

発行所／株式会社BCN 〒101-0047 東京都千代田区内神田2-12-5 内山ビル TEL：03-3254-7801 FAX：03-3254-7808
比世間(上海)信息諮詢有限公司／商業計算機新聞社 上海支局 〒200040 中国上海市静安区延安中路1440号 阿波羅大廈617室
通刊(毎週月曜日発行) ©BCN2015 昭和57(1982)年12月13日第3種郵便物認可 印刷・製本／株式会社広英社印刷

購読のお申し込み TEL 03-3254-7801 FAX 03-3254-7808 MAIL sub@bcn.co.jp
年間購読料：15,000円＋税 1部：330円＋税 郵便振替口座：0018-4-108217

ITの流通・ヒト・売り方を読む

BCN

2015.5.18

vol.1579

第2部

BUSINESS COMPUTER NEWS

<http://biz.bcnranking.jp/>

cybozu.com
10,000

サイボウズのクラウドは どこまで進化するのか

1万社達成の今とこれからを社長に聞く

隆盛を極めたITベンダーが、市場環境の急激な変化に乗り遅れることがある。「まだ、大丈夫。十分に売れている。利益が出ている」。時代の変化に敏感なベンチャー企業が、その市場で台頭してくる。劣勢に気づいたときには、もはや手遅れということになりかねない。グループウェアで隆盛を極めたサイボウズはどう対応したのか。「クラウドカンパニー」への変身を遂げ、今年3月に利用企業が1万社を突破したサイボウズの取り組みを短期集中連載でお伝えする。第1回目となる今回は、青野慶久社長にクラウドへの取り組みと今後の戦略について聞いた。

▶▶▶ Key Person に聞く

クラウドカンパニーへの変革に パートナー各社は猛反対

サイボウズがクラウドカンパニーへの変革を宣言したのは、3年前だ。クラウドファーストが浸透し始めていたことから、当然の対応といえるが、パートナーの反応は違った。「パートナー各社から猛反対されてしまい、これまで販売したパッケージを買い上げろというクレームもあった」と青野慶久社長は当時を振り返る。

クラウドのビジネスモデルは、月々の利用料金がベースのストックビジネスであることから、導入時の売り上げが小さい。しかも、クラウドサービスを提供するのはサイボウズであるため、多くのパートナーが顧客と売り上げをもっていかれると危惧した。

「クラウドを始めてから1年間は、なかなか信用してもらえなかった。とはいえ、ユーザーはクラ

サイボウズ 青野慶久 社長

ウド型のサービスを望んでいた。そこにしっかり訴求していくことで、ユーザーニーズがあることを証明し、パートナーのみなさんを説得していった」（青野社長）。

サイボウズがパートナー重視の姿勢をみせたこと、スタート時から高い品質で安定稼働を維持したこと、そしてセキュリティ対策にも注力したこと、「強固に反対していたパートナーも、今では積極的にクラウドサービスを販売している」という。パートナーとの二人三脚の歩みは、今後とも着実に進めていく。「今年はパートナーのサポートを強化する。人的にも、技術的にもしっかり支援していく」と青野社長は力を込める。

開発本部長を兼任 クラウドの開発に注力

このほど青野社長は、社長兼任でグローバル開発本部長に就任した。「クラウドの売り上げが安定するまではと、この数年は販売に特化してきたが、これからは開発を優先していきたい」との思いからだ。サイボウズのクラウドには多くの実績があり、安定性や使いやすさで高い評価を得ていることから、なぜこの時期なのかという疑問を抱かずにはいられない。「cybozu.comの完成度は高いが、これからどんな開発をしていくのか」と問いかけてみると、青野社長はこ

う答えた。「まだまだやりたいことの1%もできていない。開発本部長として、まだ達成していない99%の実現に向けて動き出す」。青野社長の考えは一步も二歩も先にある。

もちろん、これまでの開発にも自信をもって。同社の技術力について「欧米の最先端のサービスと比較しても決して負けない世界トップレベルにある」と青野社長は語る。グローバル市場に打って出る方針を明確にしているのは、技術力に自信があるからだ。進化への意欲と他の追随を許さない開発力が同社の生命線であり、そこをさらに伸ばしたいという意気込みを、グローバル開発本部長への就任で明確にしたというわけだ。

kintoneが システム開発の概念を変える

cybozu.comのなかでPaaS(Platform as a Service)として分類されるクラウドサービスが、「kintone」だ。注目すべきは、kintoneにはシステム開発の概念を変える力があるということ。「kintoneを使った開発を“リアルタイム・アジャイル”と呼んでいる」というと、青野社長は乗ってきた。「それはいいですね。確かに、打ち合わせの場で開発して、その場で納品できるのもkintoneの特徴だから」。システム構築のスピードと安定稼働を重視するパートナーが、積極的にkintoneを採用しているのはそのためだ。

