

**ジャパンクラウドコンソーシアム**  
**「第2回 業務連携クラウドワーキング」**

**平成23年5月27日**

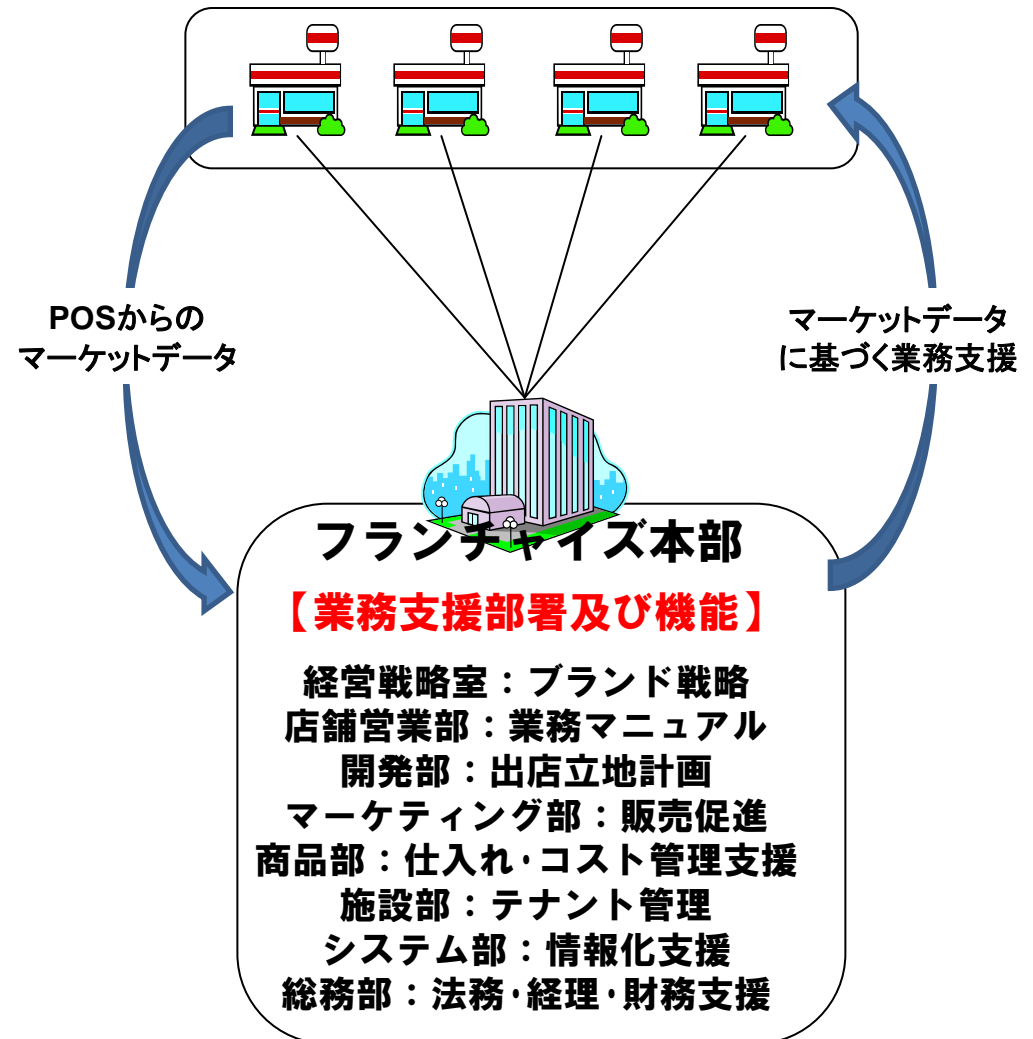
## 【効率的な業務連携の事例】

小規模な個人商店である、コンビニが1日45万円～80万円もの売上をコンスタントに上げている。

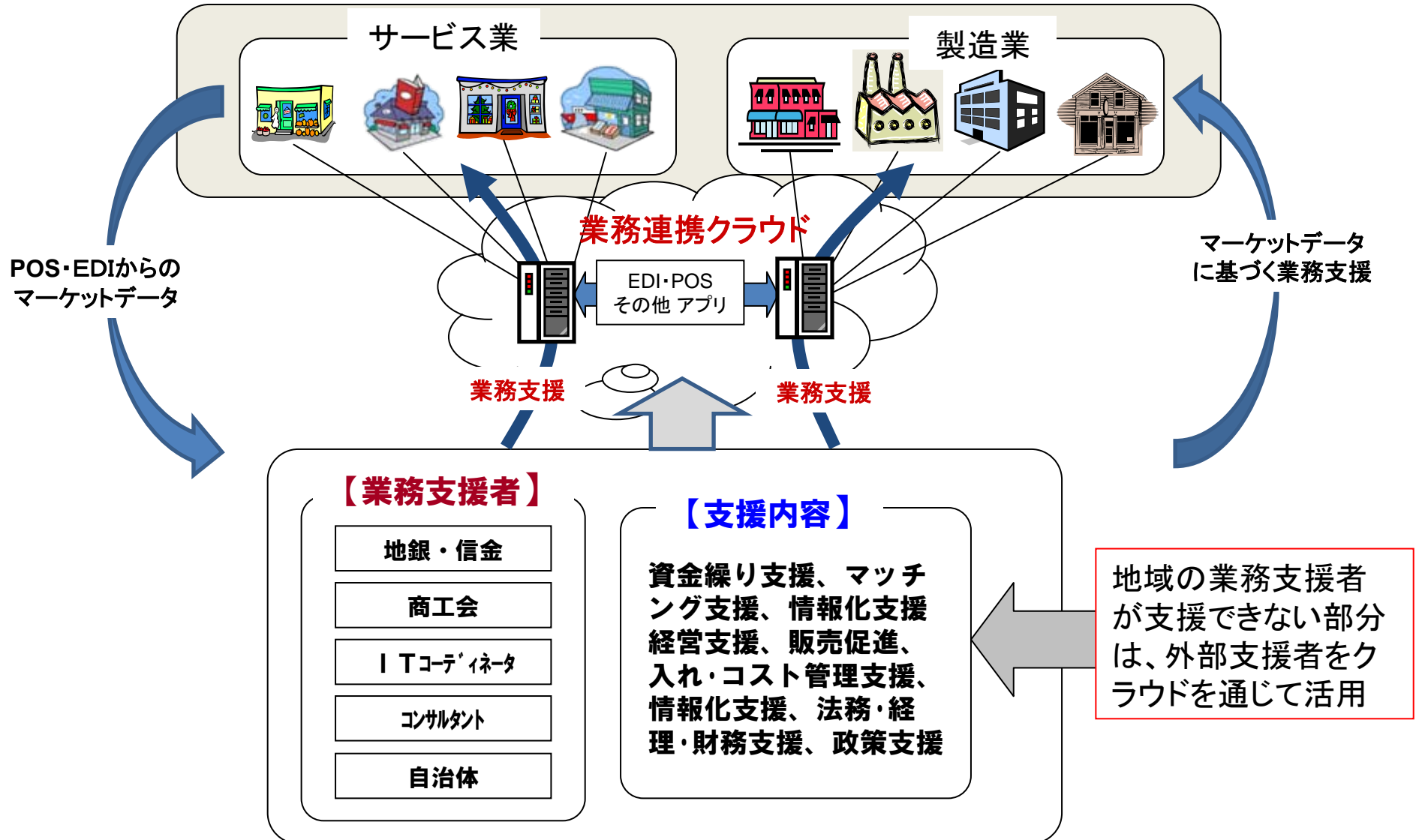
## 【業務連携の効果】

- ◆共同仕入・物流によるコスト削減
- ◆POSデータを共有したマーケティングによる販売管理、在庫管理によるコスト削減
- ◆フランチャイズ本部による様々な業務支援

