

日立ソフトレビュー

HitachiSoft

Review

特集 | FeliCaで変わる社会インフラ
～ソニー FeliCaビジネスセンター～

<http://hitachisoft.jp/>



Six key Principles of Success

Software Engineering Institute
Carnegie Mellon University

Dr. Mike Konrad

Mike Konrad is manager of the CMMI Initiative which includes the teams that manage and maintain the CMMI model, the SCAMPISM Appraisal Method, CMMI instructor and lead appraiser authorizations, and training. Mike is also a member of the International Process Research Consortium (IPRC). Mike's research interests are in management and innovation, especially in a business and process context. Prior to coming to the SEI in 1988, Mike worked for International Software Systems, Inc. (ISSI), SAIC, George Mason University, University of Maryland, and Honeywell Information Systems. Mike obtained his Ph.D. in mathematics from Ohio University, Athens, Ohio, in 1978.



We live in an increasingly interconnected world of rapid change and of increasing threats and opportunities.

Our customers live in different countries not just across the city. They don't just visit us in our stores and manufacturing plants, they visit us over the Web. They have widely varying tastes and needs.

So the problems we need to solve are getting more and more complex and they don't stay the same long enough for the same solution to work this year as it did last year.

In addition, the technology we use both to build and deliver our products and services is rapidly changing. Keeping up with leading edge technology is challenging in and of itself.

Business ethics is of increasing concern too. We demand more accountability of our corporate and government executives than ever before and we have better access to see if they live up to our demands.

How can you and I behave rationally in such a world of such flux and complexity?

One way to cope with this seemingly chaotic environment is to adhere to some key principles: (1) remember that people come first, (2) try to understand the "big picture" and do so with objectivity, (3) plan proactively for what might go wrong, (4) communicate your intentions, (5) plan and coordinate your activities, (6) get feedback on how well you are doing.

At the Software Engineering Institute (SEISM), we try hard to practice these principles and I'm sure your organization does too. We also promote the following technologies to help individuals, teams, projects, and organizations adopt and maintain these principles as core values.

The Personal Software ProcessSM (PSPSM) helps individuals develop the personal discipline needed to approach work in a way that instills quality and helps us to make the time to do it right.

Team Software ProcessSM (TSPSM) helps teams to be more than the sum of their members. TSP energizes team members to tackle challenging project goals together.

And finally, for the team, project, and organization, there is Capability Maturity Model Integration (CMMI[®]), a collection of best practices that helps all levels of the organization understand what comprises excellence and provides a realistic framework for approaching, achieving, and measuring improvement.

These technologies, when implemented in concert, can rapidly transform an organization's culture to permanently and competently practice the six principles above.

As a manager of the team that manages and maintains CMMI, I can testify that we are adopting many of these principles ourselves.

Whether you choose to use CMMI, TSP, or PSP, it is important to practice these principles. They will help you and your team, project, and organization thrive in this new age of rapid change and international connectivity.

Capability Maturity Model and CMMI are registered in the U.S. Patent and Trademark Office by Carnegie Mellon University. SM SEI, Personal Software Process, Team Software Process, PSP, TSP, and SCAMPI are service marks of Carnegie Mellon University.

成功のキーとなる6つの原則

私たちを取り巻く環境は急速な変化のもと連携を深め、チャンスと脅威は共に増大しています。市場はグローバル化し、直接訪れるお客様のほかにWebでの顧客対応も増え、その好みやニーズは実に多様化しています。

そのために解決すべき課題はますます複雑になり、昨年と同じ解決方法が今年も通用するとは限りません。加えて、私たちが製品やサービスを開発し、提供する技術も急速に変化しています。最先端の技術に遅れをとらないようにする事自体が大変なことです。

ビジネス倫理においても関心が高まりつつあります。企業や政府に対してかつてないほどの説明責任が求められ、ビジネス慣行を問う権利も今まで以上に保証されています。

このように絶え間なく変化し、複雑化する世の中に合理的に対処していくにはどうしたらよいのでしょうか。この混沌とした市場を乗り切る一つの方法は、鍵となる次の原則を固持することです。

- (1) 「人」が第一であることを心にとどめる
- (2) 「大局」を理解し、客観性をもって臨む
- (3) 悪い方向に行きそうな時は前向きに対処する
- (4) 意図を明確に伝える
- (5) 連携を取り個々の作業を計画する
- (6) 仕事の進め方へのフィードバックをもらう

私たち米カーネギーメロン大学のソフトウェア工学研究所（SEI）ではこれらの原則を実践するよう努めています。また、個人、チーム、プロジェクトそして組織がこれらの原則をコアバリューとして導入し、維持できるように次の方法論を推進しています。

まず「Personal Software Process(PSP)」ですが、これは個人がどのように作業を管理し、改善していくべきかを示す、技術者個々のソフトウェア開発能力の向上を促す考えです。次に、「Team Software Process(TSP)」ですが、チームを単なる個人の集合体と見なすのではなく、一つの目標に向かってやりがいをもってプロジェクトに取り組めるようチームメンバーの力を結集させる技術です。そして最後に、チーム、プロジェクト、組織にとって必要なのが「Capability Maturity Model Integration(CMMI)」です。これはすべてのレベルの組織に何が卓越性をもたらすかを認識させ、改善へのアプローチ、達成、測定のための現実的なフレームワークを与えるベストプラクティスを集結したものです。

これらを企業において一斉に実現したときに、前述の6つの原則を永続的かつ十分に実践できる組織文化に急速に改善することができるのです。

CMMI, TSP, PSPを採用するか否かにかかわらず、この6つの原則を実践することが重要です。そうすることで、急速に変化し、国際的なつながりが密接な新しい時代で、個人やチーム、プロジェクト、組織が生き残っていく助けとなるでしょう。



contents

Six key Principles of Success

成功のキーとなる6つの原則

Carnegie Mellon University Dr. Mike Konrad

目次

特 集 : FeliCaで変わる社会インフラ ～ソニー FeliCaビジネスセンター～

交通もショッピングも、すべてはかざすだけで事足りる
そんな時代が確実にやってきている

HitachiSoft Interview

新光証券株式会社

国内証券会社では初めて
Javaによるオープン系基幹システムへの挑戦

全日本空輸株式会社 (ANA)

一刻も早い処理が求められる輸入最前線
システム強化で通関・搬出業務をスピードアップ

株式会社 ユナイテッドアローズ

衣料品小売業界における競争力優位
そのためのコミュニケーションインフラ構築

旬の日立ソフト

秘文

お客様の安全を守り、安心を提供するために
進化を続ける「秘文」

ReportMission

メインフレーム、オープン環境のデュアル対応の強みを生かし、
様々なニーズに対応するソリューションを展開

Alliance Partner

中小・中堅企業向け会計・財務ソリューションを
日立ソフトと共同で展開

株式会社ミロク情報サービス 代表取締役会長 最高経営責任者 是枝伸彦氏

The Special Members

日立ソフト社員をご紹介

High Technology Presentation

先端技術紹介

SOAの考え方に基づいた、
SOAを用いたシステムの構築が重要になっていく

- こんなところに日立ソフト
- 世界で活躍する日立ソフトの社員

New Products Information & Topics

交通もショッピングも、 すべてはかざすだけで事足りる そんな時代が確実にやってきている

「ケータイ電話を持って出勤。駅の改札では、ケータイをかざすだけ。ついでに、コンビニに立ち寄って支払はケータイで。小銭をじゃらじゃらいわせるって、なんのこと？」

そんなふうにいわれる時代が、まもなくやってくる。NTTドコモの「おサイフケータイ」に、JR東日本のIC乗車カード「Suica」を融合した「モバイルSuica」のサービスが2006年の1月から本格的にスタートする。来年度中には、モバイルSuicaに入金した電子マネーでネットショッピングも楽しめるようになる。ケータイ電話が通信インフラから、生活インフラへ進化する一瞬だ。

こうした新しいインフラサービスを支えるのは、ソニーが開発した非接触ICカード技術「FeliCa」。そのビジネススキームの構築には、日立ソフトも深く関与している。FeliCaは、これからの交通、金融、社会インフラをどう変えようとしているのか――。



JR東日本の「Suica (スイカ)」カードは現在の発行枚数が1,090万枚と急速に普及してきている。また、関西では同じくFeliCa (フェリカ) 技術がベースとなっているJR西日本の「ICOCA (イコカ)」カード、京阪電車、阪急電車などで導入が始まり今後順次エリアを拡大していく予定である「PiTaPa (ピタパ)」カードが稼働している。鉄道だけではない。山梨、滋賀、愛媛、北九州、宮崎など地方のバス会社でもFeliCa技術によるICカードが乗車券として使われている。

交通事業者をまたいだカードの共有化が今後の鍵になるが、すでにSuicaとICOCAは相互利用が可能、さらに2006年には関東圏の地下鉄・私鉄・バスの「バスネット」や「バス共通カード」と、Suicaとの共通化が始まる。これが実現するとFeliCa技術を採用したIC乗車券は、その数2,500万枚に達する見込だ。

1分間に60人をスイスイ通らせる

ソニーにおけるFeliCa技術の開発は、1988年にスタートしているが、意外にも最初は物流用のICタグとしての研究開発が目的だった。その後、交通乗車券としての可能性を見出し、財団法人鉄道総合研究所との共同研究などを経て、1997年

に香港の地下鉄、バス、フェリーなどの交通機関が利用できる「オクトパスカード」に採用された。これがFeliCa技術の世界初の利用例になった。人口密集地の香港での実用化を契機にFeliCaの技術は実績を積み重ねていった。そうしてついに、2001年11月、JR東日本にSuicaが登場する。

「IC乗車券を導入するにあたってのJR東日本の要件は、1分間に60人程度の乗降客をさばかなければならないというものでした。混雑時でも比較的乗客の少ないヨーロッパ等とは異なり、日本の激しいラッシュ時にも対応できるスピードを要求されました」と、現在FeliCaビジネスセンターを統括する谷井洋二センター長は語る。

高速な処理速度の実現のためには、専用の半導体、ハードウェア、OSの開発とチューンナップが不可欠だった。FeliCa OSは1枚のカードで複数のサービスに対応するマルチ・アプリケーション機能が特長だが、そのためには増大するメモリの効率的な管理やセキュリティ機能の向上も求められた。

「私は通勤するときに見ているんですが、だいたい8割ぐらいの人がSuicaを使って乗り降りしています。立派な社会インフラの一つになりました。これだけ普及すると、もし何らかのトラブルが発生した

ソニー 株式会社
マイクロシステムズネットワークカンパニー
FeliCaビジネスセンター長

谷井洋二



ら大きな社会問題になる。怖くもあり、それだけ責任も感じますね」と谷井氏。

電子マネーの本命としてのFeliCa

FeliCaのビジネススキームのもとで、今後大きな展開を見せようとしているのが、電子マネー、キャッシュカード、クレジットカードなどの金融カードとしての利用だ。「金融系のFeliCaカードの成長力は、交通系の5～6倍はある」と谷井氏は見ている。

電子マネーは、現金をデータ化して記憶させたICカードを、専用の読み取り機にかざせば料金が支払える仕組み。小銭を数えたり、クレジットカードのように署名する手間が不要になる。2001年11月からサービスを開始しているのが、ソニー系電子マネー大手、ビットワレットの「Edy」だ。現在、発行枚数が930万枚、加盟店は1万6,000店と急速に拡大している。

Suicaも交通乗車券のほか、電子マネーサービスをスタートさせており、2004年3月からは、駅のコンビニ、レストラン、ファーストフード、ブックストアなどでSuicaを使った決済ができるようになっていく。電子マネー対応のSuicaカードはすでに500万枚発行されており、最近ではSuicaが使える店が、街中のコンビニ、書





店、家電量販店などにも広がってきた。

銀行のキャッシュカードにもFeliCaが採用され始めた。東京三菱銀行が昨年10月に発行した「スーパーICカード『東京三菱-VISA』」は、通常のキャッシュカード、クレジットカード機能のほかに、Edyやバイオメトリクス認証機能を搭載した多機能ICカード。一つのICチップで接触と非接触の2つのICインターフェースを共有しているのが特長で、非接触のFeliCaと接触型のアプリケーションを相互に利用できる。

「こうしたデュアルインターフェースのICチップが、今後金融系にどんどん使われていくことを期待しています」と谷井氏。こうなると、1枚のカードでキャッシングからクレジット、電子マネー、さらには交通乗車券、ポイントカード、社員証、はてはネットワークアクセスのすべてをこなせるような万能の“どこでもカード”の登場を期待したくなる。

