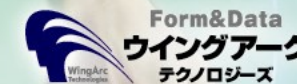


帳票・情報活用による「コスト削減」と  
「競争優位性」を実現する「IT投資」を考える



**ASIS2009**

[C-3] 13:55~14:35 (日経セミナールーム1)

## ASP・SaaS・クラウド活用による ビジネスモデルのご紹介

**ウイングアーク テクノロジーズ株式会社**

**事業統括本部 SaaS推進室 室長**

**岩本 幸男**

- ・商号 :ウイングアーク テクノロジーズ株式会社 (WingArc Technologies, Inc.)
- ・所在地 :東京都港区港南1-8-15 Wビル14F
- ・設立 :2004年3月
- ・資本金 :1億272万4905円
- ・事業内容 :ツール・ミドルウェア製品の開発・販売、導入支援・保守サポートサービスの提供
- ・従業員数 :185名(2009年2月末現在)
- ・売上高 :81億円(2009年2月期)
- ・取引金融機関 :三菱東京UFJ銀行 みずほ銀行 三井住友銀行





●SVF 帳票基盤ソリューション採用企業数 **16,000社**

●SVFサーバライセンス **85,000サーバ** (2009年2月現在)

<SAP/R3導入企業数 322社>

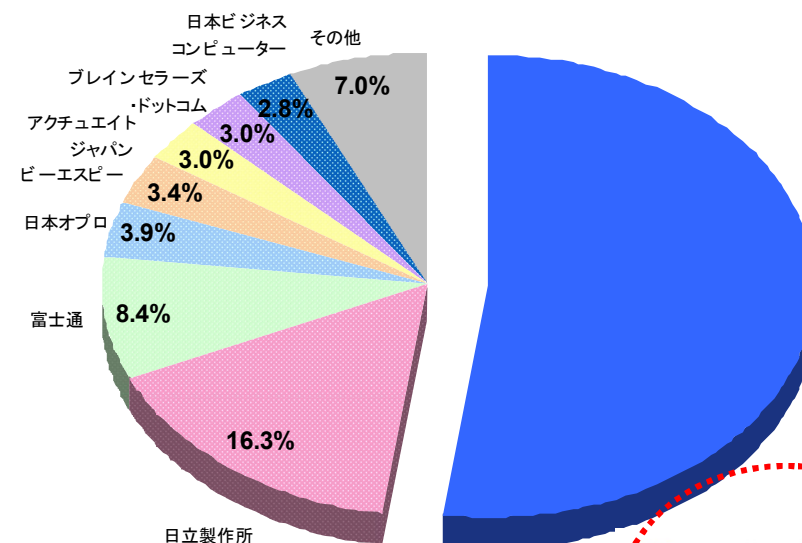
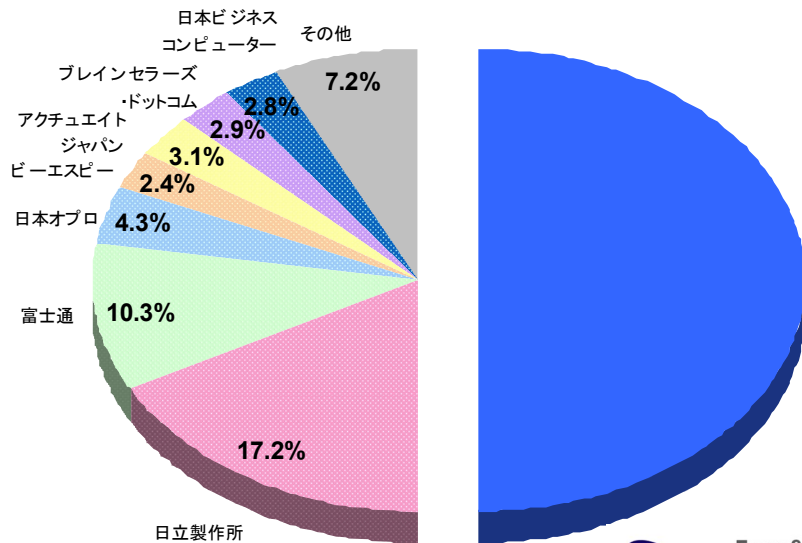


# 帳票運用パッケージ出荷金額(メーカー出荷)

WARP CLIMAX 2009  
需要創造

2006年度

2007年度



Form&Data  
ウイングアーク  
テクノロジーズ  
49.9%

Form&Data  
ウイングアーク  
テクノロジーズ  
52.2%

出所：株式会社ミック経済研究所  
「UNIX・Windows対応ミドルウェアパッケージソフトの市場展望【運用・DB編】2008年度版」  
帳票運用パッケージ出荷金額(メーカー出荷) (2008年12月発刊)

## Dr.SumEA

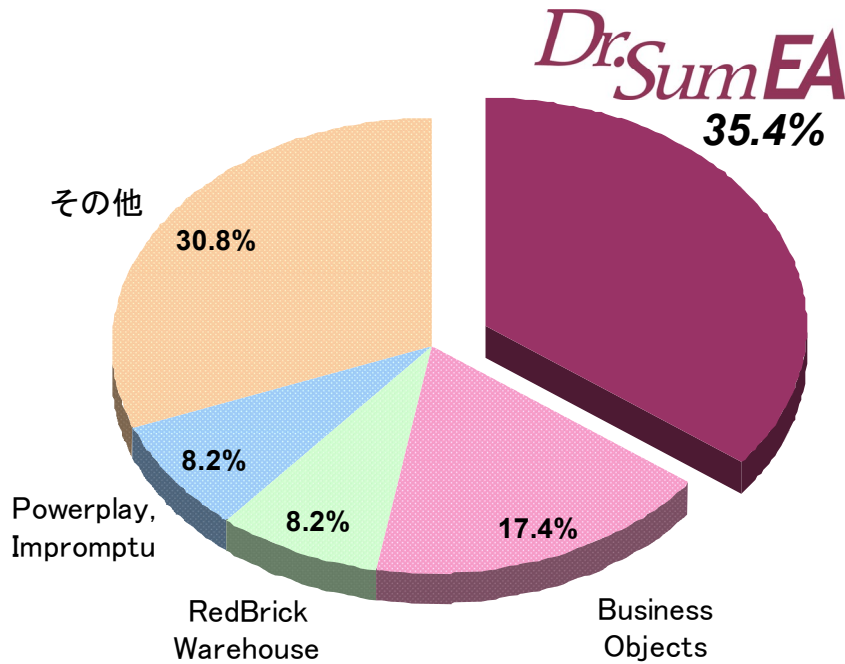
●Dr. Sum EA データ活用ソリューション 採用企業数  
**2,400社 4,070本** (2009年2月現在)

分析ツールの分野で Dr.Sum EAが導入数ではNo.1 の実績成長率は  
130%超(他ベンダーの成長率は平均105%未満)

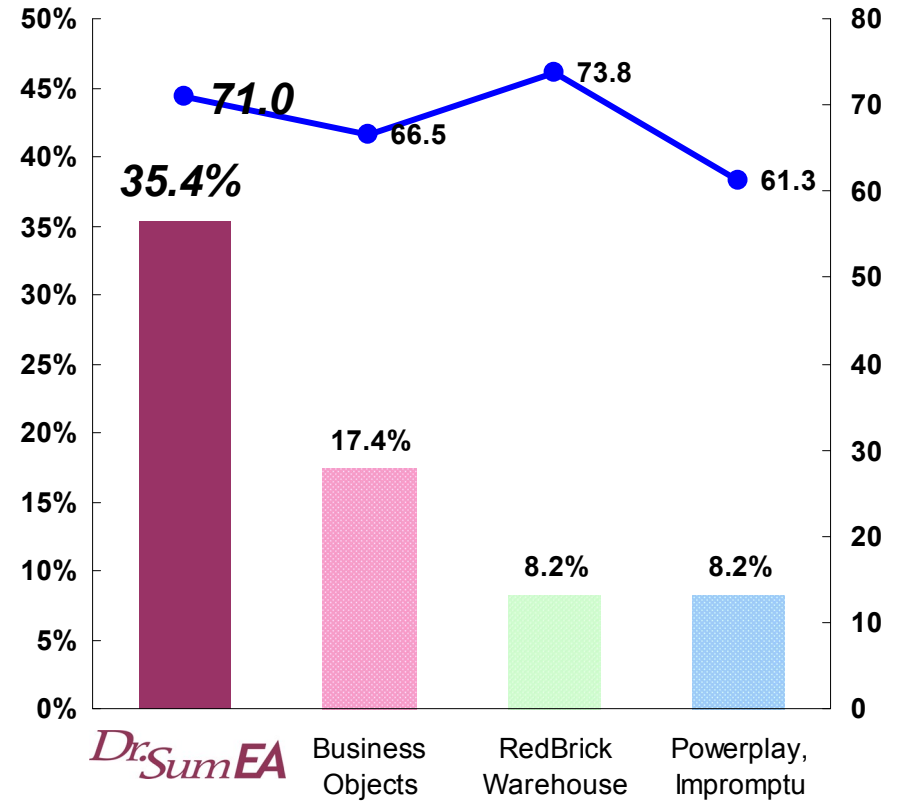
出所:株式会社テクノ・システム・リサーチ「2007年 ビジネス・インテリジェンス市場分析調査」



