



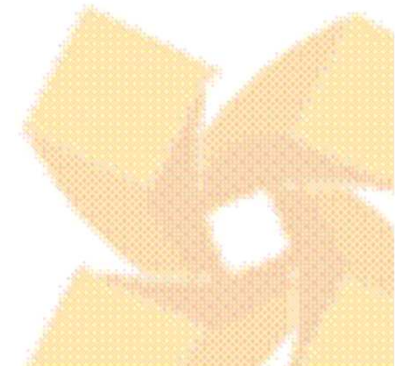
OBCI

オープンソースビジネス推進協議会

平成23年度 OBCI事業計画

オープンソースビジネス推進協議会

2011年6月21日(火)



- オープンソースの利用は年々増加しているが、エンタープライズ領域においてはまだ普及していない状況だと認識している。
- 企業はオープンソースに対して、「システムコストの削減」、「オープンスタンダードな技術やソフトウェアの利用」、「サポート期限に制約されない長期間にわたる情報システムの利用」などのメリットを期待しているものの、情報不足などの理由からオープンソースが十分に活用されていない。
- オープンソースは、企業にとっては上記のようなメリットの他に国際標準的な技術の採用や、国際的なIT インフラの共通化といった点で、情報サービス産業においては既に普及しているオープンソースソフトウェアの利用による生産性向上や、それによる付加価値領域への経営資源の注力といった点で重要であり、オープンソースの健全な発展は企業と情報サービス産業全体の発展のために必要である。
- また、オープンソースの健全な発展とエンタープライズ領域におけるオープンソースの普及のためには、オープンソースの有償サポートサービスや教育サービスなど、**オープンソースビジネスの発展も必要不可欠**である。エンタープライズ領域におけるオープンソースの普及のためには、**エンドユーザーへの啓発活動が必要**である。
- 特に近年、オープンソースの有償サポートサービスが充実してきており、オープンソースはエンタープライズシステムであっても十分実用に耐えうる状況にあるが、**エンドユーザーには十分に認知されていない**。
- 一方、オープンソースの利用者であるエンドユーザーの要望(オープンソースの機能や品質等に関する要望や、サポートサービスに関する要望)を、オープンソースコミュニティや、サポートサービスの提供企業に対して届ける仕組みも存在しない。これがオープンソースの普及を阻害している一面もある。
- そこで我々は、エンドユーザーに対する啓蒙活動を行いオープンソースの有用性について認知を広めること、エンドユーザーの要望をオープンソース開発者及びサポートサービス提供企業に届けること、及びオープンソースの健全な発展のためにオープンソースビジネス市場を拡大することを目的として、「オープンソースビジネス推進協議会(略称: OBCI Open Source Business Creation Initiative)」を設立する。

エンドユーザーへの啓発

セミナー	あまり開催できず
イベント	計画通り、良好
Web広告	計画通り、良好
ホームページ	活動できず
メルマガ	計画通り、良好
会員数	3,345名(+1,452名/目標3,000名) ※3,799名となったが、データクリーニングを実施し、3,345名となった。

リード獲得

獲得数	343件(目標1,000件)
有効性について (アンケート結果より)	一部企業に個人情報の取り扱いに課題があった。また、規模が小さすぎる場合もあり、積極的にアプローチが難しい場合がある。どちらもOBCIからメールにてDLを促す事で解決した。案件になっている、受注したと言う企業もあり、継続的に実施が好ましいとなった。

6社訪問 『素晴らしい・まあ良い・やや不満・非常に不満』の4段階で調査
素晴らしいが2社、まあ良いが2社、やや不満が2社となった。

不満理由

- 何をするのも手間がかかる。
- メディア 露出が足りない。
- 自社でアプローチ出来ない顧客へのリーチが足りない。
- エンドユーザーにこだわる必要はない。
- コミュニティとの活動も不足している。
- OSSについてコストが安い以外のメリットを出して欲しい。

各社から会費をいただき、共同マーケティングを行う。



これにより、**OSSビジネス市場の拡大**を目的とする。

各社のソリューション紹介だけではなく、コスト削減以外の**OSSのメリット**や、**OSS使用時の懸念点の解決方法**などを中心に、**決裁権限者向けコンテンツ**を作成し、公開(発信)していく。

システムインテグレーターへのアプローチ

- 従来行ってきたエンドユーザーへの直接的なアプローチでは限界がある。
- システムインテグレーターへアプローチすることで、そこからエンドユーザーへ広く波及することを狙う。
- 具体的には、JISAとの共同活動として、システムインテグレーター（JISA会員企業）向けのセミナー、勉強会を実施する。
- セミナーや勉強会のコンテンツや議事内容は、OBCIホームページを通じて広く告知する。
- システムインテグレーターから、OSS普及の阻害要因をヒアリングすることも目的とする。

