

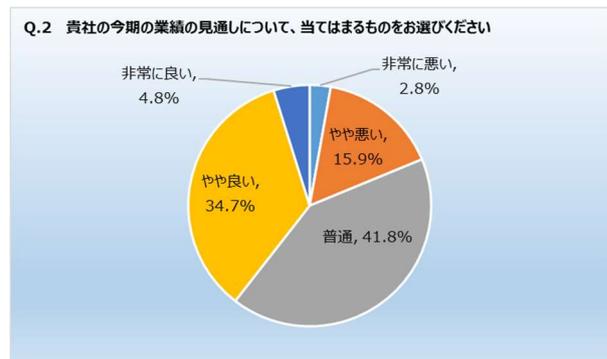
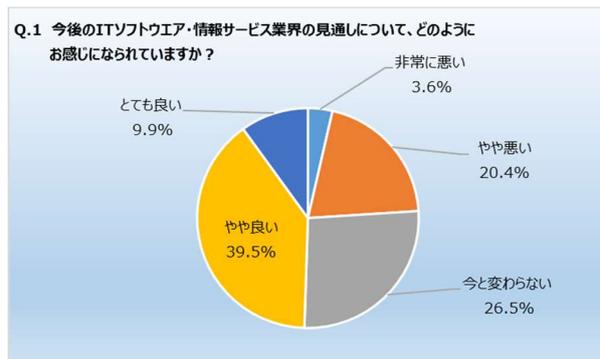
# (株) フォーバル/IT・ソフトウェア業界動向調査レポート

平素は格別のご高配を賜りまことにありがとうございます。

株式会社フォーバル事業承継支援部が実施した全国の IT ソフトウェア業界の皆さまを対象としたアンケート（調査期間 5 月 18 日～6 月 9 日）にご回答いただいた計 397 社の結果を集計しましたため、内容についてご報告申し上げます。

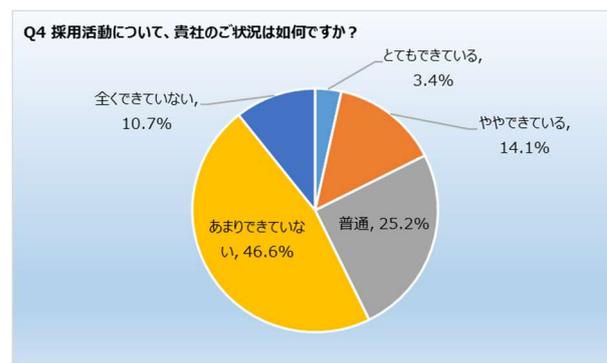
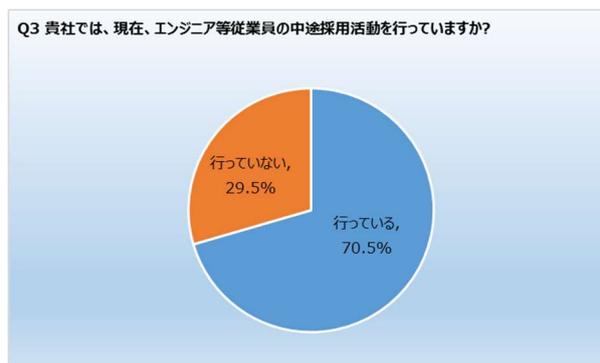
また、お答え頂いた皆さまに於かれましては厚く御礼申し上げます。

## -----アンケート集計結果-----



Q1. Q2 は、IT ソフトウェア業界全体の動向・環境と、その環境下で自社の業績見通しについてどのように考えているか調査した集計結果です。この調査結果に基づく、**全体の半数が、業界の先行きについて「とても良い」または「良い」と回答**しており、業界の明るい将来に期待する声が多く寄せられました。また、業界の動向が経営状況に直接影響しているかのように、業績について「非常に良い」、「やや良い」と答えた方が併せて約 4 割、「普通」と答えた方が約 4 割という結果となりました。

