

平成 17 年度 アライアンスビジネス研究会  
活動報告書

平成 18 年 5 月

JPSA

社団法人 日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会



## はじめに

アライアンスビジネス委員会 委員長  
佐藤義孝  
NTT インテリジェント企画開発株式会社  
代表取締役社長



## アライアンスに前向きな姿勢を見せる JPSA 会員企業

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、2005 年度の活動方針として、ソフトウェア市場の拡大、知的財産保護の普及啓発を大きなテーマと掲げる一方、具体的な取り組みとして、いくつかの活動計画を掲げています。

その具体的活動計画のひとつに、IT ベンチャービジネスの成長支援活動があります。

産業の活性化には、欧米諸国やアジア地域の例を見るまでもなく、ベンチャー企業が果たす役割は少なくないといえましょう。とくに、新たな技術が創出され、それが業界標準として世界的に活用される IT の世界においては、ベンチャーの活性化が、産業の活性化に直結するといえるでしょう。

平成 17 年度アライアンスビジネス研究会の活動は、まさに IT ベンチャービジネスの育成支援を目的としたものであり、協会における活動のなかでも大変重要な役割を担っているといえます。また、会員会社のビジネスチャンスを生み出すという点でも、アライアンスビジネス研究会の活動は大きな意味があります。

会員各社が、JPSA の会員として、どんなメリットを享受できるか - - 。それは、ビジネスに直結するメリットでなくてはならないと、私は考えています。

平成 17 年度におけるアライアンスビジネス研究会の活動では、36 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。言い換えるならば、聴講の機会を持つ JPSA 会員各社は、これらの企業が持つ先進的な技術や製品、サービスを、自らのビジネスに生かすことができるチャンスを得たともいえ、こうした機会を定期的に提供することは、アライアンスビジネス委員会ならではのものだといえます。

また、平成 17 年度のアライアンスビジネス委員会及び研究会の活動を通じて感じましたのは、研究会に参加し、聴講する JPSA 会員企業および、プレゼンテーションを行うベンチャー企業の双方が、アライアンスに対して、以前にも増して前向きな姿勢を見せ始めていることです。

その証として、回を追うごとに聴講する参加企業の数が増加していること、意志決定ができる企業経営トップが数多く参加していること、さらに、アライアンスを結ぶまでの期間が短くなっていることなどがあげられます。

販売提携、技術提携、資本提携など、アライアンスの内容は様々ですし、プレゼンテーションの対象となった技術やサービスの成熟度合いによっても、提携に至るまでの期間は大きく左右されます。しかし、平成 17 年度のアライアンス実績のなかでは、半年以内に提携実績として実を結んだといった例がいくつか出ています。

こうした動きの背景には、ソフトウェア産業を取り巻く環境が大きく変化していることが見逃せません。

従来は、アプリケーションソフトを開発し、それをプロダクトとして流通させるという手法が中心でしたが、いまでは、ソフトとサービスを直結させ、ソフト・サービス一体型のビジネスモデルとして、ユーザーに提供するという手法が増加しています。

また、自社が持つ優れた技術によってソフトを開発するのではなく、標準化技術や多くの企業が持つ様々な技術を組み合わせ、ユーザーの求めるソフトを提供するという手法が増えています。

つまり、ソフトウェア企業がユーザーのニーズにあわせた製品、サービスを提供するには、他社とのアライアンスに取り組まざるを得ない環境になっているともいえます。

その点からも、アライアンスビジネス研究会の活動も、ますます重要になってくるといえるでしょう。

平成 17 年度は、これまでの首都圏での活動に加えて、関西地区での活動を初めて行いました。関西地区の JPSA 会員会社にもこうした新たなビジネスチャンスの場を提供できるようになったことは大きな意味があります。

研究会の活動も 5 年目を迎えるとともに、優秀なアライアンス成果を表彰する、JPSA アライアンスビジネス大賞の制定からも 2 年目を迎えました。こうした継続的な活動が、会員各社のビジネスチャンスの拡大につながるものと確信しており、今後も継続的な活動を続けて参ります。

平成 18 年度は、アライアンスビジネス委員会を、アライアンスビジネス研究会として、活動形態も一部変更します。

具体的には、これまでアライアンスビジネス研究会の名称で開催していたベンチャー企業のプレゼンテーションの場を、アライアンスビジネス交流会の名称に変更します。また、従来は、ほぼ毎月開催とし、1 回あたり 3 社から 4 社のプレゼンテーションとしていましたが、2006 年度からは隔月開催にするとともに、1 回あたりのプレゼンテーション企業数を 6 社とします。

毎月の開催ペースでは、聴講に出席するために、参加者の時間調整が大変でしたが、隔月開催とすることで、それを解決するとともに、1 回あたりのプレゼンテーション企業数を増やすことで、対象企業の幅を拡大し、アライアンスの可能性を広げていただきたいと思います。

また、プレゼンテーション終了後に、より提携を現実的なものとするために、会員会社とベンチャー企業に対する支援活動などにも力を入れていく考えです。

是非、より多くの JPSA の会員会社の方々に参加をいただき、産業の発展、企業の発展のためにも、この研究会をご活用いただければと考えています。

# 目次

|   |    |
|---|----|
| はじめに                                      | 1  |
| 目次  | 3  |
| Executive Summary                         | 5  |
| アライアンスビジネス研究会とは                           | 13 |
| JPSA アライアンス大賞                             | 19 |
| プレゼンテーション企業一覧                             | 23 |
| プレゼンテーション企業の概要及び発表内容                      | 27 |
| ・第 1 回アライアンスビジネス研究会( 2005 年 4 月 19 日開催 )  | 29 |
| ・第 2 回アライアンスビジネス研究会( 2005 年 5 月 24 日開催 )  | 33 |
| ・第 3 回アライアンスビジネス研究会( 2005 年 6 月 21 日開催 )  | 37 |
| ・第 4 回アライアンスビジネス研究会( 2005 年 7 月 15 日開催 )  | 41 |
| ・第 5 回アライアンスビジネス研究会( 2005 年 9 月 13 日開催 )  | 43 |
| ・第 6 回アライアンスビジネス研究会( 2005 年 10 月 18 日開催 ) | 47 |
| ・第 7 回アライアンスビジネス研究会( 2005 年 11 月 15 日開催 ) | 51 |
| ・第 8 回アライアンスビジネス研究会( 2005 年 12 月 13 日開催 ) | 55 |
| ・第 9 回アライアンスビジネス研究会( 2006 年 1 月 17 日開催 )  | 59 |
| ・第 10 回アライアンスビジネス研究会( 2006 年 2 月 15 日開催 ) | 63 |
| アライアンスビジネス研究会ケーススタディ                      | 65 |
| ・CASESTUDY1 株式会社 Knowlbo                  | 67 |
| ・CASESTUDY2 スマートワイヤレス 株式会社                | 70 |
| ・CASESTUDY3 フォーディーネットワークス 株式会社            | 73 |
| ・CASESTUDY4 ワークスコープ 株式会社                  | 76 |
| ・CASESTUDY5 株式会社 ATI 販売                   | 79 |
| アライアンスビジネス研究会聴講企業より                       | 83 |
| コンピュータ・アソシエイツ株式会社                         |    |
| 第 1 回アライアンス大賞受賞企業その後                      | 87 |
| 第 1 回 JPSA アライアンス大賞 - 特別賞 株式会社ソフトクリエイト    |    |



## **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）では、平成17年度の基本方針として、「ソフトウェア市場の拡大」、「知的財産保護の普及啓発」を大きなテーマとして掲げ、それに関連する活動を実施するとともに、「ITベンチャービジネスの成長支援活動」や、税制をはじめとする「政策への提言活動」、「人材育成関連活動」の実施などに取り組んで参りました。

その中で、「ITベンチャービジネスの成長支援活動」の具体的な取り組みとしてのひとつと位置づけられるのが、アライアンスビジネス委員会です。

本委員会では、JPSA会員企業であるベンチャー企業や中小ソフトウェアベンダー各社が、自社の製品やサービス、技術などに関するプレゼンテーションを行い、それをJPSA会員企業やテーマに関心を持ったJPSA会員および一部会員以外の企業が聴講。ビジネスマッチングおよび、情報交換、懇親の場を提供するというものです。

JPSA会員企業と、ベンチャー企業とが、独自の製品や技術、サービスとの組み合わせることによって、新たなビジネスを創出し、お互いにビジネスチャンスを広げることができるきっかけの場ともいえます。

JPSA会員会社ならではのメリットを享受できる場としても、多くの会員企業が、このアライアンスビジネス委員会の活動に参加しています。

## 6年間に渡る継続した取り組みが成果に

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による活動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をアドバイスするといった活動を行って参りました。

その活動実績を踏まえて、平成13年度からは、アライアンスビジネス研究会へと名称を改めるとともに、ビジネスマッチングの要素をより強めた形で、密度の高い、積極的な活動内容へと発展させました。

平成13年度および14年度におけるアライアンスビジネス研究会の活動では、2年間に14回に渡って、43社のベンチャー企業がプレゼンテーションを行い、その結果、具体的な提携案件も発生するといった成果を得ました。

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リストなど幅広く拡大し、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場へと成長してきました。

平成15年度からは、こうした実績を背景に、委員会へと昇格。現在では、JPSAの活動のなかでも重要な役割を果たしています。

委員会に昇格して3年目となる平成17年度においても、アライアンスビジネス委員会の活動を通じていくつもの提携実績が出ているほか、新たに関西地区での活動も開始しました。

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

## アライアンスビジネス委員会 / 研究会の仕組みは？

アライアンスビジネス委員会の活動内容および仕組みについて紹介します。

当委員会は、ビジネスアライアンスの活性化のための施策を検討し、企業同士の提携拡大のための支援活動を行うことを目的としています。その具体的な活動として、委員会の下部組織となるアライアンスビジネス研究会を設置し、ここで、ベンチャー企業や中小ソフトウェアベンダーによる技術、製品、サービスのプレゼンテーションの場を提供しています。プレゼンテーションを行う企業は、すべてJPSAの会員企業です。

平成17年度の活動では、10回の研究会が開催され、36社のベンチャー企業からプレゼンテーションが行われました。

1回あたりの研究会では、4社のプレゼンテーション企業がそれぞれ30分ずつの持ち時間を与えられ（関西地区で開催した第4回および第10回は、それぞれ2社のプレゼンテーション）、パワーポイントを活用した説明を行ったり、実際の技術や製品のデモンストレーションを行います。

実際にプレゼンテーションを行うのは、ベンチャー企業の経営トップ自らという例が少なくないというのも、アライアンスビジネス研究会の特徴だといえるでしょう。

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、一般賛助会員、特別賛助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。

プレゼンテーションの参加申し込みは、JPSAのホームページ（[http://www.jpasa.or.jp/committee/ab/ab\\_presen.html](http://www.jpasa.or.jp/committee/ab/ab_presen.html)）で随時受け付けています。

一方、プレゼンテーションを聴講する企業は、JPSA会員企業に加えて、会員以外の企業でも参加することができます。

平成17年度の実績から、研究会に参加する企業を見てみますと、社長や役員をはじめとする経営層のほか、提携、協業に関して決定権を持っている担当者、社内で調整役としての役割を果たしている担当者、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など、ビジネスマッチングに直結するような役割を担う参加者の姿が

目立ちました。また、ベンチャーキャピタリストや証券会社などからも参加が増加しており、経営面や財務面からの支援といった側面での提携を視野に入れた聴講企業も増えています。

今後は、他の協会との連携によって、ディーラーやシステムインテグレータといった販社機能を持った企業の聴講も増加しそうです。

聴講参加希望の際には、事務局宛

([http://www.jpasa.or.jp/committee/ab/ab\\_meeting.html](http://www.jpasa.or.jp/committee/ab/ab_meeting.html) 担当:JPASA 業務課 鈴木、TEL03-5157-0780 ab@jpasa.or.jp)にご連絡をいただければ、プレゼンテーションを行う企業の概要と発表内容をまとめた資料を、研究会開催前にお送りいたします。

なお、研究会への参加費用は1人2,000円です。

プレゼンテーション終了後には交流会が開催されます。交流会の場では、プレゼンテーションを行った企業と、個別に質疑応答をすることが可能です。立食形式で行うため、ざっくばらんな雰囲気の中かで、質問や意見交換が行える場として参加者には好評で、この手法は本研究会ならではの特徴的な取り組みともいえます。

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

## JPSAアライアンス大賞も3回目を迎える

JPSAでは、平成15年度からのアライアンスビジネス研究会の委員会昇格にあわせて、JPSAアライアンス大賞を制定しています。

平成17年度で3年目を迎えた同大賞は、プレゼンテーションを行ったベンチャー企業を対象に、プレゼンテーション後のアライアンス状況および提携実績、プレゼンテーションを行った内容の今後の市場性や成長の見込み、製品の独自性や革新性、新たな技術への取り組みや開発能力などを選考基準として検討し、優れた企業に対して、賞を授与するものです。

いわば、JPSAアライアンス大賞は、ベンチャー企業の成果や実績、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るとともに、市場でブレークスルーできるような日本発の技術や製品、サービスが提携によって生まれることを願って創設されたものです。

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します。ここでは、プレゼンテーションの巧みさや、アントレプレナーマインドなども評価されます。

また、第2次選考では、有識者で構成される評価委員会において、公平な審査のもと、詳細に検討を行い、優秀企業を最終決定します。

平成17年度は、平成17年4月から12月までにプレゼンテーションを行った30社が対象とな

ります。

JPSAアライアンス大賞では、最優秀賞、奨励賞のほかに、プレゼンテーションを行った企業と提携を結んだ聴講企業を表彰するパートナー賞も用意しています。パートナー賞の制定によって、聴講する企業においてもベンチャー育成の支援のための意識が高まるとともに、その輪を広げていくきっかけになるものと期待しています。

また、優秀なアライアンスの実績を収めたものの、プレゼンテーション企業の規模が、中堅以上と見なされる場合には、特別賞を授与することもあります。

これらの結果は、毎年6月に開催されるJPSA総会において、受賞式が開かれ、その場で発表されます。

大賞が創出された平成15年度は残念ながら大賞該当企業がなく、最優秀賞の選出はありませんでしたが、平成16年度は、初の最優秀賞として、redたんぼぼ有限会社が選出されました。

平成17年度もアライアンスビジネス研究会を通じて、数々の提携が行われていることから、最優秀賞が選出されるのは間違いなさそうです。

## 相次ぐ具体的な協業成果の数々

本報告書では、平成17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およびプレゼンテーションを聴講した企業の双方にヒアリングを行い、その後のアライアンスの成果などをまとめました。

ヒアリングの結果では、多くの参加企業から「研究会の活動に参加して、メリットがあった」との声があがっています。

本報告書では、そのなかから具体的な提携の成功事例として、5社の事例を取り上げていますが、この事例からも、すでに既存製品のなかにプレゼンテーション企業の技術を組み込んだり、販売面での提携を行ったりといった実績が出ていることがわかります。

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プレゼンテーション企業の間からも、「多くの企業の方々と情報交換ができた」、「これまで接点を持てなかった企業のトップの方々と名刺交換ができ、新たな人脈を構築できた」といった参加メリットを評価する声があがっています。

また、聴講した企業のなかからは、「最新の技術動向を知ることができた」、「新たなビジネスチャンスの可能性に触れることができた」という声のほか、「これまで欠けていたベンチャー意識を社内に取り戻すことができた」といった声もあがっています。

