

経営者・人事部の方など
研修の導入をお考えの皆さまへ

経営センスを鍛えるビジネスゲーム 「ビズストーム」を活用した研修のご案内

<http://bizstorm.jp/>



BIZSTORM



200229

経営の疑似体験で、ビジネス力をレベルアップ。

ビズストームは、経営のエッセンスを体感できる、
本格的な研修用ビジネスゲームです。



新入社員から経営者まで
前向きにビジネスに関わる人



ビズストーム研修で経営を疑似体験

- 誰でも学べる
- マーケティングを重視
- 夢中で楽しめる
- 短時間でもできる



ビジネス力 レベルアップ

ビズストーム研修の活用例

○経営者や後継者の勉強会に



○管理職研修に



○新人研修、一般社員研修に



<活用事例> 大手企業の新人研修の一部 / 若手幹部向け研修の一部 / 小規模事業者全スタッフ研修
経営者勉強会 / 大学での実施 その他 <http://bizstorm.jp/kensyu/case/>

ビジネスゲームとしての特徴

誰でも
学べる

経営の疑似体験ができるシミュレーションゲームなので、レクチャーやワークの組み合わせ次第で、幅広い層に役立つ研修を組み立てることができます。数字はシンプルなので数字が苦手な方もプレイできます。

マーケティングを
重視

財務やコミュニケーションを重視する既存のビジネスゲームと異なり、現代において重要な、市場や競合に関する戦略など経営戦略やマーケティングを重視しています。

夢中で
楽しめる

開発者は元ゲームクリエイターの経営コンサルタント(中小企業診断士)。
ゲームソフト開発のノウハウを無数に取り入れ、ゲームとしても楽しめるものとなっています。

短時間でも
できる

総合的なビジネスゲームは、複数日使うものも少なくありません。
ビズストームは半日程度から取り入れることができます。(推奨は4時間以上)

〈主に学べる内容〉

● マーケティング

- ・ 市場の選択
- ・ 競合への対応
- ・ 価値創造
- ・ 価格設定

● マネジメント

- ・ 経営資源の配分
- ・ 人材の使い方
- ・ 時間の使い方
- ・ 資金管理
- ・ リスクへの対応

食 品 業 界 (成熟市場)

ターゲット 人口	ALL ABC全人口		A 人口…大		B 人口…中		C 人口…極小	
	商品力	販売力	商品力	販売力	商品力	販売力	商品力	販売力
ランク0	0.5	0.5	1	1	1	1	1	1
ランク1	0.5	1	1	2	1	2	2	2
ランク2	2	1.5	3.5	3	3.5	3	5	3
ランク3	2	2	3.5	3.5	3.5	3.5	5	3.5
ランク4	3	2.5	5	4	5	4	7	4
ランク5	3	3	5	4.5	5	4.5	7	4.5
ランク6 <small>(相乗効果)</small>	4	3.5	6.5	5	6.5	5	8.5	5
ランク7	4	4	6.5	5.5	6.5	5.5	8.5	5.5
ランク8	4	4	6.5	5.5	6.5	5.5	8.5	5.5

※ 相乗効果1 = 商品力ランク3 → 同じ業界のすべての商品力ランク1に。
(↑ 上 級)
販売力ランク3 → 別の業界の同じターゲットの 販売力 ランク1に。

I T 業 界 (成長市場)

ターゲット 人口	ALL ABC全人口		A 人口…大		B 人口…中		C 人口…極小	
	商品力	販売力	商品力	販売力	商品力	販売力	商品力	販売力
ランク0	1	1	1	1	1	1	1	1
ランク1	1	1	1	2	1	2	2	2
ランク2	3	2	3.5	3	3.5	3	5	3
ランク3	3	2.5	3.5	3.5	3.5	3.5	5	3.5
ランク4	4	3	5	4	5	4	7	4
ランク5	4	4	5	4.5	5	4.5	7	4.5
ランク6 <small>(相乗効果)</small>	5	4.5	6.5	5	6.5	5	8.5	5
ランク7	5	5	6.5	5.5	6.5	5.5	8.5	5.5
ランク8	5	5	6.5	5.5	6.5	5.5	8.5	5.5

