

# モデルプログラム「職場体験 事前学習プログラム」 コンセプト(案)

プログラム名	職場体験 事前学習プログラム～経営するってどういうこと？【ベーカリー編】
ねらい	<ul style="list-style-type: none"><li>・ベーカリー経営の疑似体験を通じて企業の経営について学び、業種を問わず、実際に職場を訪問する際の「学びの着眼点」を考える。</li><li>・ベーカリー経営に必要な様々な仕組みや取組みを考えることを通じて、「仕事」の成り立ちを学ぶ。</li><li>・ものづくりや経営・起業に対する興味・関心を持つ。</li></ul>
プログラム概要	<p>グループでベーカリーの経営ゲームに取り組み、</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・地域のお客さんに選ばれるために必要なPRや接客サービス</li><li>・おいしくて健康なパンの開発</li><li>・お客さんに安心して来店・購入してもらうための安全や衛生対策</li><li>・経営者としてやるべきこと、スタッフの育成</li></ul> <p>について、費用とその効果を考えながら、ベーカリーに必要な作戦を考える。その後、自分たちの「作戦」がどの程度有効であったか、売上げへの効果を競いながらを振り返り、経営の考え方を学ぶ。</p>
学びのテーマ	仕事の成り立ち、「働くこと」の意義、キャリア教育
対象	中学生以上
教科	総合的な学習の時間
プログラムのながれ	<ol style="list-style-type: none"><li>1. 導入(授業のねらい) 3分</li><li>2. ワーク&lt;ベーカリー経営ゲーム&gt; 37分</li><li>3. まとめ「経営とは」 7分</li><li>4. 私たちの仕事 3分</li></ol>

# 職場体験 学習プログラム

カードゲーム  
「経営するってどういうこと？」  
【ベーカリー編】

## ムーン・ベーカリーでの会話(再現)

ムーン・ベーカリー  
池田店長



最近、パンの売れ残りが増えてきたわ。売上げも少しずつ落ちているし…  
なぜかしら？パンの種類や焼き方を変えているわけではないのに…

あ、近くにコンビニができたから、もしかしたら、そちらにお客が流れているんでしょうか。

たしかに、コンビニのスイーツも魅力的だけど…この店は、地域の人に愛着を持ってもらって、長く続くお店にしたいの。もう少し、売上げも伸ばしたいし、いい方法はないかしら？

市内全域でチラシを配るのはどうですか？

効果的かもしれないけど、全てのお家にチラシ配布するのはお金がかかるわよね。今は100万円くらいしか余裕がないのよ。  
何か自分たちでできることはないかしら。

そうですね…私も考えてみますが…  
そういえば、以前、近くの附属中学校の生徒さんが職場体験に来ましたよね。とても積極的でしたし、その生徒さんたちにアイデアを出してもらったらどうでしょう。

それはいいわね！新しい視点で見てもらったら、いいアイデアが期待できそう。聞いてみましょう！

スタッフ



## 今日の目標

ムーン・ベーカーを人気店にする  
作戦を考える！

ムーン・ベーカーに役立つ作戦を  
カードゲームを通して考えてみましょう。

## カードゲームの手順

1. ムーン・ベーカリーの現状を知る。
2. 必要な作戦を考える(カードを選ぶ)。
3. 作戦の効果を確認する。

## ステップ1 現状を知る

池田店長のプロフィールと  
ムーン・ベーカリーの情報を確認しましょう。

※ゲームのヒントが隠されています！

【情報シート1】 池田店長 プロフィール

【情報シート2】 ムーン・ベーカリー 紹介

## ステップ2 作戦を考える(カードを選ぶ)

カードの番号	作戦の分野	枚数
A-1~5	地域のお客様に選ばれるために必要な作戦	5枚
B-1~5	おいしくて健康な新作パンの開発のための作戦	5枚
C-1~5	お客様に安心して来店・購入してもらうための安全や衛生管理に関する作戦	5枚
D-1~5	経営者として成長するため、また、スタッフを育てるための作戦	5枚

