

はじめに

世界のグローバル化が進む中、日本企業も世界市場に進出し、国際競争力を強化していかなければなりません。大学などの高等教育機関では、これまで以上に世界で活躍する人材の育成が求められており、留学生教育への要望も高まっています。そのため、近年のビジネス日本語教育は、「言語形式習得の場」「言語技能獲得の場」から「人間形成の場」へとシフトしつつあります。

それでは実際に、企業はどのような人材を求めているのでしょうか。企業が社会人に求める能力をまとめたのが「社会人基礎力」（経済産業省 2006）です。社会に出てさまざまな人と仕事をしていくために必要な基礎的な力とも言えるでしょう。「社会人基礎力」とは、「前に踏み出す力」（主体性・働きかけ力・実行力）、「考え抜く力」（課題発見力・計画力・創造力）、「チームで働く力」（発信力・傾聴力・柔軟性・状況把握力・規律性・ストレスコントロール力）の3つの能力・12の能力要素を指します（p.14）。

「社会人基礎力」を身に付けるためには、①各能力要素を知るだけでなく、②その能力がどのように発揮されるのか、③自分がその能力をどのくらいもっているのかを正しく理解し、日常の中で意識していく必要があります。本書は、小説『下町ロケット』シリーズ（第1～4作）を題材に、社会に出て必要な12の社会人基礎力について学ぶことを目的としています。

『下町ロケット』シリーズとは？

作家・池井戸潤による人気シリーズ。宇宙科学開発機構の研究者だった佃航平が、父親の死により、佃製作所の社長となり、社員たちと奮闘する姿を描く！



『下町ロケット』

『下町ロケット ガウディ計画』

『下町ロケット ゴースト』

『下町ロケット ヤタガラス』

小学館文庫

◎なぜ『下町ロケット』で学ぶのか？

小説『下町ロケット』シリーズでは、中小企業や大企業で働く人々、大学の研究者や農家の人々など、社会で働くさまざまな人々のリアルな人間模様が描かれています。登場人物たちが、さまざまな困難にぶつかり、必死に悩み考え、周囲に助けられながら、課題を解決していく姿に、私たちはいつの間にか引き込まれていきます。そして、自身も登場人物の一人になって、悩み考えていくうちに、ともに成長していることに気づくでしょう。

『下町ロケット』を通して、日本の企業文化だけでなく、「働くとは何か」「働く上で求められる能力とは何か」などの勤労意識や労働観、「人として大切なことは何か」といった人生観までも学ぶことができるのです。

高校生・大学生のキャリア教育の授業や企業の新人研修などの場で、留学生や研修生など含めた多くの方に役立てていただけると考えています。

最後に、本書の制作過程で貴重なご意見をくださいました元タマサート大学教養学部日本語講座教授のワリントン・ウーウォン先生、元カセサート大学人文学部東洋言語学科准教授のブッサバー・バンチョンマニー先生、大学の授業で試用してくださいましたタマサート大学教養学部日本語講座専任講師の山本由美子先生、ビジネスメソッドに関する部分の監修をしてくださりました株式会社日本能率協会マネジメントセンター シニア HRM コンサルタントの中嶋裕様、語彙リストの翻訳をしてくださりました武田雅史様、唐雪様、Trần Công Danh（チャン・コン・ヤン）様にお礼を申し上げます。また、本書がこのような形になるまで多くの助言をくださったくろしお出版の相澤フヨ子さんに深く感謝申し上げます。

本書を通して、一人でも多くの方が「社会人基礎力」を身に付け、グローバル社会で活躍してくれることを願っています。

2023年2月

著者一同

もくじ

はじめに	2
この本をお使いになる方へ	6

PART 1 社会人って？

1. 社会人になるということ	12
2. 社会人に求められる能力	13
3. 社会人基礎力とは？	14

PART 2 社会人に求められる 12 の力

🔦 佃製作所とは？	18
🚀 『下町ロケット』の世界	20
能力 1 発信力	22
能力 2 計画力	30
能力 3 ストレスコントロール力	38
PREP 法	28
報・連・相	36
ストレスコーピング	44

