

平成 28 年度スーパー・プロフェッショナル・ハイスクール研究実施報告（第 3 年次）（概要）

1 研究開発課題名	『貿易人KOB E』プロジェクト ～世界を相手にたくましく生きるグローバル人材の育成～						
2 研究の概要	<p>本研究においては、「貿易人KOB E」を育成するために、外部機関等との連携の下、貿易のスペシャリストに必要な知識・技能を身に付け、それを基盤として、輸出入商品の販路開拓、顧客満足を満たす海外商品を買付けの輸入・販売、生徒自身が開発した商品等の輸出・販売など実践的、体験的な学習を行う。</p> <p>また、インターンシップ等を通して、貿易実務の現場を生徒自身に肌で感じさせるとともに、物流現場を間近に見ることで商品のトレンド等を理解させる。こうした学習を通して、交渉力やリーダーシップ、責任感、チャレンジ精神等を高めるとともに、地元神戸に愛着を持ち、地域経済の活性化等に寄与する人材を育てる。さらに、生徒自身がより専門性の高い職業に就くことを目指して通関士資格を取得すること等も期待できる。</p>						
3 平成 30 年度実施規模	全学年を対象として実施した。						
4 研究内容	<p>○研究計画</p> <table border="1"> <tr> <td data-bbox="185 1187 357 1447">第 1 年次</td> <td data-bbox="357 1187 1390 1447"> 「貿易人KOB E」としての準備段階 (1) 輸出入商品の販路開拓等の調査・研究・発表 (2) ビジネスに関するグローバルな視点の育成 (3) ビジネスに必要な語学力の育成 (4) ビジネスマナー・就業意識の育成 (5) 貿易実務・貿易英語・マーケティングの指導内容等の検討 (6) インターンシップ先等の協力機関の開拓等 (7) 研究成果の普及 </td> </tr> <tr> <td data-bbox="185 1447 357 1765">第 2 年次</td> <td data-bbox="357 1447 1390 1765"> 「貿易人KOB E」に必要な知識や技能の習得および実践 (1) 輸出入商品の企画・開発に必要な知識や技能の習得 (2) 貿易実務に必要な知識・技能の習得 (3) ビジネスに必要な語学力の育成 (4) 貿易現場での貿易に関する基本的な技能の習得 (5) 地元神戸の課題発見力および課題解決力の育成 (6) マーケティングの知識・実践的な技能の習得 (7) 英会話の苦手意識を改善する方法の探究 (8) 輸出入商品の販売実習の内容等の検討 (9) 研究成果の普及 </td> </tr> <tr> <td data-bbox="185 1765 357 2042">第 3 年次</td> <td data-bbox="357 1765 1390 2042"> 地元神戸を愛し、世界を相手にたくましく生きる「貿易人KOB E」の誕生 (1) 輸出入商品の企画・開発に必要な知識や技能の習得 (2) 貿易実務に必要な知識・技能の習得 (3) ビジネスに必要な語学力の育成 (4) 貿易現場での貿易に関する基本的な技能の習得 (5) 地元神戸の課題発見力および課題解決力の育成 (6) マーケティングの知識・実践的な技能の習得 (7) 英会話の苦手意識を改善する方法の探究 (8) 輸出入商品の販売実習等の内容の検討 </td> </tr> </table>	第 1 年次	「貿易人KOB E」としての準備段階 (1) 輸出入商品の販路開拓等の調査・研究・発表 (2) ビジネスに関するグローバルな視点の育成 (3) ビジネスに必要な語学力の育成 (4) ビジネスマナー・就業意識の育成 (5) 貿易実務・貿易英語・マーケティングの指導内容等の検討 (6) インターンシップ先等の協力機関の開拓等 (7) 研究成果の普及	第 2 年次	「貿易人KOB E」に必要な知識や技能の習得および実践 (1) 輸出入商品の企画・開発に必要な知識や技能の習得 (2) 貿易実務に必要な知識・技能の習得 (3) ビジネスに必要な語学力の育成 (4) 貿易現場での貿易に関する基本的な技能の習得 (5) 地元神戸の課題発見力および課題解決力の育成 (6) マーケティングの知識・実践的な技能の習得 (7) 英会話の苦手意識を改善する方法の探究 (8) 輸出入商品の販売実習の内容等の検討 (9) 研究成果の普及	第 3 年次	地元神戸を愛し、世界を相手にたくましく生きる「貿易人KOB E」の誕生 (1) 輸出入商品の企画・開発に必要な知識や技能の習得 (2) 貿易実務に必要な知識・技能の習得 (3) ビジネスに必要な語学力の育成 (4) 貿易現場での貿易に関する基本的な技能の習得 (5) 地元神戸の課題発見力および課題解決力の育成 (6) マーケティングの知識・実践的な技能の習得 (7) 英会話の苦手意識を改善する方法の探究 (8) 輸出入商品の販売実習等の内容の検討
第 1 年次	「貿易人KOB E」としての準備段階 (1) 輸出入商品の販路開拓等の調査・研究・発表 (2) ビジネスに関するグローバルな視点の育成 (3) ビジネスに必要な語学力の育成 (4) ビジネスマナー・就業意識の育成 (5) 貿易実務・貿易英語・マーケティングの指導内容等の検討 (6) インターンシップ先等の協力機関の開拓等 (7) 研究成果の普及						
第 2 年次	「貿易人KOB E」に必要な知識や技能の習得および実践 (1) 輸出入商品の企画・開発に必要な知識や技能の習得 (2) 貿易実務に必要な知識・技能の習得 (3) ビジネスに必要な語学力の育成 (4) 貿易現場での貿易に関する基本的な技能の習得 (5) 地元神戸の課題発見力および課題解決力の育成 (6) マーケティングの知識・実践的な技能の習得 (7) 英会話の苦手意識を改善する方法の探究 (8) 輸出入商品の販売実習の内容等の検討 (9) 研究成果の普及						
第 3 年次	地元神戸を愛し、世界を相手にたくましく生きる「貿易人KOB E」の誕生 (1) 輸出入商品の企画・開発に必要な知識や技能の習得 (2) 貿易実務に必要な知識・技能の習得 (3) ビジネスに必要な語学力の育成 (4) 貿易現場での貿易に関する基本的な技能の習得 (5) 地元神戸の課題発見力および課題解決力の育成 (6) マーケティングの知識・実践的な技能の習得 (7) 英会話の苦手意識を改善する方法の探究 (8) 輸出入商品の販売実習等の内容の検討						