## カードの選び方

実行できる作戦には限りがあります。

1. 年間の予算は、100万円です。
2. 選べるカードは最大5枚

※選んだ作戦にかかる費用の1年間の合計が、100万を超えることがないように、ワークシートで計算しながら、カードを選びましょう。

## ステップ3 費用と売上を計算し、効果を確認する

作戦カードを選べたら  
ワークシートに記入し、提出してください。  
年間の費用と売上を計算します。

作戦会議の時間は、15分間です。  
準備ができたならスタートしてください。

## 選ぶヒント ①

### ヒント1:

情報シートをもとに、「ムーン・ベーカーリー」で足りない点や改善した方が良い点を考えて、作戦を選びましょう。

強み	弱み
よいところ 得意なこと	よくないところ 苦手なこと
機会	リスク
お店(自分)にとって よい機会	お店(自分)を 脅かすもの

## 選ぶヒント ②

### ヒント2:

お店の経営では、様々なアクシデントや想定外の出来事が起こります。すぐに効果(売上)がでるものだけでなく、長く経営を続けていく上で必要な作戦も選びましょう。

# 費用と売上の発表

別画面にて発表

## 再度、費用と売上の発表

別画面にて発表

# まとめ

## <「経営」とは>

### 【経営】

1. 継続的・計画的に事業を遂行すること

【広辞苑】

# まとめ

## <短期の視点と長期の視点>

A-1:  
ホームページ代の節約によるコストダウン

A-5:  
開店時間の拡大による売上げの即アップ



短期計画  
短い期間で成果を生む、  
また、売上げを上げるた  
めに必要な考え方

B-2、4:  
デニッシュパンや米粉パンの新開発

D-2:  
スタッフのスキルアップによるお店全体の安定  
的な経営



長期計画  
長い期間をかけて、目  
標を実現するために、  
または長く維持してい  
くために必要な考え方

# まとめ

## <強みと弱み>

### 強みを伸ばす

- B-2: デニッシュパンの新開発
- B-3: 人気の食パンの焼き上げ回数の増加

### 弱みを改善する

- A-1: SNSで情報を発信する
- A-5: 開店時間を早める、日曜日に開店する

### 機会を活かす

- A-2: キッズスペースを作る
- C-3: 駐車場を壊して芝生にする

### リスクに備える・回避する

- C-3: 壁のパン棚をなくしてゆとりのある店内をつくる
- C-4: 定期的に業者に清掃を依頼

# 私たちの仕事

リスクを見つけ、  
リスクに対する作戦を考える



「事前の備え」や「最悪の事態が  
発生したときの対応策」を会社やお店に提供



安心・安全な社会をつくる

# ワークシート

グループ名 \_\_\_\_\_

メンバー 氏名 \_\_\_\_\_

## 【ゲームの手順】

1. ムーン・ベーカリーの現状を知る。
2. 必要な作戦を考える(カードを選ぶ)。
3. 費用と売上を計算し、効果を確認する。

## 選んだ作戦カード(5枚)

カード番号	カードに書かれた費用	費用がかかる回数	1年間(12か月)でかかる費用
	円	1回のみ・毎月	円
1年間で全ての作戦にかかる費用			円

# 【情報シート①】池田店長 プロフィール

## 仕事の内容

ベーカリーに関することなら何でもやります。パンの生地をつくる、焼く、お客様に売る、掃除をして、また次の日の仕込みをします。私は経営者でもあるので、その他、新しいパンの開発や売上げのチェック、スタッフの管理など、ベーカリーを長く経営していくために必要なことすべてが私の仕事です。

## なぜ、パン屋さんになったの？

パンが大好きだったことが第一の理由。特にクリームパンが大好き。修行時代から、いろんなお店に食べ歩きをしていました。私もたくさんの人に、わくわくするようなおいしいパンを食べてもらいたいと思ったので、5年間他店で修業し、1年半前に独立してパン屋を開店しました。

## この仕事のやりがいは？

お店のお客様に笑顔で「あのパン、おいしかった！」と言ってもらえた時、この仕事を選んでよかった、と感じます。また、パンは生き物のように温度や湿度によって焼き上がりが変わるので、毎回、パンと対話しながら作り、おいしそうに焼き上がった時は、やりがいを感じます。



季節や曜日の売れ筋を考えながら仕込みます。

クリームパンは、一日に3回焼き上げます。

## 池田店長 ある日のスケジュール

7:30	出勤 仕込みの続きと焼成
10:00	開店 午後の分の仕込み サンドイッチ等の製造 ランチ向けパンの完成
11:30	昼食
14:00	午後の分の焼成 クリームパンの追加
16:00	明日の仕込み
19:00	閉店
20:30	帰宅

時間があれば、お店に出てお客様とお話します。

新作の開発時は、この後、試作します。夢中になっていると、深夜になることも・・・

## 今、お店での悩み

- 小さな子供連れのお客様が多い昼間や会社帰りに立ち寄りお客様の多い夕方、お店の中がとても混雑するので、ゆっくりパンを選んでいただけてないのではないかと感じています。
- お客様から「おみやげによいパンはないか」「アレルギーの子でも食べられるパンはないか」とよく聞かれますが、今はそのご要望に応えられていません。
- 毎日忙しくて、お店の経営やスタッフの育成にまで手が回りません。

## 経営する上で心掛けていることは？

- 食べ物を扱っているので、パン作りの工房内ではもちろん、お客様にも安心して来店いただけるよう、安心・安全に気を配っていますが、まだ具体的な取り組みは不足していると感じています。
- 親近感あるお店づくりを目指しているので、製造アルバイトも含めて、スタッフにはお客様とのコミュニケーションを大事にするよう伝えています。

# 【情報シート②】 ムーン・ベーカリー 紹介

## 店舗の立地・営業時間

- 営業時間：10：00～19：00
- 定休日：日曜
- 最寄り駅より徒歩 10 分
- 駐車場 3 台・駐輪場はない。
- 新興住宅地の中にある。

## 一日の来店者数・売上（平均）

- 来店者：100 人
- 売上：6万円/日、150万円/月
- 毎月かかる費用（給与・パート代、材料費、光熱水費等）：120万円
- 売上げ目標：200万円/月