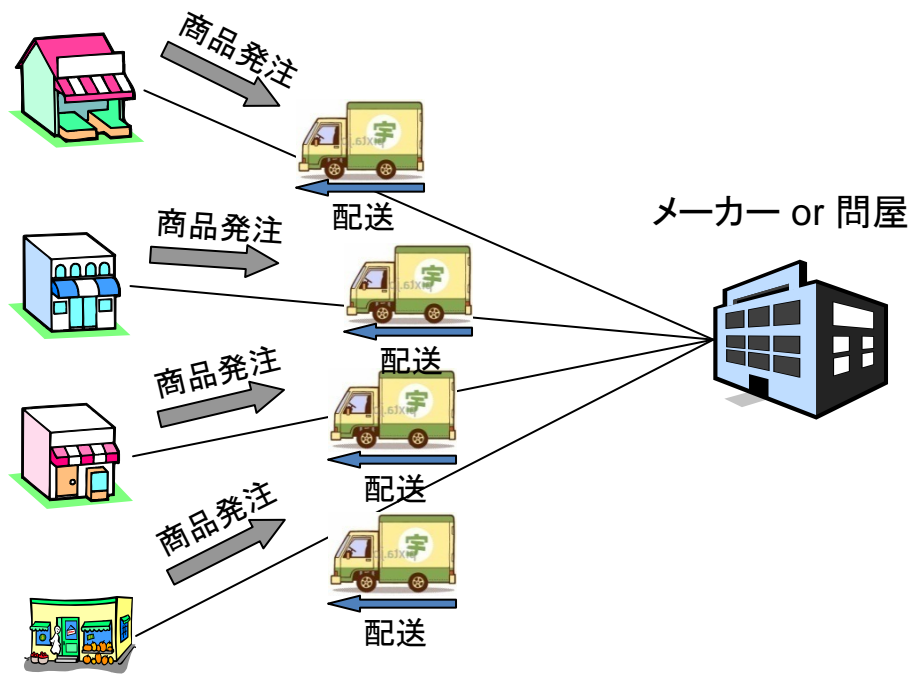
## 【小規模店舗の連携】



## 【様々な中小企業をクラウドで連携】

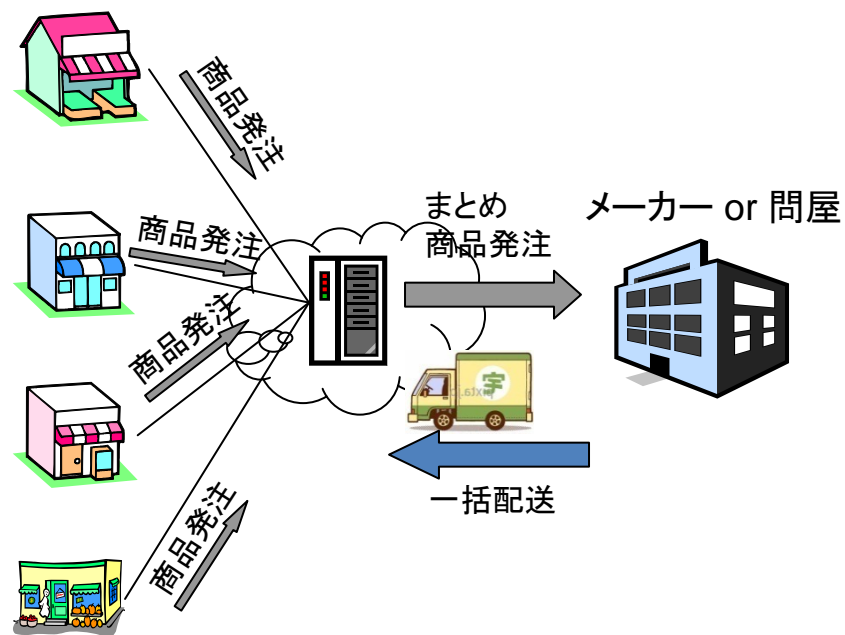


## 【従来の商品発注形態】



個別に問屋へ発注 ⇒ 個別に配達  
運送費が個別にかかる。  
商品単価もお店毎の個別取引価格。

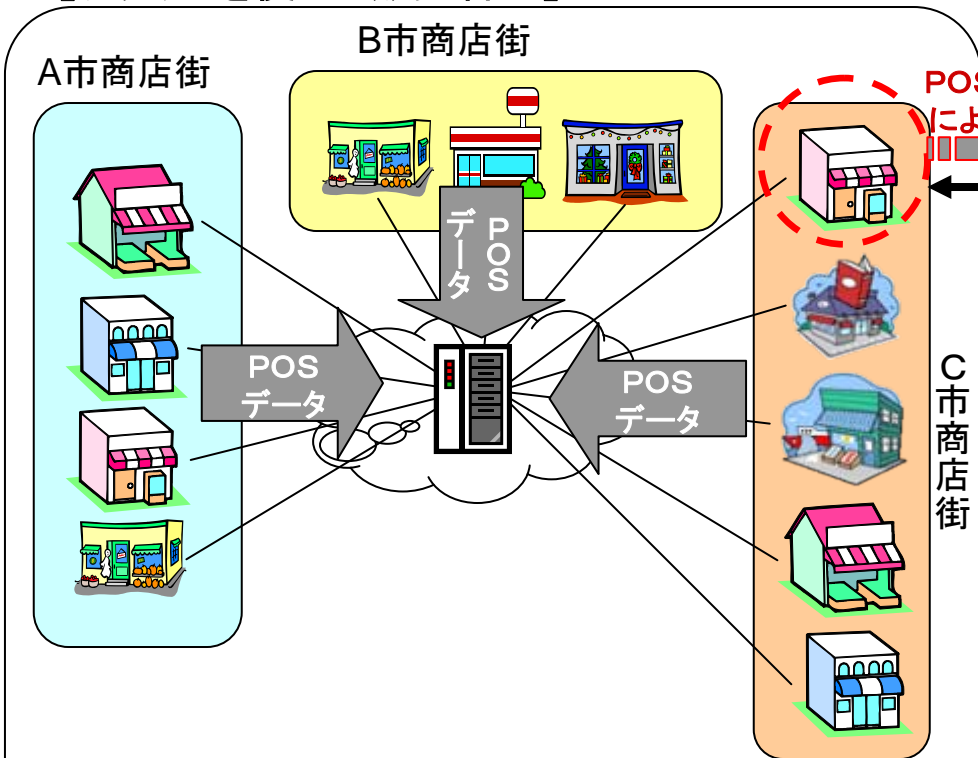
## 【クラウドを使った商品発注形態】



クラウドがまとめて問屋へ発注 ⇒ まとめて配送  
運送費が安くなる。  
商品単価も個数が増えるので単価が下がる。  
⇒ 複数の商店街で連携すればもっと効果的

