

ノークリサーチ Quarterly Report 2017年 冬版

調査設計/分析/執筆: 岩上由高

中堅・中小企業のIT投資に影響を与えるビジネス環境の変化

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投資動向調査の一環として、昨今のビジネス環境変化がIT投資に与える影響に関する調査を行い、その結果を発表した。本調査はノークリサーチが年4回(1月/4月/7月/10月)に行っている定点観測調査速報も兼ねている。本リリースは調査レポート「2017年版中堅・中小企業におけるIT投資の実態と展望レポート」(2017年春発刊予定)の一部を紹介したサンプル/ダイジェストである。

調査対象企業: 年商500億円未満の国内民間企業700社の経営層/管理職/社員
 調査対象地域: 日本全国
 調査対象業種: 製造業/建設業/流通業/卸売業/小売業/IT関連サービス業/サービス業
 調査実施時期: 2017年1月末~2月初旬

<「ビジネス環境の変化を踏まえたユーザ企業の意識」を把握しているか? が成否を決める>

- ▼2017年は「ビジネス環境の変化」による影響も踏まえたIT投資意向の把握が不可欠となる
- ▼中堅・中小企業の多くは米国新大統領就任によるビジネスへの影響を冷静に捉えている
- ▼インバウンド対応支援では「コンテンツの英語化」に留まらないIT活用の提案が求められる
- ▼中堅企業の約15~18%は「働き方改革」を「IT支出は増えるが、業績にはマイナス」と認識

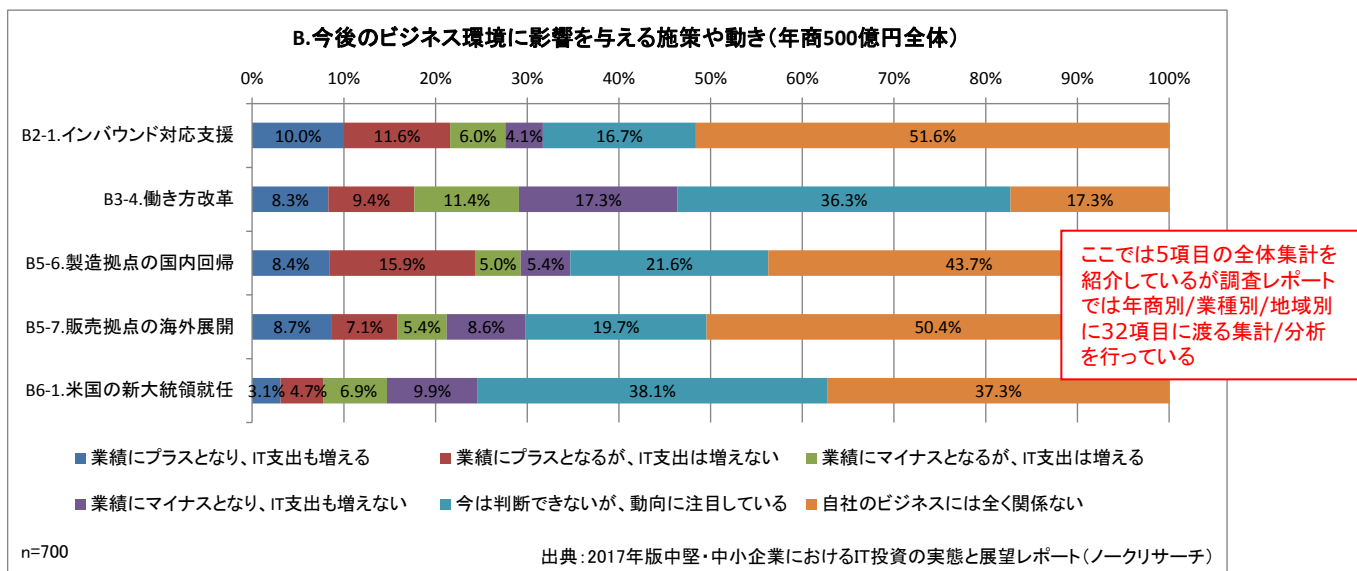
2017年は「ビジネス環境の変化」による影響も踏まえたIT投資意向の把握が不可欠となる

