平成 15 年度 アライアンスビジネス研究会
活動報告書

平成 16 年 6 月

JPSA

社団法人 日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会

はじめに

アライアンスビジネス委員会　委員長

佐藤義孝

㈱NTT-ME コンサルティング代表取締役社長

ベンチャー企業の育成支援を実践する場に

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 15 年度の協会活動方針として２つの柱を掲げました。

ひとつは、「各委員会活動を通し積極的に政策提言を行うこと」、そして、もうひとつは「IT ベンチャー支援を充実させること」です。

アライアンスビジネス委員会は、平成 13 年度からの２か年に渡る研究会活動を経て、平成 15 年度からは委員会へと昇格を果たし、JPSA 会員企業と、優れた技術や製品を持ったベンチャー企業のマッチングの場として、また、協会活動目標である「IT ベンチャー支援を充実させること」として、重要な役割を担ってまいりました。

当委員会の最大の特徴は、プレゼンテーションを行うベンチャー企業も、聴講する JPSA 会員企業も、経営者自らが参加する真剣勝負の場となっている点です。それだけに、短期間に多くの協業の成果が出ています。最近では、ビジネスモデルだけに頼らない、高い技術レベルをもったベンチャー企業のプレゼンテーションが増えているのに加え、日本だけでなく、欧米やアジアを視野に入れた国際感覚を持った企業も参加しています。海外の優れた技術も、日本法人を通じて紹介される例も増えており、まさに様々な分野、角度からのプレゼンテーションが行われています。

こうしたこれまでの活動成果を受けて、平成 15 年度からは、新たに JPSA アライアンス大賞を創設いたしました。

大賞そのものは、プレゼンテーションを行ったベンチャー企業を対象に、協業の実績をもとに表彰するものですが、パートナー賞として、ベンチャー企業への支援、協業を積極的に行った JPSA 会員企業を対象とする表彰制度も用意しました。

ビジネスマッチングは、ベンチャー企業の意欲だけでは成立しません。プレゼンテーションを聴講する JPSA 会員企業も前向きに取り組んでこそ、初めて成しえるものではないでしょうか。

平成 16 年度は、アライアンスビジネス委員会の活動をさらに活発化させる予定で、15 年度の 10 回 30 社のベンチャー企業のプレゼンテーションを、10 回 40 社へと増やす予定です。

JPSA 会員企業にとって、いまや、JPSA の存在は「与えられる協会」から「利用する協会」へ変化したといえます。協会の様々な活動に参加し、それを積極的に利用してこそ、会員としてのメリットが得られます。ぜひ、「利用する協会」のひとつのメリットとして、アライアンスビジネス研究会に参加してみてはいかがでしょうか。

協会の活動方針の柱である「IT ベンチャー支援を充実させること」、そして業界の健全な発展を具現化する活動のひとつとして、JPSA 会員各社のアライアンスビジネス委員会への積極的な参加をお待ちしています。

目次

■はじめに
　アライアンスビジネス委員会　委員長　佐藤義孝

■Executive　Summary・・・

Executive Summary

アライアンスビジネス委員会とは？

社団法人日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会(JPSA)は、平成 15 年度から、アライアンスビジネス委員会を設置し、１年間に渡る活動を行ってまいりました。

本委員会は、平成 15 年度の当協会の活動方針のひとつである「IT ベンチャー支援を充実させること」を具現化する重要な活動のひとつと位置づけられており、JPSA 会員企業と、独自の技術や製品を持つベンチャー企業とのマッチングを行い、新たなビジネスチャンスを生み出すことを狙っています。

一堂に介した JPSA 会員企業や、テーマに関心を持った一部会員外の企業に対して、ベンチャー企業各社が自社の製品、サービス、技術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活動目的としております。

平成 15 年度に、「研究会」から「委員会」へ昇格

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

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

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

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

そして、平成 15 年度からは、委員会へと昇格し、協会活動においても、より重要な位置づけを担うようになりました。

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

アライアンスビジネス委員会の仕組みは？

アライアンスビジネス委員会の活動内容、および仕組みについて紹介します。

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

平成 15 年度の実績では、年間 10 回の研究会が開催され、そこで 30 社のベンチャー企業がプレゼンテーションを行いました。

1 回の研究会では、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、パワーポイントを活用したり、実際の製品をデモストレーションをしたりといった形で、それぞれの製品、サービス、技術を紹介しました。実際にプレゼンテーションを行うのは、企業の経営者自らである例が多いというのが、この研究会の特徴でもあります。

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

参加希望は、JPSA のホームページ（http://www.jpsa.or.jp/committee/ab/ab_gaiyo.html/）で随時受け付けています。

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

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

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

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

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

なお、平成 15 年度の活動では１回あたり３社のプレゼンテーションでしたが、平成 16 年度の活動では１回あたり、３社から４社の企業のプレゼンテーションが行われる予定です。

新たな JPSA アライアンス大賞を創設

アライアンスビジネス委員会の平成 15 年度からの新たな取り組みとして、JPSA アライアンス大賞の創設があります。

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

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

最優秀賞、優秀賞、特別賞のほかにも、ベンチャー企業を支援する、聴講した JPSA 会員企業を表彰するパートナー賞も用意されています。

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

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

具体的な協業の成果が相次いで報告

本報告書では、平成 15 年度の活動内容を網羅すべく、プレゼンテーションを行った企業、聴講した企業の双方にヒアリングを行い、その後のアライアンスの成果などまとめました。

その結果、多くの企業から「参加メリットがあった」との声が寄せられています。

本報告書では、そのなかから、具体的な成功事例として、７社のベンチャー企業の事例を取り上げていますが、早くも、既存製品のなかに技術を組み込んだり、販売提携を模索したりといった事例が相次いでいるのがわかります。

また、最終的には、具体的なアライアンスにつながらなかったというベンチャー企業の間からも、「多くの企業の方々と名刺交換や情報交換ができ、新たな人脈が構築できた」といった声があがっているほか、聴講した JPSA 会員企業からも、「気がつかなかった新たな技術の潮流を実感できた」、「ハッと気がつかされることがあった」など、企業マインドの変化にも少なからず変化を与えているという、思わぬ成果があがっているのが印象的でした。

平成 16 年度も、アライアンスビジネス委員会では、これまで以上に活動を活発化させ、IT 産業における新ビジネスの創出の場を提供し続けることで、業界発展に大きく貢献していきたいと考えています。

アライアンスビジネス研究会の仕組み

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実施する。

活動内容

■平成 15 年度アライアンスビジネス研究会開催日程

第 1 回　平成 15 年 4 月 22 日	第 6 回　平成 15 年 10 月 14 日
第 2 回　平成 15 年 5 月 27 日	第 7 回　平成 15 年 11 月 11 日
第 3 回　平成 15 年 6 月 24 日	第 8 回　平成 15 年 12 月 9 日
第 4 回　平成 15 年 7 月 22 日	第 9 回　平成 16 年 1 月 27 日
第 5 回　平成 15 年　9 月 9 日	第 10 回 平成 16 年 2 月 10 日

■プレゼンテーション

A社

B社

C社

3～4 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する幹事企業

◎㈱NTT－ME コンサルティング　＜委員長＞		
○ダイエックス㈱ ＜副委員長＞	○ピーシーエー㈱ ＜副委員長＞	エー・アイ・ソフト㈱
日本政策投資銀行	㈱東芝	㈱リード・レックス
アクセンチュア	㈱日立製作所	日本電気システム建設㈱
㈱アルゴ 21	㈱アクロネット	◆新光証券㈱
㈱オービックビジネスコンサルタント	ソニースタイルドットコム・ジャパンカンパニー	◆アップルコンピュータ㈱
㈱内田洋行	富士通㈱	㈱アスキーソリューションズ
㈱大塚商会	マイクロソフト㈱	◆㈱ソフトクリエイト
シャープ㈱	日本電気㈱	
翼システム㈱	みずほキャピタル㈱	

■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。
・　大手企業とのビジネス提携により、顧客網や信用力を大きな利点をして活用でき、自社のビジネスチャンスを広げられる。

プレゼンテーション希望の場合は

■プレゼンテーション発表資格者

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いたします。事務局で検討し、御連絡申し上げます。
プレゼンテーション参加希望申込先
URL：https://www.jpsa.or.jp/ssl/entry/ent_ab.html
なお、応募多数により事務局からお断りする場合がございますので、あらかじめご了承いただきたいと存じます。本研究会に関するお問合せは以下までお願い申し上げます。

お問合せ先
社団法人 日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会　業務課　鈴木啓紹
〒100-0014　東京都千代田区永田町 2-4-2　秀和溜池ビル 4F
TEL：03-5157-0780　FAX：03-5157-0781　E-Mail：h_suzuki@jpsa.or.jp

JPSA アライアンス大賞創設

JPSA アライアンス大賞創設

■JPSA アライアンス大賞とは

社団法人日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会（会長：川島正夫、以下 JPSA）では主にベンチャー企業育成を目的とするアライアンスビジネス委員会（委員長：佐藤義孝 NTT-ME コンサルティング代表取締役社長）を運営し、下部組織にアライアンスビジネス研究会を設置しております。この研究会では JPSA 会員企業のビジネスアライアンス（企業提携）推進を目的にプレゼンテーションや交流会などの活動を行っています。

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

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

■目的

我が国の経済は、市場競争の激化、グローバル化、消費者ニーズの多様化などが進展し、起業率と廃業率の逆転現象が起こっています。そのような中で、今、経済の活性化や新たな雇用の創出を図る上で、IT ベンチャー企業支援を積極的に行うことが望まれていますが、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。本賞は現時点におけるベンチャー企業の小さな成果や実績を踏まえ、将来の可能性を評価することにより、起業家のモチベーションを高め、市場でブレークスルーできるような日本初の企業が生まれることを願って創設されました。また、支援する側にもパートナー賞を授与することにより、更なるベンチャー育成への輪が広がり、業界発展に寄与できるものと信じております。

■対象企業

①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の会員であること。
②平成 15 年度（本年 4 月～12 月）にアライアンスビジネス研究会でプロダクト・サービス等のプレゼンテーションを実施した企業。（主にベンチャー企業、またはそれに準じる企業）年間 30～40 社程度。

■選考基準

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

■選考方法

①第一次選考　アライアンスビジネス委員会における選考

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

②第二次選考　アライアンス大賞評価委員会における選考及び受賞企業決定

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

■アライアンス大賞評価委員会

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

（順不同、敬省略）

■アライアンス大賞発表及び表彰

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

■授与品ならびに受賞特典

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

プレゼンテーション企業一覧

■プレゼンテーション企業一覧

企業名	タイトル	概　要
㈱プロキューブ	「高性能 XML 文書 DBMS TagStore のご紹介」	DBMS（データベース管理システム）の紹介
イーディーコントライブ㈱	「ワンストップ型ＥＣ支援システム　EC－SHOPPING．net」のご紹介	ＷＥＢ通販代行サービスの紹介
㈱ネットディメンション	「ＢＢ時代で拡大される３Ｄソリューションのご紹介」	３Ｄコンテンツ制作ルールの紹介
㈱ジャニス	「EQ を組みこんだ WEB 版採用支援ソフト RM と今後の展開」	EQ（心の知性）を組みこんだ WEB 版採用支援ソフト
㈱データプレイス	「倒産予知システム「アラーム分析ＡＳＰサービス」	企業倒産確率を分析し ASP で提供するサービスの紹介
㈱サンスパイラル	「ヒューマンウェアと情報セキュリティ」	組織行動特性診断「組織ドック」サービスの紹介
エムアンドシーシステム㈱	「ナオルドットコムを使用しての保守業務の構造改革」	保守サポートシステムの紹介
システムニーズ㈱	「IT ベンチャー企業の北米進出の経験と教訓」	北米進出の経験やノウハウの紹介
アップデートテクノロジー㈱	「UpdateEXPERT を利用した Windows セキュリティ・ホール対策」	マイクロソフトが提供するホットフィックスやサービスパックを企業内のコンピュータにリモートで配布・インストールするためのツールの紹介
㈱デジタルドリーム	「ユビキタス時代に向けた個人情報管理」	P2P グループウェアの紹介
㈱高速屋	「100 倍データ処理が速いと新しいビジネスを創り出せる」	100 倍以上速くデータ処理ができるソフトウェアテクノロジーの紹介
㈱エス・エス・ビー	「開業医にも容易に導入できる、医療画像の伝送とファイリングシステムのご紹介」	超音波診断装置による画像を軸に、医療画像の効率的なファイリングや、画像データとしての活用ができるシステムの紹介
㈱ｸｵﾘﾃｨ・ｱﾝﾄﾞ・ﾊﾞﾘｭｰｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞ	「ビジネスの知恵」を身につけるＷｅｂ-ＯＪＴプログラムのご紹介	組織改革のための研修プログラムの紹介
㈱アイエルアイ総合研究所	ExcelとStiLLを活用したプログラミング不要なシステム開発のご案内	Excel でプログラミング不要、高度なマクロ、他プログラムとの連動や画面作成機能を実現できるツールの紹介
㈱ターボデータラボラトリー	「世界最速 LFM コンピューティング技術のご紹介」	データ処理の高速化システムの紹介
㈱システムウェアハウス	「暮らしを変えるホームネットワークシステムのご紹介」	ホームネットワークシステムの紹介
システム・プロダクト㈱	「家紋データ集『かもんかもん』と顔作成ツール『かおかおぱれっと』のご紹介」	家紋データ集ソフトウェア及び顔作成ツールの紹介

