

中小企業向け情報システムの 現状調査

平成20年3月

財団法人名古屋市工業技術振興協会

はじめに

我が国経済は、好調な自動車工業を中心とする製造業に支えられ堅調であるものの、世界的には米国サブプライム問題による信用不安が拡がり、また原油価格の高騰による物価への影響が懸念されています。このような情勢において、我が国産業界が力強さを取り戻すには中小企業の活性化が不可欠です。そのためにはIT化が有力な手段の一つとして挙げられます。

この報告書は、中小企業向け情報システムの現状について調べることにより、当地域の中小企業のIT化支援の基礎データとするものです。

アンケート調査は(株)名古屋ソフトウェアセンターの協力の下に実施しました。

調査にご協力いただきました皆様方に心より御礼申し上げます。

平成20年3月

財団法人名古屋市工業技術振興協会

目 次

調査の概要	
1 調査の目的	1
2 調査対象	1
3 調査方法	1
4 調査期間	1
5 回答数	1
6 調査項目	1
調査結果の分析	
1 回答企業の概要	2
(1) 本社所在地	2
(2) 主たる事業	3
(3) 資本金	4
(4) 売上高	5
(5) 従業員規模	7
2 ITベンダーの現在の販売先	8
(1) 最も販売が多い業種	8
(2) 販売先企業の売上高	9
(3) 販売先の従業員規模	10

3	新しい販売先として期待したい企業	11
(1)	販売先として期待したい企業の業種	11
(2)	新しい販売先として期待する企業の売上高	12
(3)	新しい販売先として期待する企業の社員数	13
(4)	中小企業への営業活動	14
4	中小企業向けソリューション	15
(1)	現在販売しているソリューション	15
(2)	現在開発しているソリューション	16
(3)	ベンチャー企業とのアライアンス	17
(4)	ベンチャー企業との共同開発	18
(5)	ベンチャー企業との共同開発することのメリット	19
(6)	ベンチャー企業と共同開発する上での問題点	20
5	中小企業のIT化の現状と今後の予想	21
(1)	中小企業のIT導入のピークの時期	21
(2)	中小企業がITを導入する際の障害	22
(3)	IT導入に成功するポイント	23
(4)	中小企業がIT導入を委託する企業	24
6	今後のソリューションについて	25
	まとめ	27

1 調査の目的

この調査は当地域のIT関連企業からみた中小企業向け情報システムの現状を調査し、当地域の中小企業のIT化支援の基礎データにする。

2 調査対象

当地域のIT関連企業（ITベンダー） 315社

3 調査方法

郵送による書面アンケート調査

4 調査期間

平成20年1月8日～平成20年2月12日

5 回答数

回答数は132社、回答率は42%である。

6 調査項目

別添「中小企業向け情報システムの現状調査」のとおり。

調査結果の分析

1 回答企業の概要

このアンケート調査に回答された企業は132社で、回答率は42%である。

アンケート回答企業の本社所在地、主たる事業、資本金、売上高、従業員規模を以下に記述する。

(1) 本社所在地

回答企業132社のうち、本社所在地が関東地域と回答した2社の他は全て東海三県に本社所在地がある。このうち愛知県に本社がある企業は121社、92%であり、愛知県内に集中している。表1および図1にその結果を示す。

アンケートに記名回答した企業は123社あり、これから本社所在地を調べてみると愛知県内が111社(90.2%)、さらにそのうち名古屋市内が98社で、県内の88.3%が名古屋市内を本社所在地としている。

表 1 本社所在地

所在地	愛知県	岐阜県	三重県	静岡県	北陸地域	関東地域	近畿地域	その他
企業数	121	7	2	0	0	2	0	0
割合	92%	5%	2%	0%	0%	2%	0%	0%

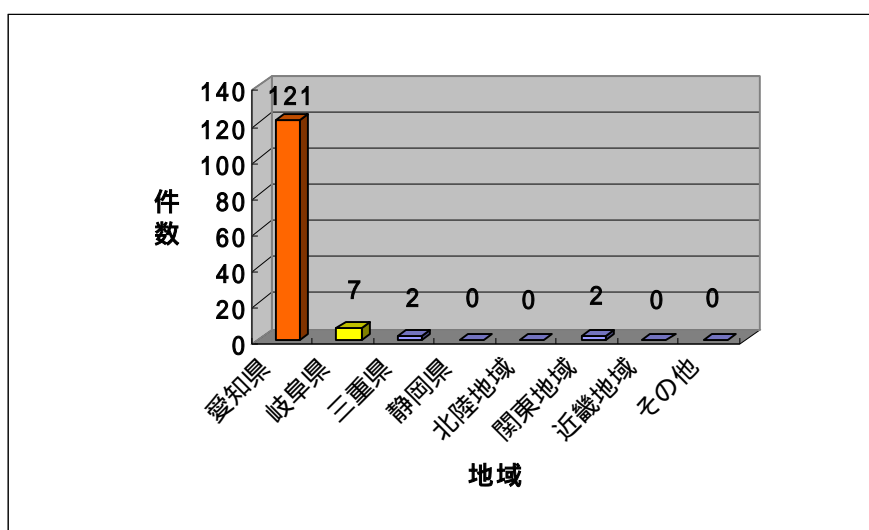


図 1 本社所在地

(2) 主たる事業

企業の主事業について、ソフトウェア販売が7社、自社ソフトウェア開発が13社、受託ソフトウェア開発が95社、IT人材派遣が28社、通信インフラ構築が8社、その他が9社である。ソフトウェアを受託開発している企業が圧倒的に多い。つぎにIT人材を派遣業務としている企業が全体の21%と多く、企業のIT化に派遣社員がかなり寄与しているものと考えられる。表2および図2にその結果を示す。なお複数回答の企業があり回答数は企業数を上回っている。その他には機械設計人材派遣と答えた企業が2社あり。

表 2 企業の主たる事業

主たる事業	ソフトウェア販売	自社ソフトウェア開発	受託ソフトウェア開発	IT人材派遣	通信インフラ構築	その他
件数	7	13	95	28	8	9
割合	5%	10%	72%	21%	6%	7%

* 各項目の件数をアンケート回答企業数132で割っているため、割合の合計は100%以上となる。

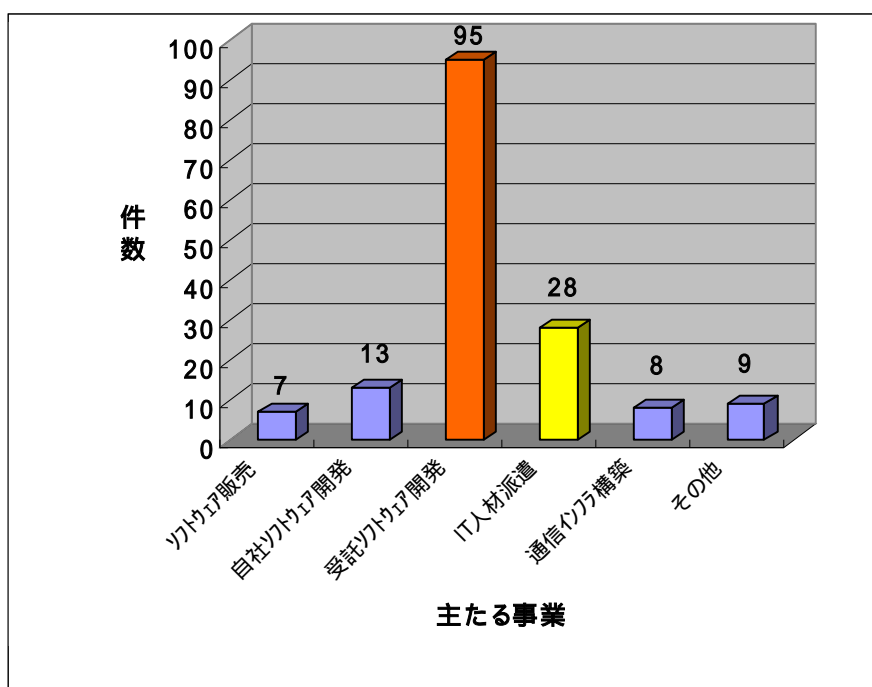


図 2 企業の主たる事業

(3) 資本金

回答企業132社のうち資本金1千万円以下の企業が54社、1千万から5千万円以下の企業が52社、5千万円から3億円以下の企業が19社、3億円超の企業が6社である（個人事業主が1件あり、資本金についての回答がないため回答数は企業数を1下回る）。資本金が5千万円以下の企業が106社あり、全体の81%を占めている。表3および図3にその結果を示す。