グローバル開発本部長に就任した青野社長は、cybozu.comのなかでも主にkintoneに注力していくという。さまざまなシステムを簡単に構築できるkintoneだが、青野社長には決してぶれることのない方針がある。「kintoneは、当社が考える“グループウェア”という分野の延長線上にある。コンセプトは、組織で働く人がコラボレーションして効果を最大化するための環境を提供するというもの」。企業内ないしは企業間でのコラボレーションを活性化させるための工夫は無限にある。多くのパートナーがサイボウズのクラウドを安心して支持できるのは、技術力やサービスのよさだけでなく、この方針があるからかもしれない。クラウドベンダーへの変革を成し遂げたサイボウズの今後に、期待を掻き立てられる。

編集者の 疑問

経営者の強い意志が開く無限の可能性

kintoneは当初、クラウドサービスとしての開発はしていなかった。それを青野社長が、これからはクラウドだということで方針変更を指示したという。それだけに、kintoneへの思い入れも強いはずだ。グローバル開発本部長として、主にkintoneの開発に携わるといいうのも納得できる。サイボウズの

クラウドは、どこまで進化するのか。気にならずにはいられない。無限の可能性を感じさせるkintoneだが、その力を引き出すのはパートナーだ。サイボウズのクラウドに対して、パートナーは当初否定的だったというが、どのような点を懸念したのか、それは本当に解決されたのか。そこも気



になる。

次回は、サイボウズの取り組みから、クラウドに最適なパートナープログラムを探る。

時代に合わせた 新たなパートナー制度が始まる

支援プログラムはどうあるべきか

クラウドサービスとパートナービジネスは、相性が悪いといわれることが多い。とくにオンプレミスのソフトウェアを販売しているパートナーは、顧客が奪われるのではないかと懸念から、クラウドを敬遠しがちだ。利用企業が1万社を超えたサイボウズのクラウドサービス群「cybozu.com」だが、パートナーとの協業がなければその達成はなしえなかった。サイボウズはパートナーをどのような施策で支援してきたのか。さらなる飛躍に向けて、必要な施策とは何か。パートナープログラムのキーパーソン、営業本部長の中原裕幸氏と営業副本部長の栗山圭太氏に、その内容を聞いた。

▶▶▶ 気になる パートナー戦略

パートナービジネスと クラウドサービスとの相性

「パートナービジネスを担当して約半年、この間に進めてきたことの集大成が、パートナープログラムの刷新」だと、栗山氏は話す。マーケティング部門から現職に就いた栗山氏は、この約半年、パートナーを訪問して要望や改善点を調査。そのなかで今進めるべき最優先事項が、パートナープログラムの強化だと結論づけた。

サイボウズのパートナービジネスの始まりは、今から約13年前の2002年にさかのぼる。大企業向けグループウェアであるガルーンの発売と同時に、パートナーを通じた間接販売を始めた。これによって、中小企業に対して直販するスタイルに加えて、大企業向けITベンダーを通じて拡販するモデルも確立した。

サイボウズのクラウドサービス群である

クラウド対応の新支援制度

「cybozu.com」も、パートナーを通じた間接販売でユーザーを増やしている。クラウドとパートナービジネスは相性が悪いといわれがちだが、中原氏は「それは間違っている。ユーザーのクラウドに対する関心が高まっていて、とくに中規模以上に対する関心が高まっていて、とくに中規模以上に対して本気で取り組んでいる」と順調であることを強調している。

ただし、現状に満足しているわけではない。中原氏と栗山氏が必要と判断したのは、パートナー支援制度の刷新だ。

「パートナー制度は、ガルーンを発売したときに始めた初期モデルから、改良を重ねて進化させてきている。ただ、cybozu.comでラインアップする複数のサービスをパートナーが気持ちよく販売してもらうためには、今の支援制度では不十分だったり、ミスマッチなものがあった。利用企業が1万社を超えた今、パートナー支援制度を見直すときだと思った」と栗山氏は話す。今年度（2015年12月期）、サイボウズはパートナープログラムの刷新を予定している。

