

ノークリサーチ Quarterly Report

2010年 秋版 (Vol 013)

調査設計/分析/執筆: 岩上由高

2010年秋の中堅・中小企業におけるIT投資指標

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>)では、中堅・中小市場における第13回目のIT投資実態調査を行った。

調査対象抽出条件: 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
調査実施時期: 2010年11月

回復基調から足踏み状態へと後戻りするも、個別ニーズを捉えれば対処は可能

- ▼ 年商5億円未満の企業層では必須のIT投資需要が一巡し、再び投資抑制状態へ
- ▼ 年商5～100億円の企業層では業績改善志向と現状維持志向との見極めが重要
- ▼ 年商100～300億円の企業層では延期中のIT投資案件での粘り強い継続が大切
- ▼ 組立製造業に対してはサービス形態訴求などによる初期投資負担軽減策が有効
- ▼ 小売業は業績/IT投資共に厳しい状況だが、業績改善のための提案を求めている

IT投資DIと経常利益DIの変化

過去一年間の回復基調から一転して、再び足踏み状態へ

以下のグラフはIT投資DIおよび経常利益DIの変化をプロットしたものである。2008年秋の金融危機以降、IT投資DIと経常利益DIいずれもマイナスでの遷移が続いている。依然としてDI値自体はマイナスではあるものの、2009年11月からはプラスへ向かっての回復基調が見られていた。ところが2010年11月には再び下降に転じ、先の見えない政局、円高の長期化、不安定さを増しつつあるアジア情勢といった環境要因の影響もあって、回復が停滞ないしはやや後退する状況となっている。

中堅・中小企業のIT投資も全般的には抑制傾向となるのは避けられないが、不況下においても不可欠なIT投資は存在しており、IT投資抑制の事由も企業規模や業種/業態によって大きく異なっている。以下のページでは年商および業種に応じたDI値変化をプロットし、そこから得られる個別傾向について触れている。

