

# アライアンスビジネス研究会 活動報告書



平成15年3月

---

社団法人日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会

## アライアンスビジネス研究会とは？

社団法人日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会（JPSA）では、平成13年度からアライアンスビジネス研究会を設置し、定期的な活動を行ってまいりました。

本研究会の活動目的は、一言でいえば、新たなビジネスチャンスを生み出す機会を支援することにあります。

一堂に介したJPSA会員企業やテーマに関心を持った企業（会員外）に対して、ベンチャー企業（JPSA会員企業）各社が自社の製品、サービスなどに関するプレゼンテーションを行うことで、双方にとって、新たなビジネスの接点を創出できる場とすることを狙っております。

### 2年間に43社がプレゼンテーション

平成13年4月24日に第1回目の研究会を開催以来、2年間で14回に渡る研究会を開催、これまでに43社のベンチャー企業がプレゼンテーションを行いました。

プレゼンテーションの内容は、各社が独自に開発したアプリケーションパッケージやサービスに加え、海外企業が開発した先端技術を活用した製品、サービスなど多岐に渡っています。

一方、聴講したJPSA会員企業も、ソフトメーカー、システムインテグレータ、ディーラー、ベンチャーキャピタルなどと幅広く、ビジネスの接点や協業の形態も様々な形になっています。

まさに、新たなビジネスチャンスの創出の場といえるでしょう。



### 多くの参加企業がメリットを享受

研究会としての活動が2年を経過したことにあわせて、このほど、研究会を聴講したJPSA会員企業、プレゼンテーションに参加したベンチャー企業（JPSA会員企業）の双方にアライアンスビジネス研究会参加後の様子をヒアリングしました。その結果、多くの企業から「研究会に参加したメリットがあった」という回答が寄せられています。

また、実際に、協業や提携に至った企業も数多く見られています。

具体的な協業の事例については、54ページ以降の成功事例集として詳しく触れていますが、すでに、ベンチャー企業の技術や製品をJPSA会員企業の製品に組み込んだり、新たなサービスの一環としてベンチャー企業の製品を提供するという協業事例が出ています。

なかには、それまで接点がなかったベンチャーキャピタリストから、短期間での出資を決定したり、研究会で得た情報をもとに新たなビジネスの方向性を決定し、新商品の創出につながったという例もあります。

一方、協業、提携、出資などの直接的なビジネスにつながらなかった企業の間からも研究会参加のメリットを訴える声が出ています。

例えば、「ベンチャー企業との情報交換によって、時代の方向性を実感できた」というJPSA会員企業の声や、「多くの企業と接点ができ、会社名、製品名を知っていただいたことにメリットがあった」、「次期新製品をリリースする際など、今後のビジネスの拡大の際にこの人脈を利用したい」、「通常の営業活動では入り込めないような企業に対して、アプローチが可能になった」などといったベンチャー企業各社の声があがっています。

「聴講側であるJPSA会員企業の出席者が、IT業界における有力企業であること、しかも社長や役員をはじめとする決定権を持った人たちであることから、研究会終了後の商談の進展が早い点には驚く」というのも、本研究会の大きな特徴だといえます。

もともと本研究会は、ベンチャー企業の育成を狙ったビジネスプランサポート研究会における1年間の活

動を前身として発足した経緯があります。

ビジネスプランサポート研究会では、販売/技術提携による新ビジネスの創出、ベンチャー企業に対する資金面での支援、あるいはJPSA会員企業が、先輩企業として蓄積した経営ノウハウなどをアドバイスするといった役割も担っていました。その経験は、現在のアライアンスビジネス研究会にも伝承されており、ベンチャー企業にとっては、情報交換の場としても有意義なものとして位置づけられています。

JPSA会員企業にとっては、埋もれていた技術や製品、サービスを、自社の製品、サービスなどに生かすことができるというメリットがあり、ベンチャー企業にとっては、一度に多くの有力企業に対して、製品、サービスをアピールできるとともに、自らのビジネスモデルを検証する場になりうるというメリットがあるといえましょう。

### アライアンスビジネス研究会の仕組みは？

アライアンスビジネス研究会の仕組みを紹介します。

研究会は、基本的には年8回開催されます。

1回の研究会あたり3社のベンチャー企業がそれぞれ30分ずつのプレゼンテーションを行います。

プレゼンテーションのスタイルは様々ですが、パワーポイントを活用したり、実際の製品デモンストレーションを交えたりといった手法が一般的です。

プレゼンテーションを行うベンチャー企業の参加資格は、JPSAの正会員あるいは準会員であることが条件となりますが、プレゼンテーションの参加申し込みと同時にJPSA会員になることも可能です。

参加希望は、JPSAのホームページ（<http://www.jpasa.or.jp/committ/seisaku/ab.htm>）で随時受け付けています。

一方、聴講する企業は、JPSA会員企業に加え会員以外の会社でも可能です。

現在、研究会に出席されている方々を見ますと、提携、協業に関して決定権を持っている方や、社内での調整役としての機能を果たしている方、あるいは新規ビジネスを模索したり、協業の必要性を感じている部門のトップの方々が目立ちます。

聴講参加希望の場合は、事務局宛（担当：業務課山口、TEL：03-5157-0780、Eメール：yamaguchi@jpasa.or.jp）にご連絡をいただければ、事前にプレゼンテーション企業の概要と発表内容をまとめた資料をお送り致します。なお、参加費用は1人1000円です。

3社が30分ずつのプレゼンテーションを終了した後は、交流会が開かれます。この場では、プレゼンテーションを行った企業に対しての質疑応答などが可能です。

立食形式の交流会のため、ざっくばらんに質問が行えるとして出席者には好評で、この手法は、本研究会活動の特徴的なものといえます。

交流会まで含めると約2時間30分程度の研究会となりますが、毎回30社を超える企業が聴講に参加しており、交流会では活発な情報交換が行われています。



### 平成15年度からは研究会から委員会に昇格

アライアンスビジネス研究会は、この2年間の成果をもとに、平成15年度からはアライアンスビジネス委員会へと昇格します。

2年間の研究会活動の成果は、この報告書のなかで、実際の提携・協業事例を交えてまとめました。

今後もこれまで以上に委員会としての活動を活発化させ、IT産業における新ビジネス創出の場を提供し続けることで、業界発展に大きく寄与していきたいと考えています。



# 目次

はじめに	
<b>アライアンスビジネス研究会 座長 佐藤義孝</b> .....	3
アライアンスビジネス研究会の仕組み .....	4
プレゼンテーション企業一覧 .....	9
プレゼンテーション企業の概要および発表内容 .....	11
アライアンスビジネス研究会成功事例	
CASESTUDY 1   NDB .....	55
CASESTUDY 2   ビーシーサポート .....	57
CASESTUDY 3   アッパーフィールド .....	59
CASESTUDY 4   ベクター .....	61
CASESTUDY 5   ディーベックス .....	63
CASESTUDY 6   アプレッソ .....	65
CASESTUDY 7   メディアサイト .....	67
CASESTUDY 8   ナムザック・ジャパン .....	69
CASESTUDY 9   アクティス .....	71
CASESTUDY10   インタック .....	73
CASESTUDY11   日本デジタルデザイン .....	75
アライアンスビジネス研究会幹事企業から	
(株)大塚商会 安達美雄 .....	79
みずほキャピタル(株) 湊 好男 .....	80

# はじめに

---



座長 佐藤義孝

(株)NTT-MEコンサルティング代表取締役社長

---

## 新ビジネス創出の機会、ベンチャー企業との接点の場として

アライアンスビジネス研究会は、JPSA 会員企業が、ニュービジネスを創出するためのひとつの機会として、また、可能性を持ったベンチャー企業との接点を持つ場として、平成13年度から活動を開始しました。

前身となったビジネスプランサポート研究会における1年間の活動を経て、販売/技術提携による新ビジネスの創出、ベンチャー企業に対する資金面での支援、あるいはJPSA 会員企業が、先輩企業として蓄積した経営ノウハウなどを共有するといった点で、会員会社および参加するベンチャー企業の双方にメリットを見い出せると判断、過去2年間に渡って、定期的な活動を行って参りました。

会員会社にとっては、ベンチャー企業が創出した新たな技術を知り得る場であるとともに、現在のベンチャー企業の経営者の生の声を聞ける数少ない機会でもあり、いわば、ベンチャー企業が生み出す「新たな風」が、どちらの方向へ吹いているのかを感じることができる場であるともいえます。

一方、ベンチャー企業にとっては、IT産業の有力な企業に対して、自らの技術、製品を訴えることができる貴重な機会ともいえます。

厳しい経済環境のなか、いくら優れた技術を持っていても、その話を聞いてもらう場すら設定してもらえない、というのがいまの実態です。業界団体である当協会が、こうした場を設定することで、会員企業、ベンチャー企業にメリットをもたらすとともに、業界としての発展にも寄与できると考えております。

現在の経営環境を見ますと、バブル期のように、ひとつの企業がなんでもかんでも網羅するという時代は終わりを告げようとしています。むしろ、ベンチャー企業や中小企業の優れた技術を、大手、中堅企業が活用することで補完関係を築き上げるという体制が求められています。

こうしたなか、平成15年度からは、当研究会も、より積極的な活動を行えるような体制を目指したいと思います。

そのため、今後は、ベンチャー企業の方々がプレゼンテーションする製品や技術の内容を幅広くし、さらに国境を越えた形で紹介する場を設けるとともに、会員会社の方々にも、様々な部門の方にご出席いただき、ビジネスチャンスを広げていただきたいと思います。

# アライアンスビジネス研究会の

## 仕組み



# 本研究会の主旨

ベンチャー企業を中心に自社のプロダクトやサービスなどについてプレゼンテーションを行い、  
幹事企業（協会理事が中心）を含めたプレゼンテーションのテーマに  
関心を持った会員企業がそれを聴講し、  
ビジネス提携等に結実するための支援活動を行う。

## 活動内容

### 研究会開催日程

#### 平成13年度

第1回 平成13年4月24日	第2回 平成13年6月26日	第3回 平成13年9月25日	第4回 平成13年11月27日
第5回 平成14年1月29日	第6回 平成14年3月12日		

#### 平成14年度

第1回 平成14年4月23日	第2回 平成14年5月21日	第3回 平成14年7月16日	第4回 平成14年9月24日
第5回 平成14年10月29日	第6回 平成14年11月26日	第7回 平成15年1月28日	第8回 平成15年2月25日

### プレゼンテーション



3社別々にプレゼンテーションを実施していただきます。

(プレゼンテーション時間：30分)

興味を持った幹事企業や参加企業がプレゼンテーションを拝見いたします。

### 交流会



プレゼンテーション終了後、質疑応答を兼ねた交流会を行います。

## プレゼンテーションを聴講していただける幹事企業

(株)NTT - MEコンサルティング <座長>  
○ダイエックス(株) <副座長>      ○ピー・シー・エー(株) <副座長>  
○日本政策投資銀行 <副座長>      ○バズヒッツ(株) <副座長>

(株)システムソリューションセンターとちぎ	伊藤忠商事(株)	(株)東芝
(株)日立製作所	ソニースタイル	日本電気システム建設(株)
アクセンチュア(株)	ドットコム・ジャパンカンパニー	(株)大塚商会
シャープ(株)	松下電器産業(株)	東京海上火災保険(株)
ビズネット(株)	イムカ(株)	(株)オービックビジネスコンサルタント
(株)アステック	翼システム(株)	日本電気(株)
住友生命保険相互会社	みずほキャピタル(株)	KDDI(株)
富士通(株)	(株)内田洋行	ネクストウェア(株)
(株)アルゴ21	デザインオートメーション(株)	(株)オン・ザ・エッジ
ゼッタテクノロジー(株)	(株)リード・レックス	(株)アクロネット
マイクロソフト(株)	ウッドランド(株)	(順不同)平成14年7月1日現在

## プレゼンテーションを行うメリット

- ・ビジネスパートナーを見つけていただく機会を得られる。
- ・自社の商品・サービスを大々的にPRすることができる。
- ・アライアンスビジネス研究会幹事企業や、他の会員企業と業務提携・パートナーシップを結ぶ機会を得られる。
- ・アライアンスビジネス研究会幹事企業とビジネス提携することにより、幹事企業の顧客網や信用力を大きな利点として活用でき、自社のビジネスチャンスを広げられる。

## プレゼンテーション希望の場合は

### プレゼンテーション発表者資格

JPSA会員企業(正会員、一般賛助会員、特別賛助会員、行政会員、準会員)  
会員企業でない方も、ご入会いただければプレゼンテーションは可能です。

### プレゼンテーションの概要

以下のURLよりご登録をお願い致します。事務局で検討し、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先

<http://www.jpsa.or.jp/committ/seisaku/ab.htm>

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と存じます。本研究会に関するお問い合わせは以下までお願い申し上げます。

#### お問い合わせ先

社団法人日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会 業務課 山口聡  
〒100-0014 東京都千代田区永田町2-4-2 秀和溜池ビル4階  
TEL 03-5157-0780 FAX 03-5157-0781 E-mail yamaguchi@jpsa.or.jp



J

P

S

A

# プレゼンテーション

## 企業一覧

掲載してあるデータは、発表時点のものとなっています。

# 概要一覧

会社名	テーマ	住所	電話番号	業務内容	URL	頁	事例成功	
平成13年度								
第1回	サイバートランザクション(株)	リアル&バーチャルコマースサービス	〒136-0071 東京都江東区亀戸2-31-10 岩井ビル1F	03-3638-0477	電子決算システムの開発・コンサルティング他	http://www.cyber-tran.com	11	
	(株)アドグラムズ	ITのバリアフリーを実現する！シーオール	〒150-0034 東京都渋谷区代官山町6-6 フィオーレ代官山	03-5457-0181	ソリューション・サービス・プロバイディング事業他	http://www.adgrams.com	12	
	PFUアクティブラボ(株)	XMLベースの商品コンフィグレーション支援システム	〒212-8563 神奈川県川崎市幸区堀川町580 (ソリッドスクエア東館)	044-540-4547	XMLソリューション・インターネットサービス/ソフトウェア・マニュアル開発	http://www.pfu.co.jp/pal	13	
	ファイネストコミュニケーションズ(株)	プライベートブランドPoint Backシステムについて	〒101-0051 東京都千代田区神田神保町1-26 IP第2ビル4F	03-5217-3610	ダイアルアップIP接続サービス販売代理業/コンサルティング・サービス他	http://www.finest.ne.jp	14	
第2回	豊作プロジェクト(株)	ASP事業展開を豊作くんで始めませんか	〒165-0026 東京都中野区新井4-1-2 並木ビル3F	03-5318-5539	オンラインショッピングシステム豊作くん開発および販売、ASPサービス他	http://www.housaku.com	15	
	フォーディーネットワークス(株)	4D Pocket System	〒225-0024 神奈川県横浜市青葉区市ヶ尾町1170-1 クリザンテム市が尾2F	045-978-1020	4D Pocket System事業/4D Print Solution事業/ SI・コンサルティング事業	http://www.4dn.co.jp	16	
第3回	(株)ミロクドットコム	「IT活用による戦略的全社活性化システム」に関するご紹介	〒160-0004 東京都新宿区四谷4-29-1	03-5361-6116	インターネットを利用した情報通信システムに関わる企画・開発、販売他	http://www.mjs.co.jp	17	
	アクシスソフト(株)	既存C/S型システム資産のWebプラットフォーム移行について	〒170-0013 東京都豊島区東池袋3-23-5 アクシス池袋ビル	03-5950-3521	DB設計、Web系ソフトウェア製品の開発・販売他	http://www.axissoft.co.jp	18	
	(有)ビーシーサポート	ブロードバンド化の急速な動きに対応した収益性のあるビジネス	〒181-0013 東京都三鷹市下連雀3-38-4 三鷹産業プラザ303	0422-40-2907	ストリーミングビジネスのソリューション提供他	http://www.bc-s.co.jp	19	57
第4回	マイクロジスティックスジャパン(株)	マーケティング型流通の必要性と日本での具体的展開について	〒160-0023 東京都新宿区西新宿6-12-1 パークウエストビル11F	03-5325-3235	Webを用いた新しいマーケティング型流通の提供	http://www.microgistics.com	20	
	オープンソフトウェア(株)	「ベリーダイレクト2001」および「アナザランド・サポート」のご紹介	〒141-0031 東京都品川区西五反田2-1-22 プラネットビル2F	03-3493-0708	ERPパッケージ製品の開発販売	http://www.open.jp	21	
	イーポップ(株)	e-popサービスの概要についての説明	〒160-0022 東京都新宿区新宿2-13-2 アドビル2F	03-5368-0750	携帯電話およびWebへの電子広告配信	http://e-pop.co.jp	22	
	(株)タイムインターメディア	低価格でハイパフォーマンスな検索エンジン『Time Search』	〒160-0002 東京都新宿区坂町26-27 IPBビル	03-5362-9009	コンテンツ製作と配信/WEBビジネス構築等	http://www.time-media.co.jp	23	
第5回	ネクストウェア(株)	ビジネスマッチングサイト受発注ドットコム「10-8chu.com」	〒541-0057 大阪市中央区北久宝寺町4-3-11 ユーエー本町ビル	06-6258-3074	ネットワークシステムの構築、運用、コンサルティング	http://www.nextware.co.jp	24	
	インフォシャワーエックス(株)	インターネット動画配信事業を取り巻くアライアンスビジネスの現状と将来	〒150-0012 東京都渋谷区広尾1-3-15 岩崎ビル	03-5791-4745	インターネットTV/WEBサイトの動画配信代行サービス等	http://www.infoshower.co.jp	25	
第6回	(株)カイエンシステム開発	FOMA対応ナレッジベース営業活動支援ソフト「BizMagic CRM」のご紹介	〒151-0072 東京都渋谷区幡ヶ谷2-27-7 ワコーレ幡ヶ谷ビル4F	03-5333-5586	Web/携帯電話対応アプリケーション受託開発及びパッケージ開発・販売	http://www.caien.co.jp	26	
	(株)アイテム	中堅・中小企業のWebサイト運用における課題	〒101-0061 東京都千代田区三崎町3-2-15 いずみビルディング6F	03-5215-5572	インターネット上における広告代理業	http://www.item-corp.com17	27	
	(株)コスモスコンピューター	韓国の技術を基に次世代型インターネットを使ったショッピングシステムなど	〒332-0034 埼玉県川口市並木2-34-2	048-258-4041	パーソナルコンピュータソフトの開発販売等	http://www.cosmos.co.jp	28	
	シーア・インサイト・セキュリティ(株)	新規市場分野として期待が大きい管理的セキュリティのサービス事業	〒104-0061 東京都中央区銀座2-2-19 藤間ビル6F	03-3561-1552	一般第二種通信事業者、ASP型の情報セキュリティ・ソリューション・サービス事業	http://www.seerinsight.co.jp	29	
平成14年度								
第1回	(株)ウェブオンデマンド	ダイナミックDNSと電子会議システム	〒105-0001 東京都港区虎ノ門5-3-14	03-5733-8765	WODソフトウェアライセンス販売等	http://www.wod.co.jp	30	
	(株)芝	量から質への転換 MolinoWebHelp	〒101-0052 東京都千代田区神田小川町1-6 新福神ビル5F	03-5298-2422	MolinoCRM、MolinoWebHelpなど	http://www.shiba-tokyo.co.jp	31	
第2回	(株)インタック	パワーポイントでインターネット用リッチコンテンツ配信	〒169-0075 東京都新宿区高田馬場2-1-2 TOHMA高田馬場4F	03-5292-3849	ソフトウェア販売およびカナダ企業へのビジネスサービス	http://www.intack.co.jp	32	73
	(株)ウェブスター	知的財産総合サービスのご紹介	〒212-0054 川崎市幸区小倉144-8 慶應義塾大学K2タウンキャンパス	044-589-1589	知的財産総合サービス事業として提携弁理士等	http://www.webstar.co.jp, http://it-patent.jp	33	
	(株)アークン	DataLockセキュリティシステム	〒101-0041 東京都千代田区神田須田町2-17-3 神田INビル6F	03-5294-6065	コンピュータセキュリティのコンサルティング等	http://www.ahkun.jp/index.html	34	
	(株)アイコン	Wake On Ringで広がるPush型モバイル情報配信システム	〒187-0011 東京都小平市鈴木町1-466-19	042-326-0085	各種ソフトウェアの開発・販売	http://www.aicon.co.jp	35	
第3回	(株)システム・ウェアハウス	イメージパターンマッチング検索ソリューション	〒150-0031 東京都渋谷区桜丘町8-17-311	03-5459-3871	コンピュータソフトウェア開発・販売等	http://www.e-sysware.co.jp	36	
	イー・シャトル(株)	繊維・アパレル業界のXML実装サービス・ApparelArcのご紹介	〒100-0011 東京都千代田区内幸町1-3-6 新日比谷ビル西館5F	03-5157-3071	繊維・アパレル業界におけるコミュニケーション基盤サービス供給	http://www.e-shuttle.co.jp	37	
	イー・ベンチャーサポート(株)	Javaによる高品質なシステム開発を実現するサービスのご案内	〒113-0034 東京都文京区湯島3-9-11 増田ビル5F	03-3837-2833	Javaを活用したSI、受託開発、ビジネスソリューション等	http://www.evs.co.jp	38	
第4回	アリエル・ネットワーク(株)	ユビキタス社会における情報検索！ P2Pフレームワーク：SOMAnet	〒153-0061 東京都目黒区中目黒3-3-2 EGビル7F	03-5725-9201	P2Pアプリケーション開発・開発サポート他	http://www.ariel-networks.com	39	
	(株)フュージョン	人材資源の有効活用のための弊社ソリューションのご紹介	〒141-0032 東京都品川区大崎3-6-11-303	03-5437-1845	人事関連コンサルティング/業務システム受託開発等	http://www.future-vision.co.jp	40	
第5回	(株)ベクター	ネット上での販売ソリューション「Vector Sherpa Service」	〒160-0023 東京都新宿区西新宿8-14-24 西新宿KFビル5F	03-5377-6720	ソフトダウンロード販売、サイト広告販売、広告サーバー運用受託	http://www.vector.co.jp/index.html	41	61
	(株)アースビート	既物体画像認識技術の実用化についての提案	〒108-0074 東京都港区高輪3-25-20 京急第5ビル2F	03-5789-3387	デジタル認識技術の実用化等	http://www.earthbeat.co.jp	42	
	(株)アッパーフィールド	プロジェクト管理ツール ALESHプロジェクトのご紹介	〒213-0012 神奈川県川崎市高津区坂戸3-2-1 かながわサイエンスパーク419-M	044-814-3048	Webアプリケーションのソフトウェア開発販売	http://www.upperfield.com	43	59
第6回	メディアサイト(株)	映像とデジタルドキュメントの融合で伝達効果を極限まで高める手段	〒141-0022 東京都品川区東五反田1-20-7 神野商事第2ビル5F	03-5475-6771	パッケージ販売、受託開発、インデキシングサービス業務	http://www.mediasite.co.jp	44	67
	東京機器貿易(株)	このERPなら中小企業でも使える。しかも わかりやすい!!!	〒189-0013 東京都東村山市栄町2-2-6 久米川NKビル3F	042-390-6220	ソフトウェア開発・販売、Thin Client 開発・製造販売等	http://www.unilite.co.jp	45	
	(株)NDB	経費削減・営業強化・事務少量化のトリプル効果のウェブ名刺発注・印刷サービス	〒111-0053 東京都台東区浅草橋4-6-1 建部ビル2F	03-5833-3838	ウェブ名刺発注・印刷システムの開発・販売等	http://www.e-ndb.com	46	55
	(株)アプレッソ	DataSpider Enterprise Serverのご紹介	〒162-0812 東京都新宿区西五軒町13-1 住友不動産飯田橋ビル3号館10F	03-4321-1111	サービスインテグレーション・プラットフォームの開発・販売	http://www.appresso.com	47	65
第7回	(株)ディーベックス	顧客メール管理とe-CRMソリューション	〒150-0002 東京都渋谷区渋谷1-8-3 渋谷安田ビル5F	03-5766-8477	顧客メール管理システムの開発・販売	http://www.dbecs.com	48	63
	(株)アクロネット	営業アウトソーシングサービス	〒101-0041 東京都千代田区神田須田町1-4-8 芙蓉神田須田ビルディング2F	03-3526-4123	営業アウトソーシングサービス	www.acro-net.com	49	
第8回	(株)ナムザック・ジャパン	P2PWebコラボレーションシステムWebArrowのご紹介	〒102-0074 東京都千代田区九段南3-4-5 番町ビル3F-A	03-3512-0591	Webコラボレーションシステムのマーケティング及びローカライズ	http://www.namzak.co.jp	50	69
	(株)アクティス	「メールにおける情報伝達の現実」	〒116-0014 東京都荒川区東日暮里5-17-9 イマズ日暮里ビル	03-3802-5252	通信ソフトウェア、アプリケーションソフトウェア、サービス・保守運営	http://www.actis.co.jp	51	71
	(株)ハローシステム	「素早い判断を支援するExecutive Dashboards」	〒160-0005 東京都新宿区愛住町19-16 富士ビル7F	03-5367-5184	システム受託開発、システム導入企画提案、ホームページ企画・製作	http://www.hellosystem.co.jp	52	
	(株)プロジェクトアイ	「パソコンビデオ会議システム」	〒860-0834 熊本県熊本市江越2-3-1 ライズ平成大通り1F	096-377-6630	シンクマルチビジョン/パーフェクトリアルミーティング	http://www.projecti.co.jp	53	

