



日本語教育と社会人基礎力
—新時代に向けた
ビジネス日本語教科書の提案—

立教大学

鹿目葉子

東京福祉大学

大橋真由美

東京工業大学

榎原実香

発表の流れ

1. 「社会人基礎力」とは
2. ビジネス日本語教育に
なぜ「社会人基礎力」が必要か
3. 日本企業を目指す留学生の課題
4. 本教材（Part2）について



1. 「社会人基礎力」とは

前に踏み出す力（アクション）

～一歩前に踏み出し、失敗しても粘り強く取り組む力～



主体性

物事に進んで取り組む力

働きかけ力

他人に働きかけ巻き込む力

実行力

目的を設定し確実に行動する力

考え抜く力（シンキング）

～疑問を持ち、考え抜く力～



課題発見力

現状を分析し目的や課題を明らかにする力

計画力

課題の解決に向けたプロセスを明らかにし準備する力

創造力

新しい価値を生み出す力

チームで働く力（チームワーク）

～多様な人々とともに、目標に向けて協力する力～



発信力

自分の意見をわかりやすく伝える力

傾聴力

相手の意見を丁寧に聴く力

柔軟性

意見の違いや立場の違いを理解する力

状況把握力

自分と周囲の人々や物事との関係性を理解する力

規律性

社会のルールや人との約束を守る力

ストレスコントロール力

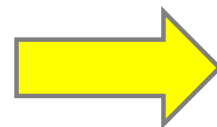
ストレスの発生源に対応する力

2. ビジネス日本語教育に なぜ「社会人基礎力」が必要か

▶ 寅丸他 (2017)

「言語形式習得の場」

「言語技能獲得の場」



「**人間形成の場**」

ビジネス日本語教育
➡社会人基礎力の獲得を目的

▶ 企業が留学生に求めている能力

日本語能力と「**社会人基礎力** (経済産業省 2006) 」

ビジネス日本語教育 ➡ **社会人基礎力の育成が必要**

言語形式・言語技能

人間形成

ビジネス場面で使う表現（会話）

- 松本節子・長友恵美子・佐久間良子『外国人のための「ビジネス敬語」から「会社訪問」までビジネス日本語Drills』ユニコム
- 宮崎道子・郷司幸子『にほんごで働く！ビジネス日本語30時間』スリーエーネットワーク
- 水谷修・加藤清方・杉田敏・西原鈴子・小川茂夫・樋口宣行・島田めぐみ・澁川晶『ジェットロビジネス日本語会話・課長』ジャパントイムズ
- 一般財団法人国際教育振興会 日米会話学院 日本語研究所『NIHONGO EXPRESS Practical Conversation in Japanese Basic-1』アスク出版

ケーススタディ

- 近藤彩・金孝卿・ムグダ ヤルディー・福永由佳・池田玲子『ビジネスコミュニケーションのためのケース学習 職場のダイバーシティで学び合う』ココ出版
- 近藤彩・金孝卿・池田玲子『“異文化”トラブル解決のヒント！日本人も外国人もケース学習で学ぼう ビジネスコミュニケーション』日経HR
- 佐々木隼人・米山陽一『マンガで体験！にっぽんのカイシャビジネス日本語を実践する』日本漢字能力検定協会
- 千駄ヶ谷日本語教育研究所『外国人のためのケーススタディで学ぶビジネス日本語 中級』スリーエーネットワーク
- 村野節子・山辺真理子・向山陽子『ロールプレイで学ぶビジネス日本語』アスク

「社会人基礎力」12能力を扱った教材がない

鹿目他（2021）

ビジネス場面で使う表現（文書）

- 白崎佐夜子『10の基本ルールで学ぶ 外国人のためのビジネス文書の書き方』スリーエーネットワーク

課題達成

- 近藤彩・品田潤子・金孝卿・内海美也子『課題達成のプロセスで学ぶビジネスコミュニケーション』アプリコット出版

ビジネス場面で使う表現（会話・文書）

- 高野岳人・矢島美加子・原啓二・富澤宏光・古市輝子『新装版 実用ビジネス日本語』アルク

総合

植木香・木下由紀子・藤井美音子『伸ばす！就活能力・ビジネス日本語力日本で働くための「4つの能力」養成ワークブック』図書刊行会

ビジネス日本語能力テスト対策

- 小野塚若菜・篠崎佳子・島恭子・吉沢由香里『ビジネス日本語オール・イン・ワン問題集』ジャパントイムズ

3. 日本企業を目指す留学生の課題

▶ 「社会人基礎力」の概念を知らない

日本人学生：約67%、外国人留学生：約70%

経済産業省（2010）

▶ 経験したことのない場面は想像しにくい

ビジネス日本語の授業観察から

3. 日本企業を目指す留学生の課題

- ▶ 12の各能力がどのようなものであるかを**知る**
- ▶ **自分ごととして考える**

2つの条件を一度に提供できる題材は？



小説『下町ロケット』を採用

3. 日本企業を目指す留学生の課題 －自分ごととして捉える－

- ◆ 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る。
- ◆ 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



