

経営ゲーム(入門)屋台屋本舗でできること -----ある若手社長の体験談より-----

ルールが同じ環境で、同じようにプレイし、他人と経営成績がなぜ違うのか？自社は儲かっていないのに、他社はうまくいっている。ゲームをすると、皆が気になる点だ。

振り返って考えてみると、経営ゲームのプレイで、できることを選択肢は仕入だけ。  
3つの商品の仕入れバランスが重要なことにゲーム途中から気づいてくる。

たったこれだけの要素だが、自社の経営にも応用できそうな経営戦略や経営計画の基礎がしっかり詰まっているように思う。そして、この仕入のバランスは、経験のある社長ならすぐに気付き、自らの経営仮説をすぐに調整してくる。現に、経営勘の鋭い知り合いの社長は隣の席で、それとなく手を調整していた。それが積み重なって、結果として数字で出てくるのだと推測する。

その推測を裏付けるように、ゲーム後のワークでこの仕入の仮説を実証してみる、「仮説検証シート」は実に面白い。自分の仕入れ方を、すべての想定されうるパターンで数値化検証するのだ。これは、自分のゲームでの仕入れ方の特徴が丸わかりになってしまう。

ある後継者は、儲からないのを運が悪いとぼやいていたが、このシートを見て、仕入かたのバランスが悪かったんだ、と小声でつぶやいていた。これは、すごいことだと思う。大体は、プライドが邪魔して自分の失敗はあまり見たくないものだが、自分で受け入れざるを得ない数字の整合性だろうか。

社長や後継者は、判断、行動する背景が大事だ。

このゲームでは、その「背景部分」を数値化や、言語化できるワークが特徴だ。

判断の背景、判断、これからの計画がわかれば、社員に数値化した目標や指示が的確にできる。

税理士、銀行などの支援機関にも相談しやすくなるし、協力してもらうことが明確になる。

後半部分では、このような考えをお互いに話し合える時間は貴重だった。普段、青年部として活動しているがあまりお互いの経営については話す機会がなかった。このゲーム後の雰囲気であれば、モデルを通しての話なので話がしやすいし、意外に思えるメンバーの一面もうかがえた。

最後部分で、利益を考える図式のワークがあったが、これも自分で使えそうな内容だ。なんとなくわかっていた数字の部分、改めて図形にパターンに入れていき、損益の内容が図になっているのは数字をグラフで見るようなアナログ感覚で見れしっかり把握できた。

これは、後継者や新規開業者にとっては、非常にいい入り口であり押さえておくべき点であると思う。

\* 本内容は、セミナー終了時の参加者同士の会話のやり取りを文章化したものです。