

I T 関連企業動向調査事業報告書（概要）

平成14年3月

財団法人京都産業21

調査協力／株式会社システム・ディ

はじめに

この調査事業は、財団法人京都産業21が京都府の補助金を受けて、京都府が推進する「京都ITバザール構想」の一翼を担う京都府内中小企業のIT化推進を図る一環として実施したものです。

本調査事業においては、IT関連企業等のニーズを把握するため、「高度な人材育成機能を有し、新時代における産学官連携を促進する拠点整備」をテーマとして、首都圏経済界における懇談会を開催するとともに、主要企業等に対するヒアリング調査を通じて、大手企業のBtoB、アウトソーシング等のニーズの実態把握を行いました。

また、府内の中小企業等へのヒアリング調査を通じ、府内中小企業の現状と課題やIT先進企業等の取組状況を把握し、こうした調査結果を踏まえ、府内中小企業のIT化推進のための取組を一つの提案としてとりまとめました。

今後、この報告書を活用し、府内中小企業のIT化の推進、ひいては京都ITバザール構想の推進に結び付けていこうとするものです。

なお、本調査に関し、お忙しい中、首都圏での懇談会に御出席いただいた立命館大学副学長田中道七先生はじめ委員の皆様、ヒアリング調査に御協力をいただいたIT先進企業、団体の皆様に心から御礼申し上げます。

本調査に関するご意見・お問合せは 産業情報部金田まで

電話 075-315-8677

FAX 075-314-4720

Eメール kanada@ki21.jp

目 次

1. I T関連企業等のニーズの把握	1
(1) 首都圏経済界における懇談会	1
■第1回懇談会 (2002.2.28)	1
■第2回懇談会 (2002.3.15)	2
(2) 主要企業等に対するヒアリング調査	3
2. 府内中小企業の現状と課題や I T先進企業等の取組調査	3
(1) 府内中小企業や関連団体等に対するヒアリング調査	3
3. 調査結果のとりまとめ	4
(1) 府内中小企業の I T化推進のための取組の提案	4

1. I T 関連企業等のニーズの把握

(1) 首都圏経済界における懇談会での主な意見

I T 関連企業等のニーズを把握するため、「高度な人材育成機能を有し、新時代における産学官連携を促進する拠点整備」をテーマとして、首都圏経済界における懇談会を開催した。内容は以下の通りである。

■第1回懇談会

①日時：平成14年2月28日（木）17：00～19：00

②会場：新丸コンファレンススクエア1F「ミーティングルーム」

③出席者（敬称略）

【座長】

田中 道七（立命館大学 副学長）

【企業】

荒木 勤（アットホームジャパン(株)
マーケティング&ビジネスディベロップメントマネージャー）
永坂 良太（アップルコンピュータ(株)
マーケティングクリエイティブマーケットマネージャー）
畔上 勝（日本オラクル(株) 執行役員・社長室長）

【海外の貿易関連機関】

金 一（大韓貿易投資振興公社韓国貿易センター東京貿易館 副館長）
三田 芳夫（香港貿易発展局日本事務所東京事務所 マーケティング・オフィサー）

【行政】

山下 晃正（京都府商工部 産業推進課長）

【事務局】

金田 修（(財)京都産業21 産業情報部担当部長）
井ノ本登司（(株)システム ディ エンジニアリング部部長）
塩口 剛巳（(株)システム ディ エンジニアリング部）

■第2回懇談会

①日時：平成14年3月15日（金）17：00～19：00

②会場：アカデミーヒルズ・コンファレンスステーション
「プレゼンテーションルーム」

③出席者（敬称略）

【座長】

田中 道七（立命館大学 副学長）

【産学連携機関】

小田 一博（東京工科大学研究支援センター 次長）

安田 耕平（(株)キャンパスクリエイト 代表取締役社長）

【企業】

荒木 勤（アットホームジャパン(株)

