

テーマ研究・調査活動報告書

[テーマ]

新規創業企業・小規模企業で使える
フリー・低価格ソリューションの活用研究
(4)

2015年3月31日

ITコーディネータ千葉ネットワーク・テーマ研究会・第1グループ

本報告書について

本報告書は、届出組織「IT コーディネータ千葉ネットワーク」(ITC 千葉)のテーマ研究会において、テーマ研究会・第1グループが、2014年8月9日から2015年3月31日までに行った「新規創業企業・小規模企業で使えるフリー・低価格ソリューションの活用研究」についての研究詳細を取りまとめたものです。また、本研究は、本グループが2011年度からスタートさせた「新規創業企業・小規模企業が使えるオープンソース・フリーソフトの活用研究」の継続編であり、本年度は4シーズン目になります。

本報告書では、さまざまなソフトウェア、サービス等へのコメントを記載していますが、これらのコメントは本研究メンバー個々人の所感であり、必ずしも研究メンバー総意のものでなく普遍的な評価とは言えないことをご理解ください。また、本研究期間内においても、次々と新たな有用ソフトウェア、サービス等が発表されました。本研究で取り上げたソフトウェア、サービス等もレベルアップを繰り返しているものが多く、さらに今後提供が中止されるものが出ることも予想されます。この報告書における機能比較は、あくまで一過性のものであることにもご留意ください。

本グループは昨年度の研究を通し、中小企業のIT経営の実践に有用なフリー・低価格のソフトウェア、サービスが多数存在するという認識を新たにしました。更に、このような研究によりメンバー同士で知識を深め合うことがとても有効的であることを実感しました。そして本年度の研究により、これらの思いは更に深まりを増した次第です。願わくはこの報告書をお読み頂いた方々にもその感動を共有して頂き、またITコーディネータとしての実際の業務でもお役にたつことができれば、これにまさる喜びはありません。と同時に、日々進化するITソフトウェア、サービス等に追随していくために、さらに多くのITコーディネータにより同様の研究が継続的にまた範囲を拡大して行われていくことを希望します。

最後に、このように有用なソフトウェア、サービス等を提供されているベンダーや個人の方々に敬意を表します。

2015年3月31日

ITコーディネータ千葉ネットワーク
テーマ研究会・第1グループ
一同

目次

第1章 調査前段

- 1-1. 背景
- 1-2. 研究の方向性
- 1-3. 研究メンバー
- 1-4. 研究の進め方
 - 1-4-1. 創業パターンの検討
 - 1-4-2. 創業時に使えるソフトウェア・サービスのリサーチ

第2章 調査結果

- 2-1. 創業パターンの検討
- 2-2. 創業時に使えるソフトウェア・サービスのリサーチ
 - 2-2-1. 共通する特徴およびメリット
 - 2-2-2. リサーチしたソフトウェア・サービス

第3章 まとめ

- 3-1. 研究まとめ

第1章 調査前段

本章では、本研究の方向性や前提条件などを記載する。

1-1. 背景

IT コーディネータが、小規模企業や個人事業主、あるいは新規創業企業を顧客として支援する場面は少なくない。このような顧客は資金が潤沢ではなく、IT に投資できる費用は限られる。顧客の経営課題の解決のためには顧客の「身の丈に合った」IT ソリューションを検討し提案することがIT コーディネータに求められる。

1-2. 研究の方向性

[1-1.背景]を受け、これまでの3年間、本研究会では以下の方向性を掲げてきた。「新規創業企業・小規模企業(従業員1~5人程度)を顧問として支援する際に、コンサルタント1~2名で導入~教育~フォローまで行え、無料・低価格で使えるシステム(パッケージ、クラウド等、またはそれらの組み合わせ)を検証する。本研究では、ソフトウェア、システムを実際に試用し検証する。」

そして、本年度の研究のスタート段階で、「これまで進めてきた研究の成果をとりまとめ、書籍としてかたちに残してはどうか」という意見が挙げられた。そこで本年度は、書籍の執筆の下準備としての研究を行うこととなった。

まず、書籍のコンセプトを議論し、以下のように決定した。

■ターゲット

- ・これから創業する人に限定

■目的

- ・セミナーのテキストとして使用する(創業スクール等)
- ・コンサルタントとしての創業支援の営業ツールとする
- ・各種勉強会のネタとする

■方向性

- ・ノウハウ本にないリアルな情報を盛り込む
- ・実際に何をすればよいか分かるよう、実務的な内容とする
- ・どんなシーンで使うのか、イメージができるようなリアルなケースを盛り込む