🌸 『ガウディ計画』の世界	46
能力 4 傾聴力	48
能力 5 主体性	56
能力 6 実行力	64
アクティブリスニング	54
主体性と自主性	62
PDCA サイクル	70
🚗 『ゴースト』の世界	72
能力 7 状況把握力	74
能力 8 課題発見力	82
能力 9 規律性	90
フォロワーシップ	80
デザイン・シンキング	88
インテグリティ	96
🚗 『ヤタガラス』の世界	98
能力 10 働きかけ力	100
能力 11 創造力	108
能力 12 柔軟性	116
アサーティブ・コミュニケーション	106
アナログカル・シンキング	114
TAPS 法	122
「社会人基礎力 (= 3つの能力・12の能力要素)」表	124

PART 3 これまでの自分・これからの自分

1. 過去を振り返る	126
(1) 人生曲線	(2) 自分史
2. 将来のプランを考える	131
マンダラチャート	



この本をお使いになる方へ

◎この本の構成

この本は3つのPARTに分かれています。PART 1「社会人って？」では、社会人と学生の違いを考え、社会人に求められる能力を理解します。PART 2「社会人に求められる12の力」では、小説『下町ロケット』シリーズ（第1～4作）の各場面を通して、「社会人基礎力」の能力要素について1つずつ理解を深めます。PART 3「これまでの自分・これからの自分」では、自分の過去を振り返り、自分の人生の中でどのように社会人基礎力が活かされてきたかを知り、将来の目標を定めることで、これからどのような力を身に付けなければならないかを考えます。

◎PART 2の構成と使い方

「社会人基礎力」には12の能力要素があります。PART 2では、『下町ロケット』シリーズ（第1～4作）を題材に、1つの課で1つの能力要素について学びます。

まず、各課に入る前に、『下町ロケット』シリーズの簡単なあらすじと主な登場人物の紹介ページを見てみましょう。『下町ロケット』シリーズの各作品と各課で取り上げる能力要素は次のようになっています。

つくだせいさくしょ 佃製作所とは？ (p.18)			
『下町ロケット』の世界 (p.20)	→ 能力1 発信力	→ 能力2 計画力	→ 能力3 ストレスコントロール力
『ガウディ計画』の世界 (p.46)	→ 能力4 傾聴力	→ 能力5 主体性	→ 能力6 実行力
『ゴースト』の世界 (p.72)	→ 能力7 状況把握力	→ 能力8 課題発見力	→ 能力9 規律性
『ヤタガラス』の世界 (p.98)	→ 能力10 働きかけ力	→ 能力11 創造力	→ 能力12 柔軟性

次に、各課に入りましょう。

◎1 ページ目

能力

1

発信力！

／ 発信力とは・・・ ／

自分の意見をわかりやすく伝える力

自分の意見をわかりやすく整理した上で、相手に理解してもらうように的確に伝える。

経済産業省 (2006)

◎ チェックしてみよう！

▶

グループで、発表の資料を作成するための話し合いをしています。

Aさん

自分の意見は言わずに、相手の意見を黙って聞く。

Bさん

自分が話したいと思ったときに、そのとき思いついたことを言う。

Cさん

相手が理解しているかどうかは意識せず、自分の意見を言う。

Dさん

相手が理解できるように自分の意見を言う。

Eさん

相手の意見を聞いてから、自分の意見を言う。

① あなたはどのタイプですか。

② 発信力があるのは、だれだと思いますか。

「社会人基礎力」の能力要素の説明を読んで、それぞれがどのような力かを知ります。

場面を読んで、自分ならこのようなときどのような行動をするかを選びます。そして、その課で学ぶ能力要素をもっている人ならどのような行動をするかを少し考えてみます。

◎2 ページ目

下町ロケット

読む前に

☐ 資金繰り

☐ 買収

☐ 特許侵害

☐ 売却

佃製作所は、エンジンの開発に力を入れすぎたために、会社の経営状態もよくなく、資金繰りが難しくなっていた。その上、佃製作所の買収を考えるライバル会社のナカシマ工業に特許侵害で訴えられることになった。佃製作所は、苦しい立場に立たされる。