もちろん、カードの形態にとらわれる必要はない。極端に言えば、チップとOSとアプリケーションメモリ、アンテナなどを搭載できればFeliCaの機能は実現できる。冒頭に紹介した「モバイルSuica」の例のように、カードではなく携帯電話がデバイスの役目を果たしてもよいのだ。

モバイルFeliCaでサイバー利用が拡大

FeliCaの利用形態は別の視点でみると「リアル利用」と「サイバー利用」に分けることも可能だ。リアル利用というのは、たとえばカフェにFeliCa対応のリーダー/ライターを設置し、それとEdyカードとがデータのやりとりをしながら決済をするようなシーンを想定している。この場合、認証作業を含むデータのやりとりは、リーダー/ライターとカードの間で完結している。

これに対して、インターネット上のサーバを経由して、FeliCaカードの読み書き、認証を行うのがサイバー利用だ。今後

「おサイフケータイ」などのモバイルFeliCaの利用が増えてくると、サイバー利用の頻度が高まる。なぜなら、携帯電話の財布にあらかじめ金額を入れておくためには、指定の店舗や窓口に出かけてというだけでなく、いつでもどこでもiモードなどのネットワークを通してチャージするのがふつうになるからだ。当然、高度なセキュリティ技術によって保護されたサーバとのやりとりが必須になる。

ソニーではこうした暗号化処理を行うFeliCa専用のサーバ製品とソリューションを用意し、サイバー利用のFeliCaビジネスの拡大を狙っている。専用サーバは「フェリカ・セキュア・サーバ」(FSS)と呼ばれ、サイバー利用のためのプラットフォームは「サイバー・フェリカ・プラットフォーム」(CFP)と呼ばれている。

日立ソフトとFeliCaの深い関係

日立ソフトのFeliCa担当チームは2000年夏からソニーの委託を受け、ソニーと共にFSSの開発やテスト、CFPの構築に従事してきた。2003年1月からは、CFPの国内唯一の販売代理店として、FeliCaをサイバー利用して自社のビジネスを拡大したいサービス事業者向けのSI事業に取り組んでいる。たとえば、冒頭のモバイルSuica事業のスキームにも、日立ソフトはSIerの一つとして深く関与しているのだ。

また、ビットワレットへの出資も行い、自らEdyを活用したビジネス展開も目論んでいる。その前段階として、2004年の夏には日本テレビの「24時間テレビ」で、モバイルEdyで募金ができる仕組みを構築した。今後は、自前でCFPを構築しにくい中小のサービス事業者のために、そのプラットフォームをASPサービスとして提供するような事業も展開していく。

こうしたFeliCaと日立ソフトの関係について、谷井氏は「リアルだけでなくサイバーでもセキュアなサービスを提供できるのがFeliCaの強み。サーバサイドの

技術開発では日立ソフトに負うところが多かった。販売代理店としても開発サポート部隊としても、今後とも心強いパートナーだ」と評価している。

FeliCaがこれからやりたいこと

さて、最後にこれからのFeliCaビジネスについて谷井氏に聞いた。交通系のFeliCaカードは、日本、香港以外にインド・ニューデリー、シンガポール、中国深圳市やタイ・バンコクで使われている。なかでも今後の成長市場として谷井氏が注目するのは広大な中国だ。ただ、中国では交通系の他、別の可能性も秘めている。「沿岸部から内陸部へ中国のインターネットの普及は目をみはるものがあります。サイバーカフェでネットワーク対戦ゲー

ムに耽る若者も多い。その料金の課金システムにFeliCaカードが使えないかと考えています」

ゲームはもとより、音楽も動画も今後はデジタル化が進む。こうしたデジタルコンテンツはネットワークを介した流通以外にも、街中のデジタルキオスクのようなショップでも販売されるようになるだろう。そこにもFeliCaが使われる。

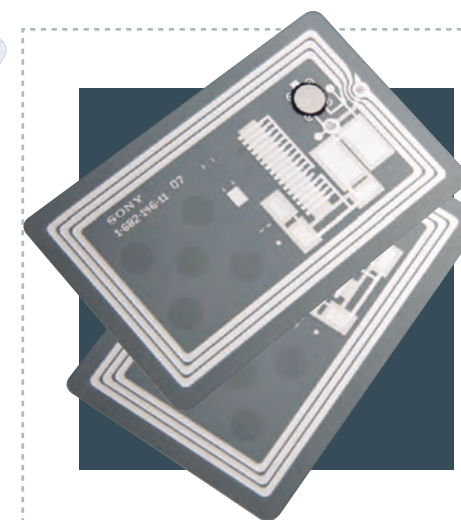
そして、谷井氏にはもう一つやるべき課題がある。それは、家庭用AV機器のユーザインタフェースとしての非接触ICカードの利用だ。

「リモコンや本体のボタンやスイッチを押すことなく、ICカードをかざすだけで複雑な設定がなければ、こんなに楽なことはないでしょう。非接触ICカードはデジタル機器の究極のユーザインターフェ

ースになる可能性があると思います。

最近のAV機器の配線や設定は複雑になる一方です。それをFeliCaで簡単にしたい。FeliCaではデータのやりとりも非接触でできますから、デジカメで撮った画像をカードに入れて、テレビに近づけるとピッとデータがコピーされるという使い方も可能なんです。FeliCaインターフェースをソニーの全製品に搭載して、ソニー製品をもっと強くしていきたい」と、ここはやはりソニーの技術者らしい夢を語る。

FeliCaはソニー社内から世の中に出て、ニーズや外部技術を取り込みながら、社会にさまざまな便利な果実をもたらしてきた。けれども、老成するには早すぎる。FeliCaは、無限の可能性を秘めたまだ17歳の若者なのである。



FeliCa 非接触ICカード技術方式とは

非接触型ICカードは、装置にかざすだけで、電磁誘導で電力を発生させ稼働する。カード側には電源が不要で、非接触のため端末側のメンテナンスも容易だ。また接触型に比べ、高速処理、高いセキュリティ、書き込み可能などの利点がある。

非接触型にもいくつかのタイプがあるが、FeliCaは近接型のTypeCに分類される。ちなみに住民基本台帳カードはTypeBだ。FeliCaの無線通信インターフェースは13.56MHzの周波数帯を利用し、他のタイプよりも高速な212kbpsで通信を行う。この通信方式は国際標準規格の一つとして認められている。

ICカードとリーダー/ライター装置との間では、トリプルDESと呼ばれる暗号アルゴリズムを使ったFeliCa独自の方法による認証が行われ、高いセキュリティを保つ。OSは、階層構造のファイルシステムでマルチ・アプリケーションに対応している。そのため複数のカード機能を1枚で実現できるのが最大の特長になっている。

国内証券会社では初めて Javaによるオープン系基幹システムへの挑戦

IT戦略部 テクノロジー室長
兼 IT戦略課長

長瀬秀樹



自社主導による IT装備の強化をめざす

手数料自由化の進展、時価会計の導入、コンプライアンスの徹底などによって、証券会社はいま激しい競争にさらされながら、収益性の向上に挑んでいる。直接金融化や資本市場の規模拡大は進んでおり、さらに今年4月のペイオフ解禁は、顧客基盤を拡大するための追い風だ。こうした好機を捉え、競争から頭ひとつ抜け出るために、以前から「ITこそ最も重要な企業インフラ」と位置づけてきたのが新光証券である。

2000年11月、新日本・和光両証券合併に伴う基幹系システム統合を果たすと、すぐに「自社主導によるIT装備の強化」「IT部門の自立性の確立・技術力の強化」を2つの柱に、次期システムのグランドデザインを描くようになった。

次期システムでは、約定後の証券取引決済を迅速化する「T+1」や、取引から決済までの完全な電子化「STP」(Straight Through Processing)への対

応などがうたわれた。同時にシステム構築の基本方針として、日本の証券システム上画期的ともいえる重要な決断が下されている。従来のメインフレームを捨て、完全なオープンシステムで基幹システムを再構築するというのである。

「ハードウェアの老朽化という差し迫った問題があり、これを全面アウトソースするのか、それとも自社開発するのかが最初の岐路でした。自社開発をするにしても、メインフレームのままだと単一のベンダーに技術的に主導権を握られてしまいます。何よりコスト面での交渉力が弱くなる。ベンダー依存体質から脱却し、システム子会社へ新技術導入を図り、かつ将来的にはシステムを外販することで、システム部門のプロフィットセンター化を狙うという目的もそこにはこめられていました」

と、オープン系への移行の理由を語るのは、新光証券IT戦略部の長瀬秀樹テクノロジー室長だ。

システム子会社の日本証券テクノロジー株式会社(NSTec)をプライムSlerに、基盤構築ベンダーとしてNEC、アプリケー

ション開発ベンダーとして日立ソフトとNECという布陣が整ったのが2002年夏。これまでメインフレームで構築されてきた営業系、総務系、本部系業務のすべてを新システムに移行するため、プロジェクトは段階的に進められた。第1ステージの営業系システムでは、銘柄、顧客等のマスタ登録機能が2004年3月に稼働。さらに注文、約定処理系といった中核業務が同年7月に無事動き始めた。

COBOL資産を可視化して Javaに置き換える試み

「なにせこれまでホストで保証されていた業務をオープン系でもすべて同等以上のパフォーマンスで実現しなければならぬのです。基盤、アプリケーション含めて第1ステージだけで500万ステップにも上る開発。最盛期には3つのベンダー合計で1000人規模のエンジニアが従事していました。これだけの規模のプロジェクトは私も初めての経験。我々とベンダーはもちろん、ベンダー間の意見調整にも時間がかかりました。

新光証券は、ホールセール・リテール一体型という特色を生かした、全国ネットのフルライン証券会社。2002年からオープンシステムの全面採用による、基幹業務の新システム「STAGE」の構築に着手し、2004年7月、第1ステージの営業系業務システムが稼働した。Javaによるオープン系基幹システムは日本の証券会社では初めて。日立ソフトは、アプリケーション開発を中心にその大規模プロジェクトの一翼を担った。





IT戦略部 IT戦略課
兼 テクノロジー室 マネジャー

岡井 大

COBOLのソースを書いたかつてのエンジニアはもう社内にはいません。ドキュメントもほとんど残っていない。業務に精通した担当者も不足しています。こうした悪条件を乗り越えるために、COBOLプログラムの構造を可視化し、プログラムのデザイン・パターンに基づいて開発を分業化するという新しい試みも導入しました」（長瀬氏）

大規模、長期にわたるプロジェクト、しかも基盤とアプリケーションを複数のベンダーが分担し合う関係のなかでは、開発手順や手法の標準化がなによりも重要になる。それぞれのスキルを競いながらも高いレベルで均質化し、企業の壁や立場を超えて、一つのチームとしての結束力を高めることがプロジェクトの成功を左右する。何より発注者としての明確な意思決定や判断が、ここでは欠かせない。

新光証券の場合は、現社長の草間高志氏は、常務時代に合併に伴うシステム統合など一連の経営改革を牽引してきた人物。こうしたトップの後押しもあり、IT部門がシステム改革に戦略レベルまで関与していたということが、このプロジェクトにとっては幸いだった。

COBOL資産のスムーズな移行のために導入された「Route-Stage-Unit」と名付けたオブジェクト指向型の開発手法や、それらを含む新光証券のプロジェクトマネジメント力は、後に日経コンピュータ誌の「情報システム大賞」を受賞することになった。

顧客情報一元化で、 営業アクションが迅速化

「何より各ベンダーさんに、本気になっ

てもらうことが重要でした。ときには、厳しすぎるぐらいの要求をつきつけ、恨みをかったこともあったと思います。後ろから刺されるのではないかとおののいた夜もありました(笑)」と、同室・岡井大マネジャーは冗談めかして、第1ステージ開発の熱い日々を語る。

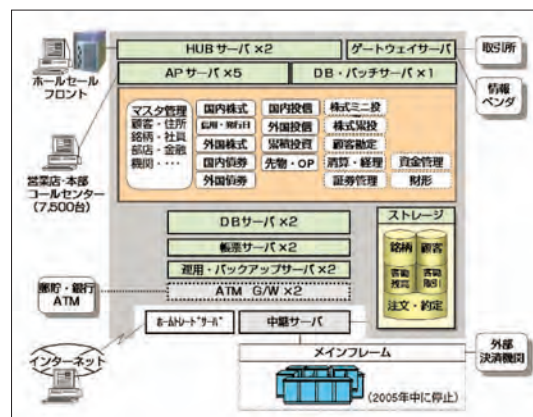
日立ソフトが担当した累積投資、顧客管理、顧客勘定などのアプリケーションは、HP-UX、WebLogic、Oracle、独自開発フレームワークなどの基盤上で、Javaを全面採用して開発されている。

