

ノークリサーチ Quarterly Report

2010年 冬版 (Vol 011)

調査設計/分析/執筆: 岩上由高

2010年冬の中堅・中小企業の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11回目のIT投資実態調査を行った(2010年2月に年商500億円未満の国内民間企業1000社に対してアンケート調査を実施)本リリースはその結果速報をまとめたものである。

2010年はこれまで「ノーク伊嶋のSMB短観」として発行していた四半期毎に実施する定点観測調査を新たに「ノークリサーチ Quarterly Report」へと刷新し、中堅・中小企業におけるIT投資動向に関するさらに実践的な調査結果速報を伝えていく。「ノークリサーチ Quarterly Report」は四半期毎に発刊(2月、5月、8月、11月)

再び回復基調となるも、IT投資DIは依然マイナスで更新需要が中心

- ▼基幹系システムやPCハードウェアの更新が主体であり、新規投資には慎重な姿勢
- ▼サーバ仮想化やPC運用管理/資産管理といった更新に伴う付加価値提案が重要
- ▼一部業種では中長期を見据えたIT活用検討を開始、それを今から掴むことが大切

IT投資天気予報

2009年後半の下降から持ち直し、再び回復基調へ

以下は2010年3月以降のIT投資予算額が2009年11月～2010年2月と比べてどれだけ増減するかを尋ね、その結果を天気図として表したものである。「増える」「同程度」「減る」の三段階の設定とし、「増える」と「減る」の差で「IT投資意欲指数(IT投資DI)」を算出し、五段階のIT天気予報として指標化している。各欄に記載された数値のうち、矢印左側は前回調査(2009年11月)、矢印右側は今回調査(2010年2月)におけるIT投資DIを表している。

2009年5月と2009年8月の調査ではIT投資DI値そのものは依然マイナスであるものの、前回調査時点から改善する動きを見せていた。その後、2009年11月時点では一旦下降へと転じる厳しい状況となったが、2010年2月には依然マイナス値を示しつつも再び改善の方向へと推移し始めている。

