

社員にも、コンサルにも、銀行にも言われなことが、カードで出てくる。経営者・幹部限定の辛口カードゲーム発売

経営者の孤独に向き合う「辛口カードゲーム」、株式会社SASIが6月26日より販売開始。社員も銀行も言えない経営課題を、35枚のカードと対話で可視化する



「経営を、デザインする」デザインを動詞として捉え、組織変革を支援する株式会社SASI（兵庫県宝塚市、代表取締役：石本和也）は、2026年6月26日より「カチコチ組織 経営診断カードゲーム」の本格販売を開始します。本カードゲームは、経営者が感じながらも言葉にできない「なんか違う」という違和感を、35枚のカードを使った対話で可視化するツールです。

「コンサルにでもこれだけビシッと言われることはない」

——これは実際の利用者の声です。社員には立场上言えない、銀行は踏み込めない、コンサルタントは課題が顕在化しないと呼べない。多くの経営者が「本音で話せる場がない」という孤独を抱えています。本カードゲームはその構造的な問題に、対話というアプローチで向き合います。



詳細を見る

■ 利用者の声

「シビアに出っていますが、この課題感は今の会社にピッタリですね。」

※30億・製造業

「会社の規模的に言葉は自分で変換しないといけないですが、当たってますね。コンサルにでもこれだけビシッと言われることはないです（笑）」

※30億・通信業

「このカードのいいところは、幹部とみんなで質問に対して『これはどう思う？』と議論しながら判定できる場所ですね。それぞれによって回答が違うのが発見でした。」

※20億・製造業

■ 背景：経営者の「言葉にならない違和感」

売上は悪くないのに停滞感がある。若手に期待しているが育ちきらない。

「このままでいいのか」——こうした違和感を抱えながら、経営者は孤独です。

社員には立場上言えない。

銀行は当たり障りのない話しかしない。

違和感は言語化されないまま蓄積されていきます。

SASIは200社を超える組織変革支援の現場から得た知見をもとに、この構造的な問題に向き合うツールとして本カードゲームを開発しました。

■ 製品概要

商品名

カチコチ組織 経営診断カードゲーム（SASI監修ヒアリングシート付き）

内容

35枚のカード（5カテゴリー×7問）＋樹形診断シート＋32タイプ診断結果＋ヒアリングシート

対象

経営者・経営幹部（関西圏法人）・支援機関

販売開始

2026年6月26日

販売チャネル

BASEオンラインショップ（公式サイトよりリンク）

価格

1,100円（税込）＋送料

詳細・お申し込みはこちら

https://sasi-d.com/cardgame_kit/

■使い方3STEP

①答える

5カテゴリー×7問、計35問。「はい／いいえ／どちらでもない」で今の姿を正直に。



②並べる

カテゴリーごとに結果を数え、樹形シートに配置。現在地が視覚的に浮かび上がります。



③気づく

32タイプの診断結果をもとに、次にやるべきことが見えてきます。

1 理念先行する収益未確立型
収益なき理想主義




特徴
組織の経営力と理念の両者は高いが、マネタイズ手段が未確立。市場適合（PMF）に定まっていない状態。

優先投資項目【マネタイズ設計と営業の強化】
強みを見つめ直し、経営戦略を再定義した上で短期的利益設計を行う。経営者や、取締役や、集中選別ルールなど営業の強みを作る。

組織硬直化度	ビジネス停滞度	経営危険度
1 (共感組織)	5 (収益力貧弱)	4 (資金枯渇)

2 既存資産頼りな旧体制型
動かない硬直化組織




特徴
過去の成功経験や特定の固定費に依存、自発的な改善意欲や営業積極性が減退し、内部関係への依存力を増大。

優先投資項目【経営判断論と再構築】
経営判断の再構築（意思決定の設計）を計り直し、新しいニュースがよがる仕組みなど営業態度を真っすまして、成功のあるうちに経営姿勢の刷新を。

組織硬直化度	ビジネス停滞度	経営危険度
5 (硬直組織)	5 (資源枯渇)	5 (市場衰退)

3 受託依存な現場疲弊型
「便利化」外注先会社




特徴
特定の取引先に売上を依存、営業積極性が鈍化し、顧客対応が低下。自社内にノウハウが蓄積されない。

優先投資項目【事業再構築・ブランド開発】
事業再構築のための経営見直し。「自社で強みを活かす権利」を買い戻すためのビジネスモデルと強固な構築。

組織硬直化度	ビジネス停滞度	経営危険度
4 (現場疲弊)	4 (売上停滞)	4 (契約打ち)

4 高効率な取引業者型
優先だが暗黙の得意




特徴
取引業者の運用能力と管理体制は極めて優秀。しかし、取引業者が専断なため、差別化が困難で価格競争に。

優先投資項目【ビジョン浸透と差別化の強化】
自社の売に「差別」への投資。「高ばれる理由」を再構築し、単なる業者から「パートナー」への転換を図るブランディング。

組織硬直化度	ビジネス停滞度	経営危険度
3 (暗黙組織)	2 (改善止まり)	2 (ゲームチェンジ)

5 経営者頼りきり組織型
再現性なきブレインゲーマー




特徴
経営者の意思と個人の技能に依存、組織が停滞。組織としての再現性や持続性に欠ける。

優先投資項目【ミドル層の人材育成】
社員の自律性を育成・採用する「人材」への投資。次世代育成を重要視し、社長個人から組織へ「営業の魂」を移植させる仕組み作り。

組織硬直化度	ビジネス停滞度	経営危険度
3 (独断組織)	3 (多忙疲弊)	3 (経営者依存)

