



KTG
ルール・ガイダンス

資格認定機関

販売元 **一般社団法人 経営特訓士協会**

<http://www.keiei-tokkunshi.jp>

経営支援家ファーム

[E-mail:happy@keiei-tokkunshi.jp](mailto:happy@keiei-tokkunshi.jp)

開発元 **株式会社 I&C・HosBizセンター**

・本書の著作権は(株)I&C・HosBizセンターが保有しています。無断転載・コピーを禁止いたします。



経営特くんゲーム・開発コンセプト

◆経営特くんゲームは、ボード型のマネジメントゲームです。

人生ゲームのように楽しみながら、企業活動の基本である、販売・仕入・製造・設備投資・人材投資・研究開発・IT情報投資・棚卸等の経営活動の擬似体験や、日常的に起きる様々なリスクである、火災・盗難・労災・社員の退職・金融危機・取引先の倒産・クレーム発生等のリスクマネジメントを擬似体験したその結果を、マネジメント会計3表の資金繰り表(MO)・貸借対照表(BS)・損益計算表(PL)に金額で表して評価する事によって、マネジメント会計3表の“しくみ”や、読み方や、実際の経営現場に役立つ、経営力を学習できます。また、要約・財務指標診断を行うことにより、自分の判断の傾向性や進歩を認識する事ができます。

さらに、資金繰り表の計算や期末処理をする事によって、

- ①即時に記録する ②数を正しくかぞえる ③給料の3倍稼がなくてはいけない訳は ④リスクの待ち伏せに備えるには
- を擬似体験して、“仕事の基本”の安全・安心の習慣を体得できます。

◆特くん（特訓）は、抜きん出た能力をつけるための特別な訓練です。

経営特くんゲームを経験することにより、先見力・決断力が一段とパワーアップされます。やればやっただけの成果は必ず約束できます。体得するには、100回 やりましょう！！

一般社団法人 経営特訓士協会

■ 一般社団法人 経営特訓士協会（KTGA）とは

経営特くんゲームを活用したチーム学習による、企業経営に役立つマネジメント会計（管理会計）の普及をとおして、中小企業と地域の「進化・発展・持続」に貢献するために、経営者と経営支援家（診断士・社会保険労務士・税理士・会計士・専門コンサル・知財 コンサル・IT・FP・デザイナー・Web解析士等）学校法人等が、参画して運営する、一般社団法人です。

経営特訓士の資格認定講座の他、マネジメント会計を中心とした研修会の開催、出版・DVD等の制作販売や、クラウド等を活用した、経営支援ネットワーク（SOMAC）を構築して全国展開もめざしています。

■ 認定資格制を付与する研修会には次のコースがありますが、何れも経営特くんゲームを中心に進めます。

- ① 経営特訓士コース
- ② インストラクター経営特訓士コース
- ③ マスター経営特訓士コース が、あります。



*研修の無料体験コースとして、「トライアルゲーム」を定期的で開催しています。

*詳しくは<http://keiei-tokkunshi.jp> をご覧ください。

■ 理事長挨拶

企業経営のゴールド免許の取得して「進化・発展・持続」をすすめて、No.1企業をめざしましょう。

マネジメント会計3表（資金繰り＝MO・貸借対照表＝BS・損益計算書＝PL）を使えるということは、自動車運転で言えば、仮免を取得したことに相当します。無免許運転では公道を走ることができませんが、経営の現場では、沢山の無免許・夢に酔った酒気帯び運転者が走っていて、事故（倒産・資金不足・労務問題等）を誘発したり、自損したりしています。

マネジメント会計3表を使いこなし、仕事の基本を体得して、経営の免許を取得して無事故無違反運転の実績を築き、ゴールド免許をめざしましょう。

それには、経営特くんゲームを100回やれば、実現します。

4つのココが体得される !

それは

1. 経営3表が使いこなせる
2. 利益がなぜ企業には必要か
3. “仕事の基本” が習慣化される
4. リスクに備える訓練をできる

目次

1. 経営特くんゲームとは
 - (1) ゲームで身につくこと
 - (2) ゲームをお勧めする方
 - (3) ゲームの流れと、実際の経営の流れ
2. 経営特くんゲーム基本の流れ
 - (1) 使用する道具
 - (2) はじめに与えられる道具
 - (3) ゲームの基本的な流れ
 - (4) 資金繰り表とは
 - (5) 資本金・借入金などの前提条件
 - (6) 期末処理について
3. 経営特くんゲームの進め方
 - (1) サイコロをふる
 - (2) サイコロの目に応じて社名駒を動かす
 - (3) 通常取引ルール（A）を行う
 - (4) 経営強化ルール（B）とは
 - (5) 製品の製造
 - (6) 製品の販売
 - (7) 戦略カードについて
 - (8) リスクカードを引く
 - (9) 期末処理を行う
 - (10) ゲームの勝敗と順位付けルール



4つのココが育つ!

ここが育つ!

それは!

1. 経営3表を使いこなすスキルが育つ!
2. 企業の利益を考える思考が育つ!
3. “仕事の基本”が育つ!
4. リスクに備える力が育つ!

4. チップの紹介
 - (1) 材料・製品チップ
 - (2) 製造作業員チップ・営業担当者チップ
 - (3) 製造機械に関するチップ
 - (4) その他のチップ

1. 経営特くんゲームとは

- (1) ゲームで身につくこと
- (2) ゲームをオススメする方
- (3) ゲームの流れと、実際の経営の流れ

ゲームメイトとの交流が深まります。

インストラクターやゲーム参加者
(マネジャー)とのコミュニケーション
チャンスが増え交流が深まり人脈も
広がります。



1. 経営特くんゲームとは

(1) ゲームで身につくこと

経営力がゲームを進めることで体得できる。

企業経営の取引(ACT)の基本ルールが学習できる。

- その取引(ACT)が、資金繰り(MO)や経営資源【人・モノ・金】の強化に、どのように結び着くかの認識が身につく。

PLやBSの成り立ちが理解できる。

- 取引(ACT)結果を期末処理する事により、損益計算書【PL】や貸借対照表【BS】がどのように生成されるかの理解が身につく。

取引結果をイメージした意思決定を行える。

- その結果、取引(ACT)を意思決定する際に、損益【PL】・資金繰り【MO】・資産負債【BS】の結果をイメージしてできるようになり、経営資源を有効に活用する経営感覚が身につく。

“仕事の基本”が習慣化する。

- 資金繰り表の計算や期末処理をする事によって、
①即時に記録する ②数を正しくかぞえる ③給料の3倍稼がなくてはいけない訳は ④リスクの待ち伏せに備えるには
を擬似体験して、“仕事の基本”の安全・安心の習慣を体得できます。

