

# ビジネスゲームを活用した セミナーについて

2022年11月3日

ビジネスゲーム研究会

薄木、内藤、待谷、荒井、五味、金澤

# I. ビジネスゲーム研究会の紹介

1. 設立 2020年7月

2. メンバー  
薄木、内藤、  
待谷、荒井、  
五味、金澤  
計6名

3. 場所 大阪診断協会 or Zoom



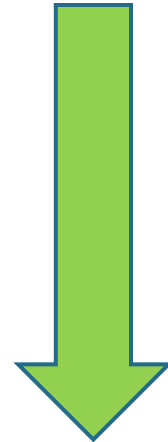
# Ⅱ. なぜビジネスゲームか？

## <セミナーのタイプ>

・ 知識提供型

・ ワークショップ型

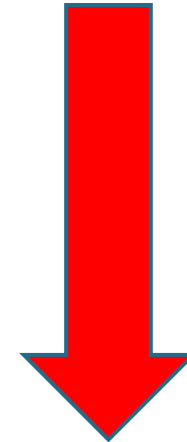
・ 体験型



少

準備

多



低

満足度

高

準備には時間がかかるが、受講者の満足度が高い（疑似）体験型のビジネスゲームを選択

# Ⅲ. ビジネスゲームの狙い

1. **楽しみながら**経営や事業運営を体感し、深く理解する。
2. 座学で学ぶさまざまな経営理論やフレームワークが、経営や事業運営でどのように活用されているのかを**疑似体験**し、理解を深める。

**理論と現実の橋渡し**

# IV. ゲーム及びセミナーの内容

## UNOGA-戦略ゲーム

A社からF社までの6社が下記の市場で4つの製品を製造販売する経営を5年間実施し収益最大を競う。

### 1. 市場動向

				需要量の対前年増加率予想					
項目		市場価格	需要量	合計	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
経済成長率					0%	2%	2%	2%	2%
導入期	商品X	10,000	220	2,200,000	0%	10%	15%	20%	30%
成長期	商品Y	1,000	2,500	2,500,000	0%	10%	15%	15%	10%
成熟期	商品Z	50,000	60	3,000,000	0%	1%	1%	1%	1%
新商品	商品S	10,000	130	1,300,000	0%	0%	50%	100%	200%

まずは、市場分析を実施

# IV. ゲーム及びセミナーの内容

## 各社の各年の経営を実施

(2) 販売及び投資の実施

		商品 X	商品 Y	商品 Z	商品 S	総合計	
販売	販売価格	11,000	950	50,000			
	販売数量	20	800	2			
	売上高	220,000	760,000	100,000		1,080,000	
	変動費	100,000	400,000	50,000		550,000	
	固定費	300,000				300,000	
	小計	850,000				850,000	
投資	費用削減		20,000			20,000	
	生産増強		20,000			20,000	
	販売促進		10,000			10,000	
	研究開発				100,000	100,000	
	小計	150,000				150,000	資金
費用総計		1,000,000				1,000,000	1,000,000

