

## .NET テクノロジ適用 価値創造サービスの創出に向けて

Application of .NET Technology  
for Value Creation Service

白井 久美子

**要 約** 本特集号に納められている論文は、.NET テクノロジを実システムに適用した体験をまとめたものである。本論は、二つのことを目的に書かれている。一つは、日本ユニシスの .NET テクノロジを適用したサービスビジネス胎動の背景や、.NET 関連サービス展開の土台となったビジネス・スキームについて、事業立ち上げにおけるマネジメント的視点から解説することである。これは、本特集号を興味深く読んで頂くためである。もう一つは、そうしたビジネス・スキームを実装したシステムやサービスを具現化したソリューション、開発方法、サービス事例について概観し、本号に掲載した論文の有効性について言及することである。

**Abstract** This report describes two things as its purpose. One is to explain the business scheme that became the foundation of the background of the service business movement and development of service related to .NET that applies the .NET technology of Nihon Unisys from the viewpoint of management in the business start up. The whole will be able to be read being interested by reading this report. Another is to take a general view of the solution, the development method, and the service case, and to refer the effectiveness of the thesis published in this collection.

### 1. はじめに

日本ユニシスは、IT ソリューション事業として「.NET ビジネス」を立ち上げ、2002 年～2004 年の 3 年間連続で .NET に最も積極的な IT ベンダであるとの市場評価を得ている（CPP 社調査より）。.NET ビジネスは、Windows サーバ製品群を使用した SI（システムインテグレーション）を手広く展開し、システム構築売り上げを拡大する、というテクノロジードリブなビジネスではない。顧客の経営戦略に合致した IT 戦略を描き、顧客価値を創造するビジネスモデルを具現化するためのシステム・グライントデザインを構想し、それを実装するソリューションやサービスを提供する事業である。

筆者は、本事業の推進責任者として、2002 年 7 月～2004 年 9 月に至る間の事業立ち上げを担当した。当該事業の立ち上げにおいて、全体使命を達成するため P2M (Project & Program Management for Enterprise Innovation) のマネジメントフレームワークを使用し、事業価値創造を具現化する“プログラムマネジメント”を実践した。

日本ユニシスは、どうやってこの .NET ビジネスを立ち上げたか？ .NET テクノロジを駆使し、顧客価値創造を目指したソリューションの提案を行い、提案内容を実装する SI に連携し、一つのサービスビジネスとして収益基盤の確立に至るまで、どのような事業創造のシナリオがあったのか？ .NET 関連サービスの構想の土台となったビジネス・スキームについて、プロファイリングというマネジメントの視点から言及する。

そして、そのビジネス・スキームを実装したさまざまなシステムやサービスを概観し、本号に掲載した基盤技術、ソリューション、開発方法、サービス事例に関する諸論文の有用性について言及する。

## 2. .NET ビジネスとは

.NET ビジネスという言葉の「.NET」とは何かをまず説明する。2001～2002年、マイクロソフト社は、デスクトップPC市場の成熟を鑑み、サーバSW市場に新たなビジネスチャンスを見出そうとしていた。マイクロソフト社は、MSプラットフォーム上のアーキテクチャを再構築し、ブロードバンドとWebサービスによる次世代インターネットビジネスを実現するビジョン「.NET」を打ち出し、そのビジョンを具現化したWindows 2003サーバ製品群のリリースを開始した。

「.NET」とは、マイクロソフトが次世代インターネットの情報環境にむけて実現する新しいビジョンであり、また、マイクロソフトが将来Windowsプラットフォーム上で提供する製品、サービスすべてにおいてWebサービスをはじめとする先進テクノロジーの新奇性をブランド想起させるための概念用語（コンセプチャルワード）である。

それでは、.NET ビジネスとは何か？ .NET ビジネスとは、.NET テクノロジーを駆使し、日本ユニシスに新しい収益基盤をもたらす一連の価値創造活動を意味する。.NET ビジネスは、顧客価値創造提案を行うべく様々なビジネスモデルを具現化する。ビジネスシステムをグランドデザインし、そのグランドデザインを.NET テクノロジーベースのソリューションやサービス、SIで実装する価値創造型のビジネスと言える。

