

いすゞシステムサービス株式会社
取締役
ソリューション統括本部 本部長
販売ソリューション本部 本部長

小林 美貴男 氏

Mikio Kobayashi

取締役
管理本部 本部長
生産ソリューション本部 本部長

鶴見 仁志 氏

Hitoshi Tsurumi

(取材日：2008年4月)

**製造業で求められるのは
当たり前品質。**

**信頼されるシステム会社になるために、
完成品の検査中心の品質管理から、
工程の中で品質を作り込むやり方に
変えることが急務でした。**

いすゞ自動車、およびそのグループ企業を中心に、システム企画、設計、開発から運用
オペレーションまで一貫したシステム構築サービスを提供しているいすゞシステムサービス。
IT サービスを提供する企業として、顧客に支持され続けるために取り組んだ
ソフトウェアの品質管理に対する新たなチャレンジを中心にお話を伺った。



いすゞ自動車グループの
システム関連業務をサポート

いすゞシステムサービスの概要を教えてください。

いすゞシステムサービス(以下、ISS)は、
いすゞ自動車の販売会社にITサービスを
提供する会社として、1977(昭和52)年
に設立されました。その後、96年に、
いすゞデータプロセッシングと合併し、さら
に2002年に、いすゞアイ・ケー・シーと
合併。2008年には、東京いすゞ自動車
の子会社である東鈴コンピュータサービ
スから事業譲渡を受けるなど、複数回の
合併や事業譲受を経て、現在に至って
います。

ASHISUTO CUSTOMER
いすゞシステムサービス株式会社

主にどのような事業をなさっているのですか。

いすゞ自動車および関連会社向けの販売ソリューションと生産ソリューションが主な事業分野になります。ISSの売上高の80%以上は、グループ内によるものです。名実ともにいすゞ自動車グループのシステム企画、開発、運用、メンテナンス業務を担う存在であると自負しています。

各ソリューションについて簡単に説明いただけますか。

各ソリューションは以下の通りです。

●販売ソリューション

いすゞ自動車の販売系システムと販売

会社向けのシステムの企画、開発、保守などの他、関連会社や協力会社向けのサービスを提供。特に、販売会社の主要業務をシステム化した「販社総合システム」は、ISSの主力事業の一つ。

●生産ソリューション

いすゞ自動車の開発、生産、購買といった基幹システムの他、生産工場の製造系システム、さらに、財務、原価、人事、給与など管理系システムを提供。

ISSではその他、グループ以外のお客様向けに、システムLSIの設計、評価やソフトウェア開発に活用されるソリューションも提供しています。

環境問題への取り組みで先進的ないすゞ自動車

いすゞシステムサービスの業務内容をより深く知るためにも、まずいすゞ自動車の特徴について教えていただけますか。

いすゞ自動車の創業は1916年で、日本の自動車メーカーとしては最古の歴史を有しています。主要製品としては、トラックやバスといった商用車、そしていすゞ自動車の代名詞でもあるディーゼル・エンジンがあります。

モノを運ぶトラックやバス。それを動かすディーゼル・エンジンといたはいすゞ自動車の製品は、一般の方にはあまり意識されることはないかもしれませんが、そんな縁の下の力持ちであるこれら製品を身近に感じてもらうように、Webサイト

にコミックを掲載するなどの工夫をしています。

私もコミックを拝見しましたが、ディーゼル・エンジンがなくなると私たちの暮らしがこんなに変わるのかと、認識を改めました。

世界でもトップクラスの技術を誇るディーゼル技術は、我々の強みとするところです。ディーゼル・エンジンは燃費が良くCO₂（二酸化炭素）の排出量が少ないため、地球温暖化防止に貢献する内燃機関として評価されています。いすゞ自動車では、より環境性能や経済性能を高めようとチャレンジを続けています。こうやって開発さ



