

知的障害特別支援学校における農耕作業学習に関する考察

－ II 電子黒板教材を用いた販売会での販売指導を中心として－

畠山富士雄¹, 日吉 照彦¹, 中野由加里¹,
寶藏寺健斗¹, 永原 直¹, 中村 郁恵¹,
西川 定¹, 水落 剛宏², 久野 建夫³

A Study of Learning Work on Farm in Work-Activities for a Special Support School for Children with Intellectual Disabilities

－ II A Point of View from Electronic whiteboards Presentation to Train as Employees of Sale－

Fujio HATAKEYAMA¹, Teruhiko HIYOSHI¹, Yukari NAKANO¹,
Kento HOUZOUJI¹, Sunao NAGAHARA¹, Ikue NAKAMURA¹,
Sadamu NISHIKAWA¹, Takahiro MIZUOTO², and Tateo KUNO³

要 旨

特別支援学校中学部や高等部では、将来の職業自立と社会生活に向け、教育課程の中心として作業学習が実施されている。著者らの農耕作業学習は、学校間や学部間で連携や情報交換を図り一定の成果をあげている。一方、キャリア教育の4領域の中で企業就労の決め手となり社会生活全般で求められる能力は、人間関係形成能力と言われている。

そこで、本研究では、将来の働く生活により必要とされるキャリア教育4領域の中の特に人間関係形成能力に焦点を当て、販売やコミュニケーション能力向上を図ることのできる販売会を単元化して、販売会の電子黒板教材を作成した。その指導経過と効果について、キャリア教育の4領域の観点から結果を検討する。

キーワード： 知的障害児、キャリア教育、農耕作業学習

I はじめに

知的障害の特別支援教育における農耕作業学習

について、著者は一つの工夫として作業の意欲を高めるための手順書、報酬等の活用について報告した(畠山, 2009)。また、近年キーワードになっ

¹ 佐賀県立大和特別支援学校

² 佐賀大学文化教育学部附属特別支援学校

³ 佐賀大学文化教育学部教育学・教育心理学講座

Table. 1 本単元の指導案

| 1 単元名 | 後期校内実習「がんばって商品を作りどろんこ祭で販売しよう」 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------------------------------|---|---------|------|---------------------|----------------------|------------------------------|------------|--|------------|-----------------------|----------------------|----------------------|-------------------|--|-------------|--|---------------------|--|--------------------|--|---------------|--|--------------------|------------------|-----------------|--|---------|----------------|-----------------------|
| 2 単元設定の理由 | <p>【生徒観】</p> <p>販売学習に関しては、校内販売で簡単な呼び込みや売り込みを経験してきた。また、10月の学習発表会の販売会では、初めて13名全員が販売会に参加し、農作物がお金に代わることを身をもって体験した。自分たちが育てた農作物が売れる喜びを感じ、後期校内実習最終日のどろんこ祭での販売会を楽しみにしている生徒も多い。しかし、お客を相手にする販売に慣れずに上手くコミュニケーションをとることができない生徒や接客の流れを理解していない生徒もいた。</p> <p>【単元観】</p> <p>本単元は、後期校内実習（11月4日～11月9日）の最終日に行われる校内販売会「どろんこ祭」に向けて展開する。本単元では「販売の知識・対応を身に付けること」を意識するよう設定する。</p> <p>販売会に向けたことばの練習や模擬販売会の活動を設定することで、販売の流れや態度を知り、お客を相手にしたコミュニケーション能力を養ったり、働く喜びや達成感を味わうことができる。</p> <p>【指導観】</p> <p>見通しをもって販売会に取り組むことができるように、毎日午後の作業学習開始時に販売会の対応の練習や模擬販売会を設定し、繰り返し練習を行う。どろんこ祭当日に落ち着いて接客ができるように、事前に販売会での役割を伝え、当日再度確認する。販売会を円滑に行い、コミュニケーションをとる場面で多くの生徒が成功体験を積むことができるように、お客への言葉遣いや応対に戸惑っている場合には、言葉によるプロンプトしたり、活動見本の呈示をしたりする。</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 単元の目標 | <p>(1) どろんこ祭までの日程や自分の役割を知り、販売会の見通しをもつ。</p> <p>(2) 販売のやり方や約束事などを守って、販売する。</p> <p>(3) 自分の役割を理解し、手順に沿って最後まで作業に取り組む。</p> <p>(4) 分からない時や困った時には、教師に報告したり、依頼したりする。</p> <p>(5) 販売会で適切な言葉遣いで、接客を行う。</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 単元の展開と学習内容（全32時間） | <table border="1"> <thead> <tr> <th>単元の指導計画</th><th>学習内容</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>○後期校内実習について知ろう（1時間）</td><td>・後期校内実習やどろんこ祭の日程を知る。</td></tr> <tr> <td>○ 農作物の世話、収穫、商品作りに取り組もう（25時間）</td><td>・道具の運搬をする。</td></tr> <tr> <td></td><td>・培養土作りをする。</td></tr> <tr> <td>○ 販売会学習をしよう（本時25分×7回）</td><td>・販売会に向けたことばの練習に取り組む。</td></tr> <tr> <td>・1～2名の生徒が、毎回、接客練習する。</td><td>・チューリップセットの準備をする。</td></tr> <tr> <td></td><td>・販売会の練習をする。</td></tr> <tr> <td></td><td>・野菜類（里芋、安納芋等）を収穫する。</td></tr> <tr> <td></td><td>・里芋の商品作り（袋詰め等）を行う。</td></tr> <tr> <td></td><td>・にんにくの種植えをする。</td></tr> <tr> <td></td><td>・どろんこ祭の役割決め、準備をする。</td></tr> <tr> <td>どろんこ祭で販売しよう（2時間）</td><td>・野菜や培養土などを販売する。</td></tr> <tr> <td></td><td>・接客をする。</td></tr> <tr> <td>実習報告会をしよう（1時間）</td><td>・後期校内実習で取り組んだことを発表する。</td></tr> </tbody> </table> | 単元の指導計画 | 学習内容 | ○後期校内実習について知ろう（1時間） | ・後期校内実習やどろんこ祭の日程を知る。 | ○ 農作物の世話、収穫、商品作りに取り組もう（25時間） | ・道具の運搬をする。 | | ・培養土作りをする。 | ○ 販売会学習をしよう（本時25分×7回） | ・販売会に向けたことばの練習に取り組む。 | ・1～2名の生徒が、毎回、接客練習する。 | ・チューリップセットの準備をする。 | | ・販売会の練習をする。 | | ・野菜類（里芋、安納芋等）を収穫する。 | | ・里芋の商品作り（袋詰め等）を行う。 | | ・にんにくの種植えをする。 | | ・どろんこ祭の役割決め、準備をする。 | どろんこ祭で販売しよう（2時間） | ・野菜や培養土などを販売する。 | | ・接客をする。 | 実習報告会をしよう（1時間） | ・後期校内実習で取り組んだことを発表する。 |
| 単元の指導計画 | 学習内容 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ○後期校内実習について知ろう（1時間） | ・後期校内実習やどろんこ祭の日程を知る。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ○ 農作物の世話、収穫、商品作りに取り組もう（25時間） | ・道具の運搬をする。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ・培養土作りをする。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ○ 販売会学習をしよう（本時25分×7回） | ・販売会に向けたことばの練習に取り組む。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| ・1～2名の生徒が、毎回、接客練習する。 | ・チューリップセットの準備をする。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ・販売会の練習をする。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ・野菜類（里芋、安納芋等）を収穫する。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ・里芋の商品作り（袋詰め等）を行う。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ・にんにくの種植えをする。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ・どろんこ祭の役割決め、準備をする。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| どろんこ祭で販売しよう（2時間） | ・野菜や培養土などを販売する。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | ・接客をする。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 実習報告会をしよう（1時間） | ・後期校内実習で取り組んだことを発表する。 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

5 販売会練習および当日の目標

- | | |
|------------------------------|-------------|
| (1) 作業内容を知り、見通しをもつ。 | 【知識】 |
| (2) 販売の台詞を覚え、模擬販売会で実践する。 | 【技能】 |
| (3) 自分の役割に責任をもち、最後まで作業に取り組む。 | 【態度】 |
| (4) 適切な言葉遣いで、教師に報告や質問をする。 | 【コミュニケーション】 |

6 「販売会をしよう（本時25分×7回）」について

- (1) 7回とも□年△組の教室で、午後の授業開始時から25分間、電子黒板教材を使用して接客指導を行う。本物のお金と、模擬野菜も使用する。
- (2) 1回目：電子黒板教材を使用し、生徒への一斉指導と学年別指導。生徒は2名の教師の模擬接客を視聴。その後、生徒Mが売り手、T1が買い手で模擬接客。
- 2回目：生徒のK、Lが売り手で模擬接客。
- 3回目：生徒のI、Jが売り手で模擬接客。
- 4回目：お辞儀の練習を電子黒板教材に追加とその後継続。生徒のG、Hが売り手で模擬接客。
- 5回目：生徒のE、Fが売り手で模擬接客。
- 6回目：生徒のC、Dが売り手で模擬接客。
- 7回目：生徒のA、Bが売り手で模擬接客。
- (3) 7回とも、教師の視点からPDCAサイクルで授業の改善を図る。Check段階は、教師が生徒の接客を見ながら把握する。