## 3. 事業立ち上げへのP2Mプログラムマネジメントの適用

多くのプロジェクトは独立した技術システムの構築に焦点をしばり、それを実現するための単一プロジェクトを定義、組閣する。たいていの場合、プロジェクトマネージャ（以下、PMと称す）の役割はそうした技術システムの構築を範囲とし責任をもつことに限定されている。しかしながら、ビジネスの立ち上げは、技術システム構築プロジェクトと同様なプロセス、体制ではうまくいかない。なぜならば、ビジネスとして価値創造スキームを確立するには、価値連鎖とその循環を生み出し、そのビジネスが駆動・回転することで企業の収益基盤が形成されなければ事業として根付くことはないからである。

事業の立ち上げで、ビジネスとしての差別化優位性に立脚し、戦略を描き、その戦略を実装するビジネス・アーキテクチャとシナリオを構想し、各種の経営資源を制御して実践する体制が必要になる。この体制は、決して単一機能のプロジェクトで実現できるものではない。複数の役割・機能を多数のプロジェクトがそれぞれ担当し、有機的に連鎖・連携し、ビジネスの創造という全体使命に向かってベクトルをあわせ、一体化して走っていけるような体制が必要なのだ。

P2Mでは、「全体使命を実現する複数のプロジェクトが有機的に結合された事業」のことを“プログラム”と定義し、「全体使命を達成するために、外部環境の変化に対応しながら柔軟に組織の遂行能力を適用させる実践力」のことを“プログラムマネジメント”と定義している。そして、プログラムマネジメントを実践する人物を“プログラムマネージャ”と呼ぶ。プログラムマネジメントは、複数のプロジェクトを有機的に統合し、プロジェクト間の目標整合性

を高めることによって全体最適を実現し、複数プロジェクトの全体価値を向上させることを目的とした手法なのである。

筆者は、プログラムマネージャとして、.NET ビジネスの立ち上げを“.NET 事業プログラム”という事業創造シナリオに仕立て、この事業をうまくランディングするためのビジネス・アーキテクチャをデザインした。事業推進を3年間実践した結果.NET ビジネスは立ち上がった。P2Mのプログラムマネジメントを事業立ち上げに適用することは、技術を活かしたビジネスの立ち上げ、つまりはMOT(Management Of Technology)の実践につながると言える。

プログラムマネジメントのマネジメント・フレームワークには、プロファイリングマネジメント、戦略マネジメント、アーキテクチャマネジメント、プラットフォームマネジメント、プログラムライフサイクルマネジメント、価値指標マネジメントの六つがある。.NET ビジネス立ち上げの成功は、そうした一連のプログラムマネジメントのマネジメントフレームワークを全てバランスよく実施できたことにあると言っても過言ではない。

#### 4. プロファイリングマネジメント

“プロファイリング”とは、ビジネス構想の初期過程で現状の複雑現象から洞察力によって見抜いた問題をミッションとして明確に規定するプロセスである。プロファイリングマネジメントは、「ありのままの姿」から洞察した全体使命の意図を多角的に解釈し、幅広い価値体系に表現し、「あるべき姿」を追求してミッションを実現可能なシナリオ形式にまで展開する実践力である。

P2Mの監修者であるシドニー工科大学の小原教授は、プロファイリングについて、「平成16年度プロファイル委員会報告書」において次のように説いている。

『プロファイル(profile)とは、人物の横顔、シルエット、全体の輪郭や外形、歴史など実際描写や建築の側面図などを意味する。プロファイリング(profiling)は、入手した情報を手がかりにまだ「明らかでない」対象の「全体を探る」能力である。我々は、社会生活のなかで無意識のうちにプロファイリング、つまり「全体を探る」能力を使っている。例えば、政治家は、選挙の季節になれば、「あるべき社会」に熱弁を奮い、その是非で当選、落選が決まる。経営者は新しいビジネスチャンス情報を情報やアイデアを手がかりにして発展する自社の姿を描き、株主や社員から経営能力の信頼を得ている。プロファイリングは、犯罪捜査の手法を意味する用語であり、現場や観察者の情報、物証分析による断片的現象や情報を手がかりに、犯人候補の中から証拠を根拠として発言や説明にある矛盾や対立を突き、犯人像を究明する。つまり、科学と直感を融合させ、全体を探り的確な本質を見抜く問題解決型の思考と行動である。プロファイリングは、行政、産業、企業などあらゆる分野で基礎的な必須知識となってきた。プロファイリングとは、特異現象や断片情報を手がかりに、その背後に潜む全体像を追求して、課題発見と課題解決に糸口をつける知的作業である。』

