# 4. 特別調査「中小企業のIT(情報技術)活用」について

- ①WindowsXP サポート終了への対応、すでに使用していない企業は全体の 64.8%
- ②事業上でのインターネットの活用方法、「販売・受注・見積もり受託等」が37.5%で最多
- ③SNS 等の事業上での利用、利用している企業は 9.1%、サービス業、卸売業、小売業で高い
- ④<u>IT 投資の費用対効果</u>、現在の IT 投資に企業の 33.3%が満足している。今後、IT 投資を拡充する 予定は、サービス業と卸売業が高い
- ⑤IT 化をする上での問題点・課題、「セキュリティの確保への不安」が 29.7%で最多

# 問1. WindowsXP サポート終了への対応

WindowsXP サポート終了への対応について、すでに XP を使用していない企業では、「対応(買換え等)が終了した」が 34.1%となり、特にサービス業は半数を超えている。次いで、「もともと WindowsXP は使用していない」が 24.7%となった。「自社にはパソコンがない」を含めると、すでに使用していない企業は全体の 64.8%であった。とりわけ、サービス業は76.2%で最多となった。

他方、現在も XP を使用している企業は全体で13.5%であった。その理由は、「業務繁忙のため使用中(買換え予定)」が10.1%で最多。特に、卸売業は16.0%と高く、システムや周辺機器対応なども含めると、卸売業の24.0%で現在もXPを使用している。

### 問 2. 事業上でのインターネットの活用方法

事業上でのインターネットの活用方法については、 全体では「活用していない」が41.2%で最多となった。 2位は「販売・受注・見積もり受託等」で37.5%、3 位が「調達・仕入れ等」で32.2%となり、中小企業の 3割超は販売や仕入れなどで活用していた。

業界別にみると、「販売・受注・見積もり受託等」は建設業(48.8%)や卸売業(44.0%)が高く、「調達・仕入れ等」では卸売業(44.0%)が4割を超えた。他方、「自社のホームページによる宣伝広告」はサービス業(22.0%)が最も高く、5社に1社が活用している。ただし、小売業では半数以上が「活用していない」とするなど、業界間で活用状況に違いが現れた。

## 問3. SNS 等の事業上での利用

SNS 等の事業上での利用については、利用している企業は全体の9.1%となり、中小企業ではSNSの利用

は 1 割未満にとどまる。利用内容では「Facebook」 が最多で 4.5%、次いで「Twitter」と「LINE」が 1.9% で続いた。利用していない企業は 9 割を超えていた。

利用している業界では、サービス業(13.6%)、卸売業(12.0%)、小売業(10.5%)が高い。また、現在は利用していないが、「利用を開始する予定」「利用を検討したい」と考える企業は、小売業が18.8%、サービス業が15.3%となっており、さらにSNSの利用が広がる可能性がある。

### 問 4. IT 投資の費用対効果

IT 投資の費用対効果については、現在のIT 全体では 投資に満足している企業は33.3%、満足していない企 業は11.5%となり、全体的にはIT 投資に満足してい る様子がうかがえる。特に、卸売業の満足度が高かっ た(「満足」計44.0%)。他方、「もともとIT 投資を実 施してない」も54.4%あった。

今後の IT 投資の計画では、「現状維持の予定」が 30.3%、「拡充する予定」が 8.0%、「縮小する予定」が 2.7%となった。特に、「拡充する予定」では、サービス業 (14.0%) と卸売業 (12.0%) が高かった。

#### 問 5. IT 化をする上での問題点・課題

IT 化をする上での問題点・課題については、全体では「セキュリティの確保への不安」が29.7%で最多となった。次いで、「特に問題点・課題はない」(26.2%)、「経営者・社員が必要と感じていない」(21.3%)が2割を超えた。

業界別にみると、製造業、小売業、サービス業は「セキュリティの確保への不安」、卸売業は「導入・維持にかかるコスト負担が大きい」、建設業は「特に問題点・課題はない」が最も高かった。

## 問1. WindowsXPのサポート終了への対応

※網掛け部分は全体平均以上を示す

	すでに〉	(Pを使用し	ていない		わからない					
(%)		Windows AP			貝揆スの頁	向辺懐奇か VDL か対応	&±1 ナン1 \ ナー		その他	わからない
全体	34.1	24.7	6.0	10.1	1.1	0.4	1.5	-	0.4	21.7
製造業	30.3	24.7	7.9	7.9	2.2	-	-	_	_	27.0
卸売業	32.0	24.0	8.0	16.0	-	4.0	4.0	-	_	12.0
小売業	18.4	22.4	14.3	12.2	_	-	4.1	-	-	28.6
サービス業	50.8	25.4	_	6.8	-	-	1.7	-	1.7	13.6
建設業	41.5	24.4	_	12.2	2.4	-	-	_	_	19.5

