

# 人材開発支援助成金

## 制度の概要

人材開発支援助成金は、事業主等が雇用する労働者に対して職務に関連した専門的な知識及び技能の習得をさせるための職業訓練等を計画に沿って実施した場合に、訓練経費や訓練期間中の賃金の一部等を国が助成してくれる制度です。

1人あたり  
受講費用の  
**45%**


賃金助成  
**+ 800円/1時間**  
(事業主団体等の場合は  
賃金助成なし)

受講の**6か月前から1か月前までの間に**  
訓練計画等の提出が必要です！

※申請予定の方は**お早め**に  
お申し込みください。

**対象** セミナー受講が**10時間以上**  
※トータル時間ではなく  
実際の実訓練時間が対象です。

**詳しい受給条件や手順、制度の最新の情報はこちらをご確認ください→**



参加要領

- 会場：大阪研修センター
- 受講対象：経営者・経営幹部・後継経営者  
※コンサルティング業関連・セミナー教育業関連等、同業の方の参加はご遠慮ください。
- 定員：36名
- 持参品：・筆記用具(鉛筆またはシャープペンシル、消しゴム)  
・電卓(12桁程度表示できるもの)
- 服装：リラックスした服装(ポロシャツ等)

■ 受講料： (税込)	法人会員	一般
	1名 165,000円	181,500円

※法人会員のフレックスコースをご利用いただけます。  
※お申し込み受付後、お支払いが必要な場合、請求書をお送りいたします。  
※恐れ入りますが、振込手数料はご負担ください。  
※受講者ご本人様の都合により受講を中断された場合、受講料の返金はいたしかねます。

**セミナーの当日のご案内、回答やお手続き、関係する資料の受け渡し等は、「日創研マイページ」で行います。**

※**初回のみアカウント登録が必要です。**  
アカウント登録には個人のメールアドレスが必要です。  
一つのメールアドレスで複数のマイページ登録を行うことができませんので、あらかじめご了承ください。  
(例：「infoなどの代表アドレス」「店舗のアドレス」など)

※日創研ホームページから、ご利用ガイドがご覧いただけます。

- ※講師は変更になる場合がございます。あらかじめご了承ください。  
※セミナー中の撮影・録音は、お断りさせていただきます。  
※駐車場はございませんので、公共の交通機関をご利用ください。  
※暴力団関係者(準構成員等も含む)・暴力団関係企業・団体、その他反社会的勢力に属する方の参加はご遠慮ください。  
※申込数が一定数に達しない場合や自然災害などにより、開催方法の変更、延期・中止を行う場合がございます。あらかじめご了承ください。

「個人情報のお取り扱いについて」～下記の内容に同意の上、お申し込みください～



○本セミナーにお申し込みの際に、お客様よりいただきました個人情報は、日創研グループ((株)日本創造教育研究所・(株)コスモ教育出版・(株)CODコンサルタント・(株)企業研修)のサービス内容のご案内に利用させていただくことがあります。

○お客様からいただきました個人情報に関して、修正・利用停止、削除などの必要が生じた場合、ご本人様から直接ご連絡いただくことにより、適宜、ご要望に沿った対応をさせていただきます。

○日創研グループは、ご案内の発送業務において契約している委託業者に、当グループが保有する個人情報を開示することがあります。これらの契約業者とは機密保持契約を締結しており、当該業務以外の目的で情報を使用することを禁じています。

会場・お問い合わせ先

**大阪研修センター**  
〒564-8555 大阪府吹田市豊津町12-5  
TEL(06)6388-7741  
FAX(06)6388-7739



■ 東京研修センター TEL(03)5632-3030  
FAX(03)5632-3051

■ 福岡研修センター TEL(092)475-1466  
FAX(092)482-8392

■ 名古屋研修センター TEL(052)483-0471  
FAX(052)483-0500

■ 札幌研修センター TEL(011)729-2141  
FAX(011)729-2145

■ 広島営業所 TEL(082)502-6281  
FAX(082)502-6282

**お申し込み方法**

日創研ホームページからお申し込みください

日創研 戦略的財務セミナー 検索

<https://www.nisouken.co.jp/>



# 経営者・幹部に必要な 戦略的財務セミナー ーマネジメントゲームー

限定36名

たった1回の経営判断で、企業の未来は変わる！

## ゲームを通して、利益を上げる経営手法を学ぶ

人件費の高騰や物価高など外部環境が激変していく時代が続く中で、自社の収益構造がどのように変化しているのかを数値で把握し、適切に意思決定をしていくことが求められています。

