

# 株式会社オンネット・システムズ

## 知的資産経営報告書

---



2012 年 10 月

「目に見えにくい資産」とその活用を、ステークホルダー（利害関係者）の皆様にはわかりやすく伝え、ご理解をいただく目的で作成するレポートが「知的資産経営報告書」です。経済産業省から平成 17 年 10 月に「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、本報告書はこれに準拠しております。

# 目 次

社長からのご挨拶	3
当社の全体像	
事業概要	4
事環環境	8
経営理念	9
当社の過去～現在	
当社のこれまでの歩み	10
当社の強み	14
知的資産の連鎖マップ	24
当社の現在～将来	
今後の経営戦略と方針	25
今後の事業計画	27
会社案内	
企業概要	28
補足事項	
知的資産経営報告書とは	30
本書取扱上の注意	30
お問い合わせ先	30

## 社長からのご挨拶

当社は、2000年創業以来10年を超え、現在を迎えております。その間、顧客の皆さまに対し、情報システム（販売、購買などのビジネス・システムの領域）を、機能とコストの面、納入期間の面で、いかにご満足頂ける形で提供できるかを常に考えて参りました。



ご存知のとおり、業務システムは、通常の工業製品とは異なり、目で見えるものではありません。工業製品であれば、設計図、回路図などが存在します。そして、それらの情報を元に確実に製品に転写（製造）することができます。

しかし情報システムは、設計図らしいものは存在するのですが、人によって作り方は違うし品質も異なるのです。世の中では、先端技術の様に評されますが、家内制手工業の域を出ないのです。

当社の取り組みは、この情報システムを「いかに一般の工業製品に近づけるか」に創意工夫を結集するものでした。もし情報システムが、一般の工業製品の様に見えることが出来れば、顧客の皆さまの信頼感、満足度も高まると考えたからです。

世の中では、とかくコンピュータとネットワークの技術進歩が言われます。しかし、利用者側から見ればコンピュータが「予め定められた順序で処理を実行する機械」であることは、発明当時から変わっていません。また、ネットワークの高速化と確実さも根本の伝送原理からすると変化が無いと判断しています。ただ、「予想を超えて劇的に安価になった」という事実は、確実に認識する必要があります。

当社は、安価になった情報処理環境に対し「工業製品に近づけた情報システム」を皆さまにお届けする事を考えて参ります。

歩みは緒についたばかりですが、本知的資産経営報告書では、その取り組みを皆様にご報告する事を第一義とさせていただきます。

2012年10月吉日  
株式会社 オンネット・システムズ  
代表取締役

重永 裕祥

# 事業概要

当社は情報システムをご提供する会社です。企業活動でお使いになるソフトウェアを提供しております。

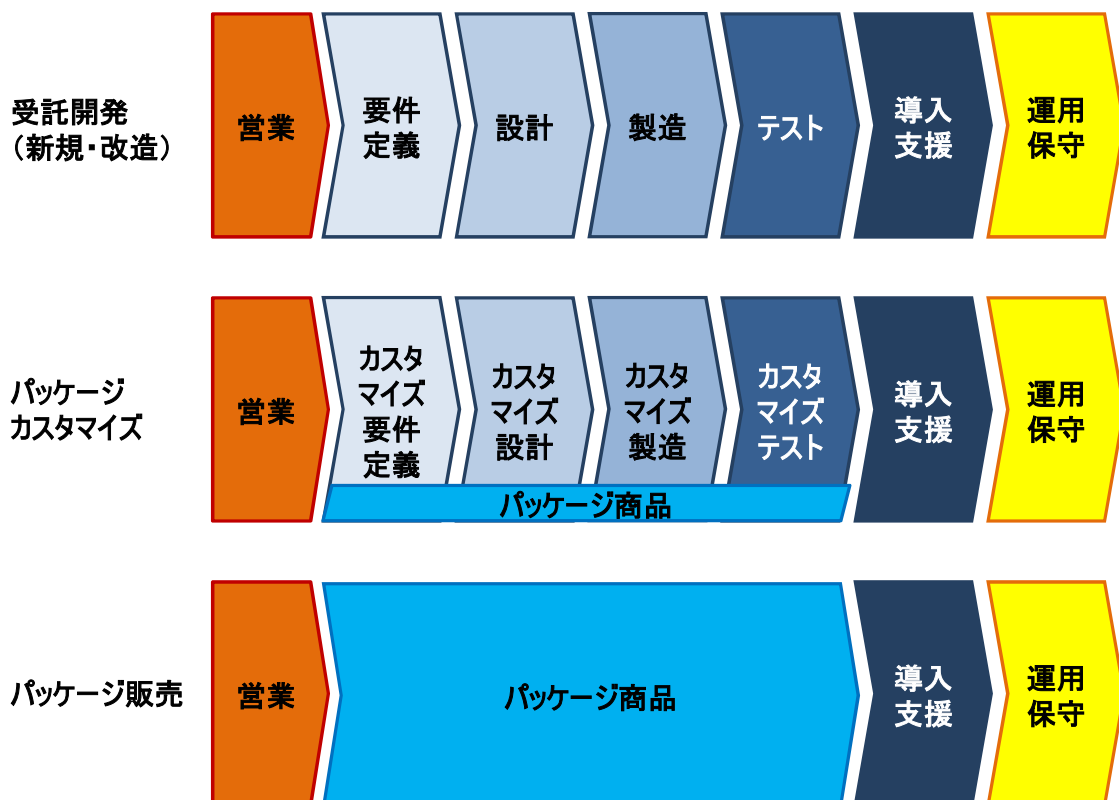
なお、当社では要件定義・設計フェーズ以降から当社が参画する受託（請負）型ビジネス、およびパッケージ商品販売型のビジネスを行っており、システム開発要員の派遣型ビジネスは行っておりません。

## 事業構成

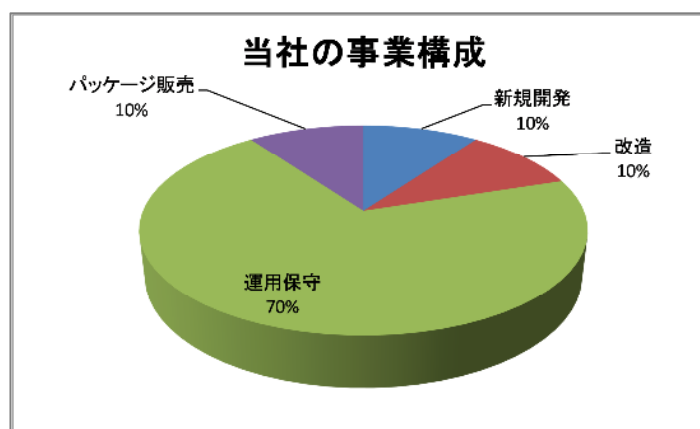
当社では、お客様の業務システムの開発を受託し、その要件定義から、設計、開発、テスト、納品・導入支援までを行います。そして、システムの導入後も、システムの運用・保守や、システムの改善開発（改造）を手がけています。

また当社では、当社の業務システムに関わる経験とノウハウをもとにした自社ソフトウェアパッケージ商品の開発を行い、その販売も行っています。パッケージ商品は、ノンカスタマイズで導入もできますが、導入企業の業務ニーズに合わせ、カスタマイズして導入することもできます。

### 当社のビジネスフロー

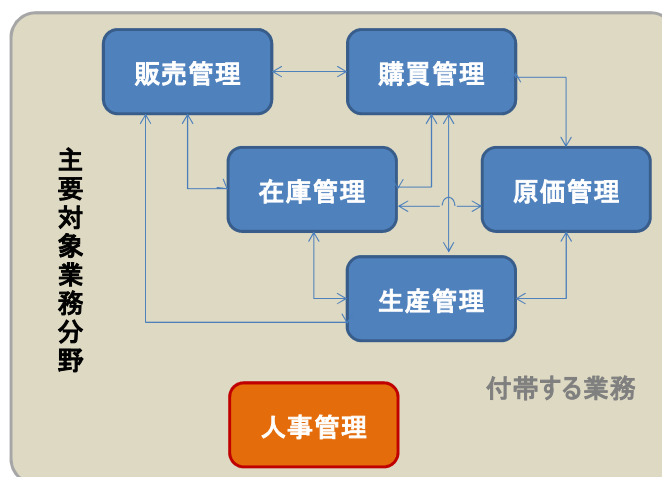


当社の事業構成を、①業務システムの新規受託開発、②導入済み業務システムの改造、③業務システムの運用・保守、④ソフトウェアパッケージ商品の販売・カスタマイズと分けた場合、2012年時点でのその売上比率は、概略、右のグラフの通りとなっています。



## 対象とする業務システム分野

当社で、得意領域として扱っている業務システムの対象分野は、基幹系業務システムと呼ばれる分野のうち、販売管理、購買管理、在庫管理、生産管理、原価計算、そして人事管理の分野です。そして、これに付帯する業務（ワークフロー、クレーム処理、経費精算、日報、工数管理など）も基幹系業務の一環として取り組んでいます。



## 構築するシステムの技術的構成と開発手順

OS プラットフォームとしては、主に Windows 系です。Linux 系は、現時点で積極的に扱ってはおりませんが、バーコード機器など、組み込み OS などに使われている場合には、C 言語などで対応しています。

