

2008 年 10 月 15 日

日立ソフト

日立ソフトが社内営業情報システムを SOA 基盤で構築 ～ Salesforce や複数システム間を連携し、効率的活用を実現～

日立ソフト(執行役社長:小野 功、本社:東京都品川区)は、株式会社日立製作所(以下、日立)の SOA^{(*)1} 基盤ソフトである「uCosminexus Service Platform」を活用し、社内の営業情報システムを構築しました。この度構築した営業情報システムは、複数のシステムや営業支援システムとして活用している株式会社セールスフォース・ドットコム^{(*)2}の「Salesforce」(セールスフォース)を SOA 基盤上でサービス連携することにより、営業プロセスを可視化するとともに、営業情報の効率的活用をめざしています。また、今回の構築ノウハウをコンサルティングや製品化することを計画しており、その第 1 弾として、「SOA システム化コンサルティング」や「RIA^{(*)2}ベースの軽量ダッシュボード」を提供します。

(*)1)SOA: サービス指向アーキテクチャ(Service Oriented Architecture)

(*)2)RIA: リッチインターネットアプリケーション(Rich Internet Application)

今日では、企業の統廃合や事業再編などによる IT 環境統合の必要性が求められるとともに、市場競争によるビジネスニーズの多角化とスピードに迅速に追従できる柔軟なシステムが求められています。

一方、企業におけるシステム環境は年々複雑化しつつあり、様々なアーキテクチャが混在するシステム環境であることが、IT 環境統合の阻害要因となっています。

日立ソフトは、その問題解決実施の一環として、異なるアーキテクチャで構成されているシステム機能を SOA の考え方に基づいてサービス化し、また「Salesforce」の機能をサービス部品として利用し、SOA 基盤により社内 IT 環境の統合を図りました。

本システムは、複数システムに散在する営業情報を営業プロセス毎に抽出することが可能であり、営業マンが見込み顧客への積極的なアプローチを実施したり、拡販戦略に基づく営業活動を推進したりすることにより、戦略的な営業活動が可能となります。また、案件の状態や出入金の状況などをリアルタイムに参照することが可能となり、間接業務のコスト削減も図れることを期待しています。

今回構築したシステムは、契約までの営業プロセスが対象ですが、今後は入金プロセスまで範囲を拡大し、ERP システム(SAP ECC 6.0)やプロジェクト管理システムなどを SOA 基盤で統合していくことを計画しています。

また、日立ソフトは今回のシステム構築のノウハウをもとに SOA 関連ビジネスをより強力に推進していきます。その第 1 弾として、「SOA システム化コンサルティング」メニューを整備しました。今回の成果を反映した「SOA 開発ガイドライン」及び「反復型開発ガイドライン」を適用し、お客様の SOA の導入を支援します。さらに、「Salesforce 連携用 SOA サービス部品群」、「RIA ベースの軽量ダッシュボード」などを製品化し、SOA 関連ビジネスを拡大していく計画です。

< SOA 基盤の概要 >

この度構築したシステムは、プロセスエンジンとSOA基盤として、日立の業務プロセス統合基盤製品「uCosminexus Service Platform」を採用しました。また、「Salesforce」とのWebサービス連携には、日立のアプリケーションサーバ製品「uCosminexus Application Server」を採用しました。

モニタリングシステムには、RIA を構築するためアドビ システムズ社が開発・提供する「Adobe(R) Flex」と「BlazeDS」を組み合わせ、使い勝手の良いダッシュボードを実現しています。

