

慶応義塾大学 情報検索概説II(1999年秋)

ゲーム業界の成功を支えるグループウェア事例:
- SCEのケースを中心として -

藤森洋志(麗澤大学)
pen@locus.co.jp

1999.12.03

報告者のバックグラウンド

マネジメント IT(情報技術)

ロースノーツ4
ガイドブック

ロースノーツ4.6
ガイドブック

・情報産業分野における新規事業の調査 企画立案
コンサルティング
・経営情報システムに関する教育 研究
 ➡「グループウェア」

研究領域：「情報提供」システム

メモ・報告書

経営者・管理者

口頭の会話 / 電話

情報システムから

フォーカス：非定型・非数値 外部...

3

本日の講義内容

- 1. 協働作業支援ツールのいろいろ
- 2. 拡大するグループウェアの役割
- 3. 事例:Sony Computer Entertainment
- 4. グループウェアをめぐる動き

(ディスカッション)

4

1. 協働作業支援ツールのいろいろ

- ・ 「グループウェア」
 - ...ジャストシステムの登録商標
- ・ 協働作業を支援する道具
 - 電子メール / ML
 - NetNews
 - BBS
 - WWWベースの掲示板

↓

セキュリティと情報の再利用にネックが

5

2. 拡大するグループウェアの役割

電子メール

ワークフロー

レポートアクセス

文書型データベース

アプリケーション開発

WWWブラウザ

グループスケジュール

...more

6

代表的なグループウェア

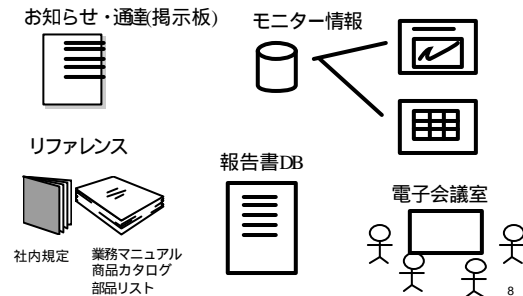
• ロータスノート/ドミノ

- 起源 :1973 PLATO
- 日本語版出荷 (R3J)・・・1993年10月
- R4J・・・1996年3月
- R5J・・・1999年4月



7

グループウェアで共有する情報



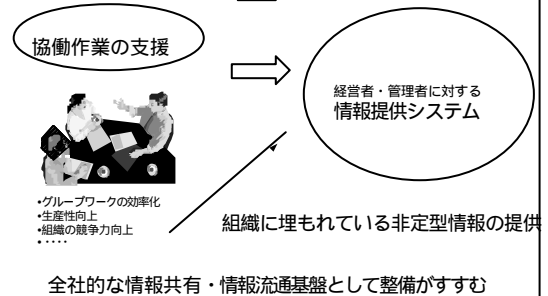
8

グループウェアを使うメリット

- 数値だけでなく文字・画像・ファイルなど何でも格納できる。
 - 原稿・図版・表・レイアウト・ファイル
 - 表現力が多彩
- 時間と場所のギャップを埋める
- 知識が共有のものとしてたまっていく
 - ささまざまな切り口で情報を閲覧できる
 - 索引を作成して検索可能

9

拡大するグループウェアの役割



10

グループウェアの導入事例

- ソフト開発出版
 - バーチャルコーポレーション(ソフト開発・書籍の制作・ユーザーサポート)
- ユースウェア (業務ソフトのユーザー支援サービス)会社
 - 新規事業のプロジェクト情報共有
- テクニカルライティング/編集プロダクション
 - プロジェクト情報のスタッフ間での共有 / 出版社との情報共有
- 計測器販売会社 :
 - 顧客情報・製品情報・競合他社情報の共有
- データベース販売会社 :
 - 業務報告・営業情報の共有

11

3.事例:Sony Computer Entertainment



12

Sony Computer Entertainment(SCEI)

- 主要業務：
 - 家庭用ゲーム機/ソフトの製造・販売
- 1998年度
 - 売上高:7838億円 営業利益:1365億円
 - ソニー本体(単独):
 - 売上高:2兆4326億円 営業利益:71億円
 - 従業員数:580名



13


SCEIの沿革

- 1993年11月 SCEI 設立
-
- 1994年12月 PlayStation発売
-
- 1998年12月 全世界累計 5000万台出荷
- (2000年? PlayStation 2?)



14

ビジネス開始時の状況(1993)



スーパーファミコン (1990)

松下 (3DO REAL 1993)

(NINTENDO 64 : 1996)

NECホームエレクトロニクス (PC Engine)

セガ (メガドライブ)


セガ (サターン:1994)

(SCE設立:1993年11月)

15

解決すべき課題：


- 高いCG機能をもつ高性能なハードウェアを手ごろな価格で提供すること。
- CD-ROMの特性を生かした新しい流通・販売の仕組みを作り上げること
- ゲームソフトの開発会社を組織し、豊富なゲームタイトルを供給する体制をつくりあげること




16

ソフト会社の組織・・・といっても

実績：



スーパーファミコン
...786万台
(ファミコン 1799万台)



PSX
..0台

ゲームビジネス開始 1983年 (まだ)

ソフト会社の開発ノウハウ 豊富 (なし)

普通で考えれば誰もPSXのためにソフトなど開発しない

1992年末

17

「業務部」の設立： ライセンスの組織化へ

ソフトハウスA

ソフトハウスB

ソフトハウスC

電話・訪問・来社・・・

製品の説明
開発環境の説明
ビジネスモデルの説明
PSビジネスへの参入を説得

ソフトハウスD ソフトハウスE

18

コンタクトレポートによる情報共有

- 交渉経緯
- 要望
- 業界ゴシップ・他社動向

19

情報共有がもたらしたものに

- 共通の状況認識
 - ひとりが聞いてきたことを部内で共有
 - ライバルの動向・ライセンシーの感触など
- 交渉ノウハウの共有
 - 新スタッフが加わったときのDNAに
 - 資料の共有
 - 担当者によるバラツキをなくすることができる
- 知識の体系化
-

20

情報提供ツールとして機能

コンタクトレポート

社長 役員 管理職

メールで追加情報のリクエスト

21

SCEI ケースのまとめ

- プレステーションビジネスの立ち上げに、ノーツで情報システムを構築(1994-)
- ゲームソフトを開発するソフトウェア会社(ライセンシー)との交渉経緯を蓄積・共有する「コンタクトレポート」データベースを設置。
 - 担当部門(業務部)スタッフ・経営者が情報を利用
- 経営者はいながらにして現場の情報をタイムリーに入手
 - 戦略策定 / 問題点の早期発見 / 方針の変更 / 現場に対する迅速な指示

↓

- 経営者から高い評価
- プレステーションビジネスの成功

22

4. グループウェアをめぐる動き

グループウェアはようになるの？

大企業への導入は一巡？
情報共有は実現？

- a. ナレッジマネジメント
- b. パブリックサービスのインフラ？
- c. もっと簡単なソフト？

23

Q&A ディスカッション

24