

高等学校の就職指導と生徒の進路形成(Ⅱ)

— 高校生の就職行動・意識を中心に —

天野郁夫(東京大学) 岡塚寛明(国政大学) 田中節雄(筑波大学)

○樋田大二郎(日本学術振興会奨励研究員) 新谷剛彦(東京大学大学院) 油布佐和子(東京大学大学院) ○大野道夫(東京大学大学院) 志水宏吉(東京大学大学院)

発表の構成

- I. 問題の設定
- II. 調査の概要
- III. 就職における進路分化の規定要因
- IV. 就職指導と生徒の進路意識の変容過程

I. 問題の設定

<研究の目的>

本報告の目的は、とくに高等学校における就職指導の役割に注目しなば、高校生の就職面での進路形成過程と、学校対象のインタビュー調査と生徒対象の質問紙調査から明らかにするところにある。

本研究の究極的な課題と端的に述べるならば、就職の領域においてわが国の高等学校が果たしている選抜・配分装置としての役割を実証的に明らかにすることである。人々のほぼ最終的な進路分化機関として機能する高等学校について、これまできわめて多くの研究がなされてきた。しかし、この領域で主として注目されてきたのは、わが国の高等学校システムを全体として特質づけている制度的構造——すなわち、いわゆる学校格差の果たす選抜・配分装置としての側面であった。しかも、そこで専ら問題とされてきたのは、進学者と就職者と仕分ける役割、あるいは進学者の中で威信の異なる上級学校へと生徒を分化的に配分する役割、のいずれかであった。高校卒業後就職していく者たちと、さまざまな企業や職業セクターへと配分する機能については、ほとんど取り上げられることがない

ったといふよい。

高校と卒業後すぐに就職していく者たちは、全卒業者の4割強に達する。したがって、選抜配分装置としての高等学校に関する研究は、この就職していく生徒たちとさまざまな企業や職業セクターへと配分するメカニズムの解明をまわって、はじめ、その全体像を明らかにし得るといえるだろう。

この時、就職指導のあり方は、①企業と学校とが個別的に形成している実績関係によって規定される一方、②学校による企業への生徒の推薦や、企業による選抜の代替的役割を果たすことが多く、また、③その学校推薦＝選抜においては学校による自由裁量の余地が存在する。そのため、進学指導にまわって、学校の就職指導のあり方によって生徒の進路分化の様相が強い影響を受けるものと考えられる。したがって、個別学校の行なう就職指導活動は、生徒たちとさまざまな企業や職業セクターへと配分するメカニズムの中で、とりわけ注目すべき対象となるのである。

<研究の経過と本報告の課題>

われわれは、以上の問題意識に立つ「研究の一環として、これまでに次の研究・報告を行なってきた。

- ①「高校生の進路分化とその規定要因——就職における進路指導の役割に注目して——」(日本教育学会第34回総発表) 7高校の教員および各校10名の生徒対象のインタビュー調査。
- ②「高等学校の就職指導と生徒の進路形成(Ⅰ)——就職指導の実態とその規定要因の検討

— 1 (日本教育社会学会第35回大会発表, および, 東京大学教育学部紀要第23巻) 郵送法によるネーションワイドな質問紙調査の結果をもちに, 就職指導の
実態とその規定要因を検討。

これらの研究をひきついで, われわれは, 昭和58年春から59年にかけて, 生徒の就職面での進路意識形成過程を明らかにし, さらに
それが学校の行なう就職指導活動とどのように
に関連しているのかを把握するために, 7高
等学校を対象とした次の調査を行なった。

- ① 生徒対象の進路意識調査 (質問紙法)
- ② 各校の進路指導主事対象の就職指導調査
(インタビュー)

本報告では, この2本の調査結果をもちに, 分析の対象ととくに第3学年 (求人票提示直前
から就職先内定までの期間) に限定し, この
間の就職指導の実態と, 生徒の進路意識の
変容過程を検討する。より具体的には, 次の
課題を設定する。

- ① 就職における進路分化の規定要因分析 (II)
各生徒の就職内定先 (職種, 業種, 企業規模,
所在地等) が, 生徒の諸属性 (学科,
性, 学業成績, 生徒会役員経験等) により

