

平成 16 年度 アライアンスビジネス研究会
活動報告書

平成 17 年 6 月

JPSA

社団法人 日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会

はじめに

アライアンスビジネス委員会 委員長

佐藤義孝

NTT インテリジェント企画開発㈱ 代表取締役社長



IT ベンチャー企業育成と会員企業にメリットを享受

ユビキタス社会の到来を間近に控えた日本の IT 産業を俯瞰してみますと、パソコンの高い普及率や、ブロードバンドの浸透など、IT インフラストラクチャの整備は急速な勢いで進んでいるのがわかります。しかし、その一方で、アプリケーションレイヤーと呼ばれる、ソフトウェア、コンテンツに関する整備の遅れは、課題のひとつといえるのではないのでしょうか。

いわば、JPSA の会員各社にとっては、これらの IT インフラストラクチャの上でどんな花を咲かせるべきか、それを問われる時代に入ってきたともいえます。

一方、日本経済の先行きの不透明感を背景に、本来、産業の方向性を打ち出すべき大手企業から、新たな方向性が示されず、産業全体が次の方向性を模索するといった状況に陥っています。こうしたなか、業界団体に先導的な役割を求める声や、具体的なメリットを享受してほしいという声が相次いでいるのも事実です。

社団法人日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会（JPSA）では、平成 16 年度の活動方針として、ソフトウェアの市場拡大、人材育成と技術力の向上、IT ベンチャー企業の支援の 3 つの指針を掲げました。

なかでも、IT ベンチャー企業の支援という観点での役割を担うのが、アライアンスビジネス委員会です。

会員会社同士、あるいは非会員会社をも含めたアライアンスを目的とした本委員会は、アプリケーションレイヤーにおける新たな事業創出、ビジネス機会の拡大へとつなげることができる場であるとともに、**JPSA** 会員会社に対して、具体的なメリットを提供できる場であるともいえます。**2004**年度は、**10**回の研究会活動を行い、**39**社の会員会社が自社の技術や製品のプレゼンテーションを行いました。各社が保有する優れた技術が紹介され、聴講する企業も高い関心を持って参加している姿が見受けられます。

昨今では、単なる技術説明に終始するのではなく、ビジネス的な視点を持った提案を行う例が増加しており、聴講している会員各社の判断をより迅速にするといった動きも見られています。

2004年度も、研究会でのプレゼンテーションを経て、いくつかの具体的なアライアンスの成果が出ており、新たなビジネスの創出へとつながった企業もあります。

アライアンス成果へと結びつけた企業を表彰する「**JPSA** アライアンス大賞」も**2**年度目を迎え、その取り組みについても、協会内外から高い評価があがっています。

また、具体的なアライアンス成果に結びつかなくとも、**IT**産業における最先端動向、最先端技術を知ることができる場として、また、情報収集や提携、経営のスピードをあげることができる場として、そして、人脈を広げることができる場として活用している参加企業の姿も見受けられます。

年間約**40**社にのぼる**IT**を活用した最先端技術に巡り会える場は簡単に得られるものではありません。これを、個別の企業でやろうとしても、膨大な時間とコストが必要になり、ビジネススピードが要求される現代のビジネス環境のなかでは、とても現実的とはいえません。

そうした点でも、アライアンスビジネス委員会の活動は、**JPSA** 会員各社にとっても大きな資産だといえるでしょう。

2005年度は、これまでの活動実績をもとに、新たに関西地区での研究会を初めて開催するほか、他の業界団体との連携を強化し、**JPSA** 会員企業以外の聴講やプレゼンテーションの場を増やしていきたいと考えています。これによって、アライアンスの機会がさらに増えるものと期待しております。

アライアンスビジネス委員会にとっても、**2005**年度は「飛躍の年」、「拡大の年」と位置づけ、さらに活動を活発化してまいります。

JPSA 会員としての具体的なメリットを享受できる場であることをご認識いただき、今後も、**JPSA** 会員会社の積極的なご参加を期待しております。

目次

■はじめに	1
■目次	3
■Executive Summary	5
■アライアンスビジネス研究会とは	11
■JPSA アライアンス大賞	15
■プレゼンテーション企業一覧	19
■プレゼンテーション企業の概要及び発表内容	23
・第1回アライアンスビジネス研究会(2004年4月26日開催)	25
・第2回アライアンスビジネス研究会(2004年5月31日開催)	29
・第3回アライアンスビジネス研究会(2004年6月29日開催)	33
・第4回アライアンスビジネス研究会(2004年7月20日開催)	37
・第5回アライアンスビジネス研究会(2004年9月6日開催)	41
・第6回アライアンスビジネス研究会(2004年10月19日開催)	45
・第7回アライアンスビジネス研究会(2004年11月16日開催)	49
・第8回アライアンスビジネス研究会(2004年12月8日開催)	53
・第9回アライアンスビジネス研究会(2005年1月18日開催)	57
・第10回アライアンスビジネス研究会(2005年2月15日開催)	61
■アライアンスビジネス研究会ケーススタディ	63
・CASESTUDY1 red たんぽぽ株式会社	65
・CASESTUDY2 株式会社 チェプロ	69
・CASESTUDY3 株式会社 ネットディメンション	73
・CASESTUDY4 株式会社 ヴィバーク	77
・CASESTUDY5 株式会社 アドバンストデータマネジメント	80
■アライアンスビジネス研究会聴講企業より	85
・内田洋行(株) 鈴木氏	87
・日本システム開発(株) 谷川氏、小倉氏	89

Exective Summary

アライアンスビジネス委員会とは？

社団法人日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会(JPSA)では、平成 16 年度の活動方針として、「ソフトウェアの市場拡大」、「人材育成と技術力の向上」、「IT ベンチャー企業の支援」の 3 つを掲げました。

そのなかで、「IT ベンチャー企業の支援」の具体的活動のひとつと位置づけられるのが、アライアンスビジネス委員会です。

本委員会では、JPSA 会員であるベンチャー企業各社が、自社の製品やサービス、技術などに関するプレゼンテーションを行い、それを JPSA 会員企業や、テーマに関心を持った一部会員外の企業が聴講。双方が新たなビジネスの接点を創出できる場とすることを活動目的としています。

JPSA 会員企業と、独自の技術や製品を持つベンチャー企業とのマッチングを行い、新たなビジネスチャンスを生み出せる場とすることを目指しています。

～ 前身は平成 12 年度開始のビジネスプランサポート研究会 ～

アライアンスビジネス委員会は、平成 12 年度に開始したビジネスプランサポート研究会が前身となっています。

ビジネスプランサポート研究会では、販売／技術提携による新ビジネスの創出、ベンチャー企業に対する資金面での支援、あるいは JPSA 会員企業が先輩企業として蓄積した経営ノウハウなどをアドバイスするといった役割も担っていました。

その活動成果を踏まえて、平成 13 年度からはアライアンスビジネス研究会へと改称し、より密度の高い、積極的な活動内容へと発展させました。

2 年間に渡るアライアンスビジネスの研究会活動では、14 回に渡り、43 社のベンチャー企業がプレゼンテーションを行い、具体的な成果を生み出すことに成功。聴講する企業も、ソフトメーカー、システムインテグレータ、ディーラー、ベンチャーキャピタルなど幅広くなっています。これにより、ビジネスの接点や協業の形態も様々な形になっています。名実ともに、新たなビジネスチャンスを生み出すための場としての役割を担い始めたといえます。

そして、平成 15 年度からは、委員会へと昇格。委員会として 2 年度目となる平成 16 年度は、JPSA の活動方針の一翼を担う活動として、より重要な位置づけを担うようになりました。

ビジネスプランサポート研究会、アライアンスビジネス研究会を通じた経験は、現在のアライアンスビジネス委員会にもそのまま継承され、ソフトウェア産業におけるビジネスマッチングの成功事例を生み出しています。

アライアンスビジネス委員会/研究会の仕組みは？

アライアンスビジネス委員会の活動内容、および仕組みについて紹介します。

当委員会は、ビジネスアライアンス活性化のための施策を検討し、企業同士の提携拡大のための支援活動を行うことを目的としています。その具体的な活動として、委員会の下部組織となるアライアンスビジネス研究会を設置し、ここで、ベンチャー企業を中心とした製品、サービス、技術のプレゼンテーションの場を提供しています。

平成 16 年度の実績では、年間 10 回の研究会が開催され、39 社のベンチャー企業がプレゼンテーションを行いました。

1 回の研究会では、4 社のベンチャー企業がそれぞれ 30 分ずつのプレゼンテーションを行い、パワーポイントを活用したり、実際の製品デモンストレーションをしたりといった形で、それぞれの製品、サービス、技術を紹介しました。実際にプレゼンテーションを行うのは、企業の経営者自らであるケースが多いのが、この研究会の特徴でもあります。

プレゼンテーションを行う企業の参加資格は、JPSA の正会員あるいは準会員、各種賛助会員、行政会員であることですが、プレゼンテーションの参加申し込みと同時に JPSA の会員企業になることもできます。

参加希望は、JPSA のホームページ

(http://www.jpsa.or.jp/committee/ab/ab_gaiyo.html) で随時受け付けています。

一方、聴講する企業は JPSA 会員企業に加え、会員以外の企業でも可能です。

現在、研究会に参加されている方々を見ますと、社長をはじめとする経営層のほか、提携、協業に関して決定権を持っている方や、社内での調整役としての機能を果たしている方、あるいは新規ビジネスを模索したり、協業の必要性を感じている部門のトップの方々などが目立ちます。そのほか、ベンチャーキャピタリストの方々への参加も増加しており、経営面からの支援を視野に入れた聴講企業も増加しています。また、販社の参加も今後は増加していくことになりそうです。

聴講参加希望の際には、事務局宛（担当：業務課戸島／鈴木、TEL：03-5157-0780）にご連絡をいただければ、事前にプレゼンテーション企業の概要と発表内容をまとめた資料をお送りいたします。なお、参加費用は 1 人 1000 円です。

プレゼンテーションの終了後には、交流会が開催されます。この場ではプレゼンテーション企業に対して、質疑応答することができます。立食形式の交流会のため、ざっくばらんに質問が行える場として参加者には好評で、この手法は本研究会ならではの特徴的な取り組みだともいえます。

交流会までを含めると約 2 時間 30 分の研究会となりますが、毎回 40 社以上の企業が参加し、活発な情報交換が行われています。

～ JPSA アライアンス大賞制度も実施 ～

平成 15 年度からは、委員会へと昇格したことに伴い、「JPSA アライアンス大賞」を創設しました。

プレゼンテーションを行ったベンチャー企業を対象に、プレゼンテーション後のアライアンスの状況および提携実績、プレゼンテーションした内容の市場性、新規性、技術力などを選考基準として選出し、授与するものです。

第 1 次選考として、アライアンスビジネス委員会が実績報告書、ヒアリング報告書、聴講者からのアンケート結果をもとに選考。第 2 次選考では、有識者で構成される評価委員会において、公平な審査のもと、詳細な検討を行い最終決定します。

最優秀賞、優秀賞、特別賞のほかにも、プレゼンテーションを行ったベンチャー企業と提携を結んだ JPSA 会員企業を表彰するパートナー賞も用意されています。

これらの結果は、毎年 6 月に開催予定の JPSA 総会において、表彰という形で発表されます。

アライアンスビジネス委員会では、同大賞の意義について、「現時点においては、アライアンスの内容が、小さな成果や実績だとしても、将来の可能性を評価することにより、起業家のモチベーションを高め、市場でプレイクスルーするような日本発の企業が誕生することを願って創設したものであり、また、ベンチャー企業を支援する側にもパートナー賞を授与することで、さらなるベンチャー企業育成への輪が広がり、業界発展に寄与できる」としています。

大賞創設の初年度となった平成 15 年度は、残念ながら大賞該当企業が選出されませんでした。本報告書の対象となる平成 16 年度は、初の大賞受賞企業の選出が期待される所です。

具体的な協業の正解が相次いで報告

本報告書では、平成 16 年度の活動内容を網羅すべく、プレゼンテーションを行った企業、聴講した企業の双方にヒアリングを行い、その後のアライアンスの成果などをまとめました。

その結果、多くの企業から「参加メリットがあった」との声が寄せられています。

本報告書では、そのなかから、具体的な成功事例として、5 社のベンチャー企業の事例を取り上げていますが、すでに既存製品のなかにベンチャー企業の技術を組み込んだり、販売提携を模索したりといった事例が相次いでいるのがわかります。

また、最終的には、具体的なアライアンスにつながらなかったというベンチャー企業の間からも、「多くの企業の方々と名刺交換や情報交換ができ、新たな人脈が構築できた」といった声があがっているほか、聴講した JPSA 会員企業からも、「最先端の技術動向を知ることができた」、「新たなビジネスの可能性のヒントを得ることができた」、「思わぬ情報を得ることができた」など、企業活動に少なからずプラスの要素を与えているといえます。

平成 17 年度も、アライアンスビジネス委員会では、これまで以上に活動を活発化させ、IT 産業における新ビジネスの創出の場を提供し続けることで、業界発展に大きく貢献していきたいと考えています。

アライアンスビジネス研究会とは

本研究会の主旨

社団法人日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会では会員企業のビジネスアライアンス活性化のための施策等を検討するとともに、提携拡大のための支援活動を行うためにアライアンスビジネス委員会を設置しております。

当該委員会の下部組織となる『アライアンスビジネス研究会』では、主にベンチャー企業を対象に、プロダクトやサービスなどのプレゼンテーションの場を提供し、参加企業相互のビジネスマッチングや懇親を深めるためのビジネス交流を実施しております。

プレゼンテーションの目的

- ・ビジネスパートナーを探索する機会を提供する。販売提携、開発技術提携、資本提携など様々なアライアンスの可能性が見込まれる。
- ・アライアンスビジネス委員会委員や参加企業と業務提携・パートナーシップを結ぶ機会を得られる。
- ・大手企業とのビジネス提携により、顧客網や信用力を大きな利点をして活用でき、自社のビジネスチャンスを広げられる。

活動内容

アライアンスビジネス研究会の形式（開催は月1回ペースで年間8～10回）

(1) プレゼンテーション（研究会1回につき4社）

- ・4社個別にプレゼンテーションを実施。（1社プレゼンテーション時間：30分程度）
- ・聴講企業には大手～中堅のソフトハウス、Sier、デストリビューター、ベンチャーキャピタルなどが参加。

(2) 交流会・懇親会

- ・立食形式の名刺交換会
- ・聴講企業との人的交流を図り、ビジネスにとって重要なヒューマンネットワークが形成される。

◇プレゼンテーションを行うメリット

- ・ビジネスパートナーを見つけていただく機会を得られる。
- ・自社の商品・サービスを大々的にPRすることができる。
- ・アライアンスビジネス委員会委員や参加企業と業務提携・パートナーシップを結ぶ機会を得られる。
- ・大手企業とのビジネス提携により、顧客網や信用力を大きな利点をして活用でき、自社のビジネスチャンスを広げられる。