## DWH/BIパッケージシェア



## DWH/BI評価



■ シェア(左軸) ● 評価(右軸)

評価は、「大変満足」:100、「まあまあ満足」:80、「どちらでもない」:60、「多少不満」:40、「大変不満」:20で指数化し、その平均値を算出

出所：株式会社ノークリサーチ

「2008年版 中堅・中小企業のITアプリケーション利用実態と評価レポート」

そもそも何のために  
SaaSを利用するのか？

- ビジネスパフォーマンスの向上。
- 欲しいのは一部の機能ではなく、ビジネス部品。
- 人が介在するオペレーションも代行して欲しい。(BPO)

機能の単一利用は  
効率を落す。  
→ インタフェースの増加

SaaSベンダーはユーザの  
求めるものを提供できているか？

- パッケージをSaaS化しただけでは使えない。
- 機能のギャップは人手による運用でカバーしてきた。
- サービス・インテグレーションが必要。
- 工業規格製品としてのSOA部品提供。
- 日本は部品化や規格化が得意なはず。(自動車産業)

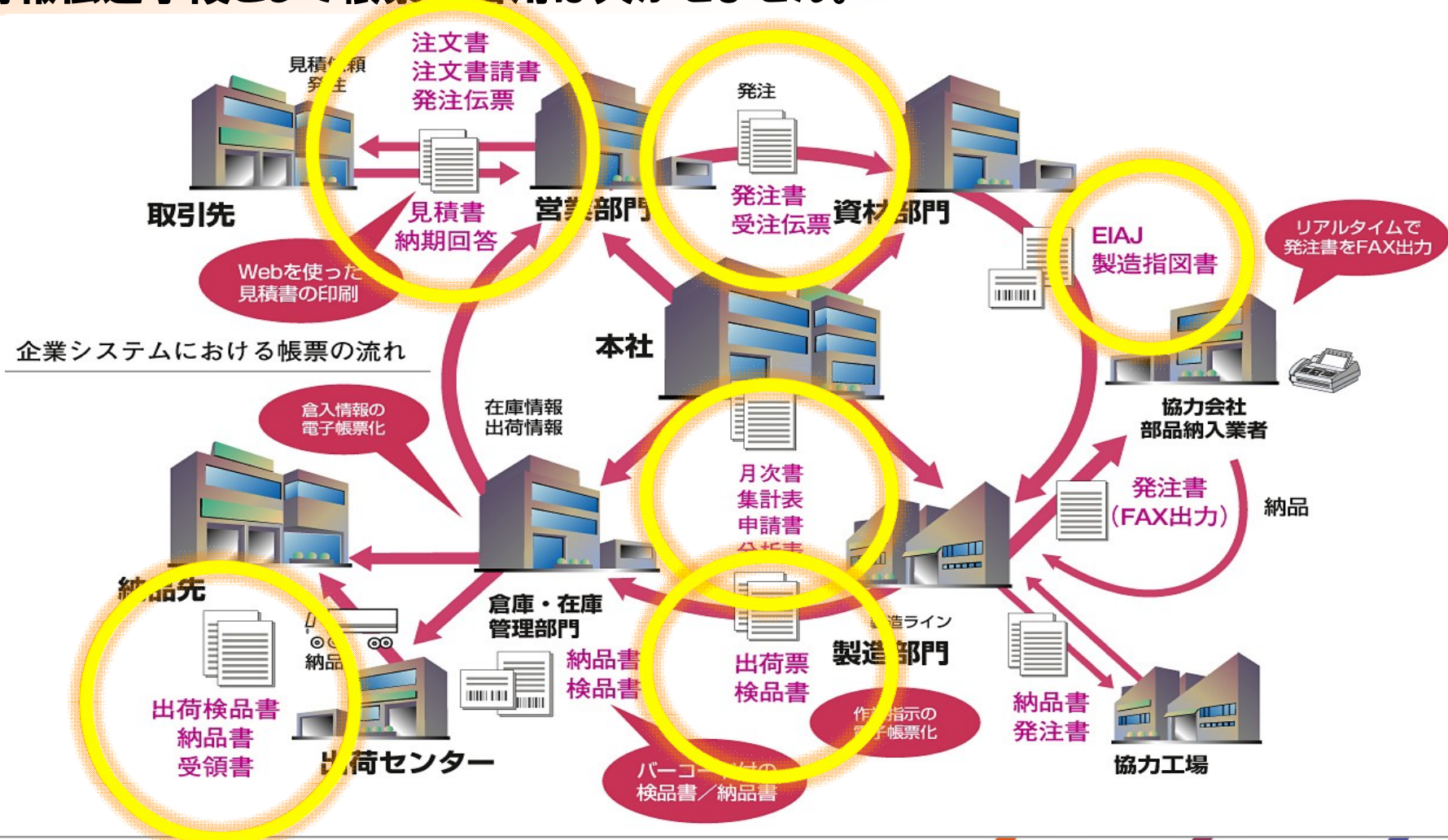
現状のサービス連携は  
SIが必要で大変。  
→ サービスのJIS化  
提供側の意識改革

ビジネスはひとつの会社のひとつのアプリケーションで完結するわけではない。  
複数の会社のアプリケーションがビジネスチェーンを織り成し、  
帳票やレポートをビジネス・インタフェースとして実現されている。

# 日本の企業における帳票の位置づけ

見積、発注、納品、請求など  
各ビジネスプロセスの要所々での  
情報伝達手段として帳票の活用は欠かせません。

「帳票の流れ  
= 業務の流れ」





- 帳票開発の効率化、業務に欠かせないWeb帳票運用・基幹帳票運用の統合・共通化
- 企業に集まるデータの集計分析・見える化

## 入力SaaS™

### StraForm-X

ドキュメントのデータ化

SkyEditor  
TerraSky

いれる

【INPUT】

USER Interface

業務システム

## 集計SaaS™

### Dr.SumEA

データの集計分析, 可視化

ためる

【OUTPUT】

USER Interface

ひきだす



0012-0807

## 帳票SaaS™



基幹系帳票出力

**帳票SaaS:SaaS型業務革新支援サービス**

見積から発注までネットで完結(SaaS連携)