## 会社概要

会社名	サイバートランザクション株式会社
連絡先	〒136-0071 東京都江東区亀戸2-31-10 岩井ビル1F Tel : 03-3638-0477
ホームページ	<a href="http://www.cyber-tran.com">http://www.cyber-tran.com</a>
設立年月日	1999年6月13日
資本金	3500万円(2002年2月現在)
従業員数	9名
事業内容	電子決算システムの開発 電子決算システム導入におけるコンサルティング業務 インターネットシステム全般の開発 電子広告サービス事業

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	リアル&バーチャルコマースサービス
プレゼンテーション概要	対面販売を行う店舗（web通販におけるクレジット、デビットカード決済含む）側へ決済機能付販売管理アプリケーション搭載の端末販売を行い、各業態の中核となる事業者へ代表加盟決済センター構築のコンサルテーションおよびシステムの販売を行います。
アライアンスの対象	各業態（対面販売およびバーチャル店舗、たとえば美容室・ペットショップ・生花店など）向け販売管理アプリケーションを提供して下さる事業者様とのアライアンス。 各業態の中核となる代表加盟決済センター構築を事業として立ち上げたい事業者様とのアライアンス。

## 会社概要

会社名	株式会社 アドグラムス
連絡先	〒150-0034 東京都渋谷区代官山町6-6 フィオーレ代官山 Tel : 03-5457-0181
ホームページ	<a href="http://www.adgrams.com/">http://www.adgrams.com/</a>
設立年月日	1998年10月8日
資本金	4億2150万円
従業員数	262名(2000年4月現在)
事業内容	ソリューション・サービス・プロバイディング事業 コンピュータ・システムの考案、企画、開発、特許出願、コンサルティング等 ソフトウェアの考案、企画、開発、特許出願、ライセンス提供、販売、コンサルティング等 コンテンツの企画、制作、販売等 特許・知財(ビジネスモデル特許、著作権、工業所有権等)の取得、譲渡、貸与、保全、 管理等

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	ITのバリアフリーを実現する！シーオール
プレゼンテーション概要	情報(コンテンツ)を送る側のニーズと、受ける側の要望を一挙に解決する。情報を伝えたい相手に対し、相手の便利な手段(電話、FAX、メール)で、相手の都合のよい日時に情報を伝えることができます。電話の場合は、相手の返事を音声で受け取ることができます。また、あらかじめ指定した電話へ繋いで、直接、相手と話すことができます。
アライアンスの対象	シーオール・システムの販売 通信事業者等 シーオール・サービスの提供 人材派遣業、金融業、流通小売業、教育事業、等 システム構築用ライブラリによるカスタマイズ(SI) 人材派遣業、金融業、公共事業体/官公庁、その他 シーオールメール 1種キャリア/ISP向けシステム

## 会社概要

会社名	PFUアクティブラボ株式会社
連絡先	〒212-8563 神奈川県川崎市幸区堀川町580 (ソリッドスクエア東館) Tel : 044-540-4547
ホームページ	<a href="http://www.pfu.co.jp/pal/">http://www.pfu.co.jp/pal/</a>
設立年月日	1988年9月1日
資本金	47億円 (2000年度)
従業員数	262名 (2000年4月現在)
事業内容	XMLソリューションサービス XMLシステムの導入支援・設計・開発、XMLデータの制作 / 資産移行 インターネットサービス Webコンテンツ・マルチメディアコンテンツの制作 Webシステムの構築 / 運用 / セキュリティサービス ソフトウェア開発 パッケージソフト・アプリケーションソフト・ミドルウェアソフトの企画 / 開発 マニュアル開発 ペーパーマニュアル・電子マニュアルの企画 / 制作・マニュアルの翻訳

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	XMLベースの商品コンフィグレーション支援システム
プレゼンテーション概要	インターネット時代の情報流通テクノロジーとしてXMLが注目されています。このXML技術の特徴を活用した商品コンフィグレーション支援システムを開発しましたのでご紹介します。当システムは、商品情報をXMLで統合データベース化し、受発注に関わる一連の業務 (商品検索～構成チェック～見積り～発注) を自動化するシステムです。
アライアンス対象の相手企業のメリット	コンピュータ関連製品、工作機械、住宅建材など組合せ条件の複雑な商品販売業務に適用できます。これにより、組み合わせチェックの自動化を実現し手配ミスによるロスの未然防止に貢献します。 開発、営業、生産の各部門の情報共有を行い、設計情報、販売情報などの一元管理を実現します。 各拠点への情報提供により、紙では伝わりにくくロスが多い情報伝達のスピードアップを実現し教育コストを低減できます。



## 会社概要

会社名	ファイネストコミュニケーションズ株式会社
連絡先	〒101-0051 東京都千代田区神田神保町1-26 IP第2ビル4F Tel : 03-5217-3610
ホームページ	<a href="http://www.finest.ne.jp">http:// www.finest.ne.jp</a>
設立年月日	2000年1月18日
資本金	4億547万円
事業内容	ダイアルアップIP接続サービス販売代理業 株式会社NTTPCコミュニケーションズ、プライベートブランド・インターネット接続サービス 総販売代理店 コンサルティング・サービス 広告代理業 Webサイトの各種コンテンツ企画・制作サービス システム・インテグレーション・サービス 人材アウトソーシング・サービス 各種インターネット関連事業

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	プライベートブランドPoint Backシステムについて
プレゼンテーション概要	既存のASPではポイントプログラム提供企業がレイヤーのトップに位置し、会員はポイントプログラム提供企業に属する形でオリジナルのサービス提供が難しい状況です。それらの問題点を解決し、低コストでサポートの手間をかけず、また導入企業がレイヤーのトップに位置する「プライベートブランドPoint Backシステム」を実現します。

## 会社概要

会社名	豊作プロジェクト株式会社
連絡先	〒165-0026 東京都中野区新井4-1-2 並木ビル3F Tel : 03-5318-5539
ホームページ	<a href="http://www.housaku.net">http://www.housaku.net</a>
設立年月日	2000年5月1日
資本金	1900万円
事業内容	オンラインショッピングシステム豊作くん 開発および販売、ASPサービス マクロメディアFLASHによる各種ムービーアプリケーション開発 各種業務アプリケーション開発 電子商取引に関するマーケティング及びコンサルティング 自社ECサイト（Mic & Moc）の運営 他社ECサイトの運営代行

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	ASP事業展開を豊作くんで始めませんか
プレゼンテーション概要	「豊作くん」は低価格、高機能のECサイト構築パッケージで、この豊作くんをASP事業者向けにレンタルをさせていただきます。今回のASPレンタル用豊作くんは、オープンソースのLinux対応版です。また、ECサイト繁盛の支援として、豊作くんを束ねたショッピングモール「ECオールスターズ」も用意しております。「ECオールスターズ」は、定期的に巡回ロボットを走らせ、豊作くんユーザーの商品情報を収集します。

## 会社概要

会社名	フォーディーネットワークス株式会社
連絡先	〒225-0024 神奈川県横浜市青葉区市ヶ尾町1170-1 クリザンテム市が尾2F Tel : 045-978-1020
ホームページ	<a href="http://www.4dn.co.jp/">http://www.4dn.co.jp/</a>
設立年月日	2000年4月
資本金	1億180万円
事業内容	4D Pocket System事業 4D Print Solution事業 SI・コンサルティング事業

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	4D Pocket System
プレゼンテーション概要	4D Pocket Systemはサーバー側の各種メタサービスとクライアント側のクライアントソフト「JaLA」から構成されます。4D Pocket Systemにはアカウントの管理、セキュリティ管理などの基本機能のほか、メッセージング機能や課金機能（オプション）などのメタサービスも盛り込まれています。これらによりアプリケーションごとにIDを入力する必要の無い「シングルサインオン」機能やクライアントにプログラムやWEBページをプッシュ配信する「ことだま」機能などを実現しています。

## 会社概要

会社名	株式会社ミロクドットコム
連絡先	〒160-0004 東京都新宿区四谷4-29-1 Tel : 03-5361-6116 (代)
ホームページ	<a href="http://www.mjs.co.jp">http://www.mjs.co.jp</a>
設立年月日	2000年2月28日
資本金	3億円
事業内容	インターネットを利用した情報通信システムに関わる企画・開発、販売、保守、運用、管理業務 コンピュータシステムの企画・開発、販売、保守、運用、管理業務 コンピュータシステムによるデータ処理、管理、保管業務 情報サービス業務

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	「IT活用による戦略的全社活性化システム」に関するご紹介
プレゼンテーション概要	社内に蓄積される情報を、営業の現場にとって「便利で早いシステム」として構築するためのツールです。「職人による営業の時代」から、「実際のデータによる営業の時代」へと変化させて行くことを狙っていきます。 eセールスマネージャー向けシステム (SFA) e総務マネージャー向けシステム (業務管理) e営業スタッフマネージャー (行動管理)

## 会社概要

会社名	アクシスソフト株式会社
連絡先	〒170-0013 東京都豊島区東池袋3-23-5 アクシス池袋ビル Tel : 03-5950-3521 (代) Fax : 03-5950-3524
ホームページ	<a href="http://www.axissoft.co.jp">http://www.axissoft.co.jp</a>
設立年月日	1987年11月6日
資本金	6億2490万円
従業員数	約80名
事業内容	AXISSOFTはWebテクノロジーとOracleデータベースをコアコンピタンスとしてネットワークインフラ上で顧客ビジネスの再構築 (e-Business Architect) ・システム構成の提案からITコンサルティング、DB設計、Web系ソフトウェアの開発のビジネス (ITP : Internet Technology Partner Business) と、Web系ソフトウェア製品の開発・販売 (WSP : Web Software Products Business) の2つの事業を行っています。

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	既存C/S型システム資産のWebプラットフォーム移行について
プレゼンテーション概要	業務アプリケーションソフトウェア (とくに営業情報系システムおよび販売在庫システムなどの基幹業務システム) のWeb (インターネット) 対応には、スピードを求められるとともに、多大な開発コスト投資が求められますが、現状のシステム資産を再活用することでより迅速かつミニマムコストでのWeb対応を実現することが現実的な解となります。しかし、既存の技術や現在の技術だけでは実現が非常に困難です。 そのための業務系システム構築ツールとしてのBiz-Collections製品群 (Biz/BrowserおよびBiz/PrintServer) をご紹介させていただきます。
アライアンスの対象	Biz-Collections製品の販売および製品を利用したパッケージシステム開発、システムインテグレータとしての業務提携
アライアンス対象の相手企業のメリット	Biz-Collections製品を利用することで短期間・低コストでの既存システム資産のWeb対応が可能となります。 従来型のC/S技術 (PowerBuilder、VB、C++) を使用しつつながら業務システムに必要なスペックをWebシステムで提供できます。 既存技術者のスキル再活用と人材確保のしやすさによるコストメリットが見込めます。

## 会社概要

会社名	有限会社ビーシーサポート
連絡先	〒181-0013 東京都三鷹市下連雀3-38-4 三鷹産業プラザ303 Tel : 0422-40-2907 Fax : 0422-40-2908 E-Mail : info@bc-s.co.jp
ホームページ	http://www.bc-s.co.jp
設立年月日	2001年7月
資本金	300万円
従業員数	契約社員 5名、継続アウトソーシング先 : 4社
事業内容	ストリーミングビジネスのソリューション提供 (シンクロナイズド・マルチメディア・コンテンツ制作ツール) 産業用通信機器の企画・販売 (駐車場システム遠隔コントロール、モーションキャプチャーシステム) データ通信システムの構築 上記に関わるビジネス支援コンサルティングサービス (補助金申請代行、広報代行、メルマガ制作・発行代行等)

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	ブロードバンド化の急速な動きに対応した収益性のあるビジネス (ストリーミングビジネスにおけるシンクロコンテンツについて)
プレゼンテーション概要	ブロードバンド普及の実態と今後(不足するコンテンツ) ストリーミングとは ストリーミングビジネスの分類 シンクロコンテンツとは 弊社のサービス内容とターゲット 収益性について
アライアンスの対象	ストリーミングビジネス参入をご検討の企業様 社内教育の経費削減をご検討の企業様 開発提携(現在提供中のツールのバージョンアップと周辺ソフトの開発) サービス提携(上記を提供する場合のサービス体制構築およびフォロー)
アライアンス対象の相手企業のメリット	事業展開のリスクが少なくなります。 (弊社のノウハウを使うが、ライセンス契約ではない) 収益性のある事業展開が可能です。 (シンクロナイズド・マルチメディア・コンテンツ) そのノウハウや顧客を基に自社独自のビジネス展開としてのステップアップが図れます。 (ブロードバンド時代のストリーミングビジネスとして) 現在展開のIT関連ビジネスにメリットとして結びつきやすくなります。 (ASPやナレッジマネジメント等)



## 会社概要

会社名	マイクロジスティックスジャパン株式会社
連絡先	〒160-0023 東京都新宿区西新宿6-12-1 パークウエストビル11F Tel : 03-5325-3235
ホームページ	http://www.microgistix.com
設立年月日	2001年3月8日（米国本社設立：1993年12月）
資本金	100万円
従業員数	1名（2002年末までに5名の予定）
事業内容	ハードメーカーに対するソフトウェアのソリューションの提案、メーカー・販売店の販売促進、マーケティングプロモーションなどを、Webを用いた新しいマーケティング型流通として提供。

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	マーケティング型流通の必要性と日本での具体的展開について
プレゼンテーション概要	<p>ビジネスサマリー 実績と今後のマーケティング展開 提携企業 PCハード/ソフトメーカー、小売店、流通各業者及び一般製造業者との業務提携に伴う利益について 具体的なサービスについて</p>
アライアンスの対象	PCおよびその周辺器機のハードメーカー/ソフトメーカー、小売店、流通各業者
アライアンス対象の相手企業のメリット	<p>PCハード/ソフトメーカーに対しては、 マージン率の引き上げ 販売チャネル・市場の拡大 バックオフィスサービスにより、在庫管理/配送管理等の流通を一手にバックアップ/リポーティングにより動向分析等を最小限のマーケティングコストで実現します。</p> <p>小売り/流通業者に対しては、 マージン率の引き上げ 販売チャネル・市場の拡大 店舗面積に対し（パッケージング等により）最大の購買力をもたらすことで販促効果をアップ バックオフィスサービスにより在庫管理/補充計画/配送管理/動向分析を最小限のマーケティングコストで実現します。</p>

## 会社概要

会社名	オープンソフトウェア株式会社
連絡先	〒141-0031 東京都品川区西五反田2-1-22 プラネットビル2F Tel : 03-3493-0708 (代) Fax : 03-3493-6768 E-Mail : info@open.jp
ホームページ	http://www.open.jp/
設立年月日	1989年12月12日
資本金	9850万円
従業員数	10名
事業内容	製品 「ペリーダイレクト2001」(直販ビジネス用ERPパッケージ製品) サービス 「アナザーランド・サポート」(上記製品を3つのコースを通じて提供)

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	「ペリーダイレクト2001」および「アナザーランド・サポート」のご紹介
プレゼンテーション概要	国内商材メーカーの直販(通販)事業、EC事業、専門通販を中心に豊富な導入実績のあるERPパッケージ製品を、自社で開発販売しています。 この製品は、通販の基本機能から特殊な機能までを、正真正銘ノンカスタマイズでフルカバーした高機能パッケージで、本製品を導入すればシステムの本番稼働までの期間を大幅に短縮することが可能な上、導入コストを正確に把握することが可能です。 当社では導入企業の基幹システムの構築運用に求められる高度な要求にもスピーディーに応えられるようにすべてのサポートサービスがオンラインで提供されます。
アライアンスの対象	販売強化のための「販売提携」 顧客企業周辺サポート強化のための「業務提携」 現在当社では、満足行くバックヤードシステムソリューションを手に入れたいと願っている数多くの通販実施企業様やサイト運営者様に容易にアプローチできるパートナー企業、そして導入後も永続的にそれらの企業に対して高品質なサポートサービスを提供できるパートナー企業との提携を前提としてお打ち合わせを実施しています。 とくに来年一挙に普及すると予想されるブロードバンドにより、ユーザーとの接続環境が飛躍的に向上するため、それに最適な「ASP1コース」の販売提携をお願いできないかと考えています(サービスの詳細は <a href="http://www.open.jp/asp/index.html">http://www.open.jp/asp/index.html</a> をご覧ください)。
アライアンス対象の相手企業のメリット	本サービスの販売代理収入 本サービス導入時の関連製品の販売収入 通販実施企業様は当社の製品とサービスに対して"永続的に事業を支えてゆくに相応しい基幹システム"であることを強く要請します。これは一旦導入が決定すると、当社は通販実施企業様にとっての"社外の情報システム部門"的な位置づけに置かれることを意味します。 一旦導入しますと、通販実施企業様からは、ハード機器や当社製品以外のソフトの追加購入、回線の拡張、通販関連サービス企業の選定・契約などの商談案件が直接当社に投げかけられます。 当社のサービス方針は、自社アプリケーションにフォーカスしていますので、上記商談があった場合は、単にご紹介にとどまり一切コミッションは頂いておりません。

