

【新入社員～若手社員向け研修で活用が可能】

経営の疑似体験を通し、マネジメント力を鍛える

HMG (HuSEEC Management Game) ～初級編～



〒164-0012 東京都中野区本町6-13-8 新中野神谷ビル5階
TEL: 03-5385-2128 FAX: 050-3488-7901 E-mail: info@huseec.com
Web: <http://www.huseec.com>



ビジネス疑似体験を通して、マネジメント力を鍛えることができます。

■課題・ニーズ■

- ビジネスパーソンの常識として、B/S、P/Lを中心とした計数マネジメント手法や考え方を学ばせたい。
- 財務・会計だけでなく、仕入、生産管理、人事労務、マーケティング、販売などのビジネス全体のスキルを高めたい。
- 企業経営の全体像を理解することで、他部門・部署への理解を深めたい。
- キャリア上の気付きを与え、「学習する組織」を創っていききたい。

■マネジメントゲームとは■

マネジメント力を高めるために開発された企業経営のシミュレーションゲームです。実際の企業経営に即し、企業活動に必要な経営戦略、商品選定、価格設定、財務管理、生産管理、マーケティング、人事・労務管理等の要素が盛り込まれた状態の中、受講者には「経常利益」の最大化を競い合ってもらいます。それらを通じて、ビジネスパーソンにとって必要なスキル・知識を学び、社員が一人ひとりが自ら学ぶ「学習する組織」になることを目指しています。

研修の目的・効果



■ 目的 ■

～「実学」を理論先行ではなく、グループワーク形式によるシミュレーションスタイルで学ぶ～

企業活動を構成する財務、マーケティング、人事・労務の知識はビジネスパーソンにとって必要な要素です。参考書等による学習は可能ですが、全体像が掴み難く、思うような結果を得ることが難しいのが実情です。本研修は企業活動で起こり得る要素を可能な限り盛り込んだシミュレーションゲームです。「経営とは何か」「経営にはどのようなスキル・知識が必要なのか」、そのようなことをシミュレーション型グループ経営を通して学びます。

■ 効果 ■

～知識を実務において「使える」レベルまでステップアップ～

利益を出すための課程を体感し、B/S、P/Lの理解、その他経営に必要な知識を身につけることができます。「戦略立案」→「戦略・戦術の実行」→「結果の算出」→「原因追求・反省」→「改善・戦略立案」というステップを踏むことにより、単なる知識ではなく、実務において「使える」知識までステップアップさせます。

■ 目標 ■

- ・B/S、P/Lの基本を理解する
- ・コスト意識、時間管理、戦略的思考の重要性を理解する
- ・経営の視点から企業活動の全体像を理解する
- ・「学習する組織」風土の形成を目指す

① 評価尺度例

各グループが作成した経営計画に、下記のような企業活動に必要な要素が反映されているか評価していきます。

■ イベント出店(飲食店経営)シミュレーションの例 その①

基本戦略	本店舗をどのように経営するか。経営理念、強みなど
堅実性	会社経営として確実に利益を上げる構想となっているか
独創性	競争を前提としてユニークな着想をもっているか
計画性	事業経営を計画的に展望しているか
強調点	目玉となる戦略を構想しているか
財務計画	資金調達方法、資金運用、返済計画など
資本規模	適切な資本規模を設定しているか
利益留保	利益を投資に結びつけているか
利子負担	利子負担の軽減に留意しているか
返済計画	計画的な借入金返済を行なっているか
店舗計画	立地、店舗設計の基本姿勢、店舗名、レイアウトなど
立地選択	立地選択が明確な経営戦略にもとづいているか
顧客訴求	店舗自体に顧客訴求力があるか
機能性	調理、配膳、商品渡しなど機能的・合理的に行なえるか
快適性	顧客が快適に食事、購入できるか

