

はやぶさ 第111号 2014年12月12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
おすすぬ ～“トキメク時”をKTGで持とう！～
5回シリーズの第4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

5-4 リスクに備えながら、売上をいかにアップするか。

（1）企業経営は隠れたリスクの連続です。・・・リスクカードの解説

1： 企業経営におけるトラブルの擬似体験をするためにリスクカードを使用します。リスクカードには、ホワイトカードが33枚、ブルーカードが25枚、合計58枚があります。ペナルティとボーナスの両方があります。

- 2： トライアルゲームの 6 回目以降で使します。(5 回目までノー
リスクルール)
マネジャーの KTG(特訓ゲーム)経験レベルに合わせて、使用するホワイト
カードとブルーカードの種類と枚数を調整します。
- 3： 認定講座では、リスクカードの全種類を使します。(3 期を通して、
全リスクカードがなくなるまで、連続して使います。)
- 4： 代表的ないくつかのリスクカードをご紹介します。
ACT の結果は、全て MO 表に記録します。
- 1) 倉庫で火災が発生・・・倉庫の材料は、すべて市場へ戻してください。
保険に加入しておれば保険金が受け取れます。
- 2) 交通事故発生・・・営業担当者が交通事故
150 万円(一般管理費)を支払う。保険チップ
(120 万円)を戻せば、支払う必要はありません。
- 3) 営業担当者退職・・・退職金 200 万円(販売人件費)を支払う。
(セールスマンチップはインストラクターに戻す)
- 4) 機械の故障・・・サイコロを振って、出た目に該当する修理費を支払う。
- 5) 夏休み・・・営業担当者が休暇で 1 回休み
→ この周は、製品の販売はできません。
- 6) クレーム発生・・・消費者からクレーム。(サイコロの目)×100 万円
を改修費として支払う。
- 7) 製品の返品発生・・・製品が戻ってきました。(リコール)
直前の売上高を、売上欄に全額マイナス処理する。
ICT 武装カードがある場合は、50%マイナスする。
◆「ICT 武装カード」は、リスクヘッジでもあります。
- 8) 製造ミスの発生・・・仕掛品 3 個が不良品に。仕掛品 3 個を市場に戻す。

製品を全数、材料に戻す。
(M/O 表の災害メモ欄に記入する)

9) 1 つの意思決定をしてください

- ◆ 材料の特別購入！ 1 個 30 万円で 5 個まで購入可
- ◆ 広告宣伝チップの特別サービス！ 1 ケ 80 万円で 3 枚目も購入可
- ◆ 製品の独占販売！ ※研究開発カードのある企業に限る。
1 個 260 万円でカード 1 枚につき 4 個（ただし市場規模の範囲）
- ◆ 市場観測（パスする）

10) 損害発生・・・社員の不正で損害発生

営業外損益として、1,000 万円支払う。
※一回お休みください。

11) 金融の貸しはがし・・・金融機関の貸しはがし。

今期中は通常借入れはできません。
借入が必要な時は金利が 20% 必要です。

12) 仕入先が倒産・・・倒産により材料供給ストップ。

1 周するまで、材料仕入れはできません。
一回お休みください。

(2) 販売チャンスをゲットする・・・「競争入札」（競売）の解説

- 1： 販売チャンスをゲットする制度として、「競争入札」というシステムがあります。自分がマネジャーでない時に、この競争入札に応札して落札すれば（勝てば）、販売機会をゲットできることになります。
- 2： 競争入札の参加資格は、意思決定会社・親(サイコロを振った人)の 50% 以上の製品量と販売可能数を持っているマネジャーが参加することができます。
- 3： 希望者は、「入札参加」と名乗ります。販売する市場は、意思決定会社が選択します。個数も、その会社と同数までです。

- 4： 「競争入札」では、プライスカードをいっせいに提示して、最低価格を提示したマネジャーが落札し、販売することができます。
- 5： 「研究開発カード」をプライスカードと一緒に提示すれば、プライスカードの提示額よりも 20 万円低い価格を提示したものとみなされます。販売価格は、プライスカードの金額になります。

（3）事例紹介―「仙台合宿研修の事例」～東北地区若手診断士のグループ～

14 年 10 月 12 日(日)・13 日(祝・月)、仙台市の郊外ホテル・茂庭荘において、「認定経営特訓士講座」の合宿研修を実施しました。
受講生は 6 名。中小企業診断士 5 名と損保の代理店経営者 1 名でした。
半年前の 4 月 29 日(祝)、同じ仙台市で、メンバー 8 名による経営特くんゲーム(トライアル)を行いました。今回は、その時約束した第 2 弾目の認定講座ですが、8 名中の 2 名が都合により欠席となり、6 名での研修となったものです。

場所は仙台市西南の山あいの地、仙台駅から車で約 30 分、名取川の河原沿いにある、とても閑静な研修向きのホテルでした。有名な(旧伊達邸)の隣接地であり、敷地内では、連日、バーベキュー大会をやっていました。

1 卓 3 名の組み合わせ、2 卓で KTG(特くんゲーム)認定講座を実施しました。
インストラクターは Captain 平本と田村です。1 日 2 ゲームを 2 日間。2 日目は、全員が総当たりできるよう、組み合わせを総入れ替えしてプレーしました。

4 月のトライアルゲーム以来の実施ですので、最初こそ少し戸惑いがありましたが、すぐにルールを思い出し、生来の勘の鋭さも出てきて、次第に活況を呈してきました。
初日の 2 ゲーム目には、ルールをマスターして、ゲーム進行も順調です。
マネジメント会計 3 表の作成もスムーズになってきました。

