

---



キーワードは「楽しく学び、自分を磨くこと」

# ビジネスゲーム研修

## ビジネスシミュレーションゲーム研修のコンセプト

事業経営シミュレーションゲームの疑似体験を通じた、  
ビジネスに必要な思考・知識・スキルの習得

### 研修の目的

1. ビジネスの基本的フレームと流れの把握
2. 「戦略的思考」の重要性と、そのポイントの理解
3. 「意思決定力」「判断力」の向上
4. 「ネゴシエーション」スキルの向上
5. チームワーク、コミュニケーションスキルの向上
6. 自分自身の思考パターン・行動パターンの理解と、改善の方向性把握

## ビジネスシミュレーションゲーム研修の受講対象

### 内定者 新入社員

- ・ビジネスの基礎習得と、仕事の全体像把握
- ・組織、チームにおけるコミュニケーションの基本の学習

### 若手・中堅社員

- ・自らの業務への意味付けの変化とスキルアップ
- ・チームリーダーとして必要な意識とスキルの向上

### 管理職 幹部候補社員

経営者的視点の醸成と、戦略的思考の習得

# ビジネスシミュレーションゲームのバージョン

## 1.個人対抗バージョン

- 各プレイヤー1人1人が事業経営者となり、グループ内(6人)でその収益性を競い合う「競争ゲーム」

## 2.チーム対抗バージョン

- 2～3人が1チーム(1つの会社)となって事業活動を行い、グループ内(8～10人)でその収益性を競い合う「競争ゲーム」

# 1. 個人対抗バージョン

## ビジネスシミュレーションゲーム概要と基本ルール

各プレイヤーが一人ひとり事業経営者となり様々な事業活動をおこなっていきます。その中でビジネスを質的・量的に成長させ、収益性のより高いビジネスを創っていくことを目的とします。

### 基本ルール

- 一言で言うと、「すごろく」のようなボードゲーム。各プレイヤーは順にサイコロを振り、すすんだマスに書かれた指示に従う。
- 各プレイヤーは事業の売買、経営資源の確保、交渉など、様々な事業・ビジネス活動を通じて、ビジネスを成長させ、一定以上の収益を生み出すことを目的とする。
- 事業活動を行うたびに、事業収支表を書き換えながら、ビジネスの収益を管理する。

## ビジネスシミュレーションゲームの進め方



1. 1つのゲーム盤に4ー6人が参加して一緒にプレーする。
2. 一度のゲームセミナーでは通常、受講者数は4～60人（サポートスタッフの数等、によって参加できる人数が変わります）。
3. プレーヤーは順番にサイコロを振っていき、止まったマスの指示に従ってゲームをすすめる。
4. プレーヤーは資金をためていきながら、各種カードを引き、ビジネスへの投資活動等を行う。
5. ビジネス活動とともに、自己収支が変化していくので、それにともない、事業収支表を書き換えていく。
6. ビジネス・ネゴシエーションをしていきながら、さらにビジネスを成長させていく。
7. 月の収入が一定以上になったら、「コーポレートステージ」に行くことができ、さらに大きくビジネスを成功させていくことができれば、上がり。

## ゲーム用ツール



## ゲームボード

[illegible]

## 収益管理シート

飲食業 E

● 募集資金 : 7500万円

無条件で融資を受ける  
ことができる

サービス業 B

- ※いつでも使えます
- ※最大500円
- ※金利引込10%
- ※金利優待は、お申し込みの時点で適用されます
- ※このカードは、お申し込みの時点で有効です

●開募資金：200万円

| 事業ステージ      | ビジネス利益/月 |
|-------------|----------|
| Nothing     | ▲40万円    |
| 人材α販売       | 20万円     |
| 人材β販売       | 100万円    |
| 人材γ販売と多読    | 300万円    |
| 人材δ販売と多読+多読 | 200万円    |

## ゲームカード

## 2. チーム対抗バージョン

- ① 2～3人を1チーム(1企業)とし、それらのチーム同士で収益を競い合う「事業経営シミュレーションゲーム」。
- ② 1つのグループ(4～5チーム)の中で、チームとして「1位」を目指す。
- ③ 上記の「グループ」が複数でき、それをファシリテーターおよびスタッフが全体をプロデュースする
- ④ ゲームの中では、各「チーム」としてコンセンサスを得た上で、活動や意思決定を行っていく。