3、4 ページ目の Scene に入る前に、キーワードとなる語彙や Scene の背景を理解します。語彙リスト（英語・中国語・ベトナム語訳）がウェブサイトにあります。理解が難しい語彙はあらかじめ確認しておきましょう。

6

©Kurosio Publishers

7

◎ 3、4 ページ目

Scene 1 迷走スターダスト計画

「使う当てのない特許なら、売却してもいいんじゃないですか。・・・ウチの会社にとって喫緊の課題は資金繰りじゃないですか。この特許を売却することによって、その問題が解決するのであれば、絶対にそうするべきです。みなさん認識が甘いようですが、生きるか死ぬかの瀬戸際にいるんですよ、我々は」

「だからって、いわれるままにホイホイ売ることかよ。・・・売ることがベストの選択かどうか、考えてみるよ。たとえば、社長がいうように、相手に特許使用を認めるような契約をしたほうがウチとしてもビジネスの幅が広がるんじゃないか。売っちゃったらそれで終

Scene を読んで、内容を理解します。音声と語彙リスト(英語・中国語・ベトナム語訳付)がウェブサイトにあります。音声を聞いたり、語彙リストを見たりしながら理解するのもよいでしょう。Scene 中、セリフなどが省略されている部分にはすべて・・・が入っています。



◎ 5、6 ページ目

- ◎ **内容を確認しよう!**

問いに対して Scene から答えを探し、各 Scene で登場人物の社会人基礎力が現れている場面を確認します。正解は1つではありません。自分の言葉で答えを書くようにしましょう。
- ◎ **考えてみよう!**

Scene 中での登場人物の言動に対し、自分ならどのように評価、行動するかを考えます。
- ◎ **話し合ってみよう!**

「考えてみよう!」で考えたことを、他の人と共有して、対話を通して理解を深めます。
- ◎ **注目してみよう!**

Scene の中で特に注目したい登場人物の言動を取り上げ、分析します。
- ◎ **整理してみよう!**

その課で取り上げた能力要素について整理し、その能力を高めるにはどのようなことに気をつけたいかを考えます。

◎ 7、8 ページ目

その課の能力要素をどのように身に付け、伸ばしていくかについて、ビジネスの手法を一例にして、登場人物の言動を振り返りながら、解説しています。発展的な読み物として使用するのもよいでしょう。

覚えておこう!

 **PREP法**

仕事をスムーズに進めるためには、コミュニケーションが大切です。聞く相手のことも考えながら、自分の意見を「正確に・簡潔に・わかりやすく」伝える方法のひとつに「PREP法」があります。

PREP法とは?

最初に結論 (Point)、次にその理由 (Reason) を説明して、実際の例やデータ (Example) などを使って理由に説得力をもたせ、最後にもう一度結論 (Point) を言う説明の仕方です。このような流れで話すと、自分の言いたいことが整理できますし、相手も内容が理解しやすくなります。無駄なやりとりが減るだけでなく、考えをまとめる習慣もつきます。