**集計SaaS:販売管理・在庫管理の見える化**

社内基幹システムと社外情報をSaaS連携により一元管理

**J-SaaS:中小企業向けSaaS活用基盤整備事業**

経済産業省が主導する中小企業50万社をターゲットにした事業に参画「経営分析-Dr.SumEA」

# 帳票 *SaaS* とNetSuiteと@Tovasのサービス連携

WARP CLIMAX 2009  
需要創造

**@Tovas連携によりダイレクトに  
ファイル送信やFAX連携が可能**

## 伝票 @TOVAS

御見積書

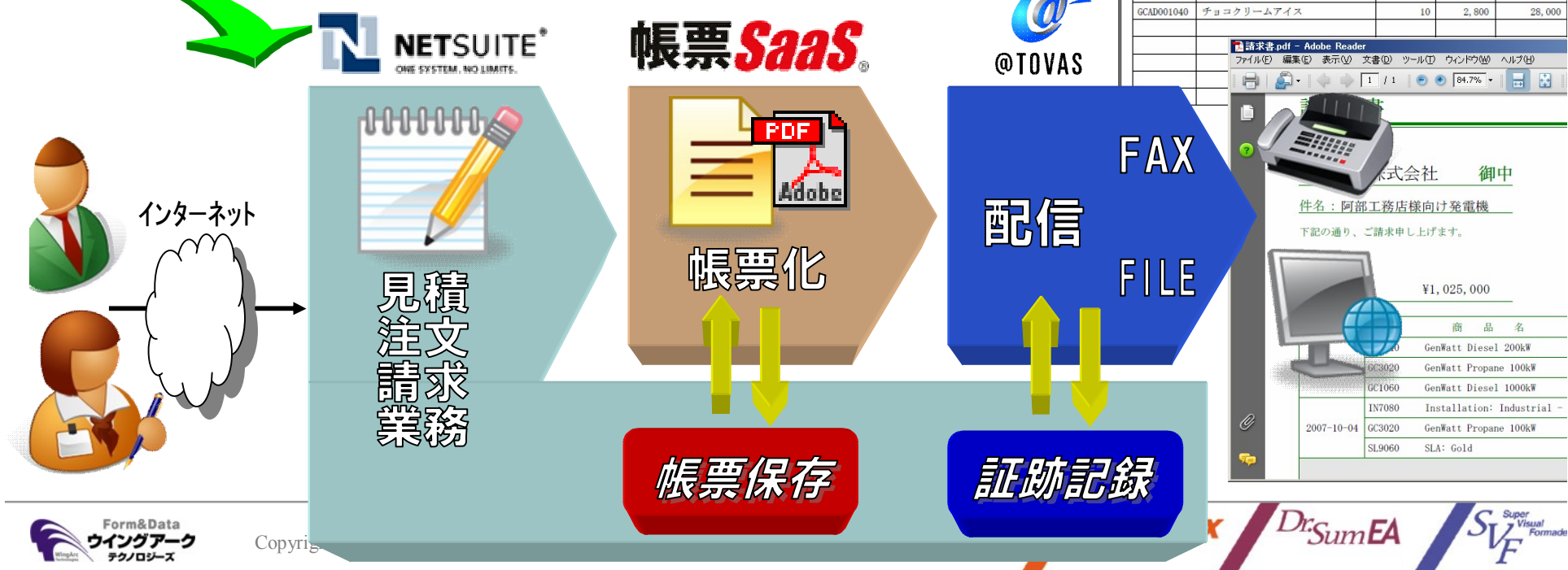
見積NO: 0067000  
作成日: 平成20年

ウイングアークテック  
東京都港区港南  
1-8-15 Wビル14F  
営業担当: 岩本 幸  
TEL: 03-1234  
FAX: 03-2345

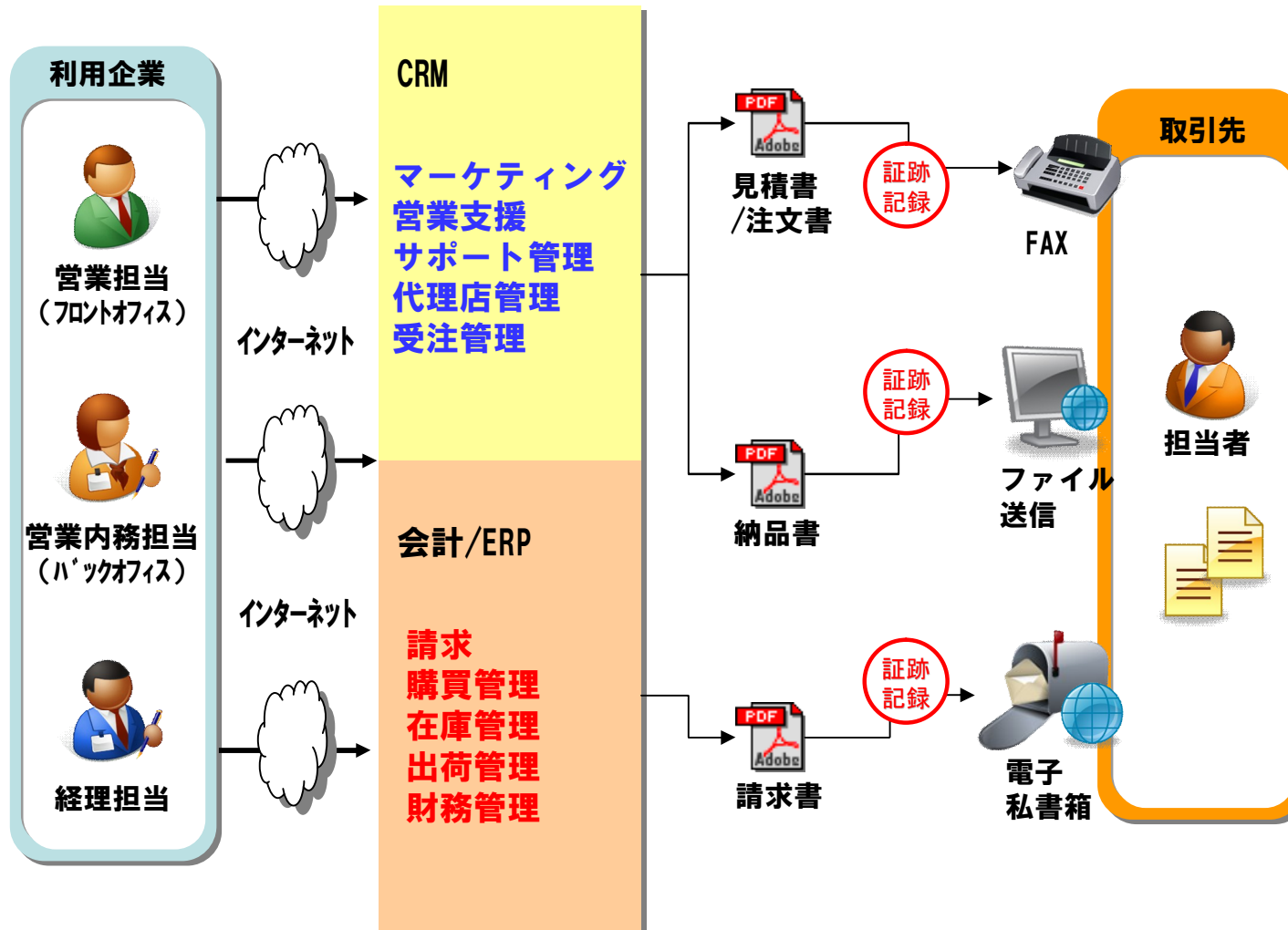
税込総額 ¥40,120-

納期 平成20年10月26日  
条件 別途ご相談  
期限 平成20年11月16日

コード	商品名	数量	単価	金額
009040	特製和風醤油	10	320	3,200
007080	紅茶バー	4	120	480
009060	生乳ヨーグルト	2	280	560
GCAD003020	清涼スカッシュ	2	190	380
GCAD001060	ビュアシュガー	3	2,500	7,500
GCAD001040	チョコクリームアイス	10	2,900	28,000



