

はやぶさ 第110号 2014年12月05日(金)

=====

発行責任者： 一般社団法人 経営特訓士協会（略称：KTGA）

理事長 平本 靖夫

（Captain 平本：（株）I&C・HosBiz センター）

編集責任者： 理事 石川 昌平

はやぶさのバックナンバーURL：<http://keiei-tokkunshi.jp/maga.php>

一般社団法人 経営特訓士協会

URL <http://keiei-tokkunshi.jp/?mail>

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

=====

【タイトル】ボード型マネジメントゲーム「経営特くんゲーム（KTG）」の

おすすめ ～“トキメク時”をKTGで持とう！～

5回シリーズの第3回です。

【著 者】中小企業診断士

一般社団法人 経営特訓士協会 監事、認定インストラクター

（株）I&C・HosBiz センター 取締役

田村 守

=====

5-3 ゲームの戦い方・作戦を立てましょう。

企業経営のあらゆる経験（黒字、赤字、資金ショート=倒産）を
シミュレーション！

(1) ゲームの戦い方・経営戦略の立て方

経営特くんゲーム（KTG）では、中堅・中小企業における経営戦略を
イメージして、戦略を考え、作戦を選択することになります。

1) 資本戦略を考える

- 1 : 無借金経営で堅実にいくか。・・・NO1 にはなれないが・・・
- 2 : 先行投資の借金をしても、設備投資・研究開発・ICT 武装等の経営資源の強化を図って、NO1 をめざし、収益をあげ手許資金を確保して借入金を返済する。

2) 利益戦略を考える

1 : 固定費を押さえて、損益分岐点を低くする

- 1) 労務費、設備投資を押さえて堅く経営する。激しい競争は避けたい。
- 2) 配置転換を上手に活用する・・・雇用とのバランスを考える
- 3) ACT の回数が制約されているので（時間・MAX24回・最長3期）
1 回当たりの収益力を上げるため、大量生産・大量販売型で経営する。
正当な企業間競争は、積極的に挑戦する。・・・競争入札

2 : 収益性・人時生産性（にんじせいさんせい、1 人当り営業利益）の向上 対策を進める

1) 変動費（材料費）を低くする

- ・ 購買管理契約を結び、材料購入コストを下げる。
- ・ 安価な材料がある時は、購入しておく。

2) 生産能力の増強・加工費のコストダウン

- ・ アタッチメントの購入
- ・ 生産効率チップの活用
- ・ ICT 武装カードで加工コストを下げる
- ・ 大型機械を設備投資する

3) 販売価格・販売量を高める

- ・ 広告宣伝チップの活用
- ・ マーケットリサーチカードで、売価を上げる
- ・ 競争入札時に、研究開発カードを活用する

3) ビジネスチャンスを増やすには・・・販売のチャンスを増やす

競争入札に応札する。また、応札できるように、販売体制（製品・営業マン）を整えておく。

- 4) リスク戦略は、見えないリスクに備える先行投資をしておく
(備えあれば憂いなし)
 - 1 : 損害保険をかけておく
 - 2 : ICT 武装カードを購入しておき、製品返品 (リコール) に備える
 - 3 : 自己資本を厚くして、ピンチに備える
 - 4 : 借入金枠を確保しておく
 - 5 : 決算資金を確保しておく

- 5) 資金戦略は “転ばぬ先の杖” …… 資金ショートは最大の企業リスク
 - 1 : 借入金をタイミング良く活用する
 - 2 : 機械売却をして資金化する …… ただし、特別損失の発生に注意する

◆ 現実の企業経営に応用するために、留意すべき点は、次の通りです。

- 1 : 商品のライフサイクルは短くなり、個別化・細分化している。
市場の見極め、ライバルの動き、自分が持っている経営資源 (人、モノ、金) と許されている時間 (期日) を常に考え、優先順位と手順を組む訓練をする。
- 2 : 情報をキャッチするアンテナを全方位に向けて、微弱な兆しをも感じて、先を読む訓練をする。…… 大事の情報は、「いつもひそやかに」
- 3 : 経営資源強化のため、「健全な赤字」を恐れずに、先行投資する訓練をする。
- 4 : キャッシュフローが企業の命を持続させる。そうした経営感覚を身につけ、磨く訓練をする。
- 5 : ピンチの時は、恥も外聞もなく、「持続」する事だけに傾注する訓練を積む。

