

# Webニュービジネスに関する 調査

2003年10月9日

JEITAソリューションサービス事業委員会

2002年度 Webニュービジネス専門委員会

# 1. 調査概要

## 1.1 活動の目的

いち早く取り組むべき業界テーマを見つけ、その普及ポイントと課題を整理した上で、各所へアナウンスや提言を行なうことを目的として活動する。

2002年度は、この研究テーマを「**第二世代ASP型ビジネスの展望**」とする。

# 参加メンバーの所属企業

(株)東芝テック

日本電気(株)

日本ユニシス(株)

(株)日立製作所

富士通(株)

三菱電機IS(株)

(株)リコー

## 1.2 活動の概要

- (1) 2002年7月17日 第1回委員会 ASPに焦点を絞る方針
- (2) 2002年8月21日 第2回委員会 ご講演  
ASPIC(ASPインダストリ・コンソーシアム・ジャパン)常務理事の山田靖二氏
- (3) 2002年9月18日 第3回委員会  
「第二世代ASP型ビジネスの展望」を本年度の研究テーマに決定。  
「ASP」の定義: 下記を満たすサービス事業  
個々のユーザにシステム・アプリケーションを販売するのではなく、  
利用契約に基づいて必要とされるサービスを提供する。  
アプリケーションはセンターに設置されたサーバに置き、  
個々のユーザの機器にはインストールしない。  
利用できるサービスはインターネット、VPNなどの  
WANを通して提供する。
- (4) 2002年10月～2003年2月の委員会活動(月1回)

# 報告書の構成

## 第2章「今なぜ再度ASPか？」

ASPというソリューションモデルが誕生した背景と第一世代ASPの衰退およびその理由を考察、その後なぜASPが再度日の目を浴びることになったかを分析し報告している。

## 第3章「国内外のASP実態調査」

第2章の分析を検証すべく、海外におけるASPの実態調査を外部の調査会社に委託した調査結果を元に概説するとともに、国内の状況については2社1団体からヒアリングを行い、ASPの失敗と成功の要因をとりまとめ今後の方向性を指し示している。

## 第4章「ASPビジネスの普及見通しと課題」

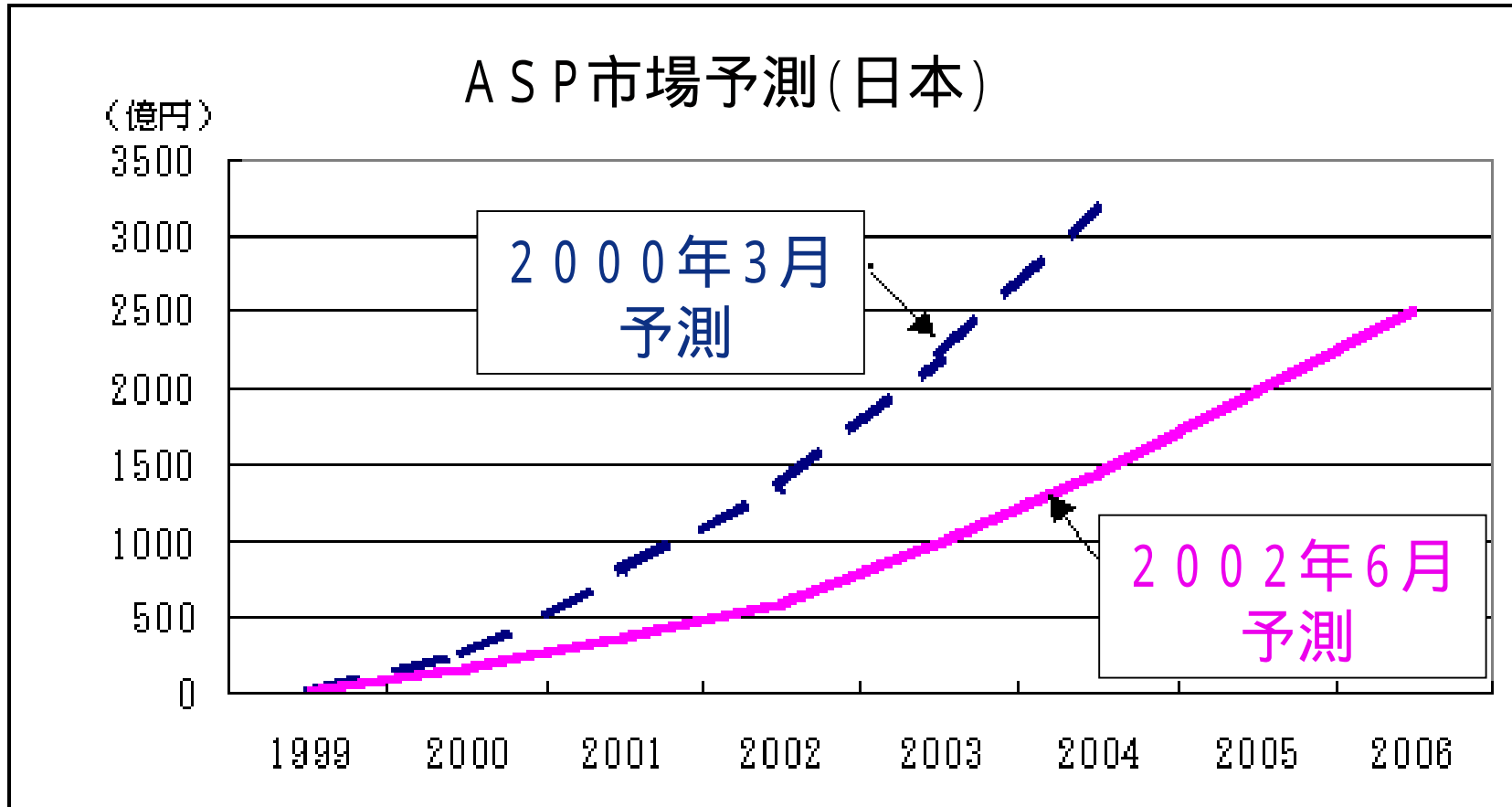
第2、第3章から第二世代ASPのキーワードを抽出し、様々な角度からASPの普及見通しを考察するとともに、ASPの利用形態の変化に着目し、ASPビジネス普及のための課題を報告している。

