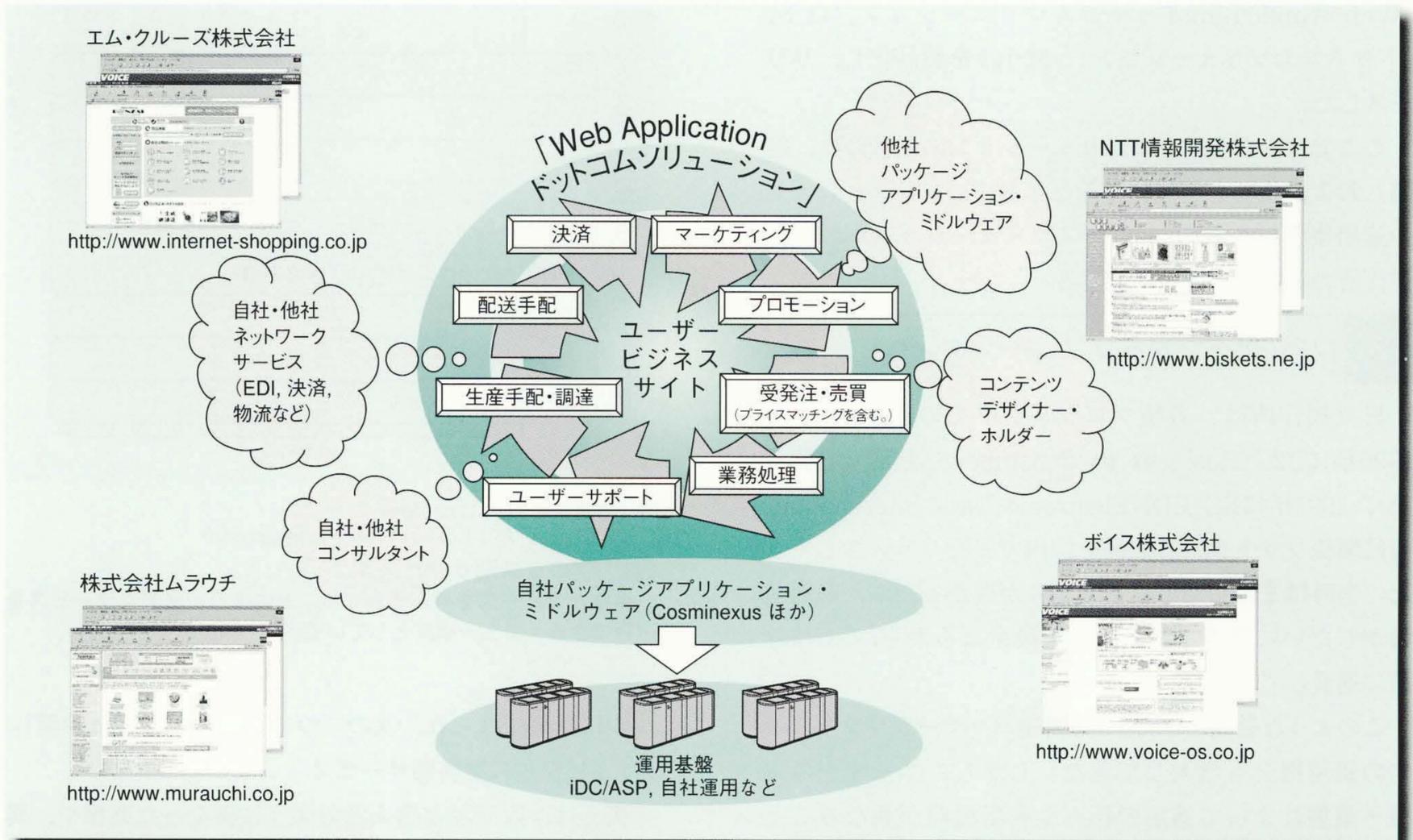


eビジネスサイト構築サービス 「Web Application ドットコムソリューション」 Solutions for Network Businesses

佐藤義博 Yoshihiro Satô 花塚光博 Mitsuhiro Hanatsuka
岡崎平美 Hiromi Okazaki 内田貴子 Yoshiko Uchida



注：略語説明

EDI (Electronic Data Interchange), iDC (Internet Datacenter), ASP (Application Service Provider)