◆ その他のルールは、基本的に「個人対抗」と同じ。

## ゲームの特徴

## ゲームによる効果

①ビジネスの成長・発展段階に合わせて設計したゲームプロセス

実際のビジネスの収益構造やプロセスを体験的に学ぶことができる

②カードとサイコロによる、適度な「不確定要素」の発生

様々な環境変化の下での、各プレイヤーの「戦略性」「状況対応力」が鍛えられる

③頻繁でかつ自由度の高い「交渉」

各プレイヤーの「交渉力」および「コミュニケーション力」が試され、鍛えられる

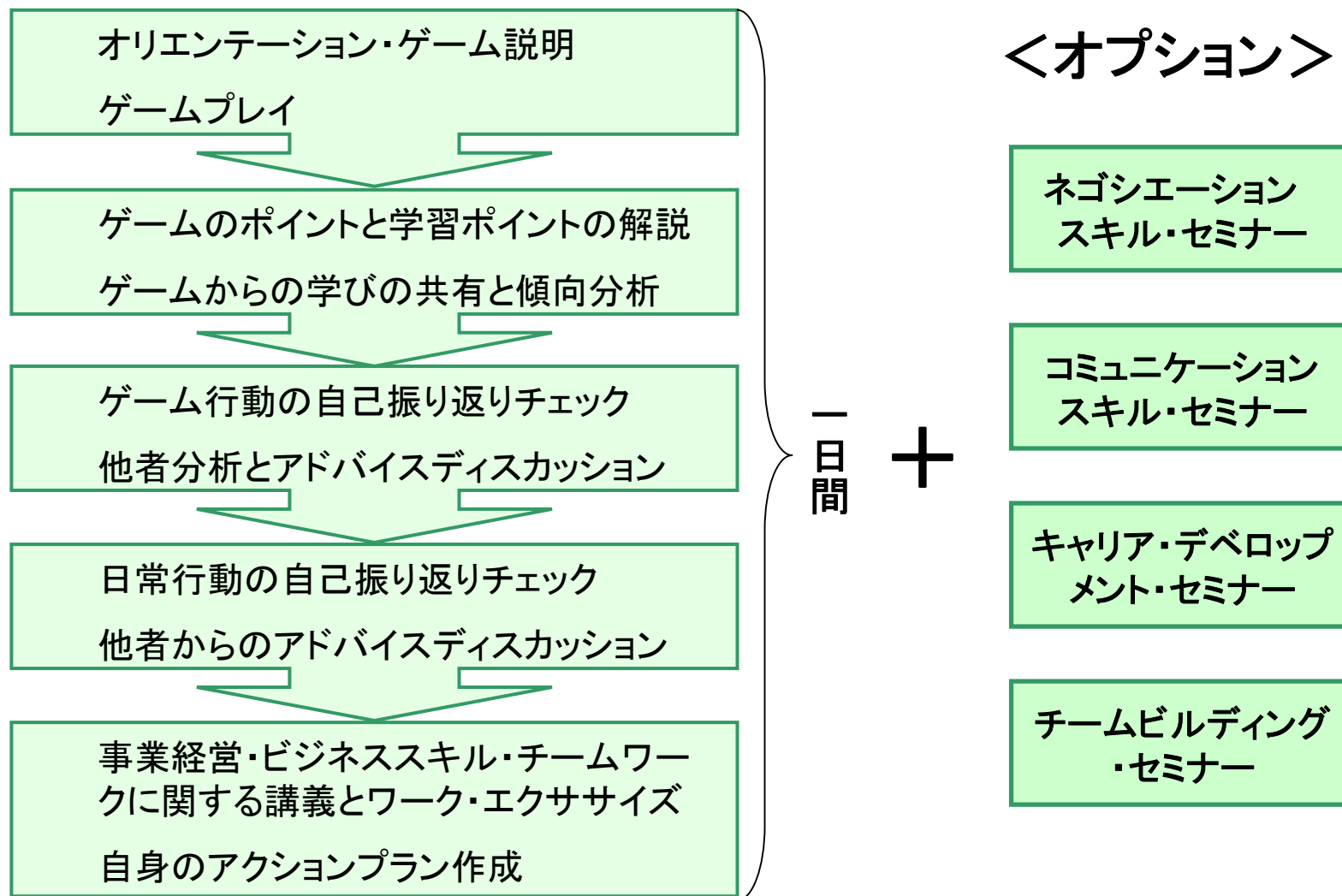
④「チーム」としてのコンセンサスとスピーディな意思決定

チームワーク、コミュニケーションのスキルが「実践的に」鍛えられる

常に白熱したゲーム展開

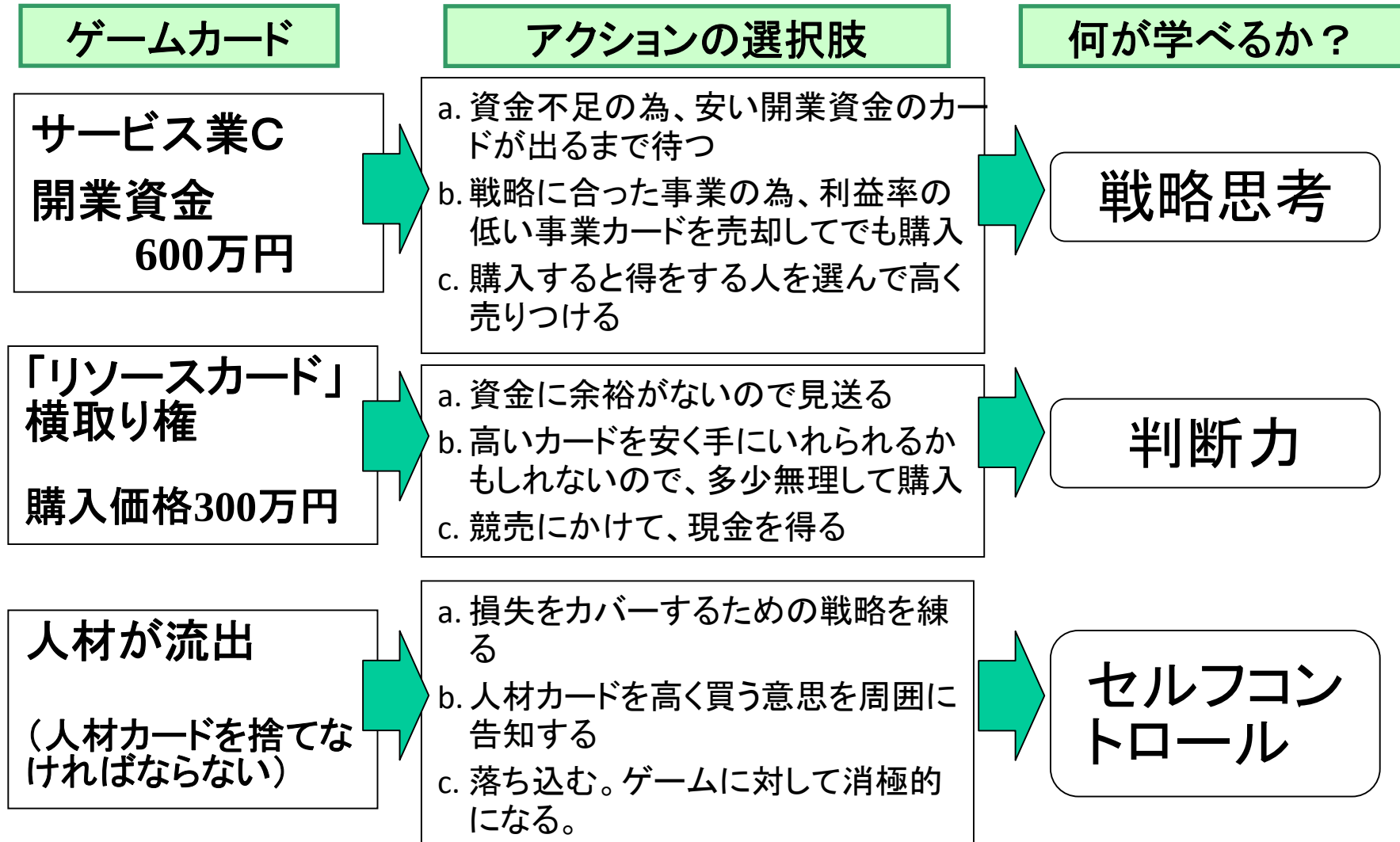
各プレイヤーの志向や能力が顕著に現れる

## ビジネスシミュレーションゲーム研修のプログラム例



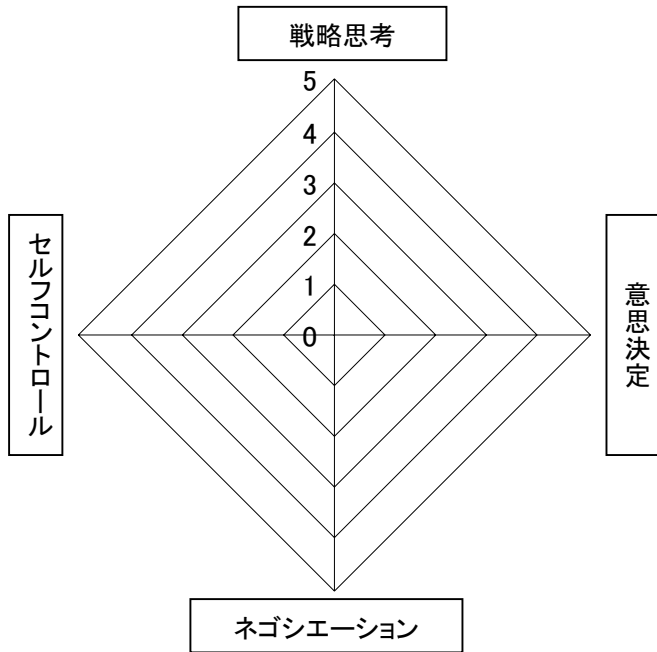
## ゲームカードと学びの関連性(イメージ)