※ 相乗効果2 = 商品力ランク6 → 同じ業界のすべての商品力ランク2に。
(↑ 上 級)
販売力ランク6 → 別の業界の同じターゲットの 販売力 ランク2に。

相乗効果のイメージ

© 株式会社 BizStorm 2012

経営資源シート

経営カード

商品カード

仕事シート

Ⅰカードを置く

社長 ()さん

社長がする仕事

1

経営カード
または
商品カードを置く

社長がする仕事

2

経営カード
または
商品カードを置く

社長がする仕事

3

経営カード
または
商品カードを置く

スタッフ1 ()さん

スタッフがする仕事

能力に応じてカードを置く
(複数枚のときは重ねて置く)

人材採用・人材育成	
ランク	能力
採用時	商品カードを1枚置ける
育成1	商品カードを1枚置ける
育成2	商品カードを2枚置ける
育成3	商品カードを2枚置ける
育成4	商品カードを2枚及び 経営カードを1枚置ける

スタッフ2 ()さん

スタッフがする仕事

能力に応じてカードを置く
(複数枚のときは重ねて置く)

人材採用・人材育成	
ランク	能力
採用時	商品カードを1枚置ける
育成1	商品カードを1枚置ける
育成2	商品カードを2枚置ける
育成3	商品カードを2枚及び 経営カードを1枚置ける
育成4	商品カードを2枚及び 経営カードを1枚置ける

最終処理

Ⅱ 仕事の内容・使用したコイン数を記録する

	研究・開発		広告・営業		人材採用・人材育成・市場調査・消費者調査		商品カード		給料		③売上		④利益		⑤借金		⑥コイン残高	
	使用したら1 ランクUPさせた業界・ターゲットNO	使用したら1 ランクUPさせた業界・ターゲットNO	使用したら1 業界・ターゲットNO	使用したら1 業界・ターゲットNO	使用したら1 業界・ターゲットNO	使用したら1 業界・ターゲットNO	業界	ターゲット	販売価格	商品カード の数	スタッフ1 コイン	スタッフ2 コイン	売れた商品の 価格合計	売上総コスト (④-③)	1回3コイン	⑤借金 (③+⑤)	⑥コイン残高 (③+④+⑤+⑥)	
1期	食品 IT ALL A B C	食品 IT ALL A B C					食品 IT ALL A B C	コイン										
2期	食品 IT ALL A B C	食品 IT ALL A B C					食品 IT ALL A B C	コイン										
3期	食品 IT ALL A B C	食品 IT ALL A B C					食品 IT ALL A B C	コイン										
4期	食品 IT ALL A B C	食品 IT ALL A B C					食品 IT ALL A B C	コイン										
5期	食品 IT ALL A B C	食品 IT ALL A B C					食品 IT ALL A B C	コイン										
6期	食品 IT ALL A B C	食品 IT ALL A B C					食品 IT ALL A B C	コイン										
7期	食品 IT ALL A B C	食品 IT ALL A B C					食品 IT ALL A B C	コイン										
8期	食品 IT ALL A B C	食品 IT ALL A B C					食品 IT ALL A B C	コイン										

最終処理

最終処理

借金返済
1回につき3コイン

最終残高

(最終利益
⑥コイン)

© 株式会社ビズストーム 印刷部発行 Ver1.2

仕事シート



Pilot FriXion Colors marker.

