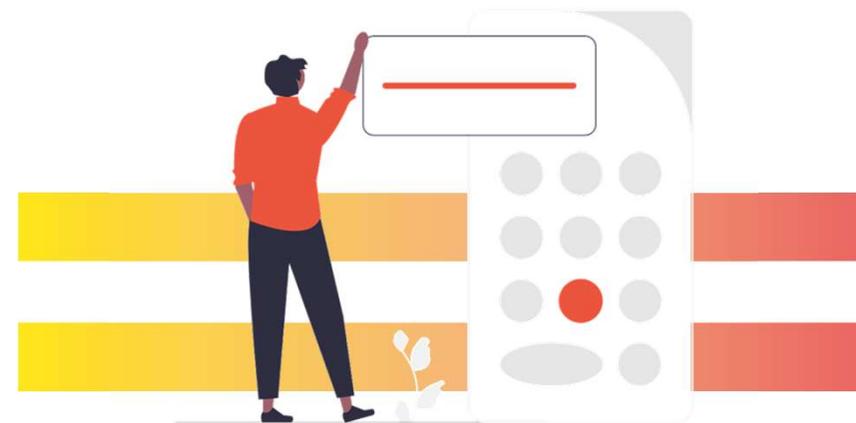


レゾナンス研修シリーズ

経営ゲーム ご案内資料

株式会社レゾナンス
セールス&マーケティングチーム

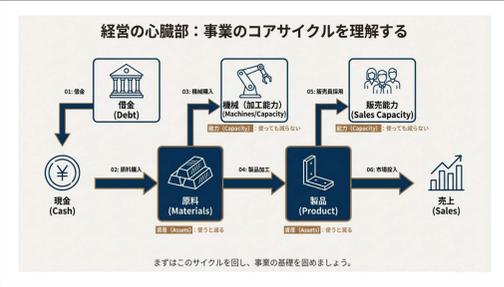


レゾナンス研修シリーズ「経営ゲーム」とは？

シミュレーションゲームを通じて、経営アクションの決定と経営結果の把握を繰り返しながら“自分の判断が数字になる”体験を付与するオリジナル研修です。経営の深い理解と視座の高さが必要な管理職、鋭いビジネス感覚を求められる営業部門、資金調達や経営指標に接する管理部門に向けた研修として大変ご好評を頂いております。

GAME PURPOSE / ゲームの目的

ゲーム形式を通じ、各経営アクションと財務諸表への反映を紐づけることで、財務会計をベースとした経営分析を体験する。



あなたの成績表：決算書から次の一手を読む

各ターンの終わりに、3つの主要な決算書が自動で作成されます。これらは単なるレポートではなく、あなたの戦略の結果を示すフィードバックです。

- 貸借対照表 (B/S)**
あなたの会社の財産と負債のナップショット。
- 損益計算書 (P/L)**
ターンの収益性、つまり「どれだけ儲かったか」を示す。
- キャッシュフロー計算書 (C/F)**
現金がどのように出入りしたかを示し、資金繰りの健全性を明らかにする。

何が上手くいき、何が課題だったのか？決算書を深く分析し、次のターンの戦略を立てましょう。

研修概要

- チーム対抗戦を通じた経営の疑似体験
- 8期(8回)の意思決定と結果分析を繰り返しながら、利益剰余金の最大化をめざす
- 対面・オンライン双方対応、終日研修を基本にカスタマイズ

受講が推奨される対象者・研修による強化ポイント

- 管理職 …… 経営の意思決定を数字と直結して思考
- 営業部門 …… 営業と経営インパクトを紐づけて判断
- 管理部門 …… 経営の意思決定・投資判断を構造理解
- 事業責任者 …… 投資・回収・固定費・リスクの現実見積