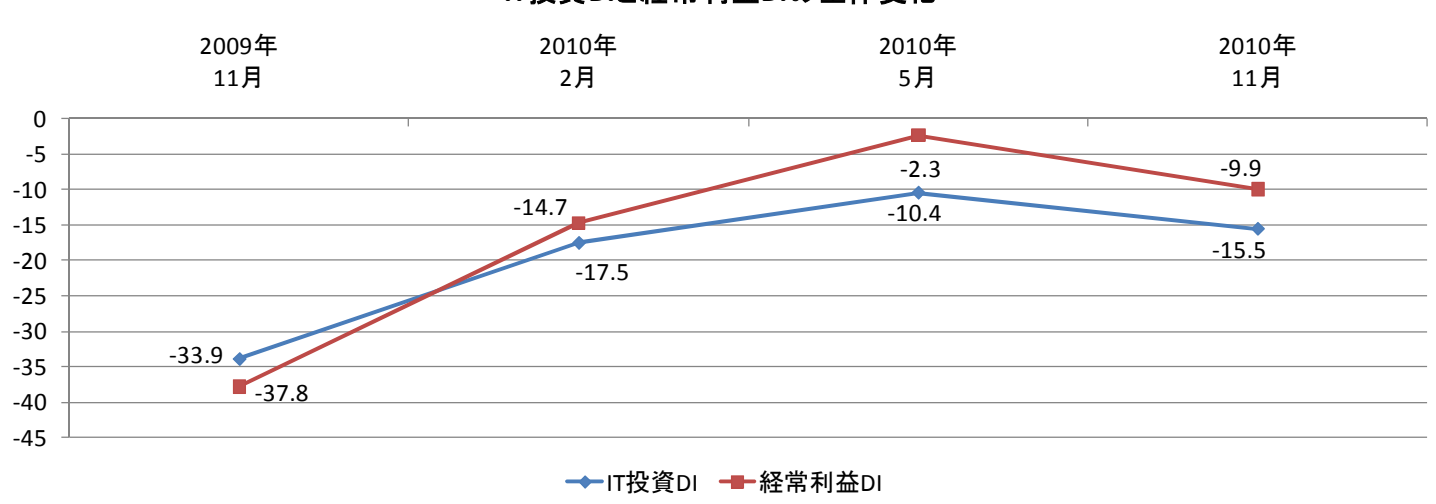
【IT投資DIの定義】

今四半期以降のIT投資予算額が前四半期と比べてどれだけ増減するかを尋ね、「増える」と「減る」の差によって算出した「IT投資意欲指数」

【経常利益DIの定義】

前回調査時点と今回調査時点を比較した場合の経常利益変化を尋ね、「増えた」と「減った」の差によって算出した「経常利益増減指数」

