

学校名	兵庫県立神戸商業高等学校
-----	--------------

平成 29 年度スーパー・プロフェッショナル・ハイスクール 事業計画書

I 委託事業の内容

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. 研究の目的

本校がある神戸市は2017年に開港150年を迎え、東アジア諸港と対峙できる国際競争力の向上を目指している。こうした流れを踏まえ、本校では、1878年に神戸港の貿易の発展を担う人材育成のために開設された神戸商業講習所の開学の精神に立ち返り、地元神戸に愛着を持ち、地域経済や神戸港のさらなる発展に寄与する人材の輩出を目指して教育活動の充実を図っている。

一方、商品開発において県下でも先導的な取組を行い、民間企業等の協力を得ながら、数多くの商品を開発してきたが、予算面や設備面等の問題により、生徒自らが販路開拓を含めた総合的な活動の機会を十分に提供できない課題を抱えている。

これらのことから、本研究では、第2期教育振興基本計画にある未来への飛躍を実現する人材の育成、特に「国際交渉等国际舞台で先導的に活躍できる人材」を着眼点として、「国際交渉等国际舞台で先導的に活躍できる人材」を「貿易のスペシャリスト（貿易人）」と捉え、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」の養成を目的とすることとした。

3. 実施期間

契約日から平成30年3月15日まで

4. 当該年度における実施計画

当該年度は、1年次の「貿易人KOB E」としての準備段階を経て、外部機関等との連携のもと、「貿易人KOB E」に必要な知識や技能の習得および実践に取り組む。また、輸出商品の企画・開発に必要な知識や技能の習得に向けての取り組みを行うとともに、ビジネスに必要な語学力の育成や貿易に関するインターンシップを実施する。さらに、課題発見力および課題解決力の育成等に取り組む。当該年度の月別の実施計画および具体的な内容は下記のとおりである。

活動時期	活動の内容
4月	<ul style="list-style-type: none"> ・貿易実務に必要な知識・技能の習得（2年） ・マーケティングの知識・実践的な技能の習得（2年） ・ビジネスに必要な語学力の育成（1・2年）

5月	<ul style="list-style-type: none"> ・貿易実務に必要な知識・技能の習得（2年） ・マーケティングの知識・実践的な技能の習得（2年） ・ビジネスに必要な語学力の育成（1・2年） ・第1回外国語学習についての意識調査（1年）
6月	<ul style="list-style-type: none"> ・貿易実務に必要な知識・技能の習得（2年） ・ビジネスに必要な語学力の育成（1・2年） ・マーケティングの知識・実践的な技能の習得（2年） ・ビジネスマナーの実習（1年） ・就業意識の育成のための講義（1年） ・JETRO等の講義（1年） ・港湾関係施設等の訪問（1年）
7月	<ul style="list-style-type: none"> ・第1回研究推進委員会の開催 ・貿易実務に必要な知識・技能の習得（2年） ・ビジネスに必要な語学力の育成（1・2年） ・貿易現場での貿易に関する基本的な技能の習得（2年） ・地元神戸の課題発見力および課題解決力の育成（2年） ・マーケティングの知識・実践的な技能の習得（2年） ・輸出入商品の販路開拓等の調査・研究（1年） ・ビジネスに関するグローバルな視点の育成（1・2年） ・第1回運営指導委員会（事業計画・進捗状況の報告）
8月	<ul style="list-style-type: none"> ・輸出入商品の販路開拓等の調査・研究（1年） ・貿易実務に必要な知識・技能の習得（2年） ・ビジネスに必要な語学力の育成（2年） ・貿易現場での貿易に関する基本的な技能の習得（2年） ・地元神戸の課題発見力および課題解決力の育成（2年） ・マーケティングの知識・実践的な技能の習得（2年）
9月	<ul style="list-style-type: none"> ・輸出商品の企画・開発に必要な知識や技能の習得（2年） ・貿易実務に必要な知識・技能の習得（2年） ・ビジネスに必要な語学力の育成（1・2年） ・地元神戸の課題発見力および課題解決力の育成（2年） ・マーケティングの知識・実践的な技能の習得（2年） ・輸出入商品の販路開拓等の調査・研究（1年）
10月	<ul style="list-style-type: none"> ・輸出商品の企画・開発に必要な知識や技能の習得（2年） ・貿易実務に必要な知識・技能の習得（2年） ・ビジネスに必要な語学力の育成（1・2年） ・地元神戸の課題発見力および課題解決力の育成（2年） ・マーケティングの知識・実践的な技能の習得（2年） ・輸出入商品の販路開拓等の調査・研究（1年）
11月	<ul style="list-style-type: none"> ・輸出商品の企画・開発に必要な知識や技能の習得（2年） ・貿易実務に必要な知識・技能の習得（2年） ・ビジネスに必要な語学力の育成（1・2年）

