

17	刈谷	雁が音中学校	ヤナギハラ タマミ
分科会番号	14	分科会名	名前 柳原 珠美
			特別支援教育 ( )

## 研究題目

自ら課題を考え、よりよく問題を解決しようとする生徒の育成  
～総合的な学習の時間「かりがねカンパニー」の実践～

### 1 主題設定の理由

本校は知的障がい学級が一つ、自閉・情緒障がい学級が二つあり、生徒 A（以下 A）と生徒 B（以下 B）は、知的障がい学級に在籍している。A は、体を動かすことが好きで運動部に所属し、授業中の発言も多い。しかし、ボッチャに取り組んだ時、仲間が何度も声をかけてアドバイスしても、全く取り入れず、最後には「もう、分からない、できない」と不機嫌になってしまうことがあった。自分の思いを伝えるだけでなく、仲間の言葉を受け取り、自分の行動に生かすことができれば、できることが増え、楽しくそして活動が進むのではないだろうか。

B は、決められた係活動や清掃には黙々と取り組むことができる。しかし、自分が困っているとき、人に伝えることが苦手で、寒い日にトイレに行きたくても言葉にできず失敗することがあった。トイレの後に教師に着替える必要があるのではないかと尋ねられて、ようやく「ああ、そうですね」と答えた。相手から提案されるまで、自ら困ったことを伝えられない様子から、まずは自分から相手に伝えようとする力を育てる必要があると感じた。

そこで、自らの課題を考え、仲間と関わり合う中で意欲的に活動に取り組み、自らの行動に仲間の考えを取り入れ、よりよく解決しようとする生徒の育成を願い、本研究の主題を次のように設定した。

自ら課題を考え、よりよく問題を解決しようとする生徒の育成

### 2 研究の構想

#### (1) 目指す生徒像

- ・自らの課題を考え、意欲的に学習に取り組む生徒
- ・仲間の考えの良さに気付き、自らの行動に仲間の考えを取り入れ共によりよく問題を解決しようとする生徒

#### (2) 研究の仮説と手だて

##### 仮説 1

かりがねカンパニーの売り上げ目標金額を設定し、どうすれば売り上げを伸ばすことができるかを考えていく単元を構想し、販売活動の場を設定したり教師が生徒の活動を支援したりすることで、生徒は自ら課題を考え、意欲的に取り組むことができるであろう。

##### 手だて

- ①かりがねカンパニーを教材として取り上げ、校外学習の昼食代が、かりがねカンパニーの売り上げであることを伝え、生徒が自ら課題に意欲的に取り組めるようにする。
- ②販売活動を繰り返し行い、売り上げを伸ばす工夫を考える単元構想にすることで、接客を通じてお客さんの要望やアドバイスなどに直接触れ、生徒が自ら接客技術を改善できるようにする。
- ③自ら課題を解決する方法を考え、練習を繰り返すことで、仲間と関わり合い、よりよい接客技術に意欲的に取り組めるようにする。

仮説 2

話し合いの場や振り返りの場を設定することで、生徒は仲間の考えの良さに気付き、自らの行動に仲間の良さを取り入れ、よりよく問題を解決しようとするができるであろう。

手だて

④生徒が活動したことを確認したり、次の活動の目標を設定したりする振り返りの場を設定し、生徒が振り返りを発表したり教師が紹介したりすることで、仲間の考えの良さに気付くことができるようにする。

⑤販売活動の後に、どうすれば売り上げを伸ばすことができるかについて話し合う場を設定することで、生徒は仲間と作戦を考え、共によりよく問題を解決しようとするできるようにする。

(3) 仮説の検証方法

本単元を通して、生徒たちの変容から手だての有効性を検証していく。

(4) 生徒の実態

A：誰にでも明るく元気に話しかけることができる。自分の思いや考えを、積極的に発言することができる。周囲と関わり合いながら問題解決することが苦手である。

B：自分の係活動や清掃などの活動には、黙々と丁寧に長時間取り組むことができる。自分の思いや考えを、文字で表現できるが、自分から発言して仲間に伝えることに消極的である。仲間と関わり合うことが少なく、自ら課題を考えて問題解決することが苦手である。

