

## 2016年 中堅・中小企業のIT投資判断における意思決定者や情報源に関する調査

調査設計/分析/執筆: 岩上由高

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 TEL:03-5244-6691 URL:http://www.norkresearch.co.jp)は中堅・中小企業がIT投資判断を行う際に誰が意思決定者となるのか?やどのような情報源を参照するのか?などに関する調査結果を発表した。本リリースは「ノークリサーチQuarterly Report 2016年夏版」のサンプルおよびダイジェストである。

## &lt;製品/サービス毎のニーズに加え、ユーザのIT投資判断を左右する企業属性の把握も大切&gt;

- IT活用における情報収集源においても、ビジネス系の雑誌や新聞が多く参照されている
- 企業規模によっては、「情シス部門」という表現自体がユーザ企業の実態から離れてくる
- 「IT活用方針の決定権限者が経営者」=「最初の訪問相手が経営者」ではない点に注意

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: 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/サービス業

調査実施時期: 2016年7月下旬

以下のURLより本リリースの元となる調査レポートの詳細および「試読版」をご覧くださいことができます。

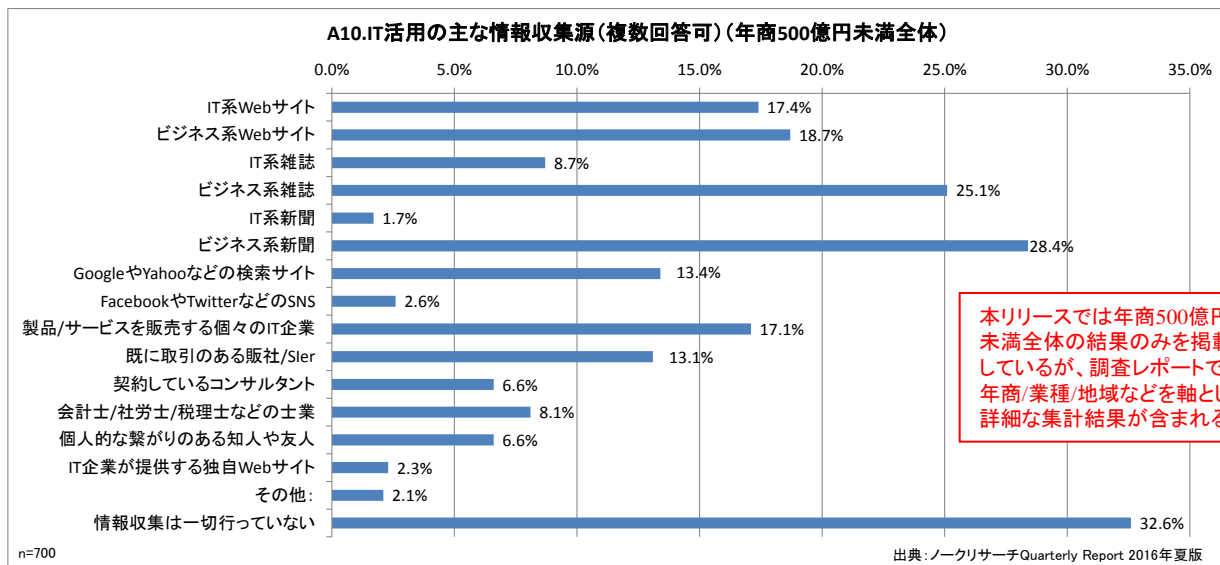
http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016QRsum\_rel.pdf

## IT活用における情報収集源においても、ビジネス系の雑誌や新聞が多く参照されている

中堅・中小企業に対して様々なITソリューションを提案/販売する際には個々の製品やサービスに関連する課題やニーズに加えて、IT投資判断を行う際に「誰が意思決定者となるのか?」「どのような情報源を参照するのか?」といった背景を理解しておくことも重要となる。

例えば、以下のグラフは年商500億円未満の中堅・中小企業に対して、「IT活用における主な情報収集源(複数回答可)」を尋ねた結果である。(本リリースの元となる調査レポートでは年商別や業種別に集計した詳しいデータが含まれる)(グラフに記載された各項目に該当する具体的なメディアや相談先の項目および名称については本リリースの末尾を参照)

以下のグラフからは「ビジネス系の雑誌や新聞がIT活用においても参考にされることが多い」などといった傾向が読み取れる。こうした情報を知った上で製品/サービスの認知/訴求に取り組む場合とそうでない場合ではIT企業側の投資対効果に大きな差が生じてくる。本リリースとなる調査レポートでは冒頭に述べた「背景」を理解するために役立つ様々なデータが網羅されている。次頁以降ではその一部をサンプル/ダイジェストとして紹介する。



