

会社案内

Mobile Communications

Speciality
Solution
Speed

Network Solution Business

Network Communications

株式会社 システムプロ

SystemPro



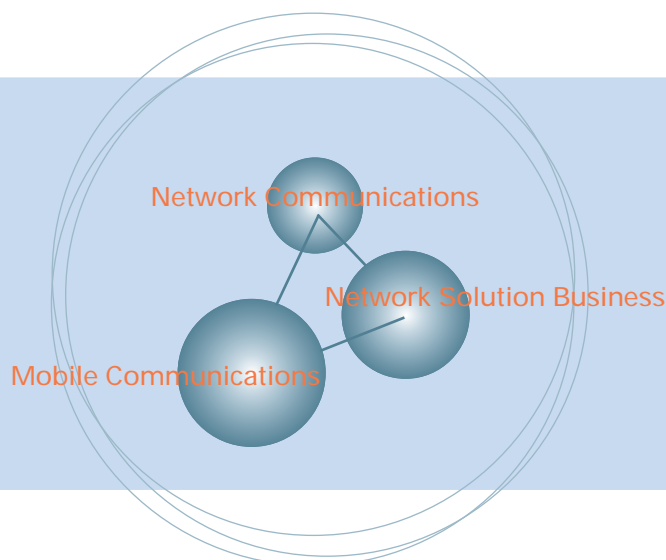
株式会社システムプロ本社 テクノウェイブ100 17F

成長機会

システムプロには、モバイル・ネットワーク、ネットワーク・ソリューション、インターネット・オンラインゲームの3つの柱があります。モバイル・ネットワーク事業は、携帯電話などに組み込まれるソフトウェアの開発支援と品質管理が中心で、売上高の3分の2を占めています。ネットワーク・ソリューション事業は、どんなシステムにも欠かせないデータベース技術を武器にした開発支援業務を行い、インターネット・オンラインゲーム事業は、エンドユーザーへの対人対戦型ゲームコンテンツの提供をそれぞれ行っています。これらの飛躍的な成長が見込める3つの事業領域にあって、システムプロは業界・技術動向を注意深く観察し、自社の強みを最大限に発揮する分野への『選択と集中』を続けています。

モバイル、データベース、ブロードバンド

これが、私たちの飛躍を支えるキーワードです。



経営理念

私たちは、創造的な物創りを原点に、お客様の満足と顧客創造を通じて誇り高い喜びと感動の輪を広げ、ソフトウェア業界の創造的発展と心豊かな社会創りに尽力します。

お客様から喜ばれ、常に必要とされる会社であること

私たちは、常にここからスタートします。

社長メッセージ

A Message from the President

事業戦略

サービス業として、ロイヤル クライアントを獲得すること

選択と集中の成果を、
私たちはここに見出します。

代表取締役社長 逸見 愛親

システムプロがめざすもの

システムプロは1983(昭和58)年3月、第2次産業革命の「米」と呼ばれた、マイクロコンピュータ(マイコン)の将来性に着目して起業した会社です。機器に組み込まれたマイコンが機能するには、ハードウェアの基本動作を制御するプログラミングが欠かせません。これが「ファームウェア」で、システムプロは測定器やファクシミリなどのファームウェア開発を原点としています。その後、アナログ携帯電話向けを端緒に、いまでは世界で4億台といわれるマイコン組み込み製品である移動体通信端末への進出を果たしたのです。

パソコンをはじめとする電子部品、デジタル家電の製造では、EMS(エレクトロニクス・マニファクチャリング・サービスの略)を展開する専門企業が大きな注目を集めています。EMSは、他社からの受託として、あたかもブランドだけを借り受けたように製品企画から受注し、開発を行う力をもった「製造のプロフェッショナル」です。

これになぞらえていうならば、システムプロがめざすのは、SMS(ソフトウェア・マニュファクチャリング・サービスの略)。私たちにとって、開発力や技術力は単なる手段にすぎません。お客様がお困りになっている分野を探り出し、お客様自身の業務範囲をも含めて受注すること。サービス業、つまり、お客様の営業支援業務に向けて選択と集中をすることが、システムプロのあるべき姿であると考えています。

