



平成 28 年度
S P H 研究
実施報告書
第 1 年次

「貿易人 K O B 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～

兵庫県立神戸商業高等学校

1年を終えて

兵庫県立神戸商業高等学校
校長 坂 東 英 敏

スーパープロフェッショナルハイスクール（SPH）事業の指定を受けた1年目がまもなく終了します。

昨年3月、私が本校に赴任する直前に前任の宮本校長先生から神戸商業がSPHに選ばれたと聞いてからまもなく1年が経とうとしています。その時は全国で10校しか選ばれない研究指定であるという重圧と、「貿易人KOBЕ」というイメージがどういうものかよくわからないということに不安に思ったのを覚えています。この1年、改めてプロフェッショナルという言葉の意義を考える機会が何度もありました。商業科の教員として常に頭に置いておくべき言葉なのですが、目の前の課題に追われる毎日が続いて、ふと気がつけば専門高校と社会のつながりが以前とは大きく変わってきていました。未来の商業教育をどうするのかと何度も悩んだ1年でもありました。

県立神戸商業高等学校はその前身である神戸商業講習所が明治11年に設立されました。開国後間もない当時の日本では経験豊富な外国人の貿易商によって海外との取引が行われていました。日本の国力を高め、独立を守るためにも日本人の手で貿易をすることが至上の命題であり、その人材を養成するためにこの学校が作られました。神戸には多くの貿易に関係する企業が生まれ現在も地元経済の中心となってそれを支えています。創立の精神に帰り、地元産業界の期待を担う人材になるべく「貿易人KOBЕ」へのチャレンジを進めてきました。

解決すべき課題の多さはこれまで経験したことがないレベルでしたが、連携諸機関の皆様のご協力にとどまらず、神戸の未来を支えるプロフェッショナルを育てようというプロジェクトの趣旨に賛同していただいた多くの方々のご協力とご支援に支えられて何とかここまで進めることができました。厚くお礼申し上げます。

生徒にとっても教職員にとってもこのプロジェクトは新たな感動と喜び、そして自信と未来への期待を育てることができたと実感しています。

次年度はさらに多くの生徒と教職員が実質的にプロジェクトに参加することになります。学校の総力を挙げて取り組む覚悟で臨みますのでこれまでご助力をいただいた皆様にも変わらぬご支援をお願い申し上げます。

次年度起きるいっそうのワクワク、ドキドキが商業教育の未来を開いてくれることを信じて1年目の報告のご挨拶とさせていただきます。

目次

I 委託事業の内容.....	2
II 当該年度の実施内容	5
III 1年間のSPH事業を振り返って	48
IV 資料	54

SPH スーパープロフェッショナルハイスクール
県立神戸商業高等学校 平成 28~30 年度
文部科学省研究指定校

「神戸に学び、神戸に生きる人材の輩出」を使命に。

神戸で百四十年にわたって地元経済の担い手を輩出。

ビジネス
English
ICT
会計
¥ + ×
- ÷

てきつなご力

プロフェッショナルとしての知識、技能、生き方を身につけ、ふるさと神戸に貢献する
未来の「貿易人KOBE」を育てる

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. 研究の内容

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等も期待できる。

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	<p>「貿易人KOBÉ」に必要な知識や技能の習得および実践</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) 輸出商品の企画・開発および販路開拓の挑戦 (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) 貿易に関するインターンシップ (5) 地元神戸の未来に向けての新たな提言 (6) マーケティングの知識・実践的な技能の習得 (7) 効果的な英会話の指導方法の探求 (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	<p>地元神戸を愛し、世界を相手にたくましく生きる「貿易人KOBÉ」の誕生</p> <ul style="list-style-type: none"> (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

5. 研究のイメージ図

次ページ参照

『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～

1868年（慶応3年）開港以来、日本を代表する国際貿易港として我が国の国民生活や産業基盤を支えてきた神戸港。10年後の1878年（明治11年）、「世界で活躍する人材の育成」を目的に開校された神戸商業高校。

2017年、開港150年を前に、本校の開学の精神に立ち返り、高校生が自らの力で輸出入商品の販路を開拓する体験等を通して、地元神戸を愛し、国際舞台で先導的に活躍できる貿易のスペシャリストを養成するプロジェクト。

「貿易人KOBЕ」の誕生

兵庫県
JETRO
神戸税関等

- 輸出入商品の販路を高校生自らが開拓
- 地元神戸で行う輸入品展示即売会での販売実習
- 海外見本市等での輸出商品・兵庫県産特産物の販売実習
- 習得した貿易に関する知識・技能の実践

Challenge

Practice

- インターンシップを通じて貿易の現場を体験
- 顧客満足を満たす輸出商品の企画・開発
- 顧客満足を満たす輸入商品の買い付け
- 効果的なマーケティング活動の企画・実践

JETRO
神戸市内民間企業
神戸商工会議所等

大学
神戸通関業会
神戸貿易協会等

- 貿易業務に必要な知識・技能の習得
- 実践的な貿易英語の習得
- マーケティングの知識・実践的な技能の習得
- 資格受験（通関士・貿易実務検定・英語検定）

Learning

Arrangement

- 輸出入商品の販路開拓等の調査・研究
- グローバルな視点を養う異文化理解
- 英語を中心とした語学力を高める学習
- 職業人の規範意識や倫理観を育む体験

神戸市
神戸税関
兵庫労働局等



兵庫県立神戸商業高等学校

II 当該年度の実施内容

1. 教育課程の内容

(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およ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。

<平成28年度教育課程表(1年生)>

…必修科目

商業科

1 学 年	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
	国語総合		世界史A		数学Ⅰ		科学と人間生活		体育		保健		(芸術)		コミュニケーション英語Ⅰ		英語表現Ⅰ		ビジネス基礎		簿記		情報処理		H	R					

選択	芸術	2単位	音楽Ⅰ	美術Ⅰ	書道Ⅰ
----	----	-----	-----	-----	-----

情報科

1 学 年	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
	国語総合		世界史A		数学Ⅰ		生物基礎		体育		保健		コミュニケーション英語Ⅰ		英語表現Ⅰ		ビジネス基礎		簿記		情報処理		プログラミング		H	R					

会計科

1 学 年	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
	国語総合		世界史A		数学Ⅰ		生物基礎		体育		保健		コミュニケーション英語Ⅰ		英語表現Ⅰ		ビジネス基礎		簿記		財務会計Ⅰ		原価計算		情報処理		H	R			

2. 実施体制

(1) 研究担当者

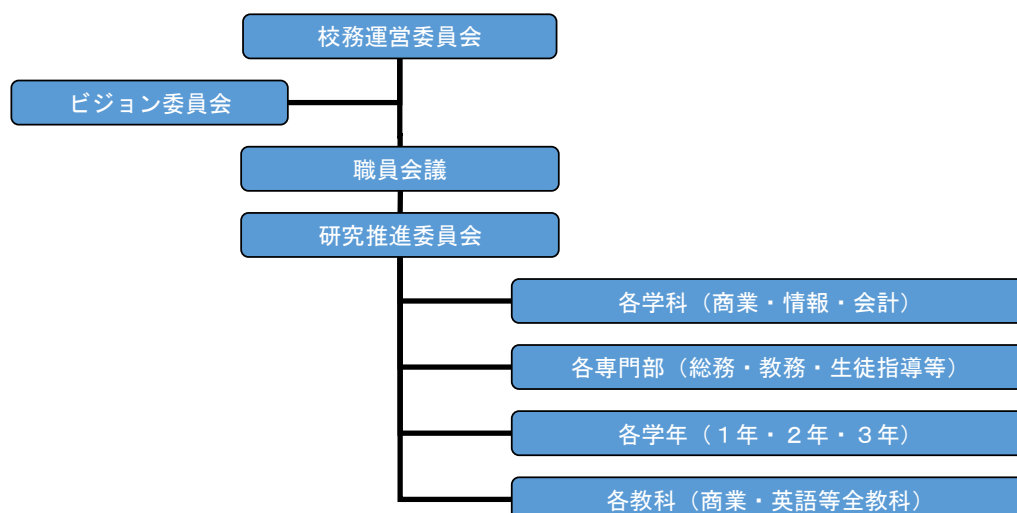
氏名	職名	役割分担・担当教科
坂東 英敏	校長	企画・運営、商業
明定 均	教頭	企画・運営、数学
三木 進	教頭	企画・運営、商業
泥 健二郎	事務長	企画・運営
石野 正文	主幹教諭	企画・運営、地歴公民
垣内 秀規	主幹教諭	企画・運営、英語
貞松 敏夫	主幹教諭	企画・運営、商業
福留 和年	主幹教諭	企画・運営、保健体育
前田 康則	主幹教諭	企画調整、商業
溝端 佳子	教諭	企画調整、国語
金吉 結城	教諭	企画調整、地歴公民
梶本 宏之	教諭	企画調整、数学
石川 正樹	教諭	企画調整、理科
中岸 孝一	教諭	企画・運営、保健体育
前川 康成	教諭	企画調整、保健体育
金山 達也	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・教授	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



3. 当該年度の月別実施内容

当該年度の月別の実施内容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・職業意識の育成：第1回出前授業（1年） ・ビジネスマナー・職業意識の育成：第2回出前授業（1年） ・ビジネスに必要な語学力の育成（1年） ・第1回SPH校外学習（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 ・輸出入商品の販路開拓等の調査・研究（1年） ・ビジネスに必要な語学力の育成（1年） ・ビジネスに関するグローバルな視点の育成：第1回出前授業（1年） ・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 ・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
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
9月	<ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスに必要な語学力の育成（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"> ・ビジネスに必要な語学力の育成（1年） ・輸出入商品の販路開拓等の調査・研究（1年） ・第2回SPH校外学習（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"> ・ビジネスに必要な語学力の育成（1年） ・輸出入商品の販路開拓等の調査・研究（1年） ・文部科学省実地調査 ・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 ・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 ・ビジネスに必要な語学力の育成（1年） ・輸出入商品の販路開拓等の調査・研究（1年） ・ビジネスに関するグローバルな視点の育成：第2回出前授業（1・2・3年） ・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"> ・ビジネスに必要な語学力の育成（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"> ・ビジネスに必要な語学力の育成（1年） ・輸出入商品の販路開拓等の調査・研究（1年） ・SPH調査・研究発表会（1年） ・ビジネスに関するグローバルな視点の育成：第3回出前授業（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） ・第3回研究推進委員会の開催 ・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"> ・インターンシップ事業所等の開拓 ・文部科学省へ事業完了報告書等を提出

4. 具体的研究事項・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。

午前は、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分間の講話をしていただいた。各講師はパワーポイントを使って、生徒に講義を行った。

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」のことを話していただいた。



流通科学大学での講義（午前）

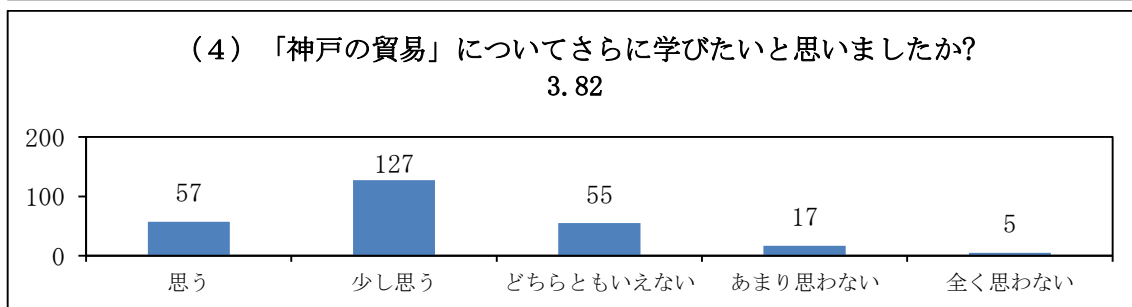
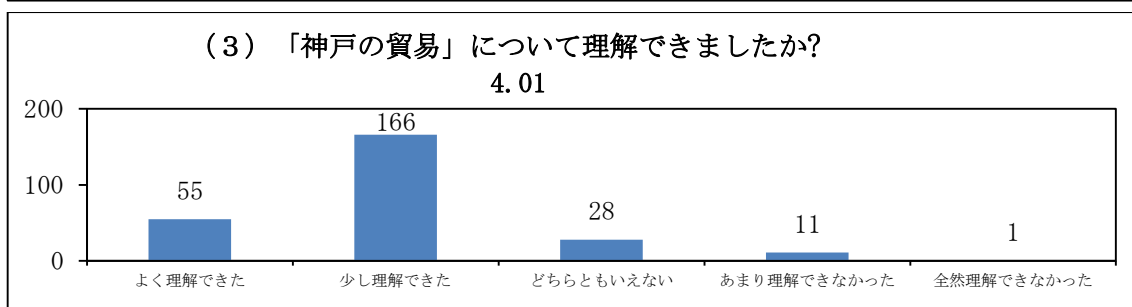
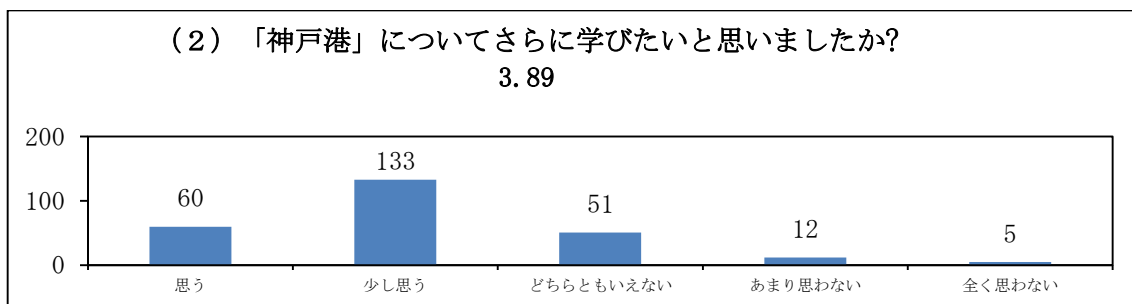
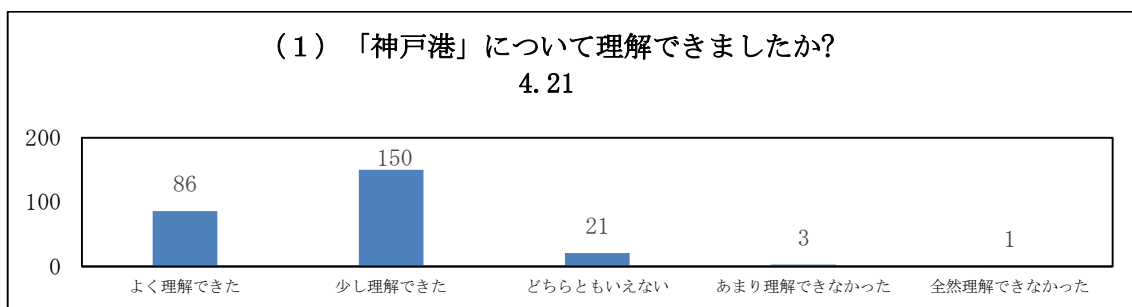
午後は、流通科学大学からバスで神戸港へ移動し、神戸市みなと総局の協力により、遊覧船ロイヤルプリンセスに乗船し、みなと総局振興課の関口直樹氏に案内していただきながら、ガントリークレーンやコンテナ船等、普段見ることができない神戸港の港湾施設を海上から1時間視察し、神戸港の現状を肌で感じた。

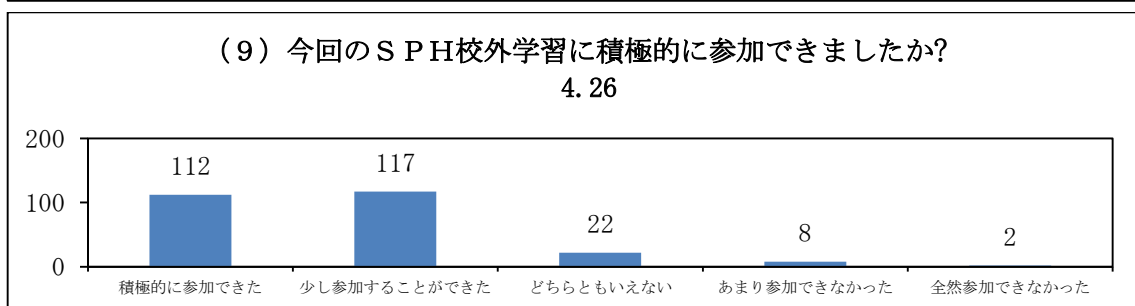
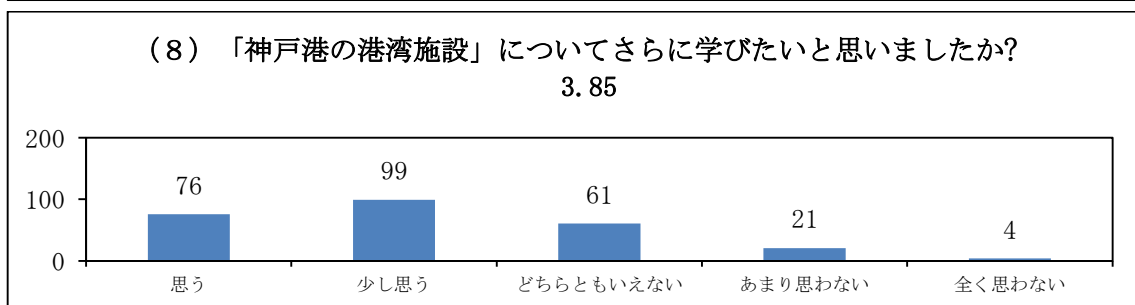
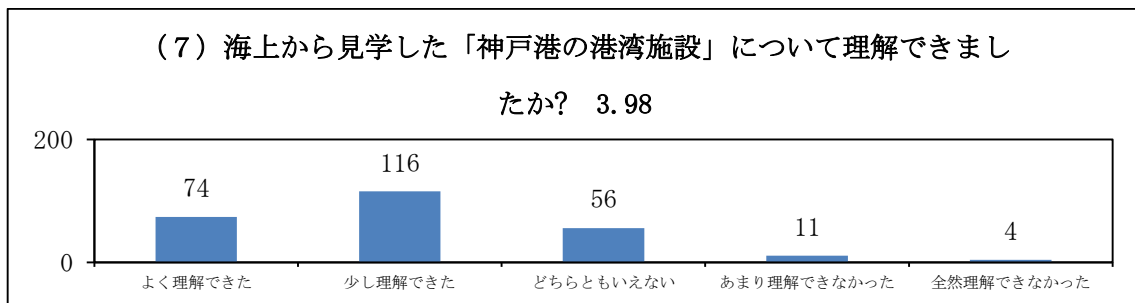
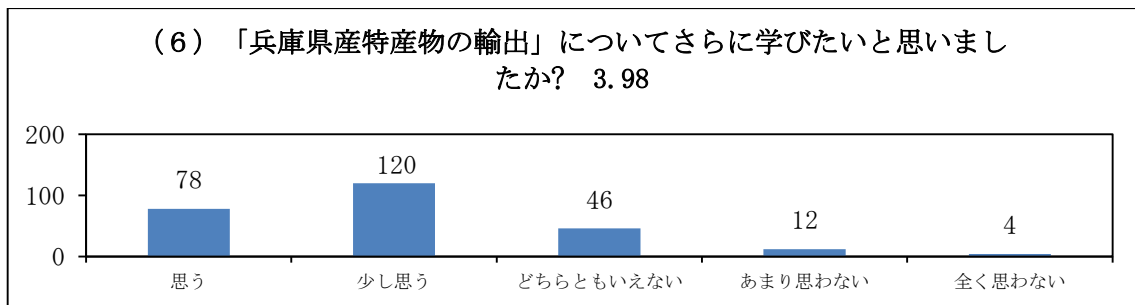
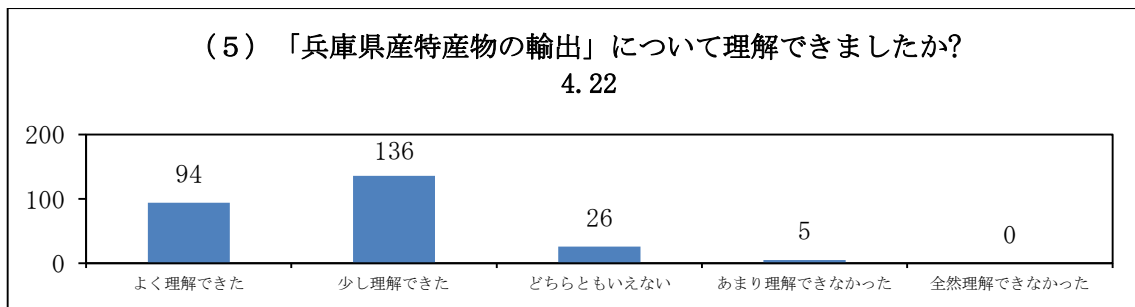


遊覧船での港湾施設の視察（午後）

<第1回SPH校外学習のアンケート調査結果>

グラフタイトル下の数値は、左から5、4、3、2、1の重みをつけ、各人数を重みに掛けるとともに、その合計をアンケートの総人数で割ったものである。





<生徒の感想 (午前)>

2017年で神戸港は開港150年を迎える。神戸港は720年頃から時代とともに変化してきた。阪神淡路大震災で大きな被害を受けたが、整備を重ねて、現在では西日本の物流の要衝となっている。

神戸港にはコンテナ船が日本で初めて来航した。それ以降大型コンテナ船で貿易がおこなわれるようになった。開港150年を記念したイベントがたくさんあり、ぜひ足を運んで欲しい。兵庫県には淡路たまねぎや山田錦などたくさんの特産品がある。しかし、あまり有名ではない。この特産品をもっと色んな人に知ってもらうために、海外で販売し、その評価を日本へ広げていく動きがある。もっともっと自分たちの町「みなとまち神戸」の魅力をたくさんの人に広げていきたいと思う。

<生徒の感想 (午後)>

神戸港に行きロイヤルプリンセス号に乗った。ロイヤルプリンセス号はジェットエンジンで動いているみたいである。ロイヤルプリンセス号で神戸港について話を聞いた。潜水艦は全て神戸港で作られていたり、ポートルライナーは世界初の無人モノレールだったり、神戸港の近くにある発電所は神戸市の7割の電気をまかなっているそうである。このように神戸に住んでいながらも初めて知ることがたくさんあり、神戸港について深く興味をもつことができた。とても良い体験になった。

<効果>

- ・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、地元神戸および兵庫県のことを深く知る機会となった。

<評価>

- ・地元神戸および兵庫県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るものである。

<実施上の問題点>

- (1) 校外学習に積極的に参加するとともに、内容の理解度も高いが、さらに学びたいと思う数値が他より低い状態である。
- (2) 海上からの港湾施設の視察では、船酔いをする生徒が見られた。

<今後の課題>

- (1) 事前学習を工夫する等の取り組みが必要である。
- (2) 船酔いをする恐れのある生徒に対して、事前に酔い止め薬の服用を勧める等の取り組みが必要である。

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、見学をさせていただいた。訪問先は、下記のとおりである。

クラス	見学先 (午前)	見学先 (午後)
商業科 1組	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	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



1組 (午前)



1組 (午後)



2組 (午前)



2組 (午後)



3組 (午前)



3組 (午後)



4組 (午前)



4組 (午後)



