

生徒にあった「学び」を目指して
—社会生活に根ざした学習で意識を変える—

魔法のmedicine

沖縄県立泡瀬特別支援学校 澤岬 圭祐

これまでの実践をふりかえって

ワンド

宿題



大学受験

- 大学進学を目指す生徒の受験に向けたテクノロジーの活用

種

言葉



手段の保障

- 書字や読字等の困りに対するテクノロジーの活用

これまでの実践をふりかえって

ダイアリー



Wallet



- 「（彼らの）ゴール＝健常者」?? **それ以外には?**
- 彼らの学びとして「何」をねらうのか? そのためにテクノロジーはどう関わるのか・・・
- **「彼らの力をどう伸ばしていくのか」**

対象生徒の実態

- **病弱**障害を有する男子生徒。（高等部 2 年～3 年生）
- 地域の小学校から**中学部から本校へ入学**。
- 高等部 1 年時は手術の影響で**欠席が多かった**。中学部時代も欠席は時折あったようである。
- **寡黙な性格**で、必要なこと以外は話さない生徒。



A君の学習意欲

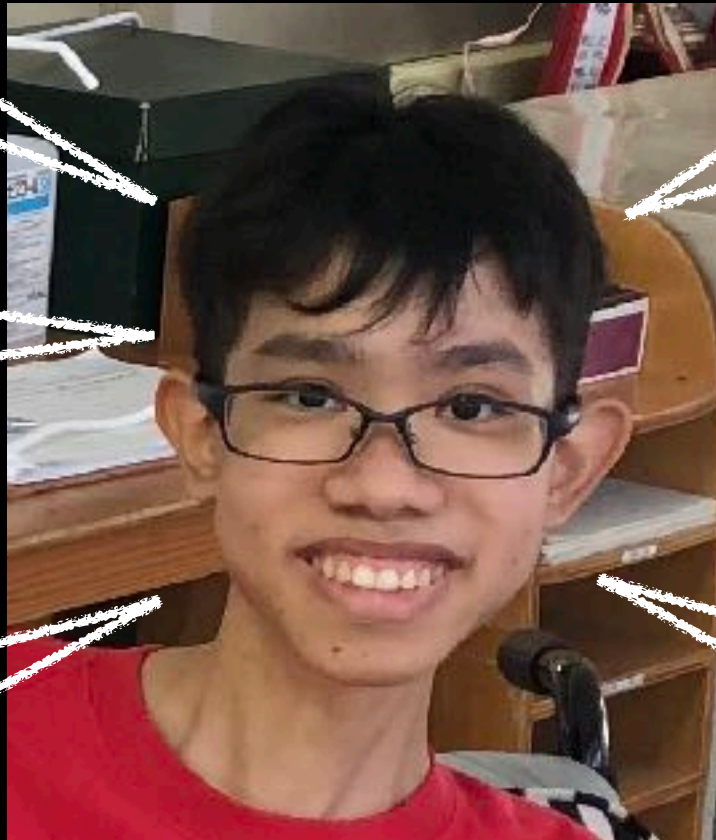
小・中でもっとしっかり勉強できたら良かった。

・ 将来にどう繋がるのかわかんない。

実生活で計算ができなかったり、以前放課後デイサービスで友人に「こんなのもできないの？」と言われたのが悔しかった。

- ・ お金の計算はできるようになりたい。
- ・ 生活の中で必要なことは

・ （自分にとっては）出来がイマイチでも褒められることもある。

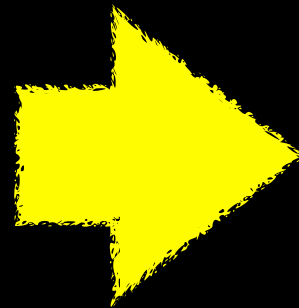


実は意欲がないわけではない。「できるようになりたい」「わかるようになりたい」という気持ちはずっと持ち続けていた。



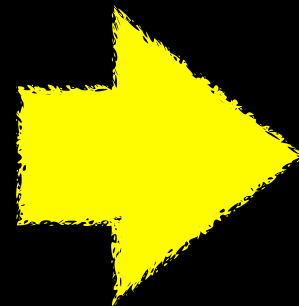
前提を見直す

学習意欲が低い。
欠席が多い



積み上がらないもどかしさ、学びたいことや学びがどう生活に活きるのかが実感しづらいことが問題なのでは？

コミュニケーションの課題



伝え方がわからないのもあるが、そもそも伝えたい「こと」がない？もしくはその必要性がないのではないか。



取り組み目標

1. 自分自身の長所や課題、困りを見つける。

→自分自身についてより詳しく知ことで、今後の生活の中で必要な自己理解を育んでいく。

2. 社会生活を送る上で必要最低限のコミュニケーション能力の育成

→「誰とでも、いつでも」ではなく、「必要な時に必要なこと」を伝えられるように

3. 自分自身に適した環境や必要な支援を知り、調整していくことができる。

→ICTなどのツールを自分自身の力として、その必要性を認識し活用できるようになる。



私たちが

これらを「社会で学ぶ」ように学ぶ

- 体験的・経験的・実践的に学ぶ
- 実生活や社会生活につながることを意識する
- 生徒の主体性を大事にする
- 失敗も含め、生徒の試行錯誤を大切にする



取り組み①社会を体験しよう

「教授」→「体験・実践」（実生活に生きるような学習）

作業学習（4月～）

- ・ 教師が作業内容等を設定
- ・ 年間を通じて実施
- ・ 「他者とのやりとり」を重視し、販売を行なっていく。

他の授業も含め、 学んだことを実践していく

総合的な学習（4月～）

- ・ テーマだけ教師が設定
- ・ 業務内容等は全て生徒個々人で考え、実施
- ・ 自分自身の課題発見やその解決方法等について学んでいく。



作業学習での名刺販売手順

①注文票の記入（受注）

名刺作り承ります

名刺は 33 枚 210 日に完了します。 (11月1日 日 月)

1	<u>氏名</u>	
2	<u>敬称</u>	
3	<u>姓</u>	
4	<u>漢字名</u>	
5	<u>ローマ字</u>	
6	<u>英語名</u>	
7	<u>社名</u>	