# 利用イメージ: 業務を繋げる



これまで大規模企業においてのみ利用可能であった**ITの利点**を  
**中小規模企業でも利用可能な価格**で提供

顧客管理、販売管理、財務管理  
といった業務全般のIT化

見積・注文・請求など一連の業務  
における伝票処理の  
電子化と自動化

証跡記録証明

FAX連携

統合業務システムをSaaS型のサービスで提供のため様々な効果が期待できる

完全アウトソース  
が実現

システム管理者が  
不要

機器の購入や運  
用が不要

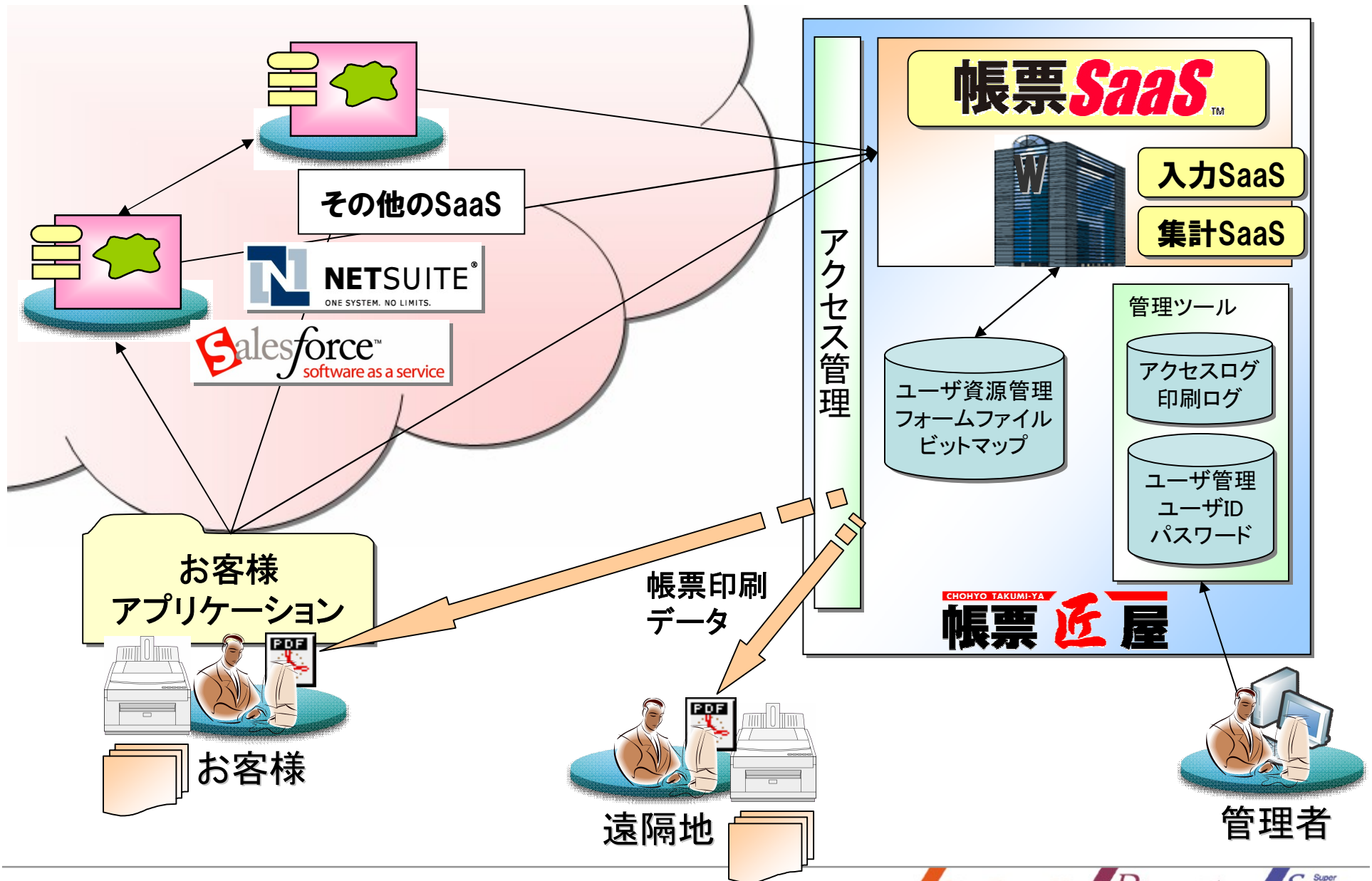
安全・機密・可用  
性を維持

salesforce.com<sup>®</sup> ~~SOFTWARE~~  
Success On Demand.<sup>™</sup>

**X** **帳票** *SaaS*<sup>™</sup>

**DEMONSTRATION**





# 帳票 SaaS™ とSalesforce連携イメージ

WARP CLIMAX 2009  
需要創造

**印刷時に項目内用の変更や  
値引き入力、備考の追加変更が可能**

**PDFの表示とダウンロードおよび  
Salesforce添付ファイルとして保存可能**

メモ & 添付ファイル

アクション	種別	題名	最終更新日
編集   削除   参照	添付ファイル	請求書.pdf	2008/03/0
編集   削除   参照	添付ファイル	請求書.pdf	2008/02/0
編集   削除   参照	添付ファイル	請求書.pdf	2008/01/2

取引先責任者の役割

アクション	取引先責任者名	取引先名	電子メール	電話	役割	主担当

御見積書

見積NO. 0067000009sXheAAE  
作成日 平成20年10月16日

株式会社 御中  
工務店様向け発電機  
請求申し上げます。

ご請求金額 ¥1,025,000

日付	商品名	数量	単価	金額	備考
2007-09-20	GC1040 GenWatt Diesel 200kW				
	GC3020 GenWatt Propane 100kW				
	GC1060 GenWatt Diesel 1000kW				
	IN7080 Installation: Industrial -				
2007-10-04	GC3020 GenWatt Propane 100kW				
	SL9060 SLA: Gold				

商品コード	商品名	数量	単価	金額	備考
SLAD009040	特製和風醤油	10	320	3,200	
INAD007080	紅茶バー	4	120	480	
SLAD009060	生乳ヨーグルト	2	280	560	
GCAD003020	清涼スカッシュ	2	190	380	
GCAD001060	ピュアシュガー	3	2,500	7,500	
GCAD001040	チョコクリームアイス	10	2,800	28,000	



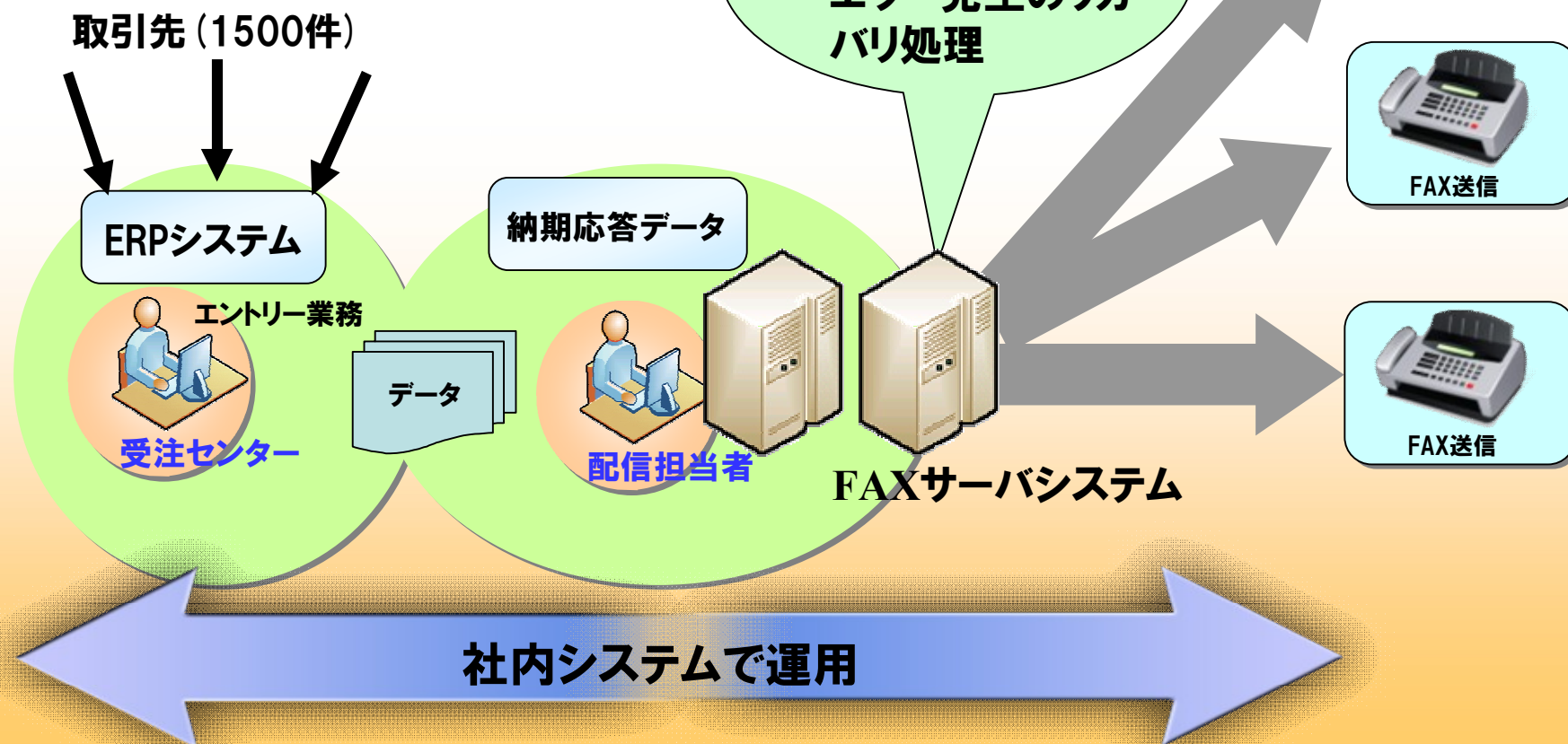


## 伝票@Tovas導入前の状況

- FAXサーバの保守サポート停止
- FAXサーバ移設をきっかけに外部サービス利用を検討

主な帳票FAX運用:

- 納期回答書
- 帳票配信先 1500社以上の取引先
- 400件/日の帳票を取引先にFAX配信



# 伝票@Tovas: SaaS型納期回答サービス事例

WARP CLIMAX 2009  
需要創造

新たなビジネスプロセスを  
スピーディーに廉価に実現する  
SaaS型「**業務革新支援サービス**」

Cloud SaaS

取引先  
(1500件)



FAX送信



FAX送信



FAX送信

Form&Data  
ウイングアーク  
テクノロジーズ

帳票  
サービス

帳票 **SaaS**

- ・帳票化
- ・帳票保存



KOKUYO  
ひらめき・はかどり・こちよさ

情報  
トレーサビリティ  
サービス

@TOVAS

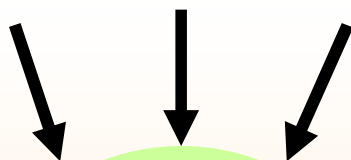
- ・利用状況管理
- ・証跡記録
- ・電子公証機能  
(アシュアランス)



インターネット



取引先 (1500件)



ERPシステム

エントリー業務



受注センター

納期回答データ

データ

配信担当者



受注センター

社内システムで運用

SaaSで運用

## 帳票SaaS: SaaS型業務革新支援サービス

見積から発注までネットで完結(SaaS連携)

## 集計SaaS: 販売管理・在庫管理の見える化

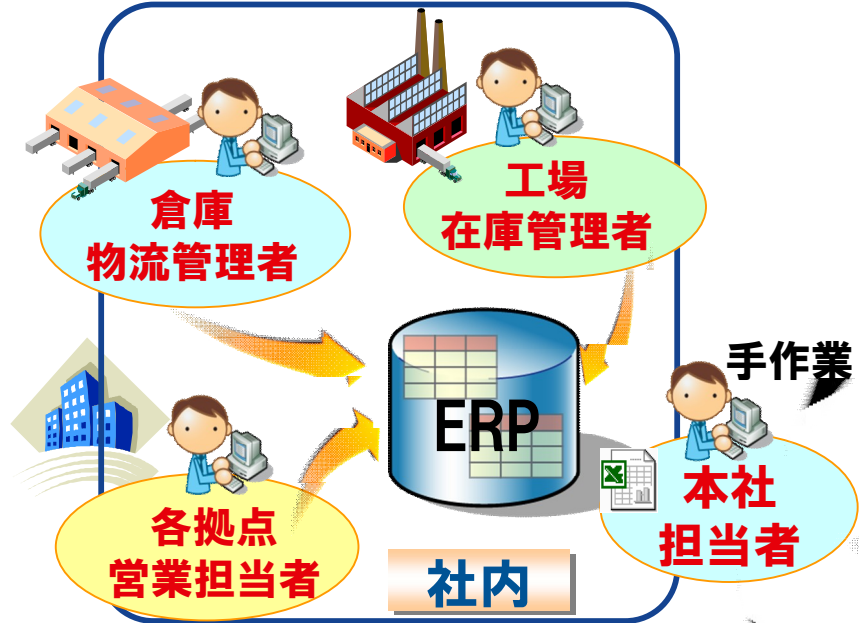
社内基幹システムと社外情報をSaaS連携により一元管理

## J-SaaS: 中小企業向けSaaS活用基盤整備事業

経済産業省が主導する中小企業50万社をターゲットにした事業に参画「経営分析-Dr.SumEA」

# 集計SaaS:販売管理・在庫管理の見える化

社内のデータは、ERPではほぼ把握できている



精度の低い社外  
在庫・販売データ

社外(委託先工場など)



社外(販社、特約店など)



社外(委託先倉庫、物流など)



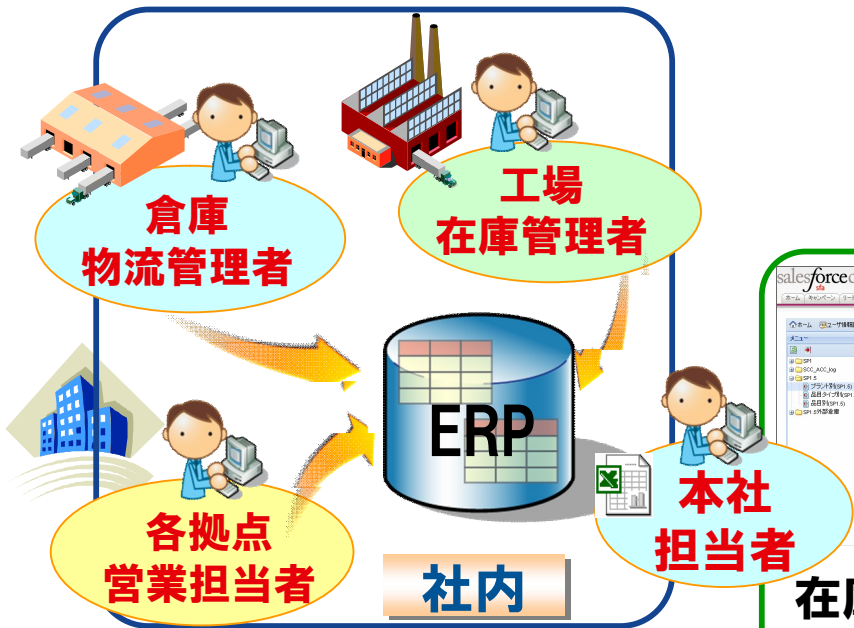
社外の在庫・販売データの  
取り扱いは難しい

社外基幹システムとの連携は  
コスト面・セキュリティ面で難しい



# 集計SaaS: 販売管理・在庫管理の見える化

社内のデータは、ERPではほぼ把握できている



精度の高い社外  
在庫・販売データ

在庫・販売管理機能を  
SaaSとして提供  
クラウド上に構築

社外(委託先工場など)



社外(販社、特約店など)



社外(委託先倉庫、物流など)



Webのみで  
利用可能

紙・FAX・メールで収集していた  
データを高い精度で「見える化」

コストを抑えて業務の効率化が可能  
PaaS、帳票SaaS、集計SaaS

force.com™  集計 *SaaS*

DEMONSTRATION

# 集計SaaS 経営管理情報をリアルタイムに提供

WARP CLIMAX 2009  
需要創造

The screenshot displays a web application interface with multiple browser windows. The primary window shows a dashboard with several charts and reports. A large green arrow points to a central text box that reads "経営管理情報をリアルに確認" (Check business management information in real time).

