

平成30年度

民間企業等長期派遣研修報告書



令和元年10月
静岡県教育委員会

はじめに

静岡県・静岡県教育委員会では、「静岡教育振興基本計画 ～“ふじのくに”に根ざした教育の推進～」を平成30年3月に策定しました。

この計画では、「“ふじのくに”の未来を担う「有徳の人」を育むために、学び続ける教員の育成を目指す」ことが掲げられています。社会の急激な変化の中でも、子供たちが未来の創り手となるためには、必要な資質・能力を確実に備えることのできる学校教育を実現しなければなりません。そこでは、教育の担い手である教員自身の資質・能力の向上が求められています。

「民間企業等長期派遣研修」は、高等学校の専門教科の教員、特別支援学校の教員を対象に、4か月から1年間、個々の専門に関連する民間企業等へ派遣する形態の研修です。

この研修は研修生が、民間企業等の最新かつ実践的な技術を学ぶことで、教科等の指導技術や児童生徒の勤労観・職業観の育成に関する知識を身に付け、その経験を教科指導や進路・就労指導に生かすことを目的としています。

研修生は、これまで体験したことのない企業等の新たな環境や仕事に適応していく過程で、これまでの教育活動を見つめ直すとともに、学校や自らが抱える課題を明確にし、目的意識を持って研修に臨むことで、帰校後の具体的な取組につなげ、その成果を還元していきます。

平成30年度は、6人の教員が企業6社の協力を得て研修に参加しました。それぞれが厳しくも有意義な日々を過ごせたことと思います。このたび、その成果を本報告書にまとめました。また、企業の御担当者から本研修に対する御感想をいただき、「派遣先企業等の声」に掲載いたしました。

研修生には、この研修の成果を生かし、時代の変化に対応できる学校づくりの担い手として励んでいただくことを期待します。研修生を派遣していない学校においても、本報告書を校内研修等において積極的に御活用ください。

末筆ながら、本研修に多大な御理解と御協力をいただきました企業との関係の皆様には、厚くお礼を申し上げます。

今後とも、本県教育の更なる発展のために、引き続き御支援をお願いいたします。

令和元年10月

静岡県教育委員会
教育政策課長 中山 雄二

目 次

◆研修生の報告

	所 属	氏 名	研 修 先	研修 期間	ページ
1	県立藤枝北高等学校	野田 雄太	農芸環理株式会社	1年	1
2	県立駿河総合高等学校	大川 慎介	株式会社静岡新聞社・静岡放送 株式会社	1年	3
3	県立掛川工業高等学校	鈴木 俊士	ヤマハモーターパワープロダク ツ株式会社	1年	5
4	県立御殿場特別支援学校	岩田 大悟	株式会社シード (サントムーン柿田川店タリーズコーヒー)	4か月	7
5	県立清水特別支援学校	河原木 望美	鈴与商事株式会社	4か月	9
6	県立袋井特別支援学校	鈴木 隆之	株式会社遠鉄百貨店	4か月	11

◆派遣先企業等の声

13

◆資料

15

民間企業等長期派遣研修実施要綱

研 修 先	農芸環理株式会社
研 修 期 間	平成30年4月1日～平成31年3月31日
学校名・職・氏名	藤枝北高等学校 教諭 野田 雄太

<研修の内容>

1 農芸環理（株）研修

(1) コンサルティング研修

クラギ株式会社、沼津中央青果、三幸食品株式会社、株式会社知久、三輪建設、栗崎園など

(2) 社長研修

土壌分析の手順及びその結果の活用方法など

(3) インターンシップ（高校生・大学生）の実施

2 (株) おやさい研修

(1) ネギの栽培管理（播種、苗管理、定植、株元除草、収穫、圃場整備）

(2) ネギの選果業務



<研修を終えて>

1 はじめに

就農するうえで大きな壁になるのは、長年の経験や勘が必要だと考えられていることである。高校3年間の経験値では不十分であるし、農業は重労働であるというイメージが先行しているため、農業分野への進路を選択する生徒は少ない。このように原因は理解しているが、課題解決のため授業展開を改善したり、工夫したりするといった取組はこれまでできていなかった。このような課題を抱えるなか、農芸環理の取組に注目した。農芸環理では精密な土壌調査を行い、その分析結果から必要な肥料や農薬をピンポイントで施用するといった、農業を科学的に分析して経営する知識と技術がある。加えて、儲かる農業経営（コンサルティング）のノウハウがあり、成果もあげている。そこに、これからの農業高校の在り方やプロジェクト活動のヒントかあると考え研修に臨んだ。

2 研修先の概要

農芸環理（株）は、「農業をもっと楽しくもっと身近に」をテーマに農業をコンサルティングしている。農業者及び農業に携わる企業のパートナーとなり「畑」をそのまま「食卓」へ運ぶコンサルティングを行い、農業の更なる発展をサポートしている。その一つとして精密土壌診断がある。計画的な栽培、安定した収量や品質へとつなげるため、土を知り、土を作るアドバイスを提供している。また、(株) おやさいでは、自社農園で青ネギを栽培したり、契約生産者の栽培するレタスや枝豆なども取り扱ったりしている。

3 研修を受けての感想

(1) 農芸環理（株）研修

今回の研修の最大の目的であった土壌分析は非常に勉強になった。畑の状態を科学的な視点で捉えて、かん水の方法や耕耘の方法をアドバイスする。加えて、無駄のない肥料設計をする。これまでは何年もの経験を踏まえないと得られない「コツ」のようなものが、明確な説明とともに得られる「知識と技術」であることが理解できた。この知識はすぐにも授業に取り入れられるし、これまで曖昧にしか説明できなかったことが数値を示して説明することができる。3年間、実習や実験を繰り返しながら農業の基

本を学んでいけば、進路に農業分野を選択する生徒が増えるようになると手応えを感じた。また、分析の基礎基本が習得できていけば、農業分野で働く人材としても即戦力として活躍できるようになる。特に後継者育成にはかなりの追い風になるのではないかと思う。

