



本資料の取り扱いにつきまして

作成者：慶應義塾大学商学部准教授岩尾俊兵

注意点：この資料は学校・企業などにおける経営教育・起業家教育・マネジメント教育にご自由にお使いいただけるものです。利用用途は教育・研究・研修・商業・家庭などを問わず、公序良俗に反さない限りにおいて、利用者の自由とです。利用者による改変や転載、転送、共有、複製、転用なども自由です。この資料を使用するにあたって、資料作成者に対する使用許可申請や登録などは必要ありません。

本資料の使い方：この資料で、ビジネス、組織、会計、マーケティングなど全33回分の「経営教育」が可能になります。小中高大の各教育機関での起業家教育から、社会人・企業人のマネジメント研修まで広くお使い頂ける内容になっています。

次ページから、①経営についての小項目を分かりやすく描いたイラスト、②ディスカッション（グループワーク）課題、③ディスカッション課題について各自が自分の考えと他者の考えを自由に書き込むスペースの3点セットが33項目分用意してあります。

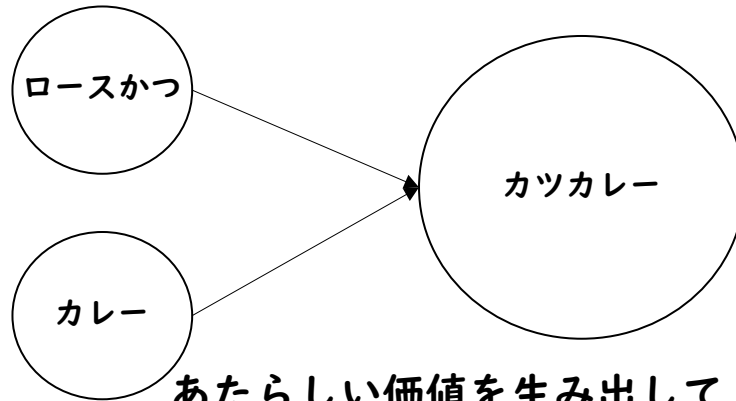
基本的な用途として、まずは講師・ファシリテーターが各項目について『13歳からの経営の教科書』（KADOKAWA）付属の『みんなの経営の教科書』の対応箇所を解説します。その後、問題1について個人で考えた後にグループで議論し、次に問題2について同様のグループワークを繰り返します。少人数での学習の場合は、適宜、講師・ファシリテーターがこの議論に加わります。目安として、1回の項目には約60～90分の学習時間が想定されています。

なお、講師・ファシリテーターによる解説においては別途配付しているスライド資料も必要に応じてお使いいただけます。また、内容についての感想等についてはTwitterにて「#13歳からの経営の教科書」というハッシュタグでつぶやいていただければ定期的にすべての感想に著者が目を通しております（筆者のID: @iwaoshumpei）。筆者詳細は <https://pando.life/@iwaoshumpei/>

日付：

氏名：

1 ビジネス



**あたらしい価値を生み出して
みんなを幸せにするのが「ビジネス」**

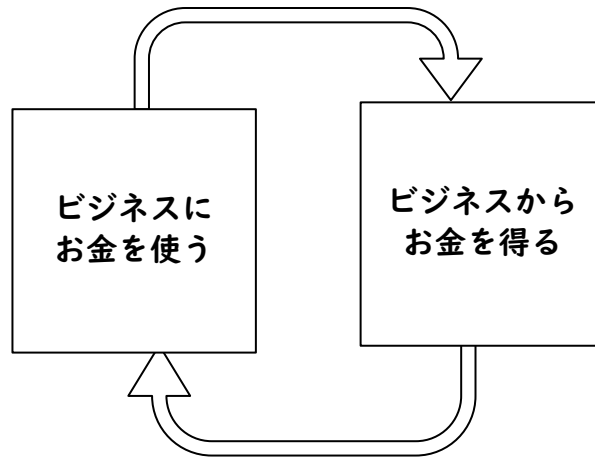
問題1 身の回りにどんな「ビジネス」があるか、具体的に書き上げてみよう。

問題2 いま自分たちが持っているものだけでビジネスをしたら、どんなことができるだろうか。グループで話し合ってみよう。

日付：

氏名：

2 事業



雪だるまのように育てていく

問題1 最初は自分ひとりでおこなっていたビジネスのお客さんが増えてきたとき、どんな問題が起こるだろうか。考えてみよう。

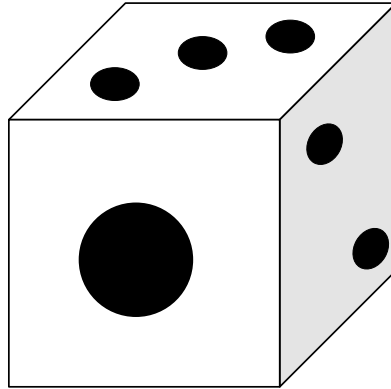
問題2 たくさんのお金を扱ったり、たくさん物を仕入れたり、たくさんの人を雇うとき、どんなことに注意しないといけないだろうか。考えてみよう。