プレゼンテーションを希望される場合

プレゼンテーション発表資格者

- ・JPSA への入会を希望される企業（ソフトウェア製品、IT 関連サービスなどを保有）
- ※但し、JPSA 会員企業を優先いたします。

プレゼンテーションの概要

以下の URL よりご登録をお願い致します。事務局で検討し、ご連絡申し上げます。

プレゼンテーション参加希望申込先

http://www.jpsa.or.jp/committee/ab/ab_gaiyo.html

なお、応募多数により事務局からお断りする場合がございますので、あらかじめご了承下さい。本研究会に関するお問合せは以下までお願い致します。

～お問合せ先～

社団法人 日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会 業務課 戸島、鈴木

〒100-0014 東京都千代田区永田町 2-4-2 秀和溜池ビル 4F

TEL : 03-5157-0780 FAX : 03-5157-0781 E-Mail : ab@jpsa.or.jp

JPSA アライアンス大賞

◇JPSA アライアンス大賞とは

社団法人日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会（会長：浅田 隆治、以下 **JPSA**）では主にベンチャー企業育成を目的とするアライアンスビジネス委員会（委員長：佐藤義孝 NTT インテリジェント企画開発㈱ 代表取締役社長）を運営し、下部組織にアライアンスビジネス研究会を設置しております。アライアンスビジネス研究会では JPSA 会員企業がビジネスアライアンス（企業提携）推進を目的にプレゼンテーションや交流会などを開催する活動を行っています。

JPSA アライアンス大賞とはアライアンスビジネス研究会において、自社のプロダクト・サービスのプレゼンテーションを実施した **JPSA** 会員企業（主にベンチャー企業、またはそれに準ずる企業）に対して、その後一定期間におけるアライアンスの実績と将来性を評価し授与するものです。

また、優秀なアライアンスの実績を収めたが、中堅以上とみなされる会員企業の場合には特別賞を授与することがあります。さらにアライアンス大賞を授与された企業のアライアンスパートナー（複数の場合もある）に対してもパートナー賞の授与が行われます。

◇目的

我が国の経済は、市場競争の激化、グローバル化、消費者ニーズの多様化などが進展し、起業率と廃業率の逆転現象が起こっています。そのような中で、今、経済の活性化や新たな雇用の創出を図る上で、IT ベンチャー企業支援を積極的に行うことが望まれています。残念ながら、ベンチャー企業の育成に必要な教育・文化・社会のしくみなど環境の未整備が否めない状況にあります。また、起業家自身にも、失敗をひとつの経験やバネにし、より大きなビジネスに賭けていくフロンティアスピリッツが培われているとは言えません。本賞は現時点におけるベンチャー企業の小さな成果や実績を踏まえ、将来の可能性を評価することにより、起業家のモチベーションを高め、市場でブレイクスルーできるような日本初の企業が生まれることを願って創設されました。また、支援する側にもパートナー賞を授与することにより、更なるベンチャー育成への輪が広がり、業界発展に寄与できるものと信じております。

対象企業

- ① **JPSA** の会員であること。
- ② アライアンスビジネス研究会を実施した年度内（当該年 4 月～翌年 3 月）に当該研究会でプロダクト・サービス等のプレゼンテーションを実施した企業。（主にベンチャー企業、またはそれに準じる企業）年間 30～40 社程度。

◇選考基準

- ① プレゼンテーション後（3～6 ヶ月間程度）のアライアンス状況及び実績
- ② プロダクト・サービス等の市場性（市場規模や今後の市場展望、成長の見込みなど）
- ③ プロダクト・サービス等の新規性（製品の独自性・革新性・目新しさなど）
- ④ プロダクト・サービス等の技術力（新しい技術への取り組み、開発能力など）

選考方法

①第一次選考 アライアンスビジネス委員会における選考

プレゼンテーション後 3～6 ヶ月間の実績報告書、JPSA 事務局からのヒアリング結果報告書（アライアンス実績があった、または見込まれる企業に対して当該企業ならびにパートナー企業双方へのヒアリングを実施）、アライアンスビジネス研究会聴講者からのアンケート結果などを元に検討し、第二次選考へ進む候補企業を選考する。

②第二次選考 アライアンス大賞評価委員会における選考及び受賞企業決定

第一次選考を通過したアライアンス大賞候補企業に対して、有識者で構成される評価委員会にて詳細な検討を行い最終決定する。

◇アライアンス大賞発表及び表彰

- ①発表：JPSA 総会ならびにその後の記者発表にて
- ②表彰：JPSA 総会後の懇親パーティにて

授与品ならびに受賞特典

- ①表彰状及びトロフィー
- ②総会後の懇親パーティ会場にて展示の機会
- ③記者発表ならびに JPSA ホームページなどでの告知
- ④JPSA 主催もしくは協賛する展示会・イベント等での発表の機会
- ⑤JPSA ホームページ上において受発注情報の掲載

第 1 回 JPSA アライアンス大賞

2004 年 6 月 9 日（水）の第 19 回通常総会（平成 16 年度）において「第 1 回 JPSA アライアンス大賞」を発表。なお、最優秀賞については提携実績等から判断し、授賞を見送りとなっている。

<授賞企業>

- ・最優秀賞：授賞企業なし
- ・奨励賞：(株)高速屋
：(株)ターボデータラボラトリー
：(株)クオリティ・アンド・バリューコンサルティング
- ・特別賞：ソフトクリエイト(株)

アライアンス大賞評価委員会（第 1 回 JPSA アライアンス大賞）

委員長	前川 徹	早稲田大学 客員教授／(株)富士通総研 主任研究員
委員	高山 由	日本電気株式会社 顧問
	太田 民夫	日経 BP 社 常務取締役
	池田 茂	情報通信ネットワーク産業協会 (CIAJ) 専務理事
	福島 正伸	株式会社アントレプレナーセンター 代表取締役社長
	佐藤 義孝	JPSA アライアンス委員会委員長

(順不同、敬省略)

プレゼンテーション企業一覧

プレゼンテーション企業一覧

開催日	企業名	プレゼンタイトル
2004年4月26日	ビジネスオンライン(株)	商工会記帳ASP「ネットde記帳」による会員拡大、電子申告対応
	(株)アークン	DataClasysy 機密情報デジタルデータ保護・管理システム
	エムアンドシーシステム(株)	待ちのホームページから攻めのネットビジネスへ～3D Digital MAXのご紹介～
	red たんぼぼ(有)	ブロードバンド時代のコンテンツ登場！「クリックと同時に映像が動き出すかつてない手軽さと鮮明な映像によるコンテンツの提供
2004年5月31日	エニーユーザーグローバル(株)	レガシーPBXを有効利用する、インターネットを使ったIP電話サービス
	(株)STA グローバル	真のコラボレーティブサプライチェーン「戦略協業システム22」のご紹介
	(株)カイエンシステム開発	営業革新支援システム『BizMagicCRM』のご紹介
	(株)アクロネット	「IT市場（マーケット）」購買意欲の高い見込み客を低コストで強力に集客
2004年6月29日	(株)ネクストエデュケーションシンク	『ITSS レベルチェッカー』など実務能力スキル診断の実践的活用
	(株)アイエルアイ総合研究所	『Business Menu Win』のご案内 ～Excelを活用した社内システムの構築のご提案～
	(株)ジャンガテック	小売流通業界の慣習的POS方式を抜本改革したWEBベースの店舗運営システムと付帯開発した一般企業向け情報伝達管理ソフトパッケージのご紹介
	(株)デジタルドリーム	個人情報収集ソフトウェア『ifreestyle』を使ったサービス事例のご紹介～エージェントによる個人情報収集ソフトウェア～
2004年7月20日	(株)インフュージョン	WMSパッケージ『在庫スイート』のご紹介～無線ハンディーターミナルの利用で正確かつ迅速な庫内作業を実現～
	(株)デルタポート	リアルタイムコミュニケーションを実現するウェブ設置型リアルタイムコミュニケーションシステム『ウェブコンタクト』のご紹介
	(株)高度情報システム	ここまでできる！図書・資料管理システム『BLABO』と情報管理能力の必要性
	(有)エフシステムズ	USB対応ナンバーディスプレイ・アダプタ(FS-A01)を思量した顧客管理システム(Cyber Shoot)のご紹介および同アダプタを使用した応用システムのご案内
2004年9月6日	(株)プロジット	Webアプリケーション開発コストを半減！GA-TAGのご紹介
	(株)ウェルビーン	高効率分散型のソフト開発インフラ『Source Cast』のご紹介
	(株)藤原事務所	『新しいシステムの統合と広範な電子オフィスの実現』～中小事業所向け電子オフィス統合管理システム Hos. OfficeWare～
	イーズ・コミュニケーション(株)	『セキュリティ機能充実の新世代EII：その仕組みと活用例』～データは必ず分散してます。その取扱専門ベンダが提供するツールとケーススタディ～

プレゼンテーション企業一覧

開催日	企業名	プレゼンタイトル
2004年10月19日	(株)ジインズ	住民サークルグループウェア機能をもった地域コミュニティシステム
	(株)ユビキタスエクスチェンジ	ユビキタス時代を代表する検定試験『モバイル検定』
	(株)宙テクノロジー	フォトリアル3D地図を利用したWebコンテンツソリューション ～3次元都市地域情報による新型ポータルサイトの提案～
	(株)日立オープンプラットフォームソリューションズ	新しいネットワーク・運用/トラフィック管理製品『Enpia@IPMaster』のご紹介
2004年11月16日	(株)マイクロソフトウェア	『社員の時間はどこへ消えたのか』知識労働の数値管理/工数・活動データ集計ソフト『iNetworker2004』の商品説明
	(株)サイワークス	企業内変革及び企業再生を請け負うアライアンス形成
	(株)アドバンストデータマネジメント	次世代DBソリューションのご紹介『Product Directory & ADS for Oracle』
	フェイス・ソリューション・テクノロジー(株)	CSR(企業の社会的責任)実現の為に真のセキュリティソリューション
2004年12月8日	(株)フォトハイウェイ・ジャパン	QRソリューション「音ぷり」について
	日本オービス(株)	携帯電話でもパソコンでも動画再生、受配信できるチャンネルギア
	(株)チェプロ	Web帳票&セキュリティ閲覧管理システム
	(株)ビーブレイクシステムズ	SAPR/3対応WEBフロントシステム「WEB会計システム」のご紹介
2004年1月18日	(有)システムデザイン研究所	ハンディーターミナル用アプリケーションパッケージ『HANDY-TALK』のご紹介
	エイアイエス(株)	映像セキュリティソリューションのご紹介 ～業種/規模を問わず注目される監視カメラソリューションビジネス～
	(株)ネットディメンション	3Dオーサリングによる近未来的U/Iデザインと開発効率化(変革する情報家電・ユビキタス端末のインターフェイス)
	ユニファイジャパン(株)	UnifyNXJを活用した「データベース・スマートビューワ」構築サービスのご紹介
2005年2月15日	メディアクリエイイト(株)	ナレッジで変わる・ナレッジで変えるヘルプデスク運用
	(株)アークインターナショナル	ポータル構築エンジン～勤怠管理 決済・承認 稟議書などのテンプレートを用意～
	(株)ヴィバーク	SQLサーバ専用業務アプリケーション構築ツール『BOLERO』およびSQLサーバ専用データベース開発ツール『SARASA』のご紹介

プレゼンテーション企業の概要及び発表内容

プレゼンテーション実施時資料

平成 16 年度 第 1 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : ビジネスオンライン株式会社
住 所 : 〒103-0015東京都中央区日本橋箱崎町25-7
T E L : 03-5649-9056
U R L : <http://www.bol-net.co.jp>
設立年月日 : 平成12年3月
資本金（百万円） : 142百万円
従 業 員 数 : 15名
事 業 内 容 : 会計ソフトのASP事業

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：商工会記帳ASP「ネットd e 記帳」による会員拡大、電子申告対応

プレゼンテーション概要：

- ・全国商工会の標準記帳システム「ネットd e 記帳」は、全国約8割の都道府県、約10万社の記帳システムとして導入することが決まっており、すでに6県で導入している。これをさらに一般の会員約100万社へのASPサービスとして拡大していくために、全国をカバーできるIT業者との販売提携、及び電子申告機能の開発における技術提携を提案したい。また、同システムを現在、商工会議所、会計事務所への販売も検討しており、当該市場への販売支援もお願いしたい。

対象の業種・業態：

- ・NTT、リコー、キヤノン販売など、中小企業向けIT業者
- ・電子申告システムの開発支援業者

平成 16 年度 第 1 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : 株式会社アークン
住 所 : 〒101-0041東京都千代田区神田須田町2-17-3神田INビル6F
TEL : 03-5294-6065
URL : <http://www.ahkun.jp/>
設立年月日 : 平成13年5月
資本金（百万円） : 127百万円
従 業 員 数 : 20名
事 業 内 容 : コンピュータソフトウェアの開発・販売
情報セキュリティコンサルティング

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：「DataClasys 機密情報デジタルデータ保護・管理システム」

プレゼンテーションの概要：

- ・情報セキュリティポリシーの策定は、今や企業・組織にとって必須となっています。また、デジタルデータ（機密データ）の漏洩を防ぐには暗号化が有効であるとの認識も広まっています。しかし、暗号システムを導入したとしても「機密情報とは何か？」「誰が扱うのか？」「暗号化の鍵の管理基準は？」といった方針と基準が明確化されていなければ機密情報管理の徹底は困難です。ポリシーに基づいてファイル単位で管理・保護できる情報セキュリティソリューションです。

対象の業種・業態：

- ・セキュリティソフトウェア取り扱いの **SLer** 様、基幹業務ソフトウェアや文書管理ソフトウェア、グループウェア製品等、を持つベンダー

平成 16 年度 第 1 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : エムアンドシーシステム株式会社
住 所 : 〒111-0043 東京都台東区駒方2-5-6 カミナガビル5階
TEL : 03-5830-1707 本社 : 086-421-5378
URL : <http://www.mandc.co.jp>
設立年月日 : 昭和61年4月
資本金（百万円） : 40百万円
従 業 員 数 : 60名
事 業 内 容 : システム開発・人材派遣・コンピューター機器販売・
保守サポート・ポイントカードシステム・有料職業紹介事業

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：「待ちのホームページから攻めのネットビジネスへ」 3D Digital MAX のご紹介