	<ul style="list-style-type: none"> ・地元神戸の課題発見力および課題解決力の育成（２年） ・マーケティングの知識・実践的な技能の習得（２年） ・輸出入商品の販路開拓等の調査・研究（１年）
1 2月	<ul style="list-style-type: none"> ・輸出商品の企画・開発に必要な知識や技能の習得（２年） ・貿易実務に必要な知識・技能の習得（２年） ・ビジネスに必要な語学力の育成（１・２年） ・地元神戸の課題発見力および課題解決力の育成（２年） ・マーケティングの知識・実践的な技能の習得（２年） ・輸出入商品の販路開拓等の調査・研究（１年） ・ビジネスに関するグローバルな視点の育成（１年） ・第２回運営指導委員会（進捗状況の報告、中間評価）
1月	<ul style="list-style-type: none"> ・輸出商品の企画・開発に必要な知識や技能の習得（２年） ・貿易実務に必要な知識・技能の習得（２年） ・ビジネスに必要な語学力の育成（１・２年） ・マーケティングの知識・実践的な技能の習得（２年） ・輸出入商品の販路開拓等の調査・研究（１年）
2月	<ul style="list-style-type: none"> ・輸出商品の企画・開発に必要な知識や技能の習得（２年） ・貿易実務に必要な知識・技能の習得（２年） ・ビジネスに必要な語学力の育成（１・２年） ・マーケティングの知識・実践的な技能の習得（２年） ・輸出入商品の販路開拓等の調査・研究（１年） ・調査・研究発表会（１年） ・第２回外国語学習についての意識調査（１・２年） ・第２回研究推進委員会の開催
3月	<ul style="list-style-type: none"> ・輸出商品の企画・開発に必要な知識や技能の習得（２年） ・貿易実務に必要な知識・技能の習得（２年） ・ビジネスに必要な語学力の育成（１・２年） ・マーケティングの知識・実践的な技能の習得（２年） ・文部科学省へ事業完了報告書等を提出

(1) 輸出商品の企画・開発に必要な知識や技能の習得

ア ねらい

- ・ J E T R O や兵庫県、神戸市、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・開発を通じて、生徒自身が主体的に取り組む態度を養うとともに、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。

イ 対象生徒

- ・ 商業科２年選択者

ウ 実施時期

- ・ ９月から３月

エ 教育課程上の位置付け

- ・ 科目「商品開発」

オ 協力機関

- ・ J E T R O、兵庫県、神戸市、流通科学大学、民間企業等

カ 具体の活動

9月から3月まで「商品開発」の授業において、1年次の2月に実施したSPH調査・研究発表会で発表されたアイデアを中心に、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・開発を行い、生徒自身が主体的に取り組む態度を養うとともに、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。

キ 効果測定の方法

9月から取り組んできた顧客満足を満たす輸出商品の企画・開発の一連の活動を通して、生徒自身が「論理的に伝える能力」や「創造力」等を育むとともに、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できたかを自己評価させるアンケート調査を実施する。

ク 学習評価

顧客満足を満たす輸出商品の企画・開発の一連の活動を通して、基礎的・基本的な知識・技能に加え、思考力・判断力・表現力を評価するとともに、一連の活動を通して、主体的に学習に取り組む態度に関する観点についても評価を行う。

(2) 貿易実務に必要な知識・技能の習得

ア ねらい

- ・ J E T R O神戸や貿易アドバイザー協会等による出前授業を通じて、貿易実務の知識・技能等を習得する。
- ・ 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践的に体験するとともに、物流現場を間近に見ることで商品のトレンド等を知る一助とする。

イ 対象生徒

- ・ 2年選択者

ウ 実施時期

- ・ 4月から3月

エ 教育課程上の位置付け

- ・ 学校設定科目「貿易実務」、「グローバルビジネス」

オ 協力機関

- ・ J E T R O、貿易アドバイザー協会等

カ 具体の活動

4月から3月まで学校設定科目「貿易実務」や「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月2回程度出前授業を実施し、実践的な貿易実務の知識や技能を習得する。また、港湾施設や輸出入業務の現場を訪問し、輸出入業の現場を体感する。

学校設定科目「貿易実務」や「グローバルビジネス」の具体的な内容は別紙の資料1である。「貿易実務」は貿易に関する知識・技能を座学中心に学ぶが、「グローバルビジネス」は調べ学習や協働学習など双方向的な学習を取り入れる。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する。

「グローバルビジネス」では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る。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する。