ネットビジネスのキーとなる要素とその実現をサポートする日立製作所のサービス・ミドルウェア群

日立製作所は、Cosminexusを中心とした基盤製品をベースに、eビジネスサイト実現のためのトータルソリューションを提供し、数多くのサイトを構築している。

他社サイトとの競争優位が成否の重要なポイントとなるeビジネスサイトの構築には、既存の商品形態やビジネスアライアンスに拘束されない柔軟かつ迅速な対応が必要になる。自社商品のコアコンピタンスを最大限活用しながら、他社と他社商品とのアライアンスを有効活用し、ユーザーのeビジネスサイトが最高の収益を生むように提案、実行していくことが重要である。また、ユーザーが機会損失を極小化できるように、迅速かつリーズナブルなシステム構築も欠かせない。

これらをソリューションとして実現するためには、業務別のテンプレートの準備、開発手順・ドキュメントの標準化、ビジネスパートナーの開拓とメニュー化などが必須である。

1 はじめに

1990年代前半から注目されていたにもかかわらず、実ビジネスへの適用が躊躇(ちゅうちょ)されていたEC (Electronic Commerce: 電子商取引)が、ここ1, 2年の間に、海外はもとより、わが国でも「eビジネス」という広

義の形で実商業ベースに乗ってきた。

一方、従来のEC関連のソフトウェアパッケージでは、eビジネスの形態が業種・業態ごとにさまざまであるうえに、単独のソフトウェアパッケージのカスタマイズレベルではユーザーの要求に対応できなくなってきており、また、技術の専門性が高くカスタマイズも難しい状況に

なってきた。

このような課題を解決するために、これまでのeビジネス関連のシステム構築の経験を体系化し、社内業種別システムエンジニアやビジネスパートナーのシステム構築を横断的に支援していくソリューション商品として、「Web Applicationドットコムソリューション」(以下、「ドットコムソリューション」と言う。)を製品化し、リリースした。

ここでは、ドットコムソリューションの位置づけ、範囲、および役割を明確にするとともに、ソリューションの適用事例、今後のeビジネスソリューションへの日立製作所の取組みについて述べる。

2 パッケージからソリューションへ

日立製作所は、各種プロジェクトでの成果を基に、1996年にB2C(Business to Consumer:企業-消費者間)、1997年にEC/EDI(Electronic Data Interchange)製品関係ソフトウェア製品を国内で先行リリースしてきた。当時はまだ市場の立ち上がりが遅かったが、関連基盤がしだいに改善され、1999年後半ごろから、ECは急激に進展している。

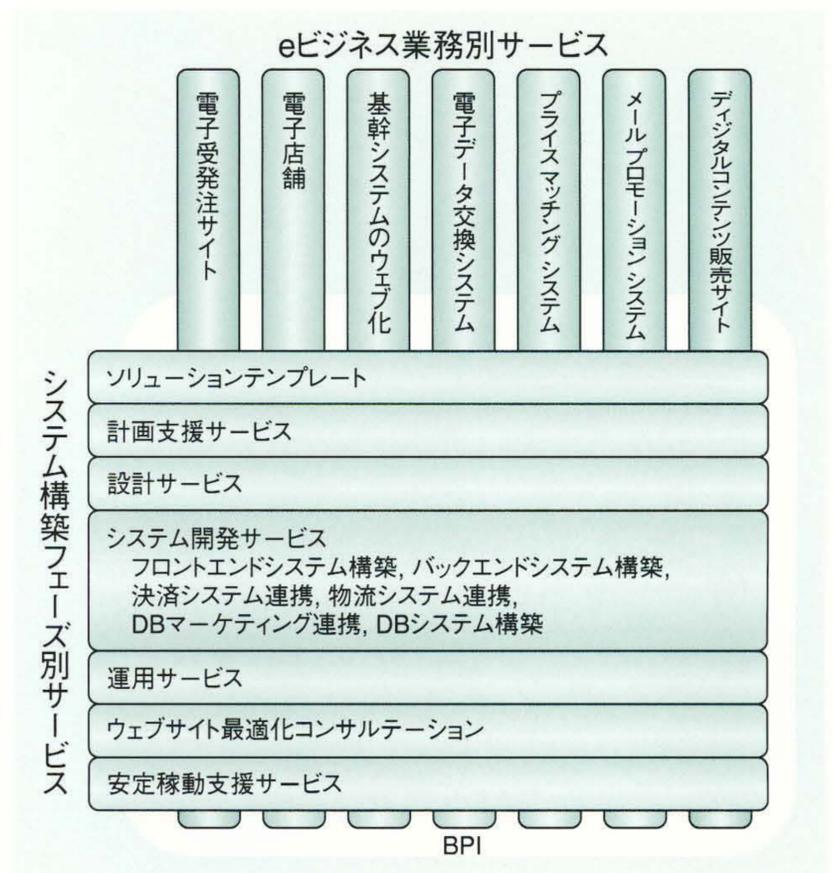
このような動向の下で、EC関連パッケージソフトウェアの適用機会も増大してきた。しかし、ユーザーの業種・業態によって適用の仕方や利用機能が異なることと、他サイトとの競合優位化が該当するeビジネスサイトの成否を左右する重要なファクターであることから、パッケージソフトウェアの単純な機能拡張やその適用では対応が難しくなってきた。また、ウェブフロントエンドでの業務(電子店舗、電子受発注など)が企業活動で重要な位置を占めるようになったので、バックエンドシステム(基幹業務、決済、配送など)との連携によるトータルシステムでの業務効率改善も必須になってきた。

