



サイボウズ株式会社（東証第一部：4776）

2010年1月期（第13期）

第2四半期決算説明・新事業戦略発表会

2009年9月15日

<http://cybozu.co.jp/>

現状の報告

- ① 当社の概要説明と上半期総括報告
(代表取締役社長 青野 慶久 (5分))
- ② 2010年1月期 第2四半期決算説明
(執行役員 経営管理本部長 石井 和彦 (10分))

今後の戦略発表

- ③ 中期戦略並びに新事業戦略発表
 - A. 今後のクラウド事業戦略と「サイボウズ ガルーン SaaS」紹介
(代表取締役社長 青野 慶久 (10分))
 - B. 新事業「サイボウズ かんたん SaaS」発表
(マーケティング部長 野水 克也 (15分))



当社の概要説明と上半期総括報告

代表取締役社長 青野 慶久

会社概要 (2009年7月31日時点)



商号	サイボウズ株式会社(東証一部 コード:4776)
本社住所	東京都文京区後楽1-4-14 後楽森ビル12F
設立	1997年8月8日
事業内容	ソフトウェアの開発、販売、保守ならびに情報通信、情報提供に関するサービス
資本金	605百万円 発行済株式数 527,003株、株主数 15,843名
取締役・監査役	代表取締役社長 青野 慶久、取締役副社長 山田 理、取締役 畑 慎也 社外取締役 杉橋 剛、監査役 橋本 正昭・小川 義龍・中川 雅文
執行役員	山本 裕次、札辻 秀樹、山本 泰宇、石井 和彦、松村 克彦、中原 裕幸
株主構成	青野 慶久 16.98%、畑 慎也 16.96%、住商情報システム 14.04%、 中野 博久 3.70%、山田 理 3.67%、日本トラスティ・サービス信託銀行 2.24% 従業員持株会 1.57%他
社員数	単体 223名(正社員・契約社員223人、その他39人) 連結 377名(正社員・契約社員377人、その他43人)
連結対象企業	サイボウズ総合研究所、サイボウズ・ラボ、ユミルリンク、プリングアップ、 サイボウズ・メディアアンドテクノロジー、ジェイヤド (持分法適用子会社 フィードパス、cybozu.net)

サイボウズグループの企業理念

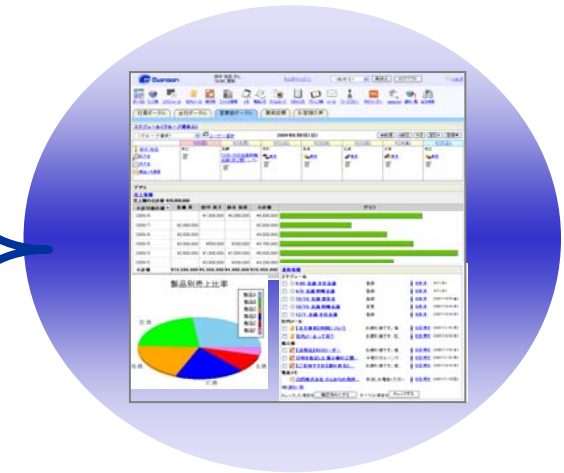
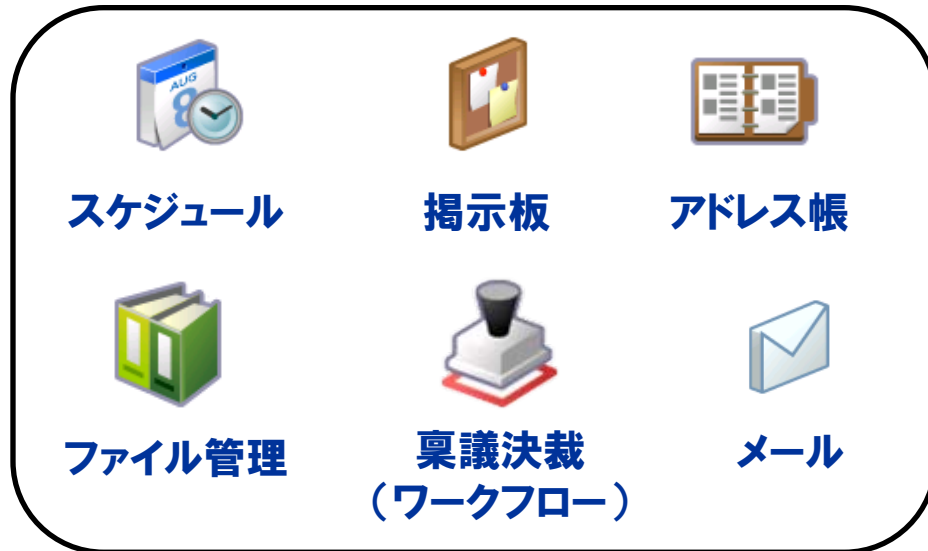
「**情報サービスをとおして
世界の豊かな社会生活の実現に貢献します**」

⇒ 「**情報サービスの大衆化**」

中長期目標

サイボウズは、グループの総力を挙げて、
「**グループウェア世界トップシェア**」を目指します。

グループウェアとは、
企業内の情報を共有し、
「チームワーク」を促進するソフトです。



サイボウズの製品群 (主な製品)



国内向け製品

SMB向け
(規模: 10名~300名程度)



組織を変える総合グループウェア

サイボウズ Office 8

かんたんWebデータベース

サイボウズ デヂエ 8

お手軽Webグループメールシステム

サイボウズ メールワイズ 4

お手軽社内ブログ

サイボウズ ブログ 2.0



エンタープライズ向け
(規模: 300名~10,000名以上)



エンタープライズ グループウェア

サイボウズ ガルーン 2

お手軽汎用ワークフローシステム

サイボウズ ワークフロー
for ガルーン 2

お手軽グループウェア検索システム

サイボウズ
全文検索サーバー for ガルーン

「売れる営業」育成型SFA

サイボウズ ドットセールス



海外向け製品

3ヶ国語対応ワークフロー

サイボウズ ApprovalFlow™

3ヶ国語対応SaaS型グループウェア

サイボウズ 弁公系統

10ヶ国語対応グループウェア



1. グループウェア部門への集中

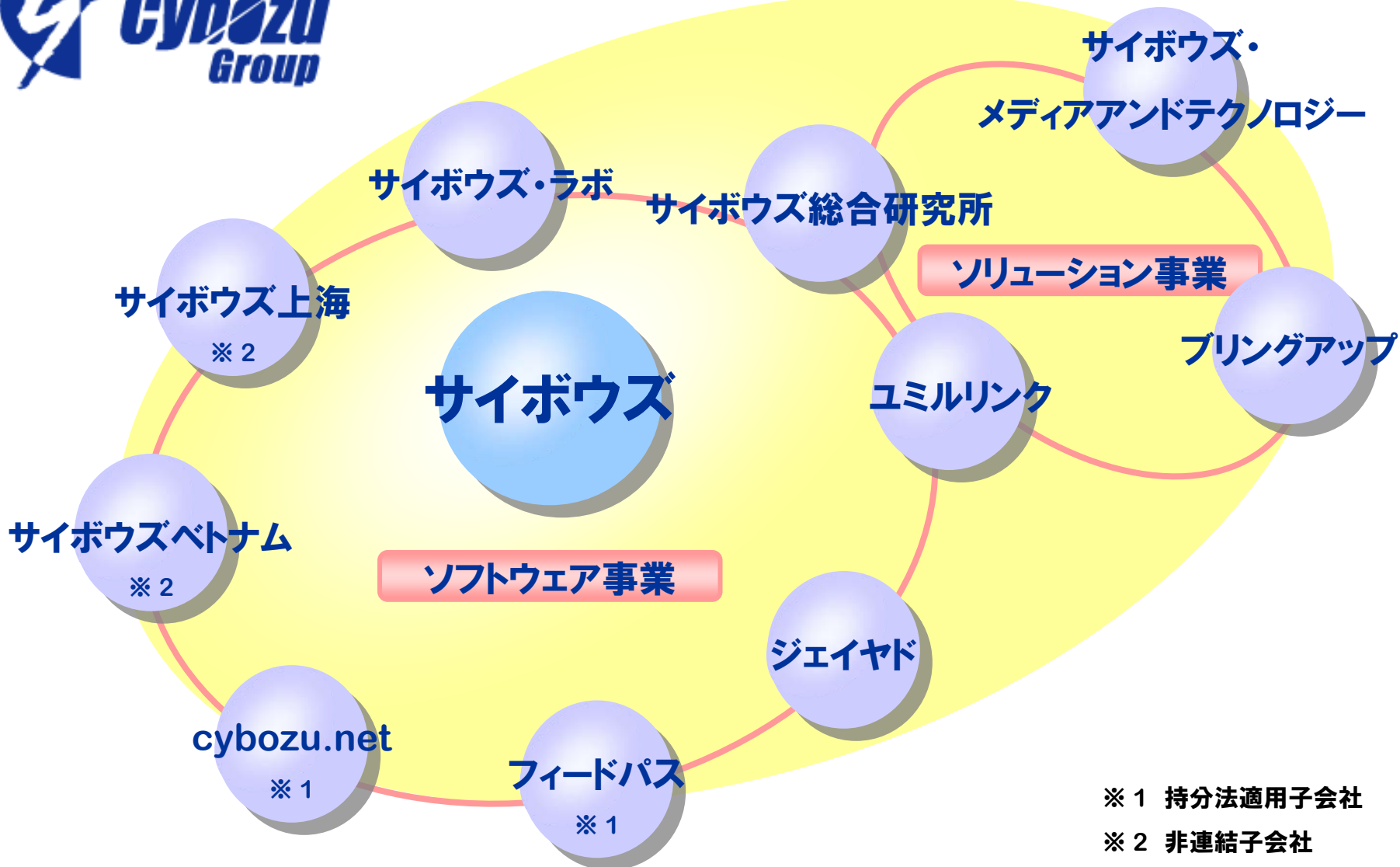
- ・インフォニックス株式売却（5月）

2. 国内のグループウェア市場を磐石に

- ・グループウェア「サイボウズ Office 8」とデータベース「サイボウズ デチエ 8」を同時リリース（2月）
- ・シダックスがグループウェア「サイボウズ ガルーン 2」をSaaS形式で4,000ユーザーの導入（7月）
- ・メールシステム「サイボウズ メールワイズ 4」リリース（7月）
- ・「日経コンピュータ」誌による顧客満足度調査、グループウェア部門で9回連続1位獲得（8月）