## 企業規模によっては、「情シス部門」という表現自体がユーザ企業の実態から離れてくる

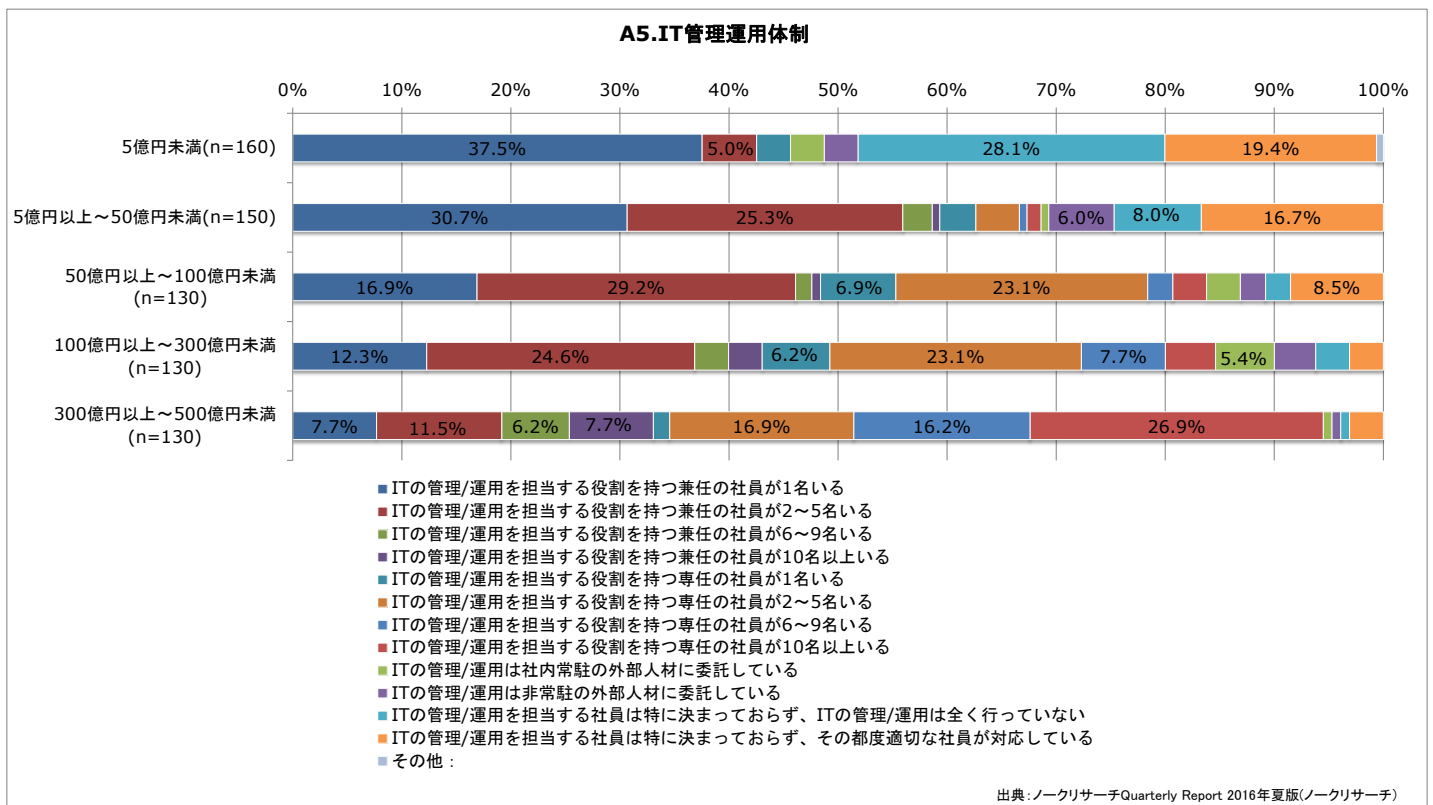
前頁のグラフからは「ビジネス系の新聞がIT活用においても参考にされることが多い一方で、IT系新聞は少ない」「IT企業が提供する独自Webサイト(いわゆるオウンドメディア)は現時点ではまだ少ない」などといった様々な傾向が読み取れる。

ここではサンプル/ダイジェストとして年商500億円未満全体の傾向のみをグラフとして掲載しているが、実際には年商別の集計データなどを用いて企業規模による傾向差やその背景を理解しておくことが重要となる。例えば、この種のアンケートでは「年商帯の低い企業ではWebサイトを情報源として参照することが多い」という結果が得られることが少なくない。だがこの結果を踏まえてWebサイトによるプロモーションのみを展開しても、大きな成果を挙げられないケースが意外と多い。

