

真のアプリケーション連携が、ここから始まる

「MIJS標準規格 第一弾発表」

進化し続けるMIJS

アプリケーション連携の実現に向けて

日本のソフトウェアビジネスを牽引する
テクノロジストの声

Outline

MIJSコンソーシアムのアウトライン

● 基本構想

コンソーシアム内に7つの部会を運営し、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。

● 主要活動

2006.8

コンソーシアム設立

2006.10

MIJS中国支部を上海に設立

2007.2

第1回MIJSカンファレンス「Japan」を開催
MIJS標準規格の構想を発表

2007.5

MIJSオーバースーズ・オペレーション部会設立
総務省オブザーバー海外展開の推進を図る

2007.6

MIJSカンファレンス「Osaka Japan」を
大阪にて開催

2007.11

第2回MIJSカンファレンス「Japan」を開催
MIJS標準規格を公開

2008

SaaSサービス開始（予定）

Contents

03

進化し続けるMIJS

アプリケーション連携の実現に向けて

04

MIJSコンソーシアムの挑戦
製品連携と海外進出を現実のものに
7つの部会が日本のソフトウェアを牽引する
MIJSコンソーシアム 理事長 松田 孝裕

07

「志」が創り上げたMIJS標準規格
ソフトウェアの世界でも「Made In Japan」の品質を確立させる
MIJSコンソーシアム マーケティング部会 部長 内野 弘幸

08

海外における具体的なサービス作りに向けて
まずは着実な足場固めから MIJSの海外進出は新たなフェーズへ
MIJSコンソーシアム オーバースーズ・オペレーション部会 部長 長谷川 礼司

10

優れたアプリケーションを創生するベンチャーを仲間に
世界を目指す起業家を支援するMIJSアーリーステージ部会
MIJSコンソーシアム アーリーステージ部会 部長 浦 聖治

12

人材確保・育成のための長期プロジェクト
各社共通の課題を解決すべく継続的な取り組みを実施
MIJSコンソーシアム 人材採用・育成部会 部長 飼沼 健

13

MIJSアライアンス部会が推進する賛助会員制度
ソフトウェアインフラを提供する大手ベンダーとの協業を目指す
MIJSコンソーシアム アライアンス部会 部長 青野 慶久

14

MIJS技術部会からのメッセージ

監修:MIJSコンソーシアム 技術部会 部長 梅田 弘之

ASPからSaaSへ――

パッケージアプリケーションはベスト・オブ・ブリードの時代に
MIJSコンソーシアム 技術部会 部長 梅田 弘之

アプリケーションに必要なのは「できる」ことではなく「簡単にできる」こと
MIJSコンソーシアム 技術部会 副部長 小野 和俊

MIJS SaaSポータルに対応したポートレット作成のポイントとは
MIJSコンソーシアム 技術部会 副部長 札辻 秀樹

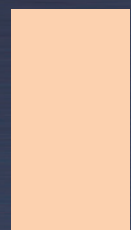
パッケージソフトウェア発展のカギを握る「部品化」と「共通化」
MIJSコンソーシアム 技術部会 副部長 岩本 幸男

22

日本のソフトウェアビジネスを牽引する

テクノロジストの声

日本の技術者は、これからどうあるべきか



アプリケーション連携の
実現に向けて

進化し続ける MIJS

MIJSコンソーシアムが発足したのは2006年8月。
今回発表される「MIJS標準規格」は、
この1年余りの取り組みの大きな成果の1つである。
ここでは、さらなる広がりを見せる
MIJSコンソーシアムの活動を紹介する。

MIJS
Report
2007
Vol.2

アプリケーション連携の真の姿がここに
「MIJS標準規格」第一弾発表





MIJS コンソーシアム
理事長
松田 孝裕

MIJSコンソーシアムの挑戦

製品連携と海外進出を現実のものに 7つの部会が 日本のソフトウェアを牽引する

2006年8月にMIJSコンソーシアムが設立されて以来1年余りが経った。当初13社だった参加企業も24社にまで増加し、MIJSコンソーシアムは着実に成長しているといえる。今、MIJSコンソーシアムでは、設立の目的である「製品連携」と「海外進出」を果たすため、さまざまな活動が行われている。これらを担うのが、7つの部会だ。MIJSコンソーシアム 理事長の松田孝裕が、今まさに進めている数々の取り組みと今後の目標について語った。

「製品連携」と「海外進出」を軸に 拡大するMIJSコンソーシアム

Made In Japan Software Consortium (MIJS コンソーシアム、以下MIJS) 発足のきっかけは、2006年5月に行われたソフトブレインの新オフィス見学会だった。この見学会のあとに行われた懇親会で、集まった企業の代表者が、皆同じような問題に悩み、課題を抱えていたことが判明する。そして、同じ課題を抱えているならば、協力して活動すれば、課題を解決できるのではないかという話になったのである。

この提案が、国産アプリケーションパッケージ製品の各分野で実績を持つ企業の集まりへと発展し、2006年8月、MIJSが結成される。発足時に参画したのは13社。1年余りが経過した現在では、参加企業は24社に拡大し、7つの部会が組織され活動を続けている(図1)。

MIJSの目的は2つある。1つは、パッケージ製品連携によるトータルで価値の高い新しいソリューションを作り出すこと、もう1つはそれをもって海外市場に進出することだ。

「日本のソフトウェアベンダーは、これまで日本で1番になることしか考えていない企業がほとんどです。自分たちの製品をもって、世界で戦おうとは考えていなかったのです。一方、欧米諸国のベンダーは、初めから世界市場を念頭に置いています。私たちにとってまず大切なことは、世界でNo1になりたいという信念を持つことです」

MIJSの理事長を務めるソフトブレイン株式会社代表取締役社長の松田孝裕は、これまでの国産ベンダーの取り組みを説明する。

もちろん熾烈な日本国内市場を勝ち抜いてきた製品の品質は、決して海外パッケージ製品に劣るものではない。しかしながら、海外パッケージ製品のブランド力や資金力に押され、いまひとつ普及し

図1◎MIJSコンソーシアム組織図

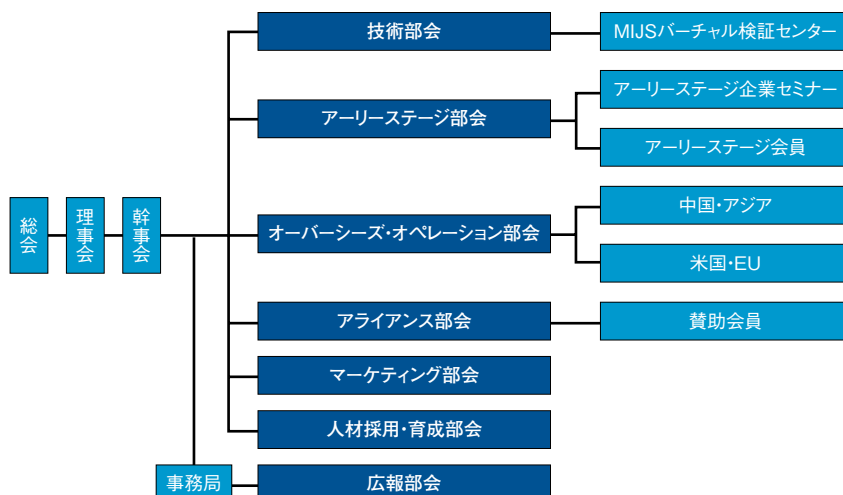
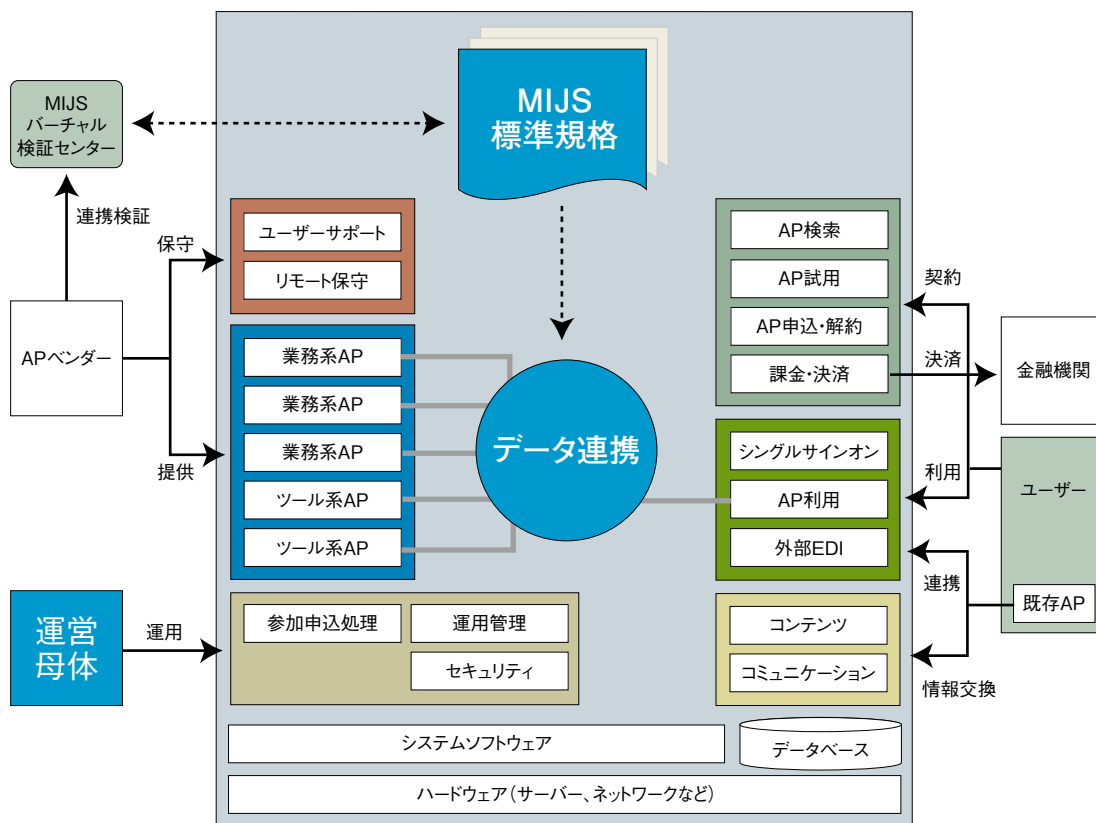


図2◎MIJSが構想するSaaSポータルサイト



ていないのが現状だ。単独で、海外にいきなり進出するのはリスクが大きい。だが、MIJSという全体で海外市場の動向、ニーズを調査し、プロモーションを展開し販路を開拓できれば敷居はかなり低くなる。このような考えのもと「オーバーシーズ・オペレーション部会」はすでに成果を出しつつある。

海外市場として最初に開拓を始めたのが、中国・アジア地域だ。すでに上海に拠点を設け、次はヨーロッパおよび米国をターゲットとし、英国にも拠点を置く予定だ。MIJS参加企業の中には、すでに単独で中国や米国に進出している企業もあり、そういった企業の経験、ノウハウを軸にしてMIJSとして新たに市場の開拓を行うという。

「海外において1社だけで営業からサポート窓口まですべてを揃えるのは大変です。しかし、MIJSとして拠点を築き各社でリソースを共有しながら展開すれば、コストも時間も節約できます」(松田)

製品の相互連携から始まる技術交流

MIJSの活動のもう一方の柱である、技術連携についても積極的な取り組みを積み重ねている。

製品を組み合わせ相互連携させて新たな仕組みとして顧客に提供するための基盤作りをしているのが、「MIJS技術部会」だ。

技術部会ではパッケージ間で標準となる共通マスターの定義、パッケージ同士の連携のための標

準ルール作り、そして各パッケージが持っているインフラ的機能のモジュール化といった活動が行われている。これらの成果は、今回のMIJSカンファレンスにおいて「MIJS標準規格」の第1弾として発表される。