このシステムの導入で、これまで営業店ごとに分散されていた顧客情報を中央管理することが可能になり、かつ営業店、コールセンター、インターネットという3つのチャネルにおいて、同一の顧客情報をリアルタイムで共有できるようになった。従来はバッチ処理のため、スタートが遅れがちだった営業活動も、リアルタイムで一元管理された顧客カードをもとにすぐにアクションを起こせるようになった。「クライアントファースト」を企業ビジョンに掲げる同社にとっては、最も手に入れたかった機能だ。

不屈の開発魂と 冷静な判断力を評価

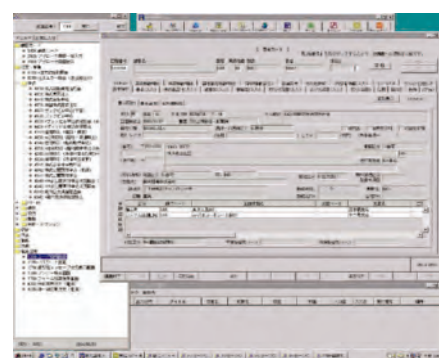
「全面Javaによる開発は、不安がなかったといったラウソになります。しかし、いまこの時期にオープン系への移行に踏み切らなければ、将来に禍根を残すことは明白でした。私と日立ソフトとはこのプロジェクトが始まってからのおつきあいですが、私自身ももとはSEでしたので、エンジニア集団としての優秀さはよくわかります。期日と品質の兼ね合い、

新光証券株式会社



開発と運用の切り分けなど泥臭い問題にもねばり強く対応していただきました。土壇場のところで冷静な判断ができるプロジェクトリーダーがいたことも、私たちにとってはありがたいことでした」というのが、長瀬氏の日立ソフトチームへの評価だ。

STAGE (Shinko Technical & Aggressive Enterprise System) は、すでに第2ステージの開発に突入しており、この3月には総務系オンラインシステムが稼働する。バッチ処理開発も同時に進行中で2005年内には稼働する予定でいる。そして、2006年春にはホストシステムの撤去が実現する。文字通り、アグレッシブなまでのIT戦略とその実現。メインフレームであれば600億円ともいわれる初期開発投資を半分以上に抑えることができたことも特筆に値する。



新光証券株式会社

2000年4月に新日本証券と和光証券の合併によって誕生した業界4位の証券会社。みずほフィナンシャルグループの中核証券会社として全国ネットのフルライン型ビジネスを展開する。また自ら新光グループを形成し、そのシナジー効果を追求する。

本店所在地 ● 東京都中央区八重洲2丁目4番1号
店舗数 ● 93店舗 (2003年度末)
従業員数 ● 4,070名 (2003年度末)
設立 ● 大正6年
資本金 ● 約1250億円
URL ● <http://www.shinko-sec.co.jp/>

全日本空輸株式会社



一刻も早い処理が求められる輸入最前線 システム強化で通関・搬出業務をスピードアップ



海外からの生鮮食品の多くは、いまや飛行機で運ばれてくる。また企業経営のスピードが増すにつれ、製品や原材料を運ぶロジスティックも、航空輸送を前提に考えられるようになってきた。それに伴い、ANAにとっての貨物事業は国内旅客、国際旅客に次ぐ第3のコアビジネスになりつつある。通関の迅速化や通関済み貨物の早期引き渡しは航空貨物ビジネスにおける主要な競争要因になるなか、ANAは業務効率化と競争力強化のためのITシステム強化を進めてきた。その一つが、2004年7月に関西空港で、2004年10月に成田空港で稼働した国際輸入貨物ハンドリングシステム「COMPASS」である。

全日本空輸株式会社(ANA)



全日本空輸株式会社(ANA)
貨物郵便本部 業務部
システムグループ
課長補

千葉義孝



全日空システム企画株式会社 (ASP)
貨物・整備システム部
第一チーム
マネージャー

沖成正博



生鮮食品などの 輸入通関貨物取り扱いを迅速化

航空貨物を第3のビジネスの柱にしているのは、全日本空輸(ANA)にとっても大きな課題。2003年現在、同社の全営業収入に占める国内・国際貨物(郵便を含む)の割合は8%程度だが、「ANA CARGO」ブランドでの国内航空貨物取り扱いシェアでは過去20年にわたりNo.1を維持。2002年には世界6位の国内貨物輸送量を記録している。国際線でも中国などアジア方面を始めとして、毎年着実に実績を伸ばし、2002年には国際線の貨物取り扱い高が世界32位。国内線と合わせると世界17位の輸送量を誇る。「今後もそれを拡大し、自社のビジネスとして収益を出すためには、輸出入業務のシステム強化が不可欠」というのは、ANA貨物郵便本部業務部の千葉義孝課長補である。

今回構築されたのは、そのうち輸入業務におけるドキュメントおよび倉庫管理業務を一本化したシステムだが、その概要に触れる前に、航空会社における輸入貨物取り扱いのフローと、ANAの貨物ビジネス戦略について簡単に触れておく。

海外から航空便で輸入された貨物は税関における通関完了までと貨物引き取り

までの間、一定期間、輸入貨物上屋(上屋は倉庫のこと)に留め置かれることになる。上屋業は貨物代理店からの貨物保管料や航空会社からの上屋手数料を収入源にしているが、ANAの場合は成田国際空港においては、これまで航空会社が共同で利用する国際空港上屋会社に業務を委託、関西空港では100%出資の上屋会社「関西航空貨物ターミナルサービス」(KACTAS)を設立し、上屋業を営んでいた。近年の輸入航空貨物の動向を見極めながら、成田でも自前の上屋業を開始することになり、2001年11月に「ANAロジスティックサービス」(ALS)を設立、さらに2002年から2003年にかけてKACTASを含む物流子会社4社を統合し、ALSはANAの貨物ビジネス戦略子会社となった。輸入上屋ハンドリングや国際航空貨物の輸出入に関わる事務、通関業などの業務をはじめ、顧客が求める新たなサービス構築を使命としている。

モバイル端末の活用で ペーパーレスを実現

日本における航空貨物の税関手続きについては独立行政法人 通関情報処理センターが運用するAir-NACCS(航空貨物通関情報処理システム)が、航空機の入港

から航空貨物の取卸し、輸入申告・許可、国内引き取りまでの一連の手続や関連する民間業務をオンラインで処理するシステムとして稼働している。

民間企業が上屋業を展開するためには、到着貨物の状況を把握し、NACCSへの迅速な登録と、倉庫保管状況の厳密な管理が前提になる。

「到着予定貨物は、全世界のANA便の貨物輸出入に関するホストシステムMC2で管理しています。COMPASSは輸入に関するサブシステムという位置づけ。

これまでは到着予定貨物の一覧表を紙に出力し、実際の到着状況をつきあわせながらNACCSの画面に入力して、輸入申告・通関申請を行っていました。また、どの貨物を倉庫のどの位置に置いたかという、エアウェイビル・ナンバー(AWB)とロケーション情報の紐づけなど入庫状況の管理もコンピュータで管理していましたが、実際の搬出・搬入チェックはいったん紙に出力して行っていました」

というのは、今回のCOMPASSシステム構築のとりまとめを行った全日空システム企画(ASP)の、沖成正博マネージャである。

「COMPASS」の構築によって、まずMC2やNACCSとのインタフェースが図られ、到着貨物の管理をすべて電子的に

行うことが可能になった。さらに、貨物到着時にはモバイル端末でチェックし、入庫時のロケーション情報管理にはバーコード読み取り装置付きのハンディーターミナルを活用することで、ここでもペーパーレスを実現した。

「当日通関の緊急貨物に関しては、優先取扱い指示がモバイル端末を通じて行えるので、より早く貨物の到着確認が可能となります。照合が終了すると自動的にNACCSに対して到着確認登録が行われます。これによりハンドリング作業が効率化しました。現時点では搬出時には紙を使っていますが、到着・入庫情報では紙を介在させないことで、倉庫管理のミスがなくなり、搬出入の作業全体がスピードアップしています」(沖成氏)

貨物到着・通関状況を Webに公開

さらにCOMPASSのデータを航空貨物代理店などに公開するサービスも始まった。代理店は、ANA CARGOのホームページからCOMPASSでの輸入貨物の動きをリアルタイムに参照できる。AWB単位で、貨物到着状況やNACCS登録状況も即座にわかるようになった。こうした貨物処理状況検索に加えて、貨物の

取扱い指示もWeb上から可能になった。「これまで代理店や通関業者さんは、貨物が到着した後、通関ができるタイミングを知りたくて何度もNACCSの端末をご自分で叩いて調べていました。COMPASSでは当社のホームページでそれが確認できるようになりました。また、これまで電話やFAXでいただいていた取扱い指示も、ホームページからのフォーム入力が可能になり、システムに直接登録され、そのまま担当のモバイル端末に反映されます」(千葉氏)。現在、約50社の貨物代理店がこのサービスを利用しているという。

華美に走らず 実質的なシステムを構築

今回のシステムの技術的な特色の一つには、サーバにWindowsが備えるターミナルサービスを利用するためのクライアントプログラム、Citrix社の「MetaFrame」を導入したことがあげられる。「本システムはこれまでKACTASで使っていた“KACTAS IMS”という輸入貨物ハンドリングシステムを拡張したのですが、KACTAS時代に開発したVB資産をそのまま利用したかったのもMetaFrame化の理由です。また

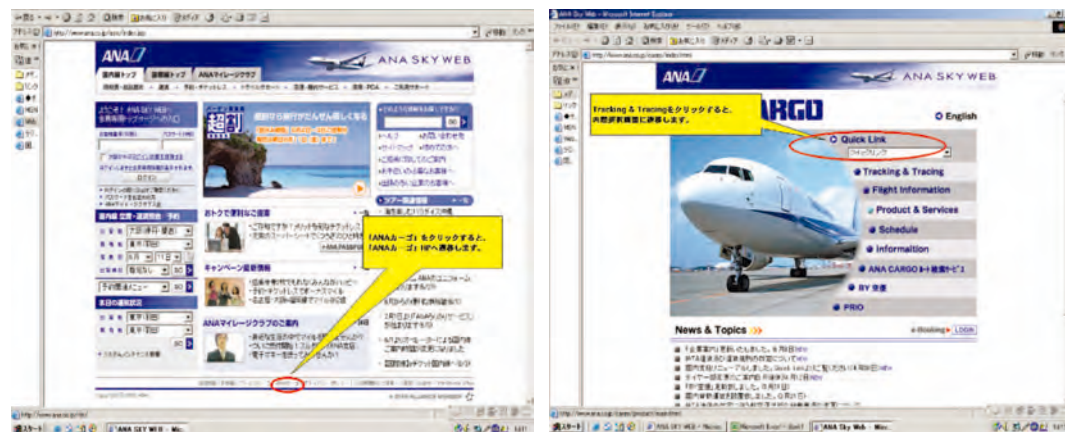
MetaFrameは負荷分散機能に優れているので、細い通信回線でもストレスなく利用できるというのも大きな導入理由になりました」(沖成氏)

また、ホストシステムMC2とのインターフェース部分、たとえばOLTPシステム構築では、ミドルウェアの「BEA Tuxedo」を導入している。「これでUNISYSメインフレームをオープン系サーバのように使えるようになりました。日立ソフトにはTuxedoの専門部隊がいて豊富なノウハウを蓄積しています。その恩恵はすいぶん被っていますね。Tuxedo導入についての当方との打合わせもほんの数回で済みました」(沖成氏)

ANAグループと日立ソフトの関係は、KACTAS IMSの構築以前から始まっている。「つき合いが長く、お互い一人ひとりの顔が見えるパートナー関係ができています。けっして華美に走らず、実質的で有用なシステムを構築する力はさすがのがあります」と沖成氏。

COMPASSは“羅針盤”の意味。今後の航空貨物ハンドリングシステムの方角性を示したいという意欲がそこにはこめられている。2005年2月からは中部国際空港にも導入されている。

国際輸入貨物ハンドリングシステム



全日本空輸株式会社 (ANA)

1952年設立。日本を代表する航空会社。2004年度の連結営業収入は約1兆3000億円を見込む。旅客数は約4300万人(2002年)で世界7位。

システム運用担当

ANAロジスティックサービス株式会社 (ALS)

ANA成田輸入上屋ハンドリングの目的で、2001年に設立。その後の4社統合でANAの物流ビジネスの中核企業に。

システム開発まとめ

全日空システム企画株式会社 (ASP)

