

ASPICクラウドフォーラム2014

配布用：発表資料抜粋

IT産業における中小企業を取り巻く環境と 今後のクラウド事業展開について

～USEにおけるクラウドサービス取組事例のご紹介～

2014年9月17日

株式会社 ユー・エス・イー
クラウドサービス事業本部
Salesforceコンサルティング
課長 天池 泰仁

1. はじめに
2. IT産業を取り巻く現状の課題
3. IT産業の将来展望
4. クラウドサービスへの取り組み
5. USEにおける取り組み事例のご紹介

1. はじめに

1) ユー・エス・イーとは

1.1 ユー・エス・イーとは

会社名	株式会社 ユー・エス・イー
設立	昭和45年(1970年)3月
資本金	9,000万円
売上高	82億円(平成25年度)
代表者	代表取締役社長 吉弘 文平
従業員数	約680名(平成26年4月1日現在)
取得資格	ISO9001認証資格取得(e-ビジネスユニット) プライバシーマーク認定取得 ISO27001認証資格取得(e-ビジネスユニット)
加入団体	社団法人 情報サービス産業協会(JISA) 全国ソフトウェア協同組合連合会(JASPA) 特定非営利活動法人 ASP・SaaSインダストリ・コンソーシアム(ASPIC) RIAコンソーシアム(RIAC) 入札ランク A
事業内容	・クラウドサービス事業 ・ERP事業 ・SI事業 ・システム運用事業
事業所	東京本社(渋谷区恵比寿)、大阪営業所、福岡営業所、名古屋営業所、他
関連会社	・ユー・エス・イー ビジネスソリューション ・ユー・エス・イー コート
URL	http://www.use-ebisu.co.jp/



2. I T産業を取り巻く「現状の課題」

2. IT産業を取り巻く現状の課題

■ 下請け構造による人件費単金の課題

請負元の手元会社においては設計・製造の内製化及びオフィシャル会社での取り組みを推進しており、我々下請け業者に対して人件費単金の低減を求めている。

この環境下においては、中小企業IT企業の経営課題である「人材の確保及び育成」の解決策が見出せない状況にある。

■ IT技術者「2015年問題」

「マイナンバー制度」や「みずほ銀行の新勘定系システム構築」等の相次ぐ大規模プロジェクトの効果もあり、直近は8万人の不足が予想されているが、2015年度では人員が必要となる際に、「特定労働派遣制度」により、中小企業の下請け方法は制限が厳しくなり、孫請けが困難になると想定される。

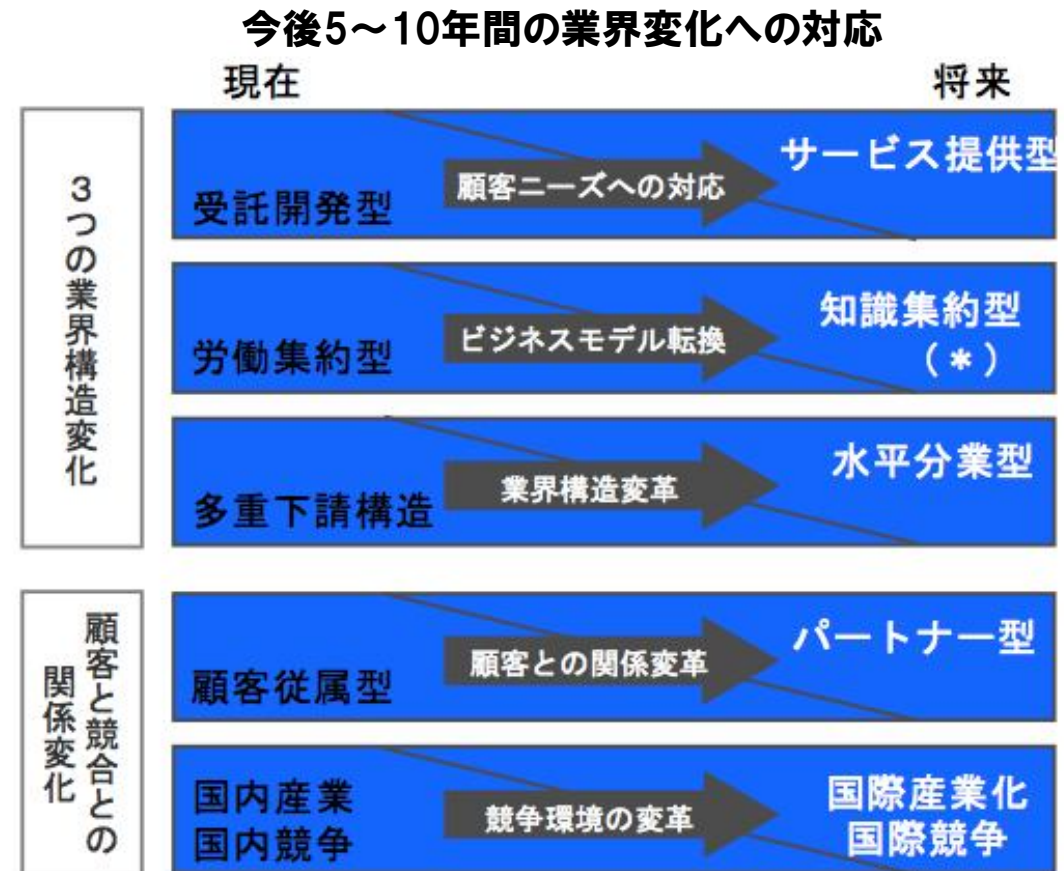
2017年以降はピークが過ぎて一騎に技術者が余り、IT産業の中小企業等においては経営の困難が予想される。

