

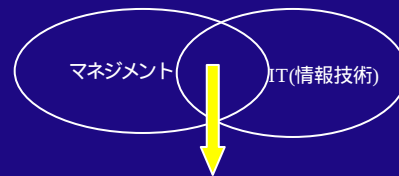
ゲーム業界の成功を支えるグループウェア事例: - SCEのケースを中心として -

藤森洋志(麗澤大学)

pen@locus.co.jp

1999.12.03

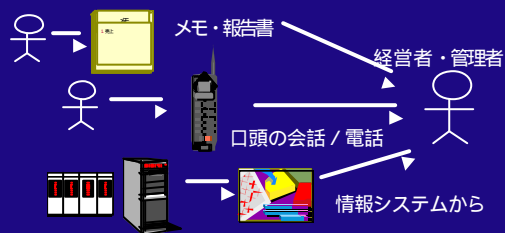
報告者のバックグラウンド



・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



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



6

代表的なグループウェア

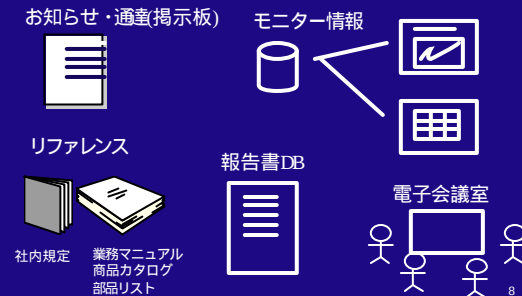
・ ロータスノーツ/ドミノ

- 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



全社的な情報共有・情報流通基盤として整備がすすむ

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

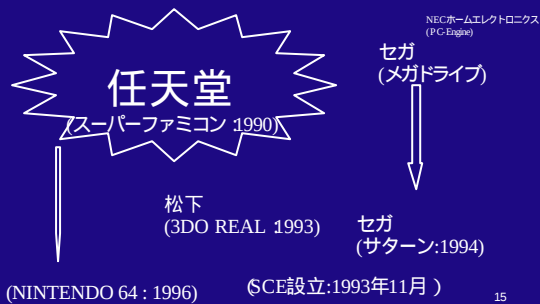
SCEIの沿革

- ・ 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)



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:



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

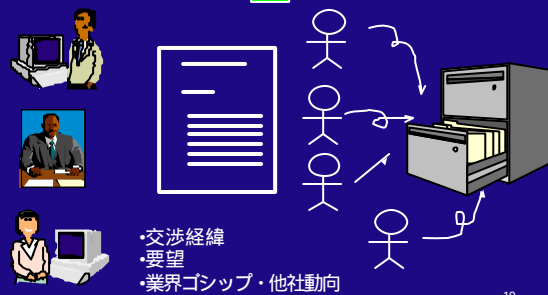
17

「業務部」の設立: ライセンスの組織化へ



18

コンタクトレポートによる情報共有



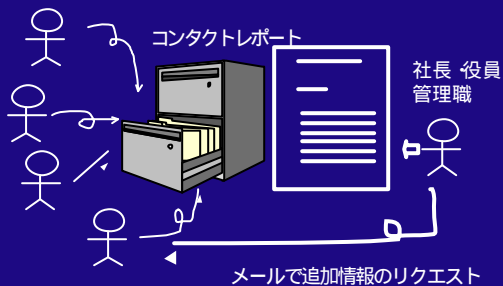
19

情報共有がもたらしたもの

- 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



21

SCEI ケースのまとめ

- プレイ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
- プレイ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

グループウェアはどうなるの？

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