

ITビジネスモデル委員会報告 2015年度 その2

サイボウズ株式会社 様

「cybozu.comのエコシステムについて」

「kintonとその活用領域」

講師 営業本部ソリューション営業部 阿部一真様
営業本部ソリューション営業部木戸裕一郎

2015. 8. 4(火) サイボウズ株式会社 東京本社にて

プレゼン内容のポイントと質疑

1. 今回は 営業本部ソリューション営業部の

阿部一真様から「cybozu.comのエコシステムについて」

木戸裕一郎様から「kintonとその活用領域」についてお話を戴いた

「cybozu.comのエコシステムについて」

ーサイボウズについて

ーエコシステムの背景

ーエコシステムの取り組み状況

ーエコシステムの留意点

「kintonとその活用領域」

ーkintonについて

ーデモンストレーション

ーkintonの活用・提案領域

ー事例のご紹介(事例を多数ご紹介戴いた)

2. 質疑およびディスカッション

Q: プレゼンの中で出てくるエコシステムとは？

⇒人間の生態系にもたとえられるように、色々な機能を持った部分が全体として効率的な働きをするものを指し、企業の場合、それぞれ違う分野の会社が協力して、一つのシステムを実現させる事をいいます

感想

- オフィスツアー: 開放的で、今時の素晴らしいオフィスでした
社員の皆様も楽しそうで、生き生きとしている感じがしました
kintone: パートナー、お客様に事例を多く提供し、夜の中に広めるスタイルはその通りだと思います。
まさに、良い道具を役立つ道具に。機能だけでなく、利用シーン、課題解決など具体的な例が良かったと思います。チームワークが多く発言されていたのが印象的でした。
- 以前からkintoneは知っていたが、最新の事例が聞けて非常に参考になりました。
クラウドの売り上げが伸び悩んだ際に、顧客ターゲットを見直して、「改めて企業価値は何か」、という点にフォーカスした所は興味深かったです。
業務システムを作るための基盤として成功されているので、弊社も協業に力を入れていきたいと思います。
- 開発手法など、テレワークで実現しているなどエンジニア環境に良い印象です。
オフィスも素晴らしいです。kintoneは初めてプレゼンを受けましたが、かなりの業種と大手にも導入されていくのではと思いました。サイボウズ様は、昔の印象は中小のグループウェアでしたが、これからの未来は幅広いマーケットを獲得するのではと思いました。

- サイボウズさんの新オフィスについて、最新のワーキング環境を体験できました。サイボウズさんのクラウドへの取り組みはソフトベンダーとしては、先行かつ大々的であることもあり、現状どのようなビジネスモデルか興味をもって伺いました。プレゼンや事例も大変わかりやすかったです。

クラウドでの戦略コアはオンプレメイン商材のサイボウズOfficeのクラウド版ではなく、デジエのクラウド版ともいえるkintoneであることや、kintoneの存在意義は、従来AccessやExcelで行っているパッケージではかなえられないシステム化領域であることを再確認させていただきました。

また、6割が顧客自身が作って利用、3割がAPIを使ったシステム連携でここはパートナーという比率はうなずけるものでした。

直接販売でSIもかなり積極的行われていることは、興味深かったです。ありがとうございます。

- kintoneは弊社アプリケーショングループ(APG)で扱わせて頂いており、また、個人的な興味から機能紹介セミナーにも参加させて頂いた事があるツールです。

機能的には前述のセミナーでも確認させて頂いたので、大きな驚きはありませんが、従来のウォーターフォール型の開発と異なり、プロトタイプ型としての十分にお客様ニーズに沿うものと思います。価格的にもリーズナブルであり十分に競争力があります。

一方、弊社の取り組みは十分とは言えないと考えています。これまでのSMILE連携というスタイルではなく、お客様がやっているExcel等の業務を置き換えることが大切です。

APGとも相談して、エンジニアへの落とし込みのスピードを上げたり、モデル的なお客様を探して、安価な開発提案を行い、事例づくりを進める等の施策を検討したいと思います。

弊社のお客様にはkintoneを利用して、エンジニアが安価にスピード開発するまたは、月額料金固定で、様々な業務をkintoneに乗せ換えていくような提案が有効ではと考えています。

□サイボウズ社におけるエコシステムの考え方から、kintoneの特徴や各種事例をお聞きすることができた。

企業コンセプトとして「Fast&Easy+Entertain」ここからの「チームワークの専門店」というものを持ち、それを自社内でも実践されている。

ワークスタイルの変革もそうであるし、kintone+パートナーソリューションという明確な組合せにも表れていると感じた。

kintoneの事例では、国内だけではなく海外、特に中国にも多くの実績を持たれているということに驚きを感じた。改めてJCSSAメンバー各社の底力を感じるとともに、共にビジネス拡大に向けたチームワーク強化を実践したいと思います。

今後ともよろしく願いいたします。

□株主配当はクラウド売上の10%というのはおもしろいとおもった。

クラウド推進で一番課題になるのは、売り切り型売上との両立が難しいというところ。事例も多分にあり、APIが自由度高く解放されていて、非常に魅力的なプラットフォームだなと思う。

エンドユーザーには非常に魅力的なソリューションだが、販売店もしくはSIの立場からすると、「簡単に」というのは、SI工数があまりとれず、おいしくない、とみえてしまうのではないかなとおもった。そのようなユーザーとパートナーの立場の違いを、実際にどのように乗り越えているのか、興味を持った。ISVシステム連携などが、SIで稼ぐポイント？

SFDCとの差別化ポイントは興味深い。トップダウンか、ボトムアップか。その提案方法・アプローチ方法によるところは、会社の方向性や指針、カラーが表れているなどと思う。「チームワークの専門店」というのはある意味表れている。

□グループウェアのイメージが変わった。企業間連携などの事例をみると、営業マンのSFAとか、販促品手配システムとか、目的を絞り込んで成功している。目的の明確化とアジャイル的開発が出来る事が成功のポイントと感じた。

編集後記

今回はサイボウズ様の新オフィスの紹介とkintoneの事例のお話を伺う事ができた。チームワークによるエコシステムの実現の可能性に裏打ちされた今後の事業の伸びと、それを見込んだ新オフィスへの移転の決断は、kintoneの将来性への自信の表れだと思う。新オフィス環境で自由にのびのびと働く社員の皆さんのやる気を引き出す社長と幹部の皆さんの手腕に大いに期待出来る、と感じたセミナーでした。

下記URLから今回のプレゼン内容がダウンロード出来ます(会員限定)

<https://www.jcssa.or.jp/memberJCSSA/dl2.php>

以上