

無料ビデオ電話を活用した海外日本人補習授業校の教育実践研究 ～運営面・教育面の課題解決と遠隔授業研究の検証～

代表研究者 金子浩一 宮城大学 事業構想学部 准教授

1 はじめに

海外にいる義務教育課程の子どもの数は、1990年から2014年までの間に49,336人から76,536人へと約1.5倍に増加している。地域別に見ると、特にアジア地域での変化が著しく、11,081人から32,236人へと約3倍に増加している。その中でも、現地校やインターナショナルスクールに通学する児童・生徒が増えているため（2014年4月時点18,983人）、海外の補習授業校（2014年時点、203校）の必要性はますます高まっている。実際、補習校の新設も近年続いている。2015年度には、まなびニース日本語補習校（フランス）やオーフス日本語補習学校（デンマーク）などの新設が確認されている。日本人の多い大都市だけでなく、小規模の都市での新設が増加している。

海外の日本人補習授業校は、日本の教科書に基づき国語を中心に学習を進めていく学校である。多くの学校が、義務教育課程を中心に週一日制で開校している。ただし、補習校は安定した運営がなされて初めて文部科学省から認可されるため、開校後数年間は日本の関係省庁からの補助がなく多くの苦労を伴って運営がなされる。日本から教師が派遣されることもないため、現地で講師を募集し体制を整えることから始める。

より長期的な視点で言えば、欧米ではバブル期に多くの日系企業が海外進出したため児童・生徒数が増加し、補習校が増加した。たが、バブル崩壊後は撤退が続き、児童・生徒総数が減少してきた学校が多い。その中で、児童・生徒数の確保という運営上の理由から、必ずしも日本に帰国しない児童・生徒も受け入れることが多くなり、授業内での日本語能力の格差という教育上の問題も引き起こすようになった。

児童・生徒数の変化が大きい在外教育施設は、校舎の確保にも苦労する。教室の設定など通常の建物では代替できないことが多く、賃貸するとしても対象は教育機関などに限られてくる。また、子どもたちの安全のため、治安がよく、アクセスのしやすい地域で探す必要が生じる。現地校やインターナショナルスクールとして使われる校舎を賃貸することが多いが、学習用具を置いておけなかったり、常に使用前の原状復帰が必要であったり、苦労が多い。経費節減で丸一日ではなく授業時間のみの賃貸となり、授業前後に十分な時間がとれないことも多い。

その他にも、授業研究の時間の確保が難しい、副教材の入手に時間がかかる、父兄の大きな苦労を伴い運営されているなど、多くの課題を抱えている。本研究では、文献調査、聞き取り調査、アンケート調査を実施し、種々の課題を分析した。また、代表研究者が日本から遠隔で講義を試行し、課題の解決策として活用できないか検討した。

2 文献調査から見る補習校の課題

補習校の様々な課題の一部については、書籍・論文で公表されている。また特定の学校の状況として、先行研究でもいくつか報告されている。

日本への帰国を前提としない児童・生徒が増加している状況下で、青木・萩野（2010）は、家庭が永住予定か非永住予定かにより、日本語教育に対する意識がどの程度異なるかを調査している。対象はメルボルン日本語補習校の保護者（207家族回答）と小学4年生以上の児童・生徒（111名回答）で、2007年10～12月に実施された。たとえば、保護者に対する質問で、日本語の「話す・聞く」能力の重要性に関し（5段階で回答）、「非常に大切」と回答したのは、非永住者が98%であったのに対し、永住者は69%であった。同様に、「書く・読む」の能力の重要性に関しては、「非常に大切」と回答したのは、非永住者が92%であったのに対し、永住者が49%で、さらに乖離していた。

生徒に対する質問では、生徒の日本語を「話す」能力の自己評価（5段階で回答、出生地別）に対して、日本出生の生徒の「とてもいい」41%・「わりといい」23%という回答分布に対し、オーストラリア出生の生徒は「とてもいい」12%・「わりといい」36%という回答分布であった。同様に、生徒の日本語を「読む」能

力の自己評価（5段階で回答，出生地別）に対しては，日本出生の生徒の「とてもいい」36%・「わりといい」19%に対し，オーストラリア出生の生徒は「とてもいい」12%・「わりといい」38%であった。

