

「MIJS標準規格」第二弾発表

ベスト・オブ・ブリードの
ソフトウェア提供を生み出す

MIJSカンファレンス「Japan」2008 in SaaS World

新たなSaaS展開で示される
ソフトウェア構想

SaaSに関するユーザーニーズ
その「期待」と「懸念」とは？

MIJSコンソーシアムと
アイティメディア株式会社による共同調査から

Outline

MIJSコンソーシアムのアウトライン

◎ 基本構想

コンソーシアム内で専門の部会を運営し、製品の相互連携の枠組みを作り、製品ごと個別に連携を取ってゆく。並行して海外進出のための準備（市場調査など）を行ってゆく。また、SaaSサービスの開始準備を行う。

◎ MIJSの歩み

2006.8

コンソーシアム設立

2006.10

上海事務所設立

2007.2

第1回MIJSカンファレンス「Japan」開催
MIJS標準規格構想発表

2007.5

総務省協力
欧米市場調査開始(2007.5~2008.3)

2007.6

MIJSカンファレンス「Osaka Japan」開催(大阪)

2007.11

第2回MIJSカンファレンス「Japan」開催
MIJS標準規格第一弾発表

2007.11

バーチャル検証センター開設

2007.12

ロンドンオフィス設置

2008.10

第1回MIJSワークショップin上海

2008.11

MIJS標準規格第一弾をホームページ上で公開

2008.11

鄭州交流会

2008.11

第2回MIJSワークショップin上海

2008.12

MIJSカンファレンス「Japan」
2008 in SaaS World開催
MIJS標準規格第二弾発表

Contents

03

MIJSカンファレンス「Japan」 2008 in SaaS World

新たなSaaS展開で示されるソフトウェア構想

04

活動理念の具体的成果が次々に発表されたカンファレンス
これからの戦略を築く論議もされた
MIJSカンファレンス「Japan」2008 in SaaS World

メイド・イン・ジャパン・ソフトウェア コンソーシアム 理事長
東洋ビジネスエンジニアリング株式会社 取締役会長 千田 峰雄 氏

メイド・イン・ジャパン・ソフトウェア コンソーシアム 副理事長
株式会社システムインテグレータ 代表取締役社長 梅田 弘之 氏

株式会社アプレッソ 代表取締役副社長 CTO 小野 和俊 氏

メイド・イン・ジャパン・ソフトウェア コンソーシアム 理事
インフォテリア株式会社 代表取締役社長 CEO 小野 和俊 氏

08

アプリケーションの連携ありきで
ベスト・オブ・ブリードのSaaSモデルを実現する

メイド・イン・ジャパン・ソフトウェア コンソーシアム 理事
ソフトブレイン株式会社 代表取締役社長 秋山 真咲 氏

10

これからその真価を試される日本のSaaS
MIJSならではのSaaS基盤が成果を出すには

株式会社NTTデータ イントラマート 経営企画室 室長 田中 秀明 氏

12

SaaSに関するユーザーニーズ
その「期待」と「懸念」とは？

MIJSコンソーシアムとアイティメディア株式会社による共同調査から

MIJSカンファレンス「Japan」 2008 in SaaS World

新たなSaaS展開で示される
ソフトウェア構想

2008年12月10日から11日にかけて、多くの企業が集まりSaaSの全てを網羅したイベント「SaaS World」が、東京国際フォーラムで開かれた。

新しい理念として「製品連携」「海外展開」に「SaaS」を加えたMIJSもこれへ参加し、複数のカンファレンスを11日の終日をかけ開催、大盛況を博した。

MIJS標準規格第二弾の発表をはじめ、NTTコミュニケーションズとの協業など具体化の進む成果を紹介する。

MIJS
Report
2009
Special

「MIJS標準規格」第二弾発表
ベスト・オブ・ブリードのソフトウェア提供を生み出す



活動理念の具体的成果が 次々に発表されたカンファレンス これからの戦略を築く論議もされた MIJS カンファレンス「Japan」 2008 in SaaS World

2008年12月11日、MIJSカンファレンス「Japan」2008がSaaS Worldのセッショントラックの1つとして開催された。日本の高度なものづくりを支えてきたソフトウェアを世界に展開することを目的にMIJSが発足して2年以上が経過、これまでの活動の成果と現状の取り組みについて、とくにアプリケーション連携のためのMIJS標準規格第二弾の発表、さらにSaaSへの取り組みについて多くの想いが語られた。

標準規格の公開から 積極的な海外展開 さらにはSaaSへの取り組みへ

「高い技術を誇る日本のものづくりには、これを支えてきたソフトウェアがある。その成果をSaaSの波に乗せ、あまねく世界のユーザーに届けたい」MIJSカンファレンス「Japan」2008 in SaaS World開幕のセッションにおいて、MIJSコンソーシアム理事長である千田峰雄氏は、MIJSにおける今後の活動の抱負をこのように語った。

“Made in Japan”の高品質なソフトウェアを連携させ、世界に向けて提供する。これを方針に2006年8月7日に設立されたMIJSコンソーシアムは、2008年12月現在、正会員が27社、外資系ベンダーや国内大手企業が参加する賛助会員が13社、そして、現在はベンチャー企業でありながら将来的にはMIJSの活動を担うであろうアーリーステージ会員が12社に達し、総勢50社を越えるコンソーシアムにへと成長している。

コンソーシアムの具体的な活動は、技術部会、オーバーシーズ・オペレーション部会、マーケティング部会、人材採用・育成部会、アーリーステージ部会、アライアンス部会、サービス連携部会という部会単位で行われている。活動の1つの成果として、製品連携を容易に実現するためのMIJS標準規格を公開し、さらに海外展開としては早くも2006年10月にMIJS中国支部を上海へ設立、2008年にはインドにも進出を果たしている。また、2008年10月31日には上海でワークショップを開催するなど、積極的に海外活動を行っている。

「現在は、唯一のソフトウェアを選択するのではなく、ベスト・オブ・ブリードの時代」と千田氏は指摘する。そのために、コンソーシアム設立当初から参加各社の製品をSOAの技術で連携することに力

を注いできた。今後は、SOAで連携したものを、そのままSaaSとしてユーザーに提供していくのだと千田氏はいう。

そして実際にSaaSの形でサービス提供を行うには、強力で安定したインフラ環境が必要となる。そのための協業として、NTTコミュニケーションズとの技術検証開始が、今回のSaaS Worldのイベントの前日に発表された。このMIJSのSaaSへの取り組みは、まずは会員企業13社が先行的に参加とトライアルを実施し、技術的課題の検証や商用化に向けた試験販売などが行われる予定で、この先に具体的な成果が生まれてくることが期待される。

MIJSにおいては、当初は積極的に会員を増やす活動は行ってこなかった。しかしながら、これらさまざまなコンソーシアムの向かう道を示せたこともあり、今後は「広くあまねくコンソーシアムの活動に参加する会員企業を募集する」との言葉で、千田氏は講演を締めくくった。

