MIJS

MIJS Report 2007 Vol.1

MIJSが日本のソフトウェアビジネスを変える

アプリケーション活用の新潮流

MIJS理事長インタビュー
MIJS設立の狙いと今後の展開

参加18社の代表より
日本のソフトウェアの未来を担う
リーダーからのメッセージ

Made In Japan Software コンソーシアム

松田孝裕理事長が語るMIJS設立の狙いと今後の展開

MIJSが日本のソフトウェアビジネスを変える

国内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ることを目的に設立された「メイド・イン・ジャパン・ソフトウェア・コンソーシアム（Made in Japan Software Consortium：以下、MIJS）」。2006年8月7日の発足以来、すでにその具体的な実績も着実に上げ、さらに本格的な活動へとまい進している。目指すは日本のソフトウェアビジネスを変革し、「アプリケーションは日本のソフトウェアが優秀」というナショナルブランドを確立すること。その思いや今後の活動について、松田孝裕MIJS理事長にインタビューした。

MIJS理事長
松田孝裕

国内競争力と海外展開を強化

――なぜ、MIJSを設立されたのですか。

松田　MIJSは、私たちソフトウェアベンダーの立場から、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、国内外に向けて日本のソフトウェアに対する優位性の認知向上、市場におけるビジネス基盤の強化を図ることを目的に設立されました。

今、市場では、ビジネスのめまぐるしい変化に対応できるITがますます必要とされています。そのため、これまでのようなスクラッチの開発手法ではなく、業務の要件に的確に応えられるソフトウェア製品を利用し、それらを組み合わせることで柔軟なシステムを構築できる環境が求められています。

そのソフトウェア製品において、特にアプリケーション分野では、要求の厳しい日本のユーザー企業の中で熾烈な競争を勝ち抜いて採用されている日本の製品が多数成熟しています。それらは顧客ニーズに細やかに対応するノウハウやサービスの提供において、日本ならではの優位性を形成しつつあります。

こうした背景から、MIJSは市場でトップシェアを有する国産ソフトウェアベンダーの参画を得て最強のソリューションサービスを提供し、国内競争力強化とともに積極的な海外展開を図っていきたいと考えています。

――国内競争力とともに海外展開の強化が狙いだと。

松田　そうです。日本のIT業界は労働集約的業態に甘んじていたり、海外のソフトウェアのローカライズ販売が多く、国際競争力に乏し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ウェアは海外に負けていません。先ほども述べたとおり、要求の厳しい日本のユーザー企業の中で熾烈な競争を勝ち抜いてきた日本の製品は、十分海外に通用する品質と使い勝手を持っています。

他の産業を見てみると、鉄鋼、電機、自動車などの分野に代表されるメイド・イン・ジャパンの製品は世界中で支持を得て、高い評価を受けてきました。しかし、ソフトウェア産業においては、単独で世界に通じる市場認知や競争力が足りない状況にあります。

といって、いつまでも手をこまねいているわけにはいきません。日本のソフトウェアの高い技術力をもってすれば、鉄鋼や電機、自動車産業と同様、ソフトウェア産業も世界市場で成功できるはずです。これは日本のソフトウェアベンダーに共通する夢なのです。

これまでに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が、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強いられています。そうした状況を打破したいという強い思いが、国内競争力強化とともに、MIJS設立の大きなきっかけとなりました。

MIJSを活動の舞台として、トップクラスの製品同士の連携によって最強のソリューションサービスを提供する一方、マーケティングや販路拡大などに伴うコストをシェアすることによって、より効率的で効果的なビジネス展開を図っていきたいと考えています。そうした活動によって、MIJSが日本のソフトウェアビジネス変革の先鞭をつけ、国内外に対して「アプリケーションは日本のソフトウェアが優秀」というナショナルブランドを確立できるようにしたいですね。

リアルソリューションを実現

――これまでどのような実績が上がっていますか。

松田　MIJS発足の3カ月後に、製品連携の実績

として10の事例を発表しました。内容も「会計と販売管理」「SFAとBI」「ERPと帳票処理」「BIとEAI」「帳票処理とEAI」「ERPとBI」といったように多彩な連携モデルを実現させることができました。連携モデルの充実はMIJSの原動力ともいえるので、引き続き、力を入れていきたいと思います。

また、発足当初は13社だった参加企業も、現時点で18社を数えています。しかもそれぞれの分野における国産トップベンダーが結集しているので、そこから生まれる連携ソリューションが市場に大きなインパクトを与えるのは間違いありません。

一方、海外展開については、まず11月初旬に中国・上海に「MIJS中国事務所」を設け、中国市場へ向けて営業・マーケティング活動を開始しました。中国市場は他の産業と同様、ソフトウェア産業にとってもこれから大きな需要が見込めるので、MIJSの海外展開としてもまずこの市場から攻め込んでいくことにしました。すでに営業活動における引き合いとしても、例えば「SFAソフトの導入とともに相互連携をスムーズに行える販売管理や生産管理のソフトも導入したい」というユーザー企業のご要望をいただいたりしています。こうしたご要望には、MIJSが提供する連携ソリューションがまさしく打ってつけです。まだ活動を始めたばかりですが、そうした引き合いから日本と同様、中国市場でも確かな手応えを感じています。

――これまでもソフトウェアの業界団体はいくつかありましたが、MIJSはそうした既存の団体とどう違うのですか。

松田　発足3カ月後に10事例の連携モデルを発表したことでも明らかなように、MIJSはビジネスに対するITの顧客満足度を高めるためのソリューションを実際に生み出しています。そのために3つの技術部会がそれぞれ月に3回行われ、各社から技術陣が集まって緻密な打ち合わせを行っています。

しかもその内容は、それぞれがこれまで門外不出にしてきた製品のデータベースの構造やアプリケーション・インターフェイスを開示し合い、どのように組み合わせればスムーズに連携できるかを詰めるもので、まさしくリアルソリューションの実現にみんなで力を合わせています。当然ながら各社のトップマネジメントもそうした技術陣の取り組みを全面的に支援するとともに、MIJSの今後の活動について月に一度集まって議論しています。ここまで密度の濃い活動を行っている団体は、おそらく他にないのではないでしょうか。

今後はSaaSやSOA対応へ

――今後の活動についてお聞かせください。

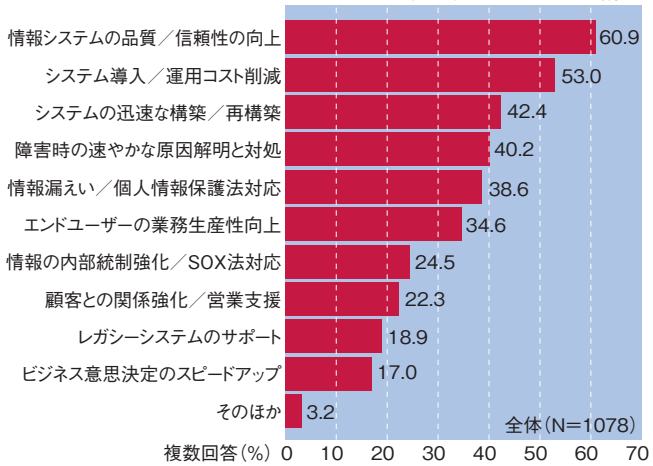
松田　製品連携では3つの段階的強化を図っていきたいと考えています。まず第1段階では現在進めている参加企業の製品間での個別連携を押し進め、第2段階で各社の製品をSaaS（Software as a Service）によって提供する際の共通プラットフォームを開発し、ユーザー登録やシングルサインオン、共通課金処理などの一元管理を実現していく計画です。これが実現すれば、特に中堅・中小規模のユーザー企業にとっては必要な製品から導入して、スムーズな連携機能を持つ他の分野の製品を順番に増強していくことができるので、自らの投資計画に沿ったIT利用を進めることができるようになります。