住所欄は〇として下さい。

法人名 ☐ 個人名 ☐ 法人名 ☐
 女性 ☐ 男性 ☐ 法人名 ☐
 敬称 ☐ 個人名 ☐ 個人名 ☐

〒

住所・通称は 任意です。 法人の場合は部門を記入して下さい。

連絡先は 必ずお知らせ下さい。 必ずお電話下さい。

デザインや記載項目の記入

②試作および確認・修正


 沖縄県立
泡瀬特別支援学校

高等部
 教諭

〒904-2173 沖縄県沖縄市比屋岐5丁目2番20号
 E-mail: XXXXXXXXXX
 TEL: 932-7584

試作・確認や修正



③完成&納品

 沖縄県立
泡瀬特別支援学校

高等部
教諭

〒904-2173 沖縄県沖縄市比屋根5丁目2番20号
E-mail :
TEL : 932-7584

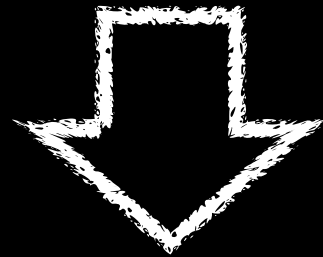
多い時には**10回近く**
の修正を行うことも



総合的な学習の時間

テーマ：「お金を稼ごう！」

目標金額	¥5000（生徒が決定）
活動内容	名刺販売（生徒が決定）
0週目	オリエンテーション & テーマ説明（教師）
1週目～6週目	活動（個人）



7週目以降に生徒各自の長所や課題を分析していく



名刺販売

4月

5月

6月

7月

作業学習

A君（総合）

B君（総合）

C君（総合）

競合相手が多数！

作業学習の方が圧倒的に優位

- ・一日の長
- ・人数や役割分担

など

・教師から、「この活動は他の生徒とカブるよ」などと言わない。

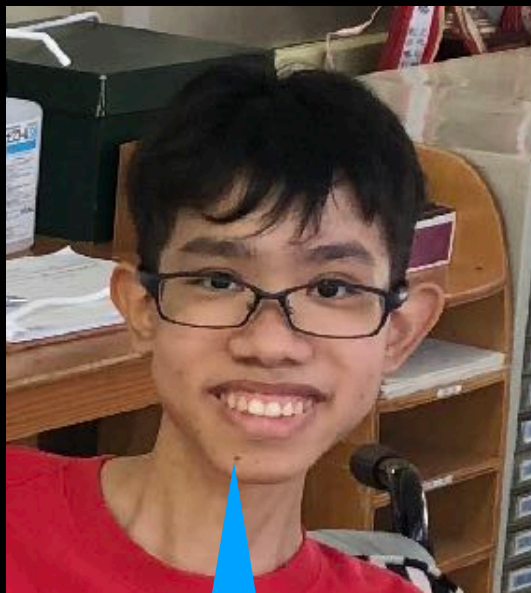
・これも経験や学習。そこから学ぶことを大事にしたい。



総合的な学習の時間

ポスター、注文票を自主的に作成。

生徒自身で考え、ポスターや注文表を家庭で作成してきた。（宿題として課していない。）



- ・ポスターを作ってきたので、エレベーターに貼ってください。
- ・他にも必要なものがあります。

名刺を作ってみませんか？

自作のポスターや注文表、お名前を
書いてみましょう！



名刺は10枚200円 20枚400円
30枚600円 40枚800円
50枚1000円になります！

作ってもらいたい方は必ず型紙の
コピーを必ずお持ちください
注文表に書いてください

名刺作り受け承ります！

注文期間5月30日までです

1	サンプル 番号		お名前をここに書いてください	
2	学校名			
3	電話番号		FAX	
4	郵便番号			
5	住所			
6	メール アドレス			
7	名前			
8	ローマ字 (姓)			
9	校章	学校の校章でも可いです		
お名前をここに書いてください		お名前をここに書いてください		

