

個人事業主2.0

個人としての新しい働き方



石綿昌平



木村康宏

CONTENTS

- I 問われる「個人としての新しい働き方」
- II 自主性と高い生産性を備えた「個人事業主2.0」の登場
- III 個人事業主2.0の強み——不確実な環境変化への対応力
- IV 個人事業主2.0のもたらすインパクトと課題

要 約

- 1 2013年6月に閣議決定され、14年6月に改訂された「日本再興戦略」では、従来の雇用維持に重点を置いた労働政策から、労働移動支援型へと舵が切られた。また、新規株式公開（IPO）や起業活動も増加しつつあり、「第4次ベンチャーブーム」とも言われている。さらに、「クラウド（crowd、cloud）」関連のサービスや技術が登場し、個人としての新しい働き方が問われるようになっている。
- 2 クラウドサービスを利用している個人および小規模事業者を「個人事業主2.0」と定義し、その特徴を分析した結果、変化への対応力が高く、ポジティブな価値観を持っていることがわかった。個人事業主2.0はまさに、新しい働き方で新たな価値を創造している人々である。
- 3 日本におけるクラウドサービスの利用率は、米国と比べて低い。個人事業主のクラウドサービス利用率を米国並みに高めることで生み出される経済効果は、大まかに推計すると約6兆円に上る。さらに、起業活動が活発になること、個人事業主・中小企業のビッグデータが蓄積されることにより、個人事業主2.0の拡大に伴って経済的・社会的価値の一層の増加が期待される。
- 4 個人事業主2.0を増やすには、まずクラウドサービスを導入する個人事業主を増やすために、多様なサービスに関する認知度向上活動を推進することや、導入後の利活用に対する官の支援が不可欠であろう。

I 問われる「個人としての新しい働き方」

1 労働政策の転換

2013年は、「新しい働き方・起業の変革」への提案があらためてなされた年であった。

まず労働市場面に着目すると、就業率の引き上げ政策が功を奏したとしても、経済成長を支える生産年齢人口は今後も継続的に減少し、就業者数の減少は避けられない。こうした状況下において経済成長を維持するには労働生産性の向上が不可欠であり、それには成熟分野から成長分野への労働移動が重要である。

こうした背景から、2013年6月に閣議決定、14年6月に改訂された「日本再興戦略」では、従来の雇用維持に重点を置いた労働政策から、労働移動支援型へと舵が切られた。具体的には、雇用調整助成金（休業、教育訓練、出向といった一時的な雇用調整によって、従業員の雇用を維持する事業主への助成金）から、労働移動支援助成金（離職を余儀なくされる労働者などに対する再就職支援を職業紹介事業者に委託する、あるいは求職活動のための休暇を付与する事業主への助成金）に予算の重点を移すことが掲げられている。

つまり、労働政策の面からは、個人がスキルを身につけ、労働需要に応じて組織・立場を移動することが奨励される時代に変化しつつあることが指摘できる。

2 第4次ベンチャーブーム

政府の成長戦略の起爆剤として注目されているのが、ベンチャー企業（以下、ベンチャ

ー）である。上述の日本再興戦略の戦略市場創造プランで掲げられた市場・分野（ヘルスケア、クリーンエネルギー、IT〈情報技術〉と他産業との融合など）は、現時点では市場として立ち上がっているとは言いがたく、このように市場の見通しが不透明な中においては、リスクを取って事業を興していくベンチャーの役割が重要であると指摘されている。

また、「第4次ベンチャーブーム」が到来していることも、ベンチャーへの注目の高まりを示している。新規株式公開（IPO）件数の推移を一つの指標とすると、2008年度に49件あったIPOは、08年9月のリーマン・ショックの影響もあって、09年度には19件にまで落ち込んだ。しかし2011年度からは急回復し、13年度には54件と、08年度の水準を超えるまでになった。

この背景には、起業家のシードステージ（創業から間もない時期）を応援・支援する「シードアクセラレーター」の登場や増加、またウェブ分野での起業のハードルが、技術的にもコスト的にも下がっていることなどがある。

ベンチャーへのこうした注目の高まりは、大企業の中ですでに確立された事業に従事するのではなく、積極的に成長分野で働こうという、「働き方」への関心の表れと見られる。

3 2つの「クラウド」の普及

技術・サービス面で見ると、「クラウド」を利用した新しい働き方や経営形態が登場してきている。本稿での「クラウド」とは、

- ①不特定多数から経営資源を調達する仕組みとしてのクラウド：「crowd」
- ②情報技術（IT）としてのクラウドコン

ピューティング：「cloud」
——の2つの意味を持つ。

(1) 不特定多数から経営資源を調達する 仕組みとしてのクラウド：「crowd」

2013年は「クラウドソーシング、クラウドファンディング元年」と呼ばれ、それらに光が当たった年であった。

クラウドソーシングとは、不特定多数の人にインターネット経由で業務を委託することを可能とするウェブサービスを指す。これにより「発注側」は、これまで大きな組織でなければ活用できなかった幅広い人材リソースを対象に、個人でも発注することができ、「受注側」は、組織のブランドや営業力がなければ得られなかった仕事を、スキルさえ十分であれば個人でも受注できるようになった。