そして第3段階ではSOAの観点から共通インターフェイスを作成し、各社製品のより有機的な連携を図っていきたいと考えています。

一方、海外展開では、中国に続いて2007年5月頃には北米にも事業拠点を設け、本格的な営業・マーケティング活動を始めるつもりです。また、北米と並行して欧州でも適切なタイミングで事業拠点を設け、積極的に打って出ていこうと思います。

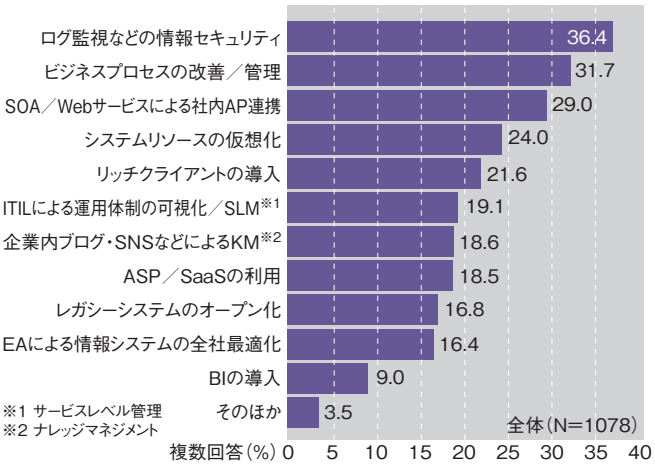
今後のMIJSのこうした活動が、必ずや日本のソフトウェアビジネスを変える原動力になると確信しています。ぜひ、ご期待ください。

情報システム導入／運用上の課題　アイティメディアによるアンケート調査



情報システムでもっとも一般的な課題は、「品質／信頼性の向上」。以下「導入／運用コスト削減」「ビジネス変化に対応するシステムの迅速な構築／再構築」といった、“QCD”要因が上位に挙げられている。

現在注目しているITソリューション　アイティメディアによるアンケート調査



※1 サービスレベル管理
※2 ナレッジマネジメント

現在もっとも注目されるITソリューションは、「アクセス制御・暗号化・ログ監視などの情報セキュリティ」。それに続き「ビジネスプロセスの継続的な改善／管理（BPM）」や、BPMと連動したシステム構築／再構築を実現する「SOA／Webサービスによる社内アプリケーション連携」に、注目が集まっている。

3つの技術部会が示す現実解

MIJSが目指す現実的なコンソーシアム活動とは

周知のように、世界的なソフトウェアあるいはアプリケーションパッケージの市場では、マイクロソフトやオラクル、SAPなど欧米ベンダーの勢力がかなり強い。国産のソフトウェアは、言語の壁や知名度の低さなどのせいで、世界市場でシェアを獲得するのは難しい状況にある。一方で、日本市場はシステムに対する要求レベルがかなり高く、その要求にきめ細かに対応する国産ソフトウェアを高く評価する顧客の声もある。それら国産ソフトウェアを連携させようというのが、MIJSの狙いだ。
それを実現するための具体的な方策を、MIJS。技術部会 部長 梅田弘之が語った。

MIJS 技術部会 部長
梅田弘之

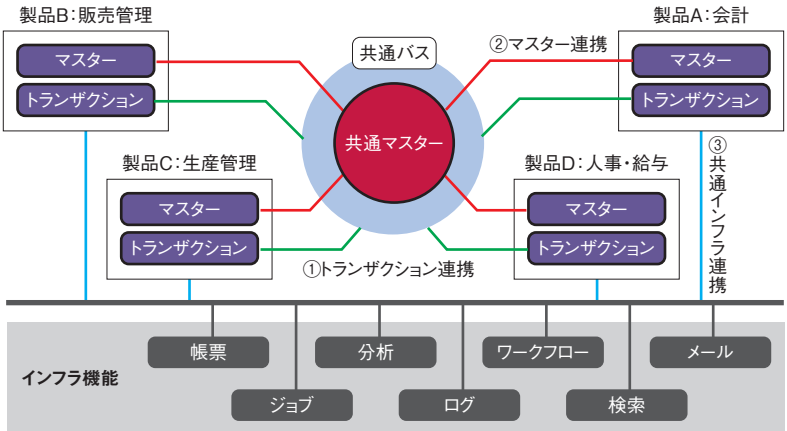
個々に評価の高い国産ソフトウェアを連携させ新たな価値を生み出す

「すでに、市場で高いシェアを誇る製品を持つ欧米のベンダーに比べ、国産のソフトウェアベンダーは会社規模的にはそれに真っ向から対抗できるほどの体力もリソースも持っていないところが多い。そのような状況下で、国産ソフトウェアが高い品質にもかかわらずなかなかシェアを獲得できない現状を打破するには、1社のベンダーが提供するソフトウェアだけで勝負するのではなく、個々に評価の高い製品をうまく組み合せ、世界的にも通用するより競争力の高いソリューションへと発展させる必要があります」と、MIJS 技術部会 部長を務めるシステムインテグレータ 代表取締役 梅田弘之は語る。

国内ソフトウェアベンダーには、欧米との競争だけでなく、新たな要求も突きつけられている。ここ最近、企業が対応しなければならないさまざまな法的規制が数多く発生し、それに対応するため、内部統制をはじめとする要求がITシステムにも科せられているのだ。大手企業であれば、大規模なERPを導入するなどの方法でこれに対応できるかもしれない。しかしながら、中堅、中小規模の企業では、すでに導入しているさまざまなシステムをうまく活用し、最小限の投資で新たなシステム要求に応えなければならない。

このような場合、1社の製品で個別最適化していても、企業の内部統制はなかなか実現できるものではない。既存システムを連携させ、新たなソフトウェアと組み合わせていくことで、統合的な全体最適のシステム環境を構築する必要がある。そのためには、さまざまなベンダーが提供するシステムを、効率的に連携させなければならない。

MIJSの製品連携構想
～トランザクション／マスター／インフラ機能の3つの連携で、企業内トータルシステムを実現～



国内の競争を制し、海外にも進出する

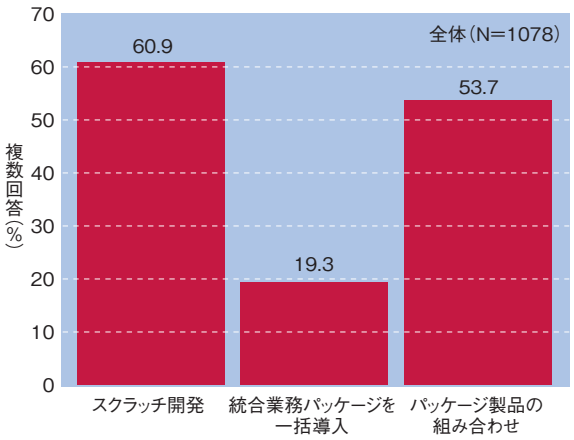
実績のある国産ソフトウェアを連携させ、新たな価値を生み出す。それによって新たなシステム要求に応え、さらに海外でも通用するソフトウェア群を開発する。これがMIJSの目的だ。MIJSの活動は、国内のベンダーが単に結集して海外に進出するというものではない。参加企業のソフトウェア群を連携させ、より強力なソリューションを新たに構築する。それにより、国内においてもより競争力が高いシステムを提供できるようになり、さらに海外でも通用するシステムとなるように手を加えていくことになる。