日付：

氏名：

3 起業

サイコロの目は変えられない！
だけど、サイコロを振る回数を変えられる！



問題1 たとえば、今日からラーメン店を起業してみるとして、どんなラーメンを、どんな値段で、どんなお店で出したいか考えてみよう。実際にそのラーメン店をやるとなると、どんな問題が起きそうか、想像してみよう。

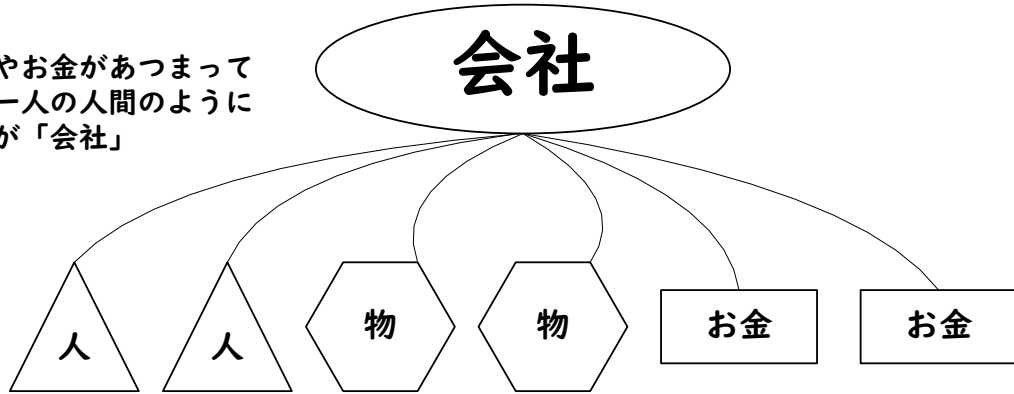
問題2 最近一週間で、自分はどんな「挑戦」をしたか、振り返ってみよう。

日付：

氏名：

4 会社

人や物やお金があつまって
まるで一人の人間のように
動くのが「会社」



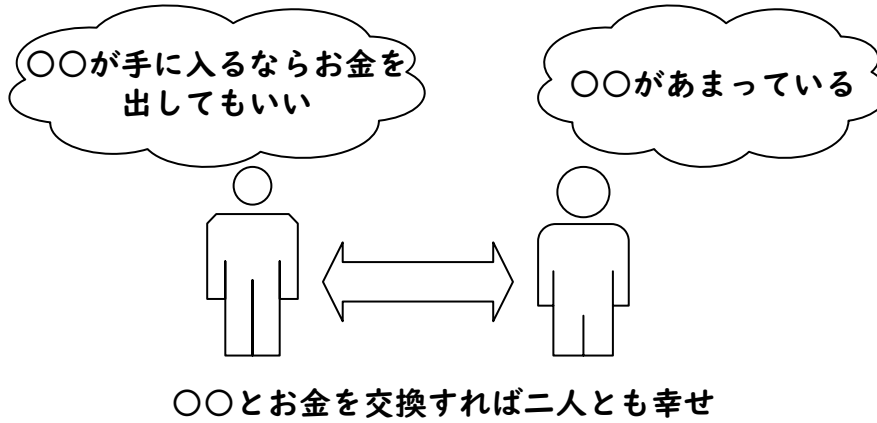
問題1 自分の好きなものを作っている会社について、どのような人たちがどのような組織でどのように株式会社を運営しているのか調べてみよう。

問題2 株式会社をつくってみる場合、どんな準備をする必要があるだろうか。出資者を集め、取締役を決めたあとにはどんなことが必要だろうか。考えてみよう。

日付：

氏名：

5 需要と供給



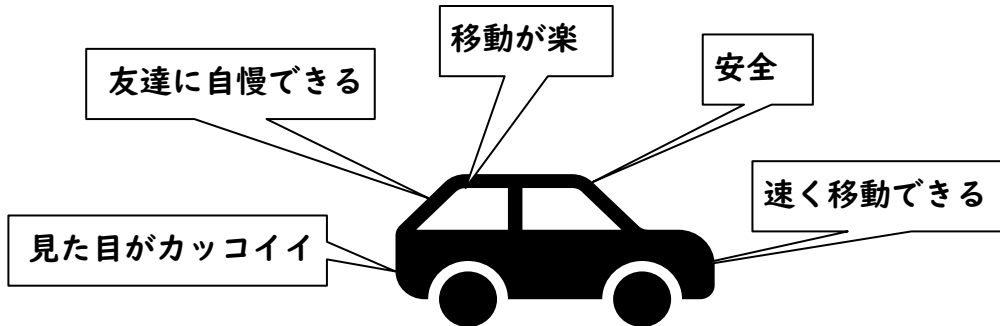
問題1 自分にとって一円でも欲しくないものは何かあるだろうか。逆に一億円払ってでも欲しいものは何だろうか考えてみよう。

