

関西オープンソース2006

ビジネスアプリケーション領域における オープンソースとビジネスの進化

2006/11/18

東洋ビジネスエンジニアリング(株)
ビジネスイノベーション本部
高沖創一

The logo for Toyo Business Engineering Corporation, consisting of the lowercase letters 'b-en-g' in a blue, sans-serif font. The 'b' and 'g' are connected to the 'en'.

Toyo Business Engineering Corporation

目次

会社と自分の紹介

IT業界の現状認識と新たなビジネスの模索

Compiereの超概要

弊社の今後の取組み

質問1. 皆さんのお立場は？

1. ハッカー／開発者／コミュニティー
2. ビジネスパーソン
3. ユーザー
4. その他(行政・マスコミなど)

会社概要



社名 : 東洋ビジネスエンジニアリング株式会社
英文社名 : Toyo Business Engineering Corporation

代表者 : 取締役社長 千田 峰雄
本社 : 東京都千代田区大手町1-8-1KDDI大手町ビル
習志野オフィス : 千葉県習志野市茜浜2-6-3ベイテックビル アネックス
関西支店 : 大阪府大阪市淀川区西中島6-1-1 新大阪プライムタワー4階
上海駐在員事務所 : 上海市浦東新区商城路800号CIMIC Tower 211
関連会社 : 東洋ビジネスシステムサービス株式会社

事業開始 : 1999年4月1日
株式公開 : 店頭上場(ジャスダック)
資本金 : 6億9,760万円(2004年3月期)
売上高 : 116億9,000万円(2004年3月期)

従業員数 : 約800名(内社員数330名)【2004年9月末現在】

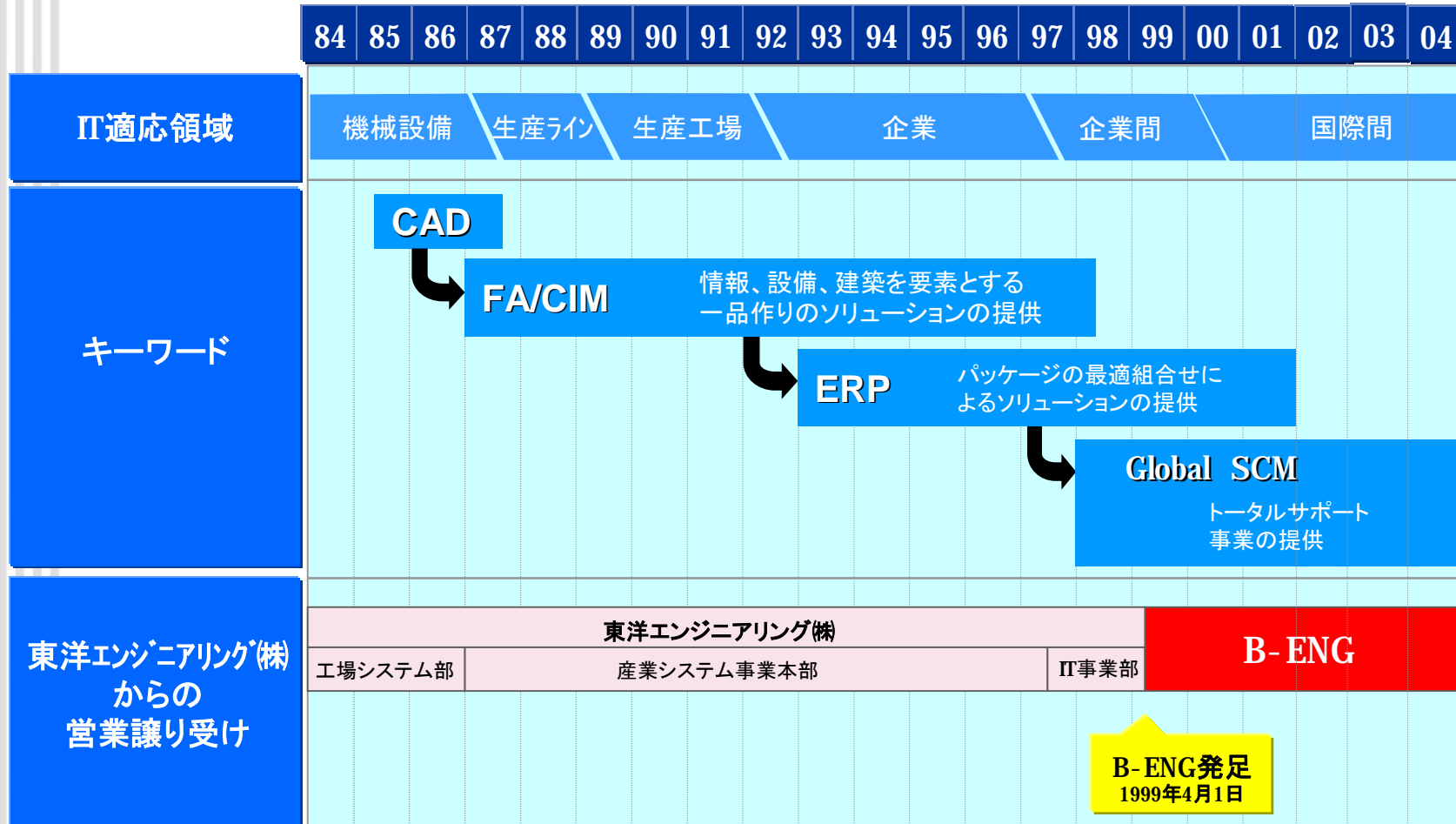
事業内容

- ① : 経営/事業戦略、IT戦略コンサルティングサービス
- ② : システム導入コンサルティングサービス
- ③ : ERP, CRM, SCM, EC等のSIサービス
- ④ : システム運用保守サービス



沿革

東洋ビジネスエンジニアリングは、1999年に東洋エンジニアリングより分社。IT技術は、生産現場系システムからスタートし現在ではビジネス領域全体をカバーしています。

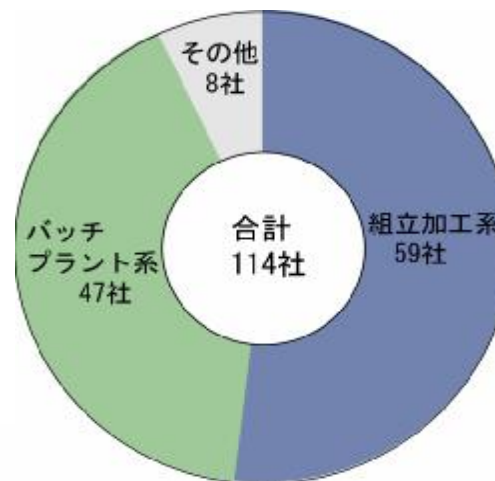


主要実績

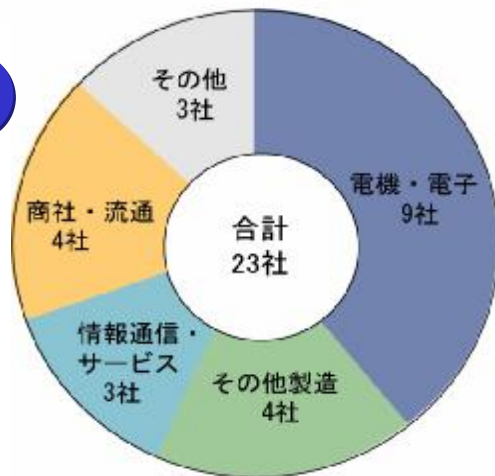
製造業を中心に数百社の実績を有しております。



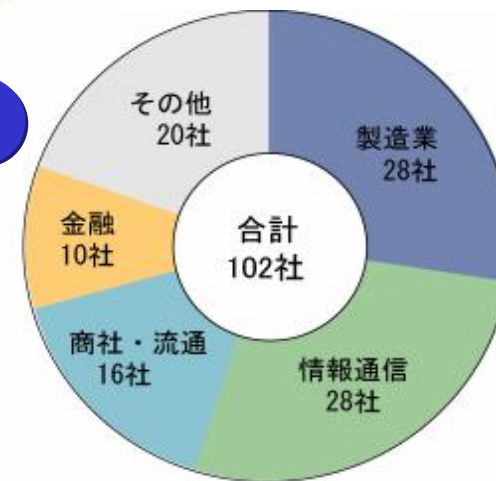
SAP



MCFRAME



Oracle EBS



CRM, SCM, B2B

2004年3月末実績

私のプロフィール

◇経歴

1967年 生まれ
1990年 東洋エンジニアリング入社
1999年 東洋ビジネスエンジニアリングに転籍
2006年 ビジネスイノベーション本部 シニアコンサルタント
現在に至る

◇所属団体など

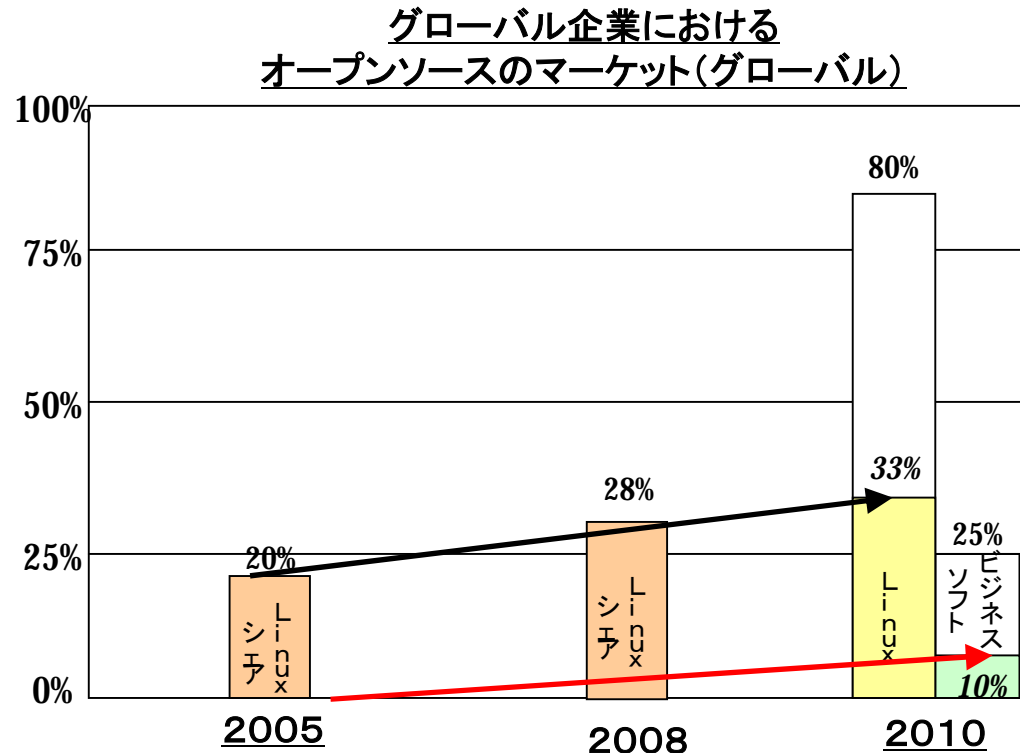
- ・日本生産管理学会
- ・経営情報学会
- ・ビジネスモデル学会

◇主要著書・論文

- ・『よくわかるデータウェアハウス』データウェアハウス研究会共著, 日本実業出版, 2000年8月
- ・『ERPパッケージ導入時の留意点と導入後の効果』システム制御学会学会誌, 2000年1月
- ・『中小企業のためのITマネジメント講座 在庫管理』日経IT21, 2002年7月
- ・『なぜすれ違う? SEとコンサルタント』日経BP社 2005年8月

市場動向

ビジネスソフトウェア市場において、2010年にはグローバル企業の約10%がオープンソースを採用すると推計されている。

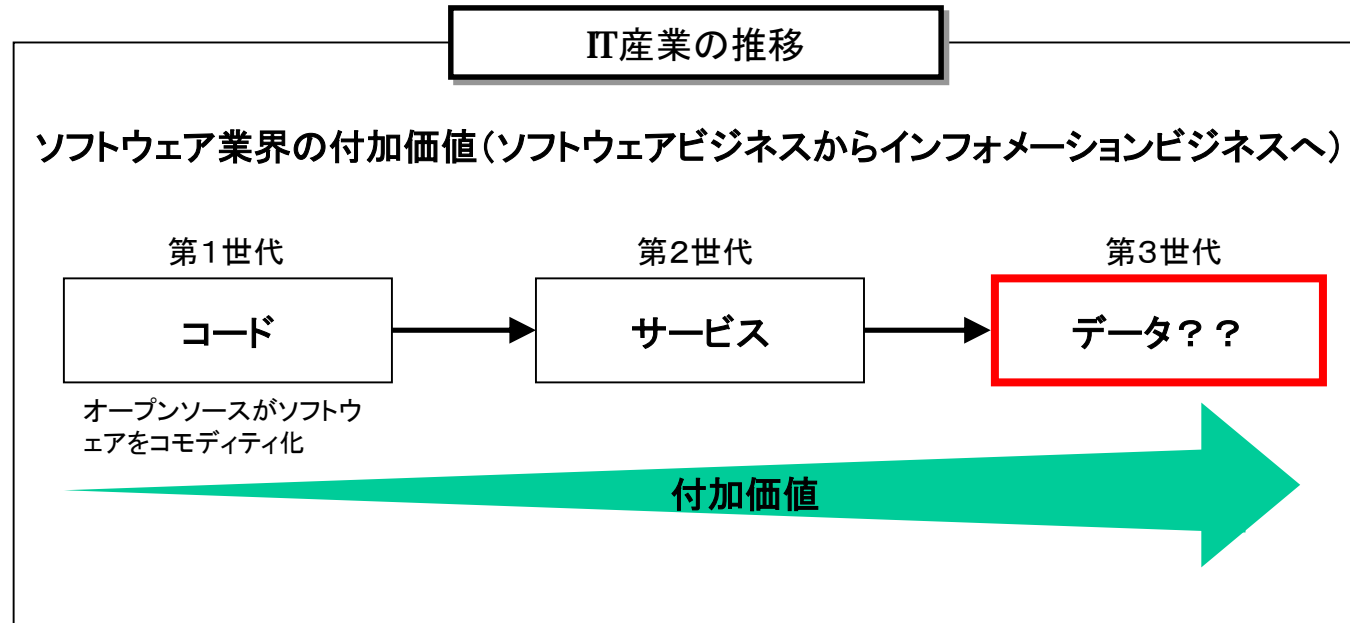


IDCのレポートとGartner社のレポートより作成

By 2010, IT organizations in Global 2000 companies will consider open-source products in 80 percent of their infrastructure-focused software investments and 25 percent of their business software investments. (By Gartner)

次のビジネスは何か？

オープンソースによるソフトウェアのコモディティ化が進んだ。今のままのビジネスで将来も大丈夫なのだろうか？



顧客・自分達はどう感じているか？

顧客の声

- Ⅰ 費用と効果が直結しない
- Ⅰ アプリケーションを導入しても効果は出ない
- Ⅰ ITのコモディティ化
- Ⅰ 顧客にとって不透明な料金体系
- Ⅰ 優秀でないSE/PGほど儲かる価格体系
- Ⅰ バグに対してお金を払う顧客の不満
- Ⅰ ASPも結局は自社開発と同等の費用が発生してしまう
- Ⅰ 高いけれど使えない情報システム

SI側の課題

- Ⅰ 提供するサービスが顧客が本当に欲しい(顧客が価値を出す)レベルに至っていない
- Ⅰ お客さんに力(金・業務ノウハウ)がないとプロジェクト遂行に苦勞する
- Ⅰ IT機能主体のプロジェクト遂行

海外での日系IT企業

- 1) 東南アジアにおいてはそもそも日系ITベンダのプレゼンスが小さい
- 2) そもそもサポートする製品群が少ない
- 3) IBMは日系ITベンダを競争相手としてみていない
- 4) 外国の技術をそのまま販売もしくは利用しているだけ
- 5) 現地のIT業者は、皆アメリカを見ている

レッドハット・ソフトウェア社のビジネスモデル

Linuxのディストリビューターであるレッドハットソフトウェア社は、自社のビジネスモデルをハインツ社のケチャップと同じと考えた。

なぜ、顧客は費用を払ってケチャップを購入するか
(なぜ、顧客は費用を払ってLinuxを購入するか)

+

なぜ、ハインツ社のシェアは80%を得ているか
(Linuxディストリビューターで成功する秘訣は?)

ケチャップは、トマトピューレを味付けしたものに過ぎない。ハインツケチャップそっくりのものは、著作権法を曲げるまでも無く、トマトケチャップ、酢、塩、スパイスがあれば自宅で作ることが可能である。

ハインツ社のトマトケチャップが格別おいしいというわけではなく、瓶から簡単に流れ出るケチャップよりも、ねっとりとしたものの方がおいしいと思わせている

- ケチャップを買うほうが安上がり
- 自分で作るより便利

ブランド化

- 利便性のある製品とサービスを提供する
- 高品質な製品とサービスを提供する
- OSのあるべき姿を顧客に焼き付ける

RobertYong(レッドハット・ソフトウェア社社長)のレポートより

我々は何をするべきか

お酒を造る会社

ソフトウェアを作る
会社

お酒を売る会社

お酒を売る会社

お酒を飲む場を
提供する会社

お酒を飲む場を
提供する会社

トヨタのかんばんシステムを普及させるには、かんばんを作って売るのではなく、その考え方の理解からはじめなければならない

(ご参考)

The Open-Source Stacks: Growing Up

	Products	Maturity
Enterprise Applications	SugarCRM, Compiere, Ohioedge	★
Collaboration	Zope, phpBB, Nukes, PostNuke	★★
Content Management	Midgard, OpenCMS, Lenya, Typo3, Red Hat	★★★
Presentation	Jetspeed, Gluecode, Zope, uPortal, Liferay	★★
Search	Lucene, ht://Dig	★★
Process Management	Openflow	★
Development Tools	Eclipse, NetBeans, PHP, Perl, Struts, Hibernate, Spring	★★★★★
Integration Services	Openadaptor	★
Enterprise Service Bus	Celtix, ServiceMix	★
Application Servers	JBoss, JonAS,	★★★
Directory Services	OpenLDAP	★★★
RDBMS	MySQL, PostgreSQL, Firebird, Ingres	★★
Security	Snort, Nessus	★★★★
Operating System	Linux, FreeBSD	★★★★
Virtualization	Xen	★★

Gartner.

Compiereの実績(World Wide)

n現在のサポート企業数約300社(ダウンロード数93万以上だが実数は不明)

n(サポート中の)企業規模は、2User~1,200User

nネット上での開発者は約50名。関係者は18,000人以上。パートナーは世界に100社以上。

n多くの国で利用されており、特にブラジルは盛ん。

nCompiere社は全世界共通のオリジナル版をリリース・管理しているが、それを各国版にカスタマイズしてOpen化されているソースも多数存在する。(ブラジル、ベルギー、イタリアなど)

nOracle出身者が起こした会社のため、DBはORACLEが主体。現在オープン系へも移行中。

n立ち上げをスムーズにすることを導入ポイントに上げている。極端に言えば、投資なしでスタートし使って改善しながら効果を出していく。そのために、データ移行などのツールが充実している。

Visionの明確化

顧客の声

- ｜ 費用と効果が直結しない
- ｜ アプリケーションを導入しても効果は出ない
- ｜ ITのコモディティ化
- ｜ 顧客にとって不透明な料金体系
- ｜ 優秀でないSE/PGほど儲かる価格体系
- ｜ バグに対してお金を払う顧客の不満
- ｜ ASPも結局は自社開発と同等の費用が発生してしまう
- ｜ 高いけれど使えない情報システム

B-En-G課題

- ｜ 提供するサービスが顧客が本当に欲しい(顧客が価値を出す)レベルに至っていない
- ｜ お客さんに力(金・業務ノウハウ)がないとプロジェクト遂行に苦勞する
- ｜ IT機能主体のプロジェクト遂行
- ｜ Sierとしては高いコスト。差別化は何か？

なぜOSS (OpenSourceSoftware) 事業なのか

- ソフトウェアからプロセス・業務ノウハウを売るビジネスへ
- 業界リーダー(ERP・IT・製造業)としての取り組み
- 日本の中小企業が世界で戦うための基盤の提供

取り組み方針

Compiere
ERP & CRM

b-en-g

中小企業の方々にも安心して ご利用いただけるサービスを！

～オープンソースERP (Enterprise Resource Planning) によるIT基盤とアドバンスドサービスのご提供～

Compiereとは

Compiereは全世界で110万件以上(2006年10月末現在) ダウンロードされ、数百社以上の企業に使用されているオープンソースベースのERPです

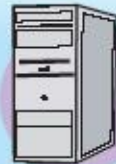


ユーザインターフェース：Swingベースリッチ
クライアント・Web
ベース



アプリケーションサーバ：JBoss
(Compiereセットアップ
と同時にインストール)

開発言語：JAVA JDK1.5以上



データベース：Oracle 9i以上

OS非依存：Solaris
Linux
Windows
その他

B-EN-Gのサービス

アドバンスド サービス

会員制のサービス

- ・IT診断/業界ソリューションマップ
- ・企業診断 (在庫回転率などの定型的な診断)
- ・ライセンスに対するユーザー要件の取り纏め
- ・他社との交流会及び事例紹介
- ・新技術レポート (新技術や新製品に関して)
- ・ITパートナー
(海外現地パートナーを含む) のご紹介
- ・新ソリューション
(B-EN-Gに限らない) のご紹介

アプリケーション 利用基盤

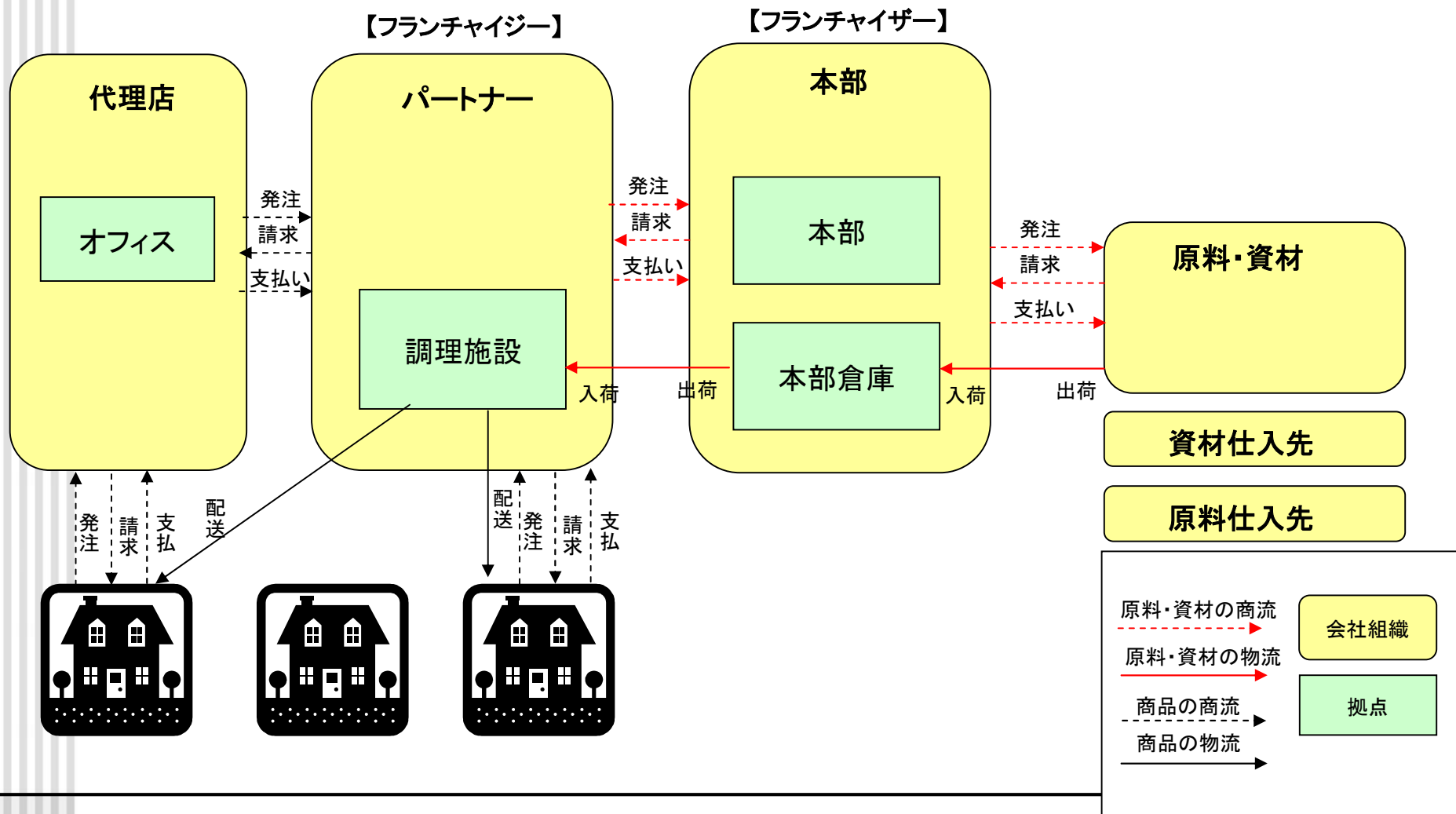
有償の付随サービス

- ・IT戦略・企画の立案
- ・プロジェクト立上支援
- ・ユーザー企業内プロジェクトの監査・支援
- ・IT活用前提のBPR
(Business Process Reengineering)
- ・ユーザートレーニング (ITリテラシーの向上)
- ・非定型的な企業診断

東洋ビジネスエンジニアリング株式会社

具体的に何をするか①

すごーく 安い価格で利用環境を提供する。【販売物流モデルのご提供】



Compiereの画面例

画面1:「発注書」画面の「発注書」タブ

発注書管理 GardenUser@GardenWorld.Store [almas-hp[ALMAS-HP-train-compiere]]

ファイル(F) 編集(E) 表示(V) 移動(G) ツール(T) ヘルプ(H)

発注書

クライアント: GardenWorld 組織: Store

発注書詳細

ドキュメント No: <800032> オーダーレファレンス:

マッチング

説明:

見積依頼詳細

発注書税金

目標ドキュメントタイプ: Purchase Order

注文日付: 2006/08/07 納品約束日: 2006/08/07

ビジネスパートナー: 請求パートナー:

パートナーロケーション: 請求ロケーション:

ユーザー/コンタクト: 請求連絡先:

Delivery

倉庫: Store Warehouse 産地直送

優先権: Medium

Invoicing

プライスリスト: Standard 通貨: USD

会社代理: GardenUser 割引印刷

On Credit 支払条件: Immediate

Reference

プロジェクト:

キャンペーン:

Status

ドキュメント状態: Drafted ドキュメントタイプ: ** New **

詳細行合計: 0.00 合計: 0.00

詳細コピー Complete

挿入されました +*2/5

具体的に何をするか②

トレーニング環境の準備とノウハウのアプリケーション共有化

Compiere FAQ of B-EN-G

高度な検索 FAQの追加 質問する 質問に答える ヘルプ 問い合わせ

- ホーム
- 全カテゴリを表示する
- Compiere_進捗管理
- Compiere_環境構築
- Compiere_機能仕様
- Compiere_JAVA/JBoss
- Compiere_OracleDB
- Compiere_アドオン
- Compiere_ACCモデル不具合
- テスト用カテゴリ
- サイトマップ

検索

言語の変更
Japanese

質問する

質問したい内容を入力してください:

質問する

名前:

電子メールアドレス:

カテゴリ選択

質問内容:

トップ 10

- 6回の閲覧:** [キャンペーン製品の受発注および経費項目の計算方法](#)
- 3回の閲覧:** [Compiereにおける在庫状況照会の実現方法について](#)
- 3回の閲覧:** [Compiereでの入庫処理の実現方法](#)
- 3回の閲覧:** [日本商事組織で受注データをカウンタードキュメントで作成したところ、計量単位がズラクになっており、手動で変更する必要があった。](#)
- 2回の閲覧:** [Compiereでの出庫処理の実現方法](#)
- 2回の閲覧:** [Compiereでの発注点管理の実現方法について](#)
- 2回の閲覧:** [アルマス殿からの納品物について](#)
- 2回の閲覧:** [Compiereの会計報告レポートでキャンペーン対象品を峻別させるためのカスタマイズ](#)
- 2回の閲覧:** [Compiereサーバインストール時のKey](#)

顧客満足を第一としたプロフェッショナル集団として
新たな価値創造を通じて社会に貢献します。

b-en-g