

特集にあたって

関西大学 森 健一

現実の経営環境では、プログラム性のない問題の解決がまま要求される。企業間競争の激化や需要の多様化などにより、経営に影響を与える要因の選択枝はますます多岐化し、決定のエントロピーの増大はとどまることを知らない。これをコントロールするのが、情報システムの1つの役割であるといえる。同時に、非構造性を戦略という観点から概念化してシステム・コンフィグレーションを計画・構成し、経営の推進力として役立てることが可能になる。このように戦略的なパラダイムにもとづくシステム形成が、戦略的情報システム(SIS)であるといえる。もちろん、戦略には立案過程とその実行過程という問題があり、この2つが情報システム上で、有機的に結びつけられる必要がある。

SISでは、戦略的な視点がいかにも有効に付加価値と結びつくかが問題であり、その中身である仕事自体はプログラムのなものである。そして、有効性を発揮するのは、システム形成のネットワーク性であることが多い。具体的には、アメリカン航空の予約システムであるSABREがある。その扱っている仕事の内容は、非常にプログラムのなものであるが、その構成が同社の事業ネットワークにあっている点が重要なのである。このようなシステム形成によって、顧客、旅行者とを戦略的に同社のシステムに結びつけることになった。今日では、製造業、流通業など多くの業界において、その戦略に応じたシステム展開を図っている企業がある。場合によってはその経営組織、流通センターのような施設など企業の操業の根幹部分といえるものをも、その展開に合うように改変している。すなわち、このようなシステム化を通して、企業自体の変革を求めてゆくことになっている。

結果的には、これらのシステムは生産、受注、発注などにかかわるリードタイム、経路を短縮し、明確化することとなる。それまでよく見えなかった取引の相手の顔がよく見えるようになってきたといえる。したがって、自社事業にかかわる競争の状態も明確に求められ、戦略をさらに精緻化できるであろう。かつての直接取引の時

代がかえってきたともみれる。製造業では、大量生産のラインにおいても、個別の注文に応じられる受注小量生産のスタイルをとりもどしたといわれる。

このような情報化パラダイム、SISの基本概念、実状などをいくつかの実例などを通じて論じていただくことが本特集の目的である。

まずはじめに、藤基佳男氏は「戦略情報システムの概念と構造」と題して、経営情報システムの歴史的展開、通信ネットワークとの結合からSISにいたる経緯を述べている。さらに、実務の立場からSISの枠組みを定義し、事業展開との関連から産業の変革にいたるまでを論じている。

第2番目に、林健二氏は「TWINET サービスの概要について」と題して、NTTデータ通信㈱のSISにも対応しうるVANサービスシステムについて技術的な内容とSISとしての利用可能について述べている。大きなシステムをそれほどの投資を必要とせず、設定しうることが示される。

第3番目に、高月敏晴氏は「流通業におけるSIS」と題して、小売業でのSISの現状を中心に、業界での競争や顧客対応に関する戦略とそのシステム化について述べている。さらに海外での事例などにもふれ、今後の流通業のシステム化について示唆に富む議論がなされる。

第4番目に、渡部弘氏は「グローバル企業の情報システム」と題して、IBM社の特徴である国際的事業展開での情報システムの役割を述べている。そして、基本的な戦略にもとづく情報機能の役割とそれらの関連づけが示される。

第5番目に、井田重男氏は「90年代を生き抜くアパレルの全員参加型情報システム」と題してシステム構築の経験からのSISの方法論、概念化について述べている。その基本となるのは、従来のシステムに対する改善と有効なネットワーク化であると論じる。

内容の概略的な紹介は以上のとおりである。末筆ながら、本特集にご寄稿いただいた執筆者の皆様方、ならびに特集の機会を与えてくださったOR学会に感謝する。