

2011年 中堅・中小企業のIT活用意思決定に関する調査報告

調査設計、分析および執筆：岩上由高

株式会社ノークリサーチ(本社〒120-0034 東京都足立区千住1-4-1 東京芸術センター1705:代表伊嶋謙二 03-5244-6691 URL: http://www.norkresearch.co.jp)は、中堅・中小企業におけるIT活用意思決定の最新動向に関する調査報告を発表した。

「ユーザ企業の本業とIT活用の距離感」を踏まえた継続的な意思決定分析が重要

▼IT活用を本業の収益に直結させる取り組みは年商に応じて増加

▼「低年商帯では経営層にIT活用を訴求すれば良い」とは限らない

▼ITと経営の距離が遠い場合にも影響力を及ぼす環境要因がある

調査対象企業： 年商500億円未満の国内民間企業1000社の経営層および管理職

調査対象地域： 東日本大震災の被災地を含めた日本全国

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

調査実施時期： 2011年5月

本業とIT活用の距離感

IT活用を本業の収益に直結させる取り組みは年商に応じて増加

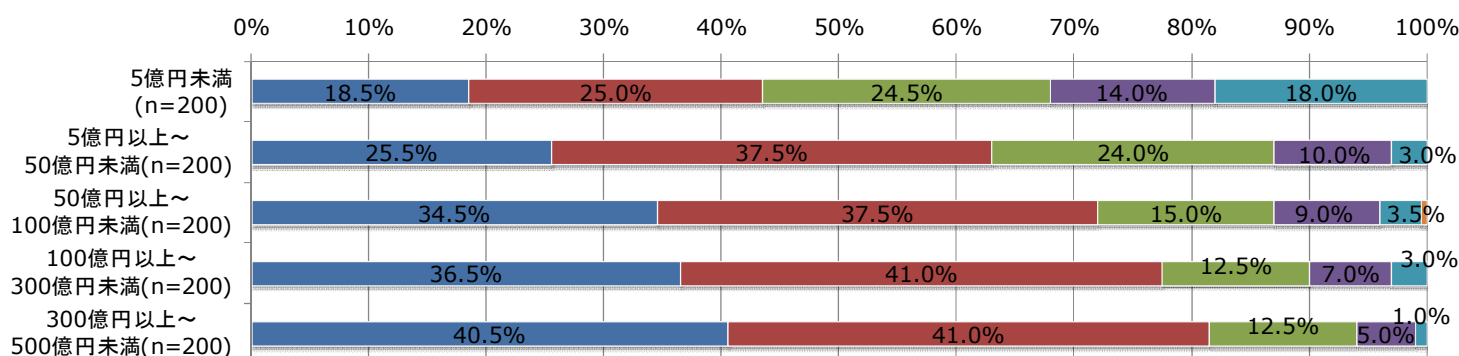
以下のグラフは年商500億円未満の中堅・中小企業に対し、自社の本業とIT活用との関係を尋ね、その結果を年商別に集計したものである。年商が下がるにつれて、自社の本業とIT活用との距離感が大きくなっている状況がうかがえる。

特に年商5億円未満の小規模企業においては「自社のビジネスとITとの関係を考えたことはない」という回答が18.0%と他年商帯と比べて突出しており、年商5億円がIT活用における大きな境界線となっていることがわかる。

中堅・中小企業におけるIT活用を活性化させるためには単に年商帯による傾向差だけでなく、ユーザ企業の本業とIT活用との距離感(本業の利益に直結するのか、本業におけるコストなのか、あるいは業務における補助的な位置付けなのか)やユーザ企業側の意思決定体制などを踏まえた状況把握が不可欠である。

以下では幾つかの観点から中堅・中小企業におけるIT活用意思決定に関する最新の状況を分析している。

自社の本業とIT活用との関係 (年商別)



