

2025年 1月 8日

活動報告書(10月～12月)

プロジェクト名:ヒストリートレーダー

作成者:児島英太郎

1. 10月～12月の目標

- ・ボードゲームを形にする。
- ・クローバー祭でボードゲームを出店する。
- ・金融教育の未来を創る企業連合会の方々にボードゲームを体験していただき、フィードバックをいただく。
- ・ボードゲームを改良する。

2. 活動内容とその成果

*イベント別、チーム別、月別などカテゴリごとに分かりやすく分け、自由に記述してください。画像添付可。

◆ボードゲーム概要(簡略版)

1. 目的

本ゲームは、**老後の資産形成を疑似体験すること**を目的とした金融教育ボードゲームである。
投資信託・貯金・ライフイベント・景気変動を通じて、**長期・積立・分散の重要性**を体感的に学ぶ。

2. ゲームの基本構成

- ・ プレイヤー:2～4 人
- ・ 人生年齢:18 歳～60 歳(ゴール)
- ・ 主な要素:
 - 投資信託カード(積極・バランス・守り)
 - 貯金カード
 - イベントカード
 - 職業カード
 - サイコロ・現金

3. ゲームの流れ

1. 初期設定

各プレイヤーは「投資信託カード(3 種類)」または「貯金カード」を 1 枚選択し、

毎月の積立(貯金)金額と目標年数を設定する。

2. 積立の開始

設定した金額をもとに、一定年数分の積立金額を NISA 口座として管理する。

3. プレイ進行

自分の番にサイコロを振り、出た目の数だけコマを進め、止まったマスの指示に従う。

4. ストップマス

22 歳・30 歳・40 歳・50 歳・60 歳で必ず停止し、

給料の受け取り、積立の一括入金、投資信託の売却判断、ライフイベントの選択を行う。

5. イベントマス・景気マス

イベントカードや景気変動により、現金の増減が発生する。

6. ゲーム終了

全員が 60 歳に到達した時点で終了し、資産を計算する。

4. 投資信託カードの種類

- 積極タイプ: 利回り 8% (高リスク・高リターン)
- バランスタイプ: 利回り 5% (中リスク・中リターン)
- 守りタイプ: 利回り 4% (低リスク・低リターン)

※積立金額は 1~4 万円から選択し、無理なく継続できる金額設定を重視している。

5. 投資信託の売却ルール

- 目標年数に達すると自動的に売却され、利回りに応じた現金を受け取る。
- 途中売却はストップマスのみ可能で、サイコロによって利率が変動する。
- 売却後は再度投資信託を選択し、積立を継続できる。

6. ライフイベント要素

ストップマスでは、以下のような人生の意思決定を行う。

- 職業選択
- 結婚・出産
- マイホーム・マイカー購入

これらは資産形成に影響し、現実のライフプランとの関連を学べる設計となっている。

7. 勝敗の決定

- ゲーム終了時に「現金・家・車」を合算して資産額を算出する。
- 家と車は購入価格の 2 倍で評価する。
- 最も資産額が高いプレイヤーが勝者となる。

◆クローバー祭出展の振り返り

1. 出展概要と集客状況

クローバー祭において、金融教育を目的としたボードゲームを出展した。

1 日目は 18 名が参加し、受け入れ可能人数を超過したため 7 名をお断りするほど集客は好調であった。

2 日目も 12 名が参加し、両日を通して安定した集客を実現できた。

2. 実施内容と運営面の評価

簡単な金融講義を行った後、ゲームを進行しながらルールや金融概念を説明する形式を採用したが、理解度・満足度ともに高く、スムーズに運営することができた。

特に、アナログなボードゲーム形式を採用したことで、参加者がスマートフォンに触れず、対面でのコミュニケーションが自然に生まれる点が高く評価された。

一方で、プレイ人数が 5 人の場合、1 プレイあたり約 1 時間 40 分を要し、学園祭という短時間回転が求められる場には不向きであることが判明した。3～4 人でのプレイが適正であると考えられる。

3. 参加者の反応と教育的効果

参加者の多くは積立 NISA 制度についてほとんど知識がなく、「学びたい」「始めてみたい」といった前向きな感想が多く見られた。

小学生から 50 代の保護者世代まで幅広い年齢層が参加し、特に家族連れからは「子どもに金融を学ばせたい」という教育的関心の高さがうかがえた。

また、投資信託カードの選択において、

- 大人は積極タイプを選ぶ傾向
- 子どもは性格に応じて選択が分かれる

という特徴が見られ、リスクとリターンの理解を促す教材として有効であることが確認できた。

4. 良かった点

- 集客数が多く、満足度も高かった
- 元銀行員から「よくできている」と評価を得た
- 最終的な資産額が大きく偏らず、接戦になる設計ができていた
- 賞品が参加者のモチベーション向上につながった
- 長期・積立投資の考え方を体感的に学べた
- 初対面同士でも自然に会話が生まれ、場が盛り上がった
- 小学生でも理解可能な難易度であった

5. 課題点

- プレイ時間が長く、回転率が低い
- 現金の受け渡しや計算に時間がかかる
- ストップマスの処理が重く、待ち時間が長い
- バンカー(運営側)の負担が大きく、属人的である
- 投資経験者には内容が単純に感じられる場合があった
- ゲーム後半は作業的になり、教育的振り返りが不足した

