

クラウド等を活用した地域 ICT 投資の促進に関する検討会（第3回）
議事要旨

1. 日時

平成27年3月24日（火）10:00～12:00

2. 場所

総務省8階 第1特別会議室

3. 出席者

(1) 構成員

村井座長、谷川座長代理、今井構成員、宇陀構成員、大塚構成員、織田構成員、
小田構成員、桑原構成員、東海林構成員、鈴木構成員、敦賀構成員、手塚構成員、
中西構成員、野水構成員、森下構成員、横山構成員、吉崎構成員、渡辺構成員

(2) オブザーバ

内閣官房情報通信技術（IT）総合戦略室 市川参事官

(3) 総務省

西銘総務副大臣、長谷川総務大臣政務官、桜井総務審議官、
鈴木情報通信国際戦略局長、巻口情報通信国際戦略局参事官、
小笠原情報通信政策課長、岡崎情報流通振興課長、島田融合戦略企画官

4. 議事

(1) 小規模・個人事業者へのサービス提供に係る現状等について

ア サービス提供に係る現状及び利活用促進に関する課題等について

イ 北海道総合通信局における意見交換会の模様について

(2) クラウドサービス等を活用した ICT 投資促進に係る方策について

(3) 意見交換

5. 議事概要

会議の冒頭に、西銘副大臣、長谷川大臣政務官より挨拶があった。

(1) 小規模・個人事業者へのサービス提供に係る現状等について

ア サービス提供に係る現状及び利活用促進に関する課題等について

齋藤構成員より資料1、森下構成員より資料2、織田構成員より資料3につ
いて説明が行われた。

イ 北海道総合通信局における意見交換会の模様について
渡辺構成員より資料4について説明が行われた。

(2) クラウドサービス等を活用した ICT 投資促進に係る方策について
事務局より資料5について説明が行われた。

(3) 意見交換
出席者の主な発言は以下のとおり。

【谷川座長代理】

- 企業規模を考えると、上位にあたる数万社程度は既に ICT を活用している状態である。
- 企業規模が中位にあたる数十万社、イメージとしては株式会社リコーやキャノン株式会社から FAX、プリンタ、コピーの複合機を購入している企業には、ICT ベンダー企業も接触しており、ICT に関する情報も伝わっているはずだ。
- その下の企業規模である数百万社は、ICT 活用が進んでいないと思われる。今でも家庭用 FAX 等は年間約 30 万台程度販売されているが、この層の事業者は FAX で業務をこなしているのではないか。
- 顧客が ICT に要求するレベルが異なることから、顧客層を 3 階層程度に分けて議論したほうが良いのではないか。本検討会において紹介されている ICT 導入事例はかなり高レベルだが、一方で、そういった数百万社には、WEB サイトすら開設していない企業もある。
- ファクシミリ利用・WEB なし企業の ICT 導入が進まない理由の一つに、納入業者自身の ICT 導入が進んでいないことが挙げられる。高齢者の家で家電をセットしてくれる「街の電気屋さん」のように、ICT で困った時に助けてくれる「街のソフト屋さん」、コンシェルジュになるようなところが必要だ。大手の ICT 企業ではできないようなぶ板営業を展開してくれそうなどころとして、例えば、今ある印刷業の業種転換を考えたらどうだろうか。
- 契約の電子化というのも、全体がついていかないと上手く使えない。納入業者のところから ICT に対応させていく手段として使えるのではないか。

【大塚構成員】

- 地方創生、地域活性化のキーマンは若手事業継承者ではないか。検討会で紹介された成功事例の中でも、若手の方や、事業を継承するタイミングで成功した方が見受けられる。
- 「地域小規模事業者に ICT 活用の助言をする上で、どの分野の関係者にどのよう

に働きかけることが適当か（事務局資料論点②の1）」については、地域金融機関や商工会に加えて、ロータリークラブや日本青年会議所にもアプローチしてみると良いのではないか。日本青年会議所には、若手の事業者が集まり、地域のためにできることを検討しているところもある。

- 地域金融機関でのセミナー等については、「2代目、3代目がいかに生き残っていくか」について参考になるような題材があると良い。朝食懇親会などの銀行が開催するセミナーは、事業に対するモチベーションを上げるようなものであるが、それだけではなく、ICTを活用することで成功した事例を発表するといった内容のものもやっていただくと良いのではないか。
- 事業を継承するタイミングが、企業にとっては変革のタイミングである。「来年事業を引き継ぐ予定である」、あるいは「事業を引き継いですぐである」とか、そういったタイミングが支援を行う狙い目である。

【鈴木構成員】

- 株式会社インテックは富山県が地場であり、地域のICTベンダー企業として、地域への貢献を常に意識している。その一環で、社員をCIOとして地元の企業に派遣するというを行っている。ただ、規模が100人以上の企業でなければ、CIOを雇用することが難しいようだ。したがって、本検討会で議論になっている規模の中小事業者に対しては、この手法は難しいのではないかと考えている。
- 中小事業者に対して、CIOの役割にあたる業務をサポートすることは行っていききたい。本検討会で例示されているような地域の団体と連携して、中小事業者にサポートを行える仕組みがあると良い。
- 同じ地域の間は信用しやすいので、地域のICTベンダー企業がCIOの役割を担えると良いのではないか。地域にICTベンダー企業があるのならば、有効活用すべきだ。長く地場で活動しているICTベンダーを活用できるのではないか。例えば、ユーザー企業が地域のICTベンダー企業にサポートを依頼する際に、ユーザー企業側に補助をするという制度があると良いかもしれない。
- ICT投資を地域活性化に繋げるためには、地域にお金が落ちて、その地域の中でお金が回る必要がある。単純にクラウドを導入したといっても、クラウド事業者が東京の事業者であれば、お金は東京に流出してしまい、地域活性化には繋がらない。ICT投資によって、地域が潤うための仕組みを作る必要がある。
- 具体的には、地域のブランドとして成立しているような業種を中心にICT投資を行うのはどうか。例えば、富山県では薬が有名である。薬のメーカーが儲かると、包装するための紙、それから印刷するための印刷屋等に波及効果が生まれる。このような、地域活性化に繋がるICT投資というものを検討する必要があるのではないか。

- 地域が活性化しているかを図る指標として、民間投資額、地価、固定資産税などのパラメータも必要かもしれない。
- 地域では関係者が非常に身近であることがあるので、ICT 導入促進を進めやすい環境にあるのではないかと。地域における人の繋がりを活かせるような施策を具体的に検討できると良い。
- 大企業は 30 年前から個別のシステムを作って運用しているため、今からパッケージ製品に替える事は難しい。中小事業者の皆さまは、大企業で起きている現状に陥らないように、新しい方法で進めるべき。

【桑原構成員】

- 地方創生について、都道府県の自治体という立場から現状を御紹介したい。広島県では、地方創生に向けた組織づくりに取り組んでいる。本検討会に関連する組織について御説明すると、地域の産業育成を担っている商工労働局に、2015 年 4 月 1 日からイノベーション推進チームを設ける予定である。イノベーションという言葉をも明確に使った組織で、創業・新事業の展開支援や、産学連携、ものづくり分野の研究開発支援に集中する。それぞれの分野に、課長級の責任者として、中小ベンチャー企業支援担当、イノベーション環境整備担当、ものづくり支援作業担当を配置する。この体制で、地方創生に向けて広島県として可能な支援を具体的に進める予定である。
- 縦割りの組織のみではなく、組織に横串を刺す取組も行っている。局横断的な重要施策の推進を図るために、定住交流対策、広島ブランド推進等、組織横断的な 4 つのプロジェクトチームを設ける予定だ。これらのチームを中心として、地方創生に取り組んでいく。
- 新しい施策を進める上で必要なものは、お金であり、地銀等と自治体が連携して、地元の中小事業者に対して資金面、それから具体的なソリューションの面で支援を行う必要があると考えている。例えば、商工中金はそのための専任部署を設け、マネージャー職を設けて取り組もうとしており、また、地元の広島銀行からもお声がけもいただいております、どのように連携していくかが大きなテーマである。また、資金に関してはクラウドファンディングの活用も視野に入れたい。これらの支援体制を整え実施することで、地方としての「稼ぐ力」をつけていきたいと考えている。

【野水構成員】

- 本検討会における議論の中で、地場の ICT ベンダー企業を活用しようという話がある一方で、ICT ベンダー企業自体が旧来型のビジネスから脱却できないという指摘もあり、矛盾があるように感じる。
- 日本マイクロソフト株式会社から御紹介があったが、ツールを変えるのではなく、

仕組みや働き方、ビジネスモデルを変える必要がある。

- ユーザー企業に対して ICT の効果を伝えるだけではなく、ICT ベンダー企業や商工会議所、自治体、銀行等が自身のビジネススタイルを変え、ワークスタイルを変革して、クラウドを導入し、ICT 投資をする必要があるのではないか。自分たちでやってみて、初めて人に伝えることができると思う。
- これまでは誰か講師を立てて、何かを教えるということを行ってきたが、講師自身がよく分かっていないということもあった。やはり、まず自分でやってみた経験のある人などに講師というか、エバンジェリストとして、取組内容を普及展開してもらえると良いのではないか。
- 補助金の審査は、代書が可能な書類で決定するのではなく、自分で発表して、それを多くの方に評価していただくとか、地元のために ICT を活用した変革に取り組むと宣言した人に対して補助金を出し、地元の方たちで見守っていくという仕組みなどもあるのでは。
- 株式会社恵和ビジネスから御紹介があった札幌市のラジカルブリッジさんの事例では、佐賀にある病院の予約システムの案件を、札幌にしながらインターネットで受注した。ビデオ会議を活用することで、一回も現地に行くことなく、二桁万円の価格で納入した。
- サイボウズ株式会社は、4年前まではパッケージソフトの保守で8割の売上を得ていた。しかし、クラウドに移行する方針を決定し、全社で努力した結果、今では売上の2割以上をクラウドから得ている。パッケージの売上が下がった分よりもクラウドの売上が上がっているという状態であり、停滞期を脱して成長基調にある。従来型ビジネスモデルから、新しいビジネスモデルへの移行は、ちゃんとやれば売上は上がる。

【村井座長】

- インターネットの技術者を増やそうとしたときに、NTT と「ドットコムマスター」という資格を作ってきた。資格のための教育プログラムを用意し、また、資格を取得した人材を雇用すればネットワークの設定ができるという分かりやすい効果を用意した。有効な方法だったと思うが、クラウドについて何をしたら良いか分からないという現状を踏まえると、「サイボウズマスター」とか「セールスフォースマスター」、「マイクロソフトオフィスマスター」、「アロウズマスター」といった資格と、オンラインの教育プログラムを用意してはどうか。

【野水構成員】

- 「キントーンエバンジェリスト」という、我々の製品を広めるための制度は設けている。これは、地域でセミナーをする人に対して、会場を貸すといった支援を行

う。また、活動が認められてブログ等に載った人は、称号を与えるという認定制度を作った。

- 資格制度は、プログラムを受講して試験に受かったら大丈夫であるという雰囲気がある。そうではなく、サイボウズ株式会社の場合は、実際に地域で動いて自分で製品を普及展開できる人を認定する。この点が今までの他の制度と異なっているところだと思う。

【村井座長】

- クラウドを使って業務改革をすることが可能な基礎的なノウハウをセットで教育できる、オンラインで受講できるようなコースを設けて、その資格を持っていたら誰でもコンシェルジュになれるような仕組みはいかがだろうか。

【野水構成員】

- サイボウズ株式会社の場合はテレビ会議等でエバンジェリストと会議を行っているが、テレビ会議は苦手で、直接対面で話をしないとという人は、ワークスタイル的に古くてエバンジェリストとして認定できない。

【村井座長】

- 特定の ICT ベンダー縛りにならないよう、いろいろな知恵を集めた資格にして、就職や大学の教育リファレンスになるような一般的なものにすると良いのではないか。

【宇陀構成員】

- アメリカのクラウドに関するベンチャーには、全く見たことのないような技術を持っている企業がある。そのようなベンチャー企業の中には、業績が対前年で倍になっている企業もあり、数年内に IPO する予定の企業もある。
- アメリカのクラウド関係企業が、優先度が高い市場としているのはアメリカの市場であり、その次に欧州、アジアがある。アジアの中でも、日本の優先順位は低くなっており、その理由は日本の市場は閉鎖的であると思われるからだ。
- セールスフォースが、アメリカの次に拠点を設けたのは日本であった。その理由は、海外企業の進出に関して厳しい市場であるため、日本市場で自社が評価されたら、さらに国際的に進出できると考えたからだ。
- 今回のテーマは非常に良いと思うが、ICT リテラシーに関しては昔から議論されているテーマであり、解決できるテーマかどうか疑問である。
- 日本企業の国際競争力や、地方創生、成長戦略、経済活性化をテーマとして考えるならば、証券市場は重要である。中小事業者の IPO を増やすことについて、総務

省、経済産業省、内閣を含めて一体となって政策を推進することが必要ではないか。

【織田構成員】

- 日本全体の ICT リテラシーの底上げを考えると、本検討会の中で対象とする業種・業態は特定のものにするのではなく、可能な限りどの業種・業態でも共通となるテーマを扱うと良いのではないか。その観点からいうと、新しい働き方やテレワークは重要なテーマである。
- 政府の役割は場の提供であることに加えて、企業文化の変革を主導することも重要だ。携帯電話やインターネット、Eメールが普及したように、新しい働き方、テレワークが当たり前になるように変革を主導することが必要である。
- 先行事例を勉強する場合は各社用意しているが、それぞれ特色がある。中立的に先行事例を提供できる場づくりが重要ではないか。

【敦賀構成員】

- 中小事業者において、経営者が代替わりするタイミングで ICT 化を進めると良いのではという議論があった。そこで重要であることは、ただ単に ICT 化することによって業務効率が上がるということや、情報共有が進むということではない。
- 中小零細企業にとって、会社の文化を明文化し、戦略に落とし込むということが難しい。理念を額に張って飾っていることがよくあるが、それを具体的な方針に落とし込んで、社員に身をもって業務の中で体験していただく必要がある。
- 企業にとって重要なのは、ヒト、モノ、カネの中では人とお金である。特に人については、その人をどのように教育し、どこに配置して、どう評価し、いくら報酬をあげるかというところが重要だ。顧客のためと社長が言っているけど、そのことに対してきちんと評価と報酬がされていなければ、企業文化は根付かない。
- ICT は企業文化を洗練し、共有することに役に立つ。顧客満足度向上のために、額に張って飾ってある理念をスマートフォンの中に具体的な方針として落とし込み、数値化し、その数値で社員を評価することに、ICT は大きな役割を果たす。
- 中小零細企業の 2 代目、3 代目で成功しているところは、先代との関係というよりは、企業文化を上手く数値で評価できるようにしたからだと思う。この数値化することについて、具体的な方法を ICT ベンダーからセミナー等で教えていただければ、事業を継承する方は自身の会社にあてはめて考えることが可能になり、参考になるのではないか。

【東海林構成員】

- 日本全体で 400 万社以上の中小事業者があるが、みなし法人等も考慮すると、実体としては 50~100 万社がターゲットになるのではないか。400 万社全てを対象とす

る前に、まずはそこで何かを形にすることが重要である。

- 中小事業者の中には、WEB サイトを持っていないところもある。KDDI 株式会社では、ドイツの会社と提携して、簡単に WEB サイトを作れるツールを提供している。最初の 1 年間は無料で、1 年後から年間 1 万円いただくサービスであるが、1 年たつと 90%が利用を辞めてしまう。とても簡単なツールであるにもかかわらず、活用できておらず、メンテナンスもできずにいる企業がある。
- 中小事業者にはリテラシー等の問題があるので、そのような方に対して、恒常的にサポートできるモデルを試験的に実施してみてもどうか。ICT ベンダー企業と中小事業者との間に、中間コンシェルジュ的な機能が必要であると思う。

【手塚構成員】

- 官民の契約手続きの電子化については、調達ポータル等、可能ならばスモールスタートで成功事例を作って欲しい。特に法人番号というツールを活かして、中小事業者に徹底的に使っていただき、利便性を見いだしていただけると良い。
- 認証基盤についても重要で、社員をどのように認証するかが今後ビジネスで重要になっていく。調達ポータルとの連携において、認証基盤は鍵になるテーマである。

【今井構成員】

- 地域で ICT の利活用を促進するための場合は、企業規模に応じて 2 種類必要であるとする。その 2 つが地域で上手く連携できるような仕掛けがあると良い。
- ある程度の規模の企業向けには、地域の ICT ベンダー企業が中心となって利活用を促進させる場があると良い。テレコムサービス協会の地方支部が総通局と共にセミナー等を開催しているので、そこを上手く活用できると良いのではないかと。
- 個人事業等小規模なところを対象とする場合は、商工会議所や銀行等を中心に ICT の利活用を促進できると良い。

【桑原構成員】

- クラウドサービスの料金体系についても検討が必要であるとする。人月単価や、一人当たりのサービス料といった考え方は、レガシーである。中小事業者を相手にするには、結果に対して料金を請求するといった、新しい課金方法が必要ではないかと。

【村井座長】

- 谷川座長代理から話があった「どぶ板コンシェルジュ」がどうしたら実現できるかについて、次回にむけて議論の準備をお願いしたい。
- 契約・手続きの電子化について、具体的にどのような方向性を考えているのか、

次回議論したい。

- IT 総合戦略本部、産業競争力会議、地域と仕事創生本部等、ICT 分野と関連すべき各種会議があるので、このあたりと連携することについて検討を進めていただきたい。

以上