

# ビズストーム 企業研修

ビジネス全体を見通せる人材を育てます

全員がビジネス感覚をもつ組織を育てます

**新入社員研修** | 仕事の意味を理解する

**若手社員研修** | 成果への意識を高める

**管理職研修** | ビジョンを持てるリーダーを目指す

**階層別研修**

**全社研修** | 全員が同じ方向を向く

**BtoB企業研修** | 顧客のビジネスを理解する

**全員研修**



経営センスを鍛えるビジネスゲーム

**BIZSTORM**

# ビズストームは、経営の疑似体験で学び・鍛える本格的なビジネスゲームです。

ビズストームは、社長になって経営を体験できる研修用ビジネスゲームです。

楽しみながらゲームをプレイするだけで、ビジネスのしくみや経営のポイントを体感的に学ぶことができるほか、自分自身で意思決定をする経験そのものによって、前向きな姿勢を育むことができます。

## プレイ人数

1グループ4～6人

・1人が1社経営し、グループのメンバーはライバルになります。

・4人以上であれば、グループを増やして同時に何人でもプレイできます。

## プレイの流れ

3つのフェーズを1期として、3～8期分を経営します。

### 1 仕事フェーズ



経営カードを使って経営資源を蓄積し、自分が狙う市場に向けてよりよい商品を作ります。

### 2 販売フェーズ

各市場のお客様がどの商品を購入するか判定します。他のプレイヤーだけでなく、大企業もライバルです。



### 3 会計フェーズ

売上と利益を計算します。



ときどきストーム  
カードで思いがけない  
事態が発生！



## ビズストームと研修モジュールを 組み合わせるとさらに効果的に。 (講義とワーク)

研修モジュールはビズストームでの学びを最大限に引き出すための講義やワークです。ビズストームのプレイの前後に実施することで、ゲーム体験をより多くの学びと行動変容につなげることができます。

組み合わせ次第で、さまざまな階層やニーズに応じた研修を組み立てられます。

### 知識モジュール

財務やマーケティングなどの一般的な経営理論を学びます。ビジネスパーソンとしての常識を身につけることで、自信を持って仕事にあたれるようになります。

ビズストームで体験したことと関連づけながら学ぶため、体感的に理解を深められます。

- 経営戦略
- 財務会計
- マーケティング
- 事業計画
- リスク管理
- PDCA

### スキルモジュール

企業や事業の現状分析や、戦略立案のスキルを身につけます。

ビズストームで扱う用語をフレームワークとしたワークで、自社やケース企業について分析や戦略立案のトレーニングをします。

- 会社のしくみと自分の役割を理解
- 市場での自社の立ち位置の分析
- 自社の事業戦略の策定
- 顧客のビジネスに合わせた提案

### マインドモジュール

主体的で成果を意識するマインドや姿勢を育てます。

ビズストームでの自分の意思決定を振り返り、あるべき姿とのギャップに気づきます。

- 主体的に動く
- 成果への高い意識をもつ
- ビジョンと戦略をもつ
- 革新的な発想をする

## 階層別研修

ビジネスのしくみや戦略について学ぶことで、経営視点を持ち、主体的に動いて成果を出せる人材に育てます。

仕事の  
理解する  
意味を

### 新入社員研修

会社のしくみとそこでの自分の役割を理解し、主体的に動く姿勢を育てます。

#### 主な対象

新入社員  
インターン、内定者、  
入社半年～1年程度

#### 標準時間

6～8時間

#### こんなときに

- 会社のしくみを理解させたい。
- 指示待ちではなく主体的な社員に育てたい。
- 同期同士のコミュニケーションを促したい。
- 研修に楽しさを取り入れたい。

#### プログラム例

AM	1 会社のなりたち	知識
	2 ビズストーム初級(3期)	ゲーム
	3 会社の利益	知識
PM	4 ビズストーム上級(8期)	ゲーム
	5 行動を振り返る(主体性)	マインド
	6 マーケティングの基本	知識
	7 会社の各部署の役割を考える	スキル
	8 自分の役割と目標を考える	マインド