5組（午前）



5組（午後）



6組（午前）



6組（午後）



7組（午前）



7組（午後）

1組の午前では上組株式会社神戸空港物流センターを訪問し、会社概要やセンターの説明、施設見学をした。また、午後はUCC上島珈琲株式会社を訪問し、会社概要の説明や「コーヒーの貿易について」の話や聞くとともに、併設のUCCコーヒー博物館の見学やコーヒーの試飲等を行った。

2組の午前では沢の鶴株式会社を訪問し、会社概要や「日本酒の輸出全般・灘の酒の状況について」の説明を聞くとともに、酒蔵の見学を行った。また「日本酒の製造工程について」の話や聞くとともに、併設の資料館を見学し、昔の酒蔵や製造設備の説明を聞いた。午後は神戸港国際流通センターを訪問し、センターの説明や冷蔵倉庫の見学を行った。

3組の午前では神戸税関を訪問し、神戸税関広報展示室にて神戸税関の仕事や役割等の説明を聞くとともに、別会場にて神戸運輸監理部総務企画部による「青い海・外国船・遠い世界につながるみなと 海と港が仕事の舞台神戸港」の話や聞くとともに、午後は神戸国際コンテナターミナルを訪問し、会社概要の説明や「神戸港について」の話や聞くとともに、会社の屋上よりコンテナの積み込み作業等の見学を行った。

4組の午前は3組の午後の内容と同様である。午後は富永貿易株式会社を訪問し、会社概要や富

永貿易の輸入等の話を聞いた。

5組の午前は株式会社大森廻漕店神戸支店六甲物流センターを訪問し、会社概要やセンターの説明を聞くとともに、センターの見学を行った。また、会議室で通関書類の簡単なインボイスを書いた。午後は日本海事検定協会を訪問し、協会概要等の説明を聞くとともに、コンテナの重量を計量する施設を見学した。

6組の午前は三井住友銀行を訪問し、会社概要の説明や「企業の海外展開に関する銀行の役割(貿易業務)」の話聞くとともに、併設の貨幣資料室の見学をした。午後は1組の午前と同様である。

7組の午前は株式会社シー・リンク神戸支店を訪問し、会社概要の説明や自動車運搬船「フェニックス」の見学をした。午後は日本真珠輸出組合を訪問し、組合概要の説明や「真珠の輸出について」の話聞くとともに、併設のパールミュージアムを見学した。

校外学習後、事後学習として各クラスで学んだ貴重な内容を、自分のクラス以外の生徒との協働学習を通して、共有する機会を11月14日(月)5時間目に設定した。対象生徒は1年全員の7クラス全学科で行った。指導目標は「10月に行われた校外学習での学びを踏まえて、地元神戸の港や貿易の現状を理解させるとともに、神戸の貿易に関わる諸活動を理解させる」や「校外学習での学びを他者と共有することを通して、自分の意見を述べる表現力を高めさせるとともに、他者の意見を聞く態度を養う」である。当日の指導案および補助教材は54ページである。



発表の様子(事後学習)

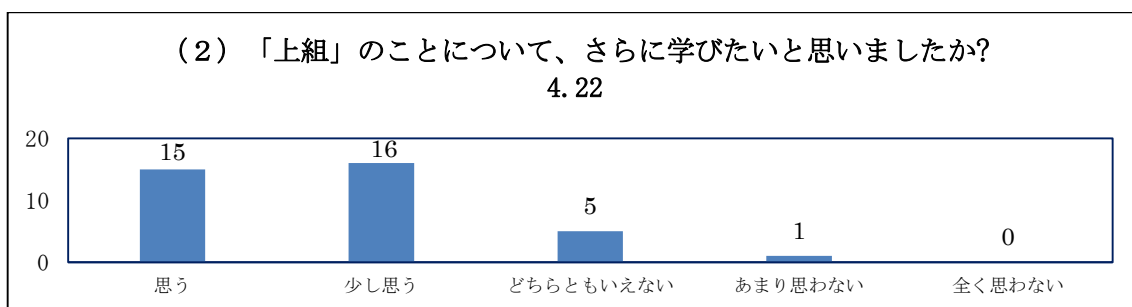
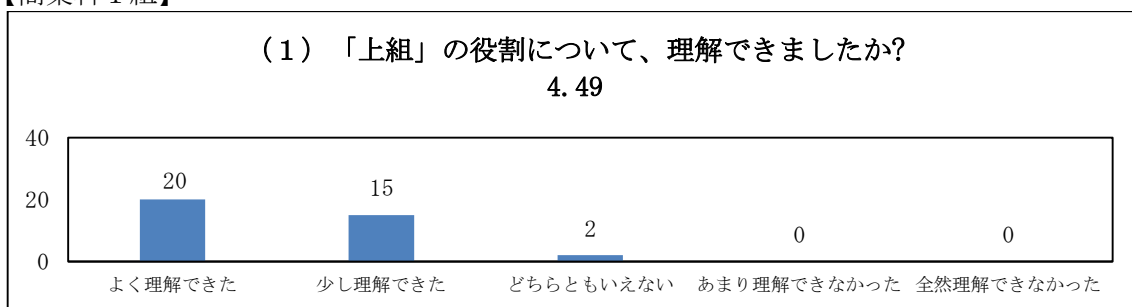


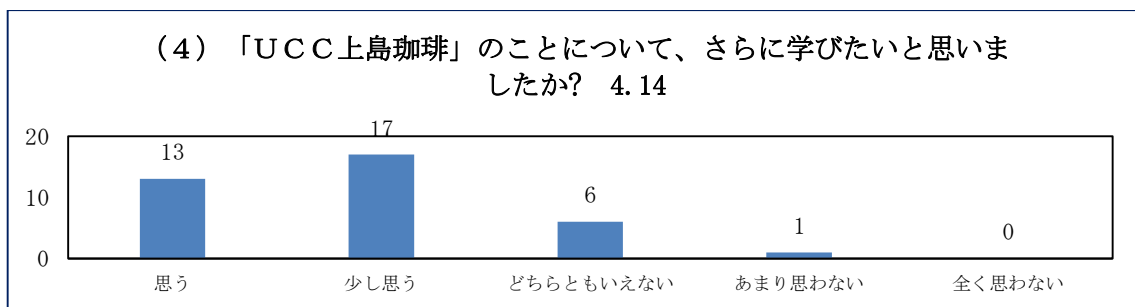
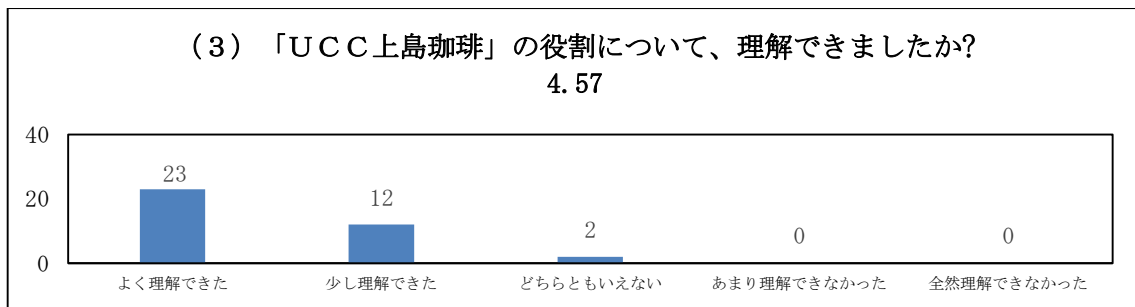
ワークシートの記入(事後学習)

<第2回SPH校外学習のアンケート調査結果>

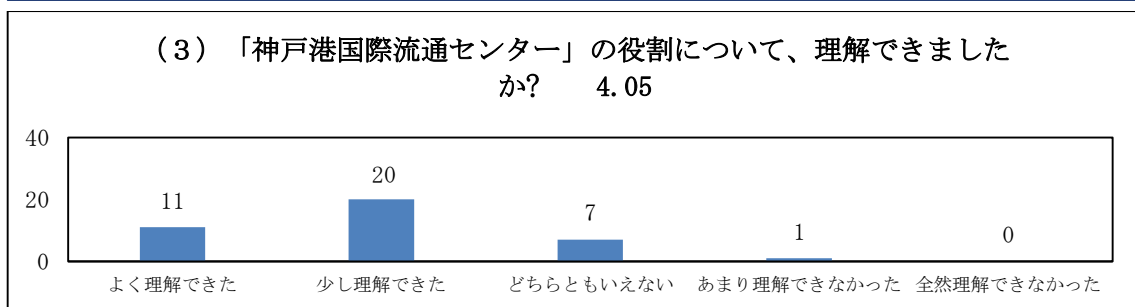
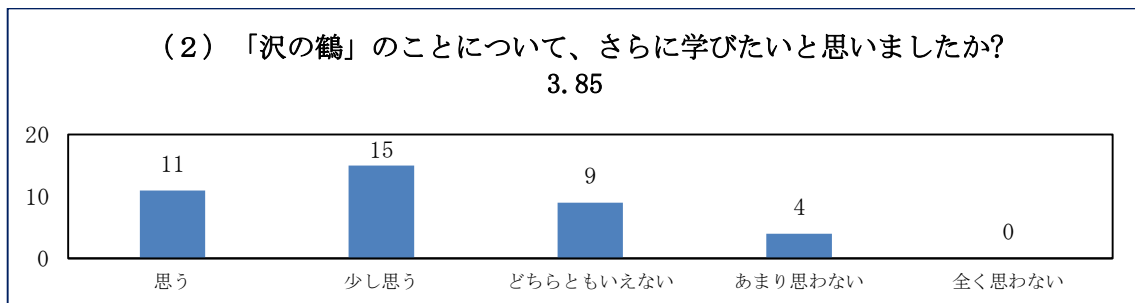
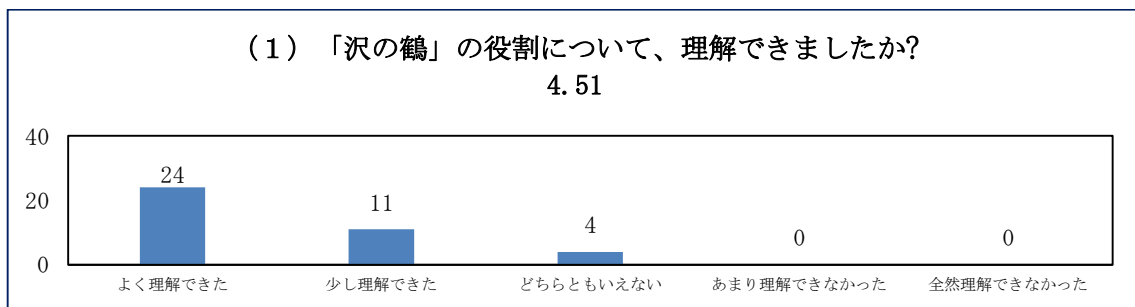
グラフタイトルの下の数値は、左から5、4、3、2、1の重みをつけ、各人数を重みに掛けるとともに、その合計をアンケートの総人数で割ったものである。

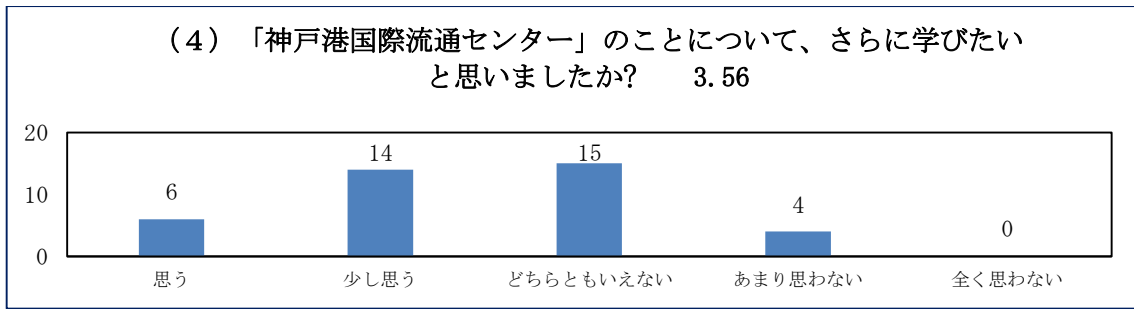
【商業科1組】



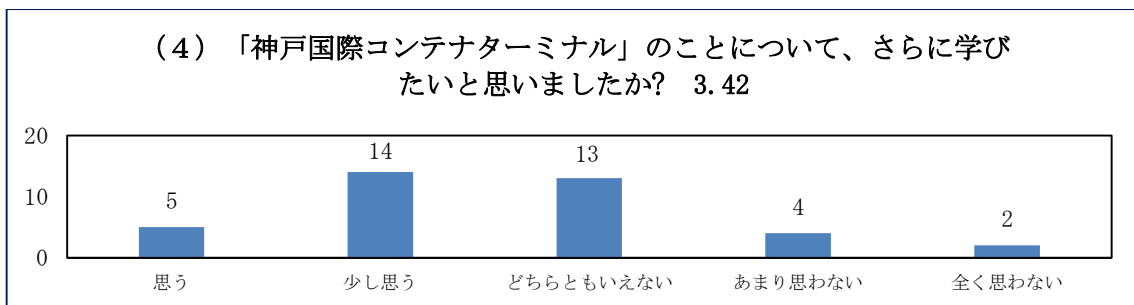
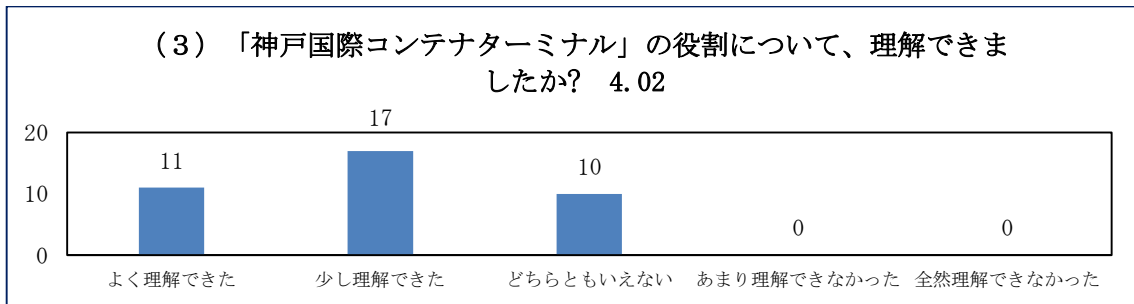
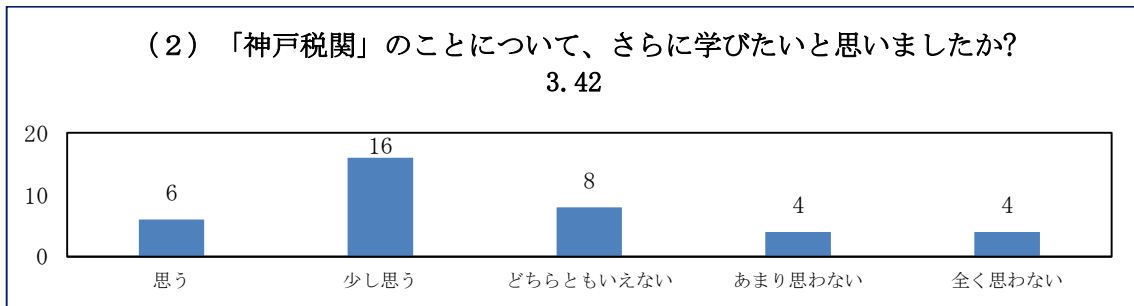
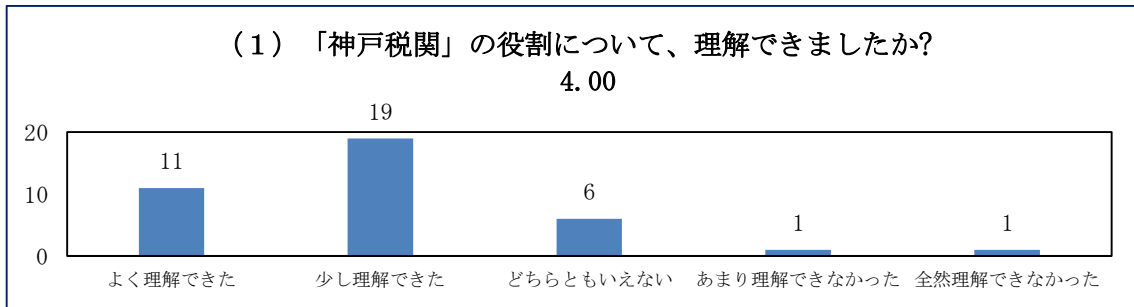


【商業科2組】

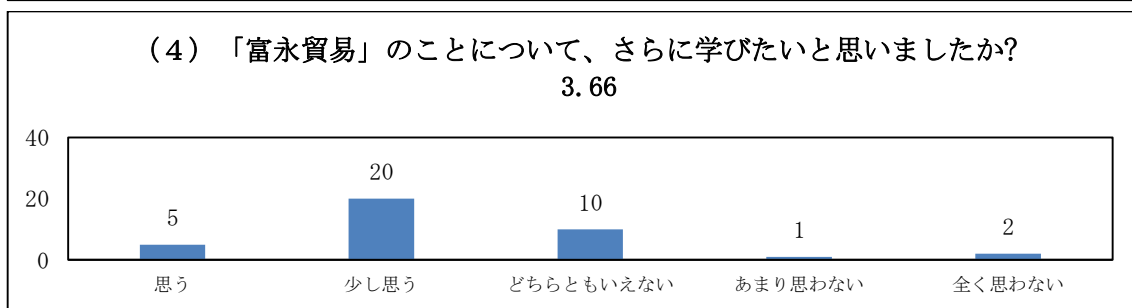
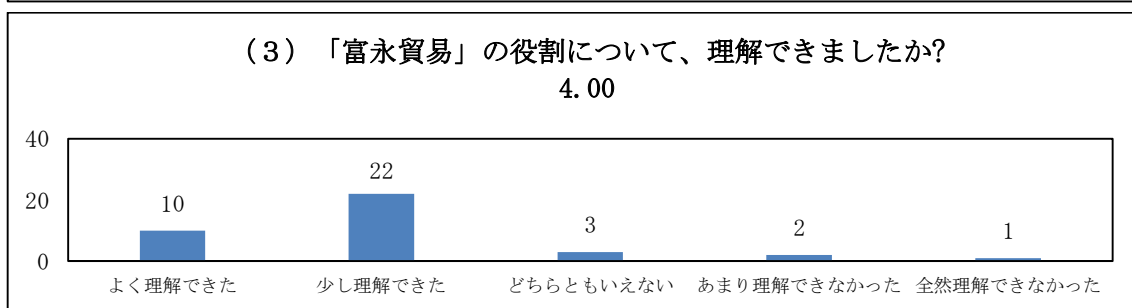
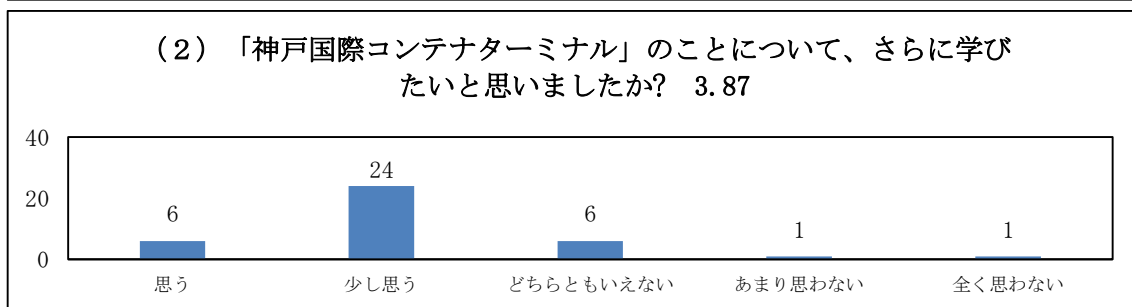
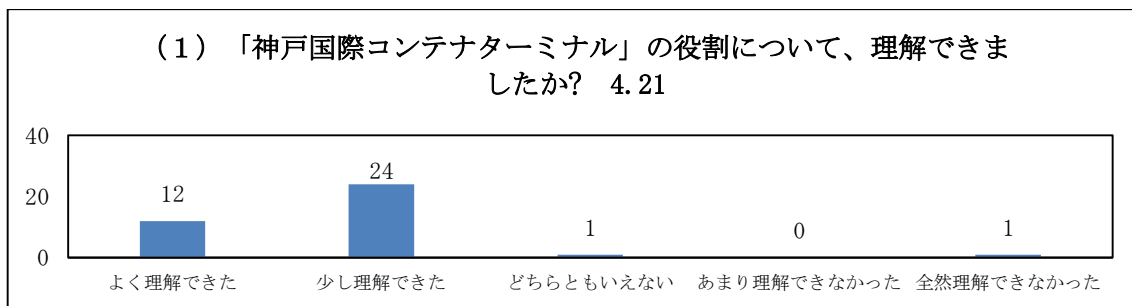