㈱ソフトクリエイト	書類がそのままブラウザの中で直感的に入力できるフォームアプリケーションサーバー『X-point（クロスポイント）』のご紹介	書類がそのままブラウザの中で直感的に入力できるフォームアプリケーションサーバーの紹介
ユニファイジャパン㈱	「J2EE アプリケーション統合環境 Unify NXJ」	J2EE アプリケーションを、VB などの RAD ツールと同様の開発手法によって簡単に実現することができるアプリケーションプラットフォームの紹介
ゼィープラス㈱	「「ISO 工房」を貴社のビジネスに生かしませんか？」	短期間、低コスト、かつ人手も多くかけずに、ISO 認証取得ができるコンサルティングプログラムの紹介
㈱きっとエイエスピー	「次世代 SBC ソリューション GO-Global のご紹介」	Windows、Unix、Linux アプリケーションを手軽にウェブアクセス可能にする 新世代アプリケーション･ホスティング･サービスの紹介
㈱ソフトウェアラボラトリ	「情報と心を伝えるグループウェア「デスクにポン」のご紹介」	人の心とコミュニケーションにターゲットをあてたグループウェアの紹介
イーディーコントライブ㈱	「ソフトウェアベンダー向けプロテクトソリューションのご案内」	メディアプロテクト･サービスの紹介
アスプローバ㈱	「Asprova2003 ビジネスのご紹介」	多品種多工程の生産計画を超高速に作成する生産スケジューラーの紹介
㈱アスキーソリューションズ	「音声認識ソフトウェア「ドラゴンスピーチ」を用いた音声認識ソリューションの構築について」	Windows 対応の市販アプリケーション、あるいは、既存業務アプリケーションをそのままで音声認識対応にするアプリケーションの紹介
豊作プロジェクト㈱	「EC ASP 事業等のご提案　顧客漏斗の構築～ロイヤル顧客の創出」	オンラインショッピングシステムの ASP サービスの紹介
㈱パートナー	「WebDAV ファイルサーバ TEAMFILE」のご紹介	イントラ･インターネット網を利用したデータ共有システムの紹介
㈱日本ブレインウェア	「タッチ式入力ソフト「指咲小町」のご紹介」	タッチパネル式キーボードソフトウェアの紹介
㈱アクティス	「ホームページ作成手順の簡素化　～ホームページ作成初心者へのアプローチ～」	ホームページ作成ツールの紹介
㈱アイコン	「Web 対応コラボレーションソフト「Collaboration Platform」のご紹介」	グループウェアの紹介

プレゼンテーション企業の概要及び発表内容

プレゼンテーション実施時資料

会社概要

会　社　名	：	株式会社　プロキューブ
連　絡　先	：	〒650-0012 兵庫県神戸市中央区北長狭通り4丁目9-23 KHK元町ビル301号
ＴＥＬ	：	078-393-1334
ホームページ	：	http://www.procube.info
設立年月日	：	2001年10月16日
資　本　金	：	10百万円
従　業　員　数	：	3名
事　業　内　容	：	サーバ向けソフトウェア製品開発・販売

アライアンスビジネス研究会発表内容

プレゼンテーションテーマ：

「高性能 XML 文書 DBMS TagStore のご紹介」

－次世代 XML コンピューティングで情報システムをもっと簡単に－

プレゼンテーション概要：

情報システム内部で扱うすべてのデータを XML にすることによって情報システムの開発コストを大幅に削減する方法を提案します。TagStore は商用リレーショナルデータベース並みの信頼性、可用性とグループウェアと同等の柔軟性を両立した DBMS です。このような特性をもった製品は他にみることができず、新しいコンピューティングの可能性を持っています。

特にワークフローなどのフロントオフィス系、情報系に適した DBMS となっています。

適用例：SFA，ヘルプデスクシステム、自治体向け文書管理、稟議書回覧システム、その他ワークフロー全般

アライアンスの対象

- 弊社で開発した TagStore を扱っていただける Sier とのアライアンス。
- TagStore 上のパッケージソフトウェアを開発していただけるソフトウェア開発会社とのアライアンス。

平成 15 年度　第１回

会社概要

会　社　名	：	イーディーコントライブ株式会社
連　絡　先	：	〒101-0032 東京都千代田区岩本町 2-13-6　ﾐﾂﾎﾞｼ第 3 ﾋﾞﾙ
ＴＥＬ	：	03-5821-3300
ホームページ	：	http://www.ed-contrive.co.jp/
設立年月日	：	昭和 61 年 3 月 13 日
資　本　金	：	547,066 千円
従　業　員　数	：	120 名
事　業　内　容	：	●コンピュータメディア事業 ●情報通信事業 ●その他コンテンツ事業

アライアンスビジネス研究会発表内容

プレゼンテーションテーマ：

『ワンストップ型ＥＣ支援システム　EC-SHOPPING.net』のご紹介　～初期費用、月額固定費が無料！ カートシステム、決済代行、物流、問い合わせ窓までトータルにサポート～

プレゼンテーション概要：

販売本数低下、売価下落、バックリベート、売り場面積縮小などパソコンソフト業界においても経済不況は深刻です。そんな状況下で、ブロードバンド時代は確実に到来しています。今までの流通販路に加え、ＷＥＢ通販を立ち上げ、もしくは検討されているメーカー様も多いと思います。ただ、実際の業務になると、カートシステムの構築、カード会社との決済契約、物流、在庫管理、問い合わせ対応と非常に煩雑な業務が発生します。これらすべてを弊社が代行することにより、手軽に自社でＷＥＢショップをＯＰＥＮ出来ます。また、よりメーカー様のリスクを軽減するために、初期導入費用、月額固定費が無料の完全成功報酬型プランもご用意しております。

アライアンスの対象：

●ソフトメーカー、ハードメーカー、その他通信販売できる商品をお持ちの企業とのアライアンス

平成 15 年度　第１回

会社概要

会　社　名	：	株式会社アイスリーラボ
連　絡　先	：	〒811-2306 福岡県糟屋郡粕屋町阿恵 468-3-405
ＴＥＬ	：	093-624-1377
ホームページ	：	http://www.i3lab.co.jp
設立年月日	：	2001 年 4 月 13 日
資本金	：	24 百万円
従業員数	：	7 名
事業内容	：	●高度ＩＴ技術者の人材育成 ●サーバーシステム構築支援 ●Ｗｅｂを使った教育とｅビジネスの展開 ●各種教材の開発とツールの提供 ●教育関連コンサルタント

アライアンスビジネス研究会発表内容

プレゼンテーションテーマ：

ＢＢ時代で拡大される３Ｄソリューションのご紹介

＝インターネットを介した３Ｄコンテンツ商用利用の具体導入例をご紹介します＝

プレゼンテーション概要

インターネットのブロードバンドインフラが定着してきた今日、３ＤＣＧコンテンツの利用がゲームのノウハウを活かした商業利用に向かってきました。今回のプレゼンテーションでは、野村総研、三井物産、サッポロビール、鹿島建設などの大手企業様で実際に導入されている３Ｄソリューションの事例をご紹介いたします。

アライアンスの対象

●３Ｄソリューションの開発全般に関するパートナー提携

●３Ｄコンテンツ制作の受注に関するパートナー提携

●３Ｄコンテンツ制作の教育に関するパートナー提携

平成 15 年度　第２回

会社概要

会　社　名	：	株式会社　ジャニス
住　　所	：	〒105-0004　東京都港区新橋6-2-1　木村ビル　5階
ＴＥＬ	：	03-5402-3761
ホームページ	：	http://www.janis.co.jp　（http://www.concerto.co.jp）
設立年月日	：	平成10年7月18日
資本金	：	1000万円
従　業　員　数	：	14名（契約社員含む）
事業内容	：	●介護保険対応パッケージソフトの開発及び販売 ●民営職業紹介業パッケージソフトの開発及び販売 ●介護ウェアの販売 ●ホームページの作成・運用及び指導 ●ヘルパーブラッシュアップ教育 ●優秀な人材を求める企業向け採用手法の紹介（超低単価） ●システムのコンサルティング及びシステム作成

アライアンスビジネス研究会発表内容

プレゼンテーションテーマ

「EQ を組みこんだ WEB 版採用支援ソフト RM と今後の展開」

プレゼンテーション概要

●今の時代なぜ IQ ではなくて EQ なのかを EQ の簡単な説明から採用活動の WEB 化とそれに伴う採用市場の変化についての説明。

●リクルーティングマスター（RM）そのもののプレゼンテーション、実際にインターネットでシステム全体とテスト内容、結果レポートまでをお見せする。

●この商品の可能性について今後の展開を含めてご紹介する。

アライアンスの対象

商品の内容から考えて人材ビジネス、教育ビジネスに IT を使ったビジネス展開をされている企業でインフラと資金力のある企業とのアライアンス

平成 15 年度　第２回

会社概要

会　社　名	：	（株）データプレイス
住　　所	：	〒105-0013東京都港区浜松町1－2－3泉浜松町ビル２F
ＴＥＬ	：	03-5408-7895
ホームページ	：	http://www.dataplace.co.jp/
設立年月日	：	平成10年6月18日
資　本　金	：	6,500万円
従　業　員　数	：	9人
事　業　内　容	：	●企業情報を中心とした情報流通サービス ●東京商工リサーチ企業情報DBサービス ●M&Aコーポレイトトレンズ DBサービス ●アラーム分析ASPサービス ●その他　IT ビジネス企画、運営など

アライアンスビジネス研究会発表内容

プレゼンテーションテーマ：
倒産予知システム「アラーム分析ＡＳＰサービス」

プレゼンテーション概要：

●「アラーム分析ソフトウェア」は、オックス情報（株）の伊藤祥司氏が長年の財務分析のノウハウを集大成し構築した手法であり、「アラーム管理システム」（通称アラカン）として既に金融機関 200 団体以上へ納入実績があります。

●データプレイスは、この「アラーム分析ソフトウェア」を分析エンジンに組み込んだ「アラーム分析ＡＳＰサービス」を構築しました。さらに、（株）東京商工リサーチの約 11 万社の財務データＤＢと連携させたサービスも予定しています。

●サービスは債権保全のための与信管理以外にも、自社の財務バランスの分析や、将来計画のシミュレーションに利用することで、金融や投資家向け資料としても活用頂けます。

●サービスの展開方向として、最新のＸＭＬやＸＢＲＬ技術を活用することで、他のアプリケーションシステムと連携を容易にし、複数のパートナー様との業務提携を目指しています。

アライアンスの対象：

●会計士・経営コンサルタントの会員組織をもつ企業とのアライアンス
●会計・財務システムの開発会社とのアライアンス
●企業関連情報の提供サービス会社とのアライアンス

平成 15 年度　第２回

会社概要

会　社　名　：　サンスパイラル株式会社
住　　所：　〒223-0057 横浜市港北区新羽町 1767
Ｔ　Ｅ　Ｌ　：　045－533-1353
ホームページ：　http://www.sunspiral.co.jp
設立年月日　：　2002 年 7 月 5 日
資　本　金　：　44.6 百万円
従業員数　　：　15 名
事業内容　　：　企業・団体のセキュリティ＆コンプライアンスに関する
(1)人・組織系：診断事業／教育トレーニング事業／コンサルティング事業
(2)マネジメントシステム系：診断事業／教育トレーニング事業／コンサルティング事業
(3)情報システム系：診断事業／教育トレーニング事業／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

●プレゼンテーションテーマ：
「ヒューマンウェアと情報セキュリティ」　～人・組織の視点から見た If-Management～

●プレゼンテーション概要：
米国のクラスアクション制度に対応する制度を取り入れた改正民事訴訟法が１９９８年に制定されたことに続き、個人情報保護法の制定が目前に迫り、企業を取り巻く情報リスク環境は大きく変わろうとしている。日本の社会制度が大きく変化する中で経営トップが取り組まなければならない危急の課題について、人・組織の側面から効果的な情報セキュリティ・ソリューションを提供する当社の事業内容を紹介する。

●アライアンスの対象：
経営リスクに対するソリューション事業を展開する企業・団体とのアライアンス

平成 15 年度　第３回

会社概要

会　社　名	：	エムアンドシーシステム株式会社
住　　所	：	〒710-0836岡山県倉敷市沖255-11
ＴＥＬ	：	086-421-5378
ホームページ	：	http://www.naolu.com/　http://www.mandc.co.jp
設立年月日	：	1986年4月11日
資　本　金	：	40百万円
従業員数	：	46人
事業内容	：	コンピュータ総合保険の代理店・会員制サポート保守拡販・特定派遣業･受託開発

アライアンスビジネス研究会発表内容

●プレゼンテーションテーマ：

「ナオルドットコムを使用しての保守業務の構造改革」

●プレゼンテーション概要：

ナオルドットコムは東京海上とエムアンドシーの協同開発によりできた他に例のない全く新しい保守サポートシステムです。ナオルドットコムにはユースウェア業者特約付き保険を内包することにより保守業務に関する作業費・調査費・移動工数等の保守費用を回収ができることや、販売店になって頂く事により保守業務に関する費用の回収を容易にしながらも顧客に提供する保守を安価に提供できます。

