

正会員20社

株式会社アイサイト
 株式会社アブレッソ
 インフォテリア株式会社
 株式会社インフォファーム
 ウイングアーク株式会社
 株式会社ヴィンクス
 株式会社WEIC
 株式会社エイジア
 SGシステム株式会社
 株式会社NTTデータ イントラマート

株式会社オープンストリーム
 サイボウス株式会社
 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
 東洋ビジネスエンジニアリング株式会社
 株式会社ネクスウェイ
 株式会社ビーエスピー
 株式会社ビジネスブレイン太田昭和
 ブランドダイアログ株式会社
 株式会社ブロードリーフ

準会員53社

株式会社アイエルアイ総合研究所
 アクセラテクノロジー株式会社
 株式会社アプリスマート
 株式会社イノベーション
 株式会社インターコム
 株式会社インターネットイニシアティブ
 株式会社内田洋行
 NRIセキュアテクノロジーズ株式会社
 NTTコミュニケーションズ株式会社
 エンカレッジ・テクノロジー株式会社
 株式会社クエストラ
 クオリティ株式会社
 株式会社クレオマーケティング
 ケンシステムコンサルティング株式会社
 株式会社構造計画研究所
 コクヨS&T株式会社
 株式会社サイバーテック
 株式会社XEENUTS
 株式会社ジェーエムエーシステムズ
 株式会社ジェナ
 株式会社システムエグゼ
 株式会社SHIFT
 株式会社ジャズミンソフト
 株式会社シャノン
 スーパーストリーム株式会社
 株式会社Skeed
 スターティアラボ株式会社

株式会社スプラウトジャパン
 株式会社セールスフォース・ドットコム
 株式会社ソリマチ技研
 タイムコンシェル株式会社
 株式会社ディーバ
 株式会社ティエスエスリンク
 株式会社ディバータ
 株式会社データ・アプリケーション
 株式会社テラスカイ
 株式会社電通国際情報サービス
 株式会社ドヴァ
 株式会社トランザクト
 株式会社日本システムデザイン
 日本電気株式会社
 株式会社ネオレックス
 パナソニック ソリューションテクノロジー株式会社
 株式会社日立製作所
 株式会社ヒューマンセントリック
 株式会社ファーストステップ
 株式会社フィックスポイント
 富士通株式会社
 FutureOne 株式会社
 株式会社フレクシェ
 株式会社リード・レックス
 株式会社ワイ・ディ・シー
 株式会社ワックドットコム

(2013年5月現在 50音順)

日本の文様は、西アジアや中国から伝えられた文様に加え日本独自の花鳥風月をはじめとする自然界のさまざまな形や造形物を題材に、それぞれ意味を持たせ培ってきた意匠です。これらは、衣服や食器をはじめ建築物や内装品を装飾する大切なソフトウェアの一部であると言えます。

菱格子文……平安時代、宮中で用いられた装束、調度品などに描かれた有職文様の1つ。

紗綾形文……「卍」を崩した形を連ねた文様。紗綾(さや:四枚綾で作られる絹織物)の地紋に用いられたため名付けられたと伝えられる。

青海波文……半円形を三重に重ね、波のように反復させたもの。平安時代の舞楽に同名のものがあり、演じられるときには青海波文の衣装を着るのが決まりとされた。

麻の葉文……六角形、三角形を組み合わせた幾何学文様。成長が早くまっすぐに伸びる麻は子供の成長への願いを込めて、産着に使われる。

檜垣文……檜の薄皮を編み合わせた柄をモチーフにした文様。しばしば地紋として使われる。



MIJSコンソーシアム事務局

tel.03-6435-8990 info@mijs.jp www.mijs.jp

菱格子文

檜垣文

麻の葉文

紗綾形文

MIJS理事長 宣言
 ソフトウェア界の野茂を輩出させる
 世界で成功するソフトウェアベンダーを
 MIJSコンソーシアムから生み出す
 企業の壁を越えたオープンな熱い議論
 6年間の多大な成果と
 始動した新たな委員会活動

現地を知り、人をつなぎ、
 現地に見合った「日本サービス」を提案
 日本発のソフトウェアを世界へ!



MIJS 理事長宣言

MIJS 理事長 美濃和男 (株式会社エイジア代表取締役)

成功への最初の一步

MIJS から「野茂投手」を輩出する

国内の有力ソフトウェアベンダーが結集し、国内ビジネス基盤の強化と海外展開を推進する「メイド・イン・ジャパン・ソフトウェア (Made In Japan Software) コンソーシアム」(以下、MIJS)。

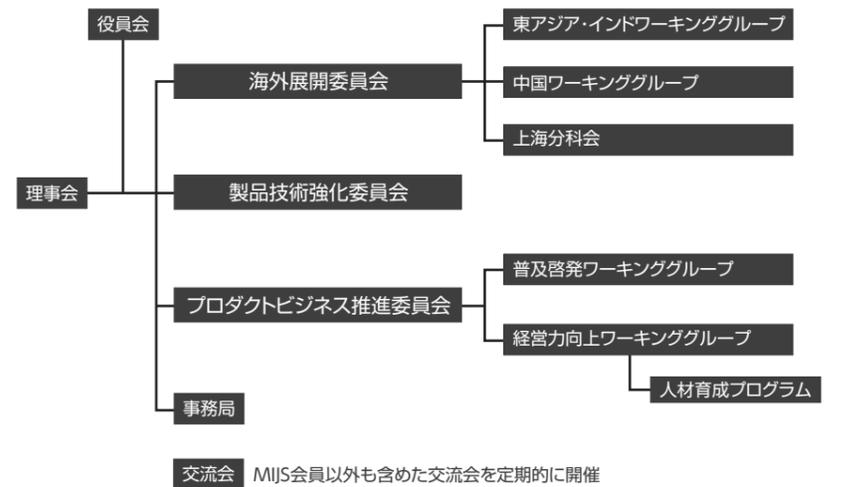
2012年の4月の就任から6カ月を経て、MIJS 理事長美濃和男が語る新たな決意。

MIJS コンソーシアムとは

MIJS (Made In Japan Software) コンソーシアムは、日本の有力ソフトウェアベンダーが結集し、国内ビジネス基盤の強化と海外展開を推進する趣旨のもと、2006年に設立しました。ソフトウェアベンダー側から、ビジネスに対するITの顧客満足度を高めるため、市場で求められるソフトウェアの製品間連携によるシステム基盤を構築し、国内・海外に向けて「日本のソフトウェア」に対する優秀性の認知向上、市場におけるビジネス基盤の強化を図ります。

- **海外展開委員会**
海外でのマーケティングや流通のノウハウ、アライアンスを構築するための活動を行い、海外進出を支援する。
- **製品技術強化委員会**
会員企業のエンジニアが集まり、旬のテーマに関して共同で調査、検証、学習する。
- **プロダクトビジネス推進委員会**
ソフトウェアプロダクト・ITサービスの利用促進、販売増強、経営力・マーケティング力の向上を図る。

組織図



MIJS の歩み

2006年	8月	MIJS コンソーシアム設立 (13社でスタート)
	10月	上海オフィス設置
2007年	2月	MIJS 標準規格構想発表
		第1回 MIJS カンファレンス「Japan」開催
	6月	MIJS カンファレンス「Osaka Japan」2007開催
	11月	MIJS 標準規格第一弾発表
	11月	第2回 MIJS カンファレンス「Japan」開催
2008年	12月	第3回 MIJS カンファレンス「Japan」 in SaaS World 開催
2009年	5月	委員会の設立 (海外展開委員会、製品技術強化委員会、プロダクトビジネス推進委員会)
	11月	オープンガバメントクラウド・コンソーシアム (OGC) と連携発表
2010年	4月	成都市ソフトウェア協会とMOU締結
	10月	中華民国情報産業協会 (CISA) とMOU締結
2012年	4月	香港 Information and Software Industry Association (ISIA) とMOU締結
	5月	タイの3団体とMOU締結 Software Park Thailand (SWP Thailand) Association of Thai ICT Industry (ATCI) Thai Software Export Promotion Association (TSEP)
		2013年5月現在 参加企業73社