どの商品を？

いくらで？

何個？

どの投資を？  
いくら？

新商品は？

資金の範囲で

# IV. ゲーム及びセミナーの内容

## 各社の各年度の経営結果

クリア

1年目計算

2年目計算

3年目計算

4年目計算

5年目計算

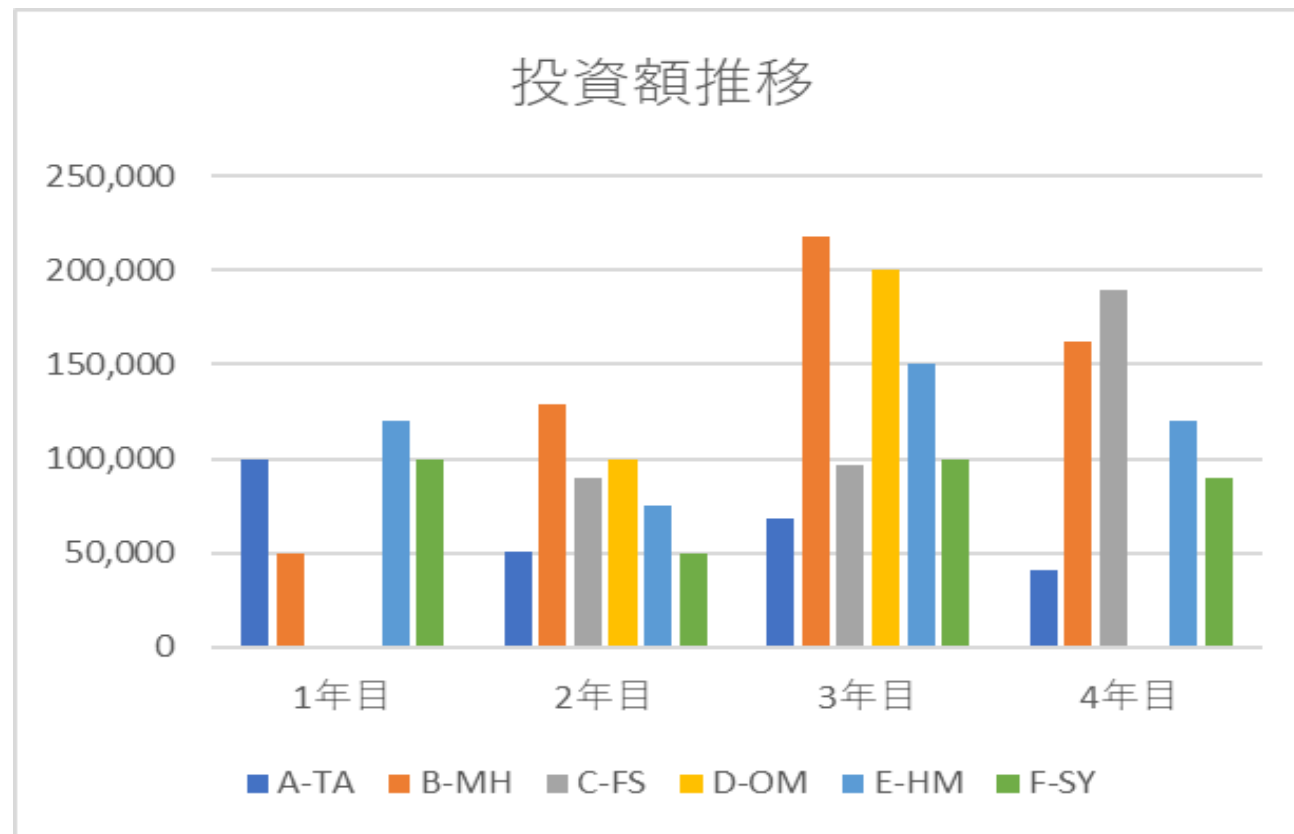
会社名	当初	1年後	2年後	3年後	4年後	5年後
A社	1,000,000	1,045,600	1,268,440	1,674,568	2,544,136	4,326,604
B社	1,000,000	1,024,600	1,160,440	1,261,276	1,763,466	3,465,805
C社	1,000,000	1,090,000	1,150,000	1,444,000	1,933,060	3,524,680
D社	1,000,000	1,180,000	1,065,000	1,128,000	1,530,840	2,289,240
E社	1,000,000	978,500	1,051,100	1,144,400	1,345,100	2,063,720
F社	1,000,000	900,000	1,013,898	1,193,874	1,770,570	3,625,519

1年毎に結果発表、それを見て次年度の戦略検討

# IV. ゲーム及びセミナーの内容

受講者に楽しみ学んで頂くために

## 講師からのゲーム経過の説明



グラフで各社の  
経営状況、勝因  
及び敗因を説明

各社からも勝因  
及び敗因を紹介



# IV. ゲーム及びセミナーの内容

## ゲームで得られる効果

### 3 C分析の疑似体験

Customer (市場・顧客)

Competitor (競合)

Company (自社)