キ 効果測定の方法

貿易実務の知識・技能の習得状況を確認するアンケート調査を実施する。また、出前授業や校外学習を実施した場合においても講義の理解度や習得した内容等を確認するアンケート調査を実施する。

ク 学習評価

通常の授業や出前授業、校外学習において貿易実務の基礎的・基本的な知識・技能に加え、一連の活動を通して、主体的に学習に取り組む態度に関する観点についても評価を行う。

(3) ビジネスに必要な語学力の育成

ア ねらい

- ・ E C C 国際外語専門学校と連携し、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を受験し、ビジネスに関する語学力の定着状況を確認する。

イ 対象生徒

- ・ 2年希望者

ウ 実施時期

- ・ 5月～2月

エ 教育課程上の位置付け

- ・ 課外活動

オ 協力機関

- ・ E C C 国際外語専門学校

カ 具体の活動

E C C 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う。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する。

キ 効果測定の方法

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の合格率で測定するとともに、検定実施後に取組状況等を確認するアンケート調査を行う。

ク 学習評価

出前授業を通じて、思考力・判断力・表現力を評価するとともに、授業に対して主体的に学習に取り組む態度に関する観点についても評価を行う。

(4) 貿易現場での貿易に関する基本的な技能の習得

ア ねらい

- ・ 貿易実務やリスクマネジメントの現場を生徒自身が肌で感じることで輸出入に関する基本的な業務を実践的に体験するとともに、物流現場を間近に見ることで商品のトレンド等を理解する。

イ 対象生徒

- ・ 2年希望者
- ウ 実施時期
 - ・ 夏季休業中
- エ 教育課程上の位置付け
 - ・ 課外活動
- オ 協力機関
 - ・ J E T R O や兵庫県、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

カ 具体の活動

J E T R O、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、貿易業務の実践的な内容を知るとともに、商品のトレンド等を理解する。

キ 効果測定の方法

貿易に関するインターンシップの一連の活動を通して、生徒自身が貿易実務やリスクマネジメントの現場や貿易都市神戸を肌で感じるとともに、勤労観や職業観等を育めたかを自己評価させるアンケート調査を実施する。また、インターンシップ先にも依頼し、生徒の評価をしていただく。

ク 学習評価

貿易に関するインターンシップの一連の活動を通して、地元神戸の魅力に気づくとともに、勤労観や職業観、主体的に取り組む態度に関する観点についても評価を行う。

(5) 地元神戸の課題発見力および課題解決力の育成

ア ねらい

- ・ 開港150年を迎える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う。

イ 対象生徒

- ・ 2年希望者

ウ 実施時期

- ・ 7月～12月

エ 教育課程上の位置付け

- ・ 課外活動

オ 協力機関

- ・ 神戸市、J E T R O、民間企業等

カ 具体の活動

開港150年を迎える神戸港の現状を分析するとともに、先進的な港湾施設であるシンガポールを訪問し、J E T R O シンガポールや港湾施設等を視察することで、課題を発見する力を養い、神戸港のさらなる発展策を考え、神戸市に提言を行う。

キ 効果測定の方法

神戸港のさらなる発展策の提言活動を通して、生徒自身が神戸港の現状を知るとともに、生徒自身が「論理的に伝える能力」や「創造力」等を育むことができたかを自己評価させる

アンケート調査を実施する。

ク 学習評価

神戸港のさらなる発展策の提言活動を通して、地元神戸の現状と課題に気づくとともに、それを解決しようとする態度に関する観点について評価を行う。

(6) マーケティングの知識・実践的な技能の習得

ア ねらい

- ・流通科学大学等による出前授業や民間企業の訪問等を通じて、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の育成を図る。

イ 対象生徒

- ・商業科2年経営コース（3クラス）

ウ 実施時期

- ・4月から3月

エ 教育課程上の位置付け

- ・科目「マーケティング」

オ 協力機関

- ・流通科学大学、民間企業等

カ 具体の活動

4月から3月まで「マーケティング」の授業において、本校の職員だけでなく、マーケティングの実務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3回、流通科学大学にて3回実施）や民間企業（2社）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う。

キ 効果測定の方法

出前授業や校外学習を実施した場合においても講義の理解度や習得した内容等を確認するアンケート調査を実施する。

ク 学習評価

通常の授業や出前授業、校外学習において貿易実務の基礎的・基本的な知識・技能に加え、一連の活動を通して、主体的に学習に取り組む態度に関する観点についても評価を行う。

(7) 英会話の苦手意識を改善する方法の探求

2年商業科経営コースの英語表現Ⅱにおいて、レアジョブ英会話レッスンを用いて、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求し、次年度以降の導入の参考にする。

