

平成 23 年度
アライアンスビジネス委員会 活動報告

平成 24 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委員会が主催するアライアンスビジネス交流会は、ITベンチャー企業とスポンサー企業との出会いの場として、平成13年4月からスタートし、平成23年度で11年目、通算90回の開催となりました。

今年度アライアンスビジネス交流会は、例年同様8回開催しました。そのうちの2回は、12月に一般社団法人日本ソフトウェア産業協会（略称NSA）、2月に社団法人組込みシステム技術協会（略称JASA）との合同開催を企画・実施し、相互の会員企業間の協業可能性を模索する機会を提供しました。

また、5月には島根県の公益財団法人しまね産業振興財団、10月には一般社団法人北海道IT推進協会（略称HICTA）と初めての協力開催を実施し、地方企業とのビジネスマッチングの試みも行いました。今後も、首都圏に止まらず地方の優れた製品を発掘することは、地方企業の活性化、強いては日本を元気にすることにつながるものと確信しています。

次に、企画セミナーは4回実施しました。とりあげたテーマうち、前半の2つ（7月と10月に実施）は、モバイルデバイスの動向や最新モバイルデバイスによるビジネスの可能性についての講演、後半の2つ（12月と2月に実施）は、上場するための準備や東日本大震災を経験した企業からのIT活用や支援策などについて講演いただきました。特に2月に「ITで日本を元気！」で講演いただいたトライポッドワークス株式会社は、第5回アライアンス大賞 最優秀賞受賞企業でもあり、アライアンス大賞 受賞を機に潮目が変わり、業績が伸びていったお話などは、これからプレゼンテーションを実施する企業への力強い後押しとなり、またベンチャー支援への顕著な成果として、大変嬉しく思います。

ビジネスマッチングは、人と人との信頼感が大切です。アライアンスビジネス委員会では、今後もITベンチャー企業の育成支援の推進ならびにソフトウェア業界発展に寄与する活動を行ってまいりますので、ぜひ、アライアンスビジネス交流会に参加いただき、新しい技術やアイデアに触れていただくとともに、人的交流の拡大や新たなビジネス提携のきっかけ作りの場として活用いただければと存じます。行動のないところにビジネスは生まれません。今後ともご支援・ご協力のほど、よろしくお願い申し上げます。

最後に、ITベンチャー企業の育成支援を行うための施策の検討、プレゼンテーション企業へのアドバイス、当日の交流会における人脈拡大のためのサポートなど、運営面を含め多大なご協力を賜りました委員会メンバーの皆様へ、厚くお礼申し上げます。

平成24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委員会 委員長 田中 聡

目次

はじめに	1
アライアンスビジネス委員会委員名簿.....	3
アライアンスビジネス委員会の活動.....	4
アライアンスビジネス交流会参加メリット.....	4
アライアンスビジネス交流会とは.....	5
アライアンスビジネス交流会の流れ.....	5
アライアンスビジネス交流会過去の主な参加企業.....	6
アライアンスビジネス交流会開催実績.....	6
アライアンスビジネス交流会企画実績.....	7
アライアンスビジネス交流会への参加資格.....	8
アライアンス大賞とは.....	9
アライアンス大賞受賞企業一覧.....	11
第8回 CSAJ アライアンス大賞受賞企業のご紹介.....	12
アライアンスビジネス委員会委員ピックアップコメント.....	14
アライアンスビジネス交流会プレゼンテーション企業一覧.....	16
アライアンスビジネス交流会各回終了報告.....	20
アライアンスビジネス交流会プレゼンテーション企業の概要及び発表内容.....	38

アライアンスビジネス委員会委員名簿

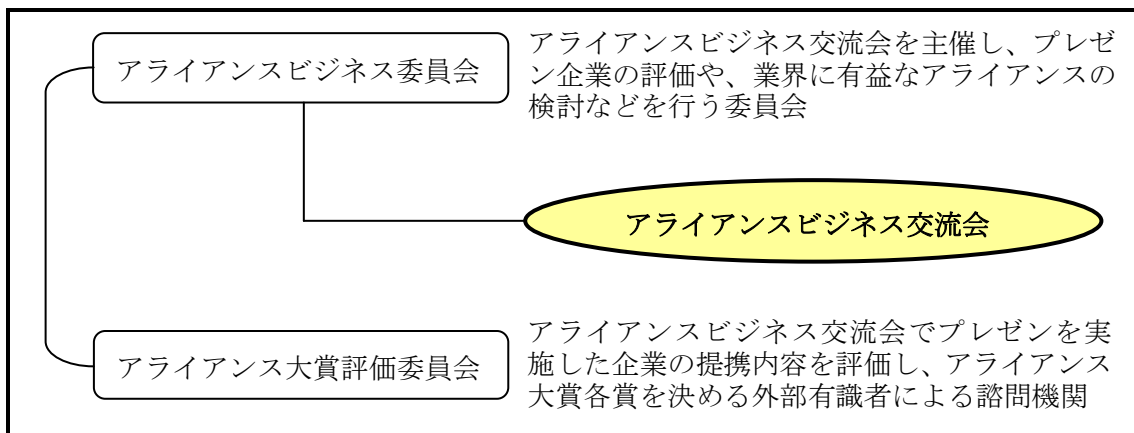
(順不同、敬称略／部署・役職は、平成 24 年 3 月 31 日時点)

委員長	田中 聡	株式会社マイクロソフトウェア 代表取締役社長
委員	安達 美雄	株式会社大塚商会 執行役員 社長室長
〃	中道 泰隆	株式会社リードレックス 執行役員
〃	折登 泰樹	ピー・シー・エー株式会社 専務取締役
〃	加藤 太士	キャノンソフト情報システム株式会社 システム開発本部長
〃	大原 泉	株式会社オービックビジネスコンサルタント 取締役 営業本部 広報室長
〃	廣田 泰久	日本事務器株式会社 事業推進本部 事業計画部 部長
〃	鈴木 克宏	株式会社内田洋行 オフィスエンジニアリング事業部 ソリューション営業部 プリンティングソリューション課 課長
〃	坂元 祥浩	シネックスインフォテック株式会社 執行役員 管理部門長補佐（兼）経営企画部長
〃	谷畑 良胤	株式会社BCN ビジネスメディア部 部長・週刊BCN編集長
〃	岡本 康広	株式会社ソフトクリエイイト ITイノベーション営業部長
〃	多山 信幸	株式会社マイクロソフトウェア 管理本部 マネージャー
事務局	戸島 拓生	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委員会の活動

「アライアンスビジネス委員会」は、IT 企業間のビジネスアライアンスの活性化を目的として、アライアンスビジネス交流会（主に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、平成 13 年度より実施）の主催・運営を行うとともに、関連団体や地方自治体との連携・協力、時事のテーマに基づくセミナーや統一テーマプレゼンテーション企画などを行います。

運営組織体系



アライアンスビジネス交流会参加メリット

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

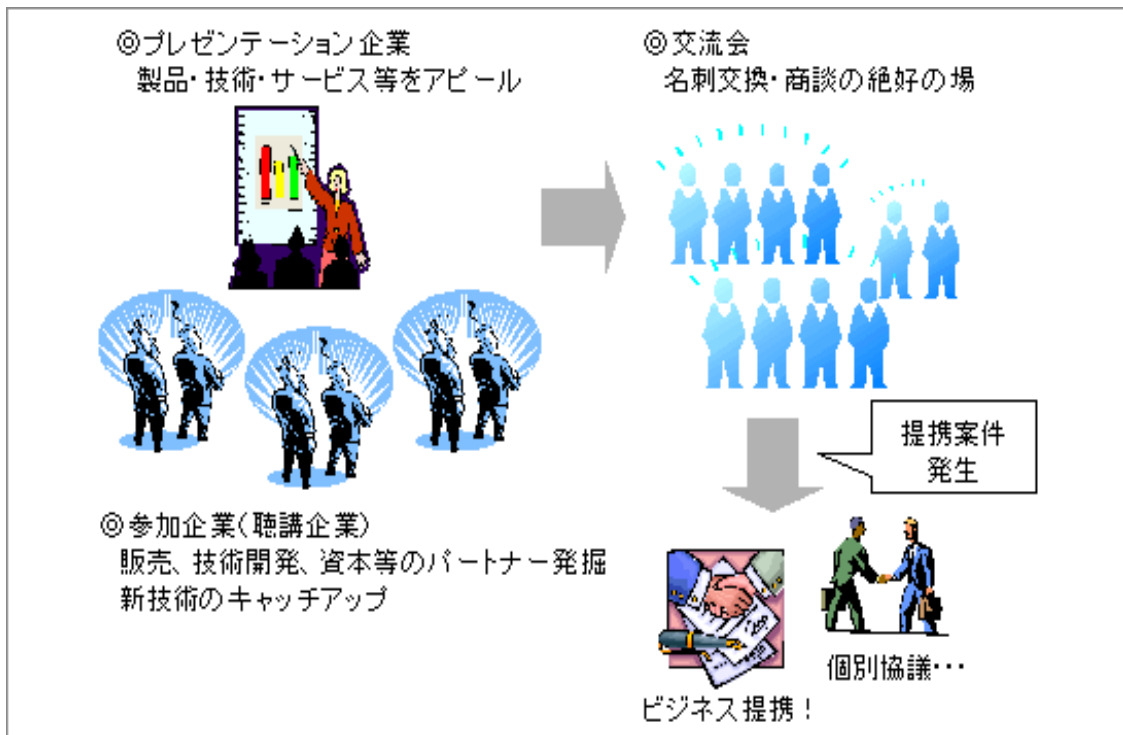
- メリット 1：ビジネスパートナーを見つける機会を得られます。
- メリット 2：自社の IT プロダクトや関連サービスを PR することができます。
- メリット 3：参加企業と販売、技術開発、資本等の提携を結ぶ機会が得られます。
- メリット 4：アライアンス大賞各賞の対象となる機会を得られます。また、各賞を受賞することで IT プロダクトや関連サービスの認知度が上がり、企業の信用力が高まります。

◎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ます。
- 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ます。
- 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ます。
- 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ます。
- 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ます。

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 プロダクトや関連サービス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促す場を提供している交流会です。1回4社のベンチャー企業等が、自社のITプロダクトや関連サービスのプレゼンテーションを実施し、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）を行います。



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	進行説明
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】
18:00～19:00	交流/商談（懇親会）

◎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は、1社25分
- ・質疑応答は交流／商談の場で

◎交流／商談（懇親会）

- ・立食形式
- ・プレゼンテーション企業と聴講企業の交流
- ・参加企業間の交流

※4社で実施した場合のタイムテーブル例。会場やセミナー企画などにより、時間は異なります。

アライアンスビジネス交流会過去の主な参加企業

(株)マイクロソフトウェア	(株)大塚商会	ピー・シー・エー(株)
キヤノンソフト情報システム(株)	(株)オービックビジネスコンサルタント	(株)リード・レックス
日本事務器(株)	シネックスインフォテック(株)	(株)内田洋行
(株)ソフトクリエイト	(株)BCN	カシオ情報機器(株)
(株)ビットアイル	(株)NTTPC コミュニケーションズ	日本システム開発(株)
Sky(株)	オリックス・レンテック(株)	(株)インプレスビジネスメディア

※その他 IT 関連企業が多数参加

(順不同) 平成 24 年 3 月 31 日時点

アライアンスビジネス交流会開催実績

◎交流会 8 回開催

日程	時間	会場	参加
平成 23 年 4 月 20 日(水)	15:00~18:00	トスラブ大久保会議室	40 社 52 名
平成 23 年 5 月 18 日(水)	16:00~19:00	トスラブ大久保会議室	32 社 52 名
平成 23 年 6 月 22 日(水)	15:00~18:00	トスラブ山王会議室	30 社 40 名
平成 23 年 7 月 20 日(水)	14:00~18:00	トスラブ山王会議室	36 社 47 名
平成 23 年 10 月 19 日(水)	15:00~19:00	トスラブ大久保会議室	33 社 49 名
平成 23 年 11 月 25 日(金)	15:00~18:00	トスラブ市ヶ谷会議室	36 社 42 名
平成 23 年 12 月 7 日(水)	14:00~18:00	トスラブ山王会議室	45 社 64 名
平成 24 年 2 月 22 日(水)	15:00~19:00	トスラブ大久保会議室	45 社 62 名

延べ参加 297 社 408 名

◎開催会場

会 場：関東 IT ソフトウェア健保会館 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

T E L : 03-5925-5333 F A X : 03-5925-5325

会 場：関東 IT ソフトウェア健保会館 トスラブ山王 2F 会議室

住 所：〒100-0014 東京都港区赤坂 2-5-6

T E L : 03-5570-1803 F A X : 03-5570-1804

会 場：関東 IT ソフトウェア健保会館 トスラブ市ヶ谷 2F 会議室

住 所：〒162-0064 東京都新宿区市谷仲之町 4-39 市ヶ谷健保会館

T E L : 03-3225-1133 F A X : 03-3354-6726

アライアンスビジネス交流会企画実績

◎特別講演企画 4 回

○平成 23 年 7 月 20 日 (水)

＜第 86 回アライアンスビジネス交流会にて＞

テーマ：「モバイルのビジネス活用」

講演者：田口 潤 氏 (株式会社インプレスビジネスメディア 取締役編集局長)

○平成 23 年 10 月 19 日 (水)

＜第 87 回アライアンスビジネス交流会にて＞

テーマ：「人からはじまる、社会とつながる。『使いやすさ』にこだわったスマートフォン～Windows Phone 7.5～」

講演者：中島 憲彦 氏 (日本マイクロソフト株式会社 コミュニケーションズ
パートナー統括本部 エグゼクティブ プロダクト マネージャー)

○平成 23 年 12 月 7 日 (水)

＜第 89 回アライアンスビジネス交流会にて＞

テーマ：「上場とは？ 東証が語る『等身大の上場』」

講演者：及川 清 氏 (株式会社東京証券取引所 営業本部 上場推進部 IPO センター 審議役)
佐々木 隆雄 氏 (株式会社東京証券取引所 営業本部 上場推進部 IPO センター 主任)

○平成 24 年 2 月 22 日 (水)

＜第 90 回アライアンスビジネス交流会にて＞

テーマ：「IT で日本を元気に！」

講演者：佐々木 賢一 氏 (トライポッドワークス株式会社 代表取締役社長 JASA 東北支部長)

◎他団体等との協力・合同開催 4 回

○島根県との協力開催

平成 23 年 5 月 18 日 (水) <第 84 回アライアンスビジネス交流会>

○社団法人北海道 IT 推進協会 (HICTA) との協力開催

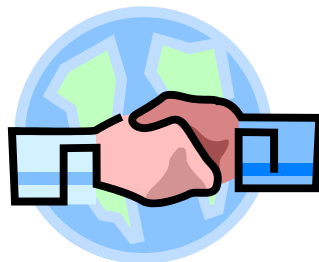
平成 23 年 10 月 19 日 (水) <第 87 回アライアンスビジネス交流会>

○一般社団法人日本ソフトウェア産業協会 (NSA) との合同開催

平成 23 年 12 月 7 日 (水) <第 89 回アライアンスビジネス交流会>

○社団法人組込みシステム技術協会 (JASA) との合同開催

平成 24 年 2 月 22 日 (水) <第 90 回アライアンスビジネス交流会>



アライアンスビジネス交流会への参加資格

◎プレゼンテーション発表者参加資格

- IT プロダクトや関連サービスをお持ちの中小・ベンチャー企業
(β版やプロトタイプ版のITプロダクトや、受託開発(オフショア・ニアショア開発等)は除く)
※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)を実施。
- 参加費(プレゼンテーション、展示物設置、プレゼンター1名分含む)
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 URL よりお申込みください。事務局よりご連絡申し上げます。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、あらかじめご了承ください。

- ・プレゼンテーション参加希望申込先

<http://www.csaj.jp/activity/ab/index.html>



◎聴講希望者参加資格

- ビジネスパートナーを模索されている企業
※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います。
※参加費は2,000円となります(資料代・懇親会費等含む)
・会場により参加費が異なる場合があります。各回開催案内よりご確認・お申し込みください。



その他、アライアンスビジネス交流会に関してご不明な点がございましたら、以下の問い合わせ先までご連絡ください。

○お問い合わせ先

社団法人コンピュータソフトウェア協会

事務局 TEL: 03-3560-8440 E-Mail: ab@csaj.jp

〒107-0052 東京都港区赤坂 1-9-15 日本自転車会館 1号館 5階

アライアンス大賞とは

「CSAJ アライアンス大賞」とは、アライアンスビジネス交流会で、自社の IT プロダクトや関連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、または中小企業）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。

- ・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。
- ・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、“パートナー賞”を授与することがあります。

◎背景

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、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。残念なことに、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。

アライアンス大賞は、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。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います。

◎対象企業

第 8 回アライアンス大賞（平成 23 年 6 月発表）では、平成 22 年（平成 22 年 1 月～平成 22 年 12 月）に、アライアンスビジネス交流会で IT プロダクトや関連サービスのプレゼンテーションを実施した企業。

◎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）

アライアンス大賞とは

◎選考方法

①第一次審査（アライアンスビジネス委員会による審査）

プレゼンテーション後の提携内容等およびCSAJ事務局からのヒアリング結果（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もとに検討し、第二次選考へ進む候補企業を選考します。

②第二次選考（アライアンス大賞評価委員会による選考及び受賞企業決定）

第一次審査を通過したアライアンス大賞 各賞受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選考及びヒアリングを行い、アライアンス大賞 各賞を決定します。

