

社経営を楽しく体験！

NPO厚木診断士の会が主催する

企

勝てる組織づくりのための  
自律型人材の育成のための  
経営マインドの醸成のための  
経営改善・経営革新のための

# マネジメントゲーム

## マネジメントゲームとは

昭和 51 年にソニーで開発されたビジネスゲームの 1 種です。3~6 名のグループでゲーム盤を囲み、製造業の会社経営を行いながら経営成績を他社(他のプレイヤー)と競い合います。ゲームでは、雇用・仕入・設備投資・生産・販売などの意思決定を各自で行うことが必要で、ゲームを楽しみながら経営感覚・コスト意識を身につけることができます。ゲームは会社と同じように期ごとで決算を行い、参加者ご自身で経営実績を確認します。



## マネジメントゲームで得られる成果

マネジメントゲームでは会社の仕組みと利益が産み出される仕組み、売り上げの重要性、収益と費用の構造などを会社経営のシミュレーションを通じて体感できます。また、参加された経営者・社員の方々が新たな気づきを得る契機となります。

### ●企業活動の仕組の理解

材料の調達から営業までの物の流れ、売り上げ、費用、借入れ等々、資金の流れを中心とした企業活動の仕組み、利益・コスト構造を理解する。

### ●経営感覚の醸成

自社経営資源(ヒト、モノ、カネ)や他社の状況を把握して最適な意思決定を図ることの重要性を理解する。

### ●計数感覚の醸成。

貸借対照表、損益計算書と企業の利益創出の仕組みをゲームを通じて理解する。

## マネジメントゲームの目的

マネジメントゲームの目的は、ゲーム参加者が体感した経営感覚を実際の企業経営に生かして業績向上を図り、各企業の質的・規模的な持続的成長を実現することです。



ゲーム風景その1



ゲーム風景その2

## マネジメントゲームで習得する7つの経営能力

- ①付加価値創造力:多様な情報を組合わせて付加価値を創造する力です。
- ②計数力:『ヒト・モノ・カネ・情報』の4資源を計数化し把握して行動する力です。
- ③先見力:周囲の環境変化に対する予測が先見力が戦略・戦術を発想する原点となります。
- ④自己革新力:常に現状に甘えることなく、明日に向かってチャレンジする姿勢です。
- ⑤決断力:リスクや環境の変化を見据え、将来に向けて速く的確に意思決定できる力です。
- ⑥行動力:他人を自分の意見に引き込む説得力を持ち、強い意志で行動できる力です。
- ⑦企画力:現状に満足せず、独創性を発揮して、新事業・新商品を企画する力です。

経営者・社員が利益の仕組を知って、勝つための戦略・計画を策定しながら、**全員が自律的に行動**する会社と、毎年同じことを惰性的に繰り返している会社では、どちらが強くなるでしょうか？

## マネジメントゲームの対象者

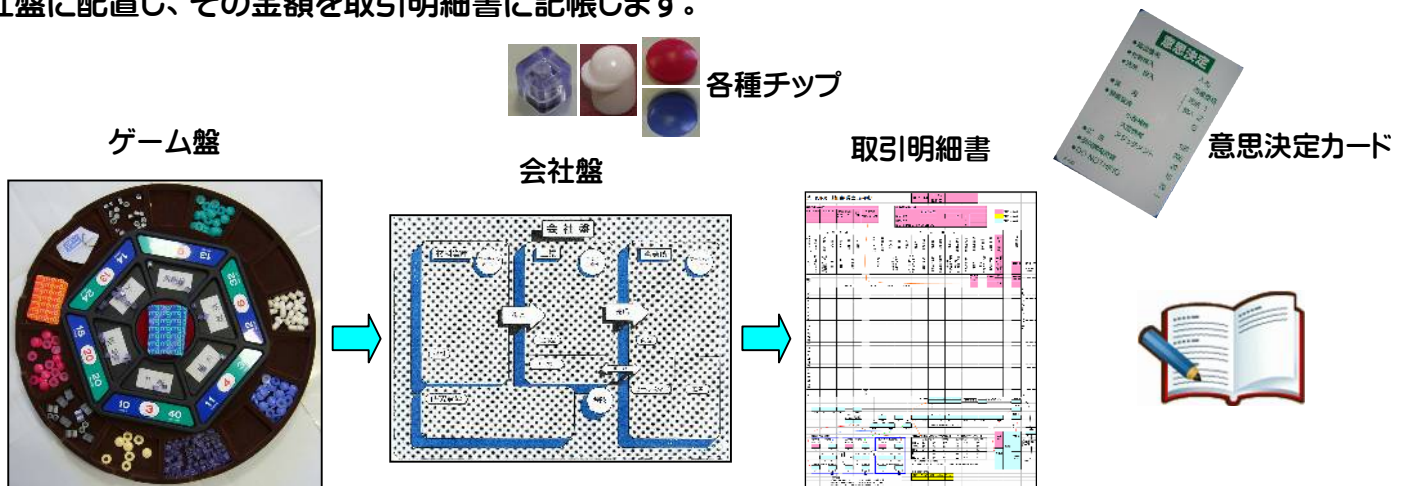
創業予定者、創業間もない方、経営状況を確認したい経営者、新入社員、中堅社員、幹部社員、学生それぞれのお立場で経営に関する気づきを得られます。

