

# Let's play the game!

*life is a game.  
you gotta be in it to win it!*



第2特集

## ゲームで学ぶ経営

いま、サロン経営をゲーム形式で学ぶ方法が注目されている。

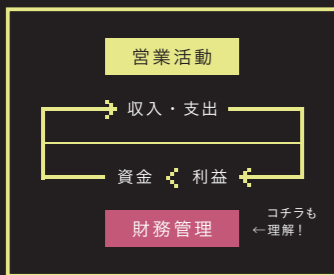
誰でも挑戦できて、何度でも失敗できて、いろんな戦略を試すことができる。

ゲームならではの利点を生かして、経営感覚を効率的に磨いてはいかがだろう。

### ゲームに込めた経営のキモ

ゲームが違えば学びも異なる。これから紹介する2種類の美容室向け経営ゲームについて、開発者に狙いと特徴を聞こう。

#### 財務が分かる、『理美容戦略MG』



◀『理美容戦略MG』の詳細は、P.90へ

**お金の流れを知り  
自己資金を増やす戦い**

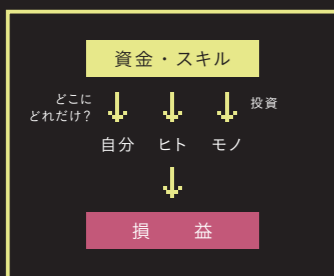
マネジメントゲーム(MG)は、約40年前にソニーの社内教育用につくられたのを起源に、各業種向けに改編され、1万社以上が活用している経営ゲームの草分けです。

特徴は、日常業務から決算、事業計画までを網羅し、営業活動と財務管理の関連性を学べること。会計知識が養われ、利益確保の意識が高まります。



(株)トライアングル・前島勝弥代表(右)と、同社で『理美容戦略MGアカデミー』を担当する東野喜喜氏(左)

#### リアルな経営判断、『スモールサロン』



◀『スモールサロン』の詳細は、P.92へ

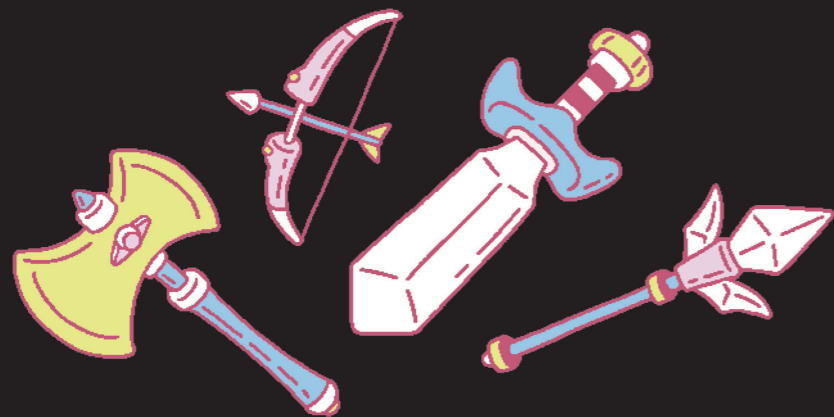
**適切な投資分配を考え  
開業資金を取り戻す戦い**

美容室のコンサルティング経験から、美容室に特化した経営ゲームをつくりました。

サロン経営は、ヒトの能力が全てとっている。スタッフの質はもちろん、限られた経営資源を生かすか殺すかは、経営者の成熟度次第です。タイミングや度胸も問われるスリルやドラマ、経営者の機微を味わえるゲームです。

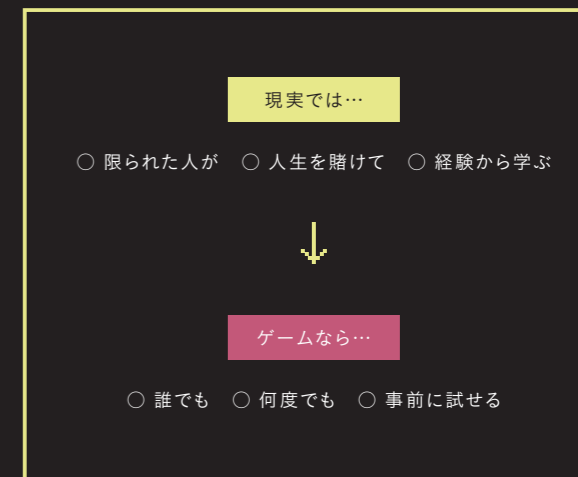
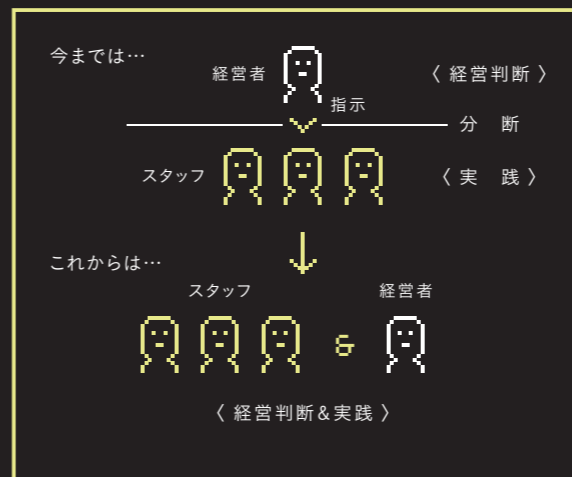