SaaS実現に向けて要となる データ連携に MIJS標準規格の第二弾を公開

千田氏の講演を引き継ぎ、MIJS副理事長の梅田弘之氏が登壇、近日中に公開するMIJS標準規格の第二弾について説明が行われた。梅田氏はここ最近の企業システムのトレンドとして、システムの適用範囲の拡大、ベスト・オブ・ブリードの浸透、ライセンスの売り切りからSaaSへの変化、SOAの進展があると指摘した。

「企業システムは、モノリシックから適材適所でソフトウェアを選び、それらを疎結合するベスト・オブ・ブリードへと、その流れが大きく変化している。さらに、企業のコアコンピタンスに関わらない業務システムについては、自社運用から外部委託するアウト



ソーシングが積極的に採用されつつあり、ここではSaaSという流れも新たに生まれている」(梅田氏)

これら企業システムの変化という大きな潮流を見極めた上で、MIJSは具体的な活動を行っていかねばならないと梅田氏はいう。ベスト・オブ・ブリードの流れに対処するために会員各社が提供するソフトウェアを柔軟に連携させる、その実現にはSOA技術が必須だ。そしてSOAによる連携では、各ソフトウェアのインターフェイスが統一していなければならない。そのためMIJSではインターフェイス統一のために、トランザクションデータ、マスタデータ規格の統一と横断的機能の共通インフラ化という2つの活動をこれまで行ってきた。

インターフェイス統一のために各社製品のデータを最小公倍数で統一すれば、標準規格を決めるのはそれほど難しいものではないかもしれない。とはいえ、そうしてできあがったものは実際に運用しようとする膨大な項目数となり、使いものにならない。そこでMIJSでは、規格を基本と拡張の2つの部分に分ける方法を採用し、現実的に「使える」規格を構築している。このため「標準規格の基本部分をどう決めるかが重要だ」と梅田氏。最適な基本部分を導き出すためにMIJSでは議論を重ねてきたのだ。

その結果、MIJS標準規格の第一弾がすでに発表されている。トランザクションデータである仕訳データ、生産依頼データ、生産報告データ、そしてマスタデータである社員データ、部門データが最初に標準規格化され、2008年1月からMIJSのサイトで公開されているのだ。そして今回は第二弾として、トランザクションデータのログデータ、受注データ、マスタデータの取引先データ、商品データ、商品価格データが新たに追加される。この第二弾の標準規格については近日中にMIJSのサイトからダウンロードできるようになると同時に発表された。

「MIJSでは、標準規格を作ると同時にSaaSにも力を入れている。SaaSでいくつかのサービスを利

用する際には、データ連携がないと使いにくい。例えば、商品のデータを修正したら自動的に他のサービスのデータも更新されないと不便だ」(梅田氏)

MIJS標準規格によって 製品連携が実現 デモンストレーションで示された SaaSの未来

ここで、SaaSの基盤の上でMIJS参加企業が提供する複数のアプリケーションを利用するイメージで、MIJS標準規格を採用した製品が容易に連携できる様子がデモンストレーションされた。MIJS標準規格がない場合には、各社のソフトウェアはN対Nの関係となり、連携させたい製品ごとに連携の仕組みを作る必要があった。これに対し、製品がMIJSの標準規格に対応していれば、MIJSの標準規格に対する連携の仕組みを1つだけ作れば標準規格に準拠する多くの製品との連携が可能となる。

デモンストレーションでは、Webシステム開発のフレームワークであるイントラマートを用いて構築されたMIJS標準規格に準拠した商品マスタがまずあり、そこに新規で商品情報を登録すると、生産管理システムのMCFrameのマスタ情報が自動的に更新される様子が示された。これはデータセンター側で10秒ごとにポーリングしてマスタデータの同期をとっているため、アプレッソのDataSpiderをアダプタにして商品マスタデータの連携が自動化されている結果だ。「連携の仕組みをゼロから作るよりも、MIJS標準規格を使えばきわめて容易に多種多様な連携が実現できる」と、デモンストレーションを行ったアプレッソの小野和俊氏という。

さらに、インフォテリアのAsteriaをアダプタに用いたデモンストレーションでは、MCFrameとSFAのeセールスマネージャへ同時にマスタデータの更新情報を書き込む様子も示された。MIJS理事であるインフォテリアの平野洋一郎氏は「重要なのは



メイト・イン・ジャパン・ソフトウェア
コンソーシアム 理事長
東洋ビジネスエンジニアリング株式会社
取締役会長

千田 峰雄 氏



メイト・イン・ジャパン・ソフトウェア
コンソーシアム 副理事長
株式会社システムインテグレータ
代表取締役社長

梅田 弘之 氏



株式会社アプレッ
代表取締役副社長 CTO
小野 和俊 氏



メイド・イン・ジャパン・ソフトウェア
コンソーシアム 理事
インフォテリア株式会社
代表取締役社長 CEO
平野 洋一郎 氏

情報がオープンであること」だと指摘し、オープンであればマッピングにより簡単に連携を実現できるという。そして、アダプタの役目は「このデータはこちらのこのデータに相当するというマッピングを行うことであり、もし該当するものがなければ初期値を入れるといった柔軟な処理も可能」であるとした。MIJSの標準規格に準拠していれば、アダプタの機能だけで、マスタにはなんら手を加えずともソフトウェアが連携して動いていく世界が拓ける可能性を示してセッションは終了した。

MIJSの海外展開を示唆する 日本企業の海外進出事例

午後には、モデレータにMIJS副理事長であるサイボウズ 青野慶久氏、パネリストに同理事のインフォテリア 平野洋一郎氏、そして闊利達軟件有限公司（クオリティ株式会社の上海の100%子会社）飯島邦夫氏、トレンドマイクロ株式会社 大三川彰彦氏の4氏が登壇し、MIJSのグローバル戦略とSaaSへの取り組みに関するパネルディスカッションが開かれた。

まずは、それぞれのパネリストから各社のこれまでの海外展開について紹介がなされた。

大三川氏は、トレンドマイクロは外資系企業だと思われがちだが実は日本に本社を置く企業であり、現状全世界に3700名を超える社員がいると説明した。日本にはおよそ650名、南京にはおよそ400名の開発部隊、その他、台湾やフィリピンにはサポート部隊があり、ヨーロッパ、北米、ラテンアメリカなど各国にも拠点を持っているという。大三川氏によれば「日本は圧倒的にブロードバンド環境が整っており、日本での経験は他の国に持って行っても十分に通用する」という。とはいえ、世界各国のネットワークインフラは伸びの状況も異なり、日本で有効なものが100%海外で受けるとも限らないし、逆に日本では受けなかったもの、あるいは日本でかつて実施していたものが、今、他の国で受け入

られることもやはりある。そういった違いは当然あるため、取捨選択やタイミングを見極めてサービスを展開していく必要があると語った。

闊利達軟件有限公司の飯島氏は現在、上海でMIJSの分科会活動を行っており、おもに中国に進出している日系企業を対象とした支援に携わっている。2008年11月に上海で実施したMIJSのワークショップは満席状態であり、中国に進出している多くの企業は日本の最新情報を聞きたいと思っている人が多い状況だとの報告がなされた。飯島氏は、現状の中国におけるPC環境を「日本で1998年くらいから時間をかけて起こってきた事柄、たとえば違法コピーやセキュリティ対策、日本版SOX法への対応といったことが、中国では一度にすべて対応を迫られている状態」だと説明する。さらに、中国では運用する人員がいない企業が多く、ソフトウェアを販売するよりも、SaaS型のほうが受けると予測。今後は、SaaSとソフトウェアの運用サービスをうまく組み合わせた展開を広げていきたいと話した。