## 会社概要

---

会社名	イーポップ株式会社
連絡先	〒160-0022 東京都新宿区新宿2-13-2 アドビル2F Tel : 03-5368-0750
ホームページ	<a href="http://e-pop.co.jp">http://e-pop.co.jp</a>
設立年月日	1999年11月1日
資本金	8430万円
従業員数	11名
事業内容	携帯電話およびWebへの電子広告配信

## アライアンスビジネス研究会発表内容

---

テーマ	e-popサービスの概要についての説明
プレゼンテーション概要	インターネットが普及するなか、情報受信者への利便性は向上してきていますが、情報発信者への解決方法はまだ少ないといえます。そこですでに普及しているFAXを入口にし、誰でも簡単に情報発信を可能にしたe-popサービスの紹介を行います。
アライアンスの対象	e-popサービスを利用したパッケージシステムの開発・業務提携
アライアンス対象の相手企業のメリット	インターネット環境が無い方でも簡単にWeb上へ情報を掲載配信できるので、いままでに無い層からのコンテンツ収集および新たな種類のコンテンツが収集できます。

## 会社概要

会社名	株式会社タイムインターメディア
連絡先	〒160-0002 東京都新宿区坂町26-27 IPBビル Tel : 03-5362-9009 Fax : 03-5362-9008 E-mail : info@timedia.co.jp
ホームページ	http://www.timedia.co.jp/
設立年月日	1998年4月1日
資本金	1億725万円
従業員数	76名(2002年11月現在、契約社員を含む)
事業内容	タイムインターメディアは、新たなITビジネスを、戦略パートナーと企画し実現する技術インキュベータです。インターネット技術を中心に、既存システムとの連携・統合、先端技術の導入、オープンソースやLinuxによる創造的事業を展開し、パートナーと共に毎年倍々の成長をしています。 コンテンツ制作と配信(パズル、動画) WEBビジネス構築(通販、基幹システムとの統合、CRM、ナレッジ) パッケージビジネス(検索エンジン、ナレッジ) ネットワークインテグレーション ぶらっとオンライン <a href="http://www.online.co.jp/">http://www.online.co.jp/</a> Kスクエア <a href="http://www.ksquare.co.jp/">http://www.ksquare.co.jp/</a> パズルパレス <a href="http://www.puzzle.gr.jp/">http://www.puzzle.gr.jp/</a> ムービウム <a href="http://www.movieum.net/">http://www.movieum.net/</a>

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	低価格でハイパフォーマンスな検索エンジン『Time Search』
プレゼンテーション概要	先進のフリーソフトウェア技術をベースにした検索エンジン『Time Search』は、多彩な機能を持ちながら常識を打ち破る低価格を実現し、スモールビジネスや部署内での運用なども可能とし、企業の新たなビジネスチャンスを掘り起こします。 ・機能説明と他社競合製品との比較 ・高性能低価格実現のためのフリーソフト活用 ・開発コミュニティ『Namazu Project』 ・実証実験 ・リリーススケジュール ・アライアンスシミュレーション
アライアンスの対象	Webポータル・ECサイトの運営企業・団体、サーバー製造メーカー・販売会社との業務提携。検索関連の基礎技術を有する大学・研究所などとの技術提携。
アライアンス対象の相手企業のメリット	低価格高性能による市場競争力のあるパッケージ 既存システム、販売中のシステムの機能拡張強化 サポートコストを激減させる新サービスモデル

## 会社概要

会社名	ネクストウェア株式会社	社団法人 日本テレワーク協会
連絡先	〒541-0057 大阪市中央区北久宝寺町4-3-11 ユーエー本町ビル	〒102-0083 東京都千代田区麹町3-2-5 垣見麹町ビル別館2F
	Tel : 06-6258-3074	Tel : 03-3221-7260
ホームページ	<a href="http://www.nextware.co.jp">http://www.nextware.co.jp</a>	<a href="http://www.japan-telework.or.jp">http://www.japan-telework.or.jp</a>
設立年月日	1990年6月1日	
資本金	5億837万5000円	
従業員数	約350名	
事業内容	データベースに特化したネットワークシステムの構築、運用、コンサルティングの一貫サービスを提供する。	

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	ビジネスマッチングサイト受発注ドットコム「10-8chu.com」
プレゼンテーション概要	顧客から要求されるサービス内容が多様化するなかで、それを満足する人材の獲得は急務となっています。「10-8chu.com」は全国のSOHO事業者やテレワーカーを中心に約10万人の人材を有するとともに、そのサービス内容もソフト開発、データ入力、ライティング、編集、デザイン、経理、労務、総務人事など多岐にわたり、必ず貴社のビジネスをサポートします。
アライアンスの対象	システム開発業者や業務アウトソーシング業者
アライアンス対象の相手企業のメリット	10-8chu.comを利用することで、人材獲得やスキルの召集、また技術者にダイレクトで発注することによるコスト低減、更に競争によるサービス向上など新たなビジネスパートナーの発掘が可能となります。

## 会社概要

会社名	インフォシャワーエックス株式会社（略称 ISX）
連絡先	〒150-0012 東京都渋谷区広尾1-3-15 岩崎ビル Tel : 03-5791-4745 Fax : 03-5791-4747
ホームページ	http://www.infoshowerx.co.jp
設立年月日	1999年4月
資本金	5億50万円（2001年5月1日現在）
従業員数	14名
事業内容	インターネットTV JEB-TV WEB サイトの動画配信代行サービス WEB-Rich ネットワーク型ストレージサービス 上記に付帯する業務（課金サービス、エンコードサービス等）

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	インターネット動画配信事業を取り巻くアライアンスビジネスの現状と将来 e-Commerceから v-Commerceへ
プレゼンテーション概要	今後1、2年でインターネットのトラフィック量の90%は ビデオデータになると予想されていますが、そのサービスを実現するには様々な問題を解決しなければなりません。これを実現したインフォシャワーエックスではより高付加価値サービスと先進性を追求しており 従来の垂直型取引関係ではなく顧客や競争相手をもビジネスパートナーとしてまたアライアンス先として共に事業推進する必要があります、またこれらはアライアンスビジネスの代表的なモデルになりつつあります。 インフォシャワーエックスでは映像配信サービス JEB-TVおよびWEB-Richの商用サービスを開始いたしました。 今サービスはブロードバンドインターネットサービスの問題である実行速度が上がらない現実に対処することでインターネット映像配信サービスを実現しWebサービスのリッチコンテンツにより表現力や付加価値を高め、また有料映像情報を少額課金システムによりコンテンツ販売ビジネスを飛躍的に拡大いたしました。
アライアンスの対象	video-Commerce事業を推進するにあたりビジネスインテグレータ、システムインテグレータ、コンテンツクリエイターなどより付加価値の高いビジネスに発展させるために情熱を注いで協業頂けるアライアンス企業を募集中です。分野として映像コンテンツ制作会社、Webコンテンツ制作会社、コンピュータソフトウェア会社、PCメーカー、サーバーメーカー、ストレージメーカー、セキュリティシステム会社、マスコミ等情報流通事業者、ネットワーク事業者、教育関連団体企業、映像配信プラットフォーム事業者、e-Money事業者等で先進的な見識と積極的な行動力を持たれているアライアンス企業です。
アライアンス対象の相手企業のメリット	ブロードバンドインターネットの普及や放送の変革期にあたり、その事業機会にいち早く参画できます。完成した動画配信インフラとビジネスを当社と共有することにより大きなビジネスチャンスを獲得できます。多くのノウハウや技術が複雑に絡んだ動画配信事業はアライアンスビジネスが不可欠です。これは技術革新の激しい変化に対応するスピードやリスクヘッジを想定すると最適な戦略戦術です。また相互のノウハウや技術の相乗効果を発揮することにより、さらに競争力のあるビジネスに発展させることが可能です。



## 会社概要

会社名	株式会社カイエンシステム開発
連絡先	〒151-0072 東京都渋谷区幡ヶ谷2-27-7 ワコーレ幡ヶ谷ビル4F Tel : 03-5333-5586
ホームページ	http://www.caien.co.jp
設立年月日	1991年8月1日
資本金	6350万円
従業員数	30名
事業内容	DB技術、Web / Java技術を核に、Web / 携帯電話対応アプリケーション受託開発およびパッケージ開発・販売

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	IPA特定プログラム採用。ナレッジを仕事に生かす！FOMA対応ナレッジベース営業活動支援ソフト「BizMagic CRM」のご紹介
プレゼンテーション概要	<p>BizMagic CRMの特長の紹介</p> <p>顧客情報や顧客との接点履歴管理（CRM：カスタマ・リレーションシップ・マネジメント）のみならず顧客開拓・維持や攻略のノウハウ、サービスの手順等の知識や的確な資料やデータ（ナレッジマネジメント）を全社的にインターネットモバイル環境上でも共有して、顧客からの信頼度向上、満足度向上そして受注率向上を支援するソフト。</p> <p>FOMAとPCを連携させてのデモによるBizMagic CRM各機能の紹介</p> <p>「行動様式の改革」と「時間の創出」を目的に「得た情報をいかに素早く簡単に報告できるか」「欲しい情報を如何に素早く簡単に入手、利用するか」を業務事例で紹介します。また、とかく個人に占有されがちな現場情報や知識・ノウハウの提供を加速させる方法や提供された情報の効率的な利用方法をご紹介します。</p>
アライアンスの対象	<p><b>業務提携</b></p> <p>販売パートナーとして販売を委託します。</p> <p><b>開発提携</b></p> <p>開発済みまたは開発予定のERPパッケージや販売管理、商品管理ソフトとの連携支援や本ソースを組み込んだソフト開発を支援します。</p>
アライアンス対象の相手企業のメリット	<p><b>販売パートナー</b></p> <p>メリット：標準価格の40%以下での仕切り。OEM形式でのご提供も可能。 カスタマイズの対応も可能。</p> <p><b>開発パートナー</b></p> <p>メリット：Javaで開発された本製品のソースを公開。標準価格の30%以下でのライセンス販売。</p>

## 会社概要

---

会社名	株式会社アイテム
連絡先	〒101-0061 東京都千代田区三崎町3-2-15 いずみビルディング6F Tel : 03-5215-5572
ホームページ	<a href="http://www.item-corp.com">http://www.item-corp.com</a>
設立年月日	2001年4月28日
資本金	5000万円(2001年6月現在)
従業員数	5名
事業内容	インターネット上における広告代理業

## アライアンスビジネス研究会発表内容

---

テーマ	中堅・中小企業のWebサイト運用における課題 ～プロモーション・マーケティング面より～
プレゼンテーション概要	Webサイトの構築に関するサービス・インフラは整備されてきておりますが、構築後に必要となるプロモーション・マーケティング面のサービスにおいては、とくに中堅・中小企業に対して十分に提供されていないのが実情です。「アクセス数をいかに増やすか」という観点からのWeb運用を、当社が提供する検索エンジンへの登録やオプトインメールなどの例とともにお話します。
アライアンスの対象	当社の提供するサービスに関する販売提携
アライアンス対象の相手企業のメリット	アライアンス対象の企業顧客に対して、Webサイトの構築から運用までのサービスを提供することにより、アライアンス企業の顧客へのサービス強化をはかることができます。

## 会社概要

会社名	株式会社コスモスコンピューター
連絡先	〒332-0034 埼玉県川口市並木2-34-2 Tel : 048-258-4041 Fax : 048-258-4038
ホームページ	http://www.cosmos.co.jp 韓国 KCTメディア (日本語あり) http://www.kctmedia.com
設立年月日	1981年11月25日
資本金	2000万円
従業員数	7名
事業内容	パーソナルコンピュータソフトの開発販売 ソフトウェアのインターネット通信販売 ソフト、インターネット、携帯電話などIT関連特許の作成、コンサルタント業務 海外ソフトおよび国内他社ソフト・CG等の日本での企画、特許などを付加したコンサルタント、ライセンス営業など

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	ブロードバンドで世界の先頭を行く、韓国のプログラム・CGなどゲーム開発の関連技術を基に、それに応用付加して、コミュニケーションやショッピングモールなどの次世代型のインターネットを使ったショッピングシステムなどを日本の市場に提案する。
プレゼンテーション概要	韓国とのビジネスの関わり方と韓国のソフト会社KCTメディア等の紹介 これまでのゲーム、翻訳ソフトなどの日本メーカー向けの開発実績と日本の情報通信関連技術企業への人材派遣。国内では、三星電子との共同開発やロボット囲碁システムなどで特許を出願、韓国政府より数々の表彰を受ける。 今回は、ブロードバンド時代の新しいショッピングのポータルサイトおよびコンテンツとして、サイバーシティ「JoyNara」を紹介します。 現在の日本における具体的な動きとして、サービスのローカライズ化（日本語化）が進行中、日本より韓国へアクセスし、内容把握できる段階まで来ています。 また、 地方自治体、ショッピングモール用企画立案作成中 インターネットショッピング用企画作成中 ・一社具体的にターゲット候補を設定し企画を作成中 日本において関連特許を出願準備中。 上記、企画立案し動き始めています。 ベースとなるサイバーシティのデモを行いながらの紹介と説明
アライアンスの対象	韓国のブロードバンド環境で作成されたゲーム作成のためのシステム、プログラム、CGなどを活用して、日本に合ったシステムへの変更開発提携、そのための資本提携、出来上がったシステムの販売業務提携などを希望します。
アライアンス対象の相手企業のメリット	韓国社のブロードバンドで先行したプログラム・CG、各種コンテンツなどのインターネット技術、システム仕組みを日本のブロードバンドのインフラで活用できる。 参加企業が自社サービスでのそのままをコンテンツとして使用、ASP形式などで提供できる。 提案コンテンツの部分技術の取得。 参加企業の技術やシステムとの組み合わせで新しいビジネスの可能性。 参加企業からの提案による、システムのOEM供給や開発受託など。 参加企業の新規事業の種として活用。

## 会社概要

会社名	シーア・インサイト・セキュリティ株式会社
連絡先	〒104-0061 東京都中央区銀座 2-2-19 藤間ビル6F Tel : 03-3561-1552 Fax : 03-5159-0857
ホームページ	http://www.seerinsight.co.jp
設立年月日	2000年12月5日
資本金	1億775万円
従業員数	6名
事業内容	一般第二種通信事業者、ASP型の情報セキュリティ・ソリューション・サービス事業 サービス製品：Pro-Active Secure Solution SEER INSITE を展開 SEER Inner 情報システム集団管理体制サービス SEER Seasir 携帯電話遠隔システム管理サービス SEER Visor ログ情報分析支援サービス SEER Under-Cover ログ情報保護サービス

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	新規市場分野として期待が大きい管理的セキュリティのサービス事業
プレゼンテーション概要	従来型の情報セキュリティ対策はアンチウィルス製品やファイアウォールに代表される「システムセキュリティ分野」の対策を中心に進められて来ました。 これまで企業や団体はシステムセキュリティ製品を導入することで一定の効果を得ることが出来ましたが、現在、激増する脅威を前にこのようなポイントソリューションがすでに限界を迎えてきています。 弊社では、従来型の「システムセキュリティ分野」の対策を相互補完する事で総合的なセキュリティ対策を推進するための、「人的・管理的セキュリティ分野」の研究開発とソリューションシステム開発を行っています。 弊社が提供するソリューションサービスは経営トップから、システム管理者、一般ユーザーまでの全社員を対象にし、「セキュリティポリシーの運用推進」や「セキュリティ管理業務の効率化」「セキュリティ関連運用管理経費の削減」などに非常に高い効果を発揮するものです。
アライアンスの対象	業務提携：Co-マーケティングパートナー、サービス販売代理店 開発提携：顧客サービスシステムのカスタマイズ、SI・保守サービス、ハードウェア共同開発・調達など
アライアンス対象の相手企業のメリット	サービス製品売上収入、カスタマイズ開発受託、SI・保守サービス受注など

## 会社概要

会社名	株式会社ウェブオンデマンド
連絡先	〒105-0001 東京都港区虎ノ門5-3-14 Tel : 03-5733-8765 E-Mail : yishiuchi@wod.co.jp
ホームページ	http://www.wod.co.jp
設立年月日	2000年3月17日
資本金	1億7000万円
従業員数	3名
事業内容	WOD (ダイナミックDNS) ソフトウェアライセンス販売 電子会議システムソフトウェアライセンス販売

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	ダイナミックDNSと電子会議システム
プレゼンテーション概要	ダイヤルアップ接続、ADSL接続などでDHCPによって一時的に割り当てられる動的IPアドレスを「ドメイン名」で管理可能としインターネット接続の機器間でP2P (ピアトゥピア)での双方向コミュニケーションを可能とします。この基盤ソフトである「WOD」とその上でのビデオチャットを含む電子会議システムの紹介。
アライアンスの対象	業務提携を希望しています。 アプリケーションベンダー グループウェア、ポータル構築ソフトなどへコミュニケーション機能としての付加システムインテグレータ 遠隔教育、遠隔保守、遠隔監視、遠隔医療相談システム構築にあたっての通信インフラとしての機能提供
アライアンス対象の相手企業のメリット	巨大サーバーと独自ネットワーク構築を必要とせず、既存のインターネットを最大限に有効活用したP2P環境でのシステム提供をお考えの企業にとってコミュニケーション機能として採用することで製品開発の期間短縮とリスク回避が図れます。 API公開のSDKとしての提供が可能です。

## 会社概要

会社名	株式会社 芝
連絡先	〒101-0052 東京都千代田区神田小川町1-6 新福神ビル5F Tel : 03-5298-2422
ホームページ	<a href="http://www.shiba-tokyo.co.jp">http://www.shiba-tokyo.co.jp</a>
設立年月日	1997年3月
資本金	1500万円
従業員数	27名
事業内容	MolinoCRM、MolinoWebHelpなど

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	量から質への転換 MolinoWebHelp
プレゼンテーション概要	Webでビジネスをする場面が増えています。しかし、競争に勝つためには、サービスの質的向上が不可欠になってきます。 どのようにWebシステムにおける質の高いサービスを提供するのか、株式会社芝が画期的提案をしてくれます。キーワードは、量から質への転換であり、Eビジネスソリューションとして斬新なコンセプトに基づき、開発されたMolinoWebHelpを紹介します。
アライアンスの対象	販売代理店を募集します。
アライアンス対象の相手企業のメリット	ソリューション範ちゅうの拡大。



## 会社概要

会社名	株式会社インタック
連絡先	〒169-0075 東京都新宿区高田馬場2-1-2 TOHMA高田馬場4F Tel : 03-5292-3849 Fax : 03-5292-2536 E-mail : info@intack.co.jp
ホームページ	<a href="http://www.intack.co.jp/">http://www.intack.co.jp/</a>
設立年月日	2001年3月23日
資本金	3000万円
従業員数	常勤役員 2名、非常勤 2名、従業員 3名
事業内容	ソフトウェア（インパティカ社製品）販売およびカナダ企業へのビジネスサービス（市場調査、参入支援、翻訳等）

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	パワーポイントでインターネット用リッチコンテンツ配信
プレゼンテーション概要	パワーポイントプレゼンテーションをインターネットで配信できるシステム商品のご紹介。 カナダのインパティカ社が開発し、インタックが国内総発売元である、インパティカフォー パワーポイントおよび次期商品インパティカオンキューのご紹介。
アライアンスの対象	業務提携（代理販売が主）、開発提携（携帯電話用インパティカの開発が主）、資本提携（詳細別途）のすべてです。
アライアンス対象の相手企業のメリット	業務提携：利益率の高い新規事業 開発提携：新規携帯電話用コンテンツ開発ツールの独占販売と国際展開 資本提携：上場益、北米・欧州への進出その他

## 会社概要

会社名	株式会社ウェブスター
連絡先	〒212-0054 川崎市幸区小倉144-8 慶應義塾大学K2タウンキャンパス Tel : 044-589-1589 Fax : 044-580-1590
ホームページ	http://www.webstar.co.jp , http://it-patent.jp
設立年月日	2000年5月1日
資本金	5550万円
従業員数	5名
事業内容	知的財産総合サービス事業として提携弁理士/弁護士および出資企業とのアライアンスモデル、大学や関連機関との産学協同モデルという強いパートナーシップのもとで「知財戦略立案支援サービス」「知財発掘/権利化支援サービスおよびシステム」「知財インフラ構築サービス」等を展開中。

