

商業教育の変容と商人像

駒 田 純 久

I はじめに

2009（平成21）年に改訂された高等学校「商業科」の学習指導要領では、生徒が直接学ぶ科目の名称に、「商業」や「流通」という言葉は存在していない。すでに10年前に行われた前回の改訂から、商業科の目標は「商業教育」から「ビジネス教育」の視点に立つことが明確化され、教育の対象範囲は「ものの生産から商品にかかわる一連の経済活動」となっている。その改訂の理由として、サービス経済化、情報化、グローバル化という環境の変化によって、商業の範囲が急速に変化しているからだという（吉野 2002、47-50頁）。

商業学や流通論の中で一般に定義される厳密な意味での商業は、生産と消費を架橋する流通分野において、専ら再販売活動に従事する商人（商業者）の担う部分である。今回の学習指導要領の改訂によって、こうした厳密な意味での商業あるいは流通の仕組みを学ぶ機会は、「マーケティング」や「商品開発」という科目の一部に限られることになった（文部科学省 2010）。したがって、商業科の生徒たちは、「商業とは何か」を直接的に学ぶ機会をもたないまま「商業」高校を卒業する可能性もある。

このような商業高校における学習内容の変化という状況を見ると、近代社会において行われてきた商業教育とは何であったのか、という問題意識が生まれてこよう。商業教育は一般の教養科目とは異なり、職業との関連性がき

わめて強い実戦教育という性格をもつはずである。とくに実務的な知識や技能の習得を目的とした中等教育機関にあたる商業学校・商業高校では、「学校」で教育を受けた卒業生の社会的評価が教育内容やその目的に大きな影響を及ぼすことになる。つまり商業教育の変化は、商業や商人に対する社会的認識を映す鏡の役割を果たしていると考えられる。

本稿では、こうした商業教育そのものを社会的・歴史的文脈の中に位置づけようと試みる。これにより商業教育における目的としてどのような商人像が設定されていたのか、見通すことができると考えられるからである。

以下、近代以前の商人教育と学校という制度の中で成立する近代の商業教育の展開をたどりながら、その出発点において商業教育や教育を受けた卒業生が社会の中でどのように位置づけられていたかを明らかにする。次に、戦後から高度成長期にかけて職業教育として商業教育の中心でもあった高等学校の商業科における学習内容の変遷を振り返り、商人・商業者をめぐるイメージの変化を社会・経済的文脈から検討する。そして商業教育を取り巻く現在の状況から、これからのビジネス教育と必要とされる商人像について触れ、結びとする。

II 「近代」商業教育の成立

1. 伝統的商人教育としての丁稚制度

近代以前、商人の育成を目的とした伝統的な教育制度として機能したのが、商業組織（商家）で用いられた丁稚制度である。丁稚制度は職人の徒弟制度と同じように、幼年時代から商家に奉公し、永年勤続を前提に年功処遇を有する商人育成制度である。親戚の子弟、取引先から紹介された子弟が10代前半で採用され、小僧・坊主と呼ばれながら、家内雑用から修練がはじまる。商家への住み込みが原則であり、夜には読み書き、そろばん、習字といった稽古もなされる。17、8歳で元服すると手代となり、少しずつ実務を担当するようになっていく。その後30歳前後で番頭となるまで、商業に関する業務全般を学んでいく。番頭の中には別家制度として、暖簾分けによって独立す

る道も開かれていた（竹内 1997、188-9 頁）。

長期間の雇用を前提とし、年長者の業務を手伝いながら徐々に商業に関する知識や技能を身に付けていく丁稚制度は、現代の OJT (on-the-job-training) に通ずるものである。また長期雇用や年功制度は現代にも続く日本型経営の原型と考えられてきた（藤田・宮本・長谷川 1978、橋木 2012）。近代になっても「商売に学問はいらない」という観念が実業界の中で強く残った背景には、こうした教育制度の残滓が現代の企業における商業観・商人像として存在していたことが深く関わっている。

丁稚制度では、ほぼ人生の半分を商家という商業組織の中で過ごす。したがって、長期間にわたる知識や技能の習得のみならず、その時代に商人として求められていたメンタリティ、商人意識というものを身につける全人教育の側面を強くもっていた。