インフォテリアの平野氏は、会社を設立した当初から世界に出たいと考えていたという。そのため、2000年にはAsteriaという製品を日米同時発売した。しかし日本でもまだ実績がない製品でもあり、さらにドットコム・バブルが弾けたこともあって、このときは惨敗してしまったという。現在は、日本で実績の出た製品を改めて海外に展開する方法と、SaaSの仕組みを使ってターゲットिंगせずに海外各国へソフトウェアを最初から展開する方法の2つの方策をとっている。「SaaSについては、国という枠で捉えるのではなく、言語で展開している」と意図を明かす平野氏。例えば、オンライン付箋サービスのlinoは、中国語、韓国語、英語で同時に発表しSaaSで展開したという。かつてならば、海外で製品を展開するには流通を考慮しなければならなかったが、今はネット上で言語対応するだけで海外展開ができる。そしてまた、チャット機能のLingrを英語で提供しているが、これがもっとも利用さ

れているのは意外にもイランドとの報告もあった。「SaaSで提供することで、海外展開にすぐリーチでき、それが思わぬ結果を生むこともある。これは、DOSからWindowsに変わったのと同じくらい劇的な変化だ」と平野氏は評した。

最後に、モデレータの青野氏もサイボウズが行ってきたこれまでの海外展開について解説した。青野氏も「最初から世界に行きたい、チャレンジしたいと考えていた」と話し、そのため2001年にはサンフランシスコに現地法人を設立したという。しかしながら、現地で優秀な技術者を雇ったり、オフィスを借りたりする費用はかなり高額で、結局は2005年に撤退せざるを得なかったという。だがこれで諦めず、翌2006年には開発チームをベトナムに、さらに2007年にも上海へ子会社を設立しSaaSでのサービスを展開してきた。上海子会社のサービスは順調に進み、現在は日系企業を中心に70~80社が利用するまでになったという。また、SaaSによってインターネット越しにサービスを提供するだけでなく、SaaSの形態でありながらもサーバーはイントラネット内に置くといった形式を採用することもあるという。青野氏は「グローバル展開では国ごとに環境が異なる。ネットワークが遅い国もまだまだたくさんあるので、純粋にSaaSだけで提供できない国もある」と言い、柔軟に対応できることが重要だとした。

海外企業との競合や 国別のサポートの苦勞 コンソーシアムとして 取り組むことの意義

各パネリストから貴重な情報が多く出された後、ディスカッションが行われ、そこでもこれから海外市場をどのように捉えるべきかについて鋭い意見が飛び交った。青野氏は決して海外のベンダーの真似をする必要はないといい、日本の持つ良さ、その価値をきちんと伝えることが重要だという。また、飯島氏は「日本の顧客はサービス、製品に対する評価の目がきわめて厳しい。その分、日本で通用

している製品は高品質なものになっているので、つまり海外でも十分に通用ものになる」と分析する。ただし、日本のものをそのまま海外へ持って行けばいいかというそうではなく、現地の顧客がリアルに悩んでいることに耳を傾け、日本との差異を吸収していくことをしなければならないという。

パネルディスカッション終盤では会場から質問を募り、Googleの存在をどう捉えているのかという問いが投げかけられた。これに対して平野氏は、クラウドでリードしている企業であり、素晴らしいものがあると答えた。しかし、一社でできることは限られているので、大企業であるGoogleでもまかなえない部分もまだまだたくさんあるとした。大三川氏は、Amazon、Google、MicrosoftなどがHaaS (Hardware as a Service)、DaaS (Database as a Service)、PaaS (Platform as a Service)、SaaSという4つのクラウドに進出してきたが、これらを土台として使いながら、その他の企業は自社のサービスをうまく組み合わせてユーザーに提供できればいいのではないかという。そして、青野氏は、ユーザーにとって選択肢が増えるということはいいことであり、どれがいいかはユーザーが選べばいいことだとまとめた。

なおも開場からは、各国において現地サポートする上での難しさがどこにあるかについて質問が出た。これに対して飯島氏は、中国では代理店モデルを採用して解決にあたっているという。また大三川氏は、国ごとに体制が異なる点を挙げた。北米では直販体制でサポートしているが、これに対してヨーロッパは直販と代理店モデルが国ごとに入り乱れている状況だといい、サポートの体制について、現時点では現地のビジネスモデルに個別に合わせていくしかないだろうとのことだった。

このように、MIJSに参加する各企業は、それぞれ積極的に海外展開を行っている実態がある。その中でMIJSというコンソーシアムとして海外活動する意義は、個別企業では十分なサポート体制をとれないときに、MIJSとして共同で利用できるサポート体制を作っていくことだとし、青野氏は締めくくった。





メイト・イン・ジャパン・ソフトウェア
コンソーシアム 理事
ソフトブレイン株式会社
代表取締役社長

秋山 真咲 氏

アプリケーションの連携ありきで ベスト・オブ・ブリードの SaaS モデルを実現する

MIJS カンファレンス「Japan」2008 in SaaS World 午後のセッションでは、MIJS コンソーシアムの理事であるソフトブレインの秋山真咲氏が、MIJS の SaaS ビジョンを紹介する講演を行った。MIJS が理想とする SaaS の姿を紹介し、それを実現するための方策と課題について解説、大手ベンダーの提供する SaaS との違いについても説明した。

今のSaaSプラットフォームは 十分ではない データ連携こそがMIJSの考える SaaSの理想像

「MIJSが考えるSaaSは、複数間製品のデータ連携だ。データ連携なくしてSaaSは成り立たない」秋山氏はこのように話し、MIJSの定義するSaaSはデータ連携できることこそが重要だという。そしてこのSaaS上の連携には3つの方法があると説明した。1つ目がトランザクション連携、このために製品間のデータ連携を行う標準規格とアダプタを作成した。2つ目がマスタ連携。これについても、マスタデータの標準規格を策定し、アダプタを作成している。3つ目が横断的な機能の共通インフラ化だ。さまざまなアプリケーションで共通利用できる機能を切り出し、アプリケーションから独立した機能としてインフラ化を行っている。

「Salesforce.comやMicrosoftなど、現状のSaaSのプラットフォームには制約条件がある」と秋山氏はいう。ソフトウェアをこれらのSaaSプラットフォームに載せ替えるのは容易ではなく、そこには壁が存在する。例えば開発言語の制約条件などの問題が取り上げられる。すでに製品化されてるアプリケーションを各社が用意したSaaSプラットフォームへ移植、検証するのにそれ相応のコストを必要とする。

