

# 『「起業家的資質・能力」開発を目的とした起業家育成学習コンテンツ開発』研究概要

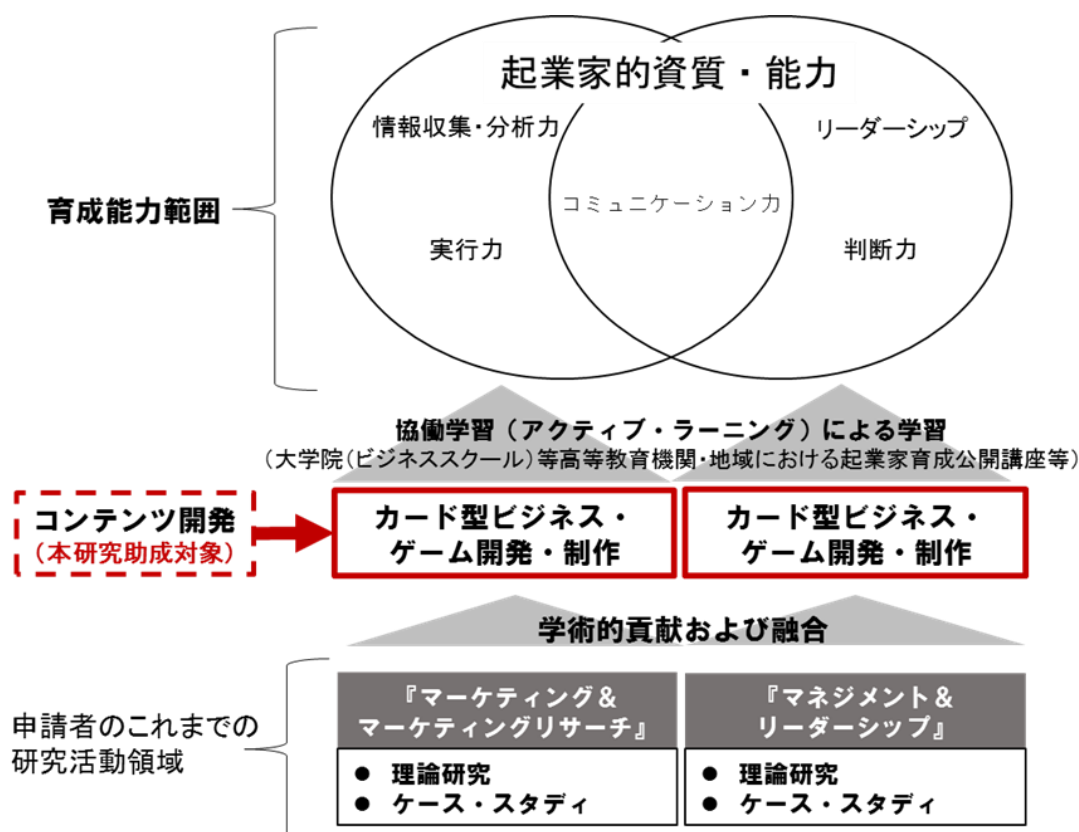
実践女子大学 齋藤 明

## 研究概要

### 1. 研究目的

政府の成長戦略である『日本再興戦略改訂 2014』では、ベンチャー企業を支える国民的な意識改革のために、起業家教育の充実を掲げている。新しい企業の育成と日本経済を牽引する新しい産業の創出のためには、起業家人材を育成することが重要である。経済産業省では、起業家人材の育成には、大別して、二つの育成領域があるとしている。すなわち、起業家精神（チャレンジ精神、創造性、探究心 等）と起業家的資質・能力（情報収集・分析力、判断力、実行力、リーダーシップ、コミュニケーション力 等）である。そこで、本研究では後者の「起業家的資質・能力」に注目し、当該能力を育成するための具体的な学習コンテンツ開発を実施する。

図表 1: 本研究の全体像



具体的には、以下の2分野として、それぞれの学習コンテンツにおいて、経済産業省が定める起業家的資質・能力の項目育成に対応し、開発を行う。

◎『マーケティング&マーケティングリサーチ』

主として「情報収集・分析力」「実行力」「コミュニケーション力」を育成範囲

◎『マネジメント&リーダーシップ』

主として「リーダーシップ」「判断力」「コミュニケーション力」を育成範囲

尚、上記（１）（２）の学習コンテンツの形態は、『カードゲーム型ビジネス・ゲーム』とし、開発を行う。尚、当該コンテンツ開発・制作に際しては、申請者のこれまでの民間企業でのビジネス実務経験および研究活動領域での研究成果を融合させることにより、実施する。

