

ビジネスインフラの 旗手たち

text:長野弘子
photo:Nakamura Tohru (mermaid)



（コンポーネントは、企業哲学を含む ナレッジの固まり 最首 英裕）

長井:まず、イーシー・ワンの設立とその事業概要について教えてください。

最首:イーシー・ワンは、Javaベースのサーバー技術を開発する企業として98年4月に設立しました。当時、組み込みシステムにJavaを利用する試みは続けられていましたが、サーバー技術にJavaを利用する試みは皆無に近く、この分野が大きなビジネスになると思いました。具体的には、顧客にITソリューションを提供する「ウェブシステムインテグレーション（ウェブSI）とインキュベーション事業の「ITコマースリゼーション（ITC）」の二本柱のサービスを提供しています。

長井:ウェブSIに含まれる「コンポーネントバンク」は、どういったサービスですか？

最首:コンポーネントバンクは、ソフトを互いに利用し合えるようにコンポーネント化して提供するサービスです。従来型のソフト産業は、開発者1人当たりの収益をベースとする労働集約型、その1人当たりが付加価値をつけて収益を高めるコンサルティング型、製品当たりの収益をベースとする製品販売型の3つのパターンに分かれますが、このどれもがソフトの開発者とユーザーを固定的な位置関係に置くものです。コンポーネントバンクは、この生産と利用の固定関係を無くすことで、ソフト開発環境

を柔軟にして時間やコストを短縮することを目的にしています。

長井:ウェブSIとITCの両サービスを行う理由や、そのシナジー効果について教えてください。

最首:コンポーネントは単なるソフト部品だと捉えられがちですが、実際にはビジネスモデルや企業の考え方を含んだナレッジの固まりです。したがって、ソフトを導入してもビジネスモデルがそれに適応しなければうまくいかず、事業をいかに最適化するかが不可分になっています。ITCでその事業を推進する合併事業を立ち上げることで、シナジー効果を高めています。

長井:オープンなビジネスコミュニティーとしての機能は重要ですね。一方、ベンチャー企業同士のシナジー効果を上げるのはけっこう難しい気もします。

最首:われわれはベンチャー企業同士というよりも、ベンチャー企業と大企業を組み合わせることでシナジー効果を上げています。ビジネスで成功するためには、いくつかの要素を組み合わせる強いチームを作る必要があります。ベンチャーは主に技術面での、大企業は資金や組織力での強みがあるので、互いに相手の土俵で戦うと勝てませんが、組むと最強のチームになります。さらに、ある在庫システムコンポーネ

#17 Saishu Eihiro

最首 英裕

株式会社イーシー・ワン 取締役副社長兼COO

さいしゅ・えいひろ:外資メーカー系SI会社勤務、組み込みインターネットのスパイグラス社の日本代表を経て、1998年にイーシー・ワンを設立し、取締役副社長に就任。世界に先駆けて大規模システムへのJava利用を推進している。



（オープンなビジネスコミュニティとしての機能が重要 長井 正利）

ントを使用する際、それに最適化された倉庫や管理システムを導入すると効率が高まるので、最終的には倉庫を別々に持つのではなく、在庫を共同管理する合弁企業が設立できるかもしれません。

長井: 今までのeマーケットプレイスとはまったく異なる概念ですね。ところで最近、ウェブサービスが目立って、マイクロソフトとJava連合の競争とも言われていますが、これをどう見えていますか？

最首: コンポーネントベースのシステム開発とウェブサービスは対立する概念だと考える人が多いですが、実際にはコンポーネントロジックが動いているのはシステム側で、クライアント側ではありません。コンポーネントを使うとシステムの構造や機能を容易に変えられるので、コンポーネントビジネスはウェブサービス市場で1つの分野を築くと思います。また、マイクロソフトとJava連合ではすみ分けができています。マイクロソフトユーザーは.NETを使ったほうが統合が簡単ですが、セキュリティ面の懸念から、大規模なサイトには異なるソリューションが適しています。

長井: 今後の事業展開に対して、国内と海外双方について教えてください。

最首: まずは国内でノウハウやソリューションを蓄積して発展させたいと思っています。

す。また、スピード重視型、独自性重視型に分けて、前者に関してはアジア諸国とパートナーシップを組んで開発工場を作っていく予定です。とくに中国はWTOに加盟し、短期間で先進国に追いつくようなビジネス基盤を築きたいと思っているので、大きなマーケットになることが予測されています。アジア市場をきちんと押さえることが、欧米市場への進出で大きな基盤になると思います。その後は欧米市場、とくに米国への提供を進めていきたいと思っています。

