

**ジャパン・クラウド・コンソーシアム**  
**『業務連携クラウド』**  
**中小企業支援 & 経済活性化支援クラウド**

平成24年4月19日



# 1. 業務連携クラウドの概要

## 1. 狙い

日本の中小企業(全企業の98.7%)を対象に

- ①収益改善を支援するクラウド
- ②商品開発や新規市場への参入を支援するクラウド

## 2. 理由

日本における中小企業の位置づけ

- ①情報化の効果的な活用が遅れている
- ②雇用者は全企業の67.4%(2768万人)を抱えている
- ③国内大手企業やドイツ、フランスの中小企業と比較して、売上高営業利益率が低い

## 3. 提供ソリューション

中小企業は情報化を活用し業務を効率化する人材、資金、スキルが少ない

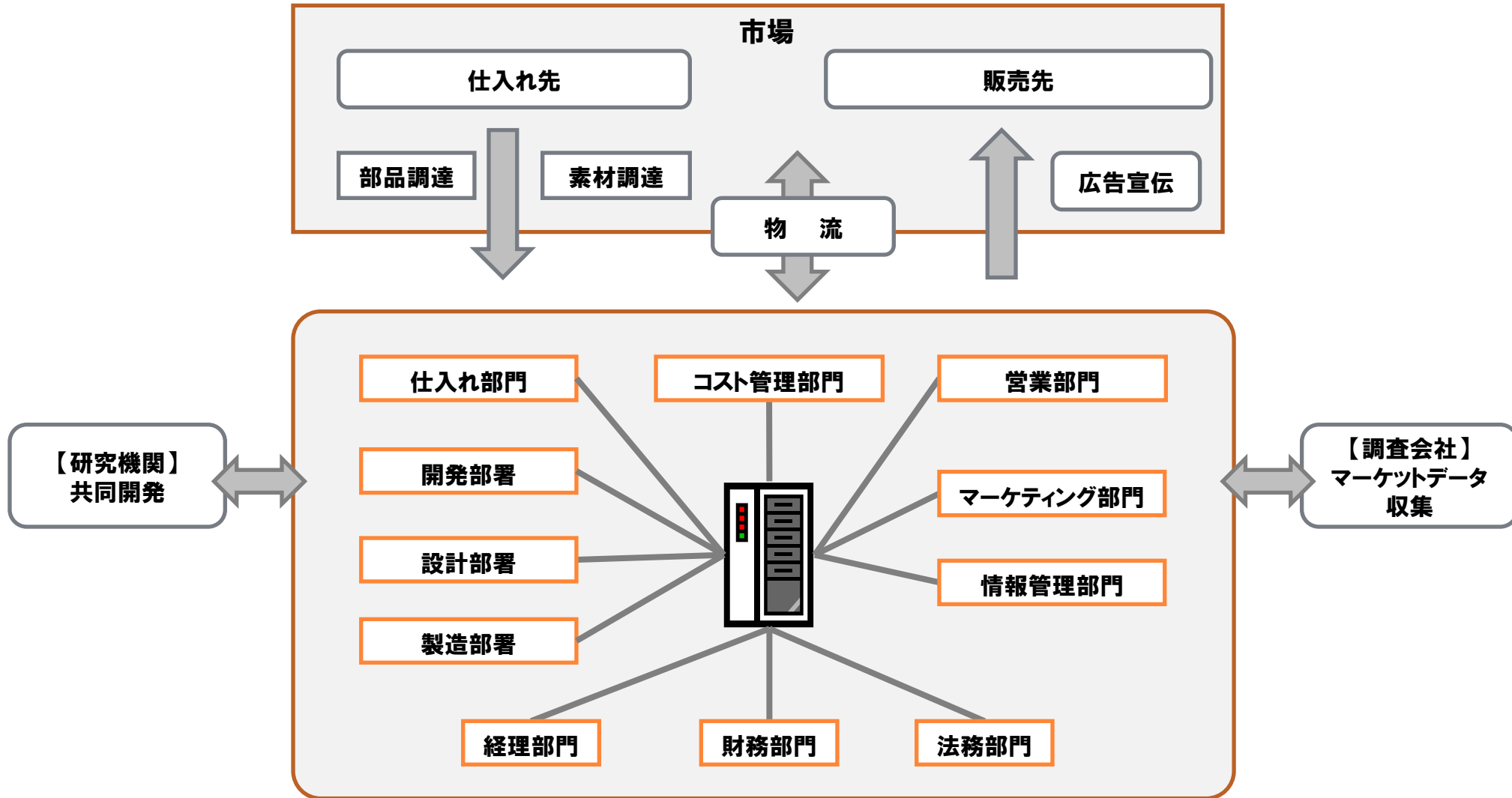
- ①情報化活用と業務を支援する仕組みも合わせて提供する
- ②スケールメリットや業務補完の仕組みを提供する
- ③マーケットデータの活用によって業務最適化を提供する

## 4. 求める結果

中小企業の収益向上を図り、

- ①強い中小企業を作る
- ②雇用者(2768万人)の消費を促進し、経済活性化に繋げる

## 2. 大手企業の組織力



大手企業では収益を高めるために様々な部署が連携して業務を行っている一方、中小企業には、これらの機能が不足している

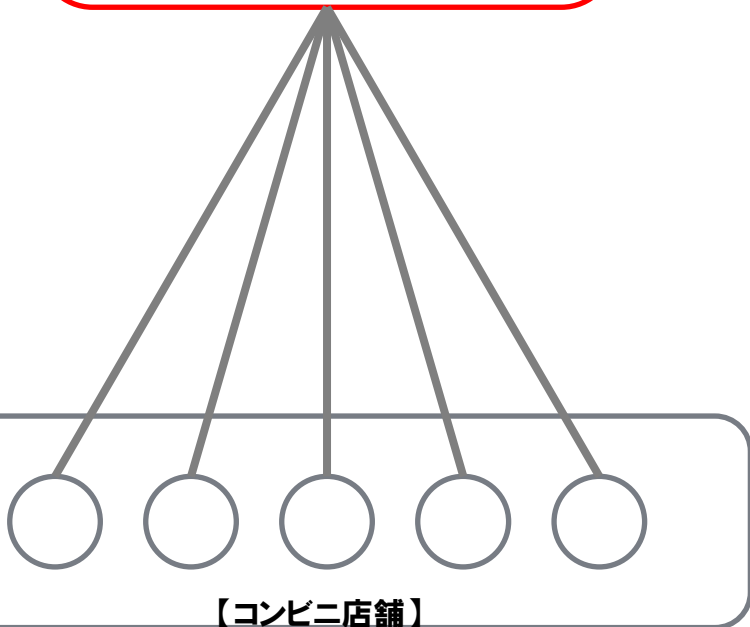
# 3. 提供ソリューション＝「コンビニの事業モデル」のクラウド化

【フランチャイズ本部の業務を代行する支援者】  
中小企業は人材がないために、以下の事業者が支援

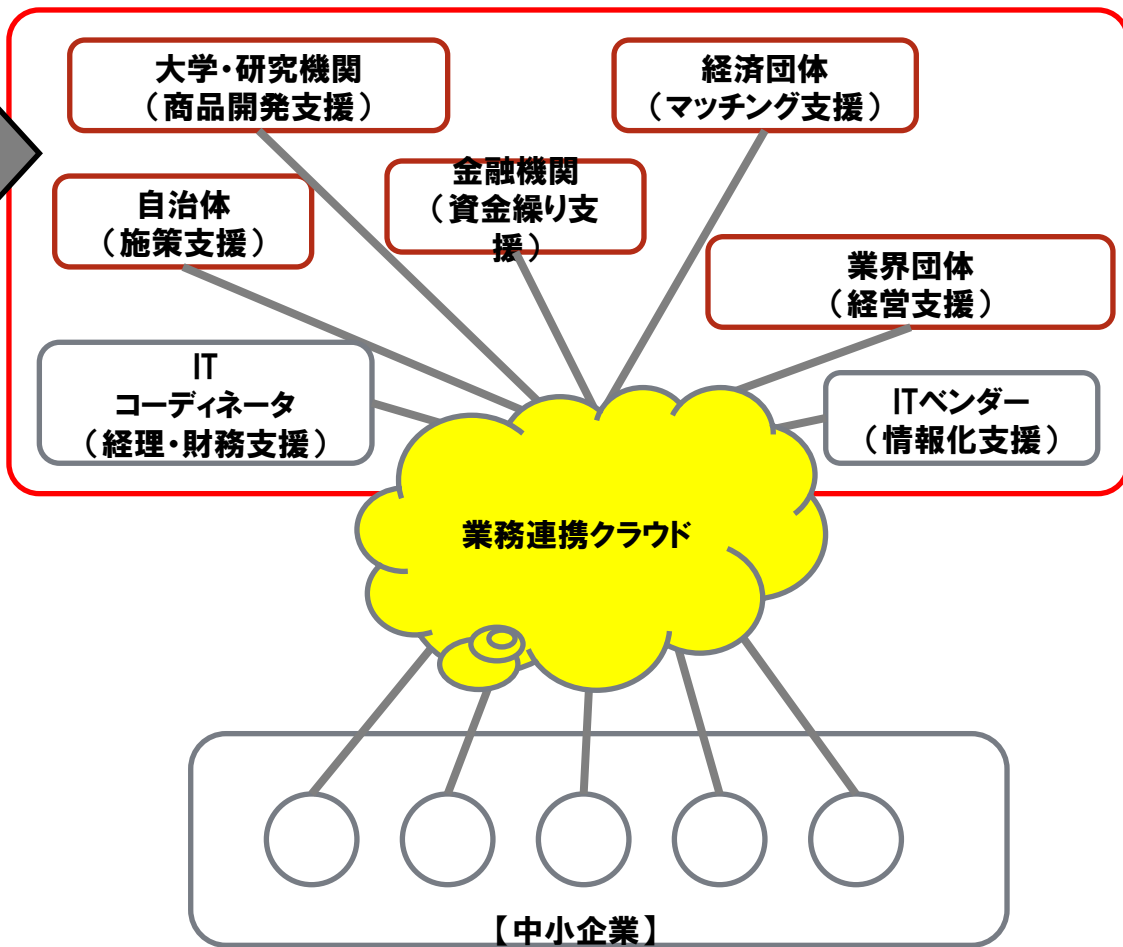
【コンビニの事業モデル】

【フランチャイズ本部】  
2～3名で営業する  
コンビニ店舗の業務支援

【業務支援の内容】  
情報化、販売促進、仕入れ・コスト管理、  
法務・経理・財務、  
商品開発、資金繰り



フランチャイズ本部が  
コンビニ店舗を束ねて支援



クラウドによって中小企業を束ねて  
支援者がクラウドを活用して支援

# 4. コンビニの事業の高収益性の検証

業種別・規模別資産・負債・純資産及び損益表

資本金別			単位	中小企業 (～1億未満)	大手企業 (1億以上)	某コンビニ							
企	業	数	社	2,738,557	33,355	9,761							
売	上	高	百万	630,499,560	737,520,042	1,666,100							
売	上	原	百万	451,963,477	592,340,812								
販	売	費	及	び	一	般	管	理	費	百万	171,643,264	124,537,062	243,100
売上に対する販売費及び一般管理费率			%	27.2	16.9	14.6							
営	業	利	益	百万	6,892,819	20,642,168							
売	上	高	営	業	利	益	率	%	1.1	2.8	3.0		
経	常	利	益	百万	8,484,207	23,634,568	49,400						
当	期	純	利	益	百万	△ 11,673	9,235,603	12,500					

財務総合政策研究所: 財政金融統計月報 第702号法人企業統計年報特集(平成21年度)

**【販売費及び一般管理費】**

販売手数料、販売奨励金、広告宣伝費、荷造費、運搬費、保管料、役員報酬、給料、賞与、退職金、福利厚生費、会議費、交際費、寄付金、会費、旅費交通費、保険料、水道光熱費、減価償却費、賃貸料など。

# 5. 「コンビニモデルの事業モデル」のクラウド化イメージ

業務支援

クラウドを通じて関係者が支援できる環境の提供

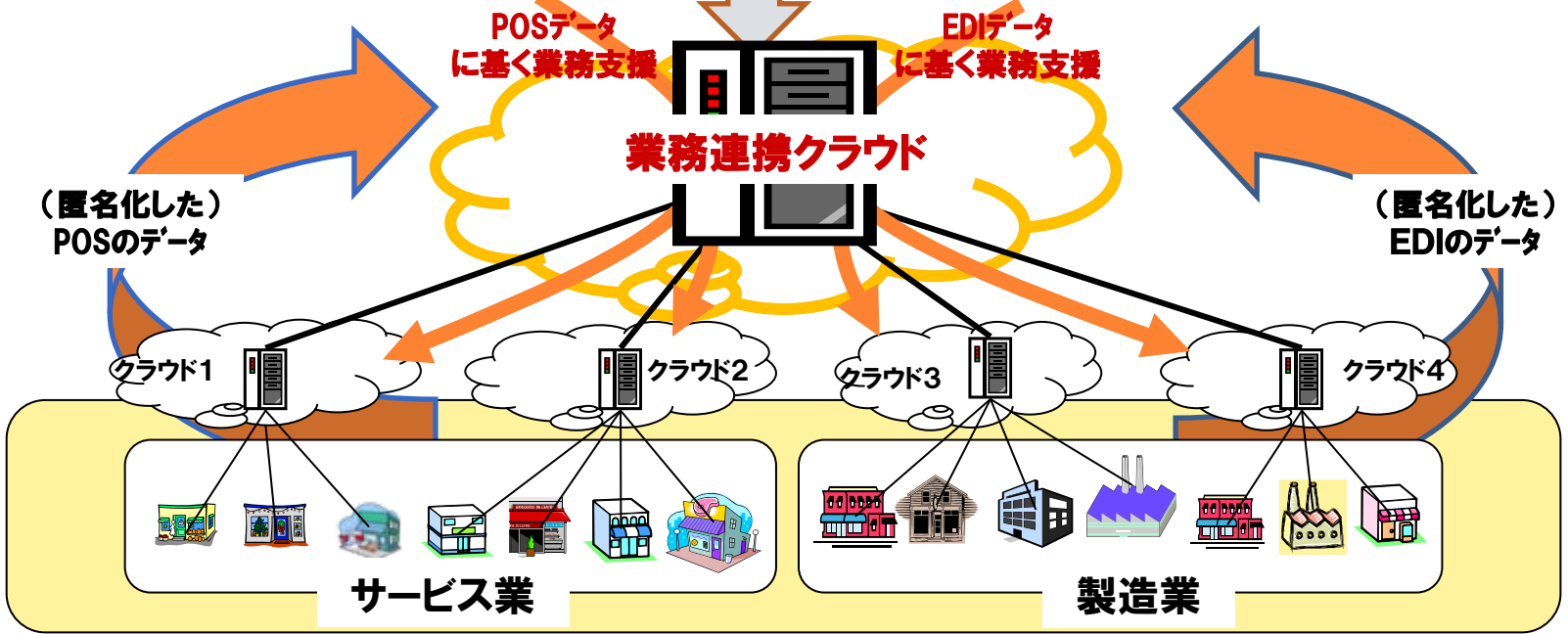
製造業、サービス業、観光業、食品業、商店街、医療、アパレル、他...

## 【業務支援者と支援内容】

- 自治体 ⇒ 施策支援
- 金融機関 ⇒ 資金繰り支援
- 経済団体 ⇒ 経営支援
- 大学・研究機関 ⇒ 商品開発支援
- 業界団体 ⇒ マッチング支援
- ITコーディネータ ⇒ 経理・財務支援
- ITベンダー ⇒ 情報化支援

地域の業務支援者が支援できない部分は、クラウドを通じて外部支援者を活用

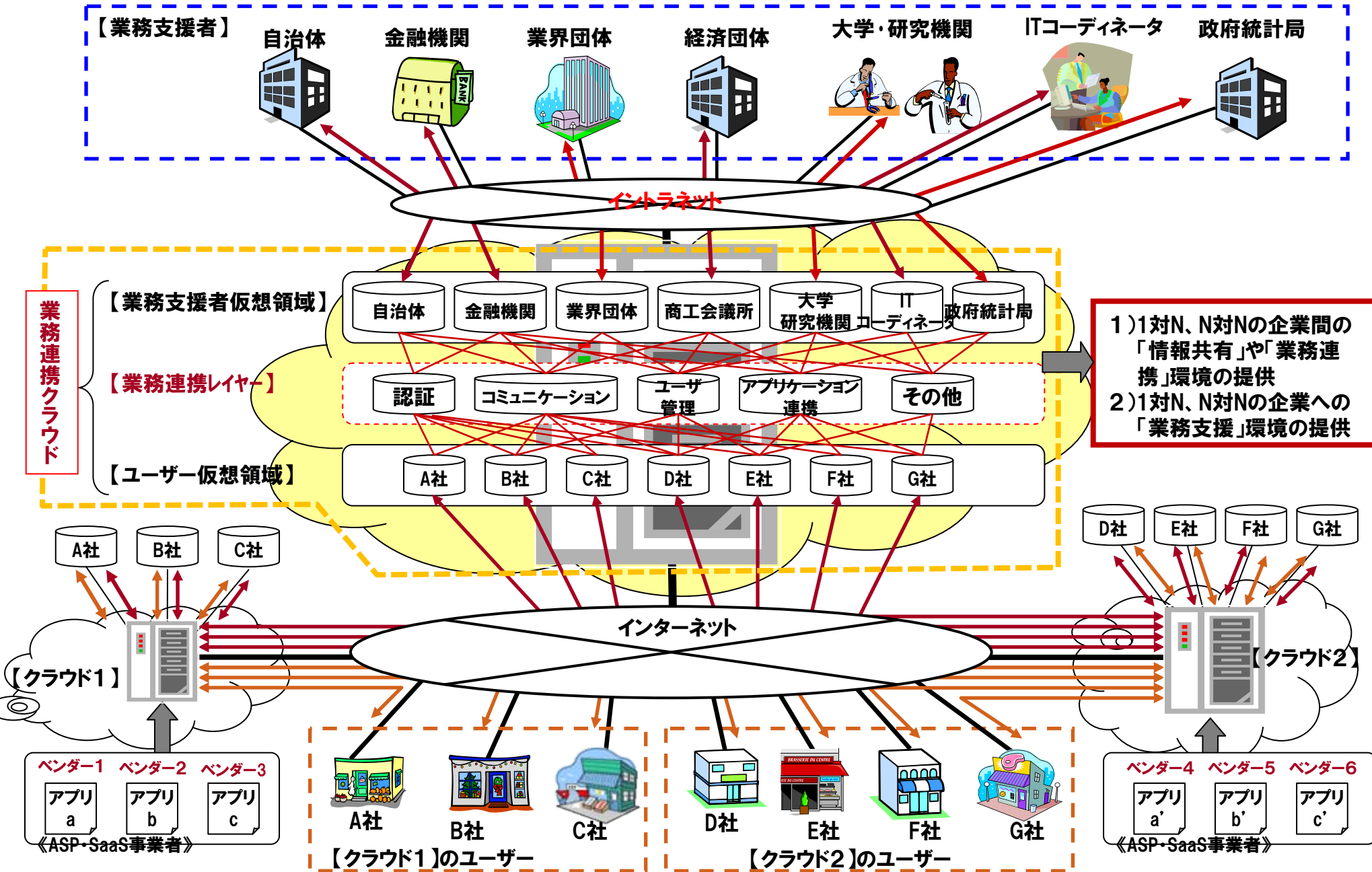
業務連携



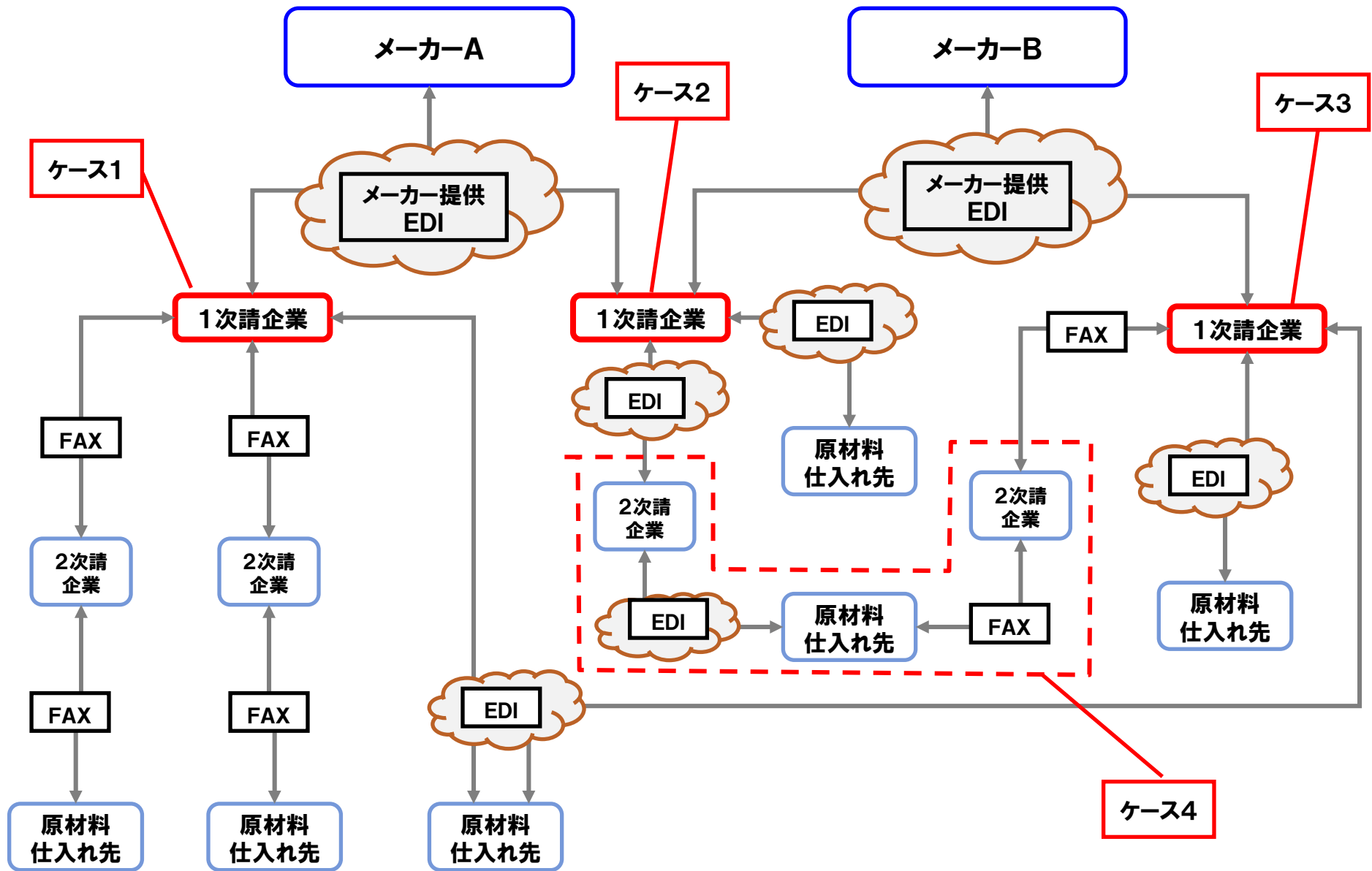
サービス業

製造業

# 6. 「業務連携クラウド」とクラウドの相関図

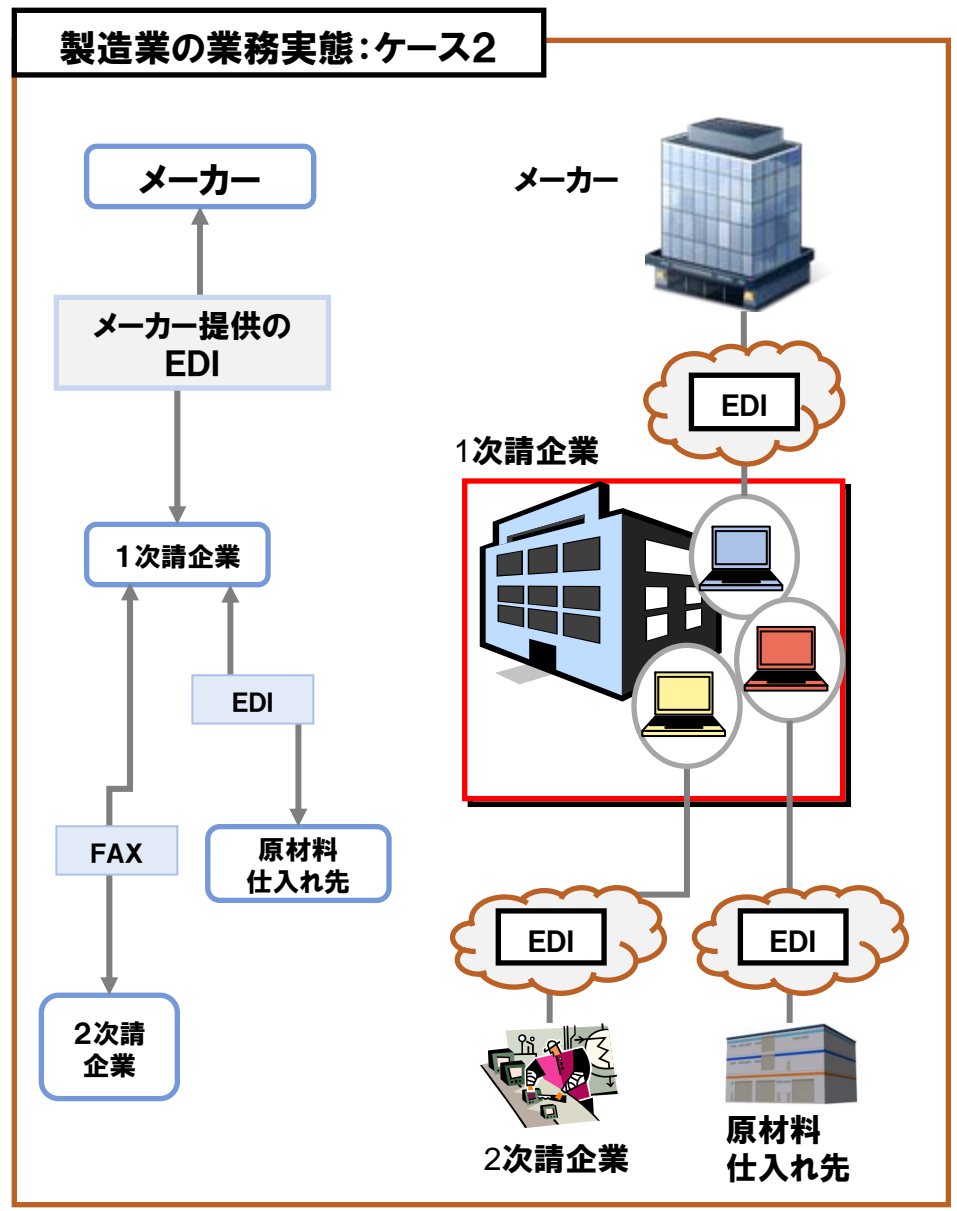
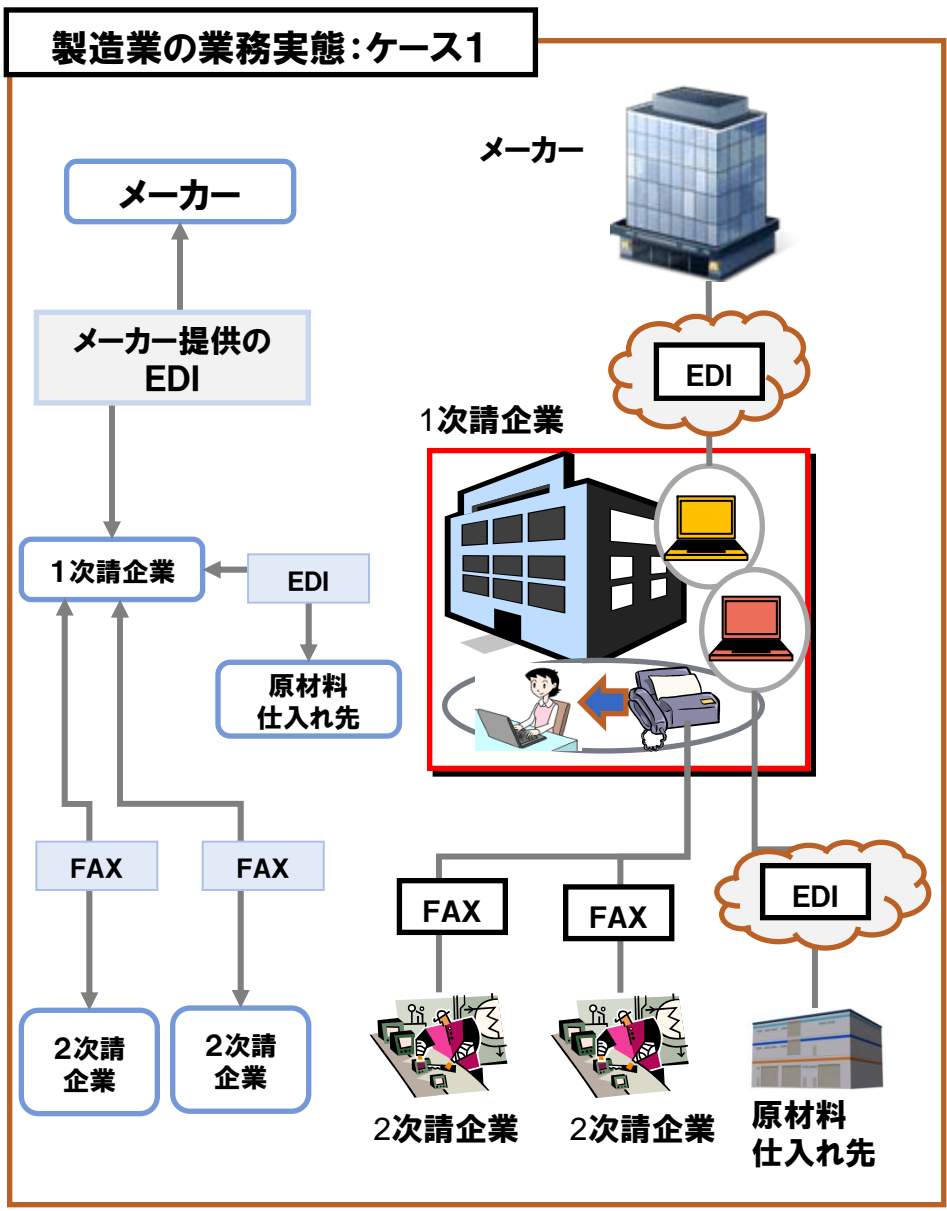


# 7. 中小企業の業務取引事例

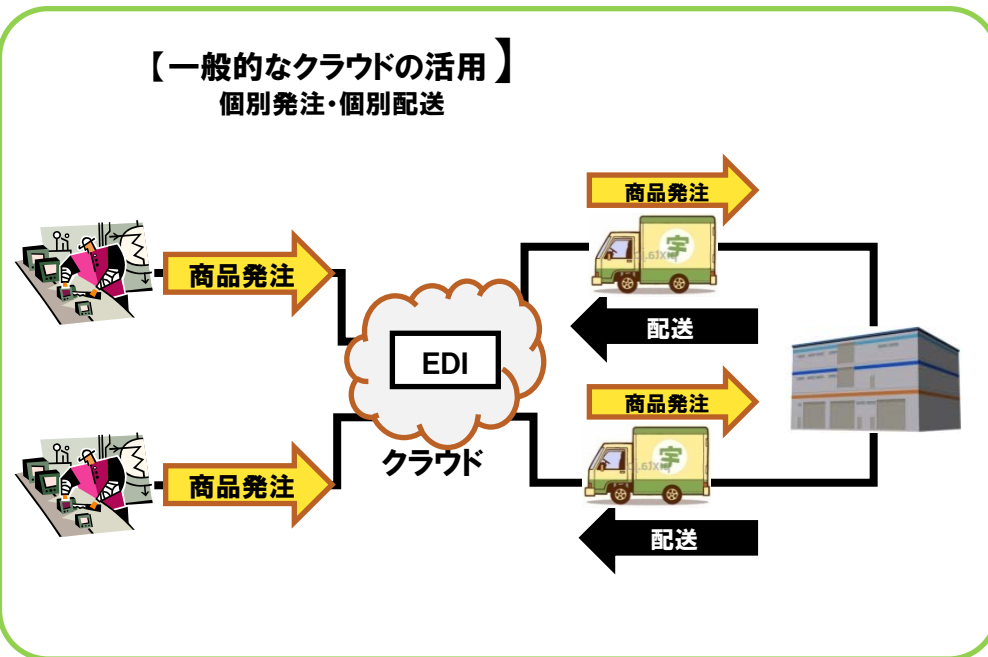
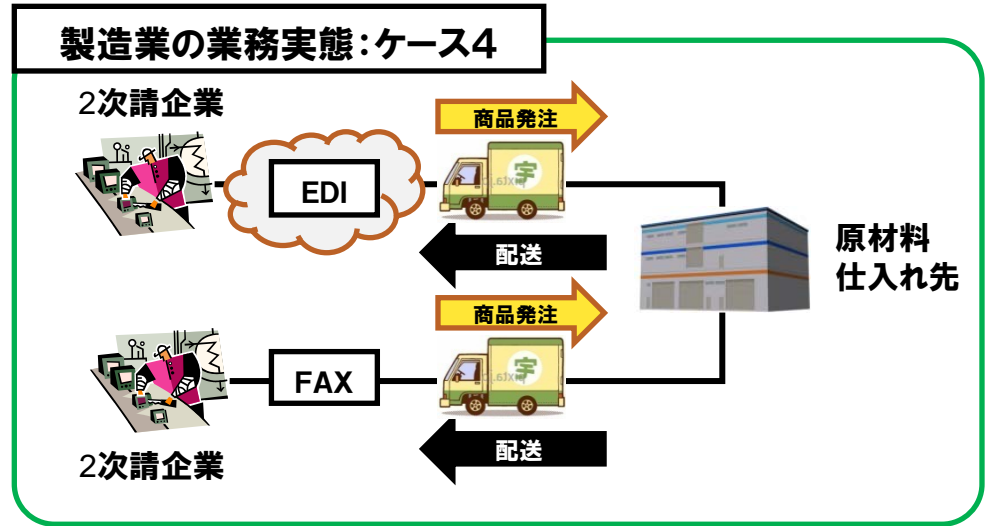
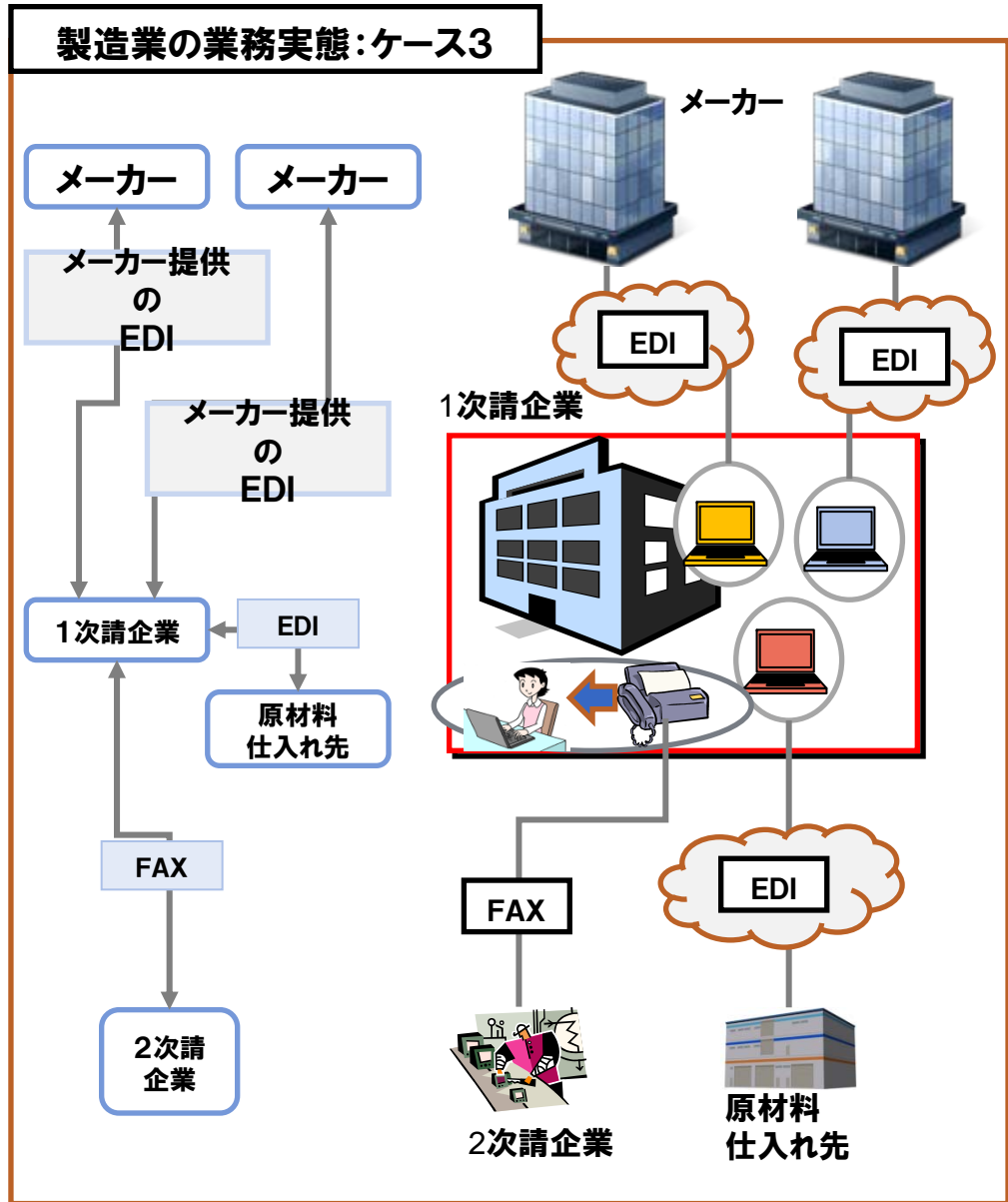




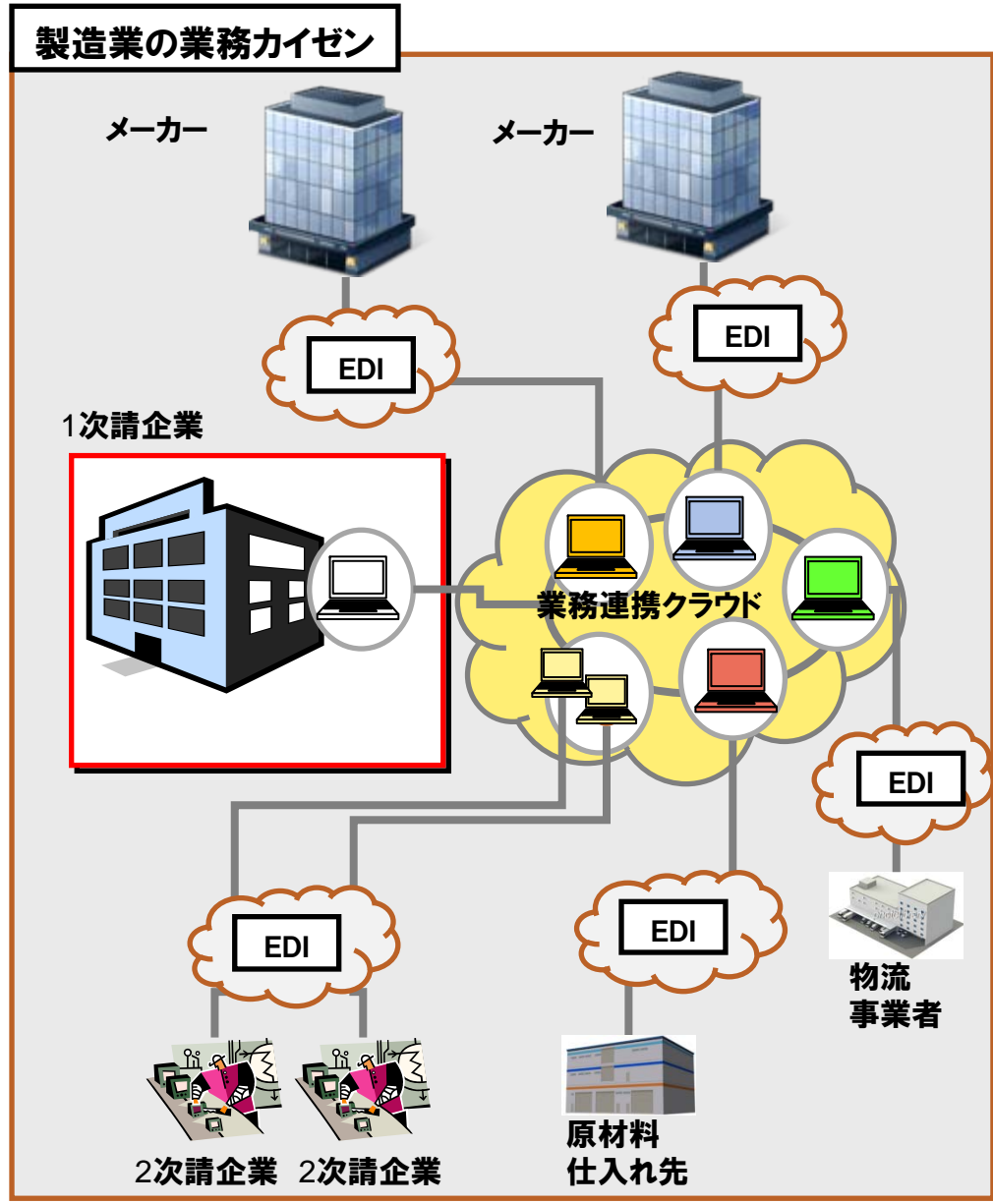
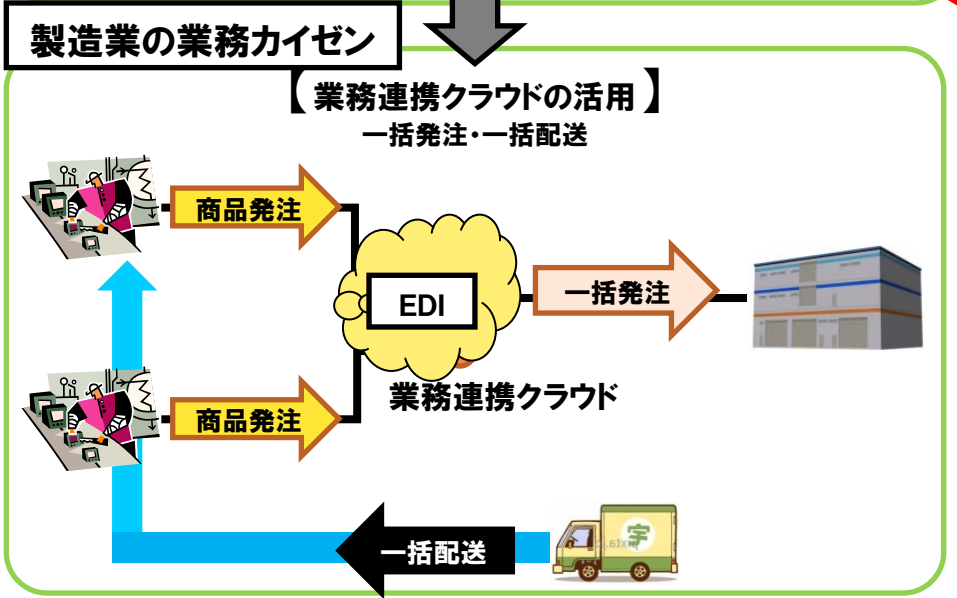
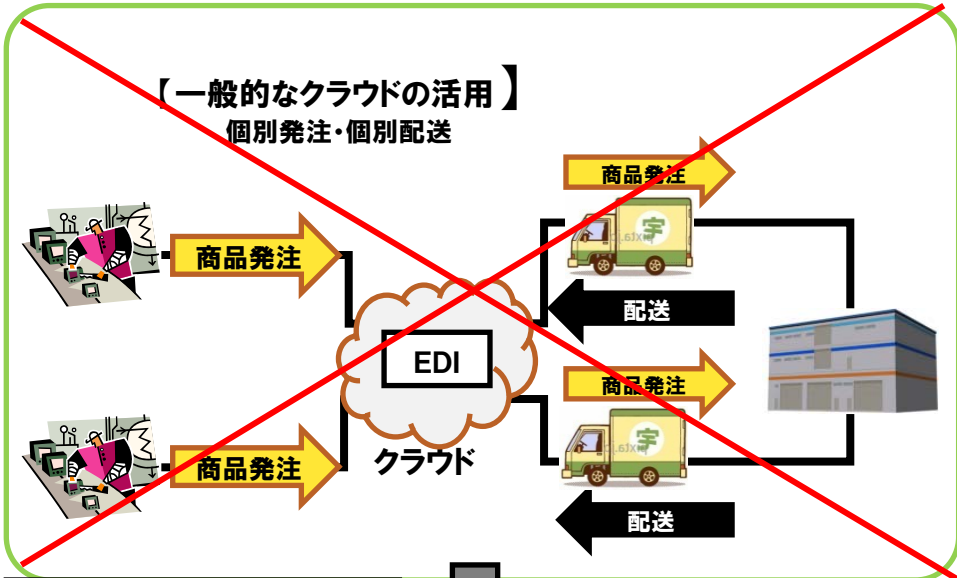
# 8. 中小企業の情報化活用(例)



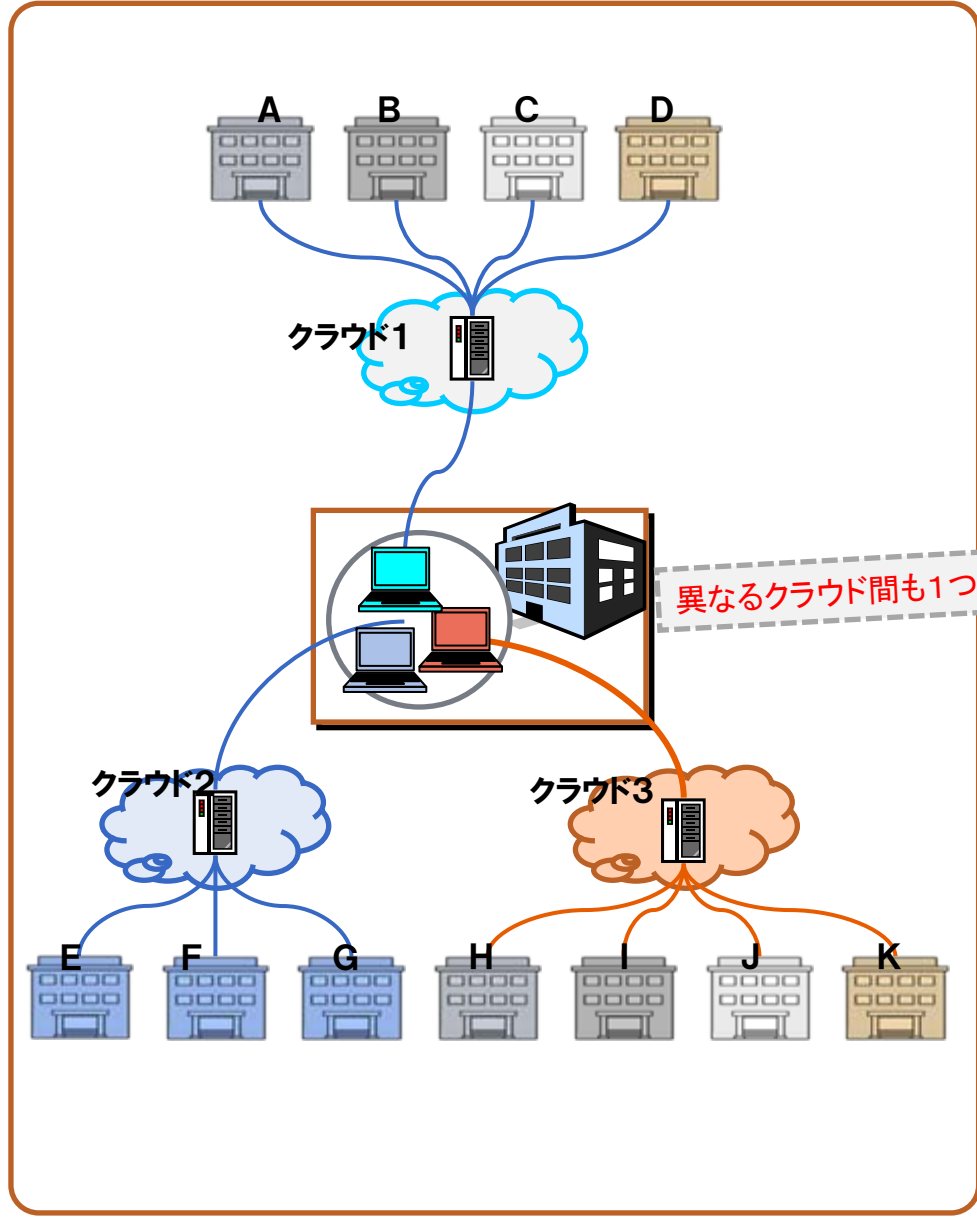
# 9. 中小企業の情報化活用(例)



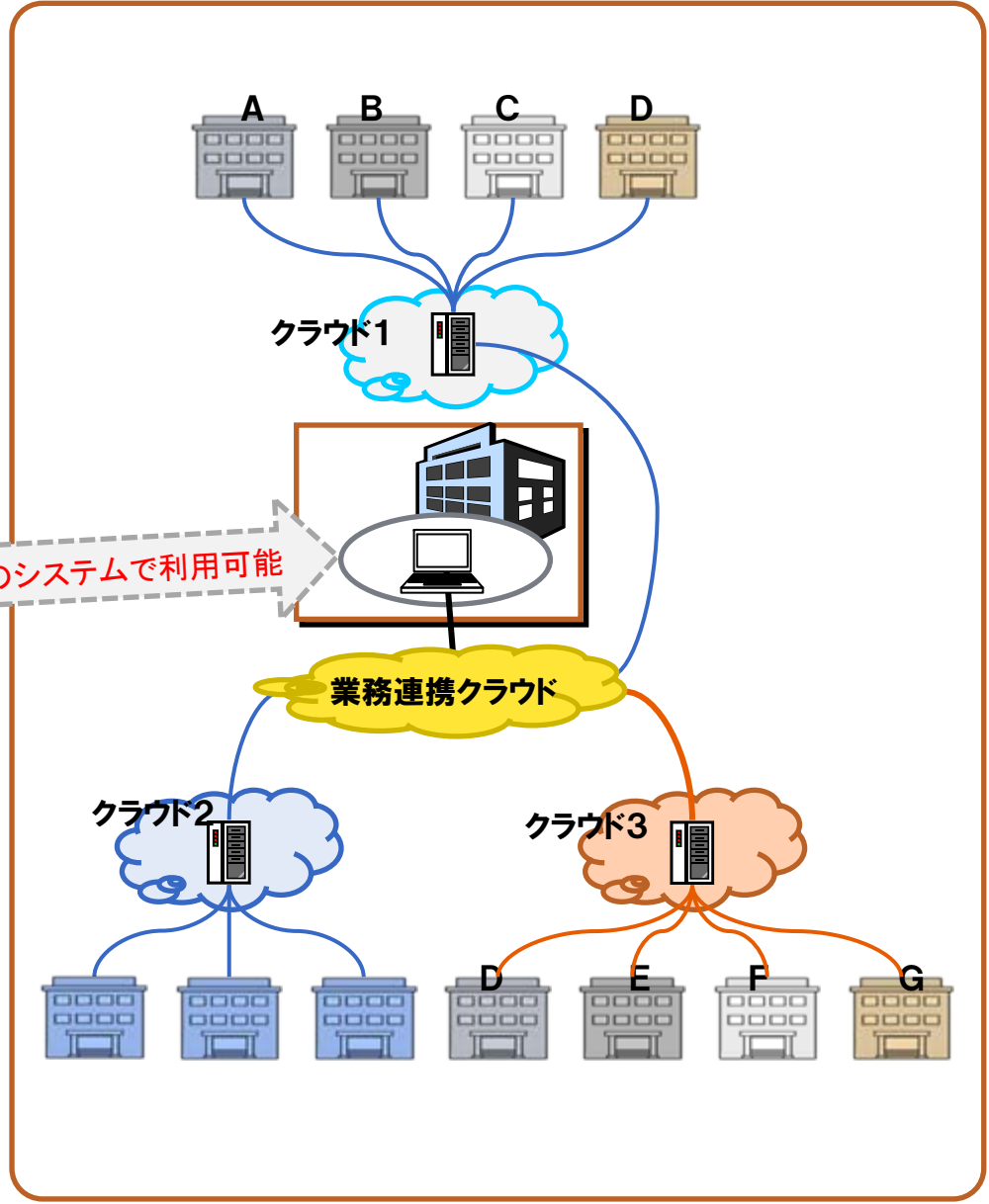
# 10. 業務連携クラウド活用による中小企業の業務カイゼン(例)



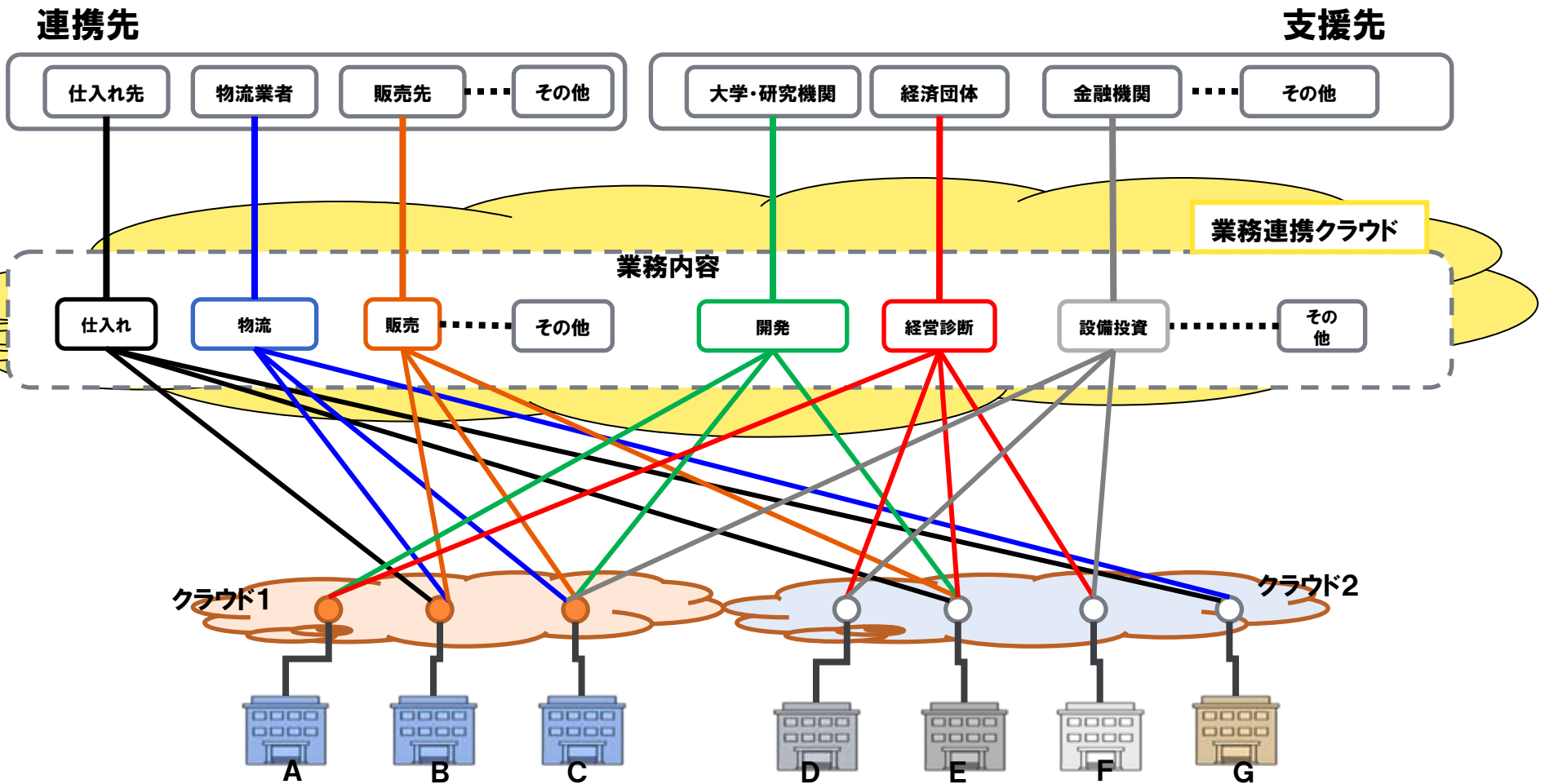
# 11. 業務連携クラウドの特徴(どこでも・だれとでも連携)



異なるクラウド間も1つのシステムで利用可能



# 12. 業務連携クラウドの特徴(どこでも・だれとでも連携)



全ての業務を一括で連携するのではなく、効率的と思われる業務を必要な企業間で連携する

仕入れ=B・E・G      物流=B・C・G      販売=B・C・E      開発=A・C・E      経営診断=A・D・E・F      設備投資=C・D・F

# 13. 業務連携クラウドの活用事例

## ◆業務の効率化

- 仕入れの連携(原材料の仕入れ先が同じ場合は共同調達を行う)
- 物流の連携(入荷・出荷が同じ場所であれば共同物流を行う)
- 在庫の連携(同様の製品を作っているのであれば在庫を流通し合う)
- 分業・協業の連携(製造工程の分業あるいは協業する)
- 製造ライン連携(稼働率の悪い製造ラインを共有する)
- 人材の連携(コンサルタント・アドバイザー等の人材を共有する)

## ◆業務の補完

- 不得意な分野を得意な企業と連携する
- ⇒ **技術力・開発力の向上・強化、新規分野への開拓**
- 繁忙期で受けきれない業務を連携先へ委託する

## ◆合理的な市場の構築

- 販売データの共有(マーケティングデータ活用)による製品管理や商品開発
- 市場の取り合いより、協業による市場のシェアする

## ◆スケールメリット創出

- 設備投資を共同で行う
- 加工機械などを共同発注する
- 使用頻度の低い機器を共有する
- 海外展開に向けての連携する

**※大手企業が行っていることを、中小企業もクラウド活用によって可能にする**

# 14. コンビニ以外に業務連携クラウド構築に向けた参考事例

## 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**瓶詰めのラインを2社に集約し、維持コストを削減**

## 益田建設(株):アイデアホーム

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店の街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**

## 野田金型

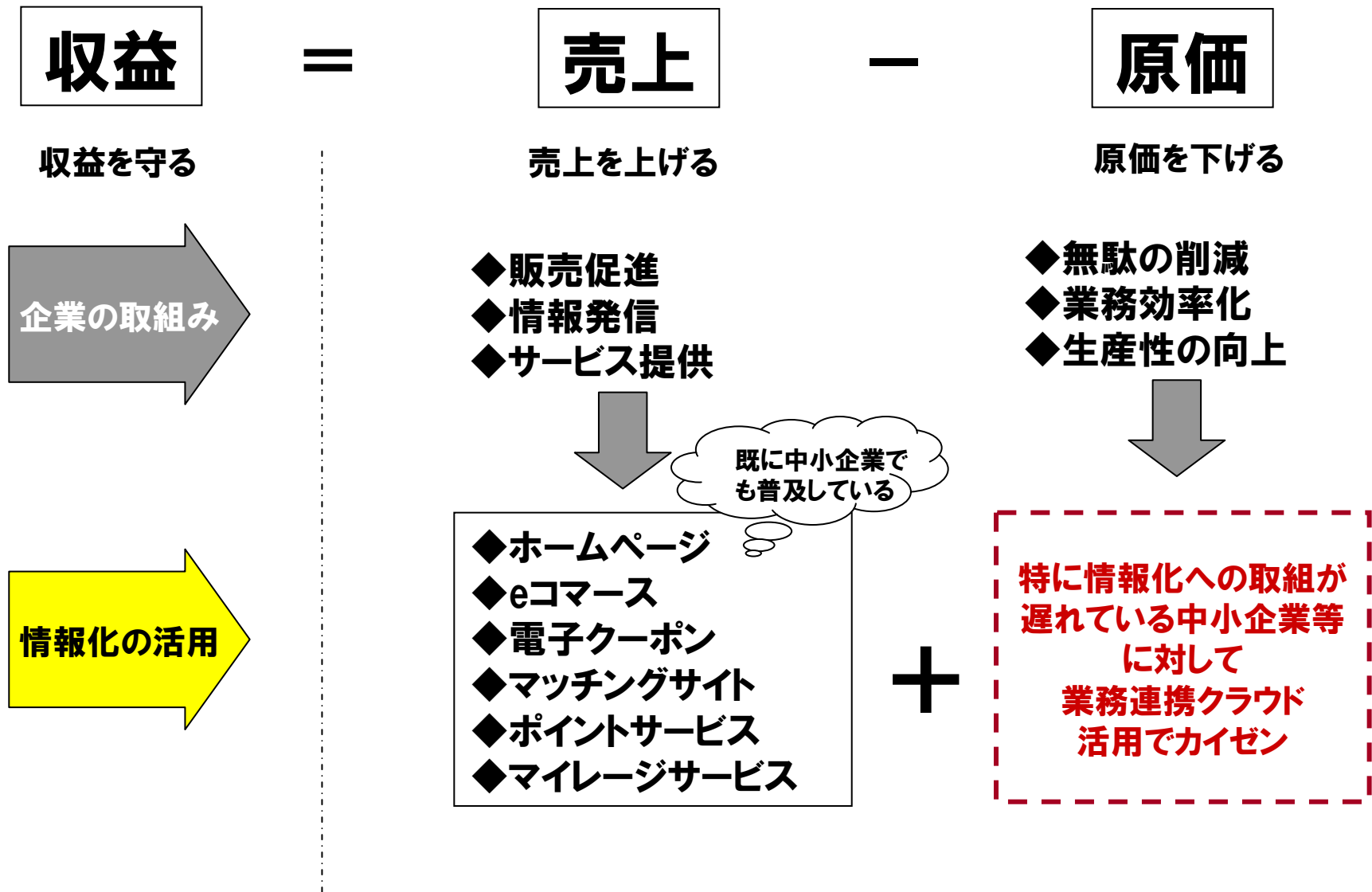
鉄の固まりからパイプの曲げ部分(エルボ)を削りだす特殊技術を開発

**他の金型企業と連携して共同生産体制を確立**

## たびお(株):靴下屋

製造工場が店舗のPOS情報で、製造・納品を管理し、**在庫・返品のリスクを軽減。**

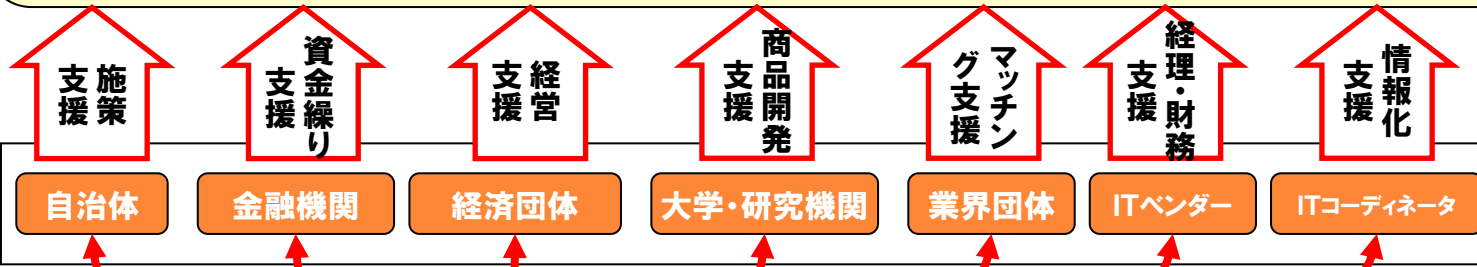
# 15. 業務連携クラウドの役割





# 業務連携クラウド活用による マーケティング支援

# 16. 業務連携クラウドを活用したマーケットデータの活用(例)

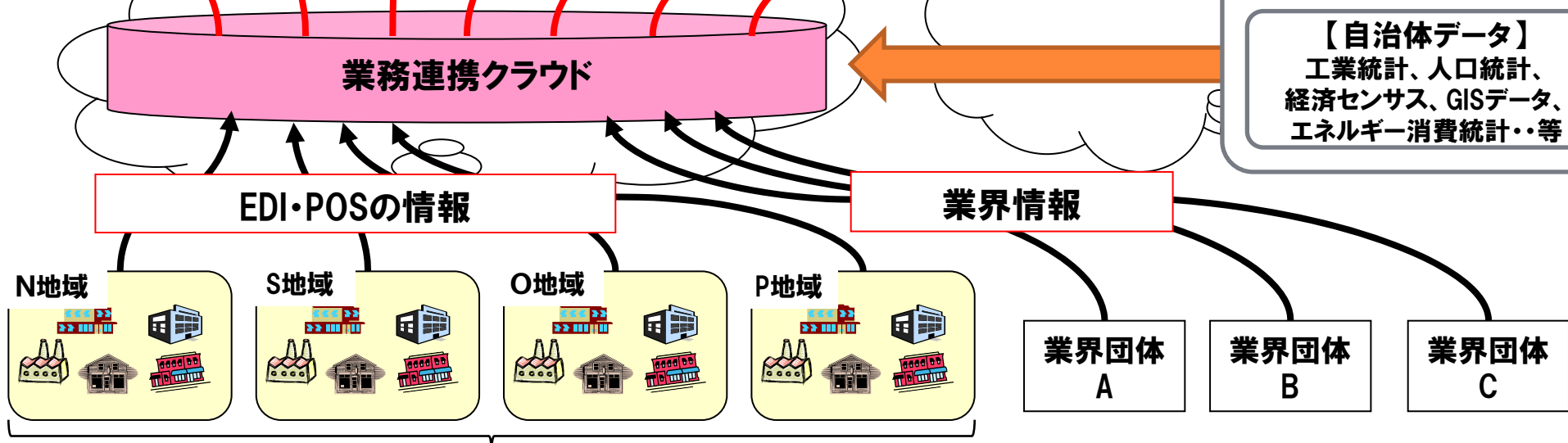


情報を基にそれぞれの立場で支援

EDI・POSの市場情報、行政・業界団体の情報等を集約・分析・提供

**【政府統計】**  
 国勢調査、家計調査、経済センサス、小売物価統計調査、事務所・企業統計調査、住宅・土地統計調査、消費者物価指数、労働力調査等

**【自治体データ】**  
 工業統計、人口統計、経済センサス、GISデータ、エネルギー消費統計・等



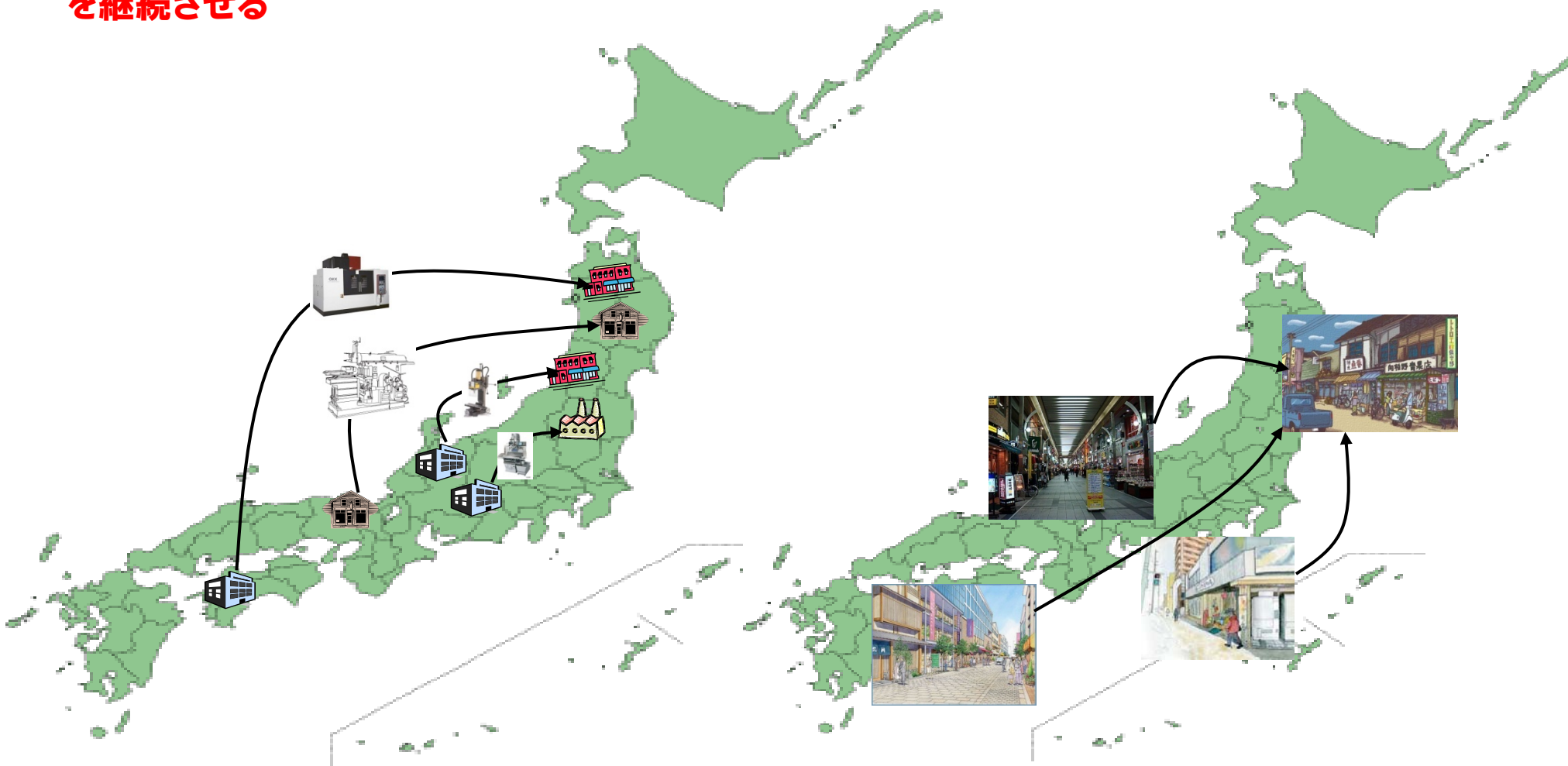
マーケットデータ

# **業務連携クラウドによる業務連携で 災害復興支援の効率化**

# 17. 業務連携による被災からの復興支援

被災した業務連携先へ機械を提供  
又は、一時的に人材を預かり業務  
を継続させる

被災した商店街を連携している商店街が支  
援



# 業務連携クラウドの将来ビジョン

# 18. 電子政府への業務連携クラウド活用(案)