つまり、プロファイリングマネジメントは、与えられた全体使命を達成すべく、事業全体のあるべき姿を描き、事業全体像の形成と方針とを直結し、ビジョンとミッションから事業スキームのランドデザイン、事業創造を描き実現シナリオを作るマネジメントフレームと言える。

#### 5. .NET ビジネス プロファイリングマネジメント

本ビジネスの推進にあたり、ビジネス目標の達成に必要な機能、実施スキームとプロセス、

フレームワークなど、一連の価値創造活動を複数のプロジェクトの連携・統合で実装する「.NET 事業プログラム」を設計した。

プロファイリングマネジメントでは、こうした全体使命を事業として実現するために、ありのままの姿からあるべき姿にむかうシナリオを明らかにする。そして、事業関係者に向けてそのシナリオを可視化する。プロファイリングマネジメントの実践は、使命形成、使命展開、使命記述の三つのプロセスから構成される。

### 5.1 使命形成

最初のプロセスである使命形成では、本事業プログラムのミッションをわかりやすく表現する。P2M では使命形成を 1) ミッション記述、2) コンテキスト分析、3) 目的・目標の連鎖という三つの要素で構成している。

#### 1) ミッション記述

“ありのままの姿”から“あるべき姿”へと変革した後の成功イメージを文章表現することが、ミッション記述をする上では重要である。.NET 事業を推進する上で、日本ユニシスのありのままの姿とは次のような外部環境/内部環境を背景とするものだった。

日本ユニシスは、メインフレーム系ビジネスに依存していた収益構造をオープン系ビジネス中心の収益構造へと大きく転換する必然性に迫られていた。数年前よりオープン系の収益を支える柱は UNIX と Windows が中心的存在であり、ここ 1~2 年で Linux というもう一つの柱もできつつある状況だった。UNIX ベースのビジネス収益は立派に成立してはいたものの、JAVA ベースでの SI ビジネスはすでにコモディティ化していた。

すべての Sler が参戦する JAVA のソリューションビジネス市場は低価格競争に陥り、独自の競争優位性を示すことが難しくなっていた。そうした参入障壁の低い領域における SI ビジネスについては現状維持で進むことを余儀なくされていた。新しい収益源確立のために、市場ポテンシャルが高い Windows.NET テクノロジーを利用する SI 事業に進路をとり、経営資源を集中させ、先行優位に立てるかどうかを検討するに至った。

日本ユニシスは、数年前より Windows による大規模ミッションクリティカルシステムの構築実績も積み上げてきていた。Windows 基盤上でメインフレーム級のミッションクリティカルシステムを構築できる自社の強みをこの.NET 事業に活かそうと考えたところに本事業創造に踏み切るきっかけがあった。

以上のことから、“ありのままの姿”とは、『メインフレーム販売中心の利益構造をもった会社、UNIX ベースのビジネスでは厳しい価格競争の中で SI ベンダとして生き残ることが難しい経営環境にある会社』だということがわかる。一方、“あるべき姿”は、『.NET という新しい技術シーズをもとにしたソリューションビジネスで新しい収益基盤を確立し、新たな成長戦略により売り上げを拡大していく会社』となる。

.NET 事業に課せられたミッションステートメント、つまり、全体使命は、『主要なサービスビジネス基盤の一つとして全社展開を図り、関連ビジネスを拡大することにより、日本ユニシスの収益向上に資すること。』であった。

プログラムマネージャは、このミッションステートメントをもとにし、あるべき姿にむかってどのようにしたいのか事業創造について具体的にイメージし、「リアルタイムエンタープライズを目指すお客様のシステム将来構想を描き、お客様の価値創造活動とそれを