(2) 経営強化ルールと「戦略カード」の有効活用が、「安心・安全」を生む

経営強化ルール (Bルール) は 11 項目ありますが、K T G を戦うには極めて大切です。内容を熟知して、使いこなしてください。

また、経営強化ルールの一部である「戦略カード」には、「ICT 武装カード」、「マーケットリサーチカード」、「研究開発カード」の 3 つがあります。この 3 種類のカードの有効活用が特に大切です。

それには、特くんゲームを5回以上経営すると、その大切さがわかります。

- 1) 「ICT武装カード」はPCシステムやロボットの活用をイメージしています。
 - 1：製造原価が下がります。製造完成費が1個当たり10万円安くなります。
 - 2：リスクを半減することができます。製品返品（リコール）のリスクカードを引いたときに、損害が50%軽減されます。
 - 3：8枚一括購入（400万円=@50万円×8、3期間有効）しなければなりません。3期まで繰越通用しますが、1回限りの購入です。

- 2) 「マーケットリサーチカード」は販売促進や広報の効果をイメージしています。
 - 1：製品が1個当たり20万円高く販売できます。
 - 2：競争入札時には使えません。
 - 3：6枚一括購入（300万円=@50万円×6、3期間有効）しなければなりません。3期まで繰越通用しますが、1回限りの購入です。

- 3) 「研究開発カード」は研究用
 - 1：価格競争力がアップします。競争入札時に、競争入札価格が1個当たり▲20万円の効果がありますので、有利になります。
 - 2：6枚一括購入（300万円=@50万円×6、3期間有効）しなければなりません。3期まで繰越通用しますが、1回限りの購入です。

(3) 事例紹介―「上尾商工会議所主催のセミナー事例」～青年後継者、合宿コース～

2013年4月19日（金）・20日（土）、埼玉県県民活動総合センターにおいて、上尾商工会議所主催の合宿セミナー（一泊2日）が開催され、“経営特くんゲームによる経営シュミレーションゲーム”を実施しましたので、その事例をご紹介します。

- 1) 上尾商工会議所では、会員企業経営者の管理者研修を「上尾未来大学」の名称により、1年間コースで毎年継続的に実施していますが、2013年度研修を中小企業診断士の宮本芳明氏が受託されました。
同氏が提案されたカリキュラムの中核として、後継者に企業会計の基本を体得してもらうため、「経営特くんゲームによる経営シュミレーションゲーム」があり、それが採択されたのです。

- 2) 宮本氏（自主研究会PACの主宰者）は、前年の10月頃から、経営特くん

ゲーム（KTG）に着目され、PACメンバーと一緒に、トライアルゲームを受講されていましたが、上尾のセミナー受託を前提に、本格的に経営特訓士の勉強を開始されました。

PACメンバーの平野泰嗣、原田英明氏に、今回のセミナーのインストラクターを担当してもらう前提で、3名一緒に、2013年3月には、（一社）経営特訓士協会（KTGA）の認定経営特訓士講座を受講されました。

その後、平野・原田氏の2名は、認定インストラクター経営特訓士講座も受講され、認定インストラクター経営特訓士資格を取得されました。そして、今回のセミナー開催にこぎつけたものです。

3) 従って、このセミナーの講師は、KTGA（特訓士協会）から、Captain 平本、石川本部長、田村診断士の3名が加わり、6名で実施することになりました。

6名の講師は、セミナーの実施に向けての会合を数回行い、本セミナーに臨みました。

4) 受講生は総勢22名の後継者と経営幹部。

これを3班（8名、7名、7名）に分け、3卓でプレーしました。

各班にインストラクター1名が付きました（平野、原田、田村診断士）。

5) コーディネーターは診断士の宮本芳明氏。

オリエンテーションの挨拶に続いて、ルールガイダンスを説明され、特くんゲームがスタートしました。

KTGA（特訓士協会）の平本 Captain は、マネジメント会計3表の記入方法を解説するとともに、石川本部長と一緒に、各プレーヤーが作成した3表（合計12セット）のチェック・検算役を担当しました。

