

## 対象としている課題

内定者

### 内定者向けシリーズ センゴク



1. 営業職が顧客のビジネスをサポートするWinWin関係を伝えたい
2. 内定者に、顧客視点を楽しみながら体感する機会を提供したい
3. 入社予定の仲間と楽しく活動し、内定辞退をなくしたい

### 内定者向けシリーズ カットオーバー



1. システム構築の全体像を体感を通じて学ばせたい
2. システム構築の仕事のやりがいや醍醐味を体感させたい
3. 内定者同士のコミュニケーションを促進し内定辞退を防ぎたい

### 内定者向けシリーズ ディスカバリー



1. ビジネスで通用するコミュニケーション力を身につける
2. ビジネスの仕組みを体感を通じて学ばせたい
3. コミュニケーションを通じて、自身の強み・弱みを気付かせたい

新入社員  
若手社員

### 経営シリーズ 組織理解 ビジネスシミュレーション



1. 仕事上の問題解決の考え方や段取りの付け方の早期理解
2. 上司や先輩に対する報告・連絡・相談のレベル感理解
3. 相手の立場を理解し、期待成果にフォーカスする意識

### コンプライアンスシリーズ 企業理解 リスクシミュレーション



1. CSRやコンプライアンスの重要性に実感が無い
2. 会社業務や部署の連携やつながりが分からない
3. 会社の利益がどのように生まれているのかわからない

管理職

### 経営シリーズ 総合 ビジネスシミュレーション



1. 他部門に対する他責と個別最適な行動
2. 管理職として必要最低限な知識の不足
3. 顧客ビジネスへの理解不足からくるソリューション力の低さ

経営層

### 経営シリーズ 戦略・組織制度 ビジネスシミュレーション



1. 市場の変化に、社員の意識や会社の仕組みが不整合
2. 疲弊感が原因となっている社員の入れ替わりの激しさ
3. 組織の急激な成長に伴う組織制度設計の必要性

### コンプライアンスシリーズ 複合危機 リスクシミュレーション



1. 自分自身や職場でも問題がおきる当事者意識を持つ
2. 研修後に職場に戻り、具体的に行動してもらう
3. 現象に対する対応だけでなく原因に対する対策を行う

全社員

### コンプライアンスシリーズ 現場危機 リスクシミュレーション



1. 全社員にCSR意識を浸透させる便利なツールが欲しい
2. 危機に際しての判断基準・報告基準を身につけさせたい
3. 危機に陥らないためのリスク対策の必要性を実感させたい

### 確定拠出年金教育 ポートフォリオゲーム



1. 導入教育だけでは、何も分かっていない社員が多い
2. 分からないので全部預金、全部株式という極端な社員がいる
3. 長い目で自分の年金を育てていく具体的手法を教えたい

# 会社入門ビジネスシミュレーション

会社の仕組み  
品質の重要性  
(チーム戦)

経営視点  
経営戦略  
(個人戦)

コミュニ  
ケーション  
(チーム戦)



## 対象としている課題

1. 会社の全体像をチームで協力しながら学ばせたい
2. 利益を生むためにどのような活動をしているか学ばせたい
3. CSR(企業の社会的責任)の考え方を学ばせたい

### シミュレーション概要

参加者はメーカーの経営陣として他社と競争し、利益最大化を目指します。研究開発、原料仕入、生産、営業の各部門の役割を学習することができます。

### セミナー概要

時間: 3時間

参加人数: 15 ~ 30名(最適人数20名)

運営人数: 1名

## 価格と品質のジレンマによる品質問題発生メカニズム



競争の中で低品質インセンティブが働き、品質トラブル発生に導かれます

## ビジネスシミュレーションのグッズ例



## カリキュラム例

3時間で開催するプログラムです

導入  
30分

- アイスブレイク
- 財務会計・管理会計の知識
- ルール説明と練習

体感  
2時間

- 企業理念策定
- チーム内情報共有
- 原材料調達・原価管理
- 営業・マーケティング戦略
- 損益計算書作成
- 品質の低い原料を使っているチームが競争上、優位に立つ場面への直面
- コンプライアンス問題の発生

振り返り  
現実課題  
との  
紐付け

30分

- 各部門が会社でどのような役割を担っているのか
- 品質を守ることの重要性
- マーケティングの基本(3Cと4P)

## 目指す成果

会社の仕組みと品質を守ることの重要性が合わせて学べます

- 財務会計の基本、会社の全体像、チーム内情報共有の重要性、企業理念の必要性、品質を守ることの重要性について学ぶことができます。

- 経営陣の一人として、理念策定の後に事業をスタートします。当初は理念通り高品質の商品を販売するチームも多いのですが、利益の上がりにくい競争環境下で1チームでも低品質戦略を選択すると、他チーム全体(業界)も雪崩をうって追従し、最後にコンプライアンス問題が発生する、というストーリーが体験できます。