## 第5章「提言」

凋落している日本の競争力を回復させるためにはASP普及が非常に有効な手段であると定義づけ、政府・自治体への提言、および、業界への提言を行なっている。

## 2. 今なぜ再度ASPか？

### 2.1 第一世代ASPの光と影



# 第一世代ASPの状況

## インフラ

- ・使える通信回線がない
- ・計算センタはあったが堅牢なデータセンタはない
- ・トータルの利用料金が高い（ネット接続料金 + 通信費用 + ASP利用料金）

## リテラシ

- ・システム商談の絶対額が少ない割りに説明に手間がかかる
- ・普及にはまずアプリに関する啓蒙、モチベーションアップ、インフラ揃えが必要
  - ・例えば、給与計算の場合、ITの話よりもBS、PLの話が先決
  - ・情報リテラシがまだ高くない
  - ・外部とのセキュリティよりも内部セキュリティが大事
  - ・お金は、手元に置いた方が安心という日本の風土がASPで働く

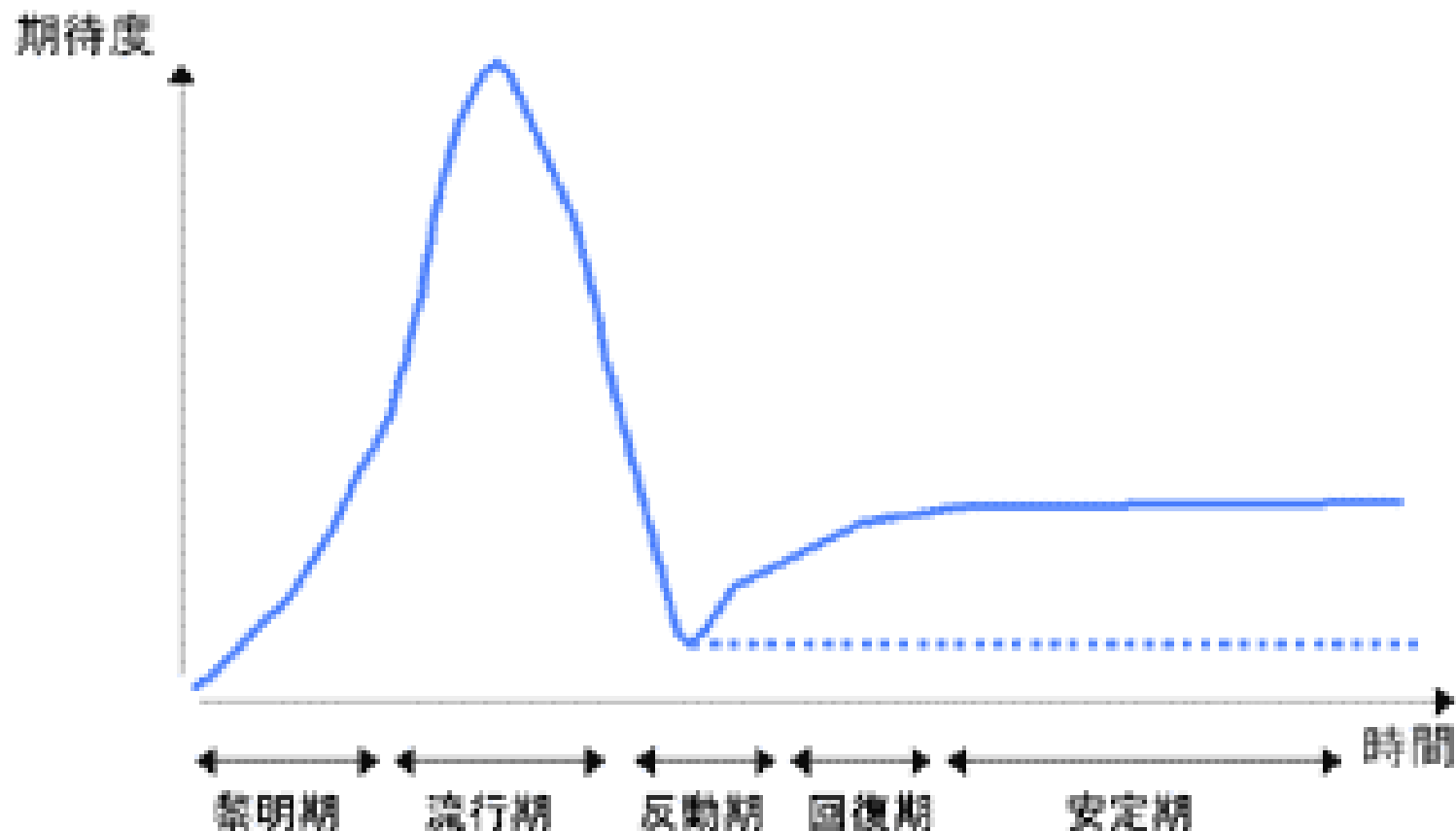
## 経営環境

- ・高額の初期投資に対し、収益となる月額額は低額、経営環境は厳しい
- ・先の見えない経済悪化、株価デッドライン突破により、IT投資意欲減退
- ・自治体関連は、初めに見積もりありきなので、ASPが適用できない

ASPに対する**過熱気味の期待**の中で、  
「インフラ」、「リテラシ」などの**整備の立ち遅れ**が、「経営環境」の悪化と相まって  
普及にブレーキをかけた可能性大

