

新製品・サービスのご紹介

7月1日

ナレッジマネジメント導入をトータルにサポートする「ナレッジマネジメントソリューションサービス」を開始

今年2月に設立された「カスタマーソリューションコンサルティングセンター」のサービスの一つとして、7月よりナレッジマネジメントの導入をトータルにサポートする「ナレッジマネジメントソリューションサービス」を開始しました。

設立以来、同センターでは業務改善(BPR)、ISO9000取得、ソフトウェアプロセス改善のコンサルティングを実施してきました。その中でナレッジマネジメントに関するコンサルティングの要望が顧客から強くあったため、従来の方法論をベースに適用を行ってきました。

同サービスは、この要望に応えた実績を基に方法論を再編し、ナレッジマネジメントソリューションとして提供いたします。本ソリューションでは、コンサルティングを中心にナレッジマネジメントシステム(支援ツール、ドキュメント管理ツール、ワークフロー等)の導入から構築・運用など総合的に支援を行います。

<お問合せ>

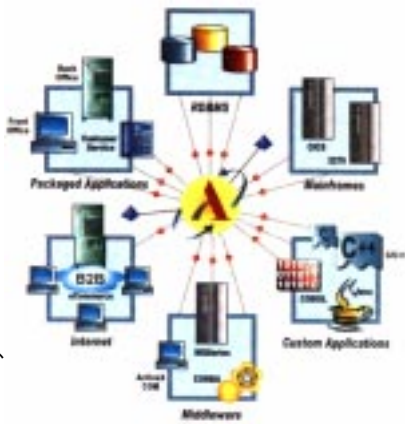
NTTソフトウェア株式会社 カスタマーコンサルティングセンター
担当 / 圓石(えんせき) / 猪尾(いお) TEL:045-212-7967

7月中旬

EAI製品「ActiveWorks」、ワークフロー・エンジン「HP Changengine」の連携製品で日本でのビジネス展開を開始

当社と日本ヒューレット・パカード株式会社は、この程、7月中旬よりEAI製品「ActiveWorks」にヒューレット・パカード社製のワークフロー・エンジン「HP Changengine」を組み込んだ連携製品「HP Changengine + ActiveWorks」の販売活動を共同で進めることで合意しました。

当社が日本での総代理店権を持つEAI製品「ActiveWorks」を、ヒューレット・パカード社製品のワークフロー・エンジン「HP Changengine」に組み込むことによって、変化し続けるビジネス環境やニーズに適応していくためのより強力なソリューションを提供することが可能となります。この連携製品「HP Changengine + ActiveWorks」で、両社は日本のテレコム市場に対する販売活動を開始し、顧客獲得を目指します。今回の連携製品「HP Changengine + ActiveWorks」を利用することにより、企業は既存のシステムを生かし、統合された環境で、迅速、簡単にワークフローを実現できるようになります。さらに、企業が新たなサービスの提供などのビジネス展開を図る場合にも、ITコストの増加を抑え、容易に、短期間にワーク



フローの実現をサポートします。

<お問合せ>

NTTソフトウェア株式会社 eエンタープライズ事業部

担当 / 田島 TEL:03-5782-7204

名称がwebMethods Enterpriseに変わりました。

7月5日

NTTソフトウェア株式会社、住商エレクトロニクス株式会社、米国ナルス社(NARUS, Inc.)との販売代理店及び公認システムインテグレータ契約を締結

当社と住商エレクトロニクス株式会社は、IPメディアエーション機能製品メーカーである米国ナルス社(NARUS, Inc.)の製品に関し、7月5日、日本で最初の販売代理店契約及び公認システムインテグレータ(SI)契約を締結しました。

この契約により、両社は、ナルス社のIPメディアエーション製品「NARUS BMS(Billing Mediation System)」と「NARUS Intelligence」の販売を開始し、NTTソフトウェアはSIを中心に、住商エレクトロニクスは同製品に必要なハードウェアの販売と保守を中心として、共同で国内ビジネス展開を進めていきます。

