

FJM とブランドダイアログ、SaaS ビジネス分野での協業を発表

～FJM の提案スタイルと「Knowledge Suite」を組み合わせた新たなクラウドビジネスモデルを創出～

富士通グループの中堅中小市場を担う中核会社である株式会社富士通マーケティング(本社:東京都文京区、代表取締役社長:生貝 健二、以下:FJM)と、ブランドダイアログ株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長 兼 CEO:稲葉 雄一、以下ブランドダイアログ)は、SaaS ビジネスにおいて本日より協業を開始することをお知らせします。

今回の協業においては、中小市場においてシェアが拡大しているブランドダイアログのアプリケーションスイート「Knowledge Suite(ナレッジスイート)」を中心に、両社で中小市場向け SaaS ビジネスの拡大を推進します。

「Knowledge Suite」は、マルチテナントにてグループウェア/ワークフロー/SFA/CRM の機能を持つ SaaS 型統合アプリケーションです。機能の部分利用や短期間での導入が可能であり、2010 年のリリース以来 2,500 社を超える企業が導入しています。

両社は今後、「Knowledge Suite」を FJM の持つ営業リソースやパートナーチャネルを通じて市場に展開し、「Knowledge Suite」の持つ連携力を活かして様々なクラウドサービスをつなぐことによるビジネス拡大を狙います。

さらに、FJM の Web を駆使した商談対応とブランドダイアログの製品トライアル導入・提案のスタイルを組み合わせ、新たなお客様に対しては一連の提案活動をプロフェッショナルのスタッフがオンラインで対応するなど、新しいクラウドサービスの提案モデルを開発していきます。

【背景】

リーマンショックに端を発した不況のなか、アベノミクスにより景気回復の波は大手市場から中堅市場へ本格的に波及し、企業の設備投資は改善傾向を見せています。

一方、情報システム分野においては中小企業の基幹系のシステム化は進んできたものの、ITを活用した人材活用・情報共有やコミュニケーションの強化およびワークスタイルの変革など、さらなる効率化に向けたクラウドをベースとした IT サービスの拡大と TCO の削減が期待されています。

こうした状況のなか、これまで FJM は自社ソリューション「GLOVIA smart きらら」シリーズや「AZCLOUD」を中心に中小市場に対する SaaS や PaaS/IaaS といったクラウドサービスの展開を進めてきました。そして、さらなる拡大に向けてパートナー商材やアライアンスソリューションを含めたラインナップを充実し、それらを連携させることによりお客様ニーズへの対応力の向上を目指しています。

一方、ブランドダイアログはクラウド・SaaS を中核に、10,000 ユーザ以上が利用する大手企業から数ユーザが利用する中小企業まで、高安定性を維持したマルチテナント型の商品を提供してきました。代表的な商品であるアプリケーションスイート「Knowledge Suite」は、導入・運用のしやすさとシステム連携機能を備え、多くのお客様より評価を受け急速に導入が増えています。

今回の協業では、拡大が見込まれる中小 SaaS 市場において市場・商品・営業面で戦略を共有化し、ビジネスを推進します。(図 1)