② 評価尺度例

■ イベント出店(飲食店経営)シミュレーションの例 その②

投資計画	毎日の利益をどのように分配するか、投資の重点など
計画性	的確な需要予測にもとづいて投資額を計画的に積算しているか
積極性	顧客創造をねらった積極的な投資を行っているか
自己資本	できるだけ自己資本(蓄積利益)による投資を計画しているか
柔軟性	日々の需要変動に対応して投資額に柔軟性をもたせているか
需要予測	どのような顧客をどの程度見込むか、客単価など
計画性	的確な積算基準にもとづいて需要量を算定しているか
積極性	積極的な需要拡大にチャレンジしているか
リソース	需要予測にあたって各種リソースを考慮しているか
危険予測	環境要因に重大な変化への対応を考えているか
利益目標	毎日の粗利益、営業利益、経常利益の予測
的確性	客観的かつ的確に利益予測を行なっているか
バランス	粗利益、営業利益、経常利益間のバランスが的確か
最大利益	できるだけ最大利益獲得のための経営計画となっているか
現実性	経営資源、市場等を考慮して現時的に利益を積算しているか

③ 評価尺度例

■ イベント出店(飲食店経営)シミュレーションの例 その③

雇用戦略	どのような人材を採用し、どのように活用するか
計画採用	計画的な採用、配置計画を立案しているか
コスト	労務費負担の軽減を考慮しているか
適正配置	能力、適性などを配慮した採用、配置をしているか
能力開発	積極的な能力開発を行なっているか
販促戦略	顧客創造のための販売促進戦略
広域戦略	立地商圈外部での販売促進活動を積極的に展開しているか
域内戦略	立地商圈内部での効率的な販売促進を行なっているか
店舗戦略	店舗自体に販売促進機能をもたせているか
訴求力	販売促進活動にどの程度訴求力があるか
商品計画	どのような商品を提供するか、差別化、多様化、標的顧客など
適正価格	価格設定が適性(基準値●●円)であり、柔軟性があるか
差別化	提供商品に独自性をもたせているか
多様化	品揃えに多様性をもたせているか
環境衛生	環境(廃棄物、パッケージ)や衛生管理への配慮があるか

Hi プログラム概要



グループ数・受講者数によって変更します

	午前の部	午後・夕方の部	グループワーク (時間外)
1日目		アイスブレイク 条件説明	基本構想立案
2日目	プレゼンテーション	実施条件提示 グループ採点・評価 実績報告書作成 講評	個別計画立案 参考資料作成 実施計画作成

実施フロー①



アイスブレイク

■所要時間60分■

- グループ編成
(自己紹介、リーダー選出)
- 心理特性コミュニケーション・テスト実施
(オプション)

条件説明

■所要時間60分■

- 資料の配付、概要の説明
- 実施要領についての説明、要点、作成資料等についての説明

基本構想立案

■所要時間180分■

- 経営理念設定
- 基本戦略策定
リソース分析
ドメイン分析
収益ライン設定
市場動向予測
- 基本戦略要因探求
- 事業基本構想策定、
- プレゼンテーション

個別計画立案

■所要時間360分■ (時間外作成)

基本構想にしたがって個別計画を策定し、パソコンで入力

- 財務計画表作成(営業キャッシュフロー計算書)
- 設備投資計画表作成(店舗立地、店舗設計)
- 需要・販売予測計画表作成(価格戦略)
- 仕入表作成(マーチャンダイジング、特化戦略)
- 販売促進計画表作成
- 製造計画表作成(生産能力分析)
- 人員配置計画表作成
- 計画損益分岐点図表

② 実施フロー

参考資料作成

■ 所要時間180分 ■
(時間外作成)

販売計画にしたがって、
以下の資料をドローソ
フト等で作成

- ・配布用チラシ広告
- ・店舗レイアウト図
- ・店舗内装飾図
- ・店舗内メニュー・掲示装飾

実施計画作成

■ 所要時間120分 ■
(時間外作成)

- ・グループ内討議
- ・簡易シミュレート
- ・強み、特徴点
- ・矛盾点、弱みの発見

プレゼンテーション

■ 最大240分 ■
(1グループ60分)

- ・各自の実績報告書、
特徴点、問題点などを
発表
- ・質疑・応答、討議
- ・事業構想についての
相互採点(ポスト投票)

実施条件提示

■ 所要時間60分 ■

- ・経営シミュレーション
解答編配布
- ・実際の条件数値を提
示
- ・イベント条件の提示

③ 実施フロー

グループ採点・評価

■ 所要時間120分 ■

- 提示された採点基準にしたがって各自の基本構想をグループで採点
- 損益計算書、営業キャッシュフロー計算書

実施報告書作成

■ 所要時間120分 ■

提示された実際条件にしたがって実績報告書をパソコンで作成

損益分岐点図表
製造原価計算書
販売実績報告書
貸借対照表
損益計算書
営業キャッシュフロー計算書

講評

■ 所要時間30分 ■

講師および貴社役員、人事担当者による講評

弊社から研修報告書提出 (後日)

