

マイクロソフトの中小企業支援と 中小企業におけるクラウド・ICT 利活用事例のご紹介

日本マイクロソフト株式会社
執行役常務 織田浩義

ACT FOR JAPAN ～人とICTでつくるこれからの社会～

世界最高水準のIT利活用社会の実現に向けて
課題先進国日本として成長戦略の中核となるテーマに沿った活動を推進

教育・ 人材育成

21世紀の学習環境
障害のある学生支援
遠隔授業



中小企業+ 起業支援

ベンチャー人材教育
ITスキルアップ支援



働き方改革 テレワーク の推進

最先端ワークスタイル
業務効率化支援



公共 サービスの向上

地域活性化
医療・農業・交通・ビッグ
データ活用






クラウド+ セキュリティ

サイバーセキュリティ対策
グローバル基準の支援



マイクロソフトの中小企業向けIT啓発活動

マイクロソフトは延べ**11万人**の中小企業様に直接お会いしお客様の声を聞き、IT化の支援を継続中

コンセプト	テクノロジー	2001年-2007年	2006年-2008年	2012年-2013年	2014年～
働き方の改革	クラウド、タブレットデバイス セキュリティ データ活用			"Discover" Discover セミナー 2012/12～2013/6 50,000社 (1400回)	"待ったなし" データ徹底活用 セミナー 2014/12～2015/6
生産性向上	MS-Office (ワード・エクセル・パワーポイント・アクセス・アウトルック) インターネットセキュリティ		 全国IT実践キャラバン (2006/12～2008/6) 22,000人 (200回)	既存IT資産の利用方法・価値を再発見 『テレワーク』の推進	 500社 (20回) 売上アップに貢献! 企業データ徹底活用のススメ パソコンで駆使されるExcelデータ分析ガイド 現在 商工会議所と全国展開実施中
IT利活用	PC・インターネット・メール 	全国IT推進計画 15,000人 (500回) IT実践塾	全国IT推進計画Ⅱ 21,000人 (200回) IT体験キャラバン	無償ダウンロード提供 業務テンプレート: エクセルだけで毎月平均 44,500ダウンロード	

- **IT推進全国会**
(中小企業・小規模事業者向けパートナープログラム)
→本社のグローバル施策へ統合
- **経革広場**
(中小企業向けビジネスポータルサイト)
→2011年 NPO に譲渡
- **ブロードバンドスクール**
(いち早くPCを使った授業を実施、モデル校 14校 (岡山・千代田区))

- **全国IT推進研究会:MSITC**
(税理士・会計士、ITコーディネータの組織)
→2010年一般社団法人化
- MSファイナンス

- 全国営業所の支店化・新支店の開設
- **スマートビジネスプラス**
中小企業向け専用会員サイト
→MSBCに統合

**中小企業・小規模事業者向け
メールマガジン
14万登録企業へ定期配信中**

全国のパートナーネットワーク 22,978 事業者 **全国のMSラーニング認定パートナー: 162社**
スクール:426拠点 (ICT関連資格・スキルアップ等)

中小企業 IT化の環境とチャレンジ

中小企業の置かれている環境

- PC, MS Office, メールは利用、 売上経理関係のITシステムの最低限の導入
- 高度なIT化したくても出来ない 企業内にIT部門なし、IT人材不足
- 多数の中小企業に対して、ITベンダーが対応できない、サポートしきれない
- IT化しても、陳腐化していき、結局Excelでやっている仕事が増加、人に依存

ITベンダー・専門家が**必要**

財務・
経営管理

営業
商談管理
販売管理

顧客管理
マーケティング

物流・
在庫管理

生産・
製造管理
調達管理

人事
総務

**新しいことを
新しい手段で導入**

- ✓ 個別のITシステム化の限界
- ✓ スピード・スケールの限界

ITベンダー・専門家が**あまり必要無い**

売上
経理

経営レポート

営業支援
商談リスト

顧客表

在庫表

生産支援

社員名簿
人事評価
XX支援

カスタマイズ・利活用

PC

MSオフィス(ワード・エクセル・パワーポイント等)

メール

Web

既存IT利活用環境

**使い慣れたもので、
新しい価値を創出**

- ✓ 既存IT環境で、IT専門家が極力必要無い部分で、IT導入効果の最大化狙う
→ スピード・スケールの獲得

データ活用による戦略的サービスの提供により、生産革新・高収益ビジネスを実現

導入後に毎年1.4億円増を達成



グローバルピッグファーム株式会社

導入経緯

- 2007年、売上高を最大化するために、豚個体の販売価格を最高値とするための平均枝肉重量を適正に高めつつ、そのための全体の標準偏差の最適化、「和豚もちぶた」というブランド品質の安定維持、効率的な豚の生産継続を全て実現するという複合目標を、高い精度で達成するための生産革新が求められていた。
- さらに財務および獣医のコンサルティングサービスサービスが提携農場に受容されやすいものとなるよう、職人的な勘のみに頼るのではなく、従来よりも客観的な根拠あるデータと分析結果に基づいたより高いサービス品質・内容の提供が求められていた。

効果

売上増とROI最大化

- 導入後、対導入前 売上金額比で → **毎年平均1.4億円**の売上増
- システムは、誰もが使えるエクセルを現場側で利用

全国で高品質化かつ品質の均一化

⇒ブランド維持、高収益率

- 導入後、出荷時期の予測精度は → **約90%**

結果、メンバー農場は高収益率

(2014 年度上半期 Top7位農場利益率23.6%)

誰でも使えるエクセルを駆使し、データを基点として生産（母豚 約2万3000頭）、経営、出荷、出荷予測、販売（約50万頭）、財務、それぞれの実績の分析・予測・見える化、判断を実施。精度の高い財務や豚の健康管理専門コンサルを提供するサービスにより、全国均一品質の製品提供を可能とし、メンバー農場グループ全体の高収益率経営を実現

1983年(昭和58年)創業
従業員 135名



拠点

- 群馬県渋川市
- 全国85の提携農場に展開

事業内容

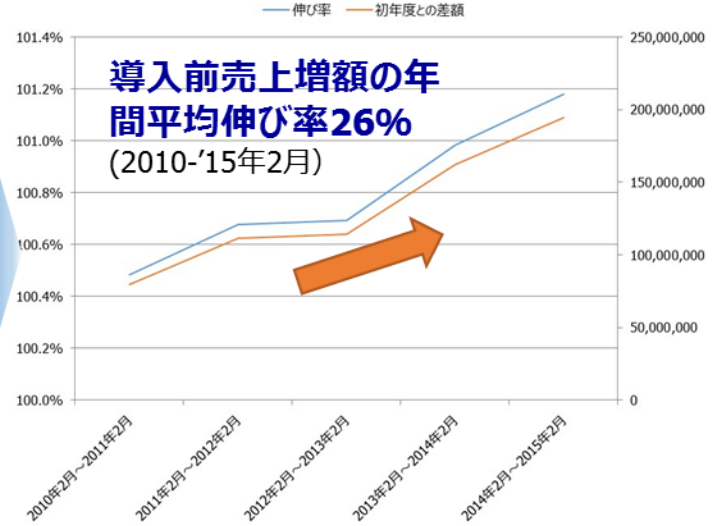
- ブランド豚（和豚もちぶた）の養豚企業。
- 全国の85の提携農場に対し、育種、資料、生産、財務、出荷におけるデータに基づいた戦略的かつ科学的なコンサルティングを実施。
- 美味しさのみならず食の安心・安全面に対しても全国均一品質を提供するために厳格な消費者目線の方針を設定。
- 国内トップレベルの技術革新を目指すと共に脱落者を出さない農家経営サポートを実現。

事例 1b システム導入後のビジネス効果



実現できたこと

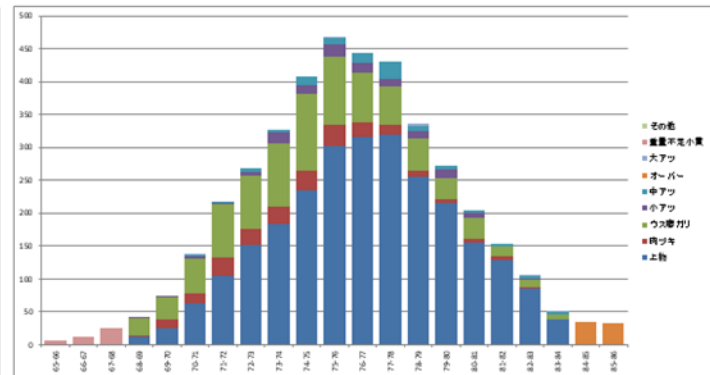
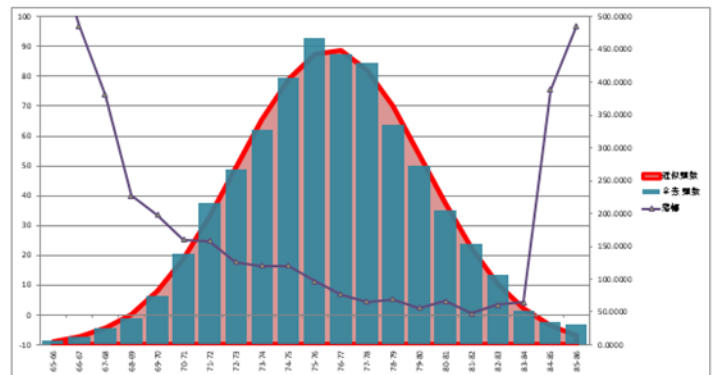
- ✓ 豚の販売価格と農場全体豚の体重データでのシミュレーションによる **最適生産パターンの見える化**
 - ✓ 豚のライフサイクルにおける**生産効率性のボトルネック分析、見える化、共有が可**
 - ✓ **他農場との成績も見える化・共有を実現**
 - 業績のいい農場がモデルになる。地域単位で高収益な農場のノウハウを学ぶ勉強会も、四半期ごとに開催している。
 - ✓ メインサービスである**データ基点のコンサルサービスの精度向上**
 - 生産データと販売データに基づき財務コンサルが提供する改善ポイントに従って各農場で対策実施
 - グローバルピッグファームの獣医が各農場にコンサルティングを実施
 - ✓ **社員が誰でもすぐに使えるツールの利用**
- これらを実現できるROI最大のツールがエクセルだった



シミュレーション(入力)			シミュレーション(売上)		
販売単価	平均体重	標準偏差	変更前	変更後	差
¥532	76.1	3.59	¥159,739,161	¥159,739,161	¥0
哺乳中率の平均	哺乳後率の平均				
14.96%	2.78%				

★養豚体重分布・売上シミュレーションシステム

保有豚の平均体重の値やその標準偏差の値の入力数値をエクセルで変えれば幾ら売上金額が向上するかが瞬時に判明する



その後: メンバー農家の“2代目”後継者(デジタル世代)を中心に利活用の勉強会を実施、MSクラウド(OneDrive)とエクセルでリアルタイム情報共有を試行中

平均枝肉重量 77.16 ⇒ 77.71 (+0.57)

→ 豚価500円/kgとして 500円 × 0.57 × 50万頭 = **約1億4千万円の年間平均売上増を創出**

中小企業とコンシューマーのIT利用比較

～ビジネス・コンシューマーの今後～

仕組み軸

中小企業ビジネス

コンシューマライゼーションITで学ぶ導入の進化
→ 既に利用しているもので、新しいことをする
(進化のスピード、スケールの獲得)



テレワーク環境

データ・情報の利用

コミュニケーションの拡張

コンシューマー

Office 365 skype



スマートフォン
所有率
2015年60%
(2010年10%)
LINE利用50%
(2010年 0%)
[*]
5年というスパン
→新しいサービスも
世の中の過半数を
超える

90%超の中小企業が導入済

- 財務会計業務の一部
- オフィス系ソフト
- メール



フリーミアム



- 時間や場所を気にせず、いつでも利用
- 簡単に使える
- 仲間同士でコラボレーションできる
- 知り合った人と気軽につながりをもてる

コミュニケーション、ネットワーク軸

日本マイクロソフト 「テレワーク週間」プロジェクト

テレワーク推奨強化週間

- これまで **自社で挑戦** 日本マイクロソフト単体のテレワーク活動を実施
- 2014年から **活動を拡大** 自社だけではなく、賛同**32社・団体**と共同実施

テレワーク環境
“いつでも、どこでも”活躍できる 環境づくり

自宅でも
出張先でも
地方でも

Office 365

全員の日常に

様々な業種・業態の方々と

一緒に取り組む

- 顧客・パートナー各社と共同実施
- とともに学びあう
- 次につながる効果・効用
・手法の工夫を試行

日本マイクロソフト単独開催

- テレワークを全社で実施 → 経験の蓄積
- 社員の意識調査を実施 → データの蓄積

Microsoft

2012年

Microsoft

2013年

Microsoft

2014年

Microsoft
Microsoft Telework Week 2014

テレワークが創る未来 | 2014.10.27 ~ 31



その他ご賛同法人 **全 32 社**

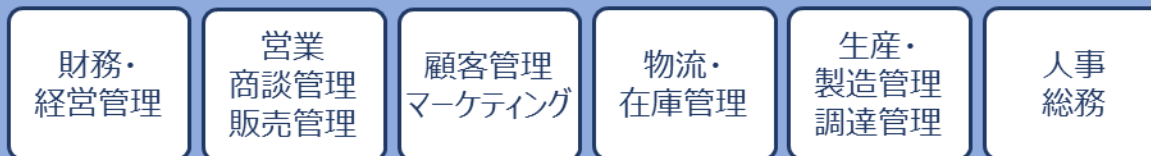
→ 2015年もやります！

中小企業 IT化のモデル案

IT専門家が社内もベンダーからのサポートも制限がある中小企業において

- 1 使い慣れているツールをITの高いスキルなしに利活用工夫を最大化することを平行して進めていく
- 2 新しい業務のIT化・新しいITを、クラウドで導入して促進する

ITベンダー・専門家が**必要**



**新しいことを
新しい手段で導入
(垂直的ITアプローチ)**

- より取り組みやすい
クラウドの利用
- 先進的・具体的取り組みを
参照モデルにする

ITベンダー・専門家が**あまり必要無い**

**“いつでも、どこでも繋がり・関われる” コミュニケーション・コラボレーション
テレワークの仕組み**



**使い慣れたもので、
新しい価値を創出**

- 既存IT環境で、IT専門家が極力必要無い部分で、IT導入効果の最大化を狙う
- テレワークの仕組み増進と、**テレワークを活用した業務改革・経営体質改善**を実現
- 先進的・具体的取り組みを参照モデルにする

テレワークが実現する価値シナリオ

企業・経営者

- | | |
|-------------------|---|
| 1 『社内オフショア』 | 特定部門や業務(担当者)を別拠点へコストをかけず拠点の増加・営業カバレッジの拡大 |
| 2 新しい形の人材確保 | 人材・雇用確保, 離職率低減
首都圏の人材を地域企業へ派遣
遠隔からサービス提供 |
| 3 営業活動のイノベーション | 顧客とWeb会議で営業提案・受注管理
顧客面談回数増加
データのリアルタイム活用による合理化 |
| 4 生産革新や経費削減 | 業務効率化、事務所スペースの削減
販管費削減、売上高利益率の向上
生産・製造量の拡大、品質向上 |
| 5 専門家の遠隔対応サービス | 小規模事業者ではもてない人事・経理・広報・法務・IT・教育・健康管理の機能を、専門家(事業者)が遠隔対応 |
| 6 災害・パンデミック時の事業継続 | 24時間365日緊急顧客対応可能、自宅・避難先からも対人業務可能 |



就労者

- | | |
|----------------|---|
| 7 育児・介護サポート | 育児・子育て時期の女性の就労実現
退職せずに家族の介護サポート |
| 8 仕事とプライベートの両立 | 仕事と生活の双方を補完・ライフイベント・ライフステージの変化に対応
働く時間帯を自由選択 |

情報共有の迅速化による営業力強化

株式会社エコ・プラン



導入経緯

若手社員中心に各部門で導入されていたコンシューマー技術のシャドウITをOffice365を中心にしたクラウドへ統合、すべての社内システムをクラウド化。

効果

□ 営業力の底上げ増強・売り上げ拡大

若い営業社員が多いが、営業日報や提案書をクラウド上へ保存し、ナレッジベース化したことで、若手社員の営業提案力の底上げを実現。また、社員へ積極的に最新Windows モバイルPCを配布し、社外からの情報アクセス（テレワーク）を可能にしたことで、顧客からの問い合わせに対する対応が迅速化。その結果、**新規顧客からの売上が昨対比+64%、既存顧客からの売上が+19%と大幅に伸長**した。

□ 障害・クレーム対応のスピード、対応品質の向上

現場の情報共有がされることで顧客先の障害やクレーム対応のスピードと対応品質の向上を実現、結果顧客満足度が向上。

□ 経費削減

テレワークの導入により、営業社員がオフィスを経由せず、お客様の現場へ直行できるようになった。また、管理職の休日出勤が不要になった。不要な通勤や休日出勤の人件費を抑制できたため、各々**420万円/月**および**216万円/月の経費削減効果**が得られた。

エアコンのオーバーホール修理、保守点検などの空調メンテナンスを中心に、最新機種への入れ替えなどの空調工事や設置、ダクト清掃、浴室リフォーム、省エネコンサルティングを実施。「仕事の質は人の質」「やる気日本一企業」「寄せ鍋精神」の3つのスローガンを掲げて、全国でサービスを展開している。

会社名：株式会社 エコ・プラン

設立：2002年10月1日

従業員数：267名（2014年4月現在）

事業内容

- 空調、冷凍、冷蔵機器のオーバーホールを中心としたメンテナンス、修理、施工、販売
- 省エネルギーに関するコンサルティング
- 浴槽、浴室の塗装、コーティング
- 日用雑貨品の販売
- 飲食店の経営

雇用の継続・人材確保, 新しい形の拠点経営

株式会社あしたのチーム

導入経緯

本社と拠点を結ぶコミュニケーションツールとしてOffice365テレワークを導入。新規拠点開設と同時に利用開始。

効果

□ 『社内オフショア』

徳島県三好市池田町のオフィスでは全国拠点の営業アシスタント業務を実施している。

→業務を単一タスク化し東京本社から業務を切り離し、地域拠点で『社内オフショア』のような形態を実現。

→毎朝、Lync Online(テレワーク)を使って全国拠点と朝礼を実施。

□ 人材確保

高橋社長が特筆すべき効果として挙げたのが、人材確保の点。家庭の事情で実家近くに戻らねばならず退職届を提出した社員を、在宅勤務とし新拠点開設準備に携わることになった。これによりスキルを持った社員の雇用の継続ができた。

□ 経費削減

会議や提案資料作成にかかる紙をはじめとした間接コストは、拠点が増えれば増えるほど見えにくいコストとしてのしかかってきた。資料を表示しながらWeb会議の進行が可能になったことにより、ペーパーレス・印刷コスト削減を実現できた。

あしたのチーム



人事部が存在しない中小企業を中心に、Webシステム化した人事評価制度サービスの提供、採用活動の代行、教育研修の支援、労務管理コンサルティングなどを展開する、トータル人事サービス企業

2008年創業

拠点

東京本社

大阪・福岡・札幌・名古屋・高松・仙台・

サテライトオフィス三好ランド(徳島県三好市池田町), 台湾法人

事業内容

- 人事評価システムASP「コンピリーダー」
- 人事評価運用支援サービス
- 人事評価制度構築コンサルティング
- 組織診断アンケートASP「Seven Eyes Dock」
- 人材紹介事業（ベンチャー企業に特化した求人・転職支援）
- 採用代行業業

<http://ashita-team.com/>

まとめと政府へのお願い

1 地方、中小企業の活性化スピードとスケールのために

守りのICT導入（コスト削減、生産性向上）から、攻めのICT利活用（新製品開発、チャネル開拓）への流れは、コンシューマー IT（モバイル、ソーシャル、クラウド）により、まちがいなく確実に進みます。阻むものはありません。ただしこれにより、ICTを導入・利活用できる企業、そうでない企業の間で格差社会がどんどん広がることも事実です。

- **日常の仕組みとテレワークでの利活用・価値最大化** (格差を広げるよりも、底上げする施策の必要性)
 - ・ 使い慣れたものを駆使した、新しい価値実現
 - ・ 現在を少し拡張したテレワーク環境で更なる価値実現

➤ **新しい仕組みで、業務変革と価値実現**

平行して取り組むことが有効と考え、大事なことは、業務への最適な利活用を支援することだと考えます

2 政府からのご支援のご提案

- **すべての中小企業にITをより身近に、クラウド、モバイルがもっと身近になる啓蒙・しくみ作り**
 - ・ 利活用事例、ノウハウ・テンプレートの共有化促進
 - ・ 地域の“IT利活用”トレーニング人材活性化、育成促進
 - ・ トレーニングマテリアルの促進

