

アドビシステムズ株式会社、 企業や組織の効率的なビジネス プロセス運用を支援するビジネス体系 「Adobe Intelligent Document Platform」を披露

バックオフィスとフロントオフィス システム、パートナー企業や顧客との間で
分断されたビジネス プロセスを「PDF = インテリジェント ドキュメント」によって連携

【2004年2月12日】

アドビシステムズ株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役社長：石井 幹）は本日、品川コンファレンスセンターで開催した顧客向けセミナー「Adobe® Intelligent Document Platform DAY 2004」において、同社が取り組むエンタープライズ向けの新たなビジネス体系である“Intelligent Document Platform”の下に、アドビマスターソリューションリセラー各社との協力関係を構築し、積極的に展開していくことを明らかにしました。

盛況をおさめたセミナーはアドビシステムズ株式会社 石井 幹 代表取締役社長の挨拶で幕を開け、続いてガートナー ジャパン株式会社 ジャパン リサーチ センター リサーチ ディレクターの永綱 浩二氏より「ビジネスフローの革新：企業の境界を越えて」と題した基調講演が行われました。

基調講演では、E-Business の枠組の中で、単一の企業内からパートナー企業、顧客へとわたるビジネスコミュニティの広がりが企業戦略にどのような変化を求めるのか、新たなビジネスコミュニティにおけるビジネスフローはどのように変化していくのか、ビジネスフローの革新が企業にどのようなビジネス価値をもたらすのかが、グローバルな視点の下に論じられました。講演では、ビジネスニーズに合致した、フレキシブルなシステム アーキテクチャが求められており、スムーズかつアジャイルなプロセスの連携こそが、企業の意志決定のスピードに決定的な変化をもたらし、企業を競争優位に導くと結論が導き出されました。

引き続き行われた「インターネット 次の10年：勝ち残るための戦略」と題したセッションで、アドビシステムズ社のインテリジェント ドキュメント事業部プロダクト マーケティングディレクターであるショーンカドゥー (Shawn Cadeau) は、拡大エンタープライズに対してアドビが提供するソリューション、ビジネス価値について紹介しました。セッションの概要は以下の通りです。

■ 「ePaper」から「Intelligent Document」へ

アドビではこれまで Adobe PDF に基づいてワークフローの効率化を図る企業向けビジネスを“ePaper (電子の紙)”と呼んでいました。しかし Adobe PDF が発表以来 10 年余の歴史の中で、文書を変更できない形式で様々なプラットフォーム上で表示するための電子ファイルという役割から、データ入力サポート、ビジネス ロジックの埋め込みや XML データベースとの間のデータ送受の自動化といった幅広い機能を持つように飛躍的に進化してきたことに対応し、「電子の紙」という従来の名称から、「知性を持ったドキュメント = Intelligent Document」という名称に変更しました。アドビでは、Intelligent

Document としての Adobe PDF の機能を最大限に活用するソリューションを実現するためのインフラストラクチャを総称して「Intelligent Document Platform」と呼んでいます。

■本当に解決が必要な問題は何か

インターネット最初の 10 年を振り返ると、数多くのソリューション プロバイダが、解決すべき問題を特定してきた時代であったと言えます。過去 10 年間、企業の生産性、効率性、収益性を高めることを目的に、多くのソリューション＝解決がバックオフィス システムの自動化ならびにフロントオフィス システムの自動化を実現してきました。しかしアドビはこのように解決されてきたフロントオフィス システムとバックオフィス システムの間には、いまだ大きなギャップがあると考えています。データ処理中心のバックオフィスに対し、フロントオフィスは伝統的に紙ベースの業務が大半を占め、ナレッジワーカーは瞬時に必要な情報を入手し、共有し、配信することが求められています。これを連携するために、アドビは「ドキュメント」が必要だと考えています。

■ドキュメント処理を自動化する基盤としての Adobe PDF

アドビは、ドキュメントが以下の理由で不可欠な要素だと考えています。ドキュメントは情報の入手と交換における主流を占める方式であり、データを人々が作業できる情報に変換するための表現方式であり、そしてなによりビジネスを行う相手、すなわちパートナー、顧客そして従業員とをつなぐためになくしてはならない方式です。しかしやり取りされるドキュメントが電子化されても必ずしも処理の自動化に結びついていないこともまた現実であり、ある調査によれば、平均的な従業員 1,000 人の企業は年間に 900 万枚印刷し、400 万枚コピーを取り、100 万枚のファクスを送受信し、結果として 8 万時間を紙の取り扱いに費やしているとの結果が出ています。あるいは、例えば ERP を導入している企業が自動的に請求書を発行しても、受け取った企業が処理するためにはその金額を自社システム向けに手入力しているといったケースもあります。この手入力における入力ミスの危険性も無視できない問題です。

アドビは企業の CIO を対象に行った調査結果に基づき、アドビが解決できる 4 つの課題を抽出しました。すなわち、コアシステムから個人別で誰にも分かりやすいドキュメントを生成すること、ドキュメントの完全性を保ったまま稟議等の流れを高速化すること、必要なドキュメントを取り込んでどのようなデバイスからもアクセス可能とすること、ボトルネックやコストを最小化するためにバックオフィス システムとは独立したかたちで自動化すること、です。

アドビはこれらのそれぞれを解決するために、Adobe PDF に基づく様々なサーバソフトウェア ソリューションに基づく「Document Services」を提供します。Adobe PDF の表示および操作のためのソフトウェア「Adobe Reader®」は、事実上すべての PC で利用されており、Adobe PDF は追加コストなしに誰にでも利用可能な情報インフラになっています。Intelligent Document としての Adobe PDF は、ビジネスロジックの埋め込みや XML データベースとの会話といった能力を持っています。誰にでも利用でき、幅広い用途を持つ Adobe PDF を、データ収集、ワークフロー管理、そしてデータ表示のためのドキュメント基盤として用い、その生成やワークフローを自動化して企業のバックオフィス システムに接続するための機能を、アドビでは総称して「Document Services」と呼んでいます。

カドゥーは、「いかに IT システムが進化し、ワークフローが電子化されていっても、結局一番大きな問題は人がそれにどのようにかわるかということにあります。バックオフィ

スのデータベース向けのテクノロジーは、そのデータを簡単に入手でき、見やすく表示するためのテクノロジーと協調していかなばなりません。これこそが当社の Intelligent Document Platform が提供するソリューションなのです」と、述べて講演を終えました。

セミナーは午後、日立ソフトウェア エンジニアリング 株式会社、NEC ソフトウェア株式会社のアドビマスターソリューションリセラー、株式会社 SAP、日本 IBM 株式会社、アマノ株式会社のソリューションパートナーからのソリューション紹介セッションに加え、住友商事株式会社をはじめとするユーザ企業各社の事例紹介セッションが行われます。

アドビでは今後も独自セミナーやパートナーとの共催セミナー等を通じて、アドビの提供するソリューション、ビジネス価値について、顧客企業とのコミュニケーションを図ってまいります。

アドビシステムズ社について

アドビシステムズ社は、人々のそして企業間のコミュニケーションをより豊かにするために、業界をリードするデジタルイメージング、デザインならびにドキュメント技術のプラットフォームを、一般ユーザ、法人ユーザおよびクリエイティブプロフェッショナル向けに提供しています。アドビシステムズ社の 2003 年度の売上は 10 億米ドル超でした。アドビシステムズ 株式会社はその日本法人です。詳細な情報は、Web サイト <http://www.adobe.co.jp/> でご覧いただけます。