

～ 企業のオープンソース導入を成功に導く ～

オープンソースビジネス推進協議会

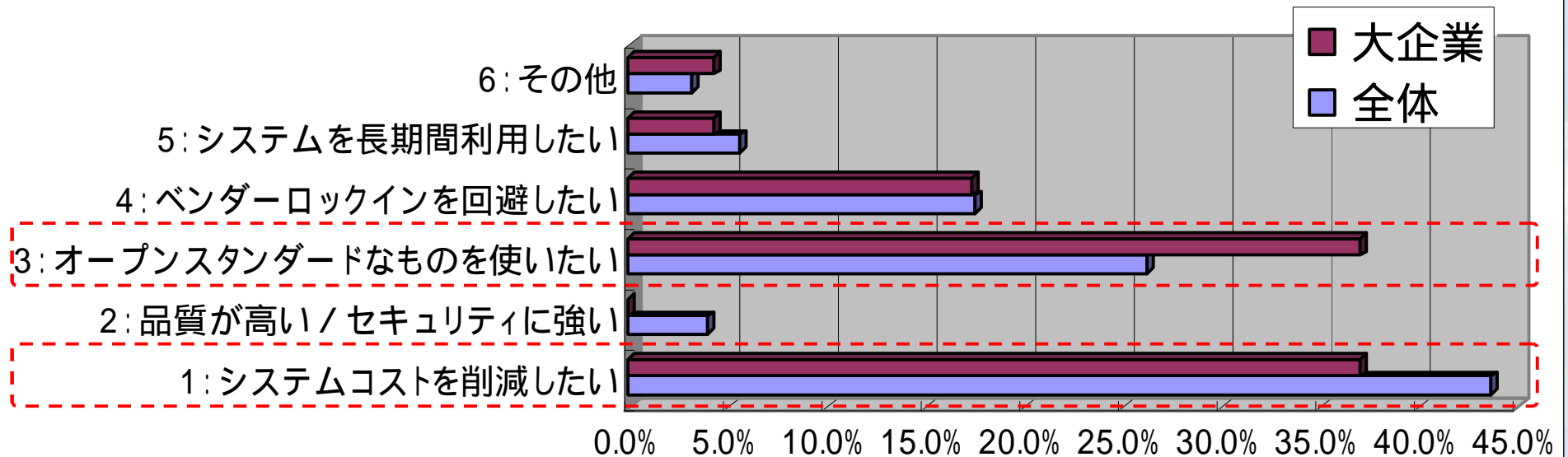
活動計画

2008年6月12日

オープンソースビジネス推進協議会
SRA OSS,Inc 日本支社 石井
株式会社 電通国際情報サービス 稲葉
株式会社 野村総合研究所 寺田

企業にとっての、オープンソースの「価値」

「コスト削減」はもちろんだが、「オープンスタンダードなものを使いたい」という理由も多い。特に大企業については、その傾向が強い。
また、「長期間利用したい」というニーズも強い。



オープンソースの導入理由 (野村総合研究所調べ)

