

# アライアンスビジネス交流会のご案内 (ビジネスマッチング)

- 販売、技術開発、資本等の提携先をお探しの方
- 新規事業のビジネスシーズをお探しの方
- Webページ：<https://www.saj.or.jp/activity/bizmatch/ab/index.html>



# はじめに

ビジネスを成功させるために、スピードは重要な要因となる時代を迎えています。  
スピードが求められる時代だからこそ、企業にとってアライアンスは重要な戦略です。  
本交流会を通して、未来のビジネスパートナーを見つけてみませんか？

# TOPIC

---

- ▶[アライアンスビジネス交流会とは…4](#)
- ▶[交流会開催日程…5](#)
- ▶[交流会の構成と流れ…6](#)
- ▶[交流会への参加メリット…7](#)
- ▶[交流会構成企業…9](#)
- ▶[交流会への参加方法…10](#)
- ▶[過去の提携事例…11](#)

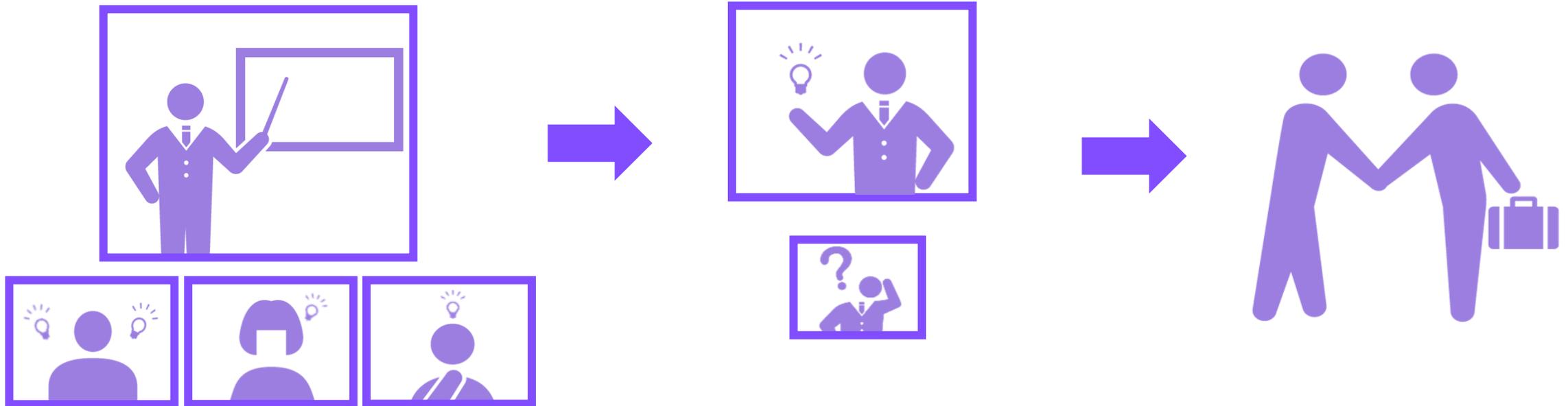
# アライアンスビジネス交流会とは？

プレゼン企業のITプロダクトや関連サービス、技術のプレゼンテーションの場を提供し、  
プレゼン企業と聴講企業のビジネスマッチングや懇親を促す場を提供している交流会です。

● **プレゼンテーション企業が**  
自社の製品・技術・サービス等をアピール

● **質疑応答／商談**  
商談につなげるチャンス

● **プレゼン企業と聴講企業同士の**  
ビジネスマッチングや懇親を促す。

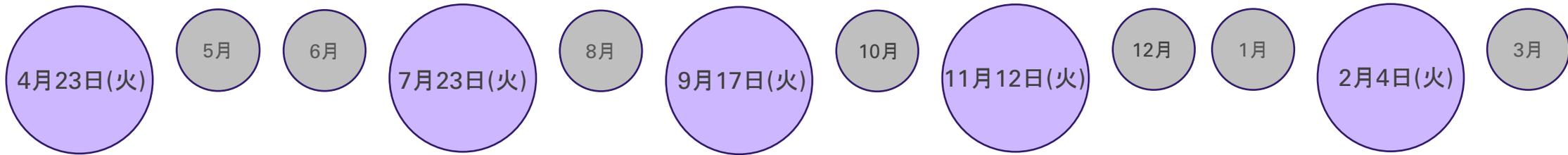


● **聴講企業にとってのメリット**

- ・ **販売・技術開発・資本等のパートナー発掘**
- ・ **新技術のキャッチアップ**

# 交流開催日程

2024年度(計5回開催予定)