もちろん、海外へ進出する際には、必要となるコストやリソースをMIJS参加企業でシェアできるという利点がある。さらに、個々の参加企業がこれまでに経験してきたノウハウを共有できるメリットも大きい。各ベンダーが先行して行ってきた企業活動の成功例、失敗例を共有し、MIJSという仮想組織の基盤も大幅に強化されることになる。

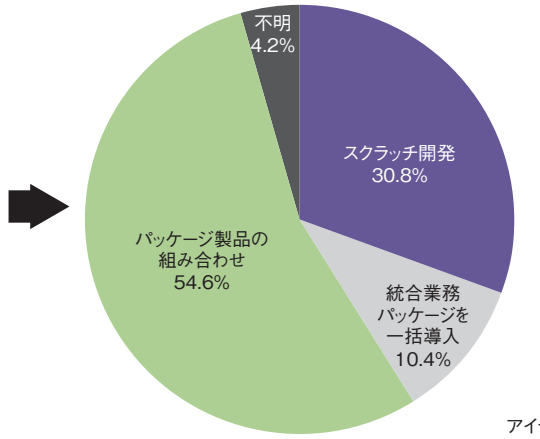
これらを実現するために、MIJSでは具体的な活動の場となる技術部会を設けている。そして、技術的テーマを明確に設定し、それに沿った活動を開始しているのだ。

「1つの強力なベンダーが音頭をとってソフト

現状の業務アプリケーション構築形態



今後主流になると思われる業務アプリケーション構築形態



現在は「業務内容に合わせて、アプリケーションを独自に(ゼロから)開発」する“スクラッチ開発”の採用率が、全体の61%に上っている。一方、今後主流になると思われる構築形態では、「業務ごとに最適なパッケージ製品を選択/組み合わせて導入」する“Best of Breed”型パッケージ連携の支持率が、過半数を占めた。

全体(N=1078)
アイティメディアによるアンケート調査

ウェア連携をやろうとしても、絵に描いた餅になってしまうことが多い。ソフト間でデータをやりとりする仕組みを作るだけでなく、実案件ベースで現実的なシステムの連携が行えなければならないのです。実際のデータ連携の裏には、さまざまなチェックの仕組みが必要になり、その部分まできちんと対応する必要があります」(梅田)

ベンダー主導の場合は、往々にしてシステムを繋ぐことに注力してしまう。顧客のもとで実際に運用できる連携の仕組みにするために、現実的にするべきことは何か。そのためには、これまで現場で実際に顧客の問題を解決してきたノウハウをMIJSの活動にフィードバックしていくという。そして、MIJSでは参加する各社のソフトウェア群について、この現実的なレベルでのシステム連携の実現を目指している。それにより、市場での競争力が高いソフトウェア群となるのだ。

コンソーシアム活動成功のための技術的なアウトプット

この場合のソフトウェアの連携は、ピア・トゥ・ピア(P2P)型ではない。P2P型については、すでに有力なソフトウェア同士でいくつもの連携の実例があり、個別の連携だけであれば、それほど困難なことではない。MIJSでは、ベンダー間の垣根を越えて、いわばSOA(Service Oriented Architecture)連携を行うことになる。そのためには、共通の連携基盤となるハブを用意し、それに対し各社のソフトウェアがプラグインするような形で連携する。単なるデータのやり取りだけでなく、現実的なシステム連携にするためにルールに基づきチェックを行う処理も自動化することを目指す。

梅田は、「このSOA連携の仕組みを作るだけでなく、ソフトウェアを連携させるときに必要となる標準の策定も技術部会のテーマの1つ」と説明する。標準化については、まずはマスターデータを対象とした標準化の活動を行っている。最初にMIJS標準を作り、MIJSに参加する各社が新製品を開発する際にはそれに準拠する。既存のソフトウェアについては、標準に対応できるような変換のアダプタを用意することになる。MIJSで定めた標準を、将来的により多くのソフトウェアベンダーやSIerが採用してくれることで業界標準となり、さらにゆくゆくはそれが日本標準のマスター規格に育ていくことになるかもしれない。

現実的なシステム連携の仕組み、その際に必要となる標準化の作業に加え、もう1つのテーマとなっているのがインフラ機能の共通化だ。これは、各社のソフトウェアが持っている「利用度の高い機能」の部分を共通インフラとして外出しし、部品化して簡単に利用できるようにするという活動だ。これが実現すれば、各社の得意な技術を組み合わせ、新たな付加価値を容易に生み出すことができる。

これらの技術部会の活動で、具体的なアウトプットをしていくことが重要だ。コンソーシアムの活動は、発足当時は話題にもなり多くの参加者が名乗りを挙げることになるが、時間を経て成果を発表するころにはトーンも下がり、さらには前述したような絵に描いた餅的なアウトプットに終わってしまうことも多い。うまくいかない場合には、まともなアウトプットさえ出てこないこともある。

具体的なアウトプットのために、MIJSの共同検証ラボも用意する予定だ。「一気に大きな成果を求めるというよりは、着実にアウトプットを出し続けながら数年後に大きな動きになることを目指しています。逆にMIJSのコンソーシアム活動を行うことで、具体的なソフトウェア連携の方向性が新たに見えてくるでしょう。それらもさらに、技術部会の活動にフィードバックさせていきます。このような積極的な活動で成果を出すことで、企業が抱える現実的な課題を解決できる、ソフトウェアによるインテグレーションが実現するのです」と、梅田はMIJS技術部会の展望について、力強く語った。

MIJS 技術部会が掲げる 3 テーマ

①トランザクションレベルでのソフトウェア連携
現実的な案件で通用するソフトウェア連携の仕組みを、ベンダーの垣根を越えて構築する

②マスターデータの標準化の推進
企業において一元管理されているべきマスターデータの標準化を推進する

③インフラ機能の共通化
各ソフトウェアで特化した機能を部品化して、利用しやすいようにインフラ化を行う

製品連携 テーマ①
トランザクションのSOA連携

MIJSコンソーシアムの技術部会では、3つのテーマを掲げ具体的なアウトプットを出すべく活動を開始している。テーマのなかで最も活動が進んでいるのが、各社のパッケージ製品を相互に接続し、トランザクションレベルでのSOA（Service Oriented Architecture）連携を目指す活動であろう。

MIJSコンソーシアムの発足以前の製品連携では、各ベンダーが提供する個々の製品同士がそれぞれに接続する形になる。このピア・トゥ・ピア（P2P）型の連携では、製品が2つだけの場合はなんら複雑なことはないが、複数の製品を連携させようとすれば相互の接続関係が網の目のように入り組んだものになってしまう。そして、この網目状の繋がりの部分1つ1つにおいて、接続のための仕組みが必要となるのだ。

例えば、ECのパッケージ製品の場合には、売上げデータを処理する会計、製品の在庫に影響する生産管理、出荷情報関連と連携する販売管理のパッケージ製品と連携する必要があるだろう。そうなると、ECのシステムからそれぞれ3つのシステムにデータを受け渡すインターフェイスがなければならない。さらに、3つのシステムからデータをもらう仕組みも必要だ。これにSFA、人事給与、CRMやBIなど、さらにたくさんのシステムが関連するとなると、その組合せの数だけデータのやり取りの仕組みが、それぞれのシステムごとに必要になる。

そして、連携するには、単に情報の受け渡しの仕組みだけを作ればいいというわけではない。システム間で発生しているデータのやり取りの状況のステータス管理や、ECから生産管理にデータが受け渡された結果、それをきっかけにさらに販売管理と連携するというようなワークフロー的な処理プロセスのルールも管理できなければならない。また、それぞれのシステム間では、最初から連携が前提で設計されていないので、受け渡しのデータ変換や連携処理のエラー発生時の処理などについても、別途考慮する必要がでてくる。

