

宮崎学園短期大学紀要

第 17 号 (令和 6 年度)

子どもの主体性を育む保育者の援助と環境構成についての一考察

—お化けをテーマにした活動から考える— 大坪 祥子 1
鍋倉 由佳

幼児の体操にみる音楽の効果についての一考察

—NHK『おかあさんといっしょ』体操の分析を通して— 佐々木 由喜子 . . . 10

環境に過敏な子どもの教育相談での WISC-IV 知能検査の活用について

～HSC 及び愛着障害の疑いのある子どもの分析と基本的な理解と支援～ . . 松田 昭憲 . . . 22
桐明 里美

地域クリエイティブ経済の創出と短期大学の役割

～ダブルダイヤモンドモデルを基盤とした AI 活用型学習支援の提案～ . . 伊賀 彩子 . . . 34

育児担当保育がもたらす子どもへの共感的理解 1 小川 美由紀 . . . 44

井上 浩義

Channel strategies by niche businesses in the pre-war period

Distributive alignment by Shiseido and Taishoseiyaku Nagao, Kiyomi . . . 59

行動問題を有する自閉症児に対する教育的介入についての考察

～行動問題の改善と学習スキルの獲得を目的に～ 桐明 里美 79

宮崎学園短期大学

Bulletin of Miyazaki Gakuen Junior College

Vol.17 2025

A Consideration of the Caregiver's Assistance and Environmental Structure to Nurture the Child's Independence—Thinking about ghost-themed activities—	Shoko OTSUBO	1
	Yuka NABEKURA	
A study the effect of music in toddler gymnastics	Yukiko SASAKI	10
The WISC-IV Intelligence Test in Educational Counseling for Environmentally Sensitive Children		
Use of the WISC-IV Intelligence Test in Educational Counseling for Environmentally Sensitive Children		
~Analysis of Children with Suspected HSC and Attachment Disorders and Basic understanding and support~	Akinori MATSUDA	22
	Satomi KIRIAKI	
The Role of Junior Colleges in Realizing the Regional Creative Economy		
~Integrating AI and the Double Diamond Model for Enhanced Learning Experiences~		
	Saiko IGA	34
Empathic understanding of children brought about by childcare workers in charge system. (part 1)	Miyuki OGAWA	44
	Hiroyoshi INOUE	
Channel strategies by niche businesses in the pre-war period		
Distributive alignment by Shiseido and Taishoseiyaku	Nagao,Kiyomi	59
A Study of Educational Intervention for Children with Autism Spectrum Disorder with Behavioral Issues		
~To improve behavior issues and acquire learning skills~		
	Satomi KIRIAKI	79

Miyazaki Gakuen Junior College

子どもの主体性を育む保育者の援助と環境構成についての一考察 —お化けをテーマにした活動から考える—

大坪祥子¹ 鍋倉由佳²

A Consideration of the Caregiver's Assistance and Environmental Structure to Nurture the Child's Independence —Thinking about ghost-themed activities—

Shoko OTSUBO Yuka NABEKURA

1 はじめに

近年、保育現場において子どもの主体性を大事にするという言葉が飛び交い、多くの園で子ども主体の保育を目指している。幼稚園教育要領の第1章総則の第1幼児教育の基本の1には「幼児は安定した情緒の下で自己を十分に発揮することにより発達に必要な体験を得ていくものであることを考慮して、幼児の主体的な活動を促し、幼児期にふさわしい生活が展開されること」と記載されている。そして、「教師は、幼児の主体的活動が確保されるよう幼児一人一人の行動の理解と予想に基づき、計画的に環境を構成しなければならない」としており、幼児教育は「環境を通して行う」ことが述べられている。

このように子どもの主体的な活動を促すことが大事であり、そのために保育者は幼児一人一人の姿からその行動を理解し、次の行動を予測し、環境を構成することが求められる。

そこで今回、子どもの主体的な活動としての遊びが具体的にどのような保育者の環境構成や援助のもと行われていったのかを考察し、保育者の役割である環境構成や援助をすることが子どもの主体的な活動にどのように影響を与えたかについて考える。

2 倫理的配慮

本研究は実験や調査をするものではなく、日常の保育で行われている保育活動から分析・検討するものであるため、対象である幼児の負荷やリスクはない。プライバシーの保護については、論文内の幼児の氏名は匿名とする。また、写真については保護者から写真の使用について許可を得ているもののみとする。さらに写真の中で体操服のゼッケンなど氏名が分かるものについては、使用しないあるいは分からないように加工する。その他、プライバシーにかかるデータの収集は行わない。なお、本研究については宮崎学園短期大学研究倫理審査委員会の承認を得て実施している（承認番号：2024001）。

3 方法

C園は宮崎市中心部から約9キロのところにある園児数140名の幼保連携型認定こども園である。

1 宮崎学園短期大学

2 幼保連携型認定こども園宮崎学園短期大学附属清武みどり幼稚園

令和 4 年度より子ども主体の保育を目指し、令和 5 年度からは以上児クラス（3・4・5 歳児クラス）において異年齢保育を実施している。今回は 3・4・5 歳の異年齢クラス 4 クラスのうちの 1 クラス（3 歳児：7 名、4 歳児：10 名、5 歳児：9 名、計：26 名、担任 1 名、副担任（非常勤保育教諭）1 名）の事例をもとに検討する。

4 事例 「お化け屋敷をつくりたい」

① 活動のきっかけ

4 月より入園した 4 歳児 A くんは入園当初より、2 階の保育室を抜け出して 1 階にある職員室に来ることが多かった。職員室に来ると職員室のテーブルの下に潜ったり、パソコンのキーボードを触ってみたりして大人の関心をひこうとする行動が見られた。^a 担当保育者（B 保育教諭）との関係は良好で、B 保育教諭が迎えに来ると素直に保育室に戻る。友達との関わりについては特定の気になる子に対して愛情を見せるものの、関わり方が分からず力が強くなったり、加減が分からなかったりした。また、相手の気持ちを察することが難しく、結果的に相手からクレームが出るがあった。そのため、子ども同士の関係性を作っていくことについては少し時間を要していた。

B 保育教諭はまずは A くんがクラスの一員としてクラスで楽しく過ごす時間を持てることを大事であると考え、保護者との話の中で A くんが「ゲゲゲの鬼太郎」をととても気に入っていることを知り、^b クラスに「お化けコーナー」を設けることとした。

② お化けを作りたい！

お化けコーナーは A くんだけでなく、他の子どもたちにとっても興味のある空間となった。「先生、お化けを作りたい！」「飾ってもいい？」などの子どもの声が聞かれたので、B 保育教諭は薄暗い雰囲気が出るように、天井から暗幕を下げるなどした。暗幕を下げると子どもたちは大喜びでさらに作る意欲が高まっていた。それに合わせて B 保育教諭は^a さまざまな素材を準備したり、お化けやお化け屋敷に関するイラスト・写真を展示したりした。そうすると、子どもたちは友達と相談しながら製作し、作ったものを自ら暗幕に飾っていた。ある子どもは園庭に落ちている葉っぱを拾ってきて「これもお化けになりそう」と楽しんでいる様子が見られた。



③ 対話の時間

。朝の集まりのサークルタイムで子どもたちと今クラスでブームになっているお化けについて話す時間を設けた。それぞれが作っているものを紹介したり、今やっていることを話したりしているうちに今度は「部屋中をお化け屋敷にしたい」という意見が子どもからあがった。B 保育教諭は園内で空いている部屋を借りてお化け屋敷を作ってはどうかと子どもたちに提案したところ、子ども達は喜んで賛成した。

この頃、A くんは毎日のルーティンのように職員室に行くことはあるものの、B 保育教諭と約束した時間や頼まれたことが終わると自ら 2 階の保育室に戻ることが増えてきた。最初は部屋の



中にも保育室内をうろうろしたり、お気に入りの友達の後をついて回ったりしていたが、友達がお化けを作っている様子を見ているうちに徐々に自分も作る意思を見せてくるようになった。クラスに置かれたお化けの絵本や友達

が作ったものなどについても関心をもったようで、友達に

「何を作っているの？」と声を掛けたり、作品を手にとって

見せてもらったりしていた。初めてのことには強い不安

を感じる傾向があり、「できない、やらない」ということが多かった。製作に対しても苦手意識が

強かったため、f A くんの気持ちを受け止めながら、今どのようなことをしているのか先に伝え、

安心できるようにした。保育者が一緒であればやってみたく

という気持ちが見られるようになったので、以前庭で拾った落

ち葉やどんぐりを紙に貼り、お化けに見立てて本人なりの作

品を作っていた。



④お化け屋敷を作る<話し合い>

お化け屋敷の作り方について、子ども達と話し合いを始め

た。「まず何から作り始める？」といった B 保育教諭の問い

かけに、「入り口と出口がないといけないね。」という声や「看

板があるとお化け屋敷ってわかるんじゃないかな。」といった

声が聞かれた。そこで、入り口は神社の鳥居、出口は鍵が付

いたドア、看板には手形を押すなどし、子ども達のアイデア

がどんどん形となり、ますますイメージが膨らんでいった。

g 普段の保育でも、やりたい子がやりたいものに、やりたい

時に参加できる形をとっていたので、自然に自分のやりたい

ものに子ども達が分かれていった。サークルタイムで話し合

いはするものの、最初は本当にお化け屋敷づくりをしたい子

が中心となって行っていたが、日を追うごとにクラスの中で

お化け屋敷に必要なもの（製作したお化けや鳥居、看板など）

が増えていき、h 皆の作ったものでクラスの雰囲気を作られ

ていった。すると、次第に仲間に加わる子も増えていき、最

最終的にはクラス全体の取り組みになっていった。入り口や看

板が出来上がると、「お化け屋敷の通るところを迷路にした

い」というアイデアが飛び出した。そのことをどの

ように叶えていくかを子ども達と考え、i 異年齢のグ

ループごとに描いてみることにした。年長児や最初

から製作に参加していた子を中心に描いていき、自

分たちの描いたものについて「ここから入って、こ

うなって・・・」と説明する子もあり、皆でイメージ

が共有されていった。保育室をどのように仕切るか

については子ども達がイメージしやすいように、B



保育教諭が「いくつかの迷路の写真を貼っておくと、それに気づいた子どもたちが、「考えた迷路ができそう！」と声を弾ませている姿が見られた。

Aくんは、最初は話し合いへの参加は難しい状況だった。話し合いが終わり、友達が話しながら迷路を描こうとする姿を見ると、k Aくんも描いてみたい気持ちが強くなったようで、黒のクレヨンでぐるぐると円を描き始めた。しかし、「先生！Aくんが黒でぐちゃぐちゃにした。」と友達から言われたため、Aくんは怒っている様子であった。Aくんの表情などを見てB保育教諭はAくんが描きたかったものがあつたのではないかと感じ、Aくんに「黒で何か描きたかったんじゃない？」と尋ねた。するとAくんは「出れないぐちゃぐちゃ迷路！」と話してくれた。そのことを周りの友達にも伝え、それを聞いていたグループの子ども達はAくんの行動の意味が分かり、「そういうことかあー。」と理解してくれた。Aくんも認めてもらえて嬉しそうであった。

⑤お化け屋敷を作る<通路づくり>



早速、子ども達は新聞紙を使って通路づくりを始めた。「こうやって新聞紙を折り曲げてテープをつけるといいよ。」「次はここに新聞紙を持ってきて。」など、子ども達同士で教えあったり、協力し合ったりしながら取り組む様子が見られた。中には通路を作るよりもテープを切って渡すのが楽しくなる子や新聞紙を必要なところに配りに行く子など、自分が面白いと感じるところを見つけて楽しみながら作っていた。「必ずみんなが作る」ではなく、「今日はしたくない」や「通路づく

りじゃなくしてお化けをつくりたい」など、B保育教諭は一人一人のその日の気持ちを受け止めながらそれぞれの形で参加できるようにした。通路が完成すると、子ども達はもっとお化けがあつた方がよいということに気づき、お化けづくりがもう一度復活した。今度は紙コップや紙皿、ストローなど前回の材料に加え、別の素材も準備し、立体的なもの、動きのあるものなど自分の作りたいお化けを作っていた。

Aくんは通路づくりよりもテープを切って渡したいと言っていたので、その役をしてもらった。友達が新聞紙で通路を作っていく様子を見ながら、嬉しそうにテープを渡していた。m あちこちから友達に「テープをちょうだい」と言われて、どんどん忙しくなったが満足そうに役割をこなしていた。友達と一緒に共通の目標に向かって活動したり、その中で役に立っていることを実感したりして、活動に参加した喜びを味わっていた。



⑥お化け屋敷を作る<通路づくり>

通路が完成すると、「ここに飾るとびっくりするかな?」「ぶらさげてみるとおもしろいよ。」など子ども達から意見がどんどんでてくるようになっていった。また、飾りつけをしていくうちに今度は自分たちが変装して驚かせたいという声も上がり、お面を作る子も出てきた。

Aくんは真っ先にお化け屋敷に入っていた。ゴールま

で行ってはまたスタートに戻り、何度も通る姿がみられた。完成したことが嬉しいという気持ちを全身で表していた。

⑦お化け屋敷が完成



お化け屋敷ができると、子ども達は遊び始めた。最初はみんなお化け屋敷の中をくぐったり、通ったりして楽しんでいたが、徐々にお化け役になりたい子はお化けに、お客さんとしてお化け屋敷を楽しみたい子はお客さんになって楽しんでいた。遊んでいくうちに、「お母さんが通ってみたいっていかも。」「きつとびっくりするよね。」といった声が聞かれ、ちょうどフリー参観日（参観日だが、3日間のどの日に来てもよいというもの）のタイミングであったため、保護者にも一緒に楽しんでもらうことにした。

フリー参観日では保護者が楽しんでくれたことでますます子どもたちの意欲が増し、今度は他のクラス友達にも遊びに来て欲しくなったため、招待状を作って全クラスに配って回っていた。お化け屋敷は大盛況で、子ども達は大満足であった。



⑧発表会に向けて



発表会の時期が近づき、B 保育教諭は今年の発表会の劇についてどうするかを子どもたちに相談した。お化け屋敷ごっこをしてからしばらく時が経っていたが、「やっぱりお化けがいいんじゃない？」とのことであった。ストーリーや出てくるお化けについても子どもたちが何度も話し合いをしながら決めていき、発表会を楽しむことができた。

発表会を迎えるにあたって、役決めについても台詞や動きについても皆で繰り返し話し合いをした。Aくんは、「〇〇くんと同じのがいい！」と気の合う友達と一緒にやりたい役があることを伝えてきた。発表会までの劇あそびでは、周りに置いてある劇の背景や小道具などの製作物が気になったり、友達と遊びたくてちょっかいを出したり、劇遊びから抜けようとするこもあった。しかし、繰り返し遊んでいくうちに流れが分かってくる、自分の役の表現をするなど、一緒にステージにいることを楽しむ姿が見られた。n 劇遊びの練習で、B 保育教諭は子



どもたちが感じたままの自由な表現ができるように、台詞の言い方や動きも、子どもたちと一緒に考えたことを取り入れ、変更しながら作り上げていった。当日は作ったお面や衣装を身につけて、友達と一緒に楽しそうに参加していた。

5 考察

今回のお化けをテーマにした活動について取り上げた。子どもたちは生活の中で興味・関心を持ったものに対して自分から関わろうとする。今回、Aくんがクラスで過ごすことが増え、クラスに馴染んでいくことや、クラスの友達と関わりを持つきっかけになることを願い、Aくんの好きなものであるお化けをクラスに環境として準備した。結果的にはクラス全体を巻き込む活動となった。そのようになった理由としてB保育教諭が常に子ども達の思いを汲み取りながら行ってきた援助や環境構成がある。子どもが主体性を発揮しながら活動が楽しく続いていったようにみえるが、子ども一人の力で主体性を発揮した活動ができたのではなく、保育者の適切な関わりがあった。事例の中の下線aからnは、それぞれの場面におけるB保育教諭がクラス全体、あるいはAくんに対して行った援助及び環境構成やその状況である。保育者のそれぞれの援助・環境構成にどのような意図があり、そのことがどのような影響をもたらしたのかについて考察する。

下線a：なかなかクラスを自分の居心地の良い場所として確立していないAくんであったが、B保育教諭がAくんの様子を見ながら言葉を掛け、不安を取り除き、一緒に過ごしていた。そのような日々の積み重ねの結果、AくんとB保育教諭の信頼関係が築かれていった。信頼関係は子どもが家庭以外の場所で安心して過ごすうえでの基盤となるものである。これがB保育教諭との間に築かれていたことによって、その後の活動をAくん自身が自分のペースで、自分の力を発揮しながら楽しむということにつながっているのではないだろうか。

下線b：Aくんの興味のあることについて模索する中で「お化け」というテーマを見つけていった。お化けコーナーには本や図鑑などが置かれていたが、保育室に入ってすぐのテーブルにあり、他の子ども達も自然と興味を持つ環境となった。

下線c・d：クラスの一部に暗幕を掛けることで他の場所とは違った雰囲気を作り出していた。そのことで、少しずつ興味を持つ子どもが増えていった。また興味を持ったところに素材を準備しておいたことで、子ども達が自然と製作遊びがしたくなる環境であった。

下線e：サークルタイムは子ども達と相談し、対話ができる大事な時間である。クラスで起きていることを紹介することで、これまで気づかなかった子どもたちもやってみようという気持ちを持つことができる。何かあったらみんなで話すというサークルタイムの時間は自分の思いを表現できる時間でもあり、「自分は思うか」を考える時間にもなる。たとえ発言できなくても感じていることは積み重なっていくため、いつの日か、その子のタイミングで表現することにつながると考える。

下線f：製作が得意ではないAくんであるが、Aくんの性格を知るB保育教諭の配慮により、「やらない、できない」が「やってみよう」に変わったことは大きな前進である。AくんにとってB保育教諭がいれば安心できる、失敗しても大丈夫であるという信頼関係があったからこそ、このような変化を遂げることができたのではないだろうか。

下線g：B保育教諭の言動により自分の思いを尊重してくれる雰囲気があったことで、お化けブームは長く続いたと考える。

下線h：最初はクラスの一角にあったお化けコーナーだったが、製作物が増えていくことにより、クラス全体がお化けの要素が多くなっていった。徐々に加わる人数も増え、クラス全体の関心ごとになっていったのではないかと考える。

下線i・j：4月当初より異年齢のグループを作っており、その関係性を活用し、これまで興味を持たなかった子も参加するきっかけを作っていた。保育者が写真を貼っておいたことで「迷路」

のイメージを皆で共有することができると同時に、子ども達の期待が高まることにもつながっていったのではないかな。

下線 k：話し合いには参加していないように見えた A くんも、その後の行動で A くんなりに考えていたことが分かる。A くんの様子を観察していた保育者だからこそ、タイミングを逃さず A くん言葉に掛けたり、A くん思いを代弁したりすることができた。周りの子ども達は自分たちが大事なものをぐちゃぐちゃにされたという気持ちであったところ、A くんも一緒に考えてくれたことが伝わったことで、A くんにとっても周りの子ども達にとっても理解しあえる時間となったのではないだろうか。

下線 l：B 保育教諭は前回の材料に加え、立体的な仕上がり期待できる材料も準備した。今回はすでに新聞紙の迷路を作った際にすずらんテープを室内の端から端へ渡らせていったので、平面の製作物だけでなく、子ども達がぶら下げたり、床に置いてみたりしていた。準備する材料の種類を多様なものにすることが、子ども達の飾り方の工夫につながったのではないだろうか。

下線 m：遊びの中でいろいろな役割があり、その中で自分が楽しそうと思ったものを選択できる環境があったことで、A くんが自然に遊びを楽しむ姿につながっていったのではないだろうか。

下線 n：保護者や他のクラス子ども達にお化け屋敷を楽しんでもらったところで一旦お化けブームは下火になっていったが、発表会に向けた話し合いの中で、子ども達からお化けをテーマにやってみたいといった声があったことは、お化けの活動が子ども達にとって楽しいものであったからこそだと言える。これまで様々な場面で「あなたはどう感じのか」、「あなたはどうしたいのか」ということを聞いてもらい、話をすることを繰り返してきたため、子ども達は自分の考えを言う、みんなで話して決めていくということができたのではないだろうか。

今回、保育の中での個と集団の育ちも見ることができた。

①クラス全体としての育ち

クラス全体としては、お化け屋敷を作るに至るまで、子どもたちは保育者の投げかけに対して一人一人「やってみたい」という熱量も、何に興味・関心を持ったのかについても異なっていた。「お化け屋敷」というテーマの中で一斉に皆で同じことをするのではなく、それぞれの子どもやりたいことが叶う環境構成がされており、クラスとしては子どもたち一人一人がやりたいことに十分に関わることができる時間や場が用意されていた。そして、そこにいる保育者が子どもの心の動きを受け止め、子どもの姿に合わせて環境を再構成していた。そのため、一人一人の「やってみたい」という興味・関心がタイミングよく「やってみた」につながった。園は集団で生活する場であり、実際には一人一人の興味・関心は異なるものの、それぞれの関わりがもたらす効果によってクラス全体という集団に良い効果をもたらしていた。その結果、遊びが展開していき、お化け屋敷を作り、発表会の劇あそびにまでつながっていったのではないだろうか。

②個（A くん）の育ちについて

個としては、A くん育ちである。特に A くんの場合、もしかしたら決まったことをさせようとしていたら、自分がその場に馴染めていない状態や気持ちが向いていないことが明確になってしまうため、園が楽しいと感じたり、クラスの友達と遊ぶことが面白いと感じたりするまでもっと時間を要していたかもしれない。園は集団生活であるため、他児からの影響も受けるが、このようなスタンスで保育を進めていたため、クラス子ども達が A くんについて「みんなと一緒にできない困った子ども」というレッテルを貼ることはなく、そのことを問題視されるということもなかった。つまり、それを回避することが出来やすい援助や環境構成であったと言える。A

くん自身は初めての集団生活の中で、B 保育教諭の援助を受けながら徐々にクラスを自分の居場所にしていった。B 保育教諭は「してもしなくてもいいけど、楽しいことあるよ。A くんはどうしたい?」という本人の意思を尊重しながら進んでいくといったスタンスを持ちながら A くんに関わっていた。そして、その関わり方の基本は A くんだけに向けられるものではなく、クラス全員に対してのものでもあり、自分で選択できる環境の中で A くんを含めクラスの子どもたちは主体的に遊ぶことができたのではないだろうか。

6 まとめ及び今後の課題

乳幼児期の保育は「環境を通して行う」ことを基本としている。幼稚園教育要領（文部科学省，2017）及び幼保連携型認定こども園教育・保育要領（内閣府・文部科学省・厚生労働省，2017）には「教師（保育教諭）は、幼児（園児）との信頼関係を十分に築き、幼児が（園児が自ら安心して）身近な環境に主体的に関わり、環境との関わり方や意味に気づき、これらを取り込もうとして、試行錯誤したり、考えたりするようになる幼児期の教育における見方・考え方を生かし、（その活動が豊かに展開されるよう環境を整え、）幼児（園児）と共によりよい教育（および保育の）環境を創造するよう努めるものとする」と記載されている。

保育者との信頼関係を基盤にしながら、子どもはさまざまな環境（ヒト・モノ・コト）に興味・関心を持ち、自分から関わっていく。子どもが「何を楽しんでいるのか」「何に興味を持っているのか」を保育者はよく観察し、適切な環境を構成することが大事である。

今回のお化けをテーマとした活動を通して、A くんは職員室に行くことがほとんどなくなった。それは同じクラスにお気に入りの男児ができたことも大きな理由になっていた。クラスにいる時はその男児のそばにおり、その男児がすることを真似したり、一緒になってしたりする姿が見られるようになった。A くんはその男児がすることを面白く感じており、A くんにとってお化けの活動がしたいかどうかよりも、その男児と一緒にやりたいということの方が優先されているようであった。入園当初、人との関わりについて難しさが見られたが、A くんが活動に参加するに当たってのハードルの低いであろう「気になる活動」（お化けの活動はもともと A くんがお化けに興味があり、そのため最初の環境設定をしている）と、気になる友達の存在があり、またその男児がクラスの中でもチャレンジ精神の大きい子どもであったため、その子の側にいてさまざまなことを見たり、やってみたりする機会が増えることとなった。この相乗効果によって、A くんはクラスを自分の居場所とすることができ、友達との関わりも自然と増やすことができたのではないだろうか。

A くんにとっても、クラスの他の子ども達にとっても今回のお化けをテーマとした活動は、やらされているのではなく、子ども自身おもしろくてやっていることであるため、子どもの意欲が高まっていった。おもしろいから「もっとやりたい」「次はどうしよう」と考え、試行錯誤しながらどんどんやっていくといった姿が見られた。そして、おもしろいから続くという循環が生まれていた。子どもだけではその循環は止まってしまう。そこに保育者の役割がある。保育者が子どもの声を聴き、環境を準備したり、言葉を掛けたりする。そのように子どもと対話しながら進んでいくことによってさまざまな展開に発展する。保育者も考え、子どもも考える。保育者の働きかけが強すぎると「やらせる」保育になり、子どもの考えだけで進んでいくと、それは一歩間違えたと放任となる。子ども主体は保育者主体である。子どもたちが「やってみたい」「これなんだ」「おもしろそう」といった意欲をもったり、好奇心をもったりしたことについて、保育者も一緒に考え、サポートし、ともに何かを見出していくそのプロセスが大事である。そのためには日々

起こることを一緒に体験し、子どもが「何を楽しんでいるのか」「何に興味を持っているのか」を知ることが必要である。また環境構成や配慮を行うには、対話してお互いの声を聴きあうことが大事であり、子どもが考えるだけでなく、保育者も「私はこう思ったけど、みんなはどう思う？」と対話していくことで、子どもの思いとかけ離れることのないサポートができるのである。

今回は A さんとクラス全体の活動の相互に影響を与えながら進んできた事例について述べた。入園当初の B 保育教諭の A さんに対する願い（クラスに居場所を見つけ、クラスの中で好きな遊びを楽しんだり、気の合う友達ができたりなど、園生活を楽しんで欲しい）があり、これは A さんや A さんの家族にとっての願いでもあったと感じる。今後、A さんについては自分の過ごすクラス、B 保育教諭との信頼関係など園生活を送る基盤を作り、その上でお気に入りの男児という友達とのつながりを感じることができた。今後は、様々な活動にチャレンジし、好きなことを見つけていき、自信をもって過ごせるようになるための支援が必要である。

クラス全体としては、クラスの一人一人について今回の A さんのように丁寧に看取り、それぞれの困り感を想像し、共感し、受容、適切な援助に繋げていくことが求められる。普段の生活から子どものしようとしていることを感じる心と捉える目が必要である。

7 参考文献・引用文献

- ・幼稚園教育要領（2017），文部科学省
- ・幼保連携型認定こども園教育・保育要領，（2017），内閣府・文部科学省・厚生労働省。
- ・山本淳子（2015）．「子どもの主体性と保育者の援助のタイプの検討」．大阪総合保育大学紀要第 9 号 p p 247-262.
- ・須永美紀（2017）．「子どもの主体性を育てる保育者の援助」．こども教育宝仙大学紀要第 8 号，p p 65-73.
- ・大元千種．（2020）．「幼児教育・保育における子どもの主体性についての考察」．別府大学短期大学部紀要, 39, p p 43-55.
- ・ユリア（水野裕子）（2020），『保育の中に心地よい暮らしをつくる一新しい保育のスタイルー』，かもがわ出版, pp.55-56.
- ・大豆生田啓友・おおえだけいこ（2023），『子どもが中心の「共主体」の保育へ』．小学館, p 58-67

幼児の体操にみる音楽の効果についての一考察
—NHK『おかあさんといっしょ』体操の分析を通して—

佐々木 由喜子

A study the effect of music in toddler gymnastics
—Through the analysis of gymnastics
in NHK's “with Mommy”—

Yukiko SASAKI

はじめに

2012 年、文部科学省は「幼児期運動指針」¹を示し、子どもの体力の低下や基本的な運動能力の低下に対応する提案を行った。指針には、様々なあそびを通してからだを動かしていくことの重要性が示された。内容としては、固定遊具などでのあそびに加えて「音楽に合わせてあそぶ」ことが提案され、特に自発的にからだを動かしてあそぶことができるような環境づくりの工夫が呼びかけられている²。加登本ほか（2023）の研究によれば、幼児の運動あそびに関する研究の多くは、特別な運動指導者や指導プログラムを要する場合が多く、保育現場で保育者が日常的に採用することが困難である場合が多い³。しかし、長野ほか（2022）の指摘にあるように、自由あそびだけでは現代の幼児の基本的動作を高めることには課題がある⁴。日常的に行う「音楽に合わせてあそぶ」活動は方法も多彩で、活動時間の長短も工夫でき応用の可能性が大きいのではないかと期待できる。

一方で、昨今の IT 環境の進化や普及に伴い、子ども向けの教育的なメディア・コンテンツの開発も著しい。なかでも NHK の教育番組は、テレビ放送の初期より今日まで、テレビ局と専門家が一緒になって研究し、子ども達の健全な発達のために開発されているコンテンツである。現在でも社会の変容やニーズに合わせて更新され続け、評価も高く、何より愛されている番組といえるだろう。

本研究は、NHK の幼児向け番組『おかあさんといっしょ』の番組のなかで、1961 年より始まった「たいそう」コーナー（以下「たいそうコーナー」として記述）で使用される楽曲に着目し、子どもの体操における音楽のもつ要素や効果について考察する。

1. 研究の目的

音楽の三大要素は「リズム・メロディ・ハーモニー」と言われる。なかでも「リズム」は、民族音楽によくみられるように、メロディやハーモニーを伴わなくても単独で音楽を形成することが可能な

ため、重要かつ根源的な音楽の要素と考えられる。また、人間は母親の胎内の中で母親の心拍音を聞きリズムを認識するといわれている。生得的に自分のなかにあるリズムを感じながら、様々なからだの動きを通じて複雑なリズムを経験し育つといってもいいだろう。池谷（2017）によると、人は周りのリズムに自らを同期（シンクロ）しようとする生き物である。シンクロするのは自然の摂理であり、その意味において、運動時における音楽ではリズムがもっとも重要⁵だといえる。三浦ほか

（2017）によると、ヒトはリズムを知覚すると、身体を動かしていないにもかかわらず、運動を司る脳の部位が活動することが明らかになっている。走るリズムと合った音楽を聴いた場合に、音楽を聴かなかった場合と比較して走るタイムが縮むこともわかってきた。音楽による（動きの）パフォーマンス向上には、音楽の持つリズムが重要であることが示唆されている⁶。

さらに、「たいそうコーナー」の音楽には、動きを示唆し誘発する歌詞がつけられている。幼児の場合、言葉の獲得もからだの発達や認知に連動していると考えられる。よって、歌詞にも重要な役割があることが推察される。三浦ほか（2017）の研究では、①単独で発声する場合②単独で運動する場合③発声と運動を両方行う場合とで（動きの）テンポの変動を比較すると、声を出しながら運動することによって、それぞれ単独で行うよりも（動きの）時間的変動が小さくなる。つまり、歌い踊ることでシナジー（相乗）効果が生まれることが示唆されている⁷。歌詞を聞きながら、あるいは口ずさみながら動くことが、幼児期のからだの発達に良い影響を与えることは容易に予想できる。

以上のことから、「たいそうコーナー」の楽曲の有する音楽的な要素、そして歌詞が、体操の動作にどのようにシンクロしているのかを分析し、動きを誘発する音楽について考察する。幼児の動きを誘発する音楽に、どのような要素が必要なのかを検討することにより、子どもの基本的な運動能力の獲得を支援する音楽の効果の一端が明らかになると考える。

先行研究には、NHK 幼児向けテレビ番組として『おかあさんといっしょ』を取り上げ、調査中心のメディア研究が複数ある。小平（2009,2016,2019）⁸や、高橋（2020,2022）⁹は、幼児とメディアの歴史や内容を概観し、松田（2024）¹⁰は、ジェンダーをテーマに考察している。

一方、幼児向けの体操を取り上げた先行研究は多数あるが、特に加登本（2021）¹¹の研究は、「たいそうコーナー」の考察を基に幼児向けリズム体操の開発を行っており、本研究でも動きの考察をするうえで参考になった。その他、加登本ほか（2023）¹²や、澤ほか（2024）¹³の研究は、開発した幼児体操の実施によって、ボディイメージの発現や運動スキルがどのように変化するのかをまとめている。特に、澤ほか（2024）は、親子体操の実践から、親子のふれあいや愛着についてその有用性を見出している。これらの先行研究では、加登本（2021）が「たいそうコーナー」について取り上げているものの、いずれも体操の動きの分析が中心であり、使用されている楽曲についての考察がなされていない。よって、本研究の独自性を担保できるものと考ええる。

2. 「たいそうコーナー」についての概観

日本の公共放送を牽引してきた NHK は、2025 年に放送 100 周年を迎える。日本における子ども向け番組のパイオニアである NHK『おかあさんといっしょ』は、2024 年に 65 周年を迎えた。

高橋（2020）によれば、1959 年 10 月、幼児向けテレビ番組『おかあさんといっしょ』は総合テレビで放送を開始した。「こどもに最高のものを見せる」という制作哲学を掲げ、当時様々な分野で活躍していた外部クリエイターを数多く招き入れ、番組の土台を形成していった。1985 年には再放

送が教育テレビに移行、1990年には組織改編により制作班がNHKエデュケーショナルへ転出、1998年には本放送が教育テレビへ移行されて現在に至っている。一方、1961年、総合テレビで始まった『うたのえほん』という10分の在宅向け幼児番組は、「うた」と「たいそう」という2つの要素で構成されていた。「たいそう」コーナーは、視聴者の子どもをスタジオに参加させ、人気を博した。1966年、『うたのえほん』は『おかあさんといっしょ』に統合され、「うた」「たいそう」「人形劇」の3つの要素による『おかあさんといっしょ』が始まり現在に至っている。¹⁴

次に、高橋（2020）の資料¹⁵、その他¹⁶を基に「たいそうコーナー」の楽曲の変遷をまとめる。

（表1）「たいそうコーナー」楽曲の推移

年代	曲目	作詞・作曲者
1961年 4月- 1969年 9月	「元気に一、二」	詞：吉岡 治/曲：越部信義
1963年 10月- 1969年 9月	「おもちゃのラッパ」	詞：阪田寛夫/曲：湯山 昭
1969年 10月- 1974年 3月	「ジャンボンボン」	詞：グループ M/曲：山本直純
1974年 4月- 1979年 3月	「地球をどンドン」	詞：阪田寛夫/曲：越部信義
1977年 4月- 1979年 3月	「スイッチオン」	詞：丸山雅仁/曲：森田公一
1979年 4月- 1980年 3月	「バラランたいそう」	詞：山本正之/曲：越部信義
1980年 4月- 1982年 3月	「コケコッコたいそう 1・2」	詞：片岡 輝/曲：クニ河内
1982年 4月- 1996年 3月	「ぞうさんのあくび」	詞：遠藤幸三/曲：乾 裕樹
1996年 4月- 2005年 3月	「あ・い・うー」	詞：日暮真三/曲：渋谷 毅
2005年 4月- 2014年 3月	「ばわわぶたいそう」	詞：平方宏明/曲：堀井勝美
2014年 4月- 2019年 3月	「ブンバ・ボン！」	詞：谷口國博/曲：赤坂東児
2019年 4月- 現在	「からだ☆ダンダン」	詞：吉田戦車/曲：小杉保夫

（2025年 佐々木作成）

2019年まで体操のお兄さん1名による演技で実施していたが、2020年より体操のお兄さん・お姉さんの2名体制に変更された。また、これまで立位を基本とした運動の種類のみだったが、座ったままでも実施できる「すわって からだ☆ダンダン」も合わせて考案された。「たいそうコーナー」としては初めて導入されたものであり、多様性を尊重しようとする現代のニーズに沿ったものとなっている。¹⁷

3. 「たいそうコーナー」の動きの構成について

「たいそうコーナー」は、2005年以降、発育発達や幼児体育の研究者が監修を務め「基本的な動き」の習得を意図した構成となっている。最新作の「からだ☆ダンダン」の監修をした内藤(2021)によれば、対象は2歳～4歳であり、からだを動かすことの楽しさや心地よさを味わうことを基本コンセプトに開発され、運動を楽しむ人が1人でも多くなることを願って作られた¹⁸。からだの感覚を高める動作として、現代の生活の中ではなかなかできない動作を取り入れていることが特徴といえる。例えば、次のような動作である。

- ・「たたく」→ 皮膚や筋へ心地よい刺激を与え、力を抜いて意識的にリラックスする。
- ・「四股を踏む」→ 股関節の柔軟性を高め、片足で立つことでバランス感覚を養い、ケガをしにくい体をつくる。

- ・「しゃがむ」→ かかとを床につけてしゃがむ姿勢をとることで、足首の柔らかさを養う。
- ・「両手両足移動」→ 転んだときにとっさに身を守るからだを使い方を身につける。
- ・「回転」→ 一種の心地よいめまいを感じ、回転感覚や身体コントロール能力を養う。