問題2 自分が会社の社長だとして、どんな状況になったら製品・サービスの値段を上げたり下げたりするだろうか。具体的な場面を想像してみよう。

日付：

氏名：

6 製品・サービス



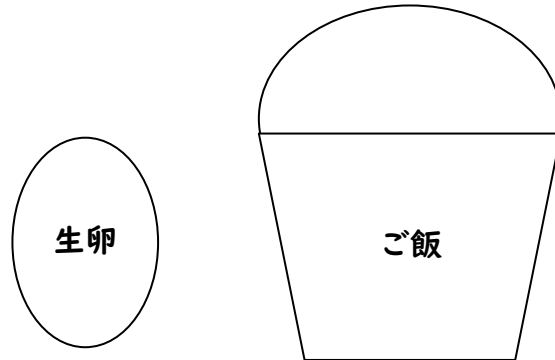
問題1 誰しもいま欲しいものがあるだろう。それでは、その製品はどんなサービスを自分にあたえてくれるだろうか。考えてみよう。

問題2 近所のコンビニにいったみて、サイズによって値段が変わったり、逆にサイズが変わっているのに値段が変わらなかったりする製品が、お水以外にもあるだろうか。調べてみよう。

日付：

氏名：

7 付加価値



**生卵とご飯を別々に食べるより卵かけご飯の方が美味しい
1+1が2以上になる⇒これが「付加価値」**

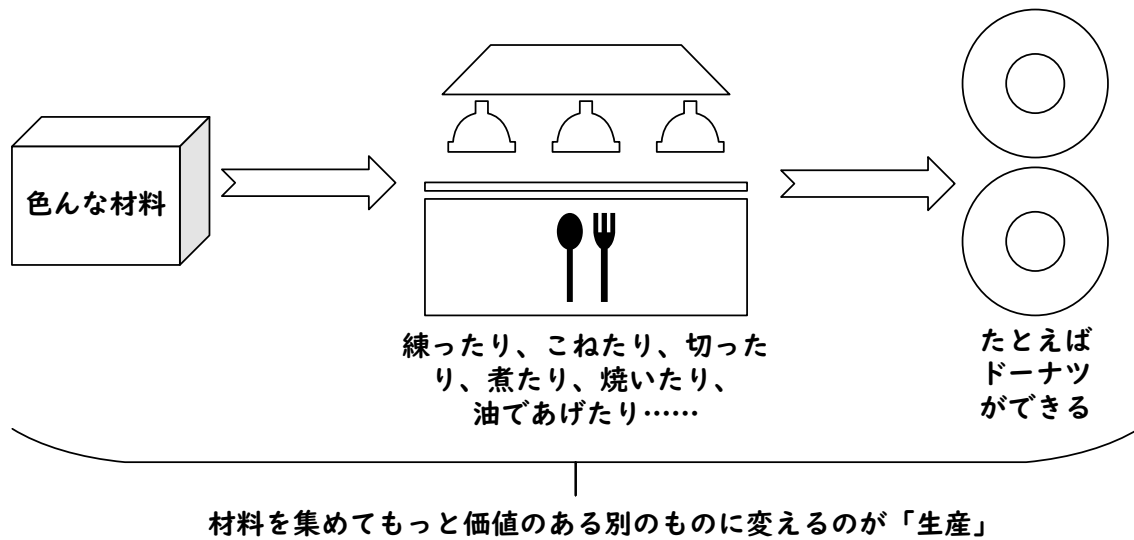
問題1 駐車場はただの空き地のようなのにお金を払わないと利用できない。それでは駐車場が提供する付加価値は何だろうか。

問題2 付加価値の大きいものと小さいものの差はどうやって生まれるのだろうか。考えてみよう。

日付：

氏名：

8 生産



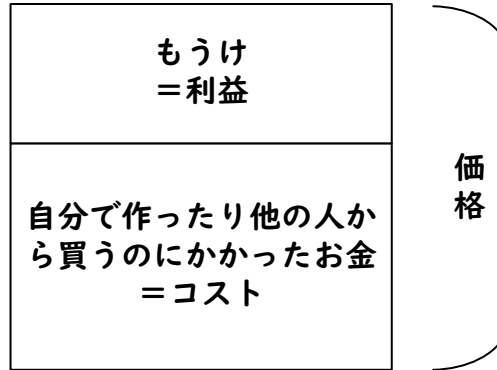
問題1 カレーを家族の分だけ作るのと、カレー・レストランで大量のカレーを作るのではどんな点に違いがでてくるだろうか。

問題2 カレー・レストランが繁盛して、メニューをカレー一種類から、からあげ定食や目玉焼き定食などたくさんに増やした場合、どんな問題が起きるだろうか。考えてみよう。

日付：

氏名：

9 価格



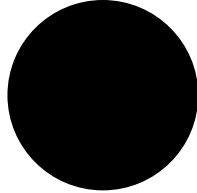
問題1 自分のお金で買うもののうち、値段を気にしていろんな製品を比較するものと、あまり値段を比較せずに買うものはあるだろうか。具体的にイメージしてみよう。

問題2 値段が高いからこそ重宝されているような製品はあるだろうか。身の回りで探してみよう。

日付：

氏名：

10 販売と広告



暗やみでウインクしても誰にも伝わらない！

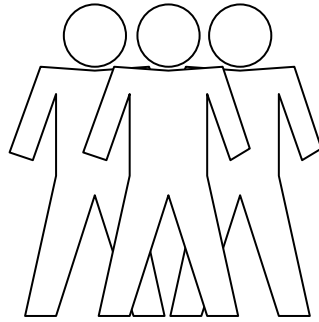
問題1 ブランド品を自動販売機で売るのも、駄菓子でデパートで売るのも、ちょっと違和感があるだろう。こういうふうには、製品・サービスと売り場が合っていない状況がほかにもないか探してみよう。