※あくまで一例です。ゲームカード以外でも下記学びを得られるようになっています。



# ゲーム振り返り チェックリスト①

## ビジネス基本行動チェックリスト



| 観点        | 項目           | 解説                                                     | 十分<br>かなり<br>十分 | ふつう | 少し<br>不十分 | 小計 | 平均点            |
|-----------|--------------|--------------------------------------------------------|-----------------|-----|-----------|----|----------------|
| 戦略思考      | 1 目標志向性      | ゲームのゴールを常に意識して判断や意思決定ができていたか？                          | 5               | 4   | 3 2 1     |    | 小計<br>÷ 4<br>= |
|           | 2 情報分析力      | ゲームの仕組みや「ツボ」をかなり早期に理解することができていたか？                      | 5               | 4   | 3 2 1     |    |                |
|           | 3 戦略構築力      | ゲーム中の戦略は明確で、かつ「意図」をもってプレイしていたか？                        | 5               | 4   | 3 2 1     |    |                |
|           | 4 状況対応力      | 全体の状況や流れ、残り時間などを包括的に考え、柔軟に戦略をチェンジできていたか？               | 5               | 4   | 3 2 1     |    |                |
| 意思決定      | 5 機会把握力      | チャンスが生じたときに、それを逃さず把握できていたか？                            | 5               | 4   | 3 2 1     |    | 小計<br>÷ 4<br>= |
|           | 6 リスク計算力     | 意思決定する際にリスクの範囲と確率をある程度計算できていたか？                        | 5               | 4   | 3 2 1     |    |                |
|           | 7 決断力        | 複数のファクターを同時に考慮した上で、かつスピーディに決断ができていたか？                  | 5               | 4   | 3 2 1     |    |                |
|           | 8 レビュー力      | 毎回の意思決定の後に、改善点を見つける努力をし、それを次回の意思決定に反映できていたか？           | 5               | 4   | 3 2 1     |    |                |
| ネゴシエーション  | 9 他者観察力      | 他のプレイヤーの状況や行動をよく観察した上で戦略的に交渉できていたか？                    | 5               | 4   | 3 2 1     |    | 小計<br>÷ 4<br>= |
|           | 10 オファー構築力   | 資源を最大限に活用した上での効果的なオファーを構築・提示できていたか？                    | 5               | 4   | 3 2 1     |    |                |
|           | 11 ロジカルプレゼン力 | 交渉の際、相手に対して、ロジカルでかつ十分な根拠を示していたか？                       | 5               | 4   | 3 2 1     |    |                |
|           | 12 自己演出力     | 自分のメリットが大きい、あるいは強気な交渉において、相手に足元を見られないような「自己演出」ができていたか？ | 5               | 4   | 3 2 1     |    |                |
| セルフコントロール | 13 感情コントロール力 | うまくいかない状況等の時でも、モチベーションが下がることなく、常に冷静に進めることができたか？        | 5               | 4   | 3 2 1     |    | 小計<br>÷ 4<br>= |
|           | 14 自信力       | 周囲に惑わされることなく、自信を持って決断できていたか？                           | 5               | 4   | 3 2 1     |    |                |
|           | 15 学習力       | 瞑想の後、自分の思考や行動に大きな変化があったか？                              | 5               | 4   | 3 2 1     |    |                |
|           | 16 健全な競争心    | ゲームを心底楽しみながらも、「一番に上がってやる」という気概で、積極的にプレイに取り組んでいたか？      | 5               | 4   | 3 2 1     |    |                |

# ゲーム振り返り チェックリスト②

## チーム行動チェックリスト

| 観点                                        |   | 項目           | 解説                                      | 十分<br>かなり<br>十分 | ふつう<br>少し<br>不十分 | 小計 | 平均点           |
|-------------------------------------------|---|--------------|-----------------------------------------|-----------------|------------------|----|---------------|
| 取り<br>組<br>み<br>姿<br>勢                    | 1 | 役割分担         | チーム内での自分の役割を認識し、その役割を十分に果たしていたか？        | 5               | 4 3 2 1          |    | 小計<br>÷3<br>= |
|                                           | 2 | リーダーシップ      | チームの意思決定等に対して、チーム全体を率先して引っ張っていたか？       | 5               | 4 3 2 1          |    |               |
|                                           | 3 | 主体性          | チームの一員として、チーム活動に積極的に関与・行動していたか？         | 5               | 4 3 2 1          |    |               |
| ベ<br>ク<br>ト<br>ル<br>あ<br>わ<br>せ<br>行<br>動 | 4 | 戦略の共有        | チーム内における、自チームの戦略の方向性の共有は十分だったか？         | 5               | 4 3 2 1          |    | 小計<br>÷3<br>= |
|                                           | 5 | 情報共有         | 自分の持っている他チーム・自チームの情報等をチームメンバーに共有できていたか？ | 5               | 4 3 2 1          |    |               |
|                                           | 6 | 意思決定の判断基準の共有 | チームにおける意思決定の判断基準は明確に共有されていたか？           | 5               | 4 3 2 1          |    |               |
| コ<br>ミ<br>ュ<br>ニ<br>ケー<br>シ<br>ョ<br>ン     | 7 | チーム内説得力      | 他のチームメンバーに対して自分の意見をロジカルに説明できていたか？       | 5               | 4 3 2 1          |    | 小計<br>÷3<br>= |
|                                           | 8 | 傾聴力          | 他のチームメンバーの意見を適切に聞けていたか？                 | 5               | 4 3 2 1          |    |               |
|                                           | 9 | コンフリクトの解決    | チーム内での意見が分かれた際に、迅速かつ適切に処理できていたか？        | 5               | 4 3 2 1          |    |               |