<お問合せ>

NTTソフトウェア株式会社 インターネットソリューション事業部

担当 / 西澤、網代 TEL:03-5782-7203

9月1日

展示会・セミナーなどの顧客管理ワークフローをインターネットを利用してトータルにサポートするASPサービス「BizFront」を開始



展示会・各種セミナーなどのイベントの顧客管理から、企業の効果的な営業活動までをトータルにサポートするASPサービス「BizFront(ビズフロント)」を9月1日より開始しました。

企業にとってプライベート展示会やセミナーなどのイベントは、新規顧客の開拓や既存顧客への販売拡大のための有効な情報収集の場として、マーケティング活動上重要な役割を担っています。しかし、このようなイベントの顧客管理システムは、イベント毎の構築・使いきりとなっていることが多く、システム構築にかかる費用や業務が主催者企業の負担となっているのが現状です。

「BizFront」は、ASPサービスでイベント顧客の管理をするため、イ

イベント主催企業がインフラ整備や設備購入する必要がありません。このため、システム運用にかかる費用・業務負担を軽減し、安価で効果的な顧客管理が可能となります。また、展示会やセミナーの参加申し込みなど予約関連業務から、製品案内などのダイレクトメール配信、来場者へのお礼状配信まで、インターネットを利用してトータルにサポートします。

<お問合せ>

NTTソフトウェア株式会社 インターネットビジネスセンター
担当 / 小牧、山田、小林 TEL:045-212-7938、7939

9月14日

音楽を中心とした総合的なエンターテインメントサイト Goraku屋オープン

9月14日(木)、エンターテインメントサイト「Goraku屋」がオープンしました。このサイトは、日本テレビ音楽株式会社がライセンスをもつ音楽を中心に、テレビなどで紹介されたおなじみの楽曲や新人アーティストの楽曲・グッズなどを、イベントやコラムなどと連携して提供します。このサービスを通じ、著作権保護機能を備えたコンテンツ配信サービスの事業化を目指します。サービスメニューの一つとして、過去の日本テレビ番組のテーマソングや劇中音楽をはじめ、アニメ音楽の配信サービスを開始します。

当社では、鍵データ配信や決済機能を含めたトータルなコンテンツ配信システムを自社で運用したいと考える音楽コンテンツ事業者向けの一括したSI事業も行っていきます。

<お問合せ>

Goraku屋担当(info_g@gorakuya.net)

Goraku屋 <http://www.gorakuya.net/index3.html>



活動と行事

Billingシステム最新動向

インターネットビジネスでの競争力は課金の柔軟性で決まると言われ、最近ビルディング(課金)システムが注目されています。こうした中で、この業界最大のイベントが、Telestrategies社(注1)というアメリカの会社が毎年1回開催している「Billing2000」です。今年は10回目でアメリカの首都、Washington DCで開かれました。参加者はキャリア系の幹部、技術者などが主で、参加費も比較的高額でかなり専門的なこと、また日本では市場がこれから立ちあがるところなので、日本からの参加者はごく限られていました。

このイベントは、大量のカンファレンスとビルディング関連製品の展示会から構成されていました。今回初めて、いわば日本代表に近い形で参加しましたので、その雰囲気をご紹介します。なお、NTTソフトウェアは、現在米国で有力なビルディングソフトベンダーであるPortal社のビルディングパッケージ「Infranet」の国内最大のデストリビューターです。

(注1)Telestrategies社(<http://www.telestrategies.com>)はアメリカでBillingやOSS業界を調査している会社で、「Billing World」(<http://www.billingworld.com>)という雑誌を発行しています。

このイベントは、もともと電話系ビルディングの展示会やカンファレンスでしたが、ここ2、3年は世の中のトレンドと同じようにIP系ビルディングの方向にシフトしてきています。展示会自体はたくさんの方が訪れており、カンファレンスに至っては立ち見ができるほど盛況でした。トータルで4日間のスケジュールで、Pre-Conference Tutorialに1日、その後2日間の展示会とカンファレンスがあり、最終日にPost-Conference Workshopがありました。カンファレンスの中で、Portal社のCEO、John Little が、「The Death of Convergence-The Internet Changes Everything」というテーマで講演していました。「電話系のOld Worldはもう終わり、インターネット系のNew Worldの時代である」という内容であり、かつInfranetの優位性を強調する講演でした。

