

1社だけではビジネスが成り立たない時代に

# 「競合」から「協業」へ 新たなビジネス創出のため 変化する企業の関係性とは



「新しいビジネスの創出」は多くのITベンダーにとって喫緊の課題だ。だが、これまでにない発想、アイデアを自社だけで生み出すのは難しい。今必要なのは「競合」と争うことなく「協業」して新しいビジネスを生み出すことだ。

## 「独自の強み」と付加価値創出が 求められる、予測不可能な時代

「デジタルトランスフォーメーション」(DX)を実現するには、これまでにない発想、アイデアを出す必要がある。一枚岩的な環境や多様性の少ない企業文化の中では、新しい発想が生み出しにくくなり、既存の商品やサービス、ビジネスモデルが衰退するばかりだからだ。こうした中、“さまざまな企業が集まってアイデアを出し合うこと”の重要性が再認識されている。

企業同士が連携することで、新しい製品やサービス、ビジネスモデルを構築できるのはもちろん、人材やスキルの不足といった課題についても解決の糸口を見つけられる。さまざまな企業が互いに連携するにはどうすればよいか、試行錯誤を繰り返している。日本のIT業界を半世紀以上にわたってリードしてきた富士通も、こうした取り組みを進める企業の一つだ。

富士通の福田有祐氏(インフラ&ソリューションセールス本部 チャンネルセールス第二統括部 ソフトウェアセールス推進部 部長)は「富士通が主催したイベント「Fujitsu Software DevTech Days」に参加されたパートナー企業にお話を聞いたところ、どのパートナー企業も「1社だけではビジネスが成り立たなくなってきた」という共通認識を持っていました」と話す。

「多くのパートナー企業が、クラウドへの“リフト&シフト”やエンジニア不足に課題を感じていました。クラウドは海外大手パブリッククラウドベンダーの存在感が高まっていて、素早く変化、発展する



富士通の福田有祐氏

技術やスキルのキャッチアップの難易度が上がっています。慢性的な人材不足も解決のめどが立っていません。これらの課題を企業単独で解決するのは現実的とは言えません。また、そうした課題に目を奪われて、パートナー企業が本来持っている強みを生かし切れなくなることも問題です。こうした課題を解決するためにもパートナー企業それぞれの得意技を融合させる取り組みを加速させる必要があります」(福田氏)

## 企業の壁や垣根を越える 連携がもたらす価値とは

企業同士を連携させる取り組みを進めているのは富士通だけの話ではない。福田氏は変化の分かりやすい例として「競合企業との関係性」を挙げる。

「かつては、競合する企業が主催するイベントには参加できない、自社イベントに競合企業は参加させないといったことが普通でした。しかし今はむしろ逆で、かつての競合企業からの参加を歓迎していますし、共同でセッションを開くことも珍しくありません。Fujitsu Software DevTech Daysで互いが得意とする分野の垣根を越えて各パートナー企業がディスカッションするセッションを設けたところ、視聴者の皆さまからも好評価を得ることができました。ユーザー企業の間でDXの取り組みが加速する中で、クラウドや人材に対する課題を共有しつつ、それぞれの企業が持つ強みをどう生かすかを真剣に議論する雰囲気生まれはじめています」(福田氏)

富士通はこうした“競合から協業への流れ”を支援し、各パートナー企業の得意技を融合させるための新しいプログラムを構築している。その1つが「Fujitsu Software ビジネスプログラム」だ。

## パートナー同士のビジネスマッチングを 推進する新プログラム

Fujitsu Software ビジネスプログラムは、同プログラムに参加するビジネスパートナー(会員企業)と富士通が互いの得意技を融合させる取り組みだ。入会費、年会費が無料のパートナープログラムとなる。富士通の栗木 麻紗子氏(インフラ&ソリューションセールス本部 チャンネルセールス第二統括部 ソフトウェアセールス推進部 マネージャー)はこう話す。

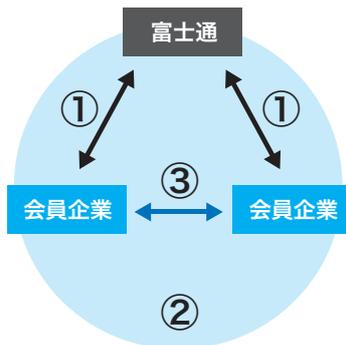
「Fujitsu Software ビジネスプログラムの目的は、会員企業がそれぞれの『得意技』を生かし、柔軟に協力し合って新たなビジネスを創出できる場を提供することです。ビジネスの仲間を探す、ヒントを見つける、富士通のソフトウェアを知る、最新技術を見つけるといったさまざまな取り組みを実施しやすくします」(栗木氏)

そうした取り組みの一つが「ビジネスマッチング」だ。このプログラムが想定しているビジネスマッチングには、「富士通と会員企業」「富士通と複数の会員企業」「会員企業と会員企業」の3種類が存在する。

「それぞれのマッチングに対し、共同セミナーの開催や富士通のソフトウェア製品(以下、富士通ソフトウェア)のスキル習得支援、複数製品での連携事例の公開などを富士通が支援します。今後は会員企業同士の取引を推進すべく、会員同士によるSI(システムインテグレーション)での協業や製品連携も支援します。最終的にはこのプログラムを通じて3種類全てのマッチングパ



富士通の栗木 麻紗子氏



3種類のビジネスマッチング

- ① 富士通 と 会員企業
- ② 富士通と複数の会員企業
- ③ 会員企業 と 会員企業

ターンを活性化させることが目的です」(栗木氏)