加登本（2021）は、既存の幼児向け体操として「ブンバ・ボーン！」と「からだ☆ダンダン」の2曲を取り上げ、体育科学センター（1980）¹⁹が示す84の「基本的動作とその分類」を視点として動きの構造を分析した。動作という観点から、リズム体操に共通して含まれる動きや内容構成の特徴を考察している²⁰。それによると「たつ・たちあがる」「かがむ・しゃがむ」「まわる」などの平衡系の動作が最も共通して多く含まれ、「あるく」「はしる」などの移動系の動作が次に多い。また、「からだ☆ダンダン」は、「ブンバ・ボーン！」にくらべ、「もぐる」「たたく」「すもうをとる」などの移動系の回避動作や操作系の攻撃的動作が多く含まれているとわかった。一方で、「ブンバ・ボーン！」は「からだ☆ダンダン」にはみられない「とびあがる」上下運動が多く含まれているとわかった。操作系の動作の多くの動作は、用具などの物的環境や対人的環境を必要とする動きであり、リズム体操では扱いにくい動きであることも指摘した。分析の結果、運動の84の基本的な動作のうち、10前後の動きで構成されていることが見出された。

4. 研究の対象と分析方法

「たいそうコーナー」の楽曲としては12曲（表1）があるが、今回は直近で使用された次の2曲を研究対象としてとりあげる。

研究対象曲： A「ブンバ・ボーン！」（詞：谷口國博/曲：赤坂東児）²¹

B「からだ☆ダンダン」（詞：吉田戦車/曲：小杉保夫）²²

研究方法：

- ① A及びB、2曲の楽譜より、楽曲の歌詞・リズム・メロディなど各要素に焦点を当てて分析する。2曲を対比することで、傾向がより明らかになると考えられる。
- ② B曲について、加登本（2021）による基本的動作とその分類²³を参考に、動作に対応する歌詞とリズム・メロディ・ハーモニーの要素の関係を考察する。動きの要素に対してどのような音楽をつけているのかを検討するため、下記の映像資料も合わせて使用し分析した。

「NHK おかあさんといっしょファミリーコンサートふしぎな汽車でいこう～60周年記念コンサート～」より№14「からだ☆ダンダン」²⁴

5-1. 音楽の要素の特徴について

主に楽譜及び映像の資料による分析結果を（表2）にまとめる。主な特徴としては、次のような内容があげられる。

- ①4分の4拍子である。
- ②曲中で速さが変化する。また、曲の速さの構成としては「急→緩→急」である。
- ③転調が多い。

- ④ビートがはっきりしており、軽快な曲調である。
- ⑤リズムの傾向としては、シンコペーションを含む軽快なリズムが多い。
- ⑥2小節単位のメロディが主であり、同じフレーズが2回繰り返される場合が多い。
- ⑦歌詞は、動物の名前が多用されるほか、オノマトペや掛け声が多用されている。
- ⑧最初のメロディのモチーフが最後に再出し、最後に掛け声で終了している。

(表 2) 「たいそうコーナー」 音楽の要素の特徴

要素	「ブンバ・ボーン！」	「からだ☆ダンダン」
拍子	4 分の 4 拍子 (間奏に 1 小節のみ 4 分の 2 拍子)	4 分の 4 拍子 (曲中 1 小節のみ 4 分の 2 拍子)
速さ	$J=116 \rightarrow J=132 \rightarrow J \approx 110$ (途中から <i>accel. ~ a tempo</i> ²⁵) $\rightarrow J=124$	$J=140 \rightarrow J=110 \rightarrow J=137 \rightarrow J=135 \rightarrow J=155 \rightarrow J=140$
所要時間 (動画より)	3 分 22 秒	3 分 16 秒
調	ト長調→ハ長調→変ホ長調→変ロ長調→ハ長調→二長調	ハ長調→二長調→イ短調→ハ長調
リズムの特徴	・ 16 ビートに細かな歌詞がのっている。 ・ シンコペーション²⁶を含むアクセントが効果的に使用されている。 ・ 軽快なリズムが多い。	・ 8 ビートにのせて軽快なリズムが多い。 ・ シンコペーションを含むアクセントが効果的に使用されている。
メロディの特徴	・ 前奏 1 小節 後奏なし ・ 中間部はメロディにのせて歌うのではなくラテン系リズムにのせた語りかけのようになっている。	・ 前奏 2 小節 後奏なし ・ 歌詞の繰り返しに合わせて、メロディも繰り返されている。 ・ 2 小節のフレーズが多い。 ・ 「にんじゃ」の動きの誘導にあたる間奏部分に日本的なお囃子のリズムが出てくる。
歌詞の特徴	・ 掛け声「ウー」「ハッ」・動物が出てくる ・ オノマトペが多い	・ 掛け声「GO！」・動物が出てくる ・ オノマトペが多い・歌詞の繰り返しが多い
その他 (動画より)	・ 前奏・間奏で次の動きの示唆をする呼びかけが行われている。	・ 前奏・間奏で次の動きの示唆をする呼びかけが行われている。

(佐々木作成 2025)

5-2. 動作の要素に対応する歌詞とメロディの要素の関係について

「からだ☆ダンダン」の楽譜及び映像資料をもとに確認できた、歌詞に対応する動作の要素とテンポ・リズム・メロディの関係を(表 3)にまとめる。前奏、間奏の部分に多くみられる体操のお兄さん・お姉さんによる呼びかけや、その呼びかけに連動し、次の動作に移行するための動作も抜き出して示している。

(表 3) 「からだ☆ダンダン」 動作と音楽要素の特徴についての分析

	歌詞	動作の要素	テンポ・リズム	メロディ・コード
前奏	2 小節 ♩=140 ハ長調 最後の♪ (GO!)	膝を軽く♪のリズムで屈伸 両手を上に突き上げる	シンコペーションで、 はずむように	A の歌いだしに向けて軽快 なリズム、最後の♪に向けて 半音進行、最後 G コード
A 4 小 節	からだ ダンダンダン (GO GO!)	膝を軽く♪のリズムで屈伸 伸ばした左腕を右手でたたく 両手を 2 回上に突き上げる	♪ が中心 ♪♪のシンコペーシ ョンで、はずむように	ドミソド (G コード) の上 行形→ラ (F コード) 2 小節の最後に 2 拍の♪にア クセント 最後 G コード
	からだ ダンダンダン (GO GO!)	膝を軽く♪のリズムで屈伸 伸ばした右腕を左手でたたく 両手を 2 回上に突き上げる	同上	同上
B	間奏 4 小節	「からだぼうけん、しゅっぱつしんこう。さあ、うみにもぐるよ」(よびかけ)		
C 9 小 節	カニさん エビさん こっかく かくかく カニさん エビさん こっかく かくかく	手；両手は横に鉤のように伸ばし両 手はチョキにして横に振る 脚：四股を踏む	A のリズムからシンコ ペーションがなくな り、なだらかに	A のメロディ進行の応用
	サメさん サバさん こっかく ホネホネ サメさん サバさん こっかく ホネホネ	手；両手は横に鉤のように伸ばし両 手は広げ前に向かってつかむ動 作 脚：四股を踏む	同上	同上
D	間奏 2 小節 ♩=110	「もっともぐってみよう」(よびかけ) 鼻をつまみ潜るような動作をしながらしゃがむ		
E 9 小 節	かいそう たいそう コンプにワカメ	両足を広げ重心を左右に移動しなが ら両腕を横に滑らかに揺らす	♪主体	ゆるやかな順次進行 C コード
	クリオネ クリクリ	両手を上半身の横でパタパタと動か しながら駆け足で回る	♪主体	ゆるやかな順次進行
	クリックリ	指で丸をつくりリズムに合わせて両 肘を動かす	♪♪印象的に	跳躍のある進行 G コード
	かいそう たいそう でんでんだいこ	両足を広げ重心を左右に移動しなが ら両腕を横にでんでんだいこのよう に大きく揺らす	♪主体	ゆるやかな順次進行 C コード
F	クリオネ クリクリ	両手を上半身の横でパタパタと動か しながら駆け足で回る	♪主体	ゆるやかな順次進行
	クリックリ くり！	指で丸をつくりリズムに合わせて両 肘を動かす	♪♪印象的に	跳躍のある進行 G コード
F	間奏 4 小節 二長調 ♩=137	よびかけ「さあ、うみからでちゃおう じょうりく」上に伸び上がる 「ずしーん」しゃがむ 「きょうりゅうになるよ」両手両足を大きく開く 「がーおー」		

G 12 小 節	こどもザウルス どっしん どっしん こどもザウルス どっしん どっしん	四つん這いになって右の手足と左の 手足を交互に同時にあげる。 立ち上がって 2回ジャンプ	手足をあげるタイミン グは裏拍	3度以内の音程を上って下が る ジャンプのタイミン グで下から上へのオクター ブ跳躍進行 伴奏：D コード・C コード を交互に2拍ずつ
	こどもマンモス ずっしん ずっしん こどもマンモス ずっしん ずっしん	同上	同上	同上
H	間奏 4小節	「すわって おさるさんになるよ」(よびかけ) 床に体操座り		
I 7 小 節	ぐーぐー ぱーぱー るいじんえん ぐーぐー ぱーぱー るいじんえん	手を握る・開く おさるのポーズ (「るいじんえん」の歌詞を「おさ るさん」にして歌っている)	♪を軽快なイメージで	Gのメロディ進行の応用
	ぐーぐー ぱーぱー げんだいじーん	手を握る・開く 考える人のポーズ	同上	同上
J	♩=135 イ短調 (よー!)	「たつよ」(よびかけ) 立ち上がりながら両手で体をなぞるように下から上へ移動、手を上に伸ばす		
4 小 節	じゃんじゃかじゃんじ ゃん じゃんじゃかじ ゃんじゃん じゃんじゃかじゃんじ ゃん じゃん	両手両足を横に大きく開きながら跳 び跳ねる	日本のお囃子のリズム	日本のお囃子のメロディ
K 6 小 節	にんじゃの おさんぽ そろーり そろり にんじゃの おさんぽ そろーり そろり	手で忍者のポーズをとりながら足を ゆっくり大きくもち上げて歩く	♪のベース音にのせ2 倍のリズムでゆっくり	上行形で第1音から第4音 まで
	いざとなったら アスリート (ポン)	はしる いばったポーズ 手をくちにあててポンとならす	♪主体	メロディ：第5音の繰り返し してから下行して主音に Gコード→Cコード
L	間奏 2小節 ♩=155	「はしるよ」(よびかけ)		
M 8 小 節	じまんの エンジン じんじん もやせ (じんじんじんじん) じまんの にんじん どんどん たべて (どんどんどんどん)	はしる 走りながら飛行機のように手を横に して揺らす。 「とまるよ」の掛け声でピタッと動 きを止める。	♪主体の軽快なリズム	メロディ：上行形で第1音 から第5音まで 音楽も止まり3拍休む
N	間奏 2小節 ハ長調 ♩=140	「ビューン」と言いながら、両手を大きく広げながら飛行機のイメージではしる。		

O 12 小 節	びゅーんと かぜが ふいてきたよ	両足を広げて立ち右手を頭の上で大きく回す	♪♪♪のリズムでアウ フタクト ²⁷	アウフタクトでフレーズが 始まる3連のシークエンス ²⁸
	ららら すいすい かぜにのろう	両足を広げて立ち左手を頭の上で大きく回す		
	そらを およごう うちゅうをのぞこう	泳ぐように両手を大きく動かす 両手を双眼鏡のようにして上を向く	同上	同上
P 10 小 節	どんどん すすむ ちきゅうの こども一 だよ	両足で跳ぶ・開くの組み合わせ 両手を頭の上でたたきながら跳ぶ ポーズで止まる	♪で軽快に ♪♪♪ ♪♪♪	第5音の連続から高いほう の主音へ音が跳ぶ Gコード→Cコード
	からだ ダンダンダン (GO GO!)	膝を軽く♪のリズムで屈伸 伸ばした左腕を右手でたたく 2回両手を上に突き上げる	Aに同じ	Aに同じ
	からだ ダンダンダン (GO GO!)	膝を軽く♪のリズムで屈伸 伸ばした右腕を左手でたたく 2回両手を上に突き上げる	Aに同じ	Aに同じ
	みんなで ダンダンダン ン (GO GO!)	膝を軽く♪のリズムで屈伸 両手で両足をたたく 2回両手を上に突き上げる	Aに同じ	Aに同じ
	からだ (オー！) ぼうけん(オー！)だ いはっけん！ (オー！)	両手は前に出し肘を上垂直に曲 げ、姿勢を保持したまま、膝を伸ば したまま細かく回る ポーズでとまる	♪♪に続く長いリズム	借用音を利用しながら上行 し主音で終止 Abコード→Bbコード→ Cコード

(佐々木作成 2025)

6. 考察

「からだ☆ダンダン」の動作と音楽的要素の関連を考察する。

まず、拍子は4分の4拍子である。NHK ラジオ体操などほとんどの体操がこの拍子であり、体操に適した拍子であることが分かる。

次に、多様な速さの変化が特徴である。(表2)の2曲の対比でも共通していたのは、軽快でノリのいい速さの音楽で始まるが、途中で少し落ち着き、終盤に向けて速度を上げていくという「急→緩→急」の速さの構成になっている。速さの変化は、動きの変化と連動し、短時間におきる変化が、子ども達の集中力をきらさないことにつながっていると考えられる。対象年齢の2歳～4歳の脈拍数の年齢別標準値は、2歳で80～130、4歳は80～120である²⁹。使用する楽譜によって少し変動はあると思うが、冒頭は♩=140で終止も♩=140、最大値は♩=155、最小値は♩=110である。子ども達にとって心拍数より少し速めの冒頭部分は聴覚を通して脳に働きかけ、気分が高揚し動きたくなることにつながる。最小値♩=110の部分は、「大きく緩やかな揺れる動作」を促して、次に始まる大きな動きの準備をしているようにも感じられる。最大値♩=155の部分では「はしる」ことを促しており、心拍数よりもかなり速い速度の音楽によって気分もからだも後押しし、前へ向かうからだを誘導していると考えられる。

動作の要素を大きくとらえると、始まりの動作は、軽く膝を曲げ腕をたたく動作（表 3）A、次に揺れる動作（表 3）E に移り、中間で体全身を使う大きな動き（表 3）G へとつながる。最後にまた始まりと同じ動作が展開され終止する。こうした動作の順番にも意図的な配慮が感じられ、それに伴って曲の速さやニュアンスが変化していると考えられる。

同じく変化が著しいのは調性であり、童謡や子どもの歌に比べると、短い時間に激しく変化していることが分かる。調が変わるタイミングは、動きの種類が変わる時でもあり同時に速さが変わることが多い。調や速さが変わることにより音の持つ響きやニュアンスが変わり、子どもにとっては、あたかも絵本のページがめくられるような場面転換となり、わくわくの気持ちを伴って次の動作に移行するのだと考えられる。

リズムにみられる大きな特徴としては、まず（表 3）J にみられるように、日本のお囃子の音楽や動きの要素が取り入れられていることである。「ブンバ・ボーン！」には、ラテン系のリズムが使用（表 2）されていた。世界の国々の音楽や日本独自の音楽エッセンスを、その特徴的な運動を伴って体験するということは、とても大切なからだの経験になると考える。

次の特徴としては、8 ビートにのって力強い跳ねるリズムやシンコペーションが、緊張感をもった楽しい動きへとつながっていることがあげられる。歌詞の言葉のリズムにシンクロしたリズムとなっていることがわかる。

メロディの大きな特徴としては、前奏の大きな声で掛け声（GO GO!）など、大きな声を出す高い音の存在がある。子どもは、歌詞が歌えなくても掛け声があることで、タイミングを合わせて動きを合わせることができる。その意味において、多用されているオノマトペの歌詞も、発音しやすい言葉の繰り返しになっていることで、子どもは歌詞の一部分を歌いながら動きを合わせることができる。三浦ら（2017）が述べているように、声を出しながら運動することによって歌と動きが、よりシンクロする効果がより高まっていくものと考えられる。

メロディのフレーズは 2 小節ごとにまとめられ、短いセンテンスが 2 回ずつ繰り返されていることが分かる。繰り返しによって、模倣しやすく動きが定着しやすくなることが考えられる。また、メロディと動きのシンクロについては、（表 3）M「はしる」動作に八分音符が伴奏しているなど多く確認できるが、特徴的にわかる部分として、次の箇所があげられる。

1 つ目は、（表 3）G（マンモス）の部分である。四つん這いになって右側の手足と左側の手足を交互に同時にあげる動作である。あげる時はメロディの裏拍で、おろす動作が強拍（ビート上）になっている。通常、指揮者にも見られるように強拍はダウン（下行）の動きが自然な状態であるため、上にあげる動作が弱拍になっていることは、理にかなった動作であるということができる。

2 つ目が同じく（表 3）G ジャンプ（どっしんどっしん）の部分である。ジャンプに合わせて、メロディが下から上へのオクターブの跳躍進行になっているため、音の勢いにのって、違和感なくジャンプできる。

3 つ目は、（表 3）O のフレーズである。唯一、アウフタクトで始まる上行形シークエンスのメロディの箇所である。アウフタクトとは、次の小節の第 1 拍に向かってクレッシェンド（だんだん強くなる）していく部分のことをさす。この部分は、手を頭の上で大きく回すための準備の動き（アナクルース）になり、続く第 1 拍のクルース（強拍）に向かってエネルギーが高まっていく。つまり、動きの起点になる力を解放する第 1 拍の動きの準備となっているため、違和感なく頭上で大きく手を回すことができる。

4 つ目は、(表 3) M にみられる「速く走ってからポーズで止まる」部分である。「とまるよ」の呼びかけに動きも音楽も休止し、ある種の緊張感を生み出している。こうした休止をはさむ活動によって、集中力も高まると考えられる。

次に、歌詞の特徴に着目したい。

子どもに馴染みのある動物や恐竜などが多く取り上げられている。大きな動物、小さな動物、陸上の生き物、海の中の生き物などの視覚的な印象が、動作のサイズの違いや動き方のニュアンスをイメージしやすく模倣しやすい。(表 3) M では、「エンジン」に「ニンジン」と韻を踏んだ言葉が並べられているのが、とてもユニークである。

オノマトペが効果的に配置されていることも見逃せない点である。(表 3) M にみられるように、まるで言葉遊びのような歌詞が、子どもにも馴染みやすく覚えやすい。特に、末尾に「ン」のつくオノマトペが多用され、言葉の持つ弾む要素が動きの要素とシンクロして動きやすくなっている。

冒頭 (表 3) A 及び P の「ダンダン」というオノマトペは、弾むように身体をたたく動作を促している。この部分が仮に「タンタン」であると仮定すると、その動作は少し軽くなるだろう。「ダンダン」の言葉には、「タンタン」よりも重量感が感じられる。強く弾むようにといったような言葉を並べずとも、短いオノマトペは、発音しやすくリズムにノリやすいだけでなく、動作の重さや勢いのニュアンスが内包され、動きが容易にイメージできる良さがある。

「からだ☆ダンダン」の作詞家、吉田戦車³⁰が、作詞にあたり進化やチャレンジをイメージしたとされている。タイトルにも採用されている「ダンダン」の言葉には、楽しい響きから運動を楽しんで欲しいという想いや、だんだん大きくなる子ども達のからだやこころ、広がる世界への関心など、健やかな成長への願いが想起される。

最後に、音楽の一部ともいえる要素として、歌のお兄さん・お姉さんの「呼びかけ」や「掛け声」にも着目したい。(表 3) F に代表されるように、前奏・間奏の部分で次の動きを導入するための呼びかけが行われることで、次の活動への移行がなめらかになっている。モデルとなる大きな動作とはっきりとした声での呼びかけは、視覚と聴覚の双方から情報伝達され模倣しやすさにつながる。また、しなやかなからだと豊かな声の表情は、音楽や体操の持つ楽しさを存分に表現し、見ている子ども達やすべての人に、ある種の憧れをもって伝わるように感じられる。また、(表 3) D 「しゃがむ」に代表されるように、間奏の部分に、歌詞のある部分にはない動作がさりげなく挿入されているところは見逃せない点である。

以上のことから、「たいそうコーナー」の楽曲は、最初から最後まで、動きの要素と音楽の要素、歌詞、さらには呼びかけや掛け声までが、緻密に計算され表現された内容であることがわかった。

実施の所要時間は、3 分台前半 (表 2) である。対象が 2 歳～4 歳であることから、長すぎず短すぎない、体操や類似したダンスなどの活動の目安になる所要時間と考えられる。短い時間のなかに、緩急を織り交ぜ、時には不思議なポーズでの静止もある。掛け声を発することで大きな声を出すことによる解放感や、共に同じ動作や声を出すことにより周囲と共感しあう喜びを感じることができるだろう。音楽がただのタイムキーパーに終止することなく、思わず身体が動き出すような工夫がたくさん盛り込まれていることが分かった。先にも述べたように、池谷 (2017) は、人は周りのリズムに自らを同期 (シンクロ) しようとする生き物であるとしているが、今回の考察を通して、音楽は動きを誘発し伴奏するだけではなく、精神的な部分にも作用する重要な要素ではないかと考える。

7. おわりに

「たいそうコーナー」の音楽的な側面から動きと音楽について分析と考察を行った。緻密に検討され構成されたその内容は、体操のお兄さん・お姉さんという動きのプロによる、しなやかで美しい、表情豊かな動作がモデルとなり、子ども達を引き込み動きに誘っている。

こうした要素は、「たいそう」に限らず、子どものうたや童謡、手あそびの活動にも応用できる。音楽活動が歌を歌うことだけに終始せず、相応しい身体運動を伴ってアレンジされることにより、楽しく豊かな表現活動になることだろう。

幼児期に繰り返し行った楽しい運動経験は感覚記憶として、また手続き記憶として残っていくと考えられる。体操がただの運動に終止するのではなく、音楽と動作がシンクロすることによって様々な動きを誘発し支援し得ると考えられる。こうした楽しい体操の活動がたくさん考案され、子ども達の基礎的な運動能力を育み、精神的な満足感を伴った身体の記憶として残っていくことを期待したい。

¹ 文部科学省 HP「幼児期運動指針」「幼児期運動指針ガイドブック」.

https://www.mext.go.jp/a_menu/sports/undousisin/1319771.htm . (2025/02/14 アクセス)

² 文部科学省 HP では「遊び」「身体」は漢字表記されているが、本論文内ではこの二つを意図的に「あそぶ」「からだ」とひらがな表記で示す。同様に「体操」も「たいそう」と表記する。

³ 加登本 仁・長野康平「リズム体操の導入が幼児の基本的動作の質的変容に及ぼす影響」 発育発達研究第 95 号.pp.145-153.2023

⁴ 長野康平・篠原敏明・中村和彦.「保育所における自由遊び観察からみた基本的動作の洗練化」, 日本発育発達学会. 発育発達研究第 93 号.pp.1-11.2022

⁵ 池谷裕二.「音楽は運動に効果的? 「脳科学からみる運動と音楽の関係」 ASICS Japan.

2017.[https://www.asics.com/jp/ja-jp/blog/article/music-sports-](https://www.asics.com/jp/ja-jp/blog/article/music-sports-01?msocid=0c710952053066d33db11cdb04a967a3)

01?msocid=0c710952053066d33db11cdb04a967a3. (2025/01/04 アクセス)

⁶ 三浦哲都・恵谷隆英・工藤和俊.「音楽と運動の不可分な関係」 日本心理学会, 小特集音楽. 2017.

<https://psych.or.jp/wp-content/uploads/2017/11/79-25-26.pdf>. (2025/01/04 アクセス)

⁷ 同上

⁸ 小平さち子「幼児教育におけるメディア利用の課題と展望～2008 年度 NHK 幼児向け放送利用状況調査を中心に～」 放送研究と調査 JULY 2009. pp.90-105.

小平さち子「子ども向け教育メディアの研究意義～NHK Broadcasting Studies(2009)寄稿論文から～」 放送研究と調査 MAY 2009. pp.82-83.

小平さち子「幼児教育におけるメディアの可能性を考える～2015 年度幼稚園におけるメディア利用と意識に関する調査を中心に～」 放送研究と調査 JULY 2016. pp.14-37.

小平さち子「“子どもとメディア” をめぐる研究に関する一考察～2000 年以降の研究動向を中心に」 放送研究と調査 FEBRUARY 2019. pp.18-37.

⁹ 高橋浩一郎「NHK 幼児向けテレビ番組の変遷ー『おかあさんといっしょ』から広がった在宅向け幼児番組群ー」. NHK 放送文化研究所年報 2020. pp.167-234.

高橋浩一郎「初期『おかあさんといっしょ』失われた映像を探る～残された番組資料を手がかりに

- より」放送研究と調査 NOVEMBER 2022. pp.66-74.
- ¹⁰ 松田こずえ「幼児向けテレビ番組と幼児のジェンダー規範の形成に関する研究動向：NHK『おかあさんといっしょ』に着目して」武蔵野大学教育学論集第 14 号. 2024. pp.1-11.
- ¹¹ 加登本 仁「走・跳・投の粗形態の獲得を目指した幼児向けリズム体操の開発」. 児童教育学会. 児童教育研究第 30 号.pp.21-27.2021
- ¹² 加登本 仁・長野康平「リズム体操の導入が幼児の基本的動作の質的変容に及ぼす影響」発育発達研究第 95 号.pp.145-153.2023
- ¹³ 澤 聡美・伊藤藍里・伊藤音葉・井上明世「幼児期のふれあいと愛着形成を促す親子体操のプログラム開発」富山大学教育学部紀要第 3 巻第 1 号.2024. pp.1-13.
- ¹⁴ 高橋浩一郎. 2020.
- ¹⁵ 同上. 付表 1-1「おかあさんといっしょ」年表（1959-1978）. 付表 1-2「おかあさんといっしょ」年表（1979-1999）. 付表 1-3「おかあさんといっしょ」年表（2000-2019）.
- ¹⁶ [おかあさんといっしょ]歴代の体操曲まとめ！年表・写真とともに懐かしい体操一覧.
<https://okaasantoisshojoho.net/entry/rekidai-taisoukyoku>. (2025/02/14 アクセス)
- ¹⁷ 内藤久士「子ども達の体力を奪った「3つの間」とは？幼児期に必要な体力は家庭での過ごし方で差がつく！」2021.<https://hugkum.sho.jp/244498> (2025/01/04 アクセス)
- ¹⁸ 内藤久士. 2021
- ¹⁹ 体育科学センター調整力専門委員会体育カリキュラム作成委員会（1980）幼稚園における体育カリキュラムの作成に関する研究, I .カリキュラムの基本的な考え方と予備調査の結果について. 体育科学.8, pp.150-155
- ²⁰ 加登本 仁.2021
- ²¹ 「ブンバ・ボーン！」『おかあさんとうたうテレビこどものうた』. 有限会社ケイ・エム・ビー kmp.2017. pp.167-234.
- ²² 「からだ☆ダンダン」『こどもとうたう NHK のうた 2024-2025』. 株式会社シンコーミュージック・エンターテイメント. 2025. pp.97-109.
- ²³ 加登本 仁.2021
- ²⁴ DVD.NHK エンタープライス発行.2020
- ²⁵ *accel. (accelerando)* は「だんだん速く」の意味 . *a tempo* は「元の速さに戻る」の意味。いずれも速度記号. 対で使用する場合が多い。
- ²⁶ *syncopation*.音楽用語. 強拍と弱拍の位置を本来の場所からずらしてリズムに変化を与えること。音楽の流れを崩すことで思わぬアクセントが生まれ、緊張感が生まれる。
- ²⁷ *aufakt* (弱起). 楽曲が、小節の第 1 拍め以外から始まる場合をさし、1 音または複数音から構成される。小節線の前に現れ次の小節にかけてフレーズが形成される。
- ²⁸ *Sequence*. 一般的には「連続」「順序」という意味を持つが、この曲の場合、同じメロディの形を保ったまま、フレーズの始まりの音が 1 音ずつ下行する音形になっている。
- ²⁹ 大西文子ほか「子どもの健康と安全改訂第 2 版」株式会社中山書店. 2022. p.27
- ³⁰ 吉田戦車（1963ー）漫画家. 代表作「伝染るんです。」（1989ー）

環境に過敏な子どもの教育相談での WISC-IV 知能検査の活用について

～HSC 及び愛着障害の疑いのある子どもの分析と基本的な理解と支援～

松田昭憲 桐明里美

The WISC-IV Intelligence Test in Educational Counseling for Environmentally Sensitive Children Use of the WISC-IV Intelligence Test in Educational Counseling for Environmentally Sensitive Children

～Analysis of Children with Suspected HSC and Attachment Disorders and Basic understanding and support～

Akinori Matsuda Satomi Kiriaki

I 研究目的と意義

特性や状態として環境への過敏さが挙げられるものの中に愛着障害がある。愛着障害の一つである境界性パーソナリティ障害（Borderline Personality Disorder）の特性として、衝動性、攻撃性と感情の不安定が挙げられ、物的・人的環境へ過敏に反応することが知られている。そのため、対人関係のトラブルや自傷行為が問題になる。

また、環境への過敏さを示すものとして、Highly Sensitive Child（以下 HSC）が挙げられる。この HSC はアメリカの心理学者エイレン・アーロン（Elaine Aron）氏が 2002 年頃提唱したものである。また、アーロン氏は、HSC は障がいではなく疾病でもない述べている。しかし、小・中学校で HSC が疑われる子どもの中に登校渋り、別室登校、不登校の状態を起こしている。更に、引きこもりのために就職ができない、社会との繋がりを持つことが困難となる状態は、日常生活における困難さは大きく、障がいを日常生活での困難さと規定すれば「障がい」という意味に等しい。そのため、本人の困り感は他者が想像するよりも深いと考えられる。

そこで、本研究では、登校渋りを示す対象児を、WISC-IV 知能検査を実施し、その結果と保護者や学級担任との情報を基に分析することで、教育相談時における具体的支援の提案を検討したい。

II 研究方法

1. WISC-IV 知能検査を用いた調査

各学校に研究依頼を行い、各学校からの検査依頼の提出を受けて WISC-IV 知能検査を実施する。また、「子どもと教師のための実態把握シート：宮崎県教育研修センター（平成 18 年 8 月 15 日改定版）の宮崎学園短期大学松田による改訂版」により、対象児の学習面・行動面での「困り感」を確認する。検査後は学級担任、特別支援教育コーディネーター等の面談で得た情報も活用しな

がら検査結果を分析し、学校現場で活用できる具体的支援策を報告書としてまとめ、保護者と学級担任及び特別支援教育コーディネーターと協議しながら教育相談を実施する。

2. 倫理的配慮

保護者及び対象児の在席する学校長に、“「WISC-IV知能検査による、配慮や支援を必要とする児童・生徒の具体的支援の検討」研究の説明文書”にて、研究趣旨と研究参加による不利益のないことを説明した。更に、“「WISC-IV知能検査による、配慮や支援を必要とする児童・生徒の具体的支援の検討」研究の同意書”を保護者と学校長の提出により、同意が得られたものとした。更に、そのデータは筆者が厳重に保管し、記述した内容から個人が特定できないよう連結不可能匿名化とした。また、本研究は宮崎学園短期大学研究倫理審査会の承認を受けている（承認番号 2021008）。

Ⅲ. 研究の実際

1. 事例 1

(1) 主訴

学校に行けない不登校状態。

(2) 対象児の実態

対象児の実態を把握するため、資料 1 「子どもと教師のための実態把握シート」を活用した。

1) 学習面に関する困難を調べる項目では、「計算する」「推論する」に困難が見られた。

2) 行動面に関する困難を調べる項目（「不注意」、「多動性－衝動性」）では、全て A 評価で不注意、多動性、衝動性の傾向は見られない。

3) 行動面に関する困難を調べる項目（「対人関係やこだわり等」）では 27 ポイント中 3 ポイントと、対人関係の困難さとこだわりの傾向は見られない。

(3) 検査時の様子

初めから笑顔で、質問にも的確に答えるので検査に入った。検査には、指示に素直に従い、最後まで集中して取り組んだ。言語性課題では、短く、適切に、解答した。抽象的な解答も多く、概念形成が高いと感じられた。また、後半になると、分からない時には自分から「分からない」と答えるようになった。動作性課題では、最初の課題で、手が震えることが時折あったが、時間とともになくなった。課題を途中で中止しても指示に素直に従い、気持ちの切り替えはスムーズで、正解に拘ることもなかった。（検査時間 1 時間 40 分 休憩 5 分）

(4) 検査結果及び分析

検 査 結 果	合成得点	パーセンタイル順位信頼区間 (90%)	記 述 分 類
全検査IQ (FSIQ)	98	45 (93-103)	平均 - 平均
言語理解指標 (VCI)	107	68 (99-113)	平均 - 平均の上
知覚推理指標 (PRI)	89	23 (83-97)	平均の下 - 平均
ワーキングメモリー指標 (WMI)	82	12 (77-90)	低い (境界域) - 平均
処理速度指標 (PSI)	113	81 (103-119)	平均 - 平均の上

Table 1 WISC-IV検査結果表

WISC-IV知能検査の結果について、まず対象児の概観を示す全検査からはじめ、合成得点プロフィール、評価点プロフィールと徐々に細かく分析を行った。

1) 全検査IQについて

Table 1「WISC-IV検査結果表」から、全検査IQは、WISC-IVの指標で「平均」域であり、同年齢と同様の発達の状態と考えられる。

2) 合成得点プロフィールについて

Fig.1「合成得点プロフィール」から、合成得点プロフィールでは、他の項目に比べて「ワーキングメモリー」が低く出ている。このことから、聴覚的な短期記憶や作業記憶の苦手さがあると考えられる。

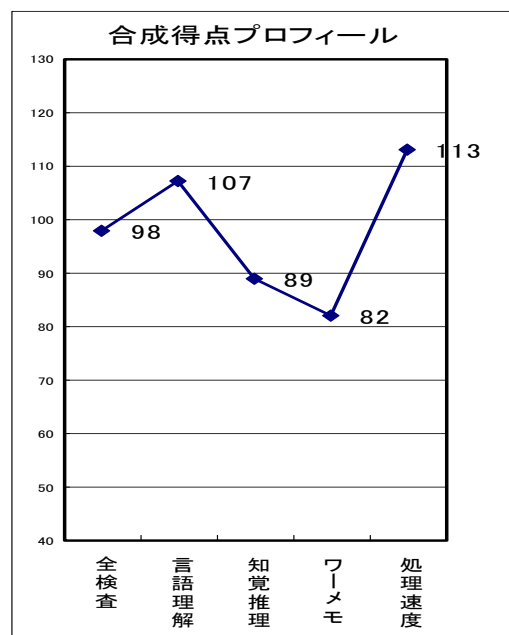


Fig.1 合成得点プロフィール

3) 評価点プロフィールの結果

ア 言語理解 (VCI) について

Table 2「言語理解 (VCI)」に示したように、言語理解全体では、「平均」の域であり、同年齢と同様の力を示している。詳細に見ると、「類似」がかなり高く出ている。これは、言葉による概念形成や抽象的思考の高さがあり、言葉への過敏さも考えられる。また、「単語」「理解」は平均域であり、語彙力、一般常識、生活力が同年齢と同様の力を示している。一方、「知識」が低いのは、学習空白が影響していると考えられる。

※言語理解 (VCI) の検査項目「語の推理」は、他の項目の検査が信頼性が高いということで日本版 WISC-IV実施・採点マニュアル (日本文化科学社) の規定により実施しなかった。

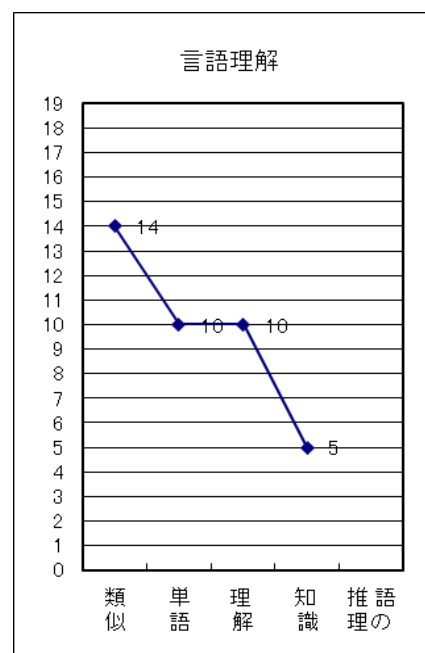


Fig.2 言語理解 (VCI)

イ 知覚推理 (PRI) について

Fig.3「知覚推理 (PRI)」から、知覚推理全体では、WISC-IVの指標で「平均の下」域であり、やや低いものの同年齢とほぼ同様の力を示している。詳細に見ると、「積木模様」「行列推理」がやや低く出ている。このことから、空間認知や図形の理解や法則性の理解やや苦手であり、数学への苦手さに影響していることも考えられる。また、この検査の最初の課題である「積木模様」で手が震える状況があり、不安感や自信の無さから来る強い緊張感が考えられる。また、初めの課題では時間を要するが、後半になると短時間で解答する等学習効果が高いことが考えられる。一方、「絵の完成」がかなり高く出しており、日常生活での違和感や不足物に気づく力がかなり高いことを示しており、視覚情報への過敏さが考えられる。

※知覚推理 (PRI) の検査項目「絵の完成」は、視覚的な過敏さを確認するために実施

した。

ウ ワーキングメモリー (WMI) について

Fig.4「ワーキングメモリー (WMI)」から、ワーキングメモリー全体では、「平均の下」域であり、やや低いものの同年齢とほぼ同様の力を示している。詳細に見ると、「数唱」が低く出ている。これは、聴覚的短期記憶の狭さがあり、長く複雑な文章を理解することが苦手であると考えられる。また、「算数」が低いのは、空間認知の低さによる図形の理解の苦手さと、学習空白の影響が考えられる。

