

卒業論文

## 中小企業の IT 化施策に関する研究

### —IT 経営応援隊の実証研究—

提出日 2007 年 1 月 30 日

指導教授

斎藤 正武 助教授

中央大学商学部

学科 会計学科

学籍番号 03C2235078D

氏名 越塚 朋子

## 中小企業の IT 化施策に関する研究 —IT 経営応援隊の真証研究—

越塚 朋子

齋藤正武ゼミ

現在、ほとんどの人がコンピュータを利用しており、生活に欠かせないものとなっている。それは企業にとっても同様である。企業はコンピュータを導入し IT 化を行うことで、省人化、効率化、ペーパーレス化などを図ることが可能となるといわれている。そのため、国（経済産業省）2001 年 1 月から、ITSSP (IT Solution Square Project : 戦略的情報化投資促進事業) や IT 経営応援隊という中小企業の戦略的情報化を促進することを目的とする機関をおいている。しかし、IT 専門部署等がなく専門スタッフが乏しい中小企業は、IT 化を行うことで本当に業務の効率化・省人化が出来、経営に効果をもたらしているのか、また、新規顧客獲得の開拓等の収益に繋がる活動が行えているのかという疑問を感じてしまう。

消費者である私が企業を調べるときには、簡単にみることができるその企業の HP を見る。また、企業もある企業を調べようとするときにはじめに HP を見るそうである。今や HP は企業の顔となっており、HP の内容によって収益に影響が出始めている。そこで本研究は、企業の IT 化の中でも HP について取り上げた。具体的には、「HP を通して、新規顧客獲得に繋がる」という仮説の下、IT 化することに対して興味・関心を特に持っていると思われる『IT 経営百選 (IT 経営応援隊主催)』で平成 18 年度に受賞した企業らに対して、HP についてアンケートを行った。また、それらの企業の HP から、関連性についてまとめた。

結果として、アンケートにより以下のことが明らかになった。70%以上の企業が HP を通して売上を伸ばしており、また、アンケートやインタビューをした企業の中には、online shop の売上は年々増加している、HP から仕事を依頼されることが多くなっているという話をいくつか聞いていることから、「HP を通して、新規顧客獲得につながる」ことは明らかにされた。その他アンケート結果より、1) IT 費用前年度伸び率がマイナスである企業は、売上高前年度伸び率が低い、2) アンケートの返信者が社長であると IT 専任の従業員が少ないことが多く、企業規模が比較的小さい、3) HP 活用が広告・宣伝ではない場合、売上高に占める IT 費用の割合が低い可能性が高い、4) 更新までの日数と売上高前年度伸び率には関係が見られない、5) HP 運用について、HP 立上当時の運用者と現在の運用者の違いが 32 社中 6 社しかなく、何回 HP をリニューアルしても、HP 作成方法は変化しない企業が多いことが考察できた。