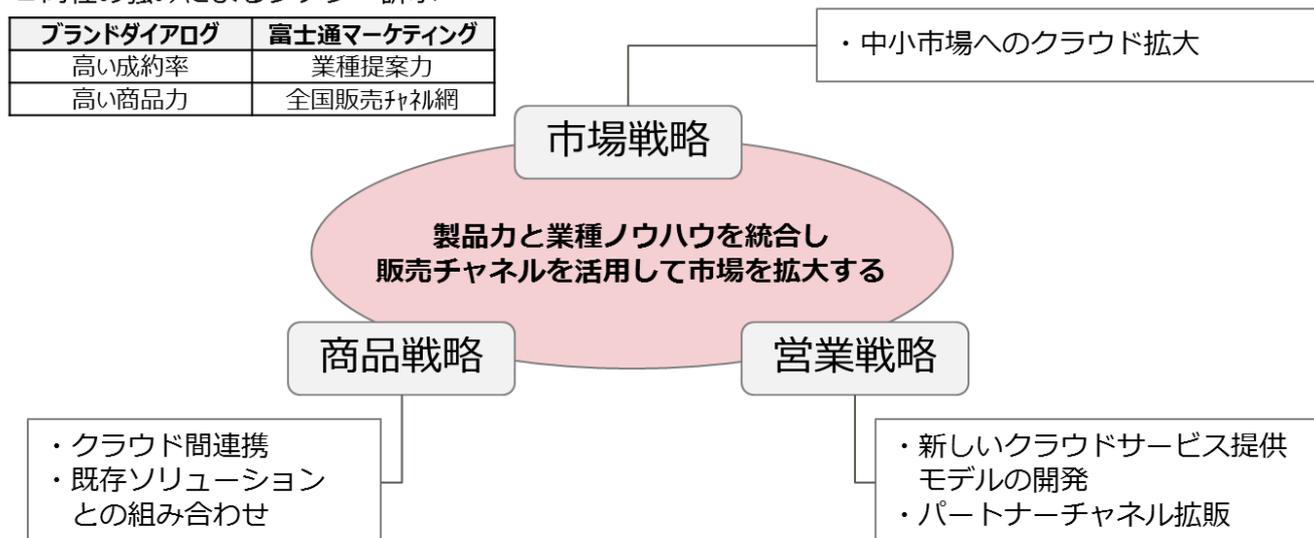
具体的には、FJM が強みを持つ基幹系や業種別システムと、「Knowledge Suite」の連携力を活かした情報系 SaaS の提供スタイルを確立します。さらに、お客様からの問い合わせ対応やデモ、ソリューション提案に至るまで Web を通じて実施可能な提供モデルを構築することにより中小 SaaS 市場への訴求力を高めていきます。

【協業の内容・目的】

[図1：ビジネス全体像(両社の役割・市場との関係)]

■両社の強みによるシナジー訴求

ブランドダイアログ	富士通マーケティング
高い成約率	業種提案力
高い商品力	全国販売代理網



1. 市場戦略

潜在ニーズのある中小市場のシェア向上と、中堅市場の深耕によるクラウドビジネスの拡大

- ・FJM の営業リソースとパートナーチャネルにより、全国の中小市場に対し、クラウドサービスを拡大します。
- ・FJM が直販を担う中堅市場についても FJM の持つコンサル提案力を活かし、既存のソリューションと組み合わせた展開を推進します。

2. 商品戦略

FJM およびパートナー商材を含めた様々なクラウド・SaaS の連携による商品力の強化

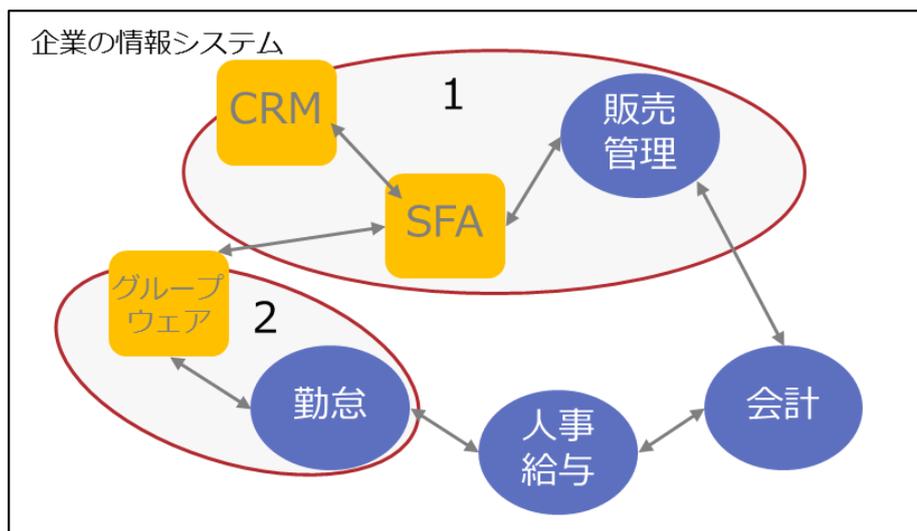
- ・「つなげる・つながる」をテーマに各クラウドサービス間のデータ活用と効率化を推進します。
- ・「Knowledge Suite」と、FJM が持つ業種ノウハウ・商品やFJM のパートナー商品を組み合わせた提案スタイルを確立し、顧客マスタや商品マスタ等ともシームレスに連携させることで、お客様固有のシステムと情報系システムの親和性を高めます。(図2)