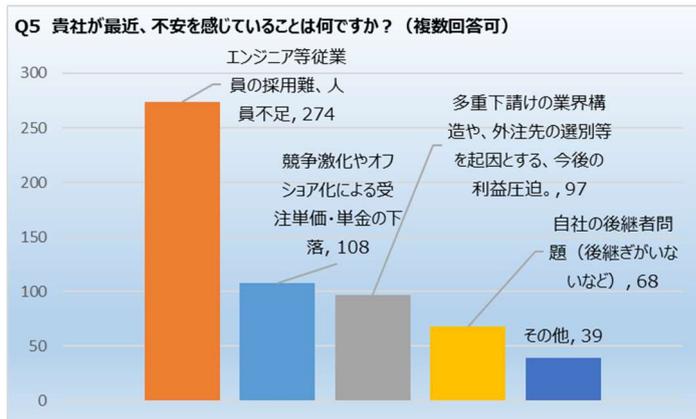
AI、ビッグデータ、IoT といった今後のテーマに向けて、市場の広がり期待している様子が伺え、業界の動向と連動するように、自社の業績についても好調とお感じになられている方が多いことが分かりました。



Q.3 Q.4 には、エンジニアの採用・募集状況について伺っています。

調査結果では、7 割が昨今の採用難に対応すべく募集活動を行っています。そのうち、2 割弱が一定数のエンジニアを確保できていると回答されている一方、**半数近くは思うように採用が進んでいない**、という結果となりました。地方においてはエンジニアの数自体が大都市圏（東京 23 区・名古屋市・大阪市等）と比べると少なく、広告費を積んでも、そもそもエンジニアが限られているという現実的な問題もあります。次の質問では、こうした IT ソフトウェアの業況下、今後について気にされている点を伺いました。

# (株) フォーバル/IT・ソフトウェア業界動向調査レポート



【計：586】

【その他の声（一部）】

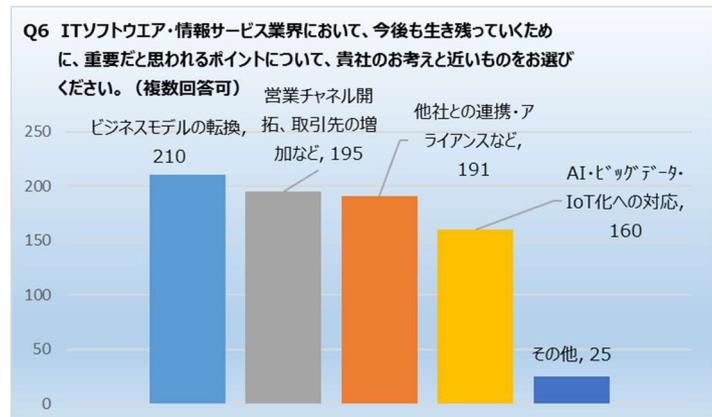
- 新規技術革新への対応。AI、ビッグデータ、Iotetc
- 1社依存度が高い（新得意先の開拓、新商品の開発が急務）
- 派遣法改正
- 資本主義基盤の崩壊、非利潤指向の政府
- 価値の作れる社員の教育育成
- AIの進歩の影響による現在のビジネスモデルの急速な衰退
- デジタル改革等、社会環境の変化が速いことについていけない
- 業務内容の高度複雑化とその対応
- 若い世代の仕事に対する考え方等
- 新入社員などへの業務クオリティの継承について

今回アンケートにお答えいただきました IT ソフトウェア業界の皆さまのうち、約 7 割に迫る方が「エンジニア等従業員の採用難、人員不足」について最も不安を感じているという調査結果となりました。前問において、7 割が採用活動を行っているとお答えいただいたように、採用難やマンパワー不足は IT ソフトウェア業界の深刻な課題となっているようです。

また、IoT、AI 等の次期商戦に向けた期待が見込まれている一方で、多くの IT 系ベンチャーが本業界に進出しており、受注単価の引き下げや多重下請け構造による利益圧迫など、将来への期待と競争激化による不安、両方の思惑が経営に影響することが予想されます。

