



平成 28 年度
SPH研究
実施報告書
第 2 年次
「貿易人KOBE」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

目 次

I	委託事業の内容	3
II	当該年度の実施内容	6
III	1年間のSPH事業を振り返って	98
IV	資料	104

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
¥ + ×
= - ÷

てきつなじか

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

2年目を終えて

兵庫県立神戸商業高等学校 校長 坂東英敏

SPH2年目の本年は「まずやってみよう！」を合い言葉に可能な限りの取組を進めるようにした。昨年1学年の活動を経て企画、活動した2年目は、貿易実務、英語、海外での活動において、目標を具体化させた年となった。また、今年には本校創立140周年の年にもあたり、行事等が連続する1年であった。この多忙な学校の中で事業がスムーズに進行し、ここまでやってこられた最大の要素は、いつも明るく前向きで「まずやってみよう！」の精神を持ち続けてくれている多くの教員と生徒の笑顔に他ならない。

SPH運営指導委員方々のご協力もあり、今まで直接学校と関わったことのない人々が「貿易人KOBÉ」のための学ぶ環境を作り、つなぎ、支えてくれた。「社会から求められる商業教育とは何か？」を問い続けている私たち教員は「ビジネスのプロとして、人をつなぐ力を育む教育」という目標を見出し、高校生がどこまでできるか？に挑戦することができた。生徒が「人をつなぐ力」を身につけるように考えて取り組んだプロジェクトであったが、その副産物は教員が身に付けた「人をつなぐ力」であったともいえる。

昨年、生徒を引率して事業所を訪ねた際に、このプロジェクトの意義に賛同して、海外での実習支援をいただいた日本真珠輸出組合、貿易の授業に関する計画作りの相談に伺ったことがきっかけとなり、貿易アドバイザー等を派遣いただいている貿易協会、海外実習の際、全日程のプランニングと訪問先のコーディネートなどをしていただいた兵庫県香港経済交流事務所、海外での取組支援をしていただいているJETRO神戸、マーケティングの進んだ学び、留学生の派遣、恵まれた施設の提供などを続けていただいている流通科学大学など、生徒の未来に期待をしていただき、ボランティアで神戸商業のために支援を頂いていることに感謝申し上げます。また、神戸だけでなく海外も含めて、数多くの多様な事業所の協力があってこの一年を終えることができたことはすべての教員と生徒が実感している事実でもある。

3年目となる次年度は、SPHの最終年であり、未来の「貿易人KOBÉ」を育てるための取組をさらに充実させるとともに、「3年指定のあとをどう設計するか」を見据えて、指定終了後に本校の持続可能な取組として何を残せるかを考えていくことが課題となっている。

2年目が終わり、3年目を迎える今こそ神戸商業の取組の真価が問われている。

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「国際交渉等国際舞台で先導的に活躍できる人材」を着眼点として、「国際交渉等国際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

平成 29 年 4 月 19 日から平成 30 年 3 月 15 日まで

4. 研究内容

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もと、貿易のスペシャリストに必要な知識・技術を身に付け、それを基盤として、輸出入商品の販路開拓、顧客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。

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 (本年度)	「貿易人KOB E」に必要な知識や技能の習得および実践 (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	<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KOB E」の誕生</p> <ul 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等の内容の検討 (9) 海外での貿易関連実習 (10) 研究成果の普及
------	---

『貿易人KOBE』プロジェクト

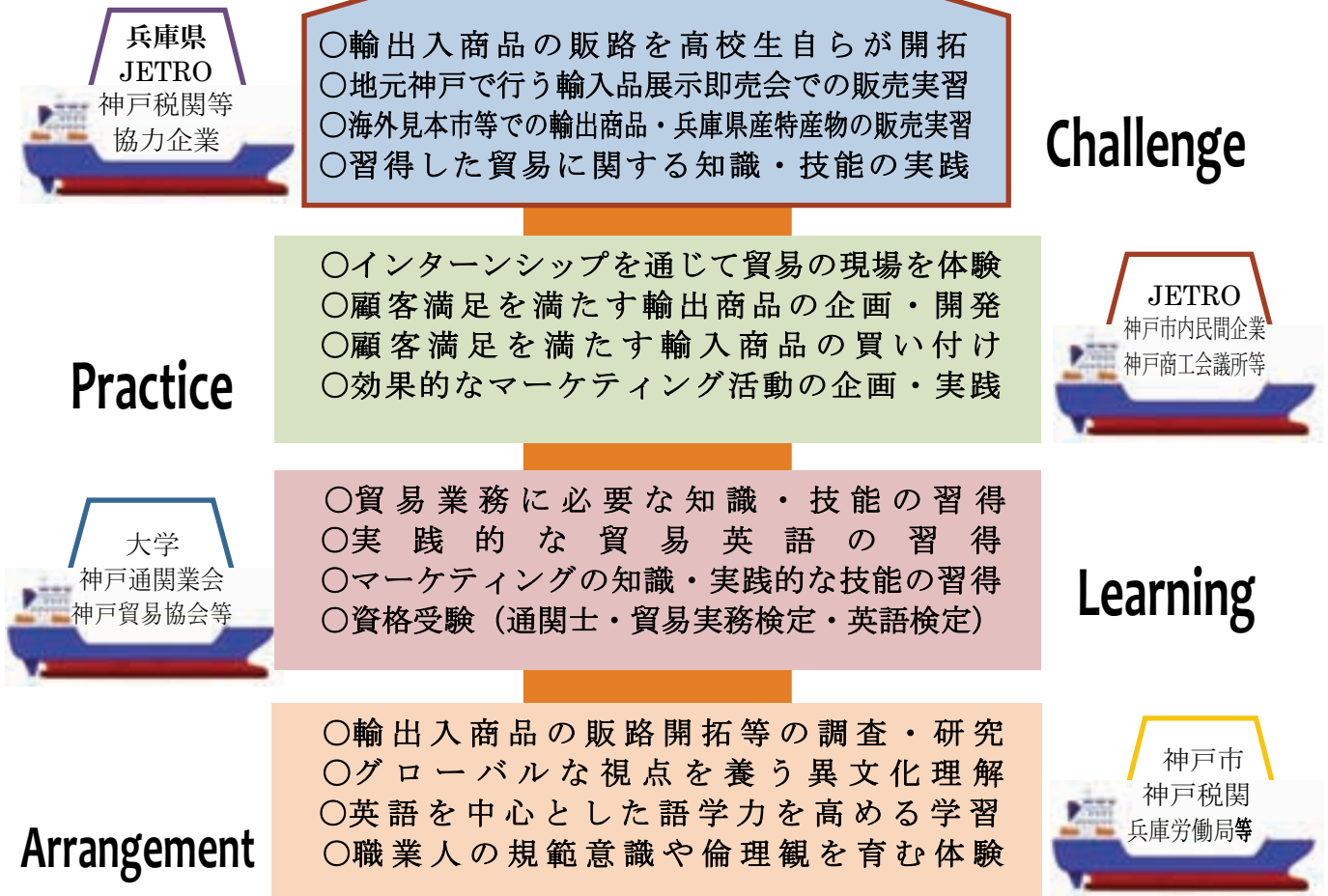
～世界を相手にたくましく生きるグローバル人材の育成～

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KOBE」の誕生

世界を相手にたくましく生きるグローバル人材



 兵庫県立神戸商業高等学校

II 当該年度の実施内容

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んだ。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組を行うとともに、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した。さらに、課題発見力および課題解決力の育成等にも取り組んだ。

1. 教育課程の内容

(1) 科目「商品開発」(3単位)

【第2年次実施内容(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年次実施内容(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年次実施内容(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年次実施内容(3)】ビジネスに必要な語学力の育成

(5) 学校行事

<平成29年度教育課程表(2年生)>

商業科

【経営コース】

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	現代文B	日本史B 地理B	数学Ⅰ	生物基礎 化学基礎	体育	保健	コミュニケーション 英語Ⅱ	家庭基礎	マーケティング	選択Ⅰ	選択Ⅱ	選択Ⅲ	H	R																

選択Ⅰ(系必修Ⅰ):商品開発、ビジネス情報、財務会計Ⅰ、貿易実務

選択Ⅱ(系必修Ⅱ):広告と販売促進、プログラミング、原価計算、グローバルビジネス

選択Ⅲ(自由選択):ビジネス情報、ビジネス実務、財務会計Ⅰ、ビジネス経済、中国語Ⅰ、英語表現Ⅱ、絵画、経済活動と法

【進学コース】

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	現代文B	日本史B	数学Ⅱ	生物基礎	体育	保健	コミュニケーション 英語Ⅱ	英語表現Ⅱ	家庭基礎	財務会計Ⅰ	原価計算	選択A	H	R																

選択A:英語会話、数学A、ビジネス情報、貿易実務、ビジネス経済

情報科

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	現代文B	日本史B	数学Ⅱ	科学と 人間生活	体育	保健	音楽Ⅰ 美術Ⅰ 書道Ⅰ	コミュニケーション 英語Ⅱ	英語表現Ⅱ	課題研究 F	財務会計Ⅰ	原価計算	ビジネス 情報	プログラ ミング	H	R														

会計科

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	現代文B	日本史B	数学Ⅱ	科学と 人間生活	体育	保健	音楽Ⅰ 美術Ⅰ 書道Ⅰ	コミュニケーション 英語Ⅱ	英語表現Ⅱ	課題研究 E	財務会計Ⅱ	管理会計	簿記論 プログラミング	財務諸表論 ビジネス情報	H	R														

2. 実施体制

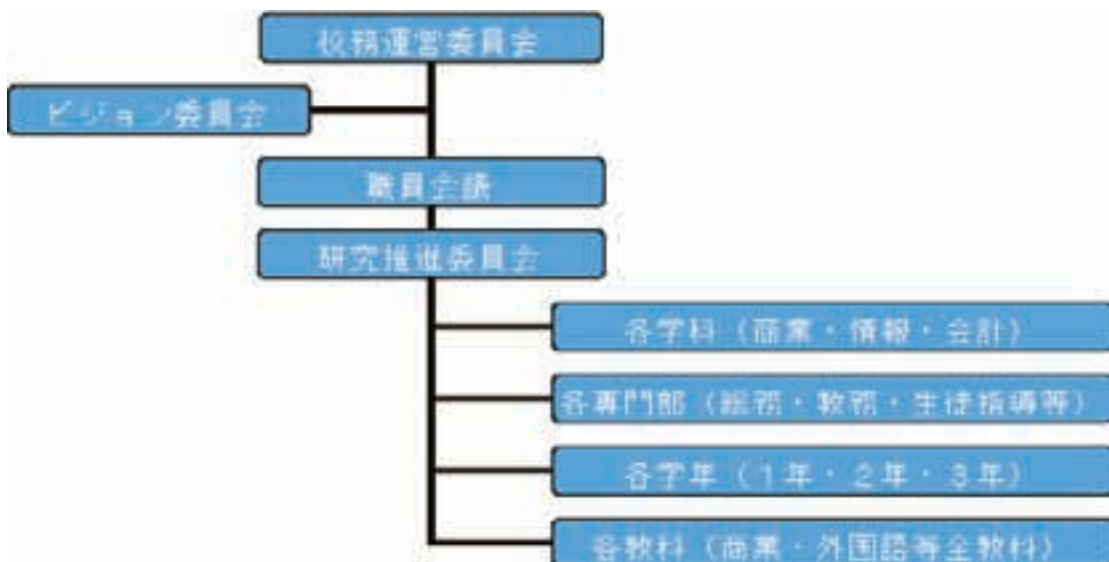
(1) 研究担当者

氏名	職名	役割分担・担当教科
坂東 英敏	校長	企画・運営、商業
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・レアジョブ）、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（商品開発）、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
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
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・教授	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



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。

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	
第2 年次	(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究												
(8) 輸出入商品の販売実習の内容等の検討													
第1 年次 継続 から	(1) 輸出入商品の販路開拓等の調査・研究												
	(2) ビジネスに関するグローバルな視点の育成												
	(4) ビジネスマナー、就業意識の育成												

各種委員会	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
運営指導委員会			第1回							第2回		
研究推進委員会				第1回							第2回	
研究推進委員会(校内)			第1回			第2回		第3回		第4回 第5回		

4. 具体的な研究事項・活動内容

(1) 輸出商品の企画・開発に必要な知識や技能の習得

ねらい

「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・開発を行うことで、生徒自身が主体的に取り組む態度を養うとともに、論理的に伝える力や想像力を育み、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ことをねらいとして活動した。対象生徒は、商業科2年、科目「商品開発」選択者である。

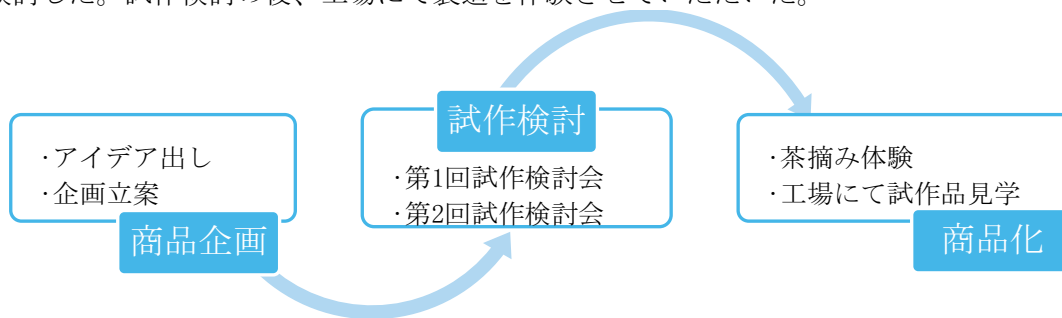
内容

■ 商品①：「神戸茶クッキー」「神戸茶ケーキ」×神戸風月堂×神戸静香園

神戸風月堂、神戸静香園とのコラボレーションによる商品開発を行った。

同社とは、従来より商品開発で連携した実績があり、今年度も新たな商品開発を企画することになった。試作段階まではマカロンやスポンジケーキなども候補として開発を進めたが、輸出する際のコスト面や賞味期限の問題からクッキー、パウンドケーキを選択した。実際に神戸静香園の茶園を見学し、茶摘み体験も実施し、商品化に向けて最終調整をした。どちらの商品も茶葉をすりつぶして混ぜ込むことにした。

商品開発の流れは、次のとおりである。授業でアイデア出しから企画立案を行い、実際に試作品が決定すると、同社に赴き試作検討会を行った。試作検討会では、試食からパッケージング、コスト面まで生徒と製造担当者間で検討した。試作検討の後、工場にて製造を体験させていただいた。



<試作検討会の様子@神戸風月堂 西神工場>



<完成した開発商品> 「神戸茶クッキー」2種類



「神戸茶ケーキ」



■ 商品②: 「鳴門オレンジのコンフィチュール」×レーブドゥシェフ

淡路島でしか栽培されていない鳴門オレンジを素材にしたジャムは、昨年度に生徒が考案したものである。今年度は、この商品を改良し、淡路島の農園からオレンジを仕入れ、レーブドゥシェフに製造を依頼して商品化した。

<完成した開発商品> 「鳴門オレンジのコンフィチュール」



指導の工夫

上記のような商品企画・開発に際しては3つの点で指導の工夫をした。第1に、アイデア創出のトレーニングを行うこと、第2に、アクティブ・ラーニングによる主体的・協働的な学びを充実させること、第3に、プレゼンテーション力の向上を図ることである。

第1のアイデア創出におけるトレーニングでは、初歩的なトレーニングとして、生徒が興味を持ちやすいテーマを設定し、ブレインストーミングを用いて情報の整理方法を学習した。そして、世の中を見渡した時に見当たらないもの、時には不便さを感じるものから新商品のアイデアが生まれることに気づかせた。

第2のアクティブ・ラーニングによる主体的・協働的な学びを充実させることは、文部科学省が提言している教育再生の一つである¹。これによると、高等学校教育においても、課題発見や解決に向けた主体的・協働的な学習・指導方法であるアクティブ・ラーニングの飛躍的充実を図ることが求められている。そこで、商品開発の授業の中でもこの授業改善の視点を取り入れ、生徒が主体的、対話的で深い学びを実現させる学習活動を行った。具体的には、商品開発のアイデア創出段階は個人的活動になるところが多いが、アイデア創出から開発商品へのプランニングに移行する段階で、ペア活動、グループ活動へと段階を経るようにし、まとめたアイデアをポスターにまとめて相互に発表し合うポスターセッションを行った。

第3のプレゼンテーション力の向上では、企業の社長への新商品のプレゼンテーションの機会を想定し、模擬プレゼンテーションを行った。企画書の提案時には、地元産の素材を扱うことの意義、協力していただく企業との関係、取組の意図などを確認し、ブレインストーミングなどを利用して最終的なアイデアをまとめ、プレゼンテーション資料を作成した。村上他(2012)²によると、プレゼンテーションの質を高めるためには、「受

¹ 文部科学省(2014)「第1部 特集3 未来に向かう教育再生の歩み」平成26年度文部科学白書、34-72頁

² 村上・垣東・正木・横山(2012)「リフレクションに着目したプレゼンテーション教育手法」園田学園女子

講者が制作したプレゼンを客観的に見直し、チェックし、気づき、判断し、修正するという過程を行なうリフレクションが不可欠である」³。つまり、気づきを促す仕組みづくりがプレゼンテーション教育においては重要であるということから、模擬プレゼンテーションでは、グループごとに資料作成役、発表役、聴衆役などの役割を分担し、ロールプレイング形式で行うとともに、役割はローテーションで行い、個人がどの役割も経験できるようにし、このような手法で授業を展開した。

<ポスターセッションの様子>



成果と評価

■ 生徒の自己評価

顧客満足を満たす輸出商品の企画・開発という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、生徒の自己評価によるアンケート調査を実施して効果を測定した。

グラフ記載のN値はアンケート総回答者数である。また、加重平均値は、各回答項目の上から順に4,3,2,1の重みを付け、回答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回答者数で割ったものである。

アンケート結果を見ると、①商品開発の流れについての回答では、「理解できた」「ある程度理解できた」を合わせると96.5%であり、商品開発における全体像の把握はほとんど全員ができていたことが分かる。次に、②パソコンのワードやパブリッシャーを使用した画像処理についての回答では、「理解できた」「ある程度理解できた」を合わせると88.6%であり、約9割の生徒がパソコンを用いた画像処理技術が身に付いていることが分かる。

③グループで作品を仕上げることで周りの人との協調性が身に付いたかについての回答では、「身に付いた」「ある程度身に付いた」を合わせると84.1%、④グループで作品を仕上げることで役割を果たそうとする積極性が身に付いたかについての回答では、「身に付いた」「ある程度身に付いた」を合わせると86.4%、⑤ビジネスプランなどを通して、創造力（新しいものを生み出す力）を高められたか、についての回答では、「高められた」「ある程度高められた」を合わせると82%であった。約8割の生徒が商品開発を通して協調性、積極性といったチームプロジェクトによる効果を感じ、商品開発を通して創造力が豊かになるという効果を感じていることが分かる。

最後に、⑥プレゼン力（人に伝える力）が身に付いたか、についての回答を見ると、「身に付いた」「ある程度身に付いた」を合わせると61.4%であり、前述の5つの質問項目と比較すると低い数字にとどまった。約6割の生徒は、ビジネスアイデアを人へ伝える力が身に付いたと感じているが、約4割の生徒はあまり変化を感じていない結果となっている。

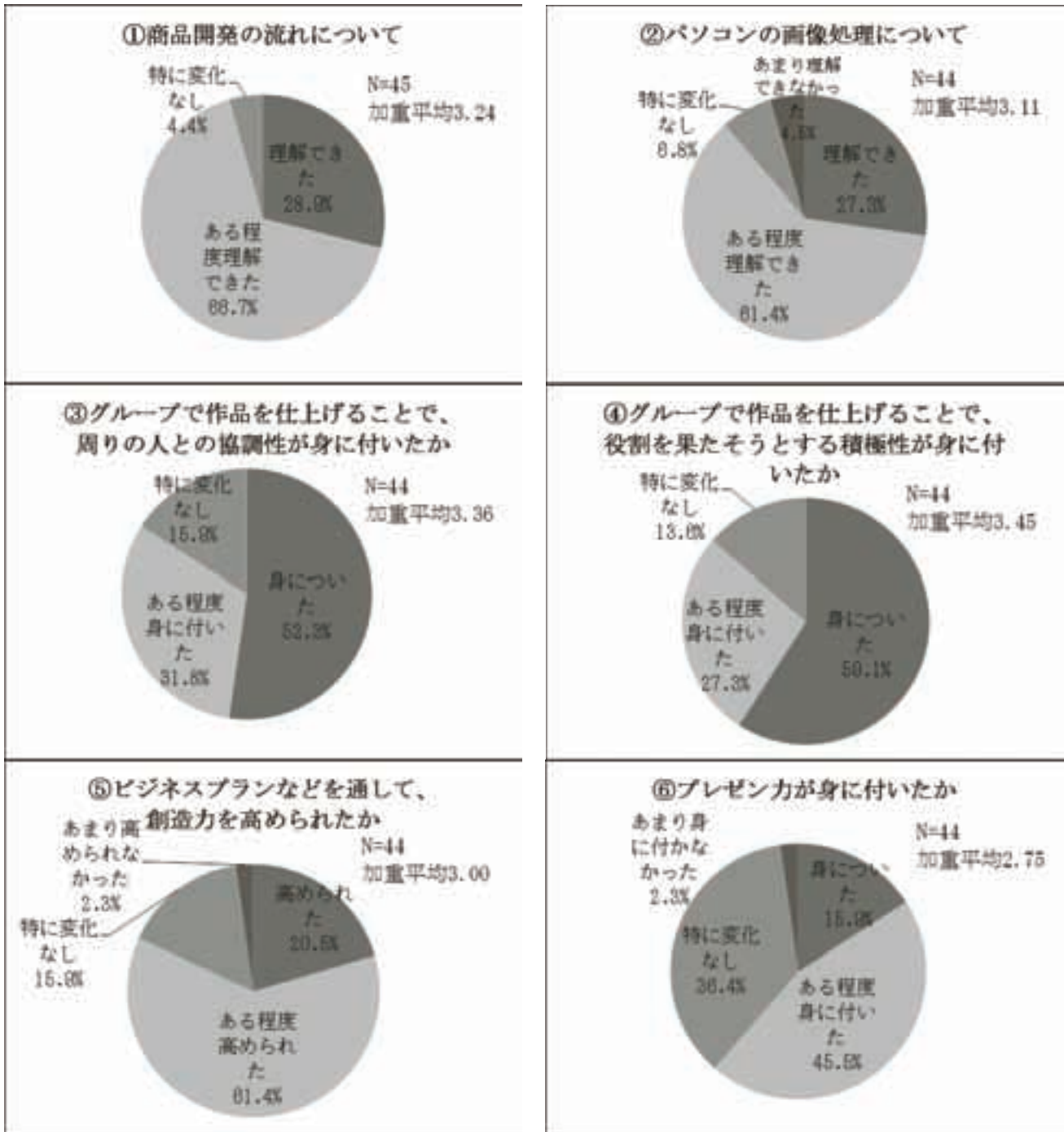
商品開発を通して身に付いたことの①～⑥の加重平均値を比較すると、④積極性が3.45と最も高く、⑥プレゼン力が2.75と最も低くなっている。このことから、商品開発という実践的活動を通して、主体的な学びに向かう力（積極性）をはじめとする開発に伴う一連の姿勢や技術は身に付けることができたが、それらの開発商品をいかに人に伝えアピールしていくかというような、意図していたプレゼン能力の育成に結び付いてい

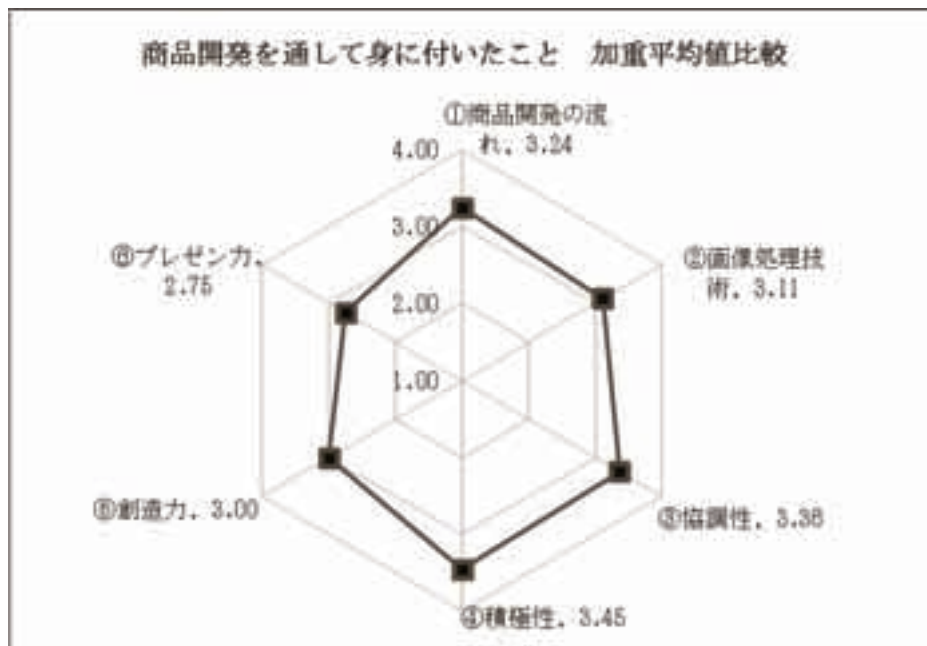
大学論文集、第46号、225-264頁

³ 村上他（2012）は、プレゼンには作る役割、演じる役割、評価する役割などの役割が存在するといいい、これらの役割を受講生に意識させるために、3つの役割と「自分」と「他者」という関係から8つのプレゼンのタイプを提案し、その教育への利用を考えている。

ないことが分かる。今後は、これらの伝える力をいかに育て、獲得させるかが課題である。

<商品開発に関するアンケート>





■ 教員による学習評価

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教員からの評価を行う。2年次は、活動のパフォーマンス評価として、ルーブリックを用いた評価方法を試みた。ルーブリック評価表では、神戸風月堂に対する新商品案提案、KUBIC企画書評価シート、デザインランプリ企画書評価シートの3つの企画事案に対して評価を行った。

■ 外部の審査員による評価

ルーブリック評価表では、3つの企画事案に対して外部の審査員による審査も評価に含めている。

神戸風月堂に対する新商品案提案

- ・ 新商品案の企画に関しては、製品開発部の方々に協力をいただいた。企画を評価していただく際に、「今にも製品化できそうなものがある」「高校生の視点が表れている」「イラストが全体的に上手」というような好評価をいただいた。
- ・ 実際に商品化候補として残ったものは、海外での販売を考えた時のコスト面、消費期限などを優先してこれなら何とかなるという商品が最終的に残った。
- ・ 製品開発部との企画会議では、試作品の原材料や食品成分の配合割合をどうするかというところまで生徒と打ち合わせをしていただいた。商業科の商品開発では、原価計算やマーケティングに関しては生徒も知識があり、積極的に協議できるが、原材料や食品成分の内容になると、知識不足な面があり、企業側主導で進めていただく部分もあった。
- ・ 海外での販路を開拓するためには、食品に含まれるどのような成分が輸入規制にあたるのかという知識が必要となる。今後、企業や専門機関に協力していただき、このような点を充足していくことが必要であると考えている。

KUBIC企画書

- ・ KUBIC（関西大学主催ビジネスプランコンテスト）の審査では、4月下旬より取り組みをスタートした。事前に協力企業が提案する様々な企画の中から生徒が選択し、ビジネスプランの概要、ターゲットとする市場、採算計画までプランを練り上げた。審査では、アイデア面を高く評価していただき、最終的に1名の生徒のみが最終審査に残った。評価には大学側の審査結果を含めている。

デザインランプリ企画書

- ・東北芸術工科大学主催全国高等学校デザイン選手権大会へ応募した。5月下旬より3人1組で企画開発をスタートした。1次審査ではテーマに沿ったアイデアを自由にシートにまとめるもので、6チームが1次審査を通過したが、入賞はなかった。評価には大学側の審査結果を含めている。

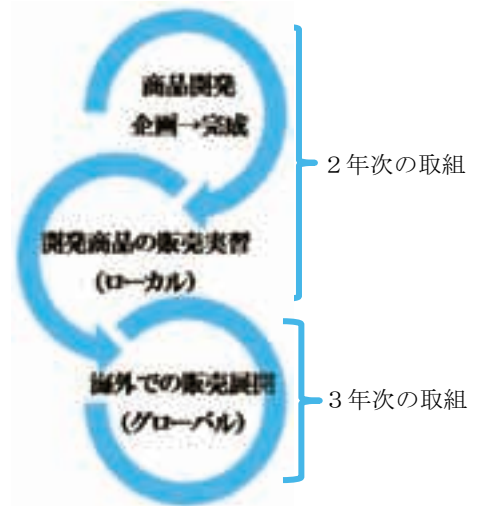
＜ルーブリック評価表＞

神戸風月堂に対する新商品案提案		5	4	3	2	評価者	採集担当者	外部 審査員
活動	評価項目	S	A	B	C			
商品デザイン	コンセプト	神戸風月堂の商品イメージに合った提案であるか食材含めて販売できるような仕上がりとなっているか	商品デザイン、コンセプトとも優秀で、商品価値も高いものとなっている。素材の良さも十分に引き出している	オリジナリティがあり、商品コンセプトも明確である。風月堂の商品として採用されてもよいレベル	デザインとしては成立しているが、ありきたりのアイデアで、コンセプトの設定もあやふや	中塚原田前島	中塚原田前島	神戸風月堂スタッフ
販売促進	ターゲット 損益	ターゲットの設定及び販売促進方法が明確であるか利益管理を含め販売できる商品となっているか	商品の特徴をよくとらえており、収益性も高く新たな顧客を獲得できる企画商品となっている	販売促進のプランがある程度明確である。ターゲット層は定まっておらず、利益計画は甘い	販売促進までの計画が一応は練られている。ターゲット収支計画はできていない。未完成の状況	中塚原田前島	中塚原田前島	神戸風月堂スタッフ
KUBIC 企画書評価シート		5	4	3	2	評価者	採集担当者	外部 審査員
活動	評価項目	S	A	B	C			
ビジネスプラン(企画力)		応募用紙に定める内容・条件を満たし期限内にエントリーする企画概要が明確で、商品コンセプトキャッチコピーが、企業が求めているレベルに達しているか	評価項目をすべて満たしており、高いレベルで商品企画ができています	評価項目はすべて条件をクリアしている。企画としてはやや完成度が足りない	評価項目は満たしているが、レベル的に稚拙で、お互いのコンセンサスが取れないものがある	中塚原田前島	中塚原田前島	関西大学 KUBICスタッフ
デザイン力		商品アイデアを図表等を駆使して分かりやすく表現できているか 端的な表記でビジネスプランを伝えることができていますか	評価項目をすべて満たしており、図表が適切に活用されビジネスプランが的確に伝わる	評価項目はすべて条件をクリアしている。図表も活用されているが、それが大きな効果を生んでいない	評価項目は満たしているが、ビジネスの内容がわかりにくく、自分の言葉で表現できていない	中塚原田前島	中塚原田前島	関西大学 KUBICスタッフ
販売促進(ターゲット設定)		ターゲットの設定他社との比較自社の強み及び顧客への利益がそれぞれに理解され、それらの整合性が取れた企画となっているか	評価項目をすべて満たしており、明確なターゲット設定ができおり、バランスの取れた設定となっている	評価項目はすべて条件をクリアしている。各項目のしっかりとして明確であるが、整合性が取れておらずバランスを欠いている	評価項目は満たしているが、平凡なものが多く、説得力に欠ける企画となっている	中塚原田前島	中塚原田前島	関西大学 KUBICスタッフ
採算計画		3年後の収支計画が具体的に設定されており、適切な図表で示されているか。収支の根拠が明確であるか	収入に関する根拠及び、コストに関する項目もよく考えられており、実現可能な収支計画となっている	利益の確保に関する明確な根拠があるが、費用面、実現可能面などがやや現実的ではない	評価項目は満たしているが、根拠のない収支計画書となっている	中塚原田前島	中塚原田前島	関西大学 KUBICスタッフ
デザインランプリ 企画書評価シート		5	4	3	2	評価者	採集担当者	外部 審査員
活動	評価項目	S	A	B	C			
課題設定(観察力・想像力)		応募用紙に定める内容・条件を満たし期限内にエントリーする課題設定が明確で、企画シートが主催者の狙いと合致しているか	評価項目をすべて満たしており、高いレベルで企画概要が提示されているか	評価項目はすべて条件をクリアしている。課題設定としては平易であり、観察力不足である	評価項目は満たしているが、レベル的に稚拙で、想像力、観察力とも乏しい	中塚原田前島	中塚原田前島	デザイン選手権実行委員会
未来創造(創造力・独創性)		現状の課題と、今後起こり得る様々な社会の変化及び技術革新を上手くとらえ新たなビジネスチャンスを見つけることができていますか	評価項目をすべて満たしており、現状分析が根拠あるものとなっているか	評価項目はすべて条件をクリアしている。現状分析からの未来創造を行っているが、根拠不足。	評価項目は満たしているが、レベル的に稚拙で、創造性、独創性が全くない状態	中塚原田前島	中塚原田前島	デザイン選手権実行委員会
課題解決(分析力・企画力・実現力)		現状の分析を行ったうえで、オリジナリティ溢れる提案を行い、かつ実現可能なプランとなっているか	評価項目をすべて満たしており、実現可能な企画書となっているか。図表等も活用し見やすいものとなっているか	評価項目はすべて条件をクリアしている。課題解決として具体案は提示されているが、やや平易又は実現性に乏しい案となっている	評価項目は満たしているが、社会分析がなく企画としても稚拙である。実現性も乏しい	中塚原田前島	中塚原田前島	デザイン選手権実行委員会

