

## 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1年次）（概要）

1 研究開発課題名	
『貿易人KOBЕ』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	
本研究においては、「貿易人KOBЕ」の養成を実現するために、外部機関等との連携のもと、貿易のスペシャリストに必要な知識・技術を身に付け、それを基盤として、輸出入商品の販路開拓、顧客が満足する海外商品を買付けての輸入・販売したり、生徒自身が開発した商品等の海外へ輸出・販売したりする等の実際の、体験的な学習を行う。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。また、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なども期待できる。	
3 平成28年度実施規模	
1学年を対象として実施した	
4 研究内容	
○研究計画（指定期間満了まで。5年指定校は5年次まで記載。）	
第1年次	<b>「貿易人KOBЕ」としての準備段階</b> (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	<b>「貿易人KOBЕ」に必要な知識や技能の習得および実践</b> (1) 輸出商品の企画・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求 (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	<b>地元神戸を愛し、世界を相手にたくましく生きる「貿易人KOBЕ」の誕生</b> (1) 輸出入商品等の販路開拓の挑戦 (2) 貿易実務に必要な知識・技能の育成 (3) ビジネスに関するグローバルな視点・語学力の育成 (4) マーケティングによる知識・実践的な技能の習得 (5) 海外の見本市等での販売実習
○教育課程上の特例（該当ある場合のみ）	
特記事項なし	
○平成28年度の教育課程の内容（平成28年度教育課程表を含めること）	

(1) 科目「ビジネス基礎」(2単位)

① 輸出入商品の販路開拓等の調査・研究・発表

- ・関係機関による出前授業を通じて、世界の中の地元神戸港の現状や本県産特産物の輸出の現状を理解するとともに、地元資源や神戸の良さを再認識する。
- ・輸出入商品の販路開拓等の調査・研究に生徒自身が主体的に取り組むとともに、他者との協働学習を通じて、他者の意見を聞く態度や自分の意見を述べる表現力を養う。
- ・輸出入商品の販路開拓等の調査・研究内容を生徒自身が発表する活動を通じて、他者の活動内容を生徒同士が共有するとともに、優れた他者の考えに触れることで多様な考えを理解する。
- ・発表活動を通じて生徒自身のプレゼンテーション能力を高めさせる。

② ビジネスマナー・就業意識の育成

- ・「将来、こんな若者といっしょに働きたいと言われる人づくり」を目指して、事業所訪問等で実践できるビジネスマナー及び職業人の規範意識や倫理観等を養う。

(2) 科目「コミュニケーション英語Ⅰ」(3単位)、「英語表現Ⅰ」(2または3単位)

① ビジネスに必要な語学力の育成

- ・英語の苦手な生徒が苦手意識を払拭するとともに、英語で日常会話を含めたコミュニケーションを図ろうとする態度を育む。

(3) 学校行事

① ビジネスに関するグローバルな視点の育成

- ・生徒自身がビジネスにおけるグローバルな視点の大切さや異文化理解の必要性を理解させる。

○具体的な研究事項・活動内容

(1) 輸出入商品の販路開拓等の調査・研究・発表

① 第1回SPH校外学習

「関係機関による講義や海上からの港湾施設見学を通じて、世界の中の地元神戸港の現状や兵庫県産特産物の輸出の現状を理解するとともに、地元産業や神戸の良さを再認識する」、「輸出入商品の販路開拓等の調査・研究を進めるために、準備段階としての基礎知識を身に付け、今後の調査・研究活動の一助とする」を目的として、6月27日(月)に実施し、1年全員が参加した。

午前、流通科学大学において講義Ⅰ「開港150年を迎える神戸港」として神戸市みなと総局みなと振興部振興課係長の出口幸治氏、講義Ⅱ「神戸の貿易について」として日本貿易振興機構神戸貿易情報センター貿易アドバイザーの川村進氏、講義Ⅲ「ひょうご五国のめぐみブランド戦略」としてひょうごの美味し風土拡大協議会ブランド指導相談員の松本幹夫氏から、それぞれ50分間、パワーポイントを用いた講義を受けた。出口氏からは「神戸港の歴史」や「現在の神戸港」、「神戸開港150年記念事業」のことを、川村氏からは、「私の経歴と神戸について」や「JETROの仕事について」、「農林水産物・食品輸出の状況」、「新輸出大国コンソーシアム」のことを、松本氏からは「多彩なひょうごの農林水産物の取組」や「ひょうご農畜水産物のブランド販売戦略」について説明を受けた。