このように、コンサルタントとして実際の創業支援の場で活用できる内容を目指すこととなった。

1-3. 研究メンバー

本研究メンバーは以下の4名である。(50音順)

- 1) 小早川渡
SKlcom 株式会社・代表取締役
ITコーディネータ、MBA、中小企業診断士
- 2) 齋藤謙一郎
独立系ITコーディネータ(エスシステムコンサル・代表)
NPO 法人ちば経営応援隊・事務局長
- 3) 白井貴子
ITコーディネータ
- 4) 三浦英晶(研究リーダー)
株式会社ブレインコンサルティング・マネージャー
ITコーディネータ、中小企業診断士、販売士、ISO9001 審査員補、
ハーマンモデルファシリテーター

1-4. 研究の進め方

本研究は、以下の手順で進めた。

- ①創業パターンの検討
↓
- ②創業時に使えるソフトウェア・サービスのリサーチ
↓
- ③報告書作成

1-4-1. 創業パターンの検討

創業者のおかれた環境や創業後の形態により状況が随分異なるため、「創業」とひとまとめにせず、項目分けし、創業時の状況をパターン化した。

1-4-2. 創業時に使えるソフトウェア・サービスのリサーチ

前節で検討した創業パターンを受け、創業時に有効と考えられるソフトウェア・サービスにはどのよ

うなものがあるかをリサーチした。ここでは、業種・業態により異なる専門性の高いソフトウェア・サービスではなく、多くの業種・業態に共通して有効と思われるソフトウェア・サービスをピックアップした。

第2章 調査結果

本章では、各業種に対する調査結果を記載する。

2-1. 創業パターンの検討

創業者のおかれた環境や創業後の形態により状況が随分異なるため、「創業」とひとまとめにせず、項目分けして検討を進める。創業のスタンス、動機、人員などに項目分けし、各項目に対してオプションを選択することで、創業時の状況をパターン化することが可能になる。本研究では、以下のように項目分けを行い、各項目に対してオプションを想定した。

図表 2-1 創業パターン

大項目		小項目		オプション			
No	項目名	No	項目名				
1	スタンス	1	—	生活基盤	副業		
2	動機	1	—	自己実現	社会問題の解決	趣味の延長	高収入
3	事業計画策定	1	—	自分で作成	税理士	コンサルタント・メンター	なし
4	開業資金	1	資本金	自己資金	親族借入	知人借入	融資
		2	補助金	創業補助金			
5	口座開設	1	入金口座	都銀	地銀	信金・信組	ネットバンク
		2	支払口座	都銀	地銀	信金・信組	ネットバンク
		3	融資口座	都銀	地銀	信金・信組	ネットバンク
6	人員	1	—	1人	2人	3人以上	
7	事業所	1	—	自宅	事業所(賃貸)	事業所(シェアオフィス等)	事業所(取引先間借り)
8	事業形態	1	—	個人事業主	株式会社	LLC	その他法人(一般法人、NPO等)
9	備品	1	レジ・FAXなど	購入	シェア	リース・レンタル	クラウド
10	事務IT	1	メール・グループウェア	プロバイダ・メールソフト	クラウド		
		2	会計	手書き	Excel	購入	クラウド
		3	見積	手書き	Excel	購入	クラウド
		4	請求	手書き	Excel	購入	クラウド
11	設立事務	1	登記	紙	電子定款		
		2	許認可	自分で作成	行政書士・司法書士		
		3	届出	自分で作成	会計事務所	行政書士・司法書士	
12	事務	1	経理	自分で作成	決算・申告のみ税理士	会計事務所	
		2	請求	自分で作成	事務員		
		3	給与	自分で作成	社労士	会計事務所	
13	PR	1	HP・ブログ	自分で作成	外注	なし	
		2	案内状	自分で作成	外注	なし	
		3	パンフレット	自分で作成	外注	なし	
		4	メールマガジン	手作業	クラウド	なし	
		5	SNS	自分で作成	外注		
14	営業	1	仕事の外注	リアル	クラウドソーシング		

創業のパターンと IT との関連を考える場合、業種により業種専用のシステムが必要になる場合もあるが、それ以外の一般的な IT ツールは、[図表 2-1 創業パターン]中の背景をグレーにした項目において検討が可能である。創業時より、IT を事業の中核とし多額の投資を行うベンチャー企業も存在するが、多くは手作業の代替、コミュニケーションツールとして導入するケースが多い。そのような場合に、IT ツールにどのような選択肢があるのかを、次節で検討していく。