この商人意識には、消極的な面と積極的な面という二面性があった。消極的な面としては看板を重んじ、体面の維持をはかるため分相応な生活をするという「奉公・体面・分限」意識であり、商家の経営維持を目的とした伝統・家業尊重の姿勢である。一方、積極的な面としては、「才覚・始末・算用」意識であり、始末が節約・勤勉の観念、算用が経済合理主義的な考え、才覚が目利きとして商機を判断する能力である。つまり、商家としての対面を維持する保守性と商売発展に向けた革新性という両義的な意識をバランスよくもつことが理想の商人像とされていた（藤田・宮本・長谷川 1978、141頁）。

商人意識のもつ積極的な面は、近代社会における資本主義の精神である勤勉や合理主義的な考えと結びつくものであり、すでに商人教育の中に事業創造という近代の企業家精神が組み込まれていたと考えることもできる。しかし、一方で封建的身分制度のなかで商人としての体面を重んじ、暖簾を守るという消極的な意識は、ときに企業家精神を減退させる保守性へとつながる要因でもあった。

2. 近代学校制度の成立と商業教育

近世における商人教育が個々の商家で行われていたのに対し、近代社会では商業に関する知識や技能の習得が商業教育として学校という制度の中で実施されていく。近代社会を特徴づける学校制度は、官吏や技術者養成の分野からしだいに商業の領域にも普及していった。

近代日本において、まず求められたのは富国強兵・殖産興業政策を推進するために必要な人材の養成である。その際、官僚や医師、技術者や教師といった専門職の育成が優先され、商業活動の担い手である商人の教育・育成は重要視されていなかった。それでも1875（明治8）年に森有礼によって商法講習所が設立され、その後全国各地に商業学校が、さらに上位の教育機関として高等商業学校が設置されていく。1920（大正9）年の大学令では、東京高等商業学校が東京商科大学に昇格することで、実務的教育としての商業の知識・技能の習得を担う商業学校と、商業経済全般にわたる学問的研究の場としての高等商業学校や大学という近代の商業教育体制が確立した。また官立の商業教育機関が全国各地に設けられる一方、福沢諭吉の慶應義塾のように実学を重視する私学の中でも商業教育が行われていった（橘木 2012）。

初期の実務的教育を担う商業学校における教育の中心は、基礎教育としての算術や簿記であり、その主たる目的は洋式複式簿記の学習にあった。その後、商業活動の進展、海外との貿易が盛んになると、商取引に関わる隣接分野が科目の中に組み込まれるようになる。より体系的な商業学や会計学、さらに商業英語から各論としての銀行、保険、運輸など、しだいに商業教育は「商業の基礎を学ぶ商人養成から、銀行、商社、運輸業などの業界でも働ける人の養成という方向に進展した」（橘木 2012、23頁）。

しかし、学校という教育機関で知識や技能を身につけた人材が社会の中で活躍する場、つまり雇用の受け皿がなければ学校での商業教育は普及しない。この商業教育を受けた卒業生たちを積極的に採用しはじめたのが、銀行や商社、百貨店といったこれまでの伝統的な商家と代わる近代的商業組織である。かれらは募集方法としてそれまでの丁稚制度から店員制度という募集方法を

採用し、ここに伝統的な商人教育を担ってきた丁稚制度は終焉を迎えることになる（藤田・宮本・長谷川 1978、207-10頁）。

それまでの丁稚制度が地縁や血縁の紹介による募集方式だったのに対し、店員制度では学校での教育を受けた人材が広く全国から募集されるようになる。それは固定的な身分制度から解放されたすべての国民に立身・出世の道を開かせるものでもあった。

近代の学校制度における商業教育の特徴は、この店員制度による学校出身者の採用が組織の正統化を目的として、しだいに制度化されていく点にある。たしかに最初は専門技能として、貿易業務に必要な商業英語や洋式複式簿記など、近代商業にとって必要不可欠な知識と技能を要請されていた。そのような知識と技能はこれまでの伝統的な商人教育では習得することができなかった新しい知識である。

それらを身につけた「学校出」は、すでに先行して学校制度の下で養成されていた官僚や医師、技術者や教育者たちと同格にみられるようになる。そして、いったん丁稚制度による「たたき上げ」よりも「学校出」がすぐれているということになると、しだいに丁稚制度を維持している企業は時代遅れで前近代的であり、反対に学校出を採用する企業は紳士的で新取的といわれるようになる。

