



平成28年度
SPH研究
実施報告書
第3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	4
II 当該年度の実施内容	7
III 1年間のSPH事業を振り返って	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

ごあいさつ

兵庫県立神戸商業高等学校 校長 西村直己

はじめに、本校のSPH事業にご協力いただいた数多くの皆様に感謝申し上げます。

平成28年度から平成30年度までの3年間、文部科学省をはじめ、兵庫県教育委員会、当事業運営委員の皆様、関係団体の皆様など、多くの方々のご支援をいただいたおかげで、十分な成果を残すことができました。誠にありがとうございました。

この3年間は、世界を相手にたくましく生き、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」の養成を目的として、研究と実践をしまりました。実施にあたっては、学校内でできることには限界があり、広範囲な支援の輪が不可欠でした。

生徒達が、海外貿易を学ぶための港湾関係団体や貿易関係団体などへの訪問、英語力UPのためのレアジョブ英会話レッスン、海外スタディツアー、また、実践力UPとして、開発商品の海外販売への挑戦など様々な活動を実施できたのは、企業、大学、PTA、同窓会など、多くの方々の惜しみない協力があり、支えていただいた結果であります。

大学卒業生しか採用していなかった貿易会社でのインターンシップで、高い評価を受け、就職につながった例や、「貿易実務」「グローバルビジネス」といった学校設定科目による探究活動・課題解決での取組により、貿易実務検定C級に、高校生で初めて合格するなど、すばらしい成果を残すことができました。

また、このSPH事業を通して、生徒は多くのことを学ぶと同時に、商業人として、人間的にも大きな成長を見せてくれました。「グローバル力」や「コミュニケーション力」はもとより「あきらめず挑戦し続ける」という態度を育めたことは、今後の本校での商業教育にとって、なによりも大きな財産となっており、生徒たちにも「最後まであきらめず責任を持って続けなければならない」ということを体験から学んでもらえたと実感しています。

今後も、ご支援いただいた方々とのつながりを大切に、本校の創設以来の伝統である「実学」を礎に、さらなる生徒の成長に努めていきたいと考えております。

この報告書が、本校3年間の商業教育の確かな足どりであると感じ取っていただくとともに、今後の商業教育推進の一助になれば幸いです。

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 30 年 4 月 27 日から平成 31 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」を育成するために、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・技能を身に付け、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。

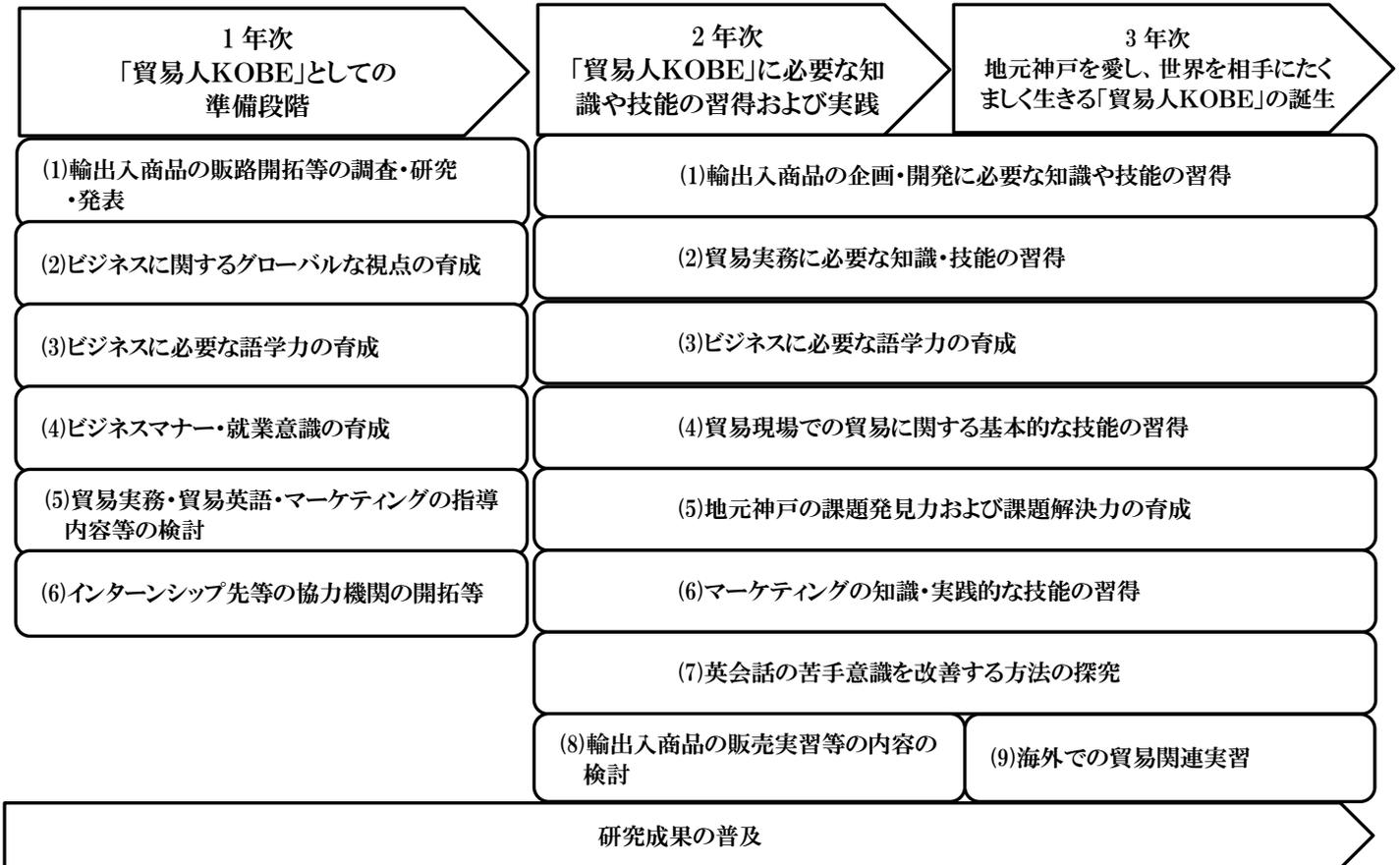
また、インターンシップ等を通して、貿易実務の現場を生徒自身に肌で感じさせるとともに、物流現場を間近に見ることで商品のトレンド等を理解させる。こうした学習を通して、交渉力やリーダーシップ、責任感、チャレンジ精神等を高めるとともに、地元神戸に愛着を持ち、地域経済の活性化等に寄与する人材を育てる。

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なども期待できる。

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	「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 (本年度)	地元神戸を愛し、世界を相手にたくましく生きる「貿易人KOBE」の誕生 (1) 輸出入商品の企画・開発に必要な知識や技能の習得 (2) 貿易実務に必要な知識・技能の習得 (3) ビジネスに必要な語学力の育成 (4) 貿易現場での貿易に関する基本的な技能の習得 (5) 地元神戸の課題発見力および課題解決力の育成 (6) マーケティングの知識・実践的な技能の習得 (7) 英会話の苦手意識を改善する方法の探究 (8) 輸出入商品の販売実習等の内容の検討 (9) 海外での貿易関連実習 (10) 研究成果の普及
---------------	--

<3年間の研究の流れ>



『貿易人KOBE』プロジェクト

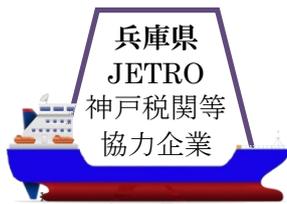
～世界を相手にたくましく生きるグローバル人材の育成～

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

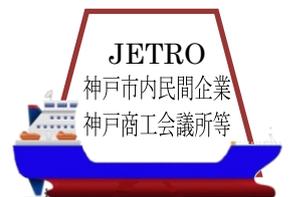


- 輸出入商品の販路を高校生自らが開拓
- 地元神戸で行う輸入品展示即売会での販売実習
- 海外見本市等での輸出商品・兵庫県産特産物の販売実習
- 習得した貿易に関する知識・技能の実践

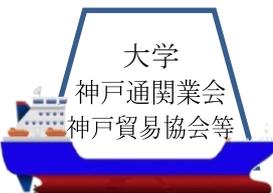
Challenge

Practice

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



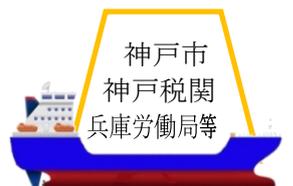
Learning



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

Arrangement

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



 兵庫県立神戸商業高等学校

II 当該年度の実施内容

1. 教育課程の内容

(1) 2年生「商品開発」(3単位)、3年生「商品開発」(3単位)

【第3年次実施内容(1)】 輸出入商品の企画・開発に必要な知識や技能の習得

(2) 2年生「貿易実務」(3単位)、「グローバルビジネス」(3単位)、3年生「貿易実務アドバンスト」(3単位)

【第3年次実施内容(2)】 貿易実務に必要な知識・技能の習得

(3) 2年生「マーケティング」(3単位)

【第3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) 2年生「コミュニケーション英語Ⅱ」(3単位)、3年生「英語会話」(3単位)

【第3年次実施内容(3)】 ビジネスに必要な語学力の育成

(5) 2年生「英語表現Ⅱ」(3単位)

【第3年次実施内容(7)】 英会話の苦手意識を改善する方法の探究

(6) 学校行事

<平成30年度教育課程表(3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
現代文B	日本史B 地理B	現代社会	数学A	体育	コミュニケーション英語Ⅱ	課題研究	総合実践	選択4	選択5	選択6	選択7	H	R																	

選択4(系必修Ⅲ): 商品開発、ビジネス情報管理、財務会計Ⅱ、貿易実務アドバンスト
 選択5(自由選択): 英語会話、中国語Ⅱ、ビジネス実務、ビジネス経済応用、原価計算、プログラミング
 選択6(自由選択): 英語表現Ⅱ、中国語Ⅰ、ビジネス実務、ビジネス経済、経済活動と法、ビジネス情報、電子商取引
 選択7(自由選択): 国語表現、政治経済、英語理解、実用書道、スポーツⅡ、子どもの発達と保育、ビジュアルデザイン

【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
現代文B	日本史B	現代社会	数学Ⅱ	体育	英語表現Ⅱ	総合英語	課題研究	選択B	選択C	選択D	選択E	H	R																	

選択B: 日本史探訪、探究生物、ビジネス経済応用
 選択C: 国語表現、子どもの発達と保育、総合実践、管理会計
 選択D: 数学A、英語理解、財務会計Ⅱ
 選択E: 古典B、化学基礎、中国語Ⅰ、マーケティング、プログラミング

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
現代文B	日本史B	現代社会	数学Ⅱ	体育	英語表現Ⅱ	家庭基礎	プログラミング	課題研究	数学A	総合英語	古典B	化学基礎	選択	H	R															
									ビジネス情報管理	電子商取引	ビジネス経済応用																			

選択: 国語表現、日本史探訪、探究生物、経済活動と法

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
現代文B	日本史B	現代社会	数学Ⅱ	体育	英語表現Ⅱ	家庭基礎	財務会計Ⅱ	課題研究	数学A	総合英語	古典B	化学基礎	選択	H	R															
									ビジネス経済応用	電子商取引	ビジネス実務																			

選択: 国語表現、日本史探訪、探究生物

2. 実施体制

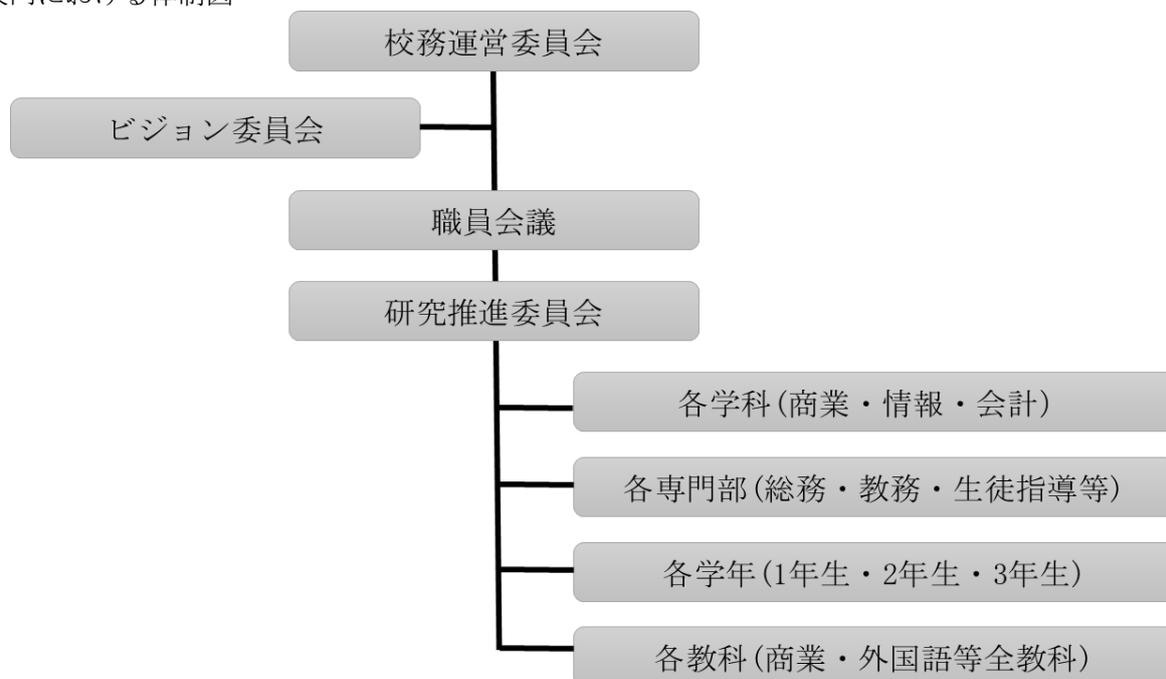
(1) 研究担当者

名 前	職 名	役割分担・担当教科
西村 直己	校 長	企画・運営、商業
岡田 和利	教 頭	企画・運営、数学
加藤 佳子	教 頭	企画・運営、音楽
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、商品開発）、商業
國澤 剛	教 諭	企画・運営（渉外、HP）、商業
井上 一志	教 諭	企画・運営（ビジネス基礎）、商業
清水 秀樹	教 諭	企画・運営（貿易実務、輸出入）、商業
末廣 哲哉	教 諭	企画・運営（HP）、商業
前島 伸一郎	教 諭	企画・運営（マーケティング、商品開発）、商業
石川 裕之	教 諭	企画・運営（貿易実務、輸出入）、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
半田 嘉子	教 諭	企画・運営（グローバル教育）、英語
都築 紫峰	教 諭	企画・運営（文書管理）、商業
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）、英語
鬼頭 妙子	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（ビジネス基礎）、商業
すべての教員		すべての教科

(2) 研究推進委員会

名 前	所属・職名	役割・専門分野等
西村 直己	兵庫県立神戸商業高等学校・校長	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
加藤 佳子	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、生徒指導部
中塚 正裕	兵庫県立神戸商業高等学校・主幹教諭	企画・運営、3年生主任、商業科長
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
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
末廣 哲哉	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、2年生主任
井上 一志	兵庫県立神戸商業高等学校・教諭	企画・運営、1年生主任
石川 裕之	兵庫県立神戸商業高等学校・教諭	企画・運営、3年生担任
溝端 佳子	兵庫県立神戸商業高等学校・教諭	企画・運営、総務管理部長
石川 正樹	兵庫県立神戸商業高等学校・教諭	企画・運営、教務部長
石野 正文	兵庫県立神戸商業高等学校・教諭	企画・運営、図書人権教育部長
都築 紫峰	兵庫県立神戸商業高等学校・教諭	企画・運営、総務管理部
半田 嘉子	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3年次	(1) 輸出入商品の企画・開発に必要な知識や技能の習得	2・3年生											
	(2) 貿易実務に必要な知識・技能の習得	2・3年生											
	(3) ビジネスに必要な語学力の育成	全学年											
	(4) 貿易現場での貿易に関する基本的な技能の習得	2年生											
	(5) 地元神戸の課題発見力および課題解決力の育成	全学年											
	(6) マーケティングの知識・実践的な技能の習得	2年生											
	(7) 英会話の苦手意識を改善する方法の探究	2年生			2年生								
	(8) 輸出入商品の販売実習等の内容の検討	2・3年生											
	(9) 海外での貿易関連実習	2・3年生											
第1年次 継続	(1) 輸出入商品の販路開拓等の調査・研究	1年生											
	(2) ビジネスに関するグローバルな視点の育成	1, 2年 全学年											
	(4) ビジネスマナー、就業意識の育成	1年生											

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	

4. 具体的な研究事項・活動内容

(1) 輸出入商品の企画・開発に必要な知識や技能の習得

ねらい

「商品開発」の授業において、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た。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創造力を育み、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年生、科目「商品開発Ⅰ」選択者、および商業科3年生、科目「商品開発Ⅱ」選択者である。

今年度は、「商品開発Ⅱ」において、フェアトレードの学びを取り入れ、商品開発を行った。一般財団法人国際貿易投資研究所(2017)¹によると、「フェアトレードへの関心は国際的に高まっている。日本でもフェアトレードタウン活動の動きとして地域に波及し始めている」とし、実際に「高校において、フェアトレードを活用した商品開発を地域の人々の協力を得て行い、学園祭などでの販売を始めるなどの活動が起り始めている」という。教育的観点からは、「フェアトレードへの関わりを通じた開発教育、多文化共生教育、グローバル教育の強化は大きな成果が期待できるであろう」としている。これらの観点から本校の商品開発でもフェアトレードを扱うこととした。

また、開発商品を売り込むためのプレゼンテーションスキルの向上を目指し、プレゼンテーションの知識・技能の習得と実践、さらには評価に至る一貫した流れを学習することを今年度の目標として設定した。

内容

■ 商品①:「マイヤーレモンクッキー」「マイヤーレモンカステラ」×神戸風月堂×平岡農園

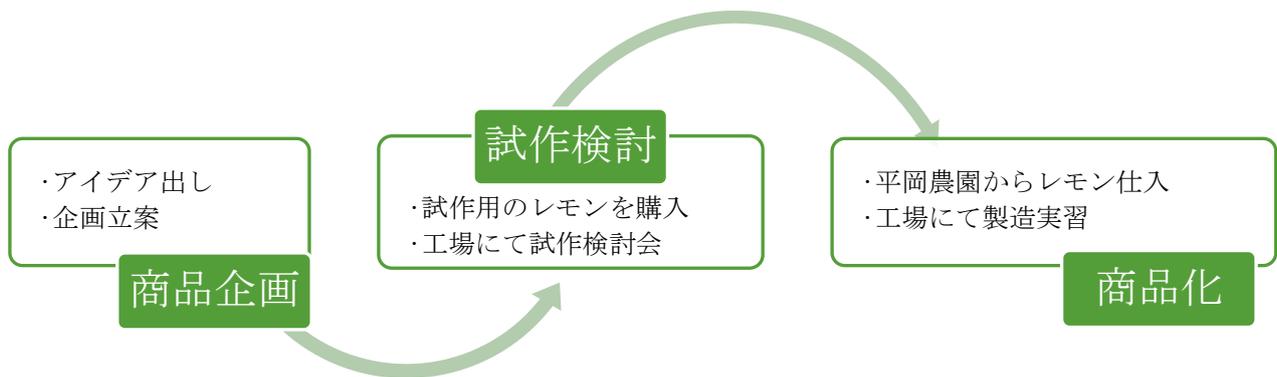
「商品開発Ⅰ」の授業では、神戸風月堂、平岡農園とのコラボレーションによる商品開発を行った。神戸風月堂とは、従来より商品開発で連携した実績があり、今年度も新たな商品開発を企画することになった。本校が取り組む産学連携による商品開発では、神戸風月堂と地元産品を用いた商品の考案を目指して取り組んできた。今年度は、淡路島のブランドレモンであるマイヤーレモンを使用したいと考えた。マイヤーレモンは、みかんとレモンの自然交配種で作られたもので、皮が薄く酸味がまろやかなのが特徴である。また、除草剤を使用せずに栽培を行い、安心・安全へこだわった栽培を行っている。地元産品でありブランドレモンとして広く普及させたいという思いと、食の安心・安全というこだわりを着眼した。さらに、レモンの収穫時期によっては、キズがついたり、果汁量が少ないなど香り、味は正規品と変わらないが正規品から外れてしまったレモンを安く仕入れることができることを知り、平岡農園とコラボレーションしたいと考えた。

商品開発におけるアイデア出しは授業選択者をグループに分け、グループワークでブレインストーミングなどの手法を用いて発想した。第1段階の企画立案は、神戸風月堂と地元産品とのコラボをテーマに、教員に対してオリジナル商品の企画案をプレゼンテーションし、アイデアを評価した上で具体的な企画案作成に進んだ。第2段階の企画立案では、授業選択者全員の前でのプレゼンテーションに向けてグループで企画書の作成とパワーポイントの作成を行い、発表した。企画書はA4用紙1枚に簡潔にまとめ、神戸風月堂担当者に見てもらい、後日コメントをいただいた。試作可能であると回答いただいたものには、具体的に進めていくアドバイスをいただいた。試作が難しいものとしては、生菓子であることや、加工が難しいという回答をいただいた。アドバイスを受けて、各グループにフィードバックし、詳細な企画案を作成し、神戸風月堂担当者と打ち合わせを行った。

試作段階ではマイヤーレモン収穫期の初期であり、マイヤーレモンも熟しているものではなかったために、味が安定せず、同社の製造ノウハウで補う形で試作していただいた。マイヤーレモンの特性として、9月ごろから緑色のレモンが収穫でき、11月頃には黄色の熟したレモン、1月頃からはオレンジ色のレモンが収穫できる。試作検討会では、緑色のレモンを使用したため、本来企画していた黄色の熟した状態でのレモンを使用したクッキー・カステラではなかったが、神戸風月堂の技術力とノウハウを活かし、味を安定させた試作品を提案していただいた。同社との協議の上、2月頃の黄色に熟したマイヤーレモンを使用することを決定し、商品化に向けて最終調整をした。

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くという流れである。

¹「平成28年度フェアトレードビジネスモデルの新しい展開」『ITI 調査研究シリーズ No. 45』, 2017年, 一般財団法人国際貿易投資研究所



<神戸風月堂への企画案(採用されたもの)>

レモンクッキー&風月堂

「マイヤーレモンを運んだ動物」
兵庫県でしか生産されていない、知名度が低いからまだマイヤーレモンを使った商品が少ないのでこの機会にたくさんの人に興味を持ってもらいたいと思ったから。

レモン効果で体の中から美しく！

エリオトリンとビタミンC
疲労回復&老化病予防！！

ビタミン効果お肌つるつる

マイヤーレモンとは
・兵庫県で一番の生産量を誇るマイヤーレモン
・酸味が少なく洋菓子とも馴染みやすい
・アロマ効果で気分をすっきり
・ビタミンによる女性に嬉しい美容効果
・低カロリー
・使用するのは60年続く平岡農園のもの
・血圧を下げる効果あり

ターゲット：子供、若い女性、高齢者
※兵庫県でもマイヤーレモンの存在を知らない人が多いので兵庫県内でも人気がある。

マイヤーレモン旬カレンダー

1月	2月	3月	~	10月	11月	12月
●	●	●		●	●	●

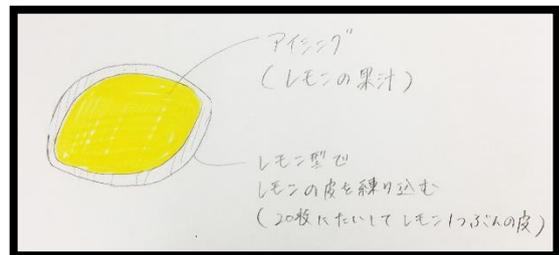
海外へ！
海外ではダイアット方法としてレモンが使用されています。なので、レモンクッキーにして持って行っても受け入れてもらいやすい

【マイヤーレモン産地】

順位	都道府県	収穫量	割合(シェア)
1位	兵庫県	2トン	100%

日本でマイヤーレモンを産んでいるのは**兵庫県**だけ！！

3頁



<神戸風月堂からの各班の企画に対するコメント(一部)>

試作可能なアイデアに対して

- ・企画されている商品の食感や形状、販売計画(製造数、価格設定、販売形態、原材料の見積、製品規格書、供給)を検討してください。

試作が難しいアイデアに対して

- ・試作は可能ですが、野菜そのものを生地に練りこむことは難しいので、野菜をフリーズドライ加工したものがが必要です。加工品の入手を検討してください。
- ・試作可能ですが、生菓子の商品化企画になりますので、消費期限扱いの商品となり、諸運管理、供給ができません。もし、日持ちのする形態(レトルト、ボイル加工)にすると、一度に大量の製品ができることになるので、現段階では難しいと思います。

<神戸風月堂西神工場での試作検討会の様子>



■ 商品②：「クッキー」「紅茶フィナンシェ」「チョコミルクジャム」×一菓だんらん

「商品開発Ⅱ」の授業では、明石の洋菓子店一菓だんらんとのコラボレーションによる商品開発を行った。同社は、地元明石の人気ケーキショップで、本校卒業生が経営する洋菓子店である。同社のオーナーシェフ橋元氏に依頼し、フェアトレードの学びを取り入れた商品開発に協力していただいた。チョコミルクジャムに使用するチョコレート、砂糖、クッキーに練りこむドライフルーツをフェアトレード

で仕入れ、商品の一部に使用することを企画・提案し、試作していただいた。

<フェアトレードによる開発商品>

[試作品]

[完成品]



■ 商品③：「真珠のアクセサリ」×ヒナタトレーディング×神戸学院大学

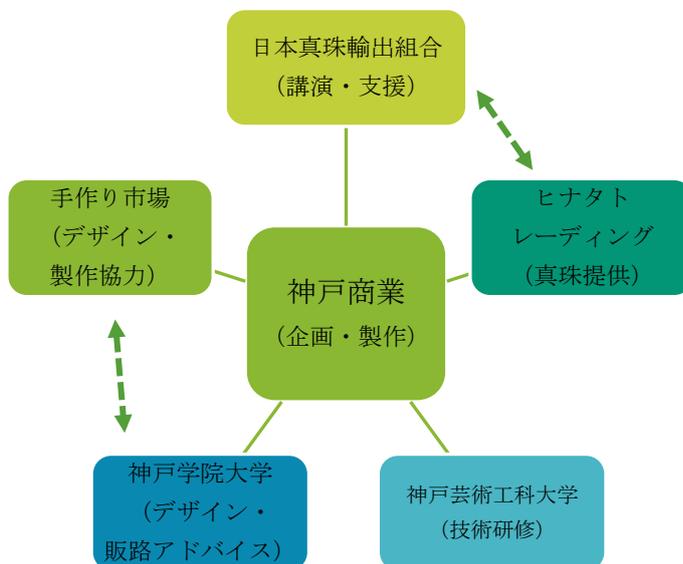
神戸が真珠加工輸出の大半を担っているということを背景に、今年度の新たな取組として、1年次からSPH事業に協力をいただいている日本真珠輸出組合とコラボレーションした真珠を用いたアクセサリの開発を企画した。同組合は1年次より、真珠産業に関する講義やインターンシップ等で知識や技能習得に協力いただいております。神戸の真珠産業の発展に寄与している。同組合の内海専務理事に企画を相談したところ、ヒナタトレーディングを紹介いただき、同社より真珠の提供をいただくことになった。

ヒナタトレーディングから提供いただいた真珠は、淡水パールであり、検品の際にサイズが小さい、形が揃わないなどの理由で商品化されず、在庫されていたものを譲っていただき、これらを活用し、新たな価値を創造することを目的として商品開発に取り組んだ。

真珠アクセサリの開発という、雑貨部門での商品開発においては、専門的な技能やデザイン力が必要となる。そこで、デザインに関しては神戸学院大学辻ゼミと連携し考案することになった。同ゼミはアクセサリの商品開発および、販路開拓の先駆的な取組をされており、大阪のルクアや神戸マルイ等の雑貨屋での販売実績もある。さらに、同ゼミと連携実績のある手作り市場の濱片氏にもデザインのアドバイスを依頼した。

真珠を用いたネックレスやピアス、髪飾りなどの雑貨を企画する中で、レジンを使用するようになった。レジンの使用に関しては、神戸芸術工科大学の安原准教授から研修を受けることができた。同大学での研修では、レジンや錫を用いたアクセサリの製造体験を行い、専門的な技能を習得した。

本校にて試作を行う際には、神戸学院大学辻ゼミの学生と、手作り市場の濱片氏らも加わり、共同ワークショップを開催し、試作品を製作した。ワークショップでは、手作り市場の方に実際に販売されているアクセサリのデザインを見せていただき、どのようなものが市場で人気なのかを教えていただいた。試作品の製作では、真珠以外の装飾物を提供していただき、パーツの配置などのアドバイスをいただくことができた。



<神戸芸術工科大学での研修の様子>





＜真珠アクセサリー制作の様子＞



指導の工夫

■ アイデア創出における理論的な充足

「商品開発Ⅰ」では、アイデア創出の指導に注力した。一般社団法人 i.club 小川氏によると、商品開発におけるアイデア創出には作法があり、「この“作法”を知っているのと、知らないのとでは、アイデアを生む苦しみは全く違う。」という²。同社は、イノベーション教育プログラム³を開発しており、アイデア創造の“作法”・心構え・楽しさを高校生に伝えるための活動を行っている。これまでの商品開発においてもアイデアを0から創造することは行ってきたが、作法を学ぶことによって理論的な充足ができると考え、小川氏にご講義いただいた。

小川氏の提唱するアイデア創造の“作法”とは、アイデアを0から生み出し1にすることであり、アイデア創造の0→1（ゼロイチ）と呼ばれるものである。具体的な流れは、「①（地域の）いいね！さがしをする」「②（みつけた地域資源に対して、人々が持っている行動・習慣・価値観の）先入観を見つける」「③（人々の行動・習慣・価値観の）起こしたい変化を考える」「④（起こしたい変化を実現するためのアイデアを）類似思考で発想する」「⑤（人々の行動・習慣・価値観の）変化の場面を確かめる」である⁴。

そして、③～⑤が「未来をつくるための作法」であるとして3つの手順を示している。さらに、この「つく

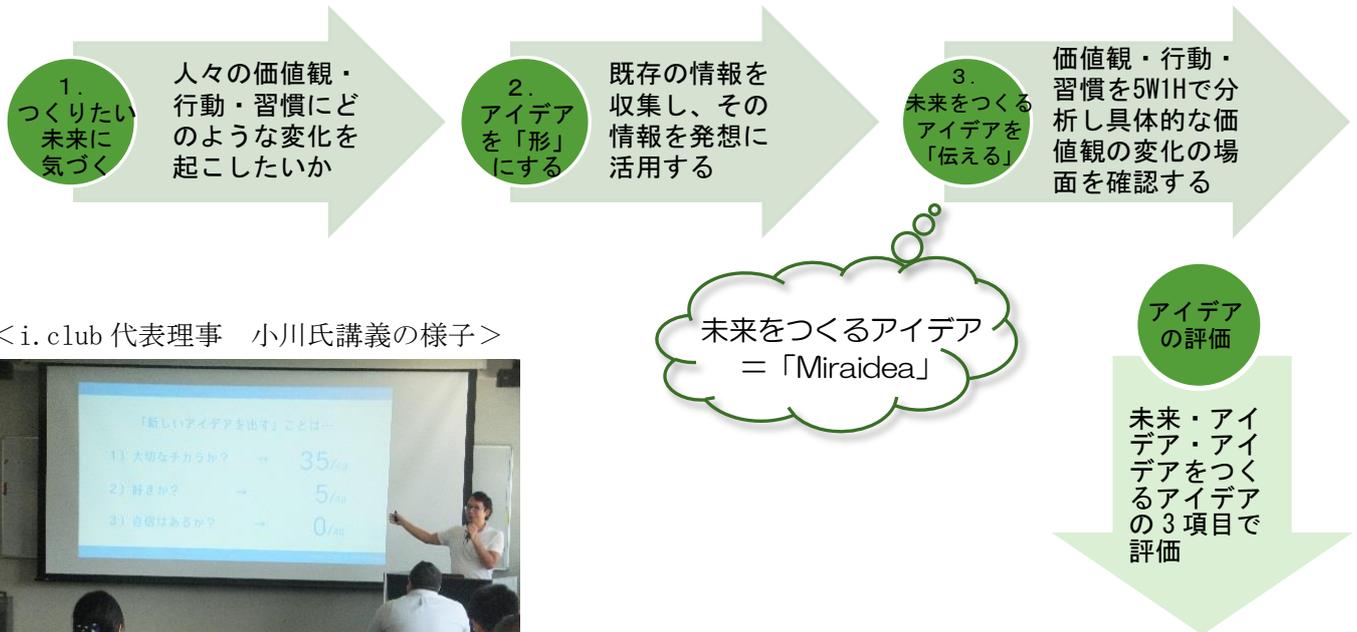
²「特集まなびのかたち【変わる地域、変わる教育】第3回 未来をつくる人と産業を地域へ小川悠氏インタビュー（i.club編）」,2017年,ベネッセ教育総合研究所

³一般社団法人 i.club のコンセプトは、『地域の高校生にイノベーション教育を、地域の大人にイノベーションを。』である。（<http://innovationclub.jp/about/>）

⁴小川氏の講義資料より抽出。脚注2にも同内容が掲載されている。

りたい未来型」のアイデアを発想した後、アイデアをどのように評価するかという点についても明示している。評価では、[①未来、②アイデア、③アイデアをつくるアイデア]の3つの項目で評価を行う。また、未来をつくるアイデアのプレゼンテーションを「Miraidea」として効果的にアイデアを伝える方法や順番を教授していただいた。その中で、「本当に価値観が変化するのか？」を確かめるための方法として、ぜひ「スキット」（簡単な劇）を用いて表現して欲しいというお話をいただいた。そこで、後述するように、「商品開発Ⅱ」の授業内で取り組んだプレゼンテーショントーナメントにおいて生徒にスキットの使用をさせた。

<未来をつくるための作法(手順)⁵>



<i.club 代表理事 小川氏講義の様子>



■ プレゼンテーション能力の向上

今年度は、プレゼンテーション能力の向上とその評価のための評価シートの作成を試みた。山本他(2010)⁶によると、プレゼンテーション能力の評価は、聞き手の直観的判断等、個人差に大きく左右されるという。また、口頭発表評価試験を含む資格試験は、「国際プレゼンテーション協会」主催の「プレ検1級・2級」に留まっており、プレゼンテーション評価の標準的項目は定まっていないと指摘する。そこで、「商品開発Ⅱ」の授業において、まず、プレゼンテーションを知識・技能面から理論的に学習するために国際プレゼンテーション協会主催のプレ検公式テキスト⁷を参考に、学習をすすめた。次に、プレゼンテーション課題を設定し、個人でのプレゼンテーション発表を行った。ここでも、山本他(2010)が提案した評価手法を参考にした。同書では、プレゼンテーションの評価において極力客観性を保つことを目的として、学生同士の相互評価をフィードバックする手法を提案している。これは、学生がプレゼンテーション後に相互評価と自己評価を行うというもので、自己評価後に相互評価の結果をフィードバックすることで、改善点の「気づき」を促す効果が確認されている。このことから、生徒に改善点の「気づき」を促すための相互評価と自己評価を行うことにした。

評価項目については事前に到達目標シートを提示し、プレゼンテーション資料作成段階からプレゼンテーション実践までどのような点に留意して作成すれば良いかを考えさせるよう工夫した。目標を提示することで、評価されるポイントが明確になり、ゴールに向けてプレゼンテーションを組み立てることが可能になる。

プレゼンテーションしてトーナメント方式で行った。これは初めての試みであったが、第1次予選では全員が各グループにおいて個人プレゼンテーションを行い、それをグループ内で相互評価した。同時に、発表者も自己のプレゼンテーションを振り返り、自己評価を行った。相互評価の得点を集計し、12名が第1次予選通過となった。第2次予選までの間に同じグループにいた他の生徒と予選を通過した生徒を2~3人のグループ

⁵小川氏の講義資料より抽出。

⁶山本他(2010), 「学生の相互評価によるプレゼンテーション能力向上」, 研究ノート

⁷八幡(2016), 「パーフェクトプレゼンテーション」, アクセス・ビジネス・コンサルティング株式会社

に分け、相互評価表⁸をもとにグループで改善を行うよう指導した。これは、個人の発表をグループで共有し、互いに「気づき」を共有することでより良いプレゼンテーションに改善する目的で行った。次に第2次予選ではグループのプレゼンテーションを行った。第1次予選では操作も発表も個人で行うため、聴衆に向けた発表が困難な姿が見られたが、第2次予選ではグループ内の生徒が操作を担当し、発表者は聴衆に向けたプレゼンテーションができるようになった。

第2次予選は生徒の相互評価と授業担当者による評価により予選通過者6名を決定した。予選通過者は第1次予選から第2次予選へ、第2次予選から決勝戦へと回を進めるごとに改善を試み、最初のプレゼンテーションよりも向上が見られた。決勝戦では生徒の相互評価と授業担当外の教員を審査員として迎え、審査を行った。

<生徒に提示した達成目標シート>

商品開発 プレゼンテーション 達成目標

評価項目	評価内容		
発表態度	<input type="checkbox"/> 笑顔がよく伸びている(姿勢が良い)		
	<input type="checkbox"/> 聴衆の方へ体に向けて話している		
	<input type="checkbox"/> 聴衆を意識しながら話している(アイコンタクト)		
	<input type="checkbox"/> にこやかな表情である(表情が豊かである)		
	<input type="checkbox"/> 適度の緊張感を持ちながら話している		
	<input type="checkbox"/> 与えられた時間をフルに活用している		
	<input type="checkbox"/> ボディラングージを交えながら話している(直立不動ではない)		
<input type="checkbox"/> 機種の操作を的確にこなしている(スムーズである)			
話し方	<input type="checkbox"/> 発音がよい		
	<input type="checkbox"/> 大きな声で発表している		
	<input type="checkbox"/> 声があめらかである		
	<input type="checkbox"/> 適度なスピードである		
	<input type="checkbox"/> 適切な間をとりながら話している		
	<input type="checkbox"/> (メリハリ)がある(抑揚)		
	<input type="checkbox"/> 誰が聴いても分かることばで話している		
<input type="checkbox"/> 「えー」や「あー」などの不要な言葉がない			
構成内容	導入(イントロダクション) <ul style="list-style-type: none"> ■ 全体のテーマを説明している ■ 背景が明確である ■ 目的が明確である ■ 聴衆のベネフィットが説明できている ■ 聴衆の興味をひくようなイントロが工夫されている ■ ユーモアを交えている 		
	展開(ボディ) <ul style="list-style-type: none"> ■ イントロダクション(導入)、ボディ(展開)、コンクルージョン(結論)と全体的にまとまっている ■ 意見とそれを裏付ける情報が論理的に展開されている ■ 事実や事例が詳細である ■ 簡潔に書かれている ■ 分析が十分にされている ■ 何らかの方法論(演繹法・帰納法・弁証法など)を用いて説明している ■ ロードマップ(大項目1→2→3)が明確である 		
	結論(コンクルージョン) <ul style="list-style-type: none"> ■ 結論がよく導きだされている ■ 根拠力がある ■ 次へのアクションが示されている ■ 感動的なクロージングである 		
	視覚資料(パワーポイント)	内容 <ul style="list-style-type: none"> ■ 適切な情報・材料が揃っており、要求された内容が記述されている ■ ボディ(展開)の中でロードマップが示されている ■ 適切なスライドの枚数である ■ 発表時間が守られている 	
		文章構成 <ul style="list-style-type: none"> ■ 論理的な順序で記述されており聴衆が内容を容易に理解できる ■ 文字が適切なフォントで書かれている 	
		ビジュアル化 <ul style="list-style-type: none"> ■ イタリック体や太字などを使い、見やすく工夫されている ■ イラストなどを入れて見やすくしている ■ グラフや図などが効果的に使われている ■ 色使いが工夫されている ■ 視覚に訴えかける工夫がされている 	
			■ 聞き手を惹きつける発問をしている
			■ 質問への答えが示されている
			■ 質問に簡潔に答えている