「参加している技術者の人々には、本当に頭が下がります。彼らには本来行すべき自分たちの仕事があります。その仕事以外の時間を使い、いまは手弁当で作業をしてもらっている状況です。1年余りが経過し、MIJSの活動がここまで発展してこれたのは、このような技術者の方々の頑張りがあったからこそ結果だと考えています」(松田)

さらに、連携させたパッケージ製品の検証を行うための、「MIJSバーチャル検証センター」も開設する。これで、規格や標準を公開するだけでなく、連携ソリューションをテスト、検証するためのインフラを用意し、現実的なシステムとしてユーザーにも提示できるようになる。

MIJSが構想するSaaSポータルサイト

MIJSでは、パッケージの相互連携の1つの成果として、2008年には共通のプラットフォーム基盤の構築を目指す。このプラットフォーム上で各社のパッケージアプリケーションを稼働させ、それらを自由に組み合わせサービスとして顧客に提

供する。いわば、MIJS版のSaaS (Software as a Service) 環境を構築するのである。これは単一ベンダーによるパッケージスイート製品をASP形式の延長で提供するソリューションではなく、複数ベンダーによるベスト・オブ・ブリード形式の新たなSaaSサービスとすることができる。

この構想ではデータ連携を中核に、各種業務アプリケーションを自由に選択でき、シングルサインオンや外部システムとの連携APIなども提供する(図2)。この共通プラットフォームを構築するのに、技術的には大きな障壁はないであろう。むしろ、技術面より運用管理するための体制のほうが課題となる可能性がある。

「MIJSのSaaSサービスが実現した際には、システムを運営するための組織が必要になります。顧客がこのサービスを利用する際には、この組織が契約を結ぶ相手となります。SaaSのサービスとして顧客に提供できるようになれば、責任を持ってサポートする体制も必要になります」と松田は言う。MIJSでは、パッケージ製品を組み合わせればSaaS型のサービスも可能

だという理想像を掲げるだけではなく、現実的な運用の体制まで踏み込んで考えている。

技術から人の交流、そして企業間の交流へ

技術部会の活動による技術者同士の交流は、新たな展開にもつながっている。技術連携が技術者連携へ発展し、さらに会社同士の連携へと進化しているのだ。

今後は、技術者の交流を技術者の育成に発展させていくつもりだという。さらに採用活動などもMIJSという大きな組織で実施していくことで、効率化を狙っている。これらの人材に関する活動は、「人材採用・育成部会」という新たな部会の発足にもつながっている。技術の連携から会社の連携が生まれ、他社の有効な施策の状況が見えるようになり、それぞれの会社が他社の「いいところ」を応用して取り入れていこうという動きになっているのだ。

活動成果はオープンに

MIJSは現状、市場で実績のある製品を持つところに参加企業を絞り込んでいるが、将来的には成果をオープンにしていく方針だ。

「まずは、現状の参加基準のもとに集まった企業でパッケージ製品を連携させる基盤を固めます。活動の成果は、順次オープンにしていく。そうすれば、MIJSに参加していない企業でも、公開されたMIJS標準規格に準拠するだけで、市場で実績のある多くの製品との連携が容易に行えるのです」(松田)

最初の段階で関係者を増やしてしまうと、どうしても活動のスピードが遅くなってしまう。まずは小さな組織でフットワークよく活動し、結果は確実に公開していくという。

さらに、MIJSでは海外の実績あるアプリケーションパッケージベンダーやハードウェアベンダーとも積極的に連携している。これらの活動を行うのが「アライアンス部会」だ。賛助会員を募り、プラットフォームベンダーとの交流を促進し、MIJSブランドをアピールしていく。

また、現状市場での実績が十分ではないが技術的には優れたものを持っているベンダーからの参加要望も多い。そのような企業とMIJS参加企業の交流の場として「アーリーステージ部会」も発足した。MIJSとして、斬新な技術を有するベンチャー企業を支援し、MIJSの活動とのシナジー効果を狙う。具体的な活動としては、2カ月に1度程度のペースでの交流会やセミナーの開催、技術部会の詳細情報の提供などが予定されている。

MIJSの活動は次なるステップへ

「MIJSの1年余りの活動は、今のところ当初の予定以上に先に進んでいます。この流れを継続できるよう、努力したい」と松田は言う。また松田は、MIJSの知名度も向上してきているので、今後はMIJSおよびその成果物のブランド価値を確立させていくことも重要だとも語る。この取り組みについては、「マーケティング部会」が先頭に立ち、戦略を協議している。その戦略に基づき、「広報部会」からさまざまな情報が発信されている。

このように、MIJSの活動の幅はますます広がっているが、それにつれて次のステップに進む必要性も生まれつつある。

「今のMIJSは、技術者の熱意で進めている感があります。このまま手弁当でやっていく体制には限界があるとも感じています。技術者が、本来の業務として作業できる体制、組織作りも次なる課題です。」(松田)

MIJSでは技術者の連携、参加企業の連携により、当初考えていなかったような新たな動きが始まっている。MIJSは、今回発表された標準規格を軸に、今後も活動を続けていく。



「志」が創り上げたMIJS標準規格

ソフトウェアの世界でも「Made In Japan」の品質を確立させる

MIJS コンソーシアム マーケティング部会の主な役割は、コンソーシアムそのもの、および成果物である標準規格をブランドとしてプロモーションすることである。一般企業におけるマーケティング部門と重なる部分は多いが、大きく違うのは MIJS が日本のソフトウェア市場全体を変えようとする企業の強い思いが集まる場であるということだ。MIJS コンソーシアム マーケティング部会 部長の内野弘幸がその志を語った。



MIJS コンソーシアム
マーケティング部会 部長
内野 弘幸

MIJSコンソーシアムは バーチャルなソフトウェアカンパニー

MIJSコンソーシアムでは、日本発のアプリケーションの連携のため、さまざまな活動を行っている。その活動を世の中に伝えていくのが、MIJSコンソーシアム マーケティング部会だ。

「当初、広報部会からニュースリリースなどを発信していたのですが、私たちのメッセージをより広く、より深く伝えていくためには、プロモーションやブランディングに関する確かな戦略を立て、それを推進していく必要がありました。MIJS全体の方向性は参加企業の代表が集まる理事会で決定していますが、マーケティング戦略立案の場には適していません。また、事務局は多忙で、なかなか手が回りません。そこで、マーケティング部会が設けられたのです」と語るのは、マーケティング部会部長を務めるウイングアーク テクノロジーズ株式会社 代表取締役社長の内野弘幸だ。

マーケティング部会は「MIJSコンソーシアムそのもの」や今回発表されたMIJS標準規格をはじめとする「MIJSの成果物」を正確に、そして効果的にアピールし、ブランド価値を高めながら市場に広めていくことをミッションとし、この8月にスタートした。内野はMIJSを、1つの「バーチャルなソフトウェアカンパニー」と捉えており、MIJS各部会を技術開発や人材確保など、企業が持つであろうそれぞれの機能を担うものとしている。マーケティング部会も、基本的には通常の企業が行うマーケティング活動とほぼ同等の活動を行っているという。しかし、MIJSは、日本のソフトウェア業界全体をより活性化させようという、大きな「志」に基づいている点が大きく異なっている。

「今、マーケティング部会で話題となっているのは、MIJSに参加している各企業の代表の志、思いをどのような形にしていこうかということです。彼らの“思い”をしっかりと伝えていくことがマーケティング部会の使命です。また、成果物を市場へアピール

するに際しては、こういったロードマップを描くのかなど、技術部会の成果を正確に、より早く、広く、深く、伝えていくかが重要となります」（内野）

MIJS標準規格を生み出した、 代表者たちの熱い「思い」を伝える

MIJSの活動の中でも、ベンダーの垣根を越えたアプリケーション間連携を実現していくための標準規格は、特に重要なものだ。マーケティング部会にとっても、この標準規格を確実に世に伝えることが、最も重要な役割となる。

「技術部会では、日本のソフトウェアベンダーのCTOクラスの人たちが貴重な時間を割いて活発な議論を繰り広げています。そこでは、普通なら社外に決して公表しないような技術の詳細を持ち寄り、標準規格を作り上げているのです。これを可能にしているのは、代表者たちが抱く日本のソフトウェア産業の未来に対する強い思いです。それを世に広めるのが私たちの役目ですから、責任は重大です」（内野）

今後は、MIJSの大きな成果である標準規格をどのように広めていくかが、マーケティング部会にとって重要な課題となる。

「それには、参加企業の団結を強めることも大切です。参加企業の意思が1つにまとまることで、より大きな目標を達成することができるのです。MIJS標準規格は、いずれはコンソーシアムに参加していないベンダーにも採用してもらえるよう、認知を高めていく取り組みを続けていきます。また、海外からも高い評価を得られるようなものにしてきたいと思っています。自動車やデジタル家電の世界では、日本製品がかつての低い評価を覆し、ブランドが確立しています。ソフトウェアの世界でも、Made In Japanの優秀さを訴え、海外製品に決して負けないブランドを確立していきます」（内野）



MIJS コンソーシアム
オーバーシーズ・オペレーション部会 部長
長谷川 礼司

海外における具体的なサービス作りに向けて

まずは着実な足場固めから MIJS の海外進出は新たなフェーズへ

MIJS コンソーシアムの活動には2本の大きな柱がある。それは「製品連携」と「海外進出」だ。海外進出を担当するMIJS コンソーシアム オーバーシーズ・オペレーション部会は、製品連携に関する具体的な取り組みを行う技術部会とともに、コンソーシアムの活動の中心となるものだ。部長の長谷川礼司が、その活動についての思いを語った。

真の成長のために いよいよ求められる海外進出

MIJSコンソーシアムは日本発のパッケージアプリケーションの連携を目指し、さまざまな活動を行っている。その大きな成果となるのが、今回のカンファレンスで発表される「MIJS標準規格」だ。

MIJSでは「製品連携」と「海外進出」を活動の2つの大きな柱としている。技術部会とならびMIJSの活動の重要な役割を担う、海外進出に関する取り組みを行っているのがMIJSコンソーシアム オーバーシーズ・オペレーション部会だ。部長の株式会社アプレッソ 代表取締役社長の長谷川礼司はMIJSの海外進出の取り組みについて、以下のよう

に説明する。
「現在のパッケージアプリケーション市場は、完全な輸入超過の状態です。しかしながら、日本で作られているパッケージアプリケーションには、海外製品に負けない、優れた製品が多く存在します。日本製パッケージアプリケーションの強みを生かし、海外市場で勝負する体制を作り上げることが、オーバーシーズ・オペレーション部会の大きな使命です」

日本製のパッケージアプリケーションは、国内では当然認知されており、また利益も上げている。しかし、国内市場が成熟しつつある現状においては、より大きな市場を得るために新天地に目を向けることが求められ始めている。

これまでも、日本のソフトウェアベンダーは海外進出を試み、実際に事業所を置くなどの取り組みを行っている。だが長谷川は「パッケージソフトウェアで海外市場において成功しているベンダーは皆無ではないか」と自戒する。

「海外市場への進出には、膨大なコストがかかります。このコストが、海外に打って出るにあたっての足かせになっています。ですが、そのコストを1社でなく複数の会社で分散することができれば、もっと勝負しやすくなるのではないかと。日本の優れたソ

フトウェアを海外に展開できるのではないかと。こう考えたのがオーバーシーズ・オペレーション部会の出発点です」(長谷川)

顧客への思いと 作り手としてのこだわり

現在オーバーシーズ・オペレーション部会では、このような理念のもと海外市場の調査活動が続けている。

海外進出の足がかりとしては、まず日系企業と中小規模の企業が考えられる。オーバーシーズ・オペレーション部会は、彼らがどんなサービスを求めているのか、あるいは導入にあたっての決定権がどこにあるのかを調査し、海外進出の際の下地作りを行っているという。

