

平成 20 年度
アライアンスビジネス研究会 活動報告

平成 21 年 3 月



社団法人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研究会が主催するアライアンスビジネス交流会は平成 20 年度で開催 8 年目を迎え、66 回の開催実績や過去の提携実績率が約 30% に至る結果を挙げております。今年度のアライアンスビジネス交流会では昨年度に引き続き、日本ソフトウェア産業協会（略称：NSA）にみる他団体と協力開催や地方自治体である北海道庁と協力し、北海道所在の IT ベンチャー企業をプレゼンテーション企業に迎え開催いたしました。また、第 62 回当該交流会（'08 年 7 月開催）では和田成史氏（CSAJ 会長 / ㈱オービックビジネスコンサルタント代表取締役社長）にご講演いただき、ベンチャー企業の希望となる企業成長の軌跡についてセミナーを開催いたしました。さらに第 65 回当該交流会では SaaS / ASP をテーマに岩上由高氏（㈱ノークリサーチ シニアアナリスト）による講演及びプレゼンテーション企業の選定を行い、業界の潮流を踏まえた聴講者にニーズの高い企画で開催することが出来ました。今後も地方自治体や他団体との交流を進め、テーマに基づいたセミナー・交流会の企画など、IT ベンチャー企業の育成支援を推進するとともに業界発展のために寄与する活動を実施いたします。

平成 21 年 3 月

社団法人コンピュータソフトウェア協会
アライアンスビジネス研究会 主査 佐藤 義孝

目次

はじめに	2
目次	3
アライアンスビジネス研究会 メンバー名簿	4
アライアンスビジネス研究会の活動	5
アライアンスビジネス交流会とは	6
アライアンスビジネス交流会の過去の主な参加企業	7
アライアンス大賞	9
プレゼンテーション企業一覧	13
プレゼンテーション企業概要及び発表内容	17

アライアンスビジネス研究会 メンバー名簿

(五十音順、敬称略)

主 査 佐藤 義孝 エヌ・ティ・ティ・インテリジェント企画開発(株) 代表取締役社長

メンバー 安達 美雄 (株)大塚商会 社長室 室長
" 岡本 康広 (株)ソフトクリエイト ビジネスアプリケーション事業統括部 部長
" 折登 泰樹 พีシーエー(株) 専務取締役
" 加藤 太士 キヤノンソフト情報システム(株) 執行役員 パッケージ事業本部長
" 坂元 祥浩 丸紅インフォテック(株) eビジネスディビジョン 副本部長
" 田中 聡 (株)ミクロス ソフトウェア 代表取締役会長
" 中道 泰隆 (株)リードレックス 執行役員

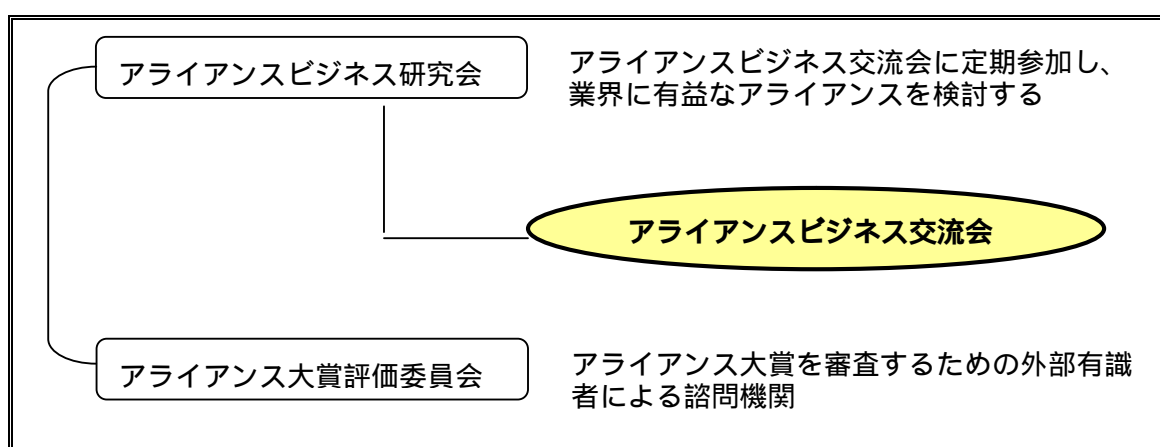
事務局 鈴木 啓紹 社団法人コンピュータソフトウェア協会

役職名は平成 21 年 3 月末現在

アライアンスビジネス研究会の活動

アライアンスビジネス研究会は、会員間のビジネスアライアンスの活性化を目的として、主としてITベンチャー企業や中小企業にプレゼンテーションの場を提供し、年間8回程度のビジネス交流を平成13年度より7年間実施してきた。開催8年目を契機に更なるビジネスアライアンスの活性化をはかるため、今後、関連団体や地方自治体との連携・協力を深め、また時流に沿ったテーマでプレゼンテーション企業を選定するなど、そのビジネス交流の枠を更に広げ、活動を実施する。

運営組織体系



アライアンス大賞評価委員会はアライアンス交流会でのプレゼン企業を対象に提携内容を評価し表彰するアライアンス大賞のための外部有識者による審査諮問機関である。

アライアンスビジネス交流会への参加メリット

ビジネスを成功させるためにスピードは重要な要因となる時代を迎えています。スピードや効率を考慮した場合、企業にとって**アライアンス**は必要不可欠な戦略となりました。

プレゼンテーション企業にとって

- メリット1 ビジネスパートナーを見つける機会を得られる。
- メリット2 自社のプロダクトやサービスをPRすることができる。
- メリット3 参加企業と販売、技術開発、資本等の提携を結ぶ機会が得られる。
- メリット4 アライアンス大賞各賞の対象となる機会を得られる。各賞を受賞することでプロダクトやサービスの認知度が上がり、企業の信用力が高まる。

聴講企業にとって

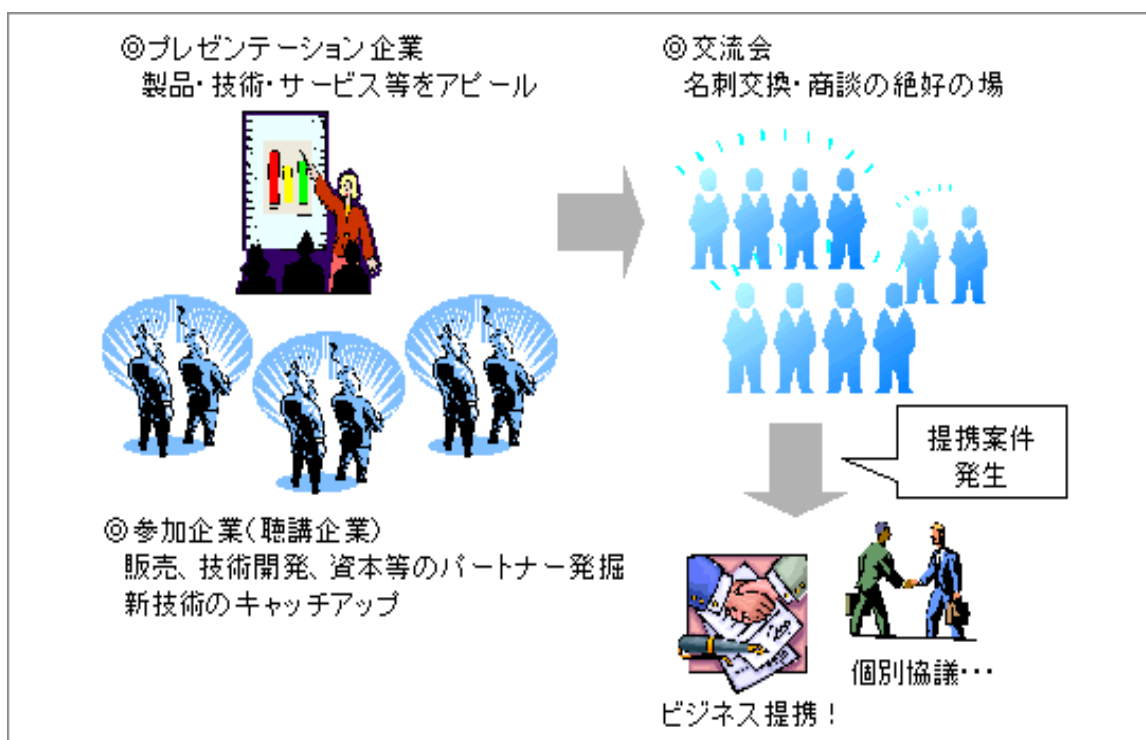
- メリット1 ビジネスパートナーを見つける機会が得られる。
- メリット2 新規事業のためのビジネスシーズが発掘できる。
- メリット3 ビジネスベースで開発された新しい技術をキャッチアップできる。
- メリット4 業種/業態の異なる様々な企業との交流を図ることで多角的な情報収集ができる。
- メリット5 取締役、執行役、事業責任者など決裁権を持つ聴講者との交流により、有益な人脈形成ができる。

アライアンスビジネス交流会とは

「アライアンスビジネス交流会」とは、IT プロダクトやサービス等のプレゼンテーションの場を提供するとともに、参加企業相互のビジネスマッチングや懇親を促す交流会です。

【ビジネスマッチングを促すための場を提供!!!】

- ・1回4社のベンチャー企業等が自社の製品・サービス等のプレゼンテーションを実施。
- ・プレゼンテーション後、参加者同士のビジネス交流 / 商談 (懇親会) を開催。



アライアンスビジネス交流会の流れ

タイムテーブル	プログラム
16:00 ~ 16:05	アライアンスビジネス研究会主査挨拶
16:05 ~ 16:30	プレゼンテーション1【最大25分間】
16:30 ~ 16:55	プレゼンテーション2【最大25分間】
16:55 ~ 17:05	休憩
17:05 ~ 17:30	プレゼンテーション3【最大25分間】
17:30 ~ 17:55	プレゼンテーション4【最大25分間】
18:05 ~ 19:00	交流/商談(懇親会)

4社で実施した場合のタイムテーブル例。会場により時間は異なります。

プレゼンテーション

- ・4社個別にプレゼンテーションを実施。
- ・プレゼンテーション時間、1社あたり25分以内。
- ・質疑応答はプレゼンテーション時間内もしくは交流 / 商談の場で。

交流 / 商談 (懇親会)

- ・立食形式の交流 / 商談 (懇親会) を実施
- ・プレゼンテーション企業と聴講企業との交流
- ・聴講企業間の交流

アライアンスビジネス交流会の過去の主な参加企業

NTT インテリジェント企画開発(株) < 主査 >		
(株)大塚商会	ピーシーエー(株)	(株)リード・レックス
キャノンソフトウェア情報システム(株)	丸紅インフォテック(株)	(株)ソフトクリエイト
(株)マイクロソフトウェア	ダイワボウ情報システム(株)	日本ビジネスコンピューター(株)
日本事務器(株)	(株)内田洋行	NEC ネットエスアイ(株)
(株)オビック・ビジネスコンサルタント	(株)富士通ビー・エス・シー	ソラン(株)
日本システム開発(株)	(株)ビジネスアプリケーション	日立ソフトシステムデザイン(株)
双日(株)	松下電器産業(株)PAVC 社	シャープ(株)
マイクロソフト(株)	(株)インスパイア	(株)八千代銀行