プレゼンテーション概要：

- ・「3D Digital MAX で作成されたコンテンツを使用しネットビジネスへの活用を中心に説明いたします。
- ・WEB 上で高画質でありながらイメージファイルが軽くプラグイン・イメージサーバーを必要とせず、経費を抑え顧客に訴えるコンテンツをご提供いたします
- ・メール DM 発送の ASP サービスは単なるメール DM 発送を行うだけのサービスではなく発送後の分析結果が営業戦略へつなげて頂くことの出来るサービスをご提供いたしております。
- ・システム・サービスの概要をご説明する上、販売に関するアライアンスのご提案を申し上げます。

対象の業種・業態：

- ・ホームページの製作及び提案を行っている企業

平成 16 年度 第 1 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : redたんぽぽ有限公司
住 所 : 〒113-0001 東京都文京区白山1-23-10
TEL : 03-3811-4048
URL : <http://www.redtanpopo.com/>
設立年月日 : 2003年7月
資本金（百万円） : 3百万円
従 業 員 数 : 5名
事 業 内 容 : WEB専用動画企画制作

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：ブロードバンド時代のコンテンツ登場！

「クリックと同時に映像が動き出すかつてない手軽さと鮮明な映像によるコンテンツの提供」

プレゼンテーション概要：

- ・ブロードバンド時代の到来が叫ばれて久しいものがありますがどのコンテンツでもまだブロードバンド環境を活用しているとはいえない状況です。
私どもはこれからのブロードバンドの戦略は今までとまったく違うものになると考えています。そのひとつの答えがWEB動画なのです。写真一枚言葉1万語の価値があるといわれていますが、動画ならどのくらいの価値があると思いますか？私どもはそのような力のある動画を、WEBサイトの予算にあわせたWEBらしい動画を制作ご提案できるようになりました。パワフルな動画を効果的に活用することで今までのWEBサイトがまるで壁新聞にしか見えないような革命がおこるに違いありません。何万語の言葉よりひとつの動画を実践する意味で動画見本をごらんいただきます。

対象の業種・業態：

- ・広告代理店、コンサルティング業（WEBコンサルティング・販売コンサルティングなど）、
商社（販売代理店）、WEB制作会社

平成 16 年度 第 2 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : エニーユーザーグローバル株式会社
住 所 : 〒106-0032 東京都港区六本木1-4-30 六本木25森ビル8F
T E L : 03-5545-1781
U R L : www.anyuser-jp.com
設立年月日 : 平成14年7月
資本金（百万円） : 180百万円
従 業 員 数 : 15名
事 業 内 容 : VoIP関連機器の販売

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：

レガシーPBXを有効利用する、インターネットを使ったIP電話サービス

プレゼンテーション概要：

- ・ビジネスでの電話のVoIP化をお考えの企業は、既存の電話装置であるPBX、主装置の取扱いでためらう事があります。これに対して弊社エニーユーザーグローバルのインターネット電話サービスで使用するアメリカ Quintum 社ゲートウェイ“Tenor（テナー）”はIP網とPSTNをシームレスにつなげる機能を持ち、既存のPBX、主装置の機能を活かしたまま企業のIP電話導入を達成できるものです。IP電話の弱点である110番や119番の特番対応も特別な装置無く可能です。また今後VPNを利用しての内線のVoIP化に際してもTenorは多彩な機能でお役に立てると確信しております。

対象の業種・業態：

- ・システムインテグレーダー、ソフトウェア開発関連企業

平成 16 年度 第 2 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : S T A グローバル株式会社
住 所 : 〒108-0073 東京都港区三田3-4-2プロフィットリンク聖坂6階
T E L : 03-5439-5829
U R L : www.sta-global.com
設立年月日 : 2003年5月
資本金（百万円） : 31百万円
従 業 員 数 : 3名
事 業 内 容 : ソフトウェアパッケージ（サプライチェーン）開発販売

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：

真のコラボレーティブサプライチェーン「戦略協業システム22」のご紹介

プレゼンテーション概要：

- ・弊社開発の「戦略協業システム22」（システム総称）は、完全なコラボレーティブ型で、中堅企業および大企業向けにご活用いただけるサプライチェーンソフトウェアです。本年5月より「調達計画22」、「需要予測22」のシステムの出荷開始を予定しており、これらの製品の概要、機能についてデモを交えながら紹介させていただきます。

対象の業種・業態：

- ・システムインテグレーター、コンサルタント。

平成 16 年度 第 2 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名	: 株式会社カイエンシステム開発
住 所	: 〒151-0072 東京都渋谷区幡ヶ谷2-27-7 ワコーレ幡ヶ谷ビル4F
T E L	: 03-5333-5586
U R L	: http://www.caien.co.jp
設立年月日	: 平成3年8月
資本金（百万円）	: 63.5百万円
従 業 員 数	: 32名
事 業 内 容	: 1) パッケージ事業 営業革新支援システム BizMagicCRM の開発、販売 金融機関向け営業支援システム 金融 e マジックの開発 DB 検索ツール SQLMaker の開発、販売 2) 携帯電話コンテンツ事業 携帯電話での W e b アプリケーションの受託開発 3) HR 事業 W e b アプリケーションの受託開発

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：営業革新支援システム BizMagicCRM のご紹介

プレゼンテーション概要：

本製品のビジネスにおける利用目的と設計思想、その差別化される特徴の説明を約 15 分、その後、実際の製品でのデモンストレーションを行います。

対象の業種・業態：

- ・ 中小企業診断士を抱え、経営コンサルティング、営業コンサルティングのできる企業。
- ・ 基幹系アプリケーションの販売代理店を営まれる企業。
- ・ グループウェア製品の販売代理店を営まれる企業。

平成 16 年度 第 2 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : 株式会社アクロネット
住 所 : 〒101-0041 東京都千代田区神田須田町1-4-8芙蓉神田須田町ビル2F
TEL : 03-3526-4123
URL : <http://www.acro-net.com>
設立年月日 : 2000年3月
資本金（百万円） : 90百万円
従 業 員 数 : 30名
事 業 内 容 : 統合 I T サービス企業

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：

『IT市場（マーケット）』購買意欲の高い見込み客を低コストで強力に集客」

プレゼンテーション概要：

- ・ ITの製品やサービスに特化した展示会形式のITポータルサイトと様々なジャンルの製品を扱ってきた弊社のリアルな営業支援の力とを融合することで、低コストで購買意欲の高い上位見込み客を獲得する新サービスを提供することが出来ました。
- ・ IT市場の概要と実際の出展登録から製品販売までの流れをご説明いたします。

対象の業種・業態：

- ・ IT関連の製品・サービスを保有する企業

平成 16 年度 第 3 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名	: 株式会社ネクストエデュケーションシンク
住 所	: 〒113-00 東京都文京区本郷4-8-13 5 TSKビル401
T E L	: 03-5842-5148
U R L	: http://www.nextet.net
設立年月日	: 1999年10月
資本金（百万円）	: 1,0百万円
従 業 員 数	: 10名
事 業 内 容	: eラーニング関連事業 企業向けコース販売、ラーニングインテグレート、教育・研修ポータル提供・運営サービス、コースDB提供など。
1) スキルチェック関連事業	実務能力スキル診断「NETスキルチェック™」シリーズ、「ITSS レベルチェッカー™」、パソコン操作自動診断ツール「Office Do™」、企業人材採用客観診断ソリューション、企業人材育成コンサルなど。
2) 研修・セミナー事業	インストラクショナルデザインセミナー、企業研修、セミナー企画運営。
3) その他・企画制作など	eラーニング受託開発、書籍、ムック、デジタル教材、Web コンテンツなどの企画編集プロダクション業務、出版。広告代理店業務など。

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ:「ITSS レベルチェッカー」など実務能力スキル診断の実践的活用

プレゼンテーション概要:

- ・経済産業省のITスキル標準の策定においてITサービス産業で必要とされる実務スキルの指標が体系的に提示された。このスキル標準を使って、企業の人材育成を行う際には、現在の人材のスキルレベルを測るための診断ツールが必須である。ITSSに準拠した弊社診断ツール「ITSSレベルチェッカー™」の活用例、導入事例と、各種実務能力診断ツールによる実践的活用例を紹介して、今後の企業人事、研修・教育、営業拡大において、人材把握、育成において気付きをもたらす客観的スキル診断ソリューションの有効性をプレゼン。

対象の業種・業態:

- ・企業人材育成、教育、eラーニング事業、スキル診断事業、デジタル出版などに関心を持つ企業。

平成 16 年度 第 3 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : 株式会社 アイエルアイ総合研究所
郵便番号 : 150-0021
住 所 : 東京都渋谷区恵比寿西2-2-8 寿豊ビル6F
T E L : 03-5489-5011
ホームページ : <http://www.still.co.jp>
設立年月日 : 1996年7月
資本金（百万円） : 20百万円
従 業 員 数 : 10名
事 業 内 容 : CSCW 製品（StiLL、BusinessMenuWin 等）の開発/販売/サポート、情報系システム開発、情報技術サポート

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：

「BusinessMenuWinのご案内」 ～Excel を活用した社内システム構築のご提案～

プレゼンテーション概要：

- ・BusinessMenuWin の日報システムとプロジェクト管理システム等の内容をご紹介するとともに、グループウェア設定方法とシステム構造の実際による社内システム構築を、短期間、低コストにて実現する方法のご紹介。

対象の業種・業態：

- ・社員数 500 名までの企業

平成 16 年度 第 3 回

プレゼンテーション企業会社概要

会社名	: 株式会社 ジャンガ・テック
住所	: 〒261-0004 千葉県美浜区高洲 3 - 14- 4 第 2 水野谷ビル 5 F
TEL	: 043-278-4652
URL	: http://www.janga.co.jp
設立年月日	: 2002 年 9 月
資本金 (百万円)	: 10 百万
従業員数	: 15 名
事業内容	: システム開発と運用、情報処理サービス、IT 人材派遣業務、 パッケージソフト開発と販売、国際取引、輸出入販売業務

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ:

小売流通業界の慣習的 POS 方式を抜本改革したWEBベースの店舗運営システムと付帯開発した一般企業向け情報伝達管理ソフトパッケージのご紹介

プレゼンテーション概要:

- ・ ネット体系がオープンになり、大幅な通信コスト削減の恩恵享受に加え、スーパー、百貨店、チェーンストアなど流通小売業にも問屋、物流、本部、店舗間のシームレスな交信と業務遂行が可能になりました。弊社小売流通業の店舗運営システムは、商談から納品・在庫管理までを本部・店舗システムの区別なしに一元化する。勘定系の基幹処理と管理業務に加えて、顧客や地域情報を生かした品揃え、陳列方法、顧客ニーズの多様化や高度化にも柔軟に対応できる高速・高精度の販売予測支援システムを持つ。生鮮食品からGroサリー商品まで単品動向を監視し、現場の的確な変化対応と迅速な組織伝達を可能にしました。時代の流れに先駆け OS には **Linux** をいち早くシステムに採用し、言語/DB には **Java**, **Oracle** を使用し、安定運用しています。中国青島市に今年設立した子会社では更に将来を見据えてソフト開発基地を設け、中国人 **IT** エンジニアの育成も図っています。一般企業向けの汎用アプリソフトもラインアップを徐々に充実させています。

対象の業種・業態:

- ・ IT 関連メーカー、商社、コンサル会社、投資会社、流通業会社。

平成 16 年度 第 3 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : 株式会社デジタルドリーム
住 所 : 〒770-8053 徳島県徳島市助任橋4-8-1
TEL : 088-657-6380
URL : <http://www.digitaldream.co.jp>
設立年月日 : 1999年9月
資本金（百万円） : 10百万円
従 業 員 数 : 8名
事 業 内 容 :
1. ソフトウェア開発（パッケージソフトウェア、ハードウェア組み込み）
2. ソリューション提供（エンタープライズ系ウェブソリューション設計、構築）
3. 先端技術開発（研究開発&プロトタイプ作成）

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：

個人情報収集ソフトウェア「ifreestyle」を使ったサービス事例のご紹介
～エージェントによる個人情報収集ソフトウェア～

プレゼンテーション概要：

- ・ 昨今インターネットを使ったマーケティング市場が大きくなっていますが、キャンペーン型 CRM コンテンツと日記型回答ツールとを組み合わせたソフトウェアをご紹介します。

導入事例：「北区／板橋区」向け介護予防のためのデジタル健康手帳（ウェルネスネット協議会様事例）

対象の業種・業態：

- ・ グループウェア販売企業、システムインテグレーション企業

平成 16 年度 第 4 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : 株式会社インフュージョン
住 所 : 〒222-0033 横浜市港北区新横浜2-3-8 東伸24新横浜ビルB棟
TEL : 045-472-0938
URL : <http://www.infusion.co.jp/>
設立年月日 : 2001年10月
資本金（百万円） : 10百万円
従 業 員 数 : 4名
事 業 内 容 : WMS(倉庫管理)パッケージの開発・販売

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：

WMSパッケージ「在庫スイート」のご紹介

－ 無線ハンディターミナルの利用で正確かつ迅速な庫内作業を実現 －

プレゼンテーション概要：

- ・在庫スイート導入後の効率的な倉庫内作業をイメージして頂く為に、無線ハンディを使った実機デモを行ないます。

対象の業種・業態：

- ・販売代理店の機能を有する Sier。

平成 16 年度 第 4 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : 株式会社デルタポート
住 所 : 〒150-0002 東京都渋谷区渋谷1-8-3渋谷安田ビル6F
T E L : 03-5766-4237
U R L : <http://www.b-snow.jp/>
設立年月日 : 2003年12月
資本金（百万円） : 35百万円
従 業 員 数 : 6名
事 業 内 容 : コンピューターソフトウェア企画・開発・販売

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：

リアルタイムコミュニケーションを実現する
ウェブ設置型リアルタイムコミュニケーションシステム「ウェブコンタクト」のご紹介

プレゼンテーション概要：

- ・インターネット上の新しいコミュニケーションスタイルを行うことができる、ウェブ設置型リアルタイムコミュニケーションシステム「ウェブコンタクト」の紹介(デモンストラーションあり)及び販売事業提案

対象の業種・業態：

- ・システム販売事業者、インターネットサービスプロバイダー事業者、コンテンツプロバイダー事業者、モバイルデータ通信キャリア事業者、インターネット通信関連のサービスの販売事業者、OA 機器の販売事業者、ウェブ制作/ウェブマーケティング/ウェブコンサルティング事業者

平成 16 年度 第 4 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名	: 株式会社 高度情報システム
住 所	: 〒104-0052 東京都中央区月島2-3-1 大冷ビル4F
T E L	: 03-3536-9100
U R L	: http://www.blabo.co.jp/
設立年月日	: 1984年5月
資本金（百万円）	: 75百万円
従 業 員 数	: 20名
事 業 内 容	: 図書・資料管理システム『BLABO』を主力としたシステム開発事業。専門図書館様向けのサービスに強く、図書館運営の方法からご相談に乗りながら、各お客様のニーズに合わせたカスタマイズ開発も随時提供する。