3. 海外への展開を進める

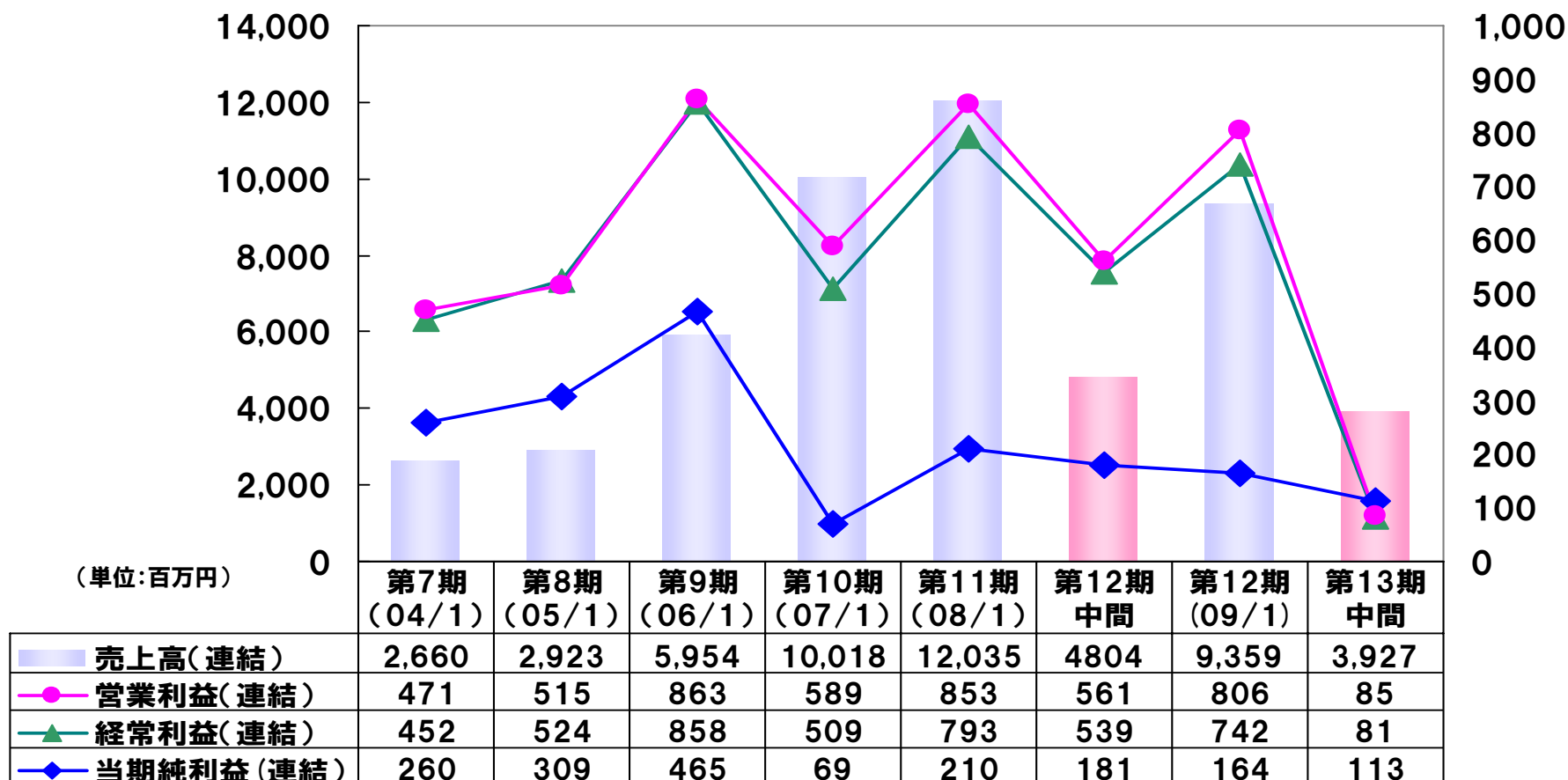
- ・日本語・英語・中国語に対応した多言語ワークフロー「Cybozu ApprovalFlow」リリース（4月）
- ・アジア諸国5社の企業と「オフィシャル グローバル パートナー契約」締結（6月）
- ・日本語と中国語対応のSaaS型グループウェア「サイボウズ 弁公系統」が英語対応（8月）



- ◆ 全体的な売上高減少、及びインフォニックスが連結から外れたことなどから、18.3%の減収
- ◆ 一部子会社のたな卸資産評価損(売上原価)107百万円を計上

(単位:百万円)	連 結		
	金 額	前 年 比	前年比増減
売上高	3,927	▲ 876	▲ 18.3%
営業利益	85	▲475	▲84.7%
経常利益	81	▲457	▲84.8%
当期純利益	113	▲68	▲37.6%

◆ ソフトウェア事業への経営資源集中戦略により、売上減少

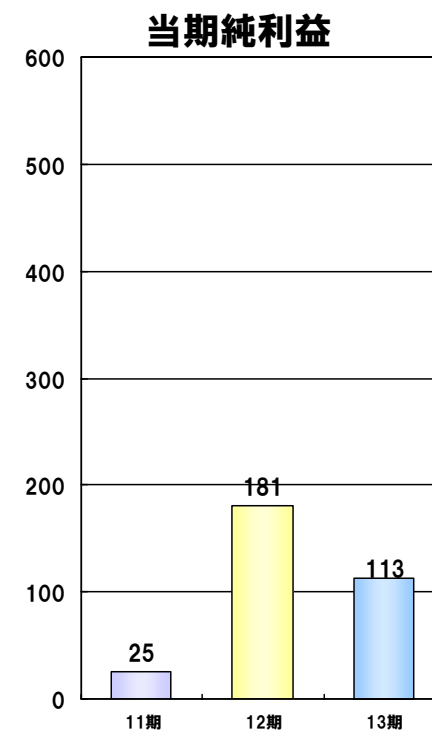
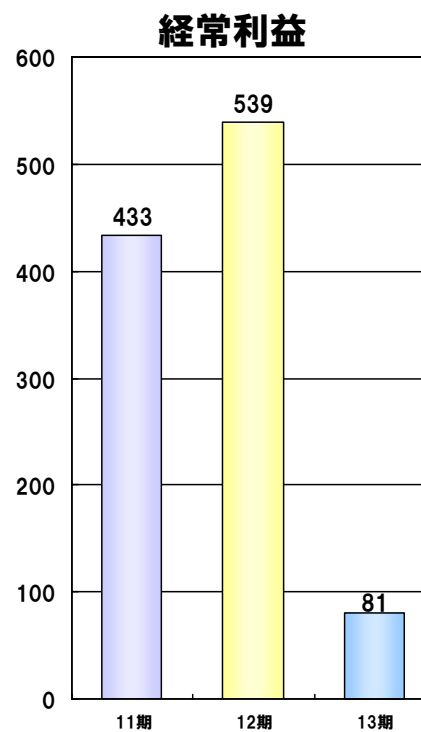
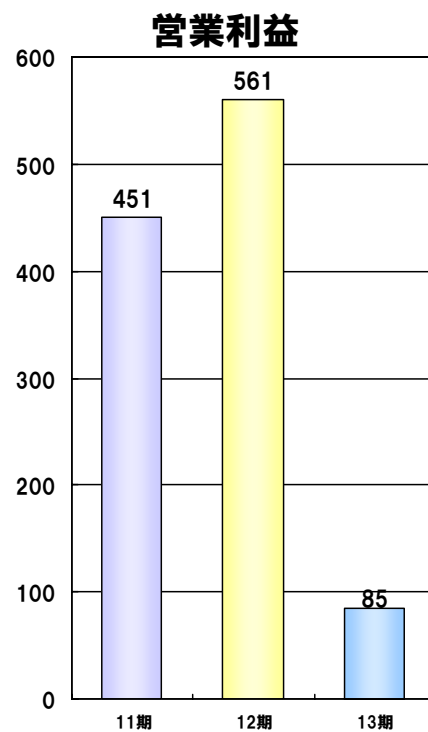
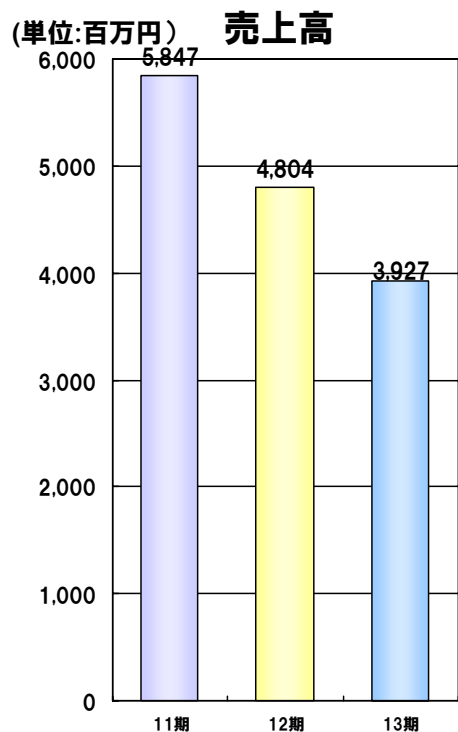




