

講義
「企業戦略シミュレーション」
参加者の声
(カッコ内は所属企業での担当分野)

今回は、日頃担当していない分野のことも考慮しながら作業していただきました。それを通じて得られたものは？

- 営業、製造、管理それぞれの要請がある中、限られた資源をどのように分配すべきか、優先順位をつけながら行うことの難しさを感じた(総務 経営企画)
- 一つの物事で立場が変われば行動や考え方が大きく変わると痛感(製造)
- 資金繰りの重要性を感じました。特に早期回収。売上を伸ばしていくには、適切な時期に融資（借入）が必要だと感じた(営業)

異業種の塾生とチームを組むことを通して感じたことは？また所属した班のチームワークはどうでしたか？

- 普段同業者しか接する機会がないので、いろいろな視点からの考え方を吸収でき、大いに刺激を受けた。チームは、攻めと守りのバランスが良くとれていた(営業)
- メンバーの普段の業務が垣間見え、皆がご自分の能力を十分認識しているなど感じた。とても良いチームワークだった(事務)
- 皆が同じ様なような考えで、最初の段階で方針もスムーズに決められ、各々が役割に責任を持ち運営できたが、逆に違う考えを持ったメンバーがいなかったのは経営上危険だったかもしれない(営業、経理)

長時間の作業でしたが、高い集中力を発揮されていました。その背景として考えられることは？

- シミュレーションゲームとはいえ、グループ対抗で行う「会社経営」という責任が重い作業だったからだと思う(技術)
- 一方的な講義でなく、自ら考え能動的に取り組める内容であったため。また、アウトプットが出る速さや他グループとの競争という点も一因(総務、経営企画)
- 作業と息抜きのメリハリをつけたところ。グループ外の方とも、懇親会でコミュニケーションを取っていたため、情報交換も多々できた(営業、経理)

今回のようなシミュレーションは、自社の他の方にも勧めたいと思いますか？また、皆さん自身、もう一度トライしてみたいと思いますか？

- 会社の幹部に勧めたい(営業)
- 自社の者ともやってみたい。自分自身、何度でもやってみたい(製造)
- いろいろな業種バージョンがあれば、もう一度トライしたい(事務)

夕食・交流会はぜひぶん盛り上がっていましたね？

- 研修内容以外にも、会社のこと、仕事の悩みなど、相談できた(総務、経営企画)
- 異業種交流会等の経験が少なかったのが、参加者との話は大変刺激になり、充実した時間を過ごすことができた(営業)

開催要領

対 象 者	次世代経営者・役員・経営幹部候補 ※女性経営幹部候補の皆さまの参加もお待ちしております
期 間	2025 年 10 月 ～ 2026 年 3 月
定 員	35 名
修了条件	1. 全7講座のうち6講座以上を受講 2. 全レポート、事前課題を提出 3. 最終回成果発表(グループ発表) ※修了者には記念品を贈呈
会 場	清水園(さいたま市大宮区東町)ほか
受 講 料 (昼食代 資料代 宿泊代 含む)	ぶぎん経営者クラブ会員 300,000 円(税抜) 330,000 円(税込) 会員以外の方 400,000 円(税抜) 440,000 円(税込)

お申込要領

申込方法	下記の「ぶぎん経営幹部養成塾」受講申込書にご記入のうえ、お取引店、又は、下記のメールアドレス宛てお申込みください。 受付後、開講1カ月程度前に受講票と会場案内図をお送りします。
備 考	最終回にて、受講生の成果発表会を行います。社長さまほか受講生の上司の方がご出席いただけます。
お問い合わせ お申込先	ぶぎん地域経済研究所 経営情報事業部：小栗 ☎：048-647-8484 E-Mail：bugin-club@bugin-eri.co.jp
申込期限	2025 年 10 月 17 日(金)

ぶぎん地域経済研究所 経営情報事業部(担当：小栗)宛て

『第15期 ぶぎん経営幹部養成塾 2025』受講申込書

下記の申込内容を記載のうえ、「武蔵野銀行 お取引店」へ提出、またはメールアドレス bugin-club@bugin-eri.co.jp へお送りください。

次の通り、2025 年度『ぶぎん経営幹部養成塾』の受講を申し込みます。

会社名	フリガナ	代表者名	フリガナ
会員No.	数字9桁	TEL	() FAX ()
住所	〒□□□-□□□□	E-mail	@
		取引支店	武蔵野銀行 支店 いずれかにのをお選びします
参加者名	フリガナ	所属・役職	
代表者との関係	生年月日 19 年 月 日(満 歳)	E-mail	@
郵便物送付先	フリガナ	氏名	※参加者以外の方に送付する場合のみご記入ください。
	〒□□□-□□□□	TEL	() FAX ()
		E-mail	@