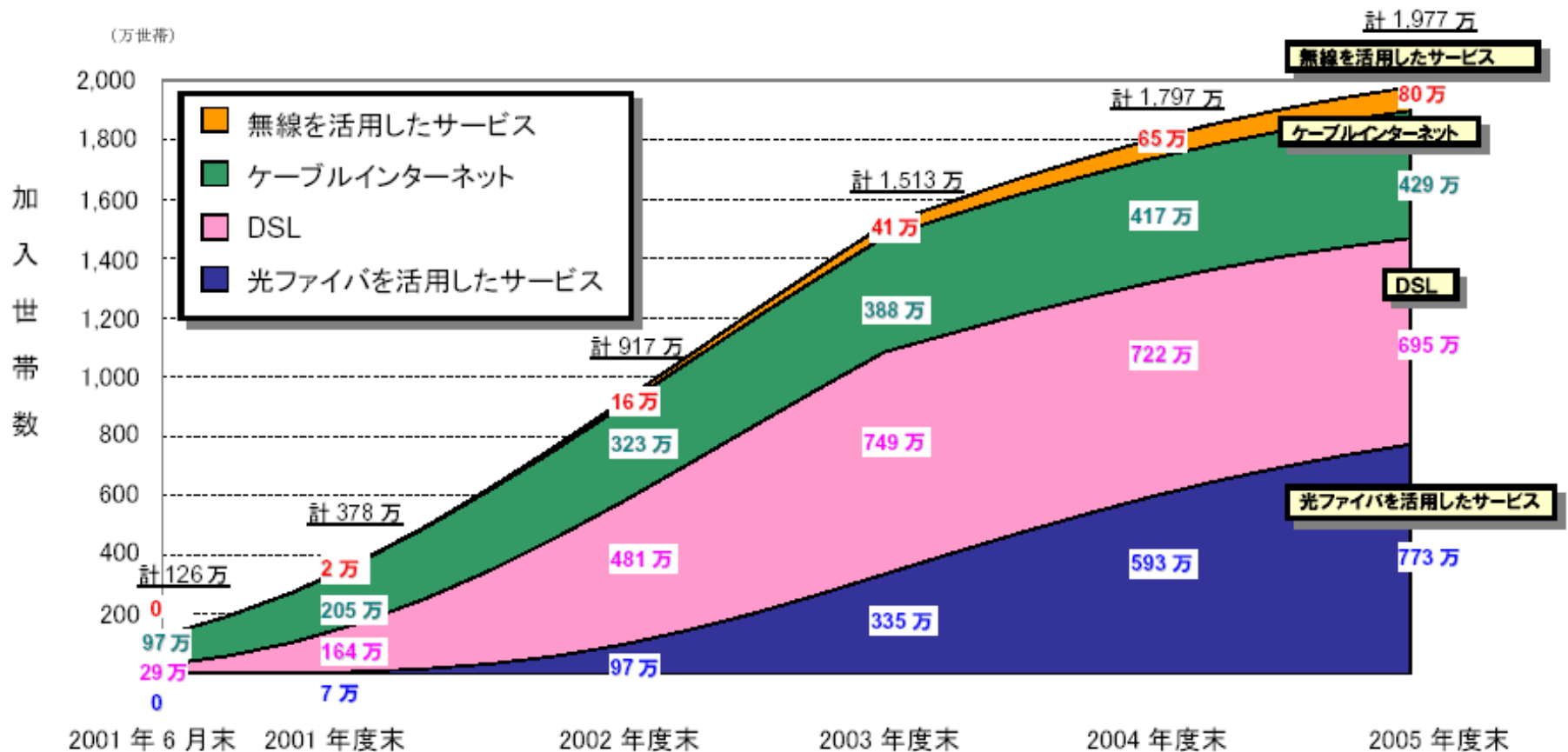
## 2.2 第二世代ASPの背景

ASPは「流行後に忘れられていった過去の遺物」ではなく、「過剰な期待の後の反動期を過ぎた回復期」にある





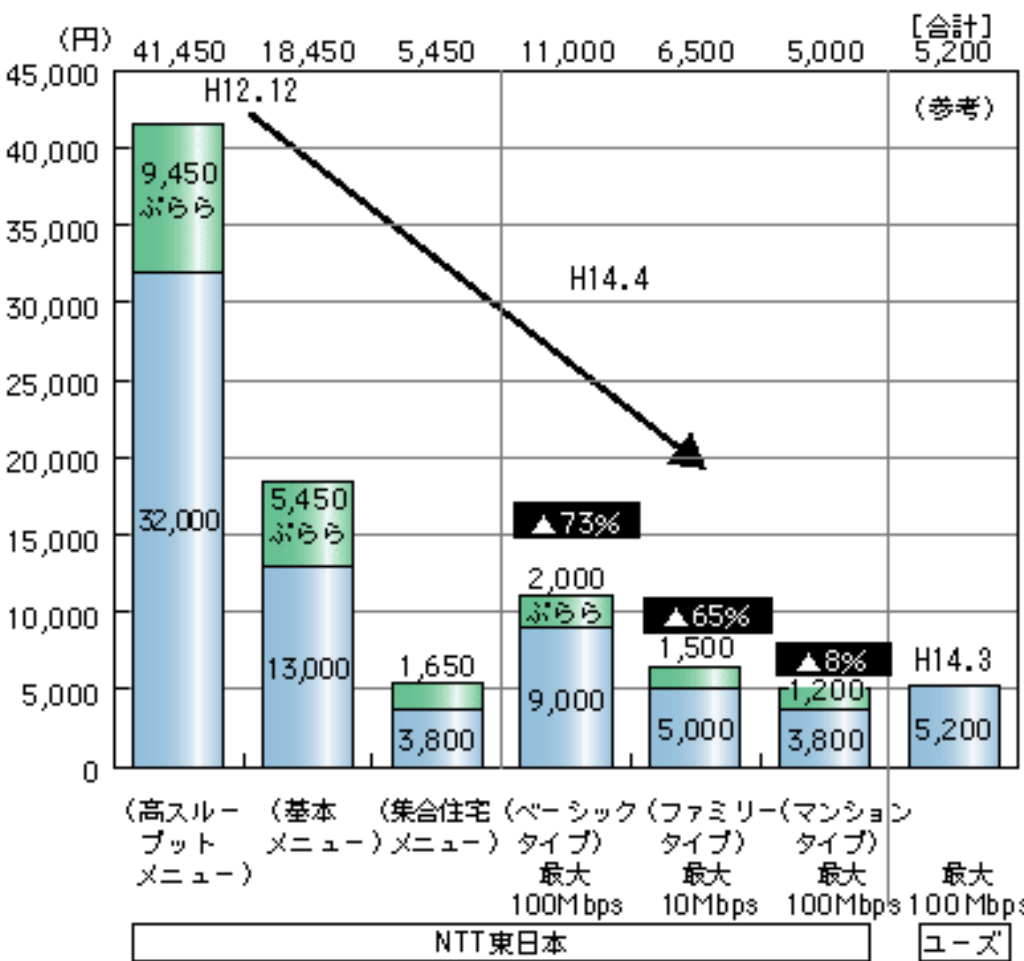
# インフラの整備



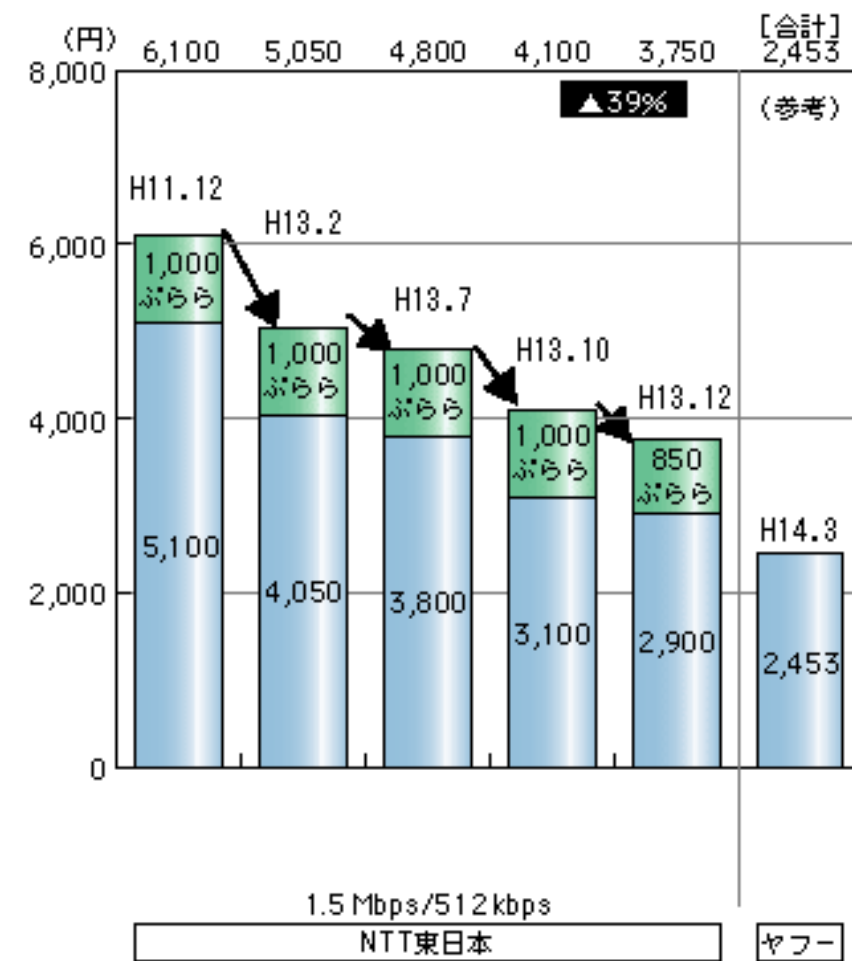
高速・超高速インターネットの普及予測（実加入世帯数ベース）

# ブロードバンド料金の低廉化の状況

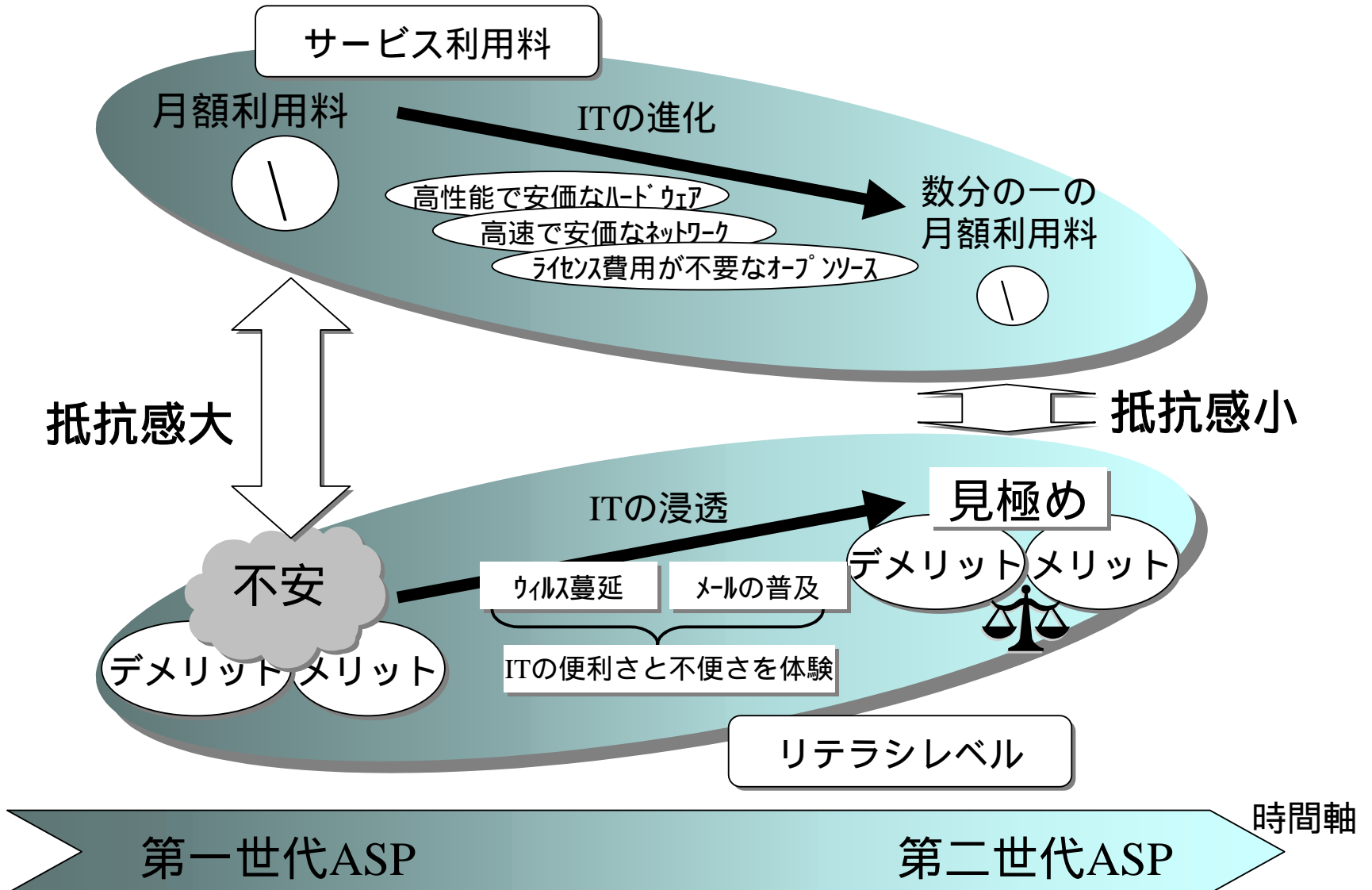
## FTTH



## ADSL



# リテラシの向上



# 経営環境の激変

ビジネスを取り巻く環境が数ヶ月単位で変化し、経営者や現場の担当者は、システム構築期間の一層の短縮を求めている。

開発側の方法論も「ウォーターフォールモデル」から「RAD(超高速アプリケーション開発)」、「Agileソフトウェア開発」と進化を遂げ、ソフトウェア開発期間は劇的に短縮。要求の変更に対する許容性も飛躍的に向上。