2010年1月期 第2四半期決算説明

執行役員 経営管理本部長 石井 和彦

業績サマリー(連結損益)



連結

(単位:百万円)

	2007年1月期(11期中間)		2008年1月期(12期中間)		2009年1月期(13期中間)	
	金額	前期比	金額	前期比	金額	前期比
売上高	5,847	27.3%	4,804	△17.8%	3,927	△18.3%
営業利益	451	29.3%	561	24.2%	85	△84.7%
経常利益	433	49.5%	539	24.3%	81	△84.8%
当期純利益	25	△54.9%	181	605.2%	113	△37.6%
EPS(円)	48.99	-	346.60	-	215.19	-

売上セグメント(連結)

◆ ソフトウェア事業

- サイボウズ、サイボウズ総合研究所、サイボウズ・ラボ、ユミルリンク、ジェイヤド

◆ ソリューション事業

- サイボウズ総合研究所、ユミルリンク、プリングアップ、サイボウズ・メディアアンドテクノロジー

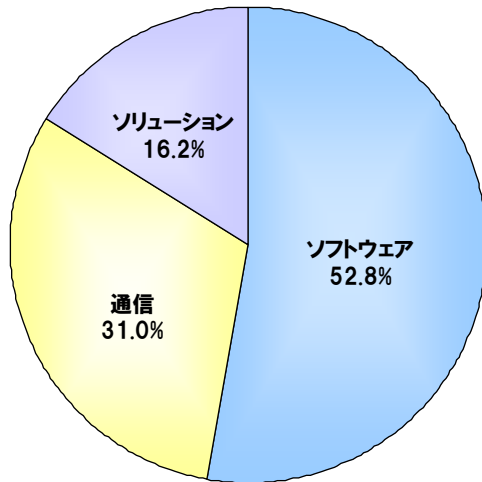
◆ 通信事業

- インフォニックス ※

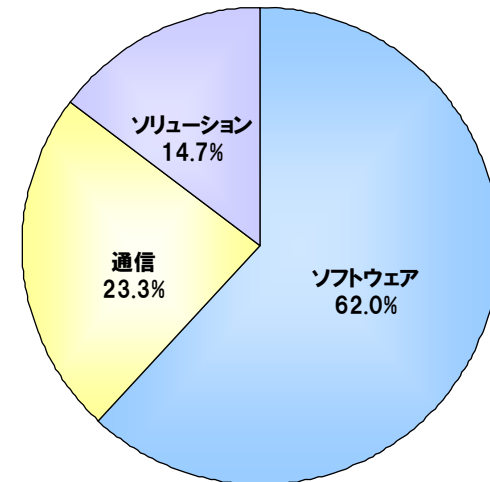
※インフォニックスは7月より、連結の範囲から外れています

2009年1月期(12期中間) 連結売上:4,804百万円

2010年1月期(13期中間) 連結売上:3,927百万円



18.3% down



	ソフトウェア	通信	ソリューション
売上	2,535百万円	1,489百万円	779百万円
営業利益	680百万円	▲44百万円	▲74百万円
(のれん償却額)	50百万円	32百万円	91百万円

	ソフトウェア	通信	ソリューション
売上	2,434百万円	914百万円	577百万円
営業利益	505百万円	▲259百万円	▲162百万円
(のれん償却額)	53百万円	27百万円	49百万円

◆ インフォニックスが連結から除外されたことなどにより、資産および負債額が減少したものの、
現預金は着実に増加

	2009/1期 (第2四半期)	2010/1期 (第2四半期)	増減 %	コメント
流動資産	4,222	3,966	△6.1	
現金・預金	2,059	2,874	+39.6	前期比 + 815
売掛金	1,546	784	△49.3	
その他	616	307	△50.2	
固定資産	2,916	1,826	△37.4	
有形固定資産	331	214	△35.3	
無形固定資産	1,520	674	△55.6	のれん残 470
投資その他資産	1,065	938	△11.9	
資産合計	7,138	5,793	△18.9	
流動負債	2,642	1,467	△44.5	
買掛金	300	29	△90.1	
短期借入金	800	427	△46.5	
1年以内返済 予定長期借入金	279	40	△85.4	有利子負債全体では △1,017
未払法人税等	339	238	△29.9	
未払金	297	150	△49.4	
その他	624	580	△7.2	
固定負債	514	109	△78.6	
純資産合計	3,982	4,216	5.9	
自己資本比率%	50.9%	67.5%	-	+ 16.6% の向上
負債・純資産合計	7,138	5,793	△18.9	
BPS	7,092	7,422	+4.7	

	2009/1期 (第2四半期)	2010/1期 (第2四半期)
営業キャッシュフロー	612	579
投資キャッシュフロー	△417	△956
フリーキャッシュフロー	194	△377
財務キャッシュフロー	115	370
現金・現金同等物期末残	2,059	2,426

【営業キャッシュフロー】 前期比▲33百万
売上債権の減少、たな卸資産の減少など

【投資キャッシュフロー】 前期比▲539百万円
連結の範囲の変更に伴う子会社株式の売却による支出200百万円の増加など

【財務キャッシュフロー】 前期比255百万円
長期借入金による収入増加など

のれん償却額: 150百万円

(単位:百万円)

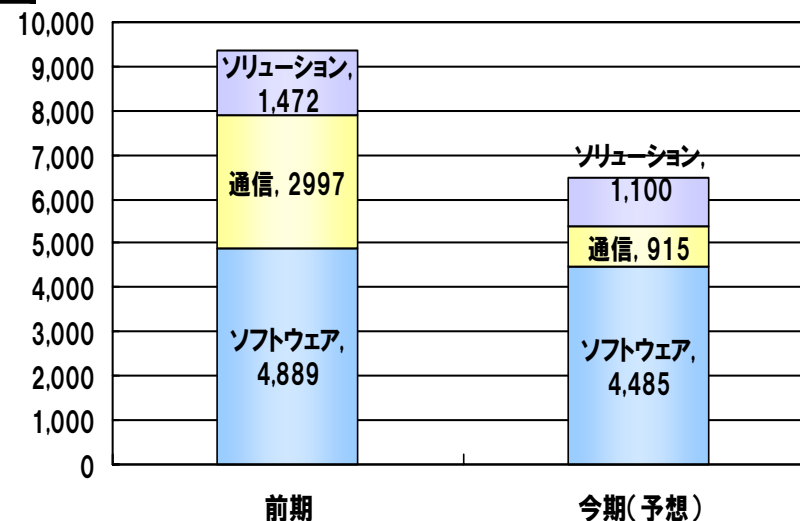
◆ 通信事業におけるインフォニックスの連結除外、ソリューション事業におけるたな卸評価損の売上原価計上により、連結で減収、減益の見込み

(単位:百万円)

連結	2009/1期	2010/1期 (第2四半期)	2010/1期 (通期予想)	前期比 %
売上	9,359	3,927	6,500	△30.6
営業利益	806	85	230	△71.5
経常利益	742	81	230	△69.1
当期利益	164	113	50	△69.7
EPS	315円10銭	215円19銭	232円32銭	-

単体	2009/1期	2010/1期 (通期予想)	前期比 %
売上	4,034	3,800	△5.8
営業利益	992	670	△32.5
経常利益	1,004	670	△33.3
当期利益	219	350	+59.3
EPS	419円85銭	666円45銭	-

連結売上予想(セグメント別)



