

DiSオリジナルプログラム LINE WORKS チャネルパートナープログラム（LCP）のご紹介

ワークスモバイルジャパン株式会社

注：本内容は2022年1月の正式発表までに変更される場合があります

DiSオリジナル LINE WORKS チャンネルパートナープログラム（LCP）とは？

LINE WORKS を再販して頂く、**ご販売店様向けに提供をするDiSオリジナルのパートナープログラム**です。
DiS及びLINE WORKSから、**実績の創出のための支援、サポートを提供**させていただきます。
加入のために必要な資格、費用は発生致しません。（年次更新）

LCPの加入メリット・特典

パートナー様限定のイベントにもご招待！！



✓ 販売店サポート体制

- ・貴社メーカー担当を配置
- ・技術担当者アサイン可
- ・販売店向けサポート窓口配置
- ・導入後の支援窓口の提供

✓ 提案活動のサポート

- ・提案同行支援
- ・商流保護/案件申請
- ・デモライセンス提供(～10ID)

✓ 販売促進のサポート

- ・広告費、宣伝費の補助
- ・メーカー導入サポート
- ・トライアル提供 ～60日間
- ・新規獲得のための活動支援

通常サポートとLCPの違いについて

		LCP加入無し	LCP加入有り
営業サポート	営業担当配置	-	●
	技術支援(API活用など)	-	●
	販売店向けサポート窓口	-	●
	カスタマーサクセス支援	-	●
提案サポート	メーカーの提案同行	▲	●
	デモライセンスの提供（案件対応用）	-	●
	商流保護/案件申請	-	●
販売促進サポート	マーケティング活動	-	●
	広告支援費サポート	-	●
	トライアル環境の提供	～30日まで	60日まで延長可
	導入支援ライト	有償対応	初回無償

LCPサポートメニュー詳細

	メニュー	詳細
営業サポート	営業担当配置	1名以上のメーカー担当を配置
	技術支援(API活用など)	メーカーSEをアサイン
	販売店向けサポート窓口	製品の仕様確認等の問い合わせ窓口
	カスタマーサクセス支援	導入後の利活用、利用拡大のための支援
提案サポート	メーカーの提案同行	ユーザー同行で提案をまるっとサポート
	デモライセンスの提供（案件対応用）	案件対応を行うための販売店様向けに提供するデモライセンス(最大10L)
	商流保護/案件申請	100ID以上の案件については案件登録を実施
販売促進 サポート	マーケティング活動	DM、メルマガ、ウェビナー等、新規リード獲得のための支援
	広告支援費サポート	広告、宣伝のため費用を一部補助(上限30万円)
	トライアル環境の提供	E/U向けの検証用ライセンスの提供(最大60日)
	導入支援ライト	メーカーが提供している導入サポートを初回無償で提供可

LCPサポートメニュー詳細

導入支援ライトについて

通常20万円相当のメーカーサポートを初回無償で対応できる特典をLCP限定で提供

メニュー	提供価格	対象	成果物
導入支援ライト	20万/1回	Standard ~99IDまでの お客様のみ対象	管理者向けトレーニングガイド パラメータシート

管理者様が「LINE WORKS」の機能を熟知し、ご自身で運用設計や応用を実施できる事をゴールとし運用イメージや課題をヒアリングの上、管理画面設定の定義と管理者向けトレーニングを実施します。

- 1回目のミーティングで、お客様の実現したいことをヒアリングし、管理画面の設定内容をパラメータシートとして納品します。
- 2回目のミーティングで、パラメータシートをベースに、管理画面での設定方法や、現行システムからのデータ移行方法のレクチャーを実施します。
- LINE WORKSのテナント作成は、予め、お客様と各パートナー様間にて実施いただきます。
- メールなどのデータ移行作業や、管理画面の設定作業は、お客様自身で実施いただきます（代行は対応不可となります）。



LINE WORKS

LCP年次更新の条件について

1年間の活動を通して継続可否の判断を行います。（毎年3月末で集計を実施）

継続条件の指標は大きく二つだけ！

**メーカー同行提案
件数**

販売店様とのビジネスMTG時に設定

**LINE WORKSパートナー
カンファレンス出席**

年に1度開催しているLINE WORKSの
ビジネスレビューの機会となります。

実績ではなく、あくまで活動重視で判断させていただくプログラムです。

LCPの加入への流れ



申し込みフォームの入力(加入単位は部署/チーム単位から可)