小型トラック部門で売上世界1位の「ELF」



環境にやさしい大型路線バス「ERGA」

れた次世代型のディーゼル・エンジン「D-CORE」シリーズは、平成27年度燃費基準をいち早く達成しています。

地球温暖化問題といった、今、最も注目されている分野に先行して取り組まれているわけですね。

はい。1990年8月に「いすゞ地球環境委員会」を発足させ、1992年5月には「いすゞ地球環境憲章」を設定すると共に、人と地球の未来のために“をキャッチフレーズとしたシンボルマークを定めました。



まさにエコ分野のバイオニアともいえるいすゞ自動車ですが、その製品を販売している会社にはどのような会社があるのでしょうか。

国内の販売会社は、販売する製品によって複数のチャネルに分かれています。全体で35社あります。主にいすゞ店と呼ばれる販売会社が30社で、そのほか4ト未満の小型トラックやバスを扱う販売会社、中古車専門の販売会社があります。その他にライフサイクル事業^{※1}を行っている販売会社などがあります。

※1 ライフサイクル作業 車両購入から代替/廃車に至るまでの使用過程において発生するすべてのニーズに対応するサービスをライフサイクル事業と位置づけている。いすゞ自動車では、この事業を強化するために、いすゞネットワーク株式会社を設立した。

販売会社における様々な業務をサポートする「販社総合システム」の課題

そのような販売会社をサポートするシステムが、「販社総合システム」なのです。

「販社総合システム」は、先ほど申し上げた35のすべての販売会社で使われています。顧客情報管理、新車・中古車販売、部品サービス、会計の4主要業務を網羅したシステムです。また、周辺システムとして、人事・給与計算システムなども提供しています。

ISSで「販社総合システム」を提供するようになってからすでに10年以上が経過し、現在では、販売会社の基幹業務システムとして約7000台のパソコンで利用されています。

なるほど。いすゞ自動車の販売会社にとっては「販社総合システム」がないと業務が回らなくなる、なくてはならない存在というわけですね。

そうです。その一方で、新たな課題も生じています。

新たな課題とは、どのような課題ですか。

現在提供している4主要業務は、最初から揃っていたわけではなく、順次立ち上げられたものです。例えば、会計機能は大手ベンダーのERPパッケージをカスタマイズし、それ以外の3機能は自社開発してきた

ものです。

これまでは、それぞれの機能の拡張要求に対応していればよかったのですが、お客様を取り巻く経営環境が変化する中で、より高度な機能が求められるようになってきています。経営にスピードが求められる状況下では、様々な機能を「横串」にして、経営判断に役立つものにしていかなければなりません。文字通りの販社総合マネジメントシステムが求められているのです。

とはいえ、同じいすゞ自動車の販売会社でも、取扱製品はもとより、企業規模、立地などが1社1社異なります。もちろん、経営課題も同じではありません。このような異なる経営環境に共通して使えるようなマネジメント・システムも、一朝一夕にできるものではありません。しかし、我々は長年にわたり、販売会社にI

Tサービスを提供してきたという自負もあります。お客様の「こうしたい」という声を形にする挑戦を30年以上続けてきたわけです。新しい挑戦については、後ほど詳しくご説明します。

求められる機能分野の拡大

生産ソリューション事業についても注力されているようですが、これは過去の複数回の合併による業務領域の拡大と関係があるのですか。

おっしゃる通りです。我々は販売会社向けのサービス提供会社として誕生しましたが、いすゞ自動車グループ内には他にもシステム会社が存在していました。

化してきたというわけですね。

それだけでなく、陣容も大きく変化しています。販社総合システムの提供だけであれば、数十名程度のスタッフで回していることもできるでしょう。しかし、3社が統合したことで業務領域も拡大し、さらに従業員数も大きく増えました。現在、ISSの社員数は240人弱になっていますが、さらに増強が必要と考えています。