どのように規定されているか, 換言すれば,
就職者が各就職先へと分配的に配分される
構造を明らかにする。

- ② 就職指導と生徒の進路意識の変容過程 (IV)
生徒の選抜・配分装置としての学校の就職
指導活動と, それにとともなり生徒の進路意
識の変容過程を明らかにする。進学面での
進路分化機能の研究が明らかにしてきたよ
うに, 生徒の選抜・配分の過程には, それ
に対応した生徒の主観的な過程が存在する。
就職の場合でも, 客観的な選抜が生徒の主
観的な選択へと転化する過程をとらえて,
社会的な選抜・配分装置としての学校の機
能が現実のものになると考えられる。この
点については, とくに商業科を中心として
分析する予定である。

II. 調査の概要

A. 進路意識調査

昭和58年6月に高校1, 2, 3年生を対象
とした第1回調査を行ない, 翌1~2月に
その中の3年生のみを対象とした第2回調査と

表1.

調査対象校の
属性とサ
ンプルの
構成

		A商業	B商業	C商業	D工業	E工業	F普通	G普通
創立年		M35	T6	T7	T12	S37	S47	S38
学科構成		商業科 情報 処理科	商業科	商業科 養護科	工業科	工業科	普通科	普通科
生徒数 (対象)		商業科 1063	1063	商業科 530	1442	836	722	518
就職率 (対象)		84%	90%	82%	83%	84%	72%	87%
第2回調査 (8年就職者)	対象者数	137	108	125	100	107	80	109
	男子率	44.5%	43.5%	46.4%	94.0%	98.1%	51.3%	42.2%
	入学時成績 の水準*							
	全体	2.59	2.52	2.82	2.57	2.82	3.43	3.78
	男子	2.73	3.07	2.98	2.56	2.82	3.58	3.92
	女子	2.45	2.03	2.66	3.00	—	3.26	3.68

* 第1回調査時点での生徒対象自訂式調査の結果から平均点を計算した。

「中学3年頃の成績はどのくらいか」 という中で, 1. 上位5番以内 2. 10番以内 3. 20番以内 4. 30番以内 5. 40番以内 6. 50番以内 7. 60番以内 8. 70番以内 9. 80番以内 10. 90番以内 11. 100番以内 12. その他

行なつた。今回分析の対象とする3年生にとつては、第1回調査時点は求人票提示の直前にあたり、第2回調査時点は就職内定後にあつた。3年生については、就職内定前後の2時点をとらえて、この間の進路意識の変化をとらえようとした。

〈調査方法〉質問紙による集団自訂方式。無記名だが、3年生については出席番号と記入させることにより、第1回、第2回目データの接続と個票単位が可能とした。

〈調査対象〉

(第1回)別表(表1)記載の7校に在学する1、2、3年生計299人。対象校はいずれも関東地区X県に存在する県立高校であり、対象学科は、普通科2、商業科3、工業科2。

(第2回)上記対象者中、3年生766人。第2回調査実施時点で、就職内定者および予定者に対象とした。

B. 就職指導調査

〈調査時期〉昭和59年7月～8月

〈調査対象〉上記7校の進路指導主任

〈調査方法〉マニュアルによるインタビュー調査、およびノンフォーマルインタビュー、文書調査

〈調査内容〉進路実績、求人状況、企業との実績関係、就職指導の方針と実際、生徒調査の結果・知見に対するコメント、その他

※本研究の一部に対し、昭和56、57年度トヨタ財団研究助成金(研究代表者 天野郁夫)を受けた。

※本研究の集計には、主として東京大学大型計算機センターを利用した。

Ⅲ. 就職における進路分化の規定要因

各学校は、企業＝学校の実績関係によつて、

予め制約された就職先に対し、企業側が求めているであろう人材を効率的に、しかも生徒が納得する形で合理的に、配分する必要がある。本章では、学校の就職指導や進路意識の分析に入る前に、各生徒の就職先が生徒の諸属性によつてどのように規定されているのか、いかにすると、生徒が各々の属性に応じて各就職先へと分配的に配分される構造を明らかにする。

前年度、および前々年度の調査から、各学校から企業へと生徒が選考・推薦される基準は、概ね①学業成績、②人物、③生活態度の3つであることがわかった。そして、学科、性などの基本的属性に、それらの諸指標を加え、次の要因を説明変数とする進路分化の規定要因分析を行なうことにした。