その他にも、以下の借用を事前に申請。

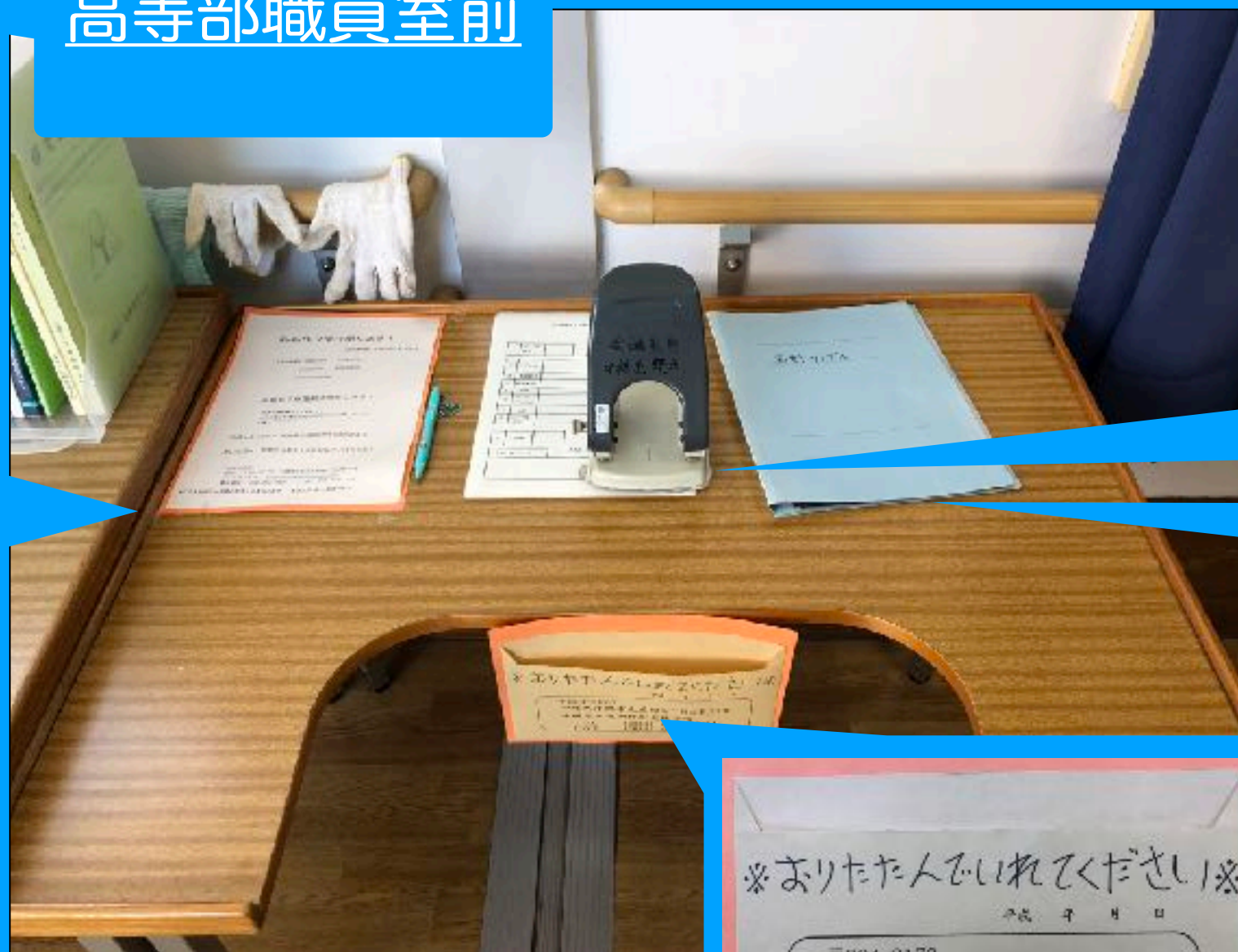
- ・名刺サンプル
- ・A4封筒
- ・机
- ・名刺作成ソフトソフト



総合的な学習の時間



高等部職員室前



名刺作り受け承ります！

注文期間は5月30日までです

1	サンプル番号	
キッて欲しい方を書いてください		
2	学校名	
3	電話番号	FAX
4	郵便番号	
5	住所	
6	メールアドレス	
7	名前	
8	ローマ字(姓)	
9	校章	
学校の住所でも書いて		
入れて欲しいところ		
入れたくないところは書かなくても良いです！		

名刺作り受け承ります！

注文期間は5月30日までです

名刺の価格は1枚200円 20枚400円
30枚600円 40枚800円
50枚1000円です

名刺作りがします！

校章や写真を入れられます！
入れて欲しい場合は注文用紙の(入れて欲しいところ)に書いてください

完成したら空いている時間に確認(取りに)行きます

書いた方は、封筒に入れてくださいに入れてください

学校の住所
住所：〒904-2173 沖縄県沖縄市比屋根5丁目2番20号
メールアドレス：school@seaschools.jp
電話番号：098-932-7584 FAX：098-933-0797

※この名刺作りは卒業の贈り物とはなりません (個人)販出です※

沖縄県立
泡瀬特別支援学校

高等部
教務

〒904-2173 沖縄県沖縄市比屋根5丁目2番20号
E-mail:
TEL: 932-7584

約60種類

※お礼状を入れてください※

〒904-2173
沖縄県沖縄市比屋根5丁目2番20号
沖縄県立泡瀬特別支援学校
TEL (098) 932-7584
FAX (098) 933-0797



総合的な学習の時間



高等部職員室前

売れたのは一件だけ・・・
目標には遠く及ばない・・・

名刺作り受け取ります！

注文期間5月30日までです

1	サンプル 番号	
キッパで貼しい方は書いてください		
2	学校名	
3	電話番号	FAX
4	郵便番号	
5	住所	
6	メール アドレス	

学校の住所でも書いて

書きかなくても良いです！

名刺作り受け取り

名刺の価格は1枚200円

30枚6000円 10枚3000円

50枚10000円です

名刺作りがします！

校章や顔写真を入れます！
ふたで貼しい場合ははたき用紙の(ふたで貼しい)に
書いてください

完成したら空いている時間に確認(売り)に行きます

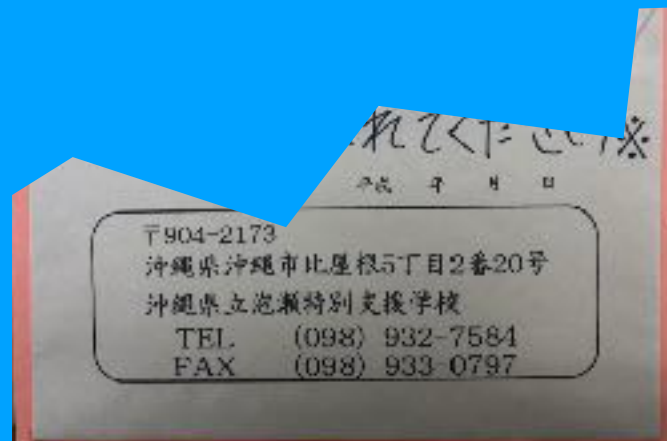
書いた方は、封筒に入れてくださいに入れてください

学校の住所

住所：〒904-2173 沖縄県沖縄市比屋根5丁目2番20号
メールアドレス：school@seasho.sh.opened.jp
電話番号：098-932-7584 FAX：098-933-0797

※この名刺作りは卒業の販促とは異なります (個人)販促です※

約60種類



総合的な学習の時間

課題を見つけるためにアンケートを職員に実施

なんで売れなかった
んだろう・・・？

「周知できていたのか」「買う意思があるのか」などを職員にアンケートを配布して調査。（内容は生徒本人が決定）

名刺販売アンケート

氏名[]

例 空間大船は総合学習で名刺を販売しました。そこで良かったところ悪かったところを知りたいのでアンケートをお願いします

1. 名刺販売があるのを知っていましたか？
(知っていた ・ 知らなかった)
 2. 買いたかったですか？
(買いたかった ・ 買いたくなかった)
 3. 名刺販売があるのを知らず欲しかったですか？
(知らせて欲しかった ・ 分からない)
 4. 職員室に何処かに来て欲しかったですか？
(来て欲しかった ・ 分からない)
- 名刺販売があるのを知らなかった人はここで書き添えてください
ここからは買った方が書いてください
- 名刺をの完成させるのがおもしろかったですか？
(よかった ・ そつでもない)
- 名刺は満足できましたか？
(満足した ・ 満足しなかった)