しかし、他社との厳しい競争に日々明け暮れている現場は、「明日にでも欲しい」で**更なる早期サービス開始**を求め、最早個別にシステムを作っている間に合わない。これは大企業といえども例外ではない。

「明日にでも欲しい」はASPが持つ最大のメリットであり、ミニマムコストで運用管理不要、いつでもやめられるというASPの特徴が、**現場のニーズにマッチ**している。

**第二世代ASPが復興！**

# 3 . 国内外のASP実態調査

## 3 . 1 米国におけるASP事業の現状

米国におけるASP事業の最新事例20件を収集、なぜそのビジネスモデルが注目されたのか革新的なのかを分析する。

各事例につき、ASP事業分野、ASP事業の内容と事業規模、ASP事業成功または失敗要因、今後の事業見通しについて調査する。

事例を基にした成功要因、失敗要因を分析した結果を、今後のASPビジネスモデルに関する一般傾向としてまとめる。

調査方法：

20事例の中から4件の成功事例と3件の失敗事例のインタビューを実施。

分析項目：

調査対象の企業名を含む事業概要について

調査対象のASP事業の趣旨と目的について

調査対象企業が対象顧客・市場とした理由について

成功、失敗の要因について

成功例の今後の展開について

# 米国におけるASPの最新事例

## 【ASP成功例】

- ( 1 ) Source Medical
- ( 2 ) Railcar Management
- ( 3 ) Retail Process Engineering
- ( 4 ) Mize, Houser, & Company

## 【ASP失敗例】

- ( 1 ) Cable & Wireless Global
- ( 2 ) Corio
- ( 3 ) Winstar Communications

## 3.2 日本における実態ヒアリング

日本国内におけるASP事例の調査のため、  
以下のヒアリングを実施。

一件楽着インターネットサービス株式会社  
代表取締役 吉田 直幸氏  
富士通株式会社 B-IDC推進部長 伊藤 毅氏  
ASPインダストリ・コンソーシアム  
(ASPIC) ジャパン 常務理事 山田 靖二氏

# 日本でASP取組に積極的な事例

## (1) 一件楽着インターネットサービス

「楽着Office」

「楽着会計」

「楽着給与」

## (2) ビジネスポータルサービス「B-Front」

グループウェア機能

スケジューラ、掲示板、電子電話帳、設備予約

コンテンツサービス機能

出張や教育、オフィス用品などビジネスに関する機能

レジャーやタウン情報など福利厚生に関する機能

会計や人事給与など業務に関する機能

特徴的な機能

企業間連携機能によるコラボレーション支援機能

ポータル作成機能

i-mode対応、アンケート機能、おすすめオプション機能など



# ASP事業成功の共通要因

サービス内容の差別化

財務的にしっかりしたビジネスモデル

顧客コストを低減し、業務プロセスを改善できるようなサービスの提供

業務プロセス・実務および技術面の知識と経験

付加価値を継続的に提供

弛まない顧客要求への配慮

顧客要求や市場変化に速やかに対応できる姿勢

顧客が最適なROIやROEを得られるよう、

コンサルティングやカスタマイゼーションの機能提供

ROI(rate of Return on Investment: 資本利益率)