具体的な提携以外にも、こうした数々の活動成果があがっていることは、6年間に渡る継続的な活動によるものが大きいといえるでしょう。

平成18年度は、アライアンスビジネス委員会をアライアンスビジネス研究会へと改称。さらに、アライアンスビジネス研究会の活動を、アライアンスビジネス交流会の名称に変

更します。

従来は、ほぼ毎月開催とし、1回あたり4社のプレゼンテーションとしていましたが、2006年度からは隔月開催にし、1回あたりのプレゼンテーション企業数を6社とします。

隔月開催とともに、1回あたりのプレゼンテーション企業数を増やすことで、出席者の日程調整の煩雑さを解消するとともに、1回あたりのアライアンスの幅を広げます。

さらに、平成17年度から開催している関西地区での活動も引き続き行うほか、プレゼンテーション終了後に、より提携を現実的なものとするために、会員会社とベンチャー企業に対する支援活動などにも力を入れていく考えです。

アライアンスビジネス研究会では、今後も、継続的にビジネスマッチングの場を提供するとともに、さらなるビジネスアライアンスの活性化を図ることを目的に、今後、関連団体との連携、協力も深めることを視野に入れた活動を開始します。

これによって、平成18年度も、IT産業における新たなビジネスの創出を促し、産業の発展に大きく貢献していきたいと考えています。



アライアンスビジネス研究会とは

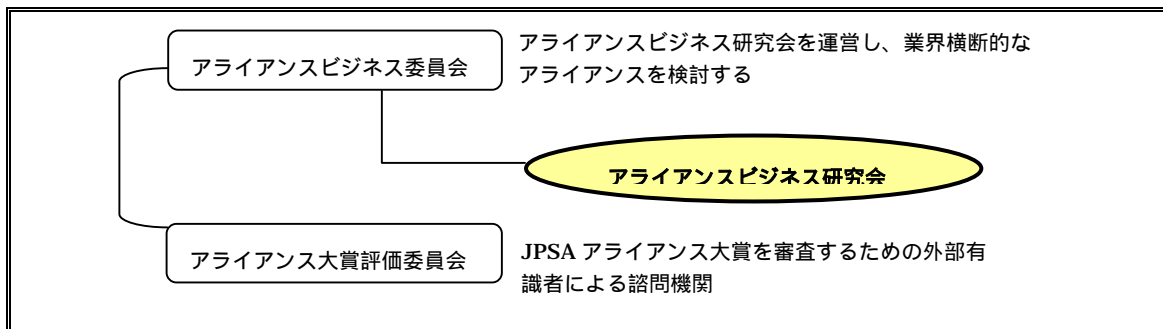




## 本研究会の主旨

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

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



## アライアンスビジネス研究会へ参加するメリット

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

### プレゼンテーション企業にとって

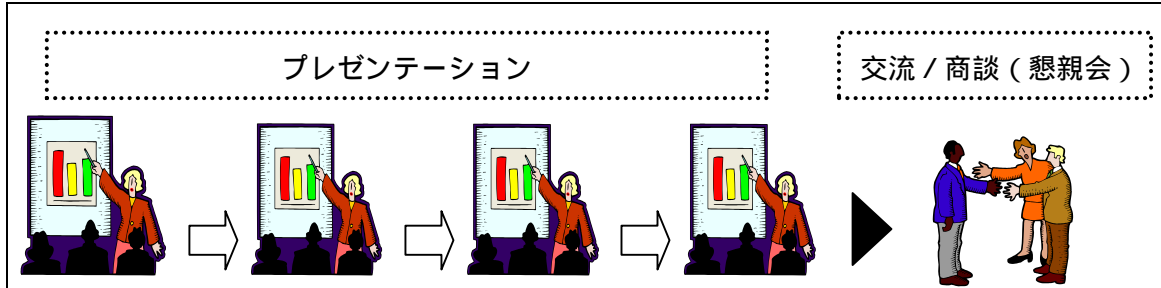
- メリット1 ビジネスパートナーを見つける機会を得られる。
- メリット2 自社のプロダクトやサービスをPRすることができる。
- メリット3 参加企業と販売、技術開発、資本等の提携を結ぶ機会が得られる。
- メリット4 JPSA アライアンス大賞各賞の対象となる機会を得られる。各賞を受賞することでプロダクトやサービスの認知度が上がり、企業の信用力が高まる。

### 聴講企業にとって

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

## 活動内容

【ビジネスマッチングを促すための場を提供】



アライアンスビジネス研究会の形式（開催は月1回ペースで年間10回）

(1) プレゼンテーション（研究会1回につき4社）

- ・4社のベンチャー企業等が自社の製品 / サービス等のプレゼンテーションを個別に実施。（年間40社程度）
- ・聴講企業には大手～中堅のソフトハウス、Sier、デストリビューター、ベンチャーキャピタルなどが参加。

(2) 交流 / 商談（懇親会）

- ・立食形式の参加者同士によるビジネス交流 / 商談（名刺交換）会
- ・聴講企業との人的交流を図り、ビジネスにとって重要なヒューマンネットワークが形成される。

## アライアンスビジネス研究会の流れ

| タイムテーブル     | プログラム              |
|-------------|--------------------|
| 16:00～16:05 | アライアンスビジネス委員会委員長挨拶 |
| 16:05～16:35 | プレゼンテーション1【最大30分間】 |
| 16:35～17:05 | プレゼンテーション2【最大30分間】 |
| 17:05～17:15 | 休憩                 |
| 17:15～17:45 | プレゼンテーション3【最大30分間】 |
| 17:45～18:15 | プレゼンテーション4【最大30分間】 |
| 18:20～19:20 | 交流 / 商談（懇親会）       |

### (1)プレゼンテーション

- ・ 4 社個別にプレゼンテーションを実施。
- ・ プレゼンテーション時間、1 社あたり 30 分以内。
- ・ 質疑応答はプレゼンテーション時間内でも可。



#### < プレゼンテーションの POINT >

- ・ 経営層の方がビジネスに賭ける熱意を伝えて下さい。
- ・ 自社がどのような生き立ちの会社なのか簡便に説明。
- ・ 聴講者は役員クラスが多いので、プレゼンテーションはビジネスモデルを中心に。
- ・ 聴講者がビジネスチャンスを想起しやすいよう具体的な事例を。

### (2)交流 / 商談 (懇親会)

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



#### < 懇親会の POINT >

- ・ ざくばらんな会合なのでご自身から積極的な名刺交換を。
- ・ 参加者が持つノウハウの吸収や人脈の掘り起こしを。
- ・ 名刺交換後はご自身によるアフターフォローを欠かさずに。

## 平成 17 年度アライアンスビジネス研究会の主な聴講企業

|                             |                           |                    |
|-----------------------------|---------------------------|--------------------|
| NTT インテリジェント企画開発(株) < 委員長 > |                           |                    |
| ○ピーシーエー(株) < 副委員長 >         | (株)大塚商会                   | (株)リード・レックス        |
| (株)内田洋行                     | 日本電気システム建設(株)             | NEC フィールドディング(株)   |
| (株)富士通ビー・エス・シー              | (株)日立オープンプラットフォームソリューションズ | 日立エスケイソーシャルシステム(株) |
| 日本システム開発(株)                 | ウッドランド(株)                 | コンピュータ・アソシエイツ(株)   |
| (株)バース情報科学研究所               | 松下電器(株)PAVC 社             | (株)ビジネスアプリケーション    |
| マイクロソフト(株)                  | (株)アクロネット                 | (株)アスキーソリューションズ    |
| シャープ(株)                     | 双日(株)                     | (株)ソフトクリエイト        |
| 日本政策投資銀行                    | 新光証券(株)                   | ソフトバンク・インベストメント(株) |

その他 IT 関連企業が多数参加しています。

## 参加を希望される場合

### プレゼンテーション発表資格者

原則、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）

IT プロダクト/サービスをお持ちの企業（版は除く）

JPSA アライアンス大賞の趣旨にご賛同いただける企業

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参加希望申込先

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

プレゼンテーション参加希望申込書先：

[http://www.jpsa.or.jp/committee/ab/ab\\_gaiyo.html](http://www.jpsa.or.jp/committee/ab/ab_gaiyo.html)

なお、応募多数により事務局からお断りする場合がございますので、あらかじめご了承下さい。委員会及び研究会に関するお問合わせなどは以下までお願い申し上げます。

### アライアンスビジネス研究会聴講希望者

JPSA 会員、非会員は問いません。

参加費をお支払いいただければ、どなたでもご参加できます。

新しい技術をお探しの方、新規事業をご検討の方に特に適しております。

各回開催案内より聴講をお申し込み下さい。

定期的にアライアンスビジネス研究会に関する情報をご希望の方は以下のお問合せ先までご連絡下さい。

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

～お問合せ先～

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

〒100-0014 東京都千代田区永田町 2-4-2 秀和溜池ビル 4F

TEL : 03-5157-0785 FAX : 03-5157-0781 E-Mail : ab@jpsa.or.jp

JPSA アライアンス大賞

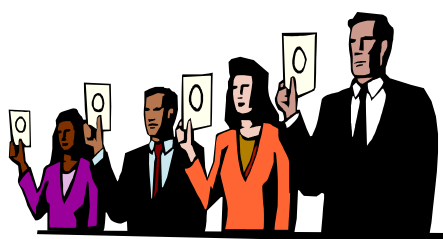


## JPSA アライアンス大賞とは

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

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

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



## 目的

我が国の経済は、市場競争の激化、グローバル化、消費者ニーズの多様化などが進展し、起業率と廃業率の逆転現象が起こっています。そのような中で、今、経済の活性化や新たな雇用の創出を図る上で、ITベンチャー企業支援を積極的に行うことが望まれています。残念ながら、ベンチャー企業の育成に必要な教育・文化・社会のしくみなど環境の未整備が否めない状況にあります。また、起業家自身にも、失敗をひとつの経験やバネにし、より大きなビジネスに賭けていくフロンティアスピリッツが培われているとは言えません。本賞は現時点におけるベンチャー企業の小さな成果や実績を踏まえ、将来の可能性を評価することにより、起業家のモチベーションを高め、市場でブレ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

JPSA の会員であること。

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

## 選考基準

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

## 選考方法

### 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。

### 第二次選考 アライアンス大賞評価委員会における選考及び受賞企業決定

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

## アライアンス大賞発表及び表彰

発表：JPSA 総会ならびにその後の記者発表にて

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

表彰状及びトロフィー

総会後の懇親パーティ会場にて展示の機会

記者発表ならびに JPSA ホームページなどでの告知

JPSA 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

JPSA ホームページ上において受発注情報の掲載

## 第 1 回 JPSA アライアンス大賞

2004 年 6 月 9 日（水）の第 19 回通常総会（平成 16 年度）において「第 1 回 JPSA アライアンス大賞」を発表。

### < 授賞企業 >

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



## 第 2 回 JPSA アライアンス大賞

2005 年 6 月 8 日（水）の第 20 回通常総会（平成 17 年度）において「第 2 回 JPSA アライアンス大賞」を発表。

### < 授賞企業 >

- ・最優秀賞：red たんぼぼ(有)
- ・奨励賞：(株)チェプロ  
：(株)ネットディメンション  
：(株)ヴィパーク





## 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 プレゼンテーション企業一覧

| 開催日        | 企業名              | プレゼンタイトル  |
|------------|------------------|---|
| 2005年4月19日 | (株)エス・エス・イー      | 組込み型暗号化システムの利点と適用例、応用アプリケーションの紹介  |
|            | (株)ナルボ           | Excelを稟議書とした新しいワークフローシステム「ワークフローEX」について   |
|            | スマートワイヤレス(株)     | バイオメトリックス(生体認証)によるセキュリティシステムの未来図  |
|            | エムビーピー(株)        | ブラウザを遣う全く新しい通信技術『シンクロブラウザ』とそのビジネス内容について   |
| 2005年5月24日 | (株)ニーマニックセキュリティ  | 視覚記憶活用本人認証技術『ニーマニックガード』と応用製品の数々   |
|            | (株)ボイジャー         | 今ここにある液晶デバイスを本にする   |
|            | フォーディーネットワークス(株) | Flash使ったリッチインターネットアプリケーション技術のご紹介  |
|            | ワークスコープ(株)       | 始まっています!! 介護予防サービス 安全な筋力トレーニングの提供とトレーニング効果が差別化のポイントです                                 |
| 2005年6月21日 | (株)ホットリンク        | 知識創発Blogシステム『営業の森』のご紹介  |
|            | (株)ビットメディア       | P2P型ストリーミング配信プラットフォーム『シェアキャスト2』   |
|            | (株)東京情報コンサルティング  | 情報セキュリティコンサルティング(ISMS、Pマーク、審査)におけるセキュリティ製品導入についてのビジネスアライアンス                           |
|            | (株)イソラコミュニケーションズ | セキュリティ対応型メールマネジメントシステム『セキュア・メールビーグル』  |
| 2005年7月15日 | デジタルファッション(株)    | 3次元デザインツール「LookStailorX(ルックステラーテン)」のご紹介   |
|            | (株)ディンプス         | ゲーム的発想から広げる、新しいアライアンスビジネス   |
| 2005年9月13日 | アドバンスデザイン(株)     | オンラインデータ消去サービス『Data Sweeper Web版&Intranet版』についてインターネットや社内LANを利用したオンラインデータ消去サービスの御紹介   |
|            | (株)インフィニテック      | ネットワークプリンタの運用コスト削減、セキュリティ強化、効果的配布資料作成のためのアプリケーション『e-Print Assist』のご紹介                 |
|            | (株)ATI販売         | 次世代ネットワークに対応する各種製品の操作マニュアル、業務管理マニュアル等の本格的電子マニュアル作成ツール“Manual Action Professional”のご紹介 |
|            | (株)スパークシステムズジャパン | UMLモデリングツール「Enterprise Architect」のご紹介～作成したモデル情報の効果的な活用について～                           |