ゲームの流れ

① 仕事フェーズ



限られた時間と資金の中で、社長やスタッフがどんな仕事をするか決めます。
広告営業、人材育成や市場調査、商品づくりや価格設定などを戦略的に考え、決定します。
どの市場に商品を投入するかを決めるのも肝となります。

② 販売フェーズ



プレイヤーが生産した商品や大企業の商品を並べて、お客様がどの商品を購入するか判定していきます。

③ 会計フェーズ



売上を回収します。
その期のお金の流れを記入し、利益や残高を確認します。
来期の資金が足りるかどう、借入が必要かどうか常に考える必要があります。

これを8回繰り返し、最終残高が大きい人が優勝です。



投資か
回収か？

大きな市場か
ニッチ市場か？



高利益率か、
薄利多売か？



お客様は一番
魅力的な商品
を買います

時にはストームカードで
リスクとチャンスを感じよう！



ゲームの実施要件

■ 受講人数

4～6人を1卓としてプレイします。4人以上であればどんな人数でも実施可能です。
人数が多い場合は、サブ講師が必要となる場合があります。

■ プレイ時間

4時間～(上級バージョン(8期)+簡単な講義)

目的に応じて、ビジネスの要素を学ぶ講義を組み合わせ、自由にカリキュラムを組み立てられます。
経営やビジネスを学ぶ研修としては、6時間以上をお勧めします。
中級バージョン(5期)の場合は、3時間程度で実施可能です。

■ 実施環境

机を180cm×90cm (一般的なサイズの長机2本)程度の島にし、1つの島に4～6人座ります。

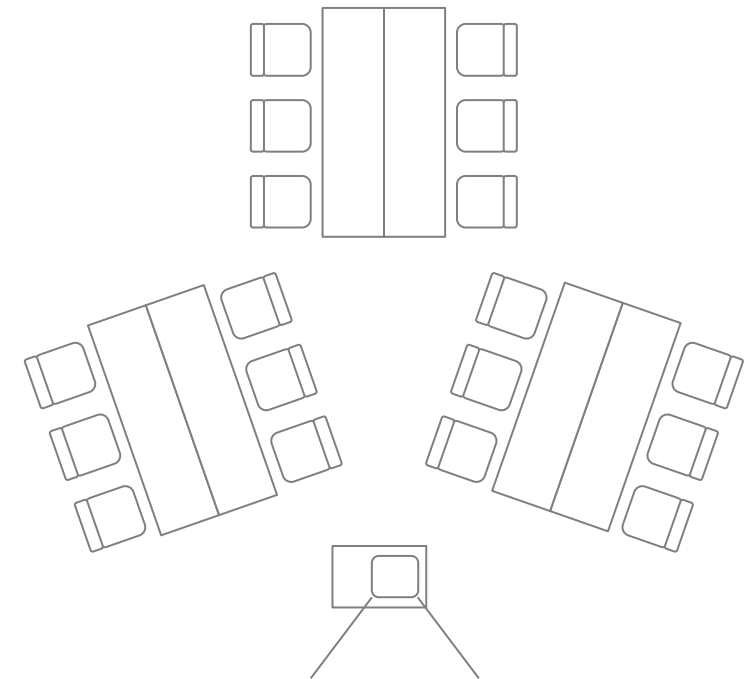
プロジェクタが必要です。

※テレビ会議やインターネット等では参加できません。

■ 費用

インストラクターや内容によって異なります。

場所、時期、対象、時間、目的などお知らせください。ご提案いたします。



研修の構成

ビズストームと研修モジュールを 組み合わせてさらに効果的に。

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。



研修モジュール

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。ビジネスマン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。

<モジュール例>

経営戦略

財務会計

マーケティング

事業計画
PDCA

リスク管理

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て使ったワークで、自社やケース企業について分析や戦略立案を行います。

<モジュール例>

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。

<モジュール例>

主体的に動く

成果への意識
をもつ

ビジョンと戦略をもつ

革新的な発想
をする

ビズストーム(ゲーム)

モジュールは一例です。ここにはないものもご要望にあわせてカスタマイズいたします。
知識モジュールは公式テキスト「ビズストームで学ぶビジネスの基本」の項目も参考にいただけます。

