

平成30年度 産業教育常任委員会先進地視察研修報告書

○期 日：平成30年8月6日（月）・8月7日（火）

○視察地：愛知県豊橋市・静岡県富士市

○参加者：委員7名・随行1名 合計8名

【愛知県豊橋市】

○人 口 377,071人（平成30年6月1日現在）

○面 積 261.86km²

○視察事項 『英会話のできる豊橋っ子の育成について』

1. 英会話のできる豊橋っ子育成プランについて

- ・将来にわたって国際社会で活躍する豊橋っ子
- ・外国の人々と共通理解をはかり快適な共生文化を築く豊橋っ子
- ・めざす子ども像は、「臆することなく外国の人々とコミュニケーションをはかろうとすると共に、英語で自分の意志や考えを伝えたり受け取ったりする英語運用能力を身につけ、ふるさと豊橋や日本の文化・伝統への理解と愛着を深め、発信することができる子ども」である。
- ・小中一貫英語教育

平成17年11月 英語教育推進特区

平成18年度 中学校で英会話の授業を先行実施

平成19年度 小学校で英会話の授業を開始

（特色1）

- ・発達段階に応じたステージ
 - 1ステージ 小3・4年生 45分×35時間
20時間 学級担任 SA（スクールアシスタント）による授業
スクールアシスタントは、有償ボランティア33名を採用、1時間2,010円
年間予算600万円
年4回の研修等あり
 - 2ステージ 小5～中1年生
 - 3ステージ 中2・3年生
- 英語の授業＋英会話の授業の充実

(特色 2)

- ・高等学校との連携 公立の高校との授業研究

(特色 3)

- ・授業以外で英語を使う機会の創出
- ・英語体験活動
- ・土曜英会話チャレンジ ALTによる
夏休み中の土曜日 5回 小5・6年生希望者
- ・イングリッシュキャンプ
夏休み中 5日間 2泊3日 中2・3年生希望者

2. 成果と課題として～授業～

(成果 1)

子供たちは英会話の授業に意欲的に参加し、臆することなくコミュニケーションをはかろうとしている。

(成果 2)

中学生は、英語運用能力を構成する、聞く、話す、読む、書く、の技能を総合的に高めている。

(課題 1)

英語能力の高まりを、子どもの自信として定着させる。

(課題 2)

小学校では学級担任自らが、英会話の授業を構想し、主導できるようにする。

(授業以外の活動の課題)

イングリッシュキャンプ、より多くの子供の参加できる体制
学校での英語学習とのつながり 等

小学生から英語の授業が行われているが、中・高等学校では、英語教育の目標がコミュニケーション能力を身に付けることでありながら、「英語を用いて何ができるようになったか。」よりも、「文法や語彙等の知識がどれだけ身に付いたか。」という観点で授業が行われ、コミュニケーション能力の育成を意識した取組が不十分な学校もあるとの指摘がある。

こうしたことから、中学校では、小学校との学びの連続性を図りつつ、身近な話題について理解したり表現したりするコミュニケーションを図ることができるようにすることが適当である。その際、文法訳読に偏ることなく、互いの考えや気持ちを英語で伝え合う学習を重視する。

また、高等学校では、中学校との円滑な接続を図りながら、国際社会の多様性に対応した目標・内容を設定し、幅広い話題について発表・討論・交渉などを行

う言語活動の高度化を図ることが適当である。それにより、情報や考えなどを的確に理解したり適切に伝えたりするコミュニケーション能力を高める。

外国語教育の実施に当たり、母語に関する教育との連携を通じて、「ことば」への関心を高める工夫が重要であるとの指摘があった。

○所 感

・子どもたちにいかに英語に興味を持ってもらい、自信をつけさせる取り組みがどれだけ取り組めるかによって、その自治体の英語能力に違いが出てくると感じる。本市も様々な取り組みを行っているが、ALTの採用人数をみても近隣市（小山市）等に比べて少ない状況にある。研究を深め、より積極的な対応を求めたい。

・小3、4年生の時期に英語を使って授業に意欲的に参加し、臆することなくコミュニケーションを図ることは、他の教科ではできないことを行っており、自主性を育てるという点で非常に重要であると感じた。

・子ども達が実際に英語に触れる機会は少ない。豊橋市のように授業以外でも英語を使う機会を作ることは、大変重要であると感じた。

・豊橋市の取り組みは、英語学習能力の向上だけでなく、臆することなく外国の方々とコミュニケーションを図り、自分の意思を伝え受け取る英語の運用能力を身に付けることであった。学習能力一辺倒からの脱却を考慮すると本市でも学ぶべき点が多いと考える。

