

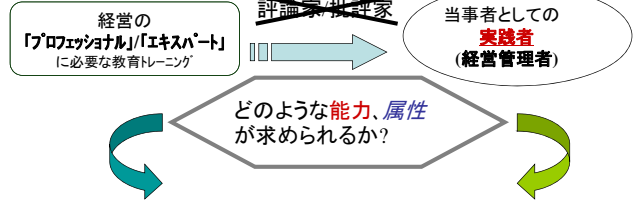
ビジネス・ゲーム演習で できること・できないこと

マネジメント能力(乗り越えて生き抜く力)を
高めるためのB-GAME演習への試み

2014/9/18

流通科学大学 小笠原 宏

育成したい人材は



- 現状に対する分析力
- 戦略プラン構築能力
- 意思決定能力(決断力)
- 【セレンディビティ(偶発力)】

- 協調性(組織行動)
- ※リーダーシップ
- 社会性
- 責任感

客観的な現状分析のもと、**限られた経営資源**(ヒト、モノ、カネ、キジツ等)を最大限に活用して、実行可能な**事業戦略**を構築、**意思決定**の上、**実行**する。

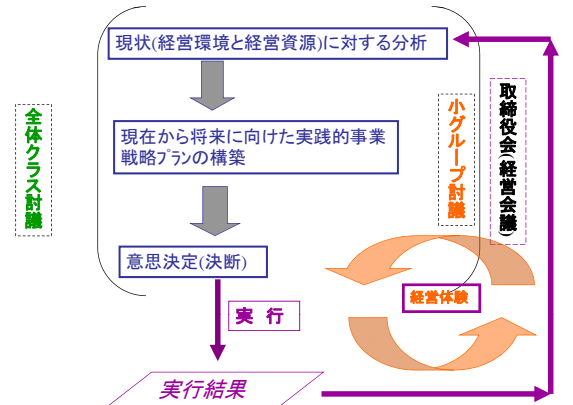
- 主要原則**
- 株主にとって**企業価値最大化**(株価値最大化)
 - 継続事業体**(ゴーイング・コンサーン)としての**企業(事業の連続性)**

どんな教育・トレーニングの手法
が有効か？

ケース・メソッド(ケース・スタディ)の応用。



[ケース・メソッド(ケース分析)] & [B-GAME演習] (従来型)



ビジネス・ゲームの効果(補)

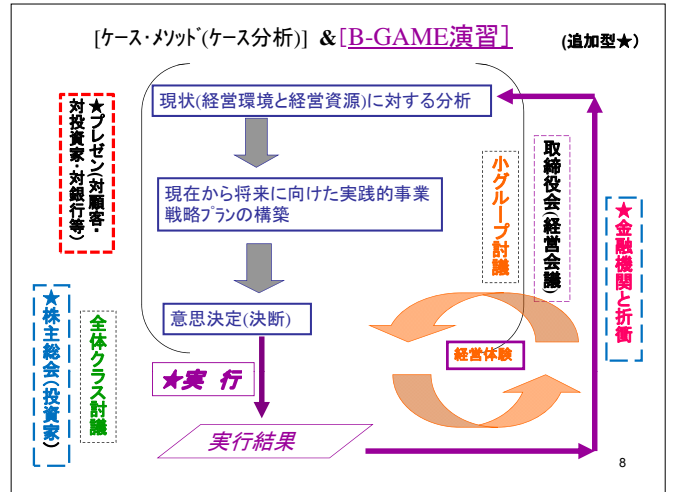
- ・「**聞くだけ型講義**」から、「**参加する双方向型講義**」(使い分けが大事)
- ・**実践を通じて**、「**理論の必要性**」を感じ、**興味を持たせる**。
- ・**習得した知識を実際に活用してみる**。
- ・**断片的な知識**(会計、MKG、戦略、生産管理、人事)を体系的に整理。
- ・**グループで協働することで「コミュニケーション能力」を高めることができる**。

ワンケー・クレイン・カンパニー(事業部)

[For Supervisor]

【重要事項】... (Text regarding supervisor responsibilities and reporting requirements)

1

<Q>とても採算がとれている(ビジネスになっている)とは思えない！！؟؟？

WHY
????

基礎データ: 製作時間(秒)、選労働時間(HRM)、材料選択、需要予測、営業活動、宣伝活動、給与水準 etc

- 協議>実測>実演して設定
- 販促宣伝政策(ppt他)
- 経営会議

「着想はいいのに！」
例えば従業員に給料払うため(事業として成り立たせるため)には ※制作費(→売価)をいくらとすればいいか？(スタート)

例: 初任給300万円 一対@25,000円

i.e. 肩たたきサービス (※「肩たたき券」「おつかい券」etc. →フランチャイズ)

例: 10分間肩たたき券 1,750円

9

他の重要な要素 (意思決定に必要) 「リスク」(確率的要素)

仮に確率が分かってもコントロールできないモノを相手に**決定(選択)**する。

「モノポリー」 「コンビニへ行こう」「ファミレスへ行こう」 トランプの「戦争」etc

ルールを知っているから、必ず勝てる？ **わけではない。**

10

★従来型(固定型)のビジネス・ゲーム・エンジンでは扱えなかった 可変性・拡張性を実現。

<様々なビジネス・スタイルの取込>

- >美術館(美術展)
- >イベント(見本市)
- >製造業
- >サービス業
- >非営利事業の維持費用計算 etc

発券機能、PFI、マイクロ・ファイナンス 証券化などまで応用展開。

「知識は教えられるが センスは教えられない。 センスは自ら磨くもの」 (倉本朋子)

多角化 多様化

11

- ゴーイングコンサーンのマネージメント力(乗越え、生抜く力)
- 戦略、戦術の具体化。
- リーダーの資質、条件。(経営者。起業家。)
- 企業の組織力、総合力とは何か。
- セレンディピティ(偶発力、センス)
- 価値創造と利益獲得の関係(意味) VBM
- 組織行動・人事管理(烏合の衆でなく、戦える集団へ)
- サプライチェーンマネジメントの重要性と構築。
- 運転資本管理の重要性と必要性。CFM
- プロフォルマ(予想財務諸表)作成(簿記会計知識習得)
- 顧客、事業の多様化(多角化)→ドメインの変更拡大
- 投資家(株主)という視点。(対抗・対応)
- 金融機関からの視点。(対抗・対応)

12

B-GAME演習要項の可能性

様々なニーズを想定可能

受講生時間的制約

宿泊/通学

受講生の場所的制約

自宅/大学/遠隔地/外国

受講生の年齢構成

中高校生～中高年

受講生のバックグラウンド

学生/社会人/管理職

受講生の学びたい分野

マーケティング/財務・会計/企業戦略

講座の位置づけ

「気づき」(経営教育の導入期)
「まとめ」(経営教育の仕上げ期)