今後の課題

実際に海外での販売を検討していくと、今年度開発した「神戸茶クッキー」「神戸茶ケーキ」「鳴門オレンジのコンフィチュール」、いずれの商品も現地での品質検査に相当の日数（月単位）を見込んでおく必要がある。また、日本では認められている食品成分がその国では認められていないというような場合も予想される。税金の問題や相手国で提携企業を探す必要がある。これらの諸問題がクリアできない限り、海外での販売は難しいように思う。ただし、現地でのスポット的な販売などは当然可能であり、今後のどのような販売の実施が最適か、様々な視点からの検討が必要である。

また、SPH事業では、「貿易人KOBE」としての人材育成が目指されるが、次年度は、商品開発においても、グローバルとローカルの視点を合わせ持ち、地域にある経営資源と海外の市場をマッチングさせることができる人材を育成することが求められる。これらの活動をどのように指導・支援することができるのが課題である。



計画案① シンガポール

JR東日本が出資しているJRカフェがシンガポール市内にあり、このカフェの中に日本各地の特産品が陳列されている。この一角を借りて販売する場合は、商品販売を委託することも可能である。また、店が駅に直結しており、その前にブースを設けて臨時的な販売をすることや、日本食品を扱う見本市開催時の出店などを検討する。

計画案② 台湾

台湾市内の施設を借り上げ、販売実習を行うスタイル。修学旅行などで学校交流の高校生との協力を得て、SNSなどでの情報発信を活用した販売活動などの発展的な取り組みも考えられる。他には、日本食品を扱う見本市開催の際に出店する案も検討する。

計画案③ 香港

兵庫県香港経済交流事務所、出店企業の協力を得て、日本食品を扱うフードフェア（見本市）に出店することを検討する。

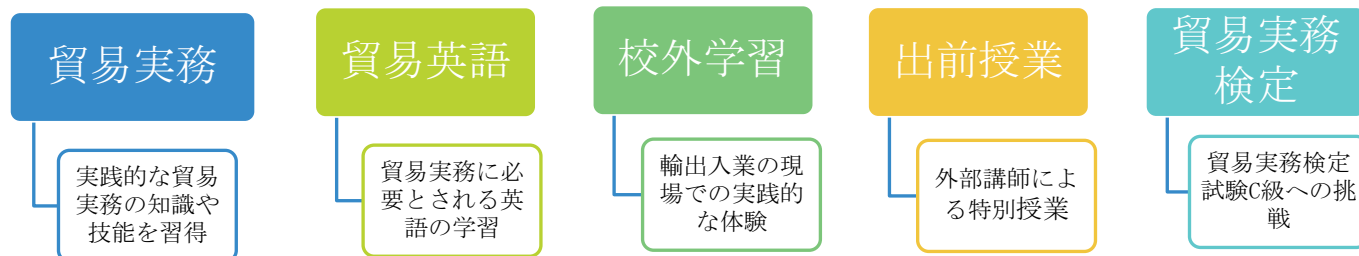
(2) 貿易実務に必要な知識・技能の習得

ねらい

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。

対象生徒は、商業科2年、科目「貿易実務」「グローバルビジネス」選択者である。

内容



指導の工夫

「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」では調べ学習や協働学習など双方向的な学習を多く取り入れた。使用教材に関しては副教材を含めて効果的な教材を開発し、生徒に提示した。また、世界を相手にする貿易を実際に体感できるような取組を積極的に取り入れるとともに、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が実感できるようにした。

成果と評価

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や、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した。

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の観点からも評価を行った。以下、活動報告とともにアンケート調査結果とそれを基にした分析を併記し、活動の成果と学習評価とする。

貿易実務

■ 「神戸の貿易」について

4月は「神戸の貿易」をテーマに、神戸港における貿易の状況や神戸港を中心とした経済発展の歴史について学習した。神戸税関の資料をもとに貿易相手国、輸出入品目の特徴などの資料を活用した。

<授業の様子>



アンケート結果と分析

グラフ記載のN値はアンケート総回答者数である。また、加重平均値は、各回答項目の「非常にできた」「できた」「どちらともいえない」「できなかった」「全くできなかった」に対して、順に5,4,3,2,1の重みを付け、回答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回答者数で割ったものである。

「貿易実務」の授業では、1年間、新たな分野を学習するにあたって、生徒のモチベーションを維持することを第一の目標に取り組んできた。科目「貿易実務」は、商業高校生としてこれまで学習したことのない、貿易に関する実務的な学習内容であることから、モチベーションを維持し続けることは非常に難しいと担当教員が考えたためである。そこで、1年間の授業を終えて各単元の生徒の達成感を調査するアンケートを実施した。

アンケートでは、各単元に対して、「興味を持てたか」「一生懸命できたか」というモチベーションの維持に係る質問と、「問題を解けるか」「理解できたか」という講義内容の知識・理解に関する質問をした。「問題を解けるか」と「理解ができたか」の違いは、検定試験の問題を解くというテクニックも含めた知識・理解について問うのが「問題が解けるか」であり、「理解ができたか」という質問は、貿易実務の実務的なスキルまで含めた知識・理解を問うものである。そして、これら4つの質問を合わせて各単元の達成感という視点で分析した。

達成感の総合評価のグラフは、各単元に対する4つの質問項目への回答を平均して比較したものである。これを見ると、「一生懸命できたか」が4.48と最も高く、次いで「問題が解けるか」が4.17、「興味を持てたか」が4.11の順になっており、「理解ができたか」が3.82と最も低くなっている。

また、各単元の達成感の推移のグラフでは、4つの質問項目が単元が進むにつれてどう変化していくのかを見ることができる。単元が進むにつれ、学習内容は高度になっていくが、「一生懸命できたか」という学習への積極的な態度に関しては加重平均値が一貫して高く、単元が進むにつれ増加傾向にあった。「問題が解けるか」への回答では、単元が進むにつれ増加しており、解答テクニックを身に付けることができたことが分かる。一方で、「興味を持てたか」や「理解ができたか」に対する回答は、単元が進むにつれ減少している。これは、単元が進むと学習内容自体が難しいものになるという特性から、減少傾向になると考えられる。「興味を持てたか」と、「理解ができたか」のグラフが同じような下がり方をしていることから、この2項目には相関関係があると考えられる。つまり、学習内容への興味関心が、その後の理解度に関係すると言える。ただし、単元内容への興味は低下していくが、「一生懸命できたか」に関しては増加していることから、難しいと感じる学習内容であっても、生徒のモチベーションは維持できていたのではないかと考えられる。

以上のことから、今後は、学習内容の深化とともに、いかに興味を持たせ、理解を深めることができる授業をつくっていくかが課題である。

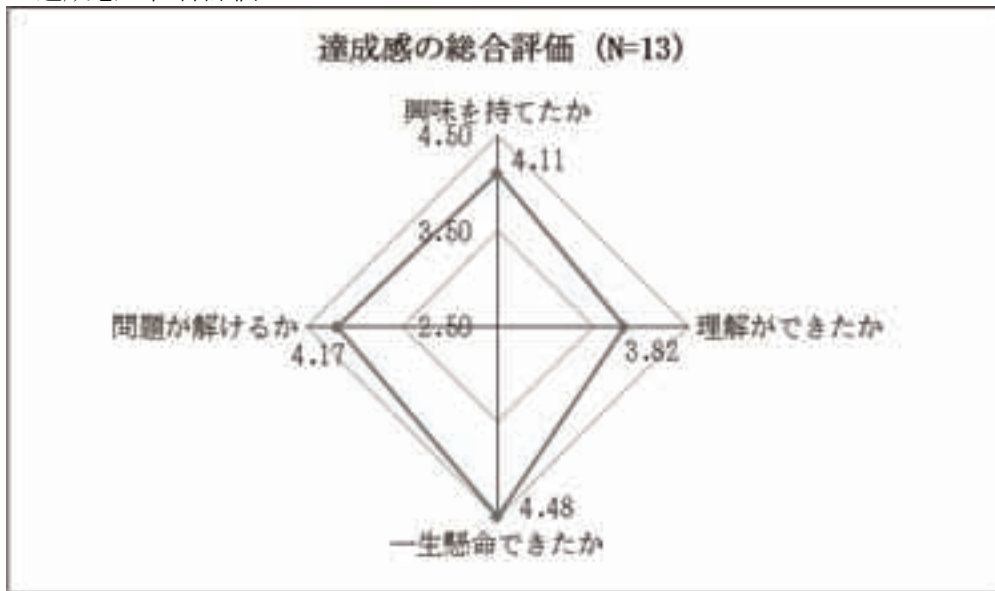
生徒の感想から、実際にどのように感じていたかを見ると、これまでにない学習内容であることから、4月当初は「未知の世界で不安だった」という感想があるように、貿易実務という聞いたことのない学習内容に関して不安感を抱いていたことが分かる。前半を終えた時点では、「最初は問題が全然解けなかったが、段々と分かるようになってうれしかった」や、「最初は貿易書類に何が書いてあるのか分からなかった。勉強するうちに分かるようになった」というように手ごたえを感じ始めている。そして、1年を終えての感想では、「以前はよく分からなかった言葉が、今ではすごく分かるようになっていて、校外学習で聞いた内容が理解できたときは貿易の勉強をしてよかったと思った」や、「企業見学をしたおかげで、その後の授業でイメージしやすかった」や、夏休み中に実施したインターンシップに参加した生徒からは、「授業で習ったことをインターンシップで活かすことができた」という感想が見られた。

これらの感想から、「貿易実務」の授業の中では、貿易実務に必要な知識・技能部分をメインにした学習を進めており、生徒は、問題を解くテクニックや貿易実務に関する知識を身に付けることができた。そして、校外学習や、インターンシップといった実際の貿易現場で見聞きしたり、体験して獲得した経験知を授業にフィードバックすることにより、さらなる知識・技能の深化につながっていると見える。

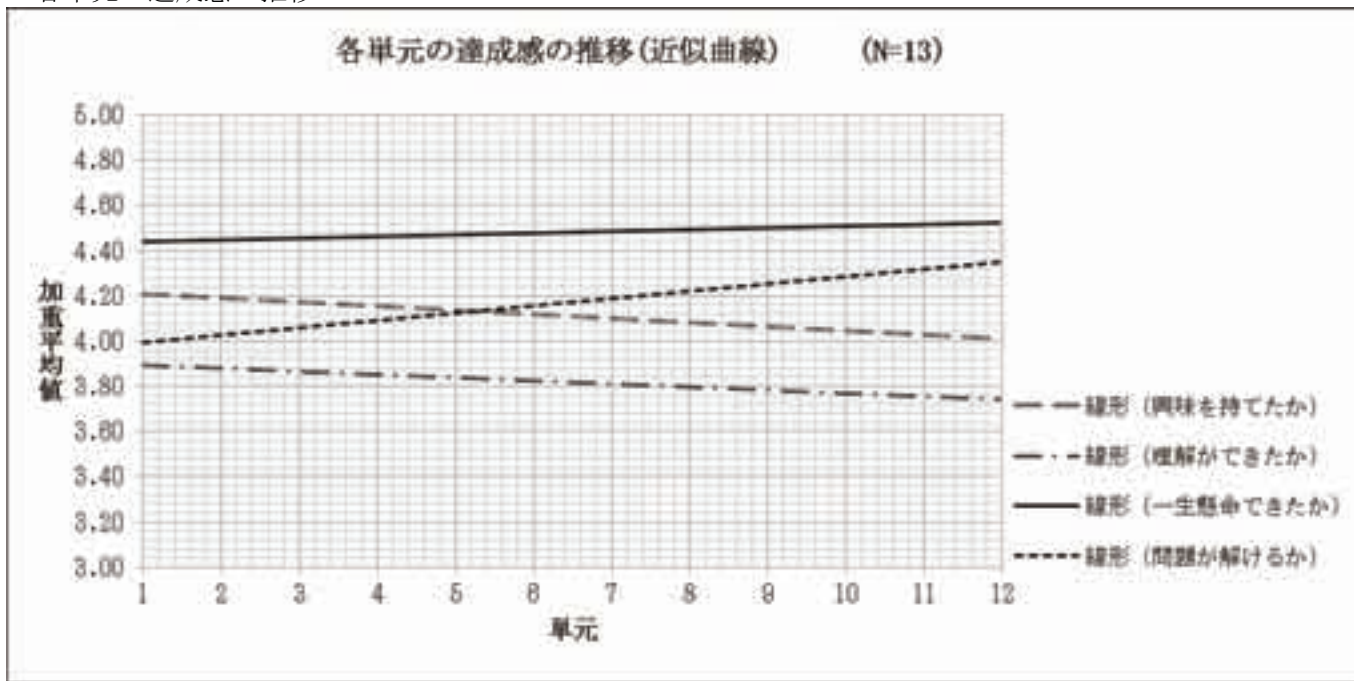
また、「高校生が貿易を学んでいることが誇らしかった。人と少し違うことをしているということにやりがいがあったし、楽しかった。」や、「ニュース等で輸入の話題を見ると、この商品はどんな貿易条件でできたのかなと無意識に考えることがある。」といった感想から、本校SPH事業が目指す、「貿易人KOBÉ」の育成において、貿易人としての感覚や感性が育まれていると感じる。

今後、科目「貿易実務」「グローバルビジネス」での学習や、インターンシップ、校外学習といった体験を提供することを通して、本校が「貿易人KOBÉ」として実務的にも有用な人材を育成していくインキュベーションとなることが期待される。

<達成感の総合評価>



<各単元の達成感の推移>



<各単元の学習内容>

単元	単元の学習内容
1	貿易取引の全体像の理解
2	市場調査から契約の成立まで
3	信用状の基礎知識
4	品質条件・数量条件等
5	インコタームズの基礎知識
6	貿易運送
7	貨物海上保険
8	貿易取引に関するその他の保険
9	代金決済
10	船積みから輸出代金の回収、船積通知の受領から引取りまで
11	外国為替相場と為替変動リスクの回避
12	国際貿易体制の基礎知識

生徒の感想

4月当初

- ・未知の世界で不安だった。自分にできるか不安だった。
- ・初めての科目なので、自分に合っているか不安だった。

前半（9月）を終えて

- ・今までで一番長い時間勉強をした。
- ・最初は問題が全然解けなかったが、段々と分かるようになってうれしかった。
- ・最初は貿易書類に何が書いてあるのか分からなかった。勉強していくうちに分かるようになった。
- ・選択したときはこんなに大変だと思っていなかった。
- ・思っていた以上に難しく、大変なことも多いと感じた。
- ・国語力と英語力が必要だと思った。
- ・授業で模擬取引をしたが、すごく分かりやすく、楽しそうだなと思った。
- ・授業で習ったことをインターンシップで活かすことができた。

1年を終えて

- ・貿易のことが分かるようになり、貿易を学ぶのが楽しい。もっと勉強したい、もっと貿易について知りたい。
- ・以前はよく分からなかった言葉が、今ではすごく分かるようになっていて、校外学習で聞いた内容が理解できたときは貿易の勉強をしていて良かったと思った。
- ・企業見学をしたおかげで、その後の授業でイメージしやすかった。
- ・ニュース等で輸入の話題を見ると、この商品はどんな貿易条件で輸入されてきたのかと無意識に考えることがある。
- ・1つの物を輸入するためにたくさんの人が関わっていたり、たくさんの資料を使っているのだと驚いた。
- ・当たり前身前の周りにある海外の物が、多くの過程を経てここまで来たということがよく分かった。
- ・高校生が貿易を学んでいることが誇らしかった。人と少し違うことをしているということにやりがいを感じ、楽しかった。
- ・将来に繋がればいいと思う。将来貿易関係の仕事をしたい。
- ・輸入品を文化祭で実際に販売できたので楽しかった。自分でも実際に輸入してみたいと思った。
- ・みんなで協力して教え合ったり、競争しながら勉強することができたので楽しく頑張れた。
- ・自分自身の限界を考えず、一生懸命取り組むことができた。
- ・授業時間がもっとたくさん欲しい。
- ・今までにないぐらい勉強をして、家でも自分で驚くほど勉強をした。やる気が出た。
- ・人生であんなに勉強をしたことはなかった。今までで一番頭を働かせて勉強したと思う。
- ・もう勉強を辞めたいと思ったこともあったけど、どんどん点数が上がっていき、今までに解けなかった問題が解けて説明もできるようになったとき、貿易を勉強していて本当に良かったと思った。
- ・検定に落ちてしまって大泣きした。次は絶対に合格したい。

貿易実務に必要とされる英語を学習した。商取引の場面で求められる表現や貿易実務の際に必要なとされる英語表現の習得に取り組んだ。2学期は、貿易実務検定試験の出題内容である書類や英文メールの理解に時間を費やした。

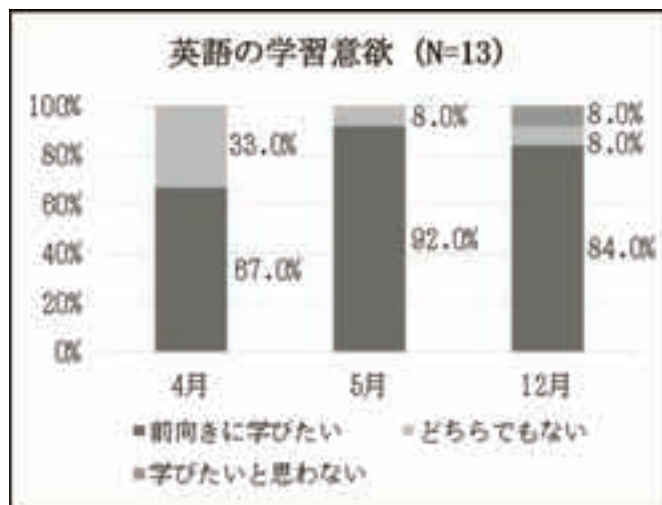
アンケート結果と分析

「英語の学習意欲」についての回答を見ると、「前向きに学びたい」と回答した割合が、4月は67.0%であったのに対して、5月は92.0%と増加し、12月は84.0%に低下している。「貿易英語に対する関心」についての回答を見ると、「関心がある」と回答した割合は5月が91.0%で、12月は77.0%とこちらも低下している。

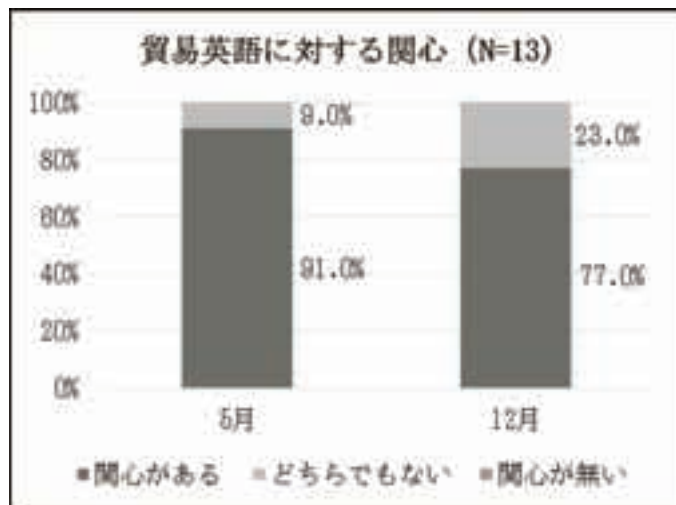
生徒の感想を見ると、「貿易実務に比べて学習時間が少ないので勉強が辛かった。」や、「普段の英語の授業と異なり、実務を知らないと理解できなかつたので難しかった。回数を重ねるごとに読めるようになったので、楽しくやりがいを感じられた。」という感想に見られるように、貿易英語という新たな学習に出会い、はじめの頃は学習意欲も高く、やる気に満ちていたが、学習を進めるうちに、これまで学習してきた英語とは異なり、専門的な英語の内容に苦戦した様子が伺える。12月の時点では、検定試験後にアンケートを実施したため、検定試験で貿易英語の点数が思ったよりも伸びず、英語に対する学習意欲や、貿易英語に対する関心が当初よりは低下する結果になったと思われる。

貿易実務検定C級受験に向けた貿易英語の学習は、やはり通常の英語学習よりも専門用語(英語)が多く、難しさを感じる学習内容であることが分かる。しかし、「貿易英語を勉強することで英文を読む力がついたと思う。文の流れや区切り方が特に分かるようになった。」や、「もっと単語を覚えないといけないと思った。もっと勉強したいと思った。」という感想に見られるように、貿易英語の学習を通して、普段の英語の学習につながる効果を感じており、英語学習に対するモチベーションを向上させていることが伺える。

<英語の学習意欲>



<貿易英語に対する関心>



生徒の感想

貿易英語の学習について

- ・専門的な単語をたくさん覚えることが大切だと身に染みて感じた。
- ・貿易英語を勉強することで英文を読む力がついたと思う。
- ・文の流れや区切り方が特に分かるようになった。

英語の学習全般について

- ・もともと英語が好きなので勉強は嫌ではなかった。難しい単語や文法が出て調べて理解していくので授業も楽しく、補習や家庭学習も楽しく感じた。
- ・英語の勉強では、文章を読むことを大事にしたいと思った。
- ・普通の英語の授業と異なり、実務を知らない理解できなかったのが難しかった。回数を重ねるごとに読めるようになったので、楽しくやりがいを感じられた。
- ・もともと英語が苦手な単語を覚えるのも大変だったが、仲間に覚え方などを教えてもらった。専門的な単語を覚えないことには文章も読めないで、そこから始めたい。
- ・英語がもともと苦手な初めは単語もまったく頭に入りなかったが、何回か読んでいるうちに同じ単語が出てくるのがわかり、積み重ねが大事だと感じた。

勉強することについて

- ・貿易実務に比べて学習時間が少なかったため、集中して学習する力がついた。
- ・英語が苦手だったので時間を気にせず、ひたすら勉強した。

校外学習

海外農産物の輸入やマーケティングを主な業務にされているMVM商事に協力を得て、校外学習を行った。校外学習は、貿易実務で使用されている輸入書類を見ながら、書類作成や手続きなど、貿易に関する知識と技能を身に付けることを目的としている。訪問先のMVM商事株式会社では、野田由貴氏からの説明を受けることができた。

- [日 時] 平成 29 年 12 月 15 日 (金) 8 時 50 分～14 時 30 分頃
- [場 所] MVM商事株式会社 (神戸市中央区港島南町 4 丁目 7-6)
- [対 象] 2 年 5 組 グローバルビジネス系 13 名
- [引 率] 教員 2 名、鈴木弘成氏 (一般社団法人貿易アドバイザー協会関西支部長)
- [学習内容] 輸入手続き、書類作成等の研修、六甲アイランド作業場視察

<校外学習の様子>



生徒の感想

校外学習を終えて

- ・企業の方の対応が優しく、感動した。貿易実務の研修では、とても詳しく、分かり易く教えていただいた。そして、学校で得た知識が身に付いていることが実感できた。原価計算書類の作成は初めての経験だったが、まだまだ勉強する必要があると思った。
- ・学校で習ったことをさらに詳しく学べた。これまで理解できていなかった内容も、今回の研修を通して分かるようになった。従業員の方が貿易の資格を持って入社したわけではないことに驚いた。大企業と比べると中小企業は1人の従業員がいろいろな仕事をこなさなければならないという話を聴き、その方が私には合っていると思った。
- ・会社が綺麗で従業員の方が大変優しく接してくださったのでよかった。事務の仕事の雰囲気も掴むことができた。ベビーリーフがどのように商品化されていくのか実際に見ることができたのもよかった。ほとんど人の手で作業していたことに驚いた。貿易書類の研修では、とてもわかりやすく教えていただいた。授業で勉強した通りだったこともあり、内容が理解し易かった。
- ・工場でカボチャの箱詰め作業を見学した。私たちが口にしているカボチャがメキシコで育ったと考えると不思議に感じた。カボチャの箱詰めもキウイの箱詰めも従業員の方がすべて手作業で行っていた。寒い中とても大変な仕事だと感じた。

① 「外国企業との契約の重要性」「あなたの知らないアメリカの生活」

日 時	平成29年5月18日（木）
講 師	持田 修二
講師経歴	貿易実務歴：40年 主に輸出・仲介貿易、外国市場販路開拓（米・中・欧州） 海外駐在経験：14年（米国11年、中国3年） 中国駐在：現地法人経營業務、ブランドビジネスの中国市場開拓・店舗展開 政治的背景に起因する通商政策への対応：日米通商摩擦（繊維）、米国の対日繊維製品ダンピング 提訴、中国・EU間繊維製品輸入規制など、数々の通商政策に対応した新しいビジネスモデルフロー、 海外ネットワーク構築 貿易投資アドバイザー経験：JETRO通算7年

② 「国内企業の輸出先開拓・輸出取引の概要」

日 時	平成29年6月8日（木）
講 師	山西 健市
講師経歴	商社、大手メーカーの貿易・国際取引実務に25年携わった後、大阪府商工労働部、（独）JETRO輸 出有望発掘支援専門家、（独）中小機構国際化支援アドバイザー、（公財）東大阪市産業創造勤労 者支援機構等で貿易・国際取引の専門家・アドバイザーとして勤務。現在、（独）JETRO新輸出大 国コンソーシアム・エキスパート（SWOT分析・戦略策定担当）として活躍中。

③ 「国内企業の輸入先開拓・輸入取引の概要」「貿易実務検定の勉強の仕方」

日 時	平成29年6月22日（木）
講 師	神屋 信仁 アルク株式会社 代表取締役
講師経歴	1980年 歯科医療器具輸入商社を経てネスレ日本株式会社入社。輸出入関連事業に従事する。 2011年 ネスレ日本株式会社退社 2011年 アルク株式会社を設立、代表取締役に就任し現在に至る。

④ 「インコタームズと LC 取引」

日 時	平成29年9月14日（木）	
講 師	小林 まや 一般社団法人貿易アドバイザー協会関西支部会員、通関士	
講師経歴	バンコック銀行大阪支店 ダンザス丸全株式会社 株式会社コスモ物流鶴	ニューヨーク銀行大阪支店 株式会社ケイ・エス・ジャパン 独立行政法人日本貿易機構

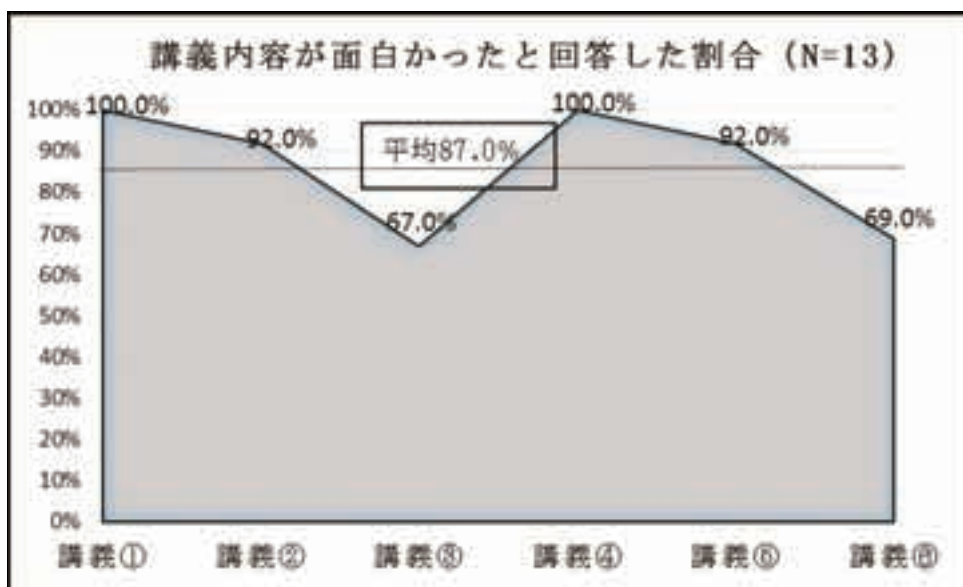
⑤ 「船積・通関・保険・関税システム」

日 時	平成29年10月12日（木）
講 師	小林 まや（同上）
講師経歴	同上

⑥ 「為替相場・為替リスク」

日 時	平成29年11月16日（木）
講 師	鈴木弘成 一般社団法人貿易アドバイザー協会関西支部長
講師経歴	住友銀行（外国業務等担当） 宮野医療機器（総務部長、取締役、常勤顧問等歴任） 現在、学生向けの出前授業等を行っている

<出前授業の様子>

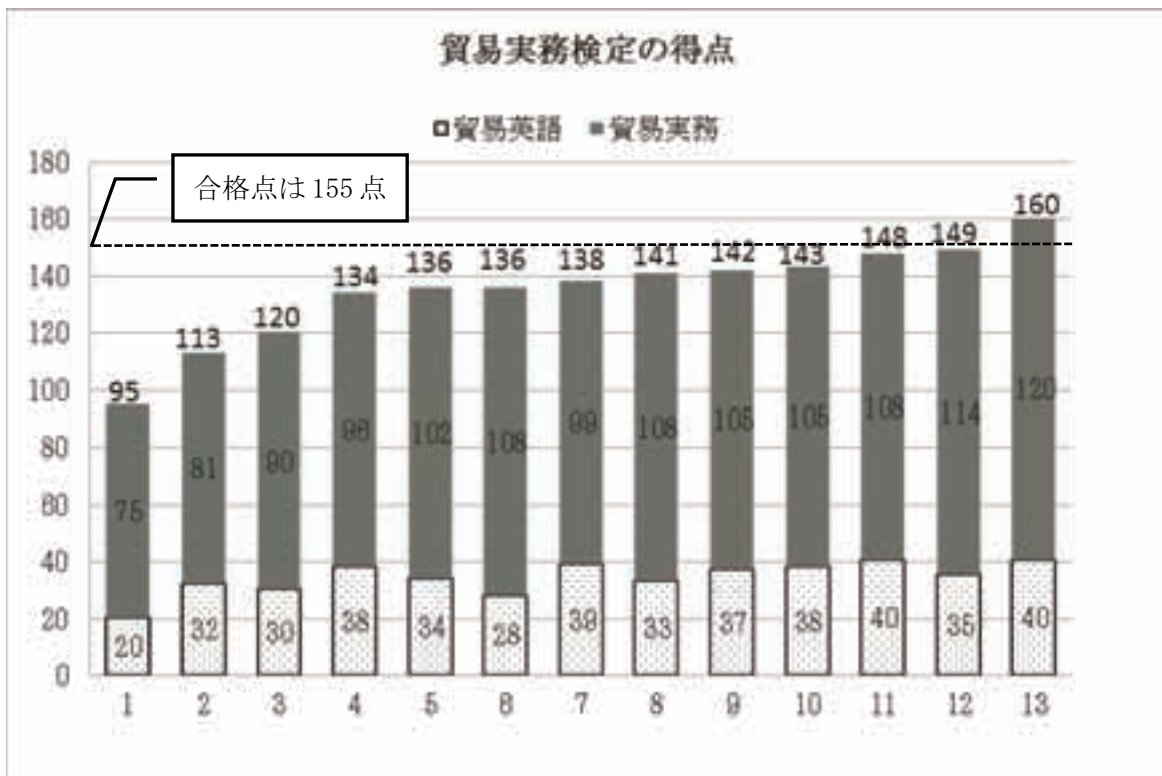


各講義終了後のアンケートで、講義が面白かったと回答した割合を見ると、講義①④が100.0%と最も高く、次いで、講義②⑤が92.0%と高くなっている。講義①～⑥を平均すると87.0%となり、出前授業における満足度は高いことが分かる。

グローバルビジネス系選択者 13 名が、平成 29 年 12 月に貿易実務検定試験 C 級に挑戦した。日本貿易実務検定協会によると、高校生が受験するのは初めてとのことであった。試験の 2 週間前から放課後に学習会を行い対策に取り組んだ。検定受験の結果、貿易実務検定試験 C 級に 1 名が合格した。

「貿易実務検定の得点」を見ると、総合得点 155 点で合格のところ、合格者 1 名以外では、140 点台の生徒が 5 名、130 点台の生徒が 4 名となっており、非常に惜しい結果となっている。貿易英語に関しては、40 点を取ると次回検定で免除となるが、免除得点が 1 名、それ以外は、30 点代後半が 5 名と、貿易英語に関しても免除得点まで後一步という結果であった。次回検定は 3 月に実施され、再度 C 級にチャレンジするが、合格者が増えることが期待できる。そして、来年度は B 級合格を最終目標として学習を進めていく。

貿易実務検定試験 C 級合格者 1 名



アンケート結果と分析

貿易実務検定受験後のアンケートを見ると、「貿易実務検定の難易度」については、「難しかった」と回答した割合が 92.0%と高くなっており、「普通」が 8.0%であった。「貿易実務検定を取得したいか」については、「取得したい」と回答した割合が 84.0%と最も高く、「どちらでもない」が 8.0%、「取得したいと思わない」が 8.0%であった。「今後も貿易実務の学習がしたいか」について、「学習したい」と回答した割合が 77.0%と高く、「どちらでもない」が 8.0%、「あまり学習したいと思わない」が 15.0%であった。検定を受験し、検定内容の難しさを感じる生徒が約 9 割と多かったが、約 8 割の生徒が検定を取得したい、今後も貿易実務の学習をしたいと考えていることから、検定内容は難しいが、学習内容自体には興味関心が高く、資格取得にも意欲的であることが分かる。

