

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2回）

議事要旨

1. 日時

平成27年2月20日（金） 10:30～12:35

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、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、齋藤構成員、東海林構成員、敦賀構成員、野水構成員、前田構成員、
森下構成員、横山構成員、吉崎構成員、渡辺構成員
三原様 NKアグリ株式会社 説明者

（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、太田総務大臣補佐官、桜井総務審議官、
鈴木情報通信国際戦略局長、南政策統括官、小笠原情報通信政策課長、
岡崎情報流通振興課長、井幡情報流通行政局企画官、島田融合戦略企画官

4. 議事

- （1）小規模・個人事業者へのクラウドサービス等を活用した ICT サービス提供に係る状況について
- （2）クラウドサービス等の提供促進に係る論点
- （3）意見交換

5. 議事概要

会議の初めに、西銘副大臣、長谷川大臣政務官より挨拶があった。主な内容は以下のとおり。

【西銘総務副大臣】

- 第1回検討会では、ICTを導入して成果を上げたユーザ事業者と、これからICT導入に取り組もうとされている旅館業の実情を紹介いただいた。
- 本日は、クラウドサービス等を提供する事業者の立場から、地域の小規模事業者

に ICT を浸透させるための課題についてプレゼンテーションしていただく。

- ICT が浸透することで地域が良くなるような事例が多く作られるように、構成員の皆様方の活発な議論をお願いしたい。

【長谷川総務大臣政務官】

- 前回、観光、飲食、農業といったそれぞれの分野ごとに、先端の ICT 導入モデル、フロントランナーを作っていきたいと申し上げた。
- 早速、地元の北海道においても、北海道総合通信局に対して、クラウドサービスを利用してビジネスを展開していく方策を検討する勉強会の開催を指示した。来月頭には最初の勉強会が開催される予定である。
- 今日は多くの事例をプレゼンテーションしていただけるということなので、活発な議論をお願いしたい。

- (1) 小規模・個人事業者へのクラウドサービス等を活用した ICT サービス提供に係る状況について

発表

①サイボウズ株式会社発表

野水構成員より資料 1 について説明が行われた。

②NK アグリ株式会社発表

三原様より資料 2 について説明が行われた。

③株式会社セールスフォース・ドットコム発表

宇陀構成員より資料 3 について説明が行われた。

④Facebook Japan 発表

横山構成員より資料 4 について説明が行われた。

- (2) クラウドサービス等の提供促進に係る論点

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。

【桑原構成員】

- 今後の議論を進めていく中で、地方としての立場を大前提として、コンセンサスを取っておきたいと思うのだが、今、地方における一番の課題として、地方中核都市の活性化が挙げられる。
- 適度な集積度の町や稼げる仕事を作り、中所得の人たちが無理なく子育てできる

生活圏に人口を集約していくことが、国から見た場合の地方における大きなやるべきことであり、課題ではないか。言い方を変えると如何にコンパクトシティ化させていくかということだ。

- 一極集中ではなく、いかにコンパクトシティを複数作っていくかということが、日本における地方創生の大きなテーマであると考えている。
- 稼げる仕事を作っていくためには、稼ぐ力であり、この稼ぐ力を生み出すのはやっぱり人だということになるので、最終的に地方における人のあり方が大きなポイントになる。
- 国が政策や施策を講じていく中で、お願いしておきたいことは、ばらまき型の政策ではなく、中長期的に継続できる策を地方に講じてほしいということである。
- ローカル産業の底上げといったものは、スマートレギュレーションをうまくやっていくといった組み合わせも必要ではないかと思う。
- 国に対して、そのあたりの制度改革を含めたスマートレギュレーションも十分に検討していただければ有り難い。

【織田構成員】

- 今日は多くの事例を様々な角度から見て、改めて、中小企業の ICT 化というものは昔からの課題ではあるが、新しい技術やコストなど色々な観点から見ても、いよいよもう少し身近な形でできるタイミングであると実感した。
- これまで ICT 化できなかったことが簡便にできるような時代に対して、こうすればうまくいくといった事例を示していくことは、ものすごく強力なパワーがあると思う。
- 今までできなかった何か新しいことをやる観点、日々使っているものをもう少しうまく利活用していくことで底上げなどの業務解決などが可能であることをフロントランナーが分かりやすく示して引っ張ってってもらえるようなやり方及び、今既にある日常使われているものを少しレベルアップしていくことの合わせ技で、もっと全体のリテラシーが上がっていくと思う。
- 非常に膨大な数の企業群があるので、新しい事をいくらスピードを上げてやっていこうとしても、人が関わっていく世界では難しい面があるので、両方併せてうまくやっていくことで、ものすごく大きなスピード感とスケール感が出るのではないかと考えている。

