

中小企業の情報化の現状

～クラウド・コンピューティングが担う役割について～

2012年9月8日

 横田明紀
立命館大学経営学部

 坂本恒之
株式会社スマイルワークス

■中小企業者

□業種・従業員規模・資本金規模

- 小売業： 50人以下または5,000万円以下
- サービス業： 100人以下または5,000万円以下
- 卸売業： 100人以下または1億円以下
- 製造業・その他の業種： 300人以下または3億円以下

■小規模企業者

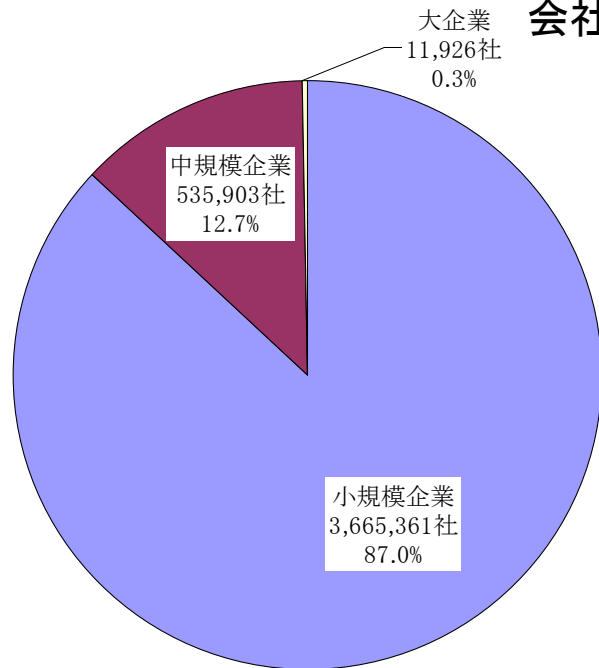
□業種・従業員規模

- 商業・サービス業： 5人以下
※商業とは卸売業、小売業(飲食店含む)を指す
- 製造業・その他の業種： 20人以下



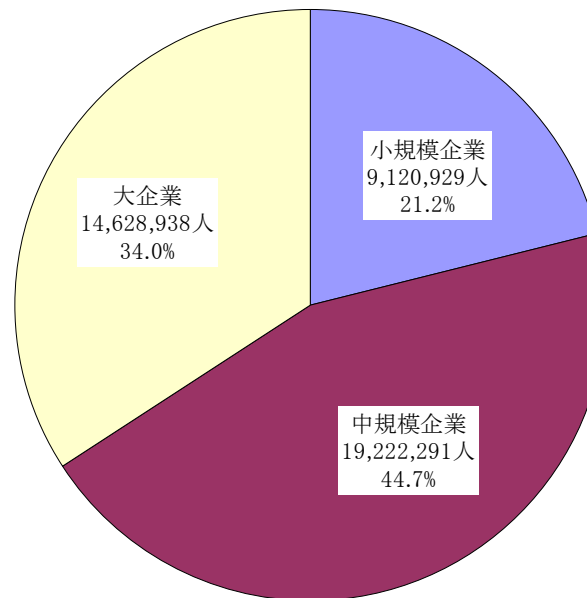
中小企業の企業数, 従業員数, 製造業付加価値額

企業数
(4,213,190社)



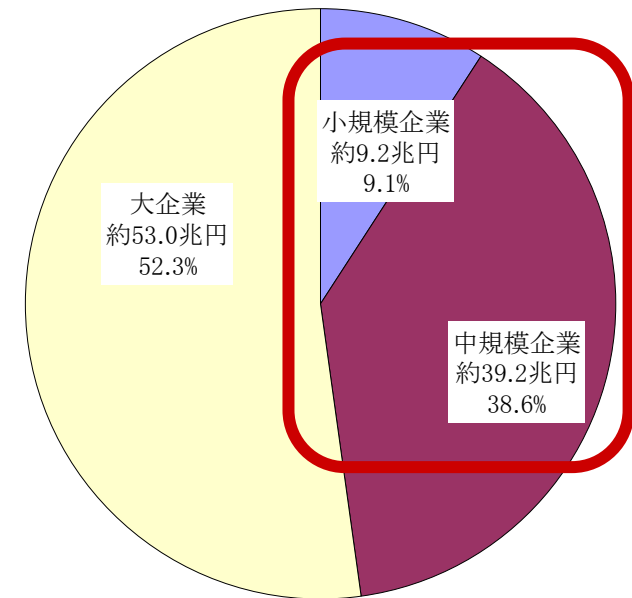
従業員数
(42,972,158人)

会社の常用雇用者数＋個人事業所の従業員数



製造業付加価値額
(101.3兆円)

2008年



99.7%が中小企業

66.0%が中小企業

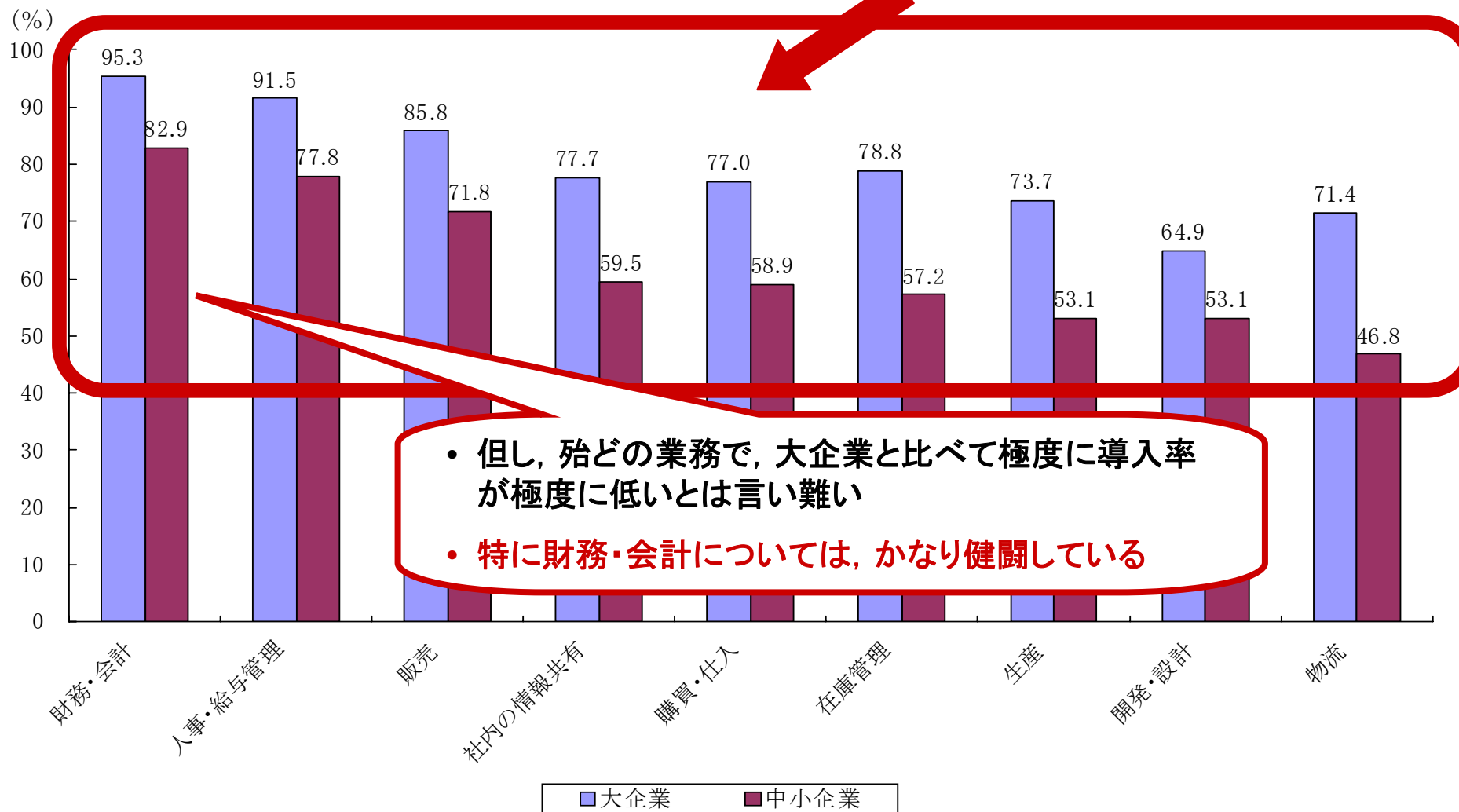
中小企業は48.4兆円 (**47.7%**)
→ 企業数で0.3%の大企業が過半数を占めている

中小企業庁編(2012),『中小企業白書[2012年版]』日経印刷, p.302, 308より作成。
(総務省(2009)『平成21年経済センサス: 基本調査』に基づくデータ)
但し, いずれも非1次産業の集計

中小企業庁編(2011),『中小企業白書[2011年版]』同友館, p.58。

情報システムの導入状況

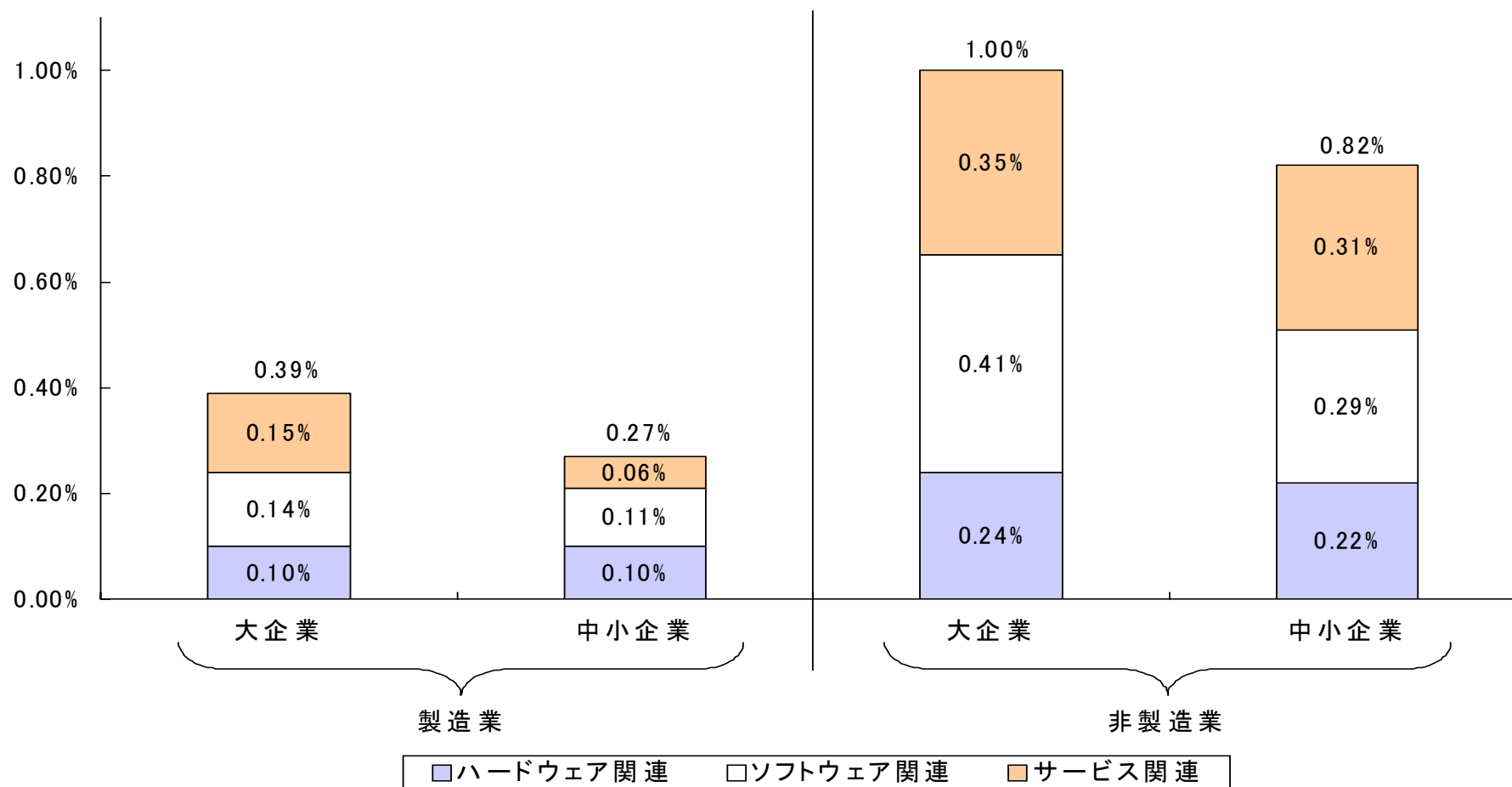
いずれの業務分野でも中小企業の導入率は大企業より低い



中小企業庁編, (2008), 『中小企業白書[2008年版]』ぎょうせい, p.83.

年間事業収入に占める情報処理関連支出の「割合」

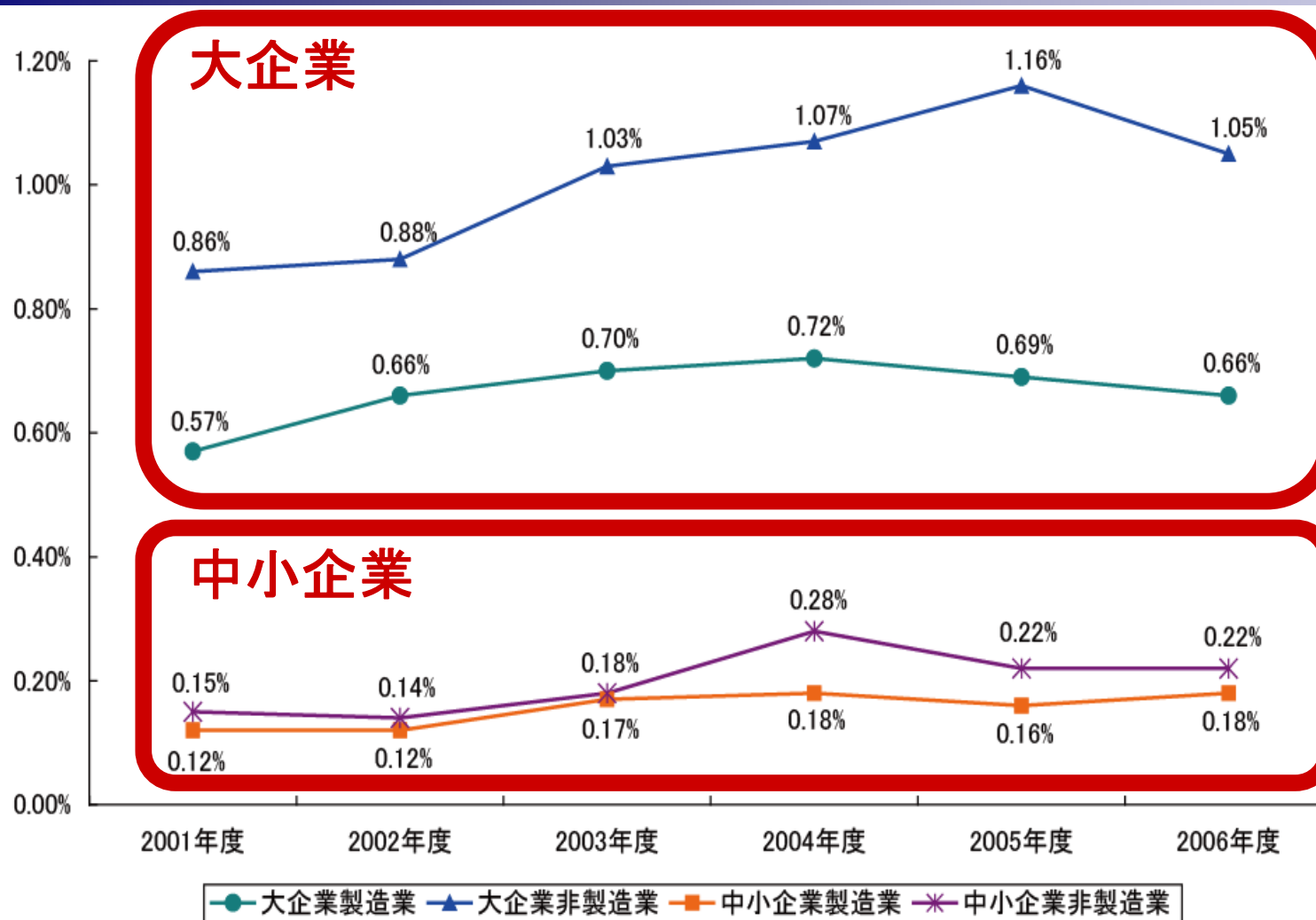
製造業と非製造業の支出割合には違いが見られるが、大企業と中小企業では大差は無い



※「サービス関連」には、運用・保守委託料、教育・訓練等費用、外部派遣要員人件費等が含まれる。

中小企業庁編, (2008), 『中小企業白書[2008年版]』ぎょうせい, p.82。

総資産に占めるソフトウェア残高の割合



大企業の方が多くのソフトウェア資産を保有している

中小企業庁編, (2008), 『中小企業白書[2008年版]』ぎょうせい, p.81

これまでの資料から

- 中小企業でも多くの業務分野でシステム導入は進んでいる
 - 但し、大企業と比べると
 - 導入率は低い
 - ソフトウェアとして有する資産の割合も低い
- 年間事業収入に占める情報処理関連支出の割合では、大企業と中小企業で極だった差があるとは言えない

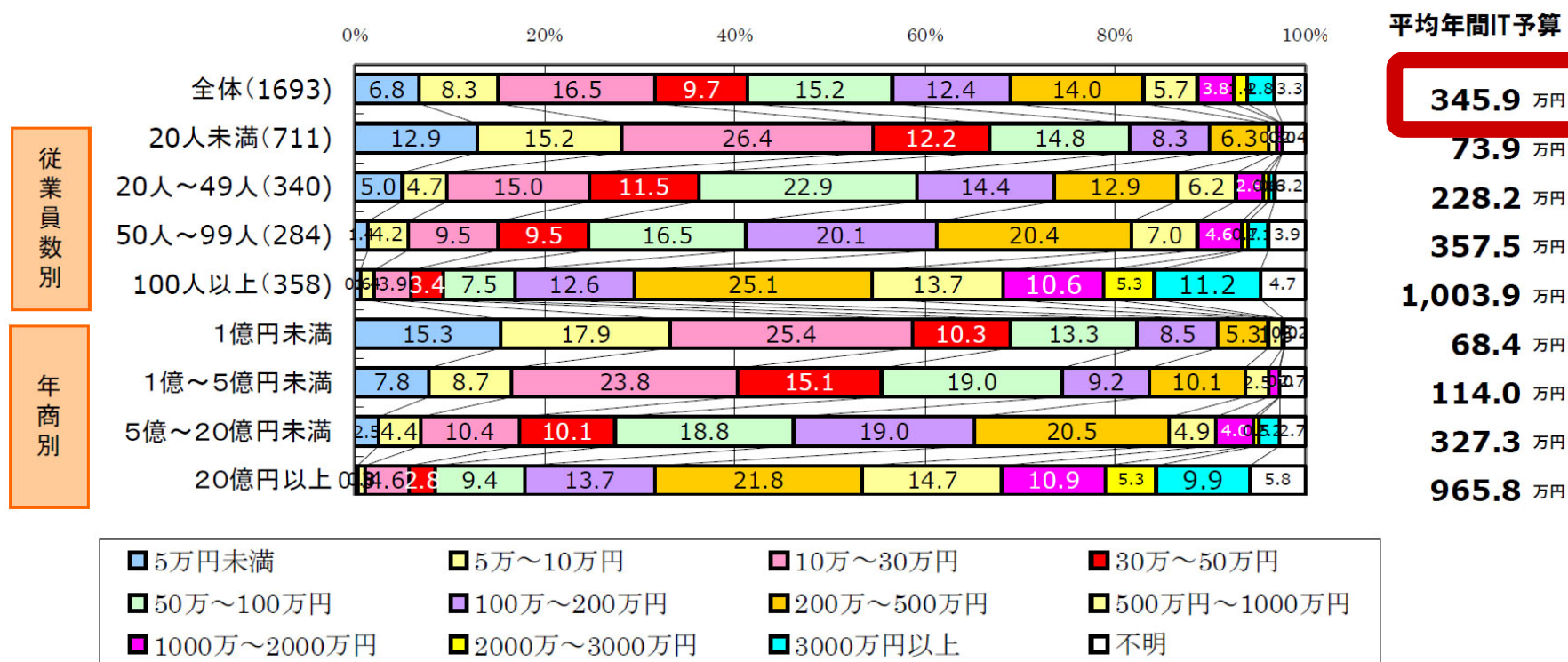
こうしたことから
中小企業であっても情報化には一定の支出がある
→ 但し、年間の売上高が3,000万円以下の中
小企業数が65%超を
占めており(2010年中小
企業実態基本調査)、多額
の費用を投入し難い

総務省統計局(2011),『産業別・売上高階級別表』2011年7月29日公表, <http://www.e-stat.go.jp/SG1/estat/Xlsdl.do?sinfid=000011074713> [参照日: 2012年8月27日]。

年間のIT経費

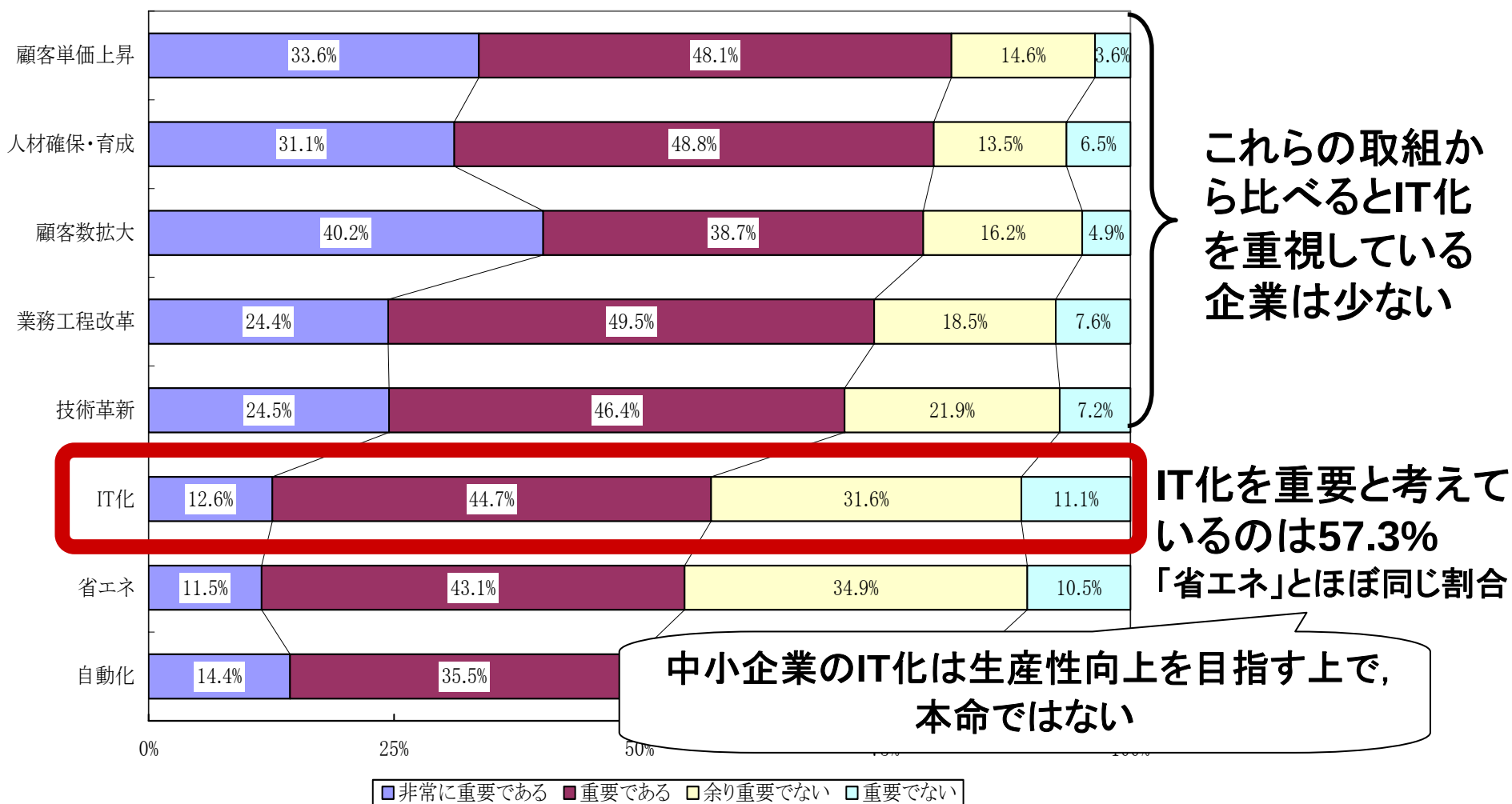
IT予算の平均は345.9万円

企業の従業員数や年商が大きくなるほど、IT予算は増加する傾向にある



日本商工会議所, 株式会社ノークリサーチ(2008年3月), 『中小企業のIT活用に関する実態調査』
<http://www.jcci.or.jp/it/2007jittaichosa.pdf> [参照日: 2012年6月7日], p.13より抜粋。

中小企業が生産性向上の為になにを重視しているのか？



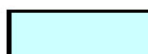
中小企業庁編(2011),『中小企業白書[2011年版]』同友館, p.242。

ITの導入目的の重要度

ITの導入は第1の目的はコストの削減

※ であるが、先のスライドで生産性向上の上位にあった人材確保・育成、顧客数拡大、業務工程改革、技術革新に関連する項目でもIT化が望まれている

	全体	20人未満	20人 ～49人	50人 ～99人	100人 ～300人
利益向上 コスト削減	75.5	67.4	76.1	80.6	87.2
営業力・提案力の強化	73.4	71.6	73.5	74.3	76.3
社内の情報共有・有効活用	73.2	57.6	77.6	84.3	91.6
新規顧客獲得・販路拡大	57.7	59.4	54.5	56.2	58.6
財務体質の強化	57.3	45.9	59.4	66.6	70.9
商品の差別化・競争力向上	53.9	54.5	51.6	52.8	55.8
納期短縮・在庫見直	51.1	40.7	51.3	58.0	66.2
新商品開発力・技術力強化	37.0	34.4	37.1	36.0	42.9
人材確保・育成	33.5	23.5	36.4	37.1	47.7
親会社・関連企業との関係	33.3	28.3	30.6	36.2	43.5

 70% 以上  50% ～ 69.9%

日本商工会議所、株式会社ノークリサーチ(2008年3月),『中小企業のIT活用に関する実態調査』
<http://www.jcci.or.jp/it/2007jittaichosa.pdf> [参照日: 2012年6月7日], p.11。

IT化におけるジレンマ



安定運用と保守

災害時のデータの安全性



最低限の
IT設備はして
おきたい

ジレンマ

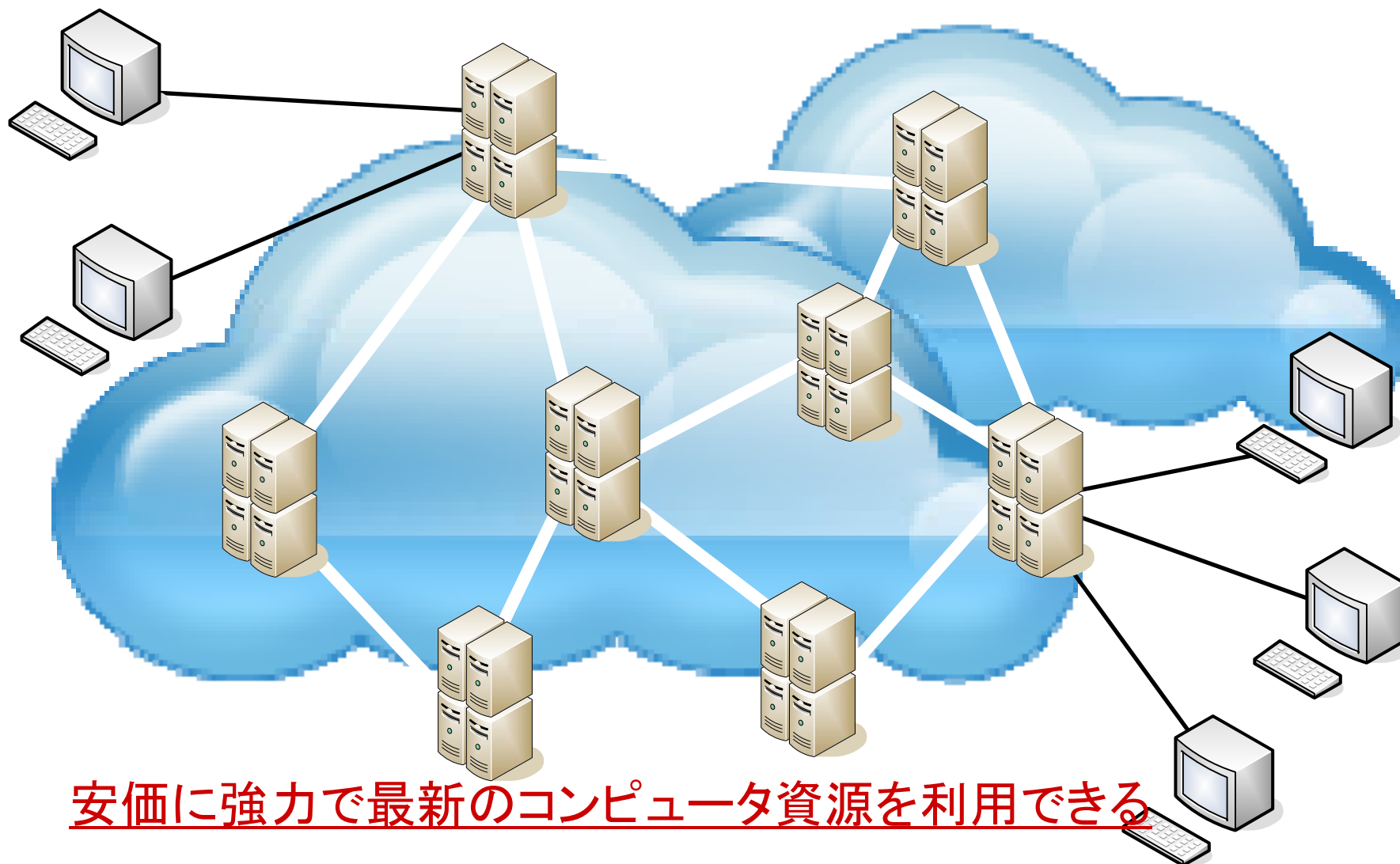
十分に予算も
掛けられない



費用対効果や投資効果の把握の困難さ

こうしたジレンマへの対応の1つの手段

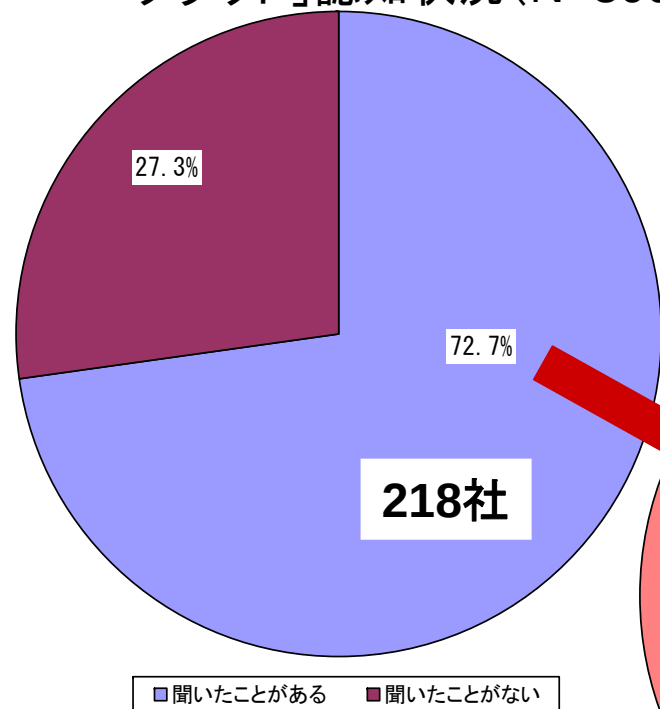
クラウド・コンピューティング



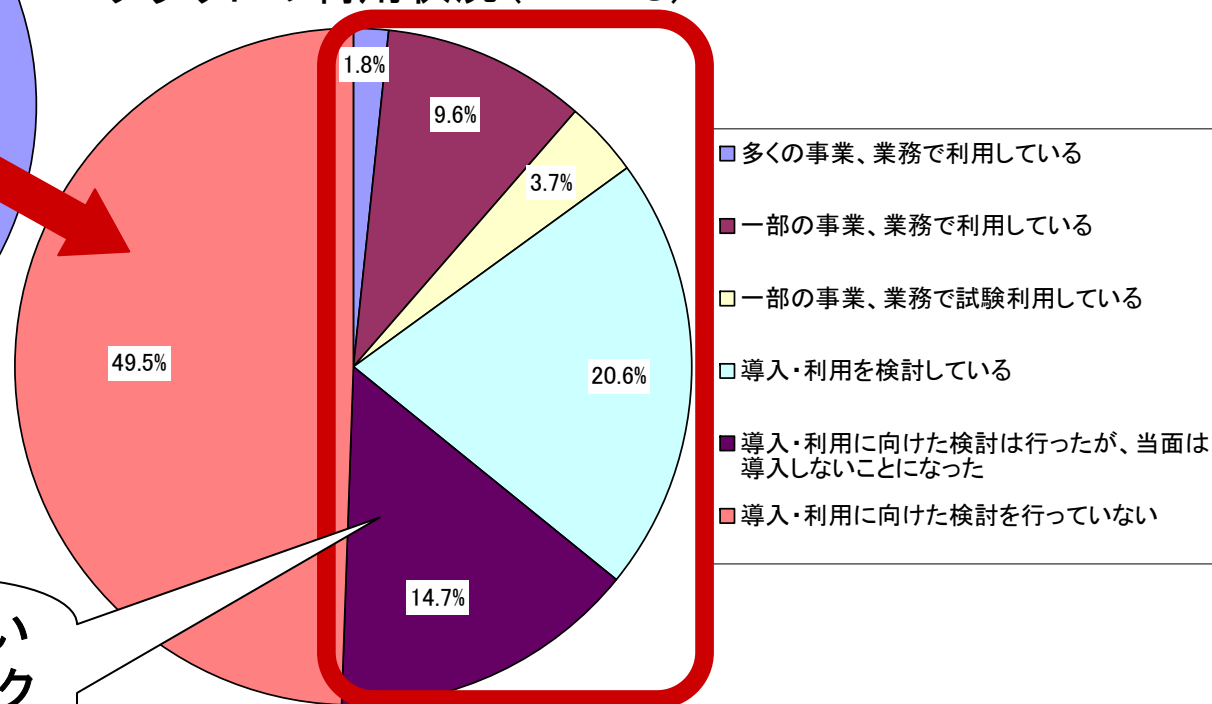
安価に強力で最新のコンピュータ資源を利用できる

中小企業のクラウドへの関心度

「クラウド」認知状況 (N=300)



クラウドの利用状況 (N=218)

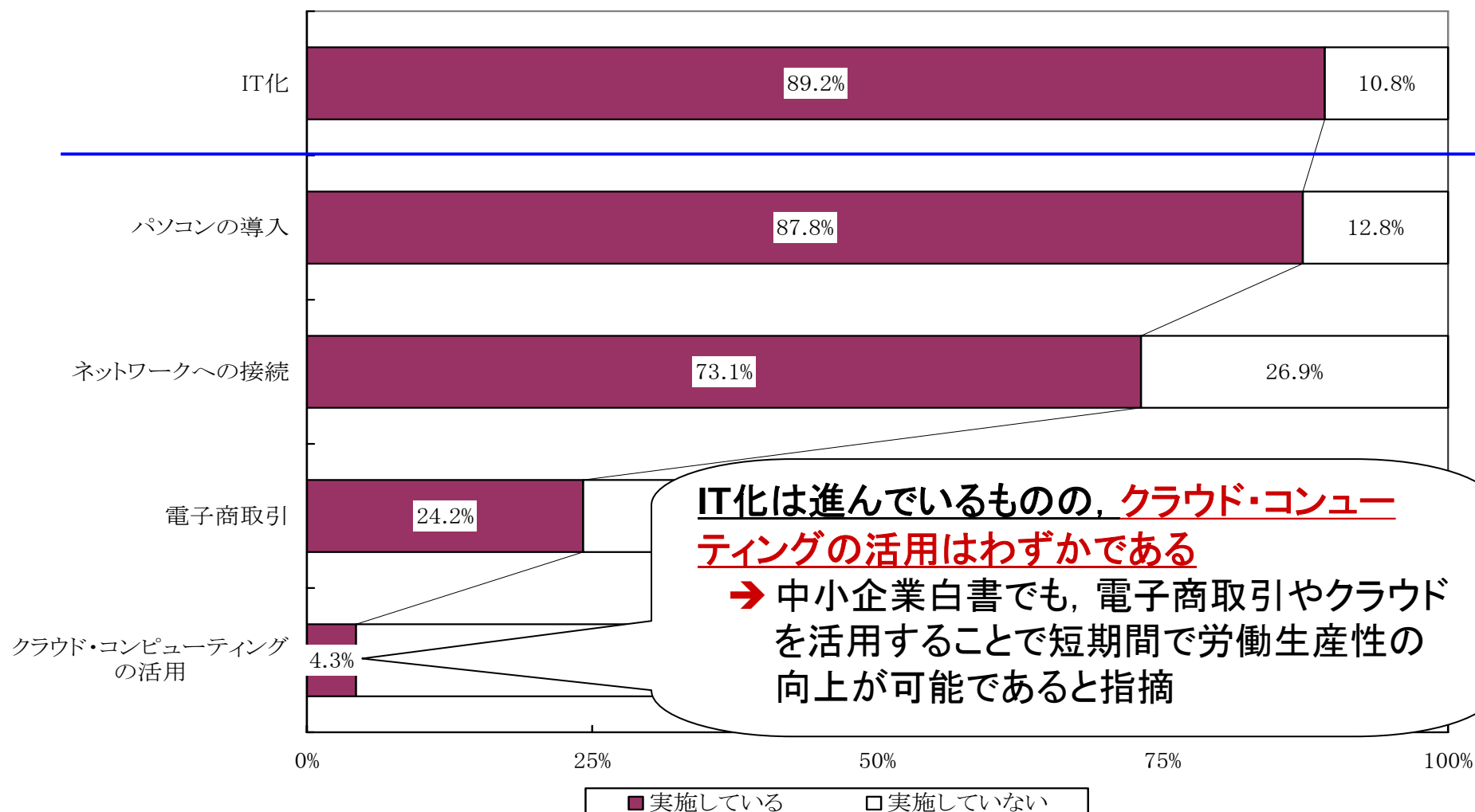


クラウドに対する関心は低くはない
 → 少なくとも過半数で何らかのクラウドの利用、もしくは過去に検討がされている

独立行政法人情報処理推進機構(2011年3月),
 『中小企業等におけるクラウドの利用に関する実態調査: 調査報告書』
http://www.ipa.go.jp/security/fy23/reports/sme-guide/documents/sme-cloud_report.pdf, pp.15-16 [参照日: 2012年9月6日]。

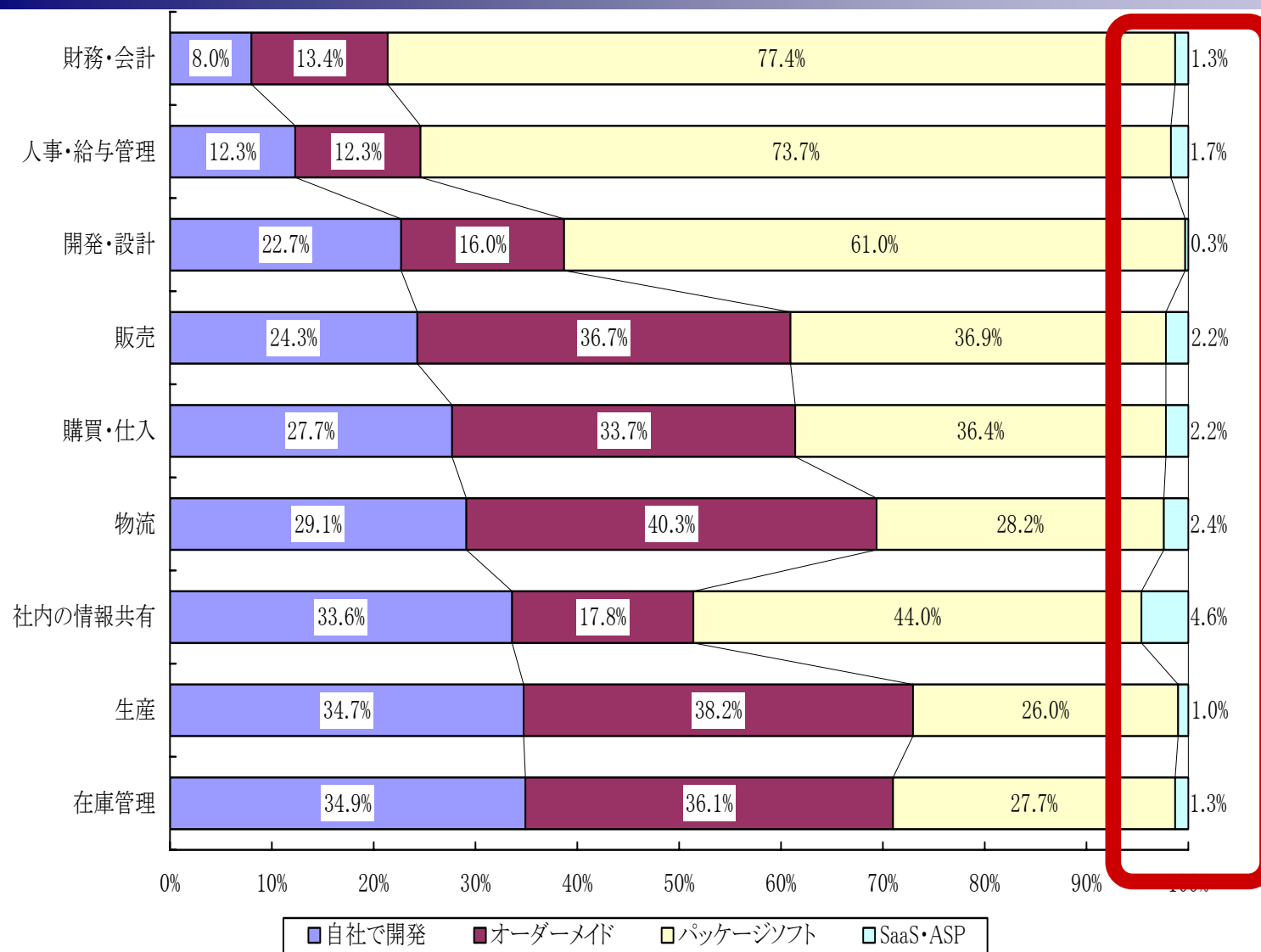
IT化への取組の実施状況

IT化の実態は、ほとんどがパソコンの導入やネットワーク接続



中小企業庁編(2011),『中小企業白書[2011年版]』同友館, p.249。

中小企業における情報システムの構築状況



SaaS・ASPなど
インターネット網
を利用した情報処
理サービスの活
用形態はほとん
ど浸透していない

中小企業庁編, (2008),『中小企業白書[2008年版]』ぎょうせい, p.83

視点を変えて：ベンダーの立場から

- 単に既存のシステムをクラウド化しても、既に何らかのシステムを利用している企業は乗り換えるメリットが殆どない（おそらく余裕もない）



つまり

- ベンダーはクラウドを利用することで 新たな付加価値を利用者に提供することが必要

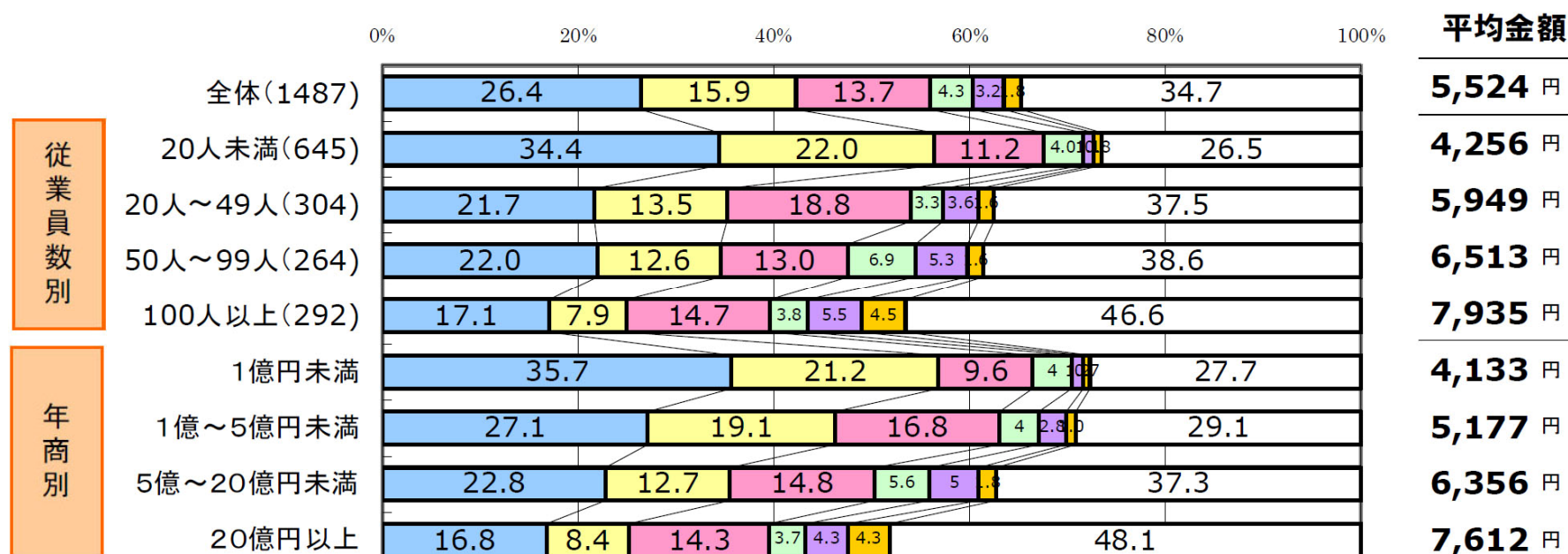


そのために

- 新たな ビジネスモデルの創造 が重要
 - そのなかでクラウドの役割を考えることが必要

SaaSに支払っても良いと考える月額金額(業務系分野)

企業の従業員数や年商が大きくなるほど、金額は増加する傾向にあるが、従業員が100人以上の企業でも、平均金額は7,935円である



■ 3千円未満 ■ 3千～5千円 ■ 5千～1万円 ■ 1万～1万5千円 ■ 1万5千～2万円 ■ 2万円以上 ■ わからない

その他の分野(業務系以外の分野での平均金額は4,701円)

日本商工会議所, 株式会社ノークリサーチ(2008年3月), 『中小企業のIT活用に関する実態調査』
<http://www.jcci.or.jp/it/2007jittaichosa.pdf> [参照日: 2012年6月7日], p.19より抜粋

コア／コンテキスト分析(ベンダーはどのようにクラウド化を促進していくのか)

法令に基づくなど
個々の会社によって
大きな需要の違いは
なく汎用的

環境や戦略の変化に
応じた企業独自の対
応が常に必要となる

個々企業の独自性が強い

Core

Context(Non-Core)

差別化を生み出すプロセス

バックオフィス

Mission Critical

問題があると重大な
リスクがもたらされる
(24時間365日、
止まらない
運用が要求される)

コア／
ミッション
クリティカル
(CRM／ECなど)

非コア／
ミッション
クリティカル
(財務・会計、給与計算
など)

Non-Mission

Critical

リスクが限定的で
失敗や問題があっても
企業の存続や成長に
直接的で深刻なダメージ
を及ぼさない

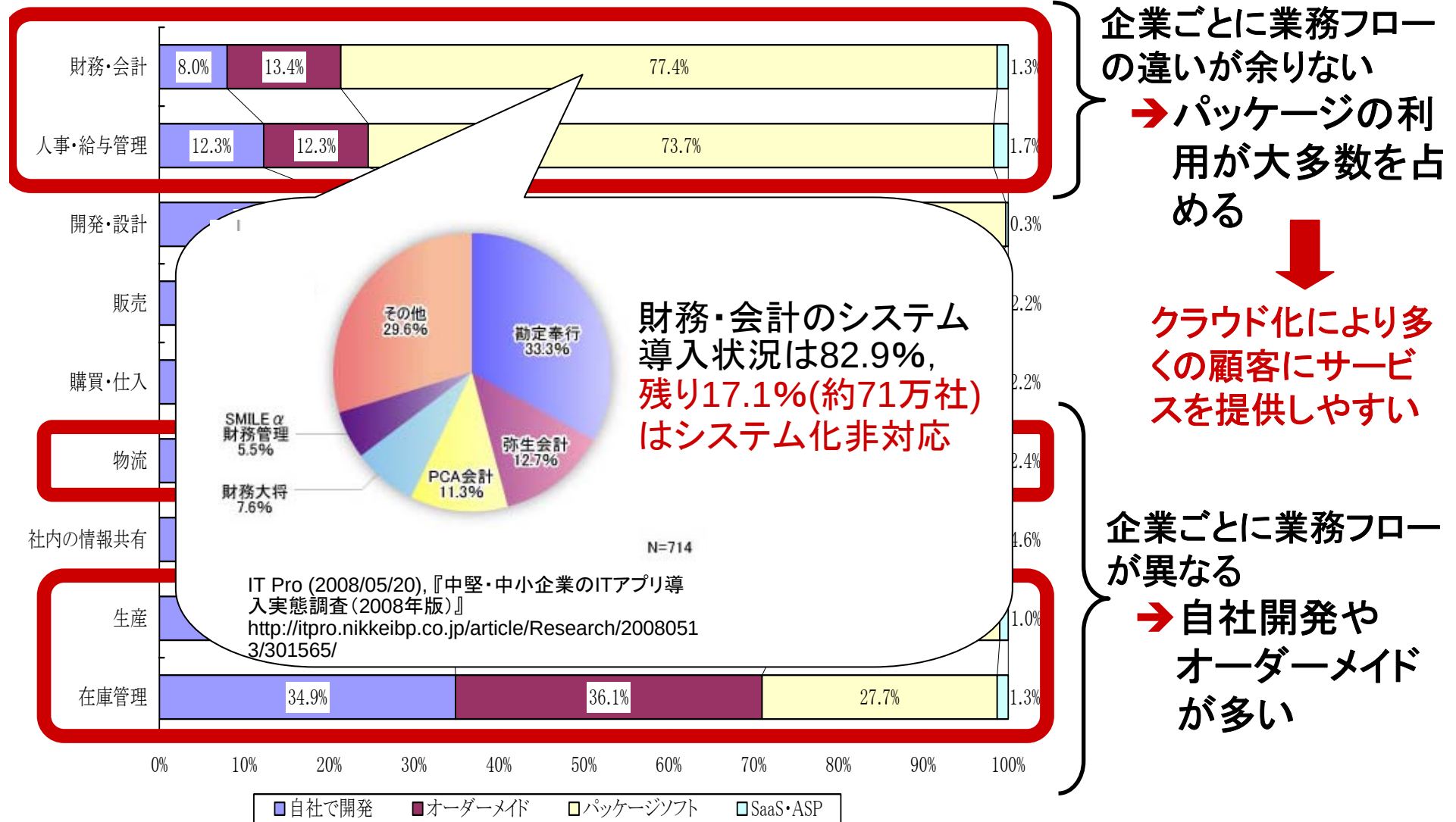
コア／
非ミッション
クリティカル
(研究開発、データマイ
ニング)

非コア／
非ミッション
クリティカル
(グループウェア)

必要不可欠度合

差別化(独自性)度合

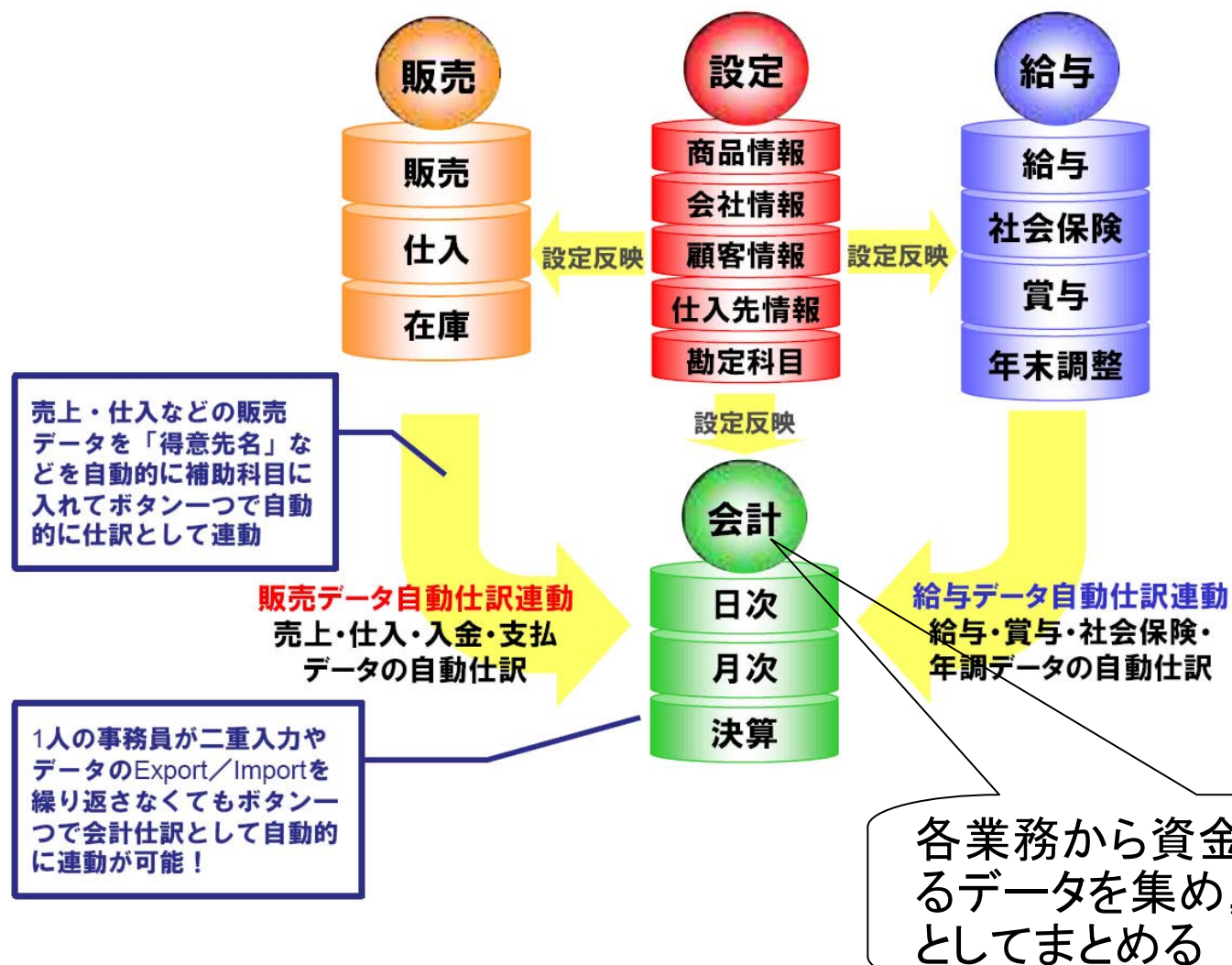
中小企業における情報システムの構築状況(15頁のスライドから)



中小企業庁編, (2008), 『中小企業白書[2008年版]』ぎょうせい, p.83

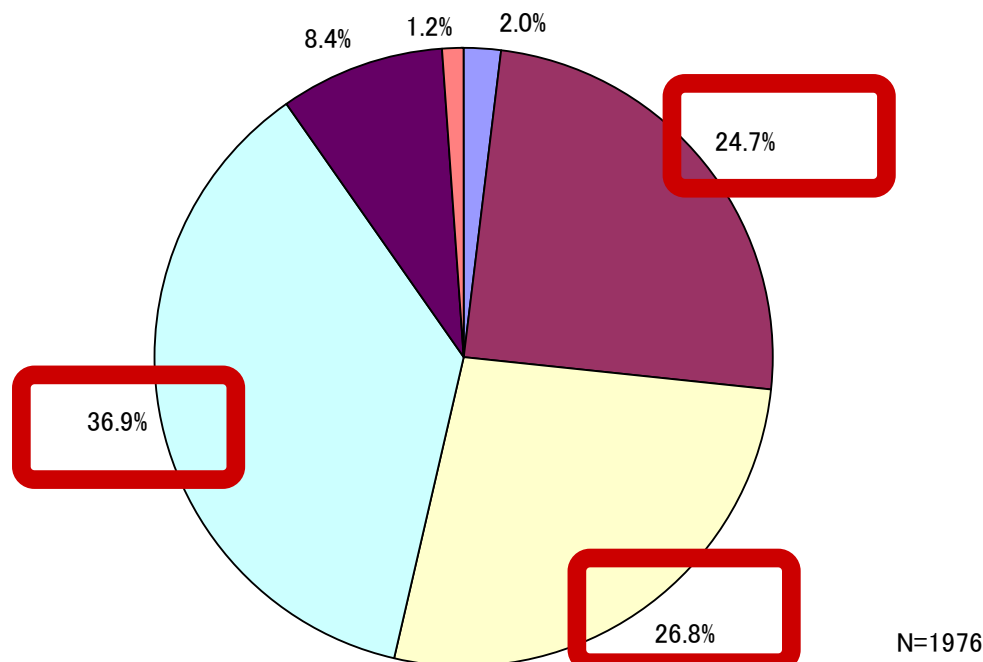
スマイルワークス社のClearWorks

財務会計・給不計算・販売管理のSaaS型統合業務システムサービス



中小企業の財務・会計業務に関する現状

財務・会計に関する事務分担

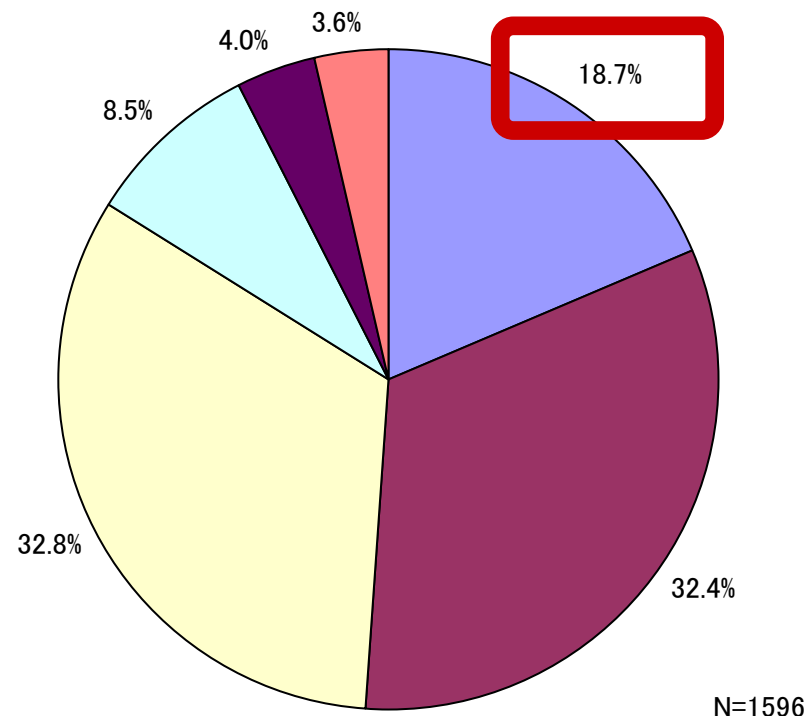


- 仕訳伝票を会計専門家に渡し外注
- 総勘定元帳の作成までを社内で行い、残りの処理と税務申告は会計専門家に外注
- 財務諸表の作成まで一貫して社内で行い、税務申告は会計専門家に外注
- 財務諸表の作成、税務申告まで、一貫して社内で行う
- その他

88.4%が会計専門家へ何らかの業務を外注している

(80.3%が税理士, 18.7%が公認会計士)

会計専門家へ支払う年間報酬



- 50万円未満
- 100万円以上～200万円未満
- 300万円以上～400万円未満
- 50万円以上～100万円未満
- 200万円以上～300万円未満
- 400万円以上

50万円未満は18.7%

(72.3%は50万円以上)

新日本有限責任監査法人(2010年3月),『平成21年度中小企業の会計に関する実態調査事業集計・分析結果』, <http://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/kaikai/2010/download/101109KE-1.pdf>, pp.8-9 [参照: 2012年6月5日]。

※中小企業庁会の計処理・財務情報開示に関する中小企業経営者の意識アンケート調査結果

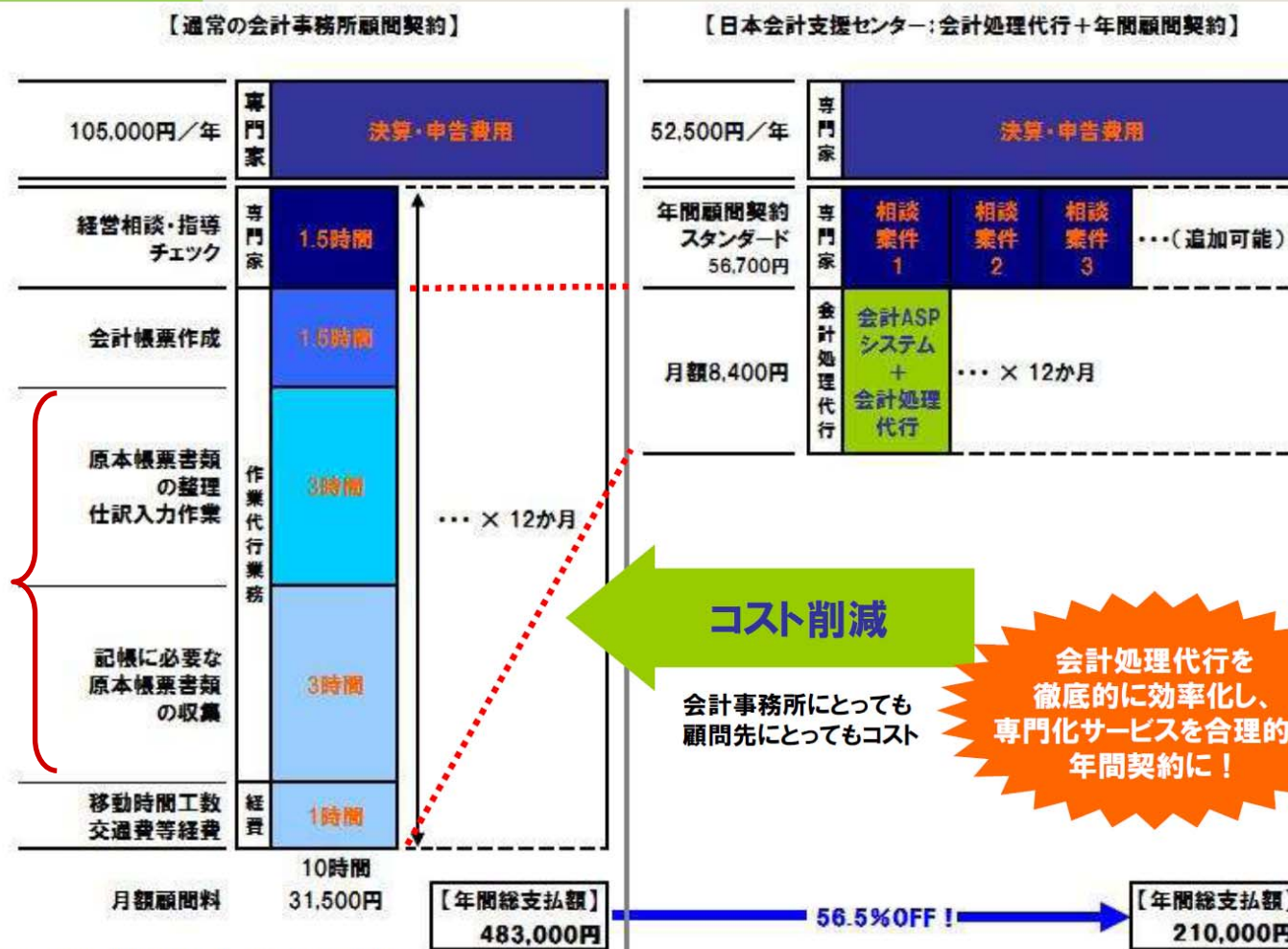
税理士の収益構造モデル

費用対効果:コストモデル図



仕分けの入力
や記帳

→税理士が
自ら行う必要はない



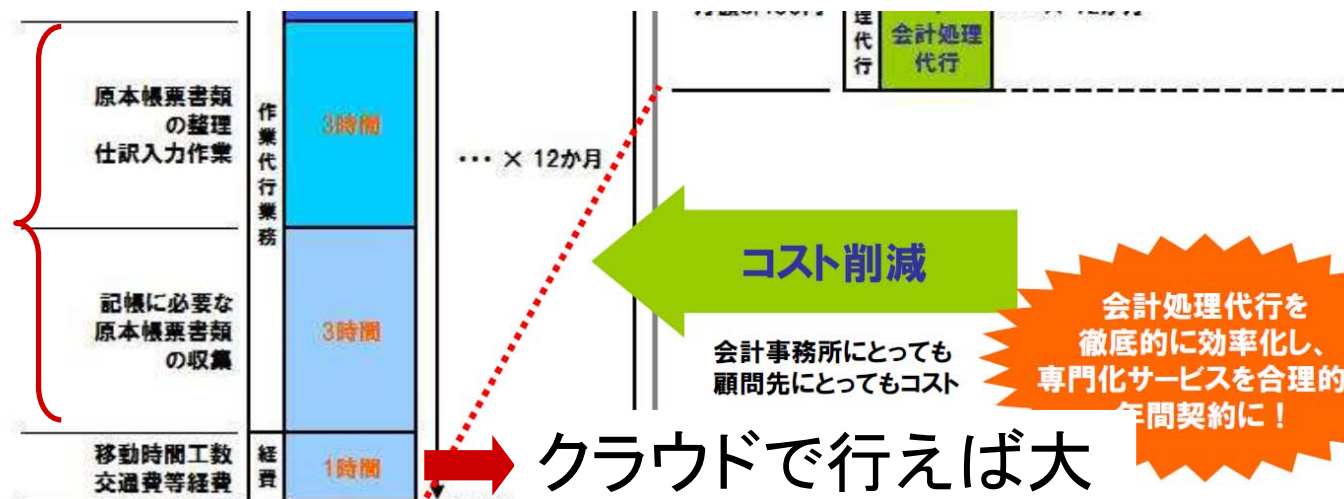
Confidential: SmileWorks, Inc. All right reserved.

56

多くの時間を割いていた仕分けなどの作業は他の資源を活用

仕分けの入力
や記帳

→税理士が
自ら行う必要はない



会計事務所にとっても
顧問先にとってもコスト

会計処理代行を
徹底的に効率化し、
専門化サービスを合理的な
年間契約に！

- ワークスタイルの変化等で職場の第一線から離れた主婦などの在宅勤務者
- ここで削減できた時間で税理士は税理士にしかできない専門の付加価値業務に専念

クラウドによるサービス(ClearWorks)で対象となる関係者

従来のようにベンダーはシステムの部分だけの提案を
していてもダメ

クラウドによる情報処理サービス
ClearWorks

クラウドというITを駆使
することで個々個別に
行われていた互いの
業務や作業を結合させ、
互いに利益をもたらす
新たなビジネスの
モデルの構築



中小企業の
経営者／会計担当者



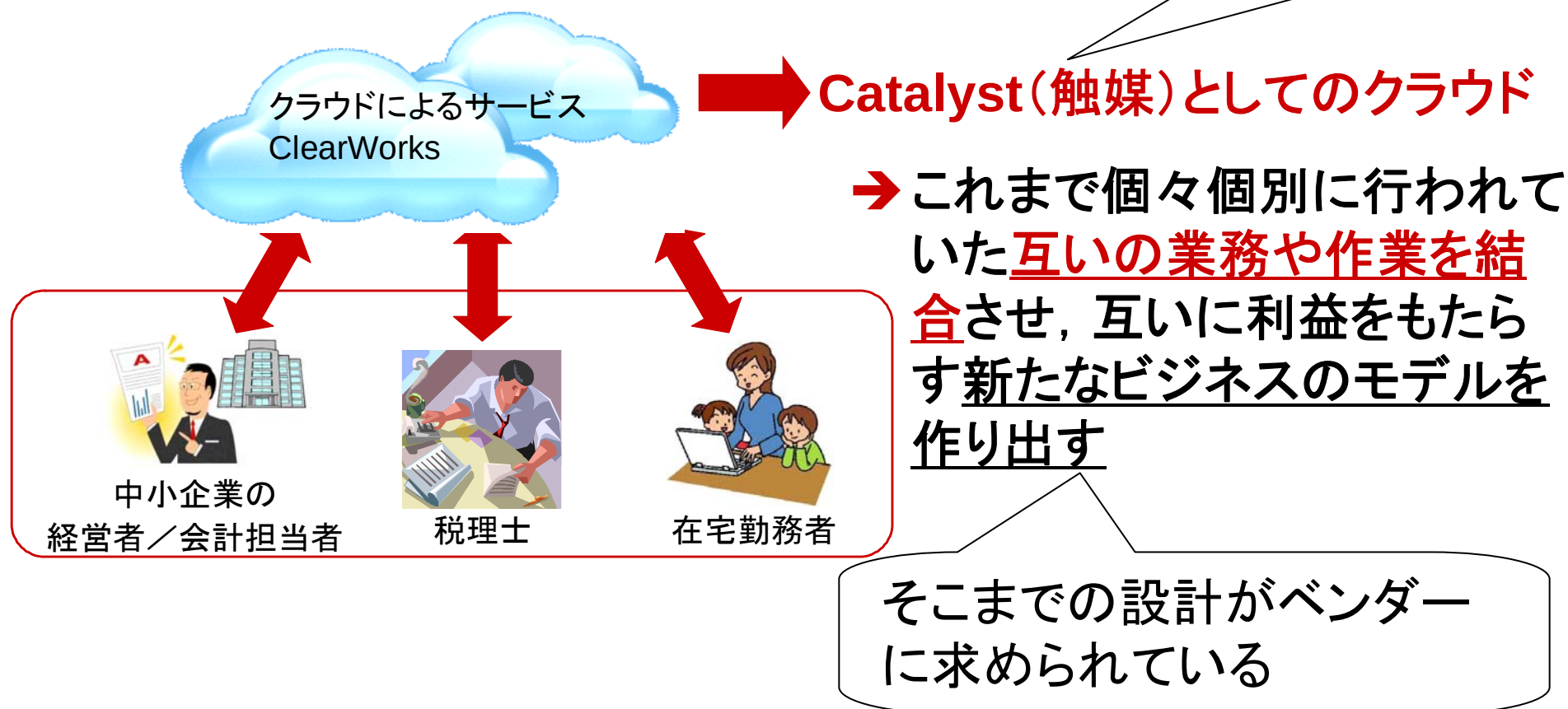
税理士



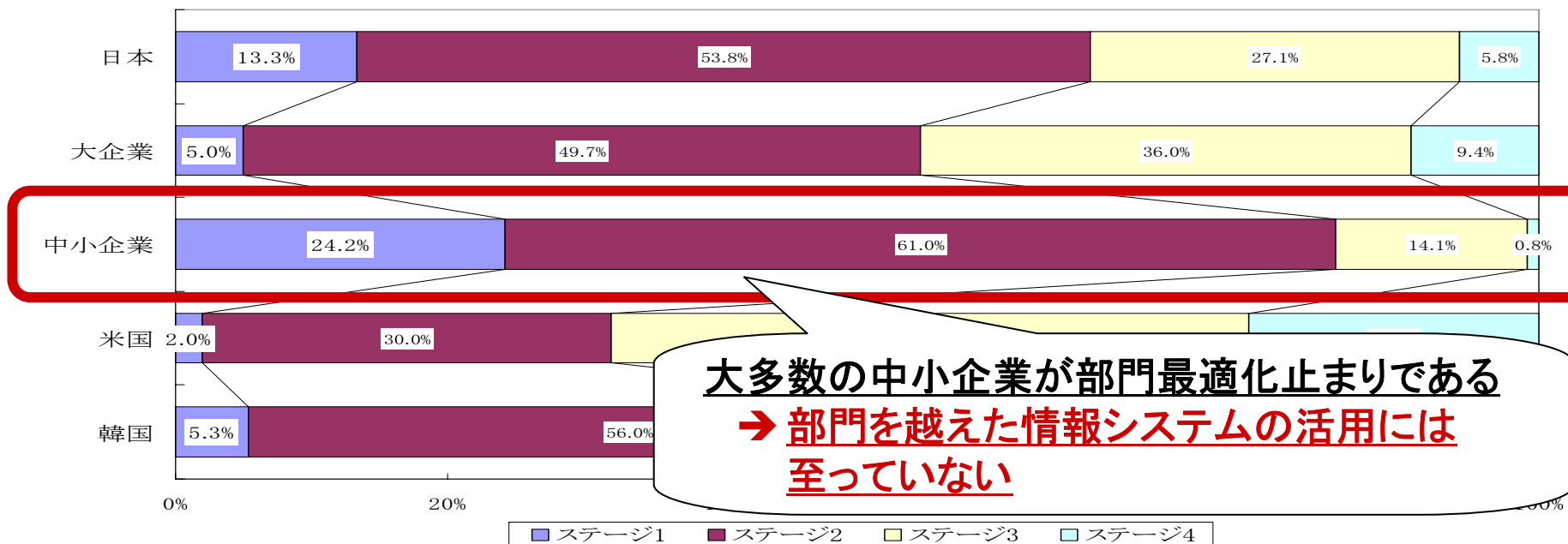
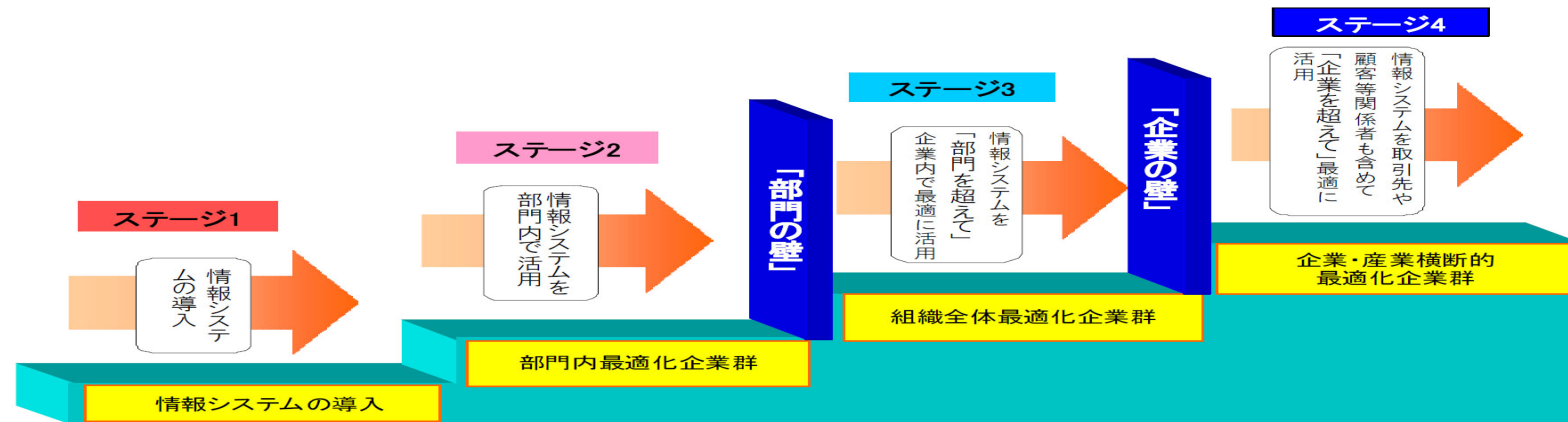
在宅勤務者

まとめ: Catalyst(触媒)としてのクラウド

通常では化合しない物質を互いに結びつけて、化学変化を促す反応物質以外の物質



ITステージの現状



大多数の中小企業が部門最適化止まりである
→ 部門を超えた情報システムの活用には至っていない

経済産業省委託調査(2011年2月),『IT経営力指標』を用いた企業のIT利活用に関する現状調査(報告書)』,
http://www.meti.go.jp/meti_lib/report/2011fy/0022949.pdf, p.2およびp.4, [参照日: 2012年9月6日].



ご静聴
ありがとうございました

横田明紀
a-yokota@ba.ritsumei.ac.jp