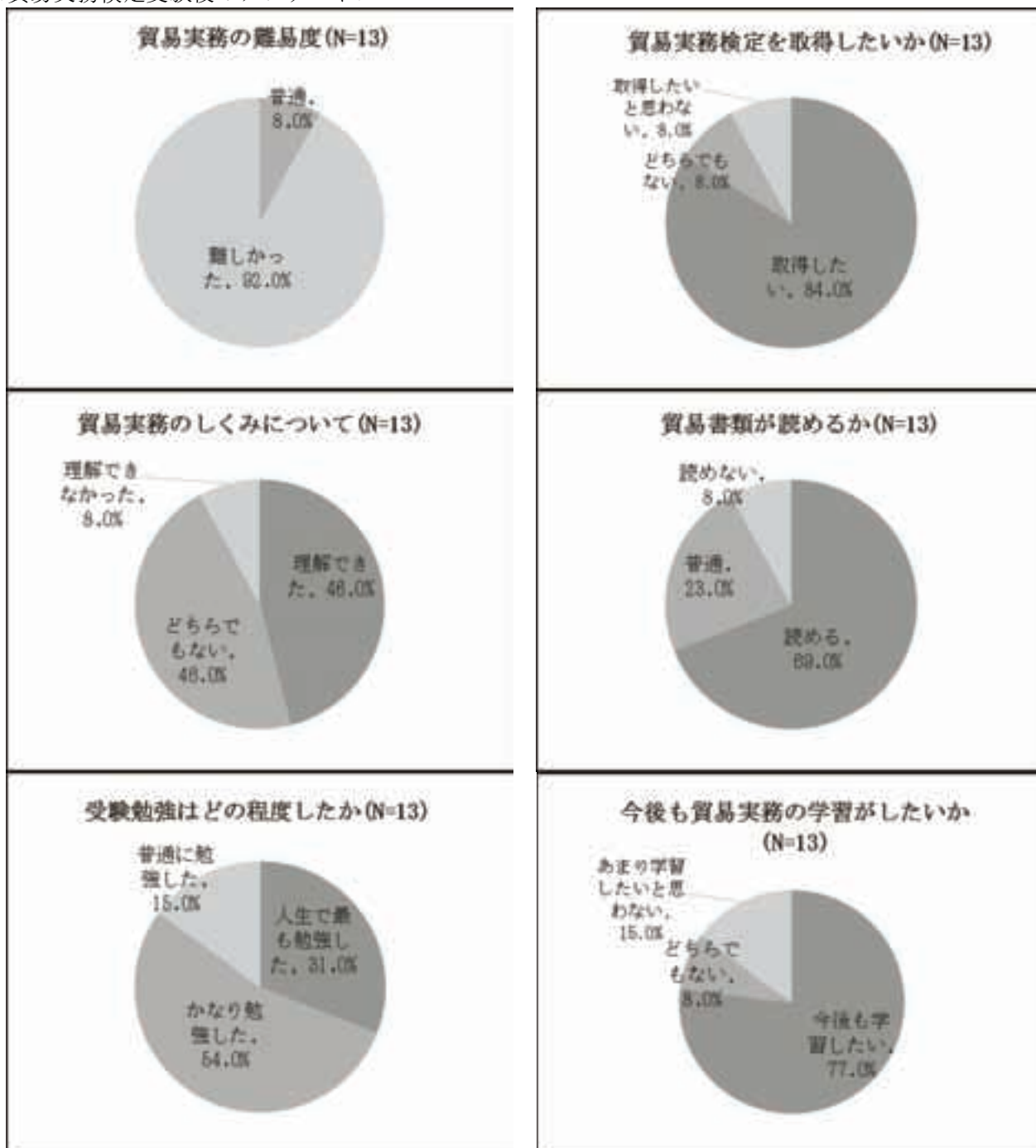
また、「貿易書類が読めるか」については、「読める」が 69.0%と高く、「普通」が 23.0%、「読めない」が 8.0%であった。「貿易実務のしくみについて」は、「理解できた」と「どちらでもない」がいずれも 46.0%、「理解できなかった」が 8.0%であった。貿易実務の内容理解については、書類を読むことはできているが、貿易実務のしくみ全体については理解させる工夫の必要がある。

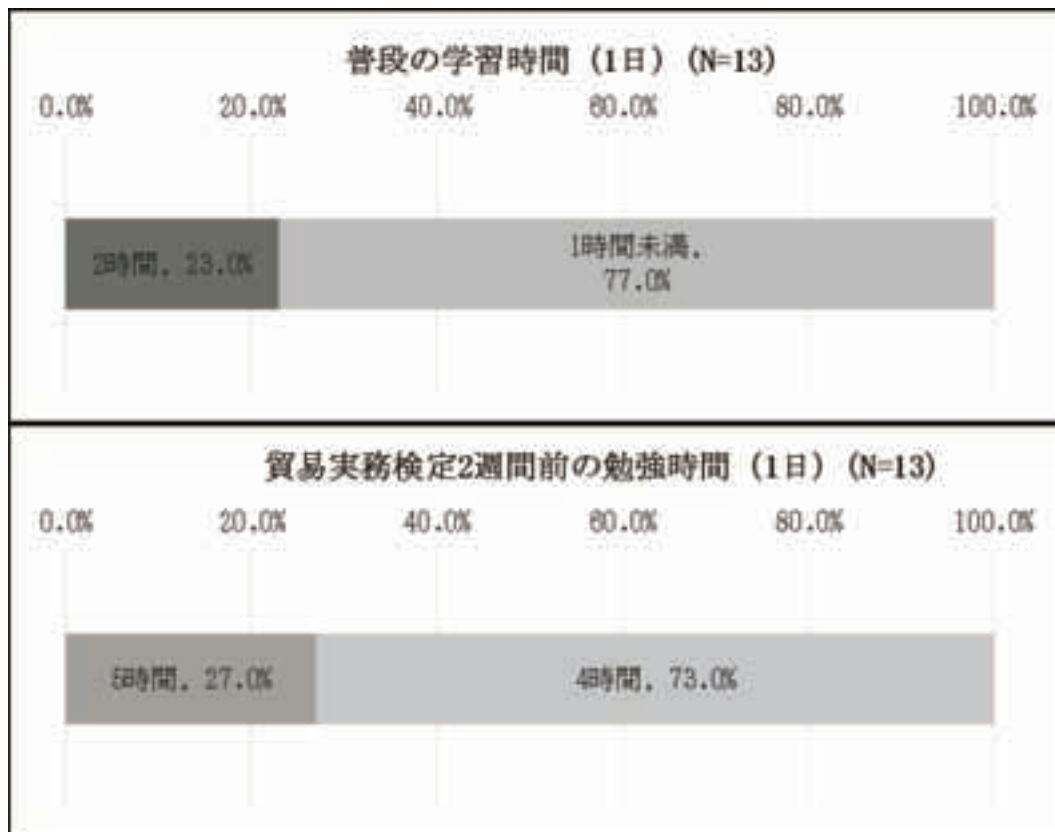
さらに、受験に当たって普段の勉強時間と比較して、「受験勉強はどのくらいしたか」についての回答では、「かなり勉強した」が 54.0%と最も高く、次いで「人生で最も勉強した」が 31.0%、「普通に勉強した」が

15.0%であった。受験勉強についての生徒の印象としては、普段と比べて本当にたくさんの時間を費やし、努力したと感じていることが伺える。試験前後の1日の勉強時間を比較すると、普段の勉強時間が「1時間未満」である生徒が77.0%、「2時間」が23%であるのに対して、試験2週間前からは、「4時間」勉強した生徒が73.0%、「5時間」が27.0%となっており、普段の4倍～5倍の勉強時間を費やしていたことが分かる。

生徒の感想から、実際にどのように感じていたかを見ると、「人生で一番取りたいと思って勉強した」や「将来、貿易関係の仕事に就きたいので、絶対に取得したい」というように、検定取得に対して積極的な姿勢が見られる。

<貿易実務検定受験後のアンケート>





生徒の感想

検定受験を終えて

- ・人生で一番合格したいと思って勉強した。親にも協力してもらって学校に残って勉強した。
- ・1日にする勉強時間も今までで一番長かった。試験前は緊張していなかったが、本番がはじまると、焦りが出てきて自分を追い込んでしまった。検定が終わったあと、駅の真ん中で大泣きした（できなかったのだ）。3月の受験に向けて勉強したい。
- ・検定前に合格点が取れるようになったので、合格できると思っていたが当日の問題を目にしてショックを受けた。1年生の簿記検定以来、夜遅くまで残って勉強してあそこまでがんばったのと思ったら、もっとやっておくべきだったと感じた。
- ・最近では一番勉強したと思う。家に帰ってから勉強していなかったので、気持ちに弱い部分があったと思う。何となく理解しているだけでは後々大変なことになるとわかった。この検定がいかに活かせるのかについてももっと知りたい。
- ・短期間の勉強だと過去問題を解くことしかできなくて、今回の試験は難しく感じた。覚えてきた単語があっても緊張でキーワードが抜けてミスが多くなって悔しい思いをした。分かる問題が少しでも出題されていると嬉しかったので、もっと試験に備えてみたいと思った。最初のころと比べると点数は取れるようになってきているけど、まだまだ足りない。今後はC級からB級に向けて勉強するほうがいいと思う。
- ・ケアレスミスが多く、点を落としてしまった。
- ・私の夢は貿易関係の仕事に就くことだ。だから、C級は高校の間に絶対に取得したい。
- ・みんなと一緒に勉強することで、意識が高まった。今回はじめて外部で大人と混じって受験したが、早くから会場で準備をしている方もいて、意識の高さを感じた。
- ・普段あまり家で予習や復習をしないのだが、この検定ではいつも以上に勉強した。
- ・試験会場の雰囲気が学校とは全然違ってすごく緊張した。

<貿易実務（学校設定科目）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 ・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 ・貨物の船積みと書類 	8	5
		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（学校設定科目） 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（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	<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（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	<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
	6		<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
		輸入取引	<ul style="list-style-type: none"> ○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	<ul style="list-style-type: none"> ○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		<ul style="list-style-type: none"> ・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	9	貿易保険	<ul style="list-style-type: none"> ・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

二 学 期		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	
		代金決済			
	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（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	

今後の課題

次年度への課題としては以下の3点がある。

第1に、指導教員側の知識を充足し、スキルアップを図ることである。今年1年間を通して学校設定科目「貿易実務」「グローバルビジネス」の全体像や、具体的な貿易手続きに関する流れ等を把握することができたと感じている。次年度は、指導教員が貿易実務検定B級レベルのスキルを習得し、知識を充足することで授業の質的向上を目指す。

第2に、外部講師の特別講義と通常授業とのつながりを重視した授業計画・展開を目指す。今年度は、通常授業において貿易実務の知識に重きを置いた授業展開となった。外部講師による特別講義は、獲得した知識を実務レベルで理解するための授業として位置付けて取り組んだ。しかし、特別講義と通常授業と内容が重複することもあり、外部講師と細部まで調整することができず、効率的な授業展開ができない部分があった。1年

間を通して、教員側もこのような問題に直面し、問題解決に向けたノウハウを獲得してきた。次年度は、特別講義と通常授業でのつながりを重視した授業計画・展開をしていきたい。

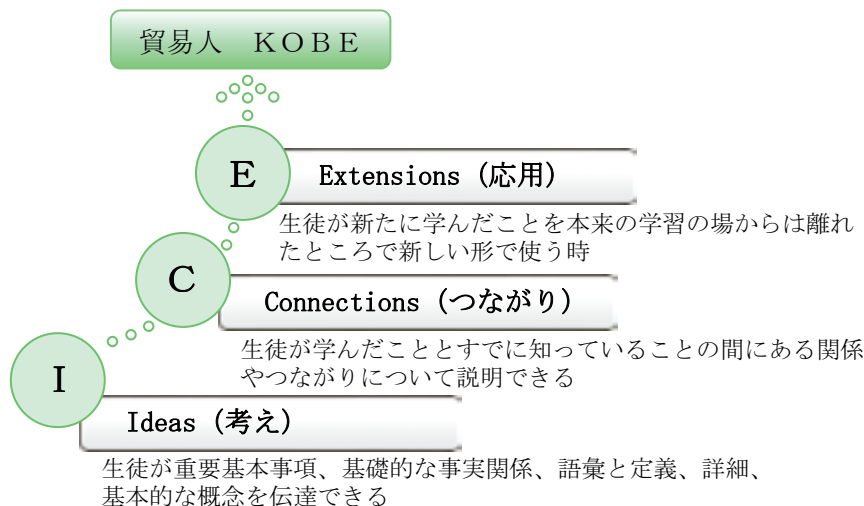
第3に、「貿易人 KOBE」としての素養を培うことである。今年度は、検定試験前はスキル重視の授業展開にならざるを得なかった。次年度は、異文化交流やインターンシップなどの活動を通じて英語と貿易の2本柱で貿易人としての教養の幅を広げていきたい。そのためにも、貿易協会やインターンシップ先との連携を図ることが欠かせない。

以上の3点の課題を踏まえて、次年度へ向けて「貿易実務」「グローバルビジネス」担当者がより科目と実務とのつながりを意識した授業展開を行い、生徒の活動を評価していくツールとして、ICE ルーブリックの作成を試みたい。スー・ヤング博士の共著訳⁴によると、ICEは学習方法で、ICE ルーブリックは評価方法である。学習と評価が一体になると学習者の「主体的学び」につながる。学習者にとって、ICEモデルは、学びと評価が「可視化」できるモデルである。

同著によると、IはIdeas(考え)、CはConnections(つながり)、EはExtensions(応用)で、ICEルーブリックで最も重要なものがICE動詞の活用であるという。ICEルーブリックでは、学習者が学びの実態を「動詞」を用いて表現することで、教員は多くの発見と的確な指導ができる。

今年度の「貿易実務」「グローバルビジネス」における学びは、Ideas(考え)を重視した学びであった。次年度は、Connections(つながり)を意識した授業展開を目指し、学校を出た場での実務的活動をExtensions(応用)として経験していくことが必要であり、こうした活動を評価できる仕組みをつくるのが継続的な「貿易 KOBE」の輩出につながると考える。

<貿易実務・グローバルビジネスにおけるICEモデル⁵>



⁴ Sue Fostaty Young・Robert J. Wilson 著 監訳土持ゲーリー一法一(2013)『「主体的学び」につなげる評価と学習法～カナダで実践されるICEモデル』、東信堂

⁵ ICEルーブリックの作成は次年度への課題としたい

(3) ビジネスに必要な語学力の育成

ねらい

ECC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。

内 容

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。対象は1,2年の希望者である。

①ECC国際外語専門学校の職員による出前授業

ECC国際外語専門学校の職員による出前授業を実施することで、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（以下全商英検）および日本英語検定協会主催実用英語技能検定（以下STEP英検）に合格できる力を養うよう取り組んだ。

STEP英検2級対策を全11回、準2級対策を全10回、全商英検1級対策を全5回実施した。

<ECC講師による英検対策日程>

STEP英検2級

1	5月16日	火
2	6月2日	金
3	6月16日	金
4	6月30日	金
5	9月14日	木
6	9月20日	水
7	10月20日	金
8	10月20日	金
9	12月18日	月
10	12月21日	木
11	2月8日	木

STEP英検準2級

1	5月26日	金
2	6月2日	金
3	6月16日	金
4	6月30日	金
5	9月8日	木
6	9月13日	水
7	10月20日	金
8	12月14日	月
9	12月21日	木
10	2月2日	木

全商英検1級

1	8月31日	木
2	8月31日	木
3	9月1日	金
4	9月1日	金
5	12月5日	火

②ビジネス英語で話したり聞いたりする機会を設定

実際に英語を使って話したり聞いたりする機会を設定し、日常会話ができる程度まで英語力を引き上げることを目標として活動した。今年度は、発表の機会として関西商業教育研究会主催「OBFグローバルミーティング2017」に参加し、最優秀プレゼン賞を受賞した。

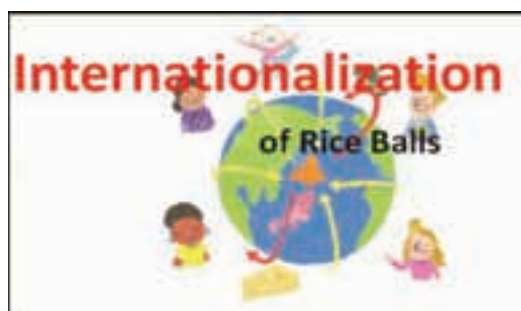
OBFグローバルミーティング

国際社会で活躍するための基礎となる語学力や社会人基礎力を育成するための機会として実施されるものである。大阪府、兵庫県から8チームがエントリーし、本校からはシンガポールスタディーツアーに参加したメンバーが発表した。

本年度のテーマは、「Business for Smile ～世界のだれかを笑顔にしよう～」

本校の発表では、「おにぎりの国際化」と題して「キノコおにぎり」を提案した。

<OBF グローバルミーティングでの生徒発表の様子>



BEST PRESENTATION を受賞



③ALTの常駐

これまで、ALTは週に3日の勤務であったが、今年度より、毎日の勤務に変更し、常駐が可能になった。生徒がいつでも気軽にネイティブスピーカーとコミュニケーションを取れる環境となった。ALTからも、掲示板を使って英語のニュースや、季節のトピックスなどを発信してもらうことで、生徒がより英語を身近に感じられるようになってきている。

④I SPEAK ENGLISH チームの結成

このプロジェクトは、今年度県費助成（高校生が考える県政 150 周年記念事業）を受けており、独自の視点で兵庫県あるいは地域の未来を考察することを通して、将来、兵庫県を支える人材づくりを推進するものである。2年生25名を対象に取り組んだ。

⑤長期留学生（オーストラリア）受け入れ

今年度はNPO法人日本国際交流振興会（JFIE）の協力を得て、オーストラリアから男子留学生を1名受け入れている（5か月間）。日常的に英語で会話をする環境を作ることにより、語学力の育成につなげることができた。

指導の工夫

指導の工夫としては、3点ある。第1にECC国際外語専門学校の職員による出前授業で行われていたペアワークを通常授業でも導入したことである。ペアワークは、STEP 英語検定の2次試験面接を想定し、生徒2名で面接官と受験者を演じるロールプレイングで行った。

第2に、STEP 英検1次試験 Writing (筆記) に対して個別添削指導を実施した。対象は、検定受験者全員で、英語科教員全員が分担し、英作文の添削指導に当たった。同様に、STEP 英検2次試験 Speaking (面接) に対して個別面接指導を実施した。

第3に、英語を使ったプレゼンテーションの機会において、プレゼンテーション資料作成段階での英作文の指導、英文原稿を読みプレゼンテーションとして表現する方法などの点を指導した。

成果と評価

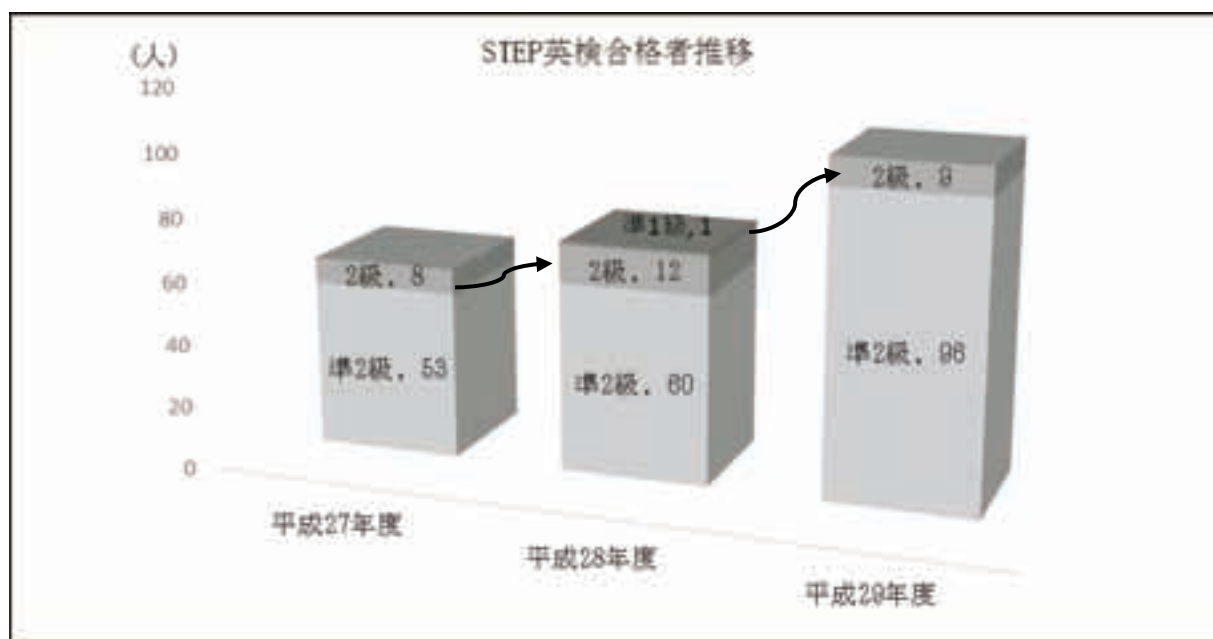
生徒の英語能力、習得状況を、全商英検およびSTEP 英検の合格率で測定し、検定実施後に取組状況等を確認するアンケート調査を行った。学習評価については、出前授業を通じて、思考力・判断力・表現力を評価するとともに、授業に対して主体的に学習に取り組む態度の観点からも評価を行った。

英語検定の合格者数の推移を見ると、STEP 英検では、今年度、受験者数が増加した。合格者数を見ると、平成28年度に準1級の合格者が出たが、今年度は出していない。2級の合格者は、平成27年度の合格者8名から、平成28年度は12名に増加し、平成29年度は9名となった。準2級の合格者は、平成27年度の合格者53名から、平成28年度は60名へ増加し、平成29年度は96名と年々増加している。今年度準2級に合格した生徒が、来年度は2級、準1級へとステップアップしていくことに期待したい。

全商英検の合格者数の推移を見ると、3級合格者が翌年2級、翌々年1級へとステップアップする傾向が読み取れる。平成27年度の3級合格者は143名、平成28年度の2級合格者は44名、平成29年度の1級合格者が20名であることから推測すると、平成28年度の3級合格者194名は、今年度2級合格者83名となり、来年度1級の合格者となることが予測される。平成28年度の2級合格者が44名で、今年度の2級合格者が83名であることから、来年度の1級合格者数は今年度よりも増加することが期待できる。

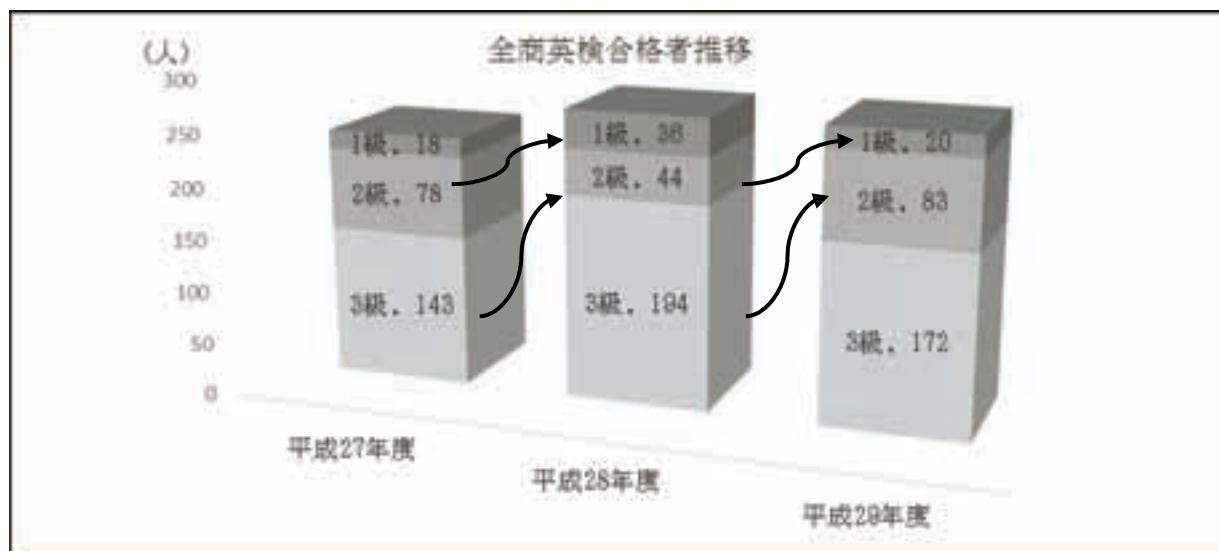
<STEP 英検合格者数の推移>

	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



<全商英検合格者数の推移>

	1級	2級	3級
平成27年度	18	78	143
平成28年度	36	44	194
平成29年度	20	83	172
合計	74	205	509



アンケート結果と分析

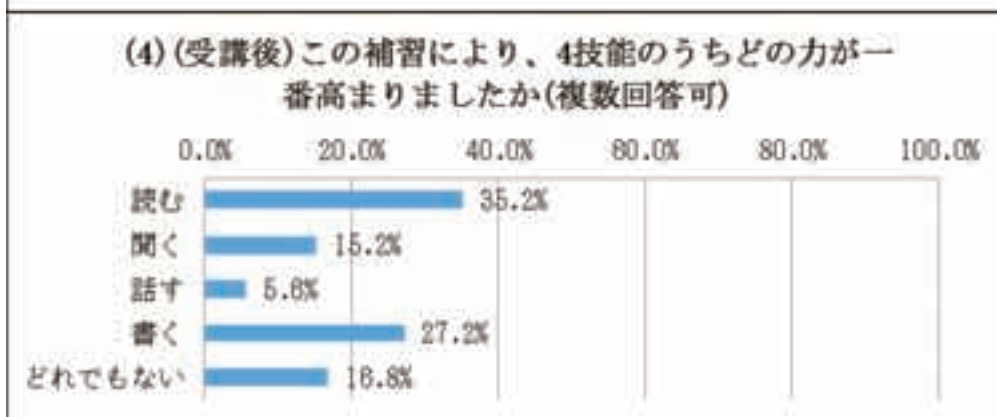
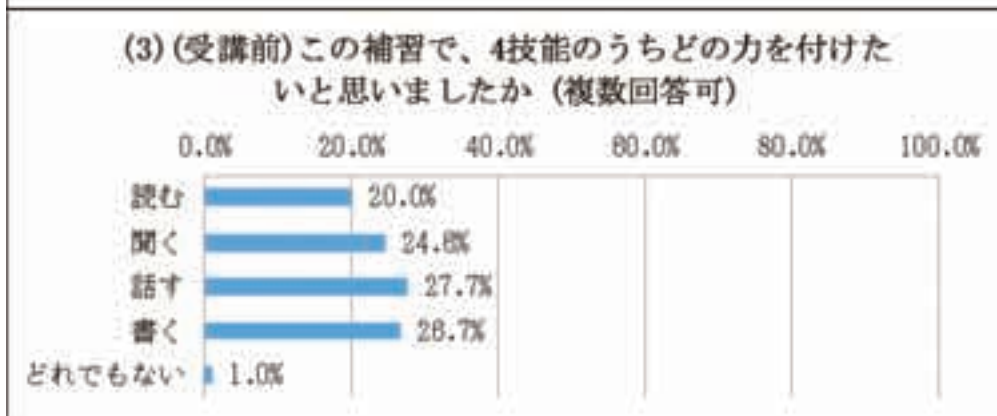
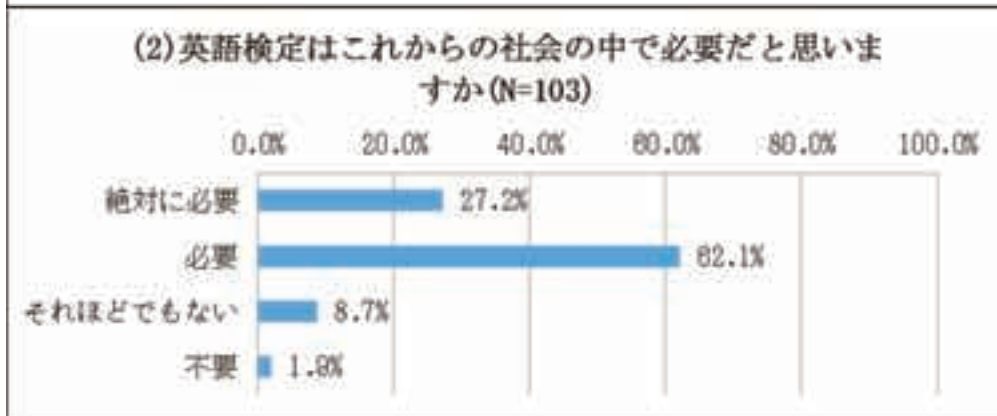
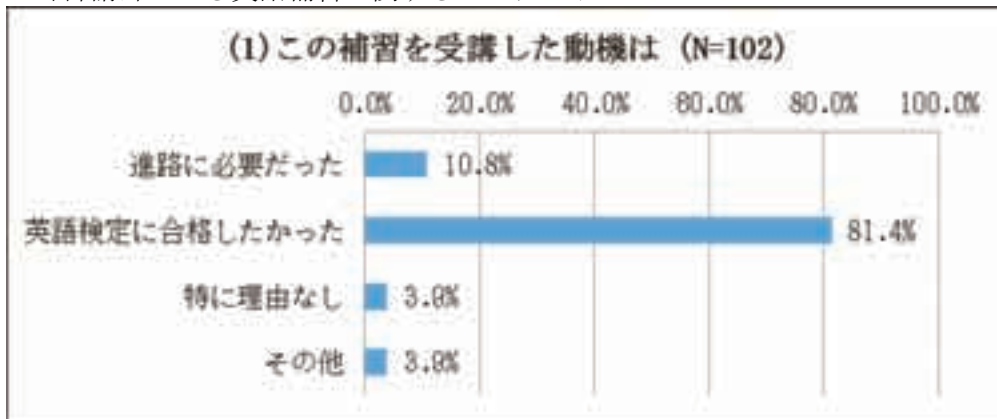
補習受講者を対象に「外部講師による英検補習に関するアンケート」を実施した。「(1)この補習を受講した動機は」に対する回答を見ると、「英語検定に合格したかった」が81.4%と最も高くなっており、8割以上の生徒が検定合格を目的に外部講師による英語補習の受講を希望したことが分かる。「(2)英語検定はこれからの社会の中で必要だと思いますか」に対する回答を見ると、「必要」「絶対に必要」を合わせると89.9%であり、9割近い生徒が英語検定取得の必要性を感じている。「(3)(受講前)この補習で4技能のうちどの力を付けたいと思いましたが」に対する回答では、「話す」が27.7%と最も高く、次いで「書く」が26.7%、「聞く」が24.6%、「読む」が20.0%の順になっている。「(4)(受講後)この補習により、4技能のうちどの力が一番高まりましたか」に対する回答では、「読む」が35.2%と最も高く、次いで「書く」が27.2%、「聞く」が15.2%、「話す」が5.6%の順になっている。補習を受講する前は「話す」力を伸ばしたいと思っていた生徒が多かったが、受講後は、「読む」力が高まったと感じる生徒が多く、英語検定の補習においては、「読む」力を伸ばすことに効果があったと考えられる。

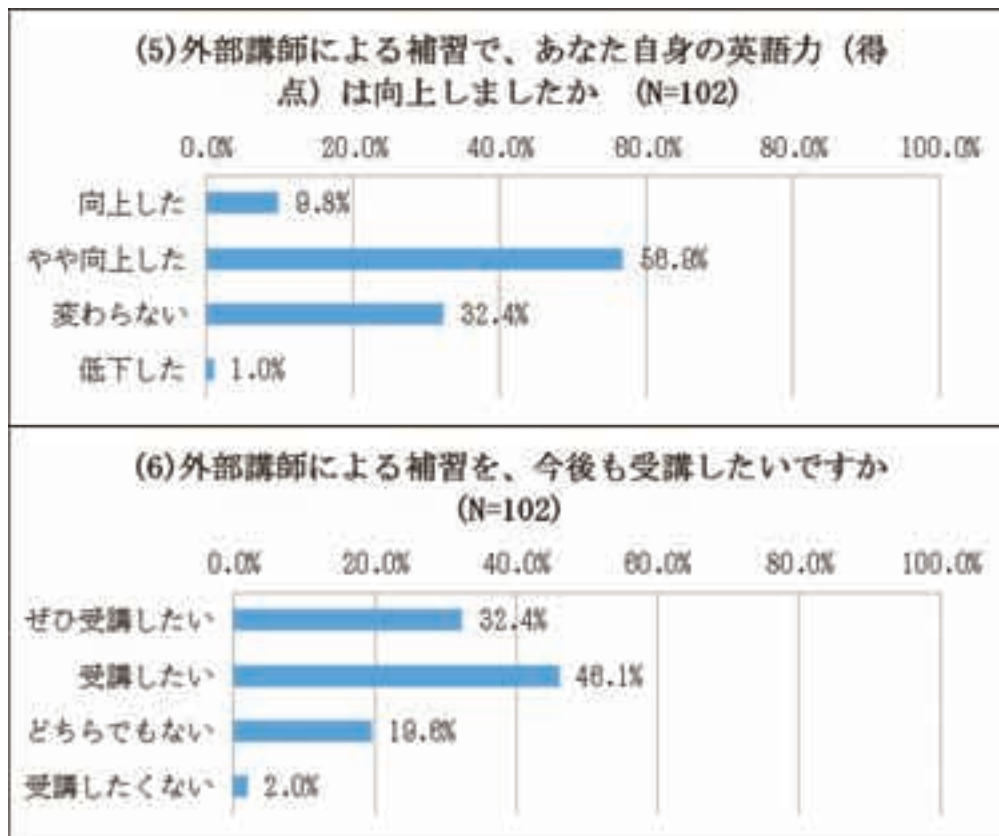
「(5)外部の先生による補習で、あなた自身の英語力(得点)は向上しましたか」についての回答では、「向上した」「やや向上した」を合わせると66.7%であり、約7割の生徒が補習により英語力が向上したと感じている。「(6)外部の先生による補習を、今後も受講したいですか」についての回答では、「ぜひ受講したい」「受講したい」を合わせると78.5%であり、約8割の生徒が今後も英語検定の補習を受講したいと考えていることが分かる。

以上のアンケート結果から、英語検定はこれからの社会で必要であると考え、英語検定に合格したいという動機を持った生徒が外部講師による英語検定の補習を受講し、意欲的な生徒に対しては英語能力の向上をもたらし、中でも「読む」力に効果があることが分かった。

