

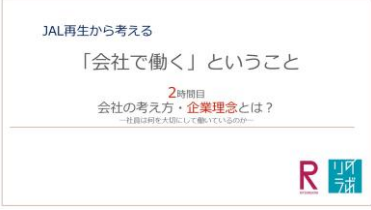
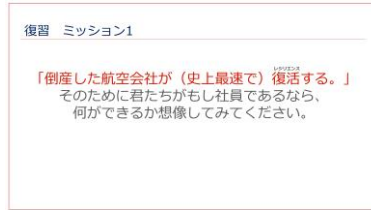
## 2 時間目教案 『会社の考え方・企業理念とは？』


### 一社員は何を大切にしているのかー』




#### (1) 授業目標

- ・企業活動を継続していくために必要な「いい商品・サービスを提供することにより愛され続けてもらう（選ばれ続ける）」こと、それが収益アップ、社員待遇向上に繋がることを理解する。
- ・「愛され続ける企業となるためにどうすればいいか」、「現場社員としてサービス向上のためにできること」を生徒たち自身で考え、企業存続の条件CS(顧客満足度)向上について理解する。

#### (2) 授業展開

<p>【準備】</p> <p>【導入】</p>	<p>①</p> 	<p>・ワークシート準備（ステージ上椅子の上にクラスごとに配置。クラス代表が取りに来てメンバーに配布）</p>
	<p>②</p>  <p>③</p> <p>君たちの答え</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●有力者に支援をお願いする。</li> <li>●スポンサーに支援をお願いする。</li> <li>●国と連携する。</li> <li>●いろんな考え方で試してみる。</li> </ul> <p>⑤</p> <p>JALの人たちが考える、倒産の主な理由</p> <p>会社が危ないと思っても、</p> <p><b>重大な問題を先送り。当事者意識もない。</b></p> <p>「誰かが何とかしてくれるだろう」</p> <p>とってしまったこと。</p> <p>⑥</p> <p>会社が復活するためには、数字的に赤字経営を黒字経営に変える！</p> <p><b>売上を最大に。経費を最小に</b></p> <p>収入を増やす 経費を減らす</p>	<p><b>復習 ミッション 1</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・先週の最後のワーク内容の確認</li> <li>・発言の振り返り</li> </ul> <p>※主な意見</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・有力者に支援をお願いする。</li> <li>・スポンサーに支援をお願いする。</li> <li>・国と連携する。</li> <li>・いろんな考え方で試してみる…等</li> </ul> <p><b>JALの人たちが考える、倒産の主な理由 会社が復活するためには、赤字経営を黒字経営に変える！</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・最大の理由当事者意識の欠如。</li> <li>・黒字化の前提となる売り上げと経費の関係の確認。</li> </ul>
	<p>⑦</p> <p>経費削減の更生計画 - 外科治療（手術） -</p> <p>航空機機数削減の見直し、削減→103機減。7機増→4機増へ。</p> <p>路線ネットワークの見直し…国内線15路線・国際線86往復を維持*</p> <p>国内線30路線・1日最大58往復を維持*</p> <p>組織・経営管理体制の見直し…グループ全体の管理、経営方針の共有化など。</p> <p>人員削減→48,714人（2009年度末）→32,600人（2010年度末）</p> <p>コストの削減…各線が個別に行ってきた関与行為の一元化</p>	<p><b>経費削減の更生計画 - 外科治療（手術） -</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・破綻処理を治療になぞらえて説明。</li> <li>・はじめに、更生計画を外科治療に例える。</li> </ul>

	<p>⑧</p> <p>倒産から復活するための2つの“治療”</p> <p>1 外科治療（手術）だけでは、元氣にはれません。 →法的・財務的な整理を行う。</p> <p>↓</p> <p>2 生活習慣の改善で、ホジティブな考え方に なり社員の方で収入を増やす！ →社員の考え方・働き方を変える。</p>	<p><b>倒産から復活するための2つの“治療”</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・復活の2つの柱（更生計画・稲盛哲学）を治療に例えて説明。</li> </ul>
	<p>⑨</p> <p>倒産のショックを乗り越えて、社員の考え方・働き方の意識を変える。</p> <p>そのためにJAL会長として赴任したのは…レジリエンスの授業で取り上げた</p>  <p>稲盛和子先生</p> <p>⑩</p> <p>なぜ、稲盛さんはJAL再生を引き受けたのだろうか??</p> <p>稲盛さんは、東芝、西武を救済しました。けれどそれは単にその分野です。</p> <p><b>3つの大義</b></p> <p><b>日本経済へのダメージを防ぐ</b> JAL再生が進まない場合、非常に低迷している日本経済全体に大きなダメージを与える。</p> <p><b>JAL社員の雇用を守る</b> 残った32,000人の社員の雇用を守ることが非常に重要。</p> <p><b>航空運輸産業の一社独占を防ぐ</b> JALがなくなれば、日本の航空運輸産業が一社独占状態となってしまう。航空業界の競争性、利権争奪が失われる。</p>	<p><b>倒産のショックを乗り越えて、社員の考え方・働き方の意識を変える。</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・1学期に取り上げた稲盛氏が、JAL再生にも関わったことを3つの大義と共に説明。</li> </ul>
<p><b>ワーク 1</b></p>	<p>⑪</p> <p>社員の考え方・働き方を変えることが必要</p> <p>32,000人のグループ社員全員が 考え方・働き方を変える ことを求められた。</p> <p>考え方・働き方をどう考えたらいいのだろうか?</p> <p>⑫</p> <p>復習 倒産の主たる原因</p> <p>会社が危ないと思っても、</p> <p>重大な問題を先送り。当事者意識もない。</p> <p>「誰かが何とかしてくれるだろう」</p> <p>とってしまったこと。</p> <p>⑬</p> <p>Introduction 稲盛さんの治療とは?</p> <p>社員の考え方・働き方を変えるために稲盛さんは一番最初に何をしましたか?</p>	<p><b>社員の考え方・働き方を変えることが重要</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・稲盛氏は後者の治療に力を入れた。</li> <li>・考え方・働き方を変えるにはどうしたらいいのだろうか?</li> </ul> <p><b>社員の考え方・働き方を変えるために稲盛さんは最初に何をしましたか?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・もう一度倒産の理由を示し、ワークへ。</li> <li>・1学期のレジリエンスの授業をヒントとして伝える。</li> </ul> <p>※主な意見</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・会社の中でパーティーをやってみる。</li> <li>・給与を引き上げる。気持ちが上がる。</li> <li>・仕事にやりがいを持たせる。</li> </ul>