表 3 資本金

資本金	1千万円以下	5千万円以下	3億円以下	3億円超
件数	54	52	19	6
割合	41%	40%	15%	5%

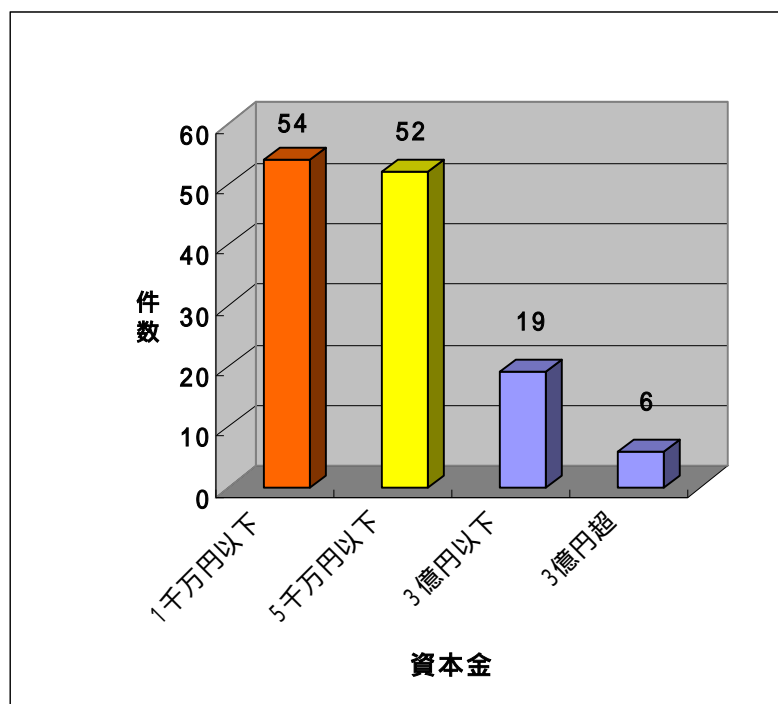


図 3 資本金

(4) 売上高

各企業の売上高について 5千万円以下が8社、1億円以下が20社、3億円以下が44社、3億円超が59社である。無回答に企業が1社あったため、回答数は企業数を1下回っている。1億円超売り上げている企業が103社あり、企業全体に対するこれらの企業の割合は79%にも及んでいる。表4および図4にその結果を示す。

表 4 売上高

売上高	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超
件数	8	20	44	59
割合	6%	15%	34%	45%

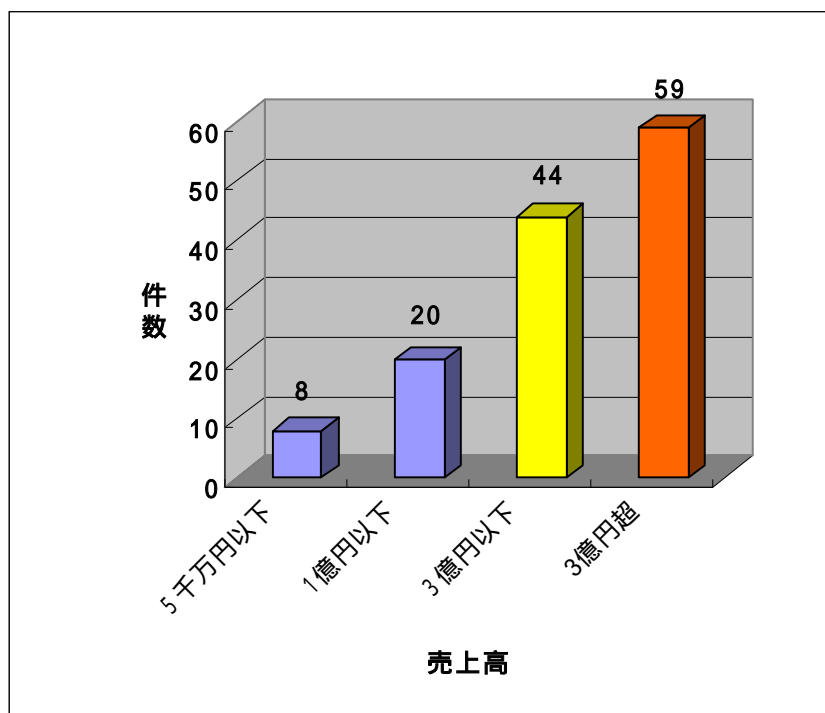


図 4 売上高

資本金1千万円以下の企業（企業数53）については、売上高5千万円以下が7社、1億円以下が12社、3億円以下が27社、3億円超が7社である。

資本金5千万円以下の企業（企業数52）については、売上高が5千万円以下が1社、1億円以下が7社、3億円以下が17社、3億円超の企業が27社である。

資本金5千万円以下の中小企業である多くのITベンダーが多額の売り上げをあげ、企業のIT化支援を行っている。表5にその結果を示す。

表 5 資本金と売上高

	売上高			
	5千万円以下	1億円以下	3億円以下	3億円超
資本金1千万円以下	7	12	27	7
5千万円以下	1	7	17	27
3億円以下	0	0	0	19
3億円超	0	0	0	6

(5) 従業員規模

アンケート回答企業のうち従業員数が10名以下が23社、50名以下が61社、100名以下が19社、100名以上が28社であり、従業員が50名以下の企業が最も多い。表6および図5にその結果を示す。

表 6 従業員規模

従業員数	10名以下	50名以下	100名以下	100名超
件数	23	61	19	28
割合	18%	47%	15%	21%

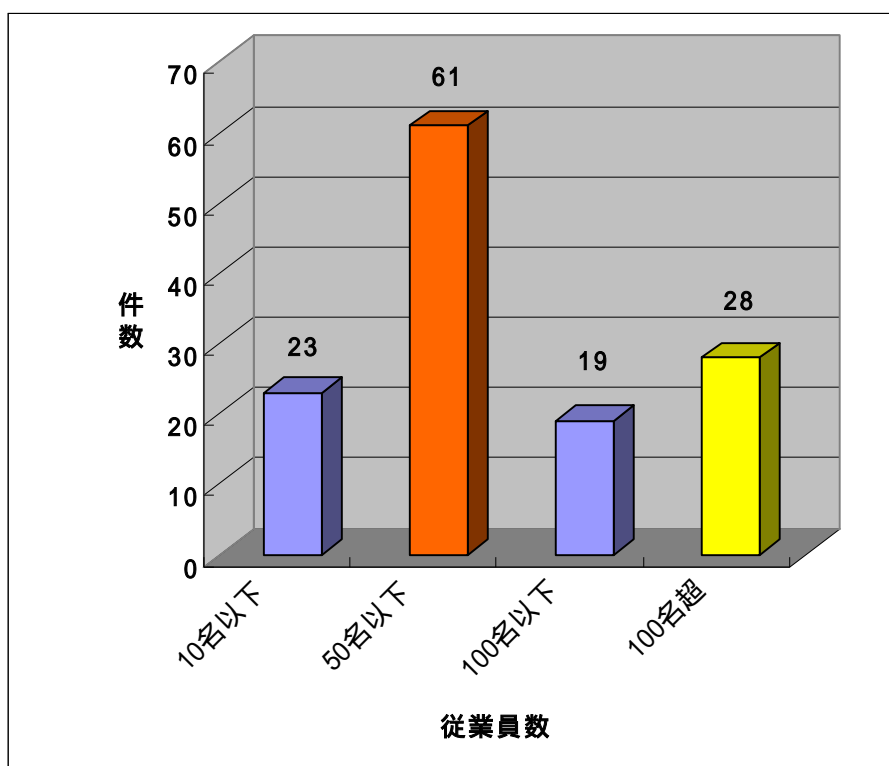


図 5 従業員規模

2 ITベンダーの現在の販売先

(1) 最も販売が多い業種

製造業に対する販売が62社、卸・小売業が9社、運輸・情報通信業が22社、飲食業が1社、サービス業が32社であった。水産・農林・漁業、建設業、不動産業への販売は行われていない。その他の回答が15社あり、その内訳は官公庁、情報サービス、医療機関、ソフトウェア業、金融、エネルギー事業、情報処理、電力などである。複数回答した企業があるため集計数はアンケート回答企業数を上回っている。表7および図6にその結果を示す