事業が拡大しているということですか。

いすゞ自動車の業績が好調です。これに伴いITの要件も増えています。一時停滞していたITの刷新など、IT投資も今後増加が見込まれています。

いすゞ自動車のシステム担当部門である

96年に合併した、いすゞデータプロセスングは、いすゞ自動車向けシステムの開発やメンテナンス、運用を主な業務領域とし、また2002年に合併した、いすゞアイ・ケー・シーは、いすゞ自動車関連会社向けのサービス提供を、さらに2008年に事業譲渡を受けた東鈴コンピューターサービスは、東京いすゞ自動車の子会社として、東京いすゞ自動車のシステム開発、運用、メンテナンスを担当するなど、販売会社向けのサービス提供をしていた我々とは事業領域が異なりました。

したがって、ISSはこれまでの販売会社向けシステムに加えて、いすゞ自動車およびグループ会社向けの財務システムや基幹系システムまで携わることになりました。

業務領域が広がったことをどのように

システム企画部は、その名の通り、システムの企画と評価に特化した部門で、これまでは「システムを考えるのはシステム企画部、作るのはISS」という業務分担の中で、ISSに実務を任せてもらっていました。

しかし、最近はプロジェクト数の増加に伴い、システム企画部のリソースが不足してきたため、ISSにも「作るだけでなく、もつと上流の工程に入ってほしい」という要望が増えています。事実、最近はいすゞ自動車のシステム企画部と一緒に、Sierや大手ベンダーの提案内容を評価するなど、上流工程から積極的に参画する機会が増えてきています。

具体的にどのような形で「Sierや大手ベンダーの提案内容の検証」に関わっている

捉えていらっしゃいますか。

ISSが飛躍するためのチャレンジの機会を与えられたと思っています。システム関連会社の統合の動きは、経営資源を集中することで質の高いサービスをグループ内外に提供するとともに、グループの収益に貢献していくことが狙いです。しかし、これまで販社総合システムの提供が事業の中心だったISSにとっては、事業への取り組み姿勢も変革が必要になりました。

正直に申し上げますと、従来のISS業務は販社総合システムの運用やメンテナンスなど、どちらかというと「待ち」が中心でしたが、統合後はより積極的な提案が期待されるようになりました。

ISSのグループ内における役割が変

るのですか。

いすゞ自動車およびグループ会社では、様々なシステムを利用しています。そのすべてに当社が独自のシステムを作り込むことは現実的ではなく、実際には大手ベンダーなどのソリューションを採用することになります。その際に、ベンダーの提案を鵜呑みにするのではなく、「その提案が最適かどうか」、「納期、納品物、生産性などが妥当か」といったことを評価することが重要になり、我々がその一翼を担っています。言わば、「いすゞグループの情報システム部門として」あるいは「販売会社のシステム部門の代表として」評価を行うのです。

ISSの経験とノウハウを元にした評価というわけですね。



「ISS ならではの自立化を実現するためにも、アシストに期待している」小林氏

ISSにそのような機能を期待する最大の理由は、システム会社としての専門的な知識に加えて、現行のシステムやノウハウを熟知している点だと感じています。「その方法だと業務は回らない」といったことを的確に指摘できるのは当社だからこそその強みだと思います。

一つのシステムを導入したら、それを10年、15年使うことも珍しくありません。「開発の費用は抑えることができたが、思っていた以上にメンテナンス費用がかかった」というのでは、効率的ではありません。ISSがシステムの上流工程から参画することで、いすゞ自動車のシステム企画部や販売会社は、開発だけでなく、メンテナンスや保守、運用も含め、ライフサイクル視点でシステムの良否を判断することができるようになります。我々が現場の目線で

ベンダーの提案内容の実用性や有用性をチェックすることで、少しでも最適なシステム作りに寄与したいと考えています。

ISSの経営方針の一つに「CS（お客様満足）とES（社員満足）重視の経営」があります。お客様にCSを提供するには、お客様のために価値を創造し、信頼を得続ける必要があります。今回の新たな取り組みへのチャレンジもその一つだと考えています。