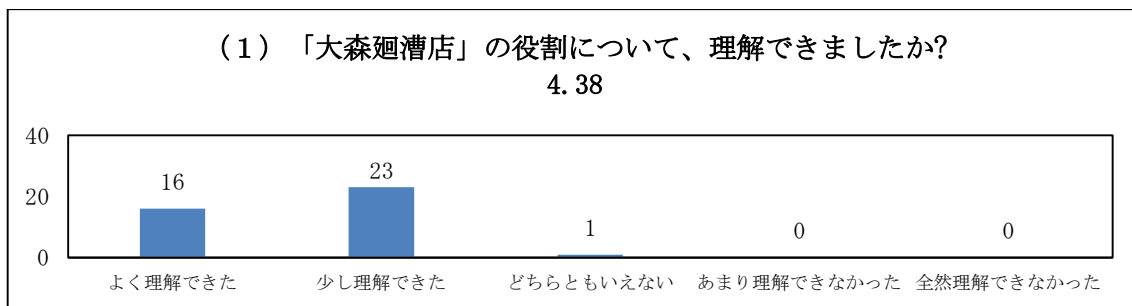
【商業科3組】



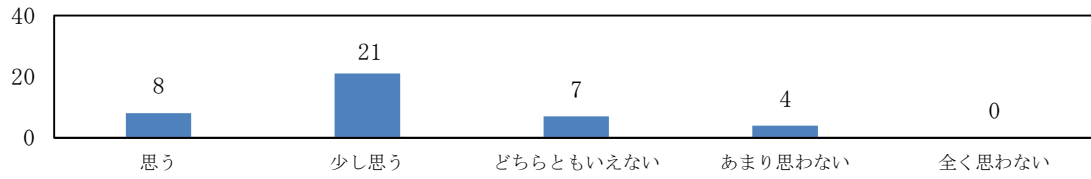
【商業科4組】



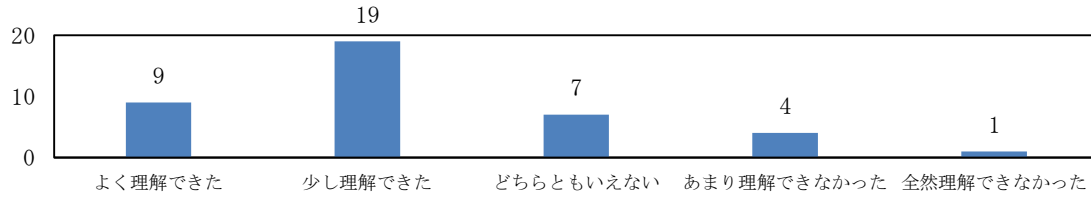
【商業科5組】



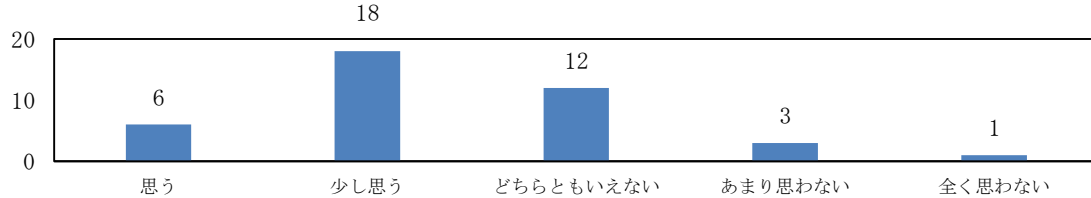
(2) 「大森廻漕店」のことに、さらに学びたいと思いましたが?
3.83



(3) 「日本海事検定協会」の役割について、理解できましたか?
3.78

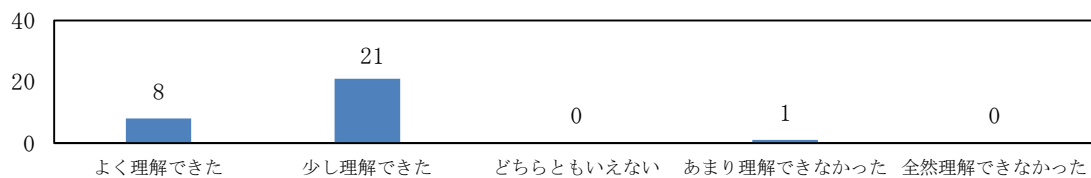


(4) 「日本海事検定協会」のことに、さらに学びたいと思いましたが?
3.63

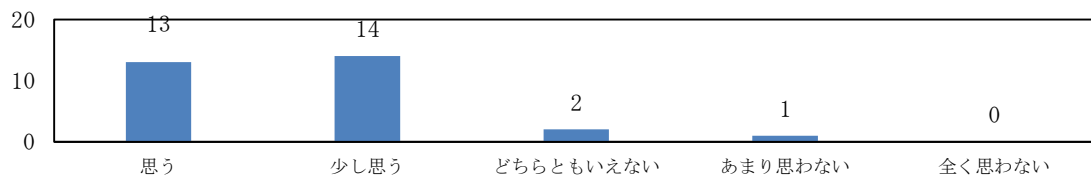


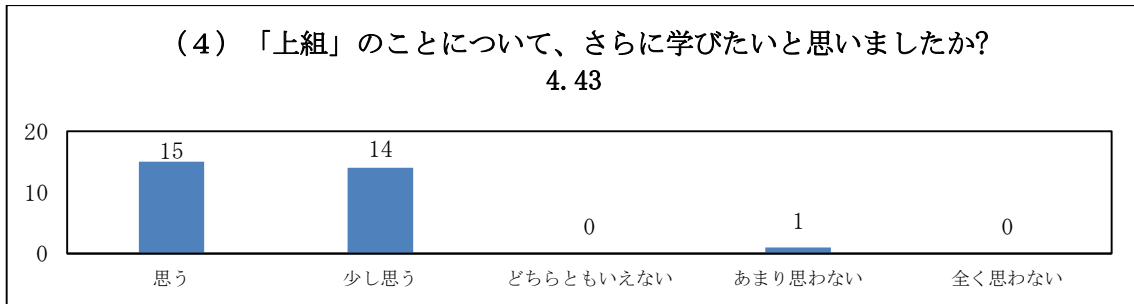
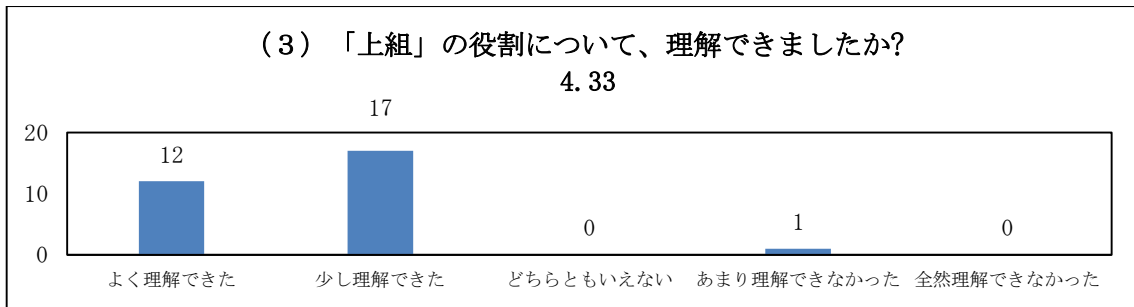
【会計科6組】

(1) 「三井住友銀行」の役割について、理解できましたか?
4.20

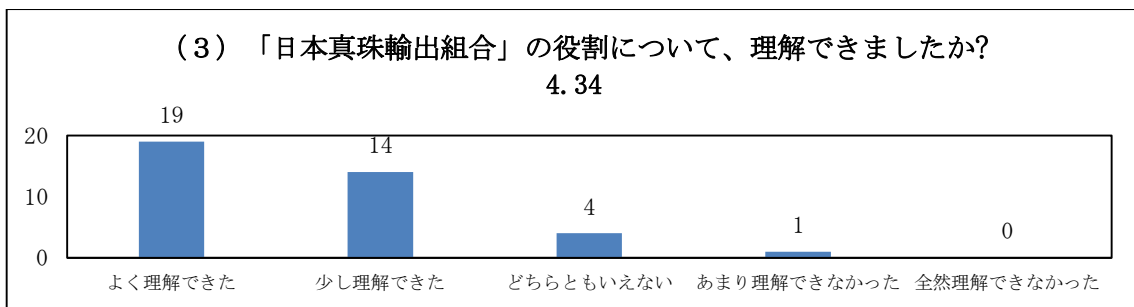
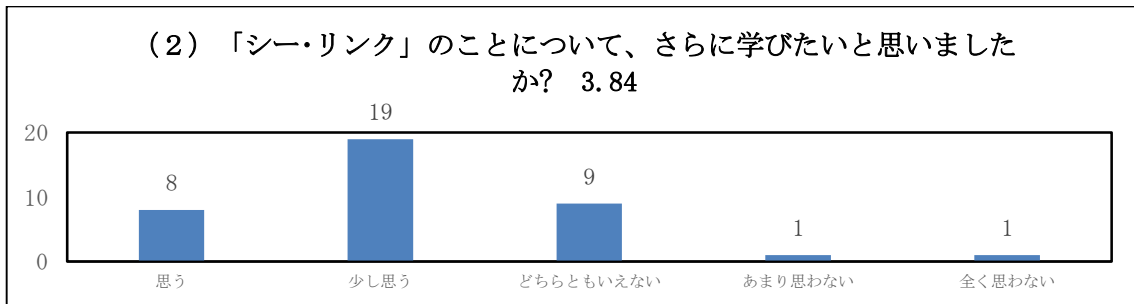
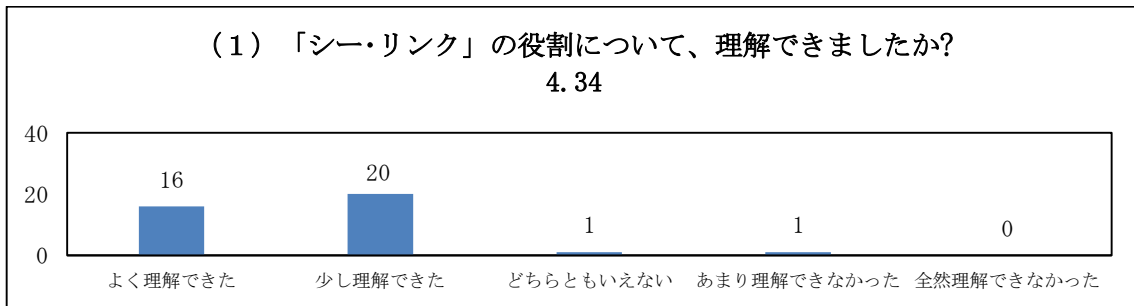


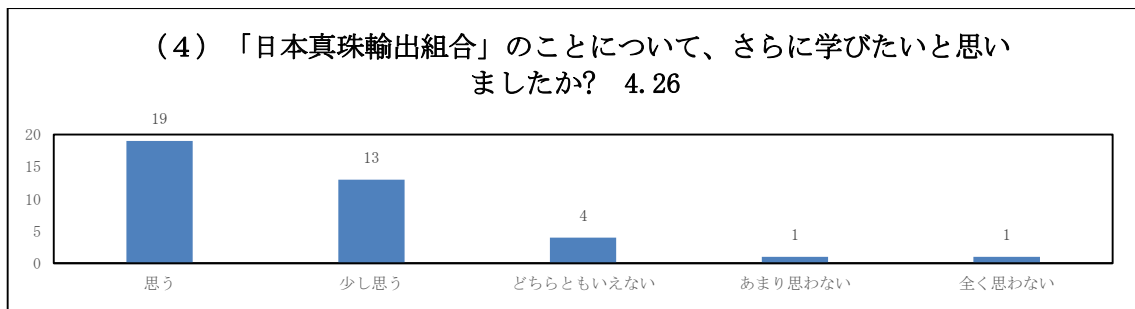
(2) 「三井住友銀行」のことに、さらに学びたいと思いましたが?
4.30



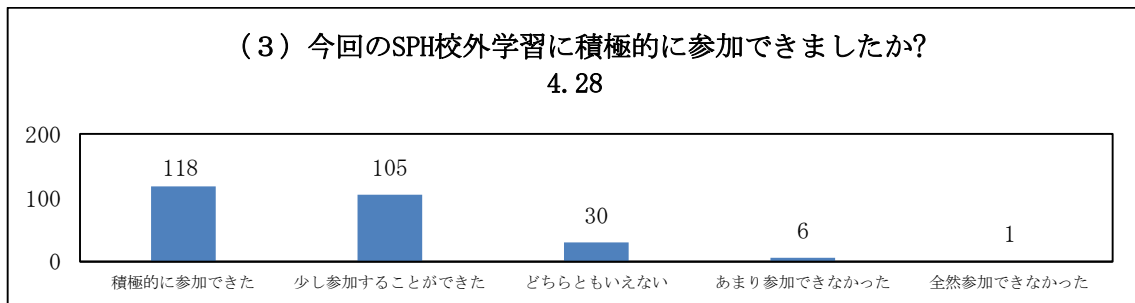
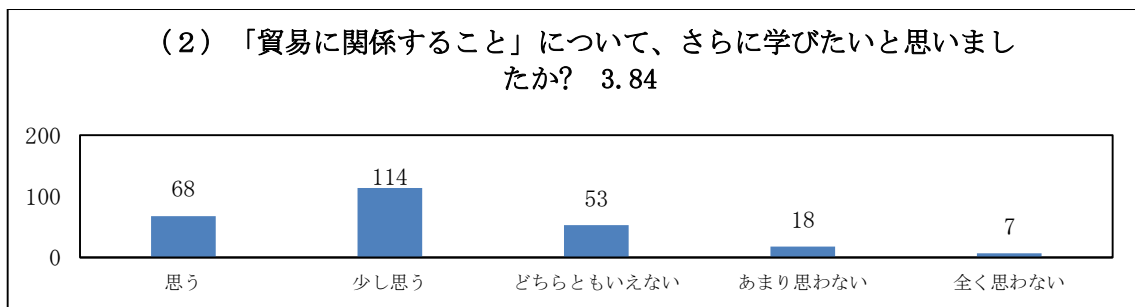
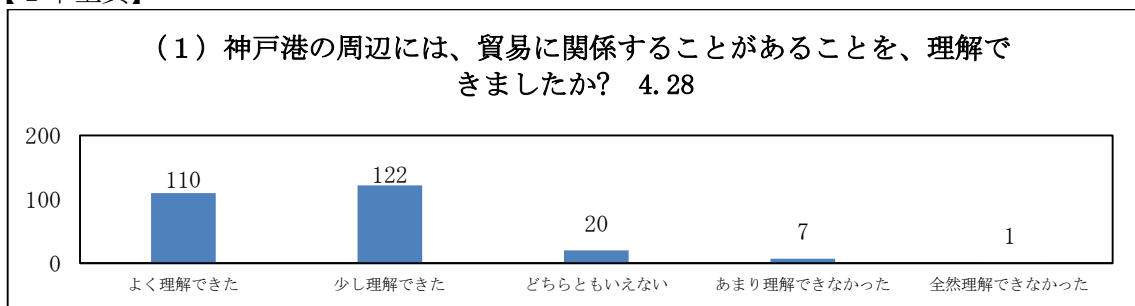


【情報科7組】





【1年全員】



<生徒の感想 (1組午前)>

1組は「上組株式会社港湾施設」に行った。普段見る機会のない輸出する商品が保管されている倉庫の中を見させていただくことができた。そこには食料品から家具など幅広い商品が保管されていて、ネズミ取り・防虫対策など綺麗な状態で輸出するための工夫が施されている。そして輸出入の仕組みを教えていただき、輸出入は輸出者以外に税関・船会社・通関業者・銀行といったたくさんの企業で成り立ち、その間何度も文書で契約が交わされる程、一つ一つの作業に責任があり、私たちが思っている以上に貿易は難しく大変なものだということを知ることができた。

<生徒の感想 (1組午後)>

UCC上島珈琲で講義を受けてコーヒー豆の歴史や色々な国のコーヒー豆1つ1つの違いなどを学んだ。世界でコーヒー豆を栽培している国は約70カ国あって、そのうち40カ国のコーヒー豆はUCCが取り扱っているそうである。赤道を挟んで南北緯25度の「コーヒーベルト」と呼ばれる地域に栽培されている。

今回、講義の後にアラビカ種とロブスタ種という二種類のコーヒーを試飲した。アラビカ種はマクドナルドでも出され、よく販売されているインスタントの苦さのコーヒーでロブスタ種はアラビカ種より苦みがあり、どちらもおいしく試飲できて良かった。

<生徒の感想 (2組午前)>

神戸は何もないと思っていたが、今回のSPH校外学習に行って神戸にも色々自慢できる所があるのだなと思った。お酒の歴史や造り方についても知ることができ、将来こういう職業に就きたいなと思った。

<生徒の感想（2組午後）>

私は今回神戸港国際流通センターに行き、とてもいい環境で貿易ができているなど感じた。なぜそう思ったかという、神戸港国際流通センターには沢山の従業員の方々があり、立地条件も良く、何よりも色々な港に関係する会社が近くにあるからだ。さらに巨大な冷蔵庫や専用のターミナル等も保有していて、とても魅力の多い港だと感じた。これからも貿易を発展させて、よりよい神戸を作ってほしい。

<生徒の感想（3組午前）>

神戸税関にて輸出入や関税についての話をしていただいた。貨物を輸出や輸入しようとするときは、税関に申告許可を受けることが必要である。この手続きを「通関手続」という。神戸税関では、その申告が正しく行われているかどうか審査し、貨物について必要な検査を行っている。また税関ではわが国の経済・社会・秩序を守るため、港や空港で24時間365日、麻薬や覚醒剤などの不正薬物の密輸の取り締まりを行っている。このように税関について知らなかったことを、今日知ることができてとても関心を持つことができた。これからのSPH活動にも活用していけるように頑張りたい。

<生徒の感想（3組午後）>

今回の校外学習で、午後に「神戸国際コンテナターミナル」に行った。そこではどのようにして輸入、輸出をしているのかを教えていただいた。

コンテナは大体大型バスと同じ大きさをしていることや最新のGPSを使っている作業などの様々な工夫がされていた。更に、無人受付を始めて効率良く仕事が回るようにもなっていた。何よりも、私たちの生活の安全を意識して仕事を行っているそうである。今まで、知らなかったことが知れてとてもいい経験になった。

<生徒の感想（4組午前）>

150年もの歴史がある神戸港は、たくさんのコンテナが集まりアメリカやヨーロッパに輸出輸入を行う最前線の基地である。沖合でしか貿易ができないため、ポートアイランドや六甲アイランドの埋め立て地にコンテナが集まっている。そのため神戸は世界をつなぐ重要な場所だと知り驚くとともに私たちの住んでいる神戸はすごいんだなと改めて思うことができた。また、冷蔵庫や冷凍庫の役割をしているリファーコンテナなどのコンテナも生で見ることができてとても良い経験をすることができた。今回初めて知ることなどたくさんを学ぶことができたので学校生活に生かしたいと思った。

<生徒の感想（4組午後）>

私のクラスは、富永貿易株式会社に行き、会社の歴史や現在行っているビジネスなど、とても興味深い話をたくさん聞かせていただいた。具体的なビジネスのことはまだ学生なのでよくわからなかったが、将来社会に出たときに活かしていきたいと思う。また、社会に出た時の心の持ち方や上手な生き方も聞かせていただいた。例えば自分が上司になったときの部下の叱り方など、とても具体的なことを話していただいたのでとてもためになった。今回の校外学習は、たくさんの貴重なお話を聞けたり、実際の仕事風景も見られたりしたのでとても有意義な時間を過ごせた。

<生徒の感想（5組午前）>

今回、株式会社大森廻漕店で貿易が日本の生活を助けていることを改めて知った。倉庫にはエアコンがなく、夏は暑く冬は寒いという環境で働いていることを聞き、働くことの大変さやコンテナと船の種類は貨物によって違うことなどを知った。大森廻漕店は社員のみんなが通関士になれるように入社して半年は勉強することを知った。校外学習に行って進路の幅が大きく広がったと思う。

<生徒の感想（5組午後）>

日本海事検定協会は主に国土交通省が管轄する港湾運送事業法の鑑定・検量事業をはじめ、理化学分析、食品分析も実施している国際貿易の円滑化には不可欠な機関である。他にも災害の調査なども行っている。「信頼のブランドNKKK」を掲げて「信頼」をあらゆる事業活動の原点におき、公正で厳正中立な検査検定サービスを提供している。主な業務は5つある。1つ目は危険物検査である。危険度によって違うシールを貼る。2つ目は事故などの損害検査、3つ目は液体貨物の検査である。石油などの製品検査を行っている。4つ目は検量である。コンテナ横転事故などを防止するために重心の位置などを検量する。5つ目は製品や食品の分析である。このように幅広い分野で貿易に欠かせない仕事である。第三者の立場から裁定し、国際貿易の円滑化に大いに役立っている。

<生徒の感想（6組午前）>

午前中は三井住友銀行神戸本店にお世話になった。まず初めに思ったことは・・・ビルが大きい！！この大きなビルには毎日多くの人が訪れ、1日平均窓口に500人、なんとATMは2800人も来るそうだ。最近では日本国内だけでなく、企業の海外進出にも力を入れており、海外拠点は60近くもあるそうである。今、狙っている地域はアフリカだそうだ。まだ発展の見込みがあるからだと思う。やはり、今の時代に英語は必要だそうである。今のうちに英語をしっかりと勉強しておきたいなと思った。

<生徒の感想（6組午後）>

倉庫業者である上組では、日本の中でも特に大きな会社で倉庫の一つ一つが大きくて驚いた。上組の仕事が想像していたよりも複雑でどんな仕事にもたくさんの人が関わっているんだなと思った。母親も同じような倉庫の仕事をしているので、倉庫の中での仕事の大変さを改めて知ることができて良かった。

<生徒の感想（7組午前）>

今回、株式会社シー・リンクを見学させていただき、車の輸送がこんなに大きな船で多くの人に関わっていることを知った。車を輸送する際の傷をつけないための工夫を知ったり、各階で積んでいる車を変えたり混ざらないように紐でラインを引いたりと日頃見ることのできない部分を多く見られとても勉強になった。九州から関東に船で輸送するのに27時間もかけて運んでいることに驚いた。

<生徒の感想（7組午後）>

真珠と神戸はとても深い関わりがあることを知ることができた。日本が世界シェアの約70%を占めていることを初めて知ることができた。真珠は環境保全型で地球にやさしい自然の宝石なんだなと思った。色々な貝から色々な色や形のものができることも初めて知った。日頃関わることのない現場でとても新鮮だった。

<効果>

- ・アンケート調査から各訪問先の役割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施設がたくさんあることを理解し、地元神戸を深く知る機会となった。

<評価>

- ・神戸港周辺に貿易に関する施設がたくさんあることを理解することができた。また、各施設の役割を理解するとともに、さらに学びたいという気持ちを育むことができるものである。地元神戸を深く知る機会となるものである。

<実施上の問題点>

- (1) クラスごとに違う訪問先を確保する予定であったが、訪問できる人数の制限や日程調整の不調等もあり、14箇所すべて違う場所を確保することができなかった。
- (2) 各事業所で説明等をしていただいたが、神戸港の歴史や貿易等の内容が第1回SPH校外学習で伺った内容と重なることがあった。
- (3) 校外学習に積極的に参加するとともに、各事業所の役割の理解度も高いが、さらに学びたいと思う数値が6組午後の三井住友銀行以外低い状態である。
- (4) 各事業所の役割の理解度等で各クラスにばらつきがある。

<今後の課題>

- (1) 連携機関等と緊密に連携しながら、各事業所の開拓が必要である。
- (2) 各事業との事前の打ち合わせをしていたが、さらに綿密に行う必要がある。
- (3) 事前学習を工夫する等の取り組みが必要である。
- (4) アンケート調査を参考にしながら精選するとともに、新たな事業所の開拓をする必要がある。

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（学生会館）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分である。

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。

各クラスの発表内容は右記のとおりである。発表内容は校外学習での学びを深めた内容が多かった。また、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。

- ＜各クラスの発表内容＞
- 1組：コーヒーが世界をつなぐ
 - 2組：Promote "Japanese SAKE"
 - 3組：丹波黒豆を海外へ
 - 4組：SPHから学んだこと ～神戸から台湾へ～
 - 5組：神戸発 ケミカルシューズを海外へ
 - 6組：ヘルシーフード "いかなごのくぎ煮"を海外に
 - 7組：神戸と真珠 100年物語