(5) 単元構想表（15時間完了）

ステップ	学習内容と学習活動	教師の支援
【出会い】	<p>○バザーの振り返りをしよう①</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・笑顔でお客さんと接することができたよ。</li> <li>・目標金額まであと半分。もっと商品売りたいなあ。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・どこで販売活動ができるか生徒が気付けるよう、以前 JA 産直センターに行った画像を紹介する。</li> </ul>
	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">JA でかりがねカンパニーを開こう！</div>	
【追及】	<p>○売れ筋デザインを考えよう②</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・食べ物や動物の缶バッジがよく売れたね。</li> <li>・野菜はすぐに売り切れたよ。たくさんつくろう。</li> </ul> <p>○売れ筋商品を作ろう③～⑩</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・かわいい動物の缶バッジを作ったよ。</li> <li>・JA 販売は秋だから、秋に売れる野菜を育てよう。</li> </ul> <p>○JA に販売に行こう⑪</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・外だと声がお客さんに届きにくいな。</li> <li>・「知っていたら買いに来たのに」と言われたよ。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・どんな商品が売れたか生徒が気付けるよう、売れた商品のデザインや商品の在庫数を伝える。</li> <li>・缶バッジのデザインや秋に収穫できる野菜をタブレットで調べられるよう、参照サイトを準備する。</li> <li>・自分たちの活動を客観的に振り返ることができるよう、販売の様子を動画で撮る。</li> </ul>
	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;">どうしたら、もっと多くのお客さんに来てもらえるかな。</div>	

<p>【深める】</p>	<p>○JA 販売の振り返りをしよう⑫</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・外で売るときは、もっと声を出さないといけないね。</li> <li>・もっとたくさんの人に来てもらいたいな。</li> </ul> <p>○2回目の JA 販売の準備をしよう</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・お客さんにおすすめ商品のPRができるようにしよう。</li> <li>・かりがねカンパニーに来てもらえるよう、ポスターを貼ろう。</li> </ul> <p>○2回目の J JA 販売に行こう⑭</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・たくさんお客さんが来てくれているよ。</li> <li>・大きな声で、商品のPRをしよう。</li> </ul> <p>○かりがねカンパニーを振り返ろう⑮</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・人と接するとき、笑顔やあいさつが大事だね。</li> <li>・お金の計算を、もっと速くできるようになりたいな。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・販売の動画を観て、接客の仕方や集客の必要性などの課題に気付けるようにする。</li> <li>・接客の仕方を身に付けられるよう、模擬店を設定する。</li> <li>・タブレット端末で色付けできるポスターを準備する。</li> <li>・自分たちの活動を客観的に振り返ることができるよう、販売の様子を動画で撮る。</li> <li>・これまでの活動で学んだことを、これからの生活につなげられるワークシートを準備し、教室掲示する。</li> </ul>
<p>かりがねカンパニーで、どうやって自分から相手に接していくかが分かった。学んだことを、これからの生活でも生かしていきたい。</p>		

## 6 実践と考察

### (1) 豪華ランチを楽しみに目標金額を設定する生徒たち

校外学習の昼食代を、「かりがねカンパニー」で商品を作り、その商品を販売した売り上げで支払うことを伝えた。「今年はもっと豪華にしたい。だから5万円稼ぐ！」という生徒がいた。昨年のランチは一人1,000円までの一品であったことを伝えると「今年は1,500円にしたい」とやる気になっていた。このように、目標金額を自分たちで設定することにより、意欲的に取り組もうという様子が見られた。

### (2) バザーでの販売活動で接客を体験し、自分の課題に気付く生徒たち

「かりがねカンパニー」で作った商品を、学校のバザー会場で販売することにした。Aは、前半は袋詰めと商品を客に渡す係で後半は呼び込み係となった。「お客さんが喜んで買ってもらえるようにスマイルで大きな声ではきはきと話せるようにがんばりたいです」と目標を立てた。当日は大きな声で「いらっしゃいませ」と声をかけることができた。一方で、Aはバザーの様子に見とれて、商品の袋詰めをして客に手渡す担当の仕事を忘れ、何度も他の生徒に「商品はまだ？」と聞かれたり、教師に袋詰めをするように声をかけられた。Aは、「お客さんや先生に袋詰めしてと言われて、全然上手くできなかった」と振り返り、「切り換えを速くして、見とれないように」と自分の次の課題を考えた。

Bは、前半は売り上げ数の確認の在庫管理用紙にシールを貼る係と後半は呼び込みの係になった。「紙に貼るシールを間違えないように数えながら貼る」と目標を立てた。バザーでは、客が連続して購入した際に、商品の数を確認できず困っていた。誰にも助けを呼べず動きが止まったため、教師が声をかけて、教師と共に商品の数を確認しながら在庫シールを貼った。後半の呼び込みは、AとBが一緒に行ったが、最初は一人ずつが別々に小さな声でしか呼び込めなかった。そこで教師が手本を見せ、二人で一緒に声を合わすように声をかけた。Bは「お客さんの呼び出しの時にあまり大きな声を出せなかったことです」と声の大きさについては自分の課題として振り返りに書いた。販売活動を通して、Bは自分の声の大きさが小さいことを課題としたようであった。