開発言語は .Net (C#) を基本としています。その他、Java、PHP などは、必要の都度、対応しています。

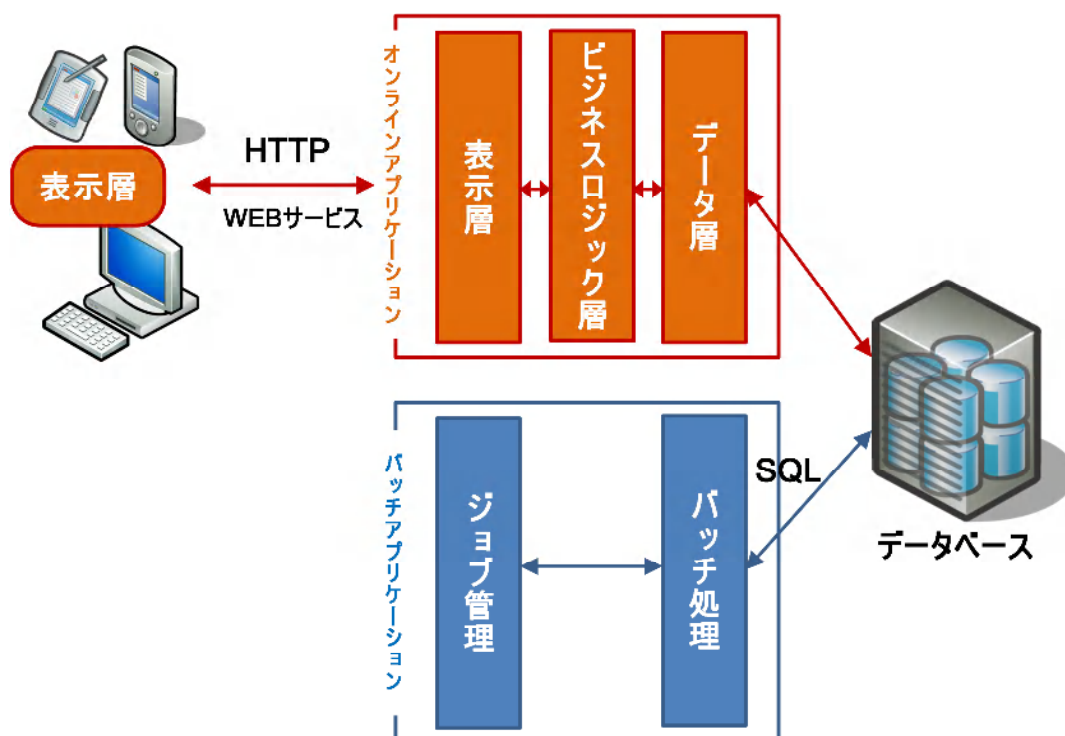
システム構成としては、オンライン（画面）プログラム系は、三層構造モデルを採用しています。すなわち、表示層、ビジネスロジック層、データ層に分けてシステム構築を行っています。

表示層については、HTML ベース、Windows 画面ベースのいずれかで対応しています。目下、PC、携帯電話、スマートフォン、タブレット、組み込み等の、表示層のプラットフォームの拡大に備えています。

ビジネスロジック層は、XML WEB サービス、DBMS の SQL 文（データ処理に順序性が必要な場合などは例外的にプロシージャ）で対応しています。

データ層については、Oracle を主としていますが、最近では SQL Server も取り扱いを増やしております。Oracle、SQL Server のデータベース管理システム (DBMS) では、SQL 以外にトリガーを含む各種プロシージャ、その他各種のオブジェクトを利用いたします。

また、当社では、バッチ処理のシステム構成も重視しています。ジョブ管理の配下でバッチ処理を稼働させます。



当社の開発手順としては、ウォーターフォールモデルを標準としています。

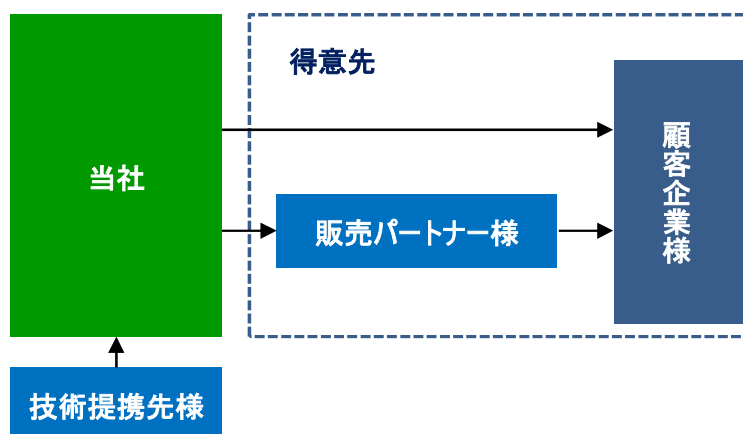
## 当社の主要な得意先・提携先

### 主要得意先実績(敬称略)

- ロンシール工業(株)
- 富士通(株)
- 東芝 IT サービス(株)
- 東邦アセチレン(株)
- 東ソー・ニッケミ(株)

### 主要提携先(敬称略)

- (株)アイ・コン
- (株)アイテックス

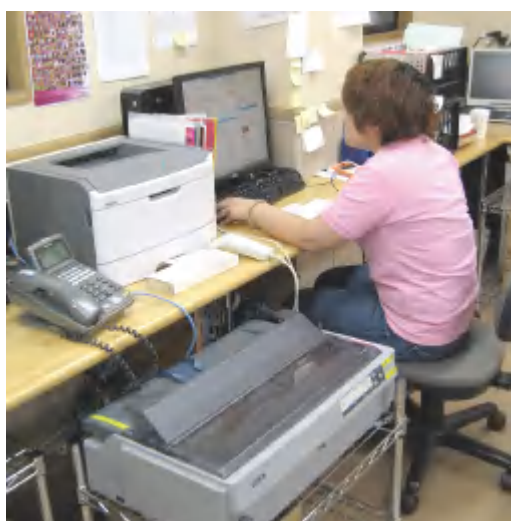
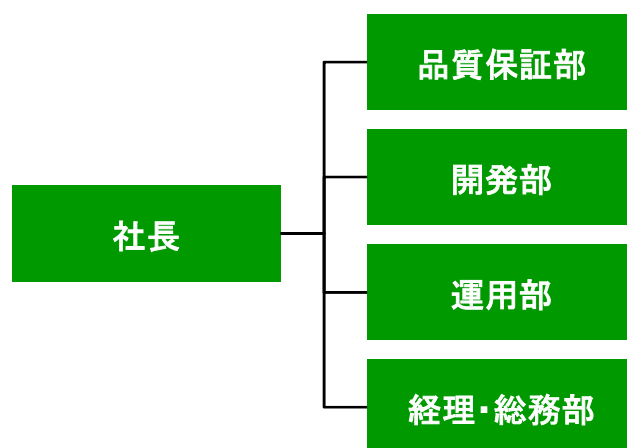


## 当社の事業体制

現在は6名の体制で事業を行っております。

現在、経理事務は柏本社、その他の部署は秋葉原のオフィスでの勤務体制となっております。

6名の体制ですので、人員配置は難しい面がありますが、常に組織構造と機能を理解して業務にあたる心がけをしています。

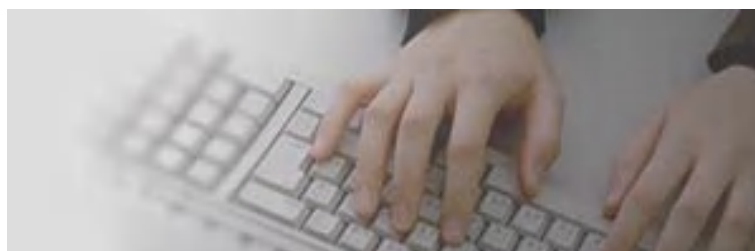


# 事業環境

今日、情報システム化の動向は、広く国民生活や社会経済活動の中で進展しています。特に、テクノロジー分野での変化のスピードが激しいのが、この分野の特徴となっています。

この中であって、当社が対象としている企業の基幹系業務システムをめぐる市場分野においては、基本的には、そのシステム化ニーズ、システム更新ニーズが底堅く持続するものと考えられます。この分野の昨今のその他の特徴については、以下のような動向がみてとることができます。

- 統合型業務システム（ERP）の導入が進む一方、ERP やパッケージプロダクトの枠組みには収まらない特性をもつユーザシステムについては、引き続き、それに見合ったシステムの構築やパッケージのカスタマイズを伴ったシステム導入が進んでいます。
- 汎用機やオフコン上に、古い世代のシステム（レガシーシステム）を保持している企業が今なお多く存在し、新しい情報機器基盤上に業務システムを移し替えたいというニーズが一定規模で存在しています。
- SaaS（ソフトウェアを購入ではなくサービスとして提供する形態）、クラウドサービスの進展がこの分野でも進行しており、個社の基幹系業務システム環境をインターネット上に「丸抱え」するサービスが少しずつ増えてきています。ただし、基幹系業務システムは各社業務固有の独自性を伴うという特性上、基幹系業務システム（アプリケーション）の「共同利用型」提供は事実上行われていません。
- リーマンショック、ヨーロッパ金融危機などの影響で景気縮減の動向が今なお持続しており、企業の情報化投資は全般的にみると慎重な姿勢が続いています。
- 情報システム機器、とりわけサーバ機やネットワーク機器の価格の下落が続いており、また、ソフトウェアの価格もハードウェアの価格下落に連動した動きを示しており、導入企業側からすると、システム投資額を軽減できる動向が続いています。
- ソフトウェア業界としては、元請けー下請けの業界構造があり、下請けの側においては、経営基盤が弱く・差別化点の乏しい企業の淘汰が進んでいます。
- ソフトウェア製造の面においては、中国やアジアのいわゆるオフショアを使った対応が進み、ソフトウェア製造単価の下落状況が続いています。
- 大中小の企業規模を問わず、競合間の競争が激しくなっており、特徴的な面を活かして勝ち残る企業と、特徴的な面を押し出せず市場に埋没してしまう企業との明暗がはっきりしてきています。





# 経営理念

当社は、「主に社会及び組織にある業務手続きを情報処理化すること」を事業としています。この事業を進めて行くにあたり、次の点を重視しています。

ひとつは、「業務手続きの情報処理化」においては、業務手続きのモデル化が大切であるということです。ここでのモデル化とは、業務システムをデータ構造と機能に抽象化することです。

もうひとつは、「業務手続きの情報処理化」とは、「設計情報を効率的にコンピュータ上に転写すること」であり、そこにおいては、その作業をいかに標準化し、その結果、生産性と品質を高められるかが重要であるということです。その領域こそが最も重要な技術であるといえます。