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	知的財産総合サービスのご紹介 ～知財インフラを構築し、知的資産の権利化による企業価値向上のために～
プレゼンテーション概要	<p>知的財産を戦略的に保護・活用し、我が国産業の国際競争力を強化するために小泉首相直属の「知的財産戦略会議」を立ち上げ、必要な政策を強力に推進していくことが国家戦略として採り上げられているように、わが国の知的財産保護戦略は拡大・強化の方向にあります。すでに米国では知的資産に代表される無形資産が企業の価値つまり株価を決める主要部分になりつつあり、企業は投資家から無形資産の情報開示を求められています。また国際会計基準でも3年以内に無形資産会計を公表するといわれています。日本でもこの知的財産保護に関して、知的財産侵害訴訟の増加、賠償責任の大型化そして企業によるこれまでにない高額な補償による発明の奨励策実施、TLOによる大学発発明の権利化奨励など顕著な動きが見られています。</p> <p>このような潮流において、とくに自社の事業、製品そしてサービスに関するアイデアや技術がコアコンピタンスであるベンチャー企業にとってこそ、ブランド力、販売力、資金力を有する大企業と競合あるいは協業していくために、そのアイデアや技術の資産化・権利化が重要なことは明白だといえましょう。</p> <p>弊社では創業以来この分野に特化し、各分野のパートナーと連携し、企業の知財インフラ構築、知財の発掘/権利化、知財戦略立案などのサービスと製品開発を行い、とくに独立系のベンチャー企業の企業価値保全・向上を支援している。</p> <p>今回のプレゼンテーションではサービスおよび製品のご紹介を通じ、企業にとって知的財産の重要性を認識いただき、何らかのアライアンスの機会をいただきたいと思います。</p>
アライアンスの対象	業務提携と資本提携
アライアンス対象の相手企業のメリット	<p>弊社の提供する「知的財産面からの企業評価サービス」により投資先評価に知財評価が加わりベンチャー企業への投資リスクの低減、投資先の知財戦略へのアドバイスが可能になります。</p> <p>ソフトベンダーにとっては、自社の知的資産の顕在化と権利化が促進されると同時に、ユーザのソフト開発時における共同権利化、権利化・侵害回避アドバイスによる開発サービスの価値向上につながります。</p>

## 会社概要

会社名	株式会社アークン
連絡先	〒101-0041 東京都千代田区神田須田町2-17-3 神田INビル6F Tel : 03-5294-6065 Fax : 03-5294-6066
ホームページ	<a href="http://www.ahkun.jp/index.html">http://www.ahkun.jp/index.html</a>
設立年月日	2001年5月8日
資本金	6800万円
従業員数	7名
事業内容	コンピュータセキュリティのコンサルティング、コンピュータソフトウェアの開発・販売、コンピュータのユーザーサポート、ソフトメーカーの業務代行サービス

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	DataLockセキュリティシステム
プレゼンテーション概要	過去、顧客情報、契約情報、社内重要文書や、研究開発データ等々の漏洩事件がありました。それらに対するソリューションとされているものは部外者を対象とした物がほとんどです。しかし、上記の事件として取り上げられたものはほとんどが内部犯罪によるものです。内部からの情報漏洩を防止することを技術的なソリューションとして「DataLockセキュリティシステム」をご紹介します。
アライアンスの対象	主に販売強化のための業務提携、各業界向けアプリケーションとの開発提携など
アライアンス対象の相手企業のメリット	セキュリティソリューションを提供する企業の方々にはラインアップの強化、製品の特徴からより密接な顧客との関係構築、既存顧客への新サービスとしての営業展開、新規顧客獲得のツールとして活用できます。

## 会社概要

会社名	株式会社アイコン
連絡先	〒187-0011 東京都小平市鈴木町1-466-19 Tel : 042-326-0085
ホームページ	http://www.aicon.co.jp
設立年月日	1984年10月27日
資本金	1億8200万円
従業員数	20名
事業内容	PDA用アプリケーション、ドライバ、ミドルウェア等の各種ソフトウェア開発・販売 メールマーケティングシステム等、サーバーアプリケーションソフトの開発・販売 PCメーカーおよびエンドユーザーからの各種受託開発 モバイルプリンタの販売およびプリンタドライバの開発

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	(1) Wake On Ringで拡がるPush型モバイル情報配信システム「AICON Wake-Up System」 NTTドコモと共同特許出願中。ドコモバリュー商品 (2) より効果的なメール配信を実現する「Letterhead for E-Mail System」 国際特許出願中
プレゼンテーション概要	(1) アイコンが開発した「Aicon Wake-Up System」は、重要なメールやビジネス情報を各種携帯端末（PDA）に対し自動的にPush配信する技術です。従来のPull型配信では、ユーザーが接続先にアクセスして、最新情報があれば取得するが、なければ通信費と時間が無駄になるというものでした。「Aicon Wake-Up System」によるPush配信では、サーバー側であらかじめ予約された重要情報が更新された場合に、それを出先の営業マンやサービスマンに自動的に届けるという画期的な手法を採用しています。 (2) アイコン・アメリカが開発した「Letterhead for E-Mail System」は、日常業務おける電子メールに、統一されたヘッダーやフッターを自動的にアタッチすることで、電子メールを効果的に利用したまったく新しいメールマーケティングシステムです。音楽や動くヘッダーにより、コーポレート・アイデンティティの統一やイベント情報の発信、季節ごとの情報等をメールにアタッチし、膨大なメールのなかから発信者のメールを瞬時に強調できる画期的なシステムです。電子メールを自動的にマーケティングツールに利用し、Webへの誘致を促し効果を発揮している米クリスタルクルーズの例を用い説明します。
アライアンスの対象	業務提携：弊社は、ソフトウェアの開発が主な業務で、特にPCメーカーからの受託開発が大半を占めており、PDA関連では国内でもトップクラスの技術を有しております。また、インターネット関連の特許を数多く申請中で、今回その中の数点を商品化しました。しかしながら、一般マーケットへの商品販売を最も苦手とする企業で、弊社の商品を販売していただける企業との業務提携を考えております。ソフト開発は弊社にお任せいただき、販売に関して責任を持っていただける企業を探しております。 資本提携：業務提携が順調に推移し、その後事業安定株主としての資本参加であれば、資本提携も可能と考えております。
アライアンス対象の相手企業のメリット	PDA関連アプリケーションソフトに関しては、PDAメーカーからの新商品の発表・出荷に合わせ、その対象機種用の商品を同時出荷でき、早く市場を占有することが可能となります。数多くの特許申請中商品を次々と継続的に販売することが可能となります。

## 会社概要

会社名	株式会社システム・ウェアハウス
連絡先	〒150-0031 東京都渋谷区桜丘町8-17-311 Tel : 03-5459-3871 Fax : 03-5459-3872
ホームページ	http://www.e-sysware.co.jp
設立年月日	2001年1月6日
資本金	1000万円
従業員数	25名（契約社員含む）
事業内容	コンピュータソフトウェア開発および販売 海外（韓国、アメリカ）ソフトウェアの共同開発・現地化および販売 ソフトウェア・ソリューションを利用した企業・教育向けのコンテンツ制作事業 企業向けのソリューションの開発およびSIアウトソーシング

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	イメージパターンマッチング検索ソリューション
プレゼンテーション概要	従来のカテゴリ化検索と原理的に異なる部分を実際のソリューションで実験しながら説明します。商標、意匠、写真、顔写真などのイメージをウェブ上のソリューションに入力して結果マッチングのプレゼンテーションを行います。ソリューションの特徴、機能、構築事例などの説明も行います。
アライアンスの対象	SIビジネスを行っている企業 弊社と共にIIMSの事業のパートナーシップを結べる企業 弊社に投資することが可能な金融系の企業
アライアンス対象の相手企業のメリット	日本内ではまだIIMSとの競争（バッティング）が出来るソリューションがありません。しかし、急速なブロードバンド化によって、これからはイメージ、動画などのマルチメディア資産の管理が必要となります。 例えばウェブ検索で従来のキーワード検索の代わりに、イメージでイメージを検索する新しいビジネス分野などがあります。 見え始めた需要に対してIIMSには、一つのソリューションしかない状況ですから、非常にマーケットが広く、他社よりも早く市場の先占が出来る見通しです。弊社とのパートナーシップにより、新しいソリューションによる利益を得る可能性が高くなります。

## 会社概要

会社名	イー・シャトル株式会社
連絡先	〒100-0011 東京都千代田区内幸町1-3-6 新日比谷ビル西館5F Tel : 03-5157-3071 Fax : 03-3500-2854
ホームページ	<a href="http://www.e-shuttle.co.jp/">http://www.e-shuttle.co.jp/</a>
設立年月日	2000年11月29日 株式会社ビー・エス・ディーとして設立 2001年8月1日 イー・シャトル株式会社に社名変更
資本金	2億円
従業員数	20名
事業内容	繊維・アパレル業界におけるコミュニケーション基盤サービス供給（NTTコミュニケーションズと蝶理グループをはじめ繊維・アパレル業界32社の共同事業として、業界の川上から川下までのB2B・SCMサービスを展開）

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	繊維・アパレル業界のXML実装サービス・ApparelArcのご紹介
プレゼンテーション概要	繊維・アパレル業界のIT化・標準化動向とXMLサービス開発・展開の経緯 繊維・アパレル業界の特徴とインターネット共同利用の意義 ApparelArcサービスの現状と今後の展開 国内産地対応、海外生産加工拠点对応など多様なサービス内容と拡張性 アライアンスのコンセプトと事例 XML標準、サービスの階層構造、コラボレーションの方向性
アライアンスの対象	業界単位のSCM基盤サービスを推進している企業（異業種ネットワーク連携） パッケージのXML対応を企画している企業（アプリケーション連携） システムインテグレータ（SIネットワーク連携）
アライアンス対象の相手企業のメリット	異業種ネットワーク連携 標準化・SCM市場形成に関わる情報交換・事業化検討 アプリケーション連携 双方の製品・サービスの適用市場の拡大 SIネットワーク連携 提案範囲の拡大（とくに海外特定市場において）



## 会社概要

会社名	イー・ベンチャーサポート株式会社
連絡先	〒113-0034 東京都文京区湯島3-9-11 増田ビル5F Tel : 03-3837-2833
ホームページ	<a href="http://www.evs.co.jp">http://www.evs.co.jp</a>
設立年月日	2000年1月
資本金	3億3850万円
従業員数	160名(うちエンジニア 140名、2003年1月現在)
事業内容	Javaを活用したSI、受託開発、ビジネスソリューション オフライン、オンラインでの教育

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	Javaによる高品質なシステム開発を実現するサービスのご案内
プレゼンテーション概要	<p>弊社はシステム開発用言語であるJavaに特化したSI企業です。</p> <p>様々なシステム開発の実績を重ねるなかで培ったノウハウを凝縮した教育サービス、短納期ながら高品質を要求されるWeb系開発で威力を発揮するフレームワーク製品、そして高い技術力を結集させたSIサービスなどを提供しています。</p> <p>今回はこれら3つを相互に活用することにより急成長を可能にさせた弊社のビジネスモデル、特徴、そして具体的なサービス内容についてプレゼンテーションさせていただきます。</p>
アライアンスの対象	<p>弊社は3つの点でアライアンスの可能性があると思います</p> <p><b>スクール事業</b> Javaによるシステム開発者向けの教育サービスをご利用頂くことで、CやVBなど他言語からのスキルチェンジの実現を支援します。 現在は「Javaによるプログラミング MVCコース」ではプログラマを、「UMLによる詳細設計コース」では設計工程を担当する上級システムエンジニアの早期育成を行っています。</p> <p><b>SI事業</b> Javaのみになりますが開発支援から受託開発まで幅広くサービスを提供しております。 お互いのアライアンス体制を整えることにより業務拡大のきっかけを構築出来ると考えています。</p> <p><b>フレームワーク製品</b> 弊社のノウハウが詰まったフレームワークはシステム開発において定型的な処理を雛型として提供するものです。採用していただくことにより高品質で価値の高いシステム構築を可能にします。</p>



## 会社概要

会社名	アリエル・ネットワーク株式会社
連絡先	〒153-0061 東京都目黒区中目黒3-3-2 EGビル7F Tel : 03-5725-9201
ホームページ	<a href="http://www.ariel-networks.com">http://www.ariel-networks.com</a>
設立年月日	2001年4月1日
資本金	4億7500万円(2002年12月現在)
従業員数	11名(2002年12月現在)
事業内容	<b>プロダクト事業</b> ArielAirOneワークグループ版パッケージ販売 ArielAirOneエンタープライズ版パッケージ販売 <b>ソリューション事業</b> P2Pアプリケーション開発・開発サポート <b>ライセンス事業</b> 自社開発P2Pフレームワーク：SOMAnet開発キットの提供

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	ユビキタス社会における情報検索！ P2Pフレームワーク：SOMAnet
プレゼンテーション概要	P2Pフレームワーク：SOMAnet (Self Organization MAp network) を、ネットワークにおける情報の発見モデルの主流であるクライアント/サーバー型と比較しながらご説明いたします。また、SOMAnet上で動作する、P2PコラボレーションツールArielAirOneのデモも、ご覧頂きます。
アライアンスの対象	企業向けパッケージ製品を販売している企業 SOMAnetを使ったアプリケーション開発が可能な大手SIベンダー P2Pによる業務提案が可能なコンサルティング事業会社
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、お客様へのシステム提案時の幅が広がります。

## 会社概要

会社名	株式会社フュージョン
連絡先	〒141-0032 東京都品川区大崎3-6-11-303 Tel : 03-5437-1845 Fax : 03-5437-1846 E-mail : info@future-vision.co.jp
ホームページ	http://www.future-vision.co.jp
設立年月日	1999年2月1日
資本金	1000万円
事業内容	人事関連コンサルティング ITコンサルティング 業務システム受託開発 パッケージソフトウェア企画・開発・販売

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	人材資源の有効活用のための弊社ソリューションのご紹介
プレゼンテーション概要	<p>「人」が企業の源泉と言われながら、実際に配置、育成など「人」を活かす場面において主観しか判断する材料がなく、経営のための人材情報が不足しているのが実状ではないでしょうか。そのようななかで、企業の人材資源の現状を客観的に評価し、その情報を現場で活用するツールをご提供することで、企業と人の活性化を支援するソリューションのご紹介をします。</p> <p>人材資源分析サービスのご紹介 「人」に対してツール（ソフトコンピテンシー アセスメント等）により客観的な指標を与え、統計的な分析を行うことにより、企業における人材資源の現状を明確にするサービスです。</p> <p>コンピテンシー評価ツール（CVT）のご紹介</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>客観的な指標を用い、理想の人材モデルとのギャップ分析を行うことで、人材の異動 / 配置シミュレーションによる最適配置</li> <li>人材の強み・弱みに合わせた効果的な育成へのナビゲート</li> <li>多彩な検索機能による採用業務の効率化を実現するツールです</li> </ul> <p>コンピテンシー評価ツール（CVT）デモストレーション コンピテンシー評価ツール（CVT）のデモストレーションをご覧いただきながら、事例のご紹介をします</p>
アライアンスの対象	弊社サービスを共同で展開していただける企業、もしくは弊社サービスを営業展開していただける企業との業務提携。
アライアンス対象の相手企業のメリット	<p>貴社現状提供ソリューションの付加価値増大による他社との差別化</p> <p>弊社パッケージソフト活用による、システム開発投資の軽減</p> <p>人材ビジネスに関するノウハウの共有</p>

## 会社概要

会社名	株式会社ベクター
連絡先	〒160-0023 東京都新宿区西新宿8-14-24 西新宿KFビル5F Tel : 03-5377-6720 Fax : 03-5377-6715
ホームページ	<a href="http://www.vector.co.jp/index.html">http://www.vector.co.jp/index.html</a>
設立年月日	1989年2月3日
資本金	9億7575万2100円
従業員数	18名(社員・契約社員) 10名(アルバイト)
事業内容	ソフトダウンロード販売、サイト広告販売、広告サーバー運用受託

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	インターネット上での多彩なデジタルコンテンツの販売ソリューションを提供する「Vector Sherpa Service」
プレゼンテーション概要	<p>インターネットの普及、高速化に伴い、ソフトハウスにとってオンラインショップや自社製品の直販サービスなど、ECの必要性は日増しに高まっています。しかし、ソフトハウスが独自にECを構築、運営した場合の業務負荷は予想外に大きく、期待したメリットを十分享受できないケースが多く発生しています。</p> <p>弊社では、インターネット上のダウンロード販売サービスのパイオニアとして、皆様よりご評価を頂いておりますが、今回、これまで自社で使用していた弊社のダウンロード販売システムの機能をモジュール化し「ベクター・シェルパ・サービス (Vector Sherpa Service)」として、提供することにしました。さらに「ベクター・シェルパ・サービス」は、従来弊社が持っていたシステムに加え、ソフトハウスの皆様からのご要望に沿って機能拡張をし、皆様の負担をインターネットビジネス関連の負担を低減、企画、開発、プロモーションといった、ソフトハウスのコアコンピタンスに社内資源を集中できるよう皆様の業務を支援します。ヒマラヤの登頂を目指す登山隊に対して、シェルパが荷揚げを支援するように、ソフトハウスの方がビジネスでの成功を果たすために、「ベクター・シェルパ・サービス」を展開して行きたいと考えています。</p> <p>今回のプレゼンテーションではこの「Vector Sherpa Service」をご紹介し、オンライン販売を実施・検討中の企業様とのアライアンスの機会をいただきたいと思います。</p>
アライアンスの対象	パッケージソフトウェア開発、販売 PCハードメーカー
アライアンス対象の相手企業のメリット	<p>弊社ECサービスを導入頂くことで、企業で独自にEC構築される場合の膨大な初期費用を削減できます。</p> <p>自社内ECで負担となる運用負担をカット頂け、資源をコアテクノロジーへ集中して頂けます。</p>

## 会社概要

会社名	株式会社アースビート
連絡先	〒108-0074 東京都港区高輪3-25-20 京急第5ビル2F Tel : 03-5789-3387 Fax : 03-5791-4672
ホームページ	<a href="http://www.earthbeat.co.jp">http://www.earthbeat.co.jp</a>
設立年月日	2002年6月11日
資本金	1000万円
従業員数	4名
事業内容	画像、ビデオ、音声処理を含むデジタル認識技術の実用化 DSPアルゴリズムと同システムのライセンスおよび販売業務 応用システムの企画・コンサルティングおよび受託開発業務

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	既物体画像認識技術の実用化についての提案 ～ デジタルAV機器を対象にKey-word検索ではなく、生データをじかに取り扱う～
プレゼンテーション概要	弊社の所有する物体画像認識技術の実用化について、弊社技術の特徴、従来の技術評価、他者技術との比較を交え、具体的な応用例にまで引き上げ説明をします。 (玩具系ロボットへの応用例とHDD/DVDレコーダーへの応用具体例と、弊社周辺技術の紹介)
アライアンスの対象	ソニー、松下電器産業、パイオニア、タカラ、セガトイズなど、デジタルAV機器製造および画像系を玩具に取り入れている企業。
アライアンス対象の相手企業のメリット	弊社とのアライアンスは、日本を中心とするデジタルAV機器産業の中で、ソフトウェア・ソリューションのみならず、半導体への取り込みも可能で、製品パリエーションを作り易くなり、自社製品への取り込みだけではなく、国内他社企業への販売も可能となる絶好の機会であると認識します。また、それと同時に、海外展開も視野に入れた事業展開が可能となると思われます。弊社のロードマップに従えば、ブロードバンド時代に適した静止画、動画、音声認識・合成、さらにはマルチメディア情報管理サービスまでのすべての要素技術を共有することが可能になります。

## 会社概要

会社名	株式会社アップフィールド
連絡先	〒213-0012 神奈川県川崎市高津区坂戸3-2-1 かながわサイエンスパーク419-M Tel : 044-814-3048
ホームページ	<a href="http://www.upperfield.com/">http://www.upperfield.com/</a>
設立年月日	2002年5月7日
資本金	1000万円
従業員数	15名
事業内容	Webアプリケーションのソフトウェア開発販売 携帯端末用ソフト開発 (i-mode,J-phone,Ez-web,PDA等) ソフトウェア開発海外アウトソーシング事業 (主に中国、ベトナムソフトウェア企業と提携) 海外IT技術者の派遣事業

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	プロジェクト管理ツール ALESHプロジェクト (ISO、CMM取得支援ツール) のご紹介
プレゼンテーション概要	プロジェクト管理ツール「ALESHプロジェクト」のデモを中心に概要説明を行います。プロジェクトの立ち上げから作業要員の割り当て、開発モジュールの割り当て、進捗管理、テスト工程、バグ発生管理、開発費の算出までを行い、ツールの活用方法について具体的に説明します。
アライアンスの対象	開発、テスト、品質管理工程が存在するプロジェクト、主に製造業のプロジェクト管理に最適です。また、プロジェクトが進行中で遠隔地 (日本、中国等) に渡って行われる業種に最適です。
アライアンス対象の相手企業のメリット	既存顧客への新サービスとしての営業展開や新規顧客獲得のツールとしてご利用いただけます。