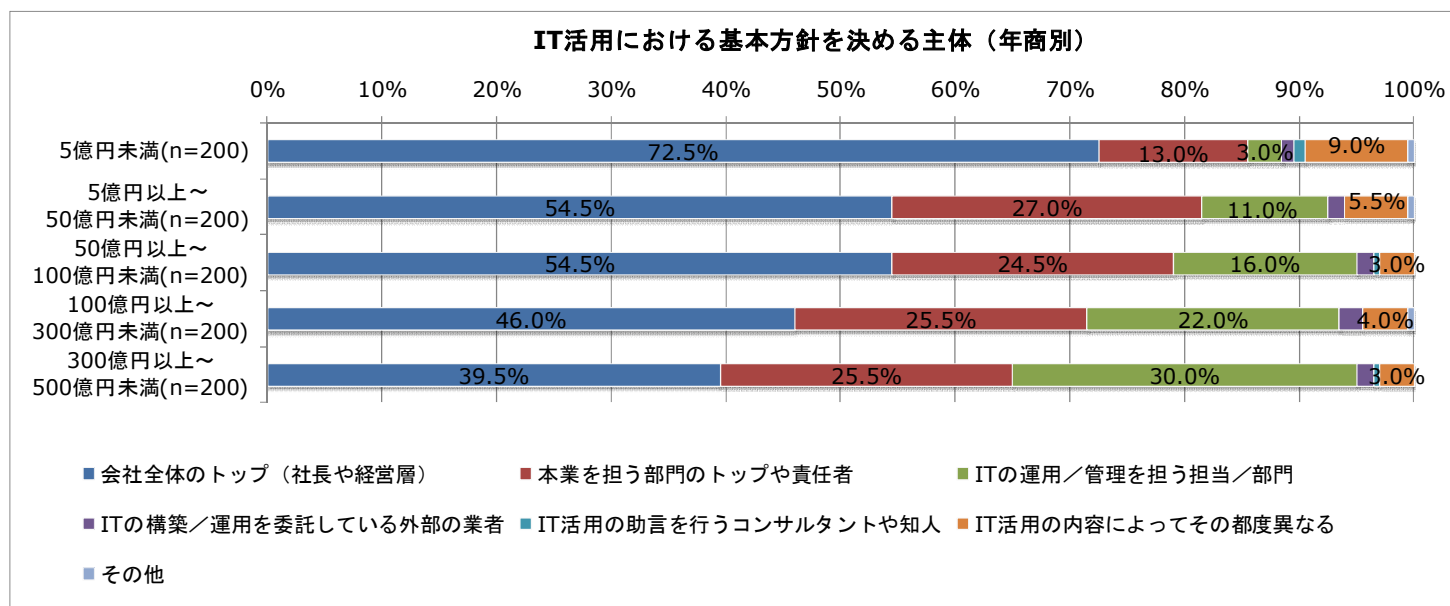
- ITは自社の本業に不可欠であり、IT活用の成否は業績にも影響を与える (IT活用は本業の利益に直結する)
- ITは自社の本業に不可欠だが、IT活用の成否が業績に影響を与えることはない (IT活用は本業におけるコストである)
- ITは自社の本業には必ずしも必須でなく、業務における補助的な位置付けである (IT活用は補助的なコストである)
- ITは自社の本業には必ずしも必須でないが、補助的な役割の中で業績を補完する (IT活用は補助的な利益を生み出す)
- 自社のビジネスとITとの関係を考えたことはない
- その他

IT活用の意思決定体制 ▶ 「低年商帯では経営層にIT活用を訴求すれば良い」とは限らない

以下のグラフは年商500億円未満の中堅・中小企業に対し、IT活用における基本方針を決めるのは誰か？を尋ねた結果を年商別に集計したものである。

一般的には「年商が下がるにつれて社長や経営層の権限が大きくなる」とされており、以下のグラフでもそうした傾向となっている。ただし、この結果が「中堅・中小企業における低年商帯に対してIT活用を訴求する際は経営層に直接訴求すれば良い」という結論を導き出せるものではない点に注意が必要だ。