# 職場行動 振り返り チェックリスト

| 観点    | 項目 | 解説     | はい<br>どちらで<br>もない                                               | いいえ                                          | 小計            | 平均点 |  |  |  |
|-------|----|--------|-----------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|---------------|-----|--|--|--|
| 戦略的思考 | 1  | 目標志向性  | 「会社のビジョン・目標」と「自部門のビジョン・目標」をすぐに言うことができるか？                        | <div><div></div><div></div><div></div></div> | 小計<br>÷8<br>＝ |     |  |  |  |
|       | 2  |        | 日々の職場行動において、その「最終目的」「意図」を明確に理解し、常に意識して行動しているか？                  | <div><div></div><div></div><div></div></div> |               |     |  |  |  |
|       | 3  | 情報分析力  | 抽象的、あるいは複雑な事象をじっくり考えて、その本質をつかめる方か？                              | <div><div></div><div></div><div></div></div> |               |     |  |  |  |
|       | 4  |        | 本、雑誌、インターネット等、定期的に見る情報源を複数持っており、積極的に情報収集をしているか？                 | <div><div></div><div></div><div></div></div> |               |     |  |  |  |
|       | 5  | 戦略構築力  | 現状の外部環境、内部環境を踏まえたうえで、自分・自部門・自社がどのような行動を今後とっていくべきかというプランを持っているか？ | <div><div></div><div></div><div></div></div> |               |     |  |  |  |
|       | 6  |        | 業務の遂行や企画提案等の際に、他人を納得させるレベルの仮説を立てたうえで行動しているか？                    | <div><div></div><div></div><div></div></div> |               |     |  |  |  |
|       | 7  | 状況対応力  | 常に内外環境や価値観の変化に敏感に感じとっているか？またそれに対応し前向きに修正しているか？                  | <div><div></div><div></div><div></div></div> |               |     |  |  |  |
|       | 8  |        | 結果が自分の思い通りにいかなかったときに、その原因を素早くつかみ、適切な方向転換ができていますか？               | <div><div></div><div></div><div></div></div> |               |     |  |  |  |
| 意思決定  | 9  | 機会創造力  | 思わしくない結果が出た際にも、その中にもポジティブな要素があることを理解し、その抽出ができていますか？             | <div><div></div><div></div><div></div></div> | 小計<br>÷8<br>＝ |     |  |  |  |
|       | 10 |        | チャンスをつかむために、部門内外を問わず自ら積極的に働きかけているか？                             | <div><div></div><div></div><div></div></div> |               |     |  |  |  |
|       | 11 | リスク計算力 | 仕事に取り掛かるまえに、プラスの面・マイナスの面の両面において見通しを立てているか？                      | <div><div></div><div></div><div></div></div> |               |     |  |  |  |
|       | 12 |        | 不測の事態が生じたときのために、あらかじめその対応策を準備するようにしているか？                        | <div><div></div><div></div><div></div></div> |               |     |  |  |  |
|       | 13 | 決断力    | 決断する際に、その背景・起こり得る結果などの要因を考慮したうえで、考え得る複数の代替案の中からの選択ができていますか？     | <div><div></div><div></div><div></div></div> |               |     |  |  |  |
|       | 14 |        | 決断を先延ばしにすることなく、素早い決断を心がけているか？                                   | <div><div></div><div></div><div></div></div> |               |     |  |  |  |
|       | 15 | レビュー力  | 意思決定をおこなった後に振り返りを行い、良かった点・改善点を把握しているか？                          | <div><div></div><div></div><div></div></div> |               |     |  |  |  |
|       | 16 |        | 過去のレビューした事項を踏まえて、それを次回以降の行動・意思決定に反映させているか？                      | <div><div></div><div></div><div></div></div> |               |     |  |  |  |

|           |    |            |                                                                   |   |   |   |               |
|-----------|----|------------|-------------------------------------------------------------------|---|---|---|---------------|
| コミュニケーション | 17 | 他者理解力      | 相手の欲することや状況を察した上で、常にそれに合った心遣いができる方か？                              | 3 | 2 | 1 | 小計<br>÷8<br>= |
|           | 18 | 他者理解力      | 傾聴の技法を使うなど、相手が話しやすい状況をつくることに意識しているか？                              | 3 | 2 | 1 |               |
|           | 19 | 提案力        | 顧客・上司等の関係者に対して、相手のニーズや要望を的確に捉え、それを満たす提案ができていますか？                  | 3 | 2 | 1 |               |
|           | 20 | 提案力        | 相手との意見が対立しても、安易に妥協するのではなく、双方の要望を満たす合意点を見出そうとしているか？                | 3 | 2 | 1 |               |
|           | 21 | 自己プレゼン力    | 自分自身の提案を相手の理解度に応じて、よりわかりやすく相手に伝えることができますか？                        | 3 | 2 | 1 |               |
|           | 22 | 自己プレゼン力    | 豊かな表情や身振り手振りをうまく使って、他人を退屈させずに自分の話ができるか？                           | 3 | 2 | 1 |               |
|           | 23 | 説得力        | 当初のオファーが相手に採用されないときに、バリエーション豊かなさまざまな解決策を提示することで説得しようとするか？         | 3 | 2 | 1 |               |
|           | 24 | 説得力        | こちらの意図とおりにならない場合でも容易にあきらめことなく、粘り強く相手の説得に注力しているか？                  | 3 | 2 | 1 |               |
| セルフマネジメント | 25 | 感情のコントロール  | まわりの環境に影響されることなく、つねにモチベーションを保っているか？また、自分のモチベーションを保つように工夫・努力しているか？ | 3 | 2 | 1 | 小計<br>÷8<br>= |
|           | 26 | 感情のコントロール  | 不測の事態が起きたときでも、パニックすることなく冷静に判断・対処できるか？                             | 3 | 2 | 1 |               |
|           | 27 | 自信力        | 「ここだけは誰にも負けない」という自信がある得意分野を持っているか？また、作ろうとしているか？                   | 3 | 2 | 1 |               |
|           | 28 | 自信力        | 新しい物事に対して、必要以上に恐れることなく、自分のポテンシャルを信じて取り組むことができますか？                 | 3 | 2 | 1 |               |
|           | 29 | 学習力        | 他のいかなる人からも良い部分を見出して、それを自分に取り込むように意識しているか？                         | 3 | 2 | 1 |               |
|           | 30 | 学習力        | 自分の取り組んできた仕事から、その意味・学ぶべき点を明確に読み取り、自分自身を向上させることができますか？             | 3 | 2 | 1 |               |
|           | 31 | 競争と協調のバランス | 「目標は何があんでも達成する」「自分はつねに一番である」という気概で仕事に取り組んでいるか？                    | 3 | 2 | 1 |               |
|           | 32 | 競争と協調のバランス | 職場でのチームワークや協調性を意識した中で行動できているか？                                    | 3 | 2 | 1 |               |

