

中小企業向けSaaS活用基盤整備事業について

平成20年10月
経済産業省
商務情報政策局
情報処理振興課

■ 小規模企業のIT経営デバインド

- 中小企業の中でも、20人以下の企業とそれ以上の企業との間で、IT格差はますます拡大。
- 従業員数20人以下の企業については、IT企業の側も、販売管理費用等との見合いから、ターゲットとしにくく、IT経営デバインドをますます加速。

既存のソフトウェアおよび利用ソフト

約372万社平成18年中小企業実態基本調査

Seq.	IT活用内容	大規模(50～数百人:1.8%)	中堅(21～50人:3.2%)	中規模(6～20人:10.9%)	小規模(5人以下+個人:84.2%)
1	電子メール			(無料Webメール)	
2	ホームページ		(50%)	(10～20%)	×
3	グループウェア			(10～20%)	×
4	オフィス系				(10～20%)
5	給与計算				×
6	財務会計(税務)			(50%)	×
7	販売管理			(50%)	×
8	仕入在庫管理			×	×
9	EDI (受発注)	(個別システム)	(Web EDI)	×	×
10	CRM・SFA		(30%)	×	×
11	ERP	(10～20%)	×	×	×

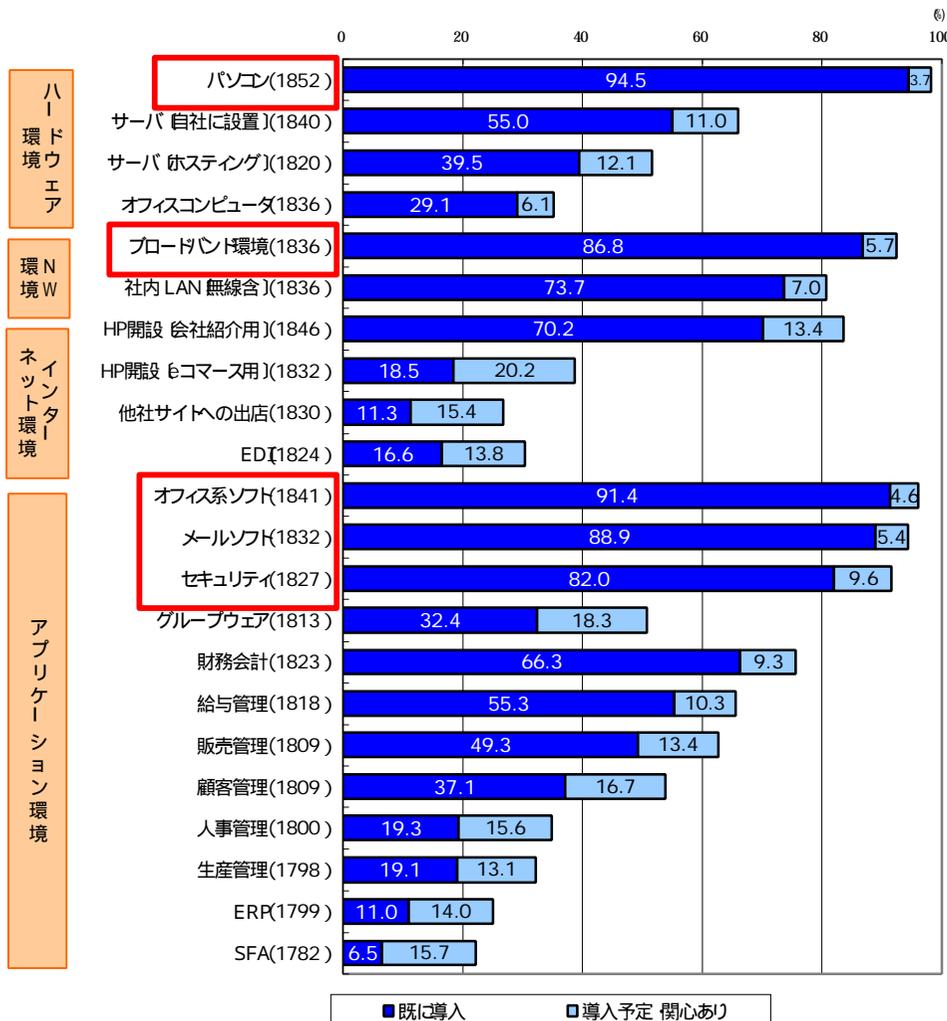
調査資料:富士キメラ総研2007パッケージソリューション・マーケティング便覧他

上記導入状況は、調査資料とヒアリング調査等のデータを基に類推

(参考) IT導入状況

中小企業へのパソコンやインターネット等の導入自体は進んでいるものの、それ以外で規模による導入率の差が大きくなっている。具体的には、「パソコン」「ブロードバンド」「オフィス系ソフト」「メール」「セキュリティ」の普及は高いが、財務会計、給与管理など業務用ソフトの面では、従業員数20人付近に、ひとつのIT普及の壁がみられる。

