

学校名	兵庫県立神戸商業高等学校
-----	--------------

平成 28 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、生徒による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 29 年 3 月 15 日まで

4. 当該年度における実施計画

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・販売など实际的、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。

当該年度の月別の実施計画は次の表のとおりである。

活動時期	活動の内容
6月	<ul style="list-style-type: none"> ・第1回外国語学習についての意識調査（1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） ・語学力の育成（1年） ・JETRO等の講義（1年） ・港湾関係施設等の訪問（1年） ・貿易実務・貿易英語・マーケティングの指導内容等の検討 ・インターンシップ事業所等の開拓
7月	<ul style="list-style-type: none"> ・第1回研究推進委員会の開催 ・語学力の育成（1年） ・輸出入商品の販路開拓等の調査・研究（1年） ・異文化理解の講演（1年） ・貿易実務・貿易英語・マーケティングの指導内容等の検討 ・インターンシップ事業所等の開拓 ・第1回運営指導委員会（事業計画・進捗状況の報告） ・視察予定の上海およびシンガポールの港湾の下見と関係機関との打合せ
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・貿易英語・マーケティングの指導内容等の検討 ・インターンシップ事業所等の開拓 ・神戸開港150年記念事業との連携による人材育成方策の検討
9月	<ul style="list-style-type: none"> ・語学力の育成（1年） ・輸出入商品の販路開拓等の調査・研究（1年） ・貿易実務・貿易英語・マーケティングの指導内容等の検討 ・インターンシップ事業所等の開拓
10月	<ul style="list-style-type: none"> ・語学力の育成（1年） ・輸出入商品の販路開拓等の調査・研究（1年） ・港湾関係施設等の訪問（1年） ・貿易実務・貿易英語・マーケティングの指導内容等の検討 ・インターンシップ事業所等の開拓
11月	<ul style="list-style-type: none"> ・語学力の育成（1年） ・輸出入商品の販路開拓等の調査・研究（1年） ・貿易実務・貿易英語・マーケティングの指導内容等の検討 ・インターンシップ事業所等の開拓
12月	<ul style="list-style-type: none"> ・第2回研究推進委員会の開催 ・語学力の育成（1年） ・輸出入商品の販路開拓等の調査・研究（1年）

	<ul style="list-style-type: none"> ・異文化理解の講演（1・2・3年） ・第2回運営指導委員会（進捗状況の報告、中間評価） ・貿易実務・貿易英語・マーケティングの指導内容等の検討 ・インターンシップ事業所等の開拓
1月	<ul style="list-style-type: none"> ・語学力の育成（1年） ・輸出入商品の販路開拓等の調査・研究（1年） ・貿易実務・貿易英語・マーケティングの指導内容等の検討 ・インターンシップ事業所等の開拓
2月	<ul style="list-style-type: none"> ・語学力の育成（1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） ・SPH第1年次報告会の開催 ・第2回外国語学習についての意識調査（1年） ・貿易実務・貿易英語・マーケティングの指導内容等の検討 ・インターンシップ事業所等の開拓
3月	<ul style="list-style-type: none"> ・第3回研究推進委員会の開催 ・語学力の育成（1年） ・異文化理解の講演（1・2年） ・文部科学省へ事業完了報告書等を提出 ・貿易実務・貿易英語・マーケティングの指導内容等の検討 ・インターンシップ事業所等の開拓

(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。

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）、JETRO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、まず地元神戸のことを知る必要がある。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JETRO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・研究に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。

10月に輸出入商品の販路開拓等の調査・研究をさらに深めるために神戸市内の港湾関係施設等の訪問を行う。

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考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を評価していただく。

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

- ・全校生

ウ 実施時期

- ・学期に1回（3年は3学期を除く）
7月・12月・3月に実施予定

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」にもとづき、「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、全校生を対象とした学校行事において、年3回の出前授業を実施する。