2017年はビジネスの創出/改善に向けた政府の様々な取り組みに加え、大手企業の合併/再編や事業売却、欧米における議会や首脳の交代など、数多くの変化が起きると予想される。こうした状況を踏まえ、ノークリサーチでは「IT投資に影響を与えるビジネス環境の変化」として、「企業業績に関連する政策」「ビジネス創出に関する政策」「雇用に関する政策」「地域活性化に関する政策」「大手企業の動向」「諸外国の動向」など32項目を網羅し、それらとIT投資との関連性について集計/分析を行っている。

以下のグラフはそのうちの5項目に関する結果を抜粋したものだ。各項目は「自社の業績にプラスとなるか、マイナスとなるか?」および「自社のIT支出を増やす効果をもたらすか、逆に減らす効果をもたらすか?」に応じて、6通りの選択肢が設定されている。

本リリースの元となる「2017年版中堅・中小企業におけるIT投資の実態と展望レポート」(2017年春発刊予定)では、多種多様なITソリューション項目に対する今後の投資意向と投資金額について尋ねている。しかし、ビジネス環境の変化が激しい状況下ではITのみならず、以下のグラフに例示したようなビジネス視点での企業意識も同時に把握しておく必要がある。

調査レポート内ではビジネスとITの双方から尋ねた結果を照らし合わせた詳しい集計/分析を行っているが、本リリース内ではその前段として、ビジネス環境変化に対する意識の一部をサンプル/ダイジェストとして紹介している。



中堅・中小企業の多くは米国新大統領就任によるビジネスへの影響を冷静に捉えている

冒頭でも触れたように、2017年のITソリューション訴求に際しては中堅・中小企業の投資意向に影響を与えるビジネス環境の変化を十分に理解しておく必要がある。本リリースの元となる調査レポートで尋ねているビジネス環境の変化に関する項目は以下の通りである。

<<企業業績に関連する政策>>

- B1-1. 企業に対する賃上げ要請
- B1-2. 未来型取引慣行(世耕プラン)

<<ビジネス創出に関する政策>>

- B2-1. インバウンド対応支援
- B2-2. シェアリングエコノミー
- B2-3. 再生エネルギー
- B2-4. クールジャパン
- B2-5. 自動運転

<<雇用に関する政策>>

- B3-1. 改正労働基準法
- B3-2. 改正育児・介護休業法
- B3-3. 外国人雇用の推進
- B3-4. 働き方改革

<<地域活性化に関する政策>>

- B4-1. 国家戦略特区/地方創生特区
- B4-2. 地方創生推進交付金

<<大手企業の動向>>

- B5-1. 合併やグループ再編
- B5-2. 海外企業による買収
- B5-3. 海外企業への事業売却
- B5-4. 大都市圏での再開発
- B5-5. 製造拠点の国外移転
- B5-6. 製造拠点の国内回帰
- B5-7. 販売拠点の海外展開
- B5-8. 販売拠点の国内強化
- B5-9. IT企業の事業再編