Q2-1-1) IT導入率 (全体)

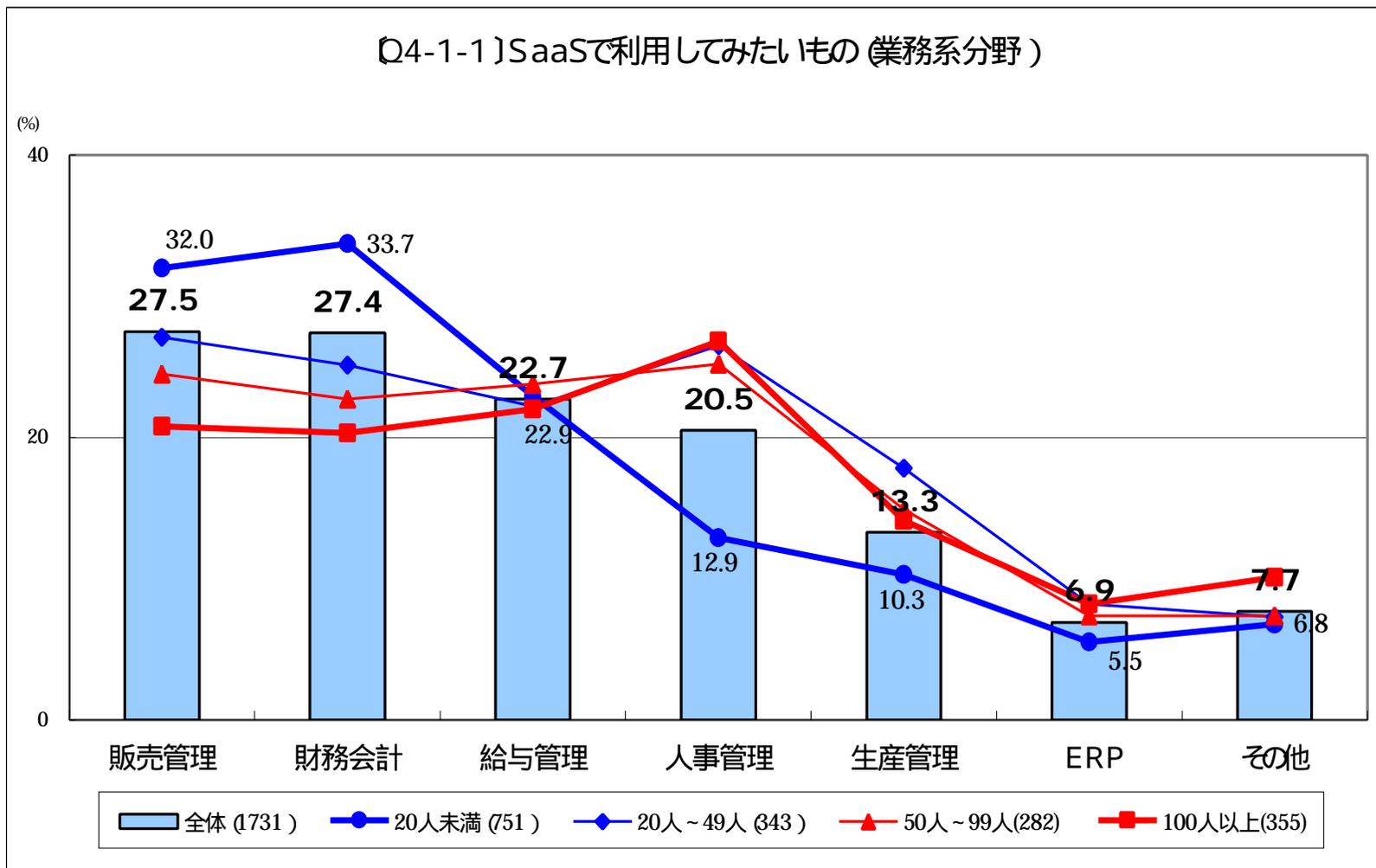


【従業員数別IT導入率】

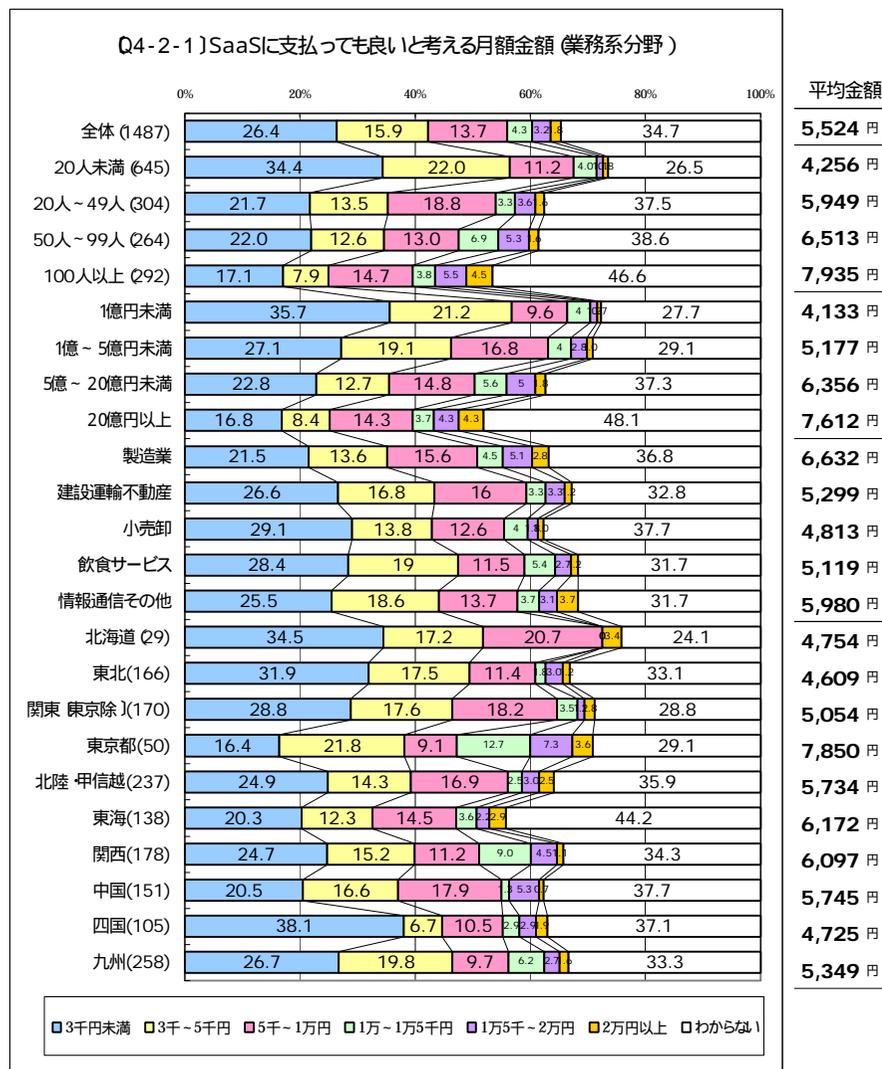
	20人未満	20人~49人	50人~99人	100人以上
パソコン	91.8	95.6	96.7	97.3
サーバ 自社に設置)	30.1	60.2	75.0	86.8
サーバ (ホスティング)	28.7	42.8	46.0	54.1
オフィスコンピュータ	17.5	34.3	34.0	45.2
ブロードバンド環境	80.2	90.1	92.7	92.8
社内 LAN (無線含)	57.0	81.9	84.7	92.3
HP開設 (会社紹介用)	55.0	75.7	80.1	89.3
HP開設 (eコマース用)	18.2	18.5	18.9	18.9
他社サイトへの出店	10.7	10.2	12.6	12.4
EDI	7.6	16.6	23.2	30.6
オフィス系ソフト	86.8	93.4	97.3	94.7
メールソフト	85.0	90.4	93.3	92.2
セキュリティ	74.8	82.9	89.0	90.9
グループウェア	16.7	31.9	38.5	61.5
財務会計	49.4	70.7	83.2	84.4
給与管理	27.5	69.6	81.1	79.9
販売管理	37.3	54.4	54.4	65.6
顧客管理	30.1	38.4	42.8	46.2
人事管理	7.4	17.8	23.5	42.9
生産管理	10.2	19.3	25.7	32.6
ERP	5.1	12.4	14.0	19.6
SFA	2.7	6.6	5.5	15.1

■ 75% ~ 100% ■ 50% ~ 74.9% ■ 25% ~ 49.9%

利用意向に企業規模との相関はあまりないが、従業員20人未満の小規模企業がSaaSで利用してみたい分野として、「財務会計」「給与管理」などが挙がっている。



- ・ SaaS利用にあたっての、月額料金想定の全体平均は、約5,500円。
- ・ 財務会計等の業務系分野のソフトウェアをSaaSで利用する場合、従業員20人未満の小規模企業での月額利用料金の想定は、「3千円未満」が約34%、「5千円未満」が約56%。
- ・ 企業規模と料金には相関関係がみられる。料金想定が「わからない」と回答した人も約35%存在。