名刺の原稿を本冊で書いてください

書いた方は高等部 対候舎二階の二年五組の係室の机に置いてください

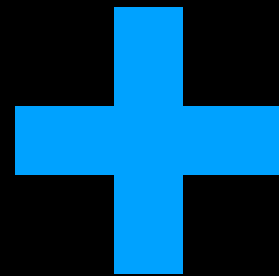
※このアンケートは作業のアンケートではありません



課題の変化

アンケート前

- ・ 作業のスピードが遅いので、作業スピードを早くします。
- ・ 注文から納品までの時間が長いのでそこを気をつけたい。



アンケート後

- ・ 宣伝が足りなかったなので、今後は校内放送や営業を頑張りたい。
- ・ 作業学習と内容が重なっているので、その違いについてももっとアピールしていきたいと思います。



取り組み②ICTをATへ

ICTに
対する生徒の意識

- ・ 楽しいもの（ゲーム）
- ・ （なんとなく）便利。
- ・ iPadは活用しやすいけれど、PCは苦手（起動が遅い&ローマ字）



そのイメージに自分を助けるAT（支援技術）を加えたい！

卒業後の生活を考えた時に、テクノロジーを活用していく力を育成するために意識改革は必要不可欠！



Pepperに「苦手」を

就業体験での販売実習で

- ・ 人前で話すのが好きじゃない
- ・ 販売をするためには呼び込みをしないといけない・・・



女子生徒から 「Pepperにやってもらったらいんじゃない？」

すぐにプログラミング！



総合的な学習の時間

テーマ：「お金を稼ごう！」Part 2（リベンジ）

目標金額	¥5000（生徒が決定）
活動内容	名刺販売（生徒が決定）
1週目 ～ 6週目	活動（個人・グループ）

前回の経験や反省をもとに各自が工夫しながら取り組んでいく
特に自分自身の良さを活かしてほしい！



名刺販売

4月

5月

6月

7月

作業学習

A君 (総合)

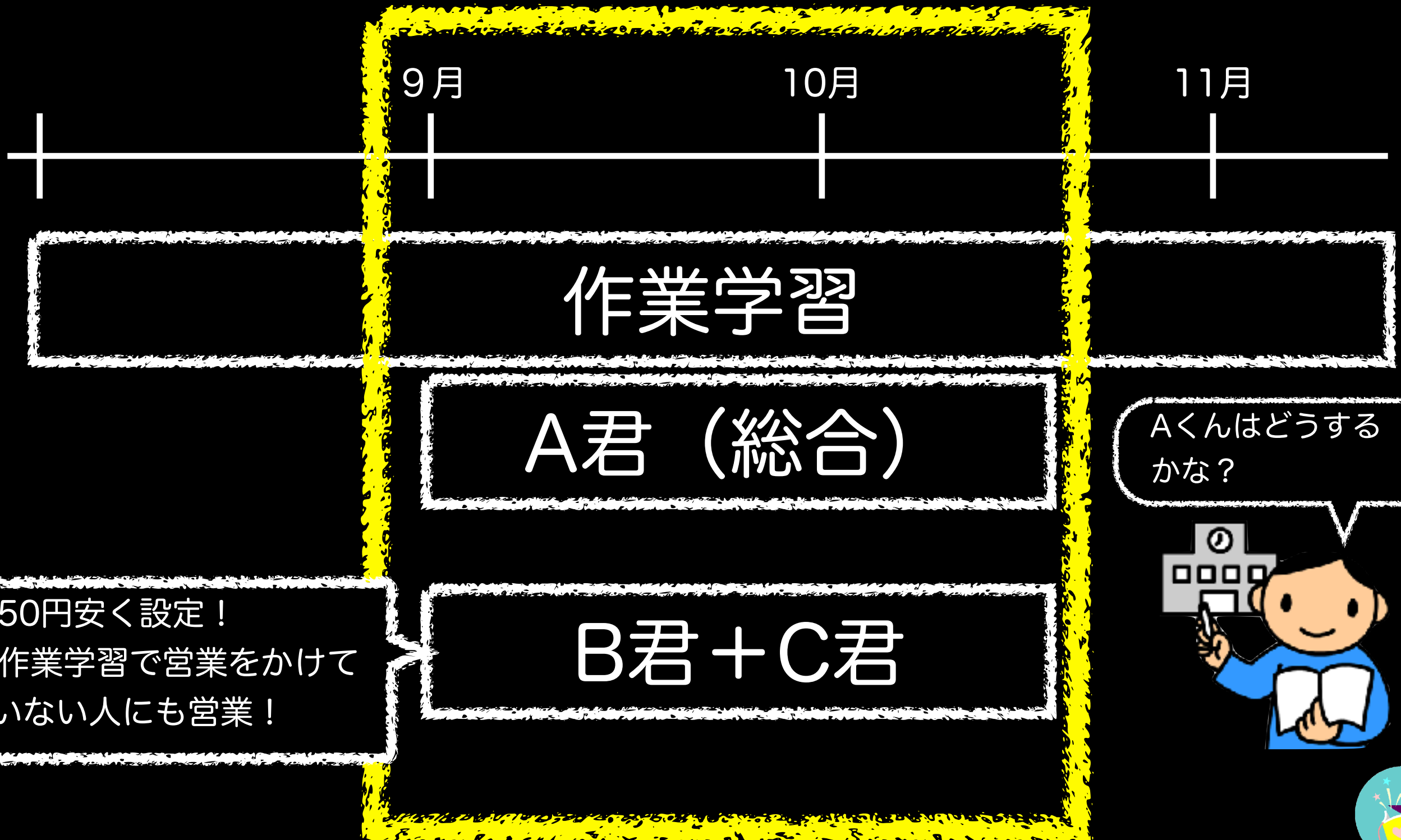
B君 (総合)

C君 (総合)

競合相手が多数！
作業学習の方が圧倒的に優位



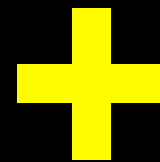
名刺販売



変化①「営業」



- ・ポスターや注文用紙を設置しての営業



名刺作り受け承ります！

1	学校名	
2	学年	
3	氏名	沖縄県立特別支援学校
4	電話番号	098-931-0711
5	住所	沖縄県沖縄市松原2-1-1
6	メールアドレス	
7	性別	
8	学年	

※ 学年は選択してください

入会料 4000円

入会料 4000円

入会料 4000円

- ・場所の変更（高等部学部室→事務室前）
- ・営業を実施。
（他学部、事務、管理者や保護者にも）
- ・直接依頼を受ける時にはiPadを活用し、
記入できるようにしている。
（A君が紙より管理しやすい）