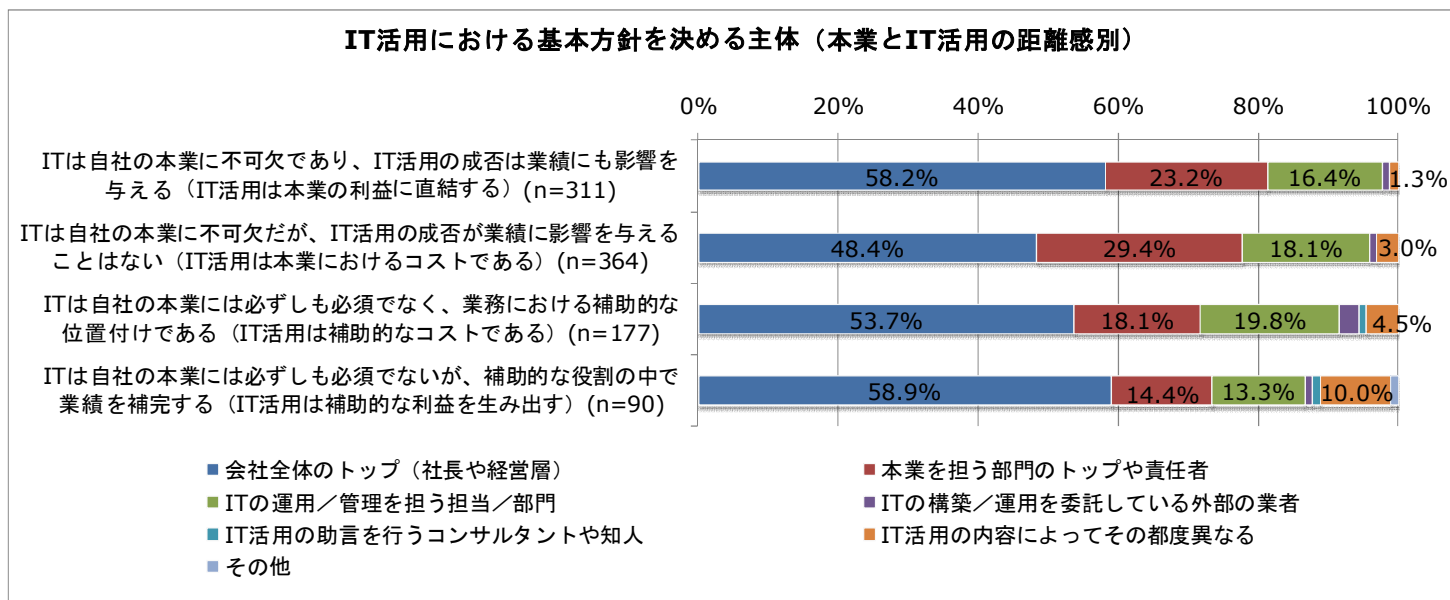
自社の本業をどのように展開していくか？については年商が下がるにつれて経営層の裁量が大きく影響してくる。だが、以下のグラフにおける「IT活用における基本方針」には実際に具体的なソリューション内容にまで踏み込むものもあれば予算の上限額を定めるといった最終決済に限定した関わり方もある。そのため、中堅・中小企業のIT活用意思決定における実態を探るためには下記の結果を前頁に掲載した「自社の本業とIT活用の距離感」と絡めて捉える必要がある。



以下のグラフは年商500億円未満の中堅・中小企業に対し、IT活用における基本方針を決めるのは誰か？を尋ねた結果を「自社の本業とIT活用との距離感」に応じて集計したものである。

「ITは自社の本業に不可欠だが、IT活用の成否が業績に影響を与えることはない (IT活用は本業におけるコストである)」という距離感を持つユーザ企業では「本業を担う部門のトップや責任者」のIT活用における裁量が大きいがわかる。

