

令和7年度インクルーシブな学校運営モデル事業 取組概要

目的・目標	<ul style="list-style-type: none"> ● 両校で合同授業ができる単元を計画・実施し、インクルーシブな学校運営の推進体制を構築する。 ● 両校の教職員が互いの学校の教育課程や在籍する生徒の特性などの理解を深める。 ● 様々な調整において、両校の学校教育目標が達成される推進体制、推進方法を明らかにする。
--------------	---

学校運営連携校	名古屋市立若宮高等特別支援学校 名古屋市立若宮商業高等学校	一体型	カリキュラム・マネージャー	元特別支援学校・中学校教頭・現高等学校非常勤講師
----------------	----------------------------------	-----	----------------------	--------------------------

事業1年次の取組概要、成果・課題	<ul style="list-style-type: none"> ・美術科と保健体育科で年間3回、若宮高等特別支援学校（以下、特支）の総合的な探究の時間と若宮商業高等学校（以下、商業）の生物基礎の特別合同授業を年間2回実施。生徒に伝わりやすいユニバーサルデザイン化された授業を計画・実施することができた。 ・考え方や大切にしていることが多様であることに気づき、学習を深めることができた。 ・時間割調整が難しく、継続的な合同授業を行える時間割の編成が課題であった。また、同じ題材を使って学習を進めるにあたり、内容を理解したり技能を習得したりすることに要する時間に差があることが分かった。
-------------------------	---

取組概要（事業2年次）

- <連携協議会の運営とカリキュラム・マネージャーの役割>
 - 連携協議会の位置づけを、両校の管理職で交流及び共同学習の方向性や取り組みの大枠を検討する「若宮連携協議会」と両校の主任級教職員で取り組みの詳細を共有・検討する「若宮連携推進委員会」の2段階で位置づける。
 - カリキュラム・マネージャーは「若宮連携協議会」の意向に則って、「若宮連携推進委員会」を運営し、以下各実務担当者での打ち合わせに適宜介入しながら調整をする。
- <教科の合同授業における交流及び共同学習の推進>
 - 教科の合同授業については、美術科と保健体育科に絞って年間を通してできるだけ多くの時間を合同で実施する。
 - 美術科・保健体育科について、時間割を同じコマに揃えたり、同じ曜日に配置したりすることで、時間割変更をできるだけせずに合同授業が実施できるようにする。
 - 授業の中では、互いのよさや努力しているところに着目し、関わり合うことができるようにする。
 - 美術科と保健体育科の学習集団を固定し、関わり合う対象を絞ることで互いの理解を深めることができるようにする。
 - 両校の生徒が学習目標を達成できるよう授業の内容や進め方について、両校の教員で話し合っ決めていく。
 - 両校の教職員が特支の職業専門コース（クリーン、ストア、ファクトリー、フード、ホーム）と商業の商業科目の内容について研究し、それぞれを関連付けた教育課程の内容を検討する。
- <その他学校行事等における交流及び共同学習の推進>
 - 学校行事を可能な限り合同で行い、多様な人たちと関わりながら運営する経験から異なる価値観に気づくことができるようにする。
 - インクルーシブな取り組みを両校の保護者や連携企業、地域にも発信し、共生社会の実現に向けた機運を高める。
 - 部活動は練習や大会などの機会をとらえて、合同で実施し、技能を高め合ったり、応援し合ったりする経験をする。

①交流及び共同学習を発展させた柔軟で新しい授業の在り方の検討

○ 美術科（1年生の全ての授業を合同で実施）

- ・教育課程は商業の従来のをベースに共同制作の題材を増やしたり、制作速度に配慮して編成した。
- ・留意点を細かな要素に分けて示したり、視覚情報として常に提示し続けたりする授業のユニバーサルデザイン化により、両校の生徒にとって分かりやすい指導の実現を目指した。
- ・商業生40名と特支生10名とが合同で実施した。また、各テーブルには商業生4名と特支生1名を配置して、互いに関わり合えるようにした。
- ・授業の中で、鑑賞の時間を多くとり、同じテーブルの生徒同士から「良いところ」「頑張ったところ」に着目して、感じたことを付箋に書いて伝え合うようにした。



【レタリング作品に付箋を貼って感じたことを伝える】



【デザインを集合させた共同作品】

○保健体育科（2年生1学期の全ての授業、1年生の1学期・2学期の学期末考査後の授業）

- ・教育課程は商業の従来のをベースに編成し、運動が苦手な生徒にも取り組みやすい工夫を取り入れて実施した。
- ・商業生80名と特支生20名が種目を選択して4グループに分かれて実施した。
- ・授業はゲームを中心に進めながら、課題に応じて生徒を抽出し、基礎的な技能の習得を重点的に学んだ上でゲームに入るようにした。
- ・特支生にとっては、商業生の取り組みがよい手本となり、商業生の中にはきめ細かな指導が技能の向上につながった。