発表の様子①



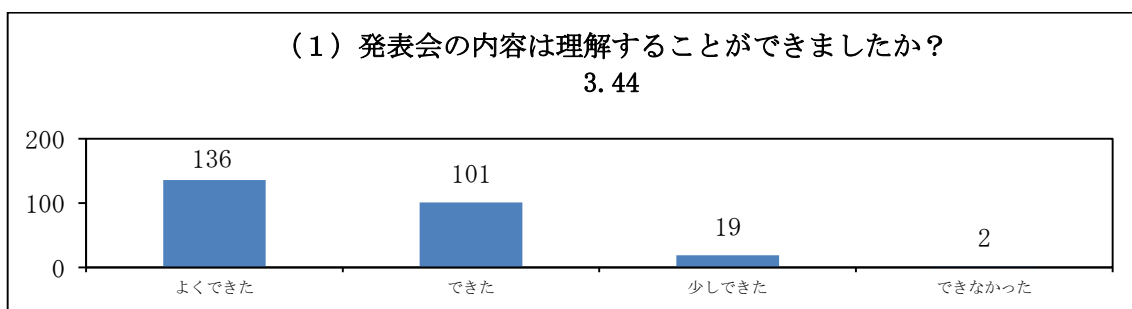
発表の様子②

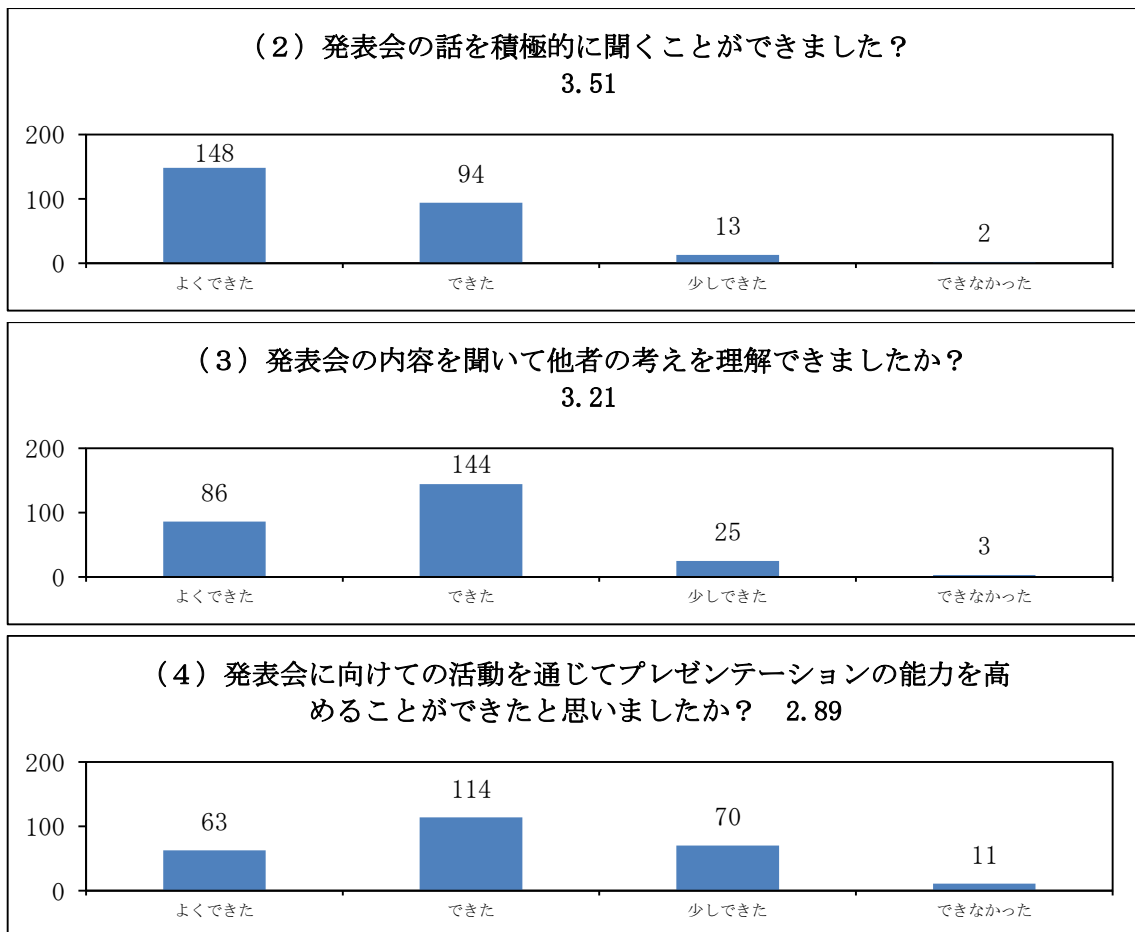


講評および表彰

＜SPH調査・研究発表会のアンケート調査結果＞

グラフタイトルの下の数値は、左から4、3、2、1の重みをつけ、各人数を重みに掛けたとともに、その合計をアンケートの総人数で割ったものである。





<生徒の感想>

今回のSPHでは流通科学大学に行き、各クラスの代表による輸出入商品の販路開拓等の調査、研究内容の発表を行った。どこにどんな商品をどのように売り込むかということ、どのクラスも様々な工夫を加えていて、とても良い発表となった。その中でも1位に選ばれたのは6組の「ヘルシーフードいかなごのくぎ煮を海外に」というものであった。発表した子にとっても、していない子にとってもいい勉強となり、そして貴重な経験となった。ここで学んだ商品を開発することの難しさ、大変さを理解した上で、今後のマーケティングに活かしていきたいと思う。

<効果>

- ・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。

<評価>

- ・調査・研究発表会は生徒が積極的に関わるとともに、高い理解力を示すことができた。また、他者の意見をしっかりと理解するとともに、協働作業を含む一連の活動はプレゼンテーション能力を高め表現力を豊かにさせるものである。

<実施上の問題点>

- (1) 発表の準備に時間がかかるとともに、指導教員の負担が大きい。
- (2) 会場が学校から離れているために、リハーサルが前日までにできなかった。

<今後の課題>

- (1) 調査・研究発表会の実施時期を検討するとともに、今回は発表の形式を指導教員に自由に任せていたが、一定の枠組みを設けることも必要である。
- (2) リハーサル等を考えた日程の設定が必要である。

(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

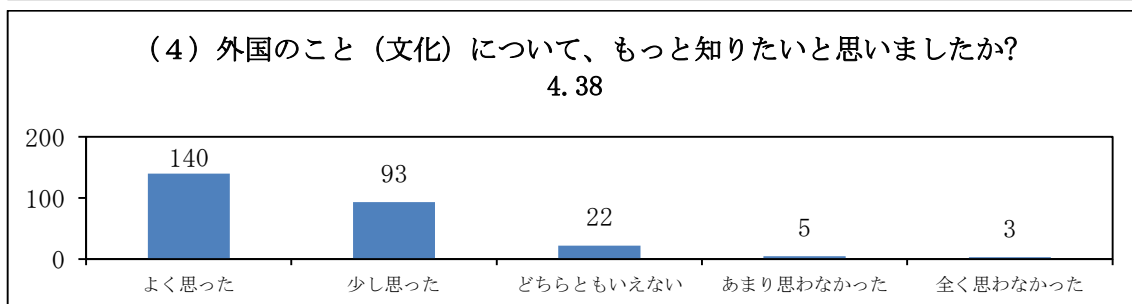
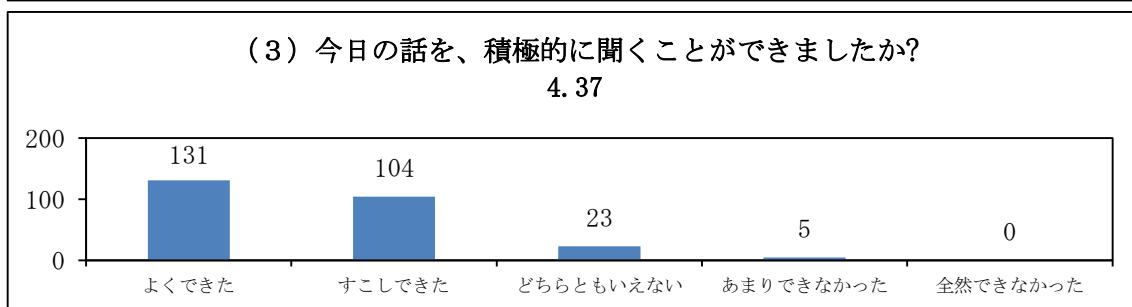
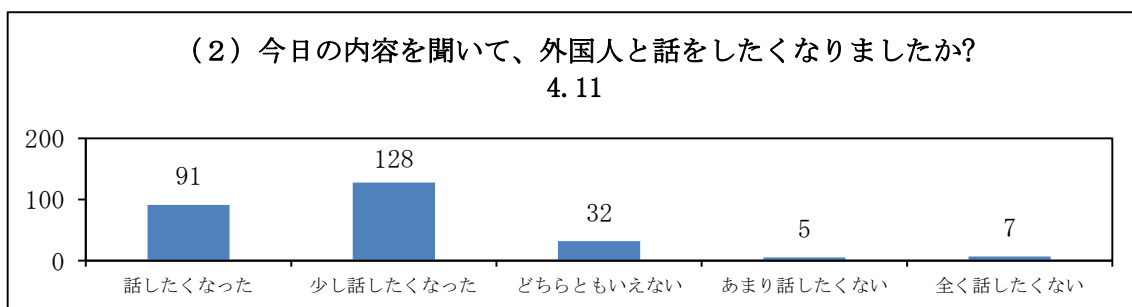
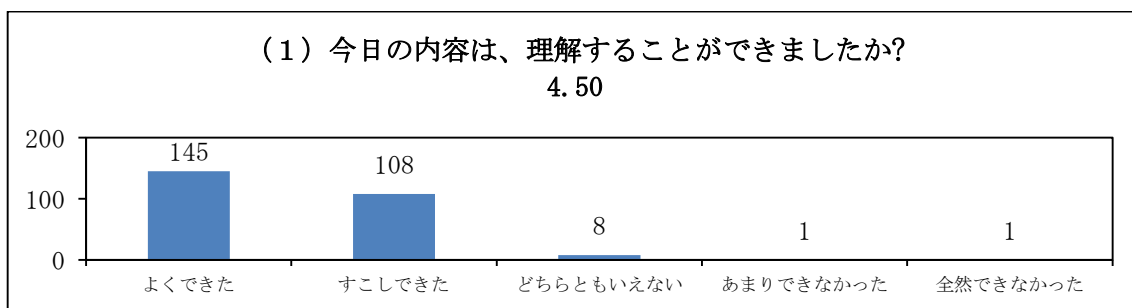
「生徒自身が外国人を身近に感じる体験をし、異文化に対する理解を高めること」を目的として、兵庫県の国際交流員4名（アメリカ・韓国・中国・オーストラリア）による出前授業を7月14日（木）2・3時間目に本校で実施し、1年全員が参加した。内容は各国の文化や風習等を各30分程度で話をしていた。一方的な講義ではなくクイズ形式や生徒による質疑等、生徒が興味関心を持つように工夫しながらの授業であった。

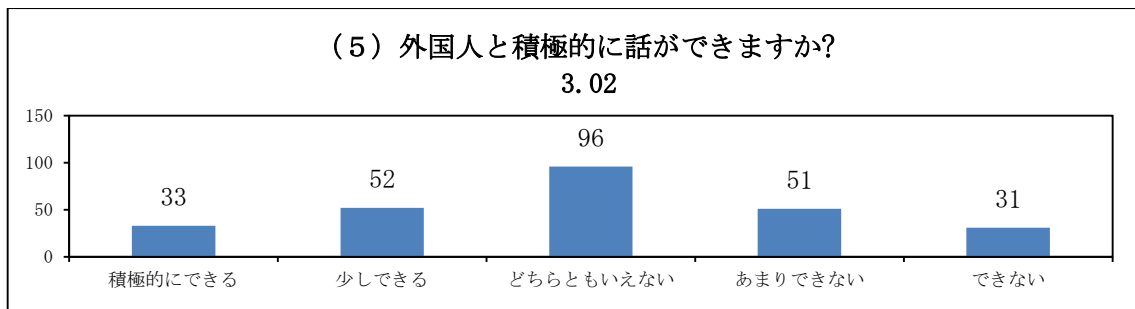


第1回出前授業

<第1回出前授業のアンケート調査結果>

グラフタイトルの下の数値は、左から5、4、3、2、1の重みをつけ、各人数を重みに掛けるとともに、その合計をアンケートの総人数で割ったものである。





<生徒の感想>

今回4つの国について、意外と知らないことを学んだ。韓国は日本に近いということもあり、似たような食べ物があった。日本との違いは年齢の数え方が違った。中国は「知らない中国」がテーマで餃子が主食だったり、お祭りのことを学んだ。アメリカは食べ物や学校のことである。学校の通学でバスが生徒の家の前まで来てくれることに驚いた。たくさんの国の言語を使っていて、同じ英語でも違う使い方をしているのを知った。4つの国のことについて学び、他の国のことも知りたいと思う。

<効果>

- ・アンケート調査から生徒は積極的に聞くことができたとともに、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。

<評価>

- ・外国人と積極的に話すことができない生徒でも双方向の授業等の工夫をすることで、「外国人と話をしたい」や「外国のことをもっと知りたい」という気持ちを高めることができた。

<実施上の問題点>

- ・4名の国際交流員に参加していただいたので、日程の調整や出前授業の打ち合わせ等が困難であった。

<今後の課題>

- ・なるべく早い時期から出前授業の確約を関係機関としておく必要がある。

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。



海外公演等の面白噺

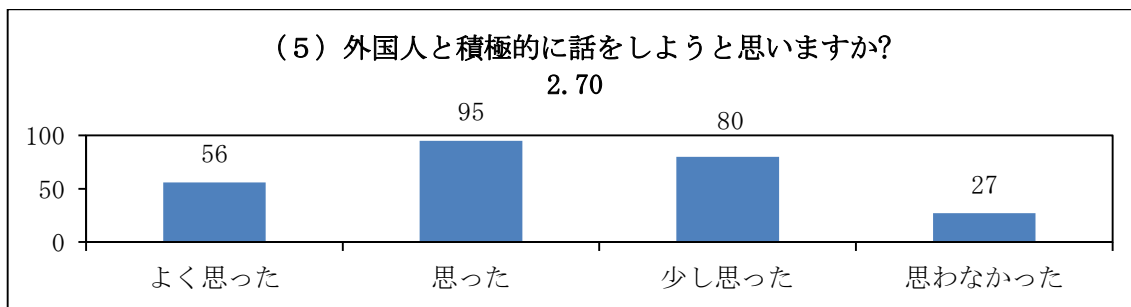
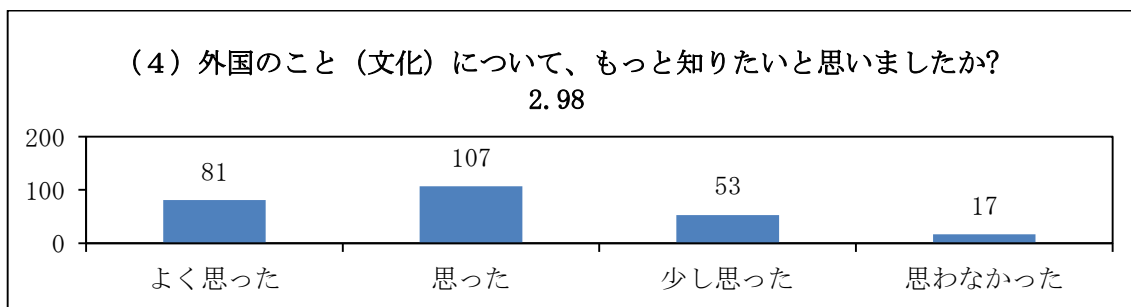
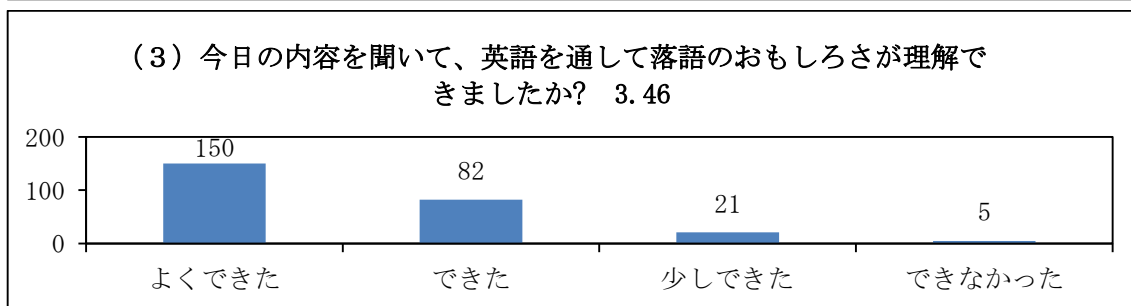
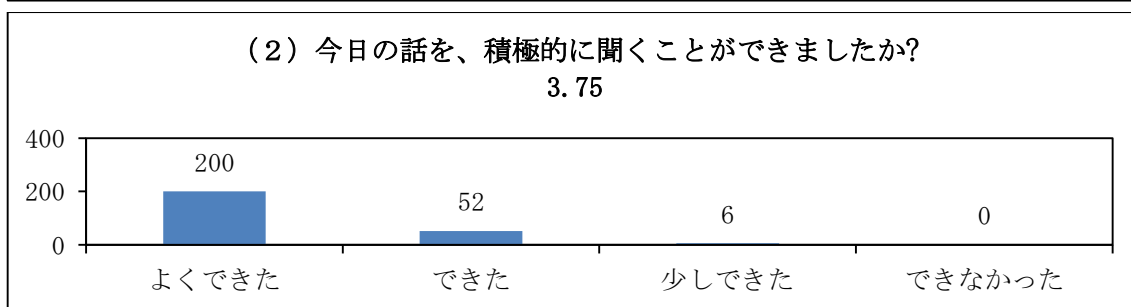
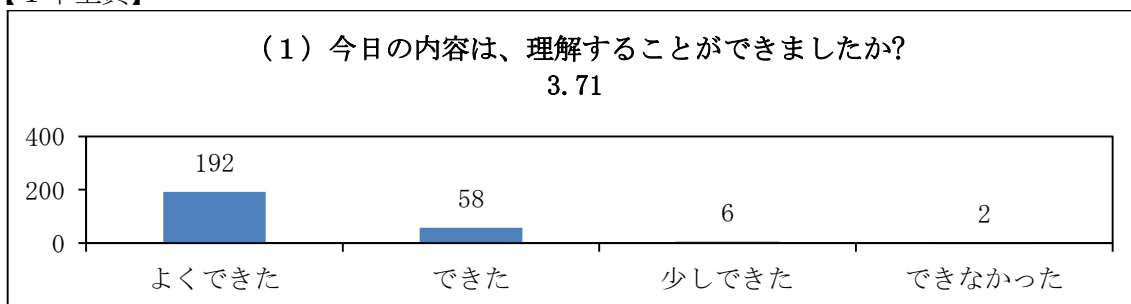


英語落語

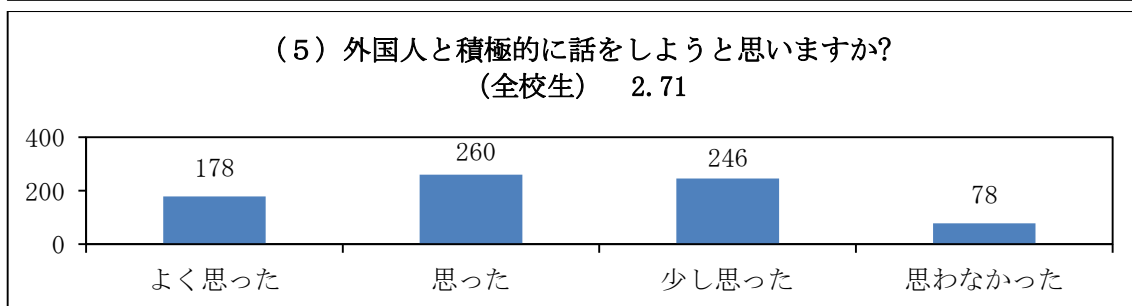
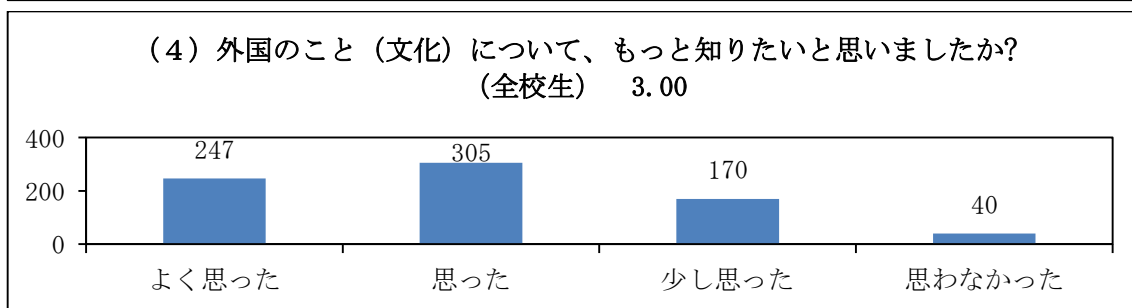
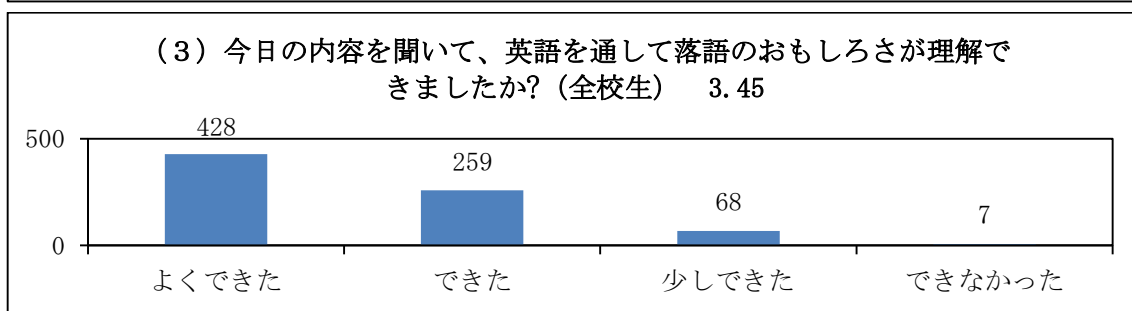
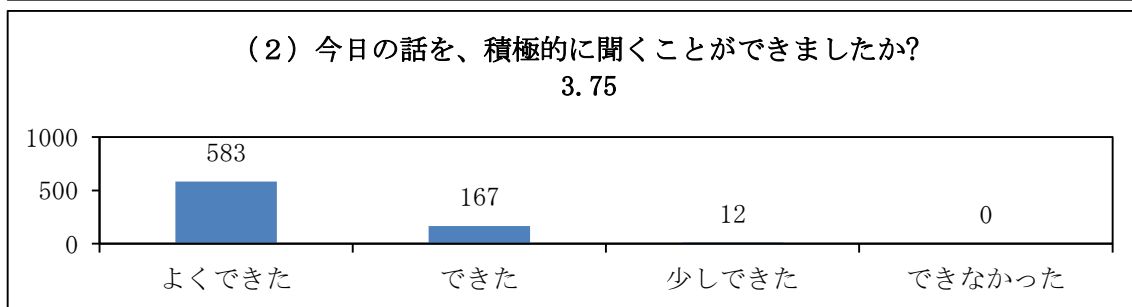
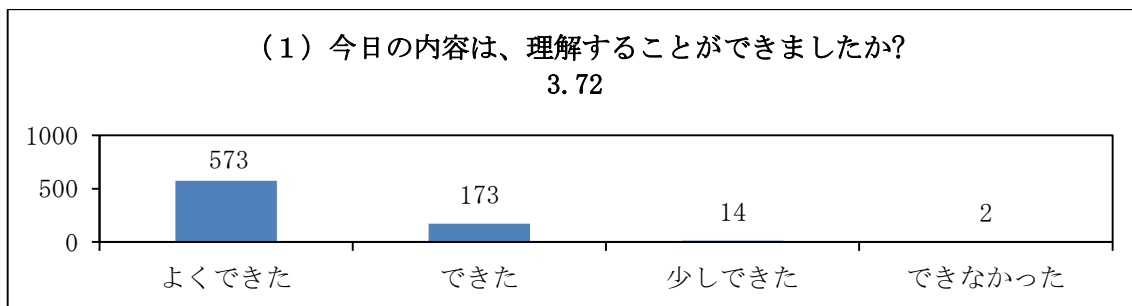
<第2回出前授業のアンケート調査結果>