このようにAは自分の課題に気付いたが、Bは自分の課題として、困ったときの対応については認識していないようであった。

### (3) JA産直センターでの販売活動(一回目)で課題を解決するA

学校から近いJA産直センターで、生徒たちは商品を販売することにした。

Aは、他の生徒と二人で客が買った商品の袋詰めを担当した。Aがビニル袋の口を開けてもう一人の生徒が商品を詰めるのを助けた。袋詰めに少し手間取るときは、その生徒が「少々お待ちください」と言うのを聞いて、Aは「少々お待ちください」と真似て繰り返していた。野菜担当の生徒から「速くし

て」と言われたことはあったが、教師から袋詰めをするように声をかけられることはなかった。(資料1)

JA産直センターでの販売活動の振り返りでは、Aは「すぐに袋詰めして、お客さんを待たせないように頑張りました」と自分の頑張ったこととして書いた。Aはバザーで担当した商品の袋詰めは上手にできなかったが、JAでの接客の中で対応を改善できた。販売活動を繰り返し行うことで接客を通じ、生徒は接客技術を改善できたと言えるだろう。



資料1： JA産直で販売するA

(4) 二回目のJA産直での販売に向けて売り上げを伸ばす作戦に取り組む生徒たち

二回目のJA産直センターでの販売活動を設定した。一回目の販売活動で見つけた自分の課題や接客で得た客からの要望に応えるために、そして売り上げを増やすためにはもっと多くの客に来てもらう必要があるが、どのような取り組みができるかを考えた。Aは、「販売を事前に知らなかった」と言われたことを思い出し、「呼び込みをするポスターを描く。音楽(替え歌)を流す」という考えを提案した。Aの呼び込みポスターを作ることと音楽を流すことに他の生徒は興味を示し、具体的にどういう形のものにしたいかを考えた。生徒は「お客さんに商品の良さを知らしてもらおうポスターを描く」「人目を引く色やデザインがいい」と言った。そこで、教師がタブレット端末を使って色付けできるポスターを準備した。生徒たちは、ポスターにタブレット端末で自由に色付けをした。音楽を流すというアイデアについては、自分たちが知っている音楽を流すことは著作権の関係で、無理だからどうしたらいいのかと困っていた。そこで、教師から学校の応援歌を使ってはどうかと提案し、応援歌の替え歌を全員で歌って録音することになった。

このように、販売活動後に、どうすれば売り上げを伸ばすことができるかについて話し合う場をもつことで、Aは仲間とアイデアを出して作戦を考え、仲間の良さを認めつつ、仲間と共によりよく問題を解決しようと取り組もうとしていたと言えるだろう。

(5) 振り返りで自分の思いや考えを發表し、仲間の考えの良さを知る生徒たち

野菜のイメージや人目を引く色合いを何度も端末の画面上で試し、ポスターを完成させることができた(資料2)。スクリーンで自分たちが描いたポスターを見比べて、それぞれが考えたイメージを述べる時間を設定し、お互いの思いを共有した。Aは、自分のポスターについて何度も挙手して人目を引く色になるよう工夫したことを伝えた。Bは文字のフォントにこだわったことを述べた。全員で完成したポスターを見せ合いながら、「これって分かるなあ。おいしそうだね」「いかにも野菜らしい色だね」と仲間の工夫に感想を述べていた。



資料2： ポスターを完成するB

また、替え歌は、生徒たちそれぞれが思いつく言葉を応援歌の歌詞と入れ替えながら、取り組んだ。そして、作った替え歌を教師が一つ一つ歌い、それを生徒は聞き比べた。生徒たちは、お互いの替え歌を聞き比べながら、「この言葉はおかしいだろう」「これは何かのCMと同じだからだめだ。著作権がだめだ」と意見を交わした。Bは「どれもいいような気がする。一つを選ぶのは難しい」と一つを選ぶことに困っていた。最終的には、多数決で一つを選び、その歌詞で替え歌を録音することになった。Aは自分のものが選ばれなかったことに落ち込み、「何で」と何度も繰り返し替え歌の録音にも気が乗らない様子だった。

このように生徒が活動したことを振り返る場があることで、次の活動に向けて必要なことを考え意見を交流し、生徒は十分に意見を伝え合うことができたが、Aが仲間の考えの良さに気付くことができていたとは言えないだろう。