午後は、流通科学大学からバスで神戸港へ移動し、神戸市みなと総局の協力により、遊覧船ロイヤルプリンセスに乗船し、みなと総局振興課の関口直樹氏に案内していただきながら、ガントリークレーンやコンテナ船等、普段見ることができない神戸港の港湾施設を海上から1時間視察し、神戸港の現状を肌で感じた。

② 第2回SPH校外学習

「地元神戸港の貿易の現状や神戸港の貿易を支える機関等を理解するとともに、地元産業や神戸の良さを再認識する」、「神戸港の港湾施設や貿易業者等を訪問することにより、輸出入商品の販路開拓等の調査・研究をさらに深める」を目的として、10月25日(火)に実施し、1年全員が参加した。今回は、第1回と違い、クラスごとに港湾施設等を訪問し、見学をした。見学先は、下記のとおりである。

校外学習後、生徒に対してアンケート調査を行った。積極的に参加するとともに、各訪問

場所の役割についての理解度も高い数値の結果が得られた。

クラス	見学先（午前）	見学先（午後）
商業科 1組	上組株式会社空港島物流センター 中央区神戸空港3番15	UCC上島珈琲株式会社 中央区港島中町7-7-7
商業科 2組	沢の鶴株式会社 灘区新在家南町5-1-2	神戸港国際流通センター 中央区港島8-2-1
商業科 3組	神戸税関 中央区新港町12-1	神戸国際コンテナターミナル 中央区港島9-10
商業科 4組	神戸国際コンテナターミナル 中央区港島9-10	富永貿易株式会社 中央区御幸通5-1-21
商業科 5組	株式会社大森廻漕店神戸支店 東灘区御影浜町2	日本海事検定協会 中央区新湊町10-2
会計科 6組	三井住友銀行 中央区浪花町56	上組株式会社神戸空港島物流センター 中央区神戸空港3番15
情報科 7組	株式会社シー・リンク神戸支店 中央区港島5-3	日本真珠輸出組合 中央区東町122

### ③ SPH調査・研究・発表

7月以降、高校生が自らの力で輸出入商品の販路を開拓するための準備段階として、輸出入商品の販路開拓等の調査・研究を進めた。夏季休業中の課題として、「兵庫県を売り込むぞ!」というタイトルで生徒一人一人に対して兵庫県産特産物を海外に売り込むための方策について考える機会を与え、自らの力で兵庫県産特産物の輸出について考えさせた。

9月には課題をパワーポイント3スライド程度でまとめさせ、発表する機会を設定した。11月の第2回SPH校外学習の事後学習終了後から輸出入商品の販路開拓等の調査・研究を本格的に始め、グループで調査・研究した内容をクラス内で発表する場を設定した。また、クラス内の発表会では生徒自身が他のグループの発表内容を評価した。さらに他のグループの発表内容を共有するとともに発表活動を通じて生徒自身のプレゼンテーション能力を高めさせた。

2月9日（木）に流通科学大学のRYUKAHALL（大学会館）で各クラスから選考されたグループが発表を行うSPH調査・研究発表会を実施した。発表時間は準備や質疑応答、片付けを含む10分で、クラスを超えた調査・研究結果を生徒が共有するとともに、優れた他者の考えに触れることができた。また、発表後の審査員からの質疑に対して生徒たちは臨機応変に対応していた。発表内容は校外学習での学びを深めた内容が多く、発表の際にケミカルシューズを段ボールで作成したり、演技を入れたり等、各クラスで工夫が見られた。

兵庫県立大学の三崎秀央教授や流通科学大学の清水信年教授、神戸市観光経済局の山田隆大係長に審査員を依頼し、生徒が取り組んだ内容を評価していただいた。審査の結果、最優秀は6組であった。発表後、審査員を代表して三崎教授から講評および表彰をしていただいた。今回の発表内容は次年度以降の商品開発等の参考資料にする。