IT企業から見た場合、年商帯の低い小規模企業に対しては経費と売上のバランスなどの理由から個別訪問などによる積極的な提案/訴求が行いづらい。その結果、年商帯の低い企業はWebサイトで自ら情報を探すと手段を用いざるを得ない状況にあるのが実情だ。つまり、「Webサイトによる情報収集を使いこなしている」というわけではないことになる。こうした「背景」を踏まえずにアンケート結果のみで判断してしまうと、実態に適さないプロモーション施策を選択してしまう可能性があるため注意が必要だ。

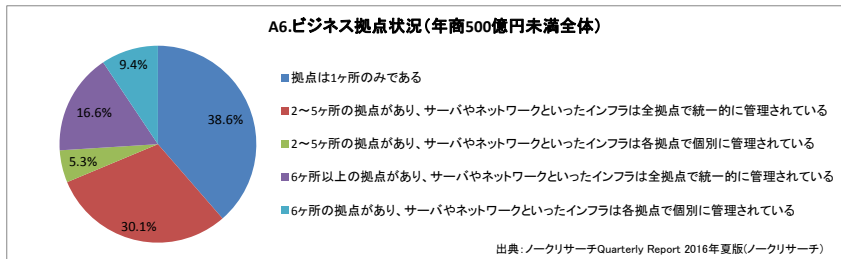
このような事態を防ぐためにも企業規模を踏まえた中堅・中小企業の実態や背景を把握しておくことが重要となる。例えば、以下のグラフは「IT管理運用体制」を尋ねた結果を年商別に集計したものだ。

年商5億円未満では「ITの管理/運用を担当する社員は特に決まっておらず、ITの管理/運用は全く行っていない」の割合が28.1%と高く、そもそも「情報システム担当/部門」という概念すら存在しないケースが少なくないことがわかる。一方で「ITの管理/運用を担当する役割を持つ専任の社員が\*\*\*名いる」といったように何らかの形で専任のIT担当者が存在する割合が3割を超えるのは年商50億円以上の企業層であることも確認できる。つまり、年商50億円未満の企業層にとっては、「情シス部門」という表現自体が自社の実態と合っていないと感じるケースも少なくない。このように、様々なプロモーションにおいて使用する用語や表現を判断する上でも、企業規模による実態把握が非常に大切となる。

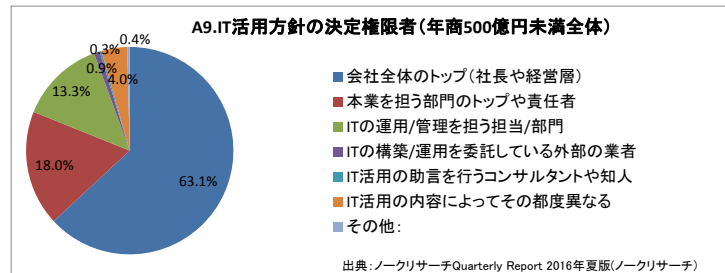
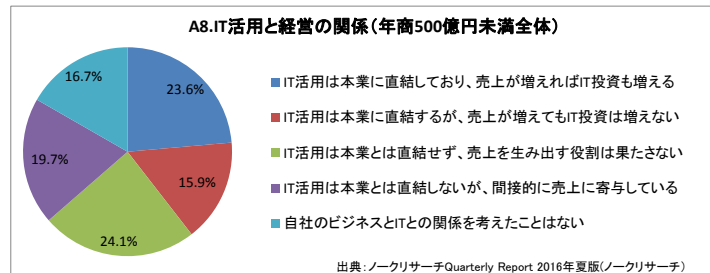


## 「IT活用方針の決定権限者が経営者」＝「最初の訪問相手が経営者」ではない点に注意

これまで挙げた「主な情報収集源」や「IT管理運用体制」の他にも中堅・中小企業におけるIT投資判断を特徴づける企業属性には様々な観点が存在する。以下のグラフは年商500億円未満の中堅・中小企業全体に対し、「ビジネス拠点状況」「IT活用と経営の関係」「IT活用方針の決定権限者」を尋ねた結果をプロットしたものだ。



本リリースでは年商500億円未満全体の結果のみを掲載しているが、調査レポートでは年商/業種/地域などを軸とした詳細な集計結果が含まれる。



例えば、ITアウトソーシングを訴求できる企業層を考える場合は年商/業種/従業員数に加えて、「ビジネス拠点状況」の観点も重要となってくる。同じ企業規模であっても、工場/店舗/営業所などの拠点数が多ければ、IT管理/運用の負担もそれだけ大きくなっていくからだ。