ているキャリア教育やICF活用、さらに自閉症児童生徒に活用されるTEACCHプログラムや最近注目されているSCERTSモデルの4つの観点から、農耕作業学習を検討した。そして、それらは農耕作業学習においてどれも不可欠であり有効であることを確認した(畠山, 日吉, 水落, 久野, 2014)。これらのアプローチにより、生徒の変容が見られ、その結果野菜の収穫量も増加した。

一方、東京都教育委員会の報告(2009)では、高等部進路指導担当者に就職の決め手となったキャリア教育の4領域について、上位3つを尋ねるアンケートを実施した。その結果、人間関係形成能力は60%と群を抜いていた。そこで、本研究では、農耕作業学習の年間計画を見直し、人間関係形成能力の育成を図ることのできる単位として、年数回実施する販売会に着目した。

本研究では、人間関係形成能力の向上を図るため、販売指導の先行研究を基に販売会を単元化し、生徒が興味関心をもち行動変容を図ることのできる電子黒板教材を作成し、その有効性を明らかにすることとした。

II 目 的

1 単元化したどろんこ祭販売会において、販売指導の電子黒板教材を作成する。







先行研究では、紙媒体の販売指導が多く、電子黒板を用いた販売指導はほとんど見当たらなかった。その理由として、電子黒板が普及してからあまり年数がたっていないことが挙げられる。幸い、A特別支援学校では2～3教室に1台電子黒板が設置され生徒の興味・関心は高く学習内容の理解の一助になっている。






多くの特別支援学校で販売会自体は校内外で様々な形態で実施されている。しかし、年間を通して授業時間数が多い作業学習自体に焦点が当てられやすく、販売会への注目が少なく、特に販売会の事前学習はあまり重要視されず授業時間数が少ない傾向にあった。そのため、今回のような人間関係形成能力向上のための、接客に注目しての系統的な販売指導は、あまり実施されてこなかったのではないかと考えられる。




これまでの著者らのA, B特別支援学校でも、販売会の事前指導は短時間、数回程度だった。今

Fig. 1 電子黒板教材の構成

(※ 11月13日(木)の電子黒板教材を記載している。生徒名は日々変更し挿入しているが、個々の生徒名は、今回の電子黒板教材では省略している。)

| 1 | 2 | 3 |
|---|---|--|
| <p>まつり どろんこ祭の れんしゅう はんぱいの練習！</p>  | <p>れんしゅう ① おじぎの練習</p>  | <p>おじぎ れんしゅう おじぎの練習</p>  |
| <p>○導入場面。 ○販売会の意義を説明。</p> | <p>○お辞儀をしてからことばを言うことを説明後、お辞儀の動作への注意喚起。</p> | <p>○お辞儀の3つの動作と身体の角度15～30度を説明。</p> |
| 4 | 5 | 6 |
| <p>れんしゅう ② ことばの練習</p>  | <p>れんしゅう セリフの練習</p> <p>やくそく！！</p> <p>おお こえ い ・大きな声で言います。</p> <p>せんせい い く かえ い ・先生が言ったあとに、繰り返しことばを言います。</p> | <p>ひつよう れんしゅう ★はんぱいで 必要な ことばの練習</p> <p>① いらっしやいませ </p> <p>② これは、()です。 </p> |
| <p>○ことばへの注意喚起。</p> | <p>○大きい声と、教師の後に繰り返し復唱することを確認。</p> | <p>○販売時の2つのことばを確認。</p> |
| 7 | 8 | 9 |
| <p>ひつよう れんしゅう ★はんぱいで 必要な ことばの練習</p> <p>ちゅうもん ③ ご注文は、 きまりましたか。 </p> | <p>ひつよう れんしゅう ★はんぱいで 必要な ことばの練習</p> <p>いじょう ④ 以上でよろしいですか。 </p> | <p>ひつよう れんしゅう ★はんぱいで 必要な ことばの練習</p> <p>ぜんぶ えん ⑤ 全部で()円になります ()円、いただきました。 おつりは、()円です。</p> |
| <p>○お客が注文を売り手に告げるよう促すことばを確認。</p> | <p>○注文の品を最終確認。</p> | <p>○受け取った合計金額とおつりの確認。</p> |

| 10 | 11 | 12 |
|---|---|--|
| <p>★はんばいで 必要な ことばの練習</p> <p>⑥ ありがとうございます！</p>  | <p>はんばいかい れんしゅう</p> <p>③ 販売会の練習</p>  | <p>れんしゅうよてい</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 11月 4日(火) ふたりの先生、Mさん ・ 11月 5日(水) Kさん、Lさん ・ 11月 7日(金) Iさん、Jさん ・ 11月10日(月) Gさん、Hさん ・ 11月11日(火) Eさん、Fさん ・ 11月12日(水) Cさん、Dさん ・ 11月13日(木) Aさん、Bさん |
| ○お買い上げに対する感謝の心と、ことばを説明。 | ○販売会の留意点を説明して反復練習。 | ○生徒の全体練習予定と当日の生徒の確認。 |
| 13 | 14 | 15 |
| <p>今日が さいしゅうかい！</p> <p>いよいよ 明日が どろんこ祭！！</p> | <p>はんばいかい れんしゅう</p> <p>販売会の練習をしよう</p> <p>やくそく！！</p> <p>まいにち ふたり れんしゅう</p> <p>① 毎日 二人ずつ練習をします。</p> <p>きょう</p> <p>◎今日は……</p> | <p>はんばいかい れんしゅう</p> <p>販売会の練習をしよう</p> <p>やくそく！！</p> <p>れんしゅう ひと しず</p> <p>② 練習をしない人は、静かにします。</p>  |
| ○販売会前日、最後の販売会練習のため、生徒の頑張りを喚起。 | ○販売会練習での売り手の生徒の確認。 | ○他の生徒も売り手の生徒と気持ちを一つにする。 |
| 16 | 17 | 18 |
| <p>はんばいかい れんしゅう</p> <p>販売会の練習をしよう</p> <p>やくそく！！</p> <p>きやく やく せんせい</p> <p>③ お客さん役は、先生がします。 (なれてきたら、みなさんをお願いするかもしれません！)</p> <p>かね とき さら</p> <p>④ お金をもらう時は、お皿にいれてもらいます。</p>  | <p>はんばいかい れんしゅう</p> <p>販売会の練習をしよう</p> <p>やくそく！！</p> <p>い</p> <p>⑤ かならず3つのことばは、言います。</p> <p>○ いらっしゃいませ！</p> <p>○ ぜんぶで、()えんになります。</p> <p>○ ありがとうございます。</p> | <p>きやく</p> <p>お客さんがきたら……</p> <p>おお こえ 大きな声で</p> <p>「いらっしゃいませ！！」</p>  |
| ○お金をいただくときの決まりを確認。 | ○販売時の3つのことばの確認。 | ○お客への最初のことばの確認。 |

| 19 | 20 | 21 |
|---|---|--|
| <p>かね けいさん お金の計算がおわったら……</p> <p>おお こえ 大きな声で</p> <p>えん ぜんぶで、()円になります。</p>  | <p>きやく かえ お客さんが帰るとき……</p> <p>おお こえ 大きな声で</p> <p>ありがとうございます！</p>  | <p>たいへん よくがんばり ました！！</p> <p>(^o^)</p>  |
| ○合計金額を確認。 | ○お客さんへの感謝の「ありがとうございます」は礼をした後のタイミングで言うことを確認。 | ○生徒の頑張りに対する賞賛。 |

【電子黒板教材による指導の主な流れ】

- ① (一斉) お客へお辞儀後に「いらしゃいませ」の練習。
- ② (一斉) ことばの指導で、生徒は大きな声で教師の後に復唱。
- ③ (各学年) 販売時の2つのことばを確認する。そして、「これは〇〇〇です」には、大根、青梗菜、里芋、安納芋、チューリップセット等が入る。農作物の具体名を教師が入れ、各学年毎に復唱させる。
- ④ (一斉) 販売時の3つめのことば「ありがとうございます」を確認する。
- ⑤ 毎回2名ずつ、7回で13名が交代で売り手を経験) 売り手以外の生徒は、売り手と買い手の接客を目の前で視る。
- ⑥ (個別と一斉) 売り手の生徒はT1、T2の支援を受けながら売り手を行う。他の生徒は、電子黒板教材の場面でことばの確認をしつつ、売り手と買い手の様子を視ながら接客の仕方を学び確認する。
- ⑦ イラストは、「YAHOO! JAPAN」、「イラスト、お辞儀」「画像」で検索した。例えば3の「おじぎの練習」は、「<http://soutayouchien.blog32.fc2.com/blog-entry-48.html>」のデータを利用した。