ISO 9001 認証取得をきっかけにして

誰もがあっと感動するものを創りたい。こうした意欲に燃え、創業5年目の1988(昭和63)年、システムプロは日本初の対戦型オンラインゲーム「麻雀クラブ」の開発に成功しました。このゲームは、弁当箱の大きさ、そして価格も数万円にまで下がったモデム*を4台、当時爆発的に普及の始まったパソコンにつなげたもので、チャットしながら「麻雀」を楽しむことができました。しかも思考ルーチンを組み込んだことで、「代打ち」も可能。もはや日常語化した「オンラインゲーム」という言葉自体、実はこのゲームを送り出す際に命名したものです。こうした技術屋魂は、システムプロの組織DNAとして根づき、「喜びと感動の追求」という言葉で経営理念にも表現されています。

一方、技術を追求する姿勢は人一倍、と自負していたシステムプロに転機が訪れたのが、平成13年2月に認証取得した国際品質管理規格であるISO 9001の導入でした。正直なところ、当初は資格取得そのものが目的でしたが、試行錯誤から本腰を入れて取り組むうちに、品質に対する意識が変わってきました。私自身、顧客の信頼そのものがシステムプロの品質であると気づいたからです。以来、受注姿勢や開発体制など社内の隅々まで品質最優先を貫いていきました。驚いたことに、高品質の追求は利益率の向上という成果を生み出しました。つまり、ISO取得は、技術面だけでなく、経営面での飛躍にもつながったわけです。

*モデム:電話回線などを通じてコンピュータ同士がデータをやり取りするための装置

常に顧客に必要とされる企業として

モバイル・ネットワーク事業では、開発の上流工程(仕様・基本設計) 品質管理の受注に強みを発揮し、SMS企業となること。

ネットワーク・ソリューション事業では、データベースという技術を武器にした事業を展開すること。

インターネット・オンラインゲーム事業では、インターネット・サービス・プロバイダ(ISP)と連携して常時接続型コンテンツを運営・管理すること。

システムプロでは、独立系である利点を最大限に活かし、それぞれの事業領域でロードマップを描き、経営資源を効率的に活用していきたいと考えています。

経営資源でもっとも重要なのは、もちろん「人財」です。システムプロでは、次のように積極的な人材育成と、知識の共有による高度な開発体制の維持にあたっています。

まず人材育成については、通常5年を要する上流工程(仕様・設計) 品質管理のシステム・エンジニア(SE)をおよそ3年で育て上げます。こうしたことができるのは、教育体制もさることながら、適性を最優先して厳選するという採用方法を貫いているからでもあります。

また蓄積した開発・技術のノウハウについても属人化を防ぎ、独自のナレッジシステムによって共有化している点も、他社に対する優位性の維持に大きく役立っています。

このようにシステムプロは、常に顧客に必要とされる企業であり続け、信頼=品質=収益のバランスのとれた事業展開によってこれからも成長し続けていきたいと考えています。

Solution Speciality Speed

たとえば、システムプロがめざす開発は、
このような着想からスタートします。 >>>

次なる飛躍に備えるシステムプロの開発体制



取締役技術部長 三浦 賢治

開発におけるキーワードは、インターネット

この3事業共通のインフラに、次なる成長ベクトルを描いていきます。

携帯電話は、いまやメーラー、スケジューラー、ブラウザ、Java、音楽配信対応が常識となり、小型パソコンと遜色のない機能をもつようになりました。その結果、携帯電話に搭載されるソフトウェアも大規模化・複雑化・肥大化が進み、1機種当たりのソフトウェア開発費は数年前と比べても約3~4倍に増加しています。

こうしたなか、システムプロは自社の優位性を発揮するために、次のような『選択と集中』を行っています。

第1のポイントが、「お客様がお困りになっている部分」にフォーカスした受注活動の展開です。しかも受注活動に際しては、営業と技術が一体となって動くため、製造から品質管理まで幅広く顧客ニーズを引き出すことができます。システムプロの収益分野となった品質管理も、その重要性拡大を予見し数年前から提案型営業活動を繰り広げてきたことが功を奏しました。

これと関連した第2のポイントが、「ロードマップ」です。選択と集中が効果を発揮するには、的確な予見が不可欠です。システムプロでは独立系である利点を最大限に活かし、お客様のニーズに合った的確な提案を得意としています。その結果、開発初期段階から関与する例が増える傾向にあります。

そして最後に、お客様にとっての「最適さ」と、システムプロにとっての「コスト意識」をバランスさせること。ここで大切なのは、現場担当者においても、先行投資という視座からお客様にとっての最適さや、競合他社との差別化を考える姿勢が根づいている点です。