グラフタイトルの下の数値は、左から4、3、2、1の重みをつけ、各人数を重みに掛けたとともに、その合計をアンケートの総人数で割ったものである。

【1年全員】



【全校生】



<生徒の感想>

今回のSPHでは英語落語を学んだ。初めて落語を見る人が多かったと思うが、一人二役で忠実に再現された動作があることで、物語を簡単に想像することができ、存分に楽しむことができた。その他にもお囃子の解説を聞いたり、生徒や先生に体験する機会を設けて頂き、とても貴重な経験をすることができた。

今まで落語というのは年配の方が見て楽しんでいるイメージから難しいものだったと思った。しかし、今回落語を見せて頂き、落語は年齢に関係なく簡単に理解でき、楽しめるものだったということに気がつくことができた。また、落語を見る機会があればいいと思う。

<効果>

- ・英語落語は、生徒にとって積極的に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。

<評価>

- ・英語落語は、生徒が英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。また、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であるとともに、外国人と積極的に話をしようと思うきっかけとなる。

<実施上の問題点>

- ・今回の出前授業は公益財団法人日本教育公務員弘済会兵庫県支部の支援により実施することができた。継続的に支援をしていただけるかは不透明である。

<今後の課題>

- ・公益財団法人日本教育公務員弘済会兵庫県支部の支援を得られるように努力するとともに、支援が得られない場合を想定して、講師の選定をする必要がある。

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」の話聞いた。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」の話聞く予定であったが、講師の都合により、流通科学大学学生部留学生支援課井谷明男課長から講話があった。

2人の話が終わった後、2人の講師による中国語とインドネシア語でのジャンケン大会を行った。生徒は中国語やインドネシア語のジャンケンをすぐに覚え、ジャンケン大会に積極的に参加していた。



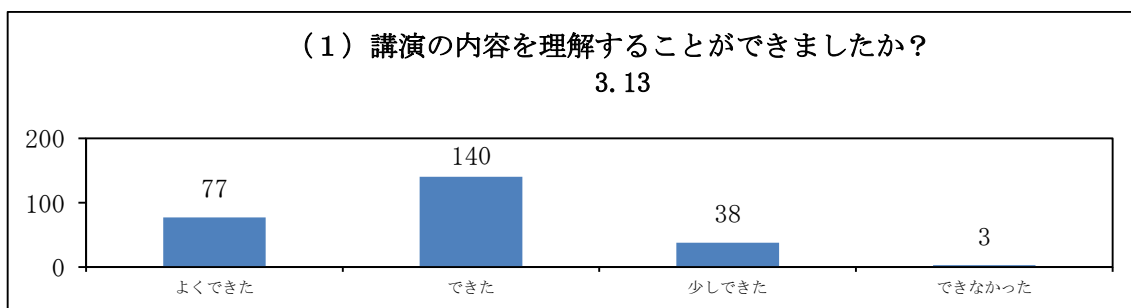
宋氏の講話の様子

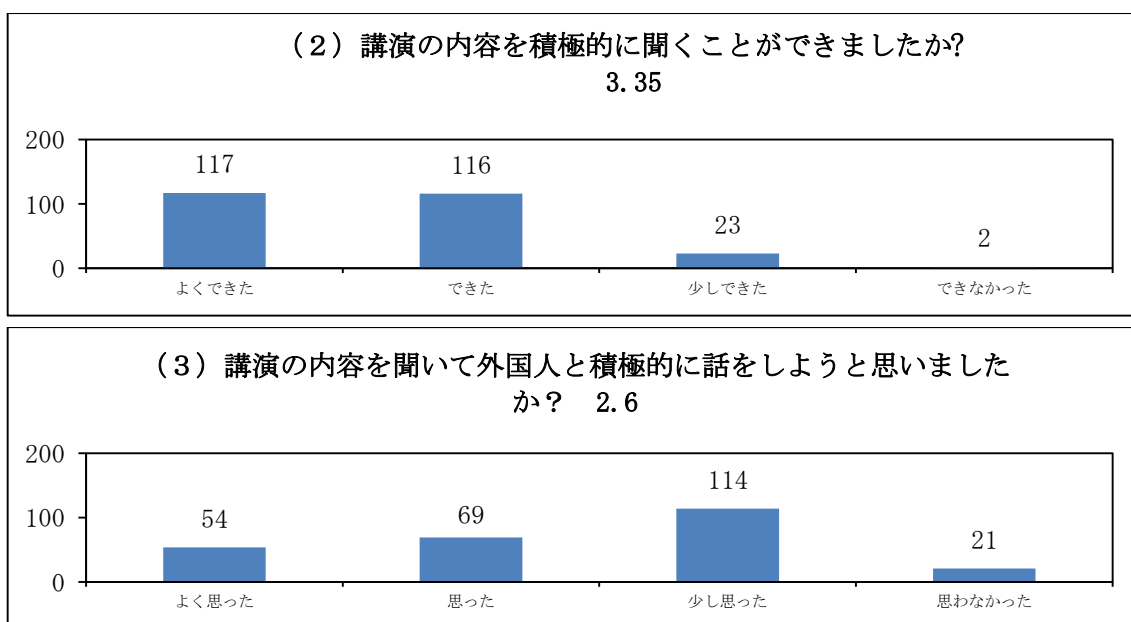


ジャンケン大会

<第3回出前授業のアンケート調査結果>

グラフタイトル下の数値は、左から4、3、2、1の重みをつけ、各人数を重みに掛けるとともに、その合計をアンケートの総人数で割ったものである。





<生徒の感想>

宋さんからは上海特区についての話を聞かせていただいた。1945年終戦し、植民地支配が終了した。その後、映画の撮影に使われた電車や南京町といった観光スポットがたくさんあることを知り、実際に行ってみたいと思った。

インドネシアの祭りについての話を聞いた。インドネシアはオランダに長く植民地として支配されていたため、キリスト教、イスラム教、ヒンドゥー教の宗教があり独立記念日には運動会を開催する。独特の文化が多数あるのでとても興味深く民族衣装など実際に見てみたいと思った。インドネシア流のジャンケンもとても面白くて楽しく学ぶことができよかった。

<効果>

- ・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く話をしていただいたので、理解度も高く、積極的に話を聞くことができた。

<評価>

- ・留学生の話は、年齢の近い生徒にとって積極的に聞くことができるものであるが、外国人と積極的に話をしたくなるためには工夫が必要である。

<実施上の問題点>

- ・デッティ・セバスティアン・ダリ氏がインフルエンザにかかり、欠席することとなった。

<今後の課題>

- ・不測のことを考えながら計画を立てる必要がある。

(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。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した。

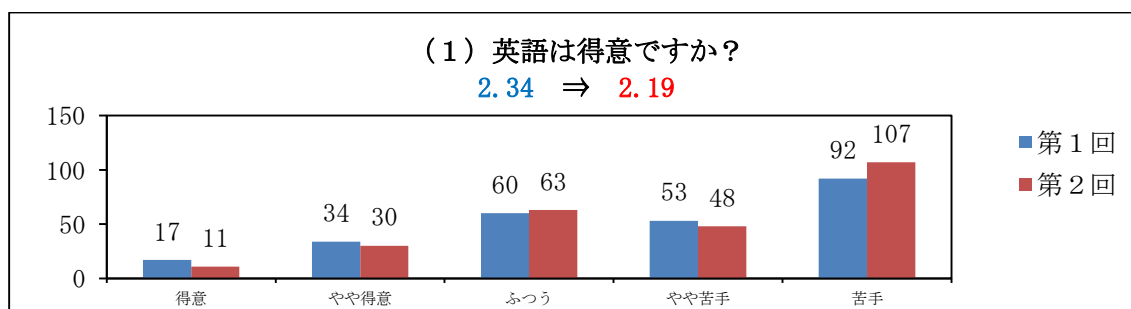
2月に第2回の外国語学習についての意識調査を行ったが、第1回より数値が低下している。本年度に本校独自のCAN-DOリストを作成したが、リストを活用するとともに外部資源の活用等も検討する必要がある。

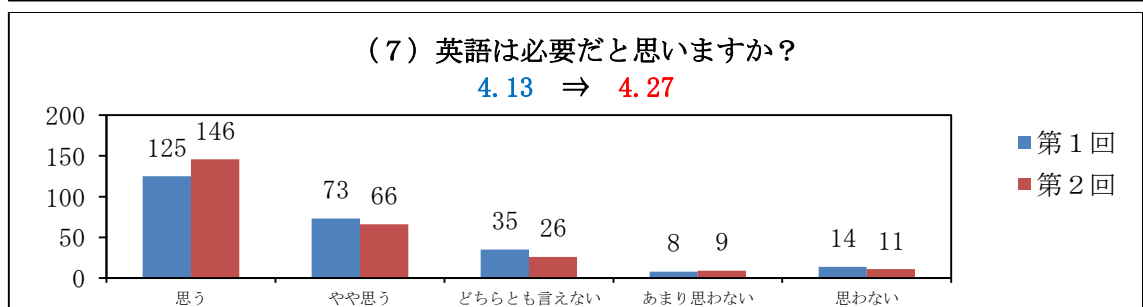
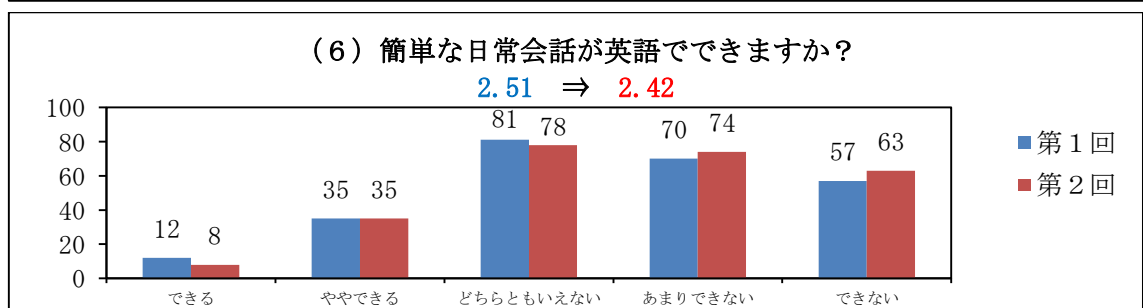
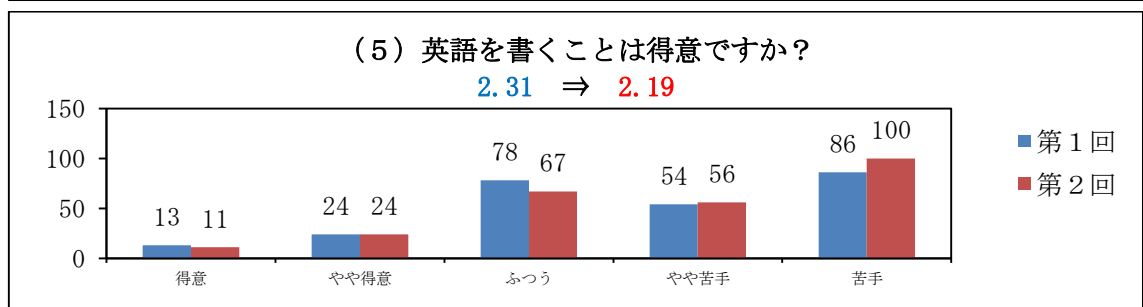
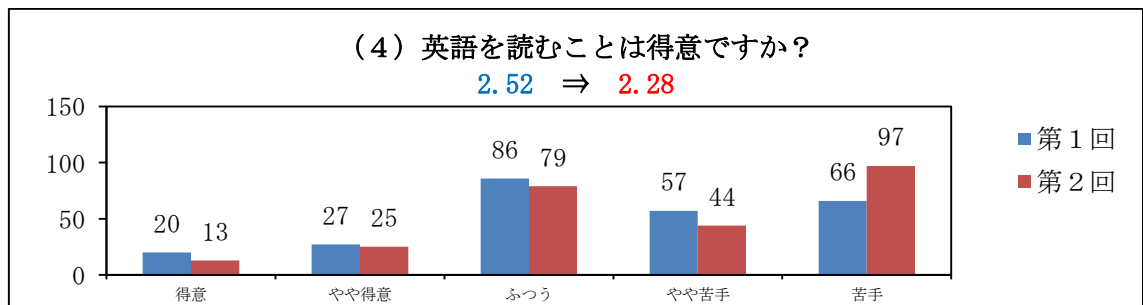
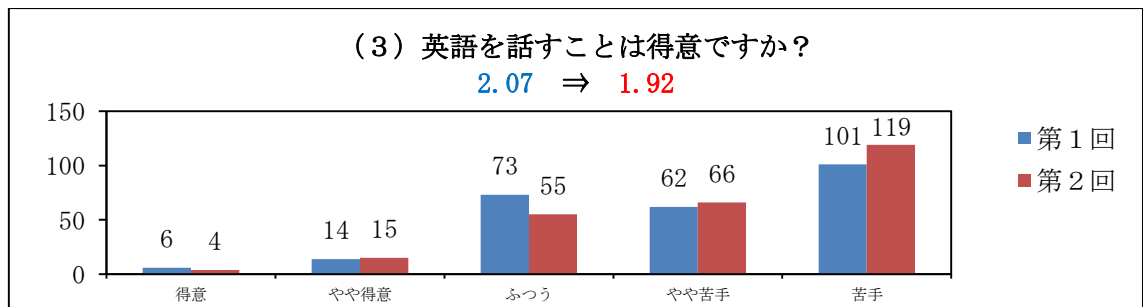
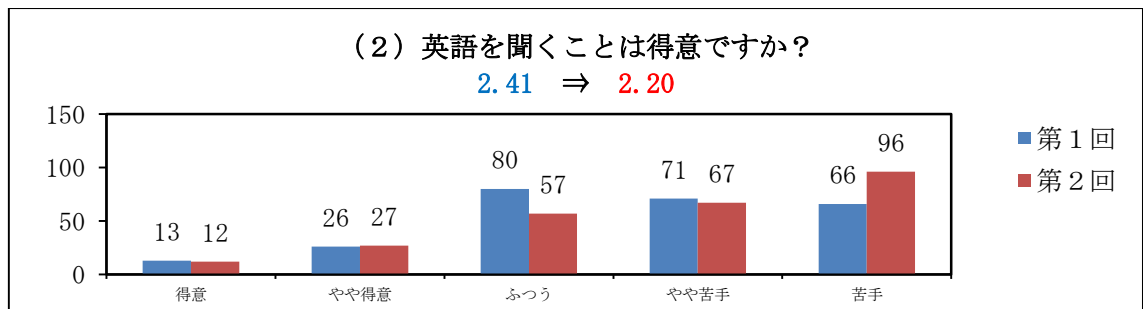
<CAN-DOリスト>

	聞くこと	話すこと	読むこと	書くこと
1	ゆつくりと話されれば、ALTの指示に従って活動することができる。 ・クラスルームイングリッシュを理解できる。	簡単な語句を使って、自分の感情や自分自身のこと表現できる。 ・簡単な自己紹介ができる。	簡単なメールや、手紙文の内容を理解することができる。 ・パーティー招待状などを理解することができる。	自分のことについて、簡単な単語を使って書くことができる。 ・自分の趣味や簡単な自己紹介の文章を書くことができる。
2	ゆつくりと話されれば、日常生活での簡単な身近な話題を聞いて、理解することができる。 ・学校、クラブ活動、週末の予定等を理解することができる。	簡単な表現を用いて、日常生活の行動について表現することができる。 ・自分の予定や簡単な頼みごとを表現できる。	日常生活での身近な話題についての文章を理解することができる。 ・スポーツ、音楽などの簡単な内容を理解することができる。	日常生活での身近な話題を、短い文章で書くことができる。 ・スポーツ、音楽などの簡単な内容を書くことができる。
3	ゆつくりと話されれば、自分の興味関心のある話題に関する話を理解することができる。 ・自分の知っている外国の行事や習慣についての説明を理解することができる。	身近なことについて簡単なやりとりをしたり、自分のことについて表現することができる。 ・よく知っている場所であれば、地図や道案内を見ながら、道順を教えることができる。	日本語の注や説明がついた簡単な読み物を理解することができる。 ・夏休みの課題や絵本を理解することができる。	将来の夢や高校生活について書くことができる。 ・訪れたい国ややりたい仕事について、書くことができる。
4	日常生活や身近な話題についての話を聞いて、ほぼ理解することができる。 ・JETやALTのインタビューテストでの質問内容を理解することができる。	身近な話題について、簡単なプレゼンテーションをすることができる。 ・show & tell	簡単に書かれた図や表から、必要な情報を得ることができる。 ・色々な調査の結果のグラフなどを読み取ることができる。	自分のお気に入りのものや身近なものを紹介する簡単な文章を書くことができる。 ・自分のペットや好きな本を紹介する文を書くことができる。
5	簡単なアナウンスや電話での簡単な要件であれば、理解することができる。 ・電話での短いメッセージを理解することができる。 ・集会所や乗り物の出発・到着時刻を聞き取ることができる。	身近な話題についてのプレゼンテーションを聞いて、簡単な質問をすることができる。	簡単な説明文を理解することができる。 ・外国の生活や文化を紹介する文章を理解することができる。	興味関心のあることについて、辞書を使わずに簡単な文章を書くことができる。 ・自分の住んでいる地域や学校を紹介する文章を書くことができる。
6	日常生活での会話を聞き取ったり、まとまりのある内容を理解することができる。 ・簡単な内容であれば、英語で行われる授業を理解することができる。	聞かれた内容について、自然に自己表現できる。 ・遅刻や欠席の理由などの日常生活の身近な状況を説明することができる。	まとまりのある文章を理解し、要点を把握することができる。 ・英字新聞で、興味関心のある話題に関する記事を理解することができる。	印象に残った出来事について、その内容を伝える文章を書くことができる。 ・自分の読んだ本や見た映画について、自分の感想を書くことができる。

<2回の外国語についての意識調査の結果>

グラフタイトルの下の数値は、左から5、4、3、2、1の重みをつけ、各人数を重みに掛けたとともに、その合計をアンケートの総人数で割ったものである。第1回は256人、第2回は259人が回答した。合計人数が合わない箇所はマーク漏れである。





<効果>

- ・アンケート調査から生徒は英語が必要であると認識しているが、英語の苦手意識は改善していなかったため、効果がなかった。

<評価>

- ・アンケート調査から本校の生徒の英語に対する苦手意識が増している。特に「話す力」は厳しい状況である。今までにない取り組みを考える必要がある。

<実施上の問題点>

- ・教材の準備や打ち合わせ等による教員の負担が非常に大きい。

<課題>

- ・本校以外の外部機関を活用しながら、生徒の英語に対する苦手意識を払拭する方策を考える必要がある。

(4) 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、ビジネスマナーおよび職業人の規範意識や倫理観等を養うことを目的に1年全員を対象に実施した。

① 第1回出前授業

6月9日(木)6時間目に本校で実施。「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イツの長谷場美緒氏による講演ならびに実技指導を行った。



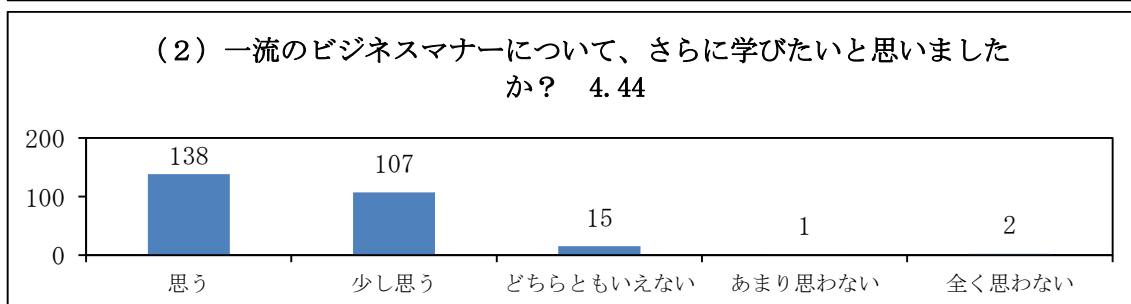
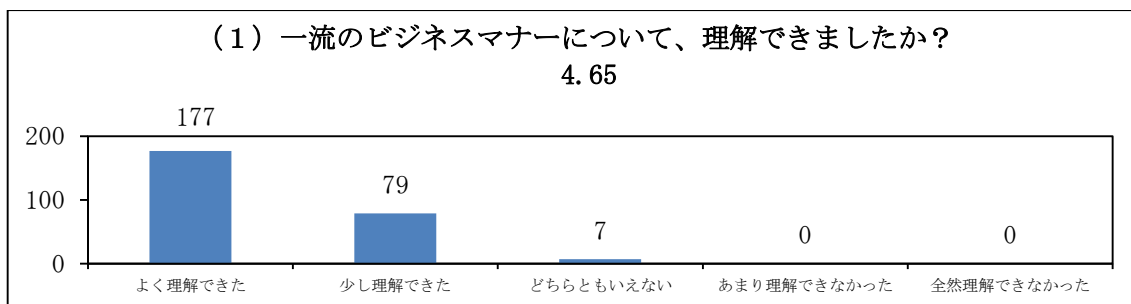
第1回出前授業