エ 処理速度 (PSI) について

Fig.5「処理速度 (PSI)」から、処理速度全体では、WISC-IVの指標で「平均の上」の域であり、同年齢に比べてやや高く出ている。詳細に見ると、「記号探し」がかなり高く出ている。これは、記号などの細かな違いに気づく力がかなり高く、視覚情報への過敏さが考えられる。

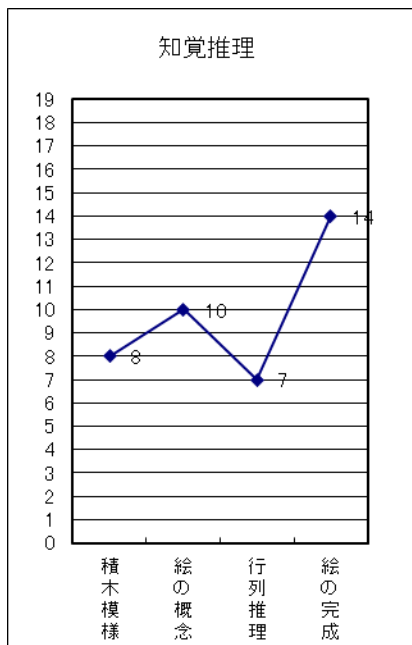


Fig.3 知覚推理 (PRI)

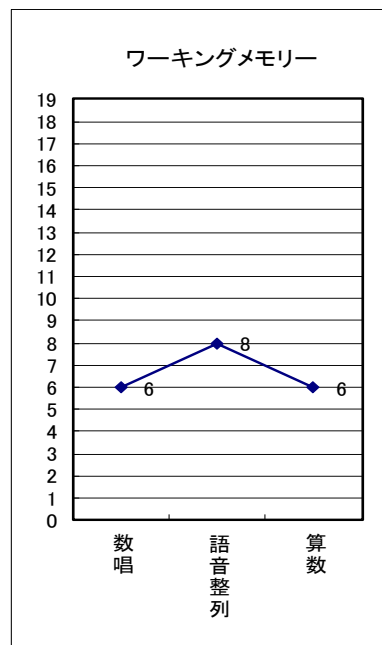


Fig.4 ワーキングメモリー (WMI)

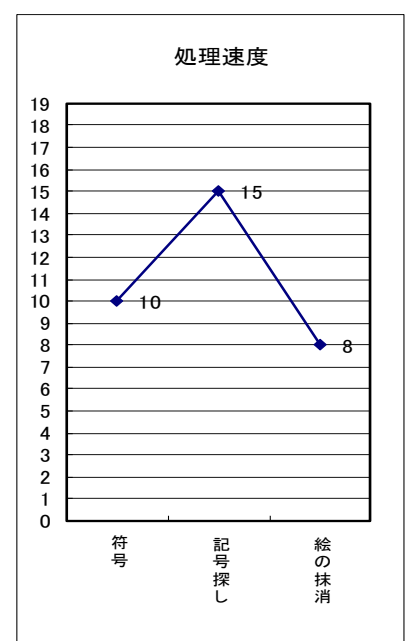


Fig.5 処理速度 (PSI)

(5) 以上事例 1 から次の支援の方向性が挙げられる。

- 1) 「知識」「算数」が低いのは、学習空白の影響と考えられる。検査の状況から、学習効果も見られ、今後、新天地で学習を積み重ねることで改善される期待が大きい。
- 2) 聴覚的短期記憶が狭く、長く複雑な文章の理解と表現の苦手さが考えられる。
 - ・「算数の教科書を出して…出しましたか？ 教科書の 42 ページを開いて…開きましたか？ 問題 5 をしましょう！」と一つの指示で一つの行動「一語一行動」で指示する。
 - ・「今から 3 つのことを言います」と予告する。
 - ・言葉だけの指示ではなく、文字や図などの視覚支援を活用する。
 - ・言いたいことが表現できない場合は、「こういうことね」と見本を示す。
 - ・作文では、5W1H等の「いつ、どこで、だれが、なにを、どうした、感想」といった具体的な項目を提示する。

- 3) 空間認知や図形の理解の苦手さが見られる。
 - ・ジグソーパズルやブロック、折り紙、模型制作で楽しい取り組みを取り入れる。
 - ・レゴ等のブロックを活用する（空間認知の練習となる）。
- 4) 不安感が強く自信の無さから自己肯定感の低さが考えられる。
 - ・頑張ったときは、握手やハイタッチで共感する。
 - ・小さなミスを怒らず、伸び伸びと行動できる環境を整える。
 - ・感謝される経験を重ね、自己肯定感を育てる。
 - ・家でのお手伝い等で、上手ね」と褒めるより、「有り難う、助かる」といった感謝される経験をすることで自己肯定感が高まる。
 - ・比較する時は、兄弟や友達ではなく、頑張っていた自分と比べ「やればできるよ！」と励まします。
 - ・長所とともに苦手さを知り、長期的なスパンで自己理解を深める。
- 5) 言葉や環境への過敏さが見られる。
 - ・自分が他人よりも過敏であることを機会を通じて自己理解させる。
 - ・自分が思っているほど他人は気にしていないことを、機会をとらえて理解させる。
 - ・本人を否定せず、共感的理解に徹する。
 - ・環境に過敏で我慢できない場合は、どこまで頑張れるかを本人に聞き、具体的に挙げて話し合う。
 - ・施設や園・学校で、できる環境を整える。
 - ・聴覚的に厳しい場合は、イヤマフやノイズキャンセラーヘッドホンを活用する。
 - ・家庭での学習は、居間のような雑音がある所は避ける。

2. 事例2

(1) 主訴

不登校状態で、ゲームの時間が長く昼夜逆転の傾向にある。

(2) 対象児の実態

対象児の実態を把握するため、資料1「子どもと教師のための実態把握シート」を活用した。

- 1) 学習面に関する困難を調べる項目では、「計算する」「推論する」に困難が見られた。
- 2) 行動面に関する困難を調べる項目（「不注意」、「多動性－衝動性」）では、18項目の全てでA評価であり、不注意、多動性、衝動性の傾向は見られない。
- 3) 行動面に関する困難を調べる項目（「対人関係やこだわり等」）では27ポイント中4ポイントと、対人関係の困難さとこだわりの傾向は見られない。

(3) 検査時の様子

検査室には直ぐに入れず、廊下で気持ちを落ち着いた数分後に、教員や母親と一緒に顔を見せ入室できた。検査者とは初対面でかなり緊張していたが、自己紹介等をするとうれやうさを取り戻し、質問にも的確に答えるので検査に入った。検査には、時間をかけて解答した。言語性課題では、質問の語句を漢字で確認するなど、誤解しないように言葉を選び、慎重に解答した。動作性課題では、スピードが求められる課題で、促しても急ぐ様子はなく、時間をかけて丁寧に慎重に取り組んだ。また、自信がない課題には、誤答を避けるのか、「分かりません」と解答することはなかった。

(検査時間 2 時間 30 分 休憩 5 分)

(4) 検査結果及び分析

検 査 結 果	合成得点	パーセンタイル順位信頼区間 (90%)	記 述 分 類
全検査IQ (FSIQ)	96	39 (91-101)	平均 - 平均
言語理解指標 (VCI)	99	47 (92-106)	平均 - 平均
知覚推理指標 (PRI)	106	66 (98-113)	平均 - 平均の上
ワーキングメモリー指標 (WMI)	88	21 (82-96)	平均の下 - 平均
処理速度指標 (PSI)	88	21 (82-98)	平均の下 - 平均

Table 2 WISC-IV検査結果表

WISC-IV知能検査の結果について、まず対象児の概観を示す全検査から始め、合成得点プロフィール、評価点プロフィールと徐々に細かく分析を行った。

1) 全検査 IQ について

Table2「WISC-IV検査結果表」から、全検査IQは、WISC-IVの指標で「平均域」であり、同年齢と同様の発達の状態と考えられる。

2) 合成得点プロフィールについて

Fig.6合成得点プロフィールから、合成得点プロフィールでは、「ワーキングメモリー」「処理速度」が平均に比べてやや低く出ている。これは、聴覚・視覚による短期記憶やスピーディな作業がやや苦手であることが考えられる。しかし、偏りとまでは言えないと考えられる。

一方、「言語理解」「知覚推理」が「平均」域であり、視

覚・聴覚による複雑な情報処理の力は、同年齢と同様な力を示していると考えられる。

3) 評価点プロフィールの結果

ア 言語理解 (VCI) について

Table2「WISC-IV検査結果表」に示したように、「平均」の域であり、同年齢と同様の力を示している。詳細に見ると、Fig.7「言語理解 (VCI)」から、「知識」がやや低く出ている。これは、不登校状態による学習空白が影響したと考えられる。一方、「単語」が高く出しており、語彙力が高いことと周囲の言葉への敏感さが考えられる。また、「類似」「理解」は平均域であり、言葉による思考や理解力が

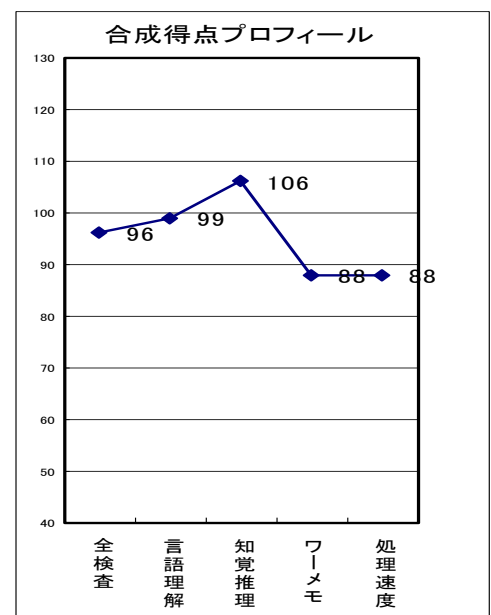


Fig.6 合成得点プロフ

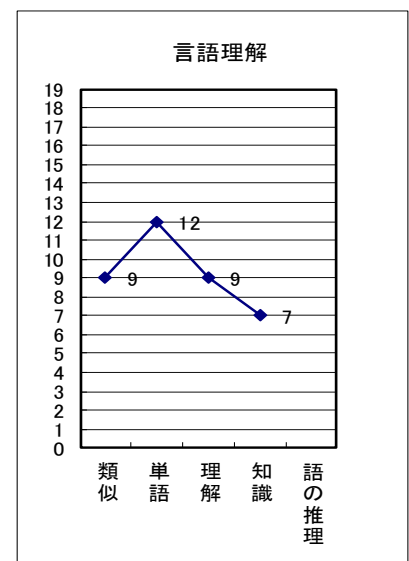


Fig.7 言語理解 (VCI)

同年齢と同様の力であると考えられる。

※言語理解（VCI）の検査項目「語の推理」は、他の項目の検査が信頼性が高いということと日本版 WISC-IV 実施・採点マニュアル（日本文化科学社）の規定により実施しなかった。

イ 知覚推理（PRI）について

Table2「WISC-IV検査結果表」に示したように、知覚推理全体では「平均」域であり、同年齢と同様の力を示している。詳細にみる、Fig.8「知覚推理（PRI）」から、全ての項目で「平均」の力でありバランスが取れている。特に「行列推理」では慎重に時間をかけて解答し、視覚情報による法則性の理解力が高いことが考えられる。また、自信のある解答には的確に答えるが、自信がない課題には「分からない」とミス进行を避ける様子も見られた。検査最初の課題の「積木模様」では、指が震えかなり緊張しており、強い不安感を感じている様子が見られた。

※知覚推理（PRI）の検査項目「絵の完成」は、他の項目の検査の信頼性が高いということと日本版 WISC-IV 実施・採点マニュアル（日本文化科学社）の規定により実施しなかった。

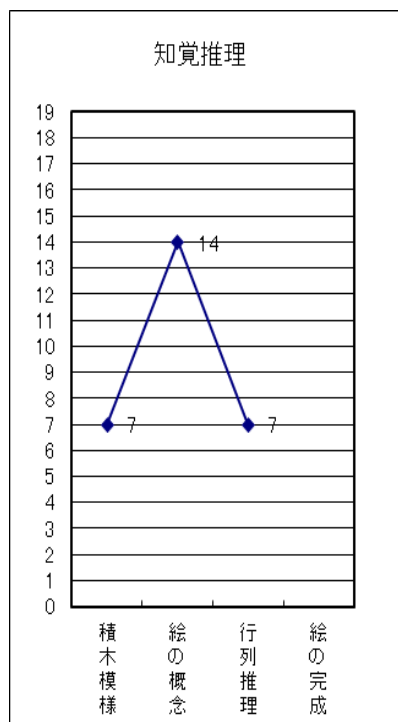


Fig.8 知覚推理（PRI）

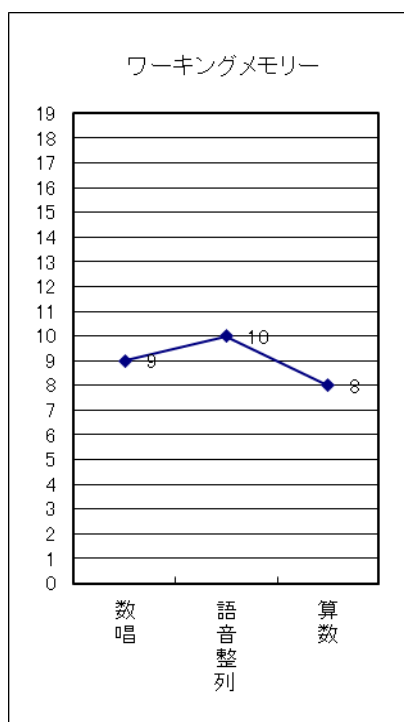


Fig.9 ワーキングメモリー（WMI）

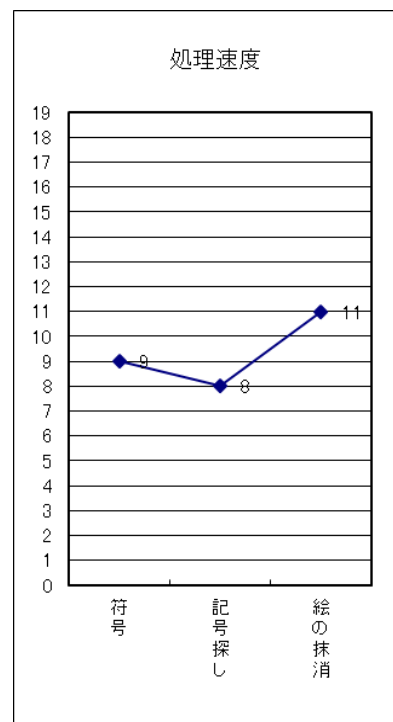


Fig.10 処理速度（PSI）

ウ ワーキングメモリー（WMI）について

Table2「WISC-IV検査結果表」に示したように、ワーキングメモリー全体では、「平均の下」域であり、同年齢に比べてやや低い力を示している。詳細に見ると、Fig.9「ワーキングメモリー（WMI）」から、「数唱」「語音整列」が低く出ている。これは、聴覚的短期記憶や作業記憶がやや苦手さがあると考えられる。一方、「算数」は「平均」であり、学習空白の影響を受けていない。これは、本人や周りの環境の努力の結果であり、数的思考は同

年齢以上の力があると考えられる。しかし、簡単な課題でも指を使うなど、自信がなくて不安な様子が見える。

エ 処理速度（PSI）について

Table2WISC-IV検査結果表に示したように、処理速度全体では、「平均の下」の域であり、同年齢に比べてやや低い力を示している。詳細に見ると、Fig.10 処理速度（PSI）から、「符号」が低く出ている。これは、丁寧に時間をかけて解答したことが原因であり、スピーディな作業の苦手さが考えられる。更に、筆圧もかなり弱く薄い字になっており、不安感や自信のなさがあり、自己肯定感の低さも考えられる。一方、「絵の抹消」がかなり高く出ている。これは、簡単な作業には、自信を持ちスピーディに取り組む力があることと、視覚的な敏感さも考えられる。

（5）以上事例2から次の支援の方向性が挙げられる。

- 1) 全般的な力は、「平均」域であり、同年齢と同様の力を示している。また、空間認知を含む数的思考や抽象思考、概念形成等の力は同年齢と同様以上の力を示している。
- 2) 言葉や視覚刺激への敏感さがあり、周りの環境に過敏に反応する傾向が考えられる。
- 3) 不安感が強く、特に新しい環境には自信を無くし、更に過敏に反応することが考えられる。支援例は以下の通りである。

【学校】

- ・できるだけ肯定的な表現をする。
- ・『君が頑張ってた！』とA先生が言ってたよ」と間接的に褒める（耳打ち効果）。
- ・係活動等で、感謝される経験を重ね、自己肯定感を育てる。
- ・小さい成功体験を重ね、褒められ、認められることで自信をつける。
- ・「あの時は頑張ったじゃない」と頑張っていた本人と比較し励ます。
- ・不安になると過敏さが増すので、安心できる環境を準備する。
- ・個別に話を聞き、心のよりどころとなるキーマンを作る。
- ・握手やハイタッチでスキンシップを取る。
- ・将来の夢を語らせ、前向きな姿勢を育てる。

※ 担任、Co、通級での指導等、学校の状況に応じたキーマンを準備する。

【家庭】

- ・お手伝いなどで、感謝される経験を重ね、自己肯定感を高め自信をつける。
- ・本人が求める時は満足するまでスキンシップを取る。
- ・兄弟での比較ではなく、「あの時は頑張ったよ」と頑張っていた本人と比較し励ます。
- ・長所とともに苦手さを知り、長期的なスパンで自己理解を深める。
- ・十分な睡眠と朝食等の生活リズムを整える。
- ・安心できる、ゆとりのある家庭環境が、心の安全基地となり自信につながる。

IV. 考察

1. 事例1について

対象児からの聞き取りから、登校渋りや別室登校、不登校の状態を示した期間が5年以上である。WISC-IV検査の評価点プロフィールで、知識、算数の評価点が、評価点平均より4以上低かったことは、これらの課題が教科学習の内容が主な内容として課題に取り入れられていることを考慮すると、これまでの登校渋り等での学習空白がかなり影響したと考えられる。その

ため、力の偏りとするには妥当性を欠くと考えられる。一方、類似の評価点が平均よりも4高いのは、言葉による概念形成や論理的思考の力が異常に高く、言葉等への過敏さが影響した可能性があると考えられる。また、絵の完成、記号探しも平均に比べて4～5高く、視覚情報への過敏さが考えられる。このことから、聴覚、視覚による感覚過敏があり、それは生得的な特性であることが考えられる。また、教育相談で関係者からの情報から、触ったものを丁寧に消毒する等の潔癖症的行動やホワイトボード上に並んだマグネットを、定規で引いたように並べようとする行動も何度も見られており、異常なほど視覚や聴覚への過敏さを示している。共感力や思考力も高いことから、感覚過敏が特性である自閉スペクトラム症とは異なる。Elaine Aron氏のHSCの特徴は、①細かいことに気づく②刺激を受けやすい③強い感情に揺さぶられる④他人の気持ちにとっても敏感⑤石橋を叩きすぎる⑥よくも悪くも注目されやすい、の6つであり、その過敏さは生まれながらにある特性である。以上のことを考慮すると、対象児がHighly Sensitive Child (HSC) の傾向が高いことが考えられる。

I 研究目的と意義で述べたように、HSC が疑われる子どもが登校渋り、別室登校、不登校更に、引きこもりの原因の1つとなっているのであれば、当然、日常生活に支障をきたしており、今後、発達障害の一つとして取り上げて行く必要があると考える。

2. 事例2について

対象児は、数年前に登校渋りが始まり、別室登校、不登校を経て、現在別室登校の状態である。WISC-IV検査の評価点プロフィールで、知識の評価点が評価点平均よりやや低いのは、登校渋り等による学習空白の影響が考えられる。一方、算数が同年齢と同様の力であることは、生活場面に関わる問題が多く、生活力の力も影響したことや、対象児が元来数的思考の能力が平均的な力であったことが考えられる。

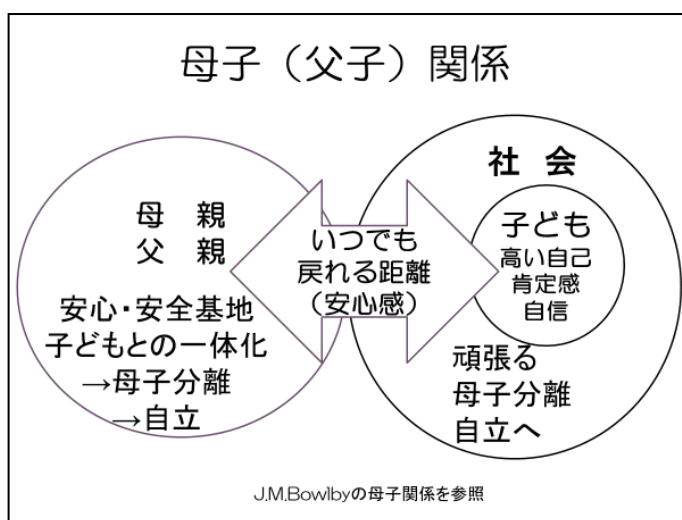


Fig.11 愛着を育てる母子（父子）関係

また、他の項目が、絵の抹消を除いて評価点平均の±3以内であり、全般的にバ

ランスの取れた発達の状態であることが考えられる。このことから、視覚、聴覚の感覚過敏があるとは考えにくい。しかし、対象児の登校渋りの理由を聞くと、修学前では園に友達がいって当園渋りはなかったが、小学校入学時からクラスが落ち着きがなくなると感じ、耐えられなかった、一人でいたかったができなかった等の対人関係の過敏さがうかがえる。このことから、対象児の環境への過敏さは、生得的なものではなく、何らかの環境による影響から形成されてきたものと考えるのが妥当である。その環境として考えられるのが、教育相談での聞き取りから、就学前にあった保護者間の問題である。この当時の対象児のストレスが愛着形成に大きく影響し、不安感を助長し、環境への過敏さを形成させて行ったことが考えられる。

愛着障害について、Fig.11「愛着を育てる母子（父子）関係」1)宮崎学園短期大学研究紀要

16で示したように、ボウルビィ

(J.M.Bowlby)は愛着関係を母子関係において説明している。しかし、著者は母親に限定せず、Fig.12愛着の形成過程のように、その子にとって、いつでも戻れる「安心・安全基地」こそが必要であり、その基地として、父親はもちろん親戚関係にない第三者でもその安心・安全基地となりうると考えている。松井紀和²⁾は、マーガレット・S. マラー (Margaret S. Mahler)の第3下位段階を再接近期(15カ月～24カ月)において、「この時期に母親が過剰に世話しようとする」と、飲み込まれ不安が起

こることがあり、逆に幼児を母親がうまく受け入れられない時には見捨てられ不安が起こることがあり、境界性パーソナリティ障害に繋がる」と示唆している。しかし著者は、飲み込まれ不安・見放され不安が起きる時期は、子どもによっては、第3下位段階を再接近期(15カ月～24カ月)よりも長く、就学前の5歳頃まで拡大され、境界性パーソナリティ障害の診断までは明確な症状は出なくても、同様の軽度の状態を示す子どもがいて考えている。

このように、愛着形成に何らかの課題を抱えている子どもへの対応は、家庭とそれ以外の場所の2つが考えられる。

第1は、家庭での「赤ちゃんからの育て直し」である。その子にとって、その時に得られなかった関りを再度やり直すということである。その基本的な視点として、①赤ちゃんからの育て直し。②本人が満足するまで甘えさせる。③本人が満足するまでスキンシップを取る。④マンツーマンが基本である。⑤周りから見られていない状況で行う。が挙げられる。

第2は、家庭以外での幼稚園・保育園、学校等の家庭以外の関係機関での支援である。先に述べたように、安心・安全基地の形成は、父母・親戚に関わらず、第三者でも形成できる。そのため、幼稚園・保育園、小中学校でもその子にとっての安心・安全基地の形成は可能となる。その安心・安全基地となる者をここではキーマンと規定する。これまでの著者の経験では、キーマンを担うのは担任が多いが、園では主任や園長、学校では、養護教諭や教頭・校長といった、クラスに関わらずフリーに動ける職員が担うこともあり、状況が好転していったケースが見られた。キーマンの役割として挙げられるのが、①「共感的理解」で共感しながら正しい行動に気づかせる。②「安心感の育み」で、もし担任の場合

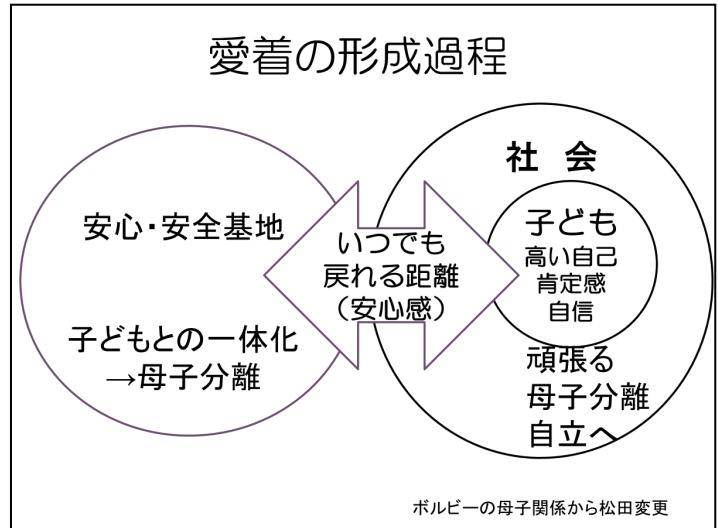


Fig.12 愛着の形成過程

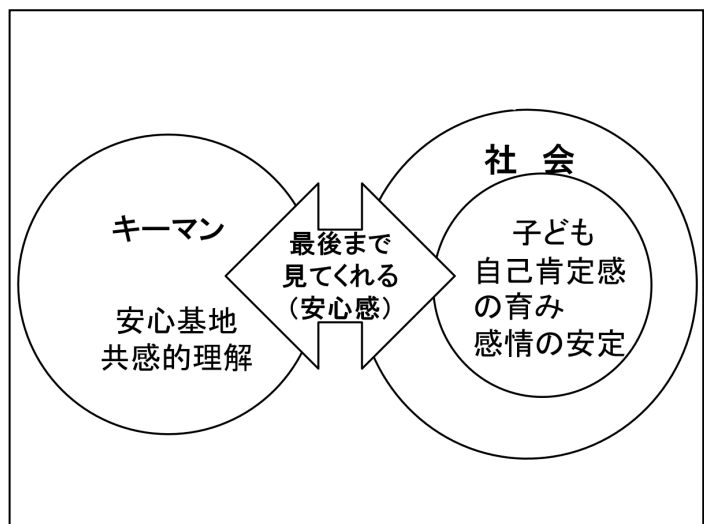


Fig.13 園・学校での安心・安全基地

あり、状況が好転していったケースが見られた。キーマンの役割として挙げられるのが、①「共感的理解」で共感しながら正しい行動に気づかせる。②「安心感の育み」で、もし担任の場合

は、マンツーマンでの状況で、クラスには複数の担当する子どもがいるが、どの子も「担任だから最後まで見る」という発信を常に行う。③キレたりパニックになった場合には、クールダウンし、落ち着いてから振り返り指導する。この時、物を壊したら掃除や片付け、県下であれば謝罪といった行動を行うことで、けじめが付き気持ちの切り替えが容易になることが考えられる。

V. 今後の課題

文部科学省の調査 3)「令和 5 年度児童生徒の問題行動・不登校等生徒指導上の諸課題に関する調査結果本体資料」によると、全国の小中学校における不登校の児童生徒は、2023 年度で 346482 人でその割合は 3.72%となり、2013 年度から年々増加している。また、別室登校の児童・生徒を含めると、登校渋りを示す児童生徒は更に増える。この、登校渋りや不登校を示す子どもたちの中に、今回取り上げた、人的・物的な環境に過敏に反応を示す HSC や愛着障害のある子どもたちが存在していると考えられる。HSC については、現在、疾病や障がいという範疇に含まれないが、登校渋りや不登校の原因となり、卒業後には、引きこもり、就職困難等、社会との繋がりを持つことが困難となる状態は、日常生活における困難さは大きく、「障がい」を日常生活での困難さと規定されれば「障がい」という意味に等しくなる。であるならば、HSC を発達障害に加えることが、今後、検討する必要があると考える。また、愛着障害と診断されるほど強い症状ではない子どもたちが、登校渋りを含めた不適応行動を示す実態も教育現場では知られている。その子どもたちの理解と具体的支援を検討することも今後の課題といえる。

引用文献

- 1) 松田昭憲[2024]宮崎学園短期大学研究紀要 16 トラブルが多い児童の教育相談での WISC-IV 知能検査の活用について P52
- 2) 松井紀和[2016]第 41 回淑徳大学発達臨床研修セミナー資料 子どもの発達と活動療法 淑徳大学発達臨床センター 松井 1-10
- 3) 令和 5 年度児童生徒の問題行動・不登校等生徒指導上の諸課題に関する調査結果本体資料 [2025] 文部科学省

参考文献

- J.M.Bowlby 著 [1976] 母子関係の理論 I 愛着行動
- D.ローゼンブルース著 繁多進・新倉涼子訳[1985]タビストック子どもの心理と発達 1 歳 あすなろ書房
- D.ローゼンブルース著 繁多進・新倉涼子訳[1985]タビストック子どもの心理と発達 2 歳 あすなろ書房
- Margaret S. Mahler 著 [2001] 乳幼児の心理的誕生 黎明書房
- 上野一彦、梅津亜希子、服部美佳子編 [2005] 軽度発達障害の心理アセスメント WISC-Ⅲの上手な利用と事例 日本文化科学社.
- 上野一彦、藤田和弘、前川久男、石隈利紀、大六一志、松田修 [2010] 日本版 WISC-IV 実施・採点マニュアル 日本文化科学社.
- 上野一彦、藤田和弘、前川久男、石隈利紀、大六一志、松田修 [2010] 日本版 WISC-IV 理論・解釈マニュアル 日本文化科学社.
- 藤田和弘、上野一彦、前川久男、石隈利紀、大六一志編著 [2005] WISC-Ⅲ アセスメント事例

集 ー理論と実際ー 日本文化科学社.

月森久江編集 [2006] 教室でできる特別支援教育のアイデア 中学校編 図書文化.

月森久江編集 [2006] 教室でできる特別支援教育のアイデア 中学校・高等学校編 図書文化.

月森久江編集 [2008] 教室でできる特別支援教育のアイデア 小学校編 Part2 図書文化.

上村裕章・吉野智富美著 [2010] 発達障がい応用行動分析 A B A ファーストブック 学苑社

本城秀次著 [2011] 乳幼児精神医学入門 みすず書房

榊原洋一・佐藤暁著 [2014] 発達障害のある子のサポートブック 学研

咲セリ著 [2015] 死にたいままで生きています ポプラ社

宮口幸治著 [2016] 1日5分!教室で使えるコグトレ困っている子どもを支援する認知トレーニング 122 三輪書店

月森久江著 [2018] 発達障害のある子のケース別サポート事例事典 ナツメ社

串崎真志 ハイリー・センシティブ・チャイルド (HSC) の理解 [2018] 子ども・子育て支援研究センター年報第9号

J.M.Bowlby 著 [2021] アタッチメントと親子関係 金剛出版

山本佳代子 感性の高い子どもの育ちへの支援[2022] 西南学院大学 人間科学論集第17巻第2号

松井剛太・七木田敦編著 [2023] 実践事例を通して具体的ななかかわりを学ぶ保育現場における特別支援 教育情報出版

地域クリエイティブ経済の創出と短期大学の役割

～ダブルダイヤモンドモデルを基盤とした AI 活用型学習支援の提案～

伊賀彩子

The Role of Junior Colleges in Realizing the Regional Creative Economy

～Integrating AI and the Double Diamond Model for

Enhanced Learning Experiences～

Saiko Iga

1. はじめに

日本の短期大学は、地域産業を支える職業人の短期間の養成や、女性の社会進出の促進において重要な役割を果たしてきた。しかし、短期大学が設置された当初と比べ、現代社会は大きく変化し、職業の多様化や情報技術の急速な進展により、新たな産業革命の時代に突入している。地域の生活様式や産業構造の変化、さらには少子高齢化の進行に伴い、短期大学に求められる役割や社会的ニーズも今後ますます変化すると予想される。こうした地域社会の将来的な変化を見据え、それに適切に対応し活躍できる人材を育成することが、短期大学にとって喫緊の課題となっていると思われる。

本稿では、宮崎県を対象に将来の地域経済の姿を考察し、著者の所属する短期大学がそうした地域の将来に貢献できる人材育成の方向性を提言する。第2章では、宮崎県に関する各種公開データ（県内人口動態、労働力率、主要産業など）を分析し、若年層における自然減・社会減に伴う人口減少の顕著な傾向を明らかにする。さらに、宮崎県の女性の労働力率と合計特殊出生率の関係を分析し、同県が、働きながら子どもを産み育てる女性が多い地域であることを考察する。また、宮崎県の主要産業を概観し、短期大学の卒業生がこれまで就職してきた業種や職種について述べる。第3章では、AIを中心とした近年の技術進化に着目し、AIやロボットの普及が将来的に人間の職業に及ぼす影響について論じる。これらの考察を踏まえ、第4章では、地域資源やコミュニティを活かし、小規模で創造的な産業を発展させる経済モデルを地域クリエイティブ経済として定義した。その必要性を提起するとともに、ダブルダイヤモンドモデルを活用した短期大学の新たな学習プロセスの構想について述べる。

2. 宮崎県の将来人口と人口動態

まず初めに、行政機関や民間機関からすでに公表されている宮崎県の人口や産業等に関するデータを、著作権に触れないことを確認した上で引用し、以下に著者の考察を含めながら紹介する。

2-1. 宮崎県の人口動態

宮崎県の人口は1996年の約117万人をピークとし、その後は減少に転じており、2030年には約97万人、2040年には87万人に、そして2050年には80万人を割ると推計されているⁱ(Fig.1)。

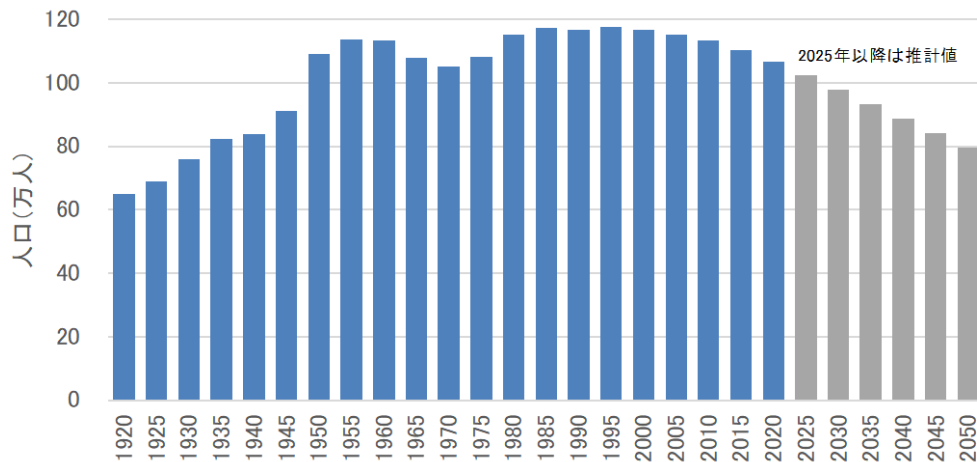


Fig.1 宮崎県の人口の推移と将来推計人口(国勢調査、国立社会保障・人口問題研究所より著者作成)

公表されているデータを元に2025年以降の年齢階層別の人口の増減を算出すると、生産年齢人口(15～64歳)が5年ごとに約3万人のペースで減っていくことが示される。さらに2035年までは75歳人口が増加し、2045年までは65歳人口が若干の増加をみせるが、2050年ではすべての年齢階層で人口が減少すると予測されている(Fig.2)。

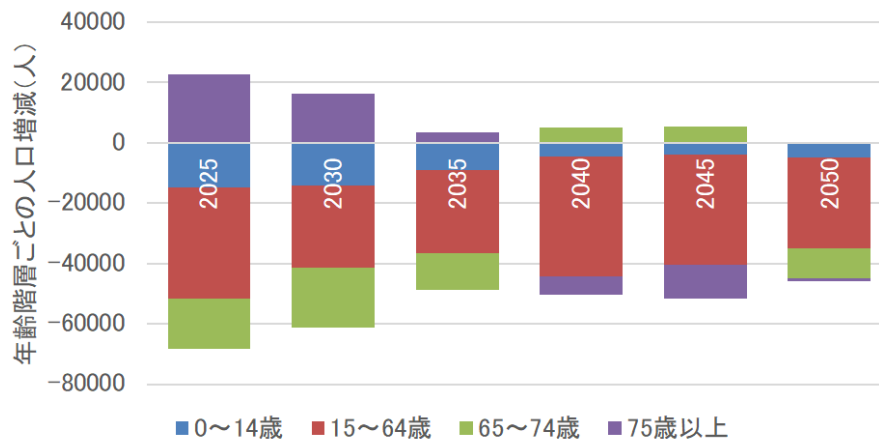


Fig.2 宮崎県の年齢階層別の将来推計人口の増減(国立社会保障・人口問題研究所より著者作成)

