



報道関係者各位

2008年3月18日
フィードパス株式会社

**フィードパス、サイボウズ Office 7、デヂエ ASP/SaaS のパートナー販売体制を構築
～ ASP/SaaS パートナーニーズに対応し、収益機会を拡大 ～**

サイボウズグループの SaaS(*1) 事業の戦略会社である、フィードパス株式会社(本社：東京都渋谷区 代表取締役社長：津幡 靖久 以下、フィードパス)は、「サイボウズ Office 7 for ASP/SaaS」、「サイボウズ デヂエ for ASP/SaaS」事業のより一層の拡大を図るためにパートナー販売体制の構築に乗り出すことを発表します。

急成長している SaaS/ASP 市場は、2008 年から 2010 年にはおよそ 25% 増となることが予測されており（マーケティングビジョン研究所調べ）、企業における SaaS/ASP サービスの導入は今後もさらに加速することが見込まれています。実際「サイボウズ Office 7 for ASP/SaaS」、「サイボウズ デヂエ for ASP/SaaS」の導入実績と比例し、これらサービスのリセールニーズも増えています。これにより、「サイボウズ Office 7 for ASP/SaaS」、「サイボウズ デヂエ for ASP/SaaS」事業のパートナー販売を、SaaS 事業の戦略会社であるフィードパスが今後積極的に展開し、パートナー様にマッチした複数のパートナープログラム(*2)をご提供します。

フィードパスは「サイボウズ Office 7 for ASP/SaaS」、「サイボウズ デヂエ for ASP/SaaS」のパートナー販売を積極的に推し進めることにより当社の収益機会拡大を目指します。

また、スモールスタート/スピードスタートを望まれるパートナー様から、自社ホスティング環境を利用したサービス提供を検討されるパートナー様に至るまで、複数のパートナープログラムをご用意し、細かなリセールニーズに対応し、SaaS/ASP 市場での強固なポジションを確立します。

パートナー様と共同で「サイボウズ Office 7 for ASP/SaaS」、「サイボウズ デヂエ for ASP/SaaS」を販売することで収益機会の拡大を図り、1 年でパートナー企業数を 10 社に拡大することを目指します。

■本リリースについて、サイボウズ株式会社 代表取締役社長 青野 慶久氏より賛同表明のコメントを頂戴しております。

「サイボウズ株式会社はフィードパス株式会社の『SaaS/ASP サービスのパートナー販売体制強化』を心より歓迎いたします。フィードパスはサイボウズグループの SaaS 事業の戦略会社として、より多くのお客様にグループウェア製品を手軽にご利用いただけるよう、事業を展開してまいりました。今回の『販売 体制強化』は、この事業を更に促進させるものであると期待しております。今後も弊社はフィードパスと販売・開発の面などで協力し合い、当サービスにより更に多くの企業様に業務の効率化を進めていただけるよう、取り組んでまいります。」

(*1) SaaS とは

SaaS: Software as a Service の略称。ソフトウェアを利用者が購入・インストールするのではなく、インターネットを経由してサービスとして提供を受けるモデル。ASP サービスでは、ユーザーごとに個別のサーバー環境であるシングルテナント型で提供されていました。しかし、SaaS では1つのサーバーを複数ユーザーで共有するマルチテナント型の提供形態が主流となっています。また、インターネットサービスとして提供されることから、他ベンダーの Web サービスとの連携も提供可能です。

(*2) パートナープログラム

■SaaS パートナープログラム		■ASP パートナープログラム	
フィードパスのホスティング環境を利用するプログラム (フィードパスの独自機能が実装されている)		パートナー企業のホスティング環境を利用するプログラム (フィードパスの独自機能は実装されていない)	
パターン	1. 仲介・取次によるキャッシュバックパターン 2. パートナーブランドによるリセールパターン	パターン	3. 自社運用によるリセールパターン
[フィードパス社の提供機能]		[フィードパス社の提供機能]	
ホスティング、ビルディング、サポート、製品教育、販売マーケティング支援 他		導入技術支援、サポート、製品教育、販売マーケティング支援 他	

■フィードパス株式会社について【<http://www.feedpath.co.jp/>】

フィードパス株式会社は、インターネットを通じて「情報共有の価値」をご提供するテクノロジーベンチャーです。当社では、企業向けアプリケーションソフトの SaaS ビジネスを中心に、アプリケーションソフトのライセンスビジネス、及びコンシューマー向けのネットサービスの企画・開発、販売を主に行っています。個人・法人を問わず全てのお客様にご利用いただける革新的なサービスをご提供し、SaaS のリーディングカンパニーを目指します。

■ マスコミ各社様からのお問い合わせ先

□ フィードパス株式会社 (<http://www.feedpath.co.jp/>)

〒150-0044 東京都渋谷区円山町 23-2 アレトウーサ渋谷ビル 3 階

広報担当：西川

TEL：03-5728-2721

MAIL: fp-relations@feedpath.co.jp

■ パートナー販売に関するお問い合わせ先

□ フィードパス株式会社 営業グループ

〒150-0044 東京都渋谷区円山町 23-2 アレトウーサ渋谷ビル 3 階

TEL：03-5728-2721

MAIL: saas-partner@feedpath.co.jp

※本プレスリリースに記載されている会社名、製品名等は各社の登録商標または商標です。