

「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 主幹教諭 中塚 正裕 / 教諭 國澤 剛
教諭 都築 紫峰 / 教諭 石川 裕之

1. はじめに

本校は、1878年に慶応義塾創設者福沢諭吉先生の協力により設立され、創立140周年を迎えた日本最古の商業高校である。校訓である「自主・創造・感謝」のもと、3学科（商業科・会計科・情報科）の特色を活かし、生徒自らの意思で進路を切り拓くための教育活動を行っている。

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、平成28年度より3か年、文部科学省「スーパー・プロフェッショナル・ハイスクール（以下SPH）」の指定を受け、「貿易人 KOBE プロジェクト」をテーマに、神戸港の貿易の発展を担う人材育成のために1878年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た様々な取り組みを行ってきた。以下ではその研究実践について報告する。

留学生交流会なども実施した。2年次では知識・技術の習得を目標に、販路開拓を目的とした海外市場調査やニーズに応える輸出商品の開発などの活動に取り組んだ。そして3年次は新たな未来へ挑戦する実践段階と位置付け、高校生自らの力で輸出入商品の販路を開拓する体験等を通し、「貿易人 KOBE」として海外市場への売り込みを試みた。

研究実施体制としては、学識経験者、自治体および関係機関職員、本校職員から組織されるSPH研究推進委員会を中心に、事業内容と課題の検証を繰り返しながら、具体的研究を進めた。

1年次 「貿易人 KOBE」としての準備段階	2年次 「貿易人 KOBE」に必要な知識や技能の習得および実践	3年次 地元神戸を愛し、世界を相手にたくましく生きる「貿易人 KOBE」の誕生
(1) 輸出入商品の販路開拓等の調査・研究・発表	(1) 輸出入商品の企画・開発に必要な知識や技能の習得	
(2) ビジネスに関するグローバルな視点の育成	(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	(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	(4) 貿易現場での貿易に関する基本的な技能の習得	
(5) 貿易実務・貿易英語・マーケティングの授業内容等の検討	(5) 地元神戸の課題発見力および課題解決力の育成	
(6) インターンシップ先等の協力機関の開拓等	(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求	
	(8) 輸出入商品の販売実習の内容等の検討	(9) 海外での貿易関連実習
研究成果の普及		

2. 研究事業の概要

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、そのような人材を「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に貢献する「貿易人 KOBE」の養成を目的とした。

研究の流れにおいては、1年次を準備段階とし、貿易拠点としての神戸港や地元神戸を知るための活動に重きを置き、海外を意識した異文化講話や

3. 具体的・特徴的な実践内容

(1) 輸出商品の企画開発・マーケティング

海外販売を目的とした商品開発については、JETRO 神戸や兵庫県農政環境部消費流通課、流通科学大学、神戸学院大学、地元企業等と連携しながら、顧客満足を満たす企画開発に取り組んだ。

2年次は地産地消にこだわり、協力いただいた神戸風月堂とのコラボレーションでは、授業でアイデア創出のトレーニングから始め、企画を基に実際に試作品が決定すると、同社に赴き2回の試作検討会を実施した。試食からパッケージング、コストや成分面まで双方で検討を重ね、試作検討

の後は工場にて実際の製造工程を見学，また体験もさせていただいた。

3年次は，調査研究を進める過程で，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問題があることを知った。そこでフェアトレードの学びを新たに取り込み，フェアトレードで仕入れた材料を使ったクッキーやチョコミルクジャムを考案した。商品化には，本校卒業生の橋本氏がオーナーシェフとして経営する明石の人気洋菓子店「一菓だんらん」に協力を依頼した。

さらに，神戸が日本の真珠加工輸出の大半を担っており，加えてインターンシップなどを通じて日本真珠輸出組合など関連企業ともつながりができたこともあり，真珠を用いたアクセサリを製作した。これらを全国や本県の産業教育フェアや大学学園祭などでオリジナル商品として展示，販売実習を行った。商品開発を通して議論や発表する機会を増やし，創造力を育むことができた。

また，大学関係者等からの専門的な内容の出前授業を実施した。特に流通科学大学の清水信年教授からは，マーケティングの知識や実践的な技能の指導を受け，合わせて企業見学のサポートや同行まで協力していただいた。商品開発力，買い付け力，販売促進力，利益管理やブランド管理能力など一連の力を養い，広義のマーケティングという捉え方を身につけることができた。