◎アライアンス大賞評価委員会

委員長 那野比古 氏（井上一郎）（多摩大学名誉教授）

委員 藤田 憲治 氏（日経BP社 パソコン局長）

〃 西澤 民夫 氏（独立行政法人中小企業基盤整備機構 新事業支援部
統括プロジェクトマネージャー）

〃 武市 博明 氏（一般社団法人情報通信ネットワーク産業協会 常務理事）

〃 杉浦 和史 氏（杉浦技術士事務所（情報工学部門）技術士）

〃 山名 早人 氏（早稲田大学理工学術院情報理工学科教授）

（第8回アライアンス大賞審査時の委員、役職等は当時のもの、順不同、敬称略）

◎アライアンス大賞発表及び表彰

CSAJ 総会後のアライアンス大賞表彰式で受賞企業を発表し表彰。

◎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スペースの提供

③News Release による周知やCSAJ Web ページなどへの掲載

アライアンス大賞受賞企業一覧

- ◇第1回 JPSA アライアンス大賞（第19回通常総会：平成16年6月9日(水)にて発表）
- ・最優秀賞：該当なし
 - ・奨励賞：株式会社高速屋
 - ・奨励賞：株式会社ターボデータラボトリー
 - ・奨励賞：株式会社クオリティ・アンド・バリューコンサルティング
 - ・特別賞：株式会社ソフトクリエイト
- ◇第2回 JPSA アライアンス大賞（第20回通常総会：平成17年6月8日(水)にて発表）
- ・最優秀賞：redたんぽぽ有限会社
 - ・奨励賞：株式会社チェプロ
 - ・奨励賞：株式会社ネットディメンション
 - ・奨励賞：株式会社ヴィバーク
- ◇第3回 JPSA アライアンス大賞（第21回通常総会：平成18年6月14日(水)にて発表）
- ・最優秀賞：スマートワイヤレス株式会社
 - ・優秀賞：株式会社 Knowlbo（ナルボ）
 - ・優秀賞：フォーディーネットワークス株式会社
 - ・奨励賞：ワークスコープ株式会社
 - ・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式会社
- ◇第4回 CSAJ アライアンス大賞（第22回通常総会：平成19年6月13日(水)にて発表）
- ・最優秀賞：株式会社ハイパーテック
 - ・優秀賞：ソフトアドバンス株式会社
 - ・奨励賞：株式会社アズベイス
 - ・奨励賞：イーズ・コミュニケーションズ株式会社
 - ・奨励賞：株式会社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式会社
- ◇第5回 CSAJ アライアンス大賞（第23回通常総会：平成20年6月11日(水)にて発表）
- ・最優秀賞：トライポッドワークス株式会社
 - ・奨励賞：株式会社 ALBERT（アルベルト）
 - ・奨励賞：ビバコンピュータ株式会社
 - ・パートナー賞：ユニファイジャパン株式会社
- ◇第6回 CSAJ アライアンス大賞（第24回通常総会：平成21年6月10日(水)にて発表）
- ・最優秀賞：株式会社チェプロ
 - ・優秀賞：株式会社テラスカイ
 - ・奨励賞：サイバーステーション株式会社
 - ・奨励賞：株式会社ユニテック
- ◇第7回 CSAJ アライアンス大賞（第25回通常総会：平成22年6月9日(水)にて発表）
- ・最優秀賞：フォーディーネットワークス株式会社
 - ・優秀賞：アイビーシー株式会社
 - ・奨励賞：ニューロネット株式会社
 - ・パートナー賞：株式会社日立ケーイーシステムズ

アライアンス大賞受賞企業一覧

◇第8回 CSAJ アライアンス大賞（第26回通常総会：平成23年6月8日(水)にて発表）

- ・最優秀賞：該当なし
- ・奨励賞：モバイルシティ・ジャパン株式会社
- ・特別賞：株式会社フォーラムエイト

第8回 CSAJ アライアンス大賞受賞企業のご紹介

◇奨励賞：モバイルシティ・ジャパン株式会社

住 所：〒150-0043 東京都渋谷区道玄坂1-12-1 渋谷マークシティ・ウエスト22階

U R L：http://www.mobilecity.co.jp/

設 立 年 月 日：2009年9月

資本金(百万円)：9百万円（資本準備金含む）

従 業 員 数：3名

事 業 内 容：携帯端末アプリケーション開発・携帯アプリ販売等、映画エグゼクティブ・制作プロデュースコンテンツ・メディア配信

受 賞 製 品：「MapTown」＜双方向型コミュニケーション・サービス＞

受 賞 製 品 特 長：ユーザの現在の位置情報や知りたい地域を中心に、地図上で実在する人や企業を1スクロールで見つけ、1クリックでコミュニケーションすることが出来る双方向型コミュニケーション・サービス。簡易性や拡張性が高く、数多くのAPIとの連携も可能。

◇特別賞：株式会社フォーラムエイト

住 所：〒153-0051 東京都目黒区上目黒2-1-1 中目黒GTタワー15階

U R L：http://www.forum8.co.jp/

設 立 年 月 日：1987年5月

資本金(百万円)：50百万円

従 業 員 数：141名

事 業 内 容：設計支援ソフトウェアの開発／販売／サポート、各種ソリューション提供

受 賞 製 品：「UC-win/Road for SaaS」＜SaaS型3次元リアルタイム・シミュレーションソフト＞

「UC-1 for SaaS」＜SaaS型土木設計ソフト＞

受 賞 製 品 特 長：「UC-win/Road for SaaS」バーチャルリアリティをネットワーク上のサービスとして提供可能なシステム。インタラクティブなビュー操作とマウスドラッグで視点移動ができ、走行・交通シミュレーションなど多様なバーチャルリアリティ空間を提供。

「UC-1 for SaaS」土木設計ソフト、一般事務処理・会計処理ソフトをクラウドで活用可能なシステム。計算データの共有、スケジュール管理やワークフローなどの事務処理機能を搭載。

※企業情報等は、第8回アライアンス大賞審査時点のもの

アライアンスビジネス委員会
委員ピックアップコメント

アライアンスビジネス委員会 委員ピックアップコメント

キヤノンソフト情報システム株式会社
システム開発本部長
加藤 太士 氏



ここに来れば会える、ちょうどいい交流会

2007年の秋よりアライアンスビジネス委員会（当時は研究会）のメンバーとなり、その後アライアンスビジネス交流会にも可能な限り参加させていただいております。この5年間で私自身が会社で所属するビジネスもパッケージソフトの開発・販売から、ビジネスソリューション系やエンジニアリング系の受託開発へと変わってまいりました。どのような立場にあってもIT業界にかかわる限り、この交流会に対しては高い期待を持って参加することができると思っています。

交流会へ参加するに当たり、パッケージソフトの営業の立場では、自社の製品をより多く売するための商材やビジネスモデルを探すことに主眼をおきます。また、製品開発や受託開発の立場では新しい技術や新しいプラットフォームを利用した製品やサービスから技術提携の可能性を探ろうとします。交流会で紹介される製品やサービスが自社の扱うものと重複している場合は真摯な気持ちで学ぶべきものを学び、異なる分野のものに対しては新しい発見や刺激を受け、ビジネス拡大の機会をうかがうことになります。

本交流会の良いところは、プレゼン企業の数やプレゼンの時間がちょうどいいこと、プレゼン後の情報交換会の規模がちょうどいいことです。1回の交流会でのプレゼン企業は4社で1社あたり30分足らず、全体で2時間、その後情報交換会となります。情報交換会は人数が3-40名、場所も広からず狭からず、約1時間でほぼ全ての参加者と情報交換することができます。この情報交換においてプレゼンで抱いた印象を裏付けし、その印象をより強く自分の中にインプットすることができます。

ベンチャー企業の良いところは決断力の早さ、実行スピードの早さだと思います。早期実現はITビジネスにもっとも必要なものでありますが、規模の大きな会社はなかなかスピード感をもってビジネスを進めることができません。会社の規模に応じた得意分野をそれぞれ生かして一緒にビジネスを進めてゆくことも本交流会の目的の一つであると思います。

IT業界の中では新しい技術やサービスが次から次へと生まれてきます。そんな中で時代に適合したソリューションをタイムリーに提供してゆく必要があります。「クラウド」という言葉さえ既に古臭いものになりつつあります。ここに来れば新しいものや考え方、期待するものに触れることができる。ここに来れば会える。まさに、アライアンスビジネス交流会がそういう場となるよう、微力を尽くすことができればと思っています。

アライアンスビジネス交流会
プレゼンテーション企業一覧

平成 23 年 4 月～平成 24 年 3 月

プレゼンテーション企業一覧

開催日	企業名	プレゼン製品カテゴリ／『製品名』
平成 23 年 4 月 20 日 (第 83 回)	株式会社ソルトルックス	ファイルサーバ検索アプライアンス 『[IN2]SearchBox』
	株式会社ナビット	企業向け各種データベースコンテンツ販売 『顧客属性付与サービス』『法人電話帳ポイントデータベース』『法人 FAX 電話番号』
	株式会社 IT DeSign	販促向けデザイン入り QR コード生成 ASP/SaaS 『「デザイン QR」コード』『design QR on-demand』
	株式会社 Knowlbo	グループウェア 『Office View』
平成 23 年 5 月 18 日 (第 84 回)	サークル株式会社	サーバ等シャットダウンソリューション 『サーバ緊急自動シャットダウンソリューション』
	株式会社アキュートシスコム	コンタクトレンズ店向け販売管理システム 『TASCOL』
	インフィニトーク株式会社	IP-PBX ソフトウェア 『InfiniTalk』
	株式会社テクノプロジェクト	無床、有床診療所及び慢性期医療機関向け電子カルテ 『CIMA Chart』『CIMA ChartPlus』『CIMA LinkCare』
平成 23 年 6 月 22 日 (第 85 回)	株式会社グローバルワイズ	ウイルス対策ソフト 『G Data』
	SinfoniaCloud テクノロジーズ 株式会社	基幹系業務システム分野の PaaS・SaaS 型開発&実行基盤エンジンソフトウェア 『SinfoniaCloud』
	株式会社ハイパーテック	クラッキング防止耐タンパセキュリティソフト 『CrackProof for Android』
	株式会社イーコース	コンテンツ制作サービス 『e セミナー』
平成 23 年 7 月 20 日 (第 86 回)	株式会社シー・エー・エム	AI 学校時間割自動編成システム 『スクールマジック』
	株式会社ライブラネオ	ソーシャルドキュメント共有サービス 『ライブラ』
	メタデータ株式会社	ソーシャル広告ターゲティング支援サービス 『SocialAD99』
	株式会社セカンドガレージ	EC 運営者向けクラウド型販売管理情報分析サービス 『Fast for EC』

プレゼンテーション企業一覧

開催日	企業名	プレゼン製品カテゴリ／『製品名』
平成 23 年 10 月 19 日 (第 87 回)	インヴェンティット株式会社	スマートフォン遠隔セキュリティサービス 『MobiConnect』
	株式会社リック	管理部門向けドキュメント管理ソリューション 『契約書（文書）管理システム』
	KYODOU 株式会社	警備業向けシフト勤怠管理システム 『KD べんり君』
	株式会社イークラフトマン	物流、生産情報システムに関するクラウドサービス 『クイックコネクトサービス/クラウド EDI』
平成 23 年 11 月 25 日 (第 88 回)	EUGRID 株式会社	クラウドを活用したセキュアなマルチ・デバイス環境ソリューション 『Eugrid Cloud Platform Solution』
	株式会社ビットリンク	予約・スケジュール管理システム 『ChoiceRESERVE』
	クロノス株式会社	就業管理システム 『クロノス』『テレタイム』『Zaion』
	日本 RA 株式会社	PKI (Public Key Infrastructure) 『NRA-PKI』
平成 23 年 12 月 7 日 (第 89 回)	株式会社アールラーニング	勤怠管理システム 『新月- SHINGETU -』
	株式会社インターコム	再販可能なクラウド型インターネットセキュリティサービス 『MaLion Internet Security クラウド』
	スタークマインド株式会社	RFID (IC タグ)、バーコードを利用したシステム 『高セキュリティ受付システム』『デジタル出退表示システム』
	株式会社リアルグローブ	クラウド・ホスティング・プラットフォーム 『C4SA』
平成 23 年 2 月 22 日 (第 90 回)	日本ソフト販売株式会社	営業マーケティングツール 『全国 e 電話帳』
	アヴァシス株式会社	ソフトウェア開発支援サービス 『ドキュメント診断ツール』『トレーサビリティ分析ツール』
	東京システムハウス株式会社	モバイルデバイス向けセキュリティ管理ツール 『K2filemanager Enterprise Edition』
	株式会社コア	シンクライアント端末 『ASPELIUS』

アライアンスビジネス交流会
各回終了報告

第 8 3 回アライアンスビジネス交流会終了報告

開催日：平成 23 年 4 月 20 日(水) 会場：トスラブ太久保会議室 参加：40 社 52 名
終了報告 URL：http://www.csaj.jp/activity/ab/11/83/110420_rep.html
プレゼン企業：(1)ソルトルックス、(2)ナビット、(3)IT DeSign、(4)Knowlbo

◇株式会社ソルトルックス (<http://www.saltlux.com/jp/>)

〔希望提携〕 販売提携、技術提携
〔製品分類〕 ファイルサーバ検索アライアンス
〔製品名〕 [IN2]SearchBox
〔テーマ〕 レコメンド機能付き検索アライアンスのご紹介

「[IN2]SearchBox」は、サイロ化／タコ壺化しがちな社内ファイルサーバを横串で検索。ファイルの保存先を共有フォルダに指定しておけば、システム担当者が文書を分類管理する負担が激減します。文書のテキスト情報をプレビュー表示するので、いちいちファイルを開く手間もありません。文書の中身をキーワード検索し、頻出単語など文書の特徴を踏まえて分類表示しますので、その結果、ファイル名が分からなくとも大体のキーワードが分かれば、欲しい文書に簡単に到達できます。管理者画面もシンプルで、システムの専門家でなくとも運用可能です。弊社とアライアンスを組むとサーバ製品や複合機と合わせた、簡便な文書管理の提案が可能になるメリットがあり、特に中小企業向けの製品ラインナップの補完効果が期待されます。本製品に関する販売代理店を募集しています。

◇株式会社ナビット (<http://www.navit-j.com/>)

〔希望提携〕 販売提携、技術提携、資本提携
〔製品分類〕 企業向け各種データベースコンテンツ販売
〔製品名〕 顧客属性付与サービス、法人電話帳ポイントデータベース、法人 FAX 電話番号
〔テーマ〕 顧客分析／管理、新規顧客開拓支援

顧客属性付与サービスは、顧客管理として、現在取り引きをしている顧客の顧客データ管理を行う際に、顧客の属性（資本金、売上高、従業員数等）を付与することができるので、営業促進面で、業種・規模・エリアなど対象ターゲットとなる企業をピックアップして、効率的な営業活動をすることが可能です。さらに商品価値アップとして、ご提供させて頂く顧客属性データを貴社が開発された SFA や事務ソフトなどに組み込む事が可能ですので、利用するユーザにとっても利便性が高まり商品の価値をアップさせる事ができます。これによりソフトユーザへのオプション提供やクロスセルを行うことで売上貢献につながります。法人電話帳ポイントデータベースは、全国固定電話加入法人、約 670 万件の住所、郵便番号、電話番号などの各種の最新の情報を収録しています。データは毎月更新しており、全件緯度経度情報を付与。業種 198 分類をカバーしています。法人 FAX 電話番号は、FAX-DM などをご利用いただく全国 334 万件の事業所データです。エリア指定、業種指定、キーワード指定などのさまざまな条件に絞ったデータのご提供が可能です。従業員数や、資本金ごとの抽出もできます。毎月、新規情報 3～5 万件を追加、新規追加の差分データだけのご提供も行っています。新たな商材のフックとして、また既存客への提供システム（ソフト）の機能追加オプションとして、代理販売や、データをソフト開発そのものに組んでいただけるアライアンスを募集しています。なお、組込みについては、提携先様側でソフト・アプリ・ASP 等を提供済みもしくは、今後新規に開発されるものがあるのが前提となります。

第 8 3 回アライアンスビジネス交流会終了報告

◇株式会社 IT DeSign (<http://www.it-design.co.jp/>)

- 〔希望提携〕 販売提携、資本提携、技術提携
- 〔製品分類〕 販促向けデザイン入り QR コード生成 ASP/SaaS
- 〔製品名〕 「デザイン QR」 コード、design QR on-demand
- 〔テーマ〕 モバイル導線を強化する「デザイン QR」コードのご提案

「デザイン QR オンデマンド」は、「デザイン QR」コードを必要時に必要分だけ、お客様自らオンライン上で生成できる ASP/SaaS サービスです。プレビューを見ながら、セルフ方式でオンライン上で簡単に作成できます。例えば、デザイン画像が同一であれば、格納（記録）する情報をパラメータ、ユニーク ID などバリエーション（可変情報）にした CSV ファイルをアップロードすれば「デザイン QR」コードを一度に大量に生成が可能です。媒体別やエリア別など印刷メディアからの QR コードの流入経路を把握することで、印刷媒体からの費用対効果を検証できます。また、「デザイン QR オンデマンド」は、マニュアルがなくても誰でも作成できるようにユーザフレンドリになっています。コアな技術である QR コード生成エンジンは独自技術で、この技術を応用した Web サービスとなっています。また、他言語化（英語、韓国語）にも対応しています。ユニークなサービスコンテンツとしてラインナップを拡充でき、生成エンジンを SDK、Web-API、ASP/SaaS などで提供可能です。また、既存 Web サービスやコンテンツと組み合わせた新サービスの開発などモバイル分野で協業やサービスメニューの補強ができ、英語、韓国語にも対応済みで海外向けにも対応できます本製品について、自社で販売できる程のリソースがないため、販売パートナーや既存の他社サービスと連携するなど一緒に協業できるパートナーを募集しています。