その他 IT 関連企業が多数参加

(順不同) 2008.3.31 現在

アライアンスビジネス交流会平成 20 年度開催日程

平成 20 年度の開催予定 (年間 8 回程度開催)

日程	会場	時間
2008 年 4 月 15 日(火)	トスラブ大久保〔桜華樓〕	16:00 ~ 19:00
2008 年 5 月 20 日(火)	トスラブ大久保〔桜華樓〕	16:00 ~ 19:00
2008 年 6 月 17 日(火)	トスラブ大久保〔桜華樓〕	16:00 ~ 19:30
2008 年 7 月 15 日(火)	トスラブ山王〔木都里亭〕	14:00 ~ 18:00
2008 年 9 月 17 日(水)	トスラブ大久保〔桜華樓〕	16:00 ~ 19:00
2008 年 10 月 21 日(火)	トスラブ大久保〔桜華樓〕	16:00 ~ 19:00
2008 年 12 月 16 日(火)	トスラブ山王〔木都里亭〕	14:00 ~ 18:00
2009 年 2 月 24 日(火)	トスラブ大久保〔桜華樓〕	16:00 ~ 19:00

開催場所

会場名：トスラブ大久保 1F 会議室

住 所：〒169-0073 東京都新宿区百人町 2-27-6 <トスラブ大久保〔桜華樓〕>

T E L：03-5925-5333 FAX：03-5925-5325

U R L：http://www.its-kenpo.or.jp/restaurant/okubo_kaigisitu/index.html

会場名：トスラブ山王 2F 会議室

住 所：〒100-0014 東京都港区赤坂 2-5-6 <トスラブ山王〔木都里亭〕>

T E L：03-5570-1803 FAX：03-5570-1804

U R L：http://www.its-kenpo.or.jp/restaurant/sannou_kaigisitu/index.html

アライアンスビジネス交流会への参加

プレゼンテーション発表者資格

IT プロダクト/サービスをお持ちの企業

但し、プレゼンテーション内容については、事前審査（ヒアリング）を行わせていただきます。

参加費（プレゼンテーション、展示物設置、プレゼンター1名無料）

CSAJ 会員：5,000 円 / 非会員：20,000 円

プレゼンテーション申込

以下の URL よりご登録をお願い致します。事務局より改めてご連絡申し上げます。

プレゼンテーション参加希望申込書先：

<http://www.csaj.jp/activity/ab/index.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。研究会及び交流会に関するお問合わせなどは以下までお願い申し上げます。

アライアンスビジネス交流会聴講希望者

参加費は一律 2,000 円でどなたでもご参加できます。

新しい技術をお探しの方、新規事業をご検討の方に特に適しております。

各回開催案内よりお申し込み下さい。

アライアンスビジネス交流会に関する情報を定期的にご希望の方は、ぜひ「CSAJ めるまが」にご登録ください（登録はこちらから <http://www.csaj.jp/mailmaga/>）

その他、アライアンスビジネス交流会に関するご不明な点がございましたら、以下の問合せ先までご連絡ください。

～お問合わせ先～

社団法人 コンピュータソフトウェア協会

業務課 鈴木啓紹

〒100 - 0014 東京都千代田区永田町 2-4-2 秀和溜池ビル 4F

TEL : 03-5157-0785 FAX : 03-5157-0781 E mail : ab@csaj.jp

アライアンス大賞

募集要項

1) CSAJ アライアンス大賞とは

社団法人コンピュータソフトウェア協会（会長：和田成史、以下 CSAJ）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研究会（主査：佐藤義孝 NTT インテリジェント企画開発㈱代表取締役社長）では、アライアンスビジネス交流会を運営しております。この研究会では IT 企業間の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の活動を行っています。

CSAJ アライアンス大賞とは当該交流会において、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。

2) 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とされる教育・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、市場でブレー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。

3) 対象企業

平成 20 年（平成 20 年 1 月～平成 20 年 12 月）にアライアンスビジネス交流会でプロダクト・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）

4) 選考基準

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
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）
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）
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）

5) 選考方法

第一次選考 アライアンスビジネス研究会における選考

プレゼンテーション後 3～6 ヶ月間の実績報告書、CSAJ 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交流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。

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。

6) アライアンス大賞評価委員会(第5回アライアンス大賞審査時)

委員長	前川 徹	サイバー大学 教授
委員	岡崎 宏	情報通信ネットワーク産業協会 常務理事
	宮内 祥行	日経 BP 社 執行役員 パソコン局長
	西澤 民夫	(独)中小企業基盤整備機構 新事業支援部 中小企業・ベンチャー総合支援センター 本部 統括プロジェクトマネージャー
	磯部 真人	ソフトバンク IDC 株式会社 ソリューション事業本部 取締役 本部長

(順不同、敬省略)

7) アライアンス大賞発表及び表彰

発表：CSAJ 総会ならびにその後の記者発表にて

表彰：CSAJ 総会後の懇親パーティにて

8) 授与品ならびに受賞特典

表彰状及びトロフィー

総会後の懇親パーティ会場にて展示の機会

記者発表ならびに CSAJ ホームページなどでの告知

CSAJ 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

アライアンス大賞の実績

第1回 JPSA アライアンス大賞 < 第19回通常総会：2004年6月9日（水） >

< 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 : ソフトクリエイイト(株)

第2回 JPSA アライアンス大賞 < 第20回通常総会：2005年6月8日（水） >

< 授賞企業 >

- ・最優秀賞 : red たんぽぽ(有)
- ・奨励賞 : (株)チェプロ
- : (株)ネットディメンション
- : (株)ヴィバーク

第3回 JPSA アライアンス大賞 < 第21回通常総会：2006年6月14日（水） >

< 授賞企業 >

- ・最優秀賞 : スマートワイヤレス(株)
- ・優秀賞 : (株)Knowlbo
- : フォーディーネットワークス(株)
- ・奨励賞 : ワークスコープ(株)
- ・パートナー賞 : エヌ・ティ・ティ・インテリジェント企画開発(株)

第4回 CSAJ アライアンス大賞 < 第22回通常総会：2007年6月13日（水） >

< 授賞企業 >

- ・最優秀賞 : (株)ハイパーテック
- ・優秀賞 : ソフトアドバンス(株)
- ・奨励賞 : (株)アズベース
- : イーズ・コミュニケーションズ(株)
- : (株)ニューフォレスター
- ・パートナー賞 : 丸紅インフォテック(株)

第5回 CSAJ アライアンス大賞 < 第23回通常総会：2008年6月11日（水） >

< 授賞企業 >

- ・最優秀賞 : トライポッドワークス(株)
- ・奨励賞 : (株)ALBERT（アルベルト）
- : ビバコンピュータ(株)
- ・パートナー賞 : ユニファイジャパン(株)

（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
2008年 4月15日	(株)ラグザイア	拡張性のあるオンラインワークフローエンジン『BOOSTER』/独自の開発手法『LILOS』
	(株)AN PACIFIC	これからの Web における 3DCG の動向、話題の「メタバース」~立ち後れるコンテンツ制作に一石を投じる品質と価格~
	サイバーステーション(株)	CMSはもう古い? Web2.0時代のR-ASPサービス「サイトクリエイションR-ASP」~サーバ環境を変えずに即導入!ブラウザ上でそのままWebページ簡単編集~
	(株)オンザアイティ	業務ノウハウの蓄積と共有化、社内コミュニケーションの活性化を実現する新世代 EIP (Enterprise Intelligence Portal) 『KnowledgePlus Light』のご紹介
2008年 5月20日	(株)経理が良くなる	30人以下の中小企業に必要なITサービスはこれだ!『経理が良くなるワークフロー』~インターネットで売上・支払・経費精算からスケジュールまでを一括管理!~
	(株)神戸デジタルラボ	Webセキュリティ診断サービス「Proactive Defense」のご説明と協業案について
	(株)カイエンシステム開発	予定期間内に、予算内で、目標品質を維持した製品出荷、納品、そして、目標の収益を上げるというテーマを実現支援するプロジェクト管理。自社システム製品開発・受託システム開発をカバー
	アジルネットワークス(株)	アジルフォンビズが実現する新しいテレフォニーサービスのご紹介
2008年 6月17日	日本ナレッジ(株)	『K-IX』セキュアバックアップサービスの紹介」~バックアップサービスのビジネス化について~
	(株)インスプリング	「グループウェアとは違う、Wiki型ナレッジ共有ツール『レリーフ』のご紹介、アライアンスのご紹介」
	エイチスリーパートナーズ(有)	「ソースコード管理におけるセキュリティ他」
	キュービットスターシステムズ(株)	「メタ・シンクライアントでグリーンITを推進」
2008年 7月15日	(株)テラスカイ	Salesforceプラットフォームを活用したSaaS型ビジネス協業の事例(Salesforceの活用による、既存ソリューションをSaaS化)
	(株)アスタリクス	『SaaSビジネスアプリケーション・プラットフォームBizca』プラットフォームとしてのBizcaの魅力と、マッシュアップ等を活用したサービスアプリケーション
	(株)エニウェア	オンデマンド・デベロップメント~Falash上でリッチクライアント/サーバシステムを実現する「InterAgent(登録商標)」ご紹介とビジネスモデルのご案内~
	ユニファイド・サービス(株)	ネットサービス時代向けのマッシュアップポータルとサービスインテグレーション

