

F=1,1,1,1,1,4,12,7,4,4,4,4,4,4,4,4,4,1,4,13,12

2345	氏名	会社名	住所	2PQ	2	2 3PQ	3	3 4PQ	4	4 5PQ	5	5	BS	成績1	成績2	
AABA	水口 和樹	31 WITH	三田市 412	4	304	515	3	267	634	2	123	988	1	176	B++	計数1位 区間賞2回
CBAA	森 たぐい	65 ツナズケエイゴ	茨木市 167	3	222	474	8	210	708	3	202	974	3	355	A++	●最優先 2A 昇り龍
ACAA	平塚 義孝	25 NPO法人FLOW	箕面市 286	6	268	348	14	138	805	4	255	825	11	300	A++	●優秀 2A
BABA	池田 晃啓	5 Gワズ	大阪市 250	14	207	525	15	225	629	9	110	707	12	-21	D++	
ACBA	飯宮 正隆	19 日新ノド	門真市 267	2	250	212	2	101	573	7	-26	706	5	-54	D++	昇り龍
AAAA	大井川佑貴	49 MOON	大阪市 296	1	272	629	7	329	662	11	75	693	2	-27	D++	4A 計数2位
BABB	芦谷 陸生	49 NPO法人FLOW	箕面市 187	5	209	628	5	294	638	5	69	672	4	-278	D++	計数次点
CACB	徳谷 暢子	3 NPO法人FLOW	箕面市 179	10	214	640	12	332	106	10	31	637	7	41	C+	区間賞1回
CBAB	横田 英之	初 応用技術	曳野市 71	13	156	435	11	96	834	8	234	527	8	100	C-	
CBAB	嶋田 将文	初が 0-バ ヌツエー	吹田市 72	16	138	498	13	188	671	14	258	500	10	250	B-	
BBBB	西田 優	10 髪創	茨木市 204	9	238	446	6	250	566	13	297	432	9	137	C+	
AAAC	池田 祐規	5 Gワズ	大阪市 402	11	298	567	4	333	889	12	166	405	14	-51	D-	区間賞1回
BCCB	加ツ予史江	3 NPO法人FLOW	箕面市 239	15	168	267	9	118	288	16	-23	213	16	-127	D-	
CBCC	森 由紀代	5 加ッ	八尾市 106	17	191	354	16	190	290	15	126	237	15	-7	D-	
BCCC	中村ひとみ	50 髪創	茨木市 236	12	232	252	10	137	382	6	130	228	13	-56	D-	
BCCC	三上 桃愛	8 NPO法人FLOW	箕面市 198	8	206	199	1	115	294	1	32	196	6	-146	D-	

A 花城 康貴 125 NPO法人FLOW 箕面市 392 7 309 939

会社名 (株) WITH  
会社住所〒 669-1529 三田市中央13-13  
氏名 水口 千穂  
会社TEL 079-558-9515  
生年月日 [REDACTED]  
只今到達期数 36 期

### 1. マネジメント・ゲームについて

下型の戦略を置く後、ワカヤ、ムサガ、退航、Gamma、  
出陣などが、12月でも新店舗を出し始める。  
どのタイミングにどのように対応していく事がより経営をスムーズに行う事が  
できるか？ とか、単価を上げていくとかに、よりよい研究で、様々な  
アクションを、経営者も垂直に、高度化。単価の向上と、  
どのようにしていくか、その点を再度考えて、次のMGへの取り組み

### 2. 講義について

経営計画の進捗はいつまで進むのか。何の為に進むのか？  
と、このように、その部分と共有して、経営の実行力が変わると。  
経営者も、その部分を明確に、おこなうべきだと。  
また、利益計画と、作らざるに、やり直し、通りに、は、いかに、  
やるか、その時の修正能力を、高める、  
意志決定能力を、高くと、感じました！

### 3. 今後について

MGを通じて、より、競争力のある、スタートアップとして、  
共通言語や、共通認識を、増やして、  
学べる、

会社名 (株)MOON

会社住所 〒5

氏名 大井川 佑貴

会社TEL 080-1482-0640

生年月日

只今到達期数 1 / 55 期

## 1. マネジメント・ゲームについて

50期を起して感じるのは、自分の好きな軸を持つこと  
計画をしっかりとこなす、7月のことが大事  
そして、急速な変化に対応するための変更計画のレポートが  
大井川知と学が楽しむ。

## 2. 講義について

3.5期目で水戸之人の討論計画の完成  
それに、強志と僕と仲間、これに講義と現業のいい感じ  
いかにいかに感じました

## 3. 今後について

100期あたりにある現業と7月15日までの

会社名 有限会社 曼創

会社住所 〒589-0826 高槻市寺町1丁目20-10

氏名 中村 ひさし

会社TEL 092-694-5509

生年月日 [REDACTED]