(8) 輸出入商品の販売実習の内容等の検討

6月以降に、次年度実施する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とともに、鳥取県立鳥取商業高等学校の「鳥商デパート」を視察し、運営方法等を参考に参考にする。

(9) 研究成果の普及

本年度の研究成果は、他校でも活用してもらえるようにホームページで掲載するとともに、S

PH2年次報告会を実施する。また、3月以降に報告書を作成し、文部科学省や関係機関等に配布する。

5. 実施体制

(1) 研究担当者

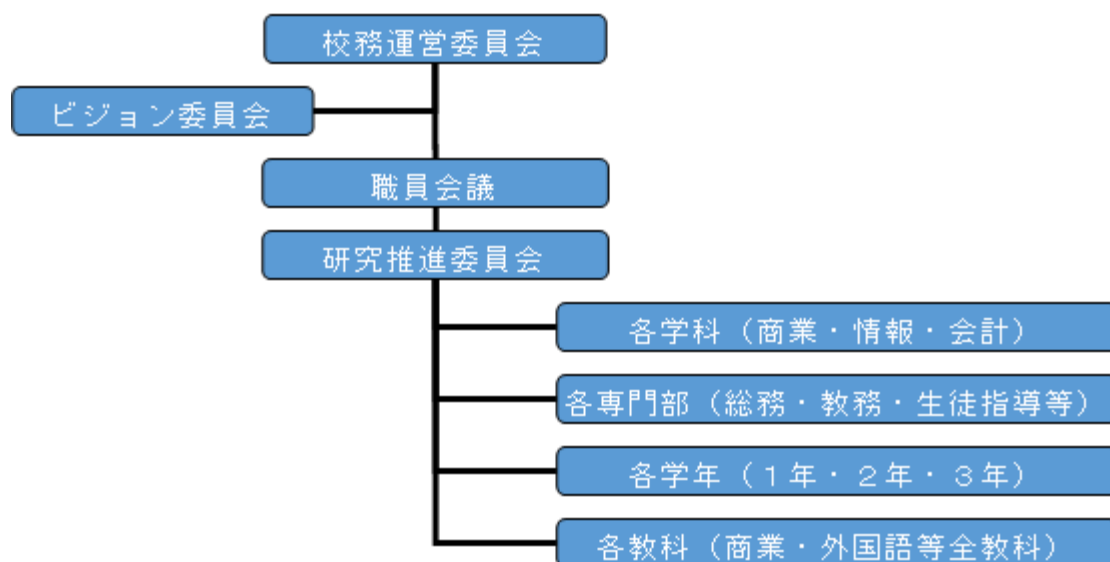
氏名	職名	役割分担・担当教科
坂東 英敏	校長	企画・運営、商業
三木 進	教頭	企画・運営、商業
岡田 和利	教頭	企画・運営、数学
藤井 悦郎	事務長	企画・運営（予算管理）
福留 和年	主幹教諭	企画・運営、保健体育
中塚 正裕	主幹教諭	企画・運営、(渉外)、商業
國澤 剛	教諭	企画・運営、(渉外、HP)、商業
塚本 宏美	教諭	企画・運営、(商品開発)、商業
清水 秀樹	教諭	企画・運営、(貿易実務)、商業
細川 宗一郎	教諭	企画・運営、(ビジネス基礎)、商業
前島 伸一郎	教諭	企画・運営、(商品開発)、商業
石川 裕之	教諭	企画・運営、(貿易実務)、商業
溝端 佳子	教諭	企画・運営、国語
石野 正文	教諭	企画・運営、地歴公民
石川 正樹	教諭	企画・運営(教育課程)、理科
平井 志保	教諭	企画・運営(グローバル教育)、英語
八木 敦子	教諭	企画調整(グローバル教育)、英語
山口 真輝	教諭	企画調整(グローバル教育・アジア)、英語
佐谷 美穂	教諭	企画調整(インターンシップ)、商業
原田 浩充	教諭	企画調整(商品管路)、商業
都築 紫峰	教諭	企画調整(文書管理)、商業
すべての教員		すべての教科

(2) 研究推進委員会

氏名	所属・職名	役割・専門分野等
坂東 英敏	兵庫県立神戸商業高等学校・校長	企画・運営
三木 進	兵庫県立神戸商業高等学校・教頭	企画・運営
岡田 和利	兵庫県立神戸商業高等学校・教頭	企画・運営
藤井 悦郎	兵庫県立神戸商業高等学校・事務長	企画・運営
福留 和年	兵庫県立神戸商業高等学校・主幹教諭	企画・運営、保健教育相談部長
中塚 正裕	兵庫県立神戸商業高等学校・主幹教諭	企画・運営、2年主任
國澤 剛	兵庫県立神戸商業高等学校・教諭	企画・運営、商業教育部長
塚本 宏美	兵庫県立神戸商業高等学校・教諭	企画・運営、商業科長
清水 秀樹	兵庫県立神戸商業高等学校・教諭	企画・運営、会計科長