ところで、経営方針でいうところのお客様とは、いすゞ自動車グループのことを指していますか。

いいえ。いすゞ自動車グループに限定したものではありません。いすゞ自動車は、ISSの株式の84%を保有していますし、

というテーマが聞かれます。御社ではどのように、「自立化」をお考えでしょうか。

「自立化」というと、「グループ以外の売上高のシェアを〇割にする」といった数値的なものをイメージされるかもしれませんが、我々の場合はそうではありません。

「すべてのお客様のために、自主的にソリューションを立案し、提案し、実行することにより、お客様の信頼を勝ち得ていくこと」が当社の目指す自立化です。グループ内外で存在感を発揮できる企業になりたいと考えています。

自立化イコール親会社／グループ会社からの脱却でないということですね。

我々の経営方針では「親会社／グループ

売上高の点でもいすゞ自動車グループが、将来にわたり、主要なおお客様であることに変わりはありません。ただし、そのことイコール親会社に依存し続けるということの意味するわけではありません。親会社およびグループ会社を取り巻く経営環境は年々変化しています。現在は業績が好調ですが、かつてのように厳しい時代が来ないとも限りません。かといって、今から「グループ内を5割、外を5割」といった目標を立て、むやみに営業活動を行うことに大きな意味があるとは思えません。

「自立化」とは

親会社／グループ会社にITサービスを
提供する企業の課題として、よく「自立化」

実態ある品質管理の取り組み

選ばれる企業になるために、具体的にどのような取り組みをなさっていますか。

システム会社として支持されるための分かりやすい指標に、システム品質があると思います。

ISSでは、2003年7月に「運用サービス本部」で、また2006年7月には「半導体システム本部」で国際品質管理・保証規格である「ISO9001」の認証を取得しました。今後はさらに、他の事業部でも認証取得を考えています。

しかし、ISOの認証を取得していることとCSは別の問題だということも理解しています。そこで、我々は日々の業務遂行と実態ある品質管理を紐付けたいと考

えたのです。

実態ある品質管理とはどのようなものでしょうか。

我々は、20年ほど前から開発標準を用いたシステム作りを行ってきました。これは、いすゞ自動車と米国ゼネラルモーターズ社(以下GM)との業務提携の際に、GMが米国MBA(M. Bryce & Associates)社の開発方法論 PRIDE を使っていたことを受け、いすゞ版 PRIDE なる開発標準が導入されたものです。

しかし、IT技術の進歩・多様化、開発スピードアップ、要件の高度化・複雑化など、アプリケーション・システム開発環境は大きく様変わりし、従来の開発標準に基づく作業の推進だけでは、実態にそぐわ

を意識した自立化」という表現を使っています。ISSが目指すのは、単なる外販拡大による自立化ではなく、事業会社として「事業」を成り立たせることです。親会社から言われたことをそのままやるのではなく、自分たちでプランを立て、実行して、評価し、それを次の仕事に繋げる。すなわち、ISS自身のPDCA (Plan・Do・Check・Action) のマネジメント・サイクルを確立することです。

そのためには、従業員一人ひとりが、「自分で考えて、提案し、仕事を作り出す」という「一人ひとりの自立化」が鍵になると考えています。「グループ企業だから必ずISSを使う」ということはあり得ません。グループの枠をはずしたとしても選ばれる存在でありたいと願っています。

従来の開発標準が実態にそぐわなくなると、このようにことに繋がるのでしょうか。

開発標準に則り、システムの設計や開発を行うこと自体は皆やってきました。つまり、形の上では遵守していました。しかし、システム開発におけるPDCA (Plan・Do・Check・Action) のマネジメント・サイクルがうまく回らなくなっていたのです。

言い換えると、開発標準に基づき、成果物、あるいは業務プロセスの遵守度合いを確認する意味合いが強くなり、品質の向上、生産性改善を狙ったPDCAの改善と成長のサイクルにまで活用できなくなってきた、ということです。

開発標準導入当初は、システムリリース

後の不具合の発生率が激減するなど、目に見える効果が出ていたものの、最近はその横ばい状態となっています。生産系システムにおいて不具合が出るということは生産ラインが止まることを意味します。また、販売系システムにおいては販売機会を逸失することになります。