企業（情報システム部門）にとっての、OBCIの「価値」

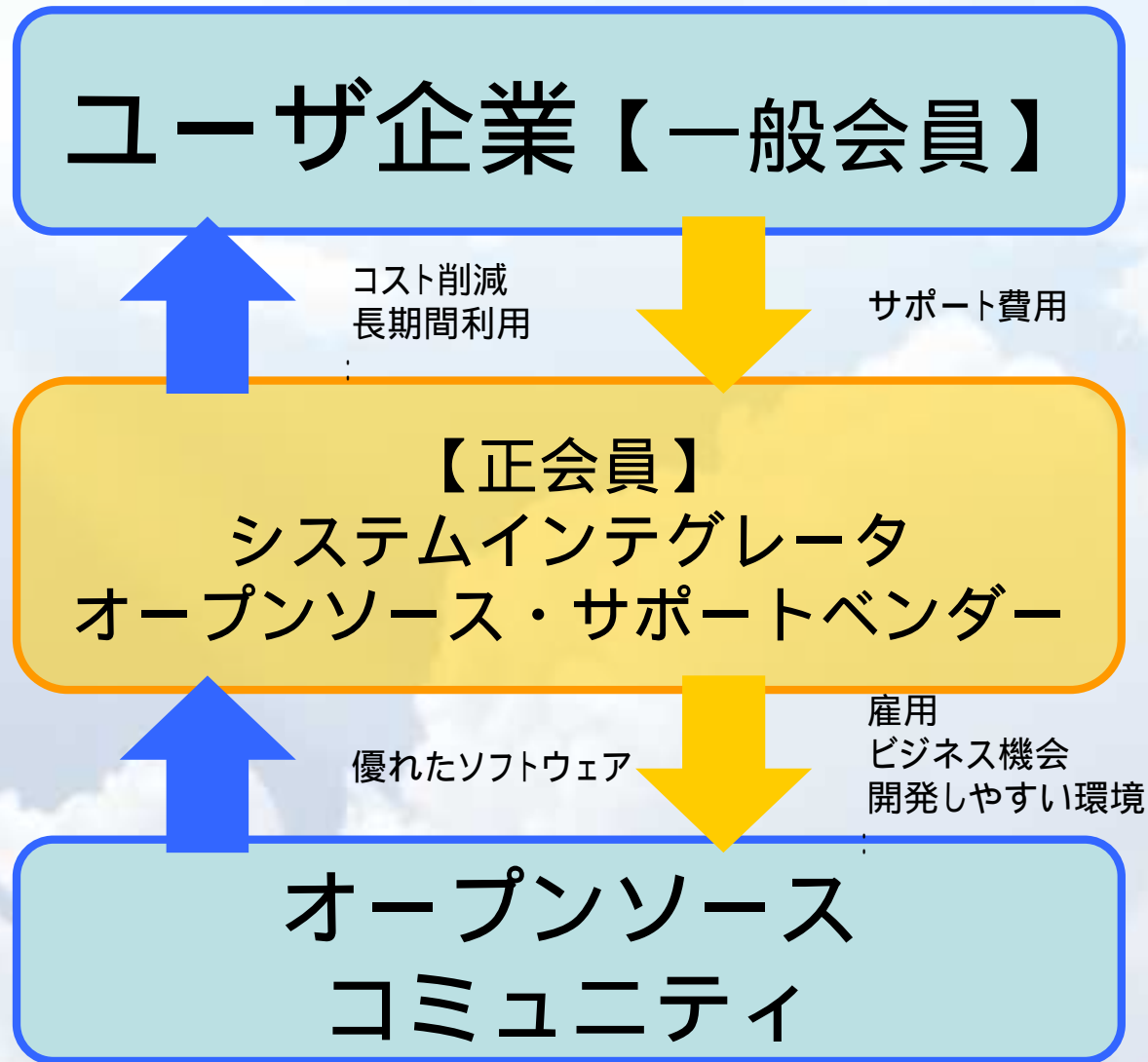
【仮説】

- ・ オープンソースの活用に積極的なベンダー/Sierは、必ずしも多くない。
- ・ 企業に適切な情報が入らず、コスト削減などの機会を失っている。

【OBCIの活動】

- ・ 入門セミナーや、プライベートセミナーなどを通じ、オープンソースに関する情報や、導入事例などを企業（情報システム部門）に対して発信していく。
- ・ オープンソースに関するさまざまな質問を受け付ける、「オープンソース相談窓口」を提供する。
- ・ オープンソースサポートベンダーや、開発コミュニティに対する、要望を受け付ける。

オープンソース・エコサイクル



設立趣旨と目的

- ✓ オープンソース（特にミドルウェア）は、エンタープライズ分野においては、まだ普及していない。
- ✓ 日本におけるオープンソースの普及推進は、企業や情報サービス産業の国際競争力の向上や、生産性の向上といった観点から重要。
- ✓ 普及のためには、企業情報システム部門（エンドユーザー）への啓蒙活動が必要。適切な情報やノウハウが不足しているために、メリットを享受できていない。
- ✓ また、笑んだープライズ分野におけるオープンソースの普及のためには、有償サポートサービスの拡充など、ビジネス市場の整備も不可欠。
- ✓ よって、企業情報システム部門に対する啓蒙活動を行うと同時に、オープンソースビジネスを発展させることで、企業が真にオープンソースのメリットを享受できる環境を整備することを目的とする、「オープンソースビジネス推進協議会」を設立する。