問題2 宿題代行サービスを運営する会社があったとする。その会社はどんな広告をすればよいだろうか。また、その広告によってどんな問題が起きそうか、考えてみよう。

日付：

氏名：

11 リーダーシップ



みんなについてきてもらう＝リーダーシップ

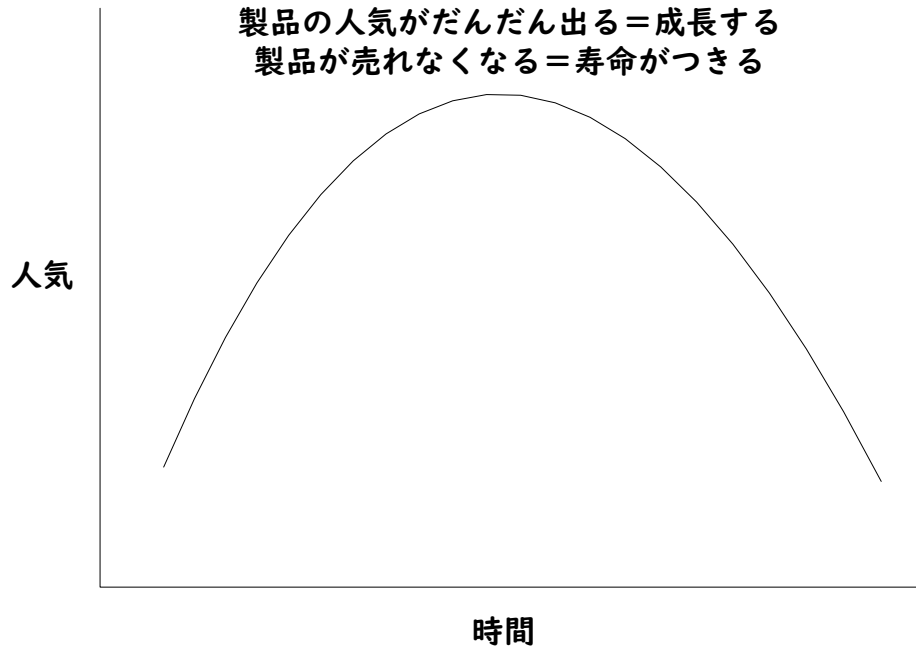
問題1 あなたの周囲でリーダーシップがあると感じる人はいるだろうか。いたとして、なぜ自分はその人に対してそう感じるのか、考えてみよう。

問題2 リーダーシップを得るために自分はどんな努力ができるだろうか。考えてみよう。

日付：

氏名：

12 製品開発



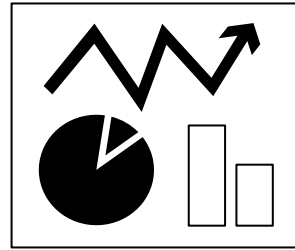
問題1 家にある食材で新しい料理のレシピをひとつ考えてみよう。

問題2 製品開発を進めるとき、どんなところにお金が必要になるか考えてみよう。

日付：

氏名：

13 マーケティング



**カバンを持って売り歩くという「セールス」をなくす
最初から売れるものを企画するのが「マーケティング」**

問題1 マーケティングという言葉をも自分なりに、自分にとってわかりやすく説明してみよう。

問題2 ここで出てきた例以外に、セールスされなくても欲しいものがあるだろうか。ある場合、なぜそれが欲しいのか考えてみよう。

日付：

氏名：

14 会計

入ってきたお金の合計から使ったお金の合計を引き算すれば「もうけ」

使ったお金	入ってきたお金
〇〇代 ××円	〇〇の売上 ××円
□□代 ××円	□□の売上 ××円
家賃 ××円	△△の売上 ××円
給料 ××円	

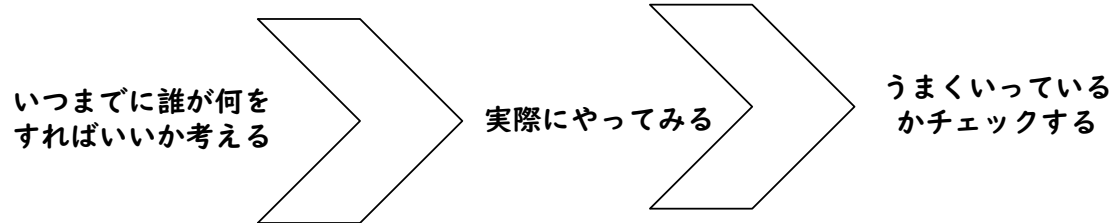
問題1 たこ焼きの屋台を始めるとする。このとき「たこ代 小麦粉代 ネギ代 たこ焼き機レンタル代 家賃 給料」という費用のうち、たこ焼きひとり前を作るのに毎回必要なお金と、たこ焼きを一個も作らなくても必要になってしまうお金とを分けてみよう。