【東海林構成員】

- 今日はプレゼンテーションを聞かせていただき、本当に素晴らしく感じた。実際にNK アグリさんのお話も聞けて、輝ける中小企業であるという認識をしている。
- 事務局からの説明資料の中にもあったとおり、世の中の中小企業の数というのは

500万近くあり、その大半が社員100名以下の中小企業であると認識している。

- 我々も普段から、事業活動を通じて何が一番困るかという点、そういった中小企業へのアプローチができないということである。実際、我々供給側から見てもアプローチしきれないということである。
- NKアグリさんの発表の中にも、導入したきっかけとして、実際にデモを見て、しかも値段が安いから導入したという素晴らしいお話があった。
- デモをお見せし、成功事例のビデオを作成して色々なところに展開していくということをすれば、輝ける中小企業が増えてくればいいのだが、本来、そういった気づきをするべき社長やそれに準じる方が、なかなか判断ができないのではないかと、我々は通常の事業活動、営業活動の中で思っている。
- 中小企業の方々に気づいていただいたり、もう一步踏み込んでいただいたりするためにはどうしたらいいのかというところを深掘りするべきではないかと考えている。
- それが、地域のICTを引っ張るベンダー企業なのか、そうではなく、中小企業の方が一番相談する税理士の方など士業の方々にICTの導入について説明をしていかなければいけないのかもしれない。
- 世の中の中小企業の方々は、そのほとんどが固定電話とFAXを使用しており、業務プロセスもほとんどが紙であるので、そういったところをどのようにNKアグリさんのように変えていくかといったところは、もう一度深掘りする必要があるということを感じた。

【野水構成員】

- 地方の小規模・個人事業者のICT化促進の方向性として、人材の育成という点、それをどのようにして教えていくかという点があるが、良い事例を作り、中小企業に対して真似しなさいとやってきたが、そもそもそれが失敗の原因ではないかと考えている。
- 人の真似をしないものをどのようにして作り上げるかという人材やそういった企業を作っていくべきという点が大事なのではないかと思う。
- そのためにできることとして講習会があるが、やはり結局は真似してしまうことになるため、教えていくというプロセスを変えたいと思っている。例えば、講習会を開催するにしても、定められた知識に沿ってカリキュラムを組むのではなく、総務省版ICT・TEDのような発表型、参加型といわれる自発性を促すような仕組みづくりをしっかりとやっていくべきではないか。
- ICTの利活用ということに関して、今までのようにクラウドではない時代であれば、作業の効率化という観点から活用し、個別最適になるが、これからはビジネスプロセスをどのようにして革新するかということが重要になってくるので全体最適とい

う話になってくる。

- IT コーディネーターや中小企業診断士の方々は、おおよそ個別最適化に関するプロであり、全体最適に関してはそれほど得意でない方が多かったりするため、このあたりの再教育も含めてやっていく必要がある。
- 事務局の説明にもあった法人番号制度を例にとってみても、法人番号を導入することで社内の経理作業が楽になるといった視点ではなく、法人番号を活用することで地域での電子流通が盛んになるという観点で論議や政策を進めていくべきではないか。
- マッチングの基盤をどのようにして作るかということで、中小企業同士を結びつけるような基盤とビジネスモデルというものをきちんと構築していくような必要があるのではないかと考えている。

【齋藤構成員】

- 今日の発表の中でも、ICT を使った成功事例、及び定量的な結果を含めて発表いただいたので、こういったものが有効であるということは皆様も承知の事であると思う。
- 極端な仮説で言うと、ICT を使える人がいないから使わないのではなく、使ってみようと思う人がいないのではないか。
- 経営者やそれに準じる人が使ってみようという気になっていただけるかどうか重要である。
- そういった方々に気づいていただくために、私ども、あるいは他社さんもやっていることだと思うが、お客様に来ていただいて、最新のサービスの動向や、世の中の動向に関するフォーラムのようなものを開催しているが、もともと興味のある人しか来られていないので、その他、大勢の使っていない方々に対してはリーチができていない。
- 以前、地域の営業をしていたが、税理士や、地銀の方々など、融資の流れの中で中小企業の近いところにいらっしゃる方々が集まるフォーラムに、ここにいらっしゃるような企業の方々が成功事例を持ち込んで発表したり、逆に、こちらの集いに来ていただくなどの工夫をしていくと、経営者の方々あるいは意思決定をされる方々に気づきの機会が増えるのではないか。