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：

ここまでできる！ 図書・資料管理システム『BLABO』と情報管理能力の必要性

プレゼンテーション概要：

- ・所蔵資料の管理は、煩雑さやコスト面で後回しにされがちな業務でした。しかし、今、もっている情報をどれだけフル活用できるかが、マーケティングや製品開発などにおいて重大な影響を持ちます。情報活用レベルを高めるには、目的に合った資料管理システムが必要不可欠です。
- ・『BLABO』は、超高速の全文検索が最大の特徴。1冊の資料に対し30万文字まで登録ができ、そのすべての文字を検索の対象にできるため、検索の幅が格段に広がります。また膨大な量の情報も、スピーディに登録。スキャナで取込んだドキュメントをテキスト変換すれば、それを瞬時に取込みます。登録のコストが劇的に縮小できます。
- ・質の高い情報サービスを、低コストで提供。さらにインターネット対応で24時間どこからでもアクセス可能。電子ジャーナルとのリンクやSDIサービスも標準装備しており、膨大な情報を使いこなさなければいけない企業のニーズに応えます。今、これから、飛躍的な需要拡大が見込まれる商品です。

●対象の業種・業態：

- ・セキュリティ関連製品・サービスの販売提携（弊社製品ユーザーからのセキュリティ強化需要が高い。提携企業の商品を積極的に紹介して、ユーザーのCS度向上に努めます。）
- ・機器メーカーとの開発提携（ブレード型サーバーでの製品テストなど、開発環境の提供を望みます。）
- ・ソフトウェア開発の業務提携（弊社パッケージとの連携で、双方のシステム利用を促進できます。）

平成 16 年度 第 4 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : 有限会社 エフシステムズ
住 所 : 〒277-0882千葉県柏市柏の葉5-4-6 東葛テクノプラザ607
TEL : 04-7137-5200
URL : <http://www.fsystems.co.jp>
設立年月日 : 2001年7月
資本金（百万円） : 3百万円
従 業 員 数 : 5名
事 業 内 容 : ソフトウェア開発

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：

USB対応ナンバーディスプレイ・アダプタ（FS-A01）を使用した顧客管理システム（Cyber Shoot）のご紹介および同アダプタを使用した応用システムのご提案

プレゼンテーション概要：

- ・FS-A01アダプタを使用して、電話の着信時に顧客情報表示するポップアップ機能を当社の製品にて説明を行い、同アダプタを応用したシステムのご提案を行う。

対象の業種・業態（幹事企業外の会員企業）：

- ・顧客管理ソフト、販売管理ソフト販売企業、システムインテグレーション企業

平成 16 年度 第 5 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : 株式会社プロジット
住 所 : 〒101-0062 東京都千代田区神田駿河台1-5-5 レモンビル・パートⅡ
T E L : 03-3518-8801
U R L : <http://www.prosit.co.jp>
設立年月日 : 2004年4月
資本金（百万円） : 10百万円
従 業 員 数 : 24名
事 業 内 容 : ソフトウェア開発・販売・ソリューション提供

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：Webアプリケーション開発コストを半減！GA-TAGのご紹介

プレゼンテーション概要：

- ・弊社開発のGA-TAGはWebアプリケーション（イントラ・インターネット上で利用される各種アプリケーション）の開発において面倒な、DB連動部分の処理や表組処理などを非常に簡易なコーディングとすぐれたメンテナンス性でサポートします。
- ・これまでのように、複雑なHTMLを書き、Javaコーディングをしなくてはならなかったデータ表示・データ入力・データ更新などのDB連動業務が、数行のTAG記述で実現します。テストを経たTAGを用いたコーディングになるため、バグも少なく、開発効率がアップします。
- ・GA-TAGは優れたGUIも装備していますので、TAGを書くだけでDB連動のWeb対応アプリケーション開発が可能です。

対象の業種・業態：

- ・開発業務を行う企業、Sier、自社情報システム部を持つ企業など

平成 16 年度 第 5 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : 株式会社ウェルビーン
住 所 : 〒222-0033 横浜市港北区新横浜2-14-2 三誠ビル3F
TEL : 045-470-3285
URL : <http://www.wellbean.net/>
設立年月日 : 1995年9月
資本金（百万円） : 27百万円
従 業 員 数 : 24名
事 業 内 容 : ソフトウェア・ハードウェアの製品開発及び輸入販売
組込み用 RTOS およびミドルウェアを含む移植サービス
情報家電向けソフトウェア開発・デバイスドライバ開発
RTOS トレーニング・コンサルティング

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：高効率分散型のソフト開発インフラ「SourceCast」のご紹介

プレゼンテーション概要：

- ・いわゆる大規模ソフトウェアまたは最近の組込み系ソフトウェアの開発における問題点・対処方法などをスケッチし、案件固有で再利用が困難な部分の割合が少なくないこと、したがってその部分の効率化が重要であることを説明します。
- ・その上で、開発スタッフの柔軟な構成・管理、テストフェーズにおいて開発スタッフと試験スタッフの有機的な連携、が重要であることを説明します。
- ・結論として SourceCast がそれらを実現するのに有効なインフラであることを説明します
最後に、アライアンス形態について提案します。

対象の業種・業態：

- ・大規模ソフトウェア開発を行っている企業、またはその開発協力企業。

平成 16 年度 第 5 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : 株式会社藤原事務所
住 所 : 〒601-8302 京都府京都市南区吉祥院西ノ庄渕ノ西町14-2
TEL : 075-315-1335
URL : <http://www.fhos.co.jp/>
設立年月日 : 1982年10月
資本金（百万円） : 10百万円
従 業 員 数 : 6名
事 業 内 容 : パッケージソフトウェアの開発・販売

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：

新しいシステムの統合と広範な電子オフィスの実現

中小事業所向け電子オフィス統合管理システム Hos. OfficeWare

プレゼンテーション概要：

- ・ワークフロー、グループウェア、ファイリング、文書管理、ISO文書管理、帳票ソフト等は、それぞれ独自のシステムとして開発されてきました。しかし、これらは全てトータルマネジメントの必要な一部であり、オフィス環境を電子化するためのシステムツールです。これらのシステムが個別に稼動することは、事務処理を中心とした業務処理の流れが分断され、かえって非効率なオフィスを実現する危険性があります。そこで、より広範な電子化（ペーパーレス化）と効率化を進めるために、これらのシステムを統合したシステムをオフィス環境として、アプリケーションソフトをオフィス環境のオプションとして提供することが必要であると考えています。
- ・中小事業所向けにパッケージソフトとしてこれらを実現した新しい統合手法のシステムを紹介します。

対象の業種・業態：

- ・建設業や各種サービスなど物件受注型の中小事業所向けに、ネットワーク構築や各種システムの提案・販売をされている会員

平成 16 年度 第 5 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : イーズ・コミュニケーションズ株式会社
住 所 : 〒106-0047 東京都港区南麻布2-12-7 南麻布TMDビル4F
TEL : 03-5427-5977
URL : <http://www.i-ze.com/>
設立年月日 : 2001年3月
資本金（百万円） : 212百万円
従 業 員 数 : 10名
事 業 内 容 : データベース仮想化（EII）ソフトウェアの開発・販売

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：

「セキュリティ機能充実の新世代 EII：その仕組みと活用例。」

データは必ず分散しています。その取扱い専門ベンダが提供するツールとケーススタディ。

プレゼンテーション概要：

- ・在庫の管理どうしていますか？受注時点の实在庫をリアルタイムで把握できていますか？实在庫と論理在庫は合っていますか？これまで情報システム構築のうちもっとも悩ましい課題の一つを、発想の転換で解決します。ご興味のある方にはその場で評価版の CD-ROM を進呈。
- ・その他に、Excel でできるデータ統合、BI ツールの安全な使い方をご紹介。お客様への新しい提案案件として、ローコストでセキュアにデータを活用することができます。

対象の業種・業態（幹事企業外の会員企業）：

- ・中堅以上の企業の情報システム部門に直接営業をかけている IT 商品販売企業、中堅以上の企業の情報システム部門から設計・開発受託をしている SI 企業、販売物流システムに強みを発揮できる SI 企業

平成 16 年度 第 6 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : 株式会社ジインズ
住 所 : 〒400-0054 甲府市西下条町965
TEL : 055-220-2580
URL : <http://www.jins.co.jp/>
設立年月日 : 1996年4月
資本金（百万円） : 43百万円
従 業 員 数 : 25名
事 業 内 容 : ソフトウェアの開発販売
ネットワークシステムの設計、構築、運用管理

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：

「住民サークルグループウェア機能をもった地域コミュニティシステム」

プレゼンテーション概要：

- ・地域の協働時代にむけ、地域コミュニティ支援機能をもった住民サービス型情報システムが必要です。従来の地域ポータルサイトシステムと比べ、
 - ①住民と自治体が相互に利用できる
 - ②住民開放のグループウェア ASP サービス機能
 - ③充実した運営機能、情報管理機能
 - ④オープンソースソフトによる開発でライセンスフリーOS : FreeBSD、Linux DBMS : PostgreSQL、PHP4 で開発のような特徴があります。

このシステムの概要説明とともに、今後、自治体が導入してゆく理由などを説明させていただきます。

対象の業種・業態（幹事企業外の会員企業）：

- ・システム販売代理店機能をもつ企業（全国規模あるいは、関東周辺、大都市などに拠点がある企業）、自治体営業を行われている企業様

平成 16 年度 第 6 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : 株式会社ユビキタス・エクスチェンジ
住 所 : 〒105-6131 港区浜松町2-4-1 世界貿易センタービルディング31階
TEL : 03-3437-3333
URL : <http://www.ubix.co.jp>
設立年月日 : 2000年6月
資本金（百万円） : 4.5百万円
従 業 員 数 : 45名
事 業 内 容 : モバイルに関する人材ビジネス・エデュケーション・ソリューション事業

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：

「ユビキタス時代を代表する検定試験『モバイル検定』」

プレゼンテーション概要：

- ・ユビキタス社会が到来し、モバイルの重要性も声高に叫ばれている今日、モバイル全般を対象とした知識や技術を評価する際の客観的基準としてモバイル検定が誕生しました。検定の実施導入・認定により、社員のスキルアップ、社員教育の一環、人事考課、モバイル商品営業・販売者の知識向上による営業力の向上・販売実績の増加、CS の向上などを図ることが出来ます。

対象の業種・業態：

- ・携帯キャリア企業、携帯メーカー、モバイル業界企業、コンテンツ制作企業、人材ビジネス会社など

平成 16 年度 第 6 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : 宙テクノロジー株式会社
住 所 : 〒103-0023 東京都中央区日本橋本町4-12-14 日本橋ケーエスビル5F
TEL : 03-3664-7190
URL : <http://www.soratechnology.com>
設立年月日 : 2003年4月
資本金（百万円） : 10百万円
従 業 員 数 : 4名
事 業 内 容 : フォトリアル3D地図作成、Web3Dビューワ開発等

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：

「フォトリアル3D地図を利用したWebコンテンツソリューション」
～3次元都市地域情報による新型ポータルサイトの提案～

プレゼンテーション概要：

- ・最新の写真測量技術を活用し、「フォトリアル3D地図」を商品化。
- ・独自の3Dシステム開発により、スタンダアロンあるいはWeb配信型のビューワを開発。
- ・「フォトリアル3D地図」を活用した、ASP事業の発足。
- ・PDAや携帯電話などモバイル型3D地図システムによる新サービスの可能性。

対象の業種・業態

- ・ポータルサイト運営会社、インターネット上の地域情報サービス関連、旅行・観光関連、テレビ・映画・CG製作関連、広告代理店関連、公共関連、ゲーム業界関連、不動産関連、バーチャルリアリティー関連、携帯コンテンツサプライヤー関連

平成 16 年度 第 6 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : 株式会社 日立オープンプラットフォームソリューションズ
住 所 : 〒108-6105東京都港区港南2-15-2 品川インターシティB棟
TEL : 03-5796-8301
URL : <http://www.hitachi-opss.com>
設立年月日 : 2002年11月
資本金(百万円) : 300百万円(株式会社 日立製作所100%出資)
従 業 員 数 : 310名
事 業 内 容 : オープンプロダクトの集中購買サービス
 ディストリビューションサービス
 ソフトウェアサポートサービス

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ:

「新しいネットワーク・運用/トラフィック管理製品『Enpia@IPMaster』のご紹介。」

プレゼンテーション概要:

韓国の金融・証券及びWebポータルサイト等で活用されている新しいネットワーク・運用管理のソフトウェア製品である『Enpia@IPMaster』をご紹介します。

近年、ブロードバンド回線やモバイル機器の普及とサービスの充実により、インターネット、イントラネット間のデータトラフィックは飛躍的に増大しました。またそれらを支えるネットワークインフラの信頼性・安全性への要求も高まっています。しかし、既存のシステムに影響を与えずに強化・拡張を実施することが、より困難になっているのもまた事実です。

『Enpia@IPMaster』は、これまでにないタイプの「Stand-Aside」方式により、サーバサイドへのトラフィックを論理的に管理・最適化することで、サーバ群の均一な負荷分散を可能にしてシステムの可用性・信頼性を高め、これらの問題を解決する全く新しいタイプの製品です。さらに、従来のロードバランシング機能はもとより、物理的な遠隔地間でのロードバランシング、運用形態にあわせた柔軟な負荷分散機能、迅速かつ容易なシステム拡張を提供します。

今回のプレゼンテーションでは、ブロードバンド先進国である韓国における、本製品の導入事例をご紹介します。その特長やメリットについて、ご説明いたします。

対象の業種・業態(幹事企業外の会員企業):

- ・ ネットワーク系に強いSIソリューション(システム設計・提案・コンサル)を行っている企業、データセンターなどの運用・保守サービスを行っている企業、Webサービス、Webポータルにおいてソリューションを提供している企業、リッチメディア系(音声・動画等)のコンテンツサービスを運営している企業

平成 16 年度 第 7 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : 株式会社マイクロソフトウェア
住 所 : 〒213-0012 神奈川県川崎市高津区坂戸3-2-1KSP西棟6F
TEL : 044-813-7211
URL : <http://www.micros.co.jp/>
設立年月日 : 1983年2月
資本金（百万円） : 220百万円
従 業 員 数 : 105名(2004年4月1日付)
事 業 内 容 : ソフトウェア開発

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：

「社員の時間はどこへ消えたのか」知識労働の数値管理／工数・活動データ集計ソフト「iNetworker2004」の商品説明

プレゼンテーション概要：

- ・工数・活動データ集計ソフト「iNetworker2004」は各社員の「活動データ（各社員が、何のために、どんな作業を、何時間行った）」を、マウス操作を中心とした簡単な操作で、収集、分析することが可能なシステムです。