<生徒の相互評価に用いた評価シート>

商品開発 プレゼンテーション相互評価表

発表者氏名() 評価者氏名 3年 組 番()

評価項目	評価内容	小計		
発表態度 (当てはまるものにチェック)	1 <input type="checkbox"/> 聴衆を意識しながら話している(アイコンタクト)	チェック数		
	2 <input type="checkbox"/> 熱意が伝わった			
	3 <input type="checkbox"/> ボディラングージを交えながら話している(直立不動ではない)			
話し方 (当てはまるものにチェック)	4 <input type="checkbox"/> 大きな声で発表している	チェック数		
	5 <input type="checkbox"/> 適度なスピードである			
	6 <input type="checkbox"/> 適切な間をとりながら話している			
	7 <input type="checkbox"/> メリハリがある(抑揚)			
評価項目	評価内容	評価		
構成内容	8 ■ 全体のテーマを説明している	1できていない	2できている	3良くできている
	9 ■ 聴衆のベネフィットが説明できている	1できていない	2できている	3良くできている
	10 ■ イントロダクション(導入)、ボディ(展開)、コンクルージョン(結論)と全体的にまとまっている	1できていない	2できている	3良くできている
	11 ■ ロードマップ(大項目1→2→3)が明確である	1できていない	2できている	3良くできている
	12 ■ 説得力がある	1できていない	2できている	3良くできている
	13 ■ 次へのアクションが示されている	1できていない	2できている	3良くできている
視覚資料 (パワーポイント)	14 ■ イタリック体や太字などを使い、見やすく工夫されている	1できていない	2できている	3良くできている
	15 ■ イラストなどを入れて見やすくしている	1できていない	2できている	3良くできている
	16 ■ グラフや図などが効果的に使われている	1できていない	2できている	3良くできている
	17 ■ 視覚に訴えかける工夫がされている	1できていない	2できている	3良くできている
総 評				
良かった点				
改善点				

福井(2016)を元に一部加筆修正

⁸福井(2016),「ルーブリックを用いて大学生のプレゼンテーションを評価する際に考慮すべきこと」,神戸女子短期大学,論考,61巻,43-50

<生徒の自己評価に用いた評価シート>

商品開発 プレゼンテーション自己評価表

氏名 3年 組 番()

評価項目	評価内容	小計
発表態度 (当てはまるものにチェック)	1 <input type="checkbox"/> 聴衆を意識しながら話している(アイコンタクト)	チェック数
	2 <input type="checkbox"/> 聴衆が伝わった	
	3 <input type="checkbox"/> ポディラングージを交えながら話している(直立不動ではない)	
話し方 (当てはまるものにチェック)	4 <input type="checkbox"/> 大きな声で発表している	チェック数
	5 <input type="checkbox"/> 適度なスピードである	
	6 <input type="checkbox"/> 適切な間をとりながら話している	
	7 <input type="checkbox"/> ミノバがある(声)	

評価項目	評価内容	評価
構成内容	8 ■ 全体のテーマを説明している	1:できていない 2:できている 3:良くできている
	9 ■ 聴衆のベネフィットが説明できている	1:できていない 2:できている 3:良くできている
	10 ■ イントロダクション(導入、ポディラングージ(発声)と全体的にまとまっている	1:できていない 2:できている 3:良くできている
	11 ■ ロードマップ(大項目1-2-3)が明確である	1:できていない 2:できている 3:良くできている
	12 ■ 説得力がある	1:できていない 2:できている 3:良くできている
	13 ■ 次のアクションが示されている	1:できていない 2:できている 3:良くできている

評価項目	評価内容	評価
視覚資料 (パワーポイント)	14 ■ イタリック体や太字などを使い、見やすく工夫されている	1:できていない 2:できている 3:良くできている
	15 ■ イラストなどを入れて見やすくしている	1:できていない 2:できている 3:良くできている
	16 ■ グラフや図などが効果的に使われている	1:できていない 2:できている 3:良くできている
	17 ■ 視覚に訴えかける工夫がされている	1:できていない 2:できている 3:良くできている

気づいたこと(改善点など)

<教員用の評価シート>

商品開発 プレゼンテーション 評価用ルーブリック

評価項目	1	2	3	4	記点	
(1)発表態度	<input type="checkbox"/> 質疑がよく伸びている(姿勢が良い)				4:チェックが7割以上	
	<input type="checkbox"/> 聴衆の方へ体を向けて話している				3:チェックが4-6割	
	<input type="checkbox"/> 聴衆を意識しながら話している				2:チェックが2-3割	
	<input type="checkbox"/> こよやかな表情である(表情が豊かである)				1:チェックが0-1割	
	<input type="checkbox"/> 聴衆の気持を察しながら話している					
	<input type="checkbox"/> 与えられた時間をフルに活用している					
	<input type="checkbox"/> ポディラングージを交えながら話している(直立不動ではない)					
<input type="checkbox"/> 聴衆の操作を的確にこなしている(スムーズである)						
(2)話し方	<input type="checkbox"/> 発音がよい				4:チェックが7割以上	
	<input type="checkbox"/> 大きな声で発表している				3:チェックが4-6割	
	<input type="checkbox"/> 声がなめらかである				2:チェックが2-3割	
	<input type="checkbox"/> 適度なスピードである				1:チェックが0-1割	
	<input type="checkbox"/> 適切な間をとりながら話している					
	<input type="checkbox"/> ミノバがある(声)					
	<input type="checkbox"/> 聴衆が聞いても分かることばで話している					
<input type="checkbox"/> 「えー」「あー」などの不要な発音が少ない						
(3)構成内容	導入(総論)	全体のテーマや問題設定が示されていない	全体のテーマや問題設定が示されており、導入に工夫が見られる	2)に加え、テーマや問題設定が適切である	3)に加え、テーマや問題設定に独自性が見られる	
	展開	導入から展開への流れがつかっていない	導入から展開にかけての流れがスムーズである	2)に加え、展開や事実が論理的に提示されている	3)に加え、十分な分析がなされている	
	結論	結論が不明確もしくは導入、展開とつながっていない	導入から結論に至る流れに大きな矛盾や飛躍がない	2)に加え、結論に説得力がある	3)に加え、結論に独自性が見られる	
(4)視覚資料 (パワーポイント)	内容	<input type="checkbox"/> 適切な情報・材料が豊富であり、要求された内容が記述されている				4:チェックが7割以上
		<input type="checkbox"/> ポディ(展開)の中でロードマップが示されている				3:チェックが4-6割
		<input type="checkbox"/> 適切なスライドの枚数である				2:チェックが2-3割
	文章構成	<input type="checkbox"/> 論理的な順序で記述されており聴衆が内容を容易に理解できる				1:チェックが0-1割
		<input type="checkbox"/> 文字字が適切なフォントで書かれている				
		<input type="checkbox"/> イタリック体や太字などを使い、見やすく工夫されている				
ビジュアル化	<input type="checkbox"/> イラストなどを入れて見やすくしている					
	<input type="checkbox"/> グラフや図などが効果的に使われている					
	<input type="checkbox"/> 色使いが工夫されている					
<input type="checkbox"/> 視覚に訴えかける工夫がされている						
(5)時間・質問	<input type="checkbox"/> 観客の手を驚かす効果をしている(双方向のプレゼン)					
	<input type="checkbox"/> 質問への的確に答えている					
	<input type="checkbox"/> 質問に丁寧に答えている					

項目	配分	グレード1	グレード2	グレード3	グレード4
(1)発表態度	10%	1	5	7	10
(2)話し方	10%	1	5	7	10
(3)構成内容	40%	5	15	20	40
(4)視覚資料	30%	3	10	20	30
(5)時間・質問	10%	1	5	7	10

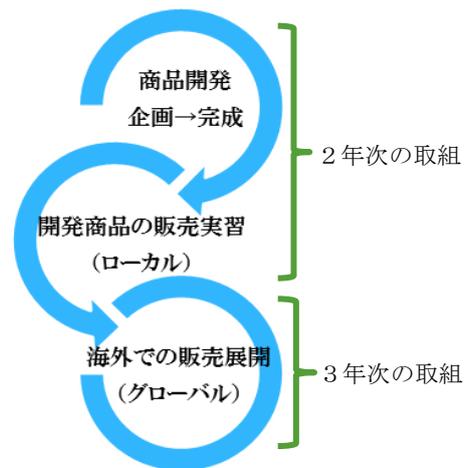
<プレゼンテーションの様子>



■ 海外展開への視点

商品開発では、2年次に開発商品の販売実習を文化祭等で行った。3年次は、海外での販売展開を目指し、新たに真珠アクセサリの開発を行った。

経済産業ジャーナル(2012)⁹で「メイド・ウィズ・ジャパン¹⁰」と言われたように、今日の海外マーケットを視野に入れた商品開発においては、「メイド・イン・ジャパン」ではなく、ともに寄り添うという発想で、物やサービスを考えていかなければいけない。日経ビジネス(2014)でも、世界中の人や組織が、「日本と共に」価値を生む未来として「メイド・ウィズ・ジャパン」¹¹が使用され



⁹ 「ニッポンの航空機産業」『経済産業ジャーナル』, 2012年2・3月号, 経済産業省

¹⁰ 同書では、「日本企業による787への部材供給。同機は機体の35%、エンジンの15%を日本企業が提供する、文字通りの『メイド・ウィズ・ジャパン』」であると書かれている。

¹¹ 日経ビジネス 2014年1月13日号

ている。フェアトレードの学びにおいても、このような発想で商品開発に取り組み、どのような商品であれば他国で受け入れられるのかを、留学生へのヒアリング調査や、共同ワークショップ等の交流の中から読み取ることを試みた。

留学生や外国人と交流を深めることを目的として、本校では「高校生アンバサダー」の活動に取り組んでいる。商品開発を学習する生徒の中にもアンバサダーの活動を行う生徒もおり、これらの交流活動から得た内容を商品開発の授業にフィードバックすることができた。

<留学生（ネパール・中国・ベトナム）との交流の様子>



成果と評価

■ 地域・海外での販売実習

本校オリジナル開発商品は、文化祭やひょうご産業教育フェア等の機会を利用して販売した。ひょうご産業教育フェアでは、クッキー100個、紅茶フィナンシェ100個、チョコミルクジャム30個、真珠アクセサリーを完売した。同商品は、後述するように、タイ・チェンマイのナイトマーケットでも販売を行い、完売することができた。

<ひょうご産業教育フェアでの販売の様子>



<流通科学大学での学園祭出店の様子>



■ 真珠アクセサリー開発における産学連携

真珠アクセサリーの企画・開発・製作において、企業や大学など多くの連携先と協力することができた。神戸という地域において、産学が連携し、これまでにない価値や未来を創出することは、一般社団法人 i.club の提唱している、地域イノベーション教育の取組につながると考える。

■ 生徒の自己評価

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、生徒自身が「論理的に伝える能力」や「創造力」等を育むとともに、顧客満足を満たす商品を企画・開発する知識や技能を習得できたかを自己評価させるアンケート調査を実施した。

アンケート結果と分析

「商品開発の授業に関するアンケート」を実施した。2年生の回答者数はN=50、3年生はN=39である。また、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。

アンケート結果を見ると、2年生(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82.0%であり、商品開発における全体像の把握ではほとんど全員ができていことが分かる。一方、3年生(1)ビジネスアイデアをプランニングする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74.4%であった。このことから、2年生での企業とのコラボレーション企画の段階では商品開発の流れは理解しやすいが、3年生での自分でビジネスアイデアをプランニングする活動に関しては理解度がやや低下することが分かる。

(2)パソコンのワードやパワーポイントを使用した画像処理についての回答では、「向上した」「ある程度向上した」を合わせると2年生が78.0%、3年生が89.7%であり、約8割の生徒がパソコンを用いた画像処理技能が身に付いており、その技能は向上し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、「とても身に付いた」「身に付いた」を合わせると2年生が84.0%、3年生が76.9%であった。また、(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、「とても身に付いた」「身に付いた」を合わせると2年生が88.0%、3年生が71.8%であった。さらに、(5)グループで発表することで創造力(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、「とても身に付いた」「身に付いた」を合わせると2年生が72.0%、3年生が76.9%であった。

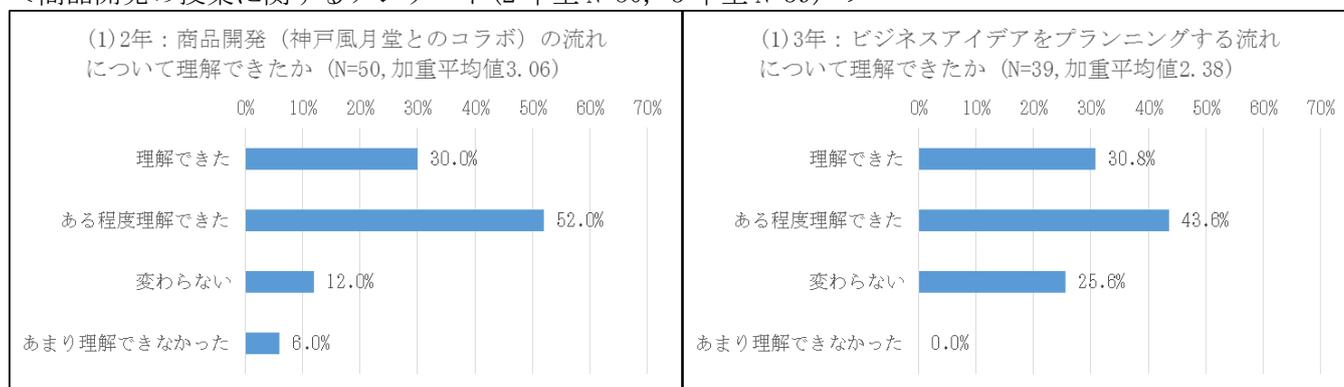
2年生の8割以上の生徒が商品開発を通して協調性や積極性といったチームプロジェクトによる効果を感じていることが分かる。3年生になると約7割とやや低下する傾向にあるが、これは、2年生の商品開発の授業ではグループワークが多いのに対し、3年生の授業では個人でのプランニング活動が多くなることに起因すると考えられる。

(6)プレゼン力(人に伝える力)が向上したか、についての回答を見ると、「向上した」「ある程度向上した」を合わせると2年生が70.0%、3年生が87.2%であり、3年生は前述の5つの質問項目と比較すると高い数字になった。商品開発を通して身に付いたことの(2)～(6)の加重平均値を比較すると、2年生は協調性・積極性がともに3.28と最も高く、次いでパソコンの画像処理が3.2であった。一方で、3年生は、画像処理が3.38と最も高く、次いでプレゼン力が3.21であった。

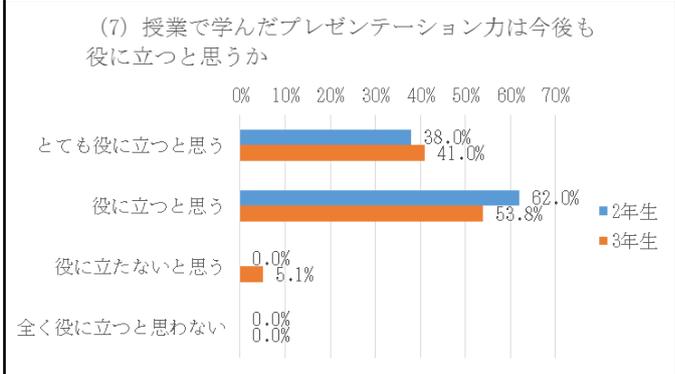
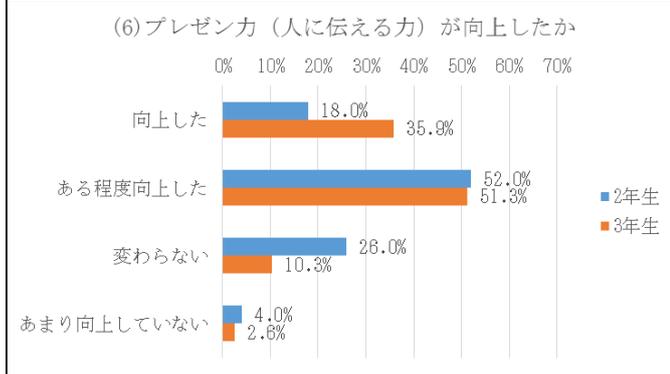
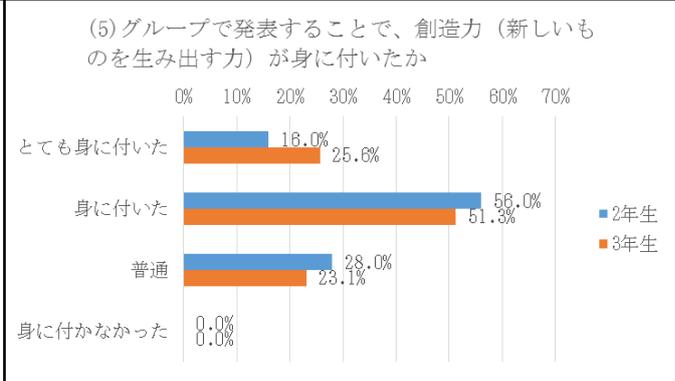
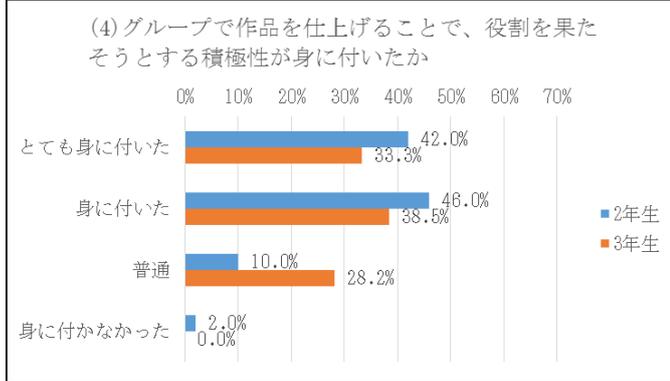
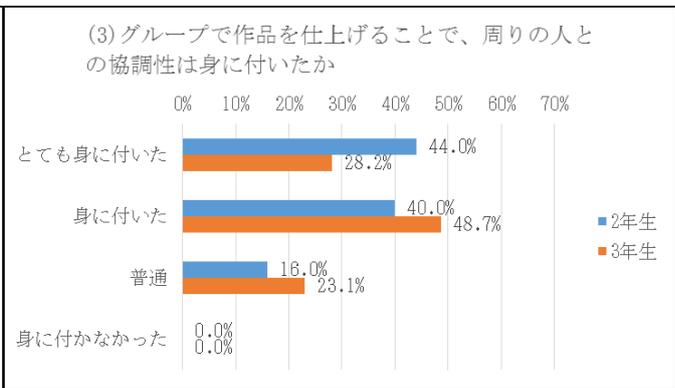
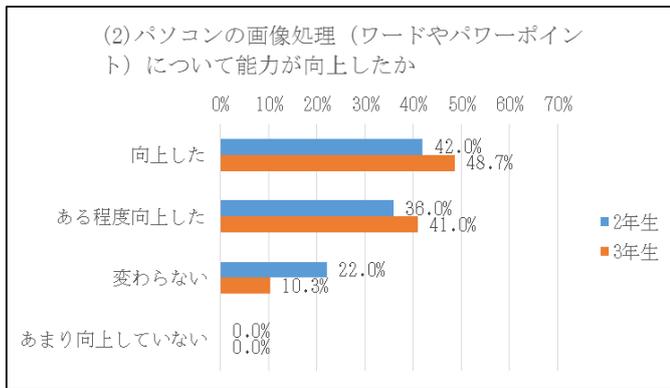
また、現3年生の2年次(昨年度)と3年次の加重平均値の比較を見ると、協調性・積極性は2年次が3年次を上回っているが、その他のパソコンの画像処理、創造力、プレゼン力は3年次が2年次よりも高い数値になっている。特に、プレゼン力は2年次の2.75から3年次の3.21へと最も変化が顕著であり、3年次の商品開発の授業において、プレゼン力の育成に効果があったことが分かる。

このことから、2年生は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能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プレゼン能力の育成にはまだ結びついていないと言える。一方で3年生が画像処理などの技能を着実に身に付けると同時にその技能を活かしてプレゼン力も身に付けることができていことから、商品開発の2年間の授業を通してプレゼン力の育成に効果があったと言える。

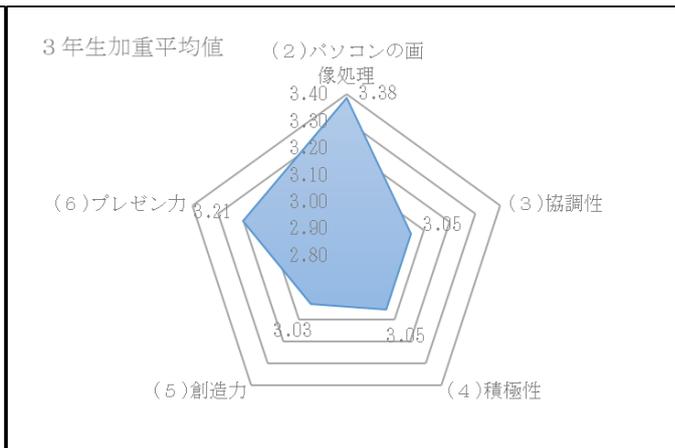
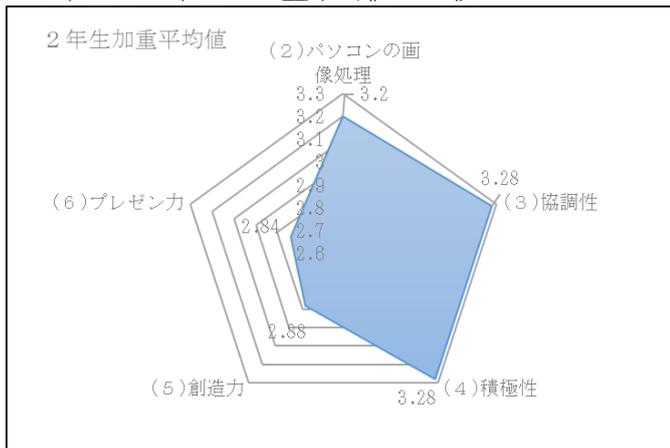
<商品開発の授業に関するアンケート(2年生N=50, 3年生N=39)¹²>



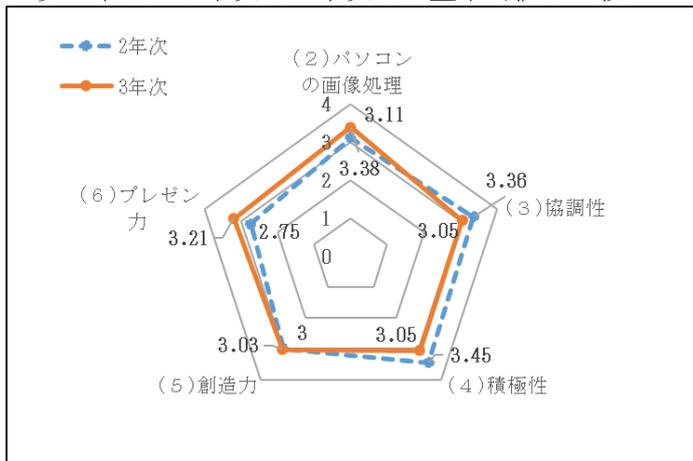
¹²グラフ上のパーセンテージは小数第2位を四捨五入した値である。以降同様。



<2年生と3年生の加重平均値の比較>



<現3年生の2年次と3年次の加重平均値の比較>



■ プレゼンテーションにおける評価能力の向上

3年生「商品開発Ⅱ」の授業で、プレゼンテーションを行った。山本他(2010)¹³によれば、プレゼンテーションにおいて相互評価を行うことは、プレゼンテーション能力の上達だけでなく、プレゼンテーション評価能力の向上に効果があるという。授業後の生徒アンケートを見ると、「相互評価の改善の指摘から、最初の頃よりもパワーポイントの作り方が上手くなったり、一番何を伝えたらいいのかなどが理解でき成長したと感じた。」など、他者に評価してもらうことで自分のプレゼンテーションの改善につながったという意見が多かった。また、「自分で自信がなかったところを褒めてもらえたり、自分で自信があると思っていたところが評価されていなかったりということから、自分と他者の評価の違いを知った。」など、プレゼンテーション評価能力の向上にもつながったと言える。

<授業後の生徒アンケートより>

自己評価と相互評価に対する生徒の感想

- ・他の人ができていないことはきっと自分にもできていないのではと思った。
- ・自分では完璧だと思っていたも他の人から見ると足りない部分があることに気づいた。
- ・相互評価の改善の指摘から、最初の頃よりもパワーポイントの作り方が上手くなったり、一番何を伝えたらいいのかなどが理解でき成長したと感じた。
- ・以前まではプレゼンを作って終わりだったが、評価を意識することで相手に伝えようという考え方に変わった。
- ・自己評価よりも相互評価のほうが改善点が詳しく書いてあり、改善点がよく分かった。
- ・自分で自信がなかったところを褒めてもらえたり、自分で自信があると思っていたところが評価されていなかったりということから、自分と他者の評価の違いを知った。

■ 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、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った。2年次に引き続き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商品提案、KUBIC、ビジネスプラン・グ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。

また、前述の3年生「商品開発Ⅱ」で実施したプレゼンテーション決勝においては、授業担当者以外の他学年主任、教頭、他学年授業担当者を審査員として招き、決勝戦の審査をしていただいた。

¹³脚注6に同じ

<ルーブリック評価表(一部)>

神戸風月堂に対する新商品提案		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せている	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	提出期限に間に合わずコンセプトも設定できていない様につきり	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般には練られている。ターゲット収支計画はできていない。未完成の状況	提出期限に間に合わずターゲット設定もあいまいで様につきり	中塚 原田 前島	神戸風月堂スタッフ

■ 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商品提案(2年生)

- ・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。
- ・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るため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。

KUBIC、ビジネスプラン・グランプリ企画書(2年生)

- ・KUBIC（関西大学主催ビジネスプランコンテスト）、日本政策金融公庫高校生ビジネスプラン・グランプリの審査では、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。評価には大学側の審査結果を含めている。

ガム旅行プラン・神戸の観光プラン企画書(3年生)

- ・ガム旅行プランや神戸の観光プランを企画し、企業の担当者へプレゼンを実施した。
- ・ガム旅行プランでは、ガム政府観光局西日本セールス&マーケティング長澤愛氏に、神戸の観光プランはJTB西日本営業第1課グループリーダー石井浩之氏に評価を頂いた。

今後の課題

今後の課題としては、第1に、地域に根ざした商品開発を引き続き実施することである。地元産品の新たな価値を創造し、地域イノベーションの起爆剤となるような商品を考案していきたい。

第2に、プレゼンテーション能力の向上に向けた指導の中で、評価を教員間で共有し、改善し、蓄積していくこと、生徒に対してはポートフォリオとして記録していけるような評価手法の開発・普及が必要である。

第3に、グローバル人材育成につながるような商品開発を行うことである。その中で、高校だけでなく、行政や大学、民間企業と連携して新たな価値を創造していくことが必要である。東京大学大学発教育支援コンソーシアム推進機構¹⁴によると、新型高大連携は、高校生と大学生、院生が一緒になって頭や手を動かして答えを作り出す実践学体験だという。そして、協調学習を目指した実践に適している学習法として、知識構成型ジグソー法を提示している。実際に、年に1回、行政、高校、大学が一緒になって高大連携による実践学を体験するトライアル講座を実施している。本校の今後の商品開発においてもこのような取組を加速させる必要があると考える。

¹⁴東京大学大学発教育支援コンソーシアム推進機構 CoREF(<http://coref.u-tokyo.ac.jp/>)

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

学校設定科目「貿易実務アドバンスト」は、今年度新たに開講する科目であり、2年生の「貿易実務」「グローバルビジネス」の発展科目として設定した。学習内容として新たに「貿易マーケティング」が追加され、貿易の自由化が進む今日、玄関口である神戸港を通じた経済活動の発展に寄与する人材を輩出すること、貿易実務の応用的な知識・技能を習得させることを目的とした。対象生徒は、商業科3年生「貿易実務アドバンスト」選択者である。

また、2年生・3年生共に、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し、物流現場を間近に見ることで商品のトレンド等を知ることとした。

内容

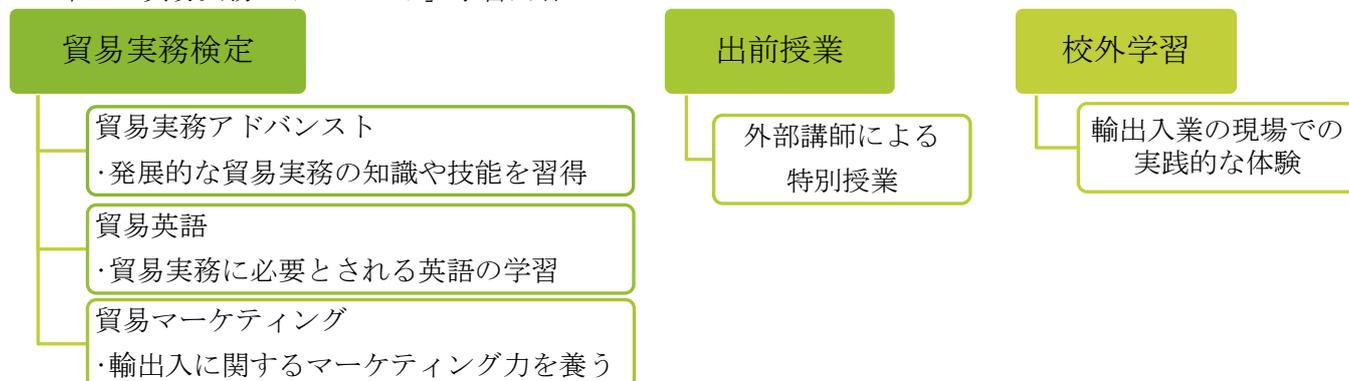
学校設定科目「貿易実務」では、貿易に関する知識・技能を座学中心に学習した。「グローバルビジネス」は、調べ学習や協働学習など双方向的な学習を取り入れ、世界を実際に体感できるような取組を積極的に取り入れた。また、経験豊富な外部講師を招聘した特別授業を実施し、諸外国の文化の違いや商慣習の違いなどを適宜入れながら授業を実施した。

「貿易実務アドバンスト」は、2年次で学習した国際貿易の基本的な体系や特徴をふまえて、貿易実務や通関業務などの高度な知識を習得した。また、貿易取引における一連の流れを把握することに主眼を置き、貿易実務の発展的な知識と貿易実務の手続きや、貿易マーケティングを理解する学習内容である。

<2年生「貿易実務」「グローバルビジネス」学習内容>



<3年生「貿易実務アドバンスト」学習内容>



指導の工夫

指導の工夫としては、第1に、使用教材の工夫がある。副教材を含めて効果的な教材を生徒に提示した。2年生の学校設定科目「貿易実務」においては、生徒は貿易に関しての知識が皆無に近かったため、貿易は身近なものであるということ認識させることを重視した。身の周りにあるものを例に取り、用語や流れの解説を行った。その結果、貿易は難しく自分達とは関係がないものであるという意識を払拭し、貿易学習へ取り組みやすくさせるという成果をあげることができた。また、図を多用することにより、直感的に貿易の流れを感じ取ることができるよう配慮した板書や教材作成を行った。

3年生の学校設定科目「貿易実務アドバンスト」では、書類の読み取り・作成を中心に学習した。書類の項目については「貿易実務」、英語については「グローバルビジネス」で学習した内容が生きる形となった。生徒に輸出者・輸入者・銀行などの役割を与えて書類を作成させ、その書類を使っての模擬取引などを取り入れることによって、貿易の流れを感じながらの作成演習を行うことができた。また、学習した書類の読み取り・作成を平行してチャレンジしていた個人輸入に生かすことができた。

第2に、2年次の取組の評価において、指導が特定の教員のみ偏っており、指定終了後を含め長期的な指導体制が課題としてあげられた。そこで、今年度は教材の開発については、授業担当者だけでなく複数の教員が共同で行うとともに、商業科教員による相互の授業見学を積極的に実施した。

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

■ 2年生「貿易実務」

「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。貿易実務の学習は大別すると「貿易の流れ」「貿易書類」「貿易法務」「貿易税務」がある。

<「貿易実務」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

<インコタームズ>

2 <2010年版インコタームズ>									
いかなる単数または複数の輸送手段にも適した規則									
類型	条件	輸出国	通関	船積	国際輸送	陸揚	通関	輸入国	備考
E	EXW 工場渡	EXW							
F	FCA 運送人渡	FCA							運送人へは荷出まで引渡し義務あり
C	CPT 輸送費込	CPT							同様に引渡し
	CFR 輸送費・保険料込	CFR							
	DAT カミ付持込渡	DAT							
	DAP 仕向地持込渡	DAP							船積会社とは、国境・港上・積入物の輸送義務あり
	DDP 税関持込渡	DDP							税関は先立金
海上および内陸水路輸送のための規則									
F	FAS 船側渡	FAS							
	FOB 本船渡	FOB							本船に積み付けられたときのみ引渡された貨物を引渡したときと引渡したときとに引渡料
	CFR 運賃込	CFR							
	CFR 運賃・保険料込	CFR							

インコタームズにおける「運賃」と「輸送費」の違い
 ・運賃 → 在来船で運送する場合に使用
 ・輸送費 → コンテナ船、航空機、鉄道、トラック等で運送する場合に使用

アンケート結果と分析

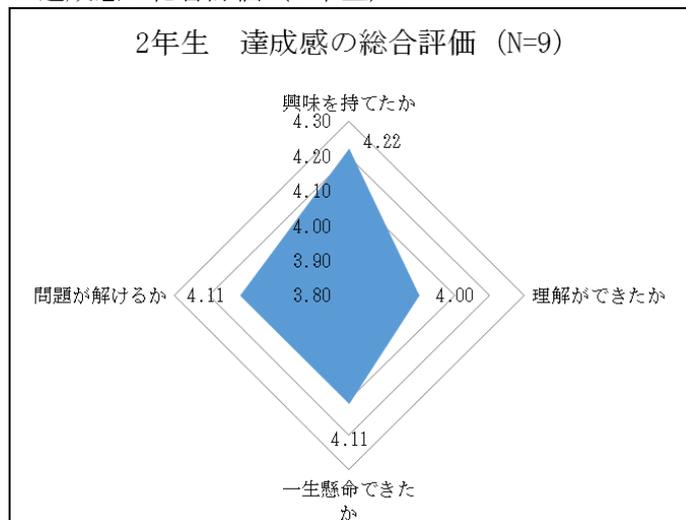
グラフ記載のN値はアンケート総回答者数である。また、加重平均値は、各回答項目の「非常にできた」「できた」「どちらともいえない」「できなかった」「全くできなかった」に対して、順に5,4,3,2,1の重みを付け、回答人数を重みに掛けるとともに、その合計をアンケートの総回答者数で割ったものである。

2年生「貿易実務」の授業では、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だ。「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。ここでは1年間の授業を終えて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、貿易実務の学習に対して「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貿易実務学習の達成感という視点で分析した。

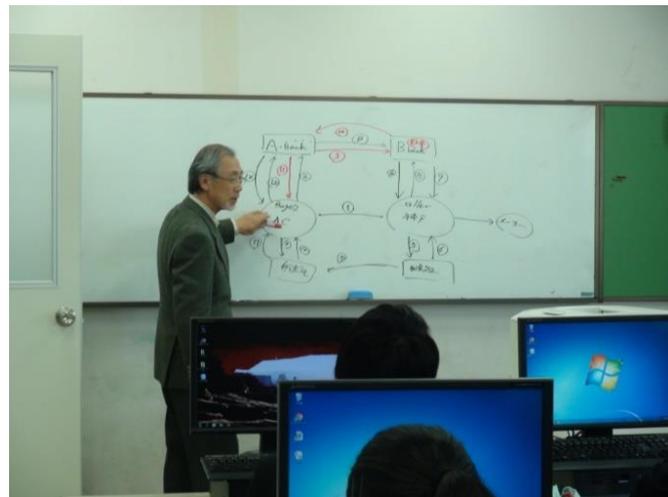
「達成感の総合評価(2年生)」を見ると、「興味を持てたか」が4.22と最も高く、次いで「一生懸命できたか」「問題が解けるか」が4.11、「理解ができたか」が4.00の順であった。この結果から、貿易実務学習に対する興味関心は高く、難しいと感じる学習内容であっても一生懸命問題に取り組む姿が読み取れる。生徒の感想を見ると、4月当初は「新たな分野にわくわくして楽しみだった」や「内容が想像できなかった。すごく難しそうだと思っていた。」というように、貿易実務という聞いたことのない学習内容に関して期待と不安を持っていたことが分かる。

1年間の学びを終えた時点では、「内容の理解もできたので自信が持てた。自分の成長を感じた。」や「貿易に関する知識や理解を深めることができた。まだ知らないことを今後さらに学びたい。」というように、問題を解くテクニックや貿易実務に関する知識・技能が身に付いたこと、1年間を通して生徒のモチベーションを維持することができていたといえる。

<達成感の総合評価(2年生)>



<授業の様子>



2年生の感想

4月当初、貿易実務を学ぶ前の気持ち

- ・理解できるか、ついていけるか不安だった。
- ・国際的な活動に繋がるかもしれないと期待していた。
- ・内容が想像できなかった。すごく難しそうだと思っていた。
- ・新たな分野にわくわくして楽しみだった。

1年間の貿易実務の学びを終えて

- ・内容の理解もできたので自信が持てた。自分の成長を感じた。
- ・国際的な繋がりを感じる事ができた。
- ・日常生活との繋がりを感じ、もっと深く知りたくなった。
- ・貿易を身近に感じるようになった。
- ・最初は興味があまりなかったが、興味を持つ事ができた。他の教科よりも積極的に学べた。
- ・貿易に関する知識や理解を深める事ができた。まだ知らないことを今後さらに学びたい。