- (9) 海外での貿易関連実習
- (10) 研究成果の普及

○教育課程上の特例

特記事項なし

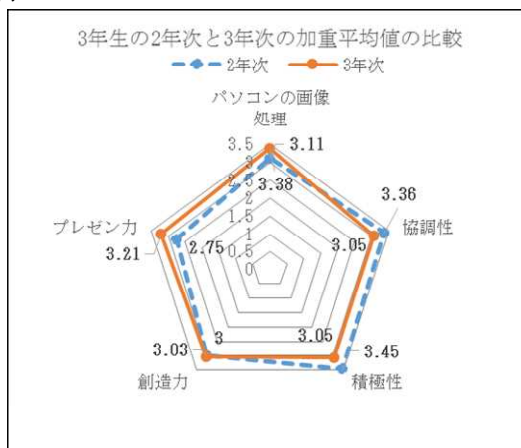
○平成30年度の教育課程の内容

- (1) 2年「商品開発」(3単位)、3年「商品開発」(3単位)
 - 【第3年次実施内容(1)】輸出商品の企画・開発に必要な知識や技能の習得
- (2) 2年「貿易実務」(3単位)「グローバルビジネス」(3単位)、3年「貿易実務アドバンス」(3単位)
 - 【第3年次実施内容(2)】貿易実務に必要な知識・技能の習得
 - 【第3年次実施内容(4)】貿易現場での貿易に関する基本的な技能の習得
 - 【第3年次実施内容(8)】輸出入商品の販売実習等の内容の検討
- (3) 2年「マーケティング」(3単位)
 - 【第3年次実施内容(6)】マーケティングの知識・実践的な技能の習得
- (4) 2年「コミュニケーション英語Ⅱ」(3単位)、3年「英語会話」(3単位)
 - 【第3年次実施内容(3)】ビジネスに必要な語学力の育成
- (5) 2年「英語表現Ⅱ」(3単位)
 - 【第3年次実施内容(7)】英会話の苦手意識を改善する方法の探究
- (6) 学校行事
 - 【第3年次実施内容(5)】地元神戸の課題発見力および課題解決力の育成
 - 【第3年次実施内容(9)】海外での貿易関連実習

○具体的な研究事項・活動内容

- (1) 輸出入商品の企画・開発に必要な知識や技能の習得

「商品開発」の授業において、JETRO神戸や兵庫県農政環境部消費流通課、神戸市海外ビジネスサポートセンター、流通科学大学、民間企業等と連携しながら、顧客満足を満たす輸出商品の企画・開発を行うことで、生徒自身が主体的に取り組む態度を養うとともに、論理的に伝える力や創造力を育み、顧客満足を満たす商品を企画・開発する知識や技能を習得することをねらいとして活動した。今年度は、従来の商品開発の流れである商品の企画・開発・販売にとどまらず、海外市場へ挑戦することを目標に掲げ、商品開発のゴールを地域から世界へ、さらにこれらの活動を通じてコミュニケーション能力やプレゼンテーション能力の強化を図ることを目標として活動した。



商品開発に関する取り組みの効果は、現3年生の2年次(29年度)と3年次(30年度)の加重平均値の比較を見ると、協調性・積極性は3年次が2年次よりも低くなっているが、その他のパソコンの画像処理、創造力、プレゼン力は高い数値になっている。特に、プレゼン力は2年次の2.75から3年次の3.21へと最も差が出ており、3年次の商品開発の授業において、プレゼン力の育成に効果があったことが分かる。プレゼン力の育成では、まず、アイデア創出の作法を学ぶことで単なるひらめきではない発想の技能を身に付けた。次に、プレゼンテーションの知識・技能を理論的に学習し、個人・グループでのプレゼンテーション実践(トーナメント形式)を行った。これらの活動により、プレゼン力が総合的に育成されたと言える。

- (2) 貿易実務に必要な知識・技能の習得

学校設定科目「貿易実務」「グローバルビジネス」の授業において、本校の職員だけでなく、貿易実務の経験者であるJETRO神戸の職員や貿易アドバイザー協会関西支部の鈴木弘成支部長を中心とした会員による出前授業を月2回程度実施し、実践的な貿易実務の知識や技能を習得するとともに、港湾施設や輸出入業務の現場を訪問し、輸出入業の現場を肌で体感させて、輸出入に必要な業務を実際に体験し、物流現場を間近に見ることで商品のトレンド等を知ることがで

きた。

学校設定科目「貿易実務アドバンス」は、2年次の「貿易実務」「グローバルビジネス」の発展科目として今年度新たに設定した。学習内容に「貿易マーケティング」を追加し、貿易の自由化が進む今日、玄関口である神戸港を通じた経済活動の発展に寄与する人材を輩出すること、貿易実務の応用的な知識・技能を習得させることを目的として取り組んだ。

「貿易実務」では貿易に関する知識・技能を座学中心に学び、「グローバルビジネス」は調べ学習や協働学習などの双方向的な学習を取り入れた。使用教材に関しては副教材を含めて効果的な教材を生徒に提示し、世界を実際に体感できるような取り組みを積極的に取り入れた。また、経験豊富な外部講師を招聘した特別授業を実施し、諸外国との文化の違いや商慣習の違い等を適宜入れながら授業を実施した。これらの取組の成果として、貿易実務検定C級に9名が合格することができた（平成31年1月末現在）。

