カギ握る経営者の戦略

地元企業の情報化投資について意見交換する出席者

ＩＴ（情報
の情報化。
は遅れがち。
業はどのよ
済同友会の
ートを実施
談会「情報
介する。（

コーディネーター
岡山商科大大学院教授
中井　透氏

吉川　最宏氏

ＩＴはかなり浸透

現状

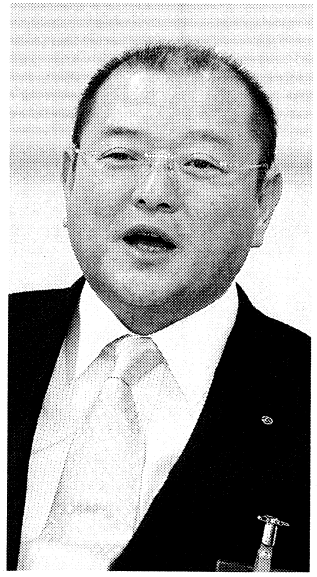
―企業の情報化投資の現状をどう見るか。

松田　多くの企業は、経理や給与計算といった、いわば総務関係の仕事をコンピューターに置き換えることから情報化投資を始めた。今後は、顧客確保や売り上げ増加など、企業の成長を目的とする投資に目を向けるべきだろう。

松本　ブロードバンド（高速大容量）通信の普及などで情報化投資のニーズは増えているし、業務の省力化を目的としたＩＴ導入はかなり浸透した。ただ、地方の中小企業では、売り上げ増加や、経営判断の材料となる形の投資までは進んでいないのではないか。

―情報化委員会が岡山県内企業に実施したアンケートでは、情報化に期待する成果として、既存の製品・サービスの効率化を挙げる企業が多かった。

吉川　情報分野は日進月歩。企業は既存システムの機能を維持するための投資をやらざるを得ない面がある。もう一つ、最近は、企業が社会に対外部コンサルタントなども活用して認識を深めていただきたい。また、情報システム部門の社内での地位をもう少し高いところに持っていくことも必要ではないか。大手スーパーでさえ担当者が二、三人のケースもある。



まつだ・ひさし
慶応大法学部卒。両備運輸副社長、両備システムズ相談役など務める。2002年から岡山経済同友会情報化委員長。53歳。

企業文化を大切に

ミスマッチ

―アンケートでは、情報化投資をしたのに期待した成果が上がっていないという回答が少なからずある。

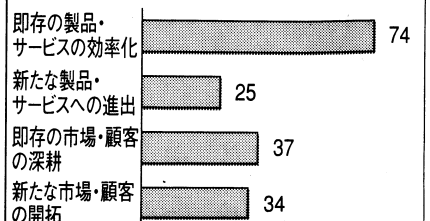
松本　ユーザーである企業と、システム開発に当たるベンダー（供給事業者）のミスマッチが原因の一つ。同じ野球でも、打撃戦をしたいのか、投手戦をしたいのかでアプローチは異なる。そういった細部の詰めが足りないのではないか。

吉川　企業はそれぞれに独自の歴史や文化、仕事のやり方がある。ところが、ベンダーは非常に一般的というか、教科書的なシステムを押し付けがち。企業文化をないがしろにしている面があり、そこが企業の不満につながっている。

安延　当社もベンダーだが、どんなベンダーも業種によって得手不得手がある。自戒を込めて言えば、ベンダー側は「何でもできる」という営業トークが多すぎる。ただ、情報システムに対する理解が低い企業があるのも事実だ。

松田　企業がベンダー

情報化への取り組みで期待する効果（複数回答）



岡山経済同友会情報化委員会
昨年7月、岡山県内の企業
回答した。回答率25・1％

担当者には権限を

意識改革

―情報化投資が進むかどうかは、企業経営者が戦略や問題意識を持っているか否かにかかる部分が大きい。

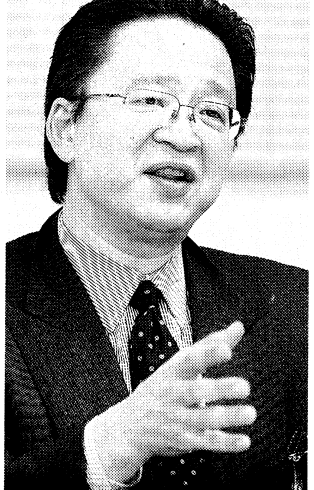
吉川　情報化は経営手段として避けては通れない。だが、部下に任せきりだったり、どう手をつけるべきか分からず、混乱が起きている面もある。経営者の意識改革が必要だ。

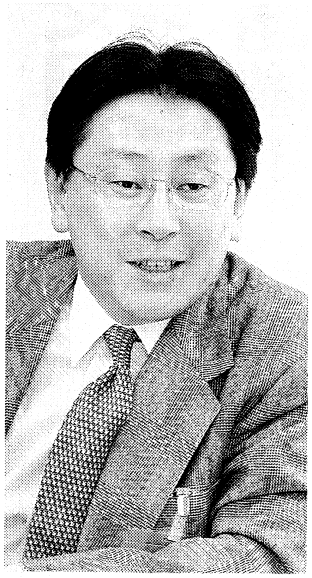
松本　経営トップがＩＴを直視し、任せきりにしないことは確かに大切。多忙だと思うので、

―経営者の意識がいくら高くても、社内担当者との意識共有がなされていないと効果は薄い。

安延　当社では、私自身がＣＩＯを兼ねてみて、どんな問題を社内で抱えているかがよく分かったし、今日の企業経営が情報のシステムとネットワークなしには成り立たないことを実感した。それなりの権限を担当者には与えるべきだろう。

―ベンダー側はどうあるべきか。





なかい・とおる
慶応大大学院修士課程修了。岡山商科大助教授など経て2002年から現職。同大社会総合研究所長。46歳。