これらのことを言い換えるならば、

## 1. 処理対象の理解(業務知識の蓄積)努力

## 2. ソフトウェア開発の工業化努力

が重要だということです。

これらの点の重要性に鑑み、当社では以下を行動指針としています。

### ① 創意工夫を継続すること

創意工夫は、継続し習慣化させることが重要です。この施策により、業務目的の遂行を前提に、ムダ作業の徹底排除を狙います。

### ② 知識を固定化(見える化)すること

知識や経験は個人のものになりがちです。しかし企業経営の観点からは会社の知識、経験にしていく必要があります。また、私たちが構築するシステムも業務手順の固定化(見える化)です。見えるものにしてこそ、他者はその価値を認めるのです。

### ③ 自分自身の正義感に基づく行動をすること

正義を貫くことは口で言うほど簡単ではありません。また正義の方向性は個人によっても異なります。しかし、正義感を意識することで、誰が考えても非常識なことを牽制します。

こうしたことに踏まえながら、当社は「社会及び組織にある業務手続きの情報処理化」に貢献してまいります。

# 当社のこれまでの歩み

## 創業期(2000～2003年)

当社は、2000年8月に千葉県柏市（現本社）にて、現代表取締役重永により創業されました。

あらゆる端末がネットワークに繋がる世界を「ONNETな世界」とイメージし、それを支えるバックエンドシステムこそ、重要であるとの思いを込めて、オンネット・システムズ（Onnet Systems）と社名を名づけたのです。

代表者の重永は、当社の創業まで、長きにわたって東ソー（株）に勤務しておりました。東ソー（株）在職時は、一時期化学プラントのオペレーションに携わっていましたが、その後情報システム部門の所属となり、東ソー（株）の基幹系業務システムの再構築プロジェクト（プログラム本数 25,000 本、プロジェクト体制最大時 700 人）や、ネットワーク構築などのプロジェクトに従事してきました。

この頃、東ソー（株）に出入りする大手 IT ベンダーと出会い、標準化をはかることの重要性やモジュール化にこだわることの意味について、示唆を受けたのでした。

その後、「やってきた事を社外で試してみたい！」という思いに駆られ、会社からの独立と当社の創業へと進むことになりました。

この時期は、郷里の知人、学校の先輩、前職の仲間などに助けられ、がむしゃらに仕事をした時期です。とはいえ、設計フェーズ以降の開発受託系の仕事にこだわり、幸いにしてそうした案件を獲得することができました。設計に関与することで、業務経験を自社技術として蓄積することができました。この蓄積が現在に繋がっているのです。

がむしゃらに仕事をした時期ですが、ソフトウェアの工業化の思いは念頭にあり、先にご紹介した行動指針を創業当初から掲げ、また、第1回目の経営革新計画（ソフトウェア製造の自動化）を策定し、承認を得たのでした。

## 第二期(2004～2006年)

この時期は、標準化を意識し、さまざまな模索を進めた時期です。また、積極的に技術基盤の整備にも取り組んだ時期でした。千葉県から、ワークフローシステムの研究で技術改善補助金の交付を受けたのもこの時期です。また、社会的信頼度獲得の観点から、はじめてプライバシーマークを取得したのもこの時期でした。（プライバシーマークは、2012年に4回目の更新を行っております。）

市場の声も吸収したく、展示会などへの出展も試みましたが、明確な商品がまだ無かったために、幼稚な内容でした。

## 第三期(2007～2010年)

この時期は、第二期に進めた標準化を実践し、その成果を確認した時期です。

その代表的事例としては、2部上場化学企業の「原価計算」「債権管理」のシステムの、汎用機からのダウンサイジングの取り組みです。2008～2010年の3年間をかけ、約700本のプログラム本数規模のシステムを、PCサーバへダウンサイジングしました。汎用機上で稼働していたCOBOL言語のプログラムを読み込み、解析して、C#とSQLによるバッチ処理システムに置き換えていきました。また、JOB管理のためのツールも開発し、PCサーバ上でも汎用機なみのバッチ処理ができることを確認していきました。さらに、オンライン（画面）系プログラムについては、DBの設計情報からの画面プログラム自動生成を行っていきました。この結果、1セット数億円する汎用機が50万円ほどのPCサーバに姿をかえ、処理スピードは4倍速くなりました。



また、全国に900店舗以上展開している飲食チェーン店のシステム構築を手がけ、運用保守まで受託するという案件に対応したのもこの時期です。後にわかったことですが、当社の提示したコストは「競合他社の提案のコストの1/10以下だった」とのことでした。このシステムについては現在も運用保守を継続中で、適正利潤を確保しています。

これらの事例を通じた経験が、現在の当社の技術的基盤を形成しています。

展示会では、当社での標準化の取り組みをツール中心に展示するようになりました。

## 第四期(2011年～現在)

この時期は、リーマンショックにより、新規開発が一気に縮減しました。このため、社内の開発リソースを有効活用し、それまでの「業務対応能力」と「生産・運用技術」を活かしたパッケージ商品の開発を進め、その販売に打って出たのでした。

主要製品である「販売管理一体型 Onnet-POS」については、2011年に販売を開始。その後、1年をかけて機能改修を進めてきました。幸いにして、販売初年度に10ライセンスの導入が進み、各方面からの引き合いも増えてきた状況です。



このパッケージ商品のいっそうの販売強化のために、2012年には2回めの経営革新計画（Onnet-POSの効率的なユーザ適用と販売手段の確立）を策定し、承認を受けたのでした。これまでの開発主体の事業活動に対し、初めて販売活動を意識し始めた状況です。

## 当社の取り組み①

年	月	取り組み
2000年	8月	ショッピング・モールサイトの構築
	12月	ショッピング・モールサイトの構築
2001年	2月	バイク販売店向け販売管理システムの構築（3店舗WAN接続）
	4月	秋葉原開発室開設
	5月	社内ポータルサイトの構築
		400-ID規模メールシステムの構築
		売掛管理システム／債権管理システムの構築
	7月	営業支援システムの構築
	10月	フグ通販システムの構築（受注・生産指示）
2002年	12月	Oracle汎用検索システムの構築（営業情報、抽出後メール配信）
	3月	FP通信教育教材販売のWEB受注システムの構築
	10月	CTI営業情報表示システムの構築
		損益管理帳票のWEB配信システムの構築
2003年	12月	購買管理システムの構築（大手化学会社向け）
	5月	販売管理システム構築（大手電機メーカー関連会社向け）
	7月	WEB伝票システムの構築（精算伝票、振替伝票）
	9月	EDI受注システムの構築
		営業情報共有システムの構築（大手電機メーカー関連会社向け）
		WEBアンケートの構築（マーケティング会社向け）
	10月	中小企業経営革新支援法の計画について承認取得
11月	営業情報蓄積システム	
2004年	3月	人事情報システム構築（大手化学会社向け）
	6月	購買管理システム構築（大手電機メーカー関連会社向け）
	7月	工数管理システム構築（自社用）
	10月	原材料在庫管理システム構築（大手化学会社向け）
	12月	面積見積システム構築（建築・資材メーカー向け）
2005年	4月	統合運用コンソール環境の構築（自社用）
	5月	運用ネットワークのIP-VPN化（自社用）
	7月	WEBログ解析システム開発（パッケージ用）
		スーパー銭湯用残塩素濃度測定システム開発
2006年	10月	ワークフローシステムによるクレーム管理システム構築（建築・資材メーカー向け）
	2月	人事管理システム構築（ビル管理会社向け）
	3月	納品書・FAX送信システム構築（建築・資材メーカー向け）
	4月	ワークフロー付旅費交通費精算システム構築（大手電機メーカー関連会社向け）
	8月	プライバシーマーク取得 認定番号 第A821605(01)号
	11月	未払金システム構築（大手化学会社向け）

## 当社の取り組み②

年	月	取り組み
2007年	2月	帳票作成システム（PDF、FAXなど）の開発
	5月	ワークフローによる申請書回覧システム構築
	8月	見積もり共有システム構築
	10月	知識共有システム（SharePontServerの利用）の構築サービス開始
	12月	試験会場入退室チェックシステムの構築（バーコードシステム）
2008年	1月	飲食チェーン店向け食用ガスボンベWEB受注システムの構築
	5月	地方自治体向け「福祉・防災システム」の構築
	7月	汎用コンピュータ「原価計算システム」の.NETによる再構築作業 ガスボンベWEB受注システム携帯対応
	8月	債権管理システム（WEB版）の構築
	9月	WEBショッピングサイト構築サービスの開始
		法人向けISP接続サービス（ユニマツ社と共同）の販売開始
	12月	KDDI法人向け携帯用アプリ開発着手
		ONNETどこでも事務所（TV会議システム）の販売開始
2009年	3月	プライバシーマークを更新 認定番号：第10821605（02）号
	4月	AvePoint社とマイクロソフトSharePointのデータバックアップソリューションの販売について結パートナー契約を締
	7月	SQL利用に関して特許出願
	8月	生産・原価計算システム稼働
	9月	容器管理システム稼働
	12月	ONNET日報に携帯、ICカード入力機能の開発開始（3社共同）
2010年	2月	インターネット弁当販売サイト試験運用開始
	3月	インターネット・ワークフローシステム（OnFlow）開発
	4月	ジョブ管理システム（OJM）の拡張（ジョブ定義部分）
	5月	MovableType1によるホームページ作成に着手
	6月	サーバ監視ツールの構築（WEB動作監視）
	10月	汎用機システム（生産・原価計算）のサーバマイグレーション完了、汎用機撤去
	11月	インターネット利用型POSシステム開発、運用開始
	12月	プライバシーマーク更新 認定番号：第10821605（03）号
2011年	3月	ONNET日報V4.0リリース
	4月	Onnet-POS販売開始
	12月	Onnet-POS（V1.0）リリース（主な改良点：タブレット端末対応）
2012年	1月	自動FAX送信システム（送信部機能）の開発
	8月	2012年中小企業経営革新支援法の計画（営業プロセスの改善）について承認取得
	9月	プライバシーマーク更新 認定番号：第10821605（04）号