1986年にANA・ANAグループのシステムセンターとして設立。日常的にANAのフライトを支えるほか、インターネット技術に応用したシステム構築サービスを提供している。

衣料品小売業界における競争力優位 そのためのコミュニケーションインフラ構築



高品質のオリジナルや、国内外から厳選された高感度商品を展開し、新しい日本の生活文化を提案し続ける、衣料品セレクトショップの成長企業「株式会社 ユナイテッドアローズ」。中長期経営計画にもとづく社内情報基盤整備プロジェクトの成果として、2004年9月、イントラネット・ポータルサイト構築を含む新しいコミュニケーションインフラが動き出した。本部一店舗の情報共有と経営情報の一元化という要求に、Windows Serverソリューションを提案した日立ソフトは、X-Business Solution Center の機能を共同検証のためにフル活用しながら、限られた時間帯の店舗でのインストール作業をもとめせず、短期間でのカットオーバーを実現した。そこにはシステム再構築に向けて、両者のベクトルが一致した一瞬があった。



経営管理本部
情報戦略グループ
マネジャー

伊澤美香

スーパーSPAをめざす 衣料品セレクトショップの成長企業

(株)ユナイテッドアローズ(以下、UA)は紳士服、婦人服、雑貨等の仕入れ、企画を行い、全国に10ストアブランド、63店舗のセレクトショップを展開する衣料品小売企業。年齢とは関係なく、ファッション感覚が高いお客様に訴求するストアブランド「ユナイテッドアローズ」を核として、洋服と雑貨の「グリーンレーベル リラクシング」、レザーウエアとシルバー製品を扱う「クロムハーツ」などの業態を展開。今年3月には45～60歳前後の“ゆたかな大人”をターゲットにした新ストアブランド「ダージリン・デイズ」の店舗を新宿、名古屋にオープンしている。

「Make Your Real Style」という企業理念のもと、「新しい時代の日本の生活・文化の規範となる価値観を創造し続ける」ことをめざし、1989年の創業以来、右肩上がりの成長を続けてきた。2011年には国内衣料品等の市場規模の1%を占める1,000億円の売上をめざす。国内外から独自のセンスにより商品を仕入れ、オリジナル商品をミックスして品揃えし販売する従来のセレクトショップとしての強みに加え、オリジナル製品の企画開発の強化も同時に進め、多様な商品調達方法を搭載する「スーパーSPA(マルチチャンネル型製造小売業)構想」を打ち出している。

同社では今後の企業戦略をふまえ、販売員による顧客満足の最大化、商品力・コスト力の向上、組織風土や経営管理の改善などを含む広範な社内プロジェクトが立ち上

がっていた。そのプロジェクトの一環として、情報の戦略的活用、経営情報の一元化に着手したのが昨年のこと。

「情報戦略グループのミッションはシステム的には業務系、基盤系、コミュニケーション系の3つが対象です。すべてが究極的にはお客様への一層のサービス充実をめざすためのものですが、その前提としてイントラネットなど社内コミュニケーションインフラの再構築が焦眉の課題として浮上してきました。それまでもイントラネットはありましたが、使い勝手は必ずしもよくはなく、システム管理面での脆弱性も痛感していました。また、経営陣からは、日毎売上達成率などを含めた経営情報をリアルタイムに把握できるポータルサイトが構築できないかという強い要求がでてきていました」というのは、情報戦略グループの伊澤美香マネジャー。

店舗一本部の情報共有、 経営陣の意思決定の迅速化に貢献

5年前にWindows NT 4.0 + Exchange 5.5 というマイクロソフト製品を軸に構築したコミュニケーションインフラを、最新のバージョン、製品群に移行・再構築するというのが今回のシステムのポイント。ドメインコントローラに Windows Server 2003、メール・グループウェアに Exchange 2003、イントラネットのポータルサイト構築に SharePoint Portal Server (SPS) 2003 を導入している。本社400台、店舗300台が使う各クライアントマシンには、Office 2003

を展開した。

それまで対策が十分ではなく、SPAMメールの踏み台にされかねなかったメールサーバのセキュリティ管理を強める一方で、SPSによるイントラネット以外のファイルサーバ管理も可能にした。

「イントラネットへのコンテンツの掲載は各部門に任せ、今後徐々に拡大していきますが、これまでHTMLを書いていた手間がSPSの導入で大幅に削減されることが期待されます。社員紹介、新商品リリース情報、店舗のディスプレイ事例など本部・店舗スタッフ向けの情報をまずは掲載しています。経営陣からも、各店舗の毎日の数字、株式情報、洋服屋なのでやはり気になる天気予報などが、一つの画面ですぐに見れるようなものが欲しいと、要望も具体的になってきました」(伊澤さん)

店舗スタッフは店頭における接客時間を可能な限り増やすことが本分。そのためポータル画面は少なくともツールクリックで必要な情報に手が届くように、画面設計の工夫が必要。また、アクセス管理を厳密にすることで、経営幹部が安心して使えるポータルを構築し、経営に直結させることが狙いだ。





株式会社 ユナイテッドアローズ

HitachiSoft Interview



株式会社 ユナイテッドアローズ

東京・原宿に本拠を持つ1989年10月設立の衣料品等小売業。自主企画および世界各国からの商品調達により、ファッション性の高い衣料品、雑貨等の販売を行う「セレクトショップ」を主軸に事業を展開している。主力業態の「ユナイテッドアローズ」のほか、実験店舗を含み9つのストアブランドがある。

- 2004年3月期売上高429億円
- 店舗数56店舗（2004年3月末現在）

X-Business Solution Center で 共同検証を行う

「インフラとして全員が“快適に”使えるかどうか最低条件だった」という伊澤さんら情報戦略グループのメンバーは、実際のシステム導入前に、日立ソフトの「X-Business Solution Center (XSC)」で、1カ月半にわたり綿密な検証作業を共同で行った。XSCは、マイクロソフトとの強力なパートナーシップを背景に日立ソフトが「Windows Server System」で実現可能な IT ソリューションを提案するビジネスソリューションセンター。「すべて2003シリーズで構築する例は少ないと聞いていたので、その検証が目的でした。当社はネットワーク環境がまだ十分でないので、期待するパフォーマンスが出るかどうかチェックしたかったところ。導入予定環境を実際に組んでもらって、そこでお互いに問題点の洗い出しを行いました。XSCにおける共同作業を通して、私たちのスキルも向上したし、日立ソフトについて、今後のシステム拡張や運用保守の面でも頼れる会社だとあらためて実感したものです」(伊澤さん)

なによりUAの情報システム担当者を感動させたのは、日立ソフトの若いスタッフたちの、今回のプロジェクトにける意気込み。

「つねに新しい発想を大切にする姿勢や、どんなことがあっても揺るぐことのないモチベーションには驚きました。私たちの会社とどこかでベクトルが一緒かなと思いましたね」と伊澤さん。「あるとき打合わせ中に疑問が発生し、その場でス

タッフの方が携帯電話でマイクロソフトの担当者と話をしてくださって、問題が即座に解決したことが何度もありました」と、システム構築時の情報戦略グループ長(現・経営管理本部業務推進グループ長) 芝本行生氏も述懐している。

現場を知ることの 強みを実感

「システム構築はあくまでも顧客のため」という同社のポリシーから、インストールやテスト作業はすべて開店前や閉店後の店舗で行われた。また、全国に散らばる店舗のクライアントマシンへのシステムインストールも、彼らが各地に出張してこなした。カットオーバーまで短い期間での強行軍だったが、しかし、それはけっして苦ではなかったと、日立ソフトの営業の一人は語っている。

「アパレル店舗のスタッフの仕事ぶりやシステムについての意見が聞けたのは私たちにとっても幸い。現場の雰囲気を知ると知らないのでは、これからのシステム運用も違ってきます」(流通営業部 大江規之氏)

ファッションアパレル業界は業界全体としては売上が低減傾向。しかし、セレクトショップと呼ばれる業態だけは大きく売上を伸ばしている。そのなかでもさらに同社が競争力を高めるうえで、情報基盤としてのコミュニケーションインフラが今後力を発揮するだろう。

かたや日立ソフトにとっては、ファッションアパレル業の情報系システムにおけるポータルサイト構築のノウハウが、

ここで一つ付加されたことになる。今後は、同システムの運用を担当しながら、業務系、基幹系のインフラ構築へも提案を強めたいとしている。



旬
の
日
立
ソ
フ
ト

旬!

キャッチーキャット たい吉

写真の招き猫は、日立ソフト本社ビル1階ショールームにいます。作者は、「ゆうたくんちのいばりいぬ」シリーズで有名な絵本作家のきたやまようこさんです。

日立ソフトがお客様に提供するのは、ソリューション。今回スボットを当てるソリューションは「秘文」と「ReportMission」さん。



お客様の安全を守り、安心を提供するために 進化を続ける「秘文」

2005年4月1日、個人情報保護法が完全施行されました。2004年は「個人情報保護法完全施行に向けて」というフレーズが盛んに叫ばれましたが、情報漏洩対策はお済みでしょうか。

情報セキュリティマネジメントシステムへの対応

1999年1月より発売を開始し、幅広いユーザからご好評を頂いてきました情報漏洩防止ソリューション「秘文」は、2004年6月に新コンセプト「秘文2004」を発表、大きく進化しました。それは、情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS) への対応です。

ISMSの維持・改善

[ポリシー (基本方針)、プロセスなどの改善]

ログによる分析、予測に基づくセキュリティ対策改善

- ・ TELstaff
- ・ 秘文 AE Secure Inspector
- ・ 秘文 AE ProtDiscovery

ISMSの確立

[ポリシー (基本方針)、プロセス、手順の確立]

情報資産のリスクアセスメント

- ・ 秘文 AE Secure Inspector
- ・ 秘文 AE ProtDiscovery

Plan

Action

Do

Check

ISMSの導入・運用

[ポリシー (基本方針)、プロセス、手順など導入および運用]

具体的管理策 (暗号、認証、アクセス制御)

- ・ 秘文 AE Information Cypher
- ・ 秘文 AE Information Share
- ・ 秘文 AE Information Fortress
- ・ 秘文 AE DesignGuard
- ・ 秘文 AE MailGuard
- ・ 秘文 AE WebGuard
- ・ 秘文 AE Wiper

ISMSの監視・見直し

[ポリシー (基本方針)、プロセスなどの実施状況の評価]

ログによる評価・監査

- ・ 秘文 AE LogManager
- ・ 秘文 AE Secure Inspector
- ・ 秘文 AE PortDiscovery

全フェーズに対応したセキュリティシステムを実現

情報漏洩防止対策はコンピュータのハードディスクを暗号化すればよい、暗号強度が高ければよいというものではありません。ISMSへの対応は、現在では日本における情報セキュリティマネジメントシステム基準の中心となっています。これは導入 (Plan)、運用 (Do)、監視 (Check)、見直し (Action) のPDCAサイクルに従ってマネジメントする事で確立されます。「秘文2004」は上記のPDCAをトータルにサポートすることで、これらの問題を解決し、全フェーズに対応したセキュリティシステムを実現していきます。

トータルセキュリティマネージメント

秘文AE Information Fortress 媒体の持ち出し制御 印刷制限 持ち出させない	秘文AE Information Cypher ドライブ暗号化 メディア暗号化 持ち出しても漏洩させない	秘文AE MailGuard ドメイン毎のファイル添付を制御 添付ファイルの自動暗号化 メールから持ち出させない
秘文AE WebGuard アクセス制御 ソース表示禁止 PrintScreen禁止 印刷制御 Web上の情報を守る	ユーザ 情報を漏洩させない	秘文AE DesignGuard ファイルのカプセル化 専用ビューア 利用者の認証 ファイルの有効期限監視 委託先等での知的財産を守る
秘文AE Server トータルなユーザー管理	秘文AE Information Share 共有データの暗号化 フォルダ単位のアクセス権設定 サーバへの アクセスコントロール	秘文AE Wiper PC廃棄時のデータ完全消去 廃棄PCなどの データを完全消去

集中管理で セキュリティの強化



セキュリティ管理者

秘文AE Log Manager

操作ログの一元管理



秘文AE Secure Inspector

秘文のインストール状況の確認



秘文AE Port Discovery

IT資産の把握
不正接続PC・管理漏れPCの監視

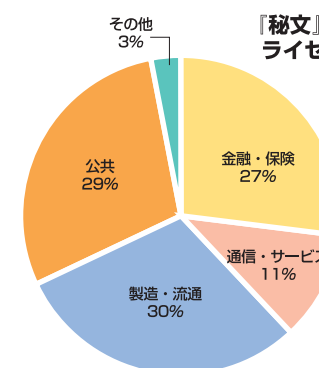


1,000社100万ライセンスは信頼性の証

現在「秘文」は日本を代表する自動車産業を始め金融業、製造業、官公庁他、業種、業態を問わず幅広くご利用頂いており、2005年3月末までに累計で1,000社100万ライセンスを獲得しています。

個人情報保護法が施行されましたが、まだ導入に至っていない企業が多数存在し、今後ともますますニーズが高まってくると当社は見ています。今後ともユーザが安心して簡単に情報漏洩対策に取り組める環境をご提供して参ります。

「秘文」業種別 ライセンス割合



※製品の内容は変更する場合がございます。

staff スタッフ



開発事業部
ソリューション営業本部
パッケージ営業部
松江芳夫
「安全」と「安心」を私から



開発事業部
ソリューション営業本部
パッケージ営業部
加藤哲哉
お客様の要望に応えるべく、頑張っています。



営業統括本部
営業技術本部
アライアンス第1部
小川宴雄
お客様のあらゆるニーズにきめ細かく対応できるよう、「秘文」はさらに進化し続けます。



総合企画本部
ソリューション企画部
馬場章爾
今後も多くのユーザの方に「秘文」を導入頂けるよう幅広く市場にアピールしていきたいと思っています。

メインフレーム、オープン環境のデュアル 様々なニーズに対応するソリューションを 対応の強みを生かし、 展開

旬!