(3) ビジネスに必要な語学力の育成

ECC国際外語専門学校の職員による出前授業を実施し、英語の能力を高めるとともに、全国商業高等学校協会主催英語検定および日本英語検定協会主催実用英語技能検定に合格できる力を養った。また、ビジネス英語で話したり聞いたりする機会を設定し、日常会話ができるように取り組んだ。さらに、英語でプレゼンテーションを行う機会を設け、学習成果を発表した。平成30年度においては、STEP英検2級、全商英検1級の合格者が過去3年間で最大人数となった。外部講師の講座を受講したことが、英語の資格取得への意欲向上につながったと考えられる。

<STEP英語検定合格者数の推移>

	準2級	2級	準1級
平成28年度	60	12	1
平成29年度	96	9	
平成30年度	29	16	
合計	185	37	1

※平成31年1月検定は含まれていない

<全商英検合格者数の推移>

	3級	2級	1級
平成28年	194	44	36
平成29年	172	83	20
平成30年	246	31	46
合計	612	158	102

今年度は、英語プレゼンテーションスキルの向上にも注力した。プレゼンテーションスキルの成長を測るため、JETとALTと共同で自己分析ができる独自の評価シートを作成し、これを用いて年2回の自己評価アンケートを実施した。プレゼンテーションスキルの変化を見ると、“Voice”項目が最も向上し、次いで“Eye Content”であった。そして、OBFグローバルミーティング等外部での発表機会に向けてプレゼンテーションの構築と実践、改善に取り組み、2年連続 Best presentationを受賞することができた。生徒の感想では、「最初は人前にも出ることも、英語で話すことも苦手だったので英語でのプレゼンテーションに抵抗を感じていたが、今では苦ではなくなり、プレゼンをすることが少し好きになった。」などがあり、英語で発表する機会を通じて成長を感じた生徒が多く、英語プレゼンテーションスキルの向上につながったと言える。

(4) 貿易現場での貿易に関する基本的な技能の習得

JETRO、兵庫県、神戸市、神戸税関、港湾職業能力開発短期大学校神戸校、兵庫県経営者協会、神戸商工会議所、民間企業等と緊密に連携しながら、貿易実務やリスクマネジメントの現場において、輸出入に関する基本的な業務を実践的に体験するインターンシップを通して、貿易業務の実際の内容を知るとともに、商品のトレンド等を理解することを目的とし、2年「貿易実務」選択者を対象に、夏季休業中にインターンシップを行った。

協力いただいた企業へのアンケートでは、「L/Cや、インコタームズという単語をちゃんと勉強していることに驚いた。貿易書類のインボイスを見ながら問題を解く場面では、正解できており、感心した。」という評価をいただいた。また、参加生徒を対象にしたアンケートでは、「授業中に習った単語を仕事に数多く目にした。海外の会社に電子メールを送る作業を通して、英語で電子メールをやりとりすることに興味を持った。」や「授業で習ったことを実践することで学習した内容の理解がより深まった。また、貿易の学習を身近に感じることができ、日々の勉強への意欲も高まった。」等の感想があり、生徒にとって学びへの意欲向上につながることができた。

今後の課題としては、インターンシップ先を貿易関係の企業に限定するのではなく、海外の商品を取り扱っている企業・団体に視野を広げ、インターンシップ先の開拓を試みたい。さらに、タイ・スタディツアーでの経験を活かし、海外インターンシップを実現することも大きな課題である。

(5) 地元神戸の課題発見力および課題解決力の育成

開港150年を迎えた神戸港の現状を分析するとともに、先進的な港湾施設を視察して、高校生の視点から神戸港のさらなる発展に向けた提言を行うことで、地元神戸の課題を発見し、解決しようとする態度を養った。今年度は、タイ、香港にてスタディツアーを実施した。また、修学旅行先である台湾においても、企業訪問やフィールドワークを実施した。海外スタディツアーの対象生徒は2年・3年希望者14名、修学旅行は2年生全員である。