本プレゼンテーションでは、

- ①工数メトリクス
- ②原価計算・原価管理
- ③経営改革・業務改革
- ④労務管理

以上の点について「iNetworker2004」で収集したデータがどのように活用できるかをご説明いたします。

対象の業種・業態：

- ・研究開発及び設計部門を持つ製造業、ソフト開発会社、コンサルティング業、人材派遣業、その他の時間単価の高い従業員を管理している企業、勤怠管理・BPR・BPM・ABC/ABMソフトの開発をしている企業

平成 16 年度 第 7 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : 株式会社サイワークス
住 所 : 〒162-0054 東京都新宿区河田町3-53-202
河田町コンフォガーデン 3 号棟 2 階
TEL : 03-5367-4670
URL : www.sciworks.co.jp
設立年月日 : 平成15年4月
資本金（百万円） : 12百万円
従 業 員 数 : 12名
事 業 内 容 : IT戦略コンサルティング

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：

企業内変革及び企業再生を請け負うアライアンス形成

プレゼンテーション概要：

- ・経営者の悩みには共通点が非常に多い。「なかなか計画通りに決めたことが進まない」、「知識が特定の人物に集中しており全社展開ができない」、「むだな作業が多く発生しており、作業の為の作業になっている」、「IT投資効果が見えない」、「全社業務の可視化（見える化）が行われていない」、「コスト意識がない」等々。このような悩みを解決するには、企業内変革を起こす必要がある。しかし、その重要性は理解していても、経営者の立場での責任者が不在、あるいは経営者でない従業員が業務改革チームと称して担当している。従業員では本当の意味の企業内改革を起こせない。経営陣でも、CEO、CFO、CIO等は存在していても、業務を硬直させずに常に変革を起こすリーダーたるCIO（Chief Innovation Officer）が不在であるか、いたとしても他の業務と兼任している。この為、サイワークスを中心として、そのノウハウと実績を活用していただき、顧客企業の経営者の為に、異業種企業がそれぞれ「餅は餅屋」で集合し、企業内変革や再生を請け負いたい。

対象の業種・業態：

- ・業務改革及び企業内変革を進めて、より一層の利益を追求する企業全般

平成 16 年度 第 7 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : 株式会社 アドバンストデータマネジメント
住 所 : 〒141-0031 東京都品川区西五反田 7-22-17 TOCビル 11F
TEL : 03-3495-4935
URL : <http://www.adm-hq.com/>
設立年月日 : 2001年12月
資本金（百万円） : 160百万円
従 業 員 数 : 10名
事 業 内 容 : RDBMS(Relational Database Management System) の技術的限界を克服する Right Order 社の “Index Fabric Technology” に基づいた「Product Directory」及び「Right Order ADS for Oracle」の日本における開発・販売・サービスの提供。

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：

次世代DBソリューションのご紹介

「Product Directory & ADS for Oracle」

プレゼンテーション概要：

現在データベースの主流である Oracle 等のリレーショナルデータベースの 2 大課題である、

- 拡大する社内・外エンドユーザーの要件に対応するための
開発・運用の生産性向上
- 増大するデータ量と多様化する検索・抽出要件に対応するための
検索・抽出スピードの高速化

を解決する次世代データベースインデックス技術：Index Fabric を利用した製品をご紹介します。当技術は欧米においてリレーショナルデータベースにおいて次のデータベース技術の最有力候補の 1 つとして大学、研究機関等に取り上げられており、その画期的な効果・効用をデモを交えてご紹介させていただきます。

対象の業種・業態：

- ・情報システムのコンサル/開発/運用サービス提供会社 ・ IT 関連の HW, SW 販売会社
- ・流通業（通販、小売等） ・ 製造業 ・ 臨床サービス等医療関係 ・ バイオ関連
- ・金融業 ・ WEB でのビジネスを展開される会社

平成 16 年度 第 7 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : フェイス・ソリューション・テクノロジーズ株式会社
住 所 : 東京都品川区西五反田 5 丁目 26 番地 3 号
T E L : 03-5745-9771
U R L : <http://www.faith-sol-tech.com>
設立年月日 : 2004 年 8 月
資本金 (百万円) : 10 百万円
従 業 員 数 : 9 名
事 業 内 容 : BS7799/ISMS (情報セキュリティマネジメントシステム) 及びプライバシーマーク (JIS Q 15001) の構築支援及びコンサルタント、情報セキュリティシステムの企画、構築、運営、保守およびコンサルタント、コンピュータに関するソフトウェアの作成及び販売

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：

「CSR (企業の社会的責任) 実現の為の真のセキュリティソリューション」

プレゼンテーション概要：

- ・フェイスセキュアメソッド及びフェイスセキュリティプロダクト、サービスのご紹介

対象の業種・業態

- ・セキュリティソリューションベンダ、S I y e r、セキュリティコンサルティング会社

平成 16 年度 第 8 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : 株式会社フォトハイウェイ・ジャパン
住 所 : 〒113-0034 東京都文京区湯島1-2-5 聖堂前ビル3F
TEL : 03-5297-8234
URL : <http://www.phj.ne.jp>
設立年月日 : 2000年3月
資本金（百万円） : 90百万円
従 業 員 数 : 17名
事 業 内 容 : ・インターネットを利用した各種情報提供サービス
・インターネットシステム並びにソフトウェアの開発
・インターネットを利用した通信販売
・書籍、雑誌およびその他の印刷物の開発、制作及び販売
・前記に付帯する一切の業務
・一般第二種電気通信事業

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：

QR ソリューション「音ぷり」について

プレゼンテーション概要：

- ・弊社の QR を利用したサービス技術の一例として、富士写真フイルム様と共同展開いたしております「音ぷり」についてご説明させていただきます。

対象の業種・業態：

- ・業種業態は問わず全ての企業

平成 16 年度 第 8 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : 日本オービス株式会社
住 所 : 〒320-0851 栃木県宇都宮市鶴田町508-2
TEL : 028-638-0511 (開発部) 0289-628117 (営業部)
URL : <http://www.streamingtv.jp>
設立年月日 : 2003年4月
資本金 (百万円) : 20百万円
従 業 員 数 : 3名
事 業 内 容 : システム開発

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：

「携帯電話でもパソコンでも動画再生、受配信できるチャンネルギア」

- ・リンク方式と違うチャンネル方式の概念
- ・携帯電話動画機能とパソコン動画機能の融合は可能

プレゼンテーション概要：

- ・現在のインターネット動画配信の主流はリンク方式。

動画送信側が動画をチャンネル方式で送信管理すると、視聴者は同一操作で携帯電話からも PC 側からも同一内容のコンテンツを世界中の電話番号やメーカーの製品番号のコード入力で動画が視聴できます。

対象の業種・業態：

- ・プロバイダー・サーバーレンタル企業

平成 16 年度 第 8 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : 株式会社 チェプロ
住 所 : 〒164-0012 東京都中野区本町1-32-5 ハーモニーテラス3F
TEL : 03-5365-8008
URL : <http://www.chepro.co.jp>
設立年月日 : 1997年 3月
資本金 (百万円) : 12.5百万
従 業 員 数 : 5 名
事 業 内 容 : システム設計・開発、コンサルティング

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：

Web 帳票&セキュリティ閲覧管理システム

プレゼンテーション概要：

- ・ **Web 帳票作成 & 閲覧セキュリティ管理システム Captain Play@** (キャプテン・プレイ)。
従来の組み込み型の帳票ツールではなく、その仕組みを独立させデータベースへ
ダイレクト (リアルタイム) に接続をして必要なデータを抽出し帳票へ反映させる事が
できます。また作成した帳票をグループウェアの様に閲覧管理 (Web も可能) ができ、
帳票 1 枚ごとにセキュリティ管理も可能です。もちろん、従来通りの組み込み型として
も使用できるので、今までにないパフォーマンスとコスト削減を含めたソリューション
提案ができます。

特にオススメするポイントは！

- ①細かいセキュリティ設定で情報漏洩の未然防止！
大切な帳票やデータ、また **Play@** の機能に対してもセキュリティ管理が出来ます。
- ②ずれない、劣化しない、多彩な Web 閲覧管理！
生成した帳票を自動的にビューワー化 (PVF) し、**Web** システム上で高品質なブ
レビューとずれない&劣化しない印刷を実現します。
- ③圧倒的なコスト削減と低価格を実現！

圧倒的なコスト削減を実現する、プロパティ設定が 5 1 8 種類あります。

対象の業種・業態：

- ・ ソフトウェア開発会社 (受託、アプリケーション開発)、ソリューション提案会社

平成 16 年度 第 8 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : 株式会社 ビーブレイクシステムズ
住 所 : 〒141-0031 品川区西五反田2-28-2 第三岩田ビル五階
TEL : 03-5487-7855
URL : http://www.bbbreak.co.jp
設立年月日 : 2002年7月
資本金（百万円） : 30百万
従 業 員 数 : 15名
事 業 内 容 : 企業の業務システム構築。
・技術的な切り口として、Java・オープンソース・SAP に強みを持つ。
・自社開発の基幹業務システム開発稼動環境「J-Fusion」を主力商品とする。
<事業領域>
① 受託開発 企業の業務システムの構築を一括受託して行う
J-Fusion を用いた開発及び SAP インプリがメイン
② パッケージ販売 J-Fusion、WEB 会計システム、プロジェクト管理システム
※WEB 会計システム = J-Fusion 上で動く R/3 フロントシステム

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：

SAPR/3 対応 WEB フロントシステム「WEB 会計システム」のご紹介
～SAPR/3 新規導入促進と投資した SAPR/3 資産の効率的な活用～

プレゼンテーション概要：

- ・SAPR/3 対応 WEB 会計システムは、R/3 の財務会計モジュールのフロントシステムです。
WEB 上からの伝票入力画面や各種申請・承認入力画面及び各種帳票出力を提供することで、R/3 に、日本の商慣行にあった機能を提供します。

対象の業種・業態：

- ・SAP R/3 導入コンサルティングをされている SI 企業及び SAP R/3 の導入を検討されているユーザ企業もしくは SAP R/3 を導入されているユーザ企業

平成 16 年度 第 9 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : 有限会社システムデザイン研究所
住 所 : 〒225-0011 神奈川県横浜市あざみ野3-27-1
エミネンスあざみ野101号室
TEL : 045-905-5770
URL :
設立年月日 : 2000年4月
資本金（百万円） : 3百万円
従 業 員 数 : 3名
事 業 内 容 : ソフトウェアパッケージの開発・販売、出版、セミナーの企画、
教材・マニュアルの作成、コンサルティング

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：

ハンディーターミナル用アプリケーションパッケージ「HANDY-TALK」のご紹介
(開発工数を10分の1に削減する)

プレゼンテーション概要：

- ・弊社製品は、ハンディーターミナル（将来的にはPDA対応の製品も予定しております）を使用したアプリケーションの開発を従来の方法（手組み）に比べ10分の1に削減させるためのソリューションを提供いたします。プレゼンテーションでは、ハンディーターミナルでの開発の問題点、弊社製品の特長、アプリケーション作成の方法などをスライド、ならびに製品の実演を通してご説明いたします。

対象の業種・業態：

- ・ハンディーターミナル/PDAのメーカー、ERPパッケージベンダー、物流パッケージベンダー、ハンディーターミナル機器関連の販売会社、業務関連のコンサルティング会社

平成 16 年度 第 9 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : エイアイエス株式会社
住 所 : 〒106-0032 東京都港区六本木1-4-30 六本木25森ビル
TEL : 03-5545-1771
URL : <http://www.asis.co.jp/>
設立年月日 : 2000年5月
資本金（百万円） : 282.5百万円
従 業 員 数 : 10名
事 業 内 容 : 監視カメラ・デジタル録画装置・IPテレビ電話の販売

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：

「映像セキュリティソリューションのご紹介」

～業種/規模を問わず注目される監視カメラソリューションビジネス～

プレゼンテーション概要：

昨今、セキュリティについての関心が非常に高まっており、事務所・店舗・学校・幼稚園等の事業所だけではなく、一般家庭でも監視カメラを設置するケースが増えています。当社ではあらゆる事業所にマッチする「遠隔監視・録画システム」を、幅広い製品ラインナップでご提供させていただいております。

対象の業種・業態（幹事企業外の会員企業）：

- ・ IT 関連ベンダ、オフィスソリューション構築ベンダ、OA 機器販売ベンダ、テレフォニー関連ベンダ、建設・建築業、電気工事関連ベンダ

平成 16 年度 第 9 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : 株式会社ネットディメンション
住 所 : 〒105-0001 東京都港区虎ノ門5-3-14 日産研会館ビル1F
TEL : 03-5733-1611
URL : <http://www.net-dimension.com>
設立年月日 : 平成12年5月
資本金（百万円） : 24.2百万円
従 業 員 数 : 15名
事 業 内 容 : インターネットを利用した各種システムや端末における 3D コンテンツ、同配信システムおよび制作ツールの開発/販売

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：

3D オーサリングによる近未来的 U/I デザインと開発効率化
(変革する情報家電・ユビキタス端末のインターフェイス)

プレゼンテーション概要：

- あらゆる機器に「画面」が搭載され始めた。より良いインターフェイスを追求すると 3D は無視できなくなる。しかし、その開発は？従来のインターフェイス開発を革新的に進化させるオーサリングの DEMO を交えながら、ご案内する。

対象の業種・業態：

組込み関連 SIer

平成 16 年度 第 9 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : ユニファイジャパン株式会社
住 所 : 〒103-0007 東京都中央区日本橋浜町3-16-7 EMCビル 3階
T E L : 03-5614-5367
U R L : <http://www.unify-jp.com>
設立年月日 : 2002年5月
資本金（百万円） : 24.4百万円
従 業 員 数 : 10名
事 業 内 容 : Unify製開発ツール（J2EE, 4GL）、RDBMSを始めとするWeb・業務アプリケーション関連ソフトウェアの販売・教育・技術サービス

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：

- ・Unify NXJ を活用した「データベース・スマートビューワ」構築サービスのご紹介

プレゼンテーション概要：

- ・企業が DB に蓄積した情報を有効に活用するために、Web ブラウザからデータを検索・追加・更新できる柔軟な情報共有システムを、極めて生産性の高い J2EE アプリケーション開発フレームワーク「Unify NXJ」を用いて短期間・低コストで実現する、「データベース・スマートビューワ」構築サービスをご紹介いたします。

対象の業種・業態：

- ・ビジネスアプリケーション領域に携わるソリューションベンダ、ユーザ企業に IT 活用を提案する経営コンサルタント

平成 16 年度 第 10 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : 株式会社 メディアクリエイト
住 所 : 〒550-0003 大阪市西区京町堀1-7-8
TEL : 06-6444-8688
URL : <http://www.mediacreate.co.jp>
設立年月日 : 1986年6月
資本金（百万円） : 154.6百万円
従 業 員 数 : 22名
事 業 内 容 : コールセンター業務受託・コールセンター向けパッケージ開発販売