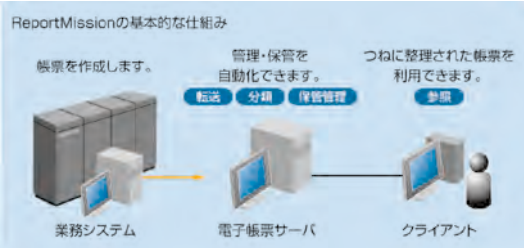
HitachiSoft

マーケット背景と電子帳票ソリューション

現在多くの企業が情報システムのオープン化、いわゆるレガシーマイグレーションに取り組んでいます。メインフレームからオープン系に移行するレガシーマイグレーションの進展とともに、レガシーで作成されていた帳票をオープンシステムで活用するための帳票関連ソリューションが拡大しつつあります。

「電子帳簿保存法」の施行(1998年7月)により国税関係の帳簿書類の電子データへの保存ができるになりました。さらに、2005年4月の「e-文書法」の施行によって、民間企業間での商取引などの各種帳票、書面の電子データ保存が可能になるなど、電子帳票システムに対するニーズはますます高まってきています。

このような背景の中、導入実績で国内最高クラスの250社、600サーバを達成し、電子帳票システム市場で優位な位置を占めつつ、さらなる拡大を期待されているのが「ReportMission (レポートミッション)」です。



「ReportMission」の特徴

「ReportMission」は、メインフレームの統合運用管理システムであるHOPSS3/ASの帳票管理サブシステムから、帳票の配信、保管、利用の効率化をコンセプトとして誕生しました。

当初はメインフレームにのみ対応していましたが、イントラネットへの対応、オープン帳票、大規模運用への対応と様々なユーザのニーズに応える事で、パッケージ製品として完成度を高めて来ました。

「ReportMission」のメインフレーム、オープン環境の両方への対応という強みを活かしつつ、現在以下のようなソリューションメニューを展開しています。

(1)ERP連携ソリューション

ウィングアークテクノロジーズのSVFなどの帳票設計ツールとの連携により、帳票運用の低コスト化とともに、ERPパッケージの導入効果を高めるソリューション。

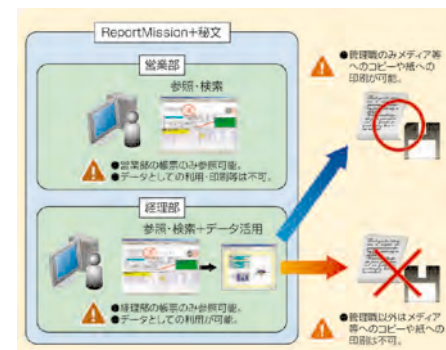
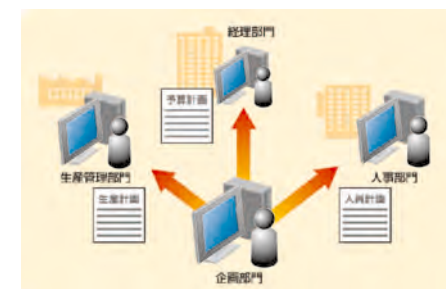
(2)中堅中小企業向けソリューション

JBCCの印刷ソリューション「PrintPro」との連携により、IBM社のiSeriesにも対応し、企業規模を問わない電子化ニーズに対応。

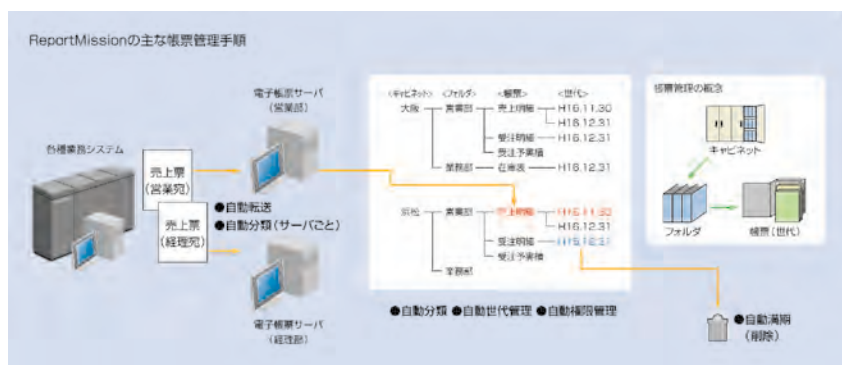
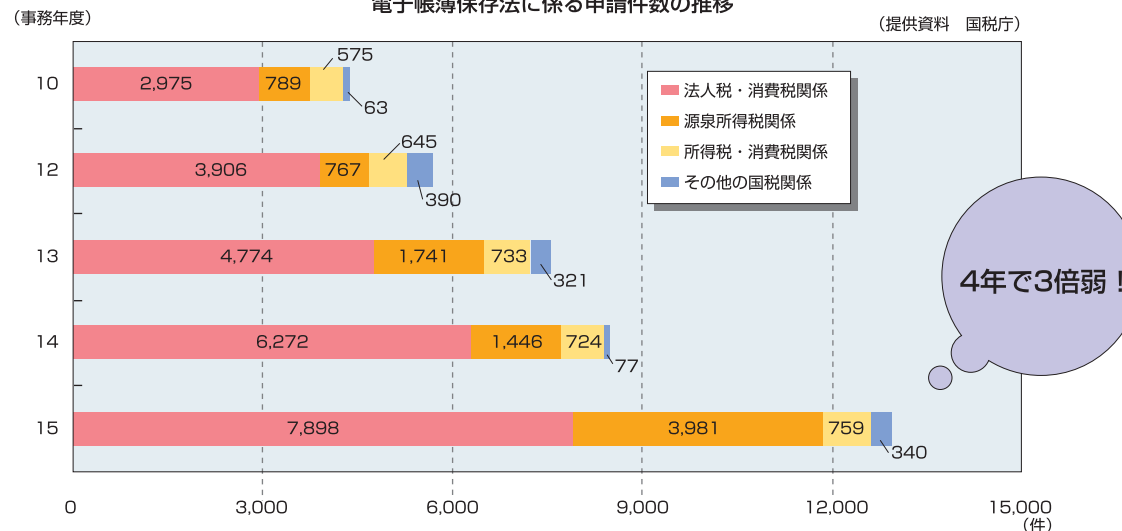
今後の電子帳票ソリューション展開

電子帳票を含めた電子ドキュメントの入力、保管、検索・閲覧、印刷・配布というドキュメントライフサイクル全体をサポートする事により、電子ドキュメントを企業全体の情報資産として活用するための統合的な運用管理がより重要になっていきます。

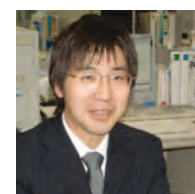
社会が求める幅広いニーズに対応すべく、Adobeサーバ連携製品「Renopulse (リノパルス) シリーズ」、大容量の光ディスクライブラリシステム「TERAFILE (テラファイル)」、重要文書の電子配布システム「ReportMission/Delivery for 秘文」などの文書管理製品との連携で、日立ソフトの電子帳票ソリューションをさらに拡大していきます。



電子帳簿保存法に係る申請件数の推移



staff スタッフ



開発事業部
ソリューション開発本部
パッケージソリューション部
成田丈夫

お客様の業務をしっかりとサポートする製品を提供する、をモットーに日々開発に尽力しています。



開発事業部
ソリューション開発本部
パッケージソリューション部
田村知子

お客様の帳票業務に役立つ機能と使い易さを兼ね備えたシステムをめざして頑張ります。



開発事業部
ソリューション開発本部
パッケージソリューション部
野地義謙

お客様にとっての価値を考えて提案し「電子帳票は日立ソフトに任せれば安心」と言ってもらえるよう頑張ります。



開発事業部
ソリューション開発本部
パッケージソリューション部
小野原義浩

SE部隊と設計間で密に連携し、さらにお客様に喜ばれる製品にしていきたいと思っています。



品質保証本部
第1品質保証部
福岡大輔

より一層お客様に喜んで頂ける製品となるよう日々頑張ります。



Nobuhiko Koreeda



会計事務所は 地域の総合ビジネスセンターに

税理士・公認会計士事務所向けのパッケージや
ソリューションに強みがありますね。

もともとは会計事務所などから事務処理を請け負う計算センターとして出発しています。専用のオフコンを開発し、それにソフトをバンドルするビジネスモデルを確立したのが1980年。今はソフトビジネスに特化していますが、私たちの理念は、あくまでも会計事務所をパートナーとして、その先の顧問先企業と企業ユーザーの経営を、財務・会計を中心にサポートをしていくというものです。

会計事務所は企業と顧問契約を結び、税務計算や記帳代行、申告書作成などを業務にしているわけですが、こうした代行サービスに留まるのではなく、顧問先企業への経営指南などコンサルティング業務を強めたいと考える会計士・税理士は大勢います。その時間を作るために、計算事務をコンピュータで合理化するというのがそもそもの発想だったのです。「会計事務所は、地域の企業にとって経営のためのソリューションを提供できる、ワンストップサービスの総合ビジネスセンターになるべきだ」ということを、私はもう20年以上も前から提案していました。その提案が、インターネットやITの発達、規制緩和でようやく現実のものになってきました。

税理士・公認会計士事務所にいまでのような
変化が訪れているのでしょうか。

2002年4月の税理士法改正で宣伝広告の自由化、報酬規制の撤廃、税理士法人制度の創設など規制緩和が進みました。またITの進展で、単純な税務計算や申告ならインターネット上でできるようになりました。納税、申請、届け出、契約なども電子化され、会計・税務の業務はeネットワークの時代に突入しています。そのなかで、会計士や税理士はより質の高いサービスを提供していかないと生き残れなくなっています。

私たちもそうした時代認識のもとで、会計事務所や一般企業にソリューションを提供していく必要があります。いちはやく電子証明書発行サービスを開始し、電子署名法の特定認証業務の認定を受け、全国で唯一、国税、地方税の電子申告に対応したアプリケーションシステムと電子証明書の提供を開始したのもそのためです。

技術と製品、ソリューションを 互いに補完しあう

御社が提供するサービスの内容も
深まっているわけですね。

これまでのように単に会計・税務のパッケージを売るだけでなく、ヒト、モノ、カネ、情報のすべてにわたって、総合的な経営システムと経営情報を提供する必要があります。すでに私たちは昨年11月、会計、税務、経営情報に特化した中小企業経営支援ポータルサイト「海」

(<http://www.bizocean.jp/>) をスタートさせています。しかし当社だけですべてを行うには、人材リソースもシステム力も足りません。様々な企業と提携しなければならない。その一つが今回の日立ソフトとの包括的業務提携だったのです。

具体的には日立ソフトとどのような
事業を展開されますか。

インターネット上でスピーディに資金融資を受けられる「電子融資サービス」には、中小企業からのニーズが高まっています。当社が金融機関や会計事務所と協業し、中小企業の資金繰りをサポートするものですが、その仕組みづくりでは、ぜひとも日立ソフトさんのお力を借りたい。