合同会社ブルーウォール(JCCアカデミー)・佐藤康弘代表



### 経営をゲームで学ぶ理由

サロン経営をゲームにすると、人生を賭けた大勝負を一時の遊戯に凝縮し、そのエッセンスを気軽に学び取ることができる。



経営ゲームが予感させる  
全員接客・全員経営の時代

今、サロン経営をゲーム上に再現した講習が人気だ。背景には3つの理由がある。

1つは、ゲームという手段の妙。経営という堅苦しいテーマのハードルが下がる上、現実には経営者にしかできない経験を、誰でもリスクなく繰り返し体感できる。

2つ目は、ゲーム自体の品質。ヒト、モノ、カネにまつわる問題をシビアに再現し、サロン経営の本質を凝縮したゲームが開発されている。

そして、何より大きいのが、経営力に対する欲求の高まり。経営ゲームが経営者ばかりでなく、幹部や店長らスタッフ教育にも活用されている事実は、もはやサロン経営が経営者だけの仕事ではないことを意味している。多くのサロンが欲しているのは、上からの指示に従い個々の任務をこなすだけではなく、ビジョンやプランを共有し、サロンのために考え行動できるスタッフ。ゲームはサロン全体に当事者意識を浸透させる手段なのだ。



苦しきともどかしき  
その先に得る経営感覚

限りある経営資源を、設備や広告、教育など必要箇所に投じ、それに応じて費用を払い、売上を得る。大まかな説明の後、「(現実世界では経営の)ルールを知らないのは経営者の罪」と言い切った開発者の佐藤氏。

その言葉通り、プレイヤーは手探りで疑似サロンを運営し、多くは失敗から学習する。例えば、開店直後は売上確保に注力するのが定石なのに、設備や教育に投資しすぎて即、資金難に陥るプレイヤー。安易な判断を悔いるとともに、そこで一つ教訓を得る。投資しても育たないスタッフがいたり、軌道に乗った途端に退職者が出たり、ヒトに悩まされる展開もリアルだ。

初めは途方に暮れたプレイヤーも、数期が過ぎると収支表を見つめ、「何人来店すれば黒字になる」「教育して単価をいくら上げよう」など先を見越して動き始める。やりながらコツを得ていくその様は、この上なくリアルだ。

GAME 2

リアルな経営判断、『スモールサロン』

『スモールサロン』は、限られた資産をどこに投じ、どれだけの効果を得るか、経営者の決断と選択をリアルに体感できるゲームだ。



〈リアルな戦い〉



黒字ならその分の仮想通貨をもらえるし、赤字なら損失分を返却する。これにて1期終了。1、2を繰り返し、開業時の手持ち通貨40をどれだけ早く取り戻し、増やせるかを競う。

現実に即して、ヒトが経営に与える影響を大きくしている。

- スタッフごとに能力や成長スピードに差をつけ、中には教育しても全く成果を出さない者も設定。
- 経営者の能力を高めるための投資を行わないと、打てる戦術に限られる上、ピンチにも弱い。

資金が底を突きました!

闇から借金だな...



サロン内教育に活用中のHEART CLiP・竹元 巧代表

現在、奈良県に3店舗を運営しています。『スモールサロン』を教育に取り入れたのは1年半ほど前。多店舗運営には、自分と同じく経営感覚を持ったスタッフが必要ですし、スタッフにとっても、独立を志すのに不可欠な素養です。業績や資金繰りについて、昔は隠したがる経営者が多かったのですが、透明性を高めて皆で共有する方が、一丸となって進めると思います。ゲームで経営を体験することで、幹部が自分と共通の言語で話せるようになることが心強いです。

プレイするには >> <http://bluewall.jp/small salon/>

〈いくら投資し、いくら売上げたか〉



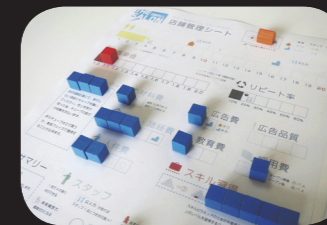
次に、1の投資にかかった金額と、その結果得た金額とを記録。その期の損益を出す。

〈限られた経営者スキルを〉



プレイヤーは同じ市場で競合するサロン経営者。「経営者の能力により、できることは限られる」との考えから、投資して獲得した「経営者スキル」を運用することで、サロンを運営する仕組み。投資項目は「固定費」「材料費」「集客(広告と広告品質)」「スタッフ教育」「リピート率アップ」「単価アップ」「店販促進」「経営者スキルアップ」。

〈必要箇所に投じる〉



〈ゲームの流れ〉

PLAYER'S VOICE

プレイヤーの声

- 資金もスキルも、今あるものでできることをやるしかない!
- どこにいくらかけるか、バランスとタイミングが大切!
- 美容室にとってヒトの力がどれだけ大切か分かった!