只今到達期数 付 期

### 1. マネジメント・ゲームについて

価格競争力(研究開発)にほんぶされた今回です。  
やはり価格競争力があつた方が勝ちが小さくPQにはつており打撃  
自在なような業種にはつて最上足踏み入れたくたい部分でも  
ありゲームを居るからゲームを推してました。  
前度におつて何か材料で何か商品で...!!  
又かつ人数・顧客数 価格 色々と考える時間でした。

### 2. 講義について

前度もお聴いておつたやはり経営計画をGから立てるといふ事  
大切を覚えておつた。Gには根拠がある  
理念の実現の為にGが必要  
新年度に向けて何か取り入れたいと感じました  
又、マインールに成り上りてと学んでおつた  
実現して行きたいと思つてます。

### 3. 今後について

心が続くと限りつておつてます(笑)

今回も利がとろごさいます



会社名 (有) 数創

会社住所 〒567-0824 茨城県中津町16-22-2F

氏名 西田 優

会社TEL 072-634-6133

生年月日

只今到達期数 15 期

### 1. マネジメント・ゲームについて

まだまだ理解できていません。しかし、よく最後のゲームで  
クイズと同様に人事工を学べました。  
お集まりしてマインド制限をかけること。冷静さを失う自分と。  
考えが行動しては、その事に気が付きました。  
初めは、その過程を、楽しかったです。

### 2. 講義について

今日の宿の角が、FとVとお互になると、誰がバネを引くか  
という点で、考えが深まりました。売上を上げる方法には、工夫がある中で  
人を育てていく。売上のアップは、FとVと、その間に、Iと、Iと、Iと、Iと、  
その、アップは、FとVと、Iと、Iと、Iと、Iと、Iと、Iと、Iと、Iと、  
それ、売上を上げるには、何の第1に、という根拠や理由(G)を、  
人事工を学べました。

### 3. 今後について

分析をして、Qと何をするか。  
その戦略をとるには、会社で話し合い、話し合い

会社名 合同会社カレン

会社住所 〒 八尾市光町2-26 5F1001  
5F1002

氏名 森 由紀代

会社TEL 099 993 1316

生年月日 [REDACTED]

只今到達期数 10 期

1. マネジメント・ゲームについて

前回同様、仕入完成投入や商品販売ばかりで  
人を持用したり広告教育のノウハウ等を上手く  
活用できなかった。もっと色々なパターンに挑戦して  
いきたいと思いました。

2. 講義について

1日目の講義で「科学と思想を学ぶためのMG  
効率と人間性の同時実現。」と教えて頂き、  
仕事の生産性を上げるためには、自ら考え行動するためには、  
まだまだ「トレーニング」が必要だと感じました。

3. 今後について

自分に磨きをおくためには、継続して学び続けなければ  
いけないと思います。

会社名 (株)エムエスエム

会社住所 〒 567-0831 茨城県大手町11-9

氏名 森 伸也

会社TEL 072-631-1179

生年月日

只今到達期数 70 期

1. マネジメント・ゲームについて

二期、周囲がほぼ「初心者」にもかかわらず、「1スクカードの連続で自分の  
 ことが出来る」とか「で」で「なる」場を「荒らす」とか「なる」ようになった。  
 自分が「居る」とか「踏む」とか「場を」荒らす「こと」が「大切」な「こと」であると、改めて  
 「反省」させて「いた」こと「の」機会「となりました」。  
 また、2日目も同様な「こと」が「続」く「こと」が「経済」が「回る」ように  
 「意識」が「なる」こと「が」「昇り」龍「にな」った「こと」で、「理論」の「大切」さを  
 「再」確認「しました」。

2. 講義について

大切「な」こと「を」シンプルに「解」り「やすく」教「え」て「いた」こと「が」あり「たい」こと「です」  
 毎日「教」え「て」いた「こと」が「深」ま「って」います。  
 社内「勉強」会「も」等「しい」こと「が」あり「ます」。

3. 今後について

ポフンMG「など」橋本「さん」主「催」のMG「を」はじめ、夏「まで」に  
 100期「目指」して「がんば」ります。



会社名 応用技術株式会社

会社住所〒

氏名 横田 菜之

会社TEL

生年月日

只今到達期数 5 期

### 1. マネジメント・ゲームについて

- ・ 期末の経費に追われる恐ろしさがある。安売りにしよう。
- ・ まず売る力が必要と思った。製品だけあっても高競負ける。
- ・ 相反売力があるれば、他メンバーの商品持込数が少ない回時に確実な値で残りを売れる。
- ・ 他人の高機に束縛される意味はうすいのでは？
- ・ 価格のゴールの際に、カンでは月勝でない事が多い。
- ・ 研究開発で他人に先行される場合、正面勝負と販売力などどっちをとるべきか基準がない。
- ・ ゲーム前に、儲ける戦略を、状況に応じて持つべきだが、自分はその知識がないことがわかった。

