

01－シ－1

# ソリューションビジネスに関する 調査研究報告書

平成13年3月

社団法人 電子情報技術産業協会

# エグゼクティブサマリ

## 平成12年度ソリューションビジネス委員会

### 1. 全体の活動概要

平成12年度のソリューションビジネス委員会の調査活動は、以下の5つの専門委員会において次に示す具体的なテーマを設定し、研究活動を推進した。

#### ・専門委員会の活動テーマ

専門委員会	テーマ
アーキテクチャ専門委員会	・ソリューションフレームワークの開発 ・ソリューション構築技法の標準化
環境整備専門委員会	ソリューションビジネス契約モデルの提言
インターネットビジネス専門委員会	・中堅企業のIT普及促進のための 「XMLフォーマットのイエローページ」開設と運営
環境情報化専門委員会	PC部品・材料の環境情報システム化
高齢化対応専門委員会	・超高齢化社会の活性化への基盤技術とソリューション構築への提言 (高齢者層をセグメント化, セグメント別の行動分析/ニーズの分析。それに適合した, ビジネスモデルおよびソリューションビジネスの研究)

本委員会で平成12年度に活動した主な内容を以下の4つに集約して述べる。

第1は、2つの成果を報道機関に発表した。ひとつは、インターネットビジネス専門委員会より、「XMLフォーマットのイエローページ開設」である。

(平成12年7月4日発表, 日経BP社など, 19社が参加, 翌日, 日経産業, 日刊工業, 日経ネット, Yahooなどに掲載された)

もうひとつは、アーキテクチャ専門委員会より、「ソリューションビジネス普及促進のためにソリューションアーキテクチャを標準化」と題し、「ソリューションとは顧客の経営課題をITと付加価値を通して解決するビジネス技法」を発表した。

(平成12年9月27日発表, NHK, 日経, 読売など, 22社が参加)

報道関係者のコメントとして、日本のベンダがソリューションビジネスを推進するための標準的な考え方として高く評価された。

第2は各専門委員会が研究した成果内容である。詳細は2. 各専門委員会の活動概要に後述する。

第3は調査委託した委託内容である。(委託会社：三菱総研，日本総研)

三菱総研は，米国におけるソリューションビジネス環境，コンサルティングビジネス，中小企業などにおけるインターネットビジネスの状況などを調査した。

また，日本総研は，欧米，アジアにおける電子機器の環境情報管理の状況と高齢化IT化市場の構造分析および有望市場分析，有望なビジネスモデルなどを調査した。

第4は，平成12年10月に米国での海外視察を行い，コンサルティング，Webインテグレーションサービスなどのソリューションビジネスについて調査した。

この米国視察の調査内容をまとめて，電子情報技術産業協会のITインダストリレポート12月号に掲載した。

## 2. 各専門委員会の活動概要

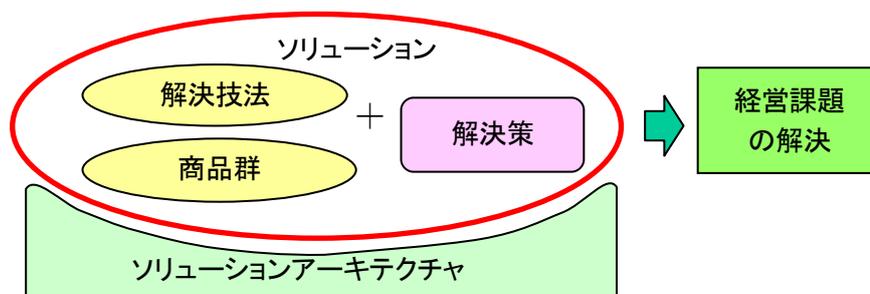
以下に5つの専門委員会の主な研究概要を述べる。

- ・ アーキテクチャ専門委員会

ソフトウェアやサービスのビジネスが成長産業として注目される中で，その中核的な産業としてソリューションビジネスが重要視されている。

本専門委員会では，日本の企業がより生産性が高く，高付加価値のビジネスとして推進するための技法として，「ソリューションの定義」「ソリューション商品フレームワーク」「業務ソリューション商品マップ」「共通ソリューション商品マップ」「ソリューション商品構築技法」「ソリューションビジネスプロセスモデル」から構成するソリューションアーキテクチャを確立した。

例えば，ソリューションとは「顧客の経営課題を情報技術（IT）と専門家によるプロフェッショナルサービスを通して解決するビジネス技法」と定義した。この実現のためにはソリューションベンダ側に経営課題を解決するノウハウと商品群がなければならない。



ソリューションビジネスの考え方

以上のようなソリューションの定義を含めたソリューションアーキテクチャを2000年9月に本内容を報道発表し、報道機関からも前述したように高く評価された。

- ・ 環境整備専門委員会

本専門委員会では、我が国におけるソリューションビジネスの普及を目指し、ソリューションビジネスで提供されるサービス内容を明確化するために、契約項目の検討を行い、ASP (Application Service Provider) サービス/アウトソーシングに対する契約書の骨子を作成した。具体的には日本のこれまでの標準契約などの調査と米国の調査を行い、①指定サービス、②期間、③料金、④稼働率、⑤履行品質基準、⑥論争の解決方法、⑦保証と責任の限定、⑧契約の終了、⑨データセンタの移転についてなど、20項目に亘る契約書の雛型を作成した。今年度は、ASPサービスとアウトソーシングサービスに関する契約書の骨子を作成し、契約モデルの提言を行ったが、この提言をもとにプロバイダにおける使用状況、顧客における反応を調査し、今後さらなるブラッシュアップをする必要がある。

