

マネジメントゲーム研修のご案内

2010.1

“MG（マネジメント・ゲーム）で社員の経営感覚を鍛えませんか？”

- ◆ 企業価値を高めるため、また依然として金融機関の貸し渋りが続く中でキャッシュフローを改善するため、各企業は売上拡大から利益志向に方向転換しております。売上重視から利益重視の企業体質に変換するためには、トップから現場まで、全社員が利益意識を高める必要があります。
- ◆ 会社の利益は幹部社員、社員の日々の意思決定の集積であるとも云えます。従って「儲けの仕組み」が全社員に正しく認識されていないと利益拡大につながりません。
- ◆ 本研修は卓上ゲーム形式で、ビジネスシーンを再現した会社を1人で1社を経営する事を通して、「儲けの仕組み」の理解と実践的経営感覚の体得、意思決定の実践、経営ゲーム後に自身による、損益計算書・貸借対照表・CF（キャッシュフロー）計算書の作成と経営分析を実施することで、会計・財務の知識の習得にもなります。



マネジメントゲーム研修の様子



MG盤

- ◆ 2日間の企業経営ゲームを体験して、社員を『わかる』から『できる』人材に変化させます。

< MG研修から学ぶもの >

1. 会社経営全体の流れと経営資源のバランスを理解することができる。
2. 販売や生産管理者にも経営感覚を身につけることができる。
3. 儲けの仕組みやキャッシュフローを理解し、原価の構成要素、生産や販売との関わりが分かる。
4. BS（バランスシート）、PL（損益計算書）、CF（キャッシュフロー）計算書等の決算書が理解できる。
5. 経営というトータル思考で日常の販売や生産活動を改善していく着眼点が見える。
6. 自己の強みや改善点、そして次のような気づきを2日間で体得する

- ・ 戦略とは差別化
 - ・ 売れなければ、何にもならない
 - ・ 人・物・金・情報の高速回転と迅速な意志決定の必要性
 - ・ 共通語(儲けの構造)で全員経営を
- ◆ 全社員を対象に行い、そして共通語に刷り込むまで継続的に実施することで社員の意識改革を実現し高収益企業に変身した中堅・中小企業が全国に多く見られます。
- ◆ “経営者”、その“後継者”には、戦略発想を
“管理者”には、全体最適発想と儲かる意志決定思考を
“担当者や技術者”には、儲けの仕組みとコスト意識を
“新入社員”には、会社経営の仕組みの理解を…
まずは、経営者、管理職、役職者の方々のご参加をお待ちしております。

★ 人数

15人～30人が最適です(5～6人で1卓を構成しますので、最小5～6人でも可です)

★ スケジュール

	第1日目		第2日目
午前	オリエンテーション、ルール説明 第1期ゲームと決算	午前	経営計画の立て方 第4期ゲームと決算 講義『BS, PL, CFの見方』
午後	第2期ゲームと決算 講義『儲けの仕組み』 第3期ゲームと決算 経営診断 講義『戦略会計』	午後	第5期経営計画作成 第5期ゲームと決算 ビジネスパワー分析 講義『まとめ』 感想文

★ 講師

慶徳 晴司 (中小企業診断士、ITコーディネータ)

研修費は人数によります。ご相談に応じます。

- お問い合わせ Eメール: seiji.keitoku@nifty.com

TEL: (有) ケイトクマンション 082-284-3465

又は 広島アイ・ティ・コーディネータ協同組合 082-511-1665