

KYOWA RUBBER NEWS LETTER

梅雨の候、貴社ますますご繁盛のこととお慶び申し上げます。

ゴールデンウィーク 5月1日～5月2日の二日間、役員、社員合わせて総勢 22人で、『経営マネジメントゲーム研修』に参加しました。経営マネジメントゲーム研修とは 1976年にソニーが開発した経営者育成用ビジネスゲームです。



代表取締役 **寺阪 剛**
Takeshi Terasaki

ソフトバンクの孫正義がこのゲームの超愛好家として有名で、ソフトバンク、Yahoo! などグループ企業幹部にはこのゲームを 100 期分やらせてるようです。

参加者が資本金 500 万円で製造会社を起業し、どんな設備を導入するか？ 各部門何人雇うのか？ 材料はどこから仕入れるのか？ どの市場で売るのが？いくらで売るのが？ など、全ての経営判断をすべて自分一人で行いながら経営を進めていきます。自分以外はすべてライバル企業！ 他社との差別化、市場ごとの戦略を練り、他社との競争に勝ち黒字決算を目指します。

参加者みんなは「経営者」という立場に戸惑いもあり、また熾烈で過酷なレッドオーシャン市場が多く、赤字決算が多数続出しておりました…(笑)しかし、每期各市場(テーブル)では大いに盛り上がり、あっという間に 6 期(6 年間)の決算が終了しました。初日終了後のビジネスコンパでは各チームに分かれ初日の反省と二日目の戦略発表を各チーム毎で話し合い、各チーム発表は若手社員が積極的に発表してくれました。そして最終日成績発表会でも参加者全員に成果発表をしてもらい、また研修後には研修報告書も書いてもらいました。「経営者」となり「経営」を疑似体験するという体験はみんな初めてだったので大変だったとは思いますが、各自の発表を聞かせてもらったり、みんなの研修報告書を読んでいると、参加者全員それぞれ気付き・学びが確実にあったようで、今後の仕事にしっかりと活かしてくれることは間違いなさそうです。

因みに肝心の成績上位者(役員は除く)は、1 位・川崎(総務企画)、2 位・寺阪紀子(経理)、3 位・中村(設計)、4 位・川上(製造)、5 位・高橋(製造)で、最高利益率賞は中村(設計)と高添(製造)、最多販売個数賞は大神(業務)、年間最高経常利益賞は安東(製造)でした。営業メンバーは予想通り全員が安値受注に走り全員ダメでした…(笑) 営業メンバーには「売ること」と「経営すること」の大きな違いをしっかりと理解してもらえたはずなので次回はしっかりとリベンジしてもらいます。

当初は役員と各部門リーダー等の数名だけで参加しようと思ってましたが、こういう貴重な経験は全社員に経験して欲しいと思い直し、全社員で参加しましたが、社員の成長を見ることができた本当に素晴らしい二日間でした。全社員で参加して本当に良かったです。またこのような機会があれば是非とも全社員で挑戦したいと思っております。

このように社員一同これからも頑張っってレベルアップしていきたいと思っております。引き続き今後とも何卒宜しくお願い申し上げます。



<http://www.kyowa-r.com/>

KYOWA
RUBBER
NEWS
LETTER

共和ゴムニュースレター 第 30 号
2018 年 6 月 発行

ニュースレターのバックナンバーは
弊社ホームページでご覧いただけます。

共和ゴム株式会社

本社

〒573-0102 大阪府枚方市長尾家具町3丁目4番地3
Tel. 072-855-1039 / Fax. 072-855-1090

東日本営業所

〒103-0027 東京都中央区日本橋2-15-3 和孝江戸橋ビル4F
Tel. 03-5255-5133 / Fax. 03-6740-2115



2018.6 30
Vol. 30

NEWS

01 目地フォームの採用が広がっています!

当社製品『目地フォーム』が以下地域で新たに採用されました。

- ・群馬県 当社営業担当: 岡本・林
- ・栃木県 当社営業担当: 寺阪
- ・茨城県 当社営業担当: 寺阪
- ・静岡県 当社営業担当: 寺阪
- ・福井県 当社営業担当: 小合
- ・愛媛県 当社営業担当: 林
- ・福岡県 当社営業担当: 阿南
- ・佐賀県 当社営業担当: 阿南
- ・宮崎県 当社営業担当: 阿南

今後も全国に拡販していきます!
宜しくお願い致します。



Joint Foam 目地フォーム®

歩車道境界・中央分離帯・地先境界 等の
各種ブロックの目地施工に



剥離紙を剥がして貼るだけ
大幅な時間短縮・コスト削減



面倒な洗浄や養生が不要。
モルタルの汚れもなく、
キレイに仕上がります。



全社員が
参加しました!