Fig. 2 電子黒板教材による接客指導と PDCA サイクルによる改善結果

(11月〇〇日～11月〇〇日間に7回実施)

| | PLAN (11月〇〇日火曜) | DO (T1の指導時のことば、販売学習の概要、主な生徒の変容等) | CHECK (教師が生徒を) | ACTION |
|-----|---|---|---|---|
| 1回目 | <p>○事前に電子黒板教材の内容確認。 (10月〇日(金)に打ち合わせ)。 【以下の内容はほぼ定型】</p> <p>①各生徒が販売学習について自己目標設定を支援(授業導入時)。</p> <p>②場の設定 ・〇〇年△組で実施 ・電子黒板 ・電子黒板教材入力済 ・作成した模擬野菜 ・本物のお金</p> <p>③授業の展開 ・最初、教師二人のやり取りで販売方法を理解。</p> <p>④生徒が模擬接客。</p> | <p>①はじめのあいさつ(全員定刻までに集合)</p> <p>②電子黒板教材での販売会の一斉練習 ・教師の言った後に生徒が販売時のことばを復唱。 ・ことばの確認と復唱 「いらっしゃいませ。」 「これは〇〇です。」 「ご注文はお決まりですか。」 「全部で〇〇円になります。おつりは〇〇円です。」 「ありがとうございました。」</p> <p>③ことばの個々の指導 T1「〇〇さん、大きな声でいいですか。」 「ことばをそろえていいですか。そう、皆さん、上手ですね。」 「今日が初めてにしては、上手ですね。」 T1「実際の販売の練習をします。本物の野菜ではなく、先生たちに作ってもらいました。毎日練習し、交代で前に出てきて練習します。今日は、最初にT2の先生にお客をしてもらいます。次は生徒Kさんです。」</p> <p>④教師による模擬販売(T1は売り手、T2は買い手)。 T1「いらっしゃいませ。農耕グループのおいしい野菜はいかがですか。新鮮です。」 T2「これは何ですか。」 T1「安納イモです。甘くておいしいです。」 T2「安納イモとミニチンゲンサイをください。」 T1「全部で300円です。おつりは200円です。」 T1「ありがとうございました。」</p> <p>⑤次に、T1と生徒Mが模擬販売を実施。</p> |  <p>○販売会のことばは最小限の3つだったが、初めてにしては生徒たちは理解できた。しかし、暗記までは至っていなかった。</p> <p>○初めて視聴する電子黒板教材と、先月実施した学習発表会の販売イメージが重なり、生徒は興味をもち視聴できた。</p> <p>○販売について個々の生徒の実態は、この日の段階では把握できなかった。</p> <p>○生徒の様子から、電子黒板教材の内容は、変更の必要性はなさそうだった。</p> | <p>○次回、電子黒板教材は、生徒名のみ変更して提示する。内容の変更なし。</p> <p>○礼をする角度15度～30度は、電子黒板教材に来週挿入。</p> |
| 2回目 | <p>【1回目の内容とはほぼ同様】</p> <p>○内容①、②、③は同様。</p> <p>○④のみ、3年生の生徒K、LがT1を買い手になり売り手となって模擬販売。</p> | <p>①～④の学習内容は1回目と同様。 T1「昨日から販売会の練習をしています。」</p> <p>○1年生グループに大きな変容が見られた。3学年の中で一番声が出なかった1年生の中で、まず生徒B一人が声を出し始める。次に隣の生徒CもT2に促されて小さく声を出し始める。生徒Dも、一緒に声を出し始める。生徒Bはさらに大きく声をだせるようになる。</p> <p>⑤3年生の生徒K、Mが、各々T1の買い手を相手に販売練習をする。 T1「昨日より声が出ています。3年生のLさん、3つのことばを全</p> |  <p>○教材にないことばで、K、Lが自分で考えたことばを言えた。それを教師から褒められたことで、他の生徒も創意工夫の可能性に気づいたようだった。</p> <p>○お金の受け取り方が課題であった。T2からも、お金をもらう時、皿に1回入</p> | <p>○T1としては、生徒も慣れてきたので、買い手も教師から生徒に代えたい。次回から、買い手も売り手も生徒同士で実施させていきたい。</p> |

| | | | | |
|-------------|---|--|--|---|
| | | 部覚えていました。3年生のMさん、3つのことば以外も、新しい状況に応じて自分で考えたことばを言えました。3つのことばの上をいきましたね。『ちょうど300円頂きました。』などは、自分で考えて言えました。』 | れて受け取れば、金額やお釣りが正確になると指導があった。 | |
| | PLAN (11月□日 金曜) | DO (T1の指導時のことば、販売学習の概要、主な生徒の変容等) | CHECK (教師が生徒を) | ACTION |
| 3 回 目 | <p>【1回目の内容とはほぼ同様】</p> <p>○内容①、②、③は同様。</p> <p>○④のみ、I、EがT1を相手に売り手となって模擬販売。</p> | <p>①はじめのあいさつ (3年Lさんの号令)</p> <p>T1「販売会までちょうど1週間です。まず、ことばの練習をします。電子黒板を見てください。1つ目です。」</p> <p>②販売会の一斉練習。</p> <p>○ことばの確認と復唱。</p> <p>T1「販売会の練習をします。お金をもらうときのお皿でもらいます。どうしてか分かりますか。T2先生の説明があったように、前の学習発表会時の販売会でいくもらったか分からなくなってしまう場面がありました。そこで、お皿でもらってください。お客は、今日もT1先生がします。Iさん、売り手をお願いします。」</p> <p>○次にEが販売する。小さい声だったが、T2先生の支援で、ことばが言え売ることもできた。</p> <p>T1「すごい。しっかり言えました。みんな拍手。来週は、先生の代わりに、3年生にお客さんをお願いするかもしれません。」</p>  | <p>○T2に作ってもらった大根や里芋のおでんを食べ、販売会練習も作業も頑張ろうという気持ちが生徒たちに高まった。</p> <p>○販売会のことばが、上手になっている。</p> <p>○まだ、お金の預かりが課題で、T1が指導した。</p> <p>○T1が、買い手も生徒になることを予告した。</p> | <p>○電子黒板教材は生徒名変更のみ。</p> <p>○T1としては、来週からお辞儀の指導も付け加えたい。状況を見ながら、できれば買い手も教師から生徒にさせたい (T2は全員承諾)。</p> |
| | PLAN (11月▽日 月曜) | DO (T1の指導時のことば、販売学習の概要、主な生徒の変容等) | CHECK (教師から生徒へ等) | ACTION |
| 4 回 目 | <p>【1回目の内容とはほぼ同様】</p> <p>○内容①、②、③に、お辞儀の仕方を挿入、他は1回目と同様。</p> <p>○④のみ、生徒G、HがT1を買い手に売り手となって模擬販売。</p> <p>○できれば、生徒同士で売り手と買い手をさせる。</p> | <p>①はじめのあいさつ (3年Kさんの号令)</p> <p>T1「販売はみんな上手になっています。さらに上手になってください。今日からお辞儀の練習もします。電子黒板を見てください。お辞儀をしてからことばを言います。」</p> <p>○電子黒板教材に挿入された「おじぎの練習」を見ながら説明し、その後、一斉練習を行う。お辞儀をしてからことばを言うタイミングが難しいのか、学習に集中して視聴していた3年生のLさんが「もう1回見せて。」とT1に依頼する。お辞儀の一斉練習後に、生徒たちの変容にT1が「おっ、すばらしい。」と賞賛する。</p> <p>②販売会の練習</p> <p>T1「電子黒板教材にないの言っていますか。これは無農薬です。」</p> <p>③T1「ご注文は決まりましたか。」</p> <p>④「以上です。」</p> <p>T1「もう1回全員で言います。」</p>  | <p>○生徒たちの一部に、技能向上が見られた。</p> <p>○声が小さい1年生も、次第に慣れて大きく声が出せるようになってきた。</p> <p>○お辞儀をしてからことばを言う2つの動作は、最初戸惑いがあった。</p> <p>○売り手と買い手が生徒同士だったが、各々の役割を自覚し活動できた。</p> | <p>○電子黒板教材に、お辞儀の仕方を加える。</p> <p>○生徒同士で、なるべく買い手と売り手をさせる。</p> |