※ 2009年9月11日において、当初公表の予想値を修正しております



中期戦略並びに新事業戦略発表

～今後のクラウド事業戦略～

代表取締役社長 青野 慶久

◆顧客満足度、トップを維持

- ・「日経コンピュータ」誌、「第14回顧客満足度調査」において、グループウェアソフト部門で9回連続総合満足度第1位を獲得

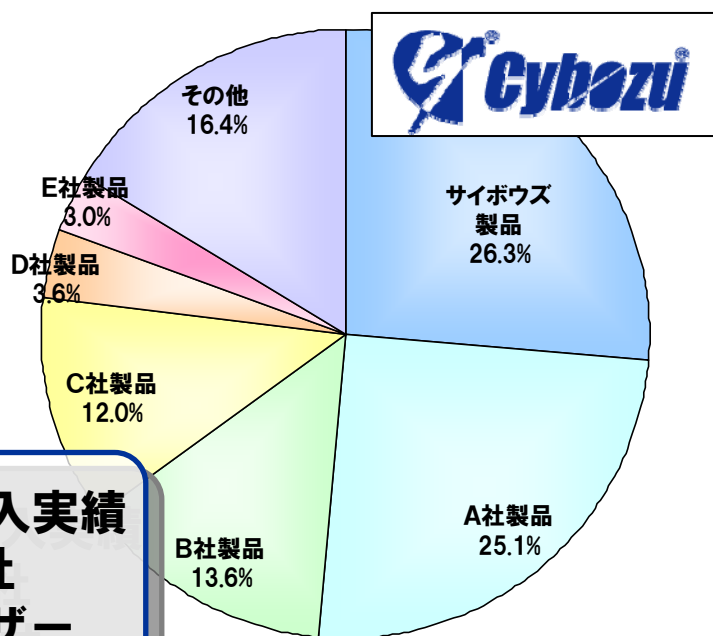


◆グループウェア導入シェア、トップを維持

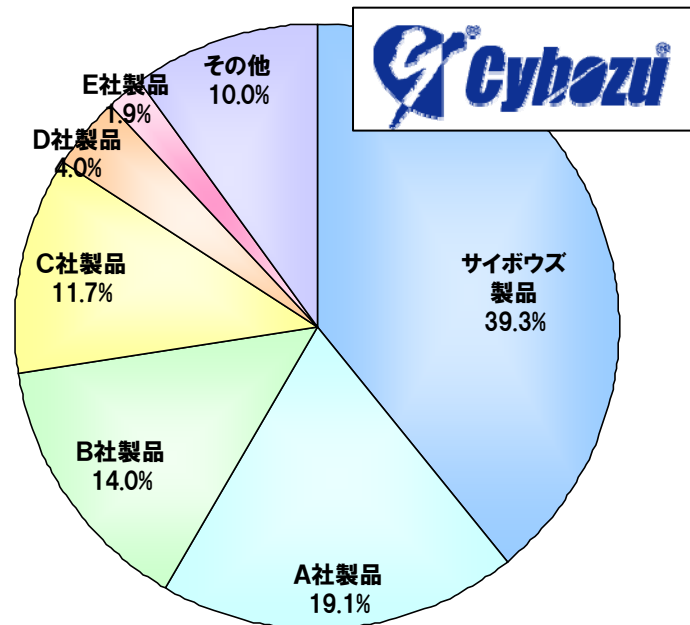
- ・ノークリサーチ社、「2008年版 中堅・中小企業のITアプリケーション利用実態と評価レポート」で第1位を獲得



グループウェアのシェア



今後利用予定のグループウェア



サイボウズ導入実績
28,000社
300万ユーザー

2008年版 中堅・中小企業のITアプリケーション利用実態と評価レポート / ノークリサーチ

更なる事業拡大のため、SaaSの強化を図ります

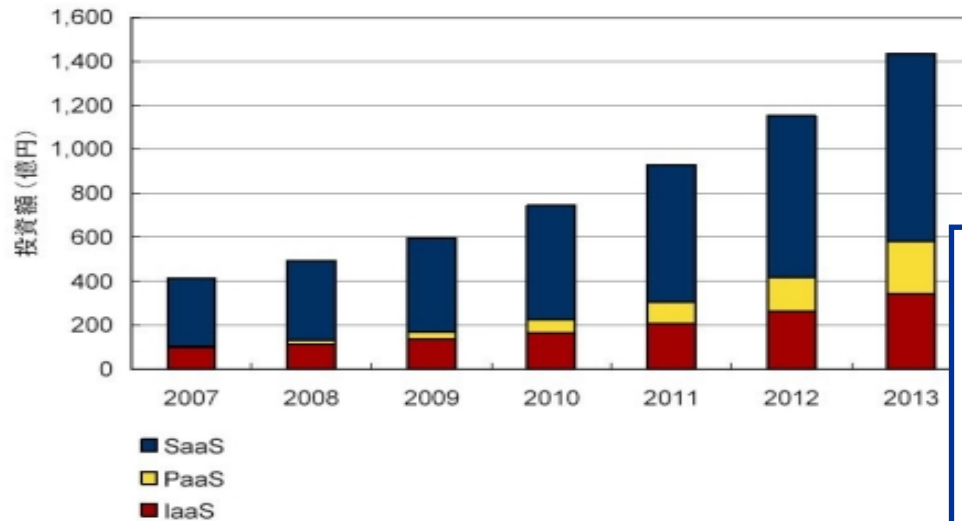
付加価値の向上(アドオンセル)

