

# 県内企業IT化実態調査報告書

2003年3月

財団法人 えひめ産業振興財団

産業情報センター

## 目 次

	調査の概要	1
1	事業所の概要	2
2	コンピュータの導入状況	4
3	インターネットの利用状況	9
4	eメールの利用状況	12
5	ホームページの状況	16
6	電子商取引（EC）について	20
7	インターネットの総合評価	22
8	IT部門の状況	25
9	IT設備投資について	28
10	今後の支援策	38
	資料 アンケート調査表	44

## 調査の概要

### 1 調査の目的

近年、飛躍的に拡大するブロードバンド化の動きの中、インターネットに代表される「IT」は、ビジネスや行政、生活などの分野で目覚しく進展し、今や社会経済構造の変革や文化的発展の原動力となっている。特にビジネスの分野では、eコマースやBtoB、BtoCといった言葉が氾濫するなど企業のIT化を加速度的に進め、ホームページや映像コンテンツによる情報提供などのツールとして、企業活動において必要不可欠なものとなってきている。

このような中、愛媛県下においても、こうしたインターネットをはじめとする「IT」を活用した業務革新や効率化が進展していると考えられる。

本調査は、このような社会情勢を背景に、愛媛県内企業のITに関する実態を調査することで、今後の企業のIT化に関する問題点や課題を抽出し、新たな支援策の構築を図るために実施したものである。

### 2 調査対象及び調査項目

調査対象及び調査項目は次のとおりである。

調査対象	愛媛県内にある企業	10,000社
調査項目	フェース(業種、資本金規模、従業員規模、年間売上高等)	
	IT化の状況	
	インターネットの利用状況	
	eメールの利用状況	
	ホームページの状況	
	電子商取引(EC)について	
	インターネットの総合評価	
	IT部門の状況	
	IT設備投資について	
	今後の支援策	

### 3 調査方法

郵送によるアンケート方式。

### 4 配布・回収等の時期

調査票及びのリスト作成	2002年6～7月
調査票の回収	2002年8～9月(回収期限は9月末日)
回収率	$981 / 10,000 \times 100 = 9.8\%$
調査票のチェック及び集計	2002年10～11月
調査結果の分析・取りまとめ	2002年12月

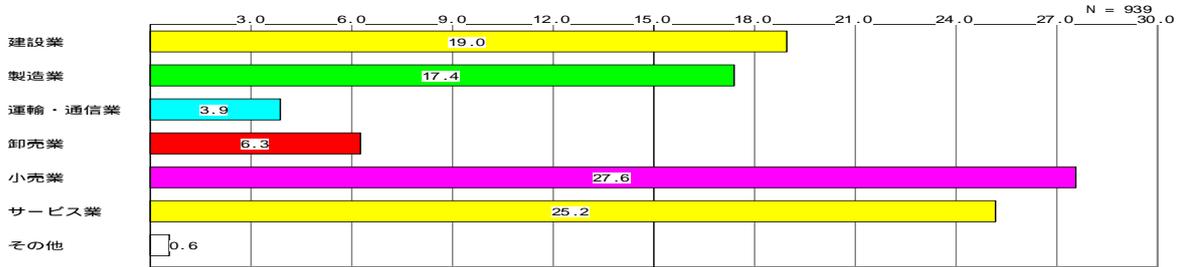
### 5 グラフの表示方法

複数回答におけるグラフの表示については、合計幅を一定としているため、表測間の数値とグラフ幅は一致していない。

# 1. 事業所の概要

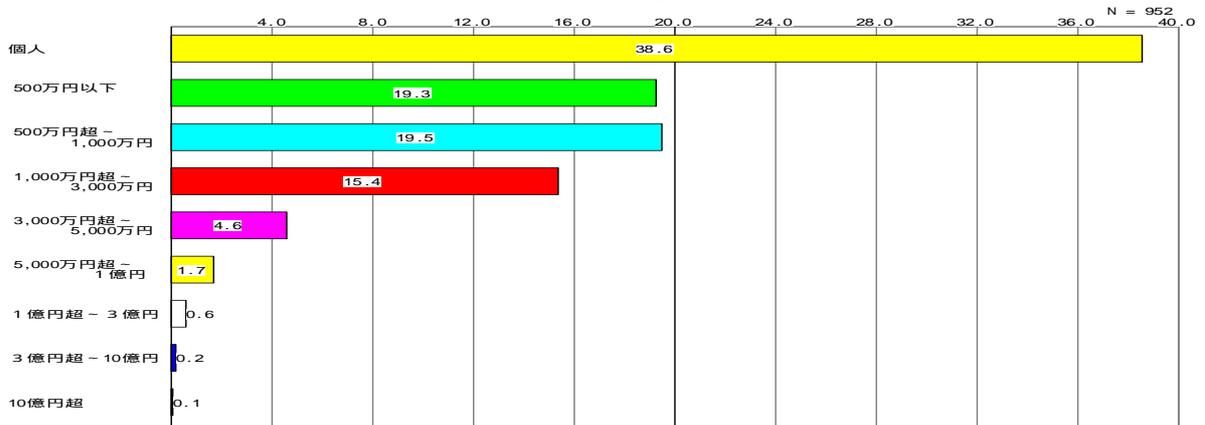
## a. 業種

小売業が27.6%と最も多く、次いでサービス業25.2%、建設業19.0%となっている。



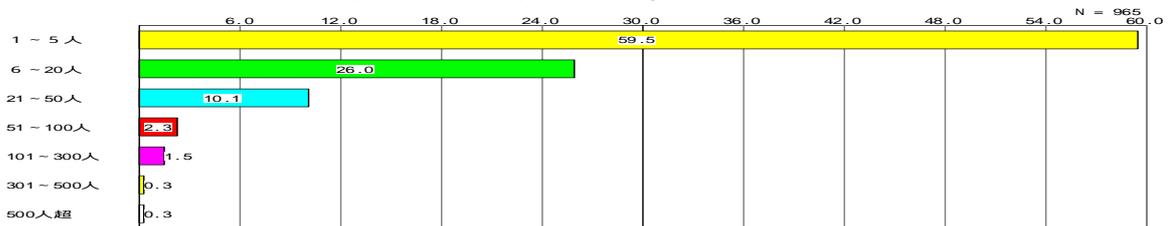
## b. 資本金

個人が38.6%と最も多く、次いで500万円超～1,000万円19.5%、500万円以下19.3%、1,000万円超～3,000万円15.4%となっている。



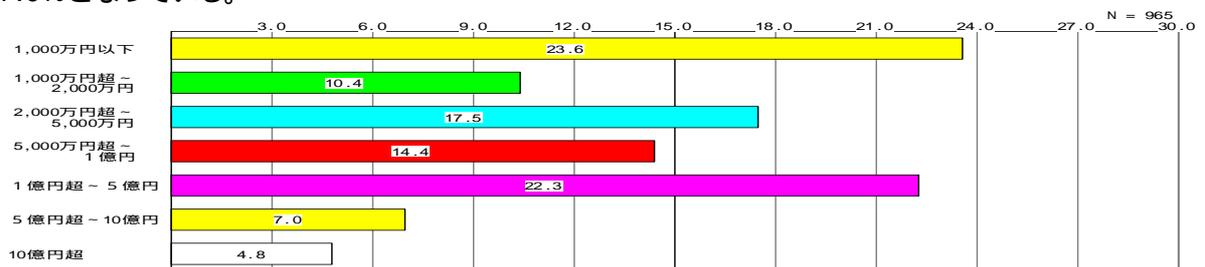
## c. 従業員

1～5人が59.5%と圧倒的に多く、次いで6～20人26.0%、21～50人10.1%となっており、従業員数が50人以下の企業が全体の95%以上を占めている。



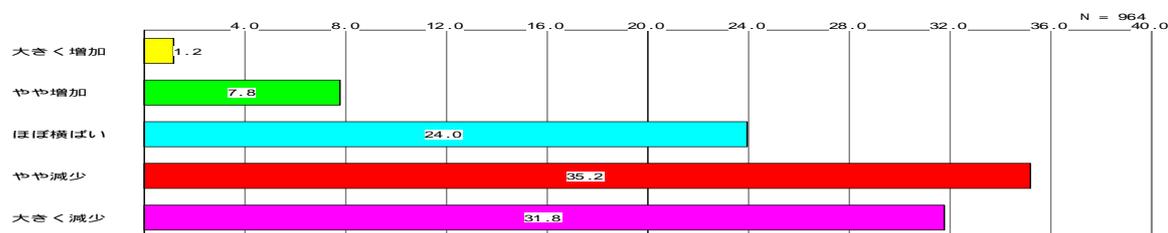
## d. 年間売上高

1,000万円以下が23.6%と最も多く、次いで1億円超～5億円22.3%、2,000万円超～5,000万円17.5%となっている。



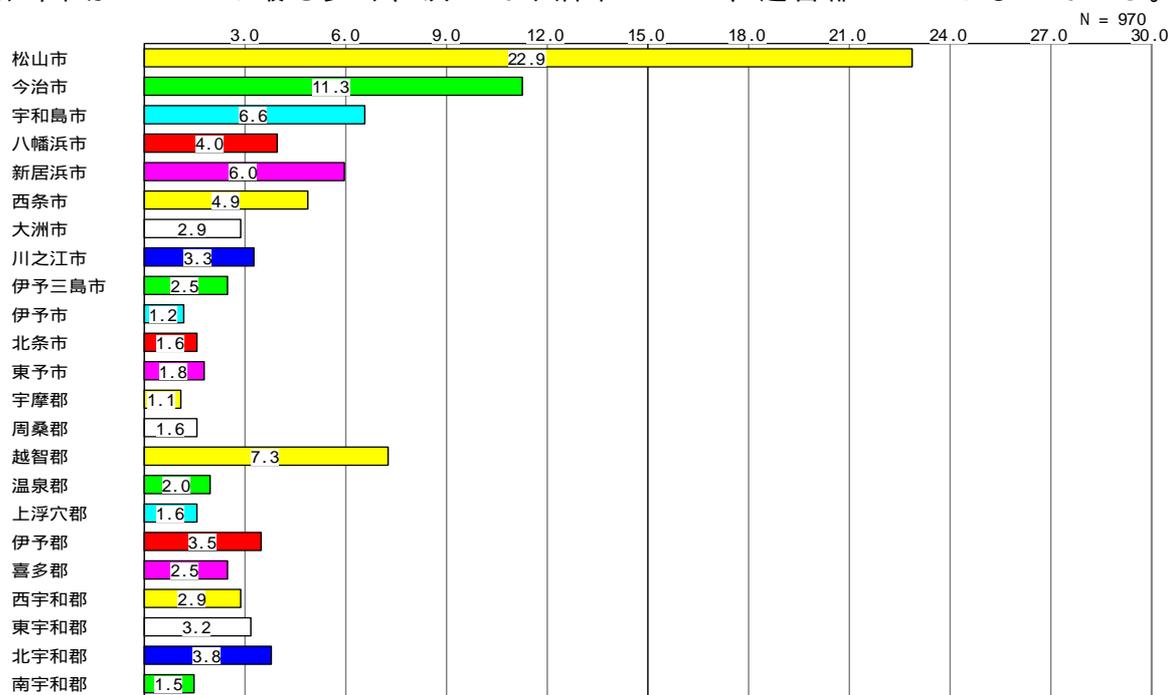
### e . 売上高の伸び

やや減少が 35.2%と最も多く、次いで大きく減少 31.8%、ほぼ横ばい 24.0%となっており、過半数の企業が減少している。



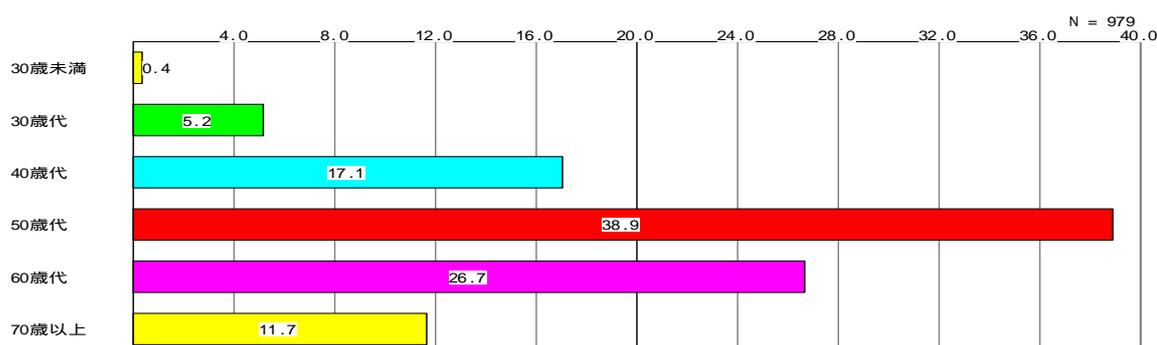
### f . 所在地

松山市が 22.9%と最も多く、次いで今治市 11.3%、越智郡 7.3%となっている。



### g . 経営者の年齢

50歳代が 38.9%と最も多く、次いで60歳代 26.7%、40歳代 17.1%となっている。



## 2. コンピュータの導入状況について

### a. 導入しているかどうか

導入している 61.2%、導入していない 38.8%となっている。

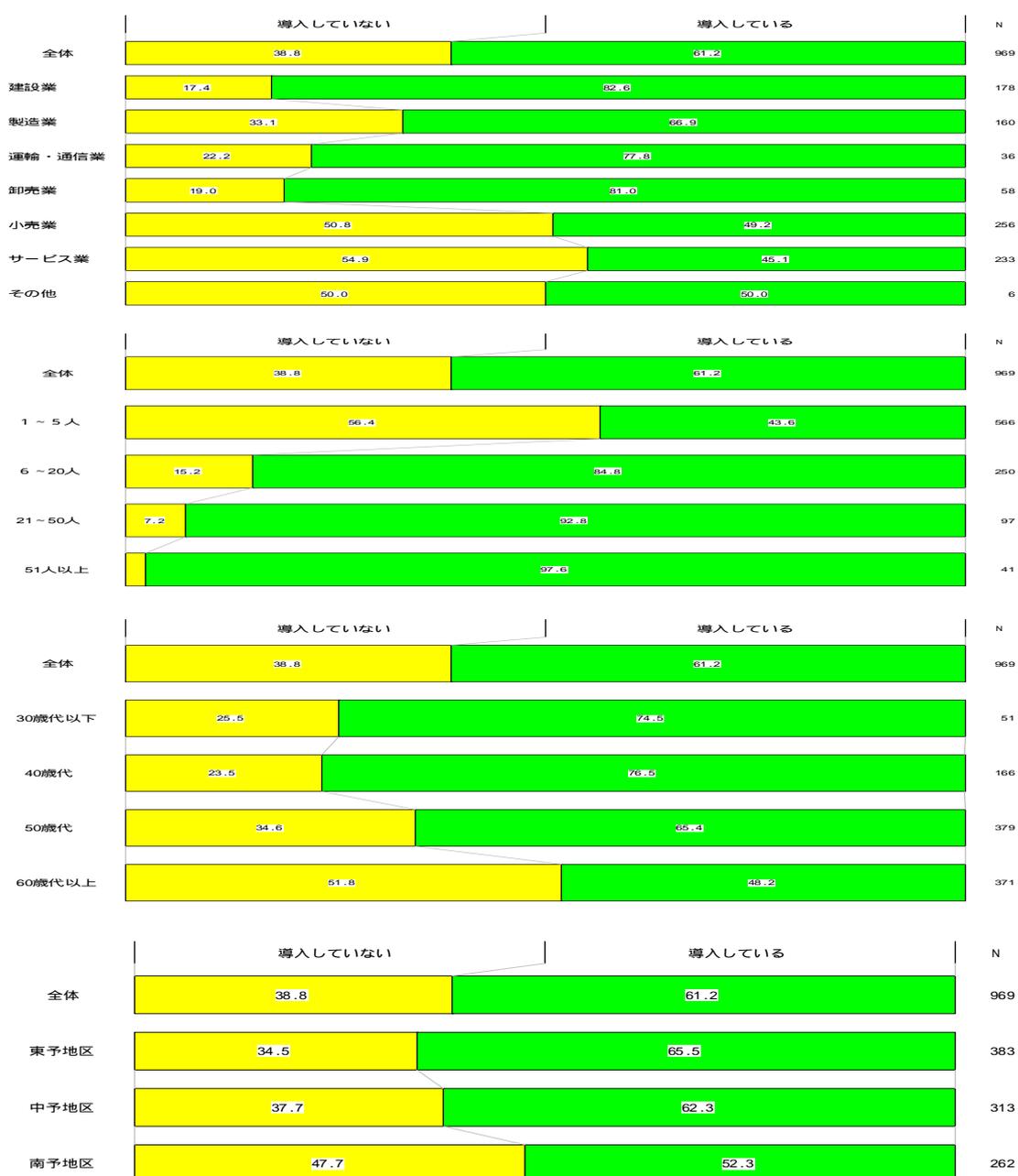
業種別では、建設業、卸売業が 80%を超え、逆にサービス業、小売業などは 50%に満たない結果となっており、流通関係の導入率が高くなっている。

建設業で導入している企業が多いのは、電子入札制度の影響と考えられる。

従業員別では、規模が大きいほど導入率は高くなっており、50人以上の企業ではほとんどの企業が導入している。

経営者の年齢別では、40歳代がもっとも多く、次いで30歳代、50歳代の順で、60歳代以上では導入していると回答したのは、48.2%と半数に満たない結果となっており、若い世代の経営者ほど導入率が高くなっている。

地区別での導入状況は、東予地区が 66.5%と最も多く、次いで中予地区の 62.3%、南予地区では 52.3%と半数程度の導入状況となっている。

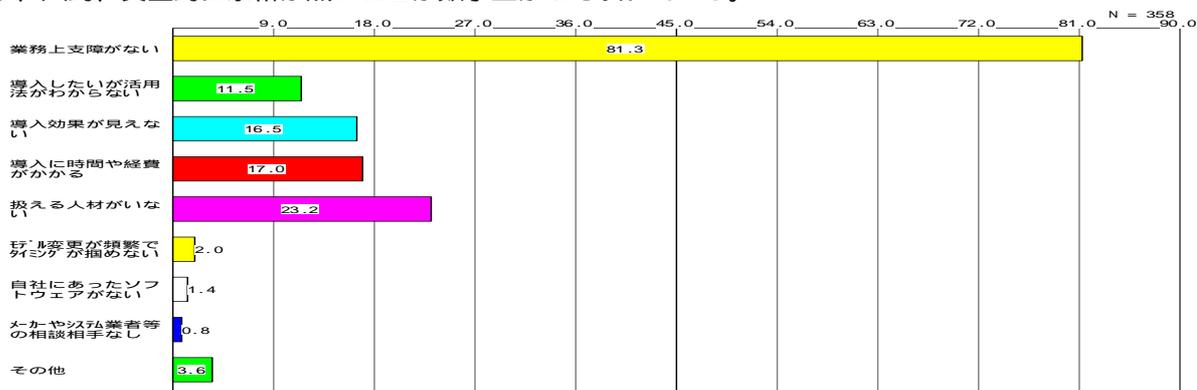


## b. 導入していない理由

業務上支障がないが81.3%と圧倒的に多く、次いで扱える人材がない23.2%、導入に時間や経費がかかる17.0%、導入効果が見えない16.5%などが比較的多い。

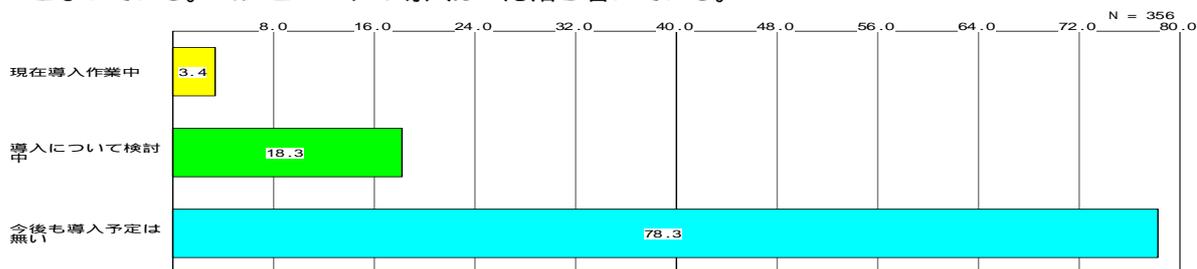
業務上支障がないと回答している理由は、企業形態や代表者の意識によるものが影響していると推測される。

扱える人材がない、導入に時間や経費がかかると回答した理由は、調査企業の大部分が中小企業であり、人的、資金的に余裕が無いことが数字上からも表れている。



## c. 今後の導入について

今後も導入予定は無いが78.3%と圧倒的に多く、次いで導入について検討中18.3%、現在導入作業中3.4%となっている。コンピュータの導入は一応落ち着いている。



## d. 現在使用しているコンピュータ機器

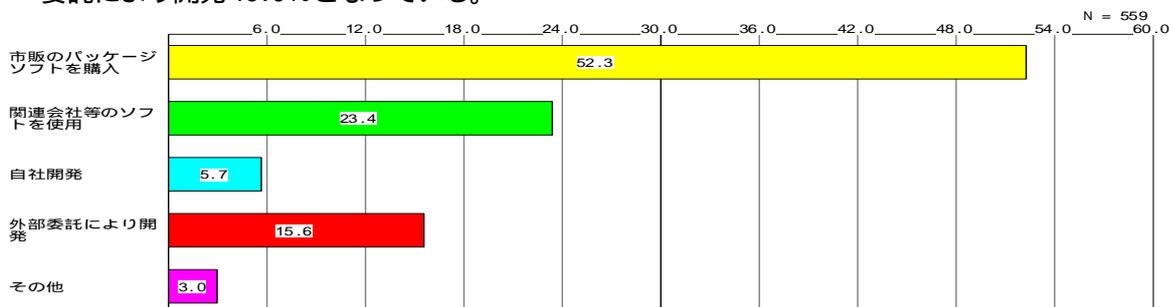
パソコンが97.3%と圧倒的に多く、次いでサーバ11.8%、オフコン・汎用機器10.0%となっている。

## e. コンピュータ機器の調達方法

購入のみが56.8%と過半数を占め、次いでリースのみ27.8%、購入とリース半々3.4%となっている。

## f. ソフトの調達方法

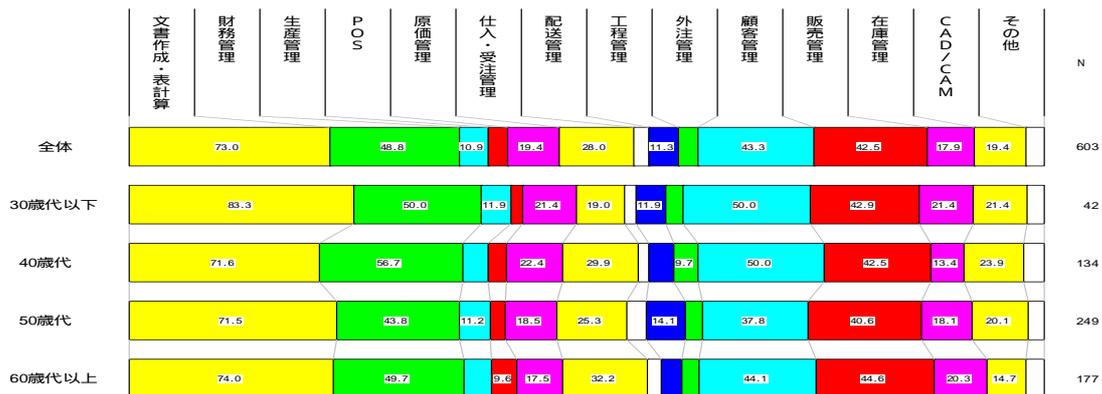
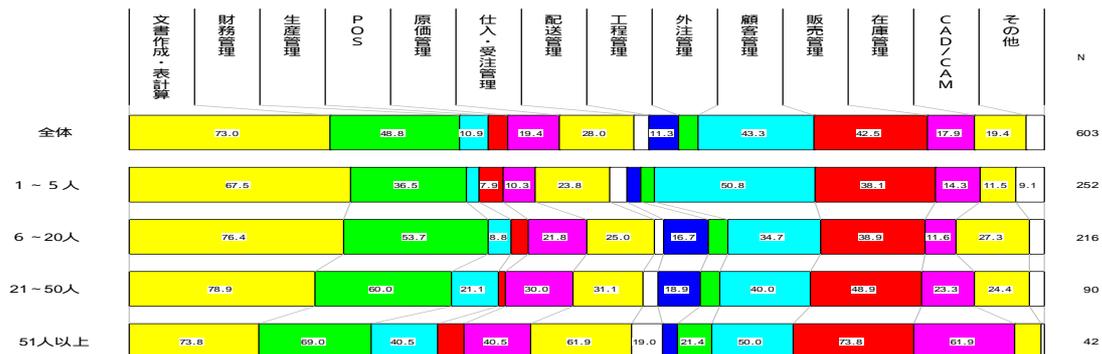
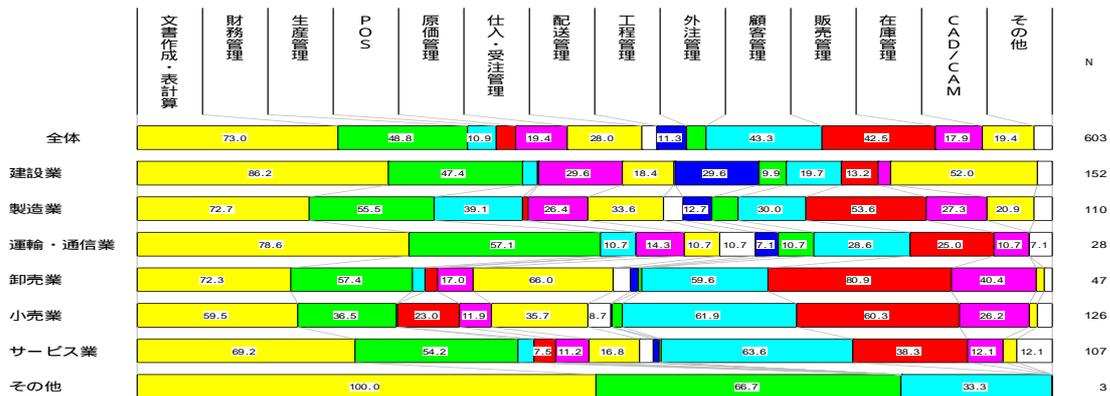
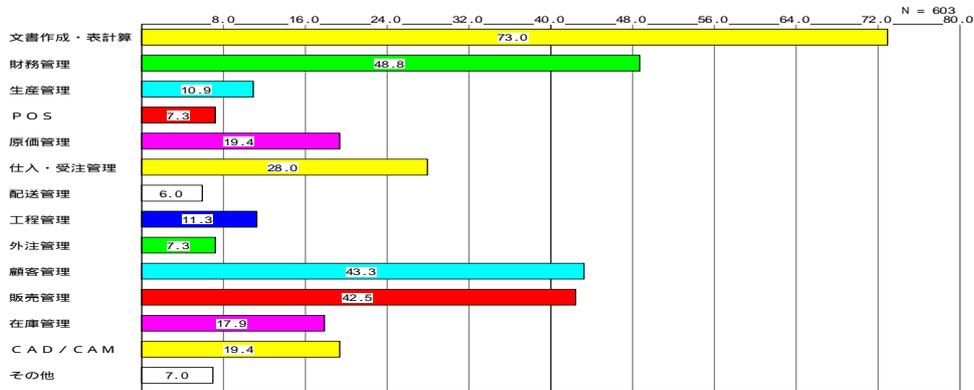
市販のパッケージソフトを購入が52.3%と最も多く、次いで関連会社等のソフトを使用23.4%、外部委託により開発15.6%となっている。