【その他の声（一部）】

- 優秀な人材の確保
- アジアエリアの商圏の拡大
- 自社サービス研究開発等
- ビジネスモデルの転換（受託開発からソリューション提携へ）
- サイバーセキュリティの特化(現在進行中)
- 教育の充実により人材育成に努める
- 技術力、コーディネート力が必要
- ユーザーニーズの変化をいち早く把握し対応する事
- コンテンツを作る側なので、その分野での生き残りは考えてます
- 傾向と対策の経営を止め、創造性を持つこと

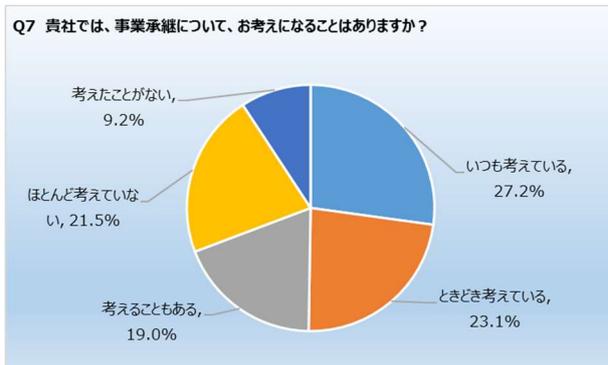


【計：781】

現在の IT ソフトウェア業界の動向を踏まえ、今後、対応すべきポイントについては、様々な意見がありました。「既存のビジネスモデル自体を転換したり、拡大していくべき」という声が多く、次いで、「営業チャネルの開拓、取引先・販売先の増加」、「他社との連携やアライアンス」、「AI、ビッグデータ、IoT への対応」といった声が続きました。本質問は、複数回答が可であり、ほとんどの方が複数の対策についてご回答いただいておりますが、全ての項目が重要とお答えいただいている方も多くおられました。また、その他の声では、技術力の向上や社員教育の向上、優秀な人材の確保、海外への販路や進出を見出す、といった声も他には占めていました。

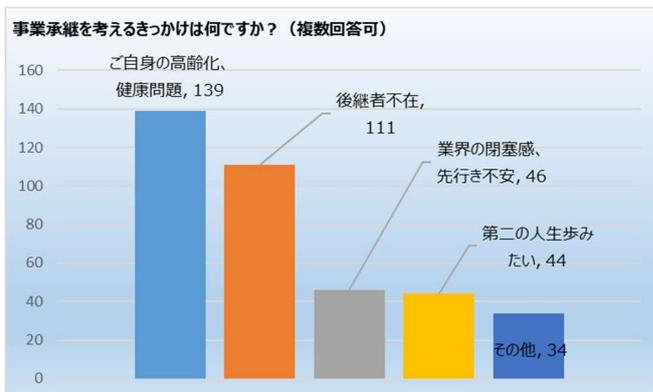
特に、「ビジネスモデルの転換」や、「他社とのアライアンス」についてお答えいただいた方の中には、「自社だけで完結する時代は終わったので、今後の成長については M & A など積極的に外部環境をうまく利用していきたい」というコメントも多く寄せられ、自成長の限界を感じている様子も伺えました。

# (株) フォーバル/IT・ソフトウェア業界動向調査レポート



Q.7 からは、事業承継にまつわる質問が中心となります。IT ソフトウェア業界に限らず、全ての会社組織は、ご親族や従業員、または第三者へ「承継する」のか、それとも「上場する」のか、やむを得ず「廃業する」のか。全ての会社は、この3つしか選択肢はなく、そして必ず選ばなければならないときが訪れます。本質問によると、**約7割の方が、将来の“来たる時”に備え、事業承継について事前に考えている**との結果が出ました。特に、システム開発という業種においては、全国的にも高齢化の影響が進んでおり、世代の交代に向けて準備している会社は他業種と比べても多いです。