一方のクラウドファンディングは、不特定多数の人がインターネット経由で、他の人々や組織に対して、商品購入やレベニューシェア（収益を分け合う）契約を通して資金提供できるウェブサービスである。クラウドファンディングによって、これまでは不確実性が高く金融機関の融資対象になりにくかった事業やビジネスアイデアに対しても、共感・納得してもらえさえすれば不特定多数の人々から資金が集まり、事業実現が可能となった。

(2) 情報技術としてのクラウド コンピューティング：「cloud」

「cloud」も、企業における活用の幅が広がってきている。これまでは、セールスフォースに代表されるSFA（営業支援）やCRM（顧客関係管理）が企業によるクラウド利用の中

心であった。「情報系」と呼ばれるこれらの領域から販売管理などの「基幹系」領域まで、現在では非常に手軽に活用できるクラウドサービスが出揃ってきている。

たとえばfreeeは、個人事業主であれば月額980円で利用できる会計サービス「freee（フリー）」を提供しており、サービス開始からわずか1年で、ユーザー登録数が6万事業所を突破している。また、アップル「iPad（アイパッド）」などのタブレット端末が利用できるクラウドPOS（販売時点情報管理）サービスでは、上述のfreeeと連携しているリクルートライフスタイルの「Airレジ」や、エスキュービズム・テクノロジーが提供する「EC-Orange POS」など、多数のサービスが登場している。

「crowd」と「cloud」というこれらのサービス（以下、クラウドサービス）やツールは、大企業のように多額のIT投資予算やバックオフィス業務に割けるリソースを持ってない中小企業、とりわけ個人事業主に大きなメリットをもたらす。

4 重要性が高まる 個人としての新しい働き方

政府の労働政策の変化やベンチャーへの注目の高まりが示しているのは、「大きな組織に所属して、すでに確立した事業に従事する」という、従来の終身雇用モデルとは異なっていて、市場変化やチャンスに応じて自ら必要なスキルを身につけ、組織や立場を移りながら成長分野で働くことの重要性が高まってきていることである。大きな組織に属さずとも、クラウドサービスを活用することで、個

人が自分のスキルに合った仕事や必要な資金を得られ、バックオフィス業務を高度化・効率化することが可能になっている。このような変化の中では、「個人としての新しい働き方」の重要性が高まってきている。

本稿では、この「個人としての新しい働き方」を考えるに当たり、個人事業主に注目したい。個人事業主とは、狭義には「給与以外の事業収入のある、法人登記をしていない人」を指すが、本稿では、「法人登記をし、少数の従業員を雇用する事業者」を含む「広義の個人事業主」を対象とする（表1）。

Ⅱ 自主性と高い生産性を備えた「個人事業主2.0」の登場

1 2つのクラウドが新たな個人事業主を登場させた

「広義の個人事業主」の中でも、クラウドサービスを使いこなし、新しいワークスタイルを実現している個人事業主を、本稿では特に「個人事業主2.0」と定義し、従来の個人事業主は「個人事業主1.0」と呼ぶことにする。

では、個人事業主2.0とは「どういう事業主か」、そして「彼らを支えているものは何か」。これを分析するために野村総合研究所（NRI）は、2014年2月14日から16日にかけ、全国20～69歳の会社員、自営業者、従業員5人未満の企業経営者を対象に、ウェブアンケート（以下、「働き方に関するアンケート」）を実施した。

その中から、「crowd（クラウドソーシング、クラウドファンディング）サービス」、あるいは「cloud（クラウド会計、クラウドPOS、ソーシャルメディア、EC〈電子商取

表1 個人事業主の定義

	生業	副業	
給与所得	給与所得者 フリーランサー (雇用契約)	アルバイト	広義 本稿の対象領域 (法人登記をし、 少数の従業員を 雇用する事業者 も含む)
給与外所得 (確定申告せず)	(僅少)	講演、 書籍など	
個人事業 (確定申告実施)	個人事業主 フリーランサー (雇用契約なし)	一部 従業員 あり	狭義 (給与以外の事 業収入のある、 法人登記をして いない人)
法人1人	SOHO	週末起業 その他	
法人2人以上	SOHO・零細企業	(僅少)	

注) SOHO : Small Office Home Office

引〉モールなど) サービス」のうち、1つ以上を活用している自営業者または従業員5人未満の企業経営者を、「個人事業主2.0」として抽出した。一方、上の条件にあてはまらない自営業者または従業員5人未満の企業経営者を、「個人事業主1.0」とした。最終的には、会社員、個人事業主1.0、同2.0をそれぞれ500サンプルずつ抽出して分析した。非常に粗くはあるが、この分析結果と、以下に述べる政府統計から推計を行うと、個人事業主2.0は72万人程度存在していると見られる。