つまり、活用しているITソリューションが本業の利益に貢献するものなのか、それとも利益には繋がらないが本業を推進する上で不可欠なものなのか、によってIT活用を訴求すべき対象者も異なってくる。

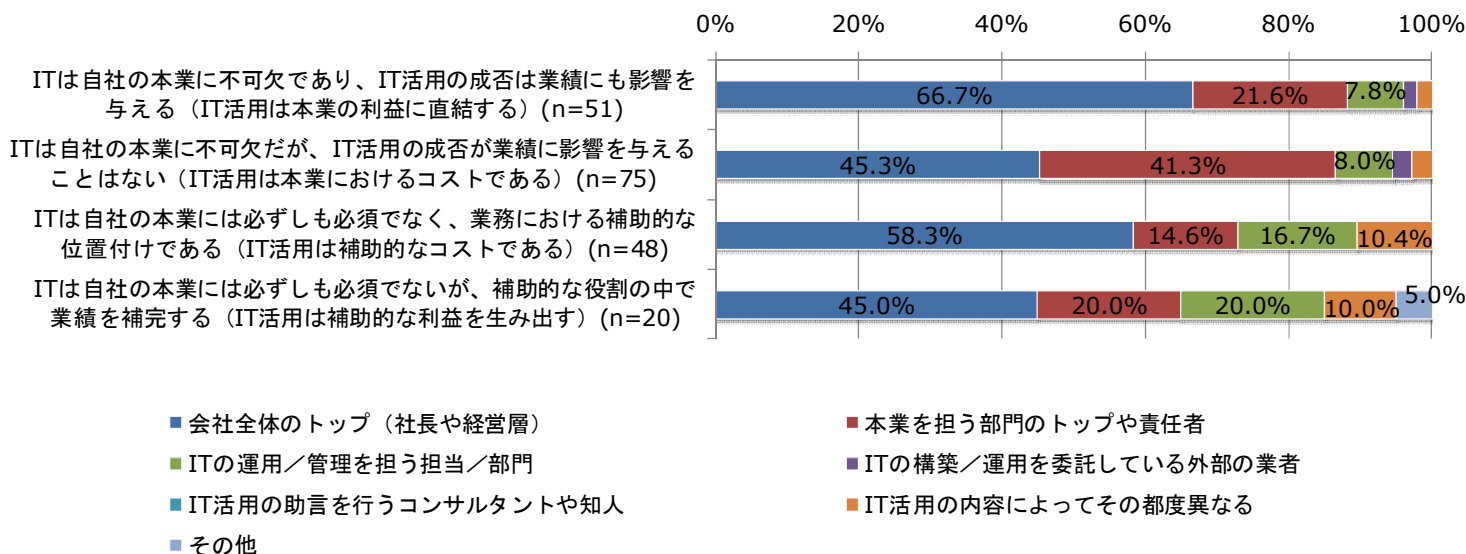


以下のグラフは前頁の結果を年商5億円以上～50億円未満の中小企業層に限定したものである。

「ITは自社の本業に不可欠だが、IT活用の成否が業績に影響を与えることはない(IT活用は本業におけるコストである)」という距離感を持つユーザ企業における「本業を担う部門のトップや責任者」のIT活用における裁量が全体の傾向と比べてさらに大きくなっていることがわかる。

「本業に必要不可欠ではあるが、経営上の観点からはコストである」と認識されるIT活用においては管理/運用における費用や人手の負担をいかに軽減できるかが重要課題となってくる。その際、IT資産など「モノ」を中心としたコスト削減の効果を経営層に訴えるというアプローチが取られがちだ。だが、ユーザ企業内の人手やITスキルなども考慮に入れた真のコスト削減を実現するためには、本業を担う部門の意向を汲み取ることが大切であることをこの結果は示している。

