

魔法の Wallet プロジェクト 活動報告書

報告者氏名：澤岬 圭祐 所属： 沖縄県立泡瀬特別支援学校 記録日： 2020年 2月10日
キーワード：病弱教育、学び方、環境作り、学習意欲、学び方、自信、自己肯定感、自己効力感

【対象児の情報】

- ・ 学年：高等部3年生
- ・ 障害名：病弱
- ・ 障害と困難の内容

手指の可動域が狭いが、可動域の範囲内であれば細かい作業や書字等は可能である。理解度は高く、興味のある授業や活動に対しては意欲的に取り組む姿が見られる。昨年度に手術を行っており、その影響で昨年度は欠席や欠課が多くなっていた。

【活動目的】

- ・ 当初のねらい

1. 生活に根ざした国数などの基礎的な学力を身につける。
→今年度の目標自体は大きく変化させないが、取り組みを進めていく中で生徒が専門学校等の進学を検討し始めたため、「生活に根ざした学力」だけでなく国語や数学などを中心にレベルを上げていく。
2. 生活経験を増やすことで自分なりの社会でのあり方に対する意識を高める。
3. 進路決定に向け、自分自身に必要な環境や支援を知り、調整していくことができるようになる。

- ・ 実施期間：2018年4月～

- ・ 実施者：澤岬 圭祐

- ・ 実施者と対象児の関係：担任（2018年4月～2019年3月）、自立活動担当（2019年4月～）

【活動内容と対象児の変化】

対象児の事前の状況

2018年度の取り組み前

- ・普通小学校（特別支援学級）に在籍し、中学部から本校に入学。
- ・知的代替教育課程に在籍しているが、会話の内容や思考、行動などを見ていると知的な遅れはあまり感じない。
- ・身体の可動域は狭いが、可動域内では細かい作業ができる。また、周囲の人に物の移動などの支援を依頼することはできる。
- ・絵を描いたりすることが好きで、中学部時代にはイラストクリエイターになりたかったようである。
- ・家庭では、ゲームや YouTube を見ていることが多いようである。余暇だけの活用ではなく、姉の iPhone が壊れた際に YouTube で対処法を調べて復旧したこともある。
- ・Amazon で買い物をしたり、壊れたゲーム機の修理依頼をネット上で行うこともしている。
- ・プラモデルやスマホが欲しいと考えている。
- ・現在は2歳年上の兄の影響で車に興味があるようである。
- ・家庭では、マイクラフトや Nintendo Switch でゲームをして過ごすことが多い。
- ・ヨーロッパやクラシックが好きで、そのような内容の会話には多少テンションが上がっている。
- ・担任がこれまでの学校生活について雑談をした際に「自分にとってはあんまり（な出来栄え）でも、褒めてくれる」という生徒の発言があった。生徒は自分自身の結果に対して適切に評価された経験が少ないと感じているようである。

学校生活について

- ・体調等によって長期欠席があったためか、学習空白がある。
- ・昨年度は興味のない授業は休むことがある（保護者談）ようだが、現在はほとんど休まずに登校している。授業（総合、作業）によっては楽しみにしていて家庭や放課後児童デイなどで話している。家庭訪問で保護者から「今年は楽しいみたいですよ」という情報も得られた。
- ・教科学習に対してはあまり意欲がないような印象。
- ・与えられた課題や宿題等はしっかりと行なっている。ただし、自分から予習・復習などをすることはない。
- ・「アルファベットがわからない（ローマ字入力ができない）」「iPad に比べ直感的に操作できない」ことが原因なのか、PC 操作に対しては苦手感があるようである。また、使った経験が少ない（PC はタブレットに比べ起動に時間がかかるので使っていないようである。）ことも要因な可能性もある。
- ・指示を待つだけでなく、これまでの経験から判断・行動したり自分で調べるなど、考えて実行していくことができる。
- ・興味関心のある内容の授業での集中力や意欲はとても高く、自分でも調べて事前に取り組み案を考えたりしている。

