

日経コンピュータ

NIKKEI COMPUTER

May 2004

53

特集

▶ p.54

ソフトウェア 大淘汰時代

10年後に生き残る条件

INTERVIEW ▶ p.80

中埜 又左エ門 和英氏
ミツカングループ代表

ザ・プロジェクト ▶ p.74

ミツカン
50億円投じ、
4年がかりでERP導入

クローズアップ ▶ p.170

ICタグ最前線 [第2回]
業界5団体の
実証実験で見た現実解

動かないコンピュータ ▶ p.26

秋田地域IX
障害が相次ぎ、ISPが離脱



勝ち残りの3カ条

厳しい状況のなかでも下請けに甘んじることなく、独自の強みを持つ元気なソフトハウスは全国に存在する。9社の事例を通じて、10年後も淘汰されずに勝ち残るための3カ条を検証する。当たり前のことばかりだが、従来はそれさえもともに実践されなかった。

地 方都市は多くのハンディキャップを抱える一方で、住環境がよい、産官学を通じた人材の交流がしやすい、コストが安いなど利点が多い。10年後も勝ち残るソフトハウスが生まれる土壌は、むしろ地方にこそある。

札幌から福岡まで主要地方都市のソフトハウス30社を取材したところ、10年後も勝ち残る条件は以下の3点に集約できる(図9)。

第1に、経営者が確固たるビジョンを持つ。自社をどうしていきたいのか、そのために何をするのかを明確にすることを指す。

第2に、ユーザー企業から直に仕事を受ける。単に生き残るのではなく“勝ち残る”ためには、下請け仕事の比率

を減らしていくしかない。

第3に、負けない一芸を作り出す。できれば複数持つことが望ましい。いくら経営者にビジョンがあっても、他の会社と同じことをやっているようでは、淘汰の波から逃れられない。

地方のソフトハウスは、自分たちなりに工夫を凝らして、勝ち残りの道を模索している。なかでも多くの企業に参考になりそうな活動を展開する9社を紹介する(図10)。

条件 1

経営者が確固たる
ビジョンを持つ

飯塚 | カゲヤ

教育を変えたい一心で起業

日本の教育を変えたい。野見山広明社長(68ページの図11上)はこの一心で、全く縁のなかったITの世界に飛び込んだ。「パソコンに触れたことさえほとんどなかったが、独学でITを勉強した」と野見山氏は振り返る。

この問題意識のもと、野見山氏は2002年にカゲヤを設立。幼稚園・保育園のWebサイト作成や園内LANの敷設などのビジネスを展開し、創立2年で全国3500園の顧客を獲得するに至った。