| | | | | |
|-------------|--|---|---|---|
| | | <p>T 1「上手になっています。」</p> <p>T 1「お辞儀の学習は、初めてとは思えないくらい上手です。お辞儀を今日から増やしました。全部のことばと、お辞儀をしてから言うことを覚えてください。」</p> <p>T 1「みんなに尋ねます。最後にお客さんに袋を渡すとき、両手で渡すか、片手で渡すか、どちらがいいですか。そうですね。商品を渡す時は、両手でお願いします。」</p> <p>2年生のHが売り手、Fが買い手になる。</p> <p>○Hは声がやや小さかったが、T 1の支援を受けながら、笑顔でFに対応できた。お辞儀とことばが同時だったが、自分でそれに気づけた。</p> <p>○Jが売り手、Hが買い手で販売会の練習をした。</p> | <p>○振り返りの時間、T 1とT 2で再度、全体の気づきを生徒に告げた。販売への意欲は高まっていた。</p> <p>○生徒の販売への意欲は高まっていた。</p> | |
| | PLAN (11月◎日 火曜) | DO (T 1の指導時のことば、販売学習の概要、主な生徒の変容等) | CHECK (教師が生徒を) | ACTION |
| 5 回 目 | <p>【4回目の内容とはほぼ同様】</p> <p>○内容①、②、③に、お辞儀の仕方を挿入、他は1回目と同様。</p> <p>○④のみ、生徒D、HがT 1を買い手に売り手となって模擬販売。</p> <p>○できれば、生徒同士で売り手と買い手をさせる。</p> | <p>①はじめのあいさつ</p> <p>T 1「お辞儀の練習が、昨日から入りました。確認します。どこでことばを言いますか。①お辞儀の前、②お辞儀をしながら、③お辞儀をした後、のどれでしょうか。」「正解は③です。」「正解は③で、3名の生徒が正解。」「先生が手本を示します。正解は③です。」</p> <p>T 1「次に、先生は何もしないので、自分たちで考えてお辞儀とことばを言うてください。」「皆さん上手です。今まで最高。3年生のKさんもLさんも大きな声で言っていました。」</p> <p>②お辞儀を入れて販売会の練習</p> <ul style="list-style-type: none"> ・電子黒板教材で、教師の後に生徒がことばを復唱。 <p>○3年生のKがお客役に決定。Lは3つのことばを覚えて大きな声で言えた。</p> <p>○2年生の売り手のGが、1回目同時だったが、2回目に正しくお辞儀して「いらっしゃいませ。」が言えた。</p> <p>T 1「みんな、Gさんを見ましたか。お辞儀をしてから言えたり、おつりもバッチリでした。Gさんに拍手。」</p> <p>○Lがお客でHが売り手に決定。Hはお辞儀をしたあと、「いらっしゃいませ」が言えた。</p> <p>○電子黒板の所でT 2が操作して、生徒たちに電子黒板教材の各場面をタイミング良く出していた。お金のやりとりも、しっかりできていた。</p> <p>T 1「どろんこ祭、頑張ってください。明日の販売会練習は1年生です。」</p> | <p>○生徒は真面目に取り組み、だんだん上手になっている。</p> <p>○声が小さい生徒は、一斉に練習して声を出させた。</p> <p>○T 1が一つ一つのことばの生徒の覚えと表出を確認した。個人差があるので、T 2が声かけで支援した。</p> | <p>○電子黒板教材は生徒名のみ変更。</p> <p>○今週のT 1としては、なるべく生徒に買い手と売り手をさせたい。</p> |
| | PLAN (11月●日 水曜) | DO (T 1の指導時のことば、販売学習の概要、主な生徒の変容等) | CHECK (教師が生徒を) | ACTION |
| | <p>【4回目の内容とはほぼ同様】</p> <p>○内容①、②、③に、お辞儀の仕方を挿入、他は1回目と同様。</p> | <p>①はじめのあいさつ</p> <p>T 1「販売の流れを確認して練習しましょう。あと2回しか練習できません。お辞儀の確認をしましょう。お辞儀をしてから、『いらっしゃいませ。』でしたね。みんなでやってみましょう。』</p> <p>T 1「今日は、ぱっちりじゃありませんか。1年生のAさん、声がよく出ています。Bさんも上手。」</p> <p>②販売会の練習</p> <ul style="list-style-type: none"> ・電子黒板で、教師の後に生徒がことばを復唱。 ・ことばの確認と復唱。 | <p>○生徒全員で売りが、おつりの計算ができない場合は、電卓を使用させるか、教師が横にいて支援する。</p> | <p>○電子黒板教材は生徒を変更。</p> <p>○授業研究会でた課題を、今後に生かしていく。</p> |

| | | | | |
|-------------|---|---|--|-----------------------------|
| 6 回 目 | <p>○④のみ、生徒A、Dが売り手となって模擬販売。</p> <p>○できれば、生徒同士で売り手と買い手をさせる。</p> | <p>「2年生だけ言いましょう。これはチンゲンサイです。もっと、元気を出していきましょう。」</p> <p>・T1「3年生、『これは大根です。』大変上手です。」</p> <p>・T1「1年生、『これは安納芋です。』Bさん、よく声が出ています。」</p> <p>T1「販売会の練習をしていきたいと思います。お客さんはT1とMさんの二人でします。3つのことば、覚えている人は手を挙げてください。昨日より増えていますね。3年生のAさん、3つのことば、パッチリではないですか。」</p> <p>T1「まず1年生のIさん。お願いします。」</p> <p>T1「Aさん、3つの台詞が言えました。次に、Dさん、お願いします。」</p> <p>○恥ずかしがりやのDは、やや緊張した様子で小さい声ながらも、客とのやり取りができた。</p> <p>T1「Dさん、3つのことば全部言えましたね。」</p> | <p>○野菜の値段については、生徒が分かりやすいようにチューリップセット250円以外は、100円均一にした。</p> | |
| | PLAN (11月□□ 日本曜) | DO (T1の指導時のことば、販売学習の概要、主な生徒の変容等) | CHECK (教師が生徒を) | ACTION |
| 7 回 目 | <p>【4回目の内容とはほぼ同様】</p> <p>○内容①、②、③に、お辞儀の仕方を挿入、他は1回目と同様。</p> <p>○④のみ、生徒B、Cが売り手となって模擬販売。</p> | <p>①はじめのあいさつ</p> <p>T1「いよいよ明日がどろんこ祭です。最初に、お辞儀の練習をしたいと思います。」</p> <p>T1「上手ですね、皆さん。大変上手です。」</p> <p>T1「一つ一つしていきます。」</p> <p>②販売会の練習</p> <p>・電子黒板教材で、教師の後に生徒がセリフを復唱。</p> <p>・セリフの確認と復唱</p> <p>「1年生、これはチンゲンサイです。」</p> <p>「2年生、これは大根です。」</p> <p>「3年生、これは安納イモです。3年生、元気ですか。」</p> <p>③T1「先生の後に言ってください。」</p> <p>④T1「先生の後に言ってください。以上でよろしいですか。」</p> <p>⑤T1「全部で500円になります。おつりが0円の時は、どう言いますか。」</p> <p>○3年生のSさんが突然「ちょうどいただきました。と言います。」と答えることができた。</p> <p>⑥最後の練習だったが、お辞儀もそろってきた。</p> <p>1年生のBさんが自発的に、「どろんこ祭、はじまるぞ、エイエイオー。」と言ってくれる。</p> <p>T1「お客さん役、やってくれる人。」</p> <p>○3年生のMさんが、自分がしたいと手を挙げる。</p> <p>○Bさんはお辞儀をして「いらっしゃいませ。」が言えた。</p> <p>M「これはおいしいですか。」</p> <p>B「おいしいですよ。」</p> <p>M「里芋をください。」</p> <p>B「はい、かしこまりました。」(電卓で計算して)「200円になります。」</p> <p>○Bは、元気があった。両手で渡す姿も確認できた。</p> | <p>○安納イモをご褒美として食べさせる。おいしいイモだから、自信をもって売れることを付け加えた。</p> <p>○生徒たちに3つのことばを覚えたと伝え、自信をもたせた。</p> <p>○7回の練習で、生徒の状況を職員が把握できた。笑顔で接客することも付け加えて指導した。</p> | <p>○電子黒板教材は、生徒の名前の変更のみ。</p> |

| | | |
|--|---|--|
| | C「いらっしゃいませ。」 T1「これは何ですか。」 C「これはチューリップセットです。」 T1「では、チューリップセット2つください。」 C「ちようどいただきます。ありがとうございます。」 ○最後に、Cさんは3つのことばを覚えて言えた。 | |
| <p>【感想】</p> <p>○ 電子黒板教材の内容は、初めからほぼ完成されたものだった。4回目からお辞儀の練習を挿入した以外は、毎回売り手となる生徒の名前を替える程度で、大幅な見直しは必要なかった。変更が少なかったことで、生徒の理解が深まったとも考えられる。</p> <p>○ 生徒たちは、1回は他の生徒の前で売り手とならなければいけないということから、毎回、良い意味での緊張感があった。</p> <p>○ 生徒たちは、毎回、目の前で教師や生徒の販売の様子が繰り返されるので、販売の方法が身に付いていったと考えられる。</p> | | |

回は、より丁寧な指導を行えると期待できる。

評価を、単元前後の2回の調査で確認することとした。

2 電子黒板教材の活用のポイントと、その有効性を明らかにする。

電子黒板教材を用いた販売指導については、指導過程やそれに伴う生徒の変容を明らかにした研究が少なく、指導の具体的な要点がわかりにくい。そこで今回は、PDCA サイクルで、毎回、指導過程を評価し、指導のポイントを明らかにしたい。Check 段階については、教師が生徒を評価する形態とする。

一方、著者らの A, B 特別支援学校の農耕作業学習では、指導ポイントの一つとして、生徒の意欲や積極性、やる気を引き出すため、個別あるいは生徒集団の前で、実行できたことを機会あるごとに褒めている。今回の電子黒板教材を用いた販売会指導においても、褒めの効果を見ていきたい。

3 電子黒板教材の成果と、キャリア教育4領域の関連を検討する。

キャリア教育の視点から、電子黒板教材の有効性を明らかにしたい。そのために、キャリア教育4領域の具体的項目を設けてアンケートを作成し、生徒の自己評価と教師から見た生徒の変容の