<<その他>>

- B7-1. 消費税率10%改正の準備
- B7-2. 東京オリンピックの準備

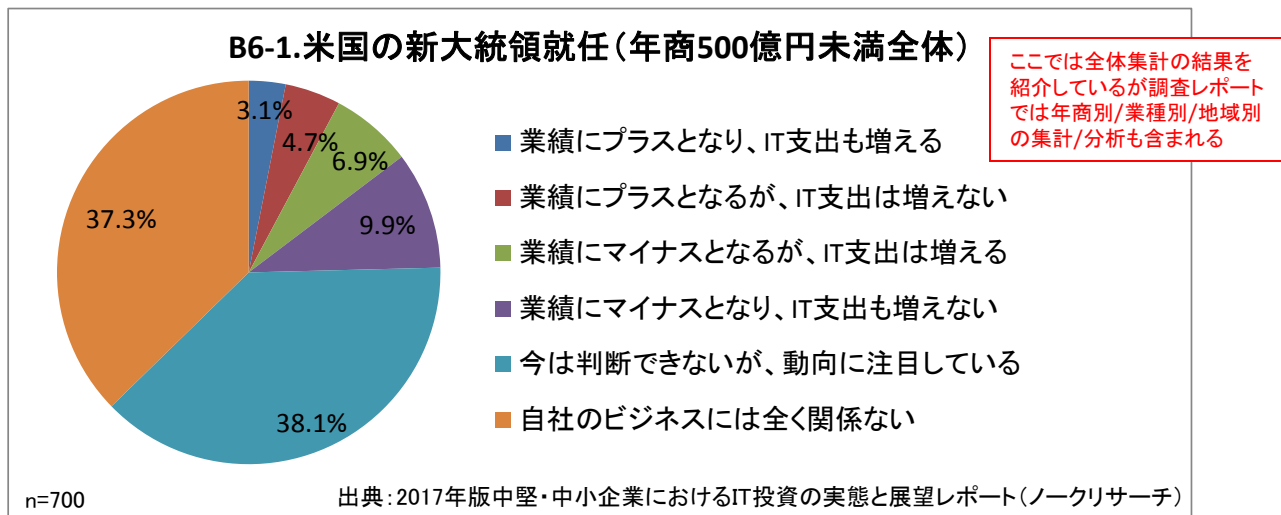
<<諸外国の動向>>

- B6-1. 米国の新大統領就任
- B6-2. 英国のEU離脱
- B6-3. EU諸国の情勢
- B6-4. 中国との関係性
- B6-5. ロシアとの関係性
- B6-6. 韓国との関係性
- B6-7. 東南アジアの情勢
- B6-8. 中東情勢

以下のグラフは上記に列挙した項目のうち、「B6-1. 米国の新大統領就任」に関する結果を年商500億円未満の中堅・中小企業全体で集計したものだ。(前頁にて横棒グラフとして掲載したものを円グラフにしたもの)

今回の調査は2017年1月末～2月初旬にかけて実施しており、「米国新大統領の就任直後かつ2月初めの日米首脳会談の前」といった時期に当たる。日米首脳会談は予想よりも穏便な結果となったが、上記の時期はTPP脱退や対日貿易赤字の是正など、米国の方針転換による影響が不安視されていたタイミングでもある。

そうした背景を踏まえた上で以下のグラフを見ると、「業績にプラスとなる」(青帯と赤帯の合計)が7.8%、「業績にマイナスとなる」(緑帯と紫帯の合計)が16.8%である一方、「今は判断できないが、動向に注目している」が38.1%に達している。つまり、今後の動向が不安視されていた時期に尋ねた結果においても、国内の中堅・中小企業は米国の方針転換に関連する影響を比較的冷静に捉えていると考えられる。だが、米国新政権は依然として体制構築中の段階にあり、現時点での予想とは異なる方向に舵を切る可能性もある。ITソリューションを提供する側としても、今後の動向を注視しておくことが大切だ。