## お客様の層

- 近くに住む若いファミリー層（30代夫婦と赤ちゃん～小学生）
  - 近くの高校に通う高校生
- ※ほとんどが徒歩（ベビーカー）か自転車で来店する。



## スタッフ（店長以外に 2 名）

- パン製造アシスタント（20代男性 1名 正社員）
- 販売パート（50代女性 1名）

## PRの方法

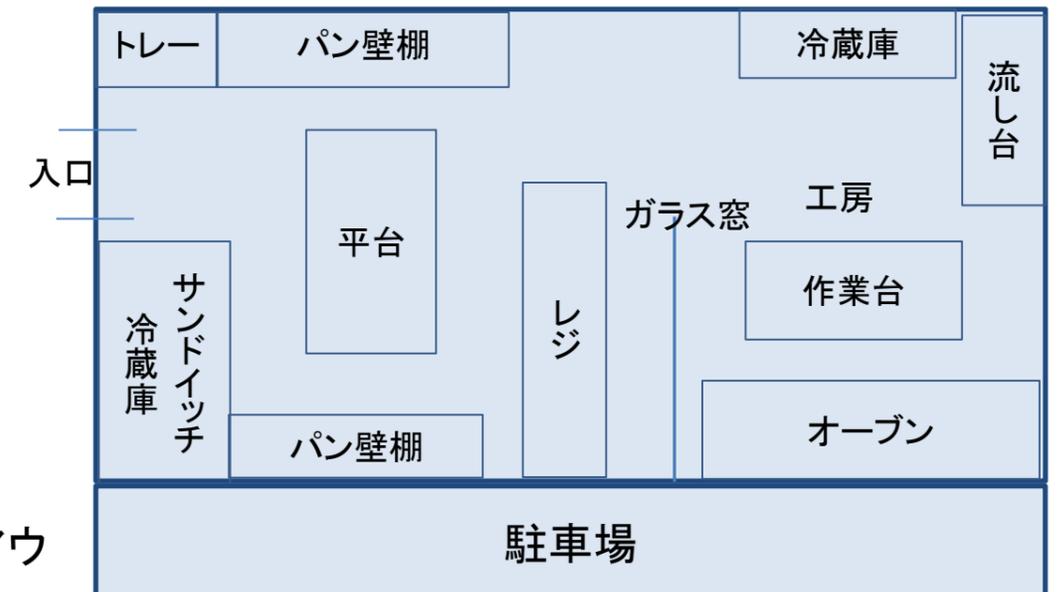
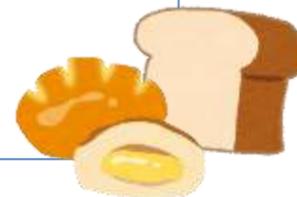
- HPのみ（外部の業者に依頼）
- コミュニティ・ペーパーに月1回囲み広告を掲載
- あとは口コミ