また、宮崎県からの転出者数と宮崎県への転入者数を年齢層別で示した統計結果ⁱⁱを元に、転入者数から転出者数を減じた値をグラフ化すると下図のようになる(Fig.3)。転入者よりも転出者の方が多ければ値はマイナスとなるが、これを見ると、15～24歳では転出者の方が多く、若い世代が県を離れる傾向にあることがわかる。この原因は推測の域を出ないが、関東や関西など、いわゆる中央の大学へ進学したり、高所得を求めて首都圏の企業へ就職したりするなど様々な要因があると思われる。いずれにせよ、宮崎県の人口の減少は、少子化に加え、若い世代の県外流出が大きな要因となっていることは間違いない。

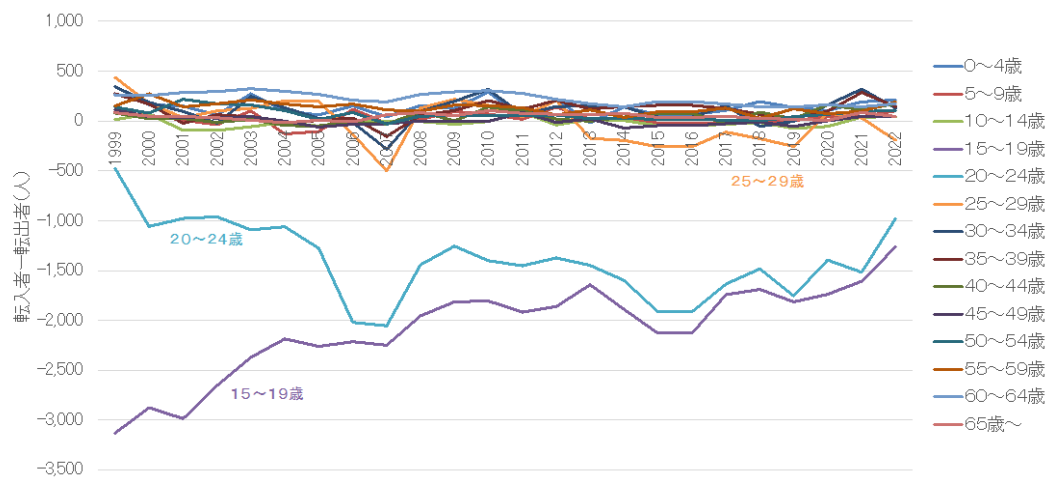


Fig.3 宮崎県の転入者の年齢5歳階級別の推移(宮崎県統計調査課「宮崎県現住人口調査」)

2-2 宮崎県の女性の労働力率と合計特殊出生率

次に、都道府県別の女性の労働力率と合計特殊出生率の関係を示す。労働力率（労働力人口比率）とは、一般的には就業者と完全失業者を合わせた人口が15歳以上の人口に占める割合のことである。また、合計特殊出生率は、15～49歳までの女性の年齢別出生率を合計したものである。

ここでは、ある期間（1年間）の出生状況に着目する。令和2年(2020年)の国勢調査より20～30代女性だけを抜粋して労働力率を算出した。また、2022年の人口動態調査のなかから2020年の合計特殊出生率を参照した。これらの算出・参照結果を元として、横軸に20～30代女性の労働力率、縦軸に合計特殊出生率をとったものをFig.4に示す。

この結果、宮崎県では20～30代女性の労働力率と合計特殊出生率ともに高い傾向が見られた。すなわち、宮崎県は働きながら産み育てる女性が比較的多い地域と推測される。しかしながらFig.3で示した通り、出生率は高くても将来的に若者が地域外に転出していけば、子どもを産める女性の絶対数は少なくなり、宮崎県の人口減少はとどまらないといえる。

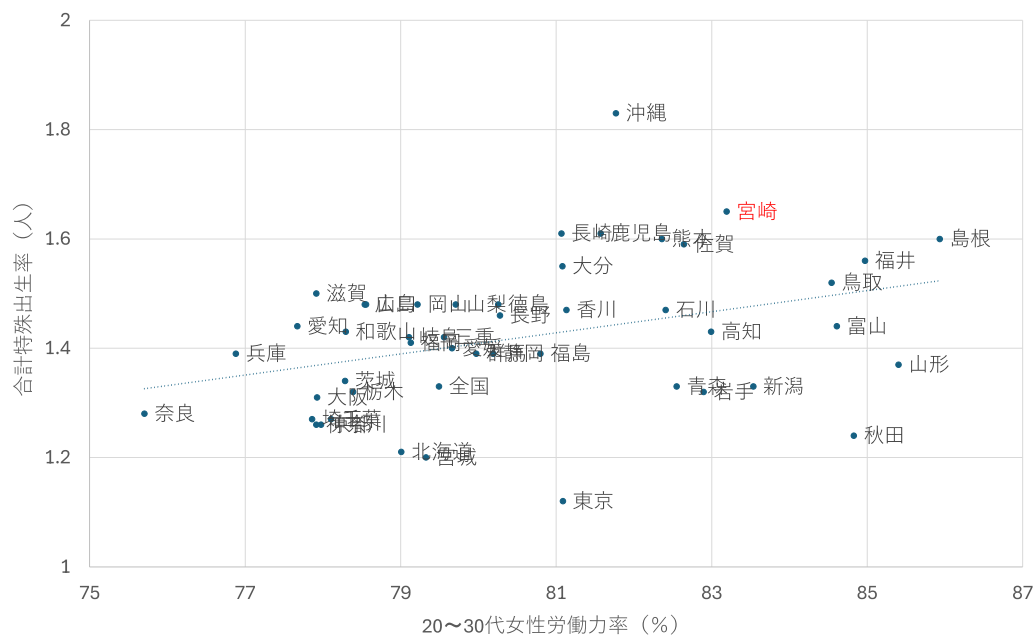


Fig.4 20～30代女性の労働力率と合計特殊出生率(2020年)(国勢調査より著者作成)

2-3. 宮崎県の主要な産業

さらに、宮崎県の経済産業について概観する。まず、総務省統計局「経済センサス 活動調査」の 2021 年の統計から、宮崎県内の産業中分類ごとの事業所数と従業員数を求め、図に示した (Fig.5)。横軸に 2021 年時点での宮崎県内の産業中分類別の事業所数、縦軸にそれぞれの従業者数 (男女問わず) を示している。このようにしてみると、事業所数、従業者数ともに卸売業、小売業の数が多いことがわかる。それに次いで、事業所数は、宿泊業、飲食サービス業が多く、従業者数は、医療・福祉、製造業が多い。これらは全国と比較して (図表では示さないが) おおむね同じ傾向にあるが、医療・福祉の従業者数が全国と比べて相対的に割合が多く、製造業の従業者数が全国と比べて相対的に割合が少ない。宮崎県の産業のうち、卸売業、小売業の内訳を見ると、飲食料品卸売業の従業者数が相対的に多く、小売業においても飲食料品小売業の従業者数が相対的に多い。医療・福祉の内訳を見ると、社会保険・社会福祉・介護事業の従業者数が相対的に多い。

まとめると、事業所数も多く、かつ、従業者数の多い産業としては、卸売業・小売業、医療・福祉、製造業が挙げられ、より詳細には飲食料品関連、社会保険・社会福祉・介護事業関連が挙げられる。宮崎県においては、これらの産業が、これまで短期大学の卒業生の地元就業先の受け皿となってきたと考えられる。

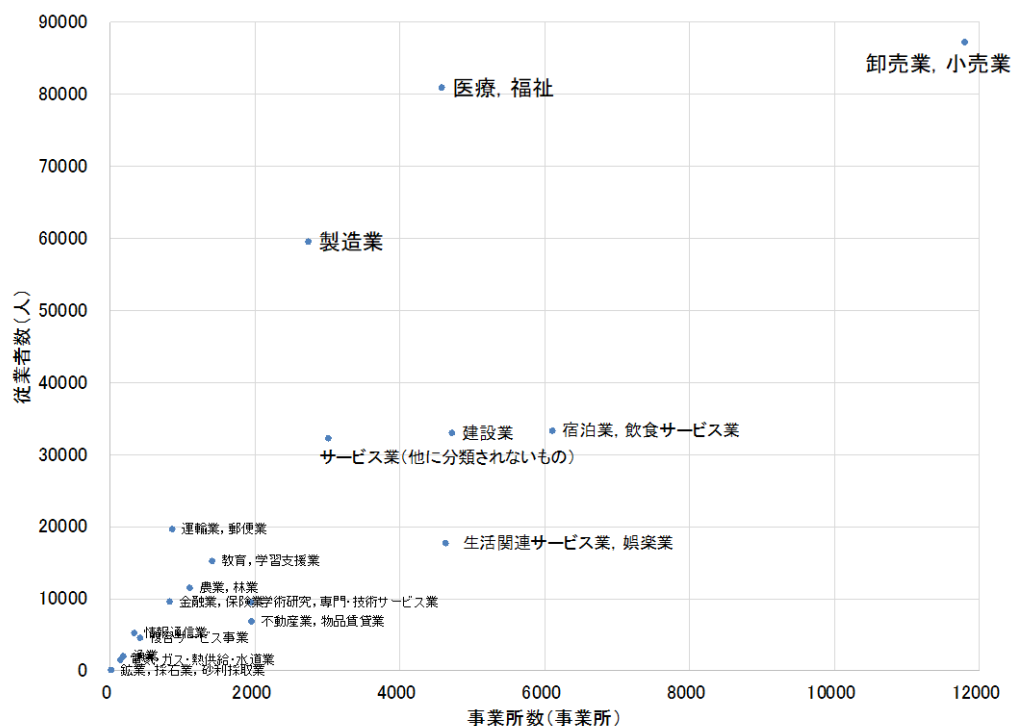


Fig.5 宮崎県の産業中分類別の事業所数と従業者数(総務省統計局経済センサス 活動調査より著者作成)

3. AI の台頭：人間の仕事の代替

ここまで宮崎県に関する様々なデータ (県内人口動態/女性の労働力率/主要産業等) を概観してきたが、ここで近年の AI (Artificial Intelligence) の台頭と人間の仕事との関わりについて述べることにする。

昨今の AI の技術進歩は著しく、人間の能力拡張にとどまらず、人間の仕事を代替する分野もあると予測されている。特に、GPT-4ⁱⁱⁱや Google Gemini^{iv}などの大規模言語モデル(LLM)は、人

間とほぼ見分けがつかない文章を生成できるようになってきている。テキスト生成、翻訳、要約、クリエイティブライティングなど、多岐にわたる分野で利用が広がっている。また、画像生成 AI や音楽生成 AI も飛躍的に進化し、リアルな画像やアートを創出する能力を持つようになった。これらの技術は、教育、エンターテインメント、医療など、多くの産業に革新をもたらしている。

野村総合研究所は、10～20年後の日本の労働人口の約49%が就いている職業において、AIやロボットがそれらに代替することが可能と推計している。下に、同研究所が発表したAIやロボット等による代替可能性が高い100種の職業をリストする（Table1）。これは、労働政策研究・研修機構による日本国内の601の職業分類のうち、AIやロボット代替の可能性が高いものの100種を取り上げたものである。並びは50音順であり、代替可能性の確率とは無関係である。

Table1 人工知能(AI)やロボット等による代替可能性が高い100種の職業

AV・通信機器組立・修理工	CADオペレーター	IC生産オペレーター	NC研削盤工
NC旋盤工	カメラ組立工	クリーニング取次店員	ゴム製品成形工（タイヤ成形を除く）
こん包工	サッシ工	じんかい収集作業員	スーパー店員
セメント生産オペレーター	タクシー運転者	データ入力係	バイク便配達員
ビル施設管理技術者	ビル清掃員	プラスチック製品成形工	プロセス製版オペレーター
ボイラーオペレーター	ホテル客室係	マシニングセンター・オペレーター	ミシン縫製工
めっき工	めん類製造工	レジ係	レンタカー営業所員
医療事務員	一般事務員	駅務員	加工紙製造工
会計監査係員	学校事務員	寄宿舎・寮・マンション管理人	機械木工
給食調理人	教育・研修事務員	金属プレス工	金属加工・金属製品検査工
金属研磨工	金属材料製造検査工	金属熱処理工	銀行窓口係
経理事務員	計器組立工	警備員	建設作業員
検収・検品係員	検針員	行政事務員（県市町村）	行政事務員（国）
産業廃棄物収集運搬作業員	紙器製造工	自動車組立工	自動車塗装工
受付係	出荷・発送係員	新聞配達員	診療情報管理士
人事係事務員	水産ねり製品製造工	清涼飲料ルートセールス員	生産現場事務員
製パン工	製粉工	製本作業員	石油精製オペレーター
積卸作業員	繊維製品検査工	倉庫作業員	惣菜製造工
測量士	貸付係事務員	宅配便配達員	鍛造工
鋳物工	駐車場管理人	通関士	通信販売受付事務員
電気通信技術者	電算写植オペレーター	電子計算機保守員（IT保守員）	電子部品製造工
電車運転士	道路パトロール隊員	日用品修理ショップ店員	発電員
非破壊検査員	物品購買事務員	保管・管理係員	保険事務員
包装作業員	宝くじ販売人	貿易事務員	有料道路料金収受員
郵便外務員	郵便事務員	列車清掃員	路線バス運転者

これらAIやロボット等による代替可能性が高い職業のうち、一般的に女性の就労者の割合が高いものを抜粋すると、下のようになるだろう（Table2）。2025年時点においても、事務職や店舗での顧客受付といった一部の仕事は、タッチパネル、セルフレジ、配膳ロボットなどにより代替されつつあり、野村総合研究所の発表が2015年であることを考えると、こうした転換の過渡期にあることがうかがえる。

Table2 AIやロボット等による代替可能性が高い職業のうち女性の就労者割合の高いものを抜粋

レジ係	一般事務員	医療事務員
銀行窓口係	学校事務員	受付係
人事係事務員	貸付係事務員	経理事務員
行政事務員（県市町村）	行政事務員（国）	通信販売受付事務員
データ入力係	診療情報管理士	給食調理人
教育・研修事務員	スーパー店員	クリーニング取次店員
貿易事務員	ホテル客室係	保険事務員

さらに上に示した職業のうち、宮崎県に特徴的にみられた産業である「卸売業・小売業」およ

び「社会保険・社会福祉・介護事業」に関連が深い職種を抽出すると、Table3 のようになる。これらの職業は、現時点では宮崎県において事業所数・従業者数ともに多いが、今後の急速な人口減少と高齢化にともない、AI やロボットの導入による人件費削減や事業の廃業が進む可能性がある。その結果、女性の就業先としての役割が縮小し、雇用の受け皿としての機能が失われるリスクが高まることが懸念される。

Table3 宮崎県に特徴的な職種と AI 技術による代替が予測されている女性就労者割合の高い職業

業種	AI 技術による代替が予測されている職業
卸売業・小売業	レジ係
	スーパー店員
	通信販売受付事務員
	クリーニング取次店員
社会保険・社会福祉・介護事業	医療事務員
	診療情報管理士
	給食調理人

4. 女性の就労に適した地域における新たな経済の創出

4.1 地域クリエイティブ経済の実現

考察してきたように、宮崎県は既婚率・出生率が高いものの、若者、とくに若い女性の流出が進むことで人口減少が加速していく地域といえる。そして、従来は若い女性の地域就業の受け皿として機能していた産業や職種の多くが、AI などの新たなデジタル技術によって代替されていくリスクがあることがわかった。したがって、こうした地域において持続的な経済活動を創出することが政策面の喫緊の課題であり、ひるがえって、こうした経済活動の創出を促進できる人材の育成が研究教育機関のチャレンジであると言える。

一般的に規模感のある雇用を創出するには、製造業を中心とする工場や建設現場といったかたちを想像される。しかし、人口減少に歯止めをかけ地域経済を持続的なものにするには、地方都市圏に女性が働ける場をつくることが求められる^{vi}。製造業や建設現場のように男性中心の雇用創出のアプローチでは必ずしも十分とはいえない。

地元出身の女性が地域に残ることができる、あるいは大都市圏にいったん出ても地域に戻って活躍できるような仕事の選択肢を作ることが重要といえる。この点について筆者は、女性の就労に適した地域特性・地域の持続性を考慮すると、大量生産・大量消費型の規模感のある経済よりも、地域資源やコミュニティのつながりを活かした少生産・少消費の小規模でクリエイティブな経済が適していると考えている^{vii}。

次の表に、地域の特性を活かし、クリエイティブで女性が働きやすい産業の例をいくつか挙げる (Table4)。これらのクリエイティブ産業では、地域の特性を活かしつつ、女性が働きやすい環境を提供できる。とくにハンドメイドやアート、デザイン、美容・健康関連のビジネスは、女性の感性やスキルを活かせる分野であり、地域の活性化にも寄与することが期待される。そして、ここに IT を取り入れることにより競合差別化・グローバル展開も期待される。

Table4 IT/AI を活用したクリエイティブで女性が働きやすい産業の例

クラフトビジネス	
ハンドメイドアクセサリー ジュエリー制作	デジタルファブ리케이션技術を用いて、地元の素材（木材、貝殻、天然石など）を活用して、独自のアクセサリーやジュエリーを制作。オンラインショップや地元の観光スポットでの販売。
布や皮製品 ファッションアイテムの制作	2D-CAD やレーザーカッターを用いて、地元の染め物や織物技術を活かした布・皮製品やファッションアイテムを制作。オーダーメイドサービスやワークショップの開催。
アートとデザイン	
イラストレーション グラフィックデザイン	地元の風景や文化をテーマにしたイラストやグラフィックデザイン、アニメーションを制作。地元企業のパッケージデザインや広告デザインの受注。
インテリアデザイン ホームデコレーション	3D-CAD 技術を活用して、地元の自然素材を活かしたインテリアアイテムやホームデコレーションを制作。ショールームやオンラインショップでの販売。
エンターテインメントとメディア	
メディア運営	VTuber などのオリジナルな 3D キャラクターを活用して、地元の観光スポットや食文化、伝統工芸などを紹介する YouTube チャンネルやブログを運営。コラボレーションやスポンサーシップを通じて収益を得る。
ポッドキャスト制作	地元の歴史や文化、現地の女性のライフスタイルをテーマにしたポッドキャストを制作。広告やリスナーからの支援を受ける。
美容・健康関連ビジネス	
ナチュラルコスメの制作・販売	地元の植物やハーブを活用したナチュラルコスメ（スキンケア、ヘアケア、アロマオイルなど）を制作。オンラインショップや地元のイベントでの販売。
ヨガ・フィットネススタジオ	地元の自然環境を活かしたヨガやフィットネスクラスを提供。女性専用のスタジオやオンラインクラスの運営。
文化・教育サービス	
クラフト教室 ワークショップ	デジタルファブ리케이션技術の一端を活用して、地元の伝統工芸や現代アートを教える教室やワークショップを開催。親子で参加できるイベントや体験プログラムの提供。
キッズアカデミー	地元の自然や文化をテーマにした子供向けの教育プログラムを提供。クリエイティブなアクティビティやアウトドア体験を通じて学びを深める。

4.2 地域クリエイティブ経済に向けた人材の育成に向けて

こうした将来的な経済活動を支える人材を育成するにあたっては、地域資源の特性を把握するリサーチ力、独自のアイデアでものづくりにつなげるようなデザイン力、それを実現・展開する技術活用力を高めることが求められる。

しかしこれら能力やスキルを身につけるには、それぞれに幅広い理論の習得や実践が求められ、こうした学習プロセスの実現には壁がある。とくに短期大学は在学期間が2年間と短く、入学して半年後には就職活動が始まることから強い時間的な制約がある^{viii}。将来的な社会の変化に適応するためにも、こうした制約のなかでも創造的な活動を行うことができる人材の育成プロセスの構築が必要である。

筆者は、短期大学として、こうした経済活動の創出を促進できる人材を育成するにあたっては情報技術、とくにAI技術をさまざまな文脈において有効活用できるような教育アプローチが重要となると考えており^{ix}、AI技術を活用して学習者の心理的所有感に配慮しながらデジタルコンテンツ制作等のアイデア発想を支援する研究も試みている^x。

ここでは、デザインの世界で広く使用されているダブルダイヤモンドモデル^{xi}を基盤として、そこにAIの技術を随時取り込んでいくことを構想する。ダブルダイヤモンドモデルは、Design Councilが提唱するデザイン思考のフレームワークである。このモデルでは、「正しい課題を見つける」、「正しい解決策を見つける」という2つの大きなダイヤモンドから構成され、各々のダイヤモンドは発散(Divergence)と収束(Convergence)という2つの反復ステージから構成される。前半のダイヤモンドの発散と収束のフェーズをそれぞれ「発見(Discover)」「定義(Define)」、後半のダイヤモンドの発散と収束のフェーズをそれぞれ「発想(Develop)」「実現(Deliver)」と呼ぶ。ダブルダイヤモンドモデルは創造的かつ体系的な問題解決を促進するための有効な手法である。

このモデルでは発散フェーズにおいて、多種多様なアイデアを選択肢として多く見つけることが重要である。また、時間軸として、反復的にフェーズを繰り返すことにより正しい課題と正しい解決策を見つける。著者が短期大学で講義を進める中では、多くの学生は与えられた課題に対して真摯に取り組んでくれる一方で、何か自由に自分なりに考えて取り組ませようとすると戸惑う様子が見られる。このような状況に対して、AI技術による支援により、選択肢を多く提供してアイデアを膨らませるようなアプローチが有効であると考えられる。AIにより創作のプロセスを加速し、時間軸の圧縮が期待できる。そして、学習者が自分の力でアイデアを広げられることにより、学習者に自信を与えることができる。

以下にその概念図を示す(Fig.6)。ダブルダイヤモンドモデルの4つのフェーズがあり、そこでとくに発見と発想のフェーズにおいてアイデアの選択肢(option)のバリエーションをAIが支援することにより、自分の主体的なアイデアが出しにくいという課題を解決する。これにより、全体的なデザインのプロセスにおける時間短縮が期待できる。

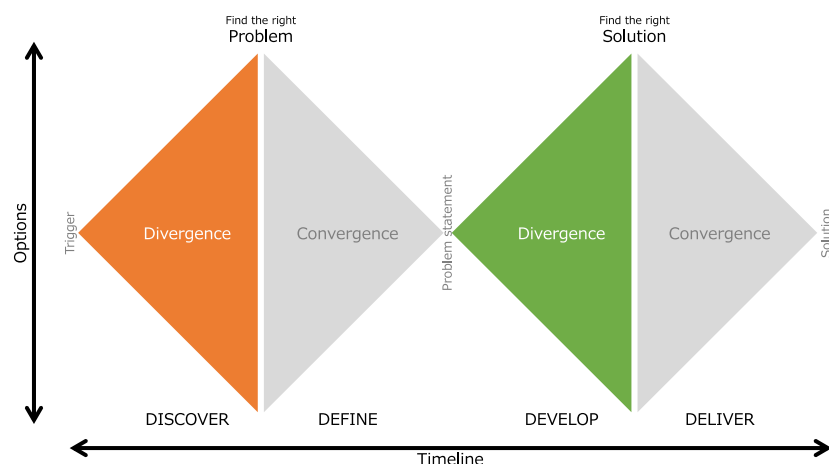


Fig.6 ダブルダイヤモンドモデルにおける選択肢の広がりや時間軸の圧縮

下にダブルダイヤモンドモデルのフェーズに応じた AI による学習支援のポイントをまとめる (Table5)。ダブルダイヤモンドモデルには 4 つのフェーズがあるが、それぞれのフェーズにおいて、AI 技術の活用が期待できる。発見のフェーズでは、顧客や市場のデータ収集と分析、あるいはユーザーからの定性的な情報の解釈といったユーザーリサーチに AI 技術を導入することが考えられる。定義のフェーズでは、AI を活用することでアイデアの選択肢を広げ、より有望なアイデアを選定するブレインストーミング支援や、探索した問題を深掘りし、適切な課題を特定していく問題のフレーミング支援が考えられる。発展のフェーズでは、アイデアを具現化するプロトタイピング支援、プロトタイプの評価結果を分析するユーザーテスト支援などでの AI 活用が考えられる。提供のフェーズでは、作成したプロダクトやサービスのビジネス上のパフォーマンス評価、プロダクトやサービスのユーザーからのフィードバックを分析する継続的改善などでの AI 活用が考えられる。

Table5 ダブルダイヤモンドモデルのフェーズに応じた AI による学習支援のポイント

発見 DISCOVER	定義 DEFINE	発展 DEVELOP	提供 DELIVER
問題の理解と 課題の探索	問題の具体化と 課題の明確化	解決策の 創出と試行	解決策の 実行と評価
データ収集と分析: AI を利用して市場調査や トレンド分析を迅速に 行う。潜在的なビジネ スチャンスの発見。	ブレインストーミング 支援: AI を利用して、 アイデアの発展や整理 を支援する。例えば、 AI が手がかりとなる 情報を提示したり、学 習者のアイデアを整理 し、関連性を見つけ出 す、など。	プロトタイピング支 援: AI を利用して迅速 にプロトタイプを作成 し、アイデアの具現化 を支援する。例えば、 デザインツールやシミ ュレーションツール、 プログラミング支援技 術の活用。	パフォーマンス評価: AI を利用してビジネ スプランのパフォー マンスを評価し、成功 要因や改善点を分析す る。例えば、機械学習 モデルを用いた売上予 測や市場反応のシミュ レーション。
ユーザーリサーチ: AI による感情分析やソー シャルメディア解析 を用いて、ターゲット ユーザーのニーズや問 題点を理解する。	問題のフレーミング: AI が問題の構造化を 支援し、課題定義を促 進する。例えば、AI に よる事例やベストプラ クティスの提供。	ユーザーテスト支援: AI を使ってユーザー フィードバックを取 集・分析し、改良点を見 つける。例えば、自 然言語処理を使った定 性情報の自動分析。	継続的改善: AI が提供 するフィードバックを 基に、継続的な改善プ ロセスを構築する。例 えば、カスタマーエク スペリエンスの向上や 運用効率の最適化。

AI 技術を活用することで、短期大学における限られた時間内でも、ビジネス創案のための効率的かつ効果的な学習環境の構築が可能となる。学習者は、ダブルダイヤモンドモデルの各フェーズにおいて AI の支援を受けることで、発散と収束のプロセスをスムーズに進め、具体的なビジネス創案へとつなげることが期待できる。

5. まとめと今後の課題

本稿では、宮崎県を題材として将来的な地域の経済の姿を洞察し、著者の所属する短期大学がそうした将来地域において活躍が見込める人材を育成する方向性を提言した。

宮崎県では、少子高齢化と若年層の流出が進行しており、これに伴い地域産業の雇用環境も大きく変化している。特に、女性の就業機会が縮小する可能性があることが示唆され、新たな雇用創出の必要性が高まっている。こうした課題に対して、本稿では「地域クリエイティブ経済」の概念を提起し、地域資源やデジタル技術を活用した新たな産業の発展を支援することの重要性を論じた。女性が働きやすく地域に根ざした産業が、持続可能な地域経済の発展に寄与すると考える。短期大学においては、こうした産業の担い手となる人材を育成するための、学習プロセスの構築が必要であることを提言した。具体的には、デザイン思考のフレームワークである「ダブルダイヤモンドモデル」を活用し、発散と収束のプロセスを AI が支援することで、学生の創造的思考を促進し、より効率的なビジネス創案を可能にする。短期大学の限られた学習期間の中でも、AI を適切に活用することで、学習者が主体的にアイデアを広げ、実践的なスキルを身につけることが期待される。

AI 技術は依然として発展途上段階にある。したがって、そうした技術が我々の社会、とくに宮崎県という地域にどの程度のインパクトを与えるものになるかを予測することには限界がある。また、AI 技術を活用した教育を進めるといっても、むやみに AI の出力する情報に頼るようになっては本末転倒であり、学生にとっての学習効果が得られなければ意味を持たない。こうした AI やロボット技術の動向を継続的に注視しつつ、学習効果を最大化できる形で短期大学の学習プロセスに柔軟に援用していくことが、今後の課題となる。

i 宮崎県総合政策部統計調査課.”みやざきの人口早わかり：1 総人口”.
<https://www.pref.miyazaki.lg.jp/tokeichosa/kense/toke/sojinko.html>, (参照 2025-02-27).

ii 宮崎県総合政策部統計調査課,”みやざきの人口早わかり：3-2 社会動態”.
https://www.pref.miyazaki.lg.jp/tokeichosa/kense/toke/dotai_shakai.html, (参照 2025-02-27).

iii OpenAI, “ChatGPT”, 2025, <https://openai.com/chatgpt>

iv Google, “Gemini”, 2025, <https://gemini.google.com/>

v 野村総合研究所,”日本の労働人口の 49%が人工知能やロボット等で代替可能に”, https://www.nri.com/-/media/Corporate/jp/Files/PDF/news/newsrelease/cc/2015/151202_1.pdf?la=ja-JP&hash=9D43263D78FC193F3DD8CDEDA602A902F9B67F0B, (参照 2025-02-27).

vi 筧祐介, 人口減少×デザイン, 英治出版, 2015.

vii Donald Norman, Design for a Better World, The MIT Press, 2023.

viii 朝日新聞,”就職率は 99.6%…AI が支える短大生の就活 志望動機を提案・添削システムも導入へ”,
<https://www.asahi.com/thinkcampus/article-101237/>, (参照 2025-02-27).

ix 伊賀彩子. AI を活用した短期大学教育におけるアイデア発想支援. 日本デザイン学会第 5 支部発表会概要集. 2024, p.80-81.

x 伊賀彩子. 心理的所有感に配慮した発散フェーズにおけるアイデア発想支援. ヒューマンインタフェースシンポジウム 2024 論文集. 2024, pp.730-735.

xi Design Council. ”The Double Diamond”.<https://www.designcouncil.org.uk/our-resources/the-double-diamond/>, (参照 2025-02-27)

育児担当保育がもたらす子どもへの共感的理解 1

小川美由紀¹ 井上浩義¹

Empathic understanding of children brought about by childcare workers in charge system. (part 1)

Miyuki OGAWA Hiroyoshi INOUE

I. 研究の背景と目的

1. はじめに

令和 5 (2023) 年 4 月、日本が「こどもまんなか社会」時代に突入した。こども家庭庁 (2024) より、同年 12 月に示された「幼児期までの育ちに係る基本的なビジョン (はじめの 100 か月の育ちビジョン)」においては、「幼児期こそ、生涯にわたるウェルビーイングの向上にとって最重要」とされており、①こどもの権利と尊厳を守る、②「安心と挑戦の循環」を通してこどものウェルビーイングを高める、③こどもの誕生前から切れ目なく育ちを支える、④保護者・養育者のウェルビーイングと成長の支援・応援をする、⑤こどもの育ちを支える環境や社会の厚みを増す、という 5 つのビジョンが掲げられている。特に、乳幼児期の育ちにはアタッチメントの形成による「安心」の土台のもとに、豊かな遊びと体験による「挑戦」の繰り返しが必要であることから、家庭や地域だけではなく、幼児教育・保育の現場においても、子どもたちが保育者との愛着関係のもと、豊かな日常を過ごししながら自己肯定感や自己効力感を育んでいくことが重要であることが分かる。

また、平成 29 (2017) 年改訂の「保育所保育指針 (以下、指針)」及び「保育所保育指針解説書 (以下、解説書)」の「養護に関する基本的事項」の記載内容を見ると、「情緒の安定」のねらい及び内容においては、乳幼児期の育ちのなかで、「一人一人の子どもが、周囲から『主体』として受けとめられ、『主体』として育ち、自分を肯定する気持ちが育まれていくようにする。」とある。さらに、「子どもが遊びなど自発的な活動を通して、体験的に様々な学びを積み重ねていくことが重要」とあり、保育者が「子どもに対する温かな視線や信頼をもって、その育ちゆく姿を見守り、援助することにより、子どもの意欲や主体性は育まれていく。」とある。このことから、園での生活・遊びのなかで、子どもが主体性を発揮できるような保育環境の構成や保育者の関わりは、子どもの自己肯定感や自己効力感を育むうえでの非常に重要な要因であることが分かる。

2. 乳児保育における「担当制」

乳児保育の「担当制」の定義について、指針及び解説書の変遷をもとに俯瞰してみると、まず、第 1 次改訂となる平成 2 (1990) 年の指針では、「第 3 章 6 か月未満児の保育の内容」のなかで、「身近にいる特定の保母が適切かつ積極的に働きかけることにより、子どもと保母との間に情緒的な絆が形成される」とあるように、乳児期における特定の大人との関わりの重要性が示唆されていることが分かる。次に、第 2 次改訂となる平成 11 (1999) 年の指針では、

¹ 宮崎学園短期大学

「第 3 章 6 か月未満児の保育の内容」のなかで、「特定の保育士の愛情深い関わりが、基本的な信頼関係の形成に重要であることを認識して、担当制を取り入れる」とある。子ども一人ひとりの健康な生活リズムを作っていくために、職員同士が協力体制を工夫する手段として、初めて「担当制」を取り入れることへの言及がなされている。

さらに、第 3 次改訂となる平成 20 (2008) 年の指針では、その解説書の「3 歳未満児の指導計画」のなかで「柔軟なかたちでの担当制の中で、特定の保育士等が子どもとのゆったりとした関わりを持ち、情緒的な絆を深められるよう指導計画を作成することが大切である」と明記されている。最後に、現行である平成 29 (2017) 年の指針では、その解説書の「3 歳未満児の指導計画」のなかで「緩やかな担当制の中で、特定の保育士等が子どもとゆったりとした関わりをもち、情緒的な絆を深められるよう指導計画を作成する」とある。このように、第 3 次改訂から第 4 次改訂においては、「柔軟なかたちでの担当制」から「緩やかな担当制」へと記述が変更されている。このことは、日々の様々な保育場面において、3 歳未満児が無理なく主体的に生活・遊びを営めるための方法として、担当制による保育の有用性について示唆されたとも言える。これらのことから、近年の 3 歳未満児保育においては、「緩やかな担当制」による保育方法の推進がなされてきたことが分かる。

2. こども理解プロジェクトの発足と子ども主体の教育・保育への転換

宮崎学園短期大学（以下、本学）は、幼保連携型認定こども園本学附属みどり幼稚園及び清武みどり幼稚園（以下、附属園）を附属機関として有する保育者養成校である。2 つの附属園は、平成 28 (2016) 年及び平成 29 (2017) 年に、文部科学省認可の「幼稚園」から、教育・保育施設としての「認定こども園」へと移行した。しかし、山下ら (2024) によると、運営主体は認定こども園へ移行したものの、保育内容や保育環境などの質的な面においては従来の保育者主導のままであり、本来の環境を通した子ども主体の教育・保育への転換がなされていないという課題があったとされている。

そこで、子どもの主体性を尊重する保育内容の再考および保育環境の再構築に向けて、令和 3 (2021) 年 4 月、姉妹校である宮崎国際大学及び本学の教員との共同で「こども理解プロジェクト（以下、プロジェクト）」が発足された。山下ら (2022) によると、このプロジェクトは、大学教員が附属園において幼児教育・保育場면을観察することを通して、乳幼児が人やモノと関わりながら、園での生活をどのように送っているのかを、子どもの視点から捉えなおし、子ども理解を深めることで、子ども一人ひとりの人権が大切にされ、子どもが主体となる幼児教育・保育を再考することを目的として立ち上げられている。さらにこのプロジェクトにおいては、その取り組みの一環として、第一筆者が兼任している「こども園保育アドバイザー」が中心となり、大学・短大・附属園の合同研修会をコーディネートしている。合同研修会では、子ども・保育者が主体となって取り組んだ保育の実践報告や、3 歳未満児クラスにて実施している「育児担当保育」の経過報告もなされている。それらをもとに、附属園の保育教諭または大学教員がともに対話を重ねながら、「子ども一人ひとりの人権が大切にされ、子ども自らが主体的に関わることができる環境の構築」についての議論を深めつつ、経験成長主義的な保育実践の構築を目指している。

3. 附属園の 3 歳未満児クラスにおける「育児担当保育」の導入

汐見 (2017) は、0・1・2 歳児の時期が「子どもが他者と関わりはじめ、自我を獲得してい

く、心身の発達にとって極めて重要な時期」であるとし、この時期の保育の在り方によって、「子どものその後の成長や社会性の獲得に影響がある」ことが明らかになってきていると述べている。このような背景のもとで、平成 29（2017）年に同時改訂された現行の指針及び「幼保連携型認定こども園教育・保育要領」においては、「乳児・1 歳以上 3 歳未満児の保育に関する記載の充実」が図られ、「愛情豊かに、応答的に関わる」ことの重要性が示された。また 0 歳児の保育内容については「3 つの視点」をもって営まれること、さらに 1・2 歳児の保育内容については、発達段階に即した「5 領域」で保育が行われることが示されるなど、0・1・2 歳児の保育の意義が明確化された。これらのことから、生涯にわたる人格形成の基礎を培う 0・1・2 歳児の時期は、一人ひとりが“自分が大切にされている”“愛されている”という実感を十分に得ることが、基本的信頼感を獲得していくうえでの重要な時期であると言える。

