

ENN

vol.257

ENGINEERING NETWORK

2010.11.25

<http://www.enn-net.com>



カタール・ドーハに設置されたGIS(ガス絶縁スイッチギア) / 写真提供: ABB

ダイナミック・シミュレータとプラント安全

ベントレー・システムズ シニア VP Bhupinder Singh 氏

富士古河 E&C 社長 小池文章氏

日揮、新中期経営計画「New Horizon2015」を発表

第4回「FDTユーザーセミナー2010」開催

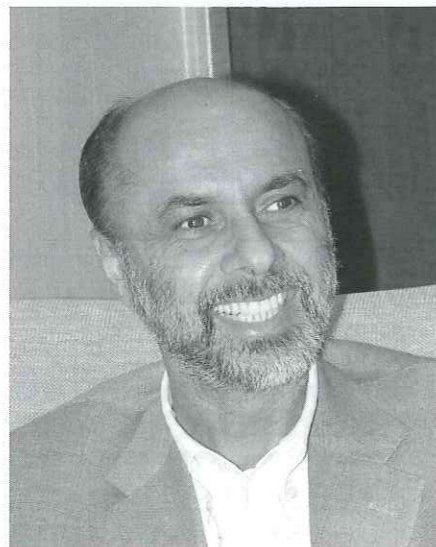
高品質と効率を両立するABB GIS工場

AEC分野における成長を志向するベントレー プロジェクト・オーナーのサプライチェーンの支援に照準

ベントレー・システムズ シニア・バイスプレジデント

Bhupinder Singh氏

多種多様なソフトウェアによるラインナップを考えるソフトベンダーが多い中で、ベントレー・システムズは希少な存在だ。その成長はAEC(アーキテクト・エンジニアリング・コンストラクション)分野のみで考えられている。単一分野で成長を志向することの意味は、一つのプラットフォームの活用が可能になること、そしてユーザーを熟知できることだ。1984年にエンジニアリング・プラットフォーム「MicroStation」を市場に投入したベントレー・システムズだが、その後、そのアプリケーション、デザイン、コンストラクション、オペレーションと新たなソリューションを世に送り出してきたが、AECから逸脱したことは一度もない。こうした成長戦略において開発部門の責任を持つ、シニア・バイスプレジデント、Bhupinder Singh氏に成長戦略について聞いた。



AEC分野だけで成長

ENN: この数年、インフラストラクチャーにフォーカスした事業を積極的に展開されていますが、その理由からお聞かせください。

Singh: どんな企業でも成長しようと考えますが、それを実現するためにどうするかは、それぞれの企業が考えます。AEC(アーキテクト・エンジニアリング・コンストラクション)向けソリューションを提供する企業でも、機械設計など、他の分野を対象とした製品を扱うことで成長しようとする企業もあります。しかし当社は、企業の成長をAEC分野だけで実現しようと考えています。

当社は1984年にCADに活用できるエンジニアリング・プラットフォーム「MicroStation」を発売しました。最初の10年間は「MicroStation」だけを手掛け、いわば「MicroStationカンパニー」だったわけです。当時は「People behind MicroStation」と言われたほどでした。その後1997年にアプリケーションを自ら開発しました。プラント設計

用の三次元CAD「PlantSpace」もアプリケーションの一つです。そして2000年には、データマネジメントシステム「ProjectWise」、2005年には「Construst Sim」、そして今年、プラントや施設のオペレーションの方向に行くことを目指して「AssetWise」を市場に投入しました。

これまでプランを立てて、「MicroStation」、アプリケーション、デザイン、コンストラクション、そしてオペレーション、というように発展してきました。

当社は現在、年間500億円規模ですが、これが倍の1,000億円になった時には、コンストラクションやオペレーションの分野から売上高の25~35%を上げなければならないようになっているはずですが、このために現在、インフラストラクチャーにフォーカスしています。

ENN: AEC分野だけで事業の成長を考える場合、多角化に伴って古い事業を捨てるようなことが起こりにくいですが、早い時期に市場に投入したソリューションのヴァージョンアッ

プがやりやすくなるように思いますが。

Singh: これは創業者のキース・ベントレー(現CTO)の当初からの考えなのですが、当社ではコモンプラットフォームという考えを重視しています。一つのプラットフォームの上に、デザイン、コンストラクション、オペレーションなどのアプリケーションを乗っけていくのですが、プラットフォームのところに掛かるのが80%で残りが20%くらいです。当社は非常にしっかりとプラットフォームを持っていますから、AECに特化したアプリケーションの開発が可能になります。

そして最近、プラットフォームの柔軟性を高めようとしています。その一例として「iモデル」というソリューションがあります。「iモデル」を構成するのは一つずつのピースなのですが、最小単位であるピースが小さいので、その結果として、柔軟性もたらされます。

ENN: プラットフォームを重視する理由をお聞かせください。

Singh: 例えば、トヨタ自動車には7種類くらいのモデルがあると聞いています。しかし、各モデルの60%くらいに、同じ技術が使われています。ですから、その残りの部分を変えることによって、いろいろなモデルが作られます。現在、その小さなプラットフォームを集めたソリューションを開発しています。

こうしたソリューションを開発しながら、なおかつデータをリユースするための開発を進めようと考えています。コンストラクションからオペレーションするところまで、データをリユースする必要があると考えています。これはタフな開発ではありませんが、当社には可能です。

もしデザインやオペレーション関連のソリューションを別々に開発すれば、もっと多額のコストがかかるでしょう。それは、ユーザーにとって、高額の物を要求することになります。AECに一貫して順を追って対応するという考え方を持っていれば、大きなコストをかけずに、それが可能になると思います。