- 受講者個別、グループ別、組織全体の評価レポート提出
- 個別、全体でさらなるステップアップのためのメニューを提示



研修終了後のフィードバック(例)

個人別評価レポート

経営シミュレーション(入門編)研修 評価レポート(本人感想付)

上段：本人の感想(誤字等修正済) 2~4段：評価コメント

番号	氏名	入社年数	コメント
1	[Redacted]	4年目	チームで動くのは難しい。リーダーをやったが、ある程度、最初の段階で骨組みを作るともスムーズにまとまりある流れの中で発表できたと思う。 論議の知識が不足していた。 チームで動く場合の役割分担を明確にしないといけない。新規事業を展開する際に考えるべき項目が学べた。
			研修中に携帯電話を触っている。 チーム内の議論を引っ張る傾向があり、 リーダーとしての自覚・責任 がある。(ただし、話が脱線することも) 研修にスリッパで参加している。計算間違いをしていた自分をさらけ出す正直者。
			他班発表時の聞く姿勢がよかった。 回りを気遣うかいないが議論を進め ることができる。プレゼン時などは自信な発表ができた。自分を出して堂々とやってよい。
2	[Redacted]	4年目	やや控えめな性格ではあるが、仲間の意見を聞いて聴きようとしている。チーム編成の時も、一緒に、 他人に対して気配り ができていた。 自分から意見を述べて引っ張っていく方ではないが、上手く仲を取りながら聴いて行ける。
			グループを上手く和ませている。発想力よりも、 協調性が強く 、決して自己を押し付けない。
			今回の研修を通じて、 事業計画の立て方、損益の見方、チームワークの大切さ を学びました。 個々のスキルアップとして、 数字についてよりリスク対応・分析について学んでいきたい。 既存事業には、損益について(売上予想の立て方含む)活かしていきたいと思った。 新規事業に関しては、事業計画の作成やモノゴトの考え方について活かせると思った。
研修中に携帯電話を触っている。 全員で議論をする際、ひとりでスペースを確保するための机を動かす、環境を整えていた。			
回りの気配り ができる。プレゼンも要点を簡潔に話すことができる。			
必要があれば自分から話し出すし、相手に合わせる事もできるように見られる。経験が長いせいかなでできている。一方、積極的に交友に行くわけではないようにも見える。			
グループを和ませている。			