発表会後に実施したアンケート調査から調査・研究発表会の内容をしっかりと理解するとともに、積極的に話を聞くことができた。また、発表の内容を聞いて他者の考えを理解することができた。さらに一連の活動を通じてプレゼンテーション能力を高めることができた。

## (2) ビジネスに関するグローバルな視点の育成

### ① 第1回出前授業

「生徒自身が外国人を身近に感じる体験をし、異文化に対する理解を高める」を目的として、兵庫県の国際交流員4名（アメリカ・韓国・中国・オーストラリア）による出前授業を7月14日（木）2・3時間目に本校で実施し、1年全員が参加した。内容は各国の文化や風習等を各30分程度で講義を受けた。一方的な講義ではなくクイズ形式や生徒による質疑等、生徒が興味関心を持つように工夫しながらの講義であった。

出前授業後、生徒に対してアンケート調査を行った。積極的に聞くことができたとともに、出前授業の理解度も高い数値を示した。また、外国のことについて、もっと知りたいと思う

生徒が多く見られた。さらに、普段は外国人と積極的に話すことができないと思っている生徒も出前授業を聞いて、外国人と話をしたくなった者の数が増えた。

## ② 第2回出前授業

12月15日(木)の11時から12時20分まで落語家の桂かい枝氏による英語落語会を実施し、全校生が参加した。当日は、英語落語の「ザー・ズー」だけでなく、桂かい枝氏による海外講演等の面白噺やワークショップ等を行った。生徒が外国語を正確に理解できなくても、相手のジェスチャー等を見ながら内容を理解できる体験をすることで、相手が発する言葉だけでなく、その他のことからコミュニケーションを取る糸口を探る楽しさと方法を学んだ。

出前授業後、生徒に対してアンケート調査を行った。積極的に落語を聞くことができるとともに、話の内容を理解できた生徒も多かった。また、英語を通して落語のおもしろさを理解するとともに、外国のことをもっと知りたい生徒も多数いた。

## ③ 第3回出前授業

2月9日(木)の14時50分から15時20分まで流通科学大学で実施し、1年全員が参加した。流通科学大学大学院生の宋璐璐氏による「上海特区について」の講演を、流通科学大学で実施した。また、流通科学大学経済学部2回生のデッティ・セバスティアン・ダリ氏による「インドネシアの祭りについて」の講演を予定していたが、インフルエンザのために急遽、流通科学大学学生部留学生支援課井谷明男課長の講話に変更した。

出前授業後、生徒に対してアンケート調査を行った。留学生の話は生徒にとって、身近であるとともに分かりやすい講義であったため、理解度も高く、積極的に話を聞くことができた。

## (3) ビジネスに必要な語学力の育成

6月に1年全員を対象に第1回外国語学習についての意識調査を実施し、本研究に取り組む前の生徒の現状を把握した。内容は、英語に対する苦手意識(「読む」・「聞く」・「書く」・「話す」)の調査および英語での日常会話に対する意識である。

6月以降、1年全員が「コミュニケーション英語Ⅰ」や「英語表現Ⅰ」の授業において、生徒にとって身近なこと(時事問題など)や生徒の興味関心がある内容を取り上げ、英語への親しみをより高める取組を行った。特に英語で話す・聞く機会を設定し、ビジネスに必要な日常会話に習熟するとともに、コミュニケーション能力を高めた。また、動画や静止画などICTを活用することにより、生徒が視覚的に内容をイメージできる機会を設けることで、生徒の理解度を高める工夫を行った。

2月に第2回の外国語学習についての意識調査を行ったが、第1回より数値が低下している。本年度に本校独自のCAN-DOリストを作成したが、リストを活用するとともに外部資源の活用等も検討する必要がある。

## (4) ビジネスマナー・就業意識の育成

### ① 第1回出前授業

6月9日(木)6時間目に本校で「一流のビジネスマナーとは」と題して、株式会社大丸松坂屋百貨店の大丸神戸店営業3部安藤滋部長と株式会社大丸松坂屋セールスアソシエーツの長谷場美緒氏から講演ならびに実技指導を受けた。