継続サービスの拡大

新規顧客の獲得

ソフトウェアのSaaS市場は拡大傾向

国内SaaS/XaaS市場 投資額予測、2007年～2013年



Source: IDC Japan, 03/2009

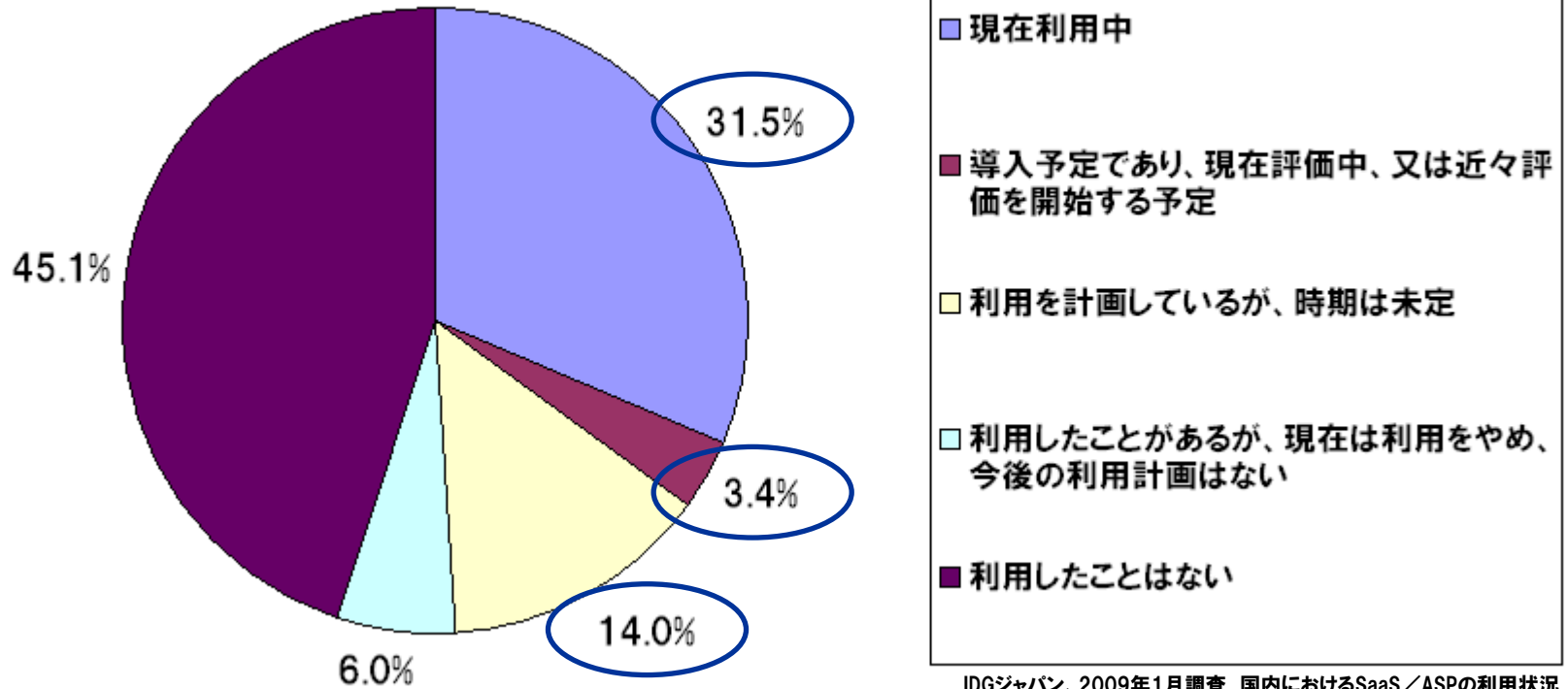
SaaS(ASP)サービス 市場規模推移



※出展:富士キメラ総研2008 ASP・SaaS関連企業総調査

約半数が、現在SaaSの利用中、または利用計画あり

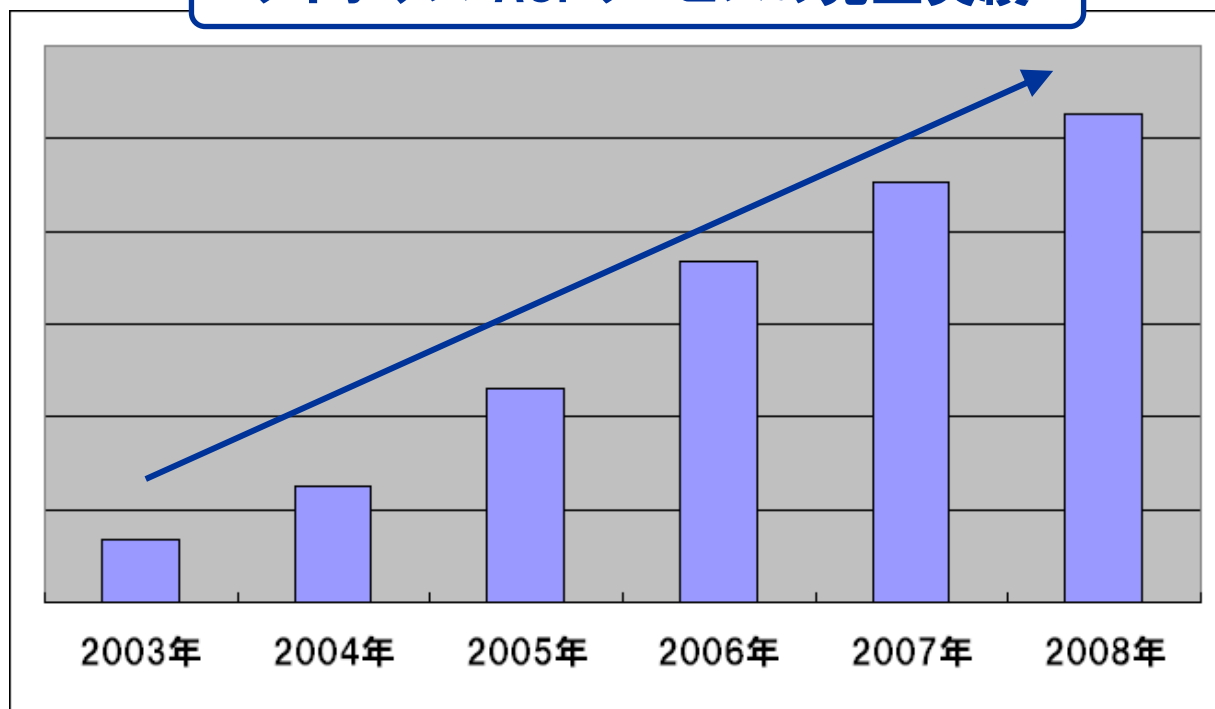
SaaS、またはASPサービスの利用状況



IDGジャパン、2009年1月調査 国内におけるSaaS/ASPの利用状況

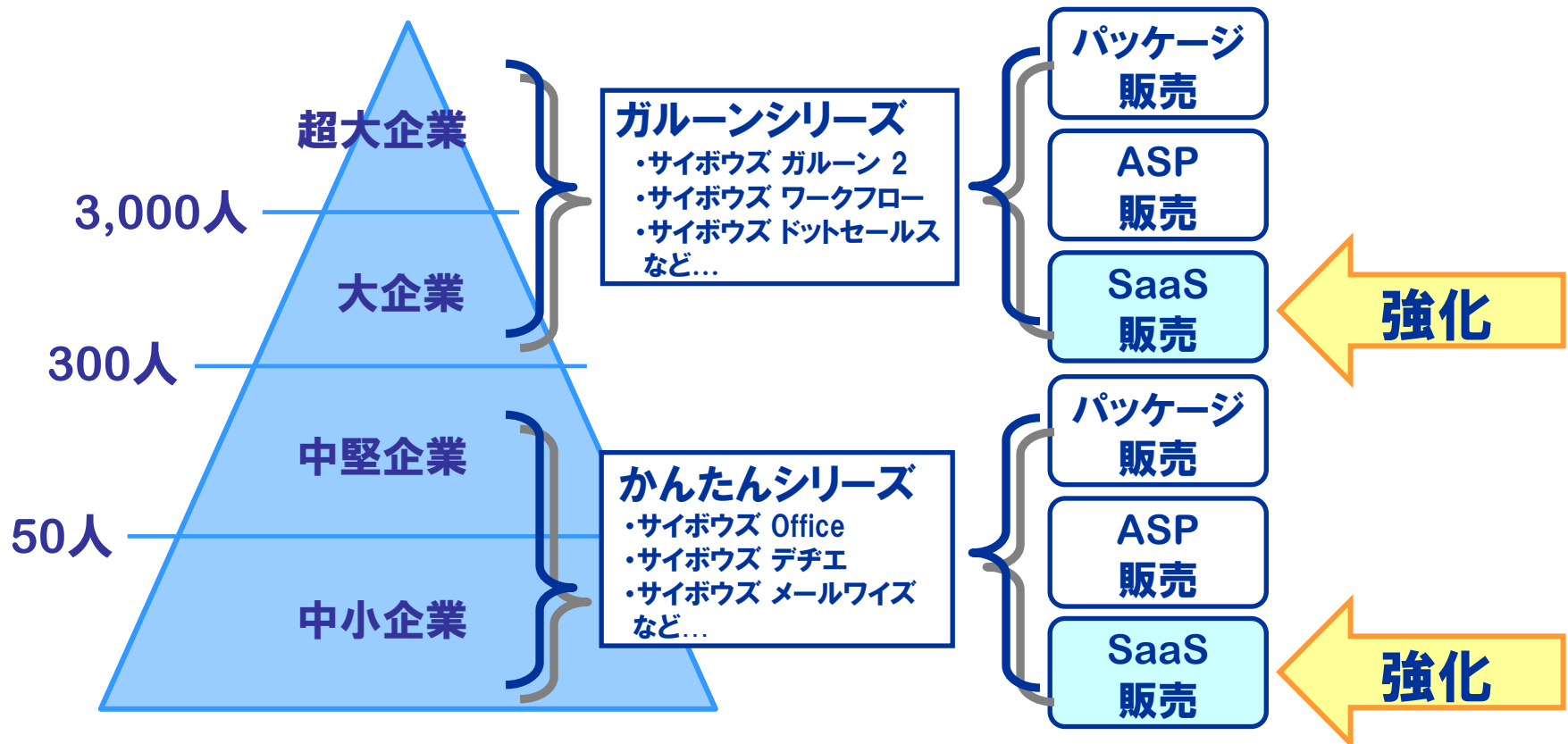
2002年から開始したASPサービス
好調に売上を伸ばしている

サイボウズ ASPサービスの売上実績



※サイボウズ Office・デチエ・ガルーン・コラボレックス の合計売上

- ◆あらゆる規模の企業に対応できる製品ラインアップ
- ◆お客様のご要望に合わせ、選択肢を広げた製品/サービスの提供形態

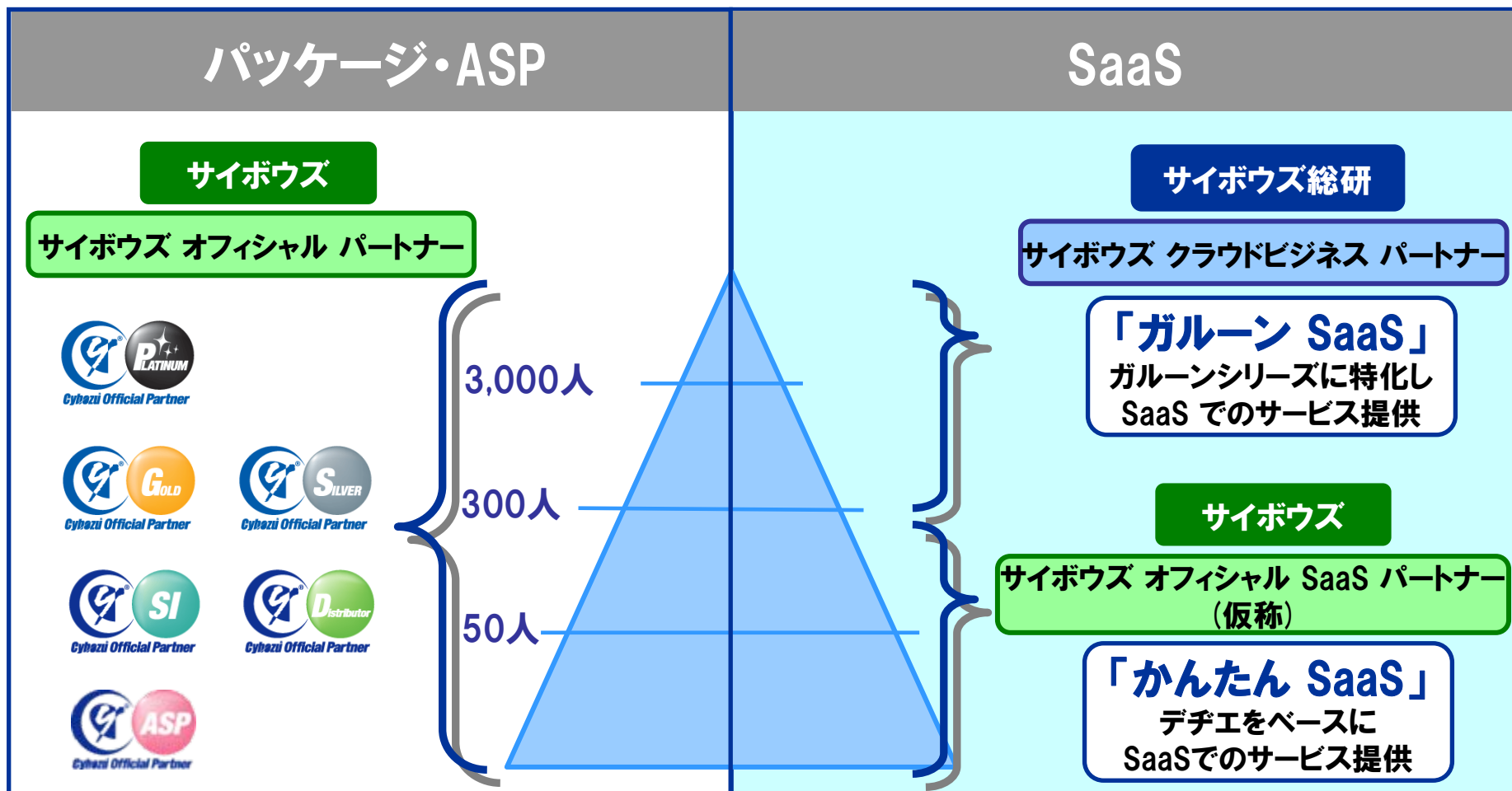


ASP：標準的な業務アプリケーションをノンカスタマイズで提供
SaaS：お客様のご要望に合わせ、カスタマイズし提供

サイボウズ製品の提供形態



- ◆サイボウズとサイボウズ総研が、SaaS事業を展開。
- ◆SaaS事業強化のため、新たなパートナー販売網を構築。
 - さらに広い地域、業種をカバーできるように、販売網を拡大していく。