Ⅲ 方 法

- 1 紙媒体の先行研究を基に、電子黒板教材を作成する。
- 2 どんご祭販売会を単元化し、指導案を作成する。
- 3 販売会学習の場の設定では、生徒が扱いやすい模擬野菜を作成したり、実際のお金や電卓を用意する。
- 4 電子黒板教材を用いて7回の販売会学習を行い、学習内容・方法を、PDCA サイクルで改善する。なお、Check 段階は、学習場面を観察して、教師が生徒の学習意欲や態度、変容を評価するものとする。
- 5 生徒の自己評価と教師の生徒に対する評価、また指導効果を明らかにするため、「販売会学習に関するキャリア教育4領域アンケート」を作成する。どんご祭販売会学習の前後にアンケートを2回実施する。
- 6 生徒と教師への2回のアンケート結果により、電子黒板教材の有効性と、キャリア教育の4領域の関連性を検討する。

Fig. 3 10月の学習発表会販売会当日と11月のどろんこ祭販売会当日の生徒の様子と比較

- (1) 学習発表会販売会 日時: 10月〇〇日(土) 11:30~12:00 場所: 体育館前
 (2) どろんこ祭販売会 日時: 11月〇〇日(金) 13:15~14:20 場所: 体育館

| 学習内容 | 生徒の様子と変容、教師の支援と場の設定等 | 備考・準備物 |
|--|--|--|
| 【10月の学習発表会販売会】 1 体育館前に集合する。 2 全員売り手で販売会を行う。 3 後始末をする。 | 【ミニ青梗菜担当】 生徒I: 一人で販売ができていた。客の多さから自分で判断し、次第に販売より、ミニ青梗菜を袋に入れたりお金を預かったり釣り銭を渡したりする活動に移っていった。 生徒J: 大声で呼び込み、金銭の受け渡しもでき販売量の多さに喜んだ。 生徒E: 小声だったが、お金をもらえたことを喜び、母親に品物を渡すことができた。 生徒G: 金銭や商品渡しはできた。時々消極的な様子が見られた。 生徒M: 呼び込みは大声でできた。他の生徒の場所へ移動することがあったが、しばらくすると自分の場所に戻った。 生徒F: 最初、販売に慣れず消極的で、生徒Iや生徒Jのやや後にいることがあった。 生徒L: 積極的に笑顔で、安納芋を近くのお客に手渡して売ってから、お金を受け取っていた。次回も多く売りたいと思っていた。 【培養土担当】 生徒D: 最初、販売に参加しないで、販売の様子を見ていた。次第に販売に興味を感じていた。 【安納芋、タマネギ、ピーマン、大根、ナス担当】 生徒A: 呼びかけの声は小さかったが、商品やお金の受け渡しができた。 生徒B: 販売や呼び込みに興味をもち、たくさん売れたと喜んでいて。 生徒C: 呼び込みの声は小さかったが、販売にも慣れ来客の多さには喜んでいて。 生徒H: 落ち着いて販売に参加し、声をだして呼び込みをしたり、教師の支援を受けお金の受け渡しができた。 生徒K: 落ち着いて売り手側にいて、最初は一緒に販売はしていたが、後半はあまり販売に積極的ではなかった。   | ・長机 ・ミニ青梗菜 ・培養土 ・安納芋、タマネギ、ピーマン、大根、ナス。 |
| 【11月のどろんこ祭販売会】 1 体育館に集合する。 2 3年生が神輿で回る。 3 全員売り手で販売会を行う。 ・商品の陳列、袋、販売時間の確認。 | ○ 各作業グループで集合する。 ・生徒たちと、応援の寄宿舎指導員4名も時間内に集合した。 ・おでん鍋4つは、寄宿舎指導員に調理室から運んでもらった。 ○ 各教員と寄宿舎指導員で、生徒の配置、販売物、場所等の最終確認を行った。1・2年生の生徒は神輿を見学した。 ○ 販売会開始時に、全員でかけ声をかけ、役割を確認した。 【焼き芋担当】 生徒A: 「安納芋、甘いですよ」と呼び込んだり、販売では「いらっしゃいませ」「全部で〇〇円」「ありがとうございます」としっかり言え、商品を渡していた。積極さが見られた。 【おでん担当】 生徒E: 最後までおでんを販売する場所に  | ・おでん鍋4つ ・箸、皿等。 ・焼き芋とレンジ。 ・青梗菜、小松菜、大根。 ・安納芋、里芋。 ・チュウリップセット。 ・長机、いす。 |

| | | |
|----------------------------|---|---------------------------|
| <p>4 買い物を楽しんだ後、後始末をする。</p> | <p>いることができ、他の生徒と一緒に販売活動に参加することができた。</p> <p>生徒I：おでんを売のを楽しみにしていた。お客さんから丁寧にお金を預かり、「ありがとうございました。」と言っておでんを渡すことができた。販売を最後まで頑張れた。</p> <p>生徒J：練習では恥ずかしがる場面もあったが、当日は積極的に呼び込みをして、接客のことばも丁寧に言えた。お金の計算も上手にでき最後まで頑張れた。</p> <p>【野菜・チューリップセット、培養土担当】</p> <p>生徒B：生徒が販売担当から外れてもよい時刻になって職員が買い物に誘っても、販売を止めようとしなくて、母親が迎えに来るまで、大きな声で呼び込んだり商品を渡したりしていた。販売に積極的だった。</p> <p>生徒C：最初は知人や母親に商品を販売し慣れていった。分からない時は近くの職員に尋ねることができた。呼び込みもできた。</p> <p>生徒D：他の生徒と一緒にお金や商品の受け渡しもでき、販売では自分で考えて受け答えもできていた。自分から売りたいという意思表示もできていた。</p> <p>生徒F：7回の販売会の練習を経て、販売の楽しさが分かり、販売会前からうれしそうだった。商品運びの販売準備もでき、販売では、覚えたことば「いらっしゃいませ」「ありがとうございました」をはっきりと言えた。</p> <p>生徒G：役割を理解し、時間一杯取り組み、販売時には大きな声で「いらっしゃいませ」などのことばを言えた。</p> <p>生徒H：大きな声で「いらっしゃいませ」「ありがとうございました」と積極的に言えた。売れた時には笑顔も見られ、お金についても理解が深まった。</p> <p>生徒K：他の生徒と一緒に販売活動に参加し、売れた野菜の補充をしたり並べたりすることを、教師と一緒にできた。</p> <p>生徒L：笑顔で販売に取り組み、大きな声で呼び込みができた。接客では、計算後に野菜を丁寧に袋に入れて渡すことができた。</p> <p>生徒M：大きい声で呼び込みができた。接客では、正確にお金の計算をして、おつりも間違えないで渡すことができた。</p> | <p>・売れ残った野菜等を農耕室等に運ぶ。</p> |
|----------------------------|---|---------------------------|



【両販売会比較の要点】

- 学習発表会販売会は、事前に2回紙媒体で販売指導をした。販売の方法よりも販売会の雰囲気を理解できたこと、生徒自身が販売を体験できたことが大きかった。ほとんどの生徒が楽しかったとの振り返りだった。
- どんご祭販売会は、電子黒板教材を使用しての販売指導で、ほとんどの生徒が販売方法を理解できた。7回の一斉及び個別の指導で、呼び込みや金銭の受け渡し、商品の袋詰めなど一連の活動を、ほとんどの生徒が身につけていた。

Ⅳ 結 果

1 単元化したどろんこ祭販売会において、販売会指導の電子黒板教材を作成する（目的1）。

(1) 電子黒板教材の作成

本単元前約一ヶ月前に行った学習発表会販売会（10月△△日）の事前学習2回は、松本（2001）や茨城県立結城養護学校（2010）、宮城教育大学附属特別支援学校（2010）の接客指導を参考に、Table. 2の紙媒体で販売指導を行った。

Table. 2 学習発表会販売会の販売指導のことば

- | |
|---------------------------------|
| ① えがおで「いらっしゃいませ」 |
| ② 「これは〇〇です」 |
| ③ 「はい、かしこまりました」 |
| ③ 「ごちゅうもんの品は以上でよろしいでしょうか」 |
| ④ 「全部で〇〇円になります」 |
| ⑤ 「しょうしょう、おまちください」 |
| ⑥ 「おまたせいたしました」 |
| ⑦ 「ありがとうございます」 |
| ※ おきゃくさまには「あかるく、ていねいに、しせいよく」 |
| ※ よいしなものです。かっていただけるようにがんばりましょう。 |

その後のどろんこ祭販売会（11月□□日）の事前指導では、Table. 2を参考にFig. 1の電子黒板教材を作成した。Fig. 1では21場面を設定し、販売会で必要なことばやお辞儀、お金や商品渡しの留意点などを盛り込み、販売会指導を7回行った。

2 電子黒板教材の活用のポイントと、その有効性を明らかにする（目的2）。

(1) 単元の指導案等について

Table. 1に、本単元の指導案を示した。11月〇〇日(火)～11月□□日(金)の9日間は後期校内実習

期間で、最終日の午後に、どろんこ祭販売会を実施した。この期間は、午前3・4校時と午後5・6校時に作業学習があり、農耕作業学習と販売会指導の2つを柱に授業を行った。販売指導は5校時の前半25分間、普通教室で電子黒板教材を使用して実施し、残りの時間でどろんこ祭の準備を行った。

(2) PDCA サイクルによる7日間の販売会授業

Fig. 2に、授業の展開をPDCAサイクルで示した。

なおCheck段階は、教師が生徒の接客指導中の様子を確認することで行った。生徒が授業を評価する形態が多いが、今回は生徒の実態から、授業の評価が容易でない生徒もいると考えられたためである。