その結果、採用のルールとして学校出身者が優遇され、それは組織の正統化だけを目的として制度化されることになる。つまり個人の知識や能力には関係なく、学校出身であることのみが重要となってくる。こうして「学校で学ぶことは会社では役に立たないが、会社に入るには学校を出ておかなくてはならない」という言説が矛盾なく社会の中で理解され、近代社会における一つの制度的ルールとして企業による学校卒採用、学歴重視の採用慣行が成立したのである（竹内 1997、201頁）。

こうして商業教育を学校で受けた人材は、商業分野に限定されることなく、産業全般に採用されていった。むしろ商業分野で学校出を採用していたのは、

近代商業組織としての百貨店しかなかったのである。

それでは戦後、商人のイメージとして前近代的と見られた零細小売業の担い手は誰であったのか。その中心となったのが、商業教育とは無縁の農村から都市へ移ってきた離農者家族である。仕事を求めて都市に流入する彼らの多くは商業教育とは無縁の農村出身であり、学校出の採用が一般化した企業には採用される機会はなかった。そのため他の仕事に比べ資本や技術を必要とせず、また家族で仕事をするのできる小売業は参入しやすかったのである（新 2010、53-57頁）。

戦後、近代化が遅れていると見なされた流通分野において、圧倒的に存在する零細規模で生業性の強い小売商業の担い手は、近代に成立する学校での商業教育とはまったく無関係な農村から都市に流入する家族労働者たちであった。それは、丁稚制度による商人教育から生まれた伝統的商人との連続性がない、まったく異なる商人像となるはずであった。しかし、戦後に入り商業教育が普及していくと、こうした自営の小売商業者たちががだいに伝統的な商人像と結びつけられるようになっていった。

Ⅲ 戦後の商業教育と流通近代化

1. 高度成長期の商業高校

戦後、新しい学校制度の下で商業教育は、商業・経済を体系的に学ぶことを目的とした大学と職業教育を意識した商業高等学校によって担われることになった。まだ大学への進学率が高くない時代、職業教育として商業者養成の中心的役割を果たしてきたのが商業高等学校（商業高校）である。

戦後、商業高校で学習される商業科の内容を規定する学習指導要領がはじめて示されたのは、1950（昭和25）年である。この中で商業教育は「きわめて実務的・実践的な知識と技能」の習得が目的であり、商業は「商品の社会的移転に関わる事務的な業務全般を示すもの」と定義された。教えられる科目として「商業一般」や「簿記・会計」に加え、「和文・英文タイプライティング」、「文書実務」、「速記」、「商業外国語」や「貿易実務」などを含めた科

目構成であった。

このような科目構成をみると、商業高校では、当初から「商人になることを想定した教育ではなく、組織に組み込まれたときに戦力となりうる労働者の養成」（番場 2010、54頁）を見据えていたといえよう。それは、戦前の商業教育の目標が商業の基礎を学ぶ商人の養成ではなく、広くどのような分野でも働ける事務労働者の育成であったことと一致する。したがって、近代初期に成立した商業教育は一貫して、近代経営組織の中で活躍する組織人としての商業者あるいは事務労働者育成を目的としていたといえる。

組織の中で働くことを前提とした学校における商業教育では、企業の事業拡大に伴い業務内容の多様化や専門化が進めば、それに対応するように学習内容の範囲は拡大し、専門科目が細分化されていく傾向をもつ。現実の職場では、経済の発展とともに事務機械の導入が進み、事務作業の効率化・機械化の波がやってくる。大企業ではコンピュータの導入がはじまり、情報化社会の中で商業活動は大きく様変わりしていった。情報化社会に対応するための情報処理関連の科目として「電子計算機一般」や「プログラミング」といった科目が設置されるようになる。

簿記や会計の分野では、「商業簿記」の他に「工業簿記」や「銀行簿記」、さらには「機械簿記」が加わり、実践・実務の細分化の結果、「経理実践」、「秘書実務」、「事務実務」、「売買実務」といった科目も設置された。本来の商業活動としての商品流通に関係する科目でも、「商品」、「市場調査」、「広告」、「売買実務」、「商業実践」というように科目が細分化されていった。この結果、高度成長末期の1970（昭和45）年の学習指導要領改訂では、商業科に設置される専門科目は36科目にまで増加することになった（日本商業教育学会 2011）

こうした商業科の科目数の増大は、組織の中で働くことを前提とした科目構成を準備し、また現実の業務の多様化・専門化に対応しようとした結果である。しかし、同時に科目数の増大が教員にとって大きな負担にもなった。

