

研修担当課から

札幌市教育研究推進事業

共同研究の成果を確かめ、自己研究テーマを深める一日

実践研究日研究集会は、**10月11日(火)**です！

札幌市教育研究推進事業（以下、札幌市教育研究推進事業）では、1年に2回の研究集会を設定し研究推進体制を確立するとともに、その成果の検証を行います。10月11日（火）は共同研究の成果を、授業公開等を通して確かめる「実践研究日研究集会」の開催日です。所属の研究項目の会場を確認の上、御参加ください。

※こちらをクリックすると、各研究項目

の会場が確認できます。



[実践研究日研究集会同会場一覧](#)

振り返り用紙の活用について

教職員一人一人の研究テーマ・課題と札幌市教育研究推進事業の取組をつなげることを狙いとして、6月の全市研究集会で「振り返り用紙」を記入していただきました。

今回の研究集会では、表面に記入した自己研究テーマ・研修課題についての成果等を「振り返り用紙」の裏面に記入していただきます。また、札幌市教育研究推進事業に対する御意見・御感想についてもお書きください。今後の札幌市教育研究推進事業の工夫・改善に役立てていきたいと思っております。

6月に記入した「振り返り用紙」は、研究集会当日に各会場にて配布いたします。



振り返り用紙（裏面）

教育相談室から

教育相談室 TEL 671-3210

<http://www.sec.sapporo-c.ed.jp/kyoso/index.html>

今年度から「特別支援教育コーディネーター専門コース」を開設

研修内容と日程（12回）

月	研修内容
5	開講式・オリエンテーション
6	特別支援教育の現状について
7	検査の内容と結果の読み取り① 事例検討① 教育相談の実際①
8	検査の内容と結果の読み取り② 事例検討②
9	学びの教室について
10	関係機関（静療院等）との連携①
11	学びの手帳の活用と個別の指導計画の交流
12	事例検討③ 教育相談の実際②
1	事例検討④ 関係機関との連携② 札幌市学びの支援委員会について
2	研修のまとめ

近年の特別支援教育に関わる校内支援では、関係機関と連携して対応しなければならない事例も増加しており、より専門的な対応が学校に求められています。

中でも特別な教育的支援の必要な児童生徒に対して、学校での取組を更に充実させることができるよう、特別支援教育コーディネーターの専門性を高めることが期待されています。そのため、今年度から各校のコーディネーターを対象とした「特別支援教育コーディネーター専門コース」を実施しています。

受講者の声 真駒内緑小学校 コーディネーター

養護教諭 川原 恭子

以前から、他県で行われているようなコーディネーターの専門研修が札幌でも実施されることを期待していましたので、今回の研修の開設を知り、すぐに参加を希望しました。関係機関との連携の仕方や他校コーディネーターの優れた実践を知ることができ、大変参考になっています。

清水 徹 教諭 (東苗穂小学校)・札幌市円山動物園

8月は小学生を対象に「Kids ZOO Town~キッズータウン~」という職業体験のイベントがありました。私は、飼育体験として「リスザルのお食事タイム」に参加する子どもたちのサポートをする業務を行いました。また、夜間に開園する「夜の動物園」では、昼間に行われないアライグマの生態についてのガイド補助や、こども動物園内にいるウサギやモルモットなどの動物に関する〇×クイズ等のイベント業務を行いました。ガイドはお客様ととても近い距離で行います。分かりやすく親切丁寧な説明を心掛けることで、たくさんのお客様から笑顔と喜びの声を頂きました。9月には動物園職員の方々向けに私が作った教材「動物園マップ」の製作発表会を行いました。研修成果の一つとして教育現場でも十分活用できる教材になりました。



動物園マップ製作発表会の様子



アヒルの点眼作業

アヒルの点眼作業

阿部 真 教諭 (柏丘中学校)・イトーヨーカ堂アリオ札幌店

8月からはアイスクリームや冷凍食品の陳列・品出しの業務を行いました。アイスクリームが飛ぶように売れ忙しくなるのは、やはり朝から陽射しの強い日です。また、冷凍食品半額セールの日も、あっという間に商品が売れます。陳列の作業も慌ただしく、品出し用の台車10台分の量になることもありました。



陳列・品出しの業務

商品の仕入れ注文をする「発注業務」も行うようになりました。発注にはGOT(『ゴット』)と呼ばれるタブレットパソコンのような機械を使います。売場で商品を見ながら、GOTで在庫確認を行い、発注量を決めていきます。入力には、とても神経を使います。商品が不足したり、反対に大量に在庫を残したりすることは、会社の利益に直結するからです。常に状況を正確に見極め、冷静に判断することの大切さを学びました。



商品の発注業務

吉田 舞 教諭 (大通高等学校)・北海道日本ハムファイターズ

8・9月はファンクラブグループで研修をしました。札幌ドームで試合がある日は、来場ピンバッジのプレゼント引換えや、選手のピンバッジの販売業務を行いました。ファンクラブ会員のお客様は、来場回数も多く、様々な視点から意見をくださいます。相手の目を見て、しっかりと一つ一つの言葉に耳を傾けることが大切になります。とても嬉しかったこともあり、それは、お客様に顔を覚えていただき、お客様から声を掛けていただいたことです。小さなコミュニケーションの積み重ねが、人と人とのつながりや信頼関係をつくりあげていくことを強く実感できました。学校に戻ってからも、コミュニケーションを大切に、たくさんの信頼関係をつくっていきたいです。



ファンクラブの入会受付業務



ピンバッジの販売