●開催形式：ハイブリッド開催（山王健保会館※1＋オンライン（Zoom））

※1.関東ITソフトウェア健保会館「[山王健保会館](#)」2F会議室「木都里亭」

●住所：〒100-0014 東京都港区赤坂2-5-6

●URL：<https://goo.gl/maps/BnHO>

※日程、会場、時間は変更になる場合があります。



[交流会の様子](#)

10月

12月

COPYRIGHT 2024 SAJ ALL RIGHTS RESERVED.

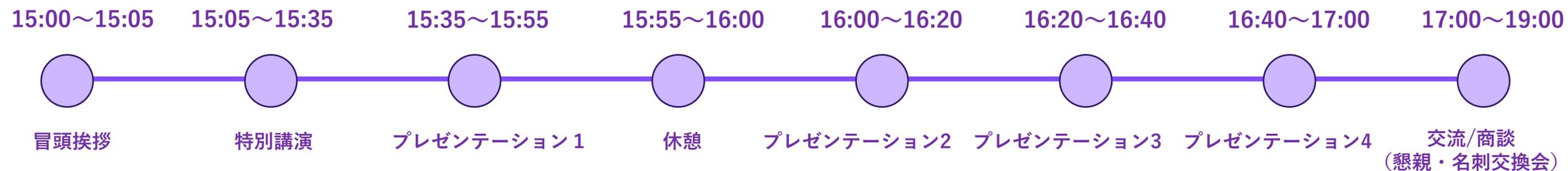
# 交流会の構成と流れ

- 1回につき3～4社がプレゼンテーション（**原則1社20分**）。
- ※質疑応答：交流会終了後のアンケート及び「交流/商談」時に各自対応。
- プレゼンテーション企業：原則開催会場にて参加。遠方で困難な場合等はオンラインでのご参加も可能。

## 【特別講演なし】15:30スタート



## 【特別講演あり】15:00スタート



# 参加メリット（プレゼンテーション企業にとって）

## ▶メリット

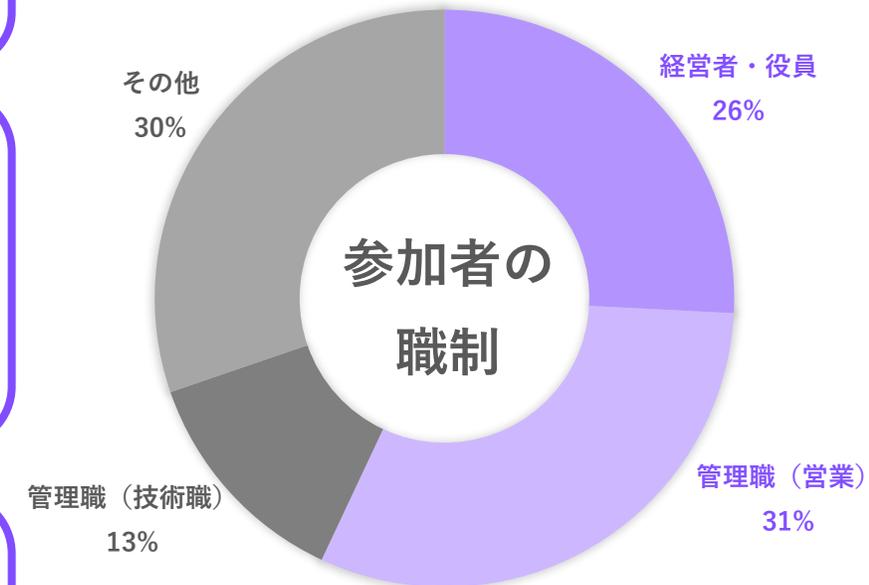
- 1. ビジネスパートナーを見つける機会を得られます。
- 2. 自社のITプロダクトや関連サービス、技術をPRすることができます。
- 3. 聴講企業と販売、技術開発、資本等の提携を結ぶ機会が得られます。