細川 宗一郎	兵庫県立神戸商業高等学校・教諭	企画・運営、情報科長
前島 伸一郎	兵庫県立神戸商業高等学校・教諭	企画・運営、1年主任
石川 裕之	兵庫県立神戸商業高等学校・教諭	企画・運営、2年担任
溝端 佳子	兵庫県立神戸商業高等学校・教諭	企画・運営、総務管理部長
石川 正樹	兵庫県立神戸商業高等学校・教諭	企画・運営、教務部長
石野 正文	兵庫県立神戸商業高等学校・教諭	企画・運営、図書人権教育部長
平井 志保	兵庫県立神戸商業高等学校・教諭	企画・運営、英語科主任
村本 由佳	兵庫県教育委員会事務局高校教育課・主任指導主事	研究評価
三崎 秀央	兵庫県立大学・教授	研究評価
福井 誠	流通科学大学・副学長	研究評価
清水 信年	流通科学大学・教授	研究評価
荒畑 稔	日本貿易振興機構神戸貿易情報センター・所長	指導・助言、貿易
横山 和人	神戸市みなと総局みなと振興部振興課長	指導・助言、企業・行政連携

(3) 校内における体制図



6. 研究内容別実施時期

研究内容	実施時期											
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
(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			○	○	○	○	○	○	○	○	○	

※実施時期は、事業計画書提出時のものであり、実際の事業着手は契約締結後とする。

7. この事業に関連して補助金等を受けた実績

特記事項なし

8. 知的財産権の帰属

※ いずれかに○を付すこと。なお、1. を選択する場合、契約締結時に所定様式の提出が必要となるので留意のこと。

- () 1. 知的財産権は受託者に帰属することを希望する。
- (○) 2. 知的財産権は全て文部科学省に譲渡する。

9. 再委託に関する事項

再委託業務の有無 有・無

II 委託事業経費

別紙1に記載

Ⅲ 事業連絡窓口等

別紙2に記載

<資料 I >

「貿易実務」年間指導計画

学期	月	単元名	学習内容	時間数 3単位	時間数 2単位
一 学 期	4	貿易取引の全体像の理解	<ul style="list-style-type: none"> ・貿易とは ・貿易取引のしくみ ・貿易手続きの流れと関連機関 ・いろいろな貿易取引 	3	3
		マーケティングと取引交渉	<ul style="list-style-type: none"> ・マーケティング ・取引交渉 ・信用調査 	6	3
	5	契約書の基礎知識	<ul style="list-style-type: none"> ・注文書型、注文申請書型契約書 ・タイプ条項と印刷条項 	4	4
		取引条件Ⅰ 品質条件、数量条件他	<ul style="list-style-type: none"> ・契約当事者 ・品質条件 ・数量条件 ・価格条件 ・貨物の引渡し条件 ・トラブルへの対処条件 	6	3
		取引条件Ⅱ インコタームズの基礎知識	<ul style="list-style-type: none"> ・インコタームズとは ・貿易条件で示されるもの ・インコタームズによる貿易条件 	8	4
	6	取引条件Ⅲ 貿易運送	<ul style="list-style-type: none"> ・貿易運送の種類 ・海上輸送 ・航空輸送 ・国際複合輸送 ・B/L（船荷証券） 	8	4
		7	取引条件Ⅳ 貨物海上保険	<ul style="list-style-type: none"> ・貨物海上保険の契約手続 ・貨物海上保険の基本条件 	4
二 学 期	9	取引条件Ⅴ 貿易取引に関するその他の保険	<ul style="list-style-type: none"> ・貿易保険 ・P L 保険 	8	4
		取引条件Ⅵ 代金決済	<ul style="list-style-type: none"> ・外国為替による代金決済 ・信用状取引 ・荷為替手形による決済 ・送金による決済 	8	4
	10	輸出手続Ⅰ 信用状の受領から貨物の船積みまで	<ul style="list-style-type: none"> ・輸出取引の流れ ・信用状の受領 ・為替予約 ・法令による許認可の取得 ・梱包と荷印 ・輸出者による輸出準備 ・海外業者への通関・船積み手続き依頼 	8	5