成果への  
意識を高める

### 若手社員研修

ビジネスの基本や市場の中での自社の立ち位置を理解することで、成果や利益への意識を高めます。

#### 主な対象

入社2年～  
リーダー、主任、係長

#### 標準時間

6～8時間

#### こんなときに

- 成果や利益への意識を高めたい。
- 全体感をもって仕事をしたい。
- 自ら課題設定をして主体的に動ける力を身につけて欲しい。

#### プログラム例

AM	1 成果とは	知識
	2 ビズストーム初級(3期)	ゲーム
	3 損益の考え方	知識
PM	4 ビズストーム上級(8期)	ゲーム
	5 行動を振り返る(成果への意識)	マインド
	6 マーケティングの基本	知識
	7 自社の現状を考える(顧客、競合、自社の強み)	スキル
	8 自分の役割と目標を考える	マインド

ビジョンを  
リーダーを  
作る  
目指す

### 管理職研修

経営の基礎知識と、環境分析や戦略策定の手法を学び、自部署のビジョンや戦略を立案できるスキルを身につけます。

#### 主な対象

課長、部長、幹部

#### 標準時間

8～16時間

#### こんなときに

- 経営の基礎知識を学ばせたい。
- ビジョンを打ち出せる力をつけさせたい。
- 戦略的思考を身につけて欲しい。
- 革新的な発想を育みたい。
- 経営参画意識を高めたい。

#### プログラム例

AM	1 ビジョンと戦略	知識
	2 ビズストーム初級(3期)	ゲーム
	3 会計の基本と財務分析	知識
PM	4 事業計画とPDCA	知識
	5 ビズストーム上級(8期)	ゲーム
	6 行動を振り返る(ビジョンと戦略)	マインド
	7 リスクマネジメント	知識
二日目 AM	8 経営戦略とマーケティング	知識
	9 戦略策定のケーススタディ	スキル
	10 自社の環境分析と戦略策定	スキル
	11 自分の役割と目標を考える	マインド

## 全員研修

ビジネス経験の多い人も少ない人も、ビズストームなら一緒に学べます。  
会社や部署の全員で体験することで、同じ方向を向くことができます。

全員が同じ  
方向を向く

### 全社研修

トップから新人まで、全員でビズストームを  
プレイして自社の課題や今後について考え  
ます。皆で楽しむことで一体感を養い、相互  
理解を深める効果も期待できます。

#### 主な対象

4～50名程度の  
中小企業  
部署や支店など

#### 標準時間

3～4時間

#### こんなときに

- レクリエーションを兼ねた研修がしたい
- 全社会議のイベントが欲しい
- 同じ方向を向きたい
- 経営に関する共通言語を持ちたい
- 組織を活性化したい

#### プログラム例

AM or PM	1 ビズストーム初級(3期)	ゲーム
	2 会社の利益	知識
	3 ビズストーム上級(8期)	ゲーム
	4 結果の振り返り	マインド
	5 マーケティングの基本	知識
	6 自社の現状を考える (顧客、競合、自社の強み)	スキル

顧客のビジネスを  
理解する

### B to B 企業研修

企業を顧客とする組織において、全員で経  
営分析や戦略策定について学びます。  
顧客を理解し、より高い価値を提供する力  
を身につけることができます。

#### 主な対象

WEB制作・デザイン事  
務所、IT関連企業、金  
融機関、土業事務所、  
公務員など

#### 標準時間

8～12時間

#### こんなときに

- 顧客の経営課題を理解したい
- 顧客への提案レベルを上げたい
- 顧客へのサービスレベルを高め、満足度を上げたい

#### プログラム例

AM	1 経営分析と戦略立案プロセス	知識
	2 ビズストーム初級(3期)	ゲーム
	3 会計の基本と財務分析	知識
PM	4 ビズストーム上級(8期)	ゲーム
	5 結果の振り返り	マインド
	6 経営戦略とマーケティング	知識
	7 戦略策定のケーススタディ	スキル

ご要望に応じてカスタマイズ可能です。認定インストラクターにご相談ください。

ビズストーム研修のご相談は認定インストラクターへ

<本部>

株式会社ビズストーム

〒541-0044 大阪市中央区伏見町4-4-9

淀屋橋東洋ビル3F

公式サイト <https://bizstorm.jp/>

ビズストーム

検索



bizstorm.jp