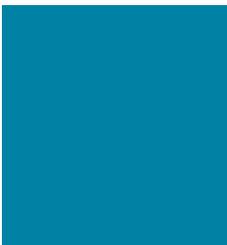


PHOTO

これまでの
セミナーの様子



VOICE



初めてマネジメントゲームに参加させて頂いて、日ごろ気にしている事以外に多くの重要な経営のポイントがある事に気づかされた。常にP/Lばかり見がちであるが、B/Sと合わせて月次管理、経営戦略を立てる事の必要性に気づかされ、本当に勉強になった。今後とも機会を作り是非参加し続けたいと思います。（書籍販売会社 社長）



会計は得意ではなく、税理士に任せっぱなしだったが、次の手を考えるためにも勉強していこうと思いました。今後、社内の若手育成プログラムという将来の経営者候補を育成するプロジェクトに研修の実施を提案してみたいと思う。また、夫が中小企業の営業支援会社を経営しており、夫にも受講して欲しいと思った。（人材コンサルティング企業 経理部長様 女性）



マネジメントゲームについて、実際にやってみて、経営者の心理というものが肌身で感じる事が出来るので、社員教育の一つとして研修に取り入れるといいと思います。従業員として、また経営者としての感覚両方を持ちあわせていないといけな職業柄なので、分かっているつもりでいた部分がありました。特に資金繰りについてはどの経営者も多少の不安は抱えているのだと改めて感じました。（税理士様）

ACHIVEMENT 研修実績（一部）

順不同（敬称略）

- ・青年会議所（経営者75名）
- ・法人会（経営者30名、子供50名）
- ・中小企業家同友会（経営者15名）
- ・大学ゼミ（学生30名）
- ・九州の大手ガス（部課長60名）
- ・関東の大手ガス（階層別研修）
- ・近畿の大手ガス（階層別研修）
- ・大手電機メーカー（階層別研修）120名
- ・航空会社（階層別研修）60名
- ・大手流通（階層別研修）100名
- ・全国食材宅配チェーン 全国次期経営者17名
- ・大手飲料メーカー販社（部課長120名）
- ・大手複写機メーカー（取引先事務機器経営者 15名）
- ・ドリームゲート（経済産業省主催 起業家20名）
- ・IT関連経営者会（20名）
- ・理美容（経営者100名）
- ・薬局チェーン（社長以下50名）
- ・医療機器販売（社長以下社員100名）
- ・会計事務所（所長以下所員30名）
- ・会計事務所 取引先企業多数

他多数