そのため、MIJSでは幅広いアプリケーションがオープンに参加できるSaaS環境の構築を目指すとしている。特定ベンダー製品を中心とするのではなく、オープン化することで、競合製品を含めてユーザーが自由に選べるサービスを構築する。そして、ユーザーが選択した複数のアプリケーション間でデータ連携する仕組みを提供する。また、マスタデータやトランザクションデータの連携だけでなく、アプリケーションレベルまで考慮し統合シングルサインオンを実現、ユーザーの利便性向上にも努めるという。

また、MIJSに参加する企業のアプリケーションはすでに市場での実績があるので、それぞれをSaaS上で連携して使えばきわめて有用で現実的なサービスが展開できるだろうと予測している。同時に、既存システムとの連携の仕組みも提供して、イントラネット内にあるレガシーなシステムとも容易に連携できるようにすることも考えているという。「そのために重要なのがデータ連携のための標準規格であり、本日その第二弾を発表した。これを利用することで、アプリケーション間の連携がさらに容易になった」（秋山氏）

MIJSが目指すSaaSのゴール データ連携がハブとなり生まれる 無限の組み合わせ

MIJSが目指すSaaSでは、MIJSの標準規格に準拠した共通マスタを中核として、SaaS上に載せられた各アプリケーションがアダプタを介しトランザクションレベルで連携する。さらにSaaSの標準APIを公開することで、ユーザーがすでに利用しているシステムとも連携しやすいようになる。また、主要なEDI (Electronic Data Interchange) 規格、たとえばCOXEC (共通XML/EDI実用化推進協議会) などとの連携インターフェイスも用意する。つまり、EDIとMIJSの標準規格間の連携アダプタを用意して、それによりSaaS内アプリケーションから外部システムに受発注するといったことも可能になるのだ。MIJSではこのような仕組みをSaaSポータルとして構築することで、ユーザーが必要なものを自由に取捨選択できるようにする。

MIJSの会員各社のアプリケーションを組み合わせ、SaaSで提供できるパターンは複数考えられる。例えば、グループウェア、SFA、メールマーケティング、ECシステムなどをSaaS上で連携させる。さらにBIツールや帳票ツールを用い、これら別々のアプリケーションの連携で実現される一連の業務の流れに対し、統合的にレポートや分析を行



えるようにするなどだ。また、SaaSから既存のローカル環境にあるERPパッケージと連携する方法も考えられる。

一般にSaaSを展開するには、どのような状況が考えられるだろうか。もっともシンプルなパターンは、用意されているSaaS基盤の上で個々のISVのアプリケーションをサービスとして提供するものになる。SaaS基盤では認証や課金、ロギング、監視、プロビジョニングといった機能を各アプリケーションに対し共通的に提供するが、個々のアプリケーション間ではマスタ連携やトランザクション連携は行わない。もう1つのパターンでは、前者のパターンに加えて、ユーザーに対しSaaS上のアプリケーションの公開サービスを提供するものがある。公開サービスを紹介するページを用意し、どんなアプリケーションがあるのか、標準APIはどうなっているか、さらに使い方などを紹介する。このパターンは日本ではあまり見かけないが、海外にはいくつか例があるとのことだ。

これらに対し、MIJSではさらに一步踏み込んだSaaSを提供することを予定している。認証や課金、ロギングなどのSaaSの基盤で提供すべき機能は同様で、クラウド上に用意されたESB (Enterprise Service Bus) やEAI (Enterprise Application Integration) をベースに、MIJS標準規格によるアダプタを介して、各アプリケーション間の連携を図る。これにより、MIJS参加企業のアプリケーションにおいてマスタ連携、トランザクション連携が実現した環境が、SaaSで提供できる。さらに、これに加えて公開サービス紹介のページも用意し、顧客はそれを参考に必要なアプリケーションを自由に選べるようにする。

将来的には、帳票や分析、ワークフローや検索などの各アプリケーションで共通して使う機能は、共通のインフラ機能として外部共通モジュール化を行い、必要なものをアプリケーションの機能に追加し利用できるようにする。これにより、ISV各社は、提供するアプリケーションの基本的な機能部分の

開発に注力できるようにもなる。

SaaSによるアプリケーション連携が果たされるために、オープンな環境で自由なプラットフォーム実現が課題

「MIJSのSaaSを実現するには、マスタ連携をどう行うかが課題でもある」と秋山氏。例えば、各アプリケーションで顧客マスタを持たずにSaaSで1つの統合顧客マスタを持てば、データ同期する必要はなくなりメリットは大きい。しかし、これを実現するにはアプリケーションを改修しなければならず、容易ではない。また、物理的にマスタ統合せずに、論理的にマスタ統合を実現する方法も考えられる。既存顧客マスタに加え別途論理的な統合マスタを持つ、この方法ならばアプリケーション改修はほとんど発生しない。しかしこの方法も個別マスタと統合マスタ間で同期処理が必要になり、マスタ数が増えアーキテクチャが複雑化し、運用コストが増す懸念もある。これらマスタ連携の課題を解決するには、ESBやEAIを活用しマスタ反映する方法が現状は考えられるとのことだ。さらに、トランザクション連携でもシステムダウンなどによるタイムアウトの問題もあり、SIが介在して解決する必要もあると指摘する。

最後に秋山氏は「大手ITベンダーのSaaSモデルは、指定されたフレームワーク上にアプリケーションを構築しなければならない。例として、Googleを利用するならPythonでの開発に制限されるなどは、ISVにとっては足かせになる」と難しさを指摘した。そのためMIJSのSaaSではISVの参入障壁を低減するためオープンにして、効果的なマッシュアップで複合的なアプリケーションサービスの実現を目指すとしている。「ベスト・オブ・ブリードのSaaSモデルを実現する」と秋山氏は力強く語り、引き続き今後もMIJSとしてのさまざまな発表を行っていくと約束した。





株式会社NTTデータ イントラマート
経営企画室
室長

田中 秀明 氏

これからその真価を試される日本の SaaS MIJS ならではの SaaS 基盤が成果を出すには

MIJS では SaaS の基盤をオープンな形で提供することで、MIJS 会員企業の製品だけでなく、他のパッケージベンダーの製品も幅広く SaaS サービスとして利用できるようにするという。SaaS ビジネスの現状と MIJS の SaaS 基盤の詳細について、NTT データ イントラマートの田中秀明氏が MIJS カンファレンス「Japan」2008 in SaaS World のセッションで解説を行った。

海外で広まるSaaSが 見せる成果と課題 いずれ訪れる荒波に備えて なにを考えるべきか

SaaSのビジネスは世界規模で拡大している。と同時に、セキュリティ面や応答時間、サービスの可用性などに漠然とした不安があり、それらが初期段階におけるSaaS導入の大きな障壁になっている。とはいえ、現在ではSaaSのビジネスモデルとその基盤技術が成熟しつつあり、導入による成功事例も身近に見られるようになった。将来ではSaaSのビジネス市場の急拡大が予測されている。