また、プロバイダ間でのサービス品質の定量化及びマネジメントに関するSLM (Service Level Management) の検討、ソリューションビジネスを定着させるための振興策や環境基盤整備も必要となる。

- ・ インターネットビジネス専門委員会

インターネットはビジネス活動を行う際のネットワークのインフラとして確固たる地位を築きつつある。このような状況下で、XMLはインターネットを通じて企業間等で交換される標準的な言語として重要な技術であり、本委員会ではこれに注目して「XMLのイエローページ」を開設した。

具体的には平成12年7月4日に報道発表と同時にXMLのサイトを開設した。開設以降XMLフォーマットの登録は順調に拡大しており、2001年2月末時点で、DAML (Digital Archives Markup Language)、MDML (Map Description Markup Language)、MML (Medical Markup Language)、JepaX、CII標準ベースXML/EDIマッピング、地質調査資料整理要領(案)など59種のフォーマットが登録されている。また、このサイトでは、中小企業でのインターネット利用促進の啓蒙活動一環として各種コンテンツの充実に努めている。

- ・ 環境情報化専門委員会

本専門委員会では、「パソコンをモデルとして、部品・材料の環境情報システム化」をテーマとして研究活動を推進した。具体的には環境情報の整理と欧米、アジアの実態を調査した。環境情報の整理では本委員会4社のグリーン調達ガイドライン等を持寄り、購入部品/材料に関する情報を6つに分類した。(①有害な含有物質、②省資源/省エネルギー、③長期使用可能、④再使用部品/再生素材の使用、⑤リサイクルの容易性、⑥プラスチック材料表示) また、日本及び海外の調査においては、①電子機器等に関する環境情報管理を企業間、業界団体等で試行している事例、②電子機器等に関する環境情報の標準化動向、③パソコンなどの電子部品/ユニット/材料の調達先である海外部品ベンダの動向について調査した。今後は、環境情報収集・管理の仕組み作りにあたり、①環境情報の標準化

(管理対象物質の明確化) ②調査フォーマットの統一, ③システム化イメージ に留意する必要がある。特に、環境情報の標準化が大きな課題であり、化学物質の専門家などとの連携を図り、標準化試案を早急に検討する事が必要である。

- ・ 高齢化対応専門委員会

本委員会ではまず最初に高齢化市場に対するソリューションビジネスの市場調査から開始しその結果、65歳以上の90%は介護を必要としない元気な高齢者であり、従って元気な高齢者を有望な市場としてソリューションビジネスの研究を推進した。具体的には、

① 高齢者インターネット市場の市場規模と構造分析 (日本総研に調査依頼)

② 高齢者向けITビジネス・ソリューション

A. ITを活用した高齢者向け支援サービス

(ITを活用したソリューションにより高齢者が支援されるサービス)

B. 高齢者自身のIT活用による社会参加

高齢者が自らITを活用することにより、社会活動 (ネットワーク化された社会/ネットワーク・コミュニティ) に参加できるようなソリューション&サービス

③ 高齢者向けIT機器の検討

(ユーザインターフェイスなどの技術的な解決策, 高齢者のITリテラシ向上策)

④ 阻害要因とその解決策

などの研究を実施した。

まとめとして、健常な高齢者が情報機器 (PC・携帯機器) とインターネットを活用して社会活動するライフスタイルを「E-シニア」として提言した。

# アーキテクチャ専門委員会

## 1. 活動概要

ソフトウェアやサービスのビジネスが成長産業として注目される中で、その中核的な産業として、ソリューションビジネスが重要視されている。

本専門委員会では、日本の企業がソリューションビジネスをより生産性が高く、高付加価値のビジネスとして推進するために、ソリューションの定義、ソリューションのフレームワーク、ソリューションビジネスの推進方法について研究活動を実施した。