【吉崎構成員】

- 前回、フロントランナーの話をさせていただいたが、今日の皆様の発表でも幾つか、いわゆるマーケティングやプロモーションという観点で、アプローチは違えども、いかにアウェアネスという意識を高めていくかということが大事だと感じた。
- ICT を活用する必然性及び環境整備が必要。事務局より入札参加資格制度の話があ

ったが、自治体と企業もしくは政府と企業におけるプロセスの電子化の話だけではなく、そういったプロセスがあると、今度は BtoB のビジネスが必ず生まれてくる。論点の3つ目にもあるが、これは重要な事だと感じている。

- 例えば、今、Web 上で本を買うときに FAX する人はほとんどいない。なぜこれが企業でできないかということをもう一度考えるべき。そういった必然性という観点も論点に入れていただければと思う。

【長谷川総務大臣政務官】

- 色々と貴重なお話をいただき、感謝している。特にクラウドを使って、使い勝手の良いものをユーザ側が作り出して、それをまたリセールするという仕組みは非常に面白いと思った。
- 北海道にも観光業界の中の特に旅館青年部など、そういった方々に仲間に入っていただきながら、いかに発信力をその部会の中で強くしていくかということを考えていきたい。
- 地域毎に中小企業の構成が異なるが、北海道の場合だと、農業、漁業、建設業が中心となる。就業人口の大体 25～35% ぐらいを占めているので、もし、我々がやるのであれば、ここに建設業界、協会も入れて始めなければならない。
- 北海道には開発予算が 5,000 億円ほど国からいっているのですが、こういった入札制度の中で、やはり建設業界とどう連動しながら誘導していくか、また、それがきっかけとなって、様々な形で建設業界の中に効率化が生まれるというような、地域別でどの業界から変革させていくかということは、当然ながら頭に入れて地域毎に戦略を立てていかなければいけないということを感じた。

【敦賀構成員】

- 世の中を受注産業と提案産業と分けると下請けは受注産業になると思うが、昔の考え方といえば、FAX の前で願っていたら注文が来るという状況だった。恐らく日本企業の7割半ぐらいは下請けではないか。
- このような下請け企業で、初代の方は一生懸命稼いだと思うが、二代目や三代目は、ICT インフラがしっかりしている中で就いたわけなので、そういった意味では活用しやすいと思う。
- 私自身、下請けするのが嫌で業務転換してうまくいったが、やはり、どうすればうまくいくかということは誰しも考えると思う。
- ここに、Skype や弊社でも入れている V-CUBE などの ICT を使って教育や気づきを与えていくことが重要である。
- 父親の代は ICT に抵抗があったが、我々は学校で携帯電話やパソコンなども習っていたので、そこからビジネスに役立てていくということも必要ではないか。

- 論点の中に、どの事業も事業継承というところも視野に入れていただければと思っている。

【横山構成員】

- 未整備部門でのサポートが考えられるのではないかと考えている。
- サービスを利用される中小企業の方々に、どのようにアプローチするか、また、使い易い環境をどのように届けていくかということについては、皆様がおっしゃっていたとおりだと思う。もう一つの側面として、Innovation を起こす企業を生み出すための投資やサポートが必要だと考えている。
- シリコンバレーと比べての話にもなってくると思うが、また、世界各国が今取り組んでいる最中だと思うが、特に中小企業及び地域の企業で、他にはない差別化を図られているようなサービス提供企業が活躍できるようにサポートしていくということが非常に大事なことではないかと考えている。
- 我々のようなインターネットの会社であったり、皆様のような大企業さんの持っているプラットフォームやインフラというものを最大限に活用していただくために、企業側としても、できることの多くをやっていると思っているが、企業と政府間での連携をどのように座組みできるかというのがポイントになってくると思う。

【今井構成員】

- 私どもの協会は、地方のベンダー企業の方が多く会員でいらっしゃるが、地方の中小企業の経営者の方でも非常に先進的な方は自らされているが、多くの場合、ICTの人材がなかなかいないということが課題となっている。
- 地方のベンダー企業やSierといったところには、潜在的にはICTの人材はいるはずだが、そういう素養のある人をどう活用するのか、または、エンドユーザが自らやらないとうまくいかないということなのか、その辺りのことを施策の中に絡めていく必要があると思う。
- できれば、潜在的にいるICT人材をうまく活用できるといいと思うが、ぜひ論点に加えていただきたい。