ROE(Return on Equity: 株主資本比率)

# ASP事業失敗の共通要因

サービスメニューの過少、または過大  
顧客にとっての価値よりも市場シェアを優先  
製品やサービスの差別化や価値命題が不足  
ビジネスモデルが柔軟性に乏しい  
業界トレンドを推測して誤った目標の設定  
顧客や市場要求の変化に追従できなかった、  
または追従が遅すぎた  
付加価値提供の不足

# 第二世代ASPへの期待

## 1. インフラ面、社会面の環境

インフラ面では廉価なブロードバンド接続環境の普及  
昨今のウィルスの激増に従い、社内でデータを守りきれない不安  
昨今の不況による、  
相対的に初期導入費、ライセンス、更新費用の負担増  
更新に要する時間が現実の要求スピードを満たせない

## 2. ホリゾンタル市場における顧客獲得と サービス提供コストの低減

特に顧客獲得コストの低減のためには、無料でも利用できる便利なコンテンツを提供しインターネットの特性である口コミによる広告を最大限に利用  
何らかの販売チャンネルと連携しインテグレーションモデルを構築  
サービスの提供コスト面から適切なコンテンツを厳選  
ASPによる大きな顧客数を背景に低価格での提供をコンテンツプロバイダと交渉

# 普及への課題解決

日本におけるバーティカル市場のASP立ち上げ

ITの啓蒙と支援、既存システムとの接続や  
ASP移行の技術的課題の解決

既存システムがクローズドなシステムの場合、ASPとの共存  
や移行は難しいことが多く、技術的な解決策の充実、社内  
ルールの変更などが必要

標準的なSLAの策定

ADSL回線を中心にベストエフォートの概念が浸透している  
が、SLAが今後重要になってくる。標準的なSLAに加えて、  
個別のSLAをはっきり示し、経営者が十分情報を与えられた  
上で選択できること