■ 3年生「貿易実務アドバンスト」

「貿易実務アドバンスト」は、貿易実務検定C級の内容をさらに深く掘り下げた学習内容である。貿易に必要な書類作成と流れや決済、保険といった内容について学習した。

アドバンスト 貿易実務

貿易の基本的特徴・体系

国際物流の観点から貿易商品の流れ

輸出手続きに関する業務及び関連する書類

輸入手続きに関する業務及び関連する書類

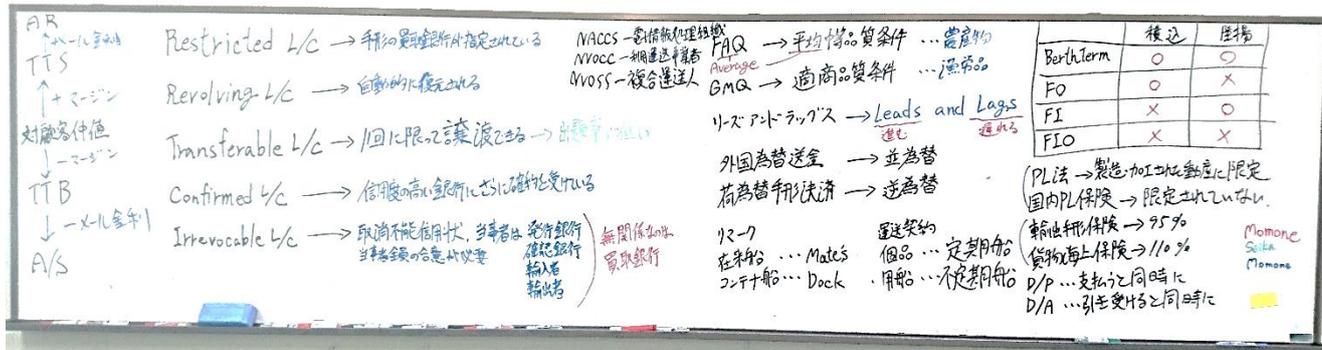
通関業務

貿易代金の決済

輸出入契約書の作成方法

外国為替の基礎

<授業の板書>

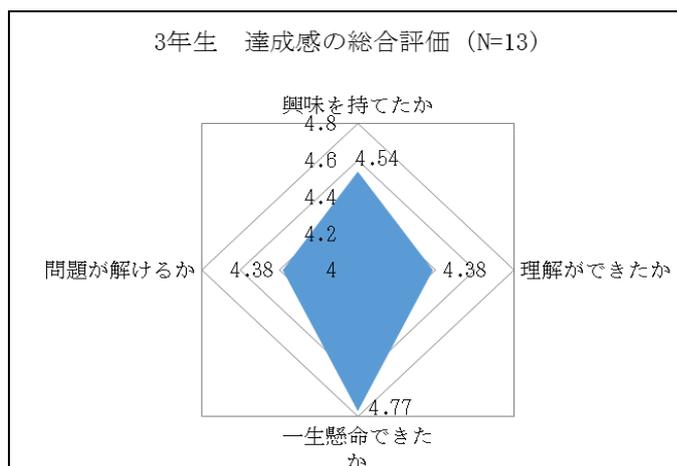


アンケート結果と分析

前述の達成感の総合評価(2年生)と同様に、3年生に対してもアンケートを実施した。これを見ると、「一生懸命できたか」が4.77と最も高く、次いで「興味を持てたか」が4.54、「問題が解けるか」「理解ができたか」が4.38の順であった。3年生「貿易実務アドバンスト」は2年次の学習よりも発展的な貿易実務の知識や技能を習得することを目的に学習を進めた。したがって、興味関心というよりは一歩進んで、より実務的な学習内容に意欲的に取り組む姿が読み取れる。

生徒の感想を見ると、「発展的学習では何をするか分からなかったもので、将来役立つのか不安だった。」というように4月当初は進路選択が近づいていることもあって将来に対する不安が見られた。1年間の学習を終えた時点では、「貿易についての知識が非常に高まった。」「難しかったが、考えることが楽しく、勉強に励めた。考える力が付いたと思う。」というように発展的学習を通して知識・技能の深化につながっていることが分かる。また、「学んだ知識を仕事に生かしたい。」「進学してもっと貿易を学びたい。」や、「神戸港や貿易のニュースを耳にするとよく見るようになり、貿易に対する関心が高まった。」などから、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も育むことができたと言える。

<達成感の総合評価 (3年生) >



3年生の感想

4月当初、貿易実務を学ぶ前の気持ち

- ・新しいことを学べる嬉しさがあった。どんなことをするのかわくわくしていた。
- ・貿易の知識を少しでも身に付けたいと思った。検定に合格したいと思った。
- ・発展的学習では何をするか分からなかったので、将来役立つのか不安だった。

1年間の貿易実務の学びを終えて

- ・身の周りの物が多く過程を経て手元に届いているということがよく理解できた。
- ・貿易についての知識が身に付いた。
- ・最初は難しかったことができるようになり、成長を感じた。
- ・やってみると意外とできたので自信がついた。
- ・難しかったが、考えることが楽しく、勉強に励めた。考える力が付いたと思う。
- ・理解できることが楽しかった。友達と競い合って高めあえた。
- ・神戸港や貿易のニュースをよく見るようになり、貿易に対する関心が高まった。
- ・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。
- ・高校生が貿易を学んでいることが誇らしかった。貿易の学習はとても楽しかった。
- ・学んだ知識を仕事に生かしたい。
- ・もっと上級を受験してみたい。進学してもっと貿易を学びたい。

貿易英語

2年生「グローバルビジネス」では、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英文書類や英文メールの理解に時間を費やした。

3年生「貿易実務アドバンス」では、貿易書類の読み取り・作成という形で引き続き学習を行った。貿易書類は全て英語表記されているため、2年次に履修した「貿易実務」「グローバルビジネス」の内容を理解した上で、更なる専門用語や表記の仕方を理解する必要があった。

<グローバルビジネス授業の様子>



<2年生・貿易書類「INVOICE」>

INVOICE				
① JAPAN TRADING CO., LTD. 2-3 Otsunashi 1-chome, Chiyoda-ku, Tokyo 120-0110, JAPAN Phone 03-1111-0001 Fax 03-1111-0002		② Date April 15, 20XX		
③ Buyer Hong Kong Trading Co., Ltd. 123 Mody Road, Kowloon, Hong Kong		④ Invoice No. J702-256		
⑤ Vessel or Minato Maru 2020T		⑥ Payment Terms Irrevocable L/C at sight in our favor		
⑦ From Tokyo, Japan		⑧ Issuing Bank Hongkong and Shanghai Banking Corp. Hong Kong L/C No. HS-22/1234 Date February 20, 20XX		
⑨ To Hong Kong		⑩ Remarks		
⑪ Marks & Nos.	Description of Goods	Quantity	Unit Price	Amount
⑫ JTC Hong Kong C/O No. 1-10 MADE IN JAPAN	⑬ Reciprocating piston engines for motorcycle with a cylinder capacity of 51 cc as per Sales Note No. 100 dated February 2, 20xx	⑭ 100 sets	⑮ @US\$600.00/set	⑯ US\$60,000.00
TOTAL 10 Cases 100 sets CIF Hong Kong US\$60,000.00				
⑰ JAPAN TRADING CO., LTD. (Signed) Authorized signature				

<貿易書類「Bill of Exchange」>

貿易英語
問題5 資料を見て下の各問いに答えなさい。(1点×10)

Bill of Exchange		
① No. 04/052	③ Place and Date: Tokyo, April 21, 20XX	印紙 200 円
② For US\$60,000.00	④ AT sight of this ① FIRST Bill of Exchange (SECOND) being unpaid	⑤ Pay to ⑦ The Tokyo-City Bank Ltd. or order the sum of U.S. Dollars Sixty Thousand only
⑥ Value received and charge the same to account of ⑨ Hong Kong Trading Co., Ltd. 123 Mody Road Kowloon Hong Kong	⑧ Drawn under Hong Kong and Shanghai Banking Corp., Hong Kong Irrevocable L/C No. HS-22-1234 dated February 20, 20XX	⑩ To Hongkong and Shanghai Banking Corp. ⑪ JAPAN TRADING CO., LTD. Central Hong Kong (Signed) Manager

- この書類は何か答えなさい。
- ②の記載内容は次のうちどれか、記号で答えなさい。
a 手形発行日付 b 手形番号 c L/C番号
- ③の記載内容は次のうちどれか、記号で答えなさい。
a 銀行所在地 b 売買契約地および契約日付 c 手形振出地および振出日
- ④の記載内容は次のうちどれか、記号で答えなさい。
a 手形金額 b 契約金額 c 保険金額
- ⑤は「一筆払い」を意味しますが、「一筆払い」の説明としてふさわしいものは次のうちどれか記号で答えなさい。
a 手形の振出日 b 手形の提示日 c 手形の受取日
- ⑦の記載内容は次のうちどれか、記号で答えなさい。
a 手形の買取銀行 b 通知銀行 c 信用状発行銀行
- ⑧の記載内容は次のうちどれか、記号で答えなさい。
a 輸出者 b 輸入者 c 受取人
- ⑨の記載内容は次のうちどれか、記号で答えなさい。
a 振出人(輸出者)と受取地 b 名商人(支払人)と支払地
- ⑩の記載内容は次のうちどれか、記号で答えなさい。
a 振出人(輸出者)と受取地 b 名商人(支払人)と支払地
- 次の記号で、いものを選び、記号で答えなさい。
a 日本貿易株式会社は輸出者であり、買取銀行である東京シティ銀行が輸出代金を日本貿易株式会社へ立替払いする。
b 香港貿易有限公司は輸入者であり、香港上海銀行は香港有限公司の信用状発行銀行である。
c 香港上海銀行は香港有限公司に対して手形代金の支払いを行う。

<3年生・貿易書類「Air way bill」>

Shipper's Name and Address		Shipper's Contact Name and No.		Not Negotiable	
Japan Trading Co. Ltd. 2-3 Otsunashi 1-chome, Minato-ku, Tokyo, Japan		JAI		Air Waybill	
Company's Name and Address		Company's Account No.		① Date of Issue	
1234		1234		② Issue Date	
③ Place of Issue		④ Place of Destination		⑤ Date of Expiry	
Tokyo, Japan		Los Angeles, USA		20XX-04-15	
⑥ Air Carrier		⑦ Aircraft No.		⑧ Flight No.	
JAL		1234		5678	
⑨ Weight		⑩ Volume		⑪ Value	
100 kg		100 cm³		1000 USD	
⑫ Description of Goods		⑬ Quantity		⑭ Unit Price	
Electrical Equipment and parts		100 sets		@US\$1000.00	
⑮ Total Weight		⑯ Total Volume		⑰ Total Value	
100 kg		100 cm³		1000 USD	
⑱ Total Charges		⑲ Total Weight		⑳ Total Volume	
100 USD		100 kg		100 cm³	

<貿易書類「Letter of credit」>

BANK OF LOS ANGELES	
Sender's Bank: Bank of Los Angeles, Los Angeles, USA 12, South Broadway, Los Angeles, USA	
Receiver's Bank: The Tokyo Metropolitan Bank, Ltd., Tokyo, Japan 5-4-1, Otsunashi, Chiyoda-ku, Tokyo, Japan	
In accordance with Terms of Article 9(b) of UCP 600, we advise having received the following teletransmission:	
From LOS ANGELES	Message Type 700
To TOKYO JAPAN	Creation Date 2011/10
27 Sequence of Total	1/1
48A Form of Documentary	IRREVOCABLE UCP Latest Version
28 Documentary (if any) Number	1234-567890
31C Date of Issue	2011/10/10
31E Date and Place of Expiry	2011/10/31 Tokyo, Japan
58 Applicant	Los Angeles Trading Co. Ltd. 18, Center Street, Los Angeles, USA
59 Beneficiary	Japan Trading Co. Ltd. 2-3 Otsunashi 1-chome, Chiyoda-ku, Tokyo, Japan
32D Currency Code Amount	JPY 50,000,000
41D Available With...	The Tokyo Metropolitan Bank, Ltd.
42C Draft at...	By Payment
42A Drawee	Death at sight
43P Partial Payments	Full Invoice Value
43T Dishonouring	The Tokyo Metropolitan Bank, Ltd.
44A Loading on board Dispatch	5-4-1, Otsunashi, Chiyoda-ku, Tokyo, Japan
44B For Transportation to...	Not Allowed
44C Latest Date of shipment	Not Allowed
45A Description of Goods and Services	Tokyo, Japan
46A Documents Required	Los Angeles, USA
48 Period for Presentation	2011/10/31
49 Confirmation Instructions	Not Allowed
50 Instructions to the Payee/ Accepting/Negotiating Bank	All Documents must be sent to Bank of Los Angeles, 18, Center Street, Los Angeles, USA
72 Sender or Receiver Information	The Tokyo Metropolitan Bank, Ltd. 12, South Broadway, Los Angeles, USA

アンケート結果と分析

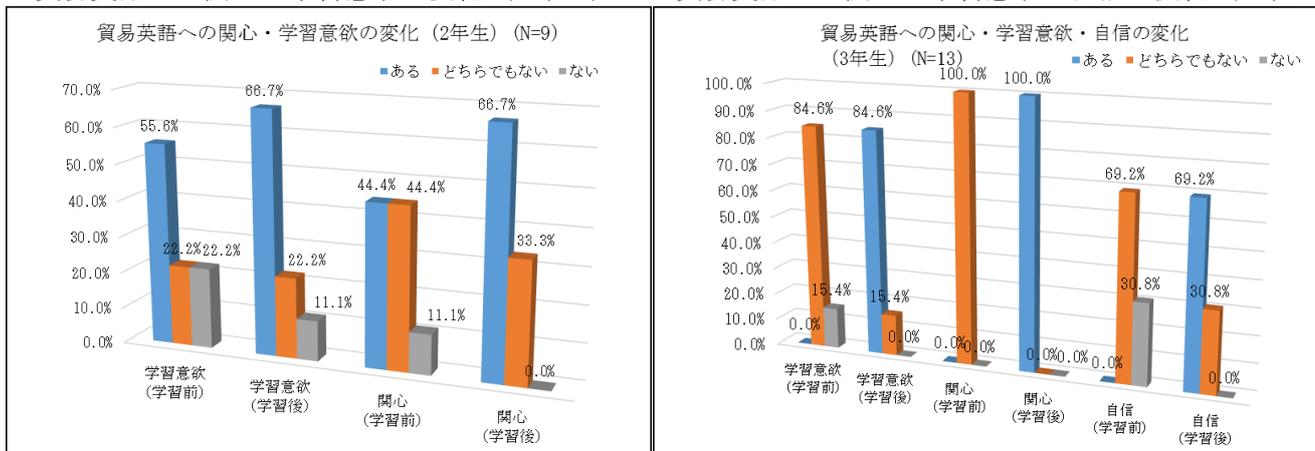
「貿易英語への関心・学習意欲の変化(2年生)」を見ると、学習意欲が「ある」と回答した生徒は学習前の55.6%から学習後は66.7%に増加しており、関心が「ある」と回答した生徒は学習前の44.4%から学習後は66.7%に増加している。同様に、「貿易英語への関心・学習意欲の変化(3年生)」を見ると、学習意欲、関心ともに学習後の割合が増加しており、「自信」も学習前の0%から69.2%に増加している。

生徒の感想を見ると、2年生からは「通常の英語とは少しニュアンスが違って理解するのに苦労した。」や「英語は得意な方だが、貿易英語は特有の表現があり難しかった。」という感想があり、貿易英語といこれまで学習してきた英語とは異なる専門的な英語の内容に苦戦した様子が伺える。

しかし、2年生から「教科英語の成績も上がった。」、3年生から「英語がもともと苦手だったけれど、文章

が理解できるようになり、楽しく感じた。」「普段の英語の授業にも生かすことができた。」「難しかったけれど、メール等で実際に使うことで慣れていった。」という感想が見られるように、貿易英語の学習を通して、普段の英語学習への効果を感じており、英語学習全般に対するモチベーションを向上させていることが伺えた。

<貿易英語への関心・学習意欲の変化（2年生）> <貿易英語への関心・学習意欲・自信の変化（3年生）>



生徒の感想

貿易英語の学習について（2年生）

- ・通常の英語とは少しニュアンスが違って理解するのに苦労した。
- ・英語は得意な方だが、貿易英語は特有の表現があり難しかった。
- ・専門用語の単語が難しかった。
- ・教科英語の成績も上がった。

貿易英語の学習について（3年生）

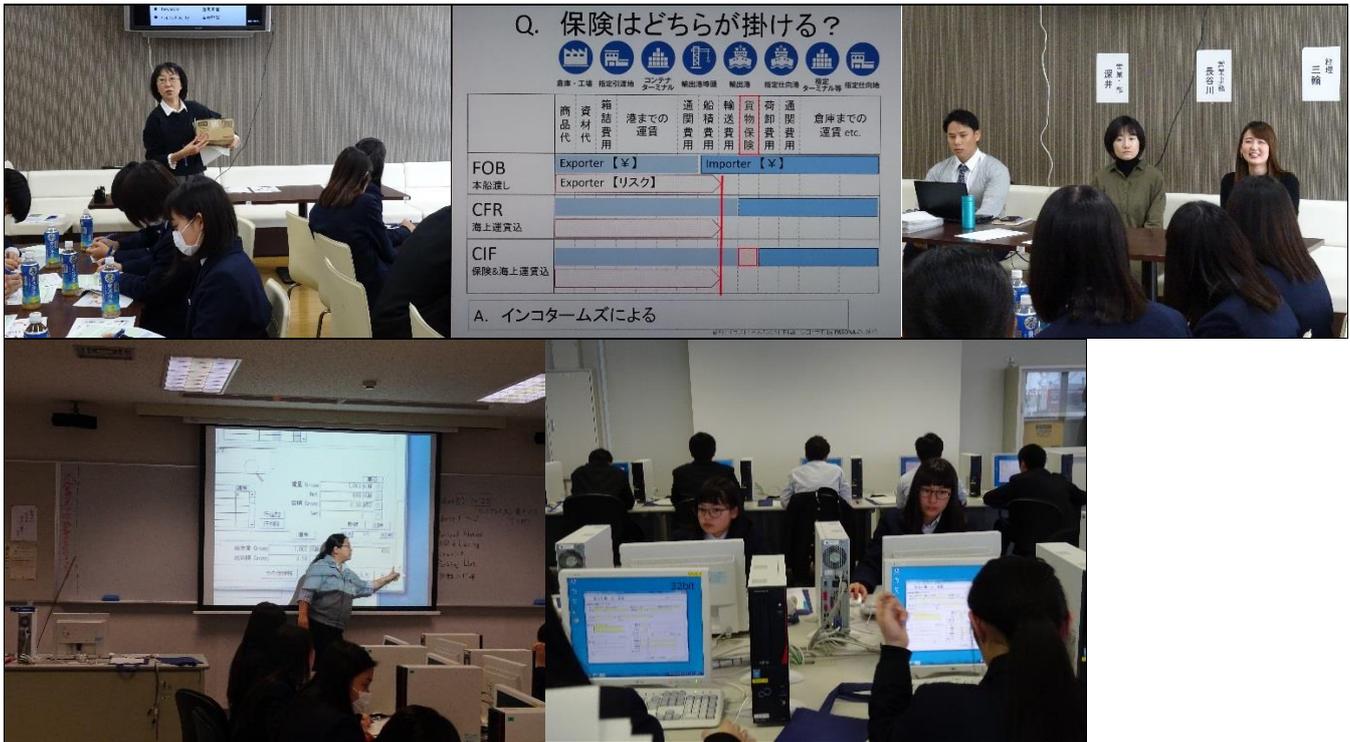
- ・英語（特に長文）が以前より理解できるようになりうれしかった。
- ・英語がもともと苦手だったけれど、文章が理解できるようになり、楽しく感じた。
- ・普段の英語の授業にも生かすことができた。
- ・難しかったけれど、メール等で実際に使うことで慣れていった。

校外学習

今年度の校外学習は、2年次と同様に、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商事に協力を得て行った。校外学習では、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30年12月13日（木）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）
港湾短大（神戸市中央区港島8-11-4）
- [対 象] 3年5組 グローバルビジネス系 13名 2年5組 グローバルビジネス系 10名
- [引 率] 教員3名
- [学習内容] MVM商事株式会社：交渉メール、保険の付保、社員の方との座談会
港湾短大：輸入申告の手続き

<校外学習の様子>



Q. 保険はどちらが掛ける？

	輸出者	輸入者
FOB	Exporter【¥】	Importer【¥】
CFR	Exporter【リスク】	
CIF		

A. インコタームズによる

生徒の感想

校外学習を終えて（2年生）

- ・貿易書類の作成が楽しかった。
- ・輸入の流れが理解でき、海外との繋がりを実感することができた。
- ・実際の仕事内容を知ることができ、知識が深まり貿易実務への関心が高まった。
- ・普段なら絶対に行けないような所で貴重な経験をして違った目線からも貿易をとらえることができた。
- ・将来貿易関係の仕事に就きたいと思った。
- ・想像以上に実務は難しいと感じた。

校外学習を終えて（3年生）

- ・実際に働いている方々の話を聞くことができ、刺激を受けた。こんな所で働きたいと考えられるようになった。
- ・実際の現場を見て、貿易取引のイメージができた。
- ・港の素晴らしさを知った。
- ・普段なら絶対に行けないような所で貴重な経験ができた。
- ・授業だけではわからなかったことをたくさん知れ、知識が深まった。
- ・貿易企業に行ってみて、将来貿易関係の仕事に就きたい気持ちになった。

出前授業

<2年生・出前授業の内容>

① オリエンテーション、「貿易の必要性」

日 時	平成30年4月12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

② 「貿易実務検定C級への取組」「貿易全体の流れ」

日 時	平成30年4月26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 齒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。

③ 「市場開拓と契約」「貿易輸送」「取引条件とインコタームズ」

日 時	平成30年5月10日 (木)
講 師	神屋 信仁 アルク株式会社 代表取締役

④ 「貿易書類」「貿易特有の呼称と機能」

日 時	平成30年5月31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	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 「海上保険」「その他の保険」「代金決済」

日 時	平成30年6月7日 (木)
講 師	神屋 信仁 アルク株式会社 代表取締役

⑥ 「輸出①」「L/C受け取り、船積み」

日 時	平成30年6月14日 (木)
講 師	神屋 信仁 アルク株式会社 代表取締役

⑦ 「取引相手の選定」「交渉」「売買契約」

日 時	平成30年6月28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

⑧ 「輸出②」「代金回収」

日 時	平成30年9月6日 (木)
講 師	神屋 信仁 アルク株式会社 代表取締役

⑨ 「信用状にまつわる貿易諸問題」

日 時	平成30年9月27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

⑩ 「輸入①」「L/C発行と代金決済」

日 時	平成30年10月4日 (木)
講 師	神屋 信仁 アルク株式会社 代表取締役

⑪ 「輸入②」「貨物引取」

日 時	平成30年10月11日 (木)
講 師	神屋 信仁 アルク株式会社 代表取締役

⑫ 「為替相場とリスク」

日 時	平成30年11月15日 (木)
講 師	神屋 信仁 アルク株式会社 代表取締役

⑬ 「船積み準備」「輸出通関」「船積書類作成」

日 時	平成30年11月22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

⑭ 「買い取り」「資金請求」「クレーム」

日 時	平成30年11月29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

<3年生・出前授業の内容>

	内 容	講 師
5月29日(火)	L/Cの種類、文言と意味	鈴木 弘成 氏
6月19日(火)	B/Lの種類と読み方	日野 雄二 氏
7月3日(火)	国際複合輸送の仕組み	小林 まや 氏
9月11日(火)	国際マーケティング	濱口 徹 氏
10月4日(木)	事故対策と保険	植村 浩康 氏
11月6日(火)	EPA/FTAなどと特惠関税について	小林 まや 氏
11月13日(火)	今後の神戸の貿易についての展望	内海 芳宏 氏

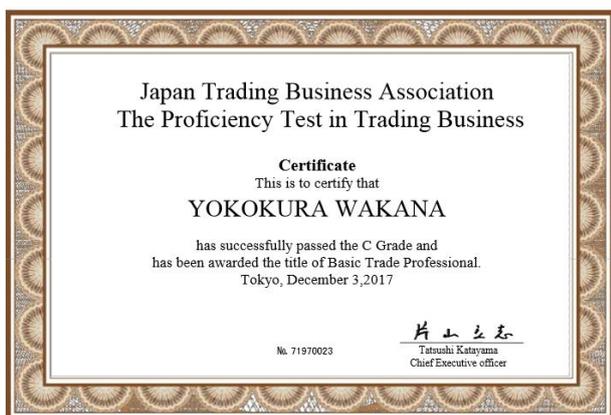
<出前授業の様子>



貿易実務検定

3年生のグローバルビジネス系選択者13名は、平成29年12月に初めて貿易実務検定試験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。第1回目の検定受験の結果、貿易実務検定試験C級に1名が合格し、全国初の高校生合格者となった。その後、2回目、3回目の受験で計8名が合格することができた。2年生は、平成30年12月に受験し、1名合格することができ、合格者は合計で9名となった。

貿易実務検定に向けた授業では、貿易取引の流れを理解するため模擬取引を行った。ロールプレイング形式で銀行役などの役割を決め、貿易書類は穴埋め形式で出題されているものを記入し、作成方法を習得した。取引の流れを何度も繰り返すことで、取引時点で必要な貿易書類を作成したり、必要な取引先を選定したり、取引条件がどのようなものかを具体的に理解できるようになった。



全国初の快挙！
高校生が貿易実務検定®に合格！

◆兵庫県立神戸商業高等学校 2年生がC級に見事一発合格♪
 高校生の最年少合格者が誕生しました！

2017年12月3日(日)実施。貿易実務検定®C級試験において、兵庫県立神戸商業高等学校の2年生 横倉和奏さんが、見事に一発合格をされました！高校生での貿易実務検定®合格は全国初の快挙です！！
 誠におめでとうございます♪

↑ (写真) C級試験に合格された兵庫県立神戸商業高等学校 2年生横倉和奏さん

貿易実務検定®

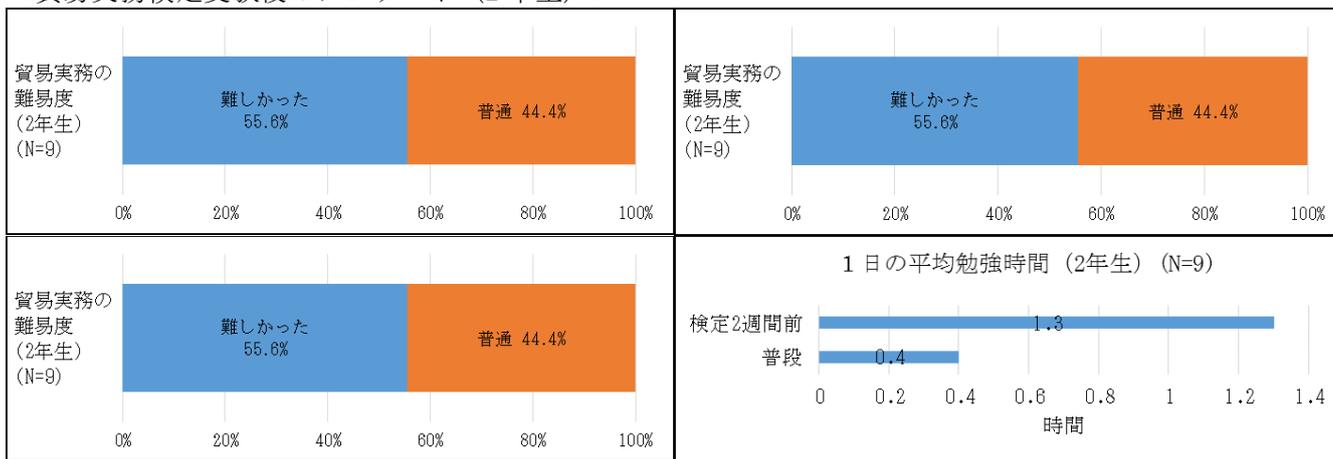
アンケート結果と分析

「貿易実務検定受験後のアンケート(2年生)」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55.6%、「普通」が44.4%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77.8%、「今後も貿易実務の学習がしたいか」については、「学習したい」と回答した割合が77.8%であった。貿易実務検定の難しさを感じる生徒は約半数で、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。生徒の感想を見ても、「前よりも勉強して次こそ合格したい。」などから、資格取得に対して意欲的であり、学習を継続したいという希望が読み取れる。

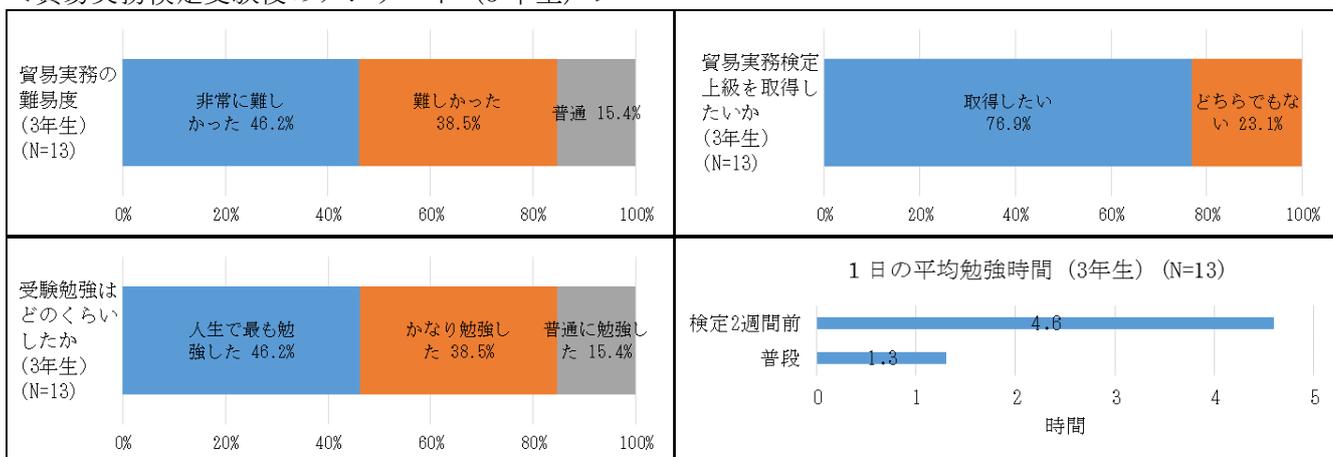
同様に、「貿易実務検定受験後のアンケート(3年生)」を見ると、「貿易実務検定の難易度」については、「非常に難しかった」と「難しかった」を合わせた回答の割合が84.6%、「貿易実務検定上級を取得したいか」については、「取得したい」と回答した割合が76.9%であった。生徒の感想を見ると、「自信に繋がった。諦めないことの大切さや自分で努力する大切さを知った。」や「進学してもっと学んで知識を得たい。」というように、2年間の学習を通して貿易実務検定の難しさを実感すると同時に、合格したときの達成感が自信につながり、今後も学習を継続したい、上級にチャレンジしたいという意欲的な姿が読み取れる。

「1日の平均勉強時間(2年生)」および「1日の平均勉強時間(3年生)」から検定前の学習時間を見ると、2年生は通常よりも0.9時間長く、3年生は3.3時間長くなっている。3年生の「受験勉強はどのくらいしたか」についての回答は「人生で最も勉強した」が46.2%、「かなり勉強した」が38.5%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。生徒の感想に「何度も繰り返し学習し、一日の大半を検定の勉強に費やした。」とあるように、検定取得に対して真剣に取り組む姿や、学習してきた知識・技能を検定合格によって成果を出したいという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（2年生）>



<貿易実務検定受験後のアンケート（3年生）>



生徒の感想

検定受験を終えて（2年生）

- ・授業で習った内容が出たのに間違えてしまった。
- ・もっと頑張って勉強すればよかった。
- ・まだ勉強が足りなかったと実感した。
- ・前よりも勉強して次こそ合格したい。

検定受験を終えて（3年生）

- ・一発合格できず悔しかった。
- ・合格できてとても嬉しかった。勉強の成果を発揮できた。
- ・自信に繋がった。諦めないことの大切さや自分で努力する大切さを知った。
- ・努力が実り、やりがいを感じた。
- ・友達や先生のおかげで頑張る力がわいた。
- ・何度も繰り返し学習し、一日の大半を検定の勉強に費やした。
- ・進学してもっと学んで知識を得たい。

貿易マーケティング

貿易実務検定C級の上級であるB級試験には、C級で学習した「貿易実務」「貿易英語」に加えて「貿易マーケティング」科目が追加される。科目「貿易実務アドバンスト」の中で貿易実務におけるマーケティング活動について学習した。B級の内容ではあるが、「貿易実務」や「貿易英語」に比べ商業科目として2年生時に学習した「マーケティング」の知識を活かすことができた。

また、「貿易実務」「貿易英語」「貿易マーケティング」の知識・技能を活かす実践的な取組として今年度は個人輸入を試みた。主体的学び研究所¹⁵顧問土持ゲリー法一氏によると、「学習にはアウトプットという重要な側面があることを忘れてはならない。これは学んだ知識を『出力』につなげるという意味で、アウトカム(学習成果)の原動力となる。主体的学びとは、授けられた知識を一方的に享受するのではなく、それを踏まえて

¹⁵主体的学び研究所, <http://www.activellj.jp/>, (参照 2018-12-21)

展開させることである。」そして「深い学び」こそが、「学んだ知識をつなげて新たなものに展開させること」であるという。このような観点から、「貿易実務」という学びを新たなものに展開する方法として個人輸入実践を行うことにした。この取組は(8)輸出入商品の販売実習等の内容の検討にて後述する。

成果と評価

■ 貿易実務 ICEモデル・ルーブリックの作成

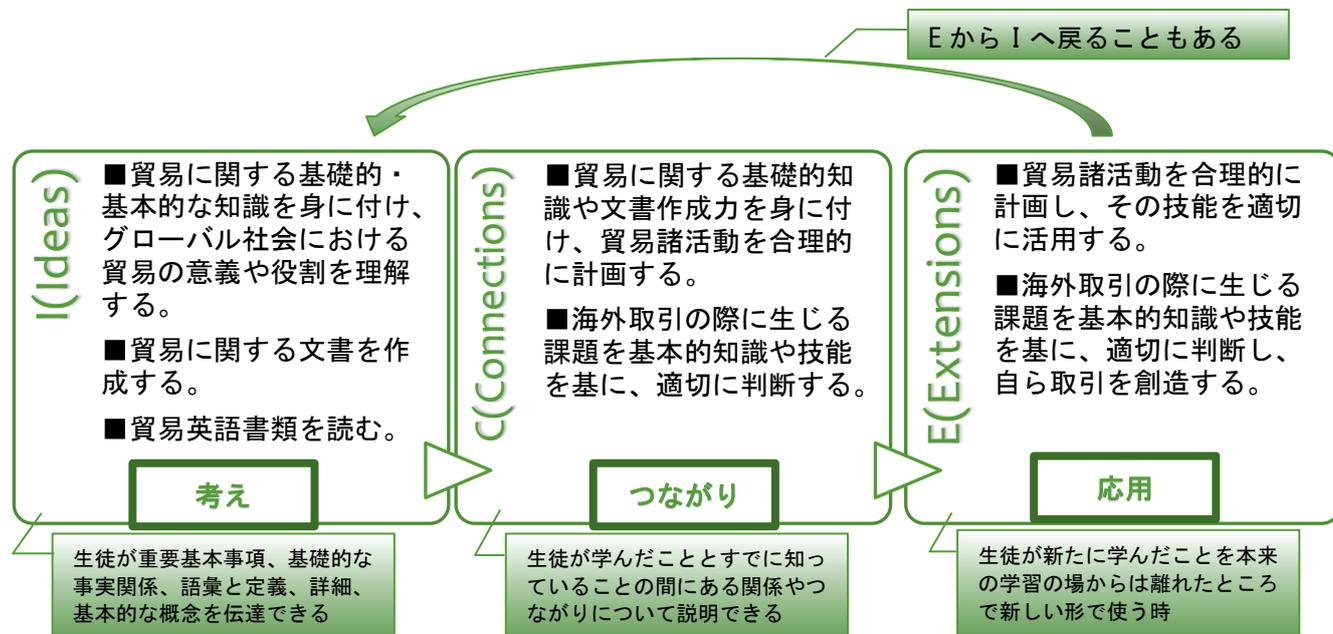
成果に関しては前述の各項目において生徒にアンケートを実施したもので言及した。以下、2年間学校設定科目「貿易実務」「グローバルビジネス」「貿易実務アドバンスト」を実施してきた中で貿易実務学習におけるパフォーマンス評価のためのICEモデル・ルーブリックの作成を試みた。

2年次の報告書で記載したように、3年次は、「貿易実務」「グローバルビジネス」担当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と考えた。スー・ヤング博士の共著訳¹⁶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、学校で教える基礎知識(Ideas)、Cは、そこでの学びのつながり(Connections)を適切な質問と指導を通して理解させる、Eは、さらに自らの体験に結びつけた知の応用(Extensions)へ発展させるものである。IからEになるにつれて、自分たちの知識が増え、スキルが向上し、それが変容していくということが重要になると述べている。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という。

2年次の「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。3年次は、「貿易マーケティング」の中でConnections(つながり)を意識した授業展開を目指し、個人輸入での実践的活動をExtensions(応用)として経験していくことで、貿易実務の発展的学習として「貿易実務アドバンスト」を位置付けた。そして、これらの活動を評価するため、ICEモデル・ルーブリックを作成し、「貿易人KOBE」としての人材育成に関するパフォーマンス評価を試みた。ICEモデルにおける学習評価への取組は、広島県が先行しており、教育委員会と学校が連携したワークショップ等の取組を実践している¹⁷。貿易実務分野におけるICEモデル・ルーブリック作成においては、岡山県立大学教育開発センターFD・SD研修会主催「学習と評価が一体化したICEルーブリックの体験—理論と実践—」¹⁸にて帝京大学 学修・研究支援センター長、土持 ゲーリー 法一先生の研修を受講し、貿易実務ICEルーブリック作成の参考にした。

<貿易実務 ICEモデル・ルーブリック>



¹⁶Sue Fostaty Young・Robert J. Wilson 著 監訳土持ゲーリー法一(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

¹⁷「広島版「学びの変革」アクション・プラン」,2014年,広島県教育委員会

¹⁸岡山県立大学にて受講(2018年12月14日)

■ 貿易に関係のある進路実現

2年間貿易を学習した生徒は、以下のような貿易に関係のある進路が実現できた。

- ・青果物輸入販売商社へ就職（過去には大卒のみ採用）
- ・国際物流会社へ就職
- ・短大進学後、通関士を目指す
- ・専門学校で外国語を学び空港税関への就職を目指す
- ・専門学校で外国語を学び貿易関連の仕事を探す

外部講師からの評価

グローバルビジネス系の2年間の取組に対して外部講師の方(2名)にアンケート調査を実施し、取組に関する評価をいただいた。

● 「貿易実務検定試験を高校生が受験する意義はあるか」

多数の生徒が試験に合格し、講師としては嬉しかったが、本当に高校生にその試験が必要かは正直なところ分からない。

商業高校で簿記3級試験合格は必須であるように、国際取引を学ぶにあたっての一つの目標として貿易実務検定C級は適度な目標であると思う。ビジネス実務社会で簿記資格だけでは活躍、生き残りが難しい時代になると国際取引に関する知識も必須であると考えます。

● 「生徒の取組で特に印象に残ったこと」

初めて受け持った授業では、生徒たちは授業の内容に関心がないように感じられ、続けていくことを躊躇した。しかし、回を重ねるにつれ（貿易の意味がわかってくるにつれ）こちらの話が伝わっているような手ごたえを感じた。銀行口座も持っているかどうか、クレジット決済も経験がないであろう生徒たちがよく貿易をここまで理解してくれたと感心している。

グローバルビジネスの学習を通して生徒は貿易の楽しさを学んでくれたと思う。大きな成果の一つは、彼らが貿易実務検定C級に挑戦し、高校生として初めて8名の合格者を出したことだ。さらに、従来、大卒しか採用していなかった輸入商社の就職に挑戦し、見事に内定を獲得した生徒や、通関士を目指す生徒などが出てきたことだ。生徒にとって貿易を学んだことが将来のキャリア形成に必ず役に立つと思うし、その過程で資格の重要性を認識し、挑戦することを学んでくれたと思う。