しかし、一番大切になるのはその知識を「使える」かどうかである。コンサルティング研修で特に感じたが、得た知識をどのように「使う」のが最大のポイントになる。理解しただけでは自己満足でしかないし、それを仕事などで生かせる力が必要になる。その力を育成するためには実践しかない。学校は唯一その練習ができる環境にあるので、その展開方法も模索したい。例えば、生徒が講師となり野菜づくりの基本を科学的に説明するイベントを実施したり、地域の農家を訪問して栽培の悩み相談からアドバイスまでをしてみたりと、高校生だからこそできる実践環境を活用していきたい。そこから学んだ知識を「使える」人材を育成したい。そのためにも、まずは自分自身が研修の成果を表現することが課題になる。積極的な活用を心掛けたい。

学習した知識を活用することで誰か（お客様）が喜んでくれる、感謝してくれる。「誰かのために」だと頑張れるし、やりがいにもつながる。それが結果「自分のために」なれば、より努力するようになる。すぐには理想通りに生徒が考えて動けるようにはならないと思うが、時間をかけて授業や部活動などを通して展開していきたい。改めて自分の教育目標を更新できる良い機会となった。

(2) (株) おやさい研修

私の実家は専業農家であるため、農業をイメージすると重労働な作業を孤独にマイペースにこなしていくといった少しネガティブなものであった。しかし、ここでの経験を通してチームでより大きな目標に向かって取り組む楽しさを実感することができた。

(株) おやさいの栽培チームは若手が多い。また、作業は必ず2人以上で取り組んでいる。これは、現場の雰囲気を良好にする、

お互いに作業の確認をすることで効率的になるなど、メリットが多い。そこで私が注目したのは女子の農業分野への参加である。農業高校の6割は女子であるにも関わらず農業分野へ就職しようとする女子生徒はほとんどいない。実習を進めていく中で女子の力は大きく、独特の気遣いやチームワークに驚かされることがある。また、女子の存在が男子生徒の姿勢を大きく変えることもある。事実、女性の実習助手はかなり増えているし、農業クラブ代表も半数は女子である。しかし、農業分野にはもう一步踏み込めていない。学校の農業は女子だけでも楽しく、男子以上に作業を進めることができる。それをもう少し分析してひとつ形にしてみたい。農業女子を単に「楽しい農業」を伝えるツールにするのではなく、新しい農業経営の形の一つになるということを授業を通して伝えていきたい。



4 おわりに

この研修を通し農業教員としていろいろと考えさせられた。これまで私が展開していた授業は、単純な「楽しさ」を伝えていただけであった。しかし、大切なのは習得した知識や技術を実践して学校や社会で生かせる力なのだ痛感した。また、その知識と技術には科学的な要素や経済的な視点など様々な角度があることを学ぶことができた。今後の授業展開がかなり幅広くなり、授業のスタイルも大きく変化しそうである。これから、授業や部活動を通し、多くの農業者の笑顔へつながる手応えと、農業の新たな可能性を感じる「楽しさ」を生徒たちに伝えられる授業を組み立てていきたい。

最後に、本研修を快く受け入れていただき、また多忙な業務の中、様々なご配慮、研修、助言をしていただいた農芸環理(株)及び(株)おやさいのみなさまに深く感謝いたします。

研 修 先	株式会社静岡新聞社・静岡放送株式会社
研 修 期 間	平成30年4月1日～平成31年3月31日
学校名・職・氏名	駿河総合高等学校 教諭 大川 慎介

<研修の内容>

各種イベントの運営補助、内容精査、企画書作成、検討、準備、手配、事後処理までの一連の業務等。

<携わった業務>

- ・SBSカップ国際ユースサッカー
- ・こどもみらいプロジェクト春まつりinエコパ
- ・こどもみらいプロジェクト秋まつりinツインメッセ
- ・暮らし博2018 ・第19回静岡県市町対抗駅伝競走大会
- ・地域防災力向上シンポジウムin2019 ・「TeamBuddy (チームバディ)」(各種イベント)
- ・東京ガールズコレクション (北館) との共催となる「SDGsイベント」
- ・全国対抗アマチュアゴルフ選手権静岡大会 (立会) ・中部地区年齢別水泳選手権大会 (立会) 等



<研修を終えて>

1 はじめに

「御役所仕事」という言葉がある。この言葉が当てはまるか否かはさておき、教員に対してそのような見方や思いを抱いている保護者、地域社会の方々がいる現実を受け止める必要がある。それに対し、微力ではあるが何かできることはないかと自らに問い続けていた。また、教員としての在り方や考え方の是非について、打開策を模索している最中に「民間企業等長期派遣研修」のお話をいただいた。

この研修を通して、これまでの自分を一新できればと考えた。物事は多面的に捉えなければ、固定観念を持ち、視野が狭くなる。「確固たる自己を持ち、周囲の声に流されずぶれない教育方針がある」といえば聞こえはよいが、見方を変えれば、「変化に対応できず一点突破しかできない教員」とも捉えられる。子どもたちの前に立ち、支え、導いていくためには、経験豊富で多岐にわたり精通しておくことが重要である。この研修により、教員として人間としての厚みが増し、幅を広げられる機会となると思い志望した。

2 研修先の概要

昭和27年11月1日、静岡県最初の民間放送会社としてラジオ放送を開始、昭和33年11月1日にはテレビ放送を開始した。

平成元年11月、文字多重放送を開始するなど、日進月歩する新しいメディアに対し、常に研究を続けている。

平成17年6月、県内の民放に先駆け、デジタル放送を開始。

現在、テレビ中継局59局、ラジオ中継局12局を有し、静岡県下をくまなくカバーしている。



3 研修を受けての感想

(1) ビジネスマインドの醸成

研修業務は市場ニーズの把握から営業・会場運営、さらに広報宣伝と多岐に渡っており、営業・企画・運営のいずれかの分野に優れているのではなく、行動力や幅広い対応能力が求められる。常に出展者との調整や会場側、装飾、電気・給水の協力会社など社内外を含め様々な担当者との打合わせが必要となり、同時に進行するので、スケジュール管理や全体を見る能力も必要となる。こうした事業は、一朝一夕に実現できるものではなく、一つひとつの段取りをつけて、関係者と調整しながら、最終的に一つの形をつくり上げていく。そのため華やかな表舞台とは全く違う地道な世界であり、その過程では自分の

「人間力」が試される。事業担当は顧客が何を求めているかを常に考え、それを見極め、静岡新聞社・静岡放送として、商品・サービスを提案できるスキルを身に付けている。そして消費者ニーズ（喜びや満足度）への対応や人と人とのつながりを基礎としたビジネス・マインド（精神・倫理）を当たり前のように体現されている姿勢に深い感銘を受けた。