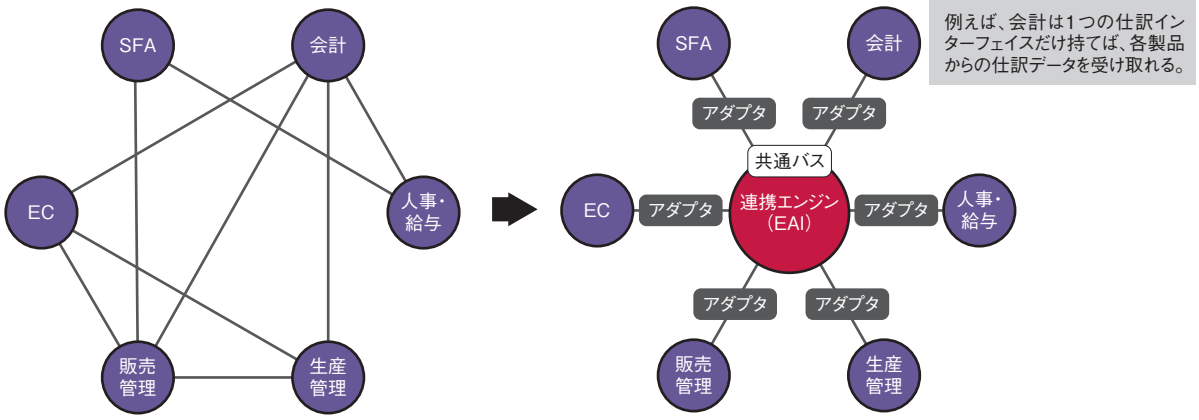
これらの問題を解決するために、MIJSのトランザクションレベルでのSOA連携では、共通バスとなるEAI（Enterprise Application Integration）の連携エンジンを提供し、この連携の共通バスの輪に各パッケージ製品を挿す形で接続する。

この連携エンジン部分については、新たなツールを一から構築するのではなく、EAIツールとして実績のあるアプレッソのデータスパイダー（DataSpider）を活用する。これにより、各社のパッケージ製品はこの連携エンジンと接続するアダプタを1つだけ作ればいいのだ。そのため、例えば会計のパッケージであれば1つの仕訳インターフェイスを持つことで、各製品から仕訳データを受け取れるようになる。また、連携エンジンでは、データの受け渡しの際に必要となる基本的なエラー処理やデータの変換ルールなども記述できるようにする。

技術部会の活動としては、連携エンジンと各製品用のアダプタを作るのがまずはトランザクション連携の第一ステップとなる。さらに、第二ステップとして、将来的にデータの出入り口のインターフェイスを共通化することで、アダプタを1本化することも視野に入っている。

また、このトランザクションレベルでのSOA連携を進めていく段階で、既存製品のP2P連携の状況を洗い出す作業も進んでおり、すでにいくつかの製品の組合せによる新たなソリューションとして、製品連携の実績についても発表が行われている。この連携の実績については、2006年11月の段階ですでに組合せは10を数えている。

連携テーマ①　トランザクションのSOA連携　～ピア・トゥ・ピア連携からSOA連携へ～



（従来）ピア・トゥ・ピア連携
個別製品間の連携を1つずつ作成

（MIJS連携）SOA連携
各製品ごとの連携アダプタを用意し、共通バスに挿すだけ

製品連携 テーマ②
共通マスター連携

MIJSコンソーシアムの技術部会の2つめのテーマは、共通マスターデータの一元管理だ。MIJS用の共通マスターを定義することで、共通マスター経由で連携する全製品のマスターデータを自動トラッキングすることを目指す。システムで利用されるマスターデータの規格については、JISなどに若干定義がなされているが、各社の製品がすべてそれに準拠しているということはない。似ている部分はあっても、むしろパッケージごとにまったく異なるマスターデータが定義されているといってもいいだろう。

仮にテーマ1のトランザクションのSOA連携が実現できても、各製品でマスターデータの定義が異なるとデータの整合性をとるために多くの処理が発生することになる。この処理をなるべく少なくするためには、マスターデータを共通化する必要があるのだ。ところが、新規で製品を構築するのならば、新たに定義されたMIJSの共通マスターを全面的に採用することも可能だが、既存のシステムで共通マスターを新たに採用するとなると、全面的に製品のマスターデータの定義を変更することになる。そうなれば、場合によっては既存パッケージについて、設計思想から根本的に改変が必要になるかもしれない。

特に、マスターデータは、各社のノウハウの固まりでもあり、それを簡単に公開するというのに抵抗があるのも事実だ。とはいえ、製品の連携を進め新たな顧客価値を生み出すためには、共通マスター化は避けては通れない。そこで、MIJSの技術部会では、一度に大規模な共通マスターの規格を作りあげ、参加している各社にその採用を強制するのではなく、まずは小さい範囲でマスターの規格を作成し、徐々に展開するという方法を採用している。

最初に共通マスター化の対象となるのは、社員、組織の部門というどの製品でも大抵は必要になるものだ。そして、MIJS標準を作り、各社製品のマスターデータと連携するためのアダプタを構築する。各製品は、複数の製品と連携する際にも接続するそれぞれの製品ごとにマスターの整合性をとる必要はない。複数製品の連携であっても、各製品では標準となる共通マスターとやり取りするためのアダプタを1つだけ用意すればいいのだ。

これにより、例えば人事システムで社員の退職処理をおこなうと、共通マスター経由で販売管理やSFAなど各製品の社員マスターに退職したことが自動的に反映される仕組みを容易に実現できるようになる。

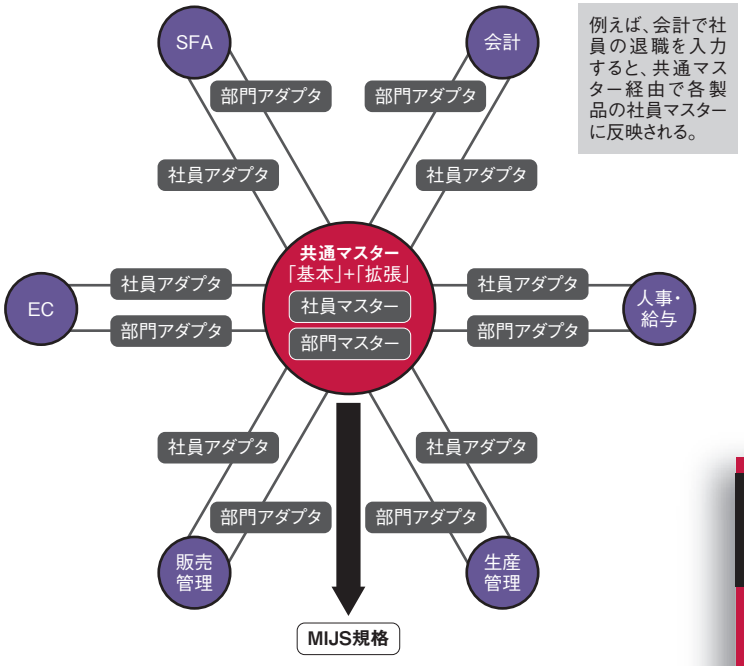
また、共通マスターは基本部分と拡張部分に分かれている。これにより、共通化でスムーズに連携するだけであれば、最低限基本部分を網羅できればいいのだ。各製品の特長となるようなデータの部分は、拡張ということでそれぞれに定義して利用する。これにより、既存製品の大幅な変更をすることなく連携し、さらに各製品の特性も損なわなくて済むことになる。基本に上げるか拡張にするかは、データの使用される頻度などで決まっていくことになる。