今回は、ナオルドットコムの概要をお話させていただくとともに、ケーススタディを用いたサービスの紹介をさせていただきます。

●アライアンス対象の業種・業態

保守サポートを主に行う事業者とのアライアンス

システム販売を行いながら保守サポートを行う事業者とのアライアンス

平成 15 年度　第３回

会社概要

会　社　名	：システムニーズ株式会社
住　　所	：〒105-0014東京都港区芝2-3-3芝2丁目大門ビルディング6F
ＴＥＬ	：03-5484-7770
ホームページ	：http://www.systemneeds.co.jp
設立年月日	：1990年4月2日
資　本　金	：1億8500万円
従　業　員　数	：22名
事　業　内　容	：●セキュリティコンサルティング ●セキュリティシステムの開発 ●セキュリティソフトウェアの開発・販売 ●本人認証装置などの開発・販売 ●コンピュータセキュリティのセミナー開催・書籍出版

アライアンスビジネス研究会発表内容

●プレゼンテーションテーマ：
「ITベンチャー企業の北米進出の経験と教訓」

●プレゼンテーション概要：
弊社は2002年11月以来、北米ヴァージニア州での営業準備を本格的に開始して参りましたが、その間ビジネス慣習・規制上の相違や文化の相違などに直面し、立ち上げにあたり、人材の確保や運営面で様々な苦労をして参りました。
反面、現地で貴重な交流もあり、それらの交流からビジネス上のヒントなどを得ることも少なからずございました。
今回のセミナーでは、このような弊社の経験を会員の皆様にお話させていただき、同じように海外でのビジネスを検討中の会員企業の方々の参考にしていただければと存じます。その際、海外に進出した際の関連企業や人材との交流などのネットワークの重要性という観点からも、考えていければと存じます。

●アライアンス対象の業種・業態
今回の主目的は、IT ベンチャーのアメリカ進出における留意点の共有というやや広いものになりますが、その際特にセキュリティシステムビジネスに関わるメーカー、システムインテグレータの企業の方には聞いていただければと思っております。

平成 15 年度　第３回

会社概要

会　社　名　　：アップデートテクノロジー株式会社
住　　所　　：〒107-0052東京都港区赤坂1-11-28 赤坂一丁目森ビル6F
Ｔ　Ｅ　Ｌ　　：03-5549-4130
ホームページ　　：http://www.updatecorp.co.jp/
設立年月日　　：2002年5月31日
資本金　　：6,250万円
従　業　員　数　：5人
事業内容　　：ｿﾌﾄｳｪｱｱｯﾌﾟﾃﾞｰﾄ管理ﾂｰﾙ「UpdateEXPERT Version 5.1」

アライアンスビジネス研究会発表内容

●プレゼンテーションテーマ：
UpdateEXPERT を利用した Windows セキュリティ・ホール対策

●プレゼンテーション概要：
現在、各企業で問題視されているマイクロソフト製品のセキュリティ・ホール。数多くのウィルス、ワームや情報システムへの不正侵入を根本的に防止するためには、このセキュリティ･ホールを塞ぐしかありません。弊社の UpdateEXPERT は、これらセキュリティ・ホール対策のためにマイクロソフトが提供するホットフィックスやサービスパックを企業内のコンピュータにリモートで配布・インストールするためのツールです。
UpdateEXPERT は、マイクロソフトの様々なサイトに分散しているセキュリティ・ホールに対するホットフィックス、サービスパックの情報を一元管理。ネットワークに接続された各サーバー／クライアント コンピュータの現在の状況も一元管理します。
UpdateEXPERT は、ホットフィックスやサービスパックのインストールに特化したツールのため、システム管理者の方々のセキュリティ･ホール対策のための情報の収集、分析、実際のホットフィックスやサービスパックの適用作業の工数を大幅に削減します。
今回は、本製品を使用したセキュリティ・ホール対策の方法を製品のデモンストレーションを交えてご紹介申し上げます。

●アライアンス対象の業種・業態：
システム管理部門の方
セキュリティ関連のソフト、サービス販売会社

平成 15 年度　第４回

会社概要

会　社　名	：株式会社デジタルドリーム
住　　所	：〒770-0815徳島市助任橋4-8-1-1302
ＴＥＬ	： 088-657-6380
ホームページ	：http://www.digitaldream.co.jp
設立年月日	：1999年9月2日
資本金	：10百万円
従　業　員　数	：8名
事業内容	：ソフトウェア開発(パッケージソフトウェア、ハードウェア組み込み) ソリューション提供（エンタープライズ系ウェッブソリューション設計、構築） 先端技術開発（研究開発＆プロトタイプ作成）

アライアンスビジネス研究会発表内容

●プレゼンテーションテーマ：

「ユビキタス時代に向けた個人情報管理」～ifreestyle ソリューションのご紹介～

●プレゼンテーション概要：

ブロードバンド、ユビキタスというキーワードが騒がれる中、現在私たちのまわりには、多種多様な情報があふれかえっています。「いつでも、何処でも、どんなデバイスでも」と言った環境下で、どのような作業をユーザは行うでしょうか。おそらく、メールの閲覧、スケジュールの確認などの個人情報を使ったサービスを受けるのではないでしょうか。弊社 ifreestyle ソリューションは、個人情報とユビキタスをキーワードに、現時弊社関わっている技術とビジネスモデルに関してご説明させていただきます。
また、これら技術を用いての販売・技術・資金調達等のプレゼンテーションというような流れでおこないたいと思います。

●アライアンスの対象

資金調達・開発パートナー・ハードウェアバンドル・ソフトウェアアライアンス

平成 15 年度　第４回

会社概要

会　社　名	：株式会社　高速技研
住　　所	：千葉県千葉市美浜区高洲3-5-3-1210
ＴＥＬ	：043-279-3967
ホームページ	：http://www.kousokuya.co.jp
設立年月日	：2002年9月6日
資本金	：2000万円
従　業　員　数	：10名
事業内容	：高速機関、ソフトウエア開発、ライセンス事業

アライアンスビジネス研究会発表内容

●プレゼンテーションテーマ：

「100 倍データ処理が速いと新しいビジネスを創り出せる」

●プレゼンテーション概要：

かつてない国産発の汎用リレーショナルデータベース、しかも従来のメジャーな製品と比較して 100 倍以上の処理速度を出すことができる画期的イノベーション技術を更に充実させ、またその開発した技術を応用して今日 PC 資産を最大限に生かす 100 倍以上速くデータ処理ができるソフトウェアテクノロジーの紹介と、それら応用して創造できるビジネスを紹介する。

●アライアンスの対象：

資金調達・開発パートナー・高度技術発展にための技術的および資金的協力者の募集
金融、製造業、運輸物流関係、通信サービス関連会社、データ処理ソフトウェア開発会社、バイオテクノロジー関連会社、WEB 検索・DWH 事業会社など

平成 15 年度　第４回

会社概要

会　社　名　：株式会社　エス・エス・ビー
住　　所　：〒171-0022東京都豊島区南池袋2-35-4ユニティ池袋7F
ＴＥＬ　：03-5958-0346
ホームページ　：http://www.sanshiro-net.co.jp
設立年月日　：1977年6月21日
資本金　：1億2500万円
従　業　員　数　：76名
事業内容　：接骨院向けの保険申請システム及び超音波観察システムの研究・開発・販売

アライアンスビジネス研究会発表内容

●プレゼンテーションテーマ：

「開業医にも容易に導入できる、医療画像の伝送とファイリングシステムのご紹介」

●プレゼンテーション概要：

・弊社開発の超音波画像ファイリングシステム「ULTRASOUND DiVer」のご紹介
医療分野における情報化が進む中、総合医用画像情報システムは高価で、一般の開業医の方への普及は進展しておりません。弊社開発の「ULTRASOUND DiVer」は、超音波診断装置による画像を軸に、医療画像の効率的なファイリングや、画像データとしての活用ができるシステムとして、中小規模の開業医の方でも容易に導入頂ける低価格と、これまでにない機能と扱いやすさを兼ね備えたシステムです。そのなかで、インターネットのメール機能により簡単に画像情報の相互交換ができるなど、いくつかの特徴的な機能をご紹介させて頂きます。

●アライアンスの対象:

海外市場も含め、医療業界全般への販売拡充に伴い、弊社と販売提携をして頂けるパートナーとのアライアンス。

平成 15 年度　第５回

会社概要

会　社　名　：株式会社クオリティ・アンド・バリューコンサルティング
郵　便　番　号　：〒140-0014
住　　所　：東京都品川区大井4－4－2オフイスビル大井ＭＡＸ－1　1001
ＴＥＬ　：03－5743－5580
ホームページ　：http://www.qvc.co.jp/
設立年月日　：1999年7月
資本金　：35百万円
従　業　員　数　：常勤役員1名、非常勤3名、契約社員1名
事　業　内　容　：ビジネスに係る知恵（価値を創成、価値破壊を最小にする）の伝承に特化したサービスの構築、運用、コンサルティングの一貫したサービスを提供する。

・プロダクツ“有能塾”ＹＯＵＫＮＯＷＮＡＶＩ開発、運用、教育
・組織風土改革のコンサルティング、教育サービスの提供
・クオリティに関するコンサルティング、教育サービスの提供

アライアンスビジネス研究会発表内容

●プレゼンテーションテーマ：

「ビジネスの知恵」を身につけるＷｅｂ-ＯＪＴプログラムのご紹介

●プレゼンテーション概要：

弊社の「Ｗｅｂ-ＯＪＴ“有能塾”ＹＯＵＫＮＯＷＮＡＶＩ」は、開発者である星がソニー㈱の全社プロジェクト「開発設計改革・品質改革、組織風土改革（カスタマー・サティスファクション）」の推進責任者として体験で得られた知恵、ノウハウ、そしてそれらを研修プログラムとして開発導入した実績を活かして開発したものです。

●アライアンスの対象：

・弊社サービスを共同で導入展開、もしくは弊社サービスを営業展開していただける企業
・顧客企業にソリューションを提供している企業
・顧客、または自社内に知識、技能教育サービスを提供している企業
・「組織風土」の改革に取り組もうとしている企業、組織

平成 15 年度　第５回

会社概要

会　社　名　：株式会社　アイエルアイ総合研究所
郵　便　番　号　：〒150-0021
住　　所　：東京都渋谷区恵比寿西2-2-8 寿豊ビル6F
ＴＥＬ　:03-5489-5011
ホームページ　：http://www.still.co.jp
設立年月日　：1996年7月2日
資　本　金　：20百万円
従　業　員　数　：10名
事業内容　：CSCW製品（StiLL、BusinessMenuWin等）の開発/販売/サポート、情報系システム開発、情報技術サポート

アライアンスビジネス研究会発表内容

●プレゼンテーションテーマ：

「Excel でどこまでできるか」

～Excel と StiLL を活用したプログラミング不要なシステム開発のご案内～

●プレゼンテーション概要：

弊社が開発し、導入実績 60,000 ライセンス以上を誇るソフト「StiLL」のご紹介をいたします。実際に StiLL を使ってシステムを作成していく手順を、画面にてご覧いただけます。

●アライアンスの対象：

開発パートナーの募集、販売パートナーの募集、アライアンスパートナーの募集
業種や規模などを問わず、Excel を活用している全ての企業様とのアライアンス

平成 15 年度　第５回

会社概要

会　社　名	：株式会社ターボデータラボラトリー
郵　便　番　号	：〒231-0004
住　　所	：神奈川県横浜市中区元浜町3－21－2ヘリオス関内ビル
ＴＥＬ	:045-222-8826
ホームページ	：http://www.digo-tech.com/
設立年月日	：2000年8月28日
資　本　金	：186.30百万円
従　業　員　数	：14名
事　業　内　容	：大規模データを超高速処理する技術（LFM）の開発・販売。 製品としてはDayDa.LabooSX/SX(32Bit)、DayDa.LabooEE(64Bit)をラインナップ

アライアンスビジネス研究会発表内容

●プレゼンテーションテーマ：

『世界最速 LFM コンピューティング技術のご紹介』

●プレゼンテーション概要：

過去 40 年のコンピュータ史のなかで、DB ソフトウェア技術は発展してきましたが処理スピードを向上させるためのソフトウェア技術には目立った発展はありませんでした。処理スピードの向上のためにソフトウェアではなく H/W のスピードアップを中心に改善されてきたというのが実情です。弊社は、LFM 技術という超高速処理を実現するコンピューティング技術を開発しました。LFM 技術を実装した弊社コンピューティングエンジンである DayDa.Laboo は既存の RDBMS と比較して、数百倍から 1000 倍の処理スピードを実現しております。LFM 技術は、これまで 1 レコードづつでしか処理できなかった既存技術を超え、セル単位にてデータをハンドリングし、圧倒的なパフォーマンスを皆様にお届けいたします。LFM 技術はその圧倒的なパフォーマンスで皆様が解決できないとお悩みの従来のコンピューター技術が持つ性能、使い勝手、開発生産性など種々の問題をものの見事に解決します。この技術により過去 40 年以上にわたって発展し続けてきたコンピューター技術を、更に飛躍的に発展させることになると確信しております。本日のプレゼンテーションで、その驚くべき性能を体感いただきたいと思います。

●アライアンスの対象：

現在のコンピュータ技術の限界を感じ、新しいコンピューティング技術である LFM を使って、弊社とともに新しい情報システムの世界を切り開こうとされる SIer 企業様とのパートナーシップの構築