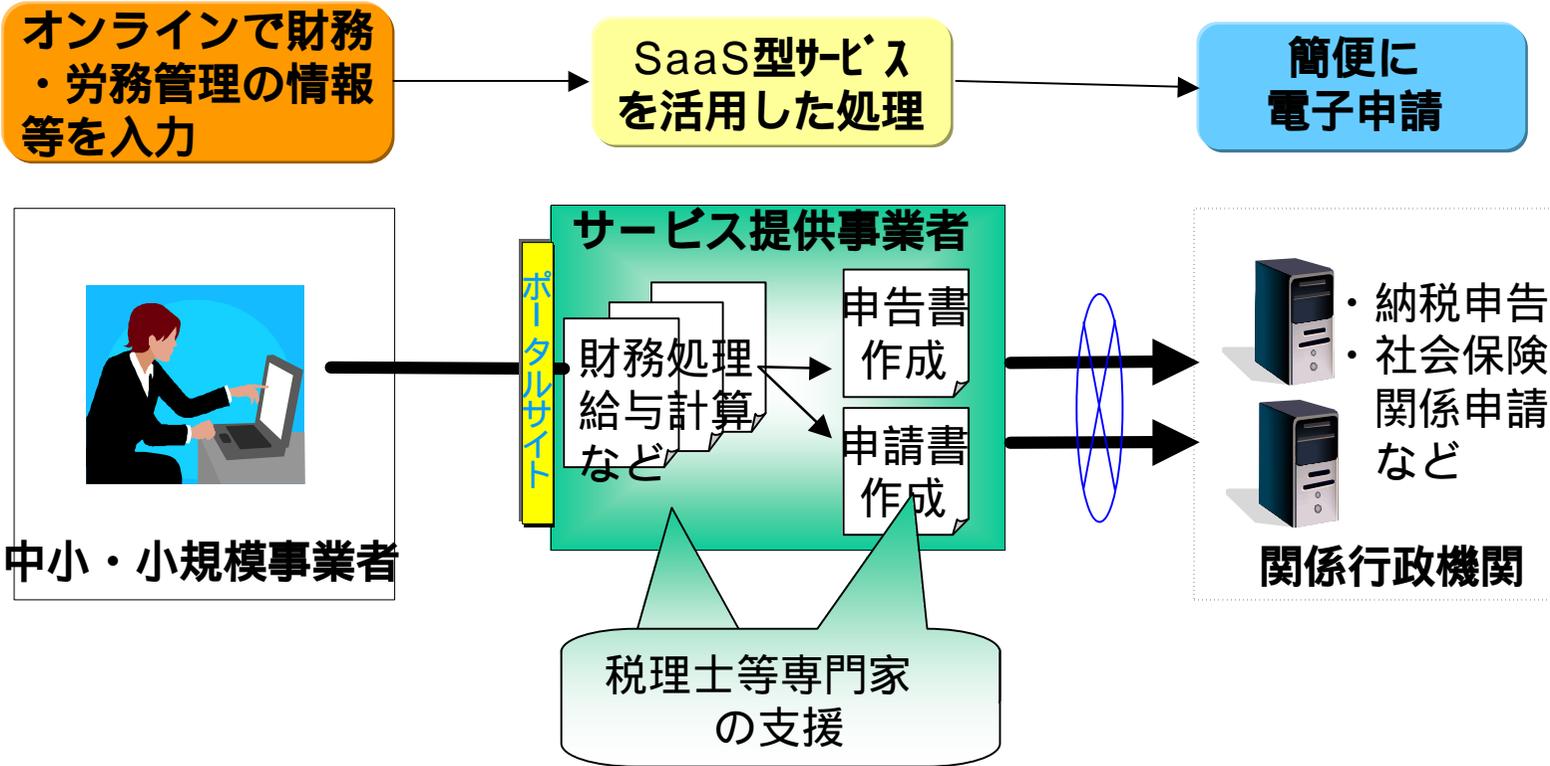


出典: 中小企業のIT活用に関する実態調査 (経済産業省 IPA - 商工会議所の協力による)

主に従業員数20人以下の小規模企業を対象として、財務会計などバックオフィス業務から電子納税等電子申請までを一貫して行える、便利なワンストップサービス（SaaS活用型サービス）を官民連携して構築・普及。中小企業の会計力・経営力向上と電子申請の活用を同時に促進。

➤ SaaS（Software as a Service）型サービスを活用した業務インフラの普及

インターネット経由で情報処理を行うサービス



50万社の中小企業への利用を目指す

中小企業が共通ポータルサイトを通して、必要なアプリケーションを利用できる。各種データは、サーバ上に保存することが可能。

サポーター



ITに関する支援

帳票入力

中小・小規模事業者

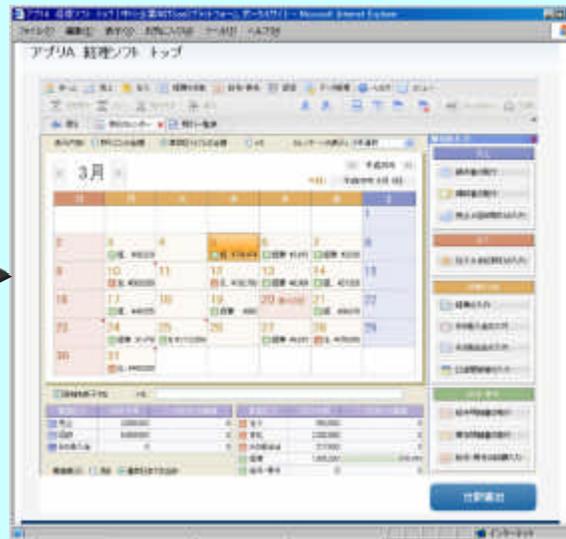
オンライン
・安価
・簡便
・安全

共通ポータル



・共通のUI
・データ連携
・シングルサインオン

経理アプリ(スケジュール帳)