社員マスター、部門マスターが順調に活用されるようになれば、次のステップでは取引先関連のマスターを共通化する予定だ。共通マスターは、当然ながらまずはMIJSコンソーシアムに参加している企業で採用されることになる。ただし、これをMIJSのなかだけで活用するのではなく、標準規格として公開していくことになる。開発に携わるSIerや実際にシステムを計画する顧客企業の技術者にも共通マスターを理解してもらい、広く採用してもらうことも今後の活動の1つとなる。

MIJSの標準規格を強く世の中に押し出すというよりは、まずはMIJSのなかで実績をあげ、さらに顧客システムの多くでそれが採用されることにより、結果的に業界のデファクトスタンダードとなるような共通マスター化を目指すことになる。

連携テーマ②

共通マスター連携　～共通マスター経由で、全製品のマスターデータを自動トラッキング～



（MIJS規格）日本初、マスターの共通企画化
新規製品は規格採用、既存製品はアダプタで連携

製品連携 テーマ③
共通インフラ機能連携

MIJSの技術部会が行っている3つめの活動テーマは、インフラ機能を共通化し連携するというものだ。各社の製品は、独立して機能し、それ自体で1つの完結した処理をおこなう。そのため、例えば、会計システムはもちろん、販売管理システムにも生産管理システムにも帳票や分析、ログ管理などの機能がそれぞれ搭載されている。

どのシステムでも必要になるこれらインフラ的機能を独自に実装するのは、製品全体の品質を上げていくためには必要だが、それ相当に手間も時間もかかることになる。そして、個々に製品が持っている機能のレベルには、ばらつきがあるだろう。製品の主たる機能となる基本機能については独自のノウハウを注ぎ込み、レベルの高いものに仕上がっているが、そこからはずれるインフラ機能については、ものによっては簡易的なものとなっている場合もある。

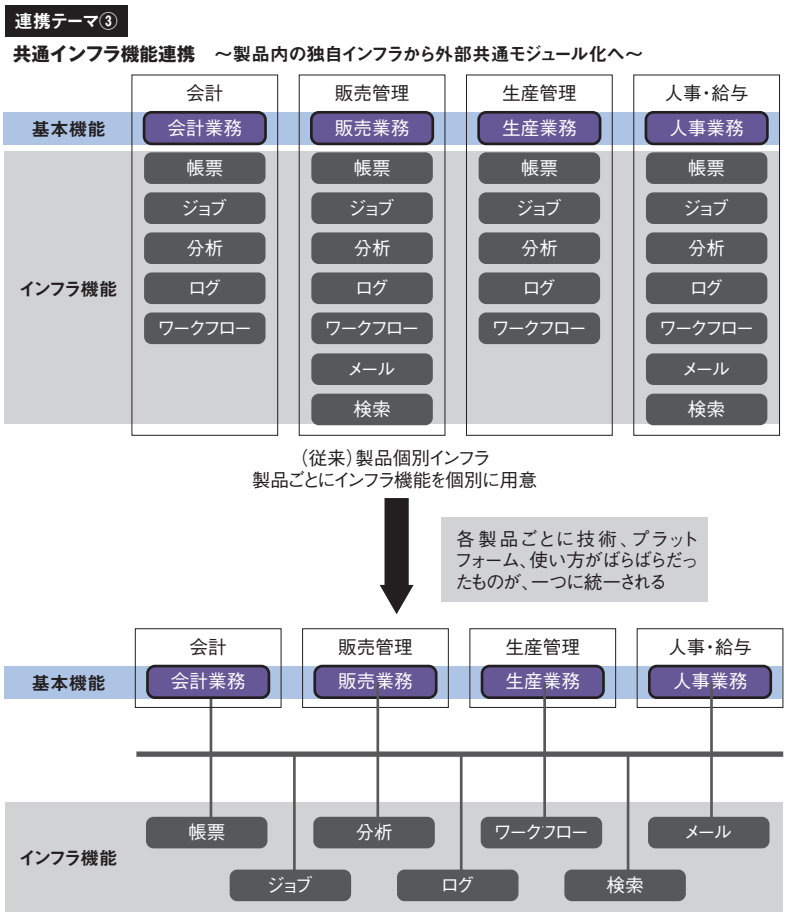
また、帳票やジョブの制御、分析やログ管理などは、これら専用のパッケージ製品を提供しているベンダーがある。通常は必要に応じてこれら特化した機能の製品と連携させ、新たなソリューションに組み上げることになるが、顧客の要望ごとに個別に機能連携させるのであれば、そのたびに構築のコストと手間が発生することになる。

各社の製品が持っているインフラ機能部分も切り出し、それを共通部品化しておけば、自社の製品に足りなかったり、さらに強化したいといった機能を共通化部品から選び、自由にかつ簡単に融合できるようになる。このインフラ機能の共通部品化による機能連携が、技術部会の第三のテーマなのだ。これにより、企業において複数のパッケージ製品を導入しても、企業全体でインフラ機能の共通化、共有化が可能となり、運用面でも無駄がなく質の向上も期待できる。

これは、将来的なパッケージ製品の理想的な形ともいえる。各社は、製品に対し自社のコアコンピテンシーに注力することができ、インフラ機能は部品化、共通化することでさらなる品質の向上が期待できるのだ。このインフラ機能の共通部品化の作業は、技術部会のテーマ1、テーマ2の活動とも密接に連携する必要がある。まずはどの機能を共通部品として外出しにするかを決め、その上で部品のインターフェイスを共通化するという流れで、現状は共通インフラ機能連携の活動が進められている。

共通インフラ機能による連携が実現されると、今後のシステムの利用形態の1つとして期待できるSaaS型のサービス提供でも有効だ。SaaSサービスのサーバーに、各社の基本機能となる会計や販売、生産管理、人事給与などを用意する。顧客はこれらのうちの必要なものを選択肢、さらに分析やログ管理が行いたければその部品を選んで機能を追加することができるであろう。基本機能のサービスが異なっても、分析などのインターフェイスは同じものが利用できので、利用側にもメリットは大きい。

トランザクションのSOA連携、共通マスタ連携、共通インフラ機能連携が実現できれば、顧客システムを実現するためのコーディングの作業は大幅に削減できる。システムを構築するために連携の仕組みのコードを書くのではなく、顧客が求めるサービスを選び、必要な機能を選んで組み合わせればいいのだ。コーディングが減れば、システム全体の品質や信頼性も向上する。結果的には運用管理も効率化するはずだ。多くの企業のシステム投資が運用管理に費やされ、戦略的な投資に使われない現状を打開するためにも、共通部品化をうまく活用し、ソフトウェアをインテグレーションすることで顧客の要望に応えるようにするメリットは大きい。