レゾナンス研修シリーズ 経営ゲーム | 概要説明

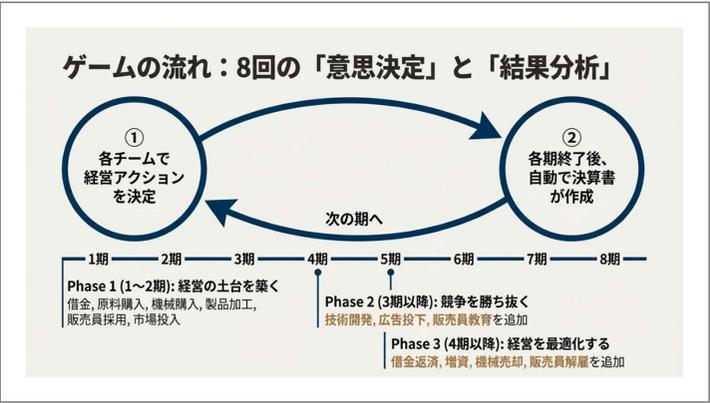
想定する企業の設定はシンプルで、プレイヤー(グループ)ごとに経営アクションを行う過程で財務諸表を肌で感じられることを目指していきます。

GAME PURPOSE / ゲームの目的

**ゲーム形式を通じ、
各経営アクションと財務諸表への反映を
紐づけることで、財務会計をベースとした
経営分析を体験する。**



**経営シミュレーションゲーム：
アルミ加工業界の頂点を目指せ**
CEOの経営戦略書



あなたの使命



あなたはアルミ加工会社の経営者です。原材料であるアルミ材を仕入れ、機械で加工し、製品を販売します。競合ひしめく市場で、8ターンの間に最も多くの利益を稼ぎ出すことが目標です。

期間 (Duration)
全8ターン

勝利条件 (Victory Condition)
最高利益の達成

レゾナンス研修シリーズ 経営ゲーム | 経営アクション例

「資金調達」や「販売員採用」、「市場投入量 + 価格決定」など、各期で取れるアクションが用意されており、グループで議論のうえ選択します。

Step 1: 成長の燃料を確保する

01: 借金 (Debt)

財務健全性が金利を左右する

自己資本比率	金利
25%	1.0%
18%前夜	+2.0%
10%	4.0%
5%前夜	+5.6%

- お金が足りない場合は「借金」が可能です。
- 借入上限額は、企業の稼働力に応じて変動します。
- 返済するまで利子（平均2%前後）が発生します。
- 注意：前期の資本がマイナスの場合は借り入れができません。

****戦略的インサイト****
借金は初期成長の強力なエンジンですが、財務状況が悪化すると金利が急上昇します。自己資本比率があなたの「信用力」です。

Step 3: 市場へのパイプラインを築く

05: 販売員採用 (Hire Sales Staff)

- 製造した製品は、販売員がいなければ販売できません。
- 販売能力 = 従業員1人につき1,200単位。
- コスト: 採用費用（人件費の30%）+ 毎ターンの給与（40万円+X）。

****戦略的インサイト****
販売員はあなたの会社の「声」です。生産量より一歩先に採用することで、作った製品を確実に売り切れる体制を整えましょう。ただし、人件費は固定費となるため、慎重な採用計画が求められます。

未来への投資：技術開発と販売員教育

07: 技術開発 (Technology Development)

効果 (Effect)
競争力指数を確実に +1 pt 獲得。

費用 (Cost)
前期総資産の 5%。

戦略的インサイト: パワフルですが高コスト。資産規模が小さい序盤ほど効果的な投資です。

09: 販売員教育 (Sales Training)

効果 (Effect)
競争力指数を +1 pt × 従業員比率(%) 上昇。

費用 (Cost)
在籍従業員1人につき 5万円。

戦略的インサイト: 既に大きな販売チームを持つ企業にとって、極めて費用対効果の高い施策となります。

経営の最適化：財務と事業の高度な調整

4期以降に追加されるアクション

<h4>10: 借金返済 (Debt Repayment)</h4> <p>金利負担を軽減し、財務体質を改善する。</p>	<h4>11: 増資 (Capital Increase)</h4> <p>金利なしで大規模な資金を調達する。ただし配当義務が発生。</p>
<h4>12: 機械売却 (Machine Sale)</h4> <p>過剰な生産設備を売却し、資産効率 (ROA) を高める。</p>	<h4>13: 販売員解雇 (Sales Staff Layoff)</h4> <p>過剰な人員を削減する。ただし、高額な一時費用が発生。</p>