<http://bizstorm.jp/about/text/>



研修パッケージ ～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。

仕事の意味を
理解する

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

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。

標準時間

6～8時間

プログラム例

午前	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
	4. ビズストーム上級(8期)	ゲーム
午後	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

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て欲しい。
- ・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。

標準時間

6～8時間

プログラム例

午前	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
	4. ビズストーム上級(8期)	ゲーム
午後	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

ビジョンを作れる
リーダーを目指す

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

こんなときに

- ・経営の基礎知識を学ばせたい。
- ・ビジョンを打ち出す力をつけさせたい。
- ・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。

標準時間

8～16時間

プログラム例

1 午前	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
	4. 事業計画とPDCA	知識
午後	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
	8. 経営戦略とマーケティング	知識
2 午前	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

すべてのプログラムは御社にあわせてカスタマイズいたします。

研修パッケージ ～全員研修～

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。

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

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

標準時間

- ・3～4時間

プログラム例

午前 または 午後	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できるスキルを身につけることができます。

主な対象

Web制作会社、デザイン会社、IT関連企業、公務員、士業事務所など

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

標準時間

- ・8～12時間

プログラム例

午前	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
午後	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

すべてのプログラムは御社にあわせてカスタマイズいたします。

ビズストームで学べること(参加者の声から)

マネジメント

経営資源	経営資源は限られているので、どう配分するか判断が必要。
	経営資源を増やすことでできることが増える。スピードが増す。
資金管理	売上、原価、経費などを含め、利益が出るしくみが分かる。
	キャッシュが不足すると、できることが限られる。
	借金は一度やると慣れてしまっていて怖くなくなるのが怖い。
	借金で本業を大きくすることができる。レバレッジ効果。
人材	人を雇うと何もしなくても固定費がかかる。
	人を動かす方が利益を最大化できる。
	右腕を育てることが大切
	退職すると投資が無駄になる。
リスク管理	スタッフを雇わないと経営者の手が回らない。
	リスクに備えることを考えながら経営をしなければならない。
計画	計画することで意思決定の時間を節約できる。
意思決定	サンクコストに引きずられないようにしなければならない。
	早く投資した方がリターンが大きい。
	事業が大きくなると事務処理などやることが増え、経営判断する時間が限られ、迅速な判断が必要となる。
数値管理	数値はきちんと記入して管理しないと見えてこない。どんぶり勘定はダメ。
知識	世の中のルールを早く正確に理解した方が有利に動ける。

マーケティング

市場調査	市場調査が意思決定に役立つ。
	調査をすれば運の要素も軽減できる。
市場・競争戦略	市場規模が小さいと継続的に投資してもあまり意味がない。
	既存市場に後発で入るのは苦しい。
	先行者は市場育成のコストがかかる。
	市場は成長も縮小もする。
	市場を創造することもできる。
	強みを活かすことで勝ちやすくなる。
	市場の大きいところにしか大企業は入ってこない。
	未来の戦略に向かって何をどう蓄積していくか、計画を立てる練習ができる。
	勝負しないで済む市場を狙うことが大切。
	簡単にできることだけやってもダメな瞬間が出てくる。(飽和した時など)成長のためにはいつか新しいチャレンジが必要。
価格設定	一位でなくても売上があがることもある。ナンバーワンでなくても上手に生き残ることはできる。
	常に競合の状況に気を配る必要がある。
	競争のないところは価格は無関係。
	いいものはいい値段をつけるべき。
値決めは非常に大切。	