このように，保護者の日本語能力の重要性に対する意識には，永住か非永住かで乖離が生じる。同様に，生徒自身の日本語能力の自己評価にも，日本生まれであるか否かで差がある。当該校は，2007年には，通学生のうち約7割の家族が永住予定であり，日本に帰国する予定のない生徒のほうが多い状況にあった。非永住の生徒が少ない補習校では，とりわけこの格差に悩まされることがわかる。

教員の授業研究や研修に関しては，補習校では全日制の学校に比較して困難が大きくなる。通常は週一回（年間約40回）のタイトな授業スケジュールであるため，互いに授業を自習にすることはできず，研修のための時間確保に苦勞する。また，現地採用講師の賃金は授業時間に対してのみ支払われているため，研修のために手当を支給しなければならないことが多い。

さらに，日本からの教師派遣の有無により，研修の事情が全く異なってくる。派遣教員がいる場合は，管理職の立場から日本での教職経験も活かしながら指導を行うことができる。たとえば，歴史の長いロサンゼルス補習授業校では，研修制度だけでなく，そのための資料も充実していることが，伊東（2013）で報告されている。全講師に配布しているものとして，毎年改訂される冊子「あさひ学園の教育」や年間指導計画が書かれた「指導の重点」など，自校で開発された資料がある。その他にも，文部科学省配布の補習授業校のための指導資料集DVDや各教科の毎月の教育雑誌が用意されている。自作物は，このように予算や人員にある程度余裕のある大規模校だからこそ用意できるが，小規模校では用意されないことが多い。

また，補習校は私立校のように経営がなされるため，予算の面で自由に研修が実施できない事情がある。たとえば，山下（2009）では，「研修で指導技術を高めても2，3年で辞める講師もいるので，運営委員より，研修に関して費用対効果が得にくいのではないかとこの声が出る。研修の大切さを説明しつつも，講師の安定的な確保が望まれる。」と課題を挙げており，教育上必要な支出であっても，運営委員会が躊躇する状況が報告されている。これに対し，派遣教員がいない場合には，現場の実情や課題が日本に伝わりにくいという課題がある。

3 聞き取り調査からの分析

聞き取り調査では，文献調査では把握できない内容も詳細に把握しようとした。国内では，派遣から帰国した教員が在籍するため，彼らへの聞き取り調査を行った。逆に，派遣教員のない補習校（全体の約4分の3）の実情は，国内で聞き取ることは難しい。携わった父兄は日本に戻れば一市民として生活しており，教員と違って捕捉することはできない。海外では，派遣教員のない補習校の状況を把握しようとした。

3-1 国内での帰国済み派遣教師への聞き取り調査

国内調査では，授業研究や研修の実態を尋ねた。ある学校では，新規採用者や2年以上休職していた講師に対して，採用時研修，新規常勤者研修を設けていた。さらには，通常の常勤者研修もあり，全講師が2年に1度は研修を行うようになっていた。そして，派遣教員から講師に対して，年10回の計画でワンポイントアドバイスをを行っていることがわかった。ただし，派遣教員は，自身の専門の科目以外も指導するという難しさもある。

勤務経験の長い講師については，巧みな教育スキルがあるがために，柔軟性がなくなっていく課題もあることが指摘される。ここには，学習指導要領に則った授業が必要でありつつも，児童・生徒の日本語能力が劣るケースがあるという背景がある。近年は，帰国を前提としない国際結婚の子弟も増えているためである。その中でも，計画に沿って授業を進めていけるように，派遣教員は統制していく。

なお，派遣教員は，派遣教員がいない他の学校へ出前授業・研修に向かうなどして指導するケースもある。たとえば北欧では，ストックホルム日本人補習学校にのみ派遣教師が在籍するが，北欧4か国の他の学校から相談を受け指導するシステムになっている。

また，留年制度の問題が補習授業校の運営に影響していることも分かった。日本語能力に差が生じる場合，留年となるルールを設けている学校もある。親にとっても児童・生徒にとっても，留年することは受け入れにくい状況にある。運営面を考えれば児童・生徒の減少は回避したく，話し合いなどを経て慎重に決断していることが分かった。