(6) 接客技術を改善する方法を自分で考え、仲間と練習する生徒たち

二回目のJA産直センターで販売の前に、目標を確認し練習の時間をもった。Aは「お客さんに聞こえるくらい声で練習する。丁寧な言葉でスマイルで言えるように練習をする。タブレットで自分の言う言葉を見返す」と自分の練習方法を具体的に書き示した。Bは「コースター(商品の一つ)のPRを(メモを)見ないで言えるように、頑張る」と、自分が担当するPR係がよりよくできるように、練習場所を工夫する様子が見えかけた。他の生徒も「いらっしやいませのあいさつを大きな声で言う。ボイスルーラ

ーを使ってレベル2の緑のライトが二つ点くぐらい」と、具体的な目安を決め、練習しようと考えた。

声の大きさを共通の課題としたAとBと更に2名の生徒C、Dの4人が同じグループで接客の練習を校庭で行った。声の大きさを測るボイスルーラーを用い、自分たちの様子を後から見て確認できるようにタブレット端末で撮影した。

まず、Cが「俺からやりたい」と言い、Aがタブレット端末でCの練習を撮影した。Cの声の大きさは緑のライトが二つ点き、AとBは「声はいいよ」と合格を出した。しかし、動画を見たAとBは、Cは正面を見ずに斜めに立っていたことが気になり、それについてAはCに動画を見せながら「ちょっと姿勢がよくない。笑顔もない」とアドバイスした。するとCは「もう一度やる」と2回目の練習をした。ボイスルーラーに点灯するライトの数を確認しながら練習をし、再びタブレットで自分の姿を確認した。自分の姿勢が少し傾く様子を見て「もう一度」と3回目の練習を希望して行った。

Bの練習の時、Aが動画を撮った。Bの姿勢はよく、PR文はメモを見ながら伝えた。声が小さくボイスルーラーの点灯は一つしかなく、練習を見ていたDが「緑が一個しかないよ」と教えた。ボイスルーラーを見たBは、「ほんとだ。一個しか(ライトが)ない。僕の声が小さかったのかな」と言うと、Aが「声も小さかったし、笑顔がなかったよ。もう一度やったら」と声をかけた。Dが見せるボイスルーラーのライトの数を確認しながらBは練習を繰り返した(資料3)。

次のAの練習では、Bがタブレット端末を操作し、Aは自分が担当する缶バッチのPR文を暗記で伝えた。声の大きさは、最初ライトが一つしか点かず、Dに「一個しかないよ」と指摘され、「ちょっと待って。もう一回やる」と練習を繰り返した。すぐにライトが二つ点いて声の大きさは改善したが、笑顔ではなかった。



資料3：ボイスルーラーで音量を確認  
タブレットでお互いを撮影

撮影後にタブレット端末で自分の姿を見たAは「なんか笑顔がない。だめだ」とがっかりしていた。「もう一回やれば」とBが勧めると「そうだね。タブレットで撮って」とBに撮影を頼んだ。笑顔をつくるとPR文が言えなくなり、「だめだ、忘れる」と何度もPR文を暗記しようとしたが、笑顔では言うことができなかった。そこで教師が「緊張してPR文を忘れても大丈夫なように名札の裏にPR文のメモが入っているよ。忘れたときは見ていいよ」と伝えたり、「いい声だったよ。話すスピードもよかった。更にスマイルができれば本当に最高だね」と励ましたりした。Bも「僕も声はよく聞こえたよ」とAに声をかけていた。しかし、Aは「わかった、がんばる」と返事したが、暗記にこだわり過ぎてPR文のメモを活用することはなかった。

このように四人で撮影した動画を交互に見たり、ボイスルーラーのライトの数で声の大きさを確認したりすることで、どうすればよりよい接客ができるかをお互いに伝え合い、客観的な視点で練習を進めたことは、生徒がよりよい接客技術に意欲的に取り組むことに効果的であったと言えるだろう。しかし、Aは暗記にこだわり目標の笑顔ではできず、意欲的に取り組めたとと思われるが、接客技術の改善にまでは至らなかった。

(7) 販売活動(模擬店)で練習を重ね、接客技術を改善する生徒たち

授業を参観する教師に客役として授業に参加してもらい、教室で模擬店を開き、生徒の接客の練習の場を設定した。

Aは、缶バッチについてPRをした。客役の教師から「どれがお勧めですか」と尋ねられると自分が描いたものを説明した。自分が好きな犬のことや好きなアイスクリームについて詳しく話した。Aが自分の担当を忘れたときには教師がベルを鳴らして、商品の袋詰めを伝えるようにしてあった。長く話し過ぎ、袋詰めを忘れ、ベルが鳴ることが何度かあった。そのたびに慌てて商品の袋詰めへと移動していた。

