

1. 会社概要について

会 社 名：株式会社ラピュール  
 本 件 担 当 者：営業部 システム営業グループ 原田 慎司  
 住 所：〒003-0024 札幌市白石区本郷通 5 丁目南 4 - 3 3 南郷おがわビル 3 F  
 T E L：011-868-8082  
 U R L：http://www.lapure.co.jp  
 設 立 年 月 日：2000年12月  
 資本金(百万円)：10百万円  
 従 業 員 数：7 名  
 事 業 内 容：GIS (地理情報システム)開発、業務系システムの開発、webコンテンツ製作、各種データサービス

2. アライアンスビジネス交流会発表内容

プレゼンテーションする製品・サービスの分類

- ・顧客管理GISシステム

プレゼンテーションする製品・サービス名

- ・GISWAY(ジス・ウェイ)

プレゼンテーションテーマ

- ・既存システムとGISを融合

プレゼンテーション概要

- ・首都圏企業様が販売されている顧客管理システム等と弊社のGISを融合させる事で、既存システムの利用価値を上げ、既存ユーザーに提案を行う事で新たなソリューションの機会が生まれます。
- ・特に金融機関 / 保険会社 / 証券会社 / 小売分野 / ガス・水道分野 / 等の顧客データを持ちのユーザーとお付き合いされている企業様には有効と考えております。
- ・当社のGISは、完全自社によって開発されたGISエンジンですので、一般的な機能はもちろんの事、業務に特化した特殊機能や各種統集計等、エンドユーザーが求める多種多様なニーズに合わせてカスタマイズが可能です。

プレゼンテーションの目的(ご希望の提携の優先順位1~4を〔 〕内にご記入ください)

〔 2 〕                      〔 1 〕                      〔 4 〕                      〔 3 〕  
 販売提携                      技術提携                      資本提携                      その他提携

<提携の具体的な内容>

- ・販売代理店募集
- ・エンドユーザー様へ販売窓口や上流工程を行っていただける企業様

アライアンス対象の相手企業のメリット

- ・首都圏企業様のメリットは、既に導入済みの既存システムのデータベースを有効利用しGISの連携を実現する事で、既存ユーザー様へ新たなソリューションを展開していただく事が可能です。
- ・弊社の製品は首都圏では、ほぼ無名ですので首都圏企業様のオリジナル製品として販売して

いただく事が可能です。また、新規開拓される企業様へは弊社の導入実績を持ってご提案からご協力させていただく事も可能です。