## プレゼンテーション企業一覧

| 開催日         | 企業名                      | プレゼンタイトル  |
|-------------|--------------------------|---|
| 2005年10月18日 | (株)キューブマジック              | 海上コンテナ積載シミュレーション ASP サービス『Cube Magic』のご紹介～積載のシミュレーションを千円でさせて下さい。3秒で図面にします～                      |
|             | (有)ユニバーサル・シェル・プログラミング研究所 | 経営革新をサポートするユニケーj開発手法の御紹介  |
|             | H3 パートナーズ(有)             | 『あなたのソフトウェアを強くする』アプリケーション・アダプター～餅は餅屋で明朗 ROI 算出、ソフトウェア部品ビジネスのご紹介～                                |
|             | (株)ベンチャーウェーブ             | PDFを超える高圧縮・高品質なベクター圧縮エンジンであるUCV(Ultra Compress Vector Engine)のご紹介                               |
| 2005年11月15日 | (株)リモーション                | モバイル専用ブログソリューション『リモログASP』～国内唯一の携帯電話向けブログソリューション～  |
|             | (株)BI 戦略研究所              | 近年注目されつつある、BSC(バランスド・スコア・カード)を中心に、目標管理、予算編成/管理会計を組織のニーズ、状態において最適な形で導入する効果、そのサービス体系の説明           |
|             | (株)ジャスミンソフト              | 『JasmineSoft Harvest のご紹介』～Excelでできる、現場力をアップするWebアプリケーション開発～                                    |
|             | (株)ケイ・アイ・テック             | Web対応CAD/CGエンジン『powerd by NH3D』適用事例のご紹介   |
| 2005年12月13日 | (株)アクティブ・ウェーブ            | S.M.A.R.T (Self-Monitoring Analysis and Reporting Technology)テクノロジーを利用した「ハードディスク健康診断・監視ツール」のご紹介 |
|             | (株)IT マーケティングソリューションズ    | 検知率 世界ナンバー1 アンチウイルス『カスペルスキー アンチウイルス』の紹介   |
|             | (株)サイバーテック               | 個人情報漏えい防止・内部統制に対応した次世代メールソリューション  |
|             | (株)カレン                   | ～2006 最新! 来年の打ち手が分かる!～ITソフトウェアの売上を拡大させる『ネットを活用した最新営業手法』   |
| 2006年1月17日  | (株)シンプレックス               | カルキング7の紹介～カルキングビジネスの今後の展開～  |
|             | スカイウェイブ(株)               | VoIP機能アドオンモジュール『TalkAgent』のご紹介  |
|             | (有)エス・ピー・ピー              | データベースを構築せずとも簡単に販売分析が行えるパッケージソフト『分析技シリーズ』の紹介  |
|             | キュービットスターシステムズ(株)        | 自社開発ASPサービス『S0DeSu』・『Working Booster!』のご紹介  |
| 2006年2月15日  | (株)アイ・エックス・アイ            | 報漏洩防止、外部管理ソフトウェア『時限くん』の紹介と活用事例  |
|             | (株)ハイパーテック               | クラッキング防止ソフト『Crack Proof』  |

## プレゼンテーション企業の概要及び発表内容

プレゼンテーション実施時資料



## 平成 17 年度 第 1 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社エス・エス・イー  
住 所：〒163-0218 新宿区西新宿2-6-1新宿住友ビル18階  
T E L：03-5339-1949  
U R L：http://www.sse.ne.jp  
設 立 年 月 日：1999年10月  
資 本 金：65百万円  
従 業 員 数：50名  
事 業 内 容：システム販売、人材派遣

### アライアンスビジネス研究会発表内容

**テーマ：**組込み型暗号化システムの利点と適用例、応用アプリケーションの紹介  
～ 個人情報保護法の施行に伴うアプリケーション対応～

#### **プレゼンテーション概要：**

- ・アプリケーションの基本仕様を変更することなく、必要なファイルのみ暗号化、個人情報、機密情報の漏洩の最小限投資で大きな効果をもたらします。
- ・指定のフォルダー、ファイルを暗号化、任意のタイミングで復号、アプリケーションデータファイル、汎用アプリケーションデータファイルを暗号化、情報漏洩から守ります。

#### **プレゼンテーションの目的**

- ・組込先ソフトメーカー開拓、提携先販社の開拓

#### **対象の業種・業態：**

- ・個人情報、機密情報を扱うアプリケーションソフトを製造、販売している会社、顧客管理、販売管理、SFAソフト、開発、販売、利用している会社、モバイル環境での個人データ、機密データを持ち歩く利用者。

## 平成 17 年度 第 1 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社 Knowlbo  
住 所：〒150-0012 東京都渋谷区広尾1-10-4 越山LKビル2F  
T E L：03-6821-7766  
U R L：http://www.knowlbo.co.jp/  
設 立 年 月 日：1986年2月27日  
資 本 金：16百万円  
従 業 員 数：22名  
事 業 内 容：Windows コンポーネント、.NET グループウェアなどのソフトウェア  
パッケージの企画開発、および各種システムの開発支援

### アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：Excel を稟議書とした新しいワークフローシステム『ワークフローEX』について

#### プレゼンテーションの概要：

- ・業務効率向上の為にツールとして利用されることが多いワークフローシステムですが、グループウェアの一部として組み込まれているなど、もっと簡単でもっと融通の利くワークフローシステムをお探しではありませんか？「ワークフローEX」は、Excel ファイルを稟議書として定義する新しい形態のワークフローシステムです。
- ・本システムが持つ自由度の高いワークフローシステムとしての機能や、なぜ Web ではなく Excel を利用したクライアント・サーバー構成のワークフローシステムであるのかをご紹介します。

#### プレゼンテーションの目的

- ・ワークフローシステムをお探し方への紹介、販売代理店の募集

#### 対象の業種・業態

- ・流通などの販売代理店となりうる業態



## 平成 17 年度 第 1 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名 : スマートワイヤレス株式会社  
住 所 : 〒103-0015 東京都港区浜松町1丁目2番1号 一光浜松町ビル7階  
T E L : 03-5733-4049  
U R L : <http://www.smartwireless.jp/>  
設 立 年 月 日 : 2001 年 12 月  
資 本 金 : 104.74百万円 ( 資本準備金8,524万円 )  
従 業 員 数 : 10名  
事 業 内 容 : IC カード、RFID 及び関連製品、IC カードアプリケーション&ソフトウ  
エア製品開発・販売、PC 向けセキュリティデバイス&システム開発・販  
売、バイオメトリックス ( 生体認証 ) 製品 & パッケージシステム開発・  
販売

### アライアンスビジネス研究会発表内容

**テーマ :** バイオメトリックス(生体認証)によるセキュリティシステムの未来図

#### **プレゼンテーション概要 :**

- ・新たに開発したバイオメトリックスシステム『Pro Facer』とマイクロソフト次世代サーバー『SQL Server2000 & 2005』がコラボレーション。新しいセキュリティパッケージシステムとその今後の可能性について御説明します。

#### **プレゼンテーションの目的**

- ・販売代理店と開発パートナー募集

#### **対象の業種・業態**

- ・当社製品の販売パートナー及び VAR ( Value Added Reseller ) 新規アプリケーションの開発をお手伝いしていただけるシステム開発会社

## 平成 17 年度 第 1 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：エムバイピー株式会社  
住 所：〒103-0025 東京都中央区日本橋茅場町2-3-6 宗和ビル  
T E L：03-3662-8001  
U R L：http://www.mvp.jp  
設 立 年 月 日：1994年6月15日  
資 本 金：338百万円  
従 業 員 数：18名  
事 業 内 容：シンクロブラウザの製造/販売/通信サービス・ITコンサル

### アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：ブラウザを使う全く新しい通信技術「シンクロブラウザ」とそのビジネス内容  
について～インターネット上に潜在する 10 億 ID のブラウザ通信チャンネル～

#### プレゼンテーション概要：

- ・これまでのインターネット上の公衆通信サービスは、電子メールや IP フォンなど、言葉に頼るものでした。シンクロブラウザは世界中のブラウザを P2P に同期させ、Web をコミュニケーション時の景観として利用できるようにします。
- ・これまでの EC サイトは自動販売機でしかなく、難しい説明商品は売れませんでした。シンクロブラウザによって店員が Web 店舗に待機し、接客や商品説明ができるようになります。

#### プレゼンテーションの目的

- ・販売代理店募集・通信サービス事業者 (ISP など) 募集・リファレンスユーザ募集

#### 対象の業種・業態

- ・販社：Sler、Nler、コンピュータメーカー、通信事業者、その他
- ・通信サービス事業者：ISP、通信事業者、ポータル、コミュニティ、その他
- ・ユーザー：特に偏りはありません。旅行、通販、金融、教育、その他様々な Web 上のサービスで幅広く利用できます。

## 平成 17 年度 第 2 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社ニーモニックセキュリティ  
住 所：〒530-0057大阪市北区曽根崎2丁目16番19号  
T E L：06-6361-5311  
U R L：http://www.mneme.co.jp/  
設 立 年 月 日：1995年11月  
資 本 金：10百万円  
従 業 員 数：2名（知財管理・基本設計・事業企画に特化）  
事 業 内 容：情報セキュリティ関連ソフトウェア開発・販売

### アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：視覚記憶活用本人認証技術「ニーモニックガード」と応用製品の数々

#### プレゼンテーション概要：

- ・懐かしい昔の記憶を活用できる本人認証技術「ニーモニックガード」と以下の応用製品を紹介します。
- A. フィッシング偽サーバ排除機能を有する「ニーモニックガード」ウェブ運用システム（NTTコミュニケーションズでの運用開始）
- B. プログラム終了時に消滅させた暗号鍵をプログラム再開時に懐かしい記憶から復元するデータ暗号技術「クリプトニーモ」（デバイス版は今夏より欧米でも販売開始）
- C. 銀行カード盗用問題を一挙に解決する「クリプトニーモ携帯情報金庫」（池田銀行「地域起し大賞」受賞）
- D. 定評あるFileShleterNetworkをクリプトニーモで運用する「クリプトニーモFSN」（在来型FSNは防衛庁・NTTドコモで稼働中）
- E. 機微個人情報の匿名化運用システム「アノニミティガード」（情報処理推進機構受託プロジェクトの商業化）
- F. 他人断定機能と異常事態通報機能を生かす入退室・勤怠管理システム（都内データセンターで稼働中）

#### プレゼンテーションの目的

- ・販売先、共同事業アライアンス、販売代理店の募集

#### 対象の業種・業態

- ・銀行カード・クレジットカード盗用問題に関係している企業
- ・フィッシング問題の影響を受けている企業
- ・個人情報漏洩問題への実践的或いは原理的解決を求めている企業
- ・情報セキュリティ関連ソフトウェアベンダー・販売店
- ・製品にパスワード或いは暗号化プロセスを含むソフトウェア全般の開発ベンダー

## 平成 17 年度 第 2 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社バイジャー  
住 所：〒150-0001 東京都渋谷区神宮前 5 - 4 1 - 1 4  
T E L：03-5467-7070  
U R L：http://www.voyager.co.jp  
設 立 年 月 日：1992年10月  
資 本 金：43.69百万円  
従 業 員 数：8名  
事 業 内 容：電子出版コンテンツの制作、企画・コンサルタンツ  
電子出版フォーム、ティータイム（T-Time）、ドットブック（.book）  
のライセンス  
ソフトウェアの開発・ホームページ制作など制作請負  
コンテンツ販売

### アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：今そこにある液晶デバイスを本にする

#### プレゼンテーション概要：

・たとえば、デジタルカメラ、携帯電話ならだれでも1つは持っています。これら身近な機器で電子本を読むことができないか。今回の試みの概要をお話します。液晶デバイスのもつ共通項を利用して広範に普及数するモバイル機器をあなたの本にしようという野望、そんなことあり得る話しか、電子出版の可能性をとくにご覧いただきます。

#### プレゼンテーションの目的

#### 対象の業種・業態

・主にコンテンツ出版、制作企業及びコンテンツ配信企業  
しかしこれらの業種に限らず、電子的出版事業は全ての業態に関連する

## 平成 17 年度 第 2 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：フォーディーネットワークス株式会社  
住 所：〒225-0024 神奈川県横浜市青葉区市ヶ尾町1170-1 クリガシマ市が尾2F  
T E L：045-978-1020  
U R L：http://www.4dn.co.jp  
設 立 年 月 日：2000年4月  
資 本 金：152.48百万円  
従 業 員 数：20名  
事 業 内 容：ソフトウェアパッケージ開発

### アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：Flash 使ったリッチインターネットアプリケーション技術のご紹介

#### プレゼンテーション概要：

- ・当社は一般のユーザーが簡単に Flash を使った表現力の豊かな Web コンテンツを作成できるフレームワークを開発しました。2005年3月25日よりこの技術を使ったプログサービス（MagicalMaker）がGMOグループの株式会社ティーカップ・コミュニケーション殿で始まりエンドユーザーの好評を博しています。今回はこの Flash コンテンツ作成フレームワークである MediaFrame 技術をご紹介します。

#### 対象の業種・業態：

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

#### プレゼンテーションの目的

- ・当社の MediaFrame 技術をご理解いただき、これを利用したアプリケーションアイデアをお持ちの企業があれば、事業アライアンスの検討を進める。

#### 対象の業種・業態

- ・プログパッケージ開発企業、Flash コンテンツ

## 平成 17 年度 第 2 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：ワークスコープ株式会社  
住 所：〒105-0013 東京都港区浜松町2-6-2藤和浜松町ビル2F  
T E L：03-3431-2370  
U R L：www.workscope.co.jp  
設 立 年 月 日：1985年4月  
資 本 金：10百万円  
従 業 員 数：9名  
事 業 内 容：福祉関連、一般企業向けのパッケージソフト販売

### アライアンスビジネス研究会発表内容

**テーマ：始まっています！！介護予防サービス  
安全な筋力トレーニングの提供とトレーニング効果が差別化のポイントです。**

#### プレゼンテーション概要：

- ・ 来年改正される介護保険制度。中でも注目されているのが介護予防サービスです。その導入にあたり施設は利用者のアセスメント（健康状態などを把握し正しく分析すること）を行わなければいけません。
- ・ 弊社では一般の利用者（高齢者でも）が簡単に測定でき、利用者に適切なカウセリングを行う、一つの手段として、体脂肪測定から一步踏み込んだ「体組成の測定」を提案します。科学的根拠に基づいて構築されたタニタ社製体組成計 BC-118D PLUS を用いた「体組成評価システム B-FORMER」により、利用者が客観的に自身の健康度を把握し、生活習慣改善への明確な動機を持ち、確実な成果を上げることを目的としています

#### プレゼンテーションの目的

- ・ 販売代理店の開拓
- ・ 次期システムの開発協力
- ・ 資金調達

#### 対象の業種・業態

- ・ 福祉業界、老人介護施設、ディケアサービス

## 平成 17 年度 第 3 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社ホットリンク  
住 所：〒141-0031 東京都品川区西五反田2-11-17 HI五反田ビル6F  
T E L：03-5436-1974  
U R L：<http://www.hottolink.co.jp/>  
設 立 年 月 日：2000年6月  
資 本 金：147百万円  
従 業 員 数：17名  
事 業 内 容：1) ブログ関連事業  
2) BREW端末を中心とした携帯端末サービス関連事業  
3) リコメンデーションエンジンなどのエージェント技術を中心とした、情報選別ソリューション・サービスの提供及び立上支援事業。

### アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：知識創発 Blog システム『営業の森』のご紹介

#### プレゼンテーション概要：

・「営業の森」は営業マン向けに提供される知識創発システムです。Blog をベースとし、書きやすい日報システム、ドキュメント管理システム、掲示板、Q&A システム、Know-Who システムなどを機能として搭載。営業マンが毎日容易に続けられる様々な工夫がされており、全社でそのナレッジを共有し、強い組織作りに貢献します。SFA は導入失敗率 60% (SFA 顧客指向の営業革新の著者 ピーターセン) と言われておりますが、本システムはその問題を解決するために生まれた製品です。

#### プレゼンテーションの目的

・販売代理店の募集、ならびに導入企業の募集

#### 対象の業種・業態

・業種・業態は問いません。ただし、対象業務としては、ナレッジを共有したい営業部門、研究開発部門、マーケティング部門になります。

## 平成 17 年度 第 3 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社ビットメディア  
住 所：〒150-0011 東京都渋谷区渋谷二丁目7番5号 URD渋谷第2ビル  
T E L：03-5469-0141  
U R L：http://www.bitmedia.co.jp  
設 立 年 月 日：1997年11月  
資 本 金：303.75百万円  
従 業 員 数：11名  
事 業 内 容：通信ネットワーク及び放送波を利用した情報提供番組の企画、制作及び経営に関するコンサルティング業務

### アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：P2P 型ストリーミング配信プラットフォーム『シェアキャスト2』

#### プレゼンテーション概要：

- ・インターネット上の動画配信を低コストで実現する「シェアキャスト2」の機能紹介と応用例について、これまでの実績を交えて紹介させていただきます。

#### プレゼンテーションの目的

- ・販路の拡大およびソリューション・ビジネスのパートナー開拓を目的としています。

#### 対象の業種・業態（幹事企業外の会員企業）

- ・通信関連事業者、ブロードバンド・コンテンツ・アグリゲータなど。



## 平成 17 年度 第 3 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：東京情報コンサルティング株式会社  
住 所：〒160-0022 東京都新宿区新宿1丁目30番16 ルネ新宿御苑タワー9F  
T E L：03-5368-4886  
U R L：http://www.tokyoitc.jp  
設 立 年 月 日：2003年2月  
資 本 金：6.6百万円（6月25日 10百万円に増資予定）  
従 業 員 数：社員、パートナコンサルタント 19名  
事 業 内 容：コンサルティング及びビジネス企画支援事業、アウトソーシング事業、  
研修教育・講演・セミナー事業

### アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：情報セキュリティコンサルティング（ISMS、Pマーク、監査）におけるセキュリティ製品導入についてのビジネスアライアンス

#### プレゼンテーション概要

- ・官公庁・大手企業から中堅・中小企業まで幅広くコンサルティングサービスを提供しておりますが、主に情報セキュリティ、個人情報保護、セキュリティ監査、更にはマーケティング戦略分野等につき、各分野のエキスパートをプロジェクト化してコンサルティングにあたります。特に、各事業体の経営・マーケティング戦略を踏まえ可用性を重視した実効性の高い、ユーザー業務の実態に即したコンサルティングサービスを提供します。

#### プレゼンテーションの目的

- ・ISMS、Pマーク認証、情報セキュリティ監査におけるコンサルティングと企業アライアンスにより、特にセキュリティ管理における技術実装時における製品の推奨に関して、ユーザーへのRFP提案、製品・サービス推奨のためのアライアンス企業の募集。

#### 対象の業種・業態

- ・ファイヤーウォール、ネットセキュリティ、バイオメトリクス認証、入退室認証機器、監査ツール又は情報資産管理ソフト、規程文書管理ソフト
- ・シンクライアント、ディスクレス装置、その他セキュリティに係わる情報機器
- ・CRM、コールレスポンス等のマーケティングに係わるツールソフト

## 平成 17 年度 第 3 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社イソラコミュニケーションズ  
住 所：〒107-0062 東京都港区南青山4-11-14 ユーロギア青山  
T E L：03-3408-4737  
U R L：http://www.isola.co.jp  
設 立 年 月 日：1991年3月  
資 本 金：70百万円  
従 業 員 数：15名  
事 業 内 容：インターネット関連 総合ソリューションサービス、Webサイトの  
構築・運営、Web ソリューション開発、Web コンサルティング、情報  
セキュリティコンサルティング・診断

### アライアンスビジネス研究会発表内容

#### テーマ：セキュリティ対応型メールマネジメントシステムのご紹介

～ 充実したセキュリティ対策のもと、顧客からの問い合わせを効率的に管理～

#### プレゼンテーション概要：

・インターネット環境の普及とともに、企業サイトは、単なるサービス・商品の紹介から顧客とのコミュニケーション窓口へとその役割を変更させてきました。そのような中、大量に届く顧客からの問い合わせメールをいかに社内で効率的に管理・処理していくのが課題となり、これを解決するため「メールマネジメントシステム」というツールが商品化されるようになりました。個人情報保護法のスタートに象徴されるように情報セキュリティへの意識が高まる中で、今後求められるのは、Web サイトや電子メールを通じた迅速かつ確かなレスポンスと、セキュリティに対する安心感・信頼性になります。

今回、これまでのメールマネジメントシステムに新たにセキュリティ機能を充実させた弊社商品についてご説明させていただきます。ご覧いただきまして、販売などのアライアンスにつきましてご検討いただけましたら幸いです。

#### プレゼンテーションの目的

・販売パートナー様とのアライアンス

#### 対象の業種・業態

・システム販売会社様、SI 会社様、コンシューマ向けサービス提供企業様

## 平成 17 年度 第 4 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：デジタルファッション株式会社  
住 所：〒541-0053 大阪府大阪市中央区本町2丁目2番7号 本町ビル4F  
T E L：06-6271-5560  
U R L：http://www.dressingsim.com  
設 立 年 月 日：2001年1月  
資 本 金：532百万円  
従 業 員 数：18名（2005年3月29日現在）  
事 業 内 容：  
・コンピュータに関するソフトウェア及びハードウェアの開発、販売  
・コンピュータグラフィックを含む服飾に関するデザイン及びそのコンサルティング  
・情報処理サービス及び情報提供サービス  
・服飾製品の販売に関する企画及び広告制作

### アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：3次元デザインツール「LookStailorX(ルックステラータン)」のご紹介

#### プレゼンテーション概要：

- ・アパレル業界の衣服製作では、パタンナー（型紙製作技術者）が衣装デザイナー作成のデザイン画をもとに、二次元図面の型紙を作成しています。これは経験を要する技能であり、現在、この熟練技術者の不足が問題になっています。  
この問題を解決するため、人体モデルから三次元形状の衣服モデルをシミュレーションし、それをデザイン編集するシステムの開発をしました。  
三次元衣服形状から二次元型紙を生成する「LookStailorX(ルックステラータン)」の機能紹介と使用例について、ご説明いたします。

#### プレゼンテーションの目的

- ・販路の拡大を目的としています。

#### 対象の業種・業態

- ・アパレル CAD を所有するアパレル企業、縫製工場、高校、大学、専門学校など

## 平成 16 年度 第 4 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社ディンプス  
住 所：〒560-0083 大阪府豊中市新千里西町 1丁目1番8号 第一火災千里中央ビル7F  
T E L：06-6836-2678  
U R L：http://www.dimps.co.jp/  
設 立 年 月 日：2000年 3月  
資 本 金：499百万円  
従 業 員 数：221名  
事 業 内 容：業務用および家庭用コンピュータビデオゲーム、ソフトウェアの研究  
・開発、コンピュータおよびその他関係機器による情報処理・提供サービス

### アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：ゲーム的発想から広げる、新しいアライアンスビジネス。

#### プレゼンテーション概要：

- ・デジタル化の急速な波は、映像・音声・情報等、表現形式ごとに存在させた産業の大きな枠組みをとりのぞきつつ、異業種間交流の活発な活動によって新しいビジネスの可能性を高めています。弊社は、世界に通用する数少ない日本のエンターテインメントビジネスといわれる「ゲーム」を、ビジネス視点でマネジメントし、さらにゲーム的発想から新しいアライアンスビジネスの可能性を見出すべく、コンソーシアム活動を事例に弊社のご紹介をさせていただきます。

#### プレゼンテーションの目的

- ・弊社のご紹介と特に関西圏の企業間交流を目的とした情報収集

#### 対象の業種・業態

- ・特に業種・業態に制限はありません。

## 平成 17 年度 第 5 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：アドバンスデザイン株式会社  
住 所：〒210-0854 神奈川県川崎市川崎区浅野町4-13  
T E L：044-333-3935  
U R L：http://www.a-d.co.jp  
設 立 年 月 日：1995年6月  
資 本 金：364百万円  
従 業 員 数：19名  
事 業 内 容：データリカバリー<データ復旧・データ修復・データ復元>サービス  
、Backup Plus (データバックアップサービス)、Data Sweeper (データ完全消去サービス)

### アライアンスビジネス研究会発表内容

**テーマ：**オンラインデータ消去サービス 「Data Sweeper Web 版 & Intranet 版」について～インターネットや社内 LAN を利用したオンラインデータ消去サービスの御紹介～

#### プレゼンテーション概要：

・ 4 月 1 日より個人情報保護法が施行され PC の廃棄やリース返却時の情報漏洩に対する管理がますます厳しくなってきました。

弊社ではオンライン上に接続された PC のデータを FD や CD-ROM といった媒体を使用せずに消去できるプログラム“データスイーパー イントラネット版”を開発致しました。

- ・ 消去後に結果を自動でサーバへ残すとともに消去された PC にもログを残します。
- ・ 消去した結果が管理できる事で社内の情報漏洩は守られます。
- ・ PC を外部へ出す前の情報漏洩管理のあり方をご提案します。

プレゼンでは消去専用サーバより消去プログラムのダウンロードを行い、実際に PC を消去します。(消去時間約 6 分)

消去結果がサーバに保管されますので、どのように管理されているか表示画面をみていただきます。

#### プレゼンテーションの目的

- ・ プログラムの御紹介、営業販路の拡大

#### 対象の業種・業態

- ・ IT ソリューション、パソコンメーカー

## 平成 17 年度 第 5 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社インフィニテック  
住 所：〒141-0031 品川区西五反田1-30-7  
T E L：03-5496-1158  
U R L：www.infinitec.co.jp  
設 立 年 月 日：1998年8月  
資 本 金：10百万円  
従 業 員 数：20名  
事 業 内 容：ネットワーク対応 AV 機器の開発・販売、ネットワーク対応アプリケーションの開発・販売

### アライアンスビジネス研究会発表内容

**テーマ：**ネットワークプリンタの運用コスト削減、セキュリティ強化、効果的配布資料作成のためのアプリケーション「e-Print Assist」のご紹介

#### プレゼンテーション概要：

「e-Print Assist」の主な機能をご紹介します。

1) 各社異種ネットワークプリンタ導入企業（自治体）向けに管理者による印刷制限、印刷ログ収集等を一元化します。

これにより

印刷制限機能による T O C 削減。

紙ベース個人情報漏洩対策（電子印鑑機能、あるいは背景文字透かし印刷など）が容易に実現できます。

2) 複数ドキュメントの組み合わせ印刷機能により

例えば、P P T 1 0 ページの 4 ページに E X C E L シートを挿入した 4 分割縮小印刷が可能となります。

#### プレゼンテーションの目的

・弊社は、開発会社のため O E M（O D M）を含めた販売パートナーを募集いたしております。

#### 対象の業種・業態

・ I T 関連ベンダー、オフィスソリューション構築ベンダー、O A 機器販売ベンダー

## 平成 17 年度 第 5 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社 ATI販売  
住 所：〒101-0041 東京都千代田区神田須田町2-19 洋装社ビル  
T E L：03-5297-6730  
U R L：http://www.ati.jp  
設 立 年 月 日：2004年2月  
資 本 金：10百万円  
従 業 員 数：5名  
事 業 内 容：ソフト販売 / ISO, ISMS, プライバシーマーク構築支援コンサルティ  
ング、特に、株式会社アドバンス・テクノロジー・インターナショナル、(設立：1989年12月20日/ 資本金1,000万円)の開発ソフト” Manual  
Action シリーズ”等の販売

### アライアンスビジネス研究会発表内容

**テーマ：**次世代ネットワークに対応する各種製品の操作マニュアル、業務管理マニュアル等の本格的電子マニュアル作成ツール“Manual Action for Professional”のご紹介

#### プレゼンテーション概要：

- ・ Manual Action for Professional は、ネットワーク対応のマニュアル作成ツールです。製品の開発者にとっては操作マニュアルを作成するコストが、1/3 から 1/20 まで削減できます。また、その運用コストもインターネットの利用により講習会や場所等の運用コストが大幅に削減できます。
- ・ ユーザにとっても、Manual Action で作成されるマニュアルは実操作のような視覚的操作説明が可能であるため、ソフトの HELP 機能や業務管理やコールセンターでの活用に適しております。
- ・ Manual Action で作成したマニュアルは、Web で表示 (Internet Explorer) されるため、サーバで管理することによりバージョンアップ等の内容更新には随時に対応させることが可能です。
- ・ Manual Action は、Flash や動画も自在に組み込むことが可能であるため、文章では説明しづらい箇所には動画やナレーションでの説明ができ、ユーザにはより実践的で分かりやすい操作マニュアルを提供することができます。
- ・ 英語版もあり、Windows XP の操作により、作成するマニュアルの多言語化も可能です。

#### プレゼンテーションの目的

- ・ このソフトの販路の開拓です。販売代理店の募集、および資本提携が可能なパートナー企業の募集です。

#### 対象の業種・業態

- ・ Manual Action は、費用対効果を考慮すると製品の操作マニュアルの作成ツールや教育用素材として E-Learning 等に活用に向いております。各種製品メーカーには、十分開発コストや運用コストの削減が期待できます。

## 平成 17 年度 第 5 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：スパークスシステムズ ジャパン株式会社  
住 所：〒211-0012 神奈川県川崎市中原区中丸子571 渡辺ビル2階  
T E L：044-431-1031  
U R L：<http://www.sparxsystems.co.jp/>  
設 立 年 月 日：2003年5月  
資 本 金：10百万円  
従 業 員 数：8名  
事 業 内 容：ソフトウェアの設計開発および販売

### アライアンスビジネス研究会発表内容

**テーマ：**UML モデリングツール「Enterprise Architect」のご紹介～作成したモデル情報の効果的な活用について～

#### **プレゼンテーション概要：**

発売から 2 年半で 10,000 ユーザーを突破した UML モデリングツール「Enterprise Architect」の概要と、その主な特徴をご紹介します。この Enterprise Architect の特徴の一つとして、作成した UML モデル情報をさまざまな形で活用・再利用できることが挙げられます。

この活用の具体的な例とともに、Enterprise Architect を利用したビジネスの可能性について紹介させていただきます

#### **プレゼンテーションの目的**

- ・ Enterprise Architect と各社システム・ミドルウェアなどの連携の可能性の周知
- ・ 製品知名度の向上

#### **対象の業種・業態**

- ・ IT に関するソリューションを提供している企業
- ・ ソフトウェアを開発する企業
- ・ コンサルティングサービスを提供する企業



## 平成 17 年度 第 6 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会社名：株式会社キューブマジック  
住所：〒530-0053 大阪市北区末広町2-35 新扇橋ビル  
TEL：06-6363-8201  
URL：http://www.cubemagic.com  
設立年月日：1994年4月  
資本金：10百万円  
従業員数：6名  
事業内容：情報処理サービス、情報処理システムに関する企画・コンサルティング  
および開発、ソフトウェアの企画・設計・開発

### アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：海上コンテナ積載シミュレーション ASP サービス「Cube Magic」のご紹介  
～積載のシミュレーションを千円でさせて下さい。3秒で図面にします。～

#### プレゼンテーション概要：

- ・ Cube Magic は、海上コンテナで製品を輸出入する際にどう配置したらより多く積めるかという積載シミュレーションをインターネットで可能にした物流支援 ASP サービスです。ブラウザから積荷を入力するだけで、積付図（バンニングプラン）を瞬時に作成します。従来、専門家が、豊富な経験と勘そして長い時間をかけて行っていた作業を驚くほど簡単にしました。

最適計算エンジンそのものも提供できますので、従来機械化が難しかった部分まで自動化する新しい物流システムが実現できます。

#### プレゼンテーションの目的

- ・ 物流システムへの組み込み等、弊社の技術を活用していただけるパートナーを募集します。
- ・ 外への展開にご協力いただけるパートナーを募集します。

#### 対象の業種・業態

- ・ ユーザー：物流業者、メーカー、商社
- ・ パートナー：Sier、物流システム開発企業、海外への販路をお持ちの企業

## 平成 17 年度 第 6 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：有限会社ユニバーサル・シェル・プログラミング研究所  
住 所：〒105-0003 東京都港区西新橋3-4-8 MTビル2F  
T E L：03-3432-1174  
U R L：<http://www.usp-lab.com>  
設 立 年 月 日：平成17年4月  
資 本 金：3百万円  
従 業 員 数：3名  
事 業 内 容：Linux業務ソフトウェアの研究および開発、Linux業務ソフトウェアに  
関するコンサルティング、会員組織の運営