今後の課題

今後の課題としては、学習目的の明確化（生徒に提示でき、意識付けをできるもの）、モチベーションの維持、進路への関連付け等がある。

＜貿易実務アドバンスト（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	第1章 会場貨物輸送	<ul style="list-style-type: none"> ・船荷証券の概要 ・船荷証券の種類と記載事項 ・船荷証券に関する国際的統一規則 ・海上運賃 ・「船荷証券の危機」における船荷証券 ・インコタームズ 	3	
		第2章 航空貨物輸送と国際複合一貫輸送	<ul style="list-style-type: none"> ・航空運送状 ・航空貨物輸送の運賃 ・国際複合一貫輸送 	4	
		第3章 貨物海上保険と貿易保険	<ul style="list-style-type: none"> ・航空貨物輸送 ・混載貨物の運送業務の流れ ・貨物海上保険 	2	
	5	第3章 貨物海上保険と貿易保険	<ul style="list-style-type: none"> ・旧 ICC の保険条件 ・貿易保険 	2	
		第4章 信用状と輸出者の実務	<ul style="list-style-type: none"> ・信用状の概要 ・輸出者の荷為替手形の取組 ・信用状の船積書類と照合 ・信用状条件との不一致に対する処理方法 ・フォーフェイティングと国際ファクタリング 	8	
		第5章 貿易決済と輸入金融	<ul style="list-style-type: none"> ・買取銀行の賃金回収の方法 ・輸入金融 	4	
		第6章 通関手続と関税	<ul style="list-style-type: none"> ・輸出通関 ・AEO制度 ・輸入通関 ・輸入差止申し立てと輸出差止申し立て ・わが国における輸入税制 	8	
	6	第7章 クレームへの対処	<ul style="list-style-type: none"> ・損害賠償請求の概要 ・運送クレームの提起（1） ・運送クレームの提起（2） ・保険会社に対する求償 	4	
		7	第7章 クレームへの対処	<ul style="list-style-type: none"> ・売買契約上のクレームの解決 ・仲裁に関する国際条件と仲裁判断 	4
		9	第8章 貿易取引と外国為替	<ul style="list-style-type: none"> ・外国為替相場と外国為替市場 ・直物取引と先物取引 ・為替変動リスクの回避 	4
9	第9章 輸出書類		<ul style="list-style-type: none"> ・売買契約書 ・ Letter of Credit ・ S. W. I. F. T. を利用した信用状 ・ Exchange Contract Slip ・ Space Booking Note ・ Invoice ・ Packing List ・ Shipping Instructions ・ Container Load Plan ・ 貨物海上保険申込書 ・ Insurance policy ・ Certificate and List of Measurement and/or Weight ・ Export Declaration ・ Dock Receipt ・ Mate's Receipt ・ Letter of Indemnity ・ Bill of lading 	12	
10	第9章 輸出取引		<ul style="list-style-type: none"> ・ Air Waybill ・ Certificate of Origin ・ Bill of Exchange ・ L/G ネゴ用保証状 ・ 荷為替手形の買取依頼書 	6	

		第9章 輸入書類	<ul style="list-style-type: none"> • Purchase Order ・信用状開設依頼書 • 輸入信用状 • 売予約のコントラクト・スリップ • Invoice ・個別予約保険申込書 	6
	11	第9章 輸入書類	<ul style="list-style-type: none"> • Bill of Lading ・Shipping Advice • 確定保険申込書 ・Arrival Notice • 海上運賃請求書 ・Letter of Guarantee • 輸入担保荷物引取保証書に対する差入証 • 外貨建約束手形 ・ジッパーズユーザンス手形 • Delivery Order ・リリース・オーダー • Devanning Report ・Cargo Boat Note • Import Declaration ・Notice of Damage • Final Claim ・保険会社への損害求償状 	12
		第10章 マーケティングの知識	<ul style="list-style-type: none"> • マーケティング戦略 • 輸出マーケティング戦略 	6
	12	第10章 マーケティングの知識	<ul style="list-style-type: none"> • 輸入マーケティング戦略 • 電子商取引 	4
三 学 期	1	国際マーケティング	<ul style="list-style-type: none"> • 海外進出する日本企業の事例研究 	16
	2			
	3			
「貿易実務」と「グローバルビジネス」の年間指導計画は、第2年次報告書に掲載				105

(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（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ことを目的とした。また、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た。対象は全学年の希望者である。

さらに今年度は、3年生「英語表現」の授業において、英語5技能の育成の観点から、英語でプレゼンテーションを行い、英語を使った発信力・対話力を強化することを目標とした取組を試みた。ベネッセ教育研究所（2014）によると、世界のトレンドは英語5技能の育成にあるという¹⁹。主任研究員の加藤氏によれば、「世界レベルで使用されている言語教育の枠組み CEFR（ヨーロッパ言語共通参照枠）の能力記述は4技能に'interaction'（やりとり）が加わり、5技能に分かれて」おり、『対話』はまさに時代のキーワードであり、「この「対話」をうまく使うことで、『21世紀型能力』の中核をなす『考える力』を育てることができる」と考えている。

内容

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、全商英検および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6回、準2級対策を全6回、全商英検1級対策を全2回実施した。

<ECC講師による英検対策日程>

ステップ英検2級			
1	6月 1日 (金)	16:00	
2	6月 19日 (火)	16:00	
3	9月 14日 (金)	16:00	
4	11月 2日 (金)	16:00	
5	1月 11日 (金)	16:00	
6	2月 8日 (金)	16:00	

ステップ英検準2級			
1	6月 1日 (金)	16:00	
2	6月 29日 (金)	16:00	
3	9月 14日 (金)	16:00	
4	11月 2日 (金)	16:00	
5	1月 11日 (金)	16:00	
6	2月 8日 (金)	16:00	

全商英検			
1	9月 7日 (金)	16:00	

<ECC特別講座の様子>



¹⁹ベネッセ教育研究所（2014）「第50回 英語5技能の時代に育てる「21世紀型能力」 - 東南アジアの英語教育国際セミナーに参加して考えたこと -」ベネッセ教育総合研究所 グローバル教育研究室，主任研究員加藤由美子，2014年5月掲載

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。授業では、自分のプロフィールや趣味等の紹介を英語で相手に伝えることから、自分の意見や感想を表現し、伝える練習や相手の発言を聞き取り、理解する学習を積み重ねることで、日常会話をスムーズに行うことができるようになった。さらに、英語を使った発表の機会として、今年度は、ジュニアアチーブメント日本の「Asia Innovation Challenge 2018」への参加や、大阪ビジネスフロンティア高校主催（関西商業教育研究会後援）「OBF Global Meeting 2018」に参加した。後者の大会では、2年連続 Best presentation を受賞した。

Asia Innovation Challenge (AIC)

JA JAPAN とフェデックス社が提携し、海外の生徒と日本の生徒がひとつのチームを組み、協業するプロセスを通じて、国内外どこで仕事をしようとも必要となるスキルとそれを高めるためのモチベーションを育むビジネスプランコンテストを開催。今年度のテーマは、「ミャンマー・タイ・ブルネイ」の中から一ヶ国選び、その国の社会問題を一つ挙げて、その解決に寄与するビジネスモデルを立案するである。

<Asia Innovation Challenge 発表スライド (一部) >

DESCRIBE THE PLAN

- Product
- Target Market
- Price
- Product Distribution
- Marketing
- Goal

PRODUCT

【Underwater magnifying lens goggles】



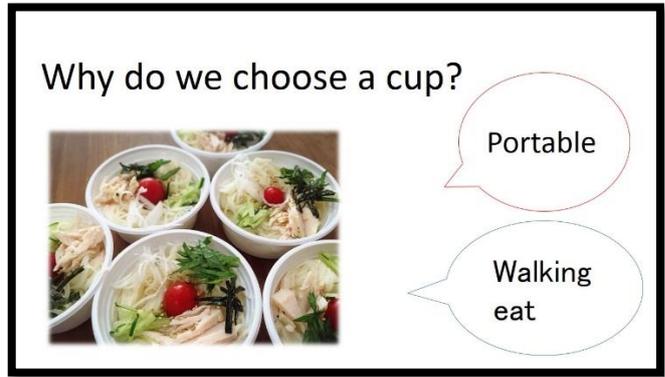
OBF グローバルミーティング

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2年生の I Speak English チーム、「英語会話」選択者、3年生の I Speak English チームより計4チームが出場した。

本年度のテーマは、「Business to make people smile ～世界のだれかを笑顔にしよう～」である。

<OBF グローバルミーティングでの生徒発表の様子>





また、高校生アンバサダーの活動の一環として、姫路城周辺での外国人へのインタビューや道案内を行ったり、ひょうご産業教育フェアに参加した1年生、2年生が外国人へ開発商品をアピールしたりなどの積極的な英語コミュニケーションの経験の場を設定した。

<外国人へインタビューする様子>



外国人インタビュー
in 姫路



Interview in English at Himeji Castle
Hello / Excuse me, can I have a minute?
We are from KCHS.
We are interviewing people from foreign countries for our school project.
Q1. Which country are you from?
Q2. Is this your first time to visit Japan?
Q3. How many days are you staying in Japan?
Q4. What do you like it here at Himeji castle?
Q5. What is your favorite thing in Japan?
Q6. May I take a picture with you?
Can we use the photo for our school website?
Q7. Is there anything you want to know?
Do you need any help?
Thank you for your time. I hope you'll enjoy the rest of your trip in Japan!

③ALTの常駐

これまで、ALTは週に3日の勤務であったが、2年次より、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が取れる環境となった。英語プレゼンテーションの指導にも加わり、プレゼンテーションで使用する英語表現や、抑揚など、聴衆を惹きつけるプレゼンテーションの開発にも取り組んだ。授業では、3年生「英語会話」や3年生「商品開発Ⅱ」の中で、英語プレゼンテーションの指導やskit(寸劇)への参加を行った。これらの取組においては、生徒からALTへ積極的に働きかけを行う様子が見られた。毎日会えるという環境から話しかけ易い状況にあること、さらには英語プレゼンテーションへの取組により積極的に英語を使おうとする姿勢が見られた。

授業外でも前述のOBFグローバルミーティング出場の際や後述するランチ神戸学園都市での海外スタディツアー発表会への参加にあたり、英語を用いたプレゼンテーションを行う生徒への原稿指導や、発音指導等に積極的に関わりを持ち、生徒が英語でのプレゼンテーションにチャレンジするサポート体制ができた。

④I SPEAK ENGLISH チームの結成

このプロジェクトは、2年次より県費助成（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13名、3年生12名を対象に取り組んだ。

⑤長期留学生（ハワイ）受け入れ

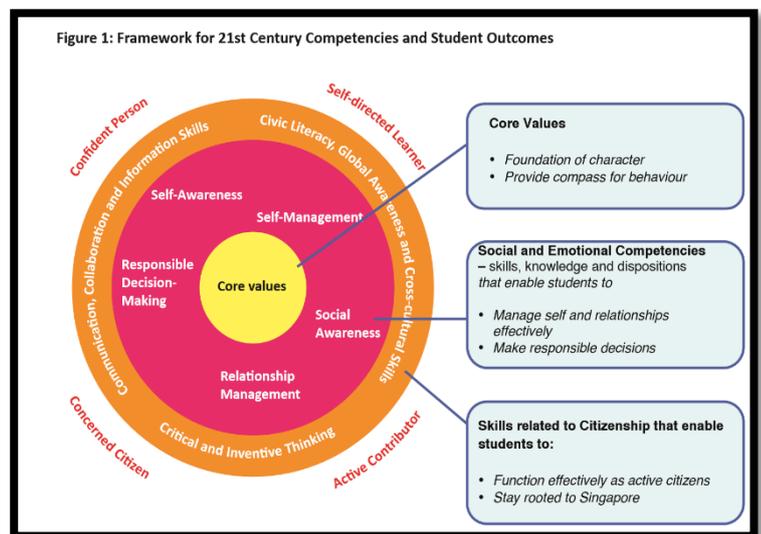
今年度もNPO法人日本国際交流振興会（JFIE）の協力を得て、ハワイから男子留学生を1名受け入れている（5か月間）。日常的に英語で会話をする環境を作ることにより、語学力の育成につなげることができた。

⑥英語プレゼンテーション強化の取組

今年度は、英語5技能の育成として「対話」力を強化する取組を試みた。この取組は、前述したように、「世界レベルで使用されている言語教育の枠組みCEFR（ヨーロッパ言語共通参照枠）の能力記述は4技能に'interaction'（やりとり）が加わり、5技能に分かれて²⁰⁾いることによる。英語5技能の具体的な能力イメージについては、シンガポール教育省が2010年以来教育改革を実行している「21世紀型スキル」の中でも提唱されている²¹⁾。

さらに、ベネッセ教育研究所の長沼氏によれば「次期学習指導要領に向けての改革の流れの中、CEFRのベンチマークとしての役割が大きくなっている」とし、2018年2月には、「The CEFR Companion Volume with New Descriptors（CEFR/CV）において大幅な見直しと拡充がされており、フレームワークも従来の5技能（領域）に「Written and Online Interaction」の枠が設けられ、より時代の要請に沿うものとなっている」という。そして、「次期学習指導要領では、話すことにおいてCEFRの特徴でもある発表とやり取りを分けているが、さらには書くことにおいても同様の分け方からメールやSNSでのやり取りにもより焦点をあてて、6技能（領域）から技能バランスや能力発達をとらえる必要もあるだろう」²²⁾と考えている。

＜シンガポール教育省の示す英語5技能＞



（「CHARACTER AND CITIZENSHIP EDUCATION SYLLBUS Secondary Implementation starting from 2014」より）

英語プレゼンテーションの取組は、3年生の科目「英語会話」で実施した。副教材として「Presentation Workbook 2」²³⁾を使用し、プレゼンテーションで使用する英語表現、姿勢や視線、スライドを送るタイミングや声の大きさなど、プレゼンテーションのテクニックを学習した。

²⁰⁾ベネッセ教育研究所（2014）、「第50回 英語5技能の時代に育てる「21世紀型能力」 - 東南アジアの英語教育国際セミナーに参加して考えたこと -」,ベネッセ教育総合研究所 グローバル教育研究室, 主任研究員 加藤由美子, 2014年5月掲載

²¹⁾「CHARACTER AND CITIZENSHIP EDUCATION SYLLBUS Secondary Implementation starting from 2014」,Ministry of Education SINGAPORE(2014)

²²⁾ベネッセ教育研究所（2018）,「新企画リレーコラム『言語能力育成を考える』第3回『CEFRから読み解くタスクベースの言語能力発達』前編」,東海大学長沼君主, 2018年4月掲載

²³⁾田村佳子(2016)「Presentation Workbook2 英語で魅力的なプレゼンテーションができるようになる!」,株式会社mpi 松香フォニックス

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
------	--

指導したことである。前述の文部科学省報告書²⁴でも、「発表、討論・議論、交渉」などの言語活動を豊富に経験させ、情報や考えなどを的確に理解したり適切に伝えたりする総合<ALT との skit を授業で行う様子>

的なコミュニケーション能力を高める必要がある」と指摘されている。

前述の i.club 小川様のご講義において、プレゼンテーションに skit (寸劇)を盛り込むことで説得力が増し、聴衆がイメージし易くなるということを学習していることから、授業でも積極的に取り入れるよう指導した²⁵。



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 英検では平成 28 年度に準 1 級の合格者が出たが、今年度は出ていない。2 級の合格者は、平成 29 年度の 9 名から平成 30 年度は 16 名に増加した。準 2 級の合格者は、平成 28 年度の合格者 60 名から、平成 29 年度は 96 名へ増加し、平成 30 年度は 29 名であった。第 3 回受験結果は未集計であるため、今年度の合格者はさらに増加する見込みである。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を期待したい。

全商英検の合格者数を見ると、1 級の合格者は平成 29 年度の 20 名から平成 30 年度は 46 名に増加した。2 級の合格者は平成 28 年度の 44 名から平成 29 年度は 83 名に増加したが、平成 30 年度は 31 名にとどまっている。3 級合格者は平成 29 年度 172 名から平成 30 年度は 246 名に増加した。合格者の推移を見ると、平成 28 年度の 3 級合格者は 194 名、平成 29 年度の 2 級合格者は 83 名、平成 30 年度の 1 級合格者が 46 名であり、年々上級に合格する傾向が読み取れることから、今後 3 級の合格者が 2 級、1 級へとステップアップすることを期待したい。

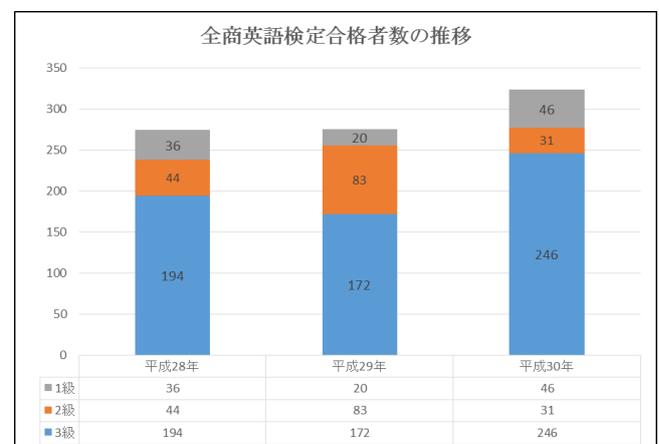
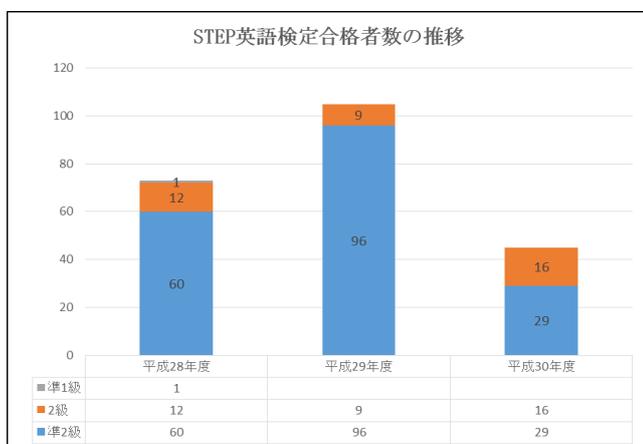
<STEP 英検合格者数の推移>

	準2級	2級	準1級	合計
平成28年度	60	12	1	73
平成29年度	96	9		105
平成30年度	29	16		45
合計	185	37	1	

<全商英検合格者数の推移>

	3級	2級	1級	合計
平成28年度	194	44	36	274
平成29年度	172	83	20	275
平成30年度	246	31	46	323
合計	612	158	102	

※平成 30 年度第 3 回検定結果未集計



²⁴脚注 23 に同じ

²⁵脚注 23 の文部科学省報告書でも各学校の取組事例の紹介でスキットを用いたプレゼンテーションが取り上げられている。

■ E C C国際外語専門学校の職員による出前授業

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71.3%と最も高くなっており、7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94.3%であり、9割以上の生徒が英語検定取得の必要性を感じている。

4技能の習得状況を見ると、(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か、に対する回答では、「聞く」が28.4%と最も高く、次いで「読む」が24.6%、「話す」「書く」が23.0%の順であった。(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41.2%と最も高く、次いで「書く」が33.3%、「聞く」が14.9%、「話す」が7.0%の順であった。補習を受講する前は「聞く」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。

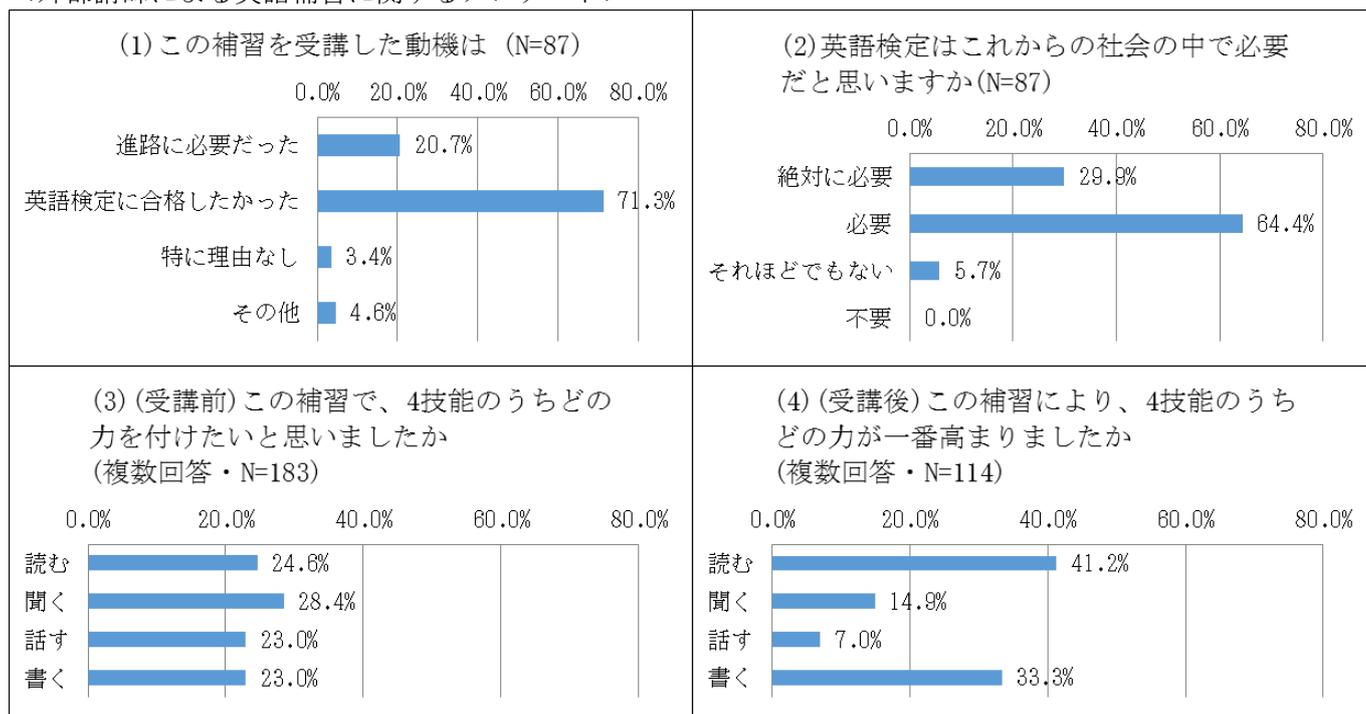
(5)外部の先生による補習で、あなた自身の英語力(得点)は向上しましたか、についての回答では、「向上した」「やや向上した」を合わせると83.9%であり、約8割の生徒が補習により英語力が向上したと感じている。

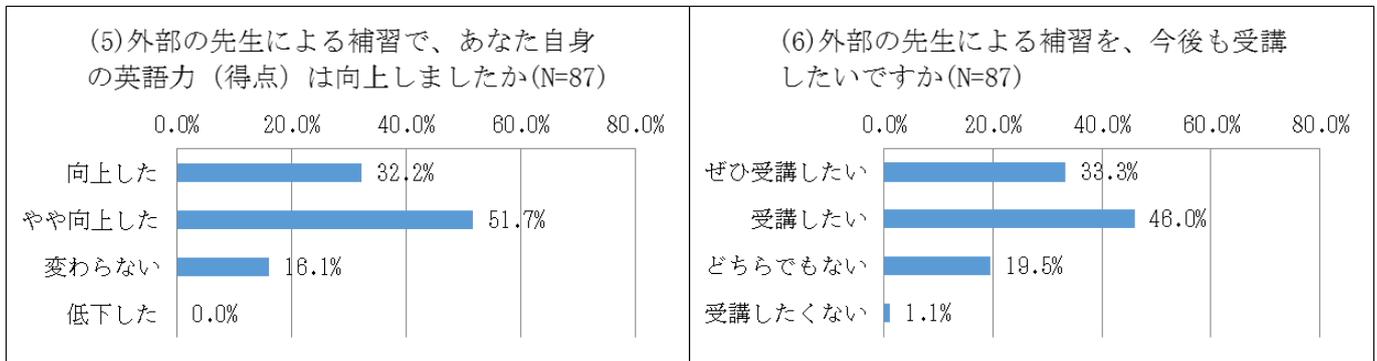
(6)外部の先生による補習を、今後も受講したいですか、についての回答では、「ぜひ受講したい」「受講したい」を合わせると79.3%であり、約8割の生徒が今後も英語検定の補習を受講したいと考えていることが分かる。

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みると、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。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>





■ 英語プレゼンテーションスキルの向上

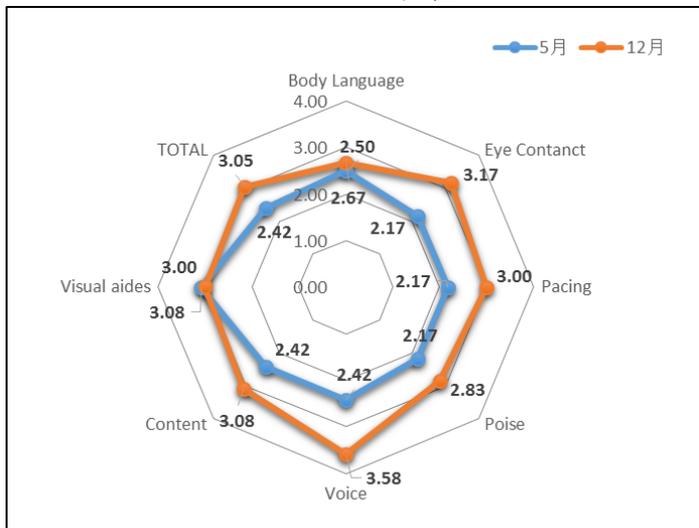
プレゼンテーションの成長を測るため、JET と ALT と共同で自己分析ができる独自の評価シートを作成した(下記「self evaluation sheet for oral presentation」参照)。本校生徒のレベルに合わせ、プレゼンテーションに必要な7項目(ボディランゲージ、目線、速度、態度、声の使い方、内容、視覚教材)を指定した。この表を用いて5月と12月に自己評価アンケートを実施した。プレゼンテーションスキルの変化を見ると、Voiceが5月の2.42から12月は3.58に最もアップし、次いでEye Contentが5月の2.17から12月は3.17にアップしている。一方、Body Languageは5月の2.67から12月は2.50に低下した。

4月からプレゼンテーションの仕方についてワークブックを活用しながら基本的な知識を学び、9月までは趣味や自分の尊敬する人物などのプレゼンテーションに取り組んだ。自己に関することを発表するということから自分のことを英語で話す楽しさもあり、ボディランゲージを使うことが自然とできている生徒が多かった。10月以降は自己に関することから離れ、ビジネスプランを英語で発表することに取り組んだ。ビジネスプランを一から構築し、詳細を調べてデータを収集し、プレゼンテーションの構築に取り組んだ。これらの活動を通してEye ContentやVoiceの項目で評価が上昇したと言える。クラス内での発表にとどまらず、OBFグローバルミーティングに参加する等、外部での発表機会に向けてプレゼンテーションの構築と実践、改善に取り組んだ。

OBF発表に向けては、ECC講師にアドバイスを受け、より内容を深めることができたと考える。生徒の感想にあるように、OBFグローバルミーティングを終えて、「舞台上上がると緊張して詰まったり忘れてしまうことが多く、ベストが出せなかった。自分の練習が足りないと感じた。」や「スクリプトを覚えていたはずが緊張して忘れてしまった」、「質問の意味は分かったのにうまく答えられなかったのが本当に悔しかった。」など日ごろの練習の成果を出せず悔やむ姿が見られた。初めての場で英語の発表するという体験に緊張して自由に動くことができなかつたと感じる生徒が多かったためにBody Languageの評価が低下したと考える。

しかし、「チームで取り組めたことが良かった。」や「プランの段階で自分の意見を出すことや必要な情報を調べることはできた。」「質問にしっかり答えられるようにしたい。」「人に伝えられるように強弱をつけて話したい。」など前向きな意見も見られるように、クラス外での発表を通して着実に実力がついていると感じる生徒が多く、英語プレゼンテーションスキルの向上につながったと言える。

<プレゼンテーションスキルの変化>



<self evaluation sheet for oral presentation 1>

Elective5 English Conversation Self-evaluation sheet for oral presentation		Class	No.	Name	date
	4	3	2	1	Points
Body Language	Movements seemed fluid and helped the audience visualize.	Made movements or gestures that enhanced articulation.	Very little movement or descriptive gestures.	No movement or descriptive gestures	
Eye Contact	Holds attention of entire audience with the use of direct eye contact.	Consistent use of direct eye contact with audience.	Display minimal eye contact with audience.	No eye contact with audience.	
Pacing	Good use of drama and student meets apportioned time interval.	Delivery is patterned, but does not meet apportioned time interval.	Delivery is in bursts and does not meet apportioned time interval.	Delivery meets either too quick or too slow to meet apportioned time interval.	
Poise	Student displays relaxed, self-confident nature about self, with no mistakes.	Makes minor mistakes, but quickly recovers from them; displays little or no tension.	Displays mild tension; has trouble recovering from mistakes.	Tension and nervousness is obvious; has trouble recovering from mistakes.	
Voice	Use of fluid speech and inflection maintains the interest of the audience.	Satisfactory use of inflection, but does not consistently use fluid speech.	Display some level of inflection throughout delivery.	Consistently uses a monotone voice.	
Content	Introduction, body, and conclusion are all written thoughtfully and make sense in the presentation.	2 out of 3 (introduction, body, and conclusion) are written thoughtfully and make sense in the presentation.	1 out of 3 (introduction, body, and conclusion) is written thoughtfully, but the presentation does not make sense.	None of the elements are written thoughtfully and the presentation does not make sense.	
Visual aids	Slides are easy to read, simple, and effective and enhances the presentation.	Slides are easy to read, simple, and effective	Visual aids are cluttered and distracting.	No visual aids.	
				total	

生徒の感想

2学期の目標

- ・英語を使ってたくさんの人とコミュニケーションを取れる場所に行く。
- ・SNSで英語のメッセージを送る。
- ・自分が伝えたいことをきちんと相手に英語で伝えられるようにする。

OBF Global Meetingを終えて

- ・チームで取り組めたことが良かった。舞台上上がると緊張して詰まったり忘れてしまうことが多く、ベストが出せなかった。自分の練習が足りないと感じた。
- ・質問にしっかり答えられるようにしたい。人に伝えられるように強弱をつけて話したい。
- ・質問の意味は分かったのにうまく答えられなかったのが本当に悔しかった。プランの段階で自分の意見を出すことや必要な情報を調べることはできた。
- ・初めて英語の発表を経験し、とても緊張した。文章を暗記してスラスラとつまらないように今後も練習したい。
- ・スクリプトを覚えていたはずが緊張して忘れてしまった。
- ・他の人が話している間も、頷いたり周りを意識していきたい。

■ 英語プレゼンテーションに対する意識変化

3年「英語会話」の授業を終えて、「プレゼンテーションに関する意識アンケート」を実施した。(1)この授業は楽しかったか、については、58.3%が「楽しかった」と回答した。(2)プレゼンテーションに対してどのような意識を持っているか、については、プレゼンテーションに対して「積極的にやってみたい」が日本語は66.7%、英語では16.7%で、「やってみたい」が日本語は8.3%、英語は66.7%であった。これらから、英語プレゼンテーションの授業を楽しむことができおり、英語でのプレゼンテーションを積極的にやってみたいと考える生徒が多いことが分かる。

また、(3)この授業で何が身に付いたか、については、「英語を読む力」「人前で話す自信」「スピーチの音声

面でのスキル²⁶」が100%、次いで「英語を聞く力」が91.7%、「英語を書く力」「スピーチ面での身体面でのスキル²⁷」が75.0%であった。(4)人前で話すことについてどう思うか、については、「まったく抵抗がない」が日本語は75.0%、英語では16.7%で、「多少抵抗がある」が日本語は16.7%、英語は75.0%であった。

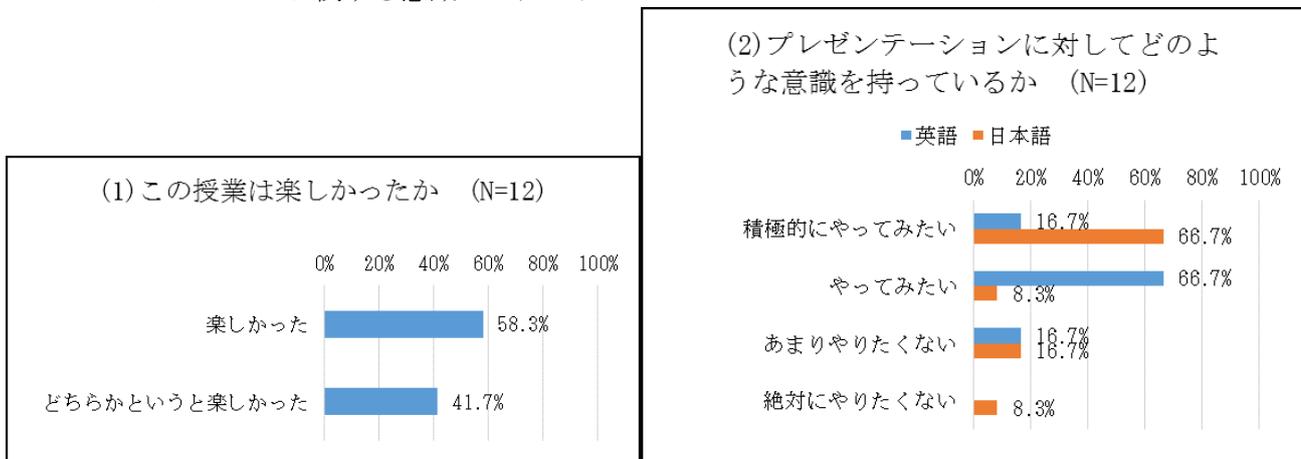
生徒の感想を見ると、「英語に対して自信がなく、不安だったが、今ではとても楽しめている。」や「学校の中で誰よりも英語に触れることができたと思う。プレゼンテーションをたくさんしてきたおかげで人前に立つことが平気になり、自分自身の成長を感じる。」、「ALTの先生が何を言っているのか以前よりも聞き取れるようになって嬉しい。理解したいと思うようになった。」、「先生の英語の発音をまねしようとしたり、ALTの力を借りてプレゼンテーションを考えたり、本当に全てのことが自分の役に立っていると感じる。」などがあった。これらから、授業を通して人前で話すということに対して抵抗感を感じる生徒は少なく、トレーニングを積むことで自信がついたと感じていると言える。具体的なスキルの向上については前述したとおりであるが、注目すべきは、英語を読む力や聞く力、書く力が身に付いたことを感じている生徒が話す力を上回っていることである。プレゼンテーションの内容構成に自分で取り組むということは、英語を“話す”ことよりも“伝える”ことを重視する活動になる。そのため、伝えるための英作文力が身に付き、ALTや指導教員の発音や英文を聞き、自身のプレゼンテーションに生かすことができるようになったと考える。

また、(5)授業で学んだことは、将来のビジネスの場で役に立つと思うか、については、75.0%が「役に立つ」と回答した。(7)将来英語を使った仕事をしてみたいと思うか、については、「とても思う」「どちらかというと思う」を合わせると58.3%、(8)職場で英語のプレゼンテーションをしてみたいと思うか、については「とても思う」「どちらかというと思う」を合わせると55.5%であった。約7割の生徒が英語プレゼンテーションの授業が将来に役立つと考え、英語を使った仕事や、職場で英語プレゼンテーションをするについても積極的にとらえていることが分かる。

生徒の感想を見ても、「将来、英語に関わる仕事をしたいと思っているので、これからも英語の勉強を続けたい。」や「英語を使って色々な人と交流し、仕事をしたいと思うようになった。」など将来の仕事で英語を使うことを目標にする生徒が出てきている。

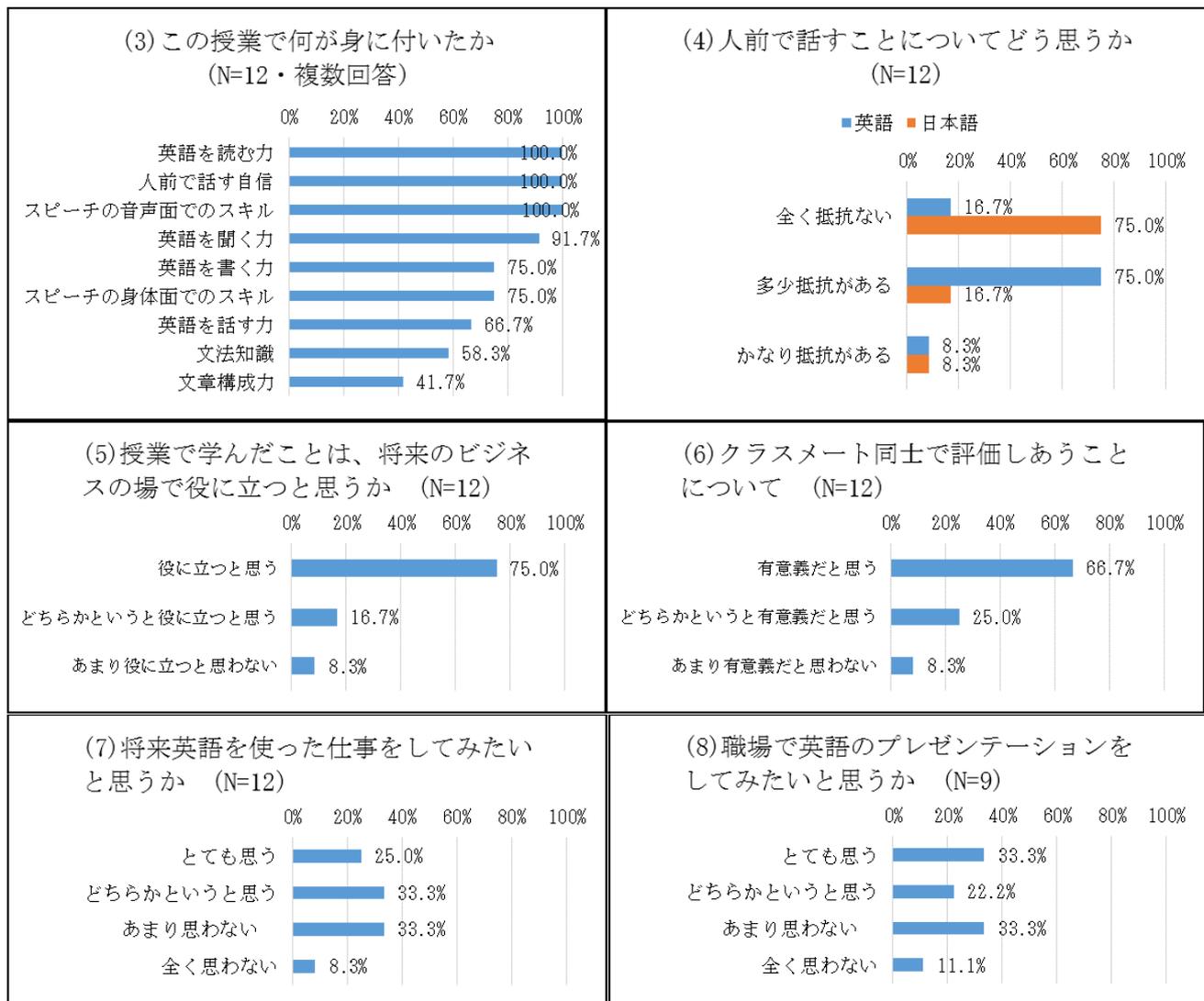
さらに、(6)クラスメート同士で評価しあうことについては、66.7%が「有意義だと思う」と回答した。英語プレゼンテーションの評価についても相互評価が有用であると言える。

<プレゼンテーションに関する意識アンケート>



²⁶音声面でのスキルとは、声の大きさ、発音、ジェスチャーなどである。

²⁷身体面でのスキルとは、アイコンタクト、ジェスチャー、姿勢などである。



生徒の感想

授業を受ける前と後で自身に変化があったこと

- 人前で発表することが苦ではなくなった。
- 英語の単語の発音を気にするようになった。
- 英語で話す機会が増え、英語を積極的に話すようになった。
- 英語に対して自信がなく、不安だったが、今ではとても楽しめている。
- ALTの先生が何を言っているのか以前よりも聞き取れるようになって嬉しい。理解したいと思うようになった。
- 以前より英語力がついて英語でコミュニケーションが取りやすくなり、友達になれる人が増えた。英語を使って色々な人と交流し、仕事をしたいと思うようになった。

プレゼンテーションを行う授業について

最初は人前に出ることも、英語で話すことも苦手だったので英語でのプレゼンテーションに抵抗を感じていたが、今では苦ではなくなり、プレゼンをすることが少し好きになった。

ALTとコミュニケーションが取れるようになったことが嬉しい。

人前で発表したり、英語を話すことが苦手だったが、プレゼンや外国人との会話、ゲームや映画などたくさんの英語に触れた。たくさん英語を話したり聞いたりしたことで、英語に慣れることができた。

学校の中で誰よりも英語に触れることができたと思う。プレゼンテーションをたくさんしてきたおかげで人前に立つことが平気になり、自分自身の成長を感じる。

将来、英語に関わる仕事をしたいと思っているので、これからも英語の勉強を続けたい。

先生の英語の発音をまねしようとしたり、ALTの力を借りてプレゼンを考えたり、本当に全てのことが自分の役に立っていると感じる。

This class was my favorite. Many times I wish all other subjects became English. I learned many things through English in this class and I became interested in communicating with foreign people, learning foreign languages, and traveling abroad. These are important things in my life now. This class gave me the chance to think in different ways and see things with a different point of view.

