



ビジネスを 「体験」で学ぶ ボードゲーム研修

講義 × ゲーム × 振り返りで、
実務につながる学びを実現



こんなお悩みありませんか？

よくあるお悩み

- 1 研修をしても
現場で活かされない
- 2 若手社員に
経営視点を持たせたい
- 3 座学だけでは
集中力が続かない
- 4 部署を超えた
コミュニケーションが少ない
- 5 数字や戦略の理解を
実務レベルに高めたい
- 6 管理職候補に
意思決定を経験させたい

ボードゲーム研修で解決

- 1 意思決定を「体験」するから、
学びがそのまま行動につながる
- 2 経営者目線で戦略や数字を動かす
疑似体験ができる
- 3 ゲーム形式で主体的に参加でき、
最後まで集中が続く
- 4 盤面を囲むことで自然な対話と
協働が生まれる
- 5 数字や戦略を実際に「動かして」
理解できる
- 6 リスクなく何度も意思決定を
練習できる



その課題、講義や座学ではなく「体験」で解決します。



なぜ体験型学習は効果的なのか

体験を通じて、理解が深まり、行動が変わる。



研究・実証のエビデンス

-  **アクティブラーニングは理解・成績向上に有効**
学習者の能動的な参加が、理解度や学習成果を高めることが示されています。
-  **シミュレーション学習は複雑なスキル習得に有効**
複雑な状況を安全に体験でき、現実での判断力向上に役立つとされています。
-  **意思決定や問題解決の訓練に適している**
意思決定のプロセスや結果を振り返ることで、実践的スキルが身につきます。

なぜ「ボードゲーム」なのか

ロールプレイ・ケーススタディとの違い

観点	ボードゲーム研修	ロールプレイ	ケーススタディ
 学びの姿勢	自分の意思決定で状況が変化し、 主体的な参加が前提になる	台本・役割を演じる。 恥ずかしさから受け身になりやすい	過去の事例を分析・討議する。 傍観者的な立場になりやすい
 結果の実感	意思決定の結果が 数字として表れる	その場の演技で終わりやすく、 結果が見えにくい	結果はすでに決まった他社事例。 自分ごと化しにくい
 楽しさ・集中力	ゲーム性があるから自然と没頭し、 最後まで集中が続く	演技への抵抗感が生じやすい	座学に近く、 集中が続きにくい
 試行錯誤	何度でも意思決定をやり直し、 失敗を安全に体験できる	やり直しがしにくい	議論はできても 「試す」ことはできない
 チームでの学び	盤面を囲むことで自然に 対話・協働が生まれる	個人の演技力に依存しやすい	意見交換にとどまりやすい