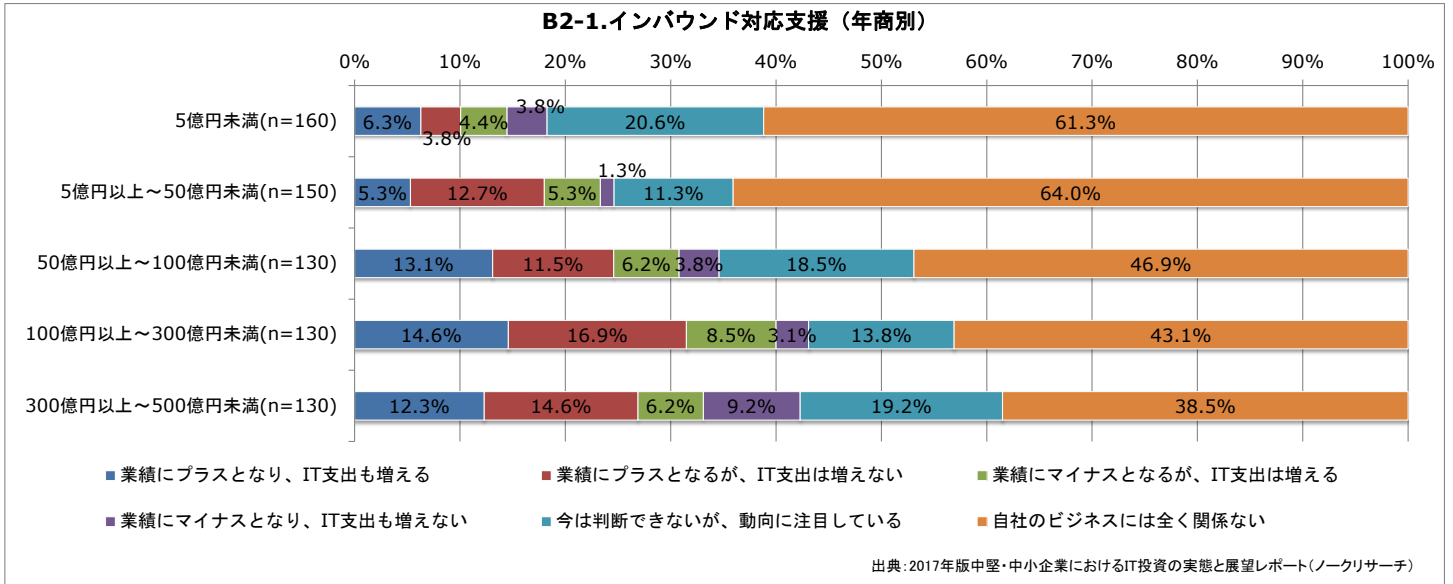


インバウンド対応支援では「コンテンツの英語化」に留まらないIT活用の提案が求められる

以下のグラフは前頁に列挙した項目のうち、「B2-1.インバウンド対応支援」に関する結果を年商別および業種別に集計した結果をプロットしたものだ。

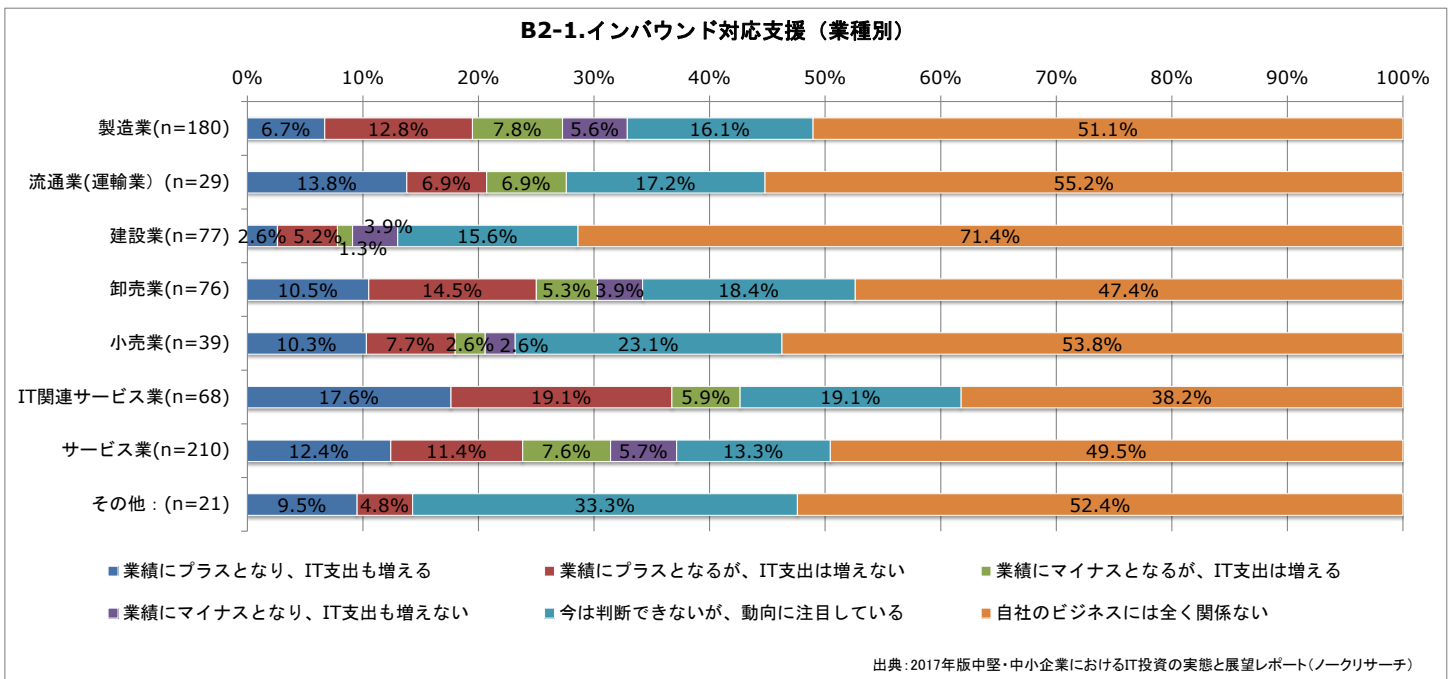
政府は2020年に訪日外国人旅行者数4000万人を達成する目標をかけた、インバウンド対応支援に取り組んでいる。インバウンド対応に関連したIT活用では「Webページや店頭のPOP/メニューの英語表記」が最優先課題として挙げられることが多い。もちろん英語も大事だが、訪日外国人の国別割合では中国や台湾といった中華圏が最も多いという現実もある。また、昨今では「体験型」を重視する客層も増えており、英語による通り一遍の説明ではない「活かしたコミュニケーション」を望む声も聞かれるようになってきた。

