

FY2026 創業スクール 経営シミュレーション研修 総括

1. 生産数

	1 期			2 期			3 期			4 期			5 期			6 期		
	おやき	そば	ワイン	おやき	そば	ワイン	おやき	そば	ワイン	おやき	そば	ワイン	おやき	そば	ワイン	おやき	そば	ワイン
1 G			6		6	6		6	12		6	12		6	12		6	12
2 G		6		6	6		6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
3 G	6			6		6	12		6	12		6	12		6	12		
4 G	6			12			12	6		12	6		12	6		12	0	
5 G			6		6	6		12			12	6		12	6		12	6
6 G		6			12		6	12		6	12		6	12		6	12	
合計	12	12	12	24	30	18	36	42	24	36	42	30	36	42	30	36	36	24

2. 販売数 (落れできた数)

	1 期			2 期			3 期			4 期			5 期			6 期		
	おやき	そば	ワイン	おやき	そば	ワイン	おやき	そば	ワイン	おやき	そば	ワイン	おやき	そば	ワイン	おやき	そば	ワイン
需要	30	18	12	35	25	15	50	40	20	40	40	30	35	40	30	30	35	33
1 G			6		6	6		5	12		0	11		11	13		0	12
2 G		6		6	6		6	0	6	6	10	0	5	0	12	7	14	6
3 G	6			6		6	12		2	12		10	12		0	5		6
4 G	6			12			12	6		12	6		12	5		12	0	
5 G			6		6	3		12			12	9		12	5		9	7
6 G		6			7		6	17		6	12		6	12		6	12	
合計	12	12	12	24	25	15	36	40	20	36	40	30	35	40	30	30	35	31

3. 期末在庫数

	1 期			2 期			3 期			4 期			5 期			6 期		
	おやき	そば	ワイン	おやき	そば	ワイン	おやき	そば	ワイン	おやき	そば	ワイン	おやき	そば	ワイン	おやき	そば	ワイン
1 G									1			7	1		2			8
2 G								6			2	6	1	8				
3 G									4						6	7		
4 G														1				1
5 G						3			3						1			3
6 G					5													
合計					5	3			7	7		9	7	1	11	7	7	12

【講師から】

4日間の研修お疲れ様でした。

①需要はおやきを多めにした為、各社の作るラインは、おやきが6ライン、そばが7ライン、ワインが5ラインとほぼ均等になりました。

②各期の需要が厳しめだったので、毎期どこかで在庫が発生する状況でした。

在庫が残ると、売上機会が遅れ、キャッシュインも遅れてしまうことが学べたと思います。

手堅い経営をした会社が優勝しましたが、創業を考えている方は、多少リスクを追ってでも、

自らの想いを優先させる場面があってもいいと思います。

③ワインは売上が立っても入金が2期後で、キャッシュが厳しくなる製品でした。高い値段設定ができますが、リスクもある製品でした。

ワインを選択した会社は厳しい経営を強いられたと思います。

④1Gと3Gは「黒字倒産」を経験しました。実際の会社経営でも起こりうるケースなので良い学びになったと思います。

他のグループも参考にして下さい。

⑤資金が500ギルから始めた会社ですが、ラインを増設し、生産をし、販売することによって会社の資産は増えていきます。

このように、会社は継続的に成長することが大切です。

⑥自分の会社や他社の数字を見て、会社の動き、お金の動きを見直し、研修を復習してみてください。

4.業績推移表

1G「ワン」		第1期	第2期	第3期	第4期	第5期	第6期	合計
【表1】損益計算書	売上合計 ④	480	660	995	660	850	588	4,233
	当期純利益 ㉔	122	47	147	55	39	61	471
【表3】キャッシュフロー計算書	期末現金残高 (S)	342	200	327	134	-251	48	
【表4】貸借対照表	資産 ㊦	972	1,560	1,982	1,814	1,349	1,316	
	負債 ㊧	350	891	1,166	943	439	345	
	純資産 ㊩	622	669	816	871	910	971	
	利益剰余金 ㊱	122	169	316	371	410	471	421

2G「ボモードロ」		第1期	第2期	第3期	第4期	第5期	第6期	合計
【表1】損益計算書	売上合計 ④	240	570	630	780	836	876	3,932
	当期純利益 ㉔	-54	58	-2	55	196	92	345
【表3】キャッシュフロー計算書	期末現金残高 (S)	366	558	772	180	305	125	
【表4】貸借対照表	資産 ㊦	726	1,298	1,772	1,640	1,371	1,637	
	負債 ㊧	280	794	1,270	1,083	618	792	
	純資産 ㊩	446	504	502	557	753	845	
	利益剰余金 ㊱	-54	4	2	57	253	345	

3G「イワタサン」		第1期	第2期	第3期	第4期	第5期	第6期	合計
【表1】損益計算書	売上合計 ④	210	654	586	766	480	490	3,186
	当期純利益 ㉔	-14	106	96	-66	63	119	304
【表3】キャッシュフロー計算書	期末現金残高 (S)	366	114	-258	126	150	603	
【表4】貸借対照表	資産 ㊦	666	978	1,042	1,132	1,210	1,233	
	負債 ㊧	180	386	354	510	525	429	
	純資産 ㊩	486	592	688	622	685	804	
	利益剰余金 ㊱	-14	92	188	122	185	304	254

