

～利益を考えながら仕事ができる社員に育てる～ マネジメントゲーム研修 説明会

株式会社浜名湖国際頭脳センター

企業にとって利益を出し続けることはとても大変なことです。利益が全てではないものの、利益を出し続けていかないと会社を存続できないのも、また事実です。

利益を出す方法はいろいろあると思いますが、そのベースにあるのが「社員が利益のことを知り、利益を意識して仕事をする」ことです。それにより社長や責任者が何を伝えようとしているのかの理解が早まるなど組織としてのメリットが考えられます。

「マネジメントゲーム研修」は、それを具現化するための研修ツールです。今回、本研修を知っていただくための説明会を開催します。説明会を通じて本研修の導入をご検討ください。



説明会概要

〔日程〕 令和7年3月18日(火) 13:30～17:00

〔会場〕 浜松市市民協働センター(はまこら) 浜松市中央区中央 1-13-3
※会場は変更になる場合があります。

〔対象〕 社員教育責任者・担当者

- 〔内容〕 (1) マネジメントゲーム研修とは
研修の狙いから実施方法、得られるスキル・考え方などご説明します。
(2) マネジメントゲーム体験
経営1期分のマネジメントゲームを体験してもらいます。
(3) マネジメントゲーム研修のご提案
カリキュラムや費用などについてご説明します。

〔参加費〕 無料

〔お申込〕 メールでお申込いただけます。申込〆切 3月13日(木)

■送信先 jinzai@hamanako.co.jp

■件名 「マネジメントゲーム研修説明会申込」

メールに以下をご記載の上、お送りください。

(1) 貴社名

(2) ご住所

(3) ご担当者 お名前(ふりがな) / 部署・役職 / TEL / メールアドレス

(4) 参加者 お名前(ふりがな) / 部署・役職 / メールアドレス

* 参加者が複数名いらっしゃいましたら、人数分ご記載ください。

* 参加者とご担当者が同じでしたら、参加者に「ご担当者と同じ」とご記載ください。

* お送りいただいた情報は、当社プライバシーポリシー (<https://www.hamanako.jp/policy.html>) に沿ってお取り扱いいたします。

* キャンセルの場合は、事前にご連絡ください。

裏面にマネジメントゲーム研修についての説明を記載しています

マネジメントゲームについて

- 受講者自身が“会社を動かしていく(経営)ための判断”をしていく場です。
- 受講者自身の意思決定の結果が“数値(決算)”となって現れます。
- 競合他社との競争の中で会社を動かしていきます。

「マネジメントゲーム」とは、参加者一人ひとりが経営者となり、それぞれ会社を設立し、経営者としての意思決定のもと、社員採用から設備投資、仕入→生産→販売を行い、また、広告宣伝や研究開発などで戦略をもって経営活動を進め、決算までを行っていくものです。

研修は1日または2日間で実施し、3～5年の“経営”を行います。また、資金繰り表や決算書など様式を使い、資金の動きや原価・利益などを見える化し、分析を行っていきます。

これまで数多くの企業で導入されており、ソフトバンクの孫正義氏や京セラの故稲盛和夫氏も、社員の教育ツールとして評価しております。

マネジメントゲームを通じて会社の収益構造を知り、収益に対して自部署がどう関連しているのか、今後、自部署やご自身がどのように貢献できるかを知り考えるようになるための研修です。



〈マネジメントゲーム研修で得られるもの〉

- 「売上」「費用・原価」「利益」を知り、それぞれの関係性を理解できる
- 決算の数値と実務との関係性(例 不良発生が利益にどう影響するか)を知ることができる
- 「どうしたら利益を上げられるか」を考えるポイントをつかむことができる
- 利益を出す難しさを体感できる

〈受講者の声〉 (一部抜粋)

「利益を出すということがいかに大変か、また、ただ売ればいいという訳ではないことが分かりました。」

「常日頃から「人件費が多くかかっている」と言われている意味がよく理解できました。」

「不良発生の要因をつぶし、やり直しを減らし、材料費や投入費を抑えることで、原価低減につなげていこうと思いました。」

「少数の人員でいかに効率よく業務を遂行するかの重要性を改めて認識しました。今後は、自部署の売上・固定費との関係を学んでいきたいと思えます。」



【お問い合わせ先】 -受講者数実績 53,000 名超-

株式会社浜名湖国際頭脳センター 担当: 米良・佐藤

TEL: 053-416-4002 / Mail: jinzai@hamanako.co.jp

人材育成支援
Web サイト



～利益を考えながら仕事ができる社員に育てる～ マネジメントゲーム研修 説明会

株式会社浜名湖国際頭脳センター

企業にとって利益を出し続けることはとても大変なことです。利益が全てではないものの、利益を出し続けていかないと会社を存続できないのも、また事実です。

利益を出す方法はいろいろあると思いますが、そのベースにあるのが「社員が利益のことを知り、利益を意識して仕事をする」ことです。それにより社長や責任者が何を伝えようとしているのかの理解が早まるなど組織としてのメリットが考えられます。