「今は、実際のポテンシャルエリアがどこにあるのかを調査し、見極めるフェーズです。この調査には、総務省の協力も得ており、確実なアウトプットに向けて順次作業を進めています。日系企業にしか展開の余地がないのか、あるいはもっと大々的にマーケティングを行える素地があるのか、この調査の結果をもとに、具体的な戦略を立てていくのです」(長谷川)

それでは、日本のパッケージアプリケーションの優れている点とはどのようなことなのだろうか。長谷川は、2つのポイントを挙げて説明する。

「そもそも、日本のベンダーは製品のクオリティに対する価値観が海外と異なっています。これは、責任に対する価値観と言い換えてもよいものです。海外製品の場合、例えばソフトウェアにバグがあった場合でも『次のバージョンまで待ってください』という対応になるでしょう。

ところが日本のベンダーは、顧客の声を最も大事にします。開発拠点も日本国内に集中しているため、素早い対応も可能です。顧客第一のサポート体制やサービスは、私たちの誇るべきものです」(長谷川)



このような日本のベンダーの製品に対する責任感、顧客満足を最重要視する日本の特徴と言えるだろう。もちろん、海外ベンダーも顧客サービスに努めてはいる。だが、顧客それぞれに合わせた細やかな対応は、やはり小回りが利く日本ならではのものだろう。

「もうひとつ、海外製品と決定的に異なるのは、アウトプットに対する美的センスです。海外製品は、必要な情報が必要なだけ表示されればよい、という考え方のもとに作られています。それに対して日本のソフトウェアは、例えば表の罫線の見え方にこだわって、角を少し丸くするなど、作り手の思いが強く現れる製品を作ります。もちろん、こだわりが『too much』だと評価されることもあるのですが、このような細やかな配慮ができる、というのは日本製品の大きな特徴でしょう」（長谷川）

調査の段階から 利益を上げるフェーズへ

だが、日本製品のこのような優位点も、必ずしもそのまま海外で受け入れられるとはかぎらない。前述のように、日本と海外では異なる価値観のもとに製品が作られている。もちろん、異なる部分があるために日本製品の強みも生まれるのだが、その中で日本製品の良さをうまく伝えていく必要がある。長谷川は価格が突破口になると予測する。

「例えば、日米の経営層・役員層の給与を比較すると、両者には20倍ほどの差があるといわれています。加えて開発のコストも膨大なものです。彼らはこれらの多大な支出をまかないながら利益が出るような価格設定をしています。そのため、どうしてもある程度の価格は必要になってしまうのです。我々は小さいながらもがんばって黒字を出していく利益構造を作っていますが、製品の単価にするとおそらく5分の1以下の価格で提供できるでしょう。まずこの価格破壊という点で勝負できると思います」（長谷川）

たしかに、5分の1の低価格というインパクトは大きい。日本製品に対する予備知識のない海外のユーザーの目を引き付け、日本製品の良さを知ってもらうきっかけを作るには、十分な数字だろう。

「まずは日系企業に対して導入をはたらきかけていきます。日系企業との事例を積み重ねながら現地での認知を広げていき、価格破壊を武器に現地の中小規模の事業所にアプローチできるのではないかと考えています。現在この部分の調査を進めているところです」（長谷川）

現状では、このような課題を視野に入れつつ、海外進出に向けた具体的なサービス作りを進めている。今回のカンファレンスでは、そのひとつの成果として、MIJS標準規格に基づいた連携のデモンストレーションが行われる。今後はこれをもとに、サービスとしてのブラッシュアップが進められる。

「サービスの作り込みのために検証センターを立ち上げ、実際にどのようなサービスが可能なのか、さまざまな検討を行っています。この作業には、各企業の技術者たちが手弁当で参加し、成果を上げつつあります」（長谷川）

今回のMIJS標準規格の発表を受け、長谷川は「いよいよ実際のビジネスとして成立させていく段階に入っていく」と語る。

「MIJSでは構想だけを提示するのではなく、具体的なアプリケーションイメージを作り上げていきます。これは、テクノロジストたちの議論の場である技術部会を擁するMIJSだからこそできることです。次は、実際にお金をもらえるサービスとして整備を進めるフェーズに移行する必要があります。もちろん個々の製品では利益を上げていますが、これからはサービスを提供する組織の母体作り、価格の設定、マニュアルなどの作成など連携の基盤を固め、来るべき海外進出に備えなければなりません」（長谷川）

MIJSは、海外進出へ向けた足場を着実に固めている。海の向こうでMIJS標準規格にのっとった製品が広がる日は、一歩ずつ近づいている。





MIJS コンソーシアム
アーリーステージ部会 部長
浦 聖治

優れたアプリケーションを創生するベンチャーを仲間に 世界を目指す起業家を支援する MIJS アーリーステージ部会

MIJS コンソーシアム アーリーステージ部会は、世界に通用する新しいテクノロジー、新しいアイデアを取り入れたアプリケーションを創生する日本のベンチャー企業を支援するために設置された。ベンチャー企業によるアプリケーションの発表会を開催するなど、さまざまな活動を行うアーリーステージ部会の取り組みについて、部長の浦聖治が語った。

正会員企業にない 新技術を求めて

Made In Japanのアプリケーションで世界進出を目指すMIJSコンソーシアムには、会員各企業がそれぞれ自社の得意分野をカバーし、協力し合っているという大きな狙いがある。しかし、MIJSに現在参加している企業の技術だけではなく、将来登場する新技術に対しても積極的に受け入れる体制を作っていかなければならない。そこで、新しいテクノロジー、新しいアイデアを取り入れたアプリケーションを開発するベンチャー企業の支援を目的として、2007年4月に設置されたのが、MIJSコンソーシアム アーリーステージ部会である。部長のクオリティ株式会社 代表取締役社長 浦聖治は、部会設立の目的を次のように語る。

「MIJSが発足して1年が経過し、MIJSの知名度は向上しています。それとともに、MIJSに興味を持った企業から多くの問い合わせをいただくようになりました。ところが、ベンチャー企業にとっては、会費負担などの面でMIJSの敷居が高く、正会員として参加したくても諦めざるを得ない場合もあるというのが実情です。アーリーステージ部会は、そうしたベンチャー企業でも、私たちと一緒に活動していけるようにしたいという思いでスタートしたものです」

アーリーステージ部会が対象としているのは、創業から間もない中小のベンチャー企業が中心である。ただし、会社の歴史はアーリーステージでなくても開発したばかりの新技術を持っている企業だったり、あるいは法人として独立していない企業内ベンチャーといった場合でも広く受け入れるという。

「MIJSは、エンタープライズ市場向けのビジネスアプリケーションを開発しているベンダーの集まりですから、その分野が外れすぎなければ参加を受け入れようと思っています。アプリケーションのパッケージ開発や受託開発を行っている企業だ

けでなく、ASPやSaaSなど、オンラインでアプリケーションサービスを提供する企業も大歓迎です。何でもありとは言えませんが、あえて可能性を狭める必要もない、という考えです」（浦）

ユニークな技術を持つ 企業が参加

アーリーステージ部会では、2007年6月に4社のベンチャー企業を招いて1回目の発表会を開催した。9月にも4社による第2回発表会が行われている。

「発表会では、アーリーステージ企業が得意とする技術、開発したアプリケーションの紹介などが行われます。その後に行われる懇親会も重要で、質疑応答では回答できなかった本音の話が出てくることもあります」（浦）

発表会に参加したアーリーステージ企業は、大学の研究所から生まれた学内ベンチャー、個人が起業したベンチャーなどさまざま。第三セクターから生まれたベンチャーもある。

「例えば、第2回発表会に参加したアーリーステージ企業の中には、大学内に起業されたベンチャー企業もありました。同社は、中国語教育の研究所の先生が開発した中国語eラーニングの仕組みをパッケージとして販売しています。これはわずか65時間の学習で中国語の一般会話を身に付けることができるというものです。現在、日本と中国の間では、ソフトウェアの交流が大きくなっていますので、日本のエンジニアが中国のエンジニアとコミュニケーションを図る上で、非常に役立つアプリケーションとしてMIJSでも注目しています。また、同じく第2回発表会には沖縄県の第三セクターの有志が中心となって起業したベンチャー企業も参加しました。この企業では、JavaとXML技術を用いたエンタープライズ向け、および組み込み向けアプリケーションを開発しています。このほか、これまでにない簡便さを特徴とするビジネスインテ

リジェンスのアプリケーションを開発した企業など、MIJSの正会員企業にないユニークな技術を持つアーリーステージ企業が数多く参加しています」(浦)

将来的には 企業基盤の支援も

こうした発表会を通じ、アーリーステージ企業と正会員企業とが、お互いに協力し合えることが確認できた時点で、メンバーとしてMIJSに参加してもらおうという。

「アーリーステージ部会の目標は、アーリーステージ企業と私たち正会員企業が交流する場を設け、アーリーステージ企業の“仲間”を増やしていくことです。MIJSでは、技術部会が非常に重要な役割を担っており、各社が自分たちの強みを生かしながら協力して共通のプラットフォームを構築しようと取り組んでいます。究極の目的は世界に向かって出て行くときに、1つのプラットフォームの上で私たちの技術が提供されるということを実現したいと考えています。アーリーステージ企業にも、それぞれの企業が持つ能力をMIJS共通のプラットフォームで活かす、そういう“仲間”に加わっていただければと思っています。さらに言えば、今市場にない新しい技術を提供してもらえることを期待しています」(浦)

発表会を含めた現在の活動は、基本的に2カ月に1回行われているが、今後はさらに活動の場を広げていく考えだ。

「アーリーステージ企業には、いろいろなニーズがあると思いますが、企業基盤を固めていくことも非常に重要な要素です。アーリーステージ企業の数が増えてきた段階で、企業基盤を固めるためのセミナーがあってもよいと私個人は考えています。最初は、アーリーステージで参加しても、例えば4～5年経ってもアーリーステージのままでは困りますよね。企業基盤を固めて収益を上げ、できるだけ

早くアーリーステージから正会員へとステップアップしてほしい。アーリーステージとして受け入れたのなら、そういう支援を行うことも私たちの責任だと思います」(浦)

アーリーステージ企業を 広く募集

このように、アーリーステージ企業との技術交流、支援活動を行うアーリーステージ部会だが、同部会では発表会で新技術をプレゼンテーションするベンチャー企業を広く募集している。

「現時点では、正会員企業からの紹介、あるいは交流会のような場で知り合ったアーリーステージ企業に声掛けて参加してもらっていますが、今後はアーリーステージ企業からのアプローチにも期待しています。MIJSの会員企業と付き合いがあれば、ワンストップでソリューションを見つけられるという安心感をお客様に提供するとともに、会員企業が協力しながら世界市場でビジネスを展開しようというのが、MIJSの目標です。優れた技術力のある日本のアーリーステージ企業には、ぜひ私たちの“仲間”になっていただき、一緒に世界を目指したいと思っています」(浦)





MIJS コンソーシアム
人材採用・育成部会 部長
飼沼 健

人材確保・育成のための長期プロジェクト

各社共通の課題を解決すべく 継続的な取り組みを実施

MIJS コンソーシアム 人材採用・育成部会は、日本のソフトウェア業界が優秀な人材を確保するための、さまざまな施策を企画している。だが、その中でも MIJS というチームならではの強みもある。例えば、参加各社合同での会社説明会などは、その主たるものだ。また、将来的には、外国人技術者の育成による海外進出の足がかり作り、エンジニアのキャリアパスの確立など、ソフトウェアビジネスそのものを支える土台の整備にも取り掛かるという。人材採用・育成部会 部長の飼沼健が語った。