1. 経営特くんゲームとは

(2) このような方にお勧めします！

◆経営力を強めたい経営トップ

- ・ 経営者・後継者・経営幹部の方で、どんなリスク・環境でものり超える「判断力」と「決断力」を体得して、「進化・発展・持続」実現をめざす方。

◆現場の第一戦の中堅社員・新入社員

- ・ “仕事の基本”を体得して、部門目標の達成や改善を推進する中核社員となる方。
- ・ 業務の実務の能力を高めたい新卒・第二新卒の方。

◆起業家

- ・ 起業にあたって、企業経営の“しくみ”を擬似体験をして、経営の基本を体得しリスクに備える訓練をされる方。

◆中堅・中小企業経営支援家

- ・ 経営資源の強化をパートナーシップで支援し、「進化・発展・持続」を共に実現される方。

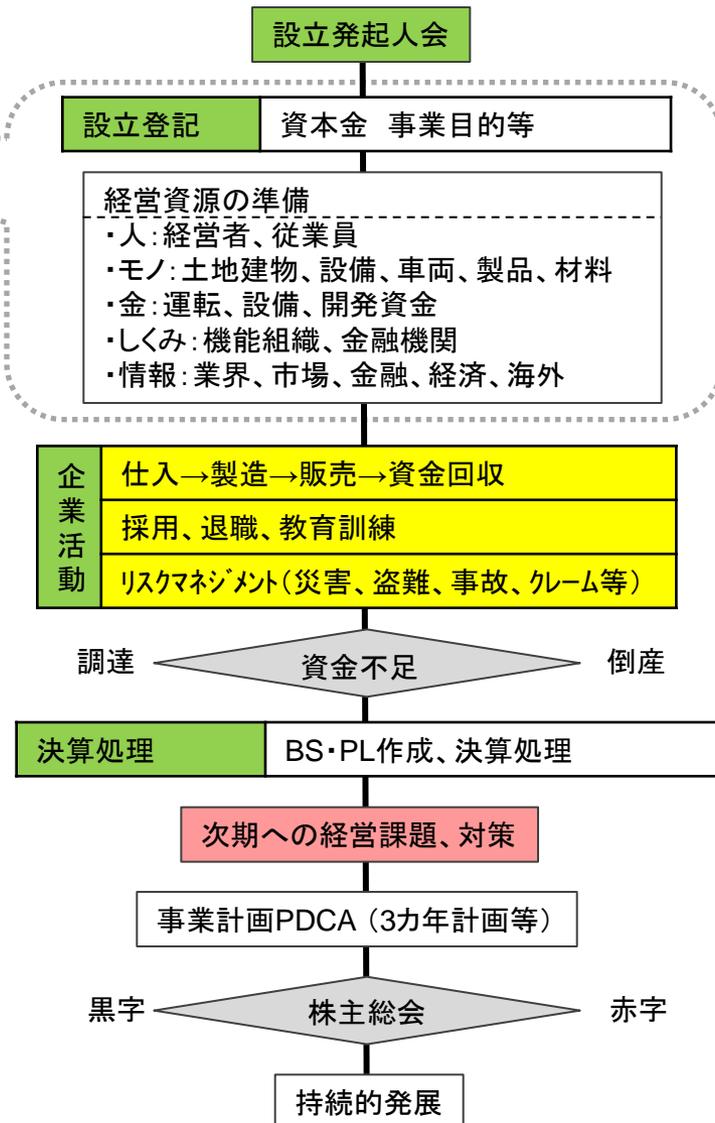
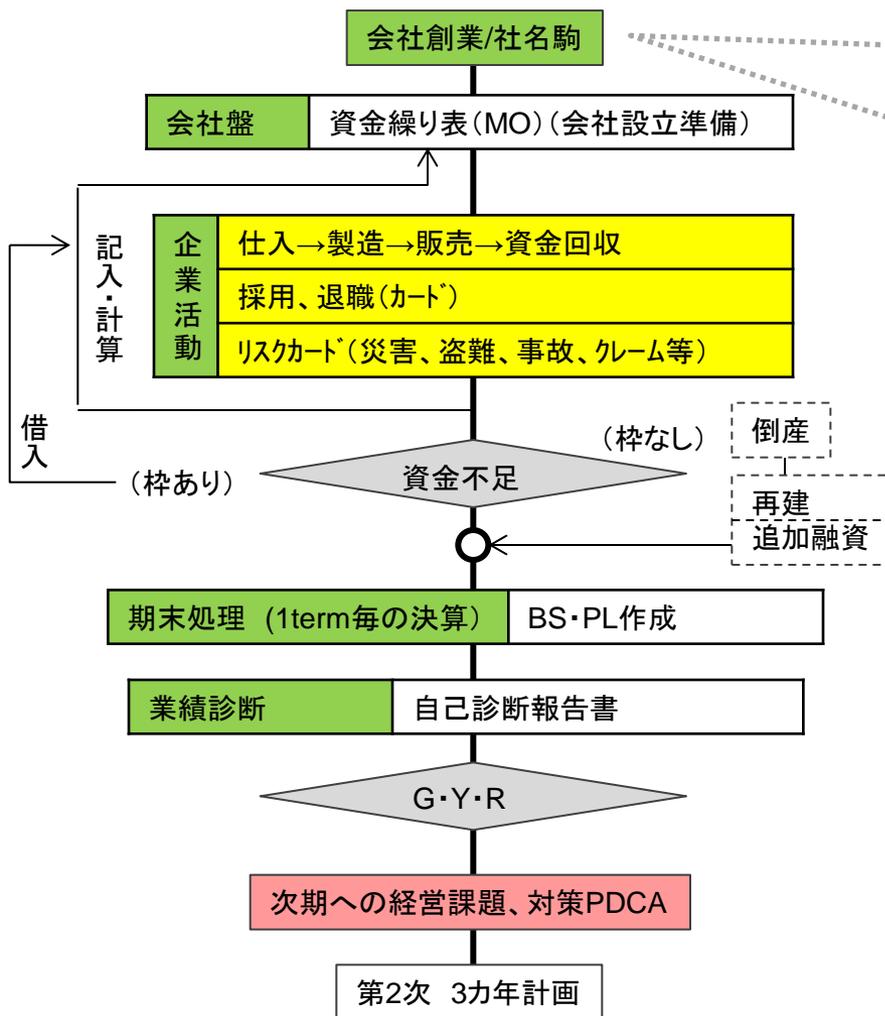
◆高校・専門学校・大学の学生

- ・ 企業経営の“しくみ”や“仕事の基本”を体得して、企業内で企画やマネジメント会計を担当されたい方。

1. 経営特くんゲームとは

会社の設立と評価手順

(3) ゲームの流れと、実際の経営の流れ



2. 経営特くんゲーム基本の流れ

- (1) 使用する道具
- (2) はじめに与えられる道具
- (3) ゲームの基本的な流れ
- (4) 資金繰り表とは
- (5) 資本金・借入金などの前提条件
- (6) 期末処理について

ゲームメイトは刺激を伴って。

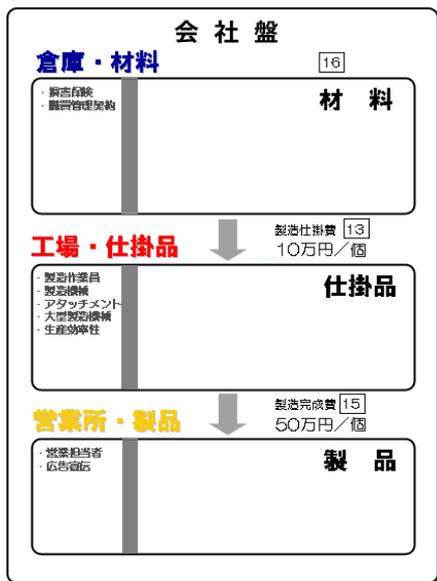
つぶやき・質問大歓迎！
楽しく面白くゲームが進みます。



2. 経営特くんゲーム基本の流れ

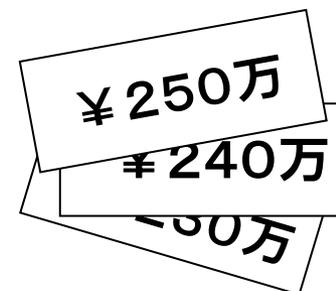
(2) はじめに与えられる道具 各チーム、手元に用意します。

1. 会社盤 … あなたの会社です。



2. 社名駒(マネジャー)

3. プライスカード … 販売の競争入札に使用



4. 資金繰り表 (MO) … 取引ごとに記入

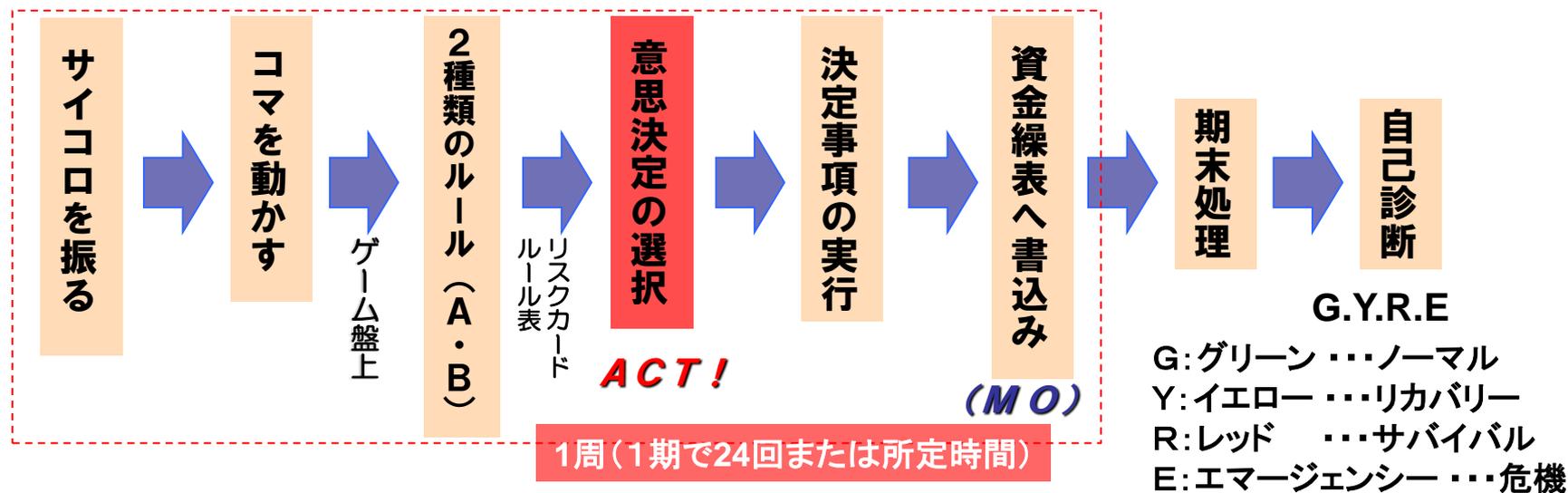
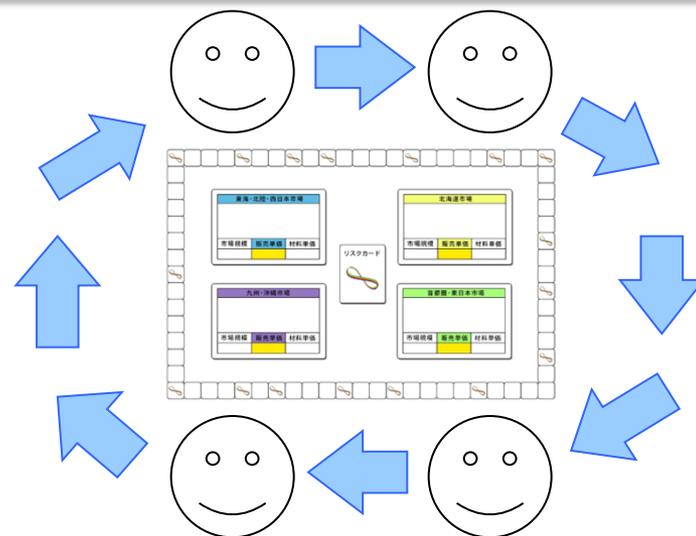
The screenshot shows a detailed 'Cash Flow Statement' (資金繰り表) for the game. The table has multiple columns for different financial categories and rows for various transactions. The data is color-coded, with yellow for positive values and green for negative values. The title of the spreadsheet is '経営特くんゲーム・資金繰り表(MO)'.