「幼稚園・保育園時代の教育は子供

図9 ■ ソフトハウス勝ち残りの3カ条

一、経営者が確固たる
ビジョンを持つ

自社をどうしていきたいか、そのために何をするのかを明確にする

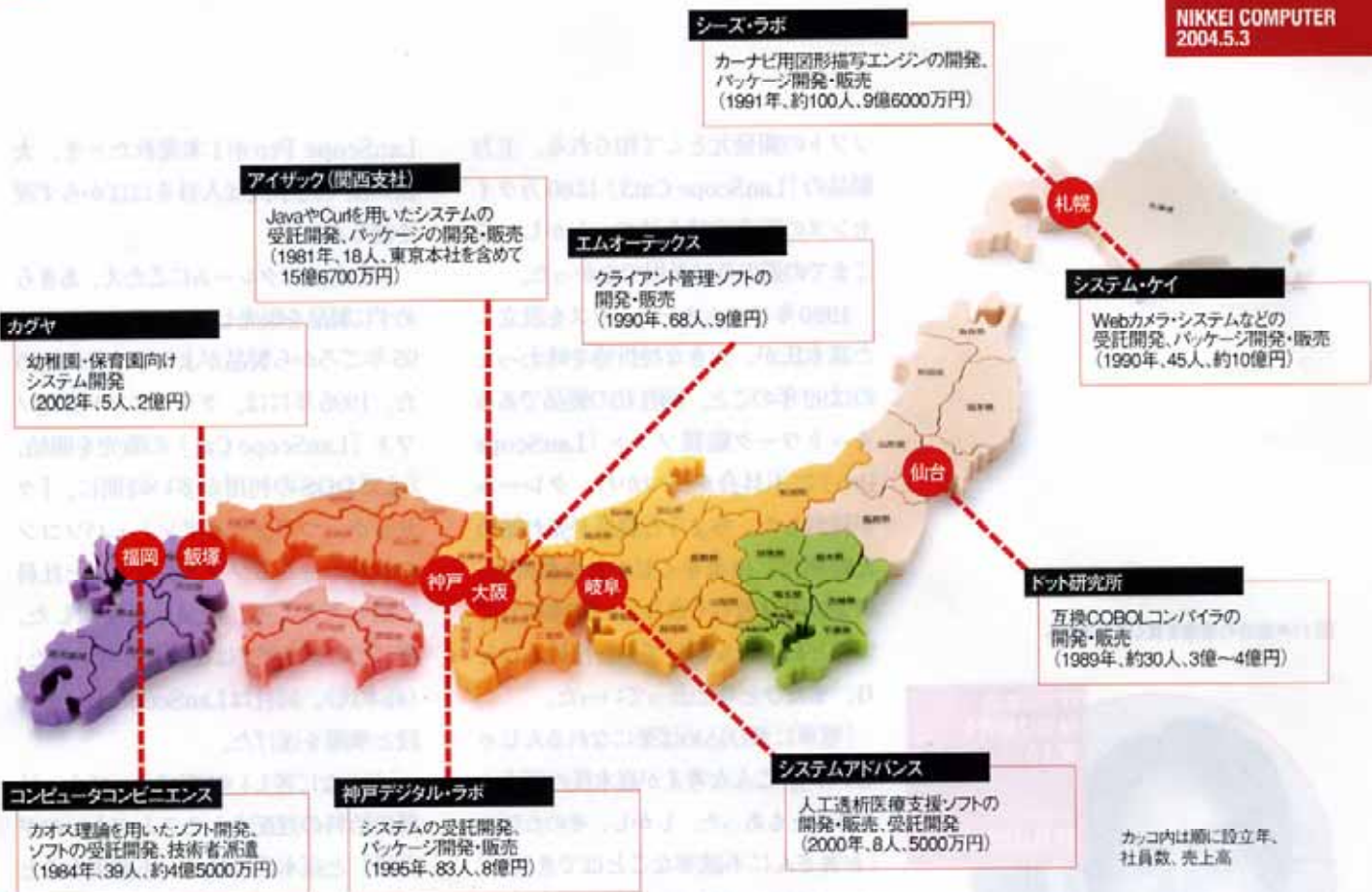
一、ユーザー企業から
直に仕事を受ける

ユーザー企業と対等に仕事することが実力向上、ひいては下請け脱却につながる

一、負けない一芸を生み出す

他社にない技術を持つ、または新たな市場を見つけたして差異化する

図10 Part3で紹介する地方ソフトハウス9社の概要



の人格を形成するうえでとても重要だ。その手伝いをしたい²¹⁾。こういう意識を持っていた野見山氏は、幼稚園・保育園に入り浸って、ビジネスの種を探していた。ほどなく同氏は、担任の先生の仕事にムダが多いと気づく。

例えば担任は、園の監督官庁に提出する書類を残業して作っていた。その書類はA4数枚に園児一人ひとりの成長を記録するもの。園児30人に対して異なる内容を記述するのは容易ではない。そこで担任は、記述例が載っている専門誌の内容を丸写ししていた。監督官庁は記述の内容よりも規定の枚数に達しているかどうかで審査する。

これでは担任の労力がムダだし、何より子供のためにならない。野見山氏は、「ITを使って担任を支援すれば、

ひいては子供のためになる」と考え、それが起業のきっかけになった。カグヤは現在、担任が園児一人ひとりの成長の段階を記録できるシステム「見守るほいく」をASP形式で販売している。担任は園児それぞれの成長をシステムに毎日記録する。個条書きになった成長段階の項目に対して、チェックボックスに印を付けていけばよい。