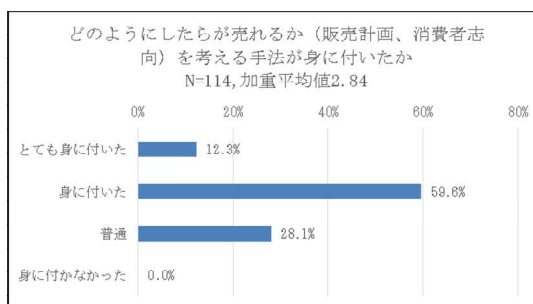
香港でのジュエリーフェアに参加した生徒からは、「日本のブースを取り囲むようにバイヤーがたくさんおり、神戸には真珠という世界に誇れるものがあることを目の当たりにした。」「目の前で交渉が行われていた。先ほどまで日本語で話していた企業の方が、売り手となると即座に英語、中国語、韓国語など、様々な国の言語を話し、素直に凄いと思うと同時に私も他国語を話したいという憧れが変わった。」といった感想があり、海外から神戸を客観的に見ることで、地元神戸をより深く知ることのできる貴重な体験となった。

タイでのスタディツアーに参加した生徒からは、「ホームステイでは、自分自身の英語力を高めるための良い機会だと思ったので日本語よりもできるだけ英語で質問をした。」「神戸商業高校の卒業生が博覧会で働いていたことに驚いた。先輩に遭遇したことで、将来の選択肢の幅が広がった。」といった感想があった。スタディツアー事後アンケートで参加者の到達度を見ても、参画性が90%、状況性・関係性が100%・連結性が60%~100%とスタディツアーにおける学びが非常に高い到達度を示した。

アンケートやレポートより分析すると、海外スタディツアーは、「英語実践力」「グローバル見聞体験」「自信・向上心・チャレンジ精神」の3点が特に身に付いたと言える。さらに、研修後には「OBFグローバルミーティング」（前述）に出場し、スタディツアーに参加したメンバーが、英語によるビジネスアイデア発表に挑むなど生徒の主体性の向上につながっている。また、地域へ向けた情報発信として「海外スタディツアー成果発表会」と称した地域の方を集めたイベントを開催した。海外スタディツアーで得た経験を校内だけでなく、地域へ向けて発信し共有していくことは生徒にとって振り返りや新たな課題発見の機会となる。そして地域と価値を共有していくことは、商業高校としての重要な役割であるため、今後も継続して実施していきたい。

(6) マーケティングの知識・実践的な技能の習得

科目「マーケティング」の授業において、本校の職員だけでなく、マーケティングの専門家である流通科学大学の清水信年教授を中心とした大学関係者等による出前授業（本校にて6回、流通科学大学にて3回実施）や民間企業の訪問（年1回実施）を行い、マーケティングの知識や実践的な技能を習得するとともに、商品開発および買い付け力、広告と販売促進力、販売力・利益管理能力、ブランド管理能力等を養った。



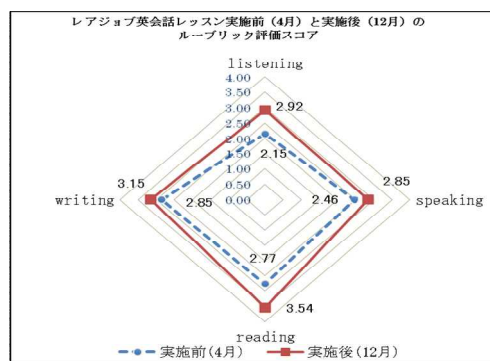
また、2学期には校外学習として、日本の代表的な菓子・食品メーカーである江崎グリコ株式会社の江崎記念館を見学した。

右のアンケート結果（グラフ）に示されている通り、高大連携による授業を通してマーケティングの学びへの動機づけやマーケティングの具体的手法が着実に身に付いたことが成果である。

(7) 英会話の苦手意識を改善する方法の探究

2年商業科経営コースの英語表現Ⅱ（選択者13名）において、レアジョブ英会話レッスンを利用した。英語を話すことに対して苦手意識を抱える生徒の意識が改善する方法を探究する活動であった。