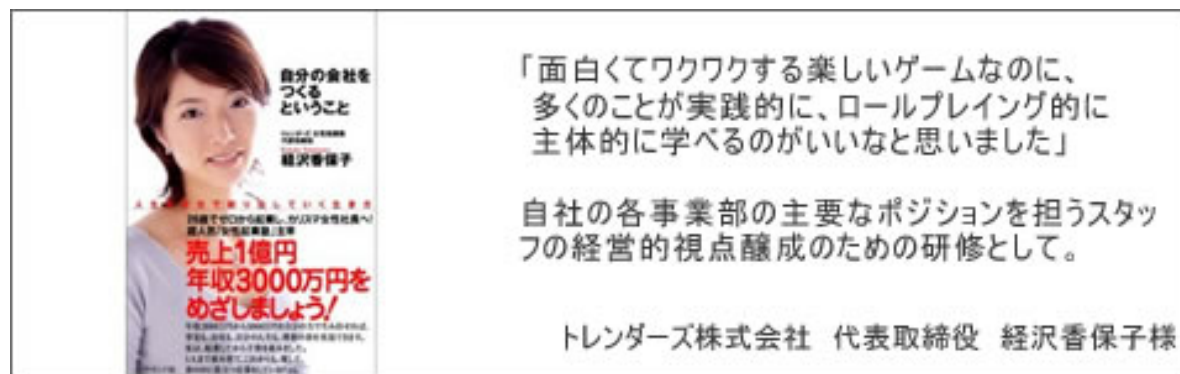
## 1日コースタイムスケジュール

(7時間／昼食時間除く)

| 9:00      | 10:00 | 11:00 | 12:00                     | 13:00 | 14:00   | 15:00        | 16:00     | 17:00 |                            |              |
|-----------|-------|-------|---------------------------|-------|---------|--------------|-----------|-------|----------------------------|--------------|
| インストラクション | ルール説明 | 休憩    | (第一、第四ラウンド)<br>個人対抗ゲームプレイ | 昼食休憩  | 結果発表・解説 | ゲームプロセスの振り返り | 日常行動の振り返り | 休憩    | (第一、第四ラウンド)<br>チーム対抗ゲームプレイ | アクションプラン・まとめ |

- ・1回のゲーム時間は80分(20分×4ラウンド)です。
- ・上記スケジュールでは、決算処理や途中解説時間を含めて、ゲームプレイ時間を表記してあります。
- ・ゲーム関する振り返り = チェックシート記入 + グループ討議
- ・職場行動に関する振り返り = チェックシート記入 + ペア討議

## 導入企業経営者推薦文



「面白くてワクワクする楽しいゲームなのに、多くのことが実践的に、ロールプレイング的に主体的に学べるのがいいなと思いました」

自社の各事業部の主要なポジションを担うスタッフの経営的視点醸成のための研修として。

トレンダーズ株式会社 代表取締役 経沢香保子様

いつもお世話になっております。トレンダーズ株式会社の経沢です。

先日は、ビジネスシュミレーションゲームを受講させていただきまして本当にありがとうございました。

弊社では、4事業サービスを展開していますので、それぞれ事業部を持っているスタッフの事業センスを磨くため、経営者の視点から行うゲームということで研修を受けさせていただきました。

実際にスタッフに受けてもらって感じたことがいくつかありました。

まず、日々現場ではそれぞれに個別に、「もうひとつ広い視野で(＝経営者の視点)で見た場合にはこういう考え方もあるよね。」のようにアドバイスはしているのですが、なかなか腑に落ちない場合も多かったように思います。