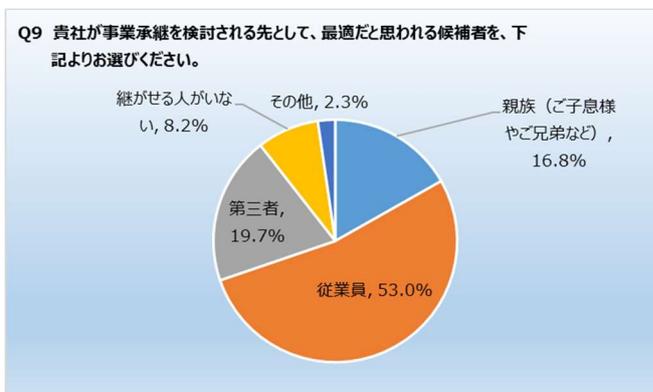
では、どのようなときに、誰に対して承継を考えるのか、続いての質問 Q.8、9 でお尋ねしました。



#### 【その他の声（一部）】

- 会社規模拡大の為の手法として
- 自分がいつ病気や怪我があって長期休養を余儀なくされても良いように
- 現社員が安心できる会社か否か考えた際
- 他の事業等を行う為、また自身に万一のことがあった時を考えて
- 別のビジネスを立ち上げたい
- 退任期が近づいている為
- 後継者はいるが、まだ育てていない
- 事業の発展の為

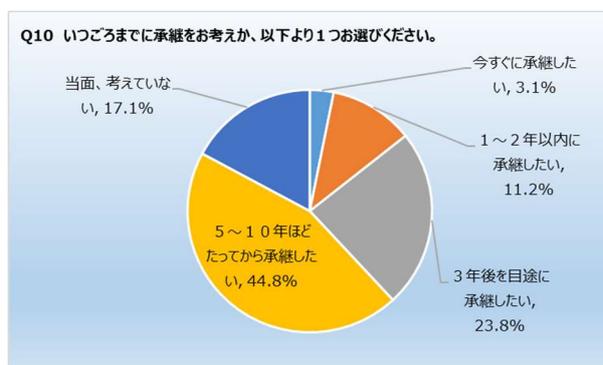
【計：374】



# (株) フォーバル/IT・ソフトウェア業界動向調査レポート

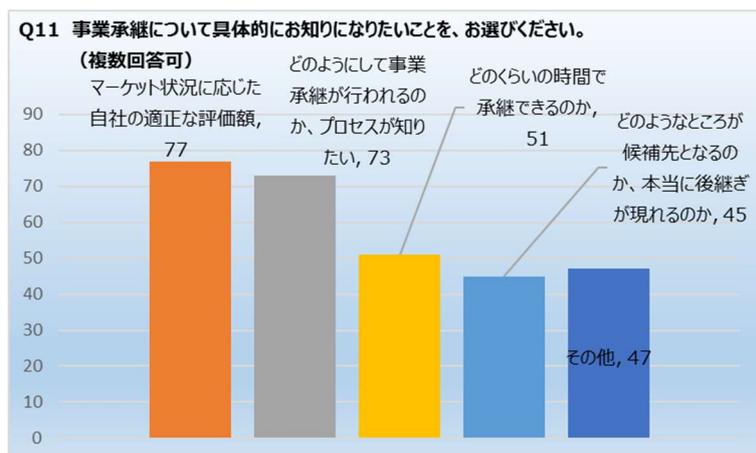
Q.8 では、事業承継を考えるきっかけとして、「ご自身の高齢化・健康問題」と「後継者不在」が大多数を占めるお答えを頂きました。最初の質問でお答えいただいたように、今後の IT ソフトウェア業界の将来へ期待している風潮からか、閉鎖感を感じる声はあまり多くありませんでしたが、現実的な課題として、ご自身の「高齢化」によって事業承継を検討するのは他業種含め自然な動機です。息子に引き継がせるという選択肢も、連帯保証や経営の苦労といった点を考えると、候補先からは外れるというお考えに至るケースも昔と比べると格段と多くなりました。