## g. 導入の目的

文書作成・表計算が73.0%と最も多く、次いで財務管理48.8%、顧客管理43.3%となっている。  
従業員規模が多きいほど、導入目的が多岐に渡っている。

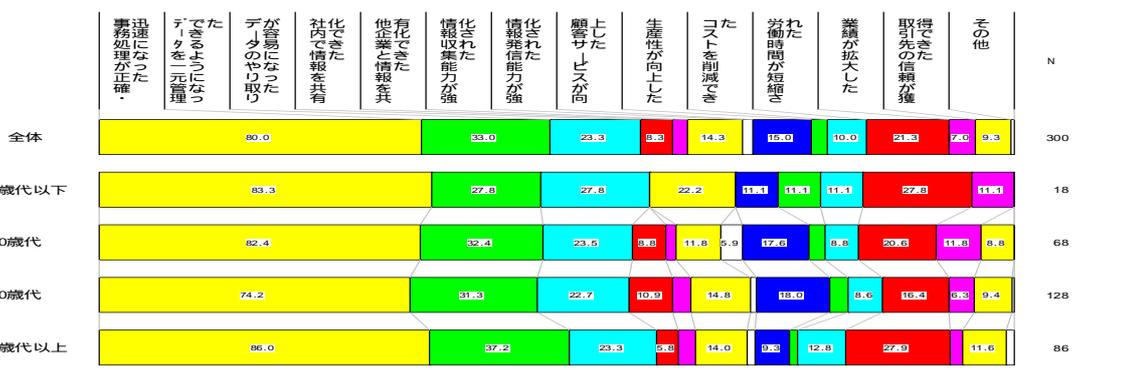
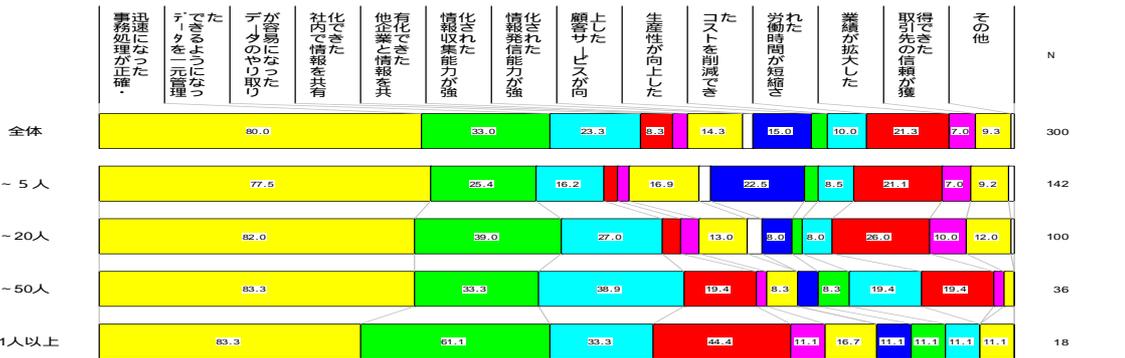
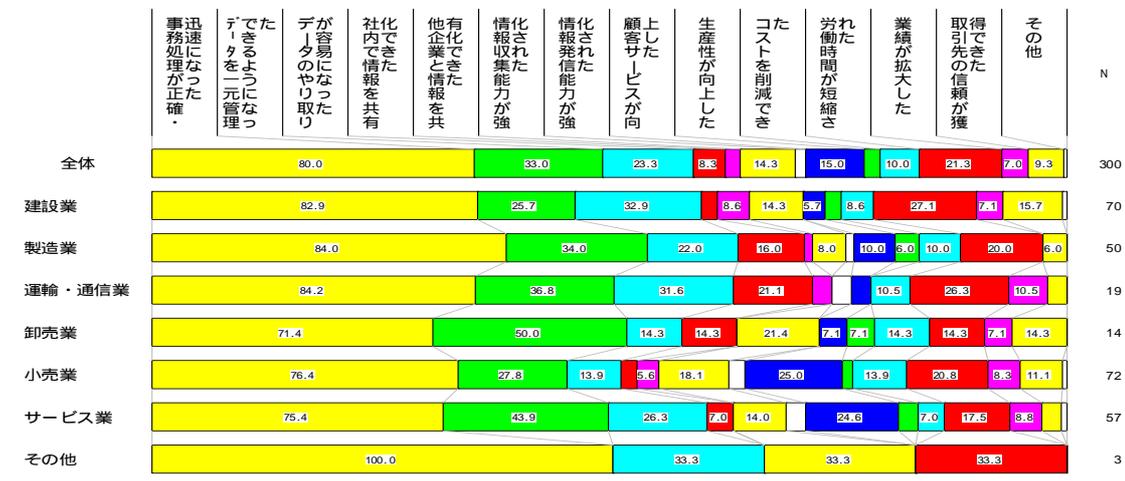
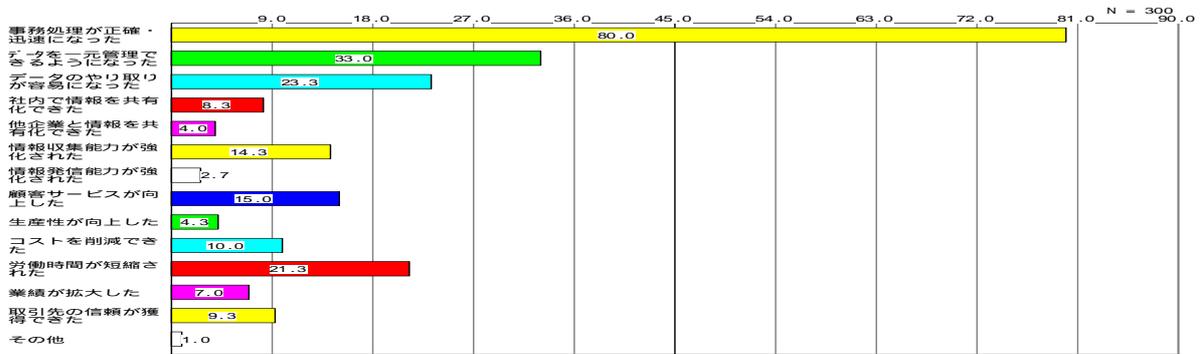
業種別では、製造業で生産管理が39.1%、小売、卸売、サービス業では、顧客管理が50%を超えるなど、業種により、導入目的が異なることが鮮明に表れた結果となった。



## h. 導入による効果 上位3つ集計

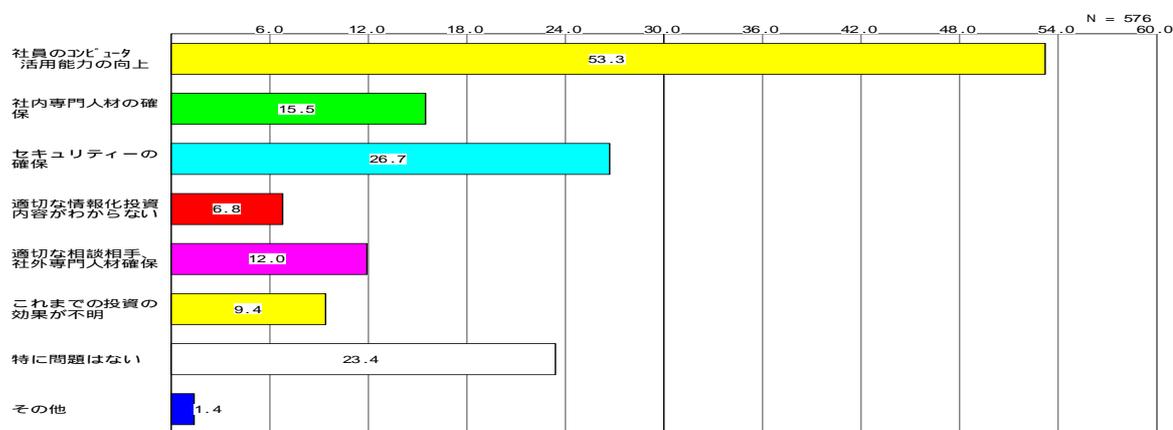
事務処理が正確・迅速になったが80.0%と圧倒的に多く、次いでデータを一元管理できるようになった33.0%、データのやり取りが容易になった23.3%となっている。まだコンピュータを十分活用しきれておらず、導入による業務革新まで至っていないことがうかがえる。各種利用方法について啓発を図る必要がある。

業種別、従業員別、経営者の年齢別でも、大きな差は見られなかった。



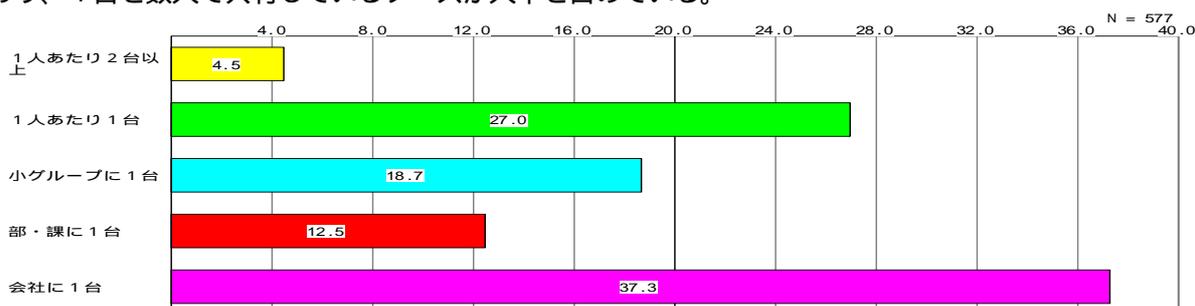
### i . コンピュータを活用する上での課題

社員のコンピュータ活用能力の向上が 53.3%と過半数を占めており、次いでセキュリティーの確保 26.7%、特に問題はない 23.4%となっている。



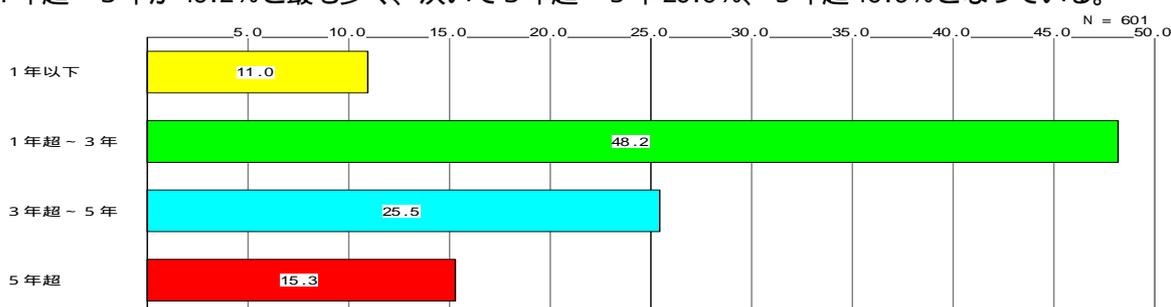
### j . パソコンの普及状況

会社に1台が 37.3%と最も多く、次いで1人あたり1台 27.0%、小グループに1台 18.7%となっており、1台を数人で共有しているケースが大半を占めている。



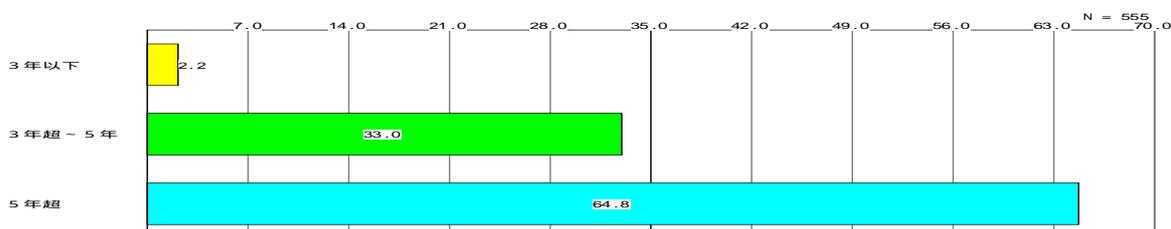
### k . 現在、主に使用しているコンピュータ機器の使用年数

1年超～3年が 48.2%と最も多く、次いで3年超～5年 25.5%、5年超 15.3%となっている。



### l . 購入から廃棄までの期間

5年超が 64.8%と大半を占めており、次いで3年超～5年 33.0%、3年以下 2.2%となっている。長期間に渡りコンピューターを使用していることが数字にも表れている。



### 3. インターネットの利用状況について

#### a. 接続しているか

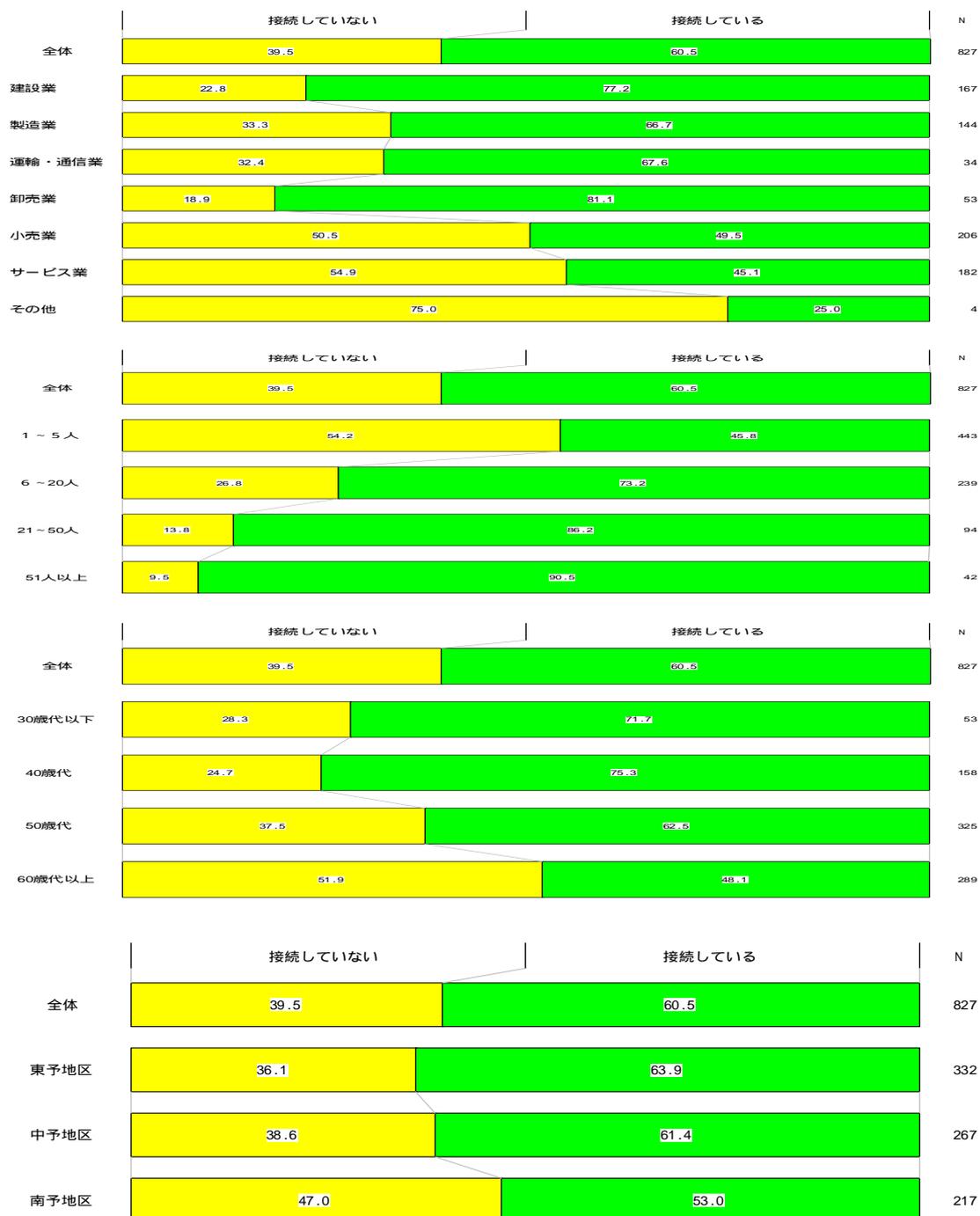
接続している 60.5%、接続していない 39.5%となっている。

業種別に見ると、卸売業、建設業で多く接続しており、業種によりバラツキがあり事業形態によりインターネット利用の必要性が異なっている。

従業員規模別では、規模が大きいほど接続率が高くなっており、51人以上では90%以上接続している。

経営者の年齢別で見ると、60歳以上で接続しているのは48.1%と半数にも満たない状況である。

地域別での利用状況は、パソコンの普及状況と同様に、東予地区が63.9%と最も多く、次いで中予地区の61.4%、南予地区の53.0%となっている。



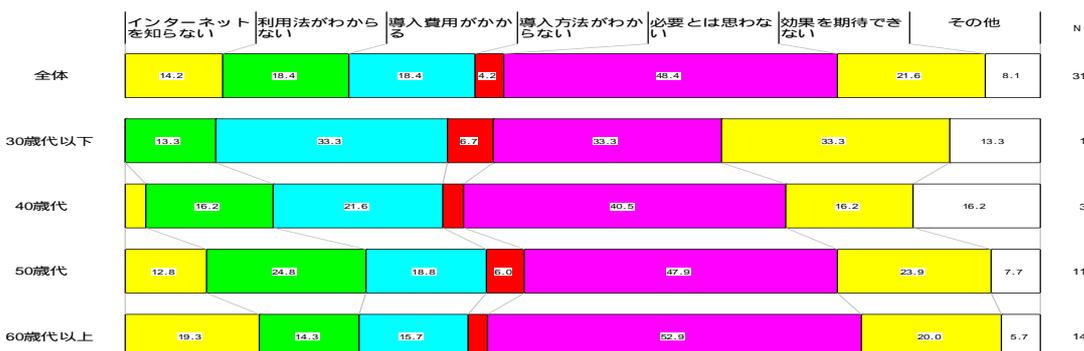
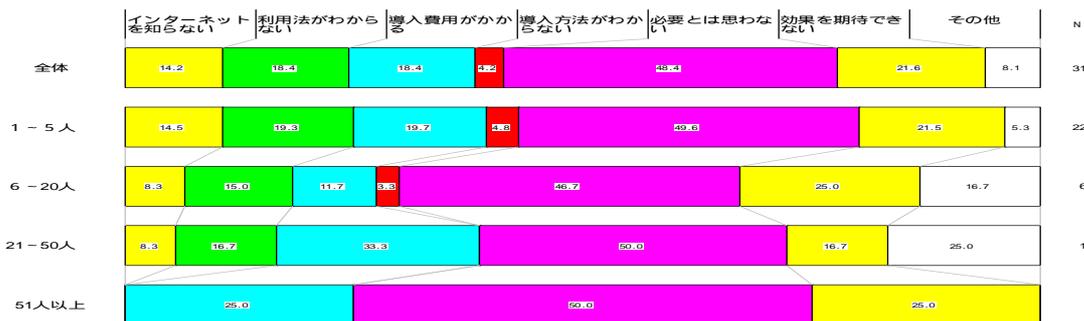
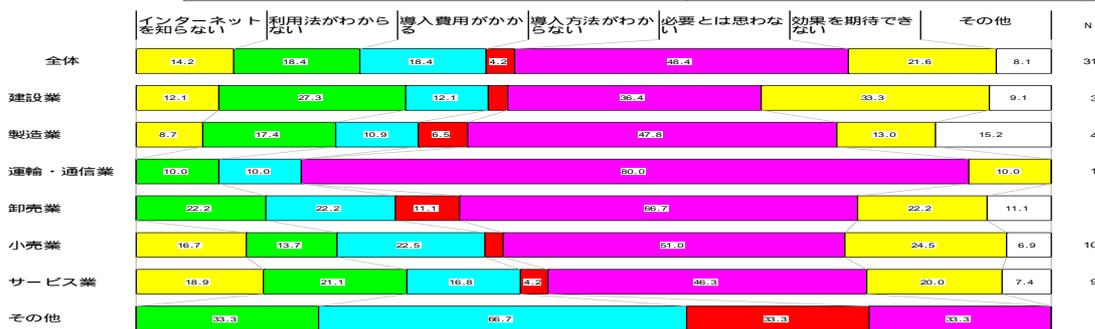
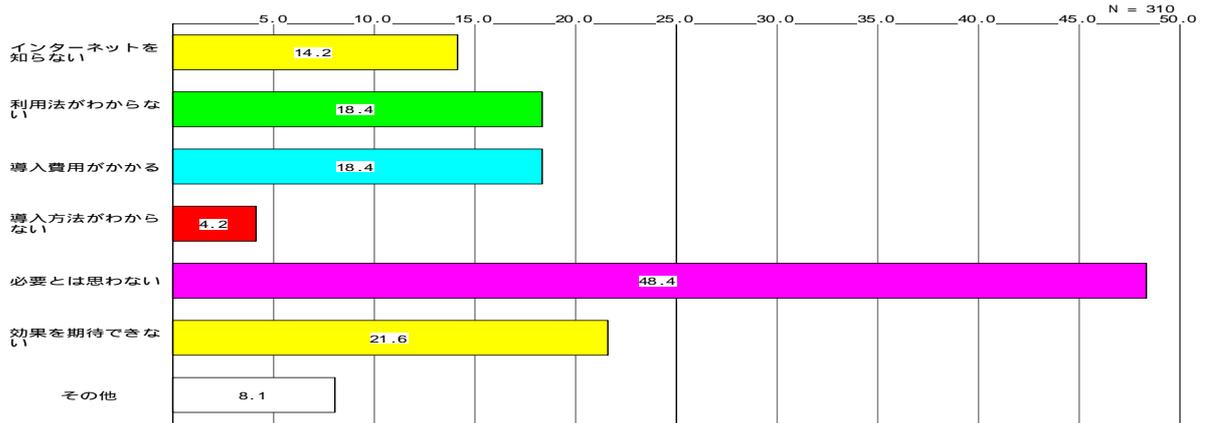
## b. 導入しない理由

必要とは思わないが48.4%と最も多く、次いで効果を期待できない21.6%、利用法がわからないおよび導入費用がかかるがともに18.4%となっている。

業種別に見ると、運輸・通信業（回答のあった「運輸・通信業」のほとんどが運送関係の企業）で必要とは思わないが80.0%と圧倒的に多く、次いで、小売業の66.7%が必要ないとしている。

従業員規模別では、規模が小さくなるほど、インターネットを知らない、利用法がわからない、導入方法がわからない、と回答した数字が高くなっている。

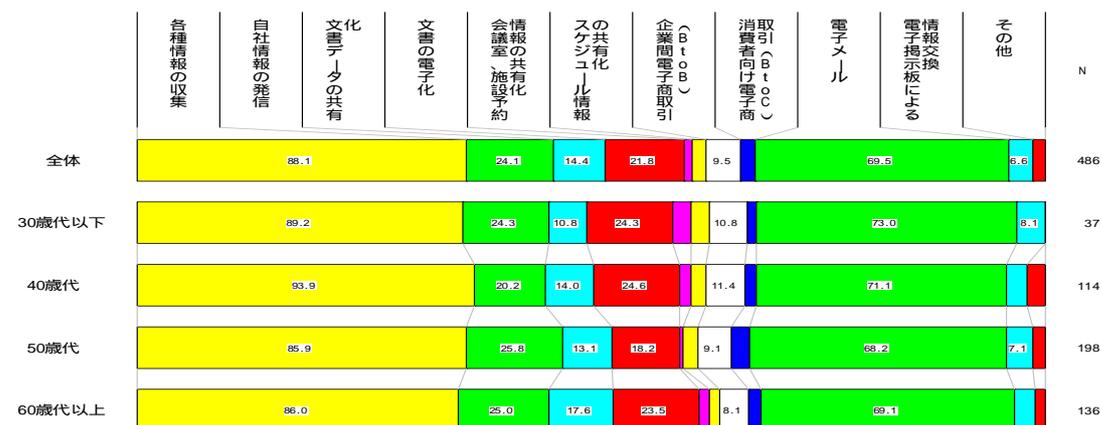
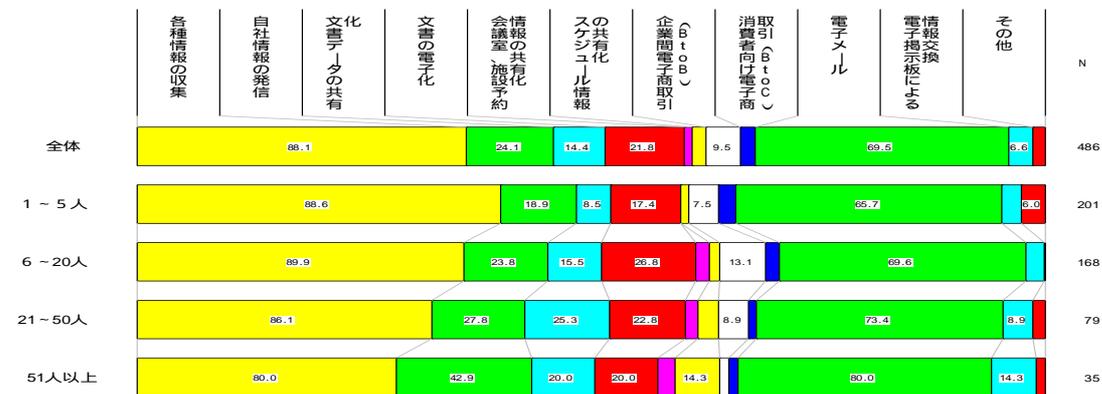
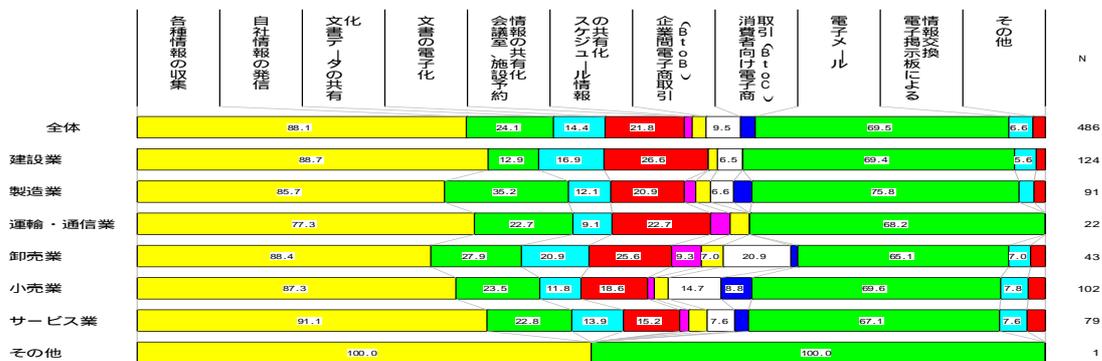
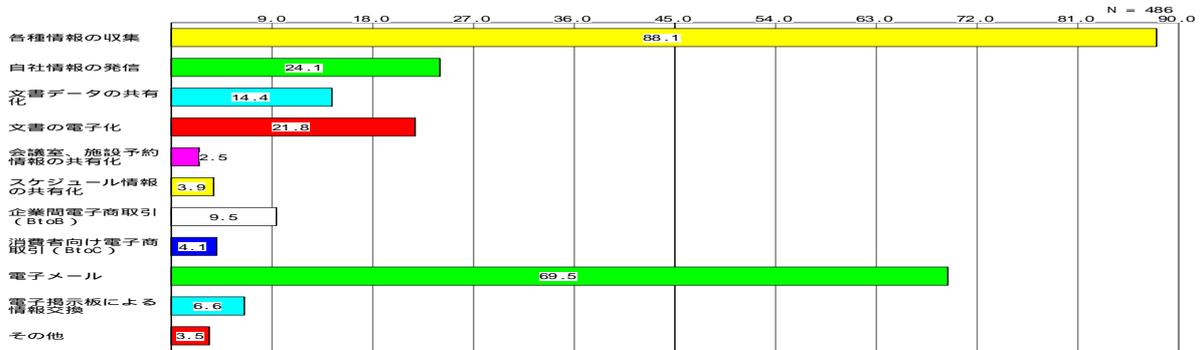
事業形態や業種、規模により必要性や認識には差があると思われるが、今後もさらにインターネットの活用効果の啓発や利用方法の周知を図る必要がある。