2-2. 創業時に使えるソフトウェア・サービスのリサーチ

本節では、前節「2-1. 創業パターンの検討」を受け、創業時に有効と考えられるソフトウェア・サービスをリサーチする。

2-2-1. 共通する特徴およびメリット

まず、本節でリサーチしたソフトウェア・サービスには、以下のような共通する特徴およびメリットがあった。

- ・ほぼ0円で使用開始が可能であること
→多くはクラウド等のストレージを利用している
- ・シンプルな操作で簡単に利用できること
→特別なリソースは不要であり、ソフトウェア自体のメンテナンスは不要となる
- ・汎用的な業務に対応するが、機能は特化していること
→多くの企業が求める業務に対して、それぞれ便利な機能を提供している
- ・総じて成長中のサービスであること
→ユーザーの意見や手法を取り込んだり、ユーザー同士で情報を共有している

2-2-2. リサーチしたソフトウェア・サービス

ここでは、[図表 2-1 創業パターン]中の背景をグレーにした項目・オプションに対して、リサーチを行ったソフトウェアを紹介していく。

■ 9.備品

- ・サービス名: Airレジ (POSレジ)
- ・HPアドレス: <https://airregi.jp/>
- ・サービス概要:

0円

Airレジアプリは
全ての機能が無料です

✓初期費用0円 ✓月額費用0円

※通信料・クレジット決済時の手数料が別途かかります

会計機能

基本的なレジ機能はもちろん、周辺機器との接続でレシート印字も可能です。

在庫管理

商品を登録する事で、リアルタイムに在庫情報を確認する事ができます。

売上集計分析

お店の売上集計を自動で記録、売場の状況をいつでも把握することができます。

クレジットカード決済機能

Squareとの連携によりクレジットカード決済をスムーズに導入できます。

顧客情報の管理

お客様の基本情報を登録でき、お客様に合わせたサービス提供が可能になります。

予約の管理

予約状況を一目で確認でき、ダブルブッキングや予約の取りこぼしを防ぎます。

席の管理

テーブル毎に伝票を作成できますので、会計時にお客様をお待たせしません。

外部サービスとの連携

freeeや弥生シリーズ等外部サービスと連携で、より簡単に売上を管理できます。

- ・特徴: POSレジ/専用ソフト・機材を購入しなくても、在庫・売上・顧客管理が可能となっている。長期データ保存は出来ないが、インポート・エクスポート機能を持ち、会計連動も可能。小売・飲食店両方で利用可能。
- ・料金: 無料

- ・サービス名:bizfax (FAX)
- ・HPアドレス:http://www.ntt.com/bizfax/data/plan.html
- ・サービス概要:

() 内は消費税を含んだ金額

		BizFAX スマートキャスト →サービスの詳細はこちら	BizFAX ストレージ&リモート →サービスの詳細はこちら
主な導入企業さま		<ul style="list-style-type: none"> ・金融業 ・公共 ・製造・流通業 ・通信販売業 など 	<ul style="list-style-type: none"> ・個人事業者 ・士業（弁護士・行政書士など） ・マスコミ業 ・建設業（工事現場） など
利用シーン		<ul style="list-style-type: none"> ・取引先とのFAX受発注 ・FAX DMなど大量FAX宛先への一斉同報 	<ul style="list-style-type: none"> ・FAX機の代替 ・外出先でのFAX送受信
回線数		大量回線（全てのご契約者さまで共有）	【送信】2回線 【受信】2回線
送信方法		<ul style="list-style-type: none"> ・メール ・https ・専用Web ・FAX 	・専用Web
受信方法		<ul style="list-style-type: none"> ・メール ・FAX 	<ul style="list-style-type: none"> ・専用Web ・メール
主な機能	一斉同報	○（最大3,000宛先）	×
	ストレージ機能	×	○（100MB）
	機能詳細	「BizFAX スマートキャスト」機能	「BizFAX ストレージ&リモート」機能
ご利用開始までの期間		インターネット接続型：5営業日 閉域接続型：約1カ月 FAX接続型：2営業日	Web申込み（クレジットカード）：即時開通 Web申込み（口座振替/請求書）：3～5営業日 申込書：3～5営業日
料金	初期費用	0円 ※オプション利用時は別途必要です。	1,000円（税込1,080円）/1番号あたり ※弊社指定のホームページからお申込みなら0円
	月額利用料	0円 ※オプション利用時は別途必要です。	1,000円（税込1,080円）/1番号あたり
	通信料（送信）	25円（税込27円）/ページ（平日昼間） 19円（税込20.52円）/ページ（夜間・土日祝日） その他の通信料に関しては料金ページをご覧ください。 ※日本国内の通信料になります。	一般加入電話へは全国一律3分8円（税込8.64円） その他の通信料に関しては料金ページをご覧ください。
	通信料（受信）	25円（税込27円）/ページ（平日昼間） 19円（税込20.52円）/ページ（夜間・土日祝日） ※日本国内の通信料になります。	無料