つまり、今後はコンテンツの英語化だけではない取り組みが求められていく可能性が高い。実際、年商別に集計した以下のグラフが示すように「業績にプラスとなり、IT投資も増える」の割合は「業績にプラスとなるが、IT支出は増えない」の割合と同程度または若干低くなっている。したがって、ITソリューションを提供する側としては「インバウンド対応＝コンテンツの英語化」という発想に留まらず、国別の食習慣や趣味趣向を業者間で共有して地域全体を活性化させるなど、一歩進んだIT活用の取り組みを検討することが重要と考えられる。



一方で、業種別に集計したグラフを見ると、「建設業」と「その他」を除いた全ての業種において「業績にプラスとなる」（青帯と赤帯の合計）の割合は2割程度に達していることがわかる。顧客に商品/サービスを提供する小売業やサービス業、タクシー利用増などが見込める流通業（運輸業）だけでなく、商材の販売量が増えることで製造業や卸売業も効果を期待している状況が読み取れる。

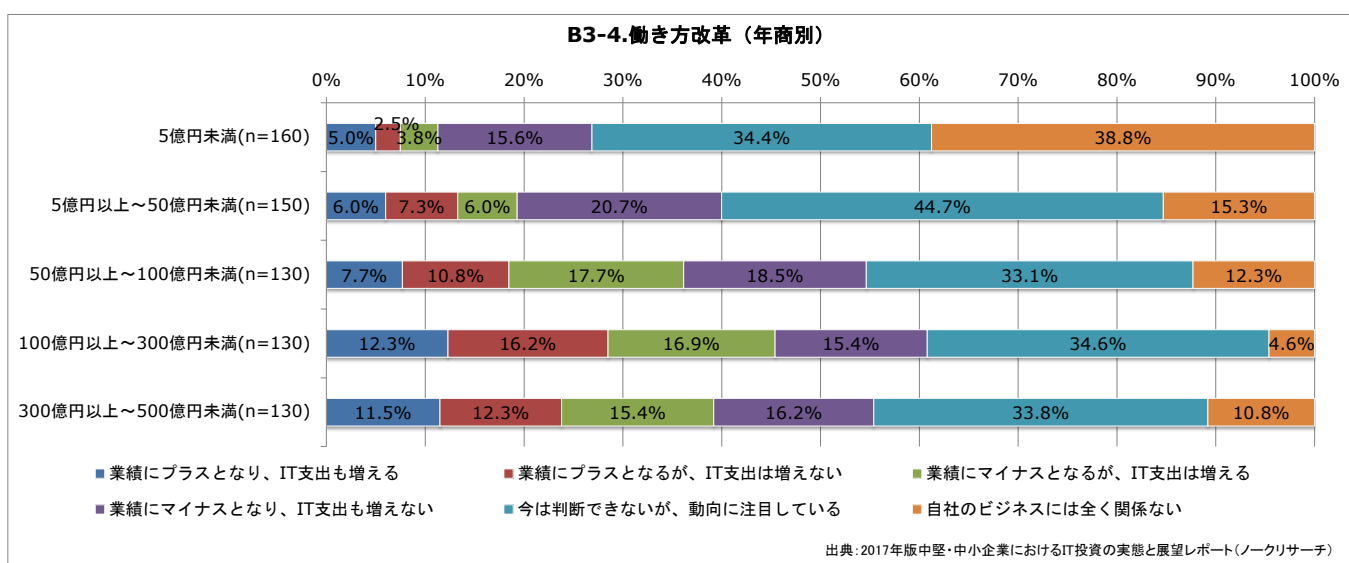
最も高い期待を示しているのは「IT関連サービス業」だが、先に述べたように「コンテンツの英語化」に頼る提案だけではユーザ企業のニーズに応えることは難しい。以下のグラフが示す期待を実現するためにも、インバウンド対応に向けたITソリューションをさらに洗練させていくことが重要と考えられる。