表 7 最も販売が多い業種

業種	水産・農林・漁業	製造業	建設業	卸・小売業	運輸・情報通信業	不動産業	飲食業	サービス業	その他
件数	0	62	0	9	22	0	1	32	15
割合	0%	47%	0%	7%	17%	0%	1%	24%	11%

* 各項目の件数をアンケート回答企業数132で割っているため、割合の合計は100%以上となる。

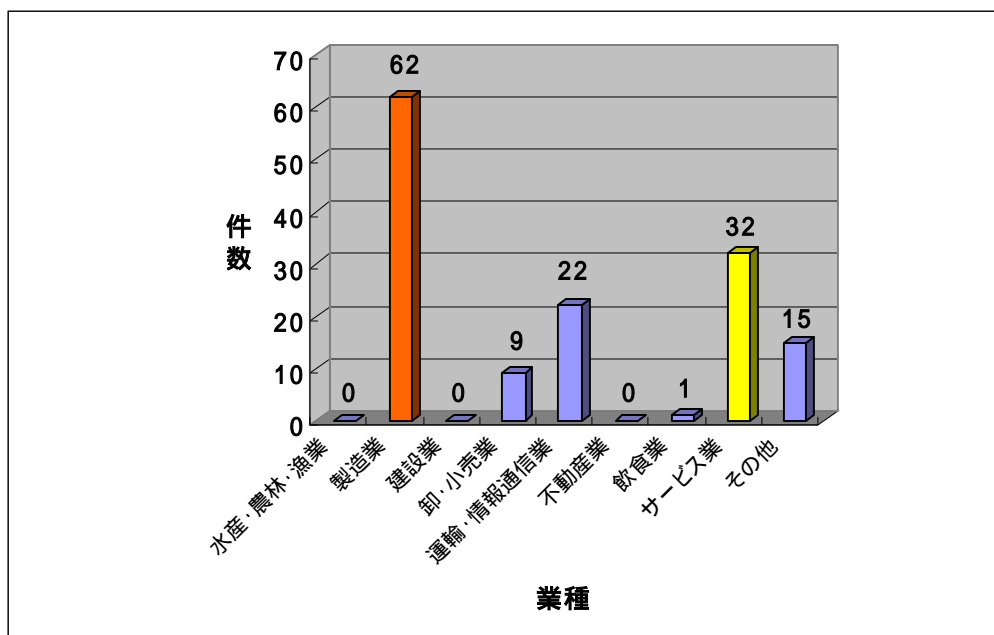


図 6 最も販売が多い業種

(2) 販売先企業の売上高

販売先の売上高について、1千万円以下が4社、5千万円以下が6社、1億円以下が5社、5億円以下が13社、10億円以下が8社、10億円超が93社であり、販売先としては売上高が10億円超の企業に集中している。中堅企業、大企業への販売が主となっている。表8および図7にその結果を示す

表 8 販売先の売上高

販売先の 売上高	1千万円 以下	5千万円 以下	1億円以下	5億円以下	10億円 以下	10億円超
件数	4	6	5	13	8	93
割合	3%	5%	4%	10%	6%	72%

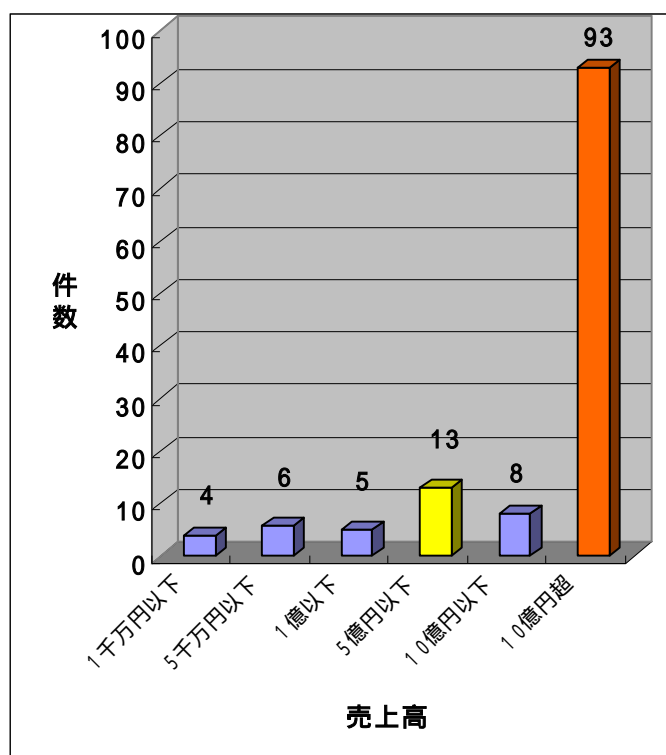


図 7 販売先の売上高

(3) 販売先の従業員規模

販売先の従業員数について、10名以下が2社、50名以下が12社、100名以下が14社、100名超が103社であり100名超が圧倒的に多く、販売先の売上高との関係と同様の傾向を示している。表9および図8にその結果を示す。

表 9 販売先の従業員数

従業員数	10人以下	50人以下	100人以下	100人超
件数	2	12	14	103
割合	2%	9%	11%	79%

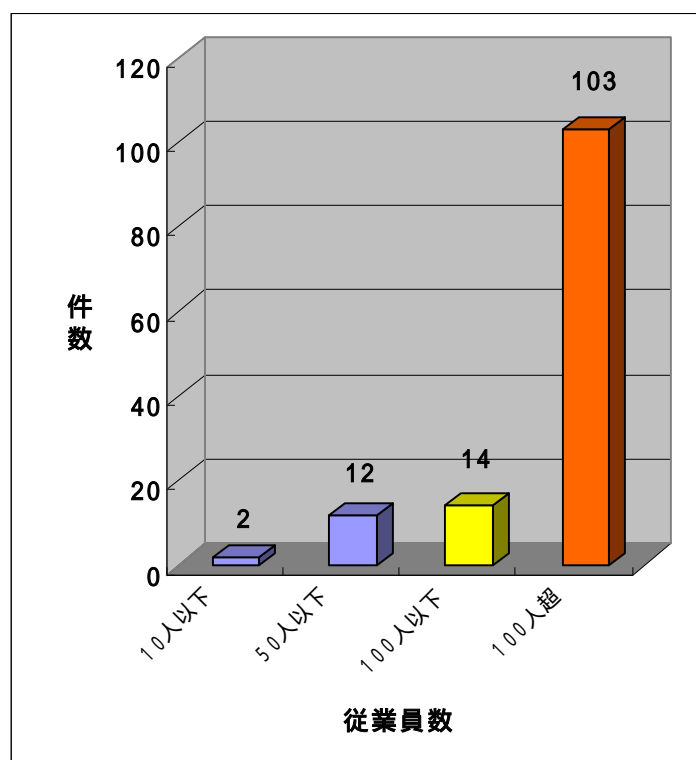


図 8 販売先の従業員数

3 新しい販売先として期待したい企業

(1) 販売先としたい企業の業種

販売先としたい企業の業種について、現在すでに販売先としている企業の業種に対する質問の回答と同様な傾向を示した。製造業が70社、建設業が3社、卸・小売業が25社、運輸・情報通信業が42社、飲食業が5社、サービス業が53社、水産・農林・漁業および不動産業は0社であった。多くのITベンダーが製造業、サービス業、運輸・情報通信業、卸・小売業をターゲットとしていることが明らかである。新たな販売先として建設業を希望している企業が3社、飲食業を希望している企業が5社あり、今後これらの業種でのIT化が進められる可能性がある。販売先としたいとする企業がない水産・農林・漁業および不動産業は、IT化が難しいのか、あるいはまだその土壌にないのか、その詳細は分からない。表10および図9にその結果を示す。その他の回答が10社ありその内訳は、情報サービス、ソフトウェア業、官庁、社会基盤全般、あまりこだわらないなど。