マーケティング&ビジネスディベロップメントマネージャー）

井上 博之（(株)アドバンストビジネスマネジメント 代表取締役）

畔上 勝（日本オラクル(株) 執行役員・社長室長）

【行政】

山下 晃正（京都府商工部 産業推進課長）

【事務局】

金田 修（(財)京都産業21 産業情報部担当部長）

井ノ本登司（(株)システム ディ エンジニアリング部部長）

塩口 剛巳（(株)システム ディ エンジニアリング部）

(2) 主要企業等に対するヒアリング調査

大手企業のBtoB、アウトソーシング等のニーズを把握するため、府内主要企業等に対してヒアリング調査を行った。

①ヒアリング先企業（5社）

- ・オムロン株式会社
- ・京セラ株式会社
- ・株式会社島津製作所
- ・大日本スクリーン製造株式会社
- ・ローム株式会社

②調査実施期間

- ・平成14年3月上～中旬

2. 府内中小企業の現状と課題やIT先進企業等の取組調査

(1) 府内中小企業や関連団体等に対するヒアリング調査

府内中小企業のIT化推進方策を検討するにあたり、京都府内の中小企業や関連団体等のIT化に関する取組の現状や課題、ニーズ等を把握するため、ヒアリング調査を実施した。

①ヒアリング先企業・団体

A. IT化に先駆的に取り組む中小企業の団体（3団体）

- ・京都試作ネット
- ・協同組合日新電機協力会
- ・伏見大手筋商店街振興組合

B. IT関連のベンチャー企業（2社）

- ・有限会社イージー
- ・株式会社ジェイデータ

②調査実施期間

- ・平成14年3月上～中旬

3. 調査結果のとりまとめ

(1) 府内中小企業のIT化推進のための取組の提案

① ITを活用し、地域間・業種間連携を行いながら新たな販路（マーケット）を開拓する受注企業主体型BtoBの構築

主要な製造業や情報関連企業における企業間電子商取引（BtoB）の取組については、WebEDIを構築し、取引の大部分をWeb上で行っている企業から、現状は電子メールでの取引先とのやり取りで十分と判断されている企業までさまざまであった。しかし、いずれの企業も共通して、ITの活用による高度な技術力を持った中小企業との新たな取引の拡大や中小企業からのソリューションの提供等について、高い期待やニーズを持たれていることがうかがわれた。

その中で、「京都試作ネット」のような、ソリューションの提供を謳った複数の中小企業による共同受注のプラットフォームをWeb上で構築・展開する取組について、好意的な意見や期待が寄せられた。

また、IT化に先駆的に取り組む中小企業の団体からは、自らがIT化に対応し、BtoBを構築するメリットとして、

■業務の効率化とスピードアップ

■新規顧客の開拓

■複数企業によるネットワーク組織としての安心感・信頼感の醸成

等という意見が聞かれた。従って、高い技術力を持った中小企業が結集し、国内外に向けて広く情報発信していくことは、主要企業・中小企業双方にとって大きなメリットになり得るといえるだろう。

府域全体のIT化促進につなげるためにも、ITを活用し、地域間・業種間連携を行いながら新たな販路（マーケット）を開拓する受注企業主体型のBtoB構築をよりいっそう促進し、府内における成功事例を次々と創出することにより、他の中小企業への波及効果を生み出していくことが望ましいといえる。

②ビジネスチャンス発見型～“攻め”のBtoB活用戦略「ネット・リエゾン（仮称）」の具体化

全国や世界の大企業においては、既にその多くが積極的にBtoBを活用した公募型サイトを公開しており、取引先の新規開拓を含めて常にオープンな“待ち”の状態にある。

しかし、ヒアリングでは、実際にはこの公募サイトを通じた新規企業のアプローチ

は必ずしも多い状況にあるとは言えず、また、実際の成約につながるケースも少ないとの意見が聞かれた。

企業と企業がパートナーとして実際に取引をスタートするには、様々な条件や要因をクリアすることが必要であり、オンライン上でのマッチングが簡単に成約に結びつくとは考えがたい。

けれども、マッチングの対象が数多くあれば、あるいは適切な企業同士を出会わせる仲介機能がそこに存在すれば、自ずと成約率が高まることは予想するに難くない。

現状では、発注・受注サイド双方が“待ち”のサイトを公開している中で、これらの適切なマッチングを多件数かつ効率的に達成するためには、無数の情報の中から適切な企業を探索・発見し、しかるべき企業へと紹介する「ネット・リエゾン（仮称）」の機能も重要になるものと考えられる。

