

※ケーススタディ型グループワーク「ファイナンス」サンプル資料 表紙

ジョブウェブビジネススクール  
体感・実践・ファイナンス

---

配布資料

## シチュエーション

あなたは、欧州で最も有名なフットボールリーグである、ヨーロッパリーグ(架空)に所属している、あるクラブチームの財務担当責任者(CFO)。強く、サポーターから愛されるクラブチームを創るためには、監督や選手の頑張りも不可欠ですが、あなたのような優秀な経営者の存在も不可欠です。

あなたのミッションは、有名チームのCFOとして、あなたのクラブチームの「企業価値」を最大化させること。

企業価値を最大化するために、あなたがやらなければならないことはふたつあります。

ひとつは「何に投資するか決める」こと。あなたの前には、優秀な部下が発掘してきた「投資案件」が並びます。幾百もの中から既に絞り込まれた投資案件ですので、投資に対するリスクは比較的低いものばかりですが、リターンを考えながら投資案件を見極めねばなりません。

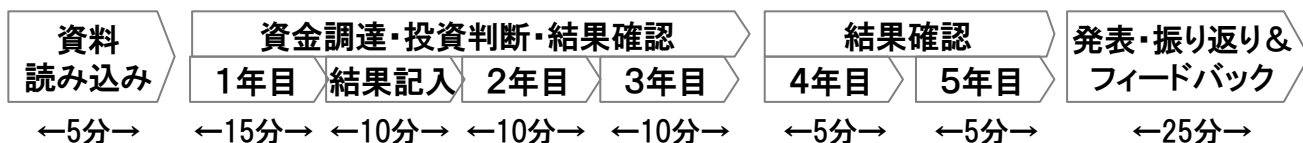
そして、投資には資金が必要です。あなたのもうひとつの仕事は「投資するために必要な資金をどこから調達するか決めること」

調達コストが高い調達方法もあれば、比較的調達コストが安く済む調達方法もあります。投資リスクを考え、将来のリターンを計算し、自社の収益構造にあった、投資と調達の最適な組み合わせを考え、5年間の間にCFOとして企業価値を最大化してください！



あなた

## Timeline &amp; Activity



まず、配布した資料を個人で読み込んでください。

読み込んだ後はグループワークです。一定時間毎に、いくつかの投資プロジェクト(各チーム共通です。)が提示されますので、様々な資金調達法(借入?増資?)の中から効果的なスキームを複数選んで(あるいは選ばずに)資金調達し、投資していきます。

決定した投資内容はお手元の投資内容報告シートに記入し、その年の収支を計算して下さい。

資金調達・投資判断の機会は3回(3年間)のみで、4年目・5年目は投資結果の確認を行うことしかできません。5年間の運用を通じ、企業価値を最大化させたチームが勝利です。

シートへの記入方法は少々複雑なので、1年目が終了した段階で、皆で一緒に記入を行い、感覚を掴んでもらいます。

## まず、はじめに：チーム選択

### ※ケーススタディ型グループワーク「ファイナンス」サンプル資料 参考資料(抜粋)

下記に提示する6チームの中から、自分たちのチームが運営するクラブチームを選択して下さい。クラブチームには、「人気がある」「強い」「低コストでの運営体制」「選手購入コストが安い」などの特徴があります。

6チームの中から1チームを選びますが、選んだ後、チームプレートを経営者の元まで取りに行かねばなりません。早いもの勝ちですので、グループワークの時間が始まったら、素早く意志決定して、チームプレートを受け取りに行きましょう。

(※JBS事務局コメント:チームによる初期時点での有利・不利は無いように調整済みです。どのクラブを選んで投資戦略次第で有利にもなれば、不利にもなるようなデータになっています。残り物に福があるかもしれません。)

チーム名	人気	チーム力	運営コスト (億円)	備考
銀河系軍団	7	5	90 (うち20はスタジアム維持費)	大規模スタジアム(100億円相当)保有。人気スター達を集め、世界で最も人気のあるクラブの一つ。
地域密着型	5	5	60	地域に根付いた経営を行い、運営面等で地元市民・企業からの協力を得、 <b>低コスト運営</b> を実現している。
強カスカウト陣	6	6	85	交渉力のあるスカウトを揃えているため、選手獲得の際の移籍金が <b>20%オフ</b> で済む。
名監督	5	7	90 (うち10は名監督維持費)	<b>名監督(スカウトコスト60億円相当)</b> がチームを率いる。
オイルマネー・オーナー	4	4	80	ロシアの石油王がクラブチームの経営に乗り出した。 <b>ゲームスタート時のキャッシュとして200億を保有</b> (他チームは0)している。
名門	6	6	90 (うち20はスタジアム維持費)	人気・チーム力ともに充実。 <b>大規模スタジアム</b> も既に保有している。