右のルーブリック評価スコアは、レアジョブ英会話レッスンの実施前(4月)と、実施後(12月)に本校が作成したルーブリック評価表を用いて生徒が自己評価を行った際のスコアである。実施前と実施後の4技能の評価スコアの差を見ると、listeningとreadingが0.77ポイント、speakingが0.39ポイント、writingが0.30ポイント、Total



スコアは2.23ポイントアップしており、全ての技能が向上した。

また、生徒の感想には、「相手の言っている単語や文章を聞き取ることが前よりもできるようになった。」「以前から外国人と話したいと思っていたのでそれが実現できたことが何よりも嬉しく、よい経験になった。」などがあり、この取組を通して生きた会話の中にある英語表現を学ぶことができたことが伺える。

(8) 輸出入商品の販売実習の内容等の検討

輸出入商品の販売実習の内容を協力機関と連携しながら検討することをねらいとした。平成29年度の取組を通じて、食品を輸出入する際の規制の問題や、商品回収リスクをマネジメントすることの難しさを体験した。そこで、今年度は食品のみにこだわらず、輸出入いずれの場合も何が販売に適しているか等を幅広く調査、検討していくこととした。

そして、学校設定科目において学習した貿易取引に関する基礎的知識や、輸出入の流れに関する知識をもとに、輸入商品の仕入れから販売までの一貫した流れを経験し、知識理解の定着とより深い理解をねらいとして個人輸入を企画し実践した。個人輸入は海外の業者と全て英文メールによる交渉を行った。その過程において生徒が感じたことを見ると、英文メールを試行錯誤しながら作成し、タイムラグや表現の違い等の障壁を乗り越え、交渉が成功した時の喜びを感じていることがわかる。個人輸入という初めての取り組みに対して、失敗を繰り返しながらもくじけずにチャレンジする姿が読み取れた。初めての経験、失敗の経験から、次も挑戦したいというチャレンジ精神・行動力・向上心が育まれたと言える。



(9) 海外での貿易関連実習

「貿易人KOB E」プロジェクトの集大成として今年度は海外での貿易関連実習を目標に設定し、この貿易関連実習を通じて世界を相手にたくましく生きるとともに地元神戸を愛し、地域経済の活性化等に貢献する「貿易人KOB E」の育成の一助とすることをねらいとして活動した。

前述した、タイ・スタディツアーにおいて、チェンマイのサンデーマーケットでの販売実習を実施した。サンデーマーケットでの販売にあたり、店舗の設置から準備、販売に至るまでユパラート高校生・ユパラート高校教員の方々に協力していただいた。



販売実習は本校生徒とユパラート高校生との協働で行い、オリジナル商品の価格設定のアドバイス、呼び込み方法、商品説明等、生徒間でコミュニケーションを取りながら行った。

販売実習を終えた生徒の感想には、「自分たちで一から計画を立て、売ること達成感を感じた。販売実習では浴衣姿ということもあり興味を持ってくれたのが日本人として嬉しかった。」

「楽しい反面、商売は甘くないということを実感した。売り方、並べ方ひとつでお客さんの反応が変わった。タイの学生とは海外での販売実習という未知の課題を通してだからこそ、助け合いやコミュニケーションがたくさん取れたと思う。」などがあり、海外での高校生との販売実習における協働は生徒の語学力だけでなくチャレンジ精神や行動力の育成に効果があったと言える。

タイ・スタディツアーで訪問したジャバンビレッジの方に次年度はインターンシップ受け入れの可能性もあるという話をいただいた。次年度以降、海外スタディツアーを継続するだけでなく、海外インターンシップを視野にいたれた教育プログラムの開発が急務である。