3. IT産業の将来展望

3. IT産業の将来展望

■これからの将来展望

今後、生き残る施策として「受託開発型からサービス提供型へのサービス提供モデルのシフト」「労働集約型ビジネスモデルから知識集約型ビジネスモデルへのシフト」「多重下請構造から水平分業構造シフト」の3つの業界構造変化と「顧客従属方からパートナー型へのシフト」「国内産業・国内競争から国際産業化・国際競争へのシフト」という2つの顧客と競合の関係変化という、5つの構造変化が必要不可欠となります。



「構造改革に向けたアクションプラン」(平成22年)(社団法人情報サービス産業協会)

中小企業のIT産業においては、人売りからの脱却が不可欠でありサービスビジネスへの転換が必要になります。

それがクラウドビジネスで解決できます！

4. クラウドサービスへの取り組み

- 1) クラウドサービスへの取り組み
- 2) クラウドコンピューティングの出現の経緯
- 3) 利用者から見たクラウド導入のメリット
- 4) クラウドサービスの市場規模
- 5) クラウドの市場拡大

4. 1 クラウドサービスへの取り組み

■ サービス提供者側から見たクラウドコンピューティングの特徴

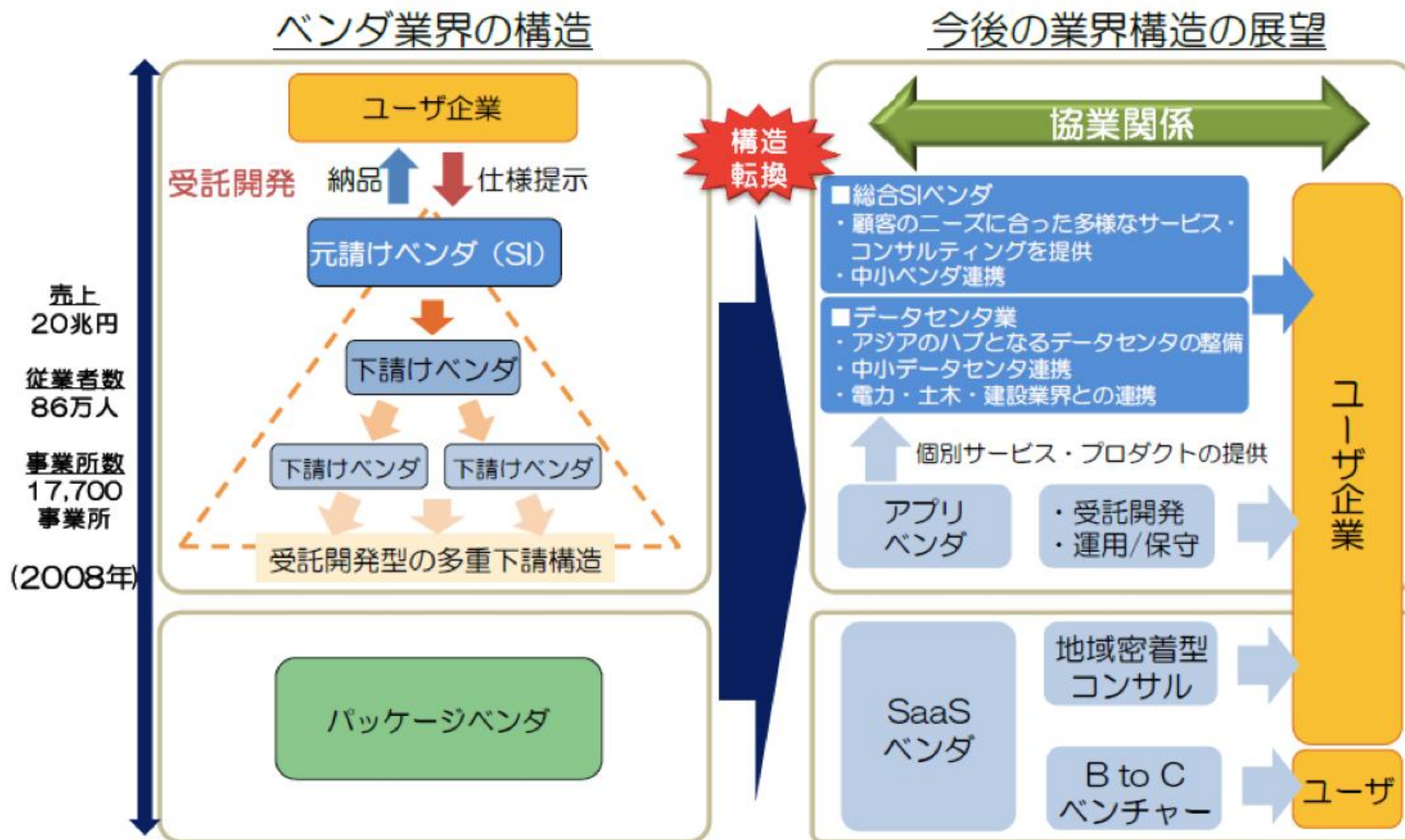
ハードウェア事業者、システムインテグレーション（SI）事業者、
地域の中小SI事業者、パッケージ開発事業者、
これら事業者が提供するIT機器やサービスを集積するデータセンタ事業者

- ① 仮想化・分散処理技術を活用することにより、多種多様な情報処理需要に対して、リソースを無駄にすることなく効率的に対応することができる
- ② アプリケーションを標準化して、既存ソフトウェア資源を有効活用できる
