TOPIX

ぶぎん経営幹部養成塾レポート

次代を切り拓く若手経営者と経営者視点の経営幹部の育成を目的とする「第 14 期ぶぎん経営幹部養成塾 2024」（武蔵野銀行・ぶぎん地域経済研究所共催）が 10 月 23 日にスタートしました。本年の塾生は過去最多の 34 名。2025 年 3 月までの 6 か月で、経営者の分身としての思考・スキルを習得していただきます。今回は、11 月上旬に 2 日間の合宿研修のかたちで行われた第 2・3 講、「企業戦略シミュレーション」の概要や塾生の皆さんの様子をレポートします。

1. 概要・タイムテーブル

11 月 7 日（木）午前、秩父連山が秋の気配を深める中、34 名の塾生は比企郡嵐山町の「国立女性教育会館」の研修室に一堂に会しました。オリエンテーションでは、まず、株式会社タナベコンサルティングの三浦保夫講師が経営戦略策定の要諦を説明し、次に、同社の神田明生講師がこれから開始する「企業戦略シミュレーション」のルールを解説しました。

午前 11 時、翌 8 日（金）の午後まで繰り返し行われるオンラインによる「企業戦略シミュレーション」がスタートしました。この実践演習では、塾生は 4 ～ 5 名ずつ、計 7 つのグループに分かれ、各グループが同じ業種の仮想企業を立ち上げます。そして、事業の持続的な成長を目指して、製造・開発、販売、資金調達、雇用・賃金など多岐にわたる企業戦略を決定しながら決算を重ねていきます。各グループはタイミングを合わせて意思決定内容をパソコンに入力し、その結果明らかになる各期のフローとストックの業績を他のグループと競い続けました。

初日の夕食時には交流会が開催されました。高い集中力を要する日中のシミュレーション作業から解放され、塾生の皆さん同士、大いにリラックスして親交を深めました。その一方、シミュレーション熱冷めやらぬという塾生は、戦略立案や決断のタイミングなどに関する情報交換を行っていました。

一夜明けた 8 日（金）は、午前 9:30 から「企業戦略シミュレーション」が再開され、午後 2 時過ぎに最後の決算が行われました。業績トップのグループには、模擬の「定時株主総会」を開催する栄



講師によるオリエンテーション



高まる集中力





熱気あふれるグループ討議会場

誉が与えられる一方、資金繰りがつかずに破綻したグループには「債権者集会」の開催が求められました。その他のグループによる感想発表が行われた後、講師による講評をもって、２日間にわたる研修が幕を閉じました。

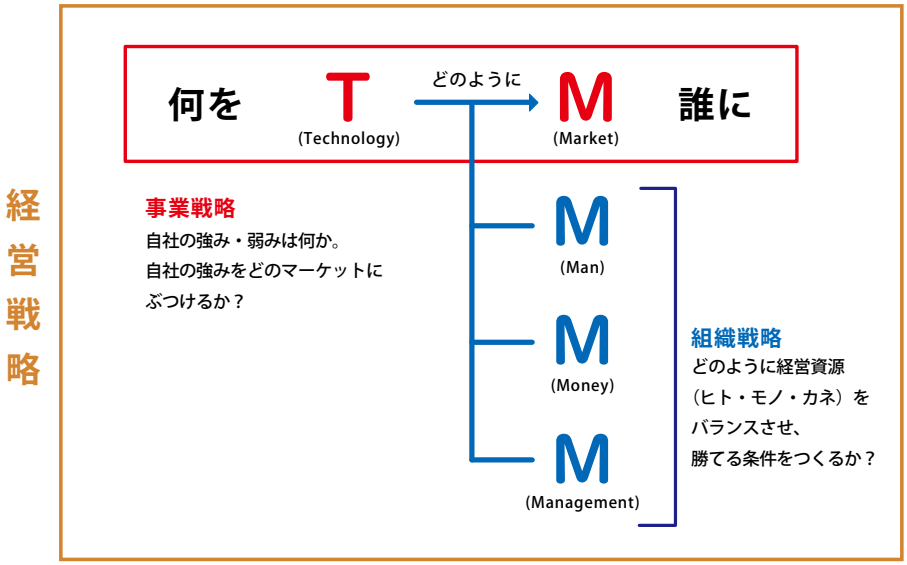
2.「企業戦略シミュレーション」の特徴

株式会社タナベコンサルティングによって開発された当シミュレーションの特色は、企業経営を体験できるリアリティの高さです。各グループでは、経営者のほか、製造・開発部門、販売部門などの役割分担を定め、それぞれの立場から戦略について議論を重ね、チームとして意思決定します。