## 会社概要

会社名	メディアサイト株式会社
連絡先	〒141-0022 東京都品川区東五反田1-20-7 神野商事第2ビル5F Tel : 03-5475-6771 Fax : 03-5475-6773 E-mail : info@mediasite.co.jp
ホームページ	http://www.mediasite.co.jp
設立年月日	2000年12月8日
資本金	1億505万円
従業員数	10名(2003年2月現在)
事業内容	パッケージ販売、受託開発、インデキシングサービス業務

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	映像とデジタルドキュメントの融合により、技術・ノウハウ等の伝達効果を極限まで高める手段
プレゼンテーション概要	米国カーネギーメロン大学での研究プロジェクト「informedia」の成果を製品化したMediaSiteが映像マニュアル作成向けにセレクトしたパッケージMediaSiteVideoManual / Suite。文書や図面、そして映像など様々な形で散在する教材・教育コンテンツ。それらのアーカイブからWeb Based Trainingでの活用までMediaSite Video Manual / Suiteは企業内教育や社外への情報提供までのワークフローをトータルにサポート。映像のメディアサイトならではのソリューションです。
アライアンスの対象	製造業に対してソリューションを提供している企業、ならびに自社が製造業である企業（社内に散在しているデジタルドキュメントの管理および映像マニュアルの活用により、既存のドキュメントベースでのマニュアルでは不可能とされていた企業内教育の高度化が実現されます） 想定される主な利用分野： ・企業内教育：製品製造、製品保守、機器取り扱い、海外への技術移転等 ・エンドユーザー情報提供：製品映像マニュアル、新製品プロモーション等
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り、カーネギーメロン大学の先進的な技術をふんだんに使った先進的なソリューションの提供が可能になります。また、製造業へソリューション提供を行っている企業は、既存システムとMediaSite Video Manual / Suiteとの連携による他社製品との差別化が実現可能な他、新規マーケットの開拓、ソリューションの拡販などの効果が得られます。

## 会社概要

会社名	東京機器貿易株式会社
連絡先	〒189-0013 東京都東村山市栄町2-2-6 久米川NKビル3F Tel : 042-390-6220 Fax : 042-390-6224
ホームページ	<a href="http://www.unilite.co.jp">http://www.unilite.co.jp</a>
設立年月日	1995年8月18日
資本金	2000万円
従業員数	8名
事業内容	ソフトウェア開発・販売、Thin Client 開発・製造販売、情報機器、消耗品販売

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	このERP なら中小企業でも使える。しかも わかりやすい！！
プレゼンテーション概要	unilite/Bizplusの基本構造及び特徴説明。 ERPというとまず「高い、難しい」というイメージがつきまとうが、弊社の製品は、 <ul style="list-style-type: none"><li>・価格が安い</li><li>・経営者にわかりやすい</li><li>・会社の業務の整理整頓をきちっと行うことができる</li><li>・そのデータをもとに分析し、みんなで共有し業務効率を図ることができる</li><li>・いくら儲かったかをリアルタイムで把握および判断できる</li></ul> など、コスト競争に生き残ることを主目的に開発しているところが大きな特徴です。
アライアンスの対象	販売店、SI 業者
アライアンス対象の相手企業のメリット	カスタマイズが容易、コンサルティングの仕方によって利益幅が大きい。納期が短い。



## 会社概要

会社名	株式会社 NDB
連絡先	〒111-0053 東京都台東区浅草橋4-6-1 建部ビル2F Tel : 03-5833-3838
ホームページ	http://www.e-ndb.com
設立年月日	2002年4月7日
資本金	1940万円
従業員数	13名(うち非社員サポーター 10名)
事業内容	ウェブソリューションの開発・販売・運用 ウェブ名刺発注・印刷システムの開発・販売 ウェブ名刺発注・印刷サービス オンラインウェブサイト作成・運用サービス ネット営業支援・マーケティングサービス インターネット関連コンサルティング・教育 中国関連事業支援サービス

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	経費削減・営業強化・事務少量化のトリプル効果のウェブ名刺発注・印刷サービス
プレゼンテーション概要	名刺は小さく見られがちですが、会社の収益・営業・事務運営に影響の大きい存在です。弊社のウェブ名刺発注・印刷システム、およびASPサービスは、単なる印刷サービスではなく、業務改善と営業強化の観点から、企業に最適なソリューションを提供します。また、ITというハイテク手法と中国の高品質・低コストの労働力が、その力強い両輪となっています。システム・サービスの概要を説明、販売・SIに関するアライアンスの提案をします。
アライアンスの対象	システムインテグレーションサービス会社 (弊社システムの代理販売、お客様企業システムでの採用) IT関連コンサルティング会社 (弊社システムの代理販売、お客様企業への採用提案) ソフト・ソリューション販売会社 (弊社システム・ASPサービスの代理販売) OA・情報機器販売会社 (弊社システム・ASPサービスの代理販売)
アライアンス対象の相手企業のメリット	背景：長引く不況のなか、企業が生き残り収益向上のため、コスト削減と営業強化に注力しています。お客様企業のこのニーズに答えて、最適なソリューションとサービスを提供することは、ITベンダーの責務とビジネスチャンスとなっています。 メリット： お客様企業への提案力の増強 新しいSI、プロダクト分野の開発 システム販売・システム導入サービス・システム運用サービスによる販売収益・作業代金の収入が得られます。また、ASPサービスを販売した場合、長期的に手数料収入を得られます。その収入額は、販売先お客様企業の数と規模により、数千万円・数億円の規模になる可能性があります。

## 会社概要

---

会社名	株式会社アプレッソ
連絡先	〒162-0812 東京都新宿区西五軒町13-1 住友不動産飯田橋ビル3号館10F Tel : 03-4321-1111 Fax : 03-4321-1112
ホームページ	<a href="http://www.appresso.com">http://www.appresso.com</a>
設立年月日	2000年4月3日
資本金	5億9559万円
従業員数	27名
事業内容	製品名「DataSpider」 既存のIT資産を最大限に活用し、増え続ける個別のシステムを「繋ぐ」ことによって、複雑な要求に対して、「欲しいデータ」を「欲しいカタチ」で活用できるシステム構築を可能にする、サービスインテグレーション・プラットフォーム

---

## アライアンスビジネス研究会発表内容

---

テーマ	DataSpider Enterprise Serverのご紹介
プレゼンテーション概要	製品概要の説明、デモンストレーションに加え、適用例の紹介を交えて「DataSpider」を紹介します。
アライアンスの対象	SI、ソフトウェアパッケージベンダー

## 会社概要

会社名	株式会社ディーベックス
連絡先	〒150-0002 東京都渋谷区渋谷1-8-3 渋谷安田ビル5F Tel : 03-5766-8477 Fax : 03-5766-8478
ホームページ	http://www.dbecs.com/
設立年月日	1998年4月17日
資本金	5030万円
従業員数	11名
事業内容	顧客メール管理システム メールディレクター2、ダイナミック顧客データベース dbecs4M 各ASPサービス

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	顧客メール管理とe-CRMソリューション ～「セールス」「マーケティング」「メール管理」分野におけるトータルなIT戦略ソリューションを実現します。～
プレゼンテーション概要	「ダイナミック顧客データベース管理システム dbecs4M」 dbecs4Mは、カスタマサポート、マーケティング、セールスなどの各部門からの様々な情報を統合管理することで顧客ニーズの変化を捉えることを可能にしました。 メールによる顧客管理をサーバーアプリケーション上で処理することにより、多くのソリューション提案を可能としています。 さらに、企業と顧客のホットラインとも言うべきMy Page機能を付加することにより、企業と顧客との関係をさらに高次元なレベルに昇華させることを実現します。
アライアンスの対象	メール対応が必要な企業全般になります。大量のメールに関連されている業務にある企業との提携を期待しております。
アライアンス対象の相手企業のメリット	貴社製品のオンラインサポートにて弊社製品が利用されれば、多数届くメールの対応で効率化が見込まれます。純日本産のソフトですので日本語対応には万全です。 PCインストール型のメーラー環境ですとOSが不具合を起こしてクラッシュした場合、普段からバックアップを取っていないとお客様とのやり取りが消えてしまう事になります、また未知のウィルスが届いてしまった場合、お客様へ自動転送されないとも限りません。 こういった問題は企業にとって致命的な結果を招く事になります。dbecs4Mは問題の軽減化にお役立てできると考えられます。 お客様から届くメールの対応処理の効率化、業務の引継ぎとして過去の流れをいち早く検索・把握して対応できます。購買履歴などの顧客情報のリレーションを瞬時に紐解けますので、すばやい対応が可能になります。 また、今まで宅急便やバイク便などで送っていたデジタルデータをマイページ機能を使う事によって費用対効果を上げるなどの応用方法もあります。ワントゥワンのコミュニケーションサイトをIDとパスワードを使って情報セキュリティ上効果的にデータの受け渡しを可能としております。 弊社製品の貴社導入はもちろんの事、販売代理として広く社会に広めていただけるようアライアンスが組めましたら幸いです。どうぞよろしく申し上げます。

## 会社概要

会社名	株式会社アクロネット
連絡先	〒101-0041 東京都千代田区神田須田町1-4-8 芙蓉神田須田ビルディング2F Tel : 03-3526-4123 Fax : 03-3526-4124
ホームページ	www.acro-net.com
設立年月日	2000年3月21日
資本金	9000万円
従業員数	25名(グループ全体約180名)
事業内容	営業アウトソーシングサービス

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	営業アウトソーシングサービス
プレゼンテーション概要	新しい営業ご支援サービスといたしまして今までにないタイプのサービスをご用意しましたのでご案内させていただきます。様々な製品やサービスを保有している企業の営業戦略を立案し、あらゆるチャネルを活用し営業代行を行い、企業様に貢献いたします。また、販売活動における様々なフェーズで最適なアクションプランをご提供します。単なるセールスマンの派遣や代理店として販売代行するだけではなく、きめ細かいサービスメニューで企業の販売ニーズに万全に対応できる体制をご用意しています。
アライアンスの対象	パッケージソフトウェア開発企業
アライアンス対象の相手企業のメリット	「営業がない」「販路を開拓したい」「営業戦略を見直したい」といったお悩みを解決します。

## 会社概要

会社名	株式会社ナムザック・ジャパン
連絡先	〒102-0074 東京都千代田区九段南3-4-5 番町ビル3F-A Tel : 03-3512-0591 Fax : 03-3512-2822
ホームページ	http://www.namzak.co.jp
設立年月日	2001年2月28日
資本金	5000万円
従業員数	8名
事業内容	弊社配下のカナダの開発会社Namzak Labs Inc.により開発されたWebコラボレーションシステム「WebArrow」のマーケティングおよびローカライズ

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	P2PWebコラボレーションシステムWebArrowのご紹介 ～新しいWebソリューションのご提案～
プレゼンテーション概要	全く新しいWebコラボレーションシステムWebArrowを事例を含めてご紹介します。
アライアンスの対象	サポート/保守、IT人材の育成支援、営業支援、e-Learning等の業種/業務
アライアンス対象の相手企業のメリット	<b>サポート/保守サービス対象</b> インターネット上で音声とデスクトップを共有することで低価格で効率の良いサポートセンターを構築します。インターネット上での対応になりますので、オペレータは在宅で対応でき人件費の削減、電話等の通信費、サポート時の交通費の削減にもつながります。 <b>教育関連対象</b> 現行のe-Learningでは、Webサーバーにあるファイル閲覧して学習していると思いますが、WebArrowをご利用頂くことによって非同期での学習ではなく、同期型での新しいe-Learningサービスを実現できます。それにより他との差別化が図れ、利益の拡大が予想できます。 <b>販売提携対象</b> サポートコストを激減させる新サービスモデルのため、新規マーケット開拓やソリューションの拡販などの効果が得られます。

## 会社概要

会社名	株式会社 アクティス
連絡先	〒116-0014 東京都荒川区東日暮里5-17-9 イマス日暮里ビル Tel : 03-3802-5252 Fax : 03-3802-5253
ホームページ	<a href="http://www.actis.co.jp">http://www.actis.co.jp</a>
設立年月日	1989年10月2日
資本金	1億3700万円
従業員数	300名
事業内容	通信ソフトウェア、アプリケーションソフトウェア、サービス・保守運営

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	「メールにおける情報伝達の現実」 ～X-Mailのご紹介～著作権、知的財産権を保護するには～
プレゼンテーション概要	普段の日常業務で電話に続き利用頻度が高い電子メール（以下メール）ですが、送信後のデータの扱いは気になりませんか？ 今までのメールの概念では、受信者によりメール本文、および、添付ファイルの管理を行ってききました。しかし、弊社が提供するX-Mailでは、今まで実現できなかった管理機能の提供を可能にしました。デモンストレーション版ではありますが、機能をご紹介します。
アライアンスの対象	重要情報を多く扱い、メールを情報交換のインフラとして利用されている企業様のご来場をお待ち申し上げます。
アライアンス対象の相手企業のメリット	1) 情報配信関連対象（金融、出版社等） 配信される情報には著作権が存在しています。情報受信者が配信元の許可なく転送するなどの不正行為を制限することが出来ます。情報取得者数など明確に把握するなど多くのメリットが得られます。  2) 企業ITコンサルティング対象 弊社製品“X-Mail”をソリューションに取り込むことで新しいご提案が可能になり、他のソリューションとの差別化が可能となります。

## 会社概要

会社名	株式会社ハローシステム
連絡先	〒160-0005 東京都新宿区愛住町19-16 富士ビル7F Tel : 03-5367-5184 Fax : 03-5367-5181
ホームページ	<a href="http://www.hellosystem.co.jp">http://www.hellosystem.co.jp</a>
設立年月日	1995年7月
資本金	2000万円
従業員数	15名
事業内容	プロダクツ : グラフコンポーネントツール (PopChart、Chart/FX) サービス : システム受託開発、システム導入企画提案、ホームページ企画・製作

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	「素早い判断を支援するExecutive Dashboards」 ～企業活動における問題点と傾向の迅速な把握と、迅速な決断・対応を可能にするために 数値による経営管理からビジュアル環境による管理手法への変革の実現～
プレゼンテーション概要	管理状況の数値の管理から直感的なビジュアル環境での管理への変貌に関して、その効果、方法などを紹介します。その後、管理系のダッシュボードの簡単なデモを行い、Executive Dashboardsがどのようなものかをご覧ください。 そして、このようなExecutive Dashboardsを作成する上で、インフラ系のシステムが稼働し、Executive Dashboardsを追加することでその付加価値が向上する事例を説明し、BI、ERP、CRM、SFA、SCM等を扱っている、または開発を行っているSIベンダー様に対し協業頂くメリットをご説明します。
アライアンスの対象	業種は基本的に関係ありません。 エンドユーザー様にとってはExecutive Dashboards導入で社内の環境変化をご理解いただきたい。 SIベンダー様にとってはそのSIベンダー様のお客様への提案にご利用頂ける事をご理解いただきたい。 開発を中心に行われている会社様にはグラフ作成工数が大幅に短縮出来る事をご理解いただきたい。
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ことによって、数値のビジュアル化に伴う、システム提案の付加価値をつけることができ、お客様へのご提案に際し、他社との差別化を図る材料を増やすことが可能などのメリットがあります。



## 会社概要

会社名	株式会社プロジェクトアイ
連絡先	〒860-0834 熊本県熊本市江越2-3-1 ライズ平成大通り1F Tel : 096-377-6630 Fax : 096-377-6631
ホームページ	http://www.projecti.co.jp
設立年月日	2001年5月10日
資本金	3000万円
従業員数	9名
事業内容	1. シンクマルチビジョン 2. パーフェクトリアルミーティング

## アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ	「パソコンビデオ会議システム」 ～企業・教育分野で活用できる「真の」会議システムの実現～
プレゼンテーション概要	<p>「パソコンビデオ会議システム PerfectRealMeeting」 PerfectRealMeetingはパソコンを用いて遠隔地にいる複数の方々との会議ができるシステムです。</p> <p>これまでも類似製品がありましたが、企業・教育分野で必要とされる以下の6点を満たすソフトウェアはほとんどありませんでした。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 安価</li> <li>2. 簡易な設定</li> <li>3. 資料をリアルタイムに見せ合うことができる</li> <li>4. 強固なセキュリティ</li> <li>5. 高品質な音声</li> <li>6. 人数制限がないこと</li> </ol> <p>これらを満たしているのが弊社のソフトウェアです。</p> <p>ただし、上記を実現させるためにあえて捨てた部分があります。それはカメラ画像（相手の顔が見える機能です）の「きれいさ」です。理由を申しますと、そもそも会議や教育をする時は、顔を「きれいに」見るよりも音声がきれいで資料が高速に見せ合えることの方が重要であると考えたからです。</p>
アライアンスの対象	<p>販売代理店様を募集しておりますので、以下のような業態の企業様が弊社とWin-Winの関係が築けるのではないかと考えております。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 法人向けのネットワークサービス企業</li> <li>2. 教育事業</li> <li>3. ITソリューションサービス企業</li> <li>4. IT商社</li> </ol>
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、お客様に対して「+」の提案をすることが可能となり、アライアンス企業様の事業の発展に繋がります。

# アライアンスビジネス研究会

## 成功事例

# NDB

## 名刺発注ソリューションで販売提携

NDBは、平成13年度第6回のアライアンスビジネス研究会に参加し、「経費削減・営業強化・事務少量化のトリプル効果の名刺発注・印刷サービス」をテーマにプレゼンテーションを行った。

プレゼンテーションの内容をひとことでいえば、ウェブを活用した名刺発注・印刷サービスである。

名刺はビジネスシーンには欠かせないものだが、名刺作成に関わる一連の業務は、総務部門などの担当部門に大きな負荷がかかっているのが現状である。

最も工数が少ない名刺の追加発注業務の場合でも、名刺を必要とする社員から担当者に連絡が行き、それから業者に発注。部署や役職、電話番号などの変更があった場合には、文字の校正を行うなどの業者とのやりとりが発生、さらに、業者からの納品後に、担当部門から社員に渡されるというスキームを描く。

「1人あたりの名刺発注に、担当部門が20-30分程度の作業時間がとられているのか実状」(NDB・李文生社長)というのも頷ける。

加えて、経済環境の変化に柔軟に対応するため、頻繁な組織変更が一般化しているなかで、名刺も従来以上に短期間での変更が求められており、総務部門への負荷は増えるばかりだ。

NDBが提供するソリューションは、同社のサーバーに名刺データを蓄積し、これを必要とする社員が直接アクセスして、必要項目を記入したり、変更したりといった作業を行う。これにより、総務部門への負担が大幅に軽減されるという仕組みだ。

デザインやサーバーの運用管理、新たなシステム開発には、中国国籍を持つ李社長の中国国内の人的資源を活用。これによって低コストでの運用が可能となっている。

また、名刺の印刷にはレーザープリンタを利用することで低価格化を実現。大量ロットの場合には、中国で印刷して空輸し、直接、ユーザーの元に手渡すことも可能となっている。

名刺の印刷料金が、国内の

**ASP サービス**

- ①オンラインホームページ作成・運用サービス  
*My Side*
- ②デジタル名刺サービス  
*My Card / My ID*
- ③メルマガ・電子チラシ機能付CRMサービス  
*My CRM (オプション)*
- ④オンライン名刺印刷サービス  
*My Meishi*
- ⑤その他 (ウェブ住所録、グリーティング、キャンペーン助っ人等)
- ⑥上記サービスを活用したソリューションサービス  
「マルチチャネル営業支援サービス」等

**NDB WEB**

会員 / 非会員

格安価格 **¥500** /年  
ワンコインサービス  
HP容量追加の場合、1Mあたり年間400円

- ・ コンサルティング
- ・ カスタマイズ
- ・ 導入・事務支援
- ・ ASPサービス
- ・ サービスの追加・充実
- ・ 運用支援

- ・ サービスURL  
<http://www.e-ndb.com>
- ・ サンプルURL  
<http://liwensheng.my-side.com>
- ・ テスト用アカウント  
- 法人会員 (ID) test00003 (PW) 同左  
- 所属員会員 (ID) DBJN93 (PW) 同左

簡単便利

## 株式会社 NDB

〒111-0053 東京都台東区浅草橋4-6-1 建部ビル2F Tel : 03-5833-3838 URL : <http://www.e-ndb.com>  
設立年月日 : 2002年4月7日 / 資本金 : 1940万円 / 従業員数 : 13名 (うち非社員サポーター 10名)  
事業内容 : ウェブソリューションの開発・販売・運用 / ウェブ名刺発注・印刷システムの開発・販売 / ウェブ名刺発注・印刷サービス / オンラインウェブサイト作成・運用サービス / ネット営業支援・マーケティングサービス / インターネット関連コンサルティング・教育 / 中国関連事業支援サービス