具体的には、まず最初に参加研究メンバーの共通認識を行うためソリューションの重要な用語の意味を整理し、ソリューションの定義を確立した。

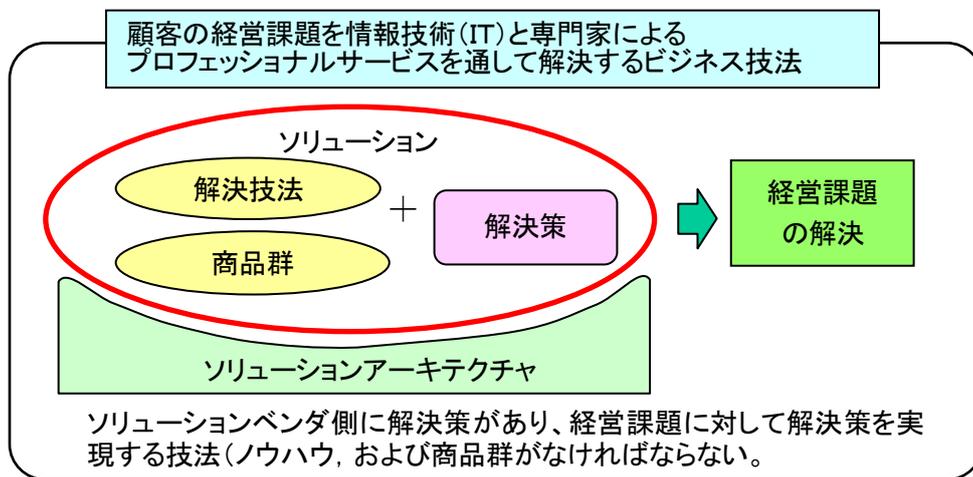


図1 ソリューションの定義

次に、サービスとハードウェア、及びソフトウェアをソリューションの商品群として体系化したソリューション商品フレームワークを確立した。

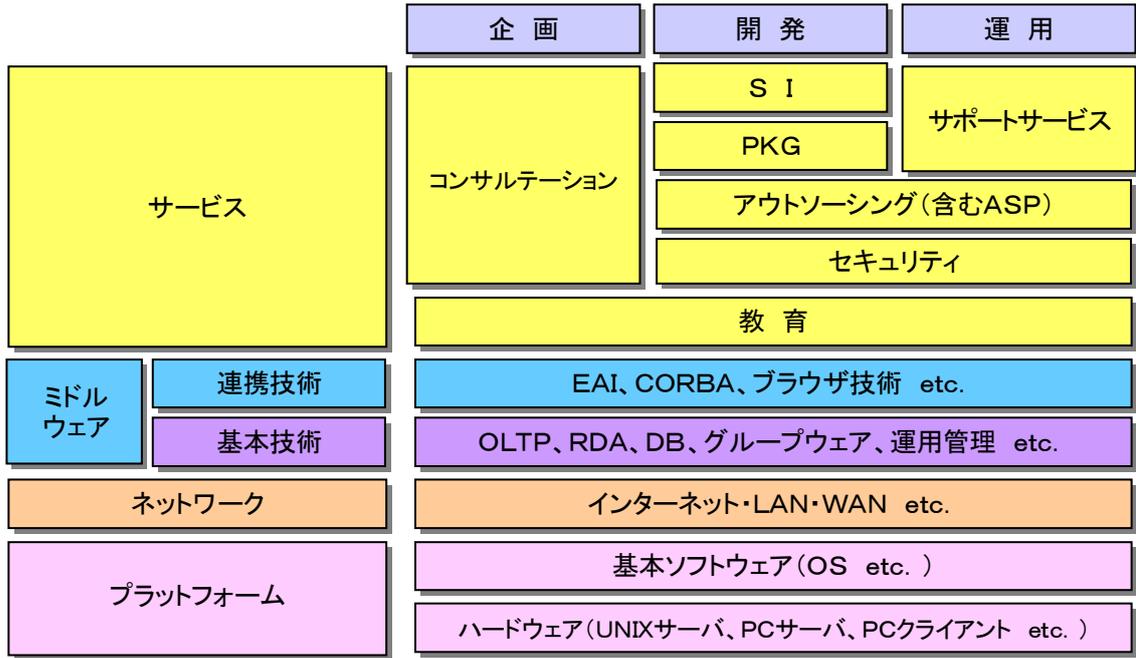


図2 ソリューション商品フレームワーク

第3に、参加ベンダのソリューション商品を整理した業種ソリューション商品マップ、及び共通ソリューション商品マップを作成した。

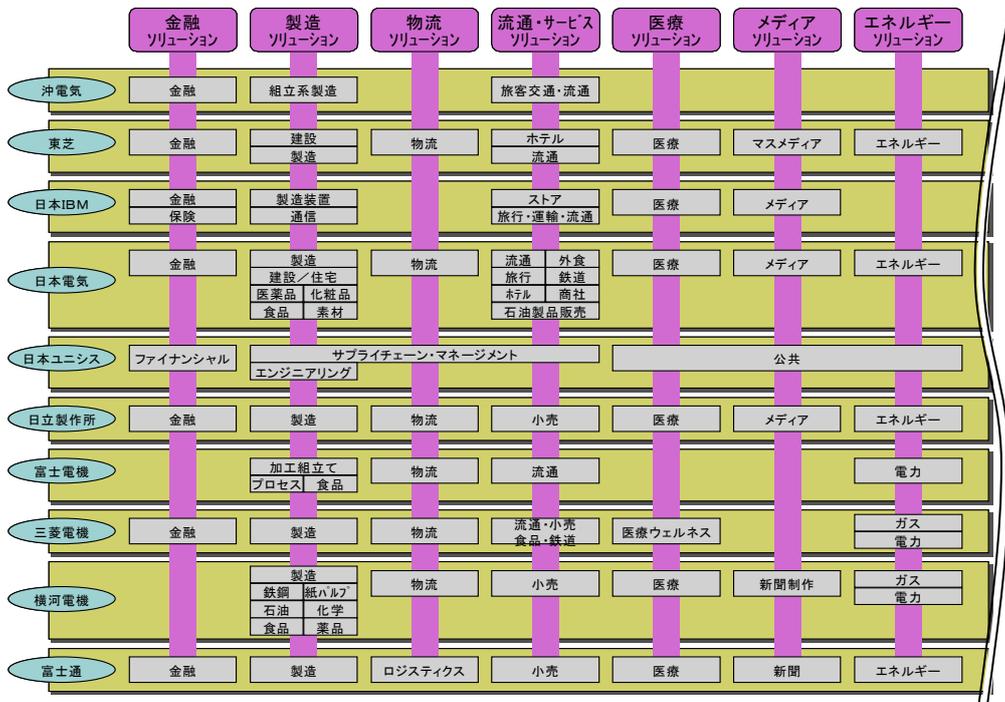


図3 業務ソリューション商品マップ

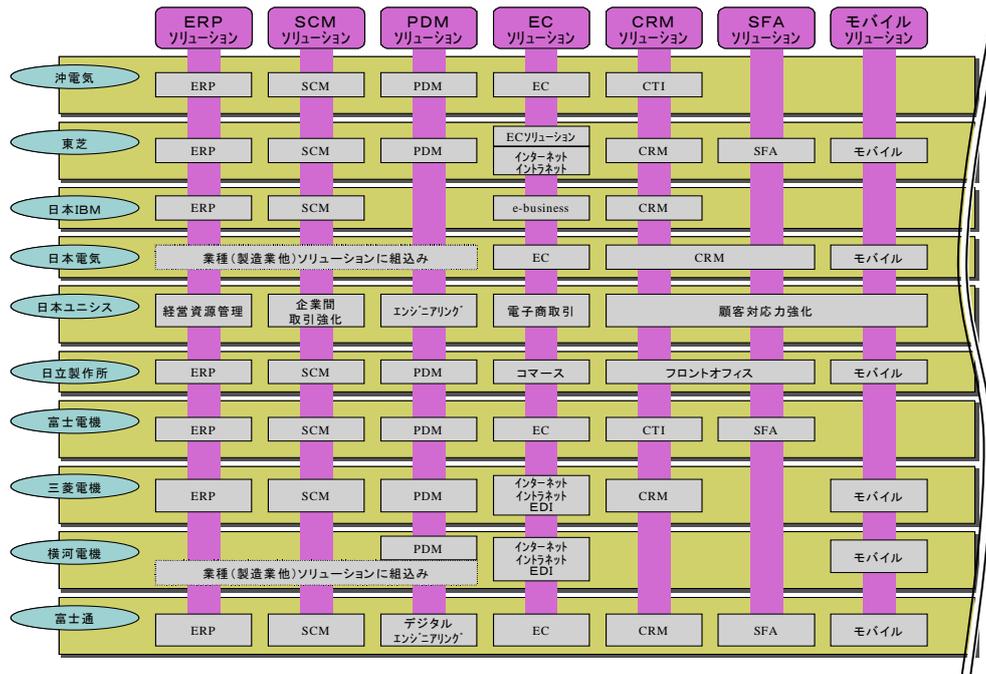


図4 共通ソリューション商品マップ

第4に、顧客にソリューションを効率よく提供するための手法として、ソリューションビジネス構築技法をモデル化した。

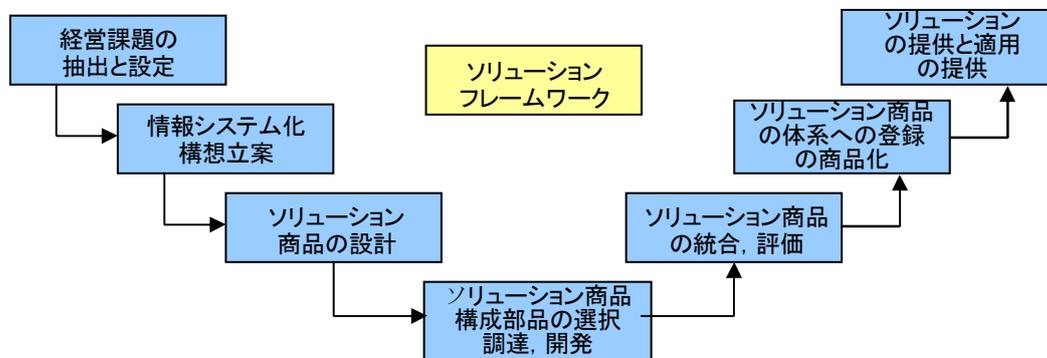


図5 ソリューション商品構築モデル

これまで述べた研究内容はソリューションアーキテクチャとして、①ソリューションの定義、②ソリューション商品フレームワーク、③業種および共通ソリューション商品マップ、④ソリューション構築技法を定義づけた。

本活動の中でソリューションの定義については、「ソリューションとは顧客の経営課題をITとプロフェッショナルサービスを通して解決するビジネス技法」を確立し、その内容を2000年9月に新聞発表した。報道関係者のコメントとして、日本のベンダがソリューションビジネスを推進するための標準的な考え方として高く評価された。