## 周辺地域

- 最寄り駅構内に大型スーパーあり（パン屋は入ってないが品揃えは豊富）
- 最近、徒歩5分のところにコンビニが開店（ライバル店！？）

## 現在の看板商品

- クリームパン（駅前店と同じ）
- 食パン（朝と昼過ぎの2回焼き上がり）
- おやつパンが多い



# 作戦・効果一覧

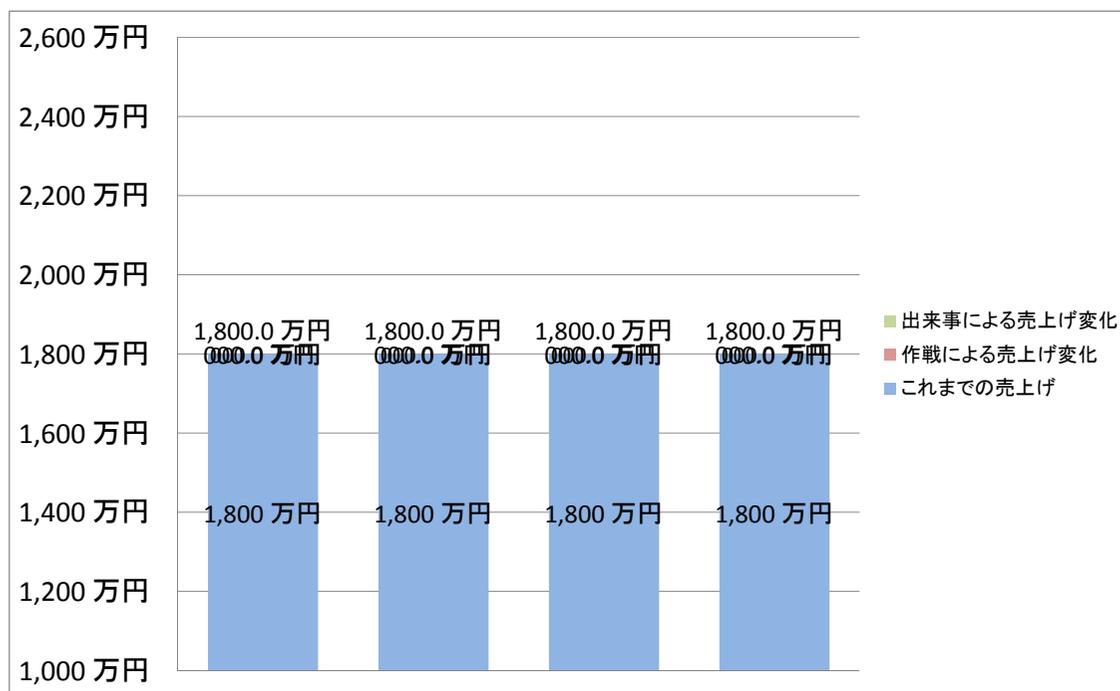
分野	カード番号	作戦	費用		効果	売上げ	出来事	売上げ
地域のお客様に選ばれるために必要な作戦	A-1 SNS	外部の業者に依頼していたホームページを止め、自分たちでブログやFacebook等のSNSでPRを始めた		0円	ホームページのレンタルサーバー代や更新料が削減できた	マイナス10,000円/月	SNSで紹介した看板商品のクリームパンがネット上で話題になり、遠方からもお客様が増えた。	A-1を選んていれば、半年後から月240,000円アップ。
	A-2 キッズスペース	子供連れのファミリーが多いため、子供が遊べるキッズスペースを開設	子供用家具、マット等の購入費	80,000円(1回)	子供連れのお母さんが店内でゆっくりパンを選べるようになったので、1回あたりに買う個数が増えた。	A-2を選んていれば、月80,000円アップ。		
	A-3 紹介ボード	店頭ボードを設置し、人気のパンや季節の新作パン、おすすめの食べ方などを紹介	ボード購入費	7,000円(1回)	通りかかった人がボードを見て来店されるようになり、初めてのお客様が増えた。	A-3を選んていれば、月60,000円アップ。		
	A-4 子供用パン棚	子供だけでも買いに来られるよう、見やすい高さのパン棚に改修	改修費	120,000円(1回)	子供が友達とおやつパンを買いに来るようになった。	A-4を選んていれば、月40,000円アップ。		
	A-5 開店時間延長	朝、通学途中に高校生が立ち寄れるよう、平日は開店を7:00に変更。また、ファミリーでゆっくり来店できるよう日曜も開店。	パートスタッフ延長代、製造増量等	80,000円/月UP	朝から焼き立てのパンが食べられる、と地域で話題に。高校生だけでなく出勤途中のお父さんも購入に立ち寄るようになった。	A-5を選んていれば、月160,000円アップ。		
おいしくて健康な新作パンを開発するための作戦	B-1 惣菜パン	高校生や主婦のランチ向けにお惣菜パン、サンドイッチの充実	お惣菜や具材の原材料が増加	原材料費: 毎月20,000円UP	朝、高校生が通学途中にランチ用お惣菜パンを購入。女子高生の間でお惣菜パンの人気ランキングが作られる。	B-1を選んていれば、月200,000円アップ。		
	B-2 デニッシュパン	自分へのご褒美や手土産用に、プレミアムクリームパンや、デニッシュパンを新たに開発	バニラビーンズやバターの使用量が増加	原材料費: 毎月25,000円UP	ママ友の間で新作のデニッシュパンを手土産にするのが、ちょっとしたステータスになる。	B-2を選んていれば、月250,000円アップ。		
	B-3 焼き上がり回数	平日は、看板商品である食パンの焼き上がり回数を増やして3回にし、いつでも焼き立てを提供	製造アシスタントに1時間長く働いてもらう	給与: 18,000円/月UP	夕方の食パン焼き上がりの回数が増えたことで、パート帰りのお母さんがその時間に合わせて立ち寄りするようになる。	B-3を選んていれば、月100,000円アップ。		
	B-4 米粉パン	アレルギーを持つ子供のために、小麦粉を使っていない米粉パンや牛乳・卵を使わないパンを開発	開発のための試作	材料費等15,000円(1回のみ)	アレルギーを持つ子供でも食べられる米粉パンができた	B-4を選んていれば、月20,000円アップ。	近くの保育園から、アレルギーを持つ子供のためのパンが発注されるようになり、週に2回届けることになる。	B-4を選んていれば、120,000円アップ。
	B-5 ドリンクコーナー	ジュースやコーヒーなどのドリンクの購入コーナーを新たに設置	コーヒーサーバーや冷蔵庫の設置	購入費: 100,000円(1回のみ)	休日には、子供連れのファミリーが散歩途中にパンとドリンクを購入するようになった。	B-5を選んていれば、月50,000円アップ。		

# 作戦・効果一覧

分野	カード番号	作戦	費用		効果	売上げ	出来事	売上げ
お客様に安心して来店・購入してもらうための安全や衛生管理に関する作戦	C-1 国産材料	安全な食材のため、小麦粉や塩、砂糖、その他の材料の一部を国産に切り替え	輸入の原料より若干価格が上昇	原材料費： 毎月12,000円UP	食品への異物混入や産地偽装がニュースで報道され、安心な食材、健康な食材で作られた手づくりパンへの関心が高まった。	C-1を選んでいれば、月180,000円アップ。		
	C-2 ゆとり店内	店舗内の通路が狭く、お客様同士がぶつかることがあるため、壁のパン棚を一つ減らし、中央に大きな平台を設置		改修費、平台購入費： 180,000円(1回のみ)	お客様がゆったりパンを選べるようになり、パンの購入量が増えた。	C-2を選んでいれば、月20,000円アップ。	混雑時に子供が冷蔵ケースに頭をぶつけ、10鍼縫うけがをした。	C-2を選んでいなければ、治療費とお詫びに100,000円の出費。
	C-3 芝生化	ベビーカーや小さな子供連れでも来店しやすいよう、駐車場を壊して芝生にしてベンチを置き、歩道との境に柵を設置		駐車場の工事費： 200,000円	地域のママ・コミュニティの憩いの場になり、週に1回パンを買っておしゃべりをするようになった。	C-3を選んでいれば、月60,000円アップ。		
	C-4 定期清掃	工房を清潔に保つため定期的に専門業者に清掃を依頼		毎月48,000円			夏場にO157がまん延した。しかし、定期的に消毒・清掃していたので、発生を防ぐことができた。	C-4を選んでいなければ、買い控えにより、2か月間、月50,000円ダウン。
	C-5 保険	火災や水害、地震などの万が一に備えるために保険に加入		保険料： 30,000円(一括)			梅雨時に大雨が降り続き、天井から水漏れが発生した。修理をしなければいけなくなった。	C-5を選んでいても、お店を休まなければならなかったため、一日分の売上(80,000円)がダウン。選んでいなければ、さらに修理代もかかり、合計200,000円の出費。
経営者として成長するため、また、スタッフを育てるための作戦	D-1 経営勉強会	売上げをUPさせるための販売手法やマーケティング方法を勉強するため店長自ら経営勉強会に参加		勉強会参加費： 毎月15,000円	自分たちのお店の「強み」と「弱み」を客観的に分析し、効果的な販売作戦を立てた。	D-1を選んでいれば、月150,000円アップ。		
	D-2 スキルアップ	スタッフをパン製造や接客のセミナーに派遣し、スキルアップしてもらう		勉強会参加費： 毎月8,000円			スタッフが新作パンの開発や、接客・お店づくりに関する提案をした。提案してくれた新作パンを商品化し、ヒット商品になった。	D-2を選んでいれば、半年後から月70,000円アップ。
	D-3 休日確保	製造アシスタントの残業を減らし、休日を確保するため、新たに製菓学校の学生をアルバイトで雇用		バイト代40,000円/月	残業が減り、休日をきちんと取れるようになったことで、製造アシスタントが長く勤めたいと言ってくれるようになった。仕事にもより一層熱心になった。	製造アシスタントの残業・休日手当削減(-60,000円/月)とアルバイト代を相殺：マイナス20,000円/月 信頼関係は		
	D-4 パート雇用	開店時間が長くなったため、お客様と年代の近い30代の女性を新しく販売パートとして雇用。		パート代： 64,000円 (時給800円×4h×20日間)	新しい販売スタッフが、パンの食べ方や保存の方法などを書いたカードをお客様にお渡しするようになった。お客様と仲良しになり、リピートしてくれるお客様が増えた。	D-4を選んでいれば、月40,000円アップ。		
	D-5 全員ミーティング	週に1回全員でミーティングを実施。日頃気づいたことや他の店の話題などを自由に共有。		費用：0円	スタッフ間の信頼関係が強くなり、お店が明るく、楽しくなって、お客様が買い物をしやすい雰囲気になった。	D-5を選んでいれば、月120,000円アップ。		