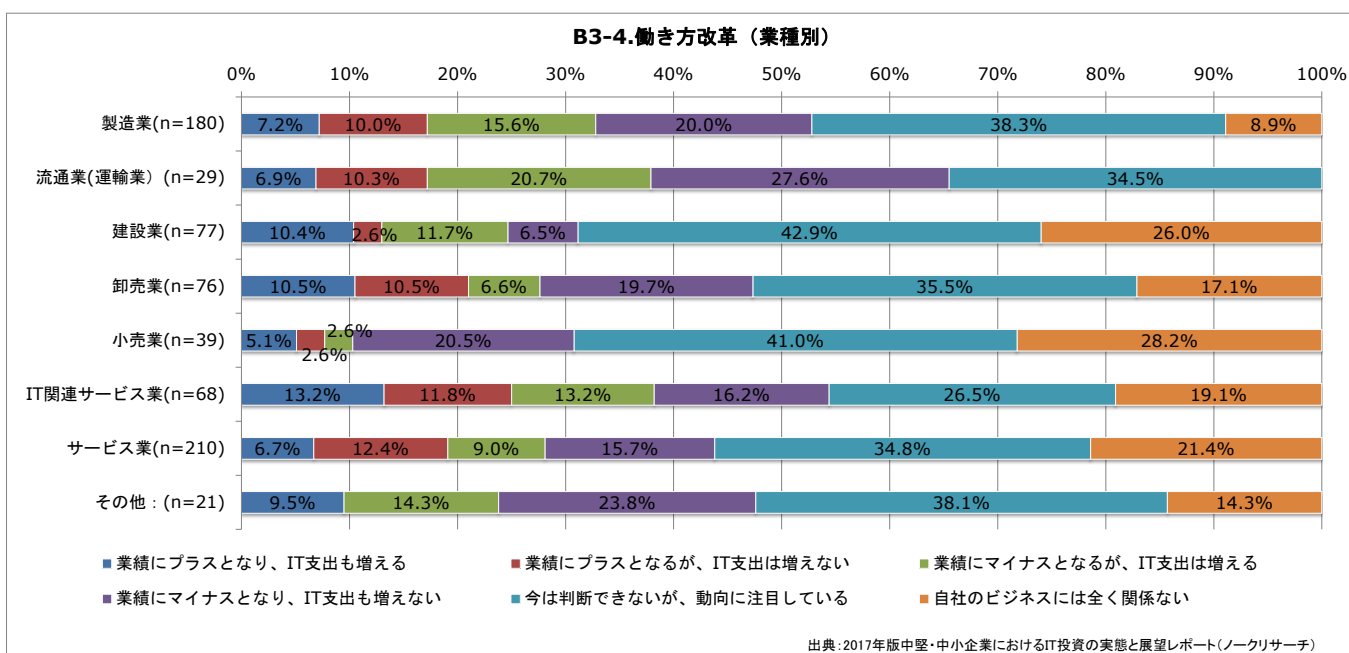
中堅企業の約15～18%は「働き方改革」を「IT支出は増えるが、業績にはマイナス」と認識