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
2008年 9月17日	芝ソフト(株)	動画(映像)コンテンツを活用したビジネスモデル
	マインドジェット(株)	情報をより効率的に記録、整理、共有を実現するマインドマネージャーのご紹介～全世界130万ユーザが利用するマインドマッピングの最高峰マインドマネージャー～
	宣伝ジョーズ(株)	LP0(ランディングページ最適化)を積極利用したりスティング広告営業スキームの説明とアライアンス企業のメリットについて。～Yahoo!やGoogleが提供するキーワード広告の投資対効果を改善します～
	(株)アークインターナショナル	会社ごとに異なる時間外勤務、休日勤務、時間外賃金への対応
2008年 10月21日	(株)岩根研究所	全周360度映像を3次元加工し、3次元計測や3次元CG合成による景観シミュレーション、3次元アイコンによるレイヤ表示、検索、集計等を可能にする3次元ビデオGISシステム
	(株)ミックスネットワーク	「企業戦略にWebサイトが果たす役割」～Webサイトの企業価値の関連性、最新のCMSツールを活用した企業サイト構築事例などについてお話しを進めながら、ご参加頂いている企業様にとってのビジネス上のメリットなどをお話しく思います。
	(株)マイスター	「流通業」及び「製造業」向け見える化ソリューションのご紹介
	(株)IT&I・S・O	当社SaaSシステムの特徴～自動カスタマイズシステムによるSaaS導入
2008年 12月16日	(株)ユーエスエス	建物の仕様とコストの早期段階での最適化。IT技術を活用し建築生産プロセスの合理化・近代化を図る。コストシミュレーション・コストプランニングの実現。建築・設備との連動。
	(株)コネクティ	コネクティの新しいSaaSサービスの紹介
	(株)ユニテック	幼稚園・小学校・中学校「校内会計システム」
	(株)チェプロ	既存C/Sアプリを簡単に次世代リッチクライアントへ刷新する開発支援ツールご紹介～C/S同等のレスポンススピードと操作性、これで貴社のWebアプリを差別化します～
2009年 2月24日	アルファシステム(株)	モバイルポイントシステムのご紹介
	北見情報技術(株)	「ポイント管理ASP&携帯CMS【らくポ】」～携帯電話だけで出来る「ポイント管理サービス&携帯サイト」～
	美唄開発センター(株)	「顔の見える安心直売システム」
	アイビーエス(株)	「スーパーマーケット向け『適正人員配置システム』」

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

プレゼンテーション企業概要及び発表内容

平成 20 年度 第 59 回

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社ラグザイア
住 所：〒150-0011 東京都渋谷区東3-12-13 VERITA 4F
T E L：03-5485-7117
U R L：http://www.luxiar.com
設 立 年 月 日：2007年5月1日
資本金(百万円)：24.5
従 業 員 数：24名
事 業 内 容：社外技術支援事業 WEBシステム受託開発事業 技術コンサルティング
事業PMO支援事業 WEBデザイン、アプリケーションデザイン事業 上
記に付随するアフターサービス事業

アライアンスビジネス交流会発表内容

プレゼンテーションする製品・サービスの分類

- ・ 拡張性のあるオンラインワークフローエンジン「BOOSTER」
- ・ 独自の開発手法 LIIOS

プレゼンテーションテーマ

- ・ LIIOS を用いたパッケージソリューション

プレゼンテーション概要

- ・ 一切無駄を出さない開発手法 LIIOS。その LIIOS を用いた開発手法の代表として自社製品 BOOSTER のデモを行います。

プレゼンテーションの目的

{ 2 }	{ }	{ }	{ 1 }
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携

< 具体的な内容 >

システムの導入を検討している企業様に、LIIOS を用いての開発案件を検討していただきます。現在グループウェアなどの導入がない企業様に、BOOSTER の導入を検討していただきます。

対象の業種・業態（聴講企業外の会員企業）

- ・ 金融、SI、ネットワークインテグレータ

アライアンス対象の相手企業のメリット

- ・ LIIOS はお客様のビジネスを多角的に分析し、早い段階から動作するシステムを提供します。実際に動作するソフトウェアを用いて要求を検討していくので、納入後にビジネスで全く役に立たないということが一切ありません。長い検討よりも動作するソフトウェアを迅速に提供し、不足箇所のみを開発し続けるので、一切無駄がなく使えるシステムを導入できます。

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：サイバーステーション株式会社
住 所：〒920-8302 石川県金沢市鞍月4丁目187番地
T E L：076-267-2192
U R L：http://www.cyberstation.co.jp/
設 立 年 月 日：2000年5月11日
資本金(百万円)：73.5
従 業 員 数：40名
事 業 内 容：Web全般のシステム開発、コンテンツ制作、ネットワーク構築、データセンター運営、Web関連自社開発ASPサービスの開発・販売

アライアンスビジネス交流会発表内容

プレゼンテーションする製品・サービスの分類

- ・ Web ページ編集 ASP サービス (サイトクリエイション R-ASP)

プレゼンテーションテーマ

- ・ CMS はもう古い? Web2.0 時代の R-ASP サービス「サイトクリエイション R-ASP」
～ サーバ環境を変えずに即導入! ブラウザ上でそのまま Web ページ簡単編集 ~

プレゼンテーション概要

- ・ 独自技術を使用し、Web ページを既存の環境を変更することなく、インターネットブラウザ上で、どこからでも編集できる ASP サービスの紹介。

プレゼンテーションの目的

[1]	[2]	[]	[3]
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携

< 具体的な内容 >

販売代理店募集、OEM 提供先募集、その他技術提携

対象の業種・業態 (聴講企業外の会員企業)

- ・ 企業全般

アライアンス対象の相手企業のメリット

- ・ 初期投資を抑え、短い導入期間 (1 ヶ月程度) で、ストックビジネスを開始可能。
- ・ Web コンテンツ制作企業では、顧客にご契約いただければ、コンテンツ修正がデザイナー以外の人員でできるので、修正期間、コストを抑えることが可能。

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名： 株式会社 オンザアイティ
住 所： 〒100-0013 東京都千代田区霞ヶ関3-3-2 新霞ヶ関ビル18F
T E L： 03-3539-5160
U R L： <http://www.ontheit.com/JAPAN/>
設 立 年 月 日： 2007年5月1日
資本金(百万円)： 25百万円
従 業 員 数： 3名
事 業 内 容： 1.情報ノウハウ蓄積/共有システム「KnowledgePlus Light」の販売
2.知識経営システム「KnowledgePlus Enterprise」の販売
3.上記製品の導入コンサルティング及び開発

アライアンスビジネス交流会発表内容

- プレゼンテーションする製品・サービスの分類
- ・企業向け新世代 EIP (Enterprise Intelligence Portal)
 - ・知識経営ソリューション

- プレゼンテーションテーマ
- ・業務ノウハウの蓄積と共有化、社内コミュニケーションの活性化を実現する新世代 EIP (Enterprise Intelligence Portal)「KnowledgePlus Light」のご紹介

- プレゼンテーション概要
- ・情報の共有化とコミュニケーションの活性化は、企業の永遠の課題と言われています。ノンプログラミングでポータル構築とナレッジマネジメントの機能を実現した製品をご紹介します。日本人は、自分の情報を表に出したがりませんが、本当でしょうか。ブログサイトの開設数は世界一と言われています。Web2.0の技術によって、情報をシェアすることにより、何倍もの情報が入ってくるのが分かっています。しかし、専門的なノウハウをシェアするためには、モチベーションも必要です。当製品には、情報や人を評価する『マイレージ』という仕組みがあり、情報や人を正しく評価することにより、社内のコミュニケーションの活性化を図り、業務効率を高めることができます。

プレゼンテーションの目的

- | | | | |
|-------|------|-------|-------|
| { 1 } | { } | { 2 } | { } |
| 販売提携 | 技術提携 | 資本提携 | その他提携 |

< 具体的な内容 >

販売代理店をしていただけるパートナーを募集しています。資本提携については、業務上相互のメリットがある企業様との提携に関心を持っています。

対象の業種・業態（聴講企業外の会員企業）

- ・コンサル力のあるシステムインテグレーター・製造業系のシステムインテグレーター
- ・金融系のシステムインテグレーター・経営コンサルタント

アライアンス対象の相手企業のメリット

- ・他社にない新規性のある製品であること
- ・競合の少ない製品であること
- ・エンドユーザーに利益創出効果、コスト削減効果をもたらす製品

プレゼンテーション企業概要

会 社 名：株式会社 AN PACIFIC
住 所：〒104-0082 東京都千代田区 1 番町10 相模屋第二ビル 4F
T E L：03-3221-5309
U R L：http://www.anpac.jp
設 立 年 月 日：2003年5月22日
資本金(百万円)：46.5
従 業 員 数：7名
事 業 内 容：3DCGコンテンツ作成・Web 3Dコンテンツ作成・Web3Dプログラム作成
：タイに制作現地法人 AN PACIFIC 3D Laboratories Co.,Ltd(40名)有

アライアンスビジネス交流会発表内容

プレゼンテーションする製品・サービスの分類

- ・Web3D リッチコンテンツ、Web3D ダイナミックコンテンツ
- ・3DCG 映像コンテンツ
- ・自社メタバース(セカンドライフに象徴される)

プレゼンテーションテーマ

- ・これからの Web における 3DCG の動向、話題のメタバース。
- ・立ち後れるコンテンツ制作に一石を投じる品質と価格

プレゼンテーション概要

- ・3DCG(3次元コンピュータグラフィックス)という分野が確立されて幾久しいが、その一般的普及を阻害していた要因が今無くなった。アメリカでは2006年クリスマス商戦からランチした Web における 3DCG の動向を、e-コマース～映像まで幅広い分野での使用を紹介する。そして超目玉としてセカンドライフを中心としたメタバースを自社開発して売りだす製品をプレゼンテーションする。

プレゼンテーションの目的

{ 1 }	{ }	{ 2 }	{ }
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携

<具体的な内容>

弊社の販売代理店、販路を拡大する企業を探す

かつ資本提携をすることによって資金調達・ファンドが組めればなおよい

対象の業種・業態(聴講企業外の会員企業)

- ・e-コマース企業全般・映像コンテンツ作成企業

アライアンス対象の相手企業のメリット

- ・弊社がタイに現地法人を持って制作し、さらに人件費の安い国への進出を常に考えているが故、コスト競争力が圧倒的である。さらに非ゲーム/非アニメ業界、ビジネスソリューション分野における 3DCG 作成企業として、主要な競合がほとんど存在しません。
- ・アメリカでは証明されているが、これから始まる Web における趨勢に先鞭を付け、圧倒的に有利なポジションを確保できます。

プレゼンテーション企業概要

会 社 名：株式会社カイエンシステム開発
住 所：〒151-0051 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：1993年8月1日
資本金(百万円)：63.5百万円
従 業 員 数：28名
事 業 内 容：パッケージソフトウェア「BizMagic」「SQLMaker」開発・販売、受託開発請負業務

アライアンスビジネス交流会発表内容

プレゼンテーションする製品・サービスの分類
・システム開発専用のプロジェクト収益管理ツール

プレゼンテーションテーマ
・予定期間内に、予算内で、目標品質を維持した製品出荷、納品、そして、目標の収益を上げるというテーマを実現支援するプロジェクト管理。自社システム製品開発・受託システム開発をカバー。

プレゼンテーション概要
・システム開発を営む企業の経営者・管理者・現場技術者の三つの視点から、開発のテーマである「納期・収益・品質」、更に、適切な人事評価、顧客評価を実現する手法をご紹介します。
三つの視点とは、
1) 経営者の視点：収益の拡大・維持
2) 管理者の視点：納期・品質の保証
3) 開発現場の視点：作業内容とその貢献度、能力評価
この三者の視点を満足することがこのシステムの目的です。

