

(株)B2Bテクノロジーの会社概要と 事業内容のご紹介



株式会社B2Bテクノロジー 代表取締役社長 **金澤 薫**

1. はじめに

本稿の目的は、2000年4月に発足した株式会社B2Bテクノロジー（以下、B2Bテクノロジーと称す）の設立の経緯、会社概要、事業内容等について説明し、CACグループ内外の皆様が当社を理解いただくとともに、今後のご協力、ご支援をお願いすることにあります。

2. 当社設立の経緯

当社は、CAC、ソフトバンクテクノロジー株式会社（以降、SBTと称す）、ソフトバンク・イーコマース株式会社（以降、SBECと称す）の共同出資により、インターネットを利用したB2B向けEC（企業間の電子商取引）システムの開発／運用サービスを提供するために設立されました。

2.1 新会社設立の背景

産業革命に匹敵するといわれるインターネット革命が、今まさに進行しています。特に、日本におけるB2B分野の市場は、経済産業省他が2005年に110.6兆円に拡大すると試算しているように、今後、急拡大していくことが予想されています。

この潮流を捉えて、CAC、SBT、SBECのそれぞれのECビジネスに関する事業ノウハウを融合させることにより、B2B向けECシステムに対する先端的なソリューションを提供することを目指して、当社B2Bテクノロジーが誕生しました。

2.2 新会社の特徴

当社は設立当初から、SBECと米パーティカルネット社

の合弁会社「パーティカルネット株式会社 代表取締役社長 鈴木英次（<http://www.verticalnet-japan.com/>）（以降、パーティカルネット社と称す）が運営するB2Bの産業別総合ポータルサイトのシステム開発／運用を事業目的の1つとしていました。この事業によって得られる産業ごとの商取引に対応したシステムのノウハウを基盤にして、さまざまな業種における先端的なB2B向けECシステムの開発／運用事業を展開していく計画で新会社はスタートしています。

3. パーティカルネット社とのビジネス概要

このように、当社はパーティカルネット社のシステム導入を担当することを前提に、同社とほぼ同時期に設立されました。したがって、パーティカルネット社と共にシステム構築、導入、運用に携わった1年3カ月を抜きには当社の現在を語れません。本章では、その経過について述べます。

3.1 黎明期（2000年1月～3月）

2000年1月はパーティカルネット社にとっても、会社設立準備を進めながら、具体的な事業の内容を確立していくスタートポイントでした。従業員も数名で、肝心のシステムをどのように、いつ日本に持ち込むか、これからの計画を策定している時期でした。

この時期の当社の任務は、システムの内容の理解と、それに基づく日本への導入計画の策定、そしてビジネス運用に必要な組織体制の概要を策定することでした。そのため、合計3度渡米し、導入計画の骨格を作るとともに、受け入れに必要なシステム要員（当社の社員）のスキルの明確化と要員の確保に奔走しました。

システムの導入予定は、2000年9月と決まりました。

3.2 研修期 (2000年4月～6月)

システムの概要を理解し、導入計画は策定したものの、パーティカルネット社のビジネス要員と当社のシステム要員へのオリエンテーションや研修はこれからという段階でした。

そこで、米国のパーティカルネット本社に対して日本での研修の重要性を説得し、米国から講師を招いてオリエンテーションを実施しました。これらの研修のアレンジメントや研修内容の検討も当社が担当しました。また、当社の要員6名が米国に出張し、システム導入に必要な研修を受講しました。

このように研修に注力するとともに、並行して必要なインフラ機器の調達など、受け入れ体制の整備を進めました。

3.3 導入期 (2000年7月～9月)

この時期には、研修を終え、自前でインフラを整備して、システムの導入作業を行いました。その結果に対して米国のパーティカルネット本社が検査を行ったのですが、評価は厳しく、多くの再作業が発生しました。

当社のECサイト構築に関する経験不足、英語でのコミュニケーションの難しさもあり、最も苦勞をした時期でした。しかしながら、全社員が一丸となり、さまざまな障害を克服し、9月の導入/稼働という当初スケジュールを達成しました。

3.4 運用初期(2000年10月～12月)/機能拡張期(2001年1月～3月)