そのようななか附属園では、認定こども園に移行してからの約 4 年半、3 歳未満児保育においては「ゆるやかな担当制」での保育を実施していた。西村（2019）によると、「ゆるやかな担当制」は、子どもを月齢で大別し、生活を主にグループ単位で実施する「グループ担当制」や、排泄や着替えなどの生活場面において、担当する場所に保育者が就いて援助を行う「場所の担当制」を導入した保育方法であるとしている。しかし、これらの担当制においては、グループ単位ではあっても生活・遊びの営みは一斉的・集団的に実施していたため、子どもを待たせる時間が長くあったり、子どもにとって「いつもと違うこと」が生まれたりしており、“一人ひとりを大切にする”という視点においては少なからず課題があったと言える。

そこで、一人ひとりの人権が大切にされ、子ども自らが主体的に関わることができる環境構築のための手立てとして、令和 4（2022）年 9 月より、附属園の 0・1・2 歳児クラスに「育児担当保育」を取り入れた。樋口（2013）によると、育児担当保育とは「主に 0 歳から 2 歳までの乳児保育において、食事と排泄を中心にした育児行為を、特定の大人が特定の子どもに対して継続的にかかわることで、子どもと深い信頼関係を築き、安心して保育園生活を送れるようにしていく保育方法」のことである。この育児担当保育を実施するにあたり、附属園において具体的に改善及び転換したこととして、以下の 3 つを挙げる。

まずは、グルーピングの目安である。ゆるやかな担当制では、月齢ごとのグルーピングを行うことが主であったが、育児担当保育において重視したのは「一人ひとりの生活リズム」である。特に、朝の登園時間を目安としたグルーピングを実施した。二つ目は、グループを担当する保育者である。ゆるやかな担当制においては、3～4 か月ごとに複数いるクラス担任がグループの担当を交代していたが、育児担当保育の導入を機に、年間を通して同じ保育者がグループを担当するようにした。三つ目は、生活場面を時間差で実施するようにしたことである。ゆるやかな担当制では、上述したようにグループ単位ではあっても生活・遊びの営みは一斉的・集団的に実施していたが、育児担当保育では、主に食事、排泄、午睡をグループごとに時間差で実施するようにした。

本稿では、令和 4（2022）年 9 月から、附属園の 3 歳未満児クラスにおいて仮導入し、令和 5（2023）年 4 月より本格的に導入した育児担当保育の成果と課題を明確にし、一人ひとりの人権が大切にされ、子ども自らが主体的に関わることができる環境の構築についての検討をもとに、保育者の子どもへの共感的理解が、日頃の育児担当保育の生活場面にもたらす効果について検証することを目的とする。

Ⅱ．本研究の方法

1．方法

本稿では、「育児担当保育」の有用性を検証することを目的として、附属園の0・1・2歳児クラスの保育教諭23名及び管理職6名の計29名を対象に、育児担当保育に関わるアンケート調査を毎月末に実施した。指標の作成には岩橋ら（2020・2021年度）による「自己評価 年間」を用いた。それらに加え、「育児担当」における項目については、樋口（2013）による育児担当保育の実践例をもとに、朝の受け入れ、食事全般、排泄、睡眠、戸外遊びの5つの保育場面における「育児担当」についての評価項目を筆者らで新たに再考し、「保育環境自己評価」を作成した。このうち、保育教諭の自己評価として実施した「4月の振り返り」の全29項目の質問と自由記述欄を表1に示す。さらに、令和5（2023）年4月～令和6（2024）年3月にわたる12カ月間の月別の質問項目についての内容を表2に示す。

表1 保育環境自己評価表（2023年4月）

4月の振り返り

記入日 令和 年 月 日 クラス 記入者

（1）4月の教育・保育を振り返り、以下の項目について5段階で評価してください。

人的環境評価項目			
人的環境	1	個々の自己主張、感情の表出を受け止め一人ひとりの子どもの活動の把握ができていますか。	
	2	保育者との応答的関わりの中で信頼関係を築いていけるよう配慮しましたか。	
	3	子どもが特に興味を持ったものについて記録していますか。	
	4	保育についての情報（こどもの言語理解について）を保育者間で共有しましたか。	
物的環境評価項目			
物的環境	5	子どもが様々な素材に触れることができるよう心がけましたか。	
	6	身の回り的人や物に気づき徐々に関わりをもつような遊びができましたか。	
	7	周りの人と親しみながら、発達を引き出すような生活を心掛けることができましたか。	
	8	新しい保育室に親しんでいけるよう寄り添うことができましたか。	
言葉かけ等による環境評価項目			
言葉かけ等	9	言語の獲得と感情の表出につながっていくことを意識しましたか。	
	10	身振りや模倣などから日常に使う言葉や挨拶を促しましたか。	
	11	ことが日々増えていることを認識して関わりましたか。	
	12	保育者の言葉かけを通して、子どもたちの非言語的な活動がさらに広がり成長とともに変化してきましたか。	
「育児担当」における生活・あそびに関わる評価項目			
受け入れの場	13	朝の受け入れ場所には、いつも同じところと連絡帳入れ・タオルかけを配置し、保護者が準備しやすい環境を整えていますか。	
	食事全般	14	食事コーナー（場所）が定着し、子どもたちに「ここは食べるところ」という感覚が育ってきましたか。
		15	子どもたちが食卓に着く際にはすでに配膳がされており、待たされることなく食べ始められていますか。
		16	担当する子どもの「ちょうどよい量」を把握することで、きれいに食べることができていますか。
17		ワンプレートで食事を提供することの意味を理解し、食事の見守りや介助をしていますか。	
排泄	18	食事の際の机・椅子は、子どもの体のサイズに合ったものを使用していますか。	
	19	流れる日課の構築に向けて、クラス担任と非常勤職員の連携がとりやすい体制が作られていますか。	
	20	子どもたちが「自分の食事の順番が来るまで遊びながら待つ」ための遊びの環境は、十分に整っていますか。	
	21	他の子どもから見えない場所にオムツ交換スペースを作り、オムツ交換の際には、プライバシーに配慮したかわりをしてしていますか。	
睡眠	22	子どもたちは、オムツ交換スペースについて「ここはオムツを替えてもらう場所である」と認識していますか。	
	23	オムツ交換の際には、表情を子どもに見せながら優しく言葉をかけ、その子と二人きりの安心できる時間となるよう配慮していますか。	
	24	一人ひとりの排泄時間の記録をもとに担当の子どもの排泄状況を把握し、その子どもにふさわしい時間をかけて、排泄の自立を助けるかわりをしてしていますか。	
	25	食事がすんだらそのまま午睡に入れる環境がいつも整っており、子どもが自分から眠るようになっていきますか。	
戸外遊び	26	夜の睡眠と午睡の意味の違いについて理解し、「夜の睡眠を妨げないような休息」が取れるよう配慮していますか。	
	27	戸外遊びを含めた日課が構築され、十分に取入れられましたか。	
	28	子どもが「自分の足で歩く」散歩を取り入れられましたか。	
	29	乳児（3歳未満児）専用の園庭・スペースまたは乳児用の園庭遊具で遊び、十分に体を動かして「運動する」ことができましたか。	

（2）今月の「子どもの育ち」について、気づいたことや感じたことを自由に記述してください。

--

表 2 保育環境自己評価月別項目（2023 年 4 月～2024 年 3 月）

番号	教育評価項目	4 月	5 月	6 月	7 月	8 月	9 月
人的評価項目							
1	子どもの興味、関心、探究心について把握していますか。	個々の自己主張、感情の表出を受け止め一人ひとりの子どもの活動の把握が出来ていますか。	一人ひとりの発達に応じた保育が展開出来ましたか。	保育者と一緒に体を動かしたりあそびを發展させましたか。	夏のアそびを取り入れ、保育者がお手本となり子どもがまねをする様子がみられましたか。	排せつや食べることなどに興味を持てるようにうまく出来た時は褒めたりやる気が出るような関わりをしましたか。	あそびの中に運動会を意識した体を動かす触れ合い遊びを取り入れましたか。
2	子どもとの応答的な関わりを意識した保育をしていますか。	保育者との応答的関わりの中で信頼関係を築いていけるよう配慮しましたか。	生活の様々な場面で応答的に関わり、自己肯定感が育つように意識していますか。	スキンシップを大切に一人ひとりに配慮した保育を展開しましたか。	子どもの視線に合わせじっくり保育が出来ましたか。	今月の子ども一人ひとりとのお話や、やり取りが思い出されますか。	子どもとの応答的な関わりを意識した保育が出来ていますか。
3	子どもの育ちについて記録に残していますか。	子どもが特に興味を持ったものについて記録していますか。	子どもの気持ちの表現について記録していますか。	子どもが周りの人との関わる様子について記録していますか。	子どもの発語や喃語について記録していますか。	子どもの生活リズムについて記録していますか。	子どもの探索活動について記録していますか。
4	保育についての情報を保育者間で共有していますか。	保育についての情報（こどもの言語理解について）を保育者間で共有しましたか。	保育についての情報（特に遊んでいる様子）を保育者間で共有していますか。	保育についての情報（こどもの興味）を保育者間で共有していますか。	保育についての情報（特に子どもの気持ち）を保育者間で共有していますか。	保育についての情報（特に保育者とのかわり）を保育者間で共有していますか。	保育についての情報（特に人の話を聞く様子）を保育者間で共有していますか。
物的評価項目							
5	物的な環境を効果的に保育に設定できましたか。	子どもが様々な素材に触れることができるよう心がけましたか。	自分のものと人のものの区別がわかるように配慮しましたか。	子どもが相手の話す言葉に気づいて、聞くことができるような関わりができましたか。	散歩や戸外遊び等で、天候や気温、湿度を見ながら、帽子をかぶることや水分補給に配慮できましたか。	（動物、植物、昆虫など）身近な生き物と関わりを持つことができるよう配慮できましたか。	子どもが刺激されて制作する環境を整えることができましたか。
6	物的環境を通して子どもの自発的な関わりは生まれましたか。	身の回りの人や物に気づき徐々に関わりをもつような遊びができましたか。	様々なものに興味や関心を持つことができるように援助できましたか。	遊びが豊かになるよう一人ひとりの様子を観察できましたか。	道具を使って遊んだり食事を楽しながら道具（おもちゃ）を準備しましたか。	一人ひとりの興味・関心を考えながら道具（おもちゃ）を選べることができましたか。	道具（おもちゃ）、音質、形、色、大きさなど園児の発達の状態に応じたものを選ぶことができましたか。
7	保育者は物的環境を通して子どもの育ちを把握していますか。	周りの人と親しみながら、発達を引き出すような生活を心掛けることができましたか。	道具（おもちゃ）を通してそれに応答的な関わりができましたか。	一人ひとりの表情、動作や発語等の様子を観察し、状況に応じた対応を心掛けたか。	遊びで使用する道具（画材等）は安全に配慮したものを準備できましたか。	実際の活動を振り返り、思わくずつと笑うような別の展開や対応を体験しながら言語化するすることができましたか。	子どもが遊びの中で自分でしようとする気持ちを尊重することができましたか。
8	子どもの遊び込む姿を捉えることができましたか。	新しい保育室に親しんでいけるよう寄り添うことができましたか。	生活の中で様々な感触に気づいたり感じたりできるような配慮ができましたか。	子どもが周りの環境に気づき、関わりを持つとるような姿を捉えることができましたか。	親しみを持って接することができるような雰囲気をつくることができましたか。	午睡は換気室に気を付けながら、季節に応じた快適な室温となるよう配慮しましたか。	避難訓練等で、避難の合図がわからなかったり、避難の仕方などが経験として積み重ねられるような援助をしましたか。
言葉かけ等による環境評価項目							
9	子どもの育ちを促すような言葉かけをしていますか。	言語の獲得と感情の表出につながっていくことを意識しましたか。	休み明けの情緒不安定な気持ちを受け止め言葉などで代弁しながら対応しましたか。	指差しや喃語などに対して応答的な関わりが出来ましたか。	生活に必要な簡単な言葉に気づくよう配慮しましたか。	言葉を引き出すような関わりができましたか。	「こと」「もの」の名前などを伝え、言葉のやりとりを促していきましたか。
10	言葉かけをするときに、子どもの行動に気を付けていますか。	身振りや模倣などから日常に使う言葉や挨拶を促しましたか。	言葉で伝えようとする気持ちを大切に思いを汲み取った対応をしましたか。	一人ひとりに十分な語りかけができましたか。	おむつ交換や排泄を促すときなど心地よくなる言葉かけをしましたか。	自然の変化に対して興味を持てるような声掛けをしましたか。	絵本の内容から繰り返し返しの言葉を読み、園児が模倣できるような促しましたか。
11	子どもの言葉を引き出すとき言葉以外の働きかけ（動作、ジェスチャー等）にも注意していますか。	ことばが日々増えていることを認識して関わりましたか。	散歩のときは子どもが指差ししたものに言葉を返しましたか。	親しみを持って日常の挨拶に応じましたか。	遊びの中で友達との言葉のやり取りが出来るよう保育者が仲立ちになっていますか。	絵本の読み聞かせで季節を感じるような体験ができましたか。	言葉のやり取りを行える機会を設け、音楽やリズムから言葉を親しむよう促しましたか。
12	子どもの言葉を引き出すための保育技術の研鑽をしていますか。	保育者の言葉かけを通して、子どもたちの非言語的な活動がさらに広がって成長ともに変化してきましたか。	次の行動へ促すときに、言葉かけだけで行動できない子には個別に対応をしましたか。	こどもが「やりたい」「がんばろう」と思うような声掛けをしましたか。	絵本を読むときはどれがいか聞く機会を設けましたか。	時間にゆとりを持って語りかけができましたか。	日常の中での数字などに興味が高くなるよう言葉かけを行いましたか。
番号	教育評価項目	10 月	11 月	12 月	1 月	2 月	3 月
人的評価項目							
1	子どもの興味、関心、探究心について把握していますか。	深まりゆく秋を感じながら、子ども達の興味、探索活動を意識した保育を行いましたか。	異年齢児への興味や自分以外の存在に気づき関わるように促すことができましたか。	子ども一人ひとりの姿と集団での姿を見守りながら、子ども達の成長を見守りましたか。	子ども同士言葉や動作での関わりの中で互いに成長しあう姿が見られていますか。	子どもたちは、温かく受容的な関わりを通して自分を肯定する気持ちが育っていますか。	1年を振り返って子どもの興味、関心、探究心の把握が出来ましたか。
2	子どもとの応答的な関わりを意識した保育をしていますか。	あそびを通して言葉のやり取りなど応答的に関われましたか。	子どもからの働きかけや様子を踏まえ、楽しく過ごせるよう配慮しましたか。	子ども一人ひとりの気持ちを尊重し、共感しながら保育を行っていますか。	長期休暇後、子どもの情緒の安定に努めることができましたか。	保育者との関わりの中で安心して探索活動が行えますか。	1年を振り返って子どもとの応答的な関わりを意識した保育が出来ましたか。
3	子どもの育ちについて記録に残していますか。	子どもの歌ったり踊ったりする様子について記録していますか。	子どもの友達とのやり取りについて記録していますか。	子どもの言語理解について記録していますか。	子どもの食べる様子について記録していますか。	子どもがおもちゃや教材で遊ぶ様子から色んな育ちが読み取れるものになっていますか。	1年を振り返って子どもの記録から子どもの表現の違いを捉えることができましたか。
4	保育についての情報を保育者間で共有していますか。	保育についての情報（特に生活リズムについて）を保育者間で共有していますか。	保育についての情報（特にこどもの自ら関わる様子）を保育者間で共有していますか。	保育についての情報（特に歌ったり踊ったりする様子）を保育者間で共有していますか。	保育についての情報（特に他人との関わり）を保育者間で共有していますか。	保育についての情報（特に言葉の伝え合い）を保育者間で共有していますか。	保育についての情報（特に食べる様子）を保育者間で共有していますか。
物的評価項目							
5	物的な環境を効果的に保育に設定できましたか。	今月の遊びの中で、子どもたちが関わりながら、興味・関心を持ったものを振り返ることができましたか。	言葉かけや応答的な関わりで子どもの玩具や道具への興味を促すことができましたか。	手洗などの習慣を身に付けられるように声をかけ、促すことができましたか。	一人ひとりの年齢や興味・関心に応じた道具で遊ぶことができるよう準備できましたか。	子どもが遊ぶ姿をイメージして生活や遊びの用意ができましたか。	一人ひとりの興味・関心を見守り、なぜその道具（おもちゃ）を用意するかを振り返ることができましたか。
6	物的環境を通して子どもの自発的な関わりは生まれましたか。	大きさ、形、原料など口に入れても安全な道具（おもちゃ）を準備できましたか。	歌ったり手遊びなどをするとともに、遊びが広がる道具を取り入れましたか。	子どもが遊びの中で周囲の環境に関わることができるように配慮ができましたか。	遊びが豊かになるよう一人ひとりの表情や仕草を観察することができましたか。	遊びを通して嬉しうや楽しさといった感情を表すことができるように配慮できましたか。	子どもが自ら関心に働きかけながら、共に楽しむ工夫をすることができましたか。
7	保育者は物的環境を通して子どもの育ちを把握していますか。	遊びや行事等で使用する道具を生活の中で伝えたり興味を持てるように配慮できましたか。	身体を動かす題材を準備するなど運動あそびをする楽しさが膨らみ工夫ができましたか。	（動物、植物、昆虫など）身近な生き物に気づく機会を整えることができましたか。	一人ひとりの様子を観察し、子ども自身が考えていることを楽しむことができるように心掛けましたか。	遊びの中で試行錯誤したり繰り返し楽しんだりする姿を捉えることができましたか。	実際の活動を振り返り、一人ひとりの表現を楽しみながら、気持ちを通わせることができましたか。
8	子どもの遊び込む姿を捉えることができましたか。	一人ひとりの状況に応じて体を遊んでいける姿が、身近な人と関わる心地よさを感じるものになりましたか。	遊んでいる姿が、身近な人と関わる心地よさを感じるものになりましたか。	子どもの姿を観察し、興味・関心や発達に応じた道具（おもちゃ）を用意ができましたか。	子どもの姿を通した興味・関心に沿いながら、身体を十分に動かすことができましたか。	季節の行事や生活を楽しむような働きかけができましたか。	生活や遊びを通した活動で見る子どもの表現の違いを捉えることができましたか。
言葉かけ等による環境評価項目							
9	子どもの育ちを促すような言葉かけをしていますか。	保育者との言葉のやり取りを通じて自分の体を意識できるよう促すことができましたか。	言語の獲得と感情の表出につながっていくことを意識しましたか。	言葉で伝えようとする気持ちを大切に思いを汲み取った対応をしましたか。	指差しや喃語などに対して応答的な関わりが出来ましたか。	生活に必要な簡単な言葉に気づくよう配慮しましたか。	時間にゆとりを持って言葉かけができましたか。
10	言葉かけをするときに、子どもの行動に気を付けていますか。	保育者や友達とのやり取りを通して語彙力がたかまることを意識しましたか。	絵本を通して、しりとり遊びを楽しめましたか。	休み明けの情緒不安定な気持ちを受け止め言葉などで代弁しながら対応しましたか。	親しみを持って日常の挨拶に応じましたか。	絵本を読むときはどれがいか聞く機会を設けましたか。	保育者や友達とのやりとりの中で言葉を使うようになる働きかけができましたか。
11	子どもの言葉を引き出すとき言葉以外の働きかけ（動作、ジェスチャー等）にも注意していますか。	歌に合わせた動作をする遊びをしましたか。	言葉やジェスチャーを交えて子どもと関わりましたか。	こどもが「やりたい」「がんばろう」と思うような声掛けをしましたか。	一人ひとりに十分な語りかけができましたか。	おむつ交換や排泄を促すときなど心地よくなる言葉かけをしましたか。	自然の変化に対して興味を持てるような言葉かけをしましたか。
12	子どもの言葉を引き出すための保育技術の研鑽をしていますか。	絵本の読み聞かせから言葉による表現を促しましたか。	言葉をゆっくりはっきり伝え、言葉が出るよう意識して関わりましたか。	次の行動へ促すときに、言葉かけだけで行動できない子には個別に対応をしましたか。	散歩のときは子どもが指差ししたものに言葉が返りましたか。	遊びの中で友達との言葉のやり取りが出来るよう保育者が仲立ちになっていますか。	絵本の読み聞かせで季節を感じるような体験ができましたか。

これらの評価項目をもとに作成した自己評価について、附属園の保育教諭は、事前に配付した紙媒体での自己評価を実施したのち、毎月末、Google formsに自己評価の数値を入力するようにした。また、客観的な視点から「育児担当保育」の取り組みを評価するため、管理職用の入力フォームも別途作成し、附属園園長・副園長・3歳未満児主幹保育教諭が、毎月末に「【管理職用】保育環境自己評価」に他者評価としての数値を入力できるようにした。保育教諭用、管理職用、ともに入力フォームの冒頭にアンケート調査への同意確認を設け、同意を得たのち、「人的環境評価」に関する4項目、「物的環境評価」に関する4項目、「言葉かけ等による環境評価」に関する4項目、「『育児担当』における生活・あそびに関わる評価」に関する17項目について、それぞれ5件法（0. わからない、1. できなかった、2. あまりできなかった、3. できた、4. よくできた）によって評定できるようにした。最後に「今月の『子どもの育ち』についての気づき・感じたこと」について自由記述できる項目を設けた。なお、回答結果については、各月ごとに指定された期間内に回答が得られたものを対象としている。

2. 倫理的配慮

本研究は、宮崎学園短期大学研究倫理審査会にて承認を受けている（承認番号2022013、承認番号2024001）。具体的には、まずは研究内容及び方法について、2つの附属園園長、副園長、3歳未満児主幹保育教諭の計6名及び3歳未満児担当の保育教諭23名に口頭での説明を行った。そして、アンケート調査への回答前に研究への協力について「同意する」を回答した場合のみ、アンケートへの回答入力を可能とした。また、研究対象者のプライバシー漏洩について十分留意しながら調査研究を行った。

Ⅲ. 結果と考察

1. 保育教諭及び管理職による自己評価の年間平均値

令和5（2023）年4月～令和6（2024）年3月に実施した「保育環境自己評価」の年間平均値のうち、「人的環境評価」に関する4項目、「物的環境評価」に関する4項目、「言葉かけ等による環境評価」に関する4項目についての年間平均値を以下の表3に示す。

表3 人的環境・物的環境・言葉かけ等による環境の評価（年間平均値）

		人的評価項目				物的評価項目				言葉かけ等による環境評価項目			
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
0:わからない 1:できなかった 2:あまりできなかった 3:できた 4:よくできた		把関子 握心ど も探の 究興味 の・	を応答 意識的 しな関 保わ育 り	つ子い ども の記育 録に	の保育 情報者 共有の 保育	境効の 果設的 定な 物的環	りた物 自的発 環的境 なを 関通 わし	た物育 的ち環 の境把 を握通 し	む子姿 どのも 捉のえ 遊び込	促子す ども言 葉の育 けちを	か気子 けをど つも けのた 行言動 葉に	か言け 葉の以 工外夫 の働 き	のた言 研め葉 鑽のを 保引 育き技 出術す
年間 平均 値	保育教諭	2.83	3.05	2.12	3.14	2.68	2.61	2.67	3.00	3.04	3.06	2.96	2.71
	管理職(0歳児)	2.24	2.60	2.40	1.96	1.80	1.72	1.79	1.64	2.20	2.08	2.16	1.56
	管理職(1歳児)	2.32	2.32	1.95	2.05	2.14	1.59	1.59	1.55	1.82	1.82	2.09	1.45
	管理職(2歳児)	2.33	2.52	1.67	2.33	2.00	2.14	2.14	2.05	2.24	1.95	2.24	1.62

この結果を見てみると、保育教諭自身の評価値が「3」以上となっている項目は人的評価項目のなかの「応答的な関わりを意識した保育」と「保育者間の保育の情報共有」、物的評価項目

目のなかの「子どもの遊びこむ姿の捉え」、言葉かけ等による環境評価項目のなかの「子どもの育ちを促す言葉かけ」と「子どもの行動に気をつけた言葉かけ」の5つであった。

特に、保育者間の情報共有については「3.14」となっており、複数担任による保育のなかで、子どもの様子の把握を含む情報共有については、保育教諭の意識が高いことがうかがえる。また、応答的な関わりや遊びこむ姿の捉え、育ちを促す言葉かけについても、「できている」という認識である。一方で、「子どもの育ちについての記録」の平均値が「2.12」と12項目のなかで一番低くなっており、記録をとることへの苦手意識を感じていることが分かる。さらに、保育教諭の自己評価に比べ、全体的に管理職による評価は低く、認識の差が表れていることから、担当する子どもと保育教諭の関わりを常に側で観察することへの限界や、保育教諭と子どもにしか分からない感覚的な項目を評価することへの困難さもあったのではないかと考える。

次に、「『育児担当』における生活・あそびに関わる評価」に関する17項目についての年間平均値を以下の表4に示す。

表4 「育児担当」における生活・あそびに関わる評価（年間平均値）

		朝の 受け入れ	食事全般								排泄				睡眠		戸外遊び		
		13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	
0:わからない 1:できなかった 2:あまりできなかった 3:できた 4:よくできた		すい 護環 境が の準 備し や	着食 と事 感コ 覚の 育ナ ちの 定	な待 いた され るこ との	ど子 よど いも 量の 「の ち把 握う	供ワ ンの 意味 レー の理 解提	の机 適・ 椅子 のサ イズ	勤ク ラス 員の 担任 と非 常	つ食 遊事 の順 番環 境ま で待	ブオ ムツ イッ バ交 シ換 ーの 配際 慮の	スオ ムツ の認 識交 換ス ペー	声オ ムツ 掛け や交 換配 慮の	る排 泄か の自 立を 助け	睡食 に事 入が れる すん だら 午	い夜 休の 息睡 へ眠 の配 慮な	日戸 課外 の遊 び構 造を 含め た	く「 ー自 分分 の足 で歩	ベ専 ー用 スの 園庭 遊・ びス	
年間 平均 値	保育教諭	3.42	3.50	3.24	2.85	2.92	3.07	2.75	2.62	3.39	3.10	2.91	2.44	3.00	2.96	2.95	2.54	2.36	
	管理職(0歳児)	2.72	2.44	2.56	1.76	1.72	2.80	2.36	1.84	2.68	1.83	2.13	1.52	2.56	2.48	2.40	1.72	1.40	
	管理職(1歳児)	3.36	2.82	2.95	2.05	2.18	2.95	2.48	1.77	2.45	2.64	2.18	1.36	2.64	2.73	2.64	2.41	1.95	
	管理職(2歳児)	3.33	2.86	3.14	2.33	1.95	3.00	2.76	2.00	2.67	2.33	1.81	1.62	3.00	2.76	2.67	2.24	2.00	

この結果を見てみると、保育教諭自身の評価値が「3」以上となっている項目は、朝の受け入れ時の「保護者が準備しやすい環境の整備」、食事全般の「食事コーナーの定着と感覚の育ち」と「待たされることのない配膳」及び「机・椅子のサイズの適正」、排泄の「オムツ交換の際のプライバシー配慮」と「オムツ交換スペースの認識」、睡眠の「食事がすんだら午睡に入れる環境」の7項目であった。

まず、朝の受け入れに関しては、保育教諭も管理職も「保護者が準備しやすい環境の整備」がおおむね「できた」と評価していることが分かる。保護者の準備スペースは、各保育室に隣接するテラスや廊下、または保育室の入口付近に設置していたため、管理職からも目に見えて状況を把握しやすく、変化を捉えやすかったのではないかと考える。また保育教諭との対話を通して、改善策の提案なども行っていたため、ともに認識が高かったことがうかがえる。

次に食事全般に関しては、食事コーナーが定着し、子どもたちにも「ここは食べる場所」という感覚の育ちを実感している保育教諭が多いことが分かる。附属園の保育教諭は、自分の担当するグループの食事の時間が近づくと、白いエプロンと三角巾を着用する。このことが、そのグループの子どもたちにとって「そろそろ自分たちの食事の時間だ」と認識できる一つの目安となり、自然に保育教諭の周りに集まり、食事に向かうということができている。また、非常勤保育教諭を含む保育者間の連携により、2歳児は手洗い、0・1歳児は保育者から手を拭いてもらうという食事前の準備が済み、自分たちのグループが座るテーブルに着く際には、ワ

ンプレートでの配膳がすでになされているため、子どもを待たせることなく食事を摂れる状況になっている。また、「食事がすんだら午睡に入れる環境」についても「3.00」の評価値となっており、食後から午睡に入るまでの流れる日課が定着してきていることが分かる。このように、育児担当保育の導入によって改善された“無理なく食事や睡眠に向かうための取り組み”についての効果が、少しずつ表れてきていると言える。

排泄に関しては、「オムツ交換のプライバシーへ配慮」の評価値が「3.39」であった。このことから、0・1・2歳児クラスの保育室や隣接するトイレ内にパーティションを設置したり、保育室内でもパーティションで仕切った空間にオムツ交換台を置いたりして、子どものプライバシーへ配慮する工夫を行ったことから、保育教諭自身も、よりプライバシー配慮への意識が高まっていることが分かる。また、前述のような空間が作られたことで、子どもにとっても「ここはオムツを替えてもらえる場所」という認識が定着していきいているのではないかと考える。

最後に、戸外遊びに関する評価値については、保育教諭、管理職ともに低い数値となっている。附属園での育児担当保育は主に、食事、排泄、睡眠に関する育児行為を特定の保育者が行っているため、戸外遊びや散歩については、主な活動として一斉的に実施することが多い。そのため、「戸外遊びを含めた日課の構築」については、育児担当保育を行うなかでの戸外遊びの必要性を、保育教諭が意識できていたか、または管理職側からの助言や意味付けが保育教諭になされていたのかなどの課題が見える結果であるとも考えられる。

2. 保育教諭の月別の年間平均値

附属園の保育教諭による「保育環境自己評価」の「人的環境評価」に関する4項目、「物的環境評価」に関する4項目、「言葉かけ等による環境評価」に関する4項目についての月別平均値を以下の表5に示す。さらに、『育児担当』における生活・あそびに関わる評価に関する17項目についての月別平均値を以下の表6に示す。

表5 人的環境・物的環境・言葉かけ等による環境の評価（保育教諭・月別平均値）

		人的評価項目				物的評価項目				言葉かけ等による環境評価項目			
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
0:わからない 1:できなかった 2:あまりできなかった 3:できた 4:よくできた		把関子 握心ど ・も 探の 究興 心味 の・	を応 意答 識的 しな た関 保わ 育り	つ子 いど てもの の記 育録 ちに	の保 情育 報者 共間 有の 保育	境効 の果 設的 定な 物的 環境	りた 物的 発的 環境 的な 関通 わし	た物 育的 環境 の把 を握 通し	む子 姿ど のも 捉の え遊 び込	促子 すど 言も 葉の 育け ちを	か気 けを どつ もの た行 言動 葉に	か言 け葉 の以 外夫 の働 き	のた 言研 め業 のを 保引 育き 技出 術す
保育教諭 月ごと	4月(19人)	2.63	3.05	1.83	3.00	2.05	2.11	2.32	2.95	2.63	3.05	2.68	2.22
	5月(13人)	2.54	2.92	1.85	3.00	2.54	2.54	2.46	2.92	3.23	3.23	3.08	2.85
	6月(13人)	2.85	3.08	1.69	3.00	2.50	2.31	3.00	2.85	3.08	3.08	3.23	2.54
	7月(10人)	3.10	2.80	2.00	3.10	3.40	3.00	2.90	3.10	3.20	3.30	3.10	3.11
	8月(8人)	3.13	2.75	2.25	3.13	3.25	2.88	1.88	3.13	2.88	2.88	2.63	2.43
	9月(12人)	2.50	3.08	1.91	3.25	2.33	2.50	3.00	2.75	2.83	2.92	2.67	2.58
	10月(6人)	3.00	3.17	2.50	3.33	3.00	3.17	2.67	3.50	3.17	3.00	3.00	3.00
	11月(5人)	3.00	3.20	3.00	3.40	3.20	2.50	2.80	3.40	3.20	2.20	3.00	3.00
	12月(6人)	3.33	3.50	3.20	3.17	3.17	3.33	2.83	3.00	3.33	3.33	3.33	3.33
	1月(2人)	3.00	3.00	3.00	3.00	2.50	2.50	2.50	2.50	3.50	3.00	3.00	2.50
	2月(2人)	3.00	3.00	2.50	3.50	3.00	3.50	3.00	3.50	3.50	3.50	3.50	3.00
	3月(5人)	3.00	3.20	2.60	3.40	3.00	2.80	3.20	3.00	3.20	3.00	3.00	3.00

表 6 「育児担当」における生活・あそびに関わる評価（保育教諭・月別平均値）

		朝の 受け入れ	食事全般								排泄				睡眠		戸外遊び										
		13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29									
0:わからない 1:できなかった 2:あまりできなかった 3:できた 4:よくできた		すい 環 境 の 整 備 し や	着 と 感 覚 の 育 ち の 定	食 事 コ ー ナ ー の 定	な い た さ れ る こ と の	ど い よ い 量 の 「 ち よ 握 う	子 ど も の 「 ち よ 握 う	供 の 意 味 の 理 解	ワ ン プ レ ー ト で 提	の 機 正 ・ 椅 子 の サ イ ズ	勤 職 員 の 連 携	ク ラ ス の 担 任 と 非 常	つ 遊 び の 順 番 ま で 待	食 事 の 順 番 ま で 待	ブ ラ ム イ ツ バ 交 換 の 配 際 慮	ス の 認 識	オ ム ツ 交 換 ス ペ ー	声 掛 け や 配 慮	オ ム ツ 交 換 の 際 の	排 泄 の 自 立 を 助 け	睡 に 入 れ る 環 境	食 が す ん だ ら 午	夜 の 睡 眠 を 妨 げ な	日 課 外 遊 び を 含 め た	戸 外 遊 び を 含 め た	「 自 分 の 足 で 歩	専 用 の 園 庭 遊 び ス
		保育教諭 月ごと	4月(19人)	3.16	3.16	3.11	2.47	2.37	2.63	2.53	2.37	3.11	2.79	2.47	1.67	2.95	2.53	3.11	2.37	1.95							
			5月(13人)	3.00	3.25	2.75	2.50	2.58	2.75	2.25	2.42	2.92	2.46	2.77	2.00	2.58	2.50	2.67	2.25	2.00							
			6月(13人)	3.15	3.54	3.15	2.54	2.42	3.08	2.85	2.38	3.23	3.00	3.00	2.38	2.92	3.23	2.77	2.31	2.15							
			7月(10人)	3.30	3.30	3.20	2.60	2.89	3.10	2.80	2.70	3.60	2.90	2.80	2.40	2.90	2.90	2.60	2.56	2.00							
8月(8人)	3.75		3.50	3.13	3.25	3.00	3.25	3.13	2.50	3.63	3.38	3.00	2.88	3.13	3.00	2.38	2.25	2.63									
9月(12人)	3.25		3.58	3.17	2.58	2.83	3.08	2.75	2.42	3.25	3.00	2.92	2.45	2.58	2.92	2.83	2.25	2.25									
10月(6人)	3.83		3.67	3.67	3.17	3.50	3.33	3.00	2.50	4.00	3.83	3.00	2.67	3.17	3.33	3.67	3.33	2.50									
11月(5人)	4.00		4.00	3.80	3.60	3.80	3.60	2.80	3.00	3.60	3.40	3.20	2.80	3.60	3.75	3.20	3.20	3.40									
12月(6人)	4.00		4.00	3.50	3.67	3.83	3.67	3.00	3.33	3.67	3.50	3.50	3.33	3.67	3.80	3.50	3.00	3.00									
1月(2人)	4.00		4.00	3.50	3.50	4.00	3.50	3.00	3.50	4.00	4.00	3.00	3.50	3.00	3.50	3.00	2.00	2.50									
2月(2人)	4.00		4.00	4.00	4.00	4.00	3.50	3.00	4.00	4.00	4.00	3.50	4.00	3.50	3.50	3.50	3.50	3.00									
3月(5人)	3.80		3.60	3.60	3.40	3.40	3.40	3.00	3.20	3.80	3.80	3.20	3.20	3.40	2.60	3.20	3.00	3.20									

これらの結果を見ると、表 5・表 6 のいずれにおいても、4 月はほとんどの項目で「できなかった」「あまりできなかった」という評価が多かったが、育児担当保育の実践とともに、保育教諭自身の振り返りを意識化していったことで、月を経るごとに各項目の評価が「できた」「よくできた」へと変化していることが分かる。

まず人的環境の評価については、保育教諭の応答的なかわりを通した基本的信頼感の構築がなされ、担当するグループの子どもへの理解が深まっていることが分かる。次に物的環境の評価では、子どもたちの発育・発達に応じた玩具を準備したり、子どもたちの興味・関心や季節に応じた遊びを用意したりして、子どもの自発的な関わりを促していたと言える。さらに、言葉かけ等による環境の評価では、子どもが言葉を理解し、言葉を使った意思表示や表現をし始める秋以降にかけては、特に言葉かけを意識した関わりを始めていったことが分かる。