コミュニケーションに関して

- ・自己主張することはあまりなく、クラスメイトにも気を使って意見を言わないこともある。また、教師に対しても担任（澤岬）に対しては意思を伝えるが、それ以外の教師にはあまりそのようなことを伝えることは少ない。（担任が出張等で休むと生徒も休んでいる可能性）
- ・できるだけ他者とコミュニケーションをとらないようにしている印象である。現在、作業学習や総合的な学習で取り組んでいる名刺販売等などでは、他の生徒よりもいろいろなことを考えてポスターや注文票を家庭で作るなどの取り組みを進めているが、肝心の口頭での売り込みなどの直接的な営業を教師に対しても避けている。ただ、話かけられるときちんと考えて応答もできるため、どちらかというと恥ずかしがっている印

象。

- ・慣れると自分の思いなどを少しずつ話していけるようになっていく。

全体的に

- ・自分の欲しい物（もしくは、それを手に入れるためのお金）などを目標にコツコツと努力することはできる。
- ・いろんなことができそうな生徒であるが、あと「ちょっと」が足りない印象。
- ・4月当初は進路について考えたことはあまりないようで、将来の進路先や就業体験で実習に行きたい場所さえも「特にない」とのことだった。

2018年度取り組み後

対象生徒は高等部入学直前に手術を行った影響で高等部1年時は欠席や欠課が多かったとの引き継ぎを受けた。しかしながら、本人や保護者の意見の中には術後の影響だけでなく、「学習していることが将来社会に出た時に役に立つのか」といった疑問や「うまく学習が積み重なっていない」などのジレンマなどの影響もあったようである。そこで、高等部2年時から教授形式の授業だけでなく、「総合的な学習の時間」等を通して、実生活に近い環境で販売学習（名刺販売）などの体験的な学習を取り入れながら学習を行った。そのような取り組みの中で、Pepperを活用し、自分の困りをプログラミングで解消したり、電子メールを活用し遠隔の人とやりとりをしたりすることで生徒自身の自尊感情も向上し、出席率も高い状況になっている。また、進路に対する発言も多く聞かれるようになり、コミュニケーションについても直接的にも間接的にも意見を出したり冗談を交えながらやりとりをする機会が見られるようになっていく。（詳細については魔法のダイアリーの成果報告書参照）

活動の具体的内容

活動1：前年度の継続（アルバイトとしての「名刺販売」）

電子メールを活用した名刺販売を継続して実施。前年度は遠隔からの依頼は1件だったが、今回は現時点で10件の依頼（そのうちのほとんどが直接の面識がない依頼者）を受けて名刺を販売。その中で、対象生徒の業務は「名刺のデザイン」と「電子メールでのデザイン確認・修正」、「印刷」「点検」だった。それ以外の「材料の購入」「印刷した名刺の微調整（角取りなどの印刷した時にでる不具合の修正）」「梱包や県外の依頼者への発送」等は教師が行っていた。今年度は教師が行っていた作業をすこしずつ生徒に移行していくようにした。

活動2：最低賃金でのアルバイト

対象生徒自身がこれまで取り組みを行って行く中で、コストパフォーマンスについて考えるような発言が増えていた。特に、郵送する際の切手や梱包のための消耗品を自分で買うようになったことでその様子がより鮮明になっている。そこで、最低賃金（沖縄県の場合は762円）をベースにシュレッター作業など実施者の雑用をするといったアルバイトを行った。そうすることでお金に対する意識や製品価値について考えるような機会を設けた。

上記の取り組み2つを進めながら、生徒の考えや自主性を尊重し就業体験など卒業後の進路決定に向けて取り組みを行っていく。

対象児の事後の変化

活動1から

- ・5月に魔法のプロジェクトに参加する県外の採択者からの注文を受け、名刺を作成。依頼者と実施者が直接東京で会う際に商品を手渡しするために5名の依頼者と電子メールでやりとりをしながら同時に作業を行うことができるようになっていく。また、前年度までの取り組みでは「このようなメールの文書でいい