- 社内で、研究開発、原料仕入、生産、販売の役割に分かれる中で、各部門が利益向上にどのように貢献しているのか、また利益向上のために協力することの重要性を実感することができます。

## 参加者アンケート結果

(参加者数:56人)

- 利益の重要性理解 100%(56人)
- 品質向上努力の重要性 96%(54人)
- 仕事の全体像理解 96%(54人)
- チームワークの重要性 94%(53人)

## 参加者の声

- ・品質向上の努力にはコストがかかるが、最終的にはお客様の信頼を得、市場拡大につながり、きちんと利益をうむことができると感じた。
- ・競争の中で、つい自分も違反してしまうことがあると自覚できた。

## 創作株式会社

〒164-0011 東京都中野区中央  
5-40-18キャピトル丸山5F



[www.soudaku.co.jp](http://www.soudaku.co.jp)  
[info@soudaku.co.jp](mailto:info@soudaku.co.jp)

TEL: 03-6273-7331

FAX: 03-6273-7332

# 経営戦略ビジネスシミュレーション

会社の仕組み  
品質の重要性  
(チーム戦)

経営視点  
経営戦略  
(個人戦)

コミュニ  
ケーション  
(チーム戦)



## 対象としている課題

1. 経営判断がどのように利益につながるのか高速体験させたい
2. 管理会計の考え方を学ばせ、経営の視点を身につけさせたい
3. 経営戦略を一人ひとりにしっかりと考えさせたい

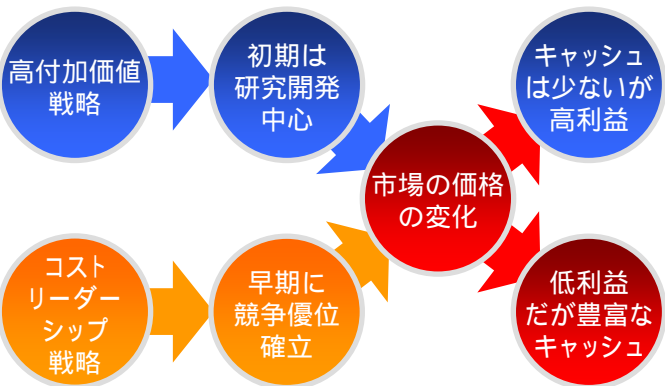
### シミュレーション概要

参加者は高度経済成長期の化学メーカーの社長となり、資金調達の上、設備投資を行っていきます。市場の価格が下がり続けていく中、持続的な競争優位を築いていきます。

### セミナー概要

時間：1.5時間(×2回を推奨)  
参加人数：4~32名  
(3~4人で1テーブルの個人戦)  
運営人数：1名

## ビジネスを立ち上げていく競争戦略の体感



## ビジネスシミュレーションのグッズ例

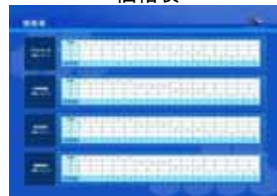
### 経営状況管理シート



### 意思決定カード



### 価格表



## カリキュラム例

1.5時間を2開催するプログラムです

導入  
15分

□ルール説明

体感  
75分

- 資金調達
- 設備投資
- 研究開発投資
- 規模の経済性
- 市場での供給量が増えると価格が下落する仕組みの体感(供給曲線)

戦略策定  
15分

- 管理会計とは
- ROI(投資収益率)の考え方と計算方法

体感  
75分

- 競争戦略
- 競合他社との交渉
- 持続的な競争優位の構築
- 高付加価値戦略とコストリーダーシップ戦略
- ラーニングカーブによる原価の低減

## 目指す成果

現役経営者が「経営そのものだ」と太鼓判を押した体験が得られます。

- 限られた現金、限られた意思決定案件の中で、最も合理的な経営判断を行っていきます。
- シミュレーションは10年行いますが、供給量の増加に伴って、価格は毎年劇的に下落していきます。適切なタイミングで設備投資の意思決定を行わなければ、費用を回収することは難しくなります。
- シミュレーションの状況は、経営状況管理シートに記録していくため、実施後に、各意思決定のROI(投資収益率)を計算し、意思決定の良し悪しを評価することができます。
- 経営が管理会計の数値で評価されることを実感できます。また、経営者がどのような不確実性の中で意思決定を行っているのか、その実感値に近い体感が得られます。

## 参加者アンケート結果

(5段階評価)

満足度 **4.6 / 5.0**  
 学習理解度 **4.7 / 5.0**  
 難しかったか **Yes 82%**

## 参加者の声

- ・最初はまったく理解できなかったが、2回目が終わる頃には、企業が何を考えて経営しているのかとても良く分かった。体験できて本当に良かった。
- ・自分は理系だが、経営がどのように行われているのか、自分の技術がどう役立つのかよくわかった。理系こそやるべきだと思う。