サーバ上にデータを保存

財務会計アプリ(仕訳日記帳)

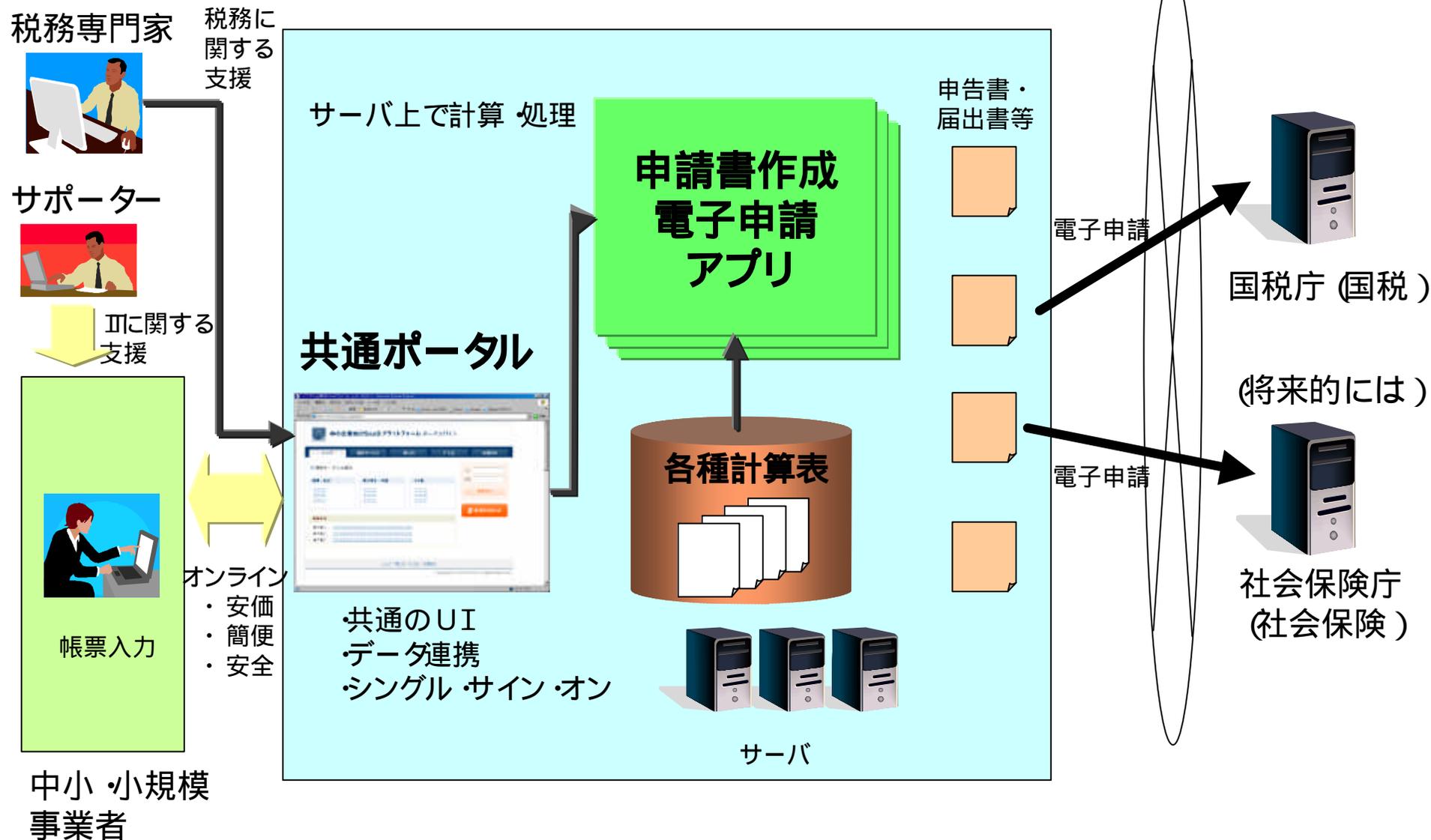


各種計算表



サーバ

企業が財務・業務管理として入力した情報を活用して、国税、社会保険等の申請書作成を、税務専門家等のサポートを受けながら、作成ができる。



1. 提供するサービスの特徴

中小・小規模企業に、使い勝手のよい安価なオンライン型ソフトウェアサービスを提供する。既に民間への導入実績がある程度あるアプリケーションソフト等を対象とし、国がインフラ設備の初期構築費用、及び、アプリのオンライン対応のための移植費用を支援することによって、低廉なオンラインサービスの実現を目指す。