◆申し込みフォーム

<https://forms.office.com/r/5dYe8s2BAN>



プログラム説明

- ・DiS及びメーカーからプログラムメニューの説明を実施します。



LINE WORKSの社内勉強会の実施

- ・営業活動を行うメンバーに向けたLINE WORKS勉強会の実施



ビジネスミーティングの実施

- ・活動目標とアクションプランの作成をメーカーと実施

appendix

2021年

BUSINESS RESULTS



47都道府県に広がる
LINE WORKS



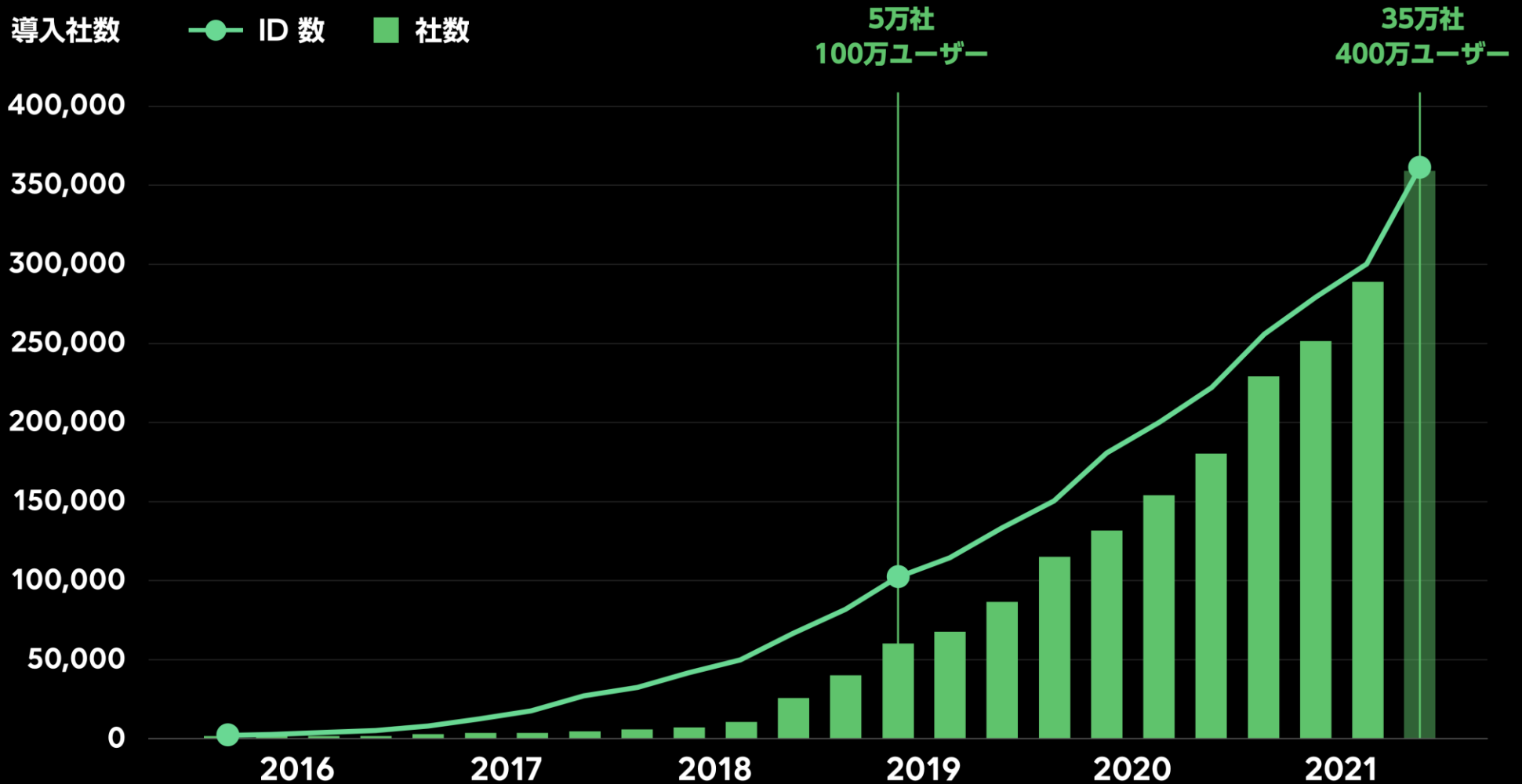
大阪府大阪市で
働く人の
9人に1人

北海道帯広市で
働く人の
4人に1人

東京都渋谷区で
働く人の
7人に1人

沖縄県浦添市で
働く人の
13人に1人

LINE WORKS の成長の軌跡



国際認証を取得 ISO 27001, 27017, 27018, SOC2



グループウェア/ビジネスチャット部門