一方で、年間を通して、物的環境の構成を苦手としていることがうかがえる。保育室の保育環境改善については、合同研修会や園内研修にて研鑽を重ねている。保育室内の配置換えや玩具の見直しとともに、0・1 歳児クラスでは、机上積み木やままごとあそび、絵本コーナーを設置している。加えて 2 歳児クラスには、床上積み木や構成遊びも取り入れたりするなど、附属園の 3 歳未満児クラスにおいては、日々、環境構築について模索している状況であると言える。

次に、「育児担当」における生活・あそびに関わる評価については、「排泄の自立を助けるかわり」について、10 月までは「できていない」という評価になっている。子どもの発育・発達のなことによる結果とも考えられるが、保育教諭自身が、自分の取り組みの成果を実感し難いことも関係しているのではないかと推察される。さらに、戸外遊びにおける「自分で歩くこと」「運動すること」については、秋以降に自己評価が高まっている。年間の前半においては、まずは、全身の運動機能の発達や歩行の安定を重視しているため、室内や園内での遊びが多くなっているのではないかと考えられる。また、年間を通じて「できていない」という評価が顕著に出ていることから、戸外遊びをするかどうかの認識は、保育教諭一人ひとりの考え方の相違も強く反映されるのではないかと推察される。

3. F 保育教諭の月別の変化

附属園の F 保育教諭による「保育環境自己評価」の「人的環境評価」に関する 4 項目、「物的環境評価」に関する 4 項目、「言葉かけ等による環境評価」に関する 4 項目についての月別評価値を以下の表 7 に示す。さらに、『育児担当』における生活・あそびに関わる評価」に関する 17 項目についての月別評価値を以下の表 8 に示す。

表 7 人的環境・物的環境・言葉かけ等による環境の評価（F 保育教諭・月別評価値）

		人的評価項目				物的評価項目				言葉かけ等による環境評価項目			
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
0:わからない 1:できなかった 2:あまりできなかった 3:できた 4:よくできた		把握心・子どもの探究心の	子どもの関心の	子どもの関心の	子どもの関心の	効果的な物的環境の設定	物理的環境の把握	物理的環境の把握	子どもの遊びの	子どもの言葉かけ	子どもの言葉かけ	言葉以外の働き	言葉の引き出すための技術
Fさん	4月	2	2	1	3	3	3	2	3	2	3	3	2
	5月	3	3	2	4	3	3	3	3	3	3	3	3
	6月	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3
	7月	3	3	2	3	3	3	3	4	3	3	3	3
	8月	3	3	3	3	4	3	2	4	3	3	2	3
	9月	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	2
	10月	3	3	2	4	3	3	3	4	3	3	2	3
	11月	3	3	3	4	3	2	2	4	4	1	3	3
	12月	4	4	3	3	2	4	3	3	3	4	4	4
	1月	3	4	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3
	2月	3	3	2	4	3	4	3	4	4	4	4	4
	3月	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	3	2

表 8 「育児担当」における生活・あそびに関わる評価（F 保育教諭・月別評価値）

		朝の 受け入れ	食事全般								排泄				睡眠		戸外遊び		
		13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	
0:わからない 1:できなかった 2:あまりできなかった 3:できた 4:よくできた		す保 い護 環者 境が の準 整備 しや	着食 と感 覚の 育ち の定	な待 たさ れる こと の	ど子 ども の「 ちよ う握	供フ ンの 意味 の理 解で 提	の机 適正 椅子 のサ イズ	勤職 員の 連携 と非 常	つ食 遊事 の順 番ま で待	ブオ ムツ 交バ シ交換 の際 の配 慮	スオ ムツ 交バ ス交換 スベ ー	声オ ムツ 交バ ス交換 の際 の配 慮	る排 泄の 自立 を助 け	睡に 事入 れる んだ ら午	い夜 休の 睡眠 を妨 げな	日戸 課外 の遊 びを 含め た	く「 自分 分の 足で 歩	ベ専 用 の園 庭・ ス遊 びス	
Fさん	4月	3	2	3	2	3	3	3	2	3	3	3	2	4	3	3	3	3	
	5月	4	3	3	2	3	3	3	3	4	4	4	3	3	2	4	2	2	
	6月	4	4	3	2	3	3	3	2	4	4	4	3	3	3	4	1	2	
	7月	4	4	4	3	4	3	3	3	4	4	3	2	3	3	2	2	1	
	8月	4	4	3	4	4	4	4	2	4	4	4	4	3	4	1	1	2	
	9月	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	2	2	
	10月	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	3	4	4	3	2	
	11月	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	2	3	
	12月	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	1	2	
	1月	4	4	3	3	4	3	3	3	4	4	3	4	3	4	4	2	2	
	2月	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	
3月	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	3	3	3	2	3		

これらの結果を見ると、表 7・表 8 のいずれにおいても、4 月は約半数の項目で「できなかった」「あまりできなかった」という評価が多かったが、月を経るごとに、F 保育教諭の各項目の評価が「できた」「よくできた」へと変化していることが分かる。特に 9 月以降は、「3」

や「4」の評価が増えてきていることから、子どもとの信頼関係がゆるぎなく構築されていくことによる人的環境としての関わりの安定は得られていったと考えている。また物的環境としては、全体で得られた結果と同様、効果的な環境の構築と子どもが環境に関わって遊ぶなかでの育ちの捉えについては、難しい一面があったことが分かる。

次に、「育児担当」における生活・あそびに関わる評価については、全体の結果と同様、戸外遊びに関する評価が年間を通して低い結果となった。この結果からも、「戸外遊びを含めた日課の構築」について、附属園全体を通じた共通理解を図ることが必要であると言える。

4. コメントの分析結果 (KH Corder3)

「保育環境自己評価」の自由記述として実施した『『子どもの育ち』について、気づいたことや感じたこと』についての年間のコメント内容の分析結果を、以下の図 1 に示す。

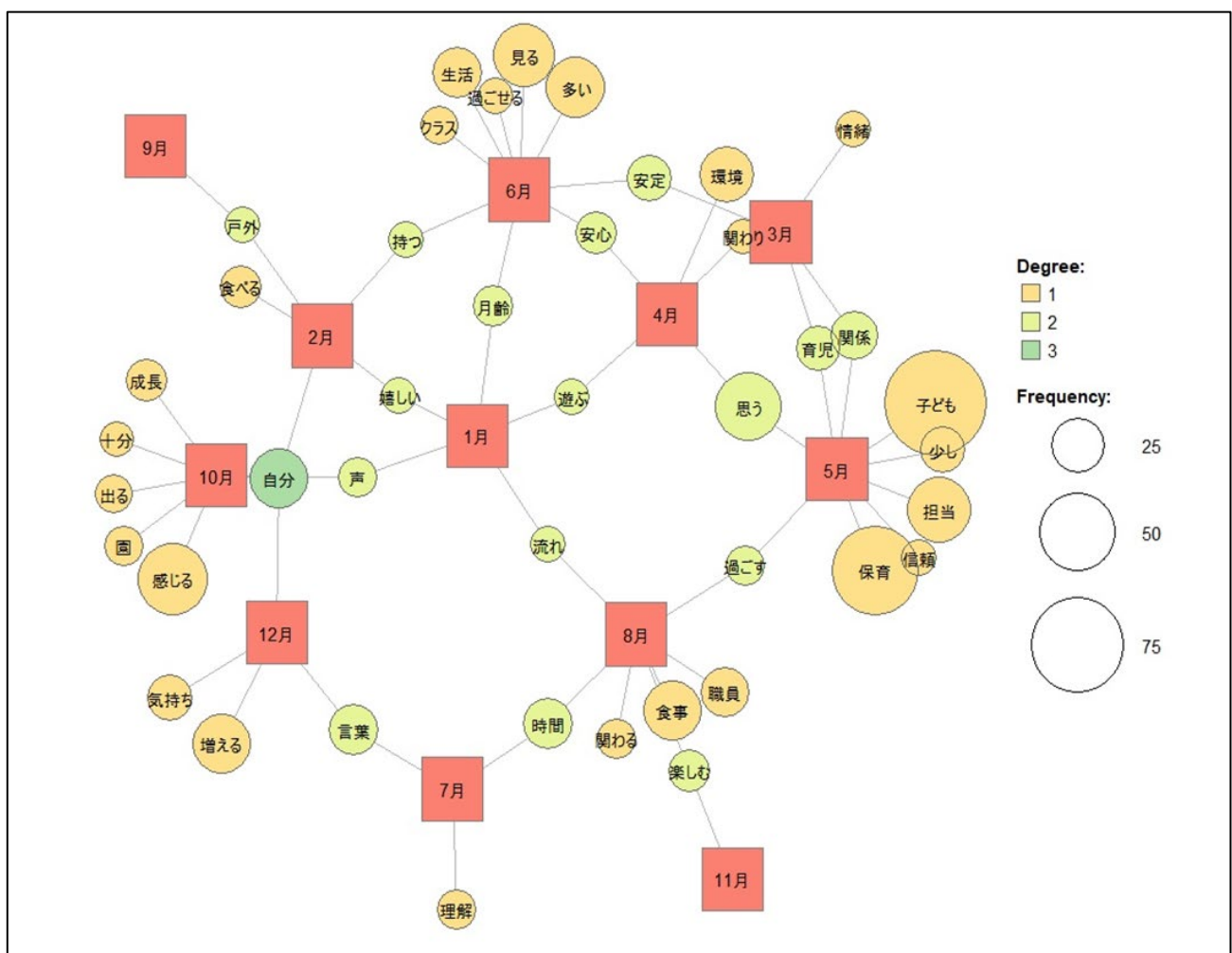


図1 年間のコメント内容（月別）

図 1 の分析から見える月別の特徴をまとめたものを、表 9 に示す。この分析を見ると、4 月は「安心」「遊ぶ」「関わり」「環境」という言葉の結びつきが見られるが、結びつき自体はそれほど強くないことが分かる。新年度が始まる 4 月は、どのクラスにおいても育児担当保育を実践することすら難しい状況であるため、まずはクラス全体の子どもたちと関わりながら、子ど

もたちが園生活への安心感がもてるような関わりに努めたのではないかと考える。

5～6月になってくると、「育児」「関係」「子ども」「保育」「担当」「信頼」「思う」の結びつきが顕著になっている。また、「クラス」「過ごせる」「生活」「見る」などの結びつきも表れていることから、保育教諭が子ども一人ひとりにより深く目を向けられるようになり、子どもたちもクラスで過ごすことに慣れ、育児担当保育者との信頼関係が徐々に構築し始めていることが分かる。

7～8月になると、「言葉」「理解」の結びつきや「食事」「時間」「関わる」「楽しむ」などの結びつきが強く出ている。このことから、子どもたちの成長と、保育教諭との応答的な関わりによる言葉の理解が深まったことや、食事の場面において、子どもと保育教諭が会話しながら、楽しい時間を過ごせるようになってきていることがうかがえる。

9～11月になると、「戸外」との結びつきや、「自分」「声」「成長」「十分」「感じる」などの結びつきが強くなり、さらに、「食事」「楽しむ」との結びつきも見られている。子どもたちの成長とともに、保育教諭自身も日々の関わりのなかで、担当の子どもの成長を実感できるようになっているのが分かる。

12月になると「自分」「言葉」「気持ち」「増える」の結びつきから、子どもが自分の気持ちを言葉で表すことが可能となっていくことが分かる。言葉によるコミュニケーションが増えることで、保育教諭による応答的な関わりも言葉によるものが多くなり、子どもの気持ちを受容したり、その思いに共感したりしやすくなるのではないかと考える。一方で、言葉が増え、自分の気持ちを自分の言葉で伝えようとする分、他児とのトラブルが増えたことを実感する記述も見られていた。

1～3月になると、「声」「嬉しい」「遊ぶ」「流れ」の結びつきや、「自分」「食べる」「戸外」、さらに「育児」「関係」「情緒」「安定」「関わり」などの結びつきが見られている。この時期になると、毎日の繰り返しのなかで、子どもたち自身が日課を理解して生活を送れるようになることが分かる。年齢に応じて、食事を自分で摂ったり、食後の午睡へ向かう流れも身についてきたりすることが分かる。このように、年間を通して同じ保育教諭が担当児に関わる育児担当保育は、子ども一人ひとりの情緒が安定し、主体的な生活を送るうえでの有効的な方法であると言える。

表 9 月別の変化（まとめ）

4月	クラス全体の子どもと関わり、園生活への安心の土台をつくる
5月	子どもと担当者が徐々に信頼関係を構築し始めている
6月	子どもが園生活に慣れて一日を過ごせるようになってくる
7月	子どもの言葉の理解が進む
8月	食事の時間においても、会話を通したかわりが増えている
9月	戸外に出て遊ぶことが増える
10月	子どもの成長を大きく感じるができるようになる
11月	子どもが食事を楽しむ
12月	子どもが自分の気持ちを言葉にすることが増える
1月	毎日の日課が分かるようになり、自分でできることを喜ぶようになる
2月	食事が自分でできるようになる
3月	育児担当保育者との関わりのもとで情緒の安定した生活を送る

次に、令和 5（2023）年 4 月～令和 6（2024）年 3 月に実施した「保育環境自己評価」のコメントの全記述内容から抽出した言葉の分析結果を図 2 に示す。

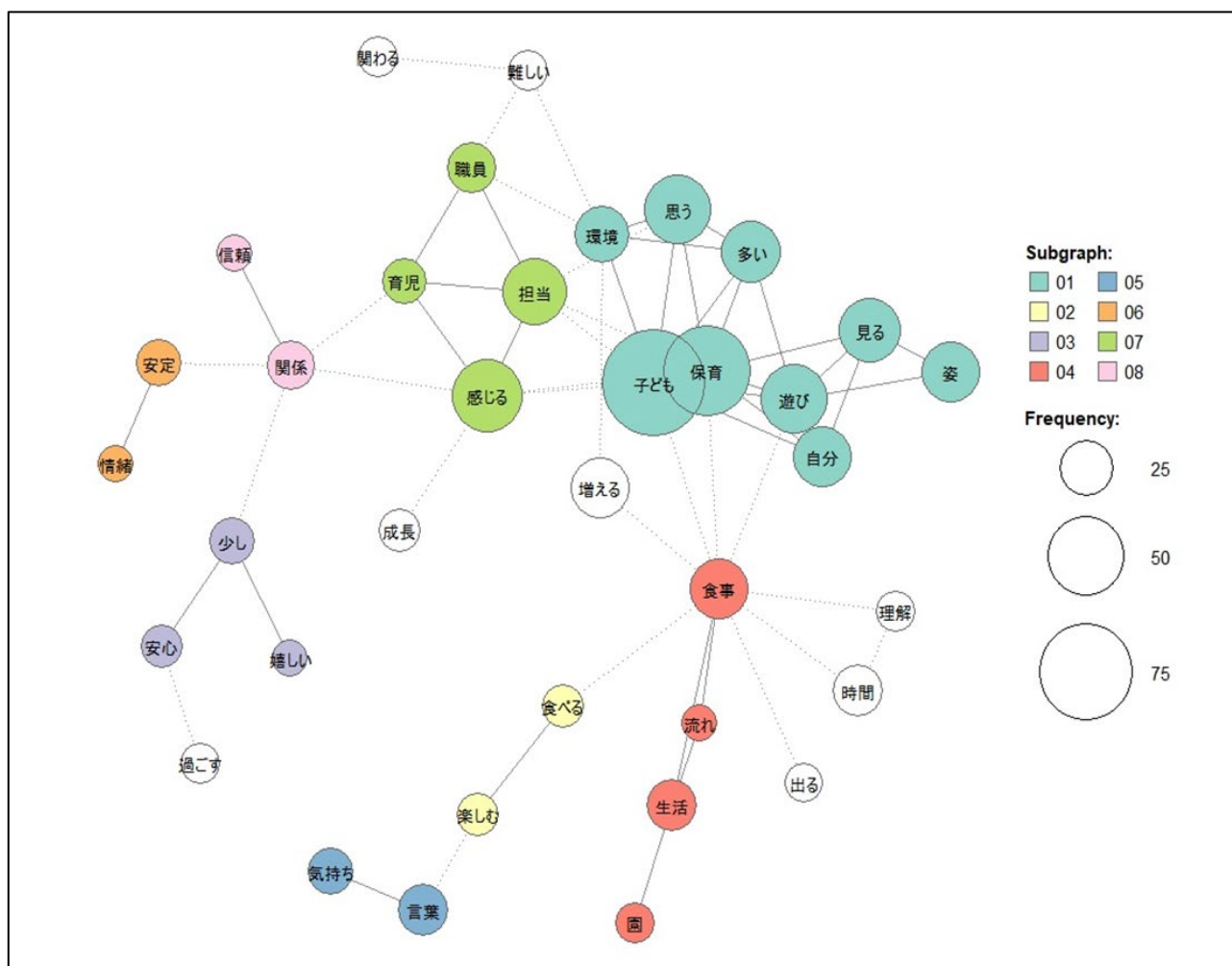


図 2 年間のコメント内容（抽出語）

この結果を見ると、まず「食事」については、「流れ」「生活」「園」の結びつきが強く出ており、「理解」「時間」「出る」や「食べる」「楽しむ」「言葉」「気持ち」にも結びついていくことが分かる。育児担当保育による時間差での食事を実施するなかで、子どもたちは園生活の流れが自然と分かるようになり、担当保育者の側で“食べる楽しみ”を感じながら、会話を通して自分の気持ちを言葉にすることができていくのではないかと考える。

また「子ども」「保育」「遊び」「自分」や「見る」「姿」「多い」「思う」との結びつきが強いことから、育児担当保育の導入により、担当児の遊びの様子に目を向けることが多くなったことが分かる。また「担当」という言葉からは、「子ども」「感じる」や「環境」「職員」などに結びついていくことから、“子ども”をより近くに感じられるようになったこと、そして、育児担当保育の実施における職員同士の共通理解のもと、子どもたちの主体性が発揮できる環境の構築について、保育者間の意識が深まったことが分かる。

以上のことから、育児担当保育の導入により、担当保育者の子どもへの理解の深まりが促進され、子どもへの積極的な共感的理解がもたらされたのではないかと考える。

IV. 今後の展望と課題

本研究では、令和4(2022)年9月から、附属園の3歳未満児クラスにおいて導入した育児担当保育の成果と課題を明確にし、一人ひとりの人権が大切にされ、子ども自らが主体的に関わることができる環境の構築についての検討をもとに、保育者の子どもへの共感的理解が、3歳未満児における育児担当保育の生活場面にもたらす効果について検証することを目的として実施した。

これまで附属園で実施していた「ゆるやかな担当制」では、生活場面における営みを一斉的・集団的に行っていたため、時間的制約や保育者の都合に合わせて子どもを促していく場面も少なからずあり、附属園の目指す「子ども一人ひとりの人権が大切にされる」ことが保障し難い状況があった。しかし、育児担当保育の導入により、時間差によって食事、排泄、午睡などの生活場面の営みを実施することで、担当児の育ちにより気付きやすくなり、その時々、その子にとっての最善の働きかけが可能になったことは大きな成果であると言える。

宮里(2018)は、「環境が変わるときは保育も変わるとき」であり、「子どもが自分から環境に関わり、驚きの心もちながら感じ、体験したことが子どもの成長基盤となっていく」と述べている。育児担当保育を取り入れたことは、保育室の環境を大きく見直すことに繋がったため、今後も継続して取り組みながら、3歳未満児の主体性がより発揮できる環境の構築を目指したい。

一方で、育児担当保育の目的や、導入によりもたらされる効果についての十分な説明がなされていないという課題も見えてきた。これについては、次年度以降に合同研修会や園内研修、現場での実践的指導の機会を設けながら、附属園全体での共通理解が図られるよう努めたい。

以上のことから、育児担当保育では、毎日同じ保育者が、同じ子どもに関わることが、子どもたちにとって“いつもそこにいてくれる”という確固たる安心感をもたらししていると言える。生涯にわたる人格形成の基礎を培う0・1・2歳児の時期において、一人ひとりが“自分が大切にされている”“愛されている”という実感をもつことは、基本的信頼感の獲得に大きく影響する。今後は、この“確固たる安心感”の具体的な心もちについて、保育者が育児担当保育を実施するなかでの、保育者自身の共感的理解の捉え方や、子どもと関わるうえでの気持ちの変容の分析及び考察をもとに、3歳未満児保育における育児担当保育の有用性について、さらなる効果を検証していきたい。

引用・参考文献

- 岩橋道世・平山猛・隈崎哲也・青木恵里佳・菊地義行・只野裕子・福澤紀子・永田久史・田和由里子・田口侑平・東口房正・遠藤浩平・柊沢幸苗・坂崎隆浩・齋藤奈緒美・北野幸子・矢藤誠慈郎(2020年度・2021年度)3歳未満児における保育内容の評価に関する研究. 保育科学研究, 第11巻, pp59-62
- 厚生労働省(1999) 保育所保育指針, p15
- 厚生労働省(2008) 保育所保育指針解説, p131
- 厚生労働省(2018) 保育所保育指針解説, pp33-34
- 厚生労働省(2018) 幼保連携型認定こども園教育・保育要領
- こども家庭庁(2023) こども大綱. https://www.cfa.go.jp/assets/contents/node/basic_page/field_ref_resources/f3e5eca9-5081-4bc9-8d64-e7a61d8903d0/276f4f2c/20231222_policies_kodomo-taikou_21.pdf (閲覧: 2025/02/26)

- 汐見稔幸（2017）保育所保育指針ハンドブック．株式会社学研教育みらい，p2
- 土田珠紀（2020）乳児保育における担当制の類型と保育プロセスの検証．西南学院大学人間科学研究科博士論文
- 南條恵（2021）乳児保育における子ども主体の日課と生活についての一考察―「育児の担当制」に関する先行研究の整理を中心に―．佛教大学大学院紀要．社会福祉学研究科篇，第 49 号，pp163-178.
- 西村真美（2019）育児担当制による乳児保育―子どもの育ちを支える保育実践―．中央法規出版，pp8-9
- 西村真美（2019）3 歳未満児の保育における担当制の運営実態についての考察．帝塚山大学現代生活部子育て支援センター紀要，第 4 号，pp87-95
- 野澤祥子・淀川裕美・高橋翠・遠藤利彦・秋田喜代美（2017）乳児保育の質に関する研究の動向と展望．東京大学大学院教育学研究科紀要，第 56 号，pp399-419.
- 樋口正春（2013）根っこを育てる乳児保育―育児担当保育がめざすもの―．特定非営利活動法人ちゃいんどネット大阪，p45
- 藤澤啓子・深井太洋・広井賀子・中室牧子（2022）認可保育所における幼児教育・保育の質に関する評価の実施と課題．内閣府，経済社会総合研究所
- 宮里暁美（2018）0-5 歳児 子どもの「やりたい！」が発揮される保育環境．株式会社学研教育みらい，p3
- 村井昌子（2020）乳児の生活活動における保育者の意識―抱っこの視点より―．大阪総合保育大学紀要，第 14 号，pp29-42.
- 山下恵子・守川美輪・大坪祥子・小川美由紀・山下愛実・難波れい子（2022）保育者養成校と保育現場をつなぐ“こども理解プロジェクト MIYAGAKU” I ～子どもの姿から導かれたネットワーク～．日本保育学会第 75 回大会自主シンポジウム
- 山下恵子・大坪祥子・小川美由紀・山下愛実・中武亮子・佐伯千穂・難波れい子（2024）保育者養成校と保育現場をつなぐ“こども理解プロジェクト”～子ども主体の保育構築をめざして～．宮崎学園短期大学紀要第 16 号，pp1-14
- 横山愛（2024）乳児保育における担当制に関する研究動向と課題．昭和女子大学現代教育研究所紀要，第 9 号，pp57-64

謝辞

本研究にご協力いただきました宮崎学園短期大学附属みどり幼稚園・清武みどり幼稚園の教職員の方々に心よりお礼申し上げます。

Channel strategies by niche businesses in the pre-war period

Distributive alignment by Shiseido and Taishoseiyaku

Nagao, Kiyomi

Introduction

Many of 'exclusive dealer systems' and 'sales agency systems' that are considered characteristic of Japan's distribution structure had already begun as channel¹ strategies for newly emerging consumer goods manufacturers in the pre-war period, from the Taisho era to the early Showa era. Indeed, there are more than a few examples of manufacturers directly selecting and limiting wholesalers and establishing a system of control and responsibility over subordinate sales channels during this period.²

One of the reasons for this is the need for price control due to the underselling of the products. In areas such as confectionery, cosmetic goods and detergents, where switching costs for end consumers were comparatively low and price competition was easy, manufacturers showed a willingness to control the distribution mechanism and tried to prevent the price of their products from falling. That underselling³ was a distribution problem that originated within the 'marketing order' of manufacturers is undeniably confirmed by the Taisho and early Showa periods.³

Ueda writes: 'In the USA, direct sales by large industrialists are organised and planned, and industrial companies themselves tend to set up wholesale departments and sometimes even retail departments to sell their products. In Japan, some companies in the pharmaceutical, confectionery and beer industries have adopted a similar policy. However, there is still no doubt as to how far this trend will become commonplace.'⁴ It is undeniable that Japan's pre-war manufacturer-led marketing was still insufficient as a whole compared to the USA, where this type of marketing was typically developed.

Among these companies, Shiseido and Taishoseiyaku (Japanese reading) were among the first to organize their channels, and subsequently became influential in the industry. Shiseido later grew to become a leading company in the cosmetics industry in Japan, and had a major impact on cosmetics makers such as Kanebo and Kose, which entered the market after World War II. Taishoseiyaku was one of the first companies in the pharmaceutical industry to begin developing its own channels, and is still considered a pioneer in the field of over-the-counter (OTC) drugs today.

In the Taisho and early Showa periods, both companies were deferred manufacturer and could hardly be described as leading companies in the industry, but they were niche companies⁵ that had secured specific markets in the industry. If they had secured some

‘specific or dominant market’ in the industry market at that time, it would have been easier to identify the most appropriate marketing channels for that target market.

That can be seen as ‘a prototype for the prevailing theory that marketing was introduced from the USA after the war, whereas its prototype was already sought in pre-war Japan before its introduction⁶’. This paper will look at the case of Shiseido and Taishoseiyaku in the prewar period as the germination and generation of marketing in Japan.

1. Shiseido

(1) History of cosmetics

The existence of cosmetics in Japan is thought to have first been revealed in *‘The Shoki of Japan’*, where the existence of rouge is mentioned using the expression ‘coloring’. It is also said that it was during the Buddhist culture that cosmetic manufacturing methods such as lipstick, white powder and incense were introduced.

It was not until the Edo period in the 17th century that cosmetics were mass-produced to some extent and became accessible to the general public. At that time, cosmetics consisted mainly of white powder, rouge and tooth black. However, there was not such a wide variety of cosmetics, and there were no brand-name cosmetics as there are today. In addition, cosmetics were not sold in cosmetics-specialised shops, but were sold by drug dealers and haberdashery shops, or by peddlers. In the early Meiji period, cosmetics were not an independent item, but were sold as rouge, white powder and perfumed oil in notion stores.

It was not until the Meiji era (1868-1912) that branded cosmetics became popular, starting with imported cosmetic soaps in the period leading up to the civilisation's opening to the outside world. A number of new domestic products entered the market in succession, including ‘Oshiroi shita/Komachi sui’ by Hirao Sanpei Shoten in 1878, ‘Kirei sui’ by Yamazaki Teikyodo, and “Yakuyobigaisui” by Momoyajuntenkan in 1887. Cosmetics advertisements began to flourish around this time.

After the Russo-Japanese War, the standard of living increased, and the demand for cosmetics increased markedly, which also improved the products themselves. In addition, the successive launches of ‘Milky White Cosmetics Lait’ by Hirao Sanpei Shoten and ‘Club Washing Powder’ by Nakayama Taiyodo marked an important milestone in the cosmetics industry.⁷ The four major champions of the cosmetics world during the Meiji era were Misono in the white powder world, Lion in the toothpaste world, Lait in the lotion world and Club in the washing powder world.⁸ The cosmetics industry began to mechanise at the manufacturing level and mass production systems began to be put in place. As a result,

competition at the sales level became more intense. In the case of white powder, there was an advertising war between 'Daigaku Oshiroi vs Misono Oshiroi' and a fierce sales competition between 'Clubs(Nakayamataiyodo) of the West, Laits(Hiraosanpeishoten) of the East' in all cosmetics.

(2) Shiseido's short History

In 1872, Fukuhara, Arinobu opened Shiseido, a Western-style private dispensary in Ginza, said to be the first of its kind in Japan. During the Meiji era, two signature products were created that would remain in the industry: one was 'Fukuhara Hygienic Toothpaste Soap', which was manufactured by a well-known American manufacturer until after World War II. The price was high at 0.25 yen (at the time, powdered toothpaste in a bag cost around 0.05 yen and inferior products around 0.02 yen), but the content was similar to toothpaste paste. The other was the first vitamin pill in our country, called 'Kakkegan'. It was marketed as a preventive measure against beriberi.

The first cosmetics manufactured and sold by Shiseido were 'Eudermine', priced at 0.25yen, dandruff-removing perfume 'Hana Tachibana' and plow oil 'Ryushiko', priced at 0.5yen. These products were more expensive than conventional commercial products, but they were well received.

In 1906, Japan's first skin-coloured kneaded face powders, 'Kaede Oshiroi', was launched.

It was not until the Taisho era that Shiseido turned fully into a cosmetics manufacturer. In 1915, Arinobu's third son, Fukuhara, Shinzo, became Shiseido's president and innovated the company's management. After studying pharmacy and cosmetics research in the USA, he took over Shiseido, the company on which his father had laid the foundations, and in 1917, welcomed manager Noboru Matsumoto. He then left the sales department entirely to Matsumoto, while Shinzo was in charge of production and advertising.

(3) Specific cosmetics markets obtained by Shiseido.

As mentioned above, Shiseido was small to medium in size in the cosmetics industry in the Taisho and early Showa periods.⁹ However, if Shiseido had secured some kind of specific market in the cosmetics market at that time, they would have had a weak substitutability with cosmetics made by major cosmetics manufacturers such as Nakayama Taiyodo and Hirao Shohei Shoten, and would have been able to establish a competitive advantage. What kind of cosmetics market does Shiseido mean by 'markets with specific advantages'?

①Cosmetics that can be adapted to Western clothing

From the Meiji era onwards, women of the upper classes began to dress in Western-style clothing. However, the westernisation of women was limited to a few classes, and until the pre-war period there was not much demand for western cosmetics in terms of the cosmetics market, with kimono cosmetics still being the mainstay.

The difference between the make-up suitable for Japanese and Western clothing is the use of face powder as a finishing cosmetic. As the saying goes, 'white colour hides seven evils', a white face and rouge with face powder applied as finishing cosmetics look good on kimono with subdued colour tones, but on the contrary, the cosmetics applied on kimono do not match the glamorous Western-style clothes.

Examples of new face powder products from various cosmetics manufacturers in the Meiji and Taisho periods include Nakayama Taiyodo's 'Club White Powder', launched in 1911, to 'Beauty Element White Powder' and 'Beauty Element Water White Powder', launched in 1915, which were white face powder with the catchphrase 'even the colour of the dough becomes white'. Hirao Sanpei Shoten also had 'white' flours, from 1883 'Lait Komachi Powder White Flour' to 1914 'Lait Kneaded White Flour' and other white flours. Other representative white powders included 'Kao white powder' by Wakita Seishindo in 1892, 'Uraume White powder' and 'Mizu White powder Shiraro' by Sasaki Genbei in 1897, 'Misono White powder' by Itokochoen in 1904, 'Akamon White powder' by Nagase Shoten (the predecessor of Kao.Co) in 1906 and 'Daigaku White powder' by Amanohokoen in the same year, all white powders. The face powders of the Meiji and Taisho manufacturers was 'white powders', and even in the Taisho era, white powders were still common, with coloured white powder not yet popular enough to be accepted by the masses.

However, Shiseido introduced yellow face powders 'Hana' (later renamed 'Yayoi') and flesh-yellow face powders 'Kaede' in 1906, and 'Seven color face Powder' in 1917. Indeed, towards the end of the Taisho era, other cosmetic manufacturers began to market coloured face powders, such as Momoyajuntenkan's 'Bigan powder' in various shades of skin and pale red, Itokochoen's 'Shinmisonosui powder' in various shades of white, skin and cherry blossom, and Hirao Sanpei Shoten's 'Lait five colors liquid face makeup' in various shades of egg, purple, peach, sky and white, all introduced in 1906. Shiseido's face powder, launched in 1906, was not a 'white face powders' but a 'coloured face powders', meaning that Shiseido was one of the first to secure the market for cosmetics that could be used with Western clothing.

② High-priced cosmetics market.

Besides Shiseido securing the niche market of 'cosmetics that can be adapted to Western-style clothing', it can also be characterised as 'high-priced cosmetics' in comparison with other

manufacturers.

Shiseido's products were relatively high-priced cosmetics compared to other manufacturers. To give an example, comparing prices by product around 1926-1929¹⁰, the price of one face powder was 1.5 yen for Shiseido 'Iris powder', but 0.16 yen for Nakayama Taiyodo 'Club face powder', 0.13 yen for Itokochoen 'Misono no Hana', 0.23 yen for Momoyajuntenkan 'Bigan powder' and Takahashitoyodo 'Sendan powder' was 0.42 yen.

Comparing the price of a bottle of lotion, Shiseido 'Eudermine' was 1 yen for large and 0.5 yen for small, while Andoizutsudo 'Original Lotion' was 0.5 yen for large and 0.25 yen for small, Nakayama Taiyodo 'Club Lotion' 0.2 yen, Momoyajuntenkan 'Beauty Face for Cosmetic' 0.25 yen, Itokochoen 'Misono Dew' 0.25 yen and Takahashitoyodo 'Ideal Flower Water', 0.3 yen. Furthermore, Shiseido's 'Ume' and 'Fuji' perfumes were priced at 7 yen each, and as Matsumoto, manager of Shiseido, was paid 60 yen a month at the time, and a shop assistant was paid 15 yen, it can be assumed that these were very expensive products.

Certainly, Shiseido's products were relatively high-priced when compared to the products of other cosmetics, but high-priced products may be supported by consumers even at considerably higher prices if they can offer high value. Furthermore, it is more advantageous to form a specific market for a high-priced product if not many other parties are attracted to the product by setting a high price.

If consumers are to purchase high-priced products, they must be differentiated from other manufacturers in terms of product specifications and services. In order to form an excellent image and convince (even some consumers) of the high price of a product, detailed information about the product is needed. At the time, Shiseido's goods advertising was less nationwide, such as newspaper advertisements, but each product was listed with its list price and product description in '*The Shiseido Product Catalogue*' and the consumer magazine '*Shiseido Geppo*'. To sell high-priced products, it is necessary to explain and persuade consumers with extensive product knowledge more than with low-priced products, although packaging may create the image of a high-end product. Shiseido promoted its products in '*The Shiseido Product Catalogue*' and the consumer magazine '*Shiseido Geppo*', as a tactic aimed at capturing specific markets, rather than through large-scale national advertising.

A further way to create the image of a luxury product is to request a higher price for the product and still achieve fixed price sales. In this case, the markdown of the product may damage the product's credit image. Shiseido's strategy of encouraging fixed price sales with no product markdowns not only ensured profits for the wholesalers and retailers it dealt with, but also had the advantage of ensuring a premium image.

(4) Organisation of sales channels

①Shiseido's chain store system(Organization of the retail phase)

In December 1923, Shiseido announced the Shiseido Chain Store System.

It was written of this organisation as follows.

Why must it be a chain store organisation?

Firstly, because we want Shiseido's prices to be the same everywhere.

Secondly, because we want to avoid the inconvenience of having to sacrifice the legitimate interests of the shops that sell Shiseido cosmetics because of unnecessary competition that drives down the price.

Thirdly, Shiseido wanted to establish a close relationship between Shiseido and the shops that sold Shiseido cosmetics in order to achieve product unification and unity of interest. In other words, cosmetics manufactured by Shiseido are sold to chain stores with the same mindset as that of Shiseido, so that the manufacturer and seller can gain legitimate profits, and no unjust profits are lost by the customers. The manufacturer and the seller do not take any undue advantage from the customer, except that the manufacturer and the seller gain a legitimate profit.

The following three articles were printed in the 'Shiseido Cosmetics Chain Store catalogue' as characteristics of the Shiseido chain stores in catalogues, pamphlets and bulletins.^{1 1}

I .Shiseido cosmetics are sold exclusively at Shiseido chain stores nationwide.

II .Sell products of the same quality and at the same price throughout the country.

III.Stock a range of 'regular products'.

And instead of a direct contract between Shiseido and the retailer, Shiseido and the distributor (wholesaler) signed a 'Shiseido Cosmetics Chain Store Distributor Agreement'. The details of the agreement were as follows.

I .They are a contract for sole agency within the contract area in accordance with the Shiseido chain shop agreement. Shiseido will not set up another agency within the contract area without the consent of the said it.

II .They deposit a deposit with Shiseido as a guarantee of sole agency. However, the agency shall not deposit the deposit from chain stores. Shiseido shall pay it an annual interest rate of 10% on the deposit.

III .They shall ensure that chain stores are fully stocked with regular supplies and monitor fixed-price sales. In addition, they must not sell Shiseido cosmetics to anyone other than chain stores.

In addition, there were also provisions for discounts based on advance purchases and rebates based on the volume of transactions, but the key point was that the contract was set out to

discourage overselling and to allow for fixed-price sales. It also stated that the retailer's fixed price sales are the responsibility of the agencies.^{1 2} The initial target of 200 Shiseido chain stores was quickly surpassed by 2000.