今後の市場予測としては、ISPだけのビジネスは成り立たないためか、各カンファレンスでIPDR(Internet Protocol Detail Record)(注2)、VoIP(Voice over IP)(注3)、ASP、CATV、Wireless等がキーワードとしてしきりに出ていました。

今回、Billing2000という展示会に出席して、Portal社のInfranetはIP-Billing業界では、上位3本の指に入ると改めて実感できました。2年半前にこの業界に目をつけただけでなく、Infranetに目をつけたNTTソフトウェアの選択は間違っていないかと思えます。しかし、現在ではすでにたくさんの大手及びベンチャー企業がビルディングソフト業界に名乗りを挙げてきており、今後、Portal社が絶対的な地位を保つかどうか



多数の企業が参加した
「Billing2000」



Portal社のブース

ここ数年の彼らと我々の努力にかかってくるのは間違いないでしょう。今後、日本ではNTTソフトウェアのような技術指向のインテグレータと先端パッケージの組み合わせというフォーメーションの重要性がますます高まるといふ実感を持ちました。

(注2)IPDR(Internet Protocol Detail Record)

インターネットにおけるユーザの利用状況データを格納するオープンなフォーマット。プロバイダ(ISP)やキャリア、インターネット電話(VoIP)、アプリケーションホスティング、VPNなど、さまざまな種類の業者が利益を分配できる標準規格。

(注3)VoIP(Voice over Internet Protocol)

インターネットやイントラネットなどのTCP/IPネットワークを使って音声データを送受信する技術。社内LANを使った内線電話や、インターネット電話などに応用されている。



インターネットソリューション事業部
藤原敬史

7月5～6日

SolutionFair2000閉幕

「On E-Challenge」- お客様とともに成功を目指します - をメインテーマにかかげ、7月5日(水)～6日(木)までの2日間、NTT SOFT Solution Fair2000を開催しました。

展示期間中、述べ4870名のお客様にインフォメーションテクノロジーとネットワークテクノロジーの融合による、革新的ネットワークテクノロジーを駆使し、高品質なソフトウェアソリューションをご提案致しました。

今後ますます拡大するネットワーク環境に応えた、当社の具体的なソリューションをご理解頂けたと思います。多数のご来場、誠にありがとうございました。(P26参照)



9月1日

Global IPv6 Summit in Japan 開催のお知らせ

当社は、IIJ、NTTコミュニケーションズと共に、2000年12月18日、19日の2日間、グランキューブ大阪(大阪国際会議場)で開催される「Global IPv6 Summit in Japan」のメインスポンサーを努めます。Global IPv6 Summitは世界各地で開催されており、当社ではインターネット技術センターと2000年9月に設立したIPv6センターが中心となり、Global IPv6 Summitを支援しています。

<お問合せ>

NTTソフトウェア株式会社 インターネット技術センター

TEL:03-5782-7291

参加お申し込み<http://www.jp.ipv6forum.com/japanese/top.html>

その他の報道発表

6月29日

教育トータルソリューション「EduCAPRING」 を提供開始

教育分野のトータルソリューション事業開始により、インターネットを活用した教育システム市場に本格参入(P9参照)

<お問合せ>

NTTソフトウェア株式会社 ネットワークライフ事業部

担当: 渡辺、池田 Tel:03-5782-7205

7月3日

女性に人気のブランドショップを一堂に集めた 新しいコンセプトの次世代eモール 「BaySide25」がオープン

都会で働く女性を主要ターゲットとする本格的ブランドモールが誕生

(P32参照)



センター通信

Javaセンター 「EJBがインターネットビジネスを加速」

普及期を迎えたJava

Java関連技術カンファレンスでの発表によると、全世界のJava開発者は130万人にのぼると言われています。2000を越える関連書籍が出版され、Javaの開発キットは累計800万回ダウンロードされました。そして金融機関などミッションクリティカルな企業システムへの採用も目立つようになってきています。弊社の開発業務に用いる機会が増えてきていることから、Javaが普及期を迎えたのは間違いないでしょう。携帯電話への搭載など新たな展開をみせながらも、Javaはインターネットアプリケーション開発の主力言語として、その地位を確立しようとしています。