### c. 利用目的

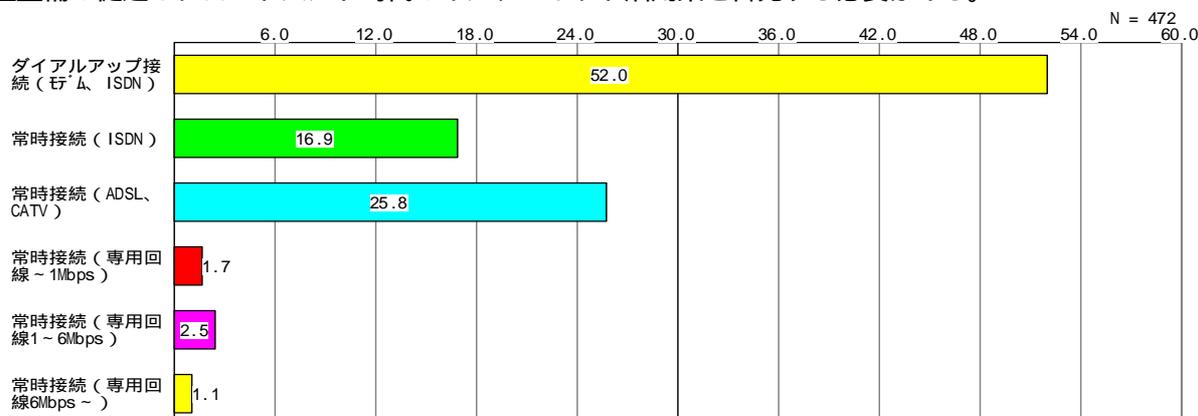
各種情報の収集 88.1%と電子メール 69.5%が圧倒的に多く、利用形態が情報収集と電子メールに特化されている結果となった。次いで多いのは自社情報の発信 24.1%となっている。

業種別や、従業員規模別、経営者の年齢別でも同様の傾向を示しており、インターネットで行える各種機能を利用していない。まだ業務革新の第一段階にあると思われ、もっと活用の幅を広げるための啓発や支援が必要である。



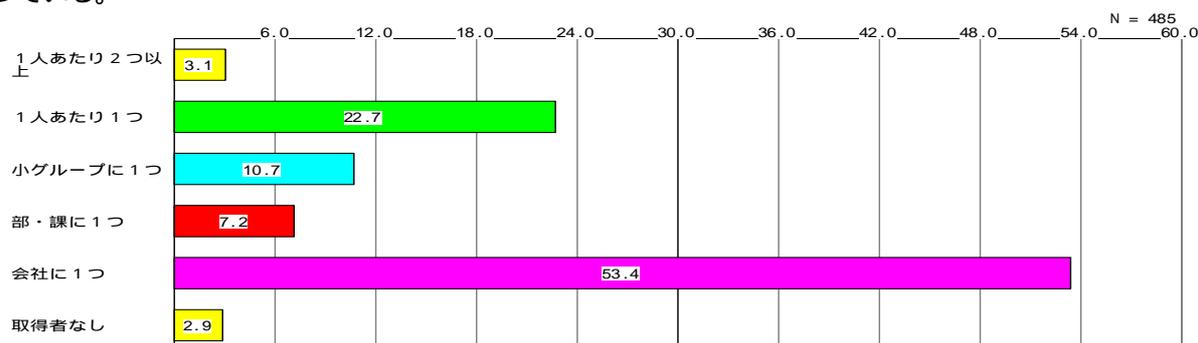
#### d . 接続方法

ダイヤルアップ接続（モデム、ISDN）が52.0%と過半数を占め、次いで常時接続（ADSL、CATV）25.8%、常時接続（ISDN）16.9%となっている。まだまだダイヤルアップ接続が多く、基盤整備の促進とブロードバンド時代のインターネット活用策を啓発する必要がある。



#### e . 電子メールアドレスの普及状況

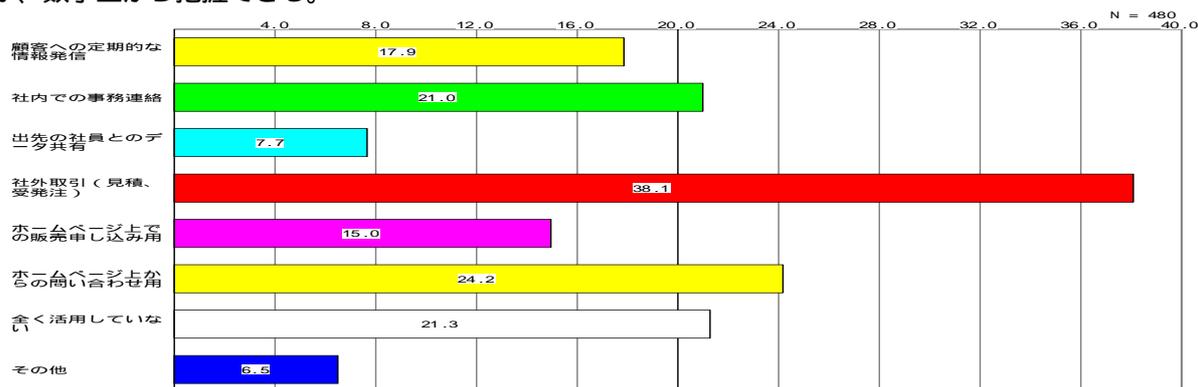
会社に1つが53.4%と過半数を占め、次いで1人あたり1つ22.7%、小グループに1つ10.7%となっている。

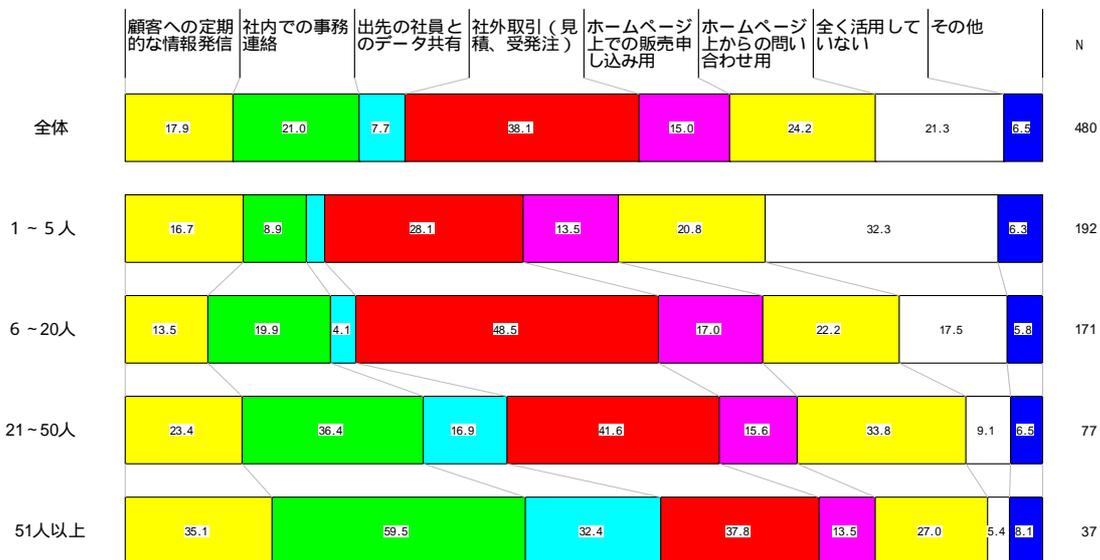
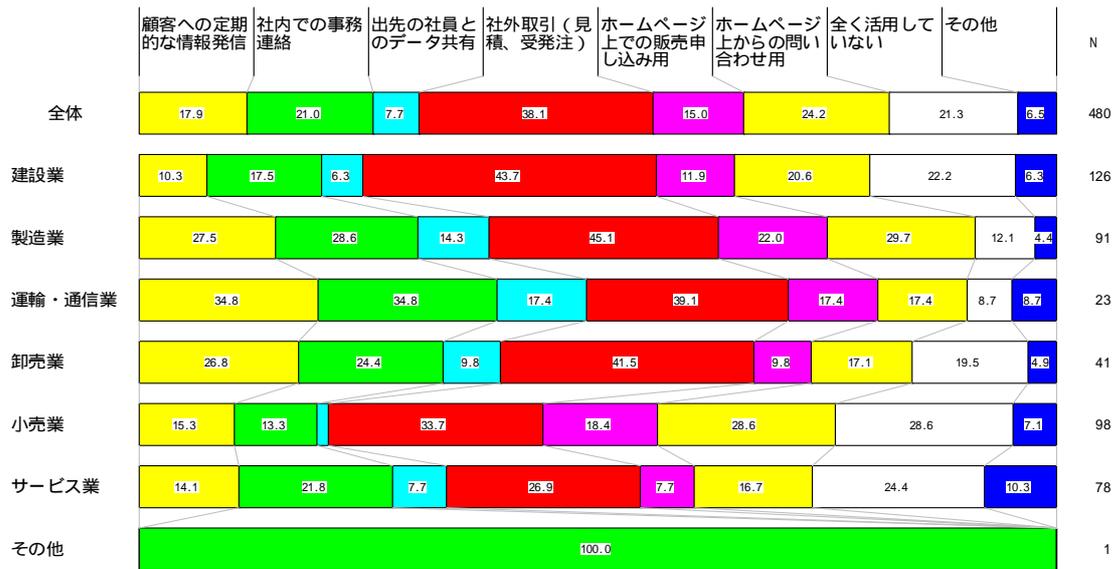


#### f . 電子メールの活用方法

社外取引（見積、受発注）が38.1%と最も多く、次いでホームページ上からの問い合わせ用24.2%、全く活用していない21.3%となっている。各利用形態とも低位にあり、積極的な活用策を啓発する必要がある。

従業員規模別では、規模が大きくなるほど社内での事務連絡に多く使用されており、規模により社内LANの構築状況に格差が表れている。また、規模が大きいほど平均的に各種機能を利用していることが、数字上から把握できる。



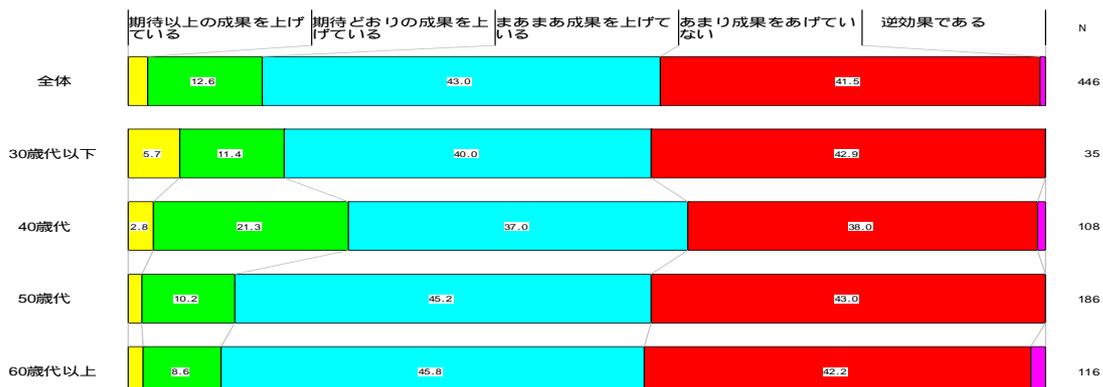
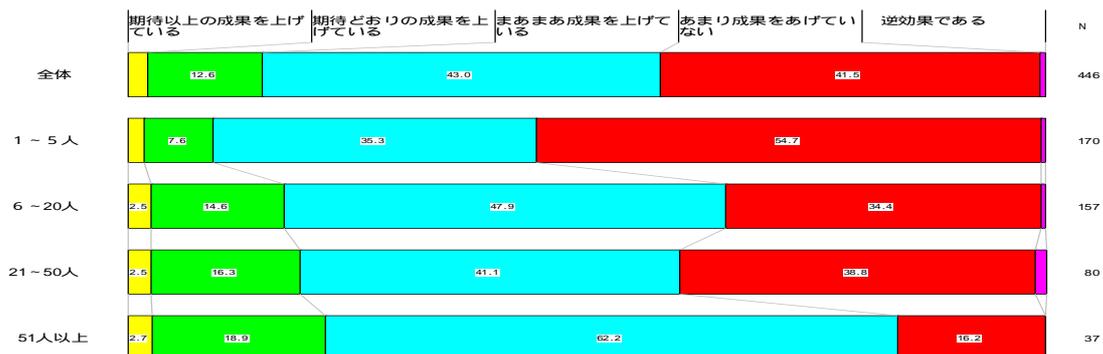
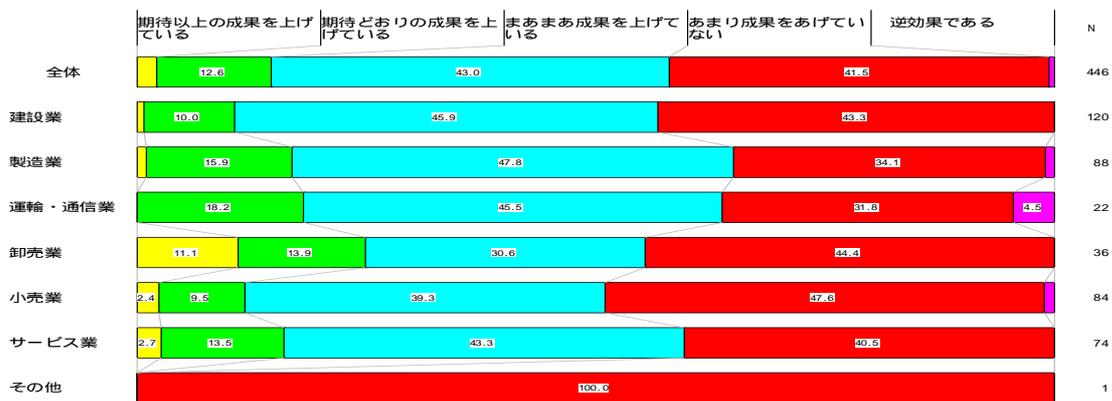
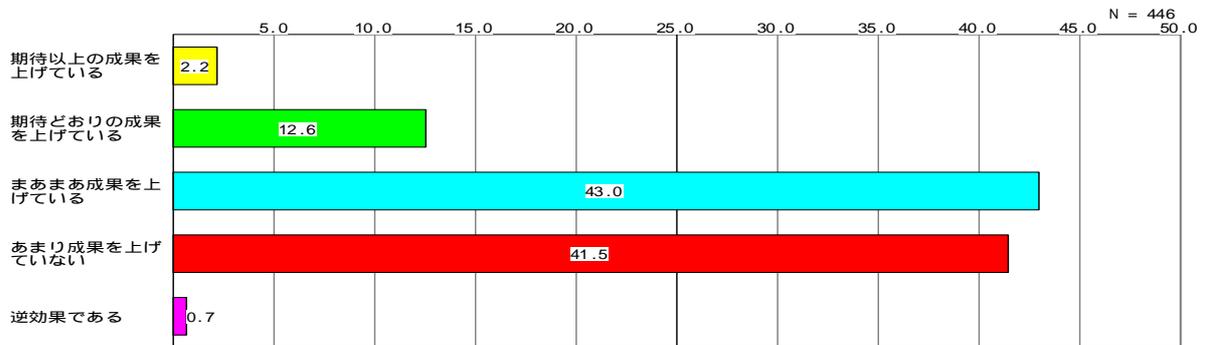


## g . 電子メールの成果

まあまあ成果を上げているが43.0%と最も多く、次いでわずかな差ではあるが、あまり効果を上げていない41.5%、期待どおりの成果を上げている12.6%となっている。

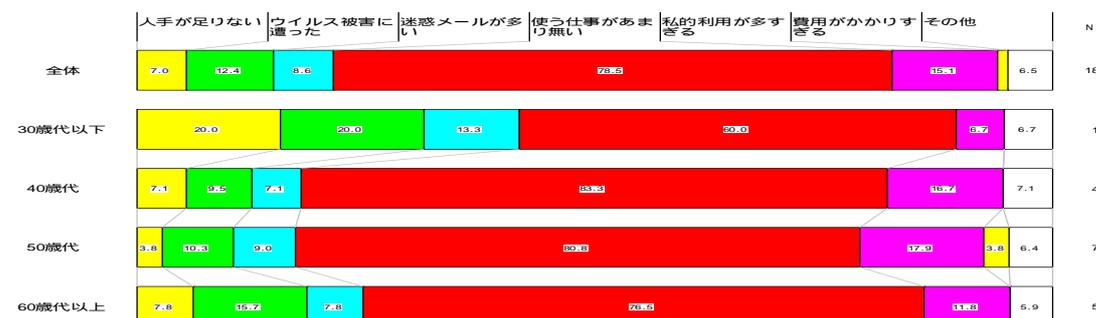
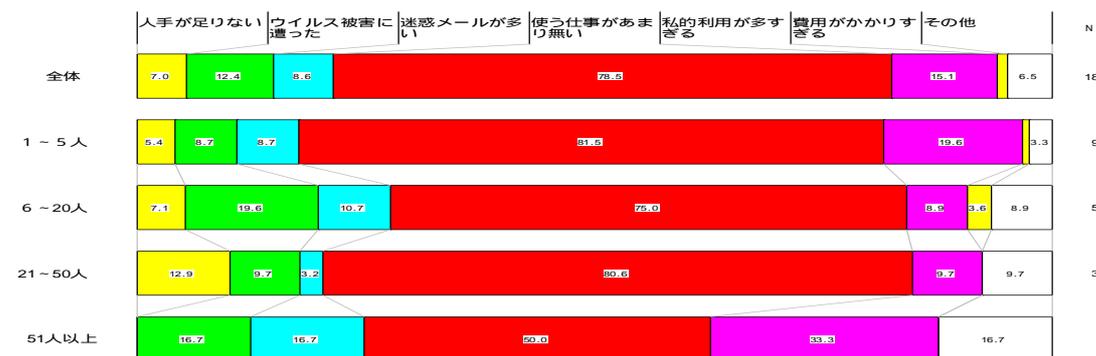
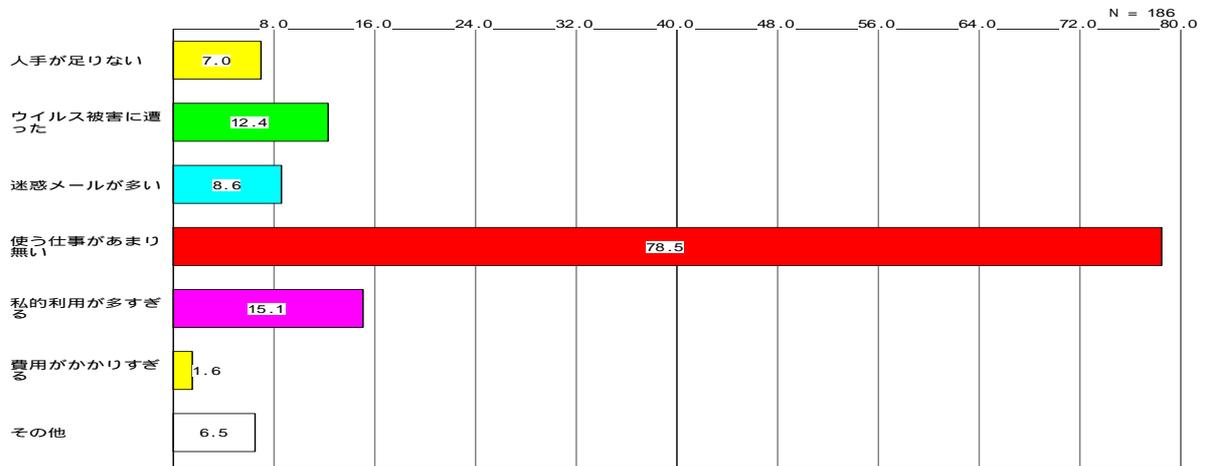
従業員規模別では、規模が大きくなるほど電子メールの成果が上がっている。

規模や業種により、利用成果は異なるが、社内LANの構築をはじめとする情報の共有化の有用性など利用方法の啓発を図る必要がある。



## h. 電子メールの成果が上がらない、または逆効果の理由

使う仕事あまり無いが78.5%と圧倒的に多く、次いで私的利用が多すぎる15.1%、ウイルス被害に遭った12.4%となっている。人手が足りないと回答したのが全体では7.0%であったのに対し、経営者の年齢が30歳代以下で20.0%と高くなっており、若い世代には浸透し、利用頻度の高いことがうかがえる。今後もさらにeメール活用策や効果、セキュリティ対策についての普及啓発や人的、技術的支援を行う必要がある。

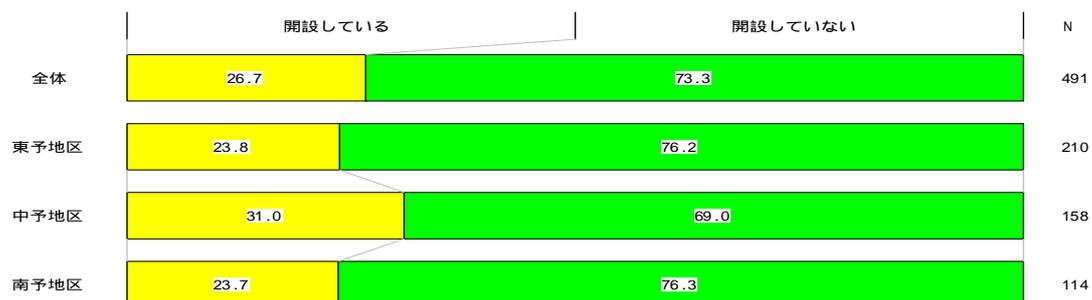
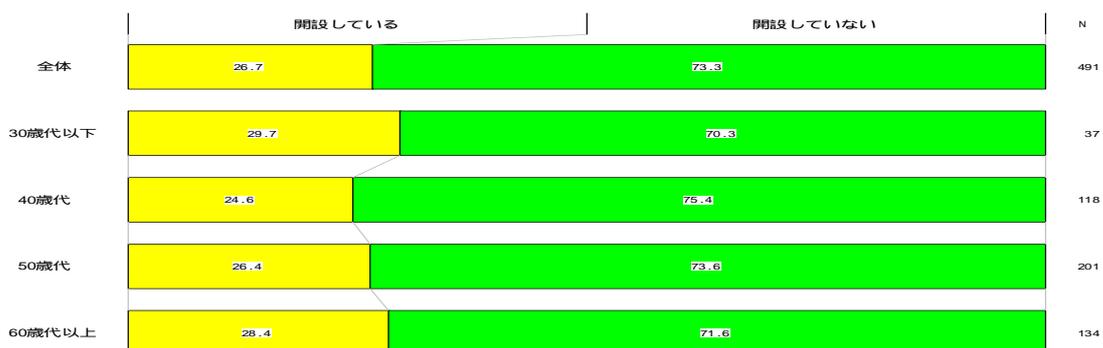
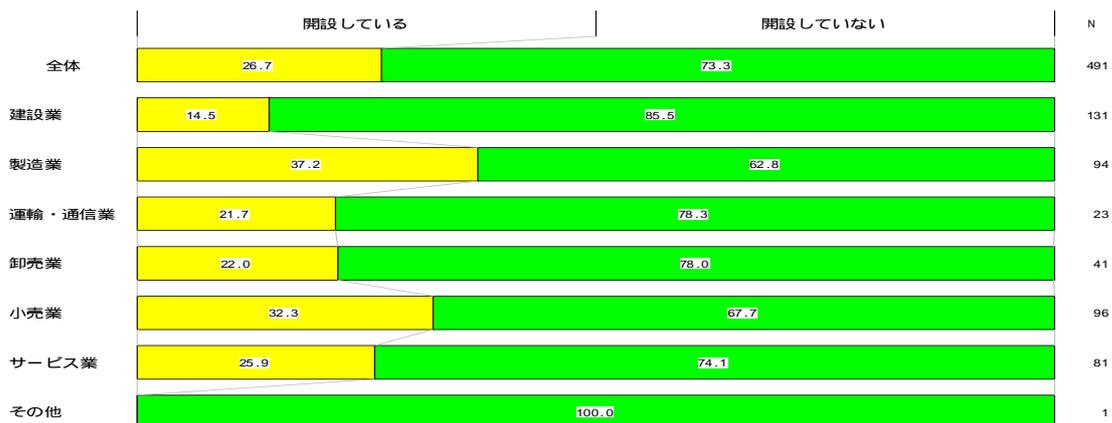


## i . ホームページの開設について

開設していない73.3%、開設している26.7%となっている。ホームページ活用の啓発を行う必要がある。

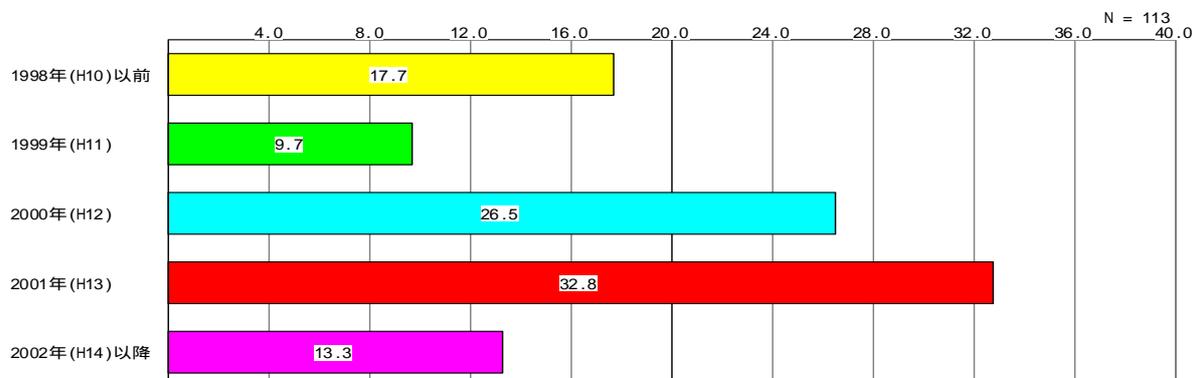
業種別の開設状況は、製造業、小売業、サービス業で開設している所が比較的多く、従業員規模別では、開設していると回答したのは、50人以下では若干の開きはあるものの、全て20%台の開設状況であるが、51人以上の企業では6割近くが開設しており、50人程度の規模を境に大きく開設状況に開きがある。