優秀な人材の確保は各社共通の悩み

IT関連企業にとって、優秀な人材の確保は大きな経営課題の1つだ。もちろん、MIJSコンソーシアムに参画している企業にとっても、人材確保はビジネス拡大に欠かすことのできない大きな課題だ。

「MIJSコンソーシアム 人材採用・育成部会の発足は、7月に行われたMIJSの総会後のパーティーでの会話がきっかけです。その時は雑談レベルでしたが、人材確保、特にエンジニア採用が厳しいという話題が多数出ました。そこで、参加している各社に共通の課題ならば、MIJSで取り組むべきテーマではないかということになったのです」

弥生株式会社代表取締役で、人材採用・育成部会の部長を務める飼沼健は、部会が発足したきっかけをこのように説明する。

一言に人材といっても、さまざまな切り口がある。採用であれば新卒と中途、教育ならば新人向けのビジネスマナーから技術、さらに部課長クラス向けのマネジメント研修など多くのものが考えられる。また、将来的には海外の技術者リソースを活用することも必須になるであろう。これらさまざまな事柄に1社で対応するには限界があり、外資大手など、体力のある企業にかなうものではない。だが、MIJS参画企業で協力しあうことができれば、効率的かつ効果的に人材の確保が可能となる。

人材採用・育成部会では、まずは新卒採用の活動から始めていく。活動を成功させるには、既存の求人メディアなどとは異なるアプローチが必要と飼沼は語る。

「年内に、MIJSとしての合同会社説明会を開催したいと考えています。各社単独でのアプローチは難しいので、MIJSという20数社の協会として大学にお願いし、こちらから出向いて説明会を開催するのです。大学もこのほうが受け入れやすいですし、学生にも一度に同じ業界の多数の企業の説明を聞けるメリットもあります。これで採用活動がうまくいけば、次は新人の合同研修、中途採用というよう

に、順次活動を広げていくことになるでしょう」（飼沼）

また、「最近の若い技術者は、どんどん内向きになっているのでは」と飼沼は懸念する。しかしそういった技術者にとっても、複数の企業から人が集まり研修を行うことでコミュニティが形成され、技術的にも人的にも新たな交流ができ、斬新なアイデアが生まれるといったメリットもあるだろう。

活動を継続することが鍵となる

日本のソフトウェア企業の中には日本人以外のエンジニアの採用に対するニーズも存在する。このような状況を受け、MIJSでは、海外の人材の採用、育成にも将来的に取り組んでいきたいという。例えば、海外奨学金制度などを実施し、海外の学生にIT技術の教育を行い、インターンシップなどの受け入れ体制を整える。卒業後には各社で採用し就業してもらう。さらに経験を積んだ後に帰国し、そこで日本企業の開発業務を受けられるような体制を築き上げてもらうのだ。

飼沼は、オフショア開発で海外の技術者リソースを安く利用するだけでなく、文化の違いを吸収できる技術者を育て、中長期的に良好な関係を継続させることが重要と考えている。オフショア開発対象国とMIJSの双方にメリットがある体制を作り、継続的な活動を確立したほうが効果は大きいだろう。

「人材採用育成の活動は、MIJSにとって息の長いプロジェクトになるでしょう」と飼沼は言う。日本のソフトウェア産業に活力を与えるには、優秀な人材の確保という短期的な経営課題のクリアはもちろん、日本のIT業界全体の環境を改善していくことも重要であろう。そのためには、海外リソースも含めた人材の育成、さらに内外問わず技術者のキャリアパス構築など、さまざまな課題も出てくるに違いない。人材採用・育成部会は、これらをより良い方向へ導くため、継続的な活動を行っていく。

MIJSアライアンス部会が推進する賛助会員制度

ソフトウェアインフラを提供する 大手ベンダーとの協業を目指す

MIJS コンソーシアム アライアンス部会は、OS、ミドルウェア、データベースなどのソフトウェアインフラを提供する大手ベンダーと、それらのソフトウェアインフラ上でアプリケーションを開発する MIJS 正会員企業との「橋渡し」を目的に設置された部会である。その活動内容について、MIJS コンソーシアム アライアンス部会 部長の青野慶久が語った。



MIJS コンソーシアム
アライアンス部会 部長
青野 慶久

より一層優れたアプリ開発に期待

MIJSコンソーシアムの目標は、優れた日本製のビジネスアプリケーションを海外市場に展開することである。それを実現するには、大手ベンダーとの協業が不可欠だ。そこでMIJSでは、MIJS正会員企業をサポートする大手ベンダーを賛助会員として受け入れ、両者の協業の支援を開始した。その使命を担うのが、MIJSコンソーシアム アライアンス部会である。部長のサイボウズ株式会社 代表取締役社長の青野慶久は次のように語る。

「私たちは、MIJSを閉鎖的な組織にしたいとは思いません。MIJSのコンセプトに賛同し、MIJS正会員企業と一緒に手を組んでもらえる大手ベンダーには、積極的に我々の活動に参加していただきたいと考えています。そうした大手ベンダーが参加できるように賛助会員という制度を作りました。現在は、国内外のソフトウェア、ハードウェア、通信などを扱う企業・団体^{*}が賛助会員として参加しています」（青野）

MIJS正会員企業は、基本的にビジネスアプリケーションを開発することが本業だ。開発されているアプリケーションの多くは、大手ベンダーが提供するOS、ミドルウェア、データベース、ハードウェア上で稼働するように作られている。賛助会員は、こうしたITインフラを提供するベンダーが対象になる。アプリケーションを得意とするMIJS正会員企業にとっては、互いの強みを生かせるパートナーシップを作り出せる相手といえるだろう。

「ITインフラを提供する大手ベンダーは決してライバル関係ではありません。アライアンスを組むことで得られるメリットは、大きいと考えています。私たちは、ITインフラの部分はあまり得意分野ではありませんから、賛助会員企業と情報交換することで、より一層優れたアプリケーションが開発できるようになると期待しています。また、賛助会員にはワールドワイドで展開している企業が多いので、海外市場へ進出する際の戦略、世界に通用するアプ

リケーションを開発するためのノウハウも共有したいと思います」（青野）

エンジニア同士が情報交換

アライアンス部会の主な目的は、正会員と賛助会員との情報交換だ。

「正会員と賛助会員は、技術情報を交換しながら、お互いに次の製品作りに活かしていけるでしょう。ある賛助会員企業からは『どうしてもミドルウェアをやっているとアプリケーションが見えない。最終的に我々のミドルウェアがお客様に届くのは、誰かがアプリケーションを作っているから。だから、アプリケーションベンダーの意見を取り入れないことには、ミドルウェアも発展しない』という意見がありました。賛助会員としてMIJSに参加すると、私たちのようなアプリケーションベンダーから要望が出るかもしれませんが、それも含めて賛助会員企業にとってもよい影響があるはずです」（青野）

正会員と賛助会員との情報交換は、すでに技術部会の会合の場で始まっている。MIJSは現状では、利益を第一として運営されているコンソーシアムではないため、ビジネスを前提とした情報交換ではなく、オープンソースのコミュニティのようなエンジニア同士の交流を期待している。ただし将来的には、正会員と賛助会員との間で、1対1の提携関係が生まれることも想定しているという。

アライアンス部会の活動はまだ始まったばかりだが、今後はさらに広く賛助会員を募る意向だ。

「私たちが勝負するフィールドは、アプリケーションの分野が中心です。ですから、インフラを得意とする企業には、海外ベンダーも含めて積極的な参加を呼びかけています。また、ソフトウェアベンダーだけでなくハードウェアベンダーやSaaSの普及にあわせて通信事業者なども参加していただいています。MIJSのネットワークは今後もさらに広がっていきます。どうぞご期待ください」（青野）

※ MIJS 賛助会員
イー・モバイル
NEC
NTTコミュニケーションズ
エルピーアイジャパン
シャープ
マイクロソフト
日本アイ・ビー・エム
日本オラクル
日立製作所
富士ゼロックス
(2007年11月1日現在)

MIJS 技術部会からのメッセージ

MIJS コンソーシアムの具体的なアウトプットを生み出す技術部会。

その大きな成果が、MIJS 標準規格だ。

ここでは、技術部会の取り組みと今後の展望について、4 人の技術者に語ってもらった。

PART 1

ASPからSaaSへ—— パッケージアプリケーションは ベスト・オブ・ブリードの時代に

MIJS コンソーシアム 技術部会 部長 梅田 弘之 (株式会社システムインテグレータ 代表取締役社長)

SOA連携に欠かせない インターフェイスの標準化

MIJSは、国産トップクラスのパッケージを持つベンダーが集結し、日本のIT業界を世界に誇れるものという強い志を抱いて活動しています。よくありがちな、ただ親睦と情報交流を深めるだけの団体ではありません。具体的なアウトプットを出し続けるという方針のもと、ミッションごとに実践的な部会に分かれて精力的に取り組んでいます。

その第一弾として技術部会が取り組んでいるのが製品連携の仕組みです。これをテーマとしたのは、スイートからベスト・オブ・ブリードへの移り変わりという時代背景があります。企業におけるコンピュータの適用範囲が拡大し続けて、1社だけのスイート製品で全業務範囲をカバーする構想の限界が明らかになりました。そうした中、ベスト・オブ・ブリード、つまり業務ごとに優れた製品を組み合わせるという事例が増えてきています。

このような変化は、30数年前のオーディオと同じです。昔のステレオは大きなボックスの一体型でした。しかし、コンポの登場により、アンプ、チューナー、デッキ、スピーカーなどのコンポーネント製品に分離され、異なるメーカー、製品同士を自由に組み合わせることが可能となったのです。

現代のシステム構築は、手作りではなくパッケージ利用が当たり前になってきました。その結果、1社で複数のパッケージソフトウェアを導入するケースが多くなっています。また、SOAの考え方が浸透し、アプリケーションを業務ごとにコンポーネント化して自由に組み合わせようというニーズも非常に強くなっています。

しかし、いくらSOAの優秀さをうたっても業務間のインターフェイスが標準化されていなければ絵に

描いた餅です。ステレオが一体型からコンポに変貌できたのは、製品間のインターフェイスが標準規格化されたからです。そこでMIJSでは、現実的な製品連携のための第一歩として、業務間のインターフェイスの標準規格化に取り組んでいるのです。

インターナルなデータ連携のための 標準化

これまでも、いわゆる業界VANの取り組みの中で企業間取引データは標準化されてきました。しかし、ここで新たに課題となるのはインターナル、つまり企業内部のアプリケーション間のデータ連携のための標準化です。例えば、販売管理、生産管理、会計という各業務をステレオのコンポのようにメーカー、製品を超えて自在に組み合わせるには、データ連携の標準規格化が必要になるのです。

データ連携というと、このようなトランザクションデータ（日々の業務で発生するデータ）を連想しがちなのですが、実は取り組むべき課題はもう1つあります。それは、社員や部門、顧客などのマスターデータ（あらかじめ登録しておくデータ）の連携です。例えば販売管理、生産管理、会計の3製品を組み合わせる場合、製品ごとに社員マスターが用意されています。もし、マスターの連携がなされないと、社員の配属や異動の際にそれぞれの製品にログインして変更作業を行わなければなりません。どこか1カ所でも変更したらその情報が他の製品に伝播する、そんなマスターデータの連携も必要になるのです。

標準規格化による連携

これまでは標準規格がなかったため、手作り・

MIJS コンソーシアム
技術部会 部長
梅田 弘之



パッケージソフトウェアとともにそれぞれ独自のデータ構造で設計・実装されてきました。標準規格があれば、それに準拠して新規アプリケーションを作ることによりデータ連携がスムーズに行えます。一方、既存のアプリケーションも連携させるためには、標準規格に対する変換アダプター（ハードにおけるコネクタのようなもの）を使って、異なるデータ構造を対応付ける仕組みが必要となります。