②Sales agency system(Organization of the wholesale stage)

Shiseido also devised a new system to respond immediately to demand in areas with low sales volume and solidified its sales area system. In addition to cosmetics, it made similar organizational improvements in the soap division, establishing separate channels for the cosmetics and daily necessities divisions. Then it established the Shiseido sales agency system Company in 1927 as a wholesale agency and began to set up a 'sales agency system' specialising in Shiseido cosmetics. It was combined with the Shiseido Department of Asahido, a specific agency, to form Shiseido Co. And the Shiseido Wholesale Department set up at a wholesale agency, and furthermore, the establishment of the Shiseido sales agency system jointly funded by the agencies and Shiseido, was initiated.

As for the purpose of establishing the Shiseido sales agency system, "*Shiseido Chain Store*" of the time described the nature of sales agency system as follows.^{1 3}

- I. Specialist sales agency are extensions of the head office's sales department and are therefore not dissimilar to the establishment of head office branches on the land and in other places.
- II. The directors and staff of the sales agency are a combination of the specific agents who are familiar with the local conditions and those in charge of the head office sales department, so that sales are conducted in accordance with the head office sales policy and sales are conducted through sophisticated negotiations with people who are familiar with the local area, so that there is no gap between the customer and the company, and opinions can be heard without any difficulty. The sales are conducted through sophisticated negotiations with people who are familiar with the local area.
- III. The dealers specialise in Shiseido products, and can also hear the orders and deliver the products quickly, which is more convenient for the customers.
- IV. The fact that the head office's sales staff could only visit once or twice a month, or at most three times each month in the past, but by transferring the head office's staff to the dealers and permanently residing there, they can visit every day. This is not at all different from the head office travelling on business, but it is more convenient for the customer.

To give an example, in August of the same year, Shiseido Soap Tokyo sales agency Company was established, which was a joint venture of Yamatoya Shoten and Kojima Yuji Shoten. In November of the same year, Hosoda Shoten and Kaneko Shoten in Yokohama, Niibori Shoten in Fujisawa and Oobo Shoten in Yokosuka jointly established Shiseido Yokohama sales agency Co. In December of the same year, the Tokyo sales agency Company

was established, with Tsukada Shoten, Joshuya Honbunten and Shiseido participating. In the same year, four other sales companies specialising in Shiseido were established in addition to the above three, followed by four more in 1928. By 1939, a total of 50 sales agency companies had been established.

③High margin small volume sales

As mentioned earlier, Shiseido established a 'chain store system' at the retail stage to encourage fixed price sales. At the time, the cosmetics industry was in the midst of a period of intense overselling, but Shiseido's products seemed to be more protected than those of other manufacturers in terms of fixed price sales. It also states that 'Shiseido products have not been involved in any so-called overselling wars' and that 'fixed prices are being maintained'¹⁴.

Indeed, other cosmetics manufacturers had also launched various policies on overselling, such as calling for 'stop overselling' advertisements in trade newspapers and adopting a fixed price sales system for some products. However, Shiseido put in newspapers, magazines and industry advertisements that it sells its products at the same uniform price, and even published a list of product prices in its consumer magazine, "*Shiseido Geppo*".

When Shiseido announced the Shiseido Chain Store System, it set the appropriate profit margin for retailers by encouraging fixed-price sales at 20% and the profit margin for the wholesalers at 5% of the fixed price. For example, for a product with a list price of ¥1, the Shiseido Chain Stores (retailers) would earn a profit of ¥0.2 and the agency(wholesalers) would earn a profit of ¥0.05 by selling at the list price.

In contrast, other cosmetics manufacturers had different profit margins for each product. For example, for a dozen of Nakayama Taiyodo's Club Kataneri Kneaded White Powder (large bottle), if the purchase price of the first wholesaler was 6 yen and the selling price was 6.3 yen, the profit margin was 5%; if the purchase price of the second wholesaler was 6.3 yen and the selling price was 6.6 yen, the profit margin was 4.7%; if the purchase price of the retailer was 6.6 yen and the selling price was 7.68 yen If the retailer's purchase price is 6.6 yen and the selling price is 7.68 yen, the profit margin is 16.3%. Furthermore, the profit margin per unit for this product is 0.02 (rounded down to two decimal places) yen for the first wholesaler, 0.02 (rounded down to two decimal places) yen for the second wholesaler and 0.09 yen for the retailer.

However, these manufacturers were selling at further discounts due to intense price competition among their peers and rebates from special sales. These special sales vary depending on the volume of transactions, but on average, manufacturers rebate 3-4% to the first wholesaler, the first wholesaler rebates 2-3% to the second wholesaler, and the second

wholesaler rebates 2-3% to the retailer. Since they do not strictly adhere to the standard retail price, and the more transactions they make, the more rebates they receive from special sales, they will make large volume transactions, which will actually be less than the profit mentioned above. Furthermore, as the unit price per unit was smaller than Shiseido's, they had to sell more than Shiseido's products.

Shiseido's unit prices were also higher than those of other manufacturers' products, and by realising fixed price sales, it was able to earn higher profits than other manufacturers' products. At the time, it sold far fewer products per year than major cosmetics manufacturers such as Nakayama Taiyodo, so it can be said that while major cosmetics manufacturers were thin-margin, Shiseido was a relatively high-margin, low-volume seller.

Thus, some manufacturers, such as Nakayama Taiyodo, have a strategy of selling large quantities of products in order to increase sales by offering special sales and preferential invitations, instead of selling at a fixed price. However, it can be assumed that this strategy is a case of failure unless there is a lot of national advertising and the product itself is well known. At the time, Shiseido advertised less and was less well-known than large cosmetics manufacturers such as Nakayama Taiyodo and Hirao Sanpei Shoten, so the strategy of limiting and controlling channels was more effective than the strategy of expanding channels.

2. Taishoseiyaku

(1) Emergence of the pharmaceutical industry in Japan

The history of pharmaceuticals in Japan is extremely old, but it was the introduction of Chinese medicine and the pharmaceuticals used in it that were particularly important. Exchange with mainland China began in earnest with the dispatch of Japanese envoys to Sui Dynasty China in 607, and medicine was regarded as one of the most important things to learn from China, with many medical books and medicines brought from the mainland by these envoys laying the foundations of medicine in Japan. At the time, Fushimi-cho in Osaka was a distribution centre for imported goods, but gradually a concentration of Chinese medicine suppliers and medicine shops dealing in Japanese medicines began to appear in the surrounding areas, including the neighbouring town of Doshomachi.

By 1666, Doshomachi was home to 108 medicine merchants, and by 1722, the 'Medicine Broker's Association' was established as a group of stockbrokers, with 124 members and more than 700 wholesalers, retailers and brokers, making it a major commercial centre.¹⁵

Whereas the so-called consignment wholesalers of Karayaku wholesalers and Japanese

medicine wholesalers lacked power, the middlemen, the stockbrokers of Doshomachi, Brokers were responsible for buying, sorting, bagging or baling medicines and distributing them to apothecaries and doctors all over the country, and they were the so-called 'Moto oroshi', which was the original position of wholesalers. continued to lead in pharmaceutical distribution in the Edo period. Omiya Chobei (founder of today's Takedayakuhinkogyo), Tanabeya Gohei (founder of today's Tanabeseiyaku) and Fushimiya Ichibei (founder of today's Onoyakuhinkogyo) were among these middlemen. ¹⁶

In the Meiji era (1868-1912), the stockbrokers transformed themselves into drug wholesalers. In addition, these drug wholesalers became the key to Japan's pharmaceutical products in other parts of the country. Thus, until before World War II, the distribution system was generally based on the following sequence of events: manufacturer → wholesaler → local wholesaler → hospital/clinic or drugstore → consumer, and a traditional wholesaler system was established in which nationwide sales were conducted mainly by medicine wholesalers with strong sales power.

Table.1 Business Tax Class of 1880	
Pharmaceutical manufacturer	(in thousands of yen)
1. Hukuda, Seiuemon	120
2. Hono, Kyurobe	80
3. Nagaoka, Sasuke	78
4. Hukuda, Kihachi	68
5. Tanabe, Goro	68
6. Sugai, Tomiei	63
7. Tabata, Toshibe	58
8. Takeda, Chobe	50
9. Yoshida, Kyube	45
10. Ono, Ichibe	44
11. Shiono, Gisaburo	44
12. Tabayashi, Toshibe	43
13. Oi, Bokushin	43
14. Kotera, Kojiro	42
Compiled from Matsue, Mitsuyuki (1981) " <i>Takeda vs Taisho</i> " Kyogensya, pp. 37-38.	

Meanwhile, Western medicines finally became widely available in the second half of the Meiji era, and imports from Germany and the USA increased rapidly. In addition, the national policy of producing pharmaceuticals was promoted, and pharmaceutical manufacturers started up on their own or with medicine wholesalers as their parent companies. Doshomachi-based pharmaceutical wholesalers such as Shionogi Shoten, Chobei Takeda Shoten, Tokyo-based pharmaceutical importers and Sankyo Goshi Kaisha (Sankyo Limited Partnership), etc., started to produce their own pharmaceuticals at the same time.

Doshomachi-based pharmaceutical wholesalers such as Shionogi Shoten, Chobei Takeda Shoten and the Tokyo-based pharmaceutical importer and distributor Sankyo Goshi Kaisha all started to produce pharmaceuticals on their own.¹⁷

In 1890, the leading pharmaceutical sales agencies in Doshomachi gathered together to establish Osaka Pharmaceutical Co.

The promoters and directors at this time were as follows¹⁸

Promoter				
Hino, Kuroube	Ono, Ichibe	Tahata, Toshibe	Fukuda, Sebe	Takeda, Chobe
Shiono, Gisaburo	Kodera, Kojiro	Shirai, Msatsunosuke	Uemura, Chobe	Ishizu, Sakujiro
Harumoto, Jusuke	Shiono, Kichibe	Konishi, Kyube	Nanase, Seisuke	Koiso, Kichihito
Officer				
Managing director				
Hino, Kurobe				
Board member				
Tanabe, Gobe	Shiono, Gisaburo	Takarada, Yujiro	Koiso, Kichihito	Konishi, Kyube
Uemura, Chobe				
Auditor				
Ono, Ichibe	Takeda, Chobe	Tanayama, Ibe		

The mainstream pharmaceuticals (western medicines) handled by these companies during the Meiji period were pharmacopoeia products. These were pharmaceuticals listed in the Japanese Pharmacopoeia, a set of standards for pharmaceuticals, and were treated the same regardless of which manufacturer produced them, as long as they were manufactured according to certain standards. As a result, were subject to peer trading in Doshomachi, and market prices were determined by the balance of supply and demand on the market and the availability of stock. When the trade was centred on pharmacopoeia products, the trade was exclusively within Doshomachi, and most sales to the provinces were made through wholesalers called 'Chumonya'. Most local sales were conducted through wholesalers known as 'Chumonya'. They were wholesalers for the regions who received orders from local medicine merchants, procured the goods in Doshomachi and shipped them to the order-owner, and had their own operating base in their respective regions.

However, from the end of the Meiji period onwards, new pharmaceuticals were introduced to the pharmaceutical market. Pharmaceutical wholesalers such as Takeda, Tanabe and Shionogi began to handle these new pharmaceuticals as well, but new pharmaceuticals, whether domestically produced or imported, had different properties from pharmacopoeia products. In addition, they were brand name products, which guaranteed the distributor a substantial monopoly profit if they succeeded in expanding sales.¹⁹

Pharmaceutical wholesalers such as Takeda, Tanabe and Shionogi had been involved in

the import and sale of Western medicines since the early Meiji era, while gradually acquiring production skills through the reworking of Western medicines, thereby laying the technical foundation for their transformation into manufacturers. As new pharmaceuticals were brand-name products, it was common for them to deal directly with the distributor, rather than through the hands of 'Chumonya', for sales promotion purposes. As a result, these traders began to deal directly with local pharmaceutical wholesalers, rather than through 'Chumonya', and the development of sole agents was actively promoted. Rewards were given to sole agents for sales, and special sales were offered as a service at the distribution stage, but on the other hand, they were also asked to hold stock of goods, which raised the issue of trade guarantees.²⁰

Table.2 Business Comparison with Leading Companies			
			Unit: thous and yen
name of company	term	capital stock	net income
Takedachobesyoten	1927.12 1928.11	5,300	1,047
Sankyo	1928 Previous Next	7,840	1,717
Shionogisyoten	1928	3,000	—
Taishoseiyakujo	1928.4 1929.3	1,000	41

Taisho Pharmaceutical Corporation Centennial History Compilation Committee (2014), "Taisho Pharmaceutical Centennial History," pp. 18

Table.3 Trends in National Pharmaceutical Production				
fiscal year	Pharmaceutical Preparation (Compared to the previous fiscal year)	Medical Products	nonprescription drug (Compared to the previous fiscal year)	Percentage of drugs produced for sale to total drugs
1931	170 (—)	80	90 (—)	52.9
1932	176 (103.5)	97	79 (87.8)	44.9
1933	194 (110.2)	113	81 (102.5)	41.8
1934	212 (109.3)	128	84 (103.7)	39.6
1935	230 (108.5)	141	89 (106.0)	38.7
1936	220 (95.7)	127	93 (104.5)	42.3
1937	227 (103.2)	120	107 (115.1)	47.1

Taisho Pharmaceutical Corporation Centennial History Compilation Committee (2014), "Taisho Pharmaceutical Centennial History," p.33

In the early Showa period, sales competition between manufacturers was fierce. In the midst of the financial panic and Showa recession, the pharmaceutical industry also suffered

from sluggish demand. Against this backdrop, at the end of the 1930s, manufacturers began to affiliate distributors in some regions. In the early Showa period, sales competition between manufacturers was fierce. In the midst of the financial panic and Showa recession, the pharmaceutical industry also suffered from sluggish demand. Against this backdrop, at the end of the 1930s, manufacturers began to affiliate distributors in some regions.^{2 1}

By the end of the 1930s, manufacturers were strengthening the expansion of their own products, and wholesalers were gradually forced to take on a more distinct manufacturer's identity, leading to mergers and consolidation and the promotion of 'affiliation'.^{2 2}

However, the reason why many of the new pharmaceutical makers did not (or could not) embark on building their own sales networks in the prewar period is thought to be that it was difficult to sell their products without the help of major wholesalers.

(2) Taishoseiyaku's short History.

Taishoseiyaku was founded in October 1912 as Taishoseiyakusho, an anonymous association for the manufacture and sale of medicines for sale. The founder was Ishii, Kinujiro and the company was founded in Ushigome Ward (now Shinjuku Ward), Tokyo; the company's capital in 1917 was 1.7 million yen.

In February 1908, Ishii obtained a licence to practise and opened his own private Taizan Pharmacy in Ushigome Ward. It was a pharmacy with modern pharmacy education, and the company developed as a pharmaceutical company of pharmacy origin, which is unique in Japan.^{2 3} 1928: reorganised as a joint-stock company. The company took its present name in 1948.

It can be said to have been founded by a pharmacist with specialised training in Western medicine, who converted from a pharmacy to a company manufacturing and selling medicines for sale, at a time when Japan's modern pharmaceutical industry was on the rise.

In addition, a problem of overselling had arisen with regard to pharmaceuticals for sale. In 1887, a trader's association, 'The Tokumori-kai', was formed in Osaka to deal with this problem, and in 1893 it developed into a national organisation, 'The Teikoku Rengo Tokumori-kai', which carried out self-regulation. In 1900, 'The Important Products Trade Association Law' was enacted, which opened the way for regulation through union membership, but none of these measures had a significant effect.^{2 4}

Taishoseiyaku, founded in 1914, was a small, small pharmacy with a few employees, but Uehara, Shokichi (later president) joined the company as an employee and made a significant contribution to management from the middle of the Taisho era.^{2 5}

In seeking to expand sales channels in rural areas, He was made acutely aware once again of the fact that the sales channel network was firmly controlled by wholesalers and wholesale dealers, and that business was impossible without access to these sales channels. He and his colleagues tried to increase direct trade in the regions as well as in Tokyo, but this was not an easy task.

The switch from such sales methods via wholesalers to direct sales to retailers was triggered by the successive bankruptcies of wholesalers during the chronic recession following the First World War. In particular, the bankruptcy of the Osaka distributor of 'Taiso', Toki Asataro Shoten, was a major blow to Taishoseiyaku, as it forced the closure of its Osaka branch, which had been opened in 1918.

Table.4 Taishoseiyaku's Business Performance

fiscal year	gross margin	Compared to the previous fiscal year	Net income	Compared to the previous fiscal year	Dividend Rate
1928	205	—	41	—	0.1
1929	295	143.8	47	114.0	0.1
1930	308	104.4	39	83.0	0.08
1931	380	123.3	45	113.9	0.08
1932	369	97.0	37	82.3	0.08
1933	434	117.8	52	140.9	0.08
1934	887	204.2	56	107.5	0.08
1935	1205	135.9	76	134.8	first half 0.08
					second half 0.07
1936	1262	104.7	65	86.2	0.07
1937	1156	91.6	77	116.8	0.07

Taisho Pharmaceutical Corporation Centennial History Compilation Committee (2014), "Taisho Pharmaceutical Centennial History," pp. 18,33

Fig1 Taiso



https://cottou.jp/images/thumbnails/1280/1280/detailed/3/DSC_5627.jpg

Relying on wholesale channels saves on sales costs and labour, but makes it difficult to recover payments if the recession deepens. At the time, Japan's economy was in the midst of a recession, with prices falling consistently for 11 consecutive years since 1920. While making efforts to expand direct trade in rural areas, Uehara was also developing an idea for a mechanism to expand direct trade in one fell swoop.^{2 6}

(3) Exclusive dealer system.(Organisation of retailers not through wholesalers.)

When Uehara set about expanding sales channels in the provinces after the Great Kanto Earthquake of 1923, he was made acutely aware of 'the fact that the sales network was firmly held by wholesalers and wholesale dealers, and that it was impossible to do business without going through this sales channel'²⁷. This made him realise that 'it is no use if the product sales network, which is the basis of business, is on loan. A wholesaler's 'face' is based on a sense of familiarity born from years of business and trust born from honest dealings. Therefore, Taishoseiyaku should be able to become a "face" of the wholesaler as well as, or even better than, the wholesaler if it continues to make sincere efforts over many years'.²⁸

This thinking was reflected in the company's sales policy, and from around 1924 the company began to expand its nationwide clientele in order to deal directly with retailers. In expanding its sales channels, the company avoided the Tokai and Gyeonggi regions, which were well covered by the sales networks of the major pharmaceutical manufacturers, and concentrated on the relatively thin North Kanto and Tohoku regions.²⁹

In 1925, Taishoseiyaku conceived and organised the first system of 'special dealers' federations'.

Key points,

I .Taking 100 yen merchant deposit from members.

II .Putting up a flashing sign in members' shops, which is a membership emblem and costs about 20 yen.

III.Members receive a special rebate.

A further development of the 'special dealers federation' system was Uehara's proposed concept of 'special dealers shareholders'. In other words, Taishoseiyaku would be converted into a joint stock company and owned by the retail dealers with whom it did business. As shareholders, the retailers would receive dividends and also receive rebates based on their sales performance. On the other hand, the company would be able to secure stable capital and at the same time form closer relationships with the retailers.³⁰

Therefore, it was decided to promote the concept of 'special shareholders', which included the following details: 1) the joint-stock company would be capitalised at 1 million yen, and suppliers would buy the shares of President Ishii, who had paid in a quarter of the capital ;2) the minimum number of shareholders would be five shares, with a maximum dividend of 10% ; 3) if profits exceeded that amount, the company would reimburse suppliers, as shareholders, according to their sales performance. 4) Various preferential benefits are given to business partners' shareholders, among other details.

Thus, Taishoseiyaku's conversion to a joint-stock company, based on Uehara's 'special contract shareholder' concept, was brought to fruition in May 1928. The direct sales system

was combined with the conversion to a joint-stock company.

In terms of the shareholders listed in the first 'Business Report', the distribution of shareholdings is as Table5.

Table5 The distribution of shareholdings	
	Number of shareholders
10,000 shares or more	1
500 shares	2
400 shares	1
200 shares	5
100 shares	8
80 shares	2
60 shares	1
50 shares	9
30 shares	7
20 shares	14
10 shares	206
<u>256 people in total</u>	
Taisho Pharmaceutical Corporation Centennial History Compilation Committee (2014), " <i>Taisho Pharmaceutical Centennial History</i> ", p. 12	

As the number of members increased, branches of "Kyoseikai" were formed in Osaka, Kobe, Kyoto, Shiga, Nara, Wakayama, and other regions. Each branch elected a branch director and officers, who met regularly each month to express their opinions on the policies and products of the association. The opinions and decisions of the chapters were conveyed to the head office, and members developed a stronger sense of solidarity with the Kyoseikai, knowing that they would serve as the basis for setting their own association's policies. As a result, sales increased dramatically.^{3 1}

The Kyoseikai conducted a variety of activities to support the business of its member stores. First, a business division was set up at the association's headquarters, where "joint production of beautiful wrapping paper" and other activities were carried out., but the consultation department, established in March 1937, placed 'taking care of all kinds of consultations' from members at the heart of its work, providing advice on management and commercial measures, as well as design and drafting of leaflets and other literature. In addition, we also arranged group contracts for fire insurance for members with Tokyokaijokasai Insurance as their agent.

In order to increase the sales of Kyosei members, they often held “invitation special sales” in which member stores that exceeded a certain sales amount were invited on a sightseeing trip. As a journal for members of it, “*the Kyosei Report*” was published in 1937 and was renamed “*Kyosei Tsushin*” (Kyosei News Letter) from 1938.

While “*Taisho Report*,” “*Yakutenkai*,” “*Kyosei Tsushin*,” etc., were newsletters for pharmacies and drug stores, “*Katei no Tomo*,” an educational magazine for general consumers, was launched on February 15, 1939.

Encouraged by these various activities, by 1936 the number of members had risen to 3,234 households, and by January 1939 there were 72 Kyoseikai chapters nationwide, bringing the total number of members to 4,500.^{3 2}

Conclusion

For latecomers, who are less than medium-sized and unlikely to be a major player in the industry, to compete with existing large manufacturers, there is a strategy of targeting niches, or gaps, that the larger manufacturers can not touch.

Shiseido, which was not a major player in the cosmetics industry at the time, was able to secure a niche market where it could have an advantage in certain markets: ‘cosmetics that can be matched with Western-style clothing’ and ‘high-priced cosmetics’.

That channel organisation was built in two stages: at the retail stage, the Shiseido Chain Stores were established; at the wholesale stage, the Shiseido Chain Stores were transformed from distributors into sales agencies to strengthen their affiliations.

In addition, Shiseido promoted a limited channel by realising a ‘high-margin, low-volume sales’ model, in which the total volume of sales is small, but by strictly adhering to fixed price sales, the intermediary traders with whom they deal are able to secure high margins.

The production level of the pharmaceutical industry, Taishoseiyaku had established a foothold by specialising in over-the-counter drugs and, like Shiseido in the cosmetics industry, can be seen as a niche company in the pharmaceutical industry. Pharmaceutical wholesalers from the Edo period with roots in Osaka Doshomachi and later transformed into pharmaceutical manufacturers, Takeda, Tanabe, Shionogi and Sankyo were powerful. Distribution by large manufacturers has preserved the traditional wholesaler-led distribution system characterised by wholesalers and strong relationships with pharmaceutical wholesalers. Taishoseiyaku, in contrast, conducted business from manufacturer to retailer, without wholesalers, with the aim of countering the recession and maintaining prices. Taishoseiyaku with limited capital, sought retailers' participation under the banner of “co-existence and co-prosperity”. The relationship between Taisho and the retailers was not one of ‘domination

and subordination', but rather a cooperative relationship based on the coincidence of interests between the weaker parties in the distribution channels of pharmaceuticals under conditions of turbulent sales.

The case of these niche businesses allows it to be said that marketing generation was seen in Japan even before the World War II.

Acknowledgements.

In writing this paper, I am grateful to Emeritus Professor Kohara, Hiroshi of Takushoku University for his teaching and advice on the English notation of unique Japanese forms of trade. I would also like to thank Professor Kurono, Nobuko, who is a member of our Modern Business Department, for her guidance in the history of pharmaceuticals. I would like to express my gratitude to them.

¹ The term 'channel' here refers to the route or medium through which a product or service reaches the customer.

² Furo, Tsutomu (1994) "Manufacturer Distribution Route Policies in Prewar Japan: The Pioneering Forms of 'Sole agent systems' and 'Dealer systems'", *Osaka Gakuin University Journal of Commerce*, Vol. 19, No. 3 and 4, p. 32.

The following studies are available on the manufacturer's channel in the prewar period. Such as; Atsushi Ikeda (1996) "Historical Dynamics of the Channel Coordination System: An Analysis of the Transformation of the Ajinomoto Wholesale Subsidiary System," *The Marketing Journal (in Japan)*, (1996) "Dynamics of the Interwar and Postwar Formation of Distribution Channels The Formation and Transformation of the Wholesale Dealership System in the Postwar Period," *The Review of Ryutsukagaku University - Distribution and Management*, Vol. 9, No. 1, (1996) "The Distribution Transaction System as an 'Incentive-Giving-Monitoring' System: A Case Study of <Ajinomoto> Wholesale Dealership System," *The Marketing Journal (in Japan)*, (1996) "The Distribution Transaction System as an 'Incentive-Giving-Monitoring' System: An Analysis of the Transformation of Ajinomoto's Wholesale Dealer System: Its Theoretical Perspective," *The Review of Ryutsukagaku University - Distribution and Business Administration*, Vol. 9, No. 1. Nishimura, Junji (1996) "The Historical Development Process of Business Relationship Construction: The Initial Historical Condition of Business Relationship Construction in Meidi-ya's Founding Period," *Journal of Distribution Science*, No. 13, (1996) "Dynamic Channel Interaction: Kirin Beer and Meidiya's Strategy," *Marketing Journal*, Vol. 17, No. 1, Usui, Kazuo (2004), "Reexamination of Morinaga Marketing in the Prewar Period: Focusing on the Distribution Affiliation Policy," *The Review of Business Administration*,

Kansai University, Vol. 49, No. 3 and 4 Louisa Rubinfiem(1993), “Attempts at Distribution Innovation: The Case of Kao and Others,” in Okochi, Akio and Takeda, Haruhito (eds.), *Entrepreneurial activity and Business System*, University of Tokyo Press, Ozaki, Kunihiro (1989) “Matsushita's Channel Behavior and Management Strategy in the Prewar Period,” *Hikone Ronso (Shiga University)*, No. 257

³ Furo, Tsutomu, above, p. 46.

⁴ Ueda, Teijiro (1937) “*Business Economics in General*,” Toyo Shuppansha Co. , (1975) in “*The Complete Works of Teijiro Ueda, Vol. 1, Business Economics*”, Dai-san Shuppan, , p. 168.

⁵ With regard to niche markets, Shimaguchi makes the following reference.

'The position of the management resources of niche companies in the competitive market is one in which they have a special advantage in terms of their quality, but relatively low in terms of quantity. Therefore, their market targets do not allow them to compete with the giants for market share. Instead, they can pursue profit and prestige image against the background of a pseudo-monopoly in a specific niche market where they can exploit their superiority. The strategic policy of nicher companies is to concentrate their limited power on strong techniques. By concentrating and specialising in specific segments where competitive advantages can be exploited, profit and prestige image can be achieved there.' Shimaguchi, Mitsuteru, (1986), ‘Differentiation strategies of second-tier companies’, *Quarterly Journal of Consumption and Distribution*, Vol. 10. No. 1, p. 76.

⁶ Kohara, Hiroshi (1994), “*A History of Japanese Marketing*”, Chuokeizai-sha, pp. 48.

⁷ Hirao, Taro (1929) “*The Fifty-Year History of Hirao Sanpei Shoten*”, company, pp. 769.

⁸ Ibid pp. 766, 769.

⁹ For example, in 1928, Nakayama Taiyodo, considered a major cosmetics manufacturer, had sales of 9.7 million yen (Club Cosmetics Co. internal data), while Shiseido had sales of 450,000 yen (*Shiseido Centennial History*, no page).

¹⁰ Based on market prices in “Tokyo Haberdashery cosmetics Shoho” and “Osaka Cosmetics Shoho” from 1926 to 1928.

¹¹ Shiseido Co Ltd (1972), “*Shiseido Centennial History*”, p. 149.

¹² Shiseido (1924), “*Shiseido Geppo*”, first issue, unpaginated.

¹³ Shiseido (1926), “*Shiseido Chain Store*”, p. 1.

¹⁴ Yabe, Nobuhisa (1989) “*Shiseido in Osaka*”, Shiseido, p. 47.

¹⁵ Kohara, Hiroshi, above , p. 85.

¹⁶ Hasegawa , Hisashi (1986), “*Pharmaceuticals*”, Nippon Keizai Hyoronsha, pp. 24-34.

¹⁷ Taisho Pharmaceutical Corporation Centennial History Compilation Committee (2014), “*Taisho Pharmaceutical Centennial History*”, p. 6.

¹⁸ Matsue, Mitsuyuki (1981) “*Takeda vs Taisho*” *Kyogensya*, pp. 37-38.

^{1 9} Tanabe Seiyaku Company History Compilation Committee (1983), *The Three Hundred and Five Year History of Tanabe Seiyaku*, p. 89.

^{2 0} Takeda Bicentennial History Compilation Committee (1983) ‘*Takeda Bicentennial History*’ Takeda Yakusho Kogyo, Ltd. p.257

^{2 1} Kowa Yakuhin Thirty Year History Compilation Committee (1969),” *Kowa Yakuhin Thirty Year History*”, Kowa Yakuhin Co Ltd, p. 45.

^{2 2}. Ibid, pp. 45.

^{2 3} Taisho Pharmaceutical Corporation Centennial History Compilation Committee , above, p. 2.

^{2 4} Ibid, p. 5.

^{2 5} Ozaki, Kunihiro and Jimbo, Mitsuhiro (2000), ‘Sales Organisation in the Pharmaceutical Industry in Prewar Japan’, *Historical Perspectives on Marketing*, Dobunkan, p. 209.

^{2 6} Taisho Pharmaceutical Corporation Centenary History Compilation Committee, above, p. 11.

^{2 7} Ibid, p. 29.

^{2 8} Diamond (1964), “*Shobai wa Tatakai (Business is a battle) (Taisho Pharmaceutical President, Masakichi Uehara)* “, company, p. 19.

^{2 9} Ishii , Teruji (1965),“ *Memories of My Father, Kinjiro Ishii*”, Hirokawa Shoten, p. 56.

^{3 0} Taisho Pharmaceutical Corporation Centennial History Compilation Committee, above, p. 12.

^{3 1} Ibid, p. 20.

^{3 2} Ibid, p. 21.

行動問題を有する自閉症児に対する教育的介入についての考察 ～行動問題の改善と学習スキルの獲得を目的に～

桐明里美

A Study of Educational Intervention for Children with Autism Spectrum Disorder with Behavioral Issues

～To improve behavior issues and acquire learning skills～

Satomi KIRIAKI

I. 研究目的と意義

多くの特別支援学校では、社会参加や社会的自立の基盤となる「生きる力」を培い、心身ともに調和のとれた人間の育成を図ることを教育目標におき、児童生徒が共生社会の一員としてそれぞれに自分らしく自立することを目指している。しかし、行動問題や学習スキルが未獲得のために指導が困難になっているケースも散見される。子どもの不適応行動には、その行動を誘発し維持させている環境が伴う場合が多い。これを行動問題として環境に着目することで、誤学習の修正が可能となる。行動問題を改善し、学習スキルを獲得させることは、日々の教育活動の基盤となるだけでなく、子どもの望ましい成長・発達のために重要なことであり、将来の主体的・積極的な社会参加や社会的自立に欠かせない。しかし、子どもの不適応行動を物理的に阻止することは可能でも、阻止されると子どものストレスレベルが上昇し、その行動への執着がさらに強度になり、結局、その行動がさらに頻回に出現するという悪循環になりやすいとされている（栗田ら、1993）。また、知的障害に加え、自閉症スペクトラム症（autism spectrum disorder, ASD）を併せ有する場合は、自発的な要求行動に困難がみられることが多いとされる（福村・藤野、2007）。

そこで、本研究では、指導・支援者として、適切な意思の表出スキルを形成するための教育的介入を実施することによって、行動問題を改善させること、また、学習スキルの獲得を図ることができるかどうかについて検討したい。

II. 実態把握と教育支援計画

1. ベースライン査定と介入期間

XX年6月・7月 児童Aのアセスメント

- ① 日本版 PEP-3 自閉症・発達障害児 教育診断検査[三訂版]：測定不能
- ② 行動観察

8月～翌年3月 指導・支援とその記録

2. 倫理的配慮

対象児の保護者に、研究趣旨や内容、研究参加による不利益のないことを説明し同意を得ている。なお、本ケースは宮崎県教育研修センターに提出した。その折、在職学校において起案し、決裁を得た。今回の論文は、前回のものを再検討したものである。

Ⅲ. 指導・支援の実際

1. 対象児のアセスメント

(1) 小学部4年生、男子、重度知的障害を伴う自閉症

有意味語はなく、「ンンンン」「ンボンボンボ」等の声を発することがあり、指差しや模倣はできなかった。日常的な簡単な動作による指示に応じられることがあった。多動傾向で、行方不明となるため目を離すことができなかった。

(2) 着席行動

- ① 1分間の着席が難しく、すぐに離席し、教室から逸脱してしまう。
- ② 食事中は、食べるものがなくなるまで着席できる。

(3) 他害行為の出やすい状況の整理

- ① 外に出たい等の要求
- ② 嫌なことからの回避
- ③ 手持ちぶさたの解消

(4) その他

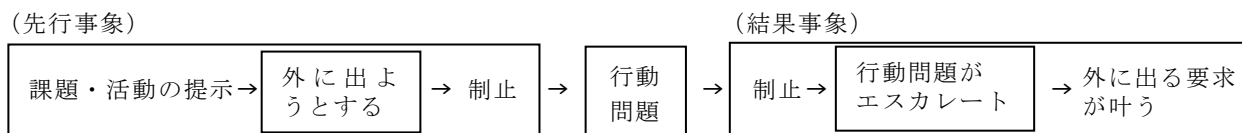
- ① 多動性、衝動性、チックがあり、感情の起伏が激しい。
- ② 尿失禁・便失禁が頻回にある（家庭では紙パンツを使用）。

2. 指導・支援の方法

(1) 行動問題の生起に関する仮説及び支援方針

アセスメント結果より、児童Aは、教師の課題提示に従わずに外に出ようとし、支援者が制止すると爪を立てて引っ掻くという他害行為に至り、最終的には課題に従事できなかった。課題が調理等の本児にとって魅力的な活動である際には行動問題が生起しないため、課題が提示されることからの逃避と、好きな場所に行って好きなことをしたいという要求が複合して行動問題が生起していることが予想された。そこで、自分の意思を表出することができれば、他害行為などの行動問題が起こらず、行動問題が起こらなければ、提示された課題に取り組むことができるのではないかと考え、課題従事を行動問題に拮抗する望ましい行動として促進することを指導方針とした。従来の行動問題に至る随伴性と、新しい随伴性を構築するための指導計画を示したものがFig.1である。

これまでの主な行動問題と課題従事に関する随伴性
(先行事象)



課題従事に関する新しい随伴性

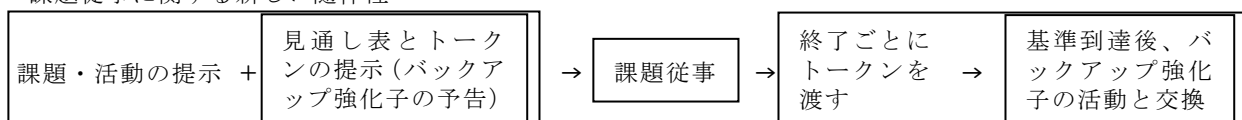


Fig.1 従来の随伴性と新しい随伴性

児童Aは多動傾向が著しく、着席を強要されたり課題を提示されたりするとその場から逃げ出

そうとする。それを制止されると他害行為がすぐに出るため、Fig.1 に示した随伴性に長期間さらされていたと考えられる。そこで、その場で即時強化が可能であり、課題を遂行することで好きな場所に行けることをバックアップ強化子としたトークン・エコノミー法を用いることにした。

(2) 学習環境の構造化

① 学習スペースの環境の整備

教材棚を作成し番号を付け、対応する番号の付いたカゴを入れる。壁に向かって机を配置し、教材棚と壁で廊下や室内の視覚的情報の入力を遮り、支援者は子どもの斜め後ろに立って支援する。

② 学習システムの教示とリハーサル、フィードバック

教材棚と対応した見通し表を提示し、導入時にモデルを示す。各課題の完遂毎に自分でシールを貼るよう促す(トークンと自己評価)。望ましい場合には支援者が言葉による称賛で即時強化し、望ましくない場合には即時やり直しを促す。課題数は取りかかりの負担感を考慮して4つから開始し(3つの課題とバックアップ強化子となる場所カードの選択課題)、最終的には5つにする。