## 【サービス業の例】

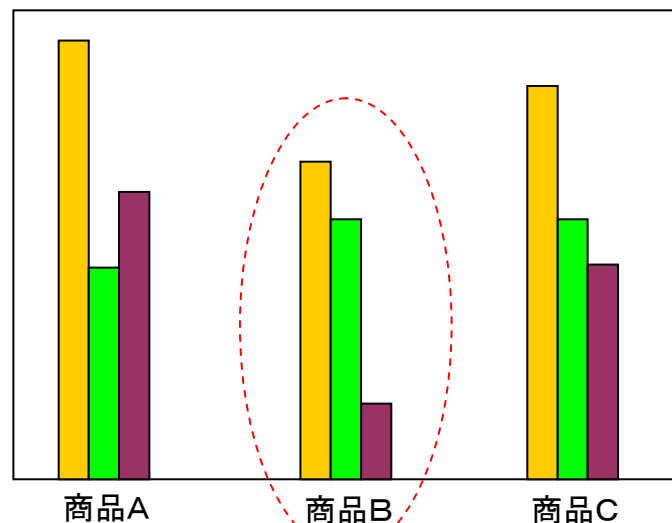
### 【クラウドを使った販売管理】



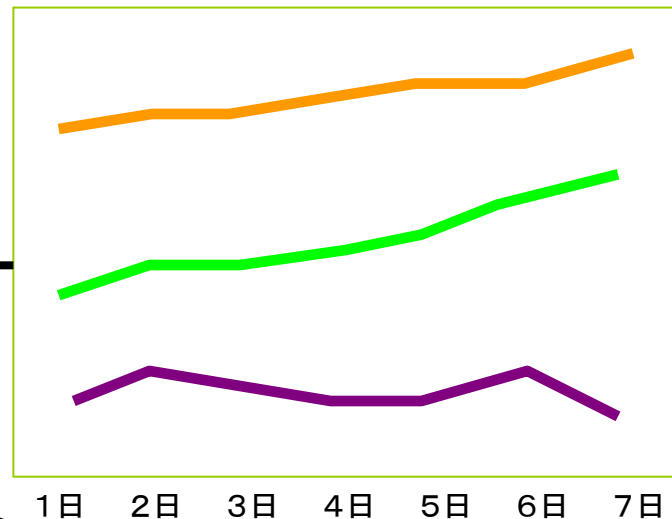
#### 「自店舗」商品の分析

複数商店街データを集計・分析によって「自店舗」の売り方や商品の減衰期などを判断

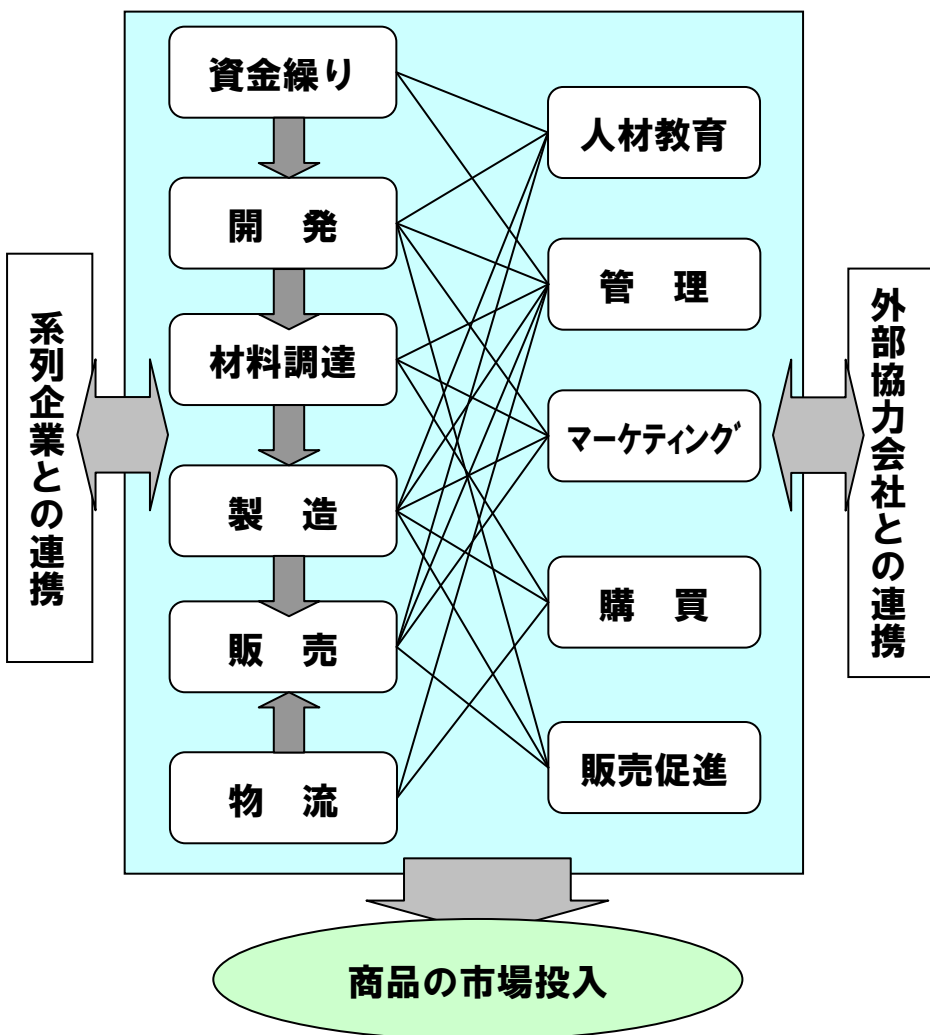
○月○日 商品別売上



「商品B」の1週間売上数推移



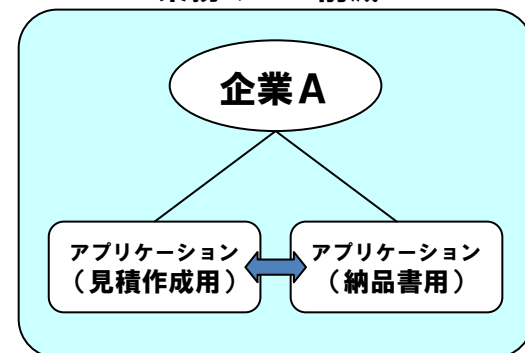
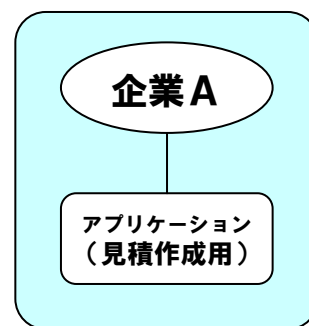
## 【製造業の例】