図1は、そのようなアダプターを使ってトランザクション連携を行うもので、販売管理や生産管理の製品からの仕訳データを会計に連携させる仕組みを表しています。各製品は、仕訳の標準規格に対応するアダプターを1つ用意するだけで、他の製品とすべて連携することができます。もし、このような標準規格が中央に存在しないピア・トゥ・ピア連携の場合、各製品は1つずつ相手製品と連携の仕組みを作る必要が生じます。

マスターの連携も同じように標準規格を使っています。図2は社員マスターの標準規格を使った連携で、製品Aで変更した社員情報が標準データを經由して他の製品の情報に放射状に反映される仕組みを示しています。

実証性のある標準規格

MIJSの特徴は、競合関係にある企業が“日本のIT発展のために”大同団結している点です。各社の技術者が合宿などを行って標準規格の制定を図り、それぞれの連携アダプターを製作して標準規格連携の実証を行ってきました。この標準規格は、いわゆる偉い有識者の机上の空論でなく、世の中に幅広く普及している製品の技術者が結集して作ったものです。少なくとも、これらの有力製品間で連携されることが保証されているので、他の製品が新しくアダプターを作って連携に参加する際の実証性が高いと考えています。

ベスト・オブ・ブリード時代、すなわち1つの企業内で複数の業務アプリケーションを利用する際に、もう1つ重要なニーズがくっきりと浮かび上がってきました。それは共通機能がばらばらだと使う方が大変だということです。例えば図3の上側のように、会計、販売管理、生産管理、人事給与という各業務ソフトには、それぞれ基幹業務のほかに帳票やデータ分析、ログ管理などの機能が実装されています。問題は、製品ごとに帳票ツールやデータ分析ツール、ログの構造などがばらばらなことです。ユーザーは複数の製品を利用する際に、それぞれの使い方やメンテナンス方法を覚えなければなりません。また、各製品のデータがばらばらに管理されるので、それらの関連性も持たせられません。

そこでMIJSでは、このように複数製品で共通な

図1◎標準規格を經由したトランザクションデータ(仕訳)連携

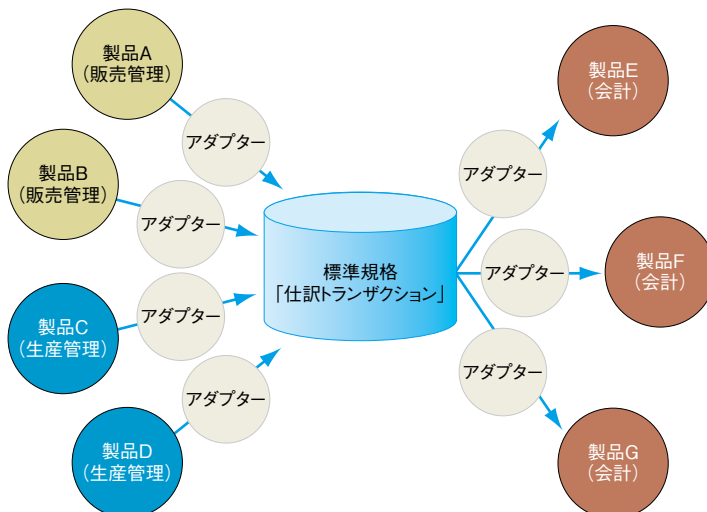
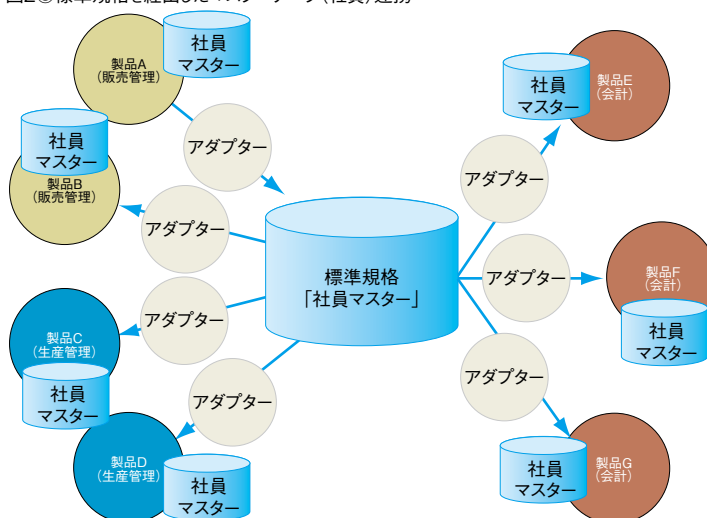


図2◎標準規格を經由したマスターデータ(社員)連携



機能をSOA化して外出しし、各製品がこれらの機能を共通利用できるようにすることをテーマにして取り組んできました。この結果、企業単位での操作性、メンテナンス性の統一やログなどの一元管理が実現できるのです。

連携の向こうにあるSaaS

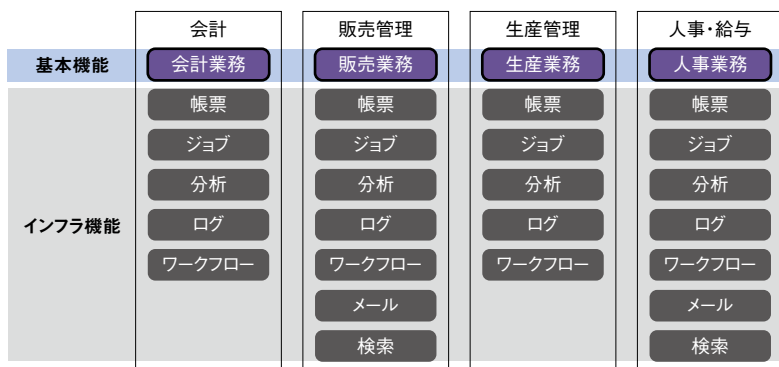
せっかく日本の有力パッケージベンダーが結集したのだから、お互いの製品を連携させてユーザーにメリットある形にしよう。この1年、そのような理念の元でトランザクション、マスター、共通機能という3つの連携に取り組んできました。その結果、次なる目標が見えてきました。それがSaaS (Software as a Service) ポータルサイトの構築です。

ところで、SaaSはASP (Application Services Provider) とどこが違うのでしょうか。

最大の違いは、ASPが1社単独ビジネスだったのに対し、SaaSはベスト・オブ・ブリード時代を反映し、マルチベンダーのビジネスであることでしょ

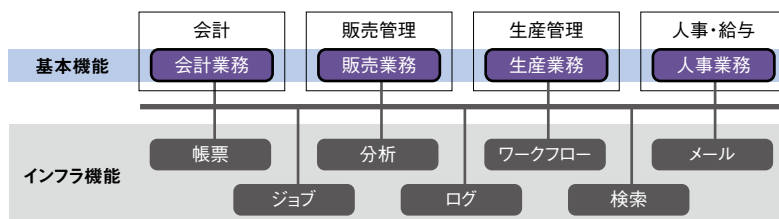


図3◎共通インフラ機能連携 ～製品内の独自インフラから外部共通モジュール化へ～



(従来)製品個別インフラ／製品ごとにインフラ機能を個別に用意

各製品ごとに技術、プラットフォーム、使い方がばらばらだったものが、一つに統一される



(MIJS連携)インフラ機能の共通モジュール化／企業全体でインフラ機能の共通化・共有化

う。複数のサービスをSOA化して選択使用できるのがSaaSの大きな特徴であり、MIJSのように複数ソリューションが結集することがSaaSの基本コンセプトとなるのです。

日本は“個”では及ばないところを“和”の力で強みを発揮します。MIJSは、まさにその“和”の力で勝負しようと活動しているのですが、そんな我々の考えるSaaSには次のような4つの大きな特徴があります。

① パッケージベンダー自身が推進するSaaS

我々ベンダーは、これまでパッケージソフトウェアを「所有」という形態で販売してきました。しかし、これからは「所有」だけでなく「利用」という形態、すなわち「パッケージ購入」と「サービス利用」の両方を提供する必要があると認識しています。

先ほど、ステレオの話をしました。音楽業界でもレコードやCD、DVDの所有から、レンタル、そしてオンラインダウンロードと選択肢が広がっています。IT業界でも利用形態の広がりは必然です。我々パッケージベンダー自らが選択肢を増やし、ユーザーに都合の良い利用形態を選択できる時代になるのです。

② マルチベンダー連合によるSaaS

欧米型のSaaSは、特定ベンダーの製品が中心に構築されています。そのため、その製品以外のア

プリケーションの品揃えが少ない、競合製品が入りにくい、などユーザーにとっての選択肢が少ないという課題があります。

MIJSは有力パッケージベンダーのコンソーシアムであり、競合製品を持つ企業も同等の立場で参加しています。必然的に、開かれたマルチサービスの提供を実現し、ユーザーが自社に合ったものを選択できるSaaSポータルサイトを目指すのです。

③ 有力パッケージが結集したSaaS

欧米型のSaaSは、特定ベンダーの製品が中心で、それ以外は開発環境やAPIを提供して参加ベンダーに追加してもらう方式です。しかし、そもそもアプリケーションは莫大な費用と長い開発期間をかけて作り、導入実績の積み重ねとともにバージョンアップで改良していくものです。MIJSの提供するアプリケーションは、多くのユーザーに利用・評価されている有力製品を「利用」できるようにしたものであり、最初から顧客満足度の高いサービスが提供されます。また、既存パッケージが自由に参加できる方式なのでアプリケーションの種類も豊富となります。さらに、同一分野に対しても複数の競合製品がサービスを提供するので、ユーザーはそれらの製品を比較しながら、自社に最も適したアプリケーションを選択することができます。

④ 標準規格連携が可能な統合型SaaS

ユーザーがSaaSで提供される複数のサービスを自由に選択、組み合わせるためには、アプリケーション間の相互連携が必要となります。これまで説明したトランザクション連携、マスターの連携管理、共通機能のSOA連携はSaaSにおいて重要な役割となります。連携の仕組みが提供されなければ、ユーザーはサービスごとにデータを重複入力したり、複数の共通機能を使いこなす面倒さを強いられます。

MIJSのSaaSには、標準規格をベースとした連携の仕組みが用意されます。その結果、参加希望ベンダーは自製品用のアダプターさえ用意すれば、他のアプリケーションと連携することができるのです。

MIJSの考える SaaSポータルサイト構想

MIJSでは、標準規格と連携の仕組みを中核に備え、アプリケーションベンダーが自由に参加できるオープンなポータルサイトを構想しています(P5図2参照)。新しく参加するベンダーが作る連携アダプターの検証を行える設備として、MIJSバーチャル検証センターを準備しています。

ユーザーは、提供される複数のサービスから自社に合ったものを検索して利用申し込みできます。SaaSのメリットは、“試用”により自社への適合性を確かめてから契約したり、いったん申し込んでも合わなければ解約したりできることです。また、ユーザーの社内システムとSaaSのサービスを併用する形態も多いので、外部EDIの仕組みを用意してデータ連携できるようにします。

「ASPはなぜ失敗したか」という質問がよくされます。その原因に、大切なデータを外部に預けることへの不安を挙げる人もいますが、それは後付けの解釈だと思います。たンス貯金より銀行預金の方が安全、と考える人が多くなったように、中小企業にとっては、むしろ情報管理のしっかりしている外部に委託した方が安全と思われるようになるでしょう。

私はASPがうまくいかなかった原因は、ユーザーとベンダー双方の心理的要因が強いと思います。ユーザー側の要因としては、インターネットが登場して間がなかったせいで、そのような利用形態に慣れていなかったこと。電子商取引の登場から普及に要した期間を考えると、今がちょうど「機は熟した」と言えるタイミングのような気がします。一方ベンダー側の要因としては、ASPのときは本気度が足りなかったこと。一応「利用」ビジネスもスタートしたが、やっぱり従来どおりの「所有」ビジネスを第一優先で営業活動しており、本当にASPを売り込もうという気迫がトップにも営業にもなかったよ