長井: 最後にメッセージがあればお願いいたします。

最首: ピーター・ドラッカーの著書『明日を支配するもの』によると、第二次世界大戦後の最大の事件とは、政治的にはソ連とベルリンの壁崩壊による共産主義の崩壊、経済的には日本の戦後復興だそうです。それにもかかわらず、ソフトウェア産業では米国から輸入してそれを消費するというパターンを繰り返しています。ですから、日本を起点にして世界に挑戦したい、コンポーネントバンクという新たなビジネスを世界に広げて行きたいという思いを多数の人と共有し、より多くの企業とともに成長できればと思っています。

長井: ありがとうございます。



Nagai Masatoshi

VS. 長井 正利



ながい・まさとし: iDC イニシアティブ発起人の1人。サン・マイクロシステムズを経て、2001年8月にエンタレージ・ブロードコミュニケーションズ株式会社を設立。ソフトバンク・イーシーホールディングス常務や、政府の情報通信審議会専門委員にも就く。



#18 Hirano Yoichiro

平野 洋一郎

インフォテリア株式会社 代表取締役社長

ひらの・よういちろう: 株式会社キャリアラボを経て、1987年よりロータス株式会社にて製品企画とマーケティングを担当し、戦略企画本部副本部長を務める。1998年にインフォテリア株式会社を創立して代表取締役社長に就任。

長井:まず、インフォテリアの成り立ちと事業概要について教えてください。

平野:インフォテリアは、データフォーマット技術のXMLをベースとした日本初のソフトウェア開発企業として、98年9月に設立されました。現在、XMLソフトの開発やそれに関連するサービスを提供しています。

長井:XMLは市場でどのくらい普及していますか？

平野:新しく開発されるソフトはXML対応が多いですが、現在使用されているXMLベースのソフトはまだ少ないのが現状です。ソフト開発分野ではそれほど差がないのですが、米国では差別化を図るために新技術を採用する傾向が強く、日本ではリスクが高い新技術を回避する傾向があるために時差が生まれやすいのです。XMLの場合、1年くらい差がありますね。

長井:ブロードバンド化の波は、XML市場にどのような影響を与えていますか？

平野:ブロードバンドの時代には、XMLが持つ本来の価値がより活かせるようになります。XMLはバイナリー形式に比べてバイト数が大きく、十分な帯域幅とストレージ

が必要になるので、ブロードバンドにより、まさにXMLの弱みだった部分が引き出せるようになります。

長井:ウェブサービスについて、XMLを軸にした今後の動向を教えてください。マイクロソフトの「.NET」なども登場していますが、将来的にはどの辺に落ち着くと思いますか？

平野:従来のASPはHTMLを使ってブラウザに対してサービスを提供しますが、ウェブサービスでは、XMLを使ってサーバーやシステムに対してサービスを提供することができます。

これは、われわれが「サーバーベースのASP」と呼び、以前から目指して

きた方向です。ソフト市場は以前、さまざまなベンダーやシステムが競合し、いかにユーザーを囲い込んで市場を独占するかが勝負でしたが、現在ではさまざまな企業のサービスをXMLやウェブサービスを核にして結びつけていく方向に進んでいます。ただし、.NETに関しては、そのXMLを差

別化している部分もあり、多少危惧しています。

長井:OSやハードウェアから独立したJava、プログラムから独立したXMLというふうな、全体の流れとしてはオープンコラボレーションへと向かっていますが、eマーケットプレイスでのXMLの役割を教えてください。

平野:ネット上で企業間の売買を行うというわかりやすいモデルで脚光を浴びたeマーケットプレイスですが、企業では一時的に物資を安く調達したからといって大幅な

(XMLの採用において日本は米国に1年くらい遅れている 平野洋一郎)

コスト削減ができるわけではありません。結局のところ、電話やFAXによる取引がメールやウェブサイトに代わっただけで、そこに大きな付加価値はありませんでした。しかし、ebXMLやロゼッタネットのようなXMLベースのシステムでは、在庫情報などの企業システム同士を直接つないで調