ボードゲームだからこそ実現できること

主体的に学べる



自ら考え、参加することで
学習効果が高まります。

実践に近い



現実に近い状況を体験し、
活用できるスキルを育てます。

学びが定着する



体験→振り返り→実践の
サイクルで、学びが定着します。

monopole の研修設計

学びを循環させ、成果に直結する人材を育てるサイクルを設計します。

講義 × 実践 × 振り返り

設計の考え方



ビジネス成果に直結

業務課題や戦略ゴールとつながるテーマ設計で、学びを成果に変えます。



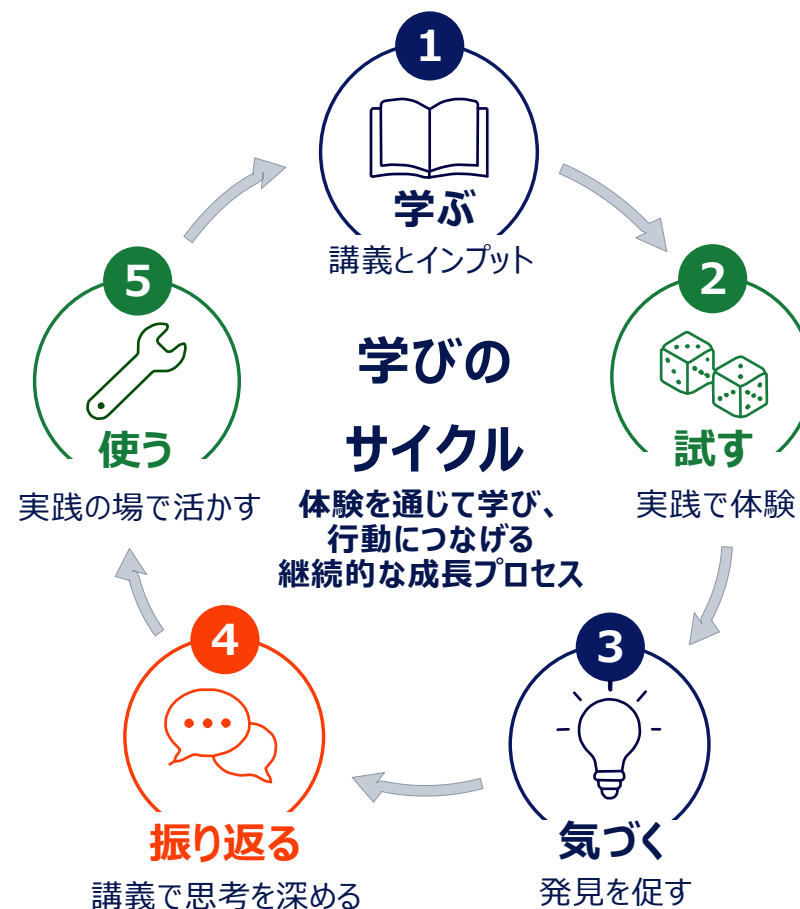
体験からの学びを重視

実践・演習を中心に、体験を通じた気づきと行動変容を促します。



振り返りで学びを定着

内省と対話を通じて学びを言語化し、次の行動につなげます。



インプット

学ぶ・気づく

ビジネスの本質や必要な知識を学び、気づきのきっかけをつくります。

主な手法（例）

講義、テキスト



アウトプット

試す・使う

体験や演習を通じて、学んだことを試し、行動に移します。

主な手法（例）

演習・ワーク、ゲームプレイ、グループ討議



定着 振り返る

振り返りと対話を通じて学びを整理し、行動を定着させます。

主な手法（例）

アクションプラン、振り返りワーク、財務諸表作成

用途や課題に合わせて選べる研修テーマ

ベーシック（基礎力の強化・思考の土台づくり）



経営戦略・ 戦略立案

経営環境を分析し、中長期的な視点で競争優位を築く戦略を立案・実行します。

学べること

- ・環境分析（PEST・5フォース）
- ・SWOT分析
- ・事業ポートフォリオ
- ・戦略オプションの検討
- ・意思決定と実行の重要性

推奨時間：半日～1日



マーケティング

市場・顧客を理解し、価値を創造・提供する一連のマーケティング活動を体験します。

学べること

- ・3C分析／STP分析
- ・4P戦略（Product・Price・Place・Promotion）
- ・市場調査と顧客理解
- ・ブランド・ポジショニング
- ・売上・利益につながる施策立案

推奨時間：半日～1日



マネジメント

限られたリソースを活用し、チームで目標達成するためのマネジメント力を養います。

学べること

- ・目標設定と計画立案
- ・リーダーシップとチームビルディング
- ・役割分担と業務設計
- ・進捗管理とPDCA
- ・問題解決と意思決定

推奨時間：半日～1日



財務・経理

財務諸表の読み解きや、経営に必要なお金の流れ・利益の仕組みを体験します。

学べること

- ・財務諸表（PL/BS/CF）
- ・損益分岐点分析
- ・投資判断と資金調達
- ・キャッシュフローの管理
- ・経営指標の活用

推奨時間：半日～1日



ロジカル シンキング

情報を整理・構造化し、筋道立てて考え、わかりやすく伝える力を鍛えます。

学べること

- ・MECE/ロジックツリー
- ・仮説思考
- ・課題発見と原因分析
- ・構造化と要点整理
- ・プレゼンテーション力

推奨時間：半日

スペシャリスト（専門性の習得・実践力の強化）



貿易実務

貿易取引の流れや関係書類、リスク管理まで、実践的な貿易実務を体系的に学びます。

学べること

- ・貿易取引の基本フロー
- ・インコタームズ
- ・輸出入書類と船積手続き
- ・為替・決済とリスク管理
- ・通関・物流の基礎知識

推奨時間：半日～1日



サイバーセキュリティ

情報資産を守るための考え方や対策を、疑似体験を通じて学びます。

学べること

- ・サイバー攻撃の種類と特徴
- ・情報セキュリティの基本原則（CIA）
- ・リスク分析と脅威の理解
- ・インシデント対応の疑似体験
- ・セキュリティ対策の立案と実践