### 2. 講義について

- ・ 重要キーワードを並べているだけの印象があったが、体験によりおもしろいということ、狙い通りかも。

### 3. 今後について

- ・ どういう戦略でゲームをするかというプランを持つゲームをしてみたい。



会社名 株式会社 グロ-バルリゾ-ラン

会社住所 〒530-0051 大阪市北区野崎町6-8

氏名 嶋田 将文

会社TEL 06-6809-6280

生年月日

5 期

只今到達期数

## 1. マネジメント・ゲームについて

2日間 ありがらうごいさした。初めての学びで、ルールを理解するのと時間がかかりました。ルールが分かった点として、ゲーム感覚で数字の車が学べていた点です。今では経理や経理士に任せたりで、本格的な数字のゲームが分からなくて、自分自身が数字のゲームをアクトした。社内の人々のゲームも納得してもらっています。目標設定をしていくと思いました。

## 2. 講義について

とても分かりやすく説明して頂いたので、とてもいい学びです。ゲームのルールとゲームの仕組みが分かって、とてもいい学びです。

## 3. 今後について

まずは自分自身がゲームを組織し、部下も含めて参加させて頂きたいです。

会社名 (株)Gハルス

会社住所 〒 535-0022

氏名 池田 晃啓

会社TEL 06-6954-0648

生年月日

只今到達期数 10 期

### 1. マネジメント・ゲームについて

非常なたくさんの学びを得ることができました。

普段の業務の置え変えて様々なことを考えてみました。

また、学びたいと思います。

### 2. 講義について

以前に受講したMGセミナーよりも非常に説明がわかりやすく、かつ丁寧に説明していたので、学びが進みやすかったです。

また、当社の業界の事例で説明いただいていたことも非常にありがたかったです。

### 3. 今後について

あらためて、理念 → 利益 → 粗利 → 売上という手順で目標を設定します。

ゲームのボロを倒産の恐れがあるように、しかり売上目標を達成すること、そのための商品開発や教育にも力を注ぎたいと思います。また、普段、商品を販売している、つまり、当たり前に出来ているのは社員の力がたくさんあります。感謝の気持ちをこめずには、形にして返していきます。

会社名 (株)G17ス

会社住所 〒535-0022 大阪市旭区新森2-23-12

氏名 池田 可成

会社TEL 06-6954-0648

生年月日

只今到達期数 5 期

## 1. マネジメント・ゲームについて

3年ぶりに構習を受けさせて頂き、改めて会計の重要性を再確認したことに、今後の経営に繋がらせていただいたと思います。

## 2. 講義について

とてもわかりやすくルールを説明し間々の構義もして頂き本当にありがとうございました。ゲーム以上に講義が自分にとって役に立つ考えがたくさんありました。

## 3. 今後について

兄と再度経営計画をMQを母に作成して、自分、社見北、菊田、本客様が事案に存心な会社になっています。2日間、ありがとうございました。

会社名 日新ソフトサービス株式会社  
 会社住所 〒571-0048 門真市新橋町5-33  
 氏名 飯宮 正彦  
 会社TEL 06-6909-5080  
 生年月日 [REDACTED]  
 只今到達期数 24 期

1. マネジメント・ゲームについて

今回の目標は青竹クワを買わずに売るにはどうしたらいいか。  
 大型機械は買ったもの売るタイミングが困らず、  
 東京で安売りばかりしていました。  
 次回も意地にならず、卓の状態も見て  
 戦略を考えながらゲームしたいです。

2. 講義について

前回1月に参加できずかたがたで、忘れた事が多々あり、  
 やり継ぎ(新しい身につかおう)と改め感じました。  
 全部原価(FC)と直接原価(DC)で、  
 結果が変わるのも、おどろき、少し納得できました。

3. 今後について

今回のゲームの失敗の原因を参考に、  
 1つの考えを意地にならずに、柔軟に対応出来るように  
 したいです。



会社名 NPO法人 70-

会社住所 〒562-0003 箕面市西小路3-1-15

氏名 宇 淑 義 孝

会社TEL 072-734-7693

生年月日 [REDACTED]

只今到達期数 30 期

1. マネジメント・ゲームについて

4月から運動教室がPアップのひととをふりかえり、今回は  
 新しくスタートするための準備をしっかりと行い、ことを考えました。  
 又、業務拡大を目指し、人材に資金を投入し、大型機械  
 を購入しました。先を見据えて考え、そのための準備が  
 進むと感じました。

2. 講義について

知識のやり方、あり方を学びました。  
 Gは目的ではなく、会社の経済・発展と経営理念  
 の達成、個人の向上・進歩のための手段・条件という  
 教えるに重点が置かれました。