以降のページでは年商別/業種別にIT投資DIの時系列変化をグラフ化し、詳細を分析している。

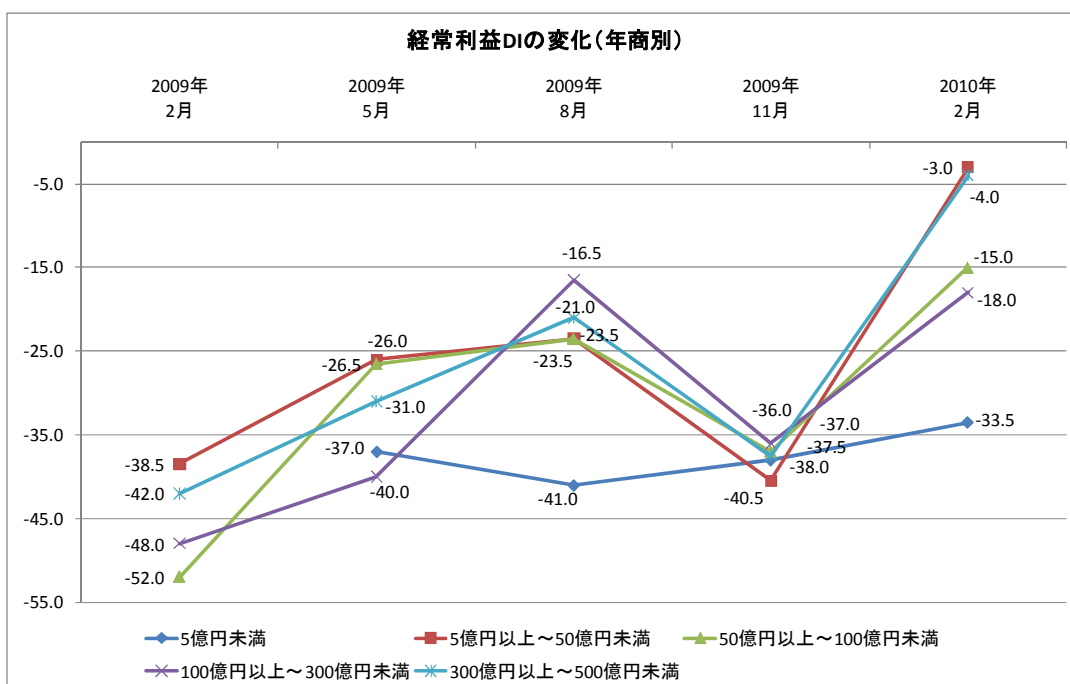
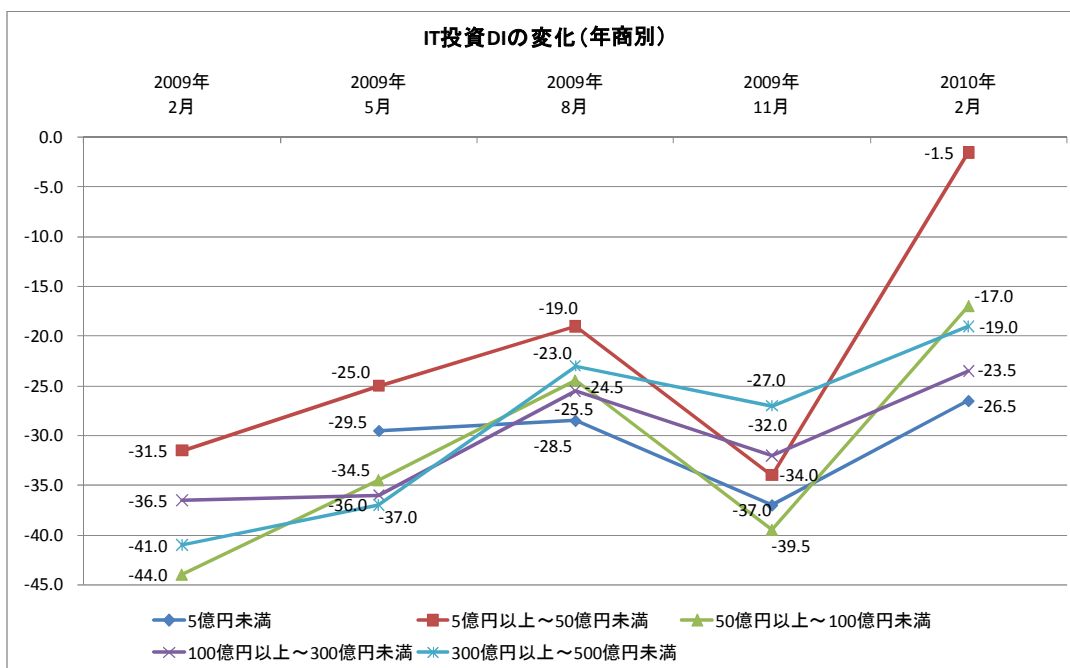
IT天気予報 (SMB全体)	年商別のIT天気予報		業種別のIT天気予報					
 -33.9 → -17.5 【天気予報の目安】 快晴:25以上 晴れ:15~25未満 時々晴れ:5~15未満 曇り:±5.0未満 雨:-5以下	中堅Hクラス (年商300億~500億円) -27.0 → -19.0	中堅Mクラス (年商100億~300億円) -32.0 → -23.5	組立製造業 (電機/機械等) -44.9 → -20.8	小売業 -27.4 → -23.5	加工製造業 (食品/薬品/飲料/衣料等) -29.3 → -15.2	IT関連サービス業 -42.0 → -27.1	流通業 -39.5 → -3.3	サービス業 (IT関連以外) -25.6 → -13.5
	中堅Lクラス (年商50億~100億円) -39.5 → -17.0	中小企業クラス (年商5億~50億円) -34.0 → -1.5	建設業 -35.2 → -17.3	その他業種 -31.3 → +3.7	卸売業 -32.9 → -16.1			

以下のグラフは2009年2月から2010年2月までのIT投資DIと経常利益DI（前回調査時点と比較した場合の経常利益の変化を「増える」「同程度」「減る」の三段階の設問とし、「増える」と「減る」の差で指標化したもの）の変化を年商別に表したものである。

経常利益DIにおいては大企業での業績改善が波及しやすい年商300～500億円の中堅上位企業と、企業の規模と体力のバランスから特に景気に敏感に反応しやすい年商5～50億円の中堅下位企業の二つの区分において回復幅が大きい。