政府統計とは総務省「労働力調査2013年」で、国内の就業者数は6311万人（うち被雇用者は5757万人）で、その中で、株式会社等の法人を設立せずに事業を営んでいる自営業者は554万人存在している。

また、「働き方に関するアンケート」において1つ以上のcrowdあるいはcloudサービスを活用しているサンプルの出現率は13%であり、ここから554万人の自営業者のうち個人事業主2.0を72万人と、非常にラフではあるが推計した（残りの約481万人が個人事業

主1.0である)。

2 個人事業主2.0の価値観

「働き方に関するアンケート」の分析結果をもとに、個人事業主2.0の価値観とワークスタイルの実情をひも解いていきたい。

表2 仕事に対する価値観の層別比較

	会社員 (N=500)	個人事業主 (単位：%)	
		個人事業主1.0 (N=500)	個人事業主2.0 (N=500)
現在の業務に満足している	28.2	37.8	41.4
将来も自分のやりたい仕事をやれそうだと思う	27.4	40.6	53.6
一流企業に勤めるよりも、自分で事業をおこしたい	27.6	43.0	62.2
できれば自分で独立して事業をおこしたい	25.6	34.2	53.4
ものごとを判断する時に、世間体を気にしてしまうことが多い	25.0	18.4	20.0
会社や仕事のことより、自分や家庭のことを優先したい	47.4	33.6	41.8
まわりの人から注目されるようなことをしたい	19.6	17.0	29.8
対外的に自分の地位・立場を説明するために、役職や肩書きがほしい	20.2	10.6	20.8
資格を取得したり、各種の社外の講座を受けたりして、自分の能力の向上に積極的に努めたい	36.0	28.0	46.6

注) 数値は、仕事上の価値観として「そう思う」、あるいは「どちらかといえばそう思う」と回答した割合

出所) 野村総合研究所「働き方に関するアンケート」2014年2月14～16日

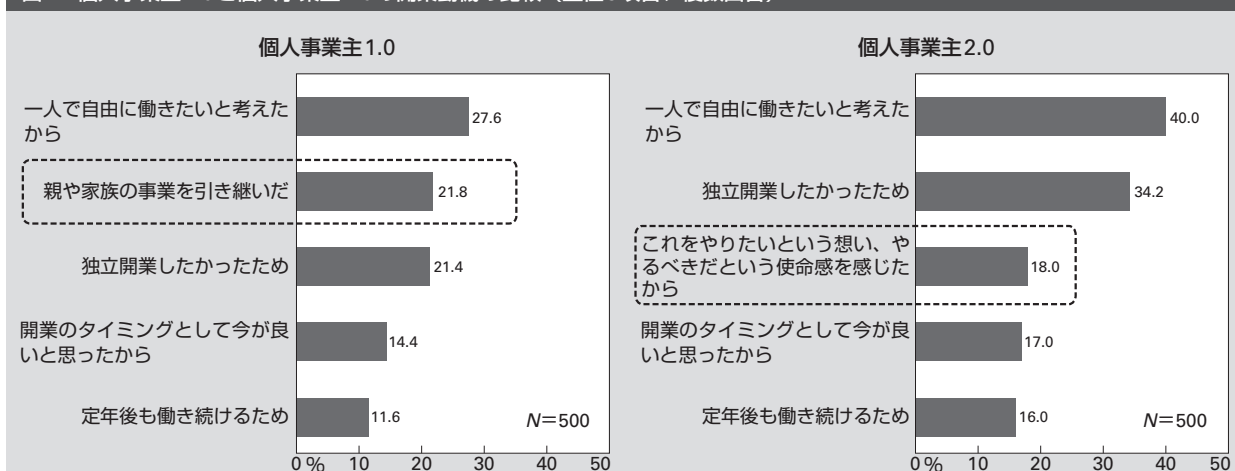
表2は、仕事に対する価値観について聞いた結果である。これによると、「個人事業主」は、「現状に満足しつつ前向きな傾向が強い」と言える。たとえば、「現在の業務に満足している」「将来も自分のやりたい仕事をやれそうだと思う」「一流企業に勤めるよりも、自分で事業をおこしたい」「できれば自分で独立して事業をおこしたい」といった項目で、「そう思う」「どちらかといえばそう思う」と回答している割合が、「会社員」よりも高い。

一方、「会社員」は「個人事業主」に比べて、「プライベート重視派が多い」と言える。「会社員」は、「ものごとを判断する時に、世間体を気にしてしまうことが多い」「会社や仕事のことより、自分や家庭のことを優先したい」といった項目において、「そう思う」「どちらかといえばそう思う」と回答している割合が、「個人事業主」よりも高い。