日経コンピュータ 2021年9月2日号 顧客満足度調査2021-2022の
グループウェア/ビジネスチャット部門で1位を獲得

SaaS 市場全体

2025年には、Web 会議を追い越し、
ビジネスチャットが日本のSaaS 市場で6位の市場規模に

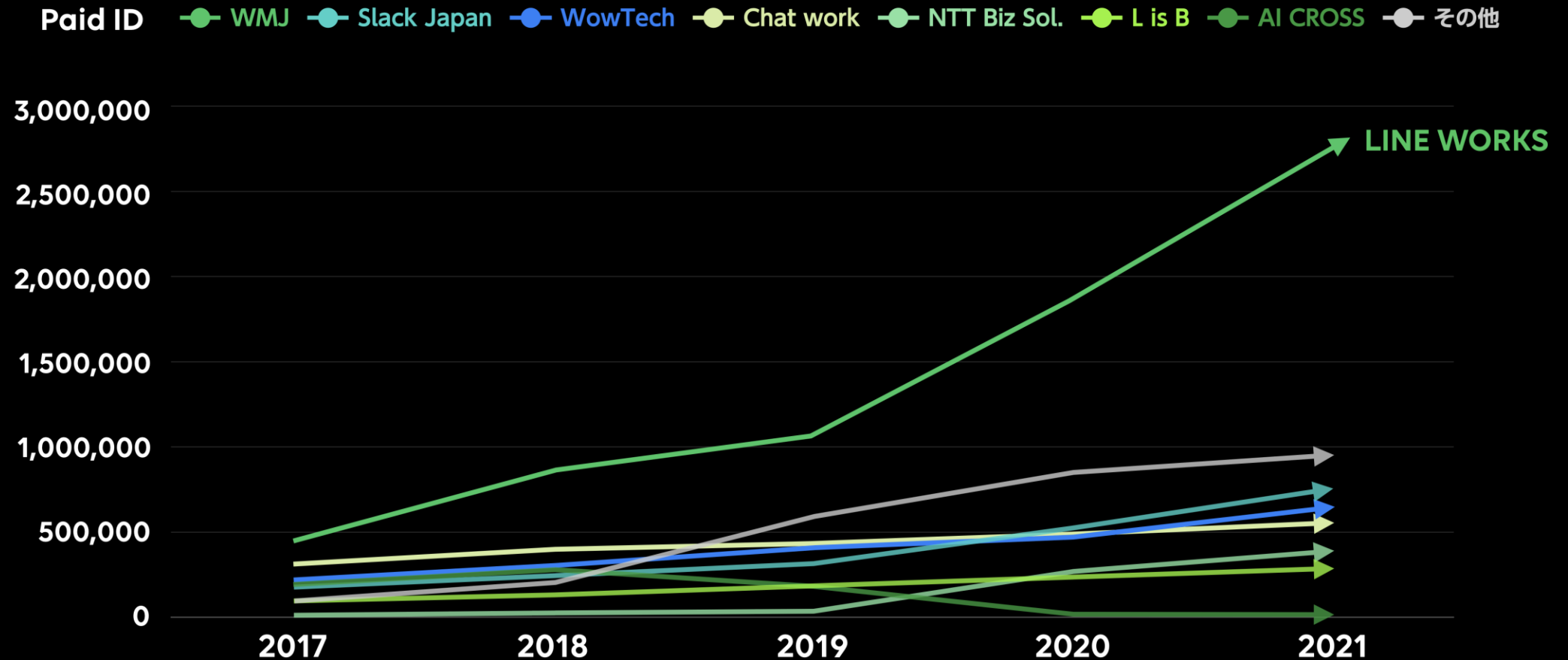
Rank	品目名	2020市場規模
1	グループウェア	210,900
2	CRM(営業系)	51,200
3	RDBMS	49,300
4	EDIツール	31,550
5	ファイル・コンテンツ共有サービス	29,100
6	Web会議	29,000
7	CRM(顧客対応系)	28,800
8	DWH用DB	28,700
9	CTI・コンタクトセンタークラウド基盤	22,900
10	人材管理ソフト	22,300
11	警備精算ソフト	21,700
12	ビジネスチャット	18,000
13	勤怠管理ソフト	18,000
14	名刺管理サービス	17,450
15	財務・会計管理ソフト	14,900