● ユーザーにとってのメリット

ハードウェアの調達、設置、増設、などの作業負荷から開放される
環境の設定、アプリケーションのインストールやバージョンアップ、パッチ適用など専門知識を要する作業が不要になる
システムやネットワークの監視、保守作業も軽減できる
堅牢なセキュリティやログ監視、内部統制の仕組みが提供されている
利用者やリソースの増減による設備増設などの対応も容易になる
複数のアプリケーションを利用した場合に、シングルサインオンやデータ連携などがあらかじめ実現できている
利用という形態なので、所有に比べて割安である

● ベンダーにとってのメリット

公開により幅広いユーザーに認知され、使ってもらえる機会が増える
料金を低価格に抑えることが可能なので、中小企業に対しても使ってもらえる
初期導入、環境構築に関する営業・サポートが不要となり、手離れが良い
ユーザーの成長に応じて、利用から所有へと切り替わるケースも期待できる

うに感じています。

「SaaSは成功するか」などの質問に対しては、まだ確信を持って答えることはできません。しかし、少なくともユーザーとベンダー双方にとって、上の表のようなメリットがあることははっきりしているので、そのことをきちんと理解した上で気迫を持って営業活動を行うことが重要だと思っています。

MIJSは、日本のIT業界を良くしようという志で集まった集団です。あまりに大所帯だとアウトプットを出し続けるという方針の実現が困難になるので、MIJS標準規格の制定やSaaSポータルサイト構想作りは、選抜メンバーを中心に取り組んでいます。しかし、その成果は広く公開して多くの企業に利用、参加してもらいたいと考えています。日本のIT業界の近代化、効率化、レベルアップに向けて、できるだけ多くの企業と一緒に歩んで行ければと願っています。

アプリケーションに必要なのは「できる」ことではなく「簡単にできる」こと

PART 2

MIJS コンソーシアム 技術部会 副部長 小野 和俊 (株式会社アプレッソ 代表取締役副社長 CTO)

プロトタイプを開発しながら仕様を作成

現在、MIJS技術部会ではMIJS標準規格を介したデータ連携のプロトタイプ開発に取り組んでいます。技術部会のスタンスとしては、アウトプットとして実際に使っていくことができる仕様が出てくるように心がけています。ですから、まず各社の要望を持ち寄って仕様だけを作るのではなく、仕様があ

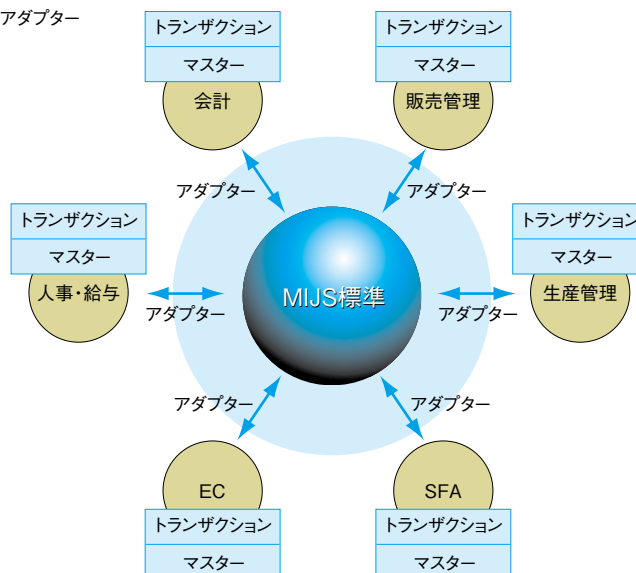
る程度見えてきた段階で実際にプロトタイプを作成し、そこで見つかった課題を仕様にフィードバックし、さらにその仕様をプロトタイプに反映する、といった要領でイテレーティブに仕様の策定を進めています。

MIJSには多数のベンダーが参加しており、同じ種類のデータを扱う場合でも、各社のアプリケーションによってデータの持ち方はそれぞれ異なります。例えば、社員に関する情報を考えてみると、あ





図4◎MIJS標準に準拠したアダプター



るアプリケーションでは0：男性、1：女性という形で性別のデータを持っているのに対し、他のアプリケーションでは1：男性、2：女性となっていたり、あるアプリケーションでは名前の姓と名が別々に保存されているのに対し、もう一方のアプリケーションでは姓と名が間に空白を入れて保存されていたりします。技術部会では、このようなデータの型と内容の差異をどのように埋めていくのかを、各社のスキーマを持ち寄って検討し、その成果をMIJS標準規格としてまとめています。

データの型と内容が異なるときは アダプターで連携させる

データの型と内容の違いは、本来ユーザーが意識なくてよいものです。MIJS標準規格が策定されても、各アプリケーションから手動での変換が必要になってしまうと、標準規格の価値が半減してしまいます。そこで現在、EAIツール上に各アプリケーションに接続するアダプターを作成し、その入出力フォーマットにMIJS標準規格を採用する形でプロトタイプの開発を進めています。

先ほどの性別の例で言えば、MIJS標準規格で0：男性、1：女性であるのに対し、あるアプリケーションでは1：男性、2：女性だったとします。このアプリケーションに接続するアダプターは、アプリケーションからデータを読み取る時には0→1、1→2、アプリケーションにデータを書き込むときには1→0、2→1という変換を行いながらデータを処理します。中にはMIJS標準規格には含まれていないアプリケーション固有のデータで、書き込み時に必須のものもあります。こうしたデータについては、アプリケーションごとのアダプターの設定項目として指定できるようにしています。MIJS標準規

格に準拠したアダプターが製品化されていけば、ユーザーはアプリケーションごとの差異をほとんど意識することなく、自由にデータの連携を行っていくことが可能になります（図4）。

データ連携のトリガー

MIJS標準規格で取り扱っているデータはいずれもエンタープライズシステムで使われますが、あるアプリケーションでデータが更新されたときに自動的に他のアプリケーションも更新してよい場合と、データを取り込む前に一度ユーザーに通知が来て、目視で内容を確認してから取り込みたい場合とがあります。

例えば、仕訳の取り込みについては一度経理部長が確認した後に取り込む必要があるケースが多いようです。自動的に更新する場合にも、リアルタイム／準リアルタイムの更新が望ましい場合、スケジューラーで休日などの処理を考慮しながら定期的に更新するのが望ましい場合、正規表現で指定されたパスにマッチするファイルが更新されたときに、外部からWebサービスやAPIで呼び出したい場合など、データ連携のトリガーのかけ方に関する要望は多岐にわたります。現在のMIJS標準規格のプロトタイプでは、EAI製品上にプロトタイプを構築することで、これらの各種要望に対応できるようになっています。

ソフトウェアで大切なのは、「できる」ことではなく「簡単にできる」ことです。MIJS参加各社のアプリケーション連携はこれまでも行われてきましたが、MIJS標準によってこれまでよりずっと簡単にアプリケーション同士が連携できるようにしていきたいと考えています。

MIJS SaaSポータルに対応した ポートレット作成のポイントとは

PART

3

MIJS コンソーシアム 技術部会 副部長 札辻 秀樹 (サイボウズ株式会社 執行役員 開発本部長)

自社の製品に応じた ポートレットの選択

MIJSではさまざまなベンダーが提供するアプリケーションやサービスをモジュール形式のSaaSで提供することを目標としています。ここでは、SaaSとして提供したいWebアプリケーション (C/Sのアプリケーションは対象としない) を、SaaS環境が提供するポータル上に配置するポートレットを作成する場合に考慮する点と、MIJSで規格化が必要と思われるポイントを提示します。

ポートレットの規格は、JavaではJSR168で、WindowsではWebパーツとして存在します。どちらもそれぞれの環境に依存する度合いが強いため、言語や環境への依存が少ない軽量の仕様や規格が必要と思われます。

ポートレットを目的に応じて大別すると以下の3種類が存在します。アプリケーションベンダーやサービスベンダーは、自社の製品の性格に応じて、どのタイプのポートレットを実装するかを検討する必要があります。

① 情報の表示や対話的な やり取りを行うポートレット

利用者が、常に表示しておきたい情報を表示するアプリケーションの場合は、この形式のポートレットを作成することになります。

しかし、利用者にとって常に情報を表示しておく必要のあるアプリケーションは多くありません。実装も複雑になるため、アプリケーションの性質を見極めて、無理にこのタイプのポートレットを実装しないのが賢明です。

利用者にとって常に表示を行っておきたいポートレットは、スケジュール、検索ポートレットなどです。当然、営業や経理等の業務によって、常時表示しておきたい情報があり、それらを対象としたアプリケーションでは、このタイプのポートレットを実装する必要があります。

実装の際は、ついポートレット内で対話的に動作するように考えてしまいがちです。しかし、あるポートレットに操作を加えた場合の結果は、ポップアップによる子ウィンドウでなく、ポータル自体 (つまり親ページ) を書き換えてしまった方が、ユーザーの使い勝手が良いことが多いです。例えば、検

索結果は、小さなポートレット画面で結果を表示されるより、ページ自体を書き換えた方が利便性は大きくなります。また、ポートレット内でのスクロール表示は、利用者の使い勝手を損なうため、実装に際しては注意が必要です。

② リンク集ポートレット

常に情報を表示する必要がなく、利用者が能動的に利用するアプリケーションについては、この形式のポートレットを作成する必要があります。通常は、利用者が能動的に行動した結果として、受け手が情報を受け取るユースケースが多いため、後述の通知ポートレットと組み合わせるケースが多くなります。

リンク集ポートレットには、ポータルの用意する汎用的なものを利用するのが一番効率的です。この場合は、わざわざアプリケーション側で実装を行う必要はありません。ただし、アプリケーションによっては、そのメインページまでのリンクはサポートするものの、機能へ直結したリンクをサポートできないケースがあり、利用者の利便性を考えて必要と判断した場合は、この機能をアプリ側でサポートする必要があります。

ポータルが用意するリンク集ポートレットは、リンクをクリックするとポータル自体がそのリンク集に書き換わります。その脇のアイコンをクリックすると、別ウィンドウで開く機能がついていたたり、カテゴリや野線の表示がサポートされたため、多くの場合は、これで必要十分と思われます。

表示するリンクの内容を利用者によって変えたい場合は、アプリケーションがリンク集ポートレットを用意しなければなりません。例えば、ERPにおいて、経理向けに表示する内容と一般利用者向けに表示する内容を変えたいようなケースです。この場合は、一般利用者が利用する機能より、経理が利用する機能が多くなりますから、一般利用者が利用する機能 (リンク) を隠す必要があります。

実は、ポータルが用意するリンク集でも、アクセス権やポリシーの設定によって、この辺りの制御が可能なケースは少なくありません。しかし、ポータルの設定とアプリケーションの設定が離れてしまうため、このような場合にこの機能を利用するのは賢くありません (ただし、アプリ自体へのリンクを制御したい場合は有効です)。



MIJS
Report
2007
Vol.2

真のアプリケーション連携がここから始まる
「MIJS標準規格」第一弾発表





※RSSはさまざまなバージョンが存在するのですが、RSS 2.0及びAtom 1.0が現在の主流となります。

③ 通知ポートレット

何らかのイベントが発生すると、リンクや件数を表示するようなポートレットです。

何らかのコミュニケーションが発生するアプリケーションの多くは、この通知ポートレットを用意する必要があります。しかし、個々のアプリケーションがそれぞれ通知ポートレットを実装し、それをポータル上に並べると、利便性や見栄えを損なうことがあります。MIJSでは、この通知の仕様を共通化して、それぞれのアプリケーションは、1つの通知ポートレットを利用するようにするのが良いと考えています。

通知には、通知リンクをクリックした後の振る舞いによって、大きく2つの処理方法があります。1つは、クリックされたら既読にするような単純な仕様です。もう1つは、通知のリンク先のアプリケーションの状態を変更しなければ、通知が既読にならないような仕様です。