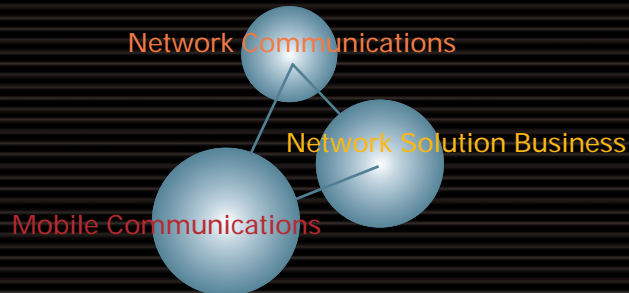
10年後、特定の分野でオンリーワン企業となること。これは、インターネットという3事業共通のインフラを活かして今後どの分野に注力していくか、その選択と集中は決断の連続でもあるのです。

>>> 強まる開発スピードへの要請と、迅速な対応

スピーディーな対応の実現には、2つのポイントがあります。第1が「受注前におけるお客様の要求事項の精査」。自社のキャパシティを超えた受注や「予想外」の工数増加は、対応不足や納期遅れなどの問題に直結するからです。第2が「現場リーダーのマネジメント力強化」。お客様と円滑なコミュニケーションを維持するとともに、現場レベルにおける仕様変更や追加依頼への交渉力、対応力をアップすることも、迅速な対応に欠かせない要素となっています。

開発の流れ

工程 役割	マーケティング ・企画	システム 設計	機能設計	詳細設計 ・製造	ソフトウェア 評価	製品評価	出荷 サポート
企画	←→						
開発		←→	←→	←→	←→		
品質管理	←→	←→		←→	←→	←→	
デザイン	←→						



>>> 選択と集中で、専門分野に特化して強みを発揮

ソフトウェア開発技術では『上流工程(仕様・基本設計)、プログラム製造管理、品質管理』、基幹システムの運営・管理では『データベース技術』、そしてオンラインゲームでは『ISPとの協業によるサイト運営』。システムプロでは、3事業のいずれにおいても自社の事業領域と強みがはっきりと見定められています。その一方で、社員1人ひとりの技術者が技術者としてマネジメント意識が高く、業界・技術動向をきめ細かく把握しているため、次世代、次々世代を見通し、常に研鑽を怠りません。

開発支援・技術支援領域

モバイル・ネットワーク事業
移動体通信端末関連の設計支援・開発支援業務

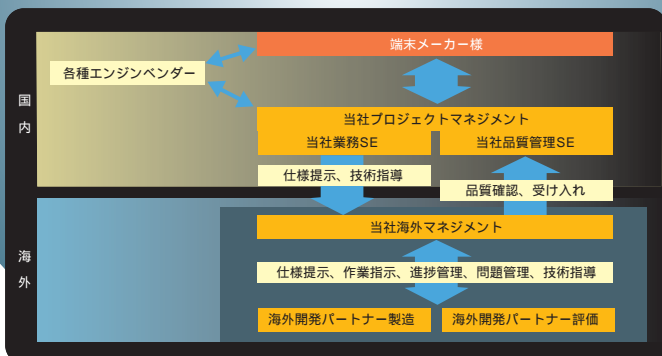
ネットワーク・ソリューション事業
データベースを核としたインターネット上でのWebアプリケーションの設計支援・開発支援業務

インターネット・オンラインゲーム事業
インターネットおよび携帯電話における常時接続型コンテンツの開発・運営・販売業務

>>> お客様がお困りになっている部分にフォーカス

システムプロの使命は、『新製品開発のための開発支援と技術支援』にあります。つまり、私たちの考えるソリューションとは、お客様がお困りになっている事柄を独自のロードマップ作成や情報収集によって敏感に感じ取り、それをビジネスにつなげていくことを意味します。今後、システムプロでは、私たちの使命をお客様に対する『営業支援』と位置づけ、より包括的な問題解決提案能力を発揮していきます。