(2) 「TeamBuddy (チームバディ)」での学び

「TeamBuddy (チームバディ)」とは、「静岡新聞SBSが行政や企業・団体と連携し、いつも身近にいて県民一人ひとりをサポートする相棒のような存在になりたい」という思いを込めたプロジェクトチームである。このプロジェクトチームと地域の大学生、高校生で座組みをし、年間を通して協働した。この活動の中心である防災・減災における地域課題の解決策を探る学びは、「地域課題に対する理解度や当事者意識が高い市民の育成」あるいは「難度の高い地域課題の解決に必要な高い実力を上位学校等で身に付けて帰郷する専門家の育成」につながるものであり、足腰の強い地域づくりへの発展が期待できるものだった。また、現代社会が変容する中で、若者が発信するということは、地域振興・再生につながるとともに、社会的な教育の基盤を構築していくことにつながるものだと強く感じる事ができた。

地域産業の人材育成ニーズは常に変化していく。このプロジェクトは、学校と企業との貴重な接点となる。今後も継続的な取組としていきたい。生徒の学びの場にリアリティを感じさせることができるよう、生徒の成長につながる場を多彩に提供していけるよう努めたい。

(3) 「ファンになってもらう」

あらゆる業務は、ステークホルダーへの徹底したリサーチとヒアリングを行い、イベントにおけるコンテンツ意義についての裏付けを様々な角度から検証しながら進める。そして、それについてどのようなストーリーをどこで展開していけば、消費者（来場者）の認識を変え、行動変容をいかに起こしていくかを追求する。つまりは、「最終的にファンになってもらう」という目的を達成するために、世の中との関係構築を常に考え、人々の「意識」の本質を捉え、イベントの「仕組み」を精緻化していく営みなのである。私も多くの事業に携わらせていただくことで、その目的の達成に向け、積極的かつ効果的なコミュニケーションをとろうと努めた。例えば、その一つに立会いがある。立会いは多事多端ということではないが、そこに存在することが大切なのである。立会時には関係者への対応に丁寧さや、相手の助けとなるように行動することを心掛けた。その過程においては、相手からの信頼の高まりを感じることができた。それだけではない、異質との出会いが自身の成熟につながり、物事を相対化して捉える視点を養うことができた。イベントは世界の片隅の出来事かも知れないが、その場で感じた「気付き」を日常に持ち帰ることで主観を醸成し、未来志向の種とすることができることを学んだ。

教育現場においても、「最終的にファンになってもらう」という目的の達成のために、自分に何ができるのか、自戒も込めて今後も考えていきたい。

4 おわりに

各種研修業務に携わらせていただくことで得られた学びは、今後の教員人生において成果となることばかりである。やはり自分で、自分の体で活動し苦しんだ時、感動した時等に初めて体験は内面化され経験値になる。この感覚を大事に忘れることなく教育職務に臨みたい。また、授業をはじめとする教育活動のあらゆる機会、高校生の開発的、創造的な活動がより活発になるように、またその活動が単発的、マンネリ化しないように、私自身、研修と修養に努め、実践していきたい。

最後に、本研修を快く受け入れていただき、様々なことを丁寧に御指導して下さった株式会社静岡新聞社・静岡放送株式会社の皆様に厚く御礼申し上げます。本当にありがとうございました。

研 修 先	ヤマハモーターパワープロダクツ株式会社
研 修 期 間	平成30年4月1日～平成31年3月31日
学校名・職・氏名	掛川工業高等学校 教諭 鈴木 俊士

<研修の内容>

1 前期（4月から9月）電装実験グループでの研修

- OJT形式で社内教育
- YTA（YamahaTechnicalAcademy）講習受講
- 組立工場見学
- 車両評価（現行プロジェクト、市場対応評価、ゴルフ場での評価、テストコースでの評価）
- KYT活動（月1回）参加
- 機能開発セミナー参加
- 低圧電気取扱特別教育受講

2 後期（10月から3月）ソフトウェア設計グループでの研修

■ソフトウェア設計業務

（市場対応新規ソフト2件、バージョンアップ87件、社内テストソフト6件）

- ソフトウェア設計プロセス改善活動参加
- 出荷前倉庫にてソフトウェア書換業務体験
- バッテリー勉強会（開発部内主催）
- プロジェクトミーティング参加

（プロジェクトリーダーのミーティングに参加）



<研修を終えて>

1 はじめに

私は民間企業での就業経験がなく、製品が企画段階から世の中に出るまでの開発期間や段階、関わる部門など知らない事が多い。製品の開発現場を目の当たりにし、現場の魅力を発見し生徒に伝えることで教科指導や進路指導に生かしたいと考えた。また、専門科目でのプログラミングの授業構成に悩んでいる時であったため、ソフトウェア設計業務でのプログラミングを通して製品の設計・開発業務を体験したいと考えた。さらに、企業内でのチーム運営を見習い、ミドルリーダーとしての自覚をより一層高めることも狙いの一つとした。わずか一年間でも、学校とは違った厳しさやルールがある企業の中に身を置いて生活することで、自己の成長を図ることができる絶好の機会であると考えた。具体的な研修目標として、「多くの視点を持てるようになる」、「自己を知って1年後に成長を実感すること」を意識し、担当業務での具体的な目標を立てて研修に臨んだ。世界でも通用するヤマハブランド製品への憧れがあったため、ヤマハモーターパワープロダクツ株式会社ゴルフカー開発部での研修を希望し、前半の半年は実験課、後半は設計課での主として日常業務を通して研修を行った。

2 研修先の概要

ヤマハモーターパワープロダクツ株式会社は、掛川市に本社があるヤマハ発動機グループ企業。前身は1944年に創業、1960年にヤマハ発動機グループ企業となり、以降ヤマハブランドのゴルフカーや発電機、除雪機などの製品製造を行っている。合併、名称変更等を経て2006年に現社名となり、開発・製造・販売を一貫して行うヤマハ発動機グループ唯一の企業である。本校とも深い関係にあり、就業体験（インターンシップ）を毎年受け入れていただいているほか、多くの卒業生が就職している企業である。



