

10歳からの起業家教育～ゲーム開発で学ぶ経営体験ゲーム

1.プレイヤー向け進め方説明ガイド

2.ファシリテーター向け進め方ガイドから、必要な情報だけをとってくる＋表現をわかりやすく

【持ってくる情報】

- ・ゲーム概要
- ・ゲームの準備
- ・ゲームの流れ
- ・ゲームの終了・勝利条件

2.ファシリテーター向け進め方ガイド

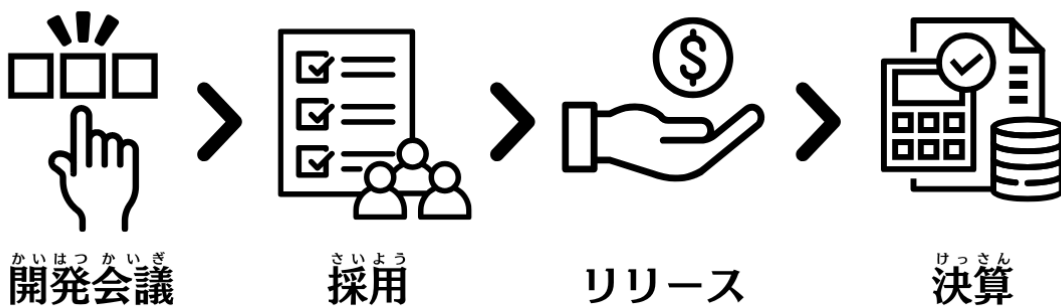
■経営体験ゲームについて

＜ゲーム概要＞

ゲーム会社の経営者として、エンジニアを雇い、ゲームを開発して、そのゲームをリリースすることでお金を稼ぐゲーム。

売上を上げ、費用を管理し、最終的に利益を得ることが目的。

Game flow



＜学べること＞

- 売上・費用・利益の違いと、ゲーム内での関係性を体験的に理解できる

- 限られた資源(お金・人材)をどう使うかを考える中で、コスト管理(人件費)や、収益の最大化に向けた戦略的な考え方ができる
- 顧客のニーズや市場の動きを読み取り、それに応じた意思決定の大切さを実感できる
- 他プレイヤーとの競争を通して、自分の強みを活かす戦略的な考え方を育てられる
- 競合と差別化して有利に立つための行動を考える力が養われる
- 振り返り活動を通じて、自分のお金の使い方や行動を見直し、次への改善点を見つけられる

<対象年齢>

小学2年生以上

<プレイヤー人数>

1テーブルあたり3～4人

<所要時間>

約45分 単位を想定

■内容物

開発プランカード×枚

顧客カード×枚

エンジニアカード(プログラマー)×枚

エンジニアカード(デザイナー)×枚

お金計算シート×枚

ゲームフィールド×枚

お金×たくさん

振り返りワークシート

◎ゲームに必要なカードを準備する

<必要なもの>

- ・銀行/市場/開発カード置き場/エンジニアカード置き場 ×1枚（切り取り不要）
- ・開発規模カード/顧客カード/お金 ×各1枚（切り取る）
- ・デザイナーカード/プログラマーカード ×3枚（切り取る）
- ・お金計算シート/プレイヤーフィールド ×人数分（切り取り不要）

◎カードを並べる

- ・お金
→銀行（お金置き場）の上に重ねて置く。
- ・デザイナー・プログラマーカード
→エンジニアカード置き場の上に、★の数と同じもの同士を重ねて置く。お給料が高いものが下になるように。
- ・顧客カード
→市場カードに置く。初期カードは表にして、その他のカードは裏にして重ねた状態で置く。
- ・開発規模カード
→シャッフルした後、開発規模カード置き場に置く。3枚は表向きで、その他は裏面にして重ねる。

● ゲームの準備

1. ゲームフィールドの準備

- ゲームフィールドを取り出し、テーブルに並べます。
- フィールド上に、カードを配置します。

2. 市場フィールドの初期カード配置

- 市場フィールドに、初期カードである「資本家のカード」を置きます。

3. 初期資金の配布

- 各プレイヤーに初期資金として**500万円（100万円カードを5枚）**を配ります。

4. 親の決定

- じゃんけんを行い、親（進行役）を決めます。

銀行(お金置き場)