このような通知を必要とするアプリケーションの例としては、ワークフローがあります。ワークフローは、決済なり却下等の処理を行わない状態では、利便性の観点から、通知ポートレット上のリンクを既読にしないよう処理する必要があるからです。

共通化された通知ポートレットが用意されている

場合、アプリケーションと通知ポートレットは、何らかのプロトコルを用いて通信を行う事になります。このプロトコルとして有望なのがRSS[※]です。

アプリケーション側の実装としては、外部からのHTTPのGET要求に対して、通知したい内容を含むデータを、RSS形式で出力するようにします。通知ポートレットには、このRSSを出力するURLを設定することになります。

通知ポートレットは、ブラウザのリロードのタイミング等で、この設定されたURLに問い合わせを行い、通知として表示を行います。

シングルサインオン

ポータルからポートレットを經由してアクセスするには、利用者がポータルにログインした際に、同時に認証が終了しているか、ポータルを經由したアクセスと同時に認証を行う必要があります。これを実現するのが、シングルサインオン（以下SSO）です。ほとんどのWebアプリケーションは、BASIC認証もしくはDIGEST認証、フォーム認証を利用しているので、ポータルの標準機能を利用し、意識する必要はあまりないかと考えます。

PART 4 パッケージソフトウェア発展のカギを握る「部品化」と「共通化」

MIJS コンソーシアム 技術部会 副部長 岩本 幸男
(ウイングアーク テクノロジーズ株式会社 営業本部サービス & グローバルビジネス推進室 室長)



効率的な運用を見越した 共通インフラ機能の構築

MIJS製品連携の実現において、最も重要な機能の1つとして、共通機能のインフラ化、つまりSaaSプラットフォームとしての横断的共通インフラサービスの提供があります(P16図3参照)。

各社製品を持ち寄り、マスターとトランザクション連携のための標準規格を整備しただけでは、実際の運用はできません。製品ごとに帳票機能、集計分析機能そしてログ管理機能などが個別に、しかも重複して提供されているのは、システム全体を管理することができず、まったく統制の利かないシステムになってしまうからです。

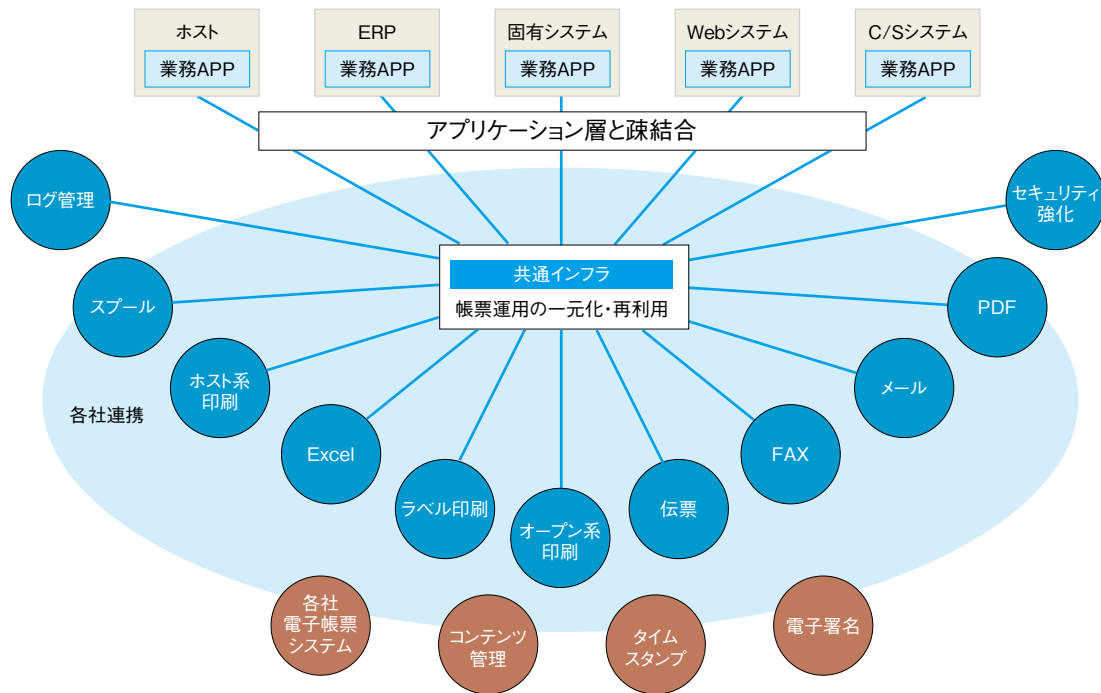
例えばこれまで帳票システムは、個別の業務に紐付けされた、それぞれ縦割りの運用でした。しかも、システムごとの帳票機能は上位のアプリケーションに依存し、システムが刷新されると、帳票部

分はスクラップ&ビルドを繰り返さなくてはならないのです。全体最適の観点から見ると、業務ごとに帳票機能が重複しており、その分の開発や運用コストの削減、集中管理の障壁となっていました。

共通インフラ機能のSOA連携の考え方では、各業務システムから帳票機能を統合して利用できるプラットフォームを用意します。特に、上位アプリケーションに帳票処理の制御を依存しない、独立した帳票生成を実現して、帳票運用の標準化・共通化・一元化を図ります。別々のパッケージを利用している場合、帳票の出入口を一本化できるため、内部統制にも有効です。

同じように、ログ管理や分析、検索、あるいは認証といった機能をSaaSプラットフォーム上にサービスコンポーネントとして用意すれば効率的です。共通インフラが連携できれば、複数パッケージを横串にした管理もできます。パッケージベンダーは帳票などの機能を自社で用意する必要がなく、共

図5◎共通インフラによるSOA連携(帳票機能をSOA化した場合の例)



通インフラを呼び出せばよいのです。もちろん共通インフラを切り離すことによって、製品の開発コストも抑えられます。一方、ユーザー企業においては、業務ごとに別々のパッケージを導入したとしても、販売から生産、物流、会計に至るデータを一気通貫で分析できるという新しいメリットが得られます。これは、ERPのビッグバン導入や、大規模データウェアハウスの導入アプローチとはまったく異なるものです。

ソフトウェア業界は「共通化」で成熟する

共通インフラ化への課題は少なくありません。例えば、各製品がすでに持っているインフラ機能はコア機能と密に結合しており、外部のインフラ部品を呼び出す構造になっていません。製品の作り方もSOAをベースにサービスコンポーネントの連携として実装されるようになるときこそ、MIJS共通インフラの効果が最大限に発揮されるときでしょう。

また、トランザクションデータを横串で分析するためには、共通マスターとの連携が重要となります。トランザクションデータおよびログデータなどに含まれる項目の名称・コードの意味の統一(共通リポジトリ)がなければ、せっかく収集したデータも集計ができません。

システム構築は、製造や建築と同じ「モノ作り」産業です。この「モノ作り」産業の長い歴史の中で、生産性を爆発的に向上させたのは、標準手順によるオートメーション化と部品化です。高度成長

を支えた自動車産業などでも、組み立てラインを持つ本社工場を中心に、周辺に標準部品を供給する関連会社が集まって産業を構成しています。ソフトウェア業界の問題点は、この標準部品を作成・供給するビジネスが存在していない、もしくは産業化されていないことです。

このため、システム構築は毎回部品の標準化策定から始めなければならないことが多く、何度も「同じような作業」を行わなければならないという点では、まだまだこれからの産業です。ここで問題なのは、「同じ作業」ではなく「同じような作業」という点です。似ているが少しずつ異なる部品が、単一企業の中にもたくさん存在するということです。当然、部品としての管理はされていないのです。

パッケージ業界は米国や欧州のルールで進んできました。自動車業界も同じでしたが、今やトヨタがトップです。トヨタは部品化や共通化で成功しました。もしかすると、我々は部品化や規格化が得意な民族なのかもしれません。ソフトウェアの世界も同じ潮流が感じられ、MIJSの提供する共通インフラの果たす役割は非常に大きなものとなると期待しています。

MIJSはコンソーシアムとしてスタートしましたが、共通プラットフォームの実現には大きな投資が必要です。しかし、日本にはその投資インフラがありません。欧米のような、アイデアと野心を持つ人々に資金が回るような仕組みが整備されれば、本当の共通インフラを構築することができます。そのためには官民一体での取り組みも必要になるでしょう。

日本の
ソフトウェアビジネスを
牽引する

テクノロジストの声

日本の技術者は、
これからどうあるべきか

きわめて多くの知識労働者が知識労働と肉体労働の両方を行う。
そのような人たちをテクノロジストと呼ぶ。
テクノロジストこそ、先進国にとって唯一の競争力要因である。
——ピーター・ドラッカー（「明日を支配するもの」1999年 ダイヤモンド社）



MIJS技術部会が掲げる

3つのテーマ

theme.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

製品を連携させるには、ワークフロー的な処理プロセスのルールも管理する必要がある。また、それぞれのシステム間では、連携を前提とした設計はされていないので、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ある。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)と連携アダプターを提供する。パッケージごとの連携アダプターを共通バスに接続することで、データ形式が製品ごとに異なっても受け渡しが可能になる。

theme.2

マスターデータの標準化の推進

小さい範囲の規格からスタートし
マスターデータの標準化を推進する

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こと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。MIJS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。

theme.3

インフラ機能の共通化

インフラ機能を部品化して
さらなる品質向上を目指す

インフラ部分の共通化は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、共通インフラ機能連携の活動が進められている。

お客様ニーズから 技術的本質を見抜け

アクセラテクノロジー株式会社

取締役 技術開発部長 萩原 純一



お客様のニーズを積み上げただけでは、良い製品は作れません。ニーズの中からその本質を見抜き、製品機能として昇華させるからこそ、今後のプロダクトエンジニアに必要と考えます。例えば、検索技術のようなあらゆる業務を支える汎用技術を開発するエンジニアにとっては、その技術が業務システムやお客様の現場でどう使われるかを理解してこそ、より良い技術開発が出来るのです。ニーズを知り、製品に昇華させましょう!

熱い情熱と挑戦で 顧客に真の価値を!