サイボウズ
営業本部長 中原裕幸氏

サイボウズ
営業副本部長 栗山圭太氏

パートナー同士の連携を推進し 共同でユーザーを獲得していく

新たに作り直すパートナープログラムは、従来のグループウェアを販売しやすくする内容に加えて、アプリケーションソフトの開発・実行基盤である「kintone」をパートナーが取り扱いやすいようにする。これまでは「プラチナ／ゴールド／シルバー」といったパートナーの販売実績に応じた支援内容だった。それに対して、新支援制度ではパートナーがもつ得意分野ごとにカテゴライズするという。

具体的には、営業に強い「セールスパートナー」、開発に強い「開発パートナー」、ユーザー企業の課題を分析して、最適なITシステムを提案する「コンサルティングパートナー」に区分ける。

「パートナーは、それぞれ強みがあり、弱みがある。強みを伸ばし、弱みを私たちや、他のパートナーが埋められるようにすることが今回の新支援制度の目的」と中原氏は語る。新支援制度を提供することで、パートナー同士が連携し合い、共同でユーザーを獲得できるような取り組みや仕掛けを推進していくという。

「パートナーは着実に全国に広がっているが、ある地域では顧客を獲得できてもアプリケーションの開発リソースが足りていなかったり、逆のケースもある。こうした受給のアンバランスさを解消して、ユーザーとパートナーの双方が高い満足度を得られるようにする。今年度から新たなパートナービジネスが本格的にスタートする」と中原氏は言い切る。

今後の成長にはパートナーとのさらなる協業関係が欠かせない。サイボウズは、それを新規パートナーの獲得に注力するのみではなく、パートナーが抱える課題など、一歩踏み込んだ支援策で差異化を図っていく考えだ。

編集者の 疑問

パートナーのビジネスに変革をもたらす

「素直にパートナーの力を実感している」と栗山氏。クラウドは導入コストが小さいことから、パートナーが敬遠するといふのはよくある話だ。ところが、サイボウズのパートナー数は順調に増えているという。それを可能にしているのは、クラウドという時代の流れだけではない。

サイボウズのクラウドには、パートナーのビジネスに変革をもたらす力があるからではないか。例えば、ガルーンの販売が中心だったパートナーが、kintoneによってシステム開発を手がけるようになる。ユーザー企業が望む短期間のシステム開発にも、kintoneなら応えられる。さらに、

パートナー同士で補完し合える支援制度が用意されるのも心強い。今回のテーマは、サイボウズの主力製品であるクラウド版ガルーンの製品戦略とパートナー戦略。難しいといわれるパッケージ製品のクラウド化に成功したサイボウズの取り組みに迫る。

定番パッケージ製品の未来はクラウドで開けたのか

新たな価値はどこに

利用企業が1万社を超えたサイボウズのクラウドサービス群「cybozu.com」。そのなかで、定番パッケージ製品の「サイボウズ ガルーン」のクラウド版が「Garoon on cybozu.com」だ。大規模なお客様向けのグループウェア、ガルーンがクラウド化したことで、ユーザーやパートナーにどのようなメリットをもたらしたのか。また、クラウド化によってどう進化したのか。短期集中連載の3回目となる今回は、ガルーン視点でのサイボウズのクラウド戦略について、ガルーン プロダクトマネージャーの池田陽介氏に聞いた。

気になるグループウェア

サイボウズ ガルーン

ガルーンが生んだ二つの功績
大企業開拓とパートナー網の整備

サイボウズがガルーンを発売したのは、今から10年以上前の2002年。「サイボウズ Office」で中小企業のユーザーを獲得していたサイボウズが、次の挑戦として投入した製品だった。コンセプトは、「つながる・ひろがる・おてがる」。大企業向けガルーンのリリースによって、サイボウズのユーザーのすそ野は大きく広がった。また、ガルーンの発売を機に、サイボウズはパートナービジネスを開始。それまでの直販に加えて、一気に販売網を広げることに成功する。大企業向けグループウェア市場への参入と、パートナー網の整備——。ガルーンのリリースは、サイボウズにとって、この二つの重要な意味があった。

クラウド版ガルーン
疑心暗鬼だったパートナー

大企業市場を着実に深耕しているなか、cybozu.comの開始を機に、ガルーンもクラウド化を果たす。直販とパートナーを経由した間接販売でアプローチするが、当初はすんなりとはいかなかった。

池田氏は打ち明ける。「クラウド版ガルーンをリリースした当時、パートナーは『本当に売れるのか』『利益が減るのではないか』と疑心暗鬼。従来のオンプレミス型システムの構築を中心に据えていた」。ここで挫折してしまうパッケージベンダーも少なくない。ところが、サイボウズは突き進んだ。