「IT予算の削減やブロードバンドサービスの普及、迅速な導入へのニーズから、SaaSという選択肢が確実に増えている」と田中氏は現状を分析する。米国でのSaaSに関するユーザー意識調査の結果を見ると、ほとんどがソフトウェアのサブスクリプション購入に抵抗はなく、SaaSのビジネスモデルに慣れている状況がうかがえる。一方で、既存システムとの統合がきちんとできるか、あるいは自社が管理しない状況でデータの安全性が確保できるかなどが懸念として残っている。だがこれらの課題があるものの「企業のほとんどがSaaSモデル自体には不安を感じていない」とのことだ。

振り返って国内のSaaS市場を見ると、この先2012年には2007年の2倍程度の市場拡大が見込まれている。また、現在利用されている分野としてはCRM関連の割合が高く、それに次いでグループウェアやウィルス対策などが続いているようだ。市場は拡大傾向にあるものの、ユーザーの意識としては数年以内にSaaSに大きな投資をする計画はあまりない雰囲気、これが将来における1つの障壁となるかもしれない。

実情として、国内でSaaSの利用意向があるユーザーは主に大企業であり、中小企業ではまだ導入の意向がないユーザーのほうが多い。導入したいと考えているユーザーでも、カスタマイズ性が乏し

いことに戸惑いを感じているという。「この場合に求められているカスタマイズ性とは、表面的な画面などの見た目や使い勝手ではなく、もっと奥のロジックの部分だ。この懸念を払拭することが、日本企業へのSaaS普及のポイントになる」と田中氏は感じている。

また、ユーザーは費用に対しても厳しい目を向けている。「SaaSで利用料金が本当に安くなるのか？ 米国の例にも、長く使い続けるとローカル環境に導入するよりも費用がかかるという報告がある。今後、費用の問題をどう改善するか、MIJSの中でも検討していかなければならない」という。もちろん、使い勝手の改善も重要だ。SaaSは基本的にWebベースのインターフェイスとなり、作り込まれたクライアント環境よりは細かい点で利便性が劣ることもある。Webインターフェイスの弱点をどうやって克服するかも、きわめて重要なポイントとなっていこう。

さらに、SaaSは自社内にリソースを置くものではないため、ユーザーはサービスに不満があればすぐにやめられる点をメリットとして挙げているが、同時に、リソースを持つサービス提供元が倒産してしまった際の継続性に対する不安も挙げている。これに対して、SaaS提供企業は導入初期でユーザーをつなぎとめるためにサービスの魅力を伝えることや、ビジネスの継続性を保証していく努力を重要視する必要があると田中氏は指摘し、MIJSの中でもこれらは活発に議題として取り上げられているとのことだ。

企業規模によって 存在するニーズは異なる 求められる要件を見極めて SaaSの普及を狙う

これらの現状を踏まえた上でMIJSはSaaSサービスを展開していく。セキュリティ問題やSLAの内容をどこまで上げられるかなどはMIJSだけでは解

決できない問題なので、大手のインフラあるいは PaaS ベンダーと協力することになる。そのための具体的な活動の1つが、今回発表された NTT コミュニケーションズとの共同検証だ。

現在のユーザーの動向を見ても、従業員1000名以上の大規模、もしくは100名から1000名程度の中規模企業のほうが SaaS への関心は高い。MIJS でもまずはこれらの企業規模を対象に SaaS のサービスを展開していく。しかし企業規模によって社内 IT 化の進捗も違い、SaaS の必要性もまた異なると認識しており、ニーズに合ったサービスを提供していけるかが必要となる。大規模企業には、構築の手間をかけたくない、まずは部門単位で試したいといったニーズがある。対して中規模企業では、便利な機能があれば早速利用する、場合によっては全社規模でも導入する可能性があると考えている。

ただし、大規模・中規模企業とも、今のところでは基幹系システムに SaaS を導入する可能性は小さいと分析している。ビジネスとして効率のいい大規模・中規模企業の後に、小規模の企業をターゲットにしていく計画なのだが、むしろ小規模企業の場合には、基幹系のシステムでも一気に SaaS を導入してしまうところが出てくる可能性もあるだろうと分析している。

実際の運用の部分はきわめて重要だ。SLA の落としどころをどうするかや、日本版 SOX 法に対応するために IT 業務における内部統制の有効性を証明する「監査基準18号報告書」の取得は大きな課題となる。「MIJS の連携の仕組みで対象にしている仕訳データはお金に関連することなので、18号報告書をクリアしないとならない」と田中氏もその必要性を認識している。逆に、これをクリアしてコンプライアンスを確保できるのであれば、すぐにでも使いたいというユーザーも多いとのことだ。

特徴のある MIJS SaaS 基盤を強みとして NTT コミュニケーションズとの トライアルを実践

MIJS としては2008年から2009年を SaaS 展開の立ち上げの時期と捉え、既存アプリケーションの早期 SaaS 化を図りサービスを開始する。次の2010年にかけては連携をさらに強化して共通マスタ化を進め、2010年以降には連携からさらに統合化を図る。これらを実現するために必要な要件として、ログイン方法の統一、サービスの統合管理、マルチテナント機能、データ連携基盤、認証・課金機能、簡易 API の提供を行う。ログインの統一には、シングルサインオンの仕組みをそれぞれのアプリ

ケーションに新たに組み込む必要があるが、マルチテナントの仕組みは仮想化技術の利用も視野に入れていると田中氏は話す。

MIJS の SaaS 基盤の特徴として、クライアント・サーバー型のアプリケーションも SaaS で提供することを考えていることだ。Citrix の MetaFrame や Sun Microsystems の Sun Secure Global Desktop などの仮想化端末を利用することで、実績のあるクライアント・サーバー型のアプリケーションもすぐに SaaS 化できるようにする。ユーザーの利便性確保のためにはポータルを用意する。MIJS の SaaS サービスだけでなく、イントラシステムのメニューも統合して利用できるように工夫も行う。

また、データ連携基盤として、SaaS 上で BPM (Business Process Management) 連携できるようにもする。BPM を実現する製品は一般に高価なものが多いが、NTT データイントラマート社のオープンソース製品を活用して MIJS の SaaS 基盤の上で安価に利用できるようにしたいとして、「SaaS 上で BPM 連携できる部分は、MIJS の SaaS 基盤の売りになる」と田中氏は主張する。

これを実現するために、MIJS と NTT コミュニケーションズとの協業でトライアルチームを立ち上げ、具体化に向けた技術面、事業面での検証を開始した。これにより、複数の環境の異なるアプリケーション群を対象とした MIJS としての新たな SaaS ビジネスモデルを構築する。「各メーカーが SaaS でやろうとしていることを、MIJS としていち早くやる」さらに「基盤だけ作っても仕方がないので、今回はモニター企業を募集する。モニターにさまざまな指摘をしてもらいたい」と田中氏は意気込みを語る。そして、まだまだ SaaS の良い事例が世の中には少なく、なかなか企業が SaaS に手を出しにくい状況があるが、今回のトライアルがきっと良い事例になるはずだと期待を述べた。