### アライアンスビジネス研究会発表内容

**テーマ：**経営革新をサポートするユニケーゼ開発手法の御紹介

#### **プレゼンテーション概要：**

- ・現状のソフトウェア開発手法の問題点と位置づけ
- ・「安い、早い、柔らかい」ユニケーゼ開発手法とは
- ・ユニケーゼ開発手法の特徴
- ・実績のご紹介と簡単なデモンストレーション
- ・開発パートナー募集の概要

#### **プレゼンテーションの目的**

- ・ユニケーゼ開発手法の御紹介をさせて頂くこと。
- ・各業種におけるユニケーゼ開発を行うパートナー企業を見つけること。
- ・ユニケーゼ開発手法を用いたシステムを導入したいエンドユーザー様を見つけること。

#### **対象の業種・業態**

- ・S I E R、パッケージソフト作成会社様
- ・大量データのハンドリングでお困りのエンドユーザー様

## 平成 17 年度 第 6 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：H3パートナーズ有限会社  
住 所：〒143-0023 東京都大田区山王2-1-2 Oomori Station Box 6F  
T E L：03-5743-9414  
U R L：<http://www.h3p.jp/>  
設 立 年 月 日：2005年7月創業  
資 本 金：3百万円  
従 業 員 数：3名  
事 業 内 容：パッケージ・ソフトウェア向けソフトウェア部品の提供

### アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：「あなたのソフトウェアを強くする」アプリケーション・アダプター  
～餅は餅屋で明朗 ROI 算出、ソフトウェア部品ビジネスのご紹介～

#### プレゼンテーション概要：

- ・パッケージソフトウェア・メーカーは自社のコアコンピタンスに特化した効率的な経営資源投入が求められます。しかし、得意とする技術を市場で販売できる状態にするには並々ならぬ努力と（もちろん）ソースコードが必要です。コアコンピタンスではない部分を適切な価格で購入して自社製品を強化できる環境が整っているのが米国シリコンバレーの強さであると言っても過言ではありません。本プレゼンテーションでは、米国ネットマネージ社が日本で展開する、投資対効果が見えるロイヤリティ・フリーOEMライセンスによるアプリケーション・アダプターをご紹介します。

#### プレゼンテーションの目的

- ・販売代理店、OEM 先企業の募集

#### 対象の業種・業態

- ・パッケージソフトウェア・メーカー及び大手ソフトウェア開発会社  
特に SAP、OracleEBS、Siebel などの大規模パッケージと関連する仕事が多い企業

## 平成 17 年度 第 6 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社ベンチャーウエーブ  
住 所：〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-5-8 GOWA西新宿10F  
T E L：03-5337-2254  
U R L：<http://www.venture-wave.com/>  
設 立 年 月 日：1991年2月  
資 本 金：284百万円  
従 業 員 数：14名  
事 業 内 容：マルチメディア画像圧縮エンジン企画開発販売、画像関連アプリケーションソフト企画開発販売、インターネット関連事業（ASP事業等）、コンテンツ配信事業

### アライアンスビジネス研究会発表内容

**テーマ：**PDF を超える高圧縮・高品質なベクター圧縮エンジンである UCV(Ultra Compress Vector Engine)のご紹介

#### プレゼンテーション概要：

- ・弊社 UCV 圧縮エンジンは、国立国会図書館 HP「近代デジタルライブラリー」の3万冊の電子図書化の圧縮エンジンとして採用頂いており、その他総務省・外務省・新生銀行等の機密性の高い重要文書の圧縮等にエンジンとして組み込まれているビジネスモデルのご紹介。
- ・UCV の圧縮エンジンと PDF 等の他の圧縮エンジンとの比較を、デモを通して行い、UCV の高圧縮・高品質・高セキュリティを体験して頂きたいと思っております。

#### プレゼンテーションの目的

- ・弊社の圧縮技術を応用した、コラボレーション・アライアンス企業の募集。

#### 対象の業種・業態

- ・弊社の圧縮技術は、高い品質と改竄できないシステムなので、文書量の多い企業・官庁・図書館系さらには機密性の高い金融・保険関係、システムの組込関係でかなり幅の広い業種・業態が対象になります。

## 平成 17 年度 第 7 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社リモーション  
住 所：〒104-0033 東京都中央区新川1-7-10 港新川ビル2F  
T E L：03-5542-3131  
U R L：<http://limotion.co.jp/>  
設 立 年 月 日：2004年9月3日  
資 本 金：3百万円  
従 業 員 数：7名  
事 業 内 容：実店舗連動のモバイルメディア立ち上げ、  
モバイルソリューション開発

### アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：モバイル専用ブログソリューション「リモログ ASP」  
～ 国内唯一の携帯電話向けブログソリューション～

#### プレゼンテーション概要：

- ・多種多様なブログソリューションが存在していますが、携帯電話「でも」使えるではなく、携帯電話での利用を前提に特化して開発された、国内唯一の携帯電話向けブログソリューションのご紹介。

#### プレゼンテーションの目的

- ・販売代理店募集・事業パートナー募集。ソリューションおよび ASP での販売パートナーと、携帯ブログを利用した事業に興味のある事業者、コンテンツプロバイダー、EC 事業者等との協業を希望しています。

#### 対象の業種・業態

- ・システム及びソリューション販売企業、コンテンツプロバイダー、EC 事業者

## 平成 17 年度 第 7 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名： 株式会社BI戦略研究所  
住 所：〒108-0023 東京都港区芝浦2丁目13番7号 宇徳田町ビル  
T E L：03-5765-2212  
U R L：http://www.bisr.net  
設 立 年 月 日：2002年7月  
資 本 金：10百万円  
従 業 員 数：5名  
事 業 内 容：コンサルティング業務、経営戦略策定支援コンサルティング、管理会計、戦略会計コンサルティング、目標管理（MBO）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

**テーマ：**近年注目されつつある、BSC（バランズド・スコア・カード）を中心に、目標管理、予算編成/管理会計を組織のニーズ、状態において最適な形で導入する効果、そのサービス体系の説明

#### プレゼンテーション概要：

- ・組織（営利、非営利）における統合マネジメントツール myNavigator（BSC（バランズド・スコア・カード）、MBO、Budget（予算編成））を横断的に活用することにより、業績の飛躍的な向上を目的とするソリューション・パッケージ

#### プレゼンテーションの目的

- ・アライアンス・パートナー（販売代理店）
- ・アライアンス・パートナー（協業コンサルティングパートナー）

#### 対象の業種・業態

- ・業種、業態を問わず

## 平成 17 年度 第 7 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社ジャスミンソフト  
住 所：〒904-2234 沖縄県うるま市州崎5-1トロピカルテクノセンター内  
T E L：098-921-1588  
U R L：<http://www.jasminesoft.co.jp/>  
設 立 年 月 日：平成13年3月  
資 本 金：50百万円  
従 業 員 数：14名  
事 業 内 容：Java、XML技術に特化したパッケージ製品の開発・販売等

### アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：「JasmineSoft Harvest のご紹介」  
Excel ができる、現場力をアップする Web アプリケーション開発

#### プレゼンテーション概要：

JasmineSoft Harvest は Excel の操作だけで本格的な業務対応 Web アプリケーションを開発できるツールです。本ツールの概要をはじめ、対象としている利用者層、販売方法などを説明します。

#### プレゼンテーションの目的

- ・ JasmineSoft Harvest を使ってみたいエンドユーザ、Sler の開拓
- ・ 販売代理店の募集

#### 対象の業種・業態

- ・ エンドユーザの情報システム部門、Sler、商材を扱うソフトウェア系販売代理店

## 平成 17 年度 第 7 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社ケイ・アイ・テック  
住 所：〒160-0022 東京都新宿区新宿 1 - 1 5 - 8 ANビル  
T E L：03-5369-2723  
U R L：http://www.kitec.co.jp/  
設 立 年 月 日：2000年12月  
【ケーティー有限会社（平成9年12月3日設立）より組織変更】  
資 本 金：10（百万円）  
従 業 員 数：10名  
事 業 内 容：ソフトウェア開発

### アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：Web 対応 CAD/CG エンジン 『powerd by NH3D』 適用事例のご紹介

#### プレゼンテーション概要：

- ・インターネット環境にて、2次元・3次元の幾何形状を取り扱う「**Java WebCAD・CG エンジン NH3D**」を開発し、お客様向けのアプリケーションを主に開発しております。  
（形ある）物をつくり、それを販売するという企業の製造、販売プロセスでの業務用システムとして、または、コンシューマ向コンテンツとして適応されております。  
現時点では世の中で他に類を見ないシステムとして実用化されており、インターネットを利用した企業の製造、販売戦略に大きく貢献しております。  
今回は、「**Java WebCAD・CG エンジン NH3D**」を利用し開発した情報システムの事例をご紹介します。

#### プレゼンテーションの目的

- ・開発パートナー/ビジネスパートナー募集  
現時点、製品化、商品化された状態ではありませんが、皆様の新たなビジネスモデルの創造に多少でもお役に立てていただければ幸いです。  
また、弊社では、今後のビジネス展開において新たなシーンでの事業を推進しております。その意味で、事業基盤の拡充等模索できればと思っております。

#### 対象の業種・業態

- ・IT 関連企業



## 平成 17 年度 第 8 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社アクティブ・ウェーブ  
住 所：〒171-0021 東京都豊島区西池袋5-13-16 笠原ビル2F  
T E L：03-3985-4570  
U R L：<http://www.activewave.co.jp>  
設 立 年 月 日：2004年10月  
資 本 金：17百万円  
従 業 員 数：5名  
事 業 内 容：ソフトウェアの企画・開発・販売

### アライアンスビジネス研究会発表内容

**テーマ：**S.M.A.R.T (Self-Monitoring Analysis and Reporting Technology) テクノロジーを利用した「ハードディスク健康診断・監視ツール」のご紹介。

#### プレゼンテーション概要：

- ・HDD の大容量化により、データ損失による損害も大きくなる一方です。一方、PC 部品の中でも発熱しやすいが HDD で、故障の原因になるといわれております。ただ、一般のユーザーが、簡単に HDD の状況を把握できるツールがありませんでした。HDD に搭載されている S.M.A.R.T テクノロジーからのパラメータを解析し、HDD の“健康度”を割出し、障害発生の予見に利用できるソフトウェア「HDDlife JE」の概要を紹介します。

#### プレゼンテーションの目的

- ・販売代理店の募集
- ・協業パートナー（ハードメーカー含む）の募集

#### 対象の業種・業態

- ・業種、業態を問わず

## 平成 17 年度 第 8 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社 ITマーケティングソリューションズ  
住 所：〒150-0012 東京都渋谷区広尾1-1-39 恵比寿プライムスクエア 15F  
T E L：03-5464-0123  
U R L：<http://www.itms.co.jp/>  
設 立 年 月 日：1998年8月  
資 本 金：290百万円  
従 業 員 数：250名  
事 業 内 容：ソフトウェア開発、電気通信、ネットワーク構築、運用、監視

### アライアンスビジネス研究会発表内容

**テーマ：**検知率 世界ナンバー 1 アンチウイルス 「カスペルスキー アンチウイルス」  
の紹介

#### プレゼンテーション概要：

- ・ ネットワークの大幅な普及により、ワーム、トロイの木馬、スパイウェアに代表される悪性コードに感染する可能性が非常に高くなってきています。特に最近のウイルス発生率は以上に高く、1時間に20個以上の新しい悪性コードが発見されています。さらにこれらの中には目的を持って侵入してくるウイルスも多くあります。これらのウイルスから情報や財産を守るには高い検知率と素早いアップデートが出来るアンチウイルスが必須です。カスペルスキー アンチウイルスはウインドウズはもちろん、UNIX, LINUX, シンビアンOSまで、幅広いOSをカバーし、さらに、1時間に1回以上のアップデートという、他社には追従の出来ない高いクオリティを誇っています。

#### プレゼンテーションの目的

- ・ 販売代理店募集、

#### 対象の業種・業態

- ・ ソフトウェア販売、システムインテグレーター

## 平成 17 年度 第 8 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社サイバーテック  
住 所：〒101-0021東京都千代田区外神田3丁目13番2号 リナックスビル5F  
T E L：03-5209-6801  
U R L：<http://www.cybertech.co.jp/>  
設 立 年 月 日：1998年9月  
資 本 金：55百万円  
従 業 員 数：30名  
事 業 内 容：メール関連ソリューションの提供（ソリューションビジネス事業部）  
、各種ミドルウェアを用いたソフトウェア受託開発（ソフトウェア開  
発事業部）、世界初の商用XMLネイティブ・データベースの研究開発、  
マーケティング/販売（クロス・ソリューション事業部）

### アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：個人情報漏えい防止・内部統制に対応した次世代メールソリューション

#### プレゼンテーション概要：

- ・サイバーテックが提供する次世代メールソリューションのメリットをご紹介します。
  - 経営者
    - ：PC紛失やメール誤送信が原因で個人情報漏洩するリスクの防止
    - ：企業の機密情報が外部の第三者に漏洩するリスクの防止
  - システム管理者
    - ：コンプライアンス対策のための監査業務・システム運用管理業務の効率化。
  - 社員（パート、アルバイト、派遣社員も含む）
    - ：使いやすく安全にも配慮されたメールツールを利用する事による安心感、業務効率化
    - ・デモンストレーションを交えてシステムとしての特長をご紹介します

#### プレゼンテーションの目的

- ・メール管理プロセスのテンプレート化を目的としたパイロット導入、評価、共同開発を行って頂く企業様を募集します。
- ・本システムの開発・検証・保守における協業パートナー様を募集いたします。

#### 対象の業種・業態

- ・商社、金融、証券、コールセンター、製造業、流通業

## 平成 17 年度 第 8 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社カレン - ITソフトウェア販促センター  
住 所：〒101-0054 東京都千代田区神田錦町3-24 博報堂第2別館6F  
T E L：03-5280-4980  
U R L：http://www.it-spc.jp/  
設 立 年 月 日：2005年10月（株式会社カレン：1994年12月）  
資 本 金：359百万円  
従 業 員 数：70名  
事 業 内 容：ITソフトウェア販促の専門アウトソーサーとして、売れる仕組み・販促ツールを提供する事業。  
（見込客開拓から営業誘導するダイレクト・コミュニケーションのアウトソーシング、多彩な販促ツール/販促支援サービスの提供）

### アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：～2006 最新！来年の打ち手が分かる！～  
ITソフトウェアの売上を拡大させる「ネットを活用した最新営業手法」

#### プレゼンテーション概要：

- ・営業効率を向上させるためのプレセールス最新手法のフレームと具体施策を紹介。  
「経営課題としてのプレセールス理論」「成約率をアップする手法と販促ツール」を解説する。