## ▶Point

- 経営層の方がビジネスに賭ける熱意を伝えてください。
- 聴講者は役員クラスや実務責任者が多いので、プレゼンテーションはビジネスモデルを中心に。
- 聴講者がビジネスチャンスを想起しやすいよう具体的な事例も

## ▶Why？

- 聴講者は**経営者・役員、管理職（営業）**の方が多いため、技術面よりビジネス面での深堀を。
- ビジネスモデルなど具体的な事例をご提示いただくと、今後のビジネスによりつながりやすくなります。



参考) 2022年度アンケート集計結果より

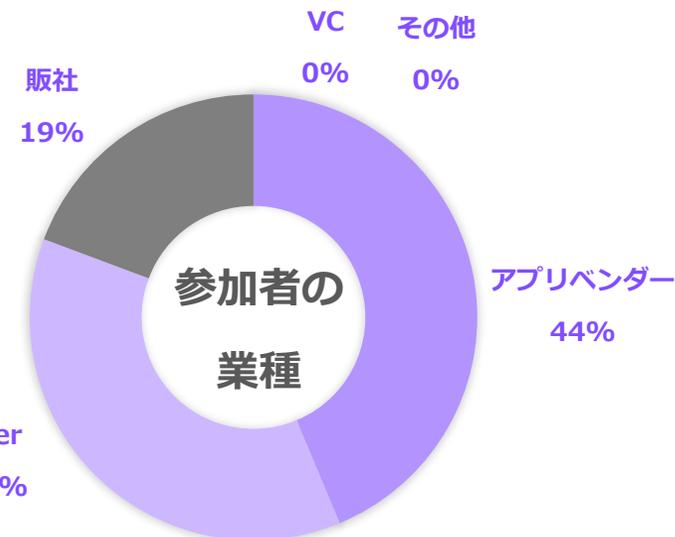
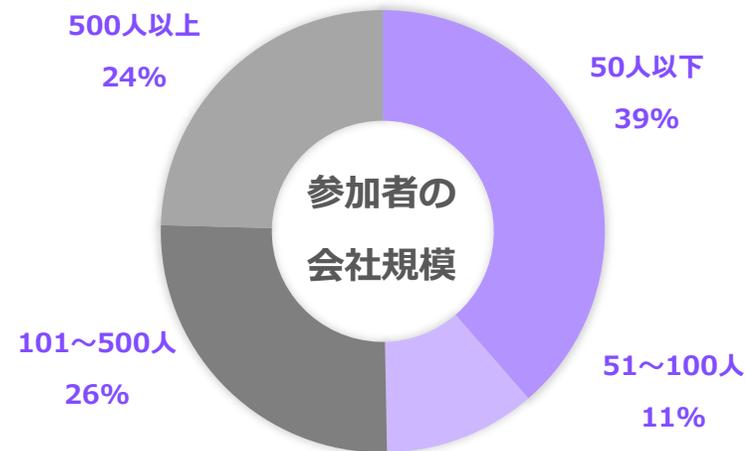
# 交流会への参加メリット（聴講企業にとって）

## ▶メリット

- 1. ビジネスパートナーを見つける機会が得られます。
- 2. 新規事業のためのビジネスシーズが発掘できます。
- 3. ビジネスベースで開発された新しい技術をキャッチアップできます。
- 4. 業種/業態の異なる様々な企業との交流を図ることで多角的な情報収集ができます。
- 5. 取締役や実務責任者など決裁権を持つ聴講者との交流により、有益な人脈形成ができます。

