

「はやぶさ」359号 2020年11月27日(金) お別れ号です・・・最終号・・・  
ボード型マネジメントゲーム「**経営特くんゲーム=KTG**」で  
企業経営の擬似体験を積み、「企業経営のゴールド免許」を取得する

###name### 様

◆今回で、最終号とさせていただきますので、ご連絡いたします。

2012年11月13日の第1号から、今回359号で8年の間、ご愛読いただきましたことを心から感謝申し上げます。媒体の進化と価値観が変わり、書き手のスタミナのバランスを考えて、休刊させていただきます。アフターコロナの時代に進化させた「はやぶさ・2」を機会を見てお届けいたします。皆様の健勝と発展をお祈りしております。ありがとうございます。

~~~~~新刊「理念経営実戦のすすめ」が発売されました~~~~~

Captain 平本靖夫 著 HosBiz ミロク出版舎 ￥2000円(税別)

詳しくは <https://rinenkeieishi.net/>

#### ◆はじめに・開発コンセプト・特徴

\*開発のコンセプトは、中小企業や個人事業主が、折角起業されたり後継者に抜擢されても何の訓練も受けずに、無免許で高速道路に出ていくようなハイリスクな運転で、事故(倒産・多大な債務状況・・・)で、自分の人生や家族・協力者を巻き込んでしまうことが多発しており、特にコロナ禍とアフターコロナでは加速するでしょう。教習所で少なくとも仮免許のレベルになって、企業経営の「ハンドリング・アクセル・ブレーキの操作」を体得して、道路に出てもらえることを念じて開発しました。

\*KTGは開発に丸2年間かかり、実証テストを多くの協力者の支援を得て、提供しております。基本設計と商材化を①Captain 平本が担当し、②石川 SU がエクセルで、マネジメント会計3表(資金繰表=MO・損益計算書=P/L・貸借対照表=B/S)と経営指標分析や集計検算システムを制作、販売促進とインストラクターを③田村診断士が担当して、チームで推進してきました。

実務経験を積んだ、ベテランが現場で役立つように、工夫を続けて普及を推進しております。

\*従来のルーレット型 **MG** との差別化

①極めてローコストである。器材の購入価格や受講料が、10分の1以下である。

持ち運びもワンカートン・サイズで楽々出きる。

②スコアをつける会計様式が、一般的に使われている会計システムに準じてシンプル化

されており、簿記の知識がなくとも起伝がやればできる。(マトリックス会計は使わない)  
③社内でインストラクターを養成してやれば、都合の良い時間帯で継続的に開催できるので、  
職場内やグループの小集団活動に向いている。

\*体が覚える迄、運転するのが、無事故の「**ゴールド免許**」取得のコツであります。

是非、体験してください。 **You tube** をご覧ください。(社名が異なっていますが、グループ  
企業

ですのでご安心ください) [https://www.youtube.com/watch?v=MBPfJfR\\_wNI](https://www.youtube.com/watch?v=MBPfJfR_wNI)