Part2の構成

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 はっしん 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 けいちょう 傾聴力	→ 能力5 しゅたいせい 主体性	→ 能力6 じっこう 実行力
『ゴースト』の世界 (p.72)	→ 能力7 じょうきょう はあく 状況把握力	→ 能力8 かだい 課題発見力	→ 能力9 きりつ 規律性
『ヤタガラス』の世界 (p.98)	→ 能力10 はたら 働きかけ力	→ 能力11 そうぞう 創造力	→ 能力12 じゅうなん 柔軟性

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。

取り上げる能力要素が
自分にあるかどうかを
考える（自分ごととして考える）

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。・・・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とかよ。・・・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い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。ウチの売りは、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、ウチ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。二十億円ばっ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)

① 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		

② 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。

シーンを把握する

③ 注目してみよう！

音声を聞きながら、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いと思いますか。

④ 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いと思いますか。

自分ならどう行動するか？
(登場人物を評価し、内省する)

自分の能力をどのように 高めていけば良いか？

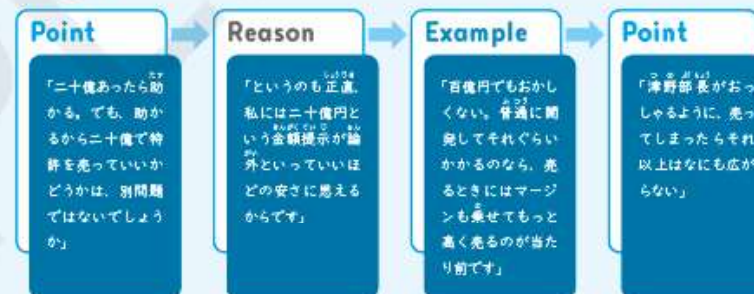
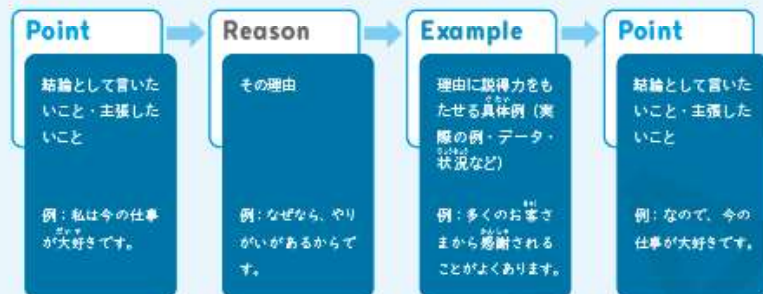
覚えておこう！



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。



殿村は、PREP法の流れで説得力をもたせて意見を言うことができていましたね。レポートの作成やプレゼンテーションのとき、PREP法を意識して書いたり、話したりしてみましょう。

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



参考文献

- ▶ 鹿目葉子・大橋真由美(2018)「高度外国人材育成に向けたビジネス日本語の授業とは－タイのA大学卒業生および企業への各種調査結果から－」『東京国際大学論叢人文・社会学研究』第3号、26-34.
- ▶ 鹿目葉子・榎原実香・大橋真由美(2021)「新時代に向けたビジネス日本語教科書の提案－大学における社会人基礎力の育成を目指して－」『BJジャーナル』、第4号、2-15.
- ▶ 経済産業省(2006)「社会人基礎力に関する研究会－「中間取りまとめ」－」
https://www.meti.go.jp/committee/kenkyukai/sansei/jinzairyoku/jinzaizou_wg/pdf/001_s01_00.pdf
- ▶ 寅丸真澄, 饗場淳子, 作田奈苗(2017)「ビジネス日本語教材にみるビジネス「日本語教育観の変遷－教材のパイロットスタディの調査結果から－」『東京外国語大学留学生日本語教育センター論集』43、109-120.
- ▶ 野中郁二郎・紺野登(1999)『知識経営のすすめ－ナレッジマネジメントとその時代』、ちくま新書.
- ▶ Nonaka, I. and H. Takeuchi(1995) *The Knowledge-Creating Company*, Oxford University Press.
野中 郁次郎・竹内弘高著・梅本勝博訳 (邦訳 1996)『知識創造企業』東洋経済新報社

参考文献

【参考資料】

- ▶ 社会人基礎力（METI/経済産業省）「人生100年時代の社会人基礎力」説明資料
(https://view.officeapps.live.com/op/view.aspx?src=https%3A%2F%2Fwww.meti.go.jp%2Fpolicy%2Fkisoryoku%2Fkisoryoku_PR.pptx&wdOrigin=BROWSING)
- ▶ 経済産業省（2010）「大学生の「社会人観」の把握と「社会人基礎力」の認知度向上実証に関する調査」
(<https://selectra.jp/sites/selectra.jp/files/pdf/201006daigakuseinosyakaijinkannohaakutonintido.pdf>)



ご清聴ありがとうございました。