また、英語科教員からは、生徒の受講姿勢を見ていると、外部講師による補習は通常授業とは異なる緊張感を持って授業に臨んでいる姿勢を感じ取ることができたという声があった。さらに、生徒だけでなく教員側へのインセンティブもあり、外部講師による実際の授業を側で見ることで技術的なノウハウ(指導法)を身に付けることができたことである。具体的には、講師の先生がそれぞれの問題の特徴や傾向を分析し、効率的な解き方やおさえるべきポイントを解説してくださり、教員がノウハウやスキルを取得することによって指導力を向上させることができた。来年度以降もそのノウハウを活かし、また他の教員にも普及することにより、継続的な英検の指導を行っていくことができると考えている。以上のことから、外部講師による補習は、生徒、教員双方に有効であったと言える。

<外部講師による英語補習に関するアンケート>





今後の課題

ビジネスに必要な語学力の育成における今後の課題は3点ある。第1に、英語に関する検定合格者数の増加である。英語検定の合格者の推移は前述のとおりである。次年度は、各検定の合格者数の増加と上位級への合格を目指す。今年度の出前授業において英語検定への合格意欲や英語を勉強することに対するモチベーションの向上につながったと考え、今後も維持していきたい。

第2に、英語科教員の指導力向上への取組である。外部講師による出前授業を通して、英語科教員は指導ノウハウやスキルを取得することができ、指導力を向上させることができた。今後は、そのノウハウを体系化し、他の教員に普及させるしくみを構築していくことが課題である。

第3に、ビジネス英語を用いた実践的な活動の充実である。英語検定取得により、英語の苦手意識を払拭し、英語に対するモチベーションを向上させることができると考える。ビジネスの現場で実践的な英語の使用を経験することを通してツールとしての英語を身に付けさせることが課題である。また、英語の実践能力を伸ばす活動として、英語を用いたプレゼンテーションの機会も重視していく。

(4) 貿易現場での貿易に関する基本的な技能の習得

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。

内 容

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ている。

インターンシップは、2年「貿易実務」選択者を対象に、夏季休業中に以下の6企業・団体にて実施した。

<インターンシップ先企業>

企 業 名	参加生徒人数	実習期間
①MVM商事株式会社	2名	3日間
②パシフィックリム株式会社	1名	5日間
③日本真珠輸出組合	6名	3日間
④独立行政法人国際協力機構JICA関西	2名	2日間
⑤建隆トレーディング	2名	3日間
⑥メットライフ生命保険(ジョブ・シャドウ)	10名	1日間

指導の工夫

文部科学省(2012)⁶によると、インターンシップにおいては十分な事前指導と事後指導が必要である⁷。今年度は事前指導として、企業へのアポイントメントの取り方や話し方、訪問時のマナー指導を実施した。インターンシップ期間中には、研修日報を作成し、その日の業務内容や気づいたこと、企業担当者からのコメントをいただくように指導した。

事後指導としては、生徒レポートを作成し、インターンシップを振り返る機会を持たせた。

成果と評価

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レポートにて報告した。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いた。

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ついても評価を行った。

評価方法としては、インターンシップ後の生徒レポートより上記項目に関連する記述を抽出し、分析を行った。

⁶ 文部科学省(2012)「高等学校キャリア教育の手引き」教育出版、109-118頁

⁷ 事前指導では、①インターンシップの目的の徹底、②職業観の形成、③社会人マナーの徹底、④事業所とのコーディネートがあげられている。事後指導では、①直後指導、②インターンシップ体験の振り返り、③進路選択の契機、④大学・学部の志望形成があげられている。

生徒レポート

①MVM商事

研修内容

チェリー輸入について講義／伝票整理、計算／チェリー工場視察・検品・箱詰め・送り状作業／兵庫パックスセンター見学／貿易書類／会議見学／通関業者へ電話実習

生徒感想

- ・ 実習を通してコミュニケーション力の大切さを感じた。学校で学んだエクセルの使い方を実際にする場面があり、日頃の授業の大切さを痛感した。アメリカンチェリーの箱詰め作業では、作業場の人たちの一体感に圧倒された。学校で勉強していた、インボイスから情報を読み取り、原価計算書に書き込むという作業が実際にできたことで、自信がついた。勉強してきた貿易実務が、現場でどのように使われているかが、実際の書類を見て知ることができ、とてもいい経験になった。
- ・ チェリー工場の作業では、細かい所まで人手で行っていることに驚いた。授業で勉強してきた貿易実務が、現場で役に立てたことが嬉しかった。今までL/Cについてしか知らなかったが、T/Tについて学べたことはとても勉強になった。船便に関する貿易書類についての説明では、分かる単語もあったが、まだまだ知らないことも多く、もっと勉強しなければならないと思った。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。



企業の方から

こちらの準備不足のところがあったが、一生懸命理解してくれようとしていた。エクセルの入力はさすがよくできていた。L/Cや、インコタームズという単語をちゃん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。

②パシフィックリム株式会社

研修内容

メールチェック（英単語勉強）／輸出入業務／経理処理／関西国際空港見学／JAL 輸入カウンター（書類手続き見学）／航空集配サービス（保管場所見学）／検査場（植物検査見学）／神戸中央卸売市場見学／貿易重要用語勉強

生徒感想

学校で学んだ貿易単語がメールの中にそのまま出ていたが、特別な言い回しは他にもあることがわかった。貿易単語では基本的な単語を理解していなかったことがとてもショックだった。英語の単語を覚えていないと仕事ができなと感じた。貿易における商品の流れを詳しく知ることができた。わからなかったところは質問をし、丁寧に教えていただいた。

③日本真珠輸出組合

研修内容

県庁／神戸市役所（ALT会長、ファッション産業課・広報課）／真珠産業・神戸の歴史・ブランディング／JETRO／博物館／神戸貿易協会／兵庫県国際交流協会



生徒感想

- ・ 神戸の真珠について学ぶなかで、世界の73.0%が神戸から輸出されていることに驚いた。真珠は環境保全型のジュエリーで、人間が排出した二酸化炭素を吸収していることなど、真珠のことに少し詳しくなれたので、もっと深く知りたと思った。ブランディングやブランドネーミングの話が面白かった。台湾での食品展示の話や、トルコと日本の関係について聞く中で、輸出入する上で、相手国の文化を理解することがとても重要であることを学んだ。真珠組合の方の人生談を聞き、自分が将来どんな仕事に就きたいか、参考になった。
- ・ 本物の真珠に触れ、「重くて冷たい」ことを知った。外国の方とたくさん出会えたことで、自分の英語力のなさを実感した。香港の方との交流では、英語はもちろん、日本語も堪能であることに驚いた。もっと話してみたいと思ったので、英語力を身に付けたい。物事を長い目で見て視野を広くすることが大切だと聞き、納得した。今後はできる限り多くの情報を取り入れ、それを活かしたい。
- ・ 北野の街には220もの真珠会社があることは知らなかった。さらに、あまり大きく宣伝していない理由を聞き、納得した。事務所は3人と少人数で仕事をされていたが、そこで何億というお金が取引されていると聞き、一人一人に責任が伴う仕事だと実感した。自分が住んでいる神戸の歴史についてあまり知らず、「すてきな神戸に住んでいるのに神戸のことを知らないのはもったいない」と言われて、もっと神戸のことを知りたと思った。そして、海外の方に日本の良さを知ってもらえるように勉強したい。
- ・ 今まで普通に通っていた道でも、こんなところにお店があったのかという発見ができた。実際に経験豊かな方から話しを聞くことができとても楽しかった。人生で初めての取材はとても緊張したが、聞かれたことに対してすぐに答えてくれ、たくさんの知識と語集を持っているからできるのだと感じた。真珠についてのみ学ぶと思っていたが、もっと広範囲で学校では学べないことをたくさん聞き、いろんな場所に連れて行ってもらったことで物の見方が変わった。またこのような機会があったら是非いきたい。
- ・ 担当の方がイベントを用意してくださっていたことも、とても貴重な体験になった。

組合の方から

初日から素直に情報を受け取り、解釈を正確に学んだと思う。

④独立行政法人国際協力機構 J I C A 関西

研修内容

JICA 夏祭りの準備／インターンシップでの他校生徒との交流

生徒感想

他校の生徒と同時にインターンシップを行ったが、他校の生徒の英語力（発音や文章力）に圧倒された。自分の英語力がまだまだ足りないと思った。外国人と話している会話の中で全ては理解できなかった。特に、単語が理解出来ていなかった。



⑤建隆トレーディング

研修内容

神戸中央卸売市場への検品／管理マンションの巡回業務、コインランドリーの集金業務／商談の見学／会社 HP の更新作業



生徒感想

- ・メールの返信を英語で、しかも早く返信されている様子を見て、スピーディーさが求められると思った。また、経験したことで、メール以外にも英語が重要であることを改めて感じた。
- ・商談の際には笑顔で話すことが大事だと思った。コミュニケーションのとり方一つで契約できるかどうかが決まることも学んだ。
- ・会社の方からしっかりと話や指示を聞いた。何事にも積極的、真面目に取り組んでいると評価していただいた。
- ・データを集めるだけでなく、「なぜこの結果になったのか」などの分析・考察がとても重要なことだと学んだ。そして、こうしたことが仕事のレベルアップにつながると感じた。

⑥メットライフ生命保険

※ジョブ・シャドウ¹にて実施

研修内容

営業見学／会議見学／事務作業見学／インタビュー



生徒感想

<働く現場を見て>

- ・普段通りに働いている現場を観察したり、実際の商談を目の前で見たりすることができ、感動した。
- ・顔合わせのとき、社員さんが拍手で迎えてくれた。それがとても印象的でとても良い会社だなと感じた。
- ・明るく楽しそうな職場だと感じた。接客を見て、お客さんとの信頼関係を築いているからお客さんが貴重な時間をつかって相談や契約に来てくれるのだなと思った。お客さんから信頼されるということはとても難しいことだと思うので、社員さんはすごいなと思った。私もそんなふうになりたいと思った。
- ・保険会社の仕事は、たくさんの情報量とコミュニケーション力や説明力が大切だと感じた。実際に保険会社で働いている方の中には、保険会社に就職することを希望していなかった人もいたが、働いていくうちに、仕事にやりがいを感じて、今よりさらにいい仕事をできるようにと追及する姿に感動した。1つの仕事だけを見るのではなく、幅広い職業を見て自分が一番やりがいを感じられ、自分を一番表現できる職業に就きたいと思った。
- ・広告についての会議を見学して、「どの広告にどれくらいお金をかけるか、利益はどれくらいあるか」などを会議していた。その中で、部署ごとに意見を出し合って会議しているのを見て、社会人になったら、自分の考えを持って人に伝えることができないといけないと思った。さらに、その考えを文章にしたり、表にしたりして伝える必要性があり、それが難しく感じた。なぜこの仕事を選んだのかという質問に対して、人から紹介を受けたと聞いた。人とのつながりを大切にしていけないといけないと思った。たくさんの人と関わって、たくさんの経験などをする必要があると思った。
- ・職場環境が仕事の効率を上げるために重要と聞いていたが、今回のジョブ・シャドウを通して会社の環境がとてもいいと感じた。営業の仕事を見たが、「事前確認・準備」が大事だと思った。疑問に思ったことをすぐに確認したり、事前にパンフレットを準備したり、外が暑いからうちわを貸してくださったり、気遣いや心配りの用意ができていて、これが社会人なのだと感じた。

¹ ジョブ・シャドウは、公益社団法人ジュニア・アチーブメント日本が提供する教育機会であり、「仕事に打ち込む人の姿」を身近で観察する機会を得ることで、やがて訪れる進路選択・職業選択に資することを目的とした活動である。

<今後に向けて>

- ・ 「時間を守る」ことが大切だと思った。自分も時間はきちり守ろうと思った。社員さんが「何で今の仕事しているのだろう」といわれたように、はじめからやりたかった仕事ではなかったことに驚いた。はじめるきっかけは何でもいいのだなと思った。今は、この仕事がしたいと特定せず、幅広くいろいろな仕事を見て時間をかけて将来のことを考えたいと思った。
- ・ パソコンや電話対応などの仕事を見て、パソコン操作は重要だと感じた。自分は苦手なので、これから練習していきたい。仕事をする上で、一番重要なことがコミュニケーション力だと聞いて、改めてその重要性を認識した。
- ・ 人見知りで、人との会話や話題を広げることが苦手なので、社会に出る前にそういう力を身に付けておきたいと思った。これまで、会社に対して堅苦しいイメージがあったが、ジョブ・シャドウを通して、明るく楽しい場というイメージが大きくなった。電話や来客時の対応などのビジネスマナーをもっと学びたいと思った。
- ・ 社会に出る上で何が一番重要か、という話を聞いて、今の自分には足りていないことが多いと実感した。保険や外資についての会議では、聞きなれない言葉を丁寧に教えて頂き、昼食のときも楽しい話やためになる話が聞けて、がんばろうという気持ちになった。
- ・ 自分が何をやるべきか、がわかった。「社会人になったら時間は大切」と聞き、学校生活での時間を守ることを心がけるようにしたい。

生徒レポートからの分析

経済産業省によると、我が国のグローバルビジネス推進・拡大には、語学・専門性・マネジメント力・異文化理解力に長けたグローバル人材・イノベーション人材が必要不可欠であるとして、施策として、海外インターンシップを通じた人材育成事業を行っている²。

S P H事業におけるインターンシップは、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ことを通して、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という目的のもと実施した。

下の図は、インターンシップ先を、貿易業務を実践することができる場、地域資源についての学習ができる場、英語を実践的に使うことができる場に分け、その効果を生徒感想文より分析したものである。

「貿易」に関するインターンシップでは、授業で学習してきた貿易実務の知識を実践の場で活かすことができた。これまで学習していなかった実務内容まで学習または体験することができたという点がインターンシップの成果として見られた。そして、これらの経験から得た知識は、普段の授業や資格試験の勉強にフィードバックすることが可能となる。経験知としてインプットされた知識は、生徒の中にしっかりと根付くことが予測され、その経験知が次なるステップへの動機づけになると推測される。この点に関しては、今後追跡調査を続ける必要がある。

「地域」に関するインターンシップでは、日本真珠輸出組合のインターンシップを通して、生徒感想にあるように、神戸の歴史や文化から神戸の産業、真珠産業の現状など広範囲な学習を行うと同時に、行政や関係機関の方々にお会いし、話を聞くという貴重な機会となった。これにより、生徒が地域資源を認識し、深く学習する機会を得ただけでなく、関係諸機関の方々や学校とのネットワークの構築ができたと考えられる。今後は、このネットワーク関係をどのように維持、発展させていくのが課題である。

「英語」に関するインターンシップは、JICA のように研修者交流会が英語で開催され、外国人との交流を行ったものから、企業インターンシップで英語を使った文書やメールに触れたもの、さらに、真珠組合のインターンシップで外国人の方との交流において、英語での会話やインタビューを経験したものであった。そし

² 経済産業省(2012)「経済産業省関連のグローバル人材・イノベーション人材育成に関する主な施策」

て、ほとんどのインターンシップで生徒が英語の重要性と今後のさらなる学習の必要性を認識している。

インターンシップの有効性に関して、酒井氏の研究³によると、高校生が「自己をより深く知る力」と「自己の可能性を広げる力」の2つの力を獲得できると述べている。この2つの力に関しては、ジョブ・シャドウの生徒感想文からも読み取ることができる。しかし、SPH事業におけるインターンシップは、これらの力に加えて、貿易という専門知識を深めること、地域資源を知り、地域とのつながりを持つこと、英語を使った実践を通して英語力を高めること、つまり、グローバル人材としての経験を獲得するためのインターンシップであったと言える。



今後の課題

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。そのため、受け入れ先の開拓が数社にとどまり、数人の生徒しかインターンシップを体験できなかった。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。

³ 酒井貞彦(2003)「普通科高校のインターンシップにおける生徒の『学び』の意義について：高校生の感想文分析を通しての一考察」公教育システム研究、97-125頁

(5) 地元神戸の課題発見力および課題解決力の育成

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った。

内容

今年度の海外スタディーツアーは、2年生希望者を対象とし、シンガポール、香港の2か国で実施した。海外の貿易現場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模索した。また、2年生全員を対象とした台湾への修学旅行において現地企業訪問を実施した。

指導の工夫

シンガポールスタディーツアーの対象を商業科の生徒、香港スタディーツアーの対象を情報科および会計科の生徒とすることで、すべての学科の生徒が地元神戸の課題発見への意識を持てるようにした。また、台湾への修学旅行での企業訪問については、情報科はIT系企業、会計科は金融機関、そして貿易を学ぶクラスは台北港見学というように、生徒の興味・関心に応じた訪問先を選定した。

成果と評価

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、レポート等を通して考察した。

これら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った。また、レポート等により、生徒自身の内面や考え方の成長を捉え、質的な評価を試みた。

シンガポールスタディーツアー

■ [実施目的]

S P H事業として、1年次から取り組んできた貿易に関する学びをさらに深めるため、国際貿易港であるシンガポール港の視察を主たる目的とする。同時に、様々な施設や店舗、工場などを訪ねて貿易の流れを学ぶ。

また、世界有数の経済都市でもあるシンガポールにおいて、重要な役割を担っている各機関を訪問し、多様な方々にインタビューすることで、貿易や経済について国際的な感覚についての素養を身に付ける。

■ [実施日] 平成 29 年 8 月 1 日 (火) ~ 4 日 (金)

■ [参加生徒] 2 年商業科女子 5 名

(進学コース 1 名、I SPEAK ENGLISH チーム 1 名、グローバルビジネス系 3 名)
引率教員 2 名

■ [事前学習] 5 回、英会話やビジネスマナー、シンガポールの歴史などについて学習した。

■ [行程]

8月1日(火)	出国 パルコシンガポール訪問
8月2日(水)	URA(都市開発機構)訪問 キックマン視察、駐在の方から講演 JETRO訪問 マリタイムギャラリー(シンガポール港のことが学べる施設)視察 ユーハイム(高島屋内)訪問、駐在の方から話 ガーデンズ・バイ・ザ・ベイ観光
8月3日(木)	B&S 現地学生と市内観光 MAS(金融管理庁)訪問 CLAIR(自治体国際化協会)訪問 ナイトサファリ観光
8月4日(金)	帰国

■ [研修内容]

①ビジネスパーソンへのインタビューの実施

<サンマルク東アジア CEO 三宅氏>



<ユーハイム シンガポール高島屋
ディレクター 河野氏>



<キッコーマンシンガポール 林氏>



<パルコ シンガポール マネージャー 柏木氏>



日系飲食店集積ゾーン「itadakimasu by PARCO」の
出店について説明を受ける様子



②英語でインタビュー

<自治体国際化協会 CLAIR>



シンガポールにおける自治体の海外販路開拓活動について学習した

<B&S シンガポール大学 学生クレアさんと>



<現地所員 4 名の方と交流>



日本の各自治体が職員を派遣して日本との橋渡しを支援する機関に勤務する方々と交流した

クレアさんと一緒に、金融管理庁 MAS 訪問や、市内散策などを行った

③オリジナル商品の販売可能性調査

日本でのオリジナル開発商品を海外に持って行って実際に売ることができるか、販売手段（販路開拓）や、さまざまな規制についての現地調査をした。具体的には、オリジナル商品の反応や、現地スーパーでの価格の調査、逆に日本でヒットしそうなものはないかなどを調べた。

<スーパーマーケットについての市場調査>



オリジナル開発商品の販売可能性や、市場の実態を調査した

<JAPAN RAIL カフェ見学>



JR 東日本出資のカフェで、日本の自治体の物産品を紹介する棚を設置している
TAN Sue Lynn 氏に今後の協力を依頼した

④異文化理解

シンガポールの貿易について学んだ。同じ企業であっても、日本と海外で販売されているもののうち、味や値段が違っていることを確認し、文化の違いなどにも触れた。

<JETRO シンガポール>



東南アジアのビジネス貿易ハブである、シンガポールについて学習した

⑤シンガポール港を知る

シンガポール港と神戸港を比較して、高校生の視点で神戸港の将来あるべき姿について考えた。

<マリタイムギャラリー>



シンガポール港 (PSA) について学べる施設を見学



シンガポールの都市開発の様子を見学した

生徒レポート（シンガポール）

今回のシンガポール研修は、1年生の時からずっと行きたかったもので、実現できたことが何より嬉しかった。私自身の課題はもっと積極的に英語を喋ることである。今後も機会をみつけて、もっと様々な国へ行って文化の違いや食の違いを体験してみたい。

シンガポールでの毎日が楽しかったせいか、帰りの飛行機は一瞬だった。いつか一人で海外旅行をしたいという夢もできたし、英語をもっと勉強しようと思った。今まで当たり前感じていた日本の暮らしのスタイルも、日本だけだということに気付けた。日本の食事、衛生環境、サービスの良さは世界でも優れていると思った。

英語が得意ではなく初めての海外で不安が一杯だったが、この活動を通して海外の文化や日本との違いに興味を持つことができた。日本にいる外国人の方ともっと積極的にコミュニケーションをとりたいと思った。

市内を少し歩くだけで様々な宗教の施設があった。街づくりが何年も先のことを考えた設計がなされていて、日本の方が遅れているように感じた。4日間は緊張の毎日だったが、植物園の幻想的なショーやいろいろな人から刺激的な話を聞いたことが強く印象に残っている。

4日間を通じて自分から話しかけたり注文したりする機会が多く、伝わった時はとてもうれしかった。大学生クレアとの市内観光も、たどたどしい英語だったかもしれないが共通の話題が見つかって何とか話せた。英語が急に上達したわけではないが、話す恐怖や不安が薄れたのは収穫である。

香港スタディーツアー

■ [実施目的]

SPH事業として、1年次から取り組んできた貿易に関する学びをさらに深めるため、アジアの貿易の中心地である香港を訪問した。香港では、ジュエリー&ジェムフェア会場に赴き、神戸の真珠産業が重要な役割を果たしている取引の現場を見学した。さらに、関係諸団体から香港と日本の貿易について学び、多様な方々にインタビューを試みることで、貿易や経済について国際的な感覚や視点についての素養を身に付けた。

■ [実施日] 平成29年6月22日（木）～24日（土）

■ [参加生徒] 2年生情報科・会計科 男子2名、女子3名、引率教員1名、校長

■ [事前学習] 英会話やビジネスマナー、香港の歴史などについて学習した。

■ [行程]

6月22日 (木)	出国 兵庫県香港経済交流事務所
6月23日 (金)	JETRO香港 香港貿易開発局 香港ジュエリー&ジェムフェア見学 兵庫県香港経済交流事務所
6月24日 (土)	帰国

■ [研修内容]

①兵庫県香港経済交流事務所訪問

貿易の実態、中国やアジア諸国との関係、香港のビジネスパーソンの心の動きなど、発展を続ける香港ビジネスの背景について学習した。実際に、会計の専門家の活躍を聞き、英語とビジネス関連科目の学習がその入り口であるというイメージをつくることができた。

<兵庫県香港経済交流事務所にて学習する様子>



②香港ジュエリー&ジェムフェア見学

ジュエリーフェアを体験することで、宝石取引量の多さを目の当たりにし、アジアの宝石取引全体の中でも日本の真珠にかかわるビジネスがその中心となっていることを実感した。また、そこにいる多様な国の人々と直接話をすることができた。

実際の国際的な取引を目の当たりにすることで、英語学習のモチベーションが向上した。生徒自身も、出入国の手続きやジュエリーフェア会場、自由時間においても自ら行動し、英語で話しかけ、次第に積極的に行動するようになった。

<香港ジュエリー&ジェムフェア見学の様子>



高校生がジュエリー&ジェムフェア会場に入るのは初めてであった

生徒レポート（香港）

初めての海外はドキドキした。香港の空港を出た瞬間感じたことのないほどの熱気に包まれていて驚いた。見本市では、神戸の真珠のきれいさを印象付けるための演出がされており、ブランディングや人を引き付けるための魅せ方が勉強になった。港は神戸港の何十倍もの大きさと広さだった。

街は、日本語で書かれたお店の看板や食べ物が見られ、日本と親交が深いと感じた。帰国後、研修旅行のことを家族に話すなかで、香港で見たり感じたことを他の人に伝えることの大切さを感じた。

空港に着いた際、英語が話される当たり前の環境を目の当たりにして圧倒された。街のどこへ行っても人の多さが尋常ではなかった。見本市では、世界中から集まったバイヤーが香港ドルで数千万から数億の取引をされたおり、各ブースがBtoBの現場で賑わっていて圧倒された。

中でも日本の真珠ブースが目立っており、バイヤーの興味は日本に引き付けられていたように思えた。海外に行ったのは初めてだったが、改めて英語の大切さを知った。

ジュエリーフェアでは、真珠ブースでいろんな方にお会いし、話をする事ができた。他のブースでは奇抜な色で目立たせるところや、VR技術で人を引き付ける工夫をしているところ、シンプルに並べて出展しているところもあり、雰囲気が全く違った。

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。初めて高校生がこのフェアに入場するということを聞いて、周りにいる人にどう思われるのか緊張していたが、外国の方はみんなフレンドリーに接して下さり、世界規模で働いている人たちは心も広いのだと思った。

香港と日本の比較が面白かったので、また機会があれば外国へ行きたいと思う。

香港には、MTR、バス、トラムなど多種多様な交通機関があり、エレベータなども日本よりも早く、移動面ではとてもスムーズに行えると感じた。街は、見渡す限りの高層ビルで、シャッターが閉まっているお店もほとんどなく、ストリートパフォーマーがいたるところにいて香港らしさを感じた。掲示板などで日本製の文字をよく目にした。特に、日本のスポーツジムが目をつけた。

香港は今健康ブームのようで、多くのビルの中にフィットネスクラブがあった。書店には日本の雑誌や漫画があり、食品も日本から輸入されたものが多く揃えられていた。駐在するうえで日本と同じような生活が可能だと感じた。

見本市では、日本が最大勢力であると聞いたが、とても賑わっていてビジネスを広げる機会になっていることを感じた。

初めは英語が話せるかななどのドキドキとジュエリーが見られるという期待でいっぱいだった。事前学習で入国審査のやり方や、お店での注文の仕方などを学習したが、普段使わない言い回しがあり、覚えるのが大変だった。香港の港では、コンテナ量の多さに驚いた。街中はまだまだ工事のところが多く、これからも発展する雰囲気だった。

街には日本車が多く走っており、お店でも日本のお菓子が多く販売されていた。

ジュエリー展では、多くの言語が聞こえてきた。日本のブースは世界中から人気があった。値段や展示物によってブースの雰囲気ががらりと違った。

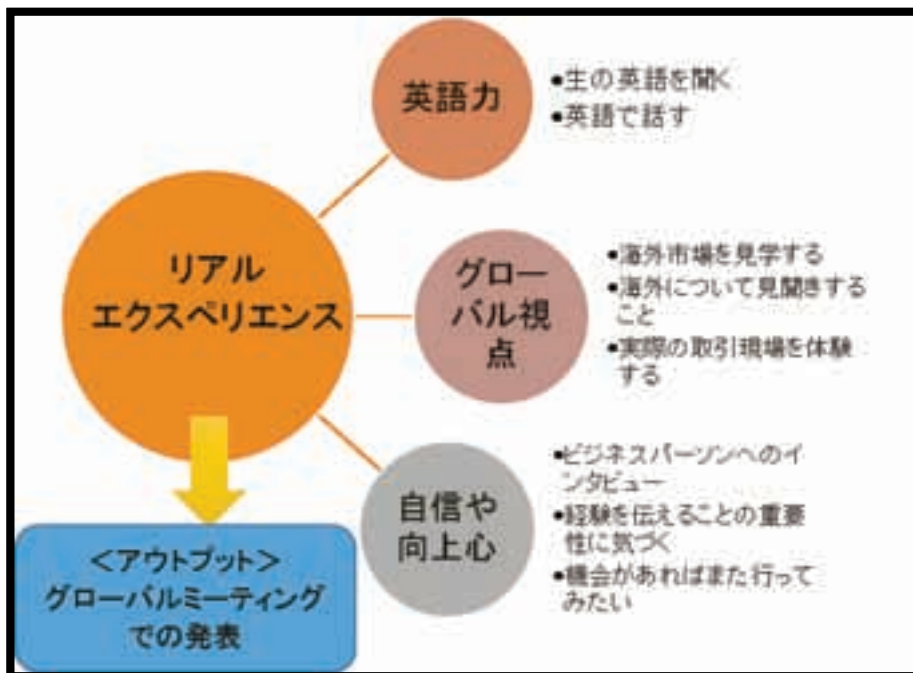
海外スタディーツアーの教育的意義に関して、高橋氏¹¹は、学生の事後報告書および感想文をレビューした結果、①自分の目で見て、体で感じる学びの意義、②出会いの素晴らしさ、③現地の人から学ぶ姿勢の大切さ、④経験を伝えていく必要性、⑤お金に係る葛藤という5つの学びの傾向を明らかにした。さらに、スタディーツアーの教育的意義は、参加者が「こころが奮えるほど揺れ動く」体験をすることで、その後の生き方についての可能性と発展性を与える機会を提供することにあると述べている。

本校生徒の感想文からも、上記①～④に関する記述が読み取れる。⑤に関しては、高橋氏の検証しているスタディーツアー先がカンボジアということであり、発展途上国特有の葛藤であると考えられることから、本校のスタディーツアー先の特徴にはあてはまらないため、感想文から読み取ることができなかったと考えられる。ただ、①～④という学びを通して、本校生徒にも今後の自らの生き方についての可能性と発展性を与える機会となったことは明らかである。

さらに、感想文をもとに具体的な学びを分析すると、「英語力」「グローバル視点」「自信や向上心」の3点があげられる。「英語力」については、生の英語を聞く、英語でインタビューを試みるなど、実践的な英語を体験することができた。「グローバル視点」については、海外市場を目の当たりにし、実際の取引現場を体験したり、現地の関係機関やビジネスパーソンの生の声をヒアリングすることで、グローバルな視点を養うことができた。「自信や向上心」については、先の「英語」と「グローバル視点」の経験を通して自信が持てたり、この経験を伝える重要性に気付いたり、今後さらに学びを深めていきたいという向上心も読み取れる。

これら3つの学びは、海外スタディーツアーという体験から得たものであり、このような体験は、東京大学 i. school¹²の言う、リアルなエクスペリエンスであると言える。東京大学 i. school は、2009年東京大学で生まれた教育プロジェクトであり、5つのフィロソフィーを礎にイノベーション人材の育成を目指している。そのうちの1つが、「リアルなエクスペリエンスを提供」することであり、「リアルな実践はアイデア創出に役立ち、イノベーションへと到達する有益な足がかりとなる」と考えている。

上記のように、SPH事業における海外スタディーツアーは、本校生徒にリアルなエクスペリエンスを提供するものであり、教育的意義を持つものであったと言える。さらに、研修後には、「OBF グローバルミーティング」(前述)に出場し、スタディーツアーに参加したメンバーで、英語によるビジネスアイデア発表に挑んでいる。i. school がイノベーションへの道のりの全体像の中でも、「新しい製品やサービス、ビジネスモデル、社会システムのアイデアを出すところ」つまり、「0から1を生み出す「創出」の領域」を教育ターゲットとしているように、イノベーション人材の育成においては、リアルな経験からアイデア創出する流れが重要視されていると考える。このことから、海外スタディーツアーの体験から、アウトプットとしてビジネスアイデアを創出するという一連の流れは、イノベーション人材育成の観点からも有用であったと考えられる。



¹¹ 高橋(2008)「スタディーツアーの教育的意義と課題—JICA カンボジア事務所での経験に基づいて—」筑波学院大学紀要第3集、149-158頁

¹² 東京大学 i. school ホームページ、「<https://ischool.or.jp/>」、(参照 2017-12-6)

③修学旅行先 “台湾 “での現地企業訪問

<2年情報科 精密電子メーカーの飛宏科技株式会社¹³を訪問>



<2年会計科 みずほ銀行台北支店支店長から講話>



<2年商業科 台北港 東立物流股份有限公司¹⁴を訪問>



<2年商業科 JTB 台湾支店 林支店長から講話>



¹³ PHIHONG TECHNOLOGY CO., LTD

¹⁴ TONGLIT LOGISTICS CO., LTD

④各種コンペティションへの参加

今年度の活動である「地元神戸の課題発見力および課題解決力の育成」においては、本校生徒の地元である神戸の課題を発見し、解決しようとする態度を養うという目標を持って取り組んだ。現2年生は、昨年度の活動において神戸港を訪れている。生徒自身が神戸港の現状を理解するとともに、修学旅行や海外スタディーツアーにおいて諸外国の港湾事情についても学習することを通して神戸港のさらなる発展に向けた提言を行う活動の一端として、各種コンペティションに参加し、グローバルな視点とローカルな視点の双方からビジネスアイデアを発案する活動を試みた。

関西大学主催 ビジネスプラン・コンペティション (KUBIC2017)

関西大学主催 ビジネスプラン・コンペティション (KUBIC2017) に参加した。全国から1,844件の応募のうち、第1次審査・第2次審査(書類選考)を経て最終審査が行われた。

2年商業科生徒が「フルーチェ革命～SNSを利用して～」でハウス食品賞を受賞

東北芸術工科大学主催 第24回全国デザイン選手権大会

東北芸術工科大学主催のデザイン選手権大会に参加した。テーマ『明日の社会を見つめ、明日の世界を創造する』であった。この大会は、高校生視点で、社会や暮らしのなかから問題・課題を見つけ、解決策を分かりやすくまとめてパネルで提案するものである。全国82校から1,113チームが応募した。

2年経営コース企画開発系の生徒が取り組み、6チームが1次審査を通過したが、入賞はなかった。



流通科学大学主催 第1回神戸学生イノベーターズ・グランプリ (I-1 グランプリ)