・豊橋市の取り組みで特筆すべき点は、小学校と中学校の連携を実現し、小3から7年間一貫したカリキュラムによる英語教育を実践していることであった。小学校では英会話の授業に意欲的に参加し、臆することなくコミュニケーションを図ろうとする態度が身に付いており、中学校では英語運用能力を構成する「聞く」「話す」「読む」「書く」の4技能を総合的に高めていることが伺えた。

・英語教育を小学校3、4年生から始め、無理のない形で様々な配慮をしながら丁寧に進めていると感じた。

・本市の未来を担う子ども達が、グローバル社会を生き抜いていくためにも国際共通語である英語を身に付けることが重要であると考え。本市においてもALT（外国語指導助手）の増員、ティームティーチングの活用の充実が必要であると感じた。

【静岡県富士市】

○人 口 254, 275人（平成30年7月1日現在）

○面 積 244.95km²

○視察事項 『富士市産業支援センター f-Biz について』

1. f-Bizについて

・f は fuji の頭文字。Biz は Business の略称。富士市発のビジネス支援センターを意味している。「新しい市場を開拓したい。」「今の事業をさらに大きく成長させたい。」「経営の課題を解決したい。」富士市産業支援センターf-Biz は、そんな企業の声に応える産業支援の拠点である。

・国内に21設置されており、他の自治体のBizと年に1回サミットを開催。

・大切にしているのは、問題点ばかりを指摘するのではなく、強みや良いところを見つけ伸ばしていく姿勢。チャレンジャーに自信や誇りを持ってもらうことで、熱い意欲が生まれてくるからである。サポート自体も、けっして単発で終わるのではなく、マーケティング、デザイン、販路開拓、プロモーション、ブランディングといった、各専門家のバトンリレーで、質の高いワンストップのコンサルティングを提供。結果にこだわり続けることで、地域にチャレンジの連鎖反応が生まれている。

・市からの委託で業務を行い、相談費用は無料。

・アドバイザー6名を1日2名配置する体制を取っている。

・アドバイザーは、企業診断士の有資格者をはじめ、様々な職種を経験している方がいる。

・1人の相談者にアドバイザーが何人も連携して相談に応じるため、最初から最後まで対応し、的確なアドバイスが可能となる。

・アドバイザーは、月1回のミーティングを行い、相談者の相談内容をしっかり共有している。

・アドバイザーに求められるのものは、ビジネスセンス、コミュニケーション能力、情熱、だと考える。

・地域の活性化を大切に考え、起業体験者アドバイザーに来社して頂き、2か月に1回、アドバイスをしてもらい取り組みを行っている。

・百貨店にブースを設置して頂いたり、様々な企業を紹介したり、連携の働きかけも行っている。相談者同士をつなぐこともある。

○所 感

・自治体で行う起業支援等の相談業務は、一般的に待っている体制が多いと考えるが、f-Biz は、働きかける体制。また、様々な職種の相談者にも、あらゆる角度から、多くのアドバイザー連携による対応で支援をされており、素晴らしいと感じる。本市も、将来、起業等支援センターの設置が考えられることから、的確に、且つ手厚い相談体制となるような支援施設となるよう研究が必要と考えます。

・本市においても（仮称）栃木市中小企業総合支援センターのイメージが示され

ているが、富士市のような機能的な地方創生モデルの形を作るべきと考える。

- ・自治体が中小企業の支援に具体的な経営アドバイスをするという点は、画期的であると感じた。支援員に企業で実践してきたエキスパートを選び配置している点でも、市としてのやる気を見ることができた。

- ・本市の現状は公の役割からの支援が乏しいと言わざるを得ない。工業団地を設けて市外からの企業誘致をしているが、その企業が地域活性化に直結するものではない。市内既存の中小企業が元気になることで、はじめて地域活性化と言えるのではないかと考える。本市においても f-Biz のような展開ができないか検討していきたい。

- ・従来の産業支援センターは行政のすべきことを専門部署として設立したものが多く、専門性や責任感において不安が残るものが多い。しかしながら、富士市では民間企業が業務を請け負い、1年ごとに契約をしながら業務を行っている。当然ながら職員の意識も高い。専門的な知識と実績が豊富な方々にサポートを受けながら、課題解決を図っている。本市においても同様の事業展開が図れるよう活動していきたい。

- ・「お金をかけずにいかに売り上げを伸ばす仕組みをつくるか。」との観点から専門アドバイザーが無料で相談に乗り、知恵を出し合うことで創造性の高い支援を実現していると感じた。本市においても地域に密着した専門家の相談員を増やすことが必要と感じた。

- ・副センター長が重視していることとして、「金融機関のように企業の弱みを克服するための注意やアドバイスを避け、企業の強みは何であるか、その強みを発揮させるための方策を一緒に考えている。」という言葉が印象に残った。設立から10年が経過し、相談件数が年2,000件と右肩上がりになっていることは、市内事業者にとって頼れるセンターであることを物語っている。