また、2000年10月には、米国での海外視察を行い、コンサルテーション、Webインテグレーションサービスなどのソリューションビジネスについて調査を実施した。

- ・ 視 察 期 間：2000年10月22日～10月31日（10日間）
- ・ 調 査 訪 問 先：22日～25日 Sapiant社, JETRO, IBM社, インターネットワールド（ニューヨーク）  
26日～30日 iXL社, Mckinsey社（サンフランシスコ）
- ・ 視察参加企業：富士通, 日本ユニシス, 日本IBM, 日本電気, 日立, 東芝, 沖電気
- ・ 調 査 目 的：コンサルタントビジネスとWebインテグレーションを中心としたソリューションビジネス

米国視察の調査内容をまとめて、当協会のITインダストリレポート12月号に掲載した。また、外部委託として、米国におけるソリューションビジネスの概況について調査を実施した。

以上の活動による成果と活動スケジュールは下記の通りである。

【成果物】

- ・ ソリューションビジネスに重要な用語
- ・ ソリューション商品フレームワーク
- ・ 共通ソリューション商品マップ
- ・ ソリューションビジネス調査報告書
- ・ 顧客視点からのソリューション考察
- ・ ソリューションの定義
- ・ 業種ソリューション商品マップ
- ・ 海外視察報告書
- ・ ソリューション商品構築モデル

【スケジュール】

2000年									2001年		
4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
ソリューション開発技法の研究			ソリューションビジネスモデル			新聞発表 ▲ 海外視察			ソリューションアーキテクチャ 報告書作成		
						顧客視点からのソリューション考察					