流通科学大学が2009年度から行ってきた商品開発プログラムを、今年度より「神戸学生イノベーターズ・グランプリ (I-1 グランプリ)」と名称を新たにし、株式会社伍魚福の協力を得て開催している。UNITY加盟大学をはじめ兵庫県下の大学、協定高校から22チーム95名が参加しており、本校からは2年経営コース生徒から3チーム9名の生徒が参加した。メインテーマは「食品分野における“新市場創造型商品”」であった。

9月のキックオフから始まり、課題設定の後、同大学において中間発表会を経て最終発表会が行われた。

<選考過程>



<中間発表会の様子>



最終発表会で2チームが「総合優勝(最優秀賞)」・「事業化賞」を受賞



今後の課題

昨年度、神戸市より30年後の神戸港の将来構想像が発表され、にぎわいや活力を創出する内容であり、さらなる神戸港の発展が期待される。本校の取り組みとしては、高校生ならではの視点で神戸港の現状を生徒自身が理解し、修学旅行や海外スタディーツアー、海外での販売実習などを通じて海外の港湾事情や貿易取引を学び、特にソフト面での提言を行う。

そのための活動として、グローバルな視点とローカルな視点の双方からビジネスアイデアの発案などの各種コンペティションへの取り組みも継続する。同時に「論理的に伝える能力」「創造力」等を育むことができたかをレポート等を通じて考察する。その上でレポートによる生徒自身の内面や考え方の成長につなげる。

(6) マーケティングの知識・実践的な技能の習得

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。

内 容

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。

対象生徒は、商業科2年経営コース（3クラス）である。

<年間計画>

日 時	内 容	場 所
4月21日 (金) 5・6限	出前授業	実習棟4階
5月12日 (金) 14:00～15:15	流通科学大学での授業	流通科学大学
6月9日 (金) 5・6限	出前授業	実習棟4階
6月30日 (金) 5・6限	出前授業	実習棟4階
9月15日 (金) 14:00～15:15	流通科学大学での授業	流通科学大学
10月6日 (金) 5・6限	出前授業	実習棟4階
11月10日 (金) 5・6限	出前授業	実習棟4階
11月17日 (金) 3～6限	校外学習	江崎記念館
12月1日 (金) 5・6限	出前授業	実習棟4階
1月12日 (金) 5・6限	出前授業	実習棟4階
1月26日 (金) 14:00～15:15	流通科学大学での授業	流通科学大学

出前授業

<流通科学大学でのマーケティングの授業の様子>



<留学生の前で台湾修学旅行の見どころをプレゼンテーション>



校外学習

マーケティングの知識や実践的な技能を習得することを主な目的に実際に企業を訪ね、担当者から販売活動や商品開発、宣伝などの話を伺った。

<11月17日江崎記念館>



指導の工夫

今年度は、生徒にマーケティングに関する興味・関心を持たせるために、大学関係者等による出前授業の受講や、流通科学大学に出向き同大学の3名の教授からそれぞれの専門分野に関する講義を受講した。受講後に、通常授業の中でマーケティングの知識に関する部分の補充を行った。

成果と評価

出前授業や校外学習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した。学習評価は、通常の授業や出前授業、校外学習においてマーケティングの基礎的・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の観点からも評価を行った。

アンケート結果と分析

マーケティングの授業に関するアンケートを実施した。グラフ記載のN値はアンケート総回答者数である。また、加重平均値は、各回答項目の上から順に4, 3, 2, 1の重みを付け、回答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回答者数で割ったものである。

「(1)マーケティングの授業の中で一番興味深かったことは」に対する回答では、「高大連携」と回答した割合が39.5%と最も高く、次いで「台湾市場の分析・発表」が31.9%、「教科書・問題集を使った学習」が17.6%、「電卓学習」が10.9%の順であった。上位2つを合わせると71.4%であり、約7割の生徒が、大学での講義や、大学生との交流を通し活動や、修学旅行先の台湾についての分析やそれを留学生の前で発表するといった授業内容に興味を持っていたことが分かる。

「(2)大学の先生から授業を受ける中で、専門性は高まったか」に対する回答では、「高まった」「ある程度高まった」を合わせると90.8%であり、約9割の生徒が大学の先生からの講義により専門性が高まったと感じていることが分かる。「(3)どのようなものが売れるかなどを考えることについて」に対する回答では、「普通」が64.2%と最も高く、「非常に得意」「得意」を合わせると20.9%、「苦手」が14.8%であった。マーケティングの知識面では専門性が高まったと感じている一方で、実際にどのようなものが売れるかを考える作業になると得意と感じる生徒は少ないと言える。

「(4)市場調査の方法など、知識や手法が身に付いたか」に対する回答は、「身に付いた」「ある程度身に付いた」を合わせると41.4%であり、「普通」と回答した52.1%よりも低くなっている。「(5)グループで発表することで、創造力¹⁵が身に付いたか」に対する回答は、「身に付いた」「ある程度身に付いた」を合わせると70.4%であり、約7割の生徒が創造力を身に付けることが出来ている。「(6)グループで発表することで、プレゼン力¹⁶は身に付いたか」に対する回答は、「身に付いた」「ある程度身に付いた」を合わせると56.2%で、「普通」が37.8%であった。

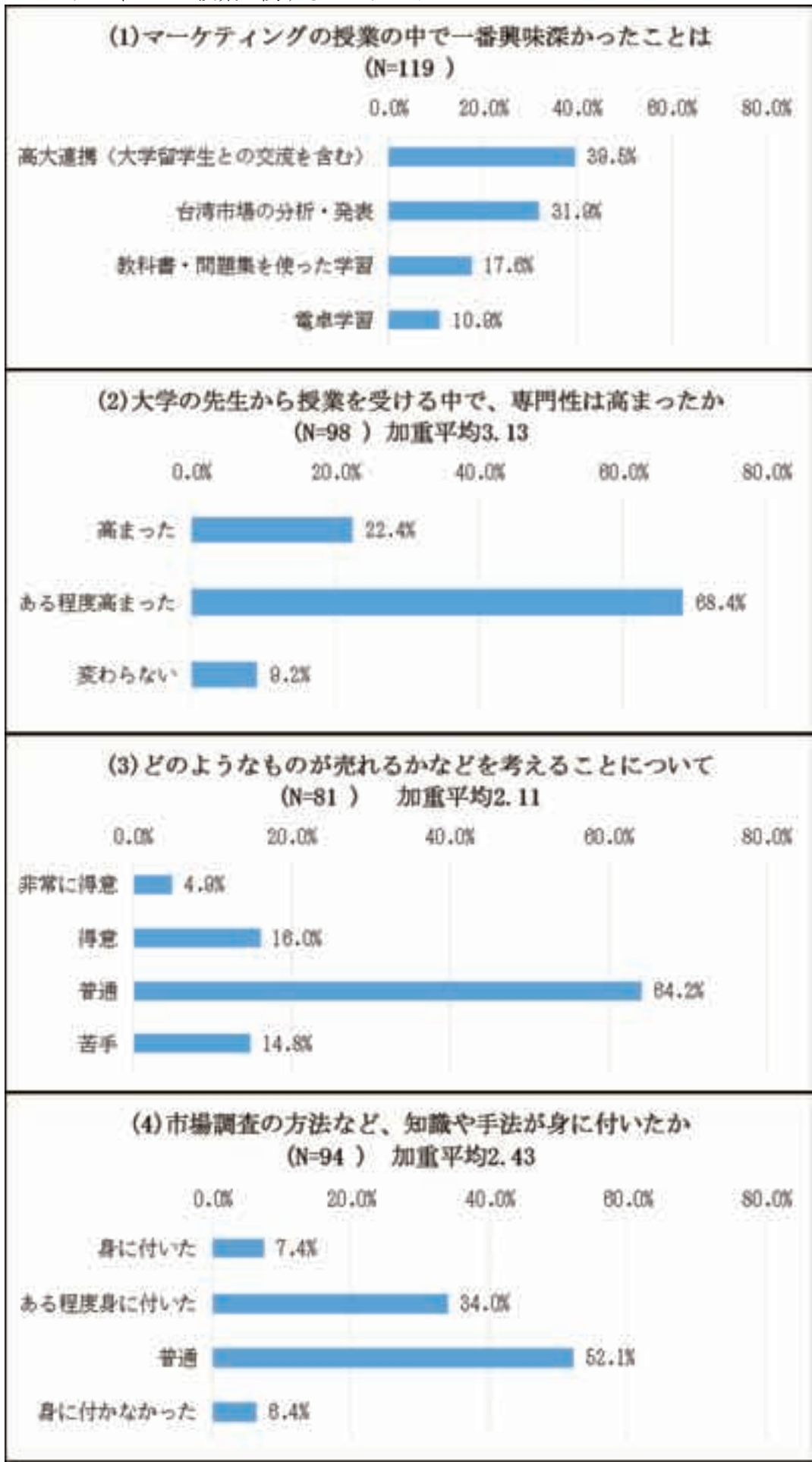
アンケート項目(2)～(6)の加重平均値の比較を見ると、「専門性」が3.13と最も高く、次に「創造力」が2.84、「プレゼン力」が2.63、「市場調査の知識や手法」が2.43、「発想力¹⁷」が2.11の順になっている。高大連携により、マーケティングに関する専門性が高まり、市場調査の知識や手法といった技術も身に付けることができた。さらに、グループ学習により、創造力やプレゼン力を身に付けることにも一定の効果があつたと考えられる。一方で、個人的な発想力は身に付けることが難しく、今後の取組を通して伸ばしていきたいところである。

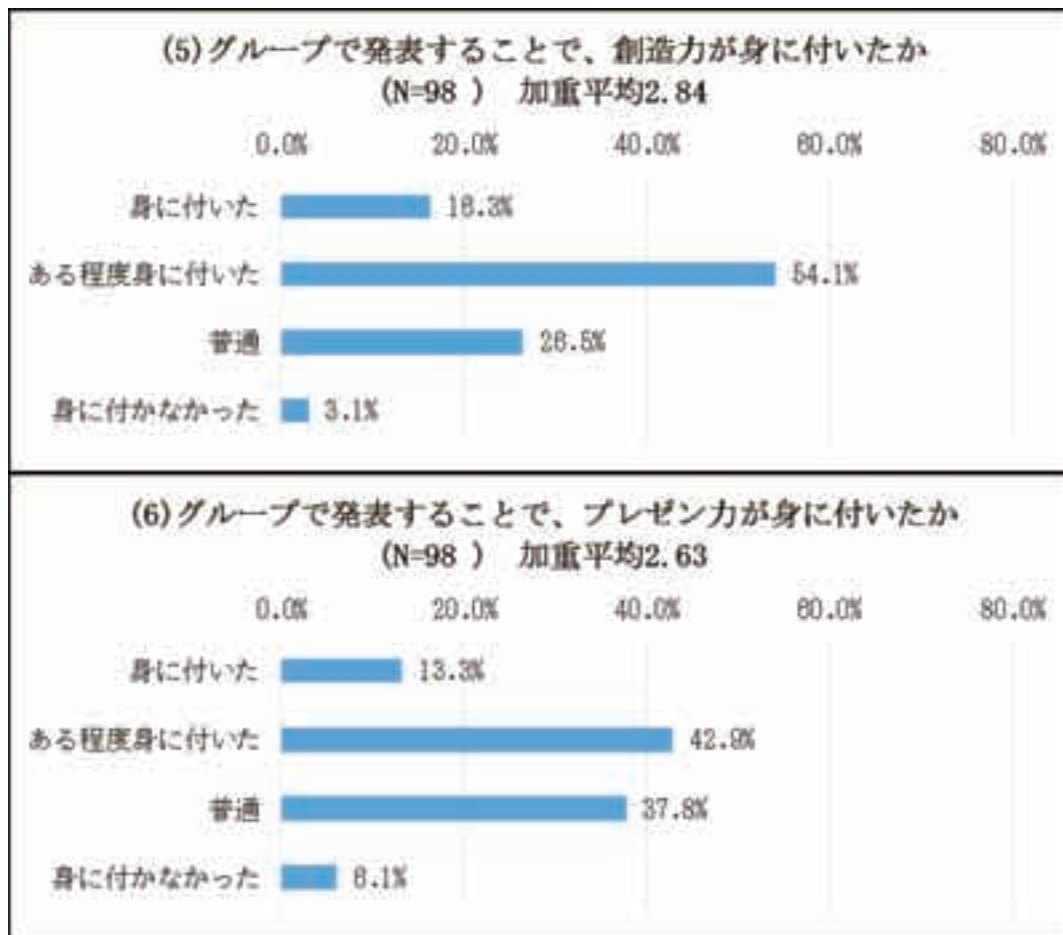
¹⁵ 創造力は、「新しいことを生み出す力」のことである

¹⁶ プレゼン力は、「発表する力」のことである

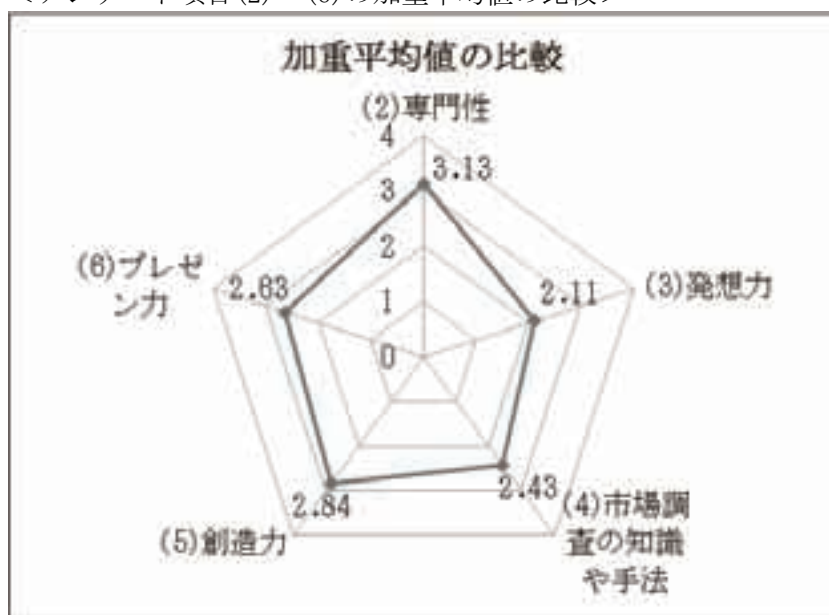
¹⁷ 「(3) どのようなものが売れるかなどを考えることについて」は、「発想力」とした

<マーケティングの授業に関するアンケート>





<アンケート項目(2)～(6)の加重平均値の比較>



今後の課題

今年度は、出前授業や大学での講義の事後にマーケティングの知識部分の補充を行った。本来であれば、事前に大学教員と調整を行い、マーケティングの教科書に沿った内容、順序で講義を行っていただく方が生徒の理解がスムーズにいくと考える。次年度は、新2年生の科目「マーケティング」における出前授業、大学での講義、校外学習においても、大学教員と連携・調整を図っていきたい。

(7) 英会話の苦手意識を改善する方法の探求

ねらい

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を改善する方法を探究する活動であった。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。

内容

オンライン英会話レッスンの導入(レアジョブ英会話レッスン)

2年経営コース選択3「英語表現Ⅱ」の授業において、レアジョブのオンライン英会話レッスンを4月から6月に渡り週1回、トライアルを含め、計12回行った(表1)。最後の1回は夏季休業明けのExamination(総合的なSpeaking quiz)とし、評価対象としている。生徒数は12名のクラスであり、英語が苦手であるという生徒もあり、特に英語を話すということに対しては抵抗を示す生徒もいた。

そのような生徒たちに対してフィリピン人講師との1対1の英会話を全12回実施し、レッスン開始前、終了後にループリック評価¹⁸を用いた自己評価を行った(表2)。また、各レッスン後のアンケートによる自己評価(資料1)も実施した。

1回目のレッスンが始まる前の生徒は、緊張した様子で、英語を話すことに対して抵抗を感じていたように見えた。実際レッスンが始まって当初はYes/Noを答えるのが精一杯である生徒が多かったように見受けられた。

しかし、レッスンの回数を重ねていくにつれて、英語を話すことに対する抵抗感も少なくなっていき、その時の場面設定に応じた受け答えができる生徒が増えていった。また、アンケートの結果から自ら質問をしたり、テキスト以外の自由英会話もできたという生徒が増えていった。

[表1 指導計画表(トライアルを含め全12回)]

Lesson No.	Lesson Date	Material (Lesson)
Trial	2017/3/22	Conversation Material for Beginner: Hobbies
Trial	2017/4/20	Daily Conversation Basics: Let me talk about myself...
1	2017/4/27	Daily Conversation Basics: The Equipment
2	2017/5/11	Daily Conversation Basics: I'm going to study...
3	2017/5/18	Conversation Material for Beginner: Friends
4	2017/5/25	Conversation Material for Beginner: Smartphones
5	2017/6/1	Conversation Material for Beginner: Shopping
6	2017/6/15	Conversation Material for Beginner: Work
7	2017/6/19	Conversation Material for Beginner: News
8	2017/6/22	Business Starter Material: Presentation(1)
9	2017/6/29	Business Starter Material: Presentation(2)
10	2017/9/5	Examination

[資料1 各レッスン後のアンケートによる自己評価]

The left image shows a checklist with 5 items and a rating scale from 1 to 5. The items are: 1. 相手の言っていることがわかった (I understood what the other person was saying), 2. 積極的に話せた (I was able to talk actively), 3. いろいろな単語・文法を覚えることができた (I was able to learn various words and grammar), 4. 実践でコミュニケーションをとることができた (I was able to communicate in practice), 5. 楽しかった (It was fun). The ratings are: 1-2-3-4-5, 1-2-3-4-5, 1-2-3-4-5, 1-2-3-4-5, 1-2-3-4-5.

The right image shows handwritten Japanese text under the heading '感想・反省'. The text reads: 'いつもより話せるようになった。知らない単語も覚えることができた。先生の話をよく聞けるようになった。' (I was able to talk more than usual. I was able to learn words I didn't know. I was able to listen to the teacher's words better.)

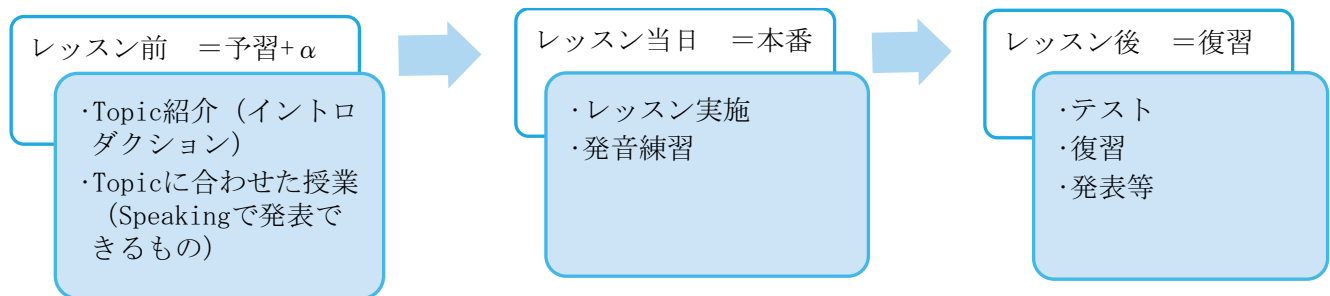
¹⁸ ループリック評価は、Can-Do リスト形式で行った。このリストは、兵庫県の Can-Do リストを参考に本校が作成したものである。

[表2 ルーブリック評価表]

2017年度 県立神戸商業高校 CAN-DOリスト				Class	No.	Name
	聞くこと	話すこと	読むこと	書くこと		
1	ゆっくりと読めれば、ALTの指示によって活動することができる。 →クラスルームインストラクションを理解できる。	簡単な語句を使って、自分の感情や自分自身のことが表現できる。 →簡単な自己紹介ができる。	簡単なゲームや、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	ゆっくりと読めれば、日常生活での簡単な身近な話題に関して、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	ゆっくりと読めれば、自分の興味関心のある話題に関する語句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。	身近な話題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。 →よく知っている外国であれば、地図や道案内を見ながら、道順を教えることができる。	日本語の仮名遣いについての簡単な読み物や簡単な文法事項を理解することができる。 →夏休みの課題や宿本を理解することができる。	得意の夢や興味分野について書くことができる。 →読み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語句を聞いて、ほぼ理解することができる。 →JSTや入試のインクビューア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	簡単に書かれた話や表から、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車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操作であれば、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。 →集合場所や乗り物の出発・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。	簡単な数式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、評書を書か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、また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、自然に自己表現ができる。 →道案内や欠席の理由などの日常生活の身近な状況を活用することができる。	また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。 →自分の思った本や見た映画について、自分の感想を書くことができる。		
計					/24	

指導の工夫

レアジョブ英会話レッスンは、目標に応じた独自の指導計画表に基づいて実施されるが、生徒が1対1でレッスンを受けるため、講師から指導を受けた単語や発音について個々に全ての内容を把握することが難しい。そこで、各レッスン後の自己評価アンケートを実施し、それを取りまとめることで、それぞれの生徒が学習した内容を把握した。1回のレッスンの事前・事後指導は、以下の流れで実施した。



成果と評価

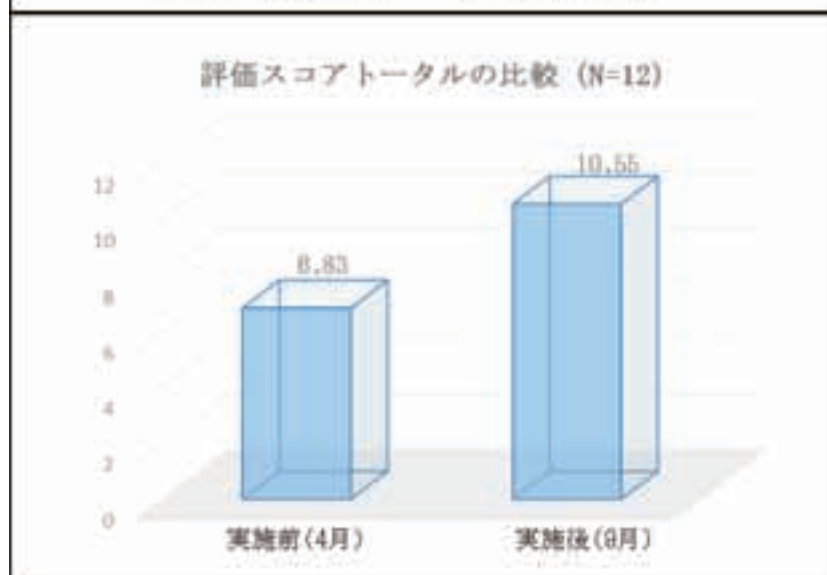
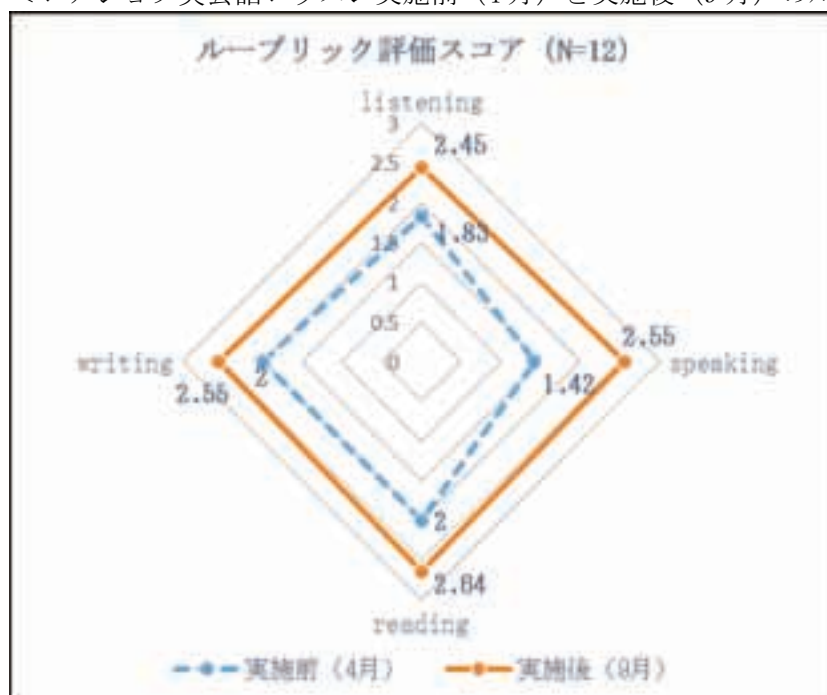
レアジョブ英会話レッスン実施前(4月)と実施後(9月)のルーブリック評価スコア¹⁹⁾のグラフより、実施前(4月)時点の4技能の評価スコアを見ると、各技能6点満点中、listeningは1.83、speakingは1.42、

¹⁹⁾ 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[表2 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。「英語表現Ⅱ」の授業においてオンライン英会話レッスンを12回行ったことも含めた自己評価である。

reading は2、writing は2、Total スコアは 24 点満点中、6.83 であった。レッスン実施後（9月）時点になると、listening が 2.45、speaking が 2.55、reading が 2.64、writing が 2.55、Total スコアは 10.55 であり、全ての技能が向上している。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。

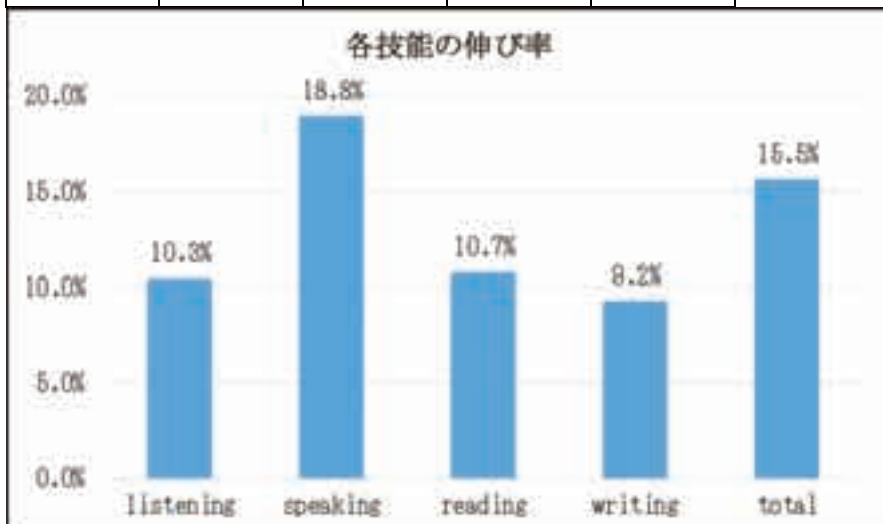
Speaking の伸び率が最も高かったことについては、オンライン英会話レッスンが 1 対 1 の対話形式であり、単語やフレーズなどをネイティブから間違いをすぐに修正してもらえた点が一因であると考えられる。各レッスン後のアンケートによる自己評価[資料 1]を見ても、「How was your lesson today?」に対する回答は 4 や 5 と全て高くなっていった。生徒の感想を見てみると、「ネイティブの人の英語は前後の文字と発音がかっついたり、なくなったりして、発音の違いを知ることができた。」という感想にあるように、授業ではなかなか生きた会話の中にある英語表現を学ぶ機会が少ないが、この取組を通してそれらに対する発見があったことが伺える。また、「少し自信もついた。」や、「とても話せるようになった訳ではないけれど、次は何を話そうかなとフレーズを考えたりしているうちに分かったこともある。相手の言っていることが分かって、自分も話せて、会話のキャッチボールができた時はとても楽しかった。」という感想から分かるように、ネイティブとの生の会話をする中で話す力がしっかりと身に付いたこと、さらに、それが英語に対する自信につながっていることが、レアジョブ英会話レッスンにおける効果としてあげられる。その他の技能に関しても「英語表現Ⅱ」の授業での学習を通して伸ばすことができたと考えられる。

＜レアジョブ英会話レッスン実施前（4月）と実施後（9月）のルーブリック評価スコア＞



<実施前（4月）と実施後（9月）の評価スコアの差>

listening	speaking	reading	writing	total
0.62	1.13	0.64	0.55	3.72



<レアジョブ英会話レッスン実施中の授業風景>



生徒の感想

テレビ電話を通して、海外の人と英語で会話するという体験はとても良かったと思う。とても話せるようになった訳ではないけれど、次は何を話そうかなとフレーズを考えたりしているうちに分かったこともある。相手の言っていることが分かって、自分も話せて、会話のキャッチボールができた時はとても楽しかった。

少し自信もついた。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。もう一回やりたい。

初めて外国の方とあんなに話した。最初は本当に嫌だったけれど、途中から少し楽しくなってきた。また機会があれば、話してみたい。

2 学年経営コース選択 3「英語表現Ⅱ」の授業において、KAC (キズナアクロスカルチャーズ) が提供する「2017 年度 Global classmates」というプログラムに参加した。これは、日米の高校生を対象とした、文化及び言語オンライン交流プログラムであり、「インターネット・テクノロジーを用いて、日本の生徒と米国で日本語を学習している生徒をつなげ、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」プロジェクトである。教育目的で開発されたスクーロジー “Schoology” というウェブサイト上で生徒間の交流を行う²⁰。

本校の相手校は、アメリカ合衆国ハワイ州カメハメハ高校の生徒である。9月から2月の半年に渡るやりとりを通じて、相手校の生徒たちと友達 (=クラスメート) になり、幅広いトピックについて、写真や動画なども交えながらコメントを交換し合った。相手校の投稿に対しては積極的にコメントや質問をし、同世代とのコミュニケーションを通して英語力を高めるといことが目的である。各校が自分たちのパートナー校に対して、ギフトを贈り合う “Omiyage Project” や特定のテーマに沿って数分のビデオを制作し、その出来映えを競い合うコンテスト “Video Koshien” といった取組にも参加した。

<Schoology 使用中の授業風景>



<Schoology の画面>



²⁰ Schoology HP (<https://www.schoology.com/>)

< “Omiyage Project” 相手校のアメリカのハワイ州カメハメハ高校とのお土産交換 >



生徒の感想

ハワイの生徒さんと Schoology を通して、交流したり、お互いの好きな物、人物、服など本当にたくさん
の会話を交わしたりしてすごく楽しい。おみやげ交換などを通して、ハワイのお菓子など、日本では
食べることのできないものなどができて、本当によかった。とても楽しい取り組みができています。

海外の学生について、知りたかったし、学生の生活も知りたかったのでとても良い活動だと思った。お
土産交換もとても良かった。

楽しい！同じ世代の子と英語で関わって、その場ですぐに返事する通話とは違って考えて打てるから言
いたいことが言えるし、相手からくる返事も日本語が書いてあるからわかりやすい。

<Global Classmates の運営を総括する Shanti Shoji 氏が来校し、視察をされた際の様子>

視察については、日本全国から相手校とのやりとりが活発な学校をピックアップして訪問している。今年は
本校が視察の対象となった。



Shanti Shoji 氏からの質問で、「印象に残ったことは何ですか？」

学校で学ぶ難しい文法などの英語学習とは違い、伝えるということを目的にしているので、楽しく英語
を使うことができた。

相手のことや国のことをもっと知りたいと思うようになった。

英語で海外の人とやりとりすることが初めてだったので、とても良い経験になった。

日常会話で使うような単語やフレーズ、絵文字を知ることができた。

ハワイの景色や文化についても知ることができて良かった。

今後の課題

英会話の苦手意識を改善する方法の探求として、次年度も新2年生対象にレアジョブ英会話レッスンを継続して実施していきたい。今年度は、「新商品開発のプレゼンテーションを英語で行うこと」を最終目標として設定していた。しかし、半年の限られた回数の中では、英語でのプレゼンテーションと新商品開発という2つの課題の両方をクリアできた生徒は数人だけであった。レッスン受講者全員が両方の学びをより充実させるようにするには、プレゼンテーションの内容を日本文化の紹介などの比較的生徒が取りかかりやすい内容に見直す必要がある。次年度は、プレゼンテーション課題に段階を設けるなど改善し、最終的に目標とする新商品開発のプレゼンテーションができるだけの能力を身に付けさせたい。

(8) 輸出入商品の販売実習の内容等の検討

ねらい

学校設定科目「貿易実務」や「グローバルビジネス」において1学期に学習した貿易取引に関する基礎的知識や、輸出入の流れに関する知識をもとに、輸入商品の仕入れから販売までの一貫した流れを経験し、知識理解の定着とより深い理解をねらいとして輸出入商品の販売実習を企画した。

内容

2年グローバルビジネス系で学ぶ生徒を中心に、1学期の学習内容とリンクさせた実習を行うために、生徒が関わりの深い台湾やシンガポールの商品を小売業者から直接仕入れて販売することを企画した。台湾は、修学旅行先として訪問する予定であり、シンガポールは、前述のシンガポールスタディーツアーに同生徒が参加したことでつながりがあるためにこの2か国に絞った。

販売実習先としては、本校文化祭での模擬店販売を設定した。今年度は、輸入手続きが複雑で検査や商品回収に時間がかかることから、海外からの輸入商品ではなく、並行輸入品を小売店から仕入れる形をとった。実際に仕入れた商品は、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）である。並行輸入品の性質上、単品販売では単価が高いという問題から、文化祭での販売に適する商品にするためにセット販売を行った。これにより、商品単価が安くなると同時に、セットであるというお得感も付加できる。

文化祭での販売実習では、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）を120セット販売した。需要がどのくらいあるか、事前調査が不十分ではあったが、好評のうちに完売することができた。

指導の工夫

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。

馴染みのない海外の商品を日本で販売するための工夫やアイデアを生徒間で交流させ、単価を安く設定するためにセット販売を考えた。そして、パイナップルケーキという甘いものと、ハッピーシュリンプフライというしょっぱいもの、飲み物としてタピオカミルクティーの3点をセットにする、食べ合わせを重視したセット販売とすることなど、生徒の学び合いによるアイデアを販売に反映させるようにした。

