

# IT活用の促進策は『モノ』よりも『ヒト』

株式会社ノークリサーチ  
岩上 由高

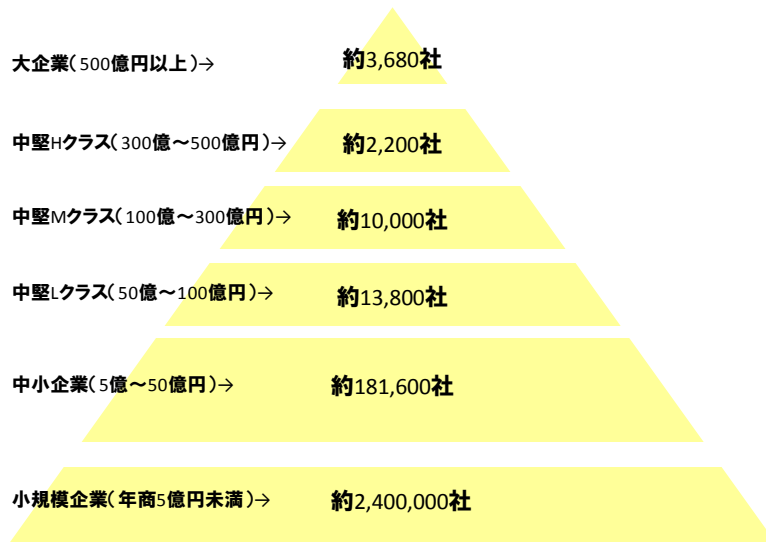
昨年10月のリーマンショックに端を発した経済不況は依然として多くの中小規模企業にとって大きなダメージとなっている。業績向上やコスト削減にITが有効であることはわかっているが、こうした厳しい状況下ではその一歩をなかなか踏み出しづらい。

そこで、本稿では中小規模企業を取り巻くIT活用の全体状況をまず俯瞰してみる。その上で、中小規模企業がITを効果的に活用していくために求められる支援策などについて見ていくことにする。

## 企業規模別のIT活用状況

一般にIT活用状況と企業年商とは強い相関がある。ノークリサーチでは企業のIT活用状況を分析する際に、以下のような企業分類を用いている。

国内の会社数分布



※2009年3月時点での帝国データバンク提供資料を元にノークリサーチにて作成

上図は国内の会社(旧有限会社も含めた株式会社、合名/合資会社、合同会社、相互会社)を年商別に分類し、その社数を記したものである。各年商には名称が付けられており、IT活用状況については以下のような特徴を持っている。

#### 大企業：

年商が 500 億円以上であり、従業員 1000 人以上の企業を主体とするグループである。数十名に上る専任の IT 部門を擁しており、年間予算を策定した上で中長期に渡る計画的な IT 投資を実施する。

#### 中堅 H クラス：

中堅企業を三つに分けた内の上位に位置するグループである。年商が 300 億円以上～500 億円未満で、従業員 300 人以上～1000 人未満の企業を主体とする。十数名からなる専任 IT 部門を擁し、IT 活用においては大企業とほぼ同じ傾向を示す。

#### 中堅 M クラス：

中堅企業を三つに分けた内の中位に位置するグループである。年商が 100 億円以上～300 億円未満で、従業員 100 人以上～500 人未満の企業を主体とする。10 名未満の IT 部門（兼任を含む）を設置し、年単位での計画的な IT 投資を行う。

#### 中堅 L クラス：

中堅企業を三つに分けた内の下位に位置するグループである。年商が 50 億円以上～100 億円未満で、従業員 50 人以上～200 人未満の企業を主体とする。IT 部門は兼任を含めて 5 名以下と小規模である。ある程度計画性を持った投資を行うものの、全社規模ではなく部分最適での IT 活用に留まる。

#### 中小企業：

年商 5 億円以上～50 億円未満で、従業員 20 人以上～50 人未満を主体とするグループである。IT 部門は存在しない、または 3 名以下（大半は兼任）のごく小規模な構成である。計画を伴わない部分的かつ単位での IT 投資傾向が強い。