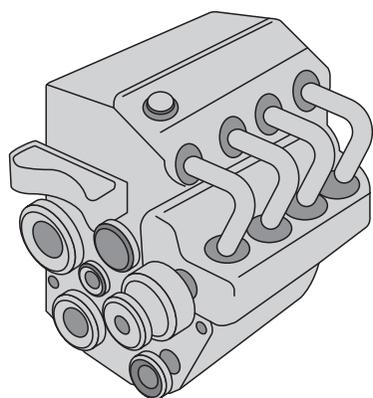
挑戦の終わりは新たな挑戦のはじまりだ——。
第7章「リフト・オフ6」より

『下町ロケット』シリーズ (第1~4作) の中から、社会人基礎力に関連する個のセリフを紹介しています。これからのあなたの人生に役立つかもしれません。

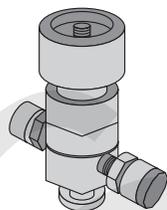
つくだせいさくしょ 佃製作所とは？

佃製作所は、東京都大田区にある、資本金 3000 万円、社員 200 名、売上 100 億円のエンジン部品を開発・製造する中小企業である。現在の社長の佃航平は、7 年前まで宇宙科学開発機構の研究員としてロケットエンジンの設計・製造に関わっていたが、父親の死により、佃製作所の社長となった。佃航平が社長になってからは、これまでの経験を活かし、小型エンジンやバルブシステムの開発に力を入れるようになり、その技術とノウハウ (know-how) では、大企業を超えると言われている。