なお，せっかく海外で体験した教育内容について，帰国後の日本国内の学校で還元する機会が少ないとい

う声も聞かれた。校長職などであれば自ら発信し、学校内で国際理解教育を推し進めることは可能であるが、一教諭の立場になると、自身の授業内で活用する以上のことがしにくいようである。実際、海外に派遣される教員は教諭が圧倒的に多い。日本で国際理解教育を推進するためには、彼らが経験したノウハウを国内で活用すべく、教育委員会など第三者のさらなるフォローが必要である。

3-2 海外での訪問聞き取り調査

国内の聞き取り調査では、全体の約4分の3を占める派遣教員のいない小規模校の実態がつかめない。そこで、欧州を中心に海外の補習校を訪問し聞き取り調査を行った。

海外では、日本の教材や資料の確保が難しくなる。教科書は基本的に無償提供され、年度初めに受け取れる。教材の受注なども担当する海外子女教育財団では、教科書について「現在すでに海外に在住している児童生徒に対しては、文部科学省が外務省の協力を得て、毎年前期・後期の2回に分けて必要冊数を各在外公館へ送付し、在外公館を通じて無償で配布されます。」と説明している。

しかしながら、それ以外の副教材は各校で購入することになり、各国の流通事情により受け取りまでにかかる時間が異なる。訪問調査では、西欧など日本の書籍流通業者が存在する場合は副教材も4月に受け取れる一方で、北欧など日本からの流通ネットワークが強くない場合は、新学期の副教材到着が6月頃になりうるとのことであった。後者のケースでは、新教材の到着まではやむをえず前年度の副教材を用いることになる。学習指導要領改訂の初年度や教科書の部分改訂がある年度には、教員も6月になって初めて細かい説明や問題の相違などを把握することになるため、教育方針を改めて修正するといった課題が生じる。

教員給与に対する補助は、一般に給与の約5割と言われているが、これもすべての教員に対してではないことがわかった。学校の規模ごとに補助される教員数が決まっているため、それを超える教員に対してはまったく補助がなされない。また、補助の対象となるのは、小・中学部の教員だけであり、幼稚部や高等部のクラスを担当する教員には補助が全くなされない。

また、日本から教員が派遣されるためには、一般に児童・生徒総数が100名以上であることが条件と言われているが、実際にはより厳しいものであることもわかった。学校によっては、文部科学省の学習指導要領に則ったコースと、それには則らず平易な学習をするコースを分けているケースがあるが、後者については総数にカウントされない。また、教員派遣を要請するには、現地での平日の事務所などの確保も必要になる。そのため、児童・生徒総数が100名以上いても、派遣教員が不在の学校もある。

また、国語だけを学習する学校でも、教科書に基づいた内容以外の学習方法も必要とされていることがわかった。どうしても本の内容に依存してしまうため、児童・生徒間で自由に話ができる題材や他の教科の同時に学習できる題材もあることがよいことがわかった。そこで、筆者は、社会や算数の知識も用いる模擬取引を実施する手法を考案し、遠隔授業で実施することとした。

4 アンケート調査からの分析

海外の日本語補習授業校に対し、教育面および運営面に関してウェブによるアンケート調査を行った。調査期間は、2017年12月～2018年2月であり、各学校の代表者へeメールを送信して依頼した。運営面は校長、事務局長あるいは運営委員長に依頼し、教育面は各学校の国語を担当するすべての教員への転送を依頼した。また、連絡先が不明な場合は各国の大使館経由で連絡をとるようにした。インターネットの環境がよくない地域では、メールで同内容のエクセルファイルを送信し、ファイルの回答返信を依頼した。

4-1 教育面に関するアンケート調査

教育面については、質問数は12であり、最後に任意回答で自由記述欄を設けた。世界の各地域の194名の教員から回答が得られた。

教員のうち、日本の教員免許を保有しているのは、過半数の113名であった。ただし、日本での教職歴を有する教員の割合は36.9%にとどまった。それでも、教員の約1割は7年以上の教職歴を有しており、授業研究や研修での指導的役割も期待される。

「他に従事している仕事の有無」を尋ねたところ、69.8%の講師が他の仕事にも就いていた。特に約3割の講師が他の仕事に週5日以上勤務しており、授業の準備に苦勞している状況がうかがえる。

