

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 2 年次）（概要）

1 研究開発課題名	<p>『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～</p>				
2 研究の概要	<p>本研究においては、「貿易人KOB E」の養成を実現するために、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、顧客満足を満たす海外商品を買付けての輸入・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。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等も期待できる。</p>				
3 平成 29 年度実施規模	<p>主として第 1 学年および第 2 学年を対象として実施した。</p>				
4 研究内容	<p>○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。）</p> <table border="1"> <tr> <td data-bbox="185 1413 357 1758">第 1 年次</td> <td data-bbox="357 1413 1390 1758"> <p>「貿易人KOB E」としての準備段階</p> <ol style="list-style-type: none"> (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 1758 357 2054">第 2 年次</td> <td data-bbox="357 1758 1390 2054"> <p>「貿易人KOB E」に必要な知識や技能の習得および実践</p> <ol style="list-style-type: none"> (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 </td> </tr> </table>	第 1 年次	<p>「貿易人KOB E」としての準備段階</p> <ol style="list-style-type: none"> (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	<p>「貿易人KOB E」に必要な知識や技能の習得および実践</p> <ol style="list-style-type: none"> (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
第 1 年次	<p>「貿易人KOB E」としての準備段階</p> <ol style="list-style-type: none"> (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	<p>「貿易人KOB E」に必要な知識や技能の習得および実践</p> <ol style="list-style-type: none"> (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の実施 (10) 研究成果の普及

○教育課程上の特例（該当ある場合のみ）

特記事項なし

○平成29年度の教育課程の内容（平成29年度教育課程表を含めること）

(1) 科目「商品開発」（3単位）

【第2年次研究事項（1）】輸出商品の企画・開発に必要な知識や技能の習得

(2) 科目「貿易実務」（3単位）「グローバルビジネス」（3単位）

【第2年次研究事項（2）】貿易実務に必要な知識・技能の習得

(3) 科目「マーケティング」（3単位）

【第2年次研究事項（6）】マーケティングの知識・実践的な技能の習得

(4) 科目「コミュニケーション英語Ⅱ」（3単位）

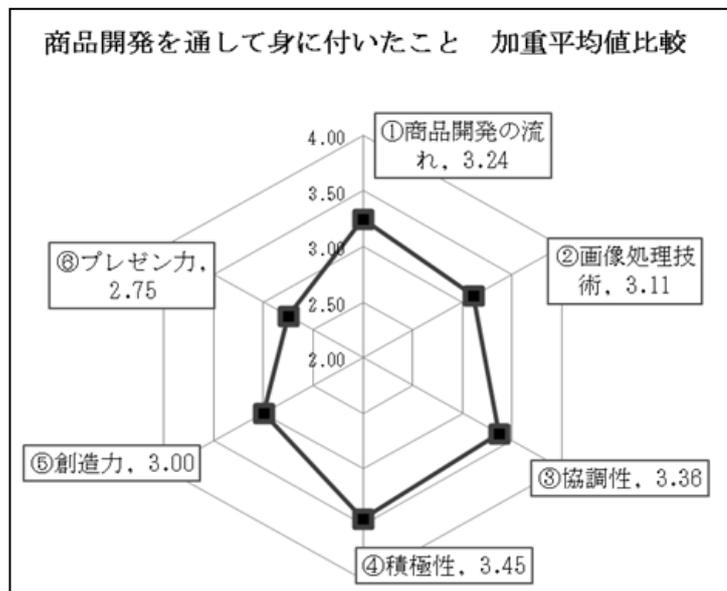
【第2年次研究事項（3）】ビジネスに必要な語学力の育成

(5) 学校行事

○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、1年次の2月に実施したS P H調査・研究発表会で発表されたアイデアを中心に、J E T R O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、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、顧客を満足させる商品を企画・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。商品開発に関する取組の効果は全体的にはバランス良く身に付いているが、プレゼン力や、創造力がやや低い値である。このことから、商品開発という実践的活動を通して、開発に伴う一連の姿勢や技術、思考力は身に付けることができたと考えられる。



(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」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、貿易実務の専門家である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した。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ことができた。

「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」は調べ学習や共同学習など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た。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5名が合格することができた。(平成30年3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及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29年度においては、年3回実施のうち、2回を終えた時点で準2級の合格者が前年度を上回っている。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1級	2級	準2級
平成27年度		8	53
平成28年度	1	12	60
平成29年度		9	96
合計	1	29	209