＜留意事項＞ * 定員に達した場合は、受付を終了させていただきます。* 受講料は、一括前払いをお願いします。途中、ご欠席がございまして一部返却は致しかねます。
* 受講期間中に提供する情報の著作権は、当社または㈱タナベコンサルティングに帰属しており第三者への提供はお断り致します。
* ご記入いただいたお申込情報につきましては、セミナーのご案内や連絡のみに使用させていただきます。

入塾のご案内

2025.10 ～ 2026.3

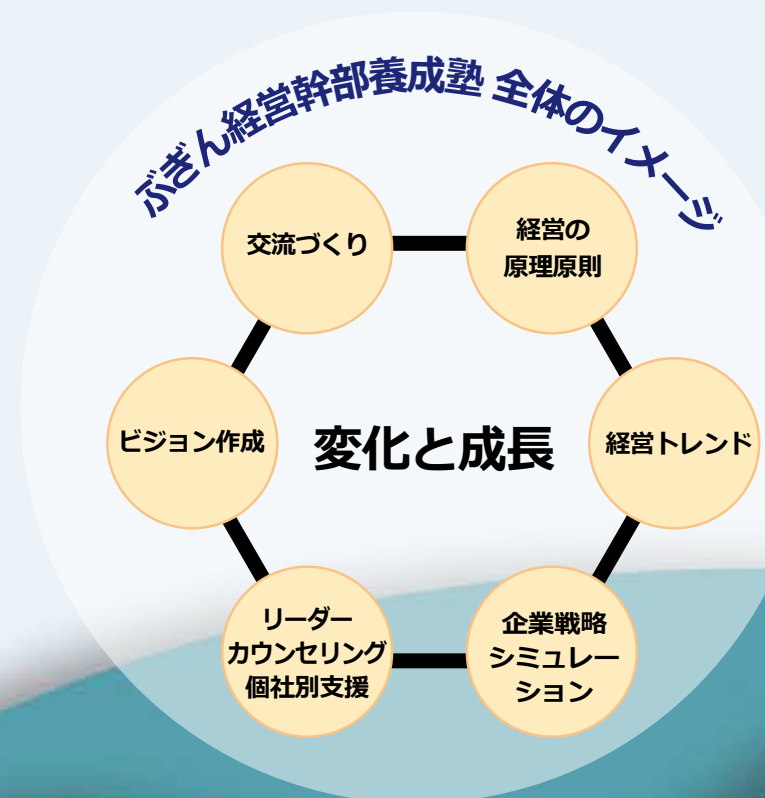
充実の全7講座

第15期

延べ卒業生400名
ぶぎん経営幹部養成塾

いつでも一番最初に選ばれる
企業を目指して——

2025



武蔵野銀行・ぶぎん地域経済研究所 共催

第15期 ぶざん経営幹部養成塾 2025

—— 次世代業績基盤確立に向けてのリレーションシップ ——

第15期

ぶざん経営幹部養成塾 2025 とは

1. 更なる成長を目指し、トレンドを押さえた経営手法を学ぶ

企業は「環境適応業」。強い企業ではなく、**環境に適応できた企業が生き残る**。これが経営の原理原則です。
経営環境と価値観が急激に変化する中で、従来のビジネスモデルから**新たなビジネスモデルの再構築**が必要不可欠となります。
経営の原理原則を押さえつつ、成長している企業の事例等を基に、経営のトレンド・手法を学びます。
また、仮想企業の経営幹部となり、事業計画を立案し他社と競い合う「**企業戦略シミュレーション**」により、経営センスや財務バランス等をゲーム感覚で身に付けていただけます。**昨年より導入し、受講生から大好評をいただいた講座です**。（ノートPCをご持参ください）