3 研修を受けての感想

(1) 実験課業務

実験課業務は、製品の品質や安全性を保証する責任ある立場である。お客様の視点で製品を理解し、的確な判断力が必要であることを業務から学んだ。製品開発の段階で多くの試験を行い、基準をクリアし、製品の安全性や信頼性の根拠は、個々が担当する試験結果とその実験報告書である。企業では、基準に対して結論をまず伝え、説明できる資料を付けていることを知った。

(2) ソフトウェア設計業務

実際に市場に納入する新規仕様のソフトウェア作成を体験した。納期までに完成させる業務計画とソフトウェア仕様の立案、ペアレビューで自分の設計を説明する機会を経て、設計仕様通りにプログラミングを行った。また、プログラム完成後の動作確認項目の立案、実車に乗って挙動を確認しながらデバッグを行い、リリースまでの開発業務を体験した。自分の設計したソフトウェアは、お客様の車両に書き込まれ、市場にリリースされている。学校現場では決して経験することができない貴重な業務となった。組み込みプログラミングの現場で、プロフェッショナルのプログラマーと一緒に業務を行い、研修意欲のモチベーションも高まった。

また、開発手法として、ソフトウェア開発のV字プロセスの概念を知り、現場の開発の流れを知る機会となった。状態遷移図やクラス図など、教科書に出てくる言葉や概念が実際の現場で使われていることを知った。自分の授業ではコーディングに重点を置いてしまい、前後の手順や工程を軽視していることに気付くことができた。多くのプログラムが開発に携わり、開発人員が入れ替わっても使用できるように工夫がされている。開発プロセスの改善を図ることで、生産現場では時間短縮や業務効率化を図っていることを知った。



(3) 学校現場（特に生徒に向けて）で還元したいこと

OJT形式の業務から実感したことは、まずは「基本を大切にすること」で、基礎ができていれば社内のOJTでも理解度は高まり、結果として応用も利くようになると実感した。今回の研修ではC言語の基礎となる科目「プログラミング技術」の内容が非常に役立った。

また、生徒には「評価されるものづくり体験」を経験させたい。市場ではお客様に満足いく製品が必要であり、市場の評価が様々なところに影響する。一か所のゆるみがブランドイメージに直結するため個々の意識が大切である。研修では、自分の設計したソフトウェアが市場で評価される緊張感を持ち、ペアレビューでの結果を受けて、更に良い設計ができるようになりたいと思うようになった。

(4) 自己評価

「多くの視点を持てるようになる」、「自己を知って1年後に成長を実感すること」の両目標はおおむね達成できた。特に、ソフトウェア設計業務を体験して、授業改善やものづくりに臨む姿勢など、教材研究に対する工夫と改善の視点を持つことができた。また、学校現場とは異なる環境に身を置いても、1年間業務を行えたことは大きな自信を得ることができた。今年度からは具体的な実践を研究したい。

4 おわりに

自分の憧れていたメーカーでの製品開発に携われたことが大変うれしく思っています。今後の教員生活に生かしたいことに多く気付くことができ、非常に有意義かつ画期的で特別な1年間でした。このような素晴らしい機会をいただいた静岡県教育委員会及び学校関係者の皆様、快く研修を受け入れていただき、懇切丁寧に御指導下さいましたヤマハモーターパワープロダクツ株式会社の皆様に深く感謝いたします。

研 修 先	株式会社シード
研 修 期 間	平成30年9月1日～平成30年12月31日
学校名・職・氏名	御殿場特別支援学校 教諭 岩田 大悟

<研修の内容>

- 1 フロア業務・・・快適に過ごせる、フロアコントロール
 - ・テーブルやイスの拭き上げ ・下げ台やごみ箱の整理、清掃 など
- 2 キャッシャー業務・・・注文を聞き、会計を担当する
 - ・お客様との窓口、大切なコミュニケーションの場 など
- 3 バリスタ業務・・・ドリンクを作り、提供する
 - ・エスプレッソの抽出 ・ドリンクの仕上げ、食事の作成
 - ・スチームミルクの炊き上げ ・お客様への提供 など ※バリスタ試験あり
- 4 オープン作業（早番）・・・オープンまでの準備
 - ・各機器の動作チェック ・資材の賞味期限を確認し納庫 ・レジオープン ・商品の陳列
 - ・賞味期限表記入 ・仕込み作業（ホットドック、ケーキ、ソース系） など
- 5 クローズ作業（遅番）・・・片付けと翌日の準備
 - ・各機器の洗浄 ・フロアの清掃、テラス席のクローズ ・翌日の食材準備（解凍） など
- 6 試飲、物販、店頭・・・お客様とコミュニケーションを取り、売り上げに繋げる
 - ・試飲を勧める ・店頭でハンドドリップの実演 ・豆や抽出器具の特徴等をお客様に説明 など



<研修を終えて>

1 はじめに

私は、本校で進路担当として高等部生徒の進路指導を行っている。生徒や保護者と進路希望先について話しをしていく中で、接客業（飲食店、店舗）を希望する生徒が多くなってきているように感じる。職場実習を通してどの職種でも課題にあがるのが、お客様や従業員とのコミュニケーションや人間関係である。今回の研修では、自分自身が接客業で働く体験をすることで、お客様への接客マナー（ホスピタリティ）や清掃・環境整備（クレンリネス）、商品陳列などの知識を身に付け、今後の生徒への指導につなげたいと考える。また、企業側はどのような人材を求めているのか、必要とされている力は何かを知り、進路指導にも活かしていきたい。

2 研修先の概要

株式会社シードは、1986年10月に創業、三島市文教町に所在し、広告宣伝や調査・企画、設計・施工、開発・運営サポートなど幅広く事業を展開しており、最適マーケティングソリューションを提供している。フランチャイズ展開のコーヒーショップの中でも、高品質な商品とサービスを提供するタリーズコーヒーのフランチャイジーとして、静岡県で2店舗（サントムーン柿田川店、ベイドリーム清水店）を直営店として運営をしている。



3 研修を受けての感想

(1) お客様の立場になり、物事を考え、行動する

接客業で大切なことは、「思いやり」や「おもてなしの心」といったホスピタリティの気持ちをもってお客様に接すること。研修前からそのことは理解しているつもりだったが、実際にお客様とコミュニケーションを取ってみてその難しさが分かった。レジで対応する挨拶や御注文、御要望をお聞きすることはもちろんのこと、店内に入ってくるお客様の様子（高齢者、妊婦、障害者、子連れ、荷物が多い等）を

