日本企業の未来はデジタルにあり

ビジネスエンジニアリング株式会社（B-EN-G）は、ハイパフォーマンスなERPソフトウェアとツール群を通じて、日本を未来へと導いています。 *By Daniel de Bomford and Cian O'Neill*

「重要なのは、業界を問わず、デジタル化に積極的に取り組む企業に注力することです。」

Masakazu Haneda, President & CEO, Business Engineering

B-EN-G

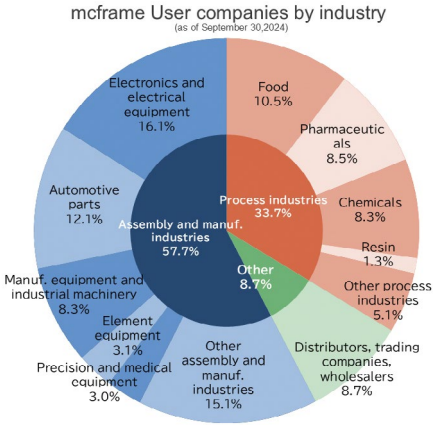
www.b-en-g.co.jp/en

ビジネスソフトウェアは、産業界を未来へと推進するエンジンであり、デジタルトランスフォーメーション（DX）はその燃料です。これからの道を歩む企業にとって、最先端技術を積極的に導入することは、前例のない成長を加速させ、競合他社との差を広げる鍵となります。

ビジネスエンジニアリング株式会社は、日本における産業DXの最前線に立っています。同社社長の羽田雅一氏は、パンデミックが日本企業の「変化への慎重さ」を打破する契機となったと語ります。「パンデミックによって対面でのやり取りが大幅に制限されたことで、多くの企業がデジタルツールやプロセスの必要性を実感しました」と羽田氏は説明します。特に製造業界では、急速にデジタル化が進んでおり、その変化の速さは現場を見なければ理解できないほどだと言います。

日本企業との長年の協業経験を持つ同社は、国内外市場への展開にその専門性を活かしています。「日本には世界的に有名なロボティクスや機械工学の企業が多く存在する一方で、ソフトウェア分野においては国際競争力のある製品を広く普及させるには至っていません」と羽田氏は指摘します。

製造業は分野ごとの特性が大きく異なるため、幅広い企業にサービスを提供することの難しさも認識しています。「すべての企業に適合する単一のソフトウェアソリューションを開発するのは困難です」と羽田氏は述べます。国際規模でERP導入を支援してきた経験を活かしつつ、中堅企業向けに特化したソリューションとして開発されたのがmcframeです。「より柔軟なソリューションを目指し、企業が自社のニーズに合わせてカスタマイズできるオープンプラットフォームとしてmcframeを設計しました」と羽田氏は説明します。



ビジネスエンジニアリング株式会社の最大の強みは、サプライチェーンマネジメント（SCM）分野における25年以上の豊富な経験にあります。mcframeの優位性は、IoTとのシームレスな連携、現場でのリアルタイムデータ収集、製品ライフサイクル管理（PLM）を統合し、製造最適化を包括的に支援するアプローチにあります。このソフトウェアは、業界を問わず一貫して展開され、その汎用性を実証しています。

また、国際的なクラウド型会計・ERPサービスであるGLASIAOUSも、グローバル化が進むビジネス界のニーズに応える重要なサービスの一つです。GLASIAOUSは、多言語、多通貨、国際会計基準に対応しており、国境を越えた業務運営を支援します。通常、日本発のソフトウェアは日本語と英語のみをサポートするケースが多い中、GLASIAOUSは「真のグローバルソリューション」であると羽田氏は説明します。「GLASIAOUSの最大の特徴は、多言語・多通貨対応にあります」。さらに、各国で異なる会計規制に即したローカル対応を可能にする包括的な会計システムとサポートも備えています。「それぞれの国でデータを収集することで、各地域の法規制へのコンプライアンスを確保しています」と羽田氏は語ります。

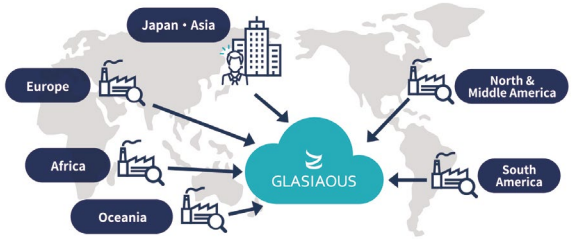
米国や欧州では既に確立されたソリューションが市場を席巻していますが、アジア地域では未だデファクトスタンダードとなる製品は存在していません。「私たちは、東南アジアやインド市場において、現地の税制・商習慣に適応できるソリューションとしてGLASIAOUSの普及拡大を目指しています」と羽田氏は述べています。

一般的な企業向けソフトウェアが主にホワイトカラーや営業部門向けに設計されている一方で、ビジネスエンジニアリング株式会社は製造現場向けソフトウェアに着目し、独自のビジネスチャンスを見出しました。「私たちの戦略は、他のITベンダーが注目しないニッチな製造現場向けソフトウェアを発掘・統合することです」と羽田氏は説明します。同社は、製造現場のデジタル化ソリューションを提供するCimtopsとの長年のパートナーシップを通じて、mcframeの一部機能をOEM提供しています。「業務プロセスのデジタル化を経て、次は製造現場のデジタル化を目指します。Cimtopsは紙ベースの業務プロセスを簡単にデジタル化できるソリューションを提供しています」と羽田氏は語ります。

ビジネスエンジニアリング株式会社は、戦略的に二つの方向性を掲げています。第一は、海外ソフトウェアのライセンス取得および日本市場への導入、第二は、自社開発ソフトウェアを海外市場へ輸出することです。羽田氏はインポート戦略について次のように述べています。「専門性の高い海外ソフトウェア企業と提携し、その製品を日本市場向けにローカライズして展開する方針です」。

同社の国際展開は、日本企業にとって新たな成長機会を切り拓いています。日本発のソフトウェアがグローバル市場で確固たる地位を築いた例はまだありませんが、ビジネスエンジニアリング株式会社はベトナムやフィリピンにおいて現地パートナーとの協業を進め、さらにインドでは新たな販売パートナーの開拓を目指しています。

米国市場ではデジタル化が進んでいる一方で、製造現場の最適化においては依然として改善の余地が見られます。多くの国で業務プロセスのデジタル化は進んでいるものの、サプライチェーンのデジタル化はまだ発展途上です。ビジネスエンジニアリング株式会社は、製造現場プロセスのデジタル化に特化することで、こうした市場の隙間を埋める大きな機会があると見ています。特に、財務規制や商習慣に適応可能なソリューションが求められる東南アジアやインド市場において、同社はグローバルリーダーとなることを目指しています。この戦略的アプローチにより、ビジネスエンジニアリング株式会社は国際市場でのプレゼンスをさらに強化し、重要地域での影響力拡大を図っています。



Cloud-based international Accounting and ERP services for corporations anywhere in the world

mcframe

GLASIAOUS