以下のグラフは前頁に列挙した項目のうち、「B3-4.働き方改革」に関する結果を年商別および業種別に集計した結果をプロットしたものだ。政府は長時間労働の是正や同一労働同一賃金の推進など、職場環境の改善に向けた取り組みを進めている。労働環境の改善は極めて重要な取り組みだが、中堅・中小企業からは「元請けから要求される仕事量や期限が変わらない限り、効率化だけで労働時間を短縮することは難しい」という声も挙げられている。また2月24日からは月末金曜日の早期退社を促す「プレミアムフライデー」が開始され、飲食業や旅行業においては対応プランを打ち出すなど早くも期待が高まっている。一方、経理担当者などからは「月末の締め処理と重なるため、業務への影響が心配」という指摘もある。また同じ飲食業でも小規模な事業者からは「人材の確保が難しいため、恩恵を受けられないかもしれない」という声も聞かれる。このように、「働き方改革」が企業のビジネスに与える影響はメリットとデメリットが交錯している状況となっている。

年商別グラフを見ると、いずれの年商帯においても「業績にマイナスとなる」(緑帯と紫帯の合計)の割合が「業績にプラスとなる」(青帯と赤帯の合計)を上回っている。とくに年商50億円以上～500億円未満の中堅企業層において「業績にマイナスとなるが、IT支出は増える」の割合が15～18%程度と中小企業に比べて高い点に注意する必要がある。中堅企業は中小企業よりも従業員数が多く、「働き方改革」を実践する際に人事/給与システム等にも対応が必要となってくるのが要因の一つとして考えられる。ITソリューションを提供する側にとっては「ユーザ企業の業績に関係なく訴求できるソリューション」ということになるが、法制度などの強制力に基づくIT活用提案に頼りすぎると、中長期的にユーザ企業のIT投資意欲を減退させる要因にもなる。「働き方改革」に関連するITソリューションに関しては制度や規制を遵守することに加えて「業務改善に繋がるメリット」も合わせて訴求できる内容を練っておくことが望ましい。



業種別の結果を見ると、「IT関連サービス業」以外では「業績にプラスとなる」(青帯と赤帯の合計)の割合が2割程度に留まっている。とくに「建設業」と「小売業」では他の業種と比べて「業績にプラスとなる」の割合が低い。これらの業種は店舗や現場での勤務が必須であり、オフィスを前提とした業務効率改善策を適用しづらい。「働き方改革」とも関連する「ワークスタイル改革」をIT企業が訴求する際には、こうしたオフィス以外の勤務形態の存在を忘れてしまいがちだ。ITソリューションを提供する側としては、まずユーザ企業側の勤務形態を実感を持った形で理解することが重要と考えられる。



『2016年版スマートデバイス/PCから見たIoT活用の実態と展望レポート』

「中堅・中小企業に受け入れられるIoTソリューションとは何か？」をPC/スマートデバイスの視点も交えて解明する

【サンプル/ダイジェスト】

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016IoT_usr_rel1.pdf

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016IoT_usr_rel2.pdf

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016IoT_usr_rel3.pdf

【レポート案内(サンプル属性、設問項目、集計データや分析サマリの試読版)】

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016IoT_usr_rep.pdf

【価格】180,000円(税別)

『2016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』

13種類に及ぶ業務アプリケーションの「導入社数シェア」「導入形態」「ユーザ企業の課題やニーズ」を網羅した決定版

【サンプル/ダイジェスト】

[ERP] http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016itapp_erp_rel.pdf

[セキュリティ] http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016itapp_sc_rel.pdf

[会計管理] http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016itapp_acc_rel.pdf

[生産管理] http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016itapp_ppc_rel.pdf

[ワークフロー] http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016itapp_wf_rel.pdf

[BI・帳票] http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016itapp_bi_rel.pdf

※その他の業務システム分野のサンプル/ダイジェストは以下のホームページからご覧いただけます。

<http://www.norkresearch.co.jp/>

【レポート案内(サンプル属性、設問項目、集計データや分析サマリの試読版)】

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016itapp_rep.pdf

【価格】180,000円(税別)

お申し込み方法:

ホームページ(<http://www.norkresearch.co.jp>)から、または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)

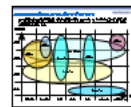
ユーザ企業の実態とニーズを数値的に把握したい
販社やSIerが望む製品やサービスの動向を知りたい

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>

当調査データに関するお問い合わせ

株式会社 ノークリサーチ 担当: 岩上 由高
〒120-0034 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
www.norkresearch.co.jp