表 10 新しい販売先として期待する業種

業種	水産・農林・漁業	製造業	建設業	卸・小売業	運輸・情報通信業	不動産業	飲食業	サービス業	その他
件数	0	70	3	25	42	0	5	53	10
割合	0	53%	2%	19%	32%	0%	4%	40%	8%

* 各項目の件数をアンケート回答企業数132で割っているため、割合の合計は100%以上となる。

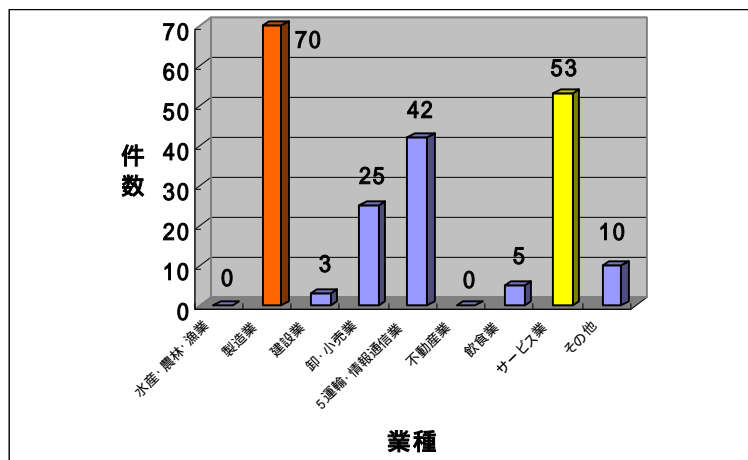


図 9 新しい販売先として期待する業種

(2) 新しい販売先として期待する企業の売上高

新しい販売先としたい企業の売上高について、1千万円以下が2社、5千万円以下が4社、1億円以下が7社、5億円以下が12社、10億円以下が14社、10億円超が93社であり、新しい販売先として圧倒的に中堅、大企業が多い。これは販売量、利益、販売先企業の安定性などによるものと考えられる。表11および図10にその結果を示す。

表 11 新しい販売先として期待する企業の売上高

売上高	1千万円以下	5千万円以下	1億円以下	5億円以下	10億円以下	10億円超
件数	2	4	7	12	14	93
割合	2%	3%	5%	9%	11%	70%

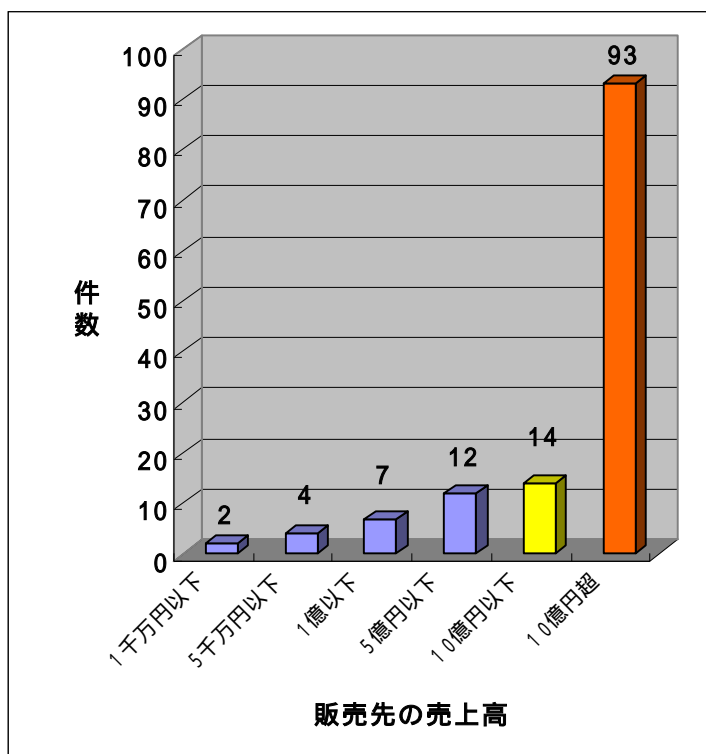


図 10 新しい販売先として期待する企業の売上高

(3) 新しい販売先と期待する企業の社員数

新しい販売先と期待する企業の社員数は10名以下が4社、50名以下が11社、100名以下が18社、100名超が97社であり、販売先の売上高に対する結果と同様の傾向を示した。結果を表12および図11に示す

表 12 新しい販売先と期待する企業の社員数

社員数	10人以下	50人以下	100人以下	100人超
件数	4	11	18	97
割合	3%	8%	14%	75%

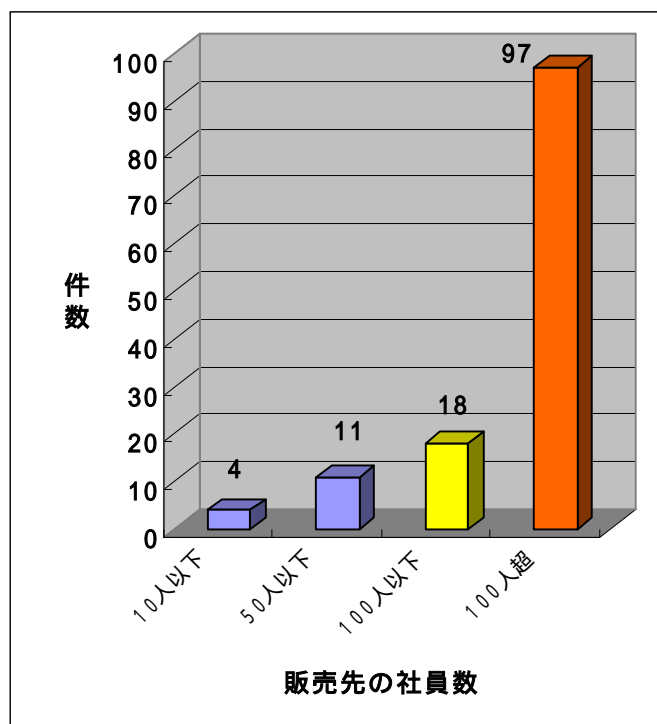


図 11 新しい販売先と期待する企業の社員数

(4) 中小企業への営業活動

営業マンによる個別訪問が55社(42%)、プライベート展示会の開催が8社(6%)、新聞、雑誌等の公共媒体による広報が3社(2%)、HP、メルマガなどによる広報が17社(13%)、行っていないが52社(39%)である。その他が10社(8%)あり、その内訳はセミナー、紹介、異業種交流、経営者同士の人脈、親会社情報、パートナー企業連携、金融機関によるマッチング商談会などである。

中小企業への営業活動を行っていない企業もかなり多い。これはすでに販売先が固定されているためか、あるいは中小企業を対象とするメリットが少ないからかも知れない。表13および図12にその結果を示す。

表 13 中小活動への営業方法

営業方法	営業マンによる 個別訪問	プライベート展示 会の開催	新聞、雑誌等の 公共媒体による 広報	HP、メルマガな どによる広報	行っていない	その他
件数	55	8	3	17	52	10
割合	42%	6%	2%	13%	39%	8%