3. 営業戦略

FJM とブランドダイアログの持つ営業スタイルやノウハウを融合することによる新たなクラウド提供モデルの開発

- ・FJM が提供している Web 営業モデルと、ブランドダイアログが実践するトライアルサービスを組み合わせたクラウド提供モデルを開発し、提供します。(図3)
- ・FJM の 400 社を超えるパートナーを中心に、新たな売り方・各社の持つ得意分野との組み合わせたクラウド提供モデルでビジネスを拡大します。

【図 2:「Knowledge Suite」のクラウド間連携イメージ】



システム連携例

1. 営業の取得した名刺情報を登録した CRM から SFA で商談を管理、成約後販売管理システムに連携
2. グループウェアの出勤、出張等の予定から勤怠管理へメモ情報を連携

【図 3:新しいクラウド提供モデルのイメージ】



新しい提供モデルのイメージ

一部問い合わせへのテレコール対応をのぞき、デモ～トライアル導入は Web を通じて製品プロフェッショナルが実施し、導入前の提案時もスマートデバイスを駆使してオンラインでプレゼンテーションする。

(Web 営業モデルとは、製品問い合わせ～デモ対応を Web を通じてお客様へ実施する営業手法を指す)

【本協業の目標】

3年間で 3,000 社

【富士通マーケティング(FJM)について】

FJM は、富士通グループの中堅中小市場を担う中核会社として、全国のパートナーとともに最適な商品を提供し、お客様の経営をサポートすることを目指しています。

GLOVIA smart きららシリーズをはじめとした業種・業務ソリューションやオフィスインフラ・ハードウェア構築から運用・サポートまでをセット化して提供する「AZSERVICE」など、お客様の課題をトータルにワンストップで解決、支援しています。

【ブランドダイアログについて】

ブランドダイアログは今後のビックデータビジネスにおいて適切な形でアウトプットする各種 SaaS と、膨大な情報を処理・蓄積するクラウドコンピューティング、そして企業の情報基盤となる、高品質な SaaS 提供を目指し、企業に大きな利益を生み出すクラウドコンピューティングカンパニーを目指します。

【「Knowledge Suite」について】

Knowledge Suite はグループウェアと SFA/CRM が統合されたオンリーワンの純国産クラウド型ビジネスアプリケーションスイートです。

ユーザ課金ではなく企業単位課金の料金体系にて、機能の部分利用も可能なことから 2010 年 1 月のリリースより大手企業も含めて 2,500 社を超える導入実績を持ちます。

価格(税抜):

- ・Knowledge Suite グループウェア版 月額 6,000 円(ユーザ数無制限、ディスク容量 3GB)
- ・Knowledge Suite SFA/CRM 版 月額 38,500 円(ユーザ数無制限、ディスク容量 3GB)
- ・MDM+ 初期費 24,000 円、月額 2,000 円(iOS/Android のみ、10 デバイス)

【商標について】

記載されている製品名などの固有名詞は、各社の商標または登録商標です。

【関連Webサイト】

<http://www.fjm.fujitsu.com/> (株式会社富士通マーケティング公式サイト)

<http://branddialog.co.jp/> (ブランドダイアログ株式会社公式サイト)

<http://knowledgesuite.jp/> (「Knowledge Suite」製品概要ページ)

以上

《お問い合わせ先》

株式会社富士通マーケティング お客様総合センター

電話: 0120-835-554

受付時間: 9 時～17 時 30 分(土曜日・日曜日・祝日・年末年始を除く)

ブランドダイアログ株式会社

電話: 03-3589-2726

受付時間: 9:30～18:30(土曜日・日曜日・祝日・年末年始を除く)