SaaSに関する ユーザーニーズ その「期待」と 「懸念」とは？

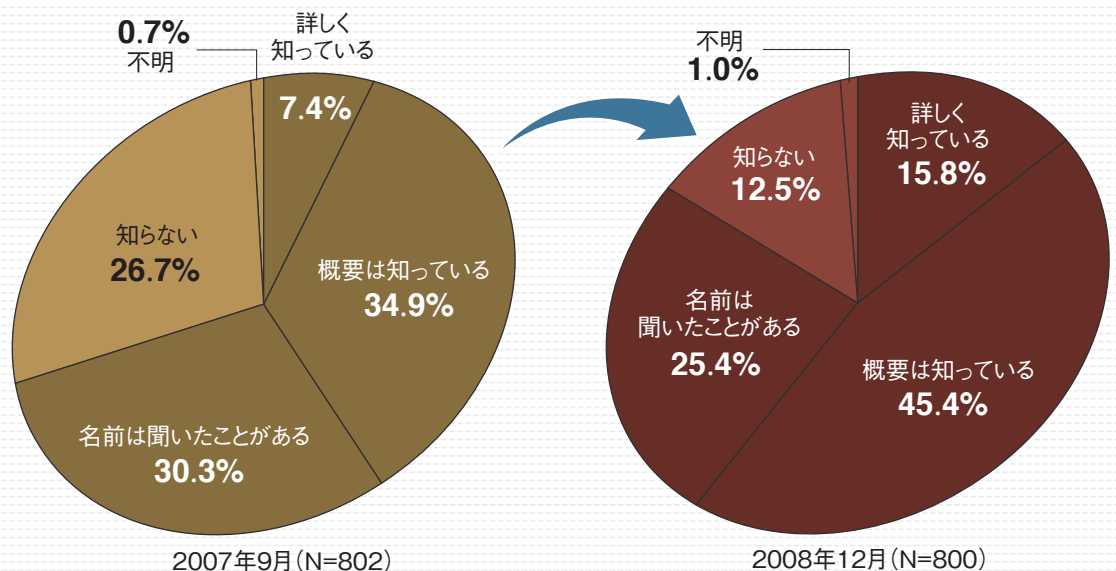
次世代 IT アーキテクチャとして、業界の注目を集める SaaS。しかし世界的な不況が進行する中、ユーザーは SaaS にどの程度関心を寄せているのだろうか？ MIJS とアイティメディアが実施した共同調査の結果から、その現状をレポートする。

SaaSの認知・利用状況は？

まず情報システムに携るITプロフェッショナルに、“SaaSをどの程度知っているのか”を聞いたところ、認知率は全体の87%に上った（「詳しく知っ

ている」+「概要は知っている」+「名前は聞いたことがある」の合計）。2007年9月に実施した前回調査に比べると、1年間でSaaSへの理解が大きく向上したことが分かる。

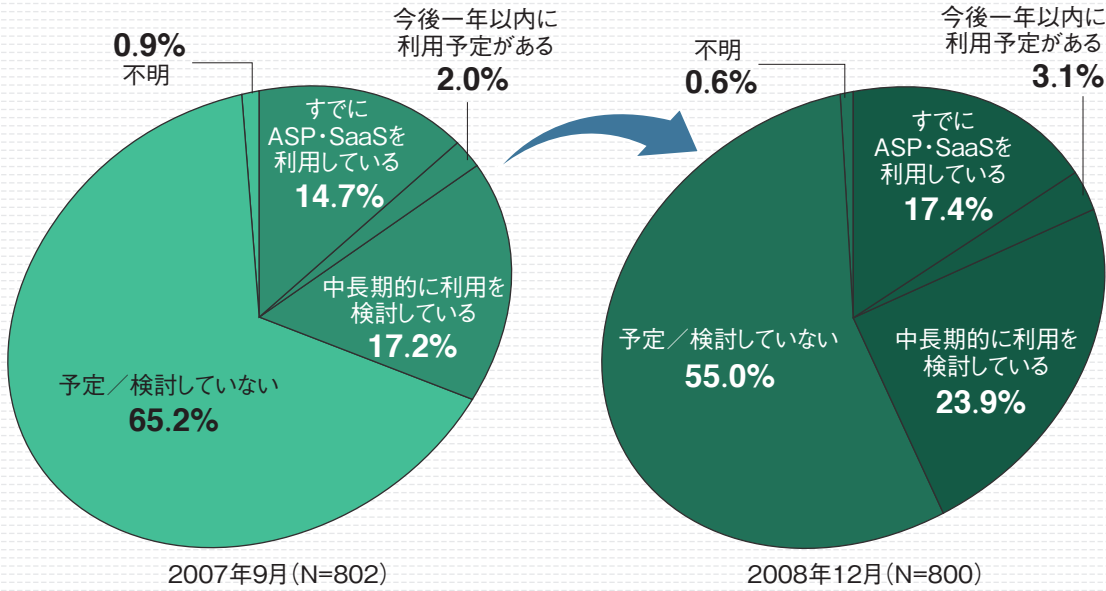
業務ソフトウェアの導入形態のひとつに“SaaS”がありますが、あなたはSaaSについて、どの程度ご存知ですか？



では実際にどのくらいの企業が、“サービスとしてのソフトウェア”を利用しているのだろうか？現在の利用状況を聞いたところ「すでにASP・SaaSを利用している」と答えたのは全体の17%に留まった。これは前回調査比“微増”という結果であ

り、まだ本格的な普及期に入ったとは言えない状況だ。とはいえ今後の利用予定／検討率は前回の19%から27%に向上していることから、SaaSの潜在市場は着実に広がっていると推測できる。

お勤め先では、ネットワーク経由でソフトウェア機能を提供するASP・SaaS形式のサービスを利用していますか？

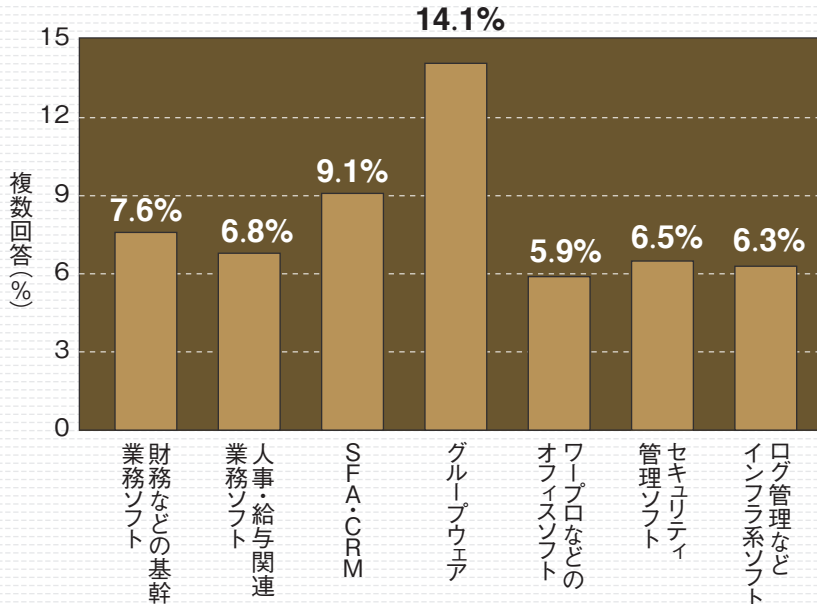


ASP・SaaSの適用分野は？

ところで今後SaaS市場が立ち上がってきた際には、どのような種類のサービスが求められるのだろうか？現在のところ、SaaSの適用事例としては

「SFA・CRM」のイメージが高い。しかし回答者の今後の利用予定を見ると「グループウェア」を筆頭に「財務・会計などの基幹業務ソフト」「人事・給与関連業務ソフト」など、幅広い分野でSaaS利用が検討されていることが分かる。