#### プレゼンテーションの目的

- ・販促支援先企業募集
- ・営業効率を向上させるためのプレセールス最新手法のフレーム・具体施策の認知拡大

#### 対象の業種・業態

- ・パッケージソフトウェアメーカー・販社、ASPサービス、S I e r  
（ITソフトウェア製品・サービスをお持ちの企業様）

## 平成 17 年度 第 9 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社シンプレックス  
住 所：〒220-0112 神奈川県津久井郡城山町若葉台7-5-4  
T E L：042-782-1555  
U R L：<http://www.simplex-soft.com>  
設 立 年 月 日：1989年3月  
資 本 金：20百万円  
従 業 員 数：5名（正社員3名、パート2名）  
事 業 内 容：ソフトウェア開発・および販売

### アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：カルキング7の紹介 ～ カルキングビジネスの今後の展開 ～

#### プレゼンテーション概要：

- ・カルキング7の機能説明、および今後の経営戦略について

#### プレゼンテーションの目的

- ・販売代理店募集
- ・技術提携
- ・資金調達

#### 対象の業種・業態

- ・ソフトウェア販売代理店業
- ・システム開発メーカー

## 平成 17 年度 第 9 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：スカイウェイブ株式会社  
住 所：〒160-0006 東京都新宿区舟町6番地 四谷1484ビル  
T E L：050-5524-4446  
U R L：http://www.skywave.ne.jp  
設 立 年 月 日：1997年8月  
資 本 金：1,345百万円  
従 業 員 数：62名  
事 業 内 容：VoIPソフトウェアの開発・販売

### アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：VoIP 機能アドオン モジュール “TalkAgent” のご紹介

#### プレゼンテーション概要：

“TalkAgent” は既存のアプリケーションにリアルタイムコミュニケーションの機能を追加するモジュールです。スカイウェイブは VoIP 技術を核として、これまで大/中企業向けの IP-PBX を提供してきましたが、今後は電話の枠に捕らわれず様々なアプリケーションに VoIP 機能を追加するコンポーネントとしての製品展開も積極的に行っていきます。

#### プレゼンテーションの目的

- ・ 当社の VoIP コンポーネントの紹介
- ・ 共同してソリューションを構築する開発パートナーの募集

#### 対象の業種・業態

- ・ 企業や自治体向けのソリューションを提供しているベンダーおよび ASP 事業者
- ・ SFA、CRM、EIP、グループウェア等のアプリケーションベンダー

## 平成 17 年度 第 9 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：有限会社エス・ピー・ピー  
住 所：〒262-0032 千葉県千葉市花見川区幕張町5-417-249-1-1301  
T E L：043-272-9541  
U R L：<http://www.sppinc.jp/>  
設 立 年 月 日：1997年8月  
資 本 金：3百万円  
従 業 員 数：2名  
事 業 内 容：PC用営業分析ソフトパッケージ開発・販売

### アライアンスビジネス研究会発表内容

**テーマ：**データベースを構築せずとも簡単に販売分析が行えるパッケージソフト「分析技シリーズ」の紹介

#### **プレゼンテーション概要：**

- ・販売データから必要な情報を簡単に抽出し、その結果をすべてグラフやチャート分析できる手軽で分かりやすい分析環境を提供します。
- ・また、販売管理ソフトなど他アプリケーションとの連携ができるのでアプリケーションのフロントエンドにグラフ環境を付加する目的で利用できます。

#### **プレゼンテーションの目的**

- ・販売代理店募集
- ・事業パートナー募集

#### **対象の業種・業態**

- ・業種・業態を問いません

## 平成 17 年度 第 9 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：キュービットスターシステムズ株式会社  
住 所：〒108-0023 東京都港区芝浦3-15-6 島倉田町ビル3F  
T E L：03-5584-5566  
U R L：http://www.qubitstar.com/  
設 立 年 月 日：2001年11月  
資 本 金：125百万円  
従 業 員 数：17名  
事 業 内 容：  
・ ユビキタスコンピューティングのためのハードウェア/ソフトウェアの開発・販売と各種サービスの提供、 ユビキタスコンピューティング用組込みOSの開発・販売  
・ 各種コーデック及びミドルウェアの開発・販売  
・ コンサルティングサービス  
・ システムインテグレーション、アプリケーション開発・保守  
・ システム技術の研究・開発  
・ Felica 用ネットワーク型リーダーライタの開発  
・ ASP サービスの提供

### アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：自社開発 ASP サービス “S0DeSu”・“Working Booster!” のご紹介

#### プレゼンテーション概要：

- ・ “S0DeSu” とは、Felica を使ったお客様参加型のポイントサービス。通常のプッシュ型ポイントサービスを非接触型 RFID である Felica(おサイフケータイ、Suica、Edy)と携帯電話を組み 合わせるにより、双方向のコミュニケーション型ポイントサービスへ進化させた ASP サービス。
- ・ “Working Booster!” とは、人材派遣業向けのサービスで、勤怠管理や業務情報の共有により、ビジネスをスムーズにするための ASP サービス。

#### プレゼンテーションの目的

- ・ ASP サービス “S0DeSu” のビジネスモデルのご案内
- ・ アライアンスパートナーとの提携
- ・ 資金提供者への呼びかけ

#### 対象の業種・業態

- ・ サービス業全般



## 平成 17 年度 第 10 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社アイ・エックス・アイ  
住 所：〒532-0011 大阪市淀川区西中島6-1-1 新大阪プライムタワー  
T E L：06-6309-0228  
U R L：http://www.ixi.co.jp/  
設 立 年 月 日：1989年7月  
資 本 金：1,634百万  
従 業 員 数：95名  
事 業 内 容：各種通信情報システムの導入に関するコンサルタント業務  
コンピュータソフトウェアの運用ならびに改善に関するコンサルタン  
ト業務  
コンピュータソフトウェアの開発および販売  
コンピュータ機器の販売、設置工事業  
グラフィックデザインの企画および制作  
航空運送事業

### アライアンスビジネス研究会発表内容

テーマ：情報漏洩防止、外部管理ソフトウェア「時限くん」の紹介と活用事例

#### プレゼンテーション概要：

- ・あらゆるファイルリソースに暗号・制限保護を与える「時限くん」により、企業の情報資産の保全を画期的に解決致します。

#### プレゼンテーションの目的

- ・画期的なファイルリソースのセキュアコントロール技術を紹介する事で、個人情報保護や日本版SOX法をはじめ、情報資産保護の解決策をご提案したい。

#### 対象の業種・業態

- ・金融、製造（特許、著作、設計物）、企業向けASPサービス事業者等ファイルの情報やコンテンツそのものの制御を必要とされる分野

## 平成 17 年度 第 10 回

### プレゼンテーション企業会社概要

会 社 名：株式会社ハイパーテック  
住 所：〒600-8813 京都市下京区中堂寺南町134  
京都リサーチパーク財団法人京都高度技術研究所5F  
T E L：075-322-1228  
U R L：<http://www.hypertech.co.jp/>  
設 立 年 月 日：1994年5月  
資 本 金：40百万円  
従 業 員 数：14名  
事 業 内 容：セキュリティソフト / 特許明細書作成支援ソフトの開発と販売、特許調査と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：クラッキング防止ソフト『Crack Proof』

#### プレゼンテーション概要：

- ・リバースエンジニアリングによる違法な解析の危険性とクラッキング被害について、及び弊社開発ソフト「Crack Proof」のクラッキング防止ソリューションについてのご説明。ソフトウェアのデモも実施。

#### プレゼンテーションの目的

- ・販路先開拓 / 販売代理店募集

#### 対象の業種・業態

- ・高価なソフトウェア（CADソフトなど）、オンラインゲーム など

## アライアンスビジネス研究会ケーススタディ

|            |                   |
|------------|-------------------|
| CASESTUDY1 | 株式会社 Knowlbo      |
| CASESTUDY2 | スマートワイヤレス株式会社     |
| CASESTUDY3 | フォーディーネットワークス株式会社 |
| CASESTUDY4 | ワークスコープ株式会社       |
| CASESTUDY5 | 株式会社 ATI販売        |



## 株式会社 Knowlbo

### 会社概要

会 社 名：株式会社knowlbo  
住 所：〒150-0012 東京都渋谷区広尾1-10-4 越山LKビル2F  
T E L：03-6821-7766  
U R L：http://www.knowlbo.co.jp/  
設 立 年 月 日：1986年2月  
資 本 金：16百万円  
従 業 員 数：22名  
事 業 内 容：Windowsコンポーネント、.NET グループウェアなどのソフトウェア、  
パッケージの企画開発、および各種システムの開発支援

### プレゼンテーション概要

#### 実施日

平成17年4月19日（火）＜第1回アライアンスビジネス研究会において＞

#### プレゼンテーションテーマ

Excelを稟議書とした新しいワークフローシステム「ワークフローEX」について

#### プレゼンテーション概要

- ・業務効率向上の為にツールとして利用されることが多いワークフローシステムですが、グループウェアの一部として組み込まれているなど、もっと簡単でもっと融通の利くワークフローシステムをお探しではありませんか？「ワークフローEX」は、Excel ファイルを稟議書として定義する新しい形態のワークフローシステムです。
- ・本システムが持つ自由度の高いワークフローシステムとしての機能や、なぜ Web ではなく Excel を利用したクライアント・サーバー構成のワークフローシステムであるのかをご紹介します。

## ヒアリング結果

### 会社概要

- ・ナルボは、1986年設立したソフトウェア開発会社。設立時には、NECのワープロ専用機「文豪シリーズ」向けのスプレッドシートを開発するなど、数少ない国産スプレッドシート製品の開発実績を持つ。その後、Windowsコンポーネントや、グループウェアの開発を主力とし、現在では、.netアプリケーションのソフトウェア開発などに力を注いでいる。ActiveXへの取り組みでも多くの実績を持つ先進的な企業といえよう。
- ・代表的なアプリケーション製品として、グループウェアの「TimeScheduler .NET」や、ワークフローシステム「ワークフローEX」、無人受付システム「なっちゃん2」などがある。TimeScheduler .NETは、東京放送（TBS）のスタジオ管理予約システムとしてカスタマイズした形で導入されているほか、ある県庁では、8500ユーザー規模でワークフローEXを導入することを決定している。
- ・また、コンポーネント製品は、「Knowlbo/OCX」シリーズの名称で製品をラインアップ。時間を基準にした各種情報を管理する「タイムビュー」や、電子稟議のイメージファイルを生成するコントロールの「e-ハンコ」、ビデオカメラでキャプチャした画像を順次表示する「コミュニケーションカメラ」などがある。

### プレゼンテーション内容

- ・ナルボは、「Excelを稟議書とした新しいワークフローシステム『ワークフローEX』について」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を行った段階では、まだ同製品が完成していた段階ではなかったが、2005年7月の出荷を控えており、JPSAの聴講企業に対して、いち早く、この製品を発表する形となった。
- ・業務効率化のためのツールとして利用されることが多いワークフローシステムだが、ワークフローEXでは、グループウェアの一部としてこれを組み込み、Excelファイルを稟議書として利用することを目的としている点が大きな特徴。
- ・多くの企業においては、Excelによって作成された定型フォームが大量に蓄積されているが、これらのほとんどが紙ベースで利用されているのが実態。しかも、これをウェブベースに移行させるには、多くの費用が必要となり、Excelで作られたフォーム資産の活用に頭を悩ませている企業も少なくない。
- ・ワークフローEXでは、膨大なExcelで作られたフォーム資産をそのまま活用し、電子印鑑と組み合わせることで、ペーパーレス環境を実現しながら、電子稟議書として利用できるようになる。

- ・同社では、これまではコンポーネント製品の開発や、受託開発を中心としていたことから、販売体制の整備が遅れていたのも事実。しかし、ワークフローEXの発売にあわせて、これらエンドユーザー向け製品の営業を担当する製品カスタマイズ営業部門を新設。販売体制の構築に乗り出している段階だった。今後は、販売代理店制度を新たに開始する方向を模索しており、JPSAでのプレゼンテーションの内容も、同製品を販売する代理店の募集を目的としたものとなった。

### 提携案件

- ・プレゼンテーション終了後の懇親会で、A社がワークフローEXに強い関心を持った。
- ・A社では業務ソフトの開発、販売を行っており、ワークフローEXを、A社業務ソフトのオプション製品として採用するのが目的だった。
- ・Excelで作成されたフォームと、A社業務ソフトを連動させることで、そのまま業務ソフト上での仕訳、管理ができるようになるという。A社のユーザーのなかにも、膨大なExcelフォームを所有しているユーザーが多く、こうした需要に対してのソリューションとして提供することになった。
- ・提携の話し合いは短期間に進んでいった。プレゼンテーションから1か月を経たない段階で両社が基本合意。約3か月後には、契約書を取り交わすという状況となった。
- ・だが、ナルボが開発体制を確立できないということもあり、残念ながら、まだこの提携をもとにした製品は誕生していない。早いタイミングでの製品化が期待されるどころだ。
- ・ナルボでは、A社業務ソフトのインストールベースが大きいことから、これらユーザーに対しての潜在需要があると判断。この提携をもとにして、年間で1億円規模、約1万ライセンスの商談が発生するものと見込んでいる。

### アライアンスビジネス研究会への参加メリット

- ・「プレゼンテーションを行う段階では、それほど効果があるとは考えていなかった」とするナルボの斉藤友男社長。JPSA以外の場でも、何度か提携を目的としたプレゼンテーションを行ってきたものの、そこで提携の成果があがってこなかったことが、その前提にはあった。
- ・だが、JPSAのアライアンスビジネス研究会では、実際に懇親会を通じて、数社と情報交換ができたこと、A社と具体的な提携に結びついたこともあり、その成果には大きな評価を与えている。
- ・また、「懇親会では、グループウェアソフトのTimeScheduler .NETについても、小規模ユーザー版が欲しいという話が数社から寄せられた」(同社・森さくら氏)という。同社には、以前から取引先やユーザーからも同様の要求が寄せられており、その後、100人程度の小規模ユーザーを対象にした製品を開発している。

## スマートワイヤレス 株式会社

### 会社概要

会 社 名：スマートワイヤレス株式会社  
住 所：〒103-0015 東京都港区浜松町1丁目2番1号 一光浜松町ビル7階  
T E L：03-5733-4049  
U R L：<http://www.smartwireless.jp/>  
設 立 年 月 日：2001年12月  
資 本 金：104.74百万円（資本準備金8,524万円）  
従 業 員 数：10名  
事 業 内 容：IC カード、RFID 及び関連製品、IC カードアプリケーション&ソフト  
ウェア製品開発・販売、PC 向けセキュリティデバイス&システム開  
発・販売、バイオメトリックス（生体認証）製品&パッケージシステ  
ム開発/販売

### プレゼンテーション概要

#### 実施日

平成17年4月19日（火）＜第1回アライアンスビジネス研究会において＞

#### プレゼンテーションテーマ

バイオメトリックス(生体認証)によるセキュリティシステムの未来図

#### プレゼンテーション概要

- ・新たに開発したバイオメトリックスシステム『Pro Facer』とマイクロソフト次世代サーバ『SQL Server2000 & 2005』がコラボレーション。新しいセキュリティパッケージシステムとその今後の可能性について御説明します。



## ヒアリング結果

### 会社概要

- ・スマートワイヤレスは、2001年12月の設立以来、バイオメトリックス分野に特化した技術開発を行っているベンチャー企業。ICカードと指紋認証を組み合わせたセキュリティシステムの開発や、指紋認証機能を搭載したUSBメモリなどを開発。大手ITベンダーを通じたOEMによる出荷実績を持つ。OEM先を通じて、大手百貨店や信用調査会社などへの導入がある。また、PCによる顔認証システム「FaceOK」を製品化している。