レゾナンス研修シリーズ 経営ゲーム | 財務諸表への反映

選択した経営アクションの結果により、財務諸表が自動的に作成され、プレイヤー(グループ)別の今期成績が一覧化されます。

PLAYER1の
資産及び能力状況

PLAYER1の
アクションの入力場所

The screenshot shows a game interface for 'テスト商事' (Test Company). At the top, a red box highlights the financial status: 資産 (Assets) ¥1,200,000,000, 借入金 (Borrowing) ¥20,000,000, 従業員数 (Employees) 1人, and 販売能力 (Sales Capacity) ¥1,200,000. Below this, a blue box highlights the '経営アクション' (Business Action) section, which contains various input fields for actions like '01: 借入' (Borrowing), '11: 増資' (Increase Capital), '02: 原料購入' (Raw Material Purchase), '03: 機械購入' (Machine Purchase), '12: 機械売却' (Machine Sale), '04: 製品加工' (Product Processing), '05: 販売員採用' (Sales Staff Hiring), and '13: 販売員解雇' (Sales Staff Firing).



経営指標名	Player1	Player2	Player3	Player4
順位	2	4	5	3
利益剰余金	¥21,805,000	¥10,056,733	¥6,889,233	¥21,525,000
時価総額	318,714,000	144,839,656	97,960,656	314,570,000
他人資本率	0.00%	0.00%	0.0%	0.0%
自己資本比率	58.2%	100.0%	100.0%	100.0%
ROA	30.37%	33.46%	25.62%	51.84%
ROE	52.16%	33.46%	25.62%	51.84%
採用ブランド	0.00	0.00	0.00	0.00
営業力	1.00	1.69	1.23	1.00
損益計算書	Player1	Player2	Player3	Player4
売上	¥55,000,000	¥28,703,605	¥28,703,605	¥50,000,000
売上原価	¥15,000,000	¥7,828,256	¥7,828,256	¥15,000,000
売上総利益	¥40,000,000	¥20,875,349	¥20,875,349	¥35,000,000
人件費	¥3,000,000	¥3,000,000	¥6,000,000	¥3,000,000
人件費率	7.5%	14.4%	28.7%	8.6%
在庫費	¥250,000	¥8,587	¥458,587	¥250,000
在庫費率	0.6%	0.0%	2.2%	0.7%
採用費	¥0	¥0	¥450,000	¥0
採用比率	0.0%	0.0%	2.2%	0.0%
教育費	¥0	¥1,500,000	¥1,000,000	¥0
教育比率	0.0%	7.2%	4.8%	0.0%
減価償却費	¥2,500,000	¥1,000,000	¥2,125,000	¥1,000,000
減価償却比率	6.3%	4.8%	10.2%	2.9%
営業利益	¥33,250,000	¥14,366,762	¥9,841,762	¥30,750,000