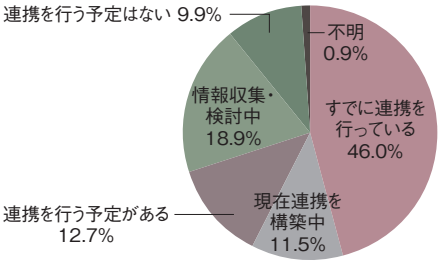


アイティメディア調査結果レポート

調査概要

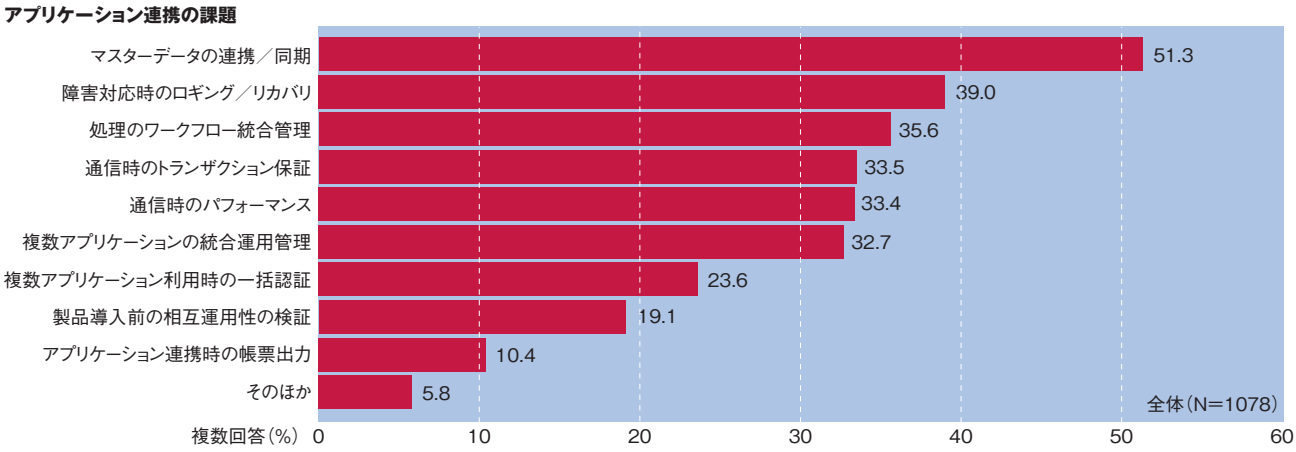
調査方法	Webサイト上の自記式アンケート
調査対象者	情報システム導入・開発・運用にかかわるアイティメディア読者
調査告知方法	@ITパネルメンバー号外メール(12/5付)、ITmedia Headlines 号外メール(12/12付)
調査期間	2006年12月5日〜12月17日
総回答数	1078件
調査機関	アイティメディア株式会社

アプリケーション連携の実施状況



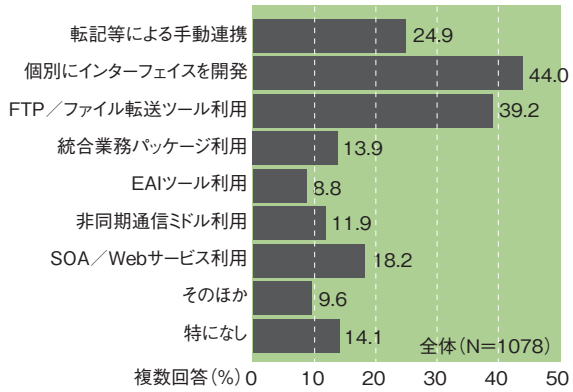
全体の70%が、アプリケーション連携を「すでに行っている」または「現在構築中」「今後予定がある」と答えている。

アプリケーション連携の課題

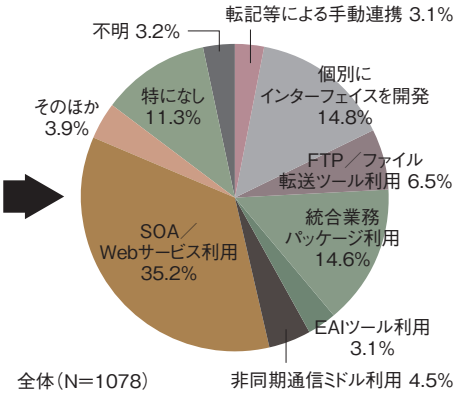


全体の5割以上が「複数アプリケーション間のマスターデータの連携／同期」への課題意識を表しており、以下「障害対応のためのロギング／リカバリ」「アプリケーション間処理のワークフロー統合管理」「アプリケーション間通信時のトランザクションの保証」などが続いている。

アプリケーション連携を実現するために現在使用しているもの(いくつでも)

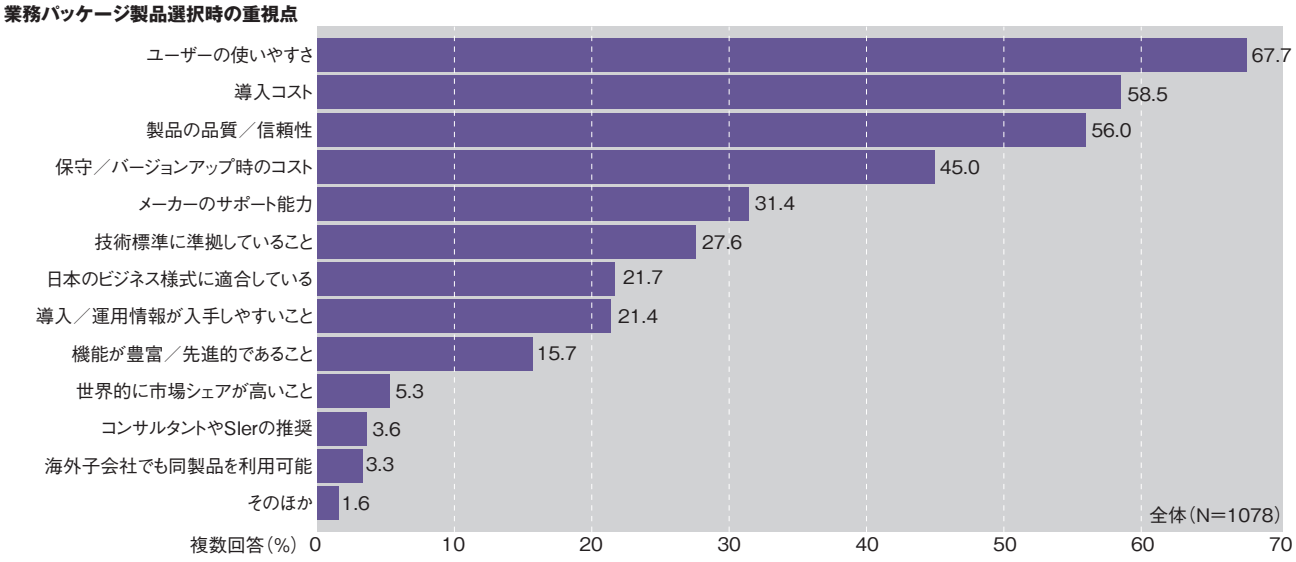


今後主流になると思われるアプリケーション連携手法



現在は個別アプリケーションごとにインターフェイスを開発したり、FTP／ファイル転送ツールを利用した連携が、主に行われている。一方、今後主流になると思われる連携手法では、「SOA／(XML)Webサービス」がトップに挙げられた。

業務パッケージ製品選択時の重視点



今後のパッケージ製品選択でもっとも重視されるのは「ユーザーの使いやすさ／必要な機能を使いこなせること」であり、「導入コスト」「製品の品質／信頼性」がそれに続いている。

日本のソフトウェアの未来を担うリーダーからの

MIJSでは、国内の有力ベンダーが多数参加し、それぞれの製品の相互連携による海外展開、国内ビジネス基盤の

最新の技術を熱く語り お客様価値を創造する場として期待

アクセラテクノロジ株式会社
代表取締役社長　進藤 達也

IT企業が集積し、革新的な技術や製品が次々と生み出される米国・シリコンバレー。その凄さは、まさに「次々と…」を実現する環境、すなわち優秀なエンジニアが企業の壁を越えて出会い、技術を熱く語り、ビジネス機会を共有していく場の存在にあります。MIJSには今そのような熱さと勢いを感じています。それぞれの分野でNo.1あるいはOnly Oneの技術を持つ企業の方々と交流しビジネスを考えるのは、なんと楽しく素晴らしいことでしょう。我々の主力製品である「企業向け検索ソフトウェア」は、いかに他の業務アプリと連携できるかがお客様価値につながります。既に、MIJSで意気投合した他社の方々といくつかの連携プロジェクトが立ち上がりつつあります。我々もMIJSの一員として、この可能性を最大限活かし、日本発のすばらしいソリューションの創造に貢献していきたいと考えています。