### PPM分析の疑似体験

花形 金のなる木

問題児 負け犬

頭で理解していても、  
実際には活用できない  
受講者が多かった。

途中で方針を  
変更できるか  
できないかの差

# IV. ゲーム及びセミナーの内容

セミナーの状況

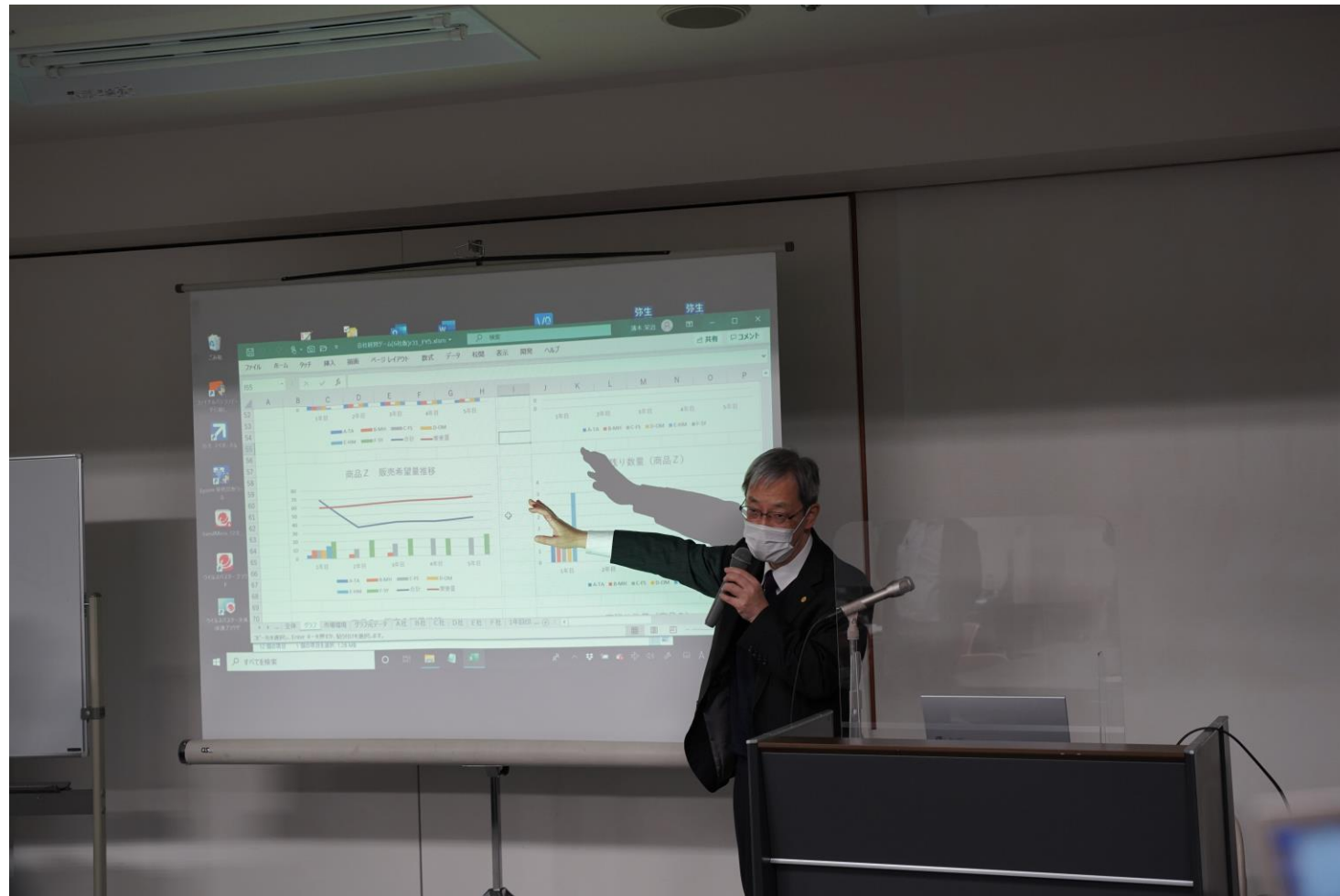
ゲームの進め方の説明



# IV. ゲーム及びセミナーの内容

## セミナーの状況

## ゲーム結果の説明



# V. セミナーの反響

## セミナーを2回実施し、15名からアンケート回収

- ・大変良かった（5点） 13名
- ・良かった（4点） 2名

## その他主なコメント

- ・経営戦略の要諦である「市場」「競合」「自社」のそれぞれの影響が、経営に大きく関係することを実感できたことは非常に有益でした。
- ・初めてのビジネスゲームで、とても楽しかったです。特に短時間の間に、市場、販売、投資、財務をシンプルにして俯瞰して見る事が出来たことが、よかったです。
- ・とても楽しく、スリリングでした。
- ・楽しみながら経営戦略を体験できました。
- ・数値で結果が出て分かりやすかったです。

# VI. その他のビジネスゲーム

## UNOGA-TOCゲーム

生産現場ではネック工程を解消することが生産性を上げるというTOC理論(制約条件の理論)に基づき、アンバランスが生じた生産工程を正常化していくシミュレーションゲームです

## ビールゲーム

アメリカMIT (マサチューセッツ工科大学) で考案された「在庫管理」「サプライチェーン」を学ぶゲームで、工程前後の情報交換の重要性を体験できるゲームです。スマホがあれば4人から簡単に実施できます。

# VII. ビジネスゲームへのお誘い

1. 当ゲームは、企業経営幹部、管理職、新人、学生など全ての階層の方が経営を学び疑似体験できます
2. 半日コース、1日コース、2日コースなどご要望にあわせコースを選択できます
3. パソコンと対抗できる一人用タイプも準備しており、ひとりでもゲームを楽しめます
4. ゲーム単体での販売も実施しています

**ビジネスゲームに興味のある方は  
いつでもご連絡下さい**

## ビジネスゲーム研究会

代表 : 薄木 栄治 (中小企業診断士)

電話 : 080-5304-4970

連絡先 : [usuki-eij@jttk.zaq.ne.jp](mailto:usuki-eij@jttk.zaq.ne.jp)

HP : <https://unoga.thin-tree.com/>