- ・特徴:専用ソフトが無くてもFAXでの受発注を安定的に活用できるサービスとなっている。ストレージ&リモートプランであればFAX機器自体も不要。
- ・料金:プランによる

■ 10.事務IT - 1.メール・グループウェア

- ・サービス名:Google Apps
- ・HPアドレス:<https://www.google.co.jp/intx/ja/work/apps/business/>
- ・サービス概要:



- ・特徴:メール、チャット、スケジュール管理、ストレージ、ポータルとほぼ機能が網羅されており、実績もあるソフトウェア。実績も多く、セキュリティについても担保されており、複雑な操作(承認機能やシステムへの連動等)を行う必要が無ければビジネスでもほぼ問題なく利用できる。
- ・料金:500 円/年/1 ユーザー より

■ 10.事務IT – 2.会計

- ・サービス名：マネーフォワード
- ・HPアドレス：<https://biz.moneyforward.com/>
- ・サービス概要：



- ・特徴：仕分ルール、勘定科目の学習機能や取込機能が充実している。法改正、サポートも比較的充実している。今後、消費・法人税申告業務等にも対応予定とのこと。
- ・料金：1800 円/月(4人まで) ～人数に応じて課金

■ 10.事務IT – 3.見積・4.請求

- ・サービス名:misoca
- ・HPアドレス:<http://www.misoca.jp/>
- ・サービス概要:


0円で使える豊富な機能			
取引先登録数	無制限	受信箱	<input type="checkbox"/>
請求 / 見積 / 納品書の作成、送付	<input type="checkbox"/>	ロゴ/印影の登録	<input type="checkbox"/>
テンプレート切り替え	<input type="checkbox"/>	お得意様管理	<input type="checkbox"/>
請求書の合算	<input type="checkbox"/>	CSV一括インポート	<input type="checkbox"/>
売上レポート	<input type="checkbox"/>	CSV一括ダウンロード	<input type="checkbox"/>
請求書の自動作成 (定期請求書)	<input type="checkbox"/>		
各種会計ソフトとの連携	<input type="checkbox"/>	有料機能	
郵送ステータスのメール通知	<input type="checkbox"/>	請求書の郵送代行	180円/1通 (税込み)
各種書類の変換	<input type="checkbox"/>	見積書のFAX送信	60円/1通 (税込み)
注文書・注文請求書の作成	<input type="checkbox"/>		


- ・特徴:テンプレートや事例が充実している。繰り返し請求は可能だが、長期保存や商品マスタを管理する必要のある仕事には向かない可能性あり。
- ・料金:代行サービス以外は無料


■ 13.PR - 1.HP・ブログ

- ・サービス名:初めて WEB
- ・HPアドレス:<http://hajimeteweb.jp/>
- ・サービス概要:

はじめてWEB LAUNCH YOUR BUSINESS **ならこんなに簡単!**

 **パソコンがインターネットにつながっていればそれでOK**
はじめてWEBはあなたのパソコンがインターネットにつながっていれば簡単に始めることができます。まずは「さあ、はじめよう!」のボタンをクリックしてください。

 **最短で15分。あなたのホームページが公開されます**
はじめてWEBはとても簡単な手順でホームページの公開まで行うことができます。「さあ、はじめよう!」ボタンのクリックから、ドメイン入力、ページデザインの選択など、ホームページの公開まで必要なステップはわずか7つです。所要時間も最短で15分。さあ、あなたのホームページを今から作ってみましょう!

 **直感的な操作で定評のある「Jimdo」で制作**
はじめてWEBは、ホームページ作成支援ツールとして、HTMLなどの知識がなくてもホームページを簡単に作成できるサービス「Jimdo」を採用しています。クリック&タイプ操作で、画像やフォームなどのコンテンツ追加、文章の作成、編集が驚くほど簡単にできます。さらには、JimdoのiOSアプリを使えば、カフェや図書館、お気に入りの場所で、いつでも、どこにいても、ホームページを更新できます。

 **豊富なデザインから選んでスタート**
ビジネスのホームページと言っても、お店やお店にいる方の雰囲気や、会社の情報を公開したり、商品の案内や販売をしたりと、そのパターンによって役割はさまざまです。はじめてWEBでは、ビジネスのパターンに応じてたくさんのページデザインをご用意していますので、ホームページの持つ役割にあわせて、オリジナルページを作成することができます。