把握して、御注文された商品をお席までお持ちするなど、それぞれのお客様のニーズに合った対応もホスピタリティの気持ちのあらわれだと感じた。

学校でも児童生徒一人ひとりの障害特性は異なり、その子供に合った支援や指導を行っている。毎日同じ児童生徒と一緒に接していると、慣れてしまっていて子供の変化に気付かないこともあるので、教師はいつでもアンテナを高くし、見る目を養う必要があると実感した。

(2) 正しい言葉の使い方

お客様とコミュニケーションを取る時の言葉遣いは、右にあるように自分自身が誤った言葉の使い方をしていることも知ることができた。無意識に誤った日本語を使用していたので、正しい日本語を意識して話すことを心掛け、これまで自分自身が使用していた言葉を見直すきっかけになった。

高等部の職業の授業でも社会人（働く人）に向けて言葉遣いの指導を行うが、教師が正しいと思って使用している言葉も実は誤った日本語ということも考えられる。学校での授業は、実践的な指導が多いため、まずは教師が正しい知識を理解し、身に付け、生徒に指導していきたい。

例えば・・・

- ① × 「1万円からお預かりします。」
○ 「1万円、お預かりします。」
- ② × 「ちょうどお預かりします。」
○ 「ちょうど頂戴します。」
- ③ × 「カフェラテになります。」
○ 「カフェラテです。」

(3) 食材・資材管理の徹底

接客業（カフェ）といえお客様に笑顔で対応したり、コーヒーを作って提供したり、お洒落な雰囲気や華やかな印象を持つが、実際は仕事量（覚える内容の量）も多く、一つひとつのやり方を覚え、食材・資材の種類や賞味期限を覚えることが大変だった。その中でコーヒー豆は、商品や原材料などタリーズ独自の使用期限が決められている。使用期限一覧表を見ながら仕込み作業を行い、必ず管理シールに日付を記入し、誰が見ても分かるように管理されている。

学校でも作業学習で作った製品を生徒自身で在庫管理ができるように指導し始めているが、生徒や教員が共通理解して管理できるような方法を検討、考案していきたいと感じた。

(4) 自分の目で確認することの大切さ

バリスタ業務では、お客様から注文が入ったドリンクをオーダー用紙で確認し、作ったドリンクを提供する。提供時には、食物アレルギー（牛乳など）のあるお客様もいるため、一つのミスが命に関わることもある。提供ミスを避けるためにもお客様の持っているレシート番号を確認し、商品が間違いないかを確認しなければいけない。

学校現場でも給食や調理実習、校外学習など、食物アレルギーに関係する場面がある。私も前任校でアレルギーのある児童生徒を把握し、一人ひとりの対応について組織で考えたことを思い出した。特に本校では、医療的ケアの児童生徒も在籍しているため「食」に関しては慎重に対応していかなければいけない。飲食店でも学校でも同じように人の命を預かっているということを忘れずに、マニュアルに沿った対応をしなければいけないという重要性を改めて感じる事ができた。

4 おわりに

この研修を通して、常にお客様の立場になって物事を考え、言葉遣いや接客態度、環境整備、商品陳列などの知識を身に付けることが接客業では特に大切であること、また、働く上で必要な力について再確認できた。今後、生徒だけではなく保護者や教職員にも大切なことはフィードバックして、多くの方と情報共有しながら生徒を育てていきたい。

最後に、お忙しい中、私を研修生として受け入れていただき、株式会社シードの皆様、タリーズコーヒーサントムーン柿田川店の皆様に深く感謝申し上げます。本当にありがとうございました。

研 修 先	鈴与商事株式会社
研 修 期 間	平成30年9月1日～平成30年12月31日
学校名・職・氏名	清水特別支援学校 教諭 河原木 望美

<研修の内容>

1 サーバーメンテナンス・製造業務

- ・エアー準備（サーバーの部品外し、エアーかけ） ・サーバーの積み下ろし
- ・メンテナンス（汚れ落とし、部品付けなど） ・梱包作業 ・ボトルのラベル貼り

2 配送作業

- ・ボトル配送 ・空ボトル回収 ・サーバーメンテナンス ・顧客開拓

3 営業業務（同行）

- ・アポ（飛び込みで訪問し、無料お試しのサーバー設置を勧める。）
- ・設置（サーバーの設置や操作の説明）
- ・セミクロ（サーバー設置から3日後くらいに再度訪問し、0利用状況の確認をする。）
- ・クロージング（セミクロから3日後くらいに再度訪問し、利用を促す。）

4 業務・電話対応業務

- ・電話対応 ・パソコン入力 ・書類作成など

<研修を終えて>

1 はじめに

新規採用されてから高等部を担当することが多く、卒業後の生活や進路指導について指導をする場面も多くある。進路指導をする中で働く力とは何か、学校の中でどのような指導ができるのか、どのような力を育てる必要があるのか、と様々なことに悩みを感じることも多かった。そんな中、本研修の話をいただき、本校生徒の雇用を検討している企業での業務を通じて、企業が求めている力を知り、学校での進路指導に生かしていきたいと考え、本研修に臨んだ。

2 研修先の概要

鈴与商事株式会社は、産業用エネルギーから暮らしのサポートまで、多彩な商品・サービスで地域の人々の暮らしを支える事業を行っている。その中で、ボトルウォーター営業部は、清水区にあるプラントで水を製造し、静岡、沼津、浜松の各営業所から静岡県内にボトルウォーターの配送を行っている。



3 研修を受けての感想

(1) サーバーメンテナンス・製造作業から学んだこと

サーバーメンテナンス・製造作業では100%の製品作りが必要になる。ここで造られた水やサーバーがお客様の口に入ったり毎日使用したりする、ボトルウォーター事業の中心になる部分である。作業としては、一人で完結させる作業ではなく、チーム全員で取り組む作業であった。そのため、周りの動きや次の作業を考えて取り組むことも必要となった。学校現場で100%の成果や精度を求められることは多くはない。しかし、生徒にとってより良い指導を目指していくためにも、特別支援学校の特色であるチーム・ティーチング（T・T）の指導では、常に複数の教員と意思相通を図って指導をしていくことの必要性を再認識することができた。