プレゼンテーションの目的

{ 2 }	{ 3 }	{ 4 }	{ 1 }
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携

< 具值的な内容 >

購入企業の募集、会計ソフトを始め他製品との連携や共同の販売促進のアライアンス

アライアンス対象の相手企業のメリット
アライアンスを組む導入企業様には、ソース公開を保証します。そのことで、独自に修正する権利も提供いたします。また、同企業様ソリューションシステムとの連携機能開発の支援を行ない、開発されたシステムの再販の際、CSAJ アライアンスビジネス特別価格での仕切りをいたします。

プレゼンテーション企業概要

会 社 名：株式会社神戸デジタル・ラボ
住 所：〒650-0033 神戸市中央区江戸町93番 栄光ビル5F
T E L：078-327-2280
U R L：http://www.kdl.co.jp/
設 立 年 月 日：1995年10月
資本金(百万円)：2億9.95百万円
従 業 員 数：100名
事 業 内 容：1. ITコンサルティングサービス
2. システム開発
3. Web サイトプロデュース
4. 情報セキュリティサービス
5. システム運用・保守サービス
6. アウトソーシングサービス

アライアンスビジネス交流会発表内容

プレゼンテーションする製品・サービスの分類

- ・Web サイト、Web アプリケーションに対する脆弱性診断サービス

プレゼンテーションテーマ

- ・Web セキュリティ診断サービス「Proactive Defense」のご説明と協業案について

プレゼンテーション概要

- ・まず、Web セキュリティ診断サービスの導入が期待できるマーケットについて、昨今のWeb サイトに対するセキュリティ事件を例に、ご説明します。
- ・次に、サービス自体について、その実施概要、ご依頼頂いてからのおおよそのスケジュール、具体的な納品物、導入実績についてご説明します。
- ・最後に、協業する場合のメリットを、ビジネスの発展性を交えてご説明します。併せて、協業した際の弊社側の支援体制についてもご説明します。

プレゼンテーションの目的

{ 1 }	{ }	{ }	{ }
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携

< 具体的な内容 >

アライアンス対象の相手企業のメリット

- ・Web セキュリティ診断サービスの直接的販売、アドオンでの提供などによる、販売インセンティブの取得（売上UP）、また提案力の強化などの効果が見込めます。

プレゼンテーション企業概要

会 社 名：株式会社 経理がよくなる
住 所：〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-29-11 ナカニシビル3F
T E L：03-6410-4570
U R L：http://www.keiri4970.com/
設 立 年 月 日：1999年6月25日
資本金(百万円)：10百万円
従 業 員 数：4名
事 業 内 容：財務会計業務、経理合理化コンサルティング、財務・販売システム導入支援、経理改善支援サービス（経理がよくなるワークフロー）の販売等

アライアンスビジネス交流会発表内容

プレゼンテーションする製品・サービスの分類
・グループウェア+ワークフロー一体型 ASP サービス / 『経理がよくなるワークフロー™』

プレゼンテーションテーマ
・30人以下の中小企業に必要なITサービスはこれだ！『経理がよくなるワークフロー™』
～ インターネットで売上・支払・経費精算からスケジュールまでを一括管理！ ～

プレゼンテーション概要
・30人以下の中小企業のために作られたツール『経理がよくなるワークフロー™』、その概要と独自性（売り、特徴）をご紹介します。また簡単に実際の画面も見ていただき、利用イメージを固めていただいた上で、弊社が現在行っている販促プロモーション、想定しているビジネスモデルなどをお伝えすることで、貴社の製品やサービスとのコラボレーション、ビジネスアライアンスの可否などをご検討いただければと思っています。

プレゼンテーションの目的

[1]	[2]	[]	[]
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携

< 具体的な内容 >

1. 販売提携
販売代理店型 『経理がよくなるワークフロー』を貴社のサービスの1つとして販売しませんか？
販売網の相互利用 貴社のネットワークと弊社のネットワーク（全国200の経理合理化推進事務所）とを組み合わせ、販売網の相乗効果を創出することはできませんか？
2. 技術提携
製品連携 貴社の提供する製品と『経理がよくなるワークフロー』を連動させて、顧客に対して、高い付加価値を提供することはできませんか？
業務補完 『経理がよくなるワークフロー』のカバーする業務と、貴社の製品のカバーする業務とは補充しあえる関係ですか？

アライアンス対象の相手企業のメリット

- ・販売代理店型 販売価格の70%で卸すことができます。
- ・販売網の相互利用 全国200の会計事務所ネットワークでの紹介や、弊社サイト（「経理」のキーワードではYahoo、Googleとも10位以内（2008年4月現在））上での紹介など
- ・技術提携 貴社製品の付加価値アップ。業務範囲の相互補完

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：アジルネットワークス株式会社
住 所：〒103-0015 東京都中央区日本橋箱崎町 12-2 ハナワビル 5F
T E L：03-4590-6060
U R L：http://www.agile.ne.jp/
設 立 年 月 日：2005 年 6 月
資本金(百万円)：206,044,900 円(資本準備金含む)
従 業 員 数：15名
事 業 内 容：1. インターネット電話(IP電話)、インターネットビジネスフォンの提供、2. CRM、CTI、グループウェア等のSaaS(ソフトウェア貸し出しサービス)、3. プロフェッショナルサービス、システムインテグレーション

アライアンスビジネス交流会発表内容

プレゼンテーションする製品・サービスの分類

- ・ IP セントレックスおよびモバイルセントレックスサービス(インターネット電話 + PBX 機能)の SaaS(ソフトウェア貸し出しサービス)

プレゼンテーションテーマ

- ・ アジルフォンビズが実現する新しいテレフォニーサービスのご紹介

プレゼンテーション概要

- ・ 中小企業をメインターゲットとする IP セントレックスサービス(インターネット電話 + PBX 機能)「アジルフォンビズ」による、従来の電話システムの通信費削減および利便性向上を実現するソリューションのご紹介をさせていただきます。SaaS(ソフトウェア貸し出しサービス)タイプのため、短時間で導入ができ、導入コスト・メンテナンスコストも抑えることができます。また、アジルフォンを活用した具体的なソリューションもご提案や当社との販売提携、技術提携によるメリットなどもご説明させていただきます。

プレゼンテーションの目的

- | | | | |
|-------|-------|-------|-------|
| [1] | [2] | [3] | [4] |
| 販売提携 | 技術提携 | 資本提携 | その他提携 |

< 具体的な内容 >

当社のもつ IP セントレックスおよびモバイルセントレックスサービスのご紹介と当社との販売提携・技術提携によるメリット

アライアンス対象の相手企業のメリット

- ・ 当社ソリューションの顧客への販売促進による手数料収入
- ・ 当社との技術提携による顧客への利便性の高いソリューションの提供

プレゼンテーション企業概要

会 社 名：日本ナレッジ株式会社
住 所：〒111-0042 東京都台東区寿3-19-5 JSビル9F
T E L：03-3845-4781
U R L：http://www.know-net.co.jp/
設 立 年 月 日：1985年10月
資本金(百万円)：50百万円
従 業 員 数：80名
事 業 内 容：パッケージソフトのコンサル/企画/開発/販売、システム受託開発、
第三者システム検証サービス、技術者派遣、Webサイト構築、ASP事業
、ハードウェア販売、システム構築、通信インフラネットワーク構築

アライアンスビジネス交流会発表内容

プレゼンテーションする製品・サービスの分類
・中小企業向け S a a S 型バックアップサービス

プレゼンテーションテーマ
・「K - I X セキュアバックアップサービス」の紹介
副題「バックアップサービスのビジネス化について」

プレゼンテーション概要
・インターネット回線を利用してお客様の大切な情報資産を安心・安全なデータセンターに遠隔保存するサービスは一般的となってくる。このバックアップサービスを具体的にどの様に取り組みればビジネスモデルとして確立できるかの紹介。

プレゼンテーションの目的

〔 1 〕	〔 2 〕	〔 4 〕	〔 3 〕
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携

< 具体的な内容 >

バックアップサービスの販売代理店の募集
パッケージソフト会社及び S a a S 型システム提供会社のユーザデータバックアップサービスとして提携したい。
開発会社向けの販売

アライアンス対象の相手企業のメリット

S a a S 型を提供する場合、データ管理はユーザ責任となってきます。C / S 型でも同様であります。本サービスを提供することで、より安全で安心なシステム環境をユーザに提案できます。

ユーザに対しては、バックアップ状況を開発会社側としても把握・管理する事が可能となり、より安心なシステム提供となります。

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社インスプリング
住 所：〒170-0013東京都豊島区東池袋3-9-12ニットービル4F
T E L：03-6907-7017
U R L：http://www.inspring.co.jp/
設 立 年 月 日：2006年7月3日
資本金(百万円)：24万円
従 業 員 数：6名
事 業 内 容：業務Webアプリケーションサービス提供

アライアンスビジネス交流会発表内容

プレゼンテーションする製品・サービスの分類

- ・Wiki 型ナレッジ共有 ASP サービスの提供

プレゼンテーションテーマ

- ・グループウェアとは違う、Wiki 型ナレッジ共有ツール『レリーフ』のご紹介、アライアンスのご紹介

プレゼンテーション概要

Wiki 型ドキュメント共有 ASP サービス「レリーフ」について、以下の内容をご説明します。

- ・日常の運用についてプロジェクト管理の事例を踏まえ、現場における情報共有の具体的なイメージをご説明します。
- ・販売代理店向けカスタマイズ機能の紹介と加入メリットのご説明をいたします。
 - 提携までの流れ
 - 代理店用のカスタマイズ機能
 - 特典、価格など

プレゼンテーションの目的

{ 1 }	{ 2 }	{ 3 }	{ }
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携

< 具体的な内容 >

- ・販売代理店の募集
WEB 制作会社様、Sler 様、レンタルサーバ様、データセンター様など、ネットワークを通じたサービスを提供されている企業様を想定しております。

アライアンス対象の相手企業のメリット

- ・ビジネスコンテンツの獲得
- ・ビジネスユーザーの取り込み
- ・他社サービスとの差別化
- ・販売店様向け特典

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：エイチスリーパートナーズ有限会社
住 所：〒143-0023 東京都大田区山王2-1-2 OomoriStationBox 6F
T E L：050-5532-6033
U R L：http://www.h3partners.jp/
設 立 年 月 日：2002年3月12日
資本金(百万円)：300
従 業 員 数：4名
事 業 内 容：企業向けソフトウェアの販売、コンサルティング等

アライアンスビジネス交流会発表内容

プレゼンテーションする製品・サービスの分類
ソフトウェア・バージョン管理及び構成管理

プレゼンテーションテーマ
ソースコード管理におけるセキュリティ、他

プレゼンテーション概要

昨今、ソフトウェア開発にはバージョン管理システムとして Subversion が普及してきましたが、商業利用には特にセキュリティ面で課題もあります。アドオンの WANDisco Access Control を利用することで、重要なソースコード資産を守る、という事について説明します。