(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しっかりと勉強していることに驚いた。勉強していることが実務で役に立つことを期間中に感じてもらえたと思う。」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、「英語の単語を覚えていないと仕事ができないと感じた。」や「授業で習った知識を活用できたときはとても嬉しかった。もっと詳しく、貿易について勉強したいと思うようになった。」等の感想も多くあり、生徒にとって、今後の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、今年度のインターンシップ先は、貿易関係の企業に限定して実施したため、受け入れ先の開拓が数社にとどまった。次年度は、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を開拓していきたい。

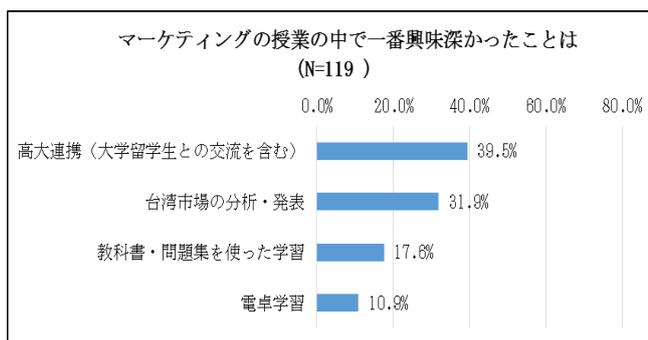
(5) 地元神戸の課題発見力および課題解決力の育成

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った。今年度は、シンガポール、香港にてスタディーツアーを実施した。また、修学旅行先である台湾においても、企業訪問を実施した。海外スタディーツアーの対象生徒は2年希望者、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。」といった感想が多く、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。

(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3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。上のアンケート結果(グラフ)に示されている通り、高大連携による授業への生徒の関心は高く、マーケティング分野を初めて学ぶ生徒たちにとって、学びへの動機づけとしての効果は大きかったと考えられる。

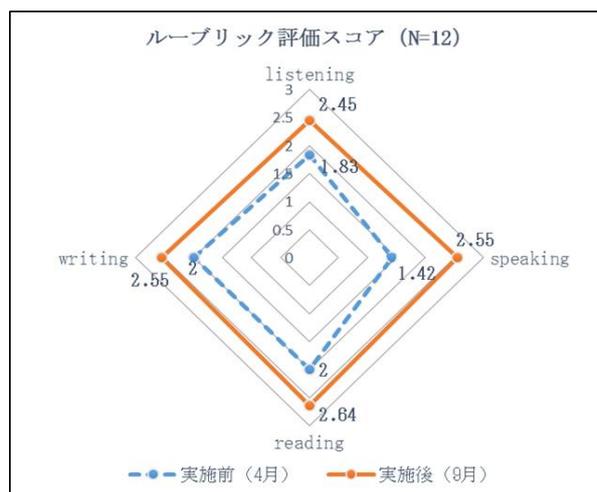


(7) 英会話の苦手意識を改善する方法の探究

2年商業科経営コースの英語表現II(選択者12名)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する活動であった。次年度以降の導入の参考にする。

また、2学期に入ってから、同授業においてKAC(キズナアクロスカルチャーズ)が提供する「2017年度Global classmates」という、お互いの国の活きた文化と言語を学習し合いながら、互いへの友情とグローバル市民意識を育むことを目的としたプログラムに参加した。

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(9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。実施前と実施後の評価スコアの差を見ると、speakingが1.13と最も差が大きく、伸び率は18.8%であった。次いで、Totalスコアの伸び率も実施前と比べて15.5%アップしている。また、生徒の感想には、「ネイティブの人の英語は前後の文字と発音がくっついたり、なくなったりして、発音の違いを知ることができた。」というものもあり、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と考えられる。



(8) 輸出入商品の販売実習の内容等の検討

2年グローバルビジネス系で学ぶ生徒を中心に、本校文化祭において、輸入を経験する視点から、関わりの深い台湾やシンガポールの商品を直接仕入れて販売することを企画した。タピオカミルクティー（台湾）、パイナップルケーキ（台湾）、ハッピーシュリンプフライ（シンガポール）120セットを販売した。海外マーケットの調査を体験させるために、本校の連携先である流通科学大学の留学生へのインタビュー調査を行い、台湾やシンガポールの若者に売れている商品や、日本で販売するとすればどのような商品が良いと考えるかなどを聞き取り参考にした。

販売実習の成果としては、生徒の充実感や、今後の学習内容への意欲向上に効果があったといえる。文化祭の模擬店という安価な金額設定での販売というニーズを持った顧客が多い中、価格設定が高くなったこと、海外から仕入れた商品であるという商品特性から、昨年度までの模擬店時のようには販売がスムーズにできなかった。このため、準備の段階から販売まで創意工夫をしたり、広告や接客を工夫したり、セット販売の良さをアピールすることが求められるなど、販売で苦戦した分、生徒には学びの多い販売実習となった。販売実習を通して、実際に自分たちで輸入し販売することがどれだけ難しいかを実感する一方で、これまで学習した内容を実践したことで、輸出入手続きに対して見通しを持つことができ、今後の学習意欲の向上につながったと考えられる。