その中で、経営者・幹部にはこれまで以上に自社の財務を把握し、戦略的に意思決定していくことが求められます。マネジメントゲームを通して、財務数値の理解を深め、自社の経営判断、意思決定のシミュレーションを行い、戦略思考を高めていきます。

講師

**金井 哲郎**

日創研 セミナー講師

## マネジメントゲームとは…

企業経営をゲーム感覚で学ぶシミュレーションです。  
会社を設立し、設備投資、仕入れ、生産、販売、広告宣伝など、経営活動の意思決定を全て一人で行います。  
第1期～第8期までを各講で2期ずつ繰り返し、決算を行い、経営の全体像を楽しく学びます。

## 2026年開催日程

第1講 1日目 10:00～18:00 / 2日目 9:00～17:00  
第2講～第4講 10:00～17:00

	第1講	第2講	第3講	第4講
大阪研修センター	4月 9日(木) 10日(金)	5月11日(月)	6月8日(月)	7月17日(金)

# これは**経営の縮図**である！

赤字企業はなぜ数字が出ないのか。黒字企業はどうすればもっと利益が上がるのか。  
利益計画と資金繰りを、同時に、徹底的に分析します。

## 研修の流れ

Step-2からStep-3を各講にて  
2期ずつ、第8期まで繰り返し行います。



マネジメントゲームの目的 = **経常利益を上げる**こと

## 経常利益を上げる3つの方法

- 売上を上げる**  
売上高を上げることで付加価値が上がり、利益が上がります。  
売上を上げるために変動費をかけすぎると、利益は上がりません。
- 変動費を下げる**  
変動費を下げることで、付加価値が上がり、利益が上がります。  
売上を下げずに変動費を下げるのがポイントです。
- 固定費を下げる**  
固定費を下げることで、利益が上がります。固定費は売上に関係なくかかる費用であり、下げた分だけ利益が上がります。

(例)

売上高 100万円	変動費 50万円	
	付加価値 50万円	固定費 40万円
	経常利益 10万円	

経常利益がさらにあがるように経営する

## マネジメントゲームでの3つの学び

- 収益性を探る** ・自社は投資に見合う収益を上げているか
- 安全性を調べる** ・資金繰りが苦しい理由と脱出の方法  
・損益分岐点を知る
- 生産性を上げる** ・時間管理に意識を向ける  
・資源を有効に活用する方法

売上高 商品構成から市場動向まで全てを考慮し、戦略を立てる。	変動費 売り上げに対して比例的に発生する費用で仕入効率等を考える。	固定費 売上とは無関係に一定額発生する費用で設備投資などの有効性を考える。また、人件費等いかにコストを削減し、生産性を上げるかを学ぶ。
	付加価値 企業が新しく生み出した価値。この付加価値をいかに高めるかがポイント。	経常利益 企業活動の結果を表した利益であり、キャッシュフローの源となる。

## マネジメントゲームの効果

### 1 経営感覚が身につく

ゲームの中で設立した会社を運営していきます。経営活動の全てを一人で行い意思決定することで、会社運営の仕組みや各部署の関連性が理解できます。

### 2 計数感覚が身につく

会社経営に必要な数字を扱いながら、ゲームを行います。ゲームが進行するうちに、仕入れや投資、利益や売上などの関係性や、適正な金額を理解することができます。

### 3 戦略発想が身につく

利益を上げるためにはどのようにすればよいか、ゲームを通して学んでいきます。薄利多売の戦略や高付加価値路線の戦略など、ゲームで学んだ発想が普段の経営に活かれます。

## カリキュラム

### 第1講

#### <1日目>

- ・マネジメントゲームとは
- ・グループづくり

#### <2日目>

- ・自社の財務分析(財務診断報告書) 財務的な強み・弱みを分析
- ・財務的な観点から自社の戦略を理解する

### 第2講

- ・第1講～第2講までの実務における振り返り
- ・マネジメントゲーム 第3期～第4期
- ・振り返り（自社の戦略と照らし合わせる）
- ・第3講までの目標設定

### 第3講

- ・第2講～第3講までの実務における振り返り
- ・マネジメントゲーム 第5期～第6期
- ・振り返り（自社の戦略と照らし合わせる）
- ・第4講までの目標設定

### 第4講

- ・第3講～第4講までの実務における振り返り
- ・マネジメントゲーム 第7期～第8期
- ・振り返り(自社の戦略と照らし合わせる)
- ・今後の目標設定 (自社の戦略を進める上で自分の役割と目標を設定する)