以上から、個人事業主は会社員に比べて、「現状への満足度が高く、好きなことを将来もできるという自信を持っている」と言える。

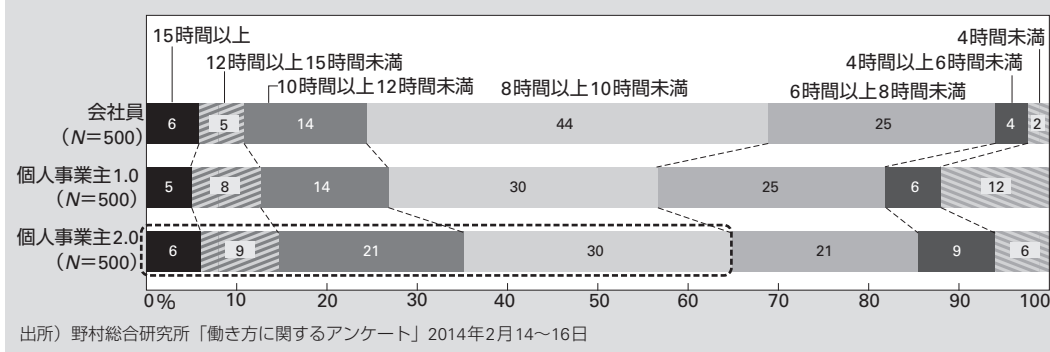
続いて、個人事業主「1.0」と「2.0」の価

図1 個人事業主1.0と個人事業主2.0の開業動機の比較（上位5項目、複数回答）



出所) 野村総合研究所「働き方に関するアンケート」2014年2月14～16日

図2 1日の労働時間はどのくらいか



価値観の違いを見ると、「2.0」は上昇志向が比較的強い。たとえば、「まわりの人から注目されるようなことをしたい」「対外的に自分の地位・立場を説明するために、役職や肩書きがほしい」「資格を取得したり、各種の社外の講座などを受けて、自分の能力の向上に積極的に努めたい」と回答している割合が、「2.0」のほうが高く、社会的な認知欲求の高さや、自己研鑽に積極的な傾向が見て取れる。

「2.0」のこの「社会的に認められたい」という思いは開業動機にも表れている（図1）。「一人で自由に働きたいと考えたから」や「独立開業したかったため」という理由が挙げられているのは、「1.0」「2.0」に共通する。しかし、「1.0」の2位の回答に「親や家族の事業を引き継いだ」が入っているのに対して、「2.0」は3位に「これをやりたいという思い、やるべきだという使命感を感じたから」が入っている。

これらのことから、「2.0」は「1.0」と比べて、「社会的により認められたい、そのためにスキル・ブランドを磨きたい」と思っていることがうかがえる。

3 個人事業主2.0のワークスタイルと生産性

次にワークスタイルを見ると、個人事業主2.0の労働時間は決して短くない（図2）。労働基準法で、労働時間の原則として定められた1日8時間を超えて働いている割合は、「2.0」でも6割を超えており、「会社員」と大きく変わらず、「1.0」より高い水準にある。

一方、仕事を「自由に行っている」あるいは「とても自由に行っている」と回答している「2.0」の割合は5割を超えており、「会社員」と比べると11ポイント、「1.0」と比べると7ポイント程度上回っている。「2.0」は、比較的「自由に働けている」と感じていることがわかる（図3）。