支える IT インフラストラクチャの実現に.NET 製品/技術を駆使し SI を実践する。そして、お客様のリアルタイムビジネスを支える IT 基盤、ビジネスソリューションを実装するために.NET 製品/技術を駆使して SI を実践し、最適な IT パートナーを目指す。」というミッションステートメントに置き換えた。

## 2) コンテキスト分析

コンテキスト分析では、ミッションの全体を理解するために解釈を掘り下げていく。

.NET プラットフォームは、マイクロソフトが提供する製品、サービス、技術すべてを包含し、次世代インターネットの情報環境でシェア優位にたつ可能性が高い。業界のリーダが示すビジネス戦略に追随することは、日本ユニシスのシェア/ビジネス規模の拡大という点でも大きな可能性を秘めている。市場を占有する可能性の高い技術を早くから取り入れ、.NET に対する顧客ニーズが最大化する時機に備えることは SI ビジネスを収益基盤とする日本ユニシスにとって大きな意味をもつ、と考えた。

ミッションを掘り下げて解釈し、そのミッションを事業として遂行していくその先に、将来に、いかなる“ありたい姿”や“あるべき姿”があるのかを描くこと、実現したいイメージを具体的なコンテキストとして表現する。事業成功の可能性を、仮説がうまく成り立つことを考えながら“あるべき姿”として文章化する。

プログラムで創造し得る価値は複数存在する。“ありたい姿”や“あるべき姿”となったときに生じ得る価値項目を具体的に列記し、さらにコンテキストを可視化する。本事業を推進することでもたらされる事業価値を、顧客、自社、マイクロソフト社という三つの観点から捉えていた。

顧客にもたらす価値としては、開発コスト低減、TCO 低減、システム使用性の向上、ビジネス・パフォーマンスの向上、スケーラビリティの向上、システム相互運用性とセキュリティの強化、新しいビジネスモデルの創出などがあつた。

自社が獲得し得る価値としては、サービスビジネス機会とプラットフォームビジネス機会の獲得、自社及びパートナー企業のソリューション提供による収益、便益、新しいマーケットへの参入、新規顧客を獲得する機会などがあつた。

マイクロソフト社が獲得し得る価値としては、マーケットでの.NET の迅速で幅広い採用による各種便益、重点ビジネスのためのソリューションの派生や産業専門知識の獲得、エンタープライズ分野での Windows プラットフォームの実績向上、拡張性・信頼性・Windows プラットフォームをサポートする高いシステム技術実行性の向上などがあつた。

## 3) 目的・目標の連鎖

コンテキスト分析で示した価値項目から、ロジックツリー分解して複数の目的、目標、方針を纏め上げる。.NET 事業推進の目的は、日本ユニシスの SI サービスを介した付加価値提供による顧客価値/満足度の向上を狙いとす以下四つであつた。

- .NET ビジネス・プレイヤーとしてのブランド確立

- .NET プラットフォーム上での SI 事業展開による収益の向上とシェア拡大

- .NET プラットフォーム上で革新的な Web ベースのソリューション (Web サービスを含む) を先駆的に企画・開発・提供することによる競合他社との差別化

- .NET 技術者育成

5.2 あるべき姿を描く

P2Mでは、あるべき姿を俯瞰力と洞察力をもって描く際に非常に有効なフレームとして、「価値創出力＝経営力」俯瞰・洞察のためのフレームP2M VWM OWモデルが小原重信教授と渡辺貢成氏によって考案されている。このフレームを使用すると、経営力の向上という視座で事業を見つめ、あるべき姿に導くには何をしたらよいかを整理して考えることができる。