### プレゼンテーション内容

- ・スマートワイヤレスは、「バイオメトリックス（生体認証）によるセキュリティシステムの未来図」と題し、同社が開発した監視カメラと顔認証システムを組み合わせたバイオメトリックスシステム「Pro Facer」に関する販売パートナーおよび開発パートナーとの提携を目的としたプレゼンテーションを行った。
- ・プレゼンテーションの対象となったPro Facerは、これまでのセキュリティに関するノウハウをベースに、新たに開発した顔認証システム。指紋認証は、一部で利用者の抵抗があるという指摘もあるが、顔認証システムはそうした問題も解決できるものとして、注目を集めている。
- ・さらに、顔認証では、夜間出入口などの暗い場所や、光の当たる角度によってできる陰影を的確に判断できないという問題があったが、同社では赤外線技術を利用して、これを解決。従来のシステムで認証精度は、70%～80%程度だったものが、99.999%（誤認は10万人に1人）という高いレベルを維持しているという。
- ・同社がこれまで手掛けたICカードと指紋認証を組み合わせたセキュリティシステム事業では、大手ITベンダーへのOEMが中心となり、自社ブランドを隠した形でのビジネスだったが、顔認証システム「Pro Facer」では、自社ブランドでの展開を前提としており、アライアンスビジネス研究会でのプレゼンテーションも、Pro Facerを、スマートワイヤレスのブランドのまま展開できる販売パートナーや、ソリューションを開発できるSIerとの提携を求める内容となった。
- ・「当社は、認証のためのエンジンおよびデバイスの開発に特化した企業。エンドユーザーが、この技術を使ってもらえるような形に、ソリューションを肉付けしていただける企業との提携を期待した」と、同社・嶋田浩之社長は語る。

### 提携案件

- ・同社は、アライアンスビジネス研究会でのプレゼンテーションをきっかけに、2社との提携に成功している。
- ・A社とは、販売提携を締結。A社を通じて、Pro Facerを販売することになった。
- ・実は、この販売提携に先駆けて、A社では、自社へのPro Facerの導入を行っている。A社では、本社の移転にあわせて、入退出管理のための個人認証システムの導入を検討しており、その時期に、アライアンスビジネス研究会でスマートワイヤレスのプレゼ

ンテーションを聴講していた。

- ・顔認証の優位性や、認証精度の高さに注目し、まずは自らユーザーとしてこれを導入。その結果、高いセキュリティ環境の維持とともに、認証精度でも高い評価となったことから、これを販売していくパートナーとして名乗りをあげたというわけだ。
- ・自らが導入して実証しているシステムだけに、自信を持って製品を進めてくれる、強力な販売パートナーとの提携ができたといえるだろう。
- ・また、A社は、通信業界における大手企業のグループ会社ということもあり、今後の販売戦略のなかでも、この提携効果が与える影響は少なくないといえそうだ。ベンチャー企業にとって、大手企業のグループ会社が販売パートナーに名を連ねるということは、顧客にも安心感を与えるからだ。
- ・この提携によって見込まれる事業規模は2億円規模と想定している。
  
- ・B社とは、技術開発による提携を結んだ。
- ・B社はソリューション開発に実績を持つ企業。Pro Facerを活用した新たなソリューションの創出が期待されている。具体的には、顔認証を利用した顧客管理システム、勤怠システム、防犯・管理セキュリティシステムなどが予定されており、今後、両社での共同開発や、ユーザーへの提案が行われることになる。
- ・また、お互いが持つ顧客を相互に紹介しあうといった動きがすでに始まっており、B社のユーザー向けセミナーのなかで時間を割いて、Pro Facerを紹介するといったことも行われている。この取り組みの延長線上として、お互いの販路を利用して、お互いの製品を販売するといったことを模索していくことになりそうだ。
- ・また、B社は特定業種に高い実績を持つだけに、業種特化したソリューションの開発も今後は期待できそうだ。

#### アライアンスビジネス研究会への参加メリット

- ・アライアンスビジネス研究会で行ったプレゼンテーションに関しては「予想以上の成果」というのが、同社・嶋田社長の感想だ。プレゼンテーション終了後に、プレゼンテーション企業と聴講企業とが、懇親を行う場を用意している点にも高い評価を与えている。
- ・だが、その一方で、研究会だけの場に留まらず、アライアンスをさらに活性化させる取り組みを協会側に求めている。
- ・JPSAのホームページを利用して、随時、会員企業の紹介を行い、定期的に注目企業を取り上げるなどして、アピールすることも必要だと語る。
- ・一方、研究会では聴講する企業の傾向や、参加者の役職の傾向などが事前にわかれば、プレゼンテーション企業にとっても、より効果的な提案ができるとも指摘している。

## フォーディーネットワークス株式会社

### 会社概要

会 社 名：フォーディーネットワークス株式会社  
住 所：〒225-0024 神奈川県横浜市青葉区市ヶ尾町1170-1 クリガシマ市が尾2F  
T E L：045-978-1020  
U R L：http://www.4dn.co.jp  
設 立 年 月 日：2000年4月  
資 本 金：152.48百万円  
従 業 員 数：20名  
事 業 内 容：ソフトウェアパッケージ開発

### プレゼンテーション概要

#### 実施日

平成18年5月24日（火）＜第2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

Flash使ったリッチインターネットアプリケーション技術のご紹介

#### プレゼンテーション概要

- ・当社は一般のユーザが簡単にFlashを使った表現力の豊かなWebコンテンツを作成できるフレームワークを開発しました。2005年3月25日よりこの技術を使ったプロダクト（MagicalMaker）がGMOグループの株式会社ティーカップ・コミュニケーション殿で始まりエンドユーザーの好評を博しています。

今回はこのFlashコンテンツ作成フレームワークであるMediaFrame技術をご紹介します。

## ヒアリング結果

### 会社概要

- ・フォーディーネットワークスは、2000年4月に設立した企業。社名の4Dは、ドラエモンの4次元（4D）ポケットから命名しており、いつでも、どこでも、簡単に取り出すことができるサービスを創出し、これを世の中に提供することを、事業方針の主軸としている。
- ・設立以来、プリンティングソリューションで高い実績を持ち、キヤノン販売との提携によって、Javaをベースとした複合機向けの製品提供で実績を持つ。
- ・主力製品の4D Pocket Systemは、キヤノンが提唱するMEAPプラットフォーム上で動作するアプリケーション。パソコンから出力操作を行い、印字した文書や帳票を、プリンタに取りに行くというこれまでの使い方を逆転させ、複合機のメニュー画面からパソコンを操作し、パソコンに蓄積された文書データや帳票データを複合機に出力。その場で印刷されたものを受け取ることができるようになる。
- ・「複合機とパソコンとの関係を逆転させた製品」（同社・高木実取締役）と位置づけている。
- ・フォーディーネットワークスでは、4D Pocket System以外にも、MEAP対応アプリケーションを数多く製品化している。

### プレゼンテーション内容

- ・フォーディーネットワークスは、「Flashを使ったリッチインターネットアプリケーション技術のご紹介」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対象となったのは、これまでのプリンティングソリューションの開発などで蓄積したJavaの技術力を背景に、新たに開発したWebコンテンツ作成ツール「4D MediaFream」。
- ・ホームページやブログサイトにおいて、Flashを活用した動画による表現をはじめとするリッチインターネットアプリケーションの開発や運用を、容易に実現するためのフレームワークで、あらかじめ用意されているコンポーネント（部品）を組み合わせることで、短時間にアプリケーションを開発することができる。開発されたWebアプリケーションは、Webブラウザさえあれば、どこでも、誰でも簡単に利用できる。
- ・また、パソコンだけでなく、PDAや携帯電話、組み込み機器などにも活用できるマルチデバイス・アプリケーション・フレームワークとなっているのも特徴のひとつといえる。
- ・すでに、GMOグループでブログサービスを提供するティーカップ・コミュニケーションにおいて同製品を採用。Flashを利用したブログサイトを、ユーザーが簡単な操作で短期間に作成できるというメリットを提供している。
- ・プレゼンテーションでは、同製品を採用した新たなアプリケーション開発や、ビジネス提案などを目的としたアライアンスを提案したほか、実際に同製品を聴講企業のブログに組み込んで利用するといったことも視野に入れたプレゼンテーションとなった。

## 提携案件

- ・プレゼンテーション後の懇親会で、数社と名刺交換や情報交換を行ったが、実際に、アライアンスの具体的な話に及んだのはA社のみだった。
- ・A社では、ウェブを利用したオンラインフォトアルバムサービスを実施しており、話し合いを開始した当初は提携目的が明確ではなく、むしろ、話し合いのなかから、両社の技術、製品、サービスでの協業を模索していった。
- ・検討材料としては、フォーディーネットワークスからA社への技術ライセンス、4D Media Freamをベースにした新たなアプリケーションの開発、A社のサイトに組み込んだ利用などがあがった。
- ・結果として、A社がウェブで提供しているフォトアルバムサービスへの応用で両社が合意。オンラインフォトアルバムサービスのひとつに活用できる技術として、検討を開始した。
- ・A社ではサービスの刷新を計画していたこともあって、ここに4D MediaFreamの技術を採用することを狙ったようだ。現時点では、まだ商用サービスにこの技術が採用されているわけではないが、すでにこの提携による事業へ効果は数100万円規模となっている。
- ・今後、A社とは、4D MediaFreamの販売パートナーとしての協業にも幅を広げていきたいとしている。

## アライアンスビジネス研究会への参加メリット

- ・アライアンスビジネス研究会でのプレゼンテーションを行った立場から、高木取締役は「会員企業の経営トップが数多く参加しており、様々な講演の場と比較すると、質の高い参加者層で構成されていると感じる」と語る。
- ・実際、同社が提携を結んだA社も、社長自らが研究会に聴講企業として参加。プレゼンテーション終了後の懇親会で、A社社長と直接話をしたことからスタートしている。
- ・「経営トップが参加していることで、話が早く進展する。アライアンスを結びたいと考えている企業にとっては、絶好の場だといえるだろう」と高木取締役は語る。
- ・そのなかでも、あえて苦言をあげてもらった。高木取締役は、「さらに聴講者の枠を広げれば、プレゼンテーション企業側も、提携の可能性が広がるはず。実際にアライアンスが結べなくても、情報収集というメリットもあるだろう。ぜひ、その点を事務局側に努力していただきたい」とした。

## ワークスコープ株式会社

### 会社概要

会 社 名：ワークスコープ株式会社  
住 所：〒105-0013 東京都港区浜松町2-6-2藤和浜松町ビル2F  
T E L：03-3431-2370  
U R L：<http://www.workscope.co.jp>  
設 立 年 月 日：1985年4月  
資 本 金：10百万円  
従 業 員 数：9名  
事 業 内 容：福祉関連、一般企業向けのパッケージソフト販売

### プレゼンテーション概要

#### 実施日

平成18年5月24日（火）＜第2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

始まっています！！介護予防サービス

安全な筋力トレーニングの提供とトレーニング効果が差別化のポイントです。

#### プレゼンテーション概要

- ・ 来年改正される介護保険制度。中でも注目されているのが介護予防サービスです。その導入にあたり施設は利用者のアセスメント（健康状態などを把握し正しく分析すること）を行わなければいけません。
- ・ 弊社では一般の利用者（高齢者でも）が簡単に測定でき、利用者に適切なカウンセリングを行う、一つの手段として、体脂肪測定から一步踏み込んだ「体組成の測定」を提案します。科学的根拠に基づいて構築されたタニタ社製体組成計 BC-118D PLUS を用いた「体組成評価システム B-FORMER」により、利用者が客観的に自身の健康度を把握し、生活習慣改善への明確な動機を持ち、確実な成果を上げることを目的としています。

## ヒアリング結果

### 会社概要

- ・ワークスコープは、1985年に設立。販売管理ソフト「Feoh(フェオ)」や、障害者施設支援ソフト「e-すまいる」などの開発、販売で実績を持つ。こうしたソフトウェアベンダーとしての事業のほかに、プロバイダー事業やホームページ作成事業などにも乗り出しており、これら実績をベースとしたASPサービス事業を、今後本格化していく方針を示している。
- ・昨今では、福祉分野に対する事業を強化しており、なかでも老人介護や障害者福祉に関するソフト開発に力を注いでいる。e-すまいるは、その基幹製品であるが、そのほかにも、介護サービス事業向けシステムの「B-Former」、健康増進サービス事業支援システム「PICH」などがある。

### プレゼンテーション内容

- ・ワークスコープは、「始まっています!!介護予防サービス」をテーマに、介護サービス事業向けシステム「B-Former」を中心としたプレゼンテーションを行った。
- ・同製品は、体組成計と組み合わせたASP型のサービスで、ウッドランドグループのシステムディと共同開発したもの。タニタの体組成計を利用して、老人の筋力、骨量などを短時間に測定。この情報をデータセンターで一括管理するサービス。健康運動指導士がこの情報をもとに、体力増進などの指導を行うことになる。
- ・体組成計は、同一施設内に設置された機器の情報を共有できるほか、他の施設で測定された情報も一元管理できる。また、この情報を見て、本人や健康運動指導士が、運動の成果が確認でき、予防医療に役立てることができる。
- ・体組成計は、病院などの医療施設や、老人健康保険施設などに設置されており、ここに体組成計と連動したパソコンを利用して、データセンターの情報を呼び出すことができる。個人情報データをデータセンターで管理しているため、セキュリティの面にも配慮されているといえよう。
- ・高齢化時代を迎え、予防医療に対する注目が高まりつつあるなかで、注目される製品のひとつだといえよう。
- ・プレゼンテーションを行った時点では、同製品の開発が完了した段階でもあり、内容は、販売パートナーの募集、そして、ASPサービスを行う上でのネットワークインフラの敷設などを行える企業との提携が目的となった。
- ・「販売パートナーとはいえ、当社では、長年の福祉施設への導入実績があり、新規顧客開拓という側面よりも、当社が開拓した顧客に対して、販売活動、支援活動をしてもらえる企業とのパートナーシップが最適だと考えた」とワークスコープの青山和彦社長は語る。

## 提携案件

- ・プレゼンテーション終了後の懇親会で、A社から提携申し入れの話があった。
- ・A社は全国規模でサービス事業を展開する企業で、今後の成長が著しい福祉分野への進出に関心を寄せていたほか、ASP型のサービスである「B-Former」に対して、様々なサービスを提供できると考えたようだ。
- ・当初は、B-Former に対する提携という形でスタートした両社の話し合いだが、協議を重ねるうちに、提携の幅は拡大。ワークスコープの顧客に対する LAN 敷設工事などを丸ごとA社に委託するという提携内容となった。
- ・ワークスコープは、もともと ASP サービスを導入する企業に対するネットワークインフラの敷設工事なども行っていたが、限られた社員数のなかではこの作業が大きな負担となっていた。
- ・とくに、老人介護施設の場合は、置かれている場所が中心部から離れていることもあり、その対応などにも限界が生じていたのだ。全国規模でサービス拠点を持つ A 社のリソースを活用することで、こうした問題を解決できるようになった。
- ・一方、この提携によって、これまでサポートやインフラ敷設に手間をとられていた人材を、新たな製品開発に対して再配分するといったメリットも生まれている。
- ・同社が力を注いでいる福祉分野は、頻繁な法改正があり、その制度に則った迅速な対応が不可欠となる。
- ・「当社のような、小規模のソフトベンダーが大手と競合するには、法制度にいち早く対応できる仕組みを用意することが不可欠。ネットワークで対応できる ASP 方式の採用、モジュールを組み合わせて適切なシステムを構築できる構造、ユーザー自身が簡単な操作でカスタマイズできる機能の提供が必要となる。それに向けた新たな開発をスタートさせなければならない段階だった」(青山社長)。
- ・あわせて、ASP ベースながらも、クライアント/サーバー環境と同じような操作性を実現できる AJAX (Asynchronous JavaScript + XML) への対応も課題となっており、今回の提携が、こうした製品開発の推進に大きな効果をもたらしたともいえる。
- ・A社との提携によって、LAN 敷設工事の委託で数 1,000 万円規模の提携規模が見込まれているが、それとともに、新たな製品開発にリソースを転換できるといった無形のメリットも生み出している。