プレゼンテーションの目的

{ 2 }

販売提携

{ 3 }

技術提携

{ }

資本提携

{ 1 }

その他提携

< 具体的な内容 >

販売パートナー及び自社利用のお客様を募集します。

アライアンス対象の相手企業のメリット

既に開発環境周りのツールを販売されている会社様にとってクロスセル商材として活用いただけるものです。またソフトウェア開発をされている会社様では自社利用もご検討いただけるかと存じます。

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：キュービットスターシステムズ株式会社
住 所：〒108-0023 東京都港区芝浦3-15-6 島倉田町ビル5F
T E L：03-5484-6655
U R L：http://www.qubitstar.co.jp/
設 立 年 月 日：2001年11月12日
資 本 金：271.325百万円（2008年4月現在）
従 業 員 数：20名
事 業 内 容：ユビキタスネットワーク社会におけるプラットフォームの提供。
オープンソース、とりわけ Linux ベースの組込 OS 及び各種コーデックによるマルチメディアプラットフォームの開発・販売。

アライアンスビジネス交流会発表内容

プレゼンテーションする製品・サービスの分類
・メタ・シンクライアント

プレゼンテーションテーマ
・「メタ・シンクライアントでグリーン IT を推進」

プレゼンテーション概要
・シンクライアントビジネスの今後の展望と、メタ・シンクライアントの優位性についてのプレゼンになる予定です。

プレゼンテーションの目的

{ 1 }	{ 2 }	{ 3 }	{ 4 }
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携

< 具体的な内容 >
・ハードメーカーに対する Linux OS のライセンス供与。
・上記製品をベースとした SE 会社及び IT コンサル会社との販売アライアンス。

アライアンス対象の相手企業のメリット
・オープンソースソフトの採用により、低価格且つ堅牢な製品を開発できる。
・オープンソースソフトの採用により、新規市場の開拓ができる。

プレゼンテーション企業概要

会 社 名：株式会社テラスカイ
住 所：〒111-0051 東京都台東区柳橋1-23-4 浅草橋杉浦ビル6階
T E L：03-5835-0480
U R L：http://www.terrasky.co.jp/
設 立 年 月 日：2006年4月
資本金(百万円)：21百万円
従 業 員 数：21名
事 業 内 容：SaaS型アプリケーションの開発及び導入、EAIツールの開発及び導入

アライアンスビジネス交流会発表内容

プレゼンテーションする製品・サービスの分類
Salesforce AppExchange **アプリケーション** 「Skysuite」

プレゼンテーションテーマ
Salesforce **プラットフォーム**を活用した SaaS 型ビジネス協業の事例
(Salesforce の活用による、既存ソリューションを SaaS 化)

プレゼンテーション概要
SaaS は今や最もホットなキーワードです。
しかし既存のパッケージやサービスを SaaS 化するのは、可用性やセキュリティの面で高いハードルが要求されています。Salesforce プラットフォームを活用していかにそのハードルを乗り越えるかについて、弊社で手がけた名刺入力サービスの事例をご紹介します。また、弊社でも SaaS 型サービスを提供しており、その例として SkyEditor を紹介いたします。

プレゼンテーションの目的

{ 2 }	{ 1 }	{ 3 }	{ }
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携

<具体的な内容>

弊社の Salesforce 上での開発実績を元に、Salesforce 上でアライアンス企業様の既存ビジネスを、SaaS 化する案件を探しております。また同時に弊社製品の販売代理店も募集したいと考えております。

アライアンス対象の相手企業のメリット

Salesforce の黎明期より導入コンサルティングを行い、認定コンサルタントも日本で最大数を擁しております。当社とアライアンスを組むことにより、今後ますます成長が期待される Salesforce ビジネスに参入するために必要な知識を短期間で習得することができます。また、貴社のソリューションを Salesforce と連携させる、もしくは、Salesforce プラットホームを利用して SaaS 型アプリケーションに移植することができます。

プレゼンテーション企業概要

会 社 名：株式会社アスタリクス
住 所：〒105-0004 東京都港区新橋5-32-8
T E L：03-3437-5151
U R L：http://www.asteriks.co.jp
設 立 年 月 日：2006年10月2日
資本金(百万円)：100百万円
従 業 員 数：11名(2008年6月現在)
事 業 内 容：SaaS事業を軸としたサービスの展開 / SaaS事業に関する企画、立案 / SaaS事業に関するコンサルティング業務。『SaaSビジネスアプリケーション・プラットフォームBizca』を開発・販売。

アライアンスビジネス交流会発表内容

プレゼンテーションする製品・サービスの分類

- ・『SaaS ビジネスアプリケーション・プラットフォーム Bizca』
- 分類 1：コミュニケーション・コラボレーション系(グループウェア、ワークフロー等)
分類 2：SaaS によるアプリケーションプラットフォーム(アプリケーション提供基盤)

プレゼンテーションテーマ

- ・『SaaS ビジネスアプリケーション・プラットフォーム Bizca』
プラットフォームとしての Bizca の魅力と、
マッシュアップ等を活用したサービスアグリゲーション

プレゼンテーション概要

- ・SaaS ビジネスアプリケーション・プラットフォームとして開発した Bizca の優れた操作性やカスタマイズ性の説明と、マッシュアップ等を活用したサービスアグリゲーションの展開についての説明。今後の、SaaS によるアプリケーションの配布・販売手段のあり方についてプレゼンテーションいたします。

プレゼンテーションの目的

- | | | | |
|-------|-------|------|-------|
| { 1 } | { 2 } | { } | { } |
| 販売提携 | 技術提携 | 資本提携 | その他提携 |

< 具体的な内容 >

- ・SaaS ベンダ同士でのサービス連携での協業。
- ・販売での協業(販売代理店、OEM提供)。

アライアンス対象の相手企業のメリット

- ・サービスをお持ちのベンダ様には、商品展開の機会の創出についてのメリットがあります。または協業による新しいサービスの創出についてのメリットがあります。
- ・販売店様には、サービスラインナップの強化や、新しいサービス提供形態を得られるメリットがあります。

プレゼンテーション企業概要

会 社 名：株式会社エニウェア
住 所：〒106-0045 東京都港区麻布十番2-5-13 丸井ビル
T E L：03-5412-0202
U R L：http://www.anyware.co.jp
設 立 年 月 日：1999年8月23日
資本金(百万円)：29百万円
従 業 員 数：12名
事 業 内 容：コンサルティング、パッケージソフトウェアの企画・開発、
ソフトウェア受託開発

アライアンスビジネス交流会発表内容

プレゼンテーションする製品・サービスの分類
・ S a a S 開発フレームワーク

プレゼンテーションテーマ
・「オンデマンド・デベロップメント～Falash 上でリッチクライアント/サーバシステム
を実現する「InterAgent (登録商標)」ご紹介とビジネスモデルのご案内～

プレゼンテーション概要
・ InterAgent が実現するオンデマンド・デベロップメントについて、そのコンセプトや
機能概要をどなたにも分かりやすくご紹介いたします。また、InterAgent を利用した
ビジネスモデルや当社との提携メリットもご提示させていただきます。

プレゼンテーションの目的

{ 1 }	{ 2 }	{ 3 }	{ 4 }
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携

< 具体的な内容 >

InterAgent の製品特性を踏まえてクライアントにご提案可能な販売パートナー殿と募
集致します。併せて、InterAgent による納期短縮・コストダウン、J-SOX 対応、レガ
シー・マイグレーションなど、技術的課題解決に向けた技術提携についても募集致し
ます。

アライアンス対象の相手企業のメリット

< S I 事業者 >

- ・ アプリケーション開発期間の短縮とコストダウンが可能。
- ・ クライアントに対し、直感的で優れたユーザビリティ提案が可能。
- ・ 低コストでのレガシー・マイグレーション提案が可能。
- ・ J - S O X 対応の短期間での基盤整備ツールとして提案が可能。
- ・ 開発生産性向上ツールとして利用可能
- ・ 純粋国産製品の高品質・高信頼性などを訴求した営業活動が可能

< ホスティング事業者 >

自社アプリケーションサービスの充実に利用可能 (SaaS モデル) Etc.

プレゼンテーション企業概要

会 社 名：ユニファイド・サービス株式会社
住 所：〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿1-15-1 恵比寿パルクビル 2F
T E L：03-5793-9336
U R L：http://www.unisrv.jp/
設 立 年 月 日：2004年4月16日
資本金(百万円)：137百万円
従 業 員 数：7名
事 業 内 容：企業向けポータルASPサービス、企業向けサービスインテグレーション、他

アライアンスビジネス交流会発表内容

プレゼンテーションする製品・サービスの分類

- ・企業向けマッシュアップポータルサービス

プレゼンテーションテーマ

- ・ネットサービス時代向けのマッシュアップポータルとサービスインテグレーション

プレゼンテーション概要

- ・最近話題が多くなってきた SaaS の背景を確認し、SaaS を利用する実際の現場でのニーズと課題をとおり、マッシュアップポータルサービスを使用した効果的な SaaS の利用方法をご紹介します。

プレゼンテーションの目的

- | | | | |
|-------|-------|-------|-------|
| { 1 } | { 2 } | { 3 } | { } |
| 販売提携 | 技術提携 | 資本提携 | その他提携 |

<具体的な内容>

ネットサービス時代をととも開拓する販売パートナーを求めています。合わせて、サービスの部品化（Gadget 化）による SaaS 技術の普及をととも開拓する、ASP/SaaS ベンダー様を求めています。

アライアンス対象の相手企業のメリット

- ・販社様のメリット：従来の SW パッケージ販売に比べ、ASP/SaaS の単体販売では販社様のメリットは低いままです。マッシュアップポータルと各種 ASP/SaaS を総合販売することにより E/U 企業への訴求力が高まり、時代をとらえた商品力が向上します。
- ・ベンダー様のメリット：ASP/SaaS ベンダーは急速に増えておりますが、単品販売での認知度・訴求力はまだまだ高まっております。ネットサービス時代においては、サービスの統合管理や相互運用性を高めることにより E/U 企業への訴求力が高まります。弊社マッシュアップポータルを活用されることにより、E/U 企業のデマンドに対応したネットサービスが効果的に提供できます。

プレゼンテーション企業概要

会 社 名：芝ソフト株式会社
住 所：〒101-0052 東京都千代田区神田小川町1-6 新福神ビル5階
T E L：03-5298-2422
U R L：http://www.shibasoft.jp
設 立 年 月 日：1997年3月
資本金(百万円)：15百万円
従 業 員 数：60名
事 業 内 容：ソフトウェアの設計、開発、パッケージ販売

アライアンスビジネス交流会発表内容

プレゼンテーションする製品・サービスの分類
・動画(映像)コンテンツ提供パッケージとサービス

プレゼンテーションテーマ
・動画(映像)コンテンツを活用したビジネスモデル

プレゼンテーション概要
・中国文化(市場)を紹介する U-Chan のご紹介(デモ含む)
・動画(映像)を使ったビジネスモデルの紹介
・現状認識と将来ビジョン

プレゼンテーションの目的

{ 1 }	{ 3 }	{ 2 }	{ }
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携

<具体的な内容>

動画(映像)の中国情報を使う B2C が実現している。(U-Chan)
それを使った提携ビジネスのお誘い。

提携事項は以下を想定

U-Chan のサービスへの参画(販売、資本提携)