### 各グループの年間売上の変化

グループ				
これまでの売上	1,800 万円	1,800 万円	1,800 万円	1,800 万円
	+	+	+	+
作戦による売上変化	000.0 万円	000.0 万円	000.0 万円	000.0 万円
	+	+	+	+
出来事による売上変化	000.0 万円	000.0 万円	000.0 万円	000.0 万円
今後の売上予想	1,800.0 万円	1,800.0 万円	1,800.0 万円	1,800.0 万円
増加の割合	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%



## 計算シート(出来事)

選んだ作戦カード	出来事	売上への影響	影響の期間	売上への影響 (年間)	
	売上への影響				000 円

選んだ作戦カード	出来事	売上への影響	影響の期間	売上への影響 (年間)	
	売上への影響				000 円

選んだ作戦カード

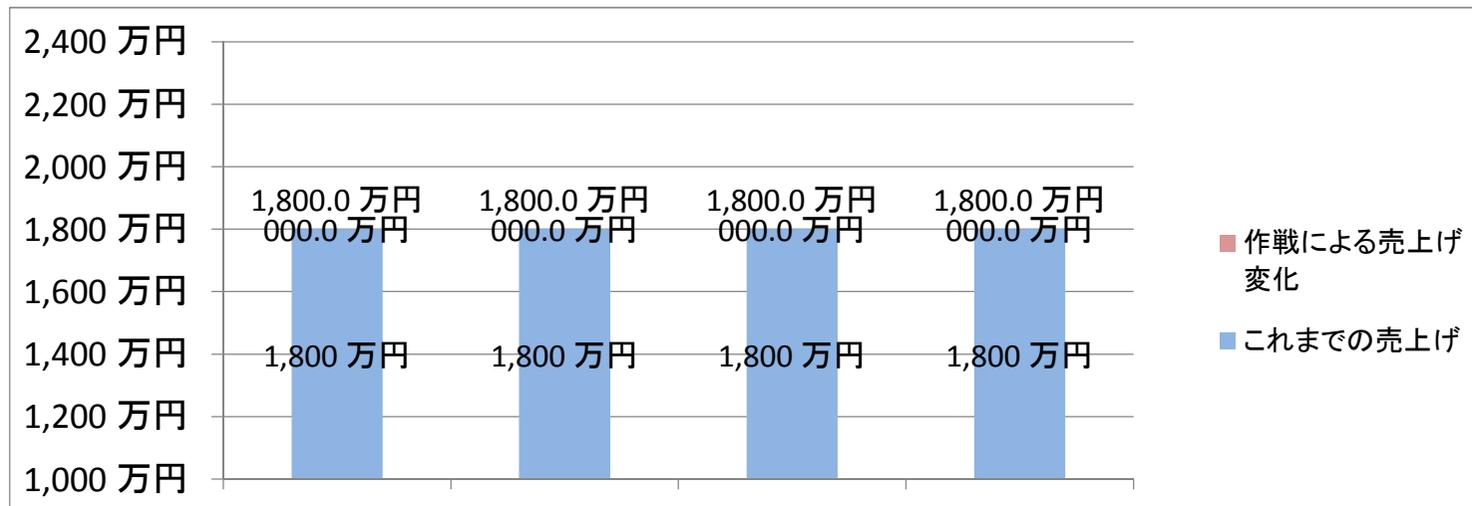
出来事	売上への影響	影響の期間	売上への影響（年間）
売上への影響			000 円

