

「クラウドを前提としたIT利活用推進に向けて、国・ベンダ・商工会・コミュニティー等に望む具体的な支援策（※足りない場合は枠を拡大していただいて結構です）」

#### ■ クラウドを前提としたIT利活用推進の観点

##### 《経営改革への意識》

経営とは属人的なものであり、経営者が各自それぞれの考えと視点があり、理解度、習熟度、熟練度、学習度等々コンディションも各自様々です。従って、その人の現状を把握してリードとディレクション、助言できる人材が重要です。お互いの相性もあるだろうし、要求の度合いもあり、出会いも難しいが、経営者は孤独であり、常に相談できる人材を求めているのも事実です。

そこで、経営者をコーチング、助言できる人材とのマッチングをさせる場や、一定期間のお試し等から正式に顧問なり、契約するなどの制度、仕組みづくりが必要ではないでしょうか。

経営とは、ヒト、モノ、カネ、そして情報の最適配分と意志決定であり、ITはあくまで経営をする上でのツールとアーマーでしかありません。ITを活用、駆使してどうしたいのか。経営者が判断し、決定し、最終的には、それは経営者本人の資質の問題と意志決定でしかありません。そして、足りない部分は外部に求めるしかありません。

こと経営に関する相談は中小企業においては、税理士が一番身近な相談相手です。また、経営以外の相談相手になることも例外ではありません。但し、税理士は税務の専門家であってITに対して知識不足の人がいることも事実です。

全国IT推進研究会のメンバーは税理士かつ、ITコーディネータであり、ITに強い税理士としてPDCAのマネジメントサイクルを常に意識して経営者にアドバイスしています。特にシステムがクラウド化するにつれて、ますます常に身近でアドバイスできる人材は重宝な人材となるはずです。

ITCの仕事のフィールドについては、中小企業のITと経営の局面で、もっとITCに活躍の場があっても良いはずと思っています。また、教育や研修を通じてITCのスキルの研鑽の場も必要です。いずれにしても、経営者が必要な人材を身近に調達できる環境の整備は必要です。

##### 《最適なITベンダの選択》

ユーザの現状を理解している、業種、業務の理解している、経験している、中小企業の

現状を理解しているベンダです。ネームバリュー、クチコミ、コミュニケーションのしやすいベンダ、公的認証を受けているベンダです。

#### 《人材発掘の場の創出》

高校、大学、大学院等での若年層の教育機会を確保して育成するしかない。しかも根気強く、継続的に。余裕のある企業は育成と正社員として雇用もできるはずだが、ほとんどの中小企業は、余裕はなく、外部にその人材を求めるしかない。従来通りの会社、職場での研修、勉強会の開催と資金助成、講師派遣が思い浮かぶ。

### ■ ユーザ企業のイノベーション喚起の観点

#### 《コスト削減から売上拡大、販路拡大へ》

中小企業では価格が重要です。中小企業においては経営の問題とは、カネとヒトの問題につきまします。クラウドによって、イニシャルコストから、ランニングコストへシフトすることによって、IT導入の障壁であるカネの問題は解決です。IT投資して売上が拡大し販路が拡大するのであれば誰でも導入します。IT投資してコスト削減できるのであれば誰でも導入します。但し、そのようなソフトはベンダだけに期待するのではなく、まずは経営者自身が経営課題を認識し、考え、必要であれば、コンサルに依頼するしかない。

次は、ヒトです。あくまでもITはツールであり、アーマーであるということ。効果は、使う本人の能力とスキルによるので千差万別です。また、社員の退職のリスクも大きいです。つまりは、ヒトの問題がでてきます。さらに、中小企業においては、IT導入とは殆どがハード導入の意味であって使っているか、使っていないか、使えているか、使えていないかとは別問題です。しかも、レベルにバラツキがあり、そこは注意深く検証し、認識する必要があります。

従って企業の現状と経営者を理解し、IT導入から一貫してフォローし助言できる人材が必要かつ重要であり、さらには常にサポートし、アドバイスできる人材の養成と確保が重要ですが中小企業においては、外部に求めるしかないでしょう。

クラウドのメリットは持たざる経営であり、導入時の価格の安さであって、ソフトは導入した時点でレディオンの状態であれば、なお良いと思われれます。また、ソフトの機能としてはネット上でのユーザフォーラムによりユーザ同士が質疑応答ができることやユーザインターフェイスの配慮も有効でしょう。ユーザの声によるアップデートもコンスタントに速やかに。最初は簡単なのだが、使い込むに従って奥深さが実感できる、作りこみができる、そして、データ蓄積によるデータマイニングやマーケティングに活用し、さらにはそのデータを経営にフィードバックすることが理解できれば、経営者にとっても、ベンダにとっても新境地は開けるはずで。

#### 《海外展開》

スタートアップ、インキュベート時よりクラウド活用とその機会の提供。例えば、オールクラウドでの期間限定の開業、創業パック（システム、人材）等。

## ■ 東北地方太平洋沖地震の観点

《 I Tの省エネルギー化（電力不足対応） 》

電力は重要な社会基盤、産業基盤である。震災以前においては、明るくて華やかな場所、明るい雰囲気が好印象であったが、震災後一変。節電と、省エネは、中小企業にとっても重要である。企業メセナや企業イメージとしても絶対に取り組む必要がある。顧客の視点は厳しい。マーケティングの感性は大事です。

まずは、クラウドから、 I Tルールの L E D化、自家発電、といったところから税制や資金援助で誘導。

## ■ その他

東北地方太平洋沖地震により、甚大な被害がでてしまっている。 I Tにおいても、従来の物理的な概念での損失だけでなく、一番の論点は、データの保存であり、クラウドの導入、非導入でその後明暗がはっきりと分かれたことは、第 2 回のユーザ W Gで最初に指摘させてもらった。

また、重要な社会インフラである、電力不足対応は、大企業、中小企業の範疇のみならず国民、国家全体で取り組む問題である。余談ではあるが、日本で電力のヘルツが 5 0 h z / 6 0 h z になっているが見直しも必要ではないか。

B C Pであるが、これも、社会システムと社会インフラが平時で安定している状態でのゴーイングコンサーン（継続企業）が前提条件でのもので、私個人としては、現状は B C P以前の問題であると認識しています。事態はより深刻であり、一企業の B C P云々というよりもまずは、国家戦略として被災地全体を包括、俯瞰しての I Tシステムの再構築、再立案が問われるのではないのでしょうか。そこからスタートしてその後の、 B C Pかと思えます。

残念なことに、震災がトリガーとなってしまったが、世界一の I T立国になるべく世界最速の無線通信環境、オールクラウド化、 I T特区など世界最新最先端の設備導入の契機と考え、従来の I T環境で立案したグランドデザインから再度の最新環境による、より加速化した I T国家戦略が必要ではないのでしょうか。

また、特に緊急の課題としては人命に関わる病院のカルテ、薬局の薬の処方箋、処方履歴、介護データ等は速やかにクラウド化する必要なデータと思われます。

商工会は、全国組織であり全国に遍く所在し、地元に着して活動をしており、私も講師や派遣税理士として、数か所訪問したことがあります。商工会の人的ネットワーク活用や、地元商工業者の為のデータセンタなどの施策も有効かと思えます。