地区別の開設状況は、中予地域が31.0%ともっとも多く、東予区、南予地区については23%台でほぼ同様の接続率であった。



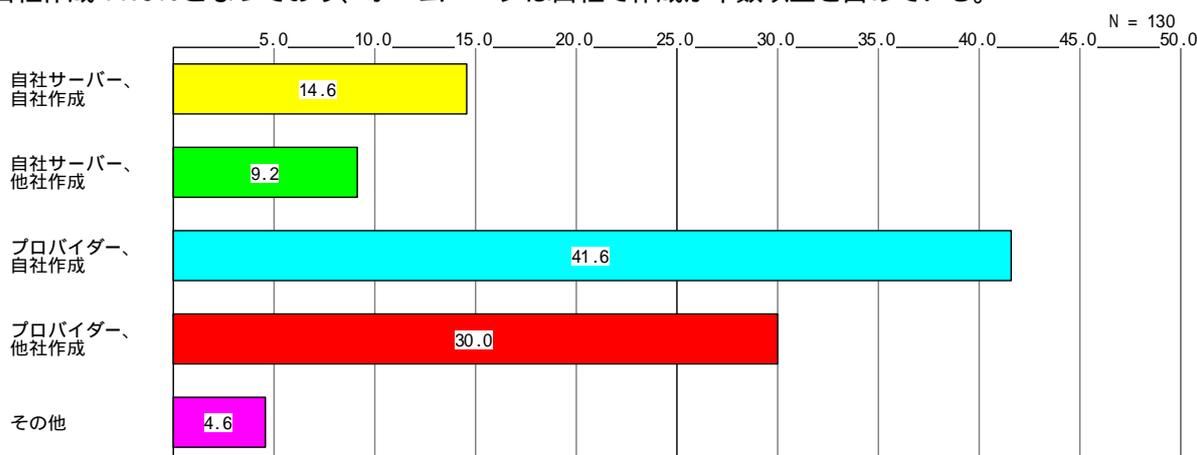
## j . ホームページの開設時期

2001年(H13)が32.8%と最も多く、次いで2000年(H12)26.5%、1998年(H10)以前17.7%となっている。



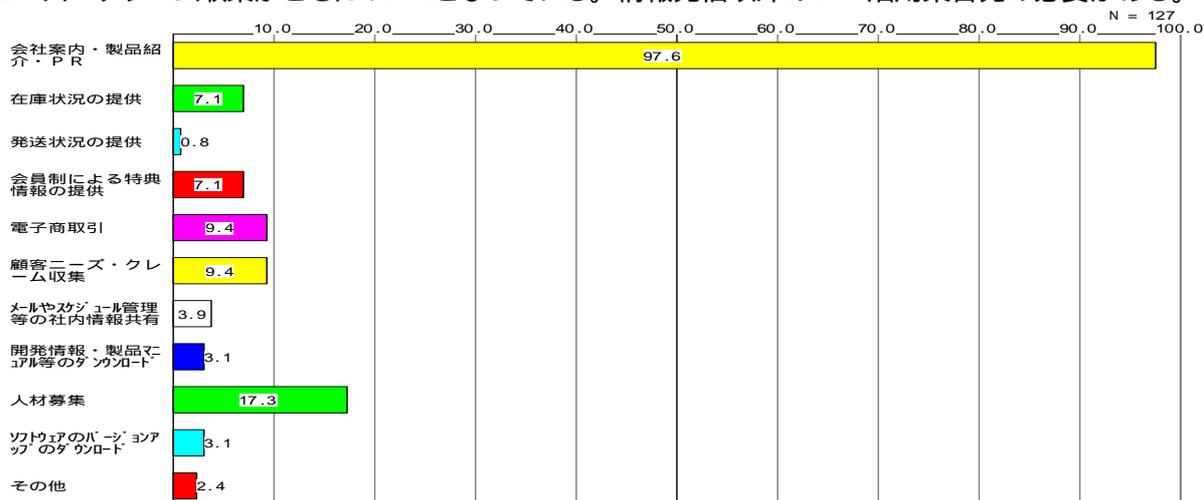
## k . ホームページの開設方法

プロバイダー・自社作成が41.6%と最も多く、次いでプロバイダー・他社作成30.0%、自社サーバー・自社作成14.6%となっており、ホームページは自社で作成が半数以上を占めている。



## l . ホームページ上でやっているサービス

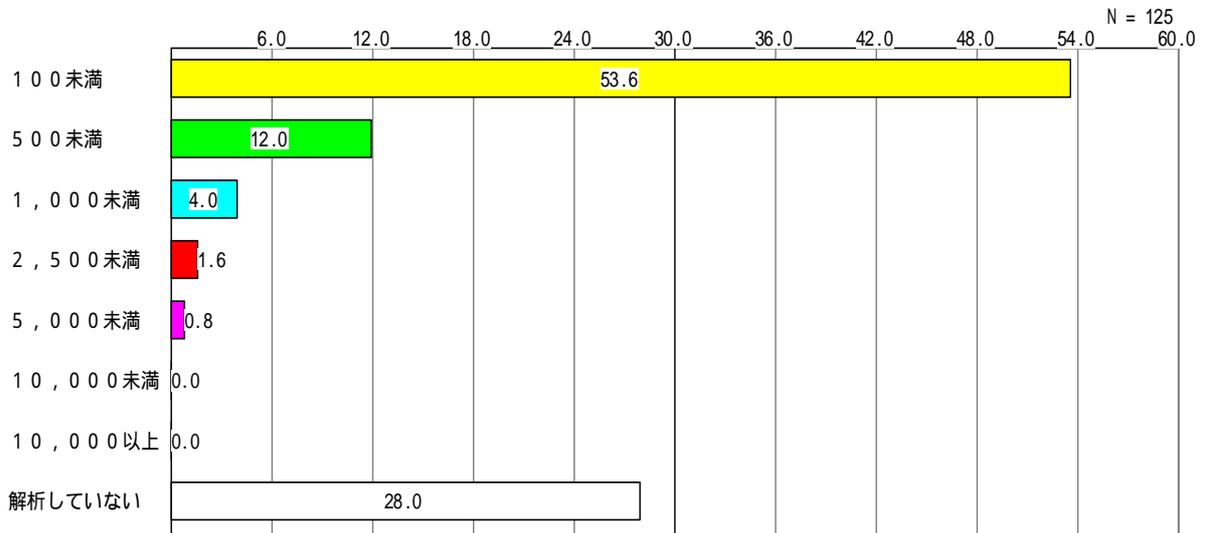
会社案内・製品紹介・PRが97.6%と圧倒的に多く、次いで人材募集17.3%、電子商取引および顧客ニーズ・クレーム収集がともに9.4%となっている。情報発信以外のHP活用策啓発の必要がある。



### m. トップページへの平均アクセス数（一ヶ月）

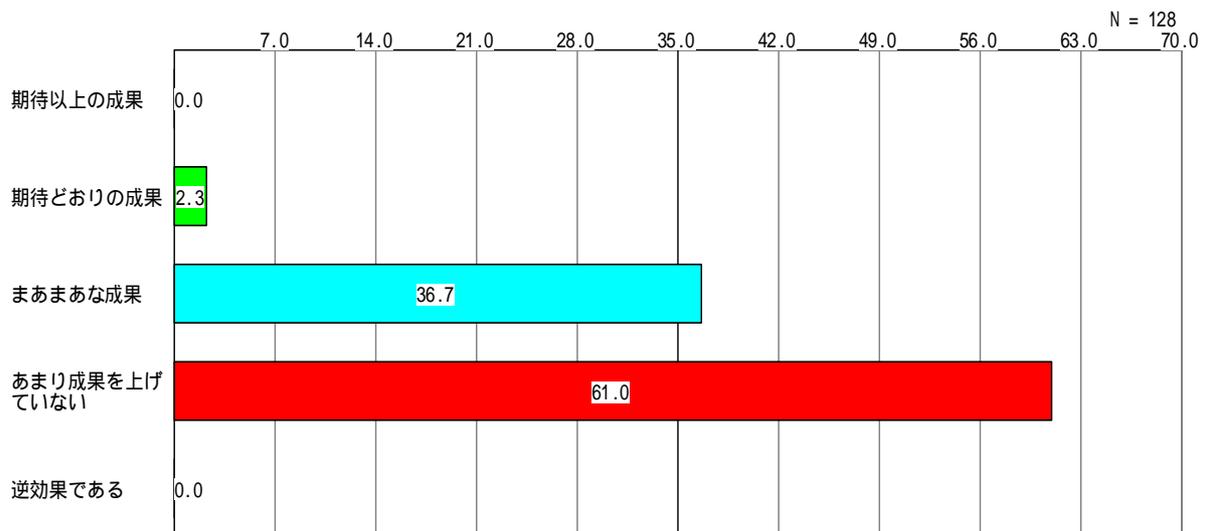
1000未満が53.6%と過半数を占め、次いで解析していない28.0%、500未満12.0%となっており、半数以上が1日のアクセス件数が数件である。ホームページの開設が目的となっており、ツールとして活用するという意識に乏しいことがうかがえる。

ホームページのPRに関する啓発や方法について支援の必要がある。



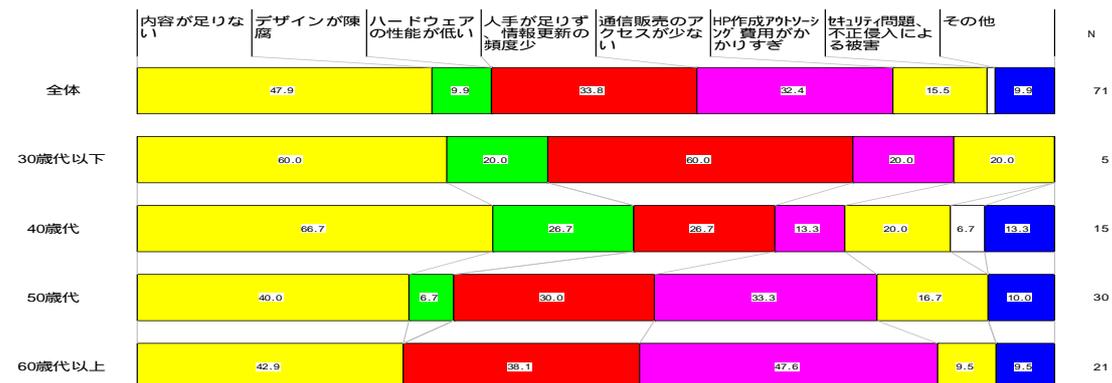
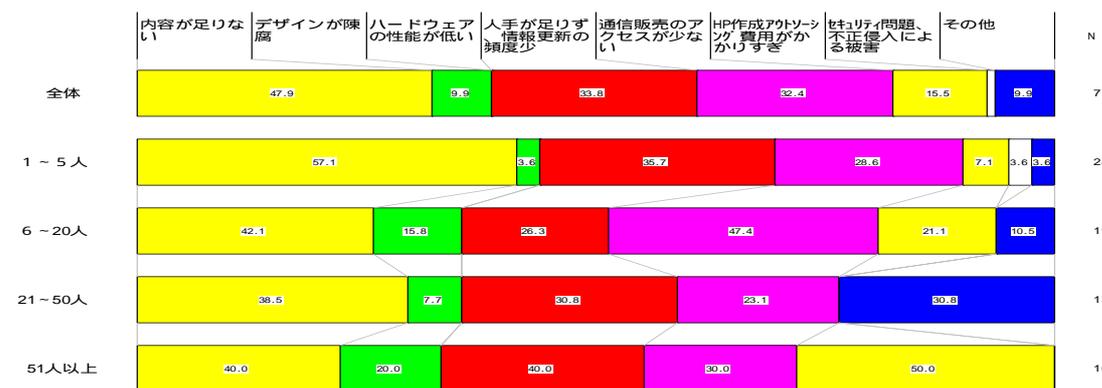
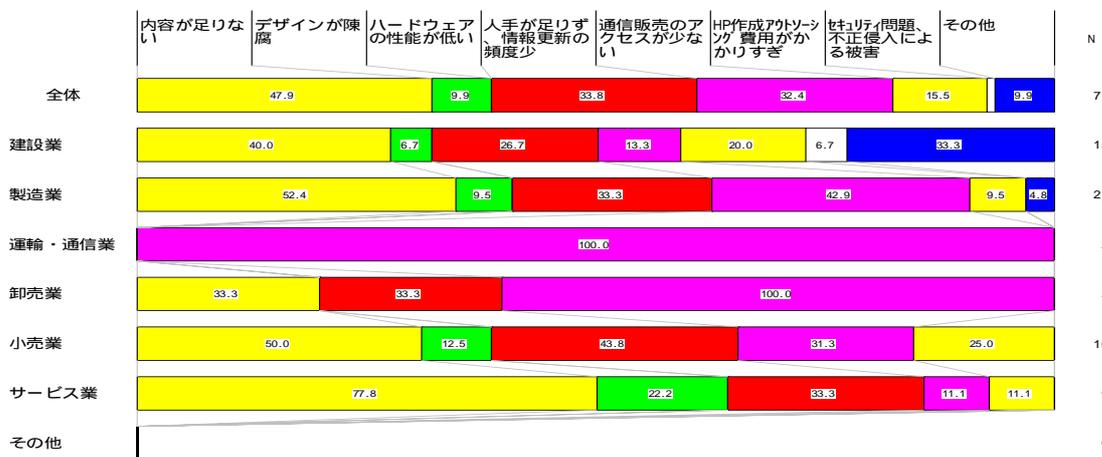
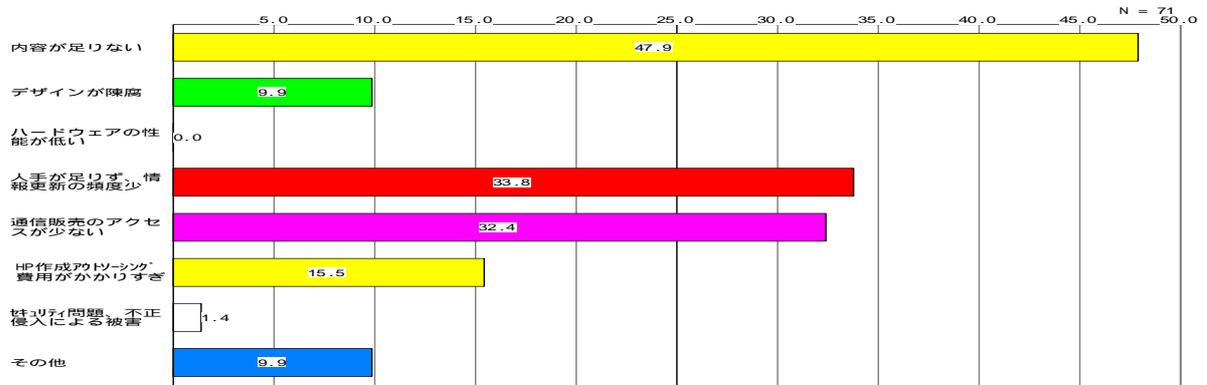
### n. ホームページ開設の成果

あまり成果を上げていないが61.0%と過半数を占め、次いでまあまあな成果36.7%、期待どおりの成果2.3%となっている。ホームページが、業務上まだまだ有効活用されていない。



## ○ . ホームページが成果を上げていない、または逆効果の理由

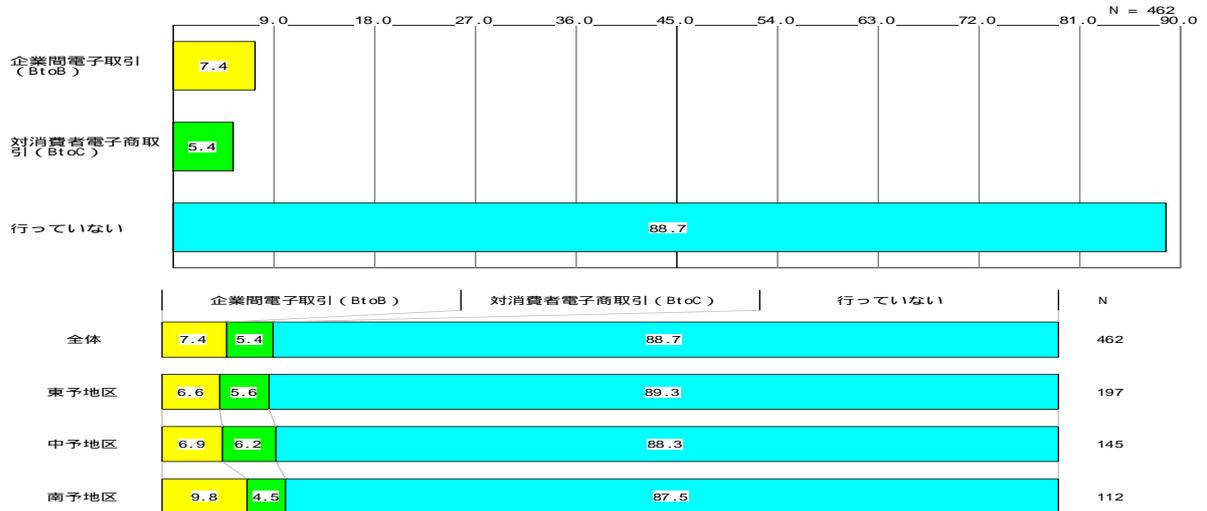
内容が足りないが47.9%と最も多く、次いで人手が足りず、情報更新の頻度少33.8%、通信販売のアクセスが少ない32.4%となっている。HPのコンテンツ構築、更新作業ができる人材養成等を行う必要がある。



### p. 電子商取引 ( E C ) について

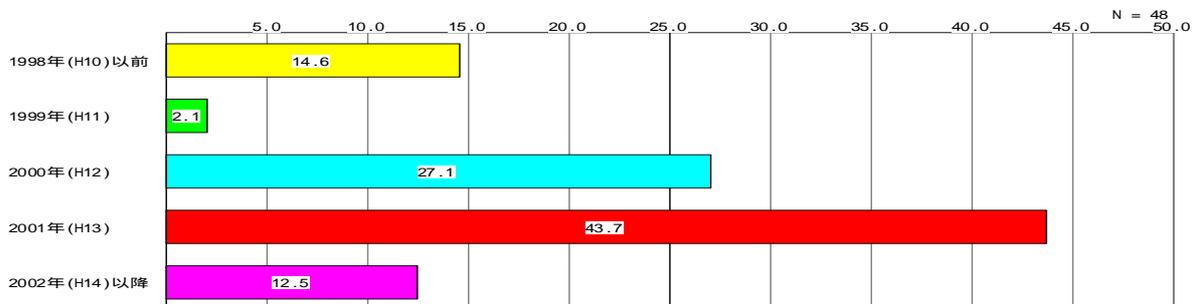
行っていないが 88.7%と圧倒的に多く、次いで企業間電子取引 ( B t o B ) 7.4%、対消費者電子商取引 ( B t o C ) 5.4%となっている。

地区別での E C の取引状況は、南予地区がもっとも多く 14.3%、次いで中予地区、東予地区となっている。



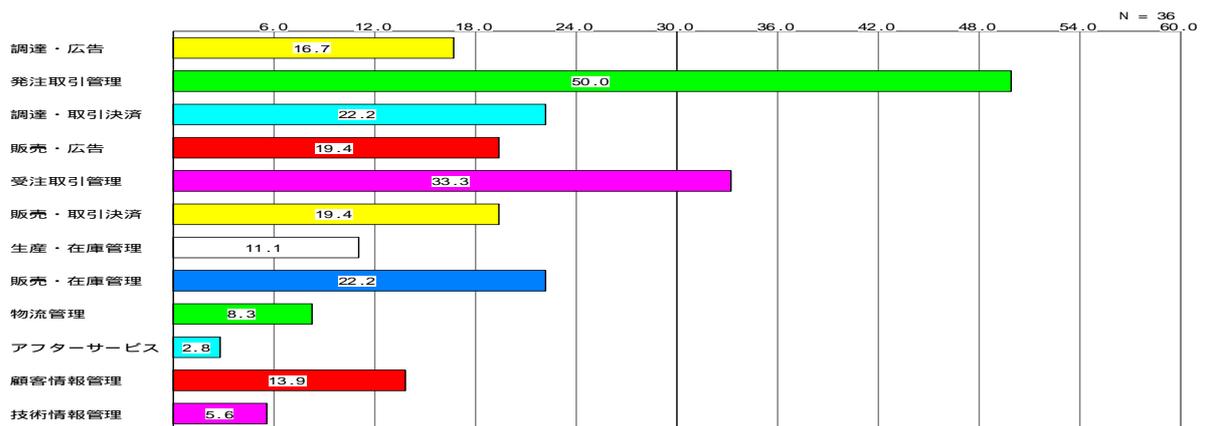
### q. 電子商取引 ( E C ) の開始時期

2001年 ( H 1 3 ) が 43.7%と最も多く、次いで2000年 ( H 1 2 ) 27.1%、1998年 ( H 1 0 ) 以前 14.6%となっている。



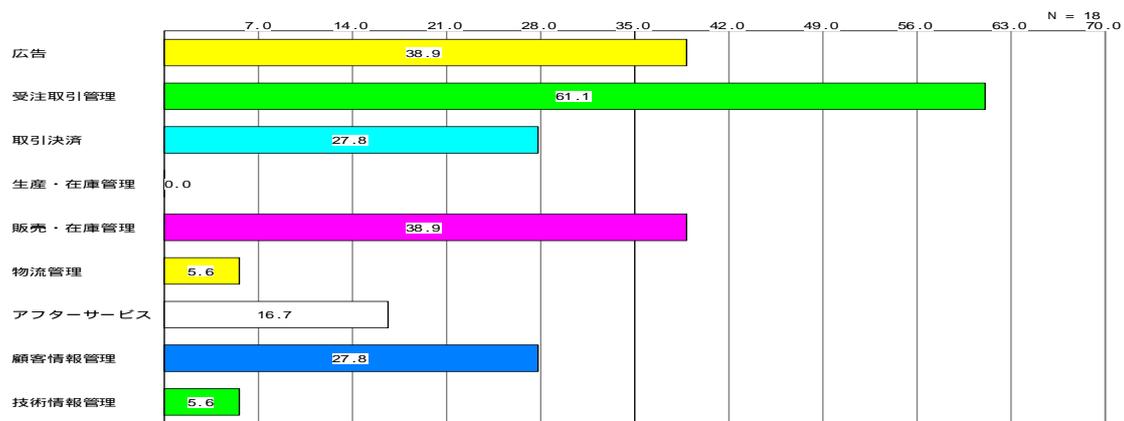
### r. 企業間電子取引 ( B t o B ) の内容

発注取引管理が 50.0%と最も多く、次いで受注取引管理 33.3%、調達・取引決済および販売・在庫管理がともに 22.2%となっている。



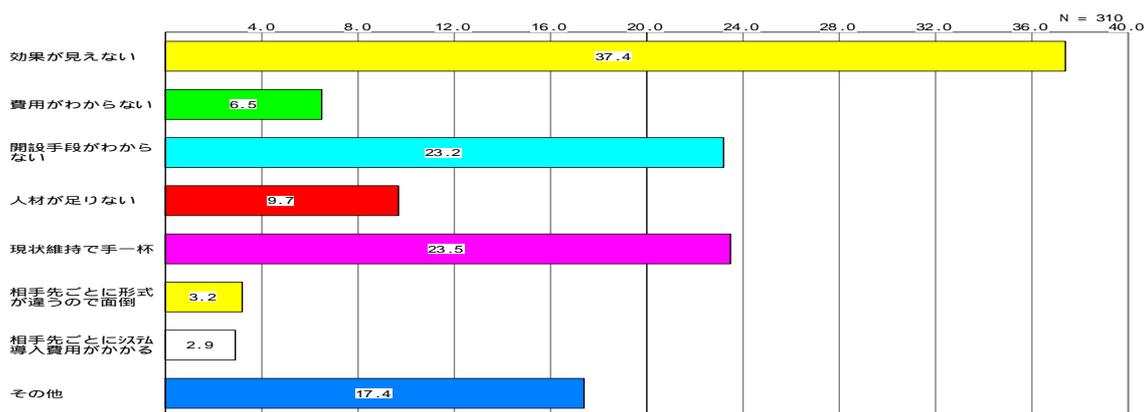
### s . 対消費者電子商取引 ( B t o C ) の内容

受注取引管理が61.1%と最も多く、次いで広告および販売・在庫管理がともに38.9%となっている。



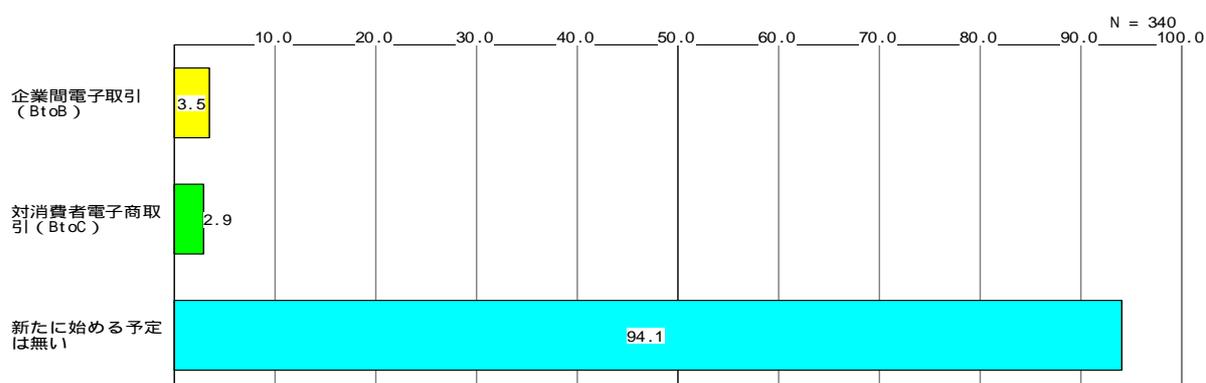
### t . 企業間電子取引 ( B t o B ) や対消費者電子商取引 ( B t o C ) を行わない理由

効果が見えないが37.4%と最も多く、次いで現状維持で手一杯23.5%、開設手段がわからない23.2%となっている。各企業に応じて、ECの有用性を啓発するとともに、技術支援が必要である。



### u . 今後1年以内に始める予定のもの

新たに始める予定は無いが94.1%と圧倒的に多く、次いで企業間電子取引 ( B t o B ) 3.5%、対消費者電子商取引 ( B t o C ) 2.9%となっている。

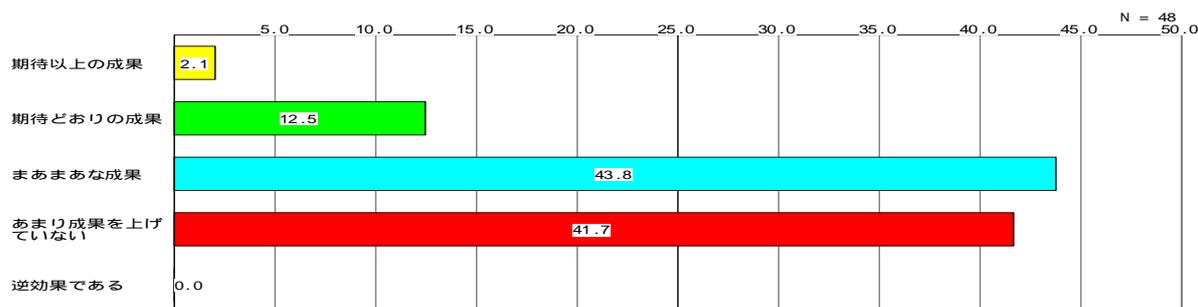


### v. 電子商取引（EC）における年間取引額

100万円以下が39.2%と最も多く、次いで100万円超～200万円15.7%、500万円超～1,000万円13.7%となっている。

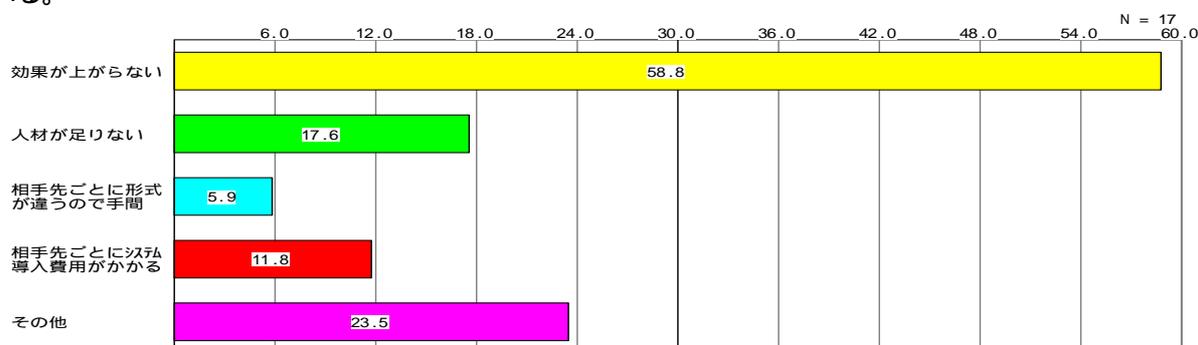
### w. 電子商取引（EC）の成果

まあまあな成果が43.8%と最も多く、一定の成果があると考えられる。次いでわずかな差ではあるが、あまり成果を上げていない41.7%、期待どおりの成果12.5%となっている。