U-Chan の仕組みを使った新たな B2C サービス構築販売(販売・資本連携・技術提携)

アライアンス対象の相手企業のメリット

弊社は中国企業であり、中国市場を熟知しているので、リスクが少なく、低い投資でビジネス展開が可能である。

U-Chan サービスへの参画

設備が既に用意されている。(手を加える部分が少ない。)

設備投資、開発費の削減ができる。

中国とのパイプでサプライ部門に信頼がある。

すでに一部のビジネスが機能していて、段階的な成長シナリオがある。

B2C サービス構築販売

コスト・スピード

動画(映像)が扱えるサービスを顧客へ安く、早く提供できる

(パッケージである+弊社の開発リソースの活用)

人的リソース以外でも弊社の安い設備(スタジオ)の活用が可能である。

プレゼンテーション企業概要

会 社 名：マインドジェット株式会社
住 所：〒107-0052 東京都港区赤坂1-11-28 赤坂一丁目森ビル4F
T E L：03-5572 - 7081
U R L：http://www.mindjet.jp
設 立 年 月 日：2007年8月
資本金(百万円)：100万円
従 業 員 数：7名
事 業 内 容：自社開発ソフトウェア「Mind Manager」の販売

アライアンスビジネス交流会発表内容

プレゼンテーションする製品・サービスの分類

- ・生産性向上・情報整理型クライアントソフト「Mind Manager」,
プロジェクト・タスク管理ソフト「 JCV Gantt」

プレゼンテーションテーマ

- ・情報をより効率的に記録、整理、共有を実現するマインドマネージャーのご紹介
～全世界130万ユーザが利用するマインドマッピングの最高峰マインドマネージャー～

プレゼンテーション概要

- ・Mindjet 社の紹介、Mind Manager の日本での販売状況とマインドマップソフト市場の可能性、製品のご紹介（ビジネスシーンでの利用事例、導入事例）販売方法と戦略について

プレゼンテーションの目的

{ 1 }	{ 2 }	{ 3 }	{ 4 }
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携

< 具体的な内容 >

- ・弊社製品「Mind Manager」の販売先の開拓。弊社製品「Mind Manager」とのアドイン連携が可能な技術提携先の開拓。

アライアンス対象の相手企業のメリット

- ・弊社とアライアンスを組むと御社製品とのアドイン連携により、既存製品の販売拡大の可能性が期待されます。また「Mind Manager」は業種、業態、部門を問わず幅広く利用されており、また手離れのよい製品であるため、御社での追加販売製品としての売り上げ拡大に貢献することが期待されます。

プレゼンテーション企業概要

会 社 名：宣伝ジョーズ株式会社
住 所：〒103-0001 東京都中央区日本橋小伝馬町2 - 4 柿澤ビル2階
T E L：03-5649-4141
U R L：http://www.senden-jaws.com
設 立 年 月 日：2006年3月3日
資本金(百万円)：16百万円
従 業 員 数：3名
事 業 内 容：ASP販売事業（自社開発ソフト『LPO通信簿』の販売）、SEOサービス事業（検索エンジン対策のコンサルティングと施策）、インターネット広告代理事業（リスティング、バナー広告の販売）

アライアンスビジネス交流会発表内容

プレゼンテーションする製品・サービスの分類

- ・ASP形式のLPO（ランディングページ最適化）ソフトウェア

プレゼンテーションテーマ

- ・LPO（ランディングページ最適化）を積極利用したリスティング広告営業スキームの説明とアライアンス企業のメリットについて。
～Yahoo!やGoogleが提供するキーワード広告の投資対効果を改善します～

プレゼンテーション概要

- ・インターネット広告の分野では、リスティング広告と呼ばれるYahoo!やGoogleといった検索エンジンに掲載するキーワード広告の反響が大きくなっています。電通総研の発表では2011年にはリスティング広告の取扱がネット広告全体の約30%（2265億円）になると試算されている程です。ところが、リスティング広告の取扱は専門性が高いので、広告主は現在取引している広告代理店に必ずしも満足している訳ではありません。そこで、LPOと呼ばれるWebマーケティング手法を用いて広告主の抱えている問題を解決します。

LPOとは、Landing Page Optimizationの頭文字に由来し、ランディングページ最適化とも呼ばれます。サイト訪問者が初めに到着するページ（つまり、ランディングページ）をユーザーニーズに適合させることによって、サイト内滞在時間の増大や、資料請求、物品購入に誘導できるよう最適化を図ります。

プレゼンテーションの目的

〔 1 〕

販売提携

〔 2 〕

技術提携

〔 3 〕

資本提携

〔 4 〕

その他提携

< 具体的な内容 >

販売代理店/OEM 希望企業の募集

アライアンス対象の相手企業のメリット

- ・検索エンジン対策は、昨今クライアントニーズが高くなってきている反面、専門性が高いので協業関係を構築できる専門会社は決して多くありません。弊社サービスをバンドルできるようなパッケージサービスを販売されている企業様は競合他社との差別化を実現できると思います。その際、弊社サービスの販売代理店という選択以外にも、弊社はアライアンス企業のOEMに徹して独自ブランドによるサービス展開も可能です。

また、既に自社クライアントの検索エンジン対策としてリスティング広告の運用を下請けにアウトソーシングしている広告代理店様や、ウェブ制作会社様にとっては、弊社に外注先を変更することによって利益構造の改善が可能になります。（利益の源泉は『LPO通信簿』の取次手数料です。）

プレゼンテーション企業概要

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3-38-10 A・I・Kビル 3F
T E L：03-5770-6661
U R L：http://www.arc-i.com/
設 立 年 月 日：1990年6月25日
資本金(百万円)：18.3百万円
従 業 員 数：20名
事 業 内 容：Web/オープン系システム開発

アライアンスビジネス交流会発表内容

プレゼンテーションする製品・サービスの分類
・小規模企業向け勤怠管理システムパッケージ

プレゼンテーションテーマ
・会社ごとに異なる時間外勤務、休日勤務、時間外賃金への対応

プレゼンテーション概要
・サービス残業のトラブルが後を絶たない中、労基所からの厳しい指導を受けている会社もますます多くなっている。本ソフトはこうした実態と対応している社会保険労務士の要請により生まれたもの。当システムはタイムカードや出勤簿を付けていない会社はもちろん、タイムカード等使用している会社でも勤怠集計していない会社にとって大変便利なツールになると思います。

プレゼンテーションの目的

{ 1 }	{ }	{ }	{ }
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携

< 具体的な内容 >

- ・100名以下の小規模企業向けルートを持つ販売会社との提携。
- ・社会保険労務士事務所、税理士事務所からの販売ルートを作る会社との提携。
- ・財務会計システムの開発会社で小規模会社への販売ルートを作る会社との提携。

アライアンス対象の相手企業のメリット

- ・財務会計システム開発会社では自社ソフトとのデータ連携で行ない顧客へ売り込める。
- ・パッケージ販売会社は、新たな機能を持つ勤怠管理パッケージを販売できる。
 - ・タイムレコーダー提供会社は付加価値商品として販売できる。

プレゼンテーション企業概要

会 社 名：株式会社 岩根研究所
住 所：〒064-0944 札幌市中央区円山西町7-3-25
T E L：011-643-0872
U R L：http://www.iwane.com/
設 立 年 月 日：1979年4月11日
資本金(百万円)：30百万円
従 業 員 数：30名
事 業 内 容：全周360°映像におけるALV(アクティブリンクビジョン)の3次元GISシステムの設計・開発・販売及びシステムライブラリ販売。

アライアンスビジネス交流会発表内容

プレゼンテーションする製品・サービスの分類

全周360°映像及びコンテンツ作成等の動画処理サービス、施設管理等にまつわる3次元GISシステム ALV(アクティブリンクビジョン)

プレゼンテーションテーマ

全周360°映像を3次元加工し、3次元計測や3次元CG合成による景観シミュレーション、3次元アイコンによるレイヤ表示、検索、集計等を可能にする3次元ビデオGISシステム～全国の国道事務所72%が利用するALV(アクティブリンクビジョン)及び今後の新規商品となるESRI版のALVとAUTOCADプラグインALVの紹介～

プレゼンテーション概要

- ・岩根研究所社の会社概要紹介、ALVの日本における販売状況及び海外市場の可能性を紹介。ALVデモによる利活用事例及び機能紹介、今後のシステム拡販における戦略や方向性について。

プレゼンテーションの目的

{ 1 }	{ 2 }	{ }	{ }
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携

< 具体的な内容 >

- ・3次元GISシステムALV(アクティブリンクビジョン)の代理店提携にまつわる共同販売

アライアンス対象の相手企業のメリット

- ・代理店としてALVの販売及び構築が可能となり、新たな3次元GIS及びCADソリューションを提供することが出来る。また世界で前例の無い3次元化画像技術から派生する様々な新規商品を共同開発することで国内はもちろんのこと海外市場への収益の可能性が期待できる。

プレゼンテーション企業概要

会 社 名：株式会社 ミックスネットワーク
住 所：〒107-0051 東京都港区北青山3-10-9 川島ビル5 F
T E L：03-5464-5191
U R L：http://www.micsnet.co.jp/
設 立 年 月 日：1997年8月7日
資本金(百万円)：136百万円
従 業 員 数：30名(2008年7月現在)
事 業 内 容：WEB系製品・サービスの企画・開発および販売
WEBサイト構築および活用支援

アライアンスビジネス交流会発表内容

プレゼンテーションする製品・サービスの分類

「SITE PUBLIS2」～サイト規模に関わらない全てのWEBサイトを対象とし、WEBサイト運営のライフサイクル全体を管理対象としたコンテンツ・マネジメント・システム(CMS)です。導入実績としては全国の民間企業や地方自治体の皆様に約90団体180ライセンスをお使いいただいております。

プレゼンテーションテーマ

「企業戦略にWebサイトが果たす役割」(仮称)
～Webサイトの企業価値の関連性、最新のCMSツールを活用した企業
サイト構築事例などについてお話しを進めながら、ご参加頂いている企業
様にとってのビジネス上のメリットなどをお話しく思います。

プレゼンテーション概要

当社製品の簡単なお説明とご参加されている企業様とのビジネス上のアライアンス
などについて触れたいと思います。また昨今のケータイユーザーの急増に対応するべ
く「企業のモバイルサイト構築」なども簡単にお話いたします。