推奨時間：半日～1日



ワインテイスティング

ワインの基礎知識とテイスティングの技術を学び、味わいの違いを感じ取る力を養います。

学べること

- ・ワインの基礎知識（品種・産地・製造方法など）
- ・テイスティングの基本（色・香り・味わいの評価）
- ・主なワインの特徴とスタイルの違い
- ・フードペアリングの基本
- ・テイスティング演習とフィードバック

推奨時間：半日～1日

階層別おすすめ研修

社員の成長段階や役割に合わせて、最適なテーマをご提案します。

		新入社員 (～2年目)	若手社員 (3～5年目)	中堅社員 (5～10年目)	次世代リーダー (課長・部長候補)	管理職 (係長・課長)
ベーシック	1 経営戦略・戦略立案	△	○	◎	◎	◎
	2 マーケティング	○	◎	◎	◎	○
	3 マネジメント	△	○	◎	◎	◎
	4 財務・経理	○	○	◎	◎	◎
	5 ロジカルシンキング	◎	◎	○	○	○
スペシャリスト	6 貿易実務	◎	○	○	○	△
	7 サイバーセキュリティ	○	○	◎	◎	◎
	8 ワインテイスティング	○	○	○	○	○

◎ = 特におすすめ ○ = おすすめ △ = 一部対応

各階層での学習ゴール（例）



新入社員

ビジネスの基本概念を理解する



若手社員

自分の役割と会社全体の繋がりを理解する



中堅社員

経営視点で考え、課題を解決する



次世代リーダー

全体最適を意思決定する



管理職

人・方針・資源を総合的に判断する

MARKETING BASICS

研修の具体例：マーケティングの全体像を、ゲームで体験し理解する。

研修テーマ



経営戦略・戦略立案

事業環境を分析し、
戦略を立てる



マーケティング

市場と顧客を理解し、
価値を届ける



財務・経理

利益構造を理解し、
経営判断に活かす



アクション例



市場調査

市場や顧客を深掘り調査し
課題・ニーズを把握する



戦略立案

調査にもとづき
自社の強みを活かした
戦略を立案する



商品・価格設定

誰に・何を・どのように
届けるかを決め
商品を設定する



販売・広告

広告やプロモーションで
認知を高め
売上を上げる



財務分析

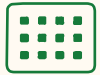
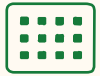
売上・利益を分析し
利益を確保する
施策を検討する



戦略修正

次の戦略を立て
改善・修正する

研修の進め方（1日研修の例）

時間	内容	ステージ
9:00-9:30	 オリエンテーション・研修の目的と全体像	ルール理解
9:30-11:00	 デモンストレーション：ゲームプレイ 講師によるゲームの実演を見ながら、ルールや進め方、戦略のポイントを理解します。	
11:00-12:30	 講義① マーケティングの基礎（3C・4P・STP） マーケティングとは何か・3C分析・STP戦略・4Pの考え方	インプット（講義）
13:30-15:00	 ゲーム①（市場導入期） チームで戦略を立案・実行し、意思決定を体験	アウトプット（ゲーム）
15:00-15:20	 振り返り・気づきの共有 結果分析と学びの整理	振り返り・気づき
15:20-15:50	 講義② 財務会計の基礎 財務諸表の読み方（PL・BS・CF）・収益構造と損益分岐点	インプット（講義）
15:50-16:50	 ゲーム②（成長期～成熟期） 戦略を改善し、シェア・利益拡大を目指す	アウトプット（ゲーム）
16:50-17:00	 振り返り・総括・明日からの実践に向けて	振り返り