選んだ作戦カード

出来事	売上への影響	影響の期間	売上への影響（年間）
売上への影響			000 円

## 各グループの年間売上の変化(何も起こらなかった場合)

グループ				
これまでの売上	1,800 万円	1,800 万円	1,800 万円	1,800 万円
	+	+	+	+
作戦による売上変化	000.0 万円	000.0 万円	000.0 万円	000.0 万円
今後の売上予想	1,800.0 万円	1,800.0 万円	1,800.0 万円	1,800.0 万円
増加の割合	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%



# 計算シート(費用)

グループ名

	選んだ作戦カード	費用 (月)	費用がかかる期間	年間の費用
1				
2				
3				
4				
5				
6				
全ての作戦を実行するためにかかる費用 (年間)				000 円

	選んだ作戦カード	売上変化 (月)	影響のある期間	年間の売上変化	効果
1					
2					
3					
4					
5					
6					
売上の変化 (年間)				000円	

売上の変化 (年間) 000円	—	作戦の費用 (年間) 000 円	=	売上への影響 000円
--------------------	---	---------------------	---	----------------

# 計算シート(費用)

グループ名

	選んだ作戦カード	費用 (月)	費用がかかる期間	年間の費用
1				
2				
3				
4				
5				
6				
全ての作戦を実行するためにかかる費用 (年間)				000 円

	選んだ作戦カード	売上変化 (月)	影響のある期間	年間の売上変化	効果
1					
2					
3					
4					
5					
6					
売上の変化 (年間)				000円	

売上の変化 (年間) 000円	—	作戦の費用 (年間) 000 円	=	売上への影響 000円
--------------------	---	---------------------	---	----------------

# 計算シート(費用)

グループ名

	選んだ作戦カード	費用 (月)	費用がかかる期間	年間の費用
1				
2				
3				
4				
5				
6				
全ての作戦を実行するためにかかる費用 (年間)				000 円

	選んだ作戦カード	売上変化 (月)	影響のある期間	年間の売上変化	効果
1					
2					
3					
4					
5					
6					
売上の変化 (年間)				000円	

売上の変化 (年間)  
000円

—

作戦の費用 (年間)  
000 円

=

売上への影響  
000円

# 計算シート(費用)

グループ名

	選んだ作戦カード	費用 (月)	費用がかかる期間	年間の費用
1				
2				
3				
4				
5				
6				
全ての作戦を実行するためにかかる費用 (年間)				000 円

	選んだ作戦カード	売上変化 (月)	影響のある期間	年間の売上変化	効果
1					
2					
3					
4					
5					
6					
売上の変化 (年間)				000円	

売上の変化 (年間) 000円	-	作戦の費用 (年間) 000 円	=	売上への影響 000円
--------------------	---	---------------------	---	----------------

作戦カード	費用	費用が掛かる回数	1年間(12か月)の費用	売上の変化(月)計上期間(月)	売上の変化(年)	変化(年)	120,000	出来事カー	売上の変化(月)計上期間(月)	売上の変化	変化(年:最終)	効果	
A-1 SNS	-10,000	12	-120,000					H-1	240,000	6	1,440,000	1,560,000	お客様の笑顔UP
A-2 キッズスペース	80,000	1	80,000	80,000	12	960,000	880,000		0	0	0	880,000	お客様の笑顔UP
A-3 紹介ボード	7,000	1	7,000	60,000	12	720,000	713,000		0	0	0	713,000	お客様の笑顔UP
A-4 子供用バン棚	120,000	1	120,000	40,000	12	480,000	360,000		0	0	0	360,000	お客様の笑顔UP
A-5 開店時間延長	80,000	12	960,000	120,000	12	1,440,000	480,000		0	0	0	480,000	お客様の笑顔UP
B-1 惣菜パン	20,000	12	240,000	160,000	12	1,920,000	1,680,000		0	0	0	1,680,000	おいしさUP
B-2 デニッシュパン	25,000	12	300,000	120,000	12	1,440,000	1,140,000		0	0	0	1,140,000	おいしさUP
B-3 焼き上がり回数	18,000	12	216,000	100,000	12	1,200,000	984,000		0	0	0	984,000	おいしさUP
B-4 米粉パン	30,000	1	30,000	20,000	12	240,000	210,000	H-2	120,000	12	1,440,000	1,650,000	おいしさUP
B-5 ドリンクコーナー	100,000	1	100,000	50,000	12	600,000	500,000		0	0	0	500,000	おいしさUP
C-1 国産材料	12,000	12	144,000	180,000	12	2,160,000	2,016,000		0	0	0	2,016,000	安心度UP
C-2 ゆとり店内	180,000	1	180,000				-180,000	H-3	-100,000	1	-100,000	-280,000	安心度UP
C-3 芝生化	200,000	1	200,000	60,000	12	720,000	520,000		0	0	0	520,000	安心度UP
C-4 定期清掃	48,000	12	576,000				-576,000	H-4	-50,000	2	-100,000	-676,000	安心度UP
C-5 保険	30,000	1	30,000				-30,000	H-5	-80,000	1	-80,000	-110,000	安心度UP
										1	-200,000	-200,000	
D-1 経営勉強会	15,000	12	180,000	150,000	12	1,800,000	1,620,000		0	0	0	1,620,000	お店の雰囲気UP
D-2 スキルアップ	8,000	12	96,000				-96,000	H-6	70,000	6	420,000	324,000	お店の雰囲気UP
D-3 休日確保	-20,000	12	-240,000				240,000				0	240,000	お店の雰囲気UP
D-4 パート雇用	64,000	12	768,000	40,000	12	480,000	-288,000				0	-288,000	お店の雰囲気UP
D-5 全員ミーティング	0	12	0	120,000	12	1,440,000	1,440,000				0	1,440,000	お店の雰囲気UP
								H-7	250,000	3	750,000	750,000	お店の雰囲気UP