5 研究の成果と課題

○研究成果の普及方法（普及状況については、可能な範囲で、他校・他地域への波及効果などを記載すること）

(1) ホームページでの活動報告

「貿易人KOB E」プロジェクトの研究概要、年間計画、「貿易人KOB Eへの道」として取組、報告をホームページで公開している。県外からSPHに関する訪問校が増えた。

(2) SPH研究成果発表会（2年次）の実施

企業等は4法人から7名、学校は県内外の高等学校14校から22名の出席があった。

(3) 学校訪問の受入れ

【国内】

北海道武蔵女子短期大学	平成29年6月9日(金)
熊本県立水俣高等学校	平成29年7月12日(水)
岐阜県立中津商業高等学校	平成29年12月4日(月)
下関市立下関商業高等学校	平成30年1月26日(金)
北海道札幌啓北商業高等学校・札幌市教育委員会	平成30年2月2日(金)

・プロジェクトの目標、研究事項、活動内容、現状等を説明し、情報交換を行った。SPH実施校とは共通の課題やそれへの対応等について意見交換し、今後の活動に向けて情報を共有することができた。

【海外】

台湾 台北市立士林高級商業職業学校

・修学旅行で台湾の職業学校の生徒と交流を実施し、相手校が12月に来校された。その際、本校生が開発した商品を渡し、意見や感想を聞いた。海外で販売する商品を開発にする上で参考になり、生徒の商品開発に対するモチベーションの向上にもつながった。

(4) 外部に向けての発表・展示

・兵庫県産業教育振興会 実践発表会において発表

場所 神戸市総合教育センター 発表日 平成29年6月27日(火) 参加者 54名
題名「貿易人KOB Eを育てる ～SPH(スーパー・プロフェッショナル・ハイスクール)～」

・日本商業教育学会第28回全国(兵庫)大会において発表

場所 流通科学大学 発表日 平成29年8月27日(日) 参加者 140名
題名「文部科学省スーパー・プロフェッショナル・ハイスクールの指定を受けて見えてきたもの ～兵庫県立

・第27回全国産業教育フェア秋田大会においてパネル発表

場所 秋田市にぎわい交流館AU 発表日 平成29年10月21日(土)・22日(日)

題目「貿易人KOBÉ」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～

○実施による効果とその評価（数値や客観的なデータ等も用いながら記載すること）

1年間の取組の成果を検証するために、生徒および教員に向けたアンケート調査を2月に実施した。

(1) 生徒向けアンケートより

右のアンケート結果を見ると、「SPHの授業や実習等に積極的に取り組むことができ、学ぶ意欲が高まりましたか」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、2学年が94.7%、1学年が92.9%であった。1学年と2学年の比較を見ると、1学年が3.22、2学年が3.43と両学年ともに他の項目に比べ高い値を示しており、SPHの授業や実習等に積極的に関わることで学習意欲が向上していることが分かる。

次に「SPHの授業や実習等を通じて、新たな知識・技術を習得することができ自分のスキルアップにつながりましたか」（以下、スキルアップ）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、2学年が95.8%、1学年が83.2%であった。これは、1学年で学んだ基礎的・基本的な知識と技術を、2年次の活動を通じて活用する機会が増え、個人的なスキルアップにつながるような学習活動が効果的に行われたことにより、力がついたと実感できたことが要因ではないかと考える。プレゼンテーション能力が他者との関わりを通して育成される能力であるのに対して、スキルアップは個人的な活動であると言える。SPH事業が「貿易人KOBÉ」としての人材の育成を目指すものであることから、個人的なスキルの充実と他者との関わりから生まれるプレゼンテーション力の充実によりバランス良く成長していくことが必要である。次年度もこれらの育成に主眼を置いて継続した取り組みを実施していきたい。

(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81.5%、商業科以外の教員が84.6%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捉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を見ると、教員からは、本事業を運営するに当たり、担当教員への負担が大きいと感じる意見が多くあった。関係教科を担当している教員や、SPH事業の運営を担当する教員に負担が偏り、それ以外の教員に対して情報共有や事業の可視化が効果的にできなかったことが原因として考えられる。次年度は、課題を踏まえて改善し、全校体制でのSPH事業への参画ができるような仕組み作りを目指していく。