会員種別

(一般会員)

企業情報システム部門の方が中心。

会費なし。

会員限定の特典あり。

一般個人会員、一般法人会員がある。

(正会員)

オープンソースに関するサービス提供企業。

会費あり。



OBCI活動スキーム



Webサイト（会員限定コンテンツ）

（対象者） 企業 情報システム部門の方
一般会員限定

（コンテンツ案） 本当に役に立つOSS事例紹介
システム（業務）概要
オープンソース導入の目的
システム構成
設計上、マネジメント上のポイント
良かったこと、悪かったこと
コスト削減の実態

オープンソース座談会

「オープンソースを導入して、本当にコストは下がるのか」など、オープンソースを導入した、企業（エンドユーザー）が、その実際を紹介する。



オープンソース入門セミナー

(対象者) 企業 情報システム部門の方
会員以外でも参加可能

(コンテンツ案) オープンソース入門
オープンソースとは
オープンソース・ライセンス
オープンソースのメリット、注意点

本当に役に立つOSS事例紹介
システム(業務)概要
オープンソース導入の目的
システム構成
設計上、マネジメント上のポイント
良かったこと、悪かったこと
コスト削減の実態

オープンソースの疑問、解決します
事前に受け付けた質問への回答



プライベートセミナー

- (概要) 一般法人会員の企業に訪問し、社内セミナーを実施する。
内容は、事前に相談の上、個別に検討する。
- (対象者) 企業 情報システム部門の方
一般法人会員限定
- (コンテンツ案) 事例紹介
オープンソース最新動向
質疑応答
その他、一般法人会員企業の要望によって調整



プレミアムセミナー

(概要) 企業情報システム部門の方に有益な、旬な情報を提供する。
ゲストスピーカーの招聘も検討。
テーマは、オープンソース以外のものもある。

(対象者) 企業 情報システム部門の方
一般会員限定

(コンテンツ案) ITロードマップ
～ 2015年の情報システム～
エクスペリエンス・テクノロジー
～ 顧客経験価値を高める技術とは～



オープンソース相談窓口

(概要) オープンソースに関する、様々な相談を受け付ける、
窓口機能を提供する。

(対象者) 企業 情報システム部門の方
一般会員限定

(コンテンツ案) 以下のような相談を受け付ける。

- ・あるOSSを使った事例の紹介
- ・あるOSSの最新技術動向の紹介
- ・あるプロジェクトに対して、OSSを活用できるかどうかの相談
- ・あるプロジェクトで、OSSを活用した場合、どのくらいコストが下がるのか？
- ・OSSサポートサービスの内容説明



OBCI活動計画（全体概要）

- **オープンソース入門セミナー**
 - ✓ 「オープンソースとは？」
 - ✓ 事例紹介
 - ✓ （企業情シス部門からの）質問への回答
- **プライベートセミナー**
 - ✓ 一般法人会員企業に訪問し、セミナーを開催
 - ✓ 内容も個別にカスタマイズ、事例紹介や技術解説など
- **会員限定プレミアムセミナー**
 - ✓ ゲストを招待し、情シス部門向けに有益な情報を提供。テーマはOSS以外にも
- **オープンソース座談会**
 - ✓ 企業情シス部門を招待し、テーマを決めてディスカッション
 - ✓ コンテンツは、Webメディア等に寄稿
- **イベント出展（OSCなど）**
 - ✓ 事例紹介大会
 - ✓ OSS座談会
- **オープンソース相談窓口**
- **Webサイト**
 - ✓ 事例紹介
 - ✓ 座談会
 - ✓ オープンソースカタログ（データベース）
- **メルマガ**



正会員にとっての、OBCIの「価値」

一般会員に向けて、自社ソリューションを紹介。
以下は、例えば広告換算したらどうなるか、という試算。

(OBCI全体の広告枠)