「マネジメントゲーム研修」は、それを具現化するための研修ツールです。今回、本研修を知っていただくための説明会を開催します。説明会を通じて本研修の導入をご検討ください。



説明会概要

[日程] 令和7年3月18日(火) 13:30~17:00

[会場] 浜松市市民協働センター(はまこら) 浜松市中央区中央 1-13-3
※会場は変更になる場合があります。

[対象] 社員教育責任者・担当者

- [内容] (1) マネジメントゲーム研修とは
研修の狙いから実施方法、得られるスキル・考え方などご説明します。
(2) マネジメントゲーム体験
経営1期分のマネジメントゲームを体験してもらいます。
(3) マネジメントゲーム研修のご提案
カリキュラムや費用などについてご説明します。

[参加費] 無料

[お申込] メールでお申込いただけます。申込〆切 3月13日(木)

■送信先 jinzai@hamanako.co.jp

■件名 「マネジメントゲーム研修説明会申込」

メールに以下をご記載の上、お送りください。

(1) 貴社名

(2) ご住所

(3) ご担当者 お名前(ふりがな) / 部署・役職 / TEL / メールアドレス

(4) 参加者 お名前(ふりがな) / 部署・役職 / メールアドレス

* 参加者が複数名いらっしゃいましたら、人数分ご記載ください。

* 参加者とご担当者が同じでしたら、参加者に「ご担当者と同じ」とご記載ください。

* お送りいただいた情報は、当社プライバシーポリシー (<https://www.hamanako.jp/policy.html>) に沿って
お取り扱いいたします。

* キャンセルの場合は、事前にご連絡ください。

裏面にマネジメントゲーム研修についての説明を記載しています

マネジメントゲームについて

- 受講者自身が“会社を動かしていく(経営)ための判断”をしていく場です。
- 受講者自身の意思決定の結果が“数値(決算)”となって現れます。
- 競合他社との競争の中で会社を動かしていきます。

「マネジメントゲーム」とは、参加者一人ひとりが経営者となり、それぞれ会社を設立し、経営者としての意思決定のもと、社員採用から設備投資、仕入→生産→販売を行い、また、広告宣伝や研究開発などで戦略をもって経営活動を進め、決算までを行っていくものです。

研修は1日または2日間で実施し、3～5年の“経営”を行います。また、資金繰り表や決算書など様式を使い、資金の動きや原価・利益などを見える化し、分析を行っていきます。

これまで数多くの企業で導入されており、ソフトバンクの孫正義氏や京セラの故稲盛和夫氏も、社員の教育ツールとして評価しております。

マネジメントゲームを通じて会社の収益構造を知り、収益に対して自部署がどう関連しているのか、今後、自部署やご自身がどのように貢献できるかを知り考えるようになるための研修です。



〈マネジメントゲーム研修で得られるもの〉

- 「売上」「費用・原価」「利益」を知り、それぞれの関係性を理解できる
- 決算の数値と実務との関係性(例 不良発生が利益にどう影響するか)を知ることができる
- 「どうしたら利益を上げられるか」を考えるポイントをつかむことができる
- 利益を出す難しさを体感できる

〈受講者の声〉 (一部抜粋)

「利益を出すということがいかに大変か、また、ただ売ればいいという訳ではないことが分かりました。」

「常日頃から「人件費が多くかかっている」と言われている意味がよく理解できました。」

「不良発生の要因をつぶし、やり直しを減らし、材料費や投入費を抑えることで、原価低減につなげていこうと思いました。」

「少数の人員でいかに効率よく業務を遂行するかの重要性を改めて認識しました。今後は、自部署の売上・固定費との関係を学んでいきたいと思えます。」



【お問い合わせ先】 -受講者数実績 53,000 名超-

株式会社浜名湖国際頭脳センター 担当: 米良・佐藤

TEL: 053-416-4002 / Mail: jinzai@hamanako.co.jp

人材育成支援

Web サイト



～利益を考えながら仕事ができる社員に育てる～ マネジメントゲーム研修 説明会

株式会社浜名湖国際頭脳センター

企業にとって利益を出し続けることはとても大変なことです。利益が全てではないものの、利益を出し続けていかないと会社を存続できないのも、また事実です。

利益を出す方法はいろいろあると思いますが、そのベースにあるのが「社員が利益のことを知り、利益を意識して仕事をする」ことです。それにより社長や責任者が何を伝えようとしているのかの理解が早まるなど組織としてのメリットが考えられます。