6) 各班は、1組2名のペアでゲームを実施しました。参加人数が22名ですので、3卓にまとめたためです。

ペアの2名は、一人がマネジャーとしてサイコロを振って取引（ACT）を行い、資金繰り表の記録を担当。他の一人が、後方でマネジャーをアシストします。二人は、競合先の他のメンバーの動向を注視しながら、作戦を練り、自分たちのACT（取引）を選択しプレーします。

3班のメンバーは、2日間変更しませんでした。班内のメンバーは、第1日目と2日目では、ペアを組み替えましたが、2日目は、同一のペアでゲームを

行い、2期と3期では、二人の役割をチェンジしました。

7) 受講生の年齢は、25歳～45歳（平均35歳）の経営者もしくは幹部候補生。元気はつらつ新進気鋭の若手経営者で、各卓とも、実に和やかな雰囲気の中でゲームは進行しました。

8) KTG（特くんゲーム）では、喜怒哀楽がはっきり表れます。厳しいリスクカードを引いて、落胆する声、競争入札（競売）に勝って喜ぶ声などが飛び交うのが常ですが、今回は、ペアでのゲームだけに賑やかさは格別でした。売上と利益を競う真剣勝負なのですが、まるで人生ゲーム等を楽しんでいるムードがあふれていました。

9) 第1日目の終了後は、レストラン馬車道で「懇親会」を実施しました。受講生、講師、商工会議所の職員を合わせ総勢30名です。飲食をともにしながら、終始和やかな雰囲気の中で、楽しく懇親を深めることが出来ました。また、原田診断士が、「パーティー会場でのマナー」と題して、ユーモアを交えてプレゼンをし、とても好評でした。

受講生は、班ごとに集まり、懇親を深めておられました。

このセミナーは、年間カリキュラク（12回）の2回目に当たります。

スタートして間もない段階でしたので、お互いを知りあう絶好の機会となった、と高い評価を頂きました。

ゲームを一緒に戦った後でもあります。コミュニケーションが一気に前進して、2日目は更に活気に満ちた展開となりました。

10) 宮本コーディネーターのコメント

「この度はありがとうございました。

さまざまご縁から、KTG（特くんゲーム）をご紹介いただき、それをご縁に上尾商工会議所未来大学のセミナーを担当することになりました。

このような天のご配慮がなければ、ものぐさな私がKTGに参加することも、19日・20日合宿研修を目指して皆様とゲームを繰り返すことや、会合に参加することもなかったと思います。

大先輩の方々から特くんゲームだけでなく、多くのことを学ばせていただいております。末長くご指導のほど、よろしく願い申し上げます。」

11) 平野インストラクターのコメント

「KTG（特くんゲーム）は、意思決定や財務諸表への落とし込み、経営計画立案まで、ゲームを通して学べるツールとして、また、企業家・経営者とのコミュニケーションツールとして、素晴らしいものだと感じました。是非広めていきたいと思います」

12) 上尾商工会議所 事務局担当者のコメント

「KTGによる研修は受講生からも大変好評でした。主催者としても、ゲームを通して、コミュニケーションが取れ、こちらの意図するところもうまくできたのかなと思っております。ありがとうございました」

13) なお、ご参考までに、宮本コーディネーターおよび平野インストラクターは、お二人とも、KTG（特くんゲーム）のキットを購入され、それぞれ、独自のルートで、現在、KTGの普及に努めて頂いております。今後とも、よろしくお願い申し上げます。

- ◆ 本事例を通じて特に感じることは、KTG（特くんゲーム）が“研修ツール”として大変有用であるだけでなく、“コミュニケーションツール”として特に有用であることです。

大勢のメンバーが一堂に会するケースでは、格別有用だと思われます。

また、2人ペアでのゲームは、ゲームのルールなどについて、お互いの理解がより早くでき、かつ深まるように感じられました。

今回は、「リスクカード」の内容ならびに販売チャンスをゲットする競争入札（競売）について、解説いたします。

=====

■キット BOX を頒布いたします■

「経営特くんゲーム」に関心があり、トライアルゲームを受講された方、または、これから体験したい方、向けに「キット BOX」と「マネジメント会計3表」（MO、B/S、P/L）等のゲームに必要な表、ならびに、記入方法、戦略・作戦の考え方を解説した「DVD」を添えて提供いたします。