フェアトレード・クッキー
神戸商業×一菓だんらん



真珠のアクセサリ
神戸商業×神戸学院大学
×ヒナタトレーディング

(2) 貿易実務の知識・技能の習得

神戸港の歴史や役割については，学校設定科目「貿易実務」「グローバルビジネス」の中で学び，貿易実務全般について理解を深めた。貿易実務検定C級には2年次に全国初の最年少合格者が誕生し，計8名が合格証書を手にした。貿易実務の専門的なノウハウを持ったJETRO神戸の職員や

貿易アドバイザー協会会員による出前授業を継続的に実施し，実践的な学びにつなげたことが奏功した。



貿易実務検定合格者

また，神戸港の港湾施設や輸出入通関業務の様子を見学し，貿易関連企業でのインターンシップなどを通し，現場の雰囲気を感じた。物流現場を間近に見たことで，貿易に関する興味・関心が高まり，「将来は貿易会社で働きたい」「港湾関係の仕事に興味がわいた」など生徒の意識に明確な変化が見られるようになった。

3年次の学校設定科目「貿易アドバンスト」においては，貿易取引のさまざまな事例について学習した。2年次までに貿易書類や貿易英語のスキルを高め，貿易実務検定の取得に至ったが，実際に輸出入に関わる機会はなかった。そこで，それまでに身につけたスキルを活かすために，個人輸入にチャレンジした。個人輸入取引の流れは港湾職業能力開発短大の教員からアドバイスを受けた。

そして，文化祭では貿易実務実践の場として，輸入商品を販売する企画に取り組んだ。海外商品の輸入手続きを英文メールでやり取りし，税関手続きを体験するといった実践により，貿易のスペシャリストとしての資質を身につけることができた。

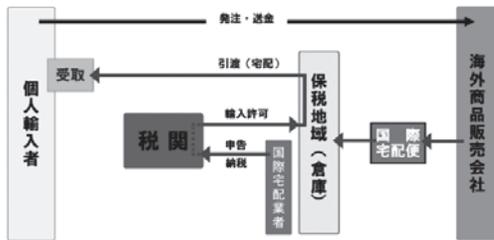
〈DevTech Associates社（バングラデシュ）とのやり取り〉



英文取引メール



注文書



国際宅配便の流れ (引用)

(3) 地元神戸の課題発見・解決力の育成

① 地元神戸の探究活動

「貿易人 KOBE」の基盤となる地域を学ぶ探究活動を行った。地元神戸の課題を発見してその解決策を探り、地域で活躍できる人材を育成するため、ビジネスマナーや異文化理解講座、神戸を知る校外学習（神戸港・企業見学）を実施した。

② 海外スタディーツアー

海外での販売を視野に、シンガポール、タイ、台湾、香港、上海（教員のみ）をスタディーツアーとして訪問した。3年次には、タイのチェンマイにて本校オリジナル開発商品の販売実習を試みた。生徒自身が現地市場の調査や準備等に主体的に取り組み、行動力を高めることができた。また、現地のユバート高校生とは連携した販売実習を行い、本校開発商品の説明や販売方法を伝授するなど、協働を通して相互理解が深まった。



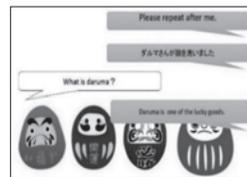
(4) ビジネスに必要な語学力の育成

海外取引に不可欠な英語力に関し、本校では「対話」が加わった英語5技能の育成を目指してきた。ECC 国際外語専門学校教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、各種英語検定に合格できる力を養うことができた。

また、オンラインによる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払拭する取り組みや、「Global Classmates（キズナ・アクロス・カルチャーズ提供）」では、日米の生徒を橋渡しする交流プログラムに参加した。お互いの国の文化と言語を学び、互いの友情とグローバル市民意識を育むことができた。合わせて、英語での日常的な会話を通した異文化交流を図り、語学力の向上も目指した。

そして、伝える力や対話力を強化することを目標として、「高校生アンバサダー」と称した日本文化を理解する取り組みや、英語でのビジネスプランコンテストにも積極的に取り組んだ。その機会に、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ことから、積極的に取り入れるよう工夫した。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 グローバルミーティング」では、2年続けて Best Presentation を受賞した。