「マネジメントゲーム研修」は、それを具現化するための研修ツールです。今回、本研修を知っていただくための説明会を開催します。説明会を通じて本研修の導入をご検討ください。



説明会概要

〔日程〕 令和7年3月18日(火) 13:30~17:00

〔会場〕 浜松市市民協働センター(はまこら) 浜松市中央区中央 1-13-3

※会場は変更になる場合があります。

〔対象〕 社員教育責任者・担当者

〔内容〕 (1) マネジメントゲーム研修とは

研修の狙いから実施方法、得られるスキル・考え方などご説明します。

(2) マネジメントゲーム体験

経営1期分のマネジメントゲームを体験してもらいます。

(3) マネジメントゲーム研修のご提案

カリキュラムや費用などについてご説明します。

〔参加費〕 無料

〔お申込〕 メールでお申込いただけます。申込〆切 3月13日(木)

■送信先 jinzai@hamanako.co.jp

■件名 「マネジメントゲーム研修説明会申込」

メールに以下をご記載の上、お送りください。

(1) 貴社名

(2) ご住所

(3) ご担当者 お名前(ふりがな) / 部署・役職 / TEL / メールアドレス

(4) 参加者 お名前(ふりがな) / 部署・役職 / メールアドレス

* 参加者が複数名いらっしゃいましたら、人数分ご記載ください。

* 参加者とご担当者が同じでしたら、参加者に「ご担当者と同じ」とご記載ください。

* お送りいただいた情報は、当社プライバシーポリシー(<https://www.hamanako.jp/policy.html>)に沿って
お取り扱いいたします。

* キャンセルの場合は、事前にご連絡ください。

裏面にマネジメントゲーム研修についての説明を記載しています

マネジメントゲームについて

- 受講者自身が“会社を動かしていく(経営)ための判断”をしていく場です。
- 受講者自身の意思決定の結果が“数値(決算)”となって現れます。
- 競合他社との競争の中で会社を動かしていきます。

「マネジメントゲーム」とは、参加者一人ひとりが経営者となり、それぞれ会社を設立し、経営者としての意思決定のもと、社員採用から設備投資、仕入→生産→販売を行い、また、広告宣伝や研究開発などで戦略をもって経営活動を進め、決算までを行っていくものです。

研修は1日または2日間で実施し、3～5年の“経営”を行います。また、資金繰り表や決算書など様式を使い、資金の動きや原価・利益などを見える化し、分析を行っていきます。

これまで数多くの企業で導入されており、ソフトバンクの孫正義氏や京セラの故稲盛和夫氏も、社員の教育ツールとして評価しております。

マネジメントゲームを通じて会社の収益構造を知り、収益に対して自部署がどう関連しているのか、今後、自部署やご自身がどのように貢献できるかを知り考えるようになるための研修です。



〈マネジメントゲーム研修で得られるもの〉

- 「売上」「費用・原価」「利益」を知り、それぞれの関係性を理解できる
- 決算の数値と実務との関係性(例 不良発生が利益にどう影響するか)を知ることができる
- 「どうしたら利益を上げられるか」を考えるポイントをつかむことができる
- 利益を出す難しさを体感できる

〈受講者の声〉 (一部抜粋)

「利益を出すということがいかに大変か、また、ただ売ればいいという訳ではないことが分かりました。」

「常日頃から「人件費が多くかかっている」と言われている意味がよく理解できました。」

「不良発生の要因をつぶし、やり直しを減らし、材料費や投入費を抑えることで、原価低減につなげていこうと思いました。」

「少数の人員でいかに効率よく業務を遂行するかの重要性を改めて認識しました。今後は、自部署の売上・固定費との関係を学んでいきたいと思えます。」



【お問い合わせ先】 -受講者数実績 53,000 名超-

株式会社浜名湖国際頭脳センター 担当: 米良・佐藤

TEL: 053-416-4002 / Mail: jinzai@hamanako.co.jp

人材育成支援

Web サイト



～利益を考えながら仕事ができる社員に育てる～ マネジメントゲーム研修 説明会

株式会社浜名湖国際頭脳センター

企業にとって利益を出し続けることはとても大変なことです。利益が全てではないものの、利益を出し続けていかないと会社を存続できないのも、また事実です。

利益を出す方法はいろいろあると思いますが、そのベースにあるのが「社員が利益のことを知り、利益を意識して仕事をする」ことです。それにより社長や責任者が何を伝えようとしているのかの理解が早まるなど組織としてのメリットが考えられます。