〈被説明変数〉就職内定先。但し、職種を中心とし、場合によつては、企業規模、産業分類、勤務先といった要素を加える。

〈説明変数〉学科、性別、学業成績の自己評価、職業資格の取得数、遅刻の頻度、生徒会等役員経験、部活動経験、その他。

A. 進学＝就職の分化の規定要因

B. (以下就職者について) 全体としてみた就職内定先分化の規定要因

C. 学科別・性別にみた就職内定先分化の規定要因 (A～Cの資料は当日配布する)

D. 学校別にみた就職内定先分化の規定要因
— 商業科の場合 —

商業科3校について、属性別に就職内定先がどのように異なるかをみた表2がある。就職内定先は職種、企業規模、産業と考慮して、①大企業、官公庁、金融の事務職 ②それ以外の事務職 ③技能・技術職 ④販売・サービス職 ⑤その他に分類し、前4者と示した。3校合算した就職内定率は順に、

30.0%、29.7%、15.7%、22.0%、2.1%である。

この表によれば、3校共通して生徒の就職

内定先と強く規定している要因は、性別、熱心な部活動経験、成績の自己評価と赤点の数である。商業科から就職する際に難易度が高く、よりセレクトティブな就職先と考えられる「大企業、官公庁、金融の事務職」に就職者が多いのは、女子、部活動経験のある者、赤点の数少なく成績の自己評価の高い者である。

次に就職内定先と規定する要因が学校によってどう異なるのを見ると、A商業と他の2校の間に相違が見出せる。B、C校では表にのべたほとんど要因が就職内定先と強い

表2. 学校別・属性別にみた就職内定先(商業科) (%)

学校 就職 内定先	A 商業				B 商業				C 商業			
	金融・事務	大企業・官公庁	その他の	技能・技術	販売・サービス	金融・事務	大企業・官公庁	その他の	技能・技術	販売・サービス	金融・事務	大企業・官公庁
属性												
全体	35.0	37.5	6.7	17.5	28.6	26.5	17.3	25.5	26.1	24.4	23.5	23.5
性別												
男子	12.2	22.4	16.3	40.8	14.0	9.3	27.9	44.2	11.5	9.6	44.2	30.8
女子	50.7	47.9	0.0	1.4	42.3	42.3	5.8	9.6	38.3	40.0	5.0	16.7
部活動経験												
ある	35.5	35.5	4.8	21.0	45.8	20.8	4.2	29.2	28.2	20.5	20.5	28.2
ない	34.5	39.7	8.6	13.8	23.9	29.6	19.7	23.9	24.7	28.8	24.7	20.6
熱心な経験												
ある	38.0	38.0	4.3	17.4	35.2	25.9	14.8	24.1	30.4	27.8	24.1	16.5
ない	25.0	35.7	14.3	17.9	20.0	30.0	17.5	27.5	15.2	21.2	21.2	39.4
進路の 刻の 程度												
よくある	36.8	36.8	5.3	15.8	12.5	21.9	18.8	44.8	7.1	28.6	14.3	50.0
ほとんどない	32.6	34.8	8.7	19.6	32.4	32.4	14.7	17.8	22.0	33.9	23.7	18.7
全然ない	36.4	40.0	5.5	16.3	44.8	27.6	13.8	13.8	28.5	12.8	25.6	20.5
推薦の 数												
3つ	34.8	39.1	4.3	17.4	13.6	31.8	13.6	36.3	24.3	16.2	35.1	18.9
4つ以上	35.6	38.9	5.6	17.8	43.9	28.1	14.0	14.1	45.0	35.0	5.0	15.0
赤点の 数												
ない	39.7	44.4	1.6	12.7	38.3	31.7	15.0	15.0	38.0	26.0	20.0	14.0
1-2個	36.4	29.5	13.6	18.2	19.2	26.9	15.4	34.6	23.8	31.0	21.4	21.4
3個以上	7.7	30.8	7.7	38.5	0.0	0.0	22.2	66.6	0.0	15.0	35.0	50.0
成績の 自己 評価												
上位	52.9	20.6	5.9	17.6	70.4	18.5	7.4	3.7	48.6	31.4	17.1	2.9
中位	30.8	42.3	5.8	17.3	20.6	41.2	5.9	32.4	23.4	23.4	25.5	23.4
下位	23.5	47.1	8.8	17.6	5.9	20.6	32.4	35.3	3.3	23.3	26.7	46.7
推薦 程度												
よくある	31.8	40.9	9.1	13.6	31.1	19.7	19.7	26.4	25.4	20.3	23.7	28.8
ほとんどない	38.9	33.3	3.7	22.3	27.3	39.4	9.1	24.2	26.4	32.1	22.6	17.0
全然ない												