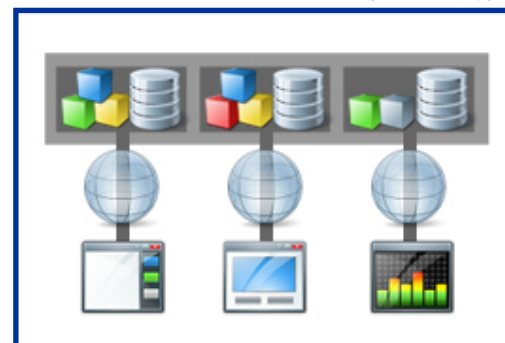




中期戦略並びに新事業戦略発表

～「サイボウズ ガルーン SaaS」の紹介～

名称	サイボウズ ガルーン SaaS
開始時期	2009年5月
サービス	<p>サイボウズ ガルーンシリーズ をSaaS形式で提供するサービス (月額)</p> <p>基本サービス:ガルーン 2</p> <p>オプション :ワークフロー for ガルーン 2 全文検索 for ガルーン 2 ドットセールス など</p>
販売価格	<p>約1,200円/ユーザー (月額課金・インフラ利用費込)</p> <p>※導入規模によって価格は変わります。</p>
販売形態	サイボウズ総研と、パートナー企業様による販売
導入事例	シダックス社 (2009年7月より4,000名規模で導入)
目標	<p>今年度中に5社との契約締結を目指し、</p> <p>来年度中に25,000ユーザーライセンスの獲得を計画</p>



利用画面例（ガルーンとデヂエの連携）



売上情報をグラフにしてポータルに掲載

鈴木 拓也 さん
16:39に更新

スケジュール(グループ表示)

2009年8月9日(日)

8/9(日)	8/10(月)	8/11(火)	8/12(水)	8/13(木)	8/14(金)	8/15(土)
鈴木 拓也 白子ま 白子ま 電話メモ閲覧	先陣 13:00-15:00会議(非公開)	先引 東京	先引 東京	伝説 東京	大受 東京	香口 東京

デヂエ
売上情報
売上額の合計値 ¥20,950,000

小計対象の値	佐藤 昇	田中 美子	鈴木 拓也	小計値
2009/8	¥1,000,000	¥3,000,000	¥4,000,000	
2009/7	¥2,000,000		¥2,000,000	
2009/6	¥3,000,000		¥3,000,000	
2009/5	¥3,000,000	¥200,000	¥3,750,000	
2009/3	¥2,500,000	¥1,000,000	¥1,500,000	¥5,000,000
2009/2		¥3,000,000	¥200,000	¥3,200,000
小計値	¥10,500,000	¥5,550,000	¥4,900,000	¥20,950,000

製品別売上比率

最新情報

スケジュール

- 9:00 会議 全社会議 登録 佐藤 昇 4/1(水)
- 4:06 会議 野嶋会議 登録 佐藤 昇 4/1(水)
- 10:10 会議 野嶋会議 登録 佐藤 昇 2007/10/5(金)
- 10:10 会議 野嶋会議 変更 佐藤 昇 2007/10/4(木)
- 12:11 会議 全社会議 登録 佐藤 昇 2007/10/4(木)

社内メール

- 【全文検索】利用について お疲れ様です。情... 松田 豊彦 2007/11/5(月)
- 社内メールについて? お疲れ様です。松... 松田 豊彦 2007/10/4(木)

掲示板

- 【活用社】RSSユーザー お疲れ様です。情... 松田 豊彦 2008/1/16(水)
- 日時を指定した 掲示板の公開... 今度のガルーンで... 松田 豊彦 2007/11/5(月)
- 【ご存知ですか】探の担当... お疲れ様です。情... 松田 豊彦 2007/10/4(木)

電話メモ

- 凸凹株式会社さんからの用件 折返しお電話ください 松田 豊彦 2007/11/4(日)

チェックした項目を 確認済みにする すべての項目を チェックする

業務依頼ライブラリをポータルに集約

鈴木 拓也 さん
16:40に更新

業務依頼

質問

「ディスクの空き容量が不足しています」と表示されます。

一度読んだ通知を探るのが大変です。

スケジュールを登録したら、名前の横に×がつくのは何故?

社内メールと掲示板の違いは?

社内メールとメールの違いは?

ブラウザを立ち上げた時に「Office 8」が最初に表示されるようにできますか。

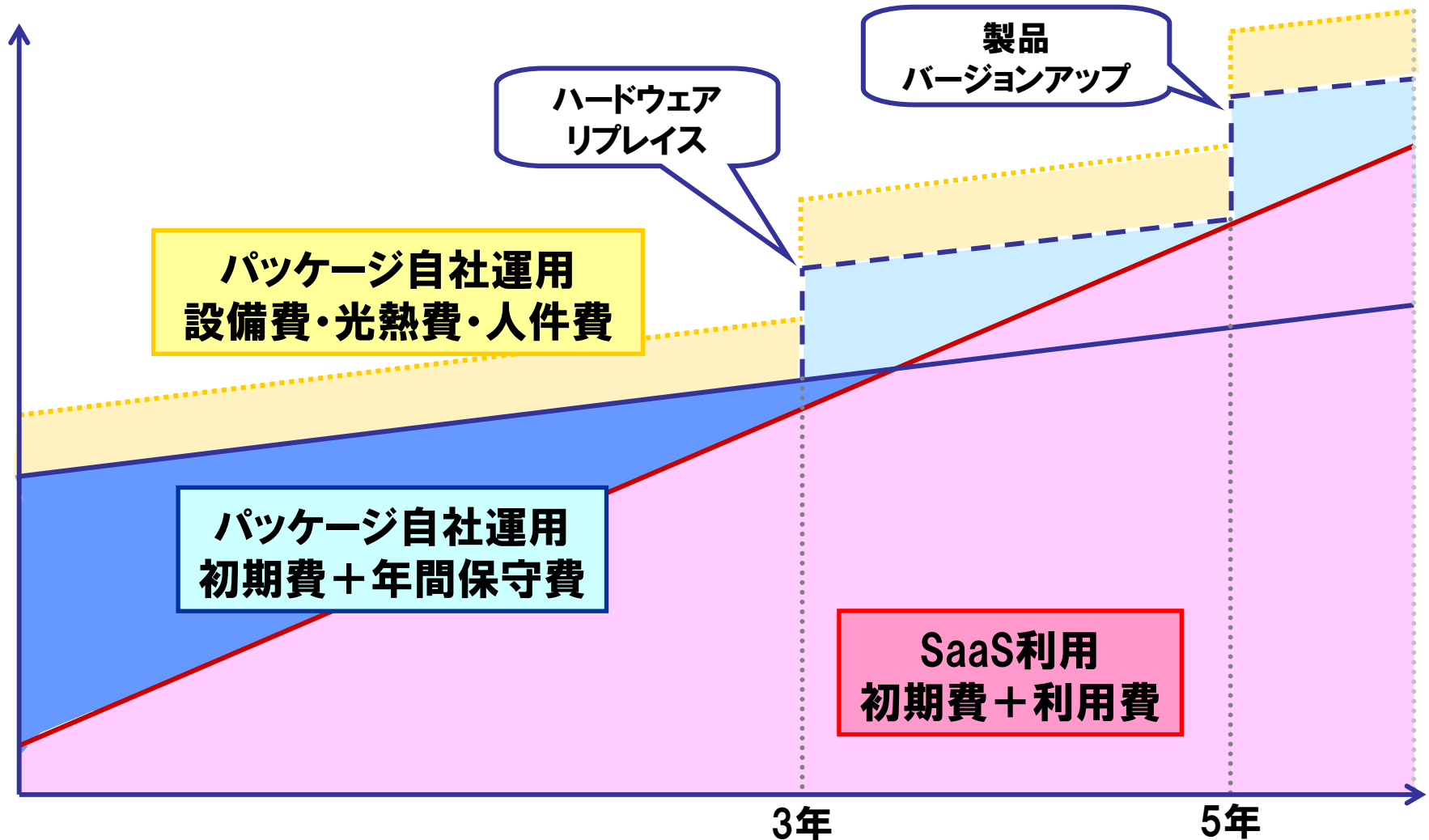
デヂエ
総務部への依頼受付

登録日時	登録者	内容	カテゴリ	期限	ステータス
2008/9/7 15:53	鈴木 拓也	名刺発注システムにアクセスできない	障害報告	2009/7/20	依頼者確認中
2008/9/7 15:50	佐藤 昇	有給休暇残数について	依頼	2009/6/20	未処理
2008/9/7 15:45	鈴木 拓也	蛍光灯のとりかえ	依頼	2009/6/20	完了
2008/9/7 14:55	田中 美子	新入社員の受け入れ準備	質問	2009/3/20	依頼者確認中
2008/9/7 14:50	佐藤 昇	文房具の補充をお願いします	依頼	2009/4/20	受付
2008/9/7 14:32	鈴木 拓也	名刺の増刷	依頼	2009/2/20	完了

	ガルーン SaaS	パッケージ - 自社運用
サーバー場所	社外	社内
課金体系	月額課金(ソフト・インフラ)	初期投資・保守・自社運用コスト
メリット	<ul style="list-style-type: none"> ・システム運用管理の人的費、設備費、光熱費が不要。 ・月額課金で支払いが平準化され、投資計画が立てやすい。 ・利用規模の拡大・縮小が容易。 	<ul style="list-style-type: none"> ・自社でサーバ含めて運用メンテナンスできるため、社内システムとの連携が比較的調整しやすい。
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> ・利用費用が継続的に発生するため、長期的なキャッシュアウトは自社運用を超える。 	<ul style="list-style-type: none"> ・自社運用のため運用管理コストが継続的に発生。 ・初期投資が大きく必要となる。 ・利用規模の拡大・縮小時に運用環境への大幅な再投資が必要となるケースも存在する。