高度成長期を通じて、商業科の卒業者は地域の有力企業や地方公務員、地

方銀行や信用金庫といった金融機関などに就職し、また商店街を形成する小売業の後継者あるいは事務員として働くなど、即戦力の人材とみなされていた。それは商業高校が「一定のステイタス」（番場 2010、145頁）を維持し、地域経済を支える人材としてもはやされた時代でもあった。しかし、高度成長期を過ぎると、産業構造の変化と進学率の上昇による大衆教育社会の到来は、このような社会における商業高校の位置づけを大きく変えてしまうことになる。

2. 実践的教育から基礎教育へ

高度成長期を経て、商業教育における商業高校の位置づけは大きく変化する。高校進学率は90%を超え、大学や短大といった上位の教育機関への進学率も上昇しはじめた。高学歴化が進む中、「大衆教育社会が完成することによって、学校のアウラが消滅した」（竹内 2011、94頁）のである。進学熱は大学進学に向けた普通科希望者を増大させ、偏差値による高等学校の序列化が進むと、就職することを前提とした商業高校は序列の低位に位置づけられ、生徒の学力低下がはじまり、「商業科衰退・低迷の時代」（番場 2010、146頁）を迎えることになる。さらに大企業を中心に職務の男女分業が固定化し、商業科で学ぶ内容が職場で女性が担当する業務と同じになった結果、商業高校では女子生徒の増加が急速に進み、「女子校化」が決定的になった（82-5頁）。

商業教育の中心であった商業高校が低迷する時代、雇用環境にも大きな変化が生じていた。小売商業において、スーパーマーケットやGMSに代表される革新的な小売業態が生まれ、チェーンストア方式による多店舗展開がはじまった。流通革命の時代が到来し、製造業に比べて生産性の低い流通分野の近代化に目が向けられるようになった。零細小売商が衰退を始める時代に入ったのである。

それまで家業を継ぐために商業高校に進学してきた生徒たちは、家業を継がず他の企業に就職するか、進学するために普通科を選択するようになった。

そのため、進学でなく就職を希望する商業高校出身者にとって、所得の上昇によって拡大する消費社会の中で成長をはじめると考えられた。しかし現実にはセルフサービス方式によってローコスト・オペレーションを追求する小売企業では、商業を学んだ商業高校の卒業生ではなく、パートタイムやアルバイトとして学生や主婦を中心に雇用するようになっていた（89-90頁）。

さらに、高校卒業生の短大・大学への進学率が上昇を続けることで、大規模化する小売企業の多くは、マネジメントを担う人材として商業科の卒業生ではなく、専門学校ないし短大・大学卒という上位の学校卒を採用する学歴代替雇用、学歴インフレが進んでいく（番場 2010、116-7 頁、荻谷他 2000、236頁）。

こうして近代初期に商業学校で学んだ「学校出」の採用が丁稚制度を終わらせたように、短大・大学卒の採用は組織の正統化を目的として制度化されていく。高校卒業ではなく、大学・短大卒を採用することで、企業そのものが「すぐれた会社」と見なされるようになったのである。

さらに学歴代替雇用が進むと、社会全体の高学歴化によって、それまで大学卒があまり進まなかった商業・流通分野にも大学卒業者がしだいに参入していく状況が生まれた。流通近代化が叫ばれていた時代、問題となったのは成長する大規模製造業などに比べ、中小規模の小売業や卸売業は生業性が強く、組織の近代化が遅れているという点であった。しかし、会社組織として店舗を増やし、事業を拡大していく近代小売企業が短大・大学卒の就職先となることが、流通の近代化、流通企業の近代性というイメージを補強する役割を果たしたのである。言うなれば、近代的な商業を推進する人材育成を目的とした学校制度における商業教育は、その学校での商業教育を無効化する要因となったのである。

このような状況から、商業科の教育内容は大きな転換が図られることになる。1978（昭和53）年の学習指導要領の改訂では、36科目にのぼった専門科

目が半分の18科目に再編された。その中で、「商事」、「売買実務」、「市場調査」、そして「広告」という4つの科目が統合され、はじめて「マーケティング」という科目が商業科に導入された。さらに、改訂の特徴として実務的・実践的な知識と技能の習得から、より基本的な知識と技能を重視する方向に教育の内容が変更され、さらに社会人としての教養教育や心構えや態度を培うという全人的な教育を目指すものになっていく(笈川 2001、番場 2010)。