* 各項目の件数をアンケート回答企業数132で割っているため、割合の合計は100%以上となる。

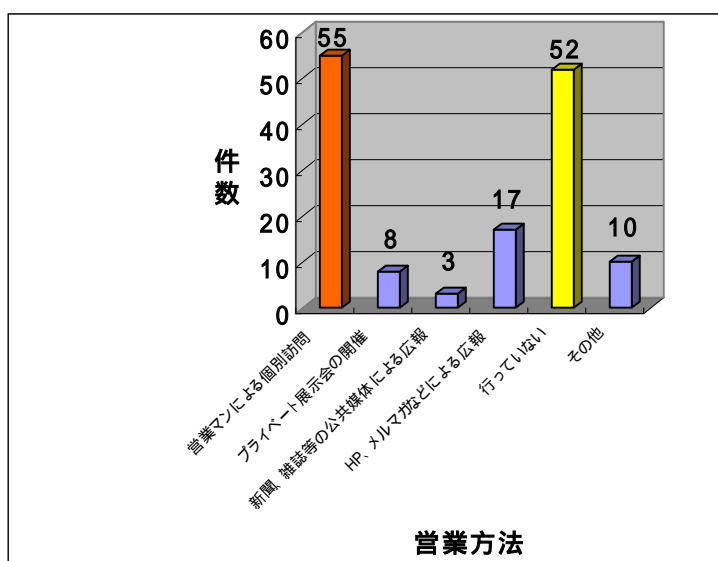


図 12 中小活動への営業方法

4 中小企業向けソリューション

(1) 現在販売しているソリューション（複数回答可）

中小企業向けに販売しているソリューションについて、販売管理が51社、在庫管理が39社、会計管理が15社、生産管理が41社、ERP（基幹業務一体）が30社、その他が41社である。会計管理が全体の中でやや少ないようである。表14および図13にその結果を示す。

その他の内容をつぎに示す。

人事、給与、情報セキュリティ、翻訳、運用支援ツール、IT教育、社会福祉システム、監査、グループウェア、EIP（ポータル）、組み込みソフト、技術システム全般、セキュリティ関連ソフトウェア、人材派遣等の事務効率、プロモーションシステム、教育関係、医療画像システム、全般、コンピュータ運用、個別管理（バーコード単品）、献立、運送管理、HP制作、自社ブランドソフトウェア（住宅建築業向）、CRMなど。

表 14 現在販売しているソリューション

ソリューション	販売管理	在庫管理	会計管理	生産管理	ERP(基幹業務一体)	その他
件数	51	39	15	41	30	41
割合	39%	30%	11%	31%	23%	31%

* 各項目の件数をアンケート回答企業数132で割っているため、割合の合計は100%以上となる。

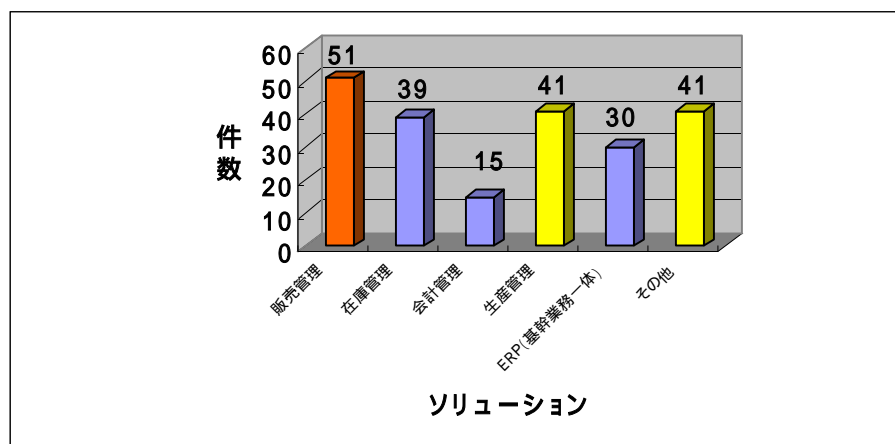


図 13 現在販売しているソリューション

(2) 現在開発しているソリューション（複数回答可）

現在開発しているソリューションについて、販売管理が37社、在庫管理が31社、会計管理が10社、生産管理が30社、ERP（基幹業務一体）が18社、その他が50社であり、現在販売しているソリューションの集計結果と同傾向を示した。会計管理を開発している企業はやはり少ない。特別のケースを除き、会計管理は市販のソフトで対応できるからではないかと思われる。その他の回答が前項の質問と同様にかなり多い。表15および図14に結果を示す。

その他の内容をつぎに示す。

自治体向けソフト、人事、給与、情報セキュリティ、目標管理、翻訳、IT人材教育、社会福祉システム、RFID、セキュリティ、文書管理、技術システム全般、事務効率化、プロモーションシステム、教育、ASP、ERPテンプレート、制御システム管理、Webシステム、献立、運送管理、HP製作、設備管理、自社ブランドパッケージソフト（住宅建築業）、人材管理

表 15 現在自社開発しているソリューション

ソリューション	販売管理	在庫管理	会計管理	生産管理	ERP(基幹業務一体)	その他
件数	37	31	10	30	18	50
割合	28%	23%	8%	23%	14%	38%

* 各項目の件数をアンケート回答企業数132で割っているため、割合の合計は100%以上となる。

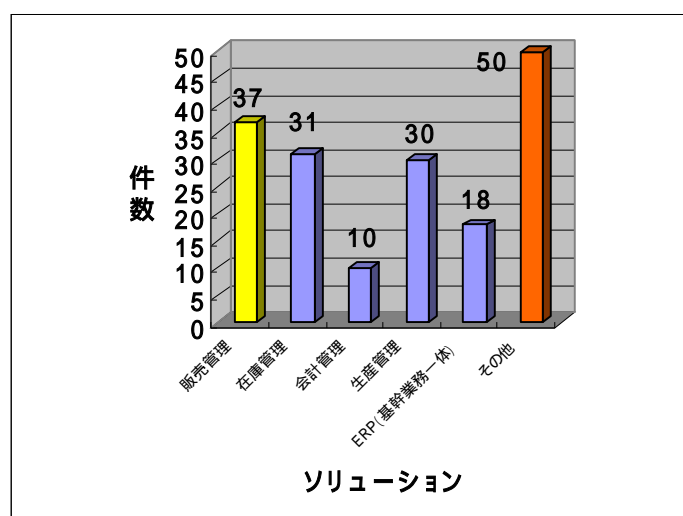


図 14 現在自社開発しているソリューション

(3) ベンチャー企業とのアライアンス(複数回答あり)

中小企業向けソリューションの開発に関してベンチャー企業とのアライアンスの有無について、業務提携と回答した企業が17社、委託開発が32社、人材派遣が15社、アライアンスがないが73社である。その他が1社あるが具体的な内容の記載はなかった。表16, 図15にその結果を示す。

表 16 ベンチャー企業とのアライアンス形態

アライアンス形態	業務提携	委託開発	人材派遣	アライアンスはない	その他
件数	17	32	15	73	1
割合	13%	24%	11%	55%	1%

* 各項目の件数をアンケート回答企業数132で割っているため、割合の合計は100%以上となる。

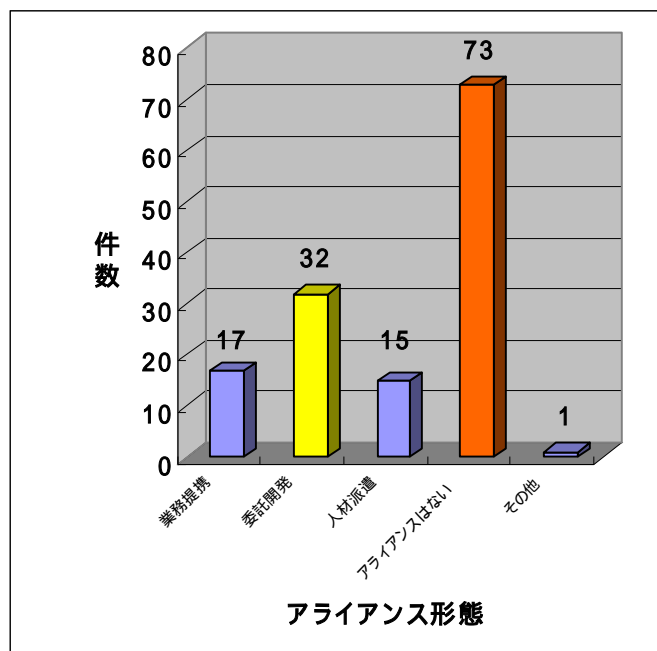


図 15 ベンチャー企業とのアライアンス形態

(4) ベンチャー企業との共同開発

現在共同開発しているが15社、良い会社があれば共同開発したいが43社、過去にはあるが現在は共同開発していないが10社、共同開発の予定はないが54社である。共同開発している、または共同開発を望んでいる企業数は合計58社あり、2社に1社はベンチャー企業との共同開発を考えている。表17および図16にその結果を示す

