

2022/09/05

8月22日(月)23日(火)の2日間、本校イフレ館(同窓会館)2Fにて、講師にカネテツデリカフーズ(株)高原泰彦さんをお迎えして、会計科の生徒対象にMQ戦略ゲームを体験しました。MQ戦略ゲームは、昭和51年に西順一郎氏がソニーCDIで開発した経営教育の手法です。40年間で約100万人の一般の社会人が受講しています。この研修会の目的は、(1)会計科の生徒として、資格取得だけが目標という意識を変え、短期間で楽しく効果的に経営知識や計数感覚を身に付ける。(2)利益の創出を実現する意思決定方法を身に付ける。(3)利益に直結する経営計画立案力を身に付ける。(4)会計科でリーダーシップを発揮できる人材となる。(5)大学生とともに学ぶことで、会計を学ぶ意欲を高め、将来の進路への目的意識を高める。です。



参加者は、1年生4名、2年生6名、3年生3名、兵庫県立大学の4回生1名、大阪経済大学の4回生1名、岡山大学の3回生1名の合計16名でした。

以下の時程で、一般の人が受ける研修と同じ内容で実施しました。ルールと決算書の書き方を覚えるだけでも大変で、さらに意思決定をしていくことの難しさを感じた1日目でした。2日目は、売上と利益を増加させるための講義を受けて、再度チャレンジしました。学ぶことがたくさんでしたが、将来に役立つ知識だと皆が感じました。

2日目最後に、自己資本1位の大学生の柏本くん、2位の2年生の浜島くんが表彰を受け、昇り竜(特別賞)として、1年高田さんが表彰を受けました。

講師の高原さんより「参加された生徒さん・卒業生の方が、前向きな姿勢であったこと、感想文も目いっぱい書いて頂いたこと、ゲーム中・決算中も楽しく助け合いながら、進めて頂いたこと全てに対し嬉しく思います。ゲームや決算は、経営・会計についての学びがありますが、やはり、2日間の研修では人間力を上げる(素直、自律、互恵)ことだと思っています。研修後、参加者の言葉や行動がさらに良くなることを期待します。」と言葉を頂きました。

	1日目		2日目
8:45	本校イフレ館2F集合	8:45	本校イフレ館2F集合
9:00	研修2日間の概要説明	9:00	利益感度分析講義
10:00	第1期開始(練習期)	10:00	第4期経営計画
11:00	直接原価でのマトリックス会計での決算	10:30	第4期開始 前半終了後中間決算
12:00	昼食(弁当)・自己紹介	11:30	マトリックス会計での決算
13:00	ルール説明	12:00	昼食(弁当)
14:00	第2期ゲーム開始(自力で経営)	13:00	振り返りと第5期経営計画(PDCA)
15:00	マトリックス会計での決算	13:30	第5期開始
16:00	振り返りと期首処理	14:30	マトリックス会計での決算
16:30	第3期ゲーム開始	16:00	まとめの講義
17:30	マトリックス会計での決算	17:30	感想文を書いた
18:30	夕食	19:00	振り返り&参加者の交流会
19:20	振り返りと第4期の経営計画を立てる&参加者の交流会	20:00	2日目終了・解散
21:00	1日目終了・解散予定		

<生徒感想>

- ・話を聞くだけではわからない経営の難しさを実感するとともに、意思決定や戦略の意味について理解を深めることができたと思います。
- ・ゲーム中は売上と現金の事しか考えていなくて、ゲームが終わった時は今期の成績は良かっただろうと思っていても実際は色々な費用が引かれてマイナスになっていく一方だったので、自分の感覚と実際の成績は全く結びついていないと気づき、会社の経営はとても難しいことだと実感しました。
- ・今回の経験を頭に入れておいて、簿記の授業や部活、将来働くときなど様々なところで活かしていきたいと思った。PDCAサイクルなどは普段から使えると思うので、より効率よく、生活学習できるようにしていこうと思います。
- ・何事も計画を立てて、意識して取り組むことが大事だと知る事ができ良かったです。
- ・表を使うと簡単に、利益や売上、売上の個数を計算することができると教えてもらって、驚きました。
- ・もっと戦略を立ててからゲームを始め、ゲーム中もっと周りを見ながら意思決定すればよかったなと思った。
- ・このゲームに参加して、どのお金がどこに関わっているのかとか、お金の動きがすごくわかりやすかったので、これからの経営活動を理解する上ですごくいい体験ができました。
- ・計画することは重要ですが、実現することのできる計画を作ることが最も重要だと気づきました。
- ・直接原価計算の考えを使って会社の経営を考えていく方法を学べたのがうれしかった。
- ・今回の講義でPDCAをすることは、何にでも当てはめることができ、成功のカギを握っていることを知りました。
- ・管理会計がうまくできないと損になる仕組みが面白い。
- ・競合との釣り合いが大事だとわかったので、リアルでは価格競争に頼るのではなく、研究開発(差別化・ブランド化)も学ばないといけないと強く感じた。