(2) 配送作業

配送作業では、ただボトルをお客様に届けるということではなく、お客様との関わりを大切にしている姿が見られた。注文するボトル数が増えることで利益は上がるが、そこにのみこだわるのではなく、しっかりとお客様の状況を考慮した上でボトルの注文数などを提案している様子がお客様とのやり取りからもうかがえた。お客様の小さな要望や思いに誠実に答えていくことが信頼や会社の利益にもなっていくのだと感じた。それは、学校での生徒や保護者との関わりにも通じるものがあると感じた。小さな不安や疑問に適切に対応しなければ、信頼を得ることはできない。日々の業務に追われてしまうこともあるが、しっかり話に耳を傾け、誠実に対応することが重要だということを改めて感じた。

(3) 営業業務

ボトルウォーターの営業では、一般家庭に飛び込みで行う。営業の仕事を経験させていただく前は、営業の仕事をする方は、話しをすることが得意で行っていると思っていた。しかし話を伺うと、話すことはそれほど得意ではないという答えをいただいた。話すことが得意ではなくても、お客様と話す位置（立つ位置）やチラシを出すタイミング、話をする前の情報収集、話し方などの話す技術を高めたり工夫したりすることで上手く話を進めることができることを教えていただいた。また、営業担当の皆さんでロールプレイングをする様子も見させていただいた。家族構成や場面設定をして対応方法を共有していた。「〇〇という言い方だとお客様に上手く伝わらない」「説明の順番を変えた方がいいのでは」など指摘し合う場面もあり、自分が行って有効なやり方や実践などの情報の共有をすることで、より良い仕事のやり方を見つけたり参考にしたりしていくのだと感じた。

(4) 業務・電話対応業務

電話での対応業務が、今回の研修の中で最も苦勞をした。相手のことが見えないことやどのような用件なのか電話に出るまで分からないこと、クレームの電話だったらどのように対応したら良いかなど様々なことを考えると、なかなか電話を取ることができなかった。なぜ電話に出ることができなかったのか考えると、相手の様子やどのような状況（用件）なのか分からないことへの不安が大きかったのではないと思う。教師という仕事に就いて8年が経ち、全く分からないという状況は少なくなってきた。その中で、このように状況が分からない不安を感じ、分からないこと、できないことを自分から伝えることの難しさ、心の葛藤を自分自身が体感することができた。この経験は、今後の生徒の気持ちに寄り添った指導に生かしていけると感じた。

4 おわりに

本研修を通して、職場実習に向かい、取り組む生徒の気持ちや心の感じ方を身を持って体験することができたことは何よりも大きな経験だった。気持ちの持ち方や心の状態は働くことに大きく影響することからも、不安や困難なことがあったときにどのように対処をするのか、心を育てることが学校では必要ではないのかということを考えることができた。自分自身が感じたことを生徒への指導や授業に生かし、学校全体でも共有していきたい。

最後に、本研修を受け入れ温かく指導し、一緒に仕事をさせていただいたボトルウォーター営業部の皆様に心から感謝いたします。本当にありがとうございました。

研 修 先	株式会社遠鉄百貨店
研 修 期 間	平成30年9月1日～平成30年12月31日
学校名・職・氏名	袋井特別支援学校 教諭 鈴木 隆之

<研修の内容>

1 本館7階タオル売り場にて研修

- ・販売手続き：接客、販売、包装など。 ・進物体裁：掛け紙の作成。
- ・レジ操作：クレジットカード、現金での操作。駐車券処理。
- ・パソコン操作：ギフトシステム入力作業。
- ・その他：品出し、配送、箱作りなど。

2 新館6F業務サポート室研修

- ・名刺裁断、DMラベル貼り、広告封筒詰め、タオルの包装、仕分け

3 本館8Fギフトセンター研修

- ・ご案内：席、商品紹介など。 ・承り：ギフトシステム入力作業。



<研修を終えて>

1 はじめに

私は、接客を通してのコミュニケーション力と、「働く」ということを違う視点に立って考えたいと思い百貨店で研修を希望した。大学卒業後から、教育現場で働いていたため教育現場のルールが私にとって一般的であった。高等部で実習などの巡回などをすると企業の方から様々な指摘を受ける場面があり、大切とは分かっているが実際どのような指導したらよいか迷ってしまうことがあった。実際に企業で働き、経験したことを生徒にわかりやすく伝え、適切な進路指導ができるようになりたいと研修に臨んだ。

2 研修先の概要

株式会社遠鉄百貨店は、株式会社遠州鉄道のグループ会社で1988年9月14日に開店し、30周年を迎え静岡県西部地区唯一の百貨店である。研修期間中お客様との会話で「私は昔からお世話になっているの」や「遠鉄なら間違いないから」などと聞き、伝統からなるブランド力があると感じた。また、SNSなどを利用した顧客獲得など時代に合わせた経営を行っている。



3 研修を受けての感想

(1) お金への意識

お金は「もらう」ではなく「稼ぐ」と意識をした4か月でした。個人的な考えであるが、学校現場では、お金を稼ぐという意識は持ちにくいと感じた。毎朝朝礼で、売り上げ目標が伝えられ、額の大きさに驚いた。従業員の皆さんは、1日での売り上げをメモする用紙があり、接客後にはメモをしている様子を目にした。朝礼の中で、「ただいるだけでは、買ってくれない。お金にならない」「まずは言葉を掛けてアプローチをしましょう」と多く耳にした。従業員の皆さんは積極的に言葉を掛け、お客様のニーズを的確につかみ、求めるものを提供している場面にプロ意識の高さを感じた。

(2) 教える・育てる

学校では教える立場であるが、今回研修生として従業員の皆さんに教えていただける機会をいただいた。普段と違う環境の中で今後の教員生活での自分の成長につながる大切なことを感じる事ができた。それは「ある程度教えたら任せる・やらせる」ということである。従業員の皆さんから「分からないこ

とは聞いて「やりながら覚えよう」と言葉を掛けていただいたことでレジ操作やのし体裁などの細かな部分を皆さんに助けていただきながら、お客様に迷惑を掛けることなく仕事ができる。また、慣れてきた頃には「この包装お願い」など仕事を依頼され、任される喜びも感じながら仕事をする事ができた。私は今まで仕事を任せると言うことが下手で、自分が納得いくように仕事を進めたいという思いがそうさせていました。しかし、自分だけで仕事を進めていける力量がないことを実感し、自分だけで抱え込んでしまう経験をしたことで、そんな思いを考え直すきっかけになった。