カスタマイズ例



階層別設計

階層に合わせて
最適に設計



自社課題反映

自社の課題や事例を
ゲームに反映可能



半日対応

時間に合わせて
半日プログラムも可能



参加人数調整

少人数～大人数まで
柔軟に対応可能

実践に直結する講義

ビジネスの本質を、体系的に学びます。

ビジネスの現場で役立つ理論やフレームワークを、体系的かつ実践的に学べる講義を行います。各テーマのエッセンスをわかりやすく解説し、すぐに使える知識と視点を身につけていただきます。



理論の全体像を理解

フレームワークや考え方を図解を交えてわかりやすく解説



実践に活かせる知識

事例・演習を通して、明日から使える思考法を習得



対話と演習で理解を深める

グループワークや演習を取り入れ、双方向で学ぶ



ビジネス成果につながる学び

戦略立案や意思決定に直結するスキルを養成

講義スライドの一例

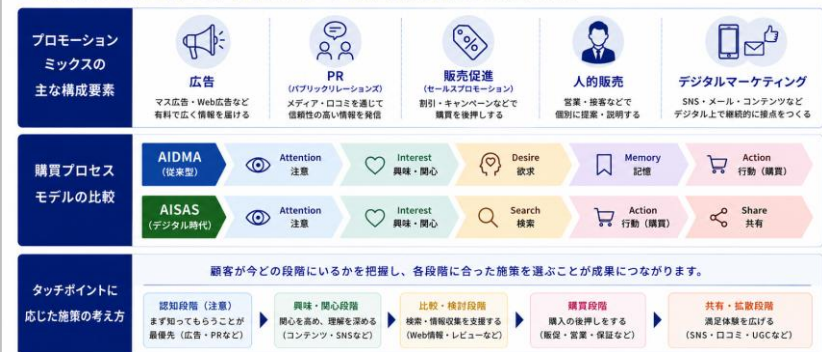
4P まとめ

4つのPをバランスよく設計・連携させることで、顧客に価値を届け、選ばれ続ける仕組みをつくります。



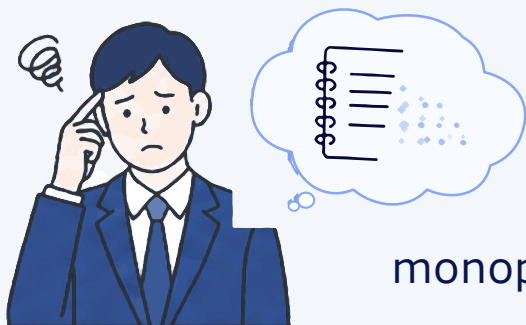
4P ④ Promotion (販促) | 販促戦略の考え方と主な施策

商品・サービスの価値を顧客に伝え、興味や関心を高め、購買行動につなげます。複数の手法を組み合わせ、最適なメッセージを最適な人に届けることが重要です。



研修後も伴走する、アフターフォロー

学びを「その場限り」で終わらせず、行動の定着まで支援します。



研修で得た学びは、振り返りや継続的な働きかけがないと、時間の経過とともに薄れてしまいます。

monopoleでは、研修後のフォローアップを通じて、**学びの定着と行動変容**を支援します。

1 当日



研修振り返りレポート (本人記入)