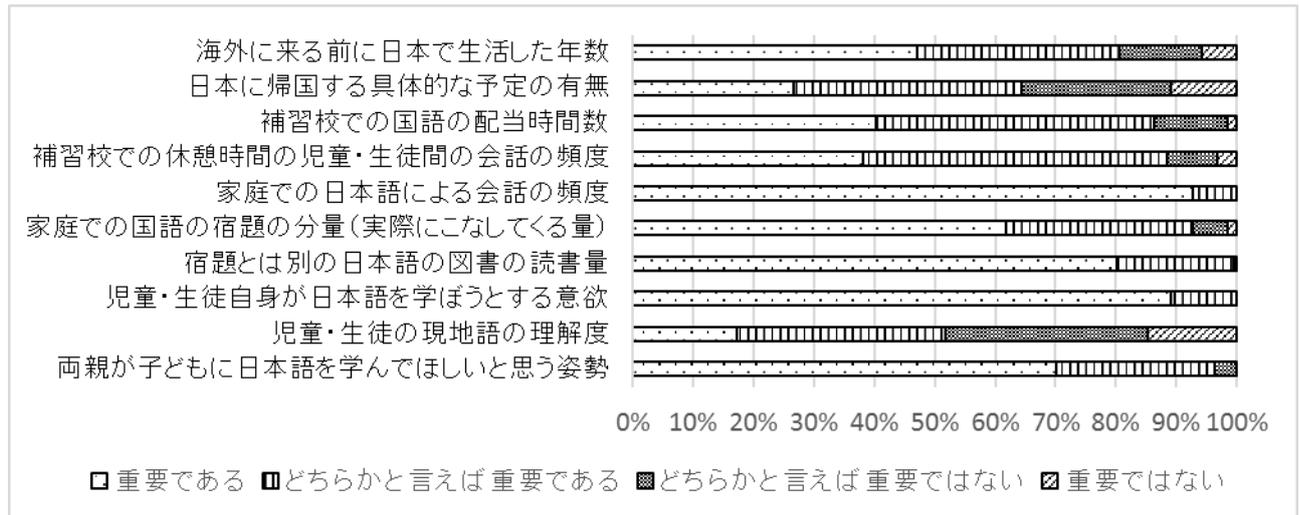
「担当している学年の国語の授業で副教材は利用していますか。利用している場合はすべて選択してください。」と尋ねたところ、「市販のドリル・ワーク166件」に次いで多かったのが、「教員の自作プリント140

件」であった。各クラスの状態に応じた教材を仕事の合間に作成している様子が見えてくる。

また、10の項目を挙げ、「海外で日本語能力を向上させるのに、どの程度重要だと思うか」について、「重要である」、「どちらかと言えば重要である」、「どちらかと言えば重要ではない」、「重要ではない」の4件法で調査した。

「重要である」と「どちらかと言えば重要である」の合計の割合が非常に高かったのは3項目で、「家庭での日本語による会話の頻度」100.0%、「宿題とは別の日本語の図書の読書量」99.5%、「児童・生徒自身が日本語を学ぼうとする意欲」100.0%であった。逆に、「児童・生徒の現地語の理解度」は51.8%とあまり重要視されていなかった。

表1 海外で日本語能力を向上させるのに重要だと思う割合（10項目）



また、日本語の4技能（聞く・話す・書く・読む）について、「児童・生徒が理解するのに苦労している」と感じる割合について、「苦労していると感じる」「どちらかという苦労していると感じる」「どちらかという苦労していると感じない」「苦労していると感じない」の4件法で調査した。それぞれの回答を、1, 2, 3, 4と点数化して平均をとると、聞く3.12, 話す2.60, 読む2.04, 書く1.62となった。この4技能の順番の傾向は、担当している学年ごとに分類して平均点をとっても同様にみられた。なお、同一回答者による「聞く」の点数と「書く」の点数の差について、各学年で平均値の比較を行った。小学校5年生まではすべて1.5未満である一方で、小学校6学年以上ですべて1.6以上に大きくなることが分かった。

4-2 運営面に関するアンケート調査

運営面については、質問数は36であり、最後に任意回答で自由記述欄を設けた。世界の各地域の54校から回答が得られた。派遣教員のいない学校からの回答が44校、派遣教員のいる学校からの回答が10校となった。また、補習校を辞めるケースが小学校4年生前後が多いため、学年ごとのデータは4年生の回答が多くなるようにした。

