

上場宣言!

あすを拓くベンチャー

グローバルワイズ

「インターネットの普及やブロードバンド化によって企業間EDI(電子データ交換)の大幅な高速化と低価格化が可能になった。オープンネットワークの利用を通じた企業間(BtoB)ビジネスは今後、さらに大きな広がりを見せることが期待できる」と語るのはグローバルワイズの伊原栄一社長(四男)。

インターネットを活用した通信ソフト(インターネットプロトコル(IP)の開発とネットワーク化で実績を築いてきた同社は、これからも「BtoB」ビジネスを事業の主軸にする方針だ。今

中堅企業も新たなターゲットに据え、事業領域を広げている(愛知県刈谷市の本社)



中堅企業向け「BtoB」で新展開

後、新たに力を入れていくのが中堅企業分野だという。

設立は一九九七年。同社は、そのスタート当初から追い風に乘った。大手自動車メーカーによる企業間EDIシステム開発のビッグプロジェクトに加わることができたからだ。営業力を高めるサプライチェーン強化のための新たなネットワークづくりに、IPを活用した同社の技術力が評価されたのだ。

こうした大手企業などに加え、同社が三年ほど前から営業力強化の新たなターゲットに据えているのが、大企業に比べて人的にも資金的にも制約のある中堅企業向けのBtoBシステム事業だ。EDIシステムの構築に加え、顧客の利便性や合理化など付加価値の向上にも努めている。

例えば、インターネットを通じた商品の受注ができれば、その都度電話で注文を受ける人手が不要になり、その分人手をかけるべき仕事により多くの力を割くことができる。

また、重要なデータを低価格で自動的にバックアップするサービスもインターネットを活用した同社の「売り」のビジネスだ。データの誤消去や外部からの不正アクセス防止に対応する態勢を構築している。さらに、電話料金など通信管理の最適化を提案する事業も展開しており、経費節減のための積極的なアドバイスを行っている。

ウチはこんな会社だよ

伊原 栄一社長

- ▷ 本社=愛知県刈谷市富士見町1-202
 - ▷ 設立=1997年11月
 - ▷ 資本金=2億1400万円
 - ▷ 従業員数=40人
 - ▷ グループ売上高=9億円(06年9月期見込み)
 - ▷ 事業内容=システムコンサルティングなど
- (<http://www.g-wi.se.co.jp>)



企業と一般消費者を結ぶ(BtoC)IPネットワークシステムは多くありますが、企業間(BtoB)システムは少ないのです。しかしBtoCの背後には必ずBtoBがあります。当社はBtoBを軸に、二〇〇八年の上場を目指します。