また、Q.9 では、多くが従業員への承継を、そして第三者への譲渡が続く結果になりました。多くの声として、苦楽を共にした従業員、信頼できる役員などへの承継を優先的に考えるケースが多く見受けられます。一方で、現実的な課題でもある税金等の金銭面、スキル面などから、直接、第三者へ譲渡するしか選択肢がないという切実な声もあがっていました。



いつごろを目途に譲渡したいと考えているのか伺った回答結果が上記 Q.10 です。5～10年またはそれ以上・考えていない、と目先の課題として捉えていない声が6割強でしたが、4割弱は3年以内には承継を考えているという結果は、他業種と比べると多い結果です。システム開発系の経営者は他の業界の経営者と比べ、比較的高齢化が進んでいる業界ということもあり、**現役として、もう少し第一線でやっていながらも、候補先次第では具体的に承継を検討していきたいという声**が現実的なようです。

将来のために、M & A や他社とのアライアンス、資本参加など、他社パートナーとの付き合い方を今から見直している方もいらっしゃいました。



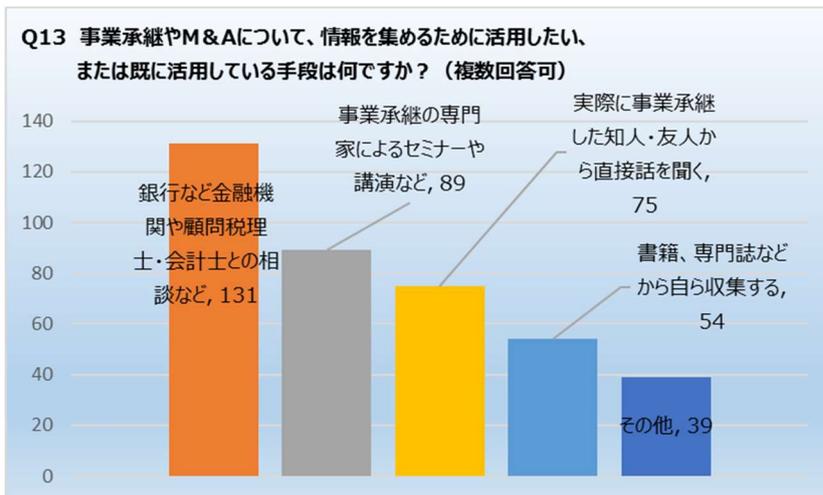
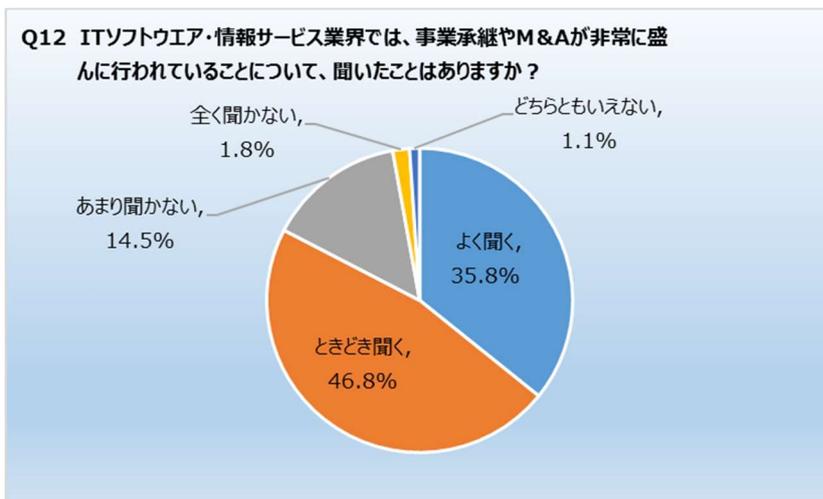
【 その他の声（一部） 】

- 後継者の教育
- 後継者の選び方
- 時代の変遷と、後継者の素質について
- 後継者および支える幹部のレベルアップ
- 後継ぎが現れるかどうか
- それぞれの社員にどのように後継ぎする意識を持たせるか