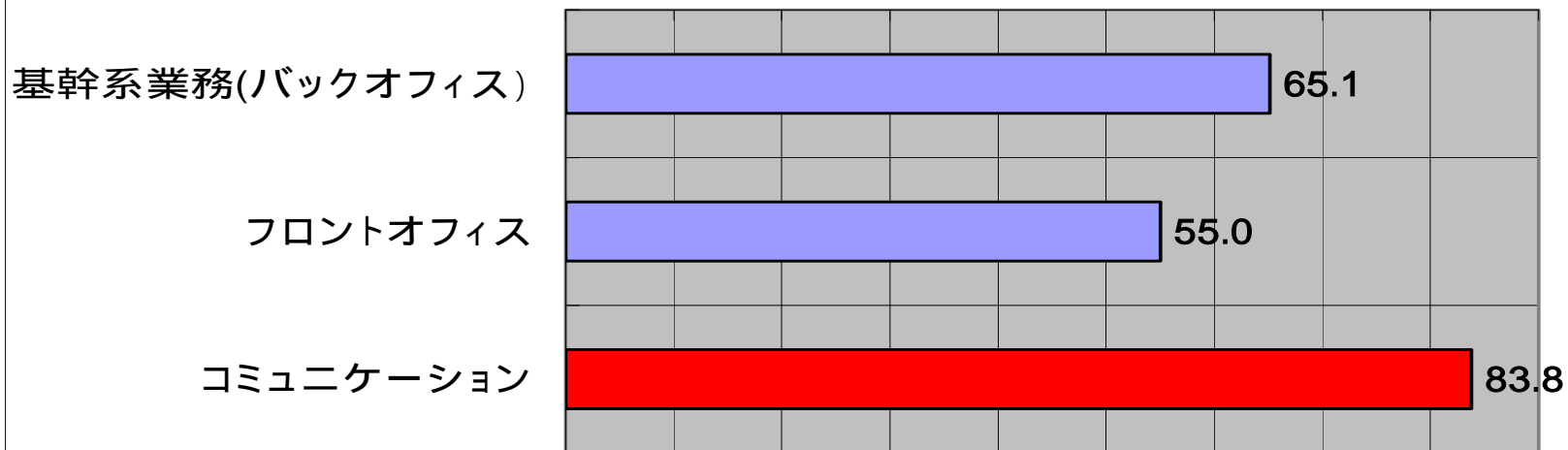
政府・自治体の中小企業に対するIT化推進策の問題点

公的機関による中小企業へ、スピード経営、コアビジネスへ  
のリソースの集中のための、ASP費用負担の支援

# ASP利用を検討している業務

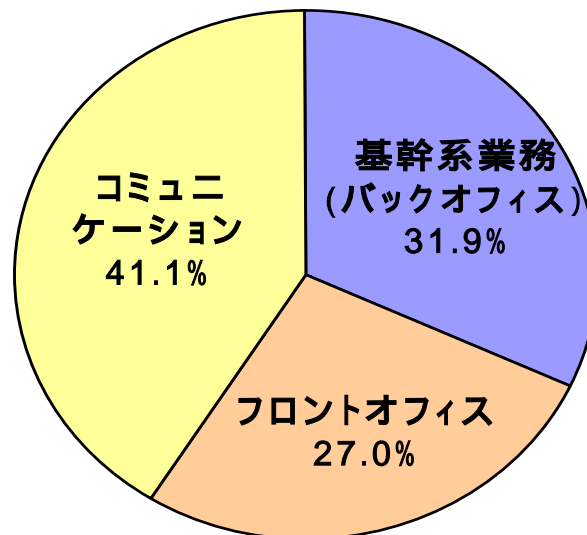
n=278

0.0 10.0 20.0 30.0 40.0 50.0 60.0 70.0 80.0 90.0 (%)



## ASP利用(検討)業務

・回答数合計ベース

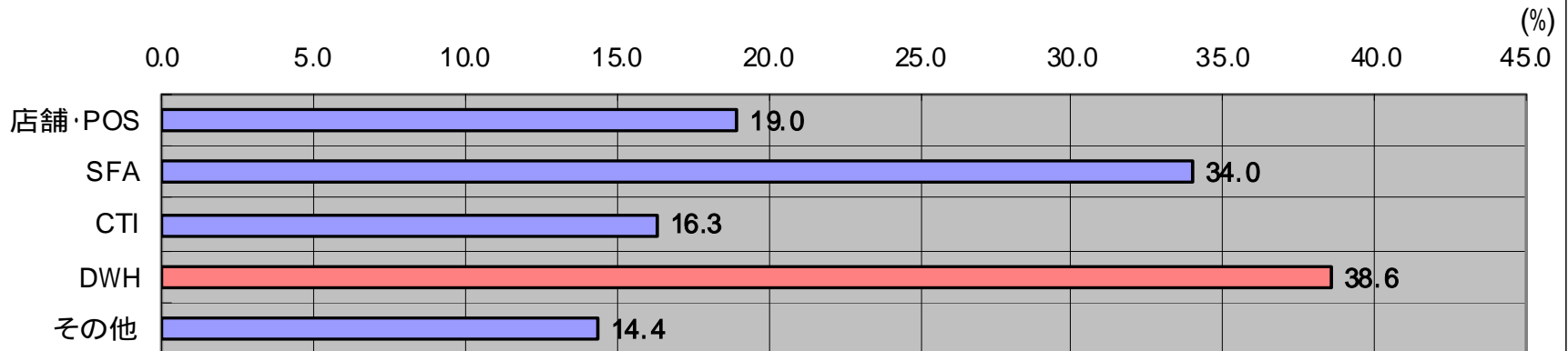


# A S P 利用 ( 検討 ) の対象業務

## 基幹業務系



## オフィス業務系



# ビジネス系分野での普及見通し

## (1) 大企業

必要部門が、**ニッチ**に利用していく。

## (2) 中堅企業

最も**大きなユーザ層**になる。

## (3) 中企業

情報リテラシ面での**立ち遅れ**が影響。

## (4) 小企業・個人企業

**SOHO**と呼ばれる分野は、  
ASPビジネスの有望な顧客層である。

# ASPビジネス普及への前提

ブロードバンドなどの**インフラ面の進歩**と普及  
ASPビジネス**企業の努力**

(ユーザニーズへの対応・啓発)

ユーザの「**所有**」➡「**利用**」という感覚の普及

ユーザのITに対する**実態認識**と代替案の享受

- ・ネットワーク、ソフト、ハードに精通した技術者の不足
- ・運用コストの増大
- ・セキュリティ問題



# 政府・自治体への提言

月額的外部サービスを活用するスタイルのIT経営力強化についても税制配慮をする。

より先進的なIT取組みを目指す中小企業にとっては大きな促進策となる。

持たざるIT経営のスタイルを加速することで、6,000億円の減税がもたらす効果を、資産取得だけで実施した場合の数倍に高められる可能性もある。

この観点での優遇策の拡張を、実施途中からでも良いので、是非とも実現していただきたい。

# 業界への提言

日本の国際競争力の観点で見ると、

ASPビジネスの主軸を中堅・中小企業グループとし、

ITベンダはネットワークやIDC資源の供給に便宜を尽くし、

アプリケーションが積み木的に構築できる環境・ミドルウェア(フレームワーク)を廉価で提供すべきである。