

## 第2回 知識サポート・経営改革プラットフォーム研究会 議事概要

○日時：平成24年10月26日（金）10：00～11：30

○場所：経済産業省別館10階1028会議室

○出席者：國領委員（座長）、石高委員、岡田委員、金丸委員、中川委員（途中参加）、平本委員、吉本委員（代理）

### ○議事概要

#### <1. 総合的事項>

（委員）

BtoCの需要の高さは、利便性、利得性、地域性（コミュニティ性）、娯楽性が重要な要素となっている。今回の「GtoB」の取組も同様の考え方と思う。

人間、宿題をやっている時に他人から意見を聴きたくなるもの。申請書を作成している間に、「誰とどういうことをやって」ということを考えるので、「マッチング」の検討も並行的に進んでいる。つまり、申請をする中で、例えば、専門家、特に自分の知らない専門家から意見を聴こうとすることや、これまでに共同で仕事をしたことのない相手と共同で仕事をしようとするインセンティブが働く。このシステムを通して、「知識」が回っていくことに期待したい。

（委員）

中小企業庁の様々な施策、例えば事業承継や経営支援等、中小企業庁内各課で行っている。庁内各課で行っている施策全てを、このシステムから発信するのか。また、中小企業の方のみが利用できる形でなく、専門家が代理で、このシステムを使うことも想定しているのか。

（事務局）

1点目について、当然、中小企業庁各課、そして準備が整えば関係府省で行われている中小企業施策全てをワンストップで、このシステムに載せる。各府省間で縦割となってしまうと、自治体もついてこなくなる。

2点目について、税務申告では、税理士が代理でシステムを使うこととなっており、代理で行うことで中小企業をサポートするということは大事なファンクション。ただ、このシステムの魅力の一つとして、今までITに見向き

もしなかった中小企業の方でも使いやすいものとするのが狙いであり、両者のバランスを確保したい。

(委員)

中小企業の経営者の視点で考えれば、何かをやりたいという考えをもって、このシステムを利用しに来るはず。今回の資料ではファンクションで整理して書いているが、例えば事業を拡大したいと思ったときに、どの機能とどの機能をどう組み合わせるのか、どういう流れで使っていくのか、そういうイメージで整理すると良い。

(委員)

銀行の観点でいうと、お客さん（中小企業）がこのような IT システムを活用した後、さらに具体的なことを聞きたいということとなったときに銀行として活躍ができる場を期待できるという意味で、良い仕組みだと思う。

(委員)

このシステムでは財務分析のウエイトがかなり高いものとなっていると思う。前回も意見があったかと思うが、データ・指標の入力方法の統一化が必要であり、中小会計要領を活用するというのであれば、それを軸に統一するよう、調整しながら運用する必要がある。つまり、フォーマットの問題であり、損益計算書や貸借対照表をある程度統一化しないと、財務分析できなくなってしまう。

(事務局)

逆に質問だが、CRD でも金融機関経由で企業の財務データを集約し、分析結果を各企業に還元するという仕組みのはずだが、どのように項目の統一性を図っているのか。

(委員)

金融機関が、財務分析をすることができるよう、決算書を組み替えていると思う。内部での計算手法は問題ではなく、表への出し方が問題。その意味で、中小企業ユーザが入力しやすくなるよう、大項目とか中項目とか、入力項目を組み直すことを検討すると、より統一性を図ることができる。

(委員)

様々な中小企業がある中で、このシステムでのターゲットの具体的なイメ

ージが不透明。

中小企業からの税収が全体の税収に占める割合はどれぐらいなのか。

(事務局)

1点目について、本システムでは小規模企業をメインターゲットとしている。中堅企業であれば、ある程度確立したITシステムを持っていることが多いと考えられる(中堅企業の参加を妨げるものではないが)。また、日本の中小企業の生産性を高めることが、日本経済の競争力の向上につながるという考えがある中で、限界効用の高いものが小規模企業という理解。

2点目について、法人税全体で8.4兆円に対して、中小企業からは約3.9兆円(研究会末尾に回答)。

(委員)

国の税金を使うということも考慮すると、やはりリターンをどうするかというところが問題。例えば、赤字比率を低くするとか、新しい企業群を創りだすとか、そういったシステムの共通目標を考えることが必要。その際、営業力強化といったフロントエンド志向か、それとも財務管理などバックエンド志向なのか。

中小企業はやはり大企業の動きに左右されやすいので、このシステムが中小企業の味方であるということを前面にださないといけない。中小企業がこのシステムを利用すれば、大企業に打ち勝っていける、そういうイメージが乏しい。中小企業の自己努力によって向上した利益を、発注先である大企業が奪うというような取引がなされるのは良くない。