また、私たちはこれまでの中小企業マーケットから、中堅・大企業マーケットに進出していきたいと考えています。そこでは単にパッケージを売るのはではなく、それをカスタマイズするSI力が問われます。中堅以上の企業に強い日立ソフトの技術とSEのパワーをぜひとも味方につけたいところです。逆に、日立ソフトは中小企業マーケットを私たちと一緒に攻めることができます。

たとえば、MJSの統合ERPシステム「MJS LINKシリーズ」と日立ソフトの「秘文」「ReportMission」などを組み合わせれば、セキュリティ、情報漏洩防止、e-文書法などへ対応できます。特に、日立ソフトの情報漏洩防止ソリューションと組み合わせることで、セキュアな財務・税務システムがつくれます。このように技術と製品とSEを相互に補完しあう関係を今後ますます強めていきたいと考えています。

全国約8,400の税理士・会計事務所とその顧問先企業を中心とする企業ユーザ17,000社に、経営情報システムを提供しているミロク情報サービス(MJS)と日立ソフトは、2004年8月、中小・中堅企業向けソリューションサービスを共同で開発・提供するための包括的業務提携を結んだ。MJSのもつ財務・税務業務ノウハウや会計事務所とのネットワークと日立ソフトのシステム構築ノウハウを組み合わせることにより、中小企業向け総合業務ソリューションを提供するとともに、電子融資サービスなど新たなサービスを共同で展開するのが狙い。MJSの是枝会長に、提携の意図と今後の抱負を伺った。

株式会社ミロク情報サービス
代表取締役会長 最高経営責任者

是枝伸彦

1937年生まれ、中央大学法学部卒業、1977年同社設立。税理士・公認会計士事務所およびその顧問先企業向けに業務用アプリケーションソフトや経営情報サービスの提供を行う。「ミロク」は、別名「世直し御仏」とも呼ばれる弥勒菩薩から命名。豊かで平和な高度情報化社会の建設を究極の企業ビジョンにしている。

The Special Members

●日立ソフト社員をご紹介

日立ソフトを代表する直受けの仕事を受注したい



学生時代の専攻は？と問われれば「運動部」とこたえてしまうほどの運動好き。テニスは毎週、高校での指導も行っている。そのほかにも、行きつけのショットバーのマスターと客というメンバーのバンド『花いちぜんスタッフバンド』のドラマーでもある。日立ソフトに入社した理由は、「ソフトウェアってなんですか？」と質問した学生にきちんと真面目に対応し、熱意を込めた面接官の存在があったからとか。好きな言葉「つぎ、いつてみようか！」

ものづくり中心の会社において、営業一筋19年になる宮田俊一。日立ソフトの看板を背負った最初の営業マンだ。

ものづくりの現場を学ぶために、入社後6カ月間開発部に配属された後、自分がかかわった日立ソフト初の業務パッケージソフトウェア（土木積算システム「DESPIC」）の拡販を担当することになる。そして、パッケージを売ろうと、全国150の市役所をかけずり回る東奔西走が始まった。ところが、1本も売れないという不遇時代が続くのであった。

「前を走っている人はいないから、売れなくても叱る人はいないので気が楽な一方、お手本となるべきモデルもいなかったのです。パッケージが売れたのは実に、3年目のことでした」と、このころ宮田は自分のことを“本人取締役”と呼んでいたという。

「ソフトがなんたるかも知らない若造が、お客様によって教育され、学ばせてもらいました。公共分野の仕事は、スパンが長い。予算があるので、だいたい決まるまでに2～3年はかかるもの。今ならそれがわかるし、利口になってきたからデモだけでもやらせてくださいと粘ったりもできる。一通りの作法は現場で学ばせてもらったかな」

宮田が、仕事でキツイと思うのはトラブルだという。それもちょっとしたトラブルではない。

「ソフトにはトラブルはつきもの。しかし、それが事件になり、お客様にご迷惑をお掛けし、当社は赤字になり、寝る時間もなくなると、さすがにめげそうになりますね。でも、落としどころを見つけるのはお客様のリーダーと営業の仕事。目的を持って着地点をみつけないとね」と言い切る。基本的に楽観主義者なのかもしれない。

そんな宮田が見る夢は、「身の丈にあったものでいい、日立ソフトを代表する直受けの仕事を受注したい。それは、営業冥利につきますね。それでトラブルもなく、お客様に喜んで頂ければなおよしと」

公共社会システム事業部
社会・公共ソリューション営業本部
社会公共営業部
第2グループ 部長代理

宮田俊一

（みやた しゅんいち）
1986年日立ソフト入社。現在のパッケージ営業に着任。日立ソフト初の業務パッケージソフトウェア（自治体向け土木積算システム「DESPIC」）の拡販を担当し、以来現在まで、官公庁・自治体向け直接営業に従事。営業一筋19年。



MIYATA SHUNICHI

大型コンピュータの基本ソフトや金融機関などの大規模システム開発で業界のリーディング企業の地位を確立している日立ソフト。それを可能にしているのは、現場のエンジニアたち一人ひとりの高い技術力、そして技術者の思いに応えることができるスタッフたち。自分の仕事と製品に誇りを持つ、そんなプロフェッショナルたちを紹介していこう。

世界のトップシェアを争う製品を送り出していきたい

2003年9月に日立製作所が発表したハイエンドストレージシステム「SANRISE USP」は遠隔地へのデータコピーを行う災害バックアップシステムや仮想化技術搭載など最先端の機能で注目を浴びた。

同製品開発のプロジェクトマネージャーを務めたのが日立ソフトの平間顕一だ。1988年入社以来ディスク制御装置の開発一筋に歩んできた。

「日立のディスク制御装置は国際的な製品で、每期世界の企業とトップシェアを争っています。競争は熾烈ですが、出荷した製品が世界のトップシェアを取ったときの喜びは言葉で言い表すことができませんね」とちょっと誇らしげに語る平間。

入社当時は500GB程度だったディスク制御装置の容量は、最新機種では約220TBに大規模化。技術の進化、機能の多様化は目を見張る勢いで進み、現在は300名以上が携わる巨大プロジェクトに成長した。

「本当は一人でプログラムを組むのが好き」という平間だが、現在はプロジェクトマネージャーとして大勢のプログラマーを束ねる立場にある。

「ディスク制御装置は直接人の目に触れる製品ではないので、入社当時の僕もそうでしたが、新人のプログラマーの中にはこの仕事の意義がわからず戸惑う人もいます。この製品が金融関係や官公庁などで使用され、社会の中枢で必要とされる技術であることを説明すると、やりがいと責任を感じてくれるようです」

物を作りだす仕事が好きでプログラマーになったという平間。プログラマーは緻密さとひらめきの両方が求められる仕事とを感じるようだ。

「どんな人がプログラマー向きかは一概には言えませんが、プログラムを組んでいてぱっとひらめいたときに、幸せを感じるような人が向いていると思います」

今後も世界のトップシェアを争う優れた製品を送り出していきたいという平間にはひとつ夢がある。「いつの日か、データ制御関連のパッケージソフトを日立ソフトで作りたいですね」

開発事業部
第2開発本部
第4設計部
第1グループ GL主任技師

平間顕一

（ひらま けんいち）
1988年日立ソフト入社。当時の日立製作所小田原工場（現日立製作所RAIDシステム事業部）でディスク制御装置のファームウェア開発に携わる。以来、ディスク制御装置のファームウェア開発一筋。最新機種SANRISE USPではプロジェクトマネージャーを担当。



休日は長男とサッカーをすることが多いが、最近は仕事でなかなか……。物を作るのが大好きで昔は木工からプラモデルとかスピーカーやアンプなどを作っていました。大学の時にソフトウェアを作ることに興味を持ち現在の仕事に なっています。いま興味があるのは2足歩行ロボット。ロボットはソフトの制御だけでなく、ハードウェアの知識、数学や力学などの知識も必要で難しいですが、ぜひ一度作ってみたいです。よくつづやく言葉は「最終的にはなんとなかな」



HIRAMA KENICHI

先端技術紹介

SOAの考え方に基づいた、SOAを用いたシステムの構築が重要になっていく

最近、IT業界ではSOA (Service Oriented Architecture)が注目を集めています。

様々なベンダーメディアからSOAに関するメッセージが盛んに発信されていますが、そのメッセージには、実はビジネスと技術の二つの面があるのです。

確かに、SOAを用いてシステムを構築するためには、会社経営の面からどのようにシステムを構築するのかという視点が非常に重要になります。

そのため、いままでIT業界で扱われてきたキーワードに比べ、

ビジネス面でのメッセージが多く出ているのです。

このように二つの性質の違うメッセージが混在しているので、多くの人、特に技術者にとって、SOAとはどのようなものなのかを理解することが難しくなっています。

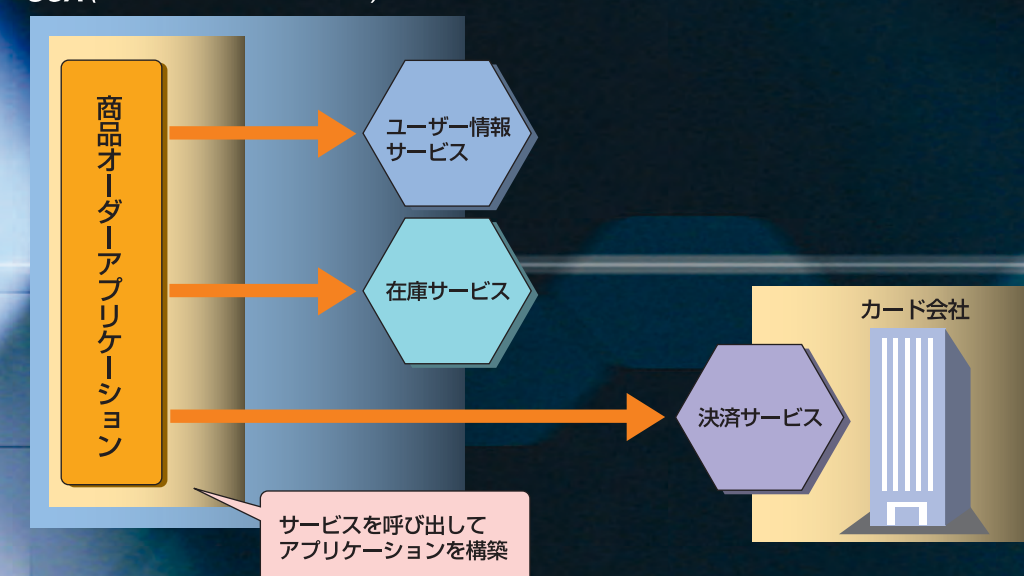
そこで、ここでは技術の面からSOAについて紹介していきます。



研究部
Emerging Technology Lab.
技師

河村嘉之

SOA (Service Oriented Architecture)



SOAとは？

SOAとは、あるアプリケーションを新規に作成するとき、そのアプリケーションを構成する機能を「サービス」という単位で作成し、それを組み合わせてシステムを作り上げていく考え方です。あるオンラインショッピングサイトで商品のオーダーの処理を例に考えてみます。ここでは、ユーザの要求に合わせて、在庫を確認し、決済処理を行い、発送処理を行いますが、その個々の処理が「サービス」にあたるわけです。

SOAでは、個々の機能をサービスとして実装して、それを組み合わせることによってアプリケーションを構成します。これにより、SOAで構築したアプリケーションは、再利用性と疎結合という二つの特性を持つことになります。ここからは、それぞれについて説明していきます。

まず、再利用性について考えてみます。再利用というと、コンポーネントの再利用を思い浮かべると思いますが。この場合はプログラムを自システムに持ってきてそれを再利用します。それに対し、サービスの再利用は、移植するのではなく特定の場所ですでに稼動しているものを呼び出します。たとえば、オンラインショッピングサイトで利用される決済サービスなどは、その機能を各アプリケーションが持つのではなく、カード会社などがそのサービスを公開し、各アプリケー

ションから利用します。これにより、一つのアプリケーションのみに機能を提供するのではなく、決済を行いたい様々なアプリケーションにサービスを提供することができます。

次に、疎結合について考えてみます。SOAにおいて、公開されるサービスは、そのサービスのインターフェースをサービス利用者に公開します。この際、その仕様をインターフェース記述言語を用いて記述します。このインターフェース記述言語は、プログラム言語やその実装に依存しない言語ですので、サービスの利用者はその実装を意識せずにインターフェースのみを注目してサービスにアクセスすることができます。

たとえば、サービスの実装言語が変わっても、実装内容が変わっても、利用者側ではアプリケーションの変更が必要ありません。このようにサービスの利用者と提供者の結合を疎に保つことによって、システムの変更に柔軟に対応できるようになります。

