

## PROLOGUE — コックピットのあなたへ

これからの時代はまさに『未体験の宇宙飛行』といえます。激動変革期の渦中であって、かつて誰も経験したことのない大宇宙の果て、銀河系の彼方へと旅立っていくのです。かつて誰も体験したことがない状況に対処しなければなりません。そして、めざす勝利の星へ確実に導いていかねばなりません。未知への挑戦が迫られているのです。

こうした経営未踏時代を迎えて、どう行動すべきか、どのように対応すべきか、一人ひとりの真価が問われています。状況をしっかりと見極め、冷静に分析し、的確な判断を迅速に行っていくことが求められています。皆さんには、モデル不在・模範解答のない時代のナビゲーターとなって、日々の活動をリードしていただきたいと願っております。

この研修は、こうした企業環境を踏まえ、しっかりと組織に貢献していく強い人材の育成をめざして開発されたプログラムです。特徴としては、次のような点があげられます。

- ①ゲーム感覚で楽しみながらマネジメントの基本を修得できるように構成されています。  
考える楽しみ・気づく楽しみ・話し合う楽しみ・決める楽しみ・創り上げる楽しみを組み込んだ『五楽(エンターテイメント)』性のある研修です。
- ②他社の動きを考えながら如何に市場競争に勝ち抜くか、という観点から営業戦略を考えることにより、マーケティング思考が強化されます。
- ③生きた財務知識が習得できます。特に、企業生命を左右するキャッシュフローの重要性が実感できます。
- ④スピーディな意思決定が求められるため、時間管理能力が強化されます。
- ⑤チームワークを高めるために必要なコミュニケーションスキルが体得できます。相手に対する説得力を発揮しながらコンセンサスを得るように努力することの重要性が実感できます。

そこで、この研修に参加される皆さまにお願いしたいことは、

- 自ら、積極的自発的姿勢で臨んでください。
- 一人ひとりが責任を持って、深く考え、気づくことが大切です。
- 状況変化を楽しみながら、しかし真剣に取り組んでください。
- お互いに相手を尊重する姿勢を忘れないようにしましょう。

今、私たちに求められるもの——、それは時代を自らの手で切り開いていく積極思考であり、主体的挑戦姿勢です。変革期とは困難な時代である反面、大きなチャンスに満ちた時代でもあります。的確迅速な意思決定で果敢にチャレンジしていけば、他に対して決定的な差をつけることも可能となるからです。刻々変化する情勢に処して、右するか、左するかを決断こそビジネスパーソンの手腕であり、タイムリーにして的確な判断が企業の運命を切り開くものであるといえるでしょう。

さあ、ゲームのスタートです。

《すすめ方》

1. 各社、会社名・役員(社長、担当重役)の決定と、年度経営方針及び経営目標の策定を行う。  
(※別紙様式:1参照)
2. 業界振興会主催で合同「経営方針発表会」を開き、マスコミに対して所信を表明する。
3. 経営活動の実施。四半期ごとに様式に従って意思決定し、定められた提出時間までに「経営活動報告」(USB メモリー)を審判に提出する。
  - ①販売価格の決定と市場(ユーザー)への営業担当の投入
  - ②市場調査実施の可否とその内容
  - ③販売促進費投入の可否とその単位
  - ④仕入先への発注数量の決定
  - ⑤新調達ルート開発投資の可否とその単位
  - ⑥倉庫設備建築の是非
  - ⑦営業担当採用の是非とその人数
  - ⑧人件費改定の可否とその金額
  - ⑨資金調達(借入金・手形割引)の是非とその方法
4. 審判よりの判定、情報の通告。  
経営活動報告に対し、判定と情報の通告をする(USB メモリーの返却)。  
判定後、直ちに損益計算書と貸借対照表の状況を把握する。(PC で自動計算)  
また、必要に応じ随時、MIC総研より全社共通の情報速報が配布される。
5. 販売不振、仕入過多等により現金勘定(CF)が赤字になった場合は、手形割引や銀行借り入れ等の手続きを行った上でないと次の四半期に進むことはできない。(当然、そうしたことを前もって予測し事前に手を打っておくのが資金繰りの鉄則である)
6. 年度末、決算書の作成と次年度経営計画書の作成、提出。  
第4四半期終了時には、次年度の経営計画書(※別紙様式:2参照)を作成し、指定時間までに審判に提出する。
7. 2年目の第2四半期終了時に、業界懇談会を開催する。成績優秀企業2社の社長が業界振興会の会長・副会長となる。専務理事は事務局が担当する。全社社長が経営に対する抱負を発表する。  
最後に新春講演会を開き「当面の経営課題と打つべき手」と題し、MIC総研の講演がある。その内容は、業界環境変化のポイント、今後の景気動向、各社に現れた特徴と問題点等をあげて、今後の対策方向性と当面の突破口は何かを示唆する。
8. 以降、経営活動意思決定、決算書の作成等同じ要領で繰り返す。提出時間が遅れるところには、1分単位でペナルティがかかる。これによって総合管理力格差に一段と拍車がかかることになる。融資が必要な場合は「借入融資申込書(再建計画書)」(※別紙様式:3参照)を提出・説明し、MRRI 銀行の了承が得られれば、条件の範囲内で融資が受けられる。
9. 3年目終了後、株主総会を開催する。他社メンバーは全員株主となって議事、質疑に参加する。最初に社長の業績報告と今後の方針を発表し、株主への協力を求める。経理担当役員から細部の報告をする。B/S、P/Lのほか、自主的に必要な図表を作成して発表する。
10. 最後に審判から全体をふりかえっての講評がある。