費用比較

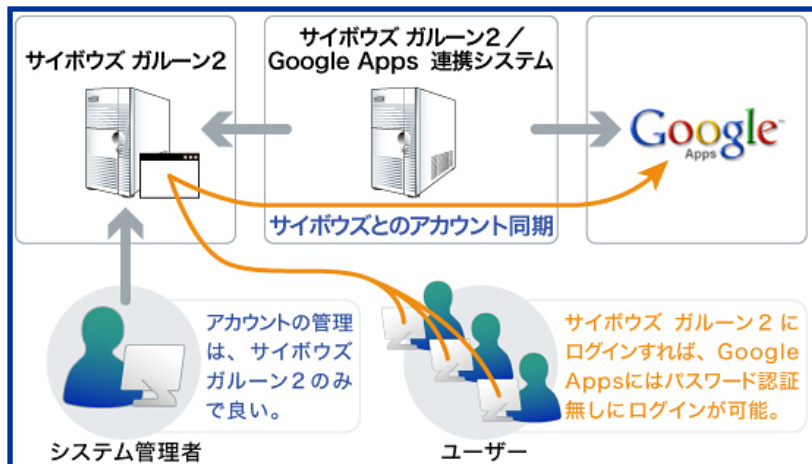
自社運用:サーバリプレイスや規模の増減による構成変更、バージョンアップなど不定期に費用がかかる。
SaaS利用:自社のビジネス規模に併せた安定的な投資計画が立てられる。



- ◆マイクロソフト社「Microsoft Online」
- ◆Google社「Google Apps」
- ◆セールスフォース・ドットコム社「Salesforce CRM」

競合するが、協業も

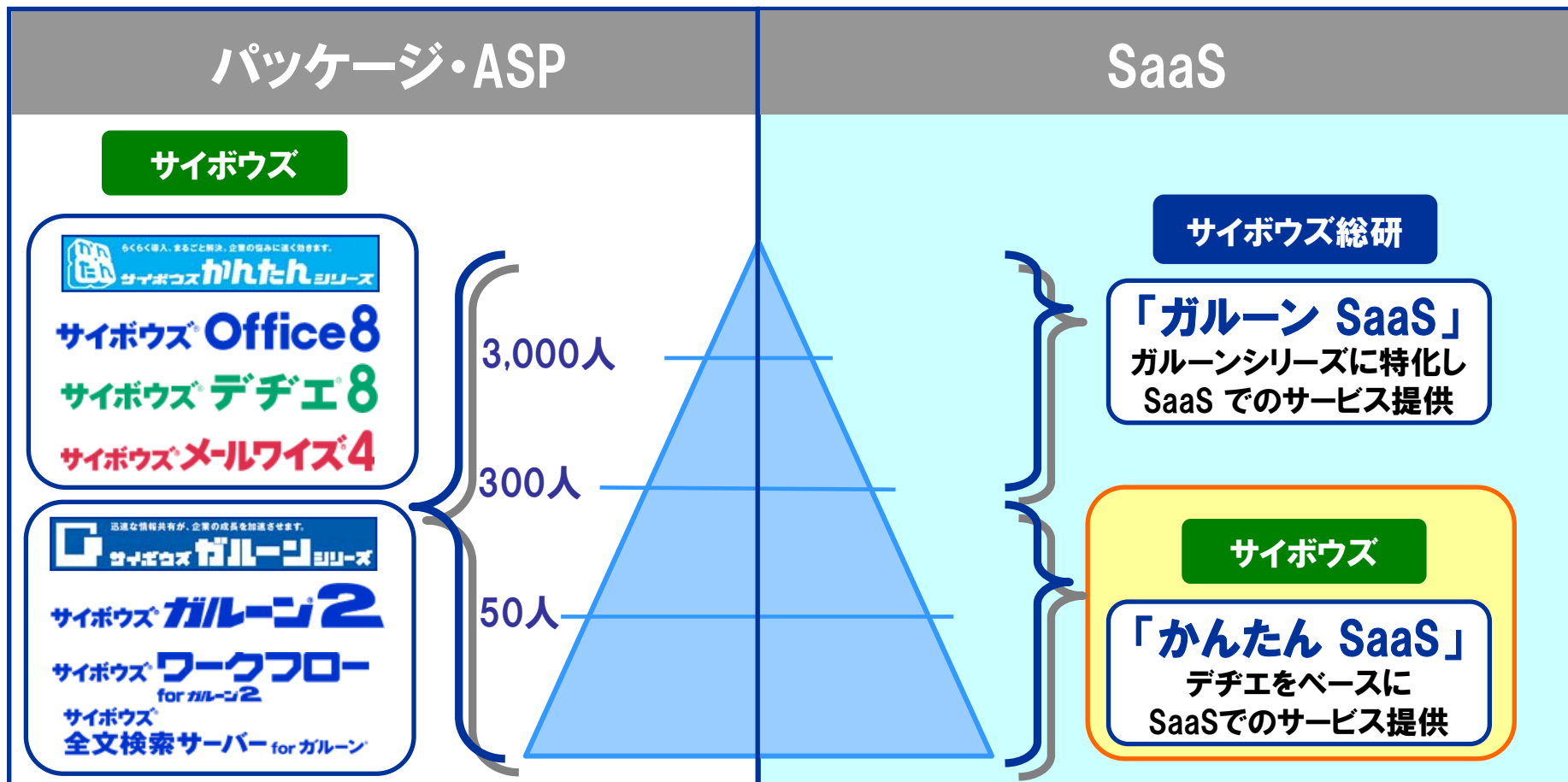
サイオステクノロジー社は
ガルーン 2 と Google Apps の
連携システム構築サービスを提供



サイボウズ総研・テラスカイ社、NTTソフトウェア社は
ガルーン 2 と Salesforce CRM の
連携システムを提供



エンタープライズ向けに「ガルーン SaaS」、SMB向けに「かんたん SaaS」を。





中期戦略並びに新事業戦略発表

～新事業「サイボウズ かんたん SaaS」発表～

マーケティング部長
かんたんSaaS プロジェクトリーダー 野水 克也

- 今のSaaSは、中小企業へ普及させるのは難しすぎる。

今のSaaSは高額なオーダーメイドショップ

安価で、しかも豊富な種類が自由に選べる
ショッピングモールにしたい

全国にある企業の95%以上が中小・零細企業だ。数にして400万以上。その多くがITの担当者はおろか、ITの必要性すらまともに感じているかどうか不明...

(中略)この解を「売り手のビジネスモデルの現実性」や「一般論としての使い手のITレベル向上」に頼ってはいけない。

ノークリサーチ代表 伊嶋氏

SaaSはロングテールビジネスを目指すもので、(中略)予算にゆとりのない中堅・中小企業がコストをかけるだけのサービスを展開できるか、そしてそれらがSaaSを受け入れるだけの価格をベンダー側が設定ができるかが2008年におけるSaaS普及のポイントとなる。

IDC Japan 赤城氏

■ 流通経路の問題

- 箱物のパッケージでは、相当量が見込めないと販売できない
 - なので、多機能でなんでもできるが難しいソフトが出回る

■ 収益構造の問題

- 業種向けや特定業務向けは、インテグレーションを主な収益源にする専門家がコンサル込みで販売している
 - なので、人件費の割合が大きくなり、カスタマイズで収益を稼ぐ

■ 基盤の問題

- ユーザーの持ちかたも画面構成もソフトごとにばらばら
- ソリューションをひとつ構築するためにPGやSEを大量導入

**パッケージの製造販売プロセスを踏襲してしまっている。
なので、中小企業には買えない、使えない**

新サービス名称: **サイボウズ® かんたんSaaS**

「サイボウズ かんたんSaaS」は

500円(1ユーザー)で買えて

10秒で理解できる

ニホンのおシゴトを楽しく、楽にするサービスです。

「かんたんSaaS」は新しいカテゴリを創造します

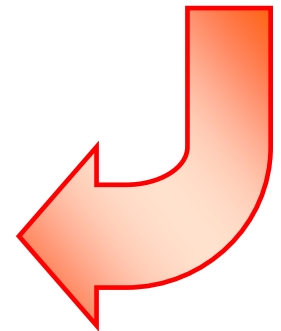
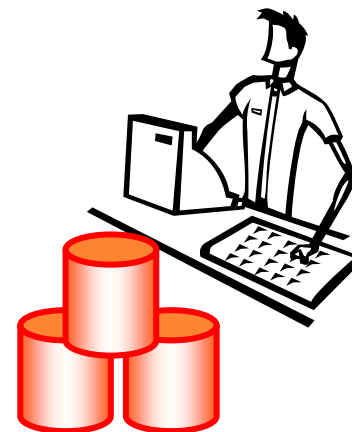
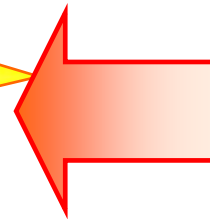


	パッケージ	従来のASP・SaaS	
初期費用	サーバーの購入 システムの構築など 高額	カスタマイズしなければ 初期投資は比較的 低い	インターネット接続が可 能な環境であればほぼ 不要
教育コスト	全てのニーズを盛り 込み多機能化したた め、難解で負担大	ASPはパッケージと同 じく多機能化	10秒で理解できるくらい シンプルな機能 必要にあわせてアプリ ケーションを追加できる
運用コスト	サーバー管理費、専 任システム担当者の 配置で負担大	従来のSaaSは1ユー ザー単価が月額5千 円を超えるなど高額	1ユーザー500円～ 必要なものを選択して増 減可能
個別ニーズ への適用	カスタマイズ費は個 別になるので高額	汎用ニーズに対応し たものは高機能、専 門ニーズに対応する とカスタマイズが発生	パートナーと提携して、業 界ノウハウを活かした細 かいサービスを多数提供 ニーズにあったものを選 択可能