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。今後も各検定の合格者数の増加と上位級への合格を目指した指導を継続する。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に向けた取組である。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。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をさらに重視した授業開発が急務である。前述の文部科学省報告書²⁸でも、総合的なコミュニケーション能力の育成と併せて、「聞いたり読んだりしたことに基づいて話したり書いたりする」など複数の技能を統合した言語活動を通して、自らが課題を発見し、主体的・協働的に課題を探究し、考えや気持ちを互いに伝え合うことを目的とした学習・指導方法や評価を行うことが必要だとされている。今年度の取組において英語プレゼンテーションを実施してきたが、グループ活動がメインであり、個人で課題を発見し探究するプレゼンテーションには至っていなかった。今後は、探究活動も重視した英語プレゼンテーション能力の向上に向けた取組が必要だと考える。

²⁸脚注23に同じ

(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

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。対象は2年選択者である。

内 容

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3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日本真珠輸出組合	1名	2日間
③建隆トレーディング	4名	3日間

指導の工夫

文部科学省(2012)²⁹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³⁰。2年次に引き続き、今年度も事前指導として、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。

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／六甲アイランド、関西空港見学／貿易書類／会議見学／通関業者へ電話実習

生徒感想

- 最初は自分の貿易の知識が足りないのではないかと不安と緊張でいっぱいだった。
- 六甲アイランドや関西空港に行き、輸入品がどのように商品になるかを目で見て確かめることができた。
- 検疫の現場を見学し、普段あまり見られないものなのでとても面白かった。
- 実際の貿易資料を使って学習したので知識が身に付いた。
- 輸入の際に使用する書類などを見て、もっと詳しく知りたいと思った。
- 初日から取り組んできたことも最終日にはてきぱきとこなすことができ、楽しくやりがいを感じた。知識が身に付いていると感じた。
- 貿易業がどんなものかを知ることができたので、職業を選ぶ選択肢が増えた。
- 問題が起きた時に、コミュニケーションをとれば問題解決ができるということが分かった。

²⁹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

³⁰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。

企業の方から

初日は二人とも緊張していましたが、社内で元気な声と笑顔で挨拶をしてくれたので社員もとてもいい気分でした。会社内の加工工場や事務所に挨拶に向かった際も、深々と礼儀正しい挨拶ができていました。また、貿易書類のインボイスを見ながら問題を解く場面では、日ごろの学習の成果により正解できしており、感心しました。3日間を通して日ごろの学習と会社での実務の結びつきが感じられたと思います。MVMでの体験が今後の学びや将来の夢に繋がることを期待しています。

②建隆トレーディング

研修内容

神戸中央卸売市場での果物検品／宿泊プラン企画／インボイス作成／間取り企画／商談の見学／ブログ作成・会社HPの更新作業

生徒感想

- 積極的にアイデアを出すことを学んだ。
- 貿易現場での実務作業を体験できた。上組へ検品をしに行き、それを撮影した青果物の写真をパソコンでまとめる作業と通関書類（インボイス）の作成を体験した。授業で習ったことを実際に経験でき学習した内容の理解も深まった。
- 検品を行ったが機械を使うのではなく、人の手作業で商品を確認していたことに驚いた。果物といっても多く品種があるので見分けることが大変だった。
- 授業中に習った単語を仕事で多く見かけた。海外の会社に電子メールを送る作業をしたが英語で電子メールを送信することに興味を持った。もっと英語を頑張らないといけないと思った。
- 宿泊プランを考えることが楽しく、非常にやりがいを感じた。
- 二人で行う作業も多かったので、人とコミュニケーションを取ることがいかに大切かということ改めて学ぶことができた。
- これまで、努力が苦手で全力になれないところがあったが、インターンシップに参加してとても刺激を受けた。今回体験したことで自分の視野が広がり、今後必ず役に立つと思う。
- 学校に戻ってからも貿易の学習を身近に感じることができ、意欲的になっている。

③日本真珠輸出組合

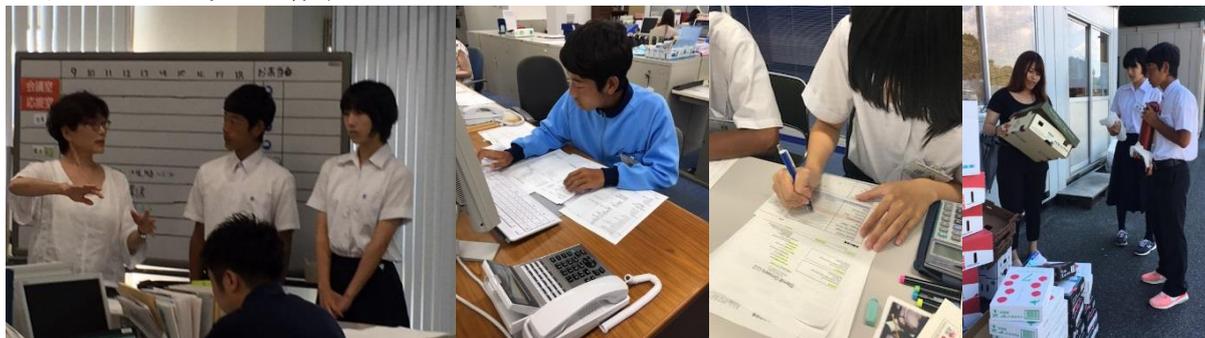
研修内容

真珠産業・神戸の歴史・ブランディングについて学ぶ

生徒感想

- 海外の人とこれからたくさん関わる機会が多くなってくるので、将来の夢である美容師になっても、海外のお客さんに対応できるようになりたいと思った。
- 発想を豊かにすることによって世界が変わると聞いたときに、その通りだと思った。
- 視野を広く持つということがどれだけ大切なのかということ深く教わった。
- 神戸という地域について詳しく知ることができた。

<インターンシップの様子>



[部署の説明を受ける]

[航空便の到着時刻を電話で確認]

[チェリー倉庫]



[ニュージーランド産たまねぎ]



[インボイスを読み解く]



[糖度計で計測]



関空にて[阪急阪神エクスプレス]



[ANA CARGO]



[航空集配サービス]



[チェリーパック詰め]



[神戸空港]

成果と評価

成果については、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ものを分析した。また、今年度は、インターンシップを通じた社会人基礎力³¹の育成の観点から、アンケート調査も実施した。松尾(2015)³²では、インターンシップ教育のさらなる発展に寄与することを目的に、就職や採用を前提とした就業体験に留まらないインターンシ

³¹経済産業省(2010)「社会人基礎力育成の手引き-日本の将来を託す若者を育てるために-」, 学校法人河合塾
³²松尾(2015)「インターンシップの意義と『社会人基礎力』」, 島根県立大学総合政策学会「総合政策論叢」, 第30号

ップの意義を「社会人基礎力」を用いて解明しようと試みている。その中で、学生を対象としたアンケート調査を実施し、インターンシップを経験して向上した「社会人基礎力」、身に付けたい「社会人基礎力」、インターンシップ先の社会人の「社会人基礎力」について調査している。そして、これらのアンケート結果から、インターンシップの教育的プログラムとしてインターンシップの事前授業等で「社会人基礎力」の内容・意義について伝えること、現場研修では社会人の仕事に対する姿勢、言動を観察し、その内容から「社会人基礎力」の具体的内実を理解させること、事後教育では「社会人基礎力」の具体的なイメージをもとにその後の学生生活において自身の「社会人基礎力」を向上させるプランを策定させ、「社会人基礎力」向上のビジョンを持たせることを提案している。

アンケート調査は、SPH事業としてインターンシップに参加したグローバル系の生徒7名に対して「自己評価表」を実施した。同時に、職業指導部より貿易関係企業ではない企業へのインターンシップに参加した2年生に対して「インターンシップ事後アンケート」を実施した。このアンケート結果は、グローバル系の生徒の結果と比較分析を行った。

また、評価については、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。

アンケート結果と分析

貿易関連企業へのインターンシップに参加した7名に対し、「グローバル・インターンシップ事後アンケート(自己評価表)³³」を実施した。これを見ると、ほとんどの生徒がインターンシップ中の身だしなみや挨拶がしっかりできていたことが分かる。また、仕事内容にも積極的に取り組み、指示された内容を理解して取り組むことができたことが分かる。一方で、担当者への報告や仕事の方とのコミュニケーション、指示や質問への応答、メモを取るなどには半数の生徒が「普通」と回答しており、インターンシップへは積極的に参加できたが、現場での応答やコミュニケーションには少し積極的ではなかったことが伺える。この点をいかに指導していくかが今後の課題である。

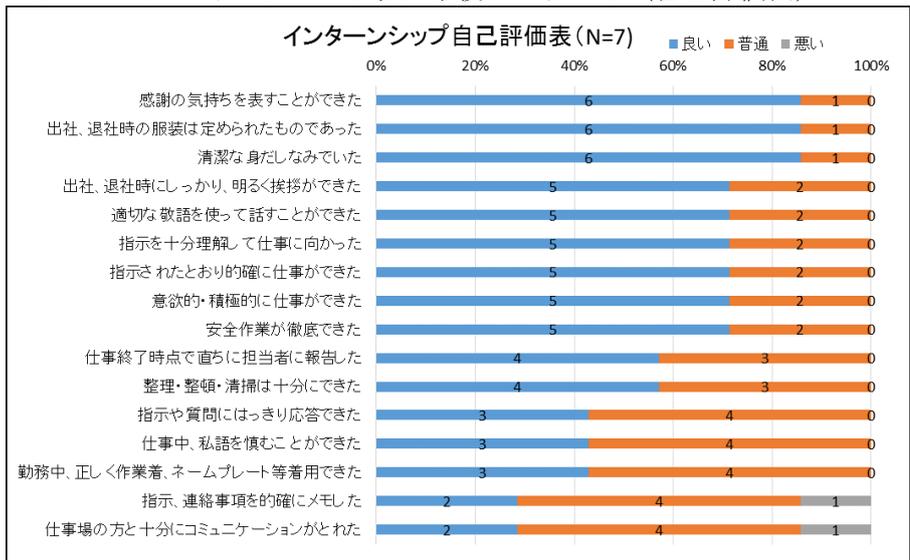
「インターンシップ事後アンケートの比較」は、貿易関連会社へのインターンシップに参加した7名と、職業指導部が実施する通常のインターンシップに参加した2年生42名に対して実施したアンケートを比較したものである。これを見ると、インターンシップで自分が行った仕事に対する事前のイメージや実際に行った作業、インターンシップ期間中の自身の取組、インターンシップを終えての満足度に対し、全て両者ともに「良い」「満足」のいくものであったことが分かる。

また、「インターンシップを経験して向上したと思うもの第1位」、「インターンシップ後に最も身に付けたいと思ったもの第1位」を見ると、貿易関連会社へのインターンシップに参加した7名と、職業指導部が実施する通常のインターンシップに参加した2年生42名はインターンシップを終えての感じ取り方の傾向が少し異なることが分かる。前者はインターンシップを通してチームで仕事をする事に対して向上し、自分の意見をわりやすく伝える力を今後身に付けたいと思っており、後者は積極的な仕事への姿勢が向上したと感じ、これを今後も身に付けたいと思っている。

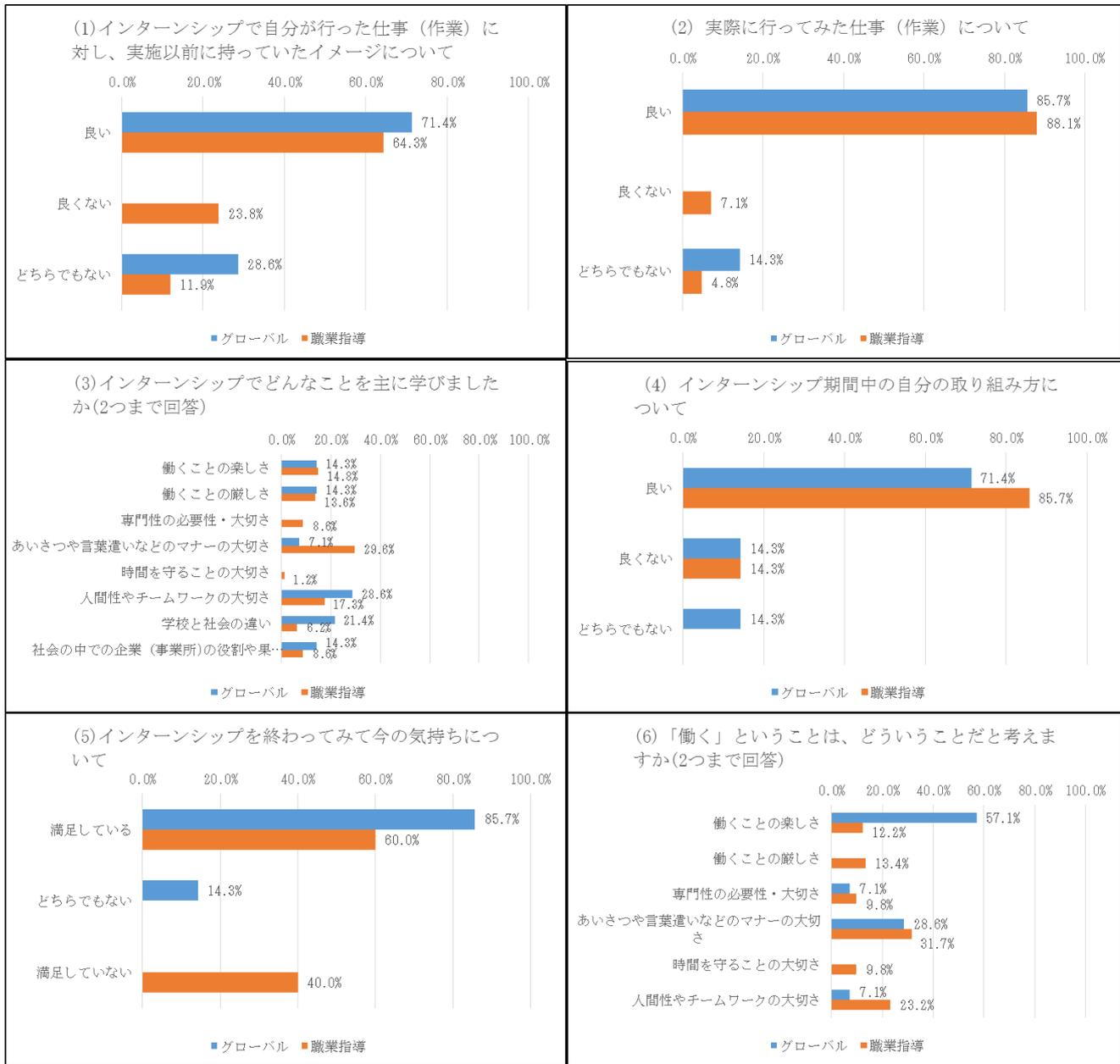
さらに、「インターンシップ先の社会人が最も身に付けていると思ったもの」を見ると、前者は「既存の発想にとらわれず、課題に対して新しい解決方法を考える力」が最も高く、このような社会人になるには与えられた課題に対してチームで協働し、自分の意見をわかりやすく伝えることが必要であると感じていると言える。

³³山梨県教育委員会が作成している「高校生インターンシップの手引き(生徒編)」を参考に、事前指導としてインターンシップにあたっての諸注意や自己紹介カード等の作成、インターンシップ中の日誌、事後指導として自己評価表やインターンシップレポートの作成を実施した。

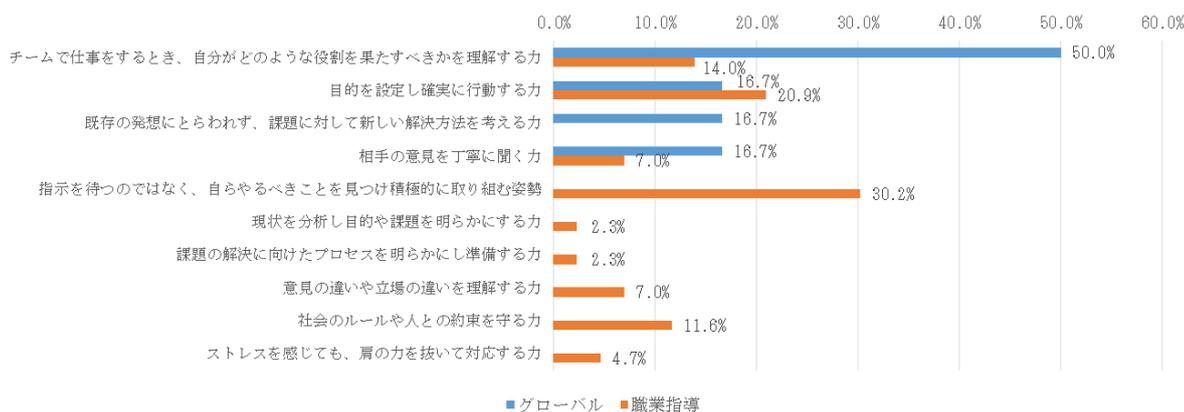
<グローバル・インターンシップ事後アンケート（自己評価表）>



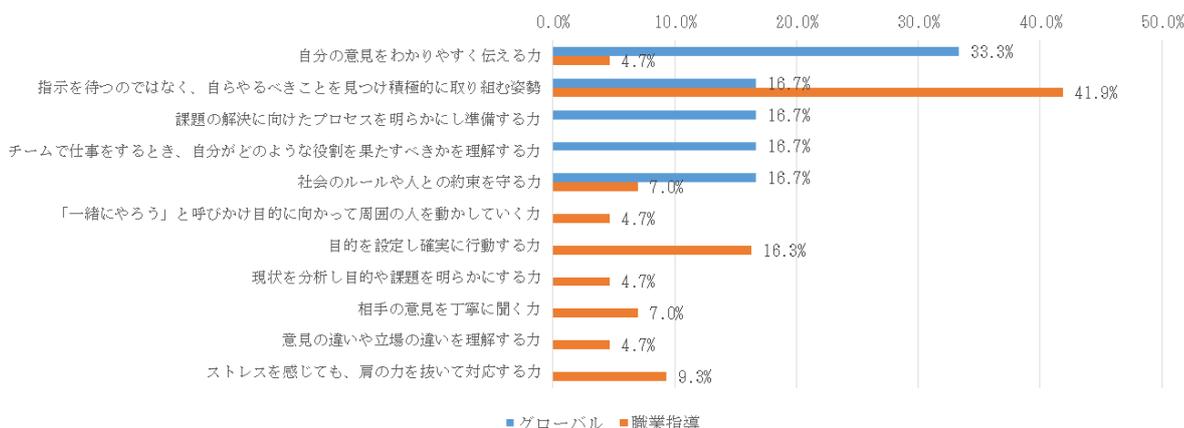
<インターンシップ事後アンケートの比較> グローバル7名、職業指導部42名



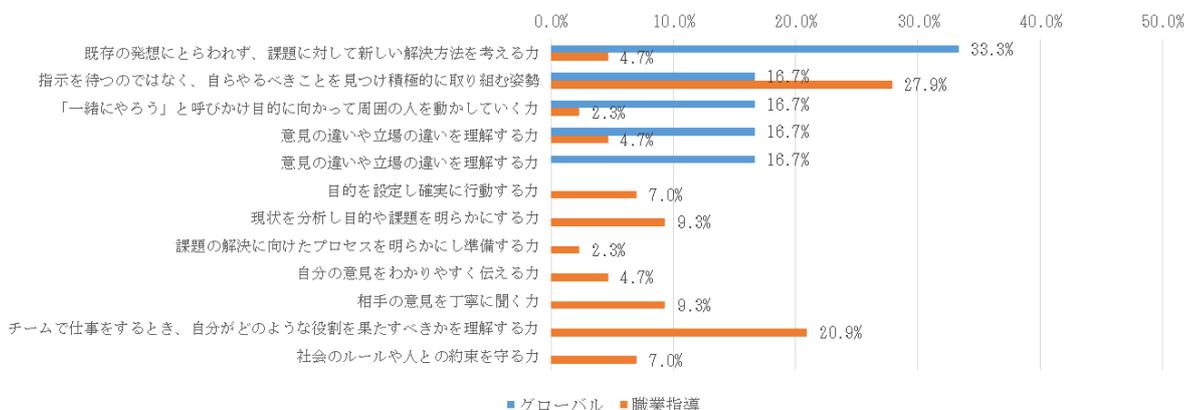
(7) インターンシップを経験して向上したと思うもの 第1位



(8) インターンシップ後に最も身に付けたいと思ったもの 第1位



(9) インターンシップ先の社会人が最も身に付けていると思ったもの



生徒レポートからの分析

S P H事業におけるインターンシップでは、輸出入に関する基本的な業務を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。

右の図は、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。

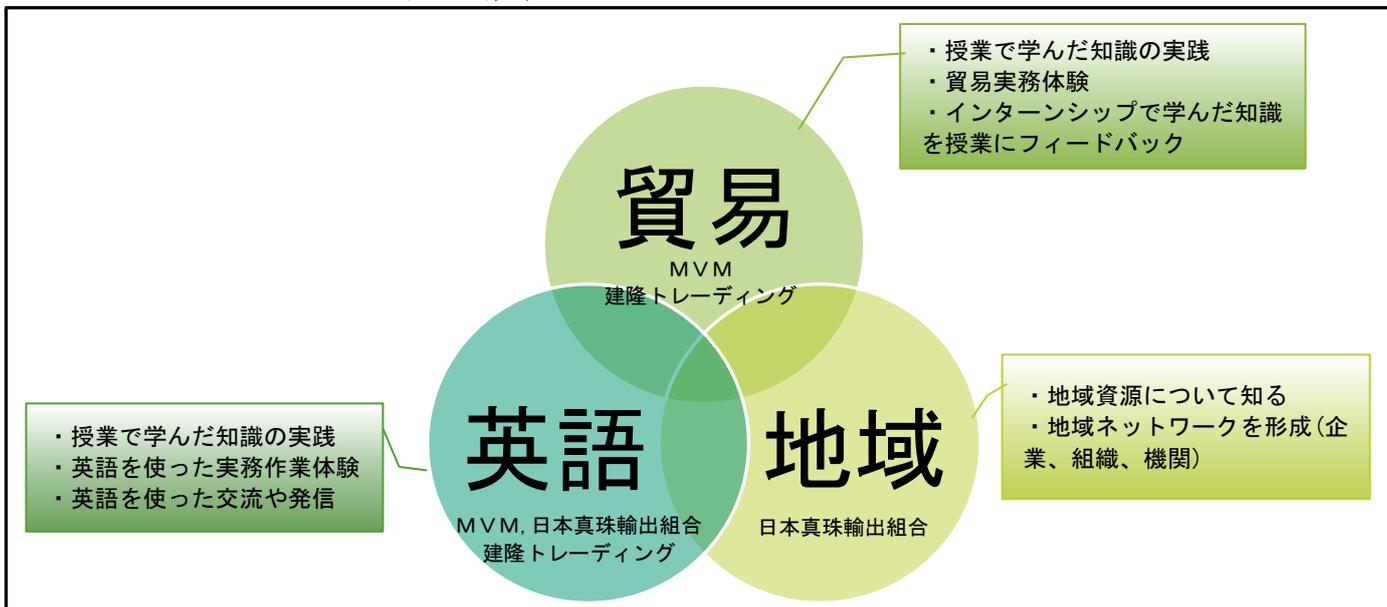
「貿易」に関するインターンシップでは、授業で学習してきた貿易実務の知識を実践の場で活かすことができた。授業で学習した内容だけでなく、これまで学習していなかった実務内容まで学習または体験することができたという点がインターンシップの成果として見られた。そして、これらの経験から得た知識は、普段の授業や資格試験の勉強にフィードバックすることが可能となる。経験知としてインプットされた知識は、生徒の中にしっかりと根付くことが予測され、その経験知が次なるステップへの動機づけになると推測される。この点は生徒感想で「学校に戻ってからも貿易の学習を身近に感じることができ、意欲的になっている。」という記述があることから明らかである。

「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、関係諸機関の方々と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、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という経験や、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があつた。そして、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(2003)³⁴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、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グローバル・インターンシップであったと言える。

＜グローバル・インターンシップの効果＞



今後の課題

第1に、インターンシップ先の開拓である。2年次と3年次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。今後、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。

第2に、インターンシップにおける学習成果の測定とその過程の統一である。今年度は社会人基礎力を基に事後アンケートを実施したが、グローバル・インターンシップだけでなく、職業指導部が実施するインターンシップについても継続して統一したアンケートを実施し、全校体制でキャリア教育としてのインターンシップの効果を測定していくことが望ましい。

第3に、海外インターンシップの実施を模索することである。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³⁵。本校においても、今年度のタイ・スタディツアーでジャパンビレッジから次年度以降インターンシップ受入の可能性を示唆していただいた。この機会を逃さず海外インターンシップを実現するためには学校と企業、行政の組織的な連携が必須であり、組織体制を整備することが急務である。

³⁴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

³⁵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」

(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 年を迎えた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。対象は全学年である。

内 容

2 年次より継続した取組で、1 年生については、後述するように神戸港に関する講話や港湾施設見学を実施した。2 年生、3 年生については、今年度も海外スタディツアーを実施した。2 年生希望者 4 名を対象とした香港でのスタディツアーと、2 年生・3 年生希望者 10 名を対象としたタイでのスタディツアーを実施した。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。

また、今年度は地域に向けた情報発信活動として、ランチ神戸学園都市にて海外スタディツアー成果発表会を行った。

海外スタディツアー

香港・スタディツアー

- [実施目的] SPH事業「貿易人KOBÉ」プロジェクトの一環として、アジアの貿易の中心地香港において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訪問し、関係諸団体から香港と日本の貿易について学ぶ。日本真珠輸出組合のご支援により、香港にて開催されるジュエリー&ジェムフェア（世界最大級の宝石の見本市）を視察する。
- [実施日] 平成 30 年 9 月 14 日～17 日
- [参加生徒] 2 年生 4 名 (情報科 2 名、会計科 1 名、商業科 1 名)
引率教員 2 名
- [事前学習] 5 回、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]

9月14日(金)	出国 在香港日本総領事館訪問 ビクトリアピークから市街地を散策
9月15日(土)	JETRO香港訪問 香港ジュエリー&ジェムフェア見学
9月16日(日)	台風の影響でホテル滞在
9月17日(月)	帰国

- [研修内容]

①在香港日本総領事館訪問



廣田司首席領事から日本と香港の関係についてのお話を聞かせて頂いた

②JETRO 香港訪問



香港と日本の貿易や JETRO
香港の役割などを伊藤様
よりヒアリング

③香港ジュエリー&ジェムフェア見学



世界各国の真珠商取引現場を見学

④市内散策



経済の発展を体験・文化の違いを体感

スタディツアー
について

・初めての海外が香港と、当初は不安と期待でいっぱいでしたが、予想以上に大きな影響を受けた研修となった。

・海外の貿易への興味と、異文化を知り学びたいという好奇心から希望した研修だったが、想像以上の驚きと発見があった。

・初の飛行機、海外、香港と初めてのことばかりだったので、自分で予備知識をつけるために事前学習をした。

・日本真珠輸出組合の内海様との夕食会では、これまで食べたことのない美味しいものを食べさせて頂いた。そこで、世界のビジネスマナーを学び、これが成功されたビジネスマンかと感動と興奮の連続だった。できれば内海様のような人とこれからも繋がりを持っていたいと思った。

・今回の研修を終えて 私たちが見ていた世界とは180度変わっている世界だった。英語も頑張りたいと思ったが、色々な学びに対して貪欲に、より多くの知識を得ていきたいと思った。自分の進路選択にも大きな影響を与えられ、これからも世界に目を向けて、日々、努力しようと思った。

・異文化に触れ理解することがどれほど大変で大切なことなのか、それが1番印象に残った。日本と香港の繋がりには実際に足を運び、話を聞くことによって身をもって感じる事ができた。今までの考え方だけでなく、柔軟な思考を持っている色々な人の意見を聞き対応していくことが必要だと思った。今後も海外に目を向け視野を広げていきさらに体験したことを伝える活動をしていきたいと思う。

・行く前はやはり視野を広げたいという思いが1番強くあったが、研修を終えてもその考え方が変わったと感じる。将来に向けてのビジョンがより明確になり、学校生活をはじめその他のことも更に頑張ろうと思えるようになった。この経験を少しでも活かせるよう香港で実際に感じたことを大切に、学びを深めていきたい。また、今回お話を聞かせていただいたどの方も香港の高校生との交流をしてみべきだということを仰っていたので、機会があれば是非そういう事にも挑戦してみたい。

市内散策

・地下鉄の車両は英国と類似していると感じた。また、列にもしっかりと並んでいた。とても混雑していた。

・エスカレーターは有名だが、日本の3倍程度の速度である。しかし、これは非常に効率的かつ快適であった。高齢者はエスカレーターに乗れず、エレベーターに乗る。若者は、急いでいる人などが多いため、高速エスカレーターに乗る。必然的に二つに分かれるため、効率性が増すと思った。エレベーターにも優先がある。

・トラム(路面電車や市街電車)は、日本のトロリーなどとは違い2階建てで冷房などがなかった。運賃が安く、移動距離とは関係なく一律で2.3HKD(約30円)で乗れる。この理由は、広告料(1週間で700万円程度)であることが分かった。

在香港日本総領
事館

・領事館を訪れて香港の世界クラスの規模と高校生のバイタリティに驚いた。英語と広東語を操る香港の高校生には是非コミュニケーションを取りたいと思った。

・廣田司首席領事から日本と香港の関係、香港の現状、香港の高校生についてなどのお話を聞かせていただいた。事前学習で調べただけでは分からないお話も多く、改めて香港の豊かさを知ることができた。

J E T R O 香港

・香港では伝統的に真珠を加工しており、いま中華人民共和国では真珠ブームである。そして、真珠の主要となる輸出国は、日本であり、その輸出の多くを担うのが、神戸であることを聞いた。

・香港の人たちが来日する理由はコト消費。つまり美味しい料理を食べに行ったり、なにかを体験することを主目的とすることが多いということを知った。香港の一人あたりのGDPは日本よりも高く、日本の高級料理店も彼らにとっては安いそう。香港は経済だけでなく、健康水準も高いということも聞いた。

・JETRO香港の役割としては、飲食店を香港に売り込む人たちの手助けである。農林水産品目では真珠も人気ではあるが、フルーツの人気は非常に高まっているそう。

・JETROの方に「長い目で見て、時代に適合したものが勝つ。そのためにも、自分の目で見て現場を知ること。百聞は一見にしかず。」という事を聞き、今回スタディツアーに参加して良かったと感じた。

・貿易に関しての基本知識と歴史を学びました。ストレスを溜めない香港の人達、大きな声で喋るとのことですが、それも世界に誇る活気の要因なのかもしれないと感じた。

・伊藤亮一所長より香港の貿易の歴史、香港と日本の貿易について、JETRO香港の歴史と役割についてなどのお話を聞かせていただいた。話の中で特に興味を持ったのは、香港と言う場所が貿易人＝商人を集める場所になっているということだ。起業がしやすくものの出入りが激しい土地だからこそ優秀な商人が集まってくることが分かった。

香港ジュエリー & ジェムフェア

・JETROで聞いたように、香港では真珠の需要が高まり、日本の真珠はJapan Quality Pearlとして人気を博しており、中でも神戸は真珠で有名であるため、神戸の企業が多く参加しているということを確認することができた。

・アコヤ真珠は昔から国内での養殖が盛んなもので、和珠（わだま）とも言われる。三重の伊勢志摩や愛媛の宇和島などが主な養殖地として知られており、粒の小さいものをベビーパールという。コンクパールはカリブ海に生息する大型の巻貝で、人気の高いものである。孔雀アワビはおよそ10万個に一つくらいの確率で、真珠が存在している。大きすぎてリングにならないものも存在する。など真珠に関する知識が得られた。

・日本真珠輸出組合の内海芳宏様の案内で、真珠ブースを回らせて頂き、たくさんの知識と見聞を深められた。このような機会にとっても感謝している。

・真珠は世界に誇る神戸の名産品と知った。実物を目の当たりにして、なぜ、こんなにも綺麗に輝いてるのか、それをビジネスする人が神戸にいるということを知らなかったことに恥ずかしさを感じ、もっと貿易について知りたいという気持ちになった。

・目の前で交渉が行われていた。先ほどまで日本語で話していた企業の方が、売り手となると即座に英語、中国語、韓国語など、様々な国の言語を話し、素直に凄いなと思うと同時に私も他国語を話したいという憧れが変わった。

・香港と日本の繋がりを強く感じた。今まで真珠を通して香港と日本が深く繋がっているということを知らなかったため、真珠に関わる沢山の方から話を聞く度、とても驚いた。様々な真珠を見させていただき、種類やグレードの高い品の見分け方なども多く教えていただいた。その中で1番魅力を感じたのは、日本のアコヤ真珠だった。飾らずシンプルで、純白である真珠の良さから日本を感じた。

タイ・スタディツアー

- [実施目的] SPH事業「貿易人KOBE」プロジェクトの一環として、国際展示会「バンコク日本博覧会」の視察、チェンマイのサンデーマーケットでの販売実習、現地高校との交流などを通して、グローバルな視野を広げることを目的とする。
- [実施日] 平成30年9月1日～5日
- [参加生徒] 商業科2年生5名、商業科3年生5名
引率教員2名
- [事前学習] 5回、英会話やビジネスマナー、タイの歴史などについて学習した。
- [行程]

9月1日(土)	出国 バンコク日本博覧会へ参加 バンコク市内散策
9月2日(日)	チェンマイへ移動 ユパラート高校生とのホームステイマッチング サンデーマーケット販売実習
9月3日(月)	ユパラート高校生と学校交流 ジャパンビレッジ訪問 チェンマイ市内散策
9月4日(火)	バンコクへ移動、帰国(台風の影響で福岡へ帰国)
9月5日(水)	福岡から神戸へ移動

■ [研修内容]

①バンコク日本博覧会へ参加



『世界で活躍する先輩との出会い』
バンコク日本博覧会で、本校卒業生の就職先企業が出展しているところに偶然遭遇した。

②ホームステイ体験



『ホストファミリーとの時間』
市内観光では寺院や像などタイらしい観光地へ連れていってもらった。食事はすべて外食。

③ジャパンビレッジ訪問



ジャパンビレッジの方から次年度インターンシップ受け入れ可能性もあるとの話もいただいた。

④ユパラート高校学校交流



1年生からタイ語での自己紹介、3年生からは伝統的な遊びやお菓子を紹介して頂いた。

⑤チェンマイ・サンデーマーケット



『ユパラート高校生との協働』

サンデーマーケット販売実習ではユパラート高校生とともに準備、販売等を行った。

生徒レポート（タイ）

海外渡航

- ・行く前は不安でいっぱいだったが、今はとても満足でとても楽しかった。タイに行って自分を改めて見直すことができた。今後、外国人とたくさん交流をしたり、積極的に質問や会話をしたいと思った。
- ・入国手続きがドキドキしたが、意外とスムーズに入国できて良かった。帰りは、イレギュラーにも対応することを学んだ。
- ・飛行機の欠航は初めての経験だった。こんなにも忙しく、複雑な手続きがあることを知った。旅行会社の方の対応に、感謝している。
- ・初めての海外でとても緊張した。台風の影響で日本への帰国が危うくなったが、このようなハプニングも含めてすべてが初めてで楽しく、勉強になった。本当に参加してよかった。この経験をみんなに伝えて今後活かしていきたい。

街の様子・食事・文化

- ・微笑みの国タイだけあって笑って話してくれる人が多かった。目が合えば笑顔で手を振ってくれる一般の人が多くとても温かい気持ちになった。自然と人を喜ばせることができる文化なのだと感じた。
- ・タイパンツは、日本にはないタイ独特のデザインがとてもかわいかった。日本でも売れるのではないかと思う。
- ・夕食・朝食は町の屋台で食べた。学食が朝から利用でき、学生たちがみんな学校で朝食をとっているなど日本と違う学校生活を見ることができた。
- ・たくさんのコンビニが目についた。1万件くらいあると聞き驚いた。

ジャパン ビレッジ

- ・ジャパンビレッジでは日本の企業が進出する時のテストマーケティングが行われていたこと、その橋渡しをしている会社があることを知った。
- ・ジャパンビレッジで、新たなビジネスの形を初めて知った。やる気があればできるという社長さんの言葉から、私のやる気はまだ足りないと感じた。
- ・ジャパンビレッジでは、知らない仕事を知ることができた。私も海外での仕事に興味を持った。インターンシップの話が本当に実現するのであればぜひ参加してみたいと思う。

日本博覧会

- ・日本博覧会では、日本の何がタイで魅力的だと思われているか、どんなものに需要があるのかが分かった。
- ・タイの人は親切で目が合うとにこっとしてくれたり、あいさつをしてくれる。日本博覧会で食事の時に椅子が2つ足りず困っていると、優しく席を譲って下さったのがとても印象的でうれしかった。日本人というだけで興味を持ち、声をかけてくれる人がいたのがうれしかった。
- ・神戸商業高校の卒業生が博覧会で働いていたり、明石の人に出会い、世界は狭いと感じた。先輩に遭遇したことで、将来の選択肢の幅が広がった。
- ・こんなところで活躍している卒業生がいるということに驚き、刺激を受けた。自分も海外で活躍できるような人になりたいと思った。
- ・日本の文化を知りたい、好きだと思っている外国人がたくさんいることに驚き、嬉しかった。普段日本にいと気づかない和に気づくことができた。

ホームステイ

- ・ホームステイではワクワクと不安だったが、あたたかく迎えてくれたのでとても嬉しかった。家ではトイレの流し方やシャワーの使い方がわからず、異文化を体感した。ホームステイ先の子とあまりしゃべれなかったのが残念だった。ジェスチャーでやり取りをして交流を深めた。
- ・自分から話しかけることがとても大切だと感じた。自分自身の英語力を高めるための良い機会だと思ったので日本語よりもできるだけ英語で(英単語や簡単な英文を使って)質問をした。
- ・ホームステイ先の家族と積極的に話すことができた。タイの料理が苦手な自分を気遣ってくれて食べやすい料理を用意してくれたり、象がみたいという要望にも応えてくれ、とても親切な家族だった。

学校交流

- ・日本語や文化を知ろうとしてくれている姿勢がうれしかった。アニメや漫画、料理についての質問が多かった。
- ・3年生がとても日本語が上手だった。1年生は3年生ほど日本語が上手ではなかったけれど、一生懸命伝えようとしてくれる姿に感動した。その積極的な姿を見て、私も英語で積極的に話しかけたり、質問したりすることができた。
- ・タイの伝統的な旗の話聞き、旗が作られる意味がとても印象に残っている。自分が死んでしまった後に天国に行けますようにと自分でデザインを考えるそう。もっと知りたいと思った。