ですか？」と実施者に確認しながら進めていたが、今回の取り組みでは対象生徒一人でやりとりを行い、完成させることができるようになってきている。また、依頼者の多くが、「電子メールのやりとりがすごく丁寧でびっくりしました」「うちの新入社員より丁寧なメールで、社員にも参考にさせた」などの意見が上がっている。

・6月以降も魔法のプロジェクトの参加者から注文が入るようになってきている。しかしながら、直接会うことができないため、「郵送する」必要が出てきた。また、そのまま送るわけにはいかないため、休日に梱包するための封筒やケース等を近くのショッピングモールで実施者と待ち合わせをし、購入した。その際には、金額や大きさ等を手に取り、考えながら購入している(図1)。その際に、本人から「(想定以上に)お金がかかる(実際には送料250円, 封筒代54円, ケース代54円程度がかかる)」との発言もあり、コストパフォーマンスについて考えるようになってきているように感じた。また、直接郵送したことがなく、切手の金額やポストへの投函なども保護者と行なっている(図2)。



図1. 封筒等を選択する様子



図2. 投函時の様子

・5月に朝日新聞に掲載していただいた後に

は、読者から本校に電子メールで注文が入り、教育現場と関係のない依頼も受けるようになってきている。また、保護者に相談し、「名刺用紙」や「プリンター用ケーブル」なども購入し、取り組んでいるようである。これまでは学校で印刷などをしてきたが、夏休みなどの長期休みにも依頼に対応できるように環境を自分で整えている。

・料金については、これまでは直接受け取ったり、実施者を介して受け取っていたが遠隔の依頼に対応できるように保護者と相談し口座を開設したり、LINE Pay(電子マネー)を活用しながら料金の受け取りについても取り組んでいる。現在は、県外からの依頼が中心になっているため値段を「10枚200円」から「10枚300円」にしている。生徒は今後は「100枚5000円」にしたいと考えているようである。実際に実施し「紙の質の向上」や「材料費を抑える」、「送料等を別途加算」などを考えていきたい。また、デザインについてはこれまでほぼ独学であったが、デザインについても勉強していきたいと考えているようになってきている。

・デザインに関しても、いろいろなアプリを試行錯誤しながら、よりデザインしやすいものや活用しやすいものを試したりしながら活用している。(昨年度の2学期から複数のアプリを活用している。)



図3. 試用しているアプリ(現在は一番右のアプリを主に活用している)

取り組み2から

・取り組み1の中でコストパフォーマンスについて考えるようになったタイミングで、実施者の雑用代行するアルバイトを行なった(業務量を実施者が行う1時間に行う量と最低賃金を基に実施)。終わった後に、生徒に感想を聞くと、「名刺販売より高い」ことを挙げていた。しかしながら、名刺販売で料金を上げるなどには慎重に考えているようである。これまでの依頼者に「金額をあげても注文したいですか？」と質問するなど後押しが欲しそうである。

【報告者の気づきとエビデンス】

主観的気づき

- ・生徒の興味のある取り組みを取り入れたことで、苦手感を持つ PC の操作にも主体的に取り組むことができたのではないかと。また、ICT 活用能力を育成することができたのではないかと。
- ・自分自身の経験から、お金に対する価値や商品に対する価値について考えるようになったのではないかと。また、そのために学習についての意欲が高まったのではないかと。
- ・教師の支援を減らしたことで、より具体的に「働く」ことや進路に対する意識や自信が育まれたのではないかと。

