他の教員としてしていますね。実際私たちも、過去の対策問題を切り貼りして、第2問だけを解かせたりとかしているのですが、作業が大変なので。それに古い問題だと「ここは消えた論点だから使えない」ってことが出てくるので。

3級でよくあるケースなんですけど、精算表は解けるのにBS/PLは苦手だっていう学生が意外に多いんです。全く同じ処理なので、勝手に難しいイメージを持ってしまって、アレルギーになっているのかなと。私がよくやるのが、精算表の問題の後に、全く同じ問題文でBS/PLを作ってもらってやつです。そうすると学生が「ああなんだ、同じだ。できる」といってくれることが多いので。ただ、それも自分で作るの大変なので、そんな教材があればいいと思います。最近では3級でBS/PLの出題が増えているので、早めに苦手意識をなくしたいなと。精算表と違って自分で修正記入欄を考えなければいけないので、そこができないから苦手だと感じるのかなと思っていました。ト

レーニングとかでも同じ問題で解答用紙が違うものってありますよね。だからトレーニングを解いているときも、「わからなくなったときはこのページを見てごらん、解けているから」って以前の問題を見せて、自分で解けるはずだという自信を持たせるようにしているんですけど。

表現が変わったり、解答用紙が違っていたりすると、同じ問題でも解けないことが多いので、答えが同じで問題の出題方法が違うものとか、問題は同じで解答用紙だけが違う、といったようなものがあれば、学生の思い込みや苦手意識を取り払えるような気がします。ですので、そういった教材を心からお待ちしています。

Q11：日商簿記の取得は、就活有利に働きますか？

実は資格という意味では、昔ほど求められることはなくなったと感じています。もちろん今でも「何級以上の取得者を」とおっしゃる企業様もありますが、段々減ってきていると思います。

逆に、資格が取れば就職できると思っている学生はまだ多いので、私は「それは違うよ」って言っています。たとえばどんぐりの背比べのように同じくらいの評価の人がいて、どちらを採用しようか悩んだときに、最後の一押しにはなってくれるだろうけど、簿記の資格を持っているだけでは就職はできないよと。

そもそも簿記の学習は就職活動のためではなく、社会人になったときのためですから。企画のお仕事に就きたいとして、赤字になるような企画しか立てられない人を採用する意味がないですね。どんな費用が考えられるのか全部あげて、利益の試算ができるようになってほしい。というようなことを学生に伝えてます。資格は持って就職するものじゃなくて、どう仕事に活かせるのか、イメージをつけてもらえるように話をしていますね。

実際に、とある企業様の求人票に、簿記2級以上が望ましいといった条件がありました。その企業様を簿記2級取得済みの学生と、勉強中の学生の2名が受験したんです。取得済みの学生は、真面目だったんですが勉強一直線といったタイプで、勉強中の学生は人間力があって、色々なことに前向きで挑戦するようなタイプだったんです。結果、勉強中の学生を採用いただくことになりました。

こういう例もあるので、学生には資格は最後の一押しにはなるけれども、その一押しをしてもらうだけの人間性を高めないとダメだよって話をしているんです。資格はやっぱり、持っているだけでなく、使えるようになってくれないと。持っていて使えないのが一番もったいないですし、残念な形ですからね。そうはさせたくないっていうのはあります。

Q12：実際に貴校からの就職先としてはどのようなところがあるのでしょうか？

情報ビジネス科は鉄道会社など交通インフラ企業のほか、ドラッグストアやスーパーマーケットなどの小売業、流通業など様々な場所に就職しています。カーディーラーでの営業や経理、一般企業の事務職など、職種も本当に様々です。簿記というのは、利益を得ることを目的にしているところであればどこでも使える知識ですから、それぞれの場所で役立ててくれていると思います。

私は以前、システム系の学科に所属していたことがあるのですが、そのときにシステムエンジニアの採用を担当している方から、「システムエンジニアこそ、簿記の知識を持ってほしい。お客様になにか提案するときに、莫大なコストをかけて、効果があまりないものを提案してしまったり、安易に安請け合いですりして、会社側でコストを負担しなければならなくなるような見積もりを出したりしないように。」と言われたことがありました。