(3) 報連相

学校でも報連相をする場面は多くあるが、研修でも分からないことが多かったためどんなに小さなことでも報連相をしていた。また、学校現場とは違い、お金が絡んでくることもあり、気を付けていたことを思い出す。中でも11月中旬からのギフトセンターでは、始まり2日間の事前研修や先輩に操作を教えていただく機会はあったものの、全てのことを覚えることができない中で、3日目からは一人のお客様対応をしなくては行けなく、わからないことをアドバイザーに聞く毎日だった。特殊なことをお客様から言われると、頭が真っ白になり汗をかく日もあった。ギフト初日に、マネージャーから「分からない」ことはすぐに聞いてください」と話があった。自分はこれだと思って確認に行くと、間違っていることがあったり、慣れてくると細かなところで間違いがあったりお客様に迷惑を掛けることはなかったが、正しくないことが多くあった。勝手な判断がお客様、会社・一緒に働いている人に迷惑をかけてしまうと研修の中で実感することができた。報連相は、忙しいときほど相手に簡潔に伝えることが大切であると感じ、質の高い報連相にこだわっていきたい。

(4) 障害者雇用

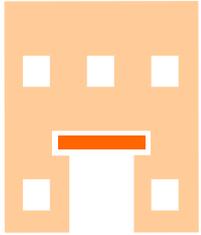
遠鉄百貨店では、新館6階に業務サポート室という場所を設け、障害者雇用を行っている。障害種は、知的障害や聴覚障害など様々である。以前は、売り場で接客をしていた従業員の方もいたと聞いている。業務サポート室には、健常者の方も混ざって働いている。全館にまたがり各売り場からの依頼に応じている。私がいた7階のタオル売り場からも、御年賀タオルの包装などを依頼していた。その中で、他校ではあるが特別支援学校の卒業生が働いている。10年間工場勤務し、転職をして現在に至っている。以前の工場勤務では、目の前の仕事がどうなっていくのかが分かりづらく、ただ目の前の仕事をこなしていく毎日だったと当時の心境を教えてくれた。今では、売り場にはいないけれども自分が包装したものが売れていくことがうれしくやりがいを感じていると話をしてくれた。自分に合った仕事を見つけることがいかに大切なのかを感じることができ、日頃から生徒と話をしてお互い納得ができる進路指導をしていきたいと思った。

4 おわりに

本研修を通して、多くのことを学び、教員として視野を広げることができた。4か月の研修で「ありがとう」という言葉が印象に残っている。今まで自分自身が「ありがとう」という言葉を多く使っていなく、「すみません」という言葉で感謝を伝えていた。接客業であるため「ありがとう」が多いと思うが、それ以上に職場内の仲間同士での「ありがとう」が多いと感じました。日々忙しい中にも笑顔が多くあり目指すべき雰囲気だった。肌で感じたことを今後の教員生活に活かし、子供たちだけでなく教員にも伝えなくては行けないと感じています。「ありがとう」が溢れる職場が作れるように自分が先頭に立ってやっていきたいと思う。

最後に、本研修を快く受け入れていただき、様々なことを丁寧に指導して下さった株式会社遠鉄百貨店の皆様に厚く御礼申し上げます。本当にありがとうございました。

派遣先企業等の声

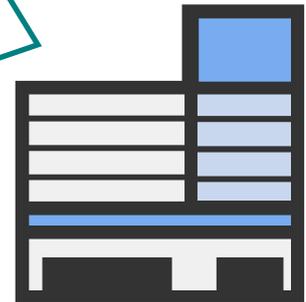


こんな先生が担任だったら生徒さんは幸せだろうな。そう素直に思える方でした。弊社の研修は農業に関する全ての事を行います。体力的に大変な仕事も多い業種です。そんな仕事を、時に、社員以上に熟す先生の姿は頼もしい限りでした。技術的な内容の吸収も、当然かもしれませんが大変早く確実でした。

そのため、新入社員等が先生に教わることが日を追うごとに多くなりました。その時の、やはり先生だなと思える姿も大変印象的でしたし、教師ではなく同じ社員として仕事に取り組む姿、仕事の後、移動中等の会話の中を感じる「学校に戻ったら生徒に教えてあげよう」とする姿も印象深く、研修をしているはずのこちらが、たくさんの事を教わりました。このままずっと一緒に仕事をしたいと思ってしまうことも多々ありました。

当社事業部のイベントを1年にわたり数多く体験していただきました。スポーツ、文化など多岐にわたる業務があることを知っていただくことで、新聞社、放送局における事業実施の意義、本質などを御理解いただけたことと思います。

また、もともとご自身が学校で取り組まれているエシカル（人や社会、環境や地球に優しく配慮した考え方や行動）の部分では、実際にイベント運営に携わっていただき、当社と高校生をつなぐ役割も果たしていただきました。



実直な人柄で、何事にも真摯に取り組む姿勢が印象的でした。

学校で多くの生徒と接しながら過ごされていることもあり、開発関係者との対人関係の構築やコミュニケーションを図りながら業務を進めること、技術的なスキルや製品仕様に対する理解も問題なく、高いパフォーマンスを発揮していただきました。

教える立場から指導を受ける場面もあり、御自身にとって違う視点での物の見方や、新たな価値観を得たのではないかと思います。我々も同様に異業種の方の知見、経験に触れられて、新たな気付きを得たことも大きかったと感じております。

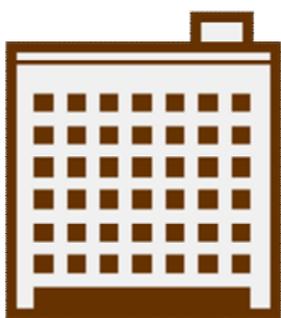
この制度を継続していくことで、業種の立場を越えて関わる人の成長や、新たな価値の創造が、広く大きく展開されていくことに期待しています。



異業種の研修生を長期で受け入れることは、当店として初めてのことでしたが、私たちもとても良い経験と勉強をさせていただくことができました。

研修の中で予定していたことができるようになれば良いのですが、期間の決まっている研修でもお客様から見れば、当店の従業員の一人です。そこで、こちら側が「ここまでできれば良い」と研修生の能力に線引きするのではなく、できる限りたくさんの成功も失敗も経験し、接客を迫及する方法で、研修をしていただきました。