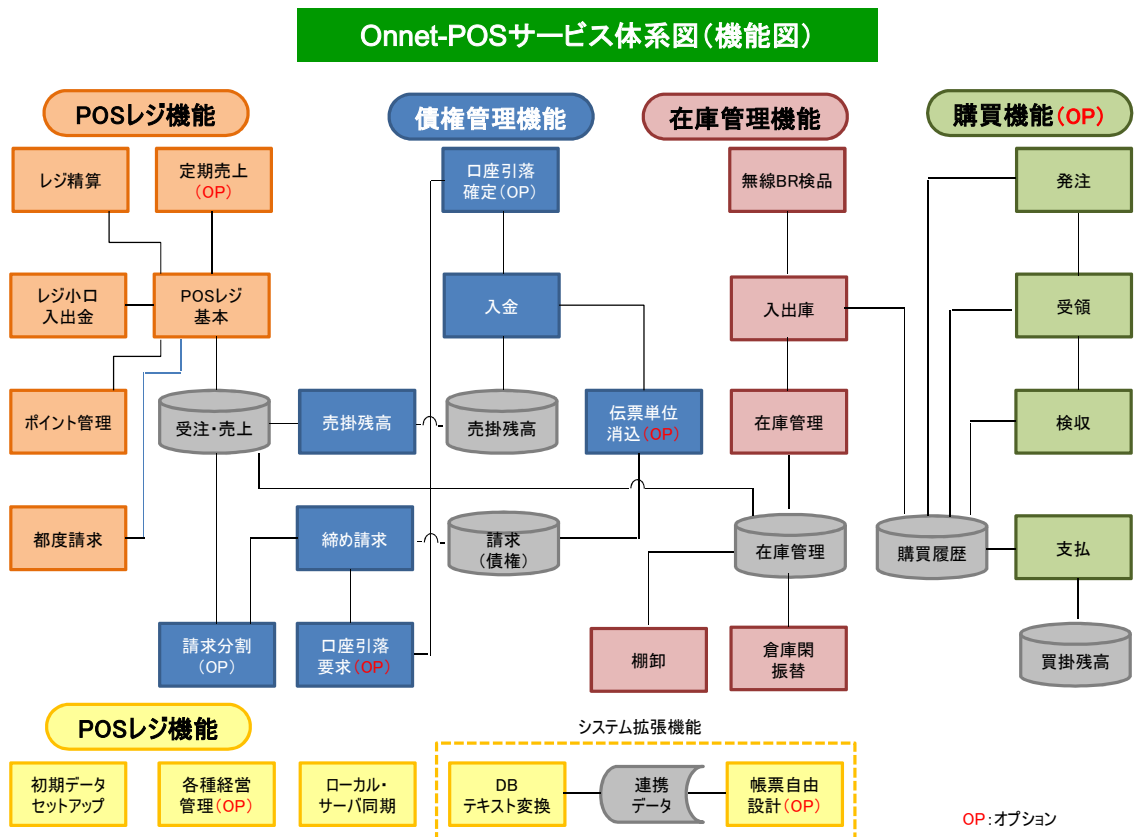
# 当社の強み

## 1) 基幹系業務システム対応力

当社の強みは、第一に「適合性の高い基幹系業務システムを適価で提供する力を有している」ということです。これは、複数の上場企業のお客様や、大手ITベンダーから、「オンネット・システムズなら任せられる」との信頼をいただき、永らく基幹系業務システムの開発と保守をお任せいただいていることに表れております。

## 2) パッケージ商品の保有

当社の強みの第二は、「基幹系業務システム対応力がある」と口で言うだけでなく、その証しとなる業務システムを、実際に動作するパッケージ商品の形で保有しているということです。具体的には、Onnet-POS、Onnet 日報などの製品群です。これらの製品は、いつでもその機能性をご覧になっていただくことが可能です。その内容こそが当社の実力を示す客観的指標と考えています。また、システムの要となるデータベース構造を開示しますので、自社への適合性や拡張性を十分にご理解いただくことができます。もちろん、このパッケージ商品は、当社の完全オリジナルですから、いかようにでもカスタマイズをお請けすることができます。



こうした当社の「強み」について、その具体性や、その背景についてご説明いたしません。

### 3) 基幹系業務への深い理解

当社では、「販売管理」「購買管理」「在庫管理」「原価管理」「生産管理」、そして「人事管理」、およびこれらに付帯する業務関連分野を得意領域としています。

これは、もともと当社の社長が、現在の会社を立ち上げる前に一部上場企業である東ソー（株）の情報システム部門に在籍し、そこで、上記の分野の基幹系業務システムの再構築に携わっていた経験とノウハウをバックボーンとしているからです。

その後も、複数の上場企業の基幹系業務の再構築を手がけ、上記分野の経験とノウハウを蓄積してきました。そして、その業務システムの理解を、DOA というシステム技法で整理し、前記業務システム分野のシステム化にとって標準型となるデータベース構造を明らかにしてきました。これは現在、業務分野別に、データベース構造リファレンスとして整備されております。

当社のメンバは、このデータベース構造リファレンスがしっかり頭の中にできあがっているため、お客様先での要件確認・仕様打合せにおいても、「すべてを説明しなくともよくわかっている」「具体的な項目の持ち方レベルで提案してくれる」「その場で対応案を提示してくれる」とご評価のコメントをいただくことが少なくありません。

#### DOAとは

Data Oriented Approach の略です。業務で扱うデータの構造や流れに着目し、システム設計を行う手法です。企業で扱うデータの統一的なデータベースを作り、一元化することで個々のシステム設計をシンプルにします。

統一的なデータベースを中心にして各部署のシステムが設計されるため、データの整合性・一貫性が保たれ、システム間のやりとりが容易になります。また、業務内容の変更によりシステム改変が必要になった時も、データベースの構成が定まっているため、POA（業務プロセスを中心にシステム設計を行う手法）より、改変が容易となります。

#### (参考) 当社の販売管理 DB のテーブル

- |            |              |
|------------|--------------|
| 1. 受注基本    | 16. 買掛残高     |
| 2. 受注明細    | 17. 入在庫基本    |
| 3. 出荷明細    | 18. 入在庫明細    |
| 4. 売上基本    | 19. 在庫残高     |
| 5. 売上明細    | 20. 棚卸計画実績   |
| 6. 請求基本    | (以下、マスタ類)    |
| 7. 請求明細    | 1. 商品 M      |
| 8. 入金基本    | 2. 商品単価 M    |
| 9. 入金明細    | 3. 得意先基本 M   |
| 10. 売掛残高   | 4. 得意先支店部課 M |
| 11. 発注基本   | 5. 銀行 M      |
| 12. 発注明細   | 6. 仕入先基本 M   |
| 13. 受領検収明細 | 7. 仕入先支店部課 M |
| 14. 支払基本   | 8. 購入契約基本 M  |
| 15. 支払明細   | 9. 購入契約明細 M  |
- (一部抜粋です)

## 4)優れた生産と運用の技術

当社では、お客様の業務に適合する業務システムを「適価」でご提供できるよう、「ものづくり」の分野での工夫も進めてまいりました。

当社では、先述のとおり、業務システム用のプログラムを「オンライン（画面）プログラム」と「バッチプログラム」に大別いたします。そして、この2つのプログラムそれぞれの特性にふまえた工夫をこらしています。また、ワークフローシステムのエンジンも自社開発しています。

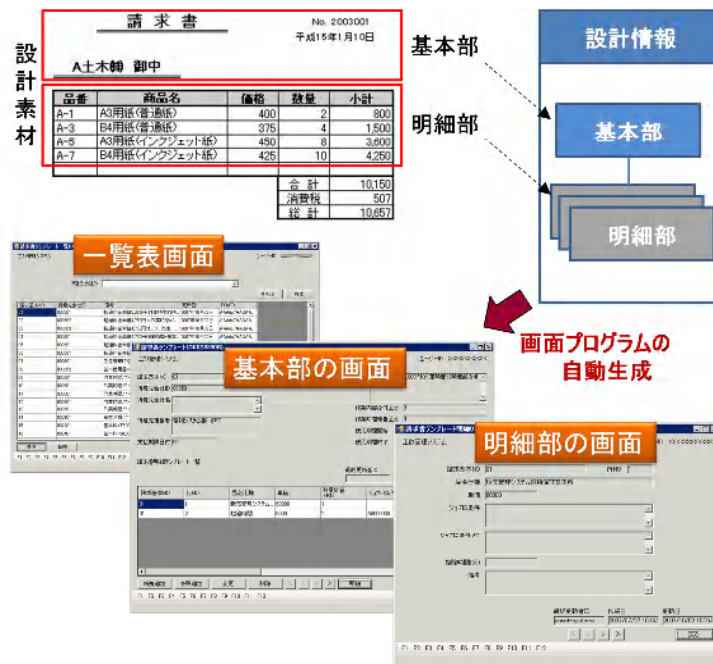
### ①オンライン(画面)プログラムの自動生成

当社では、「3層構造モデル」の考え方のもと、オンライン（画面）プログラムは、表示層、ビジネスロジック層、データ層に分離するようにしています。この方式が、全体として、システム開発の生産性、保守性を高めるからです。

まず、データベース構造の標準化を推し進めるとともに、この標準化のもとでは、データベースの更新を行うオンライン（画面）プログラムは、一定の標準パターンをもつことに着目しました。そして、この標準パターンの考え方を具体化し、データベース構造（設計情報）をインプットすると、それに対応したオンライン（画面）プログラムの表示層コンポーネントを部品参照（クラス利用）し、データ層コンポーネント（WEBサービス）を自動生成するツールを開発しました。

これにより、システム開発の生産性を大幅に向上させることに成功。また、経験の若い社員でも、標準的な機能品質をもつオンライン（画面）プログラムが作成可能となり、システム開発力と品質の向上が進みました。