IT投資DIでは年商5～50億円の中堅下位企業と年商50～100億円の中堅中位企業において回復幅が大きくなっている。いずれの年商帯においても新規投資を差し控え、システム更新や法令遵守などの「不可避の投資」のみに絞る傾向が強い。年商5億円未満ではWindows7リリースを契機としたPCハードウェアの入れ替えが行われるが、台数が少ないために投資金額規模は相対的に小さくなる。年商5～100億円ではPCハードウェアに加えて、基幹系システムの更新時期を迎えるためIT投資DI値が最も高くなっている。年商100億円～500億円においてもシステム更新のニーズを抱える点は同じであるが、複数年度に渡る経営計画やIFRSなどの法改正を見据えた中期的な観点での検討をまず行うことを優先し、IT投資に対して慎重な姿勢を示す傾向が強くなる。こうした理由から、IT投資DI値は基幹系システムおよびPCハードウェア更新を主な事由として、年商5～100億円のユーザ企業層において回復幅が大きくなっている。

ソリューションを提供する側としては単なる更新需要の充足に留まらず、レガシーマイグレーションによる基幹系システム更新と併せたサーバ仮想化によるITリソースの全体最適化提案や、PCハードウェア更新に伴うPC運用管理/資産管理などの提案といった付加価値の訴求が重要なポイントとなる。



以下のグラフは2009年2月から2010年2月までのIT投資DI値の変化を業種別に表したものである。

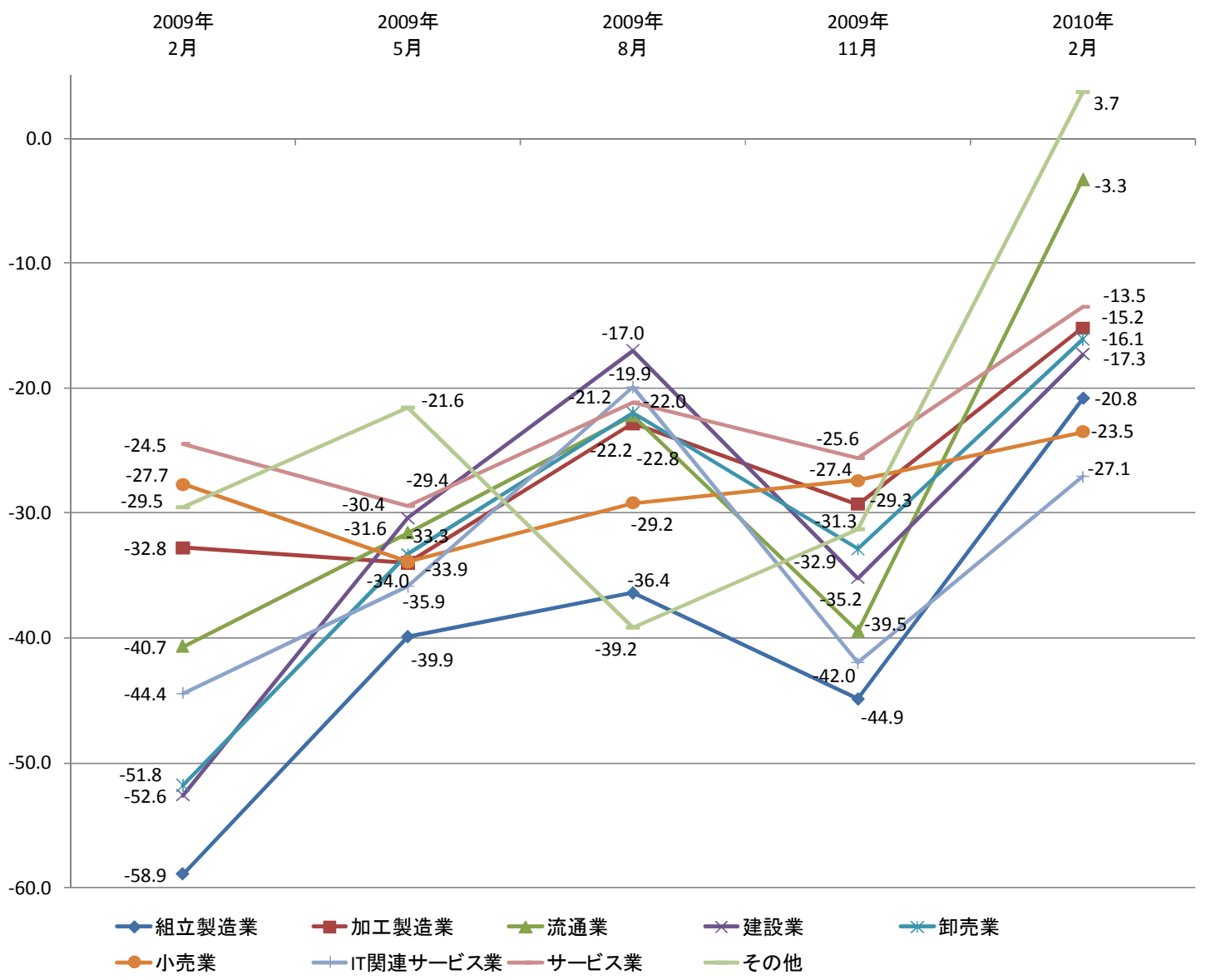
流通業においてIT投資DI値の回復幅が大きくなっているが、これは流通業の一部に遅れてIT活用へと取り組む企業があることに起因している。流通業の経常利益DI値は今回の調査で全業種の中でも唯一改善されておらず、引き続き厳しい状況が続いている。そうした中、自社の収益性を改善することが企業存続に不可避であると判断した一部の流通業者が全体のIT投資DI値を引き上げる結果となっている。