1回目は、外国人を含む兵庫県国際交流員による出前授業により、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。

2回目は、英語落語を聴く機会を設定し、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学ぶ。

3回目は、外国人との日常会話を中心とした自発的なコミュニケーションを促す出前授業を実施する。

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

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年全員

ウ 実施時期

- ・ 6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」、「英語表現Ⅰ」

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出された「グローバル人材育成戦略」の概念の中に、「グローバル人材」、「要素Ⅰ：語学力」が挙げられている。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」が段階的に示されている。

本年度まずビジネスに必要な「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、貿易英語等の学習において「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、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、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を行う。意識調査は第1回と同様の調査を行い、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年2回実施し、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。

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を多く設定する。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來校していただき、「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。出前授業の中で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～後輩への応援エール～」と題して本校卒業生の民間企業の経営者による出前授業を行い、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。

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。

(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月以降に、次年度実施する科目「貿易実務」、「貿易英語」、「マーケティング」の年間計画や指導内容、指導方法を流通科学大学や関係機関と連携しながら検討し、次年度以降の研究が円滑に進むようにする。

具体的には、「貿易実務」、「貿易英語」において貿易のスペシャリストに必要な知識・技術を身に付けるとともに、身に付けた知識・技術を活用して、輸入・輸出手続きを実践できるカリキュラムや指導方法を研究する。併せて、通関士試験や貿易実務検定C級に合格するための指導方法を研究する。

「マーケティング」においては、本県産特産物や顧客満足を満たす商品の企画・開発・販売を通して、実践的なマーケティング能力を養うことができる指導内容や指導方法を研究する。

商品開発や買い付け、広告、販売促進、販売、利益管理等の基礎知識を身に付け、習得したマーケティング能力を実践できるような取組を研究する。

(6) インターンシップ等の協力機関の開拓等

次年度に貿易実務の現場を肌で感じるインターンシップを計画しているが、貿易実務の現場を体感できる事業所の開拓が必要となっている。そのため、本校同窓会や神戸貿易協会等の関係機関と連携しながら6月以降に貿易実務を体感できるインターンシップの事業所を開拓する。また、次年度に実施する商品開発では、現在協力していただいている事業を維持するとともに、新たな協力機関を開拓し、次年度以降の研究が円滑に進むようにする。

次年度において世界の港湾コンテナ取扱数ランキング上位の上海およびシンガポールを視察し、それぞれの抱える問題を生徒が研究する活動を計画しているが、それぞれの港湾施設等の下見を行い、関係機関との打合せを8月に実施するとともに、9月以降、生徒が安全に先進的な港湾施設等を視察ができるかを検討する。

(7) 研究成果の普及

本年度の研究成果は、2月に実施するSPH第1年次報告会にて報告するとともに、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