でも、このゲームを通じて、プラスαで自分の業務の対外的な位置づけや外部の企業様との取引の位置づけなどを考えられるようになったようです。

また、このゲームは普段の性格、それぞれのスタッフのなんとなく把握していた強みや弱みがビジネスのどんな場面において、現れるのか(例えば、交渉のときは、いつもの感性に訴えかけるタイプとか、買収の際には数字で読んで冷静にすすめているとか)とてもよくわかったので、毎日のコミュニケーションにも活かされるようになりました。

イロイロと書きましたが、とにかく、面白くてワクワクする楽しいゲームなのに、多くのことが実践的に、ロールプレイング的に主体的に学べるのがいいなと思いました。

マーキュリッチさん、本当にありがとうございました。

トレンダーズ株式会社 経沢 香保子

## 導入企業担当者推薦文



「予想を越えて、大きなメリットが得られた」  
「驚きました。あんなにも笑顔、声がこぼれるとは」

社員の参加意識を高めるため、年に1度の全体会議の席で、ビジネスシミュレーションゲーム研修を実施。

ブサークアンドシャンバン 渡邊様、高橋様

社員全体を対象に、今回初めて貴社ビジネスゲーム研修を採用実施しましたが、主眼は、社員の参加意識を高めることと会社はどうやって大きくなっていくのかを体感してもらうことでしたが、他面実施前に下記の懸念も持っていました。

1. 多岐に亘る職種・力量・意識の社員に均等な理解と興味と成果が得られるか。
2. ゲームとしての面白さが、果たして日常の業務のReviewに落とし込めるか。

しかし、結果は予想を越えて、

- 1.については、**ほとんどあらゆる階層の社員が積極的にかつ興味を持って参加した。**
- 2.については、限られた時間と環境の中で、各人の意思決定と行動が非常に鮮明に表れ、それを観察できた。

特に、2については日常業務の中では、本人及び上司・同僚が間近に認識することが少ない**本人の長所・短所を把握でき、且つゲームという仮想現実の状況を引き合いとすることで抵抗無く本人にその長短を指摘できる**ということは大きなメリットと言えます。

ブサークアンドシャンバン 渡邊様

### 研修を見ていた感想

**非常に驚きました。あんなにも笑顔、声がこぼれるとは・・・。**

内心、冷めた空気で研修が進むのではないかと冷や冷やでした。

しかし、西野先生の話法、野村先生の話法が抜群で従業員の「皮」も剥くことができたのだと感じました。

時間をもっと確保していたら、もっと個々人の「人間性」を暴くことができ、今後の業務に生かせたと考えます。

フォーマルともインフォーマルとも言えない時間であった為、**従業員も考えながら注意しながらゲームを楽しめたと感じました。**

ブサークアンドシャンバン 高橋様

## 導入組織担当者推薦文



「自らの長所、短所の振り返りが客観的にできたことが、大変すばらしいことだったと思います。終了時の受講者アンケートにもそれは、はっきり現れていました」

地元経営者・新規創業者向けの自己開発トレーニングとしてゲーム研修を開催。

くすのき商工会 主任経営指導員 渡邊様

内容は、たとえば適切かどうか分かりませんが、“人生ゲームの事業経営版”と言えるでしょう。

ルールを聞いていると難しい感じもしましたが、ゲームなので進めている内に要領をすぐ掴み、かなり盛り上がっていききました。勝つためには一定のパターンがあり、収益を上げるビジネスモデルを早く理解し、それを徹底できた方が上位成績者となりました。

チェックリストには、戦略思考、意思決定、ネゴシエーション、セルフコントロール(さらに各々細分化し16項目)あり、この自己チェックと右隣の方の他者チェックがあり、ここに思っていた以上に時間を掛け、自らの長所、短所の振り返りが客観的にできたことが、大変すばらしいことだったと思います。終了時の受講者アンケートにもそれは、はっきり現れていました。

今回の研修は各自に気付きを与える大変有益な効果があったと言うのが率直な感想です。一般企業だけでなく、経済団体であっても、目的をしっかりとって取り組めば、役に立つと思います。

くすのき商工会 主任経営指導員 渡邊様

## マスコミ掲載実績



ボードゲームを使い、企業経営を仮想体験する参加者  
 川府市東部市民センター

[illegible][illegible]

保と見なされ、コレシエ・ド・ラ・パトリエに「利権国々々」のための露骨な侵略をを練った。甲斐ドリーム・ムロロニクトによる、とゲーを通じて経営者の基本的な流儀を把握できるのは、新羅宮（この判例力や意思決定の向上）をきるといえる。

ドリーム・ゲートは、精確な省が進める起業家育成プログラム「ジャクト・オラリオン」専門家族相談サービス、起業家塾所がさまざまな形態で、独立・起業を目撃する人々を支援している。

山梨日日新聞  
平成15年11月2日号

「経営シミュレーションゲーム研修」

## 無料体験会実施

「マキエ・ユリア・シヨ」は、  
「エグザキューション」の  
「エンタテインメント」を  
開いた、「エデュテイメンツ  
ト」をへるに「楽」とい  
う効果的効果的な。同  
其内閣の教育委員は、同  
まふくりりば、音楽便  
人に提供し好評を得てい  
  
