

## IDEC 横浜コーディネート事業の成果案件！ タスクフォース社と横浜国立大学との 共同プロジェクトがスタート

公益財団法人横浜企業経営支援財団（IDEC 横浜）の仲介により、株式会社タスクフォースと横浜国立大学とは、横浜国立大学が研究開発してきたビジネスゲーム開発運用システムに関する研究成果をもとに、次世代のビジネスゲームプラットフォームの実現にむけた共同研究プロジェクトをスタートさせました。

### 【プロジェクトの概要】

#### 1 今回のプロジェクトの目的

横浜国立大学では、これまでビジネスゲームの開発と運用を支援するプラットフォームの研究開発を行ってきました。また横浜国立大学での教育だけにとどまらず、国内 120 を超える大学等にも、その利用環境を提供してきました。

今回、このプラットフォームの開発と運用から得られた知見をもとに、最新の情報技術動向を踏まえた新しいビジネスゲームプラットフォームの実現に向けて、横浜国立大学と地元横浜市を本拠とする企業、株式会社タスクフォースとによる新たな共同研究プロジェクトを開始する運びになりました。

#### 2 今回のプロジェクトの特色

##### (1) 技術的な特色

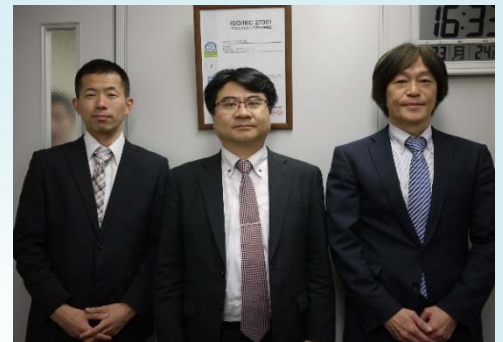
今回のプロジェクトの技術的な特色は、クラウド環境で動作し、サービス利用者の利便性を高めるためにモバイルアプリや他のシステムとの多様な連携を実現するソフトウェア機能の共有の仕組み（API）の開発、提供です。さらに、高いセキュリティレベルと安定したサービス提供を確保し、今後の技術の流れにも柔軟に対応可能な拡張性を備えたプラットフォームの開発を狙っています。

##### (2) 取り組みの特色

今回の取り組みの特色としては、いずれも地域に貢献する事を目指す 3 者ががっちりタッグを組んだ成果であることです。横浜市の中小企業支援センターである IDEC 横浜の仲立ちをきっかけに、横浜型地域貢献企業として若手社員の意識向上や地域の大学との共同開発を指向しているタスクフォース社、「地域連携」という新たな基軸を打ち出している横浜国立大学、3 者の win-win の関係が成立しました。

#### 3 将来の展望

将来は、e-ラーニングの分野にとどまらず、ホビー向けのゲームと同じ様な裾野の広いユーザーに向けた展開を目指しています。



左から、TF 社岩谷課長、  
YNU 田名部教授、TF 社山田社長

### タスクフォース株式会社について

- ・住所：横浜市港北区新横浜 2-13-13 TPR 新横浜ビル 5F
- ・設立：1989 年・URL：<http://www.taskforce.co.jp/>
- ・事業内容：受託システム開発、鉄鋼システム、ビルエネルギー監視、決済ソリューション、新聞製作システム、レガシーマイグレーション、販売管理システム、等々。

### お問合せ先

#### (企業間マッチングに関すること)

(公財)横浜企業経営支援財団 経営支援部地域密着型支援担当マネジャー 川北 彰子 Tel 045-225-3725

#### (共同研究によるソフトウェアに関すること)

株式会社タスクフォース 代表取締役 山田 昌人 Tel 045-474-4638

横浜国立大学 研究推進機構産学官連携推進部門 山本亮一 Tel : 045-339-4447

## 別紙説明

### 【ビジネスゲームとは】

ビジネスゲームは、経営学分野でのゲーミング・シミュレーションです。学習者は仮想的な市場で企業経営を経験し、そのふり返りを通じて意思決定能力を高めます。企業の実務を知らない学生に企業経営を模擬体験させることは、経営学関連の諸科目（会計、マーケティング、生産、流通、戦略など）の理解を深め、学習に対するモチベーションを高めることに絶大な効果を発揮しています。実務に携わる社会人にとっても、総合的なマネジメントスキルの養成や競争戦略の模擬体験など、従来の講義形式では得られない魅力があり、MBA コースでの普及も進んでいます。ビジネスゲームは通常、図のようなステップで実施されます。



### 【ビジネスゲームの具体例】

レストランゲーム	オフィス街のレストランの経営者となって、ランチで競争するゲーム。ランチの価格、材料費、広告費を決定しながら、累積営業利益を増やすのが目標。
ベーカリーゲーム	パンを製造販売するベーカリーの経営者となって競争するゲーム。パンの販売価格、製造数、材料調達数を決定しながら、剰余金を増やしていくのが目標。
清涼飲料業界ゲーム	清涼飲料メーカーの事業部長となって経営を競うゲーム。3種類の清涼飲料について、チャネル戦略、広告戦略、生産計画をたてて他社と競争しながら、累積営業利益を増やすのが目標。
インターネットビジネスゲーム	中堅の文具製造卸業の経営者となって、インターネット 通販に進出するゲーム。販売価格、広告、カタログ、商品開発、代理店支援、情報システム、顧客関係管理、物流に関する8つの意思決定を行う。

【参考】白井宏明 (2008) 「ビジネスゲームを主体とした授業構成に関する考察」, 横浜経営研究, 第29巻, 第3号, pp. 29-46.