

## NEC × サイボウズ

# パートナーシップ強化の先にある未来を語る

NECは2015年4月に「パートナーズISVビジネスセンター（以下、PIBC）」を設立し、積極的にISV（独立系ソフトウェアベンダー）との連携を図っている。SMB市場（中堅・中小企業）に適切なソリューションを提供続けていくには、業務や顧客に精通した彼らとの協業が不可欠だからだ。また、販売パートナーからの「もっと提案しやすくSMB市場に深くリーチできるソリューションが欲しい」「システム導入時のプラットフォームSIやパッケージソフトの動作検証の負担を減らしたい」といった声も大きかった。そうしたなか、PIBCとグループウェアベンダーとして大きな強みを持つサイボウズとの協業で新たな未来を切り拓くチャレンジが始められていた。



photo by Hirokazu Hasegawa

サイボウズ  
栗山圭太  
執行役員  
営業本部長

NEC  
渡辺一敏  
パートナーズ  
プラットフォーム事業部  
シニアマネージャー  
(パートナーズISVビジネスセンター)

### 組織力を活かした活動で大きく飛躍

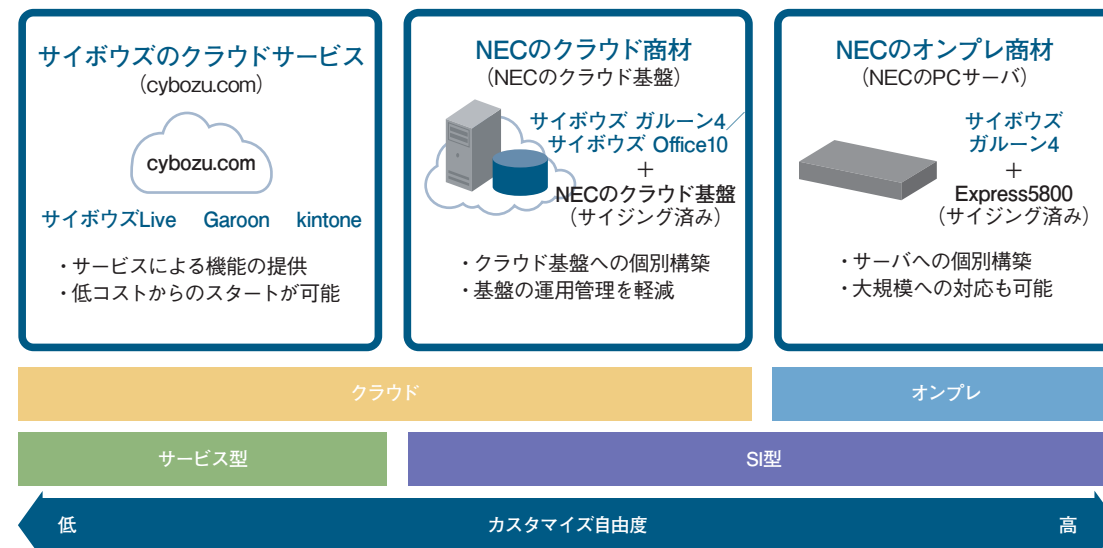
「PIBCの設立以降、明らかに活動がし易くなりました」グループウェアで多くの実績を

誇るサイボウズの栗山圭太・執行役員は期待を寄せている。

「以前は案件ごとの個別対応だったため、人事異動や組織変更などで窓口が変わると、新たな商談が進めにくくなるがありました。

しかし、PIBCが設立されたことで、関係性が明らかに変わりました。われわれとのパートナーシップを担当する“専門の窓口”ができ、NECの組織力、技術力を活かした支援をいただけるのは本当にありがたい」

お客様のニーズや運用形態に合わせて多数の選択肢からチョイスできる。



NECにとっても、ISVとのビジネスを組織ぐるみで推進できるのは大きなメリットとなる。「関係が密になったことで情報共有や商材開発も進み、今までよりも踏み込んだ施策を行えるようになりました。実際、どんなお客様に対してサイボウズといっしょに活動を進めればいいのか、適切な判断の上、当社の営業も巻き込んで推進しています」と、PIBCを統括するNECの渡辺一敏・パートナーズプラットフォーム事業部シニアマネージャーは語る。