「時間が経つにつれて、ユーザーはモバイルワークスタイルの確立や、災害対策の一環で、クラウドを求めるようになった。それに伴い、二の足を踏んでいたパートナーはニーズを実感して、徐々にクラウドを扱うようになっており、クラウドのみを扱う新規パートナーも参入してきて

ため、データ連携を容易にしている。例えば、プラグインを利用することでガルーンで共有されているスケジュール情報をもとに、kintone上で作成した顧客情報への往訪履歴の記録をするという使い方ができる。グループウェアと業務アプリケーションの連携により、蓄積したデータの活用範囲を広げていくことが可能だ。

「ガルーンだけでは、ユーザーの個別業務をすべてサポートすることはできない。しかし、その部分はkintoneで補完できると考えている。ガルーンと連携する業務システムをつくり、組み合わせることによって、ユーザーの満足度は高まる。実際にそうした事例が出てきており、グループウェアしか扱っていなかったパートナーが、kintoneを活用したクラウドならではのビジネスを展開するケースが非常に増えてきた」と池田氏は語る。

オンプレミス版のグループウェアでマーケットをリードしてきたサイボウズ。同社が放ったクラウド版ガルーンは、クラウド化しただけではなく、連携という新たな武器をもっている。そこにはパートナーが果たす役割が必ずある。

ガルーンの進化
“連携”という新たな価値

クラウド化によって、ガルーンにどのような価値をもたらされたのか。それは“連携”だ。

cybozu.comには、複数のクラウドサービスがラインアップされている。なかでもアプリケーション開発・実行基盤である「kintone」とクラウド版ガルーンの相性は抜群だ。両クラウドの連携にはAPIやプラグインが提供されている

サイボウズ
ガルーンプロダクトマネージャー
池田陽介氏

編集長への

オンプレミス版との両立を実現

快走を続けるクラウド版ガルーンだが、クラウドゆえに越えなければならない壁がある。「“クラウド”というワードに抵抗感をもつユーザーはいまだ少なくない。だが、クラウド版ガルーンには、大規模案件においても十分な実績がある。そこをアピールするこ

とで、クラウドに対する負のイメージを払拭していきたい」と、池田氏は語る。導入実績と安定稼働実績を前面に押し出し、ユーザーの意識を変えていく考えだ。クラウド版ガルーンを活用し、追加したい機能があれば、開発が容易なkintoneを利用する。両

者の補完関係が、サイボウズのクラウドサービスを強固なものにしている。では、kintoneからみると、どのようなクラウド戦略が浮かび上がるのか。次回は、kintoneの魅力と独自のポジションを築くに至った背景などに迫る。

独走する国産PaaSはどこまで進化し続けるのか

グループウェアを変えるグループウェア

グループウェアのサイボウズ。そのイメージを大きく飛躍させたのが、アプリケーション開発プラットフォーム「kintone」だ。利用企業が1万社を超えたサイボウズのクラウドサービス群「cybozu.com」において、kintoneの貢献度はとても大きい。使いやすさと高い信頼性で、システム開発のあり方を大きく変えたとされるkintoneだが、実のところどうなのだろうか。今回はkintoneプロダクトマネージャーの伊佐政隆氏へのインタビューから、kintoneの魅力と可能性を探った。

気になる業務アプリ開発プラットフォーム

あらゆるチームワークを支えるプラットフォーム

「kintoneは、グループウェアの延長線上にあるサービス。とくに強調しているのは、『チームワークプラットフォーム』というコンセプトで、チームで業務を行うときの効果を最大化できるということ」と伊佐氏は語る。

チームが数人規模であれば、「Microsoft Excel」といった表計算ソフトで顧客情報や販売履歴などを管理することがある。しかし、勝手に項目を追加できたり、最新ファイルの所在が曖昧になるなど、運用には多くの課題が発生する。ましてや複数の部門をまたいだ業務となると、より深刻だ。

kintoneは、社内のチームはもちろん、部門や会社の垣根を越えた業務も含めた利用を想定している。チームのかたちは一つではないし、規模が数人ともかぎらない。その幅広い“チーム”をサポートできるプラットフォームが、kintoneというわけだ。また、kintoneでは自社専用の業務アプリをドラッグ・アンド・ドロップで作成するだけでなく、Excelデータから作成する機能も用意されているため、部門レベルでも導入しやすい。スマートフォンからの利用も標準対応されているため、チーム内のデータ共有や利用は一気に容易になる。