問題2 売値が五百円で材料費が三百円のたこ焼きがあったとする。このとき、せっかくたこ焼きを作ったのに、お客さんが「やっぱりやめた」と言って帰ってしまった場合、損は五百円だろうか三百円だろうか。考えてみよう。

日付：

氏名：

15 計画



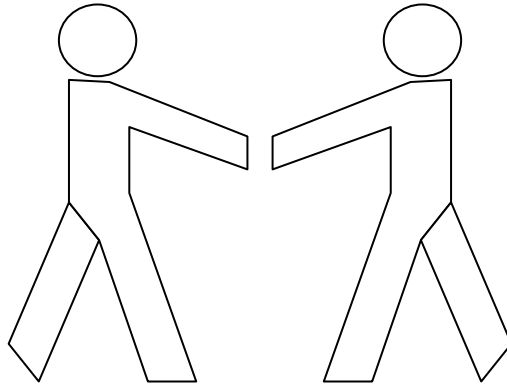
問題1 家族と旅行ををするとして、どこに行くか、何をするか、すべて自分が決めていいとする。その場合どんな旅行をしたいか、いくら必要で、事前にどんな準備が必要か、計画してみよう。

問題2 旅行の計画を終わらせた後で、その行き先ではその日は大雨になる可能性が高いことがわかった。さて、どんなふうに計画を修正するだろうか。

日付：

氏名：

16 組織



ひとりじゃできないことも二人ならできる
二人でできないことも三人ならできる
仲間を増やせばいろんな事ができる

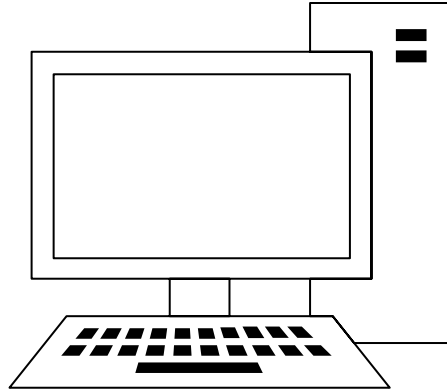
問題1 停電などのトラブルによって電話もメールも通じなくなった友達と協力して仕事をすることはできるだろうか。考えてみよう。

問題2 組織に参加する人が五人、十人、百人と増えていくとどんな問題が起こるか、想像してみよう。

日付：

氏名：

17 情報通信技術



**情報通信技術は、
情報を加工しやすく、
やり取りしやすくする**

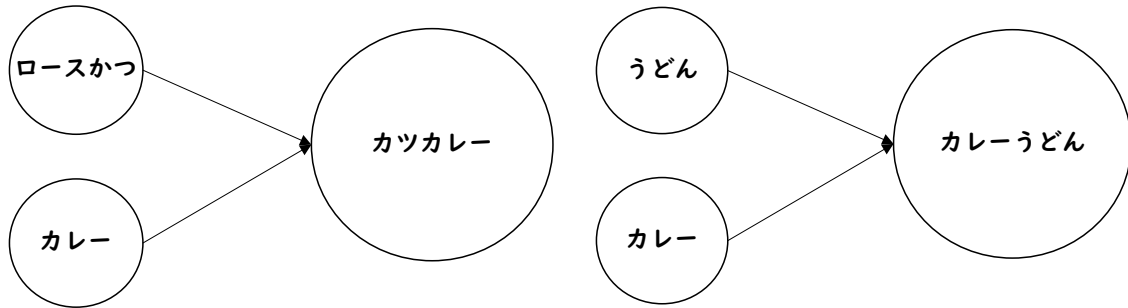
問題1 インターネット上では絶対に売れないものにはどんなものがあるだろうか、考えてみよう。