その後、1989(平成元)年の改訂では、科目としての「商業経済」が「流通経済」へと代替され、「流通」という言葉が新たに加わった。さらに1999(平成11)年の改訂ではその「流通経済」が「商品と流通」に変更され、基礎科目として「ビジネス基礎」が導入された。この時点で、商業科の目標は「商業の各分野に関する基礎的・基本的な知識と技術を習得する」と明確化され、商業科での教育は、専門性以上に基礎・基本の能力の育成に転換されたといえる。

もっとも新しい2009(平成21)年の改訂では、「商品と流通」と「マーケティング」という科目構成が、「マーケティング」、「商品開発」、「広告と販売促進」の3科目に再編され、「商業教育のコアを商品流通に関する教育からマーケティング教育に転換」(番場 2010、120-1頁)し、商業教育におけるマネジメント重視の方向性が打ち出された。商業科において商業・流通に関する内容は、すべて「マーケティング分野」の中で流通チャネルや店舗開発などマネジメント活動の一部として学習されるようになる。こうして「商業」高校では、科目としての「商業・流通」は存在しないことになった。

戦後から高度成長期にかけて商業教育を担い、地域経済を支える人材を輩出してきた商業高校は、実務・実践的な知識と技能を身につけるという専門性によって社会的・経済的な必要性を担っていた。しかし、高度成長期を経て、進学率の上昇による高学歴化と企業による学歴代替雇用が進んだ結果、商業高校では、広くビジネス活動について基礎的・基本的な知識と技能を習得するという基礎教育に重点を置くようになった。さらに、「生きる力」をはぐくむという理念の下で、「ビジネスの意義や役割」を理解し、「主体的、

合理的、かつ倫理観」をもってビジネスの諸活動を行うという全人教育的な要素を強調している。

こうなると企業にとって、商業教育を受けた商業高校出身者に対する即戦力としての期待は消失し、かつての商業高校がもっていた職業との関連性が希薄化していく。むしろ企業という組織に入ってからの人材育成の方がきわめて重要だとする認識が生まれる結果となった。それは、近代社会の学校制度に組み込まれた商業教育が普及していく中で、「進取的でない」と見なされた丁稚制度という伝統的な商人教育への回帰と考えられるのである。

Ⅳ 近代の商業教育が捨象した商人像

近代の商業教育は、学校という制度の中で伝えられる専門的な知識や技能の習得を目的として成立した。しかし、学校という制度の中で教育できるのは、あくまでも一定数の人間に対して説明することが可能な知識に限られる。そのような説明教育において必要となるのは、合理化され、体系化され、組織化された知識である。それとは逆に、長い年月をかけて身体に身につけていく意識や経験は、学校で説明することはできない、職人の技能伝達のように盗むものである（竹内 2011、186-91頁）。

伝統的な商人教育である丁稚制度は、長い奉公の間に商人意識や知恵を獲得していくために必要なしくみであったともいえる。しかし、そのような意識や経験は、学校という場で伝達していくことは難しい。つまり、学校における商業教育は、伝統的な商人教育に埋め込まれていた商人意識や体系化できない側面を捨象することからはじまったといえる。

こうした教育の特性から、近代の商業教育の中にある商人像は、「需給構造の中で性格が定まる受動的な存在」（石井 2012、298頁）として扱われてきた。その存在根拠となった取引総数最小化の原理は、市場全体のなかの取引を効率化している調整者としての商人しか語っていない。つまり、商人はすでに成立している商取引を円滑に進めるための作業に従事するだけの存在となる。

しかし、商人が商人たるのは、取引そのものをみずから拡張する、「需給構造をみずから創り出す能動的存在」(297頁)だからである。市場の調整者でなく「市場そのものの拡張者」(塩沢 1998、78頁)として商人がもつ創造性、それこそが伝統的な商人教育で培われる商人意識の積極的な面としての「才覚・始末・算用」であり、イノベーションを生み出す企業家精神だったのである。

定期市や常設店舗にはじまり、取引所や問屋制度といった商業機関、さらに銀行や保険という金融制度や為替や手形といった決済方法などは、すべて商人の手によって生み出されてきたものである(塩沢 1998、78-9頁)。同じように、戦後の革新的な小売業態の生成は、こうした商人の創造性によるものに他ならない。