◇株式会社 Knowlbo (<http://www.knowlbo.co.jp/>)

- 〔希望提携〕 販売提携、技術提携
- 〔製品分類〕 グループウェア
- 〔製品名〕 Office View
- 〔テーマ〕 アクセス権限思いのまま！シンプルで直感的操作を実現のグループウェア製品「OfficeView」

「OfficeView」は、業務における情報の共有を簡単かつ適切なアクセス権限にて実現するグループウェアです。ご希望のパーツ単位にてご利用いただけます。また、データへのアクセス権限につき、自由自在に設定頂けることが特徴となります。具体的にはホスト部署の設定や、ログインユーザーのランクを考慮した公開先を指定可能です。弊社製品「ワークフローEX」との連携も可能です。販売メニューと利益の拡大につながる本製品について、弊社様との提携を募集しています。

第 8 4 回アライアンスビジネス交流会終了報告

開催日：平成 23 年 5 月 18 日(水) 会場：トスラブ大久保会議室 参加：32 社 52 名
終了報告 URL：http://www.csaj.jp/activity/ab/11/84/110518_rep.html
プレゼン企業：(1)サークル、(2)アキュートシスコム、(3)インフィニトーク、(4)テクノプロジェクト

◇サークル株式会社 (<http://www.circle.co.jp/>)

〔希望提携〕 販売提携

〔製品分類〕 サーバ等シャットダウンソリューション

〔製品名〕 サーバ緊急自動シャットダウンソリューション

〔テーマ〕 緊急時のサーバ自動シャットダウンを活用し、サーバの電源の自動で OFF、ON

「サーバ緊急自動シャットダウンソリューション」は、計画停電や落雷による突然の停電などに対応したサーバ自動停止、自動起動の機能を持っています。各サーバに対し、決められた手順により自動停止、自動起動を行います。個別サーバの自動停止、全サーバの一斉自動停止、自動起動、手動あるいはスケジューラーによる自動停止、自動起動、UPS のアウトレット電源制御が行えます。これまで直販をメインにしていたましたが、2011 年より新しくビジネスパートナーを募集しています。当社の製品を販売いただける企業を募集しています。

◇株式会社アキュートシスコム (<http://www.acute-sc.co.jp/>)

〔希望提携〕 販売提携、技術提携

〔製品分類〕 コンタクトレンズ店向け販売管理システム

〔製品名〕 TASCOL (タスカル)

〔テーマ〕 コンタクトレンズ販売管理システムにおける協業のご提案

コンタクトレンズ販売管理システム「TASCOL」は、眼科併設型コンタクトレンズ店をターゲットとした、月額使用料制の SaaS 型サービスです。エンドユーザーの導入時コストと運用負荷を抑え、販売店にとって重荷にならないシステムとして開発しました。また随時バージョンアップによってサービスの陳腐化を防ぎます。Ruby on Rails にて開発した Web アプリケーションで、SSL-VPN により、暗号化を行っています。電子発注 (CLIOS との連携による)、バーコードリーダーによるロット管理を標準装備。コンタクトレンズ販売管理業務に特化した SaaS は希少です。本システムは、毎月利用料を支払って頂くストック型ビジネスモデルです。当社からは、提携企業様にその一部を毎月保守費用として支払います。本システムは、コンタクトレンズ販売店向けというニッチな製品ではありますが、対象とする店舗 (医院) は全国規模で多数存在し、市場性は高いと考えています。また、事務の IT 化については、これから進んでいく市場であることから、TASCOL をきっかけに、既にお持ちの他の製品も営業出来る土壌があります。本システムに関する販売代理パートナーや、販売店への導入やカスタマイズ対応をしていただく SI パートナーを募集しています。

第 8 4 回アライアンスビジネス交流会終了報告

◇インフィニトーク株式会社 (<http://www.infinitalk.co.jp/>)

〔希望提携〕 販売提携、技術提携

〔製品分類〕 IP-PBX ソフトウェア

〔製品名〕 InfiniTalk (インフィニトーク)

〔テーマ〕 「早く」「安く」「簡単に」スタートできる！次世代 IP-PBX InfiniTalk」のご紹介

「InfiniTalk」は、今まで電話業者しか行えなかった設定や運用を一般の方でも手軽に行えるようにした Linux サーバー環境下で稼働する IP-PBX ソフトウェアです。オープンな IP テレフォニープロトコルである SIP に準拠しており、今話題のオープンソース PBX である「Asterisk」をベースとし、信頼性、管理性を高めるための機能を搭載しています。Linux サーバー上で動作するため、規模や予算に応じて柔軟なシステム構成を選択できます。また、日本の電話文化に合わせた独自の機能追加により、従来の PBX やビジネスフォン同様の使い方が可能です。さらに、IP セントレックス運用や CTI 連動、全通話録音機能など、IP-PBX ならではの便利な機能も提供します。従来の電話の置き換えのみならず、ワークスタイルの変革や業務効率の向上、運用コストの低減など、数々のメリットをもたらす本ソフトウェアの販売提携（パートナーとしてコールセンターをはじめとする市場への販売連携）や、技術提携（ネットワーク工事、サーバー構築、保守サポートなどの発注）を募集しています。

◇株式会社テクノプロジェクト (<http://www.tpj.co.jp/>)

〔希望提携〕 販売提携、技術提携

〔製品分類〕 無床、有床診療所及び慢性期医療機関向け電子カルテ

〔製品名〕 CIMA Chart (シーマ チャート)、CIMA ChartPlus (シーマ チャートプラス)、CIMA LinkCare (シーマ リンクケア)

〔テーマ〕 在宅医療に強い CIMA シリーズのご紹介

「CIMA Chart」は、無床診療所向け電子カルテです。「CIMA ChartPlus」は、有床診療所向け電子カルテです。「CIMA LinkCare」は、慢性期医療機関向け電子カルテです。各電子カルテは、在宅医療市場等、特定の市場に特化させて他社との差別化を狙っています。Web 型とすることで、端末追加やメンテナンス等の運用管理を軽減し、さらに医事機能等の必須機能を一体化させ、コストパフォーマンスを上げています。また、CIMA Chart については、SaaS 型も用意し、災害時にも業務に必要な情報（カルテ情報等）が確保される事で業務継続性を高めています。商材追加と利益向上が期待できる本製品を販売いただける企業を募集しています。

第 85 回アライアンスビジネス交流会終了報告

開催日：平成 23 年 6 月 22 日(水) 会場：トスラブ山王会議室 参加：30 社 40 名

終了報告 URL：http://www.csaj.jp/activity/ab/11/85/110622_rep.html

プレゼン企業：(1)グローバルワイズ、(2) SinfoniaCloud テクノロジーズ、(3) ハイパーテック、(4)イーコース

◇株式会社グローバルワイズ (<http://www.g-wise.co.jp/>)

〔希望提携〕 販売提携・技術提携

〔製品分類〕 ウイルス対策ソフト

〔製品名〕 G Data 法人製品 (ジーデータ)

〔テーマ〕 G Data 拡販パートナー募集について

「G Data」は、世界初のダブルスキャンエンジンによる既知ウイルスからの防御だけでなく、ヒューリスティック/ビヘイビア (ふるまい検知) やアウトブレイクシールド (パネミック認知) で未知ウイルスにも対処し、ゼロデイ攻撃からも防御します。PC 環境の負荷を軽減する省メモリ設計に加え、スキャンを効率化するフィンガープリンティング、誤検知対象となりやすいシステムファイルなどを除外設定するホワイトリスト機能を備え、操作の軽快さや誤検知のリスク低減を実現しています。基本的にウイルス対策ソフトを使用しないユーザはいません。G Data を販売することで、ビジネスの相手先を広げることができ、既存顧客への付加的な提案だけでなく、G Data を切り口に新規顧客を開拓する、ドアノックツールとしての効果が期待できます。また、競合製品を取り扱っていても、世界最高水準の検出力を持つ G Data を商材に加えることで顧客に選択肢を提供できるようになり、より顧客満足度の高い提案が可能になります。本製品の販売提携先及び技術提携先 (顧客向け有償サポート [導入～運用支援] のパートナー) を募集しています。

◇SinfoniaCloud テクノロジーズ株式会社 (<http://www.sinfoniacloud.com/>)

〔希望提携〕 販売提携、技術提携

〔製品分類〕 基幹系業務システム分野の PaaS・SaaS 型開発&実行基盤エンジンソフトウェア

〔製品名〕 SinfoniaCloud (シンフォニアクラウド)

〔テーマ〕 エンタープライズアプリケーションのサービスプラットフォーム化と実行運用環境を実現するソフトウェア基盤のご紹介

「SinfoniaCloud」は、貴社固有機能をカスタマイズ開発でき、生成プログラムがアプリケーション特化型として運用できる PaaS 基盤を提供しています。本製品は、アプリケーション処理上で必要な DB サーバとのデータ交換メカニズム設計を全て自動的にこなすので、開発者は業務アプリケーション設計に専念できます。また、ミッションクリティカルな基幹系業務を安定してこなす高速並列分散処理機構を提供しています。さらに他 SaaS システムとの連携を実現し、統合型クラウドアプリケーションサービスを提供しています。本製品を利用いただくことにより、開発期間短縮 (従来の 1/2 以下へ) とコスト削減 (従来の 1/3 以下へ) による収益向上が見込めます。また、開発資産の再利用化・継承化による機能拡張と保守性の向上やエンドユーザに対して SaaS 型 (マルチテナント) サービスの提供が可能になります。SI 事業者様が、エンドユーザ企業様に提供する業務システムの開発において、本製品を利用して、業務アプリケーションの開発・運用を提供いただくことや、既存パッケージソフトウェアを SaaS 型サービスプラットフォーム化してエンドユーザに提供いただくことなどの販売提携や技術提携先を募集しています。

第85回アライアンスビジネス交流会終了報告

◇株式会社ハイパーテック (<http://www.hypertech.co.jp/>)

〔希望提携〕 販売提携、技術提携

〔製品分類〕 クラッキング防止耐タンパセキュリティソフト

〔製品名〕 CrackProof for Android (クラックプルーフ フォー アンドロイド)

〔テーマ〕 Android アプリをクラッキングから守る耐タンパセキュリティソフト
「CrackProof for Android」について

「CrackProof for Android」は、Android アプリに耐タンパ (=クラッキング対策) 処理するソフトウェアです。本ソフトウェアは、Android アプリを違法なリバースエンジニアリングやクラッキング行為から強力に保護します。プログラムを静的解析 (逆アセンブラなどを使用してプログラムをファイルレベルで解析する手法) のみならず、技術的に困難とされる動的解析 (デバッガを使用してプログラムを実行しながら解析する手法) からも強力に保護しています。簡単な操作 (GUI 上に SO : Shared Object をドラッグ&ドロップしてボタンを押すだけ) で耐タンパ処理が完了します。現時点では SO のみ対応しますが、Dalvik 対応版も近日中に発売予定です。弊社のセキュリティ技術と、販売及び技術でアライアンスを組むことにより、Android マーケットにおいて、新しい付加価値サービスをお客様にご提案可能と考えています。本製品における提携先企業様と弊社、それぞれの企業が持つ強みを生かしたソリューション提案をいただける提携先を募集しています。

◇株式会社イーコース (<http://www.e-course.co.jp/>)

〔希望提携〕 販売提携、技術提携・資本提携

〔製品分類〕 コンテンツ制作サービス

〔製品名〕 e セミナー

〔テーマ〕 簡単、分かりやすい動画解説制作サービスのご紹介

「e セミナー」は、ソフトウェアの操作解説などをコンテンツ化するサービスです。ライブ動画とプレゼン資料を自動システムで同期させコンテンツ化し、セミナー終了後に、配信用コンテンツが出来上がります。お客様のニーズに合わせて、撮影・編集・プログラミングまで、ノンストップサービスでのご提供が可能です。短納期 (セミナー終了後、数分でコンテンツ化)、低価格 (自動システム化のため低価格で提供)、高品質 (独自の高圧縮技術により高品質を実現) でオンラインセミナーが制作できます。本製品を利用いただくことにより、既存のクライアントへ新たな商材 (サービス) として提供が可能になります。また、ソフトウェア等の操作マニュアルを動画で安価に提供できます。本製品を既存顧客様へ新サービスとしてご紹介頂き、貴社のサービスとして OEM 的にコンテンツ制作を扱っていただけるような販売提携先を募集しています。

第86回アライアンスビジネス交流会終了報告

開催日：平成23年7月20日(水) 会場：トスラブ山王会議室 参加：36社47名

終了報告URL：http://www.csaj.jp/activity/ab/11/86/110720_rep.html

プレゼン企業：(1)シー・エー・エム、(2)ライブラネオ、(3)メタデータ、(4)セカンドガレージ

◇株式会社シー・エー・エム (<http://www.c-a-m.co.jp/>)

〔希望提携〕 販売提携、技術提携

〔製品分類〕 AI 学校時間割自動編成システム

〔製品名〕 スクールマジック

〔テーマ〕 スクールマジックのご紹介

「スクールマジック」は、主に大学の複雑な時間割編成作業を支援するシステムです。先生のスケジュールや、教室の設備や収容定員、同時開講可能科目の組み合わせ、通年授業の前後期連携などの制約条件を指定することにより、時間割を自動的に編成することができます。また、前年度の時間割や教員の希望を優先するなどの修正型の再編成、手動での修正も可能です。NEC独自のAIスケジューリング技法を使っており、短時間で高品質な時間割作成が可能です。大学だけではなく、専門学校などにも使われており、試験用の時間割を作成するシステムもあります。通年授業については、同じ時間と教室を割りつけることが可能です。また、様々な条件（制約）を設定できるため、学生の履修を考慮した時間割編成が可能になっています。本システムに関する販売代理店を募集しています。

◇株式会社ライブラネオ (<http://www.liburaneo.co.jp/>)

〔希望提携〕 販売提携・技術提携

〔製品分類〕 ソーシャルドキュメント共有サービス

〔製品名〕 ライブラ (libura)

〔テーマ〕 今すぐに使える、ライブラ (libura) による「電子書籍」を活用したウェブプロモーションのご提案

「ライブラ」は、写真や画像、カタログ、マニュアル、オフィス文書、資料など様々なドキュメントをアップロードして閲覧、共有することができるクラウド上のコミュニケーションスペースです。多彩なビューワー機能を有し、スライド形式、電子書籍形式、リスト形式等での表示や、飾り付けによる付加価値情報の追加、特定のグループ内公開、ブログパーツとしての埋め込みガジェット機能など、コンテンツのデジタル化と利用促進を一気に加速させる便利なツールです。本システムを利用したウェブマーケティングやウェブ制作を事業とされるパートナー企業の新しいソリューションとしてのご活用、ウェブメディアの一つとしての「電子書籍、電子カタログ」の活用など、ライブラを使ったメディアサービスの提供に興味のある企業とのアライアンスを募集しています。

第86回アライアンスビジネス交流会終了報告

◇メタデータ株式会社 (<http://www.metadata.co.jp/>)

〔希望提携〕 販売提携・資本提携・技術提携

〔製品分類〕 ソーシャル広告ターゲティング支援サービス

〔製品名〕 SocialAD99 (ソーシャルアドキューキュー)

〔テーマ〕 Google を時代遅れにしたソーシャル広告をさらに 10 倍有効なものとする SocialAD99 とその関連サービスについて

「SocialAD99」は、フェイスブック広告のターゲット層を属性分析、潜在層を推定して、広告出稿企業の広告費の費用対効果を改善するサービスです。精密な顧客プロフィールの分析と、それに基づくソーシャル広告出稿は、検索連動広告比で 1 桁以上費用対効果が高く、短期的な売上拡大に貢献します。加えて、顕在層との対話を通じて、ロイヤリティの高いコアなファンの育成を同時に開始できます。本サービスの販売を行うことで、SaaS ならではの保守の楽な月次 revenue を share いただけます。また、既にご提供中のソフトウェア、サービスの付加価値リニューアル版として提供されることで、取引の再開、初期費用の再売上が可能です。また、IPO ないしは大手広告代理店または SaaS 事業会社への株式売却という Exit により投資資金の数倍以上のリターンが得られます。さらに、アドネットワークやクラウド・インフラ等を有する大手企業の場合、弊社技術を採用することで、他のインフラ提供社との機能的差別化がはかれ、Red Ocean の価格競争から脱することが可能です。本サービスに関する販売代理または OEM 供給を受けてくださる国内外の企業を募集しています。また、年内払込みの増資により開発のスピードアップならびに、海外向けサービス提供を計画しており、これらに必要なリソース確保にもご助言、ご協力いただける VC 様、事業会社様を募集しています。

◇株式会社セカンドガレージ (<http://www.fast4.jp/>)

〔希望提携〕 販売提携

〔製品分類〕 EC 運営者向けクラウド型販売管理情報分析サービス

〔製品名〕 Fast for EC (ファスト・フォー・イーシー)