	<p>⑭ 稲盛さんの治療とは？①</p> <p>①自ら率先して問題解決に取り組むリーダーが必要 →リーダー教育からスタート</p> <p>リーダーとしてのあり方を学ぶ 「一人ひとりが経営者の視点で！」</p> <p>JALトップリーダー22人が、約1か月間に17回、研修を受け、稲盛さんとしての先輩が稲盛さんから研修を受ける「稲盛22人委員会」発足が実現。「100の目標」でんた。</p>  <p>⑮ 稲盛さんの治療とは？②</p> <p>②企業経営の根幹となる考え方（企業理念・フィロソフィ）もなかった。 リーダーたちが自ら創る！</p> <p>社員が目指すべきもの 持つべき共通の考え方</p>  <p>⑯ 「JALグループ企業理念」が誕生！</p> <p>※明正大で、夫と名分のある高い目標を掲げ、これを全社員で共有することで、目標に向かって全社員が一体感をもって力を合わせていくことができると考えています。</p> <p>JALグループは、全社員の物心両面の幸福を追求し、</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>一、お客さまに最高のサービスを提供します。</li> <li>一、企業価値を高め、社会の進歩発展に貢献します。</li> </ul>	<p><b>稲盛さんの治療とは？①</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・自ら率先して問題解決に取り組むリーダー教育が必要と考え、リーダー教育を実施</li> </ul> <p><b>稲盛さんの治療とは？②</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・企業経営の根幹となる考え方（企業理念・フィロソフィ）をリーダー自らが創る。</li> </ul> <p><b>「JALグループ企業理念」が誕生！</b></p> <p>考え方や行動を変え、他の社員を引っ張っていくための目標、その実現のために共有すべき考え方を、教育を受けたリーダーたち自らが考えた。</p>
<p><b>ミッション 2-1</b></p>	<p>⑰ 目指すべき航空会社 「世界で一番お客さまに選ばれ、愛される航空会社」へ</p>  <p>⑱ ミッション2-1 愛される航空会社になるには？</p> <p><b>「愛される航空会社」になるには</b> どうすればいいですか？</p> <p>社員になったつもりで考えてね。 ペアワーク</p> <p>⑲ 会社がなりたつくみ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 企業はいい商品・サービス（品質、価格）を作って、お客さまに選ばれ（買われ）、さらには愛される（買い続けてもらう）ことにより、企業収益が上がっていきます。</li> <li>● 企業は、収益を上げるにより持続している商品、サービスを提供して社員の待遇もよくできます。</li> </ul> <p>⑳ 発表！ 愛される航空会社になるには？</p> <p>君たちの提案を発表！ ロイロノートで</p>	<p><b>目指すべき航空会社</b> <b>「世界で一番お客さまに選ばれ、愛される航空会社へ」</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・目指すべき航空会社像を実現させることと企業活動の基本（商品・サービスの提供と収益）から考えさせる（企業全体からの視点）</li> </ul> <p><b>※ペアワーク</b></p> <p><b>※ロイロノートで発表</b></p>

ミッション  
2-2

⑳

ミッション2-2 JALの「サービス」を向上させるためにできることは？

社員である**君たち**が、JAL（航空会社）の「サービス」を向上させるためにできることは？

運航乗務員・客室乗務員・整備士・グランドスタッフ（地上勤務）の4部門に分れます。サービスのアイデアを伝えてください。  
ペラワーク



㉑

ヒント2-2 JALの「サービス」を向上させるためにできること

君たちが**うれしいなと思うサービス**、航空会社から**受けてみたいサービス**を考えてみてください。

楽しい提案も入れてくださいね！

㉒

発表！ JALの「サービス」を向上させるためにできること

出し経費・費用は最小限に！です。  
経費を使う場合は収入が増えたり、広報効果があるものにしてください。

君たちの提案を発表！  
ロイロノートで

ミッション 2-2

JALの「サービス」を向上させるためにできることは？

- ・運航乗務員・客室乗務員・整備士・グランドスタッフに分かれて、サービス向上案を考えることにより、愛され続ける＝選ばれ続けることが企業存続につながることを知る。

※ペアワーク

※ロイロノートで発表

㉓

実際の現場社員の対応は？

**客室乗務員**  
客室乗務員はお客様と接する大切な役割です。お客様が快適なフライトを過ごせるよう、丁寧なサービスを提供しています。

**客室乗務員**  
客室乗務員はお客様と接する大切な役割です。お客様が快適なフライトを過ごせるよう、丁寧なサービスを提供しています。

㉔

実際の現場社員の対応は？

**整備士**  
整備士は飛行機の安全運行のために重要な役割を担っています。日々点検を行い、万全の体制を整えています。

㉕

実際の現場社員の対応は？

**整備士**  
整備士は飛行機の安全運行のために重要な役割を担っています。日々点検を行い、万全の体制を整えています。

実際の社員の反応は

- ・それぞれの実際の事例を紹介