- ・インストラクターが資本金を指示します。
- ・土地・建物・車両等は最初に用意されています。
- ・材料、機械等は購入し、人は採用します。
- ・経営強化のための支援策？

2. 経営特くんゲーム基本の流れ

(3) ゲームの基本的な流れ

- サイコロを振り、止まったマスにより取引(意思決定)を行います。次のマネジャーも同じように実施していきます。
- 最初の人に戻ったら1回りです。1期(1term)を何周とするかは、インストラクターが決定します。
- ゲームは2~6人で行えます。
- 1termの終了が会計上の1期間(1年)です。期末処理を行い、2期目に入ります。



2. 経営特くんゲーム基本の流れ

(4) 資金繰り表について

経理の帳簿付けの代わりに、実際の取引の内容を「資金繰り表」(KTG-01)に記入していきます。

経営特くんゲーム・資金繰り表(MO)		(第 期)		単位 万円)		年度 月 日		KTG-01	
2013年11月1日現在前期末繰越金額を記入									
科目	仕入	仕入	仕入	仕入	仕入	仕入	仕入	仕入	仕入
01	現金(当座)								01
02	現金(預金)								02
03	現金(手形)								03
04	現金(債権)								04
05	現金(負債)								05
06	現金(株主)								06
07	現金(役員)								07
08	現金(借入金)								08
09	現金(リース)								09
10	現金(その他)								10
11	現金(未払)								11
12	現金(未収)								12
13	現金(未納)								13
14	現金(未受)								14
15	現金(未払)								15
16	現金(未収)								16
17	現金(未納)								17
18	現金(未受)								18
19	現金(未払)								19
20	現金(未収)								20
21	現金(未納)								21
22	現金(未受)								22
23	現金(未払)								23
24	現金(未収)								24
25	現金(未納)								25
26	現金(未受)								26
27	現金(未払)								27
28	現金(未収)								28
29	現金(未納)								29
30	現金(未受)								30
31	現金(未払)								31
32	現金(未収)								32
33	現金(未納)								33
34	現金(未受)								34
35	現金(未払)								35
36	現金(未収)								36
37	現金(未納)								37
38	現金(未受)								38
39	現金(未払)								39
40	現金(未収)								40
41	現金(未納)								41
42	現金(未受)								42
43	現金(未払)								43
44	現金(未収)								44
45	現金(未納)								45
46	現金(未受)								46
47	現金(未払)								47
48	現金(未収)								48
49	現金(未納)								49
50	現金(未受)								50
51	現金(未払)								51
52	現金(未収)								52
53	現金(未納)								53
54	現金(未受)								54
55	現金(未払)								55
56	現金(未収)								56
57	現金(未納)								57
58	現金(未受)								58
59	現金(未払)								59
60	現金(未収)								60
61	現金(未納)								61
62	現金(未受)								62
63	現金(未払)								63
64	現金(未収)								64
65	現金(未納)								65
66	現金(未受)								66
67	現金(未払)								67
68	現金(未収)								68
69	現金(未納)								69
70	現金(未受)								70
71	現金(未払)								71
72	現金(未収)								72
73	現金(未納)								73
74	現金(未受)								74
75	現金(未払)								75
76	現金(未収)								76
77	現金(未納)								77
78	現金(未受)								78
79	現金(未払)								79
80	現金(未収)								80
81	現金(未納)								81
82	現金(未受)								82
83	現金(未払)								83
84	現金(未収)								84
85	現金(未納)								85
86	現金(未受)								86
87	現金(未払)								87
88	現金(未収)								88
89	現金(未納)								89
90	現金(未受)								90
91	現金(未払)								91
92	現金(未収)								92
93	現金(未納)								93
94	現金(未受)								94
95	現金(未払)								95
96	現金(未収)								96
97	現金(未納)								97
98	現金(未受)								98
99	現金(未払)								99
100	現金(未収)								100
101	現金(未納)								101
102	現金(未受)								102
103	現金(未払)								103
104	現金(未収)								104
105	現金(未納)								105
106	現金(未受)								106
107	現金(未払)								107
108	現金(未収)								108
109	現金(未納)								109
110	現金(未受)								110
111	現金(未払)								111
112	現金(未収)								112
113	現金(未納)								113
114	現金(未受)								114
115	現金(未払)								115
116	現金(未収)								116
117	現金(未納)								117
118	現金(未受)								118
119	現金(未払)								119
120	現金(未収)								120
121	現金(未納)								121
122	現金(未受)								122
123	現金(未払)								123
124	現金(未収)								124
125	現金(未納)								125
126	現金(未受)								126
127	現金(未払)								127
128	現金(未収)								128
129	現金(未納)								129
130	現金(未受)								130
131	現金(未払)								131
132	現金(未収)								132
133	現金(未納)								133
134	現金(未受)								134
135	現金(未払)								135
136	現金(未収)								136
137	現金(未納)								137
138	現金(未受)								138
139	現金(未払)								139
140	現金(未収)								140
141	現金(未納)								141
142	現金(未受)								142
143	現金(未払)								143
144	現金(未収)								144
145	現金(未納)								145
146	現金(未受)								146
147	現金(未払)								147
148	現金(未収)								148
149	現金(未納)								149
150	現金(未受)								150
151	現金(未払)								151
152	現金(未収)								152
153	現金(未納)								153
154	現金(未受)								154
155	現金(未払)								155
156	現金(未収)								156
157	現金(未納)								157
158	現金(未受)								158
159	現金(未払)								159
160	現金(未収)								160
161	現金(未納)								161
162	現金(未受)								162
163	現金(未払)								163
164	現金(未収)								164
165	現金(未納)								165
166	現金(未受)								166
167	現金(未払)								167
168	現金(未収)								168
169	現金(未納)								169
170	現金(未受)								170
171	現金(未払)								171
172	現金(未収)								172
173	現金(未納)								173
174	現金(未受)								174
175	現金(未払)								175
176	現金(未収)								176
177	現金(未納)								177
178	現金(未受)								178
179	現金(未払)								179
180	現金(未収)								180
181	現金(未納)								181
182	現金(未受)								182
183	現金(未払)								183
184	現金(未収)								184
185	現金(未納)								185
186	現金(未受)								186
187	現金(未払)								187
188	現金(未収)								188
189	現金(未納)								189
190	現金(未受)								190
191	現金(未払)								191
192	現金(未収)								192
193	現金(未納)								193
194	現金(未受)								194
195	現金(未払)								195
196	現金(未収)								196
197	現金(未納)								197
198	現金(未受)								198
199	現金(未払)								199
200	現金(未収)								200
201	現金(未納)								201
202	現金(未受)								202
203	現金(未払)								203
204	現金(未収)								204
205	現金(未納)								205
206	現金(未受)								206
207	現金(未払)								207
208	現金(未収)								208
209	現金(未納)								209
210	現金(未受)								210

2. 経営特くんゲーム基本の流れ

(5) 資本金・借入金などの前提条件

1) 資本金	3,000万円
2) 借入金利	第一次3ヶ年(1,2,3 term) : 借入金残高の10%/年間 第二次3ヶ年(4,5,6 term) : 同上 5%/年間
3) 借入可能限度額	資本金×2倍 (6,000万円)
4) 借入返済金額	返済金額は任意(期中、期末のどの時点でも良い)

倒産した場合、借入金は5,000万円まで追加融資するが、金利は20%とする。(法外ではあるが・・・)

(6) 期末処理について

1) 前期繰越	初回:「0」、以降:実数記入
2) 棚卸	材料は「平均原価法」(期末処理シート①精算表による)
3) 労務費、製造経費、 販売費、一般管理費	資金繰り表(KTG-01)右下の「期末処理ルール①表」を適用して、 期末処理時にコストに算入されます。 あらかじめ考慮しておいてください。
4) 減価償却費	取得価格の10%/年(定額法)
5) 税金	所得×40%

- ・資金繰り表の検算・集計、B/S、P/Lの作成については別途解説いたします。
- ・経営体質がどのようになったか、今後の経営課題については別途解説いたします。

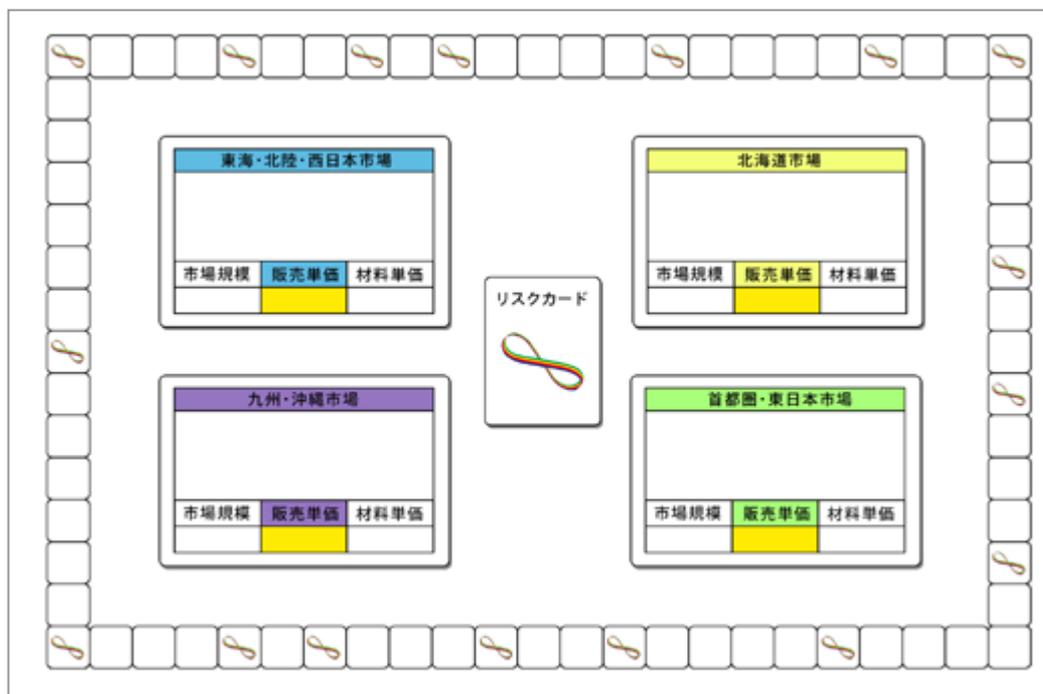
3. 経営特くんゲームの進め方

- (1) サイコロをふる
- (2) サイコロの目に応じて社名駒を動かす
- (3) 通常取引ルール (A) を行う
- (4) 経営強化ルール (B) とは
- (5) 製品の製造
 - ・ 材料購入方法と有利化対策
 - ・ 材料投入・製品完成
- (6) 製品の販売
 - ・ 製品の販売
 - ・ 競争入札による市場参入について
- (7) 戦略カードについて
 - ・ 戦略カードの使用例 (研究開発カード)
 - ・ 戦略カードの使用例 (ICT武装カード)
 - ・ 戦略カードの使用例 (マーケットリサーチカード)
- (8) リスクカードを引く
- (9) 期末処理を行う
- (10) ゲームの勝敗と順位付けルール



