

2019年 サブスクリプション/シェアリングによるIT活用とシステム形態の関連

調査設計/分析/執筆：岩上由高

ノークリサーチ（本社〒160-0022東京都新宿区新宿2-13-10武蔵野ビル5階23号室；代表：伊嶋謙二 TEL：03-5361-7880
URL：http://www.norkresearch.co.jp）は中堅・中小企業におけるサブスクリプション/シェアリングによるIT活用とシステム形態（クラウド/オンプレミス）との関連に関する調査を行い、その結果を発表した。本リリースは「2019年版 中堅・中小IT活用シーン別クラウド導入の実態/予測レポート」のサンプル/ダイジェストである。

調査対象：日本国内の中堅・中小企業700社（有効回答件数）※調査対象となった企業属性の詳細は本リリースの4ページ目に記載

<サブスクリプションやシェアリングは単なるコスト削減手段に留まらない新たなIT活用の形態>

- 「製品/サービスを自由に選べる月額でのIT利用」のニーズは年商規模につれて高くなる
- 14項目のビジネス形態と3つのパターンを組み合わせ、年商別/業種別の傾向を把握する
- サブスクリプションとシェアリングでは、IT活用において適用すべきシステム形態が異なる

「製品/サービスを自由に選べる月額でのIT利用」のニーズは年商規模につれて高くなる

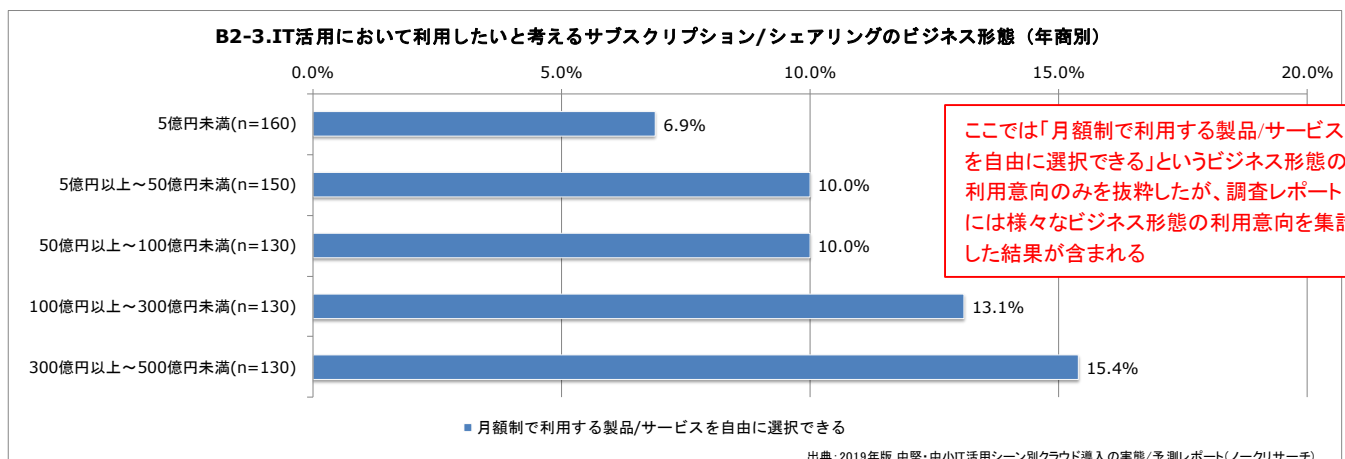
以下の例が示すように、サブスクリプションやシェアリングは日々の生活の中にも徐々に浸透しつつある。

「サブスクリプション(購読型ビジネス)」の例： 従来：個々のアーティストの楽曲をCDやダウンロードで購入して所有する
今後：「毎月500円で5曲まで自由に選んで聴ける」というサービスを利用する

「シェアリング(共有型ビジネス)」の例： 従来：1組の顧客が1台のタクシーを占有して利用する
今後：複数組が1台のタクシーに同乗し、料金を折半する

こうした背景を踏まえて、本リリースの元となる「2019年版 中堅・中小IT活用シーン別クラウド導入の実態/予測レポート」ではサブスクリプションやシェアリングが中堅・中小企業のビジネスやIT活用にどのような変化をもたらしているのか？を分析し、ITソリューションを提供するベンダや販社/Sierが持つべき今後の展望について述べている。