Rank	品目名	2025市場規模
1	グループウェア	327,800
2	RDBMS	92,000
3	CRM(営業系)	77,000
4	電子契約ツール	75,000
5	DWH用DB	61,000
6	ビジネスチャット	52,000
7	経費精算ソフト	51,850
8	Web会議	50,000
9	ファイル・コンテンツ共有サービス	48,300
10	人材管理ソフト	46,500
11	CRM(顧客対応系)	45,000
12	CTI・コンタクトセンタークラウド基盤	37,000
13	名刺管理サービス	36,400
14	EDIツール	36,300
15	財務・会計管理ソフト	33,000



ビジネスチャット市場（Paid ID）

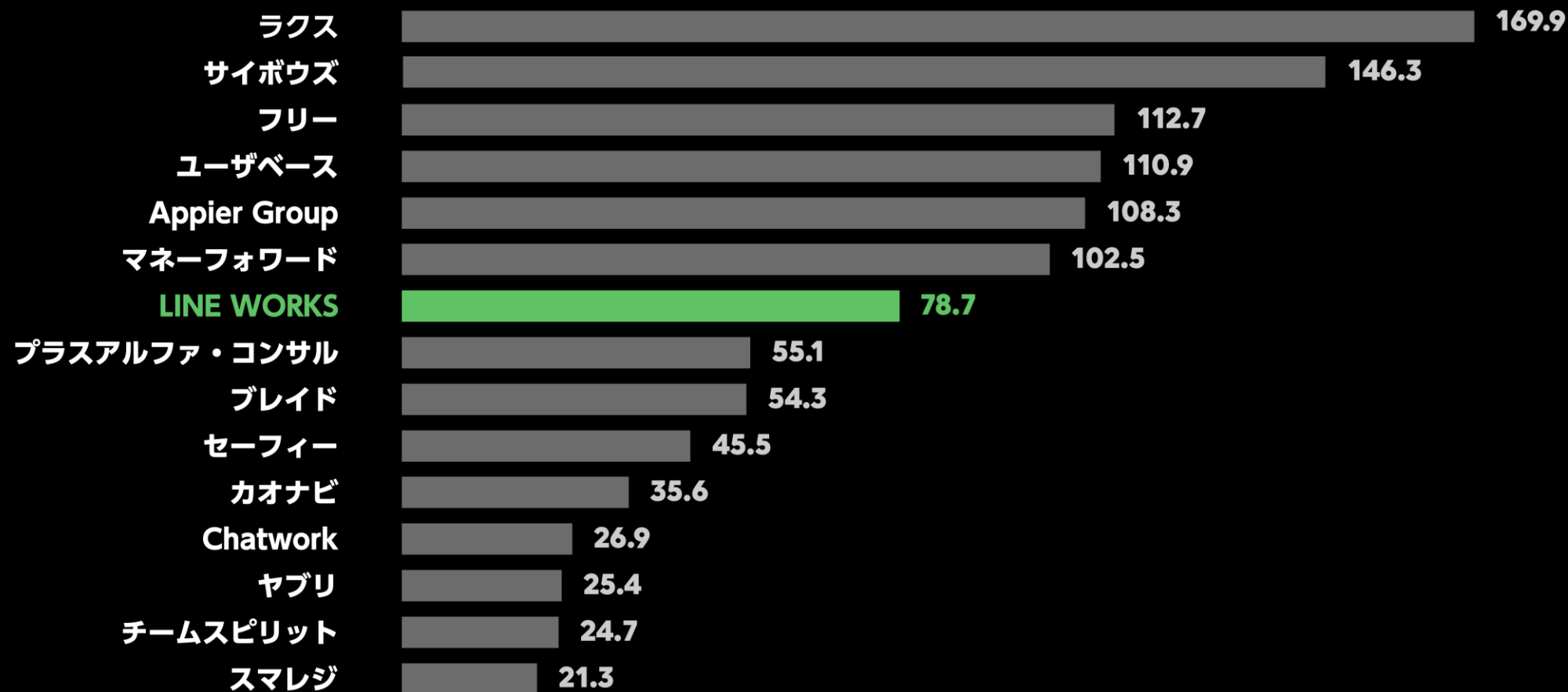
WMJ は2次曲線の成長を描き、**圧倒的な成長**を見せている



富士キメラreport2018~2021（2017数値：2019report、2018数値：2019report、2019数値：2020report、2020・2021数値：2021report）