サンデー マーケット

- ・自分たちで一から計画を立て、売ること達成感を感じた。販売実習では浴衣ということもあり興味を持ってくれたのが日本人として嬉しかった。タイの学生が話し方やお金のやり取りなどを具体的に教えてくれてとても助かった。
- ・言葉がわからない国でもものを売る大変さ・難しさを知ることができた。マーケットですれ違った外国人や日本人の方に頑張ってと声をかけてもらえたことがとても嬉しかった。私たち以外のたくさんの人が協力してくれていることが分かった。
- ・楽しい反面、商売は甘くないということを実感した。売り方、並べ方ひとつでお客さんの反応が変わったりして、日本ブランドだけで売るのはだめだなと気づいた。タイの学生と助け合うことができた。海外での販売実習という未知の課題を通してだからこそ、このような助け合いができたのだと思う。
- ・販売実習では、タイの学生が呼び込みなどたくさん協力してくれた。私たちだけではあんなに売ることができなかつたと思う。販売しているとたくさんの人が声をかけてくれ、会話ができた。自分が選んだものや作ったものが売れるのを体験し、とても嬉しかった。

■ 現地企業研修

クラス	企業名	事業内容
1組	維格餅家股份有限公司	台湾内に14の直営販売店を持つパイナップルケーキを中心とした菓子メーカー
2組	郭元益糕餅博物館 (Kuo Yuan Museum ob Cake and Pastry)	台湾の伝統的菓子メーカー 宮殿のような建物の中に見学施設がある
3組	大溪老茶廠 (DAXI TEA FACTORY)	日東紅茶の工場跡地 台湾の美しすぎる紅茶工場として有名
4組	巧克力共和国 (Republic of Chocolate)	チョコレートをテーマにした博物館で、工場 見学施設やDIYコーナーがある
5組	手信坊有限公司	台湾内に21の直営販売店を持つ菓子の製造 販売会社
6組	台塑企業文物館 (Formosa Plastics Group Museum)	台湾プラスチックグループの展示館 事業分野は合成樹脂・繊維・バイオテクノロジーなど多岐にわたる
7組	手信坊有限公司	台湾内に21の直営販売店を持つ菓子の製造 販売会社

<商業科：郭元益糕餅博物館>

<会計科：台塑企業文物館>

<情報科：手信坊有限公司>



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実施した。

日本福祉大学
第15回福祉用具
アイデアコンテスト

- ・誰もが快適に暮らせるための「もの」や「サービス」の工夫を考えるコンテスト、商業科3年生が応募した。
- ・1名が最優秀賞受賞、1名が優秀賞を受賞し、日本福祉大学にて発表を行った。



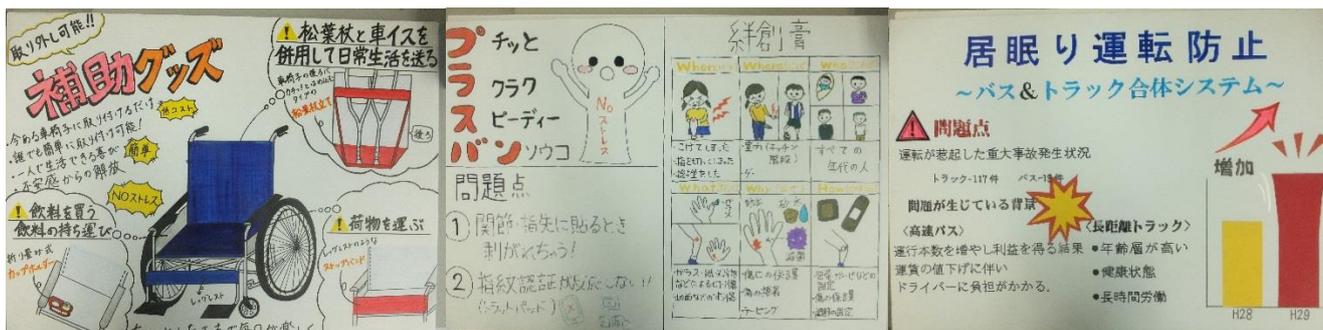
兵庫大学
現代ビジネスプラン
・コンペ2018

- ・高校生が抱く新しい発想や地域社会の課題から創造するビジネスプランのうち、「あったらいいな、こんな地域活性化プラン」に応募し、2名が本選会に出場した。
- ・本選会で公開プレゼンテーションを行い、見事1名が審査員特別賞を受賞した。



東北芸術工科大学主催
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、高校生の視点で、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。全国の高校70校から910チームの応募があった。
- ・会計科の1年生、経営コースの3年生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。



流通科学大学主催 第2回
神戸学生イノベーターズ・
グランプリ
(I-1グランプリ)

- ・大正製薬株式会社の協力を得てテーマ設定が行われた。
- ・今年度のメインテーマは「ドリンク剤の若年層ユーザーの拡大」であった。
- ・UNITY加盟大学をはじめ兵庫県下の大学、協定高校から33チームが参加し、本校からは経営コースの2年生と3年生から3チーム19名の生徒が参加した。

9月のキックオフから始まり、10月には大正製薬岡山工場の見学、11月に同大学において中間発表会を経て12月に最終発表会が行われた。本校出場3チームが全て入賞し、第2位、第3位、発想賞を受賞した。

<選考過程>



<岡山工場見学の様子>



<中間発表の様子>



<最終発表の様子>



<表彰式の様子>



地域への発信

地域に向けた活動成果の情報発信として、ブランチ神戸学園都市にて海外スタディツアー成果発表会として、地域の方を集めたイベントを開催した。この発表会は、まちづくりスポットの学校連携企画として開催され、兵庫県立大学當間ゼミとの共同発表会である。本校からは、「タイ・チェンマイ/香港スタディツアー」の報告としてスタディツアーに参加した2年生9名でプレゼンテーションを行った。兵庫県立大学當間ゼミは「フィリピン・セブ島スタディツアー」として、語学研修や現地の大学生との交流・貧困街でのボランティア体験について報告された。また、この発表会では、英語のプレゼンテーションを実施することをアピールポイントとしていたため、香港スタディツアーに参加した生徒がツアーについてのプレゼンテーションを全て英語で行った。多くの地域の方々にご参加いただき、地域の方や大学生と活発な質疑応答をさせていただいた。発表会では、英語で発表ということもあり、生徒らは非常に緊張して挑んだ。しかし、プレゼンテーションが終了し、質疑応答で意見交換が行われる中で自然と緊張もほぐれ高校生から大学生への質問も多くすることができた。

主催者のまちづくりスポット神戸からいただいた発表会の事後アンケート(回答数39名)を見ると、神戸商業高等学校の発表に関する、「今回の発表会はいかがでしたか」という質問に対し、26名が「大変良かった」10名が「良かった」と回答している。また、「どのような内容が良かったですか」という質問に対し、「目的意識を持っての活動がすばらしかった」「プレゼンテーションがとても分かりやすかった」「英語でのプレゼンテーションや、今後の展望についてきちんと答えられていたのが良かった」「海外で体感したことを伝えられていた」などの声をいただいた。

<海外スタディツアー成果発表会の様子>



兵庫県立大学 當間ゼミ
まちづくりスポット神戸 学校連携企画
兵庫県立 神戸商業高等学校
海外スタディツアー 発表会
GLOBAL STUDY TOUR PRESENTATION
英語でプレゼンテーションにチャレンジします
2018. 11. 10(土) 16:00~18:00
BRANCH神戸学園都市 森のダイニング
定員: 約30名 参加費: 300円程度 (ワンドリンク制: 森のダイニングで購入) ※16時までにご購入の上、最速ください
フィリピン・セブ島スタディツアーの様子 文部科学省のSPH
フィリピン・セブ島スタディツアーの様子 文部科学省のSPH
タイ・チェンマイ/香港スタディツアーの様子 文部科学省のSPH



指導の工夫

香港スタディツアーの対象を情報科および会計科の生徒、タイ・スタディツアーの対象を商業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。

スタディツアーの実施にあたり、事前指導と事後指導を行った。事前指導では、各国の歴史や文化、経済等について情報収集し、各自がレポートを作成した。事後指導では、海外スタディツアーの発表会を地域に発信する機会に向けて、スタディツアー報告書作成、プレゼンテーション作成、プレゼンテーションに向けた練習を指導した。

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、アンケート調査、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。

アンケート項目は、岩下(2017)³⁶を参考にした。岩下(2017)では、フィリピンスタディツアーに参加した学生の行動変容を分析している。スタディツアーによる効果は、「学生自身が現地に赴き、地域の人々と共に活動することで日常生活の中では経験できない直接体験を伴う異文化理解と受容を促進した」ことであると述べている。また、「活動を通して変容していく学生の成長を調査、観察することで、活動の教育効果を検証し、教育内容へのフィードバックと新たな教育プログラム構築の提案」ができるという。さらに、「体験を目的とするのではなく、体験することの意味や事前事後の過程に教育的意義を置き、体験を通して、それらの学びを実践するという方法をとる必要がある」と指摘している。これらのことから、今年度のスタディツアーの教育的意義を確認するため岩下(2017)に基づいたアンケートを実施し、生徒の学びの変容の4契機〔参画性、状況性、関係性、連結性〕について課題達成度の自己評価を行った。

<学びの変容の4契機と基準>岩下(2017)を参考に一部加筆修正

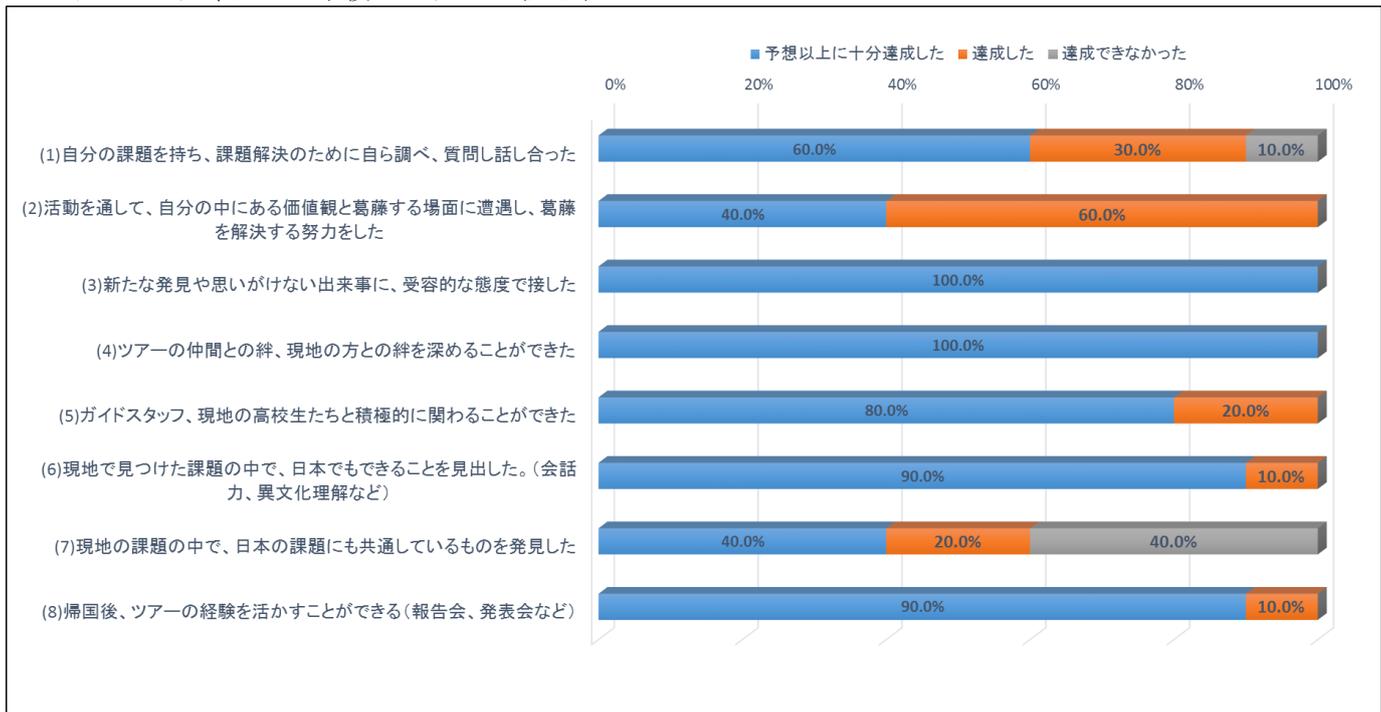
参画性	(1)	自分の課題を持ち、課題解決のために自ら調べ、話し合った。
状況性	(2)	活動を通じて、自分の中にある価値観と葛藤する場面に遭遇し、葛藤を解決する努力をした。
	(3)	新たな発見や思いがけない出来事に受容的な態度で接した。
関係性	(4)	ツアーの仲間との絆、現地の方との絆を深めることができた。
	(5)	ガイドスタッフ、現地の高校生たちと積極的に関わることができた。
連結性	(6)	現地で見つけた課題の中で、日本でもできることを見いだした。(会話力、異文化理解など)
	(7)	現地の課題の中で、日本の課題にも共通しているものを発見した。
	(8)	帰国後、ツアーの経験を活かすことができる。

アンケート結果と分析

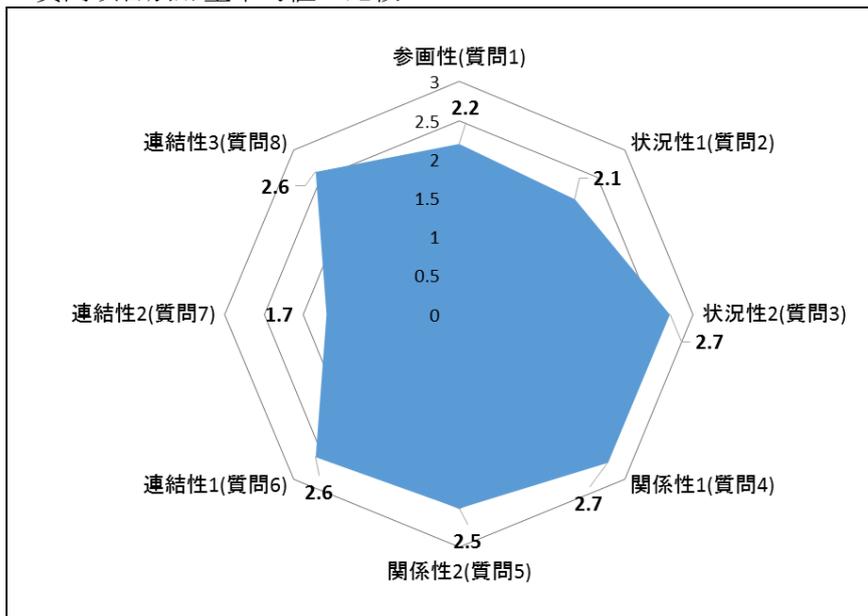
タイ・スタディツアー事後アンケートを実施した。アンケート回答者数はタイ・スタディツアーに参加した10名である(N=10)。参加者の到達度(「予想以上に達成した」と「達成した」を合わせた数)を見ると、参画性(1)は90.0%、状況性(2)(3)は100%、関係性(4)(5)は100%、連結性(6)は100%、(7)は60.0%、(8)は100%と全てにおいてスタディツアーにおける学びが非常に高い到達度を示した。連結性(7)については、他と比べて低い値になっているが、これは短期間の滞在で現地の課題を日本のそれに置き換えることはハードルが高いことであると岩下(2017)でも指摘されている。しかしながら、このアンケートからは、スタディツアーを経験したことで生徒の意識の中に有意な変化があったことが確認できた。

³⁶岩下(2017)「学生の意識・行動変容からみたスタディツアーの評価」, 広島文教グローバル(創刊号)

< タイ・スタディツアー事後アンケート (N=10) >



< 質問項目別加重平均値の比較 >



生徒レポートからの分析

高橋(2008)³⁷は、海外スタディツアーにおいて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、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

³⁷高橋(2008), 「スタディ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

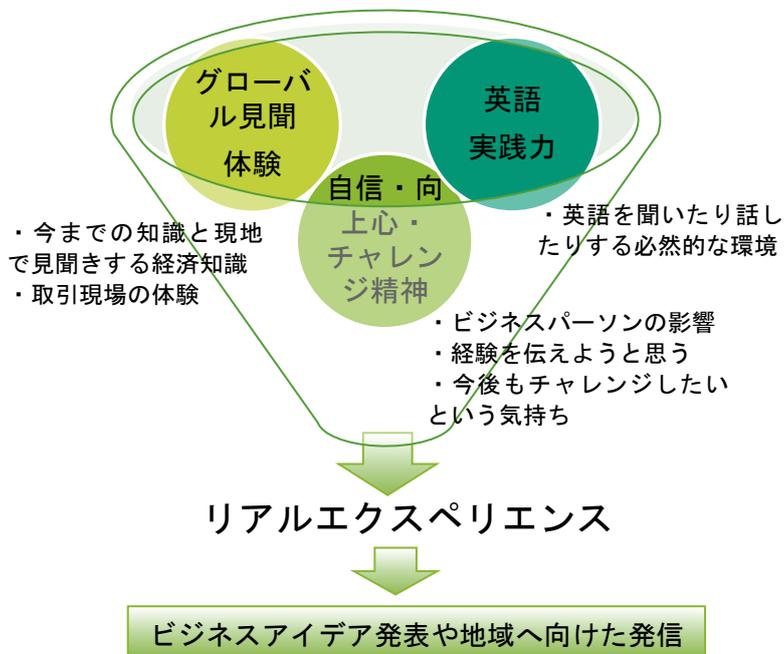
だ、①～④という学びを通して、本校生徒にも今後の自らの生き方についての可能性と発展性を与える機会となったことは明らかである。

さらに、感想文をもとに具体的な学びを分析すると、「英語実践力」「グローバル見聞体験」「自信・向上心・チャレンジ精神」の3点があげられる。「英語実践力」については、生の英語を聞いたりビジネスパーソンにインタビューを試みるなど、英語を実践的に使用する機会となった。また、ホームステイを体験することで、必然的に英語を使ってコミュニケーションを取らなければならない環境下に置かれ、簡単な単語や文章で何とか会話しようとする経験をすることができた。「グローバル見聞体験」については、海外市場を目の当たりにし、実際の商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・向上心・チャレンジ精神」については、先の「英語実践力」「グローバル見聞体験」など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、もう一度海外研修にチャレンジしていきたいというようなチャレンジ精神も読み取れる。

これら3つの学びは、海外スタディ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.school³⁸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。また、地域へ向けた発信として「海外スタディツアー発表会」を開催し、地域の方を集めたイベントを開催し、スタディツアーの取組の成果発表を行った。

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。さらに地域への波及効果という観点からは地域イノベーション活動にもつながると考える。



今後の課題

第1に、海外スタディツアーという形では予算の関係上継続が困難な部分もあるが、海外での学校交流会やイベントへの参加等の活動を継続していく必要がある。グローバル人材育成の観点からもこのような経験知を得ることが重要であると考えられる。

第2に、地域への発信活動を継続することである。大学や行政と連携しながら発表会、ワークショップ、販売実習、イベント開催等のいろいろな形で地域の方々と交流を持ち、商業高校としての実践的な取組を周知し、本校に入学したいと思う将来の商業高校生を獲得していき、さらに本校生徒と協働してみたいと思っただけのような機会となるよう継続していく必要がある。

³⁸東京大学 i.school ホームページ, 「 <https://ischool.or.jp/>」、(参照 2018-12-3)

(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を育成する。

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6回、流通科学大学にて3回実施）や民間企業への訪問（年1回実施）を行い、マーケティングの知識や実践的な技能を習得するとともに、商品開発および買い付け力、広告と販売促進力、販売力・利益管理能力、ブランド管理能力等を養うことを目的としている。対象生徒は経営コースの2年生(3クラス)である。

<年間計画>

日 時	内 容	場 所
4月27日(金) 5・6限	出前授業	本校実習棟4階
5月18日(金) 14:00~15:15	流通科学大学での授業	流通科学大学
6月1日(金) 5・6限	出前授業	本校実習棟4階
6月29日(金) 3・5・6限	出前授業(発表会)	本校実習棟4階
9月14日(金) 14:00~15:15	流通科学大学での授業	流通科学大学
10月12日(金) 5・6限	出前授業	本校実習棟4階
11月30日(金) 5・6限	出前授業	本校実習棟4階
1月11日(金) 5・6限	出前授業	本校実習棟4階
1月25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

<流通科学大学での授業の様子>



<留学生に対する神戸の逸品についてのプレゼンテーション>



■ 台湾修学旅行でのフィールドワーク

流通科学大学清水教授からご教授いただいた学習内容をもとに、修学旅行で「神戸の逸品」について実際に台湾人の方に街頭調査を実施した。市場調査を行うにあたって台湾人の特徴を分析し、健康志向、甘いものが好き、共働きで忙しい人が多いと仮説した上で次の3つの商品を設定した。街頭調査では、3つの商品の写真を見てもらい商品説明を行い、興味を持ったものにシールを貼ってもらう「パネルによる調査」を実施した。

<p>ASICS</p>  <p>*ウォーキングシューズ</p> <ul style="list-style-type: none"> 運動する人におすすめ とても軽く履き心地抜群 色の種類が豊富 	<p>ケーニヒスクローネ</p>  <p>*はちみつアルテナ</p> <ul style="list-style-type: none"> スイーツ好きにおすすめ 素朴な味わいが人気 スイーツにしては賞味期限が長い 	<p>ケンミン食品</p>  <p>*冷凍食品</p> <ul style="list-style-type: none"> 小腹が空いたときにおすすめ 種類が豊富 すぐにつくれる
--	---	--

街頭調査の結果、一番多く選ばれたのはケーニヒスクローネのはちみつアルテナであった。「見た目がおいしそう」や、「はちみつがとてもおいしそう」、「甘いものが好きだから」などの意見があり、事前に調査していた「甘いものが好きだ」という台湾人の特徴は当てはまっていることを確認した。二番目に多く選ばれたのはケンミン食品の冷凍食品で、理由は、「お弁当がおいしそう」や「すぐ食べられるのがいいと思った」、「試してみたい」などの意見があった。お弁当の写真を見せたところ、予想しているよりも興味を持ってくれる人が多く、街頭調査で台湾の顧客の生の声を聞き、コミュニケーションも取れたフィールドワークであった。

<台湾での調査結果>

<p>調査結果</p> <p>1位 ケーニヒスクローネ</p> <p>*はちみつアルテナ</p> <p>【理由】</p> <p>約 57%</p> <p>見た目がおいしそう はちみつがとてもおいしそう 甘いものが好きだから など...</p> 	<p>神戸の逸品⇒台湾</p> 
---	---

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。

<校外学習の様子：11月29日江崎記念館>



指導の工夫

昨年度に引き続き、今年度も経営コースの2年生(3クラス)に対して科目「マーケティング」の授業を実施した。生徒に興味・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。

また、修学旅行でフィールドワークに挑戦する際、PDCAサイクルでの学習を促した。具体的には事前調査で台湾人の食の好みや慣習等を調べ、ターゲット像を具体的に設定すること、高大連携出前授業で行った「神戸の逸品」を調べ発表するという学習方法を用いて街頭調査を実施すること、調査結果をマーケティングの授業にフィードバックして台湾人への日本の食品を売り込むプレゼンテーションを企画し、発表することなどである。

成果と評価

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。また、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に関する観点についても評価を行った。

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。

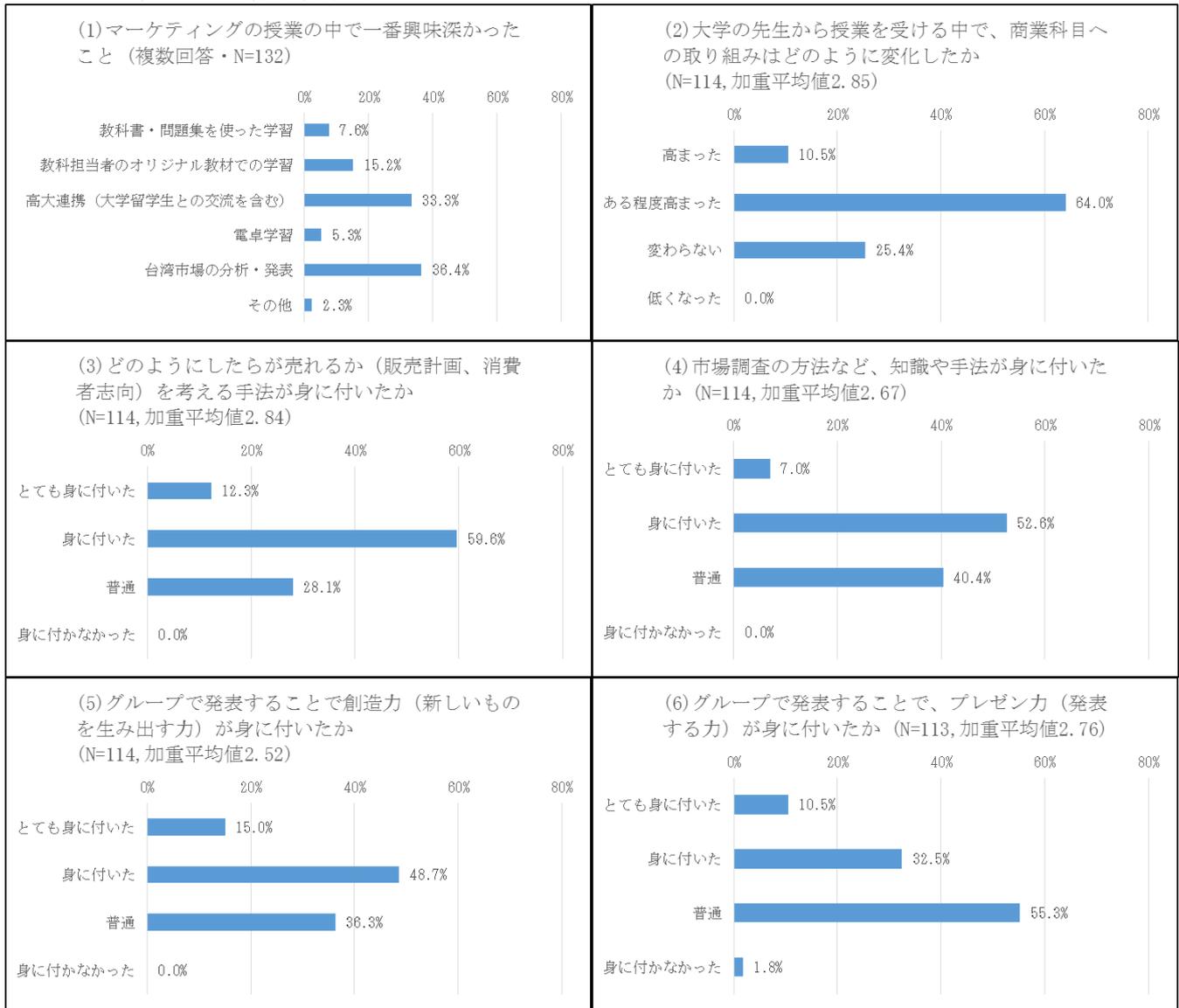
(1) マーケティングの授業の中で一番興味深かったことは、に対する回答では、「台湾市場の分析・発表」回答した割合が36.4%と最も高く、次いで「高大連携」が33.3%、「教科担当者のオリジナル教材での学習」が15.2%の順であった。上位2つを合わせると69.7%であり、約7割の生徒が、大学での講義や大学生との交流、修学旅行先の台湾についての分析やそれを留学生の前で発表するといった授業内容に興味を持っていたことが分かる。

(2) 大学の先生から授業を受ける中で、商業科目への取組はどのように変化したか、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74.6%であり、約7割の生徒が大学の先生からの講義により商業科目への取り組み姿勢が高まったと感じていることが分かる。

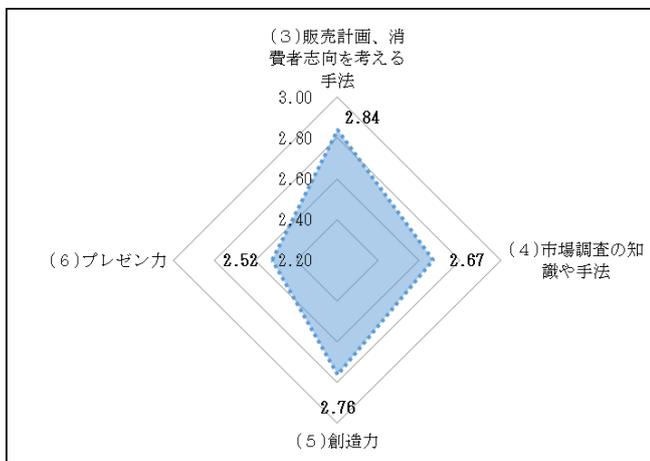
(3) どのようにしたら売れるか(販売計画、消費者志向)を考える手法が身に付いたか、に対する回答では、「とても身に付いた」「身に付いた」を合わせると71.9%、(4)市場調査の方法など、知識や手法が身に付いたか、では59.6%、(5)グループで発表することで創造力(新しいものを生み出す力)が身に付いたか、では63.7%、(6)グループで発表することでプレゼン力(発表する力)が身に付いたか、では43.0%であった。これらを「アンケート項目(2)～(6)の加重平均値の比較」から見ると、「販売計画、消費者志向を考える手法」が2.84と最も高く、次いで「創造力」が2.76、「市場調査の知識や手法」が2.67、「プレゼン力」が2.52の順になっている。高大連携によるマーケティング学習では、消費者志向などのマーケティングの基本となる考え方や、市場調査などの手法といった技能をしっかりと身に漬けることができた。さらに、グループ学習や留

学生との交流などのアクティブラーニングにより、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。

<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(3)～(6)の加重平均値の比較>



今後の課題

マーケティングの学びにおいては、流通科学大学との高大連携による出前授業を主軸に実施してきた。同大学の清水教授に2年間の評価をいただいたところ、アンケート結果にあつたように、マーケティングへの動機づけや、興味関心の喚起、マーケティングの手法についての理解を深めることができた実感しているとの評価をいただいた。後述するように、第2回研究推進委員会において、3年間のSPH調査・研究の内容を振り返ると、本校のマーケティングの学びには、より実践的なマーケティングの知識や方法論等の学びが必要であるように感じるという意見をいただいている。

(7) 英会話の苦手意識を改善する方法の探究

ねらい

経営コースの2年生が「英語表現Ⅱ」において、レアジョブ英会話レッスンを用いて、英語を話すことに対して苦手意識を抱える生徒の意識を改善させる方法を探究する。

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)

経営コースの2年生が選択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11月に渡り週1回、計18回行った(表1)。最後の1回はExamination(総合的なSpeaking quiz)とし、評価対象としている。生徒数は13名のクラスであり、英語が苦手であるという生徒もおり、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18回実施し、レッスン開始前、終了後にループリック評価³⁹を用いた自己評価を行った(表2)。

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く、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(18回)]

Lesson No.	Lesson Date	Material Category(Lesson)
1	2018/4/13	Daily Conversation Basics: Let me talk about myself...
2	2018/4/20	Daily Conversation Basics: The Equipment
3	2018/4/27	Daily Conversation Basics: I'm going to study...
4	2018/5/11	Conversation Material for Beginner: Friends
5	2018/5/18	Conversation Material for Beginner: Smartphone
6	2018/5/31	Conversation Material for Beginner: Shopping
7	2018/6/1	Conversation Material for Beginner: News
8	2018/6/15	Business Starter Material: Presentation (1)
9	2018/6/22	Business Starter Material: Presentation (2)
10	2018/6/28	Presentation prep
11	2018/6/29	Presentation prep
12	2018/9/11	Conversation Material for Beginner: Family
13	2018/9/18	Conversation Material for Beginner: Weather
14	2018/10/2	Conversation Material for Beginner: Flights
15	2018/10/4	Conversation Material for Beginner: Hotels
16	2018/10/30	Conversation Material for Beginner: Maps and Directions
17	2018/11/6	Conversation Material for Beginner: Relationships
18	2018/11/20	Conversation Material for Beginner: Stress

³⁹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。

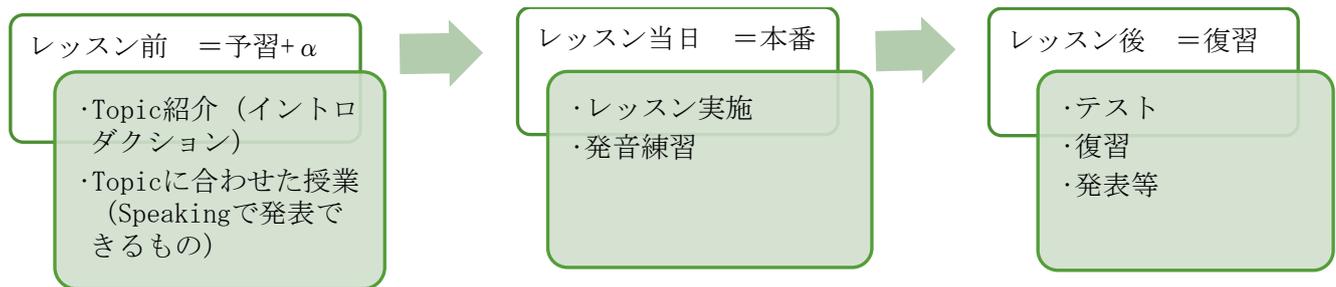
[表2 ルーブリック評価表]

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

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

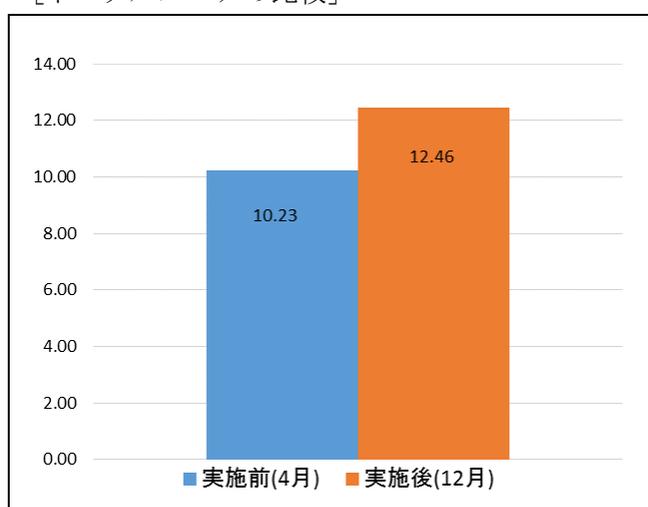
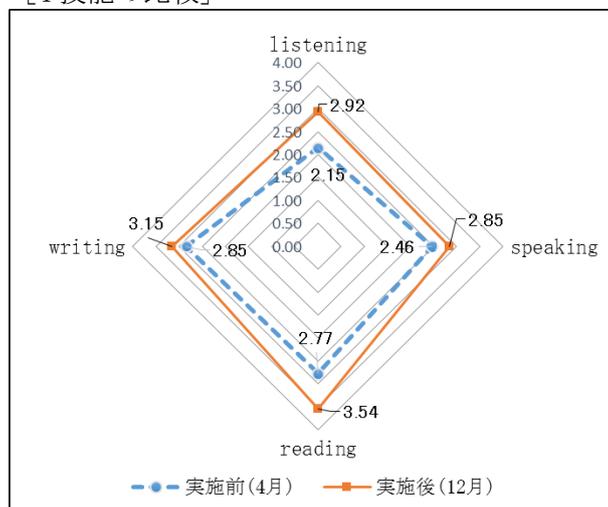
レアジョブ英会話レッスン実施前(4月)と実施後(12月)のルーブリック評価スコア⁴⁰のグラフより、実施前(4月)時点の4技能の評価スコアを見ると、各技能6点満点中、listeningは2.15、speakingは2.46、readingは2.77、writingは2.85、Totalスコアは24点満点中、10.23であった。レッスン実施後(12月)

⁴⁰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(12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18回行ったことも含めた自己評価である。

時点になると、listening が 2.92 で 0.77 ポイントアップ、speaking が 2.85 で 0.39 ポイントアップ、reading が 3.54 で 0.77 ポイントアップ、writing が 3.15 で 0.30 ポイントアップ、Total スコアは 12.46 で 2.23 ポイントアップしており、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伸び率を見ると、listening が 35.8%と最も高く、次いで、reading が 27.8%、speaking が 15.9%、writing が 10.5%の順であり、Total スコアの伸び率も実施前と比べて 21.8%であった。listening 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、ネイティブの英語を聞く機会が多く持てたことが一因であると考えられる。

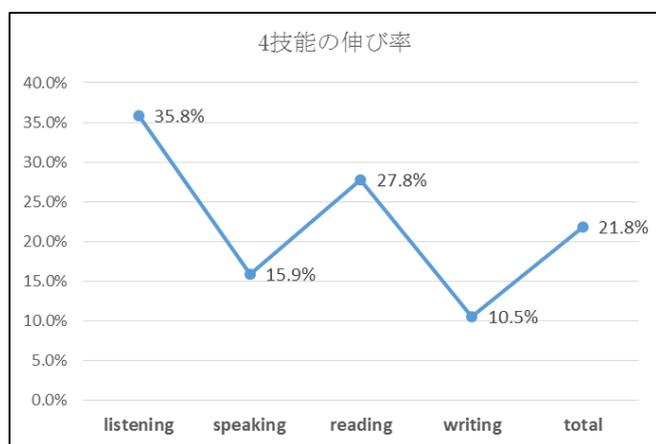
生徒の感想を見てみると、「会話の中で英単語がすぐに出て、簡単な会話ができるようになった」「ネイティブの発音を生で聞くことができるとも勉強になった」というように、授業ではなかなか生きた会話の中にある英語表現を学ぶ機会が少ないが、この取組を通してそれらに対する発見があったことが伺える。また、「相手の言っている単語や文章を聞き取ることが前よりもできるようになった」や、「英語の苦手意識が少しなくなった」、「英語を話す力、聞く力が身に付いたと感じた。以前から外国人と話したいと思っていたのでそれが実現できたことが何よりも嬉しく、よい経験になった」というように、ネイティブと生の会話をする中で聞き取る力、話す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（12月）のルーブリック評価スコア（N=13）＞
 [4技能の比較] [トータルスコアの比較]



＜実施前（4月）と実施後（12月）の
 評価スコアの差と伸び率＞

listening	speaking	reading	writing	total
0.77	0.39	0.77	0.30	2.23
35.8%	15.9%	27.8%	10.5%	21.8%



<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

良かった点

- ・今まで外国人と話す機会がなかったけれど、レアジョブをすることで相手の言っている単語や文章を聞き取ることが前よりもできるようになった。
- ・楽しく会話ができ、コミュニケーション力が向上した。英語の苦手意識が少しなくなった。
- ・会話の中で英単語がすぐに出て、簡単な会話ができるようになった。
- ・ネイティブの発音を生で聞くことができるとても勉強になった。
- ・英語を話す力、聞く力が身に付いたと感じた。以前から外国人と話したいと思っていたのでそれが実現できたことが何よりも嬉しく、よい経験になった。
- ・緊張することもたくさんあったが、充実した時間だった。

反省点

- ・分からない単語がでてきたときにすぐに調べることができなかったことや、文章で答えずに単語で答えてしまった。
- ・分からない時に沈黙してしまった。積極的に話すことができなかった。
- ・何を言っているのか何となくは分かったが、全ては理解できず曖昧な返事をしてしまった。

今後の課題

- ・会話をスムーズにするために単語をたくさん覚えるだけでなく、文法を理解して文章で話せるようになりたい。
- ・英語の文章を書くこともできるようになりたい。
- ・イエス、ノーで答えるだけでなく、なぜイエス/ノーなのかを説明できるようになりたい。
- ・今後、外国人と話す授業や機会があれば積極的に交流や会話をしてみたい。