佃製作所の主な商品

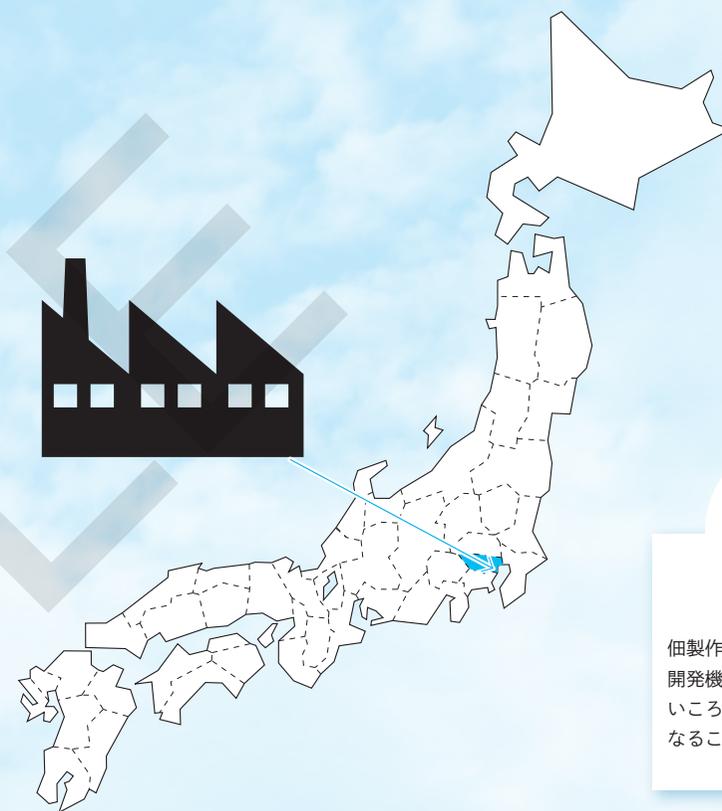


小型エンジン



バルブシステム

バルブとは、液体や気体の流れる方向や量、圧力をコントロールする部品のこと。「バルブを制する者は、ロケットエンジンを制する」と言われている。



つくだ こうへい
佃 航平

佃製作所の社長。宇宙科学開発機構の元研究員。小さいころの夢は宇宙飛行士になること



とのむら なおひろ
殿村 直弘
経理部部长



やまさき みつひこ
山崎 光彦
技術開発部部长



つ の かおる
津野 薫
営業第一部部长



からきだ あつし
唐木田 篤
営業第二部部长



みつお まさひろ
光岡 雅信
調達課の社員



かるべ まきお
軽部 真樹男
技術開発部の社員



たちばな ようすけ
立花 洋介
技術開発部の社員。
入社 5 年目



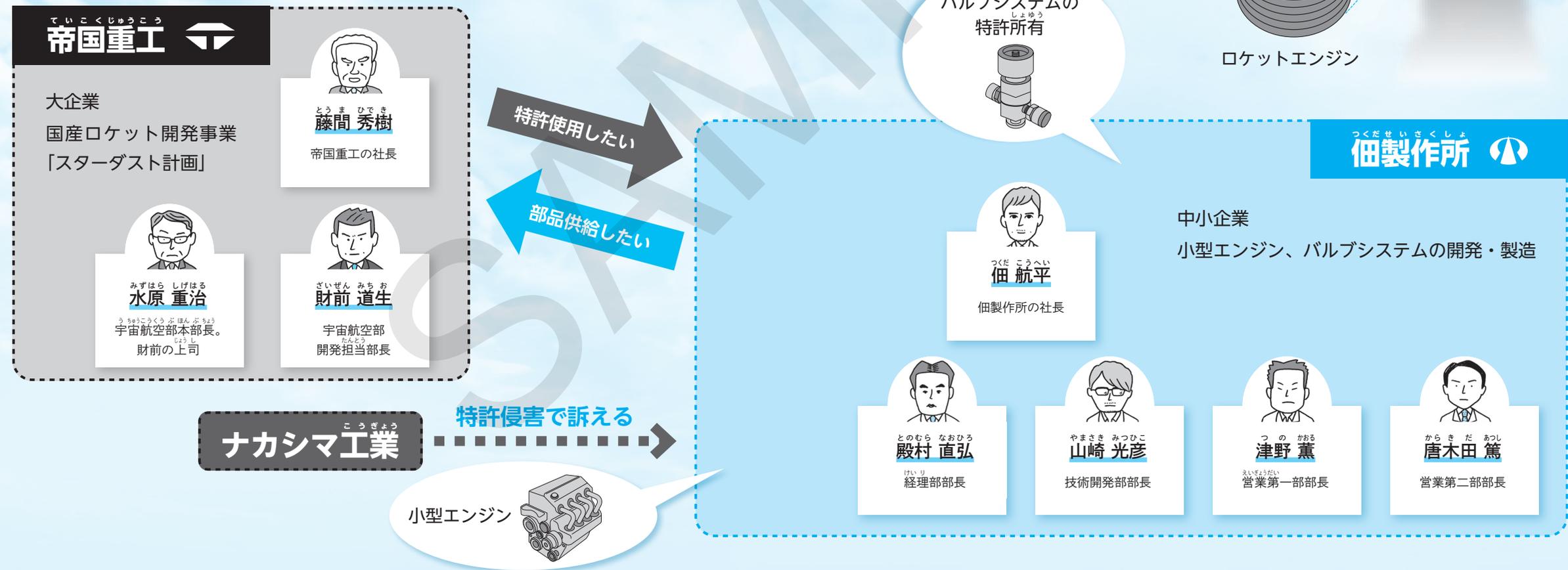
かのう あき
加納 アキ
技術開発部の社員。
入社 3 年目

『下町ロケット』の世界

佃製作所は、小型エンジンやバルブシステムなどの開発・製造で売上を伸ばす一方で、開発に力を入れすぎたために、会社の経営状態が悪くなっていた。そんなある日、佃製作所は、ライバルメーカーのナカシマ工業から特許侵害で訴えられ、苦しい立場に立たされる。

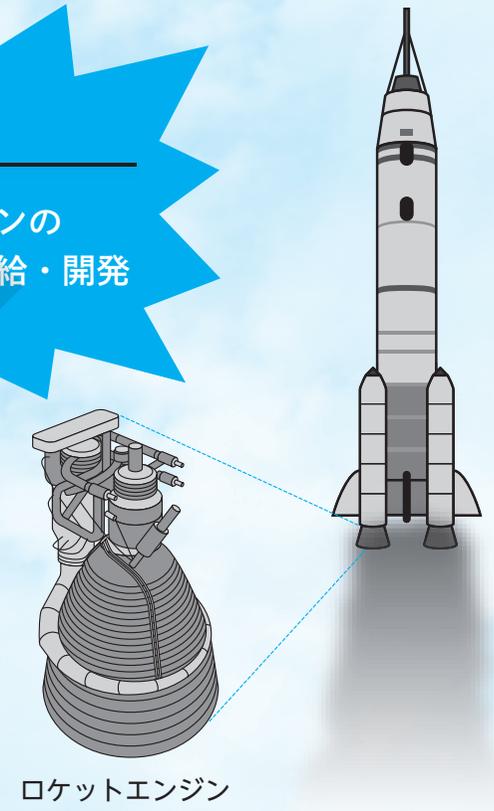
一方、国産ロケットの開発を目指す大企業の帝国重工は、ロケットエンジンの主な部品であるバルブシステムの技術開発に取り組んでいた。しかし、開発したバルブシステムの特許は、すでに佃製作所が取っていた。早くロケットを完成させるためには、佃製作所の特許技術が必要である。帝国重工は、佃製作所の特許技術を手に入れようと動き出す。

