依頼:Slerプロジェクトマネージャー向け 交渉体験シミュレーションゲーム の作成

1. 概要

Sler(システムインテグレータ)のプロジェクトマネージャー(PM)が、クライアントとの様々な交渉シーンを体験できるシミュレーションゲームを作成してください。プレイヤーはPMとして、対話形式で表示されるクライアントの要望や課題に対し、4つの選択肢から最適な回答を選びます。5~10ターンの対話を通じて、プロジェクトを成功に導くための合意形成を目指します。

2. ゲームの目的

プレイヤーは、各シナリオで設定された以下の複数の評価指標を総合的に高め、クライアントを説得・納得させて「交渉成功」の評価を得ることを目指します。

- 信頼度: クライアントからの信頼。
- 予算: プロジェクトの利益。
- 納期:スケジュールの遵守。
- 品質: 成果物のクオリティ。

3. ゲームシステム

3.1. シナリオ

- 業種:以下の業種から選択できるようにしてください。
 - 金融業
 - 製造業
 - 流通・小売業
- 交渉シーン: 各業種に、以下のような具体的な交渉シーンを1つ以上用意してください。
 - 例1(金融業):「システム開発プロジェクトにおける、クライアント都合による急な仕様変更への対応」
 - 例2(製造業):「テスト工程で発覚した重大な不具合の報告と、納期への影響に関する交渉」
 - 例3(流通・小売業):「予算超過リスクを抱えた状態での、追加機能開発の要望への対応」
- クライアントのタイプ: 交渉相手となるクライアント担当者の性格(例:協力的だが優柔不断、コストに厳しい、技術的な詳細を求めるなど)をシナリオごとに設定してください。

3.2. ゲームフロー

- 1. シナリオ選択:プレイヤーは「業種」と「交渉シーン」を選択します。
- 2. 状況説明: 選択したシナリオの背景(プロジェクト概要、現在の問題点、交渉のゴールなど)が表示されます。
- 3. 対話開始: クライアントのセリフと、それに対する4つの選択肢が表示されます。

- 4. 選択と結果: プレイヤーが選択肢を選ぶと、クライアントの反応(セリフ、表情の変化)と、 各評価指標(信頼度、予算、納期、品質)の変動が画面に表示されます。
- 5. 対話の繰り返し: 3と4を5~10ターン繰り返します。
- 6. 結果判定: 規定ターン終了後、各評価指標の最終スコアに基づいて「交渉成功」「交渉失敗」などの総合評価が判定されます。
- 7. 総評: プレイヤーの選択を振り返る総評が表示されます。どの選択がどの指標にどう影響したか、PMとしての強みや改善点などを具体的にフィードバックしてください。

3.3. パラメータとスコアリング

- 各評価指標は100点満点の数値で管理します。
- シナリオ開始時に初期値が設定されます。
- プレイヤーの選択肢ごとに、各指標がプラスまたはマイナスに変動します。変動ロジックは、現実的な交渉の結果を反映するように設定してください。(例:「安易な値引き」は予算を減らすが、一時的に信頼度が上がる可能性がある、など)

4. UI/UXデザイン

- デザインコンセプト: ビジネスシーンにふさわしい、クリーンでモダン、直感的に操作できる デザインを希望します。
- 画面構成:
 - 上部: クライアントのキャラクターイラスト(表情が変化すると良い)と、セリフを表示する吹き出し。
 - 中央: 各評価指標(信頼度、予算、納期、品質)の現在のスコアを可視化するゲージ やグラフ。
 - 下部: プレイヤー向けの4つの選択肢ボタン。

● 演出:

- 選択肢を選ぶと、評価指標の変動がアニメーションで分かるようにしてください(例:スコアが増えると緑色で上昇、減ると赤色で下降)。
- ターンが進むごとに、背景が少しずつ変化するなどの視覚的な演出があると嬉しいです。

5. 技術要件

- 使用技術: HTML, CSS, JavaScript の3つで作成してください。
- ライブラリ:外部ライブラリ(jQueryなど)は使用せず、**Vanilla JS**(素のJavaScript)で実装してください。
- データ構造: シナリオデータ(セリフ、選択肢、パラメータ変動値など)は、JavaScriptのオブジェクトや配列で管理してください。
- レスポンシブ対応: PCのブラウザでのプレイを想定していますが、画面幅に応じてレイアウトが崩れないようにしてください。
- コード: HTML, CSS, JavaScriptを単一のHTMLファイルにまとめてください。コードには、

後から開発者が改修しやすいように、適切なコメントを記載してください。

6. 初期実装コンテンツ

まずは、以下の1シナリオを実装した状態で提供してください。

- 業種: 金融業
- 交渉シーン: システム開発プロジェクトにおける、クライアント都合による急な仕様変更への対応
- クライアント: ○○銀行・システム部長(コスト意識は高いが、プロジェクトの成功には協力的)
- 交渉ゴール: 追加開発のスコープと追加予算、そして納期への影響について合意形成を 行う。

上記の内容で、最高の交渉シミュレーションゲームを作成してください。期待しています!