2. 受講生に対する「リーダーカウンセリング^(NEW)」、「個社別経営支援」機能の充実

(1)約 69 万人の診断実績に基づいたタナベ式自己分析判定テスト「リーダーカルテ」を実施します。このテストにより「自身の能力・性格特性」を把握し、自己改善に向けた現状認識ツールとして、受講生の皆さまへ「リーダーとしての強み・弱み」を個別にカウンセリングさせていただきます。
(2)課題・問題のない会社はありません。講義、ケーススタディで終わらず、個社別に改善シートを作成し、現状を認識していただき、今後の改善に向けたフィードバックを含めた個社別支援（テーマディスカッション）を実施します。

3. 新たな時代の「わが社のなりたい姿を描く」サポート

新しい価値観や変容する社会情勢の中において経営の原理原則を学び、**経営トレンドテーマ・戦略ディスカッション**を踏まえ、わが社のなりたい姿を描いていただけます。
また、交流会、ディスカッションなどを通し、**企業同士の交流づくり**を実現させます。

「自己研鑽」による多角的な学びのフォロー体制

受講生は無料で利用できる多様なメニュー

■ 財務管理の補習講座への参加（任意講座）

- ・補習講座を活用すれば、これまで財務経理の経験のない受講生も安心
- ・財務補習講座：日程：11 月中旬予定「決算書の読みこなし方と経営分析の基本(仮)」
講師：税理士 高下 淳子 氏（税理士・米国税理士・CFP®）

■ TCG REVIEW（Web 無料）

ファーストコールカンパニーを志す経営者、リーダーの方々のための「戦略パートナー誌」。活躍している弊社コンサルタントによる「変化と成長のコンサルティングメソッド」を、レビュー（論文）として提供します。



受講生 OB、OG の声を「ぶざんレポート」2025 年 6 月号、7 月号に掲載。是非ご覧ください。



回	日時	テーマ	タイトル				講義ポイント	備考		
			9:30		13:00				16:00	
1	10/24 (金)	心構え 財務	“志”を継ぐ経営 リーダー シップの本質		経営資源の総点検 (ワーク&ディスカッション)		知らなければならない P/L・B/Sのツボ		1. 後継者のリーダーシップとは 2. 自社の経営資源を総点検する 3. 経営幹部が知るべき財務	・ 発会式 ・ 交流会
2	11/6 (木)	シミュレー ション ゲーム		11:00 オリエン テーション	企業戦略シミュレーション				1. 事業計画の立案や販売、財務等、 オンラインシミュレーションを グループで実践	・ 宿泊研修 (ノート PC を ご持参ください) ・ 交流会 ・ リーダーカルテ
3	11/7 (金)		企業戦略シミュレーション (自社プレゼン実施のミニ講座も実施)							
4	12/12 (金)	現状認識	自社プレゼン		カウンセリング レクチャー	自社の存在価値を含めた自社の今を知る ー正しい現状認識からしか未来は見えないー		リーダー カウンセリング	1. わが社の創業の原点は何か 2. 存在価値と存在意義を見いだす 3. 企業価値をどう高めるか	・ 事前課題 ・ リーダーカルテ フィードバック
5	1/15 (木)	ビジョン	未来をつくるビジョンのつくり方				経済展望	リーダー カウンセリング	1. わが社は何を目指すのか 2. どこに向かうのか 3. そのために何をすべきか 4. 多様性のある組織とは	・ 事前課題
6	2/13 (金)	計画策定	経営トレンド レクチャー		ビジョン浸透に向けた行動計画づくり			リーダー カウンセリング	1. 戦略を戦術・戦闘に落とし込む 2. 戦略に沿った組織デザイン 3. マネジメントシステムの構築	・ 事前課題
7	3月下旬	発表会	リーダー カウンセリング		自社の未来を語る		「ぶざん経営者クラブ」 第 2 回 会員交流会		1.. 自社のビジョン発表	・ 発表会 ・ 閉会式

※ 開講日時は変更になる可能性があります。



新研修メニュー

リーダーカウンセリング（個別相談支援）

(1)リーダーカウンセリング

リーダーカルテを基に塾生の皆様へリーダーとしての強み・弱みをアドバイスさせていただきます。
また、経営課題などのご相談も対応させていただきます。

(2)リーダーカルテ：リーダーカウセンリング時に個々て解説
幹部が自身の能力・性格特性を把握し、自己改善に向けた現状認識ツール

(3)実施方法

- ①個別アドバイス（1人：30分程度）
希望制でなく、受講生全員へ実施（辞退者を除く）
- ②時期：12月～3月（勉強会の振り返りを通して）
勉強会の前後や個人ワーク中に実施します。