2. 搭載されるアプリの特徴

対象となるアプリとしては、財務会計から国税電子申告までを一貫して処理できるサービスに関するものを優先するが、給与計算やグループウェアなども予算の範囲内で対象とする。オンライン化したソフトは、ユーザが全体をまとめて使いやすいよう、ポータルサイト（国が構築した共通サービス画面）を通じ、相互にデータ連携をしたりサービスの互換性を持たせられるようにする。

3. 運用面

国の委託事業終了後も継続的にサービスが提供できるよう、委託期間中から運用費用等については原則、ユーザから実費で回収する。

4. サービス価格

ユーザ提供価格については、無料から高額なものまで参加各社の自由な事業判断に委ねることとする。ユーザアンケート調査からは、財務会計アプリで月額3,000円程度との目安も出ており、国としては、アプリ事業者が低廉な料金設定でも運用可能となるよう、可能な限り低コストなSaaSインフラ構築を目指す。

5. 国プロ終了後の継続性

ユーザ拡大の流れを作った後は、バイ・ドール規定に基づき、参加事業者に開発成果を無償で払い下げ、ビジネスベースでの継続的なフォローを求める。なお、価格面での緩やかな合意（急激にサービス価格を上げない）と公的申請への連携については、国プロ終了後も協力を求める。

アプリケーション

- (1) 財務会計から国税電子申告までを処理できる組み合わせのソフトのオンライン対応のための移植開発費用を支援。小規模企業の実態及び普及しているソフトに多様性があることから、可能な限り多くのソフトの搭載を目指す。加えて、予算の範囲内で、給与計算、その他（グループウェア、経営分析等）アプリも対象とする。
- (2) さらに、21年度以降のSaaS基盤の横展開をにらみ、利便性・拡張性等の観点から、アプリ間の連携を柔軟に行えるよう、XBRL、XMLベースのデータ連携方式を設定する。また、事業継続性を重視し、委託事業期間終了後もサービスの継続的提供を前提とする。

インフラ

- (1) SaaSインフラのシステムの構成については、アプリ事業者の意向に合わせて、ポータル連携機能だけ提供、SaaSインフラ（ハード、ソフト）も提供、SaaSサービス用ソフトも含めて提供、の3パターン用意する形でインフラ設備を構築。そのインフラ構築費用については、国が支援。
- (2) また、SaaSインフラには、共通ポータル機能として、シングルサインオンや課金・決済、ユーザ管理、アプリ間のデータ連携機能といった仕組みを持たせる。
- (3) データバックアップ方法やセキュリティポリシー、稼働率などシステム運用コストに直結する事項は、各アプリ事業者が想定するビジネスモデルに合わせて多様性を許容するものの、最低限のSLAは国で管理し提示する。

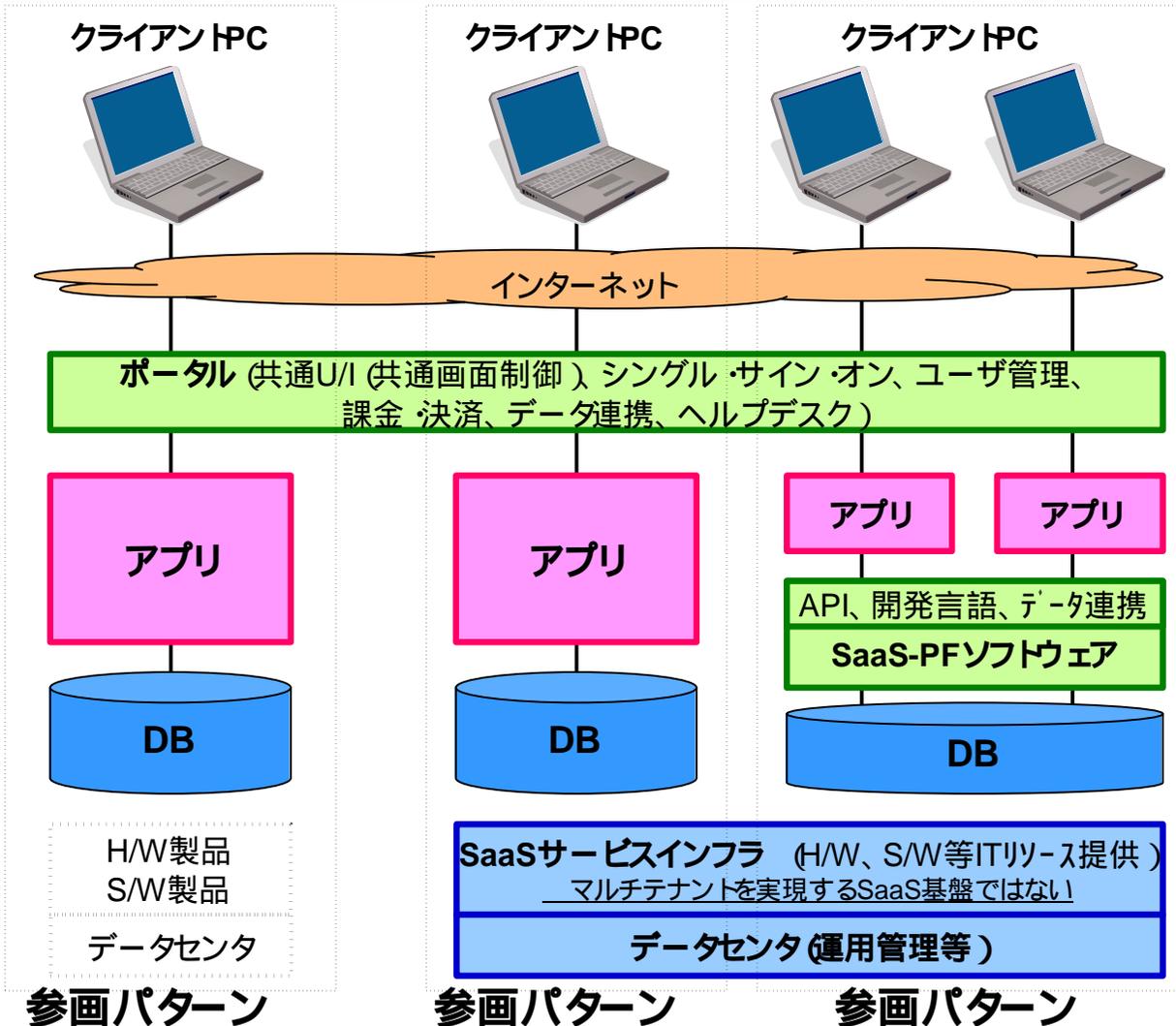
■ 今回のプロジェクトでは、純粋なSaaS以外も含め、多様なアプローチを採用する。