## アライアンスビジネス研究会への参加メリット

- ・これまでアライアンスを前提としたプレゼンテーションを行ったことがなかったとしているワークスコープであるが、具体的な提携効果があったことから、研究会の活動には高い評価を与えている。
- ・むしろ、「もう少し準備を行い、しっかりとしたプレゼンテーションができればよかったと反省している」とのコメントが、青山社長からは聞かれているほどだ。また、懇親会では、複数の企業との名刺交換を行い、様々な情報交換も行えたという。
- ・「福祉分野に特化しているなので、この分野のビジネスに直結するような情報を得られたわけではないが、多くの企業との接点を持てたことはメリットがあった」としている。



## 株式会社 ATI販売

## 会社概要

会 社 名：株式会社 ATI販売  
住 所：〒101-0041 東京都千代田区神田須田町2-19 洋装社ビル  
T E L：03-5297-6730  
U R L：http://www.ati.jp  
設 立 年 月 日：2004年2月  
資 本 金：10百万円  
従 業 員 数：5名  
事 業 内 容：ソフト販売/ISO, ISMS, プライバシーマーク構築支援コンサルティング  
特に、株式会社アドバンス・テクノロジー・インターナショナル（設  
立：1989年12月20日/資本金1,000万円）の開発ソフト“Manual  
Action シリーズ”等の販売

## プレゼンテーション概要

## 実施日

平成17年9月13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

次世代ネットワークに対応する各種製品の操作マニュアル、業務管理マニュアル等の本格的電子マニュアル作成ツール“Manual Action for Professional”のご紹介

## プレゼンテーション概要

- ・ Manual Action for Professional は、ネットワーク対応のマニュアル作成ツールです。製品の開発者にとっては操作マニュアルを作成するコストが、1/3 から 1/20 まで削減できます。また、その運用コストもインターネットの利用により講習会や場所等の運用コストが大幅に削減できます。
- ・ ユーザにとっても、Manual Action で作成されるマニュアルは実操作のような視覚的操作説明が可能であるため、ソフトの HELP 機能や業務管理やコールセンターでの活用に適しております。
- ・ Manual Action で作成したマニュアルは、Web で表示 (Internet Explorer) されるため、サーバで管理することによりバージョンアップ等の内容更新には随時に対応させることが可能です。
- ・ Manual Action は、Flash や動画も自在に組み込むことが可能であるため、文章では説明しづらい箇所には動画やナレーションでの説明ができ、ユーザにはより実践的で分かりやすい操作マニュアルを提供することができます。
- ・ 英語版もあり、Windows XP の操作により、作成するマニュアルの多言語化も可能です。

## ヒアリング結果

### 会社概要

- ・ATI販売は、2004年2月、ソフト開発やマニュアル制作などを手がけるアドバンス・テクノロジー・インターナショナル(ATI)の販売子会社として設立した。
- ・ATIが開発した本格的電子マニュアル作成ツール「ManualAction for Professional」の販売を主力に、同ツールを利用したeラーニング向けのコンテンツ制作などの受注も行う。
- ・ATIは、設立当初からマニュアル制作を中心に事業を展開。当初はDTPを活用した紙によるマニュアル制作が多かったが、これをCD-ROMやウェブで利用できるように電子化。すでに精密機器メーカーの電子マニュアルの制作などで実績を持っている。
- ・こうした長年のノウハウを生かして開発したのが「ManualAction for Professional」となる。ATI販売では、今後、ManualAction for Professionalに関する販売パートナーの拡大に乗り出したい考えだ。

### プレゼンテーション内容

- ・ATI販売のプレゼンテーションは、「次世代ネットワークに対応する各種製品の操作マニュアル、業務管理マニュアル等の本格的電子マニュアル『ManualAction for Professional』のご紹介」をテーマに行われた。
- ・ManualAction for Professionalは、ネットワーク対応の電子マニュアル制作ツールで、マニュアル制作において、大幅な工数削減が可能になるのが大きな特徴。「従来のマニュアル制作に比べて、5分の1程度に工数削減が可能になる」とATI販売の照井幸男社長は語る。
- ・FlashムービーやAVI形式の動画を、マウスを操作するだけで画面上に簡単配置することが可能であるほか、HTMLへの変換もワンタッチで実現。HTML化の段階で発生しがちなレイアウトの修正などを不要することで、工数削減を達成できるという。HTML変換時にレイアウト部分をスムーズに転換できる技術に関しては、同社の長年のマニュアル制作のノウハウが反映されている。
- ・さらに、多重構造化したページ構成にも適しており、ManualAction for Professionalでは1グループ500ページ、最大128グループまでの制作および管理が可能。大量のページ数を有するマニュアル制作に適している。
- ・企業ではPDFによるマニュアルや、ビデオ画像をそのままウェブで閲覧できるマニュアルを制作し、それらを電子マニュアルと称している例が多いが、ManualAction for Professionalでは、画面上に表示された必要なところをクリックして、その説明を映像などで確認できる電子マニュアルとしている点が特徴だ。
- ・「PDFのマニュアルでは、最終的には紙に印刷して利用するということになりがち。また、ビデオの映像を単にCD-ROM化したり、ウェブ化したりといっただけの電子化では、インタラクティブ性がなく、学習効果が薄い。ManualAction for Professionalを利用すれば、画面上の必要なところをクリックするだけで、それに関する説明が映像などで確認できるようになり、製品の機能や使い方といった点でも能動的な学習ができる。また、それらをウェブで配信できるというメリットもある」(照井社長)としている。

- ・研究会におけるプレゼンテーションでは、これらのManualAction for Professionalのメリットを強調するとともに、販売パートナーの募集、および同製品を直接導入する企業に対する製品提供などをアピールした。

#### 提携案件

- ・プレゼンテーション終了後の懇親会では約20社と名刺交換を行った。その後、ATI販売側から直接コンタクトをとり、3分の1の企業と直接面談を行った。
- ・聴講企業にはソフトメーカーや販売会社が多かったこともあり、社内の開発者向けのマニュアルや製品マニュアルとして、あるいは販売店でも営業担当者向けの電子マニュアルの制作に、ManualAction for Professionalを利用したいという企業が多かったようだ。
- ・各社を訪問した照井社長自身も、「マニュアルの制作に工数がかかりすぎていること、また制作コストが大きいことを課題としている企業が多かった」としている。
- ・残念ながら、現時点では同製品を導入したという企業はなかったが、次年度予算で導入を検討したいという企業もいくつかあったという。
- ・一方で、販売パートナーとして同製品の取り扱いに興味を持つ企業もあった。A社は、事業の柱のひとつである人材派遣事業において、派遣先ごとに用意されているマニュアルを利用して、派遣する人材の教育を行っている。
- ・だが、その多くが冊子になっており、しかもかなりの分量のものが複数冊用意されているのが現状。派遣先では、この改訂にも時間やコストをかけていることから、派遣先のマニュアル改善提案のひとつとして、ManualAction for Professionalを提案する方向で検討を開始している。
- ・派遣先が大手企業であるため、採用までには時間がかかると見られているが、派遣先の企業だけでなく、そのマニュアルを利用する派遣元であるA社にとってもメリットがあるソリューションとして提案を行いたいとしている。
- ・また、A社担当者は新規事業開拓を業務としており、ATI販売の製品戦略について販売面でのアドバイスするなど有益な関係が結ばれている。開発業務への特化の方向性を持つATI販売にとって友好的アライアンスとなっている。

#### アライアンスビジネス研究会への参加メリット

- ・ATI販売は、販売を目的とした会社として設立されたものの、これまで積極的な販売活動ができていなかったのが実態。これまでは販売パートナーもなかったという状況だった。
- ・今回のプレゼンテーションのような場を持ったのも初めてであり、当初はプレゼンテーションの成果はまったく想定できなかったという。
- ・だが、多くの企業と情報交換ができたこと、実際に顧客の元を訪れて製品に対する要求などを聞くことができたことは、同社の今後の製品開発、営業活動にもプラスになったという。今後、これをいかに具体的な事業へと結びつけられるかが課題だ。
- ・一方、JPSAのホームページを通じて、アライアンスビジネス研究会のプレゼンテーション企業およびその内容などを、よりわかりやすい形で提案してもらえるとアライアンスの幅が広がるのではという声も、同社からはあがっていた。



アライアンスビジネス研究会聴講企業の声

コンピュータ・アソシエイツ株式会社



コンピュータ・アソシエイツ株式会社  
理事  
城井真純 氏



---

### いまはアライアンス抜きには企業の成長はない時代

私は、アライアンスビジネス研究会に、2004年度以降、ほぼ欠かさずに参加させていただいています。

当社の場合、製品開発を米国本社側が中心に行っているため、他の参加者とは、研究会への参加目的がやや異なるかもしれません。

製品開発に直結する技術を持ったパートナーを見つけだすというよりも、当社の製品を用いて、日本においてビジネスを行っているパートナーに対して、支援をしていただける力を持ったベンチャー企業との連携を図ることを目的としているからです。

現時点では、バイオメトリックスをはじめとするセキュリティや、グラフィックス分野で技術を持つ企業との連携を期待しており、関連する技術や製品のプレゼンテーションが行われる場合には、とくに真剣に耳を傾けています。

また、その一方で、当社が注目しているベンチャー企業を、プレゼンテーション企業としてご紹介するといったことも行っており、研究会の場を通じて、業界の活性化や発展にも貢献したいと考えています。

いまや、企業を取り巻く環境はニーズの多様化とともに、迅速な経営判断、変化への柔軟な対応が求められています。

そうした市場環境のなかでは、企業同士のアライアンスを抜きに、将来の成長を図るのは無理だといえます。顧客のニーズに応えるには、単独の企業ですべてを備えることは不可能ともいえ、アライアンスは企業の成長戦略においては欠かすことができないものだといえるでしょう。

相手の力を利用して、自らの製品を売っていただく、あるいは相手の強い製品を自らの力で売るというように、ビジネスチャンスを広げることにもつながります。

当社も様々なアライアンスを模索していますが、大手企業の情報は数多く入手できるものの、成長性のあるベンチャー企業の情報はなかなか手に入りません。その点では、ベンチャー企業と接点を作る場、あるいは情報交換の場としては、アライアンスビジネス研究会は、極めて有効な場だといえます。

しかし、研究会のなかで、気になる点がひとつあります。

それは、プレゼンテーション企業の提携目的が明確にならず、製品や技術の単なる紹介だけに終わってしまうケースが目立つことです。

プレゼンテーションの最初に、まずは、販売提携なのか、技術提携なのか、あるいは資本提携なのかといった点を明確にし、その上でアライアンスに必要となる情報を、聴講企業に提供することが必要でしょう。

また、プレゼンテーションが終了したあとも、聴講企業に対してフォローの連絡を取るといったアプローチも必要です。

こうした取り組みが、アライアンスを成功に導き、ひいては業界の活性化や発展にもつながると考えています。

これからも多くのベンチャー企業にプレゼンテーションをしていただき、ベンチャー企業にとっても、聴講企業にとっても、お互いにメリットのある研究会にしていければと考えています。



## アライアンス大賞受賞企業その後

第1回JPSAアライアンス大賞 - 特別賞受賞企業



## アライアンス大賞受賞企業その後

---

第1回JPSAアライアンス大賞 - 特別賞受賞企業



株式会社ソフトクリエイト  
事業開発室 室長  
岡本康広 氏

---

## 提携だけが研究会の役割ではない大切さ

当社は、平成15年度のアライアンスビジネス研究会でプレゼンテーションをさせていただき、A社とのアライアンス実績などが評価され、平成15年度のアライアンスビジネス大賞特別賞を受賞させていただきました。その後も、聴講企業として、研究会には参加させていただいています。

提携先のA社とは、A社の主力製品に、当社が開発したウェブフォーム・ワークフロー「X-Point（エクスポイント）」を採用していただいたほか、この提携とは別に、A社製品の導入を検討していたB社が、アライアンスビジネス研究会における当社のプレゼンテーションを聞き、A社製品とともに、X-Pointの導入を決定したという実績もあがりました。

実は、A社との提携については、プレゼンテーションを行う前から現場レベルでは少しずつ進んでいた話だったのですが、なかなか最終的な合意には結びつかないといった段階にありました、ところが、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、A社の経営トップが聴講していたこともあり、それきっかけに、ボトムアップとトップダウンの両方からアライアンスの検討が進み、その後は、短期間に提携合意に至りました。アライアンスビジネス研究会でのプレゼンテーションがなければ、この提携にはもっと時間がかかっていたか、あるいは提携自体がなくなっていたかもしれません。

アライアンスビジネス研究会の聴講企業の特徴は、経営トップの方々に参加しているという点にあります。当社の提携実績も、経営トップ同士の直接的なパイプができたことが、大きかったといえます。アライアンスの成果を求めるには最適な研究会だといえるでしょ

う。

しかし、その一方で、アライアンスビジネス研究会を、提携を目的としたものだけに捉えるのは、研究会の意義を狭めることにつながるとも考えています。

ここには多くの経営者や、技術力、ソリューション力、そして、販売力を持ったJPSAの会員企業が集まっています。また、ベンチャーキャピタリストの方々も参加しています。

こうした方々から意見をいただくことで、製品の改良につなげたり、経営の変革に生かしたりといったことができます。自社の製品を成功経験のある企業の方々に評価していただく場、あるいは製品化や販売に関するヒントをいただく場、新たな経営の知識を獲得できる場として活用すれば、もっと多くのメリットを得ることができるでしょう。

例えば、技術開発にばかり追われているベンチャー企業の経営者は、なかなかベンチャーキャピタリストの方々と話す機会がありません。アライアンスビジネス研究会のプレゼンテーション後に行われる懇親会で、ベンチャーキャピタリストの方々からヒントを聞けば、そこでの提携が行われなくとも、今後の経営に生かすヒントを得ることもできるはず です。

アライアンスビジネス研究会を、提携の場としてのみ捉えてしまうと、「提携できたかどうか」という短絡的な視点での判断しかできません。そうではなく、もっと様々な情報交換ができる場として捉えてみるのが、プレゼンテーション企業、聴講企業の双方にとっても、良いことではないかと考えます。

一方通行では営業活動に過ぎません。双方向になってはじめてアライアンスとなります。参加者が、アライアンスビジネス研究会を、もっとうまく活用していけるようになるといいですね。

## **平成 17 年度 アライアンスビジネス研究会活動報告書**

---

平成 18 年 5 月 発行

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

---

©2006 Japan PersonalComputer Software Association

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  
TEL.03(5157)0780 FAX.03(5157)0781