## ▶質疑応答

- オンライン開催の場合  
交流会終了後に案内されるアンケートより、当日の投影資料(一部企業)入手及び質問投稿が可能。
- 会場参加の場合  
会場でリアル名刺交換ができる！



参考) 2022年度アンケート集計結果より

# 交流会構成企業

- アップデータ株式会社（リーダー）
- 株式会社マイクロソフトウェア
- ピー・シー・エー株式会社
- 株式会社オービックビジネスコンサルタント
- 日本事務器株式会社
- 株式会社ピーエスシー
- ダイワボウ情報システム株式会社
- 株式会社BCN
- 株式会社ウチダ人材開発センター
- 株式会社コラボスタイル
- イナゾウ株式会社
- 株式会社ラネクシー
- さくらインターネット株式会社



# 交流会への参加方法

## プレゼンテーションをご希望の場合

### ●対象企業

ITプロダクトや関連サービス、技術をお持ちの企業

### ●対象製品

・販売・提供されているITプロダクトや関連サービス、技術。  
(但し、プロトタイプ版がすでに出来ており、製品化が見込まれているものも含む)

・対象外：受託開発（オフショア・ニアショア開発等）、アイデアベースのみの技術など

※プレゼンテーション内容について、事前に審査（ヒアリング）を行う可能性あり。

### ●プレゼンテーション実施料（オンライン／ハイブリッド開催共通）

・SAJ会員、JCSSA会員：10,000円（税込）

・非会員：30,000円（税込）

※プレゼンテーション実施料には、会場での展示物設置、プレゼンター1名分と同行者1名分、合計2名分の料金が含まれます。

なお、プレゼンテーション企業の参加は原則2名まででお願いしております。  
万が一、3名以上で参加をご希望の場合、3名様以降の同行者は参加者（聴講者）扱いとなります。

### ●その他

・既プレゼン企業も、異なる製品でのプレゼンは可能です。

※但し、同一年度は不可

なお、応募多数により事務局からお断りする場合がございますので、あらかじめご了承ください。

## 聴講をご希望の場合

### ●対象者

新しい技術をお探しの方、新規事業をご検討の方など。

### ●参加費

【オンライン】SAJ会員、JCSSA会員／非会員：無料

【会場参加】SAJ会員、JCSSA会員：3,300円／非会員：4,400円

※参加費は、変更される場合がありますので、各回開催案内にてご確認ください。

### ●申込方法

以下URLよりお申込ください。

<https://www.saj.or.jp/activity/bizmatch/ab/>

※概ね開催日の3～4週間前より、案内が掲載されます。  
各回の開催案内よりお申し込みください。

# 過去の提携事例（一部抜粋）

## 販売パートナーの獲得！



### ●プレゼン対象

WEBブラウザで利用できる紙面入力イメージの帳票作成ツール

### ●結果

基幹業務系アプリケーションを開発/販売するソフトウェアベンダーとの販売提携が決定している。このソフトウェアベンダーのオプション製品として取扱われる。

## 大手電機メーカーとの協業



### ●プレゼン対象

3Dコンテンツオーサリングツール

### ●結果

大手電機メーカーの最新技術ショールームにデモンストレーション用のインターフェースを納入している。

## ソリューションの導入実績



### ●プレゼン対象

Web専用動画コンテンツ作成ソリューション

### ●結果

販売パートナー契約を結ぶ予定で提携案件があった。販売パートナーとなる前に自社での導入が決定し、導入実績となっている。

## 大手複合機メーカーとの販売提携



### ●プレゼン対象

Web帳票、セキュリティ閲覧管理システム

### ●結果

SAJへの入会やアライアンスビジネス交流会でのプレゼン実績が評価され、企業としての信用度が増し、進行中の販売パートナー契約案件が一気に締結に至る。



# Contact Us

SAJ事務局 兪田(ねずみた)・土井

[ab@saj.or.jp](mailto:ab@saj.or.jp)

## Software Everywhere

すべてはソフトウェアで動く、これからのデジタル社会へ