IT投資DIと経常利益DIの全体変化



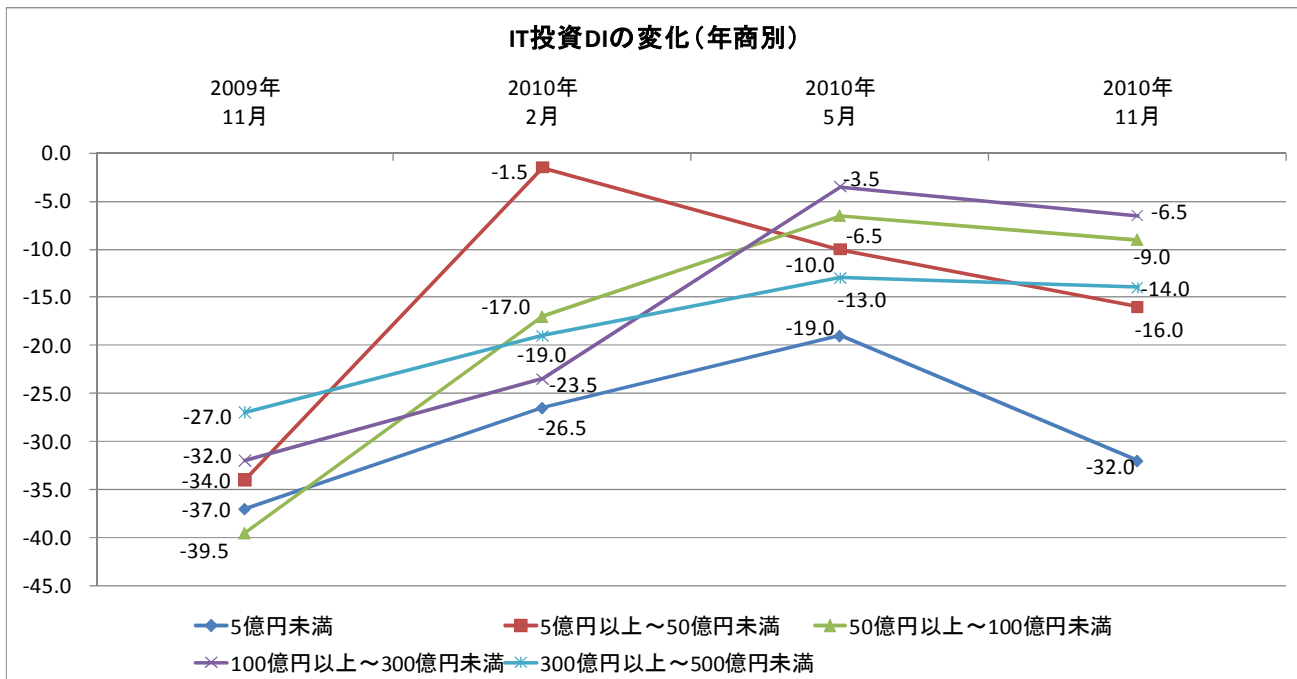
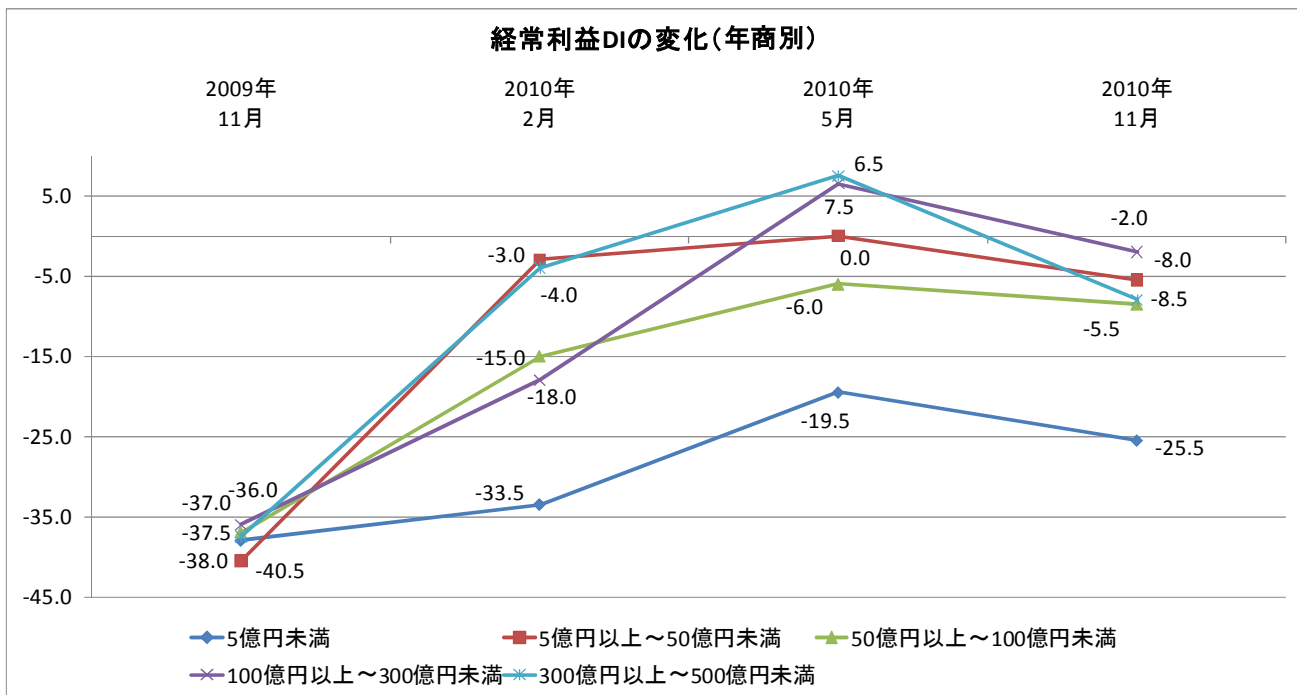
以下のグラフは経常利益DIおよびIT投資DIの変化を年商別にプロットしたものである。