安藤部長からは大丸の歴史と創業300年に向けての話を、長谷場氏からは大丸の5大行動(笑顔・挨拶・大きな声・返事・機敏な動作)の話を聞くとともに、5大行動の笑顔に挑戦した。

出前授業後、生徒に対してアンケート調査を行った。一流のビジネスマナーについての理解度は高く、さらに学びたいと思う生徒も多く見られた。また、ビジネスマナーの必要性を理解するとともに、ビジネスマナーの実習に積極的に参加した。

### ② 第2回出前授業

6月10日(金)3時間目に本校で「働くとは～後輩への応援エール～」と題して本校卒業生で明興産業株式会社代表取締役下土井康晴会長から講演を受けた。

若い時期の苦労話や経営者としての苦悩、働くことの厳しさ等、下土井会長の経験を踏まえた内容であった。実体験のない生徒にとってイメージがわからない部分もあったが、卒業生である下土井会長の熱意をしっかりと受け止めていた。

出前授業後、生徒に対するアンケート調査を行った。授業の内容を理解するとともに、働くことについて考え、基本的なマナーを守ることの大切さを知ることができた。しかし、将来、就きたい仕事が決まっていない生徒が多く、職業観の育成等を行う必要がある。

(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

「貿易実務」と「貿易英語」は、港湾職業能力開発短期大学神戸校や貿易アドバイザー協会、JETRO神戸等と協力して検討を行った。

「マーケティング」は、流通科学大学と連携しながら検討を行った。

(6) インターンシップ先等の協力機関の開拓等

インターンシップ先等の開拓は、現在進めているが、通関業務のインターンシップは、個人情報等の問題で難しい状況である。

上海およびシンガポールの港湾施設等の下見および打合せを本校職員が7月24日(日)～28日(木)まで行った。上海では、神戸市上海事務所の松元所長の案内で、上海港の港湾施設(コンテナヤードや物流倉庫)を視察。シンガポールでは、JETROシンガポールやスターマーク社、JTBシンガポール支店を訪問するとともに、ラオパサやシンガポールマリタイムギャラリーを視察。来年度実施の先進的な港湾視察の企画・立案に役立てた。

(7) 研究成果の普及

本校のSPHの内容を「<http://www.kobechs.ed.jp/body/main/sph/sph.html>」にて、公開し、情報を発信している。また、他府県からも本校の取組についての学校訪問があり、研究成果の普及に努めている。

## 5 研究の成果と課題

### ○実施による効果とその評価

<効果>

- (1) 輸出入商品の販路開拓等の調査・研究に関する校外実習後に行ったアンケート調査から、「神戸港」や「神戸の貿易」、「兵庫県産特産品の輸出」、「神戸港の港湾施設」について理解するとともに、さらに学びたいという気持ちを育むことができた。また、神戸港周辺には貿易に関することがたくさんあることを理解し、地元神戸のことを深く知る機会となった。
- (2) ビジネスに関するグローバルな視点の育成のために行った出前授業後に実施したアンケート調査から、「外国人と積極的に話をするのができない」という苦手意識があるにも関わらず、「外国のことをもっと知りたい」や「外国人と話をしたい」という意識を芽生えさせることができた。
- (3) ビジネスマナー・就業意識の育成のために行った出前授業後に実施したアンケート調査から、「一流のビジネスマナー」や「ビジネスマナーの必要性」を理解するとともに、「働くこと」について考える機会となり、職業人としての心構えが芽生えつつある。また、働くには基本的なマナーを守ることが大切であることを理解させることができた。
- (4) 生徒のアンケート結果から、生徒は、積極的に取り組むことができ、学ぶ意欲を高めることができた。また、課題に対して解決方法を自分で考え、行動する力も高まった。さらに自分の将来の職業に対する意識が高まった。
- (5) 教員のアンケート結果から、教員は、生徒の興味・関心、知識・技術が向上するなど、生徒に変化が見られたことを認識しつつあるが、さらに専門分野に関する技術や生徒への指導力等が高めることが必要である。
- (6) 外部機関等のアンケート結果から、外部機関等は、生徒の興味・関心、知識・技術が向上し、生徒に変化が見られるとともに、取組内容についても評価できるものであり、さらに地域の活性化につながるものであった。