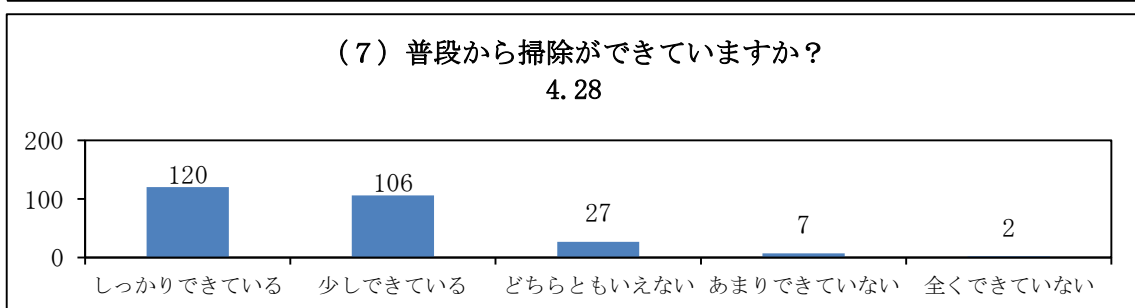
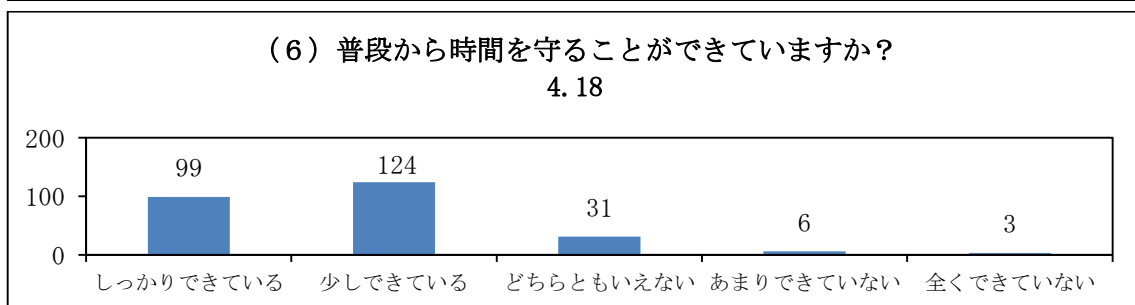
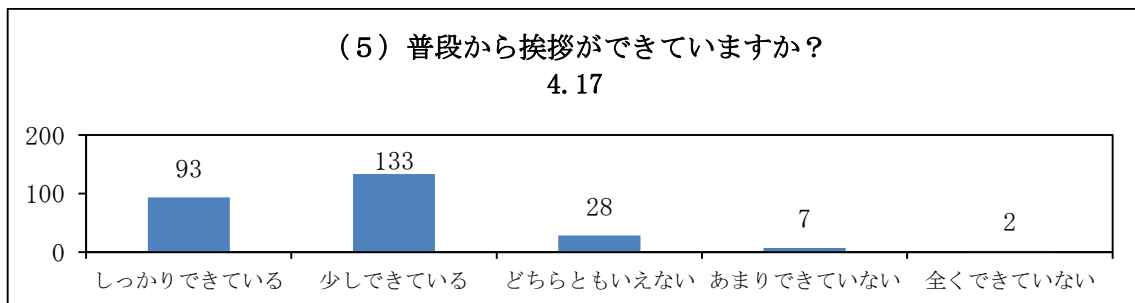
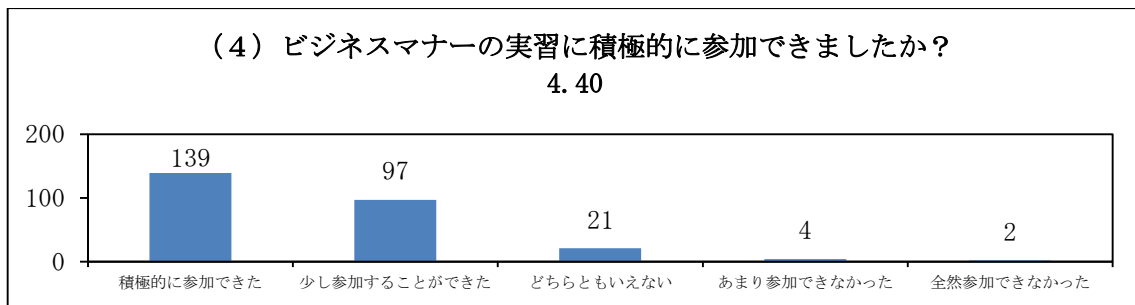
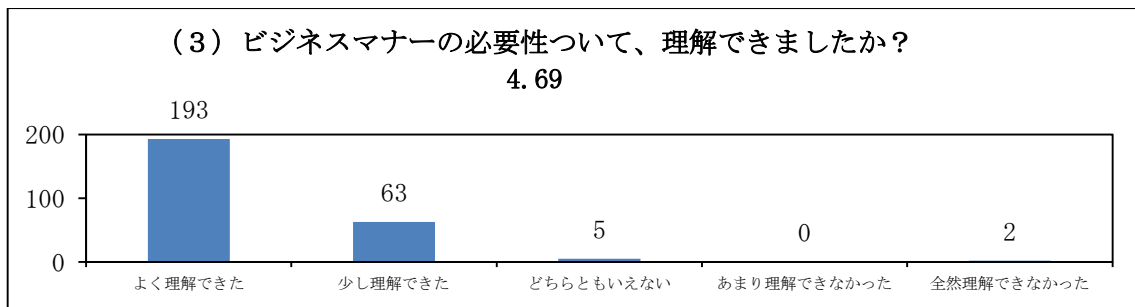
安藤部長による大丸の歴史と創業300年に向けての話を聞いた。また、長谷場氏による大丸の5大行動(笑顔・挨拶・大きな声・返事・機敏な動作)の話を聞くとともに、5大行動の笑顔に挑戦した。

笑顔は人の心を和ませるとともに、顔自体を明るく魅力的にすることや笑顔を保つためには口角を2ミリ上げることが秘訣であることを教わり、口角を実際に上げながら笑顔の実践を行った。

<第1回出前授業のアンケート調査結果>

グラフタイトル下の数値は、左から5、4、3、2、1の重みをつけ、各人数を重みに掛けるとともに、その合計をアンケートの総人数で割ったものである。





<生徒の感想>

大丸松坂屋百貨店の講師による第1回SPHの出前授業が行われた。第1回目は「一流のビジネスマナーとは」という講演内容のもと、行われた。ネットで簡単に買い物ができるようになった現在でも多くの方が大丸に足を運んで買い物をしている。なぜ大丸はお客様に選ばれ続けているのか。それは、「安心・安全・信頼・マナー」そして笑顔を大切にしているからだ。笑顔や挨拶は意識すれば誰でも出来る。特に笑顔はお客様をおもてなしするという意味でも最も大切だと思った。私は野球をしているが、野球でも技術よりもまずは大きな声で挨拶が出来るか、どんなことでも笑顔で率先して出来るかが大切である。それと同じように販売業でも笑顔が最も大切だと思う。今回の講演を聞き、大丸のような大きな会社でも笑顔を作る練習を毎日行うなど地道な努力が必要とい

うことが分かったので、自分も部活動や学校生活で努力できる人になりたい。

<効果>

- ・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することができた。

<評価>

- ・大丸だけに通用するビジネスマナーではなく、ビジネスの場に普遍的に通用する内容の話をしていただいたので、生徒の理解度が高まるとともに、実践の場を設定することで理解がより深まる活動である。

<実施上の問題点>

- ・2人の講師は大変忙しい方なので日程調整がかなり厳しかった。

<今後の課題>

- ・できるだけ早く日程調整を行う必要がある。

② 第2回出前授業

6月10日(金)3時間目に本校で実施し、1年全員が参加した。「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の講演を聞いた。

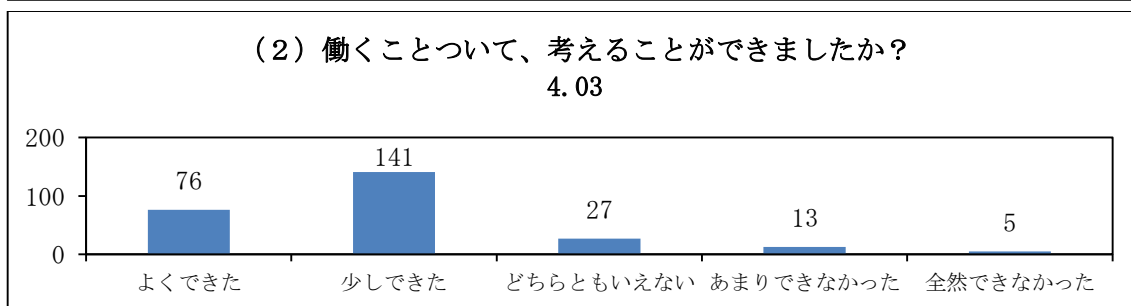
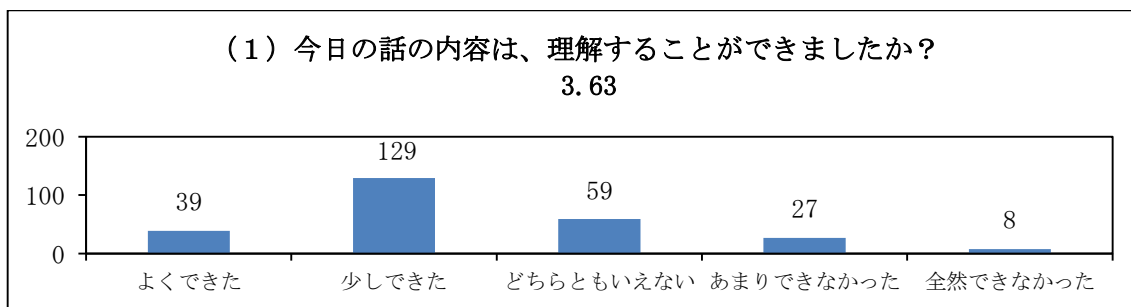
若い時期の苦労話や経営者としての苦悩、働くことの厳しさ等、下土井会長の経験を踏まえて話をしていただいた。実体験のない生徒にとってイメージがわからない内容もあったが、卒業生である下土井会長の熱意をしっかりと受け止めていた。

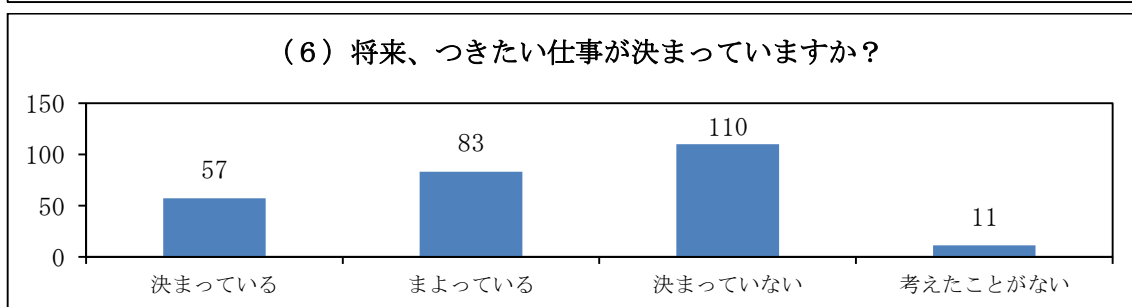
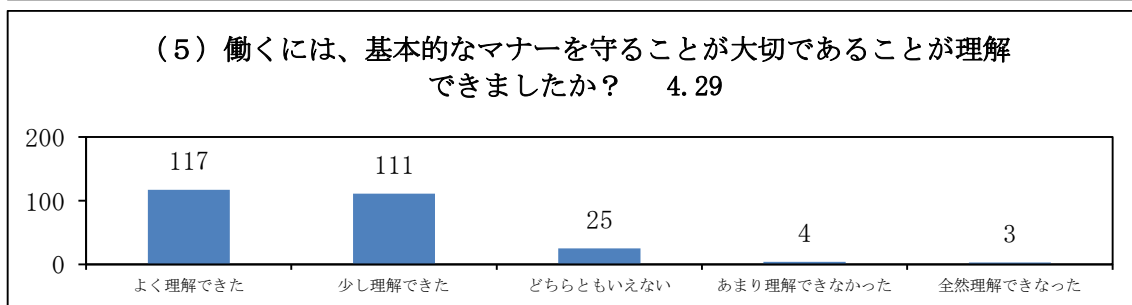
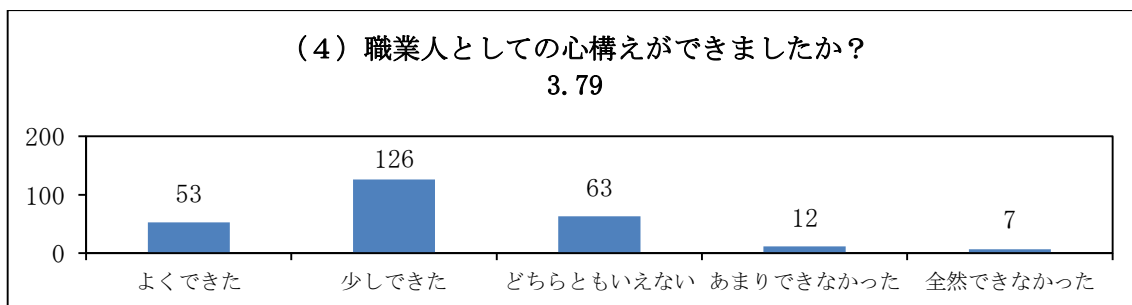
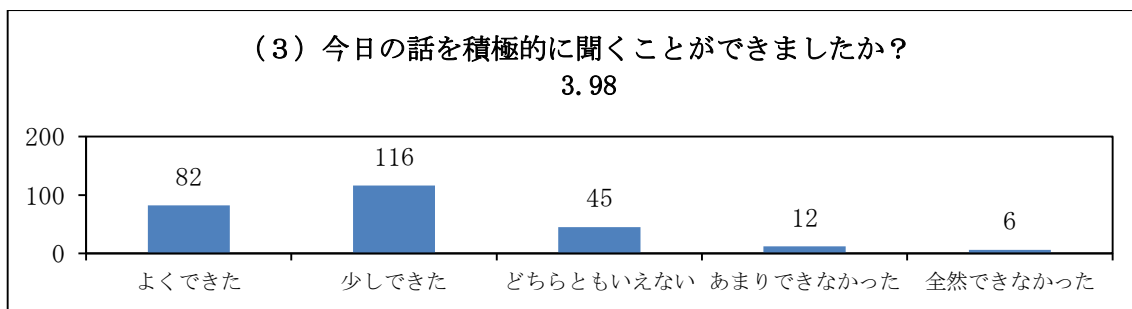


第2回出前授業

<第2回出前授業のアンケート調査結果>

グラフタイトルの下の数値は、左から5、4、3、2、1の重みをつけ、各人数を重みに掛けるとともに、その合計をアンケートの総人数で割ったものである。





<生徒の感想>

「社会人になって60年以上の経験」を聞いて働くことがとても大変であるが、様々な経験が出来ることがわかった。工場のお話で、温度計がなかった時に水で工夫して計っていたりしていることに感激した。働いていたらいろんなことを考え工夫しないといけないということがわかりよかった。先のことを考え、先手を打つことが大切だということもわかりこれから生かしていきたい。今日の講演を聞いて、今から卒業後のことをしっかりと考えていかないといけないと思う。

<効果>

- ・卒業生である経営者の話は、働くことの厳しさや勤労観、基本的なマナーを守ることの大切さ等を理解することができた。

<評価>

- ・卒業生である経営者の講演は、生徒にとって親近感があり、難しい内容であっても一生懸命理解しようとする姿勢が見られた。

<実施上の問題点>

- ・講演内容が難しい内容が含まれているとともに、時間配分が厳しい面があった。

<課題>

- ・事前の打ち合わせをしていたが、さらに綿密に行う必要がある。

(5) 神戸開港 150 年記念事業への参加

2月13日(月)に神戸国際港湾会議が神戸国際会議場で開催され、1年生の15名が参加した。参加した生徒の大半は、来年度に開講予定の科目「貿易実務」と「グローバルビジネス」の選択者である。

会議にはアジア諸港をはじめ、ヨーロッパ諸港や神戸市の姉妹港の港湾担当者が出席していた。本校生徒は横浜国立大学の池田龍彦名誉教授が座長を務める分科会「アジア物流の展望」に参加した。

分科会の冒頭に座長が本校の生徒を参加者に紹介していただき、参加者からの拍手が沸き起こった。温かい雰囲気の中で、多くの参加者がいたにも関わらず、前方の席に座らせていただき、神戸港やシンガポール港、コロンボ港、ホーチミン港等の多くの港湾関係者が発表する各港湾の現状や課題等について生徒たちはメモを取りながら聞いていた。

分科会は前半と後半に分かれていたが、30分間の休憩時間に本校が兵庫県産のゆずを使って商品開発した「ゆずサイダー」を外国人の参加者に試飲してもらい、自国で売れる商品かどうかをヒアリングした。神戸市の職員の方に支援を受けながら、生徒自ら英語で外国人に話しかけ、販売の可能性をホワイトボードにシールを貼っていただいて調査をした。



会議の様子①



会議の様子②



調査中①



調査中②

<生徒の感想>

たくさんの国の方々から貿易のことについてお話を聞いて、貿易の大切さや難しさを学んだ。貿易について全くといって知識がない私たちにはピンと来ないことが多かったけれど、日々利益をあげることを考えているのだとわかった。また、シンガポールの方が言われていたように、他国との交流がとても重要になっていることを知った。輸出入するときには必ず海外の人とのコミュニケーションが必要になってくるし、他国の協力がないと自分自身の国だけでは厳しいらしい。それを聞いて、私たちの今後の課題は「英語をしっかり学ぶ」ことだと思った。貿易のことを学んでいく上で、海外の人とのコミュニケーションは必ず必要になることが今回の体験で身をもって知れたので、日々の授業を大切に受けたい。

(6) 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、指導方法等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した。

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等を港湾職業能力開発短期大学校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。次年度は学校設定科目「貿易実務」や「グローバルビジネス」を設定する予定であり、その年間指導計画は以下のとおりである。「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て行う予定である。

「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。「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した。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次年度以降に実践する。

<年間指導計画>

「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
	6	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
		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	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 ・PL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 	8	5

			<ul style="list-style-type: none"> 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 貨物の船積みと書類 		
		輸出手続Ⅱ 輸出代金の回収	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 貿易取引の基本的仕組み 神戸の輸出業者を調べる 神戸の輸入業者を調べる 神戸の物流業者を調べる 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	<ul style="list-style-type: none"> 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	<ul style="list-style-type: none"> 英文契約の基本 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 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	<ul style="list-style-type: none"> トレードタームズ インコタームズの適応取引 	3
			<ul style="list-style-type: none"> 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 ・外部講師招聘特別授業（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 ・船積書類の構成	5	
	7		・保険証券の見方 ・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	9	貿易保険	・貿易保険の実務 ・PL保険の実務 ・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	
		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 ・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	
	10	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 ・ディスクレの処理 ・DP、DAの形態と買い取りの実務 ・輸出貨物積み込みのための通関実務 ・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 ・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 ・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 ・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） ・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 ・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	

(7) インターンシップ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。兵庫県経営者協会や神戸商工会議所等と連携しながら、開拓をしている。

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ンタイムギャラリーを視察した。

検討の結果、安全面や費用面等を考慮し、来年度はシンガポールのみの訪問予定である。

(8) 研究成果の普及

本年度の研究成果を普及するために、ホームページの開設や学校訪問の受け入れ、第1年次報告会を実施した。

① ホームページの開設

本校のSPHの内容を「<http://www.kobechs.ed.jp/body/main/sph/sph.html>」で公開し、情報を発信している。以下は、本校SPHのホームページのトップページである。



② 学校訪問の受け入れ

- ・ 7月25日(月) 長崎県商業教育研究会
- ・ 10月11日(火) 滋賀県立八幡商業高等学校
- ・ 10月12日(水) 滋賀県立大津商業高等学校
- ・ 12月2日(金) 佐賀県教育委員会、佐賀県立佐賀商業高等学校
- ・ 12月27日(火) 埼玉県教育委員会、埼玉県立深谷商業高等学校等

③ 第1年次報告会

2月9日(木)に流通科学大学で実施した。当日は同日に行われたSPH調査・研究発表会を見学後、研究協議を行った。本県だけでなく、岩手県や大分県など他府県から参加があった。

本校中塚正裕教諭による「本校のSPHについて」の説明後、研究協議は、活発な意見交換となり、本校にとっても有意義な会となった。また、「SPH指定校の研究課題から見えてくるもの」として本県SPH運営指導委員長である阪南大学流通学部の平山弘教授に指導助言をいただいた。



研究協議の様子

(9) 研究推進委員会の開催

① 第1回

7月1日(金)14時から本校で開催する。本校が取り組むスーパー・プロフェッショナル・ハイスクール研究事業内容を説明し、指摘された事項は以下の通りである。

<神戸市：横山課長>

- ・卒業後、貿易の世界が面白いと考えて進もうとする人材を育成する必要がある。
- ・インターネットを活用して、読む、書く練習が必要である。
- ・外国の書籍を翻訳してはどうか。
- ・食品を扱ってはどうか。検疫ありの方がよい。輸入できないものがある。
- ・シンガポールや上海は、取扱量が多いが行く意味がない。フィリピンなどの背後にローカルカーゴがある港に行くべきではないか。荷主がどのように輸出しているかを見たほうがいい。

○質問から

- ・インボイスを書いてみてはどうか。
- ・お詫びメールを書くなどしてはどうか。

○アドバイスとして

- ・統計解析の力が必要ではないか。
- ・日本企業で外国に出ている企業の海外工場に行き、苦労話を聞いてみるのもいいのではないか。メーカーでない商社に行ってみてはどうか。
- ・神戸港150年の関係事業で、来年2月13日、14日に国際会議を行うが、アシスタントとして、生徒に参加して欲しい。



第1回研究推進委員会

<流通科学大学：清水教授>

- ・これからの貿易は、日本の新しい価値を作って外国に売る。外国にある価値を作って日本に売る。このような取り組みを実習により多く取り入れたほうがいい。
- ・マーケティングは経験、実習で身に付けていく方がよい。

<兵庫県立大学：三崎教授>

- ・勉強だけでなく、実習に力を入れていく方がよいのではないか。

<JETRO神戸：山田所長>

- ・JETROが英文契約の通信教育を有料で行っている。利用してはどうか。
- ・外国出店、フードタイパイ、ジャパンフードが人気である。
- ・台湾からの12社、自治体との交流、生徒の参加をして欲しい。
- ・国際フロンティアメッセが9月8日、9日に開催されるので、見学をしてはどうか。

<流通科学大学：福井副学長>

- ・最近の学生は外国に行きたがらない。外国へ行きたいと考えるような意識向上やマインド、基礎的な知識を育成して欲しい。

② 第2回

12月12日(月)14時から本校で開催する。本年度のこれまでの研究事業内容を説明し、指摘された事項は以下のとおりである。

- ・文部科学省の実地調査(11月14日)において実施の指導案によると、英語クラスを選択した生徒は英語で10以上を数えられないのか。(横山課長)
⇒今後どのように変わっていくかを見ていく。(垣内主幹教諭)
⇒自ら英語で話をしようとしている授業で1つのきっかけとしたい。(坂東校長)

○インターンシップの実習先の開拓について

- ⇒大学のインターンシップはどのように開拓しているのか。(横山課長)
- ⇒自分で開拓している。(三崎教授)
- ⇒大学で開拓している。(清水教授)
- ⇒高校生の開拓を経営者協会に問い合わせてはどうか。(三崎教授)
- ⇒経営者協会に三崎教授と本校職員が訪問し依頼する。
- ・大学からJETROにインターンシップの受け入れを依頼されるが、その際、どのようなレ

ベルの生徒をどのような目的で受け入れてもらいたいのかを明確にするべきである。(山田所長)

○マスコミ等への情報発信について

- ・マスコミへのアプローチとして市役所の記者クラブに定期的に(月または週ごと)流してみてもどうか。流す際は、「日本初」など魅力的なタイトルを考える必要がある。(横山課長)
- ・SPH調査・研究発表会で新聞記者に依頼してみてもどうか。(横山課長)
- ・須磨水族園は週1回プレスリリースをしている。(横山課長)
- ・学校の改革や成長の記録をドキュメンタリーで追跡取材をしてもらってはどうか。(横山課長)
- ・業界紙の記者を活用してみてもどうか。(横山課長)
- ・日刊工業新聞を紹介する。神戸支局長に連絡を取ってはどうか。(山田所長)
- ・神戸開港150年関連の記事は新聞社がネタを捜している。(山田所長)

○貿易実務の教材について

- ・JETROの貿易実務オンライン講座eラーニングを活用してみてもどうか。(山田所長)
- ・JETROの初級編だけでもアピールできる。10名以上であれば割安になる。また、事後のケア等も計画している。(山田所長)
- ・eラーニングの受講料が安くなるか協議する。(山田所長)