- ・特徴:ワンストップサービスを実現できている。ドメインの取得から立ち上げがすべて実現できる。事例等の紹介も豊富で初心者でもポイントを押さえたHPを作ることが可能。
- ・料金:初年度無料、2年度以降¥17,640(税込)/年

■ 13.PR – 4.メールマガジン

- ・サービス名: オレンジメール
- ・HPアドレス: <http://www.os7.biz/mail/>
- ・サービス概要:

操作は簡単 **3** ステップ

1 STEP ステップ

プランを作成する

発行する人の名前、メールアドレスを入力するだけでOK。
1つのアカウントで複数のメルマガを運営することも可能です。
(メルマガ数は無制限)

2 STEP ステップ

リストをインポートする

現在お持ちのメールアドレスをオレンジメールに一括登録（解除）が可能です。
ブログ、HPに設置してメールアドレスを取得するフォームもあります。
空メール登録、読者リストダウンロード機能や条件配信機能、
改正特定電子メール法に対応した機能もついています。

3 STEP ステップ

メルマガ文章を入力して メルマガスタート!

件名、本文を入力、あとは配信日時を決めるだけでメールマガジンを配信することができます。アドレス収集の際に読者のお名前などのデータもあればメルマガ内に挿入することも可能です。1クリックメルマガ解除機能。

- ・特徴: 配信機能だけでなく、管理機能が充実しており、用途別、分析等も行うことができる。
- ・料金: 100件まで無料

■ 13.PR – 5.SNS

- ・サービス名: facebook
- ・HPアドレス: <https://www.facebook.com/>
- ・サービス概要 & 特徴: facebook にページを作ることで、簡単に多くの人への周知が可能。イベントやテスト的な情報を掲載し、集客等にも活用している事例が多数存在する。
- ・料金: 無料

■ 14.営業 — 1.仕事の外注

・サービス名:ランサーズ(仕事発注サイト)

・HPアドレス:

http://www.lancers.jp/landing_page/client?ad_campaign=google_UD001_PC&gclid=CNH9xqG4zcQCFVAJvAodtGAAgA

・サービス概要:

The infographic consists of six numbered circles arranged in a 2x3 grid, each containing a bold headline and a descriptive paragraph. The background is a light gray grid.

- 1 実績とスキルがある!**
実績とスキルのあるエンジニアやデザイナー、ライターの登録者数は業界最多!さまざまな提案をしてくれます。
- 2 即対応可能な人がみつかる**
登録者数は50万人以上!明日にでも!といった急な仕事でも、期待に応えてくれる人がみつかります。
- 3 どんなに小さな仕事でもOK**
業者だと嫌がられてしまう小さい仕事でも、まったく問題なし。引き受けてくれる人がいます。
- 4 個人だからこそリーズナブル!**
個人だからこそ、業者と比較してリーズナブル。実績とスキルのある個人なので、クオリティも安心です。
- 5 発注手数料は無料!**
サービス利用に関する費用は一切ありません。支払うのは、実際に発注した際の費用だけです。
- 6 一括で多数の見積もり**
仕事の依頼内容を掲載(無料)すると、多数の見積もりが集まります。相場感をつかんでから発注できます。

・特徴:個人登録を基本としたサービス。発注する側、される側としての利用が可能。

・料金:基本無料

第3章 まとめ

本章では、本研究のまとめ、浮かび上がった課題などを記載する。

3-1. 研究まとめ

本研究では、“創業”時の企業において、業種・業態に依存しない汎用的なソフトウェア・サービスに特化して検討・リサーチを進めた。

創業時は、経営資源が非常に少なく、IT に投資できる資金も限られている。しかし逆に、IT の力を最大限に活用することで、限られたマンパワーでより多くの業務を効率よくこなし、また、社内にはない力を補うことが求められる。

本研究でリサーチした結果を見ると、有効なソリューションとしてチョイスしたものは、ほぼクラウドサービスとなった。本研究をスタートさせた4年前と比較すると、かなり早いスピードで様々なソフトウェアがクラウド化され、更にかゆいところに手が届く付加的なサービスが連動されている。これらのサービスを活用した企業と、活用しなかった企業では、様々な局面でかなりの差がついてしまうのではないか。「知らなければ損をする」という状況であると感じた。

我々ITコーディネータは、創業企業に対し、これらのソフトウェア・サービスをその企業の状況に応じて適切に導入し、それを有効的に活用することができるよう支援していく必要がある、と、使命を再認識した。

今後、その使命を果たすべく、書籍の執筆を進めていく。