

# 『入門！ライフリテラシーゲーム』の開発により創業が実現

会社名 ライフリテラシー（神奈川県）

『入門！ライフリテラシーゲーム』の制作と販売を行う事業者。代表は加藤千晃氏。

## 1. 相談のきっかけ

○若者向けに遊びながら社会制度の内容を勉強できるゲームを開発したいと考えていた代表：加藤氏は、ゲームの草案を持ち込み、平塚信用金庫からの紹介で当拠点を来訪、支援が始まった。

○加藤氏は創業に対しての知識が不足しており、どのような企業形態で創業すべきかについても悩んでいた。

○今まで誰に相談しても、良い案だと言ってもらえず、若干モチベーションをダウンさせていた。しかしながら、若者に社会制度の内容を学習する機会を与え、若者の社会的な自立を支援したいという強い思いは募るばかりで、加藤氏はゲームの内容についても自信を持っていた。

## 2. 課題整理・分析

○まずはゲーム内容の精査を行い、ゲーム草案に隠れている課題を抽出。ゲーム草案では、社会制度を学ぶことに重点を置いていたため、ゲームがテキスト化して、楽しみながら学習するというゲーム性が欠如していると判断。

⇒ゲーム性という点以外にも、事業成立性の観点で、一連のビジネスプラン策定が必要と判断。

○また、企業形態については、加藤氏のライフスタイルなどを考慮した上で、企業形態を検討する必要があった。

## 3. 解決策の提案

○ゲーム性及びゲーム性以外の観点の助言に向け、SCO2名での支援チームを編成。

○ゲーム内容については、ゲームに人生の節目々々で起こる出来事を楽しく、または悲しくドラマチックに盛り込むことで、ゲームをプレイしながら人生を歩いていくかのようなストーリー性を持たせることにした。

○また、こうしたゲームが最も刺さるターゲットの設定、その市場分析、マーケティングの4Pに関する設定などを行いながら、商品としての形を明確にする助言を展開。またホームページ構築についても助言を実施した。

○創業形態については加藤氏のライフスタイルや経済的な安定性の確保を重視し、個人事業を選択するよう示唆した。

## 4. 成果

○ゲームの完成まで、製造業者の選定、ボードゲームの反りをなくすための素材の選定など、いくつもの克服すべき課題が生じたが、当拠点では加藤氏を継続的・手厚くサポートし、最終的にゲーム完成・創業に至った。

○創業後、早速、ターゲットとして設定した教育機関、プロスポーツ団体向けに営業活動を始めた加藤氏であるが、当拠点が並行して進めていたプレスリリース支援によるバックアップが功を奏し、複数のメディアから取材を受け、徐々に事業の認知度を向上させた。

○創業後、1か月で教育機関および、一般企業からの受注が入るようになってきており、緩やかではあるが、徐々に売上実績を上げてきている。



<完成したライフリテラシーゲーム>