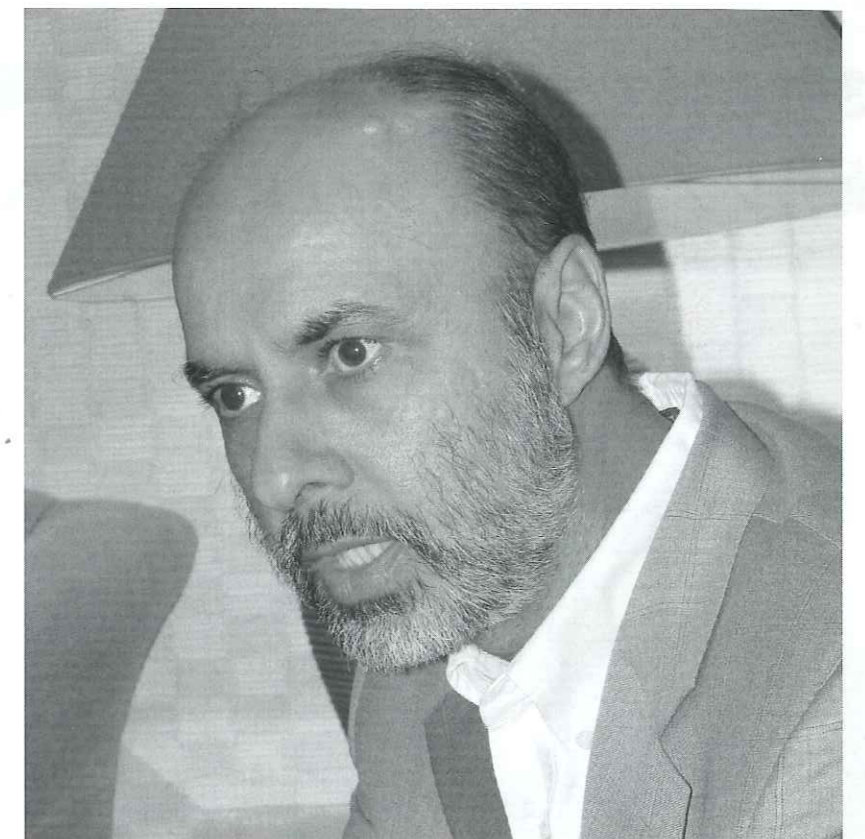
プロジェクトオーナーの サプライチェーンに照準

ENN: 多角化には、事業分野を幅広く拡大すること、スコープを広げる「縦の多角化」という二つの方法があると思います。最近「縦の多角化」の成功例よく見かけます。例えば、世界最大の小売業ウォルマートは製品を仕入れて販売するだけではなく、自社ブランド製品を製造・販売して成功しました。これも「縦の多角化」と思います。サプライチェーンを抑える企業が勝者になっているケースが多いのではないのでしょうか。

Singh: サプライチェーンを例として使うのであれば、ウォルマート自身がサプライチェーンを作っていると思います。しかし当社の場合は、ユーザーのサプライチェーンにフォーカスしています。そのユーザーが何かというとオーナーです。つまり、プロジェクトのオーナー・サプライチェーンにフォーカスしています。これが当社の価値だと認識しています。

日本でもプラントやインフラ施設のオーナーの下で、エンジニアリング企業やコンサルティング会社が仕事をしています。こうした企業の中には、フィリピンでエンジニアリング業務を実施している企業もあります。

当社のターゲットとなるのは、プロジェクト・オーナーのサプライチャー



Bhupinder Singh氏

1994年にベントレー・システムズに入社。インド工科大学デリー校卒業後、米Vanderbilt大学院で構造設計、Rutgers大学院でコンピューターサイエンスの、それぞれマスターコースを終了。米インターグラフ社などのソフトウェア会社に勤務した後、ベントレー入社。南アジアセールス担当マネージャーなどを経て、現在はベントレーのソフトウェア部門の開発責任者でシニア・バイスプレジデント。

ンをサポートすることですから、オーナーのサプライチェーンを理解することに力を入れています。

ENN: 新しいソリューションのためにこれまでも買収を実施されてきましたが、今後も買収を軸にソリューションの拡充を考えていくのですか。

Singh: 過去10年間で40社くらいの会社を買収しました。ユーザーのサプライチェーンに的確に対応するには、買収は一つの方法だと考えています。

しかし、これからの10年間については、買収をするにしても、これまでに買収や開発により得られた技術をいかにまとめていくかに重点を置くべきだと考えています。もちろん、当社は常に技術についてはオープンに考えていますから、買収を止めるわけではありません。買収のメリットは短期間で新しい技術を取得するところに意味がありますが、そればかりではありません。買収の対象となる企業には規模は小さくても、若々しい企業が少なくありません。そういった企業で働くフ

レッシュな人材を確保するのも買収は意味があります。これにより会社を若く保つことも可能です。

ENN: 次の5年でどのようなソリューションを市場に投入しようと考えていますか。

Singh: 一つは、クラウドコンピューティングです。100年前、工場を建設しようとする、その工場に電力を供給するための発電所を建設しなければなりません。しかし現在では、そんな必要はなくて、プラグインすれば電気を得られます。この現象と同じように、いろいろな企業がソフトウェアの部署を持たなくても、そのサービスが得られるようになるでしょう。

そして、もう一つは、「iPad」のような携帯性です。携帯性とクラウドコンピューティングが融合されることによって、技術はそうとうに変化するのではないのでしょうか。これらの動向については、現在から注目しています。

ENN: ありがとうございます。