

参加費
無料

“数字で考えられる社員”を育てたい企業様へ 戦略MGマネジメントゲーム体験セミナー

株式会社浜名湖国際頭脳センター

こんな課題ありませんか？

「売上目標は語るが“利益の出し方”は語られない…」

「原価や固定費の話になると会話が止まる…」

「数字が“資料の中だけのもの”になっている…」

「自部署と会社全体の利益のつながりが見えていない…」

経営層と現場の数字の見え方が違うままでは、組織は同じ方向を向き続けることが難しくなります。戦略MGマネジメントゲームは、その“数字の見え方”をそろえるための体験型教育です。

今回は、導入をご検討いただく企業様向けに、社員への利益感覚の必要性を考え、実際の研修内容の一部を体験いただきます。



企業で実施された時の効果

- 売上ではなく「利益」で会話ができるようになる
- 原価・固定費を自分の判断と結びつけて理解する
- 意思決定と決算数字の因果関係が腹落ちする
- 利益とキャッシュの違いを体験的に理解する
- 自部署と会社全体のつながりを考えるようになる

※経営層と現場の“数字の共通言語づくり”を目的に、多くの企業で社員教育として導入されています。

開催概要

〔日程〕 令和8年3月19日(木) 13:30~17:00

〔対象〕 ・経営視点教育を体系化したい企業様
・社内教育の刷新を検討中のご担当者様
・戦略MGマネジメントゲームの導入を具体的に検討している企業様 など

〔内容〕 (1)なぜ今、社員に「利益感覚」が必要なのか

— 数字の共通言語が組織を変える —

企業が求める「安定して利益を出すこと」は、経営層だけでなく社員一人ひとりの理解と行動が支えています。本パートでは、なぜ今“利益感覚”が必要なのかを整理します。

(2)戦略MGマネジメントゲーム体験

— 1期分の経営を通じて数字の因果関係を体感 —

本研修の狙いや考え方を共有したうえで、経営1期分を体験。会社の動きと数字のつながりを実践的に学びます。

(3)研修のご提案

— 対象階層・日程・費用イメージ —

導入モデルや実施パターン、費用感などをご紹介します。

〔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

〔定員〕 12名(1社2名まで)

〔お申込〕 メールでお申込いただけます(裏面をご参照ください) 申込〆切 3月13日(金)

*キャンセルの場合は、事前にご連絡ください。

[裏面に本研修の説明を記載しています](#)

※戦略MG、戦略MGマネジメントゲームは株式会社戦略MG研究所の登録商標です。

[お申込] メールでお申込いただけます。

申込〆切 3月13日(金)



■送信先 jinzai@hamanako.co.jp

■件名「マネジメントゲーム体験セミナー3月申込」

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(最大2名まで)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、本セミナーのご連絡のほか、今後の情報提供で利用する場合がございます。

* キャンセルの場合は、事前にご連絡ください。

戦略MG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。

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研修です。研修は1日または2日で実施*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。

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。



* 今回のセミナーでは、1期分を共通進行で体験していただきます



[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

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

人材育成支援

Web サイト

