

しごとのしくみを
体験する経営ゲーム

ビズストーム ジュニア

～ ご案内資料 ～

株式会社ビズストーム
<https://bizstorm.jp/>



ビズストームジュニアとは

「ビズストームジュニア」は、楽しく経営を疑似体験して経営や仕事のしくみを学ぶ、ゲーム型の教育プログラムです。

子どもや学生も参加できるシンプルな作りながらも、幅広い経営要素が織り込まれています。

早いうちから仕事の本質について理解があると、その後暮らしの中で触れるビジネスからも学びをどんどん深めていくことができます。

未来を担う人材育成の一助になることを期待して作られたコンテンツです。

<学べる要素>

- 利益のしくみ
- 商品の付加価値づくり
- 人材育成
- 市場と競合など

<活用シーン例>

- 小学生親子向けの経営・おしごと体験
- 小中学生向けのアントレプレナー教育
- 高校生向けの起業家教育
- 高等学校での経済・キャリア教育
- 従業員の家族向けイベント
- 大学生向けの経営学教育
- 創業塾、インターンシップ など



(ご参考)大人向けビジネスゲーム「BizStorm」とその違い

BizStormジュニアは、大人向けの研修用ゲームとして定評のある、「経営センスを鍛えるビジネスゲーム『BizStorm』」の考え方を残しながら、大幅にシンプルにした姉妹コンテンツです。

「BizStorm」は企業研修や公的機関のセミナー、大学などで広く活用されています。

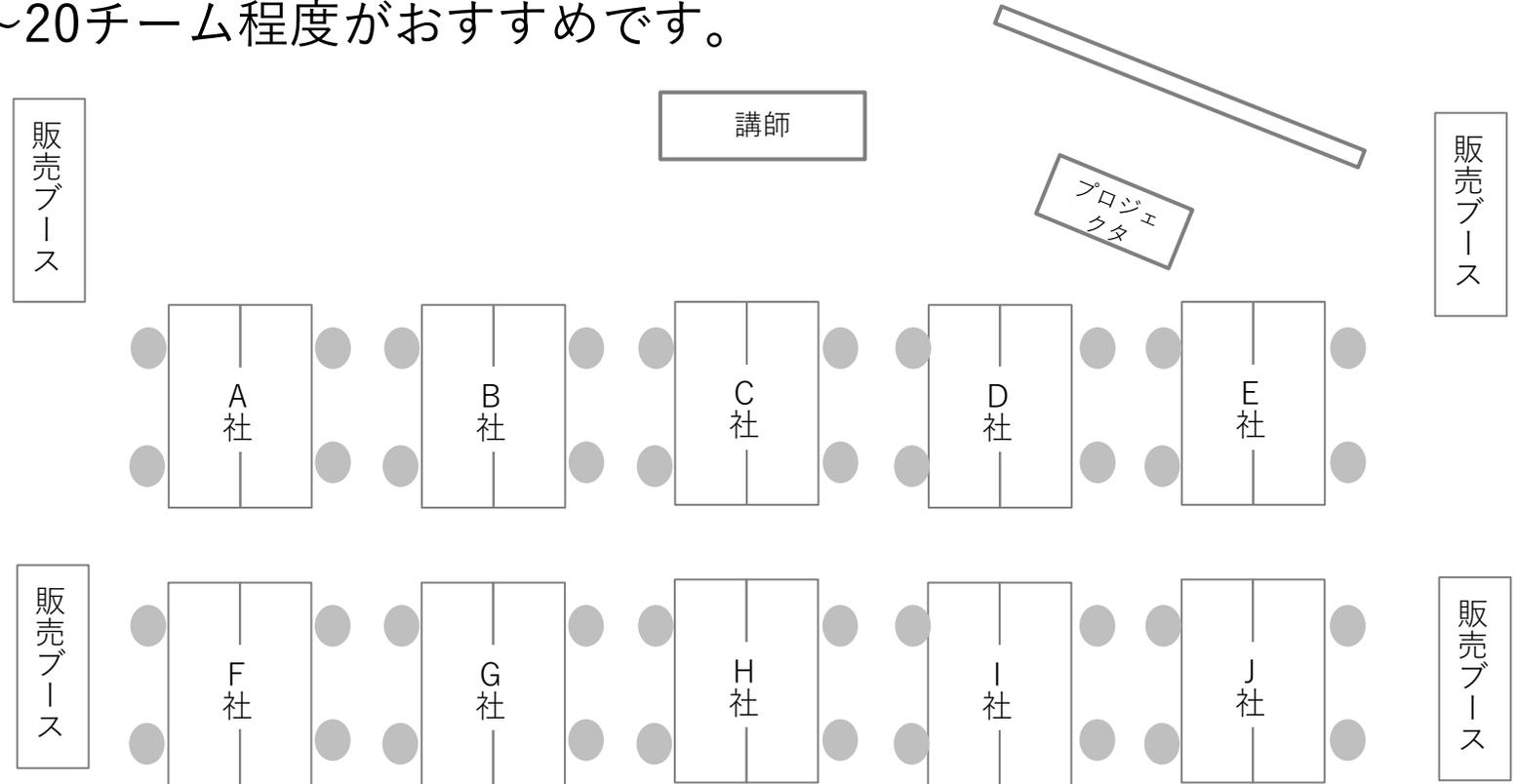
	BizStorm https://bizstorm.jp/	BizStormジュニア https://bizstorm.jp/about/junior/
対戦形態	1人で1社を経営。 6社までのグループで1卓となり、互いをライバルとして対戦。	3人～4人でチームを組んで1社を経営。 部屋にいる他のチームをライバルとして対戦。
実施時間	フルバージョン(8期)で4時間以上。 短縮版(3～5期)で2～3時間。	3ターンで2.5時間程度
内容	複雑、戦略的。 ゲーム性高い。	シンプル。 戦略も必要だが、運の要素も強い。
対象	主に大学生以上 (高校生も実績あり)	子どもや学生、ビジネス初心者向け