「今年度の小学校4学年に関して、「国語以外で授業を行っている教科」はありますか。ある場合はすべて選んでください。」と尋ねたところ、「国語以外は担当していない」が13件あり、二科目以上担当しているケースが41件ある。また、「算数（毎週ではない）」が9件、「算数（毎週）」が29件で、二番目の科目として担当している学校が多いことがわかる。また、「社会（毎週ではない）」が11件、「社会（毎週）」が5件であった。

「小学部において留年の制度（進級可否の判断）を設けていますか。設けている場合は、その判断材料をすべて選んでください。」と尋ねたところ、設けていないのは29校であり、半数近い25校が留年制度を設けていることが分かった。判断材料としては、「父兄との面談内容を判断材料としている」が18件、「出席日数を判断材料としている」が11件と高かった。2項目以上で判断している学校が多く、また両親との面談で意向を確認していることがうかがえる。

「校舎は自前で所有していますか、それとも賃貸物件でしょうか。」に関しては、「自前で保有している」が1件、「無償で借りている」が9件、「有償で借りている」が44件であった。有償で借りている場合は、政府の補助は5割程度であり、残りの賃料は経営でやりくりする必要がある。また先述した校舎を借りるゆえの課題が発生することがうかがい知れる。

「以下のリストの中で、授業日に校舎で利用したくとも利用できずに困っているものがあれば、すべて選んでください。」に関しては、「無線 LAN (Wi-Fi)」が16件、「体育館」が14件、「校庭」が12件、「有線 LAN (インターネット回線)」が10件であった。現代の授業では、調べ学習をさせたり、現物を用意できないものの画像を投影したりする機会が多いが、それができずに困っているケースが散見される。貸与元の学校で利用できる環境にあっても、セキュリティの関係で使用できないこともあり、改善を図る必要がある。

「今年度の国語の副教材（本来は4月初めから利用するもの）は、いつ頃届きましたか。複数の副教材を用いる場合もっとも遅く届く教材についてお教えてください。」の質問では、4月上旬に届くのは40校のみで、他は授業期間開始後に届くことになる。5月が4校あるほか、7月以降に届くケースも1校確認された。さらに、「「学習指導要領改訂の初年度」の副教材の到着は、例年よりさらに遅れることがありますか。」の質問で、「例年通り届く」のは25校のみであり、指導要領改訂の初年度にはさらに問題が大きくなることが判明している（有効回答数46件）。

「自校内での授業研究の実施回数（一年あたり）を教えてください。」については、約半数の26校は実施していない状況にあった。また、「年1~2回」が19件で、なかなかその機会がないことがわかる。「外部校も交えた授業研究の実施回数（一年あたり）を教えてください。」に関しても、約半数の25校は実施しておらず、「年1~2回」が27校であった。実施したくとも費用や時間の関係でできないケースが多いと思われる、改善が必要である。Skype を用いた遠隔授業研究が行えれば、他校との交流も交えて相互の授業の質を向上させる機会となりうる。

5 遠隔講義

これらの調査の後で、代表研究者は補習校へ遠隔講義を行い、授業研究の実施方法を検証した。遠隔講義を行う目的は、主に三つあった。一つは、どうしても国語の授業を数時間連続で受講する時間割が多い中で、児童・生徒が相互に話し合う手法を必要とする声があったことである。その中で、中学・高校の社会科で活用される模擬取引の手法を、単純化して小学校でも実演できるように工夫した。二つ目に、自宅から補習校までの距離が遠く、数時間かけて通学するという問題に対する将来的な解決策としての試行があった。今すぐ実行できることではないが、Skype を通じて遠隔講義を受講した場合の物理的な課題を分析しようとした。三つ目に、複数校での交流受講を遠隔で実施する場合の物理的な課題を見出すことであった。

二種類の模擬取引を実施した。一つは、需要・供給にまつわる内容であり、もう一つは貿易にまつわる内容である。前者は中学公民であれば図解とともに学ぶ事例であり、後者は高校公民であれば数値表も踏まえて学ぶ事例である。これらのエッセンスを小学校でも学べるように、数値例を単純化して遠隔講義を実施した。

実際には欧州の補習校1校、および北中米の補習校1校と遠隔講義を行った。北中米の補習校では、小学4年生2名と2年生1名の合計3名の複式クラスで講義を行った。欧州の補習校では、4年生4名の1クラス、および2年生4名の1クラス、合計2クラスの授業を行った。