本研究による成果物とする「起業家育成を目的として学習コンテンツ（プログラムおよび教材）」は、社会人および大学生（学部生）を対象とした教育プログラムで実践することにより、具体的に起業家育成に貢献する。

## 2. カード型ビジネス・ゲーム概要

ビジネス・ゲームに代表される体験学習は、「Learning by doing（することから学ぶ）」といわれるように、自己の実際の・体験的活動から事実や法則を習得し、新しい知識や考え方を獲得する学習形態である。組織（企業や大学等）にて、一連のマーケティングやマネジメントなどの企業活動の学習の場合、学習環境を整備するのは場所・時間・費用等が困難なため、この解決方法として、カード型ビジネス・ゲーム（以下、ビジネス・ゲーム）が有効な手段である。

本研究におけるカード型ビジネス・ゲームとは、参加者を3～4名のグループに分けそれぞれの与えられた資本金や生産能力、販売地区などの一定条件のもとで販売計画、人員計画、資金計画など実際の経営の場で生じる意思決定をし、その経営成績を競うものであり、参加者は意思決定の重要性に関して模擬体験を通して学ぶことができる。カード型ビジネス・ゲームでは、カードに記載された各種経営資産が配分され、カードに記載された市場の変化に合わせて、最適なカードの組み合わせを行うことで、経営成果を最大化させる。

### 2-1. ビジネス・ゲームの目的

カードを用いた仮想の企業経営、具体的なプロセスとしては、「売上拡大」「従業員育成」「雇用創出」「給料・経費支払」「利益計算」「競合(ライバルプレイヤー)対応」「株式公開」「株式取得(資金運用)」を経て、最終的には株式上場を目指すことを目的とする。使用するカードの種類と機能は図表2に記すとおりである。

こうしたプロセスを体験学習することで、数値的な目標達成だけでなく「基礎的な起業方法の理解」と「企業価値の形成方法の理解」を醸成するものとする。

図表2：カード種類一覧

種類	枚数	名称	備考		
イベントカード	売上	4種16枚	4	定期契約獲得＋株購入チャンス	社員数に応じて売上可変 (※1) ＋ 剰余金を元手に株購入可能
					※1
					Aランク社員数×1,200,000
					Bランク社員×1,000,000
	チャンス	5種5枚	4	定期契約獲得	社員数に応じて売上可変 (※1)
					※2
					Aランク社員数×3,000,000
					Bランク社員×2,000,000
	チラシ	5種5枚	4	単発契約獲得	社員数に応じて売上可変 (※2) ＋ 剰余金を元手に株購入可能
					※2
					Aランク社員×800,000
					Bランク社員×800,000
					Cランク社員×1,000,000
					Dランク社員×800,000
					Eランク社員×600,000
					社員数に応じて売上可変 (※2)
ポイントカード	48種48枚	16	hob	単発契約獲得	
				契約不成立-A	
				契約不成立-B	
				契約不成立-C	
ポイントカード	48種48枚	16	hob	契約不成立-D	
				政策転換-A	
				政策転換-B	
				経済特区-A	
ポイントカード	48種48枚	16	hob	経済特区-B	
				補助金事業	
				株価暴落	
				納税期限	
ポイントカード	48種48枚	16	hob	株式カードをすべて送収 (ただし自社株は1株のみ残すことができる)	
				300,000支払、社員1名のスキルを1ランクダウンさせる	
				500,000支払、全社員のスキルを1ランクダウンさせる	
				500,000支払、社員一名を解雇させる	
ポイントカード	48種48枚	16	hob	2,000,000支払、社員一人を残し全員解雇	
				8	
				DSG	
				16	
ポイントカード	48種48枚	8	psb	8	
				16	
合計：78枚					

図表3：カード一式



## 2-2. ビジネス・ゲームのフロー概要

◎『所要時間』：初学者1時間／学習経者40分想定

◎『参加人数』：1グループ：2～4人（推奨プレイ人数：3人以上）

※尚、進行役（ファシリテーター／バンカー）として1名

◎『勝利条件』：

- 各プレイヤーは、それぞれ企業の社長役。
- 従業員の雇用／従業員のスキルアップ／投資をしながら利益を増やし、
- 会社の価値を最大限に高めたプレイヤーが勝者となる。