3. 経営特くんゲームの進め方

(1) サイコロを振る



ゲーム盤にはすごろく形式のマス目と、製品の販売先である市場が図示されています。

サイコロを投げ、社名駒を動かし、
止まったマスに応じて会社の取引（意思決定（**ACT!**））を行います。

3. 経営特くんゲームの進め方

(2) サイコロの目に応じてコマを動かす

ゲーム盤上で実施する取引 (**ACT!**) には2種類あります。



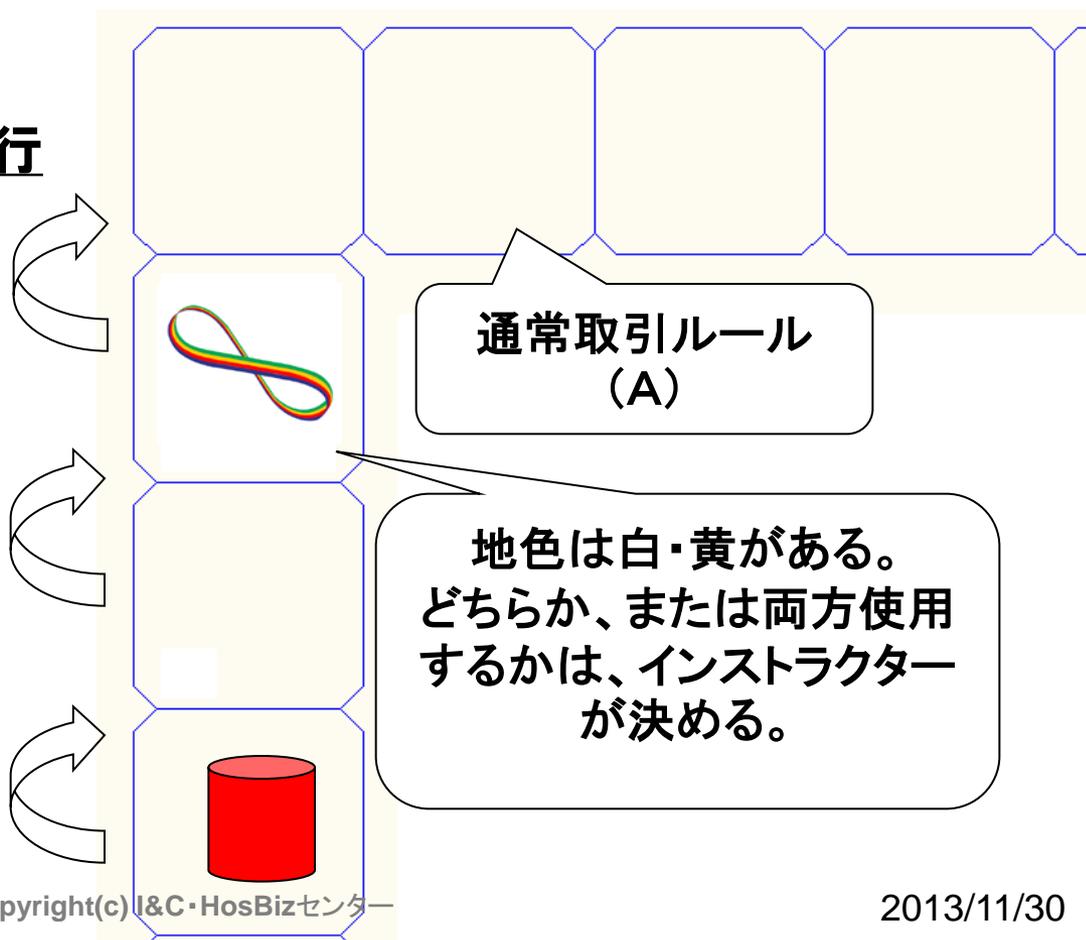
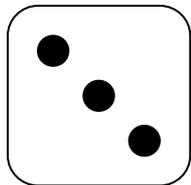
に社名駒が止まった時

通常取引ルール (A) を実行



に社名駒が止まった時

リスクカードをひく



マスにとまったら、リスクカードを引きます。

白マスにとまったら、Aルール表から意思決定を行います。

通常取引ルール (A)

<1回りで自分の順番の時、リスクカードが該当した以外のおときはこの中から選定する>

項目	単価	ルール	勘定科目	期間
1 材料購入	市価価格 	①1回に10個まで、市価価格で購入できる。 (但し、2市場まで) ②市場がない時、インストールラクターよりの購入可(増産費で)	加工により、仕掛品・製品になる。 材料仕入	16 都度
2 工場作業員採用	採用費 5万円/人 	採用は何人でも可能。但し、1台の機械に2人以上いても生産能力は変わらない。	採用時に200万円増産費計上、在庫費は期末処理時200万円計上。 会社都合で退職は不可。製造作業員当入配属転換は可能(費用20万円)	21 一般管理費 次期に継続 11 製造労務費
3 製造機械	1,000万円 	生産能力製品3個 工具1名必要	期末減価償却 100万円 (定額償却)	10 製造機械 同上
4 製造機械アタッチメント	200万円 	生産能力2個プラス 製造機がなければ使用不能	期末減価償却 20万円 (定額償却)	10 製造機械 同上
5 大型製造機械	2,000万円 	生産能力10個 工具1名必要 アタッチメントは接続不能	期末減価償却 200万円 (定額償却)	10 製造機械 同上
6 材料投入	10万円/個	製品完成と同時に 仕掛品・加工可能	仕掛品へ移動	13 製造仕掛費 都度
7 製品完成	50万円/個	材料投入と同時に 完成加工可能 (コストカット作戦・有)	完成品から動かしてください。(営業所へ移動)	15 製造完成費 都度
8 営業担当者採用	採用費 5万円/人 	1人で製品5個 (増産作戦・有)	採用時に200万円増産費計上、在庫費は期末処理時200万円計上。 会社都合で退職は不可。製造作業員当入配属転換は可能(費用20万円)	21 一般管理費 次期に継続 18 販売人件費
9 製品販売	市価価格 	販売可能個数は、市価価格の範囲内 (2市場まで販売可) (価格UP作戦・有)	・営業所に製品がある ・営業担当者がいる	03 製品売上 都度

材料単価

市場

材料

多くのリスクが待ち構えています。

機械の故障

機械が故障しました

サイコロを振って出た目の修理費を支払う。

- 1, 4 ... 200万円
- 2, 5 ... 300万円
- 3, 6 ... 400万円



次の行動は実施できます。

●材料購入...市場価格

3. 経営特くんゲームの進め方

(3) 通常取引を行う (Aルール)

通常取引ルール (A) には以下があります。

< 1回りで自分の順番の時、リスクカードが該当した以外のときはこの中から選定する >

項目	単価	ルール		勘定科目	期間
1 材料購入	市場価格 	①1回に10個まで、市場価格で購入できる。 (但し、2市場まで) ②市場にない時、インストラクターより購入可 (最高値で)	加工により、仕掛品・製品になる。	16 材料仕入	都度
2 工場作業員採用	採用費 5万円/人 	採用は何人でも可能。 但し、1台の機械に2人以上いても生産能力は変わらない。	採用時に200万円労務費計上、在籍者は期末処理時200万円計上。 会社都合で退職は不可。営業担当への配置転換は可能 (費用20万円)	21 一般管理費 11 製造労務費	次期に繰越
3 製造機械	1,000万円 	生産能力製品3個 工員1名必要	期末減価償却 100万円 (定額償却)	10 製造機械	同上
4 製造機械 アタッチメント	200万円 	生産能力2個プラス 製造機がなければ 使用不能	期末減価償却 20万円 (定額償却)	10 製造機械	同上
5 大型 製造機械	2,000万円 	生産能力10個 工員1名必要 アタッチメントは 接続不能	期末減価償却 200万円 (定額償却)	10 製造機械	同上
6 材料投入	10万円/個	製品完成と同時に 仕掛品・加工可能	仕掛品へ移動	13 製造仕掛費	都度
7 製品完成	50万円/個	材料投入と同時に 完成加工可能 (コストカット作戦・有)	完成品から動かしてください。 (営業所へ移動)	15 製造完成費	都度
8 営業担当者 採用	採用費 5万円/人 	1人で製品5個 販売可能 (増販作戦・有)	採用時に200万円労務費計上、在籍者は期末処理時200万円計上。 会社都合で退職は不可。製造作業員担当へ配置転換は可能 (費用20万円)	21 一般管理費 18 販売人件費	次期に繰越
9 製品販売	市場価格 	販売可能個数は、 市場規模の範囲内 (2市場まで販売可) (価格UP作戦・有)	・営業所に製品がある ・営業担当者がいる	03 製品売上	都度