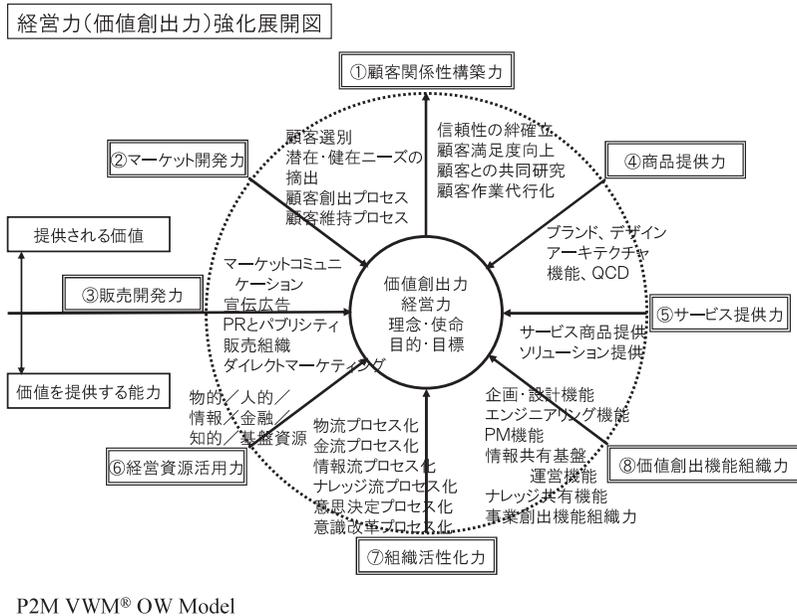


図1 経営力(価値総出力)強化展開図

.NET 事業のあるべき姿、つまり経営力(価値創出力)強化展開についてあるべき姿を整理してみると、図1のようになる。図中にある ~ の経営力構成要素とは、.NET ビジネスでは何を意図するものなのか具体的に記す。これらが、一連の.NET サービスビジネスのスキームを体系化したものである。

- 顧客関係性構築力(顧客に対する関係性開発力)
  - ・日経 BP 顧客満足度調査で総合力 No.1 を維持する。
  - ・XML コンソーシアムの技術部会で技術的先駆者となる。
  - ・Microsoft 社との緊密なアライアンスにより.NET Sler として高い信頼を得る。
- マーケット開発力(健在・潜在ニーズ抽出能力)
  - ・ユーザベースが拡大する。
  - ・.NET 関連システム構築で高い評価を得て新規ユーザを獲得する。
  - ・.NET 関連ソリューションに対するニーズを捉えている。
- 販売開発力(売り方の開発能力)
  - ・.NET 関連のプロモーションで業界内で目立つ存在となる。
  - ・.NET 専任組織で販売支援が展開できる。
  - ・.NET 関連セミナーを開催し集客、受注拡大ができる。
- 商品提供力(QCD 時代からの脱皮・価値提供機能拡充力)

- ・.NET に関する TOP Sier として認知度 No.1 となる。
- ・.NET 専任組織で.NET ビジネスを駆動・牽引できる。  
サービス提供力（価値を作るサービス・機能考案力）
- ・顧客ニーズにもとづいた.NET ソリューションが提供できる。
- ・高い技術力、システム構築力を提供できる。
- ・.NET 高技術者集団が存在する。  
経営資源活用力（経営資源の有効活用）
- ・資源を専任組織に集中・集約し、的確なソリューションビジネスが展開できる。
- ・事業推進に必要なあらゆる情報を一極集中させた情報共有基盤がある。
- ・.NET 技術者コミュニティが存在する。  
組織活性化力（企業のプロセス改善能力）
- ・ビジネス的視点をもった自立組織が確立する。
- ・高い問題意識・問題解決能力をもった技術者集団が存在する。  
価値創出機能組織力（機能に関する組織熟成度）
- ・ビジネス・パフォーマンスを可視化し、事業の成功度合いがわかる。
- ・事業目標を達成し、新しい収益基盤が確立する。
- ・本事業を推進することで関連技術やソリューションとしての知財が形成される。
- ・差別化競合優位となる技術コアが存在する。

図1のような経営力強化展開図を描くと、あるべき姿を経営的視点から捉え構想を整理することができる。経営力強化展開図によるあるべき姿の表現は、プロファイリングマネジメントにおいて非常に有効である。

### 5.3 使命展開

使命展開では、具現化にむけて使命をさらに深く解読し、使命実現のための問題解決策を提案し、問題解決にむけ対応策の優先度を検討する。

.NET 事業プログラムの使命を具現化するために、プログラムで具備すべき機能の洗い出しを行った。当初洗い出した主な機能には、以下のものがあつた。

.NET 事業全社戦略/実行計画策定と推進

.NET 事業プログラムの戦略シナリオを描き、そのシナリオを具体的な実行計画に展開する。

マーケティング（4P 戦略策定と推進）

市場ニーズの分析や競合他社の状況調査、具体的にどのような IT ソリューションを顧客ニーズと仮説にもとづき企画・開発すればよいかなどの製品戦略を策定する。プロモーションやプライシング戦略の策定と実践、販路拡大のためのアライアンス戦略等を検討する。

