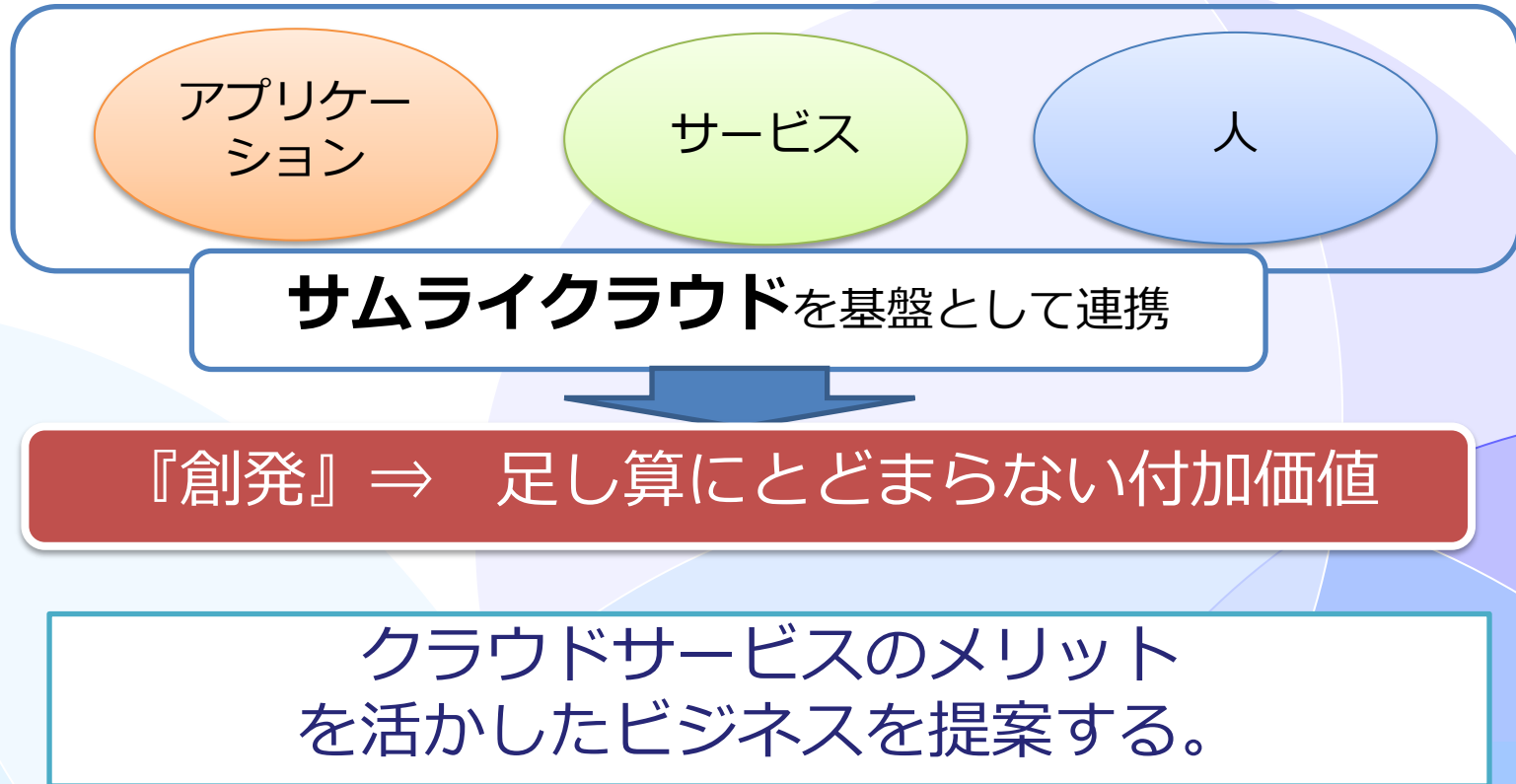


クラウドビジネス推進部会 活動報告 および 本年度の活動計画

2012年11月1日

【1】 クラウドビジネス推進部会 活動趣旨

キーワード：「連携」



ビジネスモデルドリブンに新たな付加価値を生み出し、ビジネスチャンスの拡大を推進して参ります。

【2】 クラウドビジネス推進部会 活動報告

(1) メンバーソリューション紹介サイトを盛り上げよう

紹介サイトにより互いのソリューションを知る環境づくり

(2) ∞クラウドを実現しよう

「連携」による付加価値を生み出しビジネスチャンスの創出

(3) クラウド侍が征く

検証環境をご提供頂き、メンバーによる検証をフィードバック

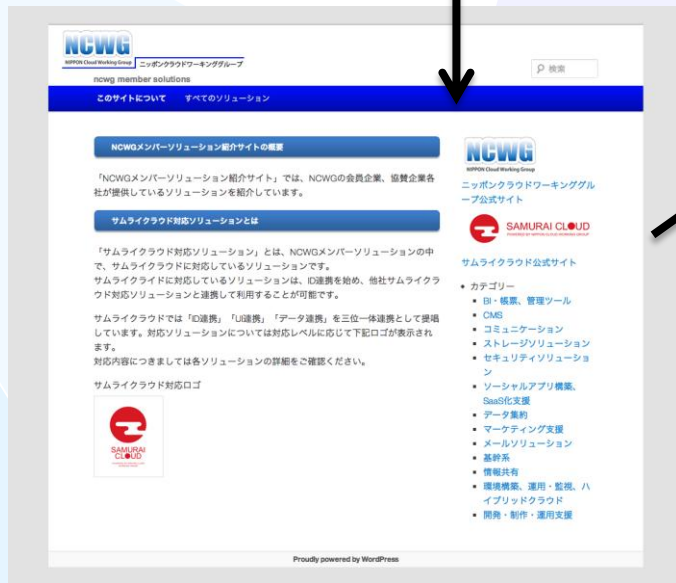
(4) 協業事例・クラウドビジネス発表

協業事例や各社のクラウドビジネスを知り機会拡大

「連携」を推進するための場づくり



メンバー各社の、ソリューション、アプリケーション、サービスを紹介するページ
→互いを知り合おう



各社単独のサービスの足し算を超える 付加価値提供によるビジネス機会拡大

〇〇クラウド → ∞クラウドへ
現在動きのあるプロジェクト

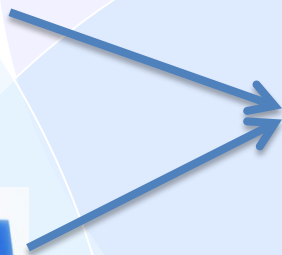
- ① 物流クラウド
- ② 震災対策クラウド



物流現場支援システム
HandTime



販売管理システム
SalesCube



例えば、
HandTime + SalesCube
→ 物流量予測による現場人員
アサイン

価値あるデータの創造

協賛各社のクラウドサービスを検証し、 検証結果を共有

検証環境の活用方法

①メンバーへ貸し出し

→メンバーのアプリケーション動作確認

②クラウドビジネス推進部会、サムライクラウド部会 のプロジェクトへ貸し出し

→プロジェクトの推進

確認結果を、部会、会合、ホームページで発表します。

現在 5 社から環境をお借りしています。

各社のクラウドビジネスから学び、
自社のビジネス機会拡大につなげる。

【過去の発表内容】

NTTコミュニケーションズ&オレガ

「Bizシンプルディスク バックアップタイプ」

日立東日本ソリューションズ

「東日本大震災の状況および対応」

マキシマイズ

「UShareSoftを利用したマルチクラウド対応
アプリケーション・テンプレート事業化検討案」

Joe'sクラウドコンピューティング

「joe'sのサービスとパートナー制度のご紹介」

インターファクトリー

「えびすマート（SaaS型ECサイト構築
システム）成功事例と失敗事例と今後」