3. 経営特くんゲームの進め方

(4) 経営強化ルール (B) とは

<1回りの中で1回、いつでも自由に実施できる。ただし、サイコロを振る前まで。>

項目	単価	ルール	勘定科目	有効期間					
1 損害保険	120万円 	火災・盗難・交通事故・労災などの時、保険金がもらえる (実損額)	21 一般管理費	1 termのみ有効					
2 生産効率性	100万円 	①チップ1枚で、機械1台につき生産能力が1個増加 ②大型製造機械は2個増加	12 製造経費	1 termのみ有効					
3 購買管理契約	100万円 	材料が1個当たり5万円安く購入できる	21 一般管理費	1 termのみ有効					
4 配置転換	研修費として20万円	工員と営業担当の配置転換	21 一般管理費	1 termで4回まで					
5 機械売却	資金化のため、購入時の半額で売却可能		06 機械等売却	都度					
6 広告宣伝	100万円 	①チップ1枚で営業担当者1人の販売能力が2個増加 (10個販売まで可) ②営業1名につき広告チップ2枚まで	19 販売費	1 termのみ有効					
戦略カード 注1・2*	7 ICT武装カード	8枚一括購入すること 400万円 (50万円/1枚) (1回に1枚使用)	①製造完成費▲10万円/個 ②製品返品50%還元 ③期末棚卸 ゲーム終了時は残存ゼロ	22 研究開発費	3カ年計画内有効 (max8枚)				
	8 マーケットリサーチ	6枚一括購入すること 300万円 (50万円/1枚) (1回に1枚使用)	①製品が1個当たり20万円高く販売できる ②(競争入札時には使えない) ③期末棚卸 ゲーム終了時は残存ゼロ	20 マーケットリサーチ	3カ年計画内有効 (max6枚)				
	9 研究開発カード	6枚一括購入すること 300万円 競争入札時に使う (50万円/1枚) (1回に1枚使用)	①価格競争力UP 1個当たり▲20万円の効果 ②1回りに1枚のみ ③期末棚卸 ゲーム終了時は残存ゼロ	22 研究開発費	3カ年計画内有効 (max6枚)				
10 競争入札参加	落札価格 	①「入札参加」と名乗る ②市場は意思決定会社が選択、個数もその会社と同数まで (注4)	03 製品売上	都度					
11 銀行借入 (借入金)	・借入と同時に金利を払う (借入金と営業外費用) ・2 term以降は、残高に対して期首に金利を払う	02 「借入金」に記入	1期	2期	3期	4期	5期	6期	
		借入上限 (資本金×0)	2倍	2倍	3倍	3倍	4倍	4倍	
		金利	23	10%	10%	10%	5%	5%	5%
		借入金返済 (任意返済もOK)	24	金利は表による					

様々な会社運営の助けとなるようなルールがあります。
1回り中に意思決定をAルールとは別に実施可能。ただしサイコロを振る前に**ACT!**

3. 経営特くんゲームの進め方

(5) ①製品の製造 <最小限、必要な経営資源と生産性、収益力向上**ACT!**>

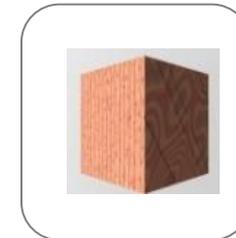
1) 製造作業員 【人】

- ・採用したら会社都合退職不可。



2) 材料 【モノ】

- ・市場より購入。2市場、1度に10個まで。
- ・市場にない場合はインストラクターから市場価格の最高値で10個まで購入可。
- ・購買管理契約チップで5万円/個安く購入可能。



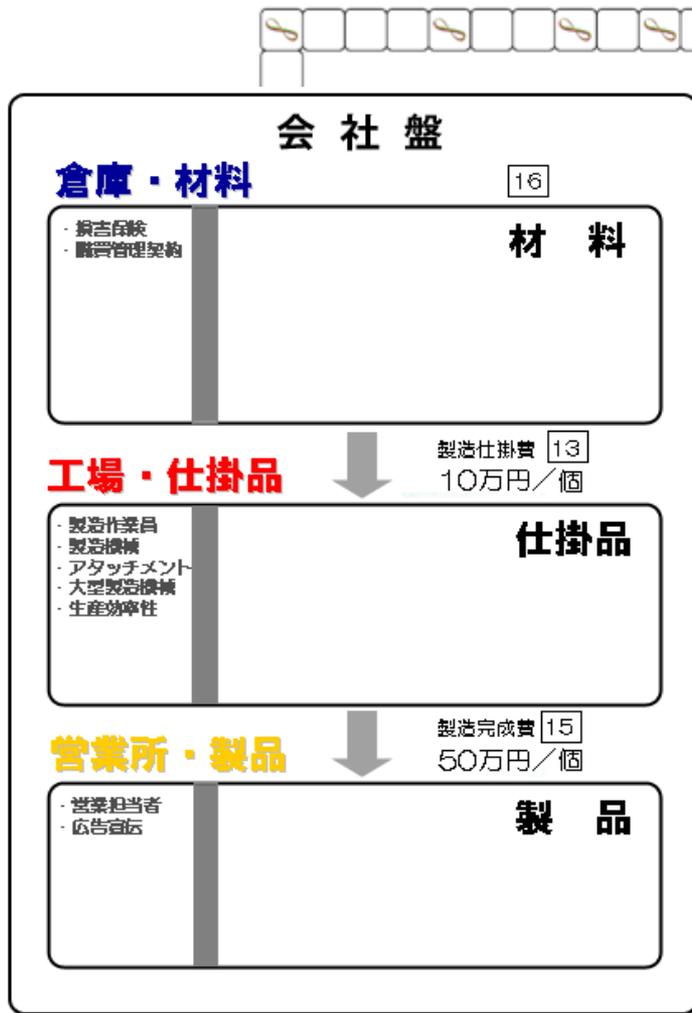
3) 製造機械 【モノ】

- ・製造機械: 工員1人必須／生産能力3個
(アタッチメント購入で生産能力5個)
(生産効率性購入で生産能力1個増加)
- ・大型機械: 工員1人必須／生産能力10個
(生産効率性購入で生産能力2個増加)
- ・購入価格の50%で売却可能。(Bルール)



3. 経営特くんゲームの進め方

(5) ②製品の製造 材料購入方法と有利化対策



材料購入の際には…
購買管理契約が使用できます。

※ただし購入の際に購買管理契約を使用することを宣言しないと無効となります。

市場から材料を購入します。

購入価格は市場価格です。

購入個数は1回の**ACT!**で10個まで

購入先は2つの市場からまで。

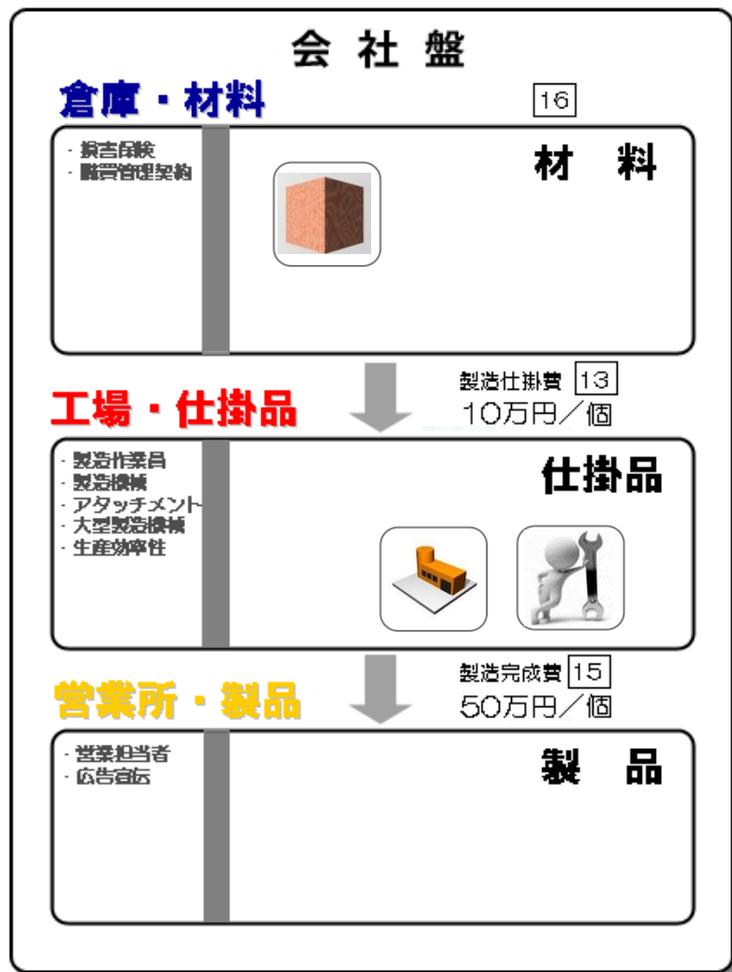
市場に材料がない場合はインストラクターより
市場最高値で10個まで購入可

購入した材料は会社盤の倉庫に入庫。

※金額と個数を資金繰り表(MO)に書き込んでください。

3. 経営特くんゲームの進め方

(5) ③製品の製造 材料投入・製品完成



材料を工場へ投入します。

工場へ投入し仕掛品となります。

投入する個数は任意に決められます。

製品の完成。

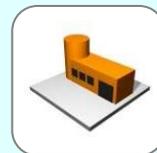
完成品は営業所へ移動します。

完成品にする個数は機械の生産能力で決まります。

※材料投入・製品完成は同時にも実施できます。

※同時に実施する場合は完成品から動かしてください。

これで製品を販売できます。



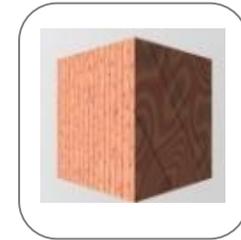
ただし、製造機械または大型製造機械を購入し、製造作業員を雇わなければ製造はできません。