問題2 最近インターネットで知った情報の中で、よく考えたら「ウソっぽい」ものにはどんなものがあったか、思い出してみよう。

日付：

氏名：

18 イノベーション



**あたらしい組み合わせで世の中になかった
ものを生み出すのが「イノベーション」**

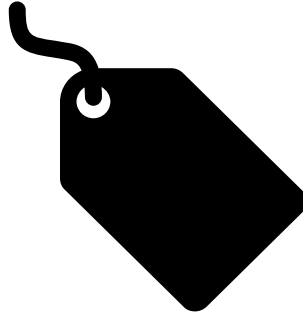
問題1 いまは当たり前にあるが十年前には存在していなかったものを探してみよう。

問題2 新品と新製品はどうちがうのか自分なりにもう一度考えてみよう。

日付：

氏名：

19 ブランド



**製品には名前をつけて「これがうちの製品
ですよ」とアピールしないといけない
洋服についているタグもそのひとつ**

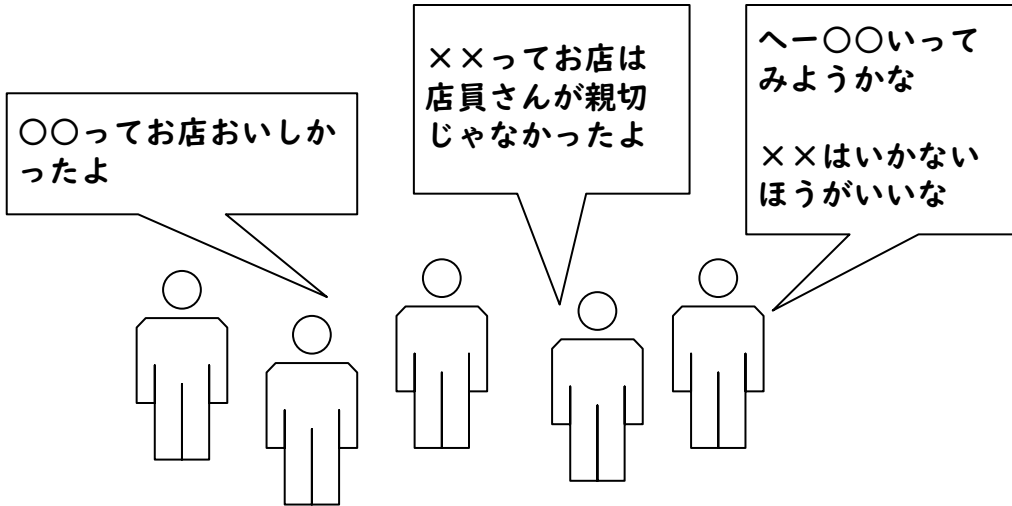
問題1 自分にとってブランドをあまり気にせずに買う製品は何か、考えてみよう。

問題2 自分が好きなブランドを思いっただけ挙げてみよう。その次に、それらに共通点があるかどうか考えてみよう。

日付：

氏名：

20 クチコミ



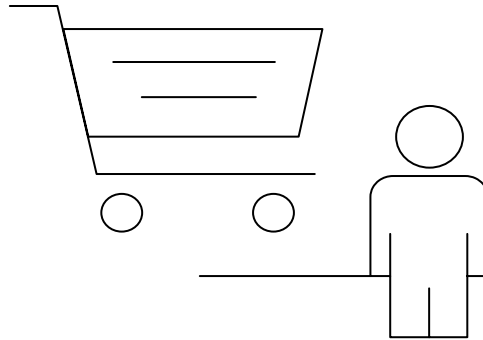
問題1 最近、だれかにおススメされたものがあったかどうか思い出してみよう。

問題2 これまでインターネットでクチコミを見たことがあるか、思い出してみよう。

日付：

氏名：

21 ロイヤルティ



おなじものを何度も買ってくれるお客さんのことを「ロイヤルティが高い」という

問題1 世の中には「お得意さまが一番大事」という人と、「いやいや新規のお客さんが大事」という人がいる。どっちが正しいだろうか、考えてみよう。

問題2 一度失ってしまったブランド・ロイヤリティを取り返す方法はあるだろうか。考えてみよう。

日付：

氏名：

22 ビジョン



**ビジョンがあるからみんなががんばれる
会社も成長していける**

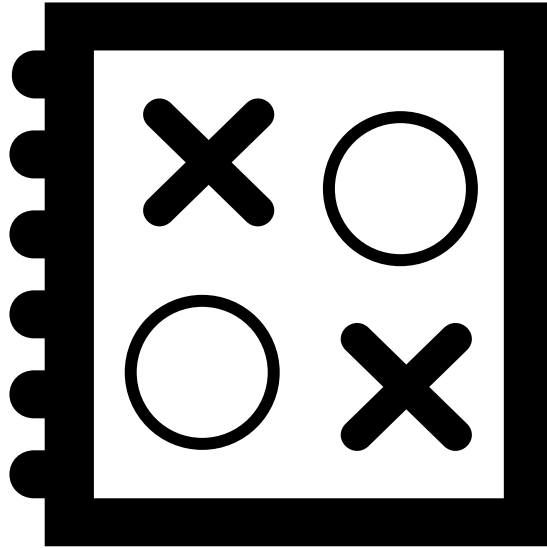
問題1 ビジョンは、会社によっては企業理念と呼ばれていたりする。そこで、自分が好きな製品を作っている会社を一つ選んでその会社のビジョンや経営理念を調べてみよう。

問題2 会社が「ひたすらお金を儲ける、大金持ちになる」というビジョンを掲げた場合、どんな問題が起こるだろうか。考えてみよう。

日付：

氏名：

23 戦略



やることを決めたあとは
あえて「やらないこと」を決めよう

問題1 これまで日常生活で競争を上手くさせた事があるだろうか。思いだしてみよう。

問題2 まだ誰もやっていないようなレストランを想像してみよう。

日付：

氏名：

24 競合



ライバルの頭の中を想像してみよう

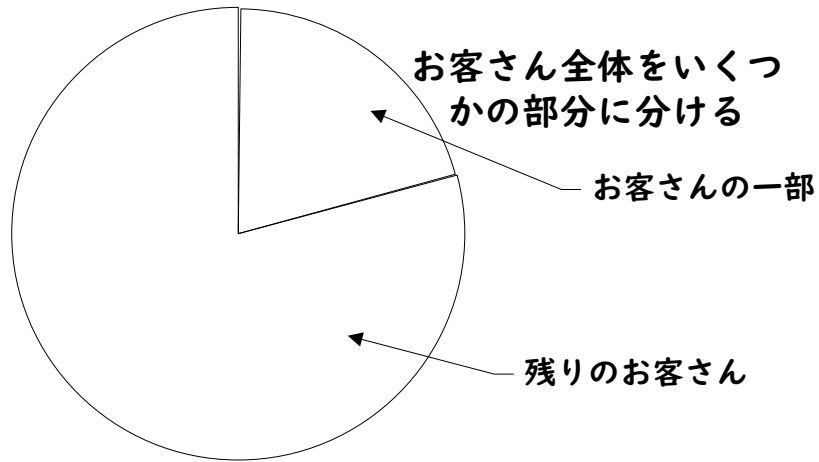
問題1 好きなハンバーガー店をひとつあげてみよう。さらに、そのハンバーガー店のライバルを挙げてみて、それぞれ価格や製品などを比べてみよう。