マインド

「MosPiiサービスを提供できるまで」

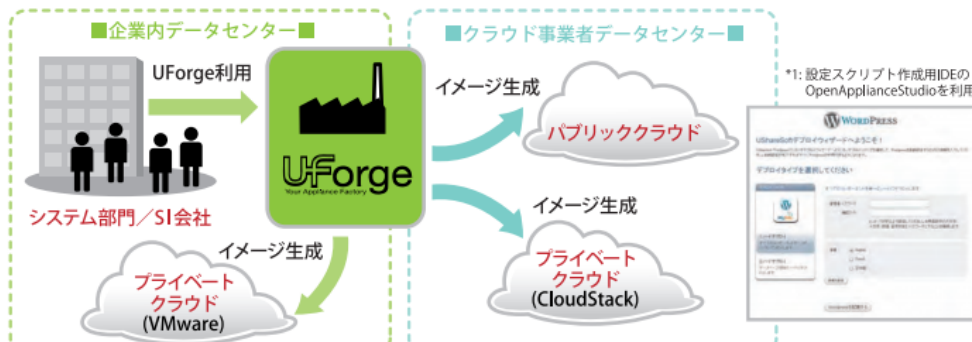
会合では発表しにくい、
踏み込んだ内容を発表
できます。

部会で発表いただいた
内容は、会合のメン
バー発表で発表頂ける
ように推進します。

協賛・メンバーによる コラボレーションの第一歩

マキシマイズより無償提供頂いたUforege環境
+AppStoreでテンプレート化+公開

- パブリッククラウド環境、プライベートクラウド環境向けのイメージをツールで一元的に作成、管理
- 複数ノードにまたがる多階層システムのミドルウェア/アプリケーション設定も専用IDEで自動化可能(*1)



アーク情報システムSalesCubeをサーバーテンプレート化してAppStoreにアップロード



IDCフロンティアより提供頂いたクラウド（セルフタイプ）へデプロイ

IDCFクラウド セルフタイプ

成果

- “部会活動の柱”を築く
- 定期的な部会開催による、メンバー・協賛各社の“連携”を目的とした情報交換の場を提供

【3】 クラウドビジネス推進部会 今期 活動計画

今期活動のキーワード

- 柱の肉付け
- 地方メンバーとの情報交換
- 中小企業に対してのクラウド導入支援

それぞれの活動をより積極的に推進して、
本当にビジネスに役立つコンテンツを提供。

- (1) メンバーソリューション紹介サイトを盛り上げよう
→各ソリューションの**サムライクラウド**対応状況など
価値のある情報を提供
- (2) ∞クラウドを実現しよう
→事例を完成させる
- (3) クラウド侍が征く
→検証結果をメンバー向けページに掲載
- (4) 協業事例・クラウドビジネス発表
→従来よりもビジネス色が強い内容へ

関東圏以外のメンバーとの積極的な交流を図る

第1弾

仙台メンバーとの交流を積極化

仙台会合、石巻・女川被災地視察

→ NCWGとして支援できることを継続

例) 情報交換を継続することにより、ビジネスにつながるネタの提供。

テレビ会議を利用しての部会参加への場提供など。

「クラウド」というキーワードの認知度は上昇しているように感じているが、、、

中小企業の半数以上は、

「クラウドを聞いたことがない（認知していない）」

「聞いたことはあるが、導入検討するまでの興味はない（認知にとどまっている）」

→クラウドの認知・理解することが重要

出典：IPA 中小企業等におけるクラウドの利用に関する実態調査

NCWGとしてできることはないか、ビジネスにつなげられないかを検討

例) 協賛各社との共同展開など

クラウドを活用した ビジネス連携による創発

ご静聴ありがとうございました