そうすることで、今回の研修の目的である「障害の程度の違う生徒への就職のアドバイスが適切に行える」ということに、先生自身が自信をもって生かせられると考えたからです。この研修で、私たちも、日々の仕事の中で教育について意見交換ができたり、フェロー(従業員)へのトレーニング等に役立てることや、お互いに吸収できることがたくさんありました。



研修内容は、教員生活では体験することができない、訪問営業や配送業務、テレフォンオペレーター業務を間近で体験していただき、製造業務では、実際に作業に従事していただきました。緊張の連続であったと思いますが、持ち前の明るさで積極的に仕事に取り組み、最後はチームの一員として、戦力として活動いただいたことに非常に感謝しております。

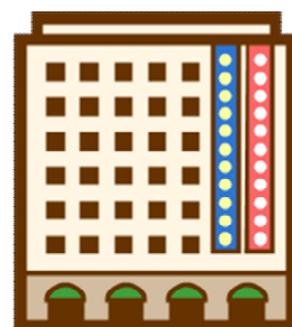
今回の研修で、今までの経験が生かされたこと、全く太刀打ちできなかったこと、様々な思いがあると思いますが、この経験が今後の教員生活に少しでもお役に立てれば幸いです。

我々の業務は教員生活とはかけ離れた特殊業務が多岐にわたり、研修を受けられた先生は大変苦勞されたことと思います。しかしながら、生徒が巣立ったその先を、実際に自ら体験されることは非常に良い試みであると思います。

人当たりが良く、販売員のみならずお客様からも好感を持たれておりました。業務に対しても前向きに取り組んでくださり、研修当初から売場の戦力として活躍してくださいました。

積極的な姿勢、何事にも興味を持って楽しんで業務に当たる姿は、売場のメンバーにも非常によい影響を与えてくださいました。

弊社は障害者雇用の取組として、障害者の方が中心となって活躍しているチームがあります。特別支援学校の先生が、実際にそこでの業務を体験、視察していただき、民間企業としての障害者雇用の現状・課題等の情報交換をいたしました。今後の就労指導の御参考になれば幸いです。



(趣旨)

第1条 この要綱は、教育職員が民間企業等の最新かつ実践的な技術、技能、システム等を学ぶことにより、教科等の指導技術や能力等の伸長を図り、児童生徒への指導力の向上に資するとともに、視野の拡大と発想の転換等による意識の改革を図り、時代の変化に対応できる学校づくりを推進することを目的として、教育職員を民間企業、社会福祉施設等に派遣し、長期にわたり行う派遣研修（以下「研修」という。）について、必要な事項を定める。

(研修期間)

第2条 研修期間は、原則として1年とする。ただし、研修先等の事情により、1か月以上1年未満とすることも可能とする。

(研修対象者)

第3条 研修対象者は、原則として以下の条件を満たす者とする。

- (1) 県立高等学校又は県立特別支援学校に勤務する教諭、養護教諭又は実習助手
- (2) 45歳以下で静岡県における経験が5年以上の者
- (3) 派遣される年度に、「5年経験者研修」、「10年経験者研修」又は「教員免許更新講習」の対象でない者

(研修先)

第4条 研修先は、次に掲げる機関のうち、研修の目的を達成するためにふさわしいと認められる機関とする。

- (1) 民間企業
- (2) 社会福祉施設
- (3) その他の機関

(研修生の決定等)

第5条 県教育委員会教育長（以下「教育長」という。）は、研修対象者の中から研修生を決定し、所属長を通じて、研修対象者にその旨通知する。

(研修先及び研修期間の決定)

第6条 研修先及び研修期間については、研修生の特性等を考慮し、所属長と協議の上、教育長が決定する。

(研修生の身分)

第7条 研修生の所属校は、派遣前の在籍校とする。

- 2 研修期間は、教育公務員特例法（昭和24年法律第1号）第22条第3項（教育公務員特例法施行令（昭和24年政令第6号）第10条第2項の規定により準用する場合を含む。）の規定による長期研修のための出張とする。

(研修生の服務等)

第8条 研修生は、研修期間中、研修先の服務規程に従い、研修に専念する。

- 2 研修生は、研修期間中に研修先において知り得た秘密を他に漏らしてはならない。

(給与等の支給)

第9条 研修生の給与及び旅費は、県教育委員会が支給する。

(研修の報告)

第10条 研修生は、研修期間中、毎月、実績簿(様式第1号)及び月別報告書(様式第2号)を作成し、翌月の5日(週休日の場合は翌日)までに所属長に提出し、所属長はその写しを県教育委員会に提出する。

2 研修生は、研修終了日の翌月の20日までに、研修報告書(様式第3号)を所属長に提出し、所属長はその写しを県教育委員会に提出する。

(災害に対する措置等)

第11条 研修中の災害及び研修先への通勤による災害については、県の公務上の災害又は通勤による災害として取り扱う。

(研修の中止等)

第12条 教育長は、次の各号のいずれかに該当する場合は、研修を中止又は中断することができる。

- (1) 研修生の研修実績が著しく不良である場合
- (2) 研修命令に違反する行為、非行その他の理由により、研修生として適格性に欠けると認められる場合
- (3) 研修生の心身の故障のため、研修の継続が困難になった場合
- (4) 研修先を取り巻く状況の変化により、研修の継続が困難になった場合
- (5) 研修先が重大な法令違反行為を行ったと認められる場合
- (6) その他やむを得ない理由により、教育長が研修を中止又は中断する必要があると認めた場合

(協定の締結)

第13条 教育長は、研修に関する協定を研修先と締結するものとする。

(事務主管)

第14条 この要綱に定める研修に関する事務は、教育政策課において行うものとする。

(委任)

第15条 この要綱に定めるもののほか、必要な事項は教育長が別に定める。

附 則

この要綱は、平成23年4月1日から施行する。

平成30年度 民間企業等長期派遣研修報告書

発行 令和元年10月

発行者 静岡県教育委員会

編集 教育政策課

〒420-8601 静岡市葵区追手町9番6号

TEL 054-221-3134

富国 有徳の理想郷—しずおか



ふじのくに

Shizuoka Prefecture