成果

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。大学の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いかなかった。このため、準備の段階から販売まで創意工夫をし、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。そして、全セットを完売することができたことで、生徒はとても充実感を得られた様子であった。また、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る。

今後の課題

今回の販売実習を通して、食品を輸出入する際の規制の問題や、輸出入手続きにかかる手間や正確性、商品回収リスクをマネジメントすることの難しさを体験した。食品以外を検討していくことも考えられるが、留学生へのインタビューで、日本の雑貨のように品質が高いものは海外にはあまりなく、日本人が欲しいと思うようなものは単価が高くなるという話があったように、食品以外でも課題が多いことが分かった。

次年度の課題としては、輸出入いずれの場合もどのようなものが販売に適しているか、事前にアンケート調査などを行い、十分に吟味していくことが必要である。その際に、外国人や専門家へのインタビュー調査は必須

であることから、これらの活動をいかに推進していくかも課題である。

<文化祭での販売の様子>



(9) 研究成果の普及

ホームページでの活動報告

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、SPH2年次報告会等を実施する。

兵庫県立神戸商業高等学校

Kensho

ホーム SPH概要 貿易人KOBEへの道 年間計画 SPH高大連携 外部リンク

SPH更新情報

2018/2/2

SPH調査・研究発表会(第2年次)

SPH事業として取り組んだ内容を本校保育部にて関係者の方々、全校生徒および保護者の方々に向けて発表しました。

13:25	閉会
13:35	調査研究発表① 1年生のSPH活動調査・研究
13:45	調査研究発表② (1)海外派遣チーム報告 香港派遣チーム報告 シンガポール派遣チーム (2)Global Meeting 2017 動画で紹介

学校訪問の受け入れ

【国内】

- 北海道武蔵女子短期大学
- 岐阜県立中津商業高等学校
- 滋賀県立八幡商業高等学校
- 下関市立下関商業高等学校
- 熊本県立水俣高等学校

【海外】

- 台湾 台北市立士林高級商業職業学校が来校（12月）

日本の文化を学ぶために台湾の台北市立士林高級商業職業学校の生徒ら40人が来校した。全校で学校紹介のプレゼンテーション、書道部やダンスチーム、野球部によるパフォーマンスを行った。交流会では、各クラスから30名程度が参加し、日本文化体験として、書道、けん玉、お手玉、フルーツバスケットなどを行った。また茶道部生徒によるお茶立ての体験や空手道による空手(型競技)の体験も行った。



- ベトナム領事の方々との交流(1月)

神戸市みなと総局の協力をいただき、ベトナム総領事が神戸港視察に来神された際に「I SPEAK ENGLISH」チームの生徒を同行させていただいた。「おもてなし」の精神で簡単なベトナム語での挨拶を覚え、神戸港の美しさや外国人居留地付近の光景、日本酒が造られている酒蔵など神戸の見所を伝えた。



ブトアンハイ総領事 キエウマンリン領事

外部に向けての発表

本校SPHの取組を外部に向けて積極的に発表する活動を実施した。

[日本商業教育学会での発表]

8月に開催された、日本商業教育学会 第28回全国(神戸)大会において、研究報告「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～兵庫県立神戸商業高等学校 貿易人KOBÉ プロジェクト中間報告を中心に～」を行った。

[兵庫県産業教育振興会での発表]

6月に開催された兵庫県産業教育振興会 平成29年度実践発表会において、SPHの指定を終えた兵庫県立西脇高等学校とともに、「貿易人KOBÉを育てる」と題して実践発表を行った。

[産業教育フェアでの発表]

10月に開催された、第27回全国産業教育フェア秋田大会にてパネル発表を行った。

Kobe Commercial High School
兵庫県立神戸商業高等学校 平成 28 年～平成 30 年度
「貿易人KOBE」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



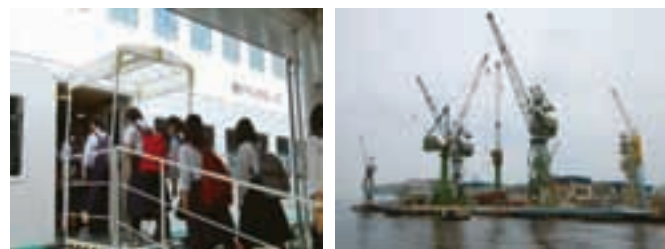
平成 29 年度（第 2 年次）の取組について
1 年生の取組 【知る】【調べる】【伝える】

■ 1 学期
 ビジネスマナー講義

大丸松阪屋百貨店 安藤滋 氏
 職業意識を高める講義



長田通商社長 長田庄太郎 氏
 校外学習（講義と港見学、企業視察）
 神戸市みなと総局 出口幸治 氏
 JETRO 神戸 川村 進 氏
 ひょうご美味し風土拡大協議会 松本幹夫 氏



クラス	見 学 先
1 組（商業科）	株式会社上組 港湾施設
2 組（商業科）	沢の鶴株式会社
3 組（商業科）	神戸税関
4 組（商業科）	神戸国際コンテナターミナル
5 組（商業科）	UCC 上島珈琲
6 組（会計科）	株式会社大森廻漕店
7 組（情報科）	富永貿易株式会社

兵庫県国際交流員、留学生と交流



■ 夏休み 「ビジネス基礎」課題
 「兵庫県を売り込むための策を考えよ！」

2年生の取組

① 輸出商品等の販路開拓の挑戦



JR カフェ (シンガポール)

- A 案 シンガポール
(JR カフェにて販売)
- B 案 台湾
(販売実習ブースにて)
- C 案 香港
(フードフェアにて)

② 貿易業務の知識・技能の育成

通関士・貿易実務検定C級

③ ビジネスに必要な語学力の育成

- ・英検指導に ECC 国際外語専門学校のサポート
- ・ALT の常駐
- ・I SPEAK ENGLISH チームの結成
- ・2年から英語に関心の高い生徒をクラス固定
- ・インボイス (納品書・請求書) の作成
- ・長期留学生 (オーストラリア) 受け入れ
- ・神戸 YMCA 学院専門学校の留学生との交流
- ・修学旅行先を台湾へ (士林高級商業学校と交流)

④ インターンシップ



建隆トレーディング



エムヴィエム商事



JICA 関西



※他にパシフィックリム
日本真珠組合などで実習

メットライフ生命 (ジョブ・シャドウ:ジュニア・アチーブメント日本の協力)

⑤ 地元神戸の未来に向けての新たな提言

■ 香港スタディーツアー (日本真珠輸出組合の支援)



香港ジュエリー&ジェムフェア



JETRO 香港



香港貿易発展局 (HKTDC)



兵庫県香港経済交流事務所

■ シンガポール研修



自治体国際化協会
CLAIR



JETRO シンガポール



キッコーマン
シンガポール

提言をするために→4つのミッションを与える!

● 様々な人にインタビュー



サンマルク CEO 三宅氏



PALCO 柏木氏



ユーハイム 河野氏

● 英語を駆使



シンガポール大学生と散策



オリジナル商品を PR

● オリジナル商品の販売が可能か調査

現地スーパーにて
市場調査 (価格、品
揃えなど)



● 日本との違い、街の活性化状況を探る



マリタイムギャラリー



URA



マーライオン公園

⑥ マーケティングによる知識・実践的な技能の習得



流通科学大学清水教授の講義



貿易英語の学習

⑦ 英会話の指導方法の探究

■ レアジョブの導入

フィリピンのネイティブとのオンライン英会話



■ KIZUNA アクロスカルチャー参加

カメハメハ高校 (ハワイ州) との語学交流

⑧ 輸出入商品の販売実習の内容等の検討

(神戸風月堂、神戸静香園とのコラボ)



オリジナル商品企画案



商品試作検討会



完成

第2年次SPH調査・研究発表会

2月2日（金）に本校で第2年次SPH調査・研究発表会を実施した。

- 日時 平成30年2月2日（金）
- 場所 神戸商業高等学校
- 出席者 運営指導委員・研究推進委員、関係企業・団体、学校関係者
- 内容 (1) 1年生のSPH活動調査・研究（生徒発表）
(2) 2年生のSPH活動調査・研究発表（生徒発表）

◆海外派遣チーム報告 ◆Global Meeting 2017 ◆トビタテ！留学ジャパン
◆I SPEAK ENGLISH チームの取り組み ◆インターンシップ・ジョブシャドウ
◆グローバルビジネス系の学び ◆マーケティングの学習 ◆商品開発および販路開拓

< SPH調査・研究発表会の様子 >



アンケート結果と分析

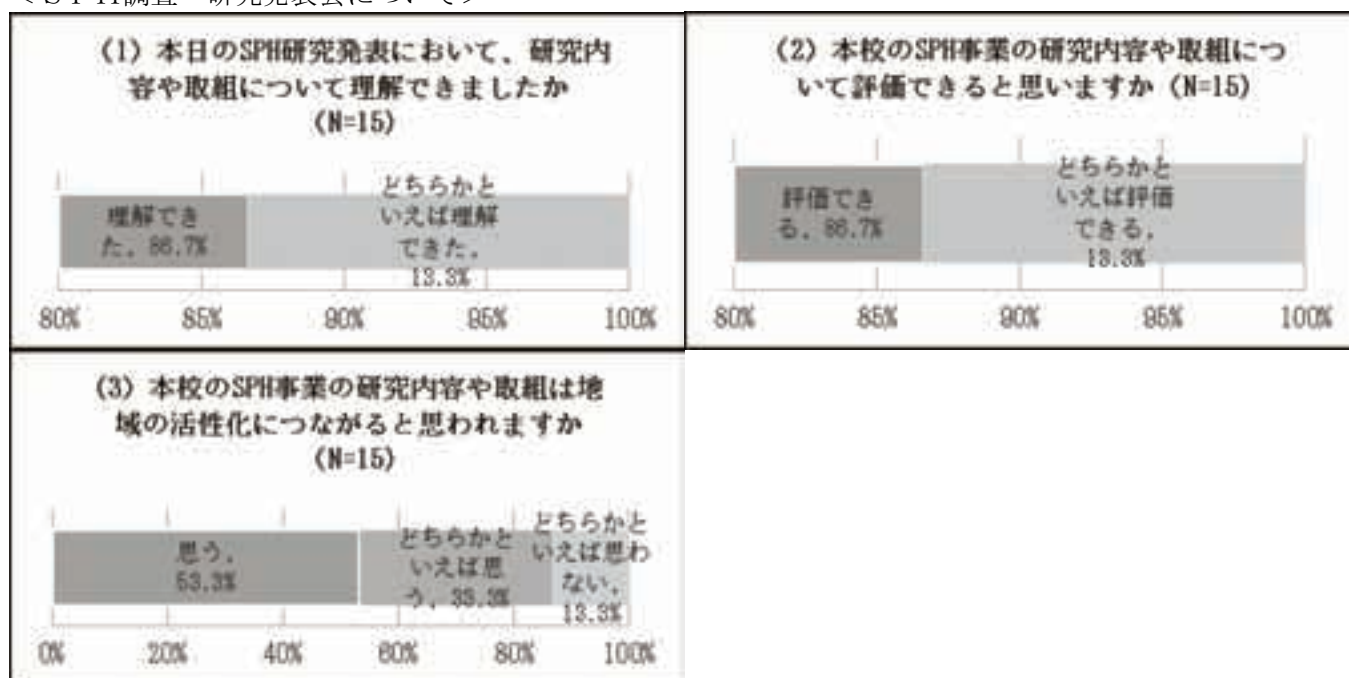
SPH調査・研究発表会についてのアンケートを実施した。発表会に参加して頂いた学校関係者14名から回答が得られた。これを見ると、「(1) 本日のSPH研究発表において、研究内容や取組について理解できましたか」についての回答は、「理解できた」が86.7%であった。「(2) 本校のSPH事業の研究内容や取組について評価できると思いますか」についての回答は、「評価できる」が86.7%であった。「(3) 本校のSPH事業の研究内容や取組は地域の活性化につながると思われますか」についての回答は、「思う」が53.3%、「どちらかといえば思う」が33.3%であった。

調査・研究発表会へのご意見を見ると、委員・関係機関の方からは、「SPH事業での体験を通じて生徒が成長していると感じた」や、「生徒が非常に生き生きと、楽しく発表している姿に感動した」といった声があった。また、学校関係者からは、「発表している生徒が皆、堂々としており、素晴らしいプレゼンばかりだった」、「原稿を見ず、自信を持って発表していた」、「プレゼンテーション力が高く、素晴らしい発表だと思った」という声に見られるように、生徒のプレゼンテーションの質が高いという意見が多かった。

さらに、「生徒の発表態度、聴く態度が非常に良かった」、「1年生の活動が2年生の活動につながっていくのがイメージできた」、「SPH事業における体験を通じて、発表会での発言や発声の力が育っていると感じた」、「1年生がこういった発表を聞くことで、来年度の勉強へのモチベーションにつながると感じた」という意見に見られるように、プレゼンテーションが聴衆を惹きつけるものになっていたこと、1年生が2年生の発表を見て、次年度の自分達の取組をイメージすることができたことが発表会の成果であるといえる。

1年間の取組の成果を大勢の前でプレゼンテーションするという機会は、発表する生徒にとってはとてもプレッシャーを感じるものであった。しかし、本番では、練習の成果を最大限に発揮することができ、聴衆が感動するようなプレゼンテーションができていた。「人に伝える力」を育む機会として、発表会という舞台は非常に効果的であったと言える。委員・関係機関の方から「来年度のプレゼンテーションはぜひ英語でやってほしい」という意見に見られるように、取組事業内容だけでなく、プレゼンテーションのステップアップへの期待が伺える。次年度へ向けて、「人に伝える力」を育成する教材開発と機会の提供が教員への課題である。

<SPH調査・研究発表会について>



<調査・研究発表会へのご意見>

委員・関係機関の方から

- ・SPHのテーマである貿易を通じて、学校では学べない、いろいろな体験をすることで生徒が成長していると感じた。自分たちで考え、こんなことを提案したいと、次年度につながる前向きな意見が多く、素晴らしい発表会だった。
- ・生徒の発表がしっかりしており、事業の成果を感じることができた。高校生の間にグローバルな視点を身につけることは非常に有意義だと思う。発表を聞いている生徒も静かに集中しており、関心した。
- ・発表会でのプレゼンテーションの内容自体が非常に高く評価できるものであった。より多くの企業、地域住民の方にこのSPH事業に関わっていただけることでますます好循環が生まれると思う。
- ・生徒が非常にいきいきと、楽しく発表している姿に感動した。活動の種類が多いにも関わらず、先生・生徒が非常に頑張っている姿が読み取れた。これらの活動に少しでも携わることができ、嬉しく思う。
- ・映像や発表スライドが良くできていた。
- ・来年度のプレゼンテーションはぜひ英語でやって欲しい。3年生の生徒がさらに成長していることを楽しみにしている。

発表会参加の学校関係者から

- ・SPH事業における体験を通じて、発表会での発言や発声の力が育っていると感じた。1年生がこういった発表を聞くことで、来年度の勉強へのモチベーションにつながると感じた。
- ・プレゼンテーションで、「頭をしっかりと働かせ、動くこと」ができていた生徒は、原稿を見ず、自信を持って発表していることが分かる。生徒の大きな成果は、バックアップする教員の熱意が支えていることを改めて認識した。
- ・発表している生徒が皆、堂々としており、素晴らしいプレゼンばかりだった。
- ・SPH事業での貿易をテーマにした内容だけでなく、前提となるプレゼンテーション力が高く、素晴らしい発表だと思った。
- ・生徒の発表態度、聴く態度が非常に良かった。1年生からSPHの活動に取り組んできたことがよく理解できた。1年生の活動が2年生の活動につながっていくのがイメージできた。
- ・従来からの商品開発だけにとどまらず、海外への販売まで広げていることに興味した。それにより、生徒達が生きた英語の重要性も認識し、英語にも積極的に取り組んでいる姿勢が読み取れた。

(9) 各種委員会の実施

S P H研究事業運営にあたり、昨年度同様、各種委員会を開催した。

運営指導委員会

運営指導委員会は、学識経験者、関係行政機関の職員、本校職員によって組織され、S P H事業の運営に関し専門的見地から指導、助言、評価にあたる委員会である。今年度は2回実施された。

第1回

- 日 時 平成 29 年 6 月 19 日(月) 15 : 00 ~
- 場 所 神戸商業高等学校
- 出席者 平山 弘 阪南大学 教授
上村 治三 産業労働部国際局国際経済課 副課長
清瀬 欣之 高校教育課 課長
村本 由佳 高校教育課 主任指導主事
村上 悦子 高校教育課 指導主事
本校職員
- 内 容 (1) 今年度事業計画についての報告
(2) 今年度事業計画についての助言、指導
- 指導・助言等

- フロントランナーを育成するという点がよい。メインランナーをいかに育成するかが重要であると考ええる。全体への指導は1年生、主眼は香港、シンガポール、インターンシップに参加する生徒たちというイメージ。(大学教員)
- インターンシップは、教員が1人1社担当制にして、相手企業とのやり取りやフォローなどを進めていくというように、役割分担を明確にするべきである。共通のインターンの課題を共有することも重要である。(大学教員)
- レアジョブは、普通教科(英語科)とのコラボレーションであり、重要だと考える。英語教育の重要性が高まっている。英語を使って情報発信のできる生徒を育てることが望ましい。(大学教員)
- 先のS P H指定校2校が3年で終了したが、S P Hとしての事業の継続はしていない。県商が3年目にどのような形で事業を終えるのか、その目標設定が必要だと考える。貿易人として育っていくような事業展開を期待している。(高校教育課長)

第2回

- 日 時 平成 30 年 1 月 23 日(火)
- 場 所 兵庫県民会館
- 出席者 平山 弘 阪南大学 教授
三崎 秀央 兵庫県立大学 教授
横川 太 産業労働部国際局国際経済課 課長
清瀬 欣之 高校教育課 課長
西田 利也 高校教育課 副課長
清水 道子 高校教育課 主幹
村本 由佳 高校教育課 主任指導主事
村上 悦子 高校教育課 指導主事
本校職員
- 内 容 (1) これまでの研究の経過について
(2) 今後の取組について

■ 指導・助言等

- 取り組みの成果が、校内のみに留まらず他校にも波及していくことを期待する。来年度に向けては、できることとできないことを明確にし、取捨選択していくことも必要ではないか。(大学教員)
- 貿易実務検定C級の合格は素晴らしい成果である。(大学教員)
- 今年度訪問した香港以外にも、兵庫県は各地に経済事務所を設置しており、民間のビジネスサポートデスク等も含め、今後の活動において利用して欲しい。(国際経済課長)
- 三カ国(香港・シンガポール・台湾)に行けたことは非常に良かった。プロジェクトの目標として掲げた16の項目それぞれについて、何ができていて何ができていないか評価する必要がある。(高校教育課長)
- SPHは学校を元気にするための活動とも言える。また、教員のスキルアップにもつなげて欲しい。(高校教育課副課長)

研究推進委員会

研究推進委員会は、本校が、SPH研究事業を行うにあたり、事業の内容および研究方法に関すること、事業の研究成果と課題に関すること、その他事業の目的を達成するために必要な事項に関することの3点について協議し、専門の見地から指導、助言、評価を行うものである。委員、学識経験者、民間企業等の職員等、関係行政機関の職員等、学校教育に関する専門的知識を有する者から組織される。今年度は2回実施した。

第1回

- 日時 平成29年7月5日(水)
- 場所 神戸商業高等学校
- 出席者 研究推進委員会名簿一覧参照
- 内容 (1) 今年度事業計画についての報告
(2) 現在までの取組の報告
- 指導・助言等

- 海外に販売していきたいという話に関して、各国に輸入規則があり非常にハードルが高いと考える。日本で販売できるものでも、輸入禁止の成分があればその国では販売できないなどの問題がある。どこの国では大丈夫なのかなどのリサーチが必要である。商品開発の際に、まずはそれを念頭において考えないといけない。その点に関しては、JETROのアドバイザーに聞いてもらえたら協力する。(JETRO職員)
- 平成28年度の英検合格者を見ると、英語教育の成果が上がってきたのではないかと考える。英語科と商業科との連携した取り組みの成果である。国や外部からも、県商が「グローバルビジネス」「貿易実務」を学校設定科目にしたことに注目しているとの声を聞く。学校の資産となるような教材を用いて、生徒がどのように成長するのが注目されており、今後に期待している。(指導主事)
- 4月から、神戸商業高校の生徒に講義したりするなど、交流をしてきた中で、やる気のある生徒が多いと感じた。海外への応募者数も多数おり、潜在的に興味関心の高い生徒がいる。講義への関心も高く、チャレンジをする機会をたくさん与えていけばよいと考える。(大学教員)
- ツールとしての英語は大切ではあるが、貿易実務など、日本語でしっかりと理解しなければいけない部分はたくさんある。実際にビジネスで使われている文書や書類をもらってくるなど、実際のものを見て欲しいと思う。食品を扱うには、日本の検疫のようなシステムが海外には必ずあるので、その点が大きな課題である。商品開発の早い段階から見本品を作り、材料がクリアしているのかどうかJETROに指示を仰ぐといい。(神戸市 みなと総局 振興課長)

第2回

- 日 時 平成30年2月2日(金)
- 場 所 神戸商業高等学校
- 出席者 研究推進委員会名簿一覧参照
- 内 容 (1) 平成29年度SPH研究実施報告について
(2) 平成30年度SPH事業計画について
- 指導・助言等

(1) 調査・研究発表会についての感想

- 発表の準備がしっかりできており、想いが伝わってきた。来年度は海外での販売を検討しているようだが、具体的に委員・関係機関が協力して話し合いを進める必要がある。(JETRO 職員)
- 生徒が楽しみながら発表していた。「英語に慣れた」という生徒の言葉が印象的だった。(指導主事)
- 生徒のSPH事業に対する関心度の高さや、努力が伝わってきた。3年間の事業として完結するのではなく、「経験を語り継ぐ機会」を引き継いでいってほしい。(大学教員)
- プレゼンテーションの発表内容を暗記して発表していることに感心した。来年度はぜひ英語でプレゼンして欲しい。(神戸市 みなと総局 新興課長)

(2) 次年度に向けて

- 台湾での販売を検討するのであれば、大阪に台湾貿易センターがあるので、そこに相談すると良い。台湾では、タカオが貿易都市として栄えているので、そこも視野に入れてはどうか。(JETRO 職員)
- 商品開発で開発済みの商品を外部のコンペティションに応募し、成果を広めていくのが良い。(大学教員)
- 神戸の物流業者が集まる交流会が開催されるので、貿易取引だけでなく、物流に関しても学びに来て欲しい。(神戸市 みなと総局 新興課長)
- 貿易実務のインターンシップに限定すると協力企業がなかなか見つからないかもしれない、貿易実務にこだわらず、海外営業などにも視野を広げてみてはどうか。(大学教員)

5. 平成 28 年度からの継続した取組（1 年生の取組）

1 年次からの継続の取組については PDC A サイクルを意識しながら、本年度も下記について実施した。

(1) 輸出入商品の販路開拓等の調査・研究・発表

1 年生全員が履修する科目「ビジネス基礎」において、関係機関による出前授業を実施し、世界の中の地元神戸港の現状や本県産の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ことを目的とした活動であり、今年度も継続して実施した。

「神戸港」や「神戸の貿易」、「兵庫県産特産物」について調べてみよう！
どんなことでも構いません。それぞれ5つ調べてみよう！

神戸港について	1	
	2	
	3	
	4	
	5	
神戸の貿易について	1	
	2	

校外学習 年度の履修に向けて 各事業所ホームページ参照

質問先：（ ）

①「企業理念」

②「歴史・概要」

③「商品名 取扱得意」

④「世界の現状を知る ～世界の訪問先～」

⑤「事業所を調べて分かったこと」

校外学習

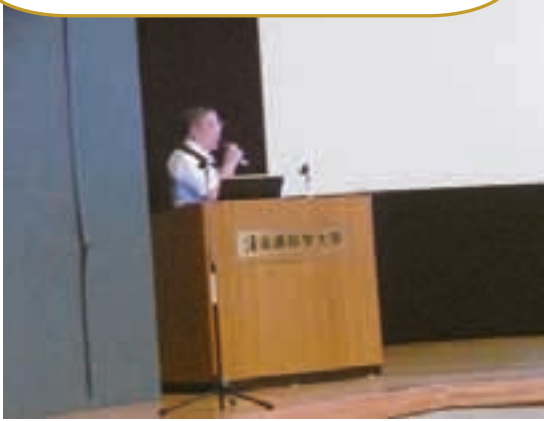
- [日 時] 平成 29 年 6 月 26 日（月）
- [対 象] 1 年生全員
- [事前指導] 日時：6 月 19 日（月）～23 日（金） 各クラス「情報処理」の授業にて実施
内容：神戸港、貿易、地場産業、訪問事業所についての調査
- [午 前] 講義 I～III

講義 I：「神戸港について」



神戸市みなと総局 みなと振興部振興課 係長 出口幸治氏

講義Ⅱ：「神戸の貿易について」



Copyright © 2017 JETRO. All rights reserved. 禁無断掲載

日本貿易振興機構 (JETRO) 神戸貿易情報センター 貿易アドバイザー 川村 進氏

講義Ⅲ：「兵庫県産特産物の輸出について」



ひょうごの美味し風土拡大協議会 ブランド指導相談員 松本幹夫氏

■ [午 後] ロイヤルプリンセス号乗船、港湾施設見学、各企業見学

各クラスの見学企業

クラス	見 学 先
1 組	株式会社上組港湾施設 中央区神戸空港 3 番 15
2 組	沢の鶴株式会社 灘区新在家南町 5-1-2
3 組	神戸税関 中央区新港町 12-1
4 組	神戸国際コンテナターミナル 中央区港島 9-10
5 組	UCC 中央区港島中町 7-7-7
6 組	株式会社大森廻漕店 東灘区御影浜町 2
7 組	富永貿易株式会社 中央区御幸通 5-1-21

<ロイヤルプリンセス号乗船の様子>



<各企業見学の様子>



アンケート結果と分析

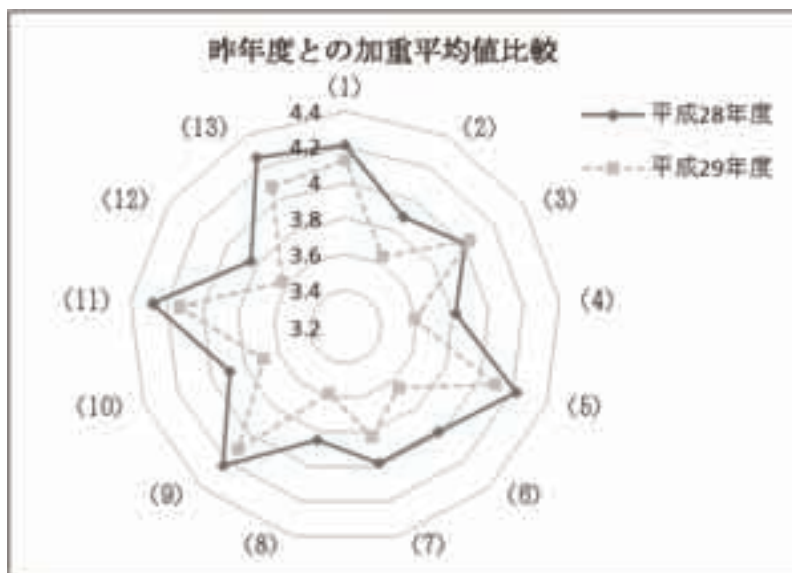
グラフ記載のN値はアンケート総回答者数である。また、加重平均値は、各回答項目の上から順に5, 4, 3, 2, 1の重みを付け、回答人数を重みに掛けるとともに、その合計をアンケートの総回答者数で割ったものである。

加重平均値の昨年度との比較を見ると、平成29年度は、平成28年度の値よりも全て低くなっている。ただし、講義に対する理解度(アンケート項目(1), (3), (5))については昨年度とあまり変わらず、講義を理解した上でさらに学習を深化させたいかという問い(アンケート項目(2), (4), (6))に関しては昨年度よりも低い値となっている。同様に、アンケート項目(7)～(12)は午後の部に関する質問項目であるが、神戸港港湾施設や、訪問企業の役割についての理解度は高いが、さらに学習を深化させたいかという問いに関しては、どれも昨年度よりも低い値となっている。最後のアンケート項目(13)を見ても、校外学習自体には積極的に取り組む姿勢が読み取れるが、昨年度と比較すると、全体的に数値が低下している。

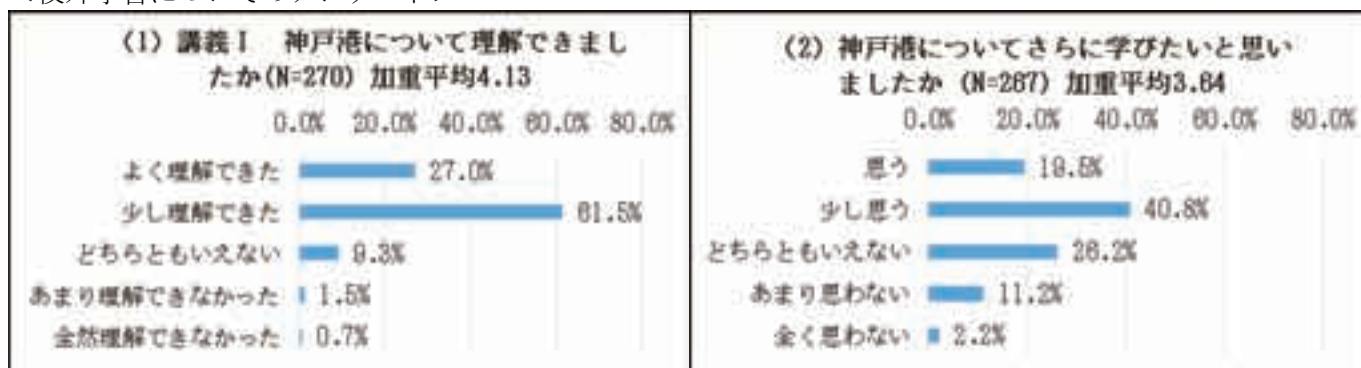
校外学習において、講義で学んだ内容や実際に見聞きしたこと、体験したことに関しては概ね理解ができており、効果があったと考えられるが、その後の学習意欲や、さらなる学びの深化につなげるには、昨年度と比較すると少し効果が見られなかった。その一因として考えられることは、午後の部において、企業見学を昨年度の2社から今年度は1社に減らしたことである。やはり、貿易の現場でしか感じることができない雰囲気や感覚が「貿易人KOB E」という人材を育成するにあたって重要な素地となると考えることから、1年次における校外学習の重要性は高く、なるべくたくさんの方の企業訪問を実施したり、貿易を体感できるような仕組み作りが必要であると言える。

<加重平均値の昨年度との比較²¹⁾>

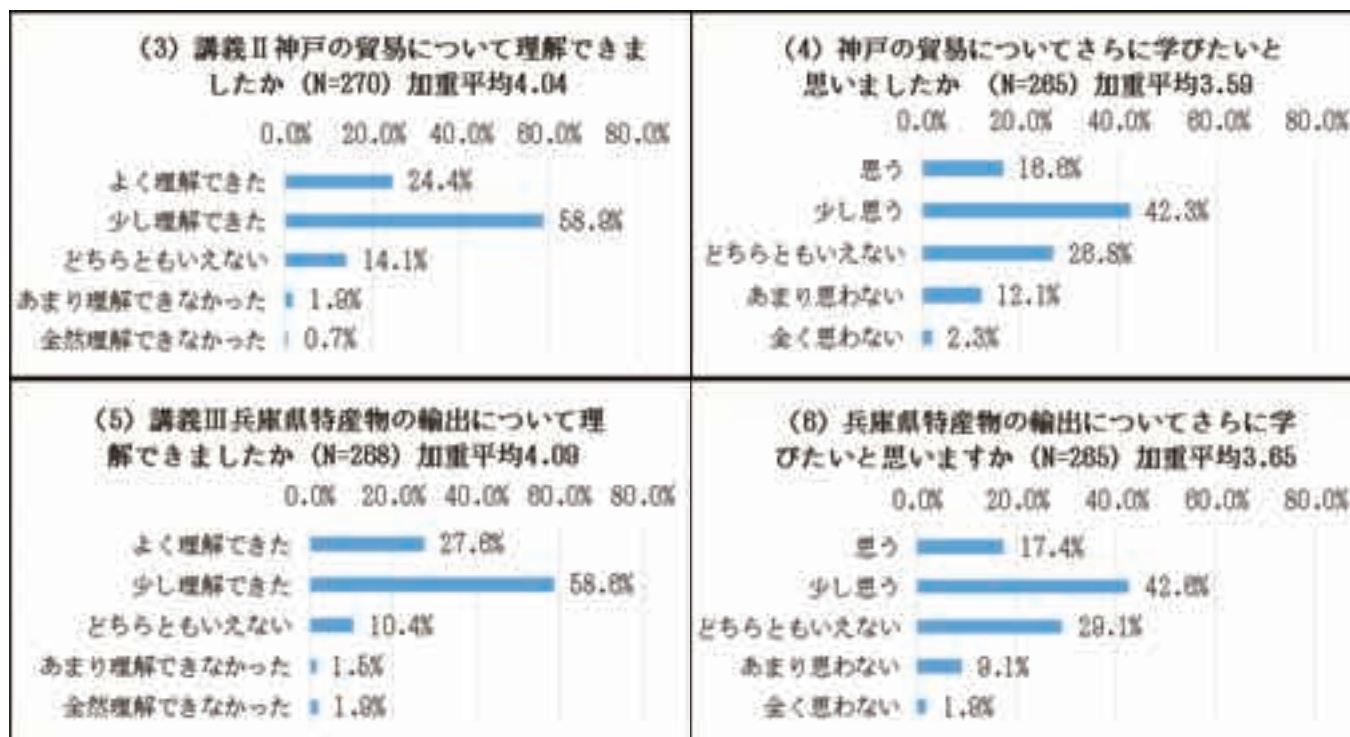
質問項目	平成28年度	平成29年度
(1)	4.21	4.13
(2)	3.89	3.64
(3)	4.01	4.04
(4)	3.82	3.59
(5)	4.22	4.09
(6)	3.98	3.65
(7)	3.98	3.83
(8)	3.85	3.58
(9)	4.23	4.11
(10)	3.89	3.69
(11)	4.28	4.13
(12)	3.84	3.63
(13)	4.26	4.08