例えば、「サブスクリプション」は単に従来の一括購入を月額/年額払いにしたものとは異なる概念である点に注意が必要だ。サブスクリプションには幾つかのビジネス形態が考えられるが、最も代表的なのは「月額制で利用する製品/サービスを自由に選択できる」(※)といったものだ。最近テレビCMも始まったヨタの「KINTO」(「KINTO SELECT」)は※の具体例の1つといえる。さらに、以下のグラフはIT活用において※の形態を利用したいと考える企業の割合を年商別に集計したものである。サブスクリプションを単なる費用の按分と捉えると、年商規模の小さな企業におけるニーズが高いと考えがちだが、実際には逆の傾向になっていることが確認できる。このようにサブスクリプション/シェアリングがIT活用に与える影響を見極める際には単なるコスト削減手段とは異なるビジネス形態であることを踏まえた実態把握が必要となる。次頁以降ではそうした観点での分析結果の一部をサンプル/ダイジェストとして紹介している。



14項目のビジネス形態と3つのパターンを組み合わせ、年商別/業種別の傾向を把握する

企業活動とサブスクリプション/シェアリングによるビジネス形態との関連には以下の3つのパターンが考えられる。

パターン1: 本業に関わる製品/サービスなどを購読型や共有型で提供する

例) 月額料金で常に最新の製品を利用できるサービスを提供する

パターン2: 本業に関わる製品/サービスなどを購読型や共有型で利用する

例) 同業他社間で工場設備を共有し、互いに融通しながら利用する

パターン3: IT活用に关わる製品/サービスなどを購読型や共有型で利用する

例) 業務アプリケーションを購入せずに、月額サービスで利用する

本リリースの元となる調査レポートではサブスクリプション7項目とシェアリング7項目からなる計14項目のビジネス形態について、上記3つのパターンそれぞれにおける中堅・中小企業の活用意向を集計/分析している。14項目のビジネス形態を具体例と共に列挙すると以下のようになる。