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：

ナレッジで変わる、ナレッジで変えるヘルプデスク運用

プレゼンテーション概要：

- ・ヘルプデスクの運用は難しくなって来ています。ナレッジの必要性は認識していながらなかなか改善できません。アンサーヘルパーはそうしたナレッジ整備に特化したFAQシステムです。
- ・コールセンター運営で培ったナレッジ構築の実績からコールセンターエージェントが直感的に、回答を選び出す事ができるシステムです。ナレッジが整備できれば、生産性は格段に向上します。

対象の業種・業態：

- ・業種を問わずコールセンター関係のシステム開発・運用に携わる企業

平成 16 年度 第 10 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : 株式会社アークインターナショナル
住 所 : 〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-15-5-705
TEL : 03-5363-5566
URL : <http://www.arc-i.com>
設立年月日 : 平成2年6月
資本金（百万円） : 18.3百万円
従 業 員 数 : 17名
事 業 内 容 : 業務システムの受託開発

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：

ポータル構築エンジン～勤怠管理 決済・承認 稟議書などのテンプレートを用意～

プレゼンテーション概要：

本製品はカスタマイズして企業ポータルを構築するためのエンジンで、各種の業務テンプレート持っています。勤怠管理など単体の業務システムから全社的な 申請書・審議・決済システム構築まで企業ポータルを構築するモジュール製品です。各種業務アプリケーションソフトウェアへ強力な決裁機能を組み込む事も可能な設計にしています。

対象の業種・業態：

- ・財務会計、業務文書 などのパッケージソフトベンダー、「サイボウズ」などグループウェアパッケージの販売会社

平成 16 年度 第 10 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : 株式会社ヴィバーク
住 所 : 〒101-0047 東京都千代田区神田富山町1-2 TKKビル4階
TEL : 03-3252-8844
URL : <http://www.vivouac.co.jp>
設立年月日 : 2002年7月
資本金（百万円） : 10百万円
従 業 員 数 : 6名
事 業 内 容 : ソフトウェア受託開発、ソフトウェア開発ツール製作・販売

アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：

SQLサーバ専用業務アプリケーション構築ツール「BOLERO」およびSQLサーバ専用データベース開発ツール「SARASA」のご紹介。

プレゼンテーション概要：

- ・「BOLERO」 : 基幹業務を中心とした業務アプリケーション構築のためのツールです。現行バージョンでの構築実績は20システムを超えており、業務アプリケーション開発の生産性の飛躍的な向上に成功しております。本ツールの概要および今後のバージョンアップ計画についてご説明致します。
- ・「SARASA」 : SQLサーバ御用達のデータベース開発ツールです。「開発者による、開発者のための開発ツール」がモットーで、SQL分の記述支援、ドキュメンテーション機能、トランザクションログ解析機能などが実装されています。本ツールの概要および今後のバージョンアップ計画、販売計画についてご説明致します。

対象の業種・業態：

- ・企業の基幹業務システム構築を専門とするソフトウェア開発業

アライアンスビジネス研究会ケーススタディ

redたんぽぽ有限公司

会社概要

会社名	: redたんぽぽ有限公司
住所	: 〒114-0023 東京都北区滝野川2-13-11
TEL	: 03-3918-7602
URL	: http://www.redtanpopo.com/
設立年月日	: 2003年7月
資本金（百万円）	: 3百万円
従業員数	: 5名
事業内容	: WEB専用動画企画制作

プレゼンテーション概要

実施日

平成16年4月26日（月）＜第1回アライアンスビジネス研究会において＞

プレゼンテーションテーマ

ブロードバンド時代のコンテンツ登場！

～クリックと同時に映像が動き出すかつてない手軽さと鮮明な映像によるコンテンツの提供～

プレゼンテーション概要

ブロードバンド時代の到来が叫ばれて久しいものがありますがどのコンテンツでもまだブロードバンド環境を活用しているとはいえない状況です。

私どもはこれからのブロードバンドの戦略は今までとまったく違うものになると考えています。そのひとつの答えがWEB動画なのです。写真一枚言葉1万語の価値があるといわれていますが、動画ならどのくらいの価値があると思いますか？私どもはそのような力のある動画を、WEBサイトの予算にあわせたWEBらしい動画を制作ご提案できるようになりました。パワフルな動画を効果的に活用することで今までのWEBサイトがまるで壁新聞にしか見えないような革命がおこるに違いありません。何万語の言葉よりひとつの動画を実践する意味で動画見本をごらんいただきます。

ヒアリング結果

redたんぼぼは、2004年4月の第1回のアライアンスビジネス委員会で、「ブロードバンド時代のコンテンツ登場！ クリックと同時に映像が動き出すかつてない手軽さと鮮明な映像によるコンテンツの提供」をテーマにプレゼンテーションを行った。

同社は、2002年7月に設立したウェブ用専用動画の企画、撮影を行うベンチャー企業で、ベルギーの放送局でテレビ番組制作のディレクターとしての経験がある社長のボブ・レナス氏と、医療関連会社で医療ネットワークの構築などに携わっていた高津信之取締役が、共同で設立した。

レナス社長は、ブロードバンド時代の到来によって、視覚的効果が高い動画をウェブに採用するといったニーズがあると判断。映像作品としてのクオリティを実現するとともに、フラッシュ技術の採用によるサイトでの短時間での動画再生の実現、そして、これまでテレビ用に撮影されていたものに比べて価格を大幅に引き下げた設定とした、ウェブ動画企画、撮影向けパッケージメニューの「Keymowe（キームーヴ）」を製品化。これをベースに、約20社への導入実績がある。

「静止画では実現できない動画の表現力の高さは、多くの人が認識している。これがブロードバンド時代の到来とともに、ウェブにも活用できるようになってきた。しかし、動画を撮影しようと思って制作会社に委託すると、テレビ放送用の仕様で制作することになり、膨大な時間とコストがかかる。また、ビデオ作品として捉えるため、どうしても30分以上の長編となり、ウェブでの公開には適さないものが出来上がることになる。Keymoweでは、こうした問題点を解決し、低コストで、ウェブ公開用に特化した動画の制作を可能とした」とレナス社長は語る。

Keymoweの基本メニューの価格は30万円から。ウェブ用の動画撮影では、「最低で5万円から」というように、低価格でのサービス提供を唱っているところもあるが、その後のストリーミング配信用サーバーの運用費用が別途必要になるなど、運用コストの負担が大きくなる例もあるので注意が必要だと、レナス社長は指摘する。

「当社の場合は、フラッシュで作成し、比較的少ない容量で納品し、その後の運用は、各社のサーバーで行ってもらえる。当社から納品後の運用費用を請求することはないし、しかも、テレビ番組制作経験者によって行われるため、製品のクオリティも高いレベルを維持できる」（レナス社長）と、同社の差別化のポイントを示す。

Keymoweによって制作された画像コンテンツは、すでに、NECやエプソンといった大手メーカーのサイトで採用されているほか、一部放送局のウェブページにも、同社制作の動画コンテンツが掲載されるなど、高い評価を得ている。

また、都内のフレンチレストランでは、店舗の様子を動画で紹介することで静止画では表現できない店の雰囲気を見せることに成功したほか、人気メニューのレシピを動画で紹介し、来店客へのサービス向上を図るといったことも行っている。

そのほか、現場の臨場感を出したいライブハウスのほか、大学生協や寺院、医療関連企業、店舗設計企業など、業種や企業規模を問わずに導入実績を持っている。

だが、同社における問題点は、少人数で行っているため販売力に限界があるという点だった。数社と販売パートナー契約は結んでいるものの、この体制の拡大が大きな課題となっていたのである。

アライアンスビジネス委員会で行ったプレゼンテーションでは、Keymoweの販売パートナーとしての提携を目的としたが、それとともに、聴講企業に対するKeymoweの導入を想定した内容も加えた。

プレゼンテーション終了後には、6社との具体的な話し合いが行われた。

A社とは、販売パートナーとしての話し合いがきっかけだったが、それを進めるに当たって、まず、自社のホームページ上に動画を掲載するという点からの話し合いが開始された。実際、2005年1月からは、A社ホームページ上に、社長の挨拶が動画で掲載されるようになった。今後、自社導入の実績をもとに、販売パートナーとしての話し合いが進められることになる。

B社とも販売提携での話し合いが進んでいる。すでに、B社を通じて接点を持った、大手メーカーの製品紹介サイトに、Keymoweを利用した動画コンテンツが掲載されており、利用者からの評価が高いことから、今後、別のコンテンツ部分にも動画を採用する方向で話し合いを進めているという。

C社では、動画と3D画像との連動で話し合いが進められている。C社が携わっている大手ポータルサイト内の3Dコンテンツを活用するサイトにおいて、Keymoweによる動画を採用することで、より利用者の利便性と認知度を高めるのが狙いだという。

「3Dアニメーションや静止画のコンテンツとは、一部では競合する部分があるものの、その一方で、むしろ両者の技術を組み合わせの方が、より優れたものを作り上げることができるというケースもある。C社との提携例は、まさにその典型的な例だといえるだろう」
(高津取締役)

そのほか、D社では、販売代理店契約での話し合いを進めているほか、E社やF社では、自社のサイトにKeymoweによる動画を導入する方向で検討を開始しているという。

「プレゼンテーション終了後、多くの企業からお声がけをいただき、予想外の反響だった。だが、当社側の体制が整っていないことで、商談が遅れ気味になっている点も事実。この点を改善していかなくてはならない」と高津取締役は話す。

また、高津取締役は、こんな効果があったとも話す。

「当社の場合、ソフトメーカーとの接点が少なかったり、まだ、営業体制が整っていないこともあり、認知度が低いという課題もあった。だが、アライアンスビジネス委員会へ参加したことで、社名を覚えていただけたり、動画に関心を持っていただくことができた。継続的に委員会には参加しているが、その度に様々な企業のトップから声をかけていただいております、接点を作るという点で大きな成果があった」

プレゼンテーション終了後には、販売パートナーとしての契約や、Keymoweの導入といった実績もあがっているが、redたんぽぽにとっては、多くの会員企業との接点ができたり業界内に認知度が上がったことが、アライアンスビジネス委員会に参加して得ることができた大きな成果だと捉えている。

株式会社 チェプロ

会社概要

会社名	: 株式会社 チェプロ
住所	: 〒164-0012 東京都中野区本町1-32-5 ハーモニーテラス3F
TEL	: 03-5365-8008
URL	: http://www.chepro.co.jp
設立年月日	: 1997年 3月
資本金（百万円）	: 12.5百万
従業員数	: 5名
事業内容	: システム設計・開発、コンサルティング

プレゼンテーション概要

実施日

平成16年12月7日（火）＜第8回アライアンスビジネス研究会において＞

プレゼンテーションテーマ

Web帳票&セキュリティ閲覧管理システム

プレゼンテーション概要

Web 帳票作成 & 閲覧セキュリティ管理システム Captain Play@ (キャプテン・プレイ)。
従来の組み込み型の帳票ツールではなく、その仕組みを独立させデータベースへ
ダイレクト（リアルタイム）に接続をして必要なデータを抽出し帳票へ反映させる事が
できます。また作成した帳票をグループウェアの様に閲覧管理（Webも可能）ができ、
帳票1枚ごとにセキュリティ管理も可能です。もちろん、従来通りの組み込み型として
も使用できるので、今までにないパフォーマンスとコスト削減を含めたソリューション
提案ができます。

特にオススメするポイントは！

- ①細かいセキュリティ設定で情報漏洩の未然防止！
大切な帳票やデータ、また **Play@** の機能に対してもセキュリティ管理が出来ます。
- ②ずれない、劣化しない、多彩なWeb閲覧管理！
生成した帳票を自動的にビューワー化（PVF）し、**Web** システム上で高品質なプレビューとずれない&劣化しない印刷を実現します。
- ③圧倒的なコスト削減と低価格を実現！
圧倒的なコスト削減を実現する、プロパティ設定が518種類あります。

ヒアリング結果

チェプロは、2004年12月に行われた第8回のアライアンスビジネス委員会において、「Web帳票作成&セキュリティ閲覧管理システム」をテーマにプレゼンテーションを行った。

同社の主力製品であるWeb帳票作成&セキュリティ閲覧管理システム「Captain Play@ (キャプテン・プレイヤー)」の販売パートナーの募集、および聴講者企業が持つアプリケーションソフトとCaptain Play@との連動といった技術提携を目的としたプレゼンテーション内容となった。

チェプロは、1997年に設立した企業で、2004年まではシステムコンサルティングや受託開発を基本に事業展開してきた。

Captain Play@は、同社の長年培ってきた技術やノウハウをベースとして開発したWeb帳票作成&セキュリティ閲覧管理システムで、いわば同社がパッケージ分野に本格的に乗り出すための戦略製品と位置づけられるもの。同社がアライアンスビジネス委員会でプレゼンテーションを行ったのが2004年12月。そのちょうど1か月前となる同年11月に製品リリースをしており、プレゼンテーションでも同製品の説明が中心に行われた。

Captain Play@の最大の特徴は、データウェアハウスを導入している企業ユーザーにおいて問題となっている、帳票作成の課題を大幅に改善できる点だ。

企業ではERPやCRMの導入などによって、顧客基点のビジネスへと転換を図るとともに、意志決定速度を速めようという動きがあり、ビジネスにおける問題点の発見、対策、立案のために必要なデータをリアルタイムに抽出するとともに、それぞれのビジネスシーンにあわせた帳票作成が求められている。しかし、これらの帳票作成に関する不満がユーザー部門からは多数噴出している。

例えば、社内に蓄積したデータを適切なタイミングで必要なものを抽出することができなかつたり、ツールが使いにくくデータを切り貼りして帳票を作成するといった作業に追われるケースもある。また、データウェアハウス関連ツールとして用意されているものでは、リアルタイムで情報が閲覧できなかつたり、帳票を作成するのに専門の知識を必要としたりといった問題もある。さらに、加工した帳票をウェブで閲覧することに対応していないツールも多いほか、柔軟性を重視するあまりにその裏返しとしてセキュリティ面での問題が発生しやすいという課題も出ていた。

一方、システム部門においては、帳票作成の作業に追われ、その作業に時間とコストがかかり、システム運用や新規システム開発への対応が遅れたり、帳票作成のバグログを多く抱えるといった問題も発生している。帳票作成に関するコストの増加は、多くの企業に共通した問題だといえよう。

Captain Play@は、既存システムのデータベース、またはCSVファイルから必要なデータを抽出し、それを自在にレイアウトしてオリジナル帳票を自由に作成できることで、こうした工数を大幅に削減。また、ウェブなどに公開した帳票に関しても、パスワード管理が行うことができ、企業において発生しているデータウェアハウスを取り巻く様々な問題を

