

質問 1：サイボウズ式が大好きで読んでいるのが、今後 YouTube へ動画コンテンツとして展開していくことは考えていないか？

また、会社の PR 動画のようなものの公開は考えているか？

回答 1 (コーポレートブランディング部長 大槻)

マス(大衆)向けの施策は色々検討中であり、動画についても準備中である。YouTube を利用するかどうかは未定。まずはサイボウズ式記事のダイジェスト版を製作し SNS 等で公開することを検討している。会社の PR 動画は現時点では検討していない。

質問 2：チーム応援ライセンスは企業相手ではなく、NPO や PTA などが対象ということで、ビジネスにはやや繋がりにくいと思うのだが、どのように考えているか？

回答 2 (ビジネスマーケティング本部長 林田)

収益に直結するわけではないが、PTA やマンションの管理組合などはビジネスマンの方も多く参加されているため、そこで製品を知ってもらい製品認知を広げ、長期的に考えて製品導入へつながれば良いと考えている。

(代表取締役社長 青野)

林田からもご説明した通り、短期的に収益をあげることは考えておらず、別の形でリターンが得られると思っている。マンションの管理組合などの参加者は社会人の方ばかりなので、そこで製品を知り自分の会社に導入していただくことや、kintone の使い方を覚えその使い方を社内に広めてもらうことができるのではと考えている。

また、サイボウズ Live を提供している時に残念だったのが、サイボウ Live は匿名でも利用可能であり、誰がどんな目的で使っているかわからず、サイボウズとして応援できなかった。チーム応援ライセンスについては申し込み制のため、そこを把握することができる。そのため同じ目的で利用している人に活用方法を横展開するなどの支援ができるようになった。グループウェアは導入して終わりではなく、情報共有するための風土から作っていかなくていけない。1 団体ごとに利用者の顔が見えることでそこを含めて支援していく。これがチーム応援ライセンスでやりたいこと。

質問 3：Garoon (ガルーン) や kintone (キントーン) の説明の中で今後は他製品との連携が強みになるという話があったが、製品本体の機能強化は大丈夫か？

回答 3 (Garoon プロダクトマネージャー 池田)

基本機能の強化については、連携強化するからといっておろそかにする訳ではない。皆さんが便利に使っていただくための完成度の高いグループウェアとしての機能強化については行っていく。品質を保ちつつ連携強化にも取り組んでいく予定なのでそこはご安心いただきたい。

(代表取締役社長 青野)

基本機能と連携機能の強化については悩ましいところ。今まで基本機能の強化をやりすぎて複雑になってきたというところは反省しないといけないと思っている。サイボウズ Office は創業時から作ってきているため色々な機能が付加されすぎており、初心者には使いこなすのが難しくなっている部分もある。そのため、基本機能と連携機能のバランスを探っていきたいと思っている。グループウェア利用のすそ野は広くまだこれからであり、もっともっと簡単に見せることで、初心者でも使いやすくする必要があると思っている。

質問4：グループウェアの競合状況について教えてほしい

回答4 (代表取締役社長 青野)

競合は世界のジャイアント企業がつくる製品やカテゴリキラーのような製品などもたくさんあるが、正直将来どうなるか読めない。どんどんベンチャーも参入してきている。そのため3年後5年後にどの企業がどのポジションにいるか分からないというのが正直なところ。そのためサイボウズとしては、自分たちがやりたいことを徹底的に貫くことが大事だと思っている。どこかを意識して動くというよりは、自分たちのやりたい事を貫き、現場に支持される情報共有ツールとしての地位を確立していきたい。

質問5：Garoon (ガルーン) の売上が伸びている理由を教えてほしい

回答5 (Garoon プロダクトマネージャー 池田)

Garoon は中堅・大規模企業向け製品でオンプレミス版とクラウド版があるが、従来ではクラウド版を導入検討する際にセキュリティ面などを懸念される場合があったが、大企業などでもクラウド版を導入される件数が増えたのが一因になっている。

(代表取締役社長 青野)

ようやく中堅・大企業でもクラウドの流れがきていていると感じている。また最近の傾向でいくと自治体でもクラウド版を採用いただくことが多くなってきた。Garoon では LGWAN にも対応しており、自治体でも安心して使っていただけるクラウドサービスということで、これが売れている。また、Garoon の競合となると外資系企業の製品が多いなか、日本人にとって使いやすいという点がご評価いただいている。