また、働きがいや幸福感については、

図3 仕事を自由に行えているか

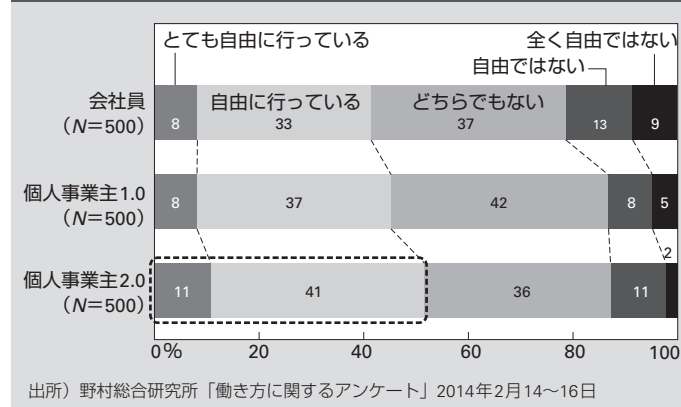


図4 働きがいを感じているか

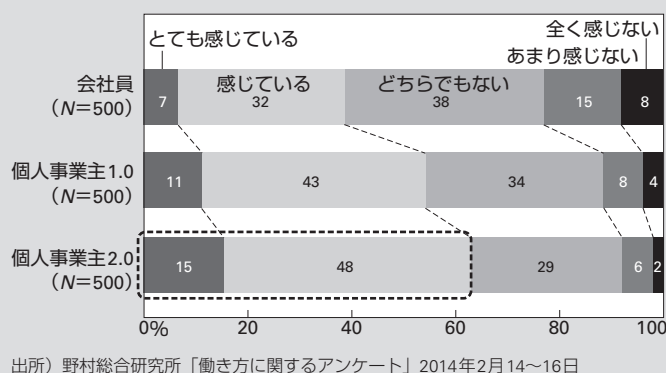


図5 幸せを感じているか

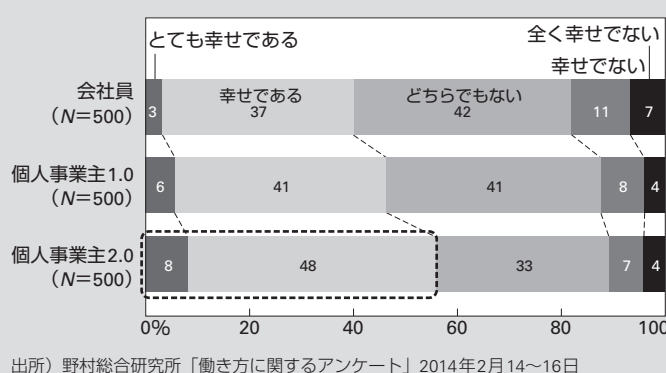


図6 仕事の上で不安を感じているか

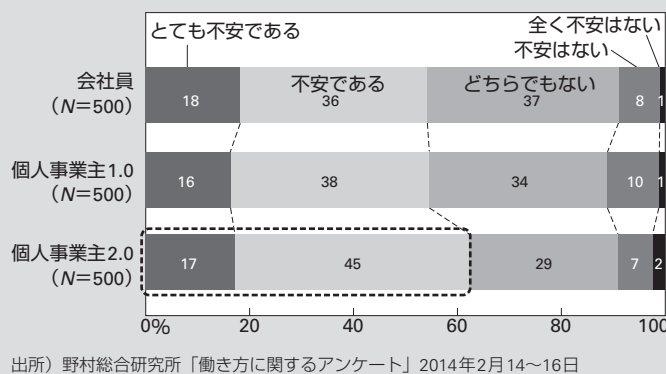


表3 層別に見た仕事上で感じる不安(上位5項目、複数回答)

会社員 (N=500)	個人事業主1.0 (N=500)	個人事業主2.0 (N=500)
1 景気の悪化	景気の悪化	顧客や市場環境の変化
2 顧客や市場環境の変化	顧客や市場環境の変化	景気の悪化
3 特に何というわけではない漠然とした不安	病気や怪我、災害等による事業継続の困難	病気や怪我、災害等による事業継続の困難
4 運転資金の不足	運転資金の不足	運転資金の不足
5 病気や怪我、災害等による事業継続の困難	特に何というわけではない漠然とした不安	技術の進化・変化

出所) 野村総合研究所「働き方に関するアンケート」2014年2月14～16日

「2.0」の6割以上が働きがいを「感じている」、あるいは「とても感じている」と回答し、5割以上が「幸せである」、あるいは「とても幸せである」と回答しており、その比率は「会社員」と比べるとそれぞれ24ポイントと16ポイント、また「1.0」と比べるとそれぞれ9ポイントの差があった(図4、5)。「2.0」は働きがいや幸せを強く感じているという結果になっている。

このように、個人事業主2.0の労働時間は比較的長いものの、時間の過ごし方は比較的自由であり、そうしたワークスタイルは、働きがいを感じながら仕事をし、幸せを感じていることと強く関係していると推察される。

「2.0」の大きな特徴としては生産性の高さも挙げられる。「働き方に関するアンケート」によると、「1.0」の平均売り上げは1178万円、「2.0」は同1554万円で、両者には約377万円の差があった。

以上のように、個人事業主2.0は労働者としての価値観、働き方は比較的ポジティブで、高い生産性を有しており、新たなワークスタイルとして注目すべきである。そして、不確実性の高まる環境下における「2.0」の最大の特徴は、変化への対応力にある。

Ⅲ 個人事業主2.0の強み ——不確実な環境変化への 対応力

1 変化への感度が高くなければ、 自由と安定は両立できない

個人事業主2.0は、ポジティブな部分だけではなく、人並み以上に不安も抱えている

(図6)。仕事上の不安を感じている割合(「不安である」「とても不安である」の合計)は、「2.0」では6割を超え、「1.0」と「会社員」を上回っている。ただし、その不安が具体的であることが「2.0」の特徴である。

表3は、「仕事上で感じる不安」の上位5項目の集計結果である。「特に何というわけではない漠然とした不安」が、「1.0」と「会社員」はそれぞれ5位と3位であるのに対し、そうした漠然とした不安があると回答した「2.0」の割合は相対的に低かった。一方「2.0」は、「景気」といった抽象度の高い概念ではなく、具体的な「顧客」のことが不安要因として1位となっている。「2.0」は「1.0」「会社員」と比べて、相対的に市場環境の変化や技術の変化に敏感であることが見て取れる。