経常利益DIはいずれの年商帯においても前回調査時点から下降している。「自社の販売や受注における数量ないしは単価が下降もしくは横ばい状態」を理由に挙げた企業が多く、「日本国内の需要はまだ回復していない」という観測が強い。そうした業績状況を受けてIT投資DIも全ての年商帯において値を下げているが、その事由については年商規模によって相違が見られる。

年商5億円未満のIT投資DIは他と比べて大きく減少しているが、その主たる事由としては「現状を維持する以外、特にITに対し投資をする必要はない」が6割を超えている。Windows 7への移行に伴うクライアントPC刷新といった不可避のIT投資に対する需要が一巡しつつあることもあり、今後は現状維持のための最小限のIT投資に留める意向が再び強まるものと予想される。

年商5～50億円および年商50～100億円の企業層ではIT投資減額の事由として、「IT投資の必要性は感じているが、それだけの資金余力がない」が5割前後で最も多くを占めている。ただし、IT投資を増額すると回答した企業においてもその事由は「業績改善投資」と「現状維持投資」の比率がほぼ半数ずつとなっており、資金面のハードルを下げれば新規のソリューション提案を受け入れるとは限らない点に注意が必要である。ITを提供する側としては企業の動向を把握して、「業績改善に取り組む意向の有無」を早期に見極めることが重要なポイントとなってくる。

年商100～300億円および年商300～500億円の企業層ではIT投資減額の事由として「予定/計画しているIT投資はあるが、不況のため延期中である」が2～3割存在している。ITを提供する側としては停滞している商談であっても、継続的な情報発信や顧客との接点維持に努めることが重要と考えられる。



以下のグラフはIT投資DIの変化を業種別にプロットしたものである。いずれの業種もIT投資DIの値はマイナスとなっているが、前回調査時点からの増減という観点では卸売業、流通業、組立製造業が増加、それ以外の業種は減少となっている。

卸売業は前回調査時点から経常利益DIが4.5ポイント回復し、1.9と全業種の中で唯一のプラス値となっている。その事由としては「販売/受注の数量増加」が挙げられており、その要因として「海外向け需要の回復」を挙げる比率が比較的高い。こうした業績状況を受けてのIT投資増加と考えられるが、その中身は「現状維持のための更新」が6割を占めており、必ずしも新規ソリューション提案に結び付くとは限らない点に注意が必要である。

流通業は経常利益DIが21.7ポイントと大幅に下落しており、景気回復の停滞/後退の影響を大きく受けている。そのため不可欠な更新需要という観点でIT投資DIがプラスに転じてはいるものの、実質的にはIT投資抑制状態が続いていると見るべきである。

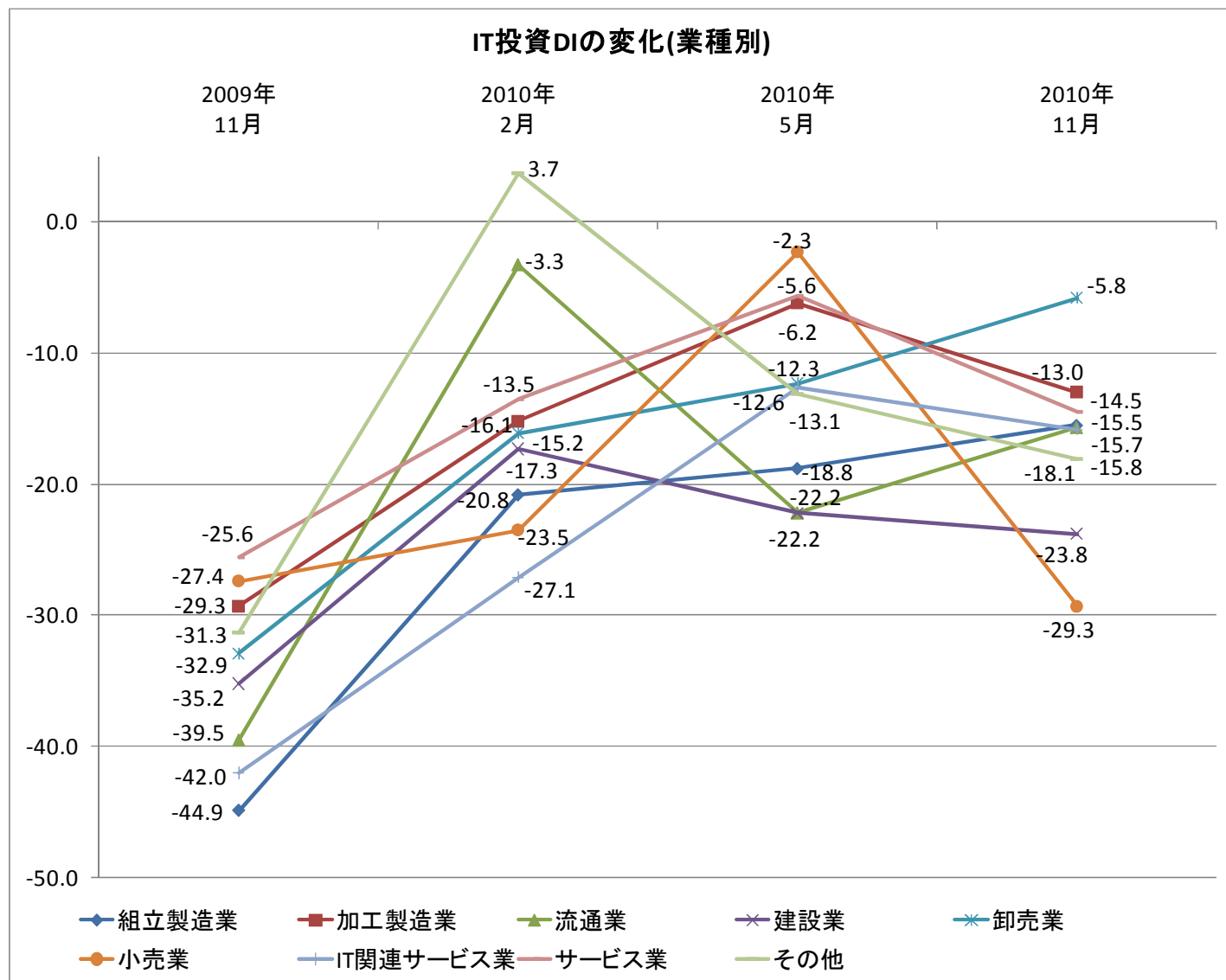
組立製造業は経常利益DIが11.2ポイントと大きく下落したものの、IT投資DIは3.3ポイントの増加と比較的堅調を維持している。製造拠点の海外移転などによる中長期的なIT投資が求められており、IT投資削減事由にも「予定/計画しているIT投資はあるが、不況のために延期中である」が他業種と比べて多い。サービス形態の訴求などによる初期投資負担軽減に配慮したソリューション提供が有効と考えられる。