Fujitsu Software ビジネスプログラムは2022年1月に発足し、2023年2月現在では、ソフトウェアベンダー、ハードウェア開発ベンダー、Sler (システムインテグレーター) など約100社が参加している。本プログラムはパートナー企業の得意分野に合わせて以下の3つの会員種別を設定している。栗木氏は種別ごとの特徴と会員になることのメリットを説明している。

#### テクノロジーパートナー

富士通ソフトウェアのSIを得意とするパートナー企業向け。会員になることで、富士通ソフトウェアのスキル習得に向けた特典を受けられる。また、会員企業同士でSIビジネスの機会を増やす点もメリットだ。

#### ソリューションパートナー

富士通ソフトウェアと自社ソリューションとの連携を得意とするパートナー企業向け。検証用の富士通ソフトウェアを一定期間無料で借りられる、検証に関わる技術情報を得られるなどのメリットがある。各社製品を連携させて提供するサービスを富士通のWebサイトで紹介することも可能だ。その他、セミナー開催への協賛、Webサイトやメールマガジンによる集客も支援する。

#### OEMパートナー

自社ソリューションに富士通ソフトウェアを組み込んで販売するパートナー企業向け。パートナー企業が提供するソリューションの価格体系や提供形態に合わせて富士通ソフトウェアを利用できる。また、レベニューシェア型(実績払い)なので、初期投資が不要といったメリットもある。

本プログラムの軸となるのは「データベース」「アプリケーション開発基盤」「運用管理」「クラウド

サービス」などの富士通ソフトウェアだ。栗木氏は「パートナーの得意技を明確にしながら、ビジネスマッチングにおいて、さまざまな企業と価値創出の取り組みを共同で実施できるようになることがポイントだ」と述べている。

このビジネスマッチングを通じて既に成果を出している企業がある。富士通の田中宏樹氏(インフラ&ソリューションセールス本部 チャンネルセールス第二統括部 ソフトウェアセールス推進部)は一例として、インプリムとアイティークレストの事例を紹介している。



富士通の田中宏樹氏

「インプリムのローコード開発基盤『Pleasant』(プリザンター)は、運用環境としてオープンソースソフトウェアの『PostgreSQL』には対応していました。ただ、エンタープライズでの利用を想定すると、信頼できるサポートがあり、顧客の重要データを安全に保護できるセキュアなデータベース環境も必要だとインプリムは考えていました。一方、アイティークレストは、顧客である物流企業のDXを推進するため、ワークフローや物流支援システムをスムーズに構築できる基盤を探していました。そうした中で両社はFujitsu Software ビジネスプログラムに参加し、マッチングの機会を得ました。お互いの得意技を生かし、さらに富士通の『Fujitsu Software Enterprise Postgres』を活用することで、クラウドのセキュアな環境で運用できる、新たなソリューションを構築できました」(田中氏)

同事例は、クラウドへのリフト&シフトやエンジ

ニア不足といった課題に悩むパートナー企業にとって、ビジネスマッチングの場の提供がいかに重要かを示す好事例となっている。

#### ビジネスマッチングを加速させる4つの支援



富士通の河崎 武氏

富士通は、ビジネスマッチングを加速させるためにさまざまな支援策を用意している。

富士通の河崎 武氏(インフラ&ソリューションセールス本部 チャンネルセールス第

二統括部 ソフトウェアセールス推進部)によると、2023年2月現在提供されているのは「活用事例Webページの作成、掲載」「会員企業が主催するセミナーへの協賛、集客協力」「スキル習得の支援」「インセンティブ制度」の4つだ。

「富士通ソフトウェアを活用した会員企業のビジネス事例を、月間550万ユーザーが閲覧している富士通のWebサイトで公開します。会員企業が提供するソリューションの認知度向上にかなり役立っていると聞いています。また、集客の面で会員企業のセミナーを支援しており、2022年度は既に300人近い集客実績があります。その他、富士通ソフトウェアに関するスキル習得に向けた支援策や取引実績に応じたインセンティブ制度も用意しています」(河崎氏)

Fujitsu Software ビジネスプログラムの知名度が上がるにつれて、参加企業も拡大しており、さまざまな企業のつながりによって価値創出の機会はさらに広がっているという。

富士通は定期的に、無料のオンライン説明会「Fujitsu Software ビジネスプログラム説明会」を開催しており、ソフトウェアに関わる企業であればどんな会社でも参加可能だ。河崎氏は「この説明会をきっかけに、多くの企業がFujitsu Software ビジネスプログラムへの加入を検討し始めています。その声に応えるため、本プログラムはこれからも成長を続けます」と語る。

今後も富士通は、参加を検討する企業に向けたイベント開催や支援策の拡充を図っていくという。DXの鍵を握る「パートナー企業同士の得意技を融合させる取り組み」、そしてそれを加速させる本プログラムからは今後も目が離せない。

※この冊子は、@IT (<https://atmarkit.itmedia.co.jp/>) に2023年2月に掲載されたコンテンツを再構成したものです。  
<https://atmarkit.itmedia.co.jp/ait/articles/2302/28/news002.html>

## 富士通コンタクトライン (総合窓口) 0120-933-200

受付時間 9:00 ~ 12:00、13:00 ~ 17:30 (土・日・祝日・当社指定の休業日を除く)

富士通株式会社 〒105-7123 東京都港区東新橋 1-5-2 汐留シティセンター

<https://www.fujitsu.com/jp/products/software/resources/businessprogram/>

<https://contactline.jp.fujitsu.com/contactform/csque06003/555686/>