佃製作所は、特許を売れば苦しい状況から逃れることができる。しかし、国産ロケットに自分たちが作ったバルブシステムを供給するのは、佃の夢でもあった。佃製作所はどうするのか。



Mission

国産ロケットエンジンの
バルブシステムの供給・開発



能力

1 発信力！

発信力とは・・・

自分の意見をわかりやすく伝える力

自分の意見をわかりやすく整理した上で、相手に理解してもらうように的確に伝える。

経済産業省（2006）

チェックしてみよう！

グループで、発表の資料を作成するための話し合いをしています。

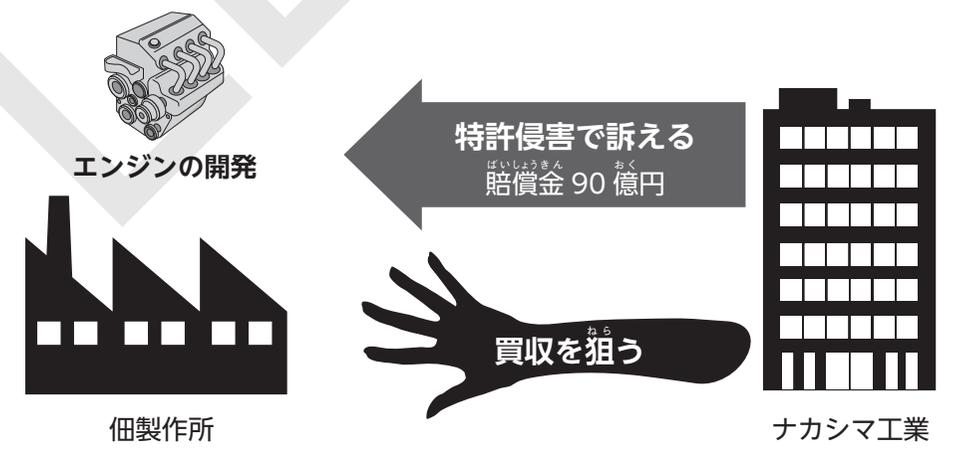
<p>Aさん</p>  <p>自分の意見は言わずに、相手の意見を黙って聞く。</p>	<p>Bさん</p>  <p>自分が話したいと思ったときに、そのとき思いついたことを言う。</p>	<p>Cさん</p>  <p>相手が理解しているかどうかは意識せず、自分の意見を言う。</p>	<p>Dさん</p>  <p>相手が理解できるように自分の意見を言う。</p>	<p>Eさん</p>  <p>相手の意見を聞いてから、自分の意見を言う。</p>
---	--	--	--	---

- ① あなたはどのタイプですか。
- ② 発信力があるのは、だれだと思いますか。

読む前に

- 資金繰り
- 買収
- 特許侵害
- 売却

佃製作所は、エンジンの開発に力を入れすぎたために、会社の経営状態もよくなく、資金繰りが難しくなっていた。その上、佃製作所の買収を考えるライバル会社のナカシマ工業に特許侵害で訴えられることになった。佃製作所は、苦しい立場に立たされる。



そんな中、大企業である帝国重工の財前から、ロケットエンジンに載せるバルブシステムの特許を 20 億円で売ってほしいと提案された。

帝国重工は、国産ロケットの開発計画「スターダスト計画」を進めており、その打ち上げ成功のためには、性能がいいバルブシステムをエンジンに載せる必要があった。そのバルブシステムの特許を佃製作所がもっていたのだ。