分業体制における生産性と品質向上



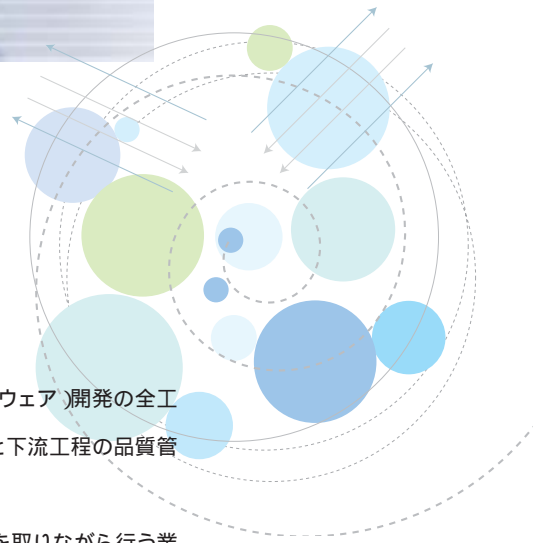
モバイル・ネットワーク事業

成長機会

モバイルコンピューティングの裾野は、手軽にインターネットアクセスができる、ブラウザ内蔵携帯電話の登場によって爆発的に広がりました。次世代携帯電話では、法人ユーザーが自社ネットワークにリンクさせて活用する場面が増え、PDAなど携帯情報端末の普及も加速すると見込まれます。これらを追うように、ネット家電市場の創出、2011年に予定される現行アナログTV放送の停波に伴う国内約1億台のアナログテレビの買い替えなど、通信・制御系ファームウェア(組込みソフトウェア)開発に対するニーズはさらに高まることが予想されます。

Mobile Communications





特 徴 ・ 強 み

当社は、移動体通信機器におけるファームウェア(組込みソフトウェア)開発の全工程の設計開発支援を行っています。とくに、上流工程の仕様設計と下流工程の品質管理を得意としています。

本来この業務は、お客様であるメーカーが通信キャリアと連携を取りながら行う業務です。上流設計の失敗は、その後の製造コストに大きく影響し、品質管理段階での検査漏れは、回収問題を引き起こし莫大な損害を被ります。これらお客様でないできない業務を得意とすることで、同業他社との差別化を図っています。

また当社は、この分野に経営資源の70%近くを投入し選択と集中を繰り返してきました。その成果として、移動体通信業界を取り巻く環境の変化をいち早く読み取り、独自の“移動体通信業界ロードマップ”を描く力を持ち、このロードマップに沿って収益性の高い分野への更なる選択と集中を繰り返しています。

事 業 戦 略

移動体通信機器の高機能化により、ソフトウェア開発コストの増大と品質低下がお客様の最大の悩みとなっています。今後、相反するテーマ(コスト削減、品質向上)への取り組みが当業界の最大のテーマとなります。

当社はこの問題を顧客任せにすること無く、自らコスト削減と品質向上のための戦略を進めます。具体的には、ソフトウェア開発コストがもっともかかる中流工程のソフトウェア製造部分を、海外へ移管することも考えています。

人海戦術で作成するソフトウェア製造は、もっとも機械化・自動化が困難であり、技術者の国民性や文化の違いで、多くの同業他社が海外での製造を試みましたが、成功例はごくわずかです。もともと当社は下流の品質管理業務を得意としており、開発者=品質管理者という従来型の属人化しやすいソフトウェアの品質管理工程を分離させて管理する手法を以前より採用しています。今後は更に各工程の品質管理基準を強化し、属人化しやすいソフトウェア開発工程を、限りなく自動化していくことへ挑戦していきます。

これにより、安価で高レベルな海外のプログラマーを利用することで、コスト低減と品質向上を同時に達成し、企画・設計から製造、品質管理まで一括して受注する、ソフトウェア・トータルソリューション・プロバイダをめざします。



Network Solution Business



ネットワーク・ソリューション事業

成長機会

インターネットを核としたIT(情報技術)分野は、今後も成長が見込まれます。とくに、著しい拡大を見せるのが企業内システムなどWebベースのシステム構築(Webアプリ)で、大手企業にとって欠かせないインフラとなりつつあります。その結果、B to BやB to CにおけるWeb化に伴うアプリケーションの新規開発、既存システムのカスタマイズなどの需要も急激に拡大しています。

これに対してデータベース周りは、グローバルスタンダードが比較的明らかで、どのようなシステムにおいても外せない構成要素となっています。

特徴・強み+事業戦略

ネットワーク・ソリューション事業は、データベース、ネットワーク技術の中核としたシステムおよびアプリケーション開発を中心としています。同事業においても、システム開発の中流工程であるソフトウェア製造(プログラミング)のみの受注は、経営戦略上必要と判断されない限り原則として行っていません。