*各校別に横計が100.0%。ただし上記以外に就職内定者はいない、計は100.0%にならない。
*太字は各属性内カテゴリ間で、10.0ポイント以上の差がある場合。

相関をもつのに対し、A校ではそれが、性別、部活動経験、成績と赤点の数4項目にすぎない。さらに、就職内定先と属性間の関連の強さは学校によって異なっている。

今後、各属性間の交互作用を考慮したうえで分析を進める必要があるが、表1のデータは学校によって各就職先へと生徒を配分する構造に差があること、そしてその差をもたらしとされる校内就職指導の壁のあり方に注目すべきことを要請している。

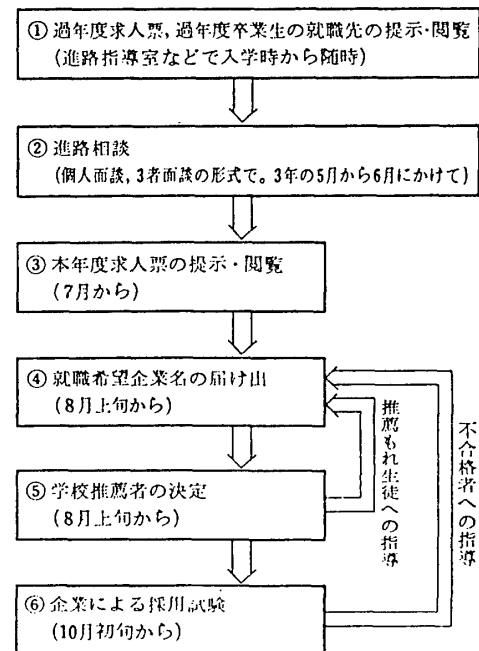
(以下、口頭で報告する。)

IV. 就職指導と生徒の進路意識の

変容過程

A. 就職指導の実際と生徒の求職活動
高等学校での就職指導は、1・2年生に対しては、まずは知識や技能の付与および職業的な社会化を中心に行なわれる。そして、3年生になると、求人票の提示や学校推薦といった生徒とそれぞれの就職先へと振り分けが行く就職斡旋が行なわれるようになる。本報告では3年

図1. 就職斡旋指導の概要



生になつてからの指導、就職斡旋の指導に着目し、それが生徒の進路形成に好してどのような役割を果たしているかを検討したい。

就職斡旋の指導の概要は図1に示したとおりである。生徒への就職斡旋は、過年度の求人票や卒業生の就職先一覧の提示から始まる(①)。次に、本年度求人票の提示(②)とほとんど何回かのフォーマル・インフォーマルな進路相談(③)を行なう。これらの調査した生徒たちは平均で約5回の進路相談を行なう。そして、生徒はこの進路相談を踏まえて、どの企業を受験したいか、受験希望企業名と学校に届け出る(④)。これを受けて学校は選考会議を開く。選考会議では一人ひとりの希望をすべて審査し、その後で生徒と企業に学校推薦する(⑤)。職業安定法によつて、高校生が就職の場合、学校推薦なしに企業に採用試験(⑥)を受けるとはできない。

とはできない。

ところで、高等学校が上述のような就職斡旋の指導の中で、具体的にどのようなことを行なうかは生徒の進路形成に好して非常に大きな影響を与える。しかも、その具体的な指導内容は学校ごとに異なり、その意味ではどの高校に入つたかによって生徒の就職先を強く規定することになる。大会当日の発表では(1)この学校ごとの就職指導の違いを明らかにし、(2)その差異が生徒の進路形成に好してどのような意味を検討する。

