

ソフトウェア（13年4月調査）

平成12年は西暦2000年問題への対応が一段落し、一時的な需要は無くなったものの、企業の情報化投資とパソコンやインターネットの普及に支えられ、堅調に推移した。しかし、低価格化と人件費の増加等により、収益は圧迫されている。今後、景気の先行きが懸念されることから、成長は鈍化し、前年度並みにとどまるという予測もあり、中小企業の情報化投資の動向に注目が集まっている。

業界の概要 ソフトウェア業は、コンピュータのプログラムの開発を専門的に行う企業であり、ソフト（ウェア）ハウスとも呼ばれる。

ソフトウェアの種類には、基本ソフトとも呼ばれるオペレーティングソフトウェア（OS）とアプリケーションソフトウェアがあり、当業界によって