変化①「営業」



名刺の注文を受け付けています！
後ろの用紙に記入してください♪

- ・事務室前（一番職員や保護者が通る場所）にPepperを設置。ポスターや注文用紙も置くことで宣伝効果を狙う。



集客効果絶大！



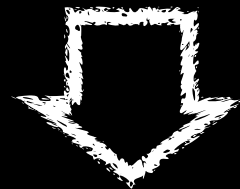
名刺作りたい！
（保護者や他学部職員）

（想像以上の注文量なので）
もうPepper片付けようかな…



変化② 「デザイン」

住所、電話番号、メールアドレス等を依頼主が選んだテンプレートに入力する形（入力が中心）。



いろんな名刺を見て、デザインを勉強！



依頼者の要望に合わせてデザインを考え、オーダーメイド！



「印刷ミスはないか」「端は切れていないか」など仕上がりにもこだわる



変化②「デザイン」



女性職員A

「ひまわり」の絵を入れて！

著作権が…

じゃあ、手書きで！



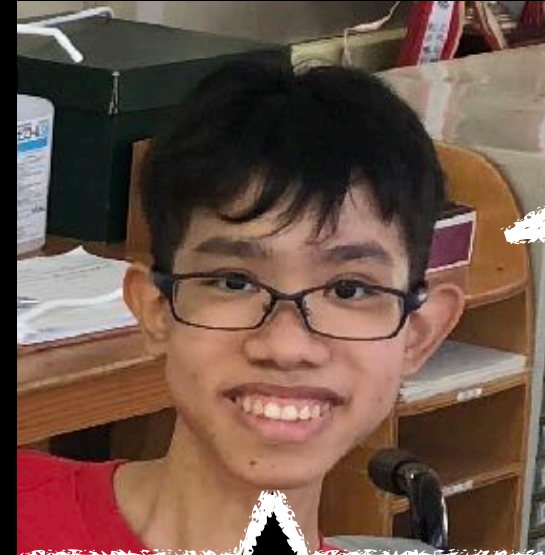
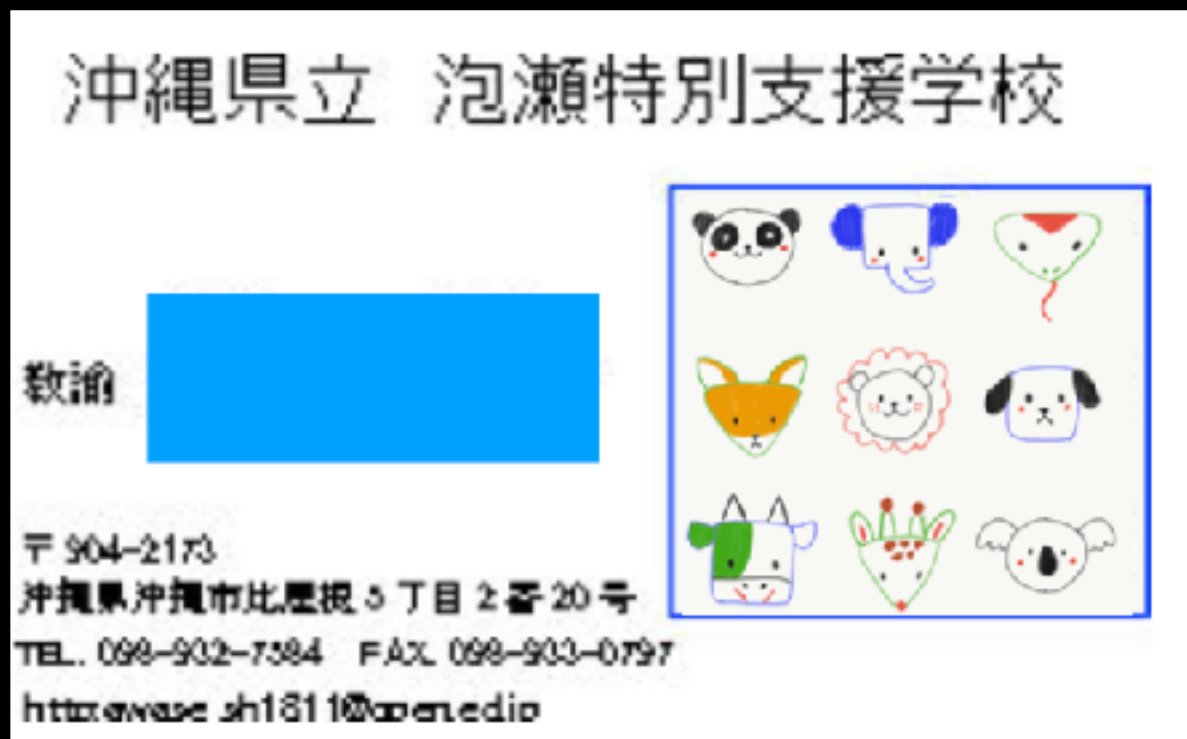
女性職員B

私っぽいデザインにして！

えっ、あんまり会話したことない…

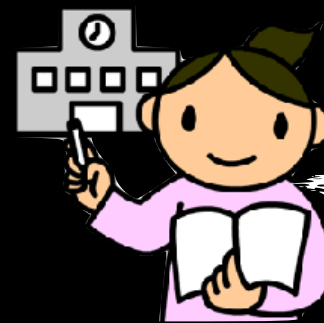


変化②「デザイン」



大変だった…

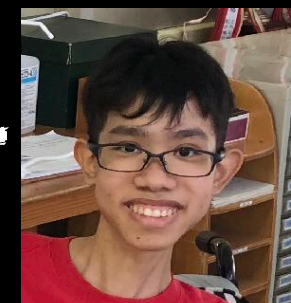
B先生はこのデザインをととても気に入ってくれて、スマホの待ち受けにまでしてくれて嬉しかった！



女性職員B

また、いいデザインがあれば買います！

はい！



変化③「メール」



時間が取れずに、確認や納品できない依頼者がいた

確認がしたいけど、授業中だったりするので確認ができない。
作業が止まってしまう。



メールを活用し、確認などを行い、依頼に対応



以下のことはしっかり記載してメールを送る。

- ①相手のお名前（所属）
- ②自分の名前（所属）を本文の最初に入れる
- ③伝えたい要件

最後に署名

沖縄県立泡瀬特別支援学校
小学部 [redacted] 様
おはようございます。泡瀬特別支援学校 高等部
（生徒）の [redacted] です。
ご注文いただいた名刺の件について、仮に完成
した名刺の確認をしていただきます。
ご確認下さい。