平成 15 年度　第 6 回

会社概要

会　社　名	：株式会社システムウェアハウス
住　　所	：〒150-0031　渋谷区桜ヶ丘町8-17-311
ＴＥＬ	：03-5459-3871
ホームページ	：http://www.e-sysware.co.jp
設立年月日	：2001年3月1日
資　本　金	：10百万円
従　業　員　数	：10人
事　業　内　容	：ホームネットワークシステム構築、開発 認証、課金システムの ASP 事業 ソフトウェア開発、販売

アライアンスビジネス研究会発表内容

●プレゼンテーションテーマ：

「暮らしを変えるホームネットワークシステムのご紹介」

●プレゼンテーション概要：

インターネットを活用し、白物家電品や住宅設備機器、ホームセキュリティなどをネットで結び、情報コントローラを介して情報センターと接続した「ネットワークシステム」の構築、及びこのようなシステムをプラットフォームとした、新しい生活サポートサービスの提供を実現していく考えです。本システムは、標準方式として OSGI に準拠しており、日本の ECHONET とも連動可能で、システムはオープンなアーキテクチャーで構築されており、将来接続する機器やサービスの追加・削除が容易となります。また、他のシステムとの融合にも柔軟に対応可能なシステムであり、ヨーロッパやアメリカ等では高い評価を得ております。

●アライアンスの対象

ハウスメーカを顧客にしているホームセキュリティ関連企業

自動車周辺機器メーカとホームネットワークの共同開発している企業

ホームネットワーク関連ミドルウェアを開発しているシステム関連企業

平成 15 年度　第 6 回

会社概要

会　社　名	**：**システム・プロダクト株式会社
住　　所	**：**〒312‐0063　茨城県ひたちなか市田彦 1652‐5
ＴＥＬ	**：**029‐274‐5118
ホームページ	**：**http://www.e-spc.co.jp/
設立年月日	**：**1973 **年** 8 **月**
資　本　金	**：**13 **百万円**
従　業　員　数	**：**60 **名**
事　業　内　容	**：**ソフトウェア＆ハードウェアの設計・製作 マイクロコンピュータ＆IT 支援
主なプロダクト	：家紋データ集「かもんかもん」 手書きメールソフト「Comcom メールＩ」 かお作成ツール「かおかおぱれっと」など

アライアンスビジネス研究会発表内容

●プレゼンテーションテーマ：

「家紋データ集『かもんかもん』と顔作成ツール『かおかおぱれっと』のご紹介」

●プレゼンテーション概要：

弊社で開発した日本の家紋データ集「かもんかもん」と顔作成ツール「かおかおぱれっと」の両ソフトの開発経緯を説明し、デモンストレーションを行い、使い道について説明します。また、両ソフトのアライアンス形態について発表致します。

（１）「かもんかもん」は日本の家紋２０００種をコンピュータで扱える形式にして CD-ROM に収めた手軽でハイクオリティなデータ集です。弊社で開発した検索ツールを使用することによって誰でも簡単に家紋を見つけることができます。旗やポスター、ホームページ、石材、和服など様々なものに利用できます。

（２）「かおかおぱれっと」は、誰でも簡単にかおを作成できる便利なツールです。あらかじめ用意されたパーツを選び、福笑いのようにマウスで並べるだけで、かおが出来上がります。作ったかおは、画像ファイルとして書き出して使うことができます。似顔絵つきの名刺やシール、デスクトップアイコン、壁紙など、使い道はさまざまです。

●アライアンスの対象：

・　ＰＣメーカー様、ソフトウェアメーカー様、ソフトウェア販売企業様

平成 15 年度　第 6 回

会社概要

会　社　名	：株式会社ソフトクリエイト
住　　所	：〒150-0002 東京都渋谷区渋谷 2-22-3 渋谷東口ビル
ＴＥＬ	：03-3486-4091
ホームページ	：http://www.softcreate.co.jp/
設立年月日	：昭和 58 年 5 月
資　本　金	：2 億 7,437 万円
従　業　員　数	：200 名
事　業　内　容	：アプリケーションプロダクト開発・販売、 ソフトウェア受託開発、 ネットワークシステム構築　等

アライアンスビジネス研究会発表内容

●プレゼンテーションテーマ：

「書類がそのままブラウザの中で直感的に入力できるフォームアプリケーションサーバー『X-point（クロスポイント）』のご紹介～まさに紙に書くような入力感覚です～」

●プレゼンテーション概要：

X-point は、パソコンに慣れていなくても、誰でも直感的に入力できるインタフェースを提供して、書類の管理とデータベースとのシームレスな連携を行い、書類のデータベース化を実現します。コンボボックスコントロール、チェックボックス、ラジオボタンコントロール等の表現も簡単に実現可能です。

また、管理者がフォームを作成できるフォームデザイナを利用すれば、フォーム設計も可能です。

オプションであるワークフロー機能で、作成されたフォームを利用し、電子承認を行うことも可能です。

●アライアンスの対象：

ＳＩ・販売パートナー、製品組込パートナーとのアライアンス

平成 15 年度　第 7 回

会社概要

会　社　名	：ユニファイジャパン株式会社
住　　所	：〒103-0007
ＴＥＬ	：03-5614-3567
ＵＲＬ	：http://www.unify-jp.com
設立年月日	：2002年5月1日
資本金（百万円）	：6040万円
従　業　員　数	：10名
事　業　内　容	：開発ツール、RDBMSほかの米国Unify社ソフトウエアおよび関連製品の、日本国内における販売・教育・技術サービス

アライアンスビジネス研究会発表内容

●プレゼンテーションテーマ：

「J2EE アプリケーション統合環境 Unify NXJ」

●プレゼンテーション概要：

Unify NXJ は C/S システム並みのユーザインタフェースを持った、パワフルで使いやすい J2EE アプリケーションを、VB などの RAD ツールと同様の開発手法によって簡単に実現することができるアプリケーションプラットフォームです。今回のプレゼンテーションではその J2EE アプリケーションの開発実演を交えて Unify NXJ の生産性を実感頂きたいと思います。

●アライアンスの対象：

エンタープライズレベルの IT ソリューションを取り扱う商社、メーカー、サービスプロバイダおよび SI ベンダとのアライアンス

平成 15 年度　第 7 回

会社概要

会　社　名	：ゼィープラス株式会社
住　　所	：〒160-0023東京都新宿区西新宿1-4-11
ＴＥＬ	：03-5324-2681
ＵＲＬ	：www.z-plus.co.jp
設立年月日	：昭和12年4月23日
従　業　員　数	：グループ従業員数　650名
事　業　内　容	：教育コンサルティング、出版、ファイナンス、総合印刷、システム開発

アライアンスビジネス研究会発表内容

●プレゼンテーションテーマ：
「「ISO工房」を貴社のビジネスに生かしませんか？」

●プレゼンテーション概要：

当社は、社員数名の企業でも短期間、低コスト、かつ人手も多くかけずに、ISO認証取得ができるコンサルティングプログラム「ISO工房（いそこうぼう）」を運営しています。

「ISO工房」は、ご販売価格は定価、コンサルティングのサービスメニューも定型化していてお取扱いがしやすい上、ご販売後のお客様との対応はすべて当社で行なう、手離れの良い商材です。

また、低価格なISOコンサルにありがちな硬直的な手法（特定の文書管理ソフトや既成のマニュアル文書の押し付け）ではなく、お客様の実態に合わせた柔軟なコンサルティングを実施しますので、お客様にとって有益な、製品・サービスをISOの仕組みの中に組み入れることも可能です。

「ISO工房」の最大の特徴は価格競争力（良いサービスを低料金で提供する力）を生みだす独自の指導ノウハウです。これを応用して貴社のビジネスにご利用いただくことも可能です。

●アライアンスの対象：

① 中堅中小企業の経営者様にチャネルがある会社とのアライアンス（コンサルタント/士業様、保険/金融/投資会社様など）

② 経営改善や業務改善のツールを法人顧客に対してご提案されている会社（ビジネスソフト販売会社、システム開発会社、通信会社など）、特定業界の販売（見込み）先をもつ会社とのアライアンス（専門商社、元請会社、組合団体など）

平成 15 年度　第 7 回

会社概要

会　社　名　：株式会社きっとエイエスピー
住　　所　：〒162-0067 東京都新宿区富久町 16 番 8 号 新宿ユニオンビル 1 階
ＴＥＬ　：03-3350-9300
ＵＲＬ　：http://www.kitASP.com/
設立年月日　：2000年11月6日
資　本　金　：101百万円
従　業　員　数　：10名
事　業　内　容　：弊社は，ネットワーク上でのアプリケーション管理，およびそのインターフェイス配信に必要とされる基盤技術や要素技術を広く国内外から発掘，評価し，日本市場に適合するよう改良，補完し，独自性の高いビジネスモデルを策定し，情報産業プロフェッショナル市場へ向けて新技術とそのコンサルテーション・サービスを提供

・アプリケーション・インターフェイス配信
・ソフトウェア／ハードウェア資産の再利用
・ネットワーク通信効率の改善

アライアンスビジネス研究会発表内容

●プレゼンテーションテーマ：

次世代 SBC ソリューション GO-Global のご紹介

●プレゼンテーション概要：

・ Microsoft Windows アプリケーションや，Linux，Solaris，AIX，HP/UX 上の X-Window アプリケーションのユーザ・インターフェイスを，アプリケーションに一切手を加えることなくインターネット配信可能にする新世代アプリケーション・ホスティング・ツールを，Linux 上で Windows95/98/Me を利用可能にするツールと併せてご紹介いたします．さらに，この２つのツールの活用事例と共に，これらを用いてた既存のハードウェア資産，ソフトウェア資産の再活用法をご提案致します。

●アライアンスの対象：

・ 販売体制強化のためのマーケティング／セールス・パートナーとのアライアンス
・ 開発・サポート体制強化のための増資，資金調達のアライアンス

平成 15 年度　第 8 回

会社概要

会　社　名	：株式会社　ソフトウェアラボラトリ
住　　所	：〒140-0001 東京都品川区北品川3丁目6番9号　アンドウビル
ＴＥＬ	：03-5715-1055
ＵＲＬ	：http://www.softlab.jp
設立年月日	：平成10年3月2日
資本金（百万円）	：16.5百万円
従　業　員　数	：17**人**
事　業　内　容	：インターネットアプリケーション開発および販売 デジタル画像、音声、アプリケーションソフトの開発

アライアンスビジネス研究会発表内容

●プレゼンテーションテーマ：

「情報と心を伝えるグループウェア「デスクにポン」のご紹介」

～いつでも、どこでもあなたの“つくえ（テリトリー）”がそこにあります。～

●プレゼンテーション概要：

企業は人なりといいます。その反面、終身雇用の崩壊、雇用形態の多様化、シフト勤務、リストラ、ＳＯＨＯなど人と人とのコミュニケーションが希薄になり、企業における縦横の関係が難しくなっています。また、部下のこころがつかめない管理職の方も増えています。弊社は、今までビジネスソフトにおいて注目されることがなかった人の心とコミュニケーションにターゲットをあてグループウェア「デスクにポン」を開発いたしました。この製品は、ただ単にビジネスの効率化を目指すものではなく、そこで働く人々が仕事を通して、人とのかかわりを活発にし、お互いが尊重しあえることを目指すものです。ユビキタスコンピューティングが最近では話題になっていますが、グループウェアの基本性能を持つこの製品の得意とするところです。今回のプレゼンテーションは、デスクにポンの機能説明、使用例をあげながらご説明いたします。心にターゲットをあてた業界初のグループウェアです。ぜひ皆様のご批判、ご批評を今後の製品成長の糧とするために仰ぎたいと存じいたします。よろしくお願いいたします。

●アライアンスの対象

・販売代理店とのアライアンス（PC バンドルソフトとして）

・ISP、ASP アウトソーシング企業とのアライアンス（プロバイダーコンテンツとして）

・開発パートナーとのアライアンス（帳票ソリューション、カスタマイズ）

・投資家とのアライアンス（出資、プロジェクトファイナンス）

平成 15 年度　第 8 回

会社概要

会　社　名	：イーディーコントライブ株式会社
住　　所	：〒101-0032東京都千代田区岩本町2-13-6　ミツボシ第三ビル５Ｆ
ＴＥＬ	：03-5821-3300
ＵＲＬ	：http://www.ed-contrive.co.jp
設立年月日	：**昭和**61**年**3**月**13**日**
資本金（百万円）	：674,566**千円　（平成**15**年**5**月現在）**
従　業　員　数	：116**名**
事　業　内　容	：プロテクトソリューション事業、情報通信事業、メディアデュプリケーション事業、ソフトウェア開発支援事業

アライアンスビジネス研究会発表内容

●プレゼンテーションテーマ：

ソフトウェアベンダー向けプロテクトソリューションのご案内

～CD-ROM/DVD-ROM 不正防止技術～

●プレゼンテーション概要：

昨今のソフトウェア不正コピーによる被害も深刻化し、ソフトウェアベンダーにとって不正コピー対策は急務となっています。CD-ROM/DVD-ROM で安全に商品流通させる手段として必要不可欠なメディアプロテクト・サービスのご案内を致します。