実施環境

■人数・レイアウト

3～4人のチーム制で1社を経営します。(2人、5人でも可)

チーム数は5～20チーム程度がおすすめです。



■時間 2.5時間前後(2～3時間)

■費用 インストラクターや内容によって異なります。

場所、時期、対象、時間、目的などお知らせください。ご提案いたします。

ゲームの流れ

材料を仕入れてよりよい商品をつくり、適正な価格で販売します。

マーケット形成(客数決定)



1. 仕入れ・調達(購入)

商品カード 普通 1 コイン

業界名

材料ポイント + 1

広告ポイント +

付加価値ポイント +

売価 - コイン

みりよく 0以上

商品カード 高級 2 コイン

業界名

材料ポイント + 3

広告ポイント +

付加価値ポイント +

売価 - コイン

みりよく 0以上

広告カード 3 コイン

業界名

この業界のすべての商品の
広告ポイント
+1

今後のターンの商品にも使える



2. ポイント(付加価値)を高める

品質ポイント(原材料の品質)

商品カード 普通 1 コイン

業界名

材料ポイント + 1

広告ポイント +

付加価値ポイント +

売価 - コイン

みりよく 0以上

商品カード 高級 2 コイン

業界名

材料ポイント + 3

広告ポイント +

付加価値ポイント +

売価 - コイン

みりよく 0以上

広告ポイント
(認知度)

広告カード 3 コイン

業界名

この業界のすべての商品の
広告ポイント
+1

今後のターンの商品にも使える

付加価値ポイント
(加工)



3. パッケージング(価格の決定)

商品カード 普通 1 コイン

業界名

材料ポイント + 1

広告ポイント + 1

付加価値ポイント + 1

売価 - 2 コイン

みりよく 合計 1

4. 販売ブースで販売

Three 'Customer Cards' (お客さんカード) are shown, each with a family illustration. Below them are three 'Product Cards' (商品カード) with their respective point values:

- Product Card 1: 材料ポイント + 1, 広告ポイント +, 付加価値ポイント +, 売価 -, 合計 5
- Product Card 2: 材料ポイント + 1, 広告ポイント +, 付加価値ポイント +, 売価 -, 合計 4
- Product Card 3: 材料ポイント + 1, 広告ポイント +, 付加価値ポイント +, 売価 -, 合計 2

5. 収支計算

落としし込みの講義

ゲーム終了後には、チーム内での振り返りや、ゲームでの体験を現実のビジネスに落としし込む講義をし、学びを定着させます。講義内容はカスタマイズ可能です。

ふりかえり

ゲームを振り返ってチーム内で話し合ってください。

- うまくいったこと
- いかなかったこと
- こうしたほうがよかったと思うこと

時間があれば、次のことも話題にしてください。

- 現実と同じだと思ったこと
- 気づいたこと

費用と利益

利益 = もらったお金 - 払ったお金

売上 **費用**

① 商品を作るのに必要な費用 = 原価
② その他の費用

材料 経費 道具

市場と競争

商品が売れるためには…

① ニーズがあること ② お客さんに選んでもらえること (競争に勝てること)

両方が必要

選ばれる商品にするには

ポイント = 選んでもらう理由

原材料の品質
買いやすさ
独自の商品の魅力
価格の安さ

強みを作っていく

タイムスケジュール例

2.5時間での実施イメージ

オリエンテーション、自己紹介等	15分
マーケット形成	5分
経営方法(ルール)の説明	20分
練習	5分
作戦タイム	10分
1ターン目	20分
休憩	10分
2ターン目	20分
3ターン目	20分
コイン数発表、振り返りの意見交換	15分
経営への落とし込み講義	15分
気づきの共有、まとめ	10分
合計	150分

学校の授業での実施イメージ

可能であればまとまった時間での実施がおすすめです

1コマ目	準備	5分	50分
	マーケット形成	5分	
	経営方法(ルール)の説明	20分	
	練習1ターン	15分	
	作戦タイム	5分	
2コマ目	ルールのおさらいと準備	8分	50分
	1ターン目	12分	
	2ターン目	12分	
	3ターン目	12分	
	コイン数発表・振り返り	6分	
3コマ目	振り返りの意見交換	15分	50分
	経営への落とし込み講義	15分	
	気づきの共有	10分	
	まとめ	10分	

会社概要

社名	株式会社ビズストーム
商品	経営センスを鍛えるビジネスゲーム 「ビズストーム」 https://bizstorm.jp/ 戦略的キャリアデザインを学ぶ研修用ゲーム 「キャリアストーム」 https://career.bizstorm.jp/ しごとのしくみを体験する経営ゲーム 「ビズストームジュニア」 https://bizstorm.jp/about/junior/
住所	大阪市中央区伏見町4-4-9 淀屋橋東洋ビル3F
電話	TEL 06-7878-6582
メール	info@bizstorm.jp
代表者	代表取締役 箕作千佐子
設立	2014年5月20日

～開発者プロフィール～

株式会社ビズストーム 代表取締役
中小企業診断士・キャリアコンサルタント

箕作千佐子（きさくちさこ）

大阪大学人間科学部卒業後、ゲームメーカーにて、ゲームクリエイター兼管理本部長として、9年間ゲームソフト開発や経営管理に従事。
代表作は「花火職人になろう」シリーズ、「お見合いコマンドー(エニックス社との共同開発)」。

その後中小企業診断士として登録し、経営コンサルタントに転身。マーケティングを中心とした経営コンサルティングや、経営・起業セミナー講師を務める。

2つの経験を活かし、ビジネスゲーム「ビズストーム」を制作。
ゲームのルールづくりのノウハウと経営の体系的な知識を駆使し、面白さと学びの両立を実現した。

その後キャリアデザインを学ぶゲーム「キャリアストーム」、子どもや生徒向けの経営ゲーム「ビズストームジュニア」も開発し、ゲーム研修の幅を広げている。