解決することができるという。

「あるユーザーでは、オフコンやオープンシステムが混在した環境にあり、データも分散化していた。システム統合では億単位の費用が必要になるし、データ連携でも2000万円以上の投資が必要になると試算されていた。だが、Captain Play@を導入することによって、250万円でリアルタイムに必要な情報を抽出でき、様々な帳票が作成でき、それをセキュアな環境で共有化することが可能になった。導入費用は10分の1で済んだ例もある」（チェプロ・福田玲二社長）という。

プレゼンテーションでは、こうした特徴を訴えた結果、いくつかの企業が興味を持った。A社は、自社で開発した会計システム、営業システム、人事システムとの連動を視野に入れた帳票ソリューションとしてCaptain Play@の技術を採用することで検討を開始した。A社が導入しているユーザーの間でも、帳票の作成には課題をもっており、こうしたユーザーの解決策としてCaptain Play@を位置づけるという。

一方、このプレゼンテーションそのものから発生した提携ではないものの、別の角度からの特筆すべき実績も出ている。

それは、同社が提携話を進めていたB社との販売パートナー契約において、このプレゼンテーションをきっかけに、その契約が一気に締結に至ったことだ。

同社は、設立以来7年の実績を持つが、企業規模が小さいこと、パッケージ製品メーカーとしての実績がないことなどから、Captain Play@の販売パートナー契約において、相手がなかなか首を縦に振らないという事態に追い込まれていた。

だが、社団法人日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会（JPSA）の会員として加盟し、同時に、アライアンスビジネス委員会で、幹事会社をはじめとするJPSAの主力企業の経営層を前にプレゼンテーションを行ったことなどが同社の実績として高く評価され、そこからわずか数か月で、一気に販売パートナー契約に結びついたという。

「製品そのものや技術に対する評価を高くても、企業に対する信用度という点では、どうしても相手側が慎重になり、販売パートナー契約に二の足を踏むというケースがあった。とくに大手企業ではそうした傾向が強い。だが、JPSA会員となったことで、業界における信用度が増し、前向きに提携の話し合いが進んだ」と福田社長は語る。

同社では、このプレゼンテーション以降、全国各地に販売拠点を持つ企業と、販売パートナー契約を結ぶことに成功。2005年に入ってから、全国各地の販売イベントでのCaptain Play@の展示や、営業活動がスタートしているという。

また、パソコンショップや量販店に販売ルートを持つソフトウェアディストリビュータとの販売パートナー契約や、2次店を持つディーラーとの契約も進めており、今後は、一気

にパートナー経由の販売が増加することになりそうだ。

「プレゼンテーションを行うことで得た直接的な提携成果に加えて、それによって認知度が高まったりというメリットもある。とくに、ベンチャー企業にとっては、このプレゼンテーションがステップとなって、ベンチャー企業が弱いとされる、企業価値そのものを高めるメリットもある」と福田社長は語っている。

株式会社 ネットディメンション

会社概要

会社名	: 株式会社ネットディメンション
住所	: 〒105-0001 東京都港区虎ノ門5-3-14 日産研会館ビル1F
TEL	: 03-5733-1611
URL	: http://www.net-dimension.com
設立年月日	: 平成12年5月
資本金（百万円）	: 24.2百万円
従業員数	: 15名
事業内容	: インターネットを利用した各種システムや端末における3Dコンテンツ、同配信システムおよび制作ツールの開発/販売

プレゼンテーション概要

実施日

平成17年1月18日（火）＜第9回アライアンスビジネス研究会において＞

プレゼンテーションテーマ

3D オーサリングによる近未来的 U/I デザインと開発効率化
(変革する情報家電・ユビキタス端末のインターフェイス)

プレゼンテーション概要

あらゆる機器に「画面」が搭載され始めた。より良いインターフェイスを追求すると3Dは無視できなくなる。しかし、その開発は？従来のインターフェイス開発を革新的に進化させるオーサリングのDEMOを交えながら、ご案内する。

ヒアリング結果

ネットディメンションは、2005年1月に開催された第9回のアライアンスビジネス委員会でプレゼンテーションを行った。

テーマは、「3Dオーサリングによる近未来的U/Iデザインと開発効率化（変革する情報家電・ユビキタス端末のインターフェース）」として、同社が持つ3次元ユーザーインターフェース技術を、組込型として自社製品に搭載したり、開発パートナーとして協業するなどの技術面からの協業を模索した。

同社は、日本初のゲームクリエイター養成の専門学校である「ヒューマン・クリエイティブ・スクール」に携わっていたメンバーを中心として、2000年5月に設立。同校の卒業生なども加わり、ゲーム分野で先行していた3D技術を生かした「Matrix Engine」を主力製品として事業を展開してきた。2002年初頭には、ジャフコなどの投資を仰ぎ、それ以降、事業を加速。ブロードバンド環境の浸透とともに、3次元を活用したインターフェースの優位性に気がついた大手企業などでの採用が相次いでいる。

ネットディメンションの林徹社長は、「Matrix Engineは、もともとは、家庭用ゲームソフト開発のために必要としていたオーサリングツールを発展させたもの。低価格であるとともに簡単な操作で3Dコンテンツを作成できることから、高い評価を得ている。2次元では限界があった、多くのコンテンツをひとつの画面上に表示するという作業も、3Dによって解決できる。単に、3Dコンテンツ作成の技術を提供するだけでなく、3Dを活用することで、いかに効果的なインターフェースを実現するかといったノウハウの蓄積もあり、インターフェース開発に関するコンサルティングができる点も、当社の強みだといえる」と語る。

企業の受付システムとして、あるいはコンビニエンスストアに設置されるキオスク端末など、ふだんITに接する機会が少ない人でも簡単に利用できるインターフェースの開発実績も多く、3次元ならではの利便性を製品のなかに取り込んでいるのが特徴だ。

これまでの導入実績も幅広い業種で見られることができる。

例えば、ある企業にはMatrix Engineによって実現される3Dマルチメディアコミュニケーションとして、IP電話と接続したタッチパネル式無人受付システムを納品。部署、氏名などの社員データベースやスタッフ情報と連動させ、これらを3次元空間のなかに表示。該当者をタッチパネルで選択して連絡をとるという方式とした。ここでは、従来の2次元の方式では、画面上にたくさんの情報が氾濫したり、複数のページに跨って表示しなければならず、結果として使いにくいものになっていたという問題点を、3次元方式によって解決することに成功した。

また、3Dナビゲーションシステムとして、航空測量されたCADデータをもとに、ゴルフコースを3次元で再現。ゴルフ大会のテレビ中継の際に、コース全体やボールがどう飛んだかをその3D画像を組み合わせて再現し、テレビでの実況解説に役立てるといった利用もある。これを生放送でも活用できる仕組みとした点が大きなポイントだ。

さらに、国土交通省が各事業に導入しているPI（パブリック・インボルブメント）の情

報公開用ツールとしても採用。測量データをもとに、新たな道路を建設する際に、その景観がどうなるのか、歩行者や車のドライバーからはどう見えるのか、そして、植樹した際にはどんな雰囲気になるのか、といったことを3Dを活用して事前にシミュレーションし、地域住民に判断を仰ぐといったコンテンツも制作している。

そのほか、バーチャルショールームを制作したり、製品紹介用の電子カタログツールとして、あるいは製品の使用方法をわかりやすく説明する操作指導ツールとしての導入実績などがある。

「3次元技術は、豊富なデータ量によって実現されるものでなく、計算によって実現されるもの。CPUの性能向上とブロードバンド環境の進展に伴って、3次元を利用できる環境が一気に広がったといえる」と林社長は話す。今後は、カーナビメーカーや、携帯電話メーカーとの提携も増えていくことになりそうだ、と同社では期待している。

プレゼンテーションでも、こうしたいくつかの実績と3次元技術の将来性を紹介しながら、技術面での提携を訴えた。

A社は、オフィスの施工工事の提案の際に、3次元の特徴を生かして、実際のオフィスレイアウトのシミュレーションを行うソリューションに関して、ASP方式での提供が可能かどうかについて、ネットディメンションと検討を開始している。メーカーのオフィス家具データなどと連動することで、レイアウト変更後のオフィスの雰囲気を、図面ベースだけでなく、視覚的に確認できるメリットがある。これをASP方式とすることで、ユーザーにもホームページ上から手軽に利用してもらおうというわけだ。また、この話し合いをすすめるなかで、A社では、すでに同社受付システムで、ネットディメンションの技術を採用したシステムを導入することを決定したという。

B社では、業務向け端末機の開発を行っているが、ここにネットディメンションの技術を採用する方向で検討を開始した。だが、B社で開発していた端末機の納品予定が近づいており、この段階での仕様変更は現場の混乱を招くとして、次期案件以降での採用を検討する形で話し合いがすすめられることになる。

また、プレゼンテーションを聴講していたC社からの紹介で、大手電機メーカーのデバイス部門との接触を図ることができ、そのデモストレーション用のインターフェースの開発などで協業した実績があがっている。

ウェブ用の映像制作を行うD社とは、ネットディメンションが開発している大手ポータルサイトの3次元コンテンツを利用したコーナーで、映像を組み合わせられる可能性があるかどうかで技術面での提携を模索している段階だ。

そのほか、プレゼンテーション後の懇親会での名刺交換を通じてコンタクトをとったE社とは、ネットディメンションが持つ3次元コンテンツ開発に関わる教育コンテンツを、中国向けに展開できないか、といったプレゼンテーション内容以外での提携が案件としてあがってきたという。

林社長は、「プレゼンテーション終了後は、予想以上に反応が良かった。30分というプレゼンテーションの時間も適切であり、聴講者が意志決定権を持った層の人たちであった点もプレゼンテーション企業にとっては大きなメリットがあった」と、アライアンスビジネス委員会のプレゼンテーションに高い評価を下している。

株式会社 ヴィバーク

会社概要

会社名	: 株式会社ヴィバーク
住所	: 〒101-0047 東京都千代田区神田富山町1-2 TKKビル4階
TEL	: 03-3252-8844
URL	: http://www.vivouac.co.jp
設立年月日	: 2002年7月
資本金（百万円）	: 10百万円
従業員数	: 6名
事業内容	: ソフトウェア受託開発、ソフトウェア開発ツール製作・販売

プレゼンテーション概要

実施日

平成17年2月15日（火）＜第10回アライアンスビジネス研究会において＞

プレゼンテーションテーマ

SQLサーバ専用業務アプリケーション構築ツール「BOLERO」およびSQLサーバ専用データベース開発ツール「SARASA」のご紹介。

プレゼンテーション概要

- ・「BOLERO」：基幹業務を中心とした業務アプリケーション構築のためのツールです。現行バージョンでの構築実績は20システムを超えており、業務アプリケーション開発の生産性の飛躍的な向上に成功しております。本ツールの概要および今後のバージョンアップ計画についてご説明致します。
- ・「SARASA」：SQLサーバ御用達のデータベース開発ツールです。「開発者による、開発者のための開発ツール」がモットーで、SQL分の記述支援、ドキュメンテーション機能、トランザクションログ解析機能などが実装されています。本ツールの概要および今後のバージョンアップ計画、販売計画についてご説明致します。

◇ヒアリング結果

ヴィバークは、2005年2月に開かれた第10回のアライアンスビジネス委員会で、「SQLサーバー専用業務アプリケーション構築ツールBoleroおよびSQLサーバー専用データベース開発ツールSarasaのご紹介」をテーマにプレゼンテーションを行った。

同社は、2002年7月の設立以来、独自開発のBoleroを活用した受託開発を中心に事業を拡大してきたが、Boleroそのものを導入する企業が、3社程度にまで増加してきた実績などを背景に、昨年来、製品の機能強化や販売パートナーを通じた新展開などを模索していた段階だった。

今回のプレゼンテーションでは、Boleroの今後のバージョンアップに向けた技術提携、BoleroおよびSarasaにおける販売提携、そして、製品開発および製品化に伴うマーケティング活動に向けた資金調達という、3つの観点からのアライアンスを狙った内容となった。

Boleroは、基幹業務を中心とした業務アプリケーション構築ツール。最大の特徴は、対応するデータベースをSQLサーバーに限定したこと、.netフレームワーク上での対応としたこと、そして、業務アプリケーションの開発に特化したことで、開発効率を大幅に向上させ、短期間に、低コストでの開発を可能としたことにある。

「一般の構築ツールやマイクロソフトアクセスを利用するのに比べて、最大で10倍以上の開発効率を実現でき、平均でも3分の1から、半分程度の効率化が図れる」(ヴィバーク・大家正巳社長)という。

すでに数10社への導入実績を持つほか、同社サイトからダウンロードできる評価版は、2000本以上の実績を持っており、SQLサーバーを用いてシステムを構築している情報システム部門、やシステムインテグレーター、ソフト開発会社には注目を集めている。

一方、Sarasaは、SQLサーバーに限定したデータベース開発ツールとして製品化されたもの。ドキュメンテーション機能の搭載によって、DBオブジェクトのドキュメント出力や書き込んだコメントをコーディング中に随時参照できるようにしたことで、開発現場から紙の書類を無くすことにも成功するといった成果をあげているほか、さらに、トランザクションログ解析機能によって、選択したテーブルのデータ更新の履歴を表示。これを2バイトコードでエクセルに出力することが可能とした。

「2バイトでのエクセルへのデータ更新履歴の出力は世界初の例」(大家社長)という。また、SQL文自動生成機能によって、SELECT、INSERT、UPDATE、DELETE文の自動生成を可能とする特徴も持つ。

同社では、今後の製品化の計画として、Boleroを2つの製品へと分化させる考えを示す。ベースとなる実行モジュールの「Bolero .exe」は、無償で広く配布する一方、その上で動作する設定ツールの「Bolero Conductor」を、次期製品では、エクセルへの出力機能を中心とした機能に特化した簡易版の「Bolero Light」と、プロフェッショナル用途での利

用を想定し、現行製品の機能強化版となる「Bolero Pro」をそれぞれ製品化。より幅広いユーザー層に対して、Bolero シリーズとして、製品を提供していく計画だ。

アライアンスビジネス委員会におけるプレゼンテーションでも、こうした機能強化を前提とした提携を模索したというわけだ。

アライアンスビジネス委員会でのプレゼンテーションの終了後、ヴィパークでは、約5社の企業と具体的な話し合いを進めているという。2月にプレゼンテーションを行ったという背景から、まだ期間が短く、この報告書をまとめる段階では、具体的な提携に至った例はない。しかし、いずれも前向きな検討が行われている点では特筆できるものといえるだろう。