た3つのテーマに則った取り組みをさらに進めていくことで、MIJSが発足以来掲げてきた目的の達成にまい進していきたいと考えています。

なかでも私の強い思いとしては、MIJSの理念に基づいて、世界で成功したと誰もが認めるようなソフトウェアベンダーをMIJSから生み出したいということです。野球に例えていえば、米国のメジャーリーグで日本人選手として初めて大活躍した野茂英雄投手のような存在です。野茂投手の素晴らしいところは、本人の実力もさることながら、その後、メジャーリーグで活躍する日本人選手を輩出する道を切り開いたことにあります。

2012年10月現在、MIJSには69社が加盟していますが、その中から野茂投手のような先駆者を生み出すことができれば、多くのソフトウェアベンダーがあとに続き、世界で活躍するようになるでしょう。

MIJSの真骨頂は互いの「切磋琢磨」

——そうした状況を実現するためには、何が必要でしょうか。

美濃 必要な要素は3つのパワーに集約されると思います。まず1つは、先にお話した「マーケティング力」。あと2つは、「技術力」と「経営力」です。これら3つの力については、MIJSとしても個々の加盟企業としても磨いていく努力をしなければなりません。MIJSとしては、技術力については製品技術強化委員会での活動をさらに強化していきたいと考えています。

また、経営力の強化についてもプロダクトビジネス推進委員会が一層重点を置いていきたいと思っています。例えば、経営力の強化については、経営者自身のプレゼンテーション力も非常に重要です。これについても、MIJSでは経営者同士で勉強会を開いてお互いに到達しようと励んでいます。

ただ、自らの会社が先駆者になるには、ライバルであるMIJS会員にも打ち勝たなければなりません。しかし、それでもMIJSの仲間として理念を共有しているからこそ、お互いに切磋琢磨できるんですね。

私は、この切磋琢磨がMIJSの真骨頂だと思っています。そして、その中から「野茂投手」が必ず出現する——そう確信しています。

(2012年10月取材)

品技術強化」「プロダクトビジネス推進」という3つのテーマを掲げ、それぞれに委員会を設けて活動しています。

まず、海外展開委員会においては、海外でのマーケティングや流通のノウハウ、アライアンスを構築するための活動を行っています。海外展開はとくに中国および東南アジアでの活動を積極的に進めており、それぞれの国や地域の有力なIT関連団体ともアライアンスを構築し、共同事業を推進しています。私自身も理事長に就任して半年ほどで、これらの国や地域に4度出張する機会があり、MIJSの活動が広がっていることを実感しています。

次に、製品技術強化委員会では、MIJS発足時から構築を進めてきた会員企業各社の製品の連携を図るための技術基盤に基づき、ビッグデータの活用やユーザビリティの向上など旬のテーマに関して調査・検証を行っています。この分野の活動では、各社の“とがった”エンジニアたちが腕を競っているところもあり、お互いに刺激合って技術を高めるといった効果も、私は大きな収穫があると思っています。

そして、プロダクトビジネス推進委員会では、ソフトウェアプロダクトやITサービスの利用促進、販売増強、そして経営力やマーケティング力の向上を図る活動を行っています。その一環として、例えば地方におけるソフトウェア産業の育成に努めています。具体的には地方でセミナーなどのイベントを開催し、MIJSの活動やソフトウェア事業の魅力の説明してまわっています。

なぜ地方かといえば、ソフトウェアの開発作業というのはロケーションフリーだからです。むしろ自然の豊かなところで開発したほうが、画期的なものが生まれるかもしれません。それに優秀な人材を発掘できる可能性もあります。さらに地方の活性化にもお役に立てるでしょう。

こうしたオールジャパンの力を結集すれば、日本のソフトウェアの優秀性をもっと高めることができると考えています。

海外市場の先駆者をMIJSから生み出す

——MIJSの今後の活動について、理事長としての思いも合わせてお聞かせください。

美濃 具体的な活動としては、先ほどお話し

発足以来変わらないMIJSの固い結束と理念

——美濃さんは今年4月、新理事長に就任されましたが、あらためてMIJSの理念や目的に変わりはありませんか。

美濃 MIJSの活動の目的は、ソフトウェアベンダーの側からビジネスに対するITの顧客満足度に応えるため、市場で求められるソフトウェアの製品間連携によるシステム基盤を構築し、国内および海外に向けて「日本のソフトウェア」に対する優秀性の認知度向上や市場におけるビジネス基盤の強化を図ることにあります。とくに、日本のソフトウェアの優秀性を国内外に一層広く知らしめることを、MIJSの理念としています。この理念や目的は、今もまったく変わりはありません。——日本のソフトウェアの優秀性はどこにあるとお考えですか。

美濃 ものづくりとしての繊細さと品質へのこだわりです。これらは日本人のDNAかもしれませんが、ソフトウェアでは、痒いところに手の届くようなきめ細かい機能や人に優しいユーザーインターフェース、行き届いた保守メンテナンスなどに反映されています。品質面では、海外製品で「動けばよい」と割り切ったものも見受けられますが、国産製品では最大限の向上に努めます。私はそうした日本のソフトウェアの優秀性が、国内のみならず海外でも、もっと認められるようになると信じています。

——それには、何が必要でしょうか。

美濃 最も必要なのは、マーケティング力を強化することです。いくら優秀な製品を開発しても、販売やブランディングなどを合わせたマーケティング力が弱いと、海外ベンダーと真っ向から戦うことはできません。マーケティング力を強化して、日本のソフトウェアの優秀性を海外にも一層広く知らしめたい。MIJSとしてこの思いはますます強くなっています。

——その思いを実現するために、MIJSは今どのような活動を行っているのでしょうか。

美濃 「海外展開」「製

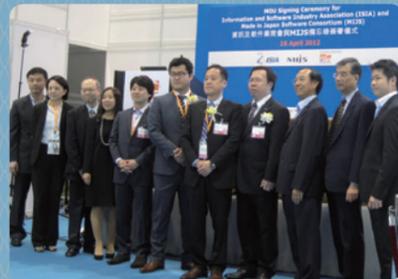


MIJS コンソーシアムが発足して7年目を迎えた。この間、MIJS では海外進出と国内ソフトウェアベンダーの連携強化のため、さまざまな活動を重ねてきた。その大きな実績となるのが中国の各都市をはじめとするアジアの業界団体との MOU（覚書）締結だ。現地での認知向上をはじめ共同研究、ビジネス提携など、多方面から協力しあえる体制が整った。一方、MIJS では各社の足元を固めるための人材育成の取り組みも継続して行ってきた。会員企業同士で刺激しあえるコンソーシアム形態は、人を育てるには絶好の環境である。着実に実を結んできた2つの活動を紹介する。

世界に飛躍する MIJS コンソーシアム 海外活動の多大な実績



成都



香港

台湾



タイ



MIJS が実施する 人材育成の取り組み

海外展開を積極的に進める一方、MIJS の活動の軸として大きな存在感を持つのが人材育成の取り組みだ。ここでは代表的な活動を紹介する。

● 合同新人研修

MIJS の会員企業は成長著しい中堅・中小規模がその大半を占める。そのため少数の新入社員を採用し、現場で実務を重ねてもらいながらスキルアップする、という形態をとる企業が多い。そこで MIJS では、共通の教育プログラムを用意して合同の新人研修を実施している。会員企業の業態が似通っているため、どの新入社員にも効果的な実践に即した研修を行うことができるのが特徴だ。

● プレゼンテーション合宿

会員企業の経営者、営業担当者などすべての役職者を対象にプレゼンテーション能力を向上するための研修を行っている。企業力を向上させるには社員の情報発信力の強化が必要、という考えの下、合宿を行うなど継続した取り組みがなされている。

その他の取り組みとしては、人事評価の方法に関するディスカッションがある。各社がそれぞれの人事評価方法を持ち寄ることで、よりよい人材の育成につなげようという試みだ。この議論から得た着想を実際に自社での人事評価に適用しているという参加企業もある。