6 ビジョン不在な短期利益追求型
専断な短期利益狙撃




特徴
機軸の運用能力と営業力に長けるが、組織硬直化とパフォーマンスの低下。利益至上主義で中長期的な成長が図れない。

優先投資項目【ビジョン再構築と文化浸透】
「何が何をしていい」を再構築する文化浸透。変化の中でビジョン再構築を図り、中長期的に人が定着する合理的な文化の構築。

組織硬直化度	ビジネス停滞度	経営危険度
4 (個人主義)	1 (事業停滞)	3 (内部組織)

7 優秀だが理念不在型
暗なきマシン組織




特徴
組織や人材は優秀し、取引業者も営業も高効率。しかし、作風は暗黙のインペーンが起さない。

優先投資項目【アイデンティティの再定義】
「何のために働くか」という動機付けへの投資。組織が持っているうちに、理念を明確化から「暗黙の判断基準」へと昇華させなければ、コモディティ化の影に飲まれる。

組織硬直化度	ビジネス停滞度	経営危険度
2 (無暗黙組織)	2 (非差別化)	2 (組織硬直)

8 ビジョナリーな売上非再現型
良い会社が残り続かない



特徴
他社が撤退し続けないが、営業が「勝ち」になりがち。経営者が専断で専断で専断。業績も手ごたえがない。

優先投資項目【デジタル営業現場への移行】
営業現場のデジタル化、市場開拓、顧客にも対応するため、データドリブンな営業体制をゼロから構築。ターゲット別営業体制の作成が必要。

組織硬直化度	ビジネス停滞度	経営危険度
1 (健全組織)	3 (稼働的専断)	2 (競合参入)

診断結果だけではなく
近い2つの形も


ビジネス環境も、組織硬直化も常に変わり続ける。今回のカードによる診断だけではなく、他社の動きや業界内情で悩んでいるなど診断結果に近い2つの型の内容も見てみてほしい。

現在見えている組織硬直化がよりクリアに見えるようになること、ここからの「打ち手」が確実に変わって来ます。キックを何度も使い、経営方針を再設定していただければ幸いです。

裏面を考察 ▶

診断結果サンプル

10 教祖による行商集団型
教祖トップへの依存組織



特徴
教祖のトップと営業力が高く持続性がない。

優先投資項目【組織の強化】
トップ依存を脱却し、組織全体で売れる仕組みを作るための営業標準化と、次世代を担うリーダーの採用および育成に投資する。

組織硬直化度	ビジネス停滞度	経営危険度
2 (共感組織)	3 (収益力貧弱)	3 (資金枯渇)

19 わっしょい営業組織型
仕組みなき急成長集団



特徴
良いチームと営業力で突っ走るが資産不足。

優先投資項目【財務基盤の強化】
風的な活動を言語化してマニュアル化し、組織としての勝ち筋をデータ化することで、成長に耐える運営基盤の構築に投資する。

組織硬直化度	ビジネス停滞度	経営危険度
2 (共感組織)	2 (収益力貧弱)	3 (資金枯渇)

29 成長先行な網渡組織型
制御不能な超高速成長



特徴
資産以外は完璧。急成長による歪みに注意。

優先投資項目【経営管理・ガバナンス】
試行錯誤を加速させるためのプロトタイプ開発と、不確実な環境下でも迅速な意思決定を可能にする組織構造の構築に投資する。

組織硬直化度	ビジネス停滞度	経営危険度
2 (共感組織)	1 (収益力貧弱)	2 (資金枯渇)

診断結果サンプル

診断結果サンプル

診断結果サンプル

樹形型に判定すると、現在の経営の「特徴」「優先投資項目」「組織硬直化」「ビジネス停滞度」「経営危険度」が一目でわかります。付属シートのQRコードから、さらに詳しく「次の打ち手」を知ることができます。



▶ [動画で使い方を見る \(YouTube\)](#)

■ 3つの特長

1. 辛口だから、気づける

「当たっているが、社内では誰も言えなかった」という声が相次ぎます。カードが客観的な問いを立てるため、忸度なしに現状を直視できます。

2. 32タイプの診断で、次の打ち手が見える

5カテゴリーの組み合わせにより、経営状態を32パターンに分類。組織硬直度・ビジネス停滞度・経営危険度・優先投資項目が一目でわかります。

3. ゲーム形式だから、対話が生まれる

1人で静かに自社と向き合う時間に。あるいは幹部と「どこを変えるべきか」を議論する場に。ゲーム形式だからこそ、重くなりすぎない対話が可能です。

■ 今後の展開

銀行・金融機関が運営する共創施設でのワークショップ展開を予定（SMBC HOOPS LINK）
7/2（木）HOOPS LINK KANSAI（グラングリーン大阪）にてSMBC共催でワークショップ開催
イベント詳細は[こちら](#)

■ 会社概要

会社名

株式会社SASI

代表取締役

石本和也

所在地

〒665-0061 兵庫県宝塚市仁川北3-6-3 ジュエル仁川102

電話番号

0798-55-7579

公式サイト

<https://sasi-d.com>

Instagram

@sasi_inc

事業内容

デザイン経営支援、ブランディング、新規事業開発支援

実績

200社超の組織変革支援 / 特許庁「デザイン経営」アドバイザー・有識者委員 / 中小企業庁・各地経済産業局・大学での講師実績

イベント・セミナー開催希望・検討に関するお問い合わせは下記から。

【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社SASI 広報担当

TEL：0798-55-7579 Email：customer@sasi-d.com

URL：<https://sasi-d.com/contact/>

株式会社SASIのプレスリリース一覧

https://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company_id/100352