その際、競合他社に打ち勝ち、企業を存続させるためには、実際の企業経営と同じく、「バランス」（経営資源や時間、環境を総合した資源配分）、「タイミング」（投資をするタイミングや時間的なズレ）、「集中」（会社の成長に向けたリスクテイク）を緻密に考え、各変数を設定する必要があります。こうした体験を通して、塾生の皆さんは自ずと経営戦略の「1T4M」を意識するようになり、俯瞰的視野に立った思考と意思決定を学びます。

なお、シミュレーション作業の間には、景気変動、材料費の変動、販売価格の変動、他社の倒産など、突発的なイベントやニュースも飛び込んできます。各グループには、そうした事象が先行きの市場や経営に与えるインパクトを加味しながら、臨機応変な意思決定を行うことも求められました。

戦略「１Ｔ４Ｍ」



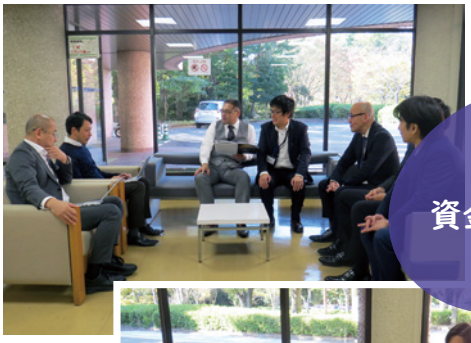




事業戦略の検討







厳しい
資金調達交渉



夕食・交流会







優勝グループ
による
株主総会

講評



参加者の声

（カッコ内は所属企業での担当分野）

今回は、日頃担当していない分野のことも考慮しながら作業していただきました。それを通じて得られたものはありますか？

- 営業、製造、コーポレートそれぞれの要請がある中、限られた資源をどのように分配すべきか、優先順位をつけながら行うことの難しさを感じた（総務、経営企画）
- 一つの物事でも立場が変われば行動や考え方が大きく変わると痛感（製造）
- 資金繰りの重要性を感じました。特に早期回収。売上を伸ばしていくには、適切な時期に融資（借入）が必要だと感じた（営業）

異業種の塾生とチームを組むことを通して感じたことはありますか？また所属した班のチームワークはいかがでしたか？

- 普段同業者しか接する機会がないので、いろいろな視点からの考え方を吸収でき、大いに刺激を受けた。チームは、攻めと守りのバランスが良くとれていた（営業）
- メンバーの普段の業務が垣間見え、皆がご自分の能力を十分認識しているなと感じた。とても良いチームワークだった（事務）
- 皆が同じ様なような考えで、最初の段階で方針もスムーズに決められ、各々が役割に責任を持ち運営できたが、逆に違う考えを持ったメンバーがいなかったのは経営上危険だったかもしれない（営業、経理）

長時間の作業でしたが、高い集中力を発揮されていました。その背景として考えられることは何ですか？

- シミュレーションゲームとはいえ、グループ対抗で行う「会社経営」という責任が重い作業だったからだと思う（技術）
- 一方的な講義でなく、自ら考え能動的に取り組める内容であったため。また、アウトプットが出る速さや他グループとの競争という点も一因（総務、経営企画）
- 作業と息抜きのメリハリをつけたところ。グループ外の方とも、懇親会でコミュニケーションを取っていたため、情報交換も多くできた（営業、経理）

今回のようなシミュレーションは、自社の他の方にも勧めたいと思いますか？また、皆さん自身、もう一度トライしてみたいと思いますか？

- 会社の幹部に勧めたい（営業）
- 自社の者ともやってみたい。自分自身、何度でもやってみたい（製造）
- いろいろな業種バージョンがあれば、もう一度トライしたい（事務）

夕食・交流会はずいぶん盛り上がっていましたね？

- 研修内容以外にも、会社のこと、仕事の悩みなど、相談できた（総務、経営企画）
- 異業種交流会等の経験が少なかったので、参加者との話は大変刺激になり、充実した時間を過ごすことができた（営業）
- 飲みすぎた。会場がもう少し広ければ、もっといろいろな方と交流できたかなと思う（営業、経理）



「第 14 期ぶぎん経営幹部養成塾 2024」参加者の皆さん