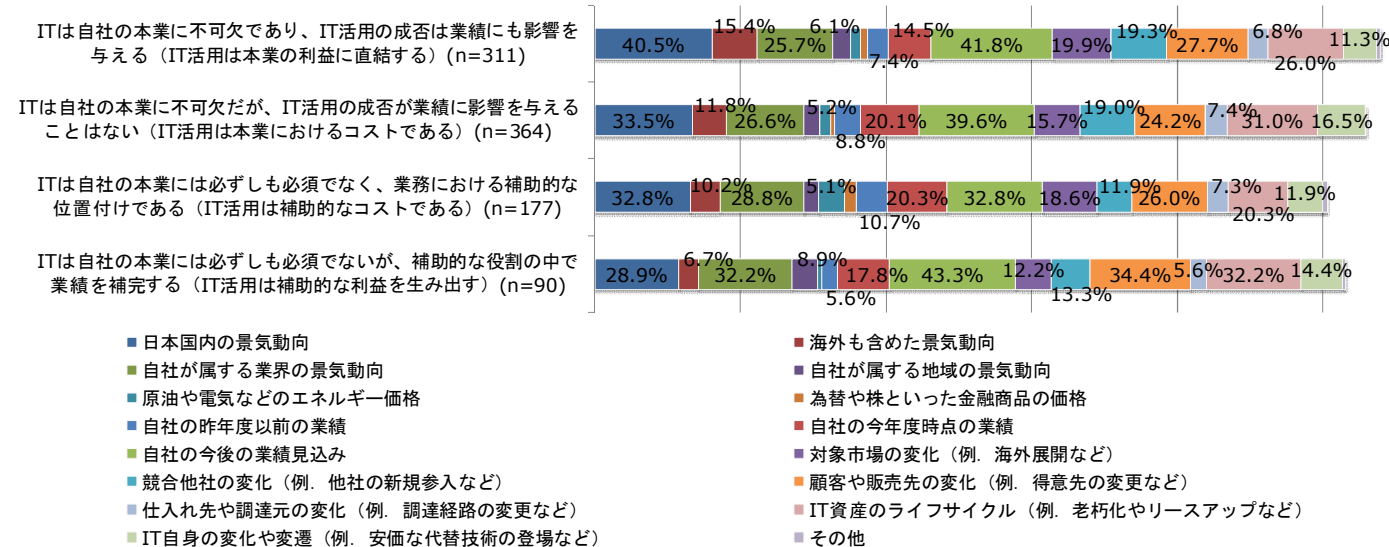
IT投資における基本方針を決める主体（本業とIT活用の距離感別）（年商5～50億円）



以下のグラフは年商500億円未満の中堅・中小企業に対し、IT活用方針に影響を与える事柄にはどのようなものがあるか？を尋ね、その結果を「自社の本業とIT活用の距離感」に応じて集計したものである。

最も大きな影響を与えているのは「自社の今後の業績見込み」であり、「自社の今年度時点での業績」を大きく上回っている。このことから、IT活用を訴求する際には「ユーザ企業の今後の業績展望」を加味した提案が求められるといえる。「日本国内の景気動向」や「海外も含めた景気動向」は自社の本業とIT活用が密接になるにつれて影響度が高くなる。一方、「自社が属する業界の景気動向」はIT活用を補助的に行う企業層での影響度が比較的高い。補助的なIT活用には業種固有の法令遵守などが含まれることが要因の一つと考えられるが、いずれにしても中堅・中小企業を取り巻く様々なビジネス環境と「自社の本業とIT活用との距離感」を絡めた分析を継続的に行いながらITソリューションの訴求方法を練っていく必要がある。

IT活用方針に影響を与える事柄（ビジネスとIT活用の関係別）



最新調査レポート刊行予定のご案内(今秋～今冬発刊予定)