以上のように、今年度はソリューションの定義、フレームワーク、ソリューションビジネスの推進方法といったソリューションアーキテクチャを基本において、活動を実施した。

来年度は、12年度に研究したソリューションアーキテクチャの掘り下げと、インターネットが本格的な普及段階に入る中で、Webインテグレーションサービスビジネスを中心としたテーマと、ソリューションビジネスに重要な企画段階のコンサルテーションビジネス分野の活動を推進させていきたい。

以上

## 環境整備専門委員会

本専門委員会では、日本におけるソリューションビジネスの普及を目指し、ソリューションビジネスで提供されるサービス内容を明確化するために、契約項目の検討を行い、ASP (Application Service Provider) サービス/アウトソーシングサービスに対する契約書の骨子を作成した。この契約書骨子を我が国における契約慣行に則した契約モデルの雛型として提言する。

本年度実施した調査項目を以下に示す。

- 日本のソリューションビジネスにおける各ビジネスモデル特性及びサービス契約の契約項目を調査する。
- 米国におけるソリューションビジネスの契約項目の内容を調査する。
- 日本における契約慣行を考慮した契約書骨子を作成し、契約モデルを提言する。

以上の調査結果によると、我が国のソリューションビジネスに関しては、

- 日本のソリューションビジネスは、ITコンサルティング、システムインテグレーション、サポートサービス、アウトソーシングの4つのビジネスタイプに大別される。
- ITコンサルティングはシステムインテグレーションの一部と見なされているが、コンサルティングのメソドロジーのテンプレート化が遅れている事もあり、ビジネス化が難航している。

システムインテグレーションは、数年前までは、契約モデルがベンダ毎に個別に存在していたため、顧客の購入評価基準が不明確であったが、電子協（日本電子工業振興協会）の『ソフトウェア開発モデル契約解説書』が出版されて以来、電子協各社にてもモデル契約書を利用することにより、ビジネスとして成立するようになってきた。

サポートサービスは、機能、品質、保証、価格の考え方がプロバイダ毎に異なるため、顧客が購入しにくく、提供者も販売しにくい状況である。

アウトソーシングもサポートサービスと同様の課題を持つが、最近ではASPビジネスや顧客と長期的な関係を持つ戦略的アウトソーシングビジネスなどの傾向が見られ、それぞれごとに契約形態も異なっている。

- 顧客とプロバイダ間の契約の視点からは、システムインテグレーションを中心としたソリューションビジネスでは、ハードウェアとソフトウェアに関しては売買契約、SIサービスは請負型のSI契約、ITコンサルティングとサポートサービスは委任契約として締結してきた。
- アウトソーシングのビジネスタイプにおいては、インターネットの普及に伴って、インターネット接続サービスをベースとするISP (Internet Service Provider) モデル、顧客システムを預かったり／

顧客へシステム利用環境を提供したりするデータセンタ、ハウジング、ホスティング、ASPなどのビジネスモデルが出現した。しかし、サポートサービスやアウトソーシングは、契約形態、保証、損害賠償責任等の項目がシステムインテグレーションと比較して曖昧である。さらに、アウトソーシングにおいては、サービスはSLA（Service Level Agreement）やサービス仕様書に記述された内容に基づいて提供されるが、標準的な契約書モデルが存在しないため、顧客にとっては、どのプロバイダを選択すべきか判らず、またプロバイダにとってもどのように自社のサービスをアピールすれば売上が拡大するのかわからない。この契約のあいまいさが、日本での新しいソリューションビジネスの発展を阻害している。

米国の調査結果からは、

- ・ ソリューションビジネスは、ITコンサルタント、システムインテグレーター、アウトソーシングの3つのビジネスタイプに大別される。サポートサービスはITコンサルタントかシステムインテグレーターに包含される。
- ・ アウトソーシングのビジネスタイプにおいては、ハウジングモデルはあまり普及していない。これは、従業員一人当たりのコンピュータ所有率が極めて高くコストが合わない事による。
- ・ ASP／戦略的アウトソーシング契約では、サービス履行に対するサービス仕様・条件を記載した作業明細書に加えサービスの評価基準を記載したSLAが重要視されている。保証責任では、契約期間中のサービスの品質（処理能力、応答時間、トラブル対応処理等）の維持がサービス提供の前提条件になっている。瑕疵担保責任期間よりも、サービス基準、機密保持義務、セキュリティが重要である。秘密保持の視点では顧客データの漏洩防止・運用者側のセキュリティ確保以外に、パスワード管理・アクセス機器の維持管理といった顧客側の義務も新たな条件として追加されている。ということが判明した。

上記の調査結果をベースに我が国の契約慣行を考慮し、我が国におけるASPサービス／アウトソーシングサービス契約書の骨子と契約モデルの雛型を作成した。概要を以下に記す。

- ・ 米国の調査から以下の主要9項目を抽出した。
  - ①指定サービス、②期間、③料金、④回転率、⑤履行品質基準、⑥論争の解決方法、⑦保証と責任の限定、⑧契約の終了、⑨データセンタの移転について
- ・ サービスの責任に対してサービス履行基準を採用すると共に上記9項目を含む20項目に亘る契約書の雛型を作成した。

今年度は、ASPサービスとアウトソーシングサービスに関する契約書の骨子を作成し、契約モデル

の提言を行ったが、この提言をもとにプロバイダにおける使用状況、顧客における反応を調査し、今後さらなるブラッシュアップをする必要がある。

また、プロバイダ間でのサービス品質の定量化及びマネジネメントに関するSLM (Service Level Management) の検討、ソリューションビジネスを定着させるための振興策や環境基盤整備も必要となる。