APIによるカスタマイズに
Slerのビジネスチャンス

kintoneは、ユーザーでも使いやすいシステムを簡単に作れるところが最大の魅力である。ただし、ノンプログラミングでユーザーのすべてのニーズを満たせるとは限らない。そのため、kintoneではプログラミング環境が提供されており、細かなニーズにも対応できるようになっている。また、他システムとの連携を実現するAPIも提供している。CSSを使ったデザインのカスタ

で共有してワークフロー化する、M2M2H（ヒューマン）の実現にこそ、kintoneの価値があるのだ。「今、われわれが重視しているのは、常に社外や顧客と触れている業務部門に現場ニーズを聞くこと。そこには、情報システム部門だけでは把握していなかった業務上の問題がたくさん眠っていると考えている。パートナーの方々にも、ぜひ、その点をビジネスチャンスとして意識してほしい」と伊佐氏は語る。

常識を変えるスピード開発が
パートナーのビジネスも変える

kintoneが与えた最も大きなインパクトは、システム開発のスピードだ。打ち合わせ中にシステムを構築してしまうというスピードは、これまでのシステム開発ではありえなかった。kintoneのパートナー企業が数十万円の定額システム開発サービスを提供できるのも、そのためだ。

一方、システム開発による問題解決を期待する顧客がいなければ、当然ビジネスにはなりえない。「業務部門への積極的なアプローチで、埋もれている現場ニーズを拾い上げ、新たなシステム開発市場を作り出す。ここで、パートナーの方々との協力関係をさらに広げていきたい」と、伊佐氏は未来を見据えている。

サイボウズ
kintoneプロダクトマネージャー
伊佐政隆氏

編集長への

新しいSIが生まれている

クラウド上でシステムを開発できるkintone。その簡単さから、新しいSIが生まれている。例えば、ある程度利用できるシステムを事前につくっておき、システムを提案する段階で動くものをみせるということも可能だ。

実際に動くのだから、どんなプレゼン資料よりも説得力がある。しかも、その場でユーザーの要望をシステムに反映できてしまう。クラウドだから、必要なのはインターネットにつながるPCのみ。サーバーの調達や開発環

境の用意が不要だから、小規模なSlerにもチャンスとなる。今回は特別号で、Slerでありながらも、kintoneの有力パートナーでもあるkintone Café運営事務局のみなさんに、率直な意見を述べていただく。



Slerが語る kintoneの魅力と ビジネスチャンス

「cybozu.com」利用企業が1万社を超え、「kintone」の利用の輪も広がるなか、「kintone Café」という動きが生まれた。開発者やユーザーが自発的に集まり、kintoneについて情報交換を行う勉強会コミュニティである。今回は、kintone Caféの札幌支部運営事務局からラジカルブリッジの斎藤栄氏、東京支部からジョイゾーの四宮靖隆氏と山下竜氏、大阪支部からアールスリーインスティテュートの金春利幸氏という4人のキーパーソンにお集まりいただいた。kintoneに対する熱い思いは、千差万別。サイボウズからkintoneプロダクトマネージャーの伊佐政隆氏が参加し、座談会にてその思いを直接ぶつけてもらった。kintoneの魅力や最適なビジネスモデルについて、熱論の様子をお届けする。

kintoneとの関わりと kintone Caféの目的

—今日はkintone Café運営事務局のみなさんに集まっていたきました。まずは、簡単な自己紹介と、kintoneとの関わりを教えてください。

斎藤 ラジカルブリッジは、私が2012年に前職を退職して立ち上げた会社で、今は一人でやっています。主なターゲットとする、小規模なお客様の案件に合ったサービスを探していた2013年3月、kintoneを知りました。

金春 アールスリーインスティテュート（R3）は、2000年に大阪で創業しました。お客様の規模は、大きな会社の基幹系から小規模なものまでさまざまです。kintoneは以前から知っていましたが、使ってみようと思ったのは2014年夏です。それまではスクラッチ開発が中心でしたが、大きなシステムはわずかな機能追加だけでも手間やコストがかかる



アールスリーインスティテュート
金春利幸氏



ジョイゾー
代表取締役社長 四宮靖隆氏

ります。それなら、kintoneで周辺システムを作り、結果のデータを基幹に流せばいいと考えたことから使い始めました。導入したお客様の評価はとても高いので、kintoneは今後いっそう伸びると思います。

四宮 ジョイゾーは2010年に設立し、もともと「サイボウズ Office」や「サイボウズ ガルーン」の導入を中心にやっていました。システム開発だけはしたくないと創業時から考えていましたが、従来とは違う形のシステム開発が、kintoneなら早く安く実現できることを知りました。そこで、当社のメインビジネスとして活用することにしました。