本報告書では、需要・供給にまつわる模擬取引の内容について説明したい。ここでは、児童4名に「売り手 (F, G)」と「買い手 (P, Q)」の役割を課し、市場取引を模擬体験する機会を設けた。売り手には表2の右の用紙を、買い手には表2の左の用紙を配布し、相互に見られないように注意を与える。ここでは、売り手は共通で「あなたは、内心では、14€ 以上なら、売ってもよいと考えています。」とし、買い手は共通で、「あなたは、内心では、19€ 以下なら、買ってもよいと考えています。」とした。

そして、表3のような説明用紙を全員に配布し、取引ゲームの説明を行った（まだ習っていない漢字も含まれるため実際にはルビを振っていた）。各位が動機をもって行動できるように、得点に関するルールを解説した。売り手は、「取引価格」と「14€」との差が得点となり、買い手は「19€」と「取引価格」の差が得点になる。この得点ができるだけ大きくなるように、売り手と買い手で交渉を行う。その結果、取引価格がどのように決まるかについて検討できる内容である。その後、進め方について説明を行った。ここでは、「売り

手2人」対「買い手2人」のケースであったが、同数のペアであればより多くすることができる。一部は穴埋め問題として回答してもらい、説明の時点で双方向性を意識した。

表2 買い手と売り手別個に配布する用紙（相互に見えないように渡す）

買い手	売り手
<p>買い手</p> <p style="text-align: right;">チーム名 <input style="width: 150px; height: 25px;" type="text"/></p> <p>こちらは他人に見せてはいけません。 <input style="width: 30px; height: 20px;" type="text"/> € 中の額はチームごとに違います。 見えないように内側に折りたたんで大丈夫です。 あなたは買い手です。 あなたは、内心では、</p> <div style="text-align: center; margin: 10px 0;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block; margin-right: 10px;"> 19 </div> € 以下なら、 </div> <p>買ってもよいと考えています。</p> <p>■取引ゲームの進め方</p> <p>①すべての売り手チームと仮交渉をします。 ②売り手チームのうち一つのチームを決めます。 いくらで買うか決めます。 ③決まったら、次の <input style="width: 50px; height: 20px;" type="text"/> の中をうめてください。</p> <div style="text-align: center; margin: 10px 0;"> <div style="border: 1px solid black; width: 100px; height: 25px; margin: 0 auto;"></div> チームから </div> <p>取引価格 <input style="width: 100px; height: 25px;" type="text"/> € で買う。 (11 から 20 の整数にしてください) あなたの得点を計算してください。</p> <div style="text-align: center; margin: 10px 0;"> <div style="border: 1px solid black; width: 100px; height: 25px; margin: 0 auto;"></div> 点 </div> <p>計算の仕方：あなたの得点は 「上の <input style="width: 30px; height: 20px;" type="text"/> 19 €」 - 「取引価格」です。</p>	<p>売り手</p> <p style="text-align: right;">チーム名 <input style="width: 150px; height: 25px;" type="text"/></p> <p>こちらは他人に見せてはいけません。 <input style="width: 30px; height: 20px;" type="text"/> € 中の額はチームごとに違います。 見えないように内側に折りたたんで大丈夫です。 あなたは売り手です。 あなたは、内心では、</p> <div style="text-align: center; margin: 10px 0;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block; margin-right: 10px;"> 14 </div> € 以上なら、 </div> <p>売ってもよいと考えています。</p> <p>■取引ゲームの進め方</p> <p>①すべての買い手チームと仮交渉をします。 ②買い手チームのうち一つのチームを決めます。 いくらで買うか決めます。 ③決まったら、次の <input style="width: 50px; height: 20px;" type="text"/> の中をうめてください。</p> <div style="text-align: center; margin: 10px 0;"> <div style="border: 1px solid black; width: 100px; height: 25px; margin: 0 auto;"></div> チームから </div> <p>取引価格 <input style="width: 100px; height: 25px;" type="text"/> € で買う。 (11 から 20 の整数にしてください) あなたの得点を計算してください。</p> <div style="text-align: center; margin: 10px 0;"> <div style="border: 1px solid black; width: 100px; height: 25px; margin: 0 auto;"></div> 点 </div> <p>計算の仕方：あなたの得点は 「取引価格」 - 「上の <input style="width: 30px; height: 20px;" type="text"/> 14 €」です。</p>