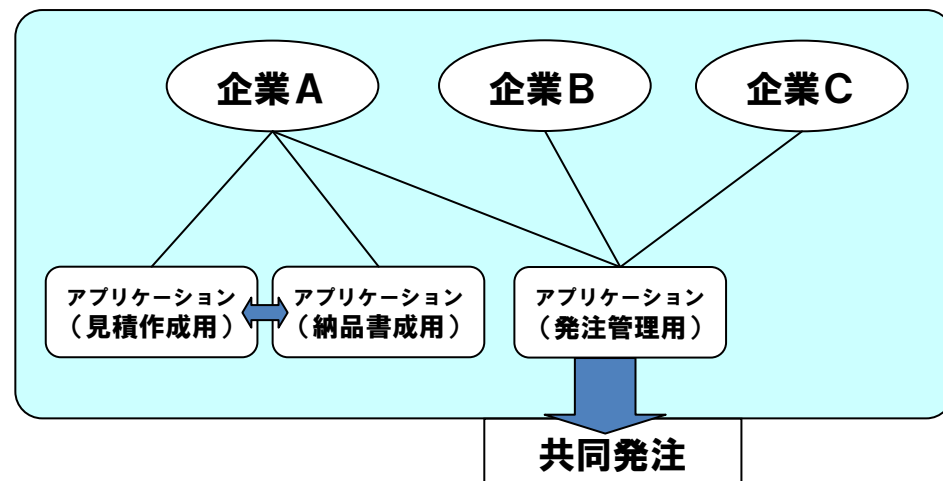
大手製造業の場合は、社内の部署間や社外の様々な系列企業や協力機関に対して情報化を活用し、業務の効率化や収益の拡大につなげている

企業の大小に係らず、製造業では左記同様の機能を持つことが企業の競争力向上に不可欠。しかし、中小企業では事業規模や資金等の関係で実現できないのが実情。

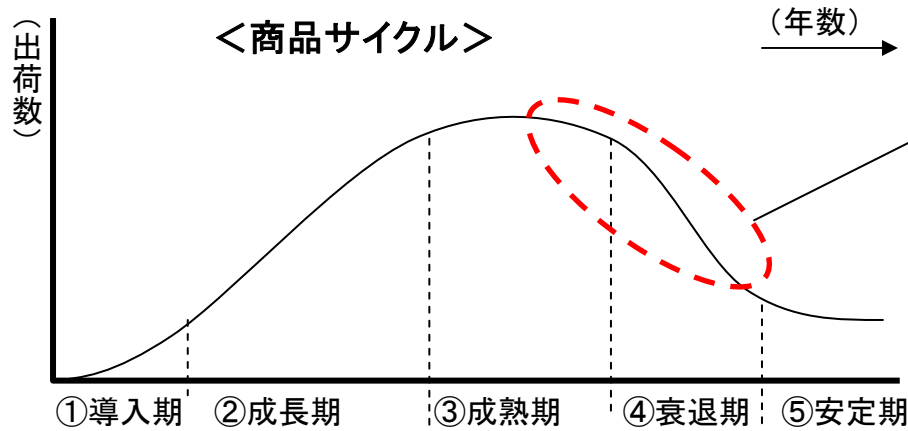
### 《フェーズ1》 アプリケーション連携による 業務のロス削減



### 《フェーズ2》業務連携によるロス削減・収益拡大



## 《製造業の例》



商品サイクルが成熟期から衰退期に入る

成長期や成熟期に比べ市場が縮小

企業の収益が悪化

対策

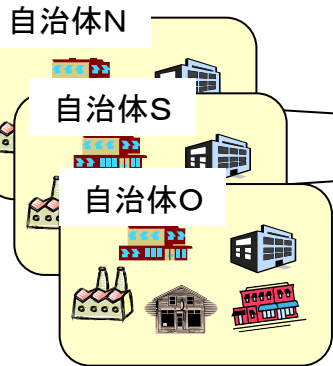
競争力の強化

他の市場への移動

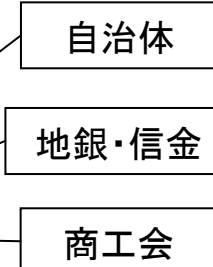
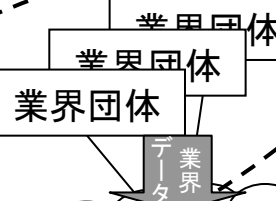
広域の製造業のEDI・POSのデータと業界団体（自工会、小売業協会、家電製品協会…他）のデータ