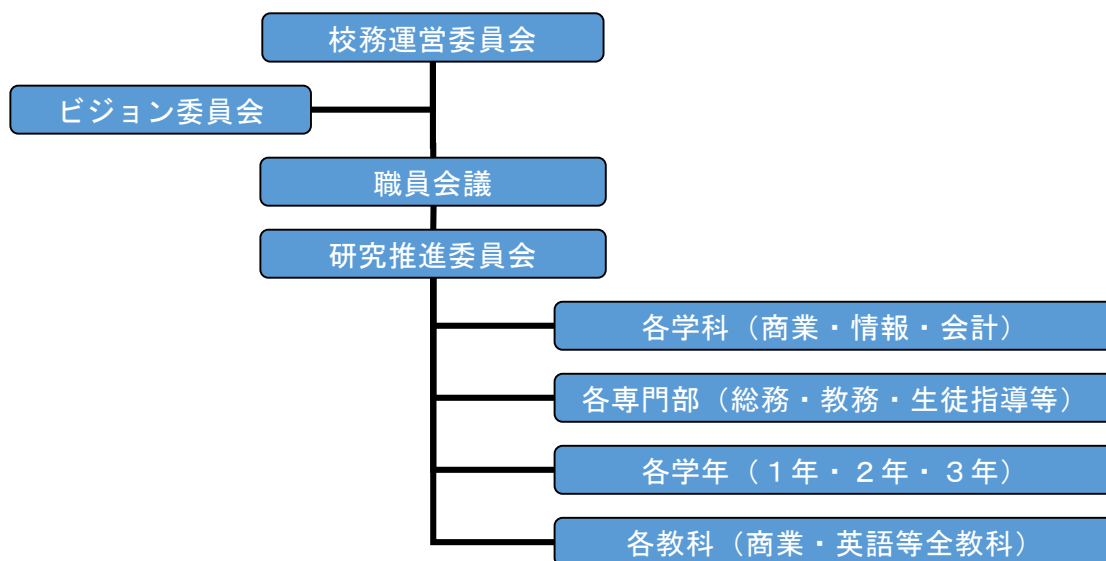
氏 名	職 名	役割分担・担当教科
坂 東 英 敏	校 長	企画・運営、商業
明 定 均	教 頭	企画・運営、数学
三 木 進	教 頭	企画・運営、商業
泥 健 二 郎	事 務 長	企画・運営
石 野 正 文	主幹教諭	企画・運営、地歴公民
垣 内 秀 規	主幹教諭	企画・運営、英語
貞 松 敏 夫	主幹教諭	企画・運営、商業
福 留 和 年	主幹教諭	企画・運営、保健体育
前 田 康 則	主幹教諭	企画調整、商業
溝 端 佳 子	教 諭	企画調整、国語
金 吉 結 城	教 諭	企画調整、地歴公民
梶 本 宏 之	教 諭	企画調整、数学
石 川 正 樹	教 諭	企画調整、理科
中 岸 孝 一	教 諭	企画・運営、保健体育
前 川 康 成	教 諭	企画調整、保健体育
金 山 達 也	教 諭	企画調整、保健体育
山 口 真 輝	教 諭	企画調整、英語
西 芝 裕 香	教 諭	企画調整、家庭

中塚 正裕	教 諭	企画・運営、商業
神田 貴司	教 諭	企画・運営、商業
武貞 朱美	教 諭	企画・運営、商業
國澤 剛	教 諭	企画・運営、商業
佐谷 美穂	教 諭	企画調整、商業
清水 秀樹	教 諭	企画調整、商業
末廣 哲哉	教 諭	企画調整、商業
田中 義樹	教 諭	企画調整、商業
塚本 宏美	教 諭	企画調整、商業
福谷 公博	教 諭	企画調整、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
明定 均	兵庫県立神戸商業高等学校・教頭	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
泥 健二郎	兵庫県立神戸商業高等学校・事務長	企画・運営
石野 正文	兵庫県立神戸商業高等学校・主幹教諭	企画・運営
垣内 秀規	兵庫県立神戸商業高等学校・主幹教諭	企画・運営、総務部長、英語科主任
福留 和年	兵庫県立神戸商業高等学校・主幹教諭	企画・運営
中岸 孝一	兵庫県立神戸商業高等学校・教諭	企画・運営、生徒指導部長
貞松 敏夫	兵庫県立神戸商業高等学校・主幹教諭	企画・運営、教務部長
中塚 正裕	兵庫県立神戸商業高等学校・教諭	企画・運営、商業教育部長
神田 貴司	兵庫県立神戸商業高等学校・教諭	企画・運営、商業科長
武貞 朱美	兵庫県立神戸商業高等学校・教諭	企画・運営、会計科長
國澤 剛	兵庫県立神戸商業高等学校・教諭	企画・運営、情報科長
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
西口 延良	神戸密着経営・代表	指導・助言、企業連携
山田 尚史	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) インターンシップ等の協力機関の開拓等			○	○	○	○	○	○	○	○	○	○

※ 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