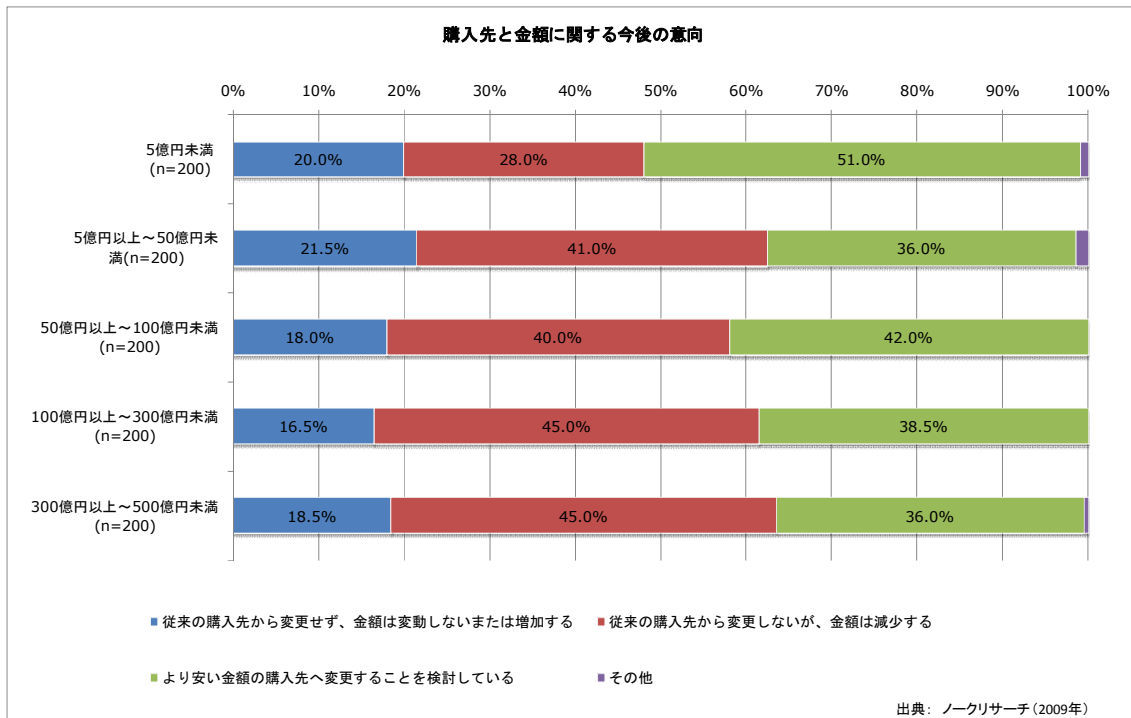
#### 小規模企業：

年商 5 億円未満で、従業員 20 人未満を主体とするグループである。IT 活用はごく初歩的なレベルに留まっており、IT による業績改善やコスト削減の余地が大きい。