市場の情報

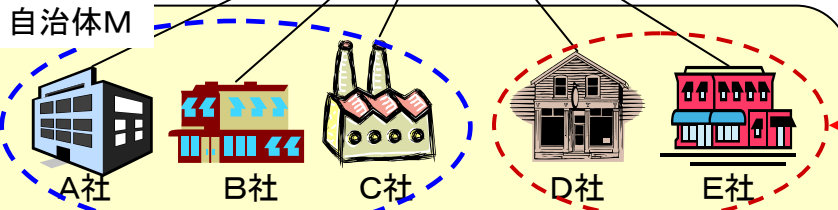
地域内の企業情報



広域のEDI・POSのデータ



自治体、地方銀行、商工会などのデータ（企業情報：資本金、開発力、生産能力、販売力等と地域情報：企業数、地域傾向…等）



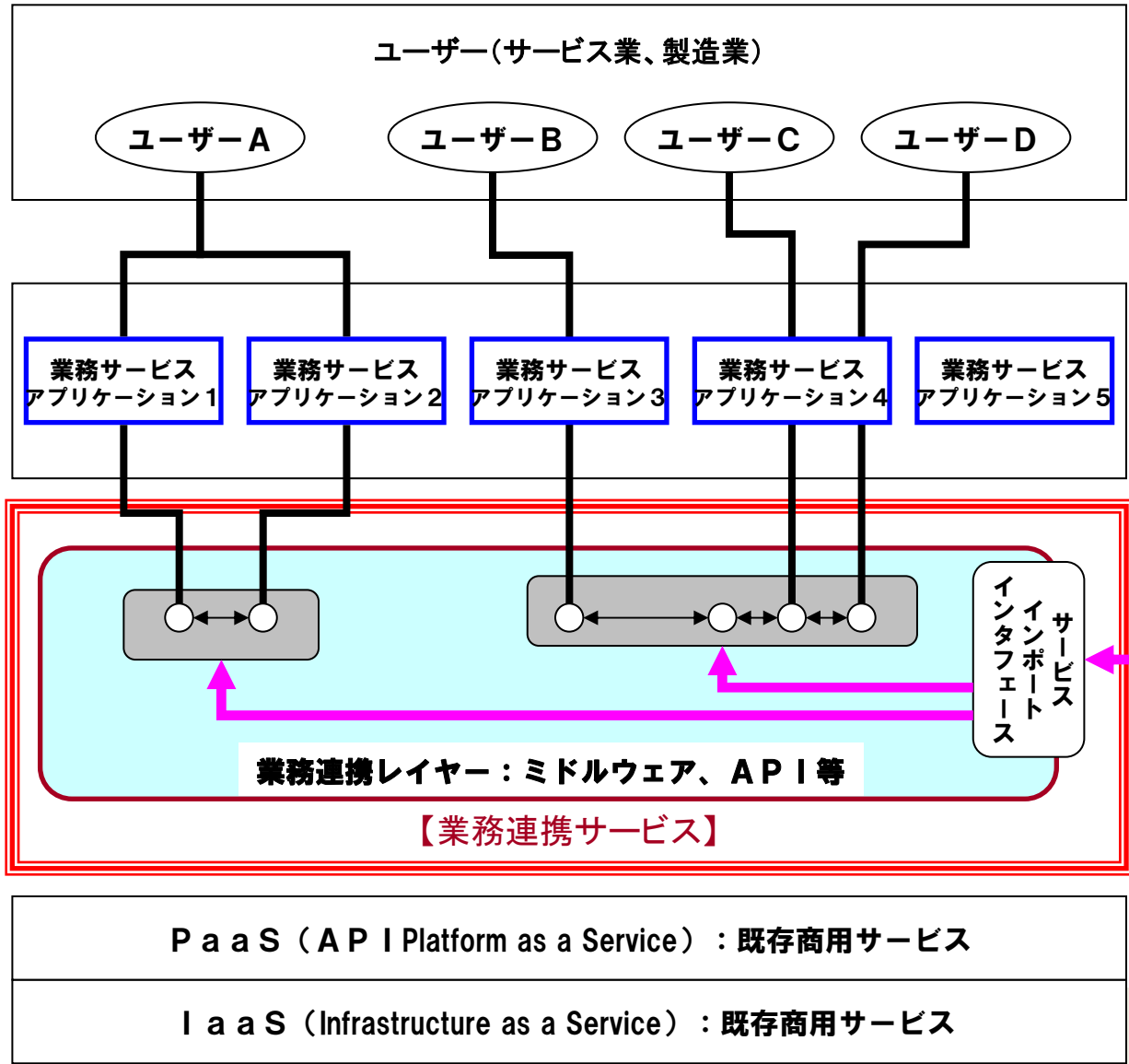
現状のままで市場に残れる企業

現状のままで市場に残れない企業

### 【業務支援】

「市場の情報」と「地域内の企業情報」から、「競争力の強化方法」や「他の市場への移転」を判断

# 構築する「業務連携クラウド」と提供する機能



## 業務連携クラウドが提供するサービス

- 異なるアプリケーションを連携
- アプリケーションを通じた業務の連携
- サービス提供者の業務支援

## サービス提供者【業務支援者】

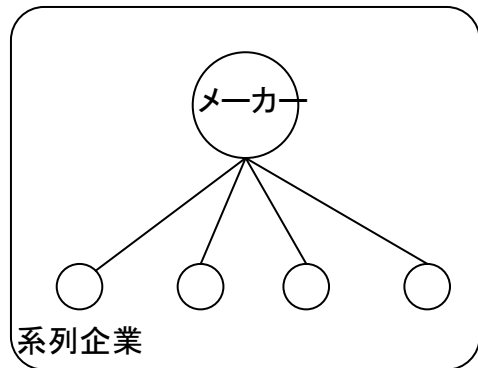
- 自治体
- 地銀・信金
- 経済連
- 商工会
- ITコーディネータ
- コンサルタント

