

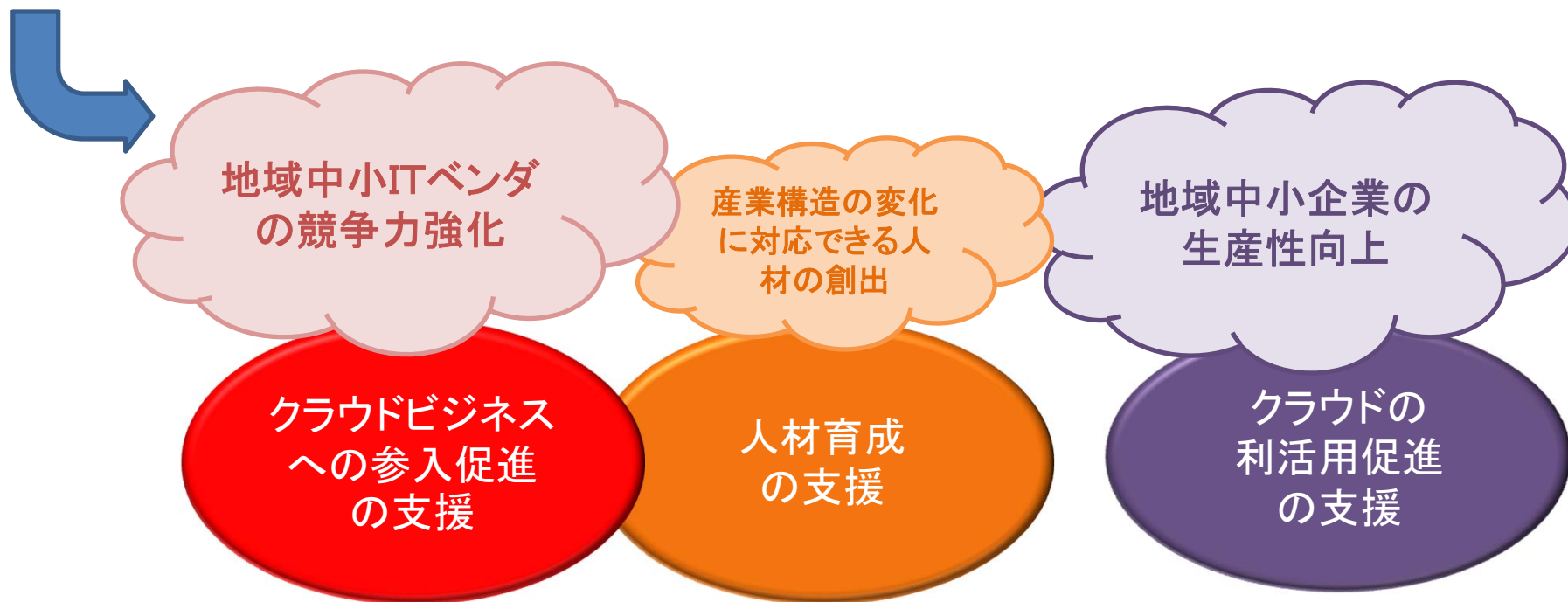
平成24年度(2012年度)

ちゅうごく地域クラウドビジネス推進ネットワーク
(CCBNET.)
平成24年度活動報告

平成25年3月
中国経済産業局電子・情報産業担当

ちゅうごく地域クラウドビジネス推進ネットワーク（CCBNET.）の立ち上げ

中国地域においてクラウドコンピューティングの利活用促進を軸に、中小企業、中小ITベンダ、中小企業支援機関等による協業体制の構築を図り、人材育成及びビジネスモデルの創出、ビジネスマッチング、モデル実証等を通じて、地域中小企業の生産性向上及び中小ITベンダの競争力強化を実現するとともに、情報サービス産業の構造的課題に対応することを目指す。



地域中小ITベンダと地域中小企業との交流促進

ちゅうごく地域クラウドビジネス推進ネットワーク(CCBNET.)として実施

交流会・意見交換会

クラウドビジネスストーリーの開催(4回/延べ288名参加)
→クラウド最新動向の紹介、クラウド導入事例の研究等

クラウドビジネス研究会

他社との共創によるクラウドビジネスの展開のため研究会テーマを公募
→ビジネスモデルの構築に向け、コアとなる企業を中心として企業間連携による研究会を発足し、ビジネスモデルの実現性を6件検討

ビジネスマッチング

ひろしまIT総合展2011への出展(12社・団体で共同出展)
→ビジネスモデル研究会等で検討したクラウドビジネスの実現に向けたユーザー企業とのマッチングを目指してプレゼンテーションを実施

ビジネスモデル実証

クラウドビジネス研究会の中から4件についてシステムの試作
→ビジネスモデルのユーザー等による評価、検証

研修事業

経済産業省作成テキストに基づき、中国管内4カ所で実施(延べ111名参加) **人材の育成**
→クラウドサービスを提供するために必要な技術力や企画力等の供給力向上を図り、ビジネスモデルの転換を促すため研修の実施

IT利活用ニーズ調査

ネットワーク参画企業及びユーザ企業に対して実施(延べ110社)
→地域中小企業における経営課題やIT経営実践の実態、IT化ニーズの発掘等に必要な調査を実施

クラウド導入事例集

クラウドの基本や地域内外のクラウド活用事例をまとめ、CCBNET.のホームページ上で公開
→クラウドへの興味や意識の喚起のために作成

(再掲)ビジネスマッチング

クラウドビジネスへの参入促進

中小ITベンダの競争力強化

産業構造の変化に対応できる人材の創出

クラウドの利活用促進

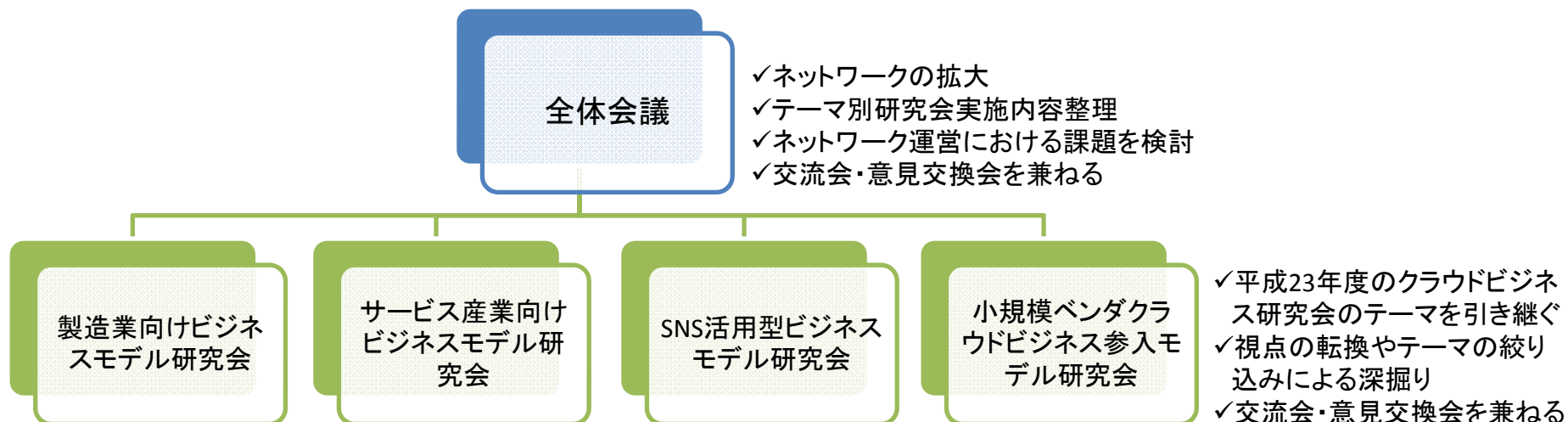
地域中小企業の生産性向上

2. 平成24年度の取組み

平成24年度 クラウド利活用促進のための自立的なネットワーク形成と 新たなビジネスモデルの構築に関する調査等～その1～

ちゅうごく地域クラウドビジネス推進ネットワーク(CCBNET.)として実施

平成23年度実施事業の活動結果を踏まえ、CCBNET.としてのネットワークの拡大を図りつつ、クラウドビジネス研究会及び交流会・意見交換会について、視点の転換やテーマの絞り込みを勘案しながら深掘りを行う(事務局:株式会社ウエイブ)。



CCBNET. 全体会議(8月、12月開催)

第1回 会議(平成24年8月3日開催)

- 平成24年度事業の会員への周知
- クラウドビジネスの現状の整理
- テーマ別研究会のデモンストレーション
- 交流会・意見交換会

各研究会の開催

第2回 会議(平成24年12月7日開催)

- 研究会実施内容の整理
- ネットワーク運営における課題の整理
- 最適なクラウドビジネスモデルの検討
- 交流会・意見交換会

平成24年度 クラウド利活用促進のための自立的なネットワーク形成と 新たなビジネスモデルの構築に関する調査等～その2～

テーマ別クラウドビジネスモデル研究会

平成23年度に実施した6件のクラウドビジネス研究会の中で、視点の転換やテーマの絞り込みを勘案しながら更なる深掘りが必要な4つのテーマについて各々3回ずつ研究会を開催。

平成23年度

食品製造業向けクラウドサービス研究会

- 成果: 試作品の作成
- 課題: 既存パッケージ商品のクラウド化によるビジネス性の難しさ

サービス産業の生産性向上支援ビジネス研究会

- 成果: 試作品の作成
- 課題: ユーザーニーズの所在の分かり難さ

地域の観光資源の発信による観光誘導ビジネス研究会

- 成果: 地域を巻き込む活動
- 課題: 地域プレイヤーの意識醸成及びベンダにとってのビジネス性の難しさ

小規模ベンダの共創によるクラウドビジネス参入モデル研究会

- 成果: 分業体制構築の必要性が確認された
- 課題: パートナーの見つけ方や組み方

平成24年度

製造業向けビジネスモデル研究会

- テーマ: 組込みソフトウェア産業におけるクラウドコンピューティングの活用
- 内容: ニッチ領域における開発環境の現状理解から、クラウドサービスの展開可能性について考察

サービス産業向けビジネスモデル研究会

- テーマ: サービスイノベーションの現場におけるソリューションのベストミックス
- 内容: サービス産業の生産性向上とクラウドを含むIT利活用の関係性の整理によるユーザー理解の促進

SNS活用型ビジネスモデル研究会

- テーマ: SNSを活用した認知度アップ
- 内容: ベンダ自らがSNSを活用して自社商品のマーケティングや自社の知名度アップを図ることによりノウハウを蓄積

小規模ベンダクラウドビジネス参入モデル研究会

- テーマ: 小回りを活かしたサービス開発とパートナーの創造
- 内容: 他社商品とのコラボレーションによる自社商品の充実や、分業のための連携に際して必要な備えを検証

CCBNET.第1回全体会議（8月3日開催、広島市）

「ビジネスを変える!!
進化するクラウド、付加価値向上のためのITとは」

委員長 近畿大学工学部 谷崎 隆士氏
副委員長 AIST 内藤 耕氏
(株)船井総合研究所 江尻 高宏氏
委員 ITコーディネータ 幸野 昌賢氏
ネットオフ(株) 野村 政弘氏

参加者
70名

- ◆CCBNET.では、平成24年度、中国地域の中小企業、中小ITベンダ、中小企業支援機関等からなるネットワークを拡大し、クラウドコンピューティングの利活用を軸に、地域企業の競争力強化や新たなビジネスの創出に資する取組みを実施予定
- ◆そのキックオフとして、第1回全体会議を開催し、クラウドビジネスの最新情報や、今年度事業の方向性について紹介した

- CCBNET.事務局より昨年度事業報告と本年度事業計画の説明
- クラウドビジネス最前線として、最新動向を共有
- 研究会先取り体験として、サービス産業向けビジネスモデル研究会をピックアップし、デモンストレーションを実施

<参加者の声>

- ✓ユーザ側の視点からの意見も新鮮で、刺激のある意見をうかがうことができ、とてもよかった
- ✓ITの本質に迫る、中身の濃い会議でした
- ✓現状をきくことができ良かったと思います
- ✓大いに参加の意義があった。目から鱗

「クラウドビジネス最前線」

(株)船井総合研究所
ITビジネスコンサルタント 江尻高宏氏



- ✓受託開発での生き残りは厳しく、「変化が必要」
- ✓エンドユーザーの開拓が重要

✓クラウドビジネスでは、ベンダは、どこで儲けるかを意識した商材づくりを

「CCBNET.平成23年度の活動報告と24年度の活動計画」

CCBNET.事務局((株)ウエイブ)

- 平成24年度の実施計画は、
- ✓全体会議(2回)
- ✓テーマ別研究会(4テーマ×3回)

<研究会先取り体験(サービス産業向けビジネスモデル研究会)>

「サービス産業における生産性向上とITの真価値とは」

(独)産業技術総合研究所
サービス工学研究センター
副センター長 内藤 耕氏



- ✓これからのサービス業は、サービス品質の向上と現場オペレーションの強化を両立させないと生き残れない

✓優良といわれるサービス事業者では、ITを非常に上手に使っているところも多い

✓何のためのITか、どこにITを使うかは各社のビジネス戦略によるので、ユーザ理解の一層の促進を

「ネットオフ株式会社のIT活用戦略」



- ネットオフ(株) 監査役 野村政弘氏
- ✓ITの時代も人の手による「モノ」の扱いが命
 - ✓トヨタ方式はサービス産業にこそ向く手法
 - ✓当社におけるITの価値とは、「人の注意力に委ねざるを得ない作業のサポート」でミスを減らすこと

「サービス産業におけるITの役割とクラウド活用の可能性」

☆ファシリテータ: 近畿大学工学部 谷崎隆士教授

- ✓ユーザは顧客満足の向上のためにITを活用すべき
- ✓業務改善とともに、ITもブラッシュアップしながら構築すべき
- ✓ITのために意志決定があるのではなく、意志決定のためにITがある



「クラウド×組込みで広がるものづくり」

委員長 IPA/SEC 田丸喜一郎氏
委員 広島市立大学 大場 充教授
AIST/RISEC 田口 研治氏
(株)ユビテック 荻野 司氏

11月28日(宇部市)
12月3日(米子市)

現状の分析(クラウド環境整備によるビジネスチャンス)

- ▶海外開発拠点に対する均一な開発環境の提供やツール導入負担の適正化などによる生産性向上や品質向上が期待できる
- ▶顧客との物理的距離、企業規模によるインフラ資産の寡多から解放され、地方中小企業も打って出るチャンス

方向性・在り方(クラウドで繋がるビジネスへ)

- ▶単一のシステム、単一の事業者での商品開発ではなく、「組込み×クラウド×モバイル」の役割分担によるサブシステムの統合へ
- ▶「組込み×クラウド×モバイル」で蓄積される莫大な量のデータによる新たな価値の創出の可能性

オブザーバ
参加者
延べ43名

<オブザーバ参加者の声>

- ✓ クラウドだけでどうこうということではなく、「組込み×クラウド×モバイル」のマッチングが重要というところが、これからの進む方向など大変参考になった(ベンダ)
- ✓ クラウドをうまく使えば中小組込みベンダでも打って出られる(ベンダ)
- ✓ 今進めている新しい事業は正しい方向であることが確認できた(ベンダ)

注意点

- ▶クラウドサーバの品質レベルが商品の品質レベルに直結するのでサーバ選びは慎重に
- ▶クラウド環境が中小企業にとってのチャンスを広げただけでなく、組込みシステム開発そのものが簡単になったわけではなく、人命や経済に与える影響等、安全性とセキュリティ両面での検証を充分行うことが必要
- ▶ネットサービスにはお金を払わない風潮があることから、開発の前に十分なマーケティングを行わないと、安易な商品ではユーザ獲得には繋がらない
- ▶いくつかのサブシステムを組み合わせ、通信でつないでサービスを提供する場合には、通信障害が起きた際にそれぞれのサブシステムが確保しておくべき安全性やセキュリティ、最低限担保されるべき機能などを明確化しておく必要がある

「サービスイノベーションの現場におけるソリューションのベストミックスについて」

委員長 AIST 内藤 耕氏
委員 ITコーディネータ 幸野 昌賢氏
(株)トワード 友田 健二氏
イーグルバス(株) 谷島 賢氏
(株)喜久屋 中島 信一氏

9月11日、
9月28日、
10月10日（広島市）

オブザーバ
参加者
延べ70名

現状の分析(サービス産業におけるクラウド/IT利活用状況)

- サービスイノベーションの現場においては見える化がすべての出発点であり、ITの果たす役割は大きい
- ユーザ企業の企業理念や顧客への姿勢がITの活用法を決める

方向性・在り方(サービス産業におけるIT/クラウド活用)

- ユーザは経営戦略の明確化と業務全体の見える化をして、どこをIT化しどんなITを使う必要があるか整理する
- ベンダはユーザの経営戦略構築を支援し、ユーザの経営戦略を理解した上で業務設計を行い、現場の課題を解決できるアプリケーション構築をする
- サービスイノベーションが起こった現場で作り込まれたプロセスやオペレーションを助けるITは、その現場ノウハウとともに横展開が可能となる

<オブザーバ参加者の声>

- ✓ ユーザ(特に中小企業)はITで何ができるかわかっていないし、もっと言えば自社をきちんと把握していない(ユーザ)
- ✓ ITをどのような目的で有効活用するかを把握し最適なソフトを組み立ててくれる業者との出会いが課題(ユーザ)
- ✓ 業界の発想ではアイデアは出ないということを入念に入れて新サービスを創出したい(ベンダ)
- ✓ システムだけでは解決しない。プロセスが重要(ベンダ)
- ✓ 事業主体とシステム屋との協調や連携、役割や責任の分担のあり方が課題(ベンダ)

注意点

- ユーザは常に顧客のことを考えているので、ユーザの顧客にとって価値のあるITでなければ在る意味はない
→ 生産と消費が同時に起こるサービス産業においては、人手とITのバランスを慎重に見極める必要がある
- ユーザ企業の目指すところや業務内容を理解し、現場の問題点の把握とそれを現場で解決するためのITであるべき
→ 「クラウドサービス」であるか否かはユーザにとっては選択肢の1つでしかない
- ユーザインターフェイスを含めた現場での利活用性によりシステムの評価が変わる
→ 見える化に繋がっても現場に負荷がかかるようでは使えない
- 経営戦略から業務設計に至る道のりは、ユーザ及びベンダがそれぞれの機能において引き出していくことが必要
→ ユーザにおいても業務設計ができる人材を育成することも必要

「SNSを活用したITベンダの 情報発信について」

委員長 (株)船井総合研究所 江尻 高宏氏
委員 グローバルプレインズ(株) 金丸 浩二氏
ニフティ(株) 久保田 朋秀氏

9月27日、
10月17日、
11月8日(広島市)
11月29日(岡山市)

現状の分析(SNSの特性)

- ▶リアルタイムで双方向の対話による人となりのアピールであり、親和性・親近感をもってもらいファンを増やすのが本来の性質
- ▶アプリケーションにより個人の特定の可否、居住地や年齢層などユーザの偏りがある
- ▶SNSによるマーケティングでは、B to Cについてはいくらか成功例が出てきているものの、B to Bについては難しいのが現状
- ▶実名公開するものでは、従業員の採用に関してはうまくいっている事例が見られる

オブザーバ
参加者
延べ67名

方向性・在り方(特性を活かした顧客へのアプローチ)

- ▶アカウント取得の際に個人情報を登録しなければならないものでは、属性によるフィルタリングが可能
- ▶アカウント取得の際に個人情報を登録しなければならないものでは、コストをかけない顧客管理としての応用が可能
- ▶経済産業省が実施したfacebookにおける情報伝播の状況調査では、実証フィールドにおいては情報の約8割が関連コミュニティのリーダー経由で行われることがわかった
→丁寧に情報を整理していけば個々のコミュニティを越えて当該フィールドに大きな発言力を持つリーダーを見つけることができ、SNSの特性を活かしてリーチできる

<オブザーバ参加者の声>

- ✓ SNSの活用により擬似的に交流回数を増やすことができるというのを感じた(ベンダ)
- ✓ まずやってみるといふことの重要性を感じた(コンサルタント)
- ✓ facebookは社員から向かないと言われていたこともありやっていないが、ニフティ久保田氏の話は新鮮で大変勉強になった(ユーザ)

注意点

- ▶お金をかけずに売り上げを伸ばせるというのは誤解で、無名の会社の無名の商品のファンページを作ってもファンは集まらない
- ▶道具としてSNSを活用しようという考えはトレンドに踊らされるだけであり、先にしっかりと商品戦略を持ち、あくまでその中の戦術の一つとしての活用であるべき
- ▶facebookなど特に外資系のサービスでは猫の目のようにルールが変わっており、変更通知が毎回来る公式認定ベンダ以外の者が全てフォローするのは至難の業なので、本気で取り組む際には最前線の知識を持っているプロ中のプロと組むこと

テーマ別研究会「小規模ベンダ向けビジネスモデル研究会」

CCBNET.

「小回りを活かしたサービス開発と パートナーの創造について」

委員長 (株)船井総合研究所 江尻 高宏氏
委員 グローバルブレインズ(株) 金丸 浩二氏
(株)サーバーワークス 大石 良氏
グローバルブレインズ(株) 森 俊秀氏
(株)サンロフト 松田 敏孝氏

9月27日、
10月17日、
11月8日(広島市)
11月29日(岡山市)

現状の分析(共創、協働を可能にするベンダの特徴)

- ▶ ミッションを明確にし、商品、ビジネスモデル、組織の3要素をがっちりかみ合わせた戦略をもっている
- ▶ 顧客目線で徹底的にユーザインターフェイスにこだわる商品づくりをしており、システムなどデジタルだけでなく、アナログによりエンドユーザに歩み寄ることもある
- ▶ 営業とマーケティングを組織的に分け、戦略的に顧客を取り込むビジネスモデルを構築
- ▶ 従業員は少なくともミッション達成のために必要な組織体制を形にする

オブザーバ
参加者
延べ67名

方向性・在り方(同業・異業間の実効あるアライアンス)

- ▶ 観点別に共創、協働のためのアライアンスのポイントがある
→ 商品力アップのためのアライアンス、販売力アップのためのアライアンス、ブランディングのためのアライアンス
- ▶ 地域においてはアライアンス構築のためのネットワーク形成が有効であり、そのようなネットワークが備えるべきポイントがある
→ 企業規模の大小、業界多様性により幅広い組み合わせができること、経済団体・業界団体の巻き込み、大局的使命感を持ちある程度はボランティア精神も必要、SNSを効果的に活用すると人と人の距離が縮まることもある

<オブザーバ参加者の声>

- ✓ 大手の商材の活用も視野に入れる(ベンダ)
- ✓ 社員を大切に、お客さま目線によるサービスの徹底が重要だと感じた(ベンダ)
- ✓ 意欲のある社員が積極的に新しい技術に取り組んでいるのを感じた(ベンダ)
- ✓ 潜在的ニーズを考える仲間づくりが必要(ベンダ)
- ✓ IT寺子屋がIT企業のボランティアで運営されているのが印象的だった(コンサルタント)

注意点

- ▶ 中小企業者であってもある程度の投資は必要であり、起死回生でクラウドにすがっても成功は難しい
- ▶ クラウド商品は薄利のためプロジェクト数増加するので、各プロジェクトの採算性をチェックしていることが重要
- ▶ クラウド事業のために既存顧客がおざなりになるのは本末転倒
- ▶ 業界団体・経済団体とのアライアンスには非常に時間がかかる
- ▶ ビジネスにおいてはSNSはあくまでリアルな物理的ハンデを補足するものであり、まずはリアルあつてのSNS

「これからのクラウドビジネスモデルとベンダ・ユーザの地域ネットワークの在り方について」

委員長 近畿大学工学部 谷崎 隆士教授
 副委員長 AIST 内藤 耕氏(欠席)
 (株)船井総合研究所 江尻 高宏氏
 委員 ITコーディネータ 幸野 昌賢氏
 グローバルブレインズ(株) 金丸 浩二氏

参加者
33名

◆第2回全体会議では、テーマ別研究会実施報告及び全体討議のほか、専門家による講演も実施

- CCBNET.事務局より事業実施報告と委員による各研究会の概要報告
- 「ベンダ・ユーザの地域ネットワークの在り方について」のテーマでまとめのディスカッションを実施
- これからのクラウドビジネスモデルの概観を、専門家による「クラウドビジネス成功の真髓」講演にて提示

<事業実施報告>

事務局((株)ウエイブ 藤崎 智行)

<テーマ別研究会概要報告>

- ◆ 製造業向けビジネスモデル研究会
事務局代理報告
- ◆ サービス産業向けビジネスモデル研究会
委員 幸野 昌賢氏
- ◆ SNS活用型ビジネスモデル研究会
委員長 江尻 高宏氏
- ◆ 小規模ベンダ向けビジネスモデル研究会
委員長 江尻 高宏氏

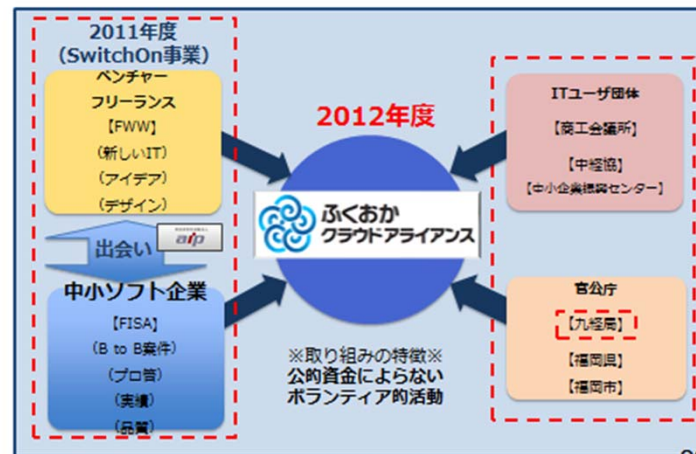
<ディスカッション>

「ベンダ・ユーザの地域ネットワークの在り方について」

☆ファシリテータ: 谷崎 隆士教授

- ✓ CCBNET.の自立的な取り組みに向けては、ふくおかクラウドアライアンスの取り組みが参考になる
- ✓ 課題点
 - ・ボランティア的動きは1社が頑張ることができるものではなく、参加者の多くが想いを共有する必要がある
 - ・時間と労力が掛かる業界の巻き込みをどのように進められるのか
 - ・信頼関係の醸成はできるとして、顧客ニーズを引き出せる人材ベンダがをどう育てるか

ITを軸とした広範囲な連携



<専門家講演>

「クラウドビジネス成功の真髓」

(株)船井総合研究所
ITビジネスコンサルタント 江尻 高宏氏

- ✓ クラウド時代のビジネスモデルで重要なこと
 - ①他人の力をうまく借りる
 - ②圧倒的な開発力を持つ
 - ③お客さまのところへサービスを届けるスピードを上げる
- ✓ クラウドでできる商品ではなく、お客さまが欲しい商品を作る
- ✓ 中小企業であっても「売る組織」の構築は不可欠

平成24年度 クラウド利活用促進のための自立的なネットワーク形成と 新たなビジネスモデルの構築に関する調査等～まとめ～

○持続的且つ自立的なネットワーク形成について

中小ITベンダとITユーザ双方にとって有効で持続的かつ自立的なネットワーク形成のために必要な要件について

- 時間と労力、コストがかかるものの、まずは双方の信頼関係を醸成する
- できるだけ多種多様な業界から人が集まる場となることが望ましい
- 信頼関係の次のステップとして、ユーザとの対話によるニーズの引き出しと充足など、ユーザのビジネスに有益なサービスを提供できる力を持つベンダを増やす

○自立型ビジネスモデルの構築について

中小ITベンダの、事業化に向けた自立的ビジネスモデルの構築について

- クラウド技術を活用した商品では、自社の強みの徹底的な磨き上げと、ニッチトップを狙うためにスピード感のある商品・サービスの市場投入が必要
- 受託開発型を主としてきた中小IT事業者において狙うべきは、多重下請け構造からの脱却ではなく、フロービジネスとストックビジネスのバランスの適正化
- 技術やサービスに対して正当な対価を支払って利用したいと考えているユーザは確実に存在するので、そのようなユーザ層にアプローチしていく

CCBNET. 今後の活動の方向性について

○ネットワーク内での情報の流通

- ▶ 会員の取り組みや会員のビジネスに有用な情報について、メールマガジンによる情報発信を行う



○ネットワークの拡大に向けた取り組み

- ▶ 会員以外も参加できる最新のクラウドビジネス動向やユーザ・ベンダ間の共創・協働型ビジネスモデルを紹介する場を設け、会員間の交流促進とともにネットワークの拡大を図る