SOAでは、サービスを組み合わせてアプリケーションを作成すると説明しました。この際、すでに提供されているサービスを再利用し、利用するサービスとの結合を疎に保つことにより、アプリケーションを短期間で開発し、その機能を改良する必要ができたときも柔軟に対応できるようになります。

SOAを構成する技術

ここまでで、SOAについての概念的な説明をしました。ここからは、SOAを構成する記述について掘り下げていこうと思います。

(1) Webサービス

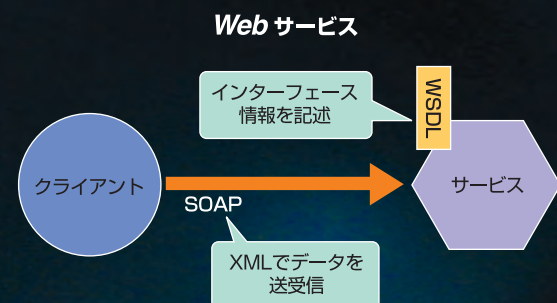
SOAでは、サービスを組み合わせてシステムを構成すると説明しましたが、そのサービスを構築するための基盤となる技術がWebサービスです。Webサービスは、数年前に登場して注目された技術ですが、現在は適切に使用する場所が見え始めたことから、再び注目を集めています。

Webサービスとは、リモートにあるサービスを呼び出す技術です。その中心となる技術として、通信プロトコルのSOAP (Simple Object Access Protocol) とインターフェース定義の WSDL (Web Service Description Language) が挙げられます。

SOAPは、XMLを使ってサービスを呼び出すための標準プロトコルです。データをXMLを用いて表現するため、プログラム言語に依存せず、サービスを実装するプログラム言語を選ばないという特徴があります。また、転送プロトコルを選べますので、HTTPを利用することにより、ファイアウォールを越えた通信も容易で、企業間の連携も行いやすくなります。

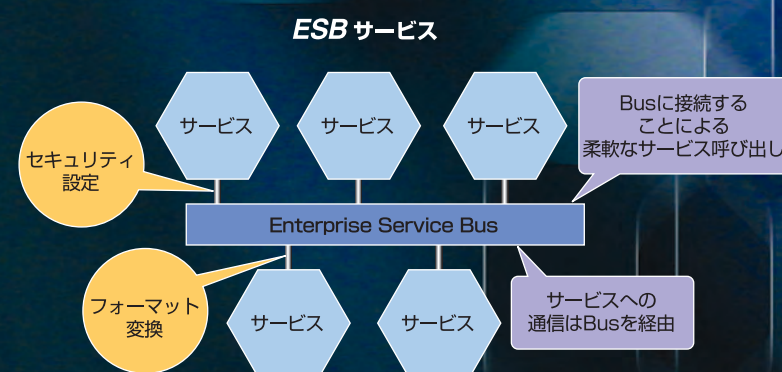
WSDLは、公開するサービスのインターフェースについて記述する言語で、たとえば、引数や戻り値、どこにサービスがあるかなど、そのサービスを呼び出す際に必要な情報を定義することができます。これはXMLを用いて記述されます。サービスを使用するアプリケーションは、WSDLに記述されている情報のみでそのサービスに接続することができます。

Webサービスでは、SOAPによる環境に依存しない通信とWSDLによるインターフェース定義により異種プラットフォーム間の通信を容易に実現することが可能になります。



(2) ESB

SOAの考え方を基に構築されたシステムでは、サービスが増加していくと、そこをやり取りされるメッセージが増加していきます。企業のシステムにおいて、この通信を適切に管理することは重要です。ESB(Enterprise Service Bus)は、サービスを連携させるための伝送路の役目を果たします。システム内のサービスを呼び出す通信は、ESBを経由することにより、サービスへの通信はルーティング管理や再送管理、フォーマット変換などの機能を得ることができます。また、サービスに対してバス上で設定を付加することができるため、たとえばセキュリティやログといった付加的な機能はバスの設定として付与してサービスには必要な機能のみを実装するといった、サービスの実装と設定の分離が可能となり、より変化に強いシステムを構築することが可能になります。



(3) BPEL

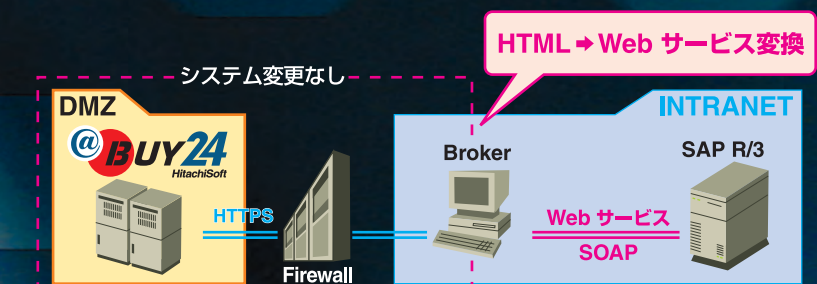
前述したようにSOAではサービスを組み合わせてアプリケーションを構築していきます。ここでは、サービスを呼び出していく処理、ワークフローについて考えてみましょう。ワークフローをプログラムで作成してもよいのですが、修正が生じたとき、柔軟に対応できる方法ではないでしょう。ワークフローを定義する言語として、BPEL (Business Process Execution Language) という記述言語が提唱されています。BPELは、XMLで記述されるため、プラットフォームに依存しないワークフローを作成できるという利点があります。

また、BPELをサポートするツールの多くは、ワークフローのグラフィカルな図による作成をサポートしています。これによって従来アプリケーションの作成はプログラマの仕事でしたが、業務フローの変更や新しいサービスの追加などは、プログラマでなくより業務に近い人が作業できるようになります。

日立ソフトの取り組み

日立ソフトでは、Webサービスの登場当時から、プロトタイプシステムの開発を通じてWebサービスに関する技術を蓄積しています。SOAに対しても同様に取り組んでいます。その一環として、日立ソフトが運用するECサイトである「@Buy24」とSAP R/3上に構築された社内業務システムをSOAの考え方をういて連携させました。また、このシステムでは、WebアプリケーションをWebサービスに変換することで、すでに稼動しているシステムに変更を加えることなく連携することができました。

今後も、SOAを基盤としたソリューションの構築を通じ、技術力の向上に努めていきます。



High Technology Presentation

現在、システム開発の現場では、3カ月間でシステムを構築するなど、開発工程のスピードアップが求められています。また、企業の統合などが頻繁に起こるようになり、二つの企業のシステムを統合する必要性も起きています。このような状況において、既存のシステムを有効に活用することやシステムを変更する必要が生じた場合に柔軟に対応できることが求められています。既存のシステムをサービスとして利用し、それをつなぎ合わせてシステムを構築するSOAの考え方に基づいてシステムを構築することは、今後重要になるでしょう。日立ソフトでは、SOAを用いたシステム構築に積極的に取り組んでいきます。

こんなところに 日立ソフト



CAB CARD タクシーチケット、 紙からICカードへ



株式会社 キャブカードサービス
営業企画部長

鍵廣政範



金融システム事業部
金融新規事業推進部

信澤勝之

主に企業が顧客や従業員のために利用
する紙片のタクシーチケット。これを1
枚の「CAB CARD」に置き換えると、
どんなに便利になるか。

ICカードならではのセキュリティ機能
で、不正利用や偽造を防止することがで
きる。当日の利用分がインターネットを
介して翌日には確認でき、経理事務も簡
単。1回限りのゲストカードを発行し、
顧客に喜んでもらえるなどのメリットが
ある。当然、タクシー会社の側も助かる。
紙チケットの発行・回収、請求事務、代
金回収の煩雑な事務処理から解放される。
なにより、紙チケットでは約60日かかっ
ていた代金回収期間が最短で15日に短縮
されるのは大きい。

タクシーの法人利用をチケットレスに

する CAB CARD は日立ソフトの100%
子会社(株)キャブカードサービスが実施す
るもの。センター側のシステムは日立ソ
フトが構築・運用している。2001年9
月以来、首都圏を中心に15社約4,000
台のタクシーに導入。首都圏の法人契約
タクシーの1割強を占める数字だ。

「外資系、大学、新聞社などで利用が進ん
でおり、たとえば製薬会社が学界に参加
するお医者さんの送迎に利用するなどの
事例も。規制緩和のなかタクシー会社の
生き残り策としても注目されています。
カーナビやGPSとの連動でユニークな
サービスが展開できます」(キャブカード
サービス・鍵廣政範営業企画部長)。ちな
みに日立ソフトでは営業マンや課長職以
上は全員、CAB CARD を利用している。

世界で活躍する 日立ソフトの社員

Employee of Hitachi Software Engineering to be active in the world



中国大連でのソフトウェア開発 東京から3時間半。異国にいる感じがしません

システム開発におけるコストダウンを
めざし、ソフト業界では近年、海外オフ
ショア開発が活発だ。日立ソフトもインド、中国、ベトナム、韓国の企業への発
注を強化。なかでも中国有数の海外ソフト
受託開発企業、大連華信計算機技術有
限公司 (DHC) には2000年から発注を
開始、現在は3名の常駐者を置き、官公
庁システム案件やパッケージソフトの開
発の一部を委託している。

品質面で今ひとつと言われていた中国
オフショア開発だが、近年めざましい改
善が図られている。

「当初は個人の能力に依存した開発でし
たが、日立ソフト対応の150名規模の専
任部隊もでき、彼ら自らが作業基準を策
定して品質・生産性向上に努めています。

日本での留学、実務経験があり日本語を
理解する技術者も多く、また一人あたりの
作業スペースも日立ソフトの開発部門
より広いぐらい。安心して発注ができる
ようになりました」(公共社会システム
事業部IP推進部・大西輝明主任技師)

遼寧省・大連までは成田から飛行機で
3時間。DHCは空港から30分の距離で、
出張も容易。大連には2,000以上の日系
企業が進出し、街の風景にも旧日本統治
時代の建物が多く残るなど「異国にいる
感じがしない」と大西技師。

「いまや海外発注は当たり前。今後は基
本設計から詳細設計、さらにテストまで
一貫した開発が行えるようになる。エン
지니어を日本に呼び技術を習得してもら
うことも考えています」



公共社会システム事業部
IP推進部
主任技師

大西輝明

New Products Information & Topics

日立ソフトのことをもっと知っていただきたい。そこで、このコーナーでは新製品、セミナー、イベントなどの情報を発信してまいります。

New Products

piXterra 利用の不動産物件紹介
システム『バーチャル部屋見学システム』を
共同開発



日立ソフトは、(株)ジェイ・エス・ビーと(株)シアンズ・アールと共同
で、世界最高61cm分解能を誇る人工衛星「QuickBird (クイックバ
ード)」の衛星画像をインターネット経由で活用できる衛星画像
ASPサービス「piXterra (ピクステラ)」を利用した『バーチャル
部屋見学システム』(仮称:衛星探見ナビ)を開発、2月15日より
ジェイ・エス・ビーグループが全国で展開する学生向けお部屋探しの
「UniLife」30店舗にてサービスを開始しています。

「バーチャル部屋見学システム」は、「piXterra」の衛星画像と地図
データ(住所・公共建物・駅名等)を重ね合わせると位置が特定でき
るという特長を活かし、インターネットを利用して、全国の各店舗から
全国各地のマンションや周辺環境を見学できる「衛星不動産物件紹介
システム」です。

日立ソフトでは、この他衛星画像に地価データなどの付加価値情報
を合わせて配信する不動産評価向けサービスにより、街づくり・都市
計画のための土地活用用途やエリアマーケティング用途など、幅広い
用途に合わせたサービスの拡充を図っていきます。



New Products

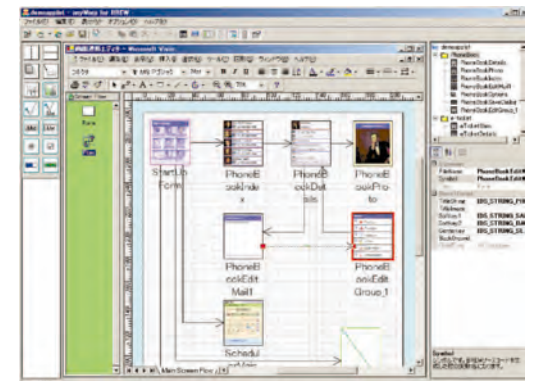
世界初、クアルコム(BREW® 3.1 対応)
効率的なGUI画面設計を支援する
「anyWarp® for BREW®」