# 問2. 事業上でのインターネットの活用方法

※網掛け部分は全体平均以上を示す

(%)	販売・受注・ 見積もり受 託等	調達・仕入 れ等	インダー ネットバン キン・ダニ ト	電子債権 (でんさい ネット、ファ クタリング 等)			メールマカ	自社のホー ムページに よる宣伝広 告	その他	活用してい ない
全体	37.5	32.2	13.1	5.6	7.1	6.7	3.7	13.9	0.7	41.2
製造業	33.7	28.1	13.5	7.9	6.7	2.2	2.2	15.7	-	46.1
卸売業	44.0	44.0	12.0	12.0	12.0	12.0	4.0	4.0	4.0	28.0
小売業	30.6	34.7	6.1	4.1	4.1	2.0	6.1	14.3	-	53.1
サービス業	39.0	27.1	16.9	5.1	5.1	16.9	6.8	22.0	-	32.2
建設業	48.8	39.0	17.1	_	7.3	4.9	_	2.4	-	39.0

## 問3. SNS等の事業上での利用

※網掛け部分は全体平均以上を示す

						※網掛け部分は全体平均以上を示す						
		SNS	を利用して	いる		SNSを利用していない						
(%)	Facebook (フェイス ブック)	Twitter(ツ イッター)		mixi(ミク シィ)	その他	以前利用し ていたがや めた	利用を開始 する予定	利用を検討したい	わからない	今後も利用しない		
全体	4.5	1.9	1.9	0.8	-	0.8	3.4	9.1	24.2	53.6		
製造業	3.4	2.2	1.1	-	-	-	1.1	7.9	25.8	58.4		
卸売業	-	-	4.0	8.0	-	-	8.0	-	32.0	48.0		
小売業	6.3	2.1	2.1	_	_	_	4.2	14.6	14.6	56.3		
サービス業	6.8	3.4	3.4	-	-	3.4	5.1	10.2	23.7	44.1		
建設業	5.0	_	_	_	_	_	2.5	7.5	27.5	57.5		

# 問4. IT投資の費用対効果

※網掛け部分は全体平均以上を示す

			ш.жа.н.п	de	人後のは北次の司事					
		11	投資の満足	.皮	今後のIT投資の計画					
(%)	大いに満足 している		あまり満足 していない	まり満足 でいない にない に		拡充する予 定	現状維持の 予定	縮小する予 定	IT投資は行 わない	
全体	4.2	29.1	9.6	1.9	54.4	8.0	30.3	2.7	57.1	
製造業	5.9	24.7	8.2	_	60.0	5.9	30.6	2.4	56.5	
卸売業	4.0	40.0	8.0	4.0	44.0	12.0	28.0	12.0	48.0	
小売業	2.0	26.5	10.2	-	61.2	6.1	24.5	2.0	65.3	
サービス業	5.3	28.1	8.8	5.3	50.9	14.0	26.3	1.8	57.9	
建設業	2.4	36.6	12.2	-	48.8	4.9	41.5	-	53.7	

# 問5. IT化をする上での問題点・課題

※網掛け部分は全体平均以上を示す

								<b>小川ココ ( ) ロレノ</b>	が は 王 体 十 2	カスエとかり
(%)	質用対効果 の把握が困 難	技術革新が 速すぎて対 応しきれな い	セキュリティ	トフノル宪		情報分野に 長けた社員 の不足	活用方法に 関する知識 の不足	経営者・社 員が必要と 感じていな い	特に問題 点・課題は ない	その他
全体	11.8	10.3	29.7	13.3	17.9	15.6	9.5	21.3	26.2	2.3
製造業	16.3	9.3	26.7	9.3	17.4	18.6	10.5	17.4	23.3	4.7
卸売業	12.0	20.0	32.0	12.0	36.0	16.0	12.0	20.0	16.0	-
小売業	12.2	10.2	34.7	16.3	14.3	8.2	12.2	26.5	26.5	2.0
サービス業	12.1	12.1	32.8	17.2	13.8	20.7	8.6	25.9	20.7	1.7
建設業	-	4.9	24.4	14.6	14.6	9.8	-	14.6	48.8	_