リスト用

H-1
H-2
H-3
H-4
H-5
H-6
H-7

**「職場体験 事前学習プログラム～経営するってどういうこと？  
【ベーカリー編】」 進行台本**

時間	内容	教材
3分	<p><b>【導入】 PPT 1</b></p> <p>皆さん、こんにちは。 東京海上日動リスクコンサルティングの●●です。 私たちの会社の仕事の内容については、後から説明しますが、今日は、「会社やお店を経営すること」について皆さんと学習するために来ました。 と言っても、教科書を使った勉強ではなく、グループごとにカードゲームをしながら学習していきます。</p> <p>テレビなどで「会社を経営する社長」や「お店の経営者」を見たことがありますか？（挙手）どんな人でしたか？何をしていましたか？どんな印象を持ちましたか？ （挙手をした生徒に聞く） 今日は、会社の社長やお店の経営者が、毎日どのようなことを考えて、どのような仕事しているのか、体験してみましよう。</p>	PPT1
2分	<p><b>【ゲーム導入】</b></p> <p>まずは、ちょっとこれを見てください。 <b>PPT 2</b> （店長とスタッフの会話）</p> <p>今の会話で既におわかりかと思いますが、この時間の目標は、 <b>PPT 3</b> 「ムーン・ベーカリーを人気店にする作戦を考える！」です。 池田店長は、パン職人としてパンを作りながら、お店を運営していますが、うまく行っていません。今日は、「ムーン・ベーカリー」を人気店にするために、どんな作戦が必要かについて、カードゲームを通して皆さんに考えてもらいたいと思います。 ヒントもたくさん用意していますので、さっそくやってみましよう。</p>	PPT2～3

<p>25分 (説明5分 +戦略会議20分)</p>	<p><b>【ゲーム開始】</b>  <b>PPT 4</b> 手順を説明します。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ムーン・ベーカリーの現状を知る</li> <li>2. 必要な作戦を考える (カードを選ぶ)</li> <li>3. 作戦の効果を確認する</li> </ol> <p>1. <b>PPT 5</b> 「ムーン・ベーカリー」がどのようなお店なのか、どのようなお客様が来ているのか、今の状況を知るために情報シートを準備しました。各班に2枚ずつ配っていますので、後ほど参考にしてください。</p> <p>2. <b>PPT 6</b> 次に、人気店にするための作戦を考えてもらいますが、ゼロから作戦を考えるのは時間がかかりますので、今日は作戦カードを準備しました。各班に、</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <ol style="list-style-type: none"> <li>①地域のお客様に選ばれるために必要な作戦 (Aのカード)</li> <li>②おいしくて健康な新作パンの開発のための作戦 (Bのカード)</li> <li>③お客様に安心して来店・購入してもらうための安全や衛生管理に関する作戦 (Cのカード)</li> <li>④経営者として成長するため、また、スタッフを育てるための作戦 (Dのカード)</li> </ol> </div> <p>の4分野、計20枚のカードを配っていますので、この中から作戦を選んでください。カードの表面に作戦の内容とそれに係る費用、裏面にその作戦を実行することによって考えられる効果を書いてあります。</p> <p>カードを選ぶ際に、2つだけルールがあります。好きなだけ作戦を実行できるとよいですが、さっき、池田店長とスタッフの会話で制限があると言っていました。なんと言っていましたか？ (生徒から100万円の回答を引出す) <b>PPT 7</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・1年間の予算 (費用の合計) が100万円以下</li> <li>・選べる作戦カードは5枚まで</li> </ul> <p>3. 最後に、各班にワークシートを配っていますので、カードを選んだら、その番号を記入して、1年間にかかる費用を計算してみましょう。カードが決まったら、前に提出してください。パソコンを使って、皆さんの作戦がどれくらい売上げへの効果があるかを計算します。</p> <p>質問はありませんか？ <b>PPT 9</b> それでは、作戦会議を開始してください。時間は15分です。 (ワーク実施)</p>	<p>PPT4~9  ※情報シート  ※ワークシート</p>
------------------------------------	--	--

	<p>※作戦会議の進捗を見て、ヒント提示</p> <p><b>PPT10</b> ヒント①</p> <p>「ムーン・ベーカリー」に必要な作戦はどのようにして考えたらよいでしょうか。たとえば、皆さんが、将来の進路や将来なりたい職業はどのように考えましたか？「好きなこと、得意なこと」をまず思いつきますね。「なりたいものになるために、どこの学校に行ったらよりチャンスがあるか」また、「なりたいものになるための障害」があれば、それを乗り越えるか避ける方法を考えますね。</p> <p>実は、お店や会社も同じです。「強み：お店の良いところ、得意なところはなにか」「弱み：お店のよくないところ、苦手なところはなにか」「お店が人気店になる機会はどこにあるか」「お店を脅かすリスクはなにか」を考えて、作戦を練ってみましょう。</p> <p><b>PPT11</b> ヒント②</p> <p>お店や会社の経営では、想定外のアクシデントや出来事が起こります。すぐに効果（売上）がでるものだけでなく、長く経営を続けていく上で必要な作戦も選びましょう。</p>	<p>PPT10~11</p>
--	---	-----------------