③ 第3回

2月17日(金)14時30分から本校で開催する。本年度の取り組みと次年度の研究事業内容を説明し、指摘された事項は以下の通りである。

- ・神戸国際港湾会議等の参加は良いことである。(山田所長)
- ・高校生から貿易人を育てる取り組みはすごいことである。(横山課長)
- ・5月に神戸開港150年の式典があるが、7月にロシアや韓国の学生が来る予定がある。交流してみてもどうか。(横山課長)
- ・調査・研究発表会は準備も大変だったと思う。(福井副学長)
⇒検定受験を考慮しながら行った。(中塚教諭)
⇒校外学習での内容を発展させた発表が多かった。(神田教諭)
- ・調査・研究発表会はマーケティングを本格的に学習していないのに、マーケティングマインドが備わっているのですばらしい。(清水教授)
- ・次年度の学校設定科目等で色々な発展を期待する。(村本主任指導主事)
- ・シンガポールの視察は本当の勉強にならないのでは。保税地区等の見学の方が有意義ではないか。(横山課長)
⇒シンガポールよりも学びが多いと考えるが、近年の海外情勢を考えると保護者の理解が得られない恐れがある。(中塚教諭)
- ・来年度のマーケティングの授業を中心に担当者と打ち合わせをしているが、台湾人の留学生を2、3人来校させて顧客ニーズを探る体験等を考えている。また、輸出商品販路開拓等で支援できればと考えている。(清水教授)
- ・本学でもレアジョブを使っているのだから、協力できればと考えている。また、学園都市で伍魚福と連携しておつまみなどの商品開発をしている。参加してみてもどうか。(福井副学長)
- ・貿易実務やグローバルビジネスをしっかりやれば貿易実務検定B級をクリアできると考えている。外部講師に対して積極的に質問をさせるような取り組みができればいいのではないか。(山田所長)
- ・台湾の経団連の会長が来日するので連携してみてもどうか。また、神戸市の姉妹校であるシアトルが姉妹都市60周年を迎えるので連携した取り組みができればいいのではないか。(山田所長)
- ・JETROメンバーになると様々な活用ができる。(山田所長)
- ・学校設定科目が次年度の核となる。(村本主任指導主事)

(10) 運営指導委員会の開催

12月19日(月)14時から兵庫県民会館にて開催する。指摘事項は以下のとおりである。

<兵庫県産業労働部国際局国際経済課：岸本副課長>

- ・次年度に向けてのインターンシップ対象企業の開拓はどうか。
 - ・JETRO関係企業との関係性、出店のための旅費、パートナーシップにまで一步踏み込む用意はあるのか。
- <兵庫県立西脇高等学校：小林校長>
- ・JETROなどの関係機関とのつながりはどうか。
 - ・地域との関わり、地域産業への貢献、兵庫県の地域経済に貢献したい希望する生徒224名以上という数字についてはどうか。
- <兵庫県立西脇高等学校：藤原主幹教諭>
- ・地域との関わり、神戸というある種の知名度の高さ、Uターンの可能性はあるのか。
 - ・マスコミへの依頼、プレスリリースの重要性、地域からの依頼では決して断らない。
- <兵庫県立龍野北高等学校：前田校長>
- ・テーマに期待感やワクワク感を感じる。
 - ・SPH3年の次へ向けて、今後の10年に向けての経営戦略策定に向けて取り組む。この指定は3年で終わるのではなく、教職員・生徒・地域の方との関係性を深める必要がある。
 - ・可視化、数値の大切さを認識する必要がある。
 - ・外部への情報発信をする必要がある。
- <兵庫県立龍野北高等学校：井本教諭>
- ・費用や備品の購入についてどうか。
 - ・具体的なマーケティング力とはどういうものか。プレゼンテーション能力（文字通りの相手に自分の考えを伝える表現力）、機器・ソフトの運用能力はどうか。
 - ・タブレットを持つことの意味はどうか。
- <兵庫県教育委員会事務局高校教育課：清瀬課長>
- ・これまでにない日本の流通チャネル、従来型の卸経由・小売経由の販売ではない、現地での買い付け行為の派生が必要である。
 - ・初年度は手探りであるので、知るということに重点を置くこと自体はよい。但し、研究開発ということを意識した取り組みも必要である。
 - ・今後の研究開発の工程表の作り方は戦略的発想により、でたとこ勝負は避けるべきである。
- <兵庫県立大学：三崎教授（副委員長）>
- ・JETROとの関わりについて 結びつきはよいことである。
 - ・インターンシップはきちんと私からも願う。
- <阪南大学：平山教授（委員長）>
- ・そもそもこのSPH事業を実施する上で、どのようなことが可能になり、どのようなメリットが教職員、生徒双方にとってプラスに働くのかという、大きな理念的なもの、概念的なものを、組織の構成である教職員や生徒たちに末端までその理想とする考えや方向性が行き渡り、浸透しているのかどうか。
 - ・校長先生や教頭先生、学科長から、このSPHをするにあたっての本質的な問題提起を行っているのかどうか、主に目的やゴールばかりが前面に押し出されてはいないだろうか。
 - ・SPH事業と、これまで培ってきた県商での各科の教育カリキュラム体系や方向性、検定取得、各種大会へのエントリーおよび上位入賞への思いなど、どのように調整しているのか、あるいは調整することは可能なのか。そうした関係性を再度しっかりと判断、その枠組みを構築しておかなければ、その都度どちらも計画が停滞あるいはどっちつかずの状況に追い込まれる可能性も考慮しておく必要がある。
 - ・兵庫県の地域経済に貢献したいと希望する生徒224名以上という数字の根拠は何か。どのような業界・職種であれば、地元経済の発展につながるのか。
 - ・第1回SPH校外学習の生徒の記録は生徒の感想なのか、講師の話をもとめたものなのか、もう少し書かせる側に工夫が求められる。
 - ・アンケート調査は、なぜこのアンケートをするのかという、目的、根本的なところが見えてこない。①状況分析→②仮設構築→③アンケート調査項目の策定→④予備調査→⑤本調査→結果分析、仮説の検証
 - ・アンケート調査の「できた」という基準は何か。何をもちって理解できたとするのか。
 - ・①リスニング力、②スピーキング力、③長文読解力、④語彙・文法力の4つの能力について、定期考査、STEP英検あるいは模試などでの得点分布データを利用することで、各項目の平均点、標準偏差、変動係数などを見ることで、1年次での数値から、こうしたSPH事業

- の進展とともに、英語科目における数値の変化について検討・分析してみてもどうか。
- ・ 11月14日の実地調査資料において、なぜ英語にあまり興味・関心のないクラスの授業を実地調査として公開したのか。
 - ・ 実地調査の指導・助言にあるマイナスの評価をする生徒に対して、批判的評価力があるという事で、逆に評価してもよいのではないか。
 - ・ SPH指定校の研究課題から見えてくるものには8つある。
 - ① 地域の特性および高校の伝統・歴史・強みに基づく新たな育成したい価値観とはどういうものか。
 - ② それを生かせる社会環境や学校を取り巻く環境、地域社会や国際社会から見た場合の機会（チャンス）を取り込めるのかどうか。
 - ③ 同様にそれらを利用した場合に課題となること、逆に脅威（ピンチ）となることにはどのようなものが想定されるのか。
 - ④ 指定を受けることで、これまでの高校の弱みをどのように克服し、新たな展望を開けることが可能なのか。
 - ⑤ 現在のレッド・オーシャン（既に開発された発展の余地が残されていない市場）ではなく、新たなブルー・オーシャン（まだ未開発であるけれども参入することで新たな展望や利益拡大が見込まれる市場）に切り込んでいく組織としてのクリエイティブ力や心意気が存在していくかどうか。
 - ⑥ 実際にしてみたい研究課題について、それを端的に表現しうるキーワード的なコピーやフレーズに落とし込めるかどうか。
 - ⑦ 地域や有力機関、大学、商工会議所、関係協議会、関係団体、県、市、町、村の関係課、伝統産業、地域の有力企業などとの連携が可能かどうか。
 - ⑧ 研究成果、生徒の学びの向上など、可視化できる結果として数値化あるいは誰の目にも明らかになるような変化は期待できるか。

(11) 文部科学省実地調査

11月14日（月）に文部科学省の大野委員、西村教科調査官、志村氏（事務担当）が来校し、授業参観および指導助言等をしていただく。次ページが当日指導・助言を受けた内容等である。

平成28年度スーパー・プロフェッショナル・ハイスクール実地調査
記録用紙

管理機関名	兵庫県教育委員会
指定校名	兵庫県立神戸商業高等学校
実地調査日	平成28年11月14日(月)

1. 質疑応答

(発言者)	
(Q) 中塚教諭	・SGHやSSHのような全国参加校の発表会の場がSPHの指定校ではあるのか。
(A) 西村調査官	・SPH指定校は、3年間の最終年度に成果発表として実施している。
(Q) 神田教諭	・平成29年2月9日(木)に調査・研究発表会を実施するが、西村教科調査官に審査員を依頼することは可能か。
(A) 西村調査官	・SPH事業の予算から審査員の旅費は支出できない。県費で旅費が出るようであれば出席することは可能である。
(Q) 神田教諭	・平成29年2月9日(木)に調査・研究発表会を流通科学大学で実施する予定であるが、当初に所要経費で計上していないバス賃(生徒の移動のため)をあらたに計上することは可能か。
(Q) 井幡主査	・平成29年2月9日(木)に調査・研究発表会を流通科学大学で実施する予定であるが、当初に所要経費で計上していない職員の旅費(引率のため)をあらたに計上することは可能か。
(A) 志村様	・今後の支出について見通すなかで、流用規定の条件を満たし、予算額の範囲内であれば職員・生徒の交通費・旅費として支出することは可能である。

2. 指導・助言事項

(発言者)	
大野委員	①学校が守りに入ったり、格好良くやろうとして失敗を恐れているは駄目である。「こんなこともできる」、「あんなこともできる」というような新しい切り込みを教職員全体で考えて取り組んでほしい。
	②研究授業において、クラスの枠を外して学年全体で発表することで、生徒は緊張感を持って校外活動で体験したことを発表していた。生徒の発表を聞きながら自分で考えて記録をとっていた。メモは、知識の定着に役に立ち、理解力を高める。話し合う場面を入れるともっとよかった。
西村教科調査官	③学校設定科目「貿易実務」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にも必要である。また、相手国の文化を知る必要がある。さらに、教材についてもしっかりと考えて欲しい。
	④SPH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。英語科の教員は商業科教員としっかりと情報交換し合いながら事業を進めてほしい。
	⑤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に対して、聞き取りや記述などの対策が必要である。
	⑥今後も情報発信はしっかりとしてほしい。また他校からSPHの取り組みについての協力依頼があれば、引き受けて欲しい。
志村様	⑦事業計画では3月に計画されている内容があるが、3月15日の報告書提出に間に合うのか。

3. 上記2指導・助言に対する対応案

①既成概念にとらわれずに、今後も積極的に新しいことに挑戦していく。
②今後も「メモ」を取る場面を積極的に設定するとともに、生徒同士が話し合う時間を設けて生徒が主体的に課題解決や合意形成しようとする能力の育成に繋げる。
③学校設定科目「貿易実務」の内容を検討するとともに、効果的な教材の導入を検討する。また、学校設定科目については12月中に県に申請するため、内容についてはしっかりと精査しながら準備を進める。
④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、生徒に身につけさせたい知識や能力を明確にして、組織的に取り組む。
⑤今後もマイナス評価の意見を取り入れながら、効果的な活動ができるようにする。
⑥今後も情報発信を続け、他校からSPHの取り組みについての協力依頼があれば、積極的に引き受ける。
⑦3月実施の計画については再検討し、なるべく2月までに終わるように計画を見直す。

(12) SPH事業の効果をさらに高めるための生徒に対する仕掛け

① SPH実行委員会

1年生のリーダー育成を目的に出前授業や校外学習、調査・調査研究発表会等のSPHに関する事業の運営に際し、SPH実行委員会を組織した。

各クラス2名がSPH実行委員に選出され、出前授業や調査・研究発表会等での司会やお礼の言葉、記録、諸連絡等の運営に携わった。実行委員会は1年間で7回実施した。

ビジネスに関するグローバルな視点の育成の出前授業での英語による質疑や調査・研究発表会での英語による司会等、本校でも今までにない取り組みに挑戦させた。



英語による質疑

<生徒の感想>

体験した1年を振りかえってみると、楽しかったこと、すばらしいこと、苦しかったこと、喜んだことのすべてを高校1年生になってからのSPHの1年の活動を通して経験した。講演を聞いた、校外学習に行ったり、初めて学んだこともあれば、発表をすることに悩んだこともある。企業の方に会うこともあれば、私たちの大先輩に会うこともあった。いろいろな経験をして濃厚な1年だと思った。

しかし、最初はSPHが何なのかは誰も分からなかった。新しい事だらけで迷走している自分がいた。それでもSPH委員になり、自ら体験して成長していこう、私自身がSPHというものを知りたいと思った。

たくさんの活動を通して、SPHがどういうものかが徐々に分かってきた。その中でも特に印象に残ったのが、先日行われたSPH調査・研究発表会だ。約10分間のプレゼンのために、多くの時間と手間がかかった。それでもなかなか満足のものができなくて、日々悩んでいた。グループ内での意見がまとまらず、リーダーとしてそれぞれの意見をまとめることに苦労した。でも、出来上がったときは、頑張ってよかったと達成感を感じた。

今回のプレゼンでは、マーケティングというにはまだまだ物足りない発表だったと思う。しかし、今回の経験を生かして、来年度はもっと時間をかけて貿易人として商品を伝えていく、売り込んでいくことをしていきたい。先を考え、期待される人に成長できるようにこれからも頑張りたい。

② SPHファイル

出前授業や校外学習、調査・調査研究発表会等のSPHに関する事業では、生徒に対して授業の内容を記録するための用紙を配布した。また、記録した用紙を綴るファイルを用意し、生徒にファイルの管理をさせるとともに、ファイルを各クラスで保管させた。



生徒のSPHファイル



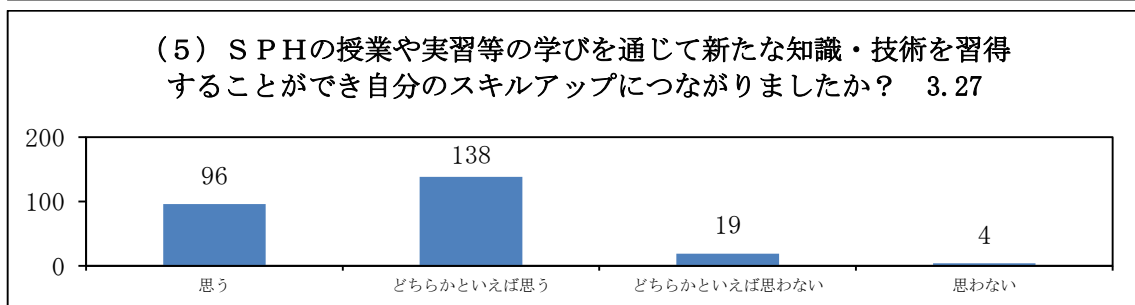
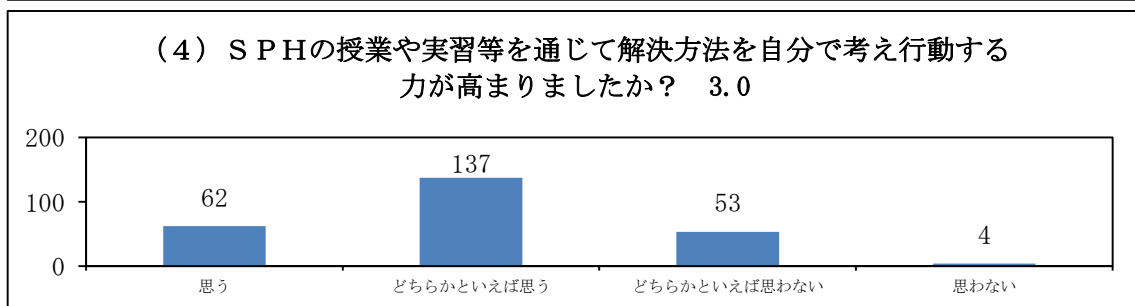
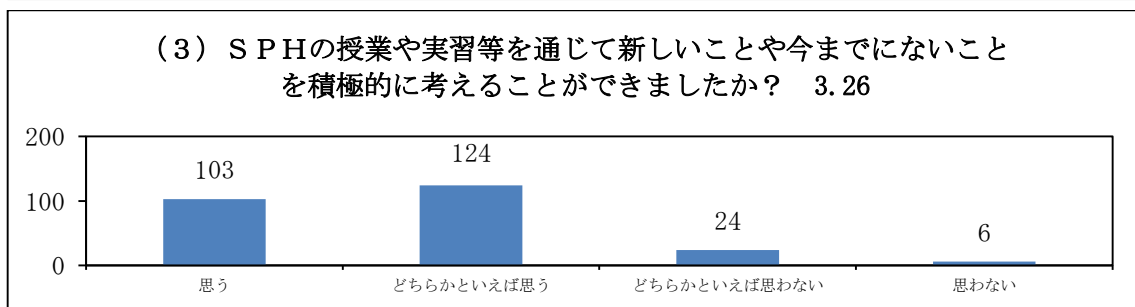
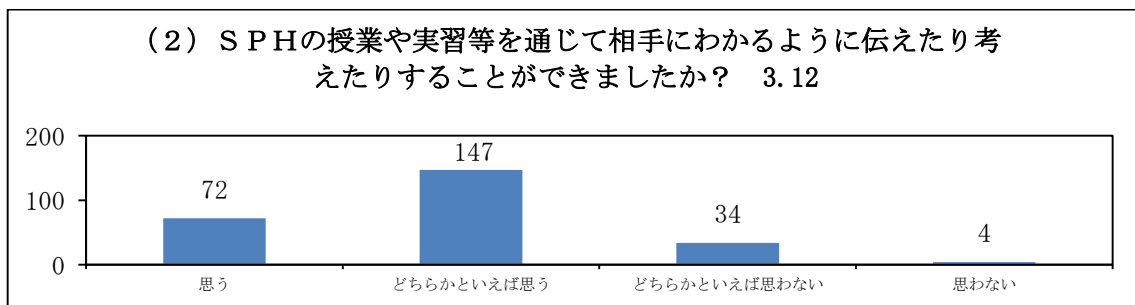
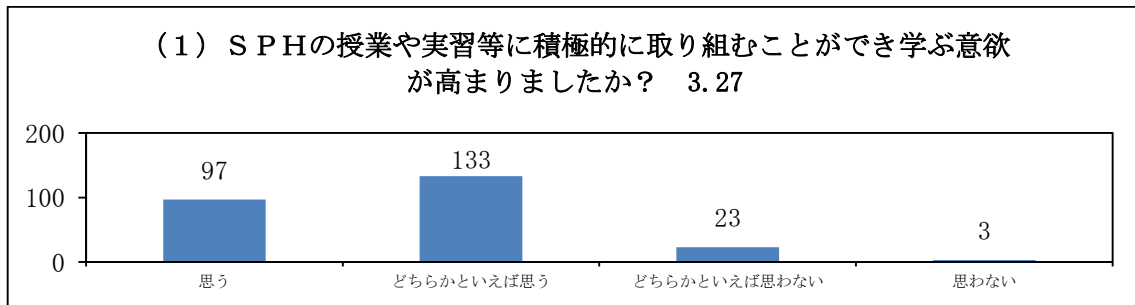
各クラスに保管されているSPHファイル

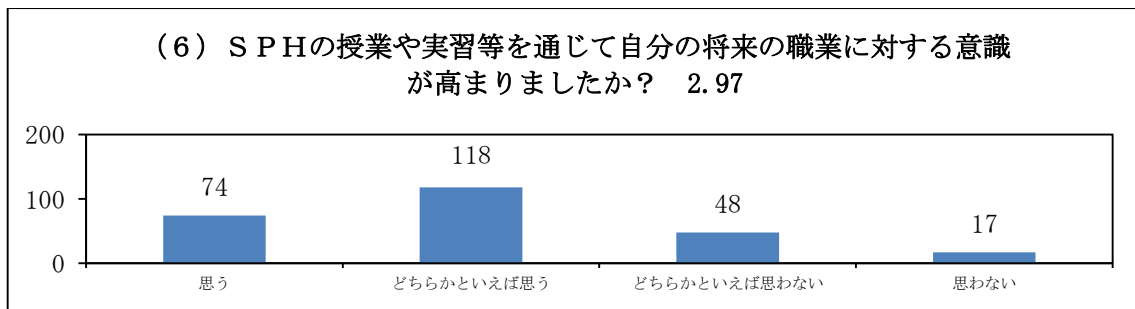
Ⅲ 1年間のSPH事業を振り返って

1年間のSPHに関する事業に対して、2月に生徒や教員、外部機関等に対してアンケート調査を行った。グラフタイトルの下の数値は、左から4、3、2、1の重みをつけ、各人数を重みに掛けたとともに、その合計をアンケートの総人数で割ったものである。

<生徒向けアンケート結果>

257名の生徒がアンケートに回答した。合計人数が一致しない部分は生徒のマークシートの記入ミスである。

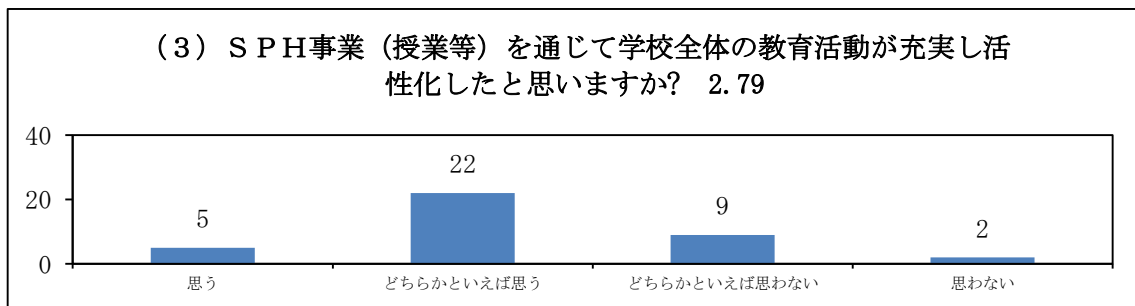
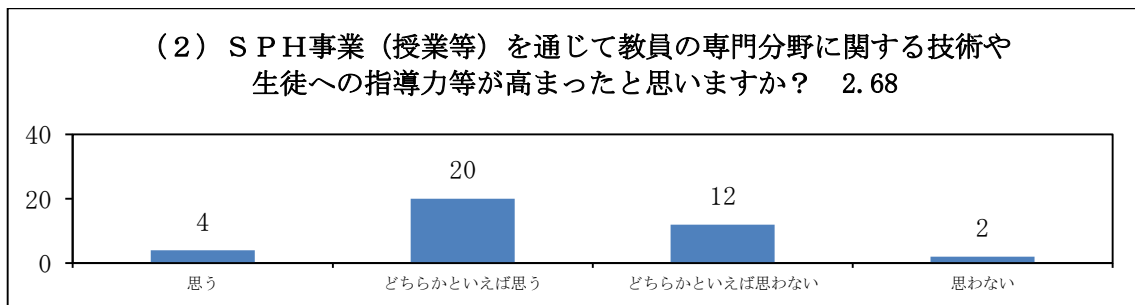
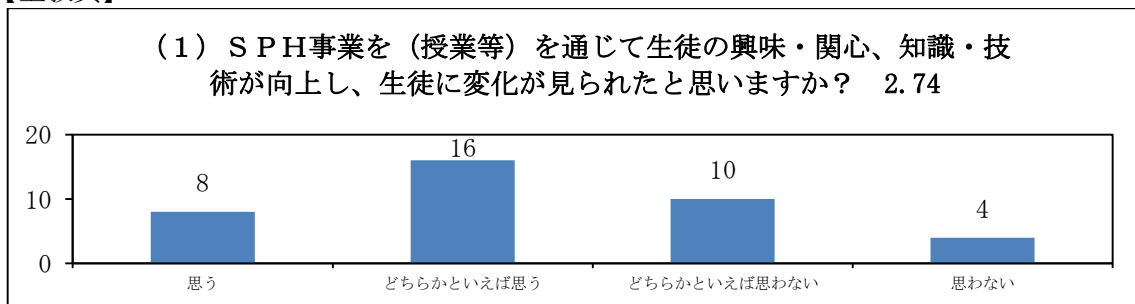