●アライアンスの対象：

・アライアンス／販売パートナーとのアライアンス

・各社製品へのメディア・プロテクションの導入

平成 15 年度　第 8 回

会社概要

会　社　名	：アスプローバ株式会社
住　　所	：〒142-0051 東京都品川区平塚2-5-8五反田ミカドビル8F
ＴＥＬ	：03-5498-7071
ＵＲＬ	：http://www.asprova.com
設立年月日	：1994年2月1日
資本金（百万円）	：2000万円
従　業　員　数	：11名
事　業　内　容	：工場向け生産スケジューラー「Asprova」の開発、販売、導入

アライアンスビジネス研究会発表内容

●プレゼンテーションテーマ：

「Asprova2003 ビジネスのご紹介」

●プレゼンテーション概要：

Asprova は全世界で 900 セット以上の販売実績を持つ、多品種多工程の生産計画を超高速に作成する生産スケジューラーです。生産スケジューラー市場のトップブランドですので、製造業向けにサービスを提供している企業様にとりまして、ビジネスの拡大を可能にする製品です。当日は、製品のご紹介とあわせて、Asprova ビジネスの概要やそのメリットについてもご説明いたします。

●アライアンスの対象：

製造業向けにシステムインテグレーションサービスを行っている企業とのアライアンス

平成 15 年度　第 9 回

会社概要

会　社　名	：株式会社アスキーソリューションズ
住　　所	：〒151-0002　渋谷区渋谷2-5-1渋谷クロスタワー16F
ＴＥＬ	：03-4524-6000（代表）
ＵＲＬ	：http://www.asciisolutions.com/
設立年月日	：2002年6月1日
資本金	：3億420万円
従　業　員　数	：75名
事　業　内　容	：システム・インテグレーション、システム運用、コンサルティング、パッケージソフトウェアの販売、マルチメディアコンテンツの開発

アライアンスビジネス研究会発表内容

●プレゼンテーションテーマ：

音声認識ソフトウェア「ドラゴンスピーチ」を用いた音声認識ソリューションの構築について

●プレゼンテーション概要：

音声認識ソフトウェア「ドラゴンスピーチ」は、Windows対応の市販アプリケーション、あるいは、既存業務アプリケーションをそのままで音声認識対応にするアプリケーションです。発話した言葉が文字となって入力されるだけでなく、アプリケーションの操作自体も音声で行うことができます。認識率最高99%以上、世界シェア75%と、高精度、且つ、世界で最も使用されている音声認識ソリューションです。また、ドラゴンスピーチ・ソフトウェア開発キットを使用することにより、より使い勝手のよい音声認識対応の業務アプリケーションを新規開発することも可能です。今回は、このドラゴンスピーチの機能のデモンストレーションおよび、国内外での導入事例のご紹介を行います。

●アライアンスの対象：

ソフトウェア販売会社、ソフトウェアメーカー、Sierとのアライアンス

平成 15 年度　第 9 回

会社概要

会　社　名	：豊作プロジェクト株式会社
住　　所	：〒165-0026 東京都中野区新井4-1-2 並木ビル 3F
ＴＥＬ	：03-5318-5539
ＵＲＬ	：http://www.housaku.net/
設立年月日	：2000**年**5**月**1**日**
資本金（百万円）	：19**百万円**
従　業　員　数	：10名（パート含む）
事　業　内　容	：ECに関する全般（自社パッケージ開発・コンサルティング等）

アライアンスビジネス研究会発表内容

●プレゼンテーションテーマ：

「EC ASP 事業等のご提案　顧客漏斗の構築～ロイヤル顧客の創出」

●プレゼンテーション概要：

・弊社は、創業以来 EC に特化した事業展開を行っております。強みとしては、これまでの事業を通じて得られたノウハウと、EC に特化したソフトウエアの開発力です。弱みは、少人数であるが為の営業力、資金力となります。すでに多くの顧客、営業マンをお持ちの企業様とアライアンスを組むことにより、アライアンス企業様のお客様（特に EC に興味をもたれているお客様）をロイヤル顧客へと育てていくことが可能と考えております。弊社製品を軸としたさまざまなサービス体系をご紹介させていただきますので、アライアンスのご検討をお願いいたします。

●アライアンスの対象：

・販売パートナーとのアライアンス

・資金調達

平成 15 年度　第 9 回

会社概要

会　社　名	：株式会社パートナー
住　　所	：東京都品川区南大井6-19-6　大森勧業ビル3Ｆ
ＴＥＬ	：03－5764－8107
ＵＲＬ	：http://www.teamfile.com
設立年月日	：平成6年2月14日
資　本　金	：20百万円
従　業　員　数	：500名
事　業　内　容	：ソフトウェア販売・開発／技術者派遣／モバイル評価・検査

アライアンスビジネス研究会発表内容

●プレゼンテーションテーマ

「WebDAVファイルサーバTEAMFILE」のご紹介

●プレゼンテーション概要

企業内外とのファイル共有をメールやメディアのよる方法ではなく Web すなわちインターネットを利用してスピードと保存方法を変えずに共有範囲を拡大すること、また、本製品を導入するだけでレガシーDB を活用しファイルサーバの運用ルールをデータベースのプライマリキーを流用し本製品内蔵 DB とを接続して SQL 文で値を導き仮想フォルダを自動性生成させ DB とファイルサーバの運用ルールを統一できます。

その際に、販売代理店の方々のメリットは、既存データベースのコンサルティングとデータベースがない企業様への新規データベースのコンサルティング及び構築で利益を生み出すことになります。

●アライアンスの対象：

販売代理店、開発パートナーとのアライアンス
全文検索等のタイアップ商品の提供
本製品を用いたASPサービス業者とのアライアンス
ソフトウェア開発ベンダー・ハードウェアメーカーとのアライアンス

平成 15 年度　第 10 回

会社概要

会　社　名	：株式会社日本ブレインウェア
住　　所	：〒171-0014　東京都豊島区池袋2-38-2 Cosmy1-7
ＴＥＬ	：03-3981-4411
ＵＲＬ	：http://www.n-brain.co.jp
設立年月日	：1984年9月27日
資本金（百万円）	：1億740万円
従　業　員　数	：24人
事　業　内　容	：ITコンテンツ販売、オリジナル商品開発／販売、システムソリューション

アライアンスビジネス研究会発表内容

●プレゼンテーションテーマ：

「タッチ式入力ソフト「指咲小町」のご紹介」

●プレゼンテーション概要：

タッチ式入力ソフト「指咲小町」は、タッチパネルを使用することで指１本で簡単に文字入力でき（通常のディスプレイやノートパソコンでもマウスでお使い頂けます）、また、画面を広々使うことが出来る全く新しいタイプのソフトキーボードです。
画面下部に 50 音順で「あ行」「か行」などの行ボタンが並び、タッチすることでプルアップ式に文字ボタンが立上がるので、パソコン初心者や高齢者の方でも簡単に文字入力することが出来ます。今回は、この「指先小町」のデモンストレーション及びどういった場面で利用可能か提案します。

●アライアンスの対象：

販売代理店とのアライアンス、技術提携先とのアライアンス
ソフトウェア開発会社・ソフトウェア販売会社とのアライアンス

平成 15 年度　第 10 回

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
ホームページ	：http://www.actis.co.jp
設立年月日	：1989 年 10 月 2 日
資　本　金	：137 百万円
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

●プレゼンテーションテーマ：
「ホームページ作成手順の簡素化　～ホームページ作成初心者へのアプローチ～」

●プレゼンテーション概要：

インターネットが普及して、電子メールとホームページの閲覧は一般的になり、初心者も少しの知識で使えるようになってきました。しかし、ホームページを作るという部分ではあまり進展が見られないのが現状です。

そこで、ホームページを作ったことの無い初心者ユーザにも HTML や FTP の知識なしにホームページを構築していただけるように当社が開発した QuickWEB CREATOR をご紹介させていただきます。

●アライアンスの対象：

インターネットサービスプロバイダ(ISP)、ホスティングプロバイダ、企業内のシステム部門(WEB 担当部署)、上記と関連のある企業とのアライアンス（販売代理店）

平成 15 年度　第 10 回

会社概要

会　社　名	：株式会社アイコン
住　　所	：〒187-0011　東京都小平市鈴木町 1-466-19
ＴＥＬ	：042-326-0085
ＵＲＬ	：www.aicon.co.jp
設立年月日	：昭和 59 年 10 月 27 日
資本金	：182 百万円
従　業　員　数	：21 名
事　業　内　容	：ソフトウェア受託・開発・販売・評価

アライアンスビジネス研究会発表内容

●プレゼンテーションテーマ：
「Web 対応コラボレーションソフト「Collaboration Platform」のご紹介」

●プレゼンテーション概要：
グローバル・コラボレーション事業の実現を目的として開発され、ログイン時に日本語・英語・中国語（開発中）を選択可能な Web 対応グループウェアソフトです。ユーザ ID、パスワード、MAC アドレス等の高度なセキュリティー機能を準備し、１つの ID で複数のグループに参加できます。情報共有や使いやすさを追求し、容易に想像できるアイコン、グループ別に色分けされた易しく（優しく）簡単なユーザインターフェース等のご紹介を致します。更に、今後融合を計画している独自機能のご紹介も致します。また、導入事例として、西東京市歯科医師会・小平市薬剤師会・J-COM Broadband、その他（Microsoft Mobility Day 準備委員会）等での導入理由のご紹介を致します。

●アライアンスの対象：
開発パートナー募集・販売代理店募集・ASP 事業者募集・資金調達
モジュール別商品化・OEM 募集
ソフトウェア開発、ソフトウェア販売、SI、ASP 企業とのアライアンス

アライアンスビジネス研究会ケーススタディ

平成 16 年 3 月 31 日現在

アライアンスビジネス研究会　CASESTUDY1

ターボデータラボラトリー

■会社概要

会　社　名	：株式会社ターボデータラボラトリー
郵　便　番　号	：〒231-0004
住　　所	：神奈川県横浜市中区元浜町3－21－2ヘリオス関内ビル
ＴＥＬ	：045-222-8826
ホームページ	：http://www.digo-tech.com/
設立年月日	：2000年8月28日
資　本　金	：186.30百万円
売　上　高	：200百万円
従　業　員　数	：14名
事　業　内　容	：大規模データを超高速処理する技術（LFM）の開発・販売。 製品としてはDayDa.LabooSX/SX(32Bit)、DayDa.LabooEE(64Bit)をラインナップ

■プレゼンテーション概要

実　施　日　：　平成 15 年 9 月 9 日（火）（第 5 回アライアンスビジネス研究会において）

プレゼンテーションテーマ：

『世界最速 LFM コンピューティング技術のご紹介』

プレゼンテーション概要：

過去 40 年のコンピュータ史のなかで、DB ソフトウェア技術は発展してきましたが処理スピードを向上させるためのソフトウェア技術には目立った発展はありませんでした。処理スピードの向上のためにソフトウェアではなく H/W のスピードアップを中心に改善されてきたというのが実情です。弊社は、LFM 技術という超高速処理を実現するコンピューティング技術を開発しました。LFM 技術を実装した弊社コンピューティングエンジンである DayDa.Laboo は既存の RDBMS と比較して、数百倍から 1000 倍の処理スピードを実現しております。LFM 技術は、これまで 1 レコードづつでしか処理できなかった既存技術を超え、セル単位にてデータをハンドリングし、圧倒的なパフォーマンスを皆様にお届けいたします。LFM 技術はその圧倒的なパフォーマンスで皆様が解決できないとお悩みの従来のコンピューター技術が持つ性能、使い勝手、開発生産性など種々の問題をものの見事に解決します。この技術により過去 40 年以上にわたって発展し続けてきたコンピューター技術を、更に飛躍的に発展させることになると確信しております。

■ヒアリング結果

ターボデータラボラトリーは、第 5 回のアライアンスビジネス研究会で、「世界最速 LFM コンピューティング技術のご紹介」をテーマに、同社が開発した新世代コンピューティングエンジン「DayDa.Laboo（でぃだらぼー）」を紹介した。

日本の伝説で伝えられる巨人「でいだらぼっち」からネーミングした同製品は、同社の独自技術によって実現するオンメモリコンピューティングにより、高速なデータ検索を可能にするもの。富士山をはじめとする日本全国の山や、池、湖を作ったとされる「でいだらぼっち」さながらに、データベースの検索速度を引き上げることで、情報システムの利用環境を大きく変え、新たな企業経営環境を作り上げるという製品だ。

最大の特徴は、処理対象データをすべてメモリにロードすることで、プロセッサのスピードを活かした情報処理を実現できる点。その検索速度は、現在のディスクの転送速度と CPU の処理速度の差に比例し、実に最大で 100 万倍にも達するという。

「一般的に、オラクルや SQL サーバー、サイベース、DB2 などの主要データベースに格納されたデータの検索は、プログラムがデータを要求する都度、ディスクからメモリにデータをダウンロードするため、ディスク速度などの影響を受ける。これをオンメモリ上にダウンロードすることで、メモリや CPU 本来の速度で処理が可能になる」（営業開発部営業推進課・持田慶信氏）。

メモリ資源を有効に活用するため、必要最小限のメモリ量で計算できるように、データ構造、演算ロジックに同社独自の特許技術を採用。これにより、インデックスによるレコード検索を不要にし、従来のデータベースが持つ構造変換プロセスも不要とした。結果として、複雑化しがちなデータベースシステムの構造を簡素化するとともに、特別なチューニングを必要とせずにデータの検索、ソートなどの高速化が図れるようになるという。