- 政策支援
- 資金繰り支援
- マッチング支援
- 情報化支援
- 経営支援
- その他……

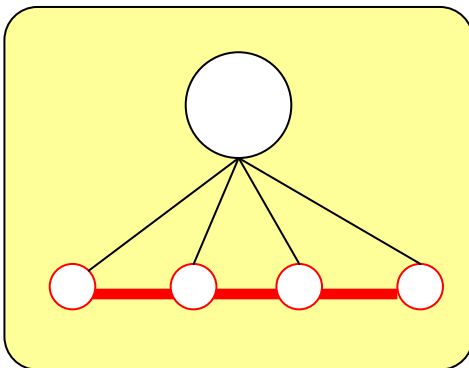


# 従来の業務連携を変える業務連携クラウドの活用事例

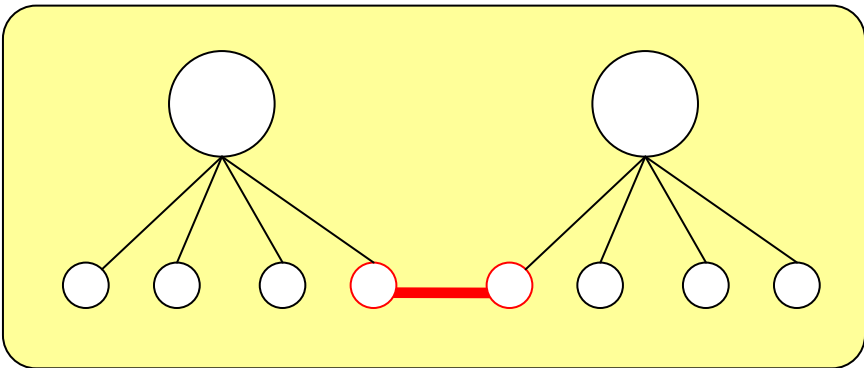
【業務系列】



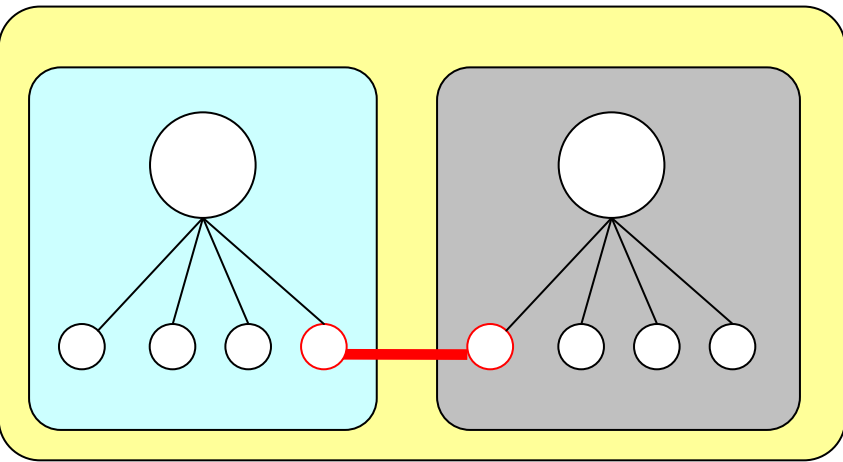
【同業種・系列内連携】



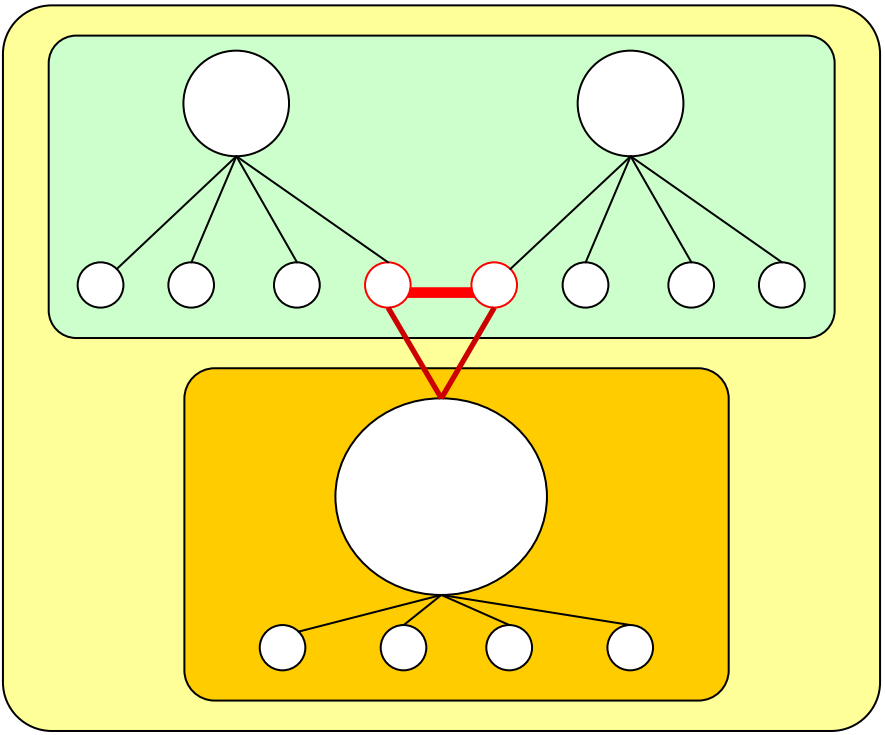
【同業種・系列外連携】



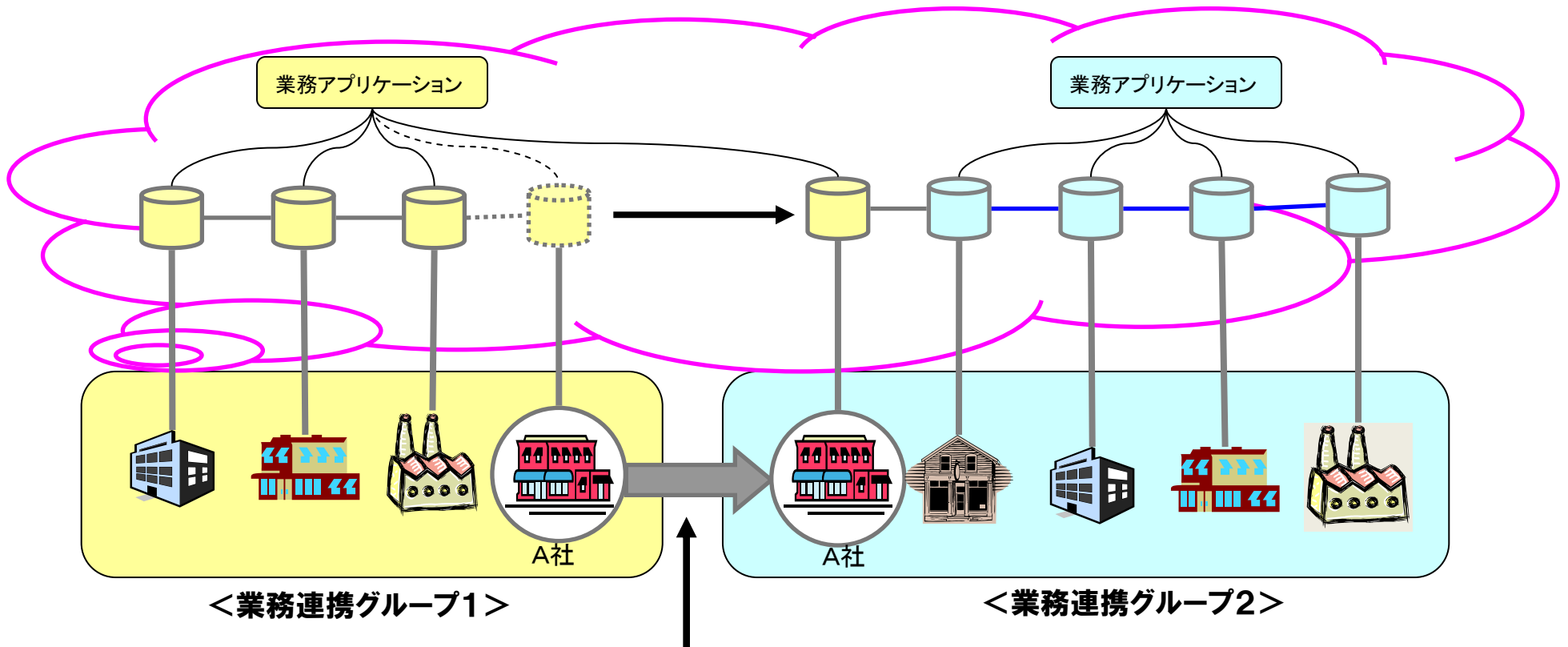
【異業種・系列外連携】



【異業種・系列外新規参入連携】



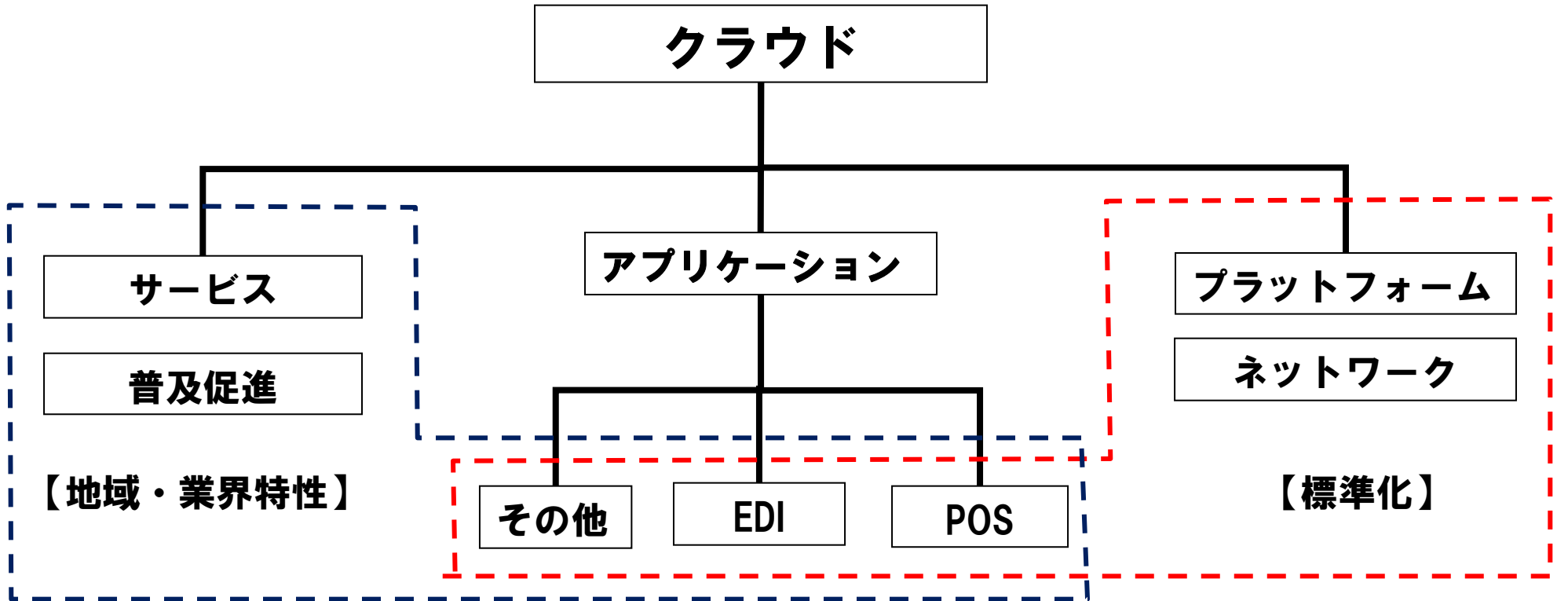
蓄積したデータをそのまま活用し、シームレスな業務連携ができる環境を提供



縮小する市場から拡大する市場へ移動(業務連携の組み換え)