このように「2.0」は、自由に働けていると感じており、抱えている不安は漠然としたものではなく具体的である(図7)。不安が具体的なぶん、「2.0」は比較的容易に不安を課題に落とし込むことができ、対策をどう講じればよいのかを考えやすい。これに対して「1.0」は、自由に働けているとは感じていないものの、漠然とした不安を抱えている。

また「会社員」は、「個人事業主」に比べれば「自由に働けていない」と感じている傾向がある。これは、組織に属し、自由がある程度制約されているからと推察される。さらに、「会社員」は「2.0」と比べると漠然とした不安も抱えている。この直接的な理由は不明だが、高度成長期の会社員と異なって所属企業の継続的成長への期待が薄らいでいることや、急速なグローバル化に自分が対応できるか、あるいは財政危機の中で、将来の年金

等の社会保障が十分受けられるか、といった内容が考えられる。そうかといって、所属企業を離れて活躍するというイメージも乏しい。

上述のとおり、「2.0」の持つ不安は具体的である。これまでの事業を一変させる可能性がある顧客や市場環境、技術などの変化に「2.0」は特に敏感で、それゆえこうした変化に具体的な不安(≒課題意識)を持ちやすく、したがって対策も具体的に立てる傾向が強い。その際に「2.0」が活用しているのが、「crowd」と「cloud」である。

2 個人事業主2.0の変化対応力の源泉

(1) 顧客や人的ネットワークの多様性(crowdの活用)

たとえば、顧客ニーズや市場環境の変化に対しては、顧客とのつながり方の多様さによってある程度対応できる。「2.0」は、「crowd」を活用することによって、実店舗などリアルの販路だけではなく、ECへの出店やクラウドソーシングによる受注など、インターネットを利用した販路も加え、国外を含むさまざまな顧客にターゲットを広げやすい。

「Facebook(フェイスブック)」や「LINE

図7 個人事業主1.0と2.0、会社員の心理マップ

		不安が漠然としている	不安が具体的である
自由 に働 けて い ない	自由 に働 けて い る	個人事業主 1.0 	個人事業主 2.0 
	自由 に働 けて い る	会社員 	かつての会社員  高度成長期であれば、漠然とした不安は比較的弱かった(?)

(ライン)」のようなソーシャルメディアによる顧客とのつながりは、ゆるやかなものではあるが直接コミュニケーションができ、顧客のロイヤルティ向上やニーズの吸い上げに有効である。

「働き方に関するアンケート」によれば、「2.0」は「1.0」と比較して取引先の数が実際に多い。「1.0」では「取引先が5社以上」との回答が42.4%だったのに対して、「2.0」では49.2%だった。加えて、「2.0」は仕事の相談ができるプライベートの友人（「2.0」61.6%、「1.0」49.6%）や経営者仲間（「2.0」47.6%、「1.0」32.0%）、インターネットを通じて知り合った友人（「2.0」30.8%、「1.0」7.2%）など、「取引先以外とのつながりがある」とする回答が多かった。

複数のチャンネルで複数の顧客とコミュニケーションができるということは、場合によってはある種のセーフティネット（安全網）の役割を果たす。限られた固定顧客だけではなく、より多くの幅広い顧客と柔軟にやり取りできることによって、顧客ニーズや市場環境が変化しても一度に売り上げを失うおそれが低下するという点において、「2.0」の変化への対応力は相対的に高い。

（2）専門性の複線化（crowdとcloudの活用）

生産活動で求められるスキルの変化に対しては、専門性の「複線化」によって自らの市場における価値を維持している。

「働き方に関するアンケート」によれば、「2.0」は、「現在すでに複数の専門性を身につけている」と回答している割合（43.4%）が、「1.0」「会社員」（それぞれ27.4%、26.2%）

に比べて高い。また、「将来仕事に役立つ資格を取得しようという意欲があるか」という設問にも、「是非取得していきたい」あるいは「出来れば取得していきたい」と回答する割合（47.8%）が、「1.0」と「会社員」（それぞれ27.8%、36.6%）に比べて高かった。

リンダ・グラットン『ワーク・シフト——孤独と貧困から自由になる働き方の未来図〈2025〉』（プレジデント社、2012年）では、終身雇用の崩壊と、IT化による知識習得のハードル低下を背景に、今後は「連続スペシャリスト」人材が求められると述べている。連続スペシャリストとは、知識は多分野に及ぶもののそれぞれの比較的小さいゼネラリスト型人材と対比される概念で、ある分野の専門技能を武器としつつも、その分野に固執せず専門技能を連続的に習得していく人材を指す。「2.0」は、こうした連続スペシャリストに近い働き方・学び方を体現しているとも言えよう。