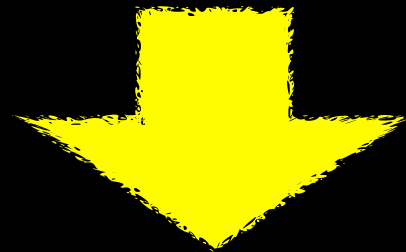
沖縄県立泡瀬特別支援学校
高等部 [redacted]

沖縄県立
泡瀬特別支援学校
小学部
[redacted]
〒904-2171 沖縄県沖縄市比嘉5-3-20
TEL 098-922-8506 FAX 098-922-8102



結果・・・

目標金額（5000円）を大きく超える11,100円を売り上げ！



生徒自身は大満足！

保護者から「こんなに稼げるなら、ゲームの修理代も出して」と言われるほど。（新しい「困り」）生徒はその後バイトとして自主的に名刺販売を行なっている。



遠隔の依頼に対応

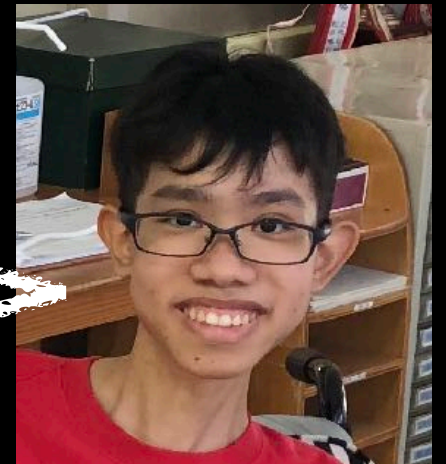
名刺販売の噂を聞きつけた青森の阿保先生から依頼を受け、名刺を作成！



青森の先生が名刺注文したいって言ってるけど、どうする？
(たぶん、断るだろうな・・・)

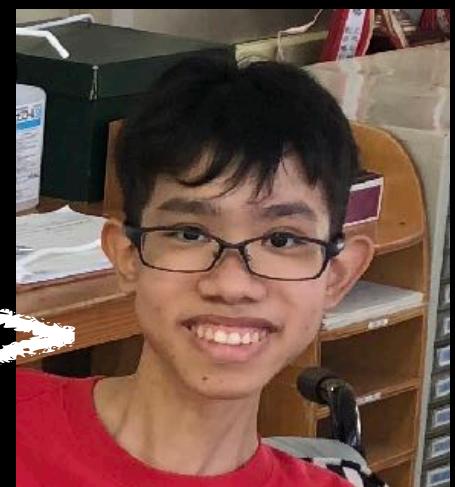
やります！(即答)

(意外！) じゃあ、青森の先生にメールアドレス教えるね。



シリコンバレーで働いている人が持ってるような名刺をデザイン
してほしいです。

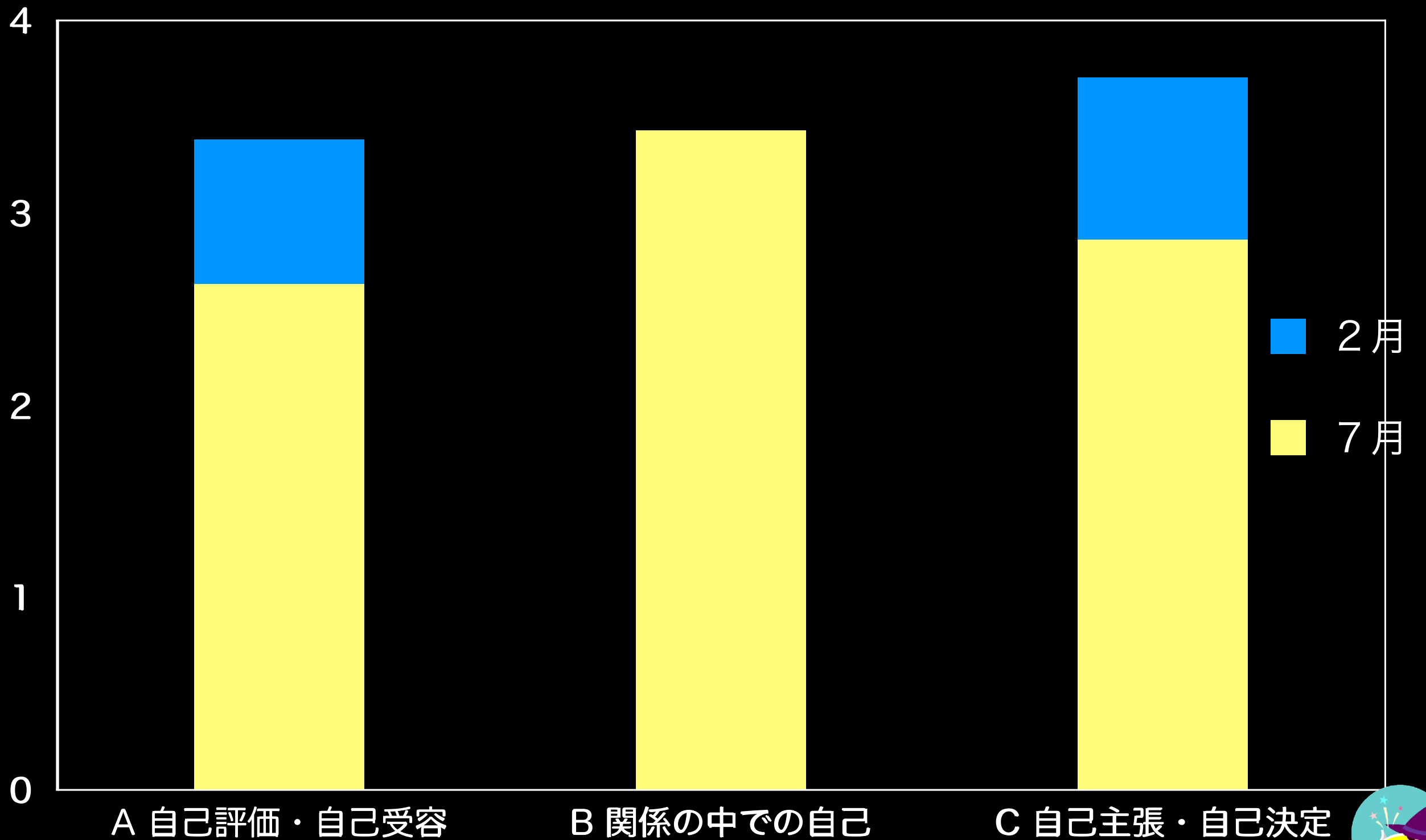
わかりました！
(シリコンバレーって何？)