3. 経営特くんゲームの進め方

(6) ①製品の販売 <最小限、必要な経営資源と販売量・売価アップ **ACT!**>

1) 製品【モノ】

・会社盤の営業所・製品に製品が在庫されてる必要がある。



2) 営業担当者【人】

- ・1人で製品5個販売できます。
- ・広告宣伝チップで営業担当者1人につき2個増販可能。



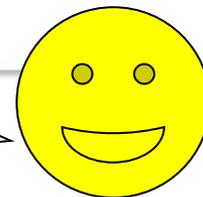
3) 戦略カード【モノ】

・「マーケットリサーチカード」を活用すると製品1個当たり20万円高く販売できます。

3. 経営特くんゲームの進め方

(6) ②製品の販売

首都圏・東日本市場に
3個製品を販売します。



意思決定中の会社

製品が販売できるのは……

1. 自社が意思決定で「製品販売」を選択
2. 他社が意思決定で「製品販売」を選択の場合です。

- ・数社が販売をする場合は**入札**となる。
- ・他社が名乗りを上げない場合はそのまま市場に投入。

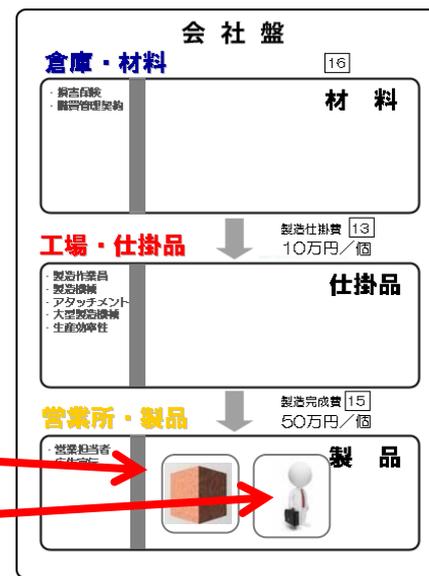
販売する市場は
意思決定した会社が選択。
他社参加の場合、販売できる
個数は、意思決定した会社の
個数の半数以上とします。

「市場規模」はその市場の大きさ。
「市場規模」の数がいっぱいの場合、
その市場には販売できません。
販売できるのは2市場まで。

価格の上限は
市場盤に乗っている価格

営業所に製品がなければ販売できません。

営業担当者がいなければ製品を販売できません。



3. 経営特くんゲームの進め方

(6) ③製品の販売 競争入札による市場参入について

入札に参加したい場合は、「入札参加」と声をかけて参加する。
誰かが販売する場合、1回り中に何回でも参加可能(ただし販売する製品が親の半数以上ある場合)

- ・相手に金額がわからないように価格を設定します。
- ・掛け声で一斉に価格を言い合いながらプライスカードを出します。
- ・市場価格を参考に最安値をつけた会社が市場に販売できます。
- ・研究開発カードを利用すると実効入札価格は20万円低くなります。
ただし、落札できなかった場合でも、インストラクターが回収します。

(イ)

¥250万!!



¥250万

せーの!

(ロ)

¥200万!!



¥200万

(ハ)

¥210万!!



¥210万

この価格を売上として計上します。

※販売後は忘れずに個数と価格(合計)を資金(MO)繰り表に記入してください。

※販売した製品はそのまま市場に入り材料となり、また購入可能になります。

3. 経営特くんゲームの進め方

(7) ④製品の販売 競争入札による市場参入について

<最安値が同値の場合>

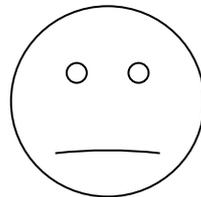
(イ)



¥200万

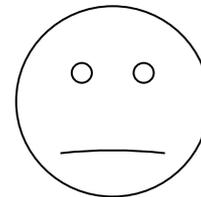
意思決定中の会社

(ロ)



¥200万

(ハ)



¥200万

意思決定中の会社がある中に入れば、その会社が販売できます。

意思決定中の会社がない場合は、インストラクターの指示で進めてください。

※例えば

- ✓再入札を実施する。
- ✓3社で1個ずつ販売する。
- ✓販売を取りやめることもできます。

3. 経営特くんゲームの進め方

(7) 戦略カード 戦略的に使用して競争力を高めてください。
戦略カードには、3種類があります。

①

研究開発カード

- 1枚50万円
- ・1回のACTで1枚使用
- ★リスクカードの指示により、製品の独占販売権あり
- ★競争入札時に使う
 - *入札価格を20万円安く提示できる
- ・3期終了時
残存評価ゼロ

研究開発カード

300万円
(6枚一括購入:1枚50万円)
競争入札時に@20万円/個
安く入札できます。

科目:研究開発費 **22**

- ・3カ年計画内有効
- ・ゲーム終了時には残存
ゼロで処理する。

②

マーケットリサーチ カード

- 1枚50万円
- ・1回のACTで1枚使用
- ◆製品が20万円高く売れる
- <競争入札時には使用できない>
- ・3期終了時
残存評価ゼロ

マーケットリサーチカード

300万円
(6枚一括購入:1枚50万円)
製品を@20万円/個高く
販売できる

科目:マーケットリサーチ **20**

- ・3カ年計画内有効
- ・ゲーム終了時には残存
ゼロで処理する。

経営強化ルール(B)を参考にしてください。

使用したカードはインストラクターへ返却してください。

3. 経営特くんゲームの進め方

(7) 戦略カード

戦略的に使用して競争力を高めてください。

③

ICT武装カード

1枚50万円

- ・1回のACTで1枚使用
- ◆製品完成費=40万円
- *10万円/個コストダウン
- ◆製品返品(リスクカード)の売上高減額は、50%負担でOK
- ・3期終了時
残存評価ゼロ

ICT武装カード

400万円

(8枚一括購入:1枚50万円)

- ①製造完成費が1個当たり10万円安くなります。
- ②リスクカードの「製品返品」を引いたときに損害を50%に抑えることができます。

科目:ICT武装カード

22

- ・3カ年計画内有効
- ・ゲーム終了時には残存 ゼロで処理できる。

3. 経営特くんゲームの進め方

(7) 戦略カードについて 戦略カードの使用例（研究開発カード）

研究開発カード

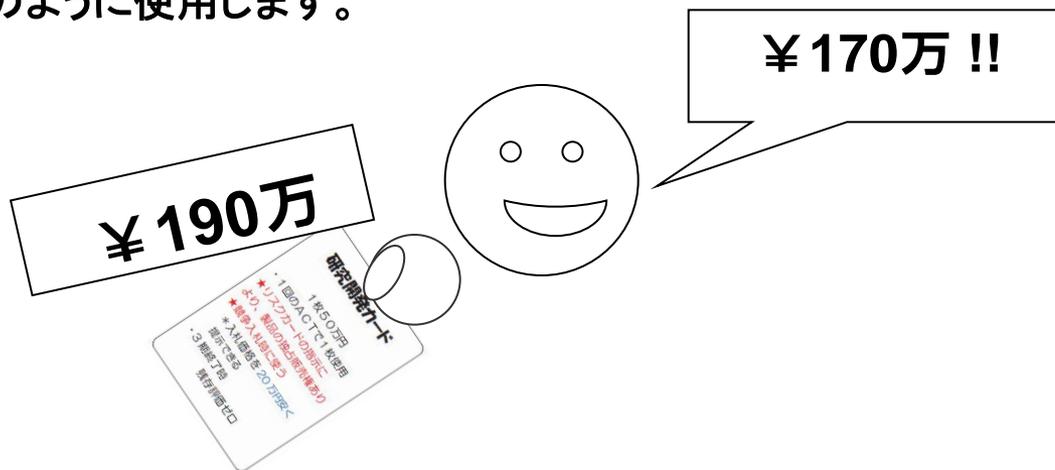
1枚50万円
・1回のACTで1枚使用
★リスクカードの指示により、製品の独占販売権あり
★競争入札時に使う
*入札価格を20万円安く提示できる
・3期終了時
残存評価ゼロ

研究開発カード

せーの！

入札の際、提示したい価格プライスカードのままで、**20万円／個 安く**宣言ができます。
「コストダウンできる技術を開発した」という設定です。

このように使用します。

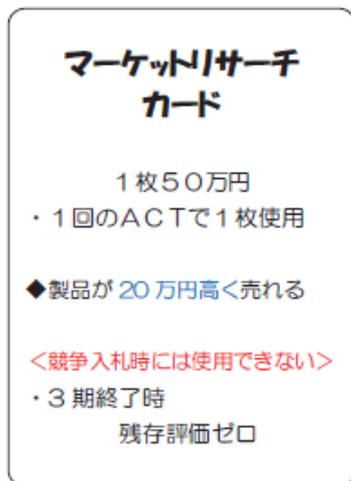


この例で落札できた場合は¥170万／個で販売でき、売上価格は190万となります。
プライスカードと一緒に出してください。

研究開発カードが2枚の場合は¥150万と宣言できます。（2枚までしか使えない）

3. 経営特くんゲームの進め方

(7) 戦略カードについて 戦略カードの使用例（マーケットリサーチカード）



マーケットリサーチカード

マーケットリサーチは市場をうまく観察することで、市場価格の値段より**@20万円/個 高く**売ることができます。（入札時以外:販売数は可能数全部）
「売れ筋」の開拓とニーズの発掘が成功した設定。
入札のコールがあった場合は、このカードを手許に戻す

販売します！！

市場価格+20万円

この例で意思決定した場合は「市場価格+20万円/個」で販売できます。

3. 経営特くんゲームの進め方

(7) 戦略カードについて 戦略カードの使用例（ICT武装カード）

ICT武装カード

1枚50万円

- ・1回のACTで1枚使用
- ◆製品完成費=40万円
- ※10万円/個コストダウン
- ◆製品返品(リスクカード)の売上高減額は、50%負担でOK
- ・3期終了時
残存評価ゼロ