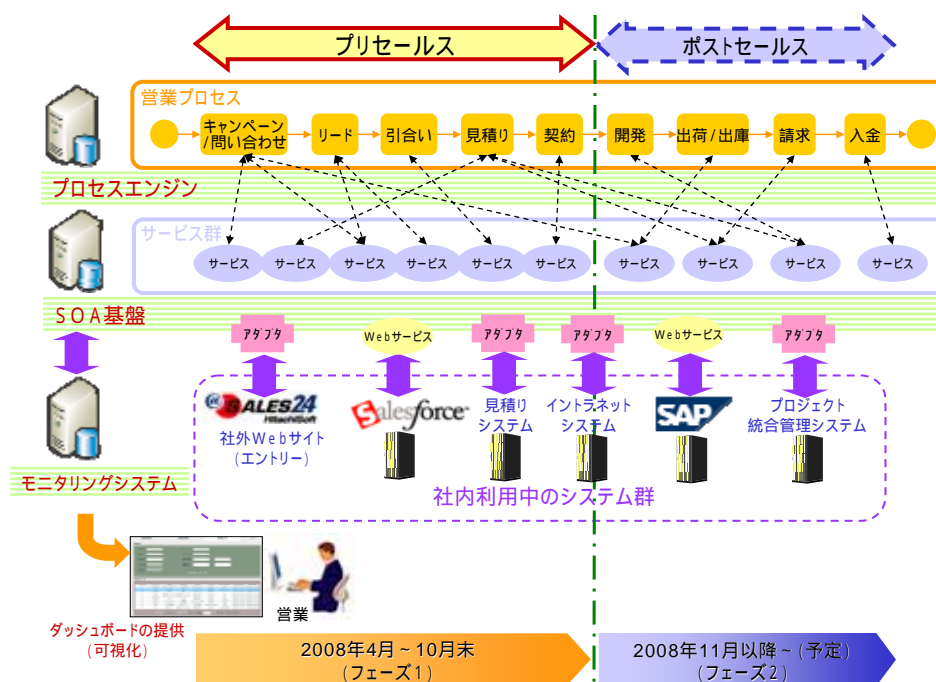


図1 . SOA 基盤の概要図

「uCosminexus Service Platform」はSOA基盤として、ビジネスプロセス管理を行うとともにビジネスプロセスとサービスを連携させるESB (Enterprise Service Bus) の役割を担っています。業務プロセスの流れに従って、「Salesforce」や他システムとのWebサービス連携を行い、これらの実行結果をダッシュボードに表示します。(図2)

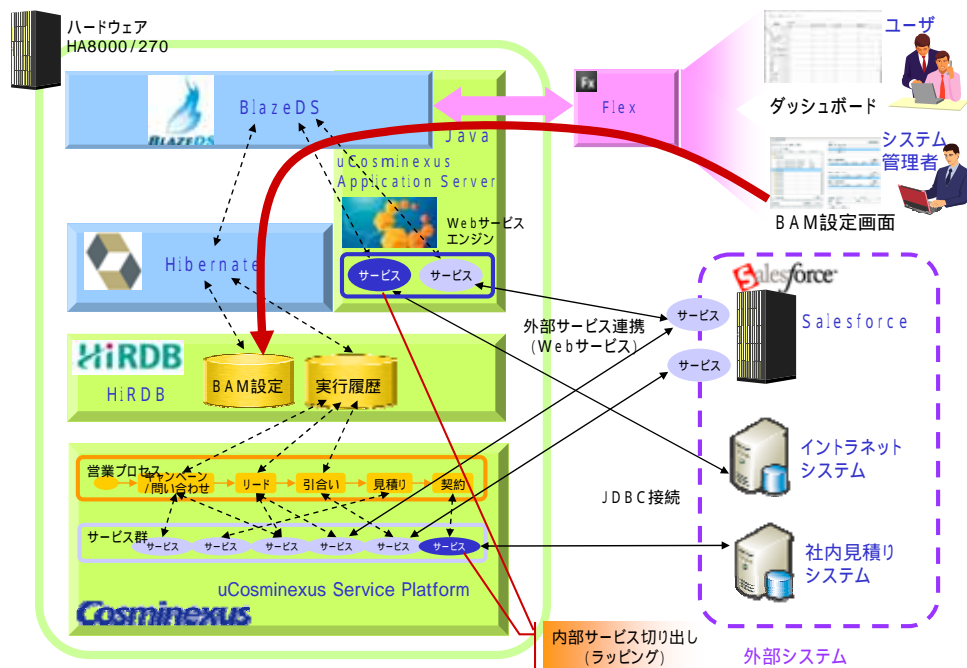


図2．システム実現イメージ図

今回は、2008年4月から10月までの6ヶ月間で、SOA基盤を用いたシステム統合を実現しました。

開発手法は、ウォーターフォール型ではなく、反復型の開発手法を採用しています。これにより手戻りの発生による遅延を極力排除することができました。開発は、(1)業務フロー策定 (2)システム化設計 (3)実装・テスト (4)アプリケーションのレビュー・フィードバック (1) (2)・・・という流れを反復して行います。

