

経営シミュレーションの活用事例&キャリア教育へのアプローチ

— 自分自身の立ち位置を自覚した情報編集能力UPを目指して —

(有)アントルビーンズ 代表取締役 彌島康朗

yajima@entrebeans.co.jp 【URL】<http://www.kigyokakyoiku.com>

キーワード：キャリア教育、起業家精神、ソフト、シミュレーション、情報編集、インターンシップ、事前学習、進路指導、総合的学習、小学校、中学校、高等学校、大学

1. はじめに

近年、若年層の離職率の上昇などにより、自分の興味や適性を考え、さまざまな情報を活用しながら、長期的なライフプランを考えるキャリア教育が重要視されるようになり、学校現場においてもインターンシップなどの取り組みがなされてきました。現在、キャリア教育は、多くの実践からそのコンセプトだけでなく、効用に注目が集ってきています。自分自身の目的が具体的にイメージでき、取り組む意義も明確化することで引き出される学習意欲の向上だけでなく、教科における学力向上との相関関係も見えてきたと聞く機会が増えてきました。「何のためにこの勉強をするの」「どんなことに役立つの」という質問を教師にするのではなく、自分自身に問いかけることがその糸口になっているとすれば、きっかけ作りは大切な要素です。今回は、シミュレーション教材による疑似体験を使った試みとその成果をご紹介します。なお、カリキュラムや受講生の感想レポートをご用意して、発表当日お待ちしております。

2. 「視点転換」を体感してもらい、「仮説と検証」を実践してもらう

高校生、小学生、教員研修、社会人研修での実践事例をご紹介します。これまで関わった研修で活用した経営シミュレーションソフト「コンビニ編」「宅配便編」「経営会議編」には、それぞれの特色はあるのですが、受講生それぞれがとった立場に応じて情報をどのように読むのか、を共通した狙いとししました。もちろん、途中で立場を変えて頂きました。受講生自身がシミュレーションを終わって我に帰ったとき、同じ情報に対して違う判断をする自分自身に気がつき、苦笑いする場面も少なくありませんでした。

例えば「コンビニ編」。アルバイト店員を雇うにあたって、時給と人数の判断を求める場面があります。講座の最初に、あなた方ならどんな条件の店で働きたいか、と聞いたところ、1000円前後/h、3~4人程度の仲間がいるコンビニがいいと応える方が多いのですが、パソコンの前に座って、条件設定を始めると、にこやかに750円/h、1人なんて過酷な設定をしてしまうのです。机間巡視の途中で公表すると、僕も、私もと失笑がそこそこで生じます。

先生方を対象にした講座では、倒産が続出しがちです。売れ残りを嫌って、在庫を極小しがちなようです。そうすると、売れ行きが最も悪い日に合わせた設定数になってしまいますから、お客さんが多く来ても売れきれ続出となってしまいます。きっと、お店の棚はガラーンと寂しい状況なのでしょう、と問いかけると、「なるほど」と方針を転換してもらえます。在庫圧縮より機会損失を防止の優先順位を上げるのです。

ある女子高校の講座で棚の配列を設定してもらおうと、お菓子やパン、ジュース

が大きな棚、入り口近くに並びます。コンビニに行くのは、君達だけなのかな、と問い返すと、「あっ」と素直に気づいてくれ、教室内で明るい笑い声。やはり他にもいらしたようです。確かに、ある意味お客様視点なのですが。

また、「宅配便編」では、出店戦略での意思決定で似たようなケースがあります。旅行や里帰りした折、お土産を宅配便で送るのでしょ。設定した結果は、大都市圏を外すかのように人口や世帯数の少ない場所ばかりになってしまいます。多くの荷物を扱うためには、と考える前

に自分の経験で考えてしまうのでしょうか。更に、経験を積んだ受講生が陥りがちなケースが如実に出るのが「経営会議編」。イメージや経験に囚われず、データを精査しようとする余り、回りが見えなくなってしまう。結果、価格戦略を多くのグループが同時にとってしまい、共倒れが続出してしまいます。72