レゾナンス研修シリーズ 経営ゲーム | 主要な財務指標の確認

ゲームを続けていく中で、財務指標の意味合い・使い方を自然と学んでいくことができます。

自己資本比率

ROA

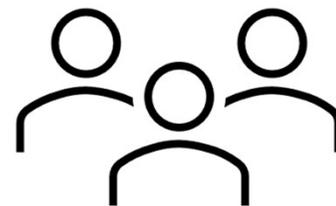
ROE

経営指標	Player1	Player2	Player3	Player4
名				
順位	2	4	5	3
利益剰余金	¥21,805,000	¥10,056,733	¥6,889,233	¥21,525,000
時価総額	318,714,000	144,839,656	97,960,656	314,570,000
他人資本率	0.00%	0.00%	0.0%	0.0%
自己資本比率	58.2%	100.0%	100.0%	100.0%
ROA	30.37%	33.46%	25.62%	51.84%
ROE	52.16%	33.46%	25.62%	51.84%
採用ブランド	0.00	0.00	0.00	0.00
営業力	1.00	1.69	1.23	1.00
損益計算書	Player1	Player2	Player3	Player4
売上	¥55,000,000	¥28,703,605	¥28,703,605	¥50,000,000
売上原価	¥15,000,000	¥7,828,256	¥7,828,256	¥15,000,000
売上総利益	¥40,000,000	¥20,875,349	¥20,875,349	¥35,000,000
人件費	¥3,000,000	¥3,000,000	¥6,000,000	¥3,000,000
人件費率	7.5%	14.4%	28.7%	8.6%
在庫費	¥250,000	¥8,587	¥458,587	¥250,000
在庫費率	0.6%	0.0%	2.2%	0.7%
採用費	¥0	¥0	¥450,000	¥0
採用比率	0.0%	0.0%	2.2%	0.0%
教育費	¥0	¥1,500,000	¥1,000,000	¥0
教育比率	0.0%	7.2%	4.8%	0.0%
減価償却費	¥2,500,000	¥1,000,000	¥2,125,000	¥1,000,000
減価償却比率	6.3%	4.8%	10.2%	2.9%
営業利益	¥33,250,000	¥14,366,762	¥9,841,762	¥30,750,000

自分たちのグループは、借入なし・自己資本比率100%で堅実な経営をしてきたし、ROA/ROEを見ても収益性は良好なのに、順位は4位に留まっている。

教育投資で営業力が強みだが、借入や増資を活用しなかったので成長の限界があるな…

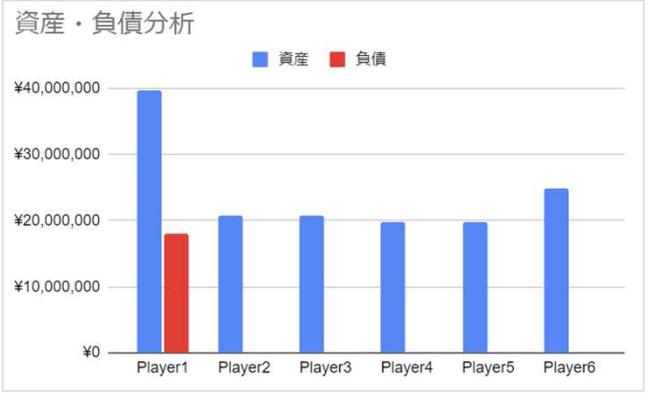
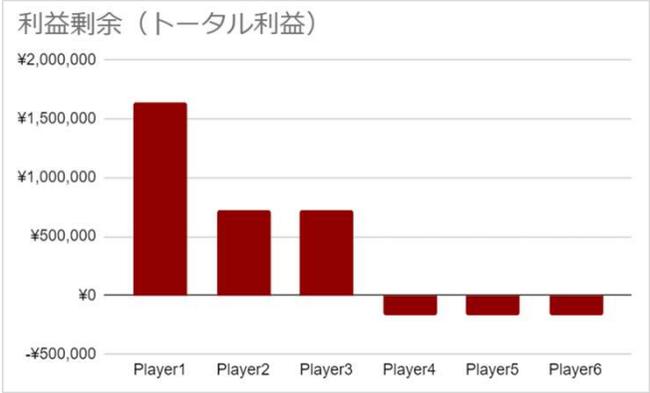
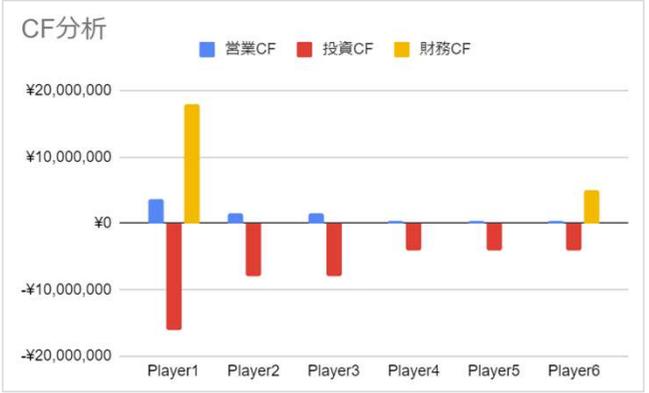
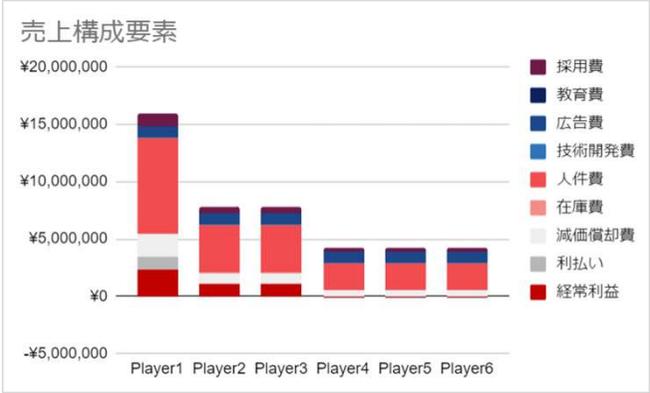
次の一手はどうしようか？