プレゼンテーションの目的

{ 1 }	{ 2 }	{ 4 }	{ 3 }
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携

<具体的な内容>

上述の通り、販売・技術提携など。

アライアンス対象の相手企業のメリット

～ビジネスパートナー様として、ア)弊社のサービスから得られる収益やイ)相手先
企業様とのサービスの組み合わせなどが想定されます。

平成 20 年度 第 64 回

プレゼンテーション企業概要

会 社 名：株式会社マイスター
住 所：〒102-0083 東京都千代田区麹町3-5-2
T E L：03-6666-0250
U R L：http://www.mster.co.jp/

設 立 年 月 日：2000年10月18日

資本金(百万円)：56百万円

従 業 員 数：18名(役員含む)

事 業 内 容：ソフトウェア開発・販売

弊社は、様々な情報を絵(図やグラフ等)を活用し、"情報の見える化"を提供する企業です。当社では、Microsoft Office VisioやXAML、Silverlight、SVGなどを使い、利用シーンに合わせた"見える化"を提案しております。また、CAD図や地図データなどとの融合(マッシュアップ)や、WEBを利用した"見える化"など提案から利用までをトータルにサポートいたします。

アライアンスビジネス交流会発表内容

プレゼンテーションする製品・サービスの分類

- ・見える化ソリューション

プレゼンテーションテーマ

- ・「流通業」及び「製造業」向け見える化ソリューションのご紹介。

プレゼンテーション概要

- ・弊社は、Microsoft Office Visio を使用した「見える化」ソリューション開発を得意としております。地図と統計データを利用した商圈分析や売場分析ソリューションなど「流通系」「製造系」のデモを中心にご紹介致します。

プレゼンテーションの目的

{ 1 }	{ }	{ }	{ }
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携

< 具体的な内容 >

- ・国土地理院の地図と統計局の統計データを利用した商圈分析デモ。
- ・大手店舗向け売場分析ソリューションデモ。
- ・棚割情報と売上情報を連動させたビジュアルな営業支援システムのデモ。
- ・製造業向け設備保全報告書作成システムのデモ。
- ・内部統制ツールのデモ。
- ・その他 Silverlight 使った新たなソリューションのデモ。

アライアンス対象の相手企業のメリット

- ・弊社とアライアンスを組むことによって、新たな分野から新サービスを提供でき、売上に貢献でき Win-Win の関係が築けます。また、アイデア次第で既存システムに「見える化」を付け加えることにより、新たなソリューションの開拓効果が得られます。

プレゼンテーション企業概要

会 社 名：株式会社 I T & I ・ S ・ O
住 所：〒337-0051さいたま市見沼区東大宮 3 丁目 4 番 1 号
T E L：048-653-7774
U R L：http://www.itandiso.com
設 立 年 月 日：2002年6月
資本金(百万円)：1千万円
従 業 員 数：8名
事 業 内 容： コンピュータシステムの企画・調査・分析・設計・製造・テスト及び運用、
コンピュータシステムの構築のためのコンサルタント及び技術要員の派遣、
コンピュータのソフトウェア及びハードウェアの販売・貸与、 海外における技
術要員の雇用育成・コンピュータシステムの開発、 E R P システムの開発・導
入指導・販売、 SaaSシステムの開発・導入指導・配信・運用・システム販売、
生産スケジューラの開発・指導・販売、 国際標準化機構が制定する国際規格
の認証取得のためのコンサルティング

アライアンスビジネス交流会発表内容

プレゼンテーションする製品・サービスの分類

- ・製造業、流通業向け SaaS, ERP

プレゼンテーションテーマ

- ・当社 SaaS システムの特徴～自動カスタマイズシステムによる SaaS 導入

プレゼンテーション概要

- ・当社の既存中小企業向け ERP システムの機能をそのまま引き継いだ Web によるシステムで、次の 6 種類のパッケージを揃えております。これらのシステムは業務を関連付けてあり、また段階的導入も可能です。

経理システム 販売管理システム
購買管理システム 在庫管理システム
工程管理システム() 生産スケジューラ()(完成予定)

2008年7月に特許登録が完了した自動カスタマイズシステムによりユーザ企業環境に合わせる事が出来ます。当社 SaaS システムは次のような特徴を持ち、ユーザ企業の問題を解決することができます。

1. ユーザ企業における社内データを変換して使用する
2. 当初入力する会社情報は社内業務知識さえあれば作成できる
3. 3 ヶ月の無償期間があり、安心して安価な立ち上げができる
4. 当社システムは、買取・リースともに対応可能

プレゼンテーションの目的

{ 1 } { 3 } { } { 2 }

販売提携 技術提携 資本提携 その他提携

< 具体的な内容 >

- ・SaaS 組込ソフト販売・受託開発会社様募集

アライアンス対象の相手企業のメリット

- ・カスタマイズし易いツール(自動カスタマイズシステム)を利用できる
- ・データ変換ツールを利用できる
- ・カスタマイズ工数を削減できる

プレゼンテーション企業概要

会 社 名：(株)ユーエスエス / (株)ファインコホレット研究所 / (株)大成出版社共同開発・運用
住 所：〒151-0061 東京都渋谷区初台1-47-3
T E L：03-3378-8515
U R L：www.uss.co.jp
設 立 年 月 日：1975年4月7日
資本金(百万円)：50百万円
従 業 員 数：63名
事 業 内 容：1) IT戦略立案、情報システム企画、ITを活用したビジネスコンサルティング、2) 企業情報システムの提案・企画・構築・保守・アウトソーシング、3) 業種別自社パッケージの販売・導入<アパレル・専門店向け販売・在庫・購買システム【AMDPro】【FRESH】><スーパーマーケット本部システム><卸売業向け販売・在庫・購買管理システム><ホテル購買管理システム【SMART】>、4) ERPパッケージ(SAP Business One) 導入コンサルティング、アドオン開発、5) 先進的ITソリューションの販売、6) 企業・団体等に対する社員研修、他

アライアンスビジネス交流会発表内容

プレゼンテーションする製品・サービスの分類

- ・ 建築業向け『UNICL(ユニクル)』建築コスト・マネージメント・システム

プレゼンテーションテーマ

- ・ 建物の仕様とコストの早期段階での最適化
- ・ IT 技術を活用し建築生産プロセスの合理化・近代化を図る
- ・ コストシミュレーション・コストプランニングの実現
- ・ 建築・設備との連動

プレゼンテーション概要

- ・ 建築物に関する利用者のステージに応じた「部位別情報」の提供システム。予算・企画段階という早い段階より、少ない情報で仕様とコストを正確に予測し、予算・企画・設計・施工に至る一貫したコストマネジメントを実現したシステムの紹介。

プレゼンテーションの目的

{ 2 }	{ - }	{ - }	{ 1 }
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携

< 具体的な内容 >

その他提携：土地・建物管理ソフト、CAD ソフト、構造計算ソフトなどのシステム連携
販売提携：ソフト連携による販路拡大

アライアンス対象の相手企業のメリット

- ・ ソフト連携によりトータルシステムとして提供が可能となり
- ・ 販路拡大が見込める

プレゼンテーション企業概要

会 社 名：株式会社コネクティ
住 所：〒141-0031 東京都品川区西五反田7-9-2 五反田TGビル6F
T E L：03-6902-2503
U R L：http://www.connecty.co.jp
設 立 年 月 日：2005年12月16日
資本金(百万円)：110.45百万円
従 業 員 数：30名(派遣社員等含む)
事 業 内 容：パッケージソフトの開発・SaaSによる提供、その他関連サービス

アライアンスビジネス交流会発表内容

プレゼンテーションする製品・サービスの分類

- ・エンタプライズ向け CMS
- ・社内情報共有システム

プレゼンテーションテーマ

- ・コネクティの新しい SaaS サービスの紹介

プレゼンテーション概要

- ・弊社は創業以来 SaaS 専門ベンダーとして誕生し、大企業において幾つかその利用が既に始まってきています。今回は、弊社において開発から運用までワンストップでサービス提供を行っている SaaS 型 CMS サービス「SMART PORTAL」とエンタプライズ CMS 商品の紹介に加え、新しくサービスを提供し始める SaaS 型社内情報共有サービスをリリースに先んじて公開いたします。

プレゼンテーションの目的

- | | | | |
|-------|-------|-------|-------|
| { 2 } | { 4 } | { 3 } | { 1 } |
| 販売提携 | 技術提携 | 資本提携 | その他提携 |

<具体的な内容>

販売代理店募集と事業パートナーの募集をしています。

アライアンス対象の相手企業のメリット

- ・ビジネスアライアンスを締結頂ける企業様にとっては、SaaS をビジネスとしてスタートしたいが、今から開発・運用は投資が高む為困難な場合 弊社が SaaS サービスを OEM 提供する事で、すぐに事業を開始することが可能です。
- ・販売代理契約を頂いた企業様にとっては、不景気の時代において企業が導入を推進している新しい IT 商材(SaaS サービス)を顧客提案の1つとして確保する事が可能です。

プレゼンテーション企業概要

会 社 名：(株)ユニテック
住 所：〒108-0023 東京都港区芝浦2丁目17-10 新大友ビル5F
T E L：03-5419-8121（代表）
U R L：http://www.unitec.jp/index.html
設 立 年 月 日：1981年4月
資本金(百万円)：50百万円
従 業 員 数：130名
事 業 内 容：ソフト開発、アウトソーシング、情報機器販売、HP制作、基盤製作他

アライアンスビジネス交流会発表内容

プレゼンテーションする製品・サービスの分類

- ・学校向け会計システム

プレゼンテーションテーマ

- ・幼稚園・小学校・中学校対応「校内会計システム」

プレゼンテーション概要

- ・一般の会計システムでは作成できない予算計画書、伺い書、収入・支出決裁書など、学校内の会計事務を強力にご支援致します。

公立幼稚園から小・中学校まで幅広くご利用いただけます。

備品購入や積立金など入出金は台帳管理で面倒、物品購入等伺書は手書き作成で大変、会計報告書を作成する時期には残業×残業、翌年度更新に時間が掛かってすぐに新年度の処理が出来ない、等々でお困りではありませんか？

プレゼンテーションの目的

〔 1 〕	〔 - 〕	〔 - 〕	〔 2 〕
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携

<具体的な内容>

- ・特になし

アライアンス対象の相手企業のメリット

- ・特になし

プレゼンテーション企業概要

会 社 名：株式会社チェプロ
住 所：〒164-0011 東京都中野区中央2-2-31 中野NSBビル2階
T E L：03-3360-8188
U R L：http://www.cheopro.co.jp/
設 立 年 月 日：1997年3月3日
資本金(百万円)：85.3百万円
従 業 員 数：25名
事 業 内 容： トータルシステムコンサルティング
基幹システムの開発設計および販売
- 建設業向け Web 対応統合化 ERP「建設 WAO」
コア技術/ツール開発および販売
- オブジェクト型電子帳票開発・運用ツール「Play@ (プレイア)」
- 次世代リッチクライアント開発支援ツール「WAOtech (ワオテク)」