手触りに優れた日本のソフトウェア・その良さを、連携、連合、そして世界へ

株式会社アプレッソ
代表取締役社長　長谷川 礼司

日本市場で支持されている国産のソフトウェア各社。これは製品機能の卓越性に加え、現場業務へ即した手触り感への拘りの賜物です。これら日本製品の良さを融合させることで、個々の利用企業の強みにあった最適なソリューションを便利に、安く、簡単に提供できる理想的なバーチャルITカンパニーを作り上げたい。アプレッソは、このMIJSの成功に貢献いたします。
日本を代表するそれぞれの製品をDataSpiderで連携することにより、個々の利用企業の強みに応じた製品が選択でき、かつ、全体最適な観点でも統合化された理想的なソリューションを作り上げたい。この実現のために、アプレッソでは、お客様の価値向上に貢献するだけでなく、MIJSコンソーシアム各社の連携構築のための負荷軽減と短期構築に貢献いたします。

きめ細やかな純国産製品群が 企業の成長を加速させる

インフォベック株式会社
代表取締役社長　三浦 進

企業活動に直結した様々な課題に対するソリューションをお客様に提供する際、自社製品のみならず他社の優れた製品との相互連携を進めることが、お客様に負担をかけずに早期解決へ導くことがあります。一般的にパッケージは高いフィット率を求めると導入や維持管理費が高額になりますが、純国産の日本の商習慣にあったきめ細やかな各製品を組み合わせることでお互いの相乗効果を狙い、コストの削減と課題の早期解決へつながり、ROI向上へ導きます。
完全Web-ERP GRANDITのコンセプトである「Best of Breed」はまさにこのMIJSの基本方針に共感できるものであり、国産ERP製品のデファクトスタンダードを目指している私達にとって最大のパートナーシップを築いていると考えています。

のメッセージ ——

の強化を図っている。ここでは、参加企業から寄せられた、今後のMIJSの活動へのメッセージを紹介する。

日本発、業務に必要な機能を組み合せたパッケージ連携に期待

ウイングアーク テクノロジーズ株式会社
代表取締役社長　内野 弘幸

日本のソフトウェアには、日本文化を象徴するきめの細かい技術が生かされ、お客様視点から捉えた、使い勝手を考慮した製品が多く存在します。それらの製品は高い品質を持ちながらも、世界的に見ると認知度は以前低く、これから開拓の余地が十分にあると考えています。これまでもウイングアーク テクノロジーズは、システム構築において本当に必要な機能を無駄な工数をかけずに、効率的に開発できるソフトウェアを提供して参りました。MIJSの活動において、個々の製品が柔軟な連携体制をとり、お客様が必要な機能を自由に選択できる環境を提供することで、新たな価値を創造できるものと確信いたします。お客様のシステム環境を改善する、高い品質・機能を持った日本のソフトウェアが認知され、その舞台が日本だけでなく、世界に広がっていくことと期待します。

日本のソフトウェアの新時代! 世界へ向けた日本の“ものづくり”精神をアピール!

株式会社エイジア
代表取締役社長　江藤 晃

「日本の優れたソフトウェアベンダーが団結し互いに連携することで、日本製ソフトウェアを世界に広めていこう。」というMIJSの理念に、大変共感しております。
当社の製品も含め、わが国のソフトウェア製品群は、世界的に見ても決して引けをとっておりません。日本製の優秀なソフトウェア製品が連携して競争力を得ることで、世界に対して果敢にアピールし、グローバルスタンダードシステムとしての地位を確立させることを目指します。その実現に向け、加盟企業と経営や技術面での協調を図り、ユーザーにとってより魅力的な製品づくりに取り組んでまいる所存です。
MIJSの取り組みを契機に、日本の優れた製品群が世界中に広まり、ソフトウェアの分野においても、日本の"ものづくり"が圧倒的な存在感を示せるようになればと考えております。

日本製パッケージソフトウェアを世界へ

エス・エス・ジェイ株式会社
代表取締役社長　佐藤 祐次

日本のお客様はもとより、海外で活躍する日本のお客様、そして世界中の多くのお客様に、ここに集結した各社の優れた日本製パッケージソフトウェアを、積極的に安心して導入いただくことが、MIJSに与えられた使命であると理解しております。
具体的には、製品間での連携の標準化や、SOAの概念での連携の実現、また、各社間における技術検証や保証、各種サービスの提供など、お客様にとって大きなメリットとなる活動を、このMIJSを中心に実現できると確信しております。
日本製パッケージソフトウェアが、世界で通用する優れた製品であることを証明し、より多くのお客様にご導入いただき喜んでいただけるよう、積極的にMIJSの活動に参加してまいります。

MIJSが可能にする「ビジネス・ソフトウェアで世界を舞台に!」

クオリティ株式会社
代表取締役社長　浦 聖治

ビジネス・ソフトウェアの分野では日本の輸入超過が続いています。
私は日本のソフトウェア業界にいる者のひとりとして、この輸入超過をゼロに近づけ、さらに輸出超過を目指すべきだと考えます。それには世界を市場として活動することが必須です。しかし欧米の巨大ソフトウェアメーカーが世界を牛耳るなかで我々日本のソフトウェア会社が活動の場を広げていくのは至難の技です。こういう環境下、MIJSコンソーシアムは、日本のソフトウェア会社が舞台を世界に移すための協力の場として大きな力を発揮してくれると信じます。SOAやSaaSなどのソフトウェアの潮流の中で世界を見据えるうえでも、MIJSが大きな役割を演じてくれるものと期待しております。

ソフトウェア連携による、高い付加価値提供を目指して

株式会社構造計画研究所
代表取締役社長 CEO　服部 正太

弊社はエンジニアリング分野のソリューションのみならず、マネージメント、 マーケティング、意思決定分野についてのソリューション提供にも力を注いでおります。
この分野で広く他社製品との連携を推進し、それによるユーザーへのサービス向上を実現したいと考えております。MIJSの活動を通して、より付加価値の高いサービスを国内ユーザーに提供し、さらに世界に通用する製品群に弊社製品が貢献できることを期待しております。

日本の「和」の文化で世界を目指す

サイボウズ株式会社
代表取締役社長　青野 慶久
（戸籍名:西端 慶久）

MIJSは、ソフトウェアベンダーの集まりですが、呉越同舟もOKとしている懐の深いコンソーシアムです。今、海外のソフトウェア業界では、大型の買収や統合が相次いでおり、巨大グループ同士の戦いとなっています。しかし、巨大グループ同士が争うことで、グループ間の連携が進まず、損をするのはお客様です。その点、MIJSでは、お客様のためになるのであれば、競合他社とでも手を組む。そのような姿勢があります。これは日本の「和」の文化がなせる業です。私たちはお客様にとってメリットが大きいならば、自分たちの目先の利益よりも優先して取り組んでいきます。そして、製品間の連携にとどまらず、業界のスタンダードとなるような共通基盤づくりも目指します。どうぞご支援のほどよろしくお願いいたします。

Best of Breedを自ら実現する チャレンジャーに暖かい目を!