以上

# インターネットビジネス専門委員会

## 1. 活動概要

中小企業におけるインターネットビジネスの普及のため、昨年7月よりXMLフォーマットの標準化推進を狙い、電子協（現電子情報協）のホームページ中に中立性を保ったサイト「XMLフォーマットのイエローページ」を開設した。

そして、継続的にXMLに関する情報を発信し、関連サイトとのリンクを張ることで、日本におけるXMLサイトの先駆けとしての地位を確立した。

## 2. 「XMLフォーマットのイエローページ」の意義

- XMLとは

インターネットを用いた、企業間等のコンピュータ通信で、標準になりつつある言語。

- フォーマットとは

上記通信のメッセージがどのような項目から構成されているかを定めたもの。

- イエローページとは

いろいろな業界で作成されているメッセージフォーマットを集めたもの。また、インターネットビジネスをビジネスモデルや事例により、その効果を分かり易く説明したもの。

新しくシステムを構築する際に利用したり、参考にすることで構築の効率化が図れる。

- 意義

開設時（7月4日）の記者会見の結果、日経産業新聞、Webニュースに大きく掲載され、サイトのアクセス数も増え、日本初の中立性を保ったXML情報サイトとしての意義が確認できた。

## 3. イエローページ・コンテンツ紹介（2001年2月末状況）

- What's New

- XMLとは

- XMLフォーマットの一覧（59種）

- 分野ごとのフォーマット数の詳細は、以下のとおり。

- |           |            |           |              |
|-----------|------------|-----------|--------------|
| ●共通（8）    | ●ドキュメント（4） | ●医療（7）    | ●CAD（1）      |
| ●出版（3）    | ●環境（1）     | ●EDI（2）   | ●開発/ソフト部品（4） |
| ●地図（6）    | ●保険（1）     | ●建設（5）    | ●映像/音楽（2）    |
| ●放送/報道（5） | ●電子部品（1）   | ●アパレル（1）  | ●電子チケット（1）   |
| ●金融/会計（2） | ●ゲーム（3）    | ●半導体製造（1） | ●申請（1）       |

- ・ 以下， 7 例を紹介する。
  - ① MML (Medical Markup Language)
 

異なる医療機関 (電子カルテシステム) の間で診療データを正しく交換する。
  - ② epaX
 

出版業界内部において電子出版コンテンツの蓄積や交換を行う。
  - ③ CII標準ベースXML/EDIマッピング
 

EDIにおけるデータ表現形式規約CIIシンタックスルールのマッピング仕様。
  - ④ BML
 

マルチメディアで表現で使われるタグ・属性だけを対象とするXML応用言語。
  - ⑤ 繊維産業EDI標準メッセージ
 

アパレル・繊維業界の標準的なEDIメッセージのXML対応 (予定)。
  - ⑥ Timing Diagram Markup Language (TDML)
 

半導体におけるパルス信号のタイミングチャートに関する記述仕様。
  - ⑦ 電子公文書の文書型定義 (DTD)
 

各省庁間で公文書を共有し， 検索/編集の簡易化を図るための仕様。
- ・ ビジネスにおけるXML活用の手引
  - ① 中古車販売モデル
  - ② ワールドカップサッカーチケットの入手
  - ③ 基幹業務アプリへのアクセス
  - ④ エージェント技術を仕様した情報収集
  - ⑤ 電子メールでのXML利用
  - ⑥ 複数企業間でのEDI
  - ⑦ 他
- ・ XML事例ご紹介
  - ① 典型的な事例
    - ・ 業種連携/取引共通基盤
    - ・ 部門間連携
    - ・ インターネット電子申請
    - ・ 株主への情報公開
    - ・ One to Oneマーケティング
    - ・ XMLコンテンツ配信 (デジタル放送)
  - ② ロゼッタネット

- ・ XML関連情報
  - ① 関連団体
  - ② 関連書籍
  - ③ XML仕様一覧
  - ④ 他
- ・ リンク
  - ① COM
  - ② JIPDEC
  - ③ XML core WG
  - ④ 他
- ・ XMLフォーマット登録のお願い

#### 4. 運営状況

- ・ XMLイエローページのアクセス数（2000年～2001年）
 

・ 2000年 8月	26,619件
・ 2000年 9月	24,892件
・ 2000年10月	31,236件（注1）
・ 2000年11月	28,477件
・ 2000年12月	4,677件（注2）
・ 2001年 1月	28,821件

（注1）10月の増加は9月の検索エンジン登録効果。

（注2）12月の減少は電子情報協への統合に伴うURL変更のリンクがなかったため。

リンク設定後（12/26）、アクセス数回復。

#### 5. 今後の活動

2000年度の「XMLフォーマットのイエローページ」の活動については、当初の目標を達成したと考えるが、今後は更に電子情報協としての意志やメッセージを発信して行く必要がある。来年度以降もサイト充実のための活動を継続して行く。

また、専門委員会活動は期限を決めての活動であるが、この期限を越えてサイトを継続するためにはどのような方策があるかを検討することも、来年度の活動テーマとしたい。

さらにインターネットビジネス専門委員会としては、日本の、また特に中小企業におけるインターネットの普及、促進のため、「XMLフォーマットのイエローページ」以外についてもテーマを選定し、来年度の活動を実施の予定である。