同社では、1月10日、12  
月日に東京、中央の男  
優少子で、人材開拓  
者、経営者なるを対象  
に「経営者のレクレーシ  
ン」人研修、体験会を開  
く。講師は同社専攻  
部の西野眞由氏、西野氏

[illegible]

◇  
 △日時 二月十四日午後  
 時午 5 時 二月十六日午前  
 1 時半 5 時  
 △会場 二日とも「労  
 スクエア」東武池袋中央駅  
 南口 1・3・5 / 電話 03  
 35522・1313  
 △参加費 無料  
 △問い合わせ先 マーチ  
 リラチ (電話) 04・X・8  
 4・5999 / FAX 04・  
 0・46222・4432  
 田島 西野 野村

現在、西野氏は、長男の  
 ユリヲを設立した。

その後、独立起業して、  
 「ビシネス・スクール教育プロ  
 グラム」を提供する「マ  
 ユリヲ」を設立した。

が開発した「超特異シミュレーション・ボドゲーム」を使いながら、ゲーム行を繰り返すとともに、日と夜を繰り返すという形で、戦争行動の仕方などを説明するのをメインとして遊べることをメインとした。

星陵・金融・ITと業務  
稼げるものにとっても、メ

人を自衛隊に力化するたまたまにトランススエールを磨かたい、マネジミッドのさなるレパルプフを繰り返している人財育成の課題といえる。

保険毎日新聞  
平成15年10月15日号

## PHOTO FLASH

ビジネスシミュレーションゲーム研修  
ビジネススキルが学べる  
ゲームを通じて起業体験

のソフトが、おもに音楽と映像で構成されるゲームソフトとして売られている。これは、ビデオゲームの発展のバネとでもいって過言でないであろう。娯楽産業の中心地であるハリウッドが手を出しているからスゴイゲームソフトだ。映画界、音楽界、娯楽産業の中心地であるハリウッドが手を出しているからスゴイゲームソフトだ。映画界、音楽界、娯楽産業の中心地であるハリウッドが手を出しているからスゴイゲームソフトだ。

● 1997年12月、アメリカの娯楽産業の中心地であるハリウッドが手を出しているからスゴイゲームソフトだ。映画界、音楽界、娯楽産業の中心地であるハリウッドが手を出しているからスゴイゲームソフトだ。映画界、音楽界、娯楽産業の中心地であるハリウッドが手を出しているからスゴイゲームソフトだ。



月刊 頭で儲ける時代  
平成15年3月号

## 講師プロフィール

### 西野 浩輝(にしの ひろき)

マーキュリッチ株式会社 代表取締役  
チーフトレーナー



大阪生まれ。大阪大学大学院卒。

卒業後は、(株)リクルートに入社し、法人向け教育プログラムの営業および商品開発、マーケティング等の仕事を担当する。その間、営業や新規事業提案等でMVPを含む数々の賞を獲得。

その後、世界最大の教育コンサルティング会社である、アメリカン マネジメント アソシエーションにセールス・コンサルタントとしてスカウトされ、5年半在籍。うち4年間トップ営業マンであり続けた。

その後、セミナー企画・運営会社である、「マーキュリッチ有限会社(2006年株式会社化)」を設立し、代表となる。

現在、長年の教育ビジネスにおける経験を活かし、プレゼンテーション、営業スキル、ネゴシエーション(交渉力)、マネジメントなどのテーマで、研修の講師やコンサルティングを行う。

ベンチャー企業の経営者へのプレゼンテーション個別指導から、IT、金融、製造、コンサルティング等の大手企業の社内研修まで、様々な業界で導入されている。年間100回以上の研修トレーナーをこなし、うち98%以上の人が、「満足」という評価を示している。

著書には、「5日で身につく『伝える技術』(東洋経済新報社)」「営業力がUPするプレゼン術(日本能率協会マネジメントセンター)」「営業のルール(明日香出版社)」、「営業のキーワードは『主導権』(明日香出版社)」がある。

その他、月間1000万アクセス超の総合情報ウェブサイトである「オールアバウト」の「営業・セールスの仕事」ガイドをはじめとして、様々なメディアでもノウハウ提供をおこなっている。

### 野村 尚義(のむら たかよし)

マーキュリッチ株式会社 副社長  
トレーナー



兵庫県生まれ。神戸大学理学部卒。

卒業後、システム開発会社に入社。

100名程度の新卒からトップ2名だけが配属されるITコンサルティング部門に配属。

大手製造業、ベンチャーキャピタル等のシステム化に寄与する。

また、それと並行して、社内でのトレーニング(プレゼンテーション、財務会計、新入社員教育等)を担当し、多くの講義を行う。

その後、「マーキュリッチ」の設立に参画、副社長に就任。

戦略策定やマーケティング、研修プログラム開発、営業、研修トレーナーまで幅広く担当する。

研修トレーナーとしては企業から公的機関まで広く指導し、わかりやすく丁寧な講義が高い評価を得ている。

著書に『営業力がUPするプレゼン術(日本能率協会マネジメントセンター)』がある。

また、月間1000万超アクセスのポータルサイトAllabout『プレゼン・企画力を磨く』ガイドとしてコラム連載中。