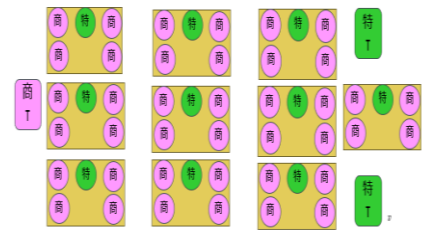


【卓球での個別課題学習】

②現行の教員配置にこだわらない専門性を高めた授業実施のための体制構築の在り方

○美術科

- ・商業生40名、特支生10名に対して、商業1名、特支2名の美術科教員を配置した。
- ・すべての教員が高等学校美術科免許を所持している。
- ・指導計画・評価計画については、両校で話し合った上で、それぞれの学校の担当教員が主体となって立案・実施した。
- ・3名の教員はメインティーチャーとサブティーチャーの役割を題材ごとに入れ替わって務めた。



○保健体育科

- ・商業生80名、特支生20名に対して、商業4名、特支4名の教員を配置した。
- ・4グループのうち、3グループは商業の保健体育科教員がメインティーチャーを務め、特支の教員がサブティーチャーを務めた。
- ・残りの1グループは高等学校保健体育科免許を所持している特支の教員がメインティーチャーを務め、商業の教員がサブティーチャーを務めた。
- ・指導計画・評価計画については、両校で話し合った上で、それぞれの学校の担当教員が主体となって立案・実施した。
- ・充実したチームティーチング体制によって個別の課題に応じた指導が実現できた。

○両校の課題に即した合同職員研修

- ・両校が共通して抱える課題である生成AIについて、合同で学習会を行った。生成AIの仕組みを学ぶとともに、生成AIを使ってインクルーシブな授業案を作成したり、生徒の困りごとや課題の解決方法を考えたりした。これらの学びや成果は、両校の教職員で共有した。



本事業の成果(事業2年次)

○美術科・保健体育科の合同授業の機会の増加と教育的効果の拡大

- ・ 時間割や各教科の学級編制の工夫によって、昨年度を大きく上回る回数の合同授業の時間を確保することができた。
- ・ 各教科では、ユニバーサルデザイン化された授業により、どの生徒にとっても内容がわかりやすいものになった。また多数の教員の指導体制により、一人一人の学習に目が行き届いたきめ細やかな指導が実現できた。

○関わり合いの充実によるインクルーシブな社会体験の質的向上

- ・ 全校生徒を対象にアンケートを実施し、両校の併設や関わりについての意識調査を実施している。併設に好意的な捉えをしている生徒数は、特支及び商業2・3年生の生徒では、4月と12月の結果を比較すると減少している。お互いに1年間関わる中で、思い通りに進まない場面を経験したことが背景にあると考えられる。一方、こうした経験の積み重ねにより、お互いを特別視することなく安定した関係につながっている。

R6:美術科2回、保健体育科1回
 R7:美術科50回、保健体育科7回(1年)、保健体育科12回(2年)

両校の併設に対する好意的な捉えの生徒割合

	R7	特支1年	特支2年	商業1年	商業2・3年
4月		73%	86%	19%	45%
12月		58%	73%	30%	39%

前年度からの変化・改善点	<ul style="list-style-type: none"> ○ 時間割の工夫により、日常的に無理なく合同授業を実施することができるようになった。 ○ 関わり合う機会の増加により、互いの存在を特別視せず、率直に評価することができるようになった。
---------------------	--

課題

・

今後の展望

<課題>

○「合同」で行う授業の課題

- ・ 大人数での授業は、特支生にとって少人数での授業に比べて、落ち着いた学習環境になりづらい面がある。
- ・ 関わり合いが苦手な生徒のためにエスケープゾーンを用意しているが、有効に活用できていない。
- ・ 美術科では、商業には、2年から「デザインキャリアコース」を選択し、より専門的な学習となる生徒がいる。その基礎として十分な内容を担保していく必要がある。
- ・ 商業の定期考査や特支の実習など、両校にとって必要な学校行事の調整が困難であり、単独で授業を行うことがある。その結果として授業グループによって合同で実施する時間数に不均衡が生まれるため、全生徒が同程度の関わり合う機会を確保できていない。

○時間割編成上の制約

- ・ 併設校であるため、特別教室の使用割り当てに制約が多く、余裕をもって時間割を編成することができない。
- ・ 両校の教育課程は学年進行により、専門性が高くなるため、同じ内容を合同で実施することが難しい。

<今後の展望>

○「合同」から「関連」へ

- ・ 特支「フードコース」で取り扱っているパンの材料を、商業において実際の仕入れ価格で「原価計算」をしたり、特支「ストアコース」のカフェの営業について、商業が顧客のニーズを調査して実際の販売に生かす「マーケティング」したりするなど、互いの教育課程が身近なところでわかりやすく関連するカリキュラムマネジメントの実現について研究をしていく。