(3) 授業の構造化

① 見てわかるスケジュールや学習内容等の提示

見通し表と、ワークシートと評価・記録表を兼ねることで、「やるべきこと」が明確にわかり、見通しがもてるようにする。シールを貼ることで即時自己評価ができるシステムにする。

② 課題は終わりが明確に分かるものを準備し、理解しやすい目標の設定として、タイムタイマーや合言葉を使用する。

③ バックアップ強化子として選択できるよう、ブランコや運動場等の児童の好む活動を選択肢に加える。

④ 記録(毎時の様子や課題遂行に要した時間等を記録する)

(4) 意思表示の手段の確立

① 意思や行動の選択肢の提示

本児は具体的刺激の視知覚は得意であるが、抽象的刺激の視知覚が苦手であるため、イラストではなく写真カードを使用する。手指と表情によるサインも使用する。

② 写真カードの使い方を場に即して教え練習を促す。

③ 何か行動を起こそうとした際に、支援者が両手を重ねて音を鳴らし「ください」のサインをして、写真カードを選択して持ってくるよう促す。できたら即時強化する。

④ タイマー開始のスイッチを押す主体は児童とする(児童が選択肢の中からカードを選んで支援者に渡すと、支援者はそれをことばで確認して時間をセットして児童に提示し、児童がスタートのボタンを押して一緒に部屋を出るようにする。児童がブランコをこいでいる時にタイマーが鳴ったら、児童に提示して、児童自身がスイッチを押してアラーム音を止めることで気持ちを切り替えやすいようにする)。

⑤ 本児が自分からカードを提示して要求した際は選択した活動場所・内容を必ず実施できるようにしておく。叶えられないものは選択肢から予め除いておくようにする。

IV 結果

1. 学習スキル～着席時間の推移

(1) 国語の時間に課題遂行のためにかかった時間と本児が継続的に取り組めた時間

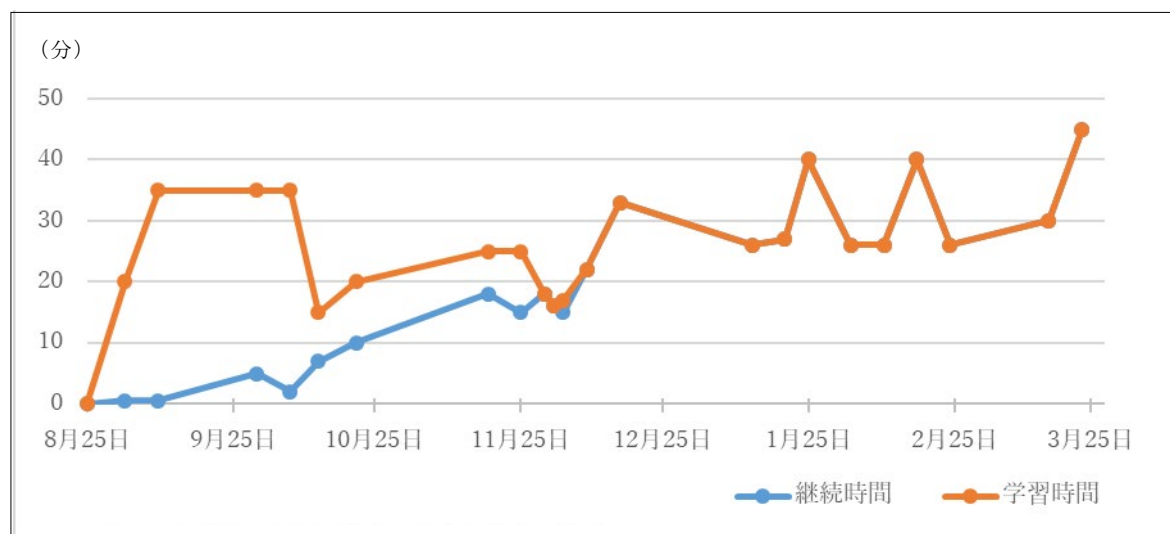


Fig.2 国語の学習時間と継続時間の推移

- ① 継続できる時間は、9月中は5分未満、10月第3週までは10分間以下であった。
- ② 11月25日は、印の付近に確認シールを貼ることができた。
- ③ 11月30日には「注視・追視」ができ、課題遂行に要した時間と継続時間が一致した。つまり、提示された課題を完遂するまで離席せずに取り組むことができた。以降は、継続的に取り組むことができるようになった。

(2) 算数の時間に課題遂行のためにかかった時間と本児が継続的に取り組めた時間

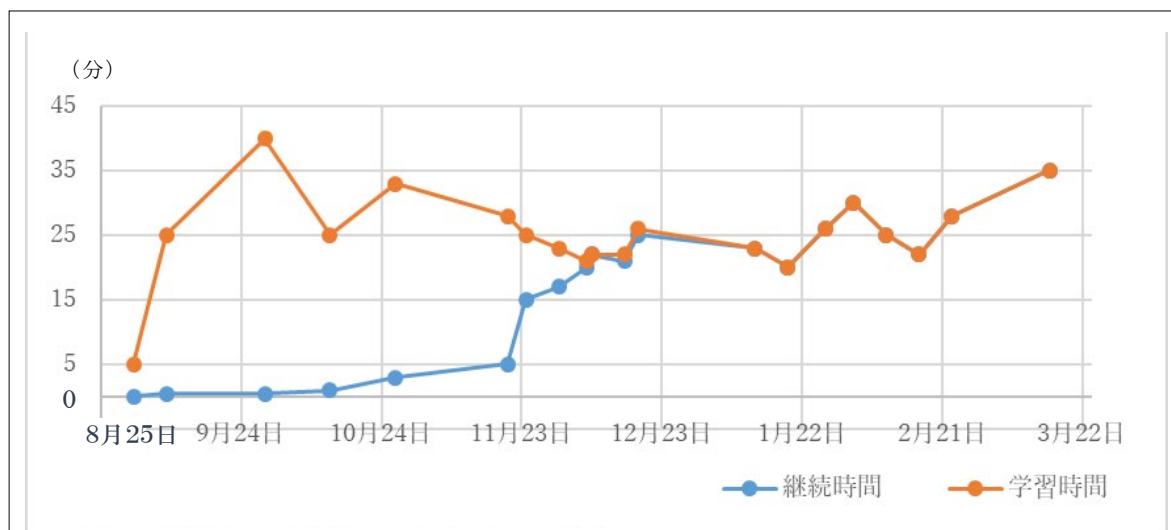


Fig.3 算数の学習時間と継続時間の推移

- ① 12月1日には学習時間と継続時間がほぼ一致してきた。つまり、提示された課題を完遂するまで離席せずに取り組むことができるようになった。

② 1月12日以降は、継続的に取り組むことができたようになった。

(3) 自立活動の時間に課題遂行のためにかかった時間と本児が継続的に取り組めた時間

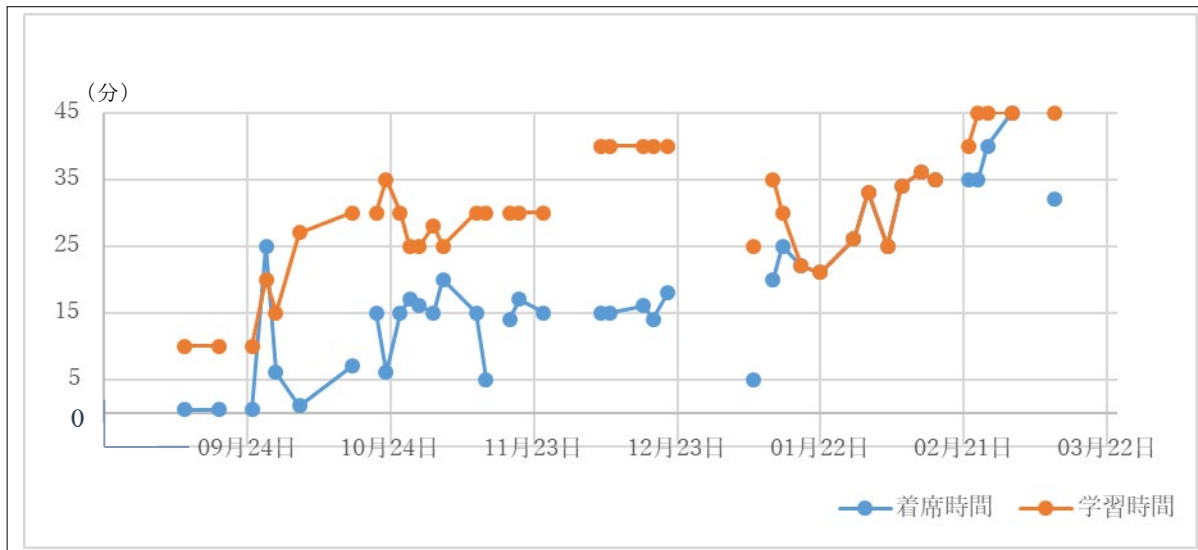


Fig.4 自立活動の課題学習の取組時間と継続時間の推移

① 児童Aの苦手とする選択的注意を促す課題や巧緻性を要する課題を取り扱うため、国語や算数に比べてなかなか継続して取り組むことが難しかった。

② 3学期に入り、着席時間と学習時間が一致し、継続して取り組めることができたようになった。

2. 行動問題の改善

(1) 行動問題：写真カードの使用と他害行為

写真カードの使用と他害行為の出現回数の関係を示したものが Fig.5 である。

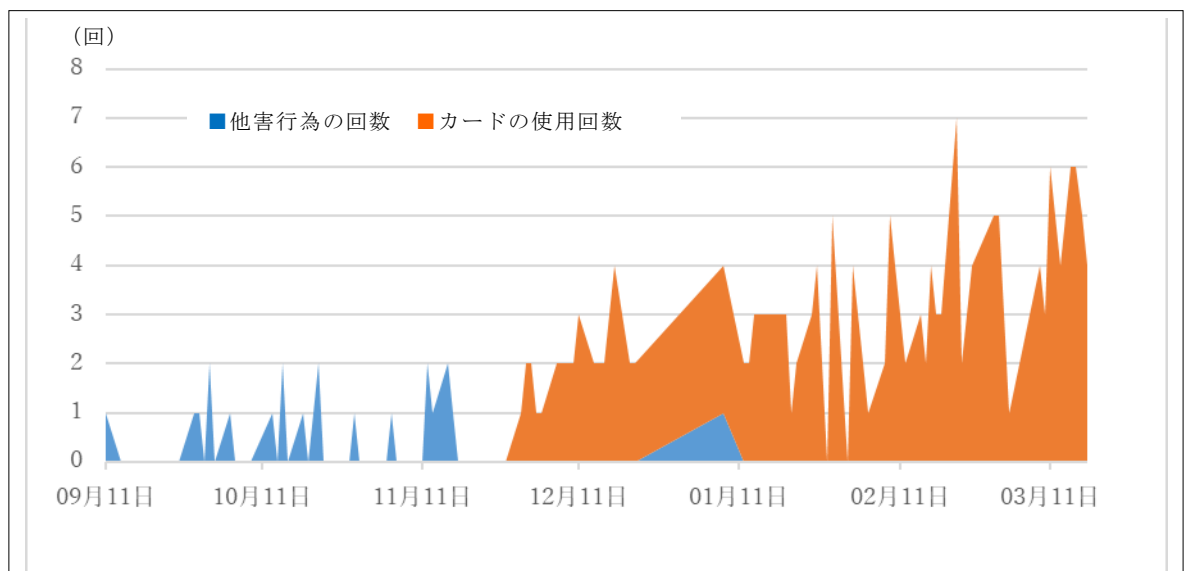


Fig.5 カードの使用と他害行為の出現回数

① 9月第2週から写真カード使用の練習を開始したが、カードにまったく関心を示さず。カードを手渡ししても、すぐに放るなどして手から離してしまった。

- ② 自立活動の時間だけでなく、本児童が意欲的に取り組める給食の時間や昼休みの時間においても取り入れた。
- ③ 11月17日以降、他害行為は収まった。冬季休業明けの1月8日に軽い引っ掻き行為があった。以降は、泣く場面においても他害行為は出現しなかった。
- ④ 11月30日に、初めて促されずに自分で選択肢ボードから写真カードを選び、支援者の所に持ってきて、手渡した。
- ⑤ 写真カードの使用と他害行為の出現の関係（月ごとに集計、 $n=7$ ）をみると、5%水準で負の相関が認められた。つまり、写真カードを使用することにより、他害行為が出にくくなったと考えられる（Fig. 6）。

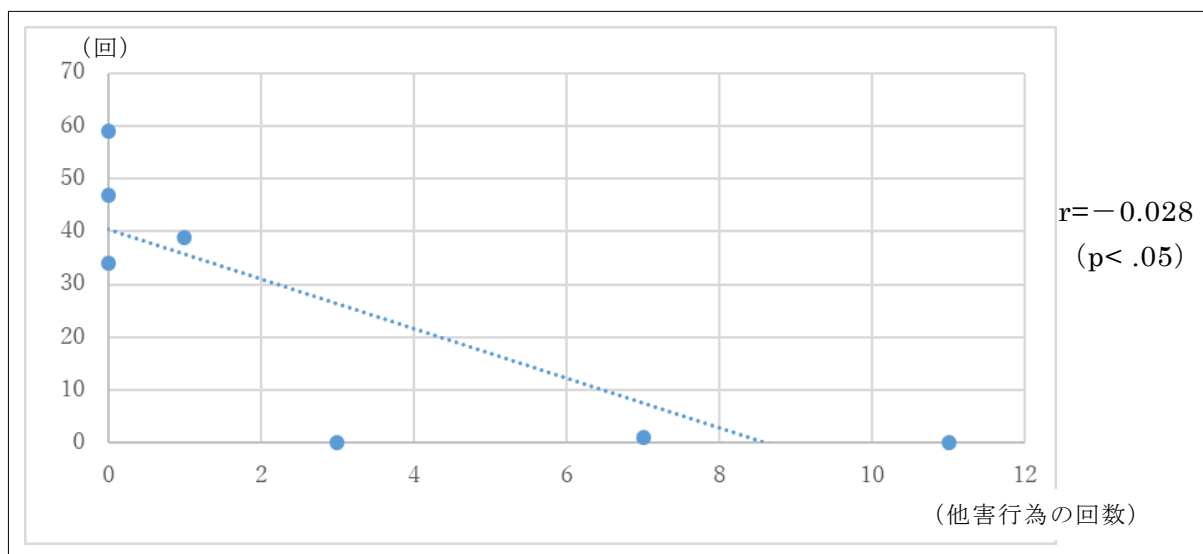


Fig.6 カードの使用と他害行為の出現の相関

(2) 写真カードの使用とその他の行動問題との関係

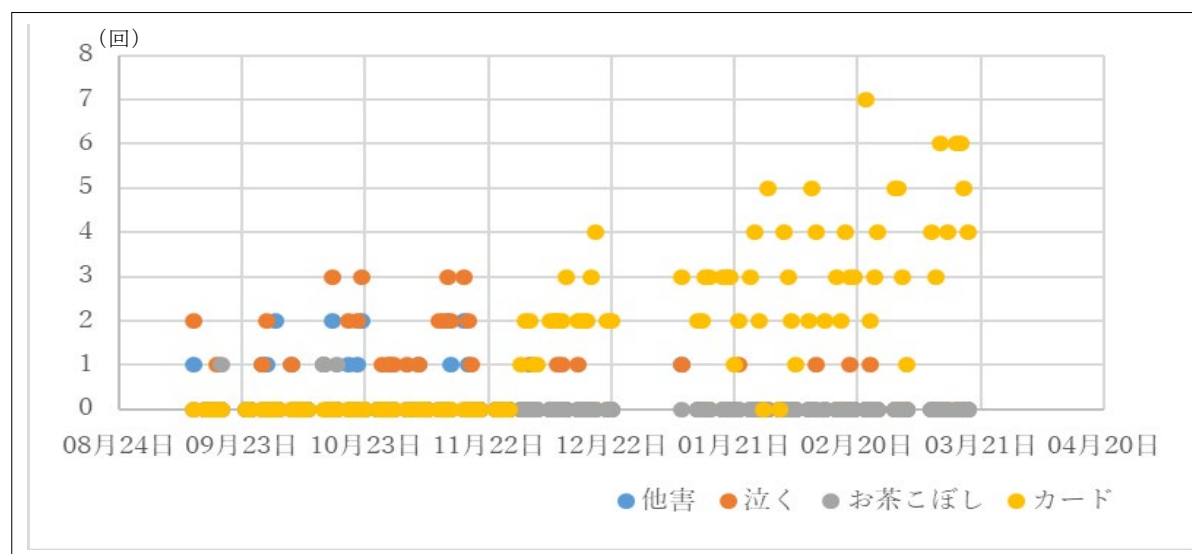


Fig.7 カードの使用と行動問題の表出

- ① 本児がとる行動問題には、他害行為の他にも、座り込んで泣いたり、水筒のお茶をこぼ

しそれを床に広げて遊ぶ等の不適応行動があった。そこでカードで意思を表出する行動との関係を見てみると、カードの使用と共に減少・消失していったことがわかった (Fig. 7)。

- ② 写真カードの使用と「泣くこと」の出現との関係を見てみると、泣くことと写真カードの使用の間には負の相関がみられた ($p < .05$)。つまり、自分の意思を表出するためにカードを使用することで、泣くことが減少していたことが明らかとなった。以前は、「泣くこと」は感情の表出としてだけではなく、意思の表現の機能をもっていたと考えられる。

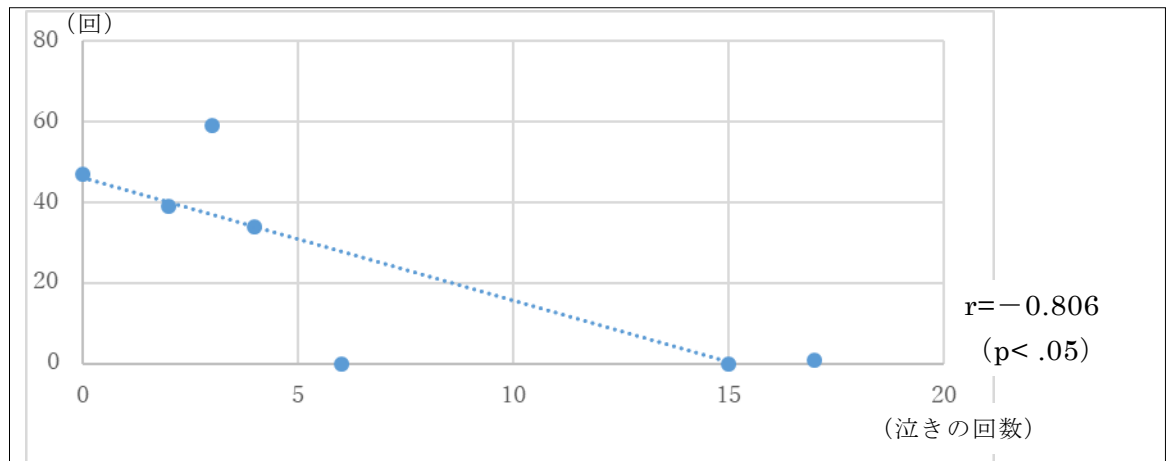


Fig.8 カードの使用と泣き出現の相関

- ③ 本児童は、泣いた後には、水筒やペットボトルを取りに行き、必ず中身を飲み干してしまっていた。“飲む”という行動は、能動的なものであり、何らかの意図や機能があるのではないかと考えた。しかし、カードの使用との間には、相関関係はなかった。このことから、気持ちの切り替えの機能はあっても、意思表示の機能はなかったと考えられる。

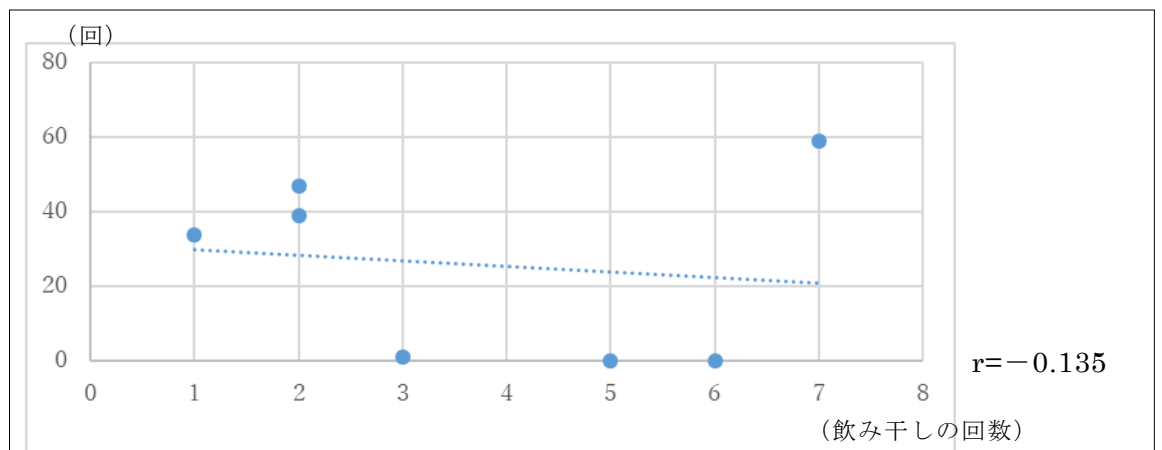


Fig.9 カードの使用と飲み干しの相関

- ④ 児童Aは、お茶が大好きで、毎日2リットル入りの大きな水筒とペットボトルのお茶を持って登校していた。しかし、頻回に水筒やペットボトルを持ってひっくり返し、床に中身をこぼしてしまい、それを広げて水遊びをしてしまうことが目立っていた。この行動を「お茶こぼし」として、写真カードの使用との間の関係をみたところ、お茶こぼしと写真カードの使用の間には弱い相関がみられた。つまり、自分の意思を表出するためにカードを使用することで、お茶こぼしが減少したことが示唆された (Fig. 10)。

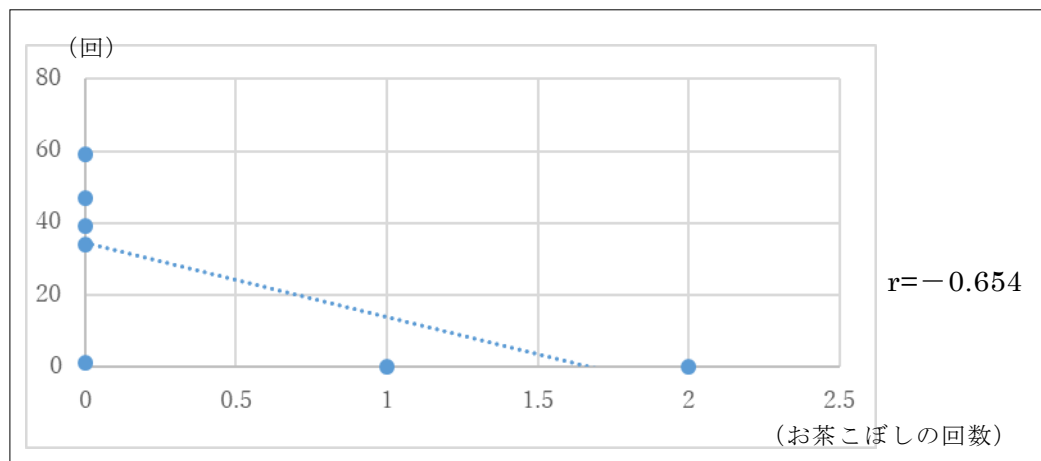


Fig.10 カードの使用とお茶こぼしの相関

⑤ 児童Aは、パニックや泣きの後には、必ず自分でお茶を飲んで気持ちを切り替えていた。また、ペットボトルが目につくと、すぐに手にして回したり叩いたりして遊んだ。児童Aにとって大切なお茶をこぼしてしまう行動を、「飲料を理解できず、ただ水遊びをしたかったのだ」と捉えていたのだが、本児童にとってお茶は、“好きな飲み物”というよりも、もっと意味のあるものであった可能性に、後になって気付いた。

⑥ お茶こぼしには、「こぼすこと」と「水遊びをすること」とを分けて考える必要があり、「こぼすこと」自体に何らかの意思を表現する機能があり、本児童は、こぼしてしまった後は気持ちが切り替わって、こぼれた液体を見て水遊びに発展させていただけではないかと思われる。

(3) 写真カードの使用と排泄（尿失禁・便失禁）

児童Aは、水分を過剰に摂取するため尿失禁が頻回にみられた。失禁の度にシャワー室に移動して体を洗ったり、更衣や消毒・清掃、後片付けなどにより、その度に授業の中断を余儀なくされた。

そこで、写真カードに「トイレ」を入れて使用練習を促したところ、徐々に失禁回数は減少していった。写真カードの使用と尿失禁、便失禁の関係を確かめてみると、便失禁との間には弱い相関がみられたが、尿失禁との間には月別では有意な関係は認められなかった。

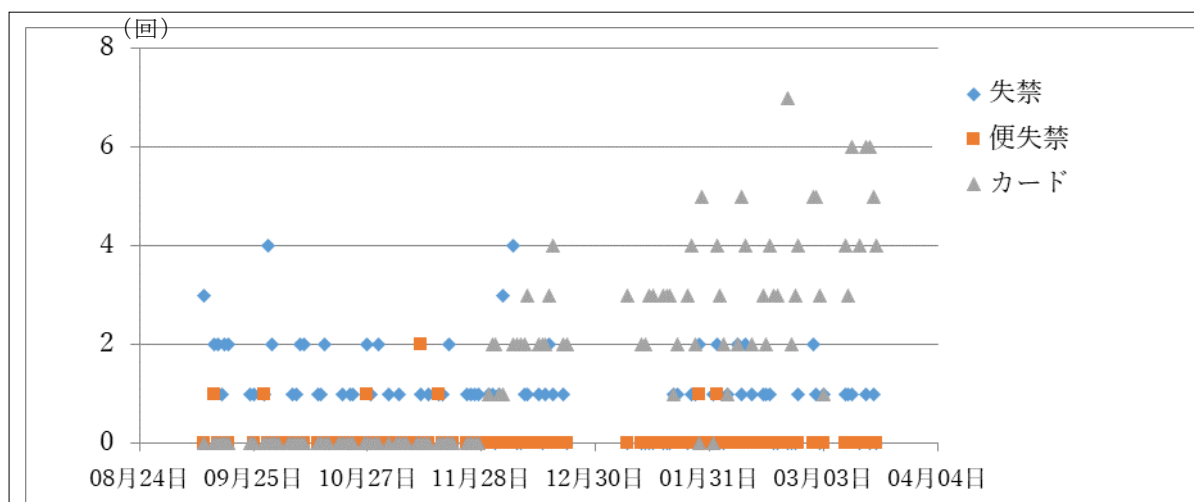


Fig.11 尿失禁と便失禁の回数と写真カードの使用回数の推移

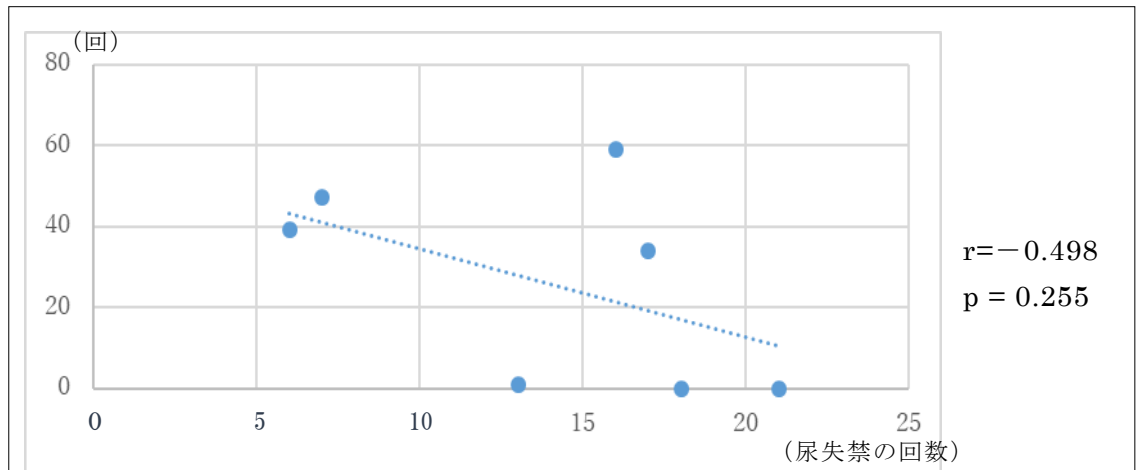


Fig.12 カードの使用と尿失禁の相関

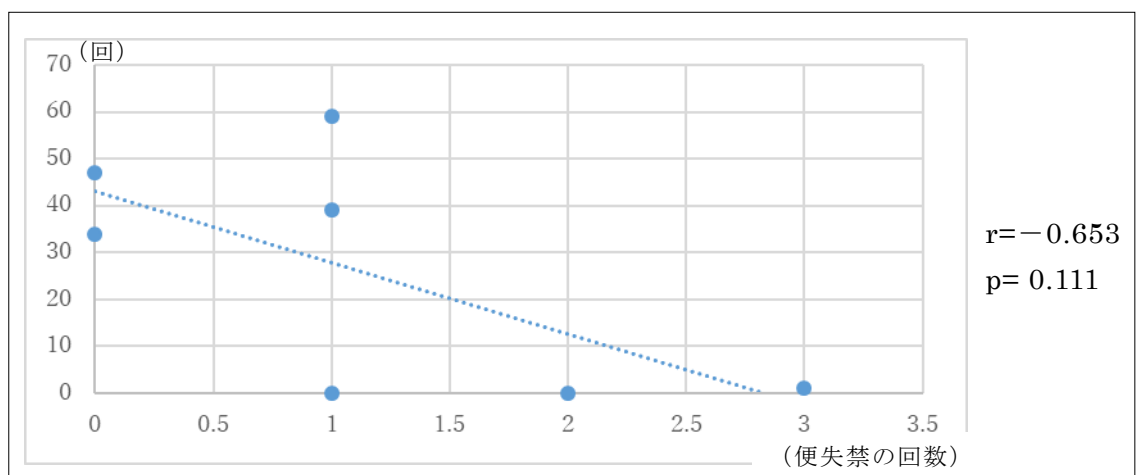


Fig.13 カードの使用と便失禁の相関

写真カードの選択と尿失禁との間には、日別では $r = -0.181$ $n=112$ で $p < .02$ で相関ありという程度の関係であった。しかし、“写真カードを選択し、支援者に持って来て見せて、手渡す”という一連の要求行動が定着してからは、尿失禁は減少傾向にあった。尿失禁が減少したため、入学以来使用してきた洋式トイレに座って用を足すのではなく、小便器を使用して立位で排泄する指導に移行することができた。

3. 児童Aの変容のまとめ

(1) 一定時間の着席行動の定着

- ① 着席して1単位時間（45分間）を過ごすことができるようになった。
- ② 離席がなくなり継続的に取り組むことで、毎時間の学習目標が達成可能になった。

(2) 意思の表出スキルの獲得

- ① 自分から要求や拒否を表出することができるようになった。
- ② 授業中の逸脱行動や他害行為がなくなった。

(3) 他害行為等の行動問題の消失

- ① 意思表出スキルと他害行為等の間に有意な相関関係がみられた。

(4) 社会的行動への般化

- ① 排泄スキルを獲得し、布の下着で過ごせるようになった。また、立って小便器に排泄することができるようになった。
- ② 移動の際、静かに部屋の扉を開けることができるようになり、通過後振り返って閉めることができるようになった。
- ③ 自分から友だちの腕に触れてやりとりを求めたり、一緒に活動しようとするなどの姿が見られるようになった。

IV. 考察

本研究では、行動問題を示す自閉症児を対象に、学習スキルの習得と意思表出スキルの獲得による行動問題の改善について報告した。ベースライン期の行動観察の結果、対象者は嫌悪事態からの回避時に他害行為等の問題行動をすることで、要求を満たしたり、課題場面から逃れようとしていることがわかった。そこで、課題場面に適切な援助が得られれば、自己の意思が通じることによって嫌悪性を減じることが予想されることから、問題行動と機能的に等価な写真カードを児童Aに示してその結果を体験することができるようにした。学習場面からの逸脱が著しいことについては、教室を構造化するなどの環境を整え、課題遂行についてはトークン・エコノミー法を活用した自己評価をすることで、学習しやすさを整えた。

ただ、トークン（シールを貼る行為）についても、開始時から容易にはできなかった。シールを貼るべき枠に定位することが困難であったため、枠内に直径1 cmシールよりも小さい直径8 mmの丸を点線で示し、この印に視点を置いて貼るようにして、手添えを繰り返すことから開始した。

課題の最後には、選択肢となるカードが貼られたボードがゴールであることを示すようにした（バックアップ強化子）。これが、「自分の意思を選択肢の中から選んで伝える」ことの学習につながったと考えられる。

写真カードを使用した適切な意思の表出スキルを支援することが、同時に嫌悪性の低減につながり、それによって適切な意思の表出が進むという良好な循環が成立したと考えられる。そして適切な意思の表出ができることにより、学習スキルの習得が進み、様々な行動問題の軽減へとつながったと考えられる。

1. 学習スキル～着席時間の推移について

- (1) 児童Aは、着席して1単位時間（45分間）を過ごすことができるようになったが、それまで多動傾向により着席して学習することができないとされていたのは、学習スキルの未学習のためだということが明らかとなった。
- (2) 離席がなくなり学習活動に継続的に取り組むことで、毎時間の学習目標が達成可能になり、知識やスキルを身に付けることができるようになった。また、称賛されることで、他の場面や教員との関係構築にも般化していった。

2. 行動問題の改善について

- (1) 写真カードを使用できるようになり、他害行為が消失したことで、授業中の逸脱がなくなり学習スキルの定着が図れるようになった。
- (2) 教室からの飛び出しやお茶こぼし等の行動問題が改善されたため、排泄時の指導へと重点を

ずらすことができるようになった。

(3) 他害行為が消失したことで、友だちや他の支援者とのやりとりができるようになった。

V. 今後の課題

本研究においては、児童の問題行動を消去することを重視するのではなく、行動問題の機能を客観的に分析し、それを社会的に受け入れられる様式に替えていくことで、結果として児童の学習の蓄積が可能となることが確かめられた。児童に適切な意思の表出スキルを形成するための教育的な介入を実施することで、行動問題を減少させることから適切な代替行動を形成することへ、また代替行動を管理することから望ましい行動を獲得することへと、介入の強調点をポジティブな面へ移行するP B Sを行った。優先順位をつけた系統的・継続的な支援によってコミュニケーションの広がりや望ましい社会的な行動への般化がみられたことから、地道なものではあるが、自立活動の充実と毎時の授業の積み重ねの重要性を改めて実感することができた。

また、知的発達水準の低い児童であっても、児童のもつ長所を活かし、指導や支援の工夫によって、学習を蓄積することが可能であることも確かめられた。

児童Aの他害行為についてのフォローアップとして、指導後1年経過時点と、2年半経過した時点での聞き取りと行動観察を行ったところ「無し」であった。

今後の課題として、児童Aの行動問題が意思表示の機能をもっていたことを改めて確認したことから、他のケースにおいても、行動の表面的な問題に着目してしまい、それが何らかの機能をもっていることを見逃してしまっているようなことはないか等の検討をする必要があると考える。

引用文献

福村岳代・藤野 博 P E C Sによる自閉症児の自発的な要求伝達行動の獲得と般化—養護学校における実践研究. 東京学芸大学紀要, 58, 339-348

参考文献

- 栗田 広・畑中邦比古 「児童・青年期の広汎性発達障害」社会福祉法人全国心身障害児福祉財団 1993 年
- 小笠原 恵美・広野みゆき・加藤慎吾 行動問題を示す自閉症児へのトークン・エコノミー法を用いた課題従事に対する支援 特殊教育学研究, 51(1), 41-49, 2013.
- 松田 光一郎・望月 昭 行動障害を呈する自閉症者への積極的行動支援—機能的アセスメントに基づくコミュニケーション行動の改善— 立命館人間科学研究, 17, 117-128, 2008.
- 藤田 綾子 行動障害を伴う自閉症生徒の行動改善に向けた機能的アプローチ—機能分析の理論と手法を用いた後期中等教育段階における問題行動改善への支援— 教育実践研究 第 19 集 213-218, 2009.
- 富田 雅裕・村本 浄司 入所施設における互い行動などの行動問題を示す自閉症利用者への包括的支援 特殊教育学研究, 51(3), 301-310, 2013.
- 山本 淳一 自閉症児における前言語的伝達行動の成立条件 音声言語医学 Vol. 38 No.3, 297-303 1997.7

編 集 後 記

『宮崎学園短期大学紀要 第 17 号』をお届けする。

2008 年（平成 20 年）3 月、宮崎女子短期大学が男女共学により
宮崎学園短期大学と改称されたので、紀要名が『宮崎学園短期大学紀要』
となった。なお『宮崎女子短期大学紀要』の最終号は、第 34 号である。

宮崎学園短期大学紀要編集委員会

編 集 委 員 会

委 員 長	小 澤 拓 大
委 員	松 田 昭 憲
	久 松 尚 美
	武 村 順 子
	長 尾 清 美

宮崎学園短期大学紀要 第 17 号

令和 7 年 3 月発行

発行所 宮崎学園短期大学

〒889-1605 宮崎県宮崎市清武町加納丙 1415 番地

電話 0985 (85) 0146 (代)