以上から、ウェブでのフロントエンドシステムを中心に、バックエンドシステムとの連携による総合的なeビジネスサイト構築を支援するウェブアプリケーションソリューション商品として「ドットコムソリューション」を製品化した。

3 ドットコムソリューションの概要

3.1 サービスメニュー

ドットコムソリューションは、日立製作所のソリューション体系である“Cyberfront”の業種共通ソリューションの中のウェブアプリケーション構築ソリューションの



注：略語説明 DB(Database)
BPI(Business Process Integration)

図1 プロセス別サービスメニュー

業務とフェーズを組み合わせることにより、必要なサービスを選択できるメニュー構成としている。

一つに位置づけられ、次の二つに大別できる(図1参照)。

(1) eビジネス業務別サービス

例えば、販売者と購入者のように異なった業務や、異なったネット上で扱う商品の種類、取り引きの方法ごとのサービスを提供する。各サービスは、複数のサービスを組み合わせて利用することもできる。

(2) システム構築フェーズ別サービス

eビジネスサイト(システム)構築をフェーズ分けし、それぞれのフェーズごとにサービスを提供するものである。サービスするフェーズの範囲はユーザーのスキルや運用形態、ユーザーからのリクエストによって異なる。

この中の代表的なサービスについて以下に述べる。

3.2 「電子受発注サイト」構築サービス

(1) サービス概要

インターネット経由での受発注業務に関する、基本的な管理機能を備えたシステムの構築を行う。

(2) 適用効果

テンプレートの提供により、企業間の取り引きでの以下の必須機能を持ったシステムを短期間に構築することができる：商品番号、数量を複数入力する一括注文機能(オーダーシート型注文機能)、納期指定・納期回答機能、分納、代替品の指定機能、過去の購入履歴を参照し

た繰り返し発注機能、購入限度額管理、発注時の上長による審査承認機能、一括請求書・データ生成・送付機能など

3.3 「電子店舗」構築サービス

(1) サービス概要

電子店舗運営に関する顧客管理、商品管理、受注管理、消費者ごとの「ワン ツー ワン マーケティング機構」を備えたシステム構築を行う。

(2) 適用効果

テンプレートの提供により、電子店舗販売での以下の必須機能(顧客の購買意欲を高める機能)を持ったシステムを短期間に構築することができる: ギフト送付対応機能(複数送付先指定, 送付先・送付した商品の管理, のし紙指定など), 消費者の趣味や好みに基づいたパーソナルページの表示, ポイントなどインセンティブの発行, 各人あてのプロモーションeメールの配信など

3.4 「基幹システムのウェブ化」構築サービス

(1) サービス概要

(a) ウェブ化構築サービス

画面構築ツールを適用して既存の基幹システムオンライン画面の操作性や見栄えの改善[プルダウンメニュー化, リストボックス化, フレーム分割, CSV(Comma Separated Value)形式でのダウンロード, 複数の業務画面の統合など]を行う。

(b) バックエンドシステム連携サービス

ウェブフロントシステムと基幹システム(VOS3, VOS1, VOS K, 他社ホスト)との各種連携を行う。

(2) 適用効果

既存基幹システム業務のさまざまな業務を、基幹システムに手を加えることなく短期間(最短1, 2か月から)でウェブ化したシステムを構築でき、また、基幹システム側のデータをCSV形式でダウンロードすることにより、これまで画面で参照していたデータがMicrosoft Excel^{※1)}などで二次活用できる。