今後の課題

英会話の苦手意識を改善する方法の探究として、2年生を対象にレアジョブ英会話レッスンを実施した。生徒の感想を見ると、今後の課題として「イエス、ノーで答えるだけでなく、なぜイエス/ノーなのかを説明できるようになりたい。」「会話をスムーズにするために単語をたくさん覚えるだけでなく、文法を理解して文章で話せるようになりたい」や、「英語の文章を書くこともできるようになりたい」という意見があった。レアジョブ英会話レッスンを実施することで、4技能のうちリスニングに最も効果が見られ、ネイティブとの会話の経験を積むごとに聞く力は身に付いていることが分かる。しかし、会話をしようとする単語のみの受け答えになってしまったり、イエス/ノーで答えることが多くなってしまったり、会話の学びを深めることはできなかった点が課題としてあげられる。

今後は、会話力・対話力を高めるために、英文法や英作文をリスニングと並行して学べるよう、2年生「英語表現Ⅱ」の授業を発展させていきたいと考える。

(8) 輸出入商品の販売実習等の内容の検討

ねらい

輸出入商品の販売実習の内容を協力機関と連携しながら検討することをねらいとする。平成 29 年度の取組を通じて、食品を輸出入する際の規制の問題や、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。そこで、今年度は食品のみにこだわらず、輸出入いずれの場合も何が販売に適しているかなどを幅広く調査、検討していくこととした。そして、学校設定科目「貿易実務」、「グローバルビジネス」、「貿易実務アドバンス」において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、知識の定着とより深い理解をねらいとして個人輸入を企画実践した。3年生の「課題研究」で取り組んだ。

内容

2年次より、科目「貿易実務」「グローバルビジネス」において神戸港の歴史や役割、神戸の貿易関係会社について学習した。貿易書類や貿易英語のスキルを高め検定取得に至ったが、実際に輸出入に関わる機会はなかった。そこで、2年次で身に付けたスキルを活かすために、個人輸入にチャレンジした。

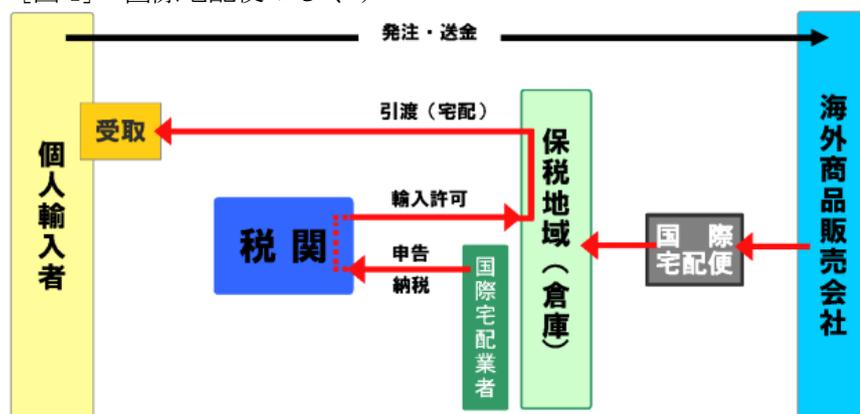
個人輸入までの研究の流れは以下の表の通りである。まずは日本の資源について学び、資源の輸入依存度が高く、日本の食生活が海外の資源に頼っているかということを確認した。次に、神戸と貿易について、1年次に校外学習で学んだ知識を活かした学習を行った。神戸港から輸出するコーヒーの輸出量が近年増加していること、コーヒー豆の輸入先はコーヒーベルトを中心に 46 か国にも及ぶことから、神戸のコーヒー産業は、多くの国に支えられていることを理解した。さらに、コーヒーについて調査研究する中で輸入元と原産地の間で公平な取引が成立していないということがわかった。そこで、2年次から学習してきた貿易に関する知識と技能を身に付けた上で個人輸入を試みる際に輸入先と Win-Win の関係を築くことが重要だと気づいた。

そして、上記の研究を経て個人輸入実践に入った。「取引先開拓のルール」については、港湾短大に協力をいただき、[図 3]に示した内容をご教授いただいた。

<個人輸入までの研究の流れ>

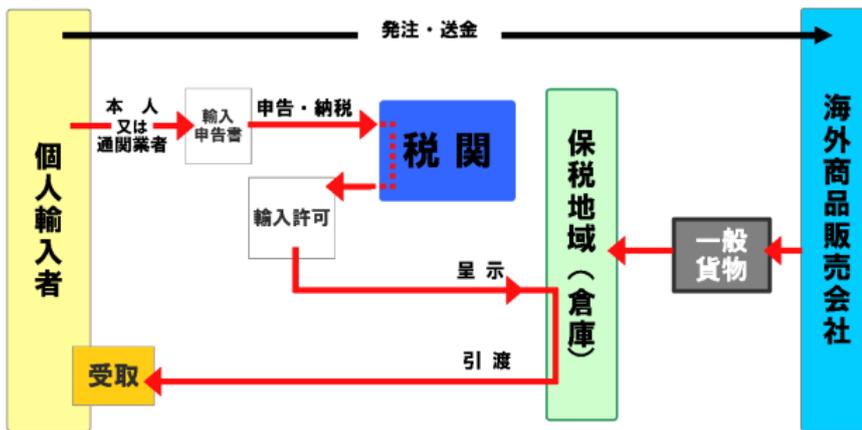
1. 日本の資源	(1)資源の輸入依存度 (2)回転寿司チェーンが提供するネタの原産国
2. 神戸と貿易	(1)神戸とコーヒー：UCC (1年次の校外学習先) (2)コーヒーの輸出入実績 (3)コーヒー豆の輸入相手国
3. フェアトレード	(1)フェアトレードとは (2)コーヒーとフェアトレード
4. 個人輸入をしよう	(1)個人輸入の基本 (2)個人輸入の輸送方法[図1][図2] (3)取引先開拓のルール (港湾短大より教授いただいた)

[図 1] 国際宅配便のしくみ⁴¹



⁴¹<http://www.customs.go.jp/tsukan/kojinyunyu.htm>

[図2] 国際郵便のしくみ⁴²



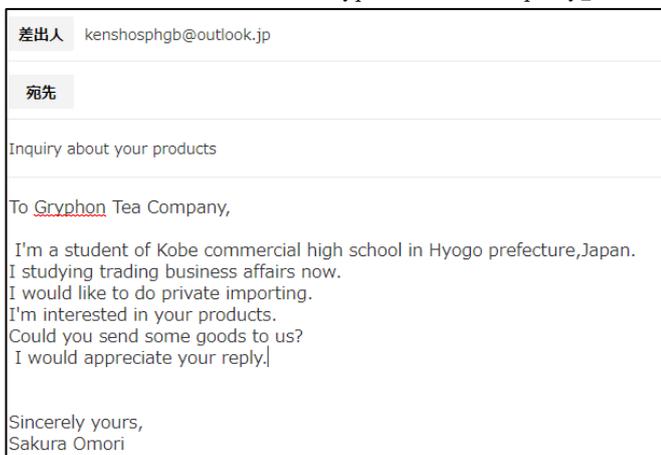
[図3] 取引先開拓のルール



■ 個人輸入の流れ



■ 取引記録 6月に海外企業との取引を開始した
 <シンシンガポールの「Gryphon Tea Company」に送った英文メール>

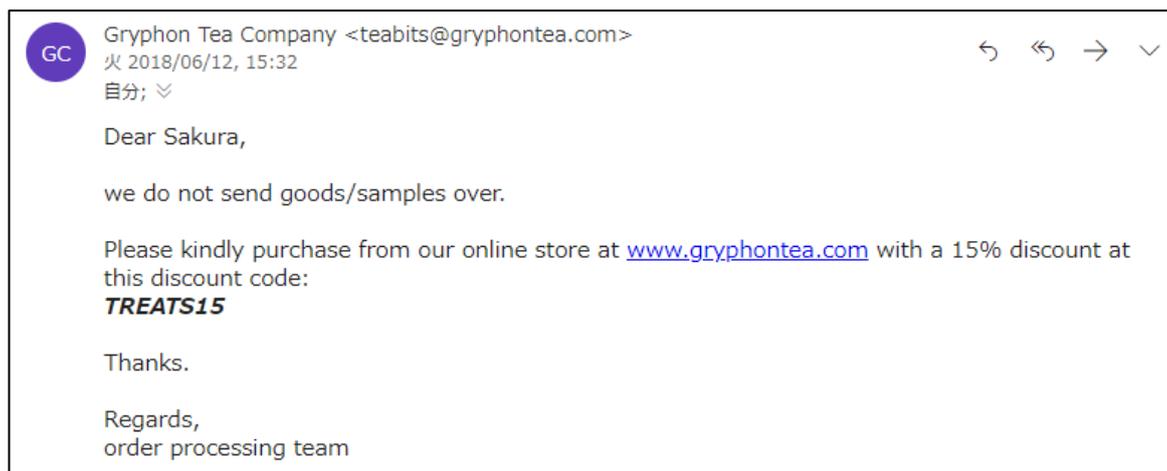


生徒の記録

英文のメール作成は初めてなので、調べたり友達に聞いたり悪戦苦闘しながら送ることができた。この企業はお茶を専門に取り扱っており、さまざまな種類のお茶がある。パッケージもすごくオシャレで女性にはたまらないと思ったのでこの企業と取引したいと考えた。種類によって値段が変わるため、よいお茶を輸入できるようにしたい。サイトのお問い合わせに送信したので返信が遅いかもかもしれない。

⁴²<http://www.customs.go.jp/tsukan/kojinyunyu.htm>

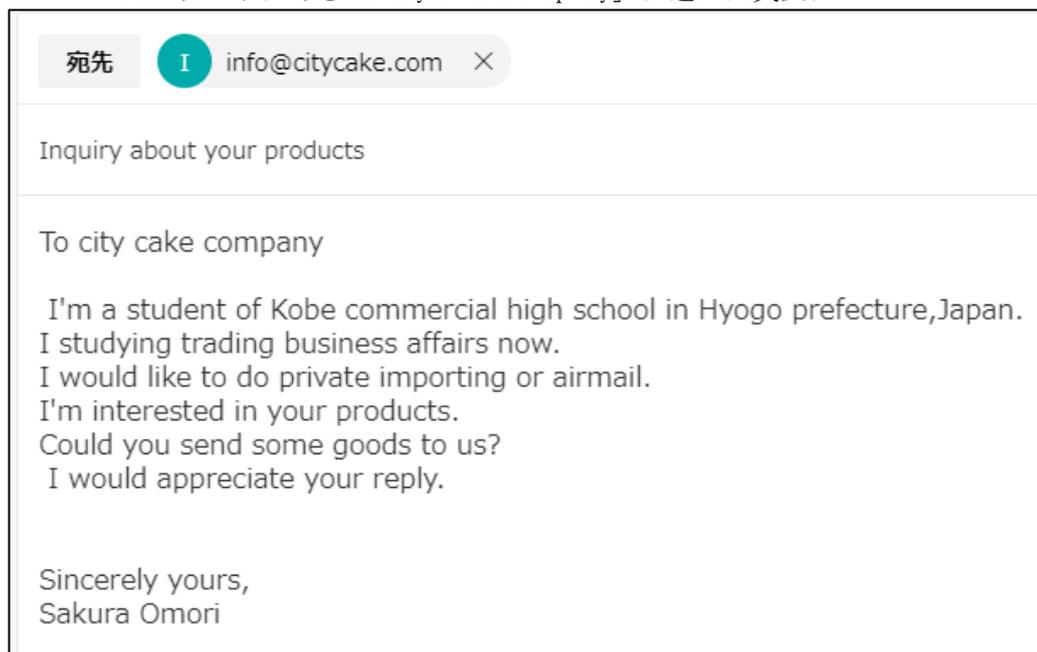
< 「Gryphon Tea Company」からの返信 >



生徒の記録

Gryphon Tea Company から返信が来た。予想はしていたが無理だという内容だった。この企業は通販型だったので、個人輸入は困難だということだった。そんなすぐにうまくいくはずはないと覚悟はしていたが、少しショックだった。でも、私が作った英文を読んでくれて、返信をくれたということはしっかりと会話ができたのだなということが嬉しかった。英語が苦手だという意識が少しだけ薄れた気がした。これにくじけずにまた別の企業にメールを送ってみようと思う。

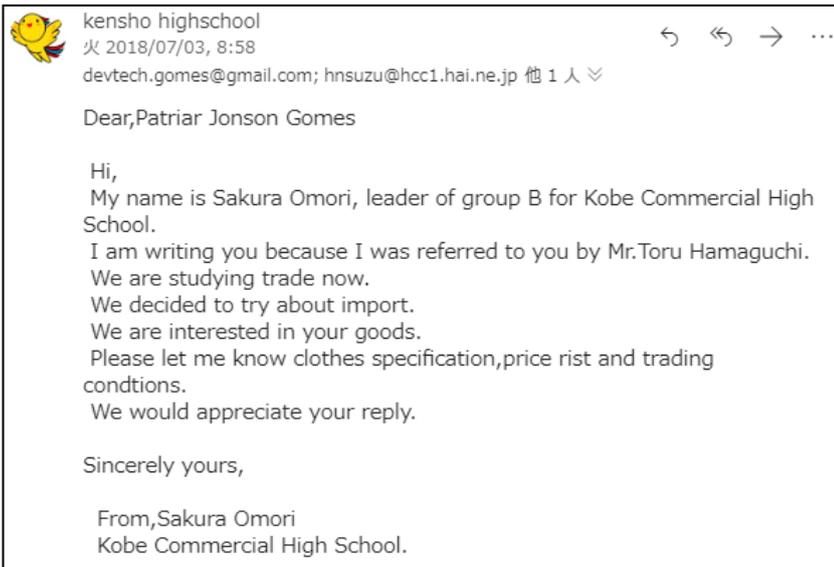
< ニュージーランドにある「city cake company」に送った英文メール >



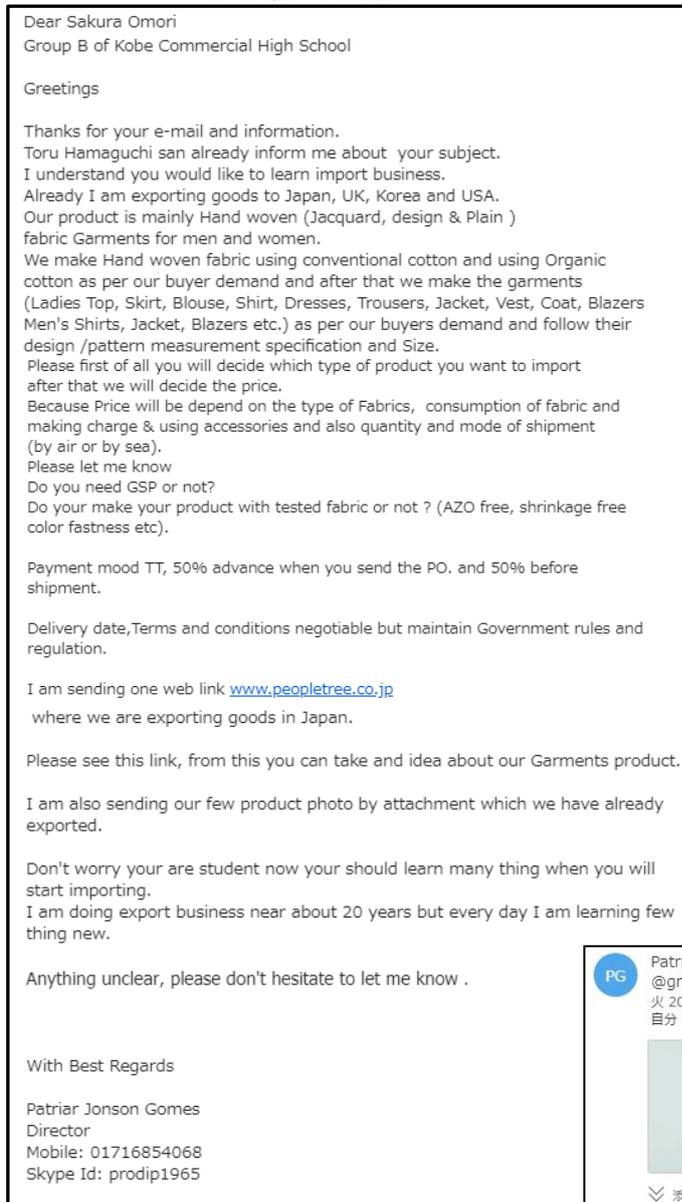
生徒の記録

送信から約一週間、返事来ず。やっと返信が来たときには休日をはさんだこともありタイムラグが発生し返信が遅れ交渉が進まなかった。

<バングラディッシュの「DevTech Associates」⁴³送った英文メール>



<DevTech Associates から届いた返信>



⁴³貿易アドバイザー協会の鈴木氏と濱口氏に紹介していただいた企業

<生徒から DevTech Associates への返信>

 kensho highschool
 木 2018/07/12, 9:39
 Patriar Jonson Gomes



添付ファイル 2 個 (124 KB) すべてダウンロード すべてを OneDrive に保存

Thank you for reply!
 We have three questions about your product.

 How much is the cost of transporting plane and ship?
 How long is the transportation time?
 We want to two clothes, The size M.
 How much are these prices?

 We would appreciate your reply.

 Kobe commercial high school
 Group B
 Sakura Omori

<DevTech Associates から届いた返信>

 Patriar Jonson Gomes <devtech.gomes@gmail.com>
 木 2018/07/12, 21:21

Dear Sakura Omori
 Group B
 Kobe commercial high school

Greetings

Thanks for your e-mail and information.
 I am working on your requirement.
 Please let me know the following points:
 1. Your Order Quantity.
 2. Your time schedule (how many days are you allow us for this work i,e for production and shipment)
 3. Officially you are my buyer now, so I can not ask this question but for your learning stage please let me know your budget.
 4. How many student are include in your group.
 Attach photo for dress and fabric we have already exported but we don't have this fabric sufficient stock. We made these as per buyer demand. So if you inform me above question it will be very helpful for me to calculate your required information.

I am not sure what is your plan. Do you want to use our stock fabric for your dress or you need to make new fabric for your dress. I can do one thing for your help which fabric I have sufficient stock in our hand I can send the photo graph of these fabrics.

Thanks for your cooperation.

With Best Regards

Patriar Jonson Gomes
 Director
 Mobile: 01716854068
 Skype Id: prodip1965

<生徒から DevTech Associates への返信>

 kensho highschool
 金 2018/07/20, 11:21
 Patriar Jonson Gomes



ダウンロード OneDrive に保存

Dear
 Jonson Gomes

Thank you for reply.
 we are groupB of five people.
 Could I have this product?
 I would like to place an order for the following.
 M size, and most cheap shipping cost.
 please send it by october.

何度も英文でオファーメールをやり取りし、条件を煮詰めていった。

<DevTech Associates から届いた返信>

見積書

PG Patriar Jonson Gomes <devtech.gomes@gmail.com>
 月 2018/09/17, 21:40
 目付; Ami Suzuki; 濱口徹

Quotation for Kensho ...
 677 KB

ダウンロード OneDrive に保存

Dear All

Greetings

I am sending the quoted price for your required Product by attachment. Please check and advice.

DHL cost will be depend on the weight of the Box
 So we can not included DHL cost with the product price.
 I am calculated and quoted the product cost only considering the Material cost + Wages. We are not charging any profit with the cost price. And DHL cost will be calculated after your order quantity.

Thanks for your cooperation.
 With Best Regards

Patriar Jonson Gomes
 Director
 Bangladesh DevTech Associates

DevTech Associates BANGLADESH

Quotation

TO: Kobe Commercial Highschool Date: 17.09.2018
 Group A
 Group B
 Group C
 Japan

Sl.No	Description	Size	Unit Price USD
1	COLORFUL SILK SCARF	Length 70 inches Width -20 inches	\$ 5.62
2	Bag (Handloom Fabric as per picture attached)	Length 500 mm. Width -400 mm. Belt Measurement - 470mm	\$ 3.25
3	Ladies Shirt (Hand loom Fabric as per picture attached)	Size -M Shoulder-500mm. Sleeve Length- 510 mm. The Length from Shoulder to Hem- 920 mm. Bust Size - 1100 mm.	\$ 14.06

Patriar Jonson Gomes
 Director
 Bangladesh DevTech Associates

注文書

Purchase Order

TO: DevTech Date: 18.09.2018

Sl.No.	Description	Size	Unit Price USD	Unit Price YEN	Quantity	Amount USD	Amount YEN
1	COLORFUL SILK SCARF	Length 70 inches Width -20 inches	\$ 5.62	¥ 629	4	US\$ 22.48	¥ 2,518
2	Bag (Handloom Fabric as per picture attached)	Length 500 mm. Width -400 mm. Belt Measurement - 470mm	\$ 3.25	¥ 364	4	US\$ 13.00	¥ 1,456
3	Ladies Shirt (Hand loom Fabric as per picture attached)	Size -M Shoulder-500mm. Sleeve Length- 510 mm. The Length from Shoulder to Hem- 920 mm. Bust Size - 1100 mm.	\$ 14.06	¥ 1,575	4	US\$ 56.24	¥ 6,300
						US\$ 91.72	¥ 10,273

\$111.99

Kobe Commercial High School
 Group A,B,C

シャツ、スカーフ、バッグをオーダーメイドで作ってもらい輸入することに決定。

<送られてきたサンプルの中から好みの生地を
選択しオーダー>



<バングラディッシュでひとつずつ手作り
された商品を航空便で発送していただく>



<国際送金を経て日本に到着
通関作業を終えて無事手元へ>



<個人輸入商品>



<生徒から DevTech Associates への成果報告>

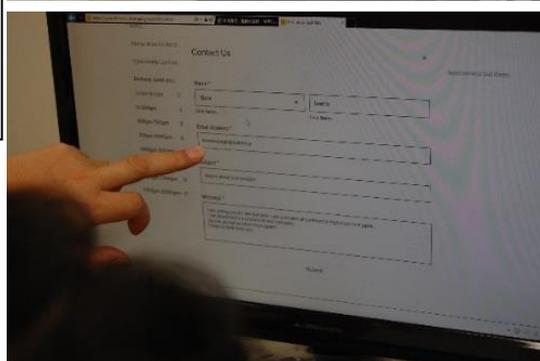
<引き合いの様子>

 kensho highschool
 月 2018/10/22, 9:41

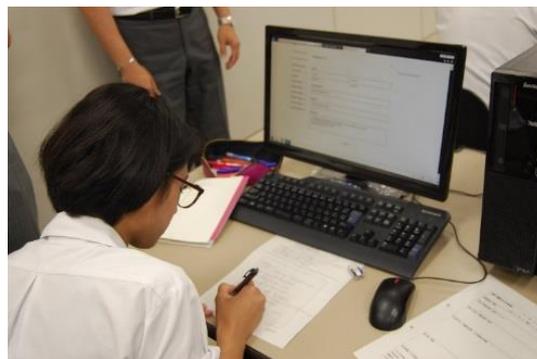



添付ファイル 2 個 (11 MB) すべてダウンロード すべてを OneDrive に保存

Hello.Thank you for giving up the products this time.
 I used it the ricital.
 I was able to make a good presentation use in your products.
 I attached some poctures,please have a look.
 I really appreciate it.
 Sincerely yours,Patriar Jonson Gomes.
 From Kobe commercial high school.



<DevTech Associates から届いた返信>



指導の工夫

生徒に貿易の必要性を問うため、国民の生活と貿易の関係について調査研究させた。食糧を海外からの輸入に頼っていることは周知の通りだが、生徒自ら調査研究することで貿易を身近に感じさせることができた。指導者側に個人輸入のスキルがなかったため、港湾短大神戸校からレクチャーをいただきながら指導した。交渉の難しさについては事前に聞いていたので、生徒の進捗度が遅くても焦らずに指導することができた。

特別講師に関税の計算方法や特惠関税制度など、要所で輸入に必要な知識技能を教授していただいたので、生徒の意欲を持続することができた。

成果

英文メールによる交渉の過程において生徒が感じたことは以下のとおりである。この中から、生徒の、個人輸入という初めての取組に対して、失敗を繰り返しながらもくじけずにチャレンジする姿が読み取れる。英文メールを試行錯誤しながら作成し、タイムラグや表現の違い等の障壁を乗り越え、交渉が成功した時の喜びを感じている。失敗から、また次もやってみたいというチャレンジ精神・行動力が育っていることが分かる。

- 英語が苦手だから、調べたり友達に聞いてみたりと悪戦苦闘しながら送ることができた。
- 私が作った英文を読んでくれて、返信をくれたということはしっかりと会話ができたのだなと嬉しかった。
- 英語が苦手だという意識が少しだけ薄れた気がした。
- 私は交渉をする際の失敗例に適任らしい、たしかにすべて失敗に終わっている…それが課題研究に役立つなら無駄ではないなと思った。
- 初めての交渉で海外の方と話ができていて、英文メールでやり取りができていて嬉しかった。

外部講師からの評価

個人輸入について、外部講師の方(2名)にアンケート調査を実施し、取組に関する評価をいただいた。

●「高校生が個人輸入に取り組む意義はあるか」

国内の仕入、加工、販売の実務研修と同じで、実際に実行しないとその仕組みを理解するのは難しいと考える。また実際に商品の輸入ができた喜び（達成感）は生徒にとって成功体験となり学習上の効果も大きいと思料する。

●「英文メールによる交渉は高校生の取組として適切か」

高校生には難しいかもしれないが、教師の指導の下で行うのは商談というものの理解に役立つと考える。

●「個人輸入の取組についてのアドバイス」

小口輸入はいまやインターネットで可能であるが、教育の面から考えれば、輸入相手国、商品、取引相手の探索、交渉、契約、為替・決済、通関、販売という一連の流れが学習できるプログラムである。

これを行うには教師がきちんと指導すること、取引相手と教師またはアドバイザー・仲介者たちが何らかの人的繋がりがあり、取引先の信用を含め、安心してカリキュラムを遂行できることがカギと考える。

今後の課題

今後の課題としては、輸入目的を明確化（輸入後の用途）、英文交渉力向上、資金調達方法の確立、通関手続きの実践、港湾短大との連携授業実施、評価方法の確立などがある。

(9) 海外での貿易関連実習

ねらい

経済産業省（2012）⁴⁴によれば、グローバル人材とは、「グローバル化が進展している世界の中で、主体的に物事を考え、多様なバックグラウンドをもつ同僚、取引先、顧客等に自分の考えを分かりやすく伝え、文化的・歴史的なバックグラウンドに由来する価値観や特性の差異を乗り越えて、相手の立場に立って互いを理解し、更にはそうした差異からそれぞれの強みを引き出して活用し、相乗効果を生み出して、新しい価値を生み出すことができる人材である。」という。

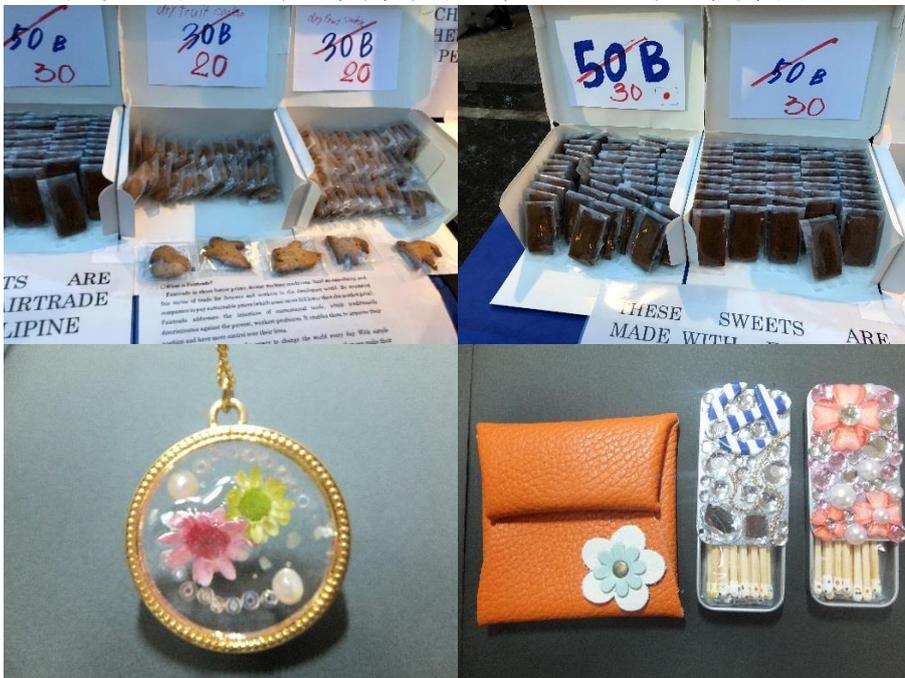
本校「貿易人KOB E」プロジェクトでも世界を相手にたくましく生きるグローバル人材の育成を目指して調査・研究活動を推進してきた。その集大成として3年次は海外での貿易関連実習を目標に設定した。この実践を通じて世界を相手にたくましく生きるとともに地元神戸を愛し、地域経済の活性化等にご貢献する「貿易人KOB E」の養成の一助とすることをねらいとしている。

内容

「(5) 地元神戸の課題発見力および課題解決力の育成」で前述したように、タイ・スタディツアー日程において、2日目にチェンマイに移動し、サンデーマーケットにおいて販売実習を実施した。マーケットでの販売にあたり、店舗の設置から準備、販売に至るまでユパラート高校生・ユパラート高校教員の方々に協力していただいた。販売実習は本校生徒とユパラート高校生との協働で行い、オリジナル商品の価格設定のアドバイス、呼び込み方法、商品説明等、生徒間でコミュニケーションを取りながら販売を行った。来客者は、マーケットが観光地であることから現地タイ人だけでなく、欧米、アジア等世界各国の方々であったことから、日本語・英語・タイ語を交えた呼び込み、販売を実践した。浴衣を着て日本らしさをアピールする販売戦略で集客することが功を奏し、「写真を撮ってください」と言われたり、「頑張って」と声をかけてもらえること多かった。ユパラート高校生と本校生徒が協力して最後の呼び込みをする姿も見られ、見事完売することができた。

<オリジナル開発商品の販売>

ハロウィンクッキー（100個）、紅茶フィナンシェ（100個）、真珠アクセサリー、雑貨を販売



⁴⁴経済産業省「平成23年度アジア産業基盤強化等事業『グローバル人材育成に向けた研修プログラムに関する調査報告書』（平成24年）

<日本らしさをアピール>

浴衣を着て日本らしさをアピールし、仕入れた日本の和雑貨も販売した。



- 1 ハロウィンクッキー(100個)
- 2 紅茶フィナンシェ(100個)
- 3 真珠アクセサリ
- 4 日本(和)の雑貨

売



<ナイトマーケットの様子>

<販売実習の様子>

<ユパアート高校生との協働>



指導の工夫

文部科学省 (2014) ⁴⁵の中で、海外スタディツアーの先進事例が紹介されている。その中で福岡女子大学のスリランカ「Exploring ” Development”」プログラムが「一連のプログラムデザインに、常に活動の目的を意識させるPDCAサイクルに関する仕掛けを多用」しており、「事前-現地体験-事後プログラムの連動性⁴⁶」があると紹介されている。本校の海外での貿易関連実習においても、「事前-現地体験-事後プログラムの連動性」を意識した指導を実施した。

内容については、田辺 (2018) ⁴⁷を参考にした。田辺 (2018) によると、海外研修・ツアーの企画運営主体となる学校(教師)は、生徒たちが現地において本来的にすべき学びが一過性のものに終始しないようにするための事前学習・事後学習プログラムをいかに組み立てるかという「教師による『仕掛け』づくり」が重要であるという。具体的には、事前指導プログラムでは「調べ学習の他、講義形式、ディスカッション、プレゼンテーション、ワークショップ、映像学習などを効果的に組み合わせた事前学習が必要となる。」という。これをもとに、本校では、現地市場や経済・文化に関する調べ学習のほか、現地で販売実習を行う際の販売シミュレーション、オリジナル販売商品の広告パネルや値札の英語表記・タイ語表記の製作、日本独自の商品の仕入れに関するディスカッション等の事前学習を実施した。

事後学習プログラムでは「自らの学びを発信することは現地へ行った者の、ある種責務であろう。よって事後学習においては、いつ、誰に、何を、どのように伝えるかということ念頭にプログラムづくりをする必要がある。」と指摘する。このことから、本校でも海外スタディツアー後にランチ神戸学園都市において「スタディツアー発表会」を実施した。この内容については「(5) 地元神戸の課題発見力および課題解決力の育成」に記述している通りである。

⁴⁵文部科学省「先導的の大学改革推進委託事業『大学等における多様な海外・社会体験活動プログラムの実施状況に関する調査研究調査報告書』, 2014年

⁴⁶同報告書では、「現場体験を効果的にするための事前の意識付け、目標・仮説設定⇒現場体験における仮説検証 ⇒事後学習では、学習到達目標や評価指標を学生自身が策定することを支援し、ミーティングやメールでのやりとりも活用したオンゴーイングな目標管理につなげる。事前学習からの一連の取組を俯瞰的に振り返る」と記述がある。

⁴⁷田辺 (2018)「高等学校の海外研修・スタディツアーにおける事前・事後学習のあり方：立命館守山高等学校ピース・スタディツアーを事例に」, 立命館教職教育研究, 立命館大学教職教育推進機構



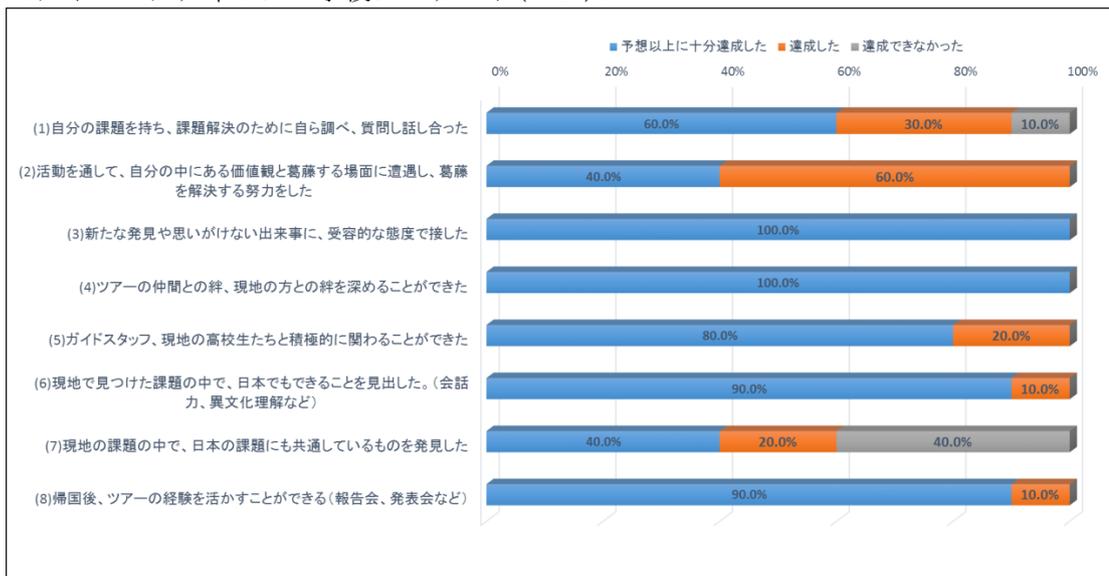
成果

成果として、「(5) 地元神戸の課題発見力および課題解決力の育成」海外スタディツアー報告のアンケート結果、生徒レポートを再掲する。

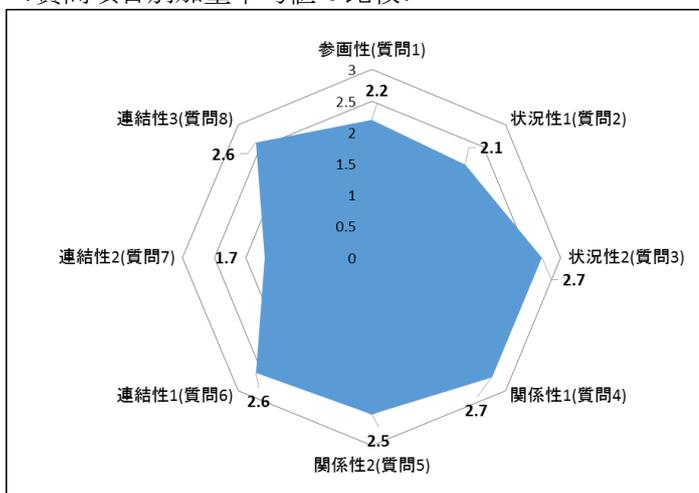
アンケート結果と分析

タイ・スタディツアー事後アンケートを実施した。アンケート回答者数はタイ・スタディツアーに参加した10名である (N=10)。参加者の到達度(「予想以上に達成した」と「達成した」を合わせた数)を見ると、参画性(1)は90.0%、状況性(2)(3)は100%、関係性(4)(5)は100%、連結性(6)は100%、(7)は60.0%、(8)は100%と全てにおいてスタディツアーにおける学びが非常に高い到達度を示した。連結性(7)については、他と比べて低い値になっているが、これは短期間の滞在で現地の課題を日本のそれに置き換えることはハードルが高いことであると岩下(2017)でも指摘されている。しかしながら、このアンケートからは、スタディツアーを経験したことで生徒の意識の中に有意な変化があったことが確認できた。

<タイ・スタディツアー事後アンケート(N=10)>



<質問項目別加重平均値の比較>



サンデーマー
ケット

・自分たちで一から計画を立て、売ること達成感を感じた。販売実習では浴衣でということもあり興味を持ってくれたのが日本人として嬉しかった。タイの学生が話し方やお金のやり取りなどを具体的に教えてくれてとても助かった。

・言葉がわからない国でものを売る大変さ・難しさを知ることができた。マーケットですれ違った外国人や日本人の方に頑張っていると声をかけてもらえたことがとても嬉しかった。私たち以外のたくさんの人が協力してくれていることが分かった。

・楽しい反面、商売は甘くないということを実感した。売り方、並べ方ひとつでお客さんの反応が変わったりして、日本ブランドだけで売るのはだめだなと気づいた。タイの学生とは海外での販売実習という未知の課題を通してだからこそ、助け合いやコミュニケーションがたくさん取れたと思う。

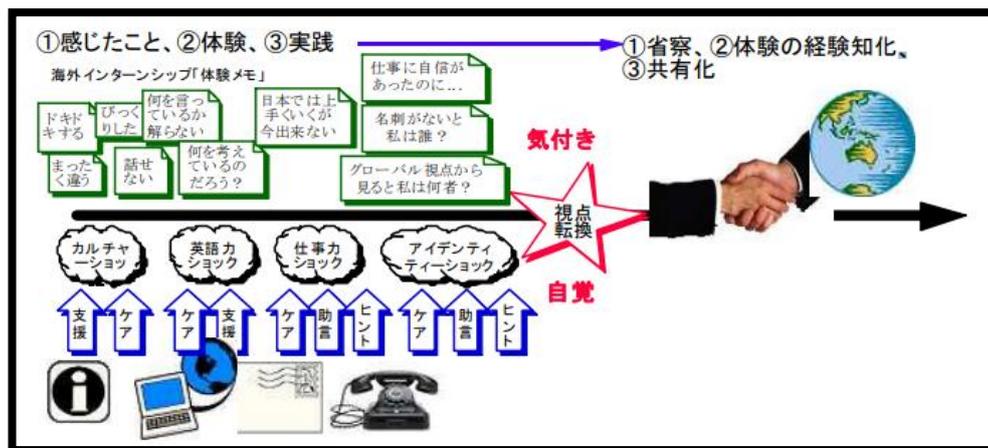
・販売実習では、タイの学生が呼び込みなどたくさん協力してくれた。私たちだけではあんなに売ることができなかつたと思う。販売しているとたくさんの人が声をかけてくれ、会話ができた。自分が選んだものや作ったものが売れるのを体験し、とても嬉しかった。