これらの取り組みの根底にあるのは「お互いに刺激を受けることが生産性を上げる」という思いだ。それぞれ異なる理念を持った企業の人材が交流することで互いに成長を促すことができる。それは以下の美濃理事長の言葉にも表れている。

「個人個人が強い刺激を受けることは、ひいては組織の生産性の向上につながる。これこそが MIJS の日々の活動の最大の意義だと、私は確信しています」



(写真上) 合同新人研修での講義
(写真下) 合同新人研修の参加メンバー

2010年4月

成都市ソフト協会と MOU 締結

中国・成都市で開催された第8回中国国際ソフトウェア博覧会の会場にて「成都市ソフトウェア協会」と MOU を締結。双方が持つソフトウェアやコンテンツ、プロダクトや人材、技術などのリソースを相互に持ち寄り、日中のビジネス活性化を目指すとした。

2012年4月

香港の ISIA と MOU 締結

ISIA は、情報とソフトウェア産業の標準、認識および収益性を促進し、香港と他地域で産業のための高付加価値情報およびソフトウェア産業の開発を促進することを目的に設立された団体。この MOU では香港・日本間のソフトウェアビジネス共同研究をはじめ、展示会、商談会の開催、アジア市場におけるビジネス上の提携および事業展開機会を両団体会員に与えることなどに合意した。

2012年5月

タイの3団体と MOU 締結

SWP Thailand (Software Park Thailand)、ATCI (Association of Thai ICT Industry)、TSEP (Thai Software Export Promotion Association) と MOU を締結。タイ現地企業とのアライアンス強化を図り、タイでの MIJS 認知度向上と、両国のソフトウェア産業のビジネスの発展と成長を促進する。

2010年10月

台湾 CISA と MOU 締結

台湾の多くの IT ベンダーが参加する業界団体「中華民国情報産業協会 (CISA)」と MOU を締結。中国本土のローカル企業に対して、台湾経由の販売ルートを確認するべく CISA と連携。台湾ベンダーの製品を日本に輸出する際には MIJS が協力する。



新たな市場として注目を集める中国を中心としたアジア。しかし、いまだ現地で大きな成功を収めた企業は生まれていない。MIJS コンソーシアム 海外展開委員会委員長の内山雄輝は、その理由を「現地のことを知らなすぎるから」と言う。日本企業が海外で勝つために何をすべきか。異国の地に立つサムライが持つべき刀とは。

海外進出を実現するために 会員企業を多角的に支援

MIJS 海外展開委員会は2009年5月の設立以来、会員企業の海外進出を支援すべく、海外市場を知るための活動を精力的に展開してきた。今年度もすでに香港やタイ、台湾、中国を訪れ、セミナーや商談会、カンファレンスなどを相次いで開催。平均するとひと月に2回は、会合やイベントを実施している。この海外展開委員会で今年度から委員長を務めるのが、中国語のeラーニングを手がける株式会社 WEIC の代表取締役社長の内山雄輝だ。

「言うまでもなく企業の海外進出において中国を中心としたアジア地域は巨大な市場として注目を集めています。しかし、現状ではなかなか大きな成功例は出ていません。その理由は現地のことを知らなすぎるからです」

内山が指摘するのが、日本企業の海外でのマーケティング活動の不足だ。例えば、躍進を続ける韓国の企業などは、現地にスタッフを派遣し、どうすれば自社製品が受け入れられるかを調査するため、街中の写真を1日に何百枚、何

千枚も本国に送るといふ。その中から人々のライフスタイルや使っている製品、その価格帯はどれほどのかなどを調べ上げ、販売活動に活用しているという。「海外で成功するにはこれくらいの取り組みが必要なのです」と内山は強調する。

しかし、中国をはじめとする海外市場のマーケティング調査や政府連携ノウハウを持つ企業はまだ多くないだろう。そこで海外展開委員会では、MIJSとして現地 IT 企業の団体と協業関係を構築したり、現地の展示・商談会に共同出展することで個別企業のビジネス展開をサポートし、会員企業の海外進出を支援している。会員企業の連携を活かせるコンソーシアムだからこそ、このような取り組みが可能になるのだ。

内山は中国市場の独自性にも言及する。「中国、特に沿岸部では無形のものにお金を支払うことになかなか理解を得られません。こうした中でビジネスを成功させるには、品質だけでなく、人的つながりも必要です」(内山)

国営企業や政府系企業はソフトウェア産業の大きな潜在顧客に位置付けられるものの、そうした企業を相手とのビジネスを成功させるためには、国や政府の担当者との関係も重要になるという。海外展開委員会では内山氏の幅広い人脈を生かし、政府要人との会見の場を何度も持ってきた。個別の企業でこのようなコネクションを築くのは難しいが、多数の企業の連合として交渉に臨めば中国側のメリットも拡大するため、良好な関係を作りやすくなる。これもコンソーシアムとして活動する MIJS の強みだ。

「会員企業が連携すれば、各社の足りない部分を互いに補完することが可能です。失敗事例も含めて情報を共有することで、単独では集められないノウハウを手に入れることができます。その結果、会員各社の現地でのイメージも高まり、MIJS を窓口にして現地企業とアライアンスなどの交渉を行う機会も増えています。こうした土壌を整備するまでが海外展開委員会の主なミッションと考えています。そこから先は、各社の判断に委ねるといのが我々の基本方針です」(内山)

人事制度と販売戦略の 見直しが必要

国内ソフトウェアベンダーが中国市場での成功という果実を得るためには何が求められている

「刀を持たないサムライ」に武器を！
現地を知るための活動を軸に
会員の海外進出を支援

海外展開委員会

MIJS 海外展開委員会委員長 内山雄輝 (株式会社 WEIC 代表取締役社長)

のか。内山氏が強調するのが「人事制度」と「販売戦略」の2つを捉えなおすことだ。

人事制度改革は、古くからの意思決定の在り方の見直し、現地に精通した人材がビジネスの指揮を執るうえで不可欠だと内山は言う。

「中国人は自分のスキルを高めるための転職を厭いません。中国市場の開拓に本腰を入れようと考えているのであれば、現地のスタッフがより責任のあるポストで腕を振るえ、かつ新たな知識を日々習得できる場を提供できる制度が新たに必要とされているのです」

また、日本国内で中国人留学生を採用する企業も増え始めているが、必ずしもうまくいっていないという。中国を母国とし日本語も堪能な彼らは、中国進出を考えるベンダーにとって、喉から手が出るほど欲しい人材だ。しかし、入社後の彼らの生かし方にまで考えが及んでいるかといえば、残念ながら「否」ということも多いのだという。内山は「入社後、十分にトレーニングを積ませることなく現地に派遣し、業務を一任するケースも少なくないようです。これでは成果が上がらぬわけはありません」と苦言を呈する。

一方、販売戦略も考え方を変えていかなければならない。進出先では状況に応じて、従来からの販売戦略を柔軟に見直す必要がある。しかし、そのことを理解しながらも、現実には従来からの販売戦略に囚われている企業も決して少なくない。

「Win-Win の関係を築けなければ、中国企業と商売はできません。ただ、日本企業の多くは従来からの販売戦略からの脱却を苦手としており、こうした関係の構築を苦手としています。そして、そのことが結果として商売の足を引っ張っているのです」(内山)

これについては大きな成功例がある。2011年

MIJS 日タイソフトウェアパーク交流会の様子。タイを皮切りに、東南アジア各国との連携も進めていく



1月、中国の政府系通信キャリアのチャイナテレコムとの提携により、MIJS 会員の製品をチャイナテレコムの SaaS サービスとして中国で展開することができるようになったのだ。導入に際し、チャイナテレコムからの審査が必要になるが、難しい中国市場展開のチャネルの1つとしてチャイナテレコムの広大な販売ネットワークを利用することができる。将来的に中国における SaaS サービスの浸透・拡大に応じて、日本製ソフトウェアの市場展開が進むことが期待されている。