ブランディング戦略策定と推進

「.NET なら日本ユニシス」のブランドを形成するための各種ブランディング戦略を策定する。メディア活用戦略を策定し、対外的エヴァンジェリスト活動を展開する。

社内教宣及び社内エヴァンジェリスト活動

.NET テクノロジベースの IT ソリューション事業を推進することに対する社内理解

の促進と抵抗勢力への対応策を検討し、適切な策を講じる。

.NET 関連技術者養成

.NET ソリューションビジネスを拡大するための技術者育成戦略と育成スキーム/システムを確立し、育成活動を展開する。

製品評価とブルーオブコンセプトの確立

.NET 関連製品の評価とそれらのブルーオブコンセプトを確立し、利用技術や適用ノウハウを蓄積する。

R&D ( 開発方法論, アーキテクチャの提供 )

.NET 関連技術を使用するシステム構築における開発方法論やノウハウ, アーキテクチャ・テンプレートを企画・開発し提供する。

- コンポーネント指向の開発方法「LUCINA<sup>®</sup> for .NET」
- ポータル専用フレームワーク「LUCINA<sup>®</sup> Portal Express for .NET」

IT ソリューションサービスの開発

.NET テクノロジーをベースとする各種ソリューションやコンサルティングサービスを企画・開発し、提供する。代表的なソリューションとしては次のようなものがあった。

- .NET 対応のミッションクリティカルシステム構築・運用支援モドルウェア「MIDMOST<sup>®</sup> for .NET」
- .NET Framework に対応した Web アプリケーション構築ソリューション「Bizaction<sup>®</sup>」
- 情報・ノウハウ共有システム生成ソリューション「Knowledge Web Board」
- 業種別ソリューション ( DM ソリューション, 官公庁向け文書管理システム, ほか )

.NET 関連サービス・デリバリ

適用技術支援サービスやシステム構築サービスを提供する。

営業支援, 技術支援

受注獲得支援, 提案書作成支援, 技術支援を実施する。

情報共有基盤の確立

.NET ビジネスに関与する者総てが情報共有するシステム基盤を構築し運用する。

#### 5.4 使 命 記 述

使命記述では、事業を意図してありのままの姿からあるべき姿に向かうシナリオを作成する。事業具現化にむけたストーリーを描く。具体的には、前述の機能を個々のプロジェクトで推進するためのビジョンを描き文章化したり、事業プログラムの実行計画書を作成したり、事業プログラムの中で市場動向や顧客ニーズを鑑み、仮説をたて IT ソリューションサービスのビジネスプラン ( 採算計画 ) を作成し、実現可能性を検討することを行った。

.NET 関連の技術シーズを活用するソリューションの企画・開発や、IT コンサルティングサービスの企画・開発、それらの採算性の検討はこの段階で行われ、.NET ビジネス・スキームを実装するサービス各種がここで定義された。サービスの例を挙げると次のようなものである。

- XML Web サービス コンサルティングサービス各種
- ミッションクリティカルシステム基盤構築サービス
- EIP コンサルティングサービス各種

- EAI コンサルティングサービス各種
- マイグレーションサービス各種

こうしたサービスを具現化し、実践した結果を考察している論文を本特集号で掲載している。

## 6. システムとサービスの具現化

.NET ビジネス・スキームに基づいたシステムの実装とは、すなわち日本ユニシスにおいて .NET ビジネスがスムーズに立ち上がるためのしくみ作りであった。具体的には、情報共有基盤の構築や、社内外プロモーション活動、.NET テクノロジに精通し SI やソリューション開発のコンピテンスを高めていくために大量に技術者を育成するしくみ作り、技術者同士が有効な .NET 関連の利用技術や体験談を語り交わし、相互に .NET 関連技術の研鑽をはかるコミュニティ Web サイトの運営などがそれに該当する。

