

●MGバリエーションの紹介

商業

～～販売なくして企業なし～～

「商業コース」は、3種類の価格帯の商品を仕入れ、販売し、業績を競いあいます。

1. ゲームの設定

参加者各人は、ある卸小売業の会社の社長となります。スタート時に手にする資本金は60.0。この資金をもとに、店舗(営業所)を購入し、セールス担当を採用し、A, B, C, 3種類の商品の仕入・販売という経営活動を行います。

2. ゲームの流れ

ゲームは他コースと同様、順番に意思決定カードを引いて、そこに書かれた指示に従い、ひとつの意思決定をするという形で進みます。仕入・販売が基本ですが、設備の増強や人員の増加、教育や広告への投資、さらにコンサルティングセールスともいえる営業開発への投資なども併せて行っていきます。



3. マーケットのしくみ

マーケット盤は工業コースと同様、仕入市場と販売市場の両方に機能します。仕入れる場合、A商品は2カ所、B商品は3カ所、C商品は1カ所から仕入ができ、仕入先により単価が異なります。また、資金さえあれば無限に仕入れられるわけではなく、店舗の在庫キャパシティに制約されます。

販売の場合も同じマーケットを使用します。販売するエリアによって上限価格が異なりますので、参加者としてはできるだけ安く仕入れ、できるだけ高く売る工夫が必要になります。

4. 販売競争

仕入れた商品は早く販売して、商品回転率を高めていかなければなりません。ここでも他コースと同様、入札による販売競争が展開されます。この競争の勝敗は、自社の提示価格、すなわち価格そのものの競争力と営業開発などに代表される、いわゆる非価格競争力を総合して決定されます。

5. 研修のポイント

商業コースは、目まぐるしく変化していく経営環境の中で、いかにニーズにマッチした商品を、タイミングよく仕入れて販売していくかがポイントになります。

そのためには、売れ筋商品の把握、相場に応じたプライシングはもとより、店舗を効果的バランスよく運営し、かかる固定費と生み出す粗利を、うまくコントロールしていくことが要求されます。

ダイナミックでスリリングなこのコースを通して、商業経営に求められる「限界利益最大化」の概念を理解し、「販売なくして企業なし」の感覚を身につけることができます。商業のみならずあらゆる業種の方々に貴重な情報を提供できるものと、確信しております。