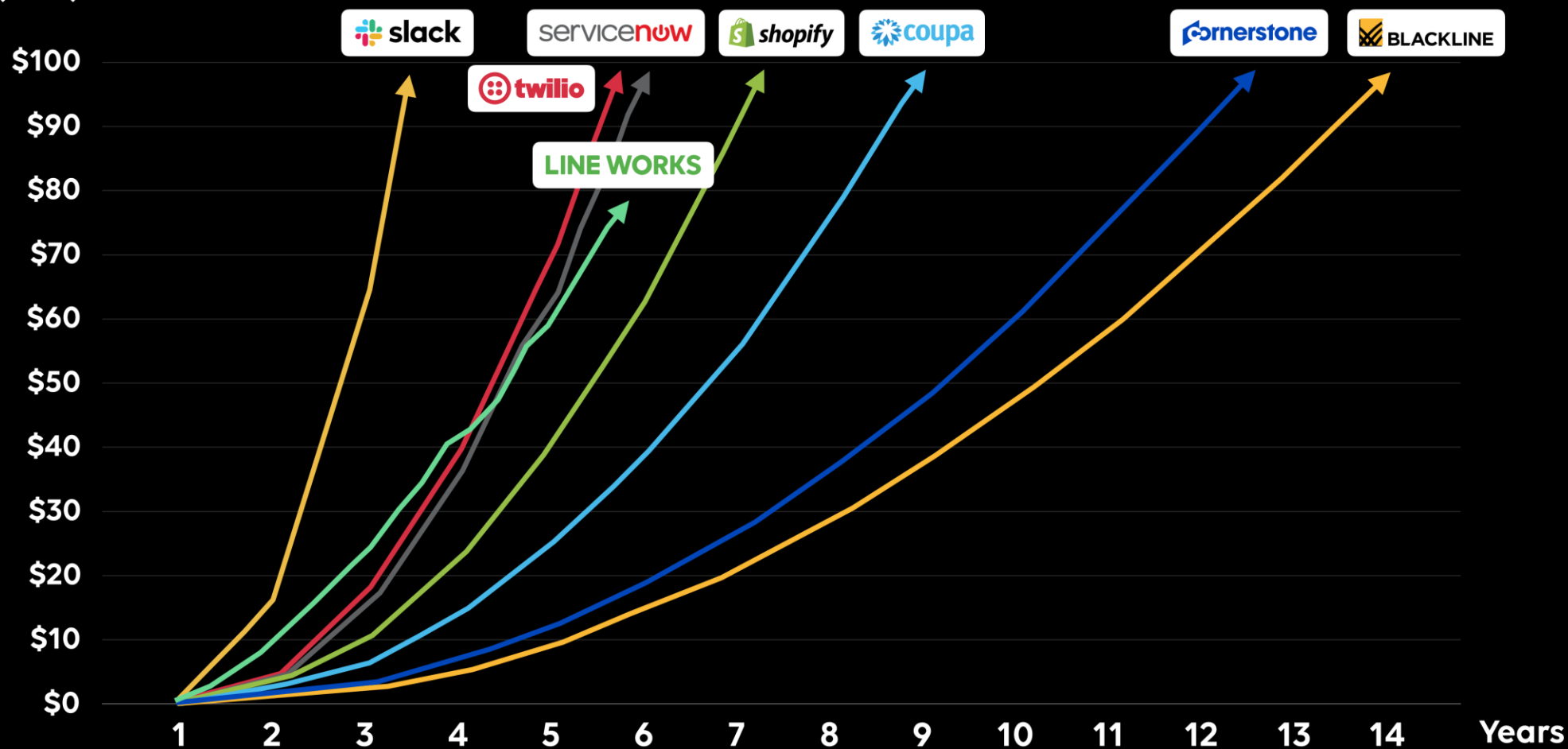
LINE WORKS のARR 国内SaaS 比較

日本国内SaaS ARR（億円）とLINE WORKS のARR



グローバルSaaS 勢とLINE WORKS の成長スピード比較

\$ ARR(in M)



CapIQ, internal sources and company announcements



ITreview ビジネスチャット
カテゴリーレポート 2021Fall
購入のしやすさ




ITreview ビジネスチャット
カテゴリーレポート 2021Fall
サポート品質

現在のマーケット獲得状況



市場シェア
43%



認知度調査
第3位

LINE WORKS の現状



富士キメラ総研
「ソフトウェアビジネス新市場 2018～2021年版」
有償ビジネスチャット
4年連続 国内シェア No.1

数量(ID)・金額ベース(2017-2020年度実績)



ITR Market View
「ビジネスチャット市場 2021」
有償ビジネスチャット
4年連続 国内シェア No.1

ビジネスチャット市場：
ベンダー別売上金額シェア(2017-2020年度実績)



日本マーケティングリサーチ機構調査

- ・顧客が企業に使って欲しい接客ツール No.1
- ・売上アップが期待できるツール No.1
- ・介護現場の業務効率化が期待できるツール No.1
- ・建設現場の業務効率化が期待できるツール No.1
- ・運送現場の業務効率化が期待できるツール No.1