## マネジメントゲームの進め方

各プレイヤーが300万円の資本金で、会社設立し会社名を決定した後、以下の流れでゲームを進めていきます。

### ●会社経営の実践

ゲームは各プレイヤーが「意思決定カード」を順番に引いて、**何をすべきかを自分で決めて**、会社を運営していきます。実行する項目は、**販売、材料購入、製造(完成・投入)、採用、設備投資、広告、研究開発、生産合理化、仕入見直し・マーケットリサーチ、保険、配置転換、借入れ、機会売却など、実際の会社経営と同様、多岐にわたります。**そして、実行した事項に対応するチップをゲーム盤から取り、それを会社盤に配置し、その金額を取引明細書に記帳します。



- 販売は入札によって行います。プライスカードを使って、最も安い価格を提示した人が売り上げを獲得できます。ライバル会社や市場の状況を見て、いざ入札！



## ●経営状況の確認

時間が来たら、取引明細書をもとに、簡略化された原価計算、損益計算書、貸借対照表を作成し、さらに経営効率を確認するための経営状況確認表を作成します。



### 損益計算書・貸借対照表

●損益計算書		●原価計算書と固定資産		●現金勘定		●借入金		
項目	記入方法	金額	金額	金額	金額	金額	金額	
売上高	取引明細書(売上)	100	売上原価	10	現金	400	借入金	0
売上原価	原価計算書(売上原価)	48	粗利益	2	現金	400	借入金	0
粗利(売上粗利益)	売上高-売上原価	55	大減損	20	現金	400	借入金	0
固定費	以下項目の合計	110	固定資産	0	現金	400	借入金	0
販売費	10		固定負債	0	現金	400	借入金	0
管理費	15		固定負債	0	現金	400	借入金	0
製造費	20		固定負債	0	現金	400	借入金	0
一般管理費	25		固定負債	0	現金	400	借入金	0
研究開発費	40		固定負債	0	現金	400	借入金	0
営業利益	粗利-固定費	-55	固定負債	0	現金	400	借入金	0
経常利益	粗利-固定費	-55	固定負債	0	現金	400	借入金	0
経常損失	粗利-固定費	-55	固定負債	0	現金	400	借入金	0
経常利益	粗利-固定費	-55	固定負債	0	現金	400	借入金	0
経常損失	粗利-固定費	-55	固定負債	0	現金	400	借入金	0

### 経営状況確認表

項目	算定方法	1期	2期	3期	4期	5期	注釈
売上高		70					売上高数×売上原価
変動費(売上原価)		20					製品原価
付加価値(粗利)		41					(売上高-変動費)
固定費		110					一般管理費、販売費、製造費、労務費、研究開発費、営業外費用等々
経常利益		-69					(付加価値-固定費)
売上上げ係数(販売数量)		2					
平均売上単価		35					
平均変動単価		15					製品1個当り原価
付加価値単価		20					製品1個当り粗利
変動比率	(変動費÷売上高)×100	41.4%					売上高に対する変動費の割合
付加価値比率	(付加価値÷売上高)×100	58.6%					売上高に対する付加価値の割合
経常分岐点比率	(固定費÷付加価値)×100	268.3%					100%を標準とし、100%以上は赤字

ここまでで1期終了です。1期終了ごとの結果を振り返り、次期の方策を練っていただきます。勝利判定は、会社経営と同じです。最終的に利益を上げ、自己(株主)資本を最も最大化したプレイヤー(経営者)が勝利者となります。



## マネジメントゲームの基本スケジュール

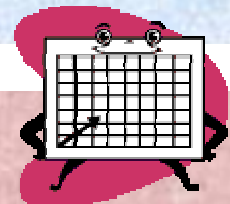
マネジメントゲームは1日コースと2日コースを設定しています。1日コースでは3期まで、2日コースでは5期まで行い各プレイヤーで業績を競い合います。各コースの標準的な内容は以下の通りです。