(事務局)

前者については、前回もご指摘いただいた。依然として宿題と認識しており、本研究会を通して整理していきたいと思っている。1つの目標として、コミュニティ形成、マッチング機能や、業務連携支援機能でも狙っているように、「ビジネスクリエーション」が促進されることがミッション。また、業務改革支援機能においては、在庫管理、労務管理等の支援機能が入ってくると考えられるが、このような機能を通して、バックエンド改革による収益性の向上も考えている。

後者の「大企業＝中小企業 問題」については、例えば、本システムの利用に当たって同意すべき規約において公正な取引を行うことを約束させることにより、本システム上で、公正な取引を担保することなどを検討したい。

(委員)

中小機構が運営する J-net21 にある経営診断システムでは、自社の情報を入力していけば、世間との乖離が分かるようになっている。このシステムは、中小企業が直接入力するというよりは、中小企業診断士等が代理で利用していることが多いので、知識 PF の IT システムでも代理入力できる仕組みを是非考えるべき。

J-net21 における販路開拓支援機能としては、自社のホームページを紹介でき BtoB の業務提携、BtoC の直接消費者に売り込むことができる仕組みとして「にぎわい広場」という機能があるが、今活用されているのは、BtoC がほとんどで、BtoB での活用はほとんどなされていない。中小企業間では、Face to Face でやり取りをするという文化が強いようで、ネットだけで完結することが難しい。また、メールでの質問できる FAQ のコーナーもあるが、メールでの相談というのはなかなか難しいのではないか。メールでの相談をと直接の対面での両面を組み合わせるべき。

## < 2. 政策情報提供、申請受付窓口のワンストップ化機能 >

(委員)

中小機構の運営する J-net では、自ら情報を収集しているが、経産省関係の情報しか掲載していない。本システムでは、その他の情報も掲載できるようになると良い。

(委員)

復旧復興データベースでは、全省庁・全自治体のものが見えるようになっていて、便利と言う利用者が多いが、これをどうローコストで行うかが鍵になる。このシステムが自走するためのお金の流れもそうだが、情報の流れも重要。情報の窓口になるこの機能にいかにかローコストで情報を集めてくるかということを検討すべき。

(委員)

支援策への申請については、そのフォーマットに企業名等ある程度情報が入力できることとなっていれば、フォーマットがあまり統一されていなかったとしても、申請の作業時間が幾分か節約できる。

## < 3. コミュニティ形成、マッチング機能 >

(委員)

企業版マイナンバーの導入の話もあるが、これによる認証の一元化ができ

ると良い。

(委員)

また、製品のプレゼンテーション力が乏しい企業が多いので、本システム上で企業の製品やサービスのカタログ化を可能とすることで、補完できるとよい。例えば、海外展開する際のアジア現地語での翻訳など、中小企業単独でできないファンクションを、このシステムのマスマリットを活かすことができればよい。

(委員)

東南アジアでのeコマース情勢の調査では、フェイスブック上での支払いまで行われていることが少なく、フェイスブック上でアポイントメントをとって、実際に対面してから値段交渉をして取引を行うという利用のされ方が多いという結果となっている。本システム上で全ての取引を完結させるのか、実際の対面も想定した機能とするのか、どちらも良いと思うが、実際の対面を想定するのであれば、それによる成功事例を集約して紹介できる仕組みを導入することで、アクセス数の向上につながる。

(委員)

専門家紹介について、中小企業の方が自分のニーズに合った専門家を検索できる機能は便利。検索画面で、各専門家のPRを充実させるとよい。

#### < 4. 業務連携支援機能 >

(委員)

資料3の8ページにあるイメージ2の形でいうと、例えば、英語の問い合わせが海外から届いたときに手作業でメールを転送し、翻訳を依頼していたところ、自動的に転送されるような形、つまり、フローを作成して参加者全員でそれを管理する形をとると、様々な会社が得意分野を活かして小さなプロセスを連携していくことが期待できる。

#### < 5. 業務改革支援機能 >

(委員)

会社として一番重要なのは「管理」。掃除の仕方の管理、社員の管理、財務管理、生産管理等、様々な「管理」が重要。特に中小企業では、そのためにコンサル等の社員を雇うというのが難しく、後回しになってしまう。「管理」に関する機能があると良い。

<座長とりまとめ>

そもそもどういう機能があるとよいかという議論を続けつつ、どういう悩みに対して、どういう機能で対応するのかということを考えていく。また、役割分担、体制についても議論を重ね、よりよいシステムの構築を検討していく。

(以上)