「このシステムが普及すれば、学年ごとの一律教育を壊すことができる」と野見山氏は語る。園児一人ひとりの成長に合わせて、適切な教育内容を決めることができるからだ。「幼稚園・保育園を皮切りに、小・中学校へと展開していく。そうすれば日本の教育は変わる」と野見山氏は断言する。ただし、小中学校は公立が多く、国を動かさな

ければ実現できない。それでも野見山氏は「実績を積み上げていけば、決して不可能ではない」と意気込む。

大阪 | エムオーテックス

不誠実な行動はしない

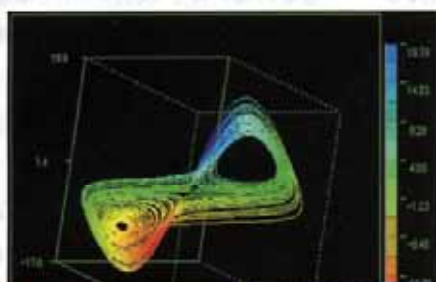
どんなにつらい状況でも、不誠実なことは絶対にしない。大阪に本社を置くエムオーテックスの高木哲男代表取締役が抱くポリシーだ(図11中)。

エムオーテックスはクライアント管理

注21) スチーム掃除機の営業担当者だった野見山社長は、営業で幼稚園を訪れたときに、園長と客とのやり取りを聞いた。孫の様子を見に来たという客に対し、園長は「今もチーズばかり食べているのか」と声をかけた。その客は幼稚園の出身で、チーズ好きなお子で有名だった。「0~5歳のときの性格はなかなか変わらない」ことを痛感した野見山社長は、幼稚園・保育園関連のビジネスを思い立った。



図13◆一芸を磨いて差別化を図る3社



事業の立ち上げに
苦節16年
コンピュータコンビエンス
「カオス解析プログラム」



Javaのノウハウを
Curlで生かす
アイザックの勤怠管理ソフト
「おまかせ勤怠」



医療現場の手間を
できるだけ減らす
システムアドバンスの人工透析医療支援ソフト
「e-透析システム」

シーズ・ラボが次に成長分野とみるのはバイオ関連分野。地図ソフトで培ったCG技術を使い、たんぱく質などの形状を立体画像で表すようなソフトを開発している。

条件 3

負けない一芸を生み出す

大阪 | アイザック (関西支社)
リッチ・クライアントで勝負に挑む

「大阪のIT需要はここ数年落ち込んでいる。『Java開発者で月単価50万円』という悪条件でも人が集まる。だが、価格ではなく『価値』で勝負しない限り、ソフトハウスは共倒れになってしまう」。アイザック関西支社の吉田守

支社長代理は危機感を強める。

アイザックは積水化学工業の100%子会社。本社は東京にあるが、関西支社は外販を収益の柱にすえた独自色の強い活動を展開している。得意技はJavaによる開発。「Java技術者がまだ少ない1999年4月にビジネスを始め、いまでは関西でJavaといえばアイザックといわれるまでになった」(吉田氏)。

しかし、Javaの技術者は増加し、「JavaフレームワークのStrutsやモデリング言語のUML(統一モデリング言語)を使える程度では、差別化の要素にならない」(同)のが現状。そこで同社はリッチ・クライアントを実現するCurlに白羽の矢を立てた。

「リッチ・クライアントという付加価値のあるWebアプリケーションをお客様に提供できれば、まさに価値で勝負できるはずだ」。吉田氏はこう読んだ。CurlはJavaと同じくオブジェクト指向言語なので、Javaによる開発を通じて培ったノウハウを生かせるというメリットも大きかった。

アイザック関西支社はさらに勝負に出た。Curlをソフトの受託開発で使うだけでなく、Curlで開発したパッケージ・ビジネスにも乗り出した。昨年12月に販売した勤怠管理パッケージ「おまかせ勤怠」がそれだ(図13上)。「ソ

フト受託開発のような労働集約型ビジネスは限界に差しかかっている。パッケージ・ビジネスをすぐに立ち上げるのは難しいとは思いますが、何とか軌道に乗せて、ソフト受託開発と並ぶビジネスの柱に育てたい」と吉田氏は期待をかける。