DB 構造（設計情報）からの画面プログラム生成概念図



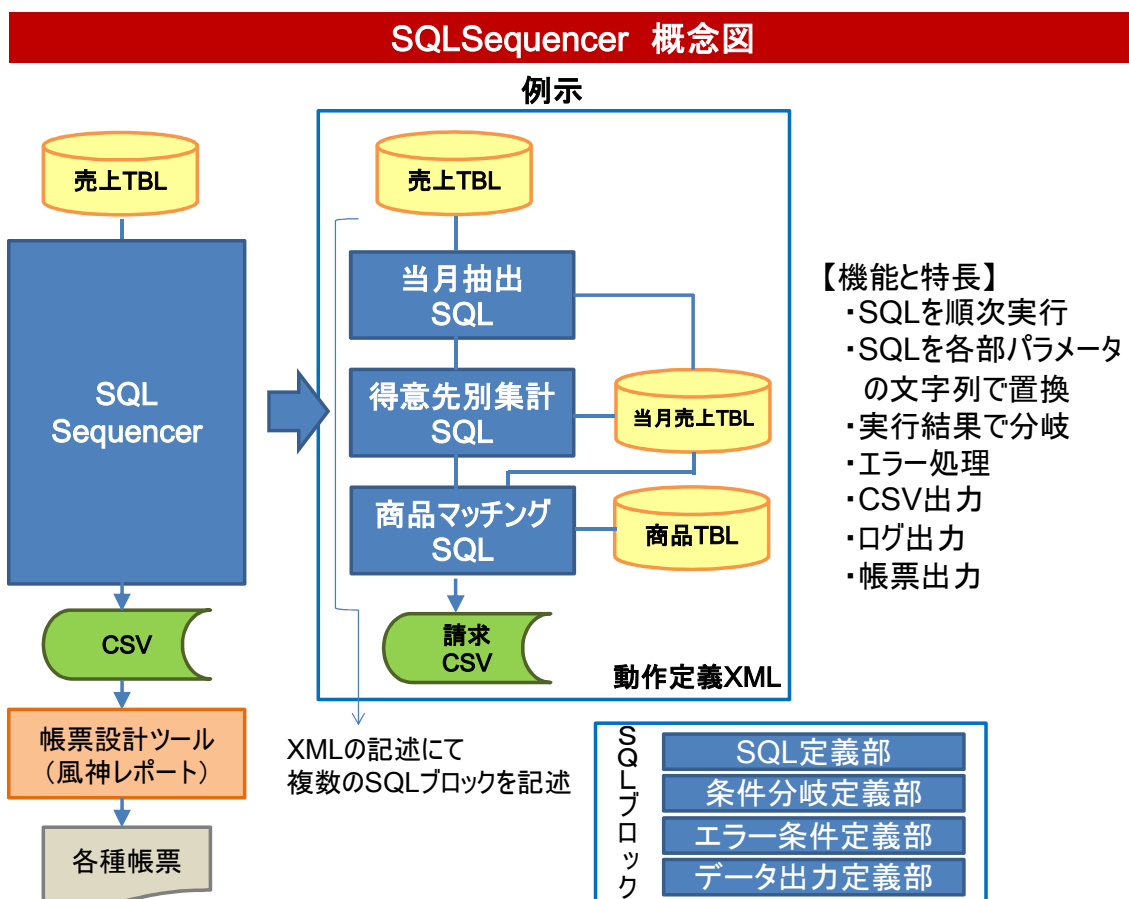


## ②SQLによるバッチプログラムの作成とJOB制御ツールの開発

当社では、バッチ処理プログラム部分は、プログラム言語によるプログラム化ではなく、データベース処理言語でありRDBMS（OracleやSQL Server）に付帯するSQLで処理する方式を採用しています。

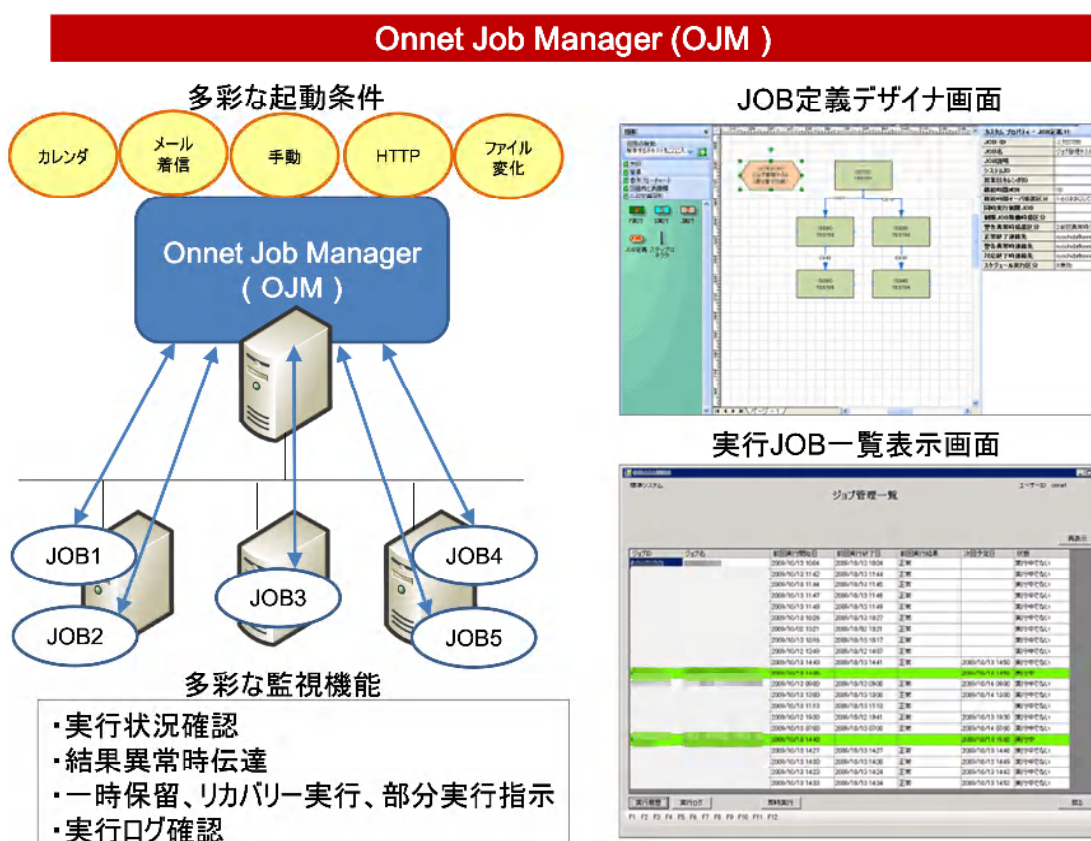
SQLは、手続き指向ではなく目的指向であるため、データに対しどのような処理を行っているのかが、もともと分かりやすいという特性があります。さらにDB名称やDB項目名称を日本語で記述することにより、そのDBに対する処理の内容は一目瞭然となります。SQLによるバッチ処理方式の採用により、システム開発の生産性と保守性を大幅に引き上げることができました。

具体的な仕掛けとしては、SQLを動作させるにあたって、その動作条件等を可変的に制御し、ログや帳票データを出力制御するため、SQL-Sequencer（SQLS）というツールを開発しています。（特許出願中）



また、SQLS をはじめとした各種の JOB（実行単位）を、複数のコンピュータで自動実行し、制御し、監視を行 Onnet Job Manager（OJM）というツールも開発しています。

この SQLS と OJM というバッチ処理の実行方式と実行基盤は、800 本にも及ぶバッチ処理プログラムをもつ上場企業のシステムを問題なく稼働させてきたという実績があります。



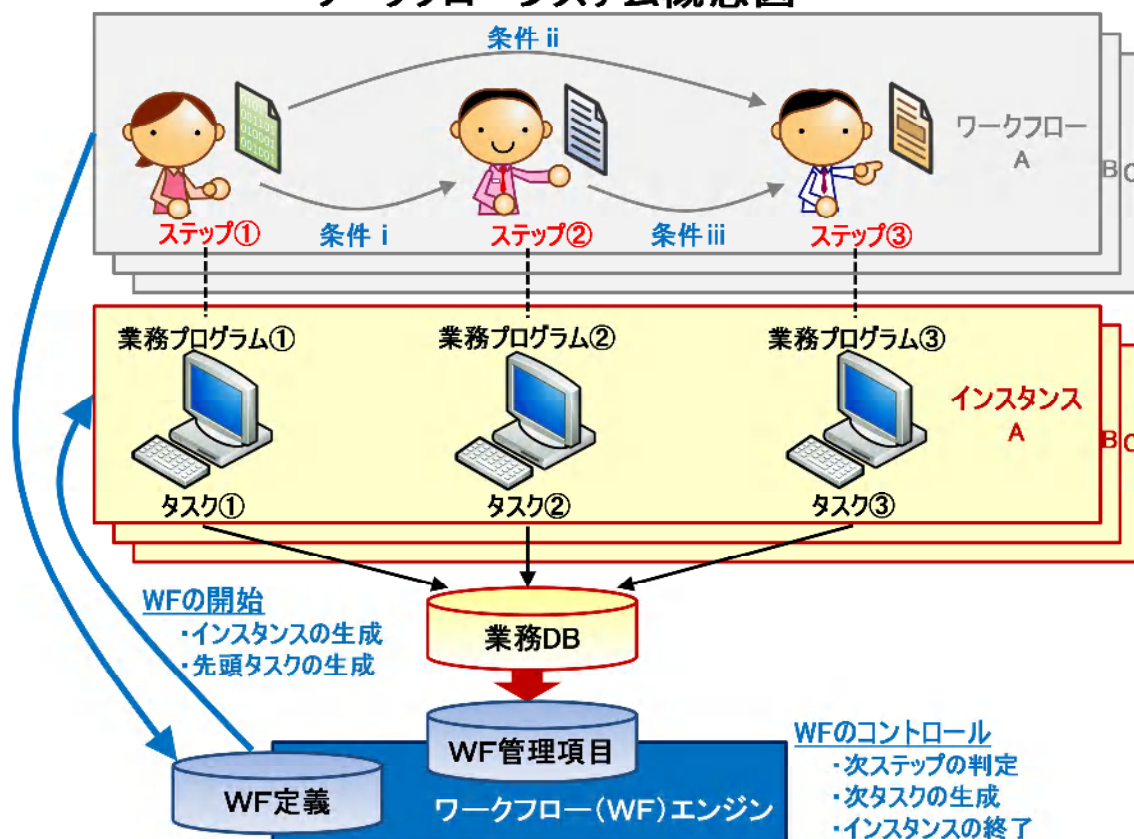
### ③ワークフローシステムのエンジンの自社開発(千葉県技術助成事業採択)