加えて注意すべきが現地の法制面だ。中国の法律には海外の企業に有利なことは一切書かれていない。法制面の配慮を欠くと、せつなく苦勞して築きあげた製品や販路を現地の政府系企業に奪われてしまうことにもなりかねない。

そのため、進出にあたっては中国に詳しい弁護士や法律事務所とともに、入念に策を練ることが求められる。今回のチャイナテレコムとの提携も、この点を強く意識している。政府系企業と Win-Win の関係を作ることで、不都合な事態を回避しようというわけだ。

「確かに中国でのビジネスは難しい面も多々あります。しかし、現地のことを知り、適切に対策を講じることで、ほとんどの問題は克服できます。海外展開委員会は、その支援を行います。今までサムライ精神で外に出て行った企業は多いですが、武器を持っていませんでした。私たちは彼らに刀を持たせたいのです」

可能性の大きさが 海外展開の最大の魅力

中国をはじめとする新興市場の秘める可能性は極めて大きいと内山氏。販路を先んじて押さえれば、国内では大きなシェアを獲得できなかった商品でも大成功できる可能性があるからだ。今後は、中国での実績をさらに活かし、東南アジアへの進出を目指していくという。

「東南アジア諸国はインフラの整備が進み、ビジネスの基盤が整いつつあります。そこで今年度は活動エリアを拡大し、新たなチャンスを創出しようと考えています。国内で出遅れた企業も、海外市場での成功をバネに挽回できるかもしれません。新興市場の規模は右肩上がりを続けています。そうした将来に向けた可能性の大きさが海外展開の最大の魅力なのです」(内山)

活動報告



海外展開委員会では会員企業の海外進出を支援するため、さまざまな活動を行っている。特に規模の大きな活動として注目すべきなのが上海カンファレンスだ。前回は2011年11月25日に開催され、総勢300名の来場者を集めるイベントとなった。

特徴的なのは「日本語会場」「中国語会場」の2トラックでの発表だ。それぞれの言語で会員各社がセッションを展開するため、日本人だけでなく現地のユーザーにも情報発信が可能になる。一企業が単独で海外での集客や会場手配などを行うのは相応の手間とコストがかかる取り組みになるが、コンソーシアム単位で実施することで、集客面や会場費の調達など、単独では得られないメリットが生まれる。これは MIJS コンソーシアムの強みと言えるだろう。また、9月にはファクトリーネットワークチャイナが主催する日中ものづくり商談会@上海にコンソーシアムとして参加。出展企業同士と来場者との商談が行われ、中国へのビジネス展開を狙うさまざまな企業との間で交流が図られた。そこで MIJS は、現地上海の企業や在中日系企業に対し豊富なソリューションを提案した。



- 海外展開委員会の主な活動
- 2007年 5月 総務省協力/欧米市場調査
- 2010年 11月 MIJS カンファレンス in 上海 開催
- 2011年 9月 「Open Fantastic Global Meeting 2011」開催
- 2011年 11月 MIJS カンファレンス in 上海 開催
- 2012年 6月 日台 IT ビジネスアライアンス交流会
- 2012年 10月 「Open Fantastic Global Meeting 2012」開催
- 2012年 11月 MIJS カンファレンス in 上海 開催
- MIJS ワークショップ in 上海
- 2008年 10月～2010年 9月 計9回開催

(写真上) MIJS カンファレンス in 上海
(写真下) 日中ものづくり商談会出展

(2012年10月取材)



パッケージ製品の価値を高める上で必要なのは、エンジニアの技術レベルの底上げだ。委員長の小野和俊率いる今期の製品技術強化委員会では、UX/ ユーザビリティの探求とビッグデータの活用、開発手法・テスト手法をテーマに、若きエースが集い技術力向上に取り組む。そして、3年間の集大成「エンタープライズソフトウェア開発ガイドライン」の策定に挑戦する。

現場で活用できる知識や技術を共有し技術レベルを底上げ

各社のパッケージ製品間のデータ連携を通じ、トータルでより価値の高いソリューションを生み出すことを目的に発足した MIJS の製品技術強化委員会。そのための標準規格「MIJS 標準規格」が策定されたことで、2008 年には当初の狙いが達成された。これを機に、システムインテグレータの代表取締役である梅田弘之から委員長のバトンを引き継ぎ、以来、同委員会のまとめ役を担ってきたのが、アプレッション代表取締役社長を務める小野和俊である。

小野が一貫して掲げてきた活動目標が「会員企業の技術レベルの底上げ」である。その実現に向け、製品技術強化委員会では「今後の開発を支えるベースとなる知識や技術」や「実践的なノウハウ」の習得、さらに「効率的な開発のための組織の整備」など、多様なテーマの下で各種の委員会活動を推進してきた。

「開発現場の最前線にいれば、近い将来、どんな知識やスキルが技術者に必要とされるのか

は把握できます。ただし、技術検証を十分に実施できないベンダーも現実的には少なくなく、また各社が個々に技術検証や学習を行っているのは効率が悪い面があるのも確かです。そこで、“現時点の開発に直結する”と“今後の開発を支える”の2つの観点から技術を捉え、その体験を共有する場を提供し、スキルの効率的な底上げを支援することが、我々の役割なのです」と製品技術強化委員会の目的を説明する。

特徴は表面的な知識習得にとどまらず、現場ですぐに活用できるところまでテーマを深く掘り下げていることだ。例えば、クラウド時代の到来を念頭に「Amazon EC2」や「Google Apps」「Windows Azure」「Salesforce Platform」という4大クラウドを対象にした実証実験では、開発基盤としての機能を比較検討し、同時に同一機能のソフトウェアを各クラウド上で開発することで、クラウド上でのエンタープライズ・アプリケーション構築に関する、より実践的なスキル習得が図られた。

また、アジャイル開発の勉強会では、先進的に取り組むベンダーから具体的な実施法やポイントなどについて話を聞くだけでなく、アジャイル開発に不向きな開発領域についても議論を重ねた。これらの開発テーマは現状の技術動向を踏まえて柔軟に見直されている。例えばもともとは自主的な勉強会のテーマであった「スマートデバイスでのソフトウェア開発」などは市場規模や技術が成熟するにつれ委員会としてのテーマに格上げされている。

若手エンジニアの参加を募り成果を現場にフィードバック

技術レベルの底上げを支援するため、運営体制にもひと工夫が凝らされている。MIJS の委員会に参加するメンバーは、マネージャークラスが一般的。自社のノウハウの公開などについて、判断を下すことを求められる場面も少なくないからだ。ただし、製品技術強化委員会ではやはり現場の技術者の参加が望まれる。そこで、活動の成果を開発の場によりフィードバックしやすくするために同委員会では現場の若手エンジニアの参加も積極的に募っているのである。

「我々の活動内容の中には、エンジニアにこそ知ってほしいことが多々あります。そこで、2年前

MIJS 製品技術強化委員会委員長 小野和俊 (株式会社アプレッション 代表取締役社長)

現場の若きエースが集い、技術を高め合う
日本製品の細かい気配りを活かして
「良い意味での過剰品質」を提供する

製品技術強化委員会

から現場のエンジニアの参加を呼びかけるようにしたのです。各企業から現場のエースが集まり、意見を交換することで委員会活動を素早く業務にフィードバックできるようになりました」(小野)

アプリケーション開発の現場では他社のエンジニアと触れ合う機会は決して多くないが、委員会活動はエンジニアの交流の場としてもエンジニアに前向きに捉えられているという。

「委員会活動では、普段では知ることが難しい失敗事例の共有も行っていきます。技術だけにとどまらない活動内容も、多くの参加者を集める理由と言えるでしょう」(小野)

3年間の集大成 エンタープライズソフトウェア開発ガイドライン

製品技術強化委員会では毎年、活動を振り返る反省会を実施し、その上で次期のテーマを選定し、必要に応じて活動の成果を公表している。前述の4大クラウドの比較においては、検証結果や各クラウドでの開発における注意点などが資料としてわかりやすくまとめられた。