「IT活用と経営の関係」も重要な要素となる。小売業を例にとると、eコマース展開において「購入/閲覧した商品を元に他の商品を薦めるレコメンドーションサービスを推奨実施回数に基づく料金で利用している」などは選択肢中の「IT活用は本業に直結しており、売上が増えればIT投資も増える」に該当する。一方で、売上分析などを担う販売管理システムは不可欠な仕組みだが、売上が増えたからといって販売管理システムへの投資が比例して伸びるわけではない。つまり、選択肢では「IT活用は本業に直結するが、売上が増えてもIT投資は増えない」に該当する。このように提案/販売しようとしている製品/サービスが「IT活用と経営の関係」から見た時にどのような位置付けとなるか？を意識しておく必要がある。

また、「IT活用方針の決定権限者」についても注意が必要だ。一般的には企業規模が小さくなるにつれて、グラフ選択肢中の「会社全体のトップ(社長や経営層)」の割合は高くなる。だが、この結果は「小規模なユーザ企業の場合は、直接経営者にコンタクトすれば良い」と誤解されがちだ。グラフが示しているのは「決定権限者」であり、最初にコンタクトすべき相手とは必ずしも一致しない。「ユーザ企業1社当たりにかかる労力を最小限にする」ことのみを優先してしまうと、ユーザ企業にマイナスの印象を与えてしまうこともあるので注意が必要だ。

ここでは中堅・中小企業全体における集計結果のみ掲載しているが、当然ながら年商や業種などといった様々な視点から傾向を把握する必要がある。本リリースの元となる調査レポートでは以下のような年商区分および業種区分に加え、ここで触れた様々な企業属性を軸とした集計/分析を行っている。(前頁のグラフは年商を軸とした集計データの例となる)

### 【年商区分】

5億円未満  
5億円以上～50億円未満  
50億円以上～100億円未満  
100億円以上～300億円未満  
300億円以上～500億円未満

### 【業種区分】

組立製造業  
加工製造業  
流通業(運輸業)  
建設業  
卸売業  
小売業  
IT関連サービス業  
サービス業

### 【従業員数区分】

20人未満  
20人以上～50人未満  
50人以上～100人未満  
100人以上～300人未満  
300人以上～500人未満  
500人以上～1,000人未満  
1,000人以上～3,000人未満  
3,000人以上～5,000人未満  
5,000人以上

### 【地域区分】

北海道地方  
東北地方  
関東地方  
北陸地方  
中部地方  
近畿地方  
中国地方  
四国地方  
九州/沖縄地方

## 「ノークリサーチQuarterly Report 2016年夏版」のご案内

本リリースの元になっている「ノークリサーチQuarterly Report 2016年夏版」の概要は以下の通りである。

**サンプル件数:** 700件(有効回答件数)

### サンプル属性区分:

年商: 5億円未満(160サンプル:1.6) / 5億円以上～50億円未満(150サンプル:1.5) / 50億円以上～100億円未満(130サンプル:1.3) / 100億円以上～300億円未満(130サンプル:1.3) / 300億円以上～500億円未満(130サンプル:1.3)

※「:」以降の記載した比率となるように、年商区分による割付処理を実施

職責: 以下のいずれかに当てはまる職責の経営層または社員のみを抽出

- ・企業の経営に関わる立場であり、IT関連投資の決裁を下す立場
- ・企業の経営に関わる立場であるが、IT関連投資の決裁には直接関わらない立場
- ・ITの導入/選定/運用作業に関わり、社内の経営層に対する提案も行う立場
- ・ITの導入/選定/運用作業に関わるが、社内の経営層に対する提案は行わない立場

業種: 組立製造業 / 加工製造業 / 流通業(運輸業) / 建設業 / 卸売業 / 小売業 / IT関連サービス業 / サービス業

地域: 北海道地方 / 東北地方 / 関東地方 / 北陸地方 / 中部地方 / 近畿地方 / 中国地方 / 四国地方 / 九州・沖縄地方

### 主な設問項目:

#### [Q1系列]経常利益の増減とその要因

- Q1-1.2016年4月時点と2016年7月時点と比較した場合の業績(経常利益)変化
- Q1-2.2016年4月時点と2016年7月時点と比較した場合の経常利益がプラスとなった要因(いくつでも)
- Q1-3.2016年4月時点と2016年7月時点と比較した場合の経常利益がマイナスとなった要因(いくつでも)
- Q1-4.2016年4月～2016年6月と比較した場合の2016年7月以降の業績(経常利益)見通し