お勤め先で今後新たにASP・SaaSの利用を予定／検討している分野があれば、いくつかもお選びください。

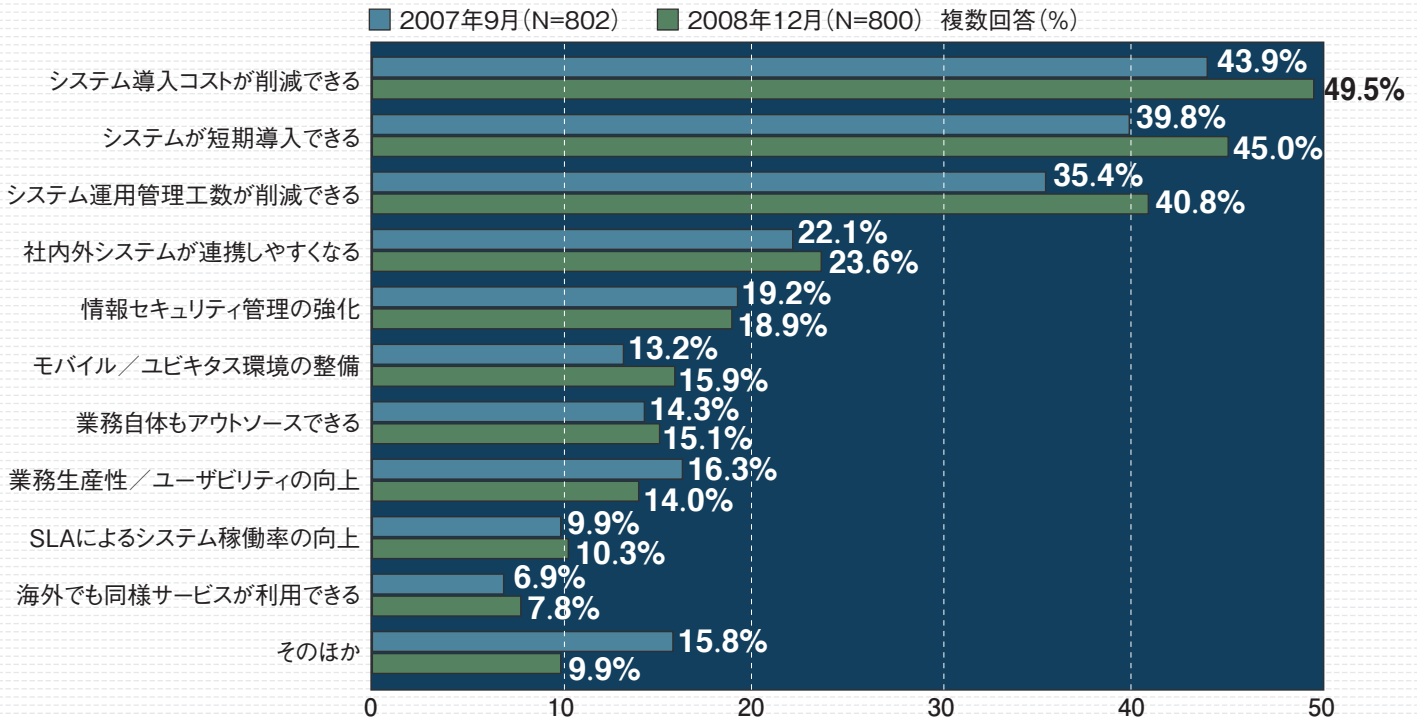


ASP・SaaSへの「期待」と「懸念」とは？

今後SaaS市場を活性化するためには、ユーザーの「期待」に応え「懸念」を払拭する必要がある。そこでまず、SaaSに期待する主な効用を尋ねたところ「システム導入コストが削減できること」や「システム運用管理工数が削減できること」といった

“TCO削減”につながる項目が上位に挙げられた。またそれに加え「システムが短期導入できること」による“ビジネス変化への対応力向上”に期待する人も多いようだ。TCOを削減しつつ、企業活動のスピードアップも実現する。そんな“攻めと守りの両立”こそ、SaaS利用時に期待される中心価値と言えそうだ。

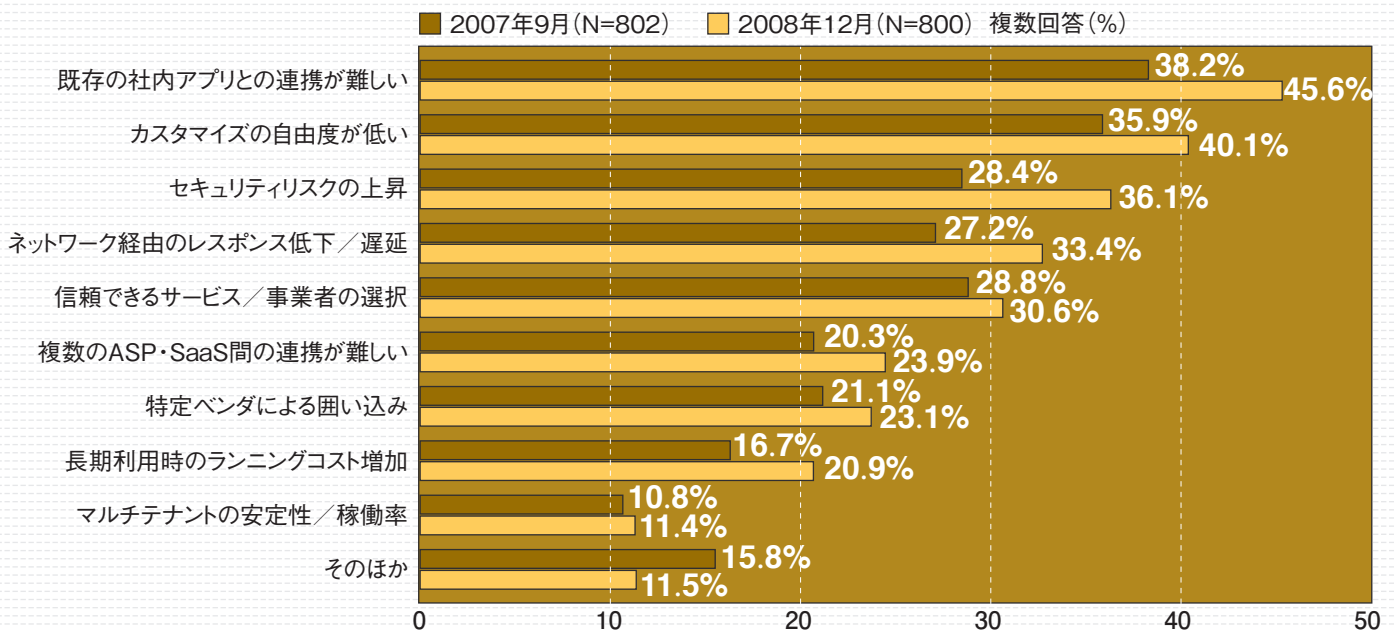
あなたが今後ASP・SaaSに期待するメリット／導入効果があれば、いくつでもお選びください。