エビデンスとエピソード

エビデンスについては全て本人への聞き取りや感想をもとに行った。

取り組みの中での変化

- ・昨年度までの取り組みの中心は、校内で直接関わる人が多い教師が中心になっていた。それが今年度は県外の方がほとんどで、メールでやりとりを行う必要が生じた。今年度当初はメールでのやりとりに自信がない様子で、実施者に「これでいいですか」と確認しながら送っていた。しかしながら、取り組みを進めるとすぐに自分自身だけでやりとりをし、制作や郵送、振込なども行っている。メールについても「電子メールのやりとりがすごく丁寧でびっくりしました」「うちの新入社員より丁寧なメールで、社員にも参考にさせた」との意見があがっている。出来上がった名刺を SNS にアップしている依頼者もあり、生徒自身もそれを聞いて「すごく嬉しかった」と感想を述べている。

進路決定に向けての変化

- ・前期就業体験では「在宅での就労訓練」を行う事業所を希望し、実習を行なった。その中では PC を使った作業や訓練が中心であった。実習先からの評価も高く、当初予定していた作業よりも高度な作業も行うことができ、卒業後の受け入れについても前向きな高評価をいただくことができた。高等部 2 年時には PC 作業は苦手だった対象生徒が、そこまでの評価を受けたことは本人にとってもとても自信になったと感想を述べていた。これは昨年度からの名刺販売等で PC 作業に主体的に取り組んだことや県外の教員の方々とメールでやりとりをしたことが大きな要因になったと考えられる。

- ・生徒自身は中学部時代には「デザインに関する仕事がしたい」と考えていたが、様々な理由から諦めていた。昨年度の取り組みを通して「デザインの仕事」に対する気持ちが再び出てきたようであるが、本人の中では「空いた時間を楽しむ」程度で考えていたようである。しかしながら、就業体験で自信が出てきたことでデザインに関する仕事を真剣に検討しているようであった。また、デザインの仕事をするために専門学校のように専門的に学べる場所などを一人で調べて、保護者に相談したようである。

- ・生徒の気持ちの変化をまとめると以下のようになっている。

小学校・中学部時代 : イラストクリエイター (デザインに関する仕事) がしたい。

(本人曰く、「ただの夢」だった)

高等部 1 年 : 手術等もあり、進路について考えること自体がなかった。

高等部 2 年前半 : 「就職はできるならしたい」程度の進路希望

高等部 2 年後半 : 就労したい気持ちが強くなっていく。名刺販売などを趣味程度にでも継続したいと考えていた。

高等部 3 年 (4 月) : 在宅就労を希望。

高等部 3 年 (7 月) : 生徒の中で悩んでいたデザイン系の勉強ができる場所に進路への希望について保護者や担任、進路担当に伝える。(自分でいろいろと調べたりしていたようである)

高等部3年（8月）：通学や学力等の問題に直面し、トーンダウンしている。ただ、デザインの勉強は独学でも続けていくつもりではある。

現時点では卒業後に就労移行支援事業所でより経験を積み、ゲームの制作を行う就労継続支援事業所A型に進めるように目標を設定している。（通所型の事業所か在宅型の事業所を検討している）

・今後のことを生徒と話をした時に、「(実は) ネットでドリルなどを探してるんだけど、あんまりいいのがわからない」などの発言もあり、「将来に向けて」学習の積み重ね等の必要性を生徒自身が真剣に感じたようである。そこで、昨年度はあまり真剣に取り組んでいなかった palstep 等の紹介を再度行なった。そうすると「今度は真剣にやってみたい」と学習に対する意欲が上がっている。

その他のエピソード

・対象生徒は現在、電子マネーの活用についても興味を持っている。あまり外出することがないが、電子マネーを利用して買い物を行った際には新商品を試したりする様子が見られた。



図4. 電子マネー活用の様子

・現在は卒業後の進路については就労移行支援事業所に進む予定である。それと並行してデザインについても勉強したり、これまでのように名刺を制作したりすることも考えているようである。また、就業体験で制作したステッカー作りについても取り組んでみたいとの気持ちもあるようである。今後はそのような部分についても支援できるような環境を作っていくようにしていく。