5

10

15

20



慶應義塾大学ビジネス・スクール

オプティマ・ジャパン株式会社(A)

「パーソナル・コンピューターのビジネスには色々なフェーズがあります。システム・ソフト・ビジネス(OEM ビジネス)というのは、新しいハードウェアが出たときには完全に準備が終わっていなければならないんです。その後の波として、その上で動くアプリケーション・ソフトが現れます。もし、ビジネスがアプリケーション・ソフトの小売販売(リテール)に依存しているなら、どのタイミングでパソコンの世代交代が起こったか、いつも追いかけてつかんでいなければならないわけです。世代交代が起こった1年後にくる大きな波に向けて開発を集中させて、その1本で稼がなければならない。ですけど、システム・ソフトの0EMビジネスとアプリケーション・ソフトのリテール・ビジネスは、2つのビジネスをうまく合わせてそのビジネスをやり続けることで相乗効果が生じ、これ以上落ちることはないという安定した収入を維持することができるわけです。」(オプティマ・ジャパン社長高橋秀治氏とのインタビューより)

米国オプティマ社

日本法人オプティマ・ジャパン株式会社の親会社である米国オプティマ社は、パーソナル・コンピューター (パソコン) の発展と共に急成長した会社で、言語ソフトを中心としたシステム・ソフトとワープロや表計算のようなアプリケーション・ソフトを開発して市場に提供している会社であった。パソコンが広く社会で使われるようになったのに対応して、オプティマ社も、市販の多くのアプリケーション・ソフトを効率よく働かせるためのシステム・ソフトをタイミング良く市場に送り出してきたのであった。

米国オプティマ社の業績は大きく2つの部分に分かれていた。第1はシステム・ソフト部門で

Copyright© 髙木晴夫(1989 年)

本ケースは、クラス討議の資料として用いるために作成した。ケース中の固有名称、及び若干の周辺事実は偽装されている。

本ケースは慶應義塾大学ビジネス・スクールが出版するものであり、複製等についての問い合わせ先は慶應義塾大学ビジネス・スクール(〒 223-8526 神奈川県横浜市港北区日吉 4 丁目 1 番 1 号、電話 045-564-2444、e-mail: case@kbs. keio. ac. jp)。 また、注文は http://www. kbs. keio. ac. jp/ へ。慶應義塾大学ビジネス・スクールの許可を得ずに、いかなる部分の複製、検索システムへの取り込み、スプレッドシートでの利用、またいかなる方法(電子的、機械的、写真複写、録音・録画、その他種類を問わない)による伝送も、これを禁ずる。