印刷会社に発注するものに比べて極めて低料金となっているのも、低コストのプリンタによる印字と、中国との連動という点が大きい。

すでに、自動車販売会社、大手損保会社、不動産会社などの導入が決定しており、数1000人規模での活用を検討する例も出ている。

同社がプレゼンテーションを行った後、複数の参加企業から、事業内容に関する問い合わせがあった。

実際に自社の名刺に活用したいというA社の場合、本社移転の際に、全社員の名刺変更が必要なことから、それに合わせて導入を検討している最中だという。

また、B社の場合は、この仕組みを第3者に提供する事業としての可能性に期待して、現在、社内で検討をはじめているという。

業務アプリケーションソフトを開発しているC社の場合は、主要ターゲットとなる中小企業の業務ソフトの導入検討窓口が総務部門の場合が多いことから、名刺の発注業務を行う担当部門と合致していることに着目。NDBの名刺発注サービスを、C社が業務ソフトを導入した企業との間に結ぶアフターサービスメニューの付加機能的サービスとして提供することで検討を開始している。

NDBの李文生社長は、「ベンチャー企業の場合、勇気とパワーだけでは通用しない部分も多い。とくに大手企業との商談の際には、ベンチャー企業に対する風当たりは、依然として強いというのが実感。景気の低迷によって、その傾向はさらに強くなっている。だが、アライアンスビジネス研究会では、企業のトップが参加していることから、当社がかかるビジネスに対する想いを訴えることができ、その後の商談のきっかけをつくりやすい。ベンチャー企業にとって、極めて有意義な研究会だといえる」と話す。

同社では、研究会に参加し、同社のプレゼンテーションを聴講した5社と、具体的な商談を行い、導入を検討するところまで発展しており、「その成果は予想以上のものだった」(李社長)という。

# ビーシーサポート

## 教材、コンサルティング支援のツールとして活用

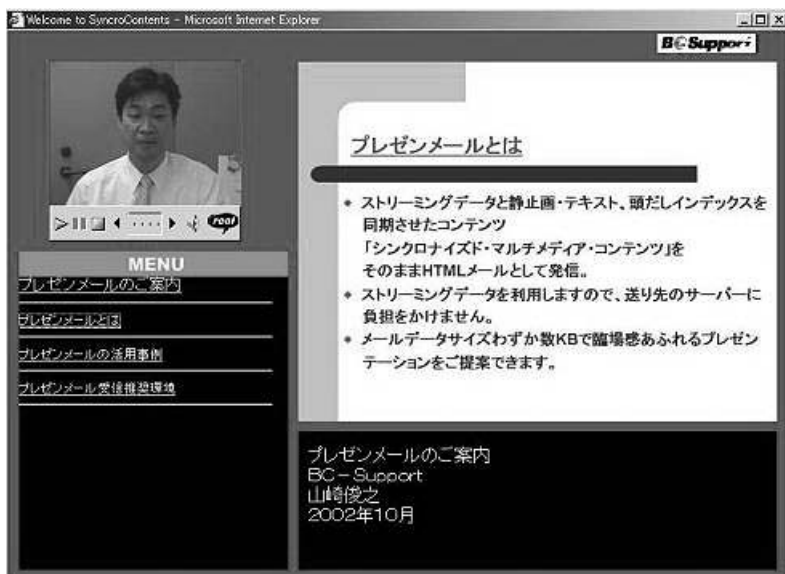
ビーシーサポートは、平成13年度第3回のアライアンスビジネス研究会に参加し、「ブロードバンド化の急速な動きに対応した収益性のあるビジネス（ストリーミングビジネスにおけるシンクロコンテンツについて）」をテーマに、プレゼンテーションを行った。

2001年7月設立の同社がアライアンスビジネス研究会でプレゼンテーションを行ったのは、設立からわずか2か月後。同社の山崎俊之社長が、以前在籍していた国産ソフトメーカーや、外資系ソフトベンダーの日本法人設立などを経て培った経験、ノウハウ、人脈をもとに独自に開発したストリーミングビジネスソリューション「シンクロナイズド・マルチメディア・コンテンツ」を紹介、これを実現するためのオーサリングツールを中心に説明を行った。

シンクロナイズド・マルチメディア・コンテンツは、ビデオ素材やJPEGなどの静止画の素材をもとに、パソコンやインターネットで再生可能なマルチメディアコンテンツへと再構成するツール。動画（ストリーミングデータ）とスライド、目次データを、頭出しと同期させたコンテンツとして生成できる。動画にあわせて、テキストデータなどを表示することができるのが特徴で、例えば、動画で収録してある講演内容にあわせて、それに関連するパワーポイントの資料などを順次表示するといった使い方が可能になる。

さらに、オーサリングツールを活用することで、手順に従ってコンテンツの制作ができるのが特徴で、ビデオ編集やストリーミングに関する専門知識を持たないユーザーでも利用することができる。

ビーシーサポートの山崎俊之社長は、「自社内でマルチメディアコンテンツの制作が可能になることから、コスト削減効果が大いこと、既存のビデオ素材をより効果の高い素材へと再活用できること、提供形態をストリーミングに加えてインターネット配信やCD-ROMでの配布が可能になるなどのメリットがある」と、同製品のメリットを強調。「ストリーミング事業を検討している制作関連会社や、社員研修などに活用するための教材コンテンツづくりなどの企業内利用、新たな市民サービ



## 有限会社ビーシーサポート

〒181-0013 東京都三鷹市下連雀3-38-4 三鷹産業プラザ303 Tel : 0422-40-2907

Fax : 0422-40-2908 E-mail : info@bc-s.co.jp URL : http://www.bc-s.co.jp

設立年月日 : 2001年7月 / 資本金 : 300万円 / 従業員数 : 契約社員 5名、継続アウトソーシング先 : 4社

事業内容 : ストリーミングビジネスのソリューション提供 / 産業用通信機器の企画・販売 / データ通信システムの構築 / 上記に関わるビジネス支援コンサルティングサービス

スを考えている行政機関での利用などが想定される」と話す。

すでに、株式会社まちづくり三鷹が、同社の取り組みを紹介するためのコンテンツづくりに活用したり、パソコン周辺機器メーカーではユーザーサービスの一環として、動画を活用したコンテンツ提供を行ったといった例がある。また、ある業界団体ではこれまで蓄積した業界を紹介するビデオ映像をデジタルコンテンツとして再構成して、幅広い層を対象にコンテンツを閲覧できる仕組みを構築するといった事例もある。

「営業支援ツールとしての利用も可能で、インターネットを利用することで、365日24時間いつでも対応できる動画活用型の紹介サイトの構築も可能になる」というわけだ。

さらに、株式会社日本能率協会コンサルティング最高顧問の近藤修司氏をスクール長として実施している「イノベーションスクール」では、実際の講座による「リアル学習」と、ビーシーサポートのシンクロナイズド・マルチメディア・コンテンツを利用した「バーチャル学習」の複合学習形態を採用、高い教育効果を実現するツールとして活用されている。

アライアンスビジネス研究会においては、ブロードバンドの普及によって、今後はこうしたツールが注目を集めること、そして、開発したオーサリングツールの利便性の高さなどを訴えた。

A社は、ユーザー企業に対して「情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）の構築」に関する説明を行うために同製品を利用、コンサルティング業務を支援するための素材を制作した。名刺サイズのCD-ROMに素材を収録し、これをユーザー企業に配布して、動画を活用しながら、ユーザーが見たい部分を検索する環境を提供した。

B社の場合は、社内教育のためのeラーニングツールとして、これを活用したいとして検討を開始している。

また、C社は、Javaを利用したプッシュ型の配信技術を持っており、これにシンクロナイズド・マルチメディア・コンテンツの仕組みを組み合わせることができるといった点で検討を行ったという。

山崎社長は、「これまでの営業活動の範囲では得られなかった情報や、新たな活用のヒントを得ることができたという点で、アライアンスビジネス研究会の成果は大きかった。ベンチャー企業にとっては、商談を得ることも重要だが、新たな情報を得ること、人脈を得ることも重要。今後も研究会の活動にも注目したい」と話している。



# アッパーフィールド

## EIPソフトのオプション機能として採用

アッパーフィールドは、平成14年度第5回のアライアンスビジネス研究会で、「プロジェクト管理ツール ALESHプロジェクト (ISO、CMM取得支援ツール)」をテーマにプレゼンテーションを行った。

同社は、富士通のエンジニアからスピンアウトした同社・上原一郎社長などが、2002年5月に設立した企業。富士通時代に培ったウェブに関するソフト開発ノウハウなどを活用して、同社独自の製品を開発している。

だが、設立からまだ1年を経過していないことから、開発途上の製品も多い。

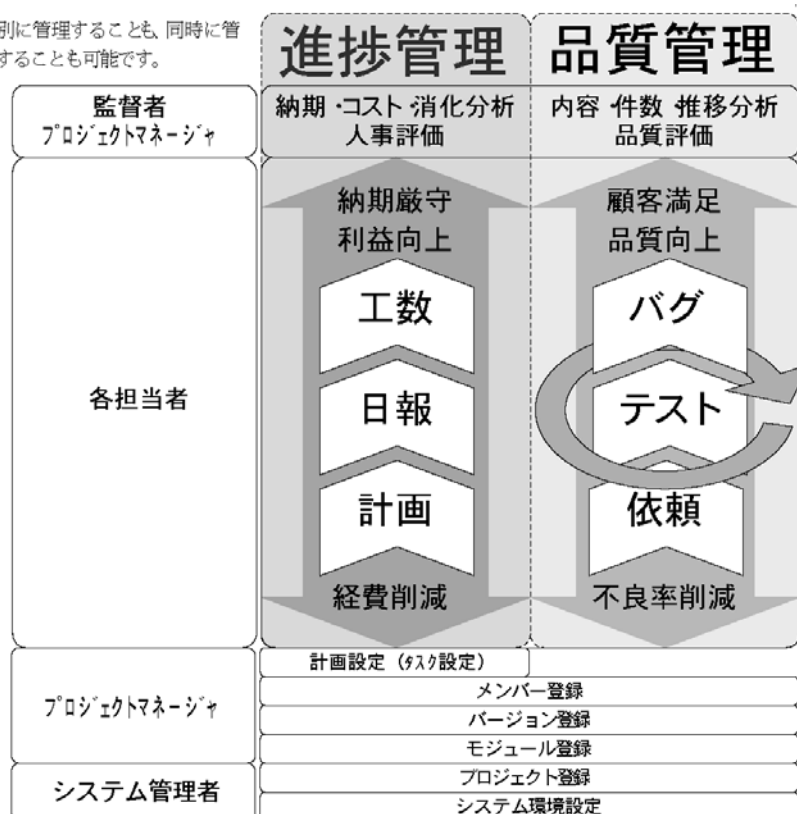
現在、同社では、サーバーが外部からアタックされた際に、これを回避するためのセキュリティ関連ソフトウェアの開発や、エンジニアと企業のマッチングおよび、案件の受発注およびプロジェクト管理を行うサイトの開設、運用などを計画している。

さらに、ウェブを活用したプロジェクト管理ツール「ALESHプロジェクト」を開発、これを製品化して、今後は積極的な展開をすすめる

考えだ。ALESHプロジェクトは、プロジェクトの立ち上げから、作業要員の割り当て、進捗管理、テスト工程、費用の算出などを行うもの。先に触れたエンジニアと企業をマッチングさせる事業でも中核となる技術であり、ウェブと連動させることで、必要な時に、必要な人材を確保できる仕組みが構築できるという。

「ALESHプロジェクトは、富士通時代に経験したISO取得に向けたプロジェクト管理手法がベースとなっており、ISOを取得したいといった企業には最適な管理ツールだといえる。現在の引き合いも、ISO取得を計画している企業からのものが多い」(アッパーフィールド・上原一郎社

個別に管理することも、同時に管理することも可能です。





## 株式会社アップフィールド

〒213-0012 神奈川県川崎市高津区坂戸3-2-1 かながわサイエンスパーク419-M Tel : 044-814-3048

URL : <http://www.upperfield.com/>

設立年月日 : 2002年5月7日 / 資本金 : 1000万円 / 従業員数 : 15名

事業内容 : Webアプリケーションのソフトウェア開発販売 / 携帯端末用ソフト開発 (i-mode、J-phone、Ez-web、PDA等) / ソフトウェア開発海外アウトソーシング事業 (主に中国、ベトナムソフトウェア企業と提携) / 海外IT技術者の派遣事業

長)という。

また、同社では、中国・西安の西安ソフトパークの営業代理権を取得しており、低コストで優れた開発陣をもつ中国企業との連動も可能になる。今後は、西安ソフトパークの中国企業各社と、国内ソフトベンダーおよびSIerとの技術的交流の橋渡し役、あるいは中国への開発アウトソーシング事業の推進も、同社の重要な事業の柱となりそうだ。

アライアンスビジネス研究会では、プロジェクト管理ツール「ALESHプロジェクト」に絞り込んで、プレゼンテーションを行った。

プレゼンテーション終了後、同社では約10社との商談や情報交換を行った。

ここでも、やはり多かったのは、ISO認定取得を計画している企業からの問い合わせだった。さらに、ISO取得を予定している企業へ再販したいといったディーラーからの商談もあった。

そのなかで、具体的な商談へと発展しているのが、聴講していたベンチャーキャピタルA社が紹介したB社。B社は、A社が出資しているソフトベンダーで、B社のプロダクトをさらに強化するという意味で、アップフィールドとB社との協業の仲介役をA社が果たしたというわけだ。

B社はウェブベースのソフトウェアとして人気を集めているEIPアプリケーションソフトを開発している企業で、ALESHプロジェクトを、プロジェクト管理のための拡張機能オプションで用意しようと検討している。

B社のEIPソフトの約4割のユーザーが製造業であり、プロジェクト管理ツールは、これらのユーザーにとってみれば、いわば必須ともいえるツール。それだけに両社にとっても、メリットがある協業となった。

B社とは、2002年10月から具体的な商談を開始、2003年2月には正式契約に至った。このように短期間で提携がまとまったのも、お互いのメリットが感じられたからだろう。すでに開発チームが双方のソフトの連動に向けた開発をすすめており、2003年4月には製品版が登場することになる。

「アライアンスビジネス研究会に参加している企業は、大手ソフトベンダーが多く、しかも、社内での決定権を持っている人が多い。すぐにはビジネスに直結しなくても、多くの企業とコネクションができたことで、次の製品が完成した際にもビジネスに発展させやすい」と、上原社長は研究会のメリットを強調した。

# ベクター

## 研究会でサービス内容を公式発表

ベクターは、平成14年度第4回のアライアンスビジネス研究会に参加し、「インターネットで多彩なデジタルコンテンツの販売ソリューションを提供するVector Sherpa Service」をテーマにプレゼンテーションを行った。

ベクターが、ちょうどサービス開始を直前に控えていた「Vector Sherpa Service (ベクター・シェルパ・サービス)」の説明が中心となり、いわば、同研究会でのプレゼンテーションが、公式の場においては、最初の概要説明となった。

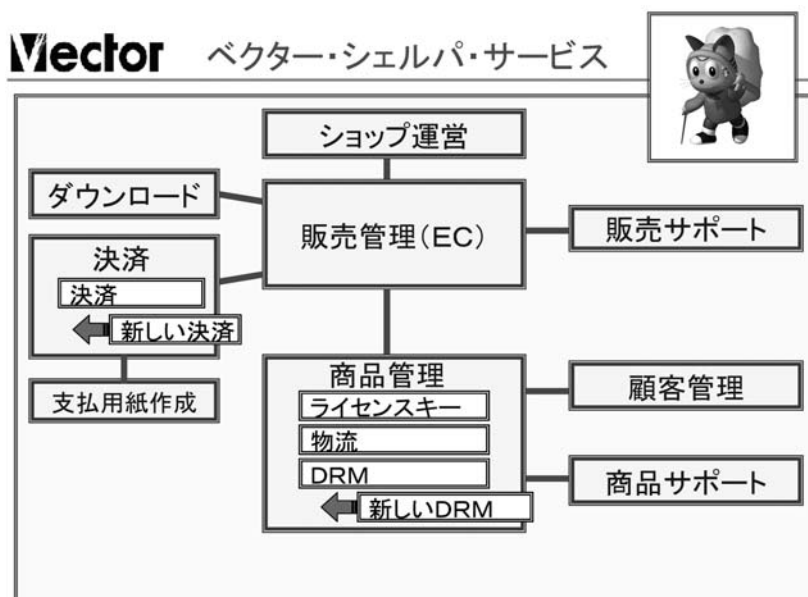
ベクターは、ソフトウェアのダウンロード販売としては、国内最大手の企業。ブロードバンドの浸透とともに、ソフトをダウンロードで購入するという手法がパソコンユーザーの間に一般化。これによって、同社の取り扱い製品や取り扱い数量も増えている。

「今後、パソコンソフトの流通は、ダウンロードによる販売がますます一般化してくるのは間違いない。そうしたなかで、当社にも新たなサービス形態が求められてきた。ソフトハウスの要望にあわせてサービスを提供できるように、具現化したのがベクター・シェルパ・サービス」(ベクター・クリエイターリレーション部・小林一希氏)というわけだ。

これまで、ベクターのインターネットを活用した電子流通は、基本的には、ベクターを通じた間接販売という手法となっていた。

だが、決済方法だけは独自に選択したものを利用したい、あるいは

決済方式だけを利用させてほしいというようにソフトメーカーの要求が複雑化。それが販売管理、顧客管理、商品サポート、認証といったサービスごとに発生するようになってきた。また、ソフトメーカーによるダイレクトショップの運営を委託したいといった商談や、携帯電話の電話番号管理ソフトなどのように、携帯電話との接続用ケーブルが付属するために、電子流通だけでは対応が不可能な製品の取り扱いのために、新たに物



## 株式会社ベクター

〒160-0023 東京都新宿区西新宿8-14-24 西新宿KFビル5F Tel : 03-5377-6720 Fax : 03-5377-6715

URL : <http://www.vector.co.jp/index.html>

設立年月日 : 1989年2月3日 / 資本金 : 9億7575万2100円 / 従業員数 : 18名(社員・契約社員) 10名(アルバイト)

事業内容 : ソフトダウンロード販売、サイト広告販売、広告サーバー運用受託

理的な物流の仕組みが必要とされるなどの対応が求められてきた。さらに、オンラインゲームソフトのように、一時的に大量の負荷がサーバーにかかるような場合にも、ダウンロード用のサーバーを貸し出してほしいという要求も増加してきた。

こうした複雑な要求に対応するための仕掛けが、ベクター・シェルパ・サービスというわけだ。

すでに、キャノンシステムソリューションズ(旧住友金属システムソリューションズ)が、同社が取り扱うパッケージソフトの直販およびバージョンアップサービスに同サービスを利用。決済、商品管理、販売管理、ライセンスキーや物流の管理、販売サポートまでをベクターが請け負っている。

また、70万人がプレイするオンラインゲーム「ラグナロク オンライン」を運営するガンホーでは、バージョンアップ版のファイル配布の際に、一時的に集中する大規模なダウンロード要求に対応するために、ベクター・シェルパ・サービスを利用している。

現在、約10社との商談をすすめており、ネット販売のノウハウを持たなかったり、決済や販売管理への投資が難しいという中小規模ソフトハウスなどが主要ターゲットになっている。

同社では、アライアンスビジネス研究会でプレゼンテーションを行った後、数社と具体的な商談を開始している。

コンピュータメーカーであるA社の場合は、システムインテグレータや子会社への情報提供およびソフトウェア、デバイスなどを提供する仕組みとして、ベクター・シェルパ・サービスを利用するとして商談を開始している。クローズドな環境としてのソフトダウンロードサービスには認証などのセキュアな環境が必要。そうした意味でも、このサービスが活用できると判断したようだ。

B社の場合は、個人向けのポケットPC用のソフトウェアのダウンロードサービスとして活用する計画で商談をすすめている。汎用のパソコン用パッケージとは異なり、販売数量が数多く見込めないことから、パッケージを作らずにすべてダウンロードによって販売するという計画を持っている。シェルパ・サービスのメニューから必要なサービスを選んで、ダウンロード販売に乗り出す考えだという。

また、C社では、自社の製品を米国市場に販売する際に、この仕組みを活用できないか、として、当初、ベクター・シェルパ・サービスで予定していなかった新たなビジネス形態での提案が進められているという。

# ディーベックス

## 情報交換を通じて時代の方向性を模索

ディーベックスは、平成14年度第7回のアライアンスビジネス研究会に参加し、「顧客メール管理とe-CRMソリューション～セールス、マーケティング、メール管理分野におけるトータルなIT戦略ソリューションを実現～」をテーマにプレゼンテーションを行った。

