

平成29年度 IT産業海外展開支援事業ローカライズ支援補助金

1 目的

札幌市のIT産業の活性化と持続可能な成長を促進するため、海外ニーズに対応するITを活用した製品・サービスの開発を支援し、海外市場への販路拡大を推進することを目的とする。

2 補助対象者

札幌市内に本社又は商業登記上の本店を有する中小企業者及び企業グループ

3 補助対象事業

補助金の交付の対象となる事業は、札幌のIT産業の海外における販売拡大を図るため、IT製品のローカライズを行って海外に流通させる事業とする。

4 補助金額

補助対象経費の1/2以内、上限額100万円

5 補助件数

5件(予算500万円の範囲内で実施)

(平成29年度採択案件)

- ・海外向け地図データ配信提供事業(株式会社MIERUNE)
- ・クラウドサービス サスケ リードのローカライズ(株式会社インターパーク)
- ・VRを活用した音楽ゲームの開発及び海外展開(クリプトン・フューチャー・メディア株式会社)
- ・スマート農業展開支援システム開発・販売(システムデザイン開発株式会社)

6 補助対象経費

本事業実施に係る以下の経費

- 調査費 ■機器費 ■海外マーケティング費 ■旅費 ■外注費 ■人件費^{※1}
- その他市長が適当と認める経費

※1 補助対象経費合計額の1/2未満までを補助対象として認める。

また、本事業に直接関与する従業員の直接作業時間に対するものに限る。

7 募集期間

平成29年5月8日～6月16日

8 申請の受付・問い合わせ

札幌市 経済観光局国際経済戦略室IT・クリエイティブ産業担当課

〒060-8611 札幌市中央区北1西2丁目 札幌市役所15階

TEL:011-211-2379 FAX:011-218-5130 E-Mail:it.contents@city.sapporo.jp

※平成30年度事業詳細は、市ホームページなどで公開する公募要領等をご確認ください。

株式会社インターパーク

クラウドサービス サスケ リードのローカライズ

- 所在地/札幌市中央区大通西10丁目4
南大通ビル2F
- TEL/011-219-4000 ●FAX/011-219-4001
- 代表者/代表取締役社長 船越 裕勝
- 設立/2001(平成13)年7月 ●従業員数/26名
- URL/http://www.interpark.co.jp/

WEBのシステム開発と自社製品の提供の2本柱で、企業が抱える本質的な課題解決法を提供するIT企業。2000年の創業以来、技術力と提案力でWEBシステムを作り続けている。現在のメイン商品は自社開発のソリューションシステム「サスケ」。主に法人営業の分野に関して、見込客の管理を目的としたクラウド型のソフトで企業が抱える課題を解決する。

1,000社以上で使われる「見込客一元化アプリ」の シンガポール版を製作、海外進出を目指す

自社製品「サスケ」を全国販売

株式会社インターパークは顧客企業の課題を聞き、その課題解決に貢献してきた。受注開発をつづける中、請負ではない自社製品の必要性を感じていた。そんな折り、企業の営業面での課題はデータの一元統合ができていないことを知る。セミナーや展示会を実施した後、「名刺を集めたがいったいどこからセールス活動を開始したら効率的か」といったことや、営業マン各々の情報が共有化されていないとか、営業部とコールセンター部門がバラバラに情報を持っていることで、効率的な見込客フォローができていない企業向けに有効なサービスアプリを開発・販売してきた。こうした状況を背景に、「サスケ」と名付けられたオリジナルシステムが誕生した。特長は主に2つある。ひとつは名刺や電話営業データといったアナログ(オフライン)情報と、WEBからのお問い合わせやWEBサイトの閲覧履歴などオンライン情報の両方が一体となってつなぎ目なく利用できる仕組みになっていること。二つ目には高度なデータマージ技術(重複した個人データを統合・更新すること)で全ての見込客データを名寄せできることといった、システムの正確さによるものがある。さらに、このシステムはクラウド型のため、いつでもアップグレードという改良を加えることができる。同社では2009年のリリース以来、年20回以上の改良を加えて運用。顧客の利便性を高めつづけている。

国内での成功により海外版開発へ

東証一部上場企業から数名の中小企業まで利用している「サスケ」。利用企業の8割は、東京など在住の企業。販路拡大を考えて、同社では海外への進出も考えていた。世界の企業営業の環境を肌感覚で捉えようと現地に足を運んだ結果、シンガポールを選択。「ITローカライズ補助」を申請し、シンガポール向けにアレンジしたサスケの現地版を目指した。制作にはインド人の技術者を招き、カスタマイズ開始。2018年1月下旬に完成した。2月にはデモンストレーションがスタートし、今後は現地の提携法人を通じて広めていく。

地道な活動で 販売数を伸ばしたい

この手の商品は、ずっと我慢の時期があって、突然ぐっと売行きがカーブが急上昇する傾向があります。なので、シンガポール版も最初は苦戦することを覚悟しています。しかし、企業が抱える問題を解決してくれるシステムで、使い勝手がいいものであれば、必ず売れてくる。国内で手応えを感じているので、地道に活動していきたいと思っています。

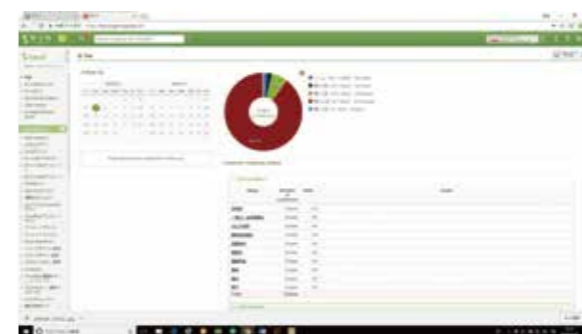


代表取締役社長
船越 裕勝

「サスケ」のメインメニュー



シンガポール仕様の英語版、画面の一部



カレンダーやグラフなども運動して見やすい



会社のエントランス



ASPIC IoT・クラウドアワード2017で
委員長特別賞を受賞