また、今年度から過去3年間の活動の集大成の意味も込めて取り組んでいるのが、MIJS による「エンタープライズソフトウェア開発ガイドライン」の策定である。このガイドラインはこれまでの委員会活動の成果をまとめ、会員企業各社のエンタープライズアプリケーション開発に活用しようというものだ。

「エンタープライズソフトウェア開発ガイドラインの策定を通じて、開発組織や方法論、テクノロジー、ユーザビリティ、機能要件など多様な角度からあるべき開発の在り方を MIJS として具体的に提示しようと考えています。それがひいては、国

製品技術強化委員会の定例活動の成果は、Developer Summit など外部にも発表される



活動報告

産ソフトウェアの海外進出の支援にもつながるはずです」(小野)

そのために現在、製品技術強化委員会が注力していることの1つが、小野の言葉にもある企業向けアプリケーションのユーザビリティの研究である。iOS、Android など、既存製品のユーザーインタフェースについてまとめられた資料を会員が手分けして読み込むとともに、各社の製品をベースに議論することで、問題点の明確化に取り組んでいる。特に後者では、1製品あたり1時間もの時間をかけ、忌憚のない意見交換を行うことで、思わぬ気付きも得られているという。

「ボタンの配置位置はもちろん、開発側ではユーザーに理解されていると考えていたボタンの意味についても疑問の声が寄せられ、そこで初めて現状の問題点に気づかされたこともしばしばです。客観的な意見はエンジニアにとって確かに耳に痛い。その半面で、ソフトウェアの機能改善に向けた貴重な財産と言えるのです」(小野)

「企業向けだから許される」を捨てよ

小野によると、日本のソフトウェアの技術レベルはグローバルでも決して低くはないという。そのことは、鉄道の交通制御システムや宅配便の配送システムの機能の高さなどからも容易に理解できる。だが小野は「こと企業向けソフトウェアを見ると、技術力を生かしきれていないのも事実なのです」と指摘する。製品技術委員会がユーザーインタフェースの研究に力を入れているのも、この点が国内ベンダーの弱点の1つと捉えているからである。

「時代とともにインタフェースも変化しますが、機能要件には直接関係しないために、コストをかけてまでは見直しの必要性を感じにくい。また“企業向けだから許される”という意識もあり、企業向けソフトウェアのインタフェースは、これまであまり省みられることがありませんでした。しかし、本来日本製品の強みは、良い意味での過剰品質とも言える細かい気配りを実現しているところです。製品技術委員会では、世界で通用する製品を作るための技術の向上に向けて今後も活動を続けていきます」(小野)

(2012年10月取材)



製品技術強化委員会の活動のメインとなるのが、毎月開催される定例会だ。設定されたテーマに基づき、会員がそれぞれの視点で意見を出し合い、アウトプットを作り上げていく。その成果は、外部のイベントへの参加、MIJS 主催の交流会での発表など、数多くの場で発表されている。ここ数年の内容としては2011年 Developer Summit で「エンタープライズパッケージ開発の今」「クラウド上でのエンタープライズアプリケーション開発」と題したセッションを、2012年 Developer Summit では「エンタープライズにおけるスマートデバイスアプリ開発の未来」について、MIJS 製品技術強化委員会として発表している。また、交流会では「4大クラウド上での Web アプリケーション開発の実証検証」「モバイルプラットフォーム実証検証」について、講演を行った。

年に2回行われる1泊2日の合宿も、特徴的な活動だ。数人のチームに分かれて共同開発を行い、合宿の中で成果を発表する。会員各社から現場の最前線で活躍する技術者が集い、現地で共同開発に取り組むこの合宿は、会員同士刺激あふ、高めあうという意味深い活動となっている。会員からはできるだけ長い時間を開発作業にあてたい、という声もあがり、移動時間を短縮するため例年東京近郊で開催されている。参加する会員の熱意の表れと言えるだろう。

- 製品技術強化委員会の主な対外活動
- 2007年 2月 MIJS 標準規格構想発表
- 2007年 11月 MIJS 標準規格第一弾発表
- 2007年 11月 バーチャル検証センター設立
- 2008年 12月 NTT コミュニケーションズとの共同 SaaS トライアル開始
- 2011年 2月 Developer Summit2011 講演
- 2012年 2月 Developer Summit2012 講演
- 2012年 11月 X-over Development Conference 2012 講演
- 2013年 3月 エンタープライズアプリケーション UI/UX ガイドライン策定

(写真上) 製品技術強化委員会の定例会
(写真下) 2012年7月の合宿





プロダクトビジネス推進委員会は MIJS コンソーシアムの中でも最大の規模を誇る委員会である。その活動内容は、共同プロモーションから経営力向上のためのセミナー、人材育成、地方でのワークショップと多岐にわたる。委員長を務める富加見順は委員会を「切磋琢磨の場」と位置付ける。

海外に劣らない日本製品「見せ方」「売り方」を強化

プロダクトビジネス推進委員会 (PB 推進委員会) は、MIJS コンソーシアムに参加する 73 社の企業 (2013 年 5 月現在) のうち 63 社が参加する、同コンソーシアムを構成する 3 つの委員会の中でも最も規模が大きな組織だ。その名の通り、MIJS コンソーシアムの活動趣旨である「プロダクトビジネスの推進」を担うコア組織として位置付けられている。そのミッションは、参加企業のソフトウェア製品や IT サービスの利用促進や販売増強、さらには経営力やマーケティング力の向上と実に幅が広く、かつ実際の活動内容も多岐にわたる。その多角的な活動は「普及啓発ワーキンググループ」「経営力向上ワーキンググループ」の 2 つのワーキンググループ、および後者の中に作られた「人材育成プログラム」の 3 つの組織で企画・実行されている。

日本は海外に比べ、パッケージ製品の利用率が圧倒的に少ない。そのような状況で、いかにしてパッケージソリューションの意義を世の中に認知させていくか。これが MIJS コンソーシアムの

主な活動趣旨だ。

現在、世界のパッケージ市場では海外製品が大きなシェアを占め、日本製品は後塵を拝しているのが実情だ。PB 推進委員会の委員長を務める株式会社ネクスウェイ 取締役相談役 富加見順は、PB 推進委員会の活動意義を次のように説明する。

「日本製品が機能や品質の面で海外製品に劣っているわけではありません。むしろ『見せ方』や『売り方』の違いが原因でシェアに差がついてしまっている。PB 推進委員会ではこうした課題認識の下、参加企業の販売力や経営力の向上を図り、さらには実際のマーケティング活動支援、人材育成などを通じて、各社の製品・サービスの見せ方や売り方を強化するためのさまざまな活動を展開しています」

自ら知りたい情報とは？ 定例委員会で得られるメリット

PB 推進委員会の主たる活動の場は、毎月開催される定例委員会。富加見は、この定例委員会の特徴の 1 つとして、会員企業の社長自らが参加することが多いことを挙げる。

「こうした団体の定例活動は得てして形骸化しがちなのですが、PB 推進委員会の定例委員会では会員企業の社長が直接参加したり、社内のキーマンをつれて出席することが多い。そのため、委員会活動で得たノウハウをそのまま経営にフィードバックできるのです。委員会の活動内容の充実ぶりを評価いただいているからこそと自負しています」(富加見)

定例会で開催されたイベントの 1 つが、参加各社の製品・サービスについての紹介と質疑応答を行う「相互製品勉強会」だ。MIJS コンソーシアムの活動目的の 1 つに、各参加企業の製品・サービスを連携し、より価値の高いソリューションを市場に対して訴求することがある。この相互製品勉強会はそのための重要な取り組みと位置付けられている。

また、通常のイベントやセミナーでは決して聞くことができないような、極めて深く突っ込んだ内容のプレゼンや勉強会も数多く企画・実施している。そこでは会員企業の社長自らが普段は決して社外に出せないような販売・マーケティング上の極秘ノウハウが参加者に対して惜みなく披

MIJS プロダクトビジネス推進委員会委員長 富加見順 (株式会社ネクスウェイ 取締役相談役)