表 17 ベンチャー企業との共同開発の有無と企業数

共同開発の有無	現在共同開発をしている	良い会社があれば共同開発したい	過去にはあるが現在は共同開発をしていない	共同開発の予定はない
件数	15	43	10	54
割合	12%	35%	8%	44%

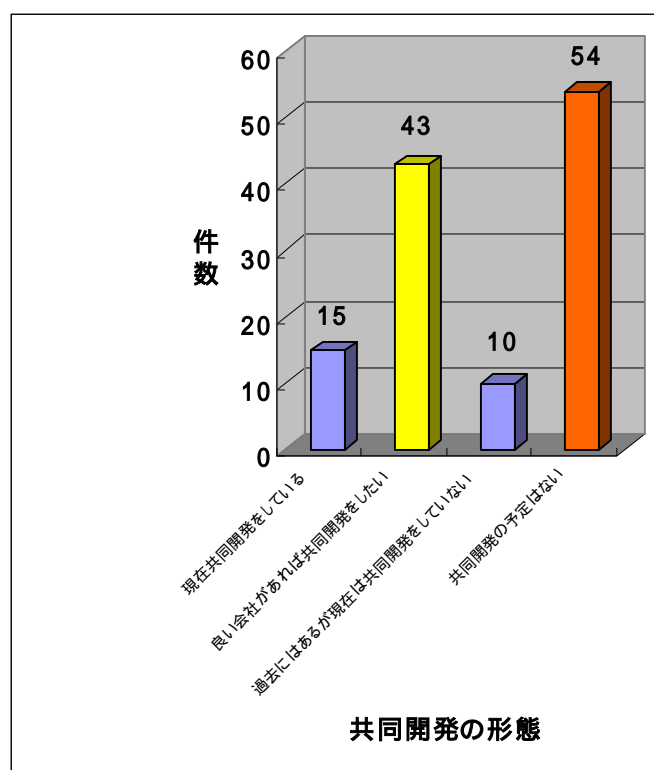


図 16 ベンチャー企業との共同開発の有無

(5) ベンチャー企業との共同開発することのメリット

ベンチャー企業との共同開発することのメリットについて回答した企業のうち、開発技術が高いが14社、開発スピードが早い10社、経費削減ができる24社、経営者が信頼できる3社、自社にない得意技術がある69社、その他が6社である。その他の回答は、現時点で予定がない、人手不足の解消。回答のない企業もあり。自社にない得意技術があることが共同開発することの大きな要因と考えられている。

表18および図17にその結果を示す。

表 18 ベンチャー企業との共同開発のメリット

メリット	開発技術が高い	開発スピードが早い	経費削減ができる	経営者が信頼できる	自社にない得意技術がある	その他
件数	14	10	24	3	69	6
割合	11%	8%	19%	2%	55%	5%

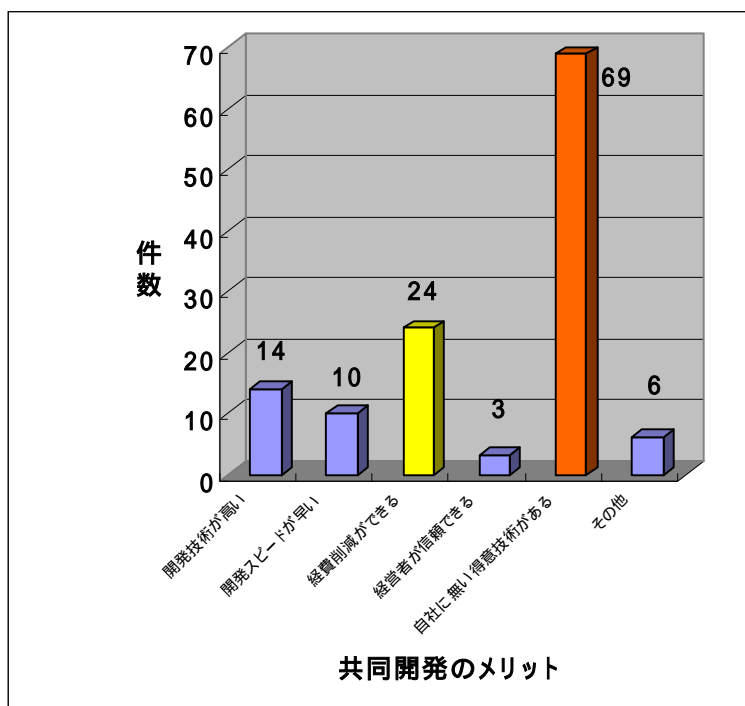


図 17 ベンチャー企業との共同開発のメリット

(6) ベンチャー企業と共同開発する上での問題点

共同開発する上での問題点として、開発技術が未熟が12社、企業又は経営者が信頼できないが15社、事業の継続に問題があるが74社、その他が8社である。その他の内容は、与信が与えられるかどうか、リスク、開発はしていないからなど。

前の質問で、ベンチャーには自社にない得意技術があると回答した企業が多く、ベンチャー企業を高く評価しているものの、ベンチャー企業の事業の継続性を懸念している企業が多い。表19および図18にその結果を示す。

表 19 共同開発する上での問題点

問題点	開発技術が未熟	企業又は経営者が 信頼できない	事業の継続に問題 がある	その他
件数	12	15	74	8
割合	11%	14%	68%	7%

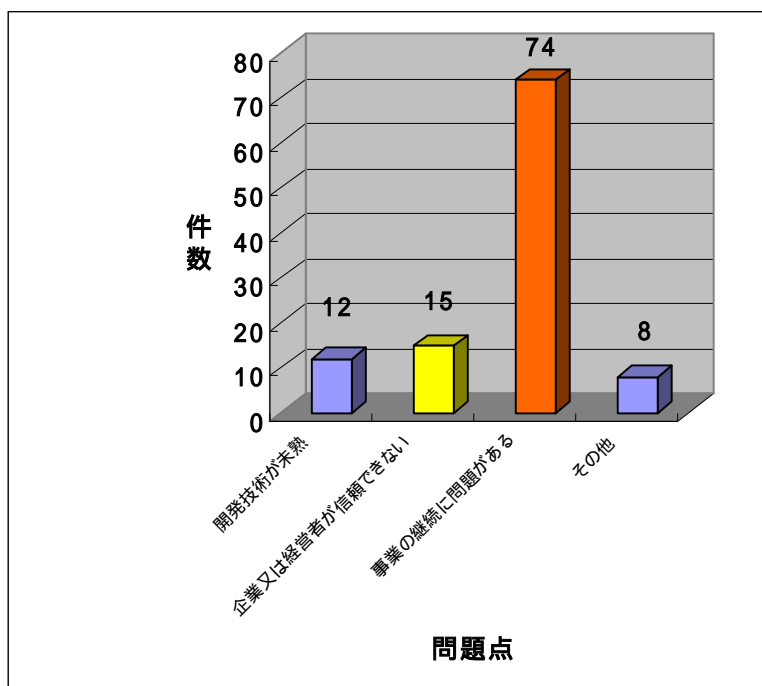


図 18 共同開発する上での問題点

5 中小企業のIT化の現状と今後の予想

中小企業のIT導入の時期、IT導入するための障害、IT導入に成功するポイント、IT導入を委託する際の企業を選定するポイントについてアンケートを行った。

(1) 中小企業のIT導入のピークの時期

中小企業のIT導入のピークはいつ頃になるかについて、2年以内と回答した企業が11社、5年以内が42社、10年以内が25社、10年以上が4社、不明が48社である。今後5年間でIT導入のピークを迎えると回答した企業が全体の40%にのぼっている。また不明と回答した企業が48社(37%)あり、ピークの時期の予測はかなり難しい。表20および図19にその結果を示す。