基幹系/情報系/運用管理系など、18カテゴリに及ぶITアプリケーションのシェアと評価を網羅した必携の一冊

「2011年版中堅・中小企業のITアプリケーション利用実態と評価レポート」

中堅・中小企業向けに開発/販売されるITアプリケーションには実に様々なものがあります。カテゴリもERP/会計管理/販売管理/人事管理/給与管理といった基幹系システム、メール/グループウェアといった情報系、CRMなどの顧客管理系、PCセキュリティなどの運用管理系と多岐に渡り、それらを俯瞰することは容易ではありません。本レポートではそうしたニーズに応えるべく、17種類に及ぶカテゴリにおける導入社数ベースでのシェアと、ユーザ企業による10項目に渡る評価を網羅しています。中堅・中小のIT市場に取り組むIT企業にとって必携の一冊です。

「売り手をどうやって選び、どんな評価を下しているのか？」を知ることは中堅・中小のIT市場攻略の第一歩

「2011年版 中堅・中小企業の業務システム購入先のサービス/サポート評価レポート」

中堅・中小企業がIT投資の判断をする際に必ず参考にするのが「普段から付き合いのある販社/Sier」です。身近な存在である業務システム購入先をユーザ企業がどう見ているか？を知ることでユーザ企業の実態が見えてきます。本レポートは1400社に及ぶ中堅・中小企業に対するアンケート調査結果を元に、ITの導入/運用に際してユーザ企業が重視していることは何か？今後、委託先や購入先に望むことは何か？を明らかにしています。中堅・中小のIT市場に取り組む企業にとって役立つ豊富な調査データと提言を掲載した必携の一冊です。

ユーザ企業と販社/Sierの双方に対するアンケート調査結果に基づくSaaS/クラウドのビジネス戦略バイブル

「2011年版 SaaS/クラウド市場の実態と中期予測レポート」

SaaSやクラウドは中堅・中小企業も含めたIT市場全体に大きな変化をもたらすと言われていています。ですが、中堅・中小企業のIT活用場面においてSaaSやクラウドが浸透/普及しているとはまだいえない状況です。IT資産の導入/運用負担が大きい中堅・中小企業に対してSaaS/クラウドは有効であると言われるながら、その活用が加速しない原因は何なのか？本レポートではユーザ企業と販社/Sierの双方に対するアンケート調査結果を詳細に分析することで、その問いかけへの解を導きます。

【価格および媒体(各冊共通)】

価格: 99,750円(税込)

媒体: CD-ROM (分析サマリ: PDF形式、集計データ: Microsoft Excel形式)

お申込み方法: inform@norkresearch.co.jp宛にメールにてご連絡ください

カスタムリサーチのご案内

「カスタムリサーチ」はクライアント企業様個別に設計・実施される調査とコンサルティングです。

1. 調査企画提案書の提示:

初回ヒアリングに基づき、調査実施要綱(調査対象とスケジュール、費用など)をご提案させていただきます

2. 調査設計:

調査企画提案に基づき、具体的な調査方法の選定、調査票の設計/作成やインタビュー取材計画立案を行う

3. 実施と集計:

設計された調査を実施し、その結果を集計する

4. 分析:

集計結果を分析し、レポートを作成する

5. 提言:

分析結果を基にした提言事項を作成し、報告する

多彩な調査方法が活用できます。

定量調査(アンケート調査)

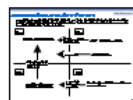
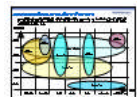
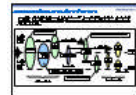
ユーザ企業の実態とニーズを数値的に把握したい
販社やSierが望む製品やサービスの動向を知りたい

定性調査(インタビュー調査)

ユーザ企業が抱える課題を個別に詳しく訊きたい
販社やSierがベンダに何を期待しているかを訊きたい

デスクトップリサーチ

競合他社の動向などを一通り調べたい



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>



株式会社 ノークリサーチ
調査設計、分析、執筆: 岩上由高
東京都足立区千住1-4-1東京芸術センター1705
TEL 03-5244-6691 FAX 03-5244-6692
inform@norkresearch.co.jp
<http://www.norkresearch.co.jp/>