<評価>

- (1) 2回の校外学習および一連の活動は、地元神戸のことを深く知る機会とともに、さらに学びたいという気持ちを育むことができた。
- (2) 英語が苦手な生徒が多い中、「外国のことをもっと知りたい」等の意識を芽生えさせるこ

とができたので、出前授業の実施は効果があった。

- (3) ビジネスマナーの必要性を理解するとともに、働くことについて考えることができたので、出前授業の実施は効果があった。
- (4) 生徒のアンケート結果から、①授業や実習等に主体的に取り組む意欲が高まったと感じた生徒は全体で約90%、②課題解決能力が高まったと感じた生徒は全体で約86%、③知識・技術を習得してスキルアップに繋がった生徒は全体で91%、④将来の職業に対する意識が高まった生徒は全体で91%であった。
- (5) 教員のアンケート結果から、①生徒の興味・関心、知識・技術が向上し、生徒に変化が見られたと感じた教員は全体で約63%、②教員の専門分野に関する技術や生徒への指導力等が高まったと感じた教員は全体で約65%、③学校全体の教育活動が充実し、活性化したと感じた教員は全体で71%であった。アンケートの回収率の低かったことや学校全体でSPH事業に取り組めていないと感じている教員もいること等については、次年度改善していく。
- (6) 外部機関等のアンケート結果から、①生徒の興味・関心、知識・技術が向上し、生徒に変化が見られたと感じた外部機関等は全体で100%、②SPH事業の研究内容や取組等に評価できると感じた外部機関等は全体で100%、③SPH事業の研究内容や取組等は、地域の活性化に繋がると感じた外部機関等は全体で100%であった。

### ○実施上の問題点と今後の課題

#### <実施上の問題点>

- (1) 本校の外国語に関する意識調査の結果、英語が得意ではないと感じる生徒が多数存在するとともに、「聞く」・「話す」・「読む」・「書く」ことのすべてにおいて不得意である意識が高かった。特に「話す」ことに対して苦手意識が高い。また、英語が必要だと感じている生徒が多いにも関わらず、簡単な日常会話を英語でできない生徒が多いことが分かった。
- (2) 将来、就きたい仕事が決まっていない生徒が多い。
- (3) 「貿易実務（英語）」では、貿易の知識を学ぶことはもちろんであるが、日本や相手国の商慣習を知ることや相手国の文化を知る必要がある。
- (4) 様々な場面において、アンケート調査を実施し、生徒の変容を数値として捉えているが、マイナスの評価をしている生徒もいる。
- (5) 2年次実施のインターンシップの実習先の開拓が個人情報関係で難航している。
- (6) SPH事業に対して英語科教員の理解を得られて協力体制ができていることは力強いことであるが、学校全体に広がっているかは疑問である。
- (7) 外部機関等との連携に取り組んでいるが、効果的な連携がとれていない。

#### <今後の課題>

- (1) 英語に対して苦手意識が高い生徒に対して、語学力を高める工夫が必要である。
- (2) 継続的かつ効果的なキャリア教育等を行う必要がある。
- (3) 単に貿易の知識を身に付けるだけでなく、商慣習や相手の文化を知る等、教材について検討する必要がある。
- (4) マイナス評価をしている生徒からの聞き取りやアンケートに記述欄を設ける等の対策が必要である。また、生徒および教員、外部機関を対象にしたアンケート調査を活用して、事業内容の改善や見直しが必要である。
- (5) 兵庫県経営者協会等と連携しながらインターンシップ先の開拓を進めていく必要がある。
- (6) 英語科教員を含めて学校全体で取り組む体制をしっかりと整え、今後、2年目、3年目にどう繋げていくか、生徒に身に付けさせたい知識や能力を明確にして、組織的に取り組むことが必要である。SPH事業に学校全体で取り組むための方策を考える必要がある。
- (7) 民間機関を含めた更なる外部機関等の活用が求められる。