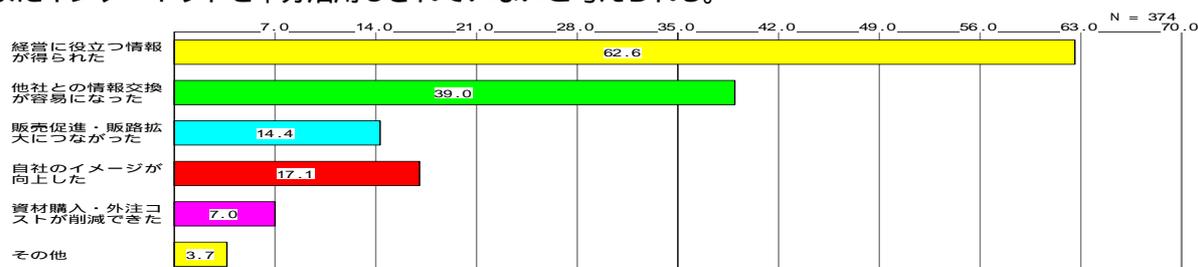
### x. 電子商取引（EC）が成果を上げていない、または逆効果の理由

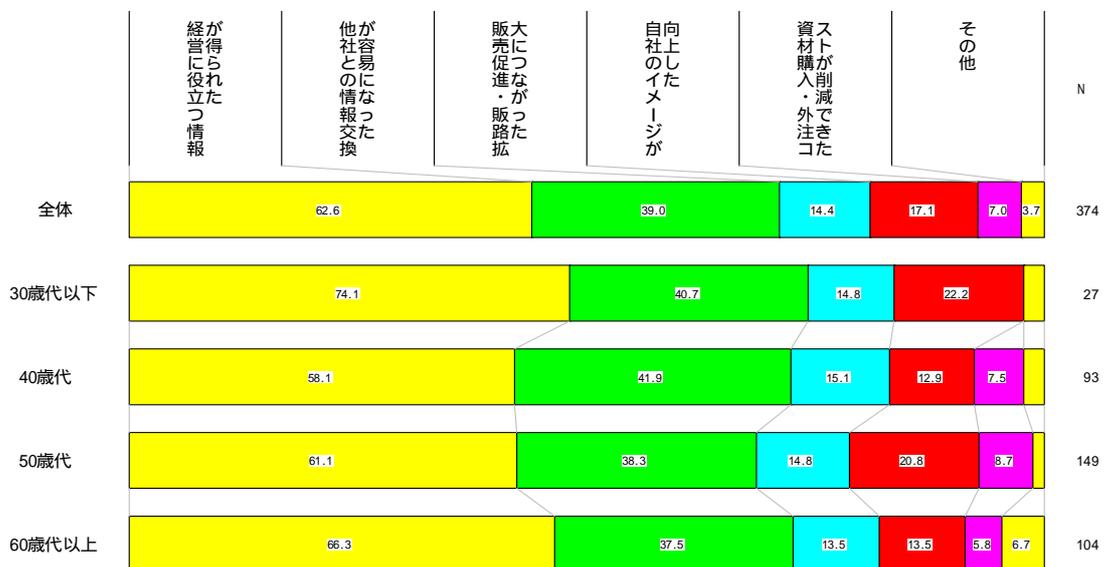
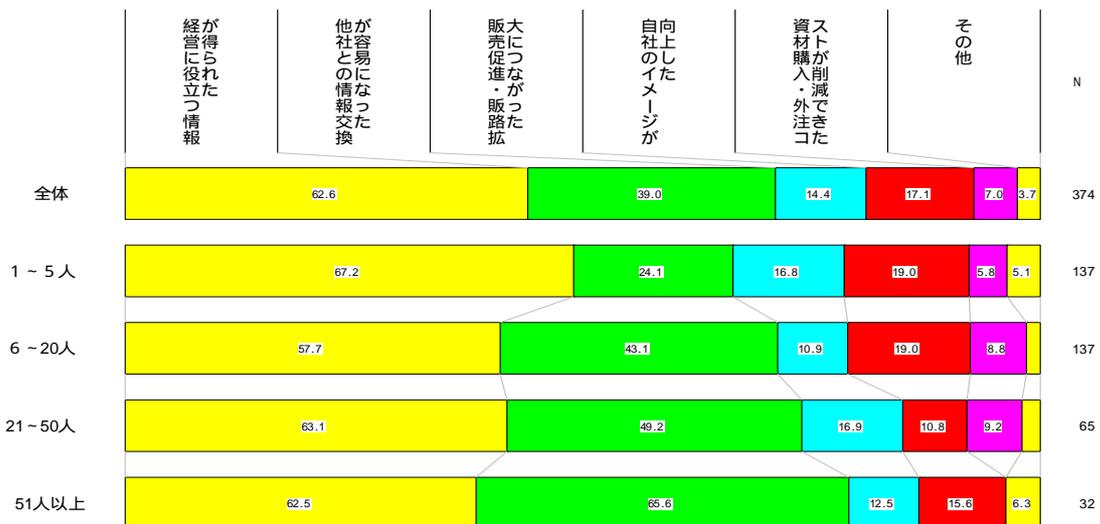
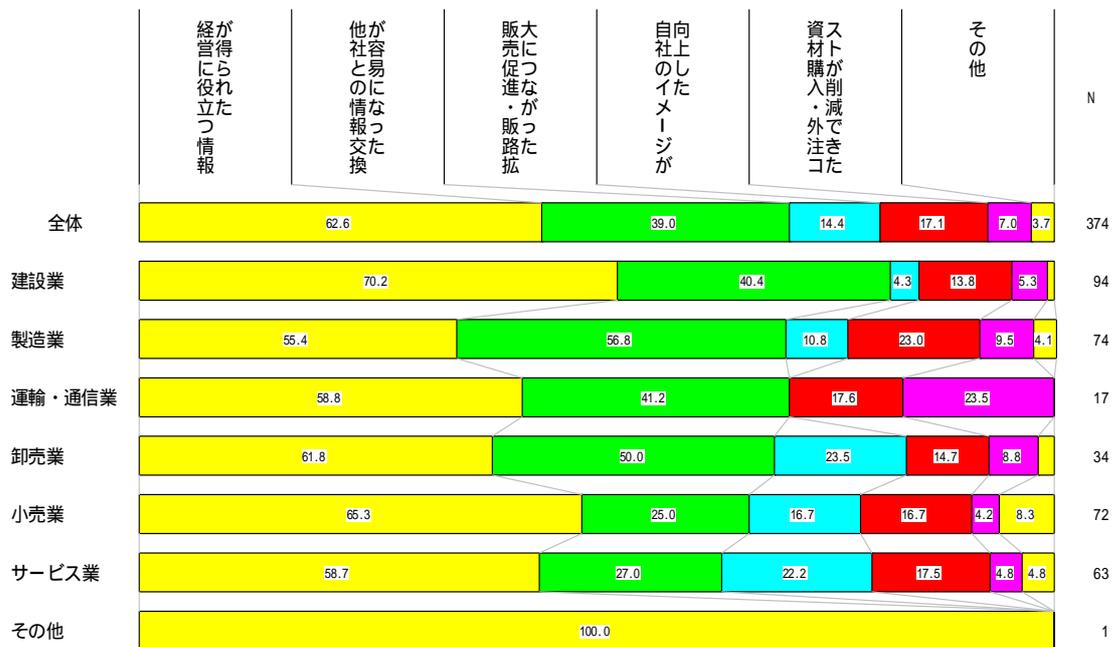
効果が上がらないが58.8%と過半数を占め、次いでその他23.5%、人材が足りない17.6%となっている。



### y. 総合的にみたインターネット利用の効果

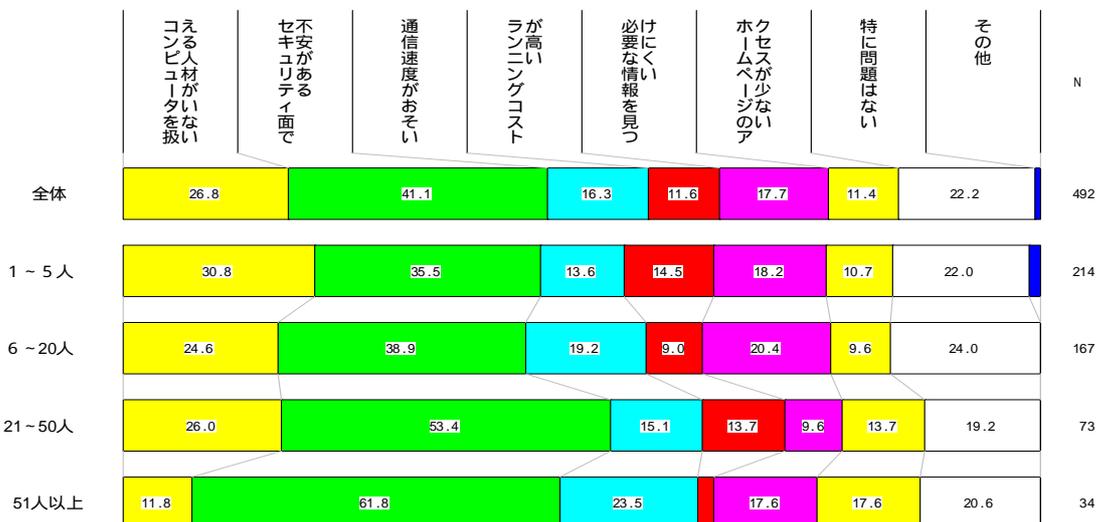
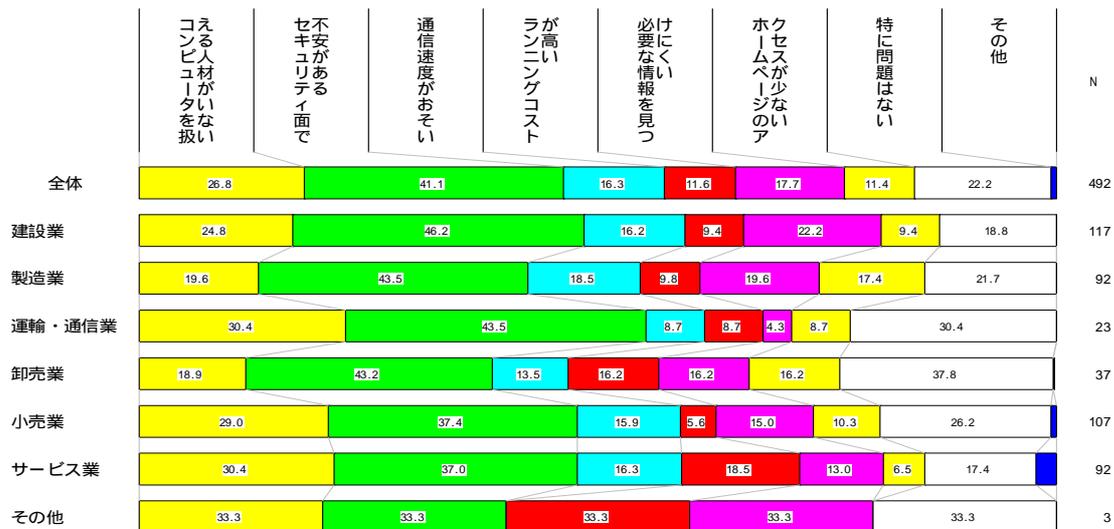
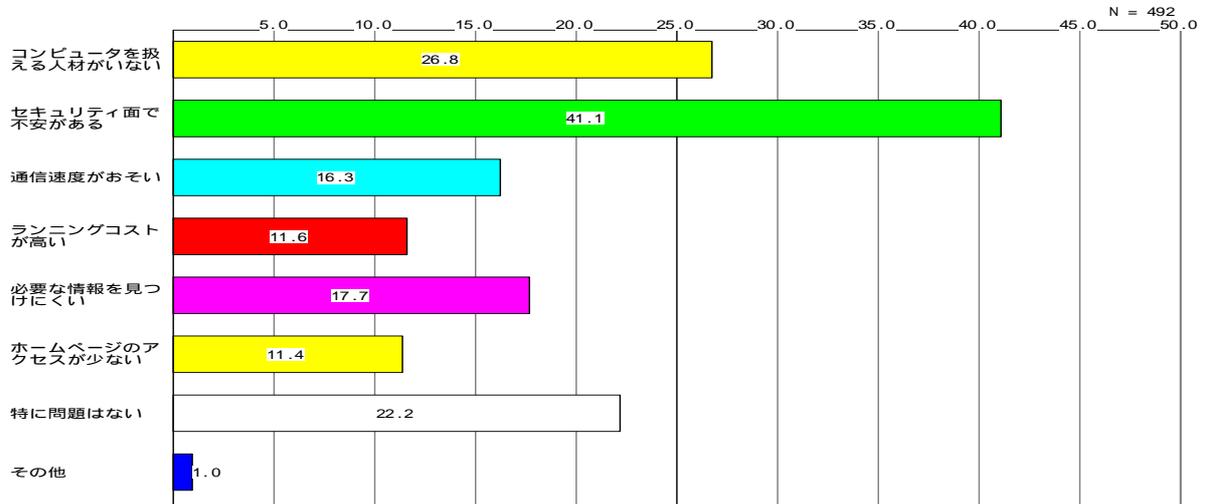
経営に役立つ情報が得られたが62.6%と最も多く、次いで他社との情報交換が容易になった39.0%、自社のイメージが向上した17.1%となっている。情報の受発信としての利用効果が圧倒的に多く、まだまだインターネットを十分活用しきれていないと考えられる。

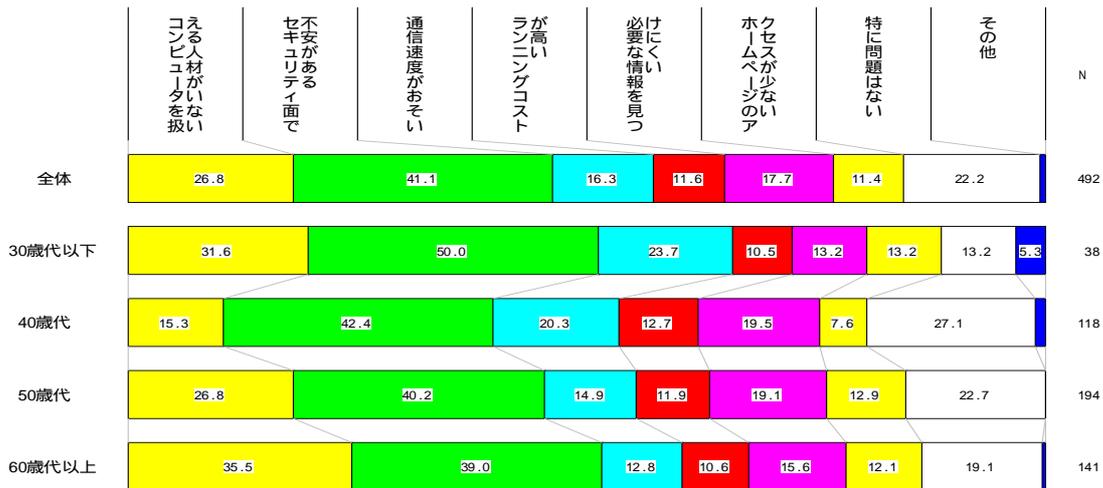




## z. インターネット利用における問題点

セキュリティ面で不安があるが41.1%と最も多く、次いでコンピュータを扱える人材がない26.8%、特に問題はない22.2%となっている。セキュリティ対策などのソフト面での対応、人材養成など、個々の企業に応じた支援を行う必要がある。

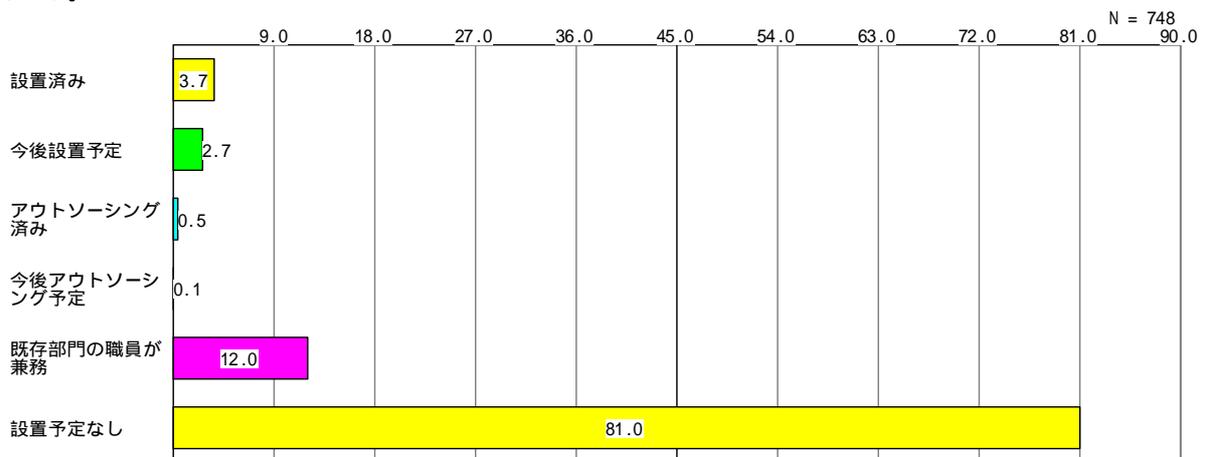




#### 4. IT化推進体制について

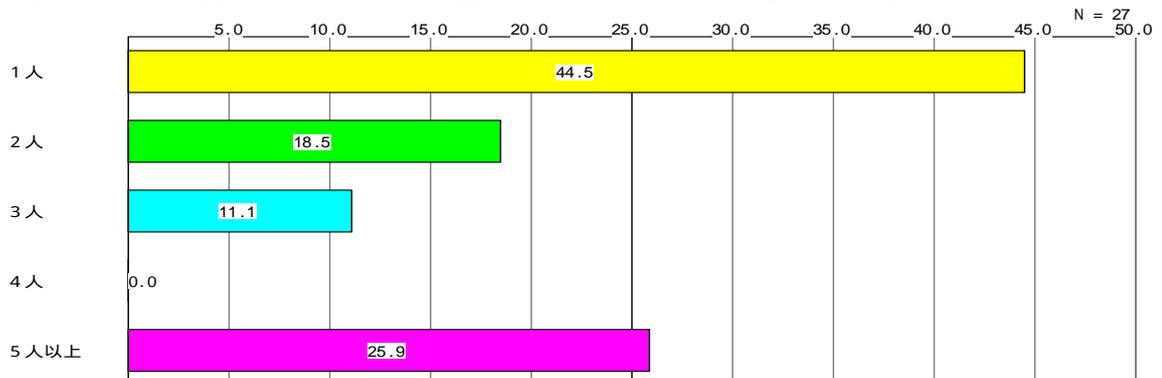
##### a. 独立したIT部門や情報システム部門の設置について

設置予定なしが81.0%と圧倒的に多く、次いで既存部門の職員が兼務12.0%、設置済み3.7%となっている。



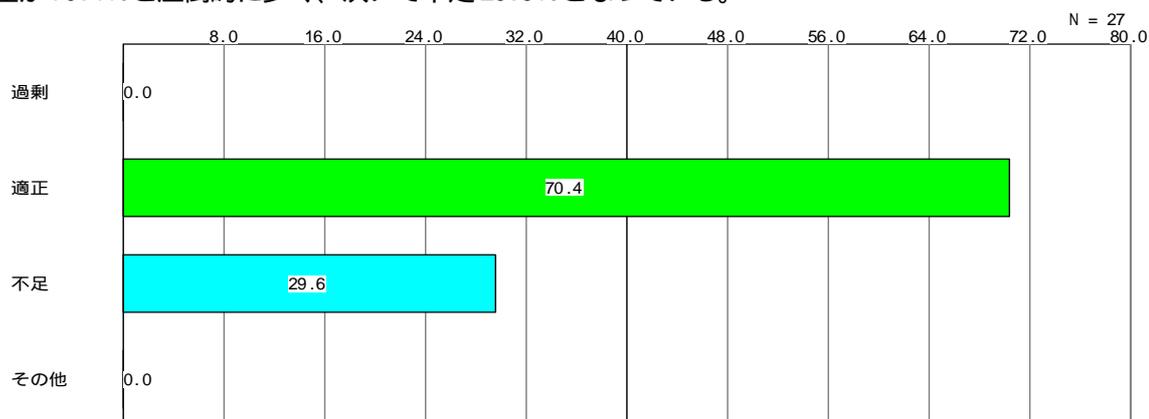
##### b - 1. IT部門や情報システム部門の人員

1人が44.5%と最も多く、次いで5人以上25.9%、2人18.5%となっている。



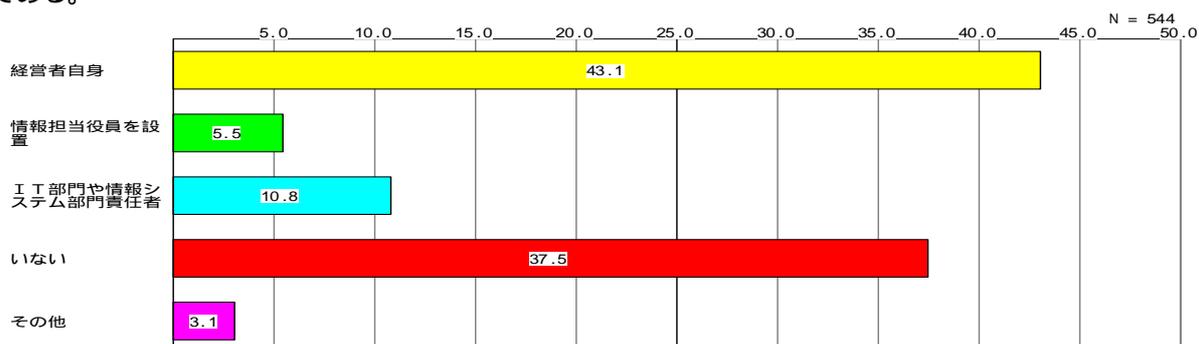
## b - 2 . I T部門や情報システム部門の状況

適正が70.4%と圧倒的に多く、次いで不足29.6%となっている。



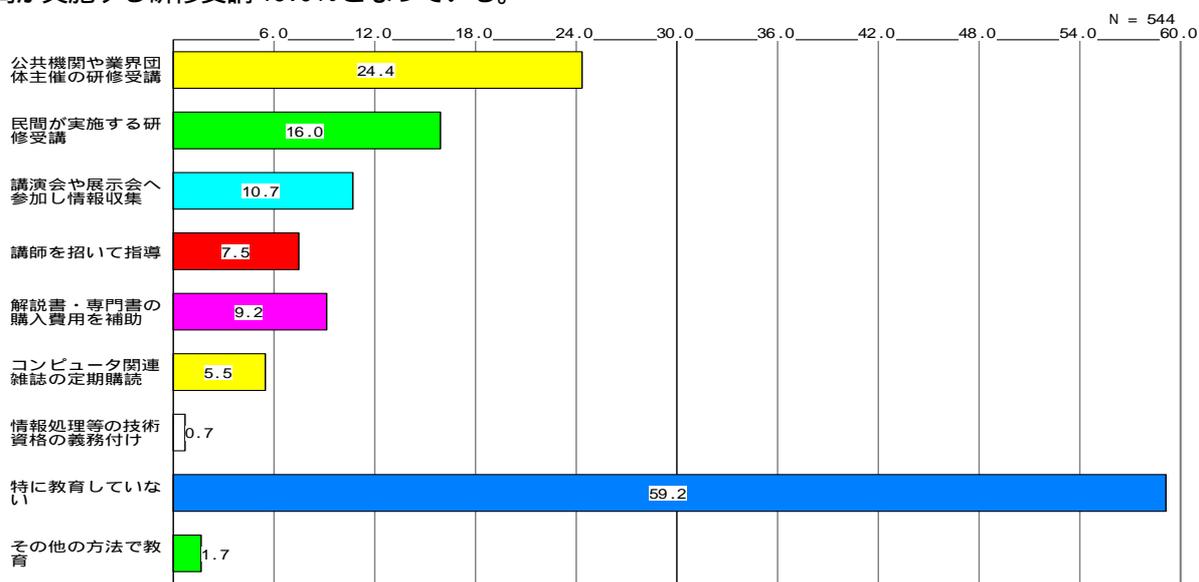
## c . 社内の情報化の責任者

経営者自身が43.1%と最も多く、次いでいない37.5%、I T部門や情報システム部門責任者10.8%となっている。中小企業の情報化は、経営者の意識に左右されると考えられ、経営者の意識啓発が必要である。