参加企業の切磋琢磨の場 経営者自ら知りたい情報を発信し 「他では得られない経験」を共有

プロダクトビジネス推進委員会

露される講演も開催されている。

法律面など、業務を支える土台部分についてもナレッジを蓄積している。パッケージ製品を市場に訴求するにあたり、クラウドは大きなビジネスチャンスとなり得る半面、実は法的なリスクも数多く存在することはあまり知られていない。このクラウドビジネスの「落とし穴」とも言える点について、現役の弁護士から「クラウドに潜むリスクと利用契約の留意点」と題した詳細なレクチャーが行われた。講師を務めた弁護士は IT ビジネスの法的リスクを知り尽くした人物。各参加者からは同氏に対してさまざまな質問が飛んだ。

「誰よりも『われわれが』聞きたい話は何か、『われわれが』欲しい情報は何かという観点に立って企画を練っているのだから、参加企業にとってもほかの場では決して手に入らないような、極めて貴重な情報を提供できると考えている。また、懇親会で講演者と直接話ができるのも、こうした場ならではのメリットだと思う」(富加見)

プロモーションを支援する MIJS の「数の力」

PB 推進委員会では、定例会以外の活動も展開している。「共同プロモーション」企画は、参加各社が出稿したいメディアを選定し、共同で広告コンテンツを出稿するというものだ。費用対効果が極めて高いプロモーション施策として、企画に参加した企業からは好評を博している。

「MIJS コンソーシアムに参加している企業の製品やサービスは、特定のソリューション領域に完全に特化したものが多いので、単独でプロモーションを打ってもなかなか集客に結び付きません。しかし、複数社が集まってある程度大き

2012 年 10 月「MIJS 土佐ワークショップ」を開催。尾崎高知県知事の講演も交え、地域活性化と情報技術の連携を考察した



な規模でプロモーションを行うことで、従来の単独プロモーションではリーチできなかった見込み顧客にも訴求できるようになります」(富加見)

また、共同プロモーション活動の一環としてオンラインセミナーも実施している。

「私自身が経営する会社も、このオンラインセミナーに参加しましたが、実際にストリーミングや動画コンテンツ配信の現場を体験できたのは貴重な体験になりました。ここで得たノウハウは、将来的に自社のプロモーションにも活用できると考えています」

また、PB 推進委員会では、年一回ほどのペースで地方都市でワークショップを開催している。今年も 10 月 11 日に高知において、MIJS コンソーシアム会員企業と地元の企業が一堂に介した「土佐ワークショップ」が大々的に開催されたばかりだ。

富加見は PB 推進委員会を、参加企業間の切磋琢磨の場であると述べる。

「PB 推進委員会では、『よそから情報はもらうけど、うちからは出さないよ』という姿勢は NG。経営者が自ら参加して、互いに素を出し合っただけで業界やお客さまのことに真剣に議論し、切磋琢磨し合いながら、より価値の高い製品やサービスをお客さまに届けることを目指しています」(富加見)

もちろん PB 推進委員会自身も、参加企業とともにお互いを刺激し合いながら進化していく。富加見は早くも、同委員会の将来的な青写真を頭に描いている。

「日本においてパッケージ製品や IT サービスの利用を真に根付かせるためには、現在 PB 推進委員会が取り組んでいるもろもろの活動に加えて、日本の IT 業界の構造や、日本特有の商習慣にまで踏み込んでいかないと突破できない壁があると感じています。これを突破していくのは決してたやすいことではないですが、日本でプロダクトビジネスを根付かせるためにはどうしても避けて通れません。将来的には PB 推進委員会でも取り組んでいければと考えています」(富加見)

活動報告



プロダクトビジネス推進委員会の活動として特徴的なのは人材育成にも力を入れているところだ。興味深い活動がプレゼン能力の強化を図る「プレゼンテーション合宿」だ。ともすれば座学に終わりがちなこの種の講習とは異なり、非常に実践的な内容になっている。まず、参加者は事前課題として 3 分間のプレゼンビデオを撮影する。合宿では講義とともにビデオを見ながら改善点などを指摘しあい、より良いものに仕上げ、あらためて発表する。このように理論と実践の補完を行いながら、スキルをアップしようという考えだ。過去 3 回開催されており、いずれも高評価を得ている。

また、新しい試みとしてオンラインセミナーも開催している。Ustream 上で展開されるセミナーでは、参加各社の製品・サービスを紹介する活動を行っているほか、イベントの開催も予定している。ちなみに、直近に実施したオンラインセミナーの視聴者は、のべ 2000 人以上にもなった。動画ストリーミングという先進的な媒体を使ったプロモーションの効果に、富加見も大きな可能性を感じたという。

●プロダクトビジネス推進委員会の主な活動

- 2009 年 11 月 「日本企業を元気にする Made In Japan」セミナー開催
- 2010 年 1 月 「日本発 SaaS はクラウドの気流にのっているか?」セミナー開催
- 2010 年 2 月 「ユーザー企業が求めるメイドインジャパンとは?」セミナー開催
- 2010 年 7 月 MIJS ワークショップ in 岐阜開催
- 2010 年 10 月 「事例に学ぶ：現場と経営をつなぐ情報システム構築術」セミナー開催
- 2011 年 2 月 MIJS ワークショップ in 大阪開催
- 2011 年 5 月 第 1 回 MIJS 海外進出フォーラム開催
- 2011 年 10 月 MIJS 沖縄ワークショップ 2011 開催
- 2011 年 10 月 「スマートデバイス活用事例」セミナー開催
- 2011 年 11 月 「震災から学ぶ新たなスタンダードを作る MIJS BCP」セミナー開催
- 2012 年 1 月 「MIJS マーケティングソリューション活用事例」セミナー開催
- 2012 年 2 月 「MIJS システム開発活用事例」セミナー開催
- 2012 年 3 月 アンケート調査公開「業務システム構築方法」(2010 年から毎年実施)
- 2012 年 9 月 「MIJS 3 時間ライブセミナー～IT の力で日本を元気に!」開催
- 2012 年 10 月 MIJS 土佐ワークショップ開催
- 2013 年 3 月 MIJS カンファレンス 2013 開催

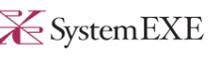
(写真上) プレゼンテーション合宿 (写真下) オンラインセミナー

(2012 年 10 月取材)