6. 改善に向けた取り組み案

- 講義内容をイベントカードのクイズとして出題し、理解度を高める
- 金額設定を簡略化し、計算負荷を軽減する
- ストップマスの内容を整理し、処理時間を短縮する
- 投資計算やバンカー業務をアプリ・AI で自動化する
- ゲーム終了後にフィードバック時間を設け、
 - 元本はいくら積み立てたのか
 - 長期で続けた場合の利益差を可視化して伝える
- イベントカードの三択問題を全員で議論する形式に変更し、参加型学習を強化する

7. 総括

本出展を通じて、金融知識がない層に対しても「積立投資」「NISA 制度」への興味・理解を喚起できることが確認できた。

一方で、学園祭という場に適したテンポや運営負荷の軽減が今後の課題である。

今後は、より多くのプレイデータやアンケート結果を蓄積・分析し、教育性とエンタメ性を両立した金融教育教材としての完成度を高めていきたい。



◆企業連合会への出張

1. 体験者からの主な評価・感想

本ボードゲームを体験いただいた企業連合会の方々からは、総じて「楽しい」「没入感が高い」といった評価が多く寄せられた。

- ゲーム性・エンタメ性
 - 「とにかく楽しい」「アドレナリンが出る」といった声が多く、ゲームとしての完成度が高く評価された。
 - ゲーム自体の面白さが、参加者の集中力や主体的な参加を引き出していた。
- リアリティのある設計
 - 不動産投資や価格設定が現実近く、臨場感がある点が好評であった。
 - 子どもに関わるライフイベントを取り入れている点が、人生設計を考えるきっかけになって

いるとの意見があった。

- **構成・運営面**

- 事前説明や計算リストを用意している点が丁寧で分かりやすいと評価された。
- 景気マスの内容が身近で、参加者が状況をイメージしやすかった。
- イベントカードが複数種類用意されている点が、ゲーム展開に幅を持たせているとの評価を得た。

2. 教育的観点からの評価

- 投資未経験者に対して、「投資は難しいものではなく、楽しく学べる」という第一印象を与えられている。
- 投資信託や不動産といった要素を通じて、資産形成を総合的に考える体験ができている。
- 一方で、積立投資やリスクの考え方について、より明確に整理して伝える余地があるとの指摘があった。

3. 指摘された改善点・課題

- **制度理解のアップデート**

- 新 NISA 制度における「非課税投資枠の再利用(売却後に翌年以降復活)」の仕組みを、より正確に反映する必要がある。
- 積立投資枠と成長投資枠の違いを明確にした方がよい。

- **金融リテラシー要素の拡張**

- 給料の変動やキャッシュフローの概念を取り入れる。
- 株式・投資信託の価格変動(ボラティリティ)や為替リスクについても触れる余地がある。
- バランスタイプ・積極タイプそれぞれの「リスクの意味」を、結果と結び付けて説明する必要がある。

- **不動産要素の現実性**

- 不動産価値が一律で上昇する設計は現実と乖離しているため、価格下落の可能性も表現した方がよい。

4. 今後の方向性・改善方針

- ボードゲーム自体は「徹底的に面白さに振り切る」設計とし、複雑な制度説明や理論部分は別途教材(冊子・解説資料)として補完する。
- ゲーム終了後のフィードバック時間を重視し、
 - なぜその結果になったのか
 - どの意思決定が資産に影響したのかを一つずつ振り返る仕組みを構築する。
- 投資で勝敗が分かれた場合も、金額の大小ではなく「目的に対して適切な選択ができていたか」を評価軸として伝える。
- バンカー業務や計算処理は、将来的に AI やアプリによる自動化を検討し、属人性を減らす。

5. 目的とターゲットの再整理

本ボードゲームの主なターゲットは、

「投資未経験者、または投資に興味を持ち始めた若年層」である。

目的は、

- 投資に対する心理的ハードルを下げること
- 長期・積立投資は楽しく、続ける価値があることを伝えること

であり、体験後に「実際に積立 NISA を始めてみたい」と感じてもらうことを目指している。

6. 総括

企業連合会の方々からは、エンタメ性と教育性を兼ね備えた金融教育教材として高い評価を得ることができた。一方で、制度の正確性や現実との違いをどのように補足説明するかが、今後の改良点として明確になった。

今後は、ターゲットに応じた伝え方を整理しながら、より多くの場で活用できる金融教育ツールへと発展させていきたい。



3. 今後の活動予定

1. 教育現場への出張授業の実施

今後は、通信制高校をはじめとした教育現場に出向き、金融教育ボードゲームを活用した出張授業を実施することを検討している。

通信制高校の生徒は、日常的に対面で人と関わる機会が限られている場合も多い。そうした環境において、ボードゲームという「対面かつ同じ目的に向かって協力・競争する体験」を提供することで、金融知識の習得にとどまらず、コミュニケーション力や意思決定力の育成にもつながる教育が可能になると考えている。

2. アンケートデータの蓄積と分析

ボードゲーム体験後のアンケートを通じて、今後は **100 件以上の定量データの収集** を目標とする。

そのために、アンケート内容を見直し、

- 投資に対する意識の変化
- 理解度の向上
- 行動意欲(実際に始めたいか)

などをより適切に測定できる設計へ改善する。

収集したデータは分析を行い、教材としての教育効果を客観的に示す根拠として活用していく。

3. クラウドファンディングによる商品化

これまでの実践やフィードバックを踏まえ、ボードゲームの完成度を高めた上で、クラウドファンディングを通じた商品化を目指す。

資金調達にとどまらず、金融教育に関心を持つ層へ広く認知を広げる手段としても活用し、学校・家庭・地域で利用可能な金融教育教材として展開していきたい。