NTTソフトウェアJavaセンターについて

NTTソフトウェアJavaセンターは、全社を横断した自由な情報交換や社外との技術交流を目的に、1998年に発足した技術者集団です。企業システムや大規模ECサイトをJavaで構築するためのノウハウ、XMLとJavaを用いた情報流通技術、携帯電話を代表とするモバイル機器向けJava技術など、Javaに関する最新技術/ビジネス動向の調査、研究、ノウハウ蓄積に取り組んできました。さらに最近では、普及期を向かえたJavaの技術者層をより厚くするために、社内技術セミナーの開催、ベンダ認定技術者の育成、設計手法の社内展開を手がけています。

注目を集めるEJB

「高機能で信頼性が高く、変化に強いインターネットアプリケーションを迅速に開発するにはどうしたらよいのか」この答えの一つとして、Javaアプリケーションサーバと、その中核技術であるEJB(Enter-

prise Java Beans)が注目を集めています。

Javaはマルチプラットフォーム、オブジェクト指向、ネットワーク対応などの特徴により急速に普及しました。これらJavaの特徴を、WWWをベースとした企業システムやECサイトといった、サーバサイドのシステム構築に活かす仕組みがJavaアプリケーションサーバです。Javaアプリケーションサーバを用い、ビジネスロジックをEJBコンポーネントとして部品化/再利用/カスタマイズすることによって、お客様の目的に合った、スケーラブルで高性能なシステムを迅速に開発することができます。

9月1日、Javaセンター主催により、JavaアプリケーションサーバとEJBを活用するための社内技術セミナーを開催しました。セミナーには社内各事業部の技術者/技術営業担当70名が参加し、J2EE(注)におけるEJB仕様の詳細、市販Javaアプリケーションサーバ製品の評価から得られたノウハウや、EC向けEJBコンポーネント製品の調査結果などについて、最新の技術情報を交換しました。

めまぐるしく進化するインターネットビジネスにおいて、お客様のビジネスチャンスをすばやく現実のものとするために、また、低コストでありながら品質の良いシステムをご提供するために、Javaセンターは今後も最新技術の社内展開に取り組んでいきます。

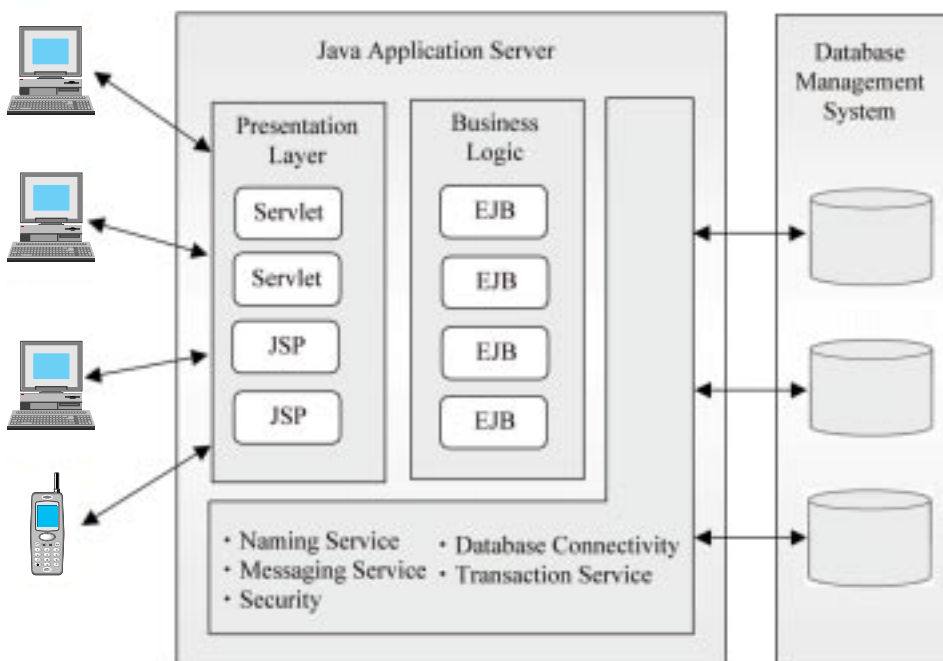
(注) J2EE: Java2 Enterprise Edition

サンマイクロシステムズ社ほかが発唱するJavaアプリケーションサーバの標準仕様。JavaアプリケーションサーバやEJBがJ2EE仕様を満たすことにより、特定ベンダのサーバ製品に依存しないソフトウェア部品の構築が可能となる。