〔テーマ〕 EC 運営者向けクラウド型販売管理情報分析サービスのご紹介

「Fast for EC」は、メールおよび CSV ファイルからデータを抽出し、Web ブラウザ上で閲覧可能な SaaS 型顧客・売上情報分析サービスです。低コスト、低負荷で利用者のビジネスをサポートすることを目的としています。ターゲットは、月商 1000 万円以下の小規模店舗運営者などです。メールの転送設定を行うだけで、自動的に情報が蓄積され、Web ブラウザでアクセスするたびに最新のアプリケーションが利用可能なので、簡単設定でメンテナンス不要です。顧客一覧、顧客ごとの詳細情報 (利用回数・総利用金額・今までにどの商品をいくつ・いくら使っているか、など) が見られ、一つの画面で複数店舗の売上情報を見ることが可能です。また、各種時系列グラフにより、キャンペーン実施前後の売上の変動を掌握でき、蓄積された情報を検索することにより、広告・イベントの効果検証をすることが可能です。本サービスの販売代理店およびサービス提携企業を募集しています。

第 87 回アライアンスビジネス交流会終了報告

開催日：平成 23 年 10 月 19 日(水) 会場：トスラブ大久保会議室 参加：33 社 49 名
終了報告 URL：http://www.csaj.jp/activity/ab/11/87/111019_rep.html
プレゼン企業：(1)インヴェンティット、(2)リック、(3)KYODOU、(4)イークラフトマン

◇インヴェンティット株式会社 (<http://www.yourinventit.com/>)

〔希望提携〕 販売提携・技術提携

〔製品分類〕 スマートフォン遠隔セキュリティサービス

〔製品名〕 MobiConnect (モビコネクト)

〔テーマ〕 安全・安心・安価なスマートフォンセキュリティクラウドサービス

「MobiConnect」は、スマートフォンセキュリティのための安心・安価・実績豊富な日本生まれのグローバル展開をしているクラウドサービスです。端末紛失時に遠隔から端末ロック(利用禁止)・ワイプ(初期化)・データ削除等を行うことにより、不正利用・情報漏洩の防止が可能です。遠隔から端末設定・情報取得が可能なため、効率的なスマートフォン資産管理も可能です。本サービスが対象とする Android/WindowsMobile/iPhone & iPad(iOS)では、他社にない充実した端末試験によりいざという時のためのセキュリティ処理の信頼性を確保しています。また、複数管理者の利用制限毎の権限設定や端末グループへのセキュリティポリシーの設定といった日々の端末設定・運用管理をきめ細かくサポートします。特には iOS 端末では他社同様の Apple 社 MDM を利用した端末セキュリティ方式の提供に加え、弊社独自方式の提供により Apple 社 MDM 方式が抱える遠隔制御不可状態の発生という致命的なセキュリティホールを未然に防止することが可能な画期的サービスです。弊社サービスと連携することにより今後導入が増加する企業向けスマートフォン向けアプリ市場において、企業が必要とするセキュリティ面での自社開発・運用コスト削減およびアプリの競合他社にない付加価値を享受することが可能となります。MobiConnect とのサービス連携による拡販をしていただける企業や、MobiConnect クライアントソフト組込先製品企業を募集しています。

◇株式会社リック (<http://www.lic.ne.jp/>)

〔希望提携〕 販売提携

〔製品分類〕 管理部門向けドキュメント管理ソリューション

〔製品名〕 契約書(文書)管理システム

〔テーマ〕 契約書管理のご提案

「契約書(文書)管理システム」は、契約書や書類を複合機でスキャンする事で電子化し、紙文書の一元管理を可能にしました。登録文書の内容把握や有効期限の管理、紛失破損等からのリスク保全、セキュリティ対策、ワークフローの機能を保有した「契約書(文書)管理パッケージ」を開発し、紙ベースから電子化することで「情報資産」としての運用を可能とし、業務の効率化や契約書同士の関連性の可視化を実現しています。また、ペーパーレスや保管スペースの削減など環境対策にも成果をあげています。本システムの主な機能特徴としては、1) 利用環境を選ばずに、導入後は可能な限りメンテナンスなどの運用コストを下げる目的で、サーバーロジックには Java、画面モジュールには Adobe Flex を用いた RIA として開発、2) 登録可能な契約書及び、その属性情報(入力項目とそのデータ型)は、利用者(運用を管理するユーザー)が自由に設定(契約書の種類は上限なし、属性情報は上限 100 項目まで)が可能、3) ユーザー登録の契約書情報に、ファイルを添付することで、付随するその他の情報も一元的に管理できる、4)

第 87 回アライアンスビジネス交流会終了報告

登録されている契約書情報は、互いに関連付け機能により関連性（親子関係）を定義することで、紙媒体では見えにくい関連性も可視化、5) 契約満了日を基準に、メール通知を行う事ができ、契約更新の失効防止・忘却防止を図る。この通知メールに関する設定（送信する時期、タイトル・本文・送信先）は、自由に設定が可能、です。金額やユーザー情報を定型帳票として出力が可能で、営業支援ツールとしても利用できます。契約書管理は業種に関わらず提案が可能である事から、自社顧客のみならず、他社顧客への提案が可能で、新規顧客開拓の提案材料としても活用いただける本システムの販売代理店を募集しています。

◇KYODOU 株式会社 (<http://www.kyodou.net/>)

〔希望提携〕 販売提携

〔製品分類〕 警備業向けシフト勤怠管理システム

〔製品名〕 KD べんり君（ケーディーベンリくん）

〔テーマ〕 警備業向けシフト勤怠管理 クラウドサービス

「KD べんり君」は、エクセルの快適性、使いやすさとクラウドの利便性・拡張性を兼ね備えた警備業向けのシフト勤怠管理システムです。画面表示項目を利用者が変更・設定でき自由に使いやすいようにアレンジ出来るのが特徴です。シフト作成では、エクセル入力で簡単にアレンジが可能、ワンボタン送信対応となっています。また、勤怠管理では、出勤を自動で監視し、異常があれば警報で知らせる、警備業界必須の隊員からの報告受付も簡単にできます。今までは、隊員から朝の出勤報告や夜間の定時報告など電話が大渋滞していた問題も、KD べんり君を使えば、音声の自動応答や通信コストの安い携帯 WEB を使った報告も自動受付し、電話の渋滞が緩和されます。さらに、勤怠集計では、業界特有の特別手当や勤務時間や残業管理など自動で勤怠集計即給与ソフトにデータ移行が可能です。操作説明しなくても使える製品、カスタマイズなしで使いやすく設定できる製品となっています。本サービスの販売代理店およびソリューション連携企業を募集しています。

◇株式会社イークラフトマン (<http://www.ecraftman.com/>)

〔希望提携〕 販売提携・技術提携

〔製品分類〕 物流、生産情報システムに関するクラウドサービス

〔製品名〕 クイックコネクトサービス/クラウド EDI

〔テーマ〕 物流でのクラウド利用事例『クイックコネクトサービス/クラウド EDI』

「クイックコネクトサービス/クラウド EDI」は、EOS/EDI システムの設計・構築・運用や、デジタル表示機やハンディターミナルを用いた業務改善のような物流システムに特化した技術を持ち、そこから発展させたクラウドサービスです。インターネットによるデータ集配信機能により、インターネットに接続できる環境があれば、取引先との受発注システムや EDI を速やかに開始することが可能です。通信スケジュール管理も、各通信先との通信スケジュールを登録することにより、取引先との日々のデータ通信を自動化することができます。また、複雑な操作は必要ありませんので、導入後すぐに操作手順を習得できます。本サービスに関する販売提携や技術提携していただける企業を募集しています。

第 88 回アライアンスビジネス交流会終了報告

開催日：平成 23 年 11 月 25 日(金) 会場：トスラブ市ヶ谷会議室 参加：36 社 42 名
終了報告 URL：http://www.csaj.jp/activity/ab/11/88/111125_rep.html
プレゼン企業：(1) EUGRID、(2) ビットリンク、(3) クロノス、(4) 日本 RA

◇EUGRID 株式会社 (<http://www.eugrid.co.jp/>)

- [希望提携] 販売提携・資本提携・技術提携
- [製品分類] クラウドを活用したセキュアなマルチ・デバイス環境ソリューション
- [製品名] Eugrid SecureDesktop (ユーグリッドセキュアデスクトップ)、Eugrid SecureSmart (ユーグリッドセキュアスマート)、Eugrid Mobile Cloud (ユーグリッドモバイルクラウド)
- [テーマ] 情報は持ち出さず、持ち歩かない Eugrid Cloud Platform Solution マルチデバイスをいつでも、どこでも

「Eugrid Cloud Platform Solution」は、クラウド上のストレージを共有し、いつでもどこでも情報の継続利用を可能とするサービスです。RAM キャッシュを利用することで、PC やタブレットなどからアクセスして情報を閲覧・利用・作成・修正等を行ったあとログオフすると、アクセスしたデバイスに情報が残らないので、情報漏洩防止にもなります。また、RAM に情報を蓄積することにより、通信が一次的に途絶しても、継続して利用可能です。プライベートクラウドやオンプレミスにも対応可能な本ソリューションを販売していただける SI 企業、流通企業や、事業パートナーとしてのクラウドサービス提供企業を募集しています。

◇株式会社ビットリンク (<http://yoyaku-package.com/>)

- [希望提携] 販売提携、技術提携
- [製品分類] 予約・スケジュール管理システム
- [製品名] ChoiceRESERVE (チョイスレザーブ)
- [テーマ] 時間を売るためのプラットフォーム クラウド型予約管理システム「ChoiceRESERVE」

「ChoiceRESERVE」は、多業種対応のクラウド型予約管理システムです。リアルタイムで予約を成立されることができ、ユーザ側のデバイスは、PC やスマートフォン、タブレットなどにも対応しています。提供形態も ASP SaaS による月額課金や、初期フルカスタマイズでの ASP 提供、予約エンジンとしてのエンジン提供などがあります。時間、日数、スポット、順番待ちなど予約が必要な全業種に対応しています。代理店の永久的なストック収益源として、またサービス連携の場合の自社サービスの付加価値、商品力の強化として、本システムに関する販売パートナーや OEM 提供先などの販売協力、ポータル事業者やコンテンツ事業者、SI ベンダーなどとの事業アライアンスを募集しています。

第 88 回アライアンスビジネス交流会終了報告

◇クロノス株式会社 (<http://xronos-inc.jp/>)

〔希望提携〕 販売提携、技術提携

〔製品分類〕 就業管理システム

〔製品名〕 クロノス、テレタイム、Zaion (ザイオン)

〔テーマ〕 ノンカスタマイズで運用できる就業管理システムをご紹介

「クロノス」は、就業管理のノウハウを標準搭載し、ノンカスタマイズで低価格を実現した就業管理システムです。複雑な計算もパラメーターの設定で対応可能で、業種を問わず使用できます。タイムレコーダー「テレタイム」は、FeliCa、Type-A (マイフェア) などの IC チップを使用したおさいふ携帯、SuiCa 等の JR カードやタスポ等、市場に流通している IC カードをタイムカードとして使用できます。個人で所有している IC 媒体を使用できるので、導入コストを削減でき、不正打刻対策なども可能です。Web 申請システム「Zaion」は、従業員の出退勤情報処理を機能的に行うシステムです。出勤・退勤時間の表示や、直行・直帰等の届出を行えるタイムカード機能、有休・欠勤・出張等を申請できるワークフロー機能などを備え、承認データは「クロノス」にシームレスに反映させることができます。本システムに関する販売代理店やシステム連携先を募集しています。

◇日本 RA 株式会社 (<http://www.nrapki.jp/>)

〔希望提携〕 販売提携、技術提携

〔製品分類〕 PKI (Public Key Infrastructure)

〔製品名〕 NRA-PKI (エヌアールエイ・ピーケイアイ)

〔テーマ〕 クラウド事業者、SI 事業者向け統合認証基盤サービスのご紹介

「NRA-PKI」は、マルチポリシーのクライアント電子証明書の発行、配布、一時停止、失効までを一貫して提供します。認証局の設置や運用のコストを負担することなく、極めて低コストで認証用のクライアント証明書がサービス単位の月額従量課金で利用可能です (一人のユーザが、同一料金で何台でも保有デバイスに証明書をインストール可能です)。これによって、なりすましや盗聴を防ぎセキュアなクラウドサービスや外部接続 (SSL-VPN) サービスの構築が可能となります。ユーザは ID、Password の管理から解放されるとともに、万一、デバイスの盗難や紛失をした際には、証明書を失効させることにより、不法なアクセスを排除できます。クライアント証明書は、SSL クライアント認証、SSL-VPN、無線 LAN 暗号化、Windows Smart Card などに利用でき、後から、利用用途を追加することが可能です。クラウド事業者は、ID、Password の発行に代えて NRA-PKI を利用することで、ID 管理から解放され、また、NRA-PKI の利用者は同一の証明書で様々なサービスにセキュアにシングルサインオンが可能になります。企業システムとクラウドの混在環境での SSO も実現可能です。マルチポリシーのクライアント証明書で SSO を実現するためのデータベースの構築と認証サーバへの認証情報の提供、クライアントに複数証明書が Install されていても、証明書を選択させることなくサーバで SSL 認証が実現できるクライアントエージェントの実装。これらを実現するためのセキュリティモデルを実現しています。開発・導入・運用コストの低減や低コスト/高信頼性システム提案による差別化、ID/Password から快適な SSO 環境提供による顧客満足度の向上などのメリットがあります本サービスについての SI 開発、組込向け開発、VPN アプライアンス開発などの開発パートナーやシステム提案 (大企業統合 ID 管理、大学 ID 管理) を行っていただけの販売パートナー、SSO の実現のクラウドパートナーを募集しています。

第 89 回アライアンスビジネス交流会終了報告

開催日：平成 23 年 12 月 7 日(水) 会場：トスラブ山王会議室 参加：45 社 64 名
終了報告 URL：http://www.csaj.jp/activity/ab/11/89/111207_rep.html
プレゼン企業：(1)アールラーニング、(2)インターコム、(3)スタークマインド、(4)リアルグローブ

◇株式会社アールラーニング (<http://www.r-learning.co.jp/>)

〔希望提携〕 販売提携

〔製品分類〕 勤怠管理システム

〔製品名〕 新月 - SHINGETU -

〔テーマ〕 SaaS 型勤怠管理システム「新月 -SHINGETU-」代理店プログラムのご提案

「新月」は、SaaS 型の勤怠管理システムです。必要なものは PC のみで、タイムカード等は要りません。余計な機能を省いたシンプルなシステムですが、各社に応じたカスタマイズも可能です。1 ユーザの最低価格ラインも安価で提供していますので、高いコストパフォーマンスが見込めます。導入すると利用期間が長く、長期的に定期的な収益が見込め、既存営業の延長線で可能なため、コストもかからない本システムの代理販売、OEM 販売をしていただける企業を募集しています。

◇株式会社インターコム (<http://www.intercom.co.jp/>)

〔希望提携〕 販売提携・技術提携・資本提携

〔製品分類〕 再販可能なクラウド型インターネットセキュリティサービス

〔製品名〕 MaLion Internet Security クラウド(マリオンインターネットセキュリティ)

〔テーマ〕 セキュリティサービスでお客様の囲い込みをご提案！

～ 貴社ブランド名で配信するクラウド型インターネットセキュリティのご紹介 ～

「MaLion Internet Security クラウド」は、高機能で動作の軽いセキュリティエンジンです。Web サイトへのアクセス時に、サイトの安全性を自動診断し、ダウンロードファイルのスキャン/駆除、HTTP 改ざんの検知も可能です。高機能なエンジンを低価格で配信でき、月額課金の SaaS 型で安定的な収益源を確保、在庫不要で必要なときに必要な数だけ配信できる本サービスの販売代理店や OEM 配信していただける企業を募集しています。

第89回アライアンスビジネス交流会終了報告

◇スタークマインド株式会社 (<http://www5.starkmind.com/>)

〔希望提携〕 販売提携

〔製品分類〕 RFID (IC タグ)、バーコードを利用したシステム

〔製品名〕 高セキュリティ受付システム、デジタル出退表示システム

〔テーマ〕 増加する高セキュリティ受付システムを必要とする市場について

「RFID 受付システム」は、IC タグを利用した高セキュリティ受付システムです。IC タグはバーコードと異なり、読み込みと書き込みができ、コピーが難しく、簡単に偽造できないので、式典やコンサート、セミナーや展示会などの各種イベントの入場券として、高セキュリティでの対応が可能です。本システムは受付時のリアルタイムの入場者数のカウントや通過受付場所の特定なども容易にできます。「A Touch」は、デジタル表示の出退システムです。表示されている名札をタッチするだけの簡単操作でかつ、色・書体・名札枚数も自由に設定できます。PCの自動起動、自動シャットダウン機能により管理が不要で、既存 LAN との接続や分離も可能です。各システムを販売していただける企業を募集しています。

◇株式会社リアルグローブ (<http://www.realglobe.jp/>)

〔希望提携〕 販売提携・技術提携

〔製品分類〕 クラウド・ホスティング・プラットフォーム

〔製品名〕 C4SA (シー・ふぉー・えす・えー Cloud for Scalable Applications)