			・貨物の船積みと書類		
		輸出手続Ⅱ 輸出代金の回収	・信用状取引の場合 ・D/P、D/A手形の場合	4	4
	11	輸入手続Ⅰ 信用状の発行と輸入代金決済	・信用状の発行 ・法令による許認可の取得 ・輸入代金の決済 ・輸入金融	6	5
		輸入手続Ⅱ 貨物の引取りと関税納付	・海貨業者への荷受け ・貨物の引取りと書類 ・輸入通関と関税	6	5
		貿易取引と外国為替相場	・外国為替相場と外国為替市場 ・為替変動リスク対策と先物相場 ・輸出入取引と相場	6	5
	12	国際貿易体制と日本	・経済のグローバル化とわが国の貿易 ・世界の地域統合の動き ・WTO体制とわが国の対応 ・貿易と環境	4	3
三 学 期	1	英文ビジネスレターの基礎知識	・英文ビジネスレターのスタイル ・英文ビジネスレターの構成要素 ・封筒の書き方	8	4
	2	英文ビジネスレターの基本表現	・英文ビジネスレターのリーディング ・英文ビジネスレターのライティング	8	6
	3				
				105	70

「グローバルビジネス」年間指導計画

学期	月	単 元 名	学 習 内 容	時間数
一 学 期	4	神戸の貿易を知ろう	○貿易取引の基本的仕組み ・神戸の輸出業者を調べる（実習） ・神戸の輸入業者を調べる（実習） ・神戸の物流業者を調べる（実習） ・外部講師招聘特別授業（1時間） テーマ「神戸港と貿易」	9
	5	契約書の書き方・読み方	○海外とのコミュニケーションの基本 ・オファーレターの書き方の基本 ・オーダーレターの書き方の基本 ・信用調査レポートの読み方 ・外部講師招聘特別授業（1時間） テーマ「引き合いから契約成立まで」	4
		様々な貿易条件	○英文契約の基本 ・契約当事者（実習） ・品質条件（実習） ・数量条件（実習） ・価格条件（実習） ・貨物の引渡し条件（実習） ・トラブルへの対処条件（実習） ・外部講師招聘特別授業（1時間） テーマ「一般取引条件協約書の見方」	6

		インコタームズ	○トレードタームズ ・インコタームズの適応取引	3
			・日本で必要な取引ターム ・外部講師招聘特別授業（1時間） テーマ「インコタームズの各条件」	5
	6	輸入取引	○輸入商品を販売する（実習） ・外部講師招聘特別授業（うち1時間） テーマ「海外文化と取引習慣」	4
		貿易運送	○船荷書類、B/Lの見方 ・AIRWAYBILLの見方（実習） ・船積書類の構成（実習）	5
	7		・保険証券の見方（実習） ・外部講師招聘特別授業（1時間） テーマ「船荷書類を理解する」	3
二 学 期		貿易保険	・貿易保険の実務（実習） ・PL保険の実務（実習） ・外部講師招聘特別授業（1時間） テーマ「貿易保険の実務を知る」	8
	9	代金決済	○外国通貨相場表の見方 ・相場の適用の仕方 ・先物相場と先物予約 ・為替リスク体制の実務（実習） ・外部講師招聘特別授業（2時間） テーマ「代金決済に関する事務処理」	8
		輸出手続 I	○L/Cの読み方と銀行の役割 ・実際の輸出～L/Cの受領から船積み ・L/C取引と銀行の役割 ・輸出L/C手形の買い取り実務（実習） ・ディスクレの処理（実習） ・DP、DAの形態と買い取りの実務（実習） ・輸出貨物積み込みのための通関実務（実習） ・SIの読み方 ・外部講師招聘特別授業（1時間） テーマ「輸出通関と船積作業」	8
		輸出手続 II	・送金依頼書の書き方（実習） ・DRの読み方	4
	11	輸入手続 I	○送金依頼書・輸入L/C開設依頼書作成 ・輸入LCの解説（銀行手続）の実務（実習） ・外部講師招聘特別授業（1時間） テーマ「輸入代金の決済と貨物の引き取り」	6
		輸入手続 II	○銀行取引と信用 ・輸入貨物引き取りのための通関実務（実習） ・輸入LG、TRの役割 ・外部講師招聘特別授業（1時間） テーマ「輸入通関」	6
		貿易取引と外国為替相場	○貿易金融の実際（輸出・輸入） ・手形買取（買取書類のセッティングと買取依頼書作成） （実習） ・TR、ユーザンスの知識 ・外部講師招聘特別授業（1時間） テーマ「貿易リスクの回避策」	6
	12	わが国の貿易 I	○市場開拓（輸出・輸入）の実際 ・市場開拓（輸出・輸入）の実務 ・海外進出の形態と注意点 ・外部講師招聘特別授業（2時間） テーマ「輸入手続きロールプレイ」	4