この背景には、前述した「2.0」の上昇志向の強さといった価値観がある。また「2.0」は、ウェブサービスのリテラシー（活用能力）が高く、ウェブサービスを活用して新たな知識を容易に仕入れ、身につける能力が高いことや、外部サービスを活用して業務を効率化し、そこで捻出した時間を専門性の習得に投下できる余地をつくり出しやすいこと——なども指摘できよう。

（3）技術・制度変化への対応（cloudの活用）

こうしたクラウドサービスの利用は、技術変化や制度変化への対応において、直接的に貢献している。直近の例では消費税率の変更がある。会計ソフトや販売管理ソフトのユー

ザーは、これまでこうした法や制度の変更には自分の手で逐一对応しなければならなかったが、クラウドサービスを利用していればサービス提供者が自動でアップデートしてくれるため、ユーザー側が対応する必要はない。

このことは、個人事業主2.0のIT投資への意識にも表れている。というのは、「働き方に関するアンケート」によると、「2.0」はIT投資に積極的で、平均で年間41万5000円を支出（「1.0」は同15万9000円）しているが、それだけでなく、IT投資において重視する点として「技術や制度の変化に容易に対応できる」を挙げている割合が63.0%と、「1.0」の35.8%に比べて高い。このように、変化に強いITを求めている点で「2.0」は、クラウドサービスとの親和性が高い。そのほかにも、「場所にとらわれず使えるもの（サービス）が望ましい」といった項目への肯定的な回答率が比較的高く（「2.0」58.4%、「1.0」38.2%）、クラウドサービスとの親和性の高さを裏づけている。

第Ⅱ章で述べたように、「2.0」が実現しているのは、「仕事に働きがいをもって働き、幸せを感じることができている生産性の高いワークスタイル」である。このようなワークスタイルは、本章で述べてきた「2.0」の変化への対応力や、それによって実現される「自由と安定の両立」により生み出されている。

Ⅳ 個人事業主2.0のもたらすインパクトと課題

1 個人事業主2.0への移行による経済効果は約6兆円

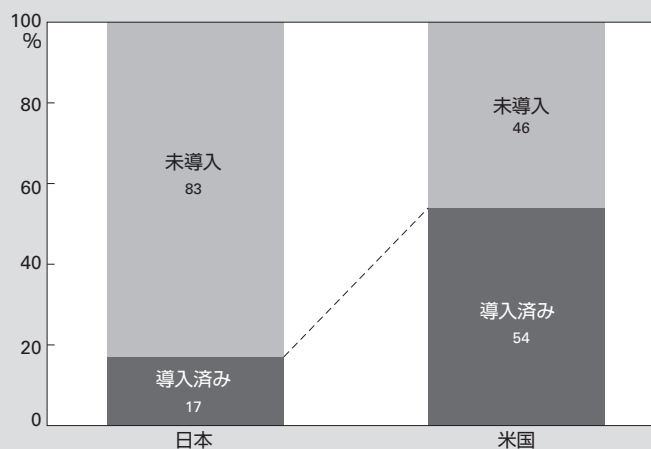
第Ⅱ章冒頭に示したとおり、「働き方に関

するアンケート」から推計すると、個人事業主2.0は、わが国に約72万人存在する。一方、総務省によれば、中小企業のクラウドサービス導入率は、日本では約17%^{※1}にとどまるが、米国では54%に達している（図8）。上の指標から、日本のクラウドサービス導入率が今後米国並みになると仮定すれば、まだ157万人分の「伸びしろ」があることになる。

前述のように、「1.0」の平均売り上げは1178万円で、「2.0」は同1554万円、その差は約377万円である。

とはいえ、前述したとおり、クラウドサービスは、営業活動や開発・生産活動などの生産性の向上、バックオフィスの効率性向上に貢献している。また、個人事業主において売り上げと経済的な付加価値はほぼ比例することも考えると、「2.0」と「1.0」の間にはその生産性の差からくる、付加価値の差が存在すると思われる。もっとも、生産性の差のすべてがクラウドの利用からくるとは限らない。しかし、今回のアンケートにおいて、「業種」や「経営者の年齢」などさまざまな切り口で分けても、やはり、クラウドを利用しているほうが生産性が高いという結果が出

図8 中小企業におけるクラウドサービス導入率の日米比較



出所）総務省「平成24年度 情報通信白書」

ている。このことから、やや大胆ではあるが、この「2.0」と「1.0」の差の約377万円と、前述の「2.0」の伸びしろとを掛け合わせると、「2.0」が増えることによる経済効果は約5兆9000億円と計算できる。

さらに、「2.0」のような労働形態は、これまでのような「1.0」からの移行だけではなく、会社員からの独立や週末起業などによって一層活発になると予想される。こうした起業活動は、上述の「1.0」から「2.0」へのシフトによる単純な売上増効果だけではなく、その後の成長可能性なども含めたGDP（国内総生産）成長へのインパクトにもつながる。