シリコンバレーについてネットで検索したり、テレビ番組を見たりして情
報を収集してなんとか完成。



自尊心感情の変化



新年度へ！

- ①担任が変わる！
- ②進路決定に向けて取り組む



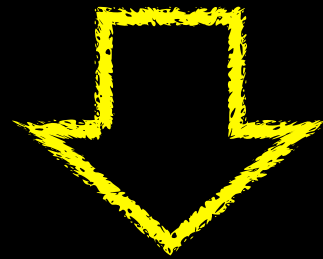
- ①特定の他者への依存度を減らしていく。
- ②彼の長所を伸ばせるように取り組みを広げていく。



名刺販売

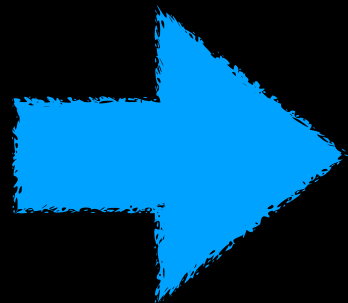
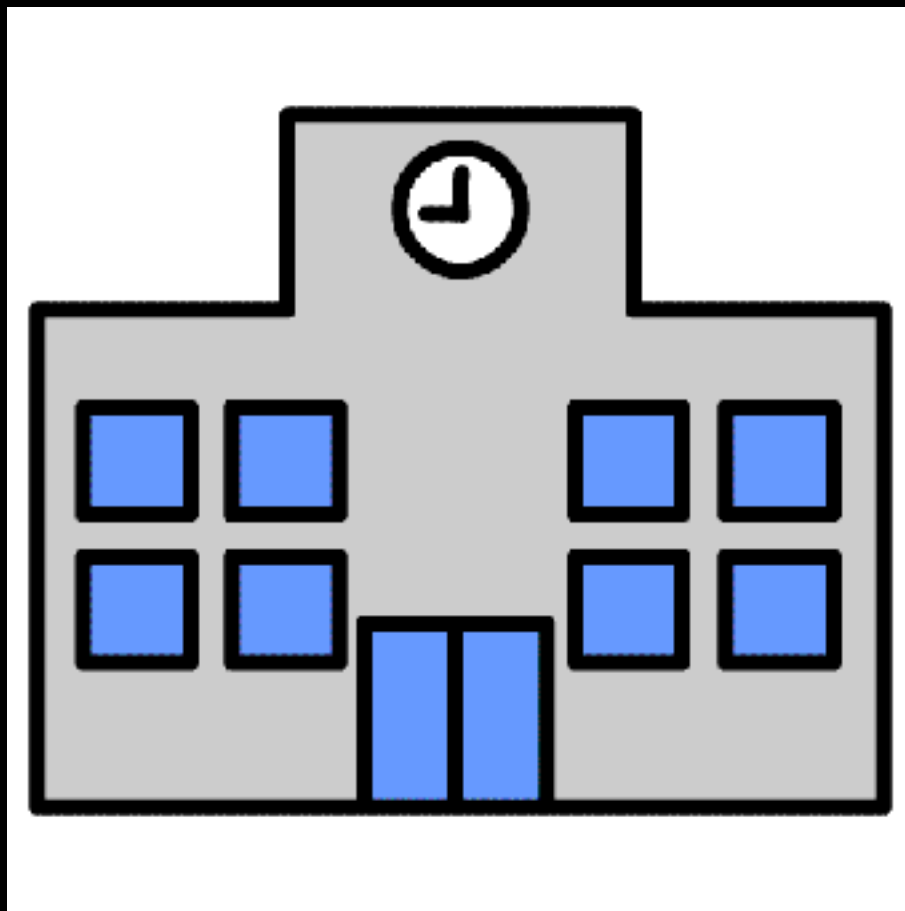
前年度の継続

- ・ 県外からの名刺注文が中心に。
- ・ 全く知らない方からも注文が。
- ・ 担任も代わり、自分自身でやることが増加



いろんな**課題**や**困り**が増加





学校から少し飛び出してみよう！

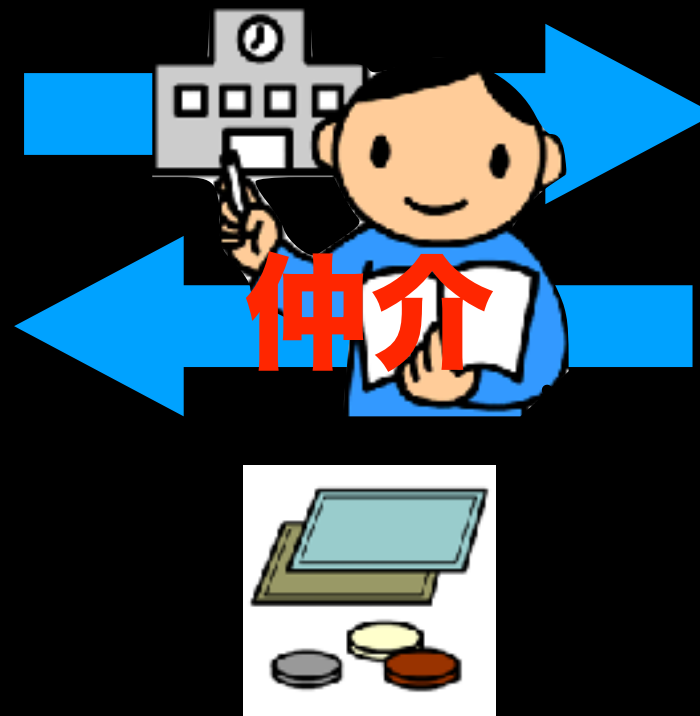
朝日新聞に掲載！

全く知らない方

新聞を見た人から注文が！



これまでは



メールでデザインのやりとり等は生徒本人が行なっていたが、
梱包や発送等は教師が行っていた。



それを . . .