業務システムでは、業務が何段階かのステップごとの流れ（フロー）で行われることが少なくありません。起票・査閲・承認などの伝票承認フローが代表例です。

当社では、こうしたワークフローの開始から終了までを制御するエンジンを自社開発しています。これにより、機能単体だけでなく、運用的側面からも業務に耐えうる機能をもったシステムを提供することが可能となっています。

当社のワークフローシステムは、EXCELの入出力画面を組み込んだり、申請用紙を配布したりするだけでなく、基幹系業務システム画面に組み込めるという特長を有しています。上場企業の受注承認、旅費精算、クレーム処理、工程・品質管理などに利用されています。

## ワークフローシステム概念図



まず、それぞれのDB項目のうち、どの項目がワークフローの実行制御を行うかを明確にします。そしてその項目値変化とワークフローの実行制御を対応づけします。

ワークフローエンジンは、ワークフローステップを確認し、対応する項目値変化によりステップを進める仕組みになっています。このように、業務DBとの密な連携が特長です。

## 5)標準化と部品化

こうした生産性と保守性を高めるための前提としての取り組みが標準化です。当社では、先に述べたDOAの技法を基軸として、「開発標準」をさだめ、その徹底をはかっています。開発標準の構成としては、先に述べたデータベース構造のリファレンスといったシステム内容面、DFDやERDといった仕様書を表記するにあたっての記載要領などのシステム形式面、そして、開発のどのステップをどのように進めていくかというシステム開発運用面の分野から成り立っています。

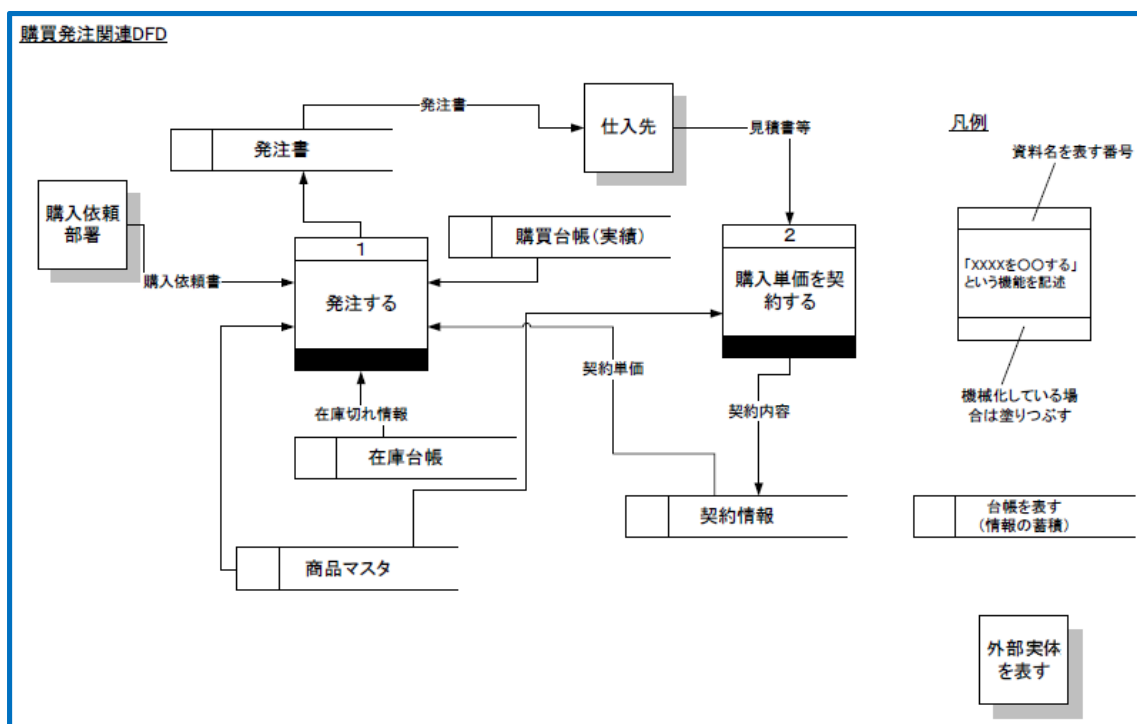
先に述べた「業務システム分野」の理解の深まりも、この標準化を進めているからこそ出来たと考えています。標準化とは、標準外も想定することであり、お客様のさまざまな業務システムに接して、何が標準で、何が標準外なのか見極める思考そのものが、業務システムの理解を深めることにつながった、ということです。

また、当社では、ソフトウェアの部品化も進めています。部品化をはかるといことは再利用化をはかるといことであり、生産性向上に寄与します。

当社で標準方式として採用しているオンライン（画面）プログラムとバッチ処理プログラムの分離、オンライン（画面）プログラムの3層構造モデル化によるコンポーネントの分離ということが、ソフトウェアの部品化をはかるものになっています。また、当社のシステムの設計手法としてはDOAですが、ソフトウェアの製造レベルでは、オブジェクト志向プログラミングを取り込み、クラス部品などの整備と活用をすすめています。

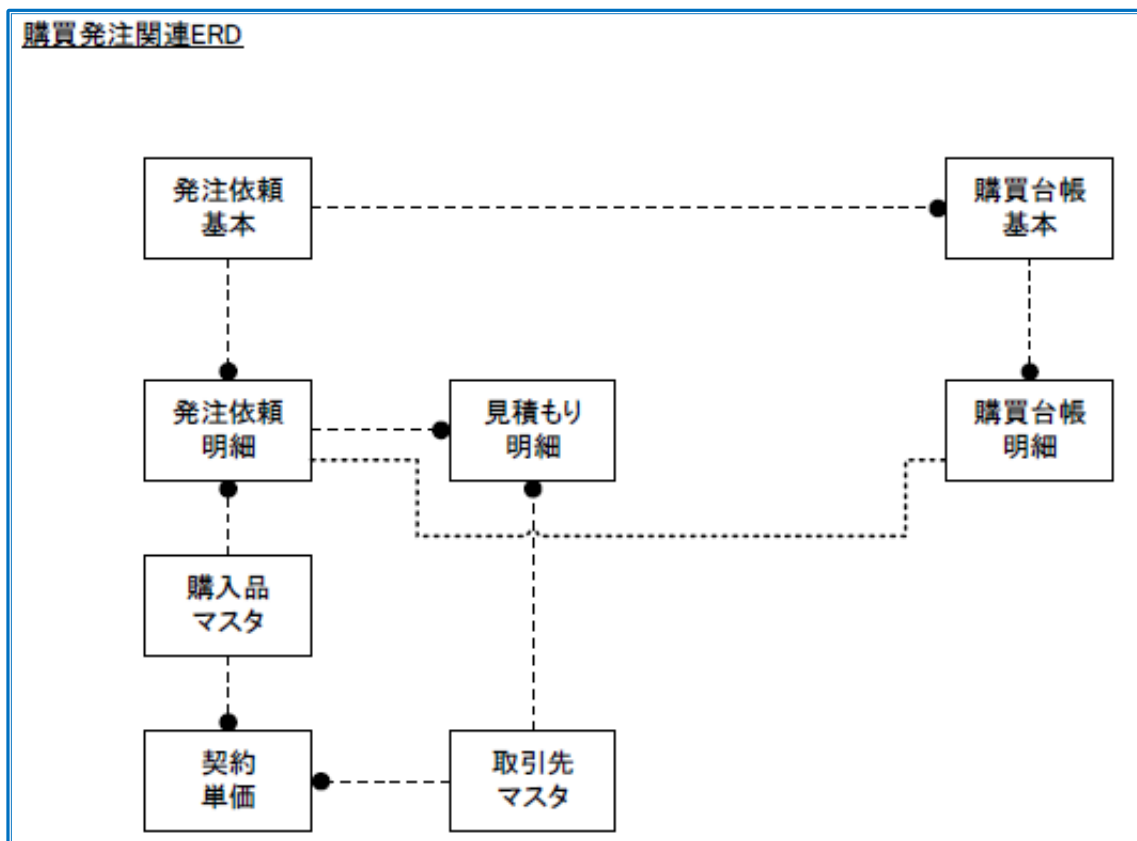
## DFD とは

Data Flow Diagram の略です。データの発生・処理・蓄積・吸収というシステム間の関係を、データの流を繋いで説明する図のことです。下図は当社の DFD の表記サンプルです。



## ERD とは

Entity Relationship Diagram の略です。データを「実体」(Entity) と「関連」(Relationship)、という 2 つの構成要素でモデル化して表現した図です。下図は当社の ERD の表記サンプルです。



## 6)社員の高い技術習得意識

こうしたシステム化技術については、社員の高い技術レベルが貢献しています。彼ら彼女らは、日常業務を通じ、自らさまざまな技術分野を探求し、当社の標準化と技術力向上について提案する習慣が根付いています。

## 7)情報共有基盤とその活用

この、「基幹系業務への理解」「システム化の技術開拓」の領域については、社員全体の情報共有が役だっています。

当社では、マイクロソフトの Office SharePoint Server (MOSS) を導入し、情報共有基盤としています。この情報基盤上に、業務ノウハウ、システム化ノウハウの一切を蓄積し、共有することにしていきます。MOSS では、「全文検索」の機能が非常に効果を発

揮しています。蓄積したすべての文書情報から、指定したキーワードをもつ関連文書をあつという間に漏れなく見つけ出してくれるからです。

この情報共有基盤があって、そしてその活用を意識的に進めているからこそ、1 + 1 が 3 以上の知的成果として形成され、社員個々人のスキルの向上にも寄与してきたと考えています。

このため当社では、社員一人一人のローカルな環境には一切の情報を置かないこととしています。これは、会社の機密情報の保護というセキュリティ対策の面もありますが、全ての情報を共有することが、お互いの情報・知識を活用し、お互いに高め合うというよき社風に繋がっていくと考えているからです。