以上

## 環境情報化専門委員会

本専門委員会では、「パソコンをモデルとして、部品・材料の環境情報システム化」をテーマとして活動するとこととした。その理由は、メーカーは製品の環境情報を把握し、顧客等へ提示することが求められている。そのため、環境配慮型製品を設計・製造する必要がある、グリーン調達等を通じて外部から購入する部品・材料についてその環境情報を個別に収集しているのが現状である。今後も情報収集活動が広がり、対象企業も重複していくことが想定される。企業個別に実施するより業界全体で取り組むことが効率的であると考えられる為である。

活動計画としては、グリーン調達での環境情報の収集状況を把握し、環境情報の標準化を進め、さらにデータ収集・提供を実現するパイロットシステムの構築までを視野に入れたものとした。しかし、パイロットシステム構築費用については環境情報の標準化の見通しが得られた段階で再度検討することとしたが、パイロットシステム構築を含めて2年間のスケジュールを想定し、半年毎の活動目標を次のように設定した。

### 1) 現状把握と標準化の検討

- ① 専門委員会参加企業の環境情報の取り組み状況のまとめ
- ② 海外及び国内での環境情報収集や提供についての実態調査
- ③ 環境情報の標準化

### 2) 環境情報提供の仕組み検討

### 3) 環境情報収集・提供の試行

### 4) 環境情報収集・提供システムの構築と改善

今年度は現状調査・情報標準化・委託調査担当グループに分かれて、上記1)について活動した。具体的には、グリーン調達における環境情報収集の現状把握および標準化について検討した結果を以下に報告する。

#### <現状調査および情報標準化グループ>

現状調査グループでは、専門委員会の参加企業4社のグリーン調達ガイドライン等を持寄り、その中で収集されている環境情報を整理した。その結果、購入部品・材料に関わる情報と購入先企業に関わる情報に大別されており、本専門委員会では前者を中心に討議することとした。購入部品・材料に関する情報には、①有害な含有物質、②省資源・省エネルギー、③長期使用可能、④再使用部品・再生素材の使用、⑤リサイクルの容易性、⑥プラスチック材料表示等に分類される。

本専門委員会では、具体的に検討を進められるように、有害な含有物質に絞って、専門委員会参加企業や該当情報を公開している国内企業の状況について調査し、化学物質レベルでの8社比較をまとめた。その結果は管理基準（禁止、抑制、把握等）毎に管理対象物質がばらついており、情報標準化については試案作り迄に至らなかった。有害な化学物質を含めてグリーン調達時に収集している環境

情報の活用についてのコンセンサスを得る事、パソコンをモデルに考える時には、各種基準やJEITAの3Rラベル（仮称）等との整合性を図る事、対象化学物質の選定には専門家で構成するWGを設置しての検討が必要である事、などの標準化の方向性について整理した。

#### <委託調査グループ>

外部委託調査の概要は、①電子機器等に関する環境情報管理を企業間、業界団体等で試行している事例、②電子機器等に関する環境情報の標準化動向、③パソコンなどの電子部品・ユニット・材料の調達先である海外部品ベンダーの動向について米国、欧州、アジア、日本の状況を調査するものである。①について、国内企業については本専門委員会で調査可能な為、米国（6社）、欧州（4社）の合計10社を対象とし、6社から事例情報を入手した。さらに、調査先が所属している業界団体等を確認し、アメリカのEIA（Electronic Industries Alliance）とドイツのZVEI（Zentralverband Elektrotechnik –und Elektronikindustrie e.V.）の事例情報を入手できた。②については、ISOでの標準化動向の情報が得られなかった為、EIA等の業界団体での有害な化学物質の標準化動向を調査した。③については、米国（15社）、欧州（4社）、アジア（9社）、さらに日本（6社）の合計34社を対象とし、8社から事例情報を入手した。

委託調査結果からは、第一に、企業秘密に属する事項であると回答した企業もあったが、個別企業が取引先から必要な環境情報を収集している具体的な事例を知ることができた。第二に、業界団体や国際機関等で環境情報（特に、有害な化学物質について）を標準化しようとする動きは未だ見られない事が分かった。第三に、部品ベンダーからの調査回答数は低く、全体状況を把握しきれないが、回答があった企業では、メーカーのグリーン調達基準に準拠して環境情報を求められている。同時に、部品ベンダーが自社のグリーン調達基準に従って、取引先の部品ベンダーへ環境情報の提供を求めていることも分かった。さらに、日本の部品ベンダーからは、グリーン調達における提供情報の標準化を要望する声が上がっており、日本におけるグリーン調達時の環境情報収集が広まってきていることを窺わせる。

また、環境情報およびリサイクル現場の状況を把握するため、2000年7月に横河電機㈱甲府事業所、2000年11月に北九州エコタウンを実地調査した。

以上のように、本専門委員会の調査時点ではメーカー、部品ベンダー、業界団体で環境情報収集・管理にあたっての統一された基準はなかった。1年間の活動を通じて益々、部品・材料調達時における環境情報管理（まず、有害な化学物質）のデファクトスタンダードを早急に確立する必要性を痛切に感じた。今後、環境情報収集・管理の仕組み作りにあたり、①環境情報の標準化（管理対象物質の明確化）、②調査フォーマットの統一、③システム化イメージに留意する必要がある。特に、環境情報の標準化が大きな課題であり、化学物質の専門家などとの連携を図り、標準化試案を早急に検討する事が必要であると考えます。

以上

## 高齢化対応専門委員会

### <活動の背景>

現在、我々をとりまく社会環境の変化は、技術革新、社会の高齢化等、高度情報化社会と高齢化社会が絡み合いながら多様な形で進んでいる。高齢者というと直ぐに介護と繋がるが、65歳以上の90%は介護を必要としない元気な高齢者であり、そのポテンシャルは現役世代に劣らず高く、有望市場として追求すべきである。それ故、当専門委員会としては元気な高齢者をターゲットと定めた。