導入前の困難に比べ、導入後は大きなトラブルもなく比較的スムーズな運用に移行することができました。

システムの導入は、すべての機能を一時期に稼働させるのではなく、いくつかのフェーズに分けて段階的に導入する計画になっていました。この時期に残りの機能の導入を進め、一応の完了をみました。ただし、既に導入した機能に不具合等が発生したため、修正などのメンテナンス業務も継続していました。

また、今までの業務を改めて振り返って、今後のパーティ

カルネット社への支援について、当社の関わり方を繰り返し検討した時期でもありました。

3.6 プロジェクトの終了

最終的には、システム・サポート要員をパーティカルネット社が自社採用し、当社業務を引き継ぐ形で1つの区切りをつけ、パーティカルネット社向けのプロジェクトは終了しました。

当社がパーティカルネット社向けに行った仕事は、米国システムの日本環境への移植と運用でした。しかし、前述のように昨年1月の何も無い状態から、移植スケジュールの立案、移植に係わる各種研修の実施、インフラの整備等も実施しました。そして、当初の予定どおり9月に本番運用にこぎつけるという実績を残せました。仕事自体は計画どおりに推移し、成功裡に完了したといえます。

スキル面では、B2Bの総合ポータルサイト運営のインフラについて実践的なノウハウが得られたことと、英語で仕事をする経験をしたことが成果として上げられます。また、なによりも、未経験の分野で難しい業務を遂行した経験に基づく、社員一人一人の自信が、今後のECサイト構築においても必ずや生きてくると考えています。

4. 会社概要

当社の2001年3月末日現在の会社概要は下記のとおりです。

- ・所在地：東京都中央区日本橋箱崎町24番1号
日本橋箱崎ビル
- ・設立：2000年4月11日
- ・企業ミッション：B2Bに関するあらゆるご用命に応える。
- ・資本金：1億円
- ・出資：CAC 55%、ソフトバンクテクノロジー 40%、ソフトバンク・イーコマース 5%
- ・従業員数：社員12名
- ・組織体制：図1に示す。

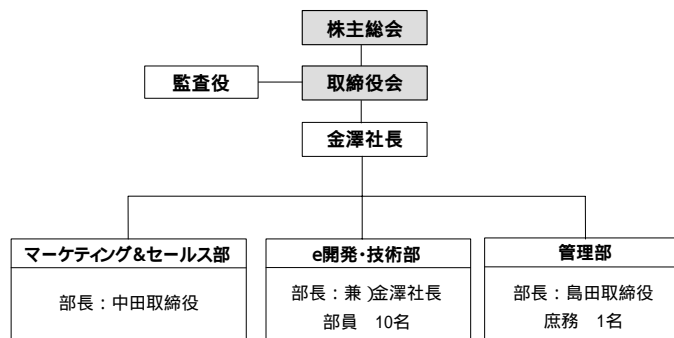


図1 組織配置図 (2000年3月3日現在)

5 . 事業内容とビジネスの現況

5.1 サービス内容

当社は、社名に「B2B」と冠しているとおり、B2Bに関するあらゆるご用命に応えられることを企業ミッションとしています。具体的には図2に示すようなサービスを提供していきます。

- ・戦略サービス：B2Bビジネス戦略策定支援、B2B事業計画策定支援等
- ・業務プロセスサービス：B2Bビジネスモデル設計支援、現行ビジネスモデル診断/評価等
- ・人/組織関連サービス：B2Bサイト導入に伴う組織イ

ンパクト分析、B2B導入に必要な教育/研修サービス等
 ・システム・インテグレーション(SI)：B2Bサイト企画/設計、構築、運用、各種B2Bサイトシステム診断等
 SIが中核となる事業展開ですが、他の3つのサービスはSIにつながる「エントリー・サービス」と位置付け、幅広くサービスを展開していきます。実際に顧客のB2B事業を成功へとサポートしていくには、戦略の策定、業務プロセスの抜本的見直し、システムを支える人と組織体制の整備が不可欠です。今後は、これらのサービスを拡充し、「B2Bに関する、あらゆる課題へソリューションが提供できる会社」として事業を推進していくことを、最重要の企業ミッションに掲げてまいります。

