



しごとカシ리즈

しごとカ  
を高めよう

対応力を養おう

～ロボットメーカーで利益をあげる！～

# しごと力とは

大阪府が提唱する「採用され、働き続けるために必要な力」

◆思考力

◆自律力

◆コミュニケーション力の3つの能力を大きな柱とした、8つの力で構成

## 1. 思考力

結合展開力

集めた情報や経験などを元に複数のものを組み合わせ、新たなものを生み出し、実行する力

多面的思考力

様々な観点から物事を受容し、適切な判断を行う力

気づき力

基本的な役割を理解した上で、状況ごとに求められる役割を把握する力

ビジネス基礎力

仕事に必要な基本的な力

ビジネス行動力

必要な行動を適切なタイミングで行うことができる力

## 2. 自律力

ストレスマネジメント力

日々生じるストレスを適切に受け止め、対処する力

セルフマネジメント力

自身の体と心を適切に管理できる力

## 3. コミュニケーション力

社会的コミュニケーション力

社会的場面において、相手の考えを聞き出しながら、自分の意見をわかりやすく表明する力

# 本日のゴール

---

## 「ビジネス行動力」とは…

必要な行動を適切なタイミングで行うことができる力

---

【構成要素】

1. 即時対応力
2. 実行力
3. 目標達成力
4. 対応可否判断力
5. 改善力
6. 適応力

# 役割分担

始める前に、まず以下の役割を決めて下さい。

4人グループは社長が専務を兼任します。

**社長** 1人：会社の戦略を最終的に決定する人  
何かあった時には全責任をとることになる

**専務** 1人：社長の右腕として社長をサポートする

**仕入部長** 1人：製品の材料である折り紙を仕入れる人

**設計部長** 1人：製品の情報を入手し設計図を研究する人

**経理部長** 1人：見積書、申告書に記入する人

# はじめに

---

2040年には全人口が1億728万人になり、600万人弱の労働力不足が推定されている。この労働力不足の対策としてロボットが脚光を浴びている。そこでロボットメーカーは競って開発を行い始めている…。

さて、皆さんはあるロボットメーカーの社員です。ご存知の通り、メーカーとは計画を立て、材料を仕入れ、製品を作り、納品し、売上・利益を上げて経営をしています。

今日は、経営計画を立て、実際にロボットを製造し、販売するという経営シミュレーションゲームを2期（2年間の経営シミュレーション）体験します。

**目的は『利益を上げて、他社より1万円でも多く儲けること』です！！！！**

結束を固めてチームワークを発揮し、優勝を目指してください！！

# ロボット一覧



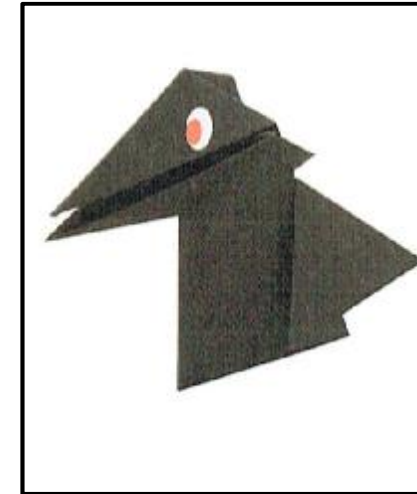
A) 人型ロボット  
「ヒューマン2号」

特徴：  
話すことはできないが、掃除、洗濯、料理など家事全般をこなすことができる。



B) 花型ロボット  
「フラワー」

特徴：  
大型ベッドサイズで、この上で眠ると自動でマッサージしてもらえて、アロマの香りで癒される。ボタン1つで形や色を変えることができる。



C) ペット型ロボット  
「バード」

特徴：  
どんな声色でも出すことができ、好きな歌手、俳優などの声の再現が可能。飛んで買物もしてくれる。

# 各期演習の流れ

1. 第1期戦略会議 開始 **7分間** 【全社員】  
第1期見積書作成
2. 第1期見積書をもとに仕入ならびに 製図シート入手 【仕入部長】
3. 第1期製作開始 **10分間** 【全社員】  
各チーム完了ごとに納品 【時間確認は専務が行う】  
納品先のチェック（見積書持参のうえ、全品同時納品） 【設計部長】  
第1期決算（申告書作成のうえ、講師に報告） 【経理部長】

以下2期まで繰り返し

4. 結果検証



# 第1期 戦略会議

(7分)

話し合って見積書を  
完成してください。



# 戦略の指針

①ロボットは何を何台製作するののか。

②製作時間はどれ位かかるか。

# 製作開始

(10分)

完成したチームは、  
製品と見積書を  
持ち報告に行くこと

# 申告書計算

経理部長は結果に基づいて申告書を完成してください。

計算間違いは  
－300万円！

# 申告書提出

経理部長は申告書  
完成を講師に報告し、  
ホワイトボードに  
記入してください。

# 第1期の 振り返り

(5分)

戦略や役割分担、  
進め方などについて  
振り返ってください。

# 第1期に求められるビジネス行動力

## 1. 即時対応力

予想外の【 】なできごとに対して、やるべき仕事（業務）を選別し、すぐに対応できる力

## 2. 実行力

課せられた仕事に対して【 】を繰り返し続ける力

## 3. 目標達成力

自分で【 】に目標設定し達成させる力

# 第2期 戦略会議

(7分)

話し合って見積書を  
完成してください。

# 製作開始

(10分)

完成したチームは、  
製品と見積書を  
持ち報告に行くこと



# 申告書計算

経理部長は結果に基づいて申告書を完成してください。

計算間違いは  
－300万円！

# 申告書提出

経理部長は申告書  
完成を講師に報告し、  
ホワイトボードに  
記入してください。

# 第2期の 振り返り

(5分)

戦略や役割分担、  
進め方などについて  
振り返ってください。

## 第2期に求められるビジネス行動力

### 4. 対応可否判断力

自分の【 】や【 】を精査した上で  
対応の可否を判断できる力

### 5. 改善力

よい結果を出すために、そのプロセスを振り返り、  
【 】していく力

### 6. 適応力

【 】に合わせて、考え方や行動を変えていく力

# 全体を通じた振り返りと共有

第1期から第2期までの全体を通じて、個人として貢献できたことや反省点などを振り返り、グループで共有してください。

結果発表!!

社長による  
決算と戦略発表!

# 本日の振り返り

---

1. **即時対応力** 限られた時間の中で自分のやるべき仕事にすぐ対応できたか？
2. **実行力** 課せられた仕事を最後まで実行できたか？
3. **目標達成力** 自分やグループの目標を達成できたか？
4. **対応可否判断力** 自分の能力やキャパシティを考慮して対応の可否を判断できたか？
5. **改善力** 前期の反省点を次期に活かしたか？
6. **適応力** 環境変化に合わせた対応ができたか？