伊佐 システム開発の方がビジネスとして儲かるということは考えませんでしたか？

四宮 利益だけを求めるのであればそうでしょうが、われわれの満足はまた別のところにあります。お客様の業務改善に貢献できて喜んでもらえないと、仕事としての楽しさがありません。その点、kintone

ならお客様の要望を確認しながら簡単にかたちにできて、すぐに使ってもらえる。だから、お客様に貢献できる満足度の高いものが作れます。

山下 私は以前勤めていた企業もサイボウズさんのパートナーで、その時にはサービス企画の担当でした。そのなかで、システム連携にkintoneを使えないかと考えたことが始まりです。JavaScriptなどを勉強するようになり、kintoneのコミュニティに参加し始めたことが、ジョイゾーへ転職するきっかけとなりました。たぶん、コミュニティでは初の「kintone転職」だと思います（笑）。

伊佐 kintone Café設立のきっかけを作ったのは、斎藤さんでした。

斎藤 その最初の始まりは、技術者だけでなく一般ユーザーの方にもkintoneの使い方を広めたいと考え、2013年12月に地元の札幌で開催した勉強会です。特徴は、サイボウズ主催ではなく、ユーザーが自主的に実施しているという点です。



ジョイゾー
山下竜氏

2014年から活動が一気に活発になり、日本全国で年間24回ものkintone Caféが開催されていて、プログラマ向けや女子会などテーマもさまざま。運営事務局ができたのも最近です。kintoneの知名度が高まり、ユーザーの方々にkintoneでこんなことができると知ってもらえれば、結果的に多くの会員が集まって、より有益な情報交換ができると考えています。

不要な開発を回避 ユーザーとSlerともに高メリット

—Slerの方々に、kintoneのビジネスの可能性を知っていただきたいと思いますが、kintoneで開発する意義をどうお考えですか。

山下 私は前職の関係から、設備関係の企業に関わることが多いのですが、その業界では、保守のために管理ツールを入れるだけで膨大なコストがかかります。ニッチな市場ということもあって、パッケージの価格が高いうえ、ちょっとした改修でも数百～千万円ものコストがかかります。kintoneなら、データを連携して活用するといったシステムが、数十万円とケタ違いの低いコストで、しかも短期間で開発できます。それだけでも、本当にお客様のためになる開発ができると感じています。

四宮 kintoneのビジネスチャンスについて考えた場合、システム完成後の運用フェーズの使いやすさに意義があると思います。システムは入れて終わりではなく、運用開始後に変更や機能改善などの要望が出てきます。その点、kintoneならばお客様自身でもある程度の保守やカスタマイズができますから、一つの開発で価格がいくらというような、従来とは異なる新たなビジネスモデルを作らなければならないと思います。

斎藤 四宮さんのところでは「システム39」という、kintoneを使った39万円の定額システム開発サービスをいち早く始められましたが、当社も「ベストチーム365」という独自の業務アプリ構築サービスを定額で提供しています。システムを完成形として提供するのではなく、契約期間内で可能な限りいいものを作りましょうというコンセプトです。それだけに、お客様が期待されることと、実際にできることとのギャップは出てきますから、コミュニケーションを通じて埋めるよう努めています。

四宮 システム39は、定額のため価格交渉が不要です。また、初回作業を無料にして何ができるかをしっかりコミットし、その場で試作したものを使ってもらいます。これにより、お互いに無駄な作業と時間を費やさずに済むのです。

金春 当社も定額サービスを用意しています。kintoneのメリットは、いい意味で制限があることです。スクラッチの開発は何でもできるので、お客様の要望もどんどんエスカレートして、本来は不要なものまで作ってしまう。kintoneの場合は、制限があるなかで実現できることを突き詰めて、

次に不足分を開発するのが有効だと考えています。

斎藤 私は、札幌という地域に有効なクラウドとして、kintoneの成功例を数多く作っていきたくて考えています。例えば、紙の台帳を使って予約管理をしているレストランが多いのですが、そこでkintoneを活用してもらう。札幌にはITが進んでいない小規模な事業者が多く存在するので、ブルー・オーシャンが広がっているようにみえます。

機能の切り出しで 大規模システムにも対応

—定額サービスの話が出ましたが、kintoneは定額で提供できる範囲の小規模開発に向いているということでしょうか。

四宮 何を目標にするかで変わってきます。スクラッチ開発は、初めから100%の完成を目標としているのに対し、kintoneは最初に70%を作り、運用するなかで100%を目指していくというアプローチです。規模の大小とは関係ありません。kintoneでもかなりのことができますが、Javaスクリプトでカスタマイズを重ねるとソースコードが複雑化しかねないので、技術とノウハウは必要ですね。