「ネット・リエゾン」は、中小零細企業単独では過負担となりがちな、全国あるいは全世界を対象とした日常的な情報探索と情報媒介の役割を担い、B to Bにおける“マッチング”と“成約”に大きく寄与すると考える。ただし、より多くの成約に確実に結びつけるためには、システムによる自動検索ではなく、橋渡しを行う人材（コーディネーター）が不可欠であろう。

<ネット・リエゾンの機能>

- ・大手企業等の公募サイトから適切なビジネスチャンスの探索
- ・ビジネスチャンス（公募）情報等の体系的な整理
- ・新規取引開拓に積極的な中小零細企業の把握
- ・対象となる適切な中小零細企業へのビジネスチャンス情報の紹介、など

③ I T化を含めたあらゆる場面において中小企業をきめ細かくサポートする組織の設立

中小企業の団体やI T関連のベンチャー企業からの意見として、特に多かったのが人的支援に対するニーズであった。

- I Tについて初歩的な相談にも気楽に乗ってもらえる組織・人材
- I T初心者一人一人に細やかなサポートが出来るフットワークの軽い人材
- 中小企業のネットワーク組織の活動を事務局的にサポートする専属の人材
- サーバ管理等、技術面やハード面のサポートが出来る人材
- 即戦力となるI T系人材を柔軟に（スポット的に）紹介してもらえる機関、など

従って、I Tに限らずあらゆる場面において人的資源が不足しがちな中小企業やベンチャー企業に対し、出来る限りの人的サポートを行っていくことが非常に重要であるといえるだろう。

例えば、民間企業のOBや先駆的にIT化に取り組む既存産業の経営者、ITベンチャー企業の成功者、学識経験者などを広く募り、中小企業育成を支援する組織を結成。IT活用による新分野への展開などに意欲のある中小企業やそのグループのニーズに応じて、様々な局面における多角的、継続的な支援を行っていくこと等が考えられる。

特にここ1～2年の間に、府内企業のOBがキャリアやスキル、専門知識等を生かして様々な活動を行うボランティア団体の設立が相次いでおり、そういった団体の協力も得ながら進めていくことが望ましい。また、OBの経験やノウハウが発揮でき、生き甲斐を得られる場所として、より多くの企業OB等に働きかけ、組織を形成していくことが望ましいだろう。

<支援事業例>

①IT化支援

- ・IT化に関わるアドバイスやコンサルティング支援
- ・システム構築支援
- ・BtoB、BtoCビジネス支援、など

②その他の支援

- ・資金調達支援
- ・事業計画作成支援
- ・経営管理全般支援
- ・産学連携支援
- ・人材情報提供、など

④新時代の産学連携を促進する拠点整備の検討

国際的に経済・産業の競争が激化する中、一朝一夕には解決できない高コスト構造を背景とする我が国産業が発展していくためには、高度な技術力の保有や生産合理化など、明らかなアドバンテージを確保することが大きな課題となっている。

中小あるいは零細規模の企業においても、このことは現在、あるいは早晩避けて通れぬ課題であり、その対応策として事業活動における「IT武装化」や「技術開発力強化」が重要なファクターとなってきている。

また、よりスピーディーな対応が求められる今の時代においては、自社内の資源活用にとどまらず、産学官連携をはじめとした内外との提携・連携や新しいIT系・技術系人材の活用など、保守的・閉鎖的な経営姿勢から、積極的・開放的な経営姿勢へと転換することが望ましいと考えられる。

しかし、経営規模の小さな中小企業が、単独でこれらに取り組むことは困難な課題

であり、伴うリスクも大きいため、早々には実践しづらいといえる。

従って、中小企業の高度化を促進していくには、中小企業のIT武装化や技術開発力強化をサポートし、中小企業が単独では保有し得ない資源を外部に求める際に連携を媒介する機能を持った支援拠点の整備が必要であると考ええる。

また、その拠点は、京都の新しい産業成長力の「シンボル」あるいは「ランドマーク」としても機能し、中小企業が求める内外の取引企業の開拓や、地元をはじめとした内外の大学及び研究機関との連携促進、内外の優秀な人材の誘引など、多面的なPR効果や連携促進効果、集積促進効果などが期待できるものと考えられる。