本稿では中小企業と小規模企業を主な対象とするので、以下ではこれら二つをまとめて中小規模企業と記載することにする。

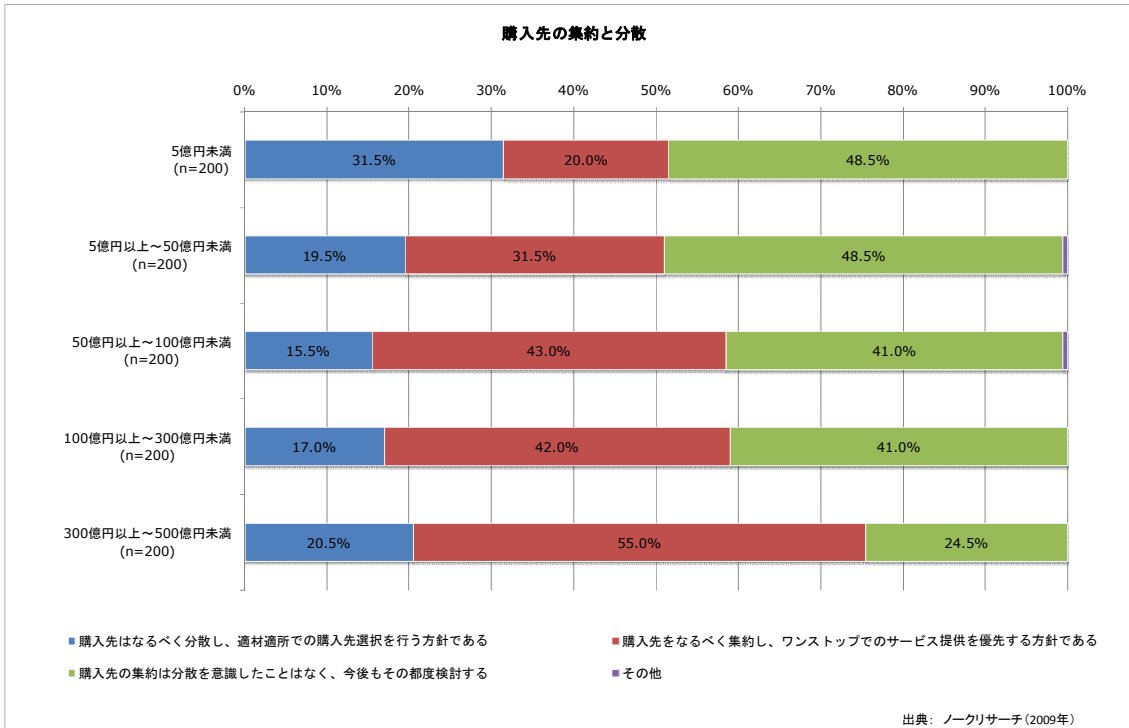
## 中小規模企業の IT 投資動向

次に中小規模企業を中心に最新の IT 投資動向を見ていくことにしよう。以下のグラフは年商 500 億円未満の企業（中堅企業および中小規模企業）に対して、「IT 関連の製品やサービスの購入先と金額に関する今後の意向」を尋ねた結果である。



中小規模企業で「従来からの購入先から変更せず、金額は変動しないまたは増加する」という回答が大企業や中堅企業と比べてやや多くなっている。しかし、この結果は中小規模企業が IT 投資に意欲的であることを意味するものではない。中小規模企業は IT 活用に割ける人員がいがないため、購入先に関する情報を収集しづらい。そのため、結果的に従来からの購入先に頼らざるを得ないという状況がある。その一方で、小規模企業では「より安い金額の購入先へ変更することを検討している」が半数を超えている。つまり、それだけ経済環境が悪化し、IT 関連のコストを削減せざるを得ない状況になっているといえる。