組立製造業、加工製造業、建設業、卸売業、サービス業については経常利益DI値は依然マイナスながらも回復へと向かっており、基幹系システムやPCハードウェアの更新を主体とした回復しつつも抑制気味のIT投資傾向となっている。一般企業のこうした動きを反映して、IT関連サービス業もほぼ同様のIT投資DI値の変化を見せている

小売業は他業種と異なり、経常利益DI値の回復状況と比較するとIT投資DI値の回復幅が小さくなっている。小売業では消費者の購買動向が景気回復後も元に戻る可能性が低いと考える傾向が強い。そのため、安易なシステム更新を避け「巣ごもり型消費」に代表される新しいスタイルに対応するための中長期的な施策を練ろうとする傾向が強い。その結果、他業種と比較して現時点のIT投資DI値の回復幅が小さくなっていると考えられる。

直近ではシステム更新需要が主体ではあるが、小売業の傾向に見られるように中長期を見据えたIT施策検討は既に始まっている。ソリューションを提供する側としては目先の案件だけではなく、IT投資DI値がまだマイナスである今の段階から中長期的な視点での提案を粘り強く行っていくことが重要である。

IT投資DIの変化(業種別)



年商5億円以上～500億円未満の中堅・中小企業は国内に約20万社あるといわれています。

しかし、この中堅・中小企業市場に自社の製品やサービスを効果的に展開することは容易ではありません。単に大企業向けの商材を簡易化して提供するだけでは成功しないのが実情です。なぜなら、中堅・中小企業といってもその幅は非常に広く、年商や業種など様々な属性に応じ、実に多彩なニーズや課題をもっているからです。

ノークリサーチは10年以上に渡って、中堅・中小企業におけるIT市場調査の実績を積み、同市場における調査とコンサルティングの豊富なノウハウを蓄積しています。ノークリサーチでは中堅・中小企業におけるIT活用の促進をお手伝いする様々なサービスをご用意しています。

inform@norkresearch.co.jpまでお気軽にお問い合わせください。

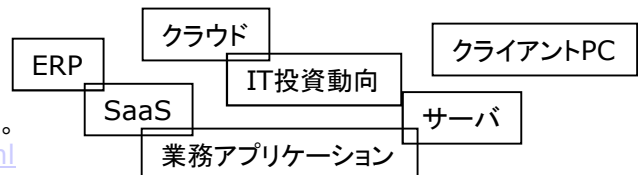
年刊調査レポートの活用

ハードウェア、ソフトウェア、サービスなど様々なカテゴリを網羅した多数の年間調査レポートを発刊しています。多くのIT企業様が中堅・中小企業市場をウォッチする有効なツールとして購読されています。

豊富な年間調査レポートを提供

年間調査レポートの一覧についてはこちらをご参照ください。

<http://www.norkresearch.co.jp/result/report.html>



各種カスタムリサーチの実施

「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、分析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)

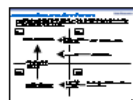
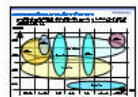
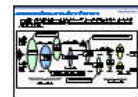
ユーザ企業の実態とニーズを数値的に把握したい
 販社やSIerが望む製品やサービスの動向を知りたい

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/>