4. 研究成果と課題

(1) 研究成果

本研究を通して、グローバルな視点で外部機関や団体とのネットワークを構築し、連携・協働を図ることができた。企業見学、インターンシップなどを通して地域とつながりを深め、地域への愛着や勤労観が高まるとともに、地域で働くことの意義を見出すこともできた。貿易会社へのインターンシップを通して当該企業から貿易業務の新規求人をいただき、就職につながった例も見られる。

また、神戸というローカルな地域の課題を、「貿易実務」や「グローバルビジネス」といった本校独自の学校設定科目を通じて捉え、探究活動・課題解決に取り組むこともできた。

同時にこのような成果を測ることを目的として、ルーブリックを用いたプロジェクトのパフォーマ

ンス評価を試みるなど、様々な場面で効果的と思われる教育手法を積極的に取り入れるよう努めた。

(2) 研究成果の発信

SPHの取り組みや、本校の姿を多くの人に知ってもらうことを目的に、本校のホームページにSPHの専用ページを設けた。



また、この3年間の実践を大学とも連携して地域に広め、発信する取り組みを行い、関心を高めることができた。



全国産業教育フェア（山口県）では発表の機会をいただき、他に生徒研究発表会をはじめ、各種ビジネスプランコンペでも取り組みが評価され、「貿易人KOBÉ」としての力を発揮している。以下、関連して本校生に紹介したものをあげる。

流通科学大学 1-1グランプリ(総合2位・3位)	兵庫大学 現代ビジネスプランコンペ(審査員特別賞)
東北芸術工科大学 全国高等学校デザイン選手権(1次通過12チーム)	日本政策金融公庫 ビジネスプランコンテスト
龍谷大学 高校生ビジネスアイデアコンテスト	関西大学 KUBIC(企業賞)
大阪商業大学 ビジネスアイデアコンテスト	甲南大学 リサーチフェスタ
福知山公立大学 田舎力甲子園	大分大学 高校生なるほどアイデアコンテスト
神戸山手大学 全国高等学校観光選手権	日本経済大学 未来開発ビジネスアイデアコンテスト
日本福祉大学 福祉用具アイデアコンテスト(最優秀賞)	本県の生徒研究発表会

(3) 今後の課題

SPH終了後の課題としては、継続性を図ることができるかが問われている。蓄積した指導ノウハウや多くの企業との関係は今後も大事にしていきたいと考えている。具体的な研究活動についても、継続可能なものは残していくようにしたい。企業見学を主とした校外学習、出前授業、貿易関連企業へのインターンシップなどは、次年度以降も継続する予定である。

新学習指導要領においては、「観光ビジネス」が新設されるなど新しい動きもある中で、攻めの姿勢で視点を変えた新たな取り組みを探っていきたいとも考えている。

5. おわりに

最終年次の調査研究発表会では、生徒は堂々と自分たちが取り組んだ研究成果のプレゼンテーションを行った。発表会後のアンケート調査では、3年間のSPH活動に取り組んだ自分たちの成長を感じていたことがわかった。

また、外部参観者からのコメントには「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。」「生徒たちが生き生きと発表している姿が印象的で感動した。」「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。」「地域の産業を生かした取り組みで、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くことは、地域の活性化に大きく貢献すると思う。」など、我々としてもこれまでの労苦が報われるような肯定的な意見が大半であった。

以上のように、これまでとは異なる視点で教育活動を進めてきたことによって、本校の活性化につながったことは間違いない。最大の収穫は、おそらくこのSPHの指定を受けなければ出会えなかったであろう多くの方々、外部関係機関との関わりを築けたことである。この経験を今後どのように引き継ぐかが重要であり、地域に根ざした未来の「貿易人KOBÉ」を育てるために、学校全体として取り組みを続けたい。

最後に、本プロジェクトの推進に関わっていただいた国内外の関係諸氏の協力があったからこそ、一定の成果につながったと感じている。多くの方々のご支援に心より感謝申し上げます。

※主要参考・引用文献一覧

- ・ <http://www.customs.go.jp/tsukan/kojinyunyu.html>
- ・ ひょうご産業教育 会報第25号(平成30年度) 兵庫県産業教育振興会
- ・ 商業教育論集 第28集(平成30年3月) 日本商業教育学会
- ・ ジョイントサクセス vol. 43 p23-26(平成30年11月) JSコーポレーション