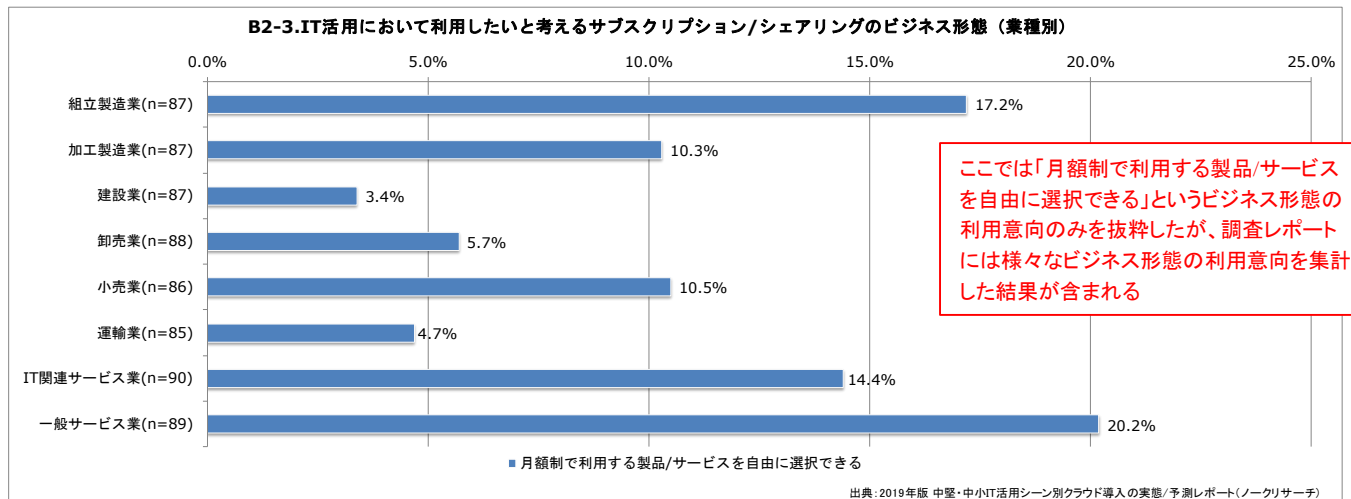
サブスクリプションに関連するビジネス形態

- | | |
|-----------------------------|--|
| 1. 月額制で利用する製品/サービスを自由に選択できる | パターン1の例: 月額会員に対し、宝飾品やブランド品を貸与するサービスを提供する |
| 2. 月額制で推奨の製品/サービスが選ばれて提供される | パターン1の例: 月額10000円で厳選されたワイン3本を配達するサービスを提供する |
| 3. 配送や保守などの付加価値を製品/サービスに含める | パターン1の例: 電子レンジに加工済食材の宅配サービスを組み合わせ提供 |
| 4. 動画やVRを用いて利用場を事前に疑似体験できる | パターン1の例: 提案した服を顧客がスマホ画面上で試着できるサービスを提供する |
| 5. モノ自体は無償で提供し、サービスを収益源とする | パターン1の例: ウォーターサーバーは無償提供し、水を宅配するサービスを提供する |
| 6. 個数や分量に応じて月額の利用料金が設定される | パターン3の例: 同時接続3人までは無償で利用できるWeb会議サービスを利用する |
| 7. 品質や機能に応じて月額の利用料金が設定される | パターン1の例: 解像度に応じて月額の動画視聴サービスを3つのメニューで提供する |

シェアリングに関連するビジネス形態

- | | |
|---------------------------|---|
| 1. 廃棄物や副産物を新たな製品/サービスに変える | パターン1の例: 飲食店で残った食材を集めて、安価に販売するサービスを提供する |
| 2. 企業が所有する設備を他社と共有して活用する | パターン2の例: 仲介サービスを利用して、他社の会議室や工場設備を一時利用する |
| 3. 企業が所有する人材を他社と共有して活用する | パターン2の例: 自社の余剰人員を他社に一時提供できる仲介サービスを利用する |
| 4. 製品/サービスの一部が無償で提供される | パターン3の例: IT活用のポイントを紹介したWebサイト(一部記事が有料)を利用する |
| 5. 提供者と利用者間で報酬を分け合う | パターン1の例: 回答者と質問者の双方がポイントを獲得できるQ&Aサービスを提供する |
| 6. 短い時間単位の労働力を活用する | パターン2の例: 仲介サービスを利用して、飲食店の出前業務を個人に担ってもらう |
| 7. 個人が持つスキルを活用する | パターン2の例: 仲介サービスを利用して、外国語が堪能な個人に翻訳を依頼する |

前頁のグラフは1.のビジネス形態をパターン3で利用したいと考える企業の割合を年商別に集計したものだ。さらに同じ結果を業種別に集計したものが以下のグラフである。業種によって利用意向に大きな差異が生じていることが確認できる。このようにサブスクリプション/シェアリングによる変化を見極める上では様々な企業属性から実態を把握することも大切だ。



サブスクリプションとシェアリングでは、IT活用において適用すべきシステム形態が異なる

さらに本リリースの元となる調査レポートでは、前頁に述べた様々なビジネス形態と『企業が望ましいと考えるシステム形態』との関連についても集計/分析を行っている。例えば、IT活用において「月額制で利用する製品/サービスを自由に選択できる」というビジネス形態を望む企業が増えた場合、ベンダや販社/SIerとしては「実現手段としてはクラウドとオンプレミスのどちらが主体となるのか?」を知っておくことが重要となる。調査レポートでは以下の選択肢を設け、「ハードウェア」「アプリケーション」「設置場所」の3つの観点から求められているシステム形態に関する詳しい集計/分析を行っている。

システム形態に関する選択肢

ハードウェアとアプリケーションを共に購入

- ・ハードウェア:購入、アプリケーション(パッケージ)、自社設備
- ・ハードウェア:購入、アプリケーション(独自開発)、自社設備
- ・ハードウェア:購入、アプリケーション(パッケージ)、データセンタ
- ・ハードウェア:購入、アプリケーション(独自開発)、データセンタ