Nagai Masatoshi

VS. 長井 正利

達を自動化できるので、飛躍的に効率化できます。さらに、XMLベースの閉じたシステムに参加する企業が増えれば増えるほど、それらがさまざまなマーケットプレイスとリンクされ、結果的にはオープンシステムの意味合いが強まってきます。これにより、さらに大きな価値を生み出すこととなります。

長井: XML関連ソフト分野もまた、販売モデルからサービス提供モデルへと移行しますか？

平野: 企業が弊社のサービスを受けるために必要なエンジン部分は購入する必要がありますが、アプリケーションの部分はパッケージからダウンロードへ、その次はネット上でのサービスへと移行しています。全体的なソフトのディストリビューションが変化してきているので、これは自然な流れです。

長井: 厳しいハイテク不況のなか、事業の見通しはいかがでしょうか？

平野: われわれが手がけた最初のB2Bサプライチェーン「ロゼッタネット」は半導体電子部品やハイテク部品を扱っているため、不況の煽りを受けています。しかしおも

ろいのは、人や設備、IT投資を一律にカットする企業と、人と設備はカットするけどIT投資は譲らない企業に分かれており、今後は差がついてくると思われることです。IT業界の

課題は、携帯電話で3か月の寿命と言われるなか、いかに市況を把握して少しでも機会損失を減らして不良在庫を無くすかです。企業の購買を抑制してコストを削減する部分はまだシステム化されておらず、不況だからこそ、この部分をシステム化する必要性が高まっていると言えます。

長井: 今後のビジネスに関して、新規事業の展開などを教えてください。

平野: 80年代にはパソコンの登場で個人の生産性が飛躍的に高まり、90年代はLANにより組織の生産性が上がりました。現在、1つの会社で完結している企業活動は存在せず、企業間のやり取りが重要になっていますが、その部分はメールや電話、FAXでしかやり取りされていません。その部分での効率性を上げるため、打ち合わせやディ

（時代はオープンコラボレーション
へと向かう 長井 正利）

スカッション、設計などあらゆる企業間のやり取りをネット上で行えるインフラを提供することを目指しています。そうすると、社内・社外の区別は無くなり、自分たちの専門分野以外をアウトソースすることで、企業はコアコンピタンスに集中できるようになります。「総合力よりも専門力」が問われるなか、それを実現するサービスを提供していきたいと思っています。

長井: ありがとうございました。

impress TV でも放映  impress.tv

ながの・ひろこ: 東京の雑誌社勤務、ニューヨークのウェブ出版社編集長を経て、ジャーナリストとして独立。著書に『シリコンアレーの急成長企業』(インプレス刊) など。



[インターネットマガジン バックナンバーアーカイブ] ご利用上の注意

このPDFファイルは、株式会社インプレスR&D(株式会社インプレスから分割)が1994年～2006年まで発行した月刊誌『インターネットマガジン』の誌面をPDF化し、「インターネットマガジン バックナンバーアーカイブ」として以下のウェブサイト「All-in-One INTERNET magazine 2.0」で公開しているものです。

<http://i.impressRD.jp/bn>

このファイルをご利用いただくにあたり、下記の注意事項を必ずお読みください。

- 記載されている内容(技術解説、URL、団体・企業名、商品名、価格、プレゼント募集、アンケートなど)は発行当時のものです。
- 収録されている内容は著作権法上の保護を受けています。著作権はそれぞれの記事の著作者(執筆者、写真の撮影者、イラストの作成者、編集部など)が保持しています。
- 著作者から許諾が得られなかった著作物は収録されていない場合があります。
- このファイルやその内容を改変したり、商用を目的として再利用することはできません。あくまで個人や企業の非商用利用での閲覧、複製、送信に限られます。
- 収録されている内容を何らかの媒体に引用としてご利用する際は、出典として媒体名および月号、該当ページ番号、発行元(株式会社インプレス R&D)、コピーライトなどの情報をご明記ください。
- オリジナルの雑誌の発行時点では、株式会社インプレス R&D(当時は株式会社インプレス)と著作権者は内容が正確なものであるように最大限に努めましたが、すべての情報が完全に正確であることは保証できません。このファイルの内容に起因する直接のおよび間接的な損害に対して、一切の責任を負いません。お客様個人の責任においてご利用ください。

このファイルに関するお問い合わせ先

株式会社インプレスR&D

All-in-One INTERNET magazine 編集部

im-info@impress.co.jp