チーム別評価レポート

経営シミュレーション(入門編)研修 チーム別評価レポート

番号	チーム名	氏名	入社年数	コメント
1	[Redacted]	[Redacted]	3年目	1番最初にグループが出来上がったこともあり、チームワークがよさそうに見えた。チーム内の議論では、アイデアが出ずに行き詰る部分もあったが、「焼きそばはオマケ」であると定義づけ、学祭の意義を見出そうと努力していた。
		[Redacted]	3年目	コンセプトが明確で、やろうとしていることが伝わってきたが、経営資源が分散しているように感じられた。イベントを絞っても良かった。マーケティング戦略などは他班と比べて具体性があった。チームメンバーはまともが良く感じられたが、マーケティング等に関心が高い人が多いように見受けられ、財務計画などに落としこめるメンバーがいると良いプランになったと思う。
		[Redacted]	2年目	いち早くグループになったことあってか、メンバー同士の盛り上がりが多くみられる。反面で、グループ以外のメンバーと自主的に関わろうとしない点に気がついた。チームとしては継ぎ目があるので、グループワークには向いている。焼きそばはオマケ、と定義する商品構築には独創性が見られる。
		[Redacted]	2年目	広告がない分、最もプレゼンが記憶に残ったチームである。アドリブや発表の演出はとも好ましかった。商品に関しては、もう少し考察が必要なのかもしれない。チームのバランスは取れているし、メンバー間の雰囲気も良好である。しかし、お仲間モードになってしまいがちな面もあるので、少し注意が必要と感じる。最初の発表であったため、途中で他グループの発表への集中力が切れる面が見受けられる。
		[Redacted]	1年目	全員が意見を出しており、議論が活発である。各自の特徴を理解し、バランスの良いチーム構成である。
2	[Redacted]	[Redacted]	4年目	他大学との連携、スタンラリーなど、既存のインフラをうまく使い初期投資が低く、利益率が見込める現実的なビジネスモデルになっていた。需要予測、利益計画などももう一歩踏み込んだ分析が欲しかった。評価項目全てにおいて満遍なく網羅していたが、どれも平均点といった印象。
		[Redacted]	4年目	このメンバーには、話し手に対する「聞く姿勢」がとても積極的に見られた。アイデアの実現力に関しては今一歩な部分がある。途中でメンバーの一人が抜けてしまった事と、私が同席してからの話の流れとしてはやや緊張して考えがやや萎縮してしまっていた。研修終了後、他班の意見を聞き、自分たちだけで話し合いになってからは、活発に議論する様子が伺えた。
		[Redacted]	3年目	様々な面でも、惜しいと思った。自分たちでムービーや、広告写真を撮るなど工夫も誠意も見られるが、商品や事業設計に生かされていないのが、非常に残念である。目標や、ターゲット、PRポイントなど、基本の部分をもっとわかりやすく、一元化していたら、もっと魅力的であったと思われる。このグループは全体的に、他者評価は良かった。
		[Redacted]	2年目	様々な面でも、惜しいと思った。自分たちでムービーや、広告写真を撮るなど工夫も誠意も見られるが、商品や事業設計に生かされていないのが、非常に残念である。目標や、ターゲット、PRポイントなど、基本の部分をもっとわかりやすく、一元化していたら、もっと魅力的であったと思われる。このグループは全体的に、他者評価は良かった。
[Redacted]	[Redacted]	1年目	様々な面でも、惜しいと思った。自分たちでムービーや、広告写真を撮るなど工夫も誠意も見られるが、商品や事業設計に生かされていないのが、非常に残念である。目標や、ターゲット、PRポイントなど、基本の部分をもっとわかりやすく、一元化していたら、もっと魅力的であったと思われる。このグループは全体的に、他者評価は良かった。	

研修終了後のフィードバック(例)

課題への対応策

■ 研修プログラムのご概要

※ 本研修を踏まえ、貴社に最適な研修プログラムをご紹介します。

▶ 簿記2級マスター講座—平成24年2月26日本試験での合格を目指します
 ◇ 出張講座コース 2時間×20回 または 4時間×10回 50,000円/名 ※ 最低受講人数15名

<教材>

簿記学習のガイドブック	商業簿記完全マスターテキスト(全4冊)	工業簿記完全マスターテキスト(全5冊)
勘定科目総覧(約130語を収録)	かんたん簿記用語集(約400語を収録)	商業簿記ベーシック答練(全27回)
商業簿記マスター答練(全3回)	工業簿記ベーシック答練(全18回)	工業簿記マスター答練(全2回)
過去問(3回分)		

ファッション雑貨、美容健康関連、一般雑貨、食品など多種多様にご用意しますので、市場調査を踏まえた商品選定が可能です。
 「市場調査 → 事業計画書・収支計画書作成 → 販売会 → 反省 → 事業計画書・収支計画書の練り直し → 販売会 → 決算書作成 → 事業報告」を一連の流れとし、3~5ヵ月程度の研修となります。

研修費用：200,000円/チーム

事前(後)心理診断 ※オプション

<診断結果>

精神的健全性・社会性診断 診断結果

項目	高	中	低	高	中	低	高	中	低	高	中	低	高	中	低
1	50	40	30	50	40	30	50	40	30	50	40	30	50	40	30
2	50	40	30	50	40	30	50	40	30	50	40	30	50	40	30
3	50	40	30	50	40	30	50	40	30	50	40	30	50	40	30

① 評価軸：「尺度(10個)」のほか、被験者の「性別」「生年月日」「応答信頼性」が記載
 「応答信頼性」とは、被験者の対応態度に問題がなかったか(虚位的な回答がなかったか)どうかをみるもので、診断結果の信頼性を2段階(I/O)×Jで評価します。