50万円

500万円

貸500万円

100万円

1000万円

プレイヤーフィールド

開発中のゲームを置こう！

開発中のゲームを置こう！

デザイナー

顧客カード

デザイナー

顧客カード

プログラマー

顧客カード

プログラマー

顧客カード

開発規模カード置き場

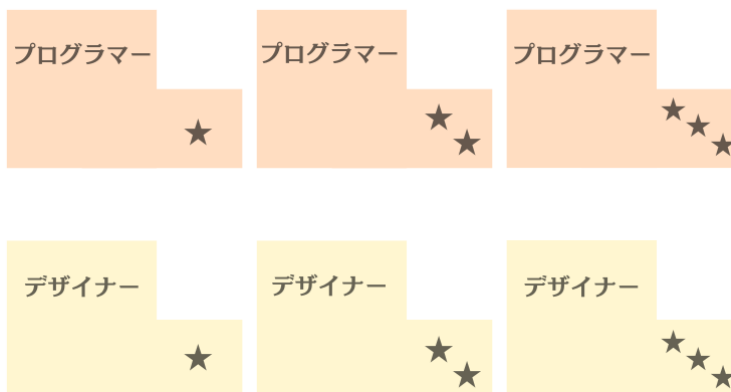
ここに山札を
裏返して置こう！

場に出ているカード①
(表向きで置く)

場に出ているカード②
(表向きで置く)

場に出ているカード③
(表向きで置く)

エンジニアカード置き場



※同じ★の数でも、お給料の額が違うよ
お給料が高いカードが下になるように重ねて置いてね

市場(顧客カード置き場)

山札を裏返した状態でここに置こう！

※1つゲームをリリースするごとに、山札から2枚カードを引いて市場に置こう！

■ゲームの流れ

◆ 概要

このゲームは、「親(進行役)」から順番にアクションを進めていきます。

1つのターン(=1クォーター)が終わると、親を左隣の人に交代して、次のクォーターが始まります。

プレイヤー用 経営体験ゲームのやりかた

1. 開発会議 ……リリースしたいゲームを決める(1ターンで1つ選べる。手持ちは2つまで。)
2. 採用 ……エンジニアを採用できる(1ターンで2人まで。)
3. リリース ……①リリースに必要な星を集められるようにエンジニアを雇えたら顧客を得られる！
②1つリリースするごとに顧客カードを山札から2枚ずつ引き、市場に追加する。
③その次に、リリースに合わせて「顧客を獲得」することができる。
他のプレイヤーの顧客をうばうこともできる。
4. 決算 ……エンジニアへの給料の支払い、顧客から得られた売り上げを計算する。

- ・ゲームを始める前に、じゃんけんで親を決める。
→親が決まったら親が1~3を行い、次にその右隣の人が1~3を行う。
- ・最初は1人500万円の手持ち金でスタート！
- ・1~4のプロセスを1Qとして、2Qまたは4Qゲームをする。
- ・最終決算のあと、1番手持ちのお金が多い人(1番稼いだ人)の勝利！

※借金をすることができるが、最終決算の時に2倍にして返さなくてはならない

◆ クォーターの進行の流れ

1Q(1クォーター)では、以下の流れでプレイを進めます：

1. **Step①** 開発会議
2. **Step②** 採用
3. **Step③** リリース
4. **Step④** 決算

◆ プレイの順番と親の役割

- **Step①～③**は、「親」から時計回りに1人ずつ順番に行います。
→ ファシリテーター(先生等)は「親から順に進めてね」と声かけをするとスムーズです。
- **Step④**(お金の計算)は、全員が同時に行います。
- **1Qが終わったら**、親を左隣の人にバトンタッチ。
→ 次のクォーターでは、新しい親が進行役となります。

かねけいさん お金計算シート		なまえ 名前		
ターン	費用 (エンジニアへのお給料)	売上 (顧客から得たお金)	利益 (売上－費用)	合計 (前のターンの合計＋利益) ※1ターン目は最初の手持ち 500万円に利益を足そう！
1				
2				
3				
4				