また、LIFIT（ライフィット）と呼ばれる DayDa.Laboo エンジン専用のスプレッドシート型アプリケーションを利用することで、スタンドアロン型のノートパソコン上でも高速検索が実現できる。ここでは独自の D5 形式のテーブルとし、ノンプログラミングでの高速検索などを可能にしたほか、マイクロソフトのエクセルでは最大６万行までしか扱えないデータを、LIFIT 上では 1000 万行×512 列まで扱えるようになる。

「1GB のメモリを搭載可能なノートパソコンも登場しており、マネージャーが業務の現場で自由にデータを検索したり、出張中でもこれらのデータを活用した判断が可能になる」（持田氏）という。

検索時間の短縮は、あらゆる角度からデータを分析する環境を実現することにもつながり、経営判断にも大きく影響するツールだといえよう。

DayDa.Laboo は、富士通沼津工場がすでに導入しているが、これまで 12 時間かかっていたバッチ処理が、DayDa.Laboo の導入によって、わずか１時間の処理時間に短縮したという実績が出ている。そのほか、研究機関や、大量のデータを取り扱う企業の部門など、約 20 社に導入されている。

アライアンスビジネス委員会でのプレゼンテーションで目的としたのは、SIer とのパートナーシップによる販売提携だった。

同社の社員は、現在約 30 人。DayDa.Laboo に関する開発、販売、保守などの作業に追われ、DayDa.Laboo を活用したアプリケーションの開発などには手が回らないというのが実態。そのため、アプリケーション開発力やソリューション提案力を持った SIer とのパートナーシップが求められていた。

現在、同社は 10 社とのパートナーシップを結んでいるが、「やみくもにパートナーの数を増やすことは考えていない。むしろ、しっかりと手を組めるパートナーと連携したい」（持田氏）という。

プレゼンテーション後、数社と話し合いをしたが、A社とは、A社自身が導入するという形で商談が始まった。

ターボデータラボラトリーが定期的に開催している技術セミナーにA社を招待。プレゼンテーションでは不可能だった詳細な技術説明を行い、その後、A社が社内で実際に使用しているデータを対象にしたベンチマークテストを行った。

ベンチマークテストでは、２本のデータを対象としたが、その結果、これまで 163 分かかっていた処理が、DayDa.Laboo ではわずか５分で終了、もうひとつの対象となったデータは、これまで 82 分かかっていた処理が 10 分で終了したという。

「A社においては、この２つのデータ処理が社内で最も時間がかかっていたものであり、この時間短縮は、経営判断を早めるという点でも、大きな意味を持つ。口頭で説明するよりも、実際にベンチマークすることで、DayDa.Laboo のメリットが明確に伝わった」（杉本薫取締役営業開発部長）としている。

プレゼンテーションから 4 か月後の 2004 年１月にA社は DayDa.Laboo の自社導入を決定。２月から導入を開始した。最終的には、160 本に渡るバッチ処理を DayDa.Laboo に対応させる考えだという。

また、A社は、ディーラーとしての販売機能も持っていることから、今後は DayDa.Laboo の販売パートナーとしての展開へと発展させることも可能だといえるだろう。

■パートナー企業へのヒアリング

今回のプレゼンテーションをきっかけに自社導入を決めた O 社に対してヒアリングを実施。同社は、社内バッチ処理時間の短縮化を検討し、いくつかのベンチマークテストを行っていた。ターボデータラボラトリーと同業である K 社とはすでにベンチマークテストを実施し、社内導入の方向性で進んでいたが、今回のプレゼンテーションをきっかけに O 社が社内で実際に使用しているデータを対象にしたベンチマークテストを行い、K 社とは比較にならないほど処理時間が短縮したことを主な理由として導入に至った。

アライアンスビジネス研究会　　CASESTUDY2

クオリティ・アンド・バリューコンサルティング

■会社概要

会　社　名　：株式会社クオリティ・アンド・バリューコンサルティング
郵　便　番　号　：〒140-0014
住　　所　：東京都品川区大井4－4－2オフイスビル大井ＭＡＸ－1　1001
ＴＥＬ　：03－5743－5580
ホームページ　：http://www.qvc.co.jp/
設立年月日　：1999年7月
資本金　：35百万円
売上高　：23**百万円**
従　業　員　数　：常勤役員1名、非常勤3名、契約社員1名
事　業　内　容　：ビジネスに係る知恵（価値を創成、価値破壊を最小にする）の伝承に特化したサービスの構築、運用、コンサルティングの一貫したサービスを提供する。

■プレゼンテーション概要

実　施　日　：平成 15 **年** 9 **月** 9 **日（火）（第** 5 **回アライアンスビジネス研究会において）**

プレゼンテーションテーマ：

「ビジネスの知恵」を身につけるＷｅｂ-ＯＪＴプログラムのご紹介

プレゼンテーション概要：

「変革」はなぜ成功しないのだろうか？組織、制度、経営手法、システム、戦略などは「変えよう」と思えばトップダウンで変えられる。しかし、組織風土の様々な抵抗にあって消化不良や食中毒を起こして「変革」が半ばで挫折し成果を上げることができずにいるのが現状である。組織風土は「変えよう」と思うだけでは簡単には変わらない。

「変革」を成功に導くには、何をすればいいのだろうか？

弊社の「Ｗｅｂ-ＯＪＴ“有能塾”ＹＯＵＫＮＯＷＮＡＶＩ」は、開発者である星がソニー㈱の全社プロジェクト「開発設計改革・品質改革、組織風土改革（カスタマー・サティスファクション）」の推進責任者として体験で得られた知恵、ノウハウ、そしてそれらを研修プログラムとして開発導入した実績を活かして開発したものです。「信頼」を構築するビジネスの知恵を中高年の経営幹部、管理職の方々が容易に稽古できるようにし、「ビジネスの知恵を身につけ、組織間の信頼（協力し合う）を構築するプログラム」と、「忙しさを減らし、仕事の成果と高い人材価値を手に入れるプログラム」を備えたシステムです。

■ヒアリング結果

クオリティ・アンド・バリューコンサルティングは、第 5 回のアライアンスビジネス委員会で、「ビジネスの知恵を身につける Web-OJT プログラム」をテーマにプレゼンテーションを行った。

同社は、ソニーをスピンアウトした星社長が 1999 年に設立したベンチャー企業。ソニー時代に、品質信頼性本部長を務めた星社長が、ソニーおよびソニーグループ企業に対する品質・CS 改善コンサルティング業務を担当した経験などを生かし独自に教育プログラムを開発、これをウェブ上で提供するアプリケーションとして事業を進めている。アライアンスビジネス委員会でのプレゼンテーション内容も同製品の紹介となった。

同社が提供する Web-OJT プログラム「有能塾　YOU　KNOW　NAVI」は、ビジネスの現場において必要される知恵や、価値などを提供することを目的に開発されている。ビジネスのための知識ではなく、知恵としている点からもわかるように、単にビジネス手法などを提供するものではなく、いかに企業のなかで生きるか、どう変わるべきかといった自己改革、企業の風土改革に利用することを狙った点が特徴といえる。

そのため、組織改革や評価制度の改革といった制度面での改革によるリストラが行き詰まった企業などが、強い関心を寄せているプロダクトだという。

仕組みは至って簡単だ。

ウェブ上のプログラムで提出される質問に対して、回答をするだけでいい。質問は、「上司や前工程の人に望むことはなにか」、「部下や後工程の人にやって欲しくないことはなにか」など。ただ、質問は完全に回答しなければ、次に進むことはできない。利用者は真剣になって考え、すべての質問に回答しなればならないという環境を作り出している。

質問を追っていくと、自らのビジネスのやり方がまわりにどんな影響を与えているのか、それがプラスに働いているのかといったことを感じ取ることができる。入力をしていった結果から、単に評価やレベルなどを導きだすプログラムとは異なり、自己改革のためのポイントなどを、自ら気がつかせることができる仕組みとなっているのが特徴だ。

「有能塾は、自己改革、チームの意識改革、企業の風土改革といった点で効果を発揮するプログラム。過去の成功体験の拡大再生産では通用しなくなった企業では、個人の資質をいかに伸ばすかが鍵になっている。これを支援するプログラムだ」と星社長は語る。

Web-OJT プログラムは、「自分自身をリードする」、「チームをリードする」、「仕事をリードする」の３つから構成され、例えば、「自分自身をリードする」のなかでは、当事者意識、役割責任、目的・ビジョンなど４つの項目が用意される。さらに、「当事者意識」の項目のなかでは基本構成として４つのステップがあり、このステップをさらに進める形で４つのステップが別途用意されているというプログラム構成になっている。

プログラムの導入に際しては、導入前に２日間に渡る研修を行い、その後、習うフェーズとして１か月間のプログラムを利用した「オーナシップ研修」、稽古するフェーズとして半年から１年間の「有能塾　活用支援」、その後１年間に渡る工夫するフェーズとなる「フ

ォローアップ研修」で構成される。

料金は、事前研修が１人あたり 10 万円、Web-OJT プログラムは、社員 50 人以下であれば年間 350 万円、51 人以上は年間 415 万円。社内に Web-OJT プログラムを運用するための講師を育成するには、１人あたり 100 万円で請け負う。

アライアンスビジネス委員会のプレゼンテーションでは、実際に Web-OJT プログラムを導入する企業や、パートナーとして販売する企業、サービスメニューのひとつとして取り入れる企業などとのパートナーシップを目的としていたが、プレゼンテーション終了後、A 社において、実際に導入するという商談が持ち上がり、2004 年４月以降、これを導入することが決定したという。

クオリティ・アンド・バリューコンサルティングでは、A 社とは以前に一度、導入に関しての商談を行っていた経緯はあったが、このプレゼンテーションを聞いていた担当者が、以前の商談時に比べて製品の完成度が高まっていることを確認。導入に向けての商談が一気に進んでいった。

A 社では、企業風土の改革に向けて組織改革などの取り組みを行ってきたが、利益は出ているものの、利益幅が大幅に減少するという事態からは脱皮できない状態にあった。組織改革にリストラ自体が限界に達していると判断。企業風土そのものの変革や、マネジメント層の意識改革が必要だと判断して、同プログラムの導入を決定したという。

星社長は、「部分最適を目指した制度や仕組みを導入してきた企業が多いが、これらの企業は全体最適への移行が図れず、肥大化した制度や仕組みが、企業経営にとって負に働いている状態。社員やマネジメント層の意識改革によって、企業内のコミュニケーションが円滑になり、リードタイムの短縮や新たなビジネス価値を創出できる組織へと転換することが可能になる」と、Web-OJT プログラム導入の効果を語っている。

アライアンスビジネス研究会　CASESTUDY3

高速屋

■会社概要

会　社　名　：株式会社　高速屋
住　　所　：東京都千代田区麹町 4-4-1 TK麹町ビル7F
ＴＥＬ　：03-5211-2367
ホームページ　：http://www.kousokuya.co.jp
設立年月日　：2002年5月31日
資本金　：2億6千3百万円
従　業　員　数　：10名
事業内容　：1.データ処理の請負サービス
2.情報システム構築、及び運用サービス
3.情報システムに関するコンサルティング

■プレゼンテーション概要

実　施　日：平成 15 年 7 月 22 日（火）（第 4 回アライアンスビジネス研究会において）

プレゼンテーションテーマ：

「100 倍データ処理が速いと新しいビジネスを創り出せる」

プレゼンテーション概要：

　かつてない国産発の汎用リレーショナルデータベース、しかも従来のメジャーな製品と比較して 100 倍以上の処理速度を出すことができる画期的イノベーション技術を更に充実させ、またその開発した技術を応用して今日 PC 資産を最大限に生かす 100 倍以上速くデータ処理ができるソフトウェアテクノロジーの紹介と、それら応用して創造できるビジネスを紹介する。

■ヒアリング結果

高速屋は、第 4 回のアライアンスビジネス委員会で、「100 倍データ処理が速いと新しいビジネスを創り出せる」をテーマにプレゼンテーションを行った。

高速屋は、国産データベースソフト「高速機関」を開発した高速技研の子会社で、同データベースソフトの販売や、これを活用したソリューションである「高速維新」の開発、提供などを行っている。

高速機関の最大の特徴は、その名からもわかるように高速データ処理が可能な点だ。

同社によると、外資系ソフトメーカーが市場に投入しているデータベースソフトに比べて、検索速度などで 100 倍の高速処理が可能になるという。

これを実現しているのが、開発元の高速技研が所有する特許技術の存在。従来のリレーショナルデータベースでは弱点とされていたテーブルの結合をゼロにし、データベースシステム全体をシンプルなものとした。

高速屋の高速維新事業担当・木下政利取締役は、「従来のデータベースとはまったく異なる概念を活用しており、巨大なデータであるほど検索速度の能力が発揮できる。また、既存のデータベースがチューニングの積み重ねによってシステムが複雑化する傾向にあるのに対して、高速機関では、それを不要とするシンプルな設計構造や、データベースサイズが小さいことによる運用面や拡張面での優位性もある。ひいては信頼性や安定稼働にもつながっている」と話す。

TCP-D のベンチマークテストにおいても、他のデータベースソフトに比べて圧倒的な高速性能を実現しているという。

夜間などに行われるバッチ処理で長時間の稼働を余儀なくされている企業や、データベースまわりのシステムが複雑化し、期待値ほどの速度が確保できないといった企業、大量のデータを取り扱っている企業などがターゲットになる製品だ。

