

# Battle Crane

## チーム対抗の“体験型企業経営実践ゲーム”「バトルクレーン」

### 体験型企業経営実践ゲーム「バトルクレーン」とは

#### 「バトルクレーン」の目的

実際の経営に即した体験型企業経営実践ゲーム「バトルクレーン」を体験することにより、ゲームの参加者が次のような重要性に気づくことを目的とします。また、主催者側はオブザーバーとしてゲーム全体を観察しながら、参加者の適性や能力を発見することができます。

#### 1) 戦略の重要性

事業戦略、商品戦略、資金戦略、人事戦略、営業戦略

#### 2) 総合的判断力の重要性

人、モノ、金、時間、環境という経営要素の総合的判断、迅速な意思決定、リーダーシップ

#### 3) コミュニケーションの重要性

企業内における円滑なコミュニケーション能力、対外的な折衝力

#### 「バトルクレーン」の概要

1社当たり5～6名で構成した会社(チーム)を4～7社作り、これらの会社で1つの市場を形成します。各チームはそれぞれ経営戦略を立て、人事配置・設備の購入・資材の仕入れ・生産・販売など、企業経営活動を模擬的に実践します。他社との企業間競争や、提携・委託などを行いながら、企業を成長させる方法や業績を伸ばすノウハウを学び、体験します。



#### ゲームのポイント

**市場と銀行** 各社の他に「市場」と「銀行」があります。生産設備や材料の調達、製品の販売を「市場」で行い、「銀行」では資金の融資を受けることができます。融資を受けた際には、利息の支払い義務も発生します。



**設備投資・材料調達** 製品を生産するには「材料」と「生産設備」が必要です。各社が「生産設備」を持っているわけではありません。また「材料」も潤沢にあるとは限りません。限られた資金の中で、設備投資や材料調達にかかる費用の戦略は重要なポイントです。

#### 「バトルクレーン」の効果

財務諸表や経営戦略シートを作成することで、経営に必要な財務知識や戦略がわかり、グループディスカッションや振り返りシートの記入により自己の長所や弱点に気づくことができます。