サービスの実装とは、それをやることでいかなる価値を創出し対価をもたらす財をなすかというバリューチェーンを構想・計画し、実践するビジネスシステムのことである。前章で記したように .NET テクノロジを使用するソリューションの開発やそれを使用した SI ビジネスプランの策定、コンサルティングサービスの開発などがこれに該当する。

本特集号では、技術動向紹介論文である「.NET の本来の姿と現状、そして日本ユニシスの .NET」を初めとして、.NET ビジネス・スキームで実現した各種サービスの中核となる .NET 技術について書かれた論文を要素・基盤技術、ソリューション、適用事例の三つに分類し掲載している。

### 1) 要素・基盤技術

.NET テクノロジのいかなる技術シーズに着目し、サービスビジネスの中核に据えたかが、このパートに位置する論文でわかる。「.NET 技術を利用したシステム連携」では、システム連携に XML Web サービスを使用することのメリットや .NET 技術を利用してシステム連携の典型とも言える EAI や BPM を実装する場合の知識や考え方を紹介している。豊富な .NET によるシステム連携の実装経験をもとに具体的な開発上の留意点などを記しており、.NET での XML Web サービスの実装を手がける技術者には有効である。日本ユニシスでは、XML Web サービス コンサルティングサービスや EAI コンサルティングサービスを、こうした実践経験やノウハウをもとに提供している。「サーバ統合に向けた仮想サーバ技術の活用」では、仮想サーバソフトウェア「Microsoft Virtual Server 2005」にフォーカスし、そのソフトウェアが提供する仮想サーバ技術とサーバ統合実現に向けた仮想サーバ技術の適用シナリオについて紹介している。「開発方法 LUCINA for .NET 開発プロセスとアーキテクチャの策定」は、日本ユニシスのコンポーネント指向開発方法「LUCINA<sup>®</sup> for .NET」の開発プロセスやその特長、開発作業上のポイントやアーキテクチャの詳細化について紹介している。日本ユニシスは、LUCINA for .NET を活用することで開発技術リスクを最小化し、品質確保や開発生産性の向上を実現している。 .NET Framework をベースとする開発方法 LUCINA<sup>®</sup> for .NET は、日本ユニシスにおける .NET 関連のシステム開発、ソリューション開発で数多く適用されている。マイクロソフト社における .NET の今後の展望が伺えるのが「.NET が実現するこれからの情報システムモデル」である。 .NET が掲げるビジョン、この 5 年間でどのように .NET が進化しそのビジョンを実現してきたかについて言及している。サービス指向に代表されるこれが

らの IT ライフサイクル, アプリケーションスタイル, 開発スタイルについて.NET 技術を中心にわかりやすく紹介している。

## 2) ソリューション

過去から蓄積してきたノウハウと.NET テクノロジーを組み合わせ, どんなソリューションを開発したかが, このパートに位置する論文でわかる。日本ユニシスが開発した.NET Framework ベースのミッションクリティカルシステムの構築・運用を支援するミドルウェア MIDMOST for .NET の開発コンセプト, 特長や有効性について「ミッションクリティカルシステム構築・運用支援ミドルウェア MIDMOST for .NET」で紹介している。 .NET テクノロジーベースのミッションクリティカルシステムを構築する場合に.NET Framework だけでは解決されない課題を, MIDMOST for .NET が如何にして解決したかについて, また既存テクノロジーとの融合を具現化するアーキテクチャについて, ミッションクリティカルシステム構築サービス実践にもとづき解説している。 .NET におけるミッションクリティカルシステム構築を検討する技術者にとって当論文は有用である。「SQL Server Analysis Services のキューブ作成における集計パターンの最適化」は, 大規模なデータを基にした多次元データ分析システムの構築経験をもとに, 大規模なデータからキューブを構築する際に課題となるキューブの処理時間と検索レスポンスの両立を実現する方策を紹介している。多次元データ分析におけるこの課題解決の鍵は最適な集計パターンの作成であるとし, 集計パターン作成の考え方や作成方法について記している。そうした手法に関する文献は現在のところ希少であり, 実装経験に基づいて書かれた当論文は価値あるものと言える。

