

クラウドコンピューティングの利活用に向けた中小ユー ザ・ベンダの活性化促進に関する調査等

調査概要報告書

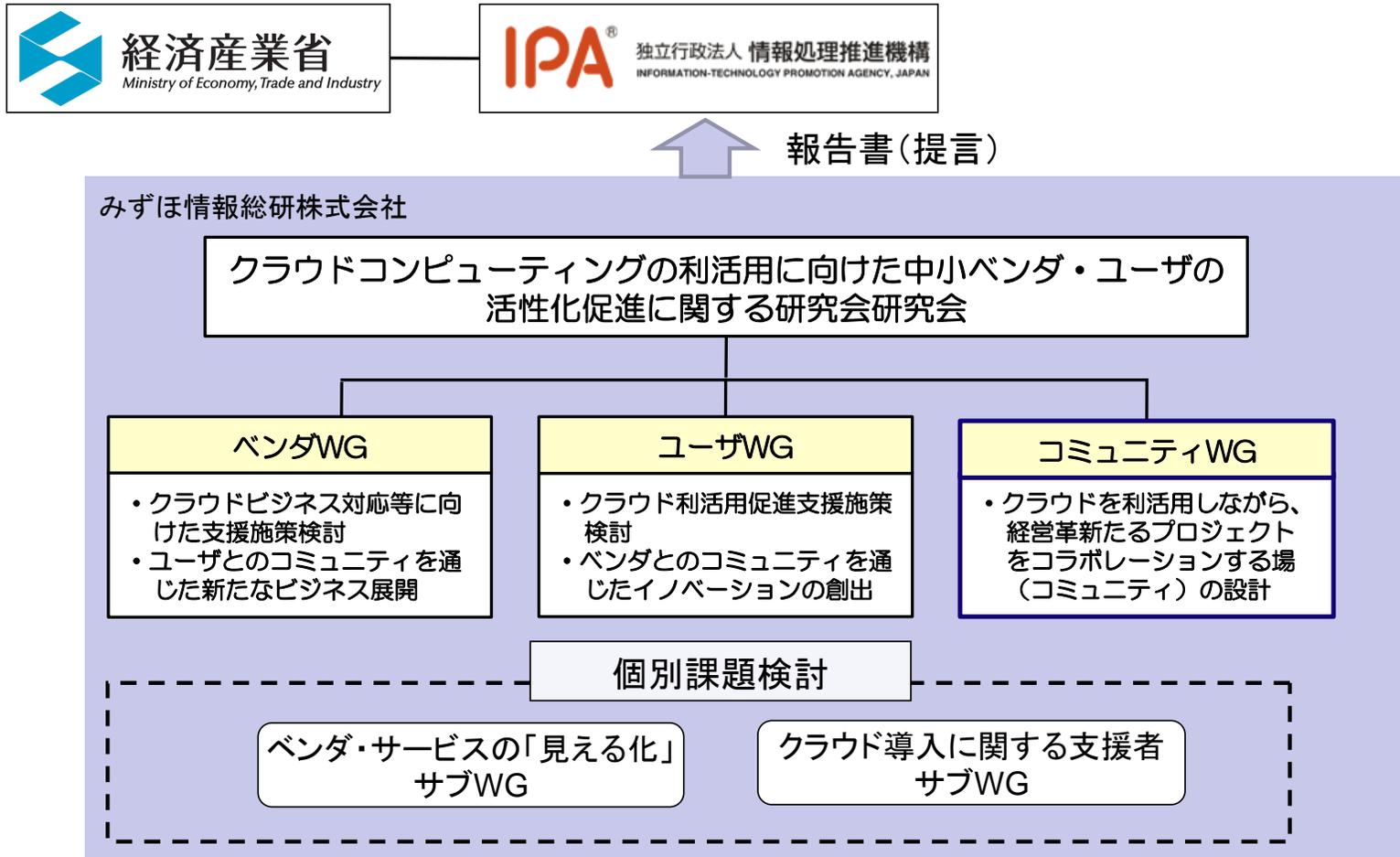
平成23年6月

独立行政法人 情報処理推進機構

調査等の体制

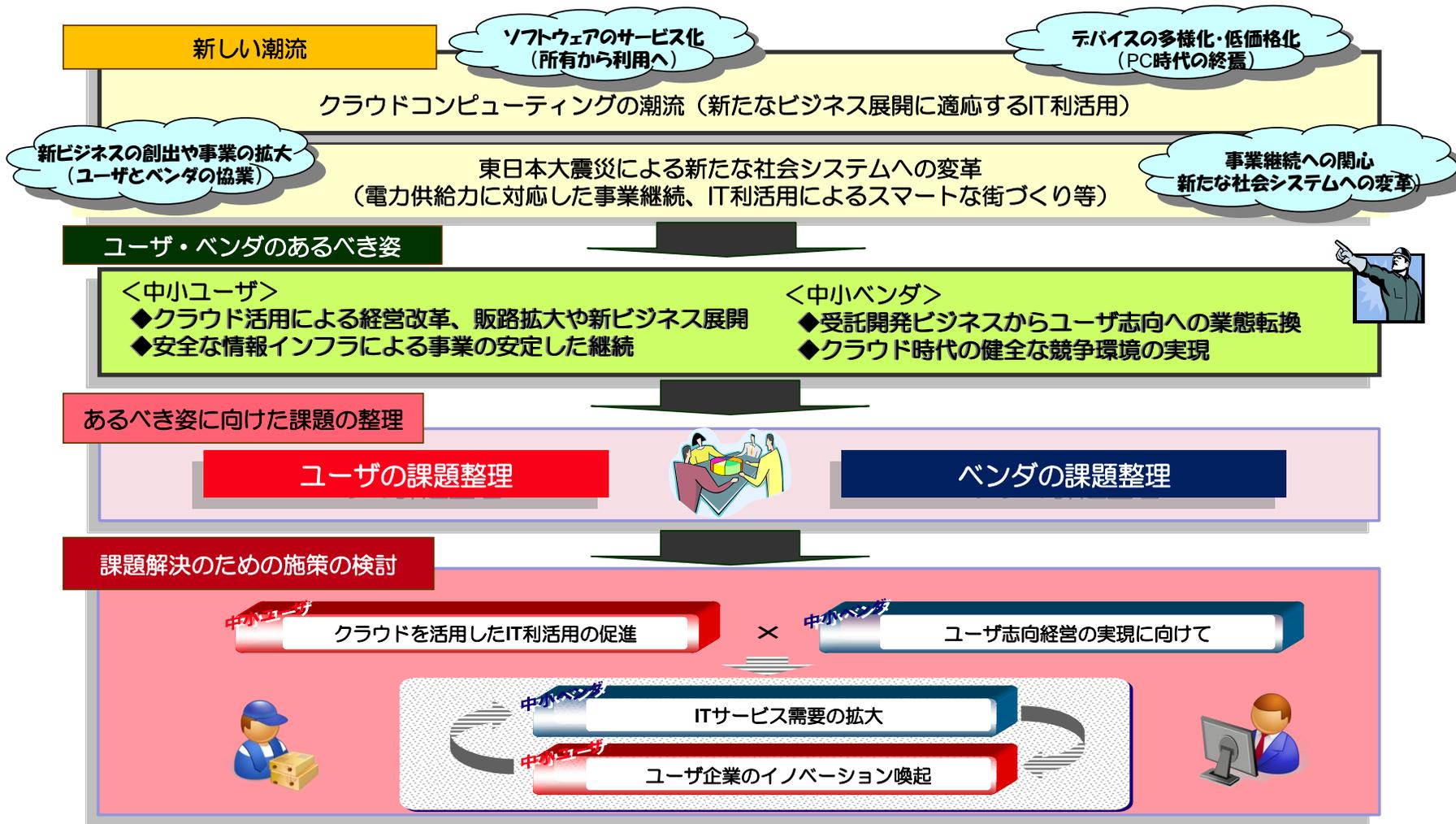
本調査研究は、独立行政法人情報処理推進機構（以下「IPA」という）が経済産業省から要請を受け、みずほ情報総研株式会社が請け負い、調査・研究を実施した。

実施に当たっては、有識者による研究会を設置して検討を行った。具体的な内容については、研究会のもとにユーザWG、ベンダWG、コミュニティWGを組織し、さらに詳細な内容については、委員より適宜サブWGを設置して検討を行った。



調査等の概要

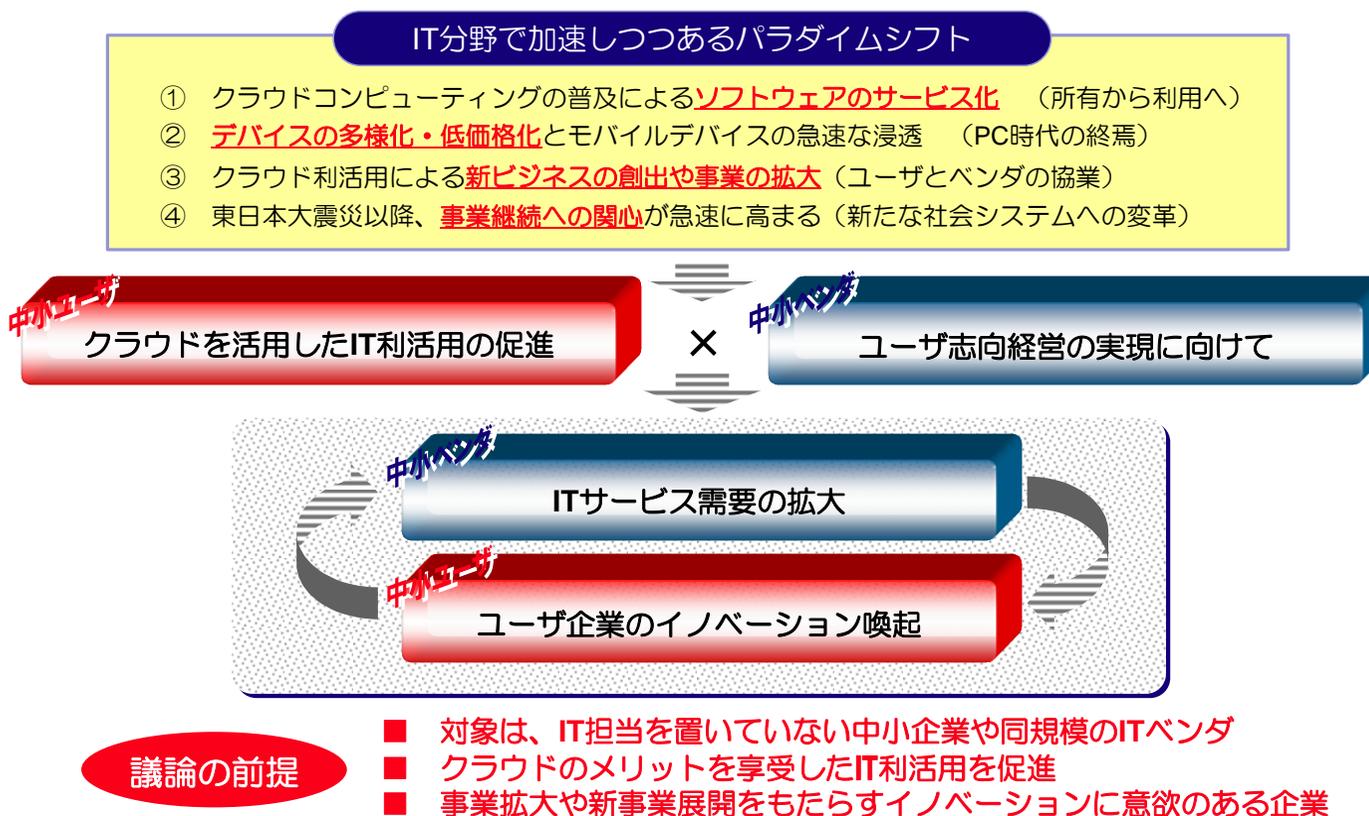
本研究会では、中小ユーザのIT経営推進及び中小ベンダビジネス展開について、それぞれの現状とこれまでに取り組んで来た施策の効果を踏まえ、クラウドコンピューティングによる新たな潮流に対応したあるべき姿に向けた課題と、課題解決に向けて取り組んでいくべき施策を検討した。



施策検討の枠組み

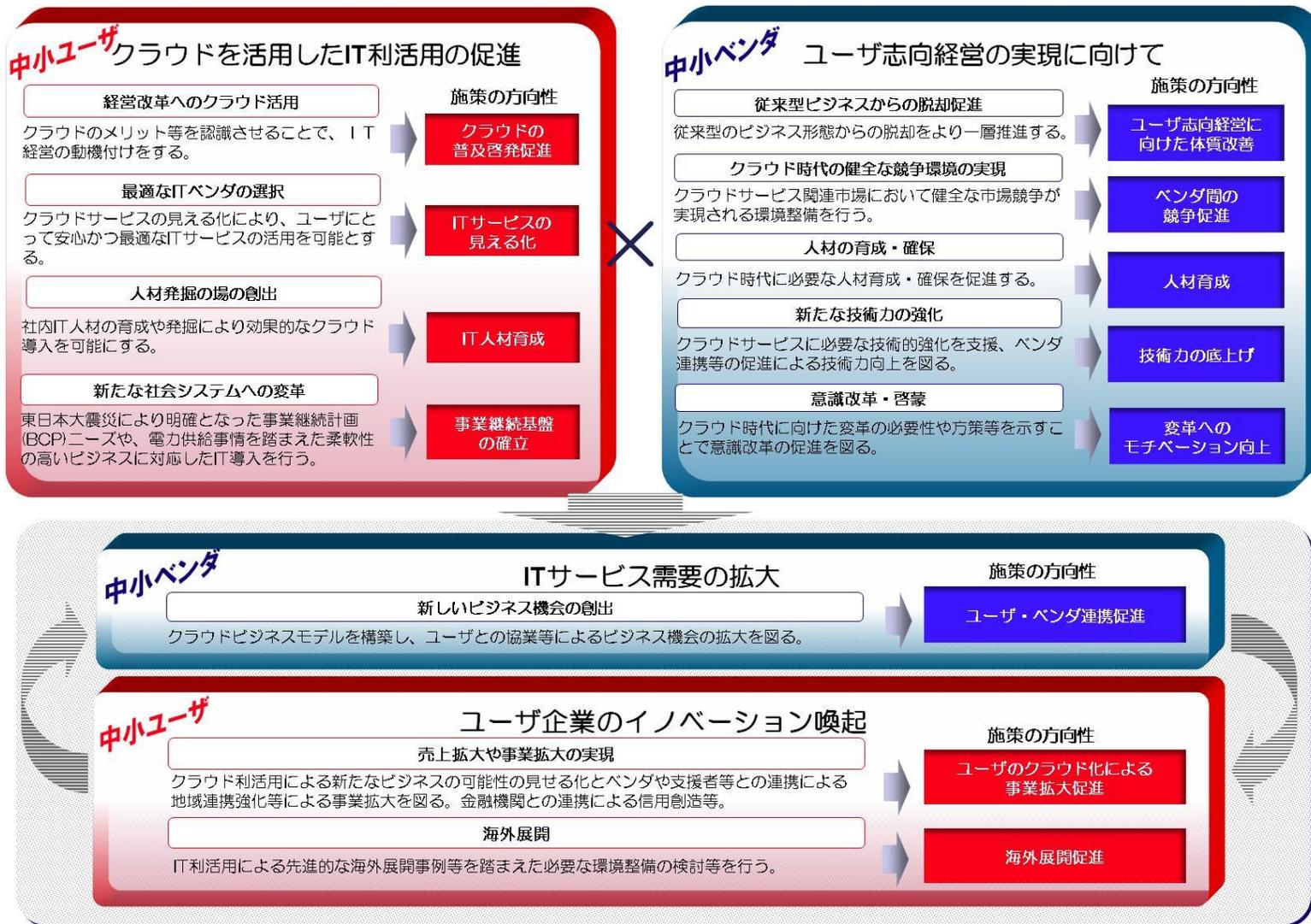
本調査研究では、下図のような2つの段階によって、中小ユーザ、中小ベンダのクラウドコンピューティングの利活用が促進されるとの枠組みで検討を行った。

- 1段階目： 中小ユーザが、自社の経営変革に向けてITを利活用する意欲を持ち、自社では不足する人材の支援を得てクラウドサービスの導入・利活用を進めるようになる
中小ベンダが、従来のハードウェアやソフトウェアといったプロダクトを提供するビジネス形態から、ユーザの経営課題を解決するためのサービスを提供する「ユーザ志向経営」に変革する
- 2段階目： 変革した「クラウドによるサービスの利活用に意欲のある」中小ユーザと中小ベンダにより、ユーザの経営課題を解決するITサービスの利活用の需要が拡大し、ユーザイノベーションが喚起される好循環が起こる



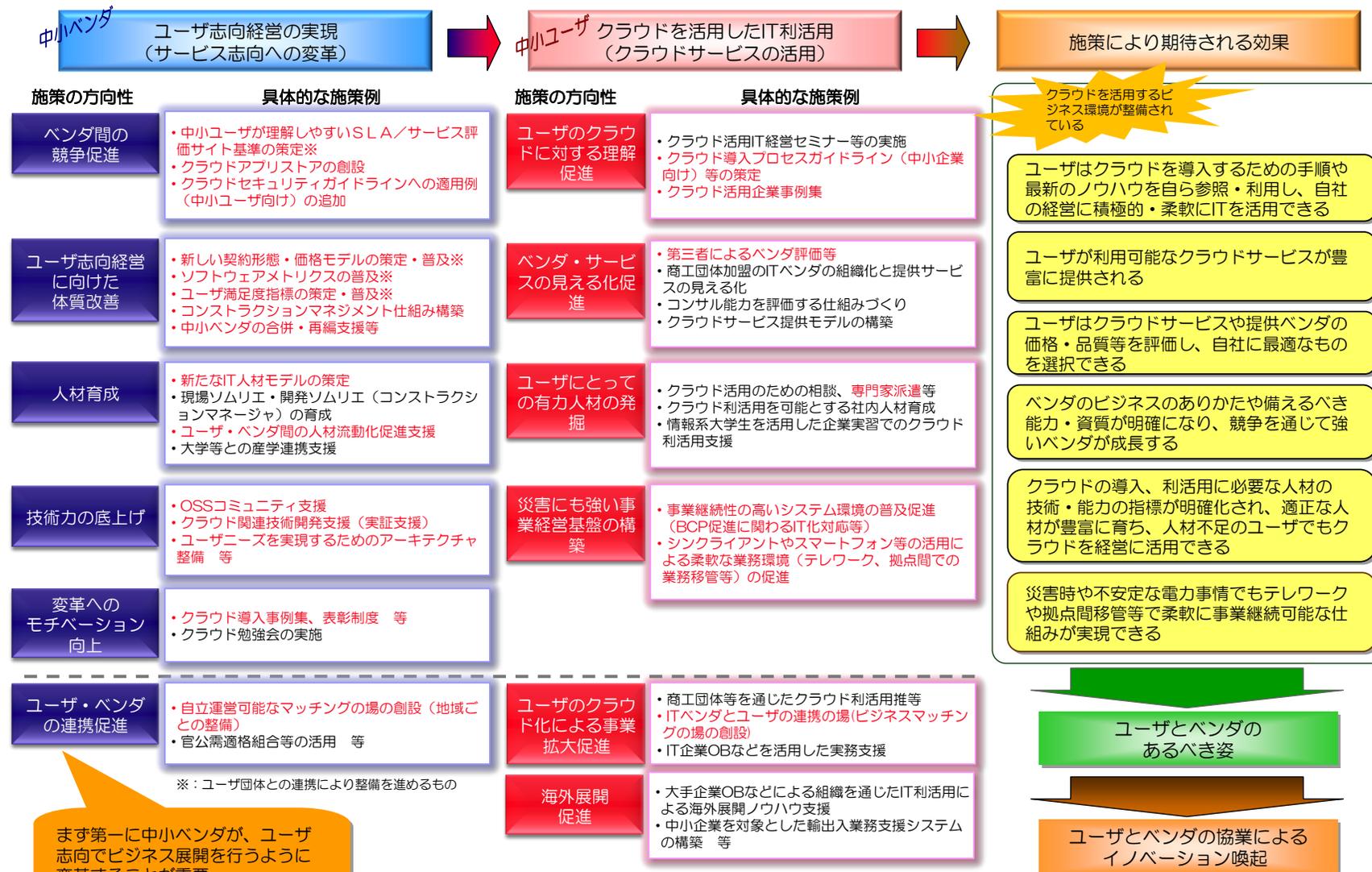
課題解決のための施策の方向性

討議の結果、中小ユーザやベンダがそれぞれ抱える課題や、ベンダとユーザによる需要拡大・イノベーション向上に向けた課題等の解決に向けた施策の方向性等について、下図のように整理してみた。



施策により期待される効果

施策案の実現によって期待される効果について、下図に示す。

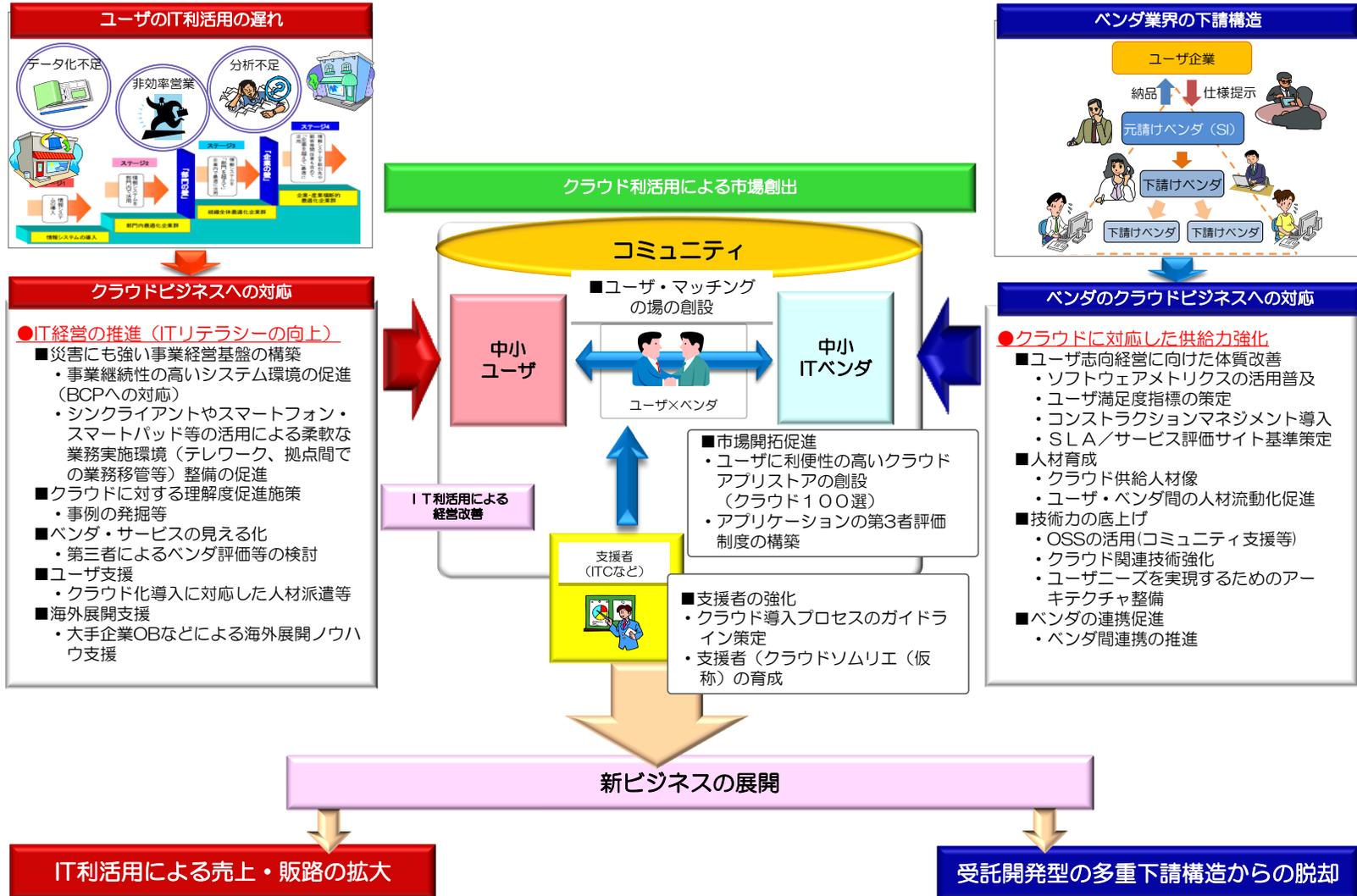


まず第一に中小ベンダが、ユーザ志向でビジネス展開を行うように変革することが重要

注：具体的な施策例の文字色は以下を示す(事務局による仮説)
 ・赤字：国による関与(事業実施や促進)が必要と思われる施策
 ・黒字：業界団体等による推進が必要な施策

施策展開のスキーム

施策を展開する全体のスキームは以下のように整理される。クラウドコンピューティングへの対応を進める中小ユーザ、中小ベンダのビジネスマッチングを推進するための場として双方が参加するコミュニティが運営されれば、中小ユーザのIT活用による経営強化及び事業拡大と、中小ベンダの事業構造変革及び事業拡大の双方を推進することができると期待できると考える。



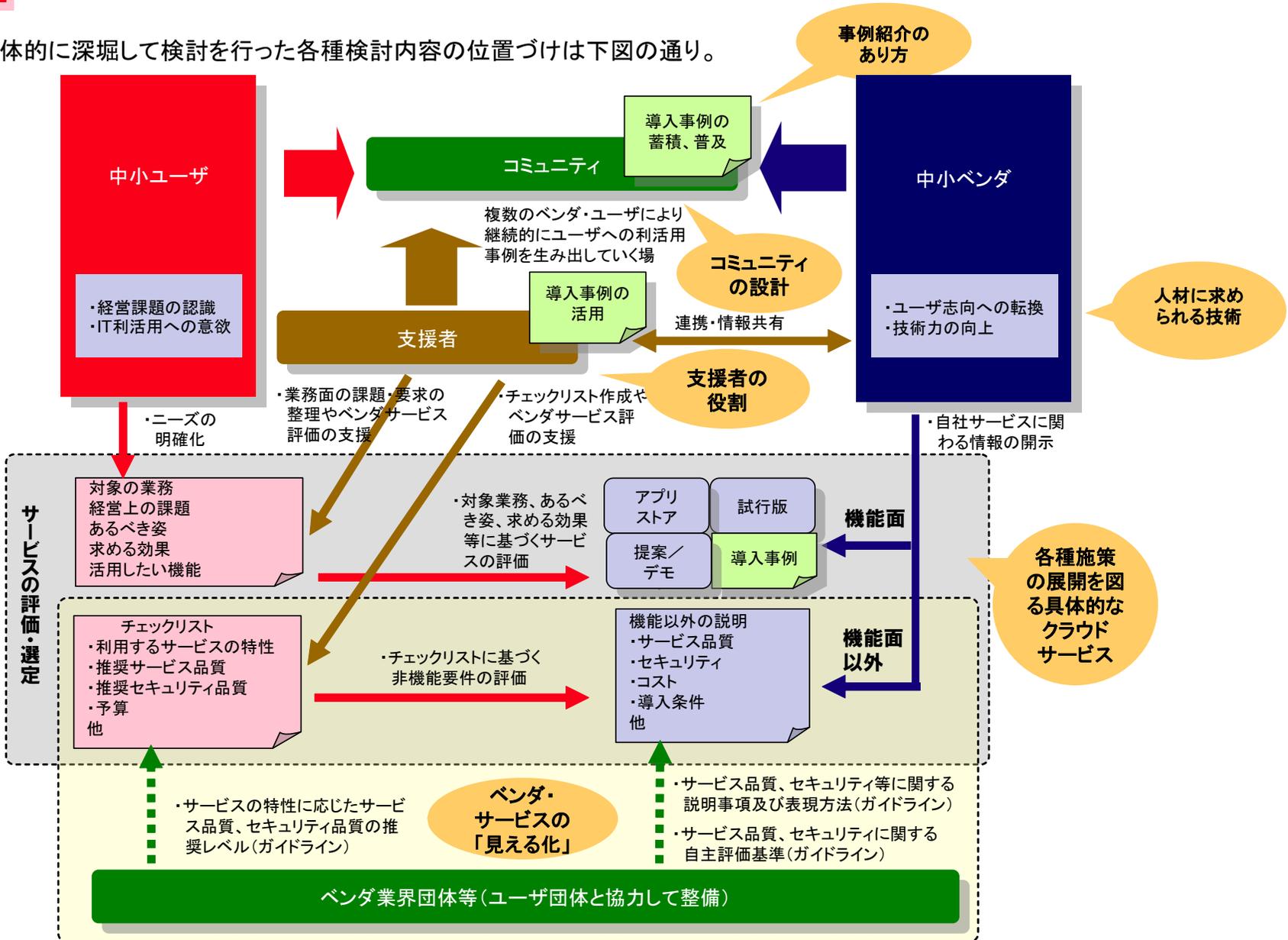
具体的な検討内容

中小ユーザへのクラウドサービスによるIT利活用を推進するために必要なものとして、本研究会で検討を行った施策について下表に概説する。

(a)ベンダ及びITサービスの「見える化」	中小ベンダのユーザ志向に対応した体質改善や中小ユーザにとって分かりやすい指標等の策定を行うために、ベンダ及びサービスの「見える化」を構成する指標の構成と策定に向けた留意事項を整理した。
(b)ユーザのクラウド導入への支援者人材のあり方	クラウド時代におけるIT導入プロセスの変化と、中小ユーザのクラウドサービスの導入を支援した人材の役割、求められる能力について整理するとともに、今後検討を進めるべき課題について整理した。
(c)ユーザとベンダのビジネス喚起の場としての「コミュニティ」運営のあり方	中小ユーザと中小ベンダが新たにパートナーを探し出し、クラウドを利活用しながら、経営革新たるイノベーションを興すための出会いの場(コミュニティ)のあり方について検討した結果について整理した。 とりわけ、コミュニティにおいて中小ユーザに対するIT導入の事例が継続的に成立するための運営のあり方に重点を置く。
(d)ユーザのIT利活用意欲を喚起する事例紹介のあり方	中小ユーザに対する効果的な事例紹介のあり方についての考え方を整理した。 事例の用途として、ユーザがIT利活用を志向する契機とする、導入対象の業務や導入プロセスを検討する際に使用する、具体的に調達・導入するサービスの選定や評価に使用する、といったことが考えられる。
(e)クラウドサービスの提供に関わる人材に求められる技術	今後中小ベンダが提供するサービスをクラウドコンピューティングに関する技術の観点から分類し、クラウドサービスの開発、提供のために必要な技術を整理した。
(f)各種施策の展開を図る具体的なクラウドサービスの推進	本研究会で検討を進めてきた各種の施策をはじめとして、中小ユーザ及び中小ベンダのクラウドコンピューティング対応を効果的に推進するためには、具体的な施策の推進を通じた具体的な取り組みが有効と考えられる。クラウドによる中小ユーザの経営基盤強化を図るサービスの構想について整理した。

調査研究経緯：検討内容

具体的に深掘して検討を行った各種検討内容の位置づけは下図の通り。



(a)ベンダ及びITサービスの「見える化」

■ベンダ自身及び提供するクラウドサービスに関する「見える化」の検討

中小ベンダがユーザ志向経営に対応するために、ITの専任者がいないような中小ユーザにとっても分かりやすい指標等の構成の考え方と策定に向けた留意事項を整理した。

■検討事項

- | | |
|-----------|--------------------------------|
| ①ユーザの検討項目 | ユーザ自身が事前に検討・整理しておく必要がある事項 |
| ②評価・選定の観点 | ベンダやサービスの何を評価すればよいか |
| ③評価の仕組 | 簡単にベンダやサービスを評価できるような考え方 |
| ④評価推進の枠組み | 評価の仕組みを実現する上で必要となる施策や施策の推進主体など |

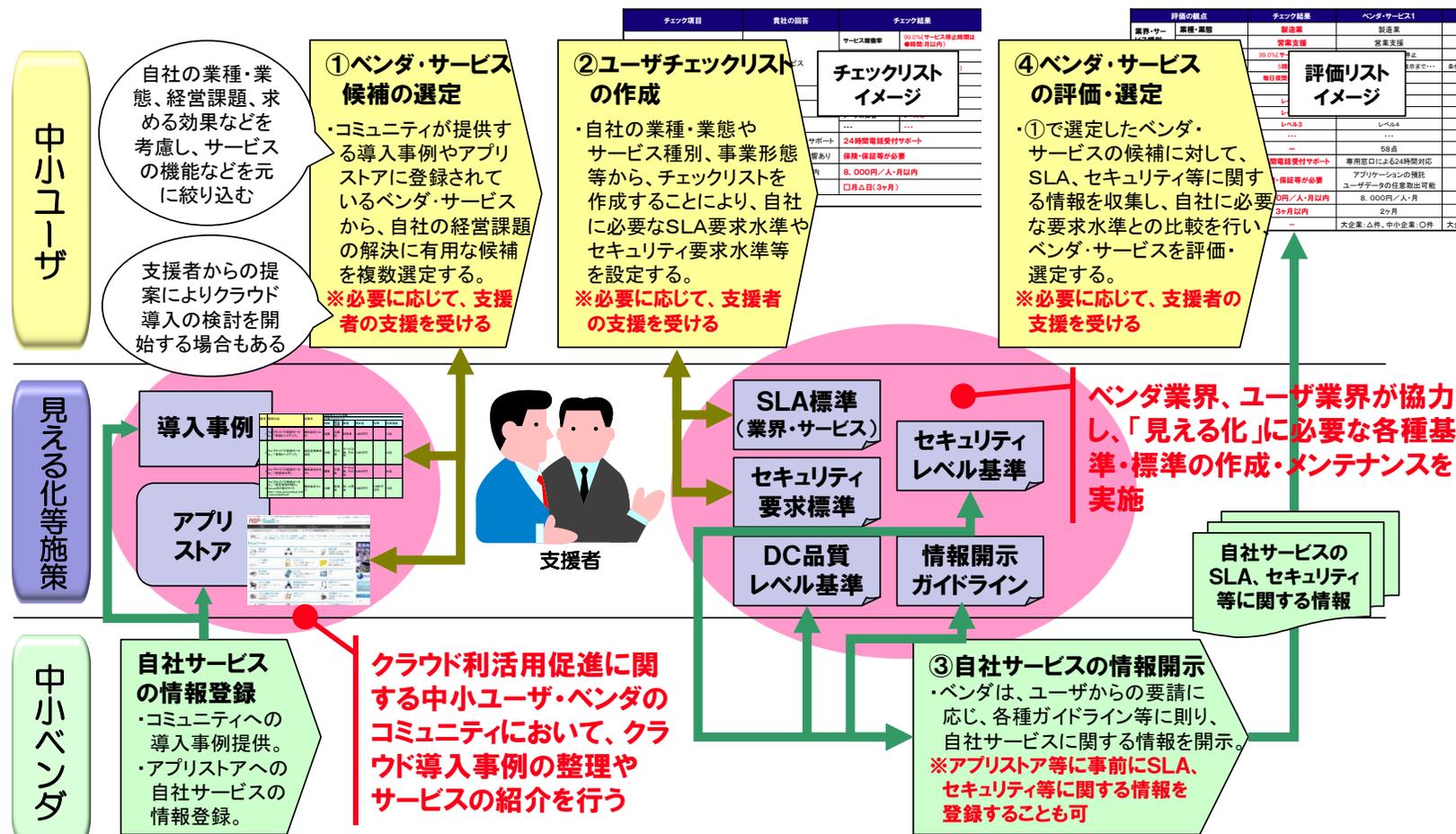
(a)ベンダ及びITサービスの「見える化」

■活用イメージ

1. ベンダ・サービス候補の選定
2. ユーザチェックリストの作成
3. 自社サービスの情報開示
4. ベンダ・サービスの評価・選定

※「ユーザの事前検討項目」、「チェックリスト」

※「評価選定の観点」



ベンダ・サービスの評価・選定の流れ(例)

(a) ベンダ及びITサービスの「見える化」

ユーザは、チェックリストにより事前に自社の状況を検査・整理することで、チェック結果に基づいて、各評価の観点におけるサービスの評価を簡単に行うことができるようになる。

ユーザの事前検討項目チェックリスト(例)

チェック項目	貴社の回答	チェック結果		関連する評価の観点
貴社が導入を望むサービスは？	製造業向けの 営業支援サービス	サービス稼働率	99.0%(サービス停止時間は ●時間/月以内)	サービス品質
		オンライン応答時間	3秒以内	
		データバックアップ	毎日夜間(24時以降)	
		
個人情報の取扱がありますか？	あり	暗号化	推奨レベル4	セキュリティ データセンター
貴社の事業形態は？	B to C	データの保護	推奨レベル4	
		データの保管	推奨レベル3	
サービスの利用人数は？	90人	
必要なサポート体制は？	24時間電話受け付けサポート	24時間電話受付サポート		サービスサポート
サービスが停止したときの影響は？	業務継続に大きな影響あり	保険・保証等が必要		事業継続性
貴社の予算は？	8,000円/人・月以内	8,000円/人・月以内		コスト
貴社の希望納期は？	3ヶ月以内	□月△日(3ヶ月)		納期
...				

サービスが適切に提供されるような品質面の確認、データの保護や保管などに関するセキュリティのレベル、データセンターの信頼性、事業者の都合等によりサービスが停止する際の補償内容なども評価する必要がある。

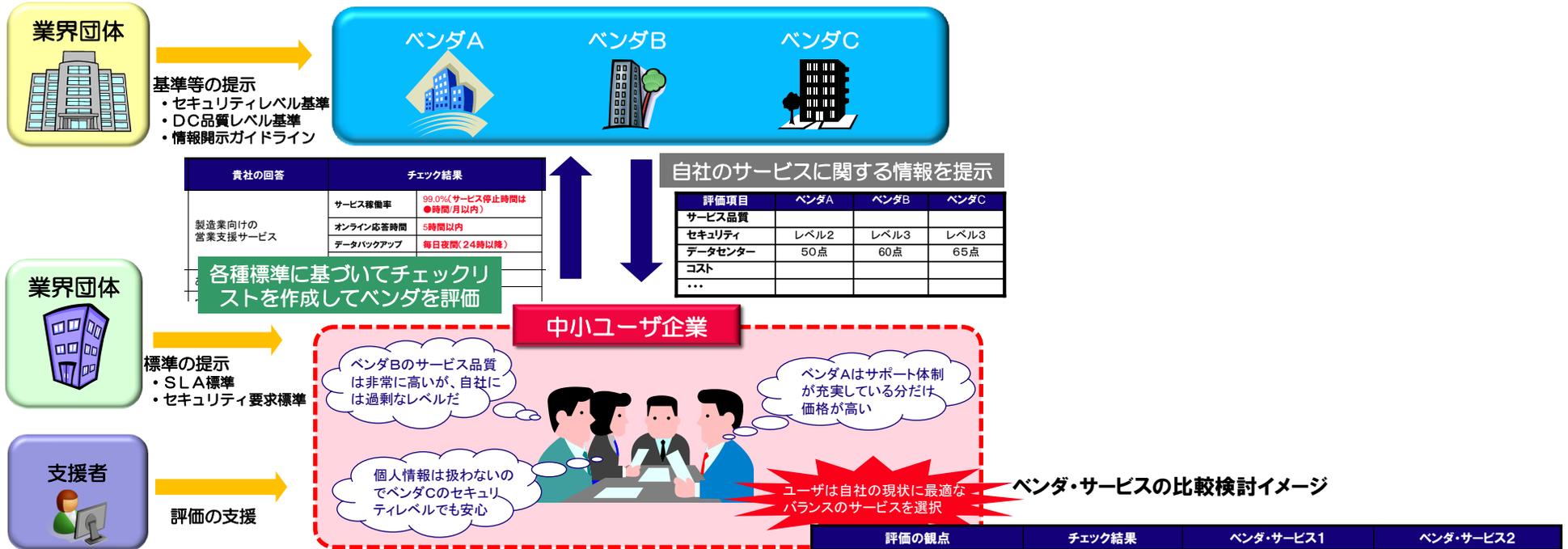
ベンダ・サービス評価選定の観点(例)

観点	概要
サービス品質	サービスの稼働率などのSLA項目で表されるサービスの品質の高さを評価する
セキュリティ	データの暗号化・保護・保管などのサービスのセキュリティの高さを評価する
データセンター	サービスが利用しているデータセンターの信頼性を評価する
サービスサポート	サービスのサポート体制や内容の充実さを評価する
事業継続性	災害・障害の発生、倒産等によりサービスが停止した場合の補償内容を評価する
コスト	サービス利用にかかるライフサイクルコストを評価する
納期	サービス稼働まで必要な期間を評価する
実績	サービスの導入実績を評価する

(a)ベンダ及びITサービスの「見える化」

■ユーザにおける評価のイメージ

ユーザは、チェック結果に基づき、評価・選定の観点についてサービスを総合的に比較・検討し、自社に最適なサービスを選定する。



ベンダ・サービスの評価イメージ

ベンダ・サービスの比較検討イメージ

評価の観点		チェック結果	ベンダ・サービス1	ベンダ・サービス2
業界・サービス種別	業種・業態	製造業	製造業	製造業
	サービス種別	営業支援	営業支援	営業支援
サービス品質	サービス稼働率	99.0%(サービス停止時間...)	99.5%(サービス停止時間は...)	99.9%(サービス停止時間は...)
	オンライン応答時間	3秒以内	5秒以内	3秒以内
	データバックアップ	毎日夜間(24時以降)	毎日25時	毎週土曜日24時

セキュリティ	暗号化	推奨レベル4	レベル4	レベル4
	データの保護	推奨レベル4	レベル4	レベル4
	データの保管	推奨レベル3	レベル4	レベル3

データセンター	-	58点	65点	
サービスサポート	24時間電話受付サポート	専用窓口による24時間対応	専任担当者による対応	
事業継続性	保険・保証等が必要	アプリケーションの預託 ユーザデータの任意取出可能	保険加入	
コスト	8,000円/人・月以内	8,000円/人・月	5,000円/人・月	
納期	3ヶ月以内	2ヶ月	3ヶ月	
実績	-	大企業:△件、中小企業:○件	大企業:□件、公共団体:○件	

(b) ユーザのクラウド導入への支援人材のあり方

■ 支援人材のあり方の検討

クラウド時代の新たな支援者に求められる役割や能力についての検討を行った。

■ 検討事項

① クラウド時代のIT利活用プロセス

② 支援人材のあり方の検討

支援者に求められる役割

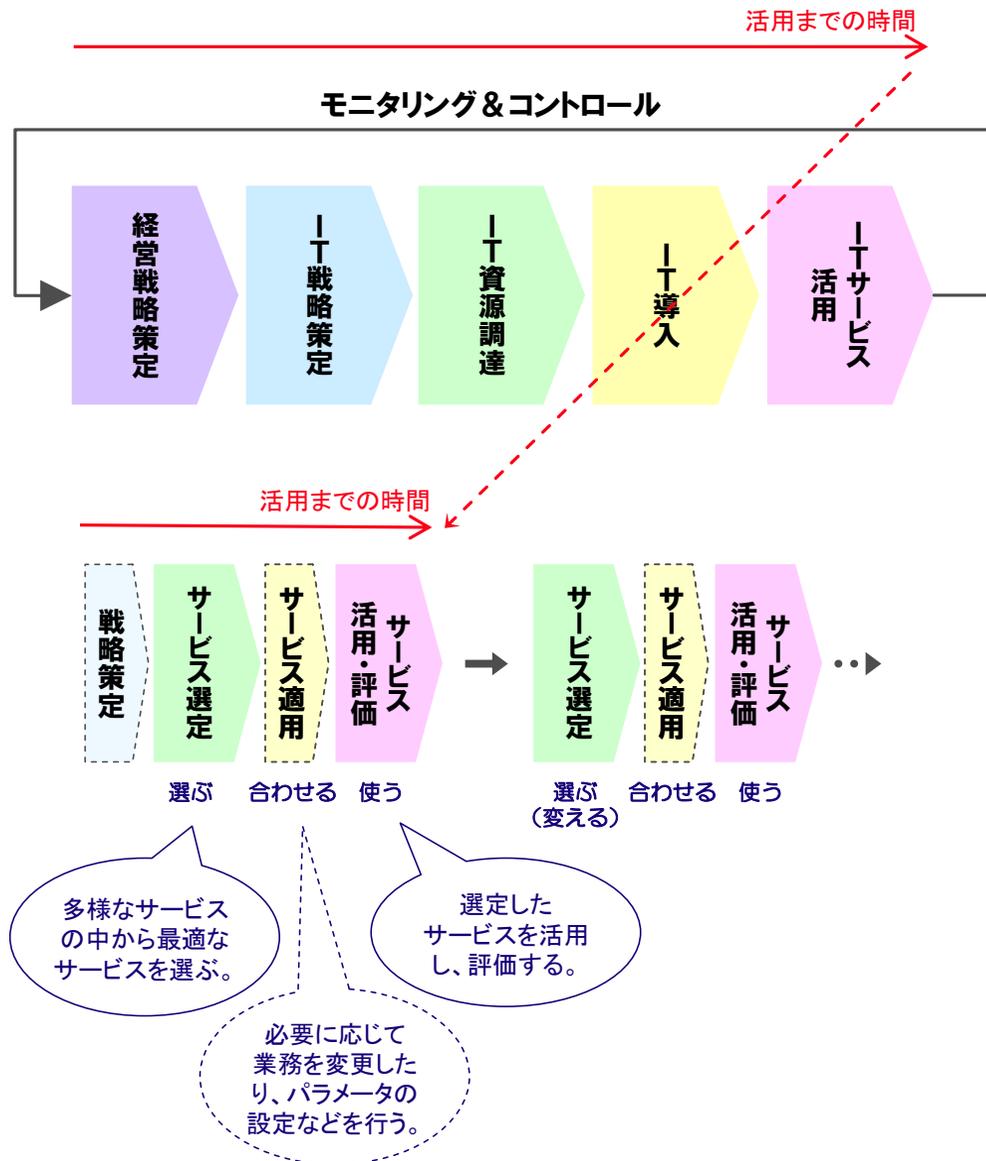
クラウド時代における従来の役割からの変化

クラウドソムリエ(仮称)に求められる能力

(b) ユーザのクラウド導入への支援人材のあり方

■クラウド時代のIT利活用プロセス

従来とクラウド時代のIT利活用プロセスを比較した際に、最も大きく異なると想定されるのが、活用までに必要な期間である。迅速なIT利活用が可能なクラウド時代には、プロセスにおけるスピードと柔軟性が重視され、プロセス全体が大幅に短縮することが予想されている。



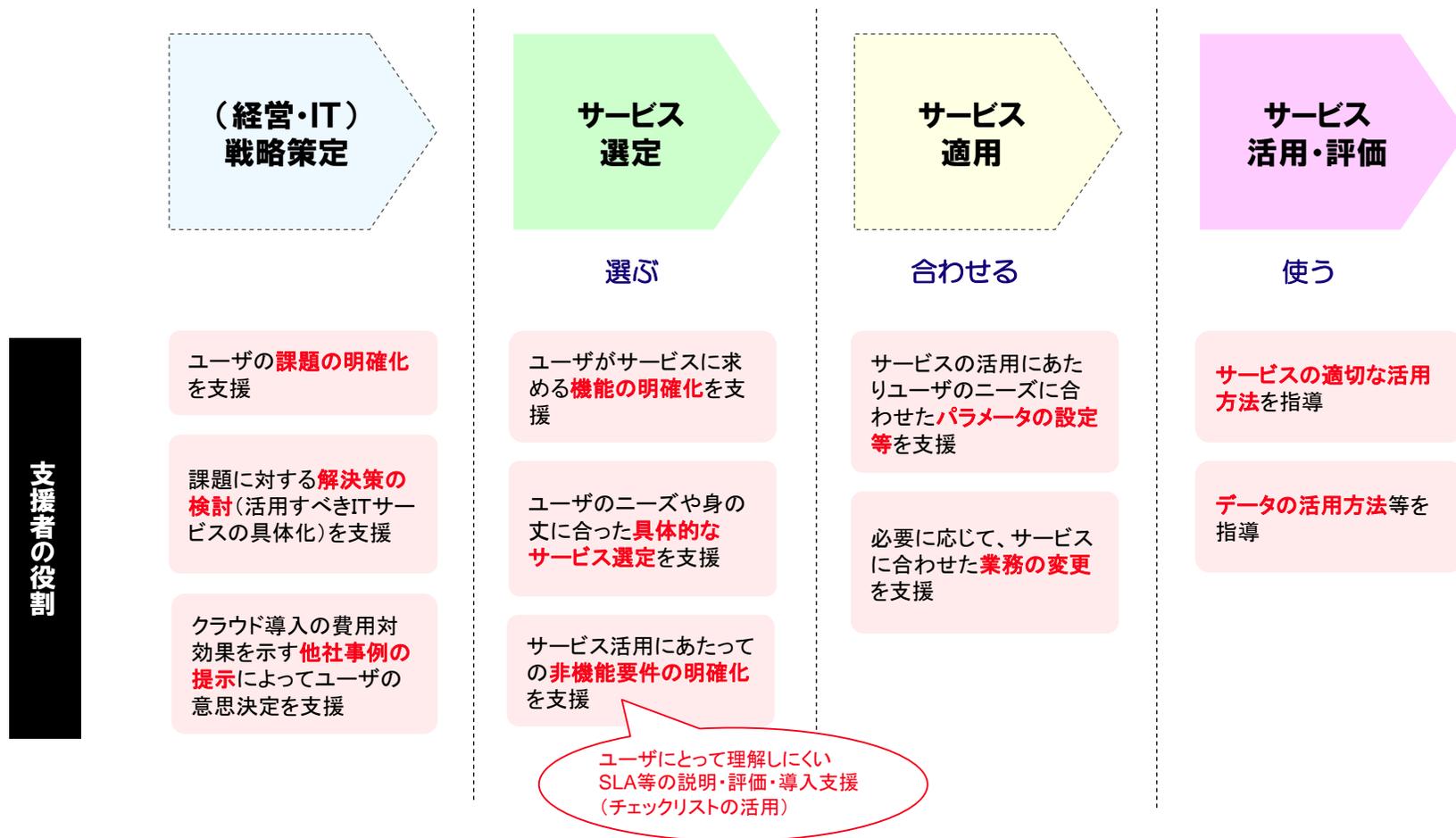
(b) ユーザのクラウド導入への支援人材のあり方

■支援人材のあり方の検討

クラウド時代の新たな支援者に求められる役割や能力についての検討を行った。

■支援者に求められる役割

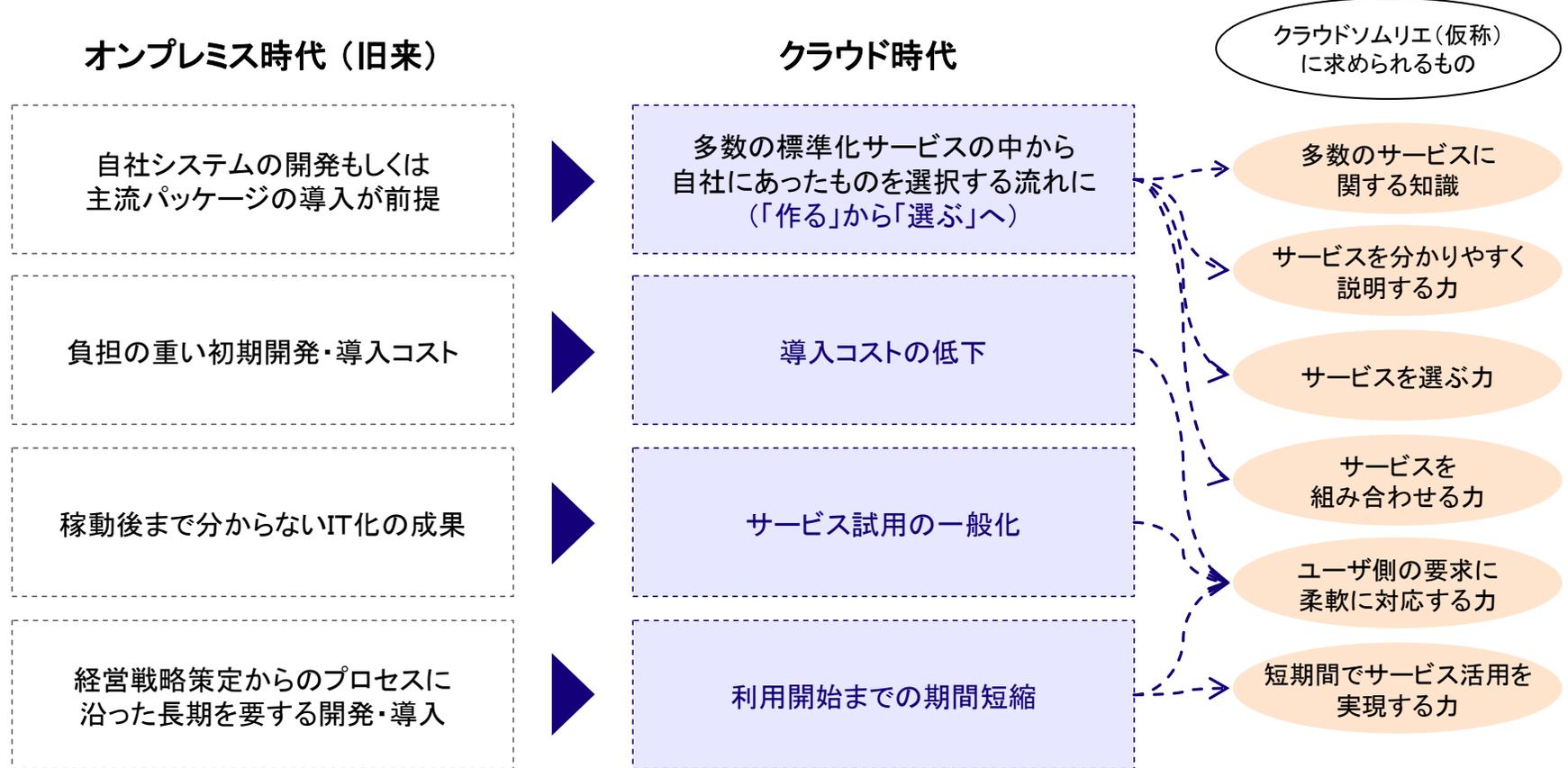
クラウド時代に求められる支援者とは、「標準化された数多くのサービスの中から、その企業に最適な組み合わせを見繕って使いやすい形で提示できる人材」であるといえる。このような人材を、ここでは「クラウドソムリエ」(仮称)と表現する。



(b) ユーザのクラウド導入への支援人材のあり方

■ クラウド時代における従来の役割からの変化

1. 多数の標準化サービスの中から自社にあった最適なサービスを選択することが主流
2. 初期コストは、クラウドサービスの普及により大きく低下
3. 導入前に試用版を活用でき、導入効果が明確には分からないことが多かったこれまでとは異なっている
4. サービス導入が短期間で実現でき、各プロセスを短期間でスピーディに実施することが可能



(b) ユーザのクラウド導入への支援人材のあり方

■ クラウドソムリエ(仮称)に求められる能力

IT利活用プロセスを支援するという観点では、従来の支援者人材に求められる能力とクラウドソムリエ(仮称)に求められる能力は類似しているが、クラウドソムリエ(仮称)には従来の人材とはやや異なる能力が追加的に求められる。

クラウドソムリエ(仮称)に求められる能力

	課題発見能力	<ul style="list-style-type: none"> ●中小ユーザ企業の現状やIT利活用の水準を理解し、的確に把握できる能力 ●中小ユーザ企業の現状から、課題やニーズを発見できる能力
クラウドソムリエに特に必要とされる能力	知識獲得力	<ul style="list-style-type: none"> ●必要に応じて必要なタイミングで新たなクラウドサービスに関する知識を獲得できる能力（必要な知識を持った人材をアレンジしたり、そのような人材にアクセスできる能力も含む） <p>※この前提として、既存のクラウドサービスやSLAに関する知識、他社のクラウド導入事例に対する知識などが求められる。</p>
	サービス説明能力	<ul style="list-style-type: none"> ●クラウドを導入するメリット(費用対効果)を中小ユーザ企業に説得的に分かりやすく伝えられる能力 ●専任のIT担当者やIT部門を持たない中小ユーザ企業に対して、求められるITサービスや多様なITサービスの違いなどを分かりやすく説明できる能力（特にユーザには分かりにくいSLAをユーザに代わって適切に評価し、ユーザに伝えられる能力が必要）
	サービス選定能力	<ul style="list-style-type: none"> ●中小ユーザ企業の課題やニーズにあったITサービスの要件を明確化できる能力 ●既存のITサービスの中から中小ユーザ企業の課題やニーズにあったITサービスを比較し、素早く選定することができる能力
	サービスコーディネート能力	<ul style="list-style-type: none"> ●既存のITサービスを組み合わせたり調整したりして、全体として中小ユーザ企業の課題やニーズにあったサービスを実現できる能力
	短期実行能力	<ul style="list-style-type: none"> ●素早いIT利活用の実現のために、中小ユーザ企業に対する説明や合意形成を短期間で実施し、最適なITサービスの導入を短期間で実現できる能力 ●ITサービスの試用・調整・変更などを迅速に実行し、ITサービスの最適化を短期間で実現できる能力
	柔軟対応力	<ul style="list-style-type: none"> ●IT利活用のプロセスを必要に応じて柔軟に実行できる能力 ●ベンダのサポートの範囲外で中小ユーザ企業の悩みに答え、適切なサポートを柔軟に提供できる能力
	信頼感	<ul style="list-style-type: none"> ●中小ユーザ企業が支援者を選ぶ際の最終的な決め手となる資質

(c) ユーザとベンダのビジネス喚起の場としての「コミュニティ」運営のあり方

クラウドサービスを利用したIT経営に意欲のあるユーザと、ユーザの経営課題解決に効果をもたらすクラウドサービスを提供しようとするベンダとの間でビジネス機会を創造するコミュニティのあるべき姿に向けた検討を行った。

■検討の考え方

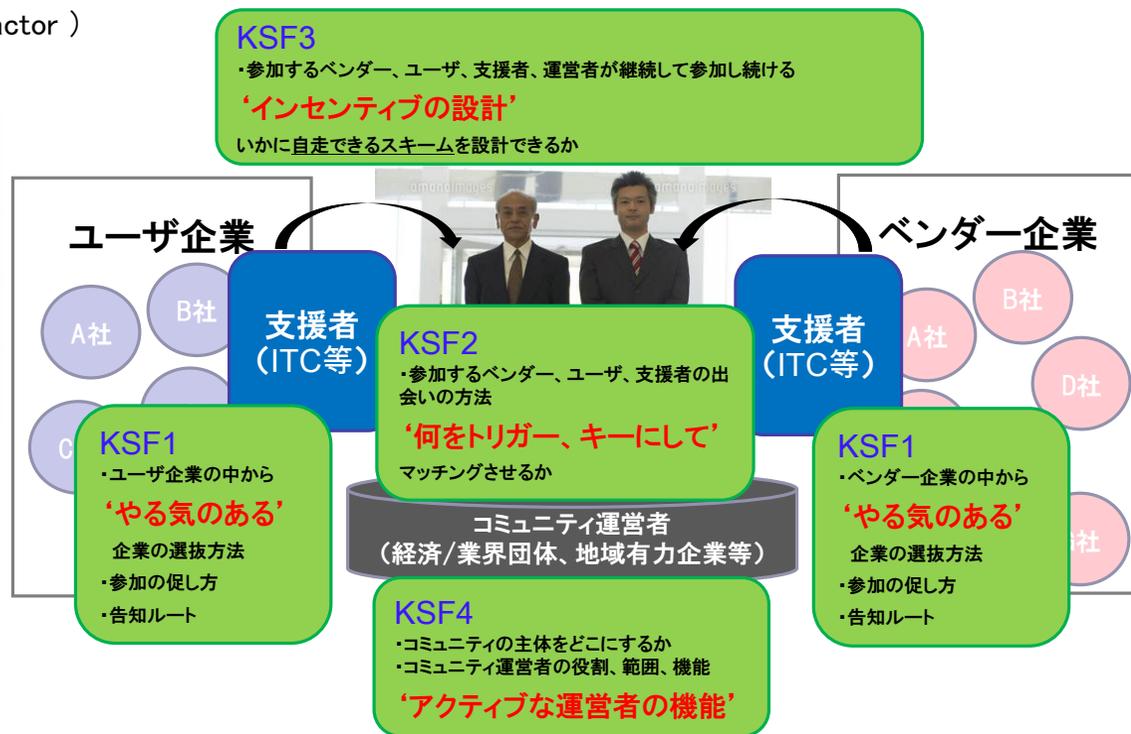
現在でも、商工団体や業界団体が主催するセミナー、勉強会等のコミュニティは開催されている。経営課題をテーマとして情報交換、ベンダによる商品及び導入事例の発表、ユーザのIT経営を企画するケーススタディ等、様々な方法でユーザとベンダのいわば「出会い」の場を創設している。

これらの取り組みを通じて目指すべき、ユーザとベンダのビジネス成立の姿について検討を行うことにより、コミュニティに参加を促すべきベンダやユーザの姿、運営における関係者の役割等に着目した検討を行い、参加者であるユーザとベンダの間でのビジネス成立を継続的に生み出していくためのコミュニティ設計の考え方について整理を試みた。

■コミュニティ設計にて重点を置くポイント(KSF : Key Success Factor)

コミュニティ設計の要点

KSF1	やる気のあるベンダー、ユーザ、支援者の参加 → やる気のない、変革しようとするプレイヤーを無理に誘わない
KSF2	プレイヤーが出会える → 何をキーにしてマッチングさせるか
KSF3	自走できるスキーム → 参加者のインセンティブ、継続するモチベーション
KSF4	コミュニティの主体 → コーディネーション機能、支援者/運営者の役割

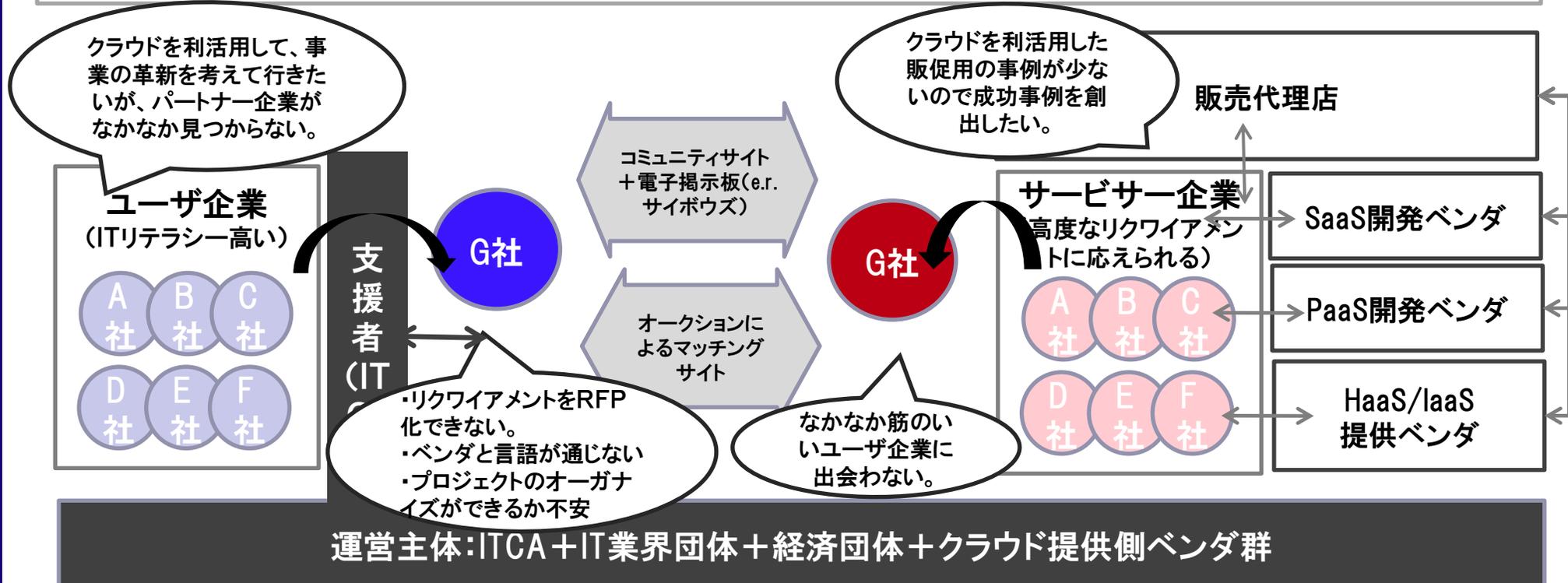


(c) ユーザとベンダのビジネス喚起の場としての「コミュニティ」運営のあり方

新しい時代におけるコミュニティを通じてユーザとベンダによるビジネスが成立する組み合わせをパターン化し、各パターンが成立するためのユーザ、ベンダのタイプを整理することから、自立的運営の実現可能性を検討した。概要報告書では、そのうちタイプ2とタイプ4の2例を紹介する。タイプ2は、ユーザ1社とベンダ1社の間でのビジネス成立である。

【タイプ2】 ユーザ/ベンダ(サービサー) 1対1型 コミュニティ

- ・想定するユーザ 中小～中堅クラスのITリテラシーがある程度高いユーザ企業
- ・想定するベンダ ユーザ企業の高いリクワイアメントにも耐えうる技術力を持つベンダ(サービサー)
- ・創設の狙い 日本の中小企業のクラウド利活用のための先進事例を生み出していく

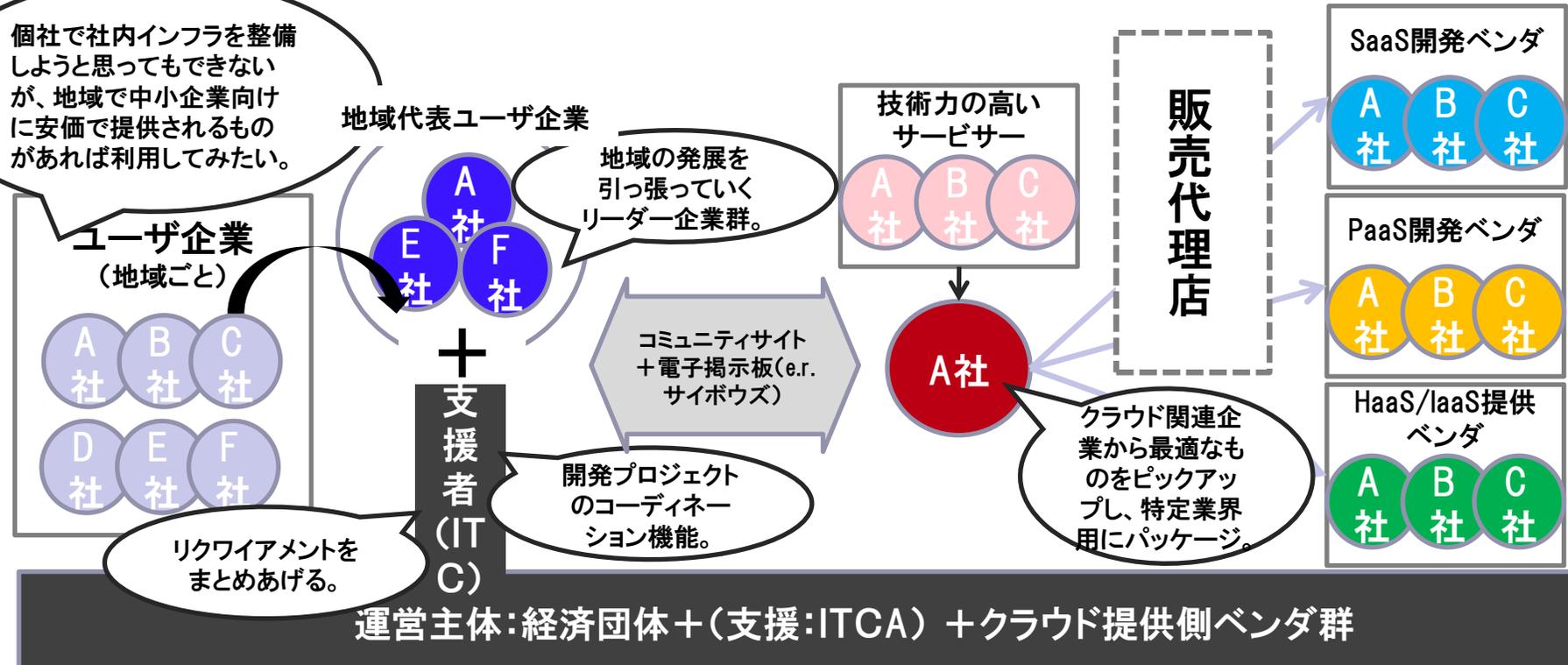


(c) ユーザとベンダのビジネス喚起の場としての「コミュニティ」運営のあり方

タイプ4は、ユーザn社とベンダ1社の間でのビジネス成立である。典型的なユーザは、特定業界における中小ユーザ群や特定地域における中小ユーザ群が想定される。一方ベンダは、コミュニティに参加しているベンダを取りまとめるサービス企業と位置づけられる。

【タイプ4】 ユーザ/ベンダ(サービサー) n対1型 コミュニティ

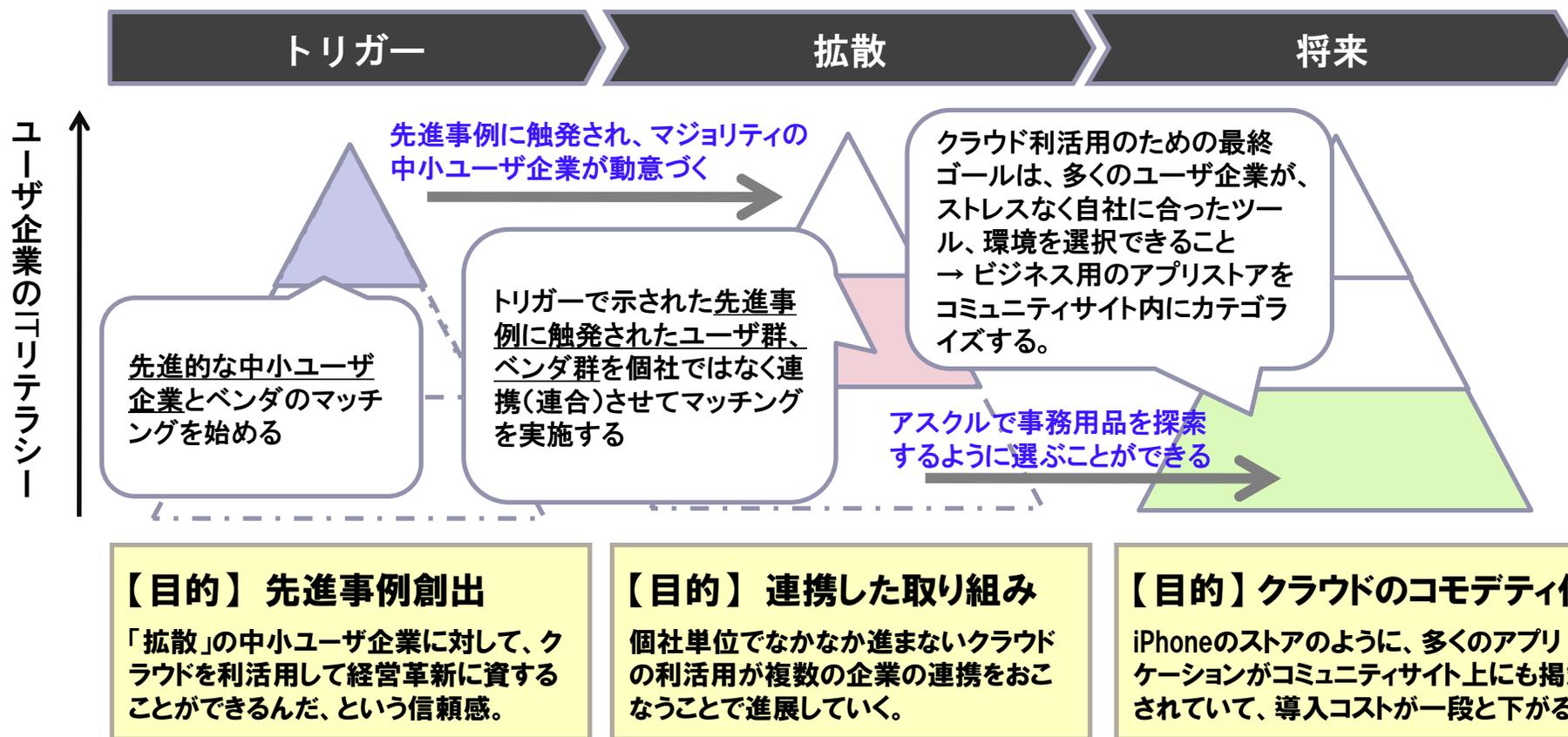
- ・想定するユーザ 特定業界や特定地域の中小ユーザ企業(※リーダーシップ企業がいるのが望ましい)
- ・想定するベンダ ユーザ企業のリクワイアメントをまとめられるサービサー
- ・創設の狙い 業界や地域の単位でクラウド利活用を推進して経営力の底上げを図る



(c) ユーザとベンダのビジネス喚起の場としての「コミュニティ」運営のあり方

将来のあるべき姿に向けたコミュニティの成熟段階として、下図のように「トリガー」「拡散」「将来」の3段階を仮説した。クラウド時代におけるコミュニティの成立の条件としては、「拡散」段階に向けてマジョリティが参加して活性化するかどうかが重要になってくると考えられる。

- 【現在】** クラウドを利活用して経営革新をおこなった、イノベーションを興したという事例がほとんどない
- 【将来】** あまりITリテラシーが高くない中小ユーザ企業が、iPhoneのパーソナルユースのアプリケーション市場：app storeのようにクラウドコミュニティから自由に選んで利活用できるようになる。



(d) ユーザのIT利活用意欲を喚起する事例紹介のあり方

中小ユーザのIT利活用を促進するために有効な事例紹介のあり方についての考え方を整理した。

■利用場面と利用目的

		目的	紹介内容	事例提供者
①	IT経営実現事例	ITを自社の経営改善に活用するイメージを掴む	ユーザにおけるIT導入と経営課題への活用に関わる経緯や成果等	関連団体等
②	クラウドサービス導入事例	具体的な導入候補のサービスの実績を評価する	ベンダが提供するクラウドサービスのユーザ企業への導入経緯や成果等	サービス提供ベンダ

■活用の場と普及方策

中小ユーザのIT利活用を推進するためには、参考となる事例を整備するだけでなく、事例を活用して中小ITユーザに対する紹介活動を繰り返し行う。

- ✓ 経営改善のためのIT利活用に対して「特別なこと」でなく「当然のこと」として認知されるよう、各事業者の事情にあわせたアドバイスができるコミュニティなり、講演・相談会なりを数多く開催する
- ✓ 商工3団体、ITC協会、JUAS、他、様々なHPからの誘導ができるように準備を進める
- ✓ 関与する団体の全職員が認知するためのブランディング策が必要

(d) ユーザのIT利活用意欲を喚起する事例紹介のあり方

■事例に含まれるべき事項

		個別導入事例に関する情報			利用したサービスに関する情報		
		プロセス	適用業務	効果	対象業務	機能要件	非機能要件
①	IT経営実現事例	○	○	○	△	△	△
②	クラウドサービス導入事例	△	○	○	○	○	○

▶個別導入事例に関する情報

項目	記述事項の概要
システム導入プロセス	
システム導入の形態	新規導入、既存システムの更新、Excel等による管理からのシステム化、等
調達・運用の方式を選定した理由	SaaS利用、パッケージの自社導入等を選択した理由
導入体制	IT化の推進者、ITCやコンサルタント等の支援の有無等
利用者数	システムの利用者数
端末の種類	PC、スマートフォン、スマートパッド等
適用業務	
ITサービスの範囲	ITサービスを利用した業務の範囲
IT利活用の範囲	情報活用、意思決定等において導入したサービスや情報を活用した範囲
システム導入の効果等	
導入期間	システム開発、データ移行等を含む企画から稼働までの期間
初期費用	ソフトウェア開発費用、データ移行費用等の合計
年間運用費用	ハードウェアリース費用、クラウド使用料等の合計
導入の効果	売上の増加、在庫回転率の向上、取引先の拡大等

(d) ユーザのIT利活用意欲を喚起する事例紹介のあり方

▶ 利用したサービスに関する情報

項目	記述事項の概要
対象業務	
サービスが対象とする業務	サービスの機能で直接的に支援する業務
関連業務	機能的に連携できる業務、情報提供が可能な業務
機能要件	
業務機能	標準で提供される機能
作成される帳票	作成可能な帳票
非機能要件	
サービス品質	「見える化」ガイドラインにそったサービス品質の記述
セキュリティ	「見える化」ガイドラインにそったセキュリティ対策の記述
データセンター	「見える化」ガイドラインにそったデータセンターの記述
業務継続要件	「見える化」ガイドラインにそった業務継続要件の記述

■ 類似事例参照のための検索の仕組み

項目	指標設定例
企業プロフィール	
地域	北海道、東北、関東、中部
業種	卸売、小売、加工型製造業、建設業、サービス業
年商	5億円未満、5億～50億円未満、50億～100億円未満
従業員数	20人未満、20～50人未満、50～100人未満
システム導入の概要（複数に該当する事例も存在することを考慮）	
導入目的	売上拡大、コスト削減、商品力強化、社内情報共有
アプリケーション分類	グループウェア、会計システム、生産管理システム、在庫管理システム
利用者	社員（社内）、社員（営業先等）、取引先企業、個人顧客
アプリケーション調達	パッケージ/SaaS/ASPの利用、パッケージ等の一部改修、独自開発
ハードウェア運用	クラウド事業者の仮想環境 / 専用ハードウェアをデータセンターで運用 / 社内にて設置・運用
効果	売上の増加、在庫回転率の向上、取引先の拡大等

(e) クラウドサービスの提供に係わる人材に求められる技術

■クラウド時代の技術力強化に向けた支援方策

クラウド技術は日々進歩しており、技術への迅速な対応さらには新規技術の開発・普及が国内ベンダの競争力強化をもたらす。業界団体を中心に必要に応じて国の支援により、これら技術開発を支援することが有効である。

支援のありかたとして、以下の2種類が考えられる。

- クラウドサービスの構築、提供に必要な技術や、それをユーザの経営改善に適用し導入後の活用を支援するための技術について、最新動向についての情報収集や共有、実践的な学習としての研修会などの取組を、業界団体等を中心に実施
- 先進的な技術の日本語化や産学連携を含む研究開発支援など、必要に応じて国等による支援をおこない、国内ベンダの競争力向上を図る

クラウドを活用したサービスの開発・提供に必要な技術

クラウドサービスの開発・提供を行うために必要な技術

- 仮想化技術
- 広域分散アーキテクチャ
- 分散型データベース
- クラウド上の開発言語
- 分散処理を前提としたソフトウェア開発手法
- システム開発手法（プロトタイプ・アジャイル等）
- セキュリティ技術
- クラウドサービス間連携手法

クラウドサービスの活用によるユーザ企業の経営改善の実現に必要な技術

- ユーザニーズ実現方法に関する企画・提案技術
- 中小企業経営におけるデータ活用コンサルティング
- ユーザ視点でのSLA説明・導入支援
- クラウドサービスの組み合わせに係わるSLA、セキュリティ等の調整

クラウド技術への対応や開発・普及のための支援策例

新規技術への対応支援

- 技術研修、教材の共同開発等
- 共同開発の推進

業界団体等を
中心とした取組

新規技術の開発・普及支援

- OSSコミュニティ支援（日本語化支援等）
- クラウド関連技術の研究開発支援
- 産学連携推進

必要に応じ、国等による支援
(環境整備等)

ベンダの提案力、サービス構成本力向上

- 成功事例の収集と普及
- 技術研修等

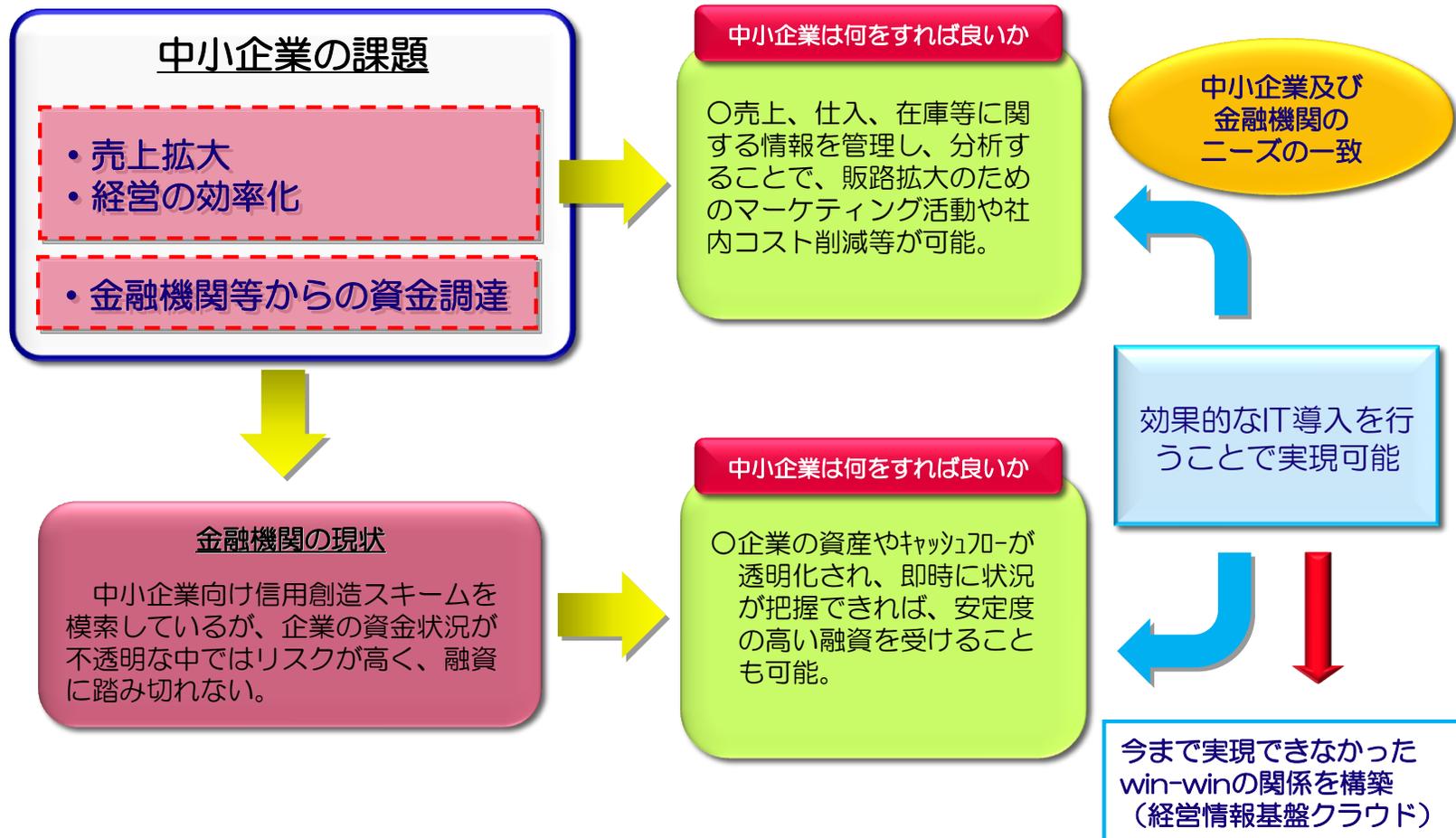
業界団体等を
中心とした取組

(f) 各種施策の効率的な展開を図る具体的なクラウドサービスの推進

■ 中小企業の経営基盤強化策のために ～資金面・経営面～

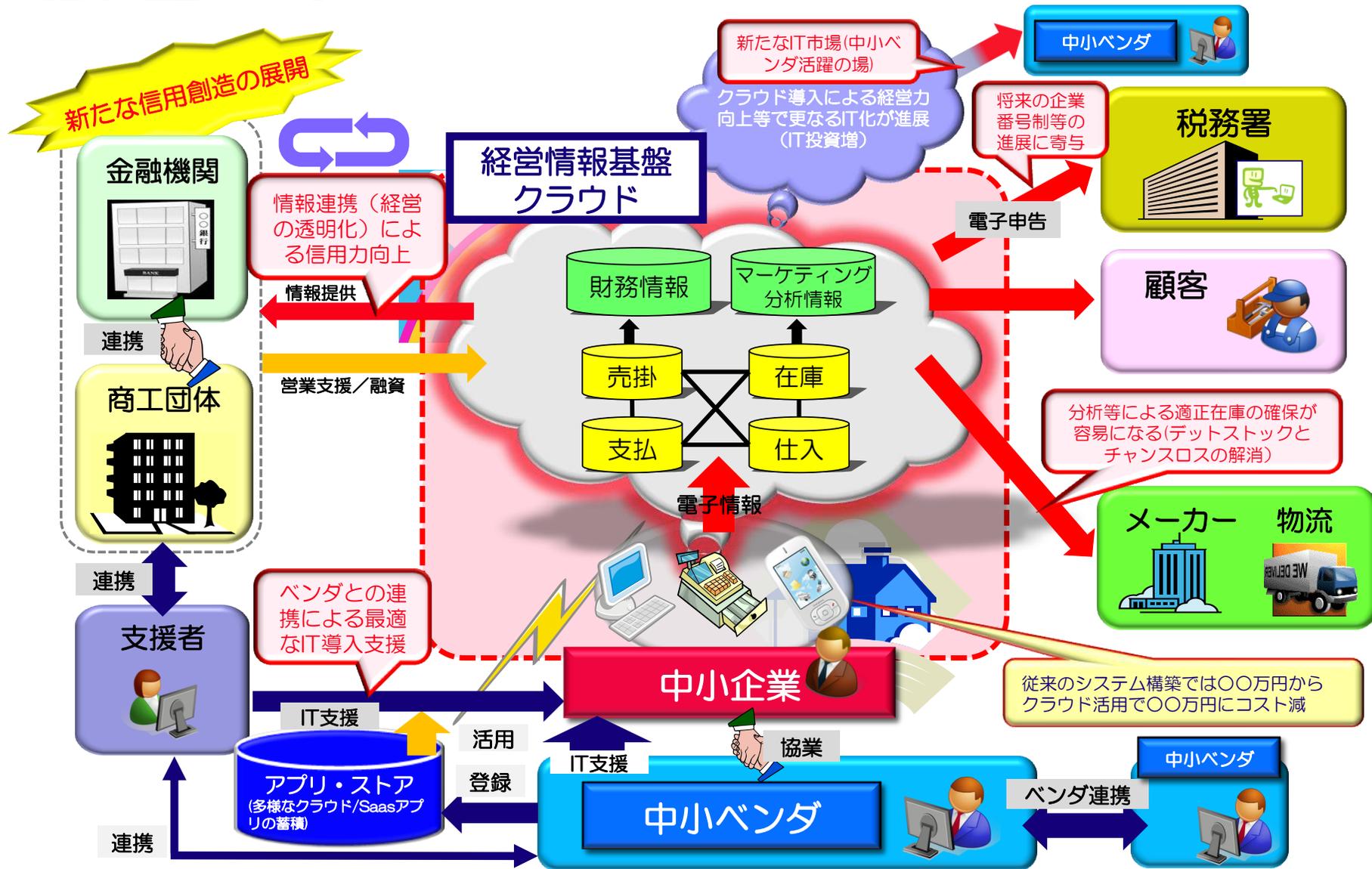
各種施策を効果的に展開し、中小ユーザと中小ベンダのクラウド利活用を推進するためには、具体的なサービスを展開する事業を実施し、その実現に向けて各種の制度や組織等を整備することが望ましいと考えられる。

中小ユーザの経営課題解決の観点では、中小ユーザにとって最大の課題・悩みである「事業拡大/売上の向上（経営力強化）」「円滑な資金調達」といった事項に寄与することが必要である。これらを踏まえた具体的取組の一つとして、クラウド活用による経営基盤強化策が考えられ、「経営情報基盤クラウド」としてイメージや期待される効果について検討した。



(f) 各種施策の効率的な展開を図る具体的なクラウドサービスの推進

「経営情報基盤クラウド」の全体イメージ

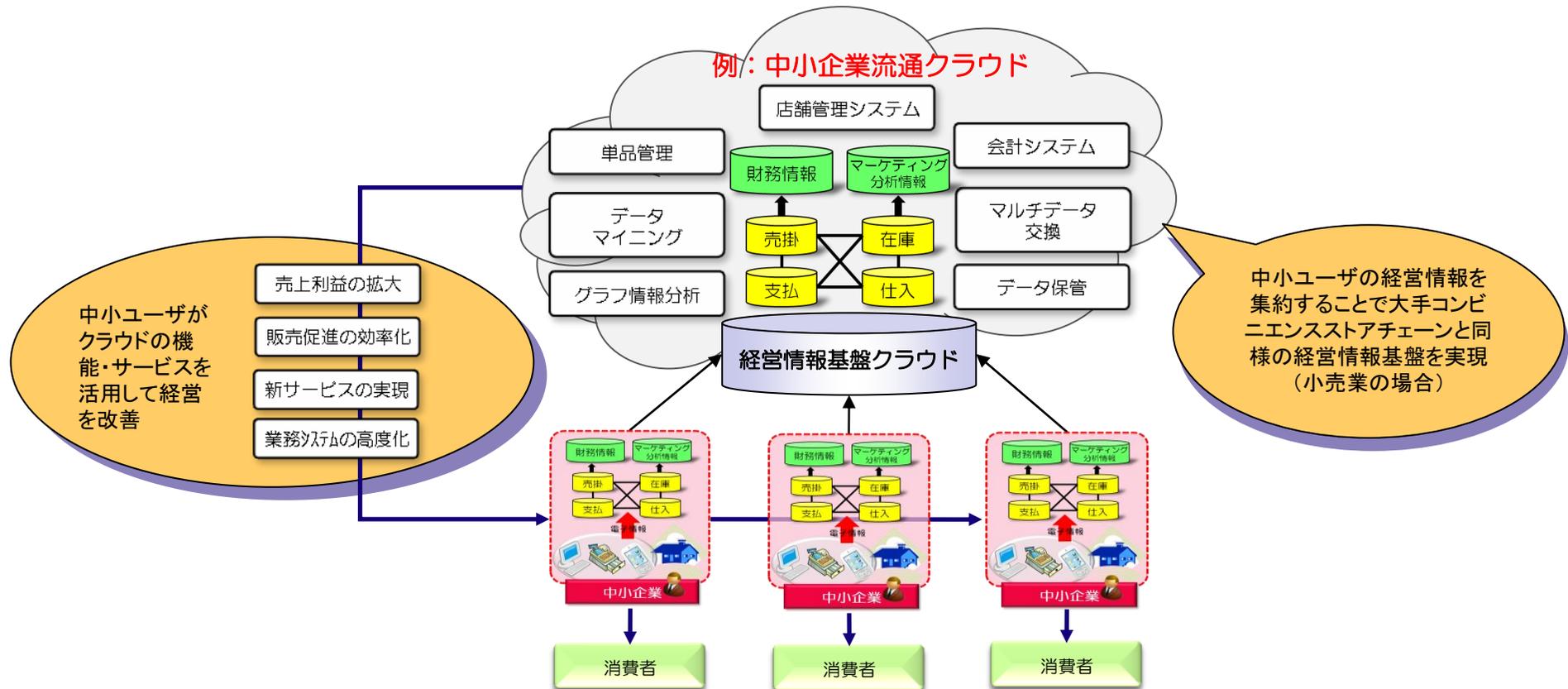


(f) 各種施策の効率的な展開を図る具体的なクラウドサービスの推進

■ 経営情報基盤クラウドの可能性

中小ユーザ各社がクラウドによって経営基盤を整備できれば、将来的にはそうした中小ユーザが連携して「中小ユーザの業界別のクラウド」を構築することも可能となると期待される。

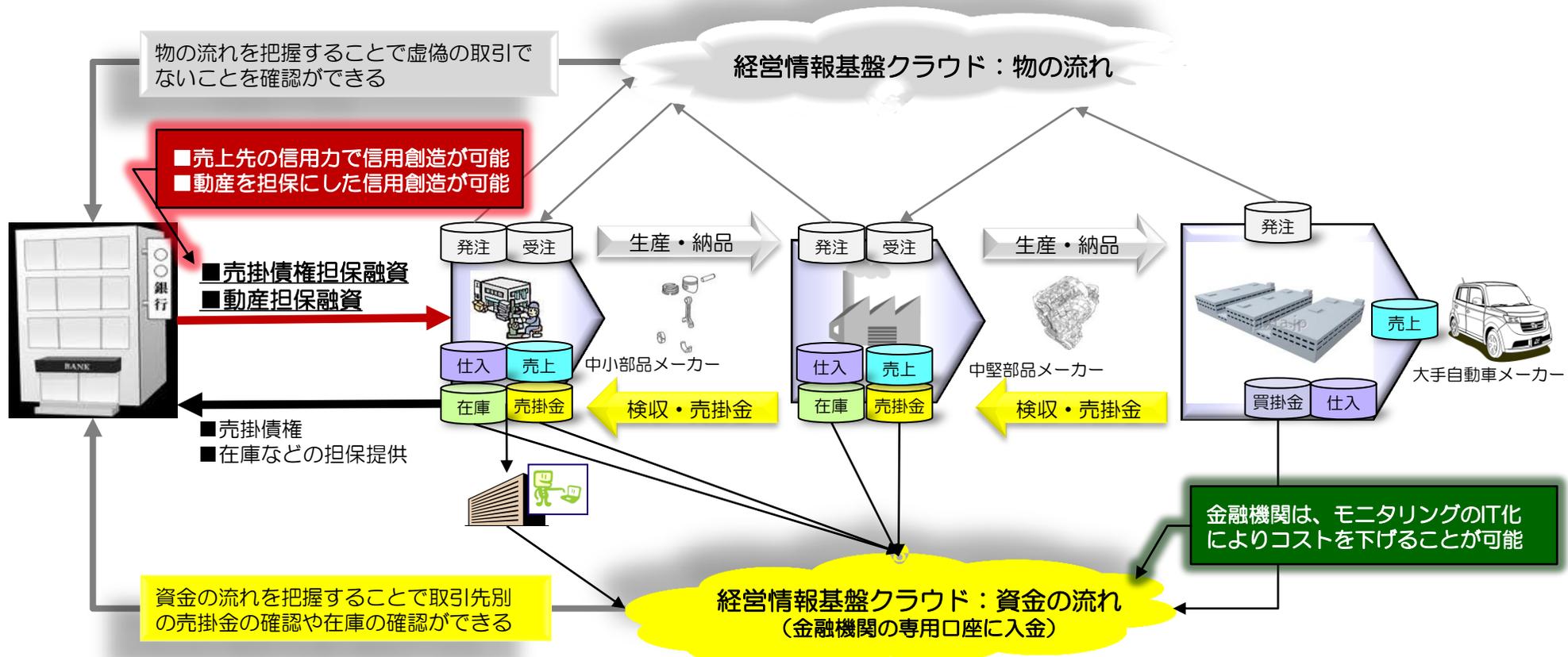
こうした業界別のクラウドは、たとえば流通業でいえば大手コンビニエンスストアチェーンが持つ「データマイニング」「マルチデータ交換」などの経営情報基盤（プラットフォーム）と同等の経営基盤を保有することが可能となることを意味しており、中小小売業のビジネスチャンスの拡大に寄与するものと考えられる。



(f) 各種施策の効率的な展開を図る具体的なクラウドサービスの推進

■ 経営情報基盤クラウドによる信用創造の枠組み

中小企業の販売先の信用力を活かした信用創造や、売掛債権を担保とした融資など金融機関としての新しい取組が行われているが、これらを十分に実施できるまでの経営情報基盤が整備されていないのが現状であるとの指摘がある。中小企業がクラウドサービスを利用して経営情報基盤を整備し、さらにそれを金融機関が活用できれば、新たな金融手法を活用して融資枠の拡大を行ったり、モニタリングにアラーム・システムなどを導入しコストを引き下げることで金利を引下げるなど、金融機関が今までできなかった多様なインセンティブをユーザに提案できる可能性も生まれ、ユーザと金融機関との新たなWIN-WIN関係を構築する可能性が広がって行くものと考えられる。



(f) 各種施策の効率的な展開を図る具体的なクラウドサービスの推進

■ 経営情報基盤クラウドで期待される効果

【中小ユーザのメリット】

- データの外部保存による事業継続対策（セキュリティ対策含む）の強化
- 金融機関との信用力強化による資金繰りの向上
- 詳細な財務及び売上データ等を活用したマーケティング分析等による経営の向上（さらに外部専門家（ITソムリエやベンダ等）を活用することによる強化）、デッドストックやチャンスロスの軽減
- 仕入先との情報を通じた受発注の迅速化
- ベンダとの協業（連携強化）によるビジネス変化に対応したIT化

金融機関との信用力向上

- 中小ユーザからの日々の経営情報の提供により、適切な営業支援、融資等の可能性が高くなる。継続的な関係構築が可能となる。

地域の産業活性化

- 日々の経営情報を把握することで商工団体等による経営指導による効果的となる。
- 利用事例の蓄積による更なるIT化企業の増加。
- 中小企業間連携による新たな商圈拡大等。

中小ITベンダの新たな事業機会の創出

- クラウド・アプリ提供の場ができることでビジネス機会の増加、技術力向上機会の増加。
- 経営情報分析やプロモーション企画指導等のコンサルティングビジネス機会の増加
- ベンダ間連携やユーザ連携による新たなビジネスチャンスの可能性が拡大 等。

【国としても】

- 活用企業の各種データ収集・分析等による成功手法（B I）の構築が可能となる。
- 進展度合い等を蓄積していくことで各地域での展開に寄与。