



## ■顧客の要望

1. 学生には理解しにくい業務の全体像を伝えたい
2. 銀行との交渉や利害調整の厳しい現場感をイメージさせたい
3. コンсалティングの泥臭い面も理解して応募して欲しい

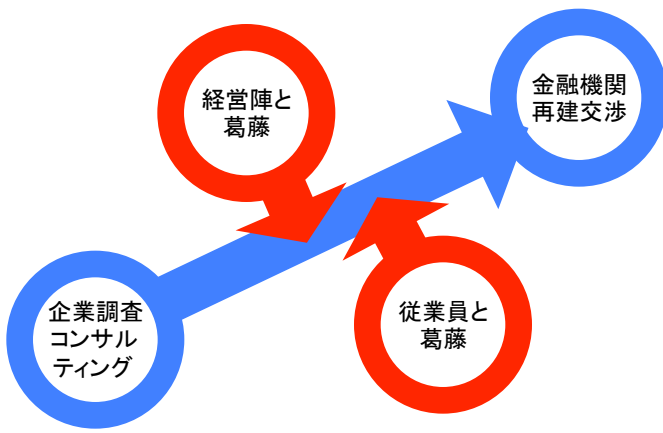
## ■会社概要

山田ビジネスコンサルティングは、中小企業の事業再生支援コンサルティングを得意とする国内系専門コンサルティング会社。

## ■セミナー概要

対象: 会社説明会に参加する就職活動生  
 実施時間: 80分  
 参加人数: 4~5人×最大14チーム  
 運営人数: 3名(司会1名+サポート2名)

### 企業再生コンサルティング現場のジレンマ



### ビジネスシミュレーションの納品物

## Q 制作プロセスの印象について教えてください

銀行との交渉をハイライトすることで他にないものを作れると思いました。

要件定義

- 銀行紹介という案件開始の流れ、銀行とのやり取りや、利害調整というYBCらしさが入っていると思います。
- 学生は銀行交渉後の華やかで成果の見えやすいコンサルティング実施に目が行きがちなので、ゲームの意味は大きいです。

制作・テストプレイ

- 最初の試作品は紙のカードで、完成品のイメージがしにくく、大丈夫かな、と少し不安になりました。
- 試作テストプレイを繰り返し、コンサルティングのハイライトを銀行交渉にする、と落とし所が見えたところで、YBCらしさが出せる、と思いました。

実施

- ゲーム型のコンテンツを会社で採用するのは初めてで、ルール説明や操作が大変と感じましたが、初回はサポートしてもらい助かりました。
- 参加学生達の理解は早く、説明途中で理解して自分達で進めるようになります。

## Q 学生の反応はいかがでしたか？

メッセージの刺さり方が違います。40~50%がエントリーしてくれます。

- ゲームを使った説明会には、非常に手応えを感じています。具体的には、集団説明会で数パーセントの次ステップ進行率が、ゲームを入れてから40%~50%に大幅に向上しました。
- 結果を受けて、来年度もゲームを使用した説明会を大幅拡充の方向で動いています。
- 昨年に引き続き、2年目もゲームを使用していますが、学生からは「こんなゲームは見たことがない」との反応が来ています。
- YBC業務の肝である銀行交渉の重要性や利害調整の難しさは、ゲームをしてもらうことで一発で理解してもらえます。非常に良い学生とのコミュニケーションツールを開発してもらったと思っています。

## ◇参加学生アンケート結果

仕事概要の理解	4. 1
仕事のやり甲斐理解	4. 3
ゲームの面白さ	4. 4

(母数46名)

## ◇参加学生の声

- ・コンサルティングの難しさが分かりました。
- ・企業再建で銀行との話があることに驚きました。
- ・時には経営者に嫌な顔をされながら厳しいことも言わなければならないことがわかった。

### 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.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