Player2

レゾナンス研修シリーズ 経営ゲーム | 数字を見る感覚を養う

随時、各種グラフで分析を行うことでも、数字を見る感覚を手触りをもって掴んでいきます。



レゾナンス研修シリーズ 経営ゲーム | 会計の復習と理解を深める

講師からの解説を通して、会計科目と数字の動きをつながりをつかえ、会計の復習機会としても大きく効果を発揮します。

減価償却累計額が機械に対して算出され、資産に計上されている。

		1
現預金		¥22,829,204
原材料		¥4,000,000
製品		¥2,105,048
機械		¥16,000,000
減価償却累計額		-¥2,000,000
有利子負債		¥20,000,000
資本金		¥20,000,000
利益剰余		¥2,934,251
※在庫		¥6,105,048
資産		¥42,934,251
負債		¥20,000,000
資本		¥22,934,251

ポイントの減価償却累計額
機械に対して
▲期で按分されている。

(配当がない場合) 税引後当期純利益が資本の部の利益剰余(金)に計上されている。

		1			1
売上	¥34,737,381		現預金		¥22,829,204
売上原価	¥13,894,953		原材料		¥4,000,000
人件費	¥10,400,000		製品		¥2,105,048
採用費	¥1,440,000		機械		¥16,000,000
教育費	¥0		減価償却累計額		-¥2,000,000
広告費	¥1,000,000		有利子負債		¥20,000,000
技術開発費	¥0		資本金		¥20,000,000
在庫費	¥610,505		利益剰余		¥2,934,251
減価償却費	¥2,000,000		※在庫		¥6,105,048
営業利益	¥5,391,924		資産		¥42,934,251
利払い	¥1,200,136		負債		¥20,000,000
経常利益	¥4,191,788		資本		¥22,934,251
売却損	¥0				
税引前利益	¥4,191,788				
法人税等	¥1,257,536				
税引後当期純利益	¥2,934,251				
配当	¥0				

ポイントの利益剰余
税引後当期純利益が資本に
計上されている。

現金の変化を分析してみよう

		1	TOTAL C/F		¥2,829,204
売上	¥34,737,381		営業C/F		-¥1,170,796
売上原価	¥13,894,953		投資C/F		-¥16,000,000
人件費	¥10,400,000		財務C/F		¥20,000,000
採用費	¥1,440,000				
教育費	¥0				
広告費	¥1,000,000				
技術開発費	¥0				
在庫費	¥610,505				
減価償却費	¥2,000,000				
営業利益	¥5,391,924				
利払い	¥1,200,136				
経常利益	¥4,191,788				
売却損	¥0				
税引前利益	¥4,191,788				
法人税等	¥1,257,536				
税引後当期純利益	¥2,934,251				
配当	¥0				

現金の変化を分析してみよう

		1	TOTAL C/F		¥2,829,204
売上	¥34,737,381		営業C/F		-¥1,170,796
売上原価	¥13,894,953		投資C/F		-¥16,000,000
人件費	¥10,400,000		財務C/F		¥20,000,000
採用費	¥1,440,000				
教育費	¥0				
広告費	¥1,000,000				
技術開発費	¥0				
在庫費	¥610,505				
減価償却費	¥2,000,000				
営業利益	¥5,391,924				
利払い	¥1,200,136				
経常利益	¥4,191,788				
売却損	¥0				
税引前利益	¥4,191,788				
法人税等	¥1,257,536				
税引後当期純利益	¥2,934,251				
配当	¥0				