〔テーマ〕 Web アプリ/サイトの制作、運用におけるコスト削減を実現する、クラウド・ホスティング・プラットフォームのご案内

「C4SA」は、Web アプリ/サイトの制作、運用におけるコスト削減を実現するクラウド・ホスティング・プラットフォームです。Web ブラウザからの操作だけで簡単・スピーディーにサーバーを準備することが可能であり、サーバーエンジニアの負担を軽減します。また、複数のプロジェクト/サーバーの一元管理が可能で、サーバーの構築から開発を開始するまでの時間を短縮でき、ブラウザからの操作だけで全ての作業が完結し、サーバーの複雑な設定も不要です。Web サーバー、DB へのアクセス数に応じた従量課金や、性能に応じて月額定額に設定することも可能で、定額に満たない場合は発生したアクセス数のみ課金対象となります。サーバー関連業務をサーバーエンジニア以外にも簡単に提供するための本サービスについて、受託開発業務における開発/サーバー環境としてご利用いただく販売提携や、ASP サービスや開発現場でのノウハウのコンテキスト化による技術提携、資産としてお持ちのサーバーへミドルウェアとして組み込んでいただき、プラットフォーム提供サービスを行っていただく技術提携企業先を募集しています。

第90回アライアンスビジネス交流会終了報告

開催日：平成24年2月22日(水) 会場：トスラブ大久保会議室 参加：45社62名
終了報告URL：http://www.csaj.jp/activity/ab/11/90/120222_rep.html
プレゼン企業：(1)日本ソフト販売、(2)アヴァシス、(3)東京システムハウス、(4)コア

◇日本ソフト販売株式会社 (<http://www.nipponsoft.co.jp/>)

〔希望提携〕 販売提携、技術提携

〔製品分類〕 営業マーケティングツール

〔テーマ〕 マーケティング最強ツール「全国e電話帳」のご紹介

「全国e電話帳」は、マーケティングや新規顧客開拓に有効な各種データベース（電話帳情報・企業情報・地図情報など）をオールインワンでサーバーに搭載したITソリューションです。金融（銀行、証券、生保）、製造、通販、物流、官公庁など幅広い業種・業態でご利用いただいております。「全国e電話帳」に搭載している電話帳情報は、ホームページ掲載の個人・法人併せて2,800万件を完全網羅しており、また電話番号の使用状況を過去1年間にさかのぼって確認することも可能です。企業情報は「東京商工リサーチ（TSR）」と「四季報」、地図は「昭文社の家形表示付き住宅地図」を搭載し、さらに「駅すばあと」で最寄り駅検索も可能です。多種情報をワンサーバーで効率的に取得でき、月額最低利用料金3万円（課金制）から利用できるサービスです。弊社との販売提携により、「全国e電話帳」を自社商品に加えることができ、お客様へのご提案の幅が広がります。また技術提携を組んだ場合には、貴社サービス（コンテンツ）を「全国e電話帳」のコンテンツの1つとして搭載し、利用回数に応じたサービス利用料をお支払いします。なお、貴社商品に全国電話帳データベース「Bellemax（ベルマクス）」を組み込み、お客様向けソリューションとして提供することも可能です。本製品に関する販売代理店や開発パートナーを募集しています。

◇アヴァシス株式会社 (<http://avasys.jp/>)

〔希望提携〕 販売提携・技術提携

〔製品分類〕 ソフトウェア開発支援サービス

〔テーマ〕 ドキュメント診断ツール、トレーサビリティ分析ツールを使ったソフトウェア開発プロセスの改善

「トレーサビリティ分析ツール」は、仕様書・設計書・ソースコード（コメント文）における日本語の類似度を計算して、関連性が高い文章を抽出することでトレーサビリティリンクを作成します。従来のツールはトレーサビリティリンクを手動で探し出しリンクを作成する必要がありましたが、本ツールでは文書間のトレーサビリティリンクを自動的に検索してリンクを作成できます。「ドキュメント診断ツール」は、日本語で記述された開発文書の「あいまい度」（読み手に意味が通じなかったり、意味が変わったりする文章が文書中に存在する割合）を計算し、組織やプロジェクトの文書品質を計測することができます。「トレーサビリティ分析ツール」と「ドキュメント診断ツール」の実行ライセンスが付属した、ソフトウェア開発支援サービスは貴社のソフトウェア開発系クライアントに仲介が可能です。特に、組込みソフトウェア開発において、安全要求をはじめとした各種要求仕様の実現とトレーサビリティリンクの生成を低コストで行える「トレーサビリティ分析ツール」や「ドキュメント診断ツール」が利用できるようになります。また、開発プロセスが改善され開発要員のスキルも向上するため、製品の品質向上が期待されます。本ツールに関するソフトウェア開発企業への仲介を募集しています。

第90回アライアンスビジネス交流会終了報告

◇東京システムハウス株式会社 (<http://www.tsh-world.co.jp/>)

〔希望提携〕 販売提携、技術提携

〔製品分類〕 モバイルデバイス向けセキュリティ管理ツール

〔テーマ〕 K2filemanager Enterprise Edition (K2FMEE) を活用した、スマートフォン/タブレットの企業利用ソリューションのご紹介

「K2filemanager Enterprise Edition (K2FMEE)」は、Android 端末に格納するデータを自動的に暗号化する機能を持ったファイルマネージャアプリです。スマートフォンやタブレットを紛失しても暗号化されており、情報漏洩の心配は不要というモバイル端末の企業利用向けソリューションです。暗号アルゴリズムに KCipher-2 (KDDI 研) を使用し、強固なセキュリティレベルと軽快な動作で、安全・高速に暗号化/復号化できます。格納したい機密ファイルが自動的に暗号化されるので、利用者は複雑な操作をする必要はありません。今後増加していくモバイルデバイスの企業利用において、セキュリティ対策は必須であり、暗号化できる仕組みをお客様が求めるケースが増えています。モバイル端末を販売したり、サービスに組み入れている企業様にとって、弊社の「K2FMEE」を製品ラインナップに入れる（または貴社製品そのものに組み込み）ことは必須要件を満たすことであり、強固なセキュリティ効果は他社との差別化を図れるメリットが生まれます。貴社製品・貴社サービスの拡販との相乗効果が期待できます。本製品に関する販売代理店または取次店の募集および貴社製品へのプラグイン (API 利用) を募集しています。

◇株式会社コア (<http://www.core.co.jp/>)

〔希望提携〕 販売提携・技術提携

〔製品分類〕 シンククライアント端末

〔テーマ〕 Android2.2 OS シンククライアント端末「ASPELIUS (アスペリアス)」のご紹介

「ASPELIUS (アスペリアス)」は、Android 2.2 OS シンククライアント端末です。端末としては、基本搭載 OS は Linux+Android2.x ですが、その他に WindowsCE、Embedded Linux などの搭載が可能です。またハードウェアにおいても、筐体の形や表示画面のサイズ変更、周辺機器の接続 (Felica、カメラなど USB 接続) が可能です。ASPELIUS を利用して、「デジタルサイネージ」、「パーソナルナビゲーション」、「オーダーシステム」、「コミュニケーションツール」、「デジタルフォトフレーム」、「入退室管理」など幅広い分野において、様々なカスタマイズを行い利用することが可能です。またお取引先に、既存の製品では仕様上できない機能などを付加した製品としてもご紹介いただけます (小ロットから生産可能)。本端末を販売いただける販売パートナー、および搭載するソフトウェアの受注開発を行っていただける技術提携パートナーを募集しています。能や不足している独自の機能などを付加した製品としてもご紹介いただけます (小ロットから生産可能)。本端末を販売いただける販売パートナー、および搭載するソフトウェアの受注開発を行っていただける技術提携パートナーを募集しています。

アライアンスビジネス交流会
プレゼンテーション企業の概要及び発表内容

※概要及び発表内容は当時のもの

プレゼンテーション企業概要及び発表内容

平成 23 年度 第 83 回 (平成 23 年 4 月 20 日実施)

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : 株式会社ソルトルックス
本 件 担 当 者 : 氏家 真 (うじけ まこと)
住 所 : 〒 100-0013 東京都千代田区霞ヶ関3-3-2 新霞ヶ関ビル18階
T E L : 03-5251-8721
U R L : <http://www.saltlux.com/jp/>
設 立 年 月 日 : 1979年6月1日
資 本 金 (百 万 円) : 100百万円
従 業 員 数 : 70人
事 業 内 容 : セマンティック検索ソフトの開発、同サービスプラットフォームの開発

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

- ・ファイルサーバ検索アライアンス

◇プレゼンテーションする製品・サービス名

- ・[IN2]SearchBox (インツーサーチボックス)

◇プレゼンテーションテーマ

- ・レコメンド機能付き検索アライアンスのご紹介

◇プレゼンテーション概要

- ・オフィス内の共有ファイルサーバに埋没した未分類のドキュメントを、[IN2]SearchBox が横串で検索し、文書の中身をテキスト表示、自動分類することで、情報資産として再活用可能にいたします。

◇プレゼンテーションの目的 (希望提携の優先順位 1~4)

[1]	[2]	[]	[]
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携

<提携の具体的な内容>

- ・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

- ・弊社とアライアンスを組むとサーバ製品や複合機と合わせた、簡便な文書管理の提案が可能になるメリットがあり、とくに中小企業向けの製品ラインナップの補完効果が期待されます。

プレゼンテーション企業概要及び発表内容

平成 23 年度 第 83 回 (平成 23 年 4 月 20 日実施)

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社ナビット
本 件 担 当 者：齋藤 兼
住 所：〒101-0051 東京都千代田区神田神保町3-10-2 共立ビル3F
T E L：03-5215-5701
U R L：http://www.navit-j.com/
設 立 年 月 日：2001年1月
資本金(百万円)：169百万円
従 業 員 数：35名
事 業 内 容：各種データベースの販売・スーパーの特売サイト『毎日特売』の運営

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

- ・企業向け各種データベースコンテンツ販売

◇プレゼンテーションする製品・サービス名

- ・顧客属性付与サービス
- ・法人電話帳ポイントデータベース
- ・法人 FAX 電話番号

◇プレゼンテーションテーマ

- ・顧客分析／管理、新規顧客開拓支援

◇プレゼンテーション概要

・見込み客や顧客の情報が名刺ベースでしか保有していない現状が多く、顧客の企業情報の基本である会社の規模・売上・資本金・従業員数など情報が付与されていれば、顧客分析が行えたり、商材毎のターゲットを把握出来るので効率の良い販売促進につなげることが可能になります。弊社のデータは事務ソフト等のシステムに組み込む事も可能ですので、商品の価値を上げることにより既存客へのアップセルが行えるようになります。

◇プレゼンテーションの目的 (希望提携の優先順位 1~4)

[1]	[2]	[3]	[4]
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携

<提携の具体的な内容>

(1) プレゼンする3つのデータの代理販売
(2) 上記データのソフト開発そのものに組み込みアライアンスを想定しております。
上記(2)に関しては、提携先様側でソフト・アプリ・ASP等を提供済み若しくは、今後新規に開発されるものがあるのが前提となります。

◇アライアンス対象の相手企業のメリット

- ・新たな商材をフックに営業力アップ
- ・既存客への提供システム(ソフト)の機能追加オプションにてアップセル

プレゼンテーション企業概要及び発表内容

平成 23 年度 第 83 回 (平成 23 年 4 月 20 日実施)

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : 株式会社IT DeSign
本 件 担 当 者 : 坂橋 晃司
住 所 : 〒101-0048 東京都千代田区神田司町2-16-10 至誠堂ビル6F
T E L : 03-6206-8456
U R L : <http://www.it-design.co.jp/>
設 立 年 月 日 : 2005年8月2日
資 本 金 (百 万 円) : 600百万円
従 業 員 数 : 3名
事 業 内 容 : QR (2次元) コード関連

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
 - ・販促向けデザイン入り QR コード生成 ASP/SaaS
- ◇プレゼンテーションする製品・サービス名
 - ・「デザイン QR」コード
 - ・「design QR on-demand」(デザイン QR オンデマンド)
- ◇プレゼンテーションテーマ
 - ・モバイル導線を強化する「デザイン QR」コードのご提案
- ◇プレゼンテーション概要
 - ・「デザイン QR」コードと大量生成や効果測定機能を実装した「デザイン QR オンデマンド」(ASP/SaaS) の紹介
- ◇プレゼンテーションの目的 (希望提携の優先順位 1~4)

[1]	[3]	[2]	[4]
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携
- <提携の具体的な内容>
 - ・自社で販売できる程のリソースがないため、販売パートナーや既存の他社サービスと連携するなど一緒に協業できるパートナーを募集しています。
- ◇アライアンス対象の相手企業のメリット
 - ・ユニークなサービスコンテンツとして、ラインナップを拡充できる。生成エンジン (ベンチャー技術大賞受賞) を SDK、Web-API、ASP/SaaS など提供可能で、既存 Web サービスやコンテンツと組み合わせた新サービスの開発などモバイル分野で協業やサービスメニューの補強ができる。
 - ・英語、韓国語にも対応済みで海外向けにも対応できます。

プレゼンテーション企業概要及び発表内容

平成 23 年度 第 83 回 (平成 23 年 4 月 20 日実施)

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社Knowlbo
本 件 担 当 者：川口 涼香
住 所：〒150-0012 東京都渋谷区広尾1-10-4 越山LKビル2F
T E L：03-5793-8880
U R L：http://www.knowlbo.co.jp/
設 立 年 月 日：1986年2月27日
資本金(百万円)：16百万円
従 業 員 数：18名
事 業 内 容：Windows 環境におけるコンポーネントおよび各種アプリケーションの
設計開発・パッケージソフトの企画開発

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
・グループウェア
- ◇プレゼンテーションする製品・サービス名
・Office View (オフィス・ビュー)
- ◇プレゼンテーションテーマ
・アクセス権限思いのまま！シンプルで直感的操作を実現のグループウェア製品
「OfficeView」
- ◇プレゼンテーション概要
・オフィスの情報を、適切なアクセス権限の元に共有して頂ける、シンプルかつ直感的なグループウェア製品「OfficeView」のご紹介です。
- ◇プレゼンテーションの目的 (希望提携の優先順位 1~4)
- | | | | |
|-------|-------|------|-------|
| { 1 } | { 2 } | { } | { } |
| 販売提携 | 技術提携 | 資本提携 | その他提携 |
- <提携の具体的な内容>
・販社会社様としてご提携希望
- ◇アライアンス対象の相手企業のメリット
・販社会社様の販売メニューと利益の拡大

プレゼンテーション企業概要及び発表内容

平成 23 年度 第 84 回 (平成 23 年 5 月 18 日実施)

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：サークル株式会社
本 件 担 当 者：西岡 浩司
住 所：〒173-0011 東京都板橋区双葉町40-1
T E L：03-3963-6351
U R L：http://www.circle.co.jp/
設 立 年 月 日：1980年11月
資本金(百万円)：払込40百万円
従 業 員 数：56名
事 業 内 容：各種コンピュータシステム運用／管理に関するサービスソリューション
の提供

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
- ・サーバ等シャットダウンソリューション
- ◇プレゼンテーションする製品・サービス名
- ・サーバ緊急自動シャットダウンソリューション
- ◇プレゼンテーションテーマ
- ・緊急時のサーバ自動シャットダウンを活用し、サーバの電源の自動で OFF、ON
- ◇プレゼンテーション概要
- ・昨今、日本国内では戦後最大の震災（東北地震）が発生し多くの尊い命と設備が破壊されました。沢山の企業のサーバも破壊されました。しかし一部では緊急自動シャットダウンソリューションでデータが保護された実績を残しております。こうした何時起こるか予測できない災害や停電の万全の危機管理体制にお役立ちできるソリューションです。
- ◇プレゼンテーションの目的（希望提携の優先順位 1～4）
- | | | | |
|-------|------|------|-------|
| { 1 } | { } | { } | { } |
| 販売提携 | 技術提携 | 資本提携 | その他提携 |
- <提携の具体的な内容>
- ・今日まで直販をメインにしておりましたが、2011 年より新しくビジネスパートナー様を募集致しております。弊社の製品とコラボレーション頂ける企業様と共に成長させて頂きたいと思っております。
- ◇アライアンス対象の相手企業のメリット
- ・当社の製品をご販売頂き、より大きな利益確保とお客様に付加価値を提供頂けます。

プレゼンテーション企業概要及び発表内容

平成 23 年度 第 84 回（平成 23 年 5 月 18 日実施）

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社アキュートシスコム
 本 件 担 当 者：第 1 システム部 藤田 登美雄
 住 所：〒690-0045 島根県松江市乃白町334-6
 T E L：0852-31-9101
 U R L：http://www.acute-sc.co.jp/
 設 立 年 月 日：2005年7月
 資本金(百万円)：8百万円
 従 業 員 数：24名
 事 業 内 容：システム開発、パッケージソフトの開発・販売、システム運用保守（基幹業務の受託、団体給与・会計支援）

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
 - ・コンタクトレンズ店向け販売管理システム

- ◇プレゼンテーションする製品・サービス名
 - ・TASCOL（タスカル）

- ◇プレゼンテーションテーマ
 - ・コンタクトレンズ販売管理システムにおける協業のご提案

- ◇プレゼンテーション概要
 - ・コンタクトレンズ販売店の販売管理業務をトータルにサポートする SaaS 型サービス「TASCOL」のご紹介と、パートナー企業様募集