当社では、Webベースでのシステムに欠かせないデータベース技術を基軸とし、自社の強みを発揮していきたいと考えています。当グループに所属する技術者の90%以上が、もっともメジャーなデータベース技術の習得を証明する資格を取得しています。なお、当事業は、モバイル・ネットワーク事業と今後の「ユビキタス」時代に、互いのビジネスフィールドにおいて親和性が高く、互いに連携し、シナジー効果を発揮していくことが予想されます。

インターネット・オンラインゲーム事業

成長機会

ブロードバンド時代の本格的な到来を前に、常時接続型コンテンツに対する関心が拡大しつつあります。これは、インターネット接続料金の値下げ競争とインターネット広告の出稿減少を受け、インターネット・サービス・プロバイダ(ISP)が有料コンテンツの確保に積極的となっているからです。携帯電話においても、低廉なデータ通信の伸びが高収益の通話を完全に引き離したことに加え、魅力的なコンテンツの提供が次世代携帯電話の普及に必要な不可欠であろうと考えています。一方、有料コンテンツに対する一般消費者の意識も着実に変わりつつあります。

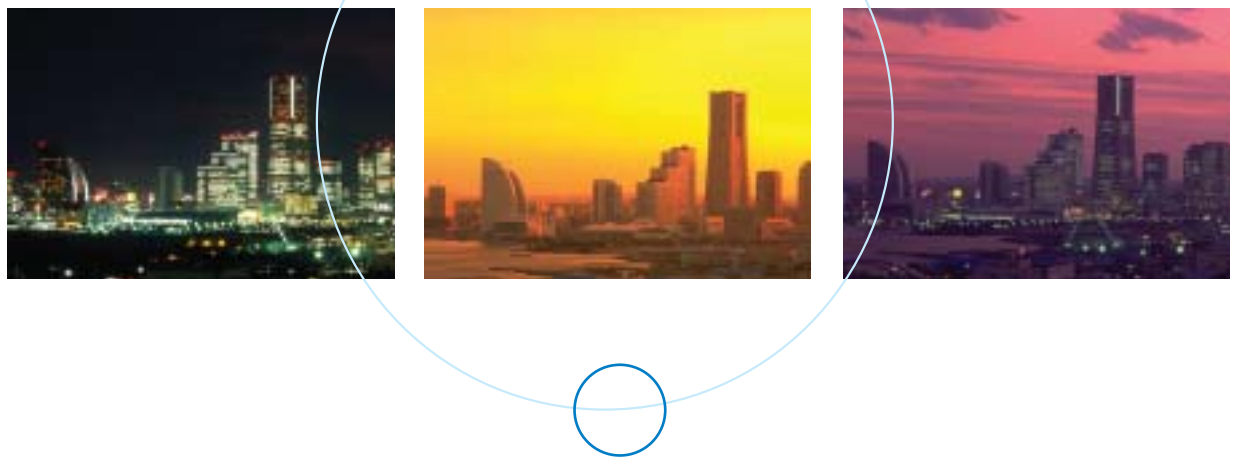
特徴・強み + 事業戦略

システムプロは、1988(昭和63)年に日本初の対戦型オンラインゲーム「麻雀クラブ」を開発して以来、「オンラインゲームシステム」の技術、運用ノウハウ、人脈を蓄積してきました。技術面では、パソコン、携帯電話から家庭用ゲーム機までさまざまなプラットフォームへの対応力があります。昨今の急速なブロードバンドの普及と常時接続料金の低減により、オンラインゲーム市場は今後急拡大することが予測されます。当事業のビジネスパートナーである大手ISP(インターネット接続業者)は、常時接続型で人気化しやすい高品質なコンテンツを求めています。

このような状況のなか、魅力的で競争力のある新コンテンツを投入し、業界の先駆者として培ってきたノウハウを武器に、単にコンテンツを売るという戦略ではなく、トータルコンテンツプロバイダとしてのアプローチを通じて、オンラインゲーム市場への本格参入を図っていきます。

Internet Online-Game Business





株式会社 システムプロ

【本誌に関するご注意】

本誌に記述されている、株式会社システムプロ(当社)および業界の現状、計画や見通し、戦略などのうち歴史的事実でないものは、現在入手可能な情報から得られた当社経営者の判断に基づいております。したがって、これら業績見通しのみで全面的に依拠することはお控えいただきますようお願いいたします。さまざまな重要な事象により、実際の業績はこれらの見通しとは大きく異なる結果となりうることをご承知おきください。