機械購入 16,000,000

レゾナンス研修シリーズ 経営ゲーム | 研修参加者様 コメント



アンケート回答 満足度：満足／理解度：よく理解できた／教材：非常に有益

実際に経営を行っていくためには、複数の変数のどこに着目してリソース配分をしていくかが非常に難しく、大変勉強になった。市場の動向（シェアや成長率）や投下した資産がきちんと売上につながっているのか、ROAやROICを意識していきたい。今回のようなシミュレーション主体の研修は経営に関する数字を改めて勉強しようと思うきっかけになった。



アンケート回答 満足度：大変満足／理解度：理解できた／教材：有益

シミュレーションゲームを通して、経営に必要な情報の整理やその情報を踏まえた判断を経験でき、机上で理解していた段階から1つステップアップできたと感じた。ROE等の指標を業務上算出する機会があったものの、結局それがどのように分析に使われるのか理解できていなかったが、具体的かつ他社の存在が影響する中で実感を得ることができた。今回得られた視点を業務に活かしていきたい。



アンケート回答 満足度：満足／理解度：よく理解できた／教材：有益

ゲーム内の経営アクションを選択していく中で、無借金経営のリスクをひしひしと感じた。市場が拡大しているなら外から資金調達してでもそこに追いつかなければ同業他社に置いていかれるのだ、という危機感を学んだ。財務三表の良し悪しだけでなく、市場全体の動向との比較や各種指標について、その意味を理解した上で注視するようにしたい。

レゾナンス研修シリーズ 経営ゲーム | 推奨される研修対象者

よくある現状課題

管理職

- 自部門最適で物事を判断しがちで、**経営全体の視点が弱い**
- 数値(PL・BS・CF)を「理解しているつもり」だが、**意思決定と直結していない**
- メンバーに対して「なぜこの判断なのか」を**構造的に説明できない**
- リスク判断が**感覚的・属人的**になっている

営業部門

- 売上・案件獲得が**目的化**しており、会社の数字、特に利益への意識が薄い
- 値引きや条件変更を、**経営インパクトを考えずに事務的に判断**している
- 管理部門・経営層との「数字」を軸にした会話が**かみ合わない**
- 「数字は管理部門のもの」という意識が強い

管理部門

- 現場や営業の判断に違和感があっても、**納得感を持って指摘できない**
- 数字は見ているが、**事業判断の背景**までは理解しきれていない
- 経営層・現場の板挟みになりやすい

事業開発

- アイデアや企画はあるが、**事業としての成立性検証が弱い**
- **数値感覚が曖昧**なまま企画が走り、後でハードルになってしまう
- **sunkコスト**を切り離れた判断ができない
- 市場性・顧客価値・仮説は語れるが、「**経営に説明できる言葉**」が足りない

経営ゲーム受講による解消

経営者視点での意思決定を疑似体験

投資・コスト・人材・価格などの判断が、最終的に業績にどう跳ね返るかを体感
数値と意思決定がつながり、説得力のあるマネジメントへ
 PL・BS・CFを「管理資料」ではなく「判断材料」として扱えるようになる
 なぜその判断をしたのかを、ロジックと数値で語れるようになる

経営目線の営業活動への意識づけ

顧客企業のIR資料や財務諸表の解像度、アカウントプランの質が変わる
価格・条件交渉の視点に経営インパクトが加わる
 利益率・固定費・キャッシュの重要性を踏まえた判断ができるようになる
 「売る」だけでなく、「会社への価値」を考えられる営業人材の育成

経営全体の意思決定プロセスを理解

数字+経営視点によって、なぜその投資・判断が行われるのか**構造的に理解**
“守り”だけでなく“攻め”の視点が持てる
 コスト削減一辺倒ではない、経営貢献の仕方を考えられるようになる
 経営の翻訳者ではなく、意思決定の支援者としての役割を担える

投資・回収・固定費・リスクの現実的な見積もり感覚

経営層と同じ前提(PL・BS・CF)で思考する訓練になる
「夢のある話」→「意思決定できる話」に変換できる
 続行/撤退の判断が「感情」ではなく、キャッシュ・回収見込み・機会コストで
 整理されることで経営判断とリンクさせて考えることができる