インフォベック株式会社

取締役 プロダクトユニットリーダー 石川 研一



IT投資の生産性への寄与度が低い日本では、業務改革を促進し、生産性向上に資する戦略的ソフトウェアが望まれています。日本のユーザーの厳しい要求に応じてきた日本のIT技術者こそが、急速に多様化するIT技術で、顧客に真の価値を提供できます。従来コンソーシアム方式で製品開発を続けてきた私達は、顧客とともに価値を創出することの意義を胸に、熱い情熱を持って、自己研鑽と挑戦を続け、海外製品を凌駕する製品を生み出していきます。

技術とニーズに着目し 積極的な製品の価値創造

ウイングアーク テクノロジーズ株式会社

技術本部 製品企画部 部長 田中 潤



時代に求められるソフトウェアは、常に運用を見据え時代のニーズを上手く汲み取っています。日本のソフトウェアを世界に広めていくためには、常に先駆ける技術と業務現場のニーズの両方に着目し、「システムの効率的な構築環境」「お客様の視点に立った製品作り」という観点から製品の価値を創造することが重要です。日本のソフトウェアを盛り上げるために、このような視点から積極的に製品開発に取り組んでまいりたいと考えます。

ソフトウェア開発者の みなさんへ

株式会社アプレッソ

代表取締役副社長 CTO 小野 和俊



ソフトウェア産業が他の産業と大きく異なるのは、アイデアの着想から、その実現までの時間が極端に短いことです。金型を作ったり原材料を調達したりせずとも、技術者はまるで魔法使いのように、何もないところから新しいソフトウェアを生み出していくことができます。たくさんアイデアを形にして、結果を確かめて、便利で使っていて楽しくなるようなソフトウェアを開発していきましょう。

日本のスタンダードを 世界のスタンダードへ

ヴィンキュラム ジャパン株式会社

ITスペシャリスト 松野 訓之



古来より日本人は新しい文化や技術を独自に改良し自分のモノにしてきました。ITの世界でも同様に使う人の立場に立った手触りに優れたソフトウェアを作ってきました。これが国内ビジネスで海外パッケージより日本製ソフトウェアがより多く採用される要因の1つだと思います。この手触りの優れたソフトウェアを日本のスタンダードからアジアそして世界のスタンダードへ。技術者はこのビジョンを念頭にモノ作りに取り組むべきだと思います。

ソフトウェア開発は 共同開発がスマート

株式会社エイジア

取締役 中西 康治



MIJS技術部会では、各社の独自ノウハウだったアプリケーション内のマスター情報を惜しみなく提供し合い、共通基盤の構築に向けて技術討論を真剣に行っています。MIJS連携はアプリケーションごとにアダプターを作り、それらをつなぐことですべて連携する設計になっています。私は、今後のソフトウェア開発は、MIJSのようにグローバルでオープンな、ユーザー指向の開発スタイルになると考えています。

MIJSの技術連携が、新たな競争力を生み出す

System Orientedから Business Orientedへ

エス・エス・ジェイ株式会社
マーケティング企画部長 山下 武志



お客様が中心にいない言わば“システムオリエンテッド”なシステムに対するアンチテーゼという意味で、私たちはEAやSOAというキーワードを認識すべきなのかもしれません。お客様のビジネスプロセスに適合するシステムとは何か？ それを構築するために何をしなければならないのか？

私たちはもっと視野を広く持ち、ビジネスオリエンテッドな視点でそのことを考えるべきではないでしょうか？

技術者の意識

クオリティ株式会社

リサーチ & デベロップメントグループ リーダー 小林 博之



技術者は会社に雇用され組織の一員として働いている。客先で問題が発生した場合の責任は経営側にあり雇われている技術者の責任ではないと考えがちだ。しかし利用環境と製品との関係を把握しているのは経営ではなく技術者であり、問題を未然に防ぐことができるのも技術者である。技術者の責任は経営者と同じと言っていい

ほど重いもので、技術者が高い責任意識を持つことで問題は未然に防げると言えてよい。技術者は自らの意識を高め、自身を持って海外で戦ってほしい。

やがて来る、“感性”が 必須能力になる時代

株式会社サイエンティア

シニアソリューションアドバイザー 宮腰 康弘



技術者はともすれば顧客から遠く、日頃の仕事の中でビジネスを考える機会も少ない存在になりがちだ。しかし、どんなビジネスも起点は顧客であり、商品もサービスも技術もすべては顧客のためにある。従って、これからは技術者であっても顧客起点の発想をしなければならない。技術という殻に閉じ籠らなければ戦えない技術者は淘汰される

。技術に加えて顧客を感じ取る感性が、これからの技術者に必須の能力として求められるようになるだろう。

想像力を鍛えよう！ 機能は仕様だけじゃない

株式会社NTTデータ イントラマート

プロダクトディベロップメントグループ サブリーダー 下村 光男



1つの機能を作成するには、仕様およびインターフェイスが決まれば作成は可能です。しかし、機能の完成がすべてでしょうか？ それは機能として仕様を満足したのですが、「その機能がなぜ必要なのか」といった背景や、「どのように利用されるのか」を踏まえて作成することが出来れば、同じ機能であってもより効果の高い機能になると考え

ています。そう、技術者には「仕様にはない部分を想像する力」が必要だと思います。

3年先を見据えた、 日本流の技術の世界へ

株式会社構造計画研究所

ソリューションビジネス部長 大黒 篤



私は2000年から、シンクロナイズ、モビリティ、ワイヤレスネットワークといった技術を使ったシステムやサービスを数多く開発してきました。これらの技術をさらに進化させ、またMIJSが提唱する共通基盤に対応していくことで、日本の優れたソフトウェアを他とつないだり、いつでもどこでも安全に利用できる日本流のモビリティ技術を国内外

へ広く展開していきたいと思っています。

燃費向上に学べ

サイボウズ株式会社

執行役員 山本 泰宇



現在のIT技術がベイエリア周辺の企業によってリードされている状況は、皆様ご存じのとおりかと思っています。少し以前を振り返れば、この状況は製造業の直面していたものと同じです。学ぶべきは貪欲に取り込み、品質等の付加価値で勝負し、今では例えば車の燃費向上技術では世界最先端にあります。GoogleやAppleに対しても、まね

るのではなく、学んでさらに良いものを作り出しましょう。それができることは、歴史が証明しています。



日本の強みを活かし、チャレンジしよう

株式会社システムインテグレータ
代表取締役社長 主席テクノロジスト 梅田 弘之



オシム監督が日本のサッカーを打ち出そうとしているように、我々も日本の強みを活かした形でIT業界の向上を目指さなければならない。米国で続々と誕生する新技術・新ビジネスを模倣しているだけでは、永遠に国際競争力がないままだ。では、日本の強みとは何だろうか。それはチームプレーだろう。MIJSのように複数の企業が共同作業で標準規格を策定し、SaaSポータルを構築していくという試みは、日本だからこそ成功できるチャレンジだと思う。

世界市場をにらんだ製品企画力を!

株式会社チェンジビジョン
代表取締役社長 平鍋 健児



日本のソフトウェア技術力は、決して海外に劣っているわけではありません。私は、今日本の技術者に足りないのは、優れたコンセプトを作り、それをマーケティングできる「企画力」だと思います。今や、この企画力は技術力と切り離せないものです。技術者が、テクノロジーの言葉だけでなく、マーケティングの言葉で語れるようになること。これが、次の日本の技術者に最も必要な力だと思います。

技術者に国境無し

トレンドマイクロ株式会社
事業開発グループ テクノロジーリサーチ課
テクノロジーリサーチマネージャー 近藤 賢志



ソフトウェア技術者は、グローバルな競争に直面している。トーマス・フリードマンが著書『フラット化する世界』で指摘しているように、日本の技術者は、中国やインドなど世界の技術者と同じ土俵で戦っていかなければならない。では、どうすべきか。それには、技術者一人ひとりが世界に目を向け、創造性を発揮するほかにない。日本のIT業界には、世界に通用する技術が数多く眠っている。それを活かせるかどうかは、私たちの「志」にかかっている。

最新技術知識と、従前からの技法の両立

ソフトブレン株式会社
製品開発部長 酒井 和真



製品開発においては1度作って終わりではなく、継続的な修正・改善が必要で、そここそ日本人らしいこだわりと高品質を実現するためには、設計技法や保守性の高いコーディングといった一見派手ではないスキルも重要になってきます。最新技術をキャッチアップすることも必要ですが、それに加えて、開発の土台となる長年培われてきた技法もバランスよく身につける必要があると考えています。

“傲慢かつ謙虚”であれ!

東洋ビジネスエンジニアリング株式会社
執行役員 プロダクト事業部長 羽田 雅一



製品を生み出す時には、「俺こそ一番」という強い気概と自負が必要である。製品を世に出してからは、常にマーケットやパートナーからの声に耳を傾け、それらに配慮していく「繊細さと几帳面さ」が重要になる。エンジニアよ、“傲慢かつ謙虚”であれ。

Web 2.0時代の技術者は 既得権を捨てる覚悟を

株式会社HOWS
代表取締役副社長 CTO 庄司 渉



Web 2.0は、社会に蔓延するさまざまな既得権を崩壊させるものだとも私たちは期待しています。そのWeb 2.0を支える技術を開発する技術者は、自分が持っている既得権を捨てる覚悟が必要です。技術者であることを忘れ、ユーザーの立場に徹して時代が何を求めているかを感じ取ることが大切です。「後々どのように利用されるか予測のつかないデータをどのように保管すべきか、それをどのように検索し表現するか」が重要な課題になるでしょう。

MIJS標準規格を携え、海外に雄飛する

グローバルで勝負する 技術のコーディネート

株式会社ビーエスピー

マーケティング部 統括リーダー 結城 淳



MIJSにはメイド・イン・ジャパンの優れた製品が沢山あります。これらの製品を組み合わせることで、一段と可能性が広がります。異なる技術力をうまくコーディネートし、さまざまな情報をナレッジとして戦略的に活用し新たな製品企画を通じて、グローバルに勝負できる高付加価値ソリューションを実現する。そんな新しいスペシャリストが、将来の日本に必要な技術者と考えます。MIJSとともに世界に通じる技術者集団を目指します。

世界に目を向け、 時代の風に耳を傾けよう!

株式会社フライトシステムコンサルティング

代表取締役社長兼CTO 片山 圭一郎



ソフトウェアテクノロジーは劇的に進化しています。技術者はたえず世界の技術動向に目を配り、先入観に縛られず、常に新しい技術と向き合い、興味を持ち続け、失敗を怖れず取り組んで行くことが必要です。たとえその技術が未完成なものであってもその中からエッセンスを拾い出し、自分なりの解釈で新しい独創的なソリューションに仕立て上げて行くセンスが求められています。さらに、自ら世界へ情報を発信出来るようになることを望みます。

チームで サービスを創りましょう!

ラクラス株式会社

ITストラテジー&開発部門 ディレクター 樋口 博昭



技術者のミッションは、お客様の思いを実現することです。世にはさまざまな技術やソフトウェアがあふれていますが、お客様が本当に求めるものは、ITを活用した理想的なビジネスプロセスです。私たち技術者に求められるのは、ソフトウェアを単体の製品として捉えるのではなく、お客様が真に必要とするプロセスを実現する視点です。各ベンダーがこれまで培ってきた技術を結集し、チームとしてお客様の思いを実現するサービスを創りあげていきましょう。

ビジネス変化に対応できる 基礎技術の重要性

フューチャーアーキテクトグループ 株式会社エルム

東日本ビジネスソリューション事業部 事業部長代理 兵藤 浩



MIJSは日本のソフトウェア業界およびユーザー企業から大きな期待を担ってスタートしました。各社製品の技術者がそれぞれの基礎技術と豊富な経験を集結し、MIJS技術部会で議論し、各製品連携をシームレスにはかれるかが重要だと考えております。なかなかビジネス変化に気がつかない技術者も増えつつありますが、IT基礎技術だけにとどまらず対話の基礎技術もこれからの技術者に求められる重要なアイテムではないでしょうか。

世界に目を向け、 フィールドを広げる

弥生株式会社

製品開発課課長 松本 学



日本のビジネスソフトウェアは、高品質ですが、一部を除いて、海外で普及しておりません。ソフトウェアの海外展開には、各企業やMIJSのようなコンソーシアムが、海外を市場として捉え、推進することが必要です。そのためにも、各エンジニアが、海外のソフトウェア、エンジニアをライバルとして、視野と活動範囲を広げていくことが必要だと思います。そうすれば、日本が世界のソフトウェア産業を引っ張る日も近いでしょう。

想像力と汎用化に 磨きをかけよ!

株式会社リード・レックス

執行役員 システム開発部長 渡辺 時彦



業務用パッケージの命は、いかに多くのユーザー様から支持されるかにかかっている。道に例えると、幹線(バリエーション)と迂回路(フレキシビリティ)を用意し効率的な運送基盤とすることに似ている。この目標を達成するためには、業務知識を想像力で膨らませ、業種・業態を広範囲にカバーする汎用化、抽象化のスキルが決め手となる。想像力と汎用化に磨きをかけ、世界一流のソフトウェアを作成するのが私たちの使命です。

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。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

アクセラテクノロジー株式会社
株式会社アプレッソ
インフォベック株式会社
ヴィンキュラム 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
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
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
株式会社チェンジビジョン
東洋ビジネスエンジニアリング株式会社
トレンドマイクロ株式会社
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 : 03-6714-2914 e-mail : info@mijs.jp

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