## 8)情報処理技術者資格取得の義務化

当社では、標準的なソフトウェア開発の指導の徹底をはかるとともに、社員には情報処理技術者資格の取得を義務づけています。

これは当社が IPA（独立行政法人情報処理推進機構）の ITSS（IT スキル標準）の考え方に基づいて技術者育成をはかっていこうと位置づけているからです。基幹系業務システムの開発・保守に携わる情報処理技術者の育成を考えた場合に、特定の商品操作に特化した各種のベンダー資格ではなく、全般的視野にたつてスキルアップの道筋を明らかにした ITSS の考え方が必要になっているとの考え方によるものです。

現在、社員全員が情報処理技術者試験の各種試験に合格し、その結果、社員全員が ITSS のスキルレベル 3 以上（要求された作業を全て独力で遂行するレベル）、うち 2 名が 4 以上（プロフェッショナルとしてスキルの専門分野が確立し、自らのスキルを活用することによって、独力で業務上の課題の発見と解決をリードするレベル）となっています。

これまでの事業経験を通じ、この資格と業務遂行能力には大きな相関があると認識しています。また、社内モラルの向上にも寄与しています。当社では、「資格は取得していなくても実力があればよい」といった考え方は排除しています。

### ITSS(IT スキル標準)とは

IT Skill Standard の略です。経済産業省が定めた、個人の IT 関連能力を職種や専門分野ごとに明確化・体系化した指標です。

IT サービスの分野を 11 の分野に大別し、それぞれの専門分野ごとに達成度指標、指標ごとに必要とされるスキル、熟達度を 7 段階で定義しています。

## 9) 理念と社風、マネジメント

こうした「業務ノウハウの蓄積」「システム化技術の蓄積」の推進の根底にあるものは、当社がかかげる「行動指針」です。

とりわけ「創意工夫の継続」「知識の固定化」は、これらの取り組みのための理念となっています。そして、この理念を絵に描いた餅に終わらせることなく、職場において日々具体的に進めていくために、その実施状況のチェックを怠りません。その取り組みが滞っていれば、それは会社にとっての損失という危機意識をもって、「創意工夫の継続」「知識の固定化」に取り組んでいます。

そして、自由闊達にものが言え、しかし規律と忠誠心をもって仕事をするという「社風」を醸成するように心がけています。

## 10) パートナーとの強固な関係

当社の強みを支えていただいているのが、技術提携、販売パートナー様です。中小企業 1 社の限られた経営資源で顧客の皆さまの要求を満たすことは、現実的に困難です。当社の持たざるソリューションのご提供をうけ、また、当社の営業の補完をなしていただいています。

当社とパートナー様との関係との関係は、技術補完的、地域超越型であるという特徴があります。

## 11) 自治体からの支援の獲得

千葉県からは、「ワークフローシステムの研究」に関する技術改善補助金の交付をうけ（2004 年）、また、2 度にわたり「経営革新計画」の承認を得ました。（「ソフトウェア製造の自動化」2003 年、「Onnet-POS の効率的なユーザ適用と販売手順の確立」2012 年）。

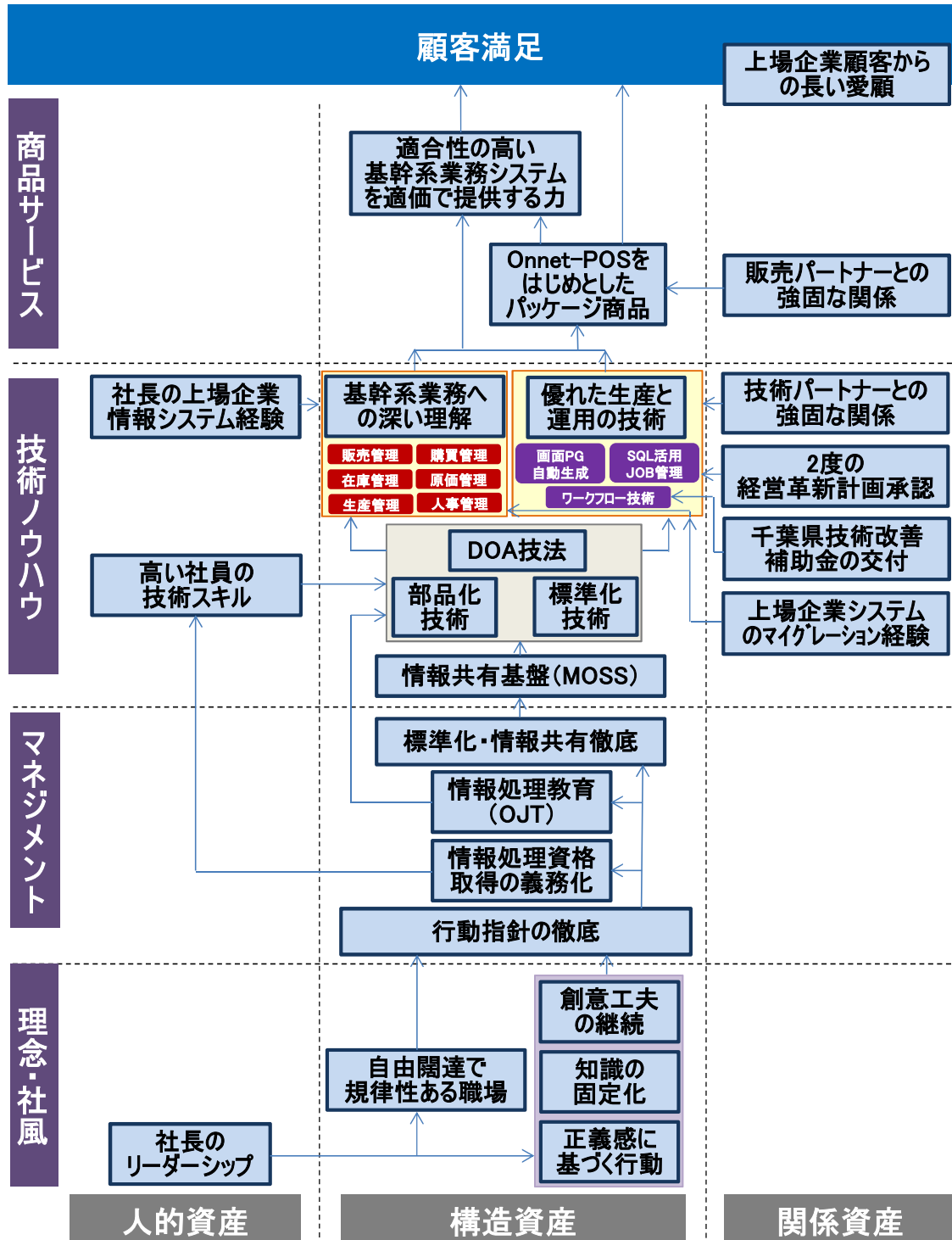
これらにより、当社の強みの形成の進展を大いに進めることができました。加えて社会的信用も得ることができました。

## 12) 上場企業顧客からの永いご愛顧

そしてなにより、当社設立以降、永らく上場企業のお客様（複数）からご愛顧を頂戴している関係です。このお付き合いの中から、当社のノウハウと経験を手にすることができました。業務知識はもとより、上場企業の利用規模であっても、極めて安価なハードウェアおよび DB で業務遂行できるという、システム機材能力と信頼性の見極めができたという経験が大きかったと感じています。

また、その取引が当社の社会的信用に繋がっている部分があり、大変感謝しています。

# 知的資産の連鎖マップ





# 今後の経営戦略・方針

リーマンショック以降落ち込みを見せた受託開発は、今後とも大きな回復は難しいと判断されます。「必要なものをつくって手に入れる」時代から「できあいのものを組合わせて利用する」時代へと、時代の流れが大きく変化してきているからです。

新規に受託開発を行う機会が減少する中であって、現在当社の収益の主力となっている運用保守事業も、新たに拡大することは厳しいと覚悟せざるを得ません。当社の運用保守事業は、受託開発した案件を引き続き運用保守するという位置づけで提供するものであるからです。こうしてみると、当社の事業環境は大変厳しいと感じざるを得ません。

しかし同時に、当社は次の点に商機を見出しているのです。

ひとつは、もともと当社が強みを発揮する分野としてきた「販売管理」「購買管理」「在庫管理」「生産管理」「原価計算」といった「基幹系業務システム」という分野は、各社固有の業務の特殊性が出やすい分野であり、できあいのパッケージ商品に業務を合わせるといことは、実際にはなかなか困難であるという点です。そこにカスタマイズの潜在ニーズが存在します。当社では、一定規模以上の企業が業務効率を上げるためのシステム導入を考えた際は、ノンカスタマイズでのパッケージ商品の導入では無理が生ずると強く確信しております（一般会計、給与計算などを除く）。

もうひとつは、ハードウェアやネットワークの価格の低減だけでなく、ソフトウェアの価格にも低減化の流れが生じている今日、大手のソフトウェアベンダーでは、昔ながらの固定費構造があるがゆえ、お客様が欲するシステムを適価で提供することが困難になってきているという点です。

幸いにして当社は、Onnet-POSをはじめとして、これまで培ってきた業務システムのノウハウを具現化した自社製パッケージ商品を整備することができました。既に、販売を開始し、少なからずの企業様にご利用いただいている段階に入っております。

したがって当社は、実際に使える「できあいのもの」をご提供することができ、そのままでは自社の業務には適合しきれないと判断される向きには、いくらでもカスタマイズをご提案することが可能になっているのです。そして、これらのパッケージ商品や、それを補完するシステム開発力は、さまざまな開発手法・開発ツールにより、適価で提供できるものになっているのです。

ここから、今後の当社の**経営の方向性の第一**は、パッケージ商品の販売に注力していくということです。そしてその際、「できあいのもの」では適合性に不満のニーズがある場合に、積極的にカスタマイズ込みの提案をしていきます。カスタマイズ案件の確保は、当社にとっては、得意領域での受託開発を獲得することと同等の意義をもちます。もちろん、ノンカスタマイズでよしとするお客さまも大事にします。その場合は、利益面での貢献が期待されますし、運用保守に繋がる可能性があるからです。

ただし、パッケージ商品の販売は、ようやく緒についたばかりであり、また営業体制も現状では十分ではありません。したがって、既存事業のシュリンクをただちに補う程の見通しはまだ十分にはたちません。ここから、今後の当社の**経営の方向性の第二**は、既存顧客とのお付き合いの関係を再点検し、顧客ビジネス効率化ニーズの掘り起こし・拾い上げを行っていくということです。紹介案件を引き出していくことも狙います。