問題2 タクシー会社のライバルは、他のタクシー会社以外にもあるだろうか。思いつくかぎりたくさん例をあげてみよう。

日付：

氏名：

25 セグメンテーション



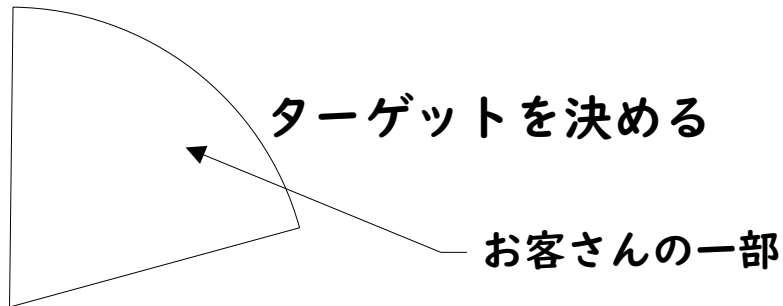
問題1 コンビニには通常の半分くらいの大きさのカップ麺が売っている。これはどんな人に向けて売られているのか考えてみよう。

問題2 学習塾に通う人たちを4つのタイプに分類してみよう。

日付：

氏名：

26 ターゲティング



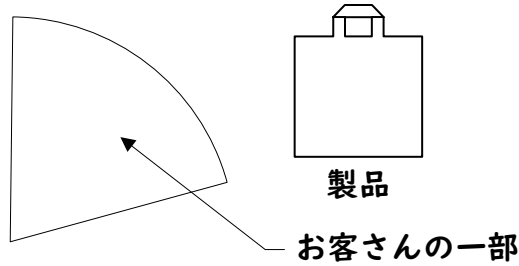
問題1 学習塾と家庭教師はどちらも学校の勉強の補助だが、ちがう点も多い。それぞれどんな人をターゲットにしているのか考えてみよう。

問題2 ドラッグストアには制汗スプレーというものが売っている。これは、当初は若い男性ビジネスパーソン向けだったが、後に女子高生向けに変化したといわれている。同じようにターゲットが途中で変化したものが他にもないか調べてみよう。

日付：

氏名：

27 ポジショニング



**ライバルを意識しながら
ターゲットにどんな製品を
どんな価格でどんなお店で
どういう風に売るか考える
これが「ポジショニング」**

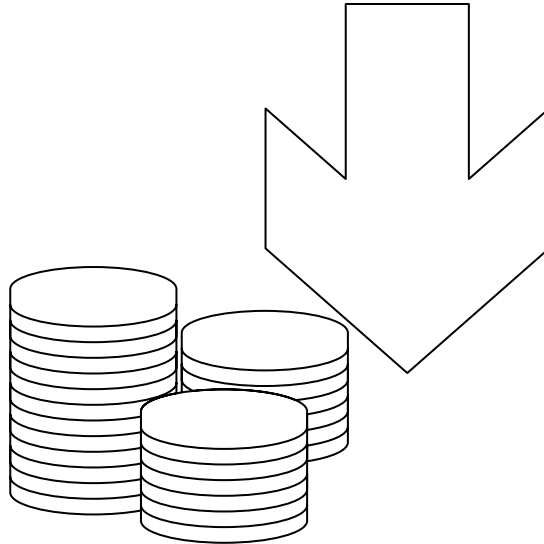
問題1 書店にはどんなポジショニングのお店があるだろうか。たがいにすべて似ているだろうか、それとも変わった書店も中にはあるだろうか。調べてみよう。