サイボウズ
かんたんSaaS



キーテナントと専門店が入った大型ショッピングモールのように
豊富な品揃えと安価な価格とわかりやすさを実現する。



名称	サイボウズ かんたん SaaS
開始時期	2009年10月試験サービス開始予定
サービス	サイボウズ かんたんシリーズ製品をプラットフォームにしたアプリケーションを、SaaS 形式で提供するサービス (月額) ※Billingシステムは、NTT-PCコミュニケーションとの業務提携による
販売価格	約500円~/1ユーザー (月額課金・インフラ利用費込) ※導入規模によって価格は変わります。
販売形態	サイボウズと、パートナー企業様による販売
特徴	同じ基盤上で毎月使えるアプリが増えてゆくワンストップサービス
目標	今年度中にネット販売および4社との契約によるサービス開始 来年度中に15,000IDの獲得を計画

かんたんWebデータベース サイボウズ デヂエをSaaS 事業用に改造した専用プラットフォームを使用して 多品種少量販売を安価に実現

- お中元の季節にはお中元のお礼の管理を
- インフルエンザが流行ったら従業員の健康や業務継続の危機管理を
- 新入社員研修で短期的に日報が必要になったら、そのときだけWeb日報を

社員名簿	日報	売上情報	クレーム対応管理
商談報告書	営業進捗管理	社内FAQ	見積り依頼受付
情報共有掲示板	勤怠管理	顧客台帳	感染状況確認

ニーズを取り込みながら、**毎月**アプリケーションを追加します

ポータル画面

サイボウズ **か!た!h.SaaS** 佐藤さん [ホーム](#) [ログアウト](#) [ヘルプ](#)

システム一覧

クレーム・問い合わせ管理

クレーム・問い合わせ履歴管理です。 ■ポイント・顧客ごとに問い合わせやクレームを表示したり、管理したり出来ます。・未対応の案件が目立つようになっています。 一覧画面から「対応状況」を選択することで、対応状況毎に区切ることができます。 ■プラス1 メール通知機能を利用すると、レコードが登録された時点でメール通知を行う 対応責任者が登録された時点で、レコード登録者にメール通知を行う などの通知が可能です。...

はじめる
➔

顧客管理

顧客データベースです。各顧客の詳細画面を開き、「売上一覧」、「クレーム・お問い合わせ一覧」、「案件・商談報告一覧」をクリックすると、該当顧客の各情報を表示できます。...

はじめる
➔

商談報告書

営業の報告を行うライブラリです。▼このライブラリの活用方法 ■ポイント・案件についてランク付けを行い、優先度を把握できるようにしています。・お客様コードをキーにして、「売上情報」ライブラリとリレーションを設定し、一覧画面上にリンクを表示させています。 クリックすると、「売上情報」をお客様コードで検索した結果のビューを表示することができます。 ▼設定方法 ライブラリ管理>ライブラリの基本設定>リレーション...

はじめる
➔

売上情報

毎日の売上进行を蓄積するライブラリです。活用方法はこちら ※このメモは、「メモを隠す」をクリックすると、閉じることができます。 ■ポイント・クロス集計を利用し、月毎の担当者別・商品別売上金額や、月毎の担当者別売上案件数を集計しています。...

はじめる
➔

企画アプリケーション画面

あなたのブラック体験を語るスレ(仮)

体験談を登録する

先頭へ | << 前の20件へ | 次の20件へ >>

	レコード番号	お名前	年齢	性別	職業	タイトル
[閲覧] [...]	4	とみね	21~25	男性	情報通信業	定時ってなに？
[閲覧] [...]	3	こういちろう	36~40	男性	サービス業(他に分類されないもの)	某国並みの独裁経営者
[閲覧]	1	SYN	26~30	男性	情報通信業	工数を無視した業務

先頭へ | << 前の20件へ | 次の20件へ >>

Cybozu(R) Dezie(R) Version 8.0.2 20090707092949 for ASP
Copyright (C) 2009 Cybozu, Inc.

個人特定 システム設定

※ 画面は開発中のものであり、実際のサービスとは異なります。



現業部門の
担当者



部門のシステ
ム管理者

かんたんさを活かして、IT以外の製品の流通にも載せることで営業コストを削減

サイボウズ *かんたん* SaaS
Webサイト

サイボウズ (Web販売チャネル)

汎用のシンプルな業務アプリケーションや、一時的に使用のお中元管理、インフルエンザ管理などの便利アプリをラインアップ。ユーザーニーズを汲み取って、毎月追加してゆく。

SaaSパートナー

特定の業種や販路に強いIT以外でも活躍する企業をも対象とするパートナー制度を新設。会計、建設、製造業、教育、商社といった専門的ノウハウを持つパートナーを募集する



システム提案と
いっしょに、サブ
システムとして

IT以外の製品の
営業の付加価値
として



中小企業の
経営者



現業部門の
担当者

■ アミタエコブレーション株式会社

- リサイクルのノウハウとITを駆使して、企業の環境部門支援を行っている
- 廃棄物管理業務で取り扱う、契約書などの文書管理を効率化するサービスを提供予定

■ 株式会社 ジャストプランニング

- 外食産業、美容産業におけるPOSシステム委託の大手企業
- 主力のASPシステムを補完する付加価値型のツールを提供予定

■ 株式会社 シュールテック

- ITエンジニアおよび一般事務の支援とシステム構築を行う
- 情報処理サービス業向けのSESの管理サービスを提供予定

■ 株式会社 日本サーキット

- 回路・FPGA～プリント基板開発を行う総合エレクトロニクス企業
- 製造業向けのサービスを予定

■ 株式会社 アイキューブ

- 建設業向け工事原価管理システム「本家シリーズ」の展開を行う
- 建設業向けのサービスを予定

そのほかのパートナー様も広く募集！

シンプルなアプリケーションを使って情報共有をすることの楽しさを体感してもらい、「かんたんSaaS」のブランド認知と理解を促進する。

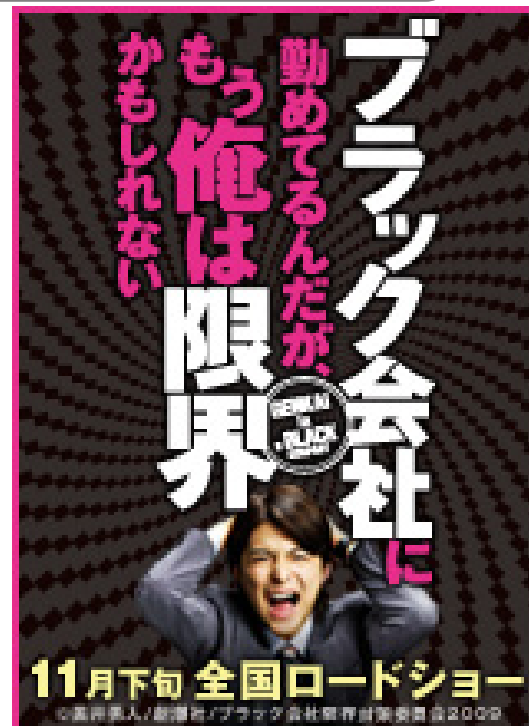
「ブラック体験コンテスト(仮)」

今秋公開予定の映画、

「ブラック会社に勤めてるんだが、もう俺は限界かもしれない」

とのタイアップ企画

「かんたんSaaS」の機能を使用し、自分の仕事での「ブラック」体験を入力・公開し、同様の悩みを持つ人々と共有しながら、コメント欄を使って意見交換を行う



<http://black-genkai.asmik-ace.co.jp/>



第二弾、第三弾の企画も計画中

ITの大衆化こそがサイボウズの使命

今までのサイボウズ製品でも届かなかった人たちへ

誰でもいつでもどこでも使えるようITの家電化を。
ちょうど創業時、一部の大企業しか使えなかった高額な
グループウェアを、劇的に安く、誰でも使えるようにしたように、

誰でもいつでもどこでも簡単に
使える「かんたんSaaS」で、世の中を便利にしたい。

どうもありがとうございました。
不明な点などがありましたら、遠慮なくお問い合わせください。

■お問い合わせ先

サイボウズ株式会社 社長室 広報 担当:村松・浅野

〒112-0004 東京都文京区後楽 1-4-14 後楽森ビル12階

TEL: 03-6316-1160 / FAX: 03-5805-9036 / MAIL: pr@cybozu.co.jp



スライドに記載されている内容のうち、歴史的事実でないものは、サイボウズの将来に関する見通しおよび計画に基づいた将来予測表記です。これら将来予測表記は、現在入手可能な情報から得られたサイボウズの経営者の判断からなされたものであり、既知・未知のリスクや不確定な要素などの要因によって、実際の業績とは大きく異なる結果になる可能性があります。その要因には、(1)サイボウズの主要な事業領域における経済状況、特に消費者動向、(2)為替レート、法律、政治情勢の変化、(3)継続的な新製品導入と急速な技術革新、主観的で変わりやすい顧客指向などを特徴とする激しい競争の中で、タイムリーかつ顧客に受け入れられる新商品やサービスを開発するサイボウズの能力、(4)サイボウズと他社との提携の可否、(5)偶発事象の結果などです。