- ✓ セミナー(50名)での事例紹介 3枠 × 年4回 = 12枠
- ✓ イベントでの事例紹介 3枠 × 年4回 = 12枠
- ✓ メルマガでの事例紹介 3枠 × 年12回 = 36枠
- ✓ Webサイトでの事例、サービスの紹介
- ✓ イベントでのパンフレット配布

(正会員に対するOBCIの価値、広告費換算の例)

- ✓ セミナーでの事例紹介@20万 × 1回 = 20万
- ✓ イベントでの事例紹介@20万 × 1回 = 20万
- ✓ メルマガでの事例紹介@20万 × 3回 = 60万
- ✓ Webサイト等での掲載 = 20万
- ✓ 相談窓口からの依頼による訪問@5万 × 5回 = 25万

**年会費50万円で、
約125万円の価値！**



メディア会員にとっての、OBCIの「価値」

(メディア会員への期待)

- ✓ OBCIの活動を、広く世の中に告知する。
- ✓ メディア会員企業のロゴや社名を、OBCIのWebサイト等に掲載することで、OBCIの価値を高める。

(メディア会員に対するOBCIの価値)

- ✓ 「OSS座談会」、「事例」などのコンテンツを、メディア会員に対して優先的に提供する。
- ✓ メディア会員が、OBCIに関する記事を掲載した媒体について、OBCIのWebサイトやメルマガで紹介する。
(リンクする)

オープンソースコミュニティにとっての、OBCIの「価値」

- ✓ OBCIの活動を通じて、企業に（自分たちが推奨する）オープンソースを知ってもらうことができ、普及促進につながる。
- ✓ エンタープライズ領域にオープンソースが普及すること、およびオープンソースビジネス市場が拡大することにより、オープンソースに関する技術を活かせるビジネス機会、雇用機会が増える。

一般会員の獲得について

- 会員獲得の方法
 - ✓ Webフォームでの登録
 - ✓ セミナーでのアンケート兼入会申込書
- 会員獲得の目標（初年度1000名）
 - ✓ 入門セミナー50名×4回 = 200名
 - ✓ Webフォーム15名×10ヶ月 = 150名
 - ✓ OSC等イベント50名×3回 = 150名
 - ✓ プライベートセミナー50名×10社 = 500名
 - ✓ Web広告や、有料メルマガへの掲載

OBCI年間活動（案）

- | | |
|---|--|
| (4月) 設立準備 | (10月) オープンソース座談会 (第 3 回)
イベント (OSC@東京) |
| (5月) Webサイト等準備 | (11月) プレミアムセミナー (第 1 回) |
| (6月) 設立
Webサイト立ち上げ
イベント (OSC.DB)
オープンソース相談窓口開設
オープンソース座談会 (第 1 回) | (12月) オープンソース入門セミナー (第 3 回)
(1月) オープンソース座談会 (第 4 回)
(2月) オープンソース入門セミナー (第 4 回)
(3月) プレミアムセミナー (第 2 回) |
| (7月) オープンソース入門セミナー (第 1 回)
イベント (OSC@関西)
メルマガ開始 | |
| (8月) オープンソース座談会 (第 2 回) | |
| (9月) オープンソース入門セミナー (第 2 回) | |

プライベートセミナーは随時行う。

会員企業一覧（2008年6月末現在）

（一般法人会員）

住友電気工業株式会社
第一生命保険相互会社

（正会員）

株式会社アイアイジェイテクノロジー
SRA OSS,Inc 日本支社
オープンソースCRM株式会社
サン・マイクロシステムズ株式会社
ターボリナックス株式会社
株式会社電通国際情報サービス
日本アイオナテクノロジー株式会社
株式会社野村総合研究所
株式会社日立システムアンドサービス
株式会社フライトシステムコンサルティング

お問い合わせは

オープンソースビジネス推進協議会 事務局

〒240-0005

神奈川県横浜市保土ヶ谷区神戸町134 NRI タワー

株式会社野村総合研究所 情報技術本部

オープンソースソリューション推進室 内

TEL: 045-335-9691

FAX: 045-335-9099

メールアドレス: obci@nri.co.jp