一方で、ユーザーがSaaSを利用する際の課題／懸念としては「既存の社内アプリケーションとの連携が難しい」や「自社業務に合わせたカスタマイズの自由度が低い」が、上位に挙げられた。これらアプリケーション側の技術的要素に加え「ネットワー

ク経由時のレスポンスの低下／遅延」や「信頼できるサービス／事業者の選択が難しい」など、SaaS提供インフラの信頼性に対する懸念も根強いようだ。SaaS利用を進めるためには、これらのハードルを一步步乗り越える必要があるだろう。

お勤め先でASP・SaaSを利用する際の課題や懸念があれば、いくつでもお選びください。



MIJS による SaaS ビジネスの展開に向けて

長したソフトウェアをSaaSの波に乗せて世界へ発信する“MIJS版SaaS”のコンセプトを提示し、ITプロフェッショナルの関心を尋ねた。

アンケートの最後に、日本のものづくりと共に成

MIJS版SaaSコンセプト 提示文章

概要

- 社内外のアプリケーションを標準規格で連携し、1つのソリューションとしてネットワーク経由で提供するサービスです。

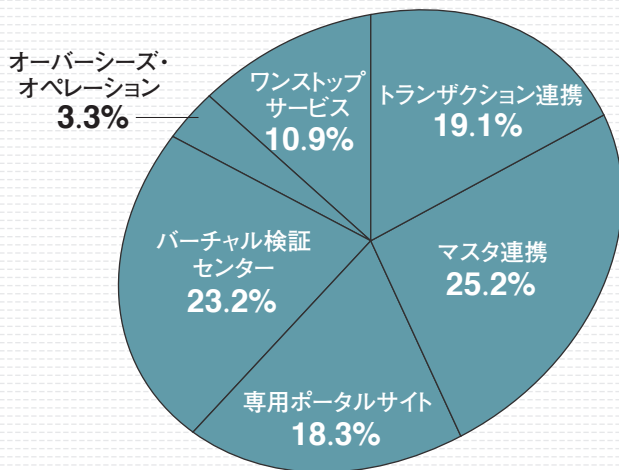
特徴

- 標準アダプタでデータ／プロセスを連携する「トランザクション連携」
- 共通規格で複数アプリケーションのマスタを連携する「マスタ連携」
- 複数アプリケーションへのシングルサインオンを実現する「専用ポータルサイト」
- SaaSと社内システムの連携を導入前に検証できる「バーチャル検証センター」
- 国内と同じサービスを海外でも利用できる「オーバーシーズ・オペレーション」
- 複数アプリケーションのサポートを1箇所で受けられる「ワンストップサービス」

MIJS版SaaSの特徴の中では「マスタ連携」や「バーチャル検証センター」「トランザクション連携」などに興味をひかれるユーザーが多かった。前述したように、SaaS利用時の最大の懸念は「アプリケーション連携の難しさ」にあるが、マルチベンダの多様なアプリケーションを連携させるMIJSの標準化技術が、この懸念に対する答えを提供する

ことになるだろう。またMIJSでは、2009年1月よりNTTコミュニケーションズ株式会社と共同で、SaaS型アプリケーションサービスの技術検証を開始している。この取組みにより、今後は多彩なアプリケーションを、より性能・品質の高いネットワークインフラ上で提供することが可能になっていくはずだ。

上記サービス特徴の中で、あなたがもっとも興味をひかれたものを、1つだけお選びください。



MIJS版SaaS興味者 (n=393)

企業が“100年に1度の経済危機”を生き残るためにも、TCOを削減しつつ環境変化に迅速に対応するSaaS基盤の確立が望まれている。MIJSは、SaaS導入障壁を一步步乗り越え、ユーザーの期待に応えることで、日本のSaaSビジネスを牽引していこう。

● 調査概要
 調査対象：情報システム導入・開発・運用にかかわるITプロフェッショナル
 調査方法：Webサイト上の自記式アンケート
 調査期間：2008年11月26日～12月8日
 総回答数：800件
 調査主体：MIJSコンソーシアム／アイティメディア株式会社



MIJSの目的と趣旨

● 目的

日本の有力ソフトウェアベンダーが結集し、製品の相互連携を行って海外展開および国内ビジネス基盤の強化を図ります。

● 趣旨

日本のIT業界は労働集約的業態に甘んじていたり、海外ソフトのローカライズ販売に従事しており、国際競争力がない状態が続いています。しかし、アプリケーション分野では、決して日本のソフトは海外に負けません。要求の厳しい日本のユーザーの中で熾烈な競争を勝ち抜いた商品は、十分海外に通用する品質と使い勝手を持っています。

鉄鋼や電器、自動車などの産業に続いて、IT業界も世界市場で成功できるはずで、これは、日本のソフトウェアベンダーに共通する夢です。これまでもチャレンジ精神あふれる日本の有力ソフトウェアベンダーは、個別に海外進出を試みてきました。しかし、1社ずつ単独で活動している状態では、現在の劣勢をひっくり返す結果に至らず、撤退を余儀なくされた企業も多くあります。また、国内市場においても海外製品のブランド力に押されて苦戦を余儀なくされています。

そこで、国産ソフトウェアベンダーが結集して海外展開および国内競争力強化を図ることにしました。日本でトップクラスの製品群を連携して最強のソリューションとしてまとめることにより、高まる顧客ニーズに柔軟に対応することができます。海外および国内で展開していきます。トップクラス製品の連携により強いアピールができること、販路設立や販売活動などのコストをシェアできることにより「アプリケーションは日本のソフトが優秀」というナショナルブランドを確立していきます。

● 参加企業一覧(50音順)

アクシソフト株式会社
アクセラテクノロジー株式会社
株式会社アプレッソ
インフォテリア株式会社
インフォベック株式会社
ヴァンキュラム ジャパン株式会社
ウイングアーク テクノロジーズ株式会社
株式会社エイジア
エス・エス・ジェイ株式会社
株式会社NTTデータ イントラマート
株式会社ガイア
クオリティ株式会社
株式会社構造計画研究所
株式会社サイエンティア
サイボウズ株式会社
JBアドバンス・テクノロジー株式会社
株式会社システムインテグレータ
ソフトプレーン株式会社
株式会社ディーバ
東洋ビジネスエンジニアリング株式会社
株式会社ビーエスピー
フューチャーアーキテクト株式会社
株式会社フライトシステムコンサルティング
弥生株式会社
ラクラス株式会社
株式会社リード・レックス



● 問い合わせ先

MIJSコンソーシアム事務局

tel : 03-6268-9535 e-mail : info@mijs.jp

URL : <http://www.mijs.jp/>