(1)の上流工程では、IDSシェア・ジャパン株式会社の「ARIS SOA Architect」を用いて、現状の営業プロセス分析や業務フロー策定などのビジネスプロセスモデリング作業を実施しました。

今回の発表に対し、IDSシェア・ジャパン株式会社、株式会社セールスフォース・ドットコムから以下のコメントを頂いています。(五十音順)

IDSシェア・ジャパン株式会社

代表取締役社長 沖村 一宏様

IDSシェア・ジャパン株式会社は、日立ソフトのSOA構築事例において、当社の「ARIS SOA Architect」をご活用頂いたことを感謝するとともに、今回の発表を歓迎いたします。

当社の提供するARIS Platform製品群と日立ソフトのSOAに関するノウハウを組み合わせることで、SOAビジネスの拡大につながるものと期待しています。

当社は、今後も日立ソフトとの協業を推進し、お客様のニーズに広く応えていく予定です。

日立ソフトウェアエンジニアリング株式会社

〒140-0002 東京都品川区東品川4丁目12番7号(日立ソフトタワーA)
TEL. (03) 5780-2111 (大代)

ホームページ <http://hitachisoft.jp/>

株式会社セールスフォース・ドットコム

執行役員 アライアンス事業本部 フレッド マカレイグ様

セールスフォース・ドットコムは、日立ソフトの社内システムと「Salesforce」を SOA でリアルタイム連携させた導入成功事例と、「Salesforce」連携用 SOA サービス部品群整備の発表を歓迎いたします。

日本国内でも SOA を利用したシステム統合への関心が高まっており、このような導入の成功事例により、今後ますます市場が活性化されることを大いに期待しています。当社のサービスである「Salesforce」は営業データを活用し、営業スタッフと営業プロセスを効果的に共有・管理するサービスを提供しています。

今後も当社は日立ソフトと協業し、「Salesforce」とお客様のシステムとの SOA 連携により付加価値の高いサービスの提供に努めていきたいと考えています。

また、今回のシステム構築における SOA 基盤ソフト適用について、株式会社日立製作所から以下のコメントを得ています。

株式会社日立製作所

ソフトウェア事業部 アプリケーション基盤ソフトウェア本部

本部長 林 重年

日立は、今回の SOA に対する日立ソフトの取り組みに関して、計画の当初から参画してきました。

SaaS や自社システムから必要なサービスを選択して、新たなサービスを作り出していく SOA のモデルは、業務の効率化だけでなく、必要最低限のコストでシステムの成長を実現するものと考えます。

SOA 基盤である「uCosminexus Service Platform」を適用した日立ソフトの今回のサービス連携は先進的な事例であり、日立は今後も日立ソフトと連携し、「uCosminexus Service Platform」を SOA の基盤として、お客様システムの成長を支援していきます。

< 本件に関するお問い合わせ先 >

担当部署：@Sales24

Tel: 03-5479-8831 ホームページ: <http://sales24.hitachisoft.jp/>

< 報道機関からのお問い合わせ先 >

日立ソフト CSR 本部 広報 IR 部 担当：竹橋、高野

Tel: 03-5780-6450 Fax: 03-5780-6455 Email: press@hitachisoft.jp

Salesforce は、米国その他の国における株式会社セールスフォース・ドットコムの登録商標です。

Adobe ならびに Adobe Flex は、Adobe Systems Incorporated (アドビ システムズ社)の米国ならびにその他の国における商標または登録商標です。

Cosminexus、HiRDB は株式会社日立製作所の登録商標です。

その他記載の会社名、製品名は、それぞれの会社の商標もしくは登録商標です。

日立ソフトの正式名称は、日立ソフトウェアエンジニアリング株式会社です。

 日立ソフトウェアエンジニアリング株式会社

〒140-0002 東京都品川区東品川4丁目12番7号(日立ソフトタワーA)
TEL. (03) 5780-2111 (大代)

ホームページ <http://hitachisoft.jp/>