表 20 中小企業のIT導入のピーク時期の予測

ピーク時期	2年以内	5年以内	10年以内	10年以上	不明
件数	11	42	25	4	48
割合	8%	32%	19%	3%	37%

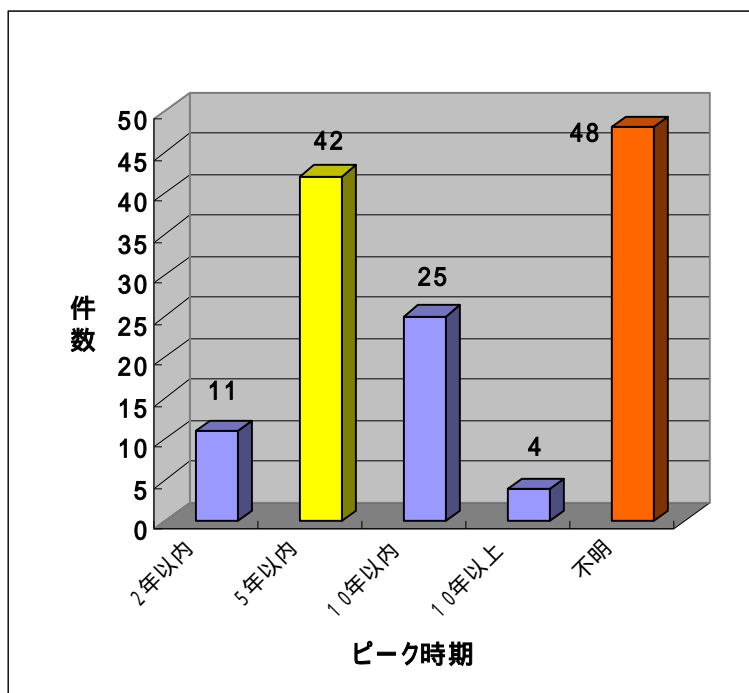


図 19 中小企業のIT導入のピーク時期の予測

(2) 中小企業がITを導入する際の障害

中小企業がITを導入するのに1番の障害になるのは何かとの質問への回答として、資金面での負担が59社、人材不足が27社、IT情報の不足が11社、経営者の知識不足が29社、従業員の知識不足が7社、その他が2社である。その他の内容は、社長の性格、必然性の欠如であった。これらの結果から、資金面での負担が1番の障害と考えられる。IT導入に拘わらず、中小企業は資金面で問題を抱えているところが多いためであろう。資金面に続いて、人材不足と経営者の知識不足が障害となると考えられている。人材不足もまた中小企業が抱える問題である。ITを導入するには、他人に任せず経営者自身がITの知識を身につけることが非常に大切である。従業員には若年層も多く、ITの知識もかなり持っていることから大きな障害とは余り考えられていない。表21および図20にその結果を示す。

表 21 中小企業がITを導入する際の障害

障害	資金面での負担	人材不足	IT情報の不足	経営者の知識不足	従業員の知識不足	その他
件数	59	27	11	29	7	2
割合	45%	20%	8%	22%	5%	2%

* 各項目の件数をアンケート回答企業数132で割っているため、割合の合計は100%以上となる。

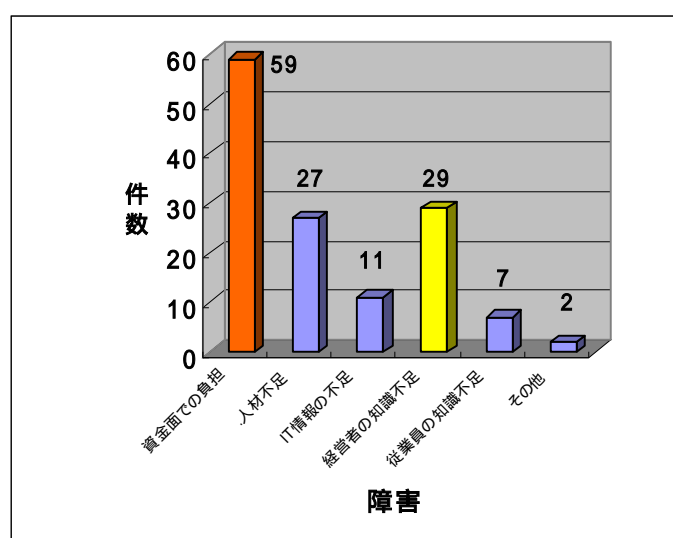


図 20 中小企業がITを導入する際の障害

(3) IT導入に成功するポイント

IT導入に成功した事例のポイントについて、経営改革を併せて行ったが47社、信頼できるベンダーに任せたが27社、外部コンサルを入れたが2社、内部のIT人材を育成したが46社、その他が5社である。その他の内容は、綿密な打ち合わせ、ソフト会社だから、経営者がITを勉強した、など。

IT導入にあたり経営改革と内部の人材の育成が成功のポイントであり、信頼できるベンダーを選ぶことも大切である。「外部コンサルを入れる」の回答が少ないのは、企業にとって今まで外部コンサルを活用する経験が少ないためと思われる。

表2.2および図2.1にその結果を示す。

表 2.2 IT導入に成功した事例のポイント

成功事例のポイント	経営改革を併せて行った	信頼できるベンダーに任せた	外部コンサルを入れた	内部のIT人材を育成した	その他
件数	47	27	2	46	5
割合	37%	21%	2%	36%	4%

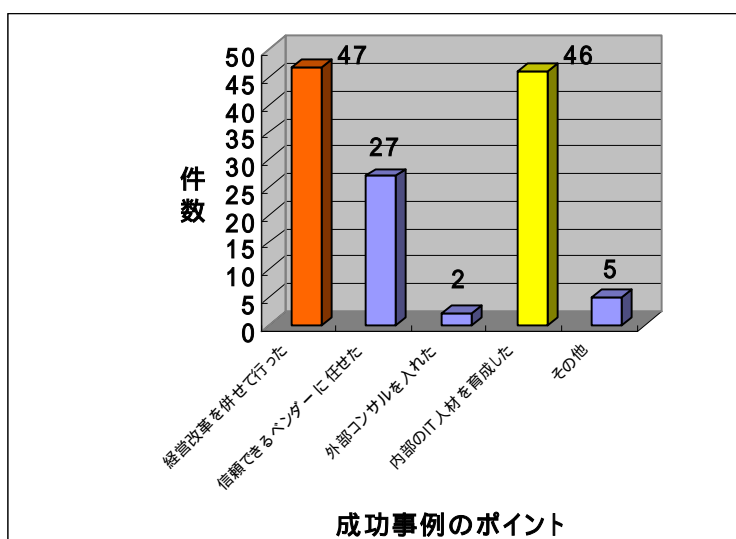


図 2.1 IT導入に成功した事例のポイント

(4) 中小企業がIT導入を委託する企業

委託する企業の選定について、開発スピードが早い5社、提案内容が納得できるが70社、金額が安い42社、大手企業で信頼できるが9社、積極的な提案があるが17社、紹介を受けたが9社、その他が2社である。その他の内容は費用効果が明確に提案できる、業務知識の2件。

中小企業がIT導入を委託する企業を選定しようとする場合、その提案内容が充分納得できることが最も重要であり、さらに資金調達の面から導入金額が安いことも必要である。開発スピード、信頼性、積極性、紹介も考慮されるが前の2項目に比べれば委託企業の選定の際には余り重要視されていないと考えられる。