そして、従来からのやり方で、システム品質の向上を達成するだけでは難しいと感じ、新たな方法を模索している最中に、統合テスト工程管理ツール HP Quality Center と出合った訳です。

その出合いは、どのようなものだったのですか。

HP Quality Center (以下、Quality Center)^{※2} がまだ、マーキュリー・インタラ

クティブ社製品だった頃の話です。アシスト主催の海外研修プログラムに社長が参加し、米国マーキュリー本社で偶然この製品を知ったのです。開発環境に依存せずに、メインフレーム環境であろうが、オープン・システム環境であろうが、開発言語が Visual Basic であろうが、Java であろうが、すべてのシステムのテスト工程管理の「見える化」を実現できる点が、当社の目指す方向と合致しているとの認識から、直ちに Quality Center 適用時のフリービリティ・スタディを開始しました。

※2 現在は、Hewlett-Packard Company 製品になっています。

ユーザ要求の分析段階から品質を作りこんでいくという考え方

Quality Centerで特に気に入られた点
ご感想は。

ソフトウェア品質に対する考え方は、
Quality Centerではソフトウェア品質をシ
ステムができあがった後に検査するという
やり方ではなく、システム開発の上流工
程であるユーザ要求の分析段階から作り
こむという考えを元に作られています。

もう少し詳しくご説明いただけますか。

製造業における品質とソフトウェアにお
ける品質を比較してご説明しましょう。
製造業においては、製品の品質は、ある
意味、「当たり前品質」と言えます。品質

さると思います。

しかし、ソフトウェアであっても早い段
階からユーザ要求に沿って品質を作りこむ
ことができれば、できあがるソフトウェア
の品質を向上させることが期待できます。
要件定義段階で、それが実装される状態
を見通して、テスト仕様、テストケースが
書けるくらいにまで具象化することが望
まれます。

「要件定義段階でテストケースが書ける
くらいにまで具象化する」とはどういうこ
とでしょうか。

話を分かりやすくするために例を挙げ
ましょう。「道路を安全に渡りたい」という
ユーザ要求があったとします。これを字面
だけで理解しようとすると様々な対応策

に関する社会の関心も高く、その要求水
準は、製品になる前段階から作り込みが
始まります。一方、ソフトウェアの場合は
品質の要求基準が曖昧なまま開発が進
み、できればで判断されることが多いので
はないでしょうか。いわゆる、品質を検査
主体で保証するという、「検査重点主義」
の考え方はです。

従来のI S S開発標準に基づくシステム
開発工程において、最も工数がかかってい
たのが結合テスト部分でした。これは設
計段階でユーザ要件を詰め切れていないう
ちに製造に入ってしまう、最後の結合テス
ト工程で火が吹いたものを必死に消して
いた、などといった卑近な例でも、いかに
検査工程での比重が高いものかを証明で

が考えられます。そこで、ユーザ要求を深
く分析することが重要になってきます。コ
スト面、利便性など、様々な角度から分
析し、ユーザ要件を定義した上で設計に
移らないと、何も考えずに歩道橋を作った
りするわけです。お年寄りが多い地域の
場合であれば、歩道橋を作っても渡れない
ということもあるでしょう。また、向こう
側に渡るのにあまり時間をかけたくない
という要求もあるかもしれません。そう
なると、横断歩道と信号の設置だけで足
りる話なのかもしれません。

このようにユーザ要求をシステム開発前
にとことん分析し、求められるシステム品
質を各工程の中で作り上げていくのです。
品質という観点で、常に漏れがないかを
チェックすることが、使われるシステム作
りの第一歩に繋がります。



「製品やソリューションに加え人の育成などでもサポートしてほしい」鶴見氏

「このような考え方が Quality Center」
はあったということでしょうか。」

そうなんです。ユーザ要求のチェックを
テストの前段階から行う Quality Center
のコンセプトと我々が目指すソフトウェア
品質管理の考えが合致したため、Quality
Centerを核とした品質マネジメント・シス
テムの導入を開始した訳です。