## 《スケジュール》

	時間	内容
第 1 日 目	9:00～10:00	ガイダンス ・ルールの説明と経理処理の仕方
	10:00～10:30	各社経営会議 ・担当役員の決定・経営方針の策定
	10:30～11:00	経営方針発表会（業界振興会主催）
	11:00～11:20	11期1／4半期経営活動意思決定
	11:20～11:40	〃 審判判定
	11:40～12:00	11期2／4半期経営活動意思決定
	12:00～13:00	メンバー昼食（その間に審判判定）
	13:00～13:20	11期3／4半期経営活動意思決定
	13:20～13:40	〃 審判判定
	13:40～14:00	11期4／4半期経営活動意思決定
	14:00～14:20	〃 審判判定
	14:20～14:40	11期決算書まとめ・第12期方針書作成⇒審判報告
	14:40～15:00	12期1／4半期経営活動意思決定
	15:00～15:20	〃 審判判定
	15:20～15:40	12期2／4半期経営活動意思決定
	15:40～16:00	〃 審判判定
	16:00～16:50	新春業界懇談会 ・各社社長、今後への抱負 ・記念講演会「当面の経営課題と打つべき手」
	16:50～17:00	第一日目のまとめと明日への準備
第 2 日 目	9:00～ 9:20	12期3／4半期経営活動意思決定
	9:20～ 9:40	〃 審判判定
	9:40～ 10:00	12期4／4半期経営活動意思決定
	10:00～10:20	〃 審判判定
	10:20～10:45	12期決算書まとめ・第13期方針書作成⇒審判報告
	10:45～11:10	13期1／4半期経営活動意思決定
	11:10～11:30	〃 審判判定
	11:30～12:00	13期2／4半期経営活動意思決定
	12:00～13:00	昼食休憩（その間に審判判定）
	13:00～13:30	13期3／4半期経営活動意思決定
	13:30～13:45	〃 審判団判定
	13:45～14:15	13期4／4半期経営活動意思決定
	14:15～14:30	〃 審判判定
	14:30～15:00	13期決算書まとめ・株主総会の準備⇒審判報告
	15:10～16:10	各社株主総会（倒産企業は債権者会議となる） ・業績結果報告とその分析・質疑応答
16:10～16:50	研修のまとめ・講評	
16:50～17:00	事務局連絡・後片付け	

※時間はイメージであって、進行状況により、前後することがあります。

## EPILOGUE — 知恵の勇者たちに幸あれ

『企業経営は環境適応業である』と言われます。確かに、国際・経済環境や景気状況等で企業の成長性や収益動向は大きく変わるものです。「天の時・地の利」をどう活かすかによって大きく成果が変わる“いきもの”です。しかしまた、『企業経営は意思決定業である』とも言えます。景気次第で浮き沈みする“あなた任せ”の浮き草経営はともかく、地殻変動を克服する自力型経営は、これらの経営環境を見事に乗り越え、絶えざる革新を行い、成長軌道への歩みを確実にしていきます。まさしく、ビジネスパーソンは、意思決定を業とする人であり、決断に生きる人であると言えます。

経営は、環境適応業であり、意思決定業です。ヒト・モノ・カネ・時間・情報・ノウハウといった経営資源を活かし、的確に対処していかねばなりません。企業をとりまく環境変化をすばやく捉え積極的迅速に働きかける「戦略」と、持てる資源を有効活用し最大の成果を生み出す「戦術」、そして、全体が一体となってエネルギーに取り組む**戦闘力**——この3つがうまく相俟ってこそ企業経営は効果的に進められるものです。

現状に安住せず、常にレベルアップにあくなき闘志を燃やし続けなければ、今日の繁栄はけっして明日の業績を保証するものではありません。現状に安住して立ち止まったときから、企業は衰退への道を転がりだしているのです。なぜなら、現状維持こそがマンネリを生むからです。人類の歴史を振り返っても、企業の成功物語のターニングポイントを見ても、いつの世にあっても発展成長の原動力は“革新の精神”です。ただ、今革新を怠ったからといってすぐさま窮地に陥るわけではありません。さしあたっては当面の業績は維持できるでしょう。しかし、それを放置しておいたために、消えてなくなった企業の実例をあげれば枚挙に暇がありません。マンネリこそが最大の敵であり、マンネリ打破こそが進歩であると銘記すべきです。

現状に立ち止まるということは、相対的に退歩しているということです。企業にとって現状維持ということはありません。立ち止まっていることは、それだけ時流に遅れているということです。『経営する』とは、すでにあるものを守るだけでなく、新しい価値を創生していくことに他ならないのです。時代が大きく変化しています。従来の延長線上だけで考えていたのでは、環境の変化がわかっても具体的な対応ができません。激しい変化や思いもよらぬアクシデントにどう対応するか、瞬時の判断と行動の柔軟性が求められます。今やっていることが最上のものだと頑なに考えていては、時代環境に取り残され、気づいた時にはもはやチャンスは、はるか彼方に行ってしまうという愚を犯すことになりかねません。

優秀企業にふさわしい知的活力はチャレンジャーとしての意識を堅持するところから生まれ、業績停滞の真因は組織内部にあります。私たちは、常に時代へのチャレンジャーであることを忘れてはなりません。前途には大きな波乱が待ち受け、道はけっして平坦ではないとしても、イキイキ活力集団となった志士たちは、必ずやそれを乗り越えるであります。最後に、帝王ジャック・ニクラウスの言葉を はなむけに贈りましょう。

全力で戦おうとしない者に、勝利は微笑まない。  
勝利は勇氣ある者のみが手に入れることができる。

*Game Creator : Akio. Y.*  
*Systems Director : Hirokazu. A.*