日立ソフトでは、BREW® (Binary Runtime Environment for
Wireless)プラットフォームに対応した携帯電話向けGUI開発支援ツ
ール「anyWarp for BREW (エニーワープ・フォー・ブリュー)」
を開発、販売しました。BREW3.1対応の開発支援ツールは世界初。
クアルコム社のBREW2.0-3.0 UI Toolkitに対応したGUI開発支援
ツールであり、米国でミネソタ大学と共同で特許を取得した画面推
移編集機能「Visual Screen Flow」などにより、BREWアプリケー
ションをビジュアルな開発環境で効率的に開発することができます。
GUI構築が携帯電話の全ソフトウェア開発工程の半数近くを占める
なか、GUIとロジックを独立して開発する手法により、ソフトウェア
開発の効率化も実現できます。

今後、本開発支援ツールを軸にBREW開発関連技術を活用し、通
信事業者および携帯電話端末メーカから、アプリケーション開発や
コンサルティングサービスの受託を推進していきます。

anyWarp for BREW での画面設計イメージ



Topics

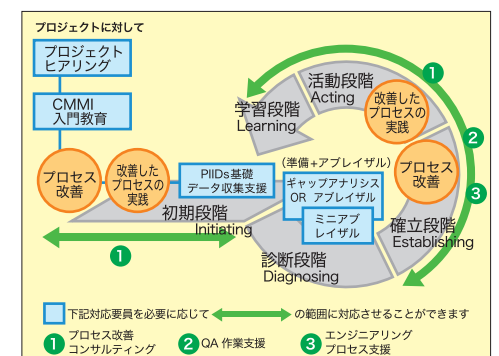
国内初! 製造業向けシステム開発で
CMMI®レベル5達成。
プロセス改善支援コンサルティング事業に本格進出

日立ソフト 産業システム部門は、2004年10月22日、CMMI® のレベル5を達成しまし
た。エンベデッド系を含む製造業向けシステム開発での達成は国内初。これを機会に、社内
のプロセス改善で得た幅広い分野での豊富な経験を活かし、お客様のプロセス改善を支援す
るコンサルティング事業に進出します。

今般レベル5を達成した産業システム部門がシステム構築を行ってきた精密機器、情報家
電、自動車などの製造業分野では、取り扱い機器のデジタル化より、膨大なソフトウェア開
発の必要性があります。そのため開発人員の増加に伴う組織的なソフトウェア開発プロセス
改善が必要となってきています。米国カーネギーメロン大学のソフトウェア工学研究所の認
定を受けた公認リードアレイザ(評定実施者)3名と多くの社内アレイザ(評定)経験者、
プロセス改善の経験を持つ多くの技術者が日立ソフトの実際のプロセス改善活動とアレイ
ザルを支援していきます。

「CMMI®アレイザル支援ソリューション」は、
下記の3段階のメニューからお客さまのプロセス改善を支援します。

①CMMI®導入初期段階支援 ②プロセス改善支援 ③正式アレイザル支援



フランス対仏投資庁贈呈の「日仏投資賞」技術分野の大賞を日立ソフトが受賞

2004年11月25日、フランスの対仏投資庁は、日仏間の直接投資に貢献した企業に贈る「日仏投資賞」に日本企業3社と対日投資に優れたフランス企業3社の合計6社を選びました。同賞は対仏投資の魅力を高める国際的なキャンペーンの一環として今年設けられたものです。その技術分野の大賞に日立ソフトが選ばれました。当社は、1994年、フランスに子会社である日立ソフトウェアエンジニアリングヨーロッパを開設し、デジタルボード、ライフサイエンス、GIS事業を中心に事業拡大を推進してきたことが認められた結果と受け止めております。



新潟県中越地震 スマトラ島沖地震の衛星画像の公開について

日立ソフト社員は、この度の新潟県中越地震、インドネシア・スマトラ島沖地震ならびにインド洋大津波の被災者の方々へ心よりお見舞いを申し上げます。一日も早く復旧されますよう、お祈り申し上げます。

日立ソフトでは、衛星画像の提供サービス「piXterra」をインターネット経由で行っています。先日、発生した新潟県中越地震、スマトラ島沖地震に関して、被害の災害調査・復旧を支援することを目的として、その衛星画像と解析結果をホームページにて公開、広く無償でご利用頂くことと致しました。商用で世界最高の分解能を高性能観測衛星「QuickBird」から撮影される衛星画像の提供により正確な情報を広く配信することで、被災地の方々への復興支援に少しでもお役立てできるようにと考えています。



小千谷高校
約400名の方が避難している小千谷高校体育館です。グラウンドには自衛隊のトラックが見えます。

環境適合製品	お客様の業務での環境配慮効果
電子帳票システム ReportMission	紙での帳票出力業務を40%削減
XMLドキュメント制作システム EnterprisePublisher	マニュアル制作業務を30%削減
遠隔学習システム ALC NetAcademy	紙製のテキスト60%削減
地図情報システム GeoMation	地図利用業務を53%削減
総合通報管理システム TELstaff	システム監視業務を無人化
家屋評価図形計算システム HIHOUSE	家屋評価業務を25%削減

上記の製品は、日立グループの環境適合製品としても登録しています。

	本製品は日立グループの「環境情報表示制度」に基づき環境性能を評価し、適合した製品です。帳票印刷業務を大幅に削減（モデルシステムで40%削減）し、省資源化とCO ₂ の排出削減を実現します。
--	---

日立ソフトの環境への取り組み

日立ソフトは、製品開発時とお客様使用時の両面にわたって「環境負荷の低減に配慮したソフトウェアとは何か」を考え、システムを導入した際に使われる紙の使用量の削減や業務効率の向上によるエネルギー消費量の低減など、各製品でソフトウェアが担える環境負荷低減対策に取り組んでいます。

このたび、ITを活用したシステム・サービス製品においても環境負荷をCO₂の排出量で定量的に評価するSH-LCA（System Integration-LCA シルカ）を日立グループと共同開発し、活用を開始しました。当社の電子帳票ソリューション「ReportMission」を首都圏の量販チェーン店に導入した事例を対象にSH-LCAを用いて環境影響評価を行ったところ、導入前に比べCO₂排出量をライフサイクル全体で82%削減できるという結果が得られました。

今後、当社ではSH-LCAの手法を用い、お客様へ環境に配慮したソリューションの提供を推進していきます。

(LCA:Life Cycle Assessment)

日立ソフト主催セミナーのお知らせ

<http://hitachisoft.jp/event/>

Adobe PDF作成サーバソリューション定期説明会

開催日：毎週火曜日 14:00-16:00

電子帳票のデファクトスタンダードであるPDFをサーバサイドで作成するAdobe純正のサーバ製品の「安全性」と「品質」を納得頂くため、定期説明会を実施しています。

マルチメディアソリューション「デジタルボードセミナー」

開催日：毎週水曜日 15:00-16:00

社内における会議やプレゼンテーションはもちろん、学校での授業や各種セミナーなど、さまざまなシーンで活躍する「デジタルボード」をご紹介します。実際に触れて体験できます。

機密情報漏洩防止ソリューション「秘文セミナー」

開催日：毎週水曜日 16:00-17:30

情報漏洩事件、企業内部からの情報漏洩対策のポイントを通じて、情報漏洩対策分野のトップブランドとして市場をリードしている「秘文」をご紹介します。

CMMIアプライザル支援ソリューション「CMMIセミナー」

開催日：4月28日(木) 14:00-16:00

5月27日(金) 14:00-16:00

公式リードアプライザ3名を有する日立ソフトのCMMIコンサルティングサービスについてご紹介致します。

- セミナー会場：日立ソフト本社（日立ソフトタワーA）3Fショールーム
- セミナー参加申し込み：TEL.03-5479-8831（9:00-17:00）
e-mail:sales24@hitachisoft.jp（24時間受付）

日立ソフト出展イベントのお知らせ



RSA Conference 2005

- 5月12日(木)～13日(金) 於：東京プリンスホテル パークタワー
- 出展：情報漏洩防止ソリューション「秘文」

IBM Software World 2005

- 5月17日(火)～18日(水) 於：東京国際フォーラム
- 6月8日(水) 於：ヒルトン大阪
- 出展：Adobeサーバ連携製品「Renopulseシリーズ」
Notesアーカイブソリューション
情報漏洩防止ソリューション「秘文」

第2回情報セキュリティEXPO

- 6月29日(水)～7月1日(金) 於：東京ビッグサイト
- 出展：情報漏洩防止ソリューション「秘文」

第8回組込みシステム開発技術展

- 6月29日(水)～7月1日(金) 於：東京ビッグサイト
- 出展：BREW 3.0/3.1 UI Toolkit対応 GUI開発支援ツール「anyWarp for BREW」
SuperHマイコン用Java実行環境「SuperJ Engine」

第14回ソフトウェア開発環境展

- 6月29日(水)～7月1日(金) 於：東京ビッグサイト
- 出展：電子帳票システム「ReportMission」

出展展示会および出展製品は変更する場合がございます。

編集後記

電子マネーは以前より話題になりながら、なかなか本格的な普及を迎えませんでした。しかし、今回の特集であるFeliCaの登場は世の中を大きく変えようとしています。こうした重要な社会インフラシステムに日立ソフトが携われることは喜ばしさとともに、改めて責任の重大さを痛感します。

一方、旬の日立ソフトのページで紹介しています情報漏洩防止ソリューション「秘文」は、皆様のお蔭で当社の看板製品に成長しています。

FeliCa技術の開発は1988年から開始し、秘文は1990年代前半から当社が取り組み始めた暗号化技術の研究がきっかけです。いずれも10年以上の歳月を経ています。時代の変化が激しい昨今ですが、着実な研究・開発も大切です。

「HitachiSoft Review」は創刊第3号とまだまだ未熟ではありますが、無事皆様にご紹介できたことを御礼申し上げますとともに、ご高覧いただき、忌憚のないご意見を賜りたいと思います。

HitachiSoft Review

2005年4月-vol.3号

HitachiSoft Reviewは4月・10月の年2回発行です。

発行元 ●日立ソフト
編集長 ●中村輝雄
編集 ●竹橋徹／横田理恵／蔵方透
倉本淳二／馬場章爾

制作・印刷 ●トッパン・フォームズ(株) 西尾理恵子
クリエイティブディレクター ●本田正毅・リセット
アートディレクター ●工藤祐吉
エディトリアルディレクター ●弘中ミエ子
コピーライター ●広重隆樹／原智子
フォトグラファー ●相沢邦広／加藤昌人／塚田比呂子

お問い合わせ・ご意見
本誌編集面へのお問い合わせ・ご意見は下記のメールアドレスまでお送りください。 review@hitachisoft.jp

秘文、ReportMission、XSC (X-Business Solution Center)、Renopulse、TERAFILE、DESPIS、@Buy24、piXterra、anyWarpは日立ソフトの登録商標、または商標です。
デジタルボードは日立ソフトの商品名称です。
CMMIは、カーネギーメロン大学の登録商標です。
その他記載の会社名、製品名は、それぞれの会社の商号、商標もしくは登録商標です。

一真 路實

日立ソフトの経営理念、それは「真実一路」です。
私たちはこの理念を礎に、誠意、正直、嘘をつかない、約束を守ると
いうことはもちろん、なにごとにも真摯に、ひたむきに取り組むため
に努力を続けてきました。この精神が社員一人ひとりに息づいている
からこそ、多くのお客様、パートナー様から「日立ソフトは仕事を途
中で放り出さない、最後までやり遂げる」「きちんと仕事をする」と
の高いご評価をいただけていると感じています。私たち日立ソフトは
これからも、社員全員が「真実一路」を胸に、お客様にとって本物の
ご提案を追求してまいります。

「真実一路」の精神

「顧客第一主義」

私たちは、社会やお客様への感謝の気持ちをもって、
お客様が抱える課題の本質を捉えスピーディに解決す
ることで、お客様と一緒に夢を実現していきます。

「人間・環境尊重」

私たちは、積極進取の精神をもち、現在の環境社会の
持続と、さらに豊かな社会の実現のため、人間として
絶えざる努力を続けます。

「真心」

私たちは、ひたむきさと情熱をもって、未来へ向かっ
て真摯に挑戦を続けます。

品質方針

それは、

『品質第一』

お客様に喜ばれ信頼される製品とサービスの提供。

この品質方針を私ども全員が理解し、

それぞれの立場で品質システムの完全履行につとめ、

これを実現してまいります。

そのための重点事項は、以下の通りです。

- 長期品質向上計画と期別品質目標値の達成
- 効果的な品質システムの構築・改善と遵守
- お客様の立場でのたゆまざる創意と工夫
- 先憂後楽による上流工程での品質確保
- 事故発生時の誠意ある迅速な対応