三学期	1	わが国の貿易Ⅱ	○海外ビジネスケーススタディ ・貿易サービス、海外進出の実際（実習） ・外部講師招聘特別授業（2時間） テーマ「日本企業の海外進出」	8
	2	わが国の貿易Ⅲ	○海外との良好な関係づくり ・外部講師招聘特別授業（2時間） テーマ「異文化理解と貿易」	8
	3			
				105

<資料Ⅱ>

1年次からの継続の取組についてP D C Aサイクルを意識しながら、本年度も下記について実施する。

（1）輸出入商品の販路開拓等の調査・研究・発表

ア ねらい

- ・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・研究した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。

イ 対象生徒

- ・1年全員

ウ 実施時期

- ・6月から2月

エ 教育課程上の位置付け

- ・科目「ビジネス基礎」

オ 協力機関

- ・行政機関（兵庫県・神戸市）、J E T R O等

カ 具体の活動

地元神戸に愛着を持ち、地域経済の活性化に貢献するためには、まず地元神戸の必要がある。神戸港や神戸の貿易の現状、本県産特産物の輸出の現状等、地元のことを生徒自身が再認識できる機会を6月に設定する。神戸市みなと総局による「神戸港について」やJ E T R O神戸による「神戸の貿易について」、兵庫県農政環境部による「兵庫県産特産物の輸出について」の出前授業を実施するとともに、神戸市みなと総局の協力により、神戸港の港湾施設を海上から視察し、神戸港の現状を肌で感じる機会を設ける。また、出前授業や海上からの港湾施設の視察の体験をより効果的な内容にするための事前学習として、科目「情報処理」の授業担当者と連携し、神戸港や神戸の貿易の現状などについての調べ学習の機会を設ける。

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・研究を進める。夏季休業中の課題として、生徒一人一人に対し

て本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、自らの力で本県産特産物の輸出について考えさせるとともに、生徒それぞれが考えたアイデアを次年度以降に本県産特産物を売り込む方策を考える際の資料とする。

9月以降、夏季休業中の課題について生徒同士で共有するとともに、輸出入商品の販路開拓等の調査・研究をグループで取り組ませ、調査・研究結果を発表するための準備を行う。また、科目「情報処理」の授業担当者と連携し、効果的なプレゼンテーションができる力を身に付けさせる。さらに、調査・研究・発表活動を通して、生徒同士が論理的に伝える力や創造力、責任感、コミュニケーション能力等を養えるように工夫を行う。

12月または1月にグループで調査・研究した内容をクラス内で発表する場を設定する。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するとともに、他のグループの発表内容を共有する。また、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月に各クラスから選抜されたグループが発表を行う全体発表会を実施し、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。また、協力機関の担当者等に審査を依頼し、生徒が取り組んだ内容の評価を受ける。

全体発表会終了後、6月から取り組んできたことについて生徒自身が振り返るとともに、アンケート調査を実施し、次年度以降の海外の見本市での販売実習等に際しての改善資料とする。また、生徒が取り組んだ調査・研究内容を次年度の商品開発や買い付け活動の参考資料にする。

キ 効果測定の方法

6月から取り組んできた輸出入商品の販路開拓等の調査・研究・発表の一連の活動を通して、生徒自身が「論理的に伝える能力」や「創造力」等を育むことができたかを自己評価させるアンケート調査を実施する。

ク 学習評価

「神戸港や神戸の貿易、本県産特産物等」および「情報の検索方法やプレゼンテーション」の基礎的・基本的な知識・技能に加え、輸出入商品の販路開拓等の調査・研究・発表活動を通じて、思考力・判断力・表現力を評価するとともに、一連の活動を通して、主体的に学習に取り組む態度に関する観点についても評価を行う。

(2) ビジネスに関するグローバルな視点の育成

ア ねらい

- ・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。

イ 対象生徒

- ・1、2年全員

ウ 実施時期

- ・7月・12月

エ 教育課程上の位置付け

- ・学校行事

オ 協力機関

- ・兵庫県国際交流協会等

カ 具体の活動

2012年6月に出されたグローバル人材育成推進会議の「グローバル人材育成戦略」にもとづいて、ここでは、「要素Ⅰ：コミュニケーション力」や「要素Ⅲ：異文化に対する理解」を高めるために、1、2年を対象に学校行事において、年3回の出前授業を実施する。

1年の1回目は、外国語に対して苦手意識を持つ生徒が多い本校では、まず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ことができる出前授業を兵庫県国際交流員の方にさせていただく。外国人の国際交流員が数名来校し、実施する。2回目は、英語落語を聴く機会（予定）を設定し、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方法を知る。