(3) どろんこ祭販売会の様子

Fig. 3に、どろんこ祭販売会とその約1ヶ月前に行った学習発表会時の販売会の生徒の比較を示した。

約1ヶ月後のどろんこ祭販売会では、生徒の販売方法やことば、商品やお金の受け渡し方がよりスムーズにできていた。生徒たちは意欲的に販売していた。教師も、生徒たちの変容と指導効果を感じた。

(4) どろんこ祭販売会の単元前後に実施したキャリア教育に関するアンケートの結果

① キャリア教育4領域について、生徒自身と担当教師にアンケートを実施した。2回のアンケートの結果を、Table. 3に示した。

1回目のアンケートは、学習発表会販売会（10月〇日(土)）から5日後に行った。2回目のアンケートは、どろんこ祭販売会（11月〇日(金)）の6日後に行った。

Table. 3 販売会学習に関わるキャリア教育 4 領域の視点による生徒の自己評価と教師の評価の変化
(どろんこ祭販売会の単元前後の 2 回のアンケート結果)

回答は 4……よくできる 3……まあまあできる 2……あまりできない 1……できない の 4 択法とした

| キャリア教育の 4 領域と各項目 | | 生徒の自己評価 が改善した人数 (総数13名) | 教師の評価が 改善した人数 (総数13名) |
|------------------|--|-------------------------------|-----------------------------|
| 〈人間関係形成能力〉 | | | |
| 1 | お客様と、挨拶や返事、話し、会話をする。 | 2 (15%) | 5 (38%) |
| 2 | 友だちと協力して、販売会に取り組む。 | 0 (0%) | 3 (23%) |
| 3 | 先生や友だちと、楽しく活動する。 | 2 (15%) | 6 (46%) |
| 4 | 自分らしさを発揮して、のびのびと活動する。 | 3 (23%) | 5 (38%) |
| 5 | 活動を振り返り、頑張ったことを発表する。 | 6 (46%) | 6 (46%) |
| 6 | 先生や友だちの発表を聞き、ほかの友だちの頑張りを認める。 | 2 (15%) | 9 (69%) |
| 7 | 自分の役割を理解し、友だちと協力して販売会に取り組む。 | 2 (15%) | 7 (54%) |
| 〈情報活用能力〉 | | | |
| 8 | 販売会の見通しをもち、落ち着いて活動する。 | 4 (31%) | 5 (38%) |
| 9 | 先生の話しが分かり、販売会に興味・関心をもつ。 | 3 (23%) | 4 (31%) |
| 10 | 友だちと協力して、販売会の活動に参加する。 | 2 (15%) | 5 (38%) |
| 11 | 自分の役割を理解して、最後までやり遂げる。 | 1 (8%) | 9 (69%) |
| 12 | 自分に任せられた役割を、意欲的に行う。 | 3 (23%) | 8 (62%) |
| 13 | 販売会での、先生や友だちの活動を知る。 | 6 (46%) | 9 (69%) |
| 14 | 後始末を、自分から進んで、または、一緒にする。 | 3 (23%) | 6 (46%) |
| 〈将来設計能力〉 | | | |
| 15 | 自分の活動や役割を理解し、やり遂げる。 | 6 (46%) | 7 (54%) |
| 16 | 販売会のいろいろな役割を知り、自分の役割を果たす。 | 5 (38%) | 12 (92%) |
| 17 | 決められた時間やルールを守り、活動の手順が分かる。 | 2 (15%) | 5 (38%) |
| 18 | 活動の順序が分かり、活動できる。 | 4 (31%) | 7 (54%) |
| 19 | 先生や友だちが販売している様子を見たり、一緒に活動することで、近い将来の働く活動についてイメージをもつ。 | 3 (23%) | 7 (54%) |
| 20 | 農耕作業と違う販売の活動に慣れる。 | 3 (23%) | 6 (46%) |
| 〈意思決定能力〉 | | | |
| 21 | 販売会の順序をおぼえ、集中して最後まで活動する。 | 4 (31%) | 6 (46%) |
| 22 | 選択場面で考えたり、活動を選んだりする。 | 4 (31%) | 3 (23%) |
| 23 | 自分の意見を、先生や友だちに伝える。 | 4 (31%) | 2 (15%) |
| 24 | 自分の役割を、最後までやり通そうとする。 | 3 (23%) | 5 (38%) |
| 25 | 販売会で自分の好きな活動を選んだり、場所を選んだりする。 | 3 (23%) | 5 (38%) |
| 26 | 次の販売会をきき、期待感や見通しをもつ。 | 6 (46%) | 5 (38%) |
| 27 | 活動を振り返り、次の販売会につなげていこうと考える。 | 3 (23%) | 6 (46%) |

※アンケート 1 回目は、2 回の販売指導を紙媒体でした学習発表会販売会（10月〇日(土)）の 5 日後に実施した。

※アンケート 2 回目は、7 回の販売指導を電子黒板教材でしたどろんこ祭販売会（11月〇日(金)）の 6 日後に実施した。

**Table. 4 キャリア教育 4 領域全体の
単元前後の生徒と教師の評価の
平均値とその増減**

| 4 領域 | 生徒自己評価点の平均値 | | 教師の評価点の平均値 | |
|--------------|-------------|-------|------------|-------|
| | 単元前 | 単元後 | 単元前 | 単元後 |
| 人間関係 形成能力 | 3.297 | 3.363 | 2.725 | 3.296 |
| | +0.066 | | +0.571 | |
| 情報活用 能力 | 3.154 | 3.088 | 2.780 | 3.296 |
| | -0.066 | | +0.516 | |
| 将来設計 能力 | 2.962 | 3.192 | 2.603 | 3.307 |
| | +0.231 | | +0.705 | |
| 意志決定 能力 | 2.890 | 3.044 | 2.571 | 2.956 |
| | +0.154 | | +0.385 | |

生徒全体の自己評価は、単元前後の増減が少ない。単元前は 3 領域、単元後は 4 領域とも「3…まあまあできる」を上回っている。

一方、教師全体の評価は、単元前は 4 領域とも評価点 3 を下回っているものの、増加の幅は生徒より大きく、ほぼ 4 領域とも評価点 3 前後に上がっている。

単元後の評価は生徒も教師も全体的にはほぼ同様の数値と思われた。しかし、変容の程度については、教師が生徒より変容の程度が大きいと捉えられた。

⑤ 電子黒板教材の有効性について

本研究以前の販売会の事前学習は数回程度で、ことばの指導を中心に行ってきた。しかし、今回は今までの農耕作業学習とは異なり、対人関係やコミュニケーションなどキャリア教育の人間関係形成能力の育成に焦点をあて、系統的に指導を行った。

電子黒板教材を使用したどろんこ祭販売会の指導は、1 回目から生徒の興味・関心を引き出すことができ、2 回目ですでに生徒の変容が感じられた。販売会学習は、通常使用する農耕室とは異なり普通教室で行ったが、午後の最初の時間帯であるのに、遅刻する生徒はほとんどいなかった。生徒全員、模擬販売を楽しみにしていることが印象に残っている。

実施した Table. 2 のアンケート結果や Fig. 3

のどろんこ祭販売会での生徒の様子から、今回の電子黒板教材による販売会指導は有効であったと考えられる。

3 電子黒板教材の成果と、キャリア教育の 4 領域の関連を検討する（目的 3）。

① キャリア教育 4 領域各項目の生徒と教師の評価比較

Table. 3 に、キャリア教育 4 領域各項目について、生徒と教師各々の評価が改善した人数とその割合を示す。

単元後に生徒の評価が改善した項目数は、4 領域全体で各々 19～30% の範囲に対し、担当教師のそれは 35～56% の範囲で、およそ 2 倍近く担当教師の評価が高くなった。このことから、電子黒板教材による成果があったと生徒も教師も感じ、さらに教師が生徒より効果が高いと評価した。

生徒の自己評価を見ると、意思決定能力（30%）、将来設計能力（29%）、情報活用能力（24%）、人間関係形成能力（19%）の順であった。教師の評価は、将来設計能力（56%）、情報活用能力（51%）、人間関係形成能力（45%）、意思決定能力（35%）の順であった。いずれも人間関係形成能力より、将来設計能力、情報活用能力が上位にあった。

このことから、電子黒板教材は、当初は人間関係形成能力の向上のみに注目して作成し販売会指導を実施したが、他のキャリア教育 3 領域にも指導効果あることがアンケート結果から示された。

V 考 察

1 単元化したどろんこ祭販売会において、販売会指導の電子黒板教材を作成する（目的 1）。

今回の電子黒板教材は、生徒にとって分かりやすい視覚的教材であった。一つ一つの場面での丁寧な説明を聞いての理解、理解した内容を復唱して言語表出し、他の生徒の販売場面を見てことばや動作を理解し、自身も模擬販売を行うことで、短期記憶から長期記憶へと定着できたと考えられ

る。

また、本単元の1ヶ月前に、学習発表会に合わせて中学部全体で販売会を行った。その時に農耕グループの生徒各々が販売をしたことが記憶され、販売会のイメージが消えないうちに電子黒板教材を視ることができたことも効果があったと考えられる。