## d . I T化推進のための人材育成策として実施していること

特に教育していないが59.2%と圧倒的に多く、次いで公共機関や業界団体主催の研修受講24.4%、民間が実施する研修受講16.0%となっている。

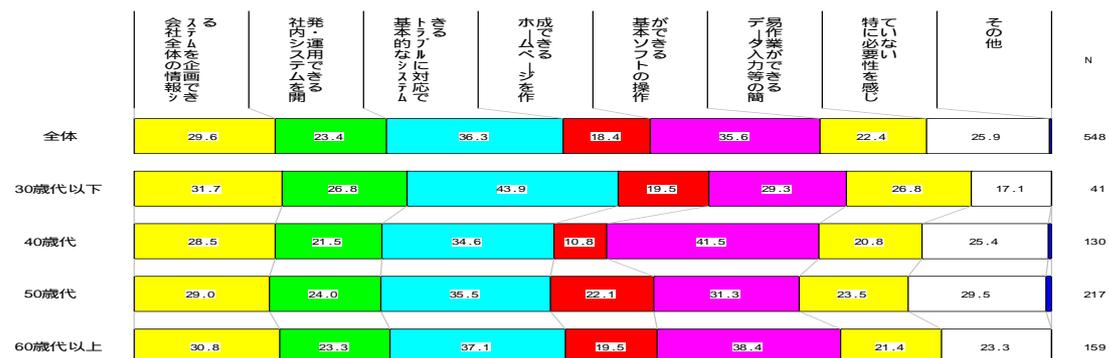
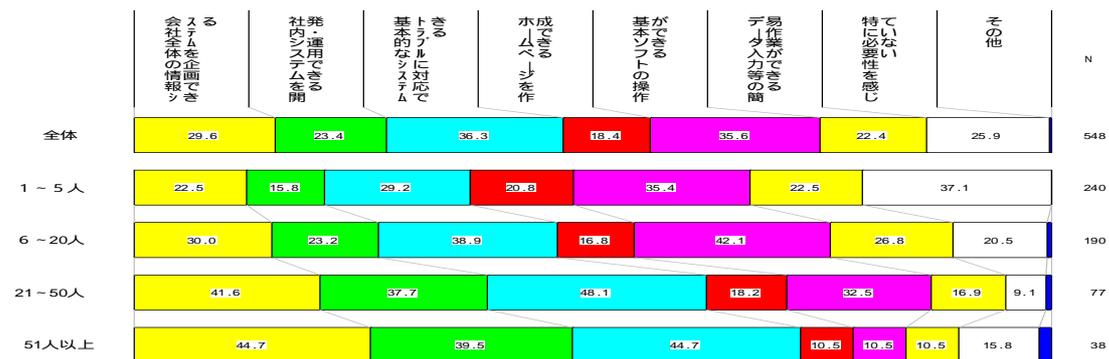
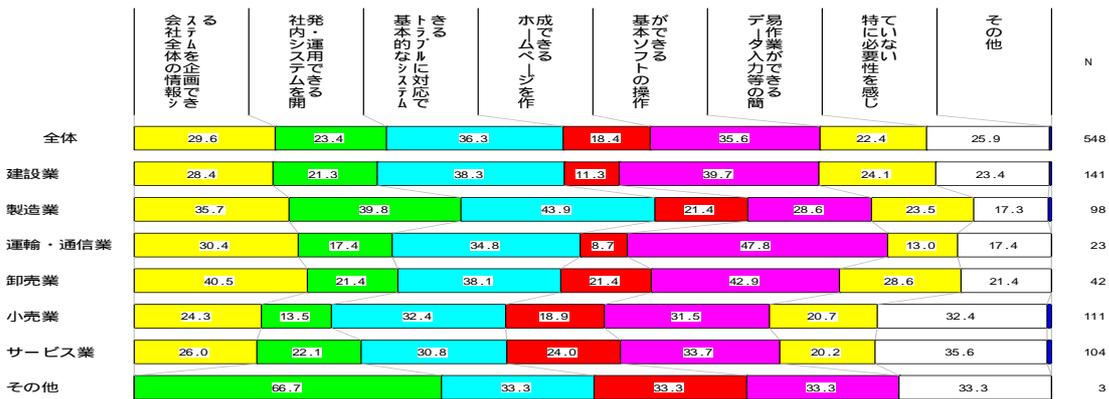
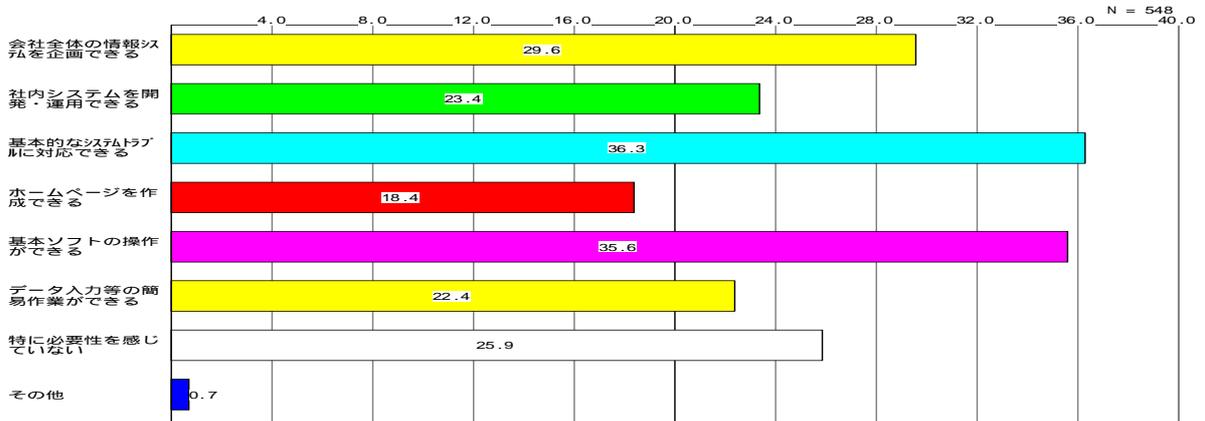


### e. IT化を進める上で必要だと思われる人材

基本的なシステムトラブルに対応できるが36.3%と最も多く、次いでわずかな差ではあるが、基本ソフトの操作ができる35.6%、会社全体の情報システムを企画できる29.6%となっている。

従業員規模別では、規模が大きくなるほど、会社全体のシステムを企画できる、社内システムを開発・運用できるなどの、高度な知識と実務能力を要求している。一方、規模の小さい企業では、まだ基本的なパソコン利用サポートの必要性が高い。

各企業の規模、業種など個々の実態に対応した能力を育成する必要がある。



## 5. IT設備投資及び支援策について

### a. 自社のIT化のための設備投資について

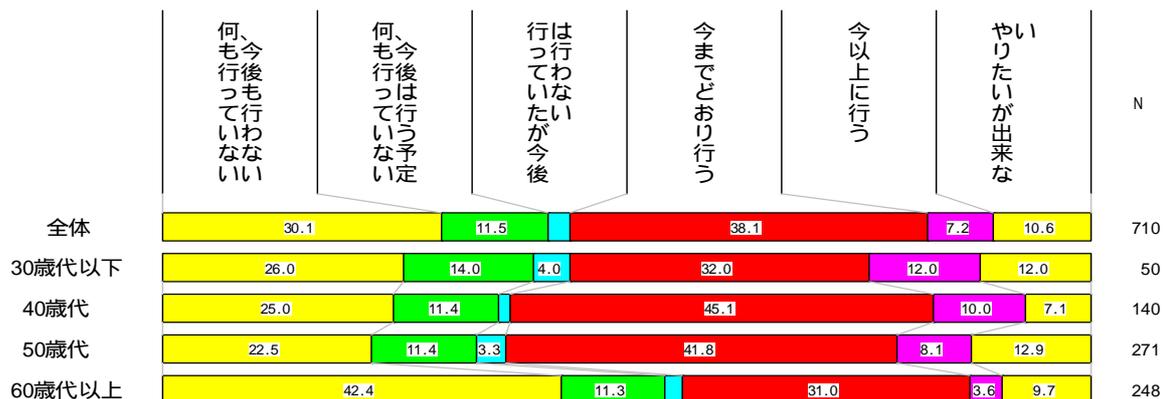
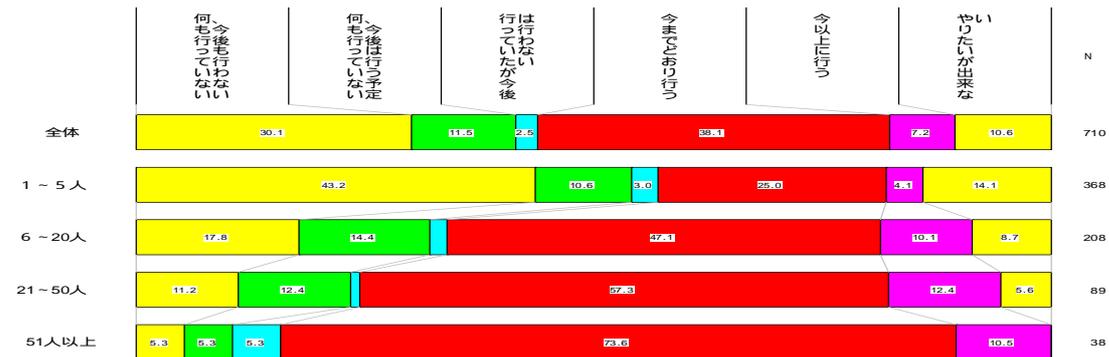
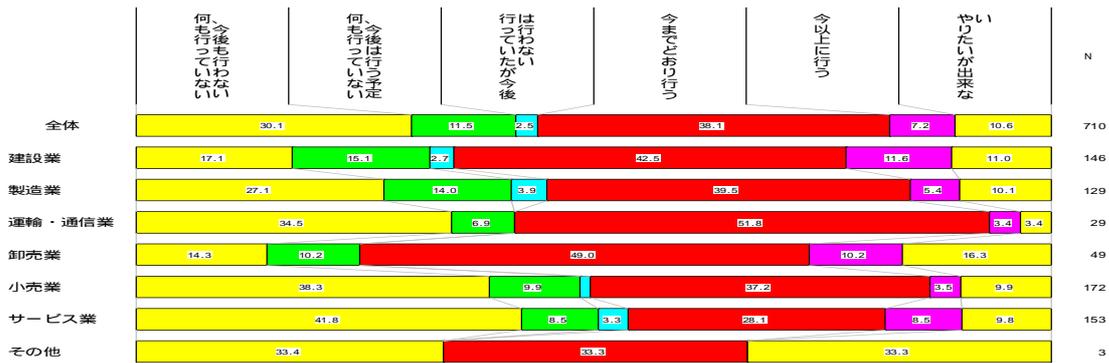
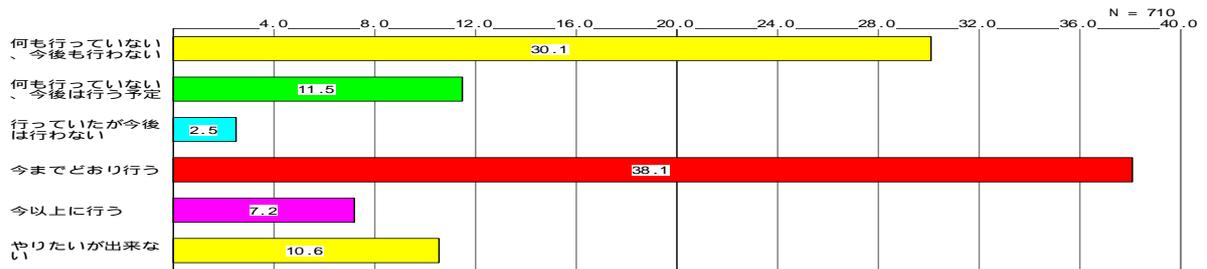
今までどおり行うが38.1%と最も多く、何も行ってない・今後も行わない30.1%、何も行ってない・今後は行う予定11.5%となっている。

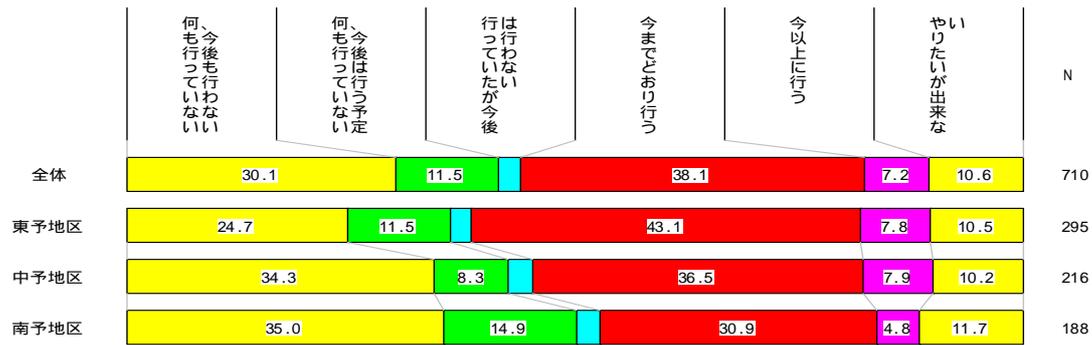
行わない理由は、必要性を感じていないという意見が多く、その理由は業務上必要なし、将来の計画が立てられない等が多い。

逆に行う理由は、時代への対応、取引上の必要性等が多い。

やめる理由は、今以上の必要性を感じないが多く、今までどおり行う理由は社会の動向に乗り遅れないため、情報発信が重要、販促拡大に向けて、効率化などが多い。

やりたいができないは、資金力不足、人材不足、効果が見えないなどが多い。





b.a の回答理由

今まで何も行っていないし、今後も行わない

業種	従業員数	売上高の伸び	所在地	経営者の年齢	理由
小売業	1~5	大きく 減少	松山市	50歳代	いつ店を閉めるかわからない状態なので
不動産	1~5	やや 減少	松山市	70歳以上	個人企業であるので、導入しなくても業務上支障ない。
採石業	6~20	やや 減少	越智郡	40歳代	仕事上あまり必要でないから
サービス業	1~5	やや 減少	北宇和郡	50歳代	IT講習も何度か受け、ある程度はパソコン操作が出来るけど、机に向かっている時間がありません。
小売業	1~5	大きく 減少	南宇和郡	40歳代	パソコンを理解出来ていない
サービス業	1~5	大きく 減少	今治市	60歳代	事業が小さい為
サービス業	1~5	大きく 減少	上浮穴郡	60歳代	ITは必要ない業種だと思う
小売業	1~5	大きく 減少	南宇和郡	50歳代	鮮魚行商の為このような設備は不必要のため
卸売業	1~5	大きく 減少	伊予郡	60歳代	廃業時期を考えていますので
小売業	1~5	大きく 減少	南宇和郡	70歳以上	そこまで行く意欲もない。
運輸・通信	1~5	大きく 減少	喜多郡	50歳代	当社は離島航路で毎年赤字経営が続いており、国・県・町の補助金にて運営しており、財務的に経営が苦しいため。
小売業	6~20		喜多郡 東宇和郡	30歳代	あまりITの必要性を感じない
小売業	1~5	大きく 減少	宇摩郡	60歳代	必要なし(個人零細企業の為)
小売業	1~5	大きく 減少	松山市	60歳代	時間も経費もない
製造業	1~5	大きく 減少	喜多郡	70歳以上	適任者(高齢のため)なし
小売業	1~5		松山市	60歳代	高齢の為と、事業を継ぐものがない。
製造業	21~50	ほぼ 横ばい	越智郡	50歳代	当社においてITの必要性は特になし
製造業	1~5	やや 減少	北条市	40歳代	IT化するメリットがない
建設業	1~5	ほぼ 横ばい	松山市	50歳代	扱える人材がない
ピアノ教室	1~5	やや 減少	北条市	50歳代	年齢的に行わない
小売業	1~5	ほぼ 横ばい	東予市	40歳代	当店の商売・業務には今のところIT化は関係ないと思います
内航船舶 貸渡業	6~20	大きく 減少	今治市	70歳以上	資金が出ない
製造業	1~5	大きく 減少	伊予市	50歳代	導入しなくても業務上支障がない
ピアノ教室	1~5	大きく 減少	北宇和郡	40歳代	生徒も減少している為、パートに出て日々の生活費を稼ぐのがやっとで、とても設備投資までまわりません。(金銭的に全く余裕がない)
小売業	1~5	やや 減少	越智郡	70歳以上	今の状態をさらに充実させていく方が良いと思う
製造業	1~5	大きく 減少	新居浜市	70歳以上	必要がない
製造業	1~5	大きく 減少	八幡浜市	40歳代	IT化は良いと思うが、不景気のため事業を縮小しているので予算がない。

製造業	6~20	やや 増加	八幡浜市	50歳代	不必要
製造業	1~5	やや 増加	新居浜市	50歳代	現状が少人数(実数男子2名、女子1名)であり、仕事量に対しては特に問題がない。状況に変化が出た時検討する。
製造業	1~5	大きく 減少	北宇和郡	50歳代	利益も上がらないので近年中に廃業の予定。本来の利益があるのなら止めなくはないのが本心である。
サービス業	1~5	やや 減少	西条市	40歳代	特に必要でない
建設業	1~5	やや 減少	伊予三島市	60歳代	私共の零細企業には必要ありません
建設業	6~20	やや 減少	温泉郡	70歳以上	別に必要性がない
サービス業	1~5	やや 減少	松山市	60歳代	必要がない
小売業	1~5	やや 減少	川之江市	50歳代	ITばかりクローズアップされるが、本当にどこまで必要かどうかはわからない。その様な社会が未来にあるというネットワークビジネスばかりで全然真実が見えない。ただ、あまり必要ないものも多い。
ビデオ製作	1~5	やや 減少	川之江市	50歳代	特にこれ以上必要性を今は感じていない
小売業	6~20	大きく 減少	西条市	40歳代	FCなので必要がない
サービス業	1~5	大きく 減少	今治市	40歳代	地域密着型の商売の為、不特定多数の潜在的な顧客に向けての情報発信のためのIT化は必要なく、事務的な仕事に限定されるので今のままで良い。
サービス業	1~5	ほぼ 横ばい	北宇和郡	50歳代	インターネットに接続するにしても、都市部との地域差があり、地方では速度も遅く、通信料金も定額でなくメリットが全くない。隣の町、隣の他県の村まで(1年位前から)フレッツなどの常時接続が実施されているけど我が町ではまだである。
建設業	1~5	やや 減少	松山市	50歳代	直接お客の顔を見て営業したいと思っているので設備投資は考えていない
小売業	1~5	ほぼ 横ばい	八幡浜市	70歳以上	特に必要と思わない
サービス業	1~5	やや 減少	伊予三島市	40歳代	必要ない
小売業	1~5	大きく 減少	伊予郡	60歳代	廃業するかもしれない
小売業	1~5	大きく 減少	松山市	40歳代	仕事上、IT化する必要性がない
小売業	1~5	大きく 減少	西宇和郡	70歳以上	私一代で終わりだから
建設業	6~20	やや 減少	伊予郡	50歳代	取引先も特定であるため、設備投資をしても活用できない

#### 今まで何も行っていないが、今後は行う予定

業種	従業員数	売上高の伸び	所在地	経営者の年齢	理由
建設業	6~20	やや 増加	松山市	40歳代	必要性を感じる故
小売業	1~5	やや 増加	喜多郡	40歳代	設備投資できればPOS導入を考えている。
小売業	1~5	ほぼ 横ばい	宇和島市	30歳代	時代に対応していくため
建設業	6~20	ほぼ 横ばい	伊予郡	50歳代	入札がネット上で行われるようになるとすれば今後はその処理が出来る人材の育成をする
配管工	1~5	やや 減少	越智郡	60歳代	入札がインターネットで行われるようになったり、その他の情報を取り入れたいから
建設業	1~5	ほぼ 横ばい	今治市	60歳代	今後の事業展開でIT化は避けられない(電子入札、見積、管理等で求められるため)
サービス業	1~5	やや 減少	八幡浜市	60歳代	インターネット接続
製造業	1~5	やや 減少	越智郡	50歳代	消費者のニーズに対応するため

小売業	1~5	やや 減少	宇和島市	50歳代	小売業なので在庫の適切な管理のためにITを活用したい
小売業 サービス業	21~50	やや 減少	大洲市	50歳代	これからはパソコンが使えないと仕事にならないし、まだまだ伸びていく要素がいっぱいつまっているから。
小売業	21~50	やや 減少	松山市	60歳代	人材がない
建設業 サービス業	6~20	やや 増加	東予市	40歳代	人件費の削減、業務のスピード化、共有の書式統一
製造業	1~5	やや 減少	新居浜市	50歳代	取引会社より導入の要望があるため
製造業	6~20	ほぼ 横ばい	越智郡	50歳代	データ入力とホームページ作成
製造業 卸売業	21~50	やや 増加	西条市	50歳代	ホームページ製作中
建設業	6~20	やや 増加	西宇和郡	40歳代	3年後に行う
建設業	6~20	やや 減少	北宇和郡	50歳代	今後の必要性に応じて投資規模、金額を決めていきたい。
製造業	21~50	ほぼ 横ばい	西宇和郡	40歳代	取引会社より導入依頼がある
サービス業	1~5	ほぼ 横ばい	松山市	30歳代	必要であれば常時導入の意思はある
製造業	6~20	ほぼ 横ばい	今治市	50歳代	パソコン関連機器の充実を図りたい
自動車の販売・修理	6~20	やや 増加	宇和島市	60歳代	今後の状況を見ると必要性を感じる
卸売業	1~5	ほぼ 横ばい	宇和島市	50歳代	自社が設備投資を行っても自社規模からしてそれほどの効果が上げられない

#### 今までは行っていたが、今後は行わない

業種	従業員数	売上高の伸び	所在地	経営者の年齢	理由
サービス業	1~5	やや 増加	今治市	50歳代	一応そろったので、これ以上は必要ない
電気設備	1~5	大きく 減少	松山市	50歳代	新たな事業を行うときはどんどん対応していく
建設業	1~5	やや 減少	周桑郡	50歳代	今以上に必要なことがない
建設業	51~100	大きく 減少	今治市	50歳代	一通りの投資は行い終わったため
製造業	21~50	大きく 減少	松山市	40歳代	設備が充実したから

#### 今までどおり行う

業種	従業員数	売上高の伸び	所在地	経営者の年齢	理由
託児所	6~20	ほぼ 横ばい	今治市	60歳代	支所を作ることを検討中で、常に安全管理が必要な業種なので動画通信などの利用を考えている。
製造業	6~20	大きく 減少	西条市	40歳代	常に新しい通信手段やメディアが出来ているので、その流れに乗り遅れない様にしたい。
卸売業	21~50	やや 減少	今治市	60歳代	企画と情報発信が重要なため
建設業	6~20	やや 減少	伊予郡	60歳代	建設CALS / E Cの為
小売業	101~300	やや 減少	松山市	50歳代	社内での情報の共有化を進め、お客様へのサービス向上をねらうため
建設業	6~20	大きく 減少	宇和島市	50歳代	パソコンの性能が悪くなったものから買い替え
運輸・通信	6~20	やや 減少	越智郡	40歳代	限定されない仕事場の確立
小売業	1~5	大きく 減少	伊予郡	50歳代	機器の更新が定期的に必要なから
卸売業	6~20	ほぼ 横ばい	松山市	60歳代	イラストレーター、AUTCAD使用するようになり情報が速くなった。が使いこなせる人材がいらない。
建設業	6~20		松山市	60歳代	新機種への更新と新しいソフトの導入

卸売業	51～100	やや 増加	温泉郡	50歳代	今後、各支店間のデータのやり取りにメールを使用したり、より通信速度の速いシステムを入れたり等、行いたい
建設業	21～50	大きく 減少	東予市	60歳代	愛媛県は建設業に対して建設CALS / ECアクションプログラムを構築中で、いずれASP等、すべてPCを使ってる作業が中心の業界にする為、必要に応じて対応していかなければならない(生き残れない)為!
建設業	6～20	大きく 減少	東宇和郡	40歳代	パソコン、ソフトのバージョンアップ
建設業	21～50	ほぼ 横ばい	西条市	40歳代	今までどおり必要性を感じた時に投資する
製造業	21～50	ほぼ 横ばい	川之江市	60歳代	より能力の高い機器へのグレードアップ。個別システムの全社統合。インターネットの活用。
サービス業		ほぼ 横ばい	西条市	70歳以上	現状では設備が不足の為
小売業	1～5	大きく 減少	松山市	50歳代	今後の販促活動の拡大のため
小売業	6～20	やや 減少	西条市	50歳代	なくてはならない物となっているから
運輸・通信	51～100	やや 減少	八幡浜市	40歳代	特に大きいことは考えていません。現在のものの代替程度を考えています。
製造業	6～20	大きく 増加	松山市	40歳代	現在導入機の進化したものに今後は切り替えていく予定
建設業	6～20	大きく 減少	南宇和郡	50歳代	CAD導入
印刷・看板等製作	1～5	ほぼ 横ばい	大洲市	50歳代	判らない事があるとホームページで即座に検索できるので、ある程度効果は上がると思うし、そういう時代であると思う。
卸売業	21～50	やや 減少	松山市	60歳代	陳腐化の防止
卸売業 小売業	1～5	大きく 減少	松山市	50歳代	今後ネット販売を強化していきたい
製造業	21～50	ほぼ 横ばい	川之江市	30歳代	投資に応じた成果を挙げており、今後とも利便性の高いソフトがあれば利用したい。
建設業	21～50	やや 減少	松山市	50歳代	規模的に小規模ということもあるが、今のところ必要を感じない
製造業	500～	やや 増加	伊予三島市	50歳代	web E-DI
サービス業	21～50		北条市	70歳以上	銀行との取引および人員削減には不可欠と思う
小売業	21～50	大きく 減少	松山市	40歳代	ある程度パソコンの性能に合わせ買い換える(リースが済めば)。業務(顧客管理)の省力化を進める上では必要。
サービス業	6～20	やや 減少	松山市	50歳代	他企業が実施していると、取引先として当社も実施せざるを得ないから
サービス業	6～20	ほぼ 横ばい	松山市	50歳代	本社の指導による
製造業	500～	ほぼ 横ばい	伊予市	60歳代	社会の動向に遅れることなく対応する為
製造業	6～20	やや 増加	西宇和郡	30歳代	スピードアップにつながる(時間短縮)
小売業	1～5	ほぼ 横ばい	西宇和郡	40歳代	後退するわけにはいかない
製造業	51～100	ほぼ 横ばい	伊予三島市	50歳代	現在しようしているオフコンソフトが古くなっており、かなり手直しをしたが、更新することができればと考えている。
建設業	6～20	大きく 減少	新居浜市	60歳代	積極的ではないが、必要に応じて行っていきたい
製造業	21～50	やや 増加	大洲市	50歳代	機能アップ及び増設考慮中
小売業	1～5	やや 減少	川之江市	50歳代	必要になれば
運輸・通信	21～50	ほぼ 横ばい	周桑郡	60歳代	現時点で不便を感じていない
製造業	21～50	ほぼ 横ばい	西条市	40歳代	現状設備維持。電子取引の今後動向による。

サービス業	1~5	やや 減少	西条市	40歳代	情報化時代に乗り遅れない為
製造業	51~100	ほぼ 横ばい	新居浜市	60歳代	現在のIT化は順調に行われているが、IT化は立ち止まってしまうと全ての面において立ち遅れてしまうので、設備投資は必要である。しかし、過剰投資をしても会社にとってそれだけの効果は見込めないと考えるので、今までどおりでよい。
小売業	1~5	ほぼ 横ばい	今治市	50歳代	IT化できていない部分はまだ多く、導入によって省コスト化できる余地がありそうだから
保険代理	1~5	やや 増加	松山市	50歳代	仕事上必要なものだけ投資をしていく
卸売業	1~5	やや 減少	松山市	50歳代	専門の部門の設置は出来ない(経営上及び規模からして)。客先との取引関係上、営業担当者が操作する。以上より必要最低限の範囲での投資は必要。
サービス業	1~5	やや 減少	大洲市	50歳代	インターネット接続監視カメラ、ホームページ作成
製造業	6~20	やや 減少	伊予郡	60歳代	特に不満がない為
運輸・通信	301~500	やや 減少	新居浜市	60歳代	今後も必要であるため
サービス業	21~50	やや 増加	松山市	30歳代	問題が生じると、それに対応できる設備を整備する。
製造業	301~500	やや 減少	温泉郡	70歳以上	損益の状況を見ながら実施
製造業	6~20	大きく 減少	新居浜市	40歳代	現状維持(向上)を計るため
建設業	1~5	大きく 減少	東予市	50歳代	建設CALS / ECに対応するために、ソフト・ハード共に導入もしくはバージョンUPしていかなければならないと考える。
サービス業	1~5	大きく 減少	西条市	50歳代	制作に必要な不可欠なため、その時々に応じたソフト関係を中心に投資。
サービス業	1~5	やや 減少	喜多郡	60歳代	現状を維持することはいっぱいいっぱいだが、今後のことを考えるとIT化が必要だから。
製造業	51~100	やや 減少	松山市	60歳代	古い機種を新しい機種に入替える
建設業	6~20	やや 減少	今治市	50歳代	必要な時に対応して進めていく
建設業	21~50	やや 減少	松山市	50歳代	パソコン購入、CALS / ECの為の設備投資
建設業	1~5	ほぼ 横ばい	伊予郡	40歳代	今後、必要に応じて投資
建設業	1~5	ほぼ 横ばい	松山市	50歳代	今までどおりできる範囲で行う。新しい提言があれば検討したい。
製造業	101~300	やや 増加	越智郡	60歳代	今までどおり設備投資を続けないと企業活動ができない
製造業	6~20	ほぼ 横ばい	川之江市	50歳代	一般事務の簡易化と、弊社は印刷業なので原稿の受信は必要。
小売業	1~5		東予市	50歳代	必要だから
製造業	6~20	やや 減少	松山市	70歳以上	時流に沿って
小売業	6~20	やや 増加	宇和島市	40歳代	現在の設備で不満を感じていない
小売業	1~5	ほぼ 横ばい	今治市	70歳以上	自社の本営業にあまり役立つとは思っていない
建設業	21~50	やや 減少	今治市	30歳代	1人に1台パソコンを支給
小売業	1~5	やや 減少	東宇和郡	40歳代	事務処理の正確迅速化の為、及び労働時間の効率的運用の為
建設業	21~50	ほぼ 横ばい	宇和島市	70歳以上	機械は機械であり、情報の交換が迅速正確になっただけで、最後は対人間と思うので、事務処理はパソコンを活用するが、それ以上は社会(業界)の要求に合わせて設備を拡充する。
建設業	6~20	ほぼ 横ばい	今治市	40歳代	ITに対する人材が今以上に望めなく、十分に満足している。