2 個人事業主・中小企業データのプラットフォーム化

個人事業主や中小企業が、会計業務やマーケティング業務、開発業務などでクラウドサービスを活用するようになると、これらの情報はビッグデータとして活用可能な形で蓄積される。マーケティング業務では、すでにビッグデータを解析して活用するアドテクノロジーによって、効果的・創造的なさまざまな取り組みが行われている。

中でも注目すべきは、会計などのバックオフィス業務の関連情報がデータ化・可視化され、集積されたビッグデータとなることだろう。大企業や上場企業であれば、有価証券報告書などにに基づき、粗利率や売上高人件費比率、資産回転率など経営状態を示す指標が数値化されており、上場企業間でベンチマークを実施することができる。クラウドサービス活用によって、個人事業主のバックオフィス業務などがビッグデータ化されれば、同様の

ことが、個人事業主や中小企業でも可能となる。つまり、自社と同業他社の指標の比較が可能となり、それに基づいてさまざまな手を打てるようになる。

このようなビッグデータのプラットフォームを第三者が活用することで、新たな価値創造も期待できる。たとえば、こうした個人事業主に融資をする事業者が、経営状態をより高度に把握でき、より効率的かつイノベティブ（革新的）な融資や信用創造を行う可能性も十分にある。プラットフォームは社会の経済活動に影響を与え、個人事業主そのものの業務効率化や付加価値の増加だけでなく、周辺のプレーヤーも含めたエコシステム（生態系）そのものの効率化や付加価値の増加にもつながる。

3 個人事業主2.0を今後増やすために

中小・零細企業におけるIT導入はこれまでも重要な課題であったが、特に個人事業主のような小規模事業者は、そもそもパソコンの利用率も低く、ウェブサイトの保有率も低かった。パソコンやソフトウェアの導入には初期コストがかかり、これを活用し続けていくには相応のリテラシーが求められる。ウェブサイトをどれだけがんばって立ち上げても、その後コンテンツを更新しなければ、維持・管理費がかかるばかりで、結果的にほとんど活用されなくなってしまう。

したがって、「2.0」を今後増やすには、まず各種クラウドサービスを各個人事業主が導入し、このサービスの利活用を維持・推進していくようにしなければならない。それには、民間の努力だけでなく官の支援も欠かせない。具体的には、民間としては個人事業主

にIT商材を販売したいベンダーや通信事業者等が、官としては中小企業や地域を活性化するミッションを帯びた官庁や地方自治体、外郭団体等が支援する。

クラウドサービスの導入には、すでに世の中に展開されているさまざまなサービスを積極的に活用する。それらの多くは、利用期間等の制限つきではあるものの、無料で提供されている。たとえば、会計サービスやECサービスの場合、利用者数や商品点数が少なければ無料で利用でき、同様にソーシャルメディアのオフィシャルページ（企業ページ）等も無料である。こうしたサービスの利活用を初めにすべきである。

ただし、こうしたサービスの多くは創業して間もないベンチャーが提供している。上述のとおり、こうしたクラウドサービスには無料のオプションがある。このオプションによって、利用料が前提であった従来のITサービスよりもハードルが一段階下がった。とはいえ、ベンチャーのリソースは限られているため、マーケティング活動はウェブマーケティングのみで、認知度はまだ低い。そこでこのようなサービスを自走させるための最初の起爆剤として必要なのが、官による支援であろう。

たとえば経営者のリテラシー不足も大きな問題である。総務省「個人企業経済調査」を見ても、パソコンの保有率は経営者の年齢と反比例する。こうしたリテラシーの不足している経営者に対してパソコンの利用を促進するには、クラウドサービスがあるとはいえ、やはり人と人の間の物理的・精神的支援が欠

かせない。すでにあるITコーディネーターや地域情報化アドバイザーなどの取り組みをより活性化させていく必要があるだろう。こうした取り組みによって、新しい働き方を実践する個人事業主2.0が増え、その増加が、ひいては社会の幸福度の増大や経済の活性化につながっていくはずである。

注

- 1 総務省の調査では、個人事業主ではない中小企業も含まれているため、「働き方に関するアンケート」の個人事業主全体における個人事業主2.0の比率と異なることに注意されたい。米国市場との比較、経済効果算出のためにここでは本指標を用いている

参考文献

- 1 2013年6月14日閣議決定「日本再興戦略」
- 2 大阪中小企業投資育成「年輪」vol.150 2013年2月
- 3 総務省「労働力調査 2013年」
- 4 リンダ・グラットン著、池村千秋訳『ワーク・シフト——孤独と貧困から自由になる働き方の未来図〈2025〉』プレジデント社、2012年

著者

石綿昌平（いしわたしょうへい）

ICT・メディア産業コンサルティング部上級コンサルタント

専門は情報通信分野・エレクトロニクス分野における戦略立案・業界分析

木村康宏（きむらやすひろ）

ICT・メディア産業コンサルティング部副主任コンサルタント

専門は情報通信分野における新規事業立案支援、マーケティング戦略立案支援