財前との話し合いの後、佃は帝国重工からの提案について、社員たちと緊急会議を開いた。



（第2章「迷走スターダスト計画」から要約）

Scene 1

迷走スターダスト計画

01

能力1
発信力



「使う当てのない特許なら、売却してもいいんじゃないですか。・・・うちの会社にとって喫緊の課題は資金繰りじゃないですか。この特許を売却することによって、その問題が解決するのであれば、絶対にそうすべきです。みなさん認識が甘いようですが、生きるか死ぬかの瀬戸際にいるんですよ、我々は」



「だからって、いわれるままにホイホイ売るのがかよ。・・・売ることがベストの選択かどうか、考えてみろよ。たとえば、社長がいうように、相手に特許使用を認めるような契約をしたほうがウチとしてもビジネスの幅が広がるんじゃないか。売っちゃったらそれで終わりだ」



「終わりじゃないさ。二十億円は残る。それで新しい技術を開発すればいいんだよ」



「そんな簡単なもんじゃないだろ。甘く考え過ぎてないか」



「殿村さんはどう思う？」



「経理部としては、金があるに越したことはありません。・・・二十億あったら助かる。でも、助かるから二十億で特許を売っていいかどうかは、別問題ではないでしょうか。・・・というのも正直、私には二十億円という金額提示が論外とっていいほどの安さに思えるからです。百億円でもおかしくない。普通に開発してそれぐらいかかるのなら、売るときにはマージンも乗せてもっと高く

売るのが当たり前です。・・・それに、もうひとつ大事なことがあります。・・・これは会社の本質に関わる問題だということです。うちの売りは、自社開発した高い技術をベースにした商品開発です。その会社が、せっかく開発した世界的水準の技術を売却してしまう——うまくいえないんですが——それは、うちのビジネスの根幹から外れているような気がするんです。津野部長がおっしゃるように、売ってしまったらそれ以上はなにも広がらない。どうでしょう、山崎さん」



「オレは——オレは、あの技術はぜったいに手放したくありません」



「感情論だろ、それ」



「違います。・・・あの特許はたしかに、大型水素エンジンを制御するための技術です。ですが、その用途は水素エンジンに限らない。もっと汎用性の高い、斬新なシステムなんです。売ればその可能性を捨てることになる。二十億円ぽちでそれを捨てていいわけはありません。そんな安いもんじゃないんだ」



「

(第2章「迷走スターダスト計画4」から抜粋)

内容を確認しよう!

「特許を売る」と言った人と「特許を売らない」と言った人はだれですか。
その理由も書いてみましょう。

	特許を売る	特許を売らない
言った人		
理由		

考えてみよう!

① あなたが説得されたのはだれのセリフですか。そのセリフは何ですか。

言った人：

セリフ：

② どうして、そのセリフに説得されましたか。

③ 「 」のところに、あなたのセリフを入れてみましょう。

④ どうして、そのセリフを考えましたか。

⑤ 「発信力」のある人とは、どのような人だと思いますか。

話し合ってみよう!

「考えてみよう! ①~⑤」について、他の人の考えを聞いてみましょう。

注目してみよう!

音声を読みながら、もう一度 Scene 1 を読んでみましょう。

- ① 殿村は、どのような話し方をしていますか。
- 相手にわかりやすい言葉を使っている。
 - 論理的に話している。
 - 相手が聞き取りやすいように、とても大きな声で話している。
 - 声のスピードや強弱などに気を付けて、感情を込めて話している。
- ② 相手と話をするとき、どのようなことに気を付けたらいいと思いますか。

整理してみよう!

① 発信力がわかりましたか。

- 発信力とは、実際の例やデータを使って、筋道を立てて具体的にわかりやすく伝える能力のこと
- 発信力とは、相手がどのような情報を求めているかを理解して伝える能力のこと

② あなたの「発信力」をもっと高めるためには、どのようなことに気を付けたらいいと思いますか。