ハードウェアを購入、アプリケーションを利用

- ・ハードウェア:購入、アプリケーション(サービス)、自社設備
- ・ハードウェア:購入、アプリケーション(サービス)、データセンタ

ハードウェアを利用、アプリケーションを購入

- ・ハードウェア:利用、アプリケーション(パッケージ)、データセンタ
- ・ハードウェア:利用、アプリケーション(独自開発)、データセンタ

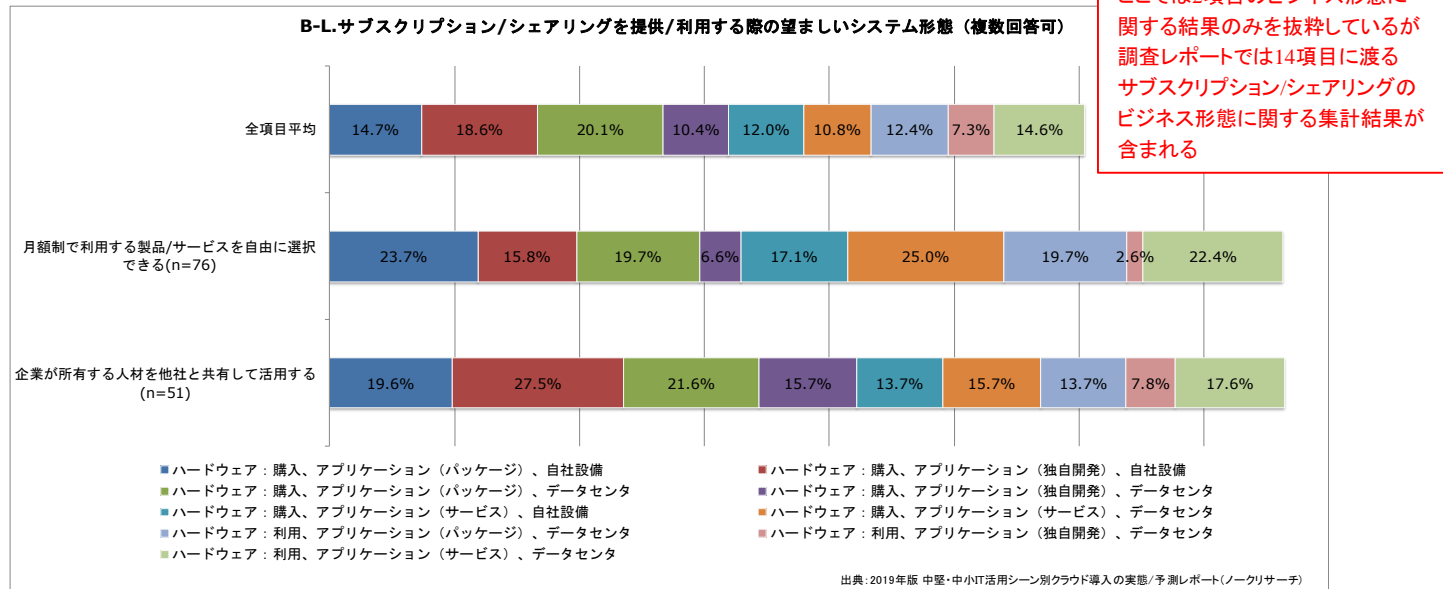
ハードウェアとアプリケーションを共に利用

- ・ハードウェア:利用、アプリケーション(サービス)、データセンタ

以下のグラフはサブスクリプション/シェアリングとシステム形態の関連性を集計/分析した調査レポートの収録内容の中から、以下に示す2つのビジネス形態に関する結果を抜粋したものだ。

サブスクリプション: 「月額制で利用する製品/サービスを自由に選択できる」(※1)

シェアリング: 「企業が所有する人材を他社と共有して活用する」(※2)