- ◆購入方法はお問い合わせください。

E-Mail: happy@keiei-tokkunshi.jp

◆価格 : 定価 70,000 円 (税別)
支払方法は、ご相談に応じます。

◆特典

- 1) 「トライアルゲーム」および「マスター100 講座」を 5 回、無料で受講できます。
- 2) 申請いただければ、審査の上、「認定経営特訓士」に登録して頂けます (有料)。
- 3) 更に、インストラクターを目指す方には、特別料金で受講できますので、係までお問い合わせください。

=====

◆DVD「経営特くんゲームのすすめ方」と小冊子「経営のゴールド免許の取り方」をプレゼントします。下記よりお申し込みください。

アドレス : happy@keiei-tokkunshi.jp

=====

***** お知らせ *****

◆「トライアルゲーム」・「マスター20」(5 時間コース) ◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆

■「トライアルゲーム」(初回体験受講) の場合はテキスト代 1,000 円
特典として (1) 小冊子「経営のゴールド免許の取り方」を差し上げます。

■「マスター20」は、テキスト代込み 2,500 円
2 回目以降の受講希望者が対象です。5 時間で 2 ゲームを体験します。
このコースを 20 回受講すれば「認定経営特訓士」として登録いたします。
・またキットBOXの領布も受け付けています (有料)、

第6回 「経営特訓士インストラクター認定講座」は
日程が決まり次第、ご案内いたします。原則土曜日開催です。

10:00~18:30 「経営特訓道場」JR 駒込駅南口 徒歩6分
東京メトロ南北線駒込駅 1 番出口 徒歩5分

認定インストラクターは、現在19名ですが、資格を持ちながら、HP上に未掲載の方もおられます。今年中には新たに10名の方が誕生する見込みです。

<http://keiei-tokkunshi.jp/staff.php>

注)「経営特くんゲーム」の概要は、下記のHPを参照ください。

<http://keiei-tokkunshi.jp/?mail>

=====

◆パートナー会社の(株)I&C・HosBizセンターが、リーズナブルコストで
“はがゆい”ところに手当てする安心と安全の「かかりつけ医」による「ビジネス
ドック」(企業の健康診断)のサービスを開始しました。

詳細は、以下のHPを参照ください。

<http://www.hosbiz.net/pdf/dm.pdf>

=====

◆プレゼントのお知らせ

「人生に五計あり」の保存版を作りましたので、ご希望の方は、

happy@keiei-tokkunshi.jp

でお申込みください。

折り返し、メールにて送付させていただきます。

=====

◆編集後記

はやぶさのバックナンバーURL：<http://keiei-tokkunshi.jp/maga.php>

「はやぶさ」の第110号を発行しました。

本号の編集後記は、編集責任者の石川が執筆しました。

=====

- 第47回衆議院選挙が2日公示され、12日間の論戦が始まりました。
14日（日）の投票結果に注目したいと思います。日本の近未来が決まります。
一人一人の意志の表示が未来を決めますので、是非投票にお出かけください。
- 九州の阿蘇山でマグマ噴火があり、噴煙が1,500mに達し、かなり広い範囲で火山灰が降ったようです。大事にならないことを祈るばかりです。世界ではシナブシ島、モラウエア火山など、日本では御嶽山、蔵王、桜島など、地殻が動いているようです。
- 産業再生機構の代表取締役専務兼[業務執行最高責任者](#)（COO）を務めた富山和彦氏が「ビックチャンス」という著書で、失われた20年の原因を「大企業での選択と集中の失敗」にあるとし、家電産業：ソニーとシャープの例をあげて説明していました。また、現状維持の体質は、大小を問わず多くの日本企業にあり、その壁を破る必要があるとも言っています。
経営環境に柔軟に対応するには、「**変態脱皮**」して進化し続けることだ、と平本が常々語っています。

読者の皆様から、ご要望や率直なご意見をいただきますと、発信する勇気と力が

湧いてきますので、皆様からのメールを心待ちしております。よろしくお願いいたします。

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

=====

一般社団法人 経営特訓士協会（略称：KTGA）

URL <http://keiei-tokkunshi.jp/?mail>

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

http://asu12.com/d.php?t=test&m=stone_river@hosbiz.net

=====