システム開発では、どれくらいの費用をかけて、どれくらいの効果が出るのか、メンテナンス費用についてのことなど、様々な点を考えて提案しないと、あとでお客様だけでなく会社側も困ることになってしまいます。会社が支払っている給料だって費用なのだと解っているかどうか大切だと言っておられましたね。

営業職であっても、値引き交渉でどのくらいまでなら赤字にならないかといったことや、会社側が求める利益率を割らないライン、仮に割ったとしたら補填できるところがあるかなどといったようなことも、収支のイメージを持っているかどうかでできる対応が違ってくると思うんです。

だからこそ、学生たちには、単なる資格取得ではなく、その知識や感覚を身につけるんだという意識をして欲しいです。

Q13：先生ご自身がこの学校の出身とのことでしたが、ご自身が学生の頃と比べて今の学生さんをどのように感じられますか？

私たちの頃の方が、やんちゃな子が多かったですね（笑）。

今の学生たちは、興味の範囲が狭くなりつつあるのではないかと感じています。もちろん、自分自身や友達には興味がありますけど。たとえば「テレビのCMで流れているよね？」って投げかけても「テレビ観ないです……」って。インターネットの動画は詳しいんですけどね。動画は観るけどテレビは見ない。ニュースも見ないから、世間で話題になっているようなことも知らなかったりする。それは時々不安になります。私達が学生のころは、ニュースで話題になっていることも、よく学校で話していたんですけどね。

それに、大人しい子が増えましたね。真面目ではありますけど。私の学生時代は、学園祭やスポーツ大会となったら、みんな張り切ったものでした。無駄に張り切って、普段の授業の3倍は頑張っていましたけど、今の学生たちは、イベントでもあまりテンションが変わらないんですよ。だからこそ彼らにとって、地域の人たちとかかわりを持てるのは大きいはずですよ。それがなかったら、本当に狭い世界の中だけで過ごすことになってしまいますし。

教員と同じことを、卒業生が来て話をしてくれたり、企業さんが説明会やセミナーで話をしてくれたり、打ち合わせに行った団体の方から聞いたりすると、反応が全然違うんですね。「初めて聞きました！すごく実感ができました！」って。いつも言ってるんだけどなって（笑）。卒業生からも「あとき聞いたことを、今になって実感しています」とか言われると、「だから言ったじゃない！」って（笑）。学生のうちに社会に出た後の話を自分事だと捉えるのは難しいんでしょうね。



Q14：今後の展開についてお聞かせください。

実は来年度から校名が「盛岡情報ビジネス&デザイン専門学校」に変わるんです。モリジビにデザイン科があることを知らない方がまだいらっしゃるようでして、もっと知っていただきたいという思いで、校名に「デザイン」が入りました。ほかにも、情報ビジネス科と会計ビジネス科の2つに分かれていたものが、「情報ビジネス科」に統合されるなどの変更があります。

また、1コマ50分授業から1コマ90分になります。全体の時間数はそれほど変わらないのですが、1日4コマで、最後の4コマ目をゼミだとか、特講のような形で、希望者が自分のやりたいところに力を注げるようにしていきたいと考えています。個人的には90分になると最後まで集中力が持たないと思うので、途中でブレイクを入れつつ、どういった展開にしようかなと考えているところです。

いずれにせよ、今までは授業のほとんどが必修で、選択授業が少なかったんですが、今後はある程度自分で組むことができるようになります。学生たちが自分で選ぶので、選んだ責任を持つようになると期待しています。やりなさいといわれたことより、やりたいって選んだものの方が、学習意欲も上がると思うので。

あとは日本語力が弱い学生が増えているのでその強化と、今以上に企業との連携や、地域との連携を強化して行って、社会に出る前に、目上の方と接する機会を増やしていきたいと思っています。

～インタビューを終えて～

TAC取材陣で「盛岡大通商店街」を歩きましたが、綺麗な街並やお店の方々の笑顔が印象的でした。佐々木先生は、この素敵な環境で実務教育を行い、座学では学生の「自主性・思考力」を大切に、自由度の高い授業をしていると感じました。お忙しいところ、取材をお引き受けいただきありがとうございます。

「菜」では、専門学校インタビュー以外にも、さまざまな情報発信をしています。「TAC 専門学校向けサービス」ホームページより菜デジタル版をダウンロードいただけますので是非ご覧ください。

「TAC 専門学校向けサービス」HP

<https://www.tac-school.co.jp/senmongakko/>