今LINE WORKS がお客様から求められる理由

社外コミュニケーション

LINE 接続数
1,500万人

外部LW 接続数
50万人

社内コミュニケーション

上司と部下
部門間
ビデオ通話
7.5倍

アシスタント
グループ通話
25倍

FY21 振り返り

社数

134%増

Active Reseller*

440%増

案件登録

120%増

業種

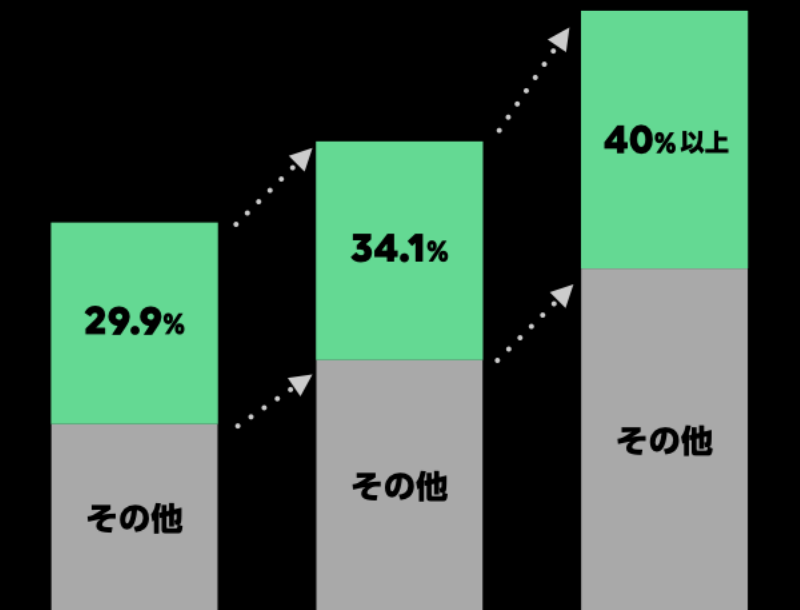
**9業種で社数が
30%以上増加**

*Active Reseller 1年で1度でもLW 販売したことがある2次店

2021 LINE WORKS 販売実績

有償版 LINE WORKS

3年連続シェア No.1



無償版 LINE WORKS

2021年無償版

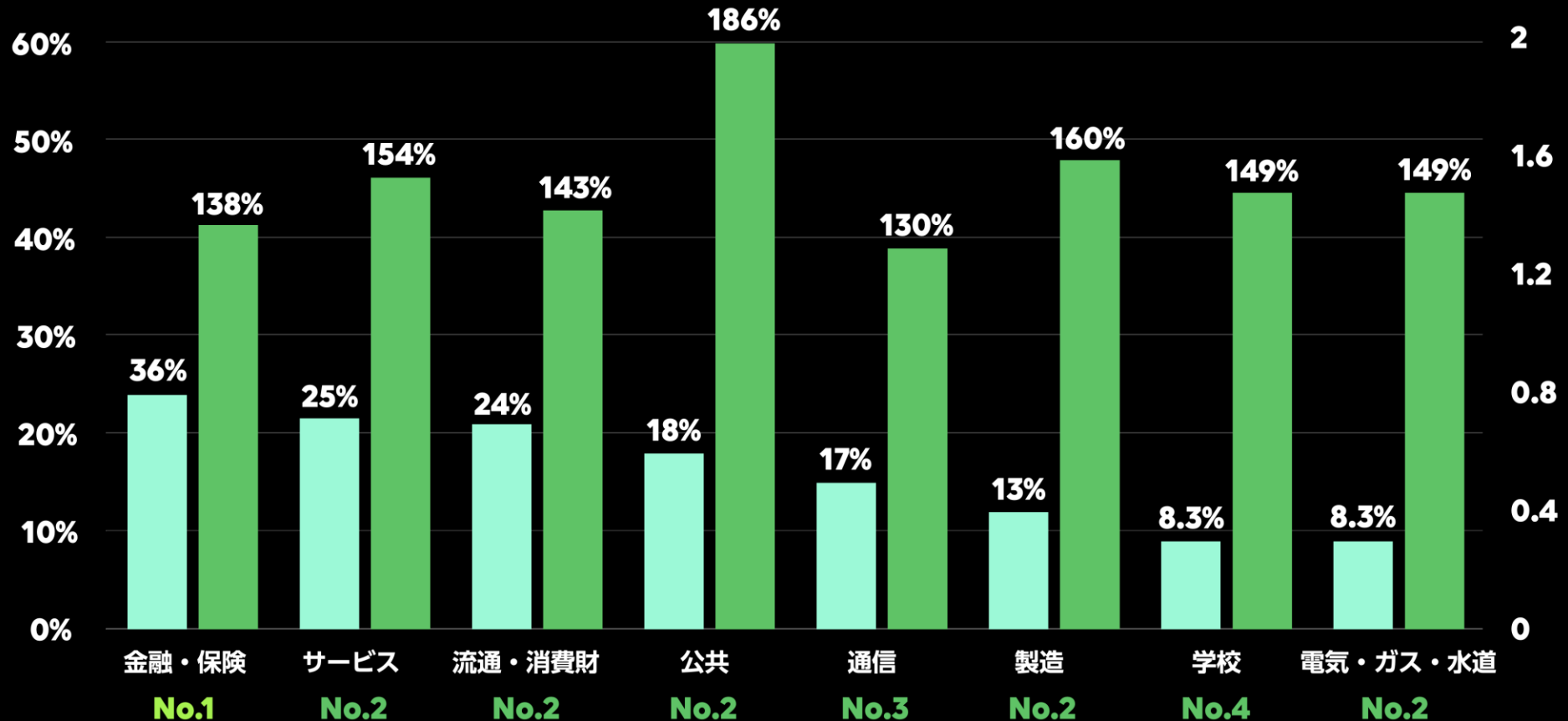
- 某国産チャットベンダーの
3.1倍の加入数
- 有償化期間**平均88日**(21年上半期獲得分)
- 有償化率**16%**

ビジネスチャット業種別シェア

8業種中、1業種で売上シェア No.1、5業種で No.2

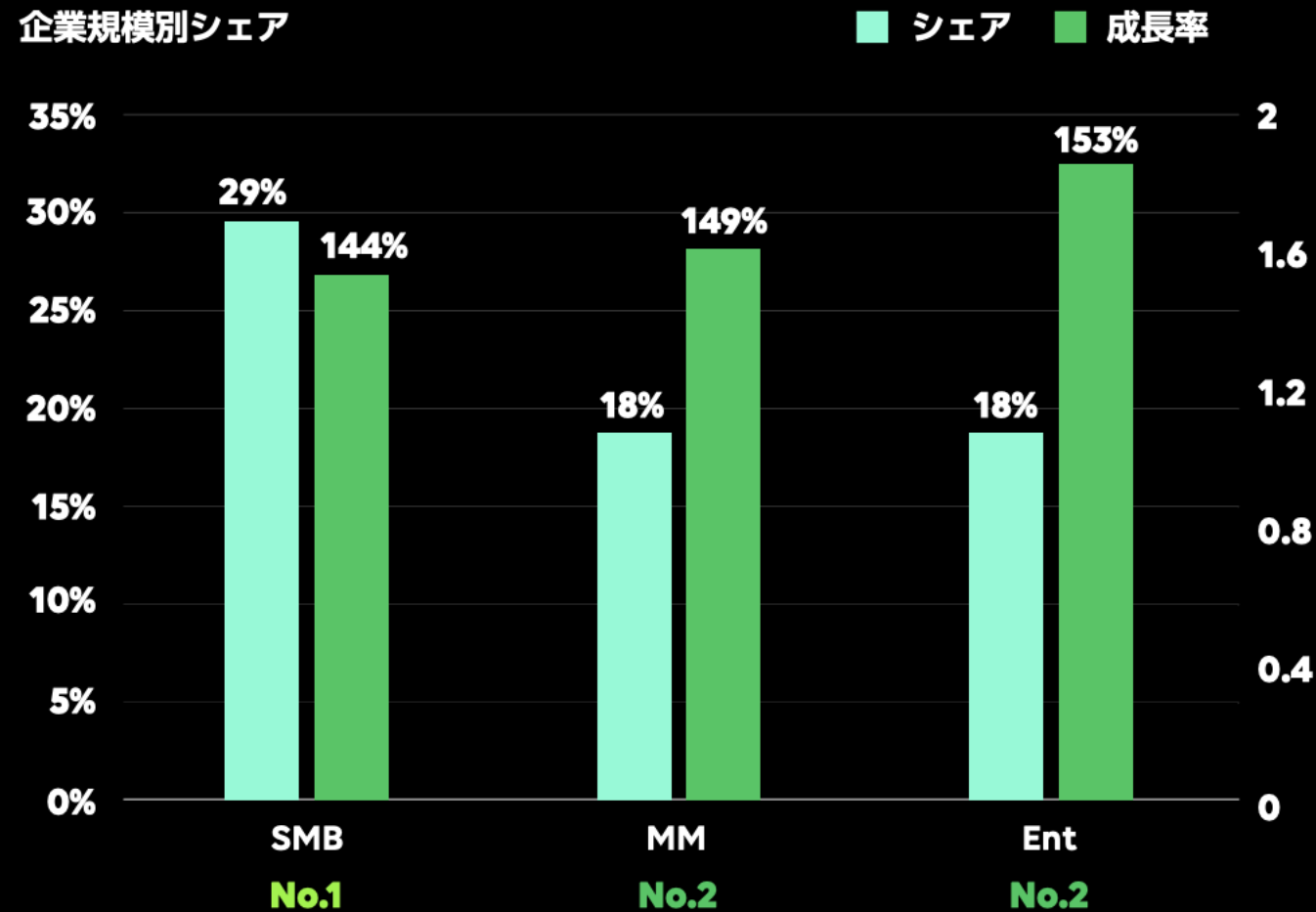
ビジネスチャット業種別シェア

■ シェア ■ 成長率



企業規模別シェア

Ent・MM 領域では、MS について **No.2**、SMB 領域では **No.1**



地域、自治体の取り組み

西日本営業所開所



自治体獲得ID数
FY20の4.9倍

※県庁の大型案件除く

20都道府県で
20%以上の成長率

象徴的な事例



鹿児島県

鹿児島県庁
職員8,000名に導入



東京オリンピック・パラリンピック
競技大会組織委員会