A社とは、Boleroの機能強化に伴い、製品開発での提携を模索している。開発の一部をA社に委託し、共同開発の体制も検討しているという。

B社とは、販売提携および技術提携での話し合いが進行中だ。B社の顧客に対するBoleroおよびSarasaの販売が話し合いの中心となっているが、まずは、B社自身にBoleroを導入して、検証を開始しはじめているという。

コンサルティングを行っているC社とは、資金調達の際において必要とされる事業計画の立て方などのアドバイスのほか、C社を通じたベンチャーキャピタリストの紹介なども視野に入れた提携に関して話し合いを進めている。

また、証券会社であるD社とは、D社を通じて別のベンチャーキャピタリストとの接点を得ており、今後、事業計画書の提出などを経て、出資の検討に入る可能性が強いという。

また、E社では、E社製品のオプション製品のひとつのラインアップとしてBoleroを位置づけるとい点での提携を開始しようとしている。E社に対しては、一度、プレゼンテーションを行った段階だが、今年夏以降のBolero Lightの製品化およびそれ以降に開発が開始されるBolero Proが、ある程度の完成段階に達したところでの具体的な話し合いになる公算が強いいため、提携は少し先になりそうだ。

ヴィパークでは、こうした一連の提携の話し合いのなかで、製品の機能強化によって開拓される新市場への展開に自信を深めており、販売パートナーへの新たなアプローチにも積極的に乗り出したいとの意向を示している。

大家社長は、今回のプレゼンテーションを通じて、「アライアンスビジネス委員会には、単に資金を提供するとか、情報を得ようというだけに留まらず、自らのビジネスに直結させたいという企業が聴講に参加しており、しかも意志決定力を持った立場の人が参加している。その点でも、他の団体や、企業が開催している同様のプレゼンテーションの機会に比べて参加者の真剣味が違うことを感じた。本当の意味で、アライアンスを対等の立場で組むことができる場だといえる」と評価している。

株式会社アドバンストデータマネジメント

会社概要

会社名	: 株式会社 アドバンストデータマネジメント
住所	: 〒141-0031 東京都品川区西五反田 7-22-17 TOCビル 11F
TEL	: 03-3495-4935
URL	: http://www.adm-hq.com/
設立年月日	: 2001年12月
資本金(百万円)	: 160百万円
従業員数	: 10名
事業内容	: RDBMS(Relational Database Management System)の技術的限界を克服する Right Order社の“Index Fabric Technology”に基づいた「Product Directory」及び「Right Order ADS for Oracle」の日本における開発・販売・サービスの提供。

プレゼンテーション概要

実施日

平成16年11月16日(火) <第7回アライアンスビジネス研究会において>

プレゼンテーションテーマ

次世代DBソリューションのご紹介「Product Directory & ADS for Oracle」

プレゼンテーション概要

現在データベースの主流である Oracle 等のリレーショナルデータベースの2大課題である、

- 拡大する社内・外エンドユーザーの要件に対応するための
開発・運用の生産性向上
- 増大するデータ量と多様化する検索・抽出要件に対応するための
検索・抽出スピードの高速化

を解決する次世代データベースインデックス技術: Index Fabric を利用した製品をご紹介します。

当技術は欧米においてリレーショナルデータベースの次のデータベース技術の最有力候補の1つとして大学、研究機関等で取り上げられており、その画期的な効果・効用をデモを交えてご紹介させていただきます。

ヒアリング結果

アドバンストデータマネジメント（ADM）は、2004年11月に行われた第7回のアライアンスビジネス委員会において、「次世代DBソリューションのご紹介 Product Directory & ADS for Oracle」をテーマにプレゼンテーションを行った。

同社は、2001年12月に設立したベンチャー企業。設立当初から、今回のプレゼンテーションのテーマとなった「Product Directory」の世界展開、および「RightOrder ADS for Oracle（現在はRightOrder QueryEdgeに改称）」の国内およびアジア地域への販売展開することを目的に設立された。

「Product Directory」、「RightOrder QueryEdge」の開発元である米RightOrder社に出資者している米DEFTAベンチャーパートナーズの出資元が、日本での拠点としてアドバンストデータマネジメントを設立。Product Directoryに関しては、ソースコードを同社が有するなど、単なる販売会社とは一線を画す位置づけとしているのが特徴だ。

Product Directoryは、RightOrder社の次世代データベースインデックス技術の「Index Fabric」を採用した情報管理ツールで、リレーショナルデータベースを利用する業務アプリケーションシステムの開発工数や期間を大幅に短縮し、維持・運用コストを削減できるのが特徴。

Product Directoryでは、データに基づいたインデックスが自動的に生成され、さらに検索用のパラメータ入力画面も自動生成。複数のテーブルにまたがるデータの抽出も可能で、必要なときにキーワードを入力すれば、複数のテーブルからデータを抽出することができる。スキーマ定義やスキーマ統合といった作業がなくなるため、開発の生産性が向上。さらに、データ構造の変化が激しい情報に対しても柔軟に対応できるといったメリットがある。

「大量の製品アイテムを扱うウェブ販売サイトや、通販会社のカタログ管理システム、データ構造が変化する食肉トレーサビリティシステムなどで大きな威力を発揮する。また、一般的なデータベースシステムの新規構築の場合でも、Product Directoryを活用すれば、スキーマ定義などの工数がなくなることで、約47%のコスト削減効果がある」（アドバンストデータマネジメントのマーケティング・パートナー営業部・鈴木義則部長）という。

一方、RightOrder QueryEdgeは、同様にIndex Fabric技術を利用し、オラクルデータベースにプラグインするカートリッジ型のソリューション。オラクルデータベースやアプリケーションには一切の修正を加えずに、検索スピードや抽出スピードを飛躍的に向上させることができるという。

両製品に搭載されているIndex Fabricは、10億個のインデックス（検索キーデータ）を8MBのなかに入れることができるRightOrder社独自の技術で、これにより、大量のデータからの検索および抽出の高速化を実現。大量なデータ処理や複雑な処理などが求められるデータベースほど威力を発揮する。

「データ量や、システム構成によって差はあるが、一般的なベンチマークテストでは、QueryEdgeを採用することで、オラクルだけのものに比べて、検索、抽出に約35倍の高速化が図ることができたという結果が出ている」（鈴木部長）という。

また、簡単にアンインストールができる点もユーザーからは高い評価を得ているという。

「直接的な製品の性能とは別の観点からの話」と鈴木部長は前置きしながら、「いくら高速化できるといっても、新たな技術だけに、ユーザー側では導入にリスクを感じているのが正直なところだろう。また、簡易なデータ抽出作業などでは見込んだほどの性能が発揮できない場合もある。アンインストール機能の搭載は、ユーザーにとって、大きな安心を提供できることにつながる」と、鈴木部長は意外ともいえる同社製品の特徴を訴える。

アドバンストデータマネジメントでは、アライアンスビジネス委員会のプレゼンテーションにおいて、Index Fabric技術の優位性を説明するとともに、同技術を採用した「Product Directory」、「RightOrder QueryEdge」の2つの製品に関する販売パートナーとしての提携、聴講企業が持つ製品群への組み込み、ソリューション展開における活用といった3つの観点からの提携を想定した内容とした。

販売提携では、ちょうどマスターリセラーの新規パートナー契約に着手したところであり、年内には現在の3社体制を、10社以内を目処に新たに拡大する方針掲げていた段階だった。

A社とは、A社が開発したアプリケーションのなかに、QueryEdgeの技術を組み込む方向で提携の検討が行なわれたという。データベースの高速化技術を生かし、アプリケーションそのものの性能や利便性を高めるのが狙いだが、現行バージョンのなかに組み込むには、A社が高速化のために作り込んだ部分との整合性や、検証などに時間が必要となるため、次期バージョンの開発において採用を検討することで合意しているという。

B社は、全国規模で販売拠点を持つ企業だが、自らが大量の顧客データや販売データを有しており、まずは、社内システムのなかに、同社製品を採用する方向で検討を開始したという。現在、B社で稼働している2つの社内システムにおいて検証を行っており、これを経た次のステップとして、販売パートナーとしてのアライアンスにも踏み出したい考えだ。

C社とは、3回程度の話し合いの場を持ち、C社製品のなかでの組み込みなどについて検討を開始しているという。また、C社を通じたグループ会社へのOEMなども検討材料にあがっており、複数の角度からの商談が行われることになりそうだ。

アドバンストデータマネジメントでは、「アライアンスビジネス委員会のプレゼンテーションでは、JPSA会員会社の上層部が直接聴講に参加しており、プレゼンテーション終了後の話が通りやすい。この会に、マスメディアを参加させたり、JPSA全会員にプレゼンテ

ーションの内容を周知できるような仕組みがあれば、さらに提携の幅が広がるのではないかと期待を寄せている。

同社では、今後、オラクルデータベースに限定していたRightOrder QueryEdgeの対応データベースを、DB2やSQLサーバーにも順次拡大していく方針を示しており、同社製品そのものも、提携の素地を拡大する方向へと向かうことになる。

アライアンスビジネス研究会聴講企業より

聴講企業の声

株式会社内田洋行
マーケティング本部
次世代ソリューション開発センター
マーケティング課 担当課長

鈴木克宏氏



「次世代ソリューション」の模索に最適な機会

内田洋行では **2001** 年 **7** 月に、ユビキタス/コンテンツ時代のソリューション開発を目的とした全社的組織、「次世代ソリューション開発センター」を設立しました。先進技術を駆使したこれまでにないソリューションの提案、新たな付加価値の創造を目指して活動しています。

現在は約 **80** 名の組織へと成長し、国内外の先進企業、大学/研究機関と連携し、協働研究から市場の開発、事業育成の試みと、積極的に進めています。その中から、ユビキタス空間創出のための各種アライアンスやミドルウェア、サービスモデルなどの実績も現れてきています。

私どものこうした活動をさらに強力に推進していく上では、ベンチャー企業が持つ最先端技術との出会いは大きな魅力があります。**JPSA** のアライアンスビジネス委員会に当社が出席させていただいているのも、そうした出会いへの期待に他なりません。

当社に対しては、日頃より多方面からアライアンスの提案をいただいております。しかしその内容の多くは、当社の販売力や学校教育市場での実績等、当社の強みを前提としたものであるのが現実です。次世代ソリューション開発センターの活動においては、これまでの内田洋行の強みとは異なる角度からの取り組みが求められており、そのような意味では、さらに幅広いアライアンスの提案を期待したいところです。

アライアンスビジネス委員会のプレゼンテーションでは、数多くの聴講企業を対象にアライアンス提案や技術紹介が行われるため、内田洋行にはあまり持ち込まれないような技術や製品に出会うこともあります。この点は、次世代ソリューション開発センターの活動においては大きな意味を持ちます。

また次世代ソリューション開発センターは技術者を中心に構成されており、営業部門などに比べると外部接点や、外部からの刺激が少なくなってしまうという課題を抱えています。若手の技術者にとっては、アライアンスビジネス委員会に参加することで、プレゼンテーション企業の技術を吟味したり、アライアンスの可能性を模索したりといった、会社を代表して責任のあるミッションを果たす良い機会になるのは、言うまでもありません。加えて、社外における当社のポジションや、最先端の動きといった会社の外の生の情報を、直接得ることができる貴重な場であると思います。

すでに、アライアンスビジネス委員会に出席した成果も出ています。当社が開発中のユビキタス情報端末における **3D** 映像の活用というテーマで、ベンチャー企業と協業を開始しています。

企業同士の出会いは、偶然ともいえるタイミングとともに、フェイス・トゥ・フェイスで相手の呼吸を感じる場を持つことが必要です。アライアンスビジネス委員会は、それを実現している数少ない場といえます。また同委員会は、過去 **4** 年間に渡り継続的な活動を行っている実績があります。その実績をもとに参加者の顔ぶれも多岐に渡っており、多面的・多角的なコミュニケーションを実現できる魅力的な場であると思います。

アライアンスビジネス委員会の存在は、**JPSA** 会員会社にとってビジネスチャンスを広げるという意味で、極めて有効なものだといえるでしょう。

聴講企業の声

日本システム開発株式会社
ソリューション本部ビジネスシステム部 部長

小倉健一氏



日本システム開発株式会社
ソリューション本部本部長 取締役

谷川智久氏



提携メリットとともに、情報収集の場としても積極的に活用

ユーザーの要求が多岐に渡るとともに、問題解決までのスピードが求められる現在のビジネス環境のなかでは、すべてのものを1社で提供するには、すでに限界が生じているといえます。

先進技術を持った企業や、製品、ノウハウを持ったあらゆる企業との提携は、システムインテグレータが生き残る上でも重要な戦略のひとつとなっています。

当社が、アライアンスビジネス委員会に参加しているのは、こうした環境変化に柔軟に対応すること、そして、最新の情報を得るためには不可欠な場であると捉えているからです。

なかには、事前にJPSA会員会社に配布されるプレゼンテーション企業のテーマを見た限

りでは、当社のビジネスには直接関係がないと思うものもありますが、参加してみますと、思いもかけないような情報が収集でき、次のビジネスへと生かすことができた例もありました。また、業界内での人脈が広がり、後々のビジネスでこれが生きるという可能性もあります。

実際、ある案件に関しては、当社だけでは解決できずに、アライアンスビジネス委員会で知り合った企業との連携によって、対応を図ったという実績もあります。

最近では、セキュリティに関する技術や製品のプレゼンテーションが多く、当社にとって、興味深い内容が増えていることも、委員会に毎回欠かさず出席している理由のひとつです。

具体的な提携に及ばなくても、情報収集や人脈を広げるという点での期待もあり、どんなメリットを得られるかが、毎回楽しみでもあります。

また、プレゼンテーションを行う企業が、JPSAの会員企業であることから、信用面で一定の安心感があるという点も、プレゼンテーション後に、前向きに提携を検討できる要素のひとつだといえます。

当社では、委員会への出席後は、社内で情報を共有しています。社内の掲示板に、プレゼンテーション企業の紹介やどんな技術を持っているのか、といった情報を翌日にアップし、必要があれば問い合わせをしてきてほしいと呼びかけています。定期的に情報が掲載されるものですから、社内においても、アライアンスビジネス委員会に対する認知が徐々に高まり、他の拠点に出向いた時には、委員会の話をきっかけに声をかけられることもあります。

アライアンスビジネス委員会のメリットは計りしれないと考えています。ビジネスを拡大させるきっかけの場として、これからも積極的に活用していこうと考えています。

平成 16 年度 アライアンスビジネス研究会活動報告書

平成 17 年 6 月 発行

発行所 社団法人 日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会
〒100-0014 東京都千代田区永田町 2-4-2 秀和溜池ビル 4 階
TEL : 03-5157-0780 FAX : 03-5157-0781
URL : <http://www.jpsa.or.jp/>

©2005 Japan PersonalComputer Software Association