<p>10分</p>	<p>(費用と売上の計算)  それでは、皆さんの作戦にかかった費用と売上を計算してみましょう。  (1 グループずつ、計算していく)  <b>PPT 1 2</b> (計算票を使用)  このような結果になりました。予想通りですか？  (時間があれば、各班1つずつ作戦を選んだ理由を聞く)</p> <p>これは、何もなかった時の売上げの変化です。ですが、ヒントでお話ししたように、1年間の経営の中では「想定外の出来事」も起こります。すべてが考えたようにうまくいくわけではありません。</p> <p><b>PPT 1 3</b> ベーカリーで起こる可能性のある出来事はこんなにあります。  実は、ここに「出来事カード」があります。前のスライドにまとめた実際に起こるかもしれないことが書いてありますが、どのようなことが発生するかは私にもわかりません。カードを引いて、皆さんの今の売上にどんな影響があるのか、やってみましょう。  (カードを引いて、内容を発表)  (エクセルに追加して計算、順位を発表)</p> <p><b>PPT 1 4</b>  (計算票を使用)  再度、売上げを発表します！  先程から売上げの金額は変わりましたか？  ※時間があれば、アクシデントに対応できていたチームに対して質問。  この作戦カードをなぜ選んでいたのですか？  (生徒からの発表)  なるほど、よく考えましたね。ありがとうございました。</p> <p>皆さん、いろいろな作戦を立てました。今回は、この<b>6つの出来事</b>でしたが、実際のベーカリー経営では、他にもいろいろな出来事が発生します。その時は、また皆さんが立てた作戦の効果も変わってきます。  また、計算シートでは、売上げの変化を見て、作戦の効果を確認しました。一方で、「地域のママ友が集まれる場所ができた」「アレルギーの子供たちが食べられるパンができた」「スタッフ同士の信頼関係が強くなった」という、売上げだけでは測れない効果もありました。(計算シートを見せる)  お店を経営する上では、売上げだけではなく、このような様々な作戦を通して、たくさんのお客様に長く、喜んでパンを食べてもらうことが大事ということもわかってもらえたかと思います。</p>	<p>PPT12～14  ※計算票 (エクセル)</p>
------------	--	----------------------------------

<p>7分</p>	<p>それでは、最後にまとめをしましょう。</p> <p>今日、皆さんには、ベーカリーの経営について、池田店長の代わりに考えてもらいました。</p> <p><b>PPT15</b></p> <p>「会社やお店を経営すること」とは、きちんと計画を持ってその仕事を続けていくことです。その計画には短い期間で考える計画と長い期間で考える計画があります。</p> <p><b>PPT16</b></p> <p>今回のゲームでは、例えば、「A-1：ホームページ代の節約によるコストダウン」や「A-5：開店時間の拡大による売上げの即アップ」はすぐに成果がでるものでしたね。反対に、「B-2やB-4：デニッシュパンや米粉パンなど新作パンの開発」や「D-2：スタッフのスキルアップによるお店全体の安定的な経営」などはすぐに効果が出ないけれども、長くお店を続け、お客様に来ていただくために必要な作戦でした。すぐに効果が出る作戦ばかりでは、アクシデントが発生したときに対応できなくなりますので、両方の視点を持って考える必要があります。</p> <p><b>PPT17</b></p> <p>また、ゲームの中で、皆さんには情報シートから「ムーン・ベーカリー」の作戦を考えてもらいましたが、その際、おそらく「ムーン・ベーカリー」の強みと弱みを考えて、作戦を選んでいただいたと思います。</p> <p>例えば、B-2「デニッシュパンの新開発」やB-3「人気の食パンの焼き上げ回数を増やす」のは「手作りの焼き立てパン」というお店の得意なところ伸ばす作戦でした。A-1「SNSでの情報発信」やA-5「開店時間の延長」は、お店を広く知ってもらい、お客様のご要望に応えようとした作戦でした。A-2「キッズスペース」やC-3「駐車場を芝生」にして、ファミリー層のお客様に来てもらう作戦を立てました。また、店内でのケガや食中毒のリスクに備えて、C-3「お店を改装」したり、C-4「定期的に掃除」をしたりしました。</p> <p>このように、経営者は、「強み」と「弱み」、「機会」と「リスク」を日々考えていますが、皆さんもぜひ、この考え方を将来の進路を考えるとときや部活、また、今後の生活の中で活かしてください。</p>	<p>PPT 15～17 ページ</p>
-----------	--	--------------------------

<p>3分</p>	<p><b>PPT18</b></p> <p>さて、最後に、私たちの仕事を少しご紹介しましょう。</p> <p>この「リスク」の部分、お店や会社が直面するかもしれない「リスク」に対して事前に作戦を考えるのが私たちの仕事です。</p> <p>今日のカードにもありましたが、例えば、レストランで食中毒が発生しないように、事前に衛生や安全を守るためにできることを考える、また、水害や火事、地震などが発生してしまっても、すぐにお店や会社を再開できるようなお金を提供できる保険を作る、といったことを日々やっています。</p> <p>少しでも社会の中の「リスク」を減らし、もし「リスク」が現実になってしまっても、最悪の状態を回避できるようにするのが私たちの役割です。</p> <p>そうして、安心して安全な社会を作っていきたいと思っています。</p> <p>これで今日の授業は終了です。何か質問はありますか？</p> <p>授業が終わりましたら、アンケートに今日の感想を記入してください。</p> <p>今日は、ありがとうございました。</p>	<p><b>PPT</b></p> <p>18 ページ</p>
-----------	--	---------------------------------