■ アプリベンダの要望に応じて、3つの参画パターンを許容。

パターン Ⅰ： 共通ポータルを利用するものの、国で用意する共通のSaaSサービスインフラは利用せず各アプリベンダが自社でシステムを構築。

パターン Ⅱ： 共通ポータルを利用するとともに、SaaSサービスインフラを利用してシステムを構築。

パターン Ⅲ： 共通ポータル、SaaSサービスインフラを利用するとともに、SaaSプラットフォームソフトを利用してシステムを構築。本パターンは、プラットフォームソフトの仕様検討から開始する。



SSO：各アプリベンダが提供する自社のアプリにログインするためのIDとパスワードを活かしつつ、共通ポータルへのログインIDとパスワードと連携することで、自動的に各社のアプリにもログインできるような認証機能 (SSO) とする。

処理速度100件 / 秒を目指す。
SSO機能については、国際標準規格に準拠した仕組みを目指す。

ユーザ管理：共通ポータル側で提供し、アプリベンダは当該機能を利用可能。

参画パターン Ⅲでも、希望するアプリベンダには、ベンダ毎にサーバを設置。
クライアント認証型にも対応。

サービス時間	24時間365日（保守等計画停止を除く）
サービス稼働率（計画停止時間を除く）	99.6%
サポート時間	受付時間： （電話）9:00～17:00 土日祝日及び休業日を除く （メール）24時間365日受付
平均仮復旧時間	6時間
システム監視基準	1時間毎の稼働確認（H/W、ネットワーク）
障害通知時間	1時間以内
オンライン応答時間	平均応答時間3秒以内（データセンタ内）
バックアップの方法	週次でフルバックアップ。日次で差分バックアップ。
データ消去の要件	サービス解約後1ヶ月以内にデータ及び外部保管媒体を破棄。
セキュリティ要件（公的認証取得の要件）	I S M S 認証取得、プライバシーマーク取得。
セキュリティ要件（アプリケーションに関する第三者評価）	年1回、サービスの脆弱性に関する評価を行い、指摘事項に対して対策を実施し、利用者に報告する。

(1) データ連携方式

- 財務会計 税務処理 電子申告」, 財務会計-給与計算」など、異なる業務アプリ間でのデータ連携を実現する。(同じ業務アプリ間の水平連携は対象外)
- データ連携については、各アプリケーションがAPIを介してデータを一括して連携する方式とする(アプリケーションのDB構造を標準化しない)。また、データ連携のための中継サーバやデータ変換の機能は、ポータルもしくはSaaSサービスインフラで実現する。
- データ連携において、トランザクション保証(正しく送信できたかの確認)はポータルもしくはSaaSサービスインフラで実現するが、アプリケーション間のデータ整合性は、各ユーザが運用で確保するか、アプリケーション側で当該機能を作り込むこととする。
- アプリと中継サーバとの間の通信プロトコルはhttpsに対応する。
- データ連携におけるセキュリティ対策として、インターネットを介してデータを伝送する場合にはSSL等で通信を暗号化する。
- データ連携基盤では、人名漢字(外字を除く)に対応できるレベルを実現する。
- 技術的にはN対Nの連携が可能な標準化とデータ連携の仕組みを確立するが、実際にどのアプリ(サービス)と連携するかは、各アプリベンダで決定する。