今後の課題

タイ・スタディツアーでジャパンビレッジ⁴⁸の方に次年度はインターンシップ受け入れの可能性もあるという話をいただいた。次年度以降、海外スタディツアーを継続するだけでなく、海外インターンシップを視野にいたれた教育プログラムの開発が急務である。経済産業省（2013）⁴⁹によれば、インターンシップの教育効果として①キャリア教育（社会人基礎力などの汎用的能力や、キャリア自律、リーダーシップの育成、自己の適性の理解）、②専門教育の実質化（専門分野と関連した業務の実践、学習へのフィードバック、学習意欲の向上）、③教養教育（インターンシップを通して「学ぶこと」「働くこと」「生きること」のつながりを理解）の3つをあげている。このうち、海外インターンシップを商業高校として実施することは、①キャリア教育、③教養教育はもちろん、②専門教育の実質化の強化につながると考える。

また、同書では、「海外インターンシップの学習プロセスを支援・改善する流れ」において、海外インターンシップを通じて発生する①感じたこと、②体験、③実践に対して支援やケアを行うことで、参加者の気づきや自覚を促し、①省察、②体験の経験知化、③共有化がなされる学習プロセスを提示している。本校においても海外インターンシップ教育プログラムを開発するにあたり、上記の支援・改善の流れを参考にし、商業高校としてより専門性を活かし、生徒の成長を促す仕組みづくりが必要であると考えます。

<海外インターンシップの学習プロセスを支援・改善する流れ⁵⁰>



⁴⁸JAPAN VILLAGE, http://www.jv-asia.com/about_us/index.html, (参照 2018-12-28)

⁴⁹経済産業省平成 24 年度産業経済研究委託事業「産学連携によるインターンシップのあり方に関する調査報告書」, (平成 25 年)

⁵⁰前脚注より引用

(10) 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、SPH3年次報告会等を実施する。

兵庫県立神戸商業高等学校

・ホームへ (目録のTopへ)



ホームページのスクリーンショット。上部には「Kensho」のロゴと神戸市の風景写真がある。ナビゲーションメニューには「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」が並んでいる。下部には「SPH更新情報」のセクションがあり、2018/10/20の更新情報として「第28回全国産業教育フェア山口大会で発表しました」という記事が掲載されている。記事の内容は「3年生が全国産業教育フェアで3年間のSPH事業の取り組み成果を発表しました。」とある。記事の下には発表の様子を撮影した写真が掲載されている。

学校訪問の受け入れ

【国内】

- 三重県立宇治山田商業高等学校
- 山口県立徳山商工高等学校
- 群馬県立前橋商業高等学校

【海外】

- 三重高級商工職業学校 (5月)

日本の文化を学ぶために台湾の三重高級商工職業学校の生徒ら40名が来校した。全校で学校紹介のプレゼンテーション、吹奏楽部やダンスチームによるパフォーマンスを行った。交流会では、2年生、3年生から59名が参加し、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。また剣道部による剣道体験も行った。





■ アジア物流セミナーへの参加(11月)

神戸市みなと総局の協力をいただき、アジア物流セミナーに“I SPEAK ENGLISH”チームの生徒が参加させていただいた。「おもてなし」の精神で簡単な英語で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。



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。

[ランチ神戸学園都市での発表]

前述したように、11月にランチ神戸学園都市にて兵庫県立大学と共催で「海外スタディツアー発表会」を行った。

[全国産業教育フェアでの発表]

10月に開催された、第28回全国産業教育フェア山口大会にて発表を行った。



[ひょうご産業教育フェアでの発表]

10月に開催された、ひょうご産業教育フェアにて展示・販売を行った。



貿易人KOBE



プロジェクト



3年間の取り組みイメージ



「貿易人KOBE」キー・コンピテンシー (貿易のスペシャリスト) (主要な能力)

貿易力

貿易のスペシャリストに必要な知識・技能を活用しながら、貿易の実務を行うことができる。

英語交渉力

英語を使って自分の言いたい事についてプレゼンテーションをするとともに、英語を使った交渉ができる。

販路開拓力

マーケティングに関する知識・技能を活用しながら販路開拓を合理的に計画し、実施できる。

行動力

目標を実現するために、周囲を巻き込むとともに、リーダーシップを発揮しながら行動することができる。

地域協働力

地元神戸を愛し、地元神戸の課題解決策を実行し、地域で活躍する人材になる。

～世界を相手にたくましく生きるグローバル人材の育成～

<貿易力> 貿易実務

全国初 最年少合格

学校設定科目 2年「貿易実務」「グローバルビジネス」、3年「貿易実務アドバンスド」において、貿易実務を学習している。これまで、貿易実務検定C級にチャレンジし、計8名が合格した。



貿易実務検定C級
合格者8名



出前授業

貿易アドバイザー協会より講師派遣を頂き、貿易実務に関する専門的な知識や技術を学習。



直輸入



並行輸入



英文メール

オーダーメイド発注



文化祭での販売実習

<貿易実務・グローバルビジネスの学び>

貿易実務
実践的な貿易実務の知識や技能を習得

貿易英語
貿易実務に必要なとされる英語の学習

校外学習
輸出入業の現場での実践的な体験

出前授業
外部講師による特別授業

貿易実務検定
貿易実務検定試験C級への挑戦

- 個人輸入手続きを英文メールで引き合い(オーダーから承諾までのやり取り)
- 税関での輸入手続き実践
- 今年度は衣類をBangladeshにオーダーメイド発注し、個人輸入にチャレンジ

<行動力> 海外スタディツアー

タイではバンコク日本博覧会に参加、チェンマイの高校と交流、サンデーマーケットで本校オリジナル開発商品を販売した。



ジュエリー&ギフトに宝石に取引現場を体験



ユニバ・マコト・サムマルク・バノなど都市観光などを訪問



修学旅行で台湾の現地企業を訪問



<英語交渉力> 英語5技能の育成

英語プレゼンテーションに積極的に取り組み、「伝える力」と「対話力」を強化している。

- <語学力育成の取り組み>
- Speak English チームの結成
 - ECC 講師による出前授業
 - ALT 常駐
 - 留学生受入

英語を使って発表する機会にチャレンジ



2017年 OBFグローバルミーティングで最優秀プレゼン賞を受賞



Rarejob オンライン英会話



2017年 キース・ナックスカレッジ提供 Global Classmates に参加



<地域協働力> グローバルインターンシップ

<貿易関係会社でのインターンシップ>

輸出入に関する基本的な業務を実践的に体験するため、貿易関係会社でインターンシップを実施した。



1年生

大丸 ビジネスマナー講座
異文化理解・交流
神戸を知る校外学習
社会人基礎力の育成

2年生

貿易会社へ
インターンシップ
校外学習



3年生

貿易会社へ就職
地域イノベーション
人材として活躍

インターンシップ先の貿易関係企業から求人を受け、就職が決まるというキャリア形成に成果があった。



<販路開拓力> 商品開発・マーケティング

<オリジナル開発商品>



従来からの地元食品企業とコラボレーションした商品開発に加え、今年度は海外での販売展開を目指し、雑貨の開発に取り組んだ。

<マーケティング力を活かしてコンペティションへ参加>



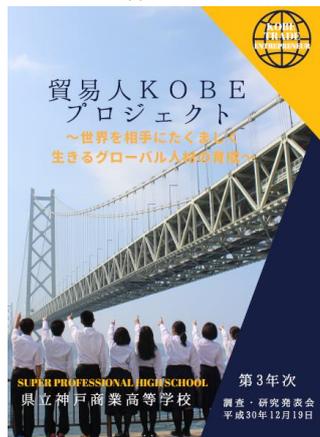
神戸学生イノベーションズコンペティション
総合優勝・事業化賞受賞



SPHの活動は本校HPで更新しています。http://www.kobechs.ed.jp/

第3年次SPH調査・研究発表会を実施。

- 日時 平成30年12月19日(水)
- 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



- I. 1年生のビジネス基礎の授業を中心としたSPH活動調査・研究の報告
 - II. (1) 海外スタディツアー報告(一部英語による発表)
(2) I SPEAK ENGLISH チームの取組(一部英語による発表)
 - III. (1) グローバルビジネス系の学びについて
(2) マーケティングの学習について
(3) 商品開発について
(4) ひょうご産業教育フェア・全国産業教育フェア報告
 - IV. 総括 ～「貿易人KOBE」プロジェクト～
- (全て生徒発表)

<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52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88.5%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94.2%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71.2%、「どちらかといえば思う」が26.9%であった。

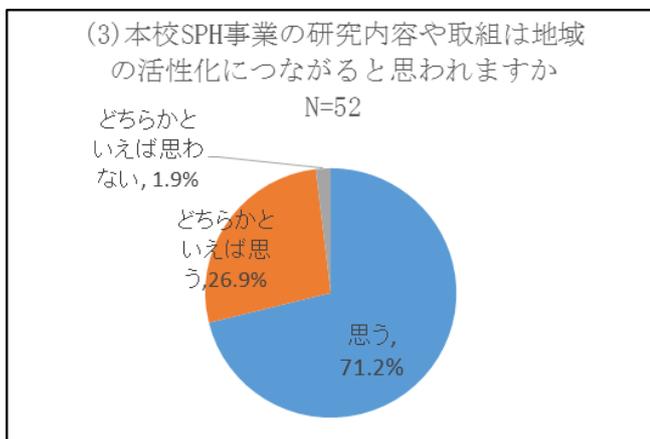
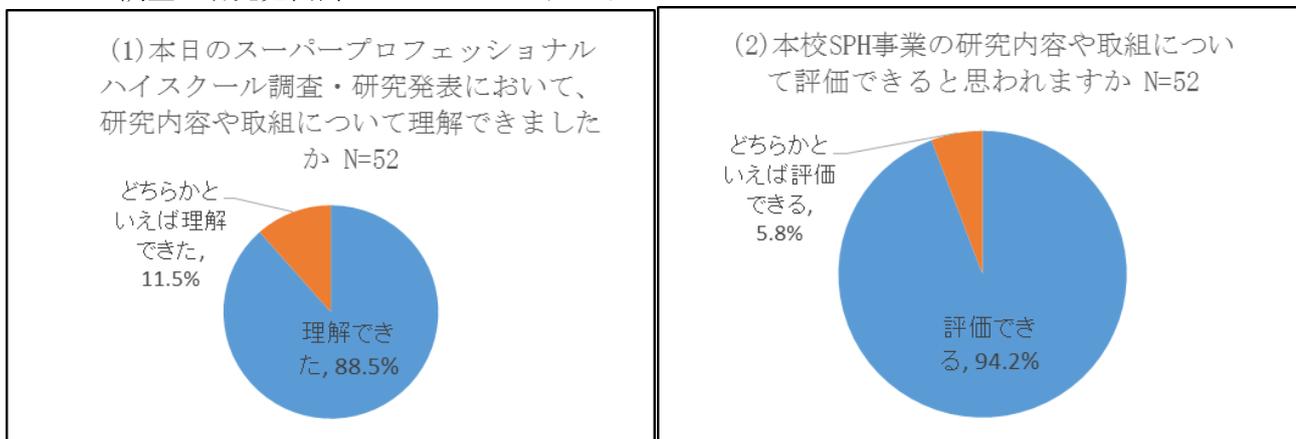
調査・研究発表会への意見を見ると、委員・関係機関の方からは、「本日のプレゼンテーションを見ると社会での活躍が大いに期待できると感じた」や、「3年間の取組が自信につながっていると感じる」といった声があった。また、発表会参加の企業・団体・学校関係者の方からは、「とても素晴らしい発表だった。特に、プレゼン力と語学力に驚いた」、「生徒が英語で発表していて語学力の高さに感心した」、「生徒たちが生き生きと発表している姿が印象的だった」、「生徒が自発的に学習、発表を行っている姿に感心した」、という声に見られるように、生徒のプレゼンテーション力の高さや熱心に取り組む姿に感心したという意見が多かった。プレゼンテーションが聴衆を惹きつけるものになっていたこと、3年次は英語での発表に挑戦したことにより、インパクトがあったことが伺える。

さらに、「教科書の学びから、現代に求められている力を育成される取組であると感じた」、「1年次からの学びの連続性・継続性が素晴らしかった。学年が上がるにつれ具体的な活動になり失敗することも素晴らしい学びであると思った」、「大学や企業との協働が生徒の意識を変容させるということを実感した。」など、SPH事業の成果が伝わり、生徒の成長が実感できる発表であったことが分かる。

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

レッシャーに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。発表会参加者の意見で「次年度への見通しが立っており今後何をすべきか生徒がよく理解していると発表を通して感じた」とあるように、学習した内容を全校生徒の前で発表することで、他学年と経験知を共有し、次年度以降の活動への形式知として引き継ぐ効果もあると考える。

< S P H 調査・研究発表会についてのアンケート >



< 調査・研究発表会へのご意見 >

委員・関係機関の方から

- ・ 来春卒業予定の3年生がSPHの1期生である。本日のプレゼンテーションを見ると社会での活躍が大いに期待できると感じた。そして、その先輩の姿を見た後輩が続いて育っていくことが期待できる。
- ・ 1年生から3年生まで素晴らしい発表だった。3年間の取組が自信につながっていると感じる。

発表会参加の企業・団体・学校関係者から

生徒について

- ・ とても素晴らしい発表だった。特に、プレゼン力と語学力に驚いた。
- ・ 生徒たちが生き生きと発表している姿が印象的だった。
- ・ 生徒の真面目で熱心な態度に感動した。
- ・ 生徒が積極的にSPH事業に取り組んでいる姿が伝わった。
- ・ 生徒が自発的に学習、発表を行っている姿に感心した。
- ・ 高校生とは思えない程の発表内容の出来だった。全ての生徒が人前でしっかりと相手に伝えるよう話せていた。これは社会に出てからも活かされると思う。

発表について

- ・商業の学びが机上だけでなく実践的な活動を通じて深められている。今後、社会で必要とされる力を養うことができていると感じた。
- ・3年間の取組が見事に線につながり大きな成果になっていると感じた。生徒のプレゼンテーションも全て素晴らしく、見ごたえのある内容だった。
- ・SPHに関する取組が互いに関連し、年次を追うごとに発展するよう計画実行されており素晴らしいと思った。大学などと連携し、生徒が自分たちで考え取り組むことができている点良かった。発表も生徒が主体的に取り組んでおり、生き生きとした姿が印象的だった。
- ・これまでの神戸=貿易のイメージを塗り替える発表になっていた。
- ・貿易関係会社に就職が決まった生徒がいることに驚いた。
- ・通常の授業では経験できないたくさんのことを体験されたことが伝わった。失敗から成功への流れが理解できた。

具体的活動について

- ・海外スタディツアーとして視野を広げる取組がとても参考になった。生徒が英語で発表していて語学力の高さに感心した。
- ・地域から世界へ目を向けて活動していたことが大変意義があると思った。
- ・教科書の学びから、現代の求められている力を育成される取組であると感じた。
- ・地域の産業を生かした取組で、多くの校外の方との連携がなされていることが素晴らしいと思う。商業高校生が様々な形で地域に出ていき、活躍することは地域の活性化に大きく貢献すると思う。
- ・1年次からの学びの連続性・継続性が素晴らしかった。また、次年度への見通しが立っており今後何をすべきか生徒がよく理解していると発表を通して感じた。学年が上がるにつれ具体的な活動になり失敗することも素晴らしい学びであると思った。また、大学や企業との協働が生徒の意識を変容させるということを実感した。
- ・貿易実務検定の実務を学ぶことにより、試験に合格せずとも学んできたことは社会で役に立つと思う。英語を用いた発表にチャレンジすることにより、さらに学びが深まったのではないかと思う。日本にとって貿易はなくてはならないものなので、貿易に関する調査・研究活動は非常に素晴らしいことだと思う。
- ・実務に限らず地域や企業との連携も多く、海外実習の内容も豊富で生徒の異文化の理解、将来の選択肢や視野の広がる素晴らしい取組だと思った。

今後の期待等

- ・SPHを通じた商品開発、販売等、社会人としても驚くアイデアや行動があった。ぜひ今後の活動につなげてほしい。
- ・SPHの取組に協力できたことを嬉しく思う。この取組がなければ来春入社する生徒との出会いもなかったと思う。また協力できることがあれば声をかけて欲しい。
- ・来春より2名の入社が決定しており、入社後に大変期待している。海外業務もあるのでSPHで学んだことを活かしてもらいたい。
- ・SPH事業は生徒の成長につながる活動であるとともに、社会や地域に貢献できる活動になっていると感じた。
- ・世界に目を向けた貿易の学びができていると思う。貿易業界の第一線で活躍できる人材育成につながっていると思う。
- ・3年間の事業で終わるのではなく、地域行政の助成を受けてぜひ続けてほしい。

(11) 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30年5月24日(木) 15:00～
- 場 所 県庁
- 出席者 平山 弘 阪南大学 流通学部 教授
三崎 秀央 兵庫県立大学 経営学部 教授
新井 達廣 産業労働部国際局国際経済課 課長
大角 謙二 高校教育課 副課長兼班長
村本 由佳 高校教育課 主任指導主事
村上 悦子 高校教育課 主任指導主事
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

- S P H最終年として、これまでの取組を一層発展、充実させて欲しい。
- 海外での販売等については早めの準備が必要である。
- 海外での活動については県の国際局等なども協力できるので積極的に活用して欲しい。
- 活動内容の充実はもちろんであるが、先進的な取組の成果を、他の専門学科を持つ学校に積極的に広報し、情報共有を図って欲しい。

第2回

- 日 時 平成30年12月13日(木)
- 場 所 県庁
- 出席者 平山 弘 阪南大学 流通学部 教授
三崎 秀央 兵庫県立大学 経営学部 教授
新井 達廣 産業労働部国際局国際経済課 課長
西田 利也 高校教育課 課長
倉橋 良太 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 主任指導主事
本校職員
- 内 容 (1) 今年度の事業内容についての報告
(2) 3年間の研究成果のまとめと今後の課題について

■ 指導・助言等

- 研究指定のような取組においては、中心的に取り組んできた教員がいなくなった後、それまでに積み上げてきたものが消えてしまうことが大学においても往々にしてある。これまでの取組を継続するための工夫をして欲しい。
- 今後も海外でのインターンシップなどを考えているようであるが、兵庫県の香港交流事務所など県として協力できる部分もあるので積極的に活用して欲しい。
- この3年間の取組を経て、生徒がどう変わったのかなど、客観的なデータをもとにしっかりとした評価を行うことが大切である。そして、そこから浮かび上がる課題なども含めて他校との情報共有に努めてほしい。

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30年7月6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30年度SPH研究事業内容について
(2) 現在までの活動報告
(3) 今後の活動予定と課題について
- 指導・助言等

- 今後の課題としては、高大連携協定に添って、来年度以降どのようにマーケティングの授業を実施継続するか、協議する必要がある。大学院生にタイからの留学生がいるので、協力できる点もあると考える。(大学教員)
- 11月に港湾関係の国際会議が開催予定である。他にも7月に海外視察団の受け入れを予定している。生徒の参加は大歓迎なので、英語でビジネスの交渉や交流が行われる現場を体験してもらいたい。(神戸市職員)
- 今年は3年目の総括の年である。英語でのプレゼンテーションをぜひ頑張ってもらいたい。

第2回

- 日時 平成30年12月19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) 研究報告 SPH「貿易人KOBÉ」の育成を目指した取組成果
(2) 研究協議

■ 指導・助言等

- 生徒のプレゼンのレベルが高く、感心した。様々なネットワークを通じて取組を行ってきた。このネットワークを構築できたことがこのSPH事業の成果であると言える。ネットワーク内で協働などできることを増やしていけたら良い。(大学教員)
- 個人輸入の実務に携わられていることも価値がある取組である。今後、ベトナム等も考えてみてはどうか。(大学教員)
- マーケティングで生徒と関わってきたが、伝わるものがあったと感じる。これまで、マーケティングに関しては、おもしろさや重要性に気づいてもらうことに重点を置いていたが、SPH事業の取組を見る中で、具体的な手法やノウハウをレクチャーする必要があると思った。抽象的なマーケティングから具体的なマーケティングへ来年度は展開していきたいと考える。(大学教員)
- プレゼンテーション力の強化は大学でも取り組んでいる。SPHを通じた商品開発の授業のなかでプレゼンの評価に取り組んでいることが素晴らしい。特に相互評価の手法が良いと考える。自分以外の人からの評価を知ることは、自分の考えを伝えたりする機会など、将来必ず役に立つ。(大学教員)
- SPH調査・研究発表会は3年目を迎えたが、プレゼン力の向上にさらに驚いた。今後も活動を継続してほしい。JETROは中小企業の海外展開を支援しているが、中小企業ではグローバル人材が不足している。これからの日本にとって、高校生のような若い世代をグローバル人材として育成できる事業が必要だと感じた。また、海外での交流はとても良い機会だと思うので、続けてほしい。特に高校生間のグループワークなどが効果的であると思う。JETROとしては台湾交流協会と協力できる。(JETRO)
- 3年間の取組を見てきて、生徒の成長を感じた。英語でのプレゼンが堂々と生き生きと自信を持ってしていたことに感心した。(委員)
- 生徒たちの力を伸ばせている、引き出せていたと感じた。同様の取組を継続することは難しいが、工夫して発展させてほしい。多くの学校に普及させていってほしい。

5. 平成 29 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 P D C A サイクルを意識しながら、本年度も下記について実施した。（詳細は「第 1 年次」「第 2 年次」の報告書を参照願います。）

(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により、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。

校外学習

- [日 時] 平成 30 年 6 月 26 日（火）
- [対 象] 1 年生全員
- [事前指導] 各クラス「情報処理」の授業にて実施
神戸港、貿易、地場産業、訪問事業所についての調査
- [午 前] 流通大学にて講義Ⅰ～Ⅲ

(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 年生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。

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（C I R）の方に協力していただき実施した。実施にあたっては C I R の方 4 名（出身国：アメリカ・韓国・中国・オーストラリア）が来校し、ご講話いただいた。

第 2 回目は、全学年合同で、夢を叶える魔法の習慣についてシリア支援団体 Piece of Syria 代表中野氏にご講演いただいた。

異文化講話(第 1 回)

- [日 時] 平成 30 年 7 月 17 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。
C I R の方々の出身国の文化や言語について紹介していただいた。
- [講 師] James Bollinger 氏(アメリカ合衆国)
Kai Simms 氏(オーストラリア)
賓 惠英(ビン・ヘヨン) 氏(韓国)
王 秋声(オウ・ショウセイ) 氏(中国)
- [対 象] 第 1・2 学年

異文化講話(第 2 回)

- [日 時] 平成 30 年 12 月 20 日（木）
- [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。
「夢を叶える魔法の習慣～英語が話せなかった僕がアラビア語で仕事をするまで～」
- [講 師] シリア支援団体 Piece of Syria 代表 中野 貴行氏
- [対 象] 全校生徒

(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、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った。

まず、5月に全学年を対象に第1回外国語学習についての意識調査を実施し、本研究に取り組む前の生徒の現状を把握した。内容は、英語に対する苦手意識（「読む」・「聞く」・「書く」・「話す」）の調査および英語での日常会話に対する意識である。

次に、1年生全員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年生全員は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った。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た。

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た。

12月に第2回の外国語学習についての意識調査（全学年対象）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った。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。

(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た。

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った。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した。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った。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た。

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30年5月28日（月）7時間目
- [内 容] 「一流のビジネスマナーとは」と題し、マナーについてのご講演ならびに実技指導
- [講 師] 株式会社大丸松坂屋百貨店 営業3部 中村 耕一郎氏
セールスアソシエイツ 長谷場 美緒氏

出前授業② 「働くこととは」についての講義

- [日 時] 平成30年6月11日（月）7時間目
- [対 象] 1年生全員
- [講 師] 田嶋株式会社 代表取締役社長 伊藤 紀美子氏

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、12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、全学年合計が91.6%であった。同様に、(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、全学年合計86.6%、(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、全学年合計87.6%、(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、全学年合計82.5%、(5)SPHの授業や実習等を通じて新たな知識・技能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、全学年合計84.9%、(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」)についての回答は全学年合計80.3%であり、約8割以上の生徒がSPHの授業や実践を通じて(1)学ぶ意欲・(2)プレゼンテーション力・(3)創造力・(4)問題解決力・(5)スキルアップ・(6)職業観の育成効果を実感していることが分かる。

また、3学年の加重平均値の比較を見ると、(1)学ぶ意欲・(6)職業観に関しては1学年が他よりも高い値を示し、(2)プレゼンテーション力・(3)創造力・(4)問題解決力・(5)スキルアップに関しては3学年が他よりも高い値を示している。1学年はSPHの活動としてマナー講座や職業観育成の講座を実施したことや、校外学習等で神戸の調査・研究を行い、地域を知る活動を重視したためこのような結果になったと考える。また、その他の項目は1年次に学んだ基礎的・基本的な知識と技能を、3年間の調査・研究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あると考えられる。

さらに、上記アンケート項目に加え、今年度は新たなアンケート項目としてコミュニケーション能力、多様性を受け入れる力、相手を理解する力、プレゼンテーション力、論理的思考力、自分の考えを形成する力、積極性・チャレンジ精神、リーダーシップ、自己肯定感を追加し⁵¹、1年次と比較して向上したと思うものを調査した。現3年生が1年次と比較して向上したと思うものを見ると、「相手を理解する力」と「多様性を受け入れる力」が3.42と最も高く、次いで「プレゼンテーション力」が3.40、「創造力」が3.36、「積極性・チャレンジ精神」が3.34の順になった。このことから、3年間のSPH調査・研究活動は自分の考えを伝える力としてのプレゼンテーション力の育成、新しいものを生み出す創造的思考力の育成、積極的にチャレンジしようとする姿勢を育成することに効果があったと言える⁵²。

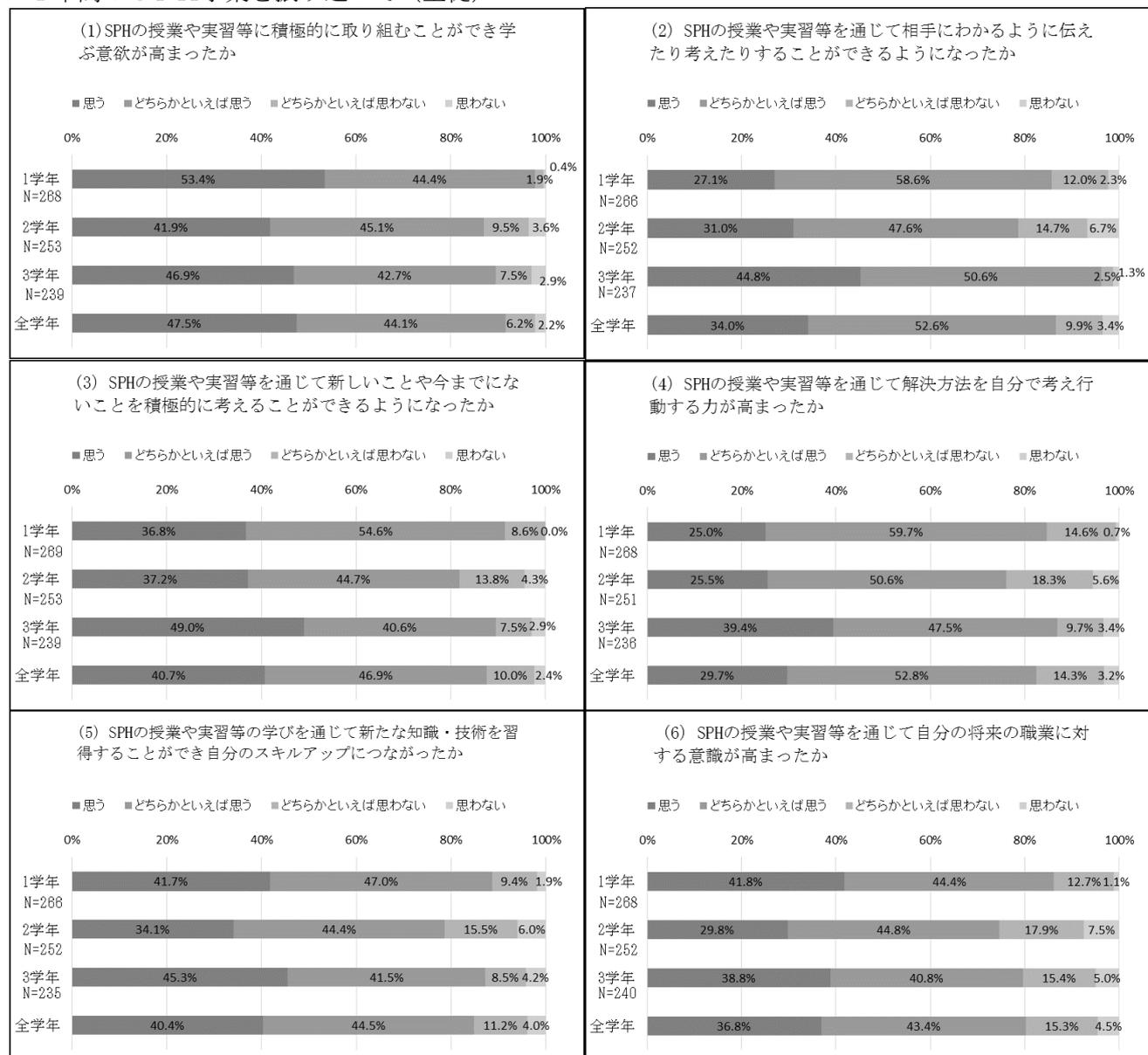
今後の課題としては、アンケート項目で比較的低い数値にとどまった「問題解決力」や「論理的思考力」をどう育成するかがあげられる。問題解決力はSPHの活動を通してだけで得られるものではなく、他の項目に比べすぐに能力育成が実感できるものではないことから、今後も継続して問題解決力・論理的思考力育成に効果的な授業を展開していくことが必要である。文部科学省(2016)によると、「未来社会を担っていくべき子どもたちにつけさせなければならないのが問題解決に必要な態度(自己主導型学習・協働学習)、(問題解決)

⁵¹今年度新たなアンケート項目を追加して調査した。追加項目は、コミュニケーション能力、多様性を受け入れる力、相手を理解する力、プレゼンテーション力、論理的思考力、自分の考えを形成する力、積極性・チャレンジ精神、リーダーシップ、自己肯定感である。これらの項目は、コアネット教育総合研究所が2013年に全国の国公私立の中高一貫校982校に実施したアンケート「予想されるグローバル社会において活躍する人材には、どのような力が重要になると思いますか」の回答項目と、株式会社ファインド・シーが2012年に企業の人材育成担当者に実施したアンケート「日本人社員のグローバル人材育成に関する企業の課題、実施している研修に関する調査」におけるグローバル人材に求められる能力についての回答項目を参考にした。

⁵²日本経済団体連合会(2015)が実施した調査(「グローバル人材の育成・活用に向けて求められる取組に関するアンケート」、『Keidanren Policy&Action』,2015,一般社団法人日本経済団体連合会)によると、グローバル事業で活躍する人材に求める知識・能力として、「海外との社会・文化、価値観の差に興味・関心を持ち、柔軟に対応する姿勢」が最も多く、「既成概念にとらわれず、チャレンジ精神を持ち続ける」、「英語をはじめ外国語によるコミュニケーション能力」が続いており、グローバル社会で活躍するためには、多様性への理解や寛容性が重要であると指摘されている。

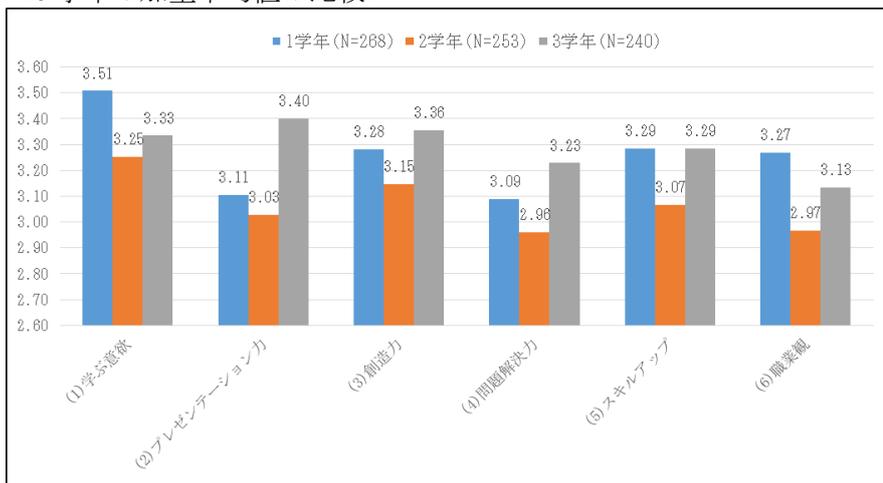
能力である」とし、「社会の変化に対応した新しい課題の解決を教科ごとに個別に考えるのではなく、共通した課題解決のためのプラットフォームとしてのPBL型授業が展開されることが重要である。」という⁵³。今後、このような授業をいかに推進していくかが課題である。

<1年間のSPH事業を振り返って（生徒）>

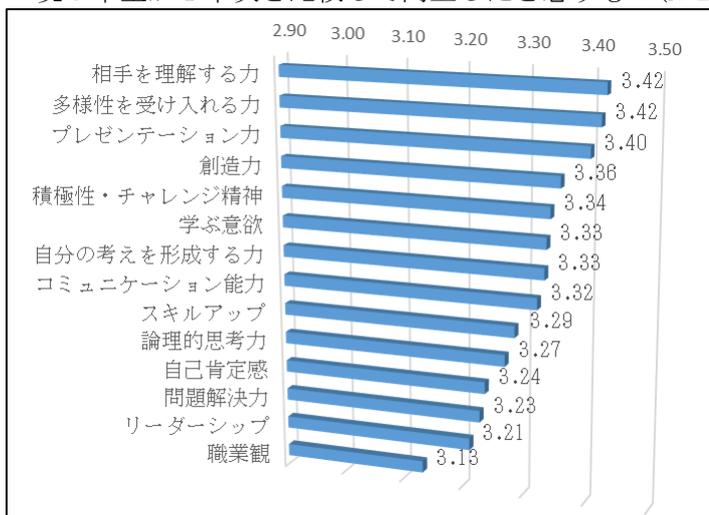


⁵³文部科学省(2016)「平成28年度 総合的な教師力向上のための調査研究事業実施報告書 今日的な教育課題を解決するためのPBL型授業モデルの構築」、国立大学法人上越教育大学

<3 学年の加重平均値の比較>



<現3年生が1年次と比較して向上したと思うもの(N=240)>



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24名、商業科以外22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・技能が向上し、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、商業科教員が95.8%、商業科以外の教員が100.0%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能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83.3%、商業科以外の教員が72.7%であった。

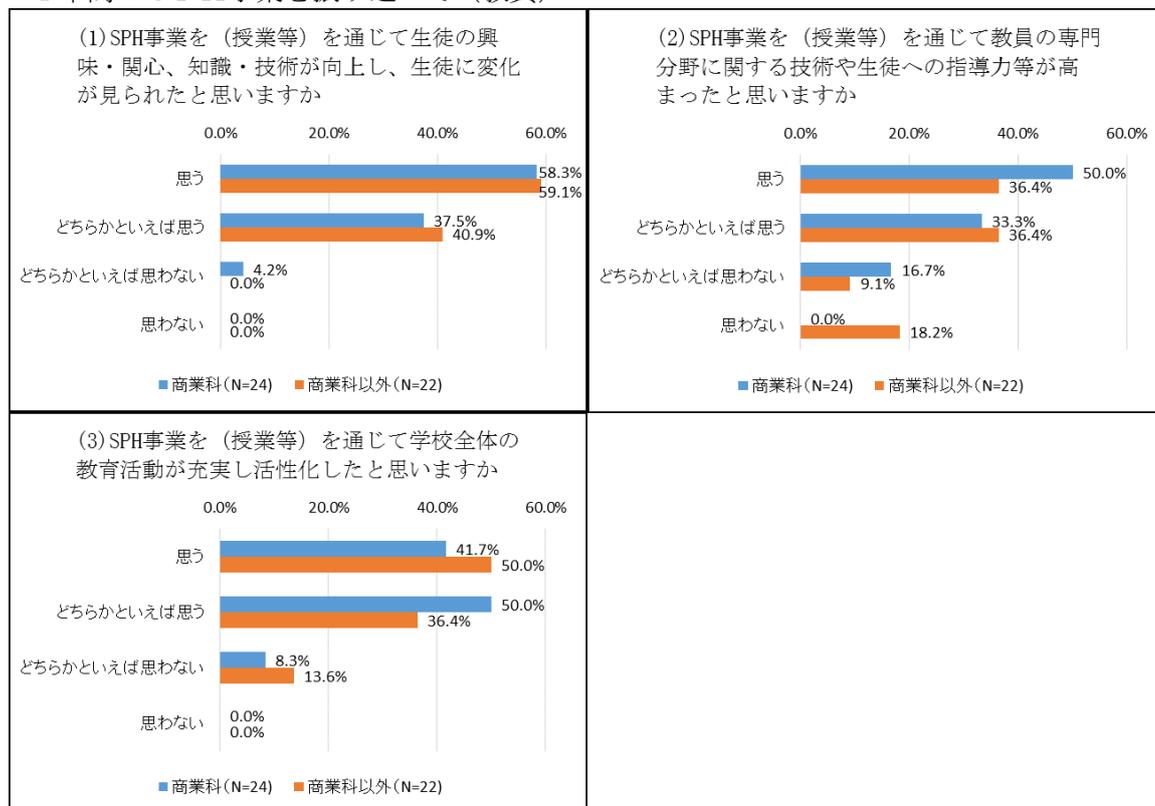
最後に、「(3) SPH事業を通じて学校全体の教育活動が充実し、活性化したと思いますか」についての回答は、「思う」「どちらかといえば思う」を合わせると、商業科教員が91.7%、商業科以外の教員が86.4%であった。

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。組織運営の課題は残るが、生徒に関しては、「SPH事業の集大成としての生徒発表は本当に感動した。」「発表だけでなく通常授業でも英語を話す、英語で表現することへの抵抗が感じられず、臆することない積極的な態度に感心した。」など、SPH事業を通じて商業科目だけでなく他教科でも生徒の成長が見られるといった意見があった。

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6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・技能が向上し、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感じられますか」については、2名が「思う」、4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意見を見ると、「今回の取組を活かし、ぜひ継続してグローバル人材の育成をお願いしたい。」「神戸の重要

産業である港湾と貿易に従事する人材が育成されることを希望する。」という声があった。SPH事業「貿易人KOBÉ」プロジェクトで培った成果を活かし、地域産業に貢献できる人材を輩出していくことが今後も期待されていることが分かる。

<1年間のSPH事業を振り返って（教員）>



<SPH事業に対する教員の意見>

商業科教員からの意見

- ・SPH事業に中心的に関わった生徒は本当に貴重な経験ができたと思う。
- ・1年次の活動と比較すると、2年次、3年次と進むごとに取組の積極性が出てきたと感じる。3年間の取組が今後も継続することを願う。
- ・SPH事業の集大成としての生徒発表は本当に感動した。
- ・担当教員への負担が大きすぎたと感じる。一部の教員に負荷が偏っていた。

商業科以外の教員からの意見

- ・発表していた生徒が堂々とまた生き生きとプレゼンテーションをしていて大変感動した。今後も事業を継続できないことが非常に残念である。
- ・発表だけでなく通常授業でも英語を話す、英語で表現することへの抵抗が感じられず、おくすることない積極的な態度に関心した。

<委員・関係機関の方からのご意見>

SPH事業の取組に対するご意見

- ・高大接続を通して神戸の重要産業である港湾と貿易に従事する人材が育成されることを希望する。
- ・中小企業の海外展開においてネックとなることは、グローバル人材不足である。今回の取組を活かし、ぜひ継続してグローバル人材の育成をお願いしたい。
- ・SPHを通じて学びを深めた卒業生が社会で活躍することが地域の活性化には重要だ。

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30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。