### <活動の目的>

高齢者を弱者としてだけでなく、その高いポテンシャルを生かし、健常者を中心に据えたインターネットベースの新しいソリューションニーズ・市場の予測を行い、伸びるエリアのソリューション・ビジネス・モデルを検討した。

インターネットの高齢者普及へのバリアーを見つけ、取り除くための手段の検討を制度面での施策および技術的な解決手段の両面から行い、高齢者の情報リテラシー向上、高齢者情報コミュニティー活動、高齢者に必須な健康維持・増進など、「E-シニア構想」（資料2参照）を軸に「超高齢化社会の活性化に向けたソリューション基盤の構築」として報告書を纏めた。

### <活動の概要>

「超高齢化社会の活性化に向けたソリューション基盤の構築」を目標に、まず高齢者の現状やニーズを認識し、高齢者ソリューション市場（ビジネスモデル・市場規模）の予測及び実現性を検討した。検討の内容は以下の通り。

① 高齢者インターネット市場の市場規模と構造分析 ⇒ 日本総研に調査依頼

② 高齢者向けITビジネス・ソリューション

⇒各種ソリューション&サービスのリストアップ（日本総研の調査報告資料などから抽出・分類）

#### A. ITを活用した高齢者向け支援サービス

－高齢者自身が必ずしもITを利用する必要はないが、ITを活用したソリューションにより高齢者が支援されるサービス

－有識者ヒアリングによる状況把握

⇒「シニアユーザからの要請」 庄子平弥 仙台シニアネットクラブ事務局長

#### B. 高齢者自身のIT活用による社会参加

－高齢者が自らITを活用することにより、社会活動（ネットワーク化された社会／ネットワーク・コミュニティ）に参加できるようなソリューション&サービス

ー有識者ヒアリングによる状況把握

⇒「サードエイジ：日本活性化への鍵」山口峻宏 (株)オーディーエス代表

⇒「マルチメディアを用いた在宅ケアの経済効果」辻正次 大阪大学大学院国際公共政策研究  
科教授

③ 高齢者向けIT機器

⇒主に、上記②-Bを実現推進するために要望される高齢者向けIT機器の検討

ーユーザインタフェースなどの技術的な解決策

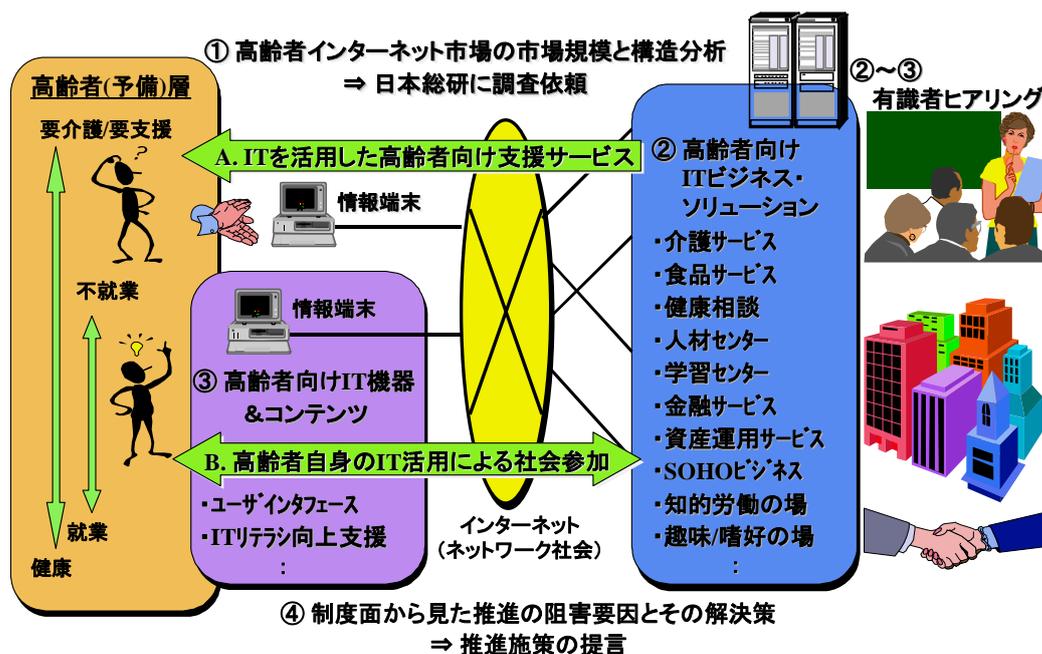
ー高齢者のITリテラシ向上策、など

ー有識者ヒアリングによる状況把握

⇒「情報機器のアクセシビリティ」斉藤正男 東京電機大学情報通信工学科教授

④ 阻害要因とその解決策

⇒上記②&③の実現推進に向けての阻害要因とその解決策の提言



高齢化専門委員会活動概念図

<活動の結論>

シニア市場はアクティブで拡大する市場で、また、他世代の市場に比して「バイヤー・セントリック・マーケット」の度合いが強い市場である。

高齢者人口と市場規模（1999年～2005年）

	50歳以上の人口（単位：万人）	市場規模（単位：億円）
1999年	4,755	6,644
2003年	5,082	64,063
2005年	5,246	92,772

このシニア市場で高い評価を獲得すれば、全ての世代に受け入れられる可能性も大きい。このような背景を踏まえ、「E-シニア」を市場の「けん引者」としてソリューションビジネスを推進する必要がある。

以上