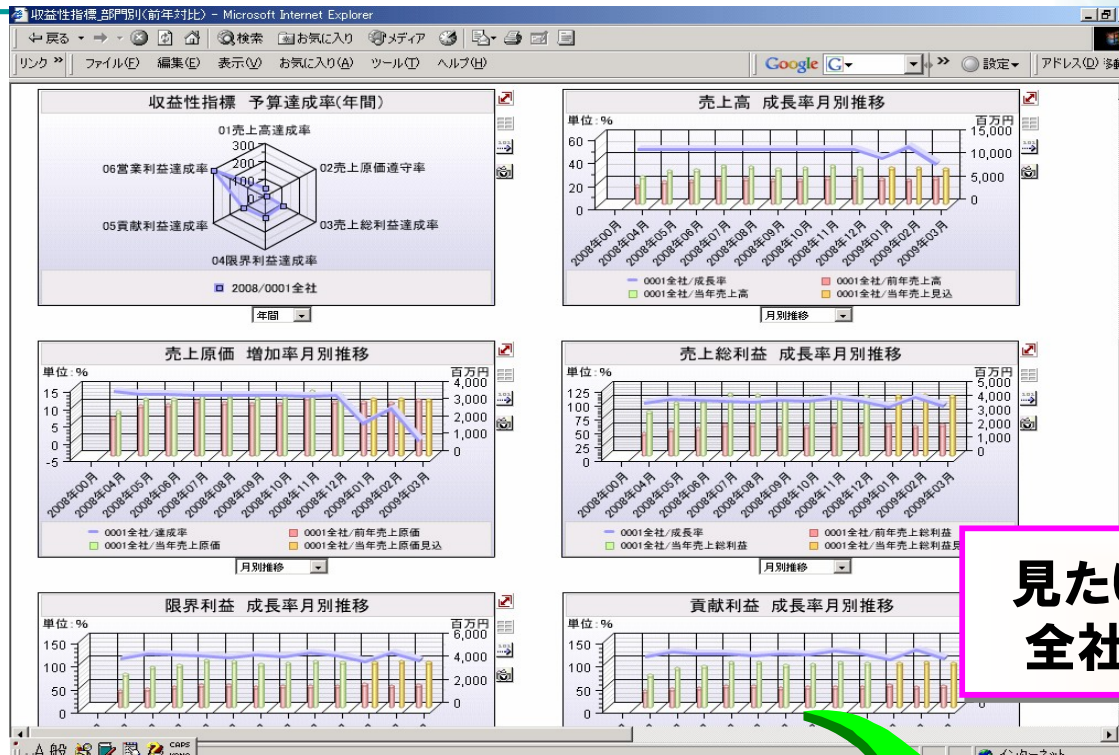
**経営管理情報をリアルに確認**

The interface includes the following elements:

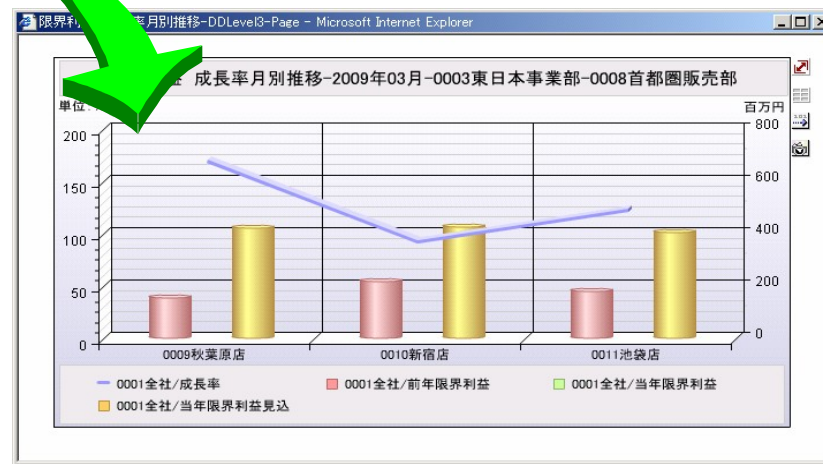
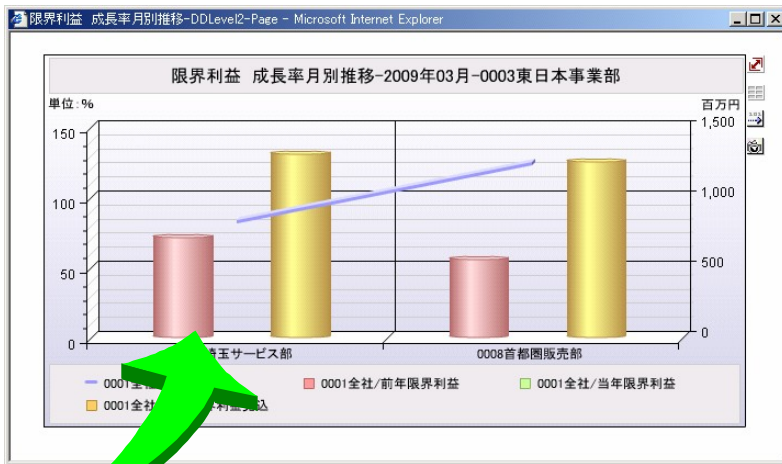
- Navigation and Search:** Top navigation bar with "ホーム" (Home), "活動" (Activities), "トランザクション" (Transactions), "リスト" (List), "レポート" (Reports), "ドキュメント" (Documents), "設定" (Settings), and "サポート" (Support). A search bar is located in the top right.
- Menu and Reports:** A "JGaia BIシステムメニュー" (JGaia BI System Menu) is visible, listing various reports such as "00全社 効率性指標 個別(過年度対比)" (00 Company Efficiency Index Individual (Over-year Comparison)), "00全社 収益性指標 個別(過年度対比)" (00 Company Profitability Index Individual (Over-year Comparison)), and "00全社 成長性指標 個別(過年度対比)" (00 Company Growth Index Individual (Over-year Comparison)).
- Charts and Data:**
  - 売上高 成長率月別推移** (Sales Revenue Growth Rate Monthly Trend): A bar and line chart showing sales revenue and growth rate from 2008年00月 to 2008年03月. The Y-axis represents percentage (0-60%) and million yen (0-15,000).
  - 売上原価 増加率月別推移** (Sales Cost Increase Rate Monthly Trend): A bar and line chart showing sales cost and increase rate from 2008年00月 to 2008年03月. The Y-axis represents percentage (-5-15%) and million yen (0-4,000).
  - 売上総利益 成長率月別推移** (Sales Gross Profit Growth Rate Monthly Trend): A bar and line chart showing sales gross profit and growth rate from 2008年00月 to 2008年03月. The Y-axis represents percentage (0-125%) and million yen (0-5,000).
  - 05貢献利益達成率** (05 Contribution Margin Achievement Rate): A 3D pie chart showing the achievement rate of contribution margin.
  - 02売上原価遵守率** (02 Sales Cost Compliance Rate): A 3D pie chart showing the compliance rate of sales cost.
  - 03売上総利益達成率** (03 Sales Gross Profit Achievement Rate): A 3D pie chart showing the achievement rate of sales gross profit.
  - 04限界利益達成率** (04 Contribution Margin Achievement Rate): A 3D pie chart showing the achievement rate of contribution margin.
- Footer:** The bottom of the page features logos for "Form&Data ウイングアーク テクノロジーズ" (WingArc Technologies) and "Dr.SumEA Super Visual Formade".

# 集計SaaS 経営管理情報をリアルタイムに提供

WARP CLIMAX 2009  
需要創造



見たいデータへドリルダウン！  
全社→事業部→部門→店舗





# 集計SaaS 経営管理情報をリアルタイムに提供

WARP CLIMAX 2009  
需要創造

収益性指標\_全社(過年度対比) - Microsoft Internet Explorer

## 収益性指標\_全社(過年度対比)

**集計実行**

表示項目 ▶

抽出条件

※抽出条件を設定して下さい

グループ会社コード: 0000

会社コード: 0001

管理軸名: 1:部門

予算実績フラグ名: 0実績

第1階層管理軸名: 0001全社

出力年度: 2003, 2004, 2005, 2006

表示項目 ▶

集計結果情報

総データ件数: 2,340件  
集計対象データ件数: 780件

抽出条件

([グループ会社コード] = 0000) かつ ([会社コード] = 0001) かつ ([分析タイプ名] = 1:部門) かつ ([予算実績フラグ名] = 0実績) かつ ([階層1\_分析名] = 0001全社)