~~~~~

「はやぶさ」359号 2020年11月27日(金)・・・**最終号です・休刊します**

【第3回】\*NO1になるためのゲームにおける経営戦略

【事例】経営支援家(診断士)の受講の事例を

著者:(株)I&C・HosBizセンター

Captain 平本 靖夫

・プロフィールは <http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#hiramoto>

~~~~~本 文~~~~~

◆ゲームの戦い方・作戦を立てて臨みましょう

企業経営のあらゆる経験(黒字、赤字、資金ショート=倒産)を

イメージ・トレーニング(擬似体験する)

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、中小企業・マイクロモール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・・・資金がなければ、持続できない。再投資できない

①無借金経営で堅実にいくか・・・NO1にはなれないが硬く地道に生き残る

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、業界・地域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。  
自己資本を強化する。

\*ここが、企業経営の経営方針として基本中の基本です。

②利益戦略を考える・・・利益を出ないと自己資本も他人資本も集まらず持続できませ  
ん。

①利益を出すには売上を他社に先駆けてあげることが「勝利の方程式」です。

- 1) 売れる製品を早いタイミングで品揃えする
- 2) そのためには、材料購入・仕掛品・完成品をスムーズに生産（調達）する  
・設備の加工能力　・工員　・事故防止　・不良の発生等にも注意を払う
- 3) 市場をよく見て、高価格で売れるチャンスを選択する。  
・競争入札も上手く使う・・・ライバルのビジネスチャンスを奪う。

②固定費を押さえて、損益分岐点を低くする

1) 労務費、設備投資を効率よく活用して、戦略カード・ローコストカードを利用して製造

原価を下げて収益力を確保する。

2) 要員の負荷バランスを上手に活用して、労務費を最小化する・・・雇用とのバランスを

考える。労務費は付帯原価が見えないところにかかる。

3) ACTの回数が制約されているので（時間・MAX24回・最長3期）ビジネスチャンスは逃さない。市場を支配し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。・・・競争入札の活用

③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) 価格戦略と製造コストのバランス  
・マーケティング対策で売価を上げる
- 2) 生産能力の増強・加工費のコストダウン

③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生産物に対する保険をかけておき、製品返品（リコール）に備える
- ③自己資本とキャッシュを厚くして、ピンチに備える・・・コロナ禍では特に
- ④借入金枠を確保しておく・・・銀行と信頼関係を築いておく  
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
- ⑤決算資金を確保しておく・・・税金・配当金

2、安全な経営を実現するには、数字を正しくつけて、先と市場をよく読むこと

①一つ一つの取引きを、その都度確実に記録する。特に数量は費用対効果に影響する

- ②資金残に注力して、先を読む習慣を体得する
- ③ライバル状況・市場の状況をワイドに見て次の作戦を先取りする
- ④NO1 を目指さないと生き残れない

### 3、事例紹介ー「東北合宿研修の事例」～東北地区若手診断士のグループ～

①仙台市の郊外ホテルにおいて、「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。

半年前に、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。

②1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こと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、深夜に及び

経営支援の経験交流をして学び合いました。

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。

③KTG(特くんゲーム)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、男気のなせる快拳！感動でした。

④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」を開催の予定です。

④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ますが、今まだ開発が進んでいません。開発コストが課題です。

以上 (END)

=====

### 【ワンポイント・アドバイス】

- ①初めに経営方針を明確に立て、3期目にNO1になるべく経営資源を整える
- ②ライバルの作戦を読んで自分が打つべき「次ぎ一手」を考える習慣が勝つ秘訣
- ③100回を目差し、日常的に訓練を積み重ねる・・・持続こそ力

~~~~~新刊「理念経営実践のすすめ」が発売されました~~~~~

Captain 平本靖夫 著 HosBiz ミロク出版舎 ￥2000円(税別)

詳しくは <https://rinenkeieishi.net/>

\*\*\*\*\*魂の同窓会\*\*第23回 HosBiz 清豊セミナー (LW セミナー)のご案内\*\*  
20・12・08(火)・会場:JR 御徒町南口・徒歩3分・講師:Captain 平本 詳しい内容と  
開催要領は [https://rinenkeieishi.net/archives/data/mls723lpdf\\_1\\_181.pdf](https://rinenkeieishi.net/archives/data/mls723lpdf_1_181.pdf)  
をご覧ください

~~~~~

◆今回で、最終号とさせていただきますので、ご連絡いたします。

2012年11月13日の第1号から、今回359号で8年の間、ご愛読いただきましたことを心から感謝申し上げます。媒体の進化と価値観が変わり、書き手のスタミナのバランスを考えて、休刊させていただきます。アフターコロナの時代に進化させた「はやぶさ・2」を機会を見てお届けいたします。皆様の健勝と発展をお祈りしております。ありがとうございます。

最後までお読みいただき感謝いたします。本当にありがとうございます。  
では、また「はやぶさ2」で元気でお会いしましょう！

\*\*お問い合わせ・質問は                      メールアドレス： hos\_biz@hosbiz.net

発行責任者：平本 靖夫、                      編集長：石川 昌平

さよなら・さよなら・また逢いましょう・・・・・・・・・・・・・・・・！！

~~~~~新刊「理念経営実践のすすめ」が発売されました~~~~~

Captain 平本靖夫 著 HosBiz ミロク出版舎 ￥2000円（税別）

詳しくは <https://rinenkeieishi.net/>

~~~~~