



全力を出したんです

取れる案件は全部受注して全力で納品しました

そしたら会社が倒産したんです…

全部やりたいはダメ 資源制約の中で戦略を考える



プロジェクト  
マネジメントゲーム

# エコーズ

グループで会社経営を行い、ゲーム終了時点の利益額を競合と競うグループ対抗の経営シミュレーションです。各参加者はそれぞれ4つの部門長の役割を分業し、自部門の情報収集と意思決定を行います。品質と費用と工数のバランスを考え、利益を生み出します。また、分散された情報を収集することでビジネスの全容が分かるようになっており、参加者が積極的に情報収集・整理・共有を行なうことで妥当な意思決定ができるようになります。また、ゲーム中の活動結果が「イベント」で「こだま (echo)」のように返ってきます。例えば、「過剰品質」によって顧客の要求水準があがる、仕様違いで売上が得られない、過重労働で社員が倒れる・・・など、様々なイベントは参加者に学びを促します。



顧客の状況を見て、  
受注する案件を決定します。  
受注は、単価と社内の  
提供体制を踏まえて行います。

**受注**

①

②

品質・費用・時間を鑑みて、  
開発を行います。  
開発にはカードを使います。



**開発**

**損益計算  
イベント**

④

③

**納品**

受注金額から費用を引いて  
利益を算出します。  
経営状態次第でイベントが適用されます。

製造したシステムを顧客に納品します。  
納品時は、品質と工数が重要です。  
残業で無理をしたり、  
外注して間に合わせることもあります。



## 学びのポイント

- ①受注産業の会社の全体像を理解する
- ②会社経営の体験を通じて、計数感覚を身につける
- ③プロジェクトマネジメント上での重要なポイントを理解する  
(QCD バランスや PMBOK の知識領域の一部)
- ④チームワークを体験する
- ⑤情報の収集・整理・発信の重要性を理解する

## 特徴

1. 損益に特化し、貸借対照表やキャッシュなどの概念がない。初学者にも抵抗がなくゲームボードを使わず、カードだけで実施できる
2. ジグソーメソッドを活用し、傍観者がでないように情報を分散させている
3. 行為の結果が数々のイベントで自分に返ってくる
4. 経営シミュレーションとしては短時間で実施できる
5. 自社で、軽微なカスタマイズができる

※受注産業版以外に「製造業」版もご用意可能です。

## 参加者の声

- ・自分の分野だけでなく、他の関係してくる分野を理解することで、異なる見解が芽生えたり、意思決定につながると気づいた。
- ・目先の利益に囚われていると存続にかかわる問題になりかねない。
- ・普段の仕事の中では自分のやらなければならないことに集中してしまうと思うが、その中でも、組織活動の流れや全体を把握しなければならないことを学んだ。
- ・売上を増やしても、提供能力の限界をきちんと考えていかないとプロジェクトはうまくいかない。
- ・受注した後は、売上が決まっているので、費用を売上の範囲に抑えるだけだと思ったが、そんなに簡単ではなかった。
- ・イベント…「そりゃそうだよね」と思うものに2つも引っかかってしまった。

## 用途

- ・損益の意識を持たせたい
- ・会社経営の全体像を理解させたい
- ・品質や納期の意識を持たせたい
- ・チーム活動を体験させたい
- ・プロジェクトマネジメントの基本を理解させたい



## カリキュラム

※標準版カリキュラムです。用途によってカスタマイズが可能です。

### ◆オリエンテーション◆

#### 社名の決定



#### ルール説明

役割ごとに自分で収集します。



#### 役割の決定

自分が担当する役割を決定します。  
役割によって情報が異なります。



#### 理念の決定(オプション)

制約を踏まえて、理念を考えだします。

### ◆練習ゲーム◆

#### ◆第一期～第三期◆

#### 受注(カスタマイズ可能)

営業担当が受注します。



#### 開発・納品

それ以外の担当がプロジェクトマネジメントを行い、営業は調査を行います。



#### 損益計算



#### イベント

経営状態によって悪いイベントが適用されます。

### ◆ゲーム終了◆

#### 損益計算書の記入(オプション)

#### 結果発表

全てのイベントを踏まえて、結果が発表されます。

### ◆振り返り◆

振り返りを行い、気づきを最大化し、講師が一部解説を行います。

コンテンツには、「マニュアル」「トークスクリプト」が付属しております。