【計：293】

# (株) フォーバル/IT・ソフトウェア業界動向調査レポート

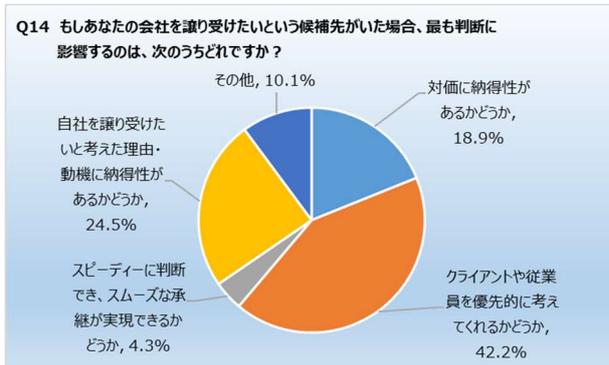
事業承継においては、下記質問に続く通り、よく話は聞くものの、なかなか実態が見えず、現実問題としては受け止められないというのが実態ではないでしょうか。多くの IT ソフトウェア業界の皆さまより、「どのような評価額が適正なのか考え方や理論を知りたい」といった声、「実際の事業承継のプロセス、現場について知りたい」という声を多くいただきました。また、「どのくらい時間を要するのか」という疑問に対しては、いつから事業承継を始めなければならないのか、承継したい具体的な時期があるのであれば、逆算してスタート時期を検討していかなければなりません。いずれにせよ、事業承継・M&A には、一定の関心を示しており、将来の承継に向けて、なるべく早めに情報を集めることが肝要、と捉えている方が多い結果が伺えます。



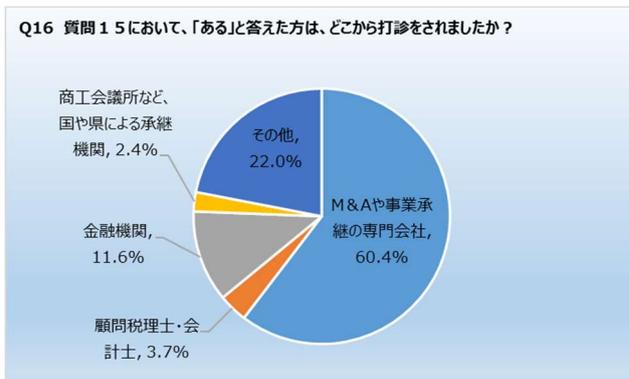
【計：388】

IT ソフトウェア業界では、非常に多くの M&A や事業承継が行われている現実があります。Q.12 においては、こうした状況について、実に 8 割以上が同業界内における M&A・事業承継の現況について「聞いたことがある」、または「よく聞く」とお答えいただいています。そして、そうした情報は、実際に会計・財務の専門家である地元の金融機関、顧問税理士等を通じてや、事業承継専門の業者によるセミナー・講演、そして M&A・事業承継を経験したことがある知人・友人などの知り合いから取得することが多いようです。

# (株) フォーバル/IT・ソフトウェア業界動向調査レポート

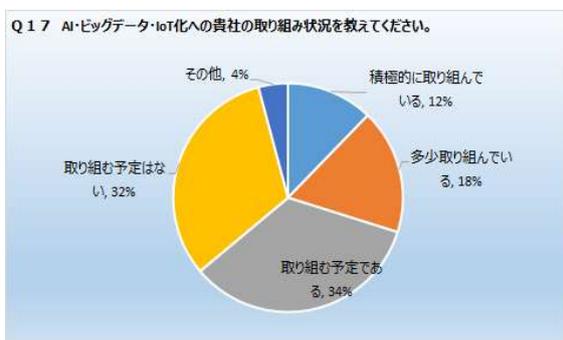


もし自社を譲渡する場合、ご判断に影響する回答として、「クライアントや従業員を優先的に考えられるかどうか」が 4 割強、続いて「自社を譲り受けたいと思った理由に納得いくかどうか」、「対価に納得性があるかどうか」が約 2 割ずつ、という結果となりました。対価に納得性があったとしても取引先や従業員を大切にしないと、安心して承継することはできないという声は他業種と比較しても多くいただきました。



