

業務連携クラウドワーキング

2013年12月16日

株式会社 博報堂

「ジャパン・クラウド・コンソーシアム」における情報連携基盤の検討

3年にわたる「情報連携基盤」に関する検討

【ジャパン・クラウド・コンソーシアム(JCC)】

【設立主旨】

総務省・経済産業省が日本のクラウドサービスの普及・発展を産学官が連携して推進するために設立した団体
設立 平成22年12月

【事務局】

日本経団連

【参加社】

民間 331社、財団・大学63団体(H25年9月現在)

【業務連携クラウドワーキング = 「情報連携基盤」について検討】

【対象者】 中小企業が主体

【概要】 既存のクラウドやWebサービス等、様々なIT技術を中小企業でも効率的に活用できる情報化の環境整備として「情報連携基盤」の検討

【構成メンバー及び役割】

本体ワーキング： 51社の企業(ベンダー等)及び団体で構成

役割： 情報連携基盤のグランドデザイン

地域協議会： 山梨県、愛知県・豊田市、京都市、四国4県の7地域の自治体、商工会議所、地域ITベンダー、金融機関、ユーザー(中小企業)

「アドバイザー」： 中小企業家同友会全国協議会、ITコーディネータ協会、モノヅクリネットワーク、次世代EDI推進協議会、流通システム開発センター

役割： アプリケーション開発・普及促進、サービス提供事業主体

なぜ「中小企業」か

中小企業の業績が雇用と消費を左右する

中小企業は

1. 最大の雇用受け皿

420万社 (全企業の99.7%)

2. 最大の消費者集団

就業者2470万人 (全雇用者の62.8%)

(データ:平成21年度経済センサス、財務金融統計月報第702号)

【雇用と消費の改善で経済が活性する】

例えば

1. 1社1人の雇用を増やすと **420万人の雇用拡大**

420万社×1名 = 420万人 (大手企業 1.2万社 × 350名に匹敵)

2. 3%の賃金アップが実現し半額を消費すると **年間2.2兆円の消費拡大**

中小企業の平均年収 520万円 (H17年度財務省データ)

520万円×3%賃金増 = 156,000円÷2×2470万人 = 2.2兆円

3. 原価率0.5%の削減と販管費率1.0%の削減で **年間9.5兆円の営業利益増**

中小企業の売上630兆円に対する売上原価 451兆円 原価率 71.7%を71.2%(0.5%減)にすると3.2兆円

中小企業の売上630兆円に対する中小企業の販管費 171兆円 販管費率 27.2%を26.2%(1%減)にすると6.3兆円

(データ:平成21年度経済センサス、財務金融統計月報第702号)

中小企業の活性は経済の活性に繋がっている

中小企業は減少傾向にある

H21年と比べ約35万社(H24年度時点)の企業が減少している

(H24年経済センサス活動調査 速報)

要因

- 1. 大手企業がもうかれれば下請けや小売がもうかる構造が減少**
国内におけるピラミッド型モノづくり形態(メーカー・下請け・孫請け)が減少
製造・卸・小売りの一体化した製造小売業や通販事業者の台頭
- 2. 高齢化・少子化や新興国の台頭による国内市場が縮小**
製造拠点の海外転出が拡大
住宅・自動車等の関連分野の多い国内消費が縮小傾向

今後

- 3. 環境の変化に対処できない中小企業の拡大の懸念**
従来のエコカー減税、エコポイント等の様な経済対策から漏れる中小企業
電気自動車、3Dプリンター等の技術革新によって淘汰される中小企業

避けることができない様々な環境の中で

産業構造や社会環境の変化に適応する環境が必要

背景3:中小企業の収益

大手企業や海外の中小企業と比べ収益性が低い

日本の中小企業は

1. 収益は1/4

総売上630兆円(全売上の**46.1%**)、税引前純益5.6兆円(全純益の**24.8%**)

(データ:平成21年度経済センサス、財務金融統計月報第702号)

2. ROAはわずか2%

海外事例:ポーランド7%、フィンランド・オランダ・6%、ドイツ5%、イタリア・スペイン・オーストリア4%

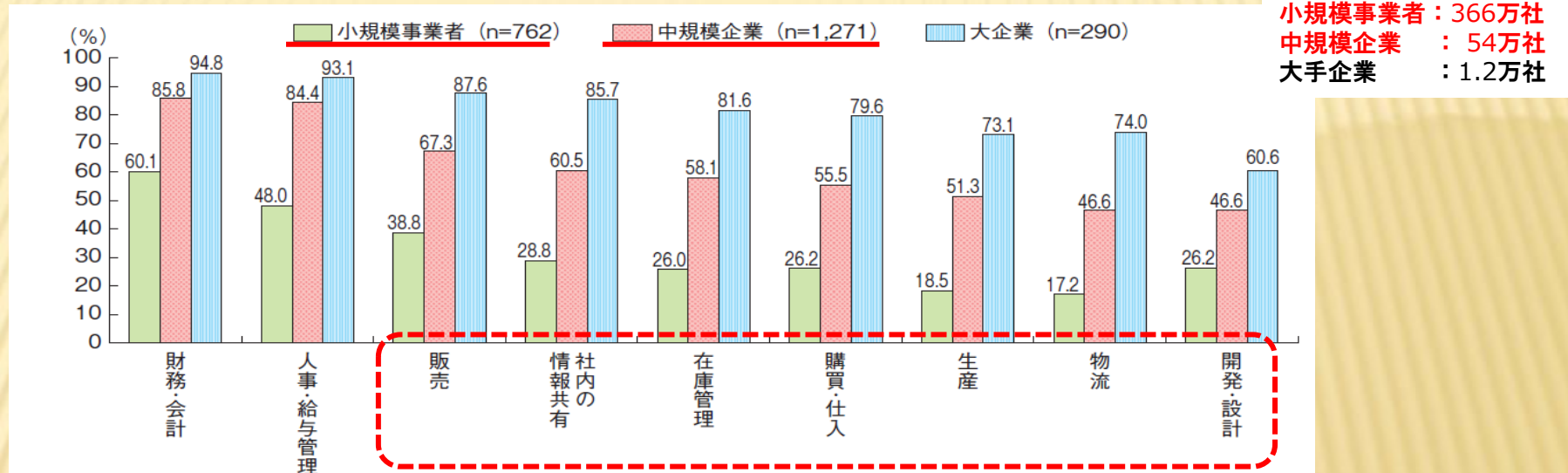
ROA:Return On Asset(総資産利益率)資料:財務省「法人企業統計年報」、European Committee of Central Balance Sheet Data Offices”Bachi Database’から みずほ総合研究所が作成※データは2000年~2007年の平均値 ※中小企業は各国で規定された定義による

収益改善の工夫が必要

背景4: 中小企業の情報化の現状

遅れている収益改善に係る情報化の導入・活用

【規模別・業務領域別のITの導入状況】



出典：中小企業庁委託「ITの活用に関するアンケート調査」H24年11月 三菱UFJリサーチ&コンサルティング

【情報化の導入・活用の課題】

1. 事業規模が小さく高度な情報処理の必要がない

※中小企業庁 中小企業白書 中小企業によるITの活用 H20年抜粋

2. 売上や利益確保等の経営課題の解決に情報化活用の効果が無い

※独立行政法人情報処理推進機構 中小企業等のIT活用に関する実態調査 H24年9月抜粋

3. IT関連コストの負担が大きい、社員のIT活用能力も不足している

※中小企業の経営課題に関する意識調査 三菱UFJ&コンサルティング H25年3月抜粋

**以上、4つの背景を踏まえて
「中小企業」の収益改善の手段**

業務提携の推進

業績拡大、企業立直しの対策として

開発・販売・仕入れ等の**業務提携(時には統合)**による経営効率化を図る。

金融、自動車、製鉄、飲料、食品、家電、大手流通・・・大手企業では多岐分野にわたる

＜中小企業も業務連携で成果をあげている＞

◆益田建設(株):イデアホーム

高価なCADを多くの工務店と共有利用することで維持コストを削減

多くの工務店と住宅建材を共同購入し価格を下げることで、住宅の価格引下げを実現

◆アトム電器チェーン

1000店のまちの電気店が加盟する組合で、メーカーへの一括発注で仕入れコストを削減

顧客管理システムを共同で利用し、マーケティングデータとして活用

◆ジャパン・フード&リカー・アライアンス(株):JFLA

19社の地酒、地醤油などの企業が連携して作った事業体

19社で1つのブランドを形成。

各社毎に所有していた瓶詰めラインを減らし共有することでラインの維持コストを削減

『業務提携は収益改善に効果的』

収益改善の手段 その2 「情報化」

情報化は「人・モノ・金・・・等」の経営資源を無駄なく活用する手段

【情報化】

1. 業務の電子化

2. 情報を介した業務の連携

① 様々な人材が横断的に業務に関与

② 部署間の横連携

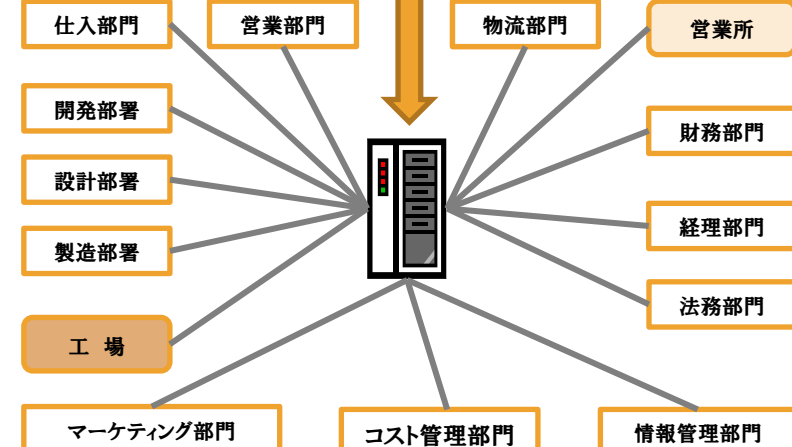
③ 外部との取引や情報の共有

「組織や業務の効率的な運用」を実現

収益改善へ

【業務アプリケーション】

財務・会計、人事・給与、教育、営業支援・CTI/CRM・顧客管理、生産・仕入・物流、Webサイト構築、社内・グループ間情報共有、メール配信、セキュリティ、SNS・ブログ、基幹系システム（勤怠管理、経営管理、帳票）・・・他



EDI

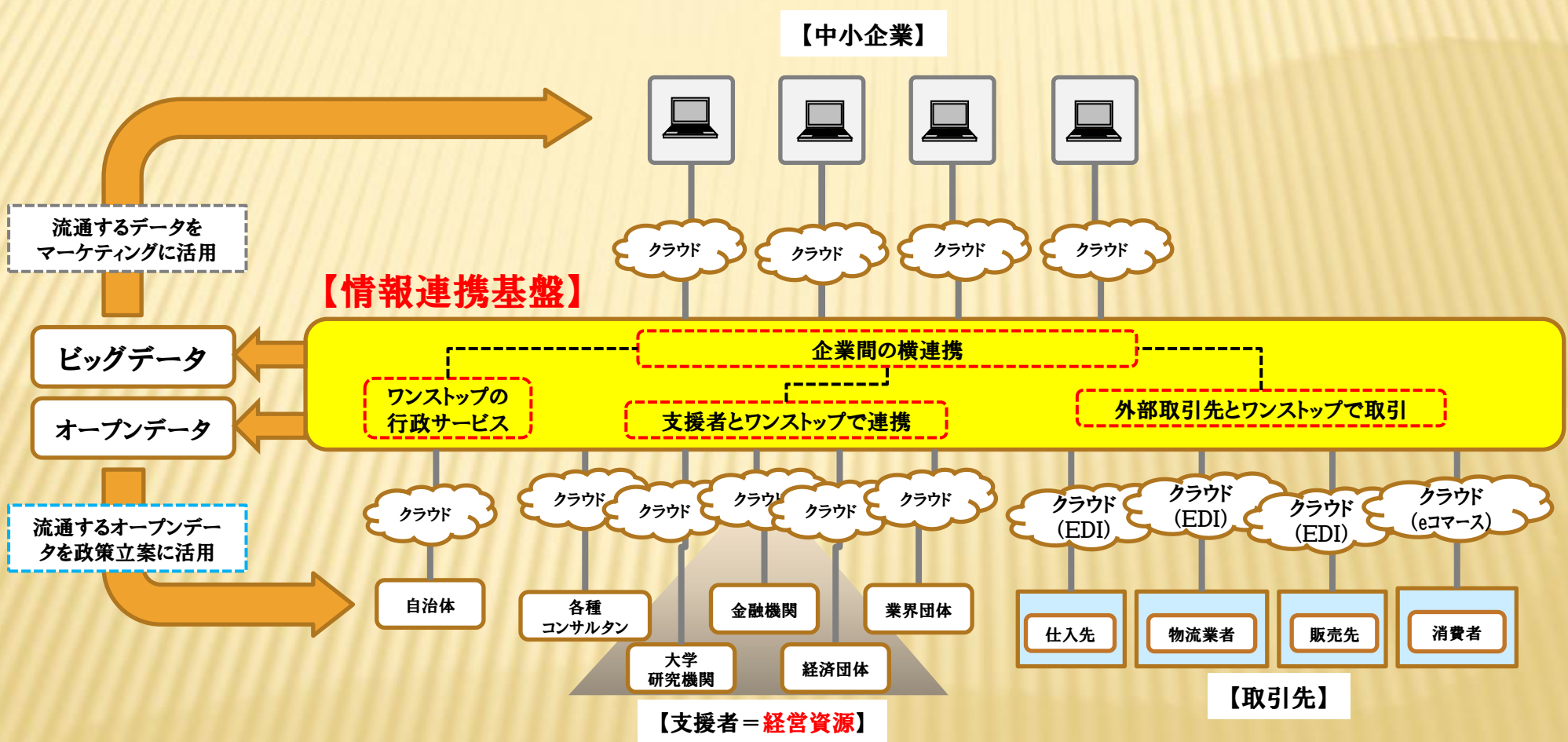
取引先や消費者

「情報化は収益改善に効果的」

情報化を中小企業の収益改善に繋げる 「情報連携基盤」の仕組み

中小企業の収益改善を支援する「情報連携基盤」

【中小企業に不足する様々な経営資源や環境を含めて提供】



情報連携基盤活用のメリット

- 【既存のクラウドを活用し、自社の不足する経営資源等を情報連携基盤を通じて調達する】
- 「企業の横連携によるスケールメリットの創出」
 - 「企業の横連携による技術・機能の補完」
 - 「必要な経営資源を支援者との連携で入手」
 - 「取引先の情報を共有」
 - 「流通するデータをマーケティングに活用」等を実現

業務提携の推進と「人・モノ・金」の経営資源を無駄なく活用する

【機能】

1. セキュリティー : サイバー攻撃や災害からデータを守る高度なセキュリティー環境
2. 汎用性 : 市場・取引先に変わっても構築した情報資産がそのまま活用可能)
3. 拡張性 : ユーザーニーズに沿った組合せができる活用環境)

【オープンデータやビッグデータを行政施策や企業のマーケティングに活用】

官民共に最適な市場構築に向けたデータの活用

- ①流通(流通構造・形態の変化)
- ②作り手(途上国へ移転、新興国の台頭)
- ③ものづくり(技術革新、市場の変化)

=

市場の状況・規模を
見極めた上での
施策の立案



- a.競争力の強化
- b.市場開拓
- c.業態転換・・・等

地域協議会における検証

「業務の電子化」だけでは、収益改善が見えにくい中小企業の情報化**◆ 図面管理 & 見積もりシステム**

図面や見積のデータベースを作り、見積作成時間の短縮と作成者毎の精度のバラつきをなくし、作業効率の向上とコスト削減を実現。

課題:他のアプリケーションとの組合せや原料の共同仕入れなど
製造業としてスケールメリットを創出できるクラウドの活用。

◆ 自動車部品EDI

自動車メーカーが提供するEDIを、二次下請け企業以降も共通化する取組。

課題:EDI以外のアプリケーションやサービスの組合せで業務改善ができるクラウドの活用。

◆ カード決済システム

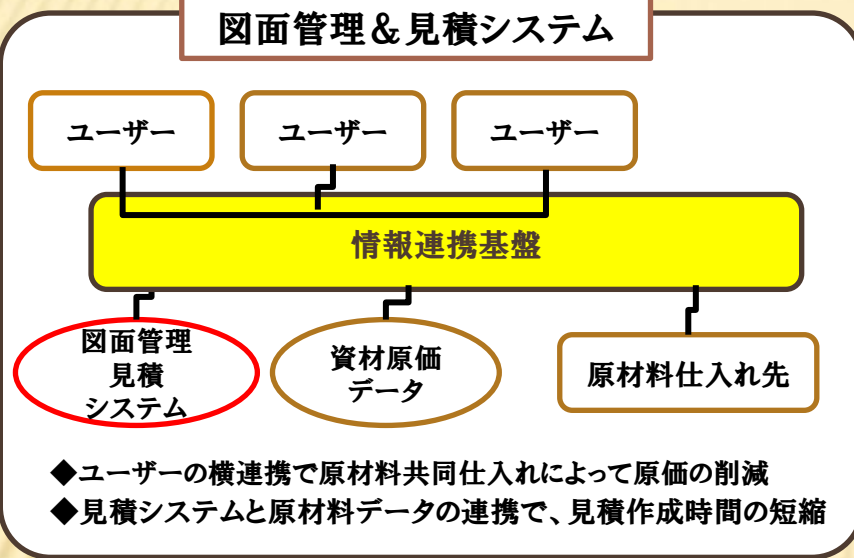
複数の商店街が共通で活用できる、クレジットカード決済システム。
安価なランニングコストで、1300の店舗が継続利用している。

課題:飲食・喫茶等の小額決済の活用、大手流通のようなPOS連動や
マーケットデータを利用できるクラウドの活用。

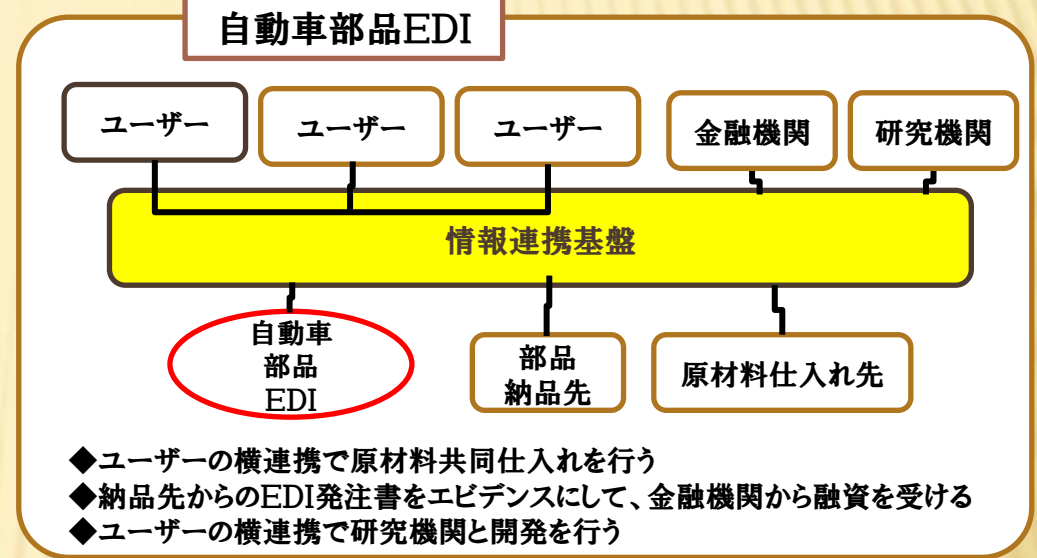
地域協議会で開発されたアプリ&サービスの課題を解決する情報連携基盤

情報連携基盤の活用によって収益改善が見える中小企業の情報化

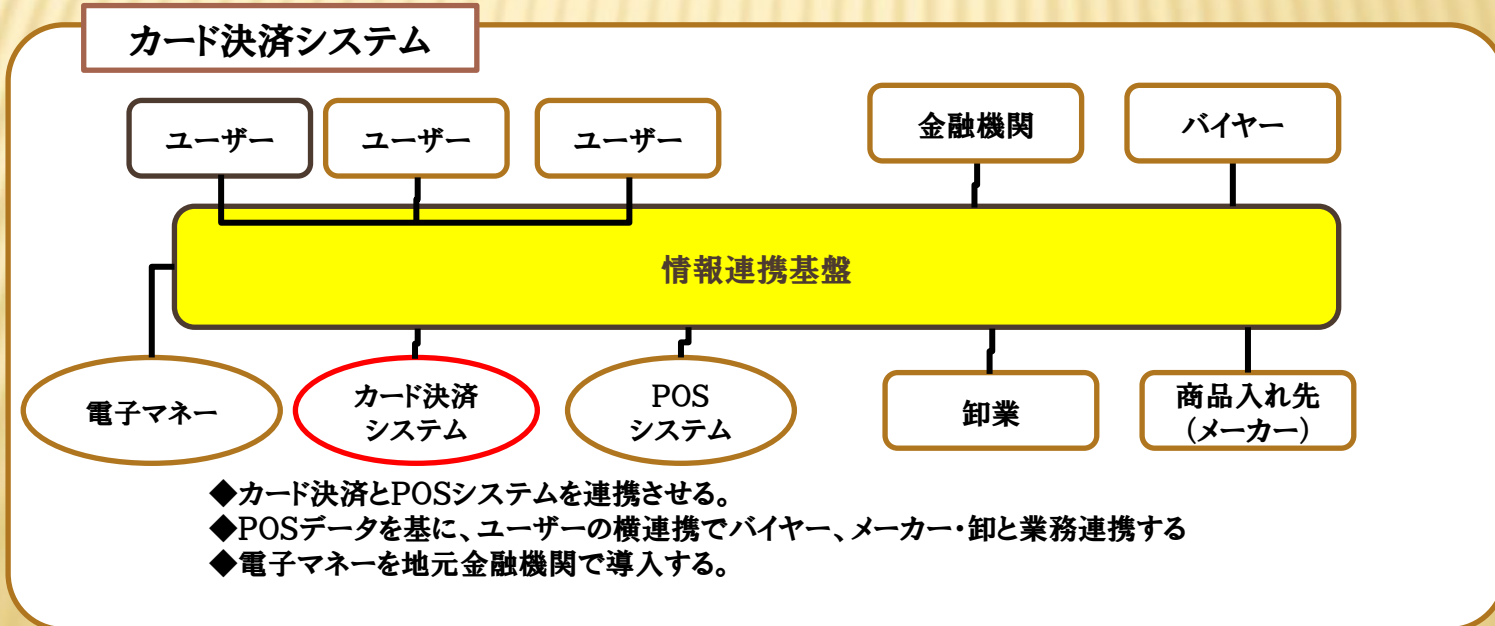
図面管理&見積システム



自動車部品EDI

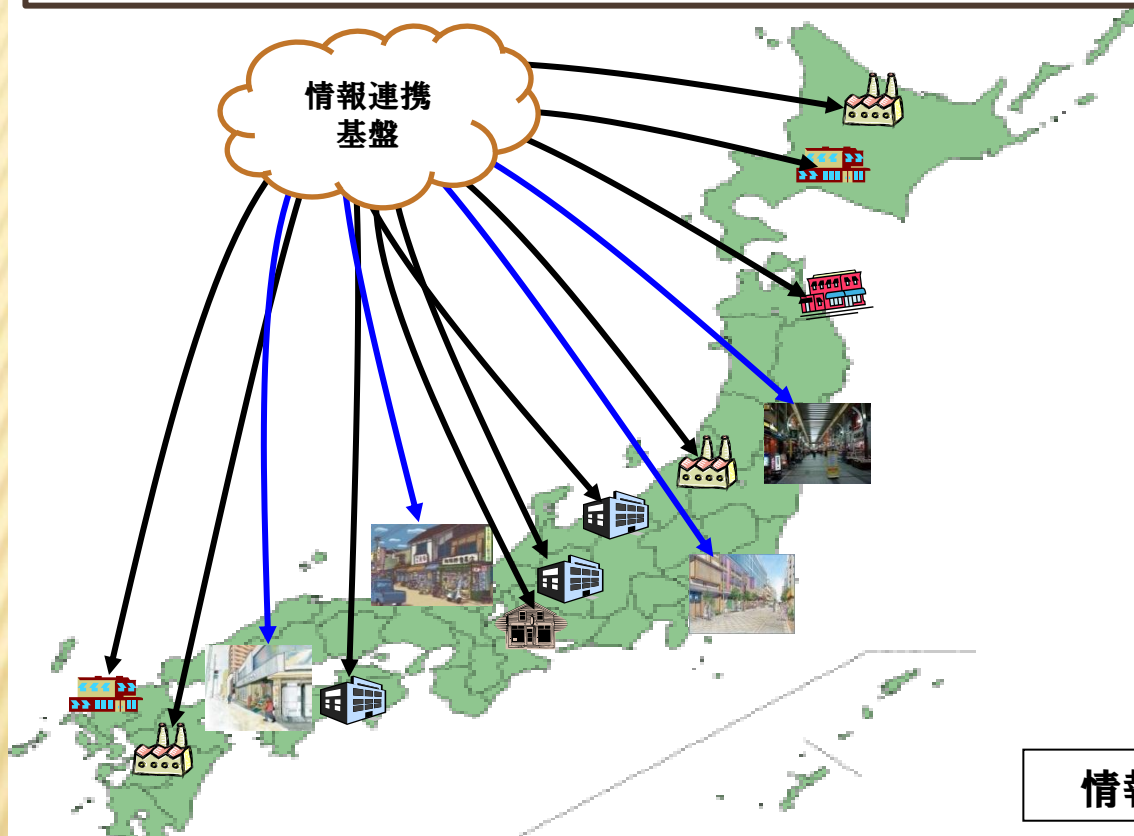


カード決済システム



情報連携基盤と迅速な災害復興

情報連携基盤を活用した迅速な災害復興の実現



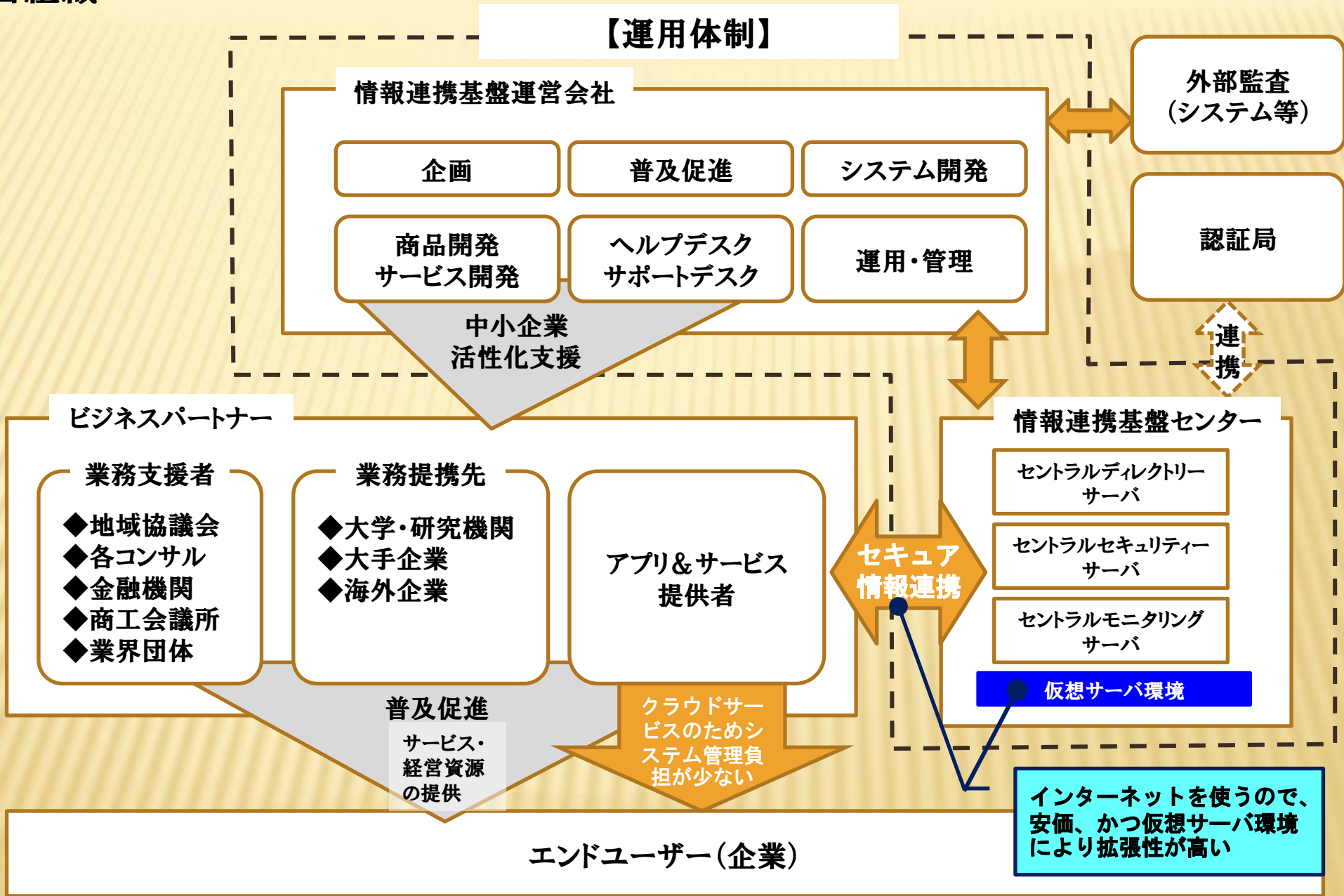
災害における「自助」「共助」「公助」の「共助」の環境を作る

情報連携基盤による中小企業の広域業務連携

情報連携している企業や商店街が被災した企業や商店街を支援する
復興の目処が立つまで、被災企業の社員を預かり、生産代行し被災企業を支援する

《メリット》

1. 被災地復興までの被災企業社員の雇用の場を作る
2. 国内でサプライチェーンをつくり、**海外への業務流出を防ぐ**
3. 日常の業務連携で信頼感・安心感があれば業務が円滑に行える



中小企業元気プロジェクトは

中小企業の業績は雇用と消費を左右する
しかし、中小企業は収益性が低く、減少傾向にある

そのためには
産業構造や社会環境の変化に適応した『収益改善』の工夫が必要

収益改善には『業務提携』と『情報化』が効果的な手段であり
『人・モノ・金・・・等』の経営資源を無駄なく活用することが『情報化』の成果

しかし

1. 事業規模が小さく高度な情報処理の必要がない
2. 売上や利益確保等の経営課題の解決に情報化活用の効果が無い
3. IT関連コストの負担が大きい、社員のIT活用能力も不足している

などの理由により、収益改善に係る情報化の導入・活用が遅れている中小企業に
効果的な情報化を導入することが『中小企業元気プロジェクト』

そして、それを実現するための手段として
既存のクラウドを効果的に活用する『情報連携基盤』を構築する