とくに同社が期待しているのが、IC タグの普及。これにより、企業が取り扱うデータ量は必然的に膨大なものとなり、高速データ検索で威力を発揮する高速機関の特徴が強く打ち出せるからだ。

その第１弾として、設計開発ツール「XupperⅡ（クロスアッパー　ツー）」の販売を行うケン・システム開発と提携。XupperⅡと高速機関との組み合わせによって、上流工程の設計情報をもとに、高速機関で稼動するプログラムの自動生成ツールを共同開発。従来、分断されていた上流設計工程と、下流実装工程をシームレスにサポートし、設計の二度手間と設計情報の二重管理を排除した、効率のよいソフトウェア基盤を構築する。

これも、IC タグの普及を見込んだものであり、開発工数の削減による短期でのシステム稼働を実現するとともに、運用面では大量のデータ検索やリアルタイム分析なども可能になる。

「高速検索が可能になることで、新たな使い方が創出できるになる。しかし、国産データベースに対する認知度はまだまだ低い。これを高めなくてはならない。そうした意味で

もパートナーとの連携が不可欠だと捉えている」と木下取締役は話す。

その点からも、アライアンスビジネス委員会のプレゼンテーションでは、高速機関を活用したソリューションを提供することが可能なパートナー企業を募ることが最大の目的となった。

「実際には開発に追われてしまい、営業体制という点ではまだまだ整備が必要。その点で、ソリューション開発力と営業力を持った企業との提携が必要」というわけだ。

アライアンスビジネス委員会で接点を持った A 社は、ウェブの検索サービスにおいて、それを高速化するための技術のひとつとして、高速機関に注目したという。

高速屋では、実際に A 社に出向き、技術担当執行役員を対してデモストレーションを行った。技術の側面を中心に真剣な議論が行われたという。

業務ソフトウェアを開発する B 社の場合は、そのデータベースシステムとして、高速機関を活用する可能性について検討を開始。高速屋では、同社に対しても、実際に本社に出向いてデモストレーションを行った。

B 社では、マイクロソフトの SQL サーバー、オラクルの Oracle をデータベースに採用していたが、より高速なデータベースエンジンとして高速機関に注目した模様だ。デモストレーションでは、B 社の社長以下 5 人が参加し、同社製品の技術的な優位性などに質問が集中したという。

そして、全国規模でデータの提供を行っている C 社からは、この付加サービスとして、地域ごとのデータ提供サービスの強化を予定しており、同サービスに高速機関を活用することで検討を開始したという。C 社に対しては、2 回に渡るプレゼンテーションを行い、評価用キットの導入を検討するところまで話し合いが進んだという。

結果として、現時点では、個別にデモストレーションを行った 3 社とも、その後の話し合いが進展しているわけではないが、「現在は、当社の製品や技術的優位性を訴える時期にあり、業界の主要なソフトメーカーなどと接点がもてたことは大きな意味がある。また、アライアンスビジネス委員会には、経営判断が行えるレベルの人が参加しており、判断が早いのもこの委員会の特徴だといえる」と、同委員会の活動を評価している。

アライアンスビジネス研究会　CASESTUDY4

ソフトクリエイト

■会社概要

会　社　名	：株式会社ソフトクリエイト
住　　所	：〒150-0002 東京都渋谷区渋谷 2-22-3 渋谷東口ビル
ＴＥＬ	：03-3486-4091
ホームページ	：http://www.softcreate.co.jp/
設立年月日	：昭和 58 年 5 月
資　本　金	：2 億 7,437 万円
売　上　高	：62 億円
従　業　員　数	：200 名
事　業　内　容	：アプリケーションプロダクト開発・販売、 ソフトウェア受託開発、 ネットワークシステム構築　等

■プレゼンテーション概要

実　施　日　：平成 15 年 10 月 14 日（火）（第 6 回アライアンスビジネス研究会において）

プレゼンテーションテーマ：

「書類がそのままブラウザの中で直感的に入力できるフォームアプリケーションサーバー『X-point（クロスポイント）』のご紹介～まさに紙に書くような入力感覚です～」

プレゼンテーション概要：

X-point は、パソコンに慣れていなくても、誰でも直感的に入力できるインタフェースを提供して、書類の管理とデータベースとのシームレスな連携を行い、書類のデータベース化を実現します。コンボボックスコントロール、チェックボックス、ラジオボタンコントロール等の表現も簡単に実現可能です。また、管理者がフォームを作成できるフォームデザイナを利用すれば、フォーム設計も可能です。

オプションであるワークフロー機能で、作成されたフォームを利用し、電子承認を行うことも可能です。

■ヒアリング結果

ソフトクリエイトは、第 6 回のアライアンスビジネス委員会で、「書類がそのままブラウザの中で直感的に入力できるフォーム・アプリケーション・サーバー「X-Point（エクスポイント）」のご紹介～まさに紙に書くような入力感覚です～」をテーマに、独自開発のフォーム・アプリケーション・サーバー「X-Point（エクスポイント）」の製品説明をおこなった。

X-Point は、2003 年 11 月から出荷を開始している同社が独自に開発した製品。同社・林勝社長も、「当社の柱となりうる重要な製品のひとつ」と位置づけているものだ。

企業などで一般的に利用している紙の帳票を、そのままパソコン上に表示し、紙に記入するのと同じようなイメージで、帳票の項目を入力することを可能にするソフトウェアだが、最大の特徴は、この機能をウェブ上で実現している点。これにより、独自の帳票フォームの情報をウェブ上で共有するといった使い方ができる。

ユーザー自身は、特別なソフトをインストールすることなく、ウェブブラウザを利用するだけで、紙の帳票と同じイメージでパソコンからデータを入力できるため、HTML などで作られたパソコン独特の入力フォームに慣れていないユーザーでも、特別な知識を必要とせず、直感的に情報を入力できる。

Java スクリプトによって開発されており、様々なソフトウェアへの組み込みの容易であるほか、GZip 圧縮技術による高速データ転送の実現、PDF への帳票出力のサポートなどの機能を持つ。

同社では、受託開発のウェブを活用した入力システムとしての組み込み利用や、財務会計ソフトと販売仕入れパッケージの伝票入力用ツールとして、あるいは、電子政府での応用や、エンドユーザーとの契約の際の申し込み書など、不特定多数のユーザーとのやりとりに使われる帳票にも、特別なプラグインが必要ないという優位性を発揮できると期待している。

X-Point の価格は、ファーム管理、ユーザー管理、サイト管理、フロント機能による基本構成で、50 ユーザー版で 180 万円から。そのほか、オプションでワークフローや、フォーム作成ツール、PDF 印刷機能などが用意されており、これらを利用することで、企業のシステム管理者が自由にフォームを作成したり、作成されたフォームを利用した電子認証などの機能を付加できる。また、フォーム作成支援サービスや記述支援サービスなども用意されている。

アライアンスビジネス研究会でのプレゼンテーションは、X-Point を実際に販売するパートナーとの契約、あるいは、アプリケーションソフトへの組み込みを行うソフトメーカーとの協業などを目的とした内容になった。

現在、開発体制の強化を進めていること、ユーザーごとにカスタマイズが必要となるなど開発部門へのリソースが割かれているため、同製品の販売パートナーの獲得は、同社にとっても重要な課題ともいえた。

プレゼンテーション後、実際に話し合いの場を持ったＡ社とは、Ａ社が開発するソフトウェアへの入力フォームのひとつとして、X-Point を採用する方向で検討が開始された。

Ａ社のアプリケーションソフトは、基幹業務系アプリケーションで、ユーザー企業が同ソフトを導入する際に、既存の伝票イメージの入力フォームを利用したいという例が相次いでいた。クライアント／サーバー環境ではその対応も可能だったが、拡大するウェブサービスでの利用では、その対応が問題となっていた矢先だった。

Ａ社では、検討を開始してからわずか数か月間という短期間で、X-Point の技術を取り入れることを決定。Ａ社のアプリケーションソフトのひとつのオプション製品として、取り扱われることになった。

Ｂ社では、Ａ社のアプリケーションソフトを利用したシステム導入提案を行っていたユーザー企業がいたが、やはり入力フォームでの提案が課題となっていた。まだ、Ａ社が正式にオプション製品として認める前だったが、X-Point をフォーム入力用のツールとして採用を検討。それを用いたユーザー企業との商談を開始したという。

そのほか、２社とも話し合いの場を持ったが、Ｃ社の場合は、.net を主軸とした事業展開を行っているため、Java を採用している同製品に対して技術面で難色を示したほか、Ｄ社の場合は、自社で同様の技術開発に着手していたことから、現在は商談が止まっているという。

だが、Ａ社のような採用実績が出たことで、とくに基幹業務系のアプリケーションソフトベンダーへのアプローチの可能性を具体的に見いだすことができたメリットは大きかったとしている。

■パートナーへのヒアリング

販売提携先である基幹業務系アプロケーションソフトベンダーP 社に対してヒアリングを実施。ユーザー企業が同ソフトを導入する際に、既存の伝票イメージの入力フォームを利用したいという例が相次いでいた

アライアンスビジネス研究会　　CASESTUDY5

ソフトウェアラボラトリ

■会社概要

会　社　名　：株式会社　ソフトウェアラボラトリ
住　　所　：〒140-0001 東京都品川区北品川3丁目6番9号　アンドウビル
ＴＥＬ　：03-5715-1055
ＵＲＬ　：http://www.softlab.jp
設立年月日　：平成10年3月2日
資本金（百万円）　：16.5百万円
従　業　員　数　：17人
事　業　内　容　：インターネットアプリケーション開発および販売
デジタル画像、音声、アプリケーションソフトの開発

■プレゼンテーション概要

実　施　日　：平成 15 年 12 月 9 日（火）（第 8 回アライアンスビジネス研究会において）

プレゼンテーションテーマ：

「情報と心を伝えるグループウェア「デスクにポン」のご紹介」
～いつでも、どこでもあなたの“つくえ（テリトリー）”がそこにあります。～

プレゼンテーション概要：

企業は人なりといいます。その反面、終身雇用の崩壊、雇用形態の多様化、シフト勤務、リストラ、ＳＯＨＯなど人と人とのコミュニケーションが希薄になり、企業における縦横の関係が難しくなっています。また、部下のこころがつかめない管理職の方も増えています。弊社は、今までビジネスソフトにおいて注目されることがなかった人の心とコミュニケーションにターゲットをあてグループウェア「デスクにポン」を開発いたしました。この製品は、ただ単にビジネスの効率化を目指すものではなく、そこで働く人々が仕事を通して、人とのかかわりを活発にし、お互いが尊重しあえることを目指すものです。ユビキタスコンピューティングが最近では話題になっていますが、グループウェアの基本性能を持つこの製品の得意とするところです。今回のプレゼンテーションは、デスクにポンの機能説明、使用例をあげながらご説明いたします。心にターゲットをあてた業界初のグループウェアです。ぜひ皆様のご批判、ご批評を今後の製品成長の糧とするために仰ぎたいと存じいたします。

■ヒアリング結果

ソフトウェアラボラトリは、第 8 回のアライアンスビジネス委員会で、「情報と心を伝えるグループウェア「デスクにポン」のご紹介」をテーマにプレゼンテーションを行った。

同社の主力ソフトであるグループウェアソフトの「デスクにポン！」による導入効果などについて説明を行い、同ソフトの販売パートナーとしての提携、および今後拡大を予定している ASP 方式によるパートナー展開の可能性模索を目的とした説明を行った。

プレゼンテーションの対象となった「デスクにポン！」の開発背景には、同社・島袋守社長自らの経験が強く作用している。島袋社長が、同社設立前に SE として勤務していた会社では、派遣 SE が主力となっていたため、社内のコミュニケーション不足が大きな問題となっていた。これは、SE の派遣を主力としている企業にとっては共通の問題点ともいえるもの。結果として、離職率が高まるという傾向がある。それを解決するのが同ソフトの大きな特徴だといえよう。

「派遣 SE は、勤務時間のほとんどをクライアント先で過ごす。そのため、自分の会社に出社するという例が少なく、結果として、会社への帰属意識が極めて薄くなり、離職率を高める結果につながっている。私自身も、自分が勤務していた本社を訪れたのは入社した時と、退社するときの 2 回だけ。その会社に就職したというよりも、クライアント先に就職して、そこで仕事をしていたという錯覚すら覚えたほど」と、島袋社長は自らの SE 当時を振り返る。

派遣 SE の場合は、社員同士のつながりが希薄になりがちであり、派遣先が違えば、同じ会社の社員とはいえ、まったく顔をあわせることがないという事態すら発生している。

デスクにポン！は、こうした派遣 SE が本来所属している企業の社員として意識を高めたり、気迫になりがちな会社への帰属意識を高めるために、企業内の様々な情報を提供したり、本社と派遣先の SE との双方向のコミュニケーションが行える機能を提供している。

クライアント先のパソコンに、専用のソフトを導入することなく、ブラウザ上からアクセスすることが可能で、利用者は ID とパスワードを入力するだけで、デスクにポン！を通じて、各種の情報が閲覧できるのが特徴だ。

画面は、オフィスの机のような形でデザインされており、そこにメモが貼られたり、各種データが書類の形で置かれたりというように直感的にわかるように工夫されている。

デスクにポン！を利用しているユーザー同士が「メモ」を相手の机の上に置くことで情報をやりとりしたり、メッセンジャーによる情報共有や社内アンケート調査、「共有引き出し」に共通的に利用できるデータを配置したいといった使い方ができる。