2年の1回目は、パブリック・スピーチに関する内容の講義を神戸市外国語大学の野村和宏教授にさせていただき、パブリック・スピーチについて考える機会を設定する。

キ 効果測定の方法

出前授業実施後に、全生徒を対象に、外国人に対するコミュニケーションの意識度や異文化理解の度合い等を調査するアンケートを行う。

ク 学習評価

出前授業の内容についての基礎的・基本的な知識・技能に加え、その内容についての思考力を評価するとともに、出前授業に対して主体的に学習に取り組む態度に関する観点について評価を行う。

(3) ビジネスに必要な語学力の育成Ⅱ

ア ねらい

- ・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。

イ 対象生徒

- ・1年、2年全員

ウ 実施時期

- ・4月～7月、9月～3月

エ 教育課程上の位置付け

- ・科目「コミュニケーション英語Ⅰ・Ⅱ」、「英語表現Ⅰ・Ⅱ」

オ 協力機関

- ・特になし

カ 具体の活動

2012年6月にグローバル人材育成推進会議から「グローバル人材育成戦略」が出され、「グローバル人材」の概念である「要素Ⅰ：語学力」がある。また、同じ報告書には、グローバル人材の能力水準の目安として、「①海外旅行レベル」、「②日常会話レベル」、「③業務上の文書・会話レベル」、「④二者間折衝・交渉レベル」、「⑤多数者間折衝・交渉レベル」のように段階的に示されている。

外国語に対して苦手意識を持つ生徒が多い本校では、ビジネスに必要な「日常会話レベル」の能力を伸ばす取り組みを実施し、次年度以降、貿易実務等の学習において「③業務上の文書・会話レベル」の能力を身につける取り組みを行う。

まず、5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する。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。

また、本校は外国語に対して苦手意識を持った生徒が多く在籍しているので、1年全員は6月以降、「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、2年全員は4月以降、「コミュニケーション英語Ⅱ」や「英語表現Ⅱ」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、英語の苦手意識を改善できるような取組を行う。特に英語で話す・聞く機会を設定し、コミュニケーション能力を高めるとともにビジネスに必要な日常会話ができるようにする。

さらに、動画や静止画などICTを活用することで、生徒が視覚的に内容をイメージすることが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するとともに、教材のデータベース化を行い、次年度以降、効果のあった教材を有効に利用できるようにする。

2月に第2回の外国語学習についての意識調査(1、2年対象)を行う。意識調査は第1回と同様の調査をし、実施内容の評価をする。評価内容は、次年度以降の改善資料とするとともに、教育課程や指導方法等の検討に利用する。

キ 効果測定の方法

1、2年全員の生徒を対象に、英語の苦手度や英語の「読む」・「聞く」・「書く」・「話す」の各分野の苦手度、英語での日常会話の可能度を調査する意識調査を実施し、その変化を分析する。

ク 学習評価

英語での日常会話等の基礎的・基本的な知識・技能に加え、授業を通じて、思考力・判断力・表現力を評価するとともに、授業に対して主体的に学習に取り組む態度に関する観点についても評価を行う。

(4) ビジネスマナー・就業意識の育成

ア ねらい

・「将来、こんな若者と一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。

イ 対象生徒

・1年全員

ウ 実施時期

・6月

エ 教育課程上の位置付け

・科目「ビジネス基礎」

オ 協力機関

・民間企業等

カ 具体の活動

次年度以降、インターンシップや販路開拓、販売実習等の場面において、生徒自身がビジネスマン等と関わる機会が多く設定される。百貨店での販売活動や購買活動等を通じて、多くの顧客やビジネスマンとの関わり方に精通し、社会の第一線で活躍されている株式会社大丸松坂屋百貨店の営業部長に来校していただき、「一流のビジネスマナーとは」と題して、出前授業を実施する。出前授業は一流のビジネスマナーについての講義および実習を行う。生徒自身が一流のビジネスマナーを考える機会とするとともに、ビジネスマナーの必要性を理解する。また、生徒自身が働くことの意義を理解するとともに、職業人としての規範意識や

倫理観等を養うために、「働くとは」と題して民間企業の経営者による出前授業を行う。働くことの意義の理解や社会的責任を担う職業人の素養を培うことができるようにする。

キ 効果測定の方法

出前授業実施後に、1年全員を対象に、ビジネスマナーの必要性の理解度や働くことの意義の理解度等を調査するためにアンケートを行うとともに、次年度以降の改善資料とする。

ク 学習評価

「働くことの意義」や「ビジネスマナー」等の基礎的・基本的な知識・技能についての理解や「ビジネスマナー」の実習等を主体的に取り組んだかについて評価を行う。