品質マネジメント・システムの確立に向
けたアシストの支援はいかがでしたか。

今回、アシストには単なるツールの導入
支援だけでなく、品質マネジメント・シス
テムの中核を成す Quality Centerを組み
込むところをお手伝いしていただきました。
これまでは「パッケージソフト活用

プロ、アシスト」のイメージが強かったの
ですが、品質に対する我々の思いを理解いた
だき、品質マネジメント基準とツールを別
個で考えず、その一部として Quality
Centerを組み込んだことが、パイロット・
プロジェクトにスムーズに適用できた理由
だったと思います。現在では、さらに大規
模なプロジェクトでの Quality Center適用
について考えているところです。

現在、品質マネジメント・システムにお
ける課題はありますか。

先ほどお話ししたように、ISSが発
注者側の立場になって業務を遂行するよ
うな大規模なプロジェクトも多くなってい
ます。ISSだけで完結できる比較的小
規模なプロジェクトなら、要件定義から、

テスト計画、テスト実行、不具合管理と一
貫して品質管理を行うことができるので
すが、大規模プロジェクトになると複数の
ベンダーが携わるため、考慮すべき事項が
格段に増えてきます。ベンダー各社にも各
社なりの管理標準がありますから。そこ
で、ベンダー施策も含めた品質マネジメン
ト・システムの展開をどうやって進めてい
くかと検討段階に入ろうとしているところ
です。

アシスト選択の理由は 「顧客と同じ目線」で サポートする姿勢

アシストとのお付き合いはどのような
ものでしょうか。

現在、Quality Centerの他、JPIと
Oracleを使っています。と云っても、アシス
トとの関係はもっと長いのです。80年代前
半に、アプリケーション開発ツールの
EASYSERVEをアシストから導入したの
が初めてでしょうか。かれこれ25年以上のお
付き合いということになりますね。

JPIは、いすゞ自動車栃木工場の生産管
理システムに使っていた運用管理ツールを見
直しする際に導入しました。それまでは
他社製品を使っていたのですが、2000年

対応でバージョンアップが必要になった時
に、アシストからJPIを勧められたため、
「他社でも実績があるアシストが言うので
あれば」ということで、JPIに切り替えまし
た。今では、ISSのシステム運用管理はす
べてJPIによって実装されています。JPIの
場合も、ただツールを導入すれば運用が回
るわけではないため、アシストからジョブ運
用管理の構築支援を1年以上にわたって受
けたことで、オープン系システムのバッチジ
ョブ運用や監視・通報の仕組みは完全に標
準化できました。今では、新システムの運
用を開始する際には必ずこの時に確立し
たJPIによる運用標準を適用しています。

Oracleについても同様です。実は販社総
合システムを始め、いすゞ自動車向けシステ
ムなどで使っているOracleは、当初はアシ
スト以外から購入していました。それをア

システムに切り替えたのは、EASYSERVE
やその他の製品を利用してアシストのサ
ポートの良さを気に入っていた時に、アシス
トがOracleを扱っていると知ったからです。
今やOracleを扱っている会社は数百社あ
りますが、その中からアシストを選択して
いる理由は、まさにサポートの良さにあ
ると言えます。

サポートの品質は取引上、重要な評価
ポイントになるということでしょうか。

サポート品質の良さは、当社のお客様
である販売会社の方々のCSにも繋がると
考えています。例えば販社総合システムの
場合、我々が提供するサービスの先には、
何千人もの販売会社の従業員の方がいま
す。万一のトラブルの際に、「メールでお知

や業務の機械化が早かっただけに、汎用
機によるレガシーシステムがまだ多く動い
ています。このレガシーシステムを捨てて
新しいシステムに作り替えるのはナンセン
スです。変えなくても良いものもたくさ
んあります。レガシーを活かしながら、
現在のニーズにマッチするシステムに展開
できるような良い製品があれば、是非提
案していただきたいと思えます。