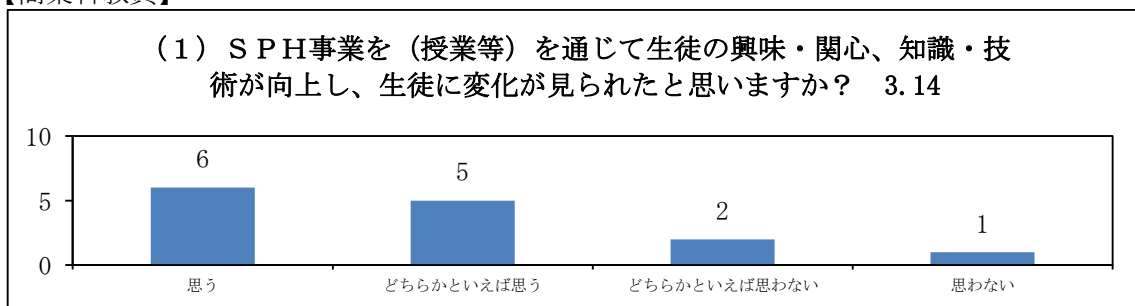
< 教員向けアンケート結果 >

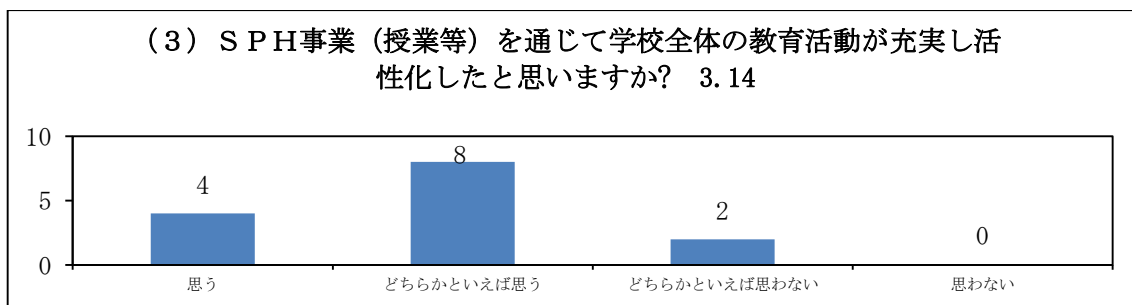
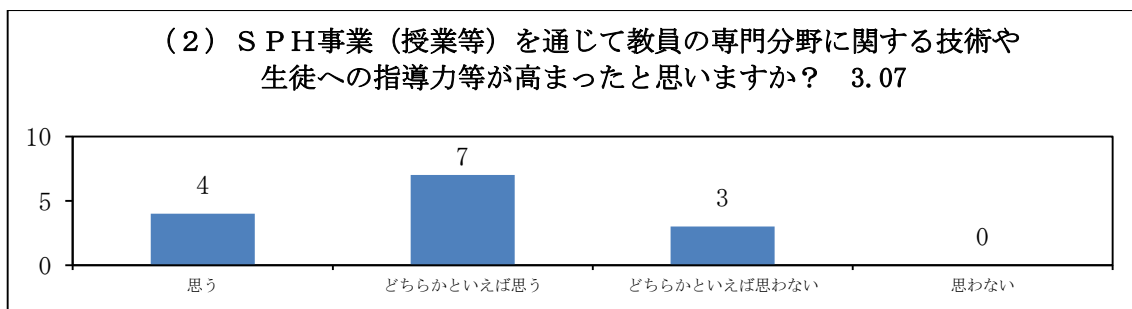
38名の教員がアンケートに回答した。商業が14名、商業以外が24名の合計38名である。

【全教員】

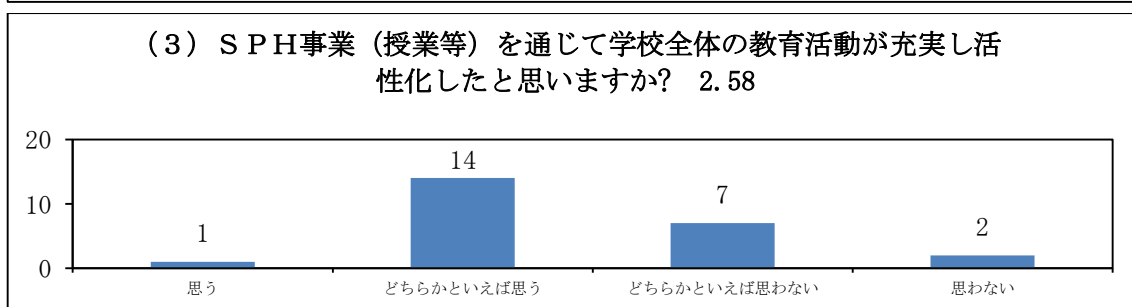
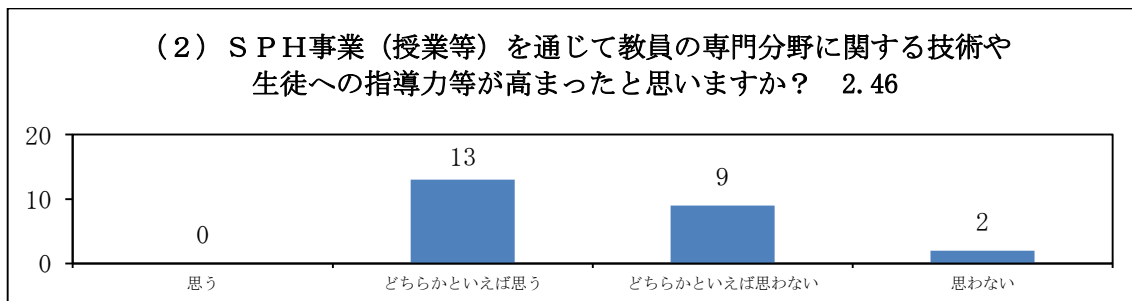
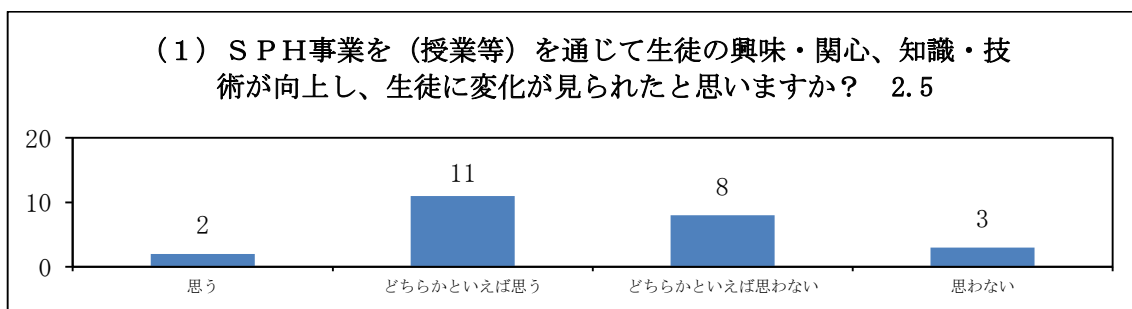


【商業科教員】





【商業科以外の教員】



(4) スーパー・プロフェッショナル・ハイスクール事業（貿易人KOB E）に関する意見等（全教員）

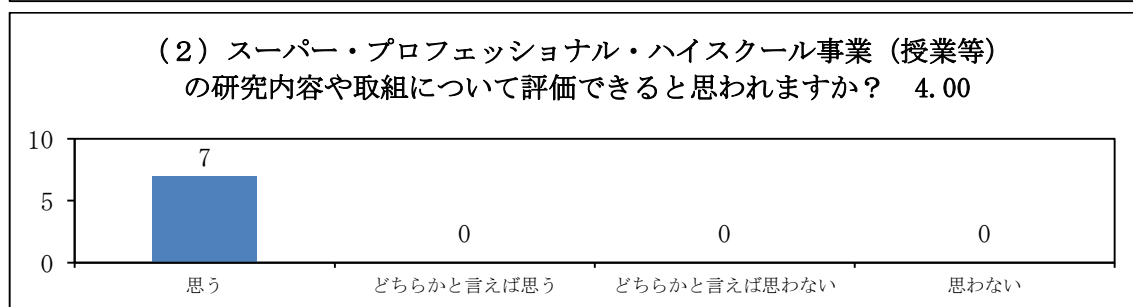
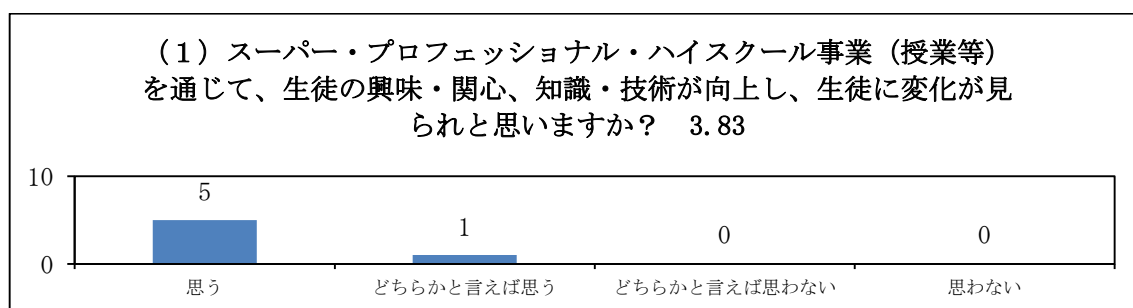
- ・学校外では生徒の状況がどのようなのか、あまり見えないが、大きなテーマに取り組むことは生徒にとってはとてもよかったのではないかと思います。
- ・個人的には簿記は近い将来かなり早い段階でAIに代替されるように思う（外国語もしかり）。もう少し先を見据えてテクノロジーとビジネスをどうつなげるかについて生徒達が考え、提案

できるような目標を設定すべきではないかと思う。検定などへの取り組みを通して専門知識はあるように思うが、一般教養、社会的背景知識などが圧倒的に不足していると思う。「ニュースが分かる高校生」を育てなければならないのではないかと考える。

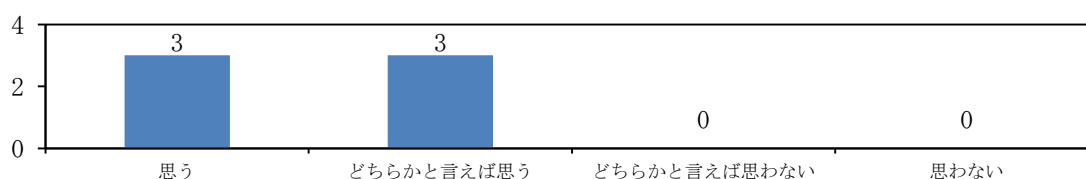
- ・来年度、再来年度入学生のカリキュラム、授業内容はよく検討しなければならないと思う。初年度以降、予算が減る中では同様にはできないことが多くなると思う。
- ・まだ、1年目で目に見える効果は見えにくいのが、継続教育が重要な事業だと思うので、今後も学校全体として進めていくべきだと考える。
- ・1クラス40人指導である。工夫をすればもっと何かできると思うが、発表会の指導など十分にできていないのが個人的な課題である。
- ・生徒に主体性がなく、教員にやらされている感が強い。発表会も教員の作った原稿やスライドを使って生徒が活動した実感のない発表をしても意味がない。教員が手を入れることは不可欠だが、あくまで生徒に活動させ、能力を向上させるためのSPH事業でないと、教員の自己満足になってしまう。
- ・広報的な面がもう少し充実していけばよりよいものになるのではないかと考える。また、学校全体（他学年）に周知できれば良いのではないかと考える。
- ・実際に誰がどこで何をどんなふうに行っているのかが全く分からない。
- ・そもそも本校の実力では無理なのではないか。もっと身の丈にあったことをすべきだ。
- ・1学年以外の生徒にとってはあまり我が事ではないような感じではないかと思う。SPH事業を担当する職員の負担が大きすぎるので、学校全体で取り組める仕組みを作るようにした方がよい。
- ・為替や関税について、貿易や国際経済の基本かと思うが、定着はしていない。カリキュラムでは知識よりも体験が重視されているのか。
- ・事前学習を増やすなどして、より幅広い知識をつけることをしたらよいかと思う。

<外部機関向けアンケート結果>

7名の外部機関関係者がアンケートに回答した。合計人数が一致しない部分は「どちらとも言えない」とのことである。



(3) スーパー・プロフェッショナル・ハイスクール事業（授業等）
の研究内容や取組は地域の活性化につながると思われますか？ 3.50



(4) スーパー・プロフェッショナル・ハイスクール事業（貿易人KOB E）に関する意見等

- ・3年後の成果が楽しみである。
- ・より多くの外部講師との接点をつくられると良いと思う。
- ・2年目もパワーアップして更なる進化を期待する。
- ・兵庫県もしっかり協力していく。
- ・クラスの発表テーマの中には高校生にとってなじみがあるものと薄そうなものの差があったように思うので、学習へのモチベーションをコントロールする工夫が重要になりそうだと思う。
- ・通常の授業の中でこういう社会連携や地域活性化の取り組みをすることは非常に有意義だと思う。ただ、運営は大変だと思うので、先生方の負担になりすぎないように民間の活用も合わせて考えていくことが望まれる。

<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ことができない」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、本年度に取り組んだ本校のSPH事業は生徒にとって積極的に取り組むことができるとともに、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、本年度取り組んだ本校のSPH事業は教員から見ると、生徒の興味・関心、知識・技術が向上し、生徒に変化があまり見られない状況である。また、教員の専門分野に関する技術や生徒への指導力等の高まりがあまり見られないものである。さらに学校全体の教育活動が充実し、活性化につながることもあまり見られないものである。
- (6) 外部機関等のアンケート結果から、本年度に取り組んだSPH事業は外部機関等から見ると、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考えられている。また、研究内容や取り組みについて評価できるとともに、地域の活性化につながるとされている。

<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るものである。
- (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ものと考えられる。

- (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と考えられる。
- (4) 本年度に取り組んだ本校のSPH事業は生徒にとって主体的に取り組み意欲を育むとともに、課題解決力や知識・技術の習得を高めるものである。また、職業観の変化をもたらすものである。
- (5) 本年度に取り組んだ本校のSPH事業は教員から見ると、生徒の変化や教員の変化、学校全体の変化があまり感じられないものである。また、アンケートの回収率の低さや記述のアンケート内容から学校全体でSPH事業に取り組めていない現状である。
- (6) 本年度に取り組んだ本校のSPH事業は外部機関等から見ると、生徒の変化が見られるとともに、全体的な評価も高く、地域の活性化の可能性を秘めたものである。

<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。

IV 資料

11月14日に実施した事後指導の指導案および補助教材

授業時間	平成28年11月14日(月) 5限	指導者	中塚正裕
科目名	ビジネス基礎	場所	1年5組(男子1名 女子39名)
単位数	2単位	使用教室	1年5組教室
教科書名	ビジネス基礎(実教出版)	副教材	なし
単元名	第3章 ビジネスの担い手		
教材観	「地元神戸の港や貿易をもっと知ろう」をテーマに、さまざまな校外施設見学を通して、ビジネスと売買取引に関する理解を深める。また、今後のSPHの研究活動につなげていく。		
生徒観	本時のみ各クラスから数人ずつ集まって構成されたクラスである。学年の生徒自体は意欲的に学習に取り組む生徒が多く、事前に準備をしておけば発表などを行わせてもしっかりとまとめることができる生徒が多い。反面その場で自分の考えや意見を述べるようなことに対して苦手意識のある生徒もいる。アクティブラーニングとして生徒同士が授業を進めていくが、授業を通して生徒自身の成長につなげていきたい。		
指導目標	<ul style="list-style-type: none"> ・10月に行われた校外学習での学びを踏まえて、地元神戸の港や貿易の現状を理解させるとともに、神戸の貿易に関わる諸活動を理解させる。 ・校外学習での学びを他者と共有することを通して、自分の意見を述べる表現力を高めさせるとともに、他者の意見を聞く態度を養う。 		
教材・資料	<ul style="list-style-type: none"> ・第2回SPH校外学習のしおり ・ワークシート 		

評価基準			
関心・意欲・態度	思考・判断・表現	技能	知識・理解
神戸の港や貿易、貿易に関わる諸活動について関心を持ち、理解を深めようとしている。	校外学習での学びを他者に説明することができる。	神戸の港や貿易、貿易に関わる諸活動についてメモ等を活用することができる。発表者の内容をメモすることができる。	神戸の港や貿易、貿易に関わる諸活動を理解する。

学習指導過程			
過程	指導内容	学習活動(生徒の活動)	指導上の留意点
導入(10)	挨拶・出欠確認 各クラスの校外学習での学びの把握 本時の学習内容の確認	挨拶、点呼 各クラスが校外学習でどのような場所に行ったかを確認する。 本時の活動を確認する。 グループ編成をする。	窓側から列ごとに1～6組生徒を座らせる。その後に7組を座らせてから、挨拶・出欠確認を行う。 モニターで活動を紹介する。 各クラスの生徒に発問し、確認する。 本時の学習目標を明確に生徒に理解させる。 意欲的に授業に参加しているか。【関心・意欲・態度】 3つのグループを編成させる。 司会は予め決めている生徒が行う。
展開(33)	神戸の港や貿易、貿易に関わる諸活動	各グループにおいて、クラスごとに校外学習の学びを発表する。(1組から) 発表を聞くとともに、メモをとることで、自分が経験していない学びを理解する。 発表内容を聞いて質問をする。 各発表を聞いて、気づきや感想を書く。	発表の前にワークシートを配布する。 各グループにクラスの生徒が2名の場合は午前、午後の内容をそれぞれ発表し、クラス1名の場合は両方の内容を発表させる。発表後は拍手をさせる。 校外学習でのメモ等を活用するように指導する。【技能】 校外学習での学びを説明することができたか。【思考・判断・表現】 発表者以外はワークシートに発表内容をメモする。【技能】 各クラスの発表が終われば、次に発表するクラスの生徒が必ず質問をする。7組の発表の質問は1組生徒が行う。 発表を聞いて質問がしっかりできたか。【思考・判断・表現】 各発表、質問後にワークシートに気づきや感想を書かせる。書かせる際は、理由等をしっかり書くように指導する。【知識・理解】 数人の生徒に発問し、発表させる。【思考・判断・表現】 グループでの活動に積極的に参加したか。【関心・意欲・態度】
まとめ(7)	本時の内容の振り返り 機の復元 ワークシートの回収 挨拶	気づきや感想を発表する 机を元のように復元する。 ワークシートを集める。 挨拶をしっかりと行う。	生徒に発問し、発表させる。【関心・意欲・態度】 ワークシートを回収する。 挨拶がしっかりできたか【関心・意欲・態度】

神戸の港や貿易をもっと知ろう！

1年()組()番 氏名()

<p><沢の鶴株式会社></p> <p>※私の一押し！</p>	<p><日本真珠輸出組合></p> <p>※私の一押し！</p>	
<p><神戸税関></p> <p>※私の一押し！</p>	<p>神戸の港・貿易</p>	<p><港湾施設></p> <p>※私の一押し！</p>
<p><日本海事検定協会></p> <p>※私の一押し！</p>		
<p><三井住友銀行></p> <p>※私の一押し！</p>		
<p><UCC上島珈琲></p> <p>※私の一押し！</p>	<p><富永貿易></p> <p>※私の一押し！</p>	

<気づいたことや感想などを書こう！>

2017年(平成29年)2月10日[金曜日]

- ・ [文字サイズ 小](#)
- ・ [文字サイズ 中](#)
- ・ [文字サイズ 大](#)

シェアする ?  

NHK兵庫県のニュース 神戸放送局

高校生が国際貿易の研究発表



商業や工業といった、専門的な職業で活躍できる人材を育成する国の指定校になっている神戸市の高校で、生徒たちが国際貿易について学んだ研究成果の発表会が開かれました。

神戸市垂水区の兵庫県立神戸商業高校は、社会の第一線で活躍できる専門的な職業人を養成する、文部科学省の「スーパー・プロフェッショナル・ハイスクール」に指定されています。

高校では、地元の企業や大学などと連携し、国際貿易について学んでいて、9日は、1年生およそ270人が、兵庫県の特産品をいかに海外に売り込むか、これまで

の研究成果を発表しました。

このうち、神戸市長田区で生産が盛んなケミカルシューズを取り上げたクラスは、海外の製品よりも安い価格と、デザインや色が豊富なことをアピールしました。

また、兵庫県の伝統料理、いかなごのくぎ煮を売り込もうというクラスは、日本と同じようにコメと小魚と一緒に食べる文化があるベトナムの富裕層をターゲットに、現地の百貨店で販売するプランを発表しました。

参加した女子生徒は、「地元の特産品を知るとともに、貿易に興味を持ててよかったです」と話していました。

神戸商業高校の坂東英敏校長は、「国際貿易を学ぶ機会は高校ではなかなかないので、学習での出会いを通じて、将来やりたいことを見つけてもらいたい」と話していました。

02月09日 18時33分



© 2017 NHK. All rights reserved. NHK is a registered trademark of NHK. NHK logo is a registered trademark of NHK.

ご意見・お問い合わせ
NHKにおける個人情報保護について
放送番組と著作権
NHKインターネットサービス利用規約

県内特産品 海外へ 神戸商高生が研究発表



地域経済の活性化に貢献できる人材を育てる「スーパー・プロフェッショナル・ハイスクール（SPH）事業」に2016年度から取り組む神戸商業高校（垂水区）の1年生がこのほど、西区の流通科学大で1年間の研究成果を発表した。県内の特産品などを活用した輸出商品のアイデアに、保護者ら約300人が耳を傾けた。

神戸商業高では、3年かけて輸出商品を開発する。1年生は昨年6月から、英語や、日本貿易振興機構（JETRO）職員らの授業を受け、神戸の貿易の現状を調べてきた。発表ではケミカルシューズや丹波黒豆、真珠などを海外へ売り込む方法などをアクラスの代表者が説明。同大の清水信年教授ら3人の専門家から「どんな人をターゲットにするかもっと絞り込んで」とアドバイスを受けた。

最優秀には、いかなごのくき煮を魚食文化のあるベトナムへ輸出する案を示した6組が選ばれた。「丹波黒豆を韓国に」と発表した商業科岸映瑠さん（16）は「黒豆の魅力を知り、伝える方法を勉強したい」と話した。（目原加奈）

丹波黒豆の韓国への輸出を提案する高校生＝西区学園西町