実際には、Skype の画像を見て、理解しているか確認しながら授業を進めた。実際に①-1, 2, ②と進める際には、現場の先生方から児童へのフォローもあった。上記の内容であれば、小学校で実践可能であると思われる。海外の補習校では複数科目を同時に学べる教材を必要としており、本実践例は小学部での遠隔講義を念頭に置いた一例である。

実際に、この講義をもとに、教員同士で授業の改善点などについても話し合った。まず、配信で色彩が不明瞭になるため、異なることが明確にわかるカラーペーパーを用意すべきであることが指摘された。また、児童・生徒さんの日本語の語彙が多くないという補習授業校の事情であるが、遠隔講義前に用語の確認などが必要になる。その他、補習校講師との事前打ち合わせが有効であった。臨時の一回の特別授業という形態であったため実施できたが、平常授業の感覚で準備なしで行うことは難しいかもしれない。この講義を実演するとどうなるか動画などを用意し、また教員の想定通りに進まない際の対処法もあらかじめ示しておく必要がある。なお、今回は、受講生の父兄からの計らいで、感想を受け取ることができた。

表3 買い手と売り手共通で配布する用紙

<p>■取引ゲームの説明 ある商品を、「売り手」が販売し、「買い手」が購入するゲームをします。 売り手は、心の中で「▲€ 以上なら売ってもよい」という目安があります。 買い手は、心の中で「◆€ 以下なら買ってもよい」という目安があります。 売り手は2チームいます (F, G)。どの売り手も、同じ商品を売っています。 買い手は2チームいます (P, Q)。どの買い手も、同じ商品を買います。 売ることができる個数も、買うことができる個数も、1個とします。 取引の価格は11から20の間の整数のみとします。</p>																				
<p>■取引ゲームの得点 買い手は、目安より安く買った分だけ、得点になります。 売り手は、目安より高く売った分だけ、得点になります。 例 買い手0は、心の中の目安として「30€ 以下なら買ってもよい」と考えています。 売り手Eは、心の中の目安として「20€ 以上なら売ってもよい」と考えています。</p> <p>ケース1 取引価格が29€ の場合、0は1€ の得、Eは9€ の得。</p> <table style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 2px;">0</td> <td style="border: 1px solid black; padding: 2px; text-align: center;">30</td> <td style="border: 1px solid black; padding: 2px;"></td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 2px;">E</td> <td style="border: 1px solid black; padding: 2px; text-align: center;">20</td> <td style="border: 1px solid black; padding: 2px; text-align: right;">29</td> </tr> </table> <p>ケース2 取引価格が26€ の場合、0は□€ の得、Eは□€ の得。</p> <table style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 2px;">0</td> <td style="border: 1px solid black; padding: 2px; text-align: center;">30</td> <td style="border: 1px solid black; padding: 2px;"></td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 2px;">E</td> <td style="border: 1px solid black; padding: 2px; text-align: center;">20</td> <td style="border: 1px solid black; padding: 2px; text-align: right;">26</td> </tr> </table> <p>ケース3 取引価格が23€ の場合、0は□€ の得、Eは□€ の得。</p> <table style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 2px;">0</td> <td style="border: 1px solid black; padding: 2px; text-align: center;">30</td> <td style="border: 1px solid black; padding: 2px;"></td> </tr> <tr> <td style="border: 1px solid black; padding: 2px;">E</td> <td style="border: 1px solid black; padding: 2px; text-align: center;">20</td> <td style="border: 1px solid black; padding: 2px; text-align: right;">23</td> </tr> </table> <p>買い手は、安く買ったほうがお得。売り手は、高く売ったほうがお得。</p>			0	30		E	20	29	0	30		E	20	26	0	30		E	20	23
0	30																			
E	20	29																		
0	30																			
E	20	26																		
0	30																			
E	20	23																		
<p>■取引ゲームの進め方 ①売り手と買い手が対面し、いくらで取引するか、まずは仮交渉します (1分×2セット)。 ただし、取引する金額は整数とします。</p>																				
<p>①-1 仮交渉 1分間</p> <p>買い手P ↔ 売り手F 買い手Q ↔ 売り手G</p>	<p>①-2 仮交渉 1分間</p> <p>買い手P ↔ 売り手G 買い手Q ↔ 売り手F</p>	<p>②③ 取引価格を決める 2分間</p> <p>買い手P ↔ 売り手F 買い手Q ↔ 売り手G 買い手P ↔ 売り手G 買い手Q ↔ 売り手F</p>																		