最後にもう一点。多数のユーザ企業を
抱えるアシストに期待していることがあり
ます。品質の向上には人の育成が鍵にな
りますので、若手社員が他社の社員と気
軽に意見交換できるような場を作ってもら
えたらと思います。顧客同士をつなぐ、と
いうことも、顧客に近いアシストだからこ
そできることではないでしょうか。これか
らもきめの細かい支援を期待しています。

らせくください。追ってお答えします」という
のでは現場の業務が止まってしまいます。

その点、アシストの対応は迅速です。緊
急時にはその日のうちに訪問してくれて、
徹夜でISSのスタッフと一緒に対応して
くれたことも少なからずありました。他
の会社と何が違うかと言えば、ISSと
同じ感覚で、自社の問題としてトラブル
に対応してくれる点でしょうか。アシスト
に感じるのは、「身近さ、親密さ」です。

アシストへの期待

アシストに今後期待することは何でし
ょうか。

現在、ISSでは、販社総合システムの

ISSが目指す企業像とは

貴重なご意見ありがとうございます。
それでは最後に御社の目指す企業像につ
いてお聞かせください。

CSとESを基盤とする自立化した企
業です。お客様に良いサービスを提供し、
お客様が満足していただければ、収益は結
果としてついてくると考えています。また、
従業員の一人ひとりが、自ら計画、実行
し、思う通りの結果を出すことで、社員
のやる気と能力を引き出したいと考えてい
ます。そして、これは個人の自立化を意味
するところであり、個人の自立化が結局の
ところ企業の自立化に繋がるのではないで
しょうか。

基盤となる顧客情報システムのDBの一元
化やデータの鮮度維持、さらには情報の
活用による管理分析といった課題に取り組
んでいます。アシストには「情報活用のア
シスト」と言われるくらいに、データ整備
や情報の活用、共有について、他社を支援
した実績がたくさんあると伺っています。
これからも、ISSと同じ目線でこうし
た課題に一緒に取り組んでいただきたい
と思います。

また、「目利きのアシスト」にも期待して
います。アシストからQuality Centerを
紹介されたときも、『ウチのやりたいもの
を、よく世界中から見つけてくるなあ』と
感心したのを覚えています。これからもI
SSやいすゞ自動車グループの課題に応え
る提案を積極的にして欲しいですね。例
えば、いすゞ自動車は電子計算機の導入

いすゞシステムサービス株式会社

本社：東京都品川区南大井6丁目26番3号
大森ベルポートD館3階
設立：1977年7月8日
資本金：1億6,500万円（2007年4月）
社員数：238名（2008年4月）

事業内容

いすゞ自動車およびいすゞグループを主として、システム企画、設計、開発のみならず、運用オ
ペレーションまで一貫したシステムを提供。

※記載されている会社名、製品名は、各社の商標または登録商標です。



いすゞシステムサービス様 支援メンバー

今回 ISS 様へのご支援を通じて、「企業としての目指すべき方向性とそれを支えるシステムの管理標準との関係性や、それらを実現する道具であるツールを最適な形で業務に組み込むことの重要性」について、認識を新たにすることができました。

自動車という人命に関わる製品を扱う、いすゞ自動車グループの ISS 様だからこそ、ソフトウェアの品質においても、高い意識をもって取り組まれているのだと思います。

ISS 様ですでに適用されている運用標準同様に、今回の新開発標準や品質マネジメント・システムが浸透し、高品質のシステムが稼働し続けるよう、私たちがツールのサポートを通じて、ご支援し続けたいと思います。

現在、いすゞシステムサービス様でご利用いただいている製品、サービス

- リレーショナル DB / Oracle
- 統合運用管理ツール(構築支援含む) / JP1
- 総合品質保証管理ツール(支援サービス含む) / HP Quality Center
- 各種プロダクト・サポート