小売業	1~5	ほぼ 横ばい	今治市	40歳代	他業種の情報を得て本業に活かせる
サービス業	1~5	ほぼ 横ばい	八幡浜市	60歳代	必要時に必要な分だけ投資
製造業 小売業	6~20	やや 減少	今治市	60歳代	必要な物は導入していく事は変えない
製造業	1~5	やや 減少	宇和島市	60歳代	ホームページの更新時の時間的余裕が少ない。 対象市場のIT普及率が低い
卸売業	1~5	大きく 減少	新居浜市	70歳以上	設備の老朽化、環境の変化に対応するため
運輸・通信	6~20	大きく 減少	北条市	50歳代	ITに対して消極的な社員が多いので、基本操作のマニュアル本やCD等にて操作に慣れさせることから積み上げていきたい。
建設業	21~50	ほぼ 横ばい	松山市	40歳代	ハードの導入
製造業	51~100	やや 減少	今治市	50歳代	今後も投資が必ず必要
サービス業	21~50	やや 増加	松山市	50歳代	現在使用のソフトバージョンアップ
サービス業	1~5	やや 減少	温泉郡	40歳代	設備機器の処理速度UP
小売業	1~5	ほぼ 横ばい	今治市	50歳代	パソコンの買い替え、ソフトの購入
建設業 不動産業	1~5	ほぼ 横ばい	川之江市	50歳代	時代の流れとしてやらざるを得ない
建設業	6~20	やや 増加	松山市	60歳代	リース機なので、契約期間が終了するまでリース料金を支払っていく。
広告業	1~5	ほぼ 横ばい	松山市	50歳代	効果が出ているため現状では必要不可欠
小売業	6~20	ほぼ 横ばい	宇和島市	40歳代	機械の切り替え
卸売業	51~100	ほぼ 横ばい	松山市	70歳以上	業界の動向を見て対応していく
建設業	6~20	やや 減少	西条市	40歳代	なくてはならない物となっているから
建設業 運輸・通信	500~	やや 増加	松山市	40歳代	業務の効率化を主目的に実施してきたが、今後も設備の高度化やシステムを進めていく
製造業	21~50	やや 増加	新居浜市	50歳代	必要に応じ、その都度対応している
サービス業	6~20	やや 減少	今治市	30歳代	ハードの買い替え、更新
LPG販売	1~5	ほぼ 横ばい	松山市	50歳代	パソコンを使用して8年目になる。機械も古く、故障しても部品もメーカーで揃わない状態になっている。社内でのみの情報収集では対応できない諸問題もある。恐らく1年以内に買い替えてインターネットの分野に介入したいと希望している。
建設業	21~50	やや 減少	松山市 北条市	70歳以上	IT化の設備はほぼ整っているので、これからは人の教育が必要。
卸売業	6~20	ほぼ 横ばい	今治市	60歳代	情報収集のため
製造業	101~300	やや 減少	温泉郡	40歳代	1人1台の体制を維持していく為
建設業	6~20	やや 減少	喜多郡	60歳代	必要不可欠だから
製造業	21~50	やや 減少	新居浜市	50歳代	時代に乗り遅れない為
小売業	6~20	やや 減少	宇和島市	40歳代	必要に応じて実施する

今以上に行う

業種	従業員数	売上高の伸び	所在地	経営者の年齢	意見
サービス業	1~5	やや 増加	喜多郡	40歳代	販路拡大、情報管理のより一層の推進
建設業	21~50	大きく 減少	松山市	50歳代	建設CALS / EC対応のため
建設業	21~50	やや 増加	松山市	50歳代	社内ネットワーク強化、ホームページ更新
小売業	21~50	やや 増加	越智郡	50歳代	業務の生産性を上げる為
保険代理	51~100	やや 増加	松山市	60歳代	社内LAN構築
建設業	6~20	大きく 減少	越智郡	50歳代	やらなければついてゆけない
建設業	1~5	やや 増加	松山市	50歳代	顧客の信用度が違う為、より以上に導入して行きたい。
製造業 小売業	21~50	ほぼ 横ばい	松山市	60歳代	インターネットに接続可能な人口は今後も増えると思われるので
塾	1~5	ほぼ 横ばい	今治市	50歳代	迅速な対応及び人件費や管理費etc. 経費削減のため
建設業	1~5	やや 増加	西条市	40歳代	これからは必要大である。それでないと仕事は前に進めない。大会社は特にIT化している為。
建設業	6~20	やや 増加	松山市	40歳代	ソフトの開発・販売を行いたいため
建設業	6~20	大きく 減少	新居浜市	30歳代	時代に乗り遅れては企業の発展はない
新聞販売	21~50	ほぼ 横ばい	宇摩郡	40歳代	インターネット環境が今以上に進展し、今以上の使用法が考えられてくると思う。
製造業	6~20	ほぼ 横ばい	今治市	50歳代	光ファイバーが2005年以降本格化すると、IT化なしでは何もできなくなる。
卸売業	6~20	大きく 増加	松山市	40歳代	全国グループでネットで在庫情報をつないでいるので、システム変更があれば投資を行う。
保険代理	1~5	やや 増加	松山市	60歳代	バージョンアップ 機器の増設
建設業	6~20	大きく 減少	周桑郡	50歳代	業界で電子納品や電子入札を行うことと伝達されているので、それに対応すべく勉強を行っているが、今一つ安く仕入れる工面をしたいと思っている。
運輸・通信	21~50	やや 減少	松山市	40歳代	経営戦略としてIT活用(導入)は不可欠
建設業	6~20	ほぼ 横ばい	松山市	30歳代	建設CALS / EC等

やりたいが出来ない

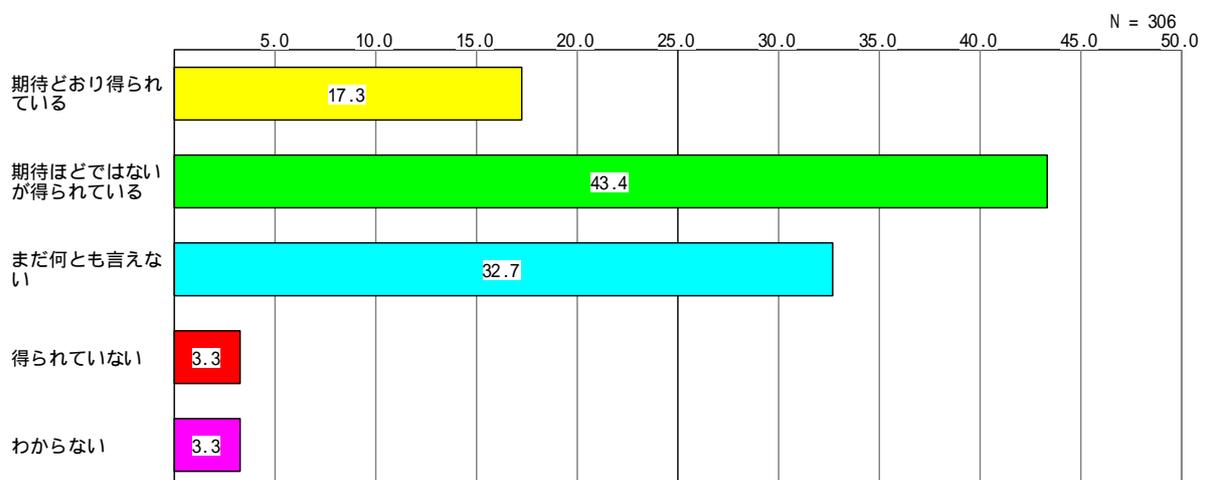
業種	従業員数	売上高の伸び	所在地	経営者の年齢	理由
飲食業	1~5	やや 減少	大洲市	50歳代	投資できる余裕がない
建設業	6~20	大きく 減少	宇和島市	40歳代	やれる人材がいらない(他の仕事で手一杯である)
建設業	6~20	やや 減少	東予市	40歳代	コンピュータを専門に扱う人材を雇い入れる経費が出ない
製造業	6~20	大きく 減少	西条市	40歳代	費用がでない
卸売業	1~5	やや 減少	川之江市	40歳代	資金的な問題
サービス業	1~5	大きく 減少	今治市	70歳以上	不況 減収入
建設業	1~5	大きく 減少	伊予郡	50歳代	不況で設備資金が確保できない

サービス業	21～50	大きく 減少	新居浜市	70歳以上	設備投資をする力がない。(売上減少のため、現状維持もできない)
卸売業	21～50	やや 減少	松山市	60歳代	現在の機器が古くなっているので交換を予定しているが収益が悪く、良くなれば交換をしたい。
小売業 一部製造	1～5	やや 減少	今治市	50歳代	知識がない。あまり必要が無い(今のところ)
卸売業	1～5	やや 減少	新居浜市	70歳以上	資金不足
建設業	6～20	やや 減少	東宇和郡	40歳代	IT化の必要性がよくわからない
小売業	1～5	ほぼ 横ばい	今治市	30歳代	資金不足、NTT・子会社及び関連会社の利益の独占が嫌だから
サービス業	6～20	やや 減少	越智郡	50歳代	IT化の具体的な目標を決めていない(IT化の効果などについて、知識不足で解らないし、現在はIT化の必要性も感じていない)し、不況の為設備投資の余裕もない。
小売業	1～5	やや 減少	宇和島市	50歳代	資金がない
小売業	1～5	やや 減少	松山市	60歳代	費用対効果がわかりにくい。費用を捻出できない。
小売業	1～5	大きく 減少	西条市	50歳代	パソコン操作の技術を習得したいが、時間と資金がない。
建設業	1～5	ほぼ 横ばい	松山市	50歳代	ある程度景気が安定したら投資したい
建設業	6～20	大きく 減少	上浮穴郡	40歳代	工事の受注量が減少し、投資をしても資金回収の見込みがない。
小売業 サービス業	1～5	ほぼ 横ばい	新居浜市	60歳代	現状からの変化に対して、特別な必要性を感じていないから。
小売業 ガス工事	1～5	大きく 減少	北条市	50歳代	会社の規模が小さいので対効果が見えない

### c. IT化投資に見合った成果が得られていると思うか

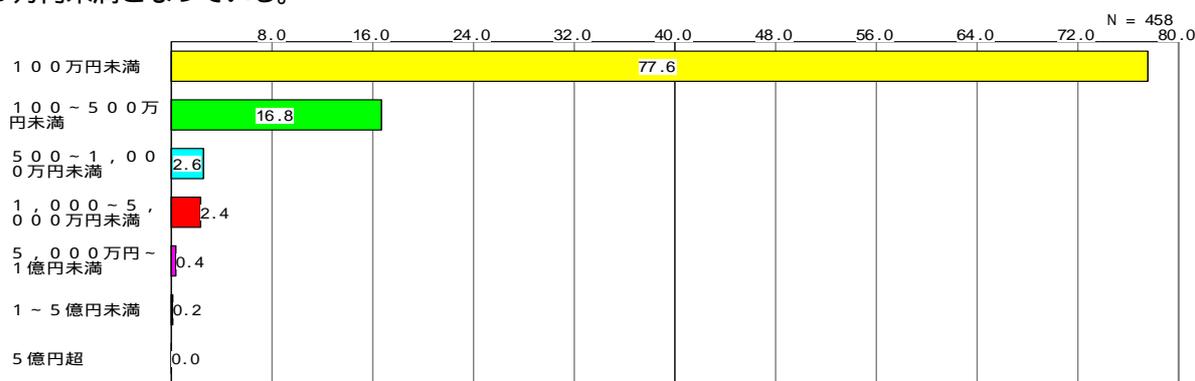
期待ほどではないが得られているが43.4%と最も多く、次いでまだ何とも言えない32.7%、期待どおり得られている17.3%となっている。

回答結果からも、60%以上は成果が得られており、逆に得られていないと回答したのは、僅か3.3%となっている。



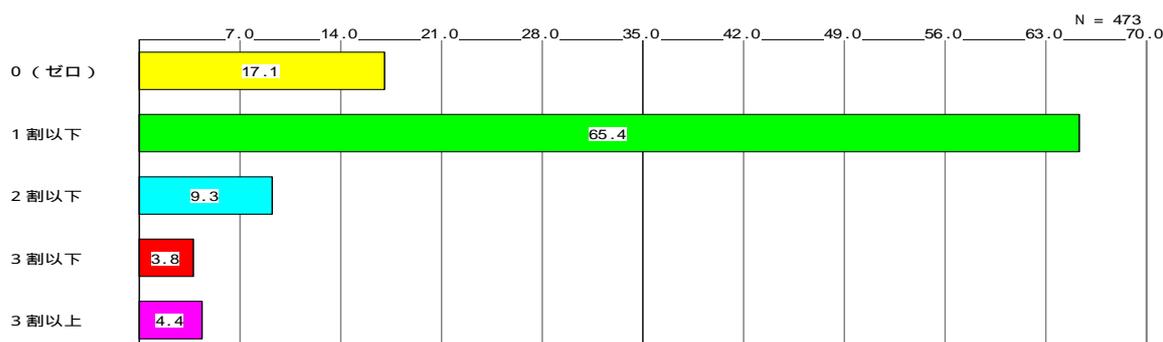
d . 直近の決算年度における I T 関連の投資額の規模

1 0 0 万円未満が 77.6%と圧倒的に多く、次いで 1 0 0 ~ 5 0 0 万円未満 16.8%、5 0 0 ~ 1 , 0 0 0 万円未満となっている。



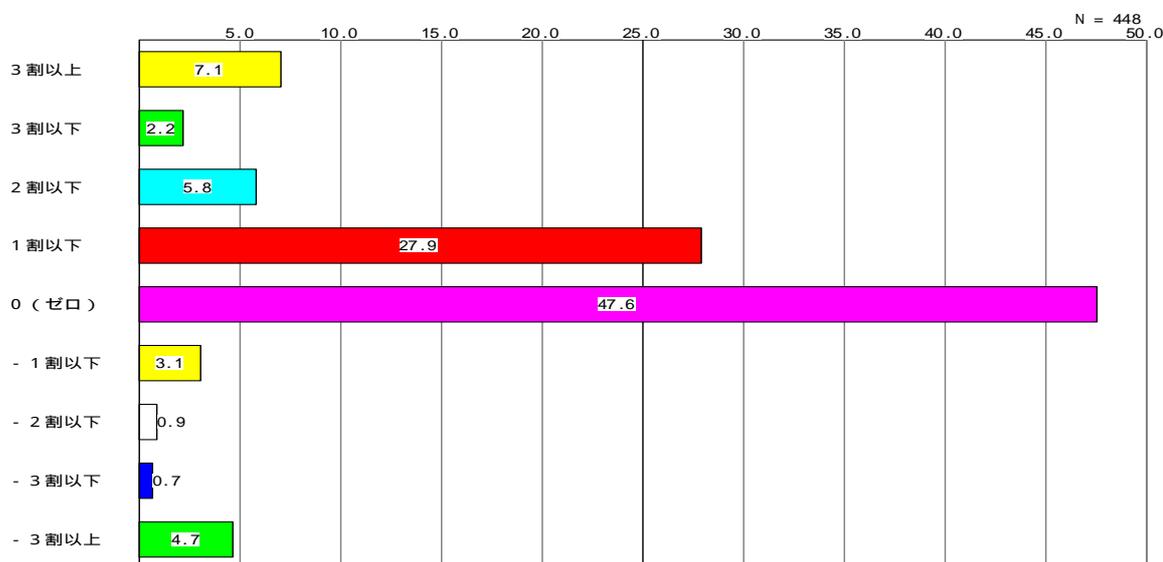
e . I T 関連の投資額が全体の投資額に占める割合

1 割以下が 65.4%と圧倒的に多く、次いで 0 ( ゼロ ) 17.1%、2 割以下 9.3%となっている。



f . 直近決算年度の I T 関連投資額を前年決算年度と比べた増減の割合

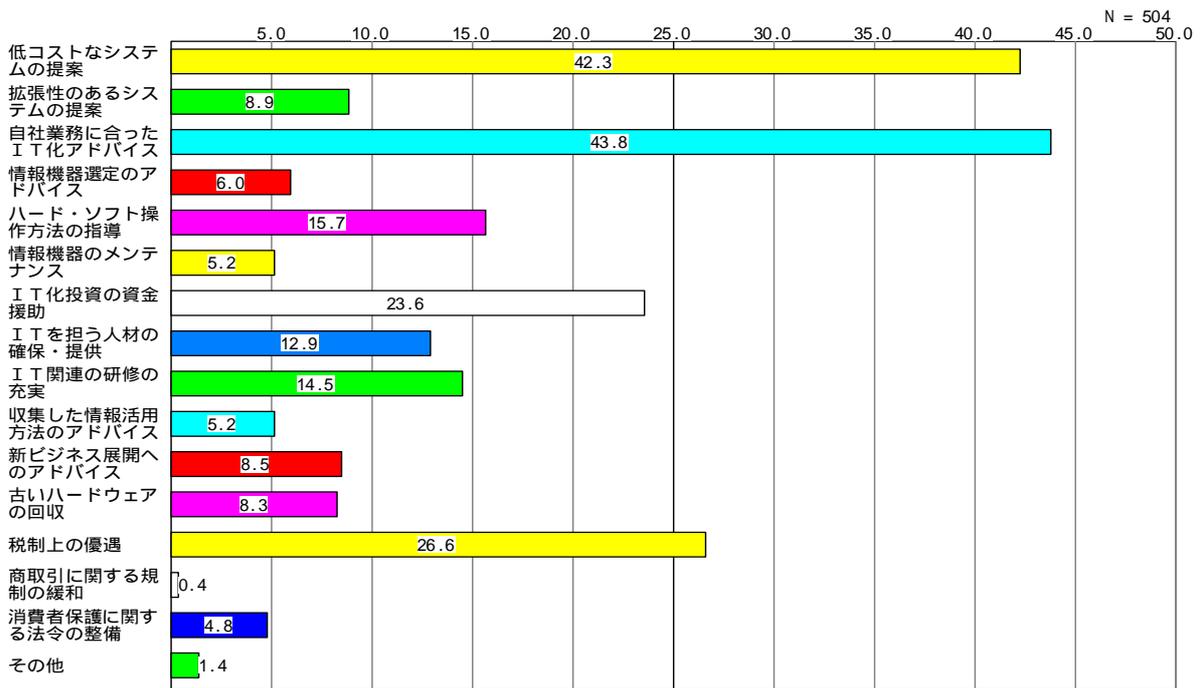
0 ( ゼロ ) が 47.6%と最も多く、次いで 1 割以下 27.9%、3 割以上 7.1%となっており、全体的に前年度比較し増加傾向にあることが伺える。



g. 今後のIT化推進において希望する外部支援 上位3つ集計

自社業務に合ったIT化アドバイスが43.8%と最も多く、次いで低コストなシステムの提案42.3%、税制上の優遇26.6%となっている。企業の実態に合ったアドバイスや低コストなシステム提案などが求められている。

自由意見は、自社での活用方策、理解度に応じた研修実施、投資に対する支援、効果測定ソフト開発、高速通信環境の整備、成功事例の紹介、基本的な理解不足、技術的指導、企業規模にかかわらず支援、時間的余裕なし、言葉がわからない、人力での対応が可能、ユーザーのレベルに対応した支援策の実施、IT基盤の地域間格差の解消などが記入されており、個々の企業の実情に応じたきめ細やかな支援が必要である。





自由意見

業種	従業員数	売上高の伸び	所在地	経営者の年齢	意見
製造業 小売業	1~5	ほぼ横ばい	北宇和郡	60歳代	パソコンを買ってはみたけど子供達とのメールの交換が出来る程度で、仕事に役立つような理容には至っておりません。文書作成や経理等に利用出来たら良いとは思いますが、勉強する時間がとれにくいです。
建設業	6~20	大きく減少	上浮穴郡	60歳代	発注工事減少で経営赤字決算(2年)。今年中に会社解散の見込みです。
小売業	1~5	大きく減少	越智郡		14年2月にインターネットの講習を受けました。まだ勉強中です。まだパソコンを買っておりません。有難うございました。

建設業	6~20	やや 増加	松山市	40歳代	OSやAP等々、自社に合う、また流れに沿ったものが何なのか、そこらがよく理解出来ていません。例えば、建設業においてどの程度のハードが必要なのか？まあ自分の勉強不足なのですが、そこらの資料等あればありがたいです。
建設業	6~20	大きく 減少	宇和島市	50歳代	地方における初級・中級・上級の研修会を開かなければ、地方の企業はITの専門社員をそれのみで雇用することは難しいので、現在の社員を教育してITに携わる人材育成を行わなければ、県が推進しているIT化も地方で活用できるようにしなければ、中央からいくら発信しても効果が出ないと思われる。
不動産	1~5	大きく 減少	松山市	50歳代	主人の定年後には考えたいと思っています
製造業	6~20	大きく 減少	西条市	40歳代	ITを導入したいが費用が出ない為する事ができない。コスト削減したいが思うように出来ない。努力はしている。賃金手当ての事等も考え直したい。
卸売業	6~20	ほぼ 横ばい	松山市	60歳代	研修等を行って、もっとスキルアップをはかれる様に研修を開催してほしい。安く、時間的にも都合付きやすく、(土日等)濃密な内容で。
建設業	21~50	大きく 減少	東予市	60歳代	ITに関連した様々な研修を実施してほしい。どんどん参加して人材育成につなげていきたい。ITを通した新しい発想や道しるべ等、夢を持たせる内容の研修をしていただきたい。(やる気での研修)
製造業	21~50	ほぼ 横ばい	川之江市	60歳代	ITの投資効果を簡便に定量的に把握出来る方法(ソフト?)があれば、費用対効果が確認し易い。ネットワークの高速化などのインフラ整備を望む。
サービス業	1~5	大きく 減少	今治市	60歳代	事業が小さいので、この調査対象企業には不適当だと思いますが。
製造業	21~50	ほぼ 横ばい	川之江市	40歳代	通信速度が地域によって違う為、高速通信の拡充をお願いしたい
製造業	1~5	やや 減少	越智郡	50歳代	個人商店に見合ったソフトやシステムの利用方法等の研修を実施してほしい。
小売業	1~5	大きく 減少	西条市	60歳代	私は現在西条市でだけこの小売をしておりますが、当世健康志向のため、お客様も禁煙する方が増え先細りの商売だと思います。若い家族はパソコンにインターネットを接続し何かやっている様ですが、電卓を置くのが精一杯の年代には分かりません。健康に害のない「たばこ」は無いものかと矛盾した気持ちでささやかな店を開けています。
製造業	21~50	ほぼ 横ばい	川之江市	30歳代	業種別のIT成功事例。業種別のIT導入分野とかの具体的な事例。
卸売業	21~50	大きく 減少	喜多郡	60歳代	当社ほど仕入れ・売りとも多品種・多価格のコンピュータ導入例が欲しい。
小売業	1~5	大きく 減少	南宇和郡	70歳以上	ITに関する質問にお答えできる程の事業所ではありません。あまりに質問が難しすぎてよくわかりません。インターネットがほとんどですが、それも仕事がひまな為やっているというレベル。
製造業	21~50	やや 減少	周桑郡	60歳代	現在インターネットによる通販を考えています。当社の持つ情報を武器にホームページのディスプレイ画面上に情報を盛り込み、地方から全国へ向けて販売営業の可能性を見つめようと考えて実行しています。表現方法やアクセス、リンク等に判らないことが多すぎるので個別指導を安価にお願いします。

サービス業	21～50		北条市	70歳以上	対応を希望する企業においては、専門家が訪問して対応できる部署を作るべきと思われる。
小売業	21～50	大きく 減少	松山市	40歳代	インターネットの通信インフラ整備を早急にして欲しいが、現在の常時接続時のプロードバンドの料金の低廉化が進めば、普及のはずみになると思う。我々みたいな中小企業は、過去にあったパソコン減税のような優遇措置が不可欠。
サービス業	1～5	やや 減少	松山市	60歳代	今のところ個人の趣味としてしようしている。事業には導入予定なし。
小売業	1～5	やや 減少	宇和島市	50歳代	超中小企業でもある程度のIT導入は必要だと思いますので、会社規模を優先しないIT支援に取り組んでいただきたいと思います。市町村レベルのIT講習会をさらにステップアップしたようなかたちのきめの細かい講習開催を、できれば松山市以外でも実現してください。問4の設問は統計上は必要なのですが、投資額の規模よりも対投資効果(いかに効率よく資金を投入してこの見返りがあるかどうか)をぜひ知りたいと思いましたので、そういう具体的な数字も今後集めていただきたいです。
製造業	6～20	ほぼ 横ばい	川之江市	50歳代	BtoB、BtoC、EC、意味がわかりません。企業の(コンピュータがわからない)責任者がわかる様な言葉で(質問)記入して下さい。
小売業	1～5	大きく 減少	宇和島市	50歳代	もう少し安価になればいいな～と思っています
電気設備	1～5	大きく 減少	松山市	50歳代	IT関連の研修等あれば、もっと知りたいし参加したい
製造業 小売業	21～50	ほぼ 横ばい	松山市 伊予市	60歳代	前向きな会社を支援してほしい。後ろ向きの会社や将来性のない業界にどんなに投資しても効果は少ないと思う。また、支援策も、過保護であってはいけないと思う。あくまで、企業の積極的戦略を後押ししてあげるという発想だと思う。従って需要自体を財団が作り出してはいけないと思う。財団とは支援するところであり、仕事をプレゼントするところではないと思います。パーチャルモールなどを運営されているようですが、これも「過保護？」な施策ではないでしょうか？
製造業	1～5	大きく 減少	温泉郡	50歳代	情報が少ない。 県市町とかの推薦情報でも。 同業種を集めて成功者とかこれからのビジョンを考えている人の講演会でもしてくれたら勉強になると思うのですが。(切羽つまった状態)
卸売業	1～5	やや 減少	新居浜市	70歳以上	このようなアンケートを実施する場合は「IT」= といふ定義を明確にしておく必要があると考えます。
小売業	1～5	ほぼ 横ばい	今治市	50歳代	業態・業種に見合ったIT化をしたいので、その必要な部分(項目)から順番に取り入れてゆきたい。全部をするのはムリがあるので、効果が高くローコストな所からしてゆきたい。それはどの部分かチェックできる方法を知りたい。
サービス業	21～50	やや 減少	宇和島市	50歳代	法人でも役立つフリーソフトがあれば教えてほしい
小売業	1～5	大きく 減少	喜多郡	60歳代	後継者もいないのでこのまま続け、その後×です。
製造業	21～50	ほぼ 横ばい	越智郡	50歳代	我が島にはISDNが入ってきていない為、今現在も故障してからメンテナンスに来ていません(約5～6ヶ月)。こういった状況の中でIT支援がどうこうより、利用の不便が先に来ています。
製造業	6～20	大きく 減少	新居浜市	40歳代	財団より各企業・業種に向け、ソフト(システム)等の無料支援があればよい。