#### ※用語説明

チームの特徴は、「人気」「チーム力」「運営コスト」「備考」の4項目で表されます。チーム力が高ければ、リーグ戦やカップ戦で勝利しやすく、大きな「賞金」や「放映権」を手に入れることができます。チームの主たる収入源の一つです。

また、人気が高ければ、「放映権」や「グッズ収入」により収益を得ることができます。人気選手のレプリカユニフォームなどは、それだけで、数億円の収入増をチームにもたらします。

運営コストは毎年選手に支払う年俵や、スタジアムやスカウトなどスタッフの維持費を示します。そして「その他」の特徴として、移籍金が安く済むや、既に大規模スタジアムを保有しているなど、他チームにとってのアドバンテージが設定されています。

## 収入のルール

### ※ケーススタディ型グループワーク「ファイナンス」サンプル資料 参考資料(抜粋)

1年経過するたびに、あなたのチームは収入を得ることができます。収入は「チーム力」が源泉となるものと「人気」が源泉となるものにわかれます。

チーム力が源泉となる収入は、カップ戦やリーグ戦での賞金+その試合の放映権から得ている収入と考えられます。当然強ければ強いほど、多くの収入を得ることができます。

一方、人気が源泉となる収入は、試合の入場料やシート予約権、グッズ販売による収入などが、メインになります。そのため、大規模スタジアムを保有していないチームは必然的に「人気による収入が頭打ち」になります。人気によって収入を得ていこうという方針を打ちを立てた場合、どこかのタイミングで大規模スタジアムの購入を手配することが必要になってくるでしょう。

人気による年間収入

人気	入場料+ライセンス収入
15	180
14	168
13	156
12	144
11	132
10	120
9	90
8	80
7	70
6	60
5	50
4	40
3	30
2	20
1	10

(単位:億円)

大規模スタジアムが必要

チーム力による年間収入

チーム力	獲得賞金+放映権
15	165
14	154
13	143
12	132
11	121
10	110
9	90
8	80
7	70
6	60
5	50
4	40
3	30
2	20
1	10

(単位:億円)

名監督の雇用が必要

※大規模スタジアムを保有していない場合、人気の上限は「9」に留まる。(決して10以上の人気を獲得することは出来ない。)  
※人気の最大上限は「15」までとする。

※名監督を保有していない場合、チーム力の上限は「9」に留まる。(決して10以上のチーム力を得ることは出来ない。)  
※チーム力の最大上限は「15」までとする。

# グループワーク資料完全版 お問い合わせ先

## ■ご覧いただいたグループワーク資料の完全版をお届けいたします■

ケーススタディ型グループワークサンプルをご参照いただき、ありがとうございます。  
この度ご覧いただいたのは、グループワーク資料のごく一部です。  
完全版をご希望の方は、下記URLよりお問い合わせくださいませ。弊社グループワーク作成担当の者が無料で資料をお届けいたします。また、導入事例もご説明させていただきます。

◇グループワーク資料完全版 お問い合わせフォーム

>> <http://www.jobweb.co.jp/company/content/view/551>

### 【会社概要】

社名	株式会社ジョブウェブ
事業領域	新卒就職支援・新卒採用支援事業・中途転職支援・中途採用支援事業
事業内容	就職コミュニティサイトの運営 人材採用広告（WEB、メール等）の企画、製作 採用エントリーシステムの提供、管理 人材採用イベントの企画、運営 人材採用に関するマーケティング調査
資本金	7845万5190円
設立	1999年10月8日
所在地	東京都港区六本木2-2-6福吉町ビル2F
代表者	佐藤 孝治
従業員数	30名（2008年10月現在）

### ■就職支援サイト「ジョブウェブ」（<http://student.jobweb.jp/>）

優秀な学生（自ら企画し、実行する、意欲的な学生）が多く登録しているジョブウェブに採用情報をご掲載いただくことで、ターゲット人材にアプローチいただけます。更新自由、即日掲載が可能なため、露出を高め、知名度を上げることや、企業名だけでなく、セミナーの内容などコンテンツの魅力で惹きつけることが可能です。

### ■企画・コンサルティング

企業様独自のオリジナルセミナー（オープンセミナー、ワークなど）の企画・運営、インターンシップの企画、説明会内容のご提案、選考プロセス設計、面接官トレーニング研修、内定者フォロー施策のご提案など、個別企業様のご要望に応じて、採用のご支援をさせていただきます。

株式会社ジョブウェブ（ <http://www.jobweb.co.jp/company/> ）  
〒106-0032 東京都港区六本木2-2-6福吉町ビル2F  
TEL 03-5114-1271(代表) FAX 03-5114-1274