表2.3および図2.2にその結果を示す。

表 2.3 委託企業を選定する際の決め手

決め手	開発スピードが早い	提案内容が納得できる	金額が安い	大手企業で信頼できる	積極的な提案がある	紹介を受けた	その他
件数	5	70	42	9	17	9	2
割合	4%	53%	32%	7%	13%	7%	2%

* 各項目の件数をアンケート回答企業数132で割っているため、割合の合計は100%以上となる。

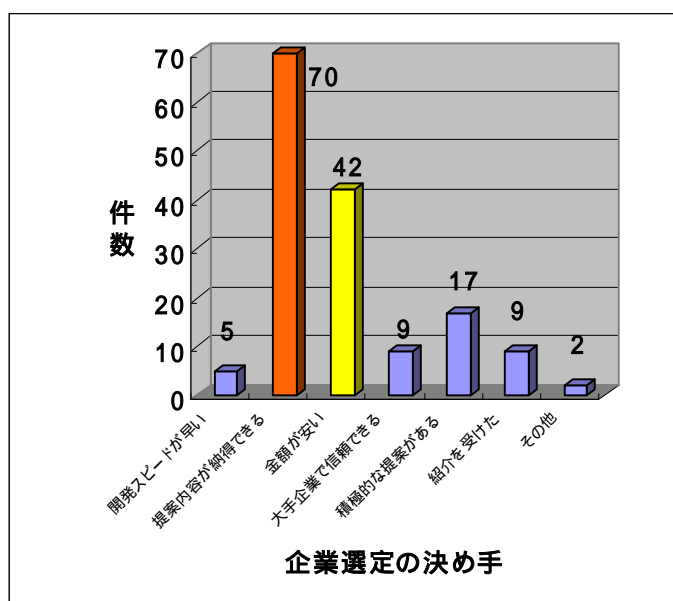


図 2.2 委託企業を選定する際の決め手

6 今後のソリューションについて

2つの質問 今後ニーズが高まるソリューションは？ および特に手がけていきたいソリューションは？ に対する回答を表24に示す。

表 24

	今後ニーズが高まるソリューション	特に手がけていきたいソリューション
ビジネスソリューション系	<ul style="list-style-type: none"> ・販売管理、会計、給与などの業務パッケージソリューション ・営業管理、生産管理 ・低価格なシステム ・CAD, CAE, BOM (部品表) ・社内業務の効率化、メールのやり取りや記録等の業務をシステム化する事 ・生産管理 ・店舗におけるワークスケジュール管理 ・J-SOX対応ソリューション ・中小企業の売りに上げに継げるソリューション ・企業の意志決定のための活用ツール等のソリューション ・内部統制、SOA ・SOA活用のソリューション ・受注売上までのプロセスコミュニケーションを管理するソフト ・ERP 	<ul style="list-style-type: none"> ・販売管理、生産管理 ・業務パッケージソフト開発 ・安価システムに類する事務ソフト ・製品開発における組み込みソフトウェア開発 ・生産管理 ・暗号化をベースとした文書管理ソリューション ・組み込み系のシステム開発 ・教育関係 ・市町村役場全体の業務システム開発 ・中堅企業向け業務パッケージ ・ERPテンプレート導入ソリューション ・CRM・ERP ・ERPテンプレート導入

<p>ネットワークソリューション系</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ Webによるワークフロー、 ・ グループウェアの活用（社内用） ・ Webアプリケーション（携帯端末活用含む） ・ 中堅企業向けインフラ～開発 ・ Web系コンテンツ開発 ・ 基幹系システムのダウンサイジング / Web化対応 ・ ネットワークソリューション ・ モバイル端末による情報入出力 ・ 情報通信コンテンツ ・ SaaSシステム ・ モバイルが複合したソリューション ・ ASP（アプリケーションサービスプロバイダー）による基幹システム 	<ul style="list-style-type: none"> ・ Web系コンテンツ開発 ・ グループウェア各種ソリューション ・ 携帯関連、Web ・ グループウェアとオンラインリアルタイムモニタ ・ ネットビジネス ・ ネットワークカメラ ・ 物流企業向けモバイルコミュニケーション ・ SaaSでのパッケージソフト ・ SaaS活用ソリューション ・ モバイルを使用し、コミュニケーション ・ EDI
<p>運用・サービス系</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ セキュリティ、ネットビジネス ・ 運用ワンストップソリューション ・ ITコンサル ・ セキュリティ、ネットビジネス ・ 情報セキュリティ ・ 内部統制踏まえたIT運用 ・ IT導入のみでなく、サポート、保守含むトータルソリューション ・ メールセキュリティ ・ 情報漏洩対策 ・ 情報漏洩対策、ウィルス対策等 	<ul style="list-style-type: none"> ・ セキュリティ分野 ・ ITサポートサービス ・ ITコンサルケーションの強化、総合ITソリューション ・ セキュリティ管理ソリューション ・ マーケティング ・ 情報漏洩対策 ・ SOX対応等のセキュリティ関連

<p>その他</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社会福祉 ・ IT教育 ・ 介護医療系（ロボット） ・ センサー系組み込み開発 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社会福祉 ・ ITS（高度交通システム） ・ IT運用設計技術 ・ 介護医療系（ロボット） ・ センサー系組み込み開発 ・ 制御システム一般
------------	--	---

まとめ

中小企業の情報化は、企業規模、業種、地域性など極めて多様な環境下であり、先進的なITを利活用する企業もあれば、パソコンさえ導入していない企業も存在する。

また、中小企業は地域経済の成長加速に併せ、高度な「ものづくり力」や多様なサービスの提供者として、その価値を大きく引き出すことが重要で、積極的なITの活用が望まれている。

今回、地域中小企業のIT活用の度合いを調査するに当たり、直接、中小企業にアンケートをお願いするのではなく、情報システムを提供する地域ITベンダーの中小企業に対する基礎的な取り組みと実態・実情と合わせて、今後の展開予想を調査した。

回答を得た企業132社のうち中部地域以外は（関東地区）2社のみで、かつ愛知県下に本社を置く企業が121社となり地域密着のベンダー企業から回答を得ることができた。

今回のアンケートから地域のベンダー企業は小規模事業から中堅企業まで押し並べて、大手製造業向けソリューション中心の事業展開を進めており、中小企業に目を向けているベンダー企業が極端に少ないことがうかがえる。今後の販売先としても売上規模で10億円以上をターゲットにしているベンダー企業が83%を超している状況である。

しかし中小企業のIT導入時期のピークは5年以内と予測している企業もかなり多く、今後は中小企業をターゲットとする企業も増えてくると思われる。現状は製造業でのIT化が進んでいるが、今後は運輸・情報通信業、サービス業のほか、その他の業種のIT化

が進むことが期待される。

ITベンチャーとのアライアンスに関してはベンチャーの得意技術を高く評価し、共同研究を望んでいる企業がかなり多い反面、事業の継続性を不安視しているのが現状である。そのためITベンチャーはさらに得意技術を向上させるとともに、信頼される企業となるよう、事業計画をしっかりと設計していくことが重要である。

中小企業の情報化の現状を今回の調査から見たとき、中小企業がIT化を成功させるには、必要な資金を調達し、経営改革を行い、内部の人材を育成することが最も重要であると言える。中小企業経営者自身がITの必要性を認識し、ITを経営に結びつける努力が必要であるとともに、公的機関が、今以上に資金面や人材育成面を中心とした適切なIT支援施策を進めていくことも不可欠であると言える。

20年度より国策で小規模事業者向けSaaS構築と活用を整備してゆく計画が進められている中、ベンダー企業は、現在の大手製造業中心ではなく、地域の中小企業に目を向ける時期に来ている。SaaS・ASPを活用した具体的でわかりやすい、IT投資効果を可視化した、低価格なソリューションの導入を進める中で、中小企業向けの新しい事業の創出を視野に入れてゆくことも重要である。