Java、J2EE、EJBは、米国またはその他の国におけるサンマイクロシステムズ社の商標または登録商標です。

<お問い合わせ>

NTTソフトウェア株式会社 Javaセンター
java_office@java.center.ntts.co.jp



こちらBaySide -1-

「BaySide」はNTTソフトウェアが昨年7月にサービスを開始したインターネット上でのショッピングモールです。当社としては異色のこのビジネス。その概要と今後の展開を今号から連載でご紹介します。

技術開発部の技術力を公開の場で示し、お客様のニーズをダイレクトに知りたい。「BaySide」はそんな動機でスタートしたショッピングモール(e-モール)です。本社が横浜にあることから、「BaySide」と名づけました。ジャンルはファッション、音楽、書籍などがあり、どのコンテンツも私たち「BaySide」が独自に選ぶイチオシ、をコンセプトにしたセレクトショップになっています。そのため、むやみに店舗数を増やして拡大することはせず、厳選してブランドイメージを確立することに力を入れています。

当モールの特徴のひとつとして、音楽や書籍のデジタルコンテンツのダウンロード購入があります。たとえば音楽は、音楽圧縮技術と著作権保護技術からなるネットワークオーディオ方式の「SolidAudio」により、ユーザが安心してご購入いただけるシステムを実現しています。もちろん、購入前のご試聴も可能ですので、その点でも安心してご購入ができます。現在のところ、やはり、この音楽が一番の売れ筋です。

また、商品を提供しているテナント企業に対するサービスの面でも、他のモールではあまり見られない特徴を持っています。

ホームページ作成代行(有料)や運営アドバイスはもちろんのこと、決済と配送の代行サービスも当社が責任を持って行います。オンラインショップ出店の中で、最も煩雑でリスクの高い部分を当社で代行しますから、e-モールに出店している企業にとっての出店メリットは高い、といえるのではないのでしょうか。

もちろん、ユーザへのセキュリティにも万全を期しています。会員制の採用、SSL(Secure Socket Layer)の導入に加えて、会員専用の購入ソフト「BaySideヘルパー」をインストールしていただくことにより、通常のモールよりもはるかに高いセキュリティレベルを確保しています。

現在のユーザは男性7、女性3の割合ですが、女性ユーザをもっと増やしたいということもあり、7月7日に女性に人気のブランドショップを集めた次世代eモール「BaySide25」をオープンしました。出店するのは、レディースインナーウェアの「LIPS(リップス)」、「Franc fran(フランフラン)」、「J.(ジェイ・ピリオド)」、「interiArt(インテリア)」、レディースウェア・雑貨の「La.So.La(ラ・ソ・ラ)」、レディス・メンズウェアの「BEAMS(ビームス)」、インテリア・家具の「moda en casa(モダ・エン・カーサ)」などです。これらのショップは、今回の「BaySide25」への出店が初めてのオンラインショッピング市場への参入になります。「BaySide25」は3年後には50店舗の出店、約50億円の売上げを見込んでいます。

この「BaySide25」以外にもさまざまな企画を考えており、次号以降詳しく報告させていただきますので、よろしくお願ひします。また、この機会に、ぜひ「BaySide」のWebサイトもご覧下さい。

BaySide <http://www.bayside.ne.jp/>

BaySide25 <http://bayside25.com/>



技術開発部
先端システム開発センター
BaySide Project 営業担当
彦坂洋子

SiteMap



BaySide Project 営業担当の
村上佳子、彦坂洋子、渡部瑞枝(左から)