以下のグラフは年商 500 億円未満の企業（中堅企業および中小規模企業）に対して、「IT 関連の製品やサービスの購入先の集約と分散」について尋ねた結果である。

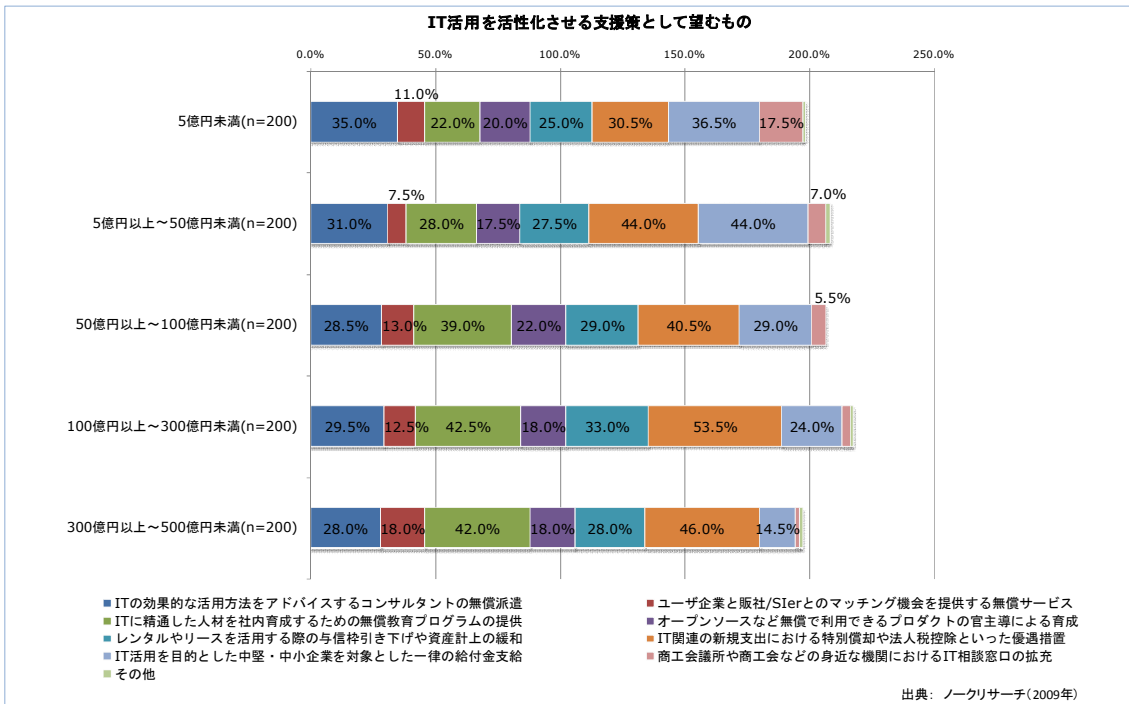


中堅企業で購入先を集約する傾向が見られる一方、中小規模企業では購入先を分散させようとする意識が強いことがわかる。特に小規模企業では「購入先をなるべく分散する」という回答が31.5%に達している。中堅企業はある程度の規模と計画性を伴ってIT投資を行うため、購入先を集約して製品やサービスの提供元を揃えた方が品質向上やコスト削減の面で有利である。一方、中小規模企業では普段から必要な製品やサービスを必要な時に購入しているため、その時点で最も適切で安価なものを選んだ方が有利ということになる。

この結果を踏まえると、中小規模企業の多くは「より安価なIT活用のためにより幅広い購入先選択を模索しているが、ITを理解できる人材がいないうえに有効な手段が見つからない」という状況に直面しているといえる。

### 中小規模企業に求められる支援策

中小規模企業が抱えるこういった課題を解決するために、国やITを提供するベンダはどのような支援策を講じるべきだろうか？以下のグラフは年商500億円未満の企業（中堅企業および中小規模企業）に対し、「IT活用を活性化させる支援策として望むもの」について尋ねた結果である。



コスト面での支援策が求められているのは当然だが、それに加えて中小規模企業では「ITの効果的な活用方法をアドバイスするコンサルタントの無償派遣」や「商工会議所や商工会などの身近な機関におけるIT相談窓口の拡充」といった『ヒト』の面での支援策を求める声が大企業や中堅企業と比べて多いことがわかる。一方、「オープンソースなど無償で利用できるプロダクトの官主導による育成」については中堅企業や大企業とほとんど差がない。つまり、提供者側の都合で作られた『モノ』だけでは、それらが仮に無償であるとしても中小規模企業のIT活用に直接的に寄与できる可能性は低いということになる。中小規模向けに提供される無償プロダクトやSaaSなどが支持を得られていないのもこうした理由からといえるだろう。求められているのは中小規模企業が自らの意思でITを活用するためのアドバイスや相談といった人的支援なのである。

『モノ』ばかりに目が行ってしまい、『ヒト』の重要性を忘れてしまいがちであるが、中小規模企業のIT活性化を実現するためには『ヒト』の部分が不可欠である。そのためには国とITベンダが協力して、商工会議所や商工会といった全国に展開されている拠点を通じた啓蒙/教育の活動を地道に続けていくことが重要である。