### 多様な顧客ニーズにきめ細かく応える

PIBCでは、NECのサーバ・クラウド製品にサイボウズのソフトウェアを組み合わせることで動作を検証し、サイジング情報として公開している。栗山執行役員は「グループウェアの導入には、ある程度のノウハウが必要。サイジングには経験も求められる。オンプレミスに加えてクラウドとなればさらに範囲が広がる。だからこそ、NECと共同で検証し、型番レベルまで落とし込んだ情報を公開するというのは、扱う側の販売パートナーにとってメリットは大きいはず」と、取り組みを評価する。

SMB市場でもクラウドの導入が進む一方で、オンプレミスのニーズも根強い。

「クラウドの流れは確実だが、オンプレミスのニーズもまだまだ強いと感じている。重要なのは、どの部分でオンプレミスが残るのかを見極めること。それには、アプリケーションがどのような使われ方をしているかがポイントになってきます」と渡辺シニアマネージャー。そのためには、PIBCを起点にISVとの情報共

有を進め、ユーザーニーズを見極めていきたいとしている。

PIBCをきっかけに強化されたサイボウズとの協業。その成果の一つが、「サイボウズ Office 10」とNECのIaaS「Express5800/CloudModel」のセット製品「サイボウズ Office 10 クラウドセット」である。

サイボウズの提供するSaaS型のクラウドのグループウェア「cybozu.com」は順調にユーザー数を伸ばしているが、中には他の業務システムも同じクラウドプラットフォーム上で動かして運用したい、というようなニーズを持つ企業もあり、その声に応えて商品化された。

本セットは、従業員規模に合わせて「サイボウズOffice 10」のライセンスとサイジング済のIaaS型のクラウドサービスを提供するセット商品。SaaSと違い、同じIaaS上でサイボウズOffice 10用のサーバと、他の業務システム用途のサーバを運用できる。また、基盤となるCloudModelは月額課金とは違い、数年分の利用権をオンプレミスのように一括で販売

する形式のため、販売パートナーには取り扱いやすい。サイボウズにとっても、月額課金による自社のクラウドサービス以外の選択肢もカバーでき、さまざまなニーズに応えることができる。

「地域や業種によってはさまざまな商慣習があり、ソフトもハードも懇意の販売パートナーから購入する、というお客様もいらっしゃいます。そのため、クラウドにも多様な売り方が求められています」と、栗山執行役員はCloudModelを歓迎している。

### 新たなエコシステムへの取り組み

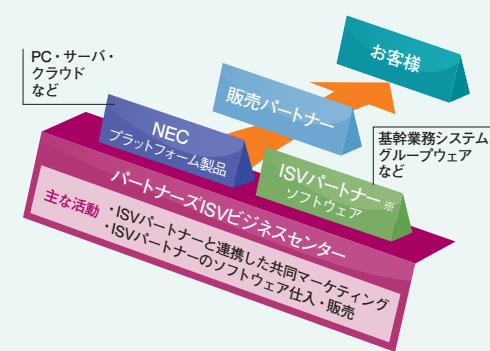
新たな取り組みとして、NECでは、サイボウズが提供するアプリケーション開発・実行環境のPaaS「kintone」の取り扱いも開始した。「kintoneのようにISVが提供する新しいサービスと積極的に連携することで、販売パートナーに新しい価値を提供していきたい。例えば、当社が持つ顔認証技術と販売パートナーのデータベース、そしてkintoneを連携させた入退場システムを開発するなど、新たなソリューションによってビジネス拡大を考えています」と、渡辺シニアマネージャーは将来を見据えている。

一方、栗山執行役員は「NECが得意とするエンタープライズ層にkintoneで攻めていくためにも、PIBCの存在は大きい」と語る。さらに、お互いの方向性を共有することで、より市場ニーズにマッチした商材の共同開発、ビジネス検討が加速するとみている。両社に加え、ISV同志、販売パートナーも含めた連携など、PIBCが起点となれば、こうした互いのニーズが新たなエコシステムの構築へとつながっていくことになりそうだ。

### ISVと販売店をつなぐ パートナースISVビジネスセンター

パートナーズISVビジネスセンター(PIBC)は、ISVパートナーと連携して、ソフトウェアの動作検証やサイジングを行う他、共同商品開発、共同プロモーションなどを実施している。

これらの活動を通じて、単なるハードウェアベンダーにとどまらず、中堅・中小企業の個々のニーズに合った使いやすいICTシステムを、より迅速に提供していく。



お問い合わせ  
NEC パートナースISVビジネスセンター TEL : 03-3798-6998 Mail : contact@isvbc.jp.nec.com