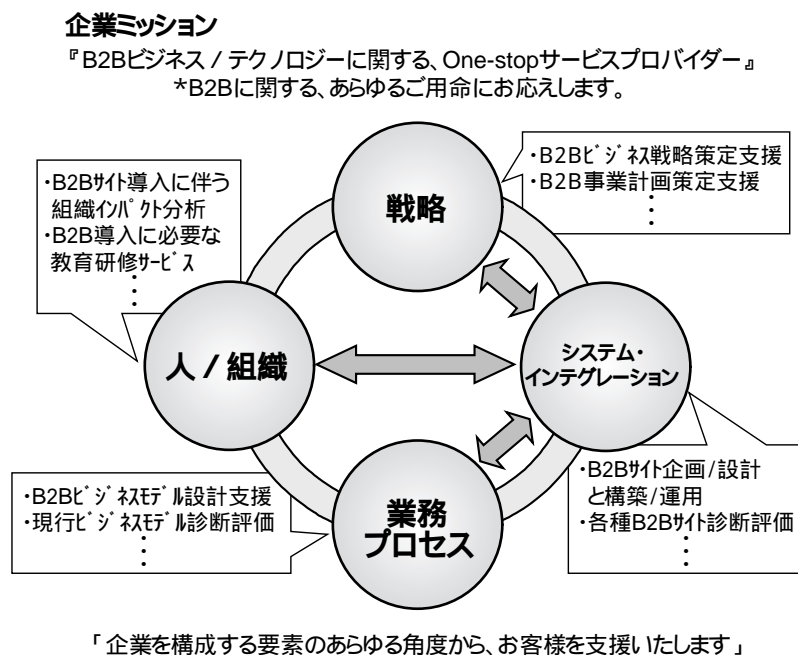


図2 企業ミッション

5.2 事業領域

当社は当面、次の3つの事業領域を中心にサービスを提供していく方針です。

(1) Ariba (アリバ)：間接材

B2Bは、取り扱う「物」を「直接材」と「間接材」の2つに大きく分けて分類されることがあります。Ariba社は、米国において間接材取引のデファクト・スタンダードのポジションを確保したソフトウェア・パッケージ・メーカーです。日本法人として日本アリバ株式会社(以下、日本アリバと称す)が1999年に設立され、2000年11月にソフトバンク・グループが40%の資本参加をした時点から本格的な営業展開を始めています。当社もソフトバンク・グループから出資を受けており、Ariba社のパッケージ製品「Ariba」を本年度の事業の「核」と位置付け積極的に事

業展開を計る予定です。

具体的には、ソフトバンク・グループが自らAribaを社内の購買システムとして採用して導入を始めており、当社から4名が導入プロジェクトに参加しています。

CACもAriba導入のシステム・インテグレータとして正式認定されており、当社はCACのAriba事業計画と連携し、CACグループとして活動していきます。

Aribaは購買システムですから、買う側=バイヤーと、売る側=サプライヤーが揃って、初めて取引が可能になります。日本アリバは数年内にバイヤー数百社、サプライヤー数万社を相互につなぐことを事業計画としています。バイヤーへの導入支援はCACをはじめとするCASI(バイヤーへの導入システム・インテグレータ)が13社認定されていますが、SSSI(サプライヤー側の導入支援インテグレー

タ)も、これからかなりの数が認定*1されることになっていきます。

当社単独では、この SSSI になることを目指し、下記のサービスも事業の柱に据える予定です。

- ・ Ariba 導入に必要な各種要件に関するコンサルティング
- ・ バイヤーと連結するための新システム設計 / 開発
- ・ サプライヤー内の現行システムとの連結サービス
- ・ カタログ作成 / 管理サービス
- ・ サプライヤーの販売、生産、調達システムの診断と効率化等

バイヤーの導入支援とサプライヤーへのサービス提供で本年度の売上の80%を達成できるよう、Ariba 要員の育成に注力している最中です。

(2) サプライチェーン構築：直接材

B2B のもうひとつの領域として、直接材を扱うシステム構築サービスがあります。既に、i2、マニユジステイクス等のメジャーなソフトウェア・パッケージが市場にあり、多くの SI ベンダーがこれらのソフトウェアをベースとしたサプライチェーン・マネジメント・システムの構築を行っております。

当社は、自身の体力に照らし合わせて、大手の SI ベンダーと互してこの市場で戦うのではなく、「足りないサービス / 機能」の提供を事業の柱にしたいと考えています。具体的にはまだ検討の段階にあるため、別の機会に紹介できればと思います。

(3) B2B サイト構築：カスタムメイドのシステム構築

B2B サイトを構築するには、前述のようなソフトウェア・パッケージを利用する方法もありますが、カスタムメイドで構築することもできます。多くの場合、パッケージ化されたソフトウェアは高価であり、それを使うことができる企業は限られています。また、全社の業務プロセスの変革を伴うような大々的なシステム再構築の機会はその頻繁にはなく、限られた領域のシステムを手早く Web 化するには、カスタムメイドが安く、早くできることもあります。

例えば、現行では電話や Fax、あるいは VAN を利用している受発注システムを Web 化したい、というニーズがあります。実際、当社にも現在 (2001年3月末時点)、3社から引き合いがあります。すでに提案書も作成 / 提出しており、近々プロジェクトがスタートする見通しです。

これらはすべて、システム企画 (あるいは要件定義) から始まり、その次の設計 / 開発、そして運用まで一貫した提案になっています。ただし、当社だけでは運用 (特に、ホスティングや監視サービス、ヘルプデスク) のすべては

担当できないため、提案段階から CAC と連携して活動しています。

6 . 今後の展開と課題

6.1 本年度の注力点と課題

前述のように、本年度は Ariba 関連事業を中心 (売上の80%) に残りを B2B サイト構築で事業目標を達成する計画です。従業員数は本年度末で30名弱、それに協力会社の応援を加えて50名強の体制を目標にしています。

これらの目標を達成する上で最大の課題は、リソース (人材) 確保です。前項の会社概要で述べた組織体制のように、e 開発・技術部の部長を社長 (金澤) が兼務しており、このポジションを担当できる人材の採用が急務です。そのため採用活動を昨年の秋口から継続しており、有力な候補者が見つかっています。

さらに、その人材を核に次のレベル (プロジェクト・マネジャー) の人材確保も急ぐ必要がありこれも同時並行で鋭意進めています。

6.2 中期計画のポイント

3年後 (2003年末) 時点では売上10億、従業員数50名、協力会社の応援を加えて100名体制の事業展開を目指しています。

また、SBT からの紹介案件に多くを負う現在の営業体制から脱皮し、50%は独自の営業開発案件にできるような営業面での強化も推進していきます。

外部から「異なる遺伝子」を持った人材を積極的に採用することによって、人材の育成も促進します。そして、「技術を理解・活用できる新しいタイプのビジネスマン」が「新しい企業文化」を築き、当社のロゴ (図3参照) の表す「スピード、躍動、将来の大きな飛躍」が実現できる会社創りを目指します。



図3 B2B テクノロジーのロゴ

* 1) B2B テクノロジーは、2001年5月に日本アリバ社の SSSI の技術認定に合格しました。

7 . おわりに - 皆様へのお願い

新会社である以上、従来の会社（あるいは親会社）とは「異なる」なにかが必要です。もちろん、会社設立の時点でそれは明確に定義され、それを達成すべく事業計画と中期計画が策定されてしかるべきです。しかし、その時点での思惑通りに事業展開できることはまれで、途中で舵取りの変更を余儀なくされることも多いのが現実です。

当社も設立後1年にして大きく舵を切り、今後は Ariba に注力していくこととしました。しかしながら、この事業も開始したばかりであり、B2B 分野の事業環境が激動していることもあって、まだ確固たる見通しが立っているとはいえません。しかし、当社の持つ機動力は強力な武器になり、CAC グループ、ソフトバンク・グループの一員と

しての当社のポジションは、他社に引けをとらないものと自負しております。

連結経営元年でもある今年、B2B の分野で、常に CAC グループをリードしていく企業となる気概をもって、全社一丸となって事業を推進してまいります。

CAC グループの皆様には、CAC グループの一員としての当社に、ご理解とご協力を今後ともよろしく願いいたします。

そして、CAC グループのお客様各位には、B2B に関する「あらゆる」課題を当社にご用命いただきますよう、よろしく願い申し上げます。

B2B テクノロジーの URL

<http://www.b2btech.co.jp/>