基幹システムのウェブ化構築システム例として、顧客管理システム、在庫管理システム、営業支援システムなどがある。

※1) Microsoftは、米国およびその他の国における米国Microsoft Corp.の登録商標である。

4 適用事例

「電子受発注サイト」構築サービスの事例としては、例えば、プラス株式会社から2000年5月に分社化したボイス株式会社の、2000年1月にオープンしたオフィスで使う家具・備品をインターネット上で販売する“VOICE”(http://www.voice-os.co.jp)があげられる(図2参照)。

「電子店舗」構築サービスの事例としては、(1) 2000年11月にオープンした、一般的な物販のほかにソフトウェアやフォントのダウンロード販売, CAFIS(Credit and Finance Information Switching System)によるクレジットカード決済をサポートしたNTT情報開発株式会社の“BISKETS”(http://www.biskets.ne.jp), (2) 2000年8月にオープンした中小規模企業をターゲットとするローコストなASP(Application Service Provider)サービスを提供する長崎県佐世保市のエム・クルーズ株式会社の、約550店舗出店数を誇るショッピングモール“Net-shop B@NZAI”(http://www.internet-shopping.co.jp), (3) 1999年12月にオープンし、パソコンや家電などのネット販売ですでに確固たる地位を獲得している株式会社ムラウチの“murauchi.co.jp”(http://www.murauchi.co.jp)があげられる。

また、「基幹システムのウェブ化」構築サービスの事例としては、既存メインフレームシステムを有効活用した代理店ウェブ オンライン システムを、わずか3か月という短期間で構築した日産火災海上保険株式会社の新代理店システムがあげられる。