一方、IT投資DIが減少した上記の三業種以外では、IT投資減額の理由として「現状を維持する以外、特にITに対して投資をする必要はない」を挙げる割合が高い。ただし、小売業とIT関連サービス業については例外である。

小売業は経常利益DIが25.2ポイントと大きく下落しており、IT投資DIの下落幅も全業種で最も大きい。エコポイント半減を目前に控えた特需など局所的かつ一時的なプラス要因は幾つかあるものの、中堅・中小の小売業全体としては厳しい状況といえる。だが、IT投資減額事由としては「現状を維持する以外、特にITに対して投資をする必要はない」を挙げる比率が他業種よりも低く、一方で「IT投資の必要性は感じているが、何をすべきか判断できない」の比率が高い。業績改善に向けた具体的な提案がされれば、それを受け入れる可能性は十分あると考えられる。

IT関連サービス業については、クラウドなどがもたらす変化に追随するための投資が必要であるという意識が高く、それらに向けた予定/計画を立てているものの資金余力不足や不況を理由に実施できていない状況が目立つ。

このようにDI値自体は似たような遷移をしていますが、その事由は業種によって異なることが多い。各業種の事情を踏まえ、提案の内容をきめ細かく変えていくことが今後ますます求められてくると予想される。



調査レポート最新刊のご案内

基幹系/情報系/運用管理系など、17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 2010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から、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 2010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の購入元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。

【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: Microsoft Word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

各種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)

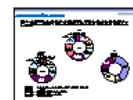
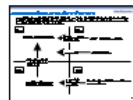
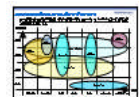
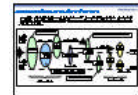
ユーザ企業の実態とニーズを数値的に把握したい
販社やSIerが望む製品やサービスの動向を知りたい

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/>