

The KH i-Lab Times

前号のPIPELINE (Vol.19)の「職場紹介～繋ぐ～」で写真が掲載されていたのを目にしたかたもいらっしゃると思いますが、今回は特集記事としてイノベーション戦略室と開発推進部のメンバーが参加した“Marketing Town”研修について紹介したいと思います。

経営者目線が身につく!?! Marketing Town研修 これからの研修はゲーム体験型が主流か!?

Marketing Townとは……

Marketing Townという研修プログラムは株式会社NEXERAが提供している体験型研修です。マーケティングに関する座学に加え、小売店の経営者として3年ほど経営するボードゲームプレイを組み合わせた内容となっています。ゲームルールについて簡単に説明します。参加者は経営者として月に1回、市場調査・出店・広告・仕入れ・販売・銀行からの借入れからアクションを選んで実行します。12回のターン終了で決算となり、損益計算をしてどれだけ利益を上げたかを振り返ります。

真ん中のカードには3社が同時出店して競争が激しい市場となっていることがわかります。これは、この市場では消費者の購買志向が自分たちにとって利益率の高い製品を好むことがわかっているためなのですが、「市場調査」のアクションを選ぶことでその情報が得られるようになっています。

経営の難しさを肌で感じられる

一見単純そうですが、参加者はまずどんな戦略をとるか(多店舗経営かエリア集中出店かなど)を考え、どういう順番でどんなアクションをとるかを他の参加者の動向を見ながら決めなくてはなりません。そして決算となり全員が電卓をたたく頃には、誰もが「固定費が～、人件費が～」と経費を削減することがどれだけ利益を上げることに影響するかを実感します(ちなみに店舗は経費が異なる大小の2種類があり、売却もできます)。そして実社会での上長からの経費削減指示にも、今までよりもおらかな気持ちで対応できる気がするのです。経営者目線がこれで身につくとまではいきませんが、新入社員向けにはさることながら、いろんな部門を対象にしても、日々の業務を振り返る一助になると感じる内容でした。皆さん、今後の研修としてご検討してみてください。

未来を司るイノベーション

計画していたことが上手くいかないというのは「失敗」だろうか？それは思い通りにならなかっただけで、経験・知識を駆使して次の一手を熟考しても、結果として全く逆の未来になることだってある。「ミネルヴァの梟は黄昏に飛び立つ」ように、人は未来を予言することはできない。失敗だったか、成功だったかは、後の評価でしかなく、人の行動でしか未来を創造することができない。イノベーションの本来の意味は、新しいアイデアや方法をトライすること。イノベーションこそが、思い通りの未来を創る唯一の方法かもしれません。

KH i-Lab News

KHネオケム全社で展開するアイデアコンテストの開催を企画中です。全社員のかたに参加してもらえるようにするには、どのような形で開催すれば良いのか、イノベ室メンバーで頭を悩ませています。応募用紙を職場に配る、メール配信で応募フォームを添付する、NeoPoSに特設ページを設ける、全員にIDとPWを発行して専用HPをインターネットに作るなど……。できるだけ早い実施を目指していますので、皆さんアイデアをストックしておいてください。



この研修で学べるマーケティングの基本です。(NEXERA社配布資料より転載)

左の写真はゲームプレイ中の盤面です。正方形のカード1枚が一つの市場を表していて、赤、青、黄、緑の4社がそれぞれの市場に店舗を出しています。

イノベの書棚から

「正しい本の読み方」

橋爪大三郎(2017)、
講談社現代新書



なぜ本の読み方が必要か？

それは本が多すぎるから。全ての本を読むことはできません。本の選び方、学び方、そしてどのように本を役立てるのか、そして作者の手の内は何かなど、著名な社会学者である著者が独特の視点で切り込んだ一冊。多少、屁理屈っぽいところが氏の特徴でもあります。『正しい本の読み方』なんてあるわけがないという自家撞着なタイトルに「うまい!」と感心するところです。