Company Profile

株式会社レゾナンス 会社概要

私たちについて

About Us

繋がりで人生を豊かに

Enrich your life with connections

レゾナンス (RESONANCE) とは
「共鳴」や「共感」を意味します。
株式会社レゾナンスは、
「人と人が仕事や遊びを通じて
互いを深く知り、「共鳴・共感しあう」
機会と場所を創り続けること」を
使命としています。

職業紹介事業許可番号

13-ユ-305558

本書に含まれる情報は、貴社内部のご検討、評価の目的のために提供されるものです。貴社内でのご使用、複製、開示はこの目的のために必要な範囲でのみお願いいたします。貴社との間で正式な契約が成立した場合には、契約内容に従ってお取り扱い願います。なお、既に取得されている情報については、これらの制限は及びません。本書記載の価格など諸条件は、お客様にご検討いただくための現時点でのお見積りであり、将来変更されることがございます。

RESONANCE



会社概要
Company

私たちは、『繋がりで人生を豊かに』という理念のもと、
企業と人材の成長を共に実現し続けます。

会社名	株式会社レゾナンス
設立	2011年5月
資本金	1,500万円
取締役	前田 恵一 寺師 大策
所在地	〒110-0005 東京都台東区上野3丁目14-2 Ueno Your 2nd 410号室
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ● 研修事業（法人・個人向け） ● 人材紹介事業 （職業紹介事業許可番号：13-ユ-305558）



メディア掲載実績

- 日経産業新聞
- フジサンケイビジネスアイ
- 就活 type
- 南日本新聞
- Panasonic Let's Note



メイン講師
main lecturer

共鳴から
生まれる未来
学びと成長の場を
ともに。



株式会社レゾナンス 代表取締役

前田 恵一 まえだ けいいち

株式会社チェンジ 認定講師

株式会社デジタルグロースアカデミア 認定講師

東京工業大学工学部電気電子工学科卒

東京大学大学院情報理工学系研究科数理情報学専攻修了

SAP認定財務会計コンサルタント・管理会計コンサルタント

2005年：IBMビジネスコンサルティングサービスに入社。

某大手食品会社向け決算早期化プロジェクトに開発担当で従事し、

SAPシステム専用ABAP言語で多数プログラム開発。設計・開発方法を体系化、
新人研修で展開。

野村証券転籍後、上場株式クオンツトレーディング業務に従事。

みずほ信託・日本生命含む国内主要バイサイド10社の顧客主担当。

独立後、ビジネススクール「前田塾」(※末頁参照)

法人研修を30社程度の企業に提供。(※専門分野は以下の通り)

専門分野及び講師経験

- ① 会計：財務会計・ファイナンス
- ② データ処理：数理統計・Excel
- ③ ビジネスコミュニケーション：Powerpoint・ロジカルシンキング
- ④ DX：DX事例・DXマインドセット・DXリテラシー など

研修事業実績 Achievements

これまでに、70社を超える企業、延べ13,000名以上の方々に対して研修を実施してまいりました！

コンサルティング会社様

野村総合研究所
Mercer Japan
KPMG
PwC

IQVIA Japan
某外資系コンサルティング会社
某大手総合コンサルティング会社

SCSK
伊藤忠テクノソリューションズ (CTC)
富士フィルムビジネスイノベーション

事業会社様

ラクスル
CAM
サイバーエージェント
SSE Pacifico KK
ROBOT HOME
鹿児島ユナイテッド FC
グローマス

リクルートテクノロジーズ
enspace
某大手 IT 会社
某大手 SI 会社
某大手鉄鋼メーカー
某大手電子機器メーカー
某ベンチャーキャピタル

官公庁等

金融庁
JICA
内閣人事局
Okinawa DX University

大学

明治大学

実績紹介

金融庁様

参加者数：250名以上

Excel・PowerPoint・人工知能研修

金融庁全職員向けに、Excel・PowerPoint・人工知能をテーマとした実践型研修を実施。

業務効率化からAIの基礎理解まで、幅広いスキル習得を支援。



レゾナンスの研修テーマ

3領域にかけて現場の即応力を育てるプログラムをご用意。貴社ご状況や対象者の階層に合わせて、柔軟なカスタマイズも可能です。

問題解決力

問題設定力

課題解決力

- ロジックツリー
- フレームワーク思考
- ピラミッドストラクチャー
- 仮説思考
- 問題解決フロー

経営指標把握力

財務会計ファイナンス

問題設定力

課題解決力

【財務会計基礎】 財務諸表の構造

【財務会計応用】 財務分析(効率性分析等・固変分解)