### セミナースケジュール(1日コース)

- オリエンテーション セミナーの目的
  - 第1期経営シミュレーション ルール説明 ~経営の開始・試行錯誤の経営~
  - 第2期経営シミュレーション ~売り上げの獲得と利益の創出に何が必要か~
  - 第3期経営シミュレーション ~経営計画の立案とその実行~
  - 結果の振り返り、経営実績の発表 実際の経営における経営戦略の立て方
- 9:00 から 18:30 の予定です。

### セミナースケジュール(2日コース)

- 1日目
- オリエンテーション セミナーの目的
  - 第1期経営シミュレーション ルール説明 ~経営の開始・試行錯誤の経営~
  - 第2期経営シミュレーション ~売り上げの獲得と利益の創出に何が必要か~
  - 第3期経営シミュレーション ~損益分岐点と利益構造の理解~
- 9:00 から 17:00 の予定です。
- 2日目
- 第4期経営シミュレーション ~経営計画の立案とその実行~
  - 第5期経営シミュレーション ~他社との競争に勝つために何をすべきか~
  - 結果の振り返り、経営実績の発表 実際の経営における経営戦略の立て方
- 9:00 から 17:00 の予定です。



## 当 NPO が主催するマネジメントゲームの特長

当 NPO が主催するマネジメントゲームでは、利益を計上できる決算書には何が必要か、を念頭に置いてゲームを進めていきます。会社経営において、決算書は重要ですが十分な売上げ・収益を確保することも重要です。当 NPO では、売上げ・収益の獲得方法における「気づき」に重点をおいたセミナーとしています。また、格安の料金設定に加え、ゲーム盤 1 台に最大 5 名まで(通常は 6 名)のプレイヤー数とし、参加者の意思決定回数を多くするようにしています。

## 料金表



人数とゲーム盤の数	1日コース	2日コース
3名(ゲーム盤数:1)	¥24,000(¥8,000/人)	¥45,000(¥15,000/人)
4名(ゲーム盤数:1)	¥32,000(¥8,000/人)	¥60,000(¥15,000/人)
5名(ゲーム盤数:1)	¥40,000(¥8,000/人)	¥75,000(¥15,000/人)
6名(ゲーム盤数:2)	¥48,000(¥8,000/人)	¥90,000(¥15,000/人)
7名(ゲーム盤数:2)	¥56,000(¥8,000/人)	¥105,000(¥15,000/人)
8名(ゲーム盤数:2)	¥64,000(¥8,000/人)	¥120,000(¥15,000/人)
9名(ゲーム盤数:2)	¥72,000(¥8,000/人)	¥135,000(¥15,000/人)
10名(ゲーム盤数:2)	¥80,000(¥8,000/人)	¥150,000(¥15,000/人)
11名(ゲーム盤数:3)	¥88,000(¥8,000/人)	¥165,000(¥15,000/人)
12名(ゲーム盤数:3)	¥96,000(¥8,000/人)	¥180,000(¥15,000/人)

- \* 上記料金には消費税 8%は含まれていません。領収書は「中小企業診断士矢島浩二」で発行致します。
- \* 会場のご手配は受講者様でお願い致します。当方手配の場合は場所と料金のご相談をさせていただきます。
- \* 受講者の方は、筆記用具(ボールペン不可)、電卓、定規をご用意ください。
- \* 13 名以上の場合も承ります。ご相談下さい。

### 講師紹介

矢島 浩二(やじまこうじ)

(親切丁寧な)中小企業診断士(NPO 厚木診断士の会所属)、  
戦略 MG 公認インストラクター、技術士補(経営工学)、テータ解析士  
起業家(第 73 回かわさき起業家オーテイション かわさき企業家賞受賞)



## マネジメントゲーム参加申込書

ご担当者ご氏名	会社名/団体名
ご住所 〒	
Tel/Fax	E-mail
参加人数	ご希望の日にち
コース選択(選択したコースに○をつけて下さい。) ・1日コース      ・2日コース	開催場所(○をつけて下さい。) ・貴社ご手配      ・当社手配

電話連絡:090-4243-9862(お気軽にご連絡ください)。受付 Fax 番号:046-295-3310  
受付 E メール:[yajimakoji@r9.dion.ne.jp](mailto:yajimakoji@r9.dion.ne.jp)(ご連絡先等を送信して下さい。)