

## PROGRAM

14:30-15:00 受付  
15:00-15:05 ご挨拶

Executive向け ビジネスセミナー 2016

**ビジネスが効率的かつ戦略的に回り出す仕組みづくり**  
～パートナー/代理店との情報共有変革～

15:05  
-15:50

### 事例講演 I

#### パートナー/代理店の現場力を強化するために ～株式会社バイキューブの情報提供・共有化の取り組みについて～

- ビジネスの成長にパートナー/代理店の現場力強化は不可欠
- 現場力強化には、情報提供機能と営業支援機能の強化が必須
- パートナー/販売代理店の現場への情報提供・共有に課題
- パートナー・コミュニティ・センターを構築、運用している

#### 株式会社バイキューブ

マーケティング本部 本部長 佐藤 岳 氏



**プロフィール** 大学在学中1995年に起業。2000年にシノックス株式会社(現エクスペリアンジャパン株式会社)へ入社し、営業兼マーケティングを担当。その後トレンドマイクロ株式会社のリードジェネレーション担当を経て、マーケティング会社のコンサルタントとして、クライアント企業の営業・マーケティング業務改善、最適化へ貢献した。2011年シトリックス・システムズ・ジャパン株式会社に転職し、デジタルマーケティング職に従事した後、2015年11月株式会社バイキューブへ入社。現在はマーケティング業務のSMART化を統括している。

15:50  
-16:20

### 共催企業講演

#### 代理店システム構築に最適なCommunity Cloudの真価

- デジタイゼーションが変えるパートナー施策
- Community Cloudで構築する次世代デジタルパートナーシステムの姿
- Community Cloudのアドバンテージ

#### 株式会社セールスフォース・ドットコム

セールスエンジニアリング本部 プリンシパルソリューションエンジニア 大川 宗之



**プロフィール** 外資系企業にてコラボレーションエバンジェリストとして従事した後、2013年セールスフォース・ドットコム入社。現在ではセールスエンジニアリング本部 プリンシパルソリューションエンジニアとして、企業のコラボレーションの促進を支援している。

16:20  
-16:40

### 事例講演 II

#### salesforceで実現した知財管理システムのご紹介 ～企業の要「知的財産」を社外の関係者と共同管理

企業にとって、知的財産の管理は最重要課題のひとつです。しかし、その維持管理には煩雑な業務が大量に発生します。特に特許権の管理に関しては、社外の関係者との連携が欠かせないがメールベースの情報共有では、必要な対応を迅速に行うことは難しいと思われます。

そこで、当社はsalesforceを活用し、情報を一元管理し社外の関係者と共有することで、業務の効率化を図ることを目指しました。この業務効率に至るまでの一例を本講演にてお話しいたします。

#### ラクオリア創薬株式会社

人事・業務統括部門 情報技術部 部長 高木 康志 氏



**プロフィール** 工学修士。1992年ツムラ中央研究所勤務。1999年ファイザー中央研究所勤務し、IT部門にて創薬情報システムの開発・導入・運用に関わる。2008年同研究所閉鎖後は、日本オラクルにてプロジェクトマネージャーなどを経て、再び新薬開発に関わりたく2011年ラクオリア創薬に移籍。2014年から現職。

16:40

終了