「マネジメントゲーム研修」は、それを具現化するための研修ツールです。今回、本研修を知っていただくための説明会を開催します。説明会を通じて本研修の導入をご検討ください。



説明会概要

〔日程〕 令和7年3月18日(火) 13:30~17:00

〔会場〕 浜松市市民協働センター(はまこら) 浜松市中央区中央 1-13-3
※会場は変更になる場合があります。

〔対象〕 社員教育責任者・担当者

- 〔内容〕
- (1) マネジメントゲーム研修とは
研修の狙いから実施方法、得られるスキル・考え方などご説明します。
 - (2) マネジメントゲーム体験
経営1期分のマネジメントゲームを体験してもらいます。
 - (3) マネジメントゲーム研修のご提案
カリキュラムや費用などについてご説明します。

〔参加費〕 無料

〔お申込〕 メールでお申込いただけます。申込〆切 3月13日(木)

■送信先 jinzai@hamanako.co.jp

■件名 「マネジメントゲーム研修説明会申込」

メールに以下をご記載の上、お送りください。

(1) 貴社名

(2) ご住所

(3) ご担当者 お名前(ふりがな) / 部署・役職 / TEL / メールアドレス

(4) 参加者 お名前(ふりがな) / 部署・役職 / メールアドレス

* 参加者が複数名いらっしゃいましたら、人数分ご記載ください。

* 参加者とご担当者が同じでしたら、参加者に「ご担当者と同じ」とご記載ください。

* お送りいただいた情報は、当社プライバシーポリシー(<https://www.hamanako.jp/policy.html>)に沿って
お取り扱いいたします。

* キャンセルの場合は、事前にご連絡ください。

裏面にマネジメントゲーム研修についての説明を記載しています

マネジメントゲームについて

- 受講者自身が“会社を動かしていく(経営)ための判断”をしていく場です。
- 受講者自身の意思決定の結果が“数値(決算)”となって現れます。
- 競合他社との競争の中で会社を動かしていきます。

「マネジメントゲーム」とは、参加者一人ひとりが経営者となり、それぞれ会社を設立し、経営者としての意思決定のもと、社員採用から設備投資、仕入→生産→販売を行い、また、広告宣伝や研究開発などで戦略をもって経営活動を進め、決算までを行っていくものです。

研修は1日または2日間で実施し、3～5年の“経営”を行います。また、資金繰り表や決算書など様式を使い、資金の動きや原価・利益などを見える化し、分析を行っていきます。

これまで数多くの企業で導入されており、ソフトバンクの孫正義氏や京セラの故稲盛和夫氏も、社員の教育ツールとして評価しております。

マネジメントゲームを通じて会社の収益構造を知り、収益に対して自部署がどう関連しているのか、今後、自部署やご自身がどのように貢献できるかを知り考えるようになるための研修です。



〈マネジメントゲーム研修で得られるもの〉

- 「売上」「費用・原価」「利益」を知り、それぞれの関係性を理解できる
- 決算の数値と実務との関係性(例 不良発生が利益にどう影響するか)を知ることができる
- 「どうしたら利益を上げられるか」を考えるポイントをつかむことができる
- 利益を出す難しさを体感できる

〈受講者の声〉 (一部抜粋)

「利益を出すということがいかに大変か、また、ただ売ればいいという訳ではないことが分かりました。」

「常日頃から「人件費が多くかかっている」と言われている意味がよく理解できました。」

「不良発生の要因をつぶし、やり直しを減らし、材料費や投入費を抑えることで、原価低減につなげていこうと思いました。」

「少数の人員でいかに効率よく業務を遂行するかの重要性を改めて認識しました。今後は、自部署の売上・固定費との関係を学んでいきたいと思えます。」



【お問い合わせ先】 -受講者数実績 53,000 名超-

株式会社浜名湖国際頭脳センター 担当: 米良・佐藤

TEL: 053-416-4002 / Mail: jinzai@hamanako.co.jp

人材育成支援
Web サイト

