

財務も学んだ
マーケティングも戦略も学んだ
経営者にならずに経営はどこで学びますか？

ビジネスの全体像や流れを総合的に理解する定番のビジネスゲーム

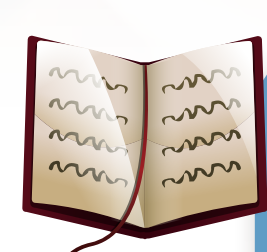


シンセサイザー



研修を受けさせても「経営センス」が身につかない。そんな悩みをお持ちではないでしょうか。経営を学ぶには、スキルを学ぶのではなく、経営を総合的に捉える経験・場が不可欠です。MBAもスキルを学ぶ場と考えられがちですが、実は経営を総合的に捉える訓練の場なのです。多くの社員は、そのような場を経験することがありません。

本ゲームは製造業の仕入・製造・研究開発・営業の部門長となり、会社の経営計画を立て、計画を実行し、利益の最大化を目指します。油断すると即枯渇する資金、意思決定までの時間の制約。限られた資源の中でいかに成果を創出するのか。リーダーシップ、思考力、臨機応変な対応力などこれまでのスキルを駆使し、経営を疑似体験し、その過程で、「経営とは」という問いへの答えを見つけていく総合ビジネスゲームです。



ルール説明 作戦会議

ルールを説明します。

①

②

迷いながら往復

役割分担し、
作戦会議を踏まえ、
自部門の意思決定を行います。

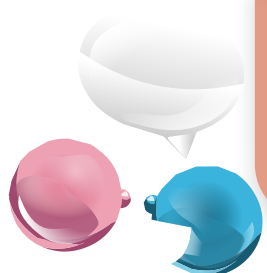
④

③

作戦の振り返りを行い、
気づきを共有します。

作戦会議で決めた意思決定
(投資や営業など)
を実行に移し、その後
損益計算を行います。

振り返り 実行と損益計算



学びのポイント

- ①ビジネスサイクル(創る・造る・売る)の理解
- ②資金繰りの意味の体験
- ③情報が分散されていることによる情報共有の重要性や部分最適と全体最適に関する理解
- ④ディスカッションを通じたコミュニケーションやリーダーシップへの気づき

特徴

1. 会社経営体験を通じて、一社員から経営者目線への視座の移動
2. みんなで協力して会社を運営することにより学べるチームワーク
3. 会社経営を体験することで身につく計数感覚
4. 1期ごとに振り返ることでPDCAを回す体験
5. ゲームなので楽しく学べて、高い参加者満足

参加者の声

- ・会社の戦略とそれぞれの部署の戦略をうまくつなげて走らないと儲からない。自分の会社を俯瞰してみるきっかけになった。
- ・利益を得るためには借入も必要。期中で赤字を防ぐためのチェックは重要。
- ・どれだけ資本を投下するとどれだけのリターンが得られるのかはきちんと計算しなくてはいけない。
- ・コスト管理だけしっかりやっても、売上がたたないと厳しい。
- ・研究開発の大事さを知った。同じ製品ばかりではじり貧になってしまう。
- ・営業利益の観点でなく、当期純利益がいくら残るかという観点で営業戦略を考えるべきだった。
- ・あちらをたてればこちらが立たないということが面白かった。

用途

- ・若手社員研修
- ・中堅社員研修
- ・コア人材育成研修
- ・次世代リーダー育成研修
- ・後継者育成研修



カリキュラム

※標準版カリキュラムです。用途によってカスタマイズが可能です。

◆オリエンテーション◆

今回の研修の趣旨などを伝えます。

◆ルール説明◆

ルール説明



ルール共有

質疑応答やルール共有を行います。

◆ゲーム実施◆

第一期



第二期



第三期



第四期

作戦会議がゲームの中心です。作戦を立て、行動を実行し、最後に損益を計算します。参加者は、予期せぬイベント、現金の不足など、多くの困難に直面します。また、期が進むとビジネスの制約条件が変わってきます。そのプロセスとその振り返りを通じて、参加者は気づきを獲得します。

◆振り返り◆

「楽しかった」で終わらないためにじっくりと振り返ります。参加者間で学びの共有などを行い、ゲームの学びを最大化します。

◆紐付け◆

ゲームは印象が強いため、実務との関連を持たせるのが重要です。ワークシートで、実務と紐付けます。

コンテンツには、「マニュアル」「トークスクリプト」が付属しております。