同社の主力製品は、ダイナミック顧客データベース管理システム「dbecs4M」。プレゼンテーションの内容も同製品が中心となり、導入見込み先、あるいは販売パートナーとの協業、そして、同製品の技術提携先となりうる企業を求めたプレゼンテーション内容となった。

同社は、1998年に設立。請負型によるWebアプリケーションおよびリレーショナルデータベースシステムの開発・構築を主軸としてきたが、その開発経緯のなかで、dbecs4Mの原点となるメール配信システム「メールディレクター」を開発。パッケージによる事業展開へと移行してきた。

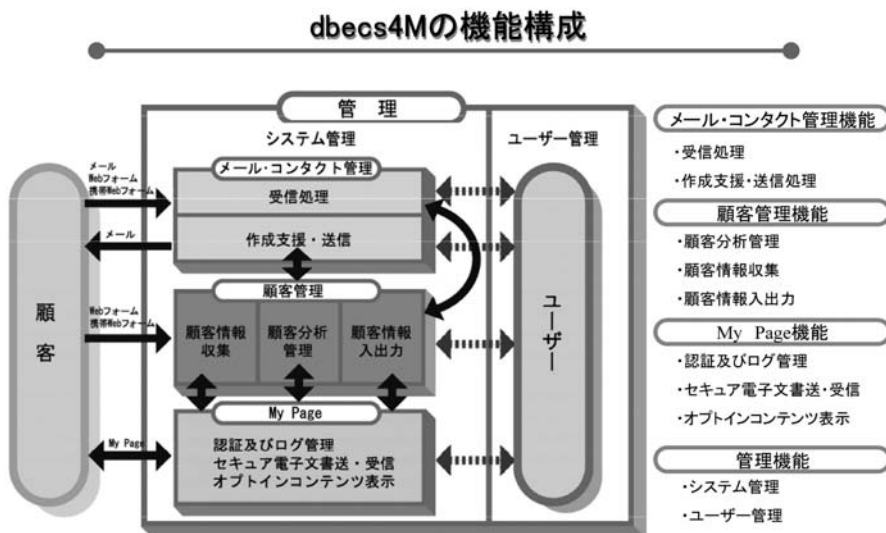
メールディレクターは、データベースから送信先を抽出して、Eメールによるダイレクトメール配信を行うソフト。営業、マーケティング部門などでのアウトバウンド事業に適したソリューションとして位置づけられる製品だ。

さらに、これを導入した企業から、アウトバウンドに加えてインバウンド処理を可能とする機能が求められたことで、これら機能を搭載したメールディレクター2をリリース。コールセンターでの使用も視野に入れた製品へと進化した。また、顧客管理機能やメール管理機能

の強化、顧客とのデジタルホットラインともいえるウェブを活用した「MyPage」機能などを追加したダイナミック顧客データベース管理ソフト「dbecs4M」を製品化し、現在に至っている。

dbecs4Mに搭載されたMyPage機能では、ウェブを通じて顧客ごとや顧客の属性単位で個別情報を提供できることから、営業マンやマーケティング部門がワントウワン型の顧客対応が可能になる。

また、コールセンターにメ



## 株式会社ディーベックス

〒150-0002 東京都渋谷区渋谷1-8-3 渋谷安田ビル5F Tel : 03-5766-8477 Fax : 03-5766-8478

URL : <http://www.dbecs.com/>

設立年月日 : 1998年4月17日 / 資本金 : 5030万円 / 従業員数 : 11名

事業内容 : 顧客メール管理システム メールディレクター2、ダイナミック顧客データベース dbecs4M 各ASPサービス

ールが殺到した際にも、サーバーからオペレータに自動的にメールを分散し、対応の重複を避けたり、振り分けの手間を省くといった機能も搭載している。コールセンターのコンタクトセンター化に伴って重視されている機能のひとつだ。

一方、dbecs4Mは、ASP形式でも提供していることから、初期導入投資を抑えた形での導入が可能となっている点も特徴だ。

国内では、NTT東西やキヤノン、カンロなど、すでに約40社が導入。そのうちASP形式では約20社が導入している。

ディーベックスでは、2002年10月に、社団法人日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会に入会して以降、協会会員各社に対して積極的な営業活動を行っている。

2003年3月までに93社を訪問。パートナーとしての協業の可能性や、実際に、会員各社が顧客サポート業務に活用してもらうためのソリューションツールとしての商談を行ってきた。

「dbecs4Mそのものが汎用性の高い製品であるだけに、ニーズを探りながら、様々な可能性にアプローチする幅広い営業展開を重視している」(ディーベックス 営業・マーケティングセクション・平田直樹氏)というのが、その背景にある。

同社が、アライアンスビジネス研究会でプレゼンテーションを行った時点では、すでに、聴講企業の多くに対して個別説明を行った後だったが、それでも研究会でのプレゼンテーションをきっかけに、いくつかの具体的な話し合いも開始されたという。

SlerであるA社では、教育分野向けのソリューション提供の一環として、同製品の取り扱いを検討している。

生徒、学生からのメール履歴を管理し、教育管理に生かすという使い方である。

B社は、会計ソフトメーカーにユーザーサポート用のシステムを提供しているが、データをセキュアな環境で配信できるdbecs4Mの機能を、顧客の会計データなどの重要データの配信に活用できないかといった点で検討を開始している。

同社の平田氏は、「ビジネスに結びついて、初めて成果といえる。そのため、まだ研究会の成果は出ていない。だが、dbecs4Mは汎用性がある製品だけに、時代の変化に伴って、応用範囲やユーザーターゲットも変わってくる。研究会で、各社と情報交換することで、新たな可能性を模索するという意味でメリットがある。今後の活動に期待をしたい」と話している。



# アプレッソ

## 社名、製品名の認知度向上にメリット

アプレッソは、平成14年度第6回のアライアンスビジネス研究会において、プレゼンテーションを実施。同社の主力製品である「DataSpider」の紹介を行った。

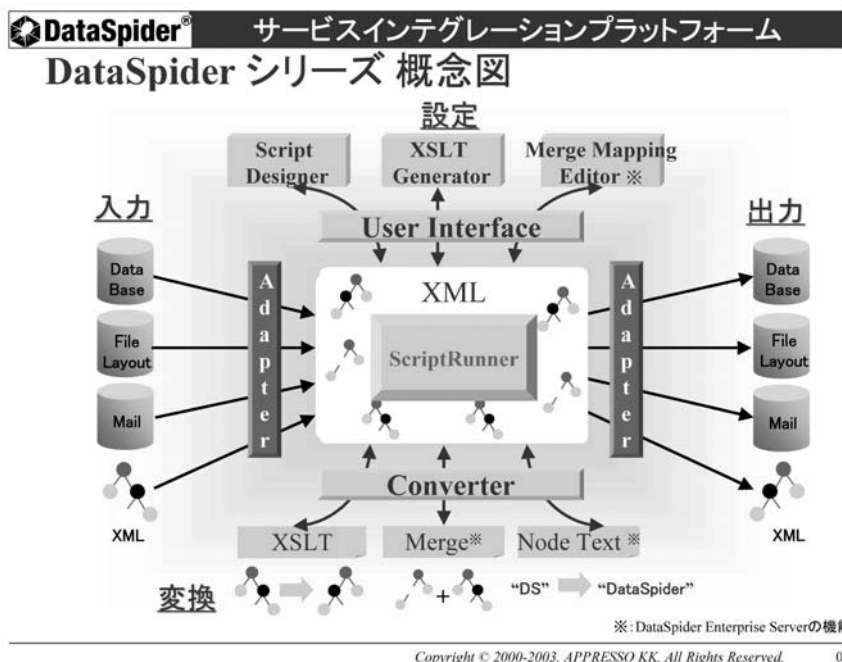
プレゼンテーションの内容は、企業内に増え続ける個別のシステムを、相互に繋ぎ、IT資産を最大限に活用することを基本コンセプトとしたもの。企業内に散在するシステム、データを相互に接続。欲しいデータを欲しい形で利用できるシステムの構築を可能にするツールとして「DataSpider」を提案する内容となった。

アプレッソは、2000年に設立。アライアンスビジネス研究会でプレゼンテーションしたサービスインテグレーション・プラットフォーム「DataSpider」を主力製品に据えて事業活動を行っている。

2001年6月に出荷した同製品は、いわゆるEAIに含まれる製品であるが、多くのEAIソフトが、大規模な企業の合併によるシステム統合、企業内に分散する基幹系システムの連動を対象としたものであるのに対して、基幹系に加えて、情報系システムおよびウェブ関連アプリケーション分野におけるシステム連携や、およびそれに関連するデータファイルフォーマットの変更などを可能にしており、「部門における導入など、身近な部分から、スモールスタートで導入できる」(アプレッソ事業開発部・岩淵勝宏部長)という点が特徴ともいえる。

第1号ユーザーとなった某放送会社では、夏の高校野球大会において通信社から配信された地方予選データを、DataSpiderが自動的にウェブに掲載するシステムとして採用。ホームページのデータ更新時間の短縮化、作業効率化を実現したほか、2002年夏の高校野球大会では、文字放送に使用するためのデータ変換までサポートした。

そのほか、大手SIerが、メーカーや各部署から製品情報を収集し、それらの情報をポータル化するために



## 株式会社アプレッソ

〒162-0812 東京都新宿区西五軒町13-1 住友不動産飯田橋ビル3号館10F Tel : 03-4321-1111

Fax : 03-4321-1112 URL : <http://www.appresso.com>

設立年月日 : 2000年4月3日 / 資本金 : 5億9559万円 / 従業員数 : 27名

事業内容 : 製品名「DataSpider」 既存のIT資産を最大限に活用し、増え続ける個別のシステムを「繋ぐ」ことによって、複雑な要求に対して、「欲しいデータ」を「欲しいカタチ」で活用できるシステム構築を可能にする、サービスインテグレーション・プラットフォーム

導入。また、鉄鋼メーカーでは各商社から送られた電文を社内システムと連携させ、SCMを構築したり、大手総合建設会社がアプリケーション連携により統合データベースを構築した基幹系のEAIを実現するなど、様々な規模での導入が図られている。国内での導入実績は、すでに100社を超えているという。

一方、パートナーとの協業にも積極的だ。

同社は、販売パートナーとして約15社と提携。さらに技術的な提携、OEMや組込型の製品展開による協業をすすめている提携企業が6社ある。これらの企業と共同でのセミナーなども開催しており、緊密な関係をとりながらユーザー企業への共同アプローチを進めている。

また、今後は、パートナーとの協業によって、中国、韓国などにも積極的な展開をすすめる考えを示している。

アライアンスビジネス研究会においては、販売パートナー、他社製品との連動、そして、ベンチャーキャピタルからの出資までを視野に入れた協業を模索した。

「アプレッソという会社を知っていただくこと、DataSpiderという製品を知っていただくことを前面に打ち出した。ミドルウェア製品という性格上、どうしてもフロントエンドあるいはバックエンドのソフトとの連動が必要となる。協業のチャンスはできるだけ生かしたい」と岩淵部長は話す。

研究会終了後には、約5社との商談および情報交換を行った。

A社は、フロントエンドのシステムを持っているベンダー。お互いの製品を連動させることを検討しているという。現段階では、アライアンスにまで結びついたわけではないが、アプレッソでは、これまで接点がなかったベンダーと協業のチャンスができたことを評価している。

「短時間に、多くの企業の方々に、当社および当社製品を知っていただく機会として、アライアンスビジネス研究会の場はメリットがあった。聴講企業の方々が、システム提案や商談の際に、『そういえばあんな製品があったなあ』と頭のなかに浮かべていただければ、当社のビジネスチャンスが広がることになる」(岩淵部長)としている。



# メディアサイト

## 大手コンピュータメーカーへの導入案件を獲得

メディアサイトは、平成14年度第5回のアライアンスビジネス研究会で、「映像とデジタルドキュメントの融合により、技術・ノウハウ等の伝達効果を極限まで高める手段」をテーマに、プレゼンテーションを行った。

同社の主力製品は、MediaSite System。同製品は、ビデオなどで撮影した映像素材を、目次付けしながらデータベースに取り込み、画像の色合いや明るさからの画像検索、あるいは映像のなかで話されている音声を認識してテキスト化したものから、映像を検索することが可能になるシステム。

「あらゆる映像を、テキスト検索のように手軽に検索することができる」(メディアサイト・津軽良介取締役企画部長)のが特徴で、検索した映像は、ピンポイントシーンからの再生が可能であるほか、これをインターネットやイントラネットで検索・配信することも可能となる。

米国では、テレビ局や教育分野への導入がすすんでいるが、日本では、主に製造業など民間企業への導入を図っており、これまでに約20社への導入実績がある。「日本においては民間企業の方が、導入しやすい環境にあると判断し、まずは民需へのアプローチをすすめている」(メディアサイト・村上修一社長)という。

アライアンスビジネス研究会のプレゼンテーションでは、映像マニュアルの作成を容易に行えるように製品化した「MediaSite Video Manual/Suite」に絞り込んだ説明を行った。

同製品は、企業がすでに蓄積している映像素材をもとに、ウェブオンライン用コンテンツの作成・編集作業をトータルでサポートする製品。例えば、すでに社内にあるビデオによる教育素材を、eラーニング用の教材として再構成することで、オンラインでの配信や、これらをCD-Rに出力して配布するといった使い方が可能になる。

また、「製造業においては、生産現場における品質管理や工程管理の観点から、これらに関する映像素材を撮影し、イントラネットで配信して情報を共有したり、海外の生産拠点に情報を提供したりといった活用が可能になる」(津軽取締役)というわけだ。

フィルム現像大手のイマジカでは、CSで放送している料理番組の映像素材を、インターネット上で有料配信するためのコンテンツ編集・検索に活用している。

また、財団法人産業雇用安定センターは、渋谷ハローワークにおいて、各種職業紹介映像をデータベース化し、若年層離職者への職業意

## メディアサイト株式会社

〒141-0022 東京都品川区東五反田1-20-7 神野商事第2ビル5F

Tel : 03-5475-6771 Fax : 03-5475-6773

E-mail : info@mediasite.co.jp URL : http://www.mediasite.co.jp

設立年月日 : 2000年12月8日 / 資本金 : 1億505万円 / 従業員数 : 10名 (2003年2月現在)

事業内容 : パッケージ販売、受託開発、インデキシングサービス業務

識の向上のためのサービスを行っている。

さらに、雇用・能力開発機構では、2003年3月末に、京阪奈地区に開館予定の「私のしごと館」で約700職種の職業映像を自由に閲覧できるシステムを構築しサービスを開始する予定。職業従事者のインタビュー映像から、職業名や興味などの語句を入力して必要な映像を検索・閲覧・配信できるようにしている。

プレゼンテーション終了後、同社では、2社と具体的な話し合いをすすめている。

コンピュータメーカーのA社では、現在、製品保守のための映像マニュアルづくりに関して商談を行っている。

グループ全体で全国6000人規模に達する保守要員に対して、コンピュータおよび関連周辺機器の製品保守のために、製品の説明および保守のポイントなどを映像マニュアルとして提供し、保守サービスの向上・工数削減を図ろうというものだ。機種・部品点数が多く、製品サイクルが早いコンピュータ機器に適したマニュアルづくりとして導入が検討されている。

保険会社のB社では、フィナンシャルプランナーを講師に迎えて顧客向けセミナーを定期的で開催しているが、この内容を、直接受講者に限定せず、ウェブで広く公開することにより顧客獲得・コンサルティング業務の拡充を目指した商談を開始している。

メディアサイトの村上修一社長は、「アライアンスビジネス研究会に参加したとはいえ、そこで数多くの接点が出来ればいいというものでもない。MediaSite Systemのような先駆的製品は実のある商談を一件でもいいから獲得し、それが事例開拓に結びつくことが重要。今回の研究会では、大手コンピュータメーカーとの接点を持ったことで、具体的な商談に発展しつつあるという成果があった」と話している。

# ナムザック・ジャパン

## 企業導入、販売提携、VC出資の3つの効果

ナムザック・ジャパンは、平成14年度第7回のアライアンスビジネス研究会に参加、「P2P WebコラボレーションシステムWebArrowのご紹介～新しいWebソリューションのご提案～」をテーマにプレゼンテーションを行った。

具体的には、同社の主力製品であるWebコラボレーションシステム「WebArrow」の商品説明を行った。

ナムザック・ジャパンは、2001年2月に設立したソフトウェアベンダーで、カナダに開発部門を置き、北米の先進的な技術力を背景に製品開発をすすめているのが特徴。北米地区の大学や研究所などと太いパイプを持ち、これが同社製品の技術的なバックボーンとなっている。

WebArrowは、Peer to Peer型のコラボレーションが可能なツールで、それぞれのパソコンにWebArrowをインストールすることで、相手の画面を見たり、遠隔で相手の画面を操作したりしながら、音声でのやりとりが可能になる。パスワードを入力すれば、自動的にインストールできる手軽さも特徴で、モバイル環境でも容易に環境が設定できる。

「お互いの画面を見ながら、ソフトの操作説明を行ったり、製造業において、設計図を表示しながら打ち合わせを行うなどの利用が可能となり、サポートの効率化といった点や、拠点が分散している企業においての投資効果が大きい」(同社・内村公一氏)という。

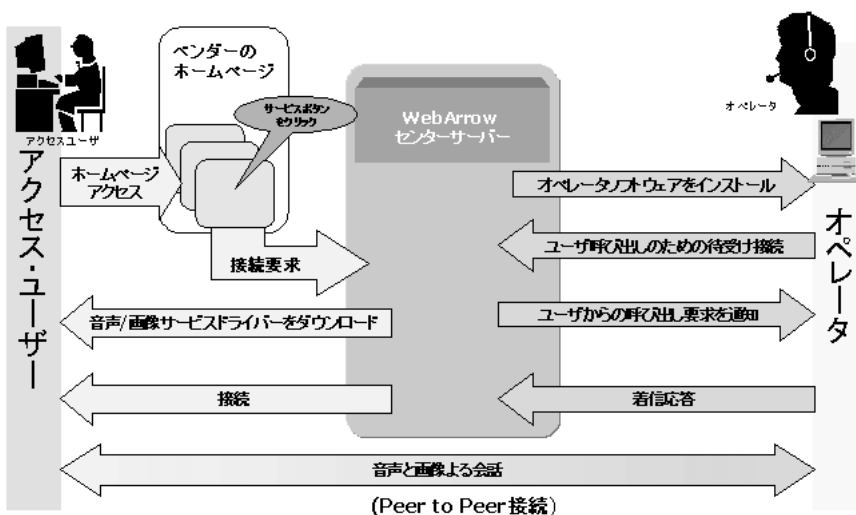
導入実績として、ドコモエンジニアリング、富士通ビー・エス・シー、リコー、インテュイット、ソリマチ、青色申告会などがある。

2003年4月には、これまでの1対1のやりとりに加えて、1対N、N対Mのやりとりを可能にする製品を投入する予定だ。

同社がアライアンスビジネス研究会に参加したのは、聴講企業に対して製品導入を訴えるのと同時に販売パートナーとしての協業を模索するのが狙いだった。

製品導入という点では、WebArrowを活用したコー

### 接続概念図



## 株式会社ナムザック・ジャパン

〒102-0074 東京都千代田区九段南3-4-5 番町ビル3F-A Tel : 03-3512-0591 Fax : 03-3512-2822

URL : <http://www.namzak.co.jp>

設立年月日 : 2001年2月28日 / 資本金 : 5000万円 / 従業員数 : 8名

事業内容 : 弊社配下のカナダの開発会社Namzak Labs Inc.により開発されたWebコラボレーションシステム「WebArrow」のマーケティングおよびローカライズ

ルセンターソリューションを提供できることから、ソフトメーカー各社がユーザーサポート強化の一環として、同製品による導入効果が訴えられると判断した。

また、販売パートナーという点では、今後の事業方針として、代理店ルートによる販売を全体の6割にまで拡大する計画を策定、代理店展開を強化する姿勢を示しており、新規販売パートナーの開拓が必須となっていた。

同社では、アライアンスビジネス研究会終了後、7社とコンタクトをとった。

A社は、英語教材の販売なども手がける企業で、WebArrowをこの英語教材に活用したいという狙いがあった。

カリキュラムが進行するなかで、どの程度までスキルが向上しているのかを推し量るために実施しているネイティブスピーカーとのやりとりに、双方向による音声通話を可能にするWebArrowを利用しようというものだ。

B社は、教育分野向けに同製品を売り込みたいとして、積極的にアプローチしてきた。

教育分野では、教師がパソコンを利用して授業を行える体制を確立することが早急の課題となっており、WebArrowを利用して、教師のパソコン利用スキルの向上を目指した遠隔教育を実現することができるとの狙いからだ。

さらに、C社では、ユーザーサポート事業を受託している企業で、委託先に提示するメニューのひとつとして、WebArrowを活用した遠隔サポートを提案したい、として検討を開始している。