ICT武装カード

ICT武装カードはITの機能を駆使して業務の「スピードと質」を向上させるという設定です。

コストダウン

製品を完成させる際、メカトロ ロボットを活用して**コストダウンを1個10万円**達成した。

リスクヘッジ

市場からの製品返品される発生される情報を、いち早くキャッチして顧客に対応することで**損害を50%**に抑止できる。

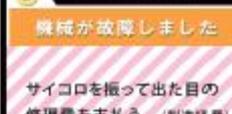
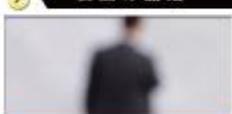
3. 経営特くんゲームの進め方

(8) リスクカードを引く-1

企業経営には様々なリスクが潜んでいることを疑似体験します。

リスクカードには実際の会社運営で起こりうる事象を、数多く設けてあります。

(全部で29種類、ホワイトカード12種類、ブルーカード17種類)

<p>1 倉庫で火災発生</p>  <p>火災が発生しました</p> <p>倉庫の材料はすべて市場へ戻して下さい。[07] (あとで原価計算します。個数をメモ) ※保険に加入していれば、保険金が受け取れます。(保険料)(保険チップはもどす) [06] ・災害メモ欄に記入する。</p>	<p>2 交通事故発生</p>  <p>営業担当者が交通事故</p> <p>150万円(一般修理費)を支払う。 保険チップを戻せば支払う必要はありません。[23]</p>	<p>3 営業担当者退職</p>  <p>営業担当者が1人退職</p> <p>退職金200万円(販売人員費) [18]を支払う。(セールスマンを戻す)</p> <p>次の行動は実施できます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ●材料購入…市場価格 ●材料投入…10万円 ●製品完成…50万円 	<p>4 工場作業員退職</p>  <p>作業員が1人退職</p> <p>退職金200万円(男務費)を支払う。(工場作業員を戻す) [11]</p> <p>次の行動は実施できます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ●材料購入…市場価格 ●製品販売…競争価格 	<p>5 機械の故障</p>  <p>機械が故障しました</p> <p>サイコロを振って出た目の修理費を支払う。(製造経費)</p> <p>1.4 … 200万円 [12] 2.5 … 300万円 3.6 … 400万円</p> <p>次の行動は実施できます。</p> <ul style="list-style-type: none"> ●材料購入…市場価格 ●製品販売…競争価格 	<p>6 昼休み</p>  <p>営業担当者1周休み</p> <p>この周は、製品の販売はできません。 (X印をつける) 全てのACTができません。</p>
<p>7 製品の盗難</p>  <p>営業所内の製品が盗難</p> <p>サイコロを振って出た目の個数を市場に戻す。 (あとで原価計算します。個数をメモ) ※保険に加入している場合、製品1個につき100万円受け取る。(特別利益)(保険チップはもどす) [07] ・災害メモ欄に記入する。</p>	<p>8 クレーム発生</p>  <p>消費者からクレーム</p> <p>(サイコロの目)×100万円を改修費として支払う。(製造経費) [12] ・製品全数を仕掛品に戻す</p>	<p>9 社長が急病</p>  <p>休養が必要です</p> <p>今回は休んでください。 (X印をつける) 全てのACTができません。</p>	<p>10 製品の返品発生</p>  <p>製品が戻ってきました</p> <ul style="list-style-type: none"> ・直前の売上高を、売上額に全額マイナス処理する。 ・ITC武装カードがある場合は50%マイナスする。[03] ・災害メモ欄に記入する。 	<p>11 製造ミスの発生</p>  <p>仕掛品3個が不良品に</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仕掛品3個を市場へ戻す。(あとで原価計算します。個数をメモ) ・製品を全数、材料に戻す。 ・災害メモ欄に記入する。 	<p>1つの意思決定をしてください!</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ 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ヶ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贈る 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) <p>12</p>

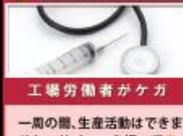
リスクカードの指示事項に基づいて取引(**ACT!**)を実行してください。

3. 経営特くんゲームの進め方

(8) リスクカードを引く-2

ブルーカード17種類

リスクカード(ホワイトカード・ブルーカード)の事象については、インストラクター養成コース、経営者コース、トライアルゲームによって、内容が異なります。

<p>1 経済変動</p>  <p>世の中が変わりました 一周お休みください。 ×印をつける 全てのACTができません。</p>	<p>2 特別融資</p>  <p>特別融資がうけられます 期末まで、借入枠を超えて2,000万円借入できます。 (今期のみ金利5%) ※借入しない場合は、通常のACTはできます。</p>	<p>3 金融の貸し割がし</p>  <p>金融機関の貸し割がし 今期中は通常借入はできません。借入が必要な時は金利が20%必要です。 一回お休み・×印をつける</p>	<p>4 賃金体系変更</p>  <p>賃金体系を変更しました 期末処理で労務費を1人当たり220万円支払う。(プラス20万円) (記入しておく) ※通常のACTはできます。</p>	<p>5 新製品開発成功</p>  <p>新製品開発に成功しました 300万円を独占的に販売できます。 研究開発カード1枚につき3個まで販売可。(ただし販売数力の範囲内) ※カードがない場合、通常ACTができません</p>	
<p>6 製品開発に失敗</p>  <p>開発中のプロジェクトが失敗 研究開発カードを1枚戻してください。 ※カードがない場合、1回休み ×印をつける</p>	<p>7 仕入先が倒産</p>  <p>倒産により材料供給ストップ 1周するまで、材料仕入はできません。 一回お休みください ×印をつける</p>	<p>8 労災発生</p>  <p>工場労働者がケガ 一周の生産活動はできません。サイコロを振って出た目の数×40万円の治療費を支払う。 ※保険に加入していれば、支払いの必要はありません。(保険チップは要す)</p>	<p>9 損害発生</p>  <p>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。 ※一回お休み下さい</p>	<p>10 消費者の買い控え</p>  <p>不買運動の発生 今回、製品は販売できません。次の行動は実施できます ●材料購入…市場価格 ●材料投入…10万円 ●製品完成…50万円</p>	<p>11 広告投資に失敗</p>  <p>投資した広告にクレーム 広告チップを1枚戻してください。 ※チップがない場合、1回休み ある場合は、他のACTができません</p>
<p>12 各社共通</p>  <p>特別材料購入が可能 好きな市場から、各社サイコロの目を上限に、1個10万円で購入できる。 (両当事者はそれぞれサイコロを振る) 購入しない場合は他ACTは出来ます。</p>	<p>13 意思決定を行う</p> <p>★ 独占販売可能 ★ ①営業担当者の努力実る！ 製品の特別価格による独占販売可能。(営業担当1人につき1個50万円プラスし、2個まで) ②広告の効果！ 広告チップ1枚につき2個まで、空いた市場に独占販売可能。(ただし、市場総額で販売) ③市場観測 (バスする) ※①②③は同時ACT可能</p>	<p>14 各社共通</p>  <p>ボーナス商戦に突入 今回の1周に限り、市場の販売可能数量が2倍になります。 ※通常のACTはできます。</p>	<p>15 各社共通</p>  <p>円高傾向です 10% 材料が安くなりました。 今回1周に限り、市場価格の90%で仕入れ可能です。 ※通常の取引(ACT)はできます。</p>	<p>16 各社共通</p>  <p>市場が冷え込んできました 今回の1周に限り、市場の販売可能数量が半分になります。 ※通常のACTはできません。</p>	<p>17 各社共通</p>  <p>材料費値上がり 世界情勢により材料費高騰。 今回1周に限り、仕入れが市場価格の2倍になります。 ※通常の取引(ACT)はできません。</p>

3. 経営特くんゲームの進め方

(10) ゲームの勝敗と順位付けルール

1. 第一次3カ年、終了時

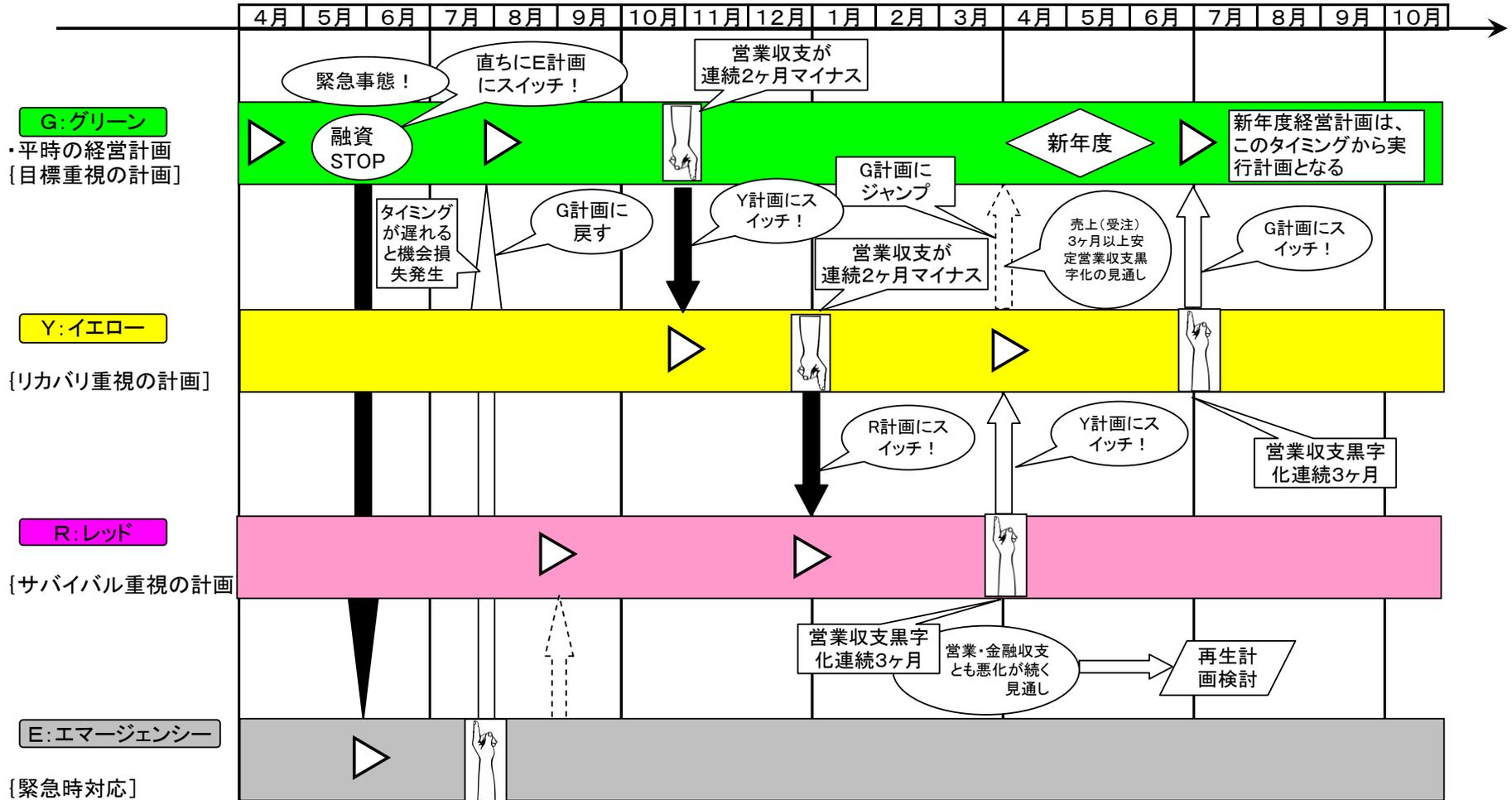
- 利益率の大きさによって決定し、「最優秀経営賞」を授与。
※同率の場合は、自己資本比率が大きい会社とする。
- ① 総資本利益率、 ② 自己資本比率
- 自己経営診断結果で、現金残の動きを勘案して、G、Y、R、Eのコメントをつけます。一度、再建対象(E)に至った企業は、自己資本が一番大きくても優勝はできないが、「再建賞」を授与。