OSSコミュニティへのアプローチ

- OSSコミュニティから最新情報を吸い上げ、エンドユーザー、システムインテグレーター、OBCI正会員企業へ発信する。

- JISA会員企業向け勉強会への参加や、セミナーにおけるライトニングトークなどを中心に推進する。

- ユーザ会ではなく、OSSベンチャー企業や、企業の中で活動しているキーマンなどを想定。

活動内容の見直し

効果のある活動に注力し、活動を効率化する。

■ 新しい活動

- JISA会員向けセミナー、勉強会
- OSSコミュニティへのアプローチ

■ 継続、注力する活動

- Web広告
- リード獲得
- イベント(OSC)
- メルマガ

■ 中止、変更する活動

- セミナー → 回数を削減、別途JISA会員向けは実施
- ホームページ → 事務局中心に運営できるコンテンツに限定
メルマガコンテンツ、セミナーコンテンツ、勉強会コンテンツ

数値目標

会員獲得目標

一般個人会員	5,500名 (+2,155名)
一般法人会員	50社 (+14社)
準会員企業	5社 (一般法人会員から:2社)
正会員企業	9社 (+1社)

リード(資料送付)獲得目標

リード獲得目標	350件
---------	------

■ 2011年度活動計画

	活動	時期	詳細	費用概算	会員獲得	リード獲得
1	ホームページなど	通年	<ul style="list-style-type: none"> ・個人情報の削除 →会員情報を管理しないつくりに変更(誰でもコンテンツは見える)、CMSツール変更 ・ホスティング先変更 ・活動内容の変更に伴い、ホームページ、及びチラシの改訂 	30万円		
2	イベント(OSC)出展	年5回	<ul style="list-style-type: none"> ・OSS事例紹介セミナー、ブース出展、アンケート(リード獲得) 	70万円	400	50
3	セミナー					
	JISA会員向けセミナー	年2回	<ul style="list-style-type: none"> ・50名程度 OSS入門、OSS事例紹介、パネルディスカッション、ライティングトーク、アンケート(リード獲得) 		500	25
	JISA会員向け勉強会	年6回	<ul style="list-style-type: none"> ・10~20名程度 OSS入門、OSS事例紹介、OSS先進企業の取り組み、OSS推進の課題と対策(議論)、OSS最新動向(コミュニティ)、アンケート(リード獲得) 			50
	OBCIセミナー	年2回	<ul style="list-style-type: none"> ・50名程度 OSS事例紹介セミナー、プレミアムセミナー 		200	25
4	Web広告	年1~2回	<ul style="list-style-type: none"> ・テックターゲットなどの記事広告 	200万円	1,000	200
5	メルマガ	隔週(月2回)	<ul style="list-style-type: none"> ・現状の継続、コンテンツの有効活用(OBCIホームページ、正会員企業ホームページなど) 	120万円		

(合計) 420万円 2,100 350

※費用については、ここで記載したもの以外に雑費、手数料等がかかります。
 ※会員獲得数、リード獲得数は概算であり、数値目標は前頁のものとなります。

■ その他（継続検討）

■ 一般法人会員の活性化

- OBCIとしてできることを整理し、1社ごとに訪問する。状況をヒアリング。

■ オープンソースマップの作成

- 各OSSの成熟度を可視化するもの。NRIにて作成していたが、近年止まっている。

■ 動画コンテンツの検討

- コンテンツは、PDFなど以外に、動画も検討する（セミナーの内容など）
- キーマンへのインタビューの録画なども検討

■ Facebook、Twitterの活用検討

■ その他（正会員企業獲得について）



□ 共同マーケティング

会員数	リード獲得数	セミナー回数	資料配布数
一般会員 (個人)3,345名 (法人)37社	222件 ※ 正会員1社当たり、 年間25件	イベント:5回 セミナー:3回	約5,430枚 ※イベント、セミナーでの配布

※2011年度実績数。会員数は設立からの累計数。



	正会員	準会員
会費	50万円	10万円
議決権	あり	なし

■ 制約

□ 各種コンテンツ掲載、セミナー講演については、正会員優先。

■ 候補

□ Jaspersoft、Talendなどの日本法人からスタート

■ 2011年度活動スケジュール

	セミナー	イベント	広告	Web・メルマガ	理事会・連絡会
4月					
5月					
6月					総会
7月		OSC関西			理事会
8月	JISA連携勉強会	OSC名古屋			
9月	プレミアムセミナー JISA連携勉強会	OSC東京		新WEBサイト公開 Twitter,Facebookスタート	連絡会
10月	JISA連携勉強会		WEB広告①		
11月	JISA連携勉強会				
12月	JISA会員向けセミナー	OSC福岡			理事会・連絡会
12年1月	JISA連携勉強会		WEB広告②		
12年2月	JISA会員向けセミナー	OSC東京			
12年3月	プレミアムセミナー JISA連携勉強会				理事会・連絡会

※7月より一般法人会員への訪問スタート
 ※メルマガは毎月2回配信、原則隔週で金曜日配信

予算について

収入	
8社×50万円	400万円

支出	
イベント出展・関連費用	100万円
Web広告	200万円
ホームページ	30万円
メルマガ	120万円
管理費	24万円
合計	474万円

- 定款の改定(理事会議事録押印なし)

オープンソースビジネス推進協議会

Opensource Business Creation Initiative

OBCIは
オープンソースの力で
ユーザー企業のビジネスに
新たな価値をご提供します。

<http://www.obci.jp/>