4G「幸せ4」		第1期	第2期	第3期	第4期	第5期	第6期	合計
【表1】損益計算書	売上合計 ④	228	468	804	792	688	348	3,328
	当期純利益 ㉔	4	56	154	224	181	5	624
【表3】キャッシュフロー計算書	期末現金残高 (S)	366	176	108	302	626	857	
【表4】貸借対照表	資産 ㊦	684	794	1,122	1,204	1,374	1,225	
	負債 ㊧	180	234	408	266	255	101	
	純資産 ㊩	504	560	714	938	1,119	1,124	
	利益剰余金 ㊱	4	60	214	438	619	624	

5G「みっくる」		第1期	第2期	第3期	第4期	第5期	第6期	合計
【表1】損益計算書	売上合計 ④	360	540	588	1,035	755	550	3,828
	当期純利益 ㉔	26	-102	2	224	99	-12	237
【表3】キャッシュフロー計算書	期末現金残高 (S)	342	124	168	380	93	482	
【表4】貸借対照表	資産 ㊦	852	1,304	1,306	1,535	1,403	1,367	
	負債 ㊧	326	880	880	885	654	630	
	純資産 ㊩	526	424	426	650	749	737	
	利益剰余金 ㊱	26	-76	-74	150	249	237	

6G「(株)ふるさと」		第1期	第2期	第3期	第4期	第5期	第6期	合計
【表1】損益計算書	売上合計 ④	360	420	1,175	768	756	540	4,019
	当期純利益 ㉔	53	-224	390	144	167	31	561
【表3】キャッシュフロー計算書	期末現金残高 (S)	366	269	101	581	555	798	
【表4】貸借対照表	資産 ㊦	846	989	1,486	1,449	1,341	1,338	
	負債 ㊧	293	660	767	586	311	277	
	純資産 ㊩	553	329	719	863	1,030	1,061	
	利益剰余金 ㊱	53	-171	219	363	530	561	

各社成績				コメント
利益	売上計	期末現金	資産	
	1 位			ワインを2ライン持ち、積極的な価格戦略に出た結果、売上計が1位。チャレンジする会社でした。売上が多いので、利益も3位と好調でした。 5期は4期のそばの価格戦略の失敗で在庫を積んでしまい、さらに借入金返済もあり倒産。仮にもう200G借入でも微妙な所でした。在庫はキャッシュインの遅れになります。「黒字倒産」を体験して学ばれたと思います。
3 位				

			1 位	そば、おやき、ワインと3製品を揃えた唯一の会社でした。また借入をフル活用して、経営しています。6期資産が一番多くなりました。資産の内訳は売掛金なので、2期後には大きくキャッシュが増えます。借入で資産を増やすのはソフトバンクに見るように拡大戦略の経営手法です。潜在力を秘めた会社経営でした。競争の厳しい5期のそば市場で他社が消極戦略に対し、若干チャレンジした結果、多くの在庫を抱える結果になってしまいました。
4 位				

			3 位	メンバーがなかなか揃わない中でしたが、がんばって経営していました。おやき2ラインで安定した市場を狙っていましたが、おやきの需要が先細ってしまい、市況の影響をモロに受けた形です。キャッシュの不足に気づくのが、早ければ、2期3期で借入を実施し、倒産は回避できたかと思います。4期以降は順調にキャッシュが増えていきますので、安定経営に入ったと思います。「黒字倒産」を体験して学ばれたと思います。
5 位				

			1 位	最後の社長のコメントにあるように「着実な経営」を続けた会社でした。利益、キャッシュ共にNo.1で素晴らしいです。しかも着目すべきは借入は1回もしていない点です。メンバー間で先の見通しをしておられた結果かと思います。今回の市場は縮小傾向だったので良かったと思います。仮に成長市場だった場合は、ワイン市場を狙ったチャレンジングな会社が利益は上回っていたかもしれません。お見事な経営でした。
1 位				

	3 位		2 位	ワイン、そば2ラインと難しい市場にチャレンジしています。在庫をもったワインの生産をストップしたり、倒産危機の第5期を借入でしのいだり、細かな経営判断が随所に見られた会社経営でした。第6期には現金と売掛金が増え、今後の安定が期待できます。利益が伸びなかった原因は市場の厳しさもあり、入札の価格設定が低めだった為かと思います。メンバー間の議論も活発な会社でした。
6 位				

	2 位		2 位	3 位	そば2ラインとおやき1ラインでうまく経営を回し、利益、売上は2位、資産は3位でした。2期にそばの在庫がたまった為、利益が落ち込みました、3期に売り切り、利益を取り戻しています。在庫を残したのは2期だけで、これは全グループの中で6Gだけです。入札価格の設定が功を奏した結果かと思います。ワインがラインが無かった中で売上合計が2位というのも見事です。入札の価格設定が絶妙な経営でした。
2 位					