## 3) 事 例

事例については3編掲載した。「スマート・クライアント適用事例」は, マイクロソフト社のリッチ・クライアント実装技術であるスマート・クライアントの適用事例を紹介し, 利用者にとって使いやすいシステム, ユーザビリティの高いシステムを構築する際の考慮点について言及している。クライアント・サーバ方式や WEB アプリケーション方式では, 運用性と操作性はトレードオフの関係にあったが, それら両方の向上を追及するリッチ・クライアント技術スマート・クライアント適用の実際を知ることができる。ナレッジマネジメント, ワークフローなど, 企業内情報共有システム構築サービスの経験をもとに開発した商品 Knowledge Web Board の有用性を記すために「情報共有ソリューション Knowledge Web Board」がある。当論文では, 情報共有システムとは何かを説き, それを実現する Knowledge Web Board の有効性について言及している。「.NET Framework を活用した DM ソリューション」は, 通信販売ビジネス向けの DM ソリューション IMPACT DM R 3 の開発に.NET Framework や XML Web サービスを利用し, それらの技術を実装する上での工夫や留意事項を紹介している。

## 7. お わ り に

.NET 事業プログラムは, ビジネスとして機能するためのスキームとそれを実装するシステムとサービスによって形成された一連の価値創造活動であった。 .NET ビジネスは, 拡大する成長事業として現在も進行中であり, もうすぐ4年目をむかえる。

日本ユニシスは, .NET ビジネスをさらに価値ある事業として成長させ, 尚いっそう積極的

な取り組みを行い、.NET システムインテグレータとして認知を高めていくことだろう。日本ユニシスは、リアルタイムエンタープライズを目指すお客様のシステム将来構想を描き、お客様の価値創造活動とそれを支える IT インフラストラクチャの実現に、.NET 製品やテクノロジーを駆使し SI を実践する。そして、お客様のリアルタイムビジネスを支える IT 基盤やビジネスソリューションを実装し、最適な IT パートナーであり続けることを今日も目指している。そうした視座で編集された本号の .NET テクノロジ適用報告が、広く .NET によるシステム開発に関わる皆様のお役に立てれば幸いである。

- 
- 参考文献**
- [ 1 ] 小原重信, P2M プロジェクト&プログラムマネジメント標準ガイドブック, PHP 社, 2003 年
  - [ 2 ] 小原重信, 他, 平成 16 年度プロファイル委員会報告書, 特定非営利活動法人 プロジェクトマネジメント資格認定センター (PMCC), 2005 年
  - [ 3 ] 小原重信, 浅田孝幸, 鈴木研一, プロジェクト・バランス・スコアカード, 生産性出版, 2004 年
  - [ 4 ] ロナルド・M・ホームズ, 他, プロファイリング 犯罪心理分析入門, 日本評論社, 1997 年
  - [ 5 ] アーサーアンダーセンビジネスコンサルティング, ミッションマネジメント 価値創造企業への変革, 生産性出版, 1997
  - [ 6 ] 青木昌彦, 他, モジュール化 新しい産業アーキテクチャの本質, 東洋経済新報社, 2002 年
  - [ 7 ] 藤本隆宏, 他, ビジネス・アーキテクチャ 製品・組織・プロセスの戦略的設計, 有斐閣, 2001 年
  - [ 8 ] ジョン・P・コッター, リーダーシップ論, ダイヤモンド社, 2003 年
  - [ 9 ] ピーターウェイル, 他, IT ポートフォリオ戦略論, ダイヤモンド社, 2003 年
  - [ 10 ] マイケル・E・ポーター, 競争戦略論 / , ダイヤモンド社, 2002 年

**執筆者紹介** 白井 久美子 (Kumiko Shirai)

1985 年青山学院大学卒業。同年日本ユニシス(株)入社。金融関連のシステムエンジニアをはじめ、各種システム開発のプロジェクトマネジャーを経験。Microsoft 社のシステム開発技術である「.NET」(ドットネット)をベースとしたシステムインテグレーションサービス事業を、日本ユニシスの有力な経営資源の一つにまで育て上げ、2004 年上期まで当該事業ユニットをマネジメントする。2004 年 4 月、日本ユニシスの IT 人材育成サービス事業である HR (ヒューマンリソース) コンサルティングサービスを提供する子会社「日本ユニシス・ラーニング株式会社」の代表取締役社長に就任、現職。