コンビニ経営「やってみ店長」在庫数設定画面



「ビジネスゲーム コンビニ経営」棚設定場面



「シミュレーション! 宅配便経営」出店設定場面

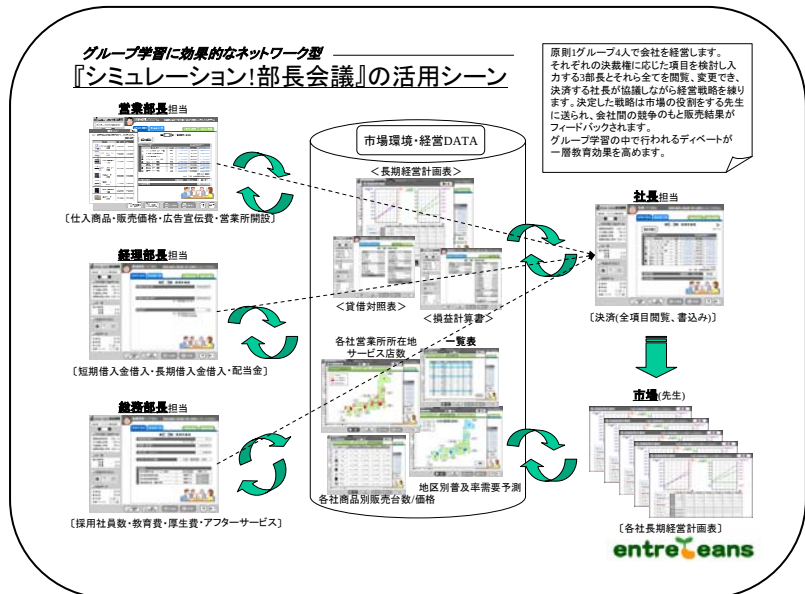


回と限られた意思決定チャンスしかない制約のもと、設定項目の優先順位を意識しなければ、社員の雇用と車両の購入に追われる羽目に陥ります。どのデータがどの決定に活かせるのか、仮設と検証繰り返しなれば、当惑するばかり、となってしまいます。

さらに、「経営会議編」では営業部長、経理部長、総務部長がそれぞれの立場でデータを判断し、設定を決定します。その上で社長画面においてそれぞれが設定した項目の優先順位の協議を行います。ここでは経費節減と売上増大を目指す立場が衝突しがちです。ここまでは、データに対するグループ内メンバー判断を共有する段階で、コミュニケーション力が問われます。一方、市場は他グループの判断も影響します。他グループの戦略を推測する、もう一つの視点が重要になってきます。

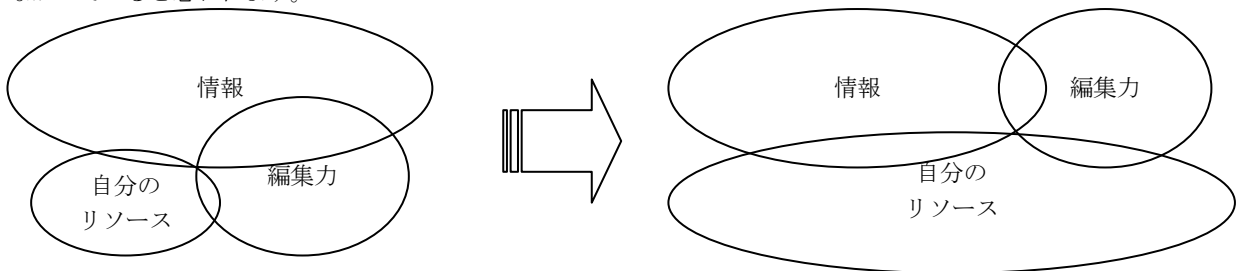
実際には、1期目のチャレンジでデータの精査に打ち込む余り、意思決定に40～50分もかけてしまう方が出てきました。ただ、期が進むにしたがって、他チームの動向を気にする方も出てきて、教室内のそこそこで情報交換が始まります。状況を見ながら、情報をアナウンスすることや、意思決定の時間を制限することで、ある程度コントロールさせて頂きましたが、時間が少ない場合は課題を限定し、検討対象データを事前に絞り込むことで、目的意識や達成感をもってもらいやすくなると思います。

最終的には、いずれの経営シミュレーションソフトも売上や利益の額を評価するのではなく、設定した目的に対し、どのようなアプローチをとったのか、結果とのギャップをどのように考えるのが重要です。その中で、自分にとって新しい視点に気づくことができれば、対象や情報の素材が変わっても、同様に臨むことができるに違いありません。



3. キャリア教育へのアプローチ

これは、自分の持つリソースを自覚し、対象を意識し、選別と優先順位という操作を集めた情報に対して行わなければ、多くの情報も主体的に活用できないことを示しています。自分のキャリアを考えると同じことが言えるのではないのでしょうか。今、世間にあふれている職業情報や学校情報に対して、自分自身がどんな志向性を持ち、得た情報のどの部分を重視するのか、意識がなければ混乱が生じるのも仕方ありません。逆に、自分自身の立ち位置を具体的に意識できていれば、進路決定時の情報編集力も高まるでしょうし、取るべき手段も見つかりやすい。結果、自信を持って取り組み、その意思を継続できているのではないのでしょうか。これが、最近、補修の時間を減らしてまでキャリア教育に取り組む実践校の中に、意欲の向上だけでなく、目に見える形で学力の向上があったという報告につながっていると思われます。



そこで「学生が自分のキャリアをデザインする NOTE」で、自身の棚卸しの一助になることを目指してみました。小学生、中学生、高校生、大学生と経過してきた学生生活の中でどんなリソースが蓄積されてきたのか、良いも悪いもなく列挙してもらいます。時系列や投影、転換など各人が取り組みやすい視点を使い、洗い出すことを第一段階とします。これを材料とし、自分の今後の戦略を立ててもらいます。好きなもの、得意なものを伸ばす戦略があれば、弱点補強もあるでしょう。取り組んだ結果もイメージできれば、気持ちを持続させるのに効果を発揮します。ただ、目的はここでの設計を実行することではなく、設計を体験することそのものなのです。環境も日々変化しますし、自身も成長の中変化していくわけですから、キャリアプランも当然、変化します。そんな状況下、迷いが生じた時に対処する道具の一つにしてもらえれば、多少なりとも役に立つのではと期待しています。