- 「親ってというのは、進める順番のスタートの人のことだよ」と説明するとわかりやすいです。
- 「みんなが親を1回ずつできるように交代していこうね」と伝えるとフェアな印象に。
- 小人数の場合は、先生が親のサポートに入ってもOK。
- 子どもたちが順番を忘れやすいときは、親マーカー（紙・カードなど）を使うと便利です。

Step1: ゲーム開発会議

◆ 概要

「開発規模カード」は、プレイヤーがどんな規模のゲームを開発するかを決めるカードです。このカードを選ぶことで、後の工程（採用・収益など）に影響します。

◆ カードの選び方とルール

1. 場には常に3枚の開発規模カードが並んでいます。
→ プレイヤーはその中から1枚を選び、自分の前に置きます。
 2. カードを選んだら、山札から新たに1枚引いて場に補充します。
→ 常に3枚が場にある状態を保ちます。
 3. 開発規模カードは、1人のプレイヤーにつき最大2枚まで所持可能です。
→ すでに2枚持っているプレイヤーは、カードを選ぶことはできません。
→ 0枚または1枚だけ持っている場合のみ、新しく1枚を選ぶことができます。
-

🧑 指導・説明のポイント

- 「自分の作りたいゲームをえらぶステップだよ」と伝えると、子どもがイメージしやすくなります。
- 手元にすでに2枚ある子に「今はえらべないよ」と声かけすることで、混乱を防げます。
- カード選びの前に、場のカードを全員で一度確認してからスタートするとスムーズです。

ジャンル：   デザイン ★ プログラム ★★ 抱えられる顧客 1人	ジャンル：   デザイン ★ プログラム ★★ 抱えられる顧客 1人
ジャンル：   デザイン ★★ プログラム ★ 抱えられる顧客 1人	ジャンル：   デザイン ★★ プログラム ★★ 抱えられる顧客 1人
ジャンル：   デザイン ★★ プログラム ★ 抱えられる顧客 2人	ジャンル：   デザイン ★ プログラム ★★ 抱えられる顧客 2人
ジャンル：   デザイン ★★ プログラム ★★ 抱えられる顧客 2人	ジャンル：   デザイン ★★ プログラム ★★ 抱えられる顧客 2人

＜参考＞ゲームの具体例について

- ・音楽×RPG 音楽の世界を旅する冒険(RPG)ゲーム
- ・音楽×車 コースの世界観に合う曲が流れるレースゲーム
- ・音楽×パズル パズルのピースを集めると、音楽が完成するゲーム
- ・パズル×車 車がテーマのパズルゲーム
- ・パズル×RPG 謎解き(パズル)をしながら事件の解決を目指す冒険ゲーム
- ・車×RPG 車を操作しながら冒険するゲーム

Step2: 採用

◆ 概要

この工程では、プレイヤーが自分の会社エンジニア(=仲間)を採用します。
ゲーム開発には、「プログラマー」や「デザイナー」といった専門のスタッフが必要です。
採用したエンジニアは、ゲーム終了まで自分のチームの一員になります。

◆ 採用のルール

1. 1つのクォーター(1Q)で雇えるエンジニアは、最大2人までです。
→ プログラマーとデザイナーを合わせて2人。
→ 例: プログラマー1人+デザイナー1人というパターンや、プログラマー2人などもOK。
。
2. 一度雇ったエンジニアは、ゲーム終了までチームに在籍します。
→ 解雇(クビ)はできません。
→ 毎クォーター、その人にお給料(コスト)を払い続ける必要があります。

🧑 指導・説明のポイント

- 「会社の仲間を選ぶステップだよ」と伝えるとイメージしやすくなります。
- お金の使いすぎに注意するため、「お給料がかかり続ける」ことをしっかり強調して伝えてください。
- 「今のゲームにどんなスキルの人が必要か？」を考えさせる問いかけをすると、戦略的思考につながります。
- 「雇える人数は1ターンに2人まで」という制限を忘れやすいので、都度確認を。

デザイナー 1Qに払うお給料 50万円 ★	デザイナー 1Qに払うお給料 100万円 ★★	デザイナー 1Qに払うお給料 150万円 ★★★
デザイナー 1Qに払うお給料 100万円 ★	デザイナー 1Qに払うお給料 150万円 ★★	デザイナー 1Qに払うお給料 200万円 ★★★
デザイナー 1Qに払うお給料 150万円 ★	デザイナー 1Qに払うお給料 200万円 ★★	デザイナー 1Qに払うお給料 250万円 ★★★