3. 今後について

実際の業務に活かすべく、より多くの学びを  
 かんじの専攻のため、Gを推進するよう取り組む。

会社名 NPO法人FLOW

会社住所 〒562-0003 箕面市西小路3-1-15 3F 2F 2F

氏名 徳谷 申子

会社TEL 072-734-7693

生年月日

只今到達期数 8 期

### 1. マネジメント・ゲームについて

前回よりも理解が深まり、とても楽しくゲームで遊ばました。

期末に残しておかないといけないという部分も考えてゲームをしたことで、うまく経営することができています。ただ、現金ではな部分では、マトリクスでやり取りの中で、ゲーム中に考えられなかった課題です。

でも、今回に限っては考えられなかったことに救われ、第3期までのためゆえのおかげで、第4期の暗黒期を軽でも終わらせたことに救われたと思います。

また、第4期が終わったあとに、次どうしたら良いか、しかも良い言葉もたくさんいただきました。

今回全体として、期末のことを考えて、計算すること、先を見据えて計算し、余力を持つ(たくわえとむ)こと、備えていてモリスクはとくにもなること、計算すること、無理をせずとりにかえろと考えること、人に頼ること、前回よりも学ぶことが多く、有意義な時間となりました。

### 2. 講義について

MGのルール説明としてだけでなく、実際の経営、会社、働く上で、というところも学ぶことができてました。

先を見たときにどうなるかという視点と経営者一人だけか、持っていていいものというところは確かにゲームをしてから講義を聞くのととてもよくわかり、自分の売上だけでなく大切ではないこと、売値や配置転換にも意図があることかわかりました。

さらに、利益が目的では無く手段、条件という言葉は肝に銘じておきたいと思われました。いつもオーナーがおいれていることにもつながっていて、とても納得できてました。

### 3. 今後について

この場での場での意志決定のスピードを上げたこと、そのために、どうしたらその先良くなるかを見通しを立てられるように勉強してまいります。

会社名 NPO法人70-

会社住所〒

氏名 芦谷 陸生

会社TEL

生年月日

只今到達期数

54 期

1. マネジメント・ゲームについて

今回はホウコンも使い計画を立てることを1つの目標でゲームを行った、その計画の中で、P&Qと 薄利学院 形式で実際にやってみましたが、倒産……

国字に同じスタイルの競合がいるとヤバい敵しい……これはリアルにおいても同じだと感じた

2. 講義について

G利益から出るのは前提とし、それがなぜなのか、そこには経営環境があり、さらに個人、社員の向上がある、私は「社員ですが、利益お増しだけにならずにそういったことも意識していきたい、

3. 今後について

又バトルも活用し、ホウコンを使いこなす!



会社名 NPO 法人 Flow

会社住所 〒 562-0003

氏名 三上 桃愛

会社 TEL 072-734-7693

生年月日

只今到達期数 13 期

### 1. マネジメント・ゲームについて

今回は前に買ったことがなかった教育チップの中身を覗き見しましたが、リスアのここを全然考えていないというところで、リスアを巧く回数が多いとでも多かったです。次回がリスアも考えて参加しようと思いましたが、また売る際に親に頼むときに周りを助けて出す個数を教えてあげると売れやすくなるように設定して損を助けて周りを助けて周りを助けてやるということをやりました。今回は広告チップの購入が増え、大型機械を買うなど、今日出来なかったことを実践してみました。はい。

### 2. 講義について

情報についても加工・分析した状態で来たのは、リスアを知らずに、リスアに何が正しいかがわからず、リスアを判断するにはリスアがわからないと判断できないのだと改めて感じました。

また、Gを設定してから遊ぶことが大切だと学んだので、リスアからGを意識して仕事をしようと思いました。Aを常に意識すること、今何をしないといけないか、明確になり、もうMGが楽しくないし、仕事が出来ないから、はい。

### 3. 今後について

Aをもっと伸ばしていきたいので、体験していただく方へのフォローを大切にしていきたいです。そして、MGではルールを理解して、ステップアップが出来るように、さらにB卓で最後を大げんかしようと思います。はい。



会社名 NPO Flow

会社住所〒

氏名 ホルン 生江

会社TEL

生年月日

只今到達期数 7 期

1. マネジメント・ゲームについて

・ 今回2回目ですが、殊略してはいるとレポートです。  
ゲームは楽しくプレイ。  
2つのクラス表は書き字しスヤ 最後は自由しおぼろ  
最後に(お)みはゲームに選球をみかけしおぼろ。

2. 講義について

大変おぼろ。  
カールヤ可か、7009  
人因学がセジネスにわけける  
との通りと思いはり。

3. 今後について

このUは計りかきおぼろか かんしお、