## 創作株式会社

〒164-0011 東京都中野区中央  
5-40-18キャピトル丸山5F



[www.sousaku.co.jp](http://www.sousaku.co.jp)  
[info@sousaku.co.jp](mailto:info@sousaku.co.jp)

TEL: 03-6273-7331  
 FAX: 03-6273-7332

# ディスカバリー ビジネスシミュレーション

会社の仕組み  
品質の重要性  
(チーム戦)

経営視点  
経営戦略  
(個人戦)

コミュニ  
ケーション  
(チーム戦)



## 対象としている課題

1. ビジネスで通用するコミュニケーション力を身につける
2. ビジネスの仕組みを体感を通じて学ばせたい
3. コミュニケーションを通じて、自身の強み・弱みを気付かせたい

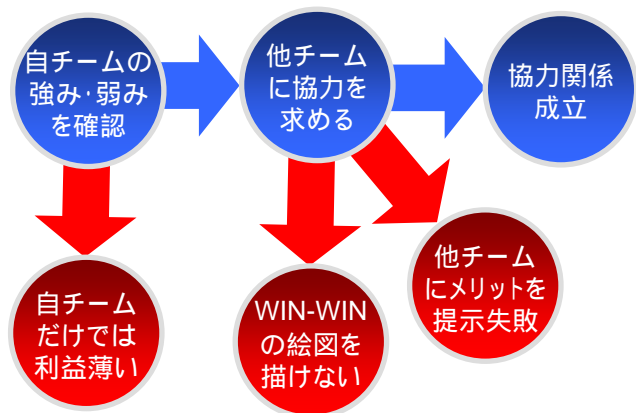
### シミュレーション概要

参加者は2~4名1チームとなります。他のチームは同じ会社の他支店で、会社全体の目標を達成するために協力しつつ、最終的な利益額を競いあいます。

### セミナー概要

時間: 1.5時間  
参加人数: 10~50名(推奨30名)  
運営人数: 2名(司会兼運営1名含む)

### 他チームとの協力関係が成立するまでのステップ



### ビジネスシミュレーションのグッズ例

#### 製品カード

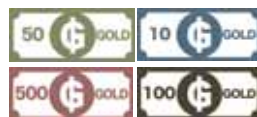


#### 能力カード

| イタリア     |       | 期数   | 1期   |
|----------|-------|------|------|
| 商品の名称    | 仕入価格  | 販売価格 | 販売利益 |
| カッター     | 100円  | 90円  | 80円  |
| ソーラー     | 80円   | 80円  | 80円  |
| ソーラーカッター | ★100円 | 280円 | 80円  |
| ポット      | 100円  | 80円  | 80円  |
| ミキサー     | ★100円 | 500円 | 80円  |

★カッター、ソーラーが必要  
☆ソーラーカッター、ポットが必要

#### 紙幣



## カリキュラム例

1.5時間のプログラムです

導入  
15分

- アイスブレイク
- ルール説明

体感  
60分

- 会社の目標である売上高を全チームで協力して達成する
- 原料の仕入、製造、販売の各過程でそれぞれの支店(チーム)に強み・弱みがあるため、補完する形で協力関係が成り立つ
- 協力関係を構築するためには利益配分の方法などで合意形成が必要のため、仕組みの理解力、合意案の提示力、プレゼンテーション力などが総合的に問われる

振り返り  
15分

- 自分の行動は目的の達成にどのように役立ったか
- 自分自身の強み・弱みを把握する

## 目指す成果

ビジネスコミュニケーションの面白さ、難しさが体感できます

- 自分のチームだけでビジネスを展開することも可能ですが、それではほとんど利益が出ない構図になっています。
- 各チームには強み・弱みが設定されており、補完関係にあるチームと協業関係を構築することが必要となります。
- 2社で協力するのか、3社で協力するのか、協力に基づくビジネス展開はどのように行うのか、利益の配分をどう行うのかなど、協業を成立させるためには考えるべきことがたくさんあります。
- また、理想的な協業スキームを考えたとしても、他チームがそれに乗ってこれなければ意味がありません。高度なプレゼンテーション力、交渉力が問われます。振り返りを通じて、自分自身の考え方やコミュニケーションスタイルを再確認することができます。

## 参加者アンケート結果

(5段階評価)

満足度 **4.8 / 5.0**  
学習理解度 **4.4 / 5.0**  
難しかったか **Yes 58%**

### 参加者の声

- ・交渉で相手に信頼してもらうのが難しかった。協力関係ができると、ビジネスがうまく回るのがとても面白かった。
- ・情報収集や交渉が楽しくなっしまい、利益をあげるためにビジネスを回していくところが手薄になった。次はもっとうまくやれそうな気がする。

### 創作株式会社

〒164-0011 東京都中野区中央  
5-40-18キャピトル丸山5F



[www.sousaku.co.jp](http://www.sousaku.co.jp)  
[info@sousaku.co.jp](mailto:info@sousaku.co.jp)

TEL: 03-6273-7331  
FAX: 03-6273-7332