また、同社が想定していなかった効果として、ベンチャーキャピタルからのアプローチがあった。

実は、同社では、2003年3月末での増資を予定しており、まさにタイミングが合致した。

「思いがけないアプローチだったが、わずか1か月の間に話がまとまり、一部増資を引き受けていただくことになった」(ナムザック企画営業部・山賀章裕部長)という。

「正直なところ、アライアンスビジネス研究会に参加する前は、それほど効果を期待していなかった。だが、研究会終了後、いくつかの企業からお問い合わせいただくなど、予想だにしない効果が出た。研究会には引き続き参加をして、今後も新たな接点を模索したい」(山賀部長)と語っている。

# アクティス

## 初のパッケージ製品で営業力獲得に活用

アクティスは、平成14年度第8回のアライアンスビジネス研究会に参加した。平成14年度最後の研究会である。

プレゼンテーションのテーマは、「メールにおける情報伝達の現実～著作権、知的財産権保護するには～」である。具体的には、同社が開発したメーラーソフト「X-Mail」の販売パートナーをはじめとする協業先を求めるのが狙いだった。

同社は、もともとインターネット、ブロードバンド、モバイル等のネットワーク事業に携わってきた企業。ネットワークに関するノウハウを数多く蓄積しているのが特徴だ。だが、X-Mailのようなパッケージソフトの開発、販売は、今回が初めてのことである。

同社が今回の製品を開発した背景には、いくつかの理由がある。

ひとつには、交換機のIP化への移行などに伴い、事業構造が変化。新事業への進出が模索されていた点だ。

第2点目には、同社では、若手社員を対象にした新事業公募制度が数年前から実施されており、これに今回の製品が認定されたという点。社内公募制度では年間30件以上の提案が行われるという活発ぶり、新規事業開拓の原動力にもなっている。

そして、第3点目には、X-Mailが新規事業として認定された理由でもあり、同製品の最大の特徴ともいえる、メールを利用した著作権管理に対するユーザーの要求が高まってきたという点だ。

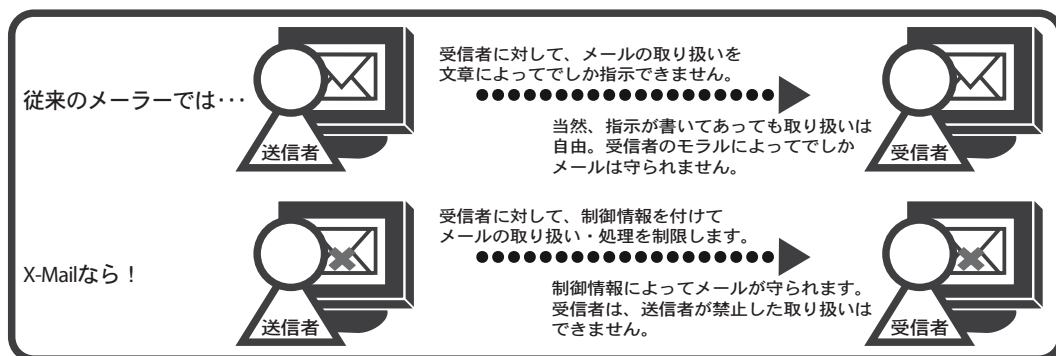
X-Mailの特徴は、いまやビジネスシーンでは当たり前になっているメールの文書、あるいは添付されたファイルに関する著作権、知的財産権を保護するための機能が搭載されている点にある。

X-Mailを利用することにより、送信したメールやそこに添付されたファイルを第三者に転送することを禁止したり、メール内容の閲覧を一定時間に限定したりといった制限を加えることができる。

具体的な利用シーンとしては、社内の文書などをむやみに社外に転

送できなくしたり、添付した画像データを再利用できなくするといった利用が可能である。

1ライセンスあたりの価格は3900円。ポリュ





## 株式会社 アクティス

〒116-0014 東京都荒川区東日暮里5-17-9 イマス日暮里ビル Tel : 03-3802-5252 Fax : 03-3802-5253

URL : <http://www.actis.co.jp>

設立年月日 : 1989年10月2日 / 資本金 : 1億3700万円 / 従業員数 : 300名

事業内容 : 通信ソフトウェア、アプリケーションソフトウェア、サービス・保守運営

ームライセンス契約では1000ライセンスを越えると1600円、2000ライセンスを越えると1500円という価格になっている。

すでに、大手金融機関との話し合いがすすんでおり、契約がまとまれば6000ライセンス規模の導入となる見込みだ。

同ソフトは、2002年度から社内でプロジェクトをスタート、初年度は、製品開発と市場調査などが主要な取り組みとなった。開発では、中国企業との提携により、低コストでの開発を実現、2003年4月には製品版が完成する。さらに、英語版、中国語版も2003年7月には投入する予定だ。

同社にとって重要な課題は、販売面での体制確立だ。これまでネットワーク分野における受託開発を主軸事業としていただけに、販売ルートの確立は一からの取り組みとなる。また、基本的には、相手も同じX-Mailを利用しているということが機能を活用する前提条件となるため、まずはソフトの普及戦略が重要。3年度目には、10万ライセンスの販売目標を掲げている同社にとって、早期に販売パートナーと提携することは大きな課題となっていた。

同社がアライアンスビジネス研究会に参加した背景も、販売パートナーとの提携を模索するといった狙いがあった。

プレゼンテーション終了後、5社程度との商談を開始した。

A社は、営業業務のアウトソーシングを行っている企業で、まさに同社が望んでいた提携先。営業委託や、共同での営業活動といった点で、話し合いをすすめている段階だ。

インターネットプロバイダーのB社とは、会員間のメールのやりとりにX-Mailを利用したいといった打診があり、今後、話し合いをすすめる予定だ。個人同士の出会い関連のサイトで、写真などを送信した際に、これが第三者に転送されることなどを防ぐといった使い方が想定されており、会員間のプライバシー保護という点での効果を発揮すると見込まれている。

同社企画室・杉本英課長は、「当社は、これまでパッケージ製品をもたないことから、ブランド力がない。そうした意味で、ビジネスアライアンス研究会は、業界内に向けてアピールするいいきっかけになった。プレゼンテーション時点では、デモ版しか用意できなかったが、製品版ができた段階で、名刺交換をさせていただいた参加企業の方々にこれを配布し、実際に試用してもらった上で、改めて商談のきっかけをつくりたい」と、製品版発売前のパイプづくりとして、予想以上の成果を得たことを強調した。

# インタック

## 情報交換を機に事業の方向性を決定

インタックは、平成14年度第1回のアライアンスビジネス研究会に参加し、プレゼンテーションを行った。テーマは、「パワーポイントでインターネット用リッチコンテンツ配信」。同社が日本国内において総販売代理権を持つ加インパティカ社の「インパティカ フォー パワーポイント」の製品紹介を行い、同製品に関する販売パートナーの発掘や、技術面、関連製品の製品化などの協業の可能性を模索した。

インタックは、2001年3月の設立当初から、インパティカ社の製品を取り扱うことを事業の軸に据えてきた。

インパティカ社の「インパティカ フォー パワーポイント」は、マイクロソフトのプレゼンテーションソフト「パワーポイント」のデータを、HTML化して、ストリーミングコンテンツとして配信、しかも、特別なソフトウェアやドライバのプラグインを不要で閲覧できる点が大きな特徴となっている。

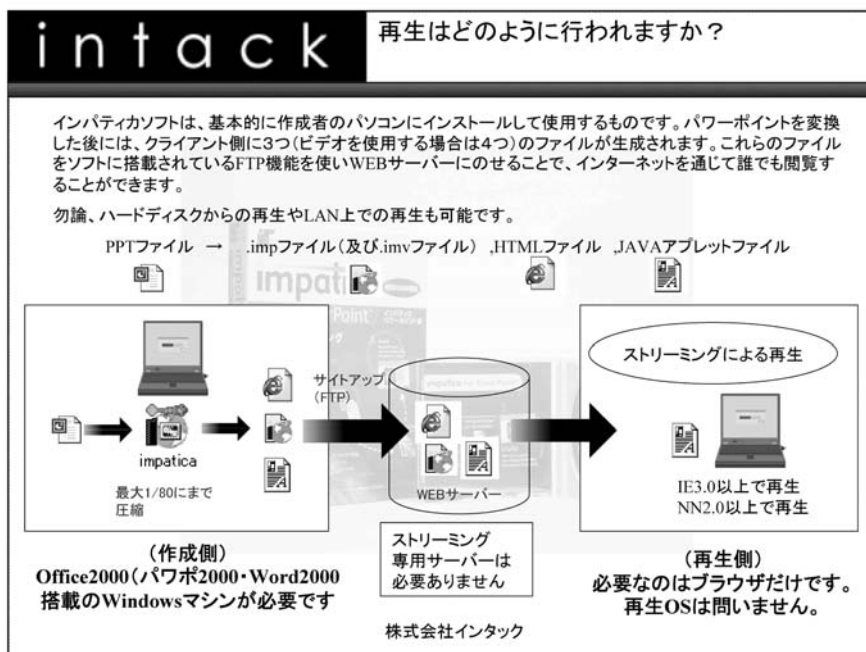
パワーポイントにもデータを配信する機能は搭載されているが、圧縮機能がないことや、単にスライドとして閲覧するにとどまっており、より効果的なストリーミング配信を行える点が、同ソフトの大きな差別化となっている。

加インパティカ社によると全世界で1000社以上、5万ライセンス以上の出荷実績をもっており、パワーポイントを活用する企業ユーザー

から高い評価を得ている。日本でも、ビジネスエクステンション、アイエムジェー、シーイーシーなどの国内7社の販売パートナー、3社の販売協力店を通じて製品を流通、これまでに110社、330ライセンスの導入実績がある。

同社が、プレゼンテーションを行ってから、約5社の聴講企業と商談を行った。

聴講企業側から、話を聞きたいというケースは残念ながら皆無だったが、研究会当日の交流会で名刺交換





## 株式会社インタック

〒169-0075 東京都新宿区高田馬場2-1-2 TOHMA高田馬場4F Tel : 03-5292-3849 Fax : 03-5292-2536

E-mail : info@intack.co.jp URL : http://www.intack.co.jp/

設立年月日 : 2001年3月23日 / 資本金 : 3000万円 / 従業員数 : 常勤役員 2名、非常勤 2名、従業員 3名  
事業内容 : ソフトウェア (インパティカ社製品) 販売およびカナダ企業へのビジネスサービス (市場調査、参入支援、翻訳等)

をした企業のなかから、興味を持ってもらったと判断した企業に対してアプローチを開始。実際に出向いて、再度、製品説明を行った。

「こちらから、訪問したい旨を伝えた際には、おおむね好意的な反応。現場の方をご紹介していただいたり、商品に対する意見を伺うことができた」とインタックの宮崎龍彦社長は話す。

なかでも、A社からは、「インパティカ フォー パワーポイント」の活用範囲を、企業のプレゼンテーションの場面での利用だけにとどめず、教育分野にも広げて活用してはどうだろうか、という提案を受けたという。

「パワーポイントというと、プレゼンテーションツールとしての使い方が一般的だが、確かに物事を教えるツールとしても適したものだといえる。面談のなかで、この点に着目するヒントをもらった」という。

同社では、その後、パワーポイントを活用した教育コンテンツ事業にも乗り出した。

「インパティカ フォー パワーポイント」を活用したeラーニングシステムを4社の企業と共同で開発。「ProMaster」の名称で事業展開を開始した。

コンテンツの内容は、ヒューマンスキルに関するもので、企業における人材育成を狙った内容となっている。

さらに、これを発展させる形で、米ハーバードロースクールと提携して、オンライン型のeラーニングと、教室によるリアルな教育環境とを融合させたネゴシエーション手法の教育を、2003年6月以降、新事業として開始する計画である。

教材やeラーニング用のコンテンツも、同社がライセンスを受けて開発する日本独自のものになる予定だ。

同社の場合、直接的な商談という形には発展しなかったが、研究会への参加を通じて、これまで接点がなかった企業と情報交換を行い、そのなかから事業拡大のヒントを得て、実際の行動に移した事例といえる。

宮崎社長も、「通常の営業活動では接点が得にくい方々と、一度にお目にかかれる機会としてきわめて有効。新たな情報を得ることができるという点でも有効に活用したい」と話す。

同社では、2003年6月を目標に、インパティカ フォー パワーポイントの次期バージョンを投入する予定で、国内における同事業の展開を本格化させる考え。その際に、研究会で培った人脈を生かしたいとしている。

# 日本デジタルデザイン

## 懇親会を活用し、新規受託案件を獲得

日本デジタルデザインは、これまで紹介してきたケースとは異なり、実際にはプレゼンテーションを行っていないにも関わらず、受託開発の案件を獲得したというケースである。アライアンスビジネス研究会が、プレゼンテーションの場だけがマッチングの場面ではないことを示すという意味で、あえて報告書のなかで取り上げてみる。

同社は、設立23年という歴史を持つ独立系のSIerで、製造業、官公庁、年金基金分野などに多くのシステム導入実績をもっている。

2003年3月にはISO9001を取得。独自に開発した業種アプリケーションパッケージも揃えており、段ボール業界向け統合管理システムである「段どり名人」、ホテル管理システムの「支配人OPEN」、劇場用の予約システムである「せきとり名人」、レストラン・料亭向け管理システム「仲居さん」などがある。

支配人OPENは、全国チェーンの中堅ビジネスホテルなどを中心に全国約100件の導入実績を持っているという。また、せきとり名人は、新宿コマ劇場などに導入、とくに団体予約処理機能が優れている点が評価され、コマ劇場同様に団体予約が多い劇場での導入がすすんでいる。

最近では、食肉情報履歴遡及システムの「B-Tracer」を計量器メーカーのテラオカとともに開発した。政府が今後策定する新たなIT推進計画案のなかで、店頭端末で、すべての牛肉の産地情報を検索できるようにすることを2005年までに整備することを盛り込んでおり、食肉業界内からも注目を集めているシステム。早くも引き合いが殺到しているという。

さらに、大手製薬会社などに導入実績を持つeラーニング事業も今後の柱として位置づけている。

同社の場合、特定業種向けのアプリケーションや受託型のシステム開発が中心となるため、アライアンスビジネス研究会においてプレゼンテーションを行ったとしても、聴講企業などにとってはメリットが少ないと判断されたため、見送られた経緯があった。

しかし、ビジネスチャンスを創出できる場と判断した同社では、毎回足繁く研究会に参加し、プレゼンテーション企業の話の聞くとともに、交流会にも参加して積極的な情報交換を繰り返した。

同社は、開発中心型の企業であるため、もともとは開発部門も営業的な役割を担う。だが、その一方で、営業本部を設置、同本部では、各開発部門の営業支援とともに、新規ビジネス開拓の役割が委ねられている。

## 日本デジタルデザイン

〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-3-3 友泉岩本町ビル Tel: 03-5821-4861

設立年月日: 1980年6月5日 / 資本金: 5000万円 / 従業員数: 150名

事業内容: インターネット・Web関連ソフトウェアの開発 / コンピュータに関するコンサルティング / 業種パッケージソフトウェアの開発・販売 / 業務ソフトウェアの分析・提案・開発・サポート / 制御系システムの設計・製造

同社が、アライアンスビジネス研究会に参加したのも、営業本部における新規ビジネス開拓という側面があったことが見逃せない。

昨年夏のアライアンスビジネス研究会に参加した日本デジタルデザインの営業本部システム営業部・仲吉良作スペシャリストは、聴講者として参加していたSierのA社と情報交換、そこでビジネスの接点を見つけたという。

A社とは、異なる部門においては接点があったというが、当該部門の接触は初めて。A社のユーザー企業の顧客管理システムにおけるリプレース案件で、A社との共同提案による協業を持ちかけられた。

営業本部にとってみても、システム案件の開発委託は、もともと狙っていた事業内容だった。

すぐにA社との間で、商談が開始され、日本デジタルデザインへの委託が決定した。

日本デジタルデザインが得意とするオラクルとVisualBASICを利用。システム規模は、サーバー1台にクライアント5台となり、ハードおよびソフトともに、すべて日本デジタルデザインから納品された。検収も商談開始からわずか半年後の2003年2月には終了するというスピードだった。

日本デジタルデザインの仲吉良作スペシャリストは、「もともとなにもなかったところから獲得できた商談であり、アライアンスビジネス研究会に参加したメリットがあった。今後も、弊社からは必ず社員を参加させて、参加企業とこまめな情報交換を図っていきたいと考えている」と話す。

プレゼンテーション企業に対してだけメリットがある場ではなく、聴講者企業同士のマッチングの場としても有効な活用が行われていることを浮き彫りにした事例だといえる。

J

P

S

A

# アライアンスビジネス研究会

## 幹事企業から

# 研究会幹事企業から



(株)大塚商会 社長室部長代理 安達美雄

## まさに「宝の山」、業界発展にも大きく寄与

アライアンスビジネス研究会は、まさに「宝の山」に出会える場所です。

一般的に、可能性を持ったベンチャー企業に共通しているのは、優れた技術力を持つ一方で、それを世の中に訴える手法を持たないこと、営業体制が確立していないことなどです。

この研究会は、そうしたベンチャー企業にとっても、一度に数10社の企業に対して、プレゼンテーションができるという点で、計り知れないメリットがあるのではないのでしょうか。

また、聴講に参加する企業も、高い技術力をもった企業や、それを生かした製品に出会える場として、大きなメリットがあります。

最近では、韓国をはじめとするアジア地域、または欧米などで開発された技術に関するプレゼンテーションが増加している点も評価しています。

アライアンスビジネス研究会では、各社のプレゼンテーション終了後に、質疑応答を兼ねた交流会を用意していますが、これが形式張った質疑応答形式に比べて、ざっくばらんに質問ができるため、技術や商品の理解を深めることにも大変役立っています。

当社は、当研究会の幹事会社を務め、研究会には毎回出席させていただいておりますが、Slerとして販売できるもの、自社の製品に生かせるもの、また、社内情報システムに活用できるもの、といった観点から、各社のプレゼンテーションを聞いております。

これまでも、ウェブ関連技術を中心に、いくつかの案件が、社内において検討候補にあがっています。近いうちに、実際の成果として、当社が採用するものが出てくると思われます。

大変有意義な研究会ですから、今後は、この研究会の存在を幅広い方々に知っていただき、多くのベンチャー企業に自社の素晴らしい技術を紹介していただきたい。また、新しい製品やソリューションを探しているらっしゃる多くの企業の方々にもっと参加していただければと思っています。

業界の発展のためにも、大きな意味を持った研究会だと考えています。

# 研究会幹事企業から



みずほキャピタル(株)

投資第7部 チーフインベストメントマネジャー 湊 好男

## ベンチャーキャピタルにとって魅力的な研究会

ベンチャーキャピタルである当社にとって、アライアンスビジネス研究会への参加には、大きく3つの意義があります。

ひとつは、ベンチャー企業支援という側面です。当社は、当研究会の前身となったビジネスプランサポート研究会においても、ベンチャー企業各社の事業モデルに対して、金融業界の立場から経営面のアドバイスをするという役割を担っていましたが、この2年間の研究会活動においても、同様にベンチャー企業支援を行って参りました。私共の社会的責任のひとつとして、今後も継続的なサポートを行いたいと思っています。

第2点目には、当社の投資先となりうる企業を発掘するという点です。みずほグループとしては、みずほ銀行の全国500拠点を超える支店網、約18万社の取引先ネットワークがありますが、それでも企業との接点には限界があります。当社はみずほグループとのおつき合いがなかった企業への投資にも注力しており、そうした意味でも、アライアンスビジネス研究会を通じて、新たな企業と出会う可能性が、さらに広がると考えています。

そして、第3点目には、当社の投資先であるベンチャー企業が、JPSA会員企業に対して、製品や技術をアピールする場を提供できるという点です。これまでに1300社に対する投資実績がありますが、そのうちIT関連企業が、投資社数で33%、投資残高では43%に上っています。研究会にご紹介できる企業も少なくありません。

研究会の生い立ちが、ベンチャー企業の資金獲得を主眼としたものではないため、全般的には製品、技術のアピールが中心となっていますが、それでも、すでに4、5社に対して、当社からお声がけをさせていただき、資金面での支援に関するお話し合いをさせていただきました。当社にとって興味深い案件もいくつか出始めています。

アライアンスビジネス研究会に参加されるJPSA会員企業を見ましても、経営層の方々が多く見られること、そして、ソフトウェア関連に特化していることから質問の質的レベルが高いことに感心します。これは、他の業界や団体が主催している同様の研究会と比べても大きな差だと感じます。

最近では、当社以外のベンチャーキャピタル会社が、精力的にアライアンスビジネス研究会に参加されている様子を見かけます。今後は、製品や技術だけのアピールだけでなく、資金調達という点でもベンチャー企業がアピールできる場を作っていただければと期待しています。



禁無断複製、禁無断転載

## アライアンスビジネス研究会活動報告書

---

© 2003 社団法人日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会  
発行 平成15年3月

発行者 社団法人日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会  
〒100-0014 東京都千代田区永田町2-4-2 秀和溜池ビル4F