今回の電子黒板教材は、販売会に必要なことばや技能、態度の習得をねらったが、今後は動画も含めると、さらに生徒の理解が深まり変容が大きくなるかもしれない。

太田ら(2009)は生徒を生き生きと活動させる作業学習の実践上の要点として単元化をあげているが、今回の結果から単元化の有効性は確認できたと考えられる。

2 電子黒板教材の活用のポイントと、その有効性を明らかにする(目的2)。

接客指導の先行研究には次の研究がある。

販売会のマニュアルについて、松本(2001)は、弘前大学附属養護学校高等部生徒に対して行った喫茶店業務のための指導過程を作業マニュアル作成の側面から分析し、その結果を報告している。マニュアル内容の練り直しや、会計作業は能力の高い生徒を当てる工夫などにより、多くの生徒は基本的作業スキルを発揮できたとしている。

折原(2013)も、埼玉県立上尾かしの木特別支援学校の校内外での生産物販売実習単元化を紹介している。つり銭計算や接客マナーの指導は専門教科以外の共通教科でも行われ、販売会では達成感にあふれていたとしている。

宮城教育大学附属特別支援学校(2010)は、『『人とのかわり』に重点を置いた喫茶サービスの事例』で販売を指導する紙媒体の教材を紹介している。

茨城県立結城養護学校(2010)は、『喫茶室の運営を通じた社会で生きていくためのトレーニング』を通して、接客サービスの基礎スキルや基本のことば、姿勢とお辞儀などを示している。

これらを参考に、本研究の電子黒板教材につい

て考察する。

まず、電子黒板教材の特性としては、生徒は手元に視線を落とさずに前方の大画面の電子黒板に注視できるため、成果が期待できると考えられる。次にT1とT2が協働体制で、場面毎に一人一人の生徒の理解と反応を確認しながら確実に学習を進めることができるため、紙媒体以上に成果があがると感じた。さらに電子黒板教材には写真など視覚的に情報量が多いものも挿入でき、生徒の実態に応じて教材も加工しやすいメリットがある。これらの利点を通じて生徒の興味や関心を高めることができる。

したがって、電子黒板教材活用のポイントは、指導内容を精選し、一見して生徒に分かる場面を製作することが必要と考えられる。

2つ目のポイントは、叱咤激励でなく、「褒め」の姿勢で指導することである。生徒に課題の場面が生じたら、説明を繰り返したり復唱させることで解決できる。

「褒め」の効果について、新井(2013)は埼玉大学教育学部附属特別支援学校の実践を報告している。子どもの「よさ」を活かした授業づくりの過程で、叱るから褒めるへの転換と教材・教具や指導の手だてを工夫し、その成果として、児童が主体的に授業に取り組む姿を多く見ることができたと報告している。また、意欲的に自分から活動に取り組もうとする姿勢が多く見られ、自己肯定感を高めることの重要性を改めて実感できたとしている。

また、埼玉大学教育学部附属特別支援学校(2013)中学部では、キャリア教育の視点で見ると、働くことが「うれしい」と感じる体験が大切であり、そのためには「ありがとう」と言われる場面も大切となり、それが自己有用感を生むことにつながるとしている。そして、この自己有用感を育てていくことが大切とされている。

このように生徒を褒める効果は大きいことから、今回の電子黒板教材による指導過程においても、生徒の意欲や態度、活動の変容の場면을捉えて褒める場面を多く設けた。さらに、PDCAサ

イクルで、毎回、指導効果を評価していき、生徒の課題を把握し、課題解決のため教師が支援や指導を行った。PDCA サイクルで、教師が生徒を評価する Check 段階については、次の指導に十分生かされたと思われる。

これまでの販売指導は、紙媒体による提示が多かった。しかし、今回は電子黒板教材を提示し、生徒の興味関心と理解を深めることができた。また、T1 教師が生徒の反応を把握しながら間を置かない励ましと賞賛を与え、課題を把握しての繰り返しを行ったことが有効だった。まさしく「教育は人なり」であり、教師の力量の影響が大きかったと考える。

上岡（2013）は、「見ることを通して映像化することは、理解力を深める上でも重要な学習となる」としている。電子黒板教材の有効性を上岡も支持している。

平澤・村中（2014）は、知的障害児の小集団における子ども同士のやりとり行動の促進について述べている。指導者と子どものやりとりから、子ども同士のやりとりに移行した場面での課題は、一斉指示機会に全員に働きかけた際、誰に働きかけているのかの手がかりを提示しにくいことと述べられている。また、話し手は聞き手の他児の注目を喚起しないで指示したり、指示が不明瞭であったりすると、聞き手が分かりにくいと考えられている。今回の販売会はこの逆で、初めての大人の客であっても発声明瞭な話し手であり、個別の指示機会のため、一人一人の生徒たちは応答がしやすかったと考えられる。

販売指導で、褒めることにより生徒の自信を持たせたことも、指導の効果も高めた一因であった。

定藤（2014）は、脳科学より褒めの教育効果を考察している。機能的磁気共鳴画像法（機能的MRI）の進歩がヒト脳の神経活動を観察することを可能にし、高次脳機能の解明には欠かせない手段になっているとしている。褒めることが教育効果を高めることに関する定藤の知見は、今回の電子黒板教材を用いた販売指導においても、生徒を

褒めながら支援したことの有効性の根拠が示されたと推察する。

3 電子黒板教材の成果と、キャリア教育の4領域の関連を検討する。（目的3）

生徒の各項目を見ると、高い評価をした項目は人間関係形成能力の5「活動を振り返り、頑張ったことを発表する」（46%）、将来設計能力の15「自分の活動や役割を理解し、やり遂げる」（46%）、意思決定能力26「次の販売会をきき、期待感や見通しをもつ」（46%）である。逆に低い項目は人間関係形成能力の2「友だちと協力して、販売会に取り組む」（0%）、7「自分の役割を理解し、友だちと協力して販売会に取り組む」（15%）等であった。全体的に個人一人で頑張れる項目が高く、協働や協力で行う項目が低い傾向にあった。これは、農耕作業グループに自閉症の生徒が複数いるが、自閉症の特性が反映されていることが考えられる。

一方、教師が高い評価をした項目は、11「自分の役割を理解して、最後までやり遂げる」で92%、低い項目は23「自分の意見を、先生や友だちに伝える」が15%であった。このことから、生徒の自己評価と同様に、生徒の個人の頑張りは高くなり協力等の項目は低い傾向にあった。このことから、個別の指導と同様に、教師が意図的に協力、協働等の意識や態度を育てる視点が、販売指導だけでなく農耕作業学習全体で必要と考えられる。

また、畠山、久野（2012a, 2012b）は、B 特別支援学校小学部で大学生サッカーチームの支援を得てキッズサッカーを行っている。その際、キャリア教育の4領域については、指導の有効性の検討に著者はこれまで使用してきており、今回の研究でも分析能力に有効であったと考える（畠山・久野, 2013a, 2013b）。

今回の研究では、人間関係形成のみならず、他の3つの領域でも同水準の変容が見られたことで、4領域の関連性が示唆されたと考えられる。

群馬大学教育学部附属特別支援学校（2013）の「子どもの将来を見通して、大切にしたい12のこ

と（平成24年度）」の各項目は、身辺自立、意思の伝達、スケジュールに沿っての行動、安全に行動、役割の達成、金銭管理、リフレッシュの仕方、余暇活動、趣味、集団活動などで、農耕作業学習や今回の販売学習の指導項目と多くが重なっている。そのため、今後キャリア教育4領域の中にこのような内容も取り入れていきたい。

また、上岡（2013）は基本行動を確立するためには、極端に言えば、できなくてもやらなければいけないという意識があれば、確立は評価できたとしている。この視点は重要で、今後の農耕作業学習や販売会学習にも生かしていきたい。

達直美ら（2014）は、キャリア発達を促す授業における目標設定と自己評価について述べている。児童生徒のキャリア発達を促すためには、児童生徒自身が活動に対して何故何のために行うかが分かり、自信をもって活動を積み重ねることが大切であること、目標を意識し自己評価できること、「他者評価」「相互評価」を意図的に活動へ加えていく大切さを教師が共通認識すべきこととしている。さらに、岸本（2014）は、「確かな学び」を育むためには、ねらいをもつ（課題意識）、実行する（解決活動）学びを実感する（自己評価・他者評価）という3段階のプロセスを考慮した活動設定や支援が必要としている。

農耕作業学習では、毎回、導入時の自己目標設定と振り返り時の自己評価と教師との他者評価を行っている。電子黒板教材による学習中も各評価を行っており、このような取り組みもキャリア教育の推進に寄与していることが推察された。

これらのことから、販売学習での効果を高めるためには、①販売するという共通目的による動機づけ、②上岡のいう基本行動の意欲と定着、そして③興味・関心を高める視覚的教材等の要素をもって取り組むことが重要と考えられる。