製造業	1~5	大きく 減少	喜多郡	40歳代	ADSLを県下全域で利用できるようにして情報格差を解消して欲しい。早急に取り組んで欲しい!
建設業	1~5	大きく 減少	東予市	60歳代	大きな企業には資金援助等するのが当たり前かもしれませんが、小さな企業こそ目を向けて行かなければ景気はよくなりません。
ピアノ教室	1~5	大きく 減少	北宇和郡	40歳代	金銭的に余裕さえあれば趣味でもパソコンを買って、検定を受けて、パソコンを使っのの仕事でも出来ればとおもいます。今はそれもムリ。パート先ではパソコンも使えるようにと言われてはいるのですが…とてもそこまで習う時間がありません。まともな回答になってなくて申し訳ないです。
印刷業	1~5	やや 増加	大洲市	60歳代	ITを導入検討中なので、詳細御返答出来ず失礼申し上げます。
小売業	1~5	やや 減少	伊予三島市	40歳代	まだまだ商店街の各店主の皆さんはPCやインターネットに対する知識や興味が不足しています。このまま進めば出来る人と出来ない人の差がはっきり出ます。それで良いのでしょうか?
貸ビル	1~5	やや 減少	松山市	70歳以上	IT化する程多忙でないため
製造業 卸売業	1~5	ほぼ 横ばい	北宇和郡	50歳代	どんどん中小企業を指導してほしい
小売業	1~5		東予市	50歳代	現況の情報収集程度までにして、「IT投資の資金援助」「古いハードウェアの回収」「税制上の優遇」を支援。それ以上個々の問題に取り組むのは無理・ムダ。各自各社、独自のシステムや方法があります。各機関から同じような調査書が送られてきますが、ムダが多いこと。
美容院	1~5	大きく 減少	松山市	50歳代	「じいさん、何のアンケートかなもし? 答えたら粗品でもくれるのかなもし? IT化とは何ぞなもし? わたしゃ腰が曲がっても若いつもり! 世の中に遅れたらいかんぞなもし?」「ばあさんには関係のないことじゃ! 人生殆ど終了したような老夫婦にはあんまり意味がないぞなもし。産業情報センターの皆さん、お仕事頑張って下さい!」
学習塾	1~5	やや 減少	宇和島市	50歳代	具体的な取り扱い方も充分でなく、回答も期待に添えてないと思います。勉強してうまく利用したいと考えております。
建設業	6~20	大きく 減少	上浮穴郡	40歳代	windows xp, me, 98とそれぞれ企業によって保有する能力に差があるため、画像処理においても全ての企業が300万画素以上、3.0倍以上のズーム能力を持っているとは考えられません。互換性があるといってもメーカーによって提携会社がそれぞれ違い、液晶化システムでも差があります。支援について、レベルをどの程度まで引き上げようと考えておられるのでしょうか? ユーザーのレベルにかなりの差がある時でも、取引を行う場合はPCに頼りっぱなしという訳にはいきません。相手と顔を合わせた上でビジネス取引は行うものですから。職種によって異なっているレベルをどのように取り扱われる予定なのでしょうか? 経営の多角化を考える時には、避けて通ることは出来ませんので。財団職員の知識は全ての職種において有効に活かされるのでしょうか? PCの知識・技術だけでは企業をサポートするのは難しいのでは?
建設業	6~20	ほぼ 横ばい	今治市	40歳代	ITに関する情報をすばやく伝えてほしい

製造業	1~5	やや 減少	宇和島市	60歳代	ブロードバンドの全国的普及を急速に進めて欲しい。普及率が高くなれば利用度が高くなると思う。各団体が行っているIT教室も中級・上級と継続する必要がある、そこに普及率の増加があるように思う。
建設業	1~5	大きく 減少	松山市	60歳代	年寄りには最近の通信系の意味が分からないので御迷惑をおかけします
小売業	1~5	やや 減少	川之江市	50歳代	ITは個人がやったり会社がするというより、社会がシステムもうまく配備した上で各自に提供すれば良いと思う。パソコンが売れなくなって個々の興味が違う方向に向かっている中で何が本当に必要で、あまり便利でなくやたらコストのかかるものはどうかと思う。本当に必要な所がネットワークでつながれば良いと思う。アナログは減っていくかどうかもわからないのだから。
サービス業	1~5	やや 減少	温泉郡	40歳代	中小企業が無料(もしくは通常より安く)通信ネットワークに参加できるように公共機関として努力して頂きたい
サービス業	1~5	ほぼ 横ばい	北宇和郡	50歳代	私は個人でパソコンを所有し、仕事の事も家庭のパソコンで処理することが多い。インターネットの接続環境の地域差にあきれている。我が町では常時接続の環境も出来ていないのに。松山市などはADSL・8M~光ファイバーなど、どんどん進化し、格差は広がるばかりである。情報格差をなくすためにも、早急に対処してもらいたい。
建設業	6~20	ほぼ 横ばい	北宇和郡	40歳代	こういうアンケートはweb上で行って欲しい
広告業	1~5	ほぼ 横ばい	松山市	50歳代	もっと身近に感じられる財団であってほしいと願います。
サービス業	6~20	やや 減少	松山市	60歳代	IT関連の研修がもっと簡単に受講できる支援を願います
小売業	6~20	ほぼ 横ばい	宇和島市	40歳代	小売業において、一般消費者のIT利用者数が増えないと、IT関連サービスへの投資効果が見込めないで、今一歩積極的な利用を躊躇させています。企業は、そこに利益が生まれると思えば黙っていても参入します。末端への普及が、愛媛県では先ではないでしょうか？

**資料**

**県内企業IT化実態調査票**

(財)えひめ産業振興財団  
愛媛県産業情報センター

ご回答は、該当する番号を で囲んでいただく選択方式と数値等を記入いただく記述方式があります。  
選択方式で「その他」を選んだ方は( )に具体的内容を記入してください。

**事業所の概要**

業 種	1: 建設業      2: 製造業      3: 運輸・通信業      4: 卸売業 5: 小売業      6: サービス業      7: その他(具体的に: )
資本金	1: 個人      2: 500万円以下      3: 500万円超～1,000万円 4: 1,000万円超～3,000万円      5: 3,000万円超～5,000万円 6: 5,000万円超～1億円      7: 1億円超～3億円 8: 3億円超～10億円      9: 10億円超
従業員	1: 1～5人      2: 6～20人      3: 21～50人      4: 51～100人 5: 101～300人      6: 301～500人      7: 500人超
年間 売上高	1: 1,000万円以下      2: 1,000万円超～2,000万円      3: 2,000万円超～5,000万円 4: 5,000万円超～1億円      5: 1億円超～5億円      6: 5億円超～10億円 7: 10億円超
売上高 の伸び	1: 大きく増加      2: やや増加      3: ほぼ横ばい      4: やや減少      5: 大きく減少
所在地	1:松山市 2:今治市 3:宇和島市 4:八幡浜市 5:新居浜市 6:西条市 7:大洲市 8:川之江市 9:伊予三島市 10:伊予市 11:北条市 12:東予市 13:宇摩郡 14:周桑郡 15:越智郡 16:温泉郡 17:上浮穴郡 18:伊予郡 19:喜多郡 20:西宇和郡 21:東宇和郡 22:北宇和郡 23:南宇和郡
経営者 の年齢	1: 30歳未満      2: 30歳代      3: 40歳代      4: 50歳代      5: 60歳代 6: 70歳以上

## 1. コンピュータの導入状況について

問1 - コンピュータを導入していますか。(1つ選択)

- |            |                      |
|------------|----------------------|
| 1: 導入していない | (問1 - ~問1 - 回答ください)  |
| 2: 導入している  | (問1 - ~問1 - を回答ください) |

問1 - コンピュータを導入していない理由は何ですか。(3つ以内選択)

- |                    |                            |
|--------------------|----------------------------|
| 1: 導入しなくても業務上支障がない | 2: 導入したいが活用方法がわからない        |
| 3: 導入効果が見えない       | 4: 導入に時間や経費がかかる            |
| 5: 扱える人材がない        | 6: モデル変更が頻繁で、導入のタイミングが掴めない |
| 7: 自社に合ったソフトウェアがない | 8: メーカーやシステム業者等の相談相手がいない   |
| 9: その他(具体的に: )     |                            |

問1 - 今後、コンピュータの導入についてどのように考えていますか。(1つ選択)

- |            |              |               |
|------------|--------------|---------------|
| 1: 現在導入作業中 | 2: 導入について検討中 | 3: 今後も導入予定は無い |
|------------|--------------|---------------|

問1 - 現在、どのようなコンピュータ機器を使用していますか。(複数回答可)

- |         |                |              |
|---------|----------------|--------------|
| 1: パソコン | 2: モバイルパソコン    | 3: オフコン・汎用機器 |
| 4: サーバ  | 5: その他(具体的に: ) |              |

問1 - コンピュータ機器の調達はどのように行っていますか。(1つ選択)

- |           |            |
|-----------|------------|
| 1: 購入( 割) | 2: リース( 割) |
|-----------|------------|

問1 - コンピュータソフトの調達はどのように行っていますか。(1つ選択)

- |                   |                 |
|-------------------|-----------------|
| 1: 市販のパッケージソフトを購入 | 2: 関連会社等のソフトを使用 |
| 3: 自社開発           | 4: 外部委託により開発    |
| 5: その他(具体的に: )    |                 |

問1 - 導入の目的は何ですか。(複数回答可)

- |                 |            |          |          |
|-----------------|------------|----------|----------|
| 1: 文書作成・表計算     | 2: 財務管理    | 3: 生産管理  | 4: POS   |
| 5: 原価管理         | 6: 仕入・受注管理 | 7: 配送管理  | 8: 工程管理  |
| 9: 外注管理         | 10: 顧客管理   | 11: 販売管理 | 12: 在庫管理 |
| 13: CAD/CAM     |            |          |          |
| 20: その他(具体的に: ) |            |          |          |

問1 - 導入によりどのような効果がありましたか。(効果の内容3つ以内選択)  
また、効果の度合いの欄に で囲んでください。

		効果小	効果中	効果大
1	事務処理が正確・迅速になった	1	2	3
2	データを一元管理できるようになった	1	2	3
3	データのやり取りが容易になった	1	2	3
4	社内で情報を共有化できた	1	2	3
5	他企業と情報を共有化できた	1	2	3
6	情報収集能力が強化された	1	2	3
7	情報発信能力が強化された	1	2	3
8	顧客サービスが向上した	1	2	3
9	生産性が向上した	1	2	3
10	コストを削減できた	1	2	3
11	労働時間が短縮された	1	2	3
12	業績が拡大した	1	2	3
13	取引先の信頼が獲得できた	1	2	3
14	その他 具体的に:( )			

問1 - 一方、コンピュータを活用する上での課題は何ですか。(複数回答可)

1: 社員のコンピュータ活用能力の向上	2: 社内専門人材の確保
3: セキュリティーの確保	4: 適切な情報化投資の内容がわからない
5: 適切な相談相手、社外専門人材の確保	6: これまでの投資の効果が不明
7: 特に問題はない	8: その他(具体的に: )

問1 - 問1 - で「パソコン」とお答えの方にお尋ねします。  
パソコンの普及状況はどれくらいですか。(1つ選択)

1: 1人あたり2台以上	2: 1人あたり1台	3: 小グループに1台
4: 部・課に1台	5: 会社に1台	

問1 - 現在、主に使用しているコンピュータ機器は導入してどのくらい経過していますか。(1つ選択)

1: 1年以下	2: 1年超～3年	3: 3年超～5年	4: 5年超
---------	-----------	-----------	--------

問1 - コンピュータ機器の購入から廃棄までの期間はどのくらいですか。(1つ選択)

1: 3年以下	2: 3年超～5年	3: 5年超
---------	-----------	--------

## 2. インターネットの利用状況について

問2 - インターネットに接続していますか。(1つ選択)

- |                                |
|--------------------------------|
| 1: 接続していない (問2 - を回答ください)      |
| 2: 接続している (問2 - ~問2 - を回答ください) |

問2 - インターネットを導入しない理由は何ですか。(複数回答可)

- |                 |                    |             |
|-----------------|--------------------|-------------|
| 1: インターネットを知らない | 2: 利用法がわからない       | 3: 導入費用がかかる |
| 4: 導入方法がわからない   | 5: インターネットは必要と思わない |             |
| 6: 効果を期待できない    | 7: その他(具体的に: )     |             |

問2 - インターネットの利用目的は何ですか。(複数回答可)

- |                 |                   |                     |
|-----------------|-------------------|---------------------|
| 1: 各種情報の収集      | 2: 自社情報の発信        | 3: 文書データの共有化        |
| 4: 文書の電子化       | 5: 会議室、施設予約情報の共有化 |                     |
| 6: スケジュール情報の共有化 | 7: 企業間電子商取引(BtoB) | 8: 消費者向け電子商取引(BtoC) |
| 9: 電子メール        | 10: 電子掲示板による情報交換  |                     |
| 11: その他(具体的に: ) |                   |                     |

問2 - インターネットの接続方法をお答えください。(1つ選択)

- |                        |                     |
|------------------------|---------------------|
| 1: ダイアルアップ接続(モデム、ISDN) | 2: 常時接続(ISDN)       |
| 3: 常時接続(ADSL、CATV)     | 4: 常時接続(専用回線~1Mbps) |
| 5: 常時接続(専用回線1~6Mbps)   | 6: 常時接続(専用回線6Mbps~) |

問2 - 電子メールアドレスの普及状況はどれくらいですか。(1つ選択)

- |              |            |             |
|--------------|------------|-------------|
| 1: 1人あたり2つ以上 | 2: 1人あたり1つ | 3: 小グループに1つ |
| 4: 部・課に1つ    | 5: 会社に1つ   | 6: 取得者なし    |

問2 - 電子メールをどのように活用していますか。(複数回答可)

- |                     |                     |                 |
|---------------------|---------------------|-----------------|
| 1: 顧客への定期的な情報発信     | 2: 社内での事務連絡         | 3: 出先の社員とのデータ共有 |
| 4: 社外取引(見積、受発注)     | 5: ホームページ上での販売申し込み用 |                 |
| 6: ホームページ上からの問い合わせ用 | 7: 全く活用していない        |                 |
| 8: その他(具体的に: )      |                     |                 |

問 2 - 電子メールの成果はありますか。( 1 つ選択 )

- |                  |                   |           |
|------------------|-------------------|-----------|
| 1: 期待以上の成果を上げている | 2: 期待どおりの成果を上げている |           |
| 3: まあまあ成果を上げている  | 4: あまり成果を上げていない   | 5: 逆効果である |

問 2 - 問 2 - で「あまり成果を上げていない」、「逆効果である」とお答えの方にお尋ねします。その理由は何ですか。( 3 つ以内選択 )

- |                         |               |
|-------------------------|---------------|
| 1: 人手が足りない              | 2: ウイルス被害に遭った |
| 3: 迷惑メールが多い             | 4: 使う仕事がありません |
| 5: 私的利用が多すぎる            | 6: 費用がかかりすぎる  |
| 7: その他 ( 具体的に : _____ ) |               |

問 2 - ホームページを開設していますか。開設済みの場合は、その時期を教えてください。( 1 つ選択 )

- |   |
|---|
| 1: 開設している ( _____ 年 _____ 月 ) ( 問 2 - ~ 問 2 - を回答ください ) |
| 2: 開設していない ( 問 2 - ~ 問 2 - を回答ください )                    |

問 2 - ホームページの開設方法はどれですか。( 1 つ選択 )

- |                               |
|-------------------------------|
| 1: 自社でサーバを構築し、ホームページも自社で作成    |
| 2: 自社でサーバを構築し、ホームページは他社が作成    |
| 3: プロバイダにサーバを構築し、ホームページは自社で作成 |
| 4: プロバイダにサーバを構築し、ホームページも他社が作成 |
| 5: その他 ( 具体的に : _____ )       |

問 2 - ホームページ上では具体的にどのようなサービスを行っていますか。( 複数回答可 )

- |                                     |            |                 |
|-------------------------------------|------------|-----------------|
| 1: 会社案内・製品紹介・P R                    | 2: 在庫状況の提供 | 3: 発送状況の提供      |
| 4: 会員制による特典情報の提供                    | 5: 電子商取引   | 6: 顧客ニーズ・クレーム収集 |
| 7: Webメールやスケジュール管理等、出先からの社内情報共有     |            |                 |
| 8: 技術開発情報・製品マニュアル等のダウンロードサービス       |            |                 |
| 9: 人材募集                             |            |                 |
| 10: ソフトウェアのバージョンアップモジュールのダウンロードサービス |            |                 |
| 11: その他 ( 具体的に : _____ )            |            |                 |

問 2 - トップページ月の平均アクセス数はどれくらいですか。( 1 つ選択 )

- |                 |                |                 |
|-----------------|----------------|-----------------|
| 1: 100アクセス未満    | 2: 5000アクセス未満  | 3: 1,000アクセス未満  |
| 4: 2,500アクセス未満  | 5: 5,000アクセス未満 | 6: 10,000アクセス未満 |
| 7: 10,000アクセス以上 | 8: 解析していない     |                 |

問 2 - ホームページ開設の成果はありますか。( 1 つ選択 )

- |                  |                   |
|------------------|-------------------|
| 1: 期待以上の成果を上げている | 2: 期待どおりの成果を上げている |
| 3: まあまあ成果を上げている  | 4: あまり成果を上げていない   |
| 5: 逆効果である        |                   |

問 2 - 問 2 - で「あまり成果を上げていない」、「逆効果である」とお答えの方にお尋ねします。その理由は何ですか。( 3 つ以内選択 )

- |                                |                           |                 |
|--------------------------------|---------------------------|-----------------|
| 1: 内容が足りない                     | 2: デザインが陳腐                | 3: ハードウェアの性能が低い |
| 4: 人手が足りず、情報更新の頻度が少ない          | 5: 通信販売のアクセス数が少なく、メリットがない |                 |
| 6: ホームページ作成のアウトソーシング費用がかかりすぎる  |                           |                 |
| 7: セキュリティ問題が未解決・不正侵入による実被害を受けた |                           |                 |
| 8: その他 ( 具体的に : )              |                           |                 |

問 2 - 電子商取引 ( EC ) についてお尋ねします。 EC を行っていますか。( 複数回答可 )

- |  |
|--|
| 1: インターネットによる企業間電子取引 ( BtoB ) を行っている   |
| 2: インターネットによる対消費者電子商取引 ( BtoC ) を行っている |
| 3: 行っていない                              |

問 2 - 問 2 - で「BtoB、BtoCを行っている」とお答えの方にお尋ねします。電子商取引 ( EC ) の開始時期はいつですか。

( 年 月 )

問 2 - 問 2 - で「BtoB、BtoCを行っていない」とお答えの方にお尋ねします。電子商取引 ( EC ) の内容は何か。

適用業務		BtoB	BtoC
調達	1 広告		
	2 発注取引管理		
	3 取引決済		
販売	4 広告		
	5 受注取引管理		
	6 取引決済		
	7 生産・在庫管理		
	8 販売・在庫管理		
	9 物流管理		
	10 アフターサービス		
情報管理	11 顧客情報管理		
	12 技術情報管理		

問 2 - 問 2 - で「BtoB、BtoCを行っていない」とお答えの方にお尋ねします。その理由は何ですか。

- |                       |             |                          |
|-----------------------|-------------|--------------------------|
| 1: 効果が見えない            | 2: 費用がわからない | 3: 開設手段がわからない            |
| 4: 人材が足りない            | 5: 現状維持で手一杯 | 6: 相手先ごとにデータ形式がバラバラなので面倒 |
| 7: 相手先ごとにシステム導入費用がかかる |             |                          |
| 8: その他 ( 具体的に : )     |             |                          |

問 2 - 問 2 - で「BtoB、BtoCを行っていない」とお答えの方にお尋ねします。  
今後1年以内に、新たに始める予定のものはありますか。(複数回答可)

- 1: インターネットによる企業間電子取引 (BtoB)
- 2: インターネットによる対消費者電子商取引 (BtoC)
- 3: 新たに始める予定は無い

問 2 - 問 2 - で「BtoB、BtoCを行っている」とお答えの方にお尋ねします。  
電子商取引 (EC) における年間取引額はどの位ですか。(1つ選択)

- 1: 100万円以下
- 2: 100万円超～200万円
- 3: 200万円超～500万円
- 4: 500万円超～1,000万円
- 5: 1,000万円超～5,000万円
- 6: 5,000万円超

問 2 - 21 問 2 - で「BtoB、BtoCを行っている」とお答えの方にお尋ねします。  
電子商取引 (EC) の成果はありますか。(3つ以内選択)

- 1: 期待以上の成果を上げている
- 2: 期待どおりの成果を上げている
- 3: まあまあ成果を上げている
- 4: あまり成果を上げていない
- 5: 逆効果である

問 2 - 22 問 2 - で「あまり成果を上げていない」「逆効果である」とお答えの方にお尋ねします。その理由は何ですか。(3つ以内選択)

- 1: 効果が上がらない
- 2: 人材が足りない
- 3: 相手先ごとにデータ形式がバラバラなので手間がかかる
- 4: 相手先ごとにシステムが違うので導入費用がかかりすぎる
- 5: その他(具体的に: )

問 2 - 23 総合的にみてインターネット利用の効果は何ですか。(複数回答可)

- 1: 経営に役立つ情報が得られた
- 2: 他社との情報交換が容易になった
- 3: 販売促進・販路拡大につながった
- 4: 自社のイメージが向上した
- 5: 資材購入・外注コストが削減できた
- 6: その他(具体的に: )

問 2 - 24 インターネット利用における問題点はありますか。(3つ以内選択)

- 1: コンピュータを扱える人材がいない
- 2: セキュリティ面で不安がある
- 3: 通信速度が遅い
- 4: ランニングコストが高い
- 5: 必要な情報を見つけにくい
- 6: ホームページのアクセスが少ない
- 7: 特に問題はない
- 8: その他(具体的に: )

### 3. IT化推進体制について

問3 - 貴社内に独立したIT部門や情報システム部門は設置されていますか。(1つ選択)

1: 設置済み (問3 - を回答ください)
2: 今後設置予定                      3: アウトソーシング済み                      5: 今後アウトソーシング予定
6: 既存の部門の職員が兼務                      7: 設置予定なし

問3 - 問3 - で「1:設置済み」とお答えの方にお尋ねします。  
IT部門や情報システム部門の人員は何名ですか。(回答欄に記入)  
また、どのような状況ですか。(1つ選択)

名	1: 過剰                      2: 適正                      3: 不足                      4: その他 (                      )
---	--

問3 - 社内の情報化の責任者はどなたが担当していますか。(1つ選択)

1: 経営者自身が担当                      2: 情報担当役員を設置
3: IT部門や情報システム部門の責任者                      4: いない
5: その他(具体的に:                      )

問3 - IT化推進のための人材育成策として、何を実施していますか。(複数回答可)

1: 公共機関や業界団体が主催する研修を受講
2: パソコンスクールやその他民間の研修機関が実施する研修を受講
3: 講演会(ITセミナー等)や展示会(ITフェア等)へ参加し、情報収集している
4: 導入したソフトの操作方法について、講師を招いて指導している
5: パソコンやソフトの解説書・専門書の購入費用を補助している
6: 会社としてコンピュータ関連雑誌を定期購読している
7: 情報処理技術者資格や、その他技術に関する資格を義務付けている
8: 特に教育していない
9: その他の方法で教育している(具体的に:                      )

問3 - IT化を進める上で、どのような人材が必要だと考えますか。(複数回答可)

1: 会社全体の情報システムを企画できる人材
2: 社内システムを開発・運用できる人材
3: 基本的なシステムトラブルに対応できる人材
4: ホームページの作成ができる人材
5: 基本ソフトの操作ができる人材
6: データ入力等の簡易作業ができる人材
7: 特に必要性を感じていない
8: その他(具体的に:                      )

## 4. IT設備投資及び支援策について

問4 - 貴社自身のIT化のための設備投資について、どのようにお考えですか。(1つ選択)

- 1: 今まで何も行ってないし、今後も行わない
- 2: 今まで何も行ってないが、今後は行う予定
- 3: 今までは行っていたが、今後は行わない
- 4: 今までどおり行う
- 5: 今以上に行う
- 6: やりたいが出来ない

問4 - 問4 - の( IT化のための設備投資の回答理由)を具体的に記入してください。

問4 - 問4 - で「3:4:5: 現在行っている」とお答えの方にお尋ねします。  
IT化投資に見合った成果が得られていると思いますか。(1つ選択)

- 1: 期待どおり得られている      2: 期待ほどではないが得られている
- 3: まだ何とも言えない      4: 得られていない      5: わからない

問4 - 直近の決算年度におけるIT関連の投資額の規模はどの程度ですか。(1つ選択)

- 1: 100万円未満      2: 100~500万円未満      3: 500~1,000万円未満
- 4: 1,000~5,000万円未満      5: 5,000~1億円未満      6: 1億円~5億円未満
- 7: 5億円超

問4 - IT関連の投資額が全体の設備投資額に占める割合は概ねどの程度ですか。(1つ選択)

- 1: 0      2: 1割以下      3: 2割以下      4: 3割以下      5: 3割以上

問4 - 直近決算年度のIT関連投資額は、その前年決算年度と比べた増減の割合はどの程度ですか。  
(1つ選択)

- 1: 3割以上      2: 3割以下      3: 2割以下      4: 1割以下      5: 0
- 6: -1割以下      7: -2割以下      8: -3割以下      9: -3割以上

問 4 - 今後の I T 化推進において、どのような外部支援を希望しますか。( 3 つ以内選択 )

1: 低コストなシステムの提案	2: 拡張性のあるシステムの提案
3: 自社の業務に合った I T 化のアドバイス	4: 情報機器選定のアドバイス
5: ハード・ソフトの操作方法の指導	5: 情報機器のメンテナンス
7: I T 化投資の資金援助	8: I T を担う人材の確保・提供
9: I T 関連の研修の充実	10: 収集した情報の活用方法のアドバイス
11: I T 化による新ビジネス展開へのアドバイス	12: 古いハードウェアの回収
13: 税制上の優遇	14: 商取引に関する規制の緩和
15: 消費者保護に関する法令の整備	
16: その他 ( 具体的に :	)

I T 支援策の要望や、えひめ産業振興財団に関してご意見がありましたらご記入ください。

財団法人えひめ産業振興財団

産業情報センター

〒791-1101

愛媛県松山市久米窪田町4 8 7 - 2

TEL 089-960-1110

FAX 089-960-1107

URL <http://www.ehime-iinet.or.jp/>

E-mail [ric@ehime-iinet.or.jp](mailto:ric@ehime-iinet.or.jp)