5 研究の成果と課題

○研究成果の普及方法

- (1) ホームページでの活動報告
- (2) S P H研究成果発表会（3年次）の実施

企業等からは15法人から26名、学校は県内外の高等学校21校から30名が出席

(3) 学校訪問の受け入れ

【国内】

三重県立宇治山田商業高等学校
山口県立徳山商工高等学校
群馬県立前橋商業高等学校

【海外】

台湾 三重高級商工職業学校

(4) 外部に向けての発表・展示

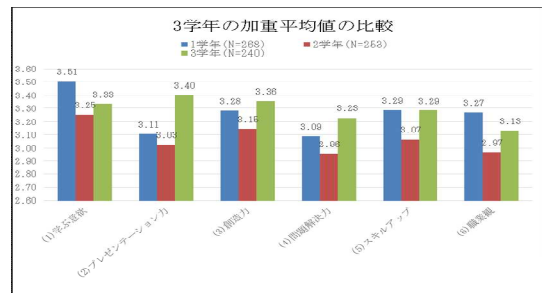
- ・ブランチ神戸学園都市での発表
- ・全国産業教育フェア山口大会において発表
- ・ひょうご産業教育フェアでの展示・販売

○実施による効果とその評価

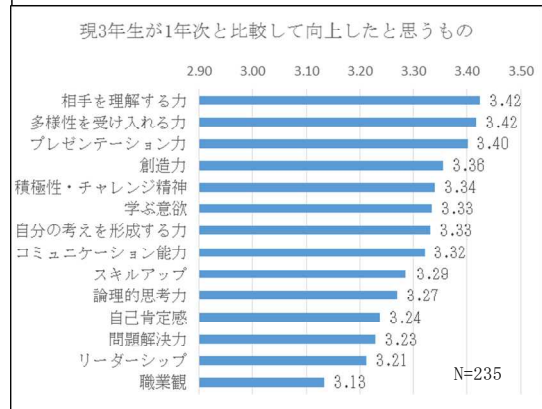
1年間の取組の成果を検証するために、生徒および教員を対象にアンケート調査を12月に実施した。

(1) 生徒向けアンケートより

1年間のSPH事業を振り返っての生徒アンケート結果によると、各学年の加重平均値の比較から、(1)学ぶ意欲・(6)職業観に関しては1学年が他よりも高い値を示し、(2)プレゼンテーション力・(3)創造力・(4)問題解決力・(5)スキルアップに関しては3学年が他よりも高い値を示している。1学年はSPHの活動としてマナー講座や職業観育成の講座を実施したことや、校外学習等で神戸の調査・研究を行い、地域を知る活動を重視したためこのような結果になったと考える。また、その他の項目は1年次に学んだ基礎的・基本的な知識と技能を、3年間の調査・研究活動を通じて活用する機会が増えたことにより、力がついたと実感できたことが要因であると考えられる。



さらに、今年度は3年生に対し、右図の「現3年生が1年次と比較して向上したと思うもの」に関するアンケートも実施した。これを見ると、「相手を理解する力」と「多様性を受け入れる力」が3.42と最も高く、次いで「プレゼンテーション力」が3.40、「創造力」が3.36、「積極性・チャレンジ精神」が3.34の順であった。このことから、3年間のSPH調査・研究活動は自分の考えを伝える力としてのプレゼンテーション力の育成、新しいものを生み出す創造的思考力の育成、積極的にチャレンジしようとする姿勢を育成することに効果があったと言える。



(2) 教員向けアンケートの結果より

「SPH事業を通じて学校全体の教育活動が充実し、活性化したと思いますか」についての回答は、「思う」「どちらかといえば思う」を合わせると、商業科教員が91.7%、商業科以外の教員が86.4%であった。生徒だけでなく教員もSPH事業の成果を概ね肯定的にとらえていることがわかる。

○実施上の問題点と今後の課題

SPH事業に対する教員の意見からは、「1年次の活動と比較すると、2年次、3年次と進むごとに取り組みの積極性が出てきたと感じる。3年間の取り組みが今後も継続することを願う。」や「発表していた生徒が堂々とまた生き生きとプレゼンテーションをしていて大変感動した。今後も同じ事業を継続できないことが非常に残念である。」という声があった。今後は、本事業で得た経験知を活用し、校内で継続して取り組める内容の精査と、他校や地域のような外部への普及活動を積極的に行っていくことが必要であると考えられる。

