

SDS Kanto

ソフトウェア開発 販売関東協同組合

ソフトウェア開発販売
関東協同組合（SDS-Kanto、代表理事＝
中間優・ワープストリー
ム代表取締役）は、20
09年にパッケージソフト
やサービスを持つ中小
ITサービス会社が、製
品を相互販売する組織と
して設立した。



中小IT企業が集合

パッケージ販売を主に

計20社で運営している。組合員の半数が自社パッケージを持っており、その販売を他の会員に委ねる。「1社だけでは限られた範囲しか動けない。組合員が持つルートを活用できる基盤を組合員に提供できる」と中間優代

「それがなくなってきた」とSDS-Kantoの意義が見えてきた。時代はクラウドコンピ

多彩なツールがあり、「いい技術を持っている」と見ている。SDS-Kantoでは、毎月の定例会が開催される。持ち回りで定例会を進行する組合員を決め、参加各社がプレゼンテーションを行う。「最

後生き残れない。そのためはユーザー業種とのコラボレーションという手段も模索する必要がある」という。

表幹事はいう。組合員が持つソフトやサービスの中には、電子ブックのビューワーやホームページのCMSツール、動画配信サービス、銀行向けグループウェアア、画像解析ソフトなど

でなく、販売方法のアドバイスや、組合員の製品同士を組み合わせた販売、そして教育など共同実施によるコスト低減などが可能になる。会員数は、正組合員が17社、準組合員が3社、

初は技術的なディスカッションだったが、ここきて営業の話もできるようになった」という。中小のITサービス会社にとって、技術の話は得意だが営業やマーケティングになると的を得ない。待される。