問題2 自分が思う自分のキャラクターと、周囲から見た自分はどちらがうだろうか、調べてみよう。

日付：

氏名：

28 コスト



考えをめぐらせばコストは下げられる

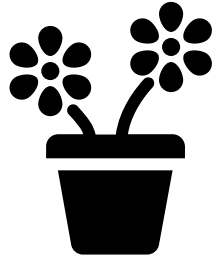
問題1 ハンバーガーショップのコストを下げる方法にはどんなものがあるだろうか。

問題2 コストを下げる事ができれば、ここで説明したもの以外にどんなメリットがあるだろうか。考えてみよう。

日付：

氏名：

29 差別化



**ライバルに対抗して花束
をたくさんわたす？**



**それともきれいな景色が
見える場所を教える？**

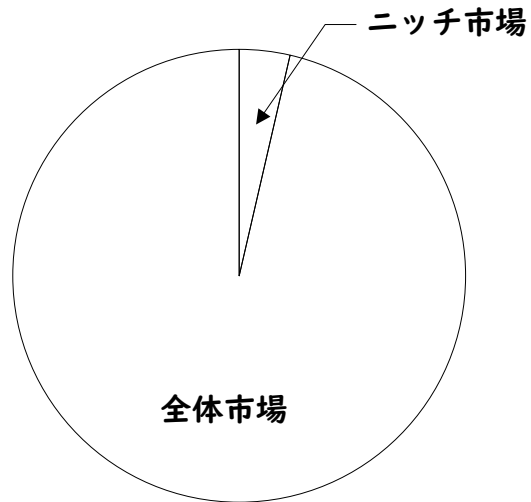
問題1 友人の誕生日に何かプレゼントをするとして、他の人が絶対にプレゼントしないようなもので、しかも友人に喜んでもらえるようなものがあるか考えてみよう。

問題2 ここで学んだ差別化という言葉を読み返して、「この製品は差別化できているな」と思えるものを探してみよう。

日付：

氏名：

30 ニッチ



問題1 身の回りにニッチな製品があるか、探してみよう。

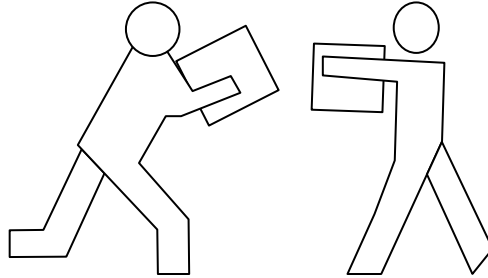
問題2 ニッチなスポーツにはどんなものがあるか、調べてみよう。

A large, empty rounded rectangular box intended for the student's answers to the two questions.

日付：

氏名：

31 アウトソーシング



**苦手な仕事を
別の会社に頼む**

**別の会社が
引き受ける**

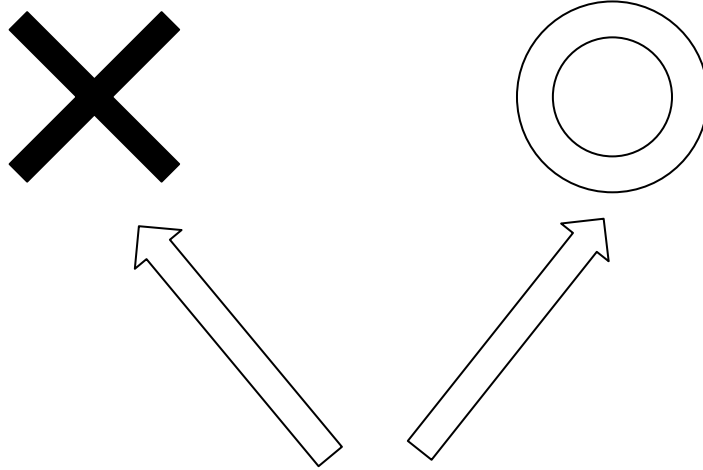
問題1 自分の得意なことと不得意なことを挙げてみよう。その上で、自分が不得意なことを代わりにやってくれるサービスがあるか調べてみよう。

問題2 悪意のある会社に出注することによって起こりうる問題にはどんなものがあるか、考えてみよう。

日付：

氏名：

32 失敗



どちらに行けば正しい道なのか分かるようになるのが「良い失敗」

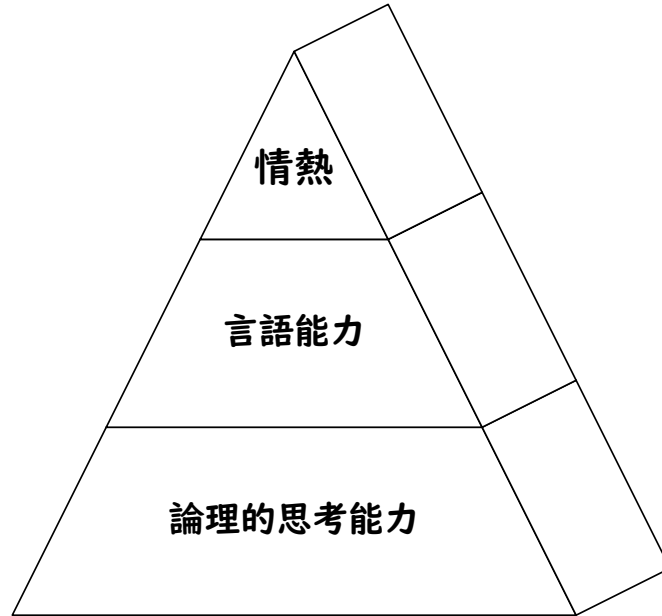
問題1 自分にとって「やってみてよかった、良い失敗」にはどんなものがあったか、思い出してみよう。

問題2 自分にとって「何も残らなかった、悪い失敗」にはどんなものがあったか思い出してみ、それを良い失敗に変えるには何をすべきだったか、考えてみよう。

日付：

氏名：

33 情熱



問題1 もし、自分による自分のための会社「自分の人生株式会社」という会社があったとしたら何をしたいか、ゆっくり考えてみよう。

問題2 結局のところ経営とは何なのか、自分なりの答えを、ゆっくり考えてみよう。