- ③ サービス自動化や冗長性維持を通じて、運用・保守・更新を合理化できる
- ④ 他のクラウドサービスを事業者側で組み合わせ、安価で多様なサービスを提供できる

従来の業界構造からの構造転換が生じることが予測されます。

4. 1 クラウドサービスへの取り組み

クラウドコンピューティングの進展に伴うIT業界の構造転換



「クラウドコンピューティングと日本の競争力に関する研究会」報告書(平成22年8月)(経済産業省)

4.2 クラウドコンピューティングの出現の経緯

コンピュータを持てなかった時代

‘60-’70年台頃

大型コンピュータがサービスとして提供されてきた当初は、コンピュータを利用するのに膨大な費用がかかった。コンピュータのための機械室、空調、電源、保守、運用要員等のコスト負担により、中小企業ではコンピュータを持つことが容易ではなかった。

昭和40年代：電電公社の公衆データ通信サービス（販売在庫管理、科学技術計算サービス）

誰もがコンピュータを持てる時代

‘80-’90年台頃

コンピュータのハードウェア、ソフトウェア技術の進歩、ハードウェア価格の低下、メンテナビリティの向上等により、中小企業等でも小型コンピュータ、オフコン、サーバ、パソコン等が普及。

コンピュータを持つ必要がない時代、或いは持てはいけない時代

ICT重要度の拡大： ICTへの依存度が高まりシステムは巨大化し、ネットワークがブロードバンド（高速でかつ安価）化し、ICTシステムが企業の中核、インフラシステムとなる
ICT設備（ハード、ソフト）を持つことの負担増： セキュリティ対策、災害時のバックアップ、新たな企業活動の展開、IT要員の確保等に伴う負担が拡大傾向にある