- 学びや気づきの整理
- 行動目標の設定

2 2週間後～1ヶ月後



知識定着度テスト

- 理解度を確認
- 自主的な復習を促進

3 1ヶ月後



定着度アンケート

- 行動変化の確認
- 実務での活用状況を把握

4 それ以降

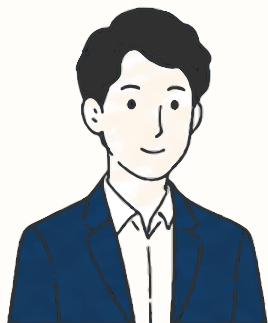


必要に応じて フォローアップセッション・ 次期研修のご提案

- 課題に応じた追加支援
- 次期研修を最適にご提案

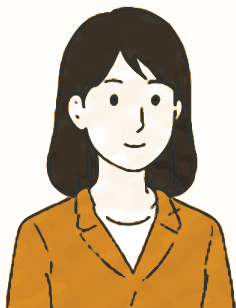
受講者の声・研修導入による期待効果

受講者の声



マーケティング部門/20代

ゲームの中で「自分ごと」になることで、主体的に考え、自然と前のめりで取り組みました。楽しみながら学べたので、内容がしっかり定着します！



経理部門/30代

財務知識は苦手意識がありましたが、ゲームで何度も意思決定を繰り返す中で、数字のつながりや経営への影響がよくわかるようになりました。



営業部門/30代

他部門のメンバーと一緒に議論しながら進めるので、普段の業務では得られない視点や気づきが多く、チームの一体感も高まりました。

— 研修導入による期待効果 —



実践的な思考力・ 意思決定力の向上

シミュレーションを通じて、実務に活きる判断力を養う



部署を超えた コミュニケーションの活性化

多様なメンバーとの議論が相互理解と協働を促進



財務・経営の理解が深まり、 経営視点を持てる人材に

数字の背景やつながりを体感的に理解



学びが実際に蓄積し、 成果につながる

反復体験による定着で、行動変容と成果創出を実現

お申し込みから実施までの流れ

01



お問い合わせ

Web・メール・電話にて
お気軽にお問い合わせください。

02



ヒアリング・ゲーム体験会

課題や目的をヒアリング。
ご希望に応じて**無料のゲーム体験会**を実施します。

03



ご提案・お見積もり

最適な研修プランをご提案いたします。

04



研修実施

研修を実施し、学びと気づきを
最大化します。

05



効果測定・フォローアップ

アンケートや振り返りで効果を測定し、
今後の改善につなげます。



標準リードタイム：1～4週間程度

※内容や時期により変動します。

プランのご案内

半日プラン

所要時間	3～4時間
内容	講義
特徴	主要テーマを短時間で総ざらい
おすすめ	全体像を手早く把握

1日プラン おすすめ

所要時間	7～8時間
内容	講義＋ゲーム体験＋振り返り
特徴	ゲームで実践的な理解を深める
おすすめ	初回導入はこのプランから

個別カスタマイズプラン

所要時間	ご要望に応じて設計
内容	貴社の課題を反映した研修
特徴	階層・人数・複数テーマに対応
進め方	事前ヒアリング後にご提案

プランに含まれるもの



事前ヒアリング



研修設計



講師



ゲーム教材



研修資料



研修後アンケート

実施人数の目安

8名～での実施を基本としています。

100名以上の大人数での実施をご希望の場合は、個別にご相談ください。

料金について

研修内容・人数・実施時間により異なるため、

料金は個別にお見積もりいたします。

詳細はお気軽にお問い合わせください。

※交通費・宿泊費・会場費は別途ご相談となる場合がございます。

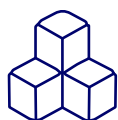
まずは、無料体験会へ

実際にゲームを体験しながら、貴社に合った研修内容をご提案します。
「研修効果を社内にどう説明すればいいかわからない」という段階でも、
まずは体験会・相談会で、ボードゲーム研修の効果を体感してください。



講義×ゲーム×振り返り

学びを定着させ、成果につなげる



全8テーマに対応

ベーシック5+スペシャリスト3の
全8テーマで幅広い課題に対応



階層別設計

新入社員から管理職まで
最適に設計



カスタマイズ対応

貴社の課題に合わせて
柔軟に設計可能

無料体験会の
内容（例）



課題ヒアリング

貴社の課題や目的を
お伺いします



ゲーム体験

実際のゲームを体験し、
学びのポイントを体感



研修プランのご提案

貴社に最適な研修プランを
ご提案します

無料体験会・ご相談のお申し込みはこちら



MAIL monopole@rr-partners.co.jp

こんな方におすすめです

- ✓ 研修の効果を実際に体感してみたい
- ✓ 自社に合うテーマや内容を相談したい
- ✓ 初めての導入で不安がある
- ✓ 研修の企画段階で情報収集したい



monopole