斎藤 kintoneの最大の魅力は、ワークフローとコミュニケーションの機能が標準で提供されているところ。コミュニケーションにとって重要なデバイスであるスマートフォンにも、kintoneアプリが標準で対応します。こうした点は規模の大小と関係なく、大きなメリットだと思います。

山下 複数拠点でのデータ共有やモバイル対応は、とくにkintoneに最適な例ですね。

金春 大きなシステムも、さまざまな機能の集合



サイボウズ
kintoneプロダクトマネージャー 伊佐政隆氏



ラジカルブリッジ
代表 斎藤栄氏

体ですから、一つひとつの機能として切り分けていくと小さくすることができます。私は、業務はシンプルであるべきと思っていますし、大規模システムも切り分ければ、kintoneで構築することが可能と考えています。

伊佐 もし、kintoneを一言で表現するとしたら、何と表現されますか。

四宮 システム構築では、マスタ管理画面（バックエンド）の作成が意外と大変です。その点、kintoneは簡単に作れてしまう。その時間とコストの圧縮効果が抜群のツールです。

山下 お客様の要望をすぐに反映できる。その速さが魅力のツールです。

斎藤 エンドユーザー自らアプリを作成できることに加え、システムのプロの要望にも十分に対応できる幅の広さが魅力のツールです。

—最後に、kintoneに望むことやkintone Caféの今後について、お考えを教えてください。

四宮 kintoneのよさはお客様と同じ目線でやり取りしながら開発できること。そこに楽しさを感じているので、今後も、あまり複雑化せずシンプルであってほしいと思います。

金春 まだkintoneでの経験が浅く、潜在能力を十分には引き出せていないというのが現状です。それだけに、まだまだ大きな可能性があると感じています。

山下 kintone Caféをはじめとするコミュニティが、さらに盛り上がってほしいですね。

斎藤 kintone Caféの運営事務局ができ、支部も立ち上がってきたので、今年は横のつながりを強くしたい。そして、kintoneのよさを広く伝えて、普及させていきたいと思っています。

編集長の
座談会

SI常識を変えた定額システム開発サービス

kintoneによって登場した「システム39」や「ベストチーム365」という定額システム開発サービス。一般的なシステム開発では、案件ごとに見積もりを

出す。金額に折り合いがついて初めてシステム開発が始まる。定額システム開発サービスは、定額だから開発金額の交渉がない。発注側も受注側も、余計な

駆け引きが不要な明瞭会計でシステムを開発できるというメリットがある。これはありそうでなかった。使いやすさを徹底的に追求したkintoneの成果である。

サイボウズはなぜ、クラウドのリーディングカンパニーに成れたのか

リリースから約3年という短期間で、利用企業が1万社を超えたサイボウズのクラウドサービス群「cybozu.com」。多くのパッケージベンダーがクラウド対応を躊躇するなか、サイボウズはいち早くパッケージベンダーからクラウドベンダーへの転身を宣言し、クラウド化に注力してきた。「気になるクラウド」として5回もの取材を実施したのは、クラウドベンダーへの転身に成功した理由、そして「kintone」が注目されている理由を知りたかったからだ。取材からみえてきたのは、「サイボウズは、すでにクラウドのリーディングカンパニーである」ということ。サイボウズがクラウドで成功できた理由はどこにあるのか。サイボウズを長年みてきた『週刊BCN』の前編集長である木村剛士の見解から、“気になる”シリーズを担当した現編集長の畔上文昭が分析する。

クラウドとパートナーの関係

畔上 cybozu.comの利用企業が、2015年3月で1万社を超えました。数もさることながら、2011年11月のクラウド参入から約3年4か月という短期間。しかも、オンプレミス版のグループウェアも、クラウド参入前と変わらず伸びているといいます。

木村 サイボウズがクラウドに参入した2011年には、多くのパッケージベンダーがパートナーの拒否反応を恐れてクラウドにシフトできませんでした。まだクラウドに対して前向きになりきれない時期だったのです。ところが、青野慶久社長には信念があった。クラウドの参入を発表したときから強い意志をもっていていると感じました。

畔上 クラウドとパートナービジネスは相性が悪いともいわれます。ソフトではなく、サービスを売ることになるため、保守・運用などの売り上げをクラウドベンダーがもってってしまうことを懸念するからだと思います。しかし、営業本部長の中原裕幸氏は「間違っている」と断言していました。