- ◇プレゼンテーションの目的（希望提携の優先順位 1～4）

[1]	[2]	[]	[]
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携

- <提携の具体的な内容>
 - ・販売代理パートナー募集
 - ・販売店への導入やカスタマイズ対応をしていただく SI パートナー募集

- ◇アライアンス対象の相手企業のメリット
 - ・当システムは毎月利用料を支払って頂くストック型ビジネスモデルです。
当社からは提携企業様にその一部を毎月保守費用として支払います。
 - ・当システムはコンタクトレンズ販売店向けというニッチな製品ではありますが、対象とする店舗（医院）は全国規模で多数存在し市場性は高いと考えています。
また、事務の IT 化についてはこれから進んでいく市場であることから、TASCOL をきっかけに既にお持ちの他の製品も営業出来る土壌があります。

プレゼンテーション企業概要及び発表内容

平成 23 年度 第 84 回 (平成 23 年 5 月 18 日実施)

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : インフィニトーク株式会社
本 件 担 当 者 : 営業推進グループ 長堀
住 所 : 〒110-0006 東京都台東区秋葉原1-1 秋葉原ビジネスセンター3F
T E L : 03-3251-6628
U R L : <http://www.infinitalk.co.jp/>
設 立 年 月 日 : 1999年8月30日
資 本 金 (百 万 円) : 76.5百万円
従 業 員 数 : 17名
事 業 内 容 : IP-PBX ソフトウェアパッケージ製品の開発・販売・保守サービス、
セキュリティ製品の開発・販売・保守サービス (TrueWitness)

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-PBX ソフトウェア
- ◇プレゼンテーションする製品・サービス名
- ・InfiniTalk (インフィニトーク)
- ◇プレゼンテーションテーマ
- ・「早く」「安く」「簡単に」スタートできる！ 次世代 IP-PBX 「InfiniTalk」のご紹介
- ◇プレゼンテーション概要
- ・機能紹介、導入事例紹介など
- ◇プレゼンテーションの目的 (希望提携の優先順位 1~4)
- | | | | |
|-------|-------|------|-------|
| { 1 } | { 2 } | { } | { } |
| 販売提携 | 技術提携 | 資本提携 | その他提携 |
- <提携の具体的な内容>
- ・販売提携：パートナーとしてコールセンターをはじめとする市場への販売連携
 - ・技術提携：ネットワーク工事、サーバ構築、保守サポートなどの発注
- ◇アライアンス対象の相手企業のメリット
- ・お客様へ提供するソリューションラインアップの拡充による商談機会の増加

プレゼンテーション企業概要及び発表内容

平成 23 年度 第 84 回 (平成 23 年 5 月 18 日実施)

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社テクノプロジェクト
本 件 担 当 者：深田 倍生
住 所：〒690-0826 島根県松江市学園南2丁目10-14 タイムプラザビル
T E L：0852-32-1140
U R L：http://www.tpj.co.jp/
設 立 年 月 日：1984年3月1日
資 本 金 (百 万 円)：100 百万円
従 業 員 数：188 名
事 業 内 容：プロダクトの提供、ソリューションの提供 (Ruby, SaaS 等)、コンサルティング (経営戦略・情報化戦略策定、事業継続計画 (BCP) 策定、各種マネジメントシステム構築・運用支援)、システム開発 (自治体、医療、金融、流通、農水、文教、製造など)、システム導入 (機器販売、ネットワーク)、運用・保守 (サポート、アウトソーシング、ホスティング、情報システム監査支援)

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
- ・無床、有床診療所及び慢性期医療機関向け電子カルテ
- ◇プレゼンテーションする製品・サービス名
- ・CIMA Chart (シーマ チャート)
 - ・CIMA ChartPlus (シーマ チャートプラス)
 - ・CIMA LinkCare (シーマ リンクケア)
- ◇プレゼンテーションテーマ
- ・在宅医療に強い CIMA シリーズのご紹介
- ◇プレゼンテーション概要
- ・機能分化が進みつつある医療環境において、在宅医療やその周辺にフォーカスした CIMA シリーズをご紹介します。また、震災後に変わりつつあるマーケットに対するアプローチも併せてご紹介します。
- ◇プレゼンテーションの目的 (希望提携の優先順位 1~4)
- | | | | |
|-------|-------|------|-------|
| [1] | [2] | [] | [] |
| 販売提携 | 技術提携 | 資本提携 | その他提携 |
- < 提携の具体的な内容 >
- ・販社会社様として提携させて頂く事を希望しています。
- ◇アライアンス対象の相手企業のメリット
- ・商材追加と利益向上が期待できます。

プレゼンテーション企業概要及び発表内容

平成 23 年度 第 85 回 (平成 23 年 6 月 22 日実施)

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : 株式会社グローバルワイズ
本 件 担 当 者 : プロダクト事業部 山川 美佐
住 所 : 〒108-0023 東京都港区芝浦3-16-1 中野興産ビル4階
T E L : 03-5419-7980
U R L : <http://www.g-wise.co.jp/>
設 立 年 月 日 : 1997年11月19日
資本金(百万円) : 241百万円 (241,494千円)
従 業 員 数 : 70名
事 業 内 容 : システムインテグレーション、アウトソーシング (IT 関連)、ソフトウェアプロダクトの製造・販売、ハードウェア販売、IDC、ASP サービスなど

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

- ・ウイルス対策ソフト

◇プレゼンテーションする製品・サービス名

- ・G Data 法人製品 (ジーデータ)

◇プレゼンテーションテーマ

- ・G Data 拡販パートナー募集について

◇プレゼンテーション概要

- ・G Data は、世界各国の第三者機関でウイルス検出率やパフォーマンスを、高く評価されているウイルス対策ソフトです。国内でも高検出率、使い勝手の良さ、コストパフォーマンスの高さなどを認められ、導入先(企業、教育機関など)も増えています。まずはG Data の特長を知っていただき、販売パートナーとなるメリットをご紹介します。

◇プレゼンテーションの目的 (希望提携の優先順位 1~4)

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

<提携の具体的な内容>

- ・販売提携先募集
- ・技術提携先募集 顧客向け有償サポート (導入~運用支援) のパートナー

◇アライアンス対象の相手企業のメリット

- ・基本的にウイルス対策ソフトを使用しないユーザはいません。G Data を販売することで、ビジネスの相手先を広げることができ、既存顧客への付加的な提案だけでなく、G Data を切り口に新規顧客を開拓する、ドアノックツールとしての効果が期待できます。また、競合製品を取り扱っていても、世界最高水準の検出力を持つG Data を商材に加えることで顧客に選択肢を提供できるようになり、より顧客満足度の高い提案が可能になります。

プレゼンテーション企業概要及び発表内容

平成 23 年度 第 85 回 (平成 23 年 6 月 22 日実施)

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : SinfoniaCloudテクノロジー株式会社
本 件 担 当 者 : 小林 義人
住 所 : 〒102-0093 東京都千代田区平河町二丁目12番4号 ふじビル2階
T E L : 03-5210-2994
U R L : <http://www.sinfoniacloud.com/>
設 立 年 月 日 : 平成23年3月4日
資本金(百万円) : 3百万円
従 業 員 数 : 5名
事 業 内 容 : 自社開発ソリューションSinfoniaCloudを中核に、開発・実行基盤の提供とそれにまつわるサービス、コンサルティングの提供

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
- ・ 基幹系業務システム分野の PaaS・SaaS 型開発&実行基盤エンジンソフトウェア
- ◇プレゼンテーションする製品・サービス名
- ・ SinfoniaCloud (シンフォニアクラウド)
- ◇プレゼンテーションテーマ
- ・ エンタープライズアプリケーションのサービスプラットフォーム化と実行運用環境を実現するソフトウェア基盤のご紹介 ～ 統合クラウド AP 稼動/管理環境の実現 ～
- ◇プレゼンテーション概要
- ・ 狙い、実現技術、実績、および効果 (メリット) 注) 短時間のデモ
- ◇プレゼンテーションの目的 (希望提携の優先順位 1~4)
- | | | | |
|-------|-------|------|-------|
| [1] | [2] | [] | [] |
| 販売提携 | 技術提携 | 資本提携 | その他提携 |
- <提携の具体的な内容>
- ・ SI 事業者様が、エンドユーザ企業様に提供する業務システムの開発において、SinfoniaCloud を利用して、業務アプリケーションの開発・運用を提供いただくこと。
 - ・ 既存パッケージソフトウェアを SaaS 型サービスプラットフォーム化してエンドユーザに提供いただくこと。
- ◇アライアンス対象の相手企業のメリット
- ・ 開発期間短縮 (従来の 1/2 以下へ) とコスト削減 (1/3 以下へ) による収益向上
 - ・ 開発資産の再利用化・継承化による機能拡張と保守性の向上
 - ・ エンドユーザに対して SaaS 型 (マルチテナント) サービスの提供が可能となること

プレゼンテーション企業概要及び発表内容

平成 23 年度 第 85 回 (平成 23 年 6 月 22 日実施)

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社ハイパーテック
本 件 担 当 者：システム営業部 山口 博也
住 所：〒600-8813 京都市下京区中堂寺南町 134 番地 京都リサーチパーク (財) 京都高度技術研究所ビル内
T E L：075-322-1228
U R L：http://www.hypertech.co.jp/
設 立 年 月 日：1994年5月18日
資本金(百万円)：40百万円
従 業 員 数：18名 (契約社員を含む)
事 業 内 容：耐タンパセキュリティソフト「CrackProof」の開発と販売、オンラインゲーム保護ソフト「CrackProofゲームエディション」の開発と販売、Androidアプリ耐タンパソフト「CrackProof for Android」の開発と販売、特許チェックソフト「パテチェッカー」の開発と販売など

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

- ・クラッキング防止耐タンパセキュリティソフト

◇プレゼンテーションする製品・サービス名

- ・CrackProof for Android (クラックプルーフ フォー アンドロイド)

◇プレゼンテーションテーマ

- ・Android アプリをクラッキングから守る耐タンパセキュリティソフト 「CrackProof for Android」について

◇プレゼンテーション概要

- ・Android 携帯端末は、現在急速な勢いで普及しています。現在、端末サイドのセキュリティは存在しますが、アプリ自体を守る耐タンパセキュリティは、皆無の状態です。一般的に、違法コピーや DRM 解除はプログラムを解析することにより行われますので、耐タンパ性能を付加することは、これらの対策として、極めて有効です。本日は、弊社が Windows 用 CrackProof で 培った耐タンパ技術をもとに開発した、Android アプリ向け耐タンパセキュリティソフト「CrackProof for Android」についてご紹介させていただきます。

◇プレゼンテーションの目的 (希望提携の優先順位 1~4)

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

<提携の具体的な内容>

- ・提携先企業様と弊社、それぞれの企業が持つ強みを生かしたソリューション提案の提携先募集

◇アライアンス対象の相手企業のメリット

- ・弊社のセキュリティ技術と、販売及び技術でアライアンスを組むことにより、Android マーケットにおいて、新しい付加価値サービスをお客様にご提案可能と考えております。

プレゼンテーション企業概要及び発表内容

平成 23 年度 第 85 回 (平成 23 年 6 月 22 日実施)

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社イーコース
本 件 担 当 者：宜壽次ベザット
住 所：〒103-0015 東京都中央区日本橋箱崎町21-1 藤岡ビル2F
T E L：03-5614-2448
U R L：http://www.e-course.co.jp/
設 立 年 月 日：2003年5月5日
資本金(百万円)：5百万円
従 業 員 数：5名
事 業 内 容：eラーニング用動画コンテンツ制作・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

- ・コンテンツ制作サービス

◇プレゼンテーションする製品・サービス名

- ・eセミナー

◇プレゼンテーションテーマ

- ・簡単、分かりやすい動画解説制作サービスのご紹介

◇プレゼンテーション概要

- ・ソフトウェアの操作方法などを簡単にコンテンツ化します。ファイル形式も Flash、MPEG-4 など配信媒体を選ばず提供できます。制作事例を交えながら分かりやすくご説明いたします。

◇プレゼンテーションの目的 (希望提携の優先順位 1~4)

[1]	[3]	[4]	[2]
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携

<提携の具体的な内容>

- ・販売提携、既存顧客様へ新サービスとしてご紹介頂き、貴社のサービスとして OEM 的にコンテンツ制作を致します。
- ・社内・社外用の動画コンテンツ制作、制作委託先の一社としてご用命ください。

◇アライアンス対象の相手企業のメリット

- ・既存のクライアントへ新たな商材 (サービス) として提供が可能になります。
- ・ソフトウェア等の操作マニュアルを動画で安価に提供できます。

プレゼンテーション企業概要及び発表内容

平成 23 年度 第 86 回 (平成 23 年 7 月 20 日実施)

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社シー・エー・エム
本 件 担 当 者：システム部 山田 裕美
住 所：〒101-0041 東京都千代田区神田須田町1-5 新須田町ビル9F901
T E L：03-5289-7705
U R L：http://www.c-a-m.co.jp/
設 立 年 月 日：1984年3月
資本金(百万円)：10百万円
従 業 員 数：30名
事 業 内 容：システム開発・運用・保守、業務支援、パッケージ開発

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
- ・AI 学校時間割自動編成システム
- ◇プレゼンテーションする製品・サービス名
- ・スクールマジック
- ◇プレゼンテーションテーマ
- ・スクールマジックのご紹介
- ◇プレゼンテーション概要
- ・スクールマジックは、NEC 独自の AI スケジュール技法を用いており、短時間で高品質な時間割作成が可能になっています。
- ◇プレゼンテーションの目的 (希望提携の優先順位 1~4)
- | | | | |
|-------|-------|------|-------|
| [1] | [2] | [] | [] |
| 販売提携 | 技術提携 | 資本提携 | その他提携 |
- <提携の具体的な内容>
- ・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
- ・既に数十校の大学で導入実績もあり、今後の導入が見込めます。

プレゼンテーション企業概要及び発表内容

平成 23 年度 第 86 回 (平成 23 年 7 月 20 日実施)

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社ライブラネオ
本 件 担 当 者：狩野 英樹 (かりのひでき)
住 所：〒220-8110 神奈川県横浜市西区みなとみらい 2-2-1 横浜ランドマークタワー10 階
T E L：045-640-5922
U R L：http://www.liburaneo.co.jp/
設 立 年 月 日：2010年10月18日
資本金(百万円)：66百万円 (株式会社ネオジャパン55%、株式会社ビットアイル45%)
従 業 員 数：5名
事 業 内 容：インターネットメディアサービスの企画・開発、提供、運営、システム
コンサルティングからアプリケーション・システムの企画/設計/開発、
インテグレーション、企業マーケティング代行、広告、宣伝事業

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
- ・ソーシャルドキュメント共有サービス
- ◇プレゼンテーションする製品・サービス名
- ・ライブラ (libura)
- ◇プレゼンテーションテーマ
- ・今すぐに使える、ライブラ(libura)による「電子書籍」を活用したウェブプロモーションのご提案
- ◇プレゼンテーション概要
- ・誰でも簡単に無料で電子書籍や電子カタログを作成できる「libura(ライブラ)」のご紹介と、実際にライブラを使って実現したウェブプロモーションについて、具体的な事例を交えながらご紹介致します。メディア戦略の一つとして電子書籍を活用し、より魅力的なウェブサイトの構築を目指される企業とのアライアンスを希望します。
- ◇プレゼンテーションの目的 (希望提携の優先順位 1~4)
- | | | | |
|-------|-------|------|-------|
| [2] | [3] | [] | [1] |
| 販売提携 | 技術提携 | 資本提携 | その他提携 |
- <提携の具体的な内容>
- ・ライブラ(libura)を使ったメディアサービスの提供に興味のある企業とのアライアンス
- ◇アライアンス対象の相手企業のメリット
- ・ウェブマーケティングやウェブ制作を事業とされるパートナー企業の新しいソリューションとしてご活用いただけます。一般的な電子書籍作成サービスに比べ最小限のコストで実現できます。
 - ・ウェブメディアのひとつとして「電子書籍、電子カタログ」を活用されることで、より魅力的なウェブサイトの構築が可能です。
 - ・イベントタイアップや、共同プロモーションなど当社の提供するイベントへの露出機会をご提供いたします。

プレゼンテーション企業概要及び発表内容

平成 23 年度 第 86 回 (平成 23 年 7 月 20 日実施)

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：メタデータ株式会社
 本 件 担 当 者：代表取締役 野村 直之
 住 所：〒112-0002 東京都文京区小石川2-1-2山京ビル7F
 T E L：03-3813-5447
 U R L：http://www.metadata.co.jp/
 設 立 年 月 日：2005年12月16日
 資本金(百万円)：43百万円
 従 業 員 数：4名
 事 業 内 容：企業ソーシャル活用のための解析ソフトウェア、利用の仕組みの開発と販売

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
 - ・ソーシャル広告ターゲティング支援サービス

- ◇プレゼンテーションする製品・サービス名
 - ・SocialAD99 (ソーシャルアドキューキュー)

- ◇プレゼンテーションテーマ
 - ・Google を時代遅れにしたソーシャル広告をさらに 10 倍有効なものとする SocialAD99 (Interop2011 グランプリ受賞)とその関連サービスについて

- ◇プレゼンテーション概要
 - ・SocialAD99 は、フェイスブック広告のターゲット層を属性分析、潜在層を推定して、広告出稿企業様の広告費の費用対効果を改善する世界初のサービスです。
 - ・ページランクから、ソーシャルグラフ上のエッジランクに価値の源泉がシフトする中、ソーシャル広告を効果的に駆動する技術とノウハウが、次世代 CRM や EC ひいては顧客企業の売り上げを左右するようになりつつあります。
 - ・SocialAD99 による精密な顧客プロフィールの分析と、それに基づくソーシャル広告出稿は、検索連動広告比で 1 桁以上費用対効果が高く、短期的な売上拡大に貢献します。
 - ・加えて、顕在層との対話を通じて、loyalty の高いコアなファンの育成を同時に開始できます。