夕食時の歓談は、アルコールが入った勢もあって実に和やかで、次第に本音での会話となってきました。お開き後は、講師の部屋にメンバー全員が集まり、二次会は、深更に及びました。

2 日間とも、ゲームはフルスペックです。リスクカードは、58 枚のすべてを使用し、販売チャンスをゲットしようとする競争入札(競売)も、活発に行われました。
参加者のレベルが大変高いこともあり、2 日目は大いに盛り上がり、歓声が飛び

交い、とても楽しいゲームが展開されました。

KTG(特訓ゲーム)では、なぜかリスクカードをたくさん引き、苦しいゲーム展開を余儀なくされるマネジャーが出てくることがあります。

この日も、マネジャーT氏が、リスクへの備えをしっかりと取っているにもかかわらず、苦戦の連続でした。ゲームの終盤、T氏は、製品を市場に売りたいけれども売れる市場がない。万事に窮する局面がでてきました。一種異様な雰囲気です。その時、快進撃を続け、一番優勢であったI氏が、自分の不利を承知の上で、無言で、材料を購入して販売可能市場を作り出したのです。終了間際の出来事です。その結果、T氏は、念願の製品販売に成功しました。まさに、男気のなせる快挙！感動でした。

山形県酒田市から参加した女性診断士のW氏、損害保険代理店の経営者S氏を含め、メンバー間ならびにメンバーと講師間のコミュニケーションは深まりました。次のステップである「認定インストラクター経営特訓士講座」は、来年4月29日に仙台で開催の予定です。

このセミナーでは、メンバーから、東北地方にマッチすると思われる小規模企業向けKTG(特訓ゲーム)開発の要請を受けました。できるだけ早めに要望に応えるべく、開発を急ぎたいと考えており、4月29日にアイデア交換をする予定で準備しております。

メンバーの一人T氏は、勤務している会社の社員研修用に使用したいとの趣旨で、KTG(特訓ゲーム)のキットを一式購入いただきました。ありがとうございました。

当協会の願望としては、参加メンバーの中から、東北地域センター長として、KTG(特訓ゲーム)の普及活動を担う人物が誕生することです。

楽しみにお待ちしておりますので、皆さん、よろしくお願いいたします。

次回が最終回です。最近の新しい動きとして、労働組合の幹部・執行委員を対象とするKTG(経営特訓ゲーム)をご紹介します。ご期待ください。

=====

■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）、
- ・次の「マスター20」コースを受講して「認定経営特訓士」に申請できます。

- ・両コースとも、同日開催いたします。

HP をご覧いただき、「トライアルゲーム」「マスター20」のうち、
どちらを受講希望するかを申し込みください。

- ★ 毎回、熱心な皆さんが参加されています。繰り返し参加されることによって、「経営力」がパワーアップされますとともに、「コミュニケーション力」も体得できます。

- ・トライアルゲームを一度経験された方は、「認定経営特訓士」へのステップアップ
コース「マスター20」コースの受講をお勧めします。
受講料は 2 回目から、資料代込み 2,500 円（税込）、20 回受講で「認定経営
特訓士」として登録されます。

- 1) 01月24日（土） 13：30～18：30 「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

ご案内は以下に掲載しています。

「マスター20」 http://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723lpdf_1_68.pdf

「トライアルゲーム」 http://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723lpdf_1_69.pdf

- 2) 02月21日（土） 13：30～18：30 「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

ご案内は以下に掲載しています。

「マスター20」 http://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723lpdf_1_71.pdf

「トライアルゲーム」 http://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723/pdf_1_72.pdf

3) 03月14日(土) 13:30~18:30 「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
ご案内は以下に掲載しています。

「マスター20」 http://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723/pdf_1_73.pdf

「トライアルゲーム」 http://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723lpdf_1_74.pdf

[illegible]

1) 第12回の認定講座は、以下の日程です。

02月14（土）、15日（日）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

1日コースとの組み合わせで、2日間の履修とすることもできますので、
ご相談ください。

ご案内は以下に掲載しています。

http://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723/pdf_1_70.pdf

[illegible]

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。原則土曜日に開催です。

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” ところに手当とする安心と安全の「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111号を発行しました。そろ目「111」の記念すべき号です。
本号の編集後記は、編集責任者の石川が執筆しました。

=====

- ・12月8日（月）は、真珠湾攻撃で始まった大東亜戦争勃発の日です。
昭和16年（1941年）、今から73年前です。石川は5才で、開戦の記憶はありませんが、小学校3年の時に始まった集団疎開からは少し記憶に残っています。縁故疎開で長野市郊外の親戚で過ごしたのですが、終戦の年昭和20年8月に艦載機が飛来して、隣家の山羊に機銃掃射を浴びせた時の、「バリバリ」という音と、一時東京に戻っていた昭和20年3月の東京大空襲時に防空壕で聞いた爆弾の音「ヒューー、ドカン」が今も耳に残っています。

先日、NHKの歴史ヒストリアで、真珠湾攻撃のスパイ「吉川猛夫」を放映していました。その時代、それぞれに役目を果たしている人がいるのですね。
この方も誠を貫いた「侍」と思います。戦後の調べで、自分1人の責任だとして日系人を守ったということで、博物館に展示されているとのこと。
いつか訪れてみたいところのひとつです。

- ・北海道を覆った寒気で大雪になったのが、北海道だけでなく、徳島にも大雪をもたらしました。自然現象の恐ろしさを実感するできごとでした。
被災された方々には、「がんばれ」を、亡くなられた方々のご親族には「おくやみ」を申し上げます。

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

=====