B. 生徒の進路意識の変容過程

ここでは3年生6月時点から就職先内定までの生徒の進路意識の変容過程を分析する。表3は、①1回目の調査が行なわれた3年生の6月時点の志望 ②求人票が提示されたときの志望 ③学校推薦を受けるときの志望

表3. 進路志望の変化(商業科) (%)

時点	進路志望 (④は内定先)	全体	A 商	B 商	C 商	男			女		
						A商	B商	C商	A商	B商	C商
高三の6月	事務(大企業)	16.8	26.3	10.2	12.0	18.0	8.5	12.1	32.9	12.3	13.3
	事務(中企業)	27.0	35.0	21.3	23.2	24.6	10.6	8.6	43.4	31.6	40.0
	技能・技術	6.2	2.9	4.6	11.2	4.9	10.6	20.7	1.3	0.0	3.3
	販売・サービス	12.4	10.9	13.9	12.8	23.0	23.4	22.4	1.3	7.0	5.0
	その他	1.4	0.0	3.7	0.8	0.0	8.5	1.7	0.0	0.0	0.0
	進学	4.1	5.1	3.7	3.2	8.2	0.0	1.7	2.6	7.1	5.0
	決まていない	32.2	19.7	42.6	36.8	21.3	38.3	32.8	18.4	42.1	32.3
求人票提示期	事務(大企業)	30.5	43.8	24.1	21.6	27.9	17.0	17.2	56.6	31.6	28.3
	事務(中企業)	17.0	16.8	19.4	15.2	11.5	14.9	5.2	21.1	24.6	26.7
	技能・技術	8.4	2.9	8.3	14.4	4.9	17.0	22.4	1.3	0.0	5.0
	販売・サービス	17.3	7.3	22.2	24.0	31.9	25.9	5.3	14.0	21.7	21.7
	その他	10.8	10.9	13.0	8.8	18.0	6.4	12.1	5.3	15.8	5.0
	進学	2.7	2.9	3.7	1.6	3.3	2.1	1.7	2.6	5.3	1.7
	決まていない	10.0	8.0	8.3	13.6	9.8	8.5	15.5	6.6	8.8	11.7
学校推薦の頃	事務(大企業)	28.9	37.2	25.9	22.4	14.8	19.1	19.0	53.3	33.3	28.3
	事務(中企業)	21.1	23.4	20.4	19.2	13.1	14.9	3.4	31.6	26.3	36.7
	技能・技術	12.4	6.6	13.9	17.6	9.8	23.4	31.0	3.9	3.5	5.0
	販売・サービス	19.7	11.7	22.2	26.4	21.3	31.9	31.0	3.9	14.0	20.0
	その他	10.0	8.0	13.0	9.6	14.8	6.4	12.1	2.6	17.5	6.7
	進学	0.5	0.7	0.0	0.8	1.6	0.0	1.7	0.0	0.0	0.0
	決まていない	2.4	2.9	0.9	3.2	4.9	0.0	1.7	1.3	1.8	3.3
内定先	事務(大企業)	30.0	35.0	28.6	26.1	12.2	14.0	11.5	50.7	42.3	38.3
	事務(その他)	29.7	37.5	26.5	24.4	22.4	9.3	9.6	47.9	42.3	40.0
	技能・技術	15.7	6.7	17.3	23.5	16.3	27.9	44.2	0.0	5.9	5.0
	販売・サービス	22.0	17.5	25.5	23.5	40.8	44.2	30.8	1.4	9.6	16.7
	その他	2.7	3.3	2.0	2.5	8.2	4.7	3.8	0.0	0.0	0.0
	進学	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
	決まていない	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0

それぞれについて、「大企業・官公庁の事務職」「中小企業の事務職」「技能・技術職」「販売・サービス職」「その他職種」「進学」「決まていない」という分類で調査したものである。最後に就職内定先を示した。

これとみると全体傾向として、「決まていない」が減少するのには当然だが(①32.2%→②10.0%→③2.4%)。その他に「大企業・官公庁の事務職」が②求人票提示期に増加してその後には一定の割合を保つのに好し。「中小企業の事務職」は②求人票提示期にはいったん減少し、その後再び増加する傾向がみられる。また学校ごとの比較では、①3年生の6月の時点で、B校では進路未決定者が多いが(42.6%)A校では進路未決定者は2割前後になつてくる。(19.7%)