プログラマー 1Qに払うお給料 50万円 ★	プログラマー 1Qに払うお給料 100万円 ★★	プログラマー 1Qに払うお給料 150万円 ★★★
プログラマー 1Qに払うお給料 100万円 ★	プログラマー 1Qに払うお給料 150万円 ★★	プログラマー 1Qに払うお給料 200万円 ★★★
プログラマー 1Qに払うお給料 150万円 ★	プログラマー 1Qに払うお給料 200万円 ★★	プログラマー 1Qに払うお給料 250万円 ★★★

Step3:リリース

◆ 概要

この工程では、必要なエンジニアがそろったゲームを「リリース（発売）」し、顧客カードを使ってお客さんを集めます。

子どもたちは「自分の作ったゲームを出して、ファンを増やす」イメージで楽しく取り組みます。

ミュージシャンになりたかった社長 1Qにもらえる売上 600万円 🎵	冒険が好きな社長 1Qにもらえる売上 600万円 🗺️	パズル大好きな社長 1Qにもらえる売上 600万円 🧩	車好きな社長 1Qにもらえる売上 600万円 🚗
中資本家 1Qにもらえる売上 300万円 🎵	中資本家 1Qにもらえる売上 300万円 🗺️	中資本家 1Qにもらえる売上 300万円 🧩	中資本家 1Qにもらえる売上 300万円 🚗
初期カード 1Qにもらえる売上 200万円 🎵	初期カード 1Qにもらえる売上 200万円 🗺️	初期カード 1Qにもらえる売上 200万円 🧩	初期カード 1Qにもらえる売上 200万円 🚗

◆ リリースの手順

1. ゲームをリリースできる条件

→ 開発しているゲームが、必要な「デザイン力」と「プログラム力」を満たしていればOK

- 。
2. 顧客カードを市場に出す
→ 顧客カードの山札から2枚引き、「市場フィールド」に並べます。
→ 市場に並んだお客さんの中から、自分に合う人を選びます。
 3. 顧客カードをゲットする条件
 - 自分のゲームのジャンル(♪や🚗など)に合っている顧客だけゲット可能。
 - 開発規模カードで設定されている「抱えられる顧客の数」までしか獲得できません。
 4. 他のプレイヤーから顧客を奪うことも可能

→ 自分のゲームのジャンルに合った顧客であれば、すでに他のプレイヤーが持っている顧客カードを奪うこともできます。

→ ゲームのリリース後に顧客を奪われても、その顧客を取り戻すことはできません。

<このルールのねらい>

- このルールは、実際のビジネスの世界でも、競争で優位に立った企業が市場をリードし続けることを反映しています。顧客を奪い合うことで、プレイヤー同士が競争し、どのように戦略的に判断するかを学ぶことができます。
- 顧客を奪うルールを取り入れることで、プレイヤー間の競争を促進し、市場で自分のゲームをどう売り込むかという判断力を高めることができます。ビジネスの現場でも、他の企業と競い合いながら顧客を引き寄せることが重要な要素になります。この競争の中で、市場の動きや顧客のニーズを読む力が育まれます。
- 顧客を奪う行動にはリスクもあります。相手の顧客を奪えば一時的には有利になりますが、相手もまた同じように競争してくるため、慎重に判断して行動する必要があります。

このルールを通して学べるのは、ただ競争するのではなく、「どうすれば自分にとって有利な戦い方ができるか」を考える力です。他の人と同じように戦うのではなく、自分のゲームや強みに合ったお客さんを選んだり、相手が気づいていない市場を狙ったりすることで、有利な立場に立てるようになります。

つまり、「同じ土俵で正面からぶつかる」のではなく、「自分の勝てる場所で勝負する」ことの大切さを体験的に学べるようになっていきます。

◆ ゲームのリリース終了(開発終了の取りやめ)

プレイヤーは、自分の出したゲームについて、「もうやめよう」と判断することもできます。特に、利益が少ない・赤字になるゲームは終了の判断がポイントです。

リリース終了のルール:

- ゲームに関わっていたエンジニアは手元に残り、別のゲーム開発に再利用可能です。
- 顧客カードは市場に戻す(他プレイヤーがその後獲得できる)。
- 開発規模カードは捨て札置き場に置く(次のターンに新しいカードを選べるようになります)。

指導・説明のポイント

- 「ゲームを出す＝リリース」「お客さんに売れる＝ファンがつく」という言い方で説明するとイメージしやすくなります。
- 「どのお客さんが自分のゲームに合ってるか？」と考えさせると、マーケティングの視点も学べます。
- リリース終了の選択肢があることは、意思決定の練習にもなるため、積極的に考えさせると◎

Step4: 決算: お金の計算

◆ 概要

この工程は、会社のお金を管理するステップです。

プレイヤーは、自分が雇っているエンジニアにお給料を支払い、リリースしているゲームからの売上を受け取り、最終的に利益を計算します。

経営における「収入と支出のバランス」を体験できる大切な工程です。

◆ お金の計算の手順

1. お金計算シートに記入しながら、以下の項目を順番に計算します:

① エンジニアへのお給料(＝費用)

- 雇っているエンジニア1人ごとに、定められたお給料を支払います。
- ゲームをリリースしていなくても、お給料は発生します。

② 顧客からの売上(＝収入)

- ゲームをリリースしていて、顧客カードを持っていれば、その人数分の売上が発生します。

③ 利益の計算

- 「売上 － 費用 ＝ 利益」で計算します。
- 利益は次のクォーターに使えるお金として残ります。

か ね け い さ ん お 金 計 算 シ ー ト

な ま ろ
名 前 _____

ターン	費用 (エンジニアへのお給料)	売上 (顧客から得たお金)	利益 (売上－費用)	合計 (前のターンの合計＋利益) ※1ターン目は最初の手持ち 500万円に利益を足そう！
1				
2				
3				
4				

指導・説明のポイント

- 「エンジニアはお仕事を続けているから、お給料は毎回必要だよ」と伝えと、子どもにも納得感があります。
- 売上が発生するのは「ゲームをリリースしていて、ファン(顧客)がいる場合」だけなので、未リリースのゲームには収入がない点に注意しましょう。
- 利益がマイナスになることもあるため、「赤字になる」ケースも体験として伝えるのがおすすめです。
- できれば先生が最初の1～2ターンだけは一緒にシートを見ながら計算してあげると、流れが理解しやすくなります。

■ゲームの終了・勝利条件

◆ ゲーム終了のタイミング

- プレイヤー全員が 親を1回ずつ担当したら、ゲームは終了です。
→ つまり、「①～④の工程(1クォーター)」をプレイヤー人数分繰り返します。
→ 例:3人プレイなら 3クォーターで終了。

◆ 勝敗の決め方

- ゲーム終了時点で、手元に一番多くのお金を持っている人が勝ちです！
 - お金は「お金計算シート」に記録しているものを見て判断します。
-

指導・説明のポイント

- 最後に「今の会社には、いくらお金が残っているかな？」と問いかけて、計算を振り返らせましょう。
- 勝ち負けだけでなく、「どうやって利益を出したのか？」「どんな工夫をしたのか？」を話し合う時間を設けると、学びが深まります。
- 「赤字でも最後まで走り切れた！」という経験も、子どもたちには大きな価値があります。

■細かいルール・Q&A

・お金が足りなくなったときは、「貸500万」を使って資金を調達することができます。
ただし、ゲーム終了時には、借りた額の2倍を返さなければならないので、使いどころには気を付けましょう！

■用語集

1. 売上(うりあげ)

「売上」とは、商品やサービスを売ることによって得られるお金。
たとえば、ゲームを作ってそれをお客さんが買った時、そのお金が売上となる。
売上が多ければ、会社の収入が増える。

2. 決算(けっさん)

「決算」とは、1年間の収入と支出を計算して、会社の成績をまとめること。
決算を行うことで、どれだけ利益を上げたか、または損失を出したかがわかる。
会社の経営状況を確認するために重要な作業。

3. 費用(ひよう)

「費用」とは、商品やサービスを作るために使うお金。
たとえば、ゲームを作るためにエンジニアやデザイナーを雇ったり、材料を買ったりすることが費用になる。
費用が多すぎると、利益が少なくなる。

4. 利益(りえき)