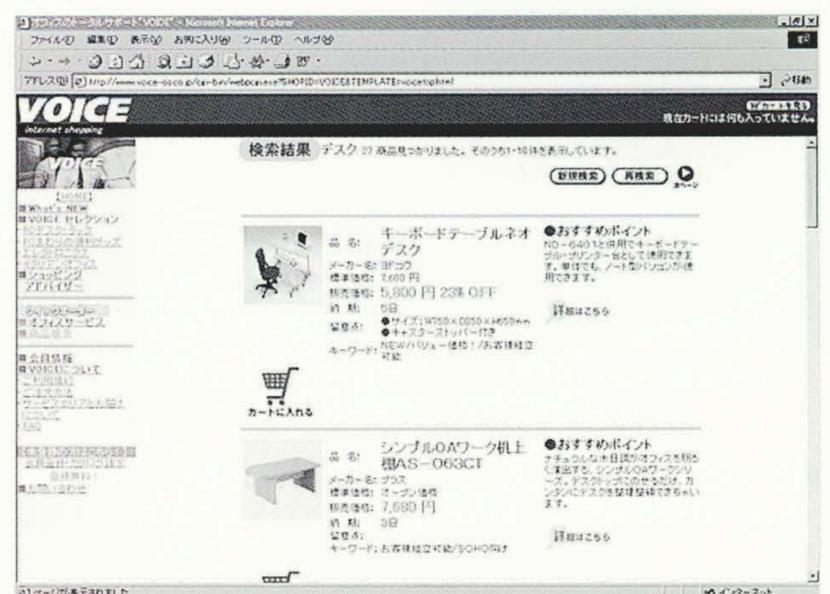


図2 ボイス株式会社の電子受発注サイト例
検索結果の表示ページを示す。

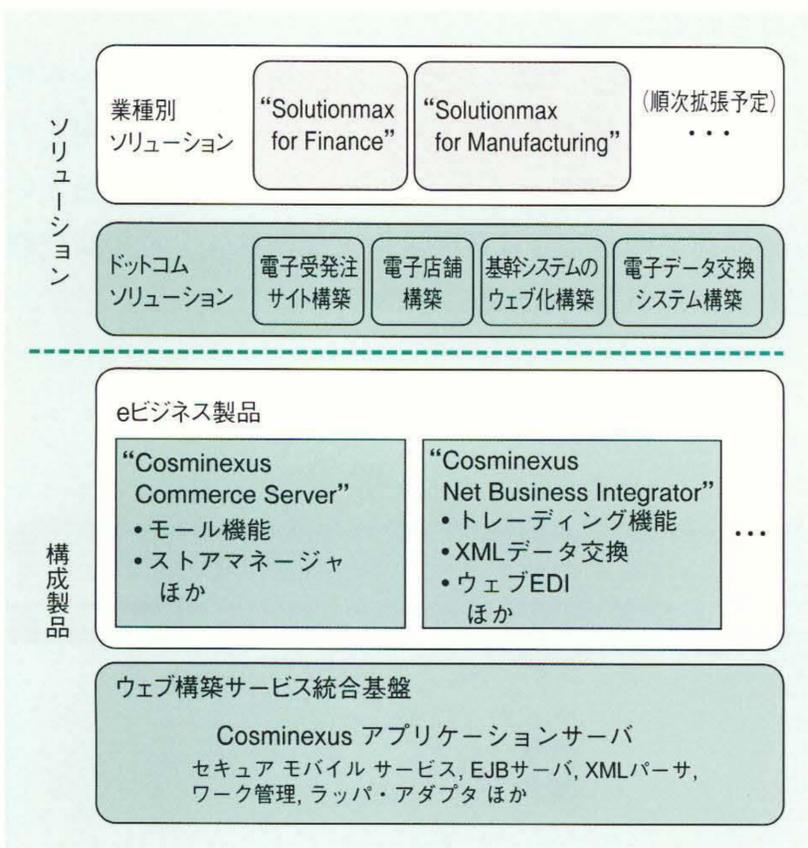
5 ドットコムソリューションを支える基盤製品

上述したソリューションを支えるeビジネス基盤となるミドルウェアとパッケージを、「Cosminexus製品群」として整備、強化し、提供している(図3参照)。

eビジネス基盤の進展は著しく、オープンでグローバルなウェブ、Java^{※2)}、XML(Extensible Markup Language)などの最新技術を短期間に取り込み、AP(Application)構築に活用していくことが必須となってきた。

そのため、Cosminexus APサーバを核として、これらの新技術にトランザクションやセキュリティなどの実用化技術を融合し、上位のECやeビジネスアプリケーション構築に短期間に適用できるように、実績あるeビジネスアプリケーションの部品化やテンプレート化を図っている。

※2) JavaおよびすべてのJava関連の商標およびロゴは、米国およびその他の国における米国Sun Microsystems, Inc.の商標または登録商標である。



注：略語説明 XML(Extensible Markup Language)
EJB(Enterprise Java Beans)

図3 eビジネスを支えるCosminexus基盤製品

B2CやB2B(Business to Business)などの多様なeビジネスを支援する。

また、実業と融合したeビジネス実現やサービス提供を目的としたバックエンドシステム連携のためのEAI(Enterprise Application Integration)にも対応している。さらに、次世代ネットワークを視野に入れたモバイルとネットワーク運用技術を強化し、ネットビジネスの適用拡大を図っている。

6 おわりに

ここでは、eビジネスを実現する業種横断のソリューションとその適用事例、およびドットコムソリューションを支える基盤製品について述べた。

今後は、B2C、B2B、B2E(Business to Employee：企業—従業員間)はもちろんのこと、G2C(Government to Consumer：政府—消費者間)やG2B(Government to Business：政府—企業間)など適用分野を拡大するとともに、IT(Information Technology)を駆使したネットワークビジネスを支えるソリューションを拡充していく考えである。

執筆者紹介



佐藤義博

1984年日立製作所入社、システムソリューショングループソフトウェア事業部 ソリューション本部 第1プロフェッショナルサービス部 所属
現在、eビジネスソリューションに従事
情報処理学会会員
E-mail : satoyosh@itg.hitachi.co.jp



岡崎平美

1983年日立製作所入社、システムソリューショングループソフトウェア事業部 ソリューション本部 第1プロフェッショナルサービス部 所属
現在、eビジネスソリューションに従事
情報処理学会会員
E-mail : okazak_h@itg.hitachi.co.jp



花塚光博

1984年日立製作所入社、システムソリューショングループソフトウェア事業部 企画本部 計画部 所属
現在、APサーバ、eビジネスソリューションの商品企画に従事
情報処理学会会員
E-mail : hanatu_m@itg.hitachi.co.jp



内田貴子

1992年日立製作所入社、システムソリューショングループソフトウェア事業部 ソリューション本部 第1プロフェッショナルサービス部 所属
現在、eビジネスソリューションに従事
情報処理学会会員
E-mail : uchid_y@itg.hitachi.co.jp