集計結果

**見たい指標を  
同時に確認**

**売上原価率 過年度対比**

階層1_分析名1	年度	予算実績フラグ名1 四半期	売上実績	売上見込	売上高	売上原価	売上総
0001全社	2006年度	第1四半期	9,085	-	9,085	4,027	
		第2四半期	10,623	-	10,623	4,631	
		第3四半期	10,715	-	10,715	4,740	
		第4四半期	10,877	-	10,877	4,734	
	合計		41,300	-	41,300	18,132	2
	2007年度	第1四半期	12,978	-	12,978	7,787	
		第2四半期	15,176	-	15,176	8,971	
		第3四半期	15,307	-	15,307	9,185	
		第4四半期	15,539	-	15,539	9,172	
	合計		59,001	-	59,001	35,114	2
	2008年度	第1四半期	19,467	-	19,467	8,847	1
		第2四半期	22,765	-	22,765	10,148	1
		第3四半期	22,961	-	22,961	10,383	1
		第4四半期	-	22,297	22,297	9,591	1
	合計		65,193	22,297	87,489	38,968	4
	合計		165,494	22,297	187,790	92,214	9
総合計(百万円)		165,494	22,297	187,790	92,214	9	

# 入力SaaS 帳票フォーム入力画面を提供

WARP CLIMAX 2009  
需要創造

## SkyEditor

## TerraSky

### 今お使いのフォームをそのままSalesforce画面に変換

紙 Word Excel HTML PDF 画像 SVF

Powered by **StraForm-X**

- ウマイ** 数々の**入力支援機能**で Salesforceをより便利に！
- ハヤイ** わずか**1週間**で画面作成！
- ヤスイ** **月7万円**という 低価格な月額料金制！

サービス見積書 TerraSky

発行日 0809-0050  
受付番号 0809-0050

〒 111-0052 東京都 台東区 柳橋1丁目19-20  
イピン産業(株) 御中

東京都台東区柳橋1-23-4  
浅草橋杉浦ビル6階  
株式会社 テラスカイ自動車  
03-5835-0480

お取引先コード 1111 TEL 03-5600-2323

登録番号 12222 エンジン型式 MKZ-001  
車名 トヨタ マークX 初度登録 走行距離 11,111  
車体番号 kjkdf

技術料	部品代	手数料	①整備代合計 (①+②)	③消費税等	合計金額
2,750	224,000		226,750	11,337	238,087

消費税等課税対象額	226,750	消費税等	11,337	お預り金	
重量税	自賠責保険	印紙代	④車検代料	⑤諸経費合計	ご請求金額
					238,087

作業内容及び部品名称	技術料	部品・油脂代	
		数量	単価
ワイパー(リア)	250	2	2,500
ヘッドライト・バルブ	2,500	6	36,500

※これは実際に作成されたSalesforceの画面です

**帳票SaaS: SaaS型業務革新支援サービス**

見積から発注までネットで完結(SaaS連携)

**集計SaaS: 販売管理・在庫管理の見える化**

社内基幹システムと社外情報をSaaS連携により一元管理

**J-SaaS: 中小企業向けSaaS活用基盤整備事業**

経済産業省が主導する中小企業50万社をターゲットにした事業に参画「経営分析-Dr.SumEA」

# J-SaaS: 中小企業向けSaaS活用基盤整備事業に採用

WARP CLIMAX 2009  
需要創造

経済産業省が主導: 中小企業50万社を  
ターゲット 「経営分析-Dr.SumEA」  
<http://www.j-saas.jp>

財務会計	勤定奉行 for J-SaaS	日々の仕訳 算報告書は
	Garden -会計	勤定元帳 ターネット版
	会計ワークス	日次・月次・ 作成、総勘定
	会計王10 SaaS Edition	導入時の「5 る機能など 税申告など存
	戦略財務情報システム (FX2個人事業用)	「当期」「前 月まで、スピ
	ASP発展会計	インタ-ネットデー センターにて タイムでの情報共有を実現、経営に
	ネットde会計J	中小企業・個人事業主向けSaaS 作業は一切不要ありません。[アセ
	ツカエル会計 2009 J-SaaS版	中小規模事業者向け会計ソフト、 も万全です。平成19年に改正され
	弥生会計 09 スタンダード ライセンス版(仮称)	「弥生会計 09 スタンダード」と きます。小規模事業者・個人事業
経理	ツカエル経理 2009 J-SaaS版	勘定科目や借方貸方などの仕訳の 面から経費など日常のお金の出入
	ACELINK Navi 記録くん	会計事務所と連携した安心の会計 事前準備を行うことなく、無理に
給与計算	給与奉行 for J-SaaS	勤怠や支給・控除項目の入力によ 算を自動計算。年末調整・社会保
	給与ワークス	給与・賞与・年末調整・社会保 アップの必要なし。社会保険料計
	給料王10 SaaS Edition	社員毎の給与情報を登録するだけ 末調整や社会保険費取も対応して 者の方も安心してご利用できます。
	戦略給与情報システム(PX2)	法令の改正に合わせてシステムを 得税」等が自動計算されるため、正
税務申告	電子申告の達人(J-SaaS版)	個人事業主、サラリーマン等の領 ができるソフトウェアです。安心の
	達人J-SaaS連携ツール	税理士の方が、J-SaaSに参加 を、税務申告ソフト「達人シリーズ
グループウェア	簡単! 多機能グループウェア desknet(デスクネット)+ LiRaku(リラク)	企業内の情報活用にも有用なグル 作成、経費清算まで経理業務効率
	プロジェクト支援型 グループウェア(仮称)	スケジュール、設備予約、文書管 すく提供、標準機能でセキュリテ
経営分析	経営分析 Dr.Sum EA(集計SaaS)	会計や顧客管理システム、営業管 し、わかりやすいグラフや集計表
セキュリティ対策	ISM (セキュリティ維持管理サービス)	専任の情報システム管理者が コストでIT資産管理・セキュリテ
販売管理	販売ワークス	販売・仕入・在庫の3つのメニ 業を作成するほか、集計表から伝
	トラックメイト Pro	トラック運送事業者向けのシステ う統合管理システムです。オプション 転日報をイメージする入力画面で
プロジェクト管理	プロジェクト損益管理 BAPS	コンサルティング、情報システム、 ワークフローで処理し、プロジェク
インターネット バンキング	OFFICE BANK for J-SaaS	金融機関との契約に基づき、対象 替など、会社にながらさまざまな
社会保険手続き	ラクラスイオ J-SaaS	社会保険労務士事務所が顧客企業 Webワークフローサービス。郵送

サイトマップ | お問い合わせ

[購入\(TOP\)](#)  
TOP

[利用\(マイページ\)](#)  
MY PAGE

[サービスのご案内](#)  
ABOUT SERVICE

購入(TOP) > 経営分析 > [Dr.Sum EA](#)

## Dr.Sum EA

3件の商品がございます

新規会員登録

J-SaaSのサービスをご利用になる  
には新規会員登録が必要です。

ショッピングカート

お買い物点数 0点

---

合計金額 ¥0

お会計

カテゴリー一覧

- [財務会計](#)
- [経理](#)
- [給与計算](#)
- [税務申告](#)
- [グループウェア](#)
- [経営分析](#)

経営分析ソフト Dr.Sum EA

価格: ¥3,150(税込) / 月額

- ショップ名: ウイングアークテクノロジー株式会社
- ライセンス数: 1ライセンス
- ライセンス形態: 月額版
- 無料期間: 当月無料
- 初期導入費: ¥31,500(税込)

経営分析ソフト Dr.Sum EA(オプションサービス)

価格: ¥10,500(税込) / 一括

データ活用ソリューション

経営分析

**経営分析 Dr.Sum EA (集計SaaS)**

会計や顧客管理システム、営業管理システムなどに蓄積されたデータを素早く集計加工し、わかりやすいグラフや集計表形式で業務の「見える化」を支援いたします。  
ビジネスの変化に迅速に対応するために、高速に集計・加工したデータを、誰もが必要ときに必要なデータを手元のPCで的確に見ることができます。

<b>特徴</b>	<b>1</b> 様々な業務とデータが簡単に「見える化」します	<b>3</b> よく使う分析画面があらかじめ用意されています
	<b>2</b> 操作はマウスだけで簡単に行えます	<b>4</b> レポートはEXCELやPDFに加工できます