「利益」とは、売上から費用を引いた残りのお金。
たとえば、100円で商品を買って、50円の費用がかかった場合、残りの50円が利益になる。
利益が多ければ、会社がうまくいっている証拠。

■振り返りワーク例

1. お金の流れを振り返ろう

目的: 参加者にお金の使い方と入ってくるお金を振り返らせ、実際の経営活動とつなげて学びを深めます。

振り返りワークシート	
1. お金の流れを振り返ろう	3. 次回の工夫
2. 市場の動きを振り返ろう	4. 発表

進行方法:

まず、参加者に以下の問いかけをして、お金の使い方について振り返りを行います。

- どんな場面でお金を使ったか？
- どんな場面でお金が入ったか？
- うまくいったお金の使い方はどんなものだったか？
- 失敗したお金の使い方はどんなものだったか？

学びのポイント:

- 使い方に無駄がなかったか、戦略的に使えていたかが重要なポイントです。

- 失敗した場面も学びとして活かし、次回にどう繋げるかを考えることが大切です。

問いかけのコツ:

- 「失敗した使い方って、どんなときに起こったか？」と具体的に引き出してみましょう。
 - 「うまくいった使い方は、どうしてうまくいったと思う？」という問いかけで、成功した理由に気づかせます。
-

2. 市場の動きを振り返ろう

目的: 市場の動き、顧客のニーズ、競争の中でどう動いたかを振り返り、市場の変化を捉える力を養います。

進行方法:

以下の問いを使い、参加者に市場の変化と自分の戦略を振り返らせます。

- 市場にどんな顧客が出てきたか？
- 競争の中でどのように顧客をゲットしたか？
- 市場のニーズにどう対応したか？

学びのポイント:

- 市場の変化を読み取る力を養うことが目的です。
- 顧客のニーズに対応する方法や競争の中でどのように優位に立つかを振り返ることが重要です。

問いかけのコツ:

- 「市場に出てきた顧客をどう見つけたか？」と質問して、戦略的に顧客を見つける方法を考えさせます。
 - 「競争を有利に進めるためには、何を重視すればよかった？」と聞いて、競争優位を意識させます。
-

3. 次回の工夫

目的: 参加者が次回に向けて改善点を見つけ、より良い戦略を立てられるようにします。

進行方法:

参加者に「どう工夫すればうまくいくか？」を考えさせます。特にお金の使い方や市場の動向を意識させましょう。

- お金の使い方や市場の動向をどう工夫したいか？
- 次回、どんな戦略で進めるか？

学びのポイント:

- 自分が気づいた点をどう次回に活かすか、具体的な工夫を考えさせます。
- 改善の意識を持たせることが大切です。

問いかけのコツ:

- 「次回、どこを改善したらうまくいくと思う？」と参加者に考えさせます。
- 「どんな戦略でお金を使ったら、より効率的に動けると思う？」と投げかけ、次回に向けた具体的な計画を引き出します。

4. 発表

目的: 自分の振り返りを発表することで、他の参加者の考えを聞き、共通の学びを得ることが目的です。

進行方法:

参加者に自分の振り返りを発表させ、他の人の考えも聞きます。発表後、簡単にフィードバックを行いましょう。

学びのポイント:

- 発表を通じて自分の考えを整理し、他の意見から新たな気づきを得ることができます。

問いかけのコツ:

- 「他の人の考えで、自分にとって役立ちそうなアイデアはあった？」と聞き、他の意見を取り入れさせます。
- 発表後に簡単なフィードバックを行い、良かった点や改善点を伝えます。

まとめ

この振り返りを通じて、参加者が戦略的思考を深めるとともに、ビジネスにおけるお金の流れや

市場動向に敏感になることが狙いです。ファシリテーターとしては、参加者の考えを引き出し、学びを促進することを意識して進めていきましょう。

■クレジット 2025年

- 一般社団法人子供教育創造機構 職員 伊藤 亜優美
- 一般社団法人子供教育創造機構 職員 寺井 純平
- 一般社団法人子供教育創造機構 職員 細野 竜三郎
- 一般社団法人子供教育創造機構 インターン 横手 美泉
- 一般社団法人子供教育創造機構 代表理事 森 博樹

■この経営体験ゲームに関する問い合わせ:info@kindery.net

以上