※飽和市場から、他の市場の移動してもシームレスな業務連携の環境を提供

# 『業務連携クラウド』 今後の進め方



地域協議会

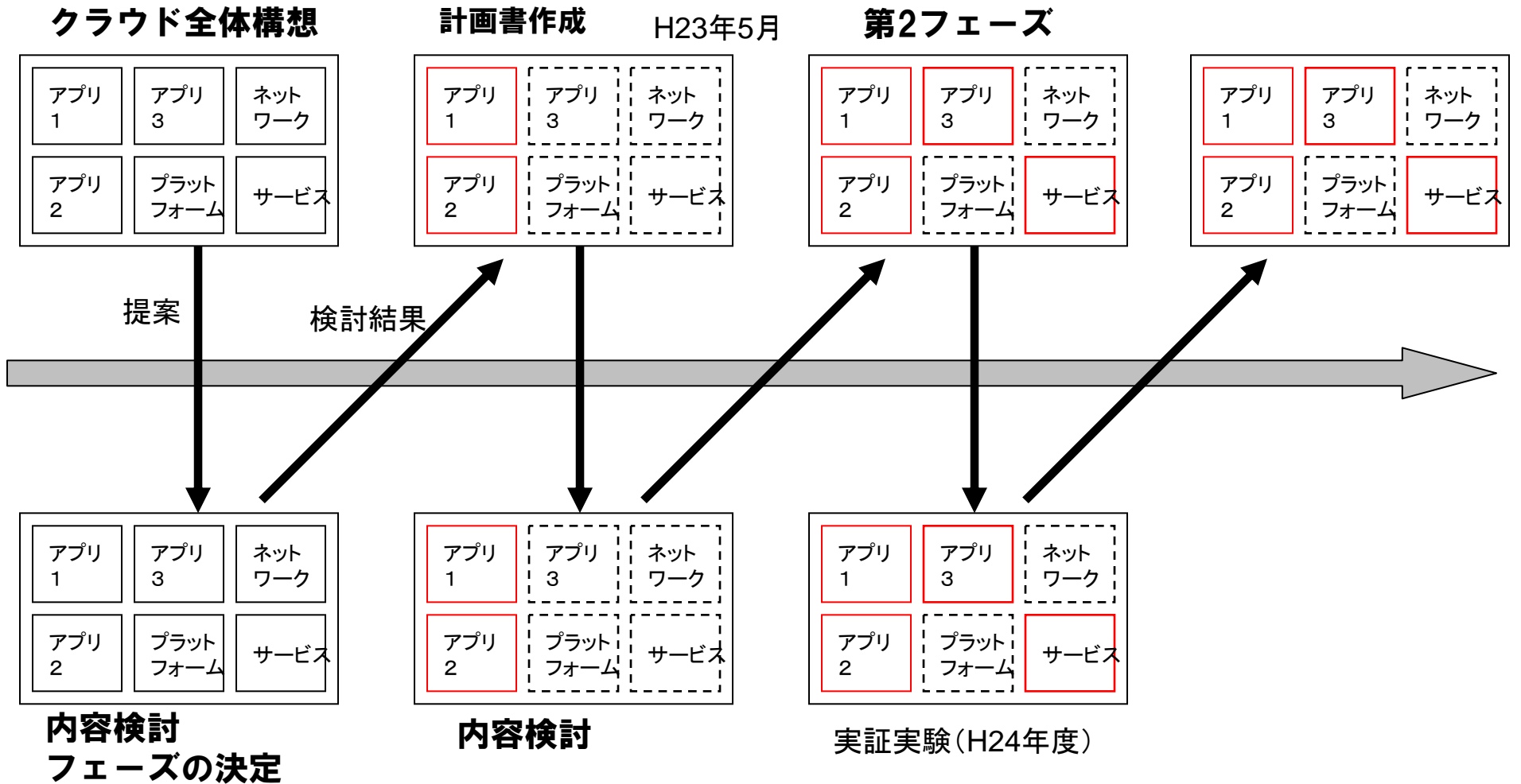
サービス検討  
普及促進

アプリケーション開発

タスクフォースチーム

プラットフォーム・  
ネットワーク設計

## タスクフォースチーム：プランニング



## 地域協議会：検討・検証現場

## <ステップ1>

業種の改善（ミスの防止、ロスの削減）に向けた業種ごとに必要なアプリケーションの抽出



## <ステップ2>

業種ごとに必要なアプリケーションを連携させる業務連携レイヤー（ミドルウェア、API等）の開発



## <ステップ3>

データマイニング機能の開発

地域協議会においてユーザーとなる製造業やサービス業や業務支援者のニーズを聞きながら、段階的に業務連携レイヤーを開発

## 業務連携クラウドの利活用推進ステップ

### <フェーズ1>

単独利用に対するメリットの創出  
安価な情報化コストによる業務の効率化



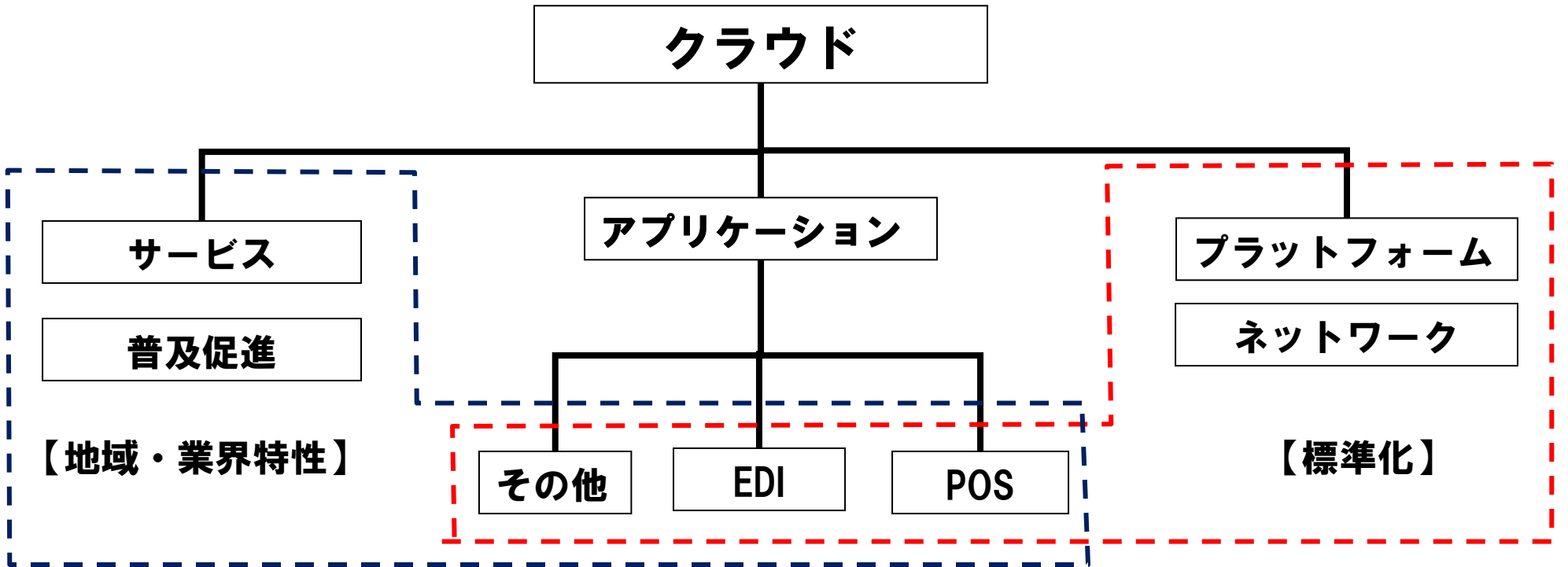
### <フェーズ2>

業務連携効果の創出  
仕入れ、販売、業務補完などの連携効果



### <フェーズ3>

マーケティング効果の創出  
クラウドデータ活用による販売促進、流通等の効率化