木村 確かに、サイボウズはクラウドに参入しても、パートナー重視の姿勢を維持してきました。

畔上 ただ、営業副本部長の栗山圭太氏は「今の支援制度では不十分」だと感じていて、クラウドに最適なパートナー支援制度となるように見直していくとのこと。また、ガルーン プロダクトマネージャーの池田陽介氏によると、「クラウド版ガルーンの販売実績は、約60%がパートナー経由」ということでしたから、新制度によるさらなるパートナーとの信頼強化を期待したいですね。

木村 現状に満足せず、常に改善しようとするところがサイボウズの強みといえるでしょうね。

kintoneで生まれた新しいSIの形

木村 進化を続けるサイボウズの創業当時からのこだわりは、製品の使いやすさです。サイボウズのグループウェアが勝ち残ることができた理由の一つともいえます。

畔上 取材からも、使いやすさを追求する姿勢は随所で感じ取ることができました。そのこだわりがとくに表れた製品が、kintoneです。kintoneはドラッグ・アンド・ドロップで業務アプリを作成でき、ユーザーにとって非常に使いやすい操作性を実現。さらに、プログラミング環境の提供により、個別ニーズに応えられる柔軟性を兼ね備えています。使いやすく応用が利くからこそ、システム開発を加速し、アジャイル開発を超えた“リアルタイム・アジャイル”ともいうべき新しいシステム開発の形を誕生させることができました。

木村 使いやすさに開発が伴ったことで、SIという新たな領域でもパートナーが活躍できるようになったんですね。

畔上 新たな領域の登場で、今までになかったコミュニティも生まれています。その一つが、インタビューにも登場した「kintone Café」です。サイボウズは一切介入せず、開発者やユーザーが自発的に集まって情報交換を行う画期的な取り組みです。

また、kintone Caféの運営メンバーでもあるジョイゾーやラジカルブリッジでは「システム39」や「ベストチーム365」といった定額システム開発サービスを行っています。システム開発で定額という料金プランは大変珍しい。

「kintoneのメリットは、いい意味で制限があるこ

と」と、アールスリーインスティテュートの金春利幸氏がおっしゃったように、kintoneは基本機能のなかで実現できることを突き詰め、不足分を開発で補うことができるため、定額という新たな料金体系が可能となりました。これはユーザーのコスト削減だけでなく、無駄な作業と時間を費やさずにユーザーの要望を取り入れることができるので、SIerにとっても効率的な手法といえます。

木村 定額システム開発サービスは、もはやkintoneの代名詞になりそうです。サイボウズの意図しないところで、kintoneを使ったサービスがパートナーのビジネスモデルとして独り歩きしていく。kintoneの強さは、サービスの性能と有力なパートナーの存在によるところが大きいのですね。

クラウドのリーディングカンパニーサイボウズの未来

畔上 使いやすさと、セキュリティ対策や安定稼働で評価の高いkintoneですが、青野社長は「まだやりたいことの1%もできていない」とおっしゃっていました。残りの99%を実現する頃には、どうなっているんだろうと期待が高まります。

木村 kintoneの進化から想像すると、すごい新機能が続々と追加されるというよりも、使いやすさの向上に注力するのではないのでしょうか。

畔上 ガルーンなどとの連携機能も強化することでした。グループウェアの概念が、cybozu.comによってどんどん拡大していく。そこではどのような進化をみせるのか、本当に楽しみです。

木村 サイボウズはクラウドのリーディングカンパニーだと思っています。理由としては、パッケージ分野でいち早くクラウドに参入したこと、クラウドの参入を成功させたこと、パートナーを納得させたこと、kintoneでシステム開発のスピードを変えたことが挙げられます。結果、cybozu.comの利用企業が1万社を超えた。

畔上 利用企業が1万社を超えたのは、やはりパートナーの存在が大きいと思うのです。クラウドに参入するにあたって、みごとにパートナーを巻き込んだ。パートナー戦略で成功したという点においても、成功モデルとして、他のソフトウェアベンダーにも波及していくことを期待したいと思います。

週刊BCN 第十代編集長

畔上文昭（あぜがみふみあき）

月刊ITセレクト（中央公論新社発行）、月刊e・Gov（IDGジャパン発行）、月刊CIO Magazine（IDGジャパン発行）の編集長を歴任。2015年2月より現職。

週刊BCN 第九代編集長

木村剛士（きむらつよし）

埼玉県出身。駒澤大学卒業後、2002年にコンピュータ・ニュース社（現・BCN）に入社。『週刊BCN』編集部で記者を務め、2010年に副編集長。12年12月に編集長に就任。