Ⅵ 今後の課題

① 電子黒板教材の充実について

電子黒板教材は、生徒が目の前の画面に興味・

関心をもちやすく魅力的で、生徒の実態やニーズに合った。また、繰り返し、集中しての指導ができた。

中学部農耕グループは、夏期冬期の屋外作業もあるため、生徒の体調変化と事故防止に配慮している。今回の生徒たちは自分自身の健康状態を教師に報告でき、ある程度コミュニケーションができるレベルであった。今回の電子黒板教材による販売会学習では、生徒が教師とのコミュニケーションが可能であった。このことから、販売会学習の電子黒板教材はある程度コミュニケーションができる生徒により有効と推察される。

松本（2009）は、生徒の分業形態による販売会を行っている。生徒の実態によっては、生徒全員が販売を行うのではなく、接客や袋詰めなどを分業して行う販売会を想定して、電子黒板教材を実態に合うように修正していくことも考えられる。

また、今回は事前指導に電子黒板教材を使用した。事後指導にも活用できると考えられる。その際、撮影した販売場面を挿入することで、生徒自身が興味をもって学習の振り返りが行うことでさらに販売の知識と技能が高まり習得できることが期待できる。

② 校内販売の充実

今回の販売会では、分業をしないで全員が販売に携わる形式にしたことで、全員に変容が見られた。今回の販売会学習で生徒たちは多くの技能や態度を身につけた。この学習成果を継続するために、週1回の校内販売は全生徒で取り組ませたり、さらにコミュニケーション向上を図りながら販売できるようにしたい。

③ 金銭のやり取りで、「ちょうどか、釣り銭込みの少し多めの金額をいただく」技能の確立と計算能力について

山田・須藤（2014）は、通常中学校の第2学年の女兒にお釣りを少なくする支払いスキルを習得させる目的で、商品の写真と値段を表示した絵カード、手書きの金額が記された文字カード、計

算用紙や補助用紙を用いた指導を行い、「少し多い金額を払う」行動の獲得とその維持・般化に効果があった事例を報告している。

われわれの研究の課題の一つとして、このような「ちょうどか、釣り銭込みの少し多い金額をいただく」行動の獲得と、場合によっては電卓を使用した正確な計算が考えられる。今後、農耕作業学習の中でも、販売指導の内容に加えていきたい。

④ T2教師向けの手引き作成による協働体制の向上

農耕作業学習は、野菜栽培についての知識と技能、そして経験のあるT1が計画し進めることが多い。しかし、個々の生徒への支援では、複数のT2の教師の役割が非常に大きい。T1とT2が一層の協働体制を図り、T1の意図や作業内容・方法をT2に理解してもらう必要がある。そのために、A、B両特別支援学校では、現在、学部間や学校間でT1同士が連携しながら、T2教師向けの手引きを作成している。

まず、タマネギや大根、ジャガイモなど主な野菜の栽培毎に要点をまとめているが、T2の教師たちには野菜栽培や農耕作業の見通しがつくようになったと受けとめられている。また、今回の電子黒板教材の指導効果も大きいことから、今後他の学習場面でも同様の電子黒板教材を作成して、教師向け手引き書の内容に含めていきたい。

手引きでは、キャリア教育の指導内容・方法も含め、指導効果の高いと思われる内容を充実させていきたい。

⑤ 施設整備としてのビニールハウスの検討

販売会には、当然のことながら売れる野菜とある程度の収穫量が必要である。

本年度は前年度と比較して、栽培野菜の品種を変更したり、芽がでなかったら蒔き直すなどにより、収穫量は順調に伸びている。しかし、例年12月から翌年2月までは冬期にあたり、露地栽培の野菜が限定される。しかも、校外での大きな販売

会は2月上旬にあるがそこで販売できる野菜は数種類に限られる。また、冬期では生徒の健康上、常に屋外作業とはいかず、ビニールハウス等の設置も必要である。

謝 辞

大和特別支援学校の小林一敏校長をはじめ教職員の皆様には、格段の教示と協力をいただいていることに厚くお礼を申し上げます。特に、高等部の高柳明彦、鬼崎清英両先生や、農耕班の各先生方には、日々の農耕作業での協働と支援に感謝します。

また、寄宿舍指導員の方々にも、どろんこ祭販売会当日の販売や生徒の準備に協力をいただき感謝します。

佐賀大学附属特別支援学校松山郁夫校長をはじめ協力を頂いた校内の教職員の皆様に謝意を表します。

指導いただきました文化教育学部の教職員の皆様にも心から感謝します。

参考文献

- 新井清健(2013)自分の力を発揮し、生き生きとした姿をめざすキャリア教育の実践～子どもの将来を見据えた指導を求めて～(1年次/3年研究), 研究集録41埼玉大学教育学部附属特別支援学校実践報告⑨, 29-30.
- 茨城県立結城養護学校(2010), 卒業後の社会参加・自立を目指したキャリア教育の充実キャリアトレーニング事例集Ⅲ, 接客サービス編, 全国特別支援学校知的障害教育校長会キャリアトレーニング編集委員会ジァース教育新社, 40-51.
- 上岡一世(2013)勤労観・職業観がアップする! キャリア教育を取り入れた特別支援教育の授業づくり, 明治図書, 71.
- 太田俊己・小倉京子・高倉誠一・藤田俊明・中坪晃一(2009)生徒主体の作業学習に関する考察ー知的障害特別支援学校教師に4つの要点を促した調査からー, 植草学園大学研究紀要, 104-197.
- 折原裕朋(2013)専門教科(農業)で地域社会に貢献する取り組み, 知的障害特別支援学校のキャリア教育の手引き実践編小中高の系統性のある実践, 尾崎祐三・菊池一文監修, 全国特別支援学校知的障害教育校長会

- 編著, ジアース教育新社, 182-189.
- 片山千栄 (2014) 障害者と農業の取り組み, 発達障害白書, 発達障害白書2015年版, 日本発達障害連盟編, 明石書店, 139.
- 群馬大学教育学部附属特別支援学校 (2013) 学びを生き、生き生きとした暮らしを拓く児童生徒の育成－個別の教育支援の活用に見点をあてて－ (2年次の1年次), 平成25年度研究紀要 (第34集).
- 定藤規弘 (2014) 教育講演⑤脳科学より褒めの教育効果を考える, 日本LD学会第23回大会プログラム・論文集, 170.
- 東京都教育委員会 (2009) 平成20年度特別支援教育推進計画に基づく教育課程の研究・開発事業, 障害のある児童・生徒の自立と社会参加を目指した指導の研究・開発事業 (キャリア教育推進委員会) 報告書, 1-28.
- 農林水産省経営局 (2009) 農業分野における障害者就労マニュアル, 1-92.
- 畠山富士雄 (2010) 作業の意欲を高めるための手順書, 報酬等の活用, 自閉症教育の実践研究 8月号, 明治図書, 30-31.
- 畠山富士雄・中村寛志・久野建夫 (2012a) 附属特別支援学校小学部の土曜日キッズサッカーの試み (I), 佐賀大学教育実践研究, 第28号, 127-144.
- 畠山富士雄・久野建夫 (2012b) 特別支援学校小学部における土曜日キッズサッカーの試み－大学生サッカーチームの支援を得た取り組み－日本特殊教育学会第50回大会発表論文集, P2-D-9.
- 畠山富士雄・久野建夫 (2013a) 附属特別支援学校小学部の土曜日キッズサッカーの試み (II)－キャリア教育の視点から－, 佐賀大学教育実践研究, 第29号, 323-342.
- 畠山富士雄・久野建夫 (2013b) 特別支援学校小学部における土曜日キッズサッカーの試み (II)－キャリア教育の視点から－, 日本特殊教育学会第51回大会発表論文集, P4-E-8.
- 畠山富士雄・日吉照彦・水落剛宏・久野建夫 (2014) 知的障害特別支援学校における農耕作業学習に関する考察－キャリア教育とICFの観点から－, 佐賀大学文化教育教育学部研究論文集, 第18集, 第2号, 17-39.
- 平澤真梨奈・村中智彦 (2014) 知的障害児の小集団における子ども同士のやりとり行動の促進(1)－やりとり機会の設定を中心に－, 日本特殊教育学会第52回大会ポスター発表, P5-C-2.
- 弘前大学教育学部附属特別支援学校 (2014) 研究紀要第20集働くための環境設定とシステム作成の試み, 1-97.
- 松本俊治 (2001) 知的障害者への接客指導のためのマニュアル作成について, 弘前大学教育学部研究紀要クロスロード, 第4号, 39-50.
- 宮城教育大学附属特別支援学校 (2010) 「人とかかわり」に重点を置いた喫茶サービスの事例, 卒業後の社会参加・自立を目指したキャリア教育の充実, キャリアトレーニング事例集Ⅲ接客サービス編, 全国特別支援学校知的障害教育校長会キャリアトレーニング編集委員会, ジアース教育新社, 28-39.
- 山田ちひろ・須藤邦彦 (2014) 自閉性障害児の買い物場面における金銭支払いスキルの形成－所持金と請求額に応じた「少し多い金額を払う」行動に焦点をあてて－, LD研究第23巻第4号 [特集] 就労支援, 443-454.
- 遠直美・松本和久・柳川公三子・岸本信忠・加藤公史・松見和樹・深谷純一 (2014), キャリア教育における実践と課題 Part IV～キャリア発達を促す授業における目標設定と自己評価について～, 日本特殊教育学会第52回大会 自主シンポジウム36.