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

MIJSコンソーシアムに加入した企業間では、製品の相互連携が活性化しています。日本のトップクラスの製品が有機的に連携することにより、理想的な企業トータルシステムを自在に提供できるようになるでしょう。個々の製品をつなぎ合わせるピアトゥピア連携が加速するだけでも価値がありますが、現在取り組み中のSOA連携が実現すれば、よりユーザーメリットが大きくなるものと期待しています。
日本の文化である「和」と「協調」を活かしたBest of Breed（最適製品の組み合わせ）が、MIJSを通して実現することを信じ、その成功に向けて情熱を持って取り組んで行きます。このようなチャレンジに対して批評・評論は誰でもできますが、自ら立ち上がるのは勇気が要ります。でも、誰かがやらなければいつまでもこのままです。そんな志を持つMIJSの活動を暖かく支援していただければと思います。

アプリケーションソフトは 日本のソフトが優秀

ソフトブレーン株式会社
代表取締役社長　松田 孝裕

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。
鉄鋼や電機、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す。これは、日本のソフトウェアベンダーに共通する夢です。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。ぜひ、「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たいと思います。

日本製パッケージソフトウェアを世界へ

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　千田 峰雄

現在、わが国製造業のグローバル展開が活発化するに伴って、日本の中堅製造業様を中心に導入して頂いているMCFrameにも、強いグローバル対応ニーズが寄せられ、既に国際物流対応、多言語対応などの機能強化を行って来ました。グローバル対応で重要なコンセプトは、業務ソフトウェア間連携と企業間情報連携です。管理対象をグローバルにした場合、対象業務全域をカバーできる単一のソフトウェアは存在しませんし、単一の企業の中だけで情報化しても、本来のサプライチェーン構築とはなりません。
本格的なSOA時代に突入した今日、MIJSの活動は機を得たものであり、国内外のお客様を共同でご支援できる体制は、非常に価値あるものと思います。
MIJSに積極的に参加するとともに、今後の活動には大いに期待しています。

日本のソフトウェア業界が世界を席巻する!

株式会社HOWS
代表取締役社長　大塚 裕章

日本のソフトウェアベンダーは、「世界を目指そう!」という機運が盛り上がってきました。日本の製造業は自動車、エレクトロニクス等、徹底的な使い勝手の良さで世界を席巻してきました。今後MIJSコンソーシアムでは各社ソフトを連結し、ユーザインターフェースからデータまで共通化を推進してまいります。
元々きめ細かさでは海外ソフトの追随を許さない各社のソフトが連携されることは、エンドユーザにとって、大きな恩恵をもたらすこととなるでしょう。自動車業界が短期に世界を席巻したようにソフトウェア業界もこの10年で世界を席巻できるものと確信しています。

海外のITシステム運用に、国内有力ベンダの協業体制を

株式会社ビーエスピー
代表取締役社長 CEO　竹藤 浩樹

BSPグループでは、国内外の企業活動を支える基幹システム向けに、ジョブ管理や帳票管理などITシステム運用のインフラとなるパッケージをご提供してまいりました。特にシンガポールと米国には海外拠点を設け、さらに東南アジアやヨーロッパでは現地優良ベンダとの協業による海外ビジネスを展開しています。
ITシステム運用の領域が拡大している今日、国内の有力ベンダ各社と強固な協業体制を築くことは、よりお客様に有益な提案を行うための重要なファクタのひとつです。MIJSでの活動を通じて、より優良なITシステムインフラをご提供するとともに、ITシステム運用のトータルソリューションを提言してまいります。

そろそろ日本のソフトウェアが世界に出ていく順番だ

フューチャーアーキテクト株式会社
代表取締役社長　安延 申

日本の産業は、今まで、「難しい、無理だ」と言われた壁を幾つも乗り越えてきた。半世紀近く前、日本の電子製品や自動車が世界で通用すると考えた人は少なかった筈だ。しかし、トランジスタ黎明期にアタッシュケースに見本を詰め込んで欧米を行脚したセールスマン、世界最高水準の燃費レベルの自動車エンジンを創り上げた技術者達…様々な人々の努力で、日本企業は壁を乗り越え「世界」のステージに立ってきた。日本のITはソフトウェアが弱い…と良く言われる。しかし、よく考えればそんな筈はない。我々、日本のサプライヤーが提供しているソフトウェアのユーザーである日本企業は、立派に世界で活躍し、最高水準の効率性を実現している。我々の製品は、世界で通用する筈だ。そろそろ「ソフトウェアの番」ではないだろうか。ただ、我々一つ一つの企業の規模は、世界を相手に戦うのには、まだ十分ではない。MIJSは、そんな日本のソフトウェア企業が力を結集し、世界の舞台に上がる場所だと考えて、多いに期待している。

すぐれた製品の結合で世界をリード

株式会社フレームワークス
代表取締役社長　田中 純夫

弊社は物流分野に特化したソリューションを提供していますが、この分野では世界的に見ても最先端の技術・サービスを提供していると自負してまいりました。今回MIJSに参加して驚いたのは、同じような思いを抱いて商売をされている企業がなんと多いことかということです。個々の製品の技術、中でも処理能力・スピードや、使う人の身になったきめ細やかな機能は日本人でなければ出来ないものです。ソフトウェアも、自動車や精密機械と同様に性能がよく経済的な商品がグローバルな戦いに勝ち残ると確信しています。それにはまず各社の優秀な商品の連携が不可欠です。また英語をはじめ中国語など多言語化の対応をしておくことも重要だと思います。弊社は既に北京、上海に拠点を持ち韓国・台湾に代理店を設けていますが今後は加盟会社と情報を共有し、経営効率の向上とブランドの知名度UPに共に協力してまいりたいと思います。

パッケージ連携による
日本発グローバルソフトウェアの発進!

株式会社リード・レックス
代表取締役社長　梶山 桂

最早、好むと好まざるに拘わらず日本企業は、グローバルな競争の中で生き残りをかけ海外に進出しております。厳しいコスト競争とスピード経営を支えるには、ITインフラの良し悪しが、間違いなく勝負の鍵を握ります。翻って、この間、残念ながらERPを中心とした基幹業務システムは欧米系の後塵を拝する結果となっております。
ここに来て、日本のソフトウェアメーカーが日本企業のために、機能・価格とも非常に優れた業務パッケージを開発し勝ち残った製品が揃ってきました。このパッケージ群をユーザーの視点に立った全体最適を実現する統合化システムとすることで欧米系ERPと戦えるシステム構築が可能となりました。MIJSの使命として、各社の業務ノウハウとパッケージをベースにグローバルソフトウェアとして発進します。

ソフトウェアの連携で
無限大に広がるユーザー利便性

弥生株式会社
代表取締役 兼 代表執行役社長　飼沼 健

日本には完成度の高いパッケージソフトがたくさんありますが、思いどおりのソリューションを入手するには、カスタマイズしかないと考えている企業が決して少なくありません。中小規模法人や個人事業者向けに業務ソフトウェアを提供する弥生では、自社開発の汎用パッケージソフトをできるだけリーズナブルな価格で提供しながら、同時に細かい顧客ニーズにも応えるため、これまでも外部ソリューション・ベンダーとの協業を図ってきました。MIJSによる「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」という取り組みは、まさに弥生の取り組みそのものです。参加各社と連携をとりながら、価格を抑えながら高度なソリューションをこれからも提供しつづけていきたいと考えています。

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す。これは、日本のソフトウェアベンダーに共通する夢です。これまでに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

アクセラテクノロジ株式会社
株式会社アプレッソ
インフォベック株式会社
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
クオリティ株式会社
株式会社 構造計画研究所
サイボウズ株式会社
株式会社システムインテグレータ
ソフトブレーン株式会社
東洋ビジネスエンジニアリング株式会社
株式会社HOWS
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
株式会社フレームワークス
株式会社リード・レックス
弥生株式会社

MIJS

◉ 問い合わせ先

MIJSコンソーシアム事務局
tel：03-6714-2914　e-mail：info@mijs.jp