

## 【抜粋版】

※本資料は、実際に使用した資料を一部抜粋・加工したものです。

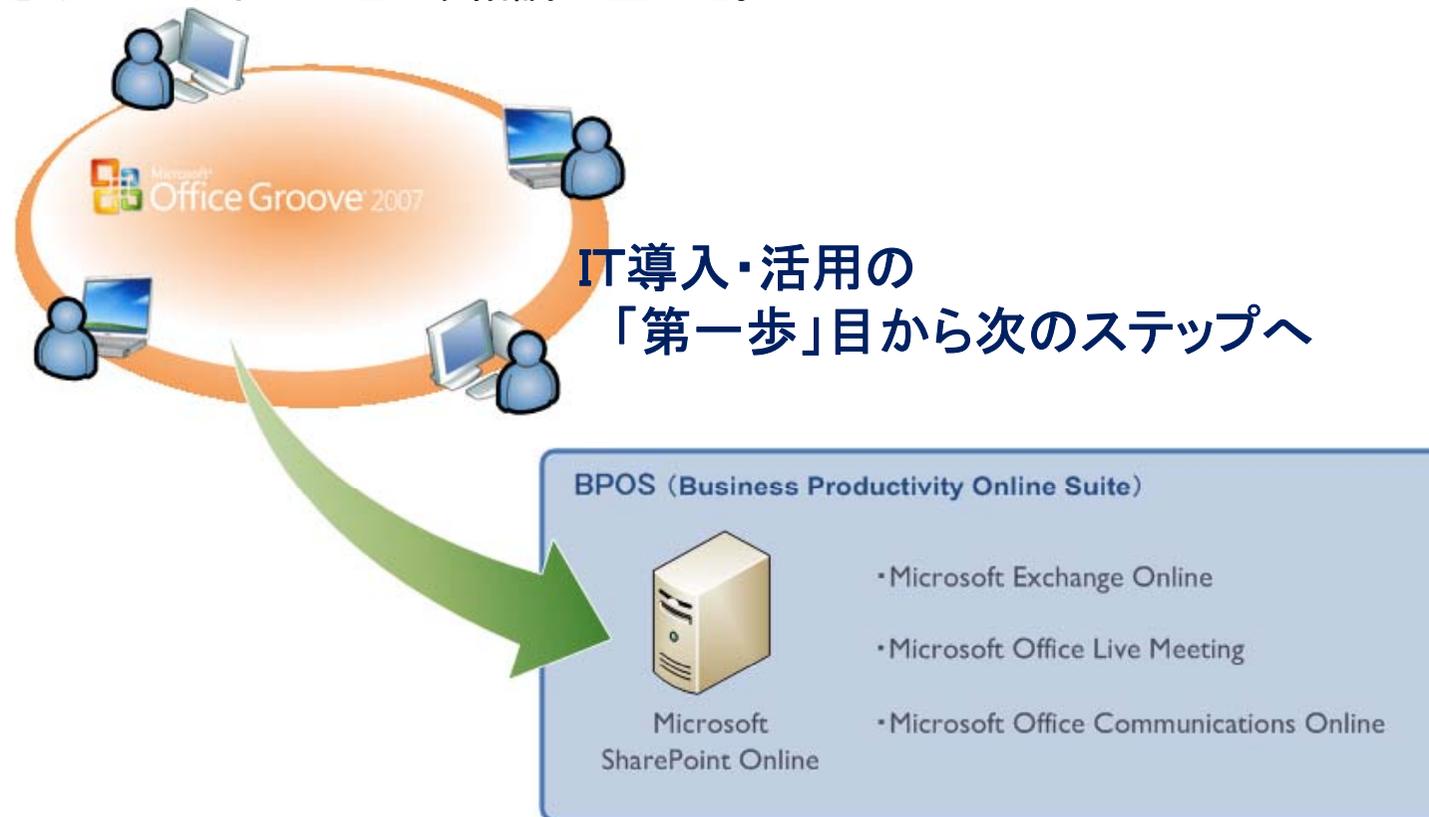
2010年8月21日

# 中小企業向け クラウドを利用したIT活用について

税理士・ITコーディネータ  
平川 昌彦

# 中小企業向け IT 化ツールとしての「クラウド活用」

これまでOffice Grooveの試験運用やカスタマイズの実験で培ってきたノウハウをベースに、中小企業向けIT化ツールとして更なる発展型を模索したところ、Microsoftのクラウド・サービスであるBPOS(Business Productivity Online Suite)、主にSharePoint Onlineを中心に中小企業向けに特化したIT化ツールとして掘り下げていくことで、中小企業によりマッチしたサービスを提供できるのではないかという結論に至った。



※Office Grooveの後継であるSharePoint Workspaceも引き続き中小企業IT化ツールとして活用していく

# 一般的なクラウド利用のメリット

---

- ▶ **導入・立上げのコストと時間を抑えることができる。**
  - ▶ クラウドの利用で自社でハードウェアやソフトウェアを所有する必要がなくなる。
  - ▶ クラウドには利用を開始する上での最低限必要なシステム環境が揃っており、ハードウェアやOS、ソフトのインストールやバージョン管理などをユーザーが考えることなく、インターネットが使える環境であれば短時間でサービスの利用を開始することができる。
- ▶ **システム管理・運用面で手間およびコストがかからない。**
  - ▶ 自社によるシステムの管理および常駐的なシステム担当者が不要となり、運用が簡単且つコストも削減できる。
  - ▶ クラウド(サービス)の使用量・頻度に応じた料金の支払いとなる。(一般的には月額固定料金)
- ▶ **場所を選ばずに情報にアクセスしたり作業することができる。**
  - ▶ インターネットに繋がる環境があれば、社内以外でもパソコン(サービスによっては携帯電話からも)からクラウドのサービスを利用することができる。
  - ▶ メール、スケジュール、共有ファイルなどに出張先や自宅からでもアクセスできる。
  - ▶ セキュリティに関してもSSL対応(暗号化)など十分に配慮されており、通信上の安全対策がなされている。



中小企業では 

有効な使い方が分からない……。使えないなら導入しても……。

---

# 中小企業におけるクラウド活用 考察

## ▶ 中小企業がクラウドを利用する上での問題点

ベンダーによりクラウドを活用する環境は整えられているが、中小企業ではインフラの提供だけでは機能しない。(利活用の方法がわからないという問題)

メールや予定表などは既に一般的で、目に見えて使い方がわかるため、中小企業でも利用されるが、その他のサービスは利用目的が十分に理解されずに使われない可能性が非常に高い。(サービスの機能に対する社内業務での用途が見いだせない)

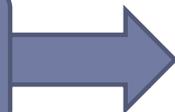


中小企業の日常業務に即した業務ポータルとしての機能を提供することで、クラウドの活用度は格段に上昇すると考えられる。

### ポイント

いかに中小企業の業態・状況に対応した、具体的な利用方法を提示できるかが、中小企業のクラウド利用拡大のカギとなる。

「身近で」「一貫して」  
「いつでもどこでも」



中小企業では  
「おまかせ」の形態が常



# (例) 想定される中小企業向けプラン

## □ SharePoint Workspace スタンダード

・1ユーザーご当り「SharePoint Workspace 1ユーザー版」1ライセンスが1ユーザーご当りの基本セット。(中小企業)

○SharePoint Workspace 1ユーザー版以上ご当り

SharePoint Workspace 1ユーザー版以上のライセンスが1ユーザーご当りご当りの基本セットです。

○基本ライセンス

1ユーザーご当りのライセンスが1ユーザーご当りの基本セットです。

○1ユーザーご当り1ライセンス以上ご当り

SharePoint Workspace 1ユーザー版以上のライセンスが1ユーザーご当りご当りの基本セットです。

1ユーザーご当り1ライセンス以上のライセンスが1ユーザーご当りご当りの基本セットです。

1ユーザーご当り1ライセンス以上のライセンスが1ユーザーご当りご当りの基本セットです。

## □ SharePoint Workspace スタンダード プラス

・1ユーザーご当り「SharePoint Workspace 1ユーザー版」1ライセンスが1ユーザーご当りの基本セット。

○1ユーザーご当り1ライセンス以上ご当り

SharePoint Workspace 1ユーザー版以上のライセンスが1ユーザーご当りご当りの基本セットです。

1ユーザーご当り1ライセンス以上のライセンスが1ユーザーご当りご当りの基本セットです。

1ユーザーご当り1ライセンス以上のライセンスが1ユーザーご当りご当りの基本セットです。

## □ SharePoint Workspace カスタム for 中小企業向け

・1ユーザーご当り「SharePoint Workspace カスタム for 中小企業向け」1ライセンスが1ユーザーご当りの基本セット。

○SharePoint Workspace カスタム for 中小企業向け以上ご当り

SharePoint Workspace カスタム for 中小企業向け以上のライセンスが1ユーザーご当りご当りの基本セットです。

○基本ライセンス

1ユーザーご当りのライセンスが1ユーザーご当りの基本セットです。

# 中小企業へのアンケートより

## 「相談相手＝税理士」

- ・小さい企業については業務上のあらゆる事柄について相談
- ・ITレベルが下がるほど「税理士、会計士」に相談

## 中小企業の最も身近な相談相手

## 税理士は中小企業のキーインフルエンサー

- ・中小企業に対して税理士がインフルエンサーであることは明白

## □インフルエンサーマーケティング

- ① インフルエンサー(20%)
- ② インフルエンサーの影響を受けて、即購入してくれる顧客(20%)
- ③ インフルエンサーの影響を受けて、商品利用体験後に購入してくれる顧客(60%)

※パレートの法則(80:20)によって上位のインフルエンサーをおさえてしまえば、残りの80%の顧客はインフルエンサーにならって商品を購入してくれる