なによりも、依然として商取引に関係する手形や為替といった商業用語は、近代以降に使われるようになった資本や労働という翻訳された経済用語やカタカナのまま直訳される経営用語にくらべて、はるか昔から使われてきた。その古さこそ、日本における商人の活動がきわめて活発に行われ、高度に発達していた証拠でもある(網野 2001)。しかし、そのような歴史的存在であることが、近代の商業教育の中で伝統的な商人像を過去のものとしてしまったのである。

V 結 び

近代社会において学校制度が確立して以来、商業教育は一貫して丁稚制度から生まれた伝統的な商人像から脱却し、近代的な経営組織で働く即戦力としての事務労働者の養成を目指してきた。商業学校や商業高校は、純粋な商人養成機関ではなく、多様な分野で活躍する組織人としての近代事務労働者を輩出する基礎教育機関として機能してきた。したがって、商業科の学習指導要領において「商業教育」から「ビジネス教育」へと教科の目的を変えたことは、これまでの商業教育のあり方からすれば何ら変わっていないのである。

しかし、近代の学校制度において即戦力となる実践的・実務的な知識と技能の習得は、商業教育という枠組の中で対応することも難しい。企業における業務の多様化・専門化に対し、職業との関連性を持ち続けるためには、つねに科目の細分化と科目数の増加で応じなければならない。その一方、組織の正統化のための採用ルールが制度化されていった近代の商業教育は、学校の教育内容そのものを無効化する可能性をはらんでいた。商業科における商業の目的が、しだいに基礎的・基本的な知識と技能を重視する方向に向かったのも、こうした近代の教育制度に組み込まれた問題の表出と考えられる。

また、近代的な社会において、商人像がきわめて経済的な側面において作り上げられてきたという事実がある。需要と供給の調整者という事業者の存在はきわめて限定的な機能に焦点をおいてきたものである。その存在根拠を経済的合理性という視点から導き出さねばならなかった商業・流通研究の問題もあろう。さらに商業活動そのものを前近代的なものとする社会的な認識も影響した。丁稚制度時代の前垂れからスーツを着た近代商人へとイメージを転換するためには、伝統的な商人のもつ経済的な側面以外の部分は捨てる必要があったともいえる。

これからの課題は、あらためて必要とされる商人像に見合う人材をどのように養成すべきか、その教育制度について考えていくことである。イノベーションを生み出す商人の創造性は、大学でもなく、その上位教育機関であるビジネススクールにおけるマネジメント教育の問題かもしれない。あるいは伝統的な商人教育によって自家養成されていくしかないのだろうか。だが教育される人材に対して、提供されるべき理論的根拠を商業・流通研究が提示しなければならないことは確かであろう。

(筆者は関東学園大学経済学部准教授)

【参考文献】

- 網野善彦 (2001) 『歴史を考えるヒント』新潮社。
新 雅史 (2012) 『商店街はなぜ減びるのか—社会・政治・経済史から探る再生の道』光文社。

- 石井淳蔵（2012）『マーケティング思考の可能性』岩波書店。
- 笈川達男（2001）『商業教育の歩み—現状の課題と展望』実教出版。
- 奥林康司（2012）「高等学校における経営リテラシーの提案」全国ビジネス系大学教育会議編『ビジネス系大学教育における初年次教育』学文社。
- 荻谷剛彦・濱名陽子・木村涼子・酒井朗（2000）『教育の社会学』有斐閣。
- 酒井朗編著（2007）『進学支援の教育臨床社会学—商業高校におけるアクションリサーチ』勁草書房。
- 塩沢由典（1998）『市場の秩序学』ちくま学芸文庫。
- 鈴木安昭・田村正紀（1980）『商業論』有斐閣。
- 橘木俊詔（2012）『三商大—東京・大阪・神戸—日本のビジネス教育の源流』岩波書店。
- 竹内洋（1997）『立身出世主義』日本放送出版協会。
- 竹内洋（2011）『学校と社会の現代史』左右社。
- 日本商業教育学会（2011）『教職必修—最新商業科教育法—新訂版』実教出版。
- 番場博之（2010）『商業教育と商業高校—新制高等学校における商業科の変遷と商業教育の変容』大月書店。
- 文部科学省 HP (<http://www.mext.go.jp/>)
- 藤田貞一郎・宮本又郎・長谷川彰（1978）『日本商業史』有斐閣。
- 文部科学省（2006）『高等学校学習指導要領解説—商業編（一部補訂）』実教出版。
- 文部科学省（2010）『高等学校学習指導要領解説—商業編』実教出版。
- 吉野弘一（2002）『商業科教育法—21世紀のビジネス教育』実教出版。