- ◇プレゼンテーションの目的 (希望提携の優先順位 1~4)

[1]	[3]	[2]	[]
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携

- <提携の具体的な内容>
 - 1 販売代理店募集：既存の販売代理店である博報堂グループ、オプト、サイバーエージェント様と並んで SocialAD99 の販売代理または OEM 供給を受けてくださる国内外の企業様を募集します。
 - 2 資金調達先募集：年内払込みの増資により開発のスピードアップならびに、海外向けサービス提供を計画しています。これらに必要なリソース確保にもご助言、ご協力いただける VC 様、事業会社様を募集いたします。
 - 3 弊社技術 (個人情報抽出・マスキングエンジンや有害情報フィルタ、ソーシャル・キャッシュ&アラート機構等) をクラウドやアドネットワーク等のインフラにご導入。

- ◇アライアンス対象の相手企業のメリット
 - 1 弊社の『SocialAD99 (ソーシャルアドキューキュー)』の販売を行うことで SaaS ならではの、保守の楽な月次 revenue を share いただけます。また、既にご提供中のソフトウェア、サービスの付加価値リニューアル版として提供されることで、取引の再開、初期費用の再売上が可能です。
 - 2 IPO ないしは大手広告代理店または SaaS 事業会社への株式売却という Exit により投資資金の数倍以上のリターンが得られます。
 - 3 アドネットワークやクラウド・インフラ等を有する大手様の場合、弊社技術を採用することで、他のインフラ提供社との機能的差別化がはかれ、Red Ocean の価格競争から脱することができます。

プレゼンテーション企業概要及び発表内容

平成 23 年度 第 86 回 (平成 23 年 7 月 20 日実施)

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社セカンドガレッジ
本 件 担 当 者：阿部 孝志
住 所：〒157-0062 世田谷区南烏山6-3-13-806
T E L：03-6279-5417
U R L：http://www.fast4.jp/
設 立 年 月 日：平成22年7月7日
資本金(百万円)：1百万円
従 業 員 数：3名 (役員含む)
事 業 内 容：IT技術を活用した新サービスの企画・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
 - ・ EC 運営者向けクラウド型販売管理情報分析サービス
- ◇プレゼンテーションする製品・サービス名
 - ・ Fast for EC (ファスト・フォー・イーシー)
- ◇プレゼンテーションテーマ
 - ・ EC 運営者向けクラウド型販売管理情報分析サービスのご紹介
- ◇プレゼンテーション概要
 - ・ 複数の EC モール (楽天、amazon など) の顧客管理、販売管理情報を簡易な設定により、EC 運営者が一元的に情報管理でき、マーケティング企画に必要な各種ビューでデータを閲覧、分析できる。
 - ・ 月額 1 万円未満の定額でビジュアルなグラフで販売実態をモニタリングできる。
- ◇プレゼンテーションの目的 (希望提携の優先順位 1~4)

[1]	[]	[]	[2]
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携
- <提携の具体的な内容>
 - ・ 販売代理店募集、サービス提携
- ◇アライアンス対象の相手企業のメリット
 - ・ 顧客紹介インセンティブ
 - ・ 顧客へのサービス提供の充実

プレゼンテーション企業概要及び発表内容

平成 23 年度 第 87 回 (平成 23 年 10 月 19 日実施)

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：インヴェンティット株式会社
 本 件 担 当 者：山形 浩一
 住 所：〒102-0083 東京都千代田区麹町4-4-7 麹町CPビルディング9F
 T E L：03-6272-9911
 U R L：http://www.yourinventit.com/
 設 立 年 月 日：2007年6月12日
 資本金(百万円)：230百万円 (2011年2月末現在)
 従 業 員 数：正社員12名 (他契約・派遣社員約15名 計27名)
 事 業 内 容：M2M 遠隔制御システムの開発、販売、スマートフォン遠隔制御管理ソフトウェア&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
 - ・スマートフォン遠隔セキュリティサービス
- ◇プレゼンテーションする製品・サービス名
 - ・MobiConnect (モビコネクト)
- ◇プレゼンテーションテーマ
 - ・安全・安心・安価なスマートフォンセキュリティクラウドサービス『MobiConnect (モビコネクト)』のご紹介
- ◇プレゼンテーション概要
 - ・企業スマートフォン紛失時の情報流失防止のため遠隔での端末ロック、データ削除といった情報セキュリティ対策サービスおよび端末資産管理・業務運用効率化サービス
- ◇プレゼンテーションの目的 (希望提携の優先順位 1~4)

[1]	[2]	[]	[]
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携
- <提携の具体的な内容>
 - ・MobiConnect とのサービス連携による拡販、MobiConnect クライアントソフト組込先製品募集
- ◇アライアンス対象の相手企業のメリット
 - ・実績豊富な弊社サービスと連携することにより今後導入が増加する企業向けスマートフォン向けアプリ市場において、企業が必要とするセキュリティ面での自社開発・運用コスト削減およびアプリの競合他社にない付加価値を享受することが可能となります。

プレゼンテーション企業概要及び発表内容

平成 23 年度 第 87 回 (平成 23 年 10 月 19 日実施)

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : 株式会社リック
本 件 担 当 者 : 嶋村 康之
住 所 : 〒060-0063 札幌市中央区南3条西10丁目 54山京ビル
T E L : 011-208-7766
U R L : <http://www.lic.ne.jp/>
設 立 年 月 日 : 1995 (平成7) 年1月
資 本 金 (百 万 円) : 10 百 万 円
従 業 員 数 : 29 名
事 業 内 容 : システムインテグレーションサービス、システムコンサルティング、システム開発、商品販売 (ソフトウェアプロダクト、コンピュータ機器、消耗品等)

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
- ・ 管理部門向けドキュメント管理ソリューション
- ◇プレゼンテーションする製品・サービス名
- ・ 契約書 (文書) 管理システム
- ◇プレゼンテーションテーマ
- ・ 契約書管理のご提案
- ◇プレゼンテーション概要
- ・ 契約書や書類を複合機でスキャンする事で電子化し、紙文書の一元管理を可能にした。主な機能は、登録文書の内容把握や有効期限の管理、紛失破損等からのリスク保全、セキュリティ対策、ワークフローの機能を保有。紙ベースから電子化する事で情報資産としての運用を可能にし、業務の効率化や契約書間の関連性を可視化を実現。ペーパーレスや保管スペースの削減など環境対策にも効果あり。
- ◇プレゼンテーションの目的 (希望提携の優先順位 1~4)
- | | | | |
|-------|------|------|-------|
| { 1 } | { } | { } | { } |
| 販売提携 | 技術提携 | 資本提携 | その他提携 |
- < 提携の具体的な内容 >
- ・ 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
- ・ 契約書管理は業種に関わらず提案が可能である事から、自社顧客のみならず、他社顧客への提案が可能。新規顧客開拓の提案材料として活用。

プレゼンテーション企業概要及び発表内容

平成 23 年度 第 87 回（平成 23 年 10 月 19 日実施）

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：KYODOU株式会社
 本 件 担 当 者：森 幸恵
 住 所：〒933-0804 富山県高岡市問屋町219番地
 T E L：0766-29-1450
 U R L：http://www.kyodou.net/
 設 立 年 月 日：1995年12月
 資本金(百万円)：3百万円
 従 業 員 数：104名
 事 業 内 容：システム事業、エコアクション事業、セキュリティ事業

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
 - ・警備業向けシフト勤怠管理システム
- ◇プレゼンテーションする製品・サービス名
 - ・KD べんり君（ケーディーベンリクン）
- ◇プレゼンテーションテーマ
 - ・警備業向けシフト勤怠管理 クラウドサービス
- ◇プレゼンテーション概要
 - ・エクセルの快適性、使いやすさとクラウドの利便性・拡張性を兼ね備えた警備業向けシフト勤怠管理クラウドサービスです。警備業界独特の複雑な業務工数を大幅に削減、画面表示項目を利用者が変更・設定できるという自前のシステムのような柔軟性を持っています。警備業界の業務フローに沿って、デモンストレーションを行います。
- ◇プレゼンテーションの目的（希望提携の優先順位 1～4）

[1]	[]	[]	[]
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携
- <提携の具体的な内容>
 - ・販売代理店 および ソリューション連携企業募集
- ◇アライアンス対象の相手企業のメリット
 - ・弊社販売代理店アライアンスを組み合わせると操作指導、導入サポートも弊社専門コンサルタントが担当いたしますので販売代理店の皆様には、営業販売のみに専念していただけます。販路拡大の為のソリューション連携も容易に行えます。

プレゼンテーション企業概要及び発表内容

平成 23 年度 第 87 回（平成 23 年 10 月 19 日実施）

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社イークラフトマン
 本 件 担 当 者：新山 将督
 住 所：〒060-0003 札幌市中央区北3条西18丁目2-10 MMAビル4F
 T E L：011-640-7200
 U R L：http://www.ecraftman.com/
 設 立 年 月 日：2007（平成19）年5月21日
 資本金（百万円）：10百万円
 従 業 員 数：9名
 事 業 内 容：物流、生産情報システム全般に関するシステム構築、ハード・ソフトウェアの開発と提供、EDIシステム、生産管理システム、デジタルピッキング・アソートシステム、配送管理システム、ハンディターミナル、スマートフォンシステム等の構築、パッケージ開発及びサービス（ASP、SaaS）の提供

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
 - ・物流、生産情報システム全般に関するクラウドサービス
- ◇プレゼンテーションする製品・サービス名
 - ・クイックコネクトサービス/クラウドEDI
- ◇プレゼンテーションテーマ
 - ・物流でのクラウド利用事例『クイックコネクトサービス/クラウドEDI』
- ◇プレゼンテーション概要
 - ・会社紹介および弊社サービスのご紹介と SI 事例について
- ◇プレゼンテーションの目的（希望提携の優先順位 1～4）

[1]	[2]	[]	[]
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携
- <提携の具体的な内容>
 - ・EDI システムやデジタルピッキングなどの導入・運用サポート
- ◇アライアンス対象の相手企業のメリット
 - ・（販売提携）低コストでの EDI システム導入、アンドロイド端末の利用による新しい業務の提案
 - ・（技術提携）自社商材/サービスとの連携による新サービスの開発

プレゼンテーション企業概要及び発表内容

平成 23 年度 第 88 回 (平成 23 年 11 月 25 日実施)

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : Eugrid株式会社 (ユーグリッド)
本 件 担 当 者 : 池田 実
住 所 : 〒150-0032 東京都渋谷区鶯谷町15-10
T E L : 03-3463-3227
U R L : <http://www.eugrid.co.jp/>
設 立 年 月 日 : 2005年03月10日
資本金(百万円) : 44百万円
従 業 員 数 : 4名
事 業 内 容 : ソフトウェアの開発・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
- ・クラウドを活用したセキュアなマルチ・デバイス環境ソリューション
- ◇プレゼンテーションする製品・サービス名
- ・Eugrid SecureDesktop, Eugrid SecureSmart, Eugrid Mobile Cloud
- ◇プレゼンテーションテーマ
- ・クラウドを活用した PC と iPad のマルチデバイス環境を提供し、PC も iPad も全てのモバイルデバイスで情報を保存せず、情報を持ち出さない、持ち歩かないモバイルセキュリティを提供
 - ・PC のコンピューティング能力を iPad から活用し、逆に iPad の写真撮影などの機能を PC から利用できるビジネス改革ソリューション提案
- ◇プレゼンテーション概要
- ・ノート PC は、記憶域として RAM が割り当てられ、ログオフや電源断でユーザが扱った情報は PC から消去になる。業務に使う情報はクラウドから取り込んで利用し、必要に応じてクラウドに書き戻す。iPad でも同様に、必要な情報はクラウドから取りこんでプレゼンテーションを行ったり、図面を取りこんで現場作業で参照したりする。PC と同様に利用した iPad には情報が残らない。PC で作成し iPad で利用したり、逆に iPad で写真やメモを撮ると、それをリアルタイムで社内など遠隔にある PC で利用することができる。
- ◇プレゼンテーションの目的 (希望提携の優先順位 1~4)
- | | | | |
|-------|-------|-------|-------|
| { 1 } | { 4 } | { 3 } | { 2 } |
| 販売提携 | 技術提携 | 資本提携 | その他提携 |
- <提携の具体的な内容>
- ・クラウドのサービス提供企業に弊社製品を提供し、その売上げを共有する形で協業したい
その他、製品販売のための販売提携
- ◇アライアンス対象の相手企業のメリット
- ・企業向けの付加価値の高いサービスや製品を顧客に提供でき、有利な展開が可能となる。

プレゼンテーション企業概要及び発表内容

平成 23 年度 第 88 回 (平成 23 年 11 月 25 日実施)

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社ビットリンク
本 件 担 当 者：山本
住 所：〒107-0062 東京都港区南青山1-2-6 Lattice aoyama 306
T E L：03-6438-1808
U R L：http://yoyaku-package.com/
設 立 年 月 日：2010年11月1日
資 本 金 (百 万 円)：10百万円
従 業 員 数：12名
事 業 内 容：ネット予約システムの企画・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
- ・予約・スケジュール管理システム
- ◇プレゼンテーションする製品・サービス名
- ・ChoiceRESERVE (チョイスリザーブ)
- ◇プレゼンテーションテーマ
- ・時間を売するためのプラットフォーム クラウド型予約管理システム「ChoiceRESERVE」
- ◇プレゼンテーション概要
- ・予約管理が必要な多業種 (美容サロン、英会話スクール、クリニック、会議室等々) に対応したクラウド型の予約管理システムです。月額 5,000 円～の低コストで予約管理業務を完全WEB化できます。
- ◇プレゼンテーションの目的 (希望提携の優先順位 1~4)
- | | | | |
|-------|-------|------|-------|
| [1] | [2] | [] | [3] |
| 販売提携 | 技術提携 | 資本提携 | その他提携 |
- <提携の具体的な内容>
- ・まずは販売代理店様の募集、次に、予約管理を必要とする既存サービスとの連携によるサービス強化、ビジネス強化。3 番目に、POS システムなどハード機器との連携による予約管理ソリューションの強化。
- ◇アライアンス対象の相手企業のメリット
- ・代理店様の場合は永久的なストック収益減。サービス連携の場合は自社サービスの付加価値、商品力の強化。

プレゼンテーション企業概要及び発表内容

平成 23 年度 第 87 回 (平成 23 年 11 月 25 日実施)

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : クロノス株式会社
本 件 担 当 者 : 営業部 船引 隆司
住 所 : 〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷1-9-6
T E L : 03-6810-7001
U R L : <http://xronos-inc.jp/>
設 立 年 月 日 : 2011年5月6日
資 本 金 (百 万 円) : 50百万円
従 業 員 数 : 19名
事 業 内 容 : 1. 就業管理システム、タイムレコーダーの開発及び販売、2. 就業管理システム、タイムレコーダーの保守サービス、3. 上記製品の関連機器、関連品の販売

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
- ・就業管理システム
- ◇プレゼンテーションする製品・サービス名
- ・クロノス
 - ・テレタイム
 - ・Zaion (ザイオン)
- ◇プレゼンテーションテーマ
- ・ノンカスタマイズで運用できる就業管理システムをご紹介します
- ◇プレゼンテーション概要
- ・開発 24 年間の実績で就業管理のノウハウを標準搭載し、ノンカスタマイズで低価格を実現した就業管理システムをご紹介します。また、新機能の残業抑止アラートもアピール致します。
- ◇プレゼンテーションの目的 (希望提携の優先順位 1~4)
- | | | | |
|-------|-------|------|-------|
| [1] | [2] | [] | [3] |
| 販売提携 | 技術提携 | 資本提携 | その他提携 |
- <提携の具体的な内容>
- ・販売代理店募集。システム連携。
- ◇アライアンス対象の相手企業のメリット
- ・業種問わず提案可能であり、未払い残業や過労・精神疾患が注目されている為、ビジネスチャンスが広がります。タイムレコーダーのみのご提供も可能です。

プレゼンテーション企業概要及び発表内容

平成 23 年度 第 87 回 (平成 23 年 11 月 25 日実施)

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：日本RA株式会社
本 件 担 当 者：板東 直樹
住 所：〒105-0001 東京都港区虎ノ門2-7-16 ビューロー虎ノ門（営業部）
T E L：03-3501-0813
U R L：http://www.nrapki.jp/
設 立 年 月 日：2011年6月27日
資本金(百万円)：30百万円
従 業 員 数：5名
事 業 内 容：統合認証基盤サービス

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

- ・ PKI

◇プレゼンテーションする製品・サービス名

- ・ NRA-PKI (エヌアールエイ・ピーケイアイ)