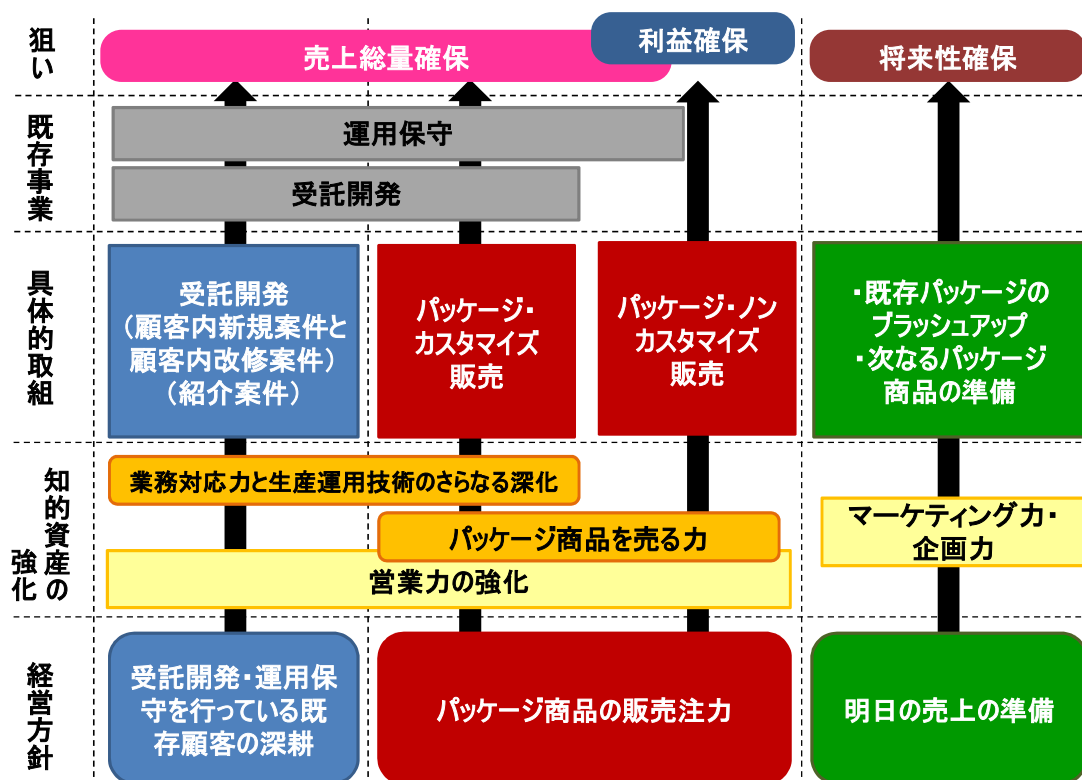
そして、当社の**経営の方向性の第三**は、社内の人的リソースの有効配分をつうじて、来るべき将来への備えを継続していくことです。具体的には、Onnet-POSをはじめとした既存のパッケージ商品の更なるブラッシュアップと、新たなパッケージ商品の企画検討を進めていくことです。

こうした取り組みを進めていく上で、営業力の強化が不可欠となります。とりわけ、パッケージ商品を「できあいのもの」として提案しながら、現実業務との差異の明確化により、お客さまのニーズを引き出し、それに応えていくスタイルの営業力を磨いていく必要があります。ここが、今後、当社が新たに獲得すべき知的資産となります。

また、パッケージ商品のカスタマイズを含め、引き続き受託開発・運用保守分野が当社のコア事業になります。そこでの当社の強みである「業務対応力」「生産・運用技術」を引き続き磨いていくことが、当社の知的資産経営としては欠かせません。

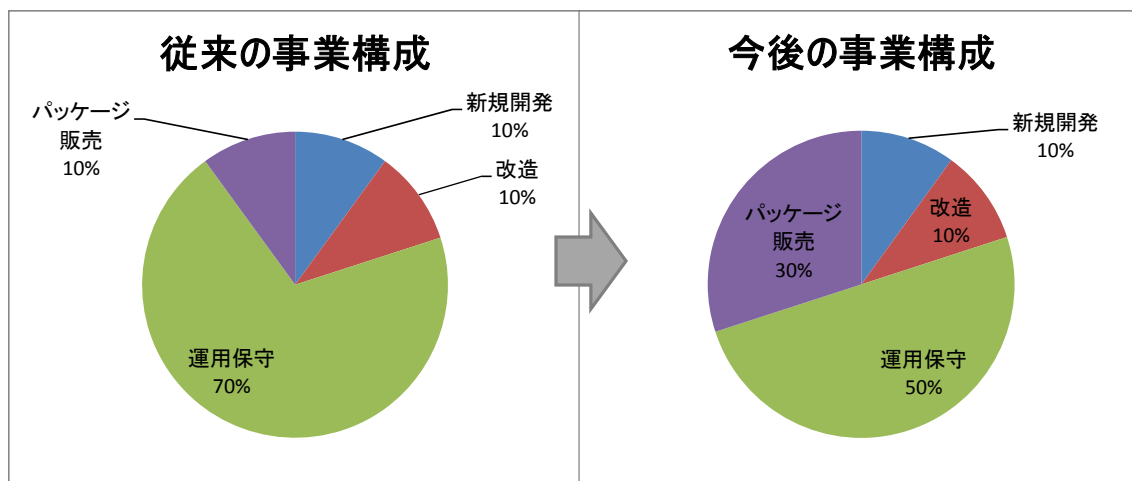
さらに、将来的に当社がパッケージ商品の品揃えを強化していく上で、マーケティング力・企画力といった分野の知的資産を獲得していくことも、当社の今後の課題です。

### 当社の今後の方向性



## 今後の事業計画

今後は、先述のとおり、パッケージ商品の販売を強化し、全事業に対する比率を3割程度まで増やしていきます。



（パッケージ販売の比率には、パッケージのカスタマイズや付帯作業の売上分も含まれます。）

このため、営業活動の強化が求められます。当社では、今後、以下の管理指標をもって営業活動を管理し、強化していきます。

営業活動の管理指標	目標値
営業機会の創出（来社、訪問、メールマガジン発行回数）	12回以上／月
問い合わせ数（メール、HP、電話）	3件以上／月
提案書提出回数（パッケージをカスタマイズする提案）	1件／月
提案書提出回数（パッケージ・ノンカスタマイズ提案）	1件／月
見積書提出件数	1件／2ヶ月

## 企業概要

### 本社

〒277-0066 柏市中新宿 3-8-13 (経理・総務事務)  
Tel 047-160-0720 fax 047-138-6588

### 秋葉原開発室

〒110-0016 東京都台東区台東 1-14-7 B ビレッジ 1 ビル 6F  
Tel 03-5807-5081 fax 03-5807-5082

### データセンター

〒744-0011 山口県下松市西豊井 1375 番地

### 設立

2000 年 8 月

### 資本金

1000 万

### 代表取締役

重永裕祥 (しげながひろよし)

### 所属団体

東京商工会議所 柏商工会議所  
マイクロソフト認定パートナー  
オラクルメンバーパートナー  
かつしか異業種交流会

### 取引銀行

りそな銀行 秋葉原支店  
みずほ銀行 新松戸支店  
千葉銀行 小金原支店  
朝日信用金庫 本店

### 保有資格

システム監査技術者  
情報セキュリティスペシャリスト  
データベーススペシャリスト  
プロダクションエンジニア  
応用情報技術者  
ソフトウェア開発技術者  
基本情報技術者  
第一種情報処理技術者  
第二種情報処理技術者  
初級システムアドミニストレーター

## 販売商品

販売管理一体型 Onnet-POS

Onnet FAX

Onnet DB 自在

SQL Seqencer (SQLS)

Onnet Job Manager (OJM)

Onnet 日報

Onnnt 即達便

開発標準 On Method

教育資料

運用規定集 (情報処理機器管理規定、情報処理機器管理規定、個人情報保護マニュアル)

## 知的資産経営報告書とは

知的資産とは、「バランスシートに記載される資産」以外の「目に見えにくい資産（無形の資産）」のことです。人材、技術、技能、知的財産（特許・ブランドなど）、組織力、経営理念、顧客とのネットワークなどが相当します。

この知的資産こそが、企業の「強み」となり、企業の競争力の源泉となっていることに着目し、知的資産を意識的に育て、経営に活かしていく経営スタイルが知的資産経営です。

知的資産は目に見えにくい資産であるとともに、従来企業が開示してきたバランスシート等では取り上げられません。このため、積極的に「目に見えにくい資産」を開示していくことが求められています。「目に見えにくい資産」とその活用を、取引先、顧客、金融機関、債権者、株主、そして従業員といったステークホルダー（利害関係者）に対してわかりやすく伝え、企業の現在と将来に関する認識の共有化をはかっていただく目的で作成するレポートが「知的資産経営報告書」です。経済産業省から平成17年10月に「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、本報告書は原則としてこれに準拠しています。

## 本書取扱上の注意

この知的資産経営報告書に記載しました経営戦略および事業方針ならびにこれらに付帯する事項などは、全て現在入手可能な情報をもとに、当社の判断にて掲載しています。そのため、将来にわたり当社の取り巻く経営環境（内部環境および外部環境）の変化によって、これらの記載内容などを変更すべき必要が生じることもあり、その際には本報告書の内容が将来実施または実現する内容と異なる可能性もあります。

よって、本報告書に掲載した内容や数値などを、当社が将来にわたって保証するものではないことを、十分にご了承願います。

## お問い合わせ先

商号 株式会社 オンネット・システムズ  
住所 東京都台東区台東 1-14-7 B ビレッジ1ビル 6F  
電話番号 03-5807-5081  
担当者名 代表取締役 重永 裕祥

### 内容の合理性について

本報告書に掲載された内容は、株式会社オンネット・システムズの過去から現在に至る経営環境（内部環境及び外部環境）に照らし、合理的な内容であることを認めます。

2012年8月

経済産業大臣登録 中小企業診断士（登録番号 404758）

土田 健治