また、PC カメラを接続すれば画像を利用した会議やチャットができるほか、遠隔地を結んだ社員向けテレビ放送も可能となる。

さらに、エゴグラムと呼ばれる心理状態を掌握する手法を用いた機能も搭載されており、会社は、派遣した社員の心理状態などを遠隔地にいながら把握できるようになるという。

価格は、スタンダード版の基本パッケージが 100 ユーザーまでで 34 万 4000 円。10 人ま

で利用が可能なライト版は 17 万 2200 円（いずれも税込み）。

現在、約 25 社への導入実績があるほか、約 10 社がモニターとして試験導入を行っているという。

「なかには、パソコンスクールが自宅で学習するための教材をこの仕組みを利用して提供するという使い方もある」（島袋社長）という。

「今後は、ユーザーにとって導入が楽な ASP による提供を拡大したいと考えているが、そのためにはインフラまわりの提供を担当してもらえる事業者との提携を増やしていきたい」としている。

同社では、JPSA でのプレゼンテーション後、２社とのコンタクトがあった。

Ａ社とは、電話によるコンタクトを行い、販売パートナーとしての可能性を探ったが、実際のパートナー契約までにはつながらなかった。

また、Ｂ社とのコンタクトでは、自社で導入することも検討課題にあがったというが、顧客管理機能の追加などの新たな機能強化の提案なども行われたという。

同社・島袋社長は、「プレゼンテーションで目的としていた販売パートナー契約などの具体的な商談につながった例はなかったが、これまで接点が持てなかった有力な企業との接点ができたことは極めて大きな成果だといえる。その点では、メリットがあったと判断できる」と話している。

また、実際にプレゼンテーションを行った感想として、「話を聞く聴講者が、決定権を持った人たちであることも評価できる要素だといえる。ただ、製品そのものを理解するために、もっと現場に近い人が参加することも重要なのではないか」としている。

アライアンスビジネス研究会　　CASESTUDY6

豊作プロジェクト

■会社概要

会　社　名	：豊作プロジェクト株式会社
住　　所	：〒165-0026 東京都中野区新井4-1-2 並木ビル 3F
ＴＥＬ	：03-5318-5539
ＵＲＬ	：http://www.housaku.net/
設立年月日	：2000年5月1日
資本金（百万円）	：19百万円
従　業　員　数	：10名（パート含む）
事　業　内　容	：ECに関する全般（自社パッケージ開発・コンサルティング等）

■プレゼンテーション概要

実　施　日　：　平成 16 年 1 月 27 日（火）（第 9 回アライアンスビジネス研究会において）

プレゼンテーションテーマ：

「EC ASP 事業等のご提案　顧客漏斗の構築～ロイヤル顧客の創出」

プレゼンテーション概要：

弊社は、創業以来 EC に特化した事業展開を行っております。強みとしては、これまでの事業を通じて得られたノウハウと、EC に特化したソフトウエアの開発力です。弱みは、少人数であるが為の営業力、資金力となります。すでに多くの顧客、営業マンをお持ちの企業様とアライアンスを組むことにより、アライアンス企業様のお客様（特に EC に興味をもたれているお客様）をロイヤル顧客へと育てていくことが可能と考えております。弊社製品を軸としたさまざまなサービス体系をご紹介させていただきますので、アライアンスのご検討をお願いいたします。

■ヒアリング結果

豊作プロジェクトは、第 9 回のアライアンスビジネス委員会で、「EC ASP 事業等のご提案　顧客漏斗の構築～ロイヤル顧客の創出」をテーマにプレゼンテーションを行った。

豊作プロジェクトは、インターネットを利用したオンラインショッピングシステム「豊作くん」を製品化しており、プレゼンテーションでは、同製品のパッケージ販売での提携のみならず、今後事業の拡大を予定している同ソフトを活用した ASP 事業によるパートナー獲得を目的とした内容となった。

「豊作くん」は、オンラインショッピングサイトを構築するのに必要とされる、決済機能、バスケット機能、メールマガジン機能、商品検索機能などの基本的な機能に加えて、顧客データベース管理機能、ポイント管理機能、SEO 対策などの機能までを提供するオールインワンパッケージ。95 年の創業と、インターネットのオンライン販売分野の専業ベンダーとしては歴史もあり、創業以来約 10 年を経過した同社の EC サイト構築ノウハウが生かされた製品だといえる。製品は、すべてを自社開発していることから、カスタマイズにも柔軟に対応が可能なこと、35 種類以上にのぼる数多くのオプションが用意されていることから、ユーザーの要求にあわせたサイトが構築できるといった特徴がある。また、基本パッケージの価格が 50 万円と、競合製品に比べて、約４分の１となる価格設定もユーザーにとっては大きな魅力となっている。

これまでに東宝、JTB といった企業のショッピングサイト構築や、輸入自動車販売会社、大手電機会社などの見積もりサイトや EC サイトでの導入実績があり、中小企業などを含めて約 200 社への導入実績を持っている。

第１号製品となる「豊作くん」が発売されたのは 1999 年。翌 2000 年には法人登記。国内のインターネットブームの影響もあって年間 100 本を売り上げる好調ぶりを見せた。その後、年２回程度の割合で機能強化を続け、今年中には最新版となる「豊作くん Ver6.0」シリーズが発売される予定だ。

新製品となる豊作くん Ver6.0 では、これまで一本化していたパッケージを、用途にあわせて分化。EC サイトを初めて運営したいとする利用者や、これまでのサイトを縮小したいと考えているユーザーなどに最適化した「豊作くん Ver6.0 ライト」、現行の Ver5.0 の機能をさらに強化した「豊作くん Ver6.0　Pro」、決済機能を抜き出し、決済専用の ASP サービスとして新たに提供する「豊作決済」といった製品群を品揃えする予定。これにより、事業規模にあわせた製品を選択することが可能になるという。さらに、最近では、期間限定販売など、短期間でサイトを立ち上げ、すぐに閉めたいという利用にも対応できるように、「貸店舗」的な発想で提供する豊作くん臨時ネットショップサービスも開始した。

豊作くんの機能として、同社が前面に打ち出しているのがサイトを短期間に簡単に構築できる容易性に加えて、インターネット業界で注目を集めている SCO に関する機能を強化している点だ。

検索サイトにおいて、自らのサイトを検索結果の上位に表示させるためのノウハウであ

る SEO は、多くの企業が取り組んでいるが、同社では、豊作くんの提供で培った長年の EC サイト構築の実績と、自らも EC サイトである「こひろ」を運営することによって得たノウハウを活用するなど、過去２年間に渡ってこの機能を高めてきた。

「EC サイトの構築では、構築の容易性や運用後の管理という点も大きな問題だが、いかに多くの人にアクセスしてもらうかも大きな鍵となる。SEO 機能は、豊作くんの売り物のひとつにしたい」（同社・秋田隆輝社長）としている。

また、同社では、ASP としての提供にも力を注いでおり、今後は、この分野での事業を拡大していきたいとしている。

「EC サイトを構築したいというユーザーのなかでは、インフラまわりをどうするのか、という点で苦労しているユーザーが多い。ASP 方式によって、こうした問題を解決しやすくなる」という。

プレゼンテーションでは、ASP 事業での提携が中心となった。すでに ASP 事業を開始している企業や、そうしたインフラをすでに主要している企業とのパートナーシップを模索するものとなった。

現在、同社では約 30 社とのパートナー契約を結んでいるが、実際に本格的な活動をしているのはそのうちの約半分。2003 年度は、新規顧客獲得数で３倍以上に拡大していることから、営業体制の強化が求められている同社にとって、パートナーとの提携は早急の課題といえた。

プレゼンテーション後には、映像コンテンツの制作などを手がけるＡ社と商談。お互いの顧客に対して、それぞれが販売アプローチが可能かどうかといった話し合いが行われたという。豊作プロジェクトには、高速ブロードバンド環境に対応して動画などを配信する製品もあることから、この分野での提携が模索された。

Ｂ社とは、同社が持つ基幹システムとの連動を視野に入れて、EC サイトの販売パートナーとの提携で話し合いを進めている。ここでは別のパートナーを加えた３社との連動も話し合いの対象となっている。

Ｃ社は、自社が持つ CRM システムとの連動で話し合いを開始した。CRM との連動によって、より戦略的な EC サイトが構築できる可能性があるとの話し合いが行われた。

また、D 社とは同社自らが豊作くんを導入する方向で話し合いがすすめられたという。

このように、プレゼンテーション終了後、多くの企業とのコンタクトがあった。

アライアンスビジネス委員会幹事会社から

委員会幹事会社から

委員会幹事会社から

ピーシーエー株式会社　代表取締役社長
大炊良晴 氏

磨けば光る原石が転がる「宝の山」

企業を取り巻く環境は、2000 年を境に大きく変化したといえます。

従来は、企業が持つ独自の技術を核に、汎用的な製品を開発することで、市場での差別化が可能になり、ひいてはそれが企業の成長に結びつくという構図でした。

しかし、市場の要求が多様化し、汎用的な製品では受け入れられなくなってきたこと、また、それを求めるスピードが格段に速まったことで、固有の技術や、汎用的な製品だけでは市場の要求に応えたり、競合に打ち勝ち、継続的な成長を維持することが難しくなってきたともいえます。

つまり、細分化した専門的なニーズに対しても、より迅速に市場に製品を供給することができるかどうかが、企業の成長を左右する時代になってきたわけです。

こうした企業を取り巻く課題を解決する手段のひとつが企業同士のアライアンスだといえます。

自社にはない技術や製品、あるいは資金や人材をアライアンスという形で、事業戦略に加えることで、顧客に、いち早く、優れた価値を提供することができるようになります。

いまや、多くの企業経営者が、このことに気がつきはじめています、それは、以前は「売り手」の企業が多かったものが、現在では「買い手」の企業の方が多いといわれる実態から見ても、アライアンスを求めている経営者が多いことが証明されるでしょう。

アライアンスビジネス委員会は、こうした企業同士の出会いの場といえます。優秀な技

術を持ったベンチャー企業と、長年に渡って蓄積した技術や経営ノウハウを蓄積した JPSA 会員企業との結びつきは、思いもつかない成果を生み出す可能性があります。

また、JPSA 会員各社の既存顧客に対して、幅広い解決策を提示するための糸口がみつかるかもしれません。私は、時間が許す限り、委員会の活動に参加していますが、その際には、当社の顧客に新たな価値を提案できる技術となりうるか、という視点から、ベンチャー企業のプレゼンテーションを聞いています。

ベンチャー企業各社には、経営者自らが参加して、これまで以上に情熱を持ったプレゼンテーションをしていただきたいと思っています。また、JPSA 会員各社も、アライアンスビジネス委員会は、磨けば光る原石が数多く転がっている「宝の山」だという認識をもって、積極的にご参加をいただきたいと思います。

委員会幹事会社から

株式会社リード・レックス　取締役
中道泰隆 氏

種や苗を、大樹に育てるきっかけづくりの場に

世の中には、まだ育ちきっていない技術や製品がたくさんあります。いまは「種」の状態だったり、「苗」の段階に達しているものもあるでしょう。なかには、大樹へと育つ可能性を持ったものもあると思います。

しかし、こうした種や苗を持つ多くのベンチャー企業に共通しているのは、資金、営業力、あるいはマネジメントという点で、必ず足りない部分を持っているということです。これは、それらの企業の努力が足りないというのではなく、企業の成長段階としては当然のことです。

アライアンスビジネス委員会が定期的に開催している研究会は、種や苗を持つベンチャー企業にとって、その成長を支援する企業と出会える場だといえます。

販売力を持つ会員会社や、技術的な補完関係を持つことが可能な会員会社とのパートナーシップのほか、ベンチャーキャピタリストも数多く参加していますから、経営資源に関してもメリットを享受することができるでしょう。経営、技術、営業力といった社内に不足がちなリソースを補完するパートナーが、アイアンスビジネス研究会を通じて見つけだせる可能性があります。

一方、JPSA の会員企業にとっても、新たな技術やコンセプトに、他社よりも半歩早く出会えるメリットがあります。スピードが重視されるビジネス環境のなかで、他社に半歩先んじて、世の中に広がる前の技術や製品に出会うことは極めて大きな意味があるのではな

いでしょうか。

また、時には、我々が、ベンチャー企業の驚くべき技術や考え方に、ハッと気づかされることもあります。

本来ならば、自分たちで気がつかなければならない技術などに出会うことで、持っていたはずのベンチャースピリットを無くしていたのではないかと自問自答し、開発現場に叱咤激励することもありました。それを直接感じ取るといった意味でも、今後は、経営層だけでなく、現場のエンジニアもプレゼンテーションの聴講に参加させたいと考えています。

アライアンスビジネス研究会は、種や苗という段階の技術に出会い、それをパートナーシップによって、大樹へと育てるきっかけづくりができる場だと位置づけています。今後のペンチャー企業各社の積極的なプレゼンテーションと、JPSA 会員各社の参加に大いに期待しています。

禁無断複製、禁無断転載

平成 15 年度アライアンスビジネス研究会活動報告書

（C） 2004 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16年6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4階
TEL：03-5157-0785 FAX：03-5157-0781