② 過去の統計データとの比較が可能
 過去の統計データを表示します。

③ 各評価軸とスコア、3段階評価(高「中」「低」とスコア

① タイトル：精神的健全性・社会性診断
 使用用途によっては、タイトル名を伏したり、改名することも可能です。
 例：入社試験、統合版 心理診断テスト

② 提供会社：「株式会社HuSEEC」と記載
 使用用途によっては、当社名を伏したり、貴社名を用いることも可能です。

① ガイドブック：
 各尺度についての詳細な解説、各評価軸についてのアドバイスを記載しております。

① 質問用紙：
 全55問・6枚になります。

シート 回答用紙 >

① マークシート回答用紙：
 一般的なマークシート式の回答用紙となっております。

【個人情報・各種データの徹底管理】
 個人情報・回答用紙は、「情報漏洩保険」に加入している提携工場にて細断処理致します。
 (「細断処理終了証明書」の発行も可能)

受講者・人事担当者の声

受講者の声

- ・事業計画の立て方、損益の見方、チームワークの大切さを学びました。
- ・個々のスキルアップとして、数字についてとリスク対応・分散について学んでいきたい。
- ・会社に与えるコストの影響を考える良い機会だった。
- ・「チームで動いて利益を出す」ことの難しさを痛感しました。
- ・お客様の満足度の高い商品・サービスを提供すること(売上を上げること)がいかに難しいかを学びました。
- ・通常業務でいかに数字に対して深く考えることがないかを痛感した。

人事担当者の声

- ・研修後では全社員が数字に強くなりたい、という意識が芽生え社内で会計レクチャーを行うことになりました。簿記の資格取得を希望する社員もあり、今回の研修のおかげで経営数字の大切さを学び、今後の利益拡大につながっていければいいと感じています。
- ・各社員はこの研修で予算取りから売上までいかに難しいのかを痛感したと思います。この経験を今後の業務や新規事業に活かしていってほしいと感じました。

講師紹介

《メイン講師》

茂木 一之

高崎経済大学大学院 教授 経営学博士(MDB) 任意団体 HuSEEC 会長

専門分野は、人的資源管理、経営学。これまで、さまざまな分野の企業の経営指導や創業・起業相談・支援に携わるとともに、キャリア開発・設計のための心理測定、人材情報システム、経営革新のためのマネジメント・ゲーム等の開発にあたってきた。また、複数の企業の役員・顧問等を務めており、ビジネス社会にも精通している。

主要著書に、『経営学入門』溪林出版、『経営と管理～情報技術者のための経営学』溪林出版、『講座労務管理』総合法令、『労務企画～勤労権保障の歴史と関係法令』総合法令、『労働組合の機能と構造』PHP研究所、『中小企業診断：体系キーワード辞典』同友館(上下)、『「新」マルチメディア時代を生きる知恵』中央経済社、『労務管理と診断』(改訂版)同友館、『人間らしく働くーディーセント・ワークの扉ー』泉文堂、他多数の単著、論文、調査研究等がある。

《アシスタント講師（ほか、数名）》

前田 竜徳

株式会社HuSEEC 代表取締役

大学卒業後、東証1部上場の業界最大手ノンバンクに就職し、本店営業部配属になる。同期約270名の中、トップ5%に入る営業成績を残す。その後、自身のマネジメント力を磨くため、ベンチャー企業へ転身。本部スタッフ、統括マネージャー、経営企画室長を歴任。店舗統括(教育含む)や新規採用、法人営業、銀行や投資家との交渉など幅広く業務を担当。そして2007年、個人事業主として独立。複数の会社の「マネジメント」「人材育成・採用」の支援をさせていただきながら、現在の事業の足がかりを築く。

日本キャリアデザイン学会 会員／日本臨床MMPI研究所 会員

実施要件

受講人員	最低9名～最大25名程度(3～5名で1グループを形成する)
受講要件	20歳以上、大学卒業程度の教養、ビジネスの基礎知識、パソコン基礎処理能力
実施料金	600,000円～(税別) ※ 地方の場合、別途旅費交通費がかかります ※ 会場・用具等を用意する場合は、別途実費が必要になります ※ 編成するグループ数に応じて価格が変動します
実施日数	最低2日(1日目:半日/2日目:終日) ※1日目と2日目の間は1週間以上空ける必要があります
施設・用具	・机、椅子(グループごとに机を配置できる環境) ・パソコン(1グループ1台) ・液晶プロジェクター、大型モニター ・MS-Office (Word/Exce/Powerpoint) ・筆記具 ・電卓 ・方眼紙 ・定規 ※パソコン等はなくても実施できます。その場合、白板・模造紙等で代替します