「おすすめ缶バッチを詳しく説明できて買う気にさせてくれました」とお客様アンケートには書かれていた。Aは「お客さんに商品をすすめるのは上手にできた。たまに自分の仕事(商品の袋詰め)を忘れてしまうのでJA販売のとき、自分の仕事を忘れずにしたい。目線を落としてしまったことも」と振り返り、二回目のJA産直センターでの目標を「目線をお客さんのほうに目を向けて商品の紹介をして、笑顔でがんばっていきたいです」とした。これらのことからAは、接客しながら自分の接客技術の改善に意欲的に取り組んでいたと言えるだろう。

Bはコースターについて質問を受けていた。自分が二色のタイルでデザインを工夫して作ったことをはきはきと伝えることができた。「商品について質問したら、はきはき、すらすらと答えてくれ商品のことをよく知っているのだなと思いました」とお客様アンケートには書かれていた。また、Bは「多くの他の先生が来てめちゃ大変でした。上手にできなかったことは紙にシールを貼るのを忘れて、後から気

付いたけど二人分のシールしか貼れませんでした」と書いた。「伝票を見てシールを貼ることを忘れないようにする。PR を(メモを)見ない目標だったけど見ちゃったので、次は見ないようにがんばります」とBも接客を通じて自分の接客技術の改善をしたいと考えたと言えるだろう。

これらのことから販売活動を繰り返し行い、接客を通じてお客さんの要望やアドバイスなどに直接触れることで、生徒が自ら接客技術を改善するようになったと言えるだろう。

(8) JA 産直センターでの販売活動(二回目)で自分の課題を解決する生徒たち

A は、買ってもらった商品を袋に詰めて客に手渡し、その後も客の様子を見ながら、自分の担当商品の袋詰めの仕事を行い続けた。教師からベルで呼び戻されることはなかった。A は「切り替えを速くする。(手が)空いたら呼び込みをする」と目標を立てていたが、その通りに声をかけることができた。

B は商品の PR は、メモを見ながら、客の方を見て聞こえる声の大きさを話すことができていた。B は「お勧めの商品を言う人の役割を決めて、それをすらすら言えるように頑張る」と目標を立てたことを実行できていた。

これらのことから、販売活動を繰り返し行い、売り上げを伸ばす工夫をすることで、生徒は接客を通じて自ら接客技術を改善するようになったと言えるだろう。

## 7 成果と課題

### (1) 仮説1について

#### 仮説1

かりがねカンパニーの売り上げ目標金額を設定し、どうすれば売り上げを伸ばすことができるかを考えていく単元を構想し、販売活動の場を設定したり教師が生徒の活動を支援したりすることで、生徒は自ら課題を考え、意欲的に取り組むことができるであろう。

#### 手だて①

生徒が自ら課題である売り上げを伸ばすために接客技術の改善に意欲的に取り組む様子から有効であったと言える。

#### 手だて②

B は接客を通じて商品の在庫管理用のシールを貼ることを担当したが、バザーで数が分からなくなったにもかかわらず、教師から声を掛けられるまで困ったままだった。教師に助けられて行ったことを振り返りで自分の頑張ったこととして捉えていた。このことから、自分の課題に気付くことができない生徒に対し、気付かせるための手だてが不足していたと思われる。そのため、接客技術の改善につながらなかった。手だての不足が課題として残った。

#### 手だて③

仲間と関わり合い、よりよい接客技術のために取り組む姿がAとBにも見られ、有効であったと言えるだろう。

### (2) 仮説2について

#### 仮説2

話し合いの場や振り返りの場を設定することで、生徒は仲間の考えの良さに気付き、自らの行動に仲間の良さを取り入れ、よりよく問題を解決しようとすることができるであろう。

#### 手だて④

B は仲間の考えの良さに気付いたが、A は自分の考えを一番良いという主張を続け、他の生徒の考えに対する反応がなかった。この様子から、仲間の良さを気付いたとは言えないだろう。よってAに対して有効であったとは言えず、もう一度仲間の良いところについて全員が意見を述べる場を設定する必要があったと思われる。場の設定の不足が課題として残った。

#### 手だて⑤

仲間と作戦を考え、共によりよく接客技術の改善に取り組む姿がAとBにも見られ有効であったと言えるだろう。