【ファイナンス基礎】 デット・エクイティの違い、金利の仕組み・自社株買いの仕組み

【ファイナンス応用】 CPAM・WACC・マルチプルモデル・ターミナルバリュー

直感的な経営アクションが即座に決算情報に。経営を数字で把握したい方向へのゲーム(5時間)※Spreadsheet×GASで実装。オンライン上でも可能。

【統計理論基礎】 標準偏差・相関係数・正規分布

【統計理論応用】 回帰分析・ディープラーニングの仕組み

効率化力

生成AI×Excel

生成AI×業務効率化

生成AI×システム設計

DXマインドセット

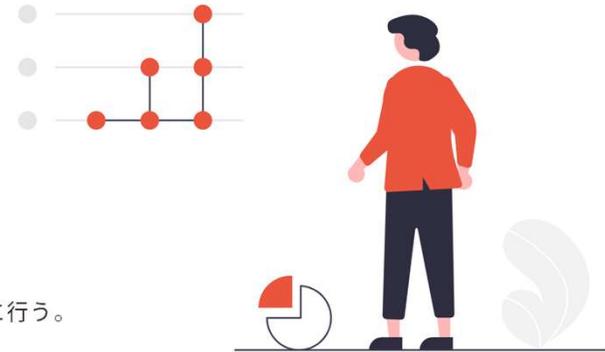
Excelなどの使い方を1日で即戦力クラスへ

【基礎】 ショートカット及び基本ツール習熟 by 生成AI

【応用】 マクロコーディング by 生成AI

生成AIを用いて業務効率化を推進する具体的な手法を学ぶ
(プロンプトエンジニアリング・Excelマクロコーディング・データ分析含む)

ご年配向け。新しいものを拒む文化が存在するときのマインドシフトを事例を用いて自然に行う。



レゾナンスが選ばれる理由

レゾナンスの研修は「とにかくわかりやすく」「実務で役立つことに重きを置く」「楽しさの追求」を基幹に設計されています。

1 「とにかくわかりやすく」の工夫

ビジネスに密接した研修テーマには、専門知識や抽象的な概念も多く登場します。そのため「業務経験がないと理解できない」と思われがちですが、レゾナンスの研修では 比喻や具体例、理屈の丁寧な掘り下げなど、“わかりやすさ”を生む工夫を随所に施しています。すべての参加者が自分の頭で納得し、学びを腹落ちさせられる設計です。

2 「実務で役立つことに重きを置く」からすぐに使える

グループワークなどのアクティビティを通じて、単に知識を得るだけでなく、それを自分の“知恵”へと昇華させる——「実務で役立つ」ための学び方を提供しています。背景理解・事例紹介・実務イメージの応用例など、丁寧にインプットしていきながら、自ら実務への応用を考える機会が設けられていることが特徴です。やみくもに議論して終わるのではなく、常に実務への即効性を重視しています。

3 「楽しさの追求」が社内のつながりを醸成

過去に国内最大級のビジネスコミュニティを運営し、3,000名超を“学び”でつなげてきたレゾナンス。研修をきっかけに“学び合う組織”をつくる——そんな組織開発の視点も重視しています。社員同士が学びをきっかけに横軸でつながることが、強い組織を生み出す原動力となります。



Thank you

お問い合わせ

株式会社レゾナンス セールス&マーケティングチーム

Mail: connect@resonanceinc.com

Web: <https://www.resonanceinc.com>

※内容や導入に関するご相談は、上記までお気軽にご連絡ください。

本資料の著作権は株式会社レゾナンスに帰属します。
契約や法令で特に認められている場合を除き、内容の開示・転載・再配布等をご遠慮ください。