アライアンスビジネス研究会発表内容

プレゼンテーションする製品・サービスの分類
・次世代リッチクライアント開発支援ツール

プレゼンテーションテーマ
・既存 C/S アプリを簡単に次世代リッチクライアントへ刷新する開発支援ツールご紹介
～C/S 同等のレスポンススピードと操作性、これで貴社の Web アプリを差別化します～

プレゼンテーション概要
・インターネット環境でありながら C/S アプリと同等のレスポンススピードと操作性を実現する WAO テクノロジー。この WAO テクノロジーを自動生成する開発支援ツール「WAOtech」を利用すれば、自動生成した WAO テクノロジーを既存の C/S アプリに組み込むだけで、簡単に、低開発コストかつ短期間で Web、ASP、SaaS、シンクライアントシステムへ刷新できます。完成した Web システムは C/S アプリ同等のレスポンススピードと操作性を実現する他に、独自の少ないデータ通信方法により、サーバー台数を大幅低減、グリーン IT をソフトウェアとして強力に推進します。

プレゼンテーションの目的

{ 2 }

{ 1 }

{ - }

{ - }

販売提携

技術提携

資本提携

その他提携

< 具体的な内容 >

・次世代リッチクライアント開発支援ツール「WAOtech」の開発ライセンスをご購入頂、WAO テクノロジーDLL を自動生成、貴社の既存 C/S アプリに搭載して頂く事により既存 C/S アプリが簡単に Web アプリへと進化します。

アライアンス対象の相手企業のメリット

・弊社とアライアンス（具体的には開発支援ツールをご購入）を組むと、貴社の既存 C/S アプリを簡単に Web アプリへ刷新できます。また、刷新した Web アプリは Web、ASP、SaaS 等様々な環境で使用可能なため個々の形態での個別開発が不要となり開発費用の大幅削減が可能となる他、Web アプリでありながら C/S と同等のレスポンススピードと操作性およびソフトウェアとしてのグリーン IT 強力推進等、他の Web アプリと大きく差別化された貴社の Web アプリ開発を実現します。

アライアンス対象の相手企業のメリット

・直接取引での売上・利益拡大
・製品をきっかけにした取引先の拡大

プレゼンテーション企業概要

会 社 名：アルファシステム株式会社
住 所：〒060-0033 北海道札幌市中央区北3条東3丁目1 - 35
T E L：011-210-8040
U R L：www.alpha-s.co.jp
設 立 年 月 日：1988年4月
資本金(百万円)：20百万
従 業 員 数：21名
事 業 内 容：コンピュータシステムの開発、販売

アライアンスビジネス研究会発表内容

プレゼンテーションする製品・サービスの分類

- ・携帯電話を利用したポイントカードシステム

プレゼンテーションテーマ

- ・モバイルポイントシステムのご紹介

プレゼンテーション概要

製品開発の背景と、携帯電話をした仕組みの特長と、弊社製品の特長、市場動向、協業領域までを次のような構成にてご説明します。

- ・弊社のポイント事業への取り組みの沿革：商店街ポイントシステムから、携帯電話を利用したポイントシステムへの経緯を説明。
- ・弊社システム「MPS2.0」の特長：携帯電話利用の特長と、弊社製品の特長、ポイントシステムの目的までを説明。
- ・市場環境の説明：ターゲット市場の環境説明とポイントカード事業での困りごと、解決策を説明。
- ・協業領域の説明：今回のマッチングにて協業をいただきたい部分を具体的に説明。

プレゼンテーションの目的

{ 1 }

販売提携

{ 2 }

技術提携

{ - }

資本提携

{ - }

その他提携

< 具体的な内容 >

1) 販売代理店募集：MPS2.0 は ASP での提供および各業種業態に合わせたパッケージでの提供を考えております。

- ・ASP 販売代理店 = 各社様 Web サイトにリンクを張っていただく形での販売代行をお願いしたいと考えております。サポート窓口の種別(当社/代理店様)により仕切り率などが変わります。
- ・OEM 提供 = 代理店さまブランドにて MPS2.0 を販売いただきます。価格設定やデザインイメージなどは、代理店様にてご決定いただきます。
- ・業態向けパッケージ = 業界に特化したパッケージングを行い、これの販売を行っていただきます。現在、次のものを提供予定です。
 - 商店街向けパッケージ：商店街運用に必要な事務局機能を付加したパッケージ。
 - アパレル専門店向けパッケージ：アパレル POS システムと連動するパッケージ。
 - 飲食店パッケージ：飲食店レジ、オーダーリングシステムと連動するパッケージ。

2) 技術提携先募集：単独動作では、POS レジ業務との二重入力が問題になる場合が多く発生します。そこで、各種 POS アプリとのデータ連携が必要と感じております。あわせて、連携を簡単にするために MPS2.0 自体のオープンソース化も考えております。具体的には次のような提携先を探しております。

- ・POS 開発会社様 - 各社様 POS システムと MPS2.0 のデータ連携を行っていただける会社様。
- ・オープンソース - オープンソース化とビジネスを結びつけるノウハウをお持ちの会社様。

アライアンス対象の相手企業のメリット

- ・MPS2.0 を販売いただく、または自社アプリと連携いただくことで、ローコストにて携帯電話を利用したポイントシステムを自社商材としてご利用いただけます。
- ・ASP 再販ではストックビジネスとして、営業コストをかけずに安定的な収益を期待できます。

プレゼンテーション企業概要

会 社 名：北見情報技術 株式会社
住 所：〒090-0013 北海道北見市柏陽町603-2
T E L：0157-22-9111
U R L：http://www.k-it.jp/
設 立 年 月 日：2001年 5月16日
資本金(百万円)：40百万円
従 業 員 数：9名
事 業 内 容：ソフトウェア・システム研究開発、販売、コンサルティング等

アライアンスビジネス交流会発表内容

プレゼンテーションする製品・サービスの分類
・販売店舗向けポイント管理システム ASP

プレゼンテーションテーマ
・ポイント管理ASP&携帯CMS【らくポ】
携帯電話だけで出来る「ポイント管理サービス&携帯サイト」

プレゼンテーション概要
・ポイント管理ASP&携帯CMS【らくポ】の機能についての解説
・販売パートナー様向けアライアンスのご案内
・弊社についてのご案内
・弊社別製品等に関するご案内

プレゼンテーションの目的

〔 1 〕	〔 2 〕	〔 3 〕	〔 4 〕
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携

<具体的な内容>

販売パートナー企業の募集が主目的です。ポイント管理ASP&携帯CMS【らくポ】の販売にあたり、販売・代理店パートナーを探しています。
また、国立大学法人北見工業大学発ベンチャー企業であることを生かし、共同研究や共同事業化のための技術・資本面でのパートナー企業を探しています。

アライアンス対象の相手企業のメリット

・携帯電話で完結するポイント管理システムを安価にご提供できます。
・寒冷地工学やバイオ、情報工学など多方面に研究を展開している北見工業大学と太いパイプでつながっており、共同研究や技術支援などの共同実施・橋渡しをすることができます。

プレゼンテーション企業概要

会 社 名：株式会社美唄未来開発センター
住 所：〒079-0261 北海道美唄市茶志内町3区 美唄ハイテクセンタービル
T E L：0126-65-2121
U R L：http://www.bibai.net/bmc/
設 立 年 月 日：1986年12月23日
資本金(百万円)：56.6百万円
従 業 員 数：30名
事 業 内 容：1. 計算センター事業(自治体システム業務、受託計算サービス業務、ASPサービス業務)、2. ソフトウェア事業(自治体向け等各種ソフトウェア開発業務、ホームページ・CG等コンテンツ制作開発業務、ソフトウェアの設計開発支援業務)、3. 地域開発コンサルティング事業(地域開発の企画から保守運営までのコンサルティング業務、インテリジェントビル建設関連付帯業務、福祉関連事業の推進及び付帯業務、ICT・マルチメディア・企画開発コンサルティング業務、GIS/GPSに関するコンサルティング業務)

アライアンスビジネス交流会発表内容

プレゼンテーションする製品・サービスの分類

- ・地域ポータルサイト、農産品直売所システム

プレゼンテーションテーマ

- ・顔の見える安心直売システム

プレゼンテーション概要

- ・日本の重要な基幹産業の一つである「農業」、農産物やその加工品等を重きをおいた『地域ポータルサイト』の事例を示し、その中の「食の安全・安心」に寄与できるシステムを重点に説明します。
- ・地方の直売所が盛況です。そこには食品事故の報道などから消費者の商品選定基準が「安さ」<「安心さ」にシフトして来ている様子がうかがわれます。「顔の見える安心直売システム」は商品ラベルのQRコードから生産者の顔を提供することで消費者へより強く安心さをアピールできます。生産者への売上げ通知も日々自動で行われ集荷対応も万全です。

プレゼンテーションの目的

[1]	[2]	[3]	[]
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携

<具体的な内容>

地域が推進する、ICT 活用による地域振興や産業の活性化に協力支援する事業者へ本システムを販売していただき、取得した業務ノウハウや技術等を移転、またはパートナーとなっただきたい。

アライアンス対象の相手企業のメリット

- ・弊社とアライアンスを組むと地域ポータルサイトの販売だけではなく、その構築によって地域産業や地方自治体業務ノウハウの取得のメリットがあり、関連する地域事業者や市町村へのビジネスチャンスが期待できます。

プレゼンテーション企業概要

会 社 名：アイピーエス有限会社
住 所：〒070-0037 北海道旭川市7条通8丁目38番50 パルクビル5F
T E L：0166-29-5095
U R L：http://www2.odn.ne.jp/~aau86800/index.html
設 立 年 月 日：2000年1月12日
資本金(百万円)：300万円
従 業 員 数：5名
事 業 内 容：コンピュータソフト・システム開発

アライアンスビジネス研究会発表内容

プレゼンテーションする製品・サービスの分類

- ・小売店業種向けシステム

プレゼンテーションテーマ

- ・スーパーマーケット向け「適正人員配置システム」

プレゼンテーション概要

- ・L S P (Labor Scheduling Program) 手法による時間帯別の必要レジ要員を算出し、むだのない「配置計画」により人件費削減を実現させる。

プレゼンテーションの目的

{ 1 }	{ }	{ }	{ }
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携

<具体的な内容>

販売代理店募集

アライアンス対象の相手企業のメリット

- ・本システムは表計算ソフト「Excel」で年間60,000千円の人件費削減を実現させた企業の協力により、完全システム化しました。
- ・弊社とアライアンスを組むことにより、取引先スーパーマーケットに対し、更なる信頼を得られるものと思料いたします。

平成 20 年度 アライアンスビジネス交流会 活動報告書

平成 21 年 3 月 発行

発行 社団法人コンピュータソフトウェア協会 (CSAJ)
〒107-0052 東京都港区赤坂 1-9-15 日本自転車会館 1 号館 5 階
TEL : 03-3560-8440 FAX : 03-3560-8441
URL : <http://www.csaj.jp/>

©2009 Computer Software Association of Japan