

中堅・中小企業のIT化

経営者向けに施策

経産省「IT経営応援隊」

政府の「IT新改革戦略」では、ITの活用により課題解決力を向上させ、競争力強化を図るとをe-ジャパン戦略の次のステージの戦略として掲げている。確かにいわゆる大企業のIT化は進み、ITによる業務の効率化から競争力強化のフェーズに入ってきたといえる。しかし、その一方で中小企業のIT化は未だ普及段階にあり、ITがビジネス分野の末端まで行き渡っている状態とはいえないのが現状だ。日本の産業を支えている中小企業のIT化なしに、国際競争力に勝抜くことはできない。その課題と解決方法を探ってみた。

製造業向けにEDI導入支援

ITバブルは多くの大企業を劇的にIT化を促した。特に中小企業がその恩恵を受けることはほとんどなかった。かつてのOA(オフイス・オートメーション)のように業務の効率化のみを目的としたIT化は、予算的・人的制約のある中小企業には是非でも必要なものではない。したがって、その後の景気がトナーやパイヤーが近

課題解決と競争力強化

また、中小会社にとって大手企業が提示してきたITコストはあまりにも高く、その導入効果も明確ではない。また、IT化に対応できる社員も少なく、IT化について気軽に相談できるSIP(トナーやパイヤー)が近



昨年秋のIPAフォーラム2006でIT経営100選の認定証授与式が盛大に行われた(写真提供・IPA)

IT経営応援隊には、中小企業が電子商取引に積極的に係わる環境を整えるための「EDIウィンググループ」がある。このウィンググループから4月の初旬、報告書が公表された。「中小製造業のIT経営への電子商取引推進」と題された報告書は、中

製造業向けEDI検討

小製造業がEDIを導入する際のガイドラインを示したもので、中小企業におけるEDI普及の現状や共通プラットフォーム、導入方法の説明などが紹介されている。

EDIは、大手製造業やその取引企業にとっては無くてはならないものとなっているが、中小製造業の多くは未だ電話やFAXによる受発注処理で済ましていることが多く、取引規模も小さく、

IT経営の教科書作成

IT経営教科書は、中小企業の経営者や情報化担当者には、「経営者研修会」「IT経営百選」「IT経営教科書」「事例集」を目的としている。

しかし、日本の製造業がEDIによる競争力強化を実現するためには、大手から末端の中小企業に至るまで導入されている方が望ましいのは確かだ。この報告書では、サイバーなども導入している中小企業が実際に必要とする。

SaaS利用のメリットとは

本領を發揮できる分野に本腰を入れてきたことになる。このことは、SaaSもしくはASPが、中小ユーザーへのIT導入を促進させるために非常に有効な手段であることを意味している。

最近ではASPもOSSと同様、さまざまな種類のアプリケーションが登場している。それは、CRMからERP、はてはウェブソフトや表計算ソフトまであり、日常使うほとんどのアプリケーションは賅えてしまうという状況だ。

大手と同じ機能が使える

SaaS利用のメリットとは

大手と同じ機能が使える。SaaS(ソフトウェア・アズ・ア・サービス)のトップベンダーとして世界的に目覚ましい活躍を続けているセールのフォース・ドットコムが、新たな国内戦略としてSMB市場への本格参入を掲げた。

同社は日本市場への参入にあたり、当初は大企業への導入といういわゆる「メジャーアカウント」の獲得による知名度向上をねらってきた。製品の品質の高さや自由度の高さ、カスタマイズ性、セキュリティ性などが評価され、多くの大手企業が採用、戦略は見事に成功したといえる。

宇陀栄次社長はかねてから「社員数多くの企業が、数万名の企業とまったく同じアプリケーションを利用できるのが強み」とアピールしてきた。とりわけ「サーバー」としては、本領を發揮できる分野に本腰を入れてきたことになる。このことは、SaaSもしくはASPが、中小ユーザーへのIT導入を促進させるために非常に有効な手段であることを意味している。

最近ではASPもOSSと同様、さまざまな種類のアプリケーションが登場している。それは、CRMからERP、はてはウェブソフトや表計算ソフトまであり、日常使うほとんどのアプリケーションは賅えてしまうという状況だ。このことから、中小ユーザーがIT化を進めるための選択肢のひとつとして、SaaSも活用できるというのが、ものと考えられる。

最新のアーキテクチャーを採用しており、ASPがサーバー同士を連携させる「マッシュアップ」を行うことで機能を拡張させることも可能になっている。例えば、セールスフォースの場合、同社がクラウドPCのみで、パッケージソフトのみを提供するのではなく、アプリケーションも開発し、さまざまな企業が開発したアプリケーションが並んでおり、好きなアプリケーションを購入してマッシュアップすることができるので、セールスマンにとっても必要としない。ソフトのバージョンアップや難しい環境設定などの手間も省け、専任の担当者も不要だ。