(2) データフォーマットについて

- 連携するデータは、財務会計データ/給与データ/ユーザマスタとし、データ連携に必要なデータ項目とフォーマットの標準化は、既存の標準等を取り入れながら、策定する。
 - ? 財務会計はXBRLを採用
 - ? ユーザマスタはXML標準(例えば、MIJS標準など)を採用

ビジネスモデル

(1) 価格設定

- 利用料金は、自由な競争ベースで各社個別に設定。ただし、初期投資を国が支援していることから、過大な利潤を得るような料金設定については認めない方向とする。
- 価格面での緩やかな合意（委託期間終了後に急激にサービス価格を上げない）と公的申請への連携については、国プロ終了後も協力を求める。

(2) 販売促進・サポート

- 新システムの紹介と初歩的なサポートを行う人的なサポートネットワークを、税理士等の専門家、商工会議所等中小企業行政の専門家、ITコーディネータ、地域ITベンダ、IT流通業者等ITの専門家などの協力を得て、地域単位で構築する。
- 各アプリベンダの販売モデル（販売経路、販売パートナー等）については、予算の範囲内で特に制限は設けず、自由な営業活動を認める。
- 問い合わせについては、上記の人的なサポートネットワークを中心に対応する。各アプリ事業者に対し、サポートネットワーク人材からの問い合わせについては、一般とは別の対応窓口を設けるよう要請する。

(1)原則

- SaaS基盤（ハードウェア、OS、DB、APサーバなど）の初期導入・構築費用、アプリのオンライン対応のための移植費用を国が支弁。
- 開発・構築に係る費用の償却分を除く、純粹な維持・運用費用については、アプリ及びインフラそれぞれの必要な実費を、利用料金から徴収。

(2)インフラ使用料

- SaaSサービスインフラについては、利用実態に応じて各アプリベンダが負担。国の用意するSaaSサービスインフラを利用しない事業者は負担なし。
- それぞれの利用料金水準については、利用者の動向を見通しつつ、今後、具体的に算定。

(1) 課金 請求の仕組み

- 利用者に対する請求については、利用者の利便性を考慮し、複数のアプリ利用料を一括して、現場でのサポータ若しくは共通ポータル機能が各利用者に請求するスキームが原則。
- 料金回収については、共通ポータルで利用者に対して一括請求した利用料を回収し、各アプリベンダに自動分配する仕組みをSaaSサービスインフラあるいは共通ポータルで構築。
- アプリベンダがそれぞれのインフラ利用状況に応じて基盤ベンダに対して利用料金を払っていく。

(2) 収納代行

- 実際の決済業務(請求/料金収納)を行う主体については、収納代行事業者に集約。その際、複数の事業者の参入を許容。
- 技術的な仕組みとしては、共通ポータル側でも、料金収納代行機能を提供。回収事業者はその機能を活用できる。

(3) 料金回収不能時の扱い

- 債権者はアプリベンダとし、利用者への督促の主体はアプリベンダなどのアプリサービス提供者とする。

(1)販売経路

各アプリベンダの販売モデル(販売経路、パートナーなど)については、SaaSサービスインフラ及び共通ポータルに特別に機能追加等が発生しない限り、特に制限は設けない。

(販売経路の例)

- 直接販売
- 販売代理店経由(卸売り、販売手数料)
- 会計士・税理士事務所経由(卸売り、販売手数料)
- その他の販売網経由(卸売り、販売手数料)

(2)問い合わせ対応

- 販売促進に携わる現場でのサポート()を中心に対応。
- 各アプリベンダ、インフラベンダは、一般ユーザからの問い合わせ窓口とは別に、現場サポーターからの問い合わせ対応体制を整備。

()税理士等の財務専門家、商工会議所等中小企業行政の専門家、ITコーディネータ、地域ITベンダなど、各販売経路に応じて実際に現場で支援するサポーター。

(3)事業全体としての販売促進

- 国の施策として、研修・セミナーの展開を検討。
 - ・ 税理士や利用者等への無料研修やセミナーの開催 など

アプリケーション

ウイングアーキテクロジーズ(株)
(株)NTTデータ
(株)オービックビジネスコンサルタント
ガーデンネットワーク(株)
クオリティ(株)
(株)スマイルワークス
ソリマチ(株)
(株)タイガー
(株)TKC
日本ビズアップ(株)
(株)ネオジャパン
(株)ビーイング
ビジネスオンライン(株)
ビズソフト(株)
(株)豆蔵
(株)ミロク情報サービス
弥生(株)
ラクラス(株)

SaaSシステム

富士通(株)