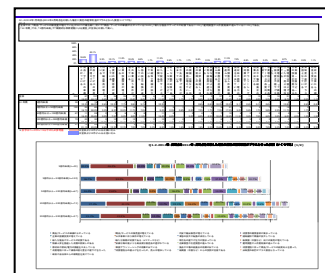
#### [Q2系列]IT投資の増減とその要因

- Q2-1.2016年7月以降のIT投資額を2016年4月～2016年6月と比較した場合の増減
- Q2-2.2016年7月以降のIT投資額が2016年4月～2016年6月と比較した場合に増える理由(いくつでも)
- Q2-3.2016年7月以降のIT投資額が2016年4月～2016年6月と比較した場合に減る理由(いくつでも)

#### [年商、職責、業種、地域以外のIT投資に関連する企業特性に関する設問項目]

- IT管理運用体制区分(A5)
- ビジネス拠点状況区分(A6)
- 所在地区分(A7)
- IT活用と経営の関係(A8)
- IT活用方針の決定権限者(A9)
- IT活用の主な情報収集源(いくつでも)(A10)

集計データの例(1シート、1設問で数表とグラフを掲載)



### 内容物:

- 分析サマリ(pdf形式) 分析の要点を記載したドキュメント(※1)
- 集計データ(Microsoft Excel形式)(※2)

以下のURLより「試読版」をご覧くださいことができます。

[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016QRsum\\_rel.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016QRsum_rel.pdf)

- ※1 分析サマリには年商別と業種別のそれぞれについて、経常利益増減理由およびIT投資増減理由に関する分析コメントが含まれる。
- ※2 上記の「設問項目」の結果を「サンプル属性区分」に記載した各属性を軸として集計したデータ。(上記に掲載した例を参照)

**価格:** 180,000円(税別)(CD-ROM版のみ)

本ドキュメントの無断引用・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  
〒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](mailto:inform@norkresearch.co.jp) <http://www.norkresearch.co.jp/>

## 備考:「IT活用の主な情報収集源」における選択肢の詳細

「IT活用の主な情報収集源」を尋ねる設問において、選択肢として掲載した具体的なメディアや相談相手の項目は以下の通りである。調査レポートでは※で記載された選択肢については、<<>>でまとめられたグループ単位で集計/分析を行っている。(※で記載された個々の選択肢の単位で集計した結果データは「拡大版」(20万円税別)にて提供)

### <<IT系Webサイト>>

ITpro (※)  
ITmediaエンタープライズ(※)  
TechTargetジャパン(※)  
@IT (※)  
ZDNet Japan、CNET Japan (※)  
キーマンズネット(※)  
ビジネス+IT (※)  
ASCII.jp、週刊アスキー(※)  
PC Watch / Internet Watch / クラウドWatch (※)  
Think IT (※)  
Find-IT (※)  
BCN Bizline (※)  
IT企業が提供する独自Webサイト(※)  
その他のIT系Webサイト(※)

### <<ビジネス系Webサイト>>

日経ビジネスオンライン(※)  
東洋経済オンライン(※)  
ダイヤモンド・オンライン(※)  
プレジデントオンライン(※)  
その他のビジネス系Webサイト(※)

### <<IT系雑誌>>

日経BP社のIT系雑誌(日経コンピュータ、日経パソコンなど) (※)  
IT Leaders (※)  
PC-Webzine (※)  
その他のIT系雑誌(※)

### <<ビジネス系雑誌>>

日経BP社のビジネス系雑誌(日経ビジネス、日経TRENDYなど) (※)  
週刊東洋経済(※)  
週刊ダイヤモンド(※)  
プレジデント(※)  
その他のビジネス系雑誌(※)

### <<IT系新聞>>

週刊BCN (※)  
日本情報産業新聞(※)  
東京IT新聞(※)  
その他のIT系新聞(※)

### <<ビジネス系新聞>>

日経新聞(※)  
日経産業新聞(※)  
日刊工業新聞(※)  
その他のビジネス系新聞(※)

### <<検索サイトやSNS>>

GoogleやYahooなどの検索サイト  
FacebookやTwitterなどのSNS

### <<人物や企業>>

製品/サービスを販売する個々のIT企業  
既に取り引のある販社/Sier  
契約しているコンサルタント  
会計士/社労士/税理士などの士業  
個人的な繋がりのある知人や友人

### <<その他>>

その他 選択時には自由回答内容の記述が必須  
情報収集は一切行っていない(排他)