◎プレイの流れ（図表3）

1. 最初にバンカーより借入（100万円）をする。
2. 上記1により会社設立キットとして30万円を支出 万円を支出  
 ※会社設立キット：事業計画書、定款、登記事項証明書（簿謄本）、登録印紙税司法士手続き等、会社設立時に必要な手続き一式。
3. 基本資金として、借入金（100万円）から上記2の費用30万円を差し引いた、残りの70万円でゲームをスタート
4. 従業員の雇用 や育成、社内留保金の投資（公開や株プレイヤーの売買）を行い、利

益を増やし、会社の価値を最大限に高める。

5. ゲーム進行にあわせて、『経営シート』（図表 4）損益や資産状況を記入する = 経営状態を把握する

### 3. 研究成果

本研究からは有意義な知見が複数導き出された。今後、学部学生および社会人大学院生を対象として、当該ビジネス・ゲームを使用して授業を実践する予定であり、その結果については、国内外の学会論文等にて公表する。

## 遊び方シート

## 遊び方シート

### ■自分のターンで行うこと

そのターンで起こったことを「経営シート」に記入する

### ■基本の流れ

#### 自分のターン開始

##### 2ターン目以降

- 1 定期収入カードがある場合、売上げを計上する。
- 2 売上げに対応する経費を計上する。

##### 基本行動

- a 従業員の給料を記載する。
- b 従業員の採用または解雇を行う。(しなくても良い)
- c イベントカードをひく。
- d 従業員をスキルアップさせる。(しなくても良い) ※ターンごとに1名のみ

##### 上場宣言

3 次の条件が揃った場合、上場宣言を行うことができる。

##### 【上場条件】

- 1) 次のターンの売上げ見込みが200万円以上あること。(=定期収入があること)
- 2) 財務状況が優良であること。(=資金ショートしていない、マイナスではない)
- 3) 社員が2名以上いること。






##### 経営シートの残高がマイナスの場合

- ・残高がマイナスの場合、直ちに借入れを行う。
- ・借入金は1ターンごとに利息が追加される。
- ・最終ゴールまでに清算すること。






自分のターン終了

### 売上の計算

#### 定期収入の場合

 A	¥1,500,000 × 人数
 B	¥1,000,000 × 人数
 C	¥800,000 × 人数
 D	¥600,000 × 人数
 E	¥400,000 × 人数

#### 単発契約の場合

 A	¥5,000,000 × 人数
 B	¥4,000,000 × 人数
 C	¥3,000,000 × 人数
 D	¥2,000,000 × 人数
 E	¥1,000,000 × 人数

### 経費の計算

#### 定期収入、単発契約にかかわらず従業員数によって算出

	従業員5人の場合は：売上高 × 2%
	従業員4人の場合は：売上高 × 4%
	従業員3人の場合は：売上高 × 6%
	従業員2人の場合は：売上高 × 8%
	従業員1人の場合は：売上高 × 10%

図表3：遊び方シート

図表4. 経営シート

経営シート

現金 1,000,000			資本金 1,000,000			残高
	マインド チェック	売上 (定期収入、単発収入、臨時) 借入	▲ 給与	▲ 経費	▲その他支出 株式購入、臨時出費、返済	
					臨 -300,000	700,000
1	Q no.	定 単				
	A	臨 借			株 臨 返	
2	Q no.	定 単				
	A	臨 借				
3	Q no.	定 単				
	A	臨 借				
4	Q no.	定 単				
	A	臨 借				
5	Q no.	定 単				
	A	臨 借				
6	Q no.	定 単				
	A	臨 借				
最終 資産						

売上の計算

定期収入の場合

- A ¥1,200,000×人数
- B ¥1,000,000×人数
- C ¥800,000×人数
- D ¥600,000×人数
- E ¥400,000×人数

単発契約の場合

- A ¥3,000,000×人数
- B ¥2,000,000×人数
- C ¥1,500,000×人数
- D ¥800,000×人数
- E ¥600,000×人数

経費の計算

定期収入、単発契約にかかわらず従業員数によって算出

- 従業員 5 人の場合は：売上高 × 2%
- 従業員 4 人の場合は：売上高 × 4%
- 従業員 3 人の場合は：売上高 × 6%
- 従業員 2 人の場合は：売上高 × 8%
- 従業員 1 人の場合は：売上高 × 10%

以上