**費用**  
初期費用：30,000円  
月額費用：1名 3,000円～

※2009年3月末からサービス開始となります。  
※お試し期間はご相談ください。

J-SaaSとは中小企業が元気になるための経済産業省が進める施策です。



**3月31日スタート**

# SaaSプラットフォームへの帳票基盤を提供

NEC: SaaSビジネスイノベーションプログラム

富士通: SaaSパートナープログラム

KDDI: Business Port Support Program

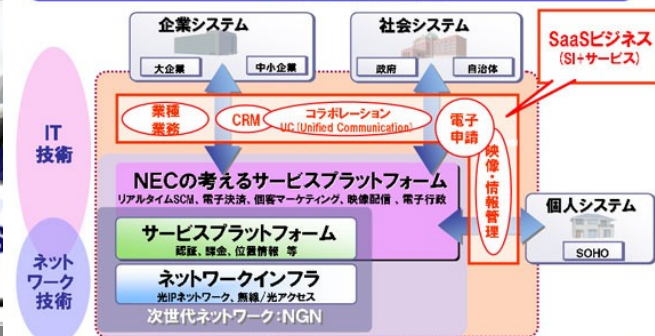
MIJS: SaaS技術部会

その他のプラットフォーム提供ベンダ



## NECの考える『SaaSビジネス』

NECの企業システム提供ノウハウおよび、BIGLOBEで培ったコンシューマ向けサービスノウハウを結集し、SaaSビジネスを展開する



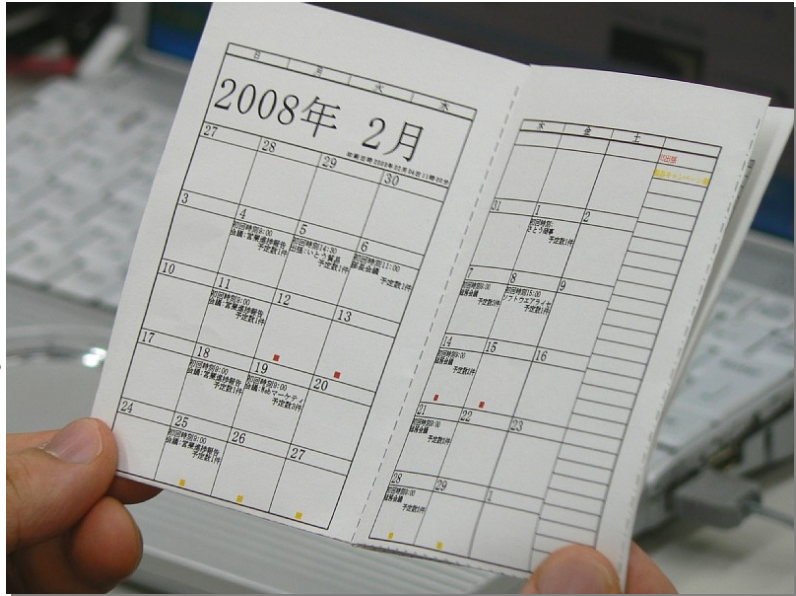
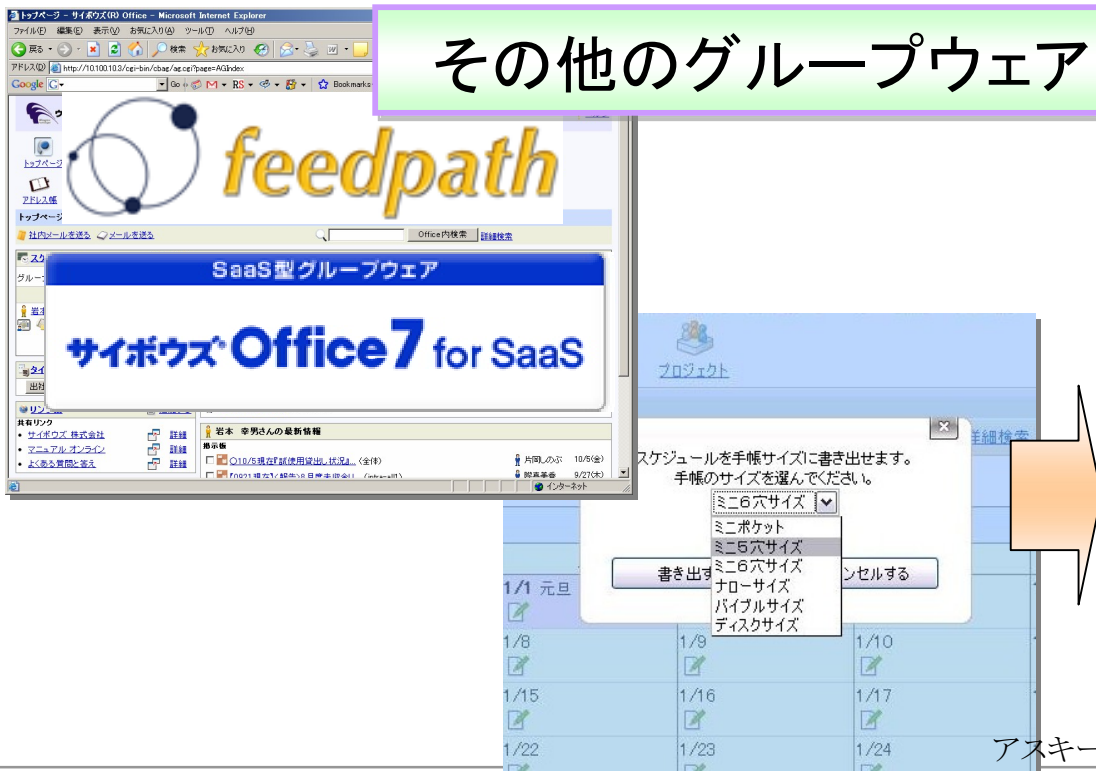
No.1 SaaSベンダーへの帳票基盤を提供

# 社員向け帳票基盤を提供

フィードパス: サイボウズのカレンダー印刷

IBM Notes: Notesからの印刷サービス呼び出し

その他のグループウェアと連携した帳票出力



アスキービジネス <http://monthly.ascii.jp/elem/000/000/105/105804/>





# 認定証

Certificate of Accreditation

認定 第 0012-0807 号

サービスの名称: 帳票 SaaS  
(事業者の名称: ウイングアークテクノロジーズ株式会社)

貴社が提供するASP・SaaSサービスが財団法人マルチメディア振興センターの定める安全・信頼性に係る情報開示基準を達成していることを証する  
This is to certify that the above Service has demonstrated satisfactory compliance with the applicable FMCC accreditation standards.

認定期間: 平成 20 年 7 月 2 日 ~ 平成 21 年 7 月 1 日  
Duration of Accreditation: July 2, 2008 - July 1, 2009

発行日: 平成 20 年 7 月 2 日  
Issue Date: July 2, 2008



財団法人マルチメディア振興センター  
Foundation for MultiMedia Communications

理事長 有富寛一郎  
President Kanichiro Aritomi



## ASP・SaaS安全・信頼性 情報開示認定 取得



## 経産省 中小企業向け SaaS活用基盤に採択

Dr.Sum EA/経営分析が、経済産業省「平成20年度中小企業向け SaaS活用基盤整備事業」において、SaaS活用基盤整備におけるアプリケーション開発事業に採択されました。

### サービスのご案内

SaaS POTのご利用方法、アプリケーションの仕組みなどを詳しくご案内します。ここにはSaaS POTに関するリード文が入ります。テキストはダミーです、レイアウトの参考にしてください。

▶ [SaaS POTについて詳しくはこちら](#)

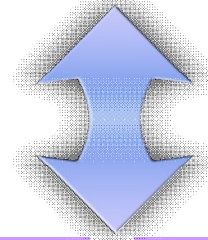
### 活用事例

#### 株式会社〇〇〇〇〇〇様

ここには、簡単な活用事例の説明テキストが入ります。テキストはダミーです、レイアウトの参考にしてください。ここには、簡単な活用事例の説明テキストが入ります。

▶ [事例詳細はこちら](#)

ビジネスはひとつの会社のひとつのアプリケーションで完結するわけではない。  
複数の会社のアプリケーションがビジネスチェーンを織り成し、  
帳票やレポートをビジネス・インタフェースとして実現されている。



ビジネスの連携

SaaS・ASPサービスの連携

業務の流れ