体験者の感想

- 実際の**経営そのまんま**。いろいろと**自分の経営を振り返った**。(30代男性 経営者)
- ビジネスゲームというとゲーム性がイマイチだったり逆にビジネスとしての奥行きがイマイチだったりという印象だったのですが、ビズストームは、**ゲーム性もビジネスとしての奥行きも可能性を感じて**、とても面白いと思いました。(40代女性 大学教員)
- このゲーム**大好き**です！またしたいです。(30代男性 ゲーム会社員)
- 久しぶりに**研修で感動**しました！(30代男性 IT関連会社員)
- **上司にもプレイして欲しい**です。(30代男性 会社員)
- **シンプルなのに奥が深く**、経営を見事に表現できている(40代男性 経営コンサルタント)
- 経営戦略に関わる指標とその関連性が**リアルに体験**できました。(40代女性 研修講師)
- **資金調達から戦略立案、マーケティングの考え方が身に付き**、とても役に立った (30代男性 税理士)
- とても楽しかったです。**市場と周りを考える力**がつかえました。(10代女性 短大生)
- 全く**経営の知識がない人**に、具体的に利益をだすために必要なことが分かりやすく学べると思いました。(30代女性 事務職)
- 投資の大切さ、市場や競合を分析する重要さを、身をもって体験できました。
- ゲームを通して経営のしくみを学べただけでなく、**現実世界に応用**して考えることができ、これから何を頑張るべきか知ることができた。**ぼんやりしていた社会のしくみが透明化された**のは本当によかったです。(20代女性 会社員)
- 経営のエッセンスが学べる教材としてとてもよいと思いました。全参加型なので**誰も寝ない**ところがよいと思います。(40代男性 会社員)

よくある質問

Q 他のビジネスゲームとの違いはなんですか？

A 他のビジネスゲームでは、財務やコミュニケーションを重視したものが多くありますが、ビズストームはマーケティングを重視していることが最大の特徴です。

また短時間で誰でもプレイできることも、総合的なビジネスゲームとしては珍しい特徴です。

Q 経営の知識がなくてもプレイできますか？

A 小学生でもプレイできますので、問題ありません。お金の計算もシンプルなものになっており、計算が苦手な方でも楽しんでいただけます。

Q 体験してみたいのですが。

A どなたでもご参加いただける、公開の「ベーシックセミナー」を東京、大阪、名古屋などで開催しておりますので、ぜひご体験ください。

<http://bizstorm.jp/taikenseminar/>

Q 社内講師がビズストームを使うことはできますか？

A インストラクター養成講座を受講し、ご契約いただくとビズストームをご使用いただけます。

<http://bizstorm.jp/instructor/instseminar/>

個人の研修講師やコンサルタントの方や、研修会社にもライセンス提供しております。詳しい条件等はお問合せください。

人数が多い場合は、御社に講師を派遣して養成講座を行うカリキュラムもご提供しております。

会社概要

社名	株式会社ビズストーム
商品	経営センスを鍛えるビジネスゲーム 「ビズストーム」 https://bizstorm.jp/ 戦略的キャリアデザインを学ぶ研修用ゲーム 「キャリアストーム」 https://career.bizstorm.jp/ しごとのしくみを体験する経営ゲーム 「ビズストームジュニア」 https://bizstorm.jp/about/junior/
住所	大阪府中央区伏見町4-4-9 淀屋橋東洋ビル3F
電話	TEL 06-7878-6582
メール	info@bizstorm.jp
代表者	代表取締役 箕作千佐子
設立	2014年5月20日

～開発者プロフィール～

株式会社ビズストーム 代表取締役
中小企業診断士・キャリアコンサルタント

箕作千佐子（きさくちさこ）

大阪大学人間科学部卒業後、ゲームメーカーにて、
ゲームクリエイター兼管理本部長として、9年間ゲームソフト開発や経営管理に従事。
代表作は「花火職人になろう」シリーズ、「お見合いコマンドー(エニックス社との共同開発)」。

その後中小企業診断士として登録し、経営コンサルタントに
転身。マーケティングを中心とした経営コンサルティングや、
経営・起業セミナー講師を務める。

2つの経験を活かし、ビジネスゲーム「ビズストーム」を制作。
ゲームのルールづくりのノウハウと経営の体系的な知識を駆使し、面白さと学びの両立を実現した。

その後キャリアデザインを学ぶゲーム「キャリアストーム」、
子どもや生徒向けの経営ゲーム「ビズストームジュニア」も
開発し、ゲーム研修の幅を広げている。