製品の相互連携と国内ビジネス基盤の強化とともに海外展開を強力に推進。世界に向け先進の「日本サービス」を提供します。

日本の有力ソフトウェアベンダーが結集

MIJSコンソーシアム参加企業マップ

業務アプリケーション			
 株式会社アイサイト 図面文書管理ソリューション スポーククラブ向け会員総合 管理ソリューションの提供	 株式会社アプリスマート Android / iOS 対応アプリ開発。 名刺認識・組込ソリューション	 株式会社ヴィンクス 流通・小売・サービス業向け 総合ITサービスを提供	 ウイングアーク株式会社 企業の情報活用を支援する No.1 帳票・BI ツールベンダー
 株式会社クレオマーケティング 基幹系業務ソリューション ZeeM などトータル ICT ソリューションを 提供	 株式会社構造計画研究所 建築構造からシミュレーションま でをつなぐ総合エンジニアリン グ企業	 ココヨS&T株式会社 帳票データの FAX・ファイル配信システムを クラウドサービスで提供	 JBアドバンスト・テクノロジー 株式会社 お客様のお役に立ちに貢献でき るソリューションを提供
 株式会社システムエグゼ クラウド! シンプル! 低コスト! 中堅中小の生産管理業務を 効率化	 株式会社シャノン リードマネジメントプラットフォーム のリーディングカンパニー	 スーパーストリーム株式会社 導入実績 7000 社の会計、人 事給与製品「SuperStream」 を開発、販売	 株式会社ソリマチ技研 流通・小売業界で培った豊 富な知識と先端技術でソリュー ションを提供
 株式会社ディーバ 連結会計・連結経営会計シ ステム専門ソリューション・ベン ダー	 株式会社電通国際情報サービス 連結会計、人事等の基幹業務 システムの開発・販売と海外 拠点導入支援	 東洋ビジネスエンジニアリング株式会社 グローバルな生産・販売・ 会計に最適な IT ソリューションを ご提供	 パナソニック ソリューション テクノロジー株式会社 パナソニックの調査ノウハウを システム化した特許調査支援 サービス「PatentSQUARE」
 株式会社ビジネスブレイン太田昭和 システムが分かる会計士、 会計を理解したSEが 業務改革を支援します	 株式会社ファーストステップ どんな会社でも使えるシステムを 提供することを目指しています	 時間と闘う製造業のために 業務を極める新時代生産スケジュール (フレキシブル) FLEXSCHE 株式会社フレクシェ 製造業向け生産スケジューラ FLEXSCHE (フレクシェ) の 開発・販売	 FutureOne 株式会社 ERP・基幹業務システムを 中心としたソリューションの開発・ 販売
フロントアプリケーション			
 株式会社リード・レックス グローバル & 完全 Web 対応の 純国産生産管理システムをご 提供	 株式会社インフォファーム “定率率 No1!” 現場にとって有益な 営業支援システム・カンパニー	 株式会社NTTデータ イントラマート お客様のビジネス促進をサ ポートするシステム基盤「intra- mart」	 クオリティ株式会社 PC & モバイルデバイス 混在環境での IT 資産 / セキュリティ管理を実現
システム開発 / 運用支援			
 スターティアラボ株式会社 電子ブック×CMSで企業の情 報を利益に変えるソリューション を提供	 株式会社ディバータ スマートフォン等のマルチデバイ ス対応・複数言語対応の多機 能な CMS を提供	 株式会社ワックドットコム iPhone & スマホアプリでわくわく と感動を革新する企業	 株式会社 アイエルアイ総合研究所 作り直しやすいプログラム Excel ツール「StiLL」を開発販売
 株式会社アプレッソ 企業のシステムを自由自在に ノンプログラムで「つなぐ」 データ連携ソフトウェアを提供	 インフォテリア株式会社 クラウドからスマートデバイスま で、企業内外の様々な情報を つなぐ	 SGシステム株式会社 長年の経験とノウハウを活かした、 高品質な物流システムを提供	 エンカレッジ・テクノロジー株式会社 システム運用管理とセキュリティ。金 融企業など 370 社の導入実績

システム開発 / 運用支援				
 株式会社オープンストリーム 業務システムの UI を徹底的に 追求。Web プラットフォーム Biz/ Browser	 ケン・システムコンサルティング株式会社 上流ツール「Xupper II」による システム開発の生産性と品質 向上を実現	 株式会社ジェーエムエーシステムズ スマートデバイス / Windows 8 導入支援、システム開発サービス	 株式会社ジェナ 法人向けスマートデバイスのア プリ開発・導入支援を提供	 株式会社システムインテグレータ 開発支援ツールをはじめECサイ ト構築等多彩なパッケージを提 供
 株式会社ジャズミンソフト ノンプログラミングで超高速開 発を実現するツール Wagby を 提供	 株式会社 データ・アプリケーション 様々な企業間電子商取引に対 応する EDI ソリューションを提供	 株式会社テラスカイ クラウドとシステム連携に特化し たクラウドインテグレーター	 株式会社ビーエスピー 30 年の経験とノウハウをシ ステム化した運用自動化プラット フォームを提供	 株式会社フィックスポイント 15 年以上の運用ノウハウをシ ステム化した運用自動化プラット フォームを提供
コミュニケーション				
 株式会社インターコム 通信 / セキュリティ / ユーティリ ティソフトウェアで夢と感動を提 供します	 株式会社エイジア お客様一人ひとりに想いを届け るメールマーケティング システムを提供	 タイムコンシェル株式会社 ビジネス上におけるタイミングを 味方にする通知システムを提 供	 株式会社ネクスウェイ 「確かにつたわる」を デザインするクラウドサービス を提供	 株式会社ヒューマンセントリック 視聴者が認知し行動を起こす 動画プレゼンテーション制作・ 配信サービス
システムインテグレータ			サービス	
 株式会社サイバーテック 「ITによる社会貢献」を実現す るため、XML DB および周辺 サービスを提供	 株式会社ドヴァ ICT コンシェルジュとして、 お客様をサポート致します	 株式会社日本システムデザイン 「ICTで豊かな情報社会を。」 をキーワードに各種システムの 提供	 アクセラテクノロジー株式会社 製造業の技術・知識活用を促 進するナレッジベースをクラウド で提供	 株式会社イノベーション これまでにない法人営業の仕 組み化を提供。 営業・マーケティング支援
 株式会社インターネットイニシアティブ 「インターネットの先にあります。」 クラウドサービス、ネットワーク サービスの提供	 株式会社WEIC 認知言語学理論を応用した中 国語、日本語の語学学習シス テムを提供	 株式会社内田洋行 空予約機減会議室予約システ ム Smart Time Share	 NTTコミュニケーションズ株式会社 ネットワークと一体でグローバル シームレスなクラウドサービス を提供	 株式会社クエステトラ Drag & Drop でフロー設計が可 能な多言語対応クラウド型ワー クフロー
 サイボウズ株式会社 500 円から使えるビジネスクラ ウド。シェア No.1 グループウェア を提供	 株式会社SHIFT 独自ツールでテスト工程を効率 化。高品質・低コストの第三 者検証	 株式会社スプラウトジャパン ECシステム&ビジネスを クラウド基盤で実現します	 株式会社セールスフォース・ドットコム CRM を中心としたサービスと運 用プラットフォームを提供するク ラウドベンダー	 株式会社トランザクト クラウド型基幹システム向け FAX受送信サービスを提供
 株式会社ネオレックス 西武グループ、IKEA、日本郵 政など、実績豊富なクラウド動 意管理システムを提供	 株式会社日立製作所 持続可能な社会の実現に向け て社会イノベーションを IT で実 現	 富士通株式会社 ネットワークからSaaSまで 世界品質の高い信頼性と サポート力を提供します	 ブランドダイアログ株式会社 スマホ対応! ユーザー数無制限 のクラウドグループウェア / SFA / CRM	 株式会社ブロードリーフ 顧客の事業創造のための IT 基盤として業務アプリと サービスを提供
ネットワーク / セキュリティ				
 株式会社ワイ・ディ・シー 人と人、企業と企業をつなぐ高 品質・高信頼サービスを提供	 NRIセキュアテクノロジー株式会社 情報セキュリティソリューション= SecureCube シリーズを提供し ています	 株式会社XEENUTS スマートデバイス、ひと、業務を 認証で結び、ビジネスを支援し ます	 株式会社Skeed 多数マシン間の協調動作や高 速ファイル転送など先進NW技 術を提供	 株式会社ティエスリンク 機密情報や個人情報情報の漏洩を 防ぐセキュリティ対策製品を提供

提言——日本のソフトウェアが世界で勝つために

日本製品の真の強みとは何か。海外市場で戦うための姿勢とはどのようなものか。さまざまな分野でソフトウェアビジネスを牽引するMIJSの理事20人が強い意志と熱意を込めて成功への道程を語る。ソフトウェア開発・販売の最先端を知る彼らの言葉から、世界で勝つためのヒントが浮かび上がる。

「和」と「志」の融合！ 日本から世界へ！

IT業界は、クラウド・モバイルの波が押し寄せ、ビジネススタイルから個人の生活環境まで大きく変わろうとしている今、時代に合ったソフトウェア、サービスを素早く提供できる柔軟性が求められる。ソフトウェア企業同士が連携し、且つ、大胆に高い「志」をもって世界に立ち向かえば、必ず成功は引き寄せられる。

株式会社アイサイト
代表取締役社長
仙波克彦



手触り感に優れた 日本のソフトウェア その良さを、連携、統合、世界へ

手触りと品質に優れた日本を代表するMIJS各社のソフトウェアをDataSpiderで連携することによりお客様が求める最適な統合ソリューションを作り上げたい。アプレッションはお客様の価値向上に貢献するとともにソフトウェア企業各社の連携のための負荷軽減と短期構築に貢献いたします。



株式会社アプレッション
代表取締役社長
長谷川利司

いまこそ世界に貢献する ソフトウェアを日本から！

21世紀、世界中のコンピュータ、世界中の人が繋がって、新たなビジネスの価値を生み出していきます。いまこそ、日本産ソフトウェアが、島国のディスアドバンテージを克服して、世界市場への貢献を始める時。MIJSで、共に製品力、経営力、マーケティング力を磨き、世界市場に貢献していきましょう！

インフォテリア株式会社
代表取締役社長 / CEO
平野洋一郎



日本の営業スタイルが 世界のデファクトスタンダードだ



今欧米では「カスタマーエクスペリエンスマネジメント」が注目されています。これは日本が実践してきた「顧客経験価値の創造」です。お客様に良い体験を継続して与える事により、

ビジネスを拡大するという考え方は、つまり営業プロセスマネジメントでは役立たないのです。

株式会社インフォコアム 取締役支店長 大友康宏

ニッチな市場で圧倒し グローバル展開!!