2. 第二次3カ年終了時

- 第一次3ヶ年と同様な基準で「最優秀経営賞」を授与。
- 第一次、第二次を比較して、著しい経営革新を達成した会社には「経営革新賞」を授与。

プレイヤーやチームに合わせたローカルルールを設定できます。

「非常時の経営計画」 G-Y-R-E の関連イメージ図



- (注) 1. G. Y. R. Eの意味付は、09. 05. 11のマトリックスによる
 2. G. Y. R. Eのゾーンの中は、選択できる課題の多少をイメージしている
 3. この場合の営業収支は、割引手形を含む

4. チップの紹介

- (1) 材料・製品チップ
- (2) 製造作業員チップ・営業担当者チップ
- (3) 製造機械に関するチップ
- (4) その他のチップ

局面は先手必勝！

ライバルの手の内と市場を読む
洞察力が付き、先見性を磨く
訓練にもなります。



4. チップの紹介

(1) 材料・製品チップ

材料製品【モノ】



※ 市場とは市場盤上の「北海道」、「首都圏・東日本」、
 「東海・北陸・西日本」、「九州・沖縄」の4つの市場のことです。
 市場に材料がない場合はインストラクターより10個まで市場最高値で購入できます。

4. チップの紹介

(2) 製造作業員チップ・営業担当者チップ 製造作業員、営業担当者【人】

通常取引ルール(A)	製造作業員 採用		採用費5万円/人 給料400万円 (採用時200万円、期末処理時200万円)	21 11	工場生産担当社員です。 <u>製造作業員がいないと生産はできません。</u>
	営業担当者 採用		採用費5万円/人 給料400万円 (採用時200万円、期末処理時200万円)	21 18	製品の営業を担当する社員です。 <u>営業担当者がいないと製品の販売はできません。</u>

※Bルールの配置転換 **21** を使って要員のシェアリングをする作戦もあります。

4. チップの紹介

(3) 製造に関するチップ

製造機械に関するチップ【モノ】

通常取引ルール(A)	3 製造機械		1,000万円 生産能力製品3個 工員1名必要	科目:製造機械 10 期末減価償却100万円 (定額)
	4 製造機械 アタッチメント		200万円 生産能力2個プラス 製造機械がないと使用不能	科目:製造機械 10 期末減価償却20万円 (定額)
	5 大型製造機械		2,000万円 生産能力10個 工員1名必要 アタッチメントは接続不能	科目:製造機械 10 期末減価償却200万円 (定額)
経営強化ルール(B)	2 生産効率性		100万円 製造機械1台につき 生産能力が1個増加 大型製造機械は2個増加	科目:製造経費 12 1trem期間のみ有効
	3 購買管理契約		100万円 材料が@10万円/個 安く購入できる	科目:販売費 19 1trem期間のみ有効

(注) 生産能力の設計において、大型製造機械を導入するかは重要課題となる。

4. チップ・カードの紹介

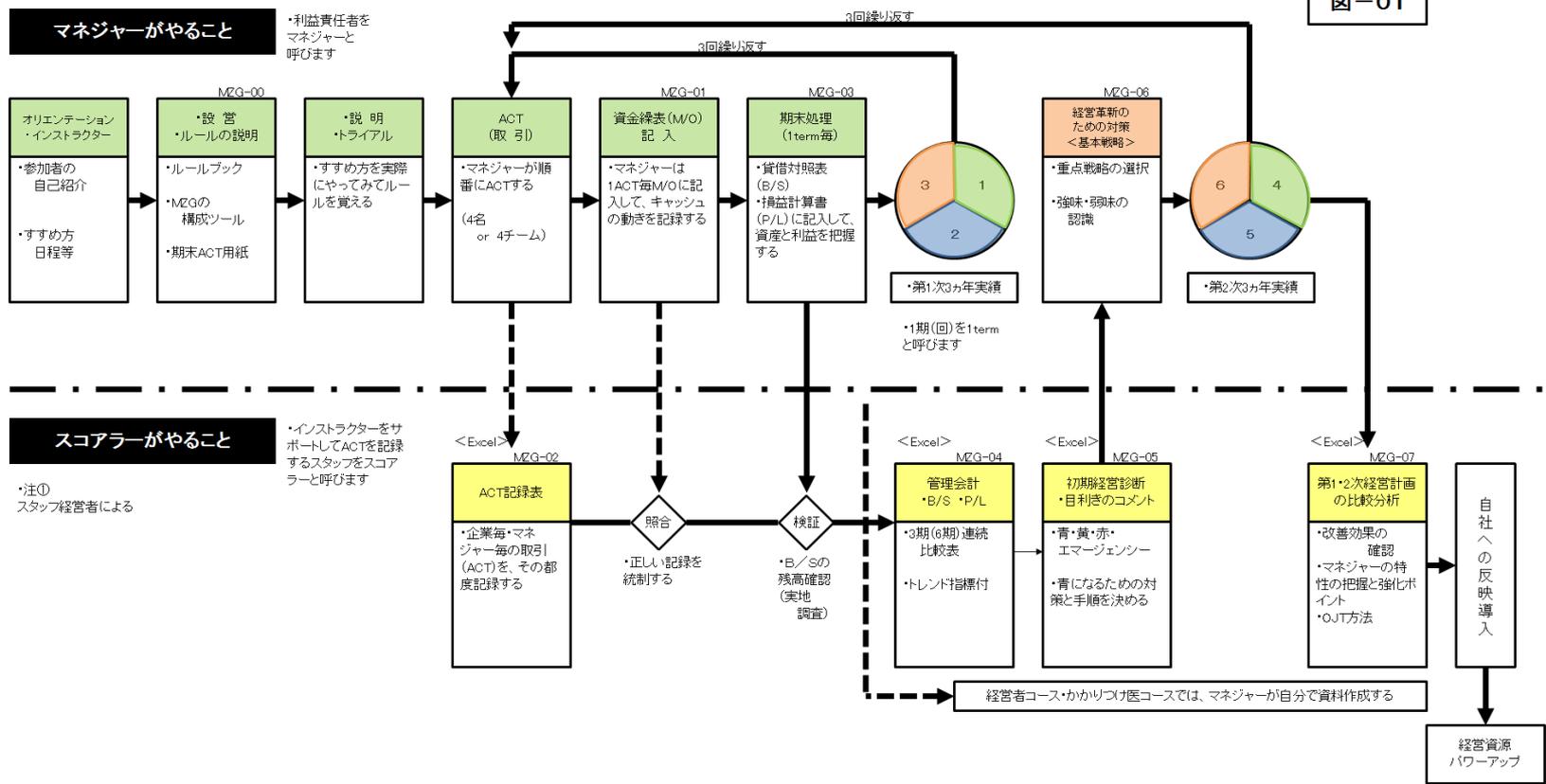
(4) その他のチップ

増販・リスクヘッジ・労務費削減・資金化の対策 【金・情報】

経営強化ルール(B)	1 損害保険		120万円 リスクカードによる災害発生時に災害に応じた補償をもたらす。	科目:一般管理費 1term期間のみ有効 21
	6 広告宣伝		100万円 チップ1枚で、営業担当1人製品2個の販売能力増加(ただし、1人で2枚、4個まで)	科目:販売費 1term期間のみ有効 19
経営強化ルール(B)	4 配置転換	工場作業員と営業担当者の配置転換	20万円/回 研修費として	科目:一般管理費 1 termで4回まで 21
	5 機械売却	資金化のために売却可能	購入価格の半額 (半額は特別損失)	科目:機械等売却 06

経営特くんゲーム(MZG)のすすめ方

図-01





ご静聴 ありがとうございます。

- **経営特くんゲームをワクワク楽しみながら、経営力をつけてゴールド免許へのビジョンを描いてください。**