※1では全項目平均と比べて、アプリケーション(パッケージ)やアプリケーション(サービス)を含むシステム形態の割合が高くなっている。そのため、製品/サービスを自由に選択するという観点でのサブスクリプションに対するニーズはアプリケーションが主な対象と可能性が高いと予想される。一方、※2では全項目平均と比較して「ハードウェア:購入、アプリケーション(独自開発)、自社設備」の回答割合が高い。つまり、企業が他社と人材を共有することでIT活用を推進/支援する人材を確保したいと考える場合、その対象となるのは「社内に構築された独自開発システム」であるケースが少なくないと考えられる。

ここでは14項目に渡るビジネス形態のごく一部の結果を例示したに過ぎないが、ベンダや販社/SIerがサブスクリプションやシェアリングによるIT活用提案に取り組む際には上記のようなシステム形態との関連性についても把握しておくことが重要となってくる。

本リリースの元となる調査レポート

『2019年版 中堅・中小IT活用シーン別クラウド導入の実態/予測レポート』

働き方改革、IoT、AR/VR、ウェアラブルなどの新たなIT活用の基盤として、クラウドはどこまで浸透するのか？

【レポート案内(サンプル属性、試読版、集計データ例など)】http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2019Cloud_user_rep.pdf

【分析対象データ】

対象社数：700社(有効回答件数)

対象年商：5億円未満 / 5～50億円 / 50～100億円 / 100～300億円 / 300～500億円

対象業種：組立製造業 / 加工製造業 / 建設業 / 卸売業 / 小売業 / 運輸業 / IT関連サービス業 / 一般サービス業 / その他

対象地域：北海道地方 / 東北地方 / 関東地方 / 北陸地方 / 中部地方 / 近畿地方 / 中国地方 / 四国地方 / 九州・沖縄地方

対象職責：企業の経営またはITの導入/選定/運用作業に関わる立場

【分析サマリの概要】

- 1.本調査レポートの背景と構成
- 2.サブスクリプションとシェアリング
 - 2-1.提供/利用したいと考えるビジネス形態
 - 2-2.課題/懸念や活用したい支援策
 - 2-3.望ましいシステム形態(クラウドとの関連) ← 本リリースにおいて、サンプル/ダイジェストを紹介している箇所
- 3.新たなデバイスによるIT活用(IoT、VR/AR、ロボット、ドローン、ウェアラブル)
- 4.働き方改革と人材不足への対処
- 5.IT活用における意思決定者と投資割合

【価格】180,000円(税別)

【発刊日】2019年7月5日

ご好評いただいている既存の調査レポート(各冊：180,000円税別)

『2019年 RPA導入金額の最大化に向けた用途と課題の優先度分析レポート』

ランダムフォレストを用いた分析によってRPA導入を成功に導くポイントを提言

【レポートの概要と案内】 http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018RPA_user_rep.pdf

『2019年サーバ更新における方針/課題とHCI導入意向の関連分析レポート』

サーバ仮想化の実現手段に留まらないHCI導入提案を成功させる訴求策を提言

【レポートの概要と案内】 http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2019HCI_rep.pdf

『2019年 販売管理システム提案に効果的な訴求キーワードの分析レポート』

「ユーザ企業による評価」と「ベンダ各社の情報発信」を相互分析した新たな視点

【レポートの概要と案内】 http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2019w2v_sbc_rep.pdf

調査レポートのお申込み方法：

ホームページ(<http://www.norkresearch.co.jp>)から、またはinform@norkresearch.co.jp宛にメールにてご連絡ください

本データの無断引用・転載を禁じます。引用・転載をご希望の場合は下記をご参照の上、担当窓口にお問い合わせください。

引用・転載のポリシー：<http://www.norkresearch.co.jp/policy/index.html>

当調査データに関するお問い合わせ

NORK RESEARCH

株式会社 ノークリサーチ 担当：岩上 由高
〒160-0022 東京都新宿区新宿2-13-10 武蔵野ビル5階23号室
TEL 03-5361-7880 FAX 03-5361-7881
Mail: inform@norkresearch.co.jp
Web: www.norkresearch.co.jp
Nork Research Co.,Ltd