◇プレゼンテーションテーマ

- ・ クラウド事業者、SI 事業者向け統合認証基盤サービスのご紹介

◇プレゼンテーション概要

- ・ マルチポリシーのクライアント電子証明書の発行、配布、一時停止、失効までを一貫して提供します。認証局の設置や運用のコストを負担することなく、極めて低コストで認証用のクライアント証明書がサービス単位の月額従量課金で利用可能です（一人のユーザが、同一料金で何台でも保有デバイスに証明書をインストール可能です）。これによって、なりすましや盗聴を防ぎセキュアなクラウドサービスや外部接続（SSL-VPN）サービスの構築が可能となります。ユーザは ID、Password の管理から解放されるとともに、万一、デバイスの盗難や紛失をした際には、証明書を失効させることにより、不法なアクセスを排除できます。クライアント証明書は、SSL クライアント認証、SSL-VPN、無線 LAN 暗号化、Windows Smart Card などに利用でき、後から、利用用途を追加することが可能です。
- ・ クラウド事業者は、ID、Password の発行に代えて NRA-PKI を利用することで、ID 管理から解放され、また、NRA-PKI の利用者は同一の証明書で様々なサービスにセキュアにシングルサインオンが可能になります。企業システムとクラウドの混在環境での SSO も実現可能です。

◇プレゼンテーションの目的（希望提携の優先順位 1～4）

[1]	[2]	[]	[]
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携

<提携の具体的な内容>

- ・ 開発パートナー NRA-PKI を使った SI 開発、組込向け開発、VPN アプライアンス開発など
- ・ 販売パートナー NRA-PKI によるシステム提案（大企業統合 ID 管理、大学 ID 管理）
- ・ クラウドパートナー NRA-PKI による SSO の実現

◇アライアンス対象の相手企業のメリット

- ・ 開発・導入・運用コストの低減
- ・ 低コスト/高信頼性システム提案による差別化
- ・ ID/Password 地獄から快適な SSO 環境提供による顧客満足度の向上

プレゼンテーション企業概要及び発表内容

平成 23 年度 第 89 回 (平成 23 年 12 月 7 日実施)

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : 株式会社アールラーニング
本 件 担 当 者 : 製品戦略室 佐藤 環
住 所 : 〒160-0004 東京都新宿区四谷2-11-6 VARCA四谷3F
T E L : 03-6457-7021
U R L : <http://www.r-learning.co.jp/>
設 立 年 月 日 : 2002年6月6日
資本金(百万円) : 41百万円
従 業 員 数 : 85名
事 業 内 容 : コンピュータ関連ビジネスの企画/開発/コンサル/教育、情報システム開発および構築、受託開発サービス
(Ruby/Android/PHP/Java)、ネットワークインフラサービス業、自社製品の開発、販売、運営、サポート(新月、UGUISU)、ソーシャルメディア活用支援サービス、人材紹介サービス/経営者直接紹介サービス

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

- ・ 勤怠管理システム

◇プレゼンテーションする製品・サービス名

- ・ 新月 - SHINGETU -

◇プレゼンテーションテーマ

- ・ はじめての勤怠管理システム導入

◇プレゼンテーション概要

- ・ 中/小企業 IT 様をターゲットに、Excel やタイムカードから勤怠管理システムを導入するうえでのポイントや、注意点を弊社製品のデモを交えてご紹介させていただきます。

◇プレゼンテーションの目的 (希望提携の優先順位 1~4)

[1]	[]	[]	[]
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携

<提携の具体的な内容>

- ・ 「新月」の代理販売、OEM 販売

◇アライアンス対象の相手企業のメリット

- ・ 勤怠管理システムは導入すると利用期間がながく、長期的に定期的な収益が見込め、既存営業の延長線で可能なため、コストもかかりません。

プレゼンテーション企業概要及び発表内容

平成 23 年度 第 89 回 (平成 23 年 12 月 7 日実施)

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社インターコム
 本 件 担 当 者：横田 正裕
 住 所：〒110-8654 東京都台東区台東1-3-5 反町ビル
 T E L：03-3839-6307
 U R L：http://www.intercom.co.jp/
 設 立 年 月 日：1982 (昭和57) 年6月8日
 資本金(百万円)：84百万円
 従 業 員 数：130名
 事 業 内 容：通信、セキュリティ、ユーティリティ関連ソフトウェア・パッケージの企画・
 開発・販売、インターネットによるECショップとクラウドサービスの運営

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
- ・再販可能なクラウド型インターネットセキュリティサービス
- ◇プレゼンテーションする製品・サービス名
- ・MaLion Internet Security クラウド(マリオンインターネットセキュリティ)
- ◇プレゼンテーションテーマ
- ・貴社ブランド名で配信するクラウド型インターネットセキュリティのご紹介
- ◇プレゼンテーション概要
- ・BtoBtoBorC で再販可能なクラウド型インターネットセキュリティサービス「高機能なエンジンを低価格」「月額課金の SaaS 型で安定収入」「在庫管理不要」等の特徴に簡単に始められるセキュリティサービスです。自社サービスの” プラスワン” として多数の企業に導入されております。
- ◇プレゼンテーションの目的 (希望提携の優先順位 1~4)
- | | | | |
|-------|-------|-------|-------|
| [2] | [3] | [4] | [1] |
| 販売提携 | 技術提携 | 資本提携 | その他提携 |
- <提携の具体的な内容>
- ・本サービスをお客様に提案していただける販売代理店の募集
 - ・本サービスを自社検討いただける企業の募集
- ◇アライアンス対象の相手企業のメリット
- ・本サービスを契約することで、3つのメリットをご提供します。
 1. 既存顧客の囲い込み
 2. 安定した収入源
 3. 独自サービスの展開による付加価値向上

プレゼンテーション企業概要及び発表内容

平成 23 年度 第 89 回 (平成 23 年 12 月 7 日実施)

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : スタークマインド株式会社
本 件 担 当 者 : システムサポート部 白井 純二
住 所 : 〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿1丁目10番6号 清園ビル7階
T E L : 03-5475-6101
U R L : <http://www5.starkmind.com/>
設 立 年 月 日 : 1991年3月7日
資 本 金 (百 万 円) : 20百万円
従 業 員 数 : 40名
事 業 内 容 : システムコンサルティング、ソフトウェア開発、システム保守、ハード販売

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
・RFID (IC タグ)、バーコードを利用したシステム
- ◇プレゼンテーションする製品・サービス名
・高セキュリティ受付システム、デジタル出退表示システム
- ◇プレゼンテーションテーマ
・増加する高セキュリティ受付システムを必要とする市場について
- ◇プレゼンテーション概要
・弊社のシステムがなぜ採用されたか概要説明と今後の市場性
- ◇プレゼンテーションの目的 (希望提携の優先順位 1~4)
- | | | | |
|-------|------|------|-------|
| [1] | [] | [] | [] |
| 販売提携 | 技術提携 | 資本提携 | その他提携 |
- <提携の具体的な内容>
・販売提携以外は考えておりません。新規でシステムを作るよりも実績ある商品を拡販していただければと思います。
- ◇アライアンス対象の相手企業のメリット
・通常の商談の中で、弊社のシステムを求められている企業が現れた時に、仕入販売および紹介手数料が期待できる。

プレゼンテーション企業概要及び発表内容

平成 23 年度 第 89 回 (平成 23 年 12 月 7 日実施)

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社リアルグローブ
 本 件 担 当 者：西風 陽介
 住 所：〒113-0033 東京都文京区本郷7-3-1東京大学アントレプレナープラザ504号室
 T E L：03-3868-2466
 U R L：http://www.realglobe.jp/
 設 立 年 月 日：2008年10月
 資本金(百万円)：35百万円
 従 業 員 数：23名
 事 業 内 容：クラウド・ホスティング・プラットフォームの提供、スマートフォンアプリの受託開発、システムコンサルティング

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
 ・クラウド・ホスティング・プラットフォーム
- ◇プレゼンテーションする製品・サービス名
 ・C4SA(しー・ふぉー・えす・えー Cloud for Scalable Applications)
- ◇プレゼンテーションテーマ
 ・Web アプリ/サイトの制作、運用におけるコスト削減を実現する、クラウド・ホスティング・プラットフォームのご案内
- ◇プレゼンテーション概要
 ・C4SA は、Web サイト制作、サーバー管理を Web ブラウザ上での操作だけで簡単に行なうことを可能にするサービスです。サーバーに関して高いスキルを備えたエンジニアの方だけでなく、幅広いユーザー様に開発、サーバー管理における利便性を提供させていただきます。
- ◇プレゼンテーションの目的 (希望提携の優先順位 1~4)
- | | | | |
|-------|-------|---------|-------|
| [1] | [2] | [] | [3] |
| 販売提携 | 技術提携 | 資本提携 | その他提携 |
- <提携の具体的な内容>
- ・販売提携：提携企業様の受託開発業務における開発/サーバー環境としてご採用頂く形。
 - ・技術提携：提携企業様が資産としてお持ちのサーバーに、弊社サービスをミドルウェアとして組み込んで頂き、プラットフォーム提供サービスを提携企業様ご自身で開始して頂く形。
- ◇アライアンス対象の相手企業のメリット
- ・販売提携：高いスキルを持ったエンジニアの人数不足、工数不足を補うことが可能であり、業務の効率化とコストカットを実現することができる。
 - ・技術提携：お持ちのサーバーを繋いで頂くだけで、新しい商品を持つことができる。提携企業様側で新しく運用部隊を作るなどのコストは一切発生しない。

プレゼンテーション企業概要及び発表内容

平成 23 年度 第 90 回（平成 24 年 2 月 22 日実施）

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：日本ソフト販売株式会社
 本 件 担 当 者：飯尾 志保
 住 所：〒103-0014 東京都中央区日本橋蛸殻町1-16-8 水天宮平和ビル7F
 T E L：03-3668-8781
 U R L：http://www.nipponsoft.co.jp/
 設 立 年 月 日：1995（平成7）年2月16日
 資本金（百万円）：51百万円
 従 業 員 数：30名（グループ総数140名）
 事 業 内 容：全国電話帳データベース「Bellemax」の販売、業務系、制御系アプリケーションソフトウェアの販売、システムコンサルティング、通販システム開発、データリカバリーサービス

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

- ・営業マーケティングツール

◇プレゼンテーションする製品・サービス名

- ・全国 e 電話帳（ゼンコクイーデンワチョウ）

◇プレゼンテーションテーマ

- ・マーケティング最強ツール「全国 e 電話帳」のご紹介

◇プレゼンテーション概要

- ・全国の電話帳データベース（個人・法人併せて 2,800 万件）、デジタル地図データベース、企業情報、最寄駅情報など、営業マーケティングに有効な様々なコンテンツをオールインワンで搭載した IT ソリューションです。新規の顧客開拓や与信・本人確認などの業務でご利用いただいております。

◇プレゼンテーションの目的（希望提携の優先順位 1～4）

[1]	[2]	[]	[]
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携

<提携の具体的な内容>

- ・販売代理店募集、開発パートナー募集

◇アライアンス対象の相手企業のメリット

- ・弊社との販売提携により、「全国 e 電話帳」を自社商品に加えることができ、お客様へのご提案の幅が広がります。また技術提携を組んだ場合には、貴社サービス（コンテンツ）を「全国 e 電話帳」のコンテンツの 1 つとして搭載し、利用回数に応じたサービス利用料をお支払い致します。なお貴社商品に全国電話帳データベース「Bellemax（ベルマクス）」を組み込み、お客様向けソリューションとして提供することも可能です。

プレゼンテーション企業概要及び発表内容

平成 23 年度 第 90 回 (平成 24 年 2 月 22 日実施)

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : アヴァシス株式会社
本 件 担 当 者 : 星野 武嘉
住 所 : 〒386-1214 長野県上田市下之郷乙1077-5 上田リサーチパーク内
T E L : 0268-37-1211(代)
U R L : <http://avasys.jp/>
設 立 年 月 日 : 1980年4月
資 本 金 (百 万 円) : 3億200万円
従 業 員 数 : 397名
事 業 内 容 : 組込みソフトウェア開発、業務アプリケーション開発、マニュアル制作・
翻訳、及び、これらに関連する研究開発

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
 - ・ソフトウェア開発支援サービス
- ◇プレゼンテーションする製品・サービス名
 - ・ドキュメント診断ツール、トレーサビリティ分析ツール
- ◇プレゼンテーションテーマ
 - ・ドキュメント診断ツール、トレーサビリティ分析ツールを使ったソフトウェア開発プロセスの改善
- ◇プレゼンテーション概要
 - ・システムに対する要求仕様のトレーサビリティリンクを生成できる、トレーサビリティ分析ツールと開発文書の品質向上を行うドキュメント診断ツールの紹介を行います。これらのツールを使った組込みソフトウェア開発は、安全要求をはじめとした各種要求仕様の実現とトレーサビリティリンクの生成を低コストで行えるようになります。また、開発プロセスが改善され開発要員のスキルも向上するため、製品の品質向上が期待されます。
- ◇プレゼンテーションの目的 (希望提携の優先順位 1~4)

{ 1 }	{ 2 }	{ }	{ }
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携
- <提携の具体的な内容>
 - ・直接の利用とソフトウェア開発企業への仲介
- ◇アライアンス対象の相手企業のメリット
 - ・「トレーサビリティ分析ツール」と「ドキュメント診断ツール」の実行ライセンスが付属した、ソフトウェア開発支援サービスは貴社のソフトウェア開発系クライアントに仲介が可能です
 - ・特に、組込みソフトウェア開発において、安全要求をはじめとした各種要求仕様の実現とトレーサビリティリンクの生成を低コストで行える「トレーサビリティ分析ツール」や「ドキュメント診断ツール」が利用できるようになります。また、開発プロセスが改善され開発要員のスキルも向上するため、製品の品質向上が期待されます。

プレゼンテーション企業概要及び発表内容

平成 23 年度 第 90 回 (平成 24 年 2 月 22 日実施)

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：東京システムハウス株式会社
本 件 担 当 者：岡本 崇裕
住 所：〒141-0031 東京都品川区西五反田7-1-10
T E L：03-3493-5736
U R L：http://www.tsh-world.co.jp/
設 立 年 月 日：1976年11月
資本金(百万円)：179百万円
従 業 員 数：166名
事 業 内 容：コンピュータ利用に関する総合サービス

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
 - ・モバイルデバイス向けセキュリティ管理ツール
- ◇プレゼンテーションする製品・サービス名
 - ・K2filemanager Enterprise Edition (ケーツーファイルマネージャー エンタープライズエディション) (略称 K2FMEE)
- ◇プレゼンテーションテーマ
 - ・K2filemanager Enterprise Edition (K2FMEE) を活用した、スマートフォン/タブレットの企業利用ソリューションのご紹介
- ◇プレゼンテーション概要
 - ・Android 端末に格納するデータを自動的に暗号化する機能を持ったファイルマネージャアプリ。スマートフォンやタブレットを紛失しても暗号化されており、情報漏洩の心配は不要というモバイル端末の企業利用向けソリューション。暗号アルゴリズムに KCipher-2(KDDI 研)を使用し、強固なセキュリティレベルと軽快な動作で、利用者にストレスを与えない。
- ◇プレゼンテーションの目的 (希望提携の優先順位 1~4)

[1]	[2]	[]	[]
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携
- <提携の具体的な内容>
 - ・販売代理店または取次店募集
 - ・自社製品へのプラグイン(API 利用)のご検討
- ◇アライアンス対象の相手企業のメリット
 - ・今後増加していくモバイルデバイスの企業利用において、セキュリティ対策は必須であり、暗号化できる仕組みをお客様が求めるケースが増えています。モバイル端末を販売したり、サービスに組み入れている企業様にとって、弊社の「K2FMEE」を製品ラインナップに入れる(または自社製品そのものに組み込み)ことは必須要件を満たすことであり、強固なセキュリティ効果は他社との差別化を図れるメリットが生まれます。自社製品・自社サービスの拡販との相乗効果が期待できます。

プレゼンテーション企業概要及び発表内容

平成 23 年度 第 90 回 (平成 24 年 2 月 22 日実施)

プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社コア（担当部署：エンベデッドソリューションカンパニー）
 本 件 担 当 者：ME営業統括部 中元 寛
 住 所：〒215-0034 神奈川県川崎市麻生区南黒川11-1
 T E L：044-989-5118
 U R L：http://www.core.co.jp/
 設 立 年 月 日：1969年12月
 資本金(百万円)：440.2百万円
 従 業 員 数：1,222名
 事 業 内 容：自社製品開発/販売、ソフトウェア開発全般

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

- ・シンクライアント端末

◇プレゼンテーションする製品・サービス名

- ・Android2.20S シンクライアント端末「ASPELIUS（アスペリアス）」

◇プレゼンテーションテーマ

- ・Android2.20S シンクライアント端末「ASPELIUS（アスペリアス）」のご紹介

◇プレゼンテーション概要

- ・自社開発した ASPELIUS（Android2.2 端末）と、そのツールを利用したソフトウェア開発をご紹介します。
- ・タッチパネル機能付液晶や通信機能を備えております。ネットワーク経由でブラウザによる情報の閲覧、更新、作成が可能です。

◇プレゼンテーションの目的（希望提携の優先順位 1～4）

[1]	[2]	[]	[]
販売提携	技術提携	資本提携	その他提携

<提携の具体的な内容>

- ・本端末の販売と、搭載するソフトウェアの受注開発

◇アライアンス対象の相手企業のメリット

- ・お取引先に、既存の製品では仕様上できない機能や不足している独自の機能などを付加した製品をご紹介します。（小ロットから生産する事ができます。）例えば、デジタルサイネージ、オーダーシステム、入退管理、コミュニケーションツール等の導入を検討している企業へ、ソフトウェアを開発して販売/納品が可能です。

NO SALES , NO JOB

平成 23 年度 アライアンスビジネス委員会 活動報告書

平成 24 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/>

©2012 Computer Software Association of Japan