日本のIT産業は、既にグローバル化し成熟している製造業と比べて、未だ発展途上で無限の可能性を秘めた市場です。そもそもITは、お客様の道具、世界に羽ばたく日本企業を支援するニッチなIT技術を武器に世界で勝負するものなのです。目指せ！グローバル・ニッチ！



株式会社シンクス
代表取締役 副社長執行役員 瀧澤隆

我々の力で 日本のソフトウェア産業の 変革を！



大きく変化しているIT業界をチャンスと見るか危機と感じるかは経営者の覚悟次第。基礎技術が出尽くし、応用力で勝負する時代に入った今、五感に優れ、品質にこだわり、ホスピタリティに長けた日本人の飛躍の道が大きく開けて見える。進むしか選択の道は無いはず！

ウイングアーク株式会社 代表取締役社長 内野弘幸

『郷に入りては郷に従え』 人を知れば日本は 海外で勝てる！

品質のみを売りにしたJAPANブランドだけではもうアジアで戦えない。日本企業が海外で成功する為には、「品質を押し付けられない勇気」が必要だ。文化を知り人を知りニーズを知ることが今我々に求められている。



株式会社WEIC
代表取締役社長
内山雄輝

日の丸ソフトで世界を席巻！ MIJSは突き進みます！

ソフトウェアプロダクト業界において、「世界が認める成功企業」を、我々MIJSから輩出する。他の日本企業が、それに続く。そして、メイドインジャパンソフトウェアで世界を席巻する。それがMIJSの合言葉。メンバー間で、刺激し合って、協力して、時には競って、世界での大成功を目指します。



株式会社エイジア 代表取締役 美濃和男

日本は「ものづくり大国」から 「ソフト・サービス大国」に変身する



日本は「ものづくり大国」だと言われてきました。それは「モノ」に込められた日本のこだわりが世界に冠たる品質と性能を支えていたからです。そして、いまや日本のこだわりは「モノ」から「ソフト」と「サービス」へと

広がりを、世界をリードします。「物流サービス」と「IT」で世界のトップへ！

SGシステム株式会社
代表取締役社長
安延申

MIJSで世界に羽ばたく ソフトウェアを！

日本のソフトウェアのキメ細かさやこだわりは世界に通用する資産です。ぜひ会員メンバーで力を合わせて、世界展開の実績をつくっていききたいと思っています。



株式会社NTTデータ イントラマート
代表取締役社長
中山義人

日本のソフトウェアが 日本の業務を変える

日本のユーザの厳しい要求に応えてきた日本の業務向けソフトウェアがビジネスを実現できる、使い勝手のよい、メンテナンス性の高いシステムを実現します。業務改革を推進する開発プラットフォームを目指す。日本のエンジニアの情熱が日本の業務を変え、IT投資の価値を最大化します。

株式会社オープンストリーム
取締役
野田伊佐夫



クラウドの時代には 国産ソフトが世界で活躍する

人間の知恵の結集ともいえるパッケージソフトウェア。今まで欧米に負け続けてきた業界ではありますが、近年、日本の市場で大きな実績を挙げ、世界展開を進める企業が増えました。その集まりがMIJSです。そして時代はクラウドに突入し、待ちに待ったチャンスが発生。いざグローバルへ！



サイボウズ株式会社
代表取締役社長
青野慶久

お客様のお役に立ちに貢献する ソリューションを世界へ

お客様の視点で、経営課題をすばやく解決する統合ソリューションを「つなぐ」「活かす」「まもる」の3つの提案で推進しています。益々多様化するお客様ニーズに応えるべく私たちの強みと、MIJS



のノウハウを共に活かし合い、創造し、お客様のお役に立ちに貢献するソリューションを世界に広めていきたい。

JBアドバンスト・テクノロジー株式会社
代表取締役社長 赤坂喜好

時間を奪うのではなく 時間を与えるソフトで世界に挑戦

日本のソフトウェアは「使いやすさ」と「品質」の2点で海外製品に勝る。そこにチームワークという日本の得意戦術を加えれば海外と十分戦える。みんなで力を合わせて日本のソフトがゲーム



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

打って出よう世界へ！ 研ぎ澄まそう商品力を！



今まさに、国産のソフトウェアが海外に発信していく時期に来ている。この時期を逃せば、将来国産のソフトウェアが世界に出る機会を失うことになる。まず、進出すること。そこから学び、グローバル競争に勝てる商品に仕上げていく必要がある。MIJSで共にそのノウハウを高めていきましょう。

東洋ビジネスエンジニアリング株式会社
代表取締役社長
石田壽典

真にITを活用していますか？ 結果につなげていますか？

企業にとってITの導入や活用はゴールではありません。利用者に思いやりあるソフトウェア・サービスを展開し、企業活動に真に貢献することを「日本発」で展開していきます。



株式会社ネクスウェイ
取締役相談役
富加見順

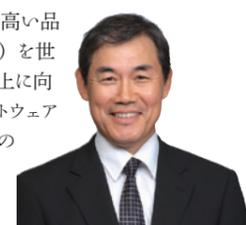
ITサービス運用が グローバル展開を加速する

ITサービス運用は、仮想化技術の進展、自動化領域の拡大、クラウド活用の進化などを取り込み、事業の拡張や新たな展開に対して、ますます大きな貢献を果たそうとしています。より速く、安定したシステム基盤を提供し、グローバルに拡大する事業に新たな可能性を与え続けていく、それがこれからのITサービス運用の姿です。

株式会社ビーエスピー
取締役専務執行役員 古川章浩

日本から世界へ！ MIJS企業の 海外展開を支援します！

国産ソフトウェアが誇る高い品質（Japanese Quality）を世界へ。企業価値の向上に向け、MIJS企業・ソフトウェアの海外展開、お客様のグローバル経営の見える化の実現をお手伝いします。



株式会社ビジネスブレイン 大田昭和
代表取締役会長 加藤礼吉

SoftWare Innovation & Japan Evolution

質の高い国産ソフトウェア。そしてソフトウェアの技術革新がもたらす産業の進化はグローバル社会におけるキーワードとなっています。MIJSは日本が誇るソフトウェアの価値と地位の向上を目指し世界に向けて挑

んでいきます。ナレッジシートはソフトウェアが集まる企業ポータルを目指していきます。

ブランドダイアログ株式会社
代表取締役社長兼 CEO 稲葉雄一

世界に通用する日本の ソフトウェアを、ちゃんと世界に

高い顧客要求にきめ細やかな対応で応えてきた日本のソフトウェアは、グローバルに見ても高い品質と機能を持っています。MIJSで協力してマーケティングやブランディングを行えば世界シェアを拡大できます。日本のソフトウェアで世界の事業創造や生活改善に貢献し、感謝と喜びの輪を広げていきます。



株式会社ブロードリーフ 代表取締役社長 大山堅司