この遠隔講義の他にも、欧州・北米・日本を結んで、補習校の授業に関する三方向の遠隔討議を行った。規模の異なる学校同士でそれぞれの課題が異なっても、互いに有益な情報交換をすることが可能である。必ずしも児童・生徒全員が日本語を上手に使えるわけでない補習校が増えており、どのように授業を行うかといったことについては、各学校の工夫がある。近隣の補習校同士で情報交換する機会はあるが、大陸を跨いで情報交換する機会を遠隔討議で増やせれば、授業の質は相互に改善していくことが期待される。

6 結び

本報告書では、このように調査を重ね、補習授業校の教育・運営面の課題を確認してきた。また、遠隔の授業研究をどのように実施すべきか、またどのように課題解決に活用できるかを検討した。

授業研究や研修の機会の増加は児童・生徒により影響をもたらすことで、いずれの学校でも必要とされることである。各学校で専門の教科が同一である教員が少ないことについては、他校との交流で改善することが期待できる。実際に出張するケースもあるが費用と時間の問題で多くはこなせない。これらについては、普及してきた低廉なビデオ電話 (Skype) などを活用することができれば、出張せずに共同の授業研究の機

会を増やせるであろう。時差のない地域内の各校を結べば、その機会は設けやすくなる。

補習授業校においては、授業時間とは別にいかに時間を確保するかといった問題がある。研修などの時間外手当に対して日本政府の補助率が増加すれば、これらの機会も増えていくことが期待できる。

地域によって副教材の入手が遅れうる問題に関しては、早急な対策が必要であると思われる。インターネットが普及した近年においては、学習指導要領・解説などはあらかじめウェブで確認できるが、やはり具体的な教材を確認しないと授業の準備も行えない。各国の流通事情は変えることができないが、日本の出版社とも協力して効率的な輸送法を考えたり、入手がスムーズに行える国を経由して輸送したりするなど、改善の余地はあるかもしれない。

また、運営面からは、教育とはまったく別の問題があることがわかった。とりわけ補習校における課題の一つに、教員確保の苦悩などが挙げられる。これは、小規模校の場合には各学校だけで解決することは難しく、関係機関を中心としたネットワークの拡大が必要である。日本からの派遣教員がいない小規模の補習校においては、父母会の運営に関わる負担は非常に大きい。また、現地採用講師の給与は部分的にしか補助されない状況にあり、各学校における収入確保への自助努力も相当必要である。今後、国際化が進む中で、補習校の増設も予想されるが、いずれ小規模校から始まるため、これらの課題改善の重要性は高い。

本研究では、各調査を通じ、多くの補習校の課題や工夫を得ながら、ネットワークを拡大させることもできた。このネットワークをさらに充実させ、ビデオ電話も活用しながら、補習校の課題解決の探求を継続していきたい。

謝辞：聞き取り調査やアンケート調査に対応くださった方々にこの場をお借りしてお礼を申し上げたい。また、本研究調査を実施する機会を与えてくださった電気通信普及財団様に改めて感謝申し上げたい。

【参考文献】

伊東卓也「ロサンゼルス補習授業校における現地採用講師研修制度の現状と課題」『在外教育施設における指導実践記録』Vol.36, 2013年, p.123-127.

青木麻衣子・萩野祥子「オーストラリアにおける日本人居住者の母語教育に対する意識—日本語補習校でのアンケート調査結果からわかること」『北海道大学大学院教育学研究院紀要』110巻, 2010年, p.1-22.

山下久一「補習授業校における教育と経営の在り方」『在外教育施設における指導実践記録集』第31集, 2009年, p.243-246.

〈発表資料〉

題名	掲載誌・学会名等	発表年月
在外教育施設に関する聞き取り調査—社会科・経済分野の教育実践も踏まえて—	経済教育学会第31回全国大会	2015年9月
在外教育施設の現状に関する一考察—日本人学校・補習授業校に関する聞き取り調査から—	異文化間教育学会第37回大会	2016年6月
在外教育施設における種々の課題	『経済教育』34巻, p.62-67	2015年9月
日本人学校・補習授業校における運営上の課題に関する一考察	『経済教育』35巻, p.84-89	2016年9月