梱包に必要な物を探し、



ポストに投函

県外からの依頼は10件以上に



それを . . .

全然儲からない!!
どうしよう . . .

県外



料金変更

- 梱包にかかる費用、郵送料、振込手数料 . . .
- ほとんど利益がない . . .
- コストパフォーマンスが悪い . . .

etc



料金変更

• 梱包にかかる費用 1 . . .

• ほとんど

• コス

値上げを実施！
+

送料を追加！

etc



就業体験

高等部2年時には「特にないです」



「在宅就労」「就労継続A型」に行ってみたい！

「在宅就労」の実習では採点業務などPCを使った作業を体験。実習先からもすごく高評価を受け、課題も当初の予定より進んだものを課される。



対象生徒の変化

- 自分から興味を持って学んだことを上手に活用している。
- 学習を関連させながら主体的に取り組んでいる。
- 他者とのコミュニケーションが増え、少しずつ抵抗がなくなってきたのではないか。
- 自分自身の「困り」に向き合い始め、テクノロジーの活用が広がっている。
- 責任感の高まりや意欲的な発言が増えた。



これらの取り組みから

成果

- ・ 体験や経験、試行錯誤をしながら自分の課題や長所について考え、良さを発揮するようになっていく。
- ・ ICTに対する「ゲーム」や「楽しい物」として認識に少しずつ「自分の困りを補う物」という認識が加わってきた。自分の「困り」に対してどのように解消するのか考え、意見を求めるようになっていく。
- ・ 「もっと生活に生きる勉強をできるようになりたい。」という発言も出ていく（意欲の高まり）
- ・ 自分から他者と関わる機会が増えて、話をするのにも慣れてきたと感じるようになっていく（生徒の感想より）。その中で生徒自身の良さが周囲に知られるようになっていく。



課題と今後の取り組み

今後の
課題

- ・ 卒業後の進路をどのように考えていくのか。
- ・ 「生活の中で学ぶ」ことで伸ばしていく



今後の
取り組み

- ・ 障害理解と支援体制の構築
- ・ 環境調整等も含め、今後も継続して支援していく。
- ・ 学習支援等も含めた支援の継続



medicine



これまでの実践研究に加え、テーマ研究も！



時折相談が・・・

実は相談が・・・

Macを
いんです

〇〇先生の方が詳しいよ！

容量
アプリを？

ウイルスソフトは？





時折相談が・・・

マウスを購入したいんですけど・・・

先生が使っていたマウスって？

今度買いに行こうか？

お願いします！

イオンモールに売ってるかわからないんですけど・・・





マウスを購入して・・・

彼は、これまでに**通販を利用した経験**もある！



なんで通販で買わなかったの？

写真で見るより実物を見た方が安心です。



これまでを振り返って・・・

- 買い物学習は毎年のように行なっている。しかしながら、
「欲しいマウスが売っているかわからない」
- 買い物学習は生きた学習ではないのでは？
- 決められた前提
「行く場所が決まっている」「金額が決められている」
「なにかを買う前提」・・・etc
- 少なくとも、彼にとっては不十分だったのでは？

これまでを振り返って・・・

- 彼には、**実店舗**の買い物と**ネット**での**買い物の基準**が存在している。
- 彼の中に**価値の基準**も存在している。
- 少し値段が高くても自分にあった使いやすいものを！
- **生活の中で生きる学習を**



ちなみに・・・

名刺をまたやりたい
です。



学校で売るなら、校長
先生に話したら？

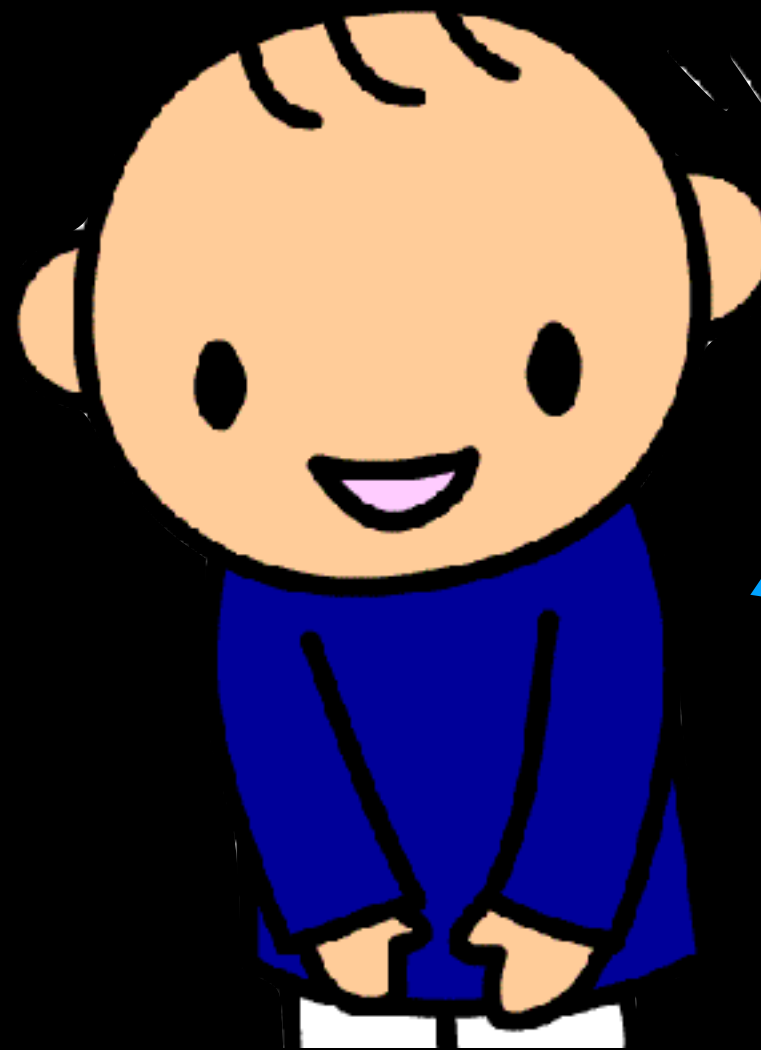
いつがいいか決まったら
また連絡してね。

了解です！





校長に電話でアポをとり、zoomで直接依頼を行う。



先生方に名刺販売をしたいのですが、よろしくお願いします。

快諾をいただき、**現在名刺を販売中！**

ご清聴ありがとうございました