企業にとってできるだけ固定資産を持たない経営が重要視され、クラウドが大きく脚光を浴びてきた。
最近のグリーンIT環境対応でもクラウドを始めた。

「所有」

「利用」

4. 3 利用者から見たクラウド導入のメリット

安全・信頼性の確保

企業活動におけるセキュリティ、リスク管理、事業継続などの安全保障の確保ができる

⇒ クラウド利用者の約80%は、サービスの安全・信頼性に満足

コストの直接的削減

システムの導入、維持・管理などに係る総費用が圧縮できる
インターネット等の普及により通信コストが大幅に軽減できる。

⇒ クラウド利用者の約30 ～ 40% が、10 ～ 50% もしくはそれ以上のコストの直接的削減効果を実現（システム要員育成コスト、業務効率化の効果を除く）

迅速かつ自由度の高い経営

企業の高速経営が可能になり、事業展開の費用圧縮と商機の獲得が容易になる

⇒ 高速経営へつながる「導入作業の簡易性」、「初期費用の安価性」および「運用業務の利便性」が、クラウド導入効果の上位を占める

事業・売上の拡大

企業の事業革新や業務革新に寄与できる

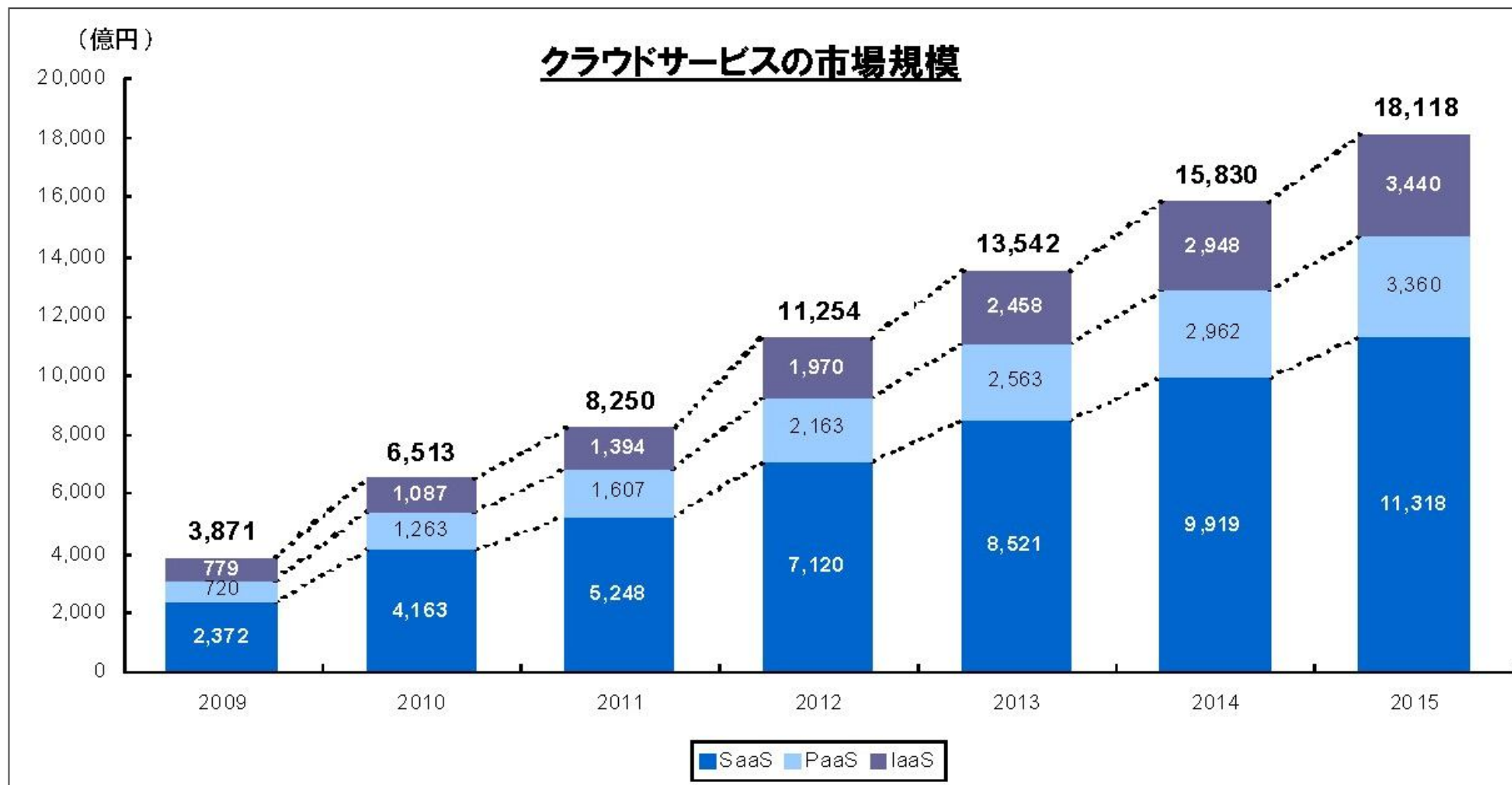
⇒ クラウド利用者の約60% は、導入による事業領域・規模、売上高等の拡大を実感。このため、基幹業務／支援業務系アプリケーションのASP・SaaS利用者の80%以上が、「現状維持または今後利用範囲を拡大したい」と考えている。