経営マネジメントゲーム研修

総務・企画チーム 川崎 敏恵

2018年ゴールデンウィークの真ん中、5月1日(火)、2日(水)の二日間、全社員参加で『経営マネジメントゲーム研修』が行われました。参加者全員がそれぞれ架空の会社の社長となって経営を疑似体験し経営成績を競い、現金出納帳を作成したり、貸借対照表と損益計算書も自分で書いたり、「ゲーム感覚で経営や会計を学べる」という研修です。

ほとんどの社員が、『マネジメントゲーム』ってなんだろう??という状態でしたが、いざ始めてみるとなかなかの熱いバトルが繰り広げられ、あちらこちらで活発にディスカッションが行われていました。

この研修の様子を西日本営業・阿南と振り返ってみたいと思います。



(川崎) 「マネジメントゲーム」って知ってました?

(阿南) 全く知らなくてかなり真面目なゲームかと思っていましたが、実際やってみると頭を使うとても楽しいゲームでした。

(川崎) そうですね!本当に楽しかったです!私は「研修」なので授業のようなものを想像していたんですが、人生ゲーム?とかモノポリー?のを大真面目にしたような感じで、本当に面白くて2日間があっという間でした。(笑) 初日は順調な経営でしたね。

(阿南) 単価を下げる勝負は避けようと思っていましたので、そのためにはタイミングを待つことが大切だと考え、製造と営業のターンを分けていたことが良い感じの経営に繋がったと思います。あくまで初日だけでしたが...

(川崎) 「初日だけ」と言っても、初日から単価や投資のタイミングを考えていたのはさすがですよ。決算の書類の作成もダントツで早かったです。

(阿南) 他の研修や簿記の勉強と通じる部分もあり、決算については具体的なイメージを持ちながら進めることができました。

(川崎) 一転して二日目は苦戦に...

西日本営業 あなん 阿南 隆志 (24)

突然のリスクで状況が一変。
タイミングを見極める力が
まだまだ足りないのかな...



(阿南) 二日目で在庫を持って攻勢をかけようと思っていた矢先に、市場が全く動かなかったり、材料が全部燃えたり・盗難があったりとリスクカードに苦しめられ、思うような売上が上げられず赤字が拡大してしまいました。ただ第6期は自分が立てた戦略がすべて当たり、高値で売れまくり、自己最高、かつ今回の参加者No1 経常利益を計上することができたので超気持ちよかったです!

(川崎) 研修中は「リスクカードが〜」とか「引きが悪すぎる...」などの声があちらこちらから聞こえてきてきましたが、研修が終わった今振り返ってみると、現実ではリスクがあっても当たり前ですね。一定のリスクを想定した上で利益を目指さないといけないんだなあ...と改めて思いました。

(阿南) 順調に準備ができていたときに限ってリスクカードを引き、自分の状況が一変して悪くなるのが多く、日ごろの行いが悪いのか?と感じましたが、タイミングを見極める力がまだまだ足りないのかなとも感じました。運は悪い方なので。今回入賞できなかったのは、これが一番大きいですね。

(川崎) なにが一番印象に残っていますか?

(阿南) 固定費が高ければ高いほど、高利益率で販売を行わないと黒字化できないことが一番印象に残りました。日々の営業活動を見直さないといけないと感じました。営業活動で値下げをしたら注文が取れる案件があった場合、本当に取りにいく方が良いのか考えるようにします。高利益率を上げるために付加価値のある営業をしていきたいと思えます。

(川崎) ひとりひとりが色々な「気付き」を得た研修だったと思います。この研修での経験をほんの小さいことからでも実際の仕事に活かしていけたらと思います。ありがとうございました。

(阿南) ありがとうございました!



なんと最優秀賞を頂いてしまいました。
今回学んだことを今後活かせるよう
頑張ります! (川崎)