【桑原構成員】

- (支援対象について)ICTを活用すると、色々な意味で効果があるのは分かるが、現状で十分満足している経営者に、いくらICTを持って行っても、絶対使うわけがないと思う。
- やはり、零細企業、中小企業であるので、それほどICTに関して、現状投資はしていないが十分儲かっているから、これ以上は必要ないということもあり得ると思うので、今後、こういったところを対象としていくかという話も、現状を把握した

上で議論しないと意味の無いものになってしまう。

【太田総務大臣補佐官】

- 今日は非常に興味深い議論をいただいているが、おっしゃるとおり非常に古い、手垢がついた問題だと思うし、非常に論点が広いので、やはり結果を出すためには、論点をシャープにしていく必要がある。
- 複数の構成員の方がご指摘されたように、どのようにしてきっかけを作るか、あるいは認知をさせていくのかということ、ただ、数は多いということなので、やはりマーケティングをどのようにしていくかということになると思う。
- ICT を活用することの良さは、色々な事例で分かっているので、何か実証実験をするという話よりは、マーケティングの話になる。
- マーケティングという言葉は官にないので、官民の役割分担はどうするのかということが、まさに大事な事ではないかと考えている。
- 場を提供するという事は一つの役割だと思うので、成功事例のビデオを提示する場所ということもあるかもしれないし、あるいは、きっかけという意味では、事務局からもあったように、まずは政府調達で使ってもらおうというやり方もあると思う。
- どういう形で 400 万以上ある中小企業の方に、ICT を使った経営改革に関して考えて実際にやっていただくきっかけをつくるのかということは、一つの大きな論点ではないかと思う。
- 私自身、色々な地域を回って、信用金庫や地方銀行の方と話をしていると、一番出てくるのが廃業である。右肩上がりが増え続け、直近だと 3 万廃業している。
- 廃業の陰には、整理できない債務があるので、廃業すらできないという数もあり、ご存じのように、中小企業はこの 10 年間で 100 万社減っている。
- ポジティブに考えると、経営者が変わるタイミングについての話が前回に続き、今回も出てきたが、事業継承のタイミングで思い切って攻めてみる時に、ICT が使えるのではないかと思う。
- 幸い自治体等で事業の引継センターというのがあり、今、どんどん相談件数が増えているし、その中に税理士との連携もある。
- そういった場で、前回、今回いただいた事例をどのようにして転換していくかということもあると思うので、そういった場をうまくきっかけの場として使えないかということもご検討いただきたい。

【前田構成員】

- 先程来出てきているように、必要性がない人にとって一生懸命言っても、意味がない。地デジの普及の時もそうだったように記憶している。

- 今回の国のサポートということだが、ある程度意識のある方をターゲットにするということは、皆様と同感である。
- 経営層の中でも年齢層を絞ってしまうとか、ベンダー企業の方々が中小企業へ製品を展開すると、そこにインセンティブがあるというようなやり方というもの一つあるのではないか。
- 入札の件について、色々なところから、いつでも入札できるようになるということとは良いことだと思うが、恐らく、どこの自治体でも入札参加資格というものを事前にとっておく必要があると思うが、それは年に数回といったタイミングで取っておかなければならないので、もし自由度を上げるという意味であれば、そういったことも併せて検討をしていかなければならないと思う。

【村井座長】

- 「地域×業種」のようなターゲットの絞り方という話も出てきたし、マッチメイキングという話も何度か出てきた。
- 今現在、入試の時期だが、大学としても全国の良い高校生に入学してもらうために、説明会を実施したり、海外でも他の大学と力を合わせて留学生の誘致などを行っているが、そういった意味で、マッチメイキングやきっかけの場を作った場合には非常に効率良くアウトリーチができる。そのようなことが効果的であるというような示唆を含んだご発言もいただいた。
- 税理士や事業の引継センターなど既に機能している方々と、企業の性能が上がるように連携することも効果があるというご意見もいただいた。
- 政策的に色々な手を使うことで、ばらまきで終わるのではなく、持続可能な仕組みを作っていけるのではないかと思う。
- 今後も色々な事業者や関係団体ともヒアリングしながら、議論を進めていきたい。

以上