今、IT ソフトウェア業界では、事業承継・M&A といった将来を見据えた戦略的資本業務提携がとて盛んに検討・実施されています。そして、多くの打診元は、M&A・事業承継専門会社という回答結果となっています。

団塊の世代が第一線を退き、次世代に今まで築き上げてきたモノを引き継ぐには、財務・法律、税金、などにおいて専門的且つ多岐にわたる知識や経験が必要で、多くの場合は複雑・難解なプロセスを踏まなければなりません。従い、おひとりで事業承継・M&A の全ての諸問題をクリアできる経営者は、殆どいないのが現実です。そこで、10 年前と比べると、現在では、M&A・事業承継専門の会社は非常に増加しました。そして、こうした会社からのコンタクトは、これからも皆さまにあることが予想されます。



#### 【その他の声（一部）】

- 現時点では考えていないが、必要性はあると思う
- スキルがない
- 特に、何も考えたことはない
- 取り組みたいという意識レベルに留まっている
- 検討してみたいが、情報がない
- まだ注力して取り組んでいないが、今後可能性はある
- お取引様のニーズ次第によって、如何様にも対応する
- 取り組みたいが、どこから対処したらよいのか不明
- 必要性を感じている

Q.18 IT ソフトウェア業界の今後について、お考えになることがあれば、ご自由にお聞かせください。（一部）

# (株) フォーバル/IT・ソフトウェア業界動向調査レポート

- ・ 人材不足。業界の高齢化（当社は 27 才平均）
- ・ 多重下請けの業界構造の解消が必要だと思います。
- ・ 個性のある会社が長く存続できるような世の中になってほしいと思います。
- ・ IT の分野は今までの狭義の枠から外れて他分野とつながらないと新しい価値を見出せないと感じています。
- ・ プログラムの技術者は必要なくなる時代が来るのでは？
- ・ 3K 業界と揶揄されつつある昨今、限られた市場で競争には限界がある。業界全体で若手を育て、海外へのグローバル市場も重要なテーマになると予想しています。
- ・ IT 活用の最適化は時流であり、環境変化により変化するものです。よって満たされることは今後もあり得ません。
- ・ 情報サービス業界のことですが、やはり人口の減少による影響（求職者の減少、人材の不足など）が大きいと考えております。
- ・ 北海道の IT 業界をどうやって成長拡大させるか。北海道を元気にしたいと常々考えています。
- ・ IT、ソフトウェア、情報サービス業界ではありますが、仕事の性質は数値解析を主とした仕事ですので、ソフト開発が一番の企業の発展と考えています。その為には他企業と話して今の時代に何が一番必要なソフトなのかという事を考えていかなくてはならないと思っています。便利な為のソフトは二の次です。
- ・ 高齢化における社員と仕事レベルのマッチングの難しさを感じています。
- ・ AI・ビッグデータ・IoT などが急速に進むことが予想されるので、当社はそれにどう対応するかが課題だということを重々認識しています。
- ・ AI・IoT など事業内容が大きく変化し、今後あらゆる業種・業界が影響を受けると思われます。
- ・ 下請け構造からの脱却。お客様との直接取引の拡大が肝要です。
- ・ 大手メーカーや SIer の丸投げ体質や構造自体の改革が必要と思っています。その為には、中小が自ら責任を取れるようにならないといけないと思います。
- ・ 私共の会社は直接のユーザー様を抱えている為事業承継した会社が責任を持って長い付き合いのあるユーザー様を大事にして頂けるかがポイントになります（製造業、流通業、販売会社等）。

以上

本資料における著作権やその他本資料にかかる一切の権利は、株式会社フォーバルに帰属します。

本資料内容を転載引用等されるにあたっては、下記迄お問合せ下さい。

東京都渋谷区神宮前 5-52-2 青山オーバルビル 14F

株式会社フォーバル

事業承継支援部 担当：中原

TEL：03-6825-3800

MAIL：shoukei@forval.co.jp