# 『業務連携クラウド』と災害対応

## 【BCPへの対応】

大手企業は、BCPに対応してバックアップオフィス（製造拠点の分散化）を準備している。  
また、被災でダメージを受けても回復できる体力を備えている。

それに比べて、中小企業はバックアップオフィスを持つだけのゆとりがない。

## 《中小企業の被災》

サプライチェーンにおける大手企業への影響

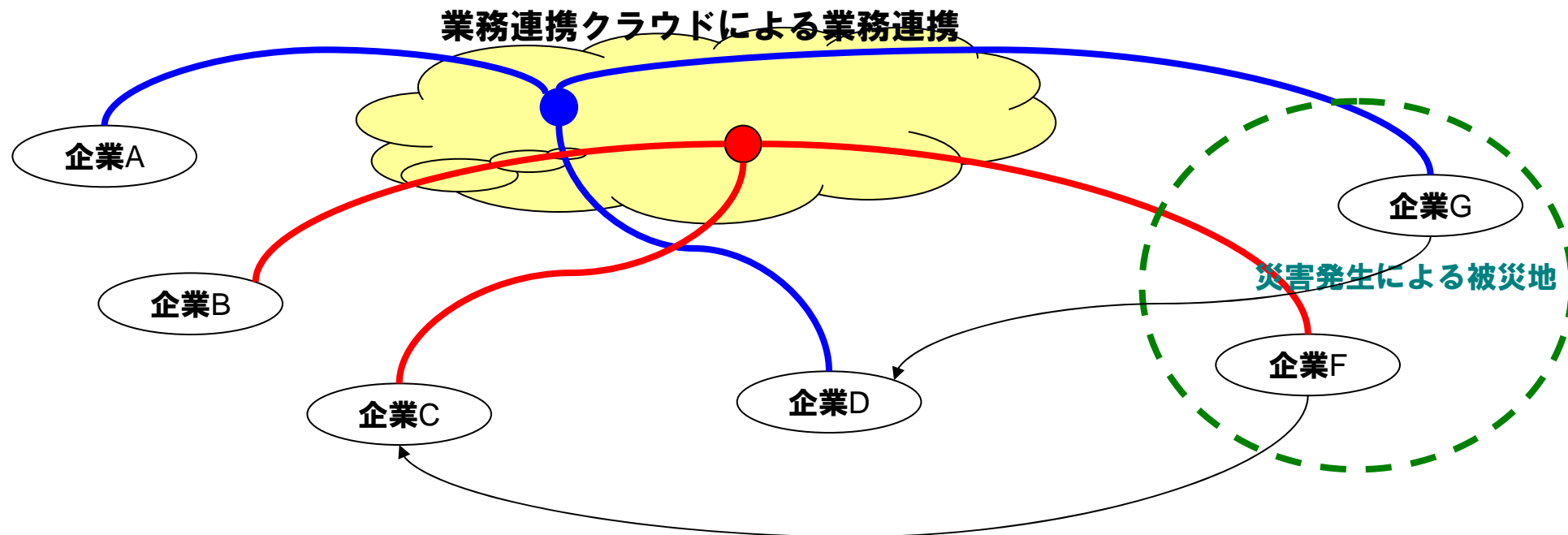
東日本大震災での自動車電子部品製造停止や、中越地震でのリケンのピストンリング製造停止による、自動車メーカーの生産停止。

海外における自動車メーカーの製造にも影響を与えた。

海外の自動車メーカーが、日本に代わり、韓国、台湾、中国からの部品取引が始まれば、東北の自動車電子部品が再開しても、市場を取り戻せる保証はない。

阪神淡路でのケミカルシューズ製造をしていた神戸市長田区の中小企業は被災による製造停止で、中国に市場を奪われ、復興できない例がある。

大手企業がBCP対策をとっていても、今回の東日本大震災のように中小企業が被災すれば、同様に業務停止のダメージを受ける。



日常的に業務連携している、被災地外の企業が被災した企業から社員を預かる

## 《メリット》

1. 被災地復興までの企業社員の雇用の場を作る
2. サプライチェーンとして、被災企業に変わり生産性を上げる
3. 日常の業務連携で信頼感・安心感があれば業務が円滑に行える