<校外学習についてのアンケート>



²¹⁾ 今年度のアンケート項目(9)(10)は、昨年度はクラスごとに午後の訪問企業について質問を行っている。今年度と比較するために、昨年度の各クラスの加重平均値を合計し、平均値を求めた数値と比較した。



(2) ビジネスに関するグローバルな視点の育成

1, 2 年生全員を対象とし、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ことを目的とした活動であり、今年度も継続して実施した。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 2 回の出前授業を実施する。

1 年の第 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留学生交流会をした。兵庫県国際交流員の方に協力していただき実施した。実施にあたっては外国人の留学生 8 名と、国際交流員 3 名が来校し、実施していただいた。

第 2 回目は、全学年合同で、異文化講話を神戸市外国語大学の野村和宏教授にいただき、パブリック・スピーチについて考える機会を設定した。

留学生交流会

- [日 時] 平成 29 年 7 月 13 日 (木)
- [内 容]

流通科学大学の留学生と兵庫県国際交流員による交流会を実施した。留学生は 8 人、国際交流員 1 名が来校し、1 学年の各クラスに数名の留学生が参加した。交流内容は、各クラスで数グループに分かれ、事前に作成していた日本をアピールする内容の資料を用いて、全体の前でグループごとにプレゼンテーションを行うという形式で行った。各グループが作成した資料は、写真や、模造紙などさまざま、英語で発表するグループも見られた。発表後、留学生からの質問に答えるなど、活発な意見交換が行われた。

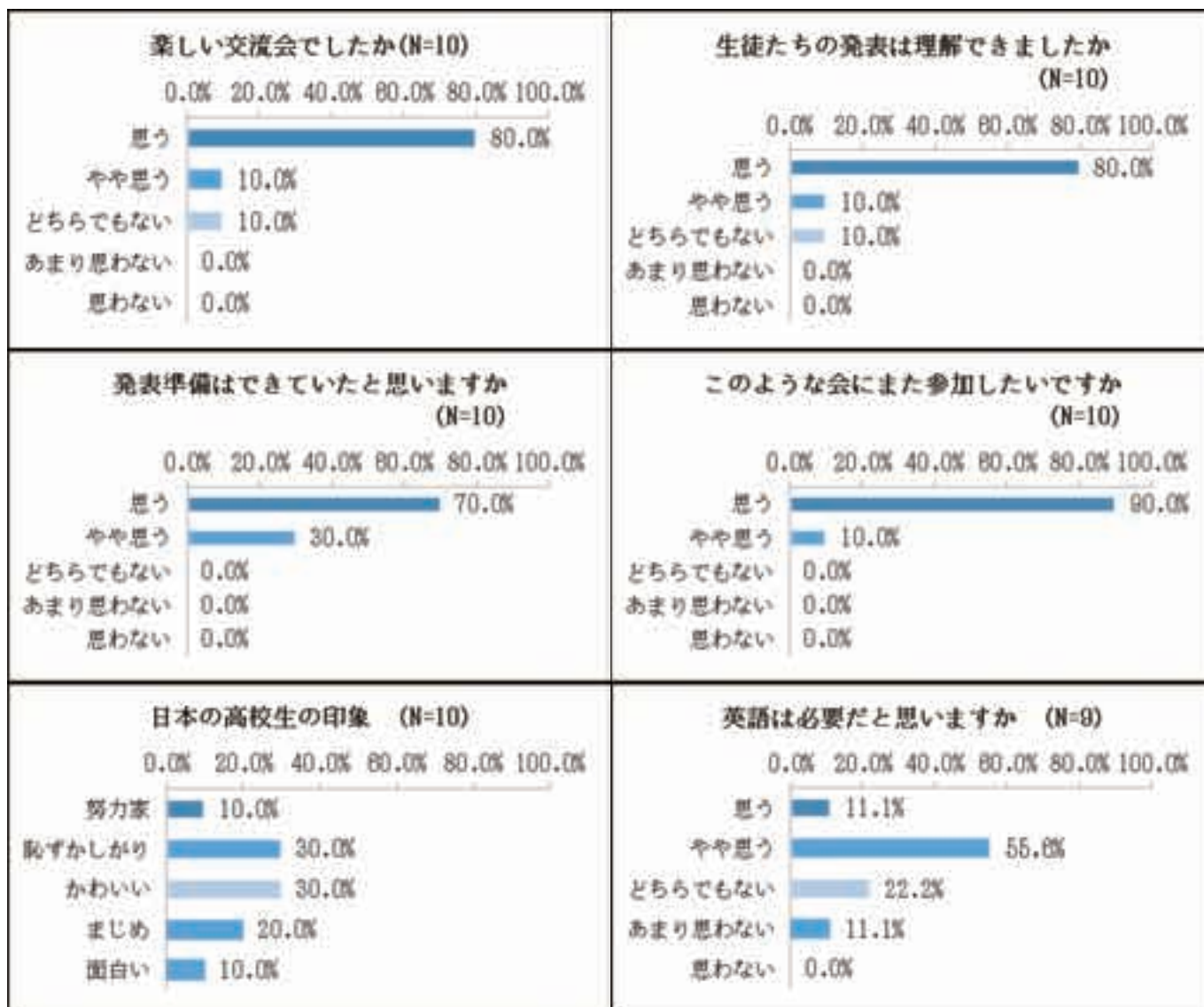


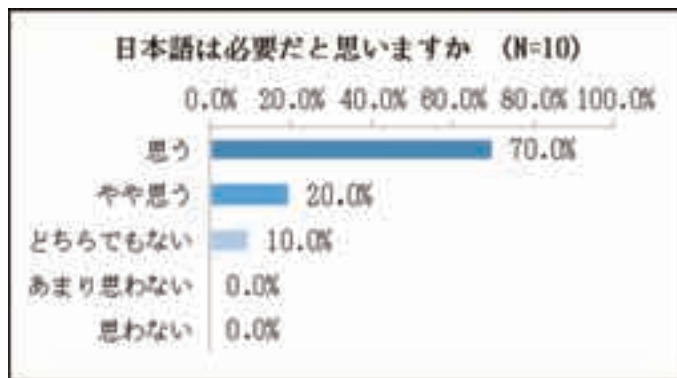
アンケート結果と分析

交流会後、留学生へアンケートを行った。アンケート結果や感想より、交流会はとても楽しく、日本の高校生と交流できたことに喜びを感じていることが分かる。また、「英語は必要だと思いますか」という質問に対して、「思う」「やや思う」を合わせると約66.0%であった。「日本語は必要だと思いますか」についても、「思う」「やや思う」を合わせると約90.0%であった。このことから、異なる言語を持つ学生同士の交流機会において、コミュニケーションツールとしての外国語の必要性を感じていることが分かる。

「日本の高校生の印象」に対する学生の感想で、「時間が少し短く感じた」、「もっと高校生と交流したかった」「恥ずかしがり」「まじめ」という記述に見られるように、交流時間や内容に物足りなさを感じている部分を読み取れる。異文化交流を充実していくためには、時間と機会を増やす以外にも、高校生側の積極性やコミュニケーションスキルの充実が必要だと考えられる。

留学生の感想からは、今後もまた交流したいという記述や、ゲームや運動などを通して交流したいといったような次の機会への期待も読み取れる。つまり、このような交流機会を設けることは、留学生にとっても貴重な体験であり、高校生と留学生の異文化理解に関するニーズがマッチするイベントであると考えられる。従って、継続的に交流を行えるようなしくみを構築していくことが次年度への課題である。





留学生の感想

- ・今日は初めて日本の高校との交流に参加した。本当に楽しかった。機会があれば何回でも参加したい。
- ・高校生と交流して高校生たちの活気を感じた。今まで知らなかったこともあり、勉強になった。
- ・時間が短いから、もっと多くのことを高校生としゃべりたかった。
- ・学生たちはいろいろ質問してくれて本当にうれしく思った。
- ・今日は頑張って発表してもらい、嬉しかった。またこういう機会があれば良いと思う。
- ・自分の準備不足で、全ての発表ができなくて申し訳ないと思った。生徒の反応はすごく良かった。
- ・今日は非常に楽しかった。ちょっと時間が短かった。もっと生徒たちと交流したい。
- ・英語能力は必要だと思うが、英語が話せる人＝グローバル人材ではないと思う。そういう考えから、最後の高校生からの日本、神戸の紹介もよかったと思う。生徒はちょっとシャイだったと思う。
- ・今日は日本の学生からいろんなことを聞いた。とても楽しかった。勉強になった。
- ・今日の交流は良かったと思う。次回があればまた参加したい。できれば、高校生たちと一緒に運動や、ゲームをしたい。

異文化講話

- [日 時] 平成 29 年 12 月 19 日 (火)
- [内 容] 国際的な感覚を養い、外国語を学ぶ意欲を高めることを目的に実施した。
「英語スピーチの魅力 神戸から世界へ」
- [講 師] 神戸市外国語大学 野村 和宏教授
- [対 象] 全校生徒



生徒感想より

日本を知り外国を知ることは、生きるうえで何かの役に立つと思う。今回この講演を聞き、将来の夢をかなえたいという気持ちがより大きくなった。夢は夢でしかない。現実となるよう今できることを精一杯やっていきたい。

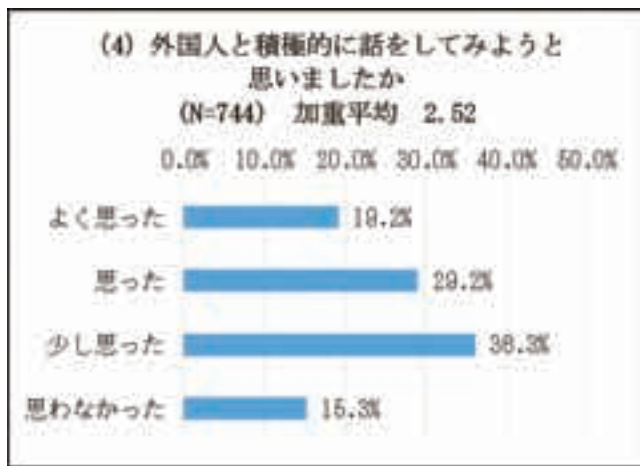
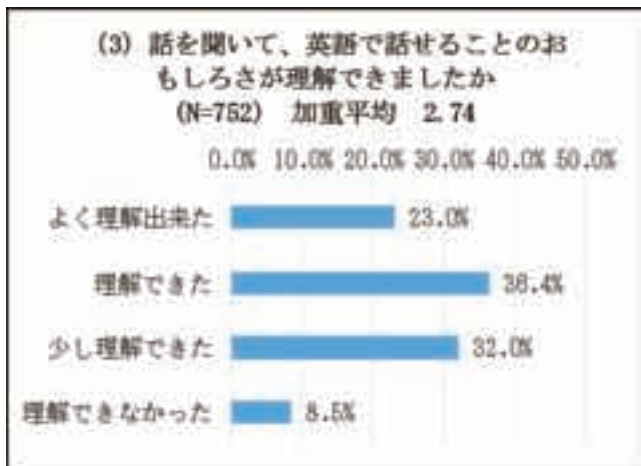
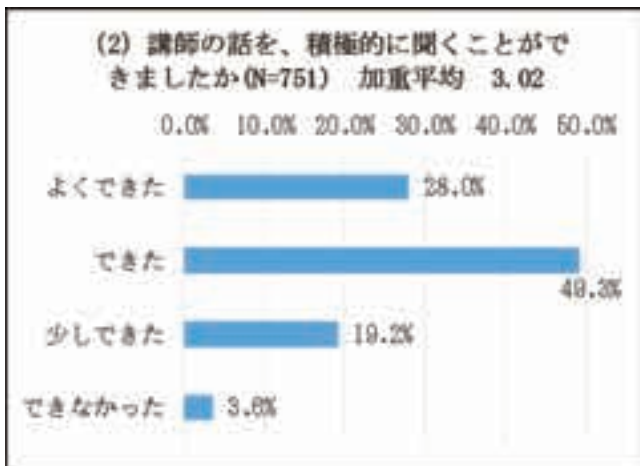
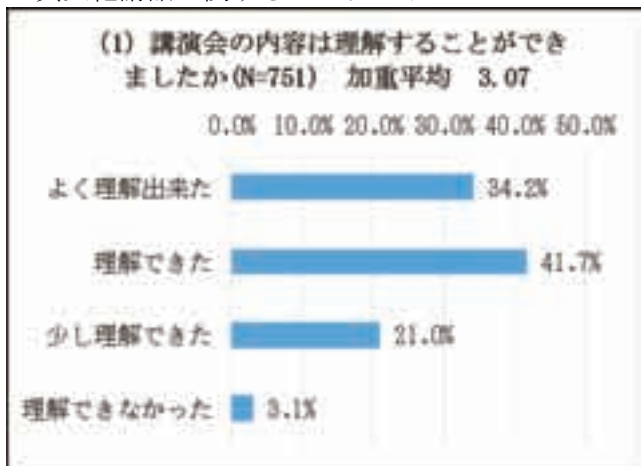
アンケート結果と分析

異文化講話に関するアンケートを実施した。グラフ記載の N 値はアンケート総回答者数である。また、加重平均値は、各回答項目の上から順に 5, 4, 3, 2, 1 の重みを付け、回答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回答者数で割ったものである。

異文化講話に関するアンケート結果を見ると、「(1)講演会の内容は理解することができましたか」についての回答では「よく理解できた」「理解できた」を合わせて 75.9%、「(2)講師の話を、積極的に聞くことができましたか」についての回答では「よくできた」「できた」を合わせて 77.3%であり、講演会の内容理解や積極的な傾聴が出来ていたことが分かる。

「(3)話を聞いて、英語で話せることのおもしろさが理解できましたか」についての回答では、「よく理解できた」「理解できた」を合わせて 59.4%、「少しできた」が 32.0%であった。また、「(4)外国人と積極的に話をしてみようと思いましたが」についての回答では、「よく思った」「思った」を合わせて 48.4%、「少し思った」が 36.3%であった。講義自体への興味が高いことに対して、実際に英語を話したり、英語を使って外国人と交流することを想像すると、少し消極的思考になる傾向が読み取れる。ただ、生徒感想を見てみると、英語の必要性を強く感じることや、英語力を伸ばしていきたいという学習意欲が見受けられる。

<異文化講話に関するアンケート>



(3) ビジネスに必要な語学力の育成Ⅱ

1,2年生全員を対象とする科目「コミュニケーション英語Ⅰ・Ⅱ」、「英語表現Ⅰ・Ⅱ」において、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ための活動であり、今年度も継続して実施した。

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」の能力を伸ばす取組を実施し、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」の能力を身に付ける取組を行う。

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。

次に、1年全員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していく。

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、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、効果のあった教材を継続的に利用できるようにしていく。

1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）を実施し、意識調査は第1回と同様の調査と、実施内容の評価を行う。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。

アンケート結果と分析

英語に関するアンケートを実施した。グラフ記載の加重平均値は、各回答項目の上から順に5,4,3,2,1の重みを付け、回答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回答者数で割ったものである。（1年）の加重平均値は、第1回と第2回の数値であり、（2年）のものは2年生に対してはアンケート実施が今年度1回実施のため、その数値を記載した。

英語に関するアンケート結果を見ると、「(1)英語は得意ですか」に対する回答を見ると、「苦手」「やや苦手」を合わせて1年生第1回が53.8%、第2回が66.0%、2年生が69.3%であり、1,2年生ともに半数以上の生徒が英語に対して苦手意識を持っており、入学から時間が進むにつれ苦手と感じる割合が増加している。

現1年生の第1回・第2回の比較から、4技能〔アンケート項目(2)～(5)〕について加重平均値の推移を見ると、「読むこと」は2.51から2.12、「聞くこと」は2.36から2.09、「書くこと」は2.31から1.91、「話すこと」は2.00から1.76となっており、読む、聞く、書く、話す、の順に数値が低くなっていく。つまり、「読むこと」に対して最も苦手意識が低く、次いで「聞くこと」、「書くこと」「話すこと」の順に苦手意識が高くなっていくと言える。＜現2年生の昨年度との比較＞を見ても、現1年生と同様の傾向が読み取れる。現2年生の1年次（平成28年度）と比較すると、「読むこと」は2.28から2.17、「聞くこと」は2.20から2.00、「書くこと」2.19から1.96、「話すこと」は1.92から1.80となっており、読む、聞く、書く、話す、の順に数値が低くなっている。

一方で、「(6)簡単な日常会話はできますか」についての回答では、1年生が2.59から2.46、2年生が2.42から2.23となっており、4技能の「読むこと」よりも高い数値となっている。「話すこと」が最も低い値であったのに対し、簡単な日常会話になると比較的苦手意識が低いことが分かる。

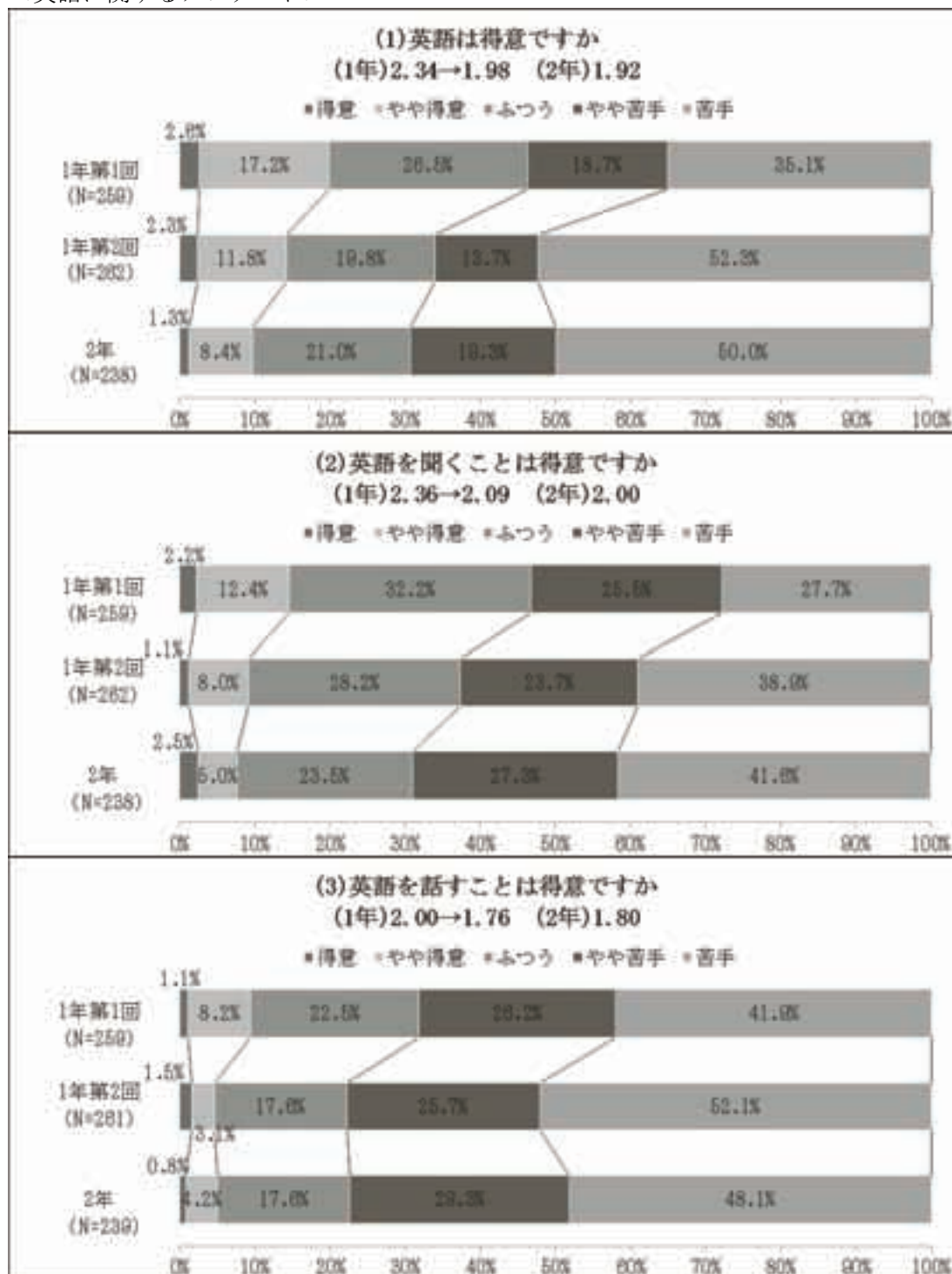
以上のことから、学年が上がるとともに英語に対する苦手意識が高まる傾向にあり、特に「話すこと」や「書くこと」に対する苦手意識が高いことから、これらを改善していけるような授業や、検定対策が今後の課題であると言える。さらに、簡単な日常会話を伸ばしていくような授業も有用であると考えられる。

2年5組と2年生の他クラスの比較を見ると、アンケート項目(1)～(6)全ての項目において2年5組の生徒が2年他クラスの生徒の数値を上回っていることが分かる。これは、2年5組にグローバルビジネス系の選択

者、I SPEAK ENGLISH チーム生徒 25 名が在籍しており、貿易英語やレアジョブといった英語に対して積極的な取組を行っていることが要因であると考えられる。I SPEAK ENGLISH チームの取組は、英語に対する積極性に効果があると考えられる。

また、＜英語に関するアンケート＞の中で「(8) 英語以外で学びたい外国語は」についての回答では、「韓国語」が1,2年生合わせて67.0%と最も高く、次いで「中国語」が47.9%であった。今後は、英語だけでなく、「韓国語」や「中国語」などの外国語も得意とする生徒を育てるような外国語教育の可能性もあると考えられる。

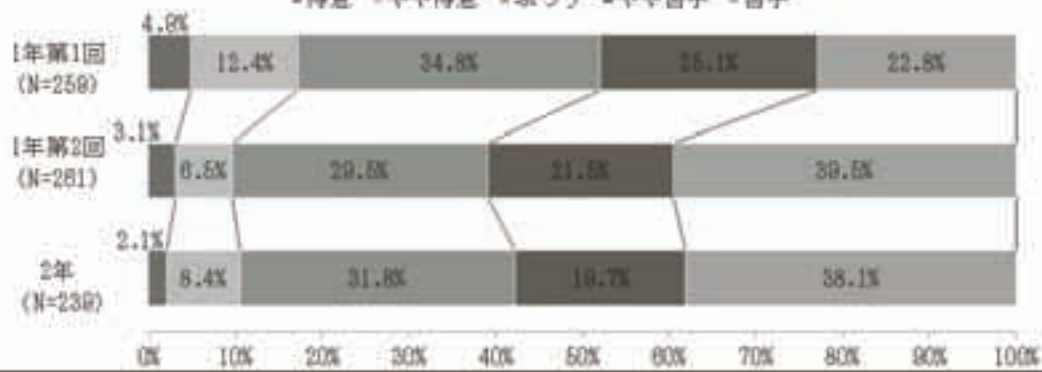
＜英語に関するアンケート＞



(4)英語を読むことは得意ですか

(1年)2.51→2.12 (2年)2.17

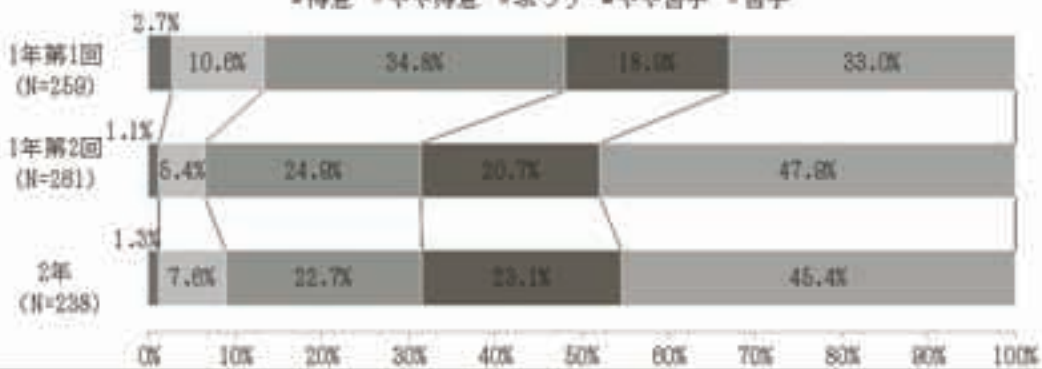
●得意 ●やや得意 ●ふつう ●やや苦手 ●苦手



(5)英語を書くことは得意ですか

(1年)2.31→1.91 (2年)1.96

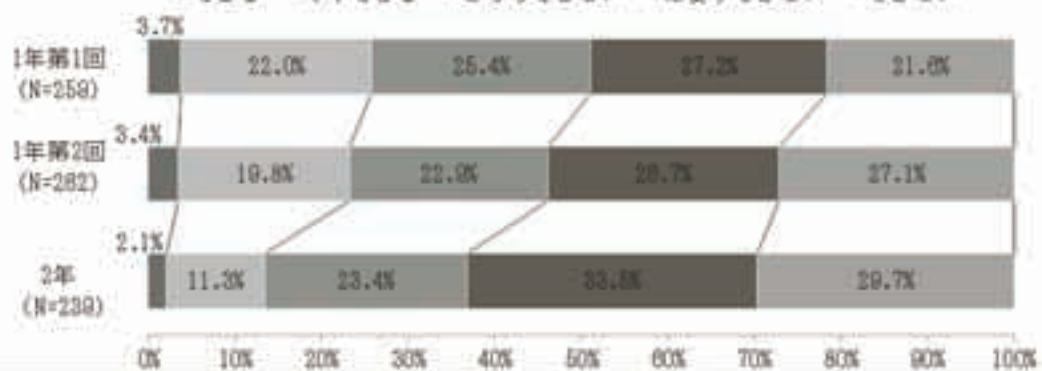
●得意 ●やや得意 ●ふつう ●やや苦手 ●苦手



(6)簡単な日常会話はできますか

(1年)2.59→2.46 (2年)2.23

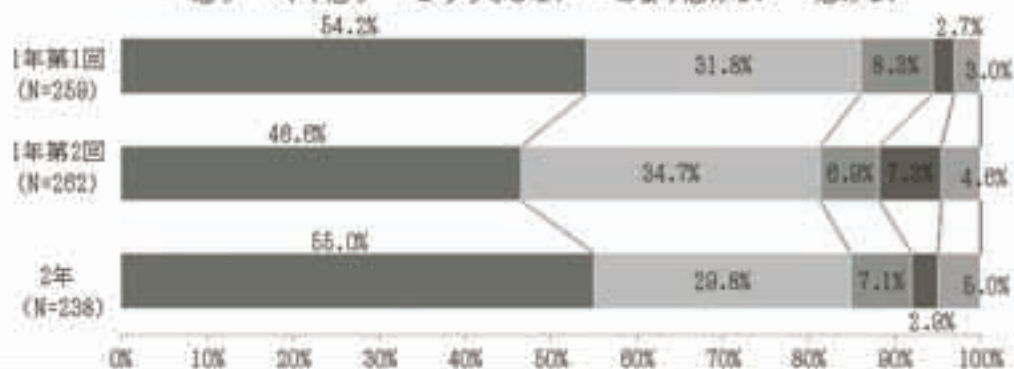
●できる ●ややできる ●どちらでもない ●あまりできない ●できない

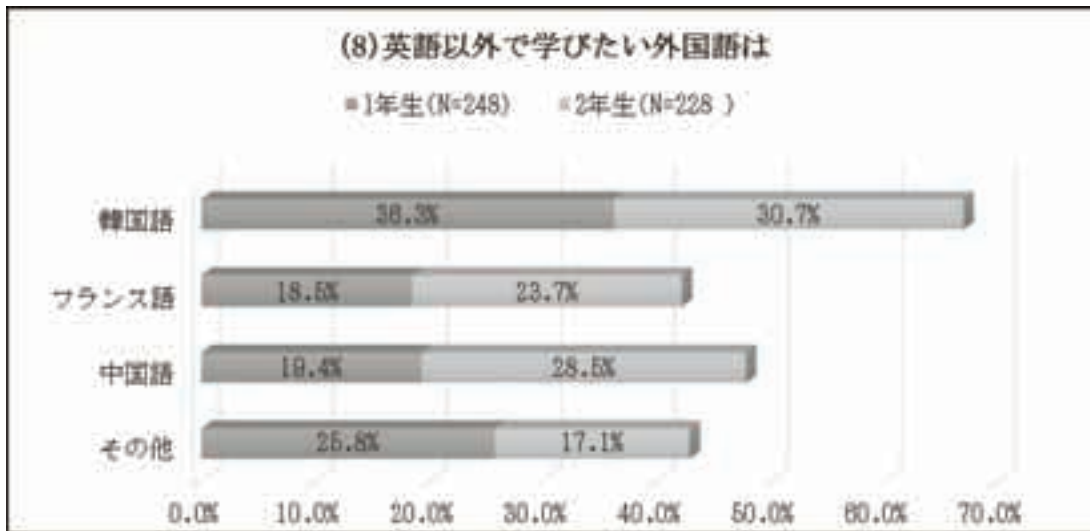


(7)英語は必要だと思いますか

(1年)4.31→4.11 (2年)4.27

●思う ●やや思う ●どちらでもない ●あまり思わない ●思わない





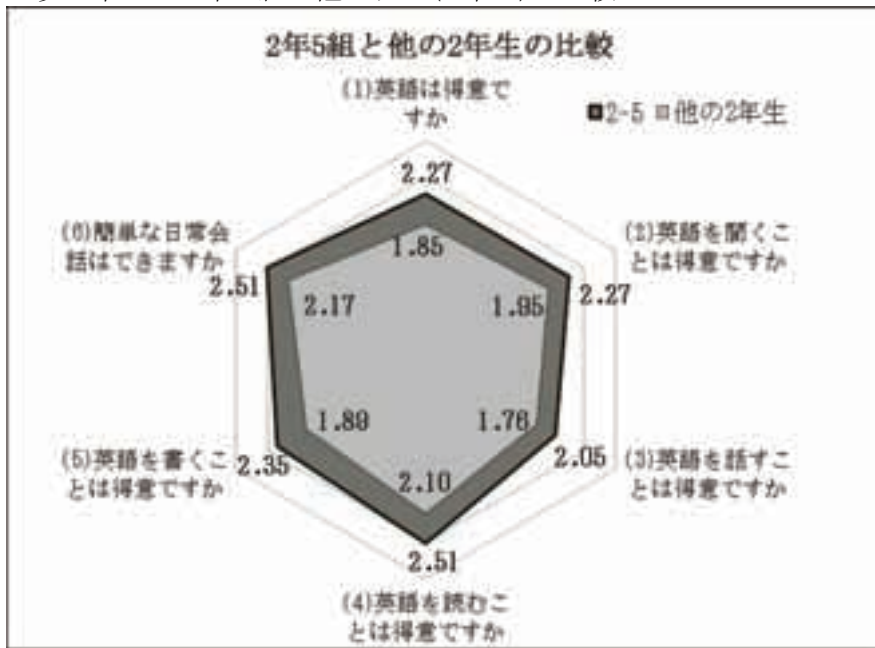
<現1年生の第1回・第2回の比較>



<現2年生の1年生時との比較>



<現2年生の2年5組と他クラス(2年生)の比較>



(4) ビジネスマナー・就業意識の育成

1年生全員を対象とし、科目「ビジネス基礎」において、「将来、こんな若者といっしょに働きたいと言われる人づくり」を目指して、事業所訪問等で実践できるビジネスマナー及び職業人の規範意識や倫理観等を養うための活動を実施している。

2年生になると、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ため、出前授業において、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。

出前授業① 「一流のビジネスマナーとは」についての講義と実習

- [日 時] 平成 29 年 5 月 29 日 (月) 7 時間目
- [対 象] 1 年生全員
- [講 師] (株) 大丸松坂屋百貨店 営業 3 部 部長 安藤 滋 氏
永阪 政幸 氏
長谷場 美緒 氏



生徒感想より

マナーについて改めて考えることができた。しないといけないのではなく、相手のために守ることがマナーだと知った。笑顔や挨拶によって相手が受ける印象がとても変わり、意識することにより自分自身も気持ちよくなる。今後どんどん実践していきたい。

出前授業② 「働くこととは」についての講義と実習

- [日 時] 平成 29 年 6 月 12 日 (月) 7 時間目
- [対 象] 1 年生全員
- [講 師] 長田通商株式会社 代表取締役社長 長田 庄太郎 氏

講義を聞き、将来の夢を叶えたいという気持ちがより大きくなった。その夢を実現するために、今自分ができることは何かを考え、行動していきたい。具体的には、日本の中だけでは分からない外国の良さや価値観を知りたい。日本を知り、外国を知ることは、生きる上で役に立つと思う。



アンケート結果と分析

出前授業に関するアンケートを実施した。グラフ記載のN値はアンケート総回答者数である。また、加重平均値は、各回答項目の上から順に5, 4, 3, 2, 1の重みを付け、回答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回答者数で割ったものである。

出前授業に関するアンケート結果を見ると、「(1)一流のビジネスマナーについて理解できましたか」についての回答では、「よく理解できた」「少し理解できた」を合わせて97.5%であり、「(2)さらに学びたいと思いましたが」への回答では、「思う」「少し思う」を合わせて83.0%であった。「(3)ビジネスマナーの必要性について理解できましたか」についての回答では、「よく理解できた」「少し理解できた」を合わせて98.2%であり、「(4)ビジネスマナー実習に積極的に参加できたか」への回答では、「積極的に参加できた」「少し参加することができた」を合わせて90.1%であった。“ビジネスマナー”については、約8割～9割の生徒が理解できていることが分かる。出前授業①は、生徒自身が一流のビジネスマナーを考える機会として効果があったと言える。

「(5)普段から挨拶ができていますか」についての回答では、「しっかりできている」「少しできている」を合わせて89.3%、「(6)普段から時間を守ることができていますか」についての回答では、「しっかりできている」「少しできている」を合わせて87.8%、「(7)普段から掃除ができていますか」についての回答では、「しっかりできている」「少しできている」を合わせて86.0%であった。普段の学生生活において、挨拶や掃除、時間を守るという基本的なマナーについても、約8割～9割の生徒が実践できていることが分かる。出前授業①が、ビジネスマナーの必要性を理解することを目的としていたが、基本的なマナーとしては日ごろの学校生活でしっかりと身に付けることができていると言える。

出前授業②は、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ことを目的としたものである。「(8)働くこととはについての講義内容は理解できたか」についての回答では、「よく理解できた」「少し理解できた」を合わせて80.7%であり、「(9)働くことについて考えることができましたか」についての回答では、「しっかりとできている」「少しできている」を合わせて88.0%であった。さらに、「(10)「働くこととは」についての話は積極的に聞くことができましたか」についての回答では、「しっかりとできている」「少しできている」を合わせて76.3%であった。以上から、働くことの意義については約8割の生徒が理解できていることが分かる。

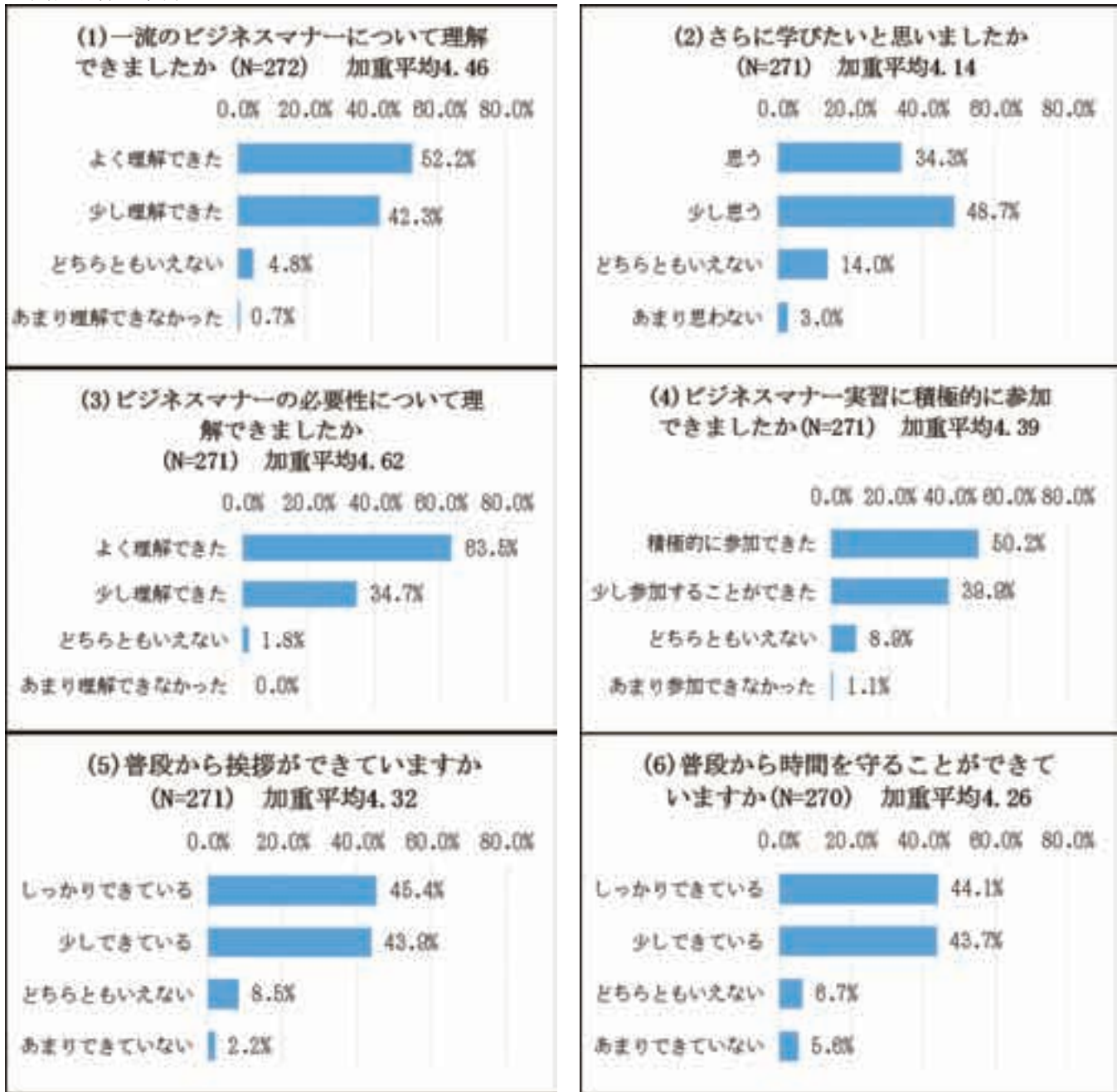
一方で、「(11)職業人としての心構えができましたか」についての回答では、「しっかりとできている」「少しできている」を合わせて62.2%であった。職業人としての規範意識や倫理観等を養うことに関しては、もう少し具体的な講義や実践を授業で行っていくことが必要であると考えられる。

「(12)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できましたか」についての回答では、「よく理解できた」「少し理解できた」を合わせて90.4%であり、2回の出前授業を通して、働くことと働く上でビジネスマナーが重要であることの関係性をほとんどの生徒が理解できていることが分かる。

最後に、「(13)将来就きたい仕事が決まっていますか」についての回答では、「決まっていない」が43.5%で最も高く、次いで「迷っている」が28.3%、「決まっている」が23.4%、「考えたことがない」が4.8%の順であった。1年生の時点では、具体的な就きたい仕事が決まっていない生徒が多く、そのため職業人としての心構えも他の質問項目に比べると低い値になったと考えられる。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は、社会人基礎力の育成であると言える。社会人基礎力とは、経済産業省が2006年

から提唱している「職場や地域社会で多様な人々と仕事をしていくために必要な基礎的な力」²²である。これを育むためには、1年生からの継続かつ一貫した職業教育が必要であると考ええる。

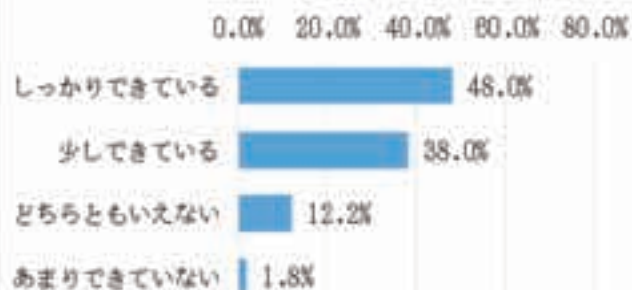
＜出前授業に関するアンケート＞



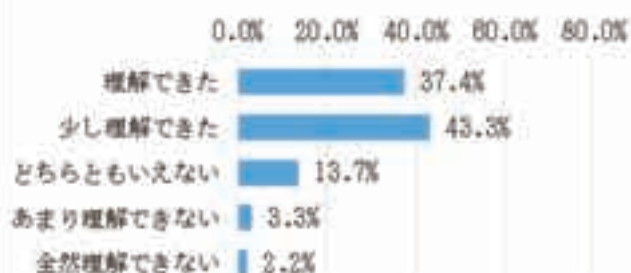
²² 社会人基礎力は、「前に踏み出す力」、「考え抜く力」、「チームで働く力」の3つの能力（12の能力要素）から構成されている。

経済産業省(2013) 平成25年度「社会人基礎力育成の好事例の普及に関する調査」報告書

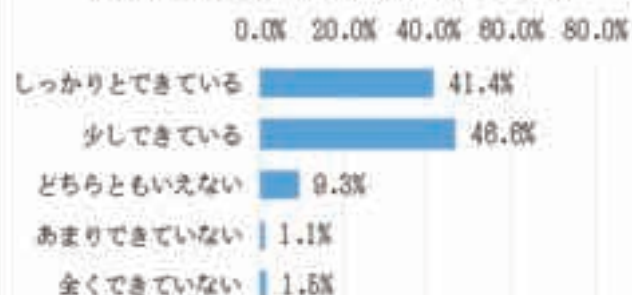
(7) 普段から掃除ができていますか
(N=271) 加重平均4.32



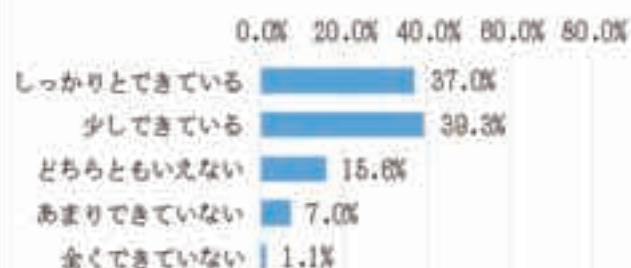
(8) 「働くこととは」についての講義内容は理解できましたか
(N=270) 加重平均4.10



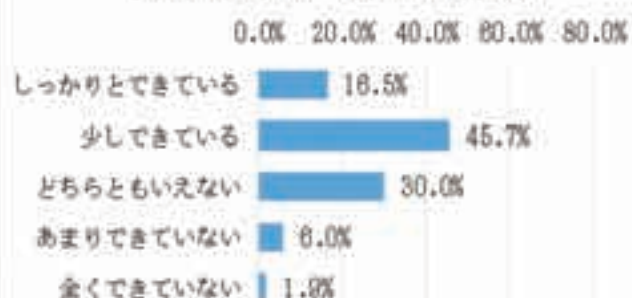
(9) 働くことについて考えることができましたか(N=268) 加重平均4.25



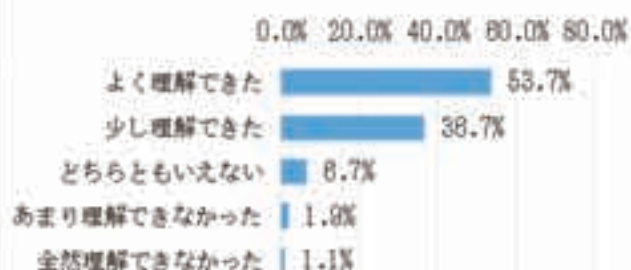
(10) 「働くこととは」についての話は積極的に聞くことができましたか
(N=270) 加重平均4.04



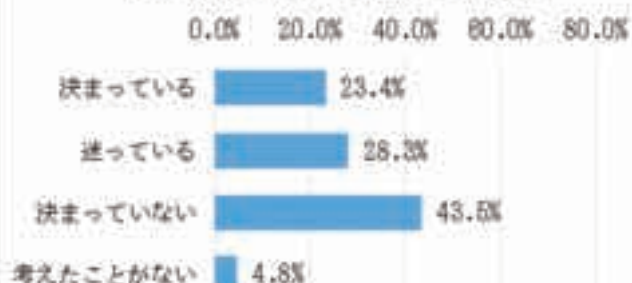
(11) 職業人としての心構えができましたか(N=267) 加重平均3.69



(12) 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できましたか
(N=270) 加重平均4.40



(13) 将来就きたい仕事が決まっていますか(N=269) 加重平均2.70



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、外部機関等にアンケート調査を行った。

アンケート結果と分析

グラフ記載の加重平均値は、各回答項目の上から順に4, 3, 2, 1の重みを付け、回答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回答者数で割ったものである。

1年間のSPH事業を振り返って（生徒）のアンケート結果を見ると、「(1) 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」（以下、学ぶ意欲）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。1学年と2学年の加重平均値の差を見ると、学ぶ意欲は0.21で2番目に差が小さかった。各学年ともに学習意欲の向上が見られるが、学年が上がるにつれての伸び率は高くないことが分かる。

「(2) SPHの授業や実習等を通じて、相手に分かるように伝えたり考えたりすることができましたか」（以下、プレゼンテーション力）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86.6%、1学年が80.1%であった。1学年と2学年の比較を見ると、1学年は2.98で他の項目に比べて最も低く、2学年は3.25で最も低いポイントであったことから、プレゼンテーション力は、他の項目に比べて能力の育成が難しいことがわかる。一方で、1学年と2学年の加重平均値の差を見ると、プレゼンテーション力は0.27で2番目に差が大きかった。これは、1学年から2学年へと学年が上がるにつれ、プレゼンテーション力の伸び率が高いことを示している。このような能力の充実は、2学年のSPH事業としての活動において、プレゼンテーション力を高めるような学習活動が効果的に行われたことが要因であると考えられる。

「(3) SPHの授業や実習等を通じて、新しいことや今までにないことを積極的に考えることができましたか」（以下、創造力）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92.8%、1学年が88.8%であった。1学年と2学年の比較を見ると、1学年は3.17で学ぶ意欲の次に高く、2学年は3.38で3番目に高いポイントであった。1学年と2学年の加重平均値の差を見ると、創造力は0.21で、3番目に差が小さかった。このことから、創造力は1学年の段階ではSPHの授業や実習等を通じて能力を向上させることができるが、2学年になるとその他の能力を向上させることに重きを置いた活動になるため、継続的な能力の充実が難しいのではないかと考えられる。この点をいかに克服していくかは次年度への課題としたい。

「(4) SPHの授業や実習等を通じて、解決方法を自分で考え行動する力が高まりましたか」（以下、問題解決力）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87.6%、1学年が81.7%であった。1学年と2学年の比較を見ると、1学年が3.00でプレゼンテーション力に次いで2番目に低く、2学年は3.25でプレゼンテーション力と同率で他の項目に比べ最も低かった。1学年と2学年の加重平均値の差を見ると、問題解決力は0.25で、スキルアップ、プレゼンテーション力に次いで3番目に差が大きくなっている。問題解決力はSPHの活動を通してだけで得られるものではなく、他の項目に比べてすぐに能力育成が実感できるものではないことから、今後も継続して問題解決に効果的な授業を展開していくことが必要である。文部科学省（2016）によると、「未来社会を担っていくべき子どもたちにつけさせなければならないのが問題解決に必要な態度（自己主導型学習・協働学習）、（問題解決）能力である」とし、「社会の変化に対応した新しい課題の解決を教科ごとに個別に考えるのではなく、共通した課題解決のためのプラットフォームとしてのPBL型授業が展開されることが重要である。」という²³。今後、このような授業をいかに推進していくかが次年度への課題である。

「(5) 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。1学年と2学年の加重平均値を見ると、1学年が3.10で2学年が3.41であった。1学年と2学年のスキルアップの差は0.31で最も差が大きく、学年が上がるにつれ、スキルアップの伸び率が高いことを示している。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。

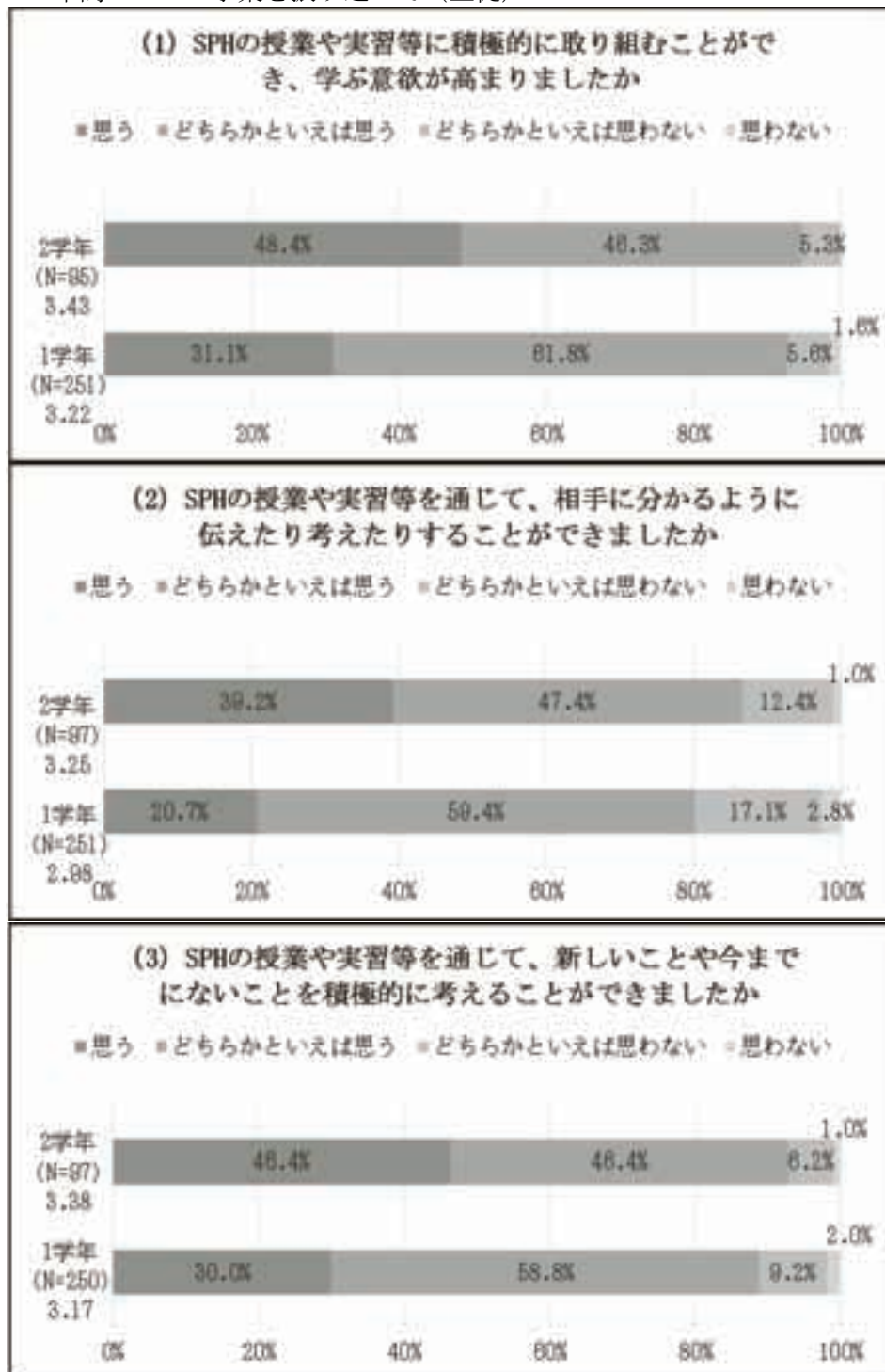
さらに、このような能力の充実は、2学年のSPHの授業や実習等を通じて新たな知識・技術を習得することにより、個人的なスキルアップにつながるような学習活動が効果的に行われたことが要因であると考えられる。プレゼンテーション能力が他者との関わりを通して育成される能力であるのに対して、スキルアップは個人的な活動であると言える。SPH事業が「貿易人KOB E」としての人材の育成を目指すものであることか

²³ 文部科学省（2016）「平成28年度 総合的な教師力向上のための調査研究事業実施報告書 今日的な教育課題を解決するためのPBL型授業モデルの構築」、国立大学法人上越教育大学

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が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。

「(6) SPHの授業や実習等を通じて、自分の将来の職業に対する意識が高まりましたか」(以下、職業観)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89.6%、1学年が86.1%であった。1学年と2学年の比較を見ると、1学年が3.13で2学年が3.33であった。1学年と2学年の加重平均値の差を見ると、職業観は0.20と最も差が小さかった。他の項目に比べ、学年が上がるにつれての能力の伸び率を実感することが難しく、職業観がどう変化したのかという質的な変化を捉えることが次年度への課題である。

<1年間のSPH事業を振り返って(生徒)>



(4) SPHの授業や実習等を通じて、解決方法を自分で考え行動する力が高まりましたか

＝思う　＝どちらかといえば思う　＝どちらかといえば思わない　＝思わない

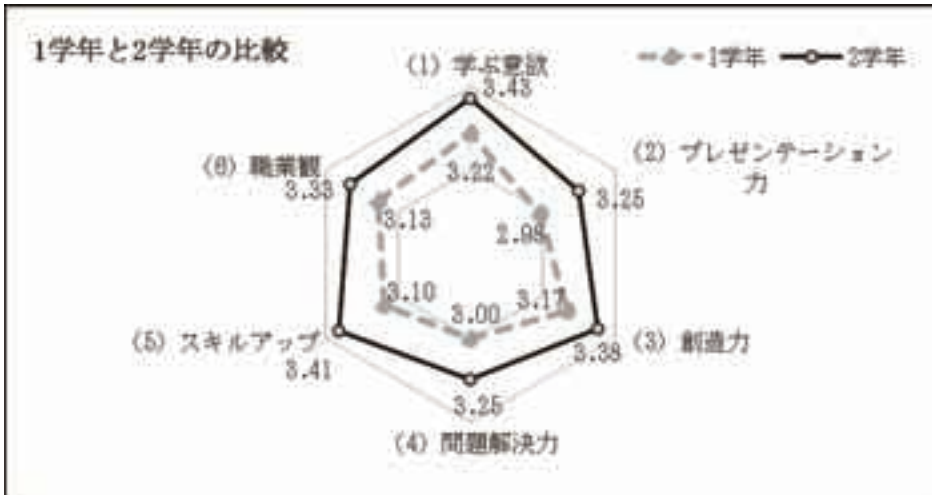


(5) SPHの授業や実習等を通じて、新たな知識・技術を習得することができ自分のスキルアップにつながりましたか

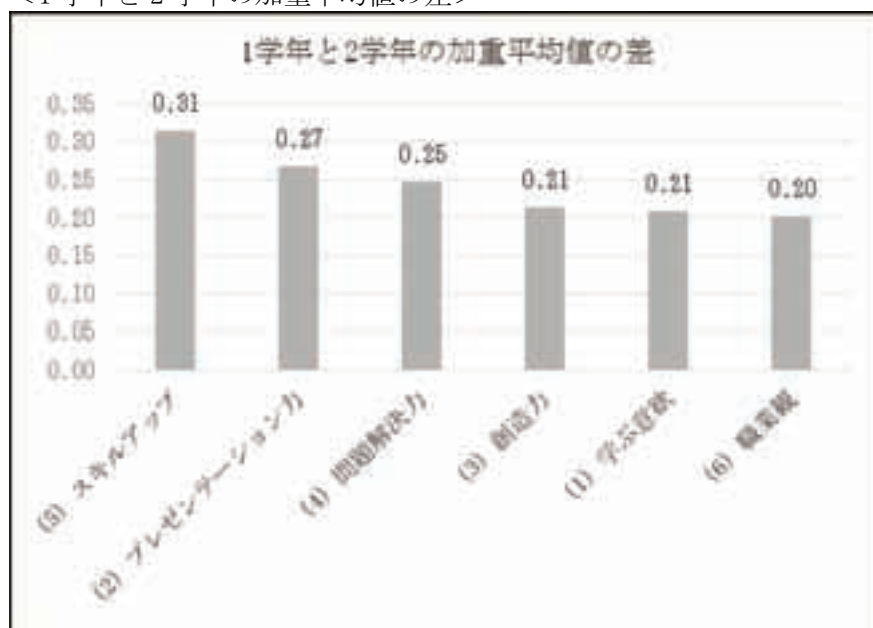
＝思う　＝どちらかといえば思う　＝どちらかといえば思わない　＝思わない



<1学年と2学年の比較>



<1学年と2学年の加重平均値の差>



1年間のSPH事業を振り返って（教員）のアンケートを実施し、商業科27名、商業科以外26名の教員からの回答を得た。まず、「(1) SPHの事業を通じて生徒の興味・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85.1%、商業科以外の教員が88.4%であった。

次に、「(2) SPH事業を通じて教員の専門分野に関する技術や生徒への指導力等が高まったと思いますか」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85.1%、商業科以外の教員が69.2%であった。

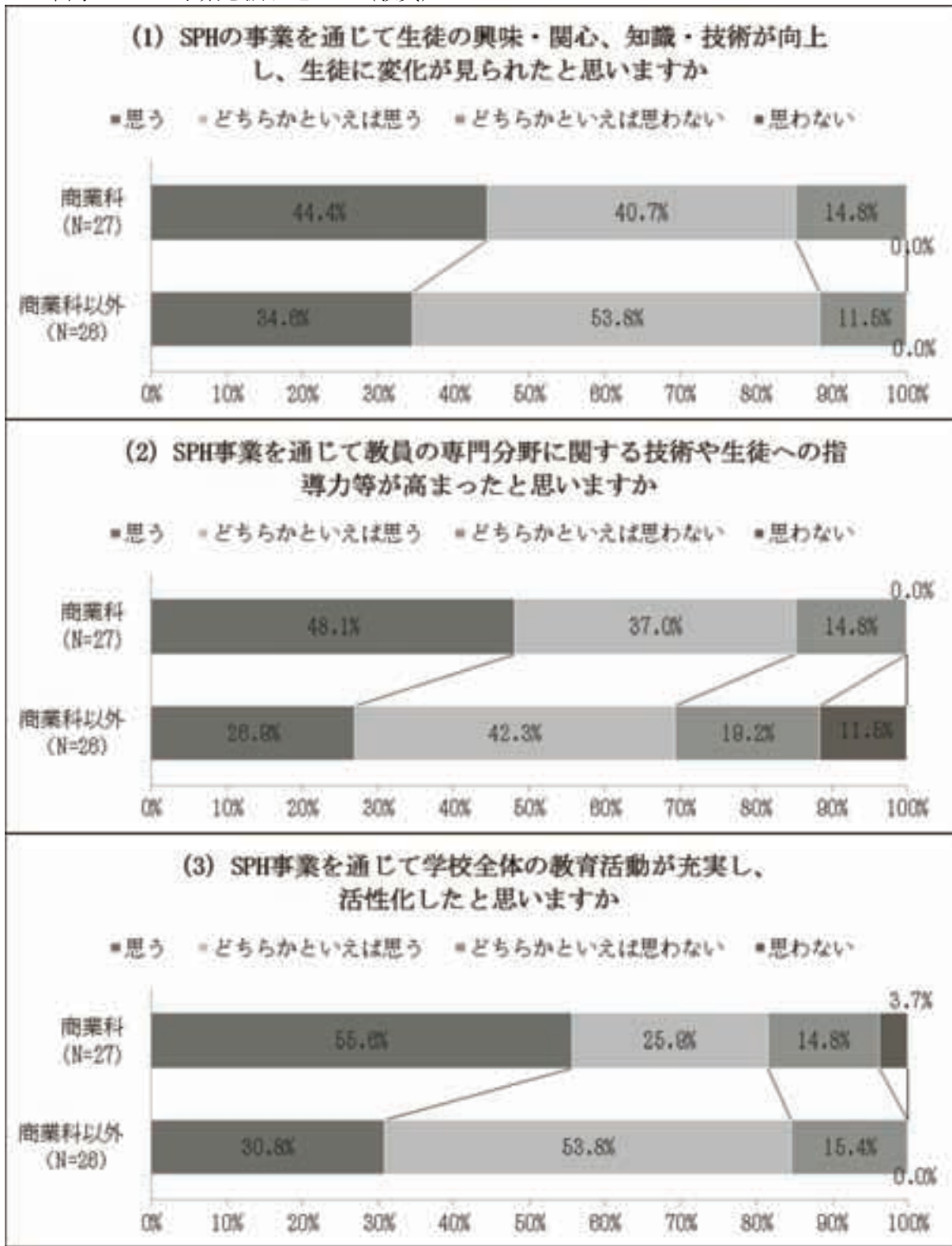
最後に、「(3) SPH事業を通じて学校全体の教育活動が充実し、活性化したと思いますか」についての回答は、「思う」「どちらかといえば思う」を合わせると、商業科教員が81.5%、商業科以外の教員が84.6%であった。

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のと感じる意見があった。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。来年度は、組織運営の見直しと、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す。

また、1年間のSPH事業を振り返って（委員・関係機関）のアンケートを実施し、委員・関係機関5名からの回答を得た。「(1) SPHの事業を通じて生徒の興味・関心、知識・技術が向上し、生徒に変化が見られたと思いますか」、「(2) 本校のSPH事業の研究内容や取組について評価できると思いますか」については、5名全員が「思う」と回答した。

「(3) 本校のSPH事業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」については、3名が「思う」、2名が「どちらかと言えば思う」と回答した。<委員・関係機関の方からのご意見>を見ると、本事業の取組を期待する意見が多く、神戸という地域性をさらに深めて欲しいといった声があった。本校が商業高校における先駆者として、「貿易人KOBÉ」という人材を育成し、地域に輩出していくことが期待されているといえる。

<1年間のSPH事業を振り返って（教員）>



< S P H事業に対する教員の意見 >

商業科教員からの意見

- ・ S P H事業運営を担当している教員の負担がとても大きいと感じる。生徒が成長できたのはこれらの先生方のおかげだと思う。
- ・ S P H事業について関わる教員が限定的なので、一定の教員に負担がかかり過ぎている。 S P H事業運営の専門部を設けると動きやすいのではないかと思う。
- ・ 一部の生徒の成長にはつながっていると思う。関わっていない生徒もいるため、他人事のように感じているのではないか。教員に関しても、関わっていない先生は他人事のように捉えている面がある。

商業科以外の教員からの意見

- ・ 今後もこの事業の中で受け継いでいくものについては、具体的に検討していくことが必要だと思う。
- ・ 本校の特色の一つになっているので、この経験を大切にしなければならないと思う。
- ・ S P H事業の取組は、一部の生徒を対象に、一部の教科を中心に行っているため、それに従事している教員や授業を受けた生徒はやりがいや達成感を感じていると思う。
- ・ S P Hの発表会がとても良かった。生徒が目的や目標を持って取り組んだことがわかる内容で、プレゼンテーションもうまかった。

< 委員・関係機関の方からのご意見 >

S P H事業の取組に対するご意見

- ・ 神戸らしい環境の中での学びができていると感じた。今後、食品を開発する際には、農水産物の原料や材料に神戸や兵庫県を取り入れていくと、より「神戸」を「輸出」していくことができると思う。
- ・ 高校生の時に、将来就くかもしれない職業を実地体験できる取組や海外で見聞を広めることは大切だと感じた。このような機会に触れることのできる学校がもっと増えるように先駆者となっていただきたい。
- ・ 神戸という土地ならではの、外国人や海外の事象について抵抗がない感覚というのは、グローバル化の中ではとても重要なことだと改めて思った。
- ・ S P H事業における体験を通じて、発表会での発言や発生の力が育っていると感じた。
- ・ 1年生がこういった発表を聞くことで、来年の勉強へのモチベーションにつながると感じた。

兵庫ジャーナル 7月17日掲載

香港 シュエムフエア

神戸商業高校生が視察



香港で神戸・日本の真珠への評価を実感

国際ビジネス、真珠産業を体験学習

8月に香港で開かれた「ジュエリー&シエムフエア」を機に、神戸商業高校の生徒が、文部科学省の国際交流基金（IAF）の支援を受け、香港を訪れ、真珠産業を体験学習した。視察団には、文部科学省の国際交流基金（IAF）の支援を受け、神戸商業高校の生徒ら40人が参加した。視察先は、香港のジュエリー&シエムフエア（J&S）と、真珠産業を体験学習した。視察団には、文部科学省の国際交流基金（IAF）の支援を受け、神戸商業高校の生徒ら40人が参加した。視察先は、香港のジュエリー&シエムフエア（J&S）と、真珠産業を体験学習した。

神戸新聞 12月19日掲載

台湾の生徒 茶道など体験

神戸商高で40人 日本文化学ぶ



茶道を体験する台北市立士林高級商業職業学校の生徒たち＝後水区聖蹟台4、県立神戸商業高校

日本の文化を学ぶと、台湾の台北市立士林高級商業職業学校の生徒ら40人が、12月19日、県立神戸商業高校を訪れた。視察団には、文部科学省の国際交流基金（IAF）の支援を受け、神戸商業高校の生徒ら40人が参加した。視察先は、神戸商業高校の茶道部を訪れ、茶道の体験学習を行った。視察団には、文部科学省の国際交流基金（IAF）の支援を受け、神戸商業高校の生徒ら40人が参加した。視察先は、神戸商業高校の茶道部を訪れ、茶道の体験学習を行った。

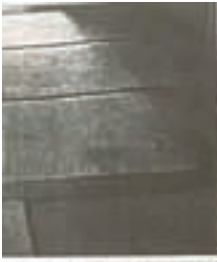
貿易や新商品開発

研究成果を発表

神戸商業高

英語に対する意識
の変化について誌
す生徒ら一巻が区
星健行4

文部科学省が推進する「スーパー・プロフェッショナル・ハイスクール（SPhS）事業」に2016年度から取り組む神戸商業高校（星が区）の1、2年生がこのほど、企業関係者や保護者ら約600人に向けて、研究成果を発表した。2年生は実年度中に独自の輸出商品の開発などを目標す。



生徒たちは1年を通じて、ビジネスに必要な英語やマナー、マーケティングの知識などを学んできた。発表では、日本貿易振興機構（JETRO）職員らの授業を受けて調べた神戸の貿易の現状や、シンガポールや台湾の企業見学などについて、スライドを交えて紹介。洋菓子メーカーなど神戸の地産企業に協力して



もらい、新しい洋菓子を開発した経験も披露した。貿易実務検定C級に合格した商業科2年の横倉和奏さん（17）は「積極的なコミュニケーションの大切さをシンガポールで感じた。将来の仕事に生かしたい」と話していた。（目黒加寿）

本報告書は、文部科学省の委託事業として、兵庫県教育委員会が実施した平成 29 年度「スーパー・プロフェッショナル・ハイスクール」の成果を取りまとめたものです。

したがって、本報告書の複製、転載、引用等には文部科学省の承認手続きが必要です。