

## TOPICS

### ビジネスツールとしてのソリューション提案に力を入れるアスペンテック・ジャパン 新社長に稲生誠社長が就任

去る6月、インベンシス・プロセス・システムの日本法人社長も務めたことがある稲生誠氏が、アスペンテック・ジャパンの社長に就任した。インベンシス以前には、東燃化学でプロセスシミュレーション・アドバンスド・プロセス・コントロール(APC)も手掛けたことがある稲生氏にとって、APCのソリューションも手掛けるアスペンは相応しい新天地かもしれない。社長就任間もない今から「テクニカルツールとしてではなく、ビジネスツールとして提供すれば、まだまだ伸びる」と新天地で意気込みを熱く語る。

#### プロセスシミュレーションと省エネに商機

元々、プロセスシミュレーションソフトを手掛ける会社としてスタートしたアスペンテックだが、その後の買収や開発により、現在では、シミュレータ、MES(製造実行システム)、データベース、高度制御、生産計画・スケジューラなど、幅広いソリューションを扱うようになった。現在では、69種類ものソリューションを扱っており、プロセスエンジニアリングに必要なソリューションのほとんどすべてを揃えている。

これだけのソリューションをユーザーが的確に使用すれば、エンジニアリング企業も、化学・石油メーカーなどのプロセス産業も競争力を強化できる。

また、わが国は昨年3月11日に東日本大震災に見舞われたが、震災に伴う福島第一原子力発電所の事故をきっかけに約50基の原発が停止状態にある。このため、電力供給が不足する中で省エネルギーへのニーズも高い。

競争力の強化と省エネルギーの実現のために、アスペンの多くのソリューションを的確に使用すれば、エンジニアリング企業や化学・石油メーカーの競争力の強化にもつながる。にもかかわ

らず、実際には十分に活用されているかは疑問。稲生社長も「しっかりと、ソリューションを説明して、的確に活用してもらいたい。そうすれば、アスペンテック・ジャパンはまだまだ業績を伸ばす可能性がある」と強調する。

優れたソリューションが的確に使用されていない状況は、稲生氏にとっても歯痒いばかりかもしれないが、こんな心境に陥った背景には、わが国のエンジニアリング産業の昨今の厳しい現実がある。

#### ビジネスツールとしてソリューションを提供

言うまでもなく、わが国のエンジニアリング産業は近年、韓国勢に市場を奪われている。そればかりではなく、中国やインドといった韓国の後続グループの迫る足音は、日増しに大きくなっている。

こんな状況は、エンジニアリングビジネスにおいて豊富な実績を持つ日本にとって、たしかに歯痒い。特に、外資系企業において長年グローバルビジネスの動向を肌で感じてきた稲生氏にとっては、なおさらだろう。

しかし、稲生氏は「日本がこれまでに培った経験を有効に活用できれば、テクノロジーブレイクスルーになるはず」と言う。そして、豊富な日本の経験に基づくソリューションを提供できれば、日本のエンジニアリング企業も再び強くなれる可能性もある。

こうした意気込みで、日本のエンジニアリング産業の業績回復をソリューションの分野から支援するのがアスペンテック・ジャパンの役割と稲生氏は理解しているようだ。

アスペンテックでは、69種類のソリューションを使用するトークンベースライセンスモデルを提供している。これは、ユーザーがトークンを購入し、必要なソリューションをトーク



アスペンテック・ジャパン  
稲生誠社長

ンを消化しながら使用する仕組みだ。トークンの使用実績はユーザーからのユーザーログをアスペンテックが解析し、その使用状況を知ることで、それぞれのユーザーが業務上の傾向を知ったり、それに伴う問題点を把握することもできる。

トークンの使用は、単なる使用量の行使ではない。一定期間の使用傾向を的確に把握することで、ユーザーの持つ様々な傾向や問題点も整理できる。つまりアスペンのソリューションはテクニカルツールばかりではなく、ユーザーの動向を知るためのビジネスツールにもなりうる。

そしてアスペンのソリューションを的確に活用することで、わが国のエンジニアリング産業も化学・石油メーカーなどのプロセス産業もまだまだ競争力を強化できそうだ。

そのために、先進国で豊富なビジネスの経験を持つ、日本のアスペンテック・ジャパンがもっと適切にソリューションを提案できるようになる必要がある。

稲生氏も当面、ソリューションを認知させるための活動に力を入れることになりそうだ。



#### **Translated summary:**

AspenTech Japan, which focuses on providing business-led solutions, has named Makoto Inoo, as the president.

Upon undertaking his current role at AspenTech, the former president of Invensys Process System Japan, Inoo sees considerable growth potential for APC being positioned as a business solution. He also sees business opportunities in the areas of process simulation and energy savings value proposition for AspenTech.

AspenTech started as a company that dealt with process simulation software. With acquisitions and solution development in the works, the company now cover a wide range of solutions, including MES (Manufacturing Execution Systems), databases, advanced process control and production plan schedulers. Currently, with a suite of 69 solutions, including the necessary solutions for process engineering, engineering and process companies, including those in chemical and oil sectors, will increase their competitiveness.

On March 11 2011, the Great East Japan earthquake struck the country and the incident at Fukushima Daiichi nuclear power plant became the catalyst for about 50 nuclear power plants in Japan to stop their operations. The reduced power supply created a need for energy savings.

According to Inoo, this situation calls for engineering, chemical and oil companies to consider utilizing AspenTech's solutions and increase their competitive in order to realize energy savings through optimization. He added that there is a lot of potential to grow the company's messaging in the country and further promote the benefits of optimization.

#### **Offering business centric solutions**

As the Japanese engineering industry has been losing ground to Korean companies, the Chinese and Indian companies are getting more competitive overtime. This situation is frustrating for Japan, since we are well experienced in engineering.

Inoo sees a possible technology breakthrough, if Japan can utilize its accumulated experience effectively. He sees the possibility of best practice transfer for Japanese engineering companies using AspenTech's solutions to compete better and thus helping industry recovery. The company offers a token-based licensing model with 69 solutions, a system where users purchase tokens and apply them to necessary solutions. AspenTech then analyzes usage logs, so users can understand business trends and the associated problems.

Tokens are not used exclusively for licenses only; users can analyze trends and problems by accurately tracking usage over a period of time. Hence, this qualifies AspenTech's solutions as business tools, which can help companies understand their user needs.

To help companies use AspenTech better, Inoo will be actively engaging in efforts to increase awareness of the company's solutions.