市場競争条件の改善

事業運営に必要なICT（情報通信技術）活用に関わる情報システム化への投資が縮小できる（中小企業等におけるICT活用環境の確保）

4.4 クラウドサービスの市場規模

総務省スマート・クラウド研究会の中間報告によると、クラウドサービスは、2015年に1.8兆円に急成長することが示されております。



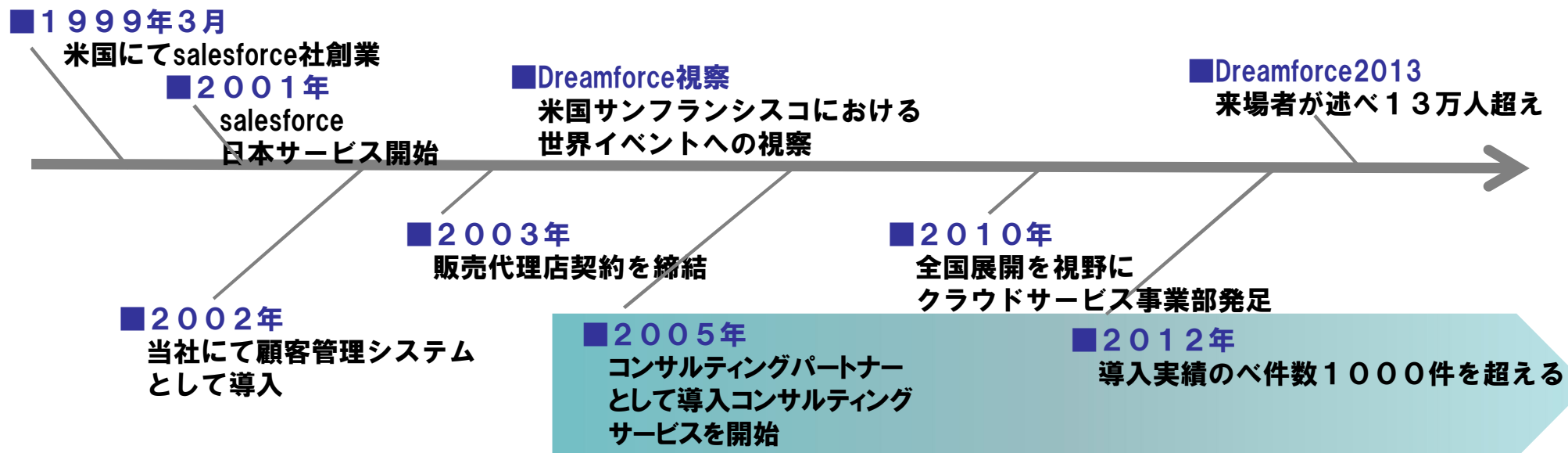
出典：総務省、「スマート・クラウド研究会中間取りまとめ(案)」, P.26, 2010.2.10,
http://www.soumu.go.jp/main_content/000053919.pdf

5. USEにおける取り組み事例のご紹介

- 1) クラウドサービス導入実績について
- 2) 導入事例（一例）

5.1 クラウドサービス導入実績について

■ 当社におけるsalesforceの取り組み



■ 当社におけるsalesforce導入顧客実績（2012年3月末現在）

N o	コンサルティング範囲	お客様の業種	件数
1	マーケティング (キャンペーン、リード)	広告代理店、製造、人材派遣、教育、等	11
2	SFA (取引先、商談、活動等)	金融・保険、製造、通信、卸売業、小売業、 飲食業、人材派遣、旅行・ホテル、等	129
3	サービス&サポート (インシデント管理)	金融・保険、通信、製造、官公庁・自治体、 等	70
4	その他(在庫管理、人事管理等)	卸売業、製造・流通業	24

5.2 導入事例1. 辻調グループ様

「アカデミアソリューション」を活用し、学習意欲の高い学生を実際の入学まで確実に導く仕組みを導入頂きました。その結果、入学者数の大幅な増加に成功されています。

■導入時の課題

- ・少子化の影響で学生数が減少傾向にある中、学習意欲の高い学生にオープンキャンパスに参加してもらい、確実に入学に導くことが必要だった

■導入効果

- ・資料請求者一人ひとりに最適で無駄のない入学案内、ダイレクトメールの送付ができるようになった
- ・全国各地で開催される進学相談会で、資料を請求してきた学生の情報をパソコンで見ながら面談するといった情報活用が可能となった
- ・入学までの道筋を学生一人ひとり確実にナビゲートする One to Oneマーケティングが可能となり、入学者数が大幅に増加した



5.2 導入事例2. NPO法人つくばアグリチャレンジ様

各震災直後のボランティア関係者間の情報共有にSNS(Chatter)を活用
風評被害を受けた茨城・福島産の野菜のネット販売に活用

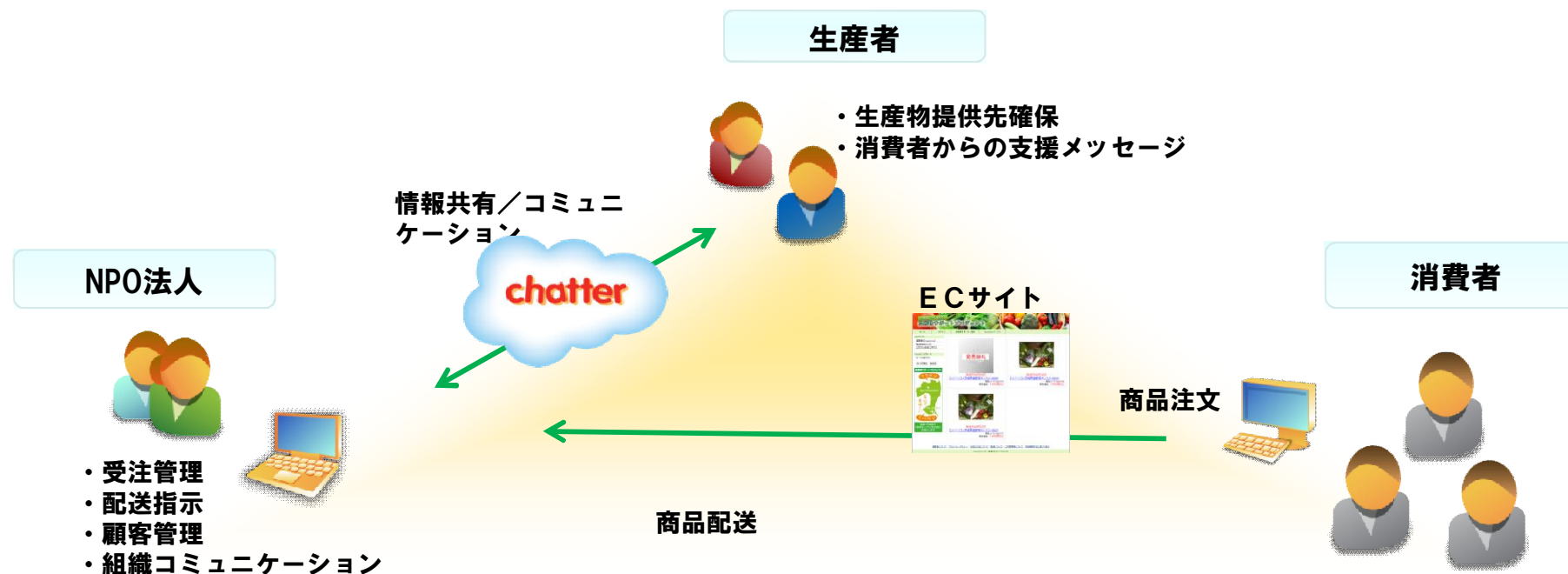


■ 導入時の課題

- ・農産物販売用のECサイトが必要
- ・震災時の避難所におけるボランティアの管理が必要
- ・農業生産者・物販関係者、消費者間での情報共有

■ 導入効果

- ・SNS(Chatter)を活用することで混乱する現場での情報の見える化が実現できた
- ・SNS(Chatter)を活用することで農業関係者と物販関係者、消費者間のコミュニケーションができた





ご清聴ありがとうございました。