福岡 | コンピュータコンビニエンス “じゃじゃ馬”が親を救う

単純な規則が生み出す複雑な現象、すなわち「カオス(図13中)」。このいっふう変わった技術を16年も追い続けているソフトハウスがある。福岡市に本社を構えるコンピュータコンビニエンスだ。

カオスは自然界や人間の生理現象など、さまざまな分野で見られる。例えば「人間がリラックスしているか」、「薬が効いているか」といったことがカオス理論で判別できるといわれる。コンピュータコンビニエンスは、カオス理論に基づいてさまざまな現象を測定・分析するツールを販売したり、カオス理論を使った受託研究を手がけている。

同社の代表取締役を務める野藤泰昇氏は、カオスをじゃじゃ馬にたとえる。16年間、野藤氏の思うようにビジネスは立ち上がらなかったからだ。現在でも年間約4億5000万円の売り上げのうち、カオス事業は20%程度。技術者派遣やカオス以外のソフト受託開発のほうが売り上げは大きい。

しかし、「カオスをやっている効果は目に見えない部分に表れている」と野藤氏は強調する。カオス理論を用いた成果がテレビや国内外の新聞に取り上

げられ、同社の知名度アップにつながった。さらに「高い技術力を保有している」という評価につながり、「カオスのことを知って当社に声をかけてくれる顧客は、単価の高い仕事を出してくれる」(野藤氏)。いまや、カオスはコンピュータコンビニエンスの顔としての役割を果たしている。

野藤氏はカオスを“箱入り娘”のままにしておくつもりはない。「ニーズを積極的に掘り起こして、もっとカオス製品を売りたい。売り上げの80%を占めるまでにしたい」と意欲をみせる。

岐阜 | システムアドバンス 4年費やし特殊分野に進出

ソフトハウスにとっての一芸は技術に限らない。業務に特化するのもその一つだ。岐阜県大垣市のシステムアドバンスは、人工透析患者向け電子カルテ・システムという特殊な分野で先行者利益の獲得を狙う。今年6月に「e-透析システム」(図13下)と呼ぶ製品を投入する計画だ。

電子カルテ全体で見ても、普及率はまだ3%といわれる。まして、透析患者を対象を絞った電子カルテ・システムは皆無に等しい。システムアドバンスの宇野博幸代表取締役は、「まず、人工透析の治療ができる3000の国内医療機関を狙う。その後は海外の病院に展開したい」と話す。

「医師や看護師の負担を減らしたい」。この思いが、e-透析システムの開発につながった。宇野氏はシステム保守のため訪問した病院で、人工透析治療の現場を目の当たりにした。透析患者の

カルテは「総合カルテ」や「透析治療歴」など複数に分かれ、記入する項目も多い。医師や看護師の負担は大きかった。「内容を一元化する電子カルテを作り、データも入力しやすくすれば負担は軽くなる」と宇野氏にはらんだ。

電子カルテは患者にとってのメリットも大きい。透析患者は通院する病院を変えることが少なくない。その際にカルテを電子化して持ち込みやすくすれば、透析治療に必要な検査を改めて受けなくてすむ。e-透析システムでは必要な項目をHTMLまたはCSV形式で出力できるようにしている。「電子カルテを患者が携帯できるようにすれば、いざという時にも治療を適切に施すことができる」(宇野氏)。

e-透析システムを開発するに当たり、透析の専門家である医師の全面的な協力を得た。それでも人命にかかわるシステムのため、医療機関での実証実験や学会発表を行い、その成果を反映させるという形でシステムの開発を慎重に進めた。結果的に、e-透析システムの開発に丸4年を費やした。

宇野氏はシステムアドバンスを起業するにあたり、岐阜県が出資する財団法人ソフトピアジャパンの支援を得た。「起業して3年は賃料の安い部屋に入居できたので、経営面で助かった。ソフトピアジャパンの職員や周りの企業の人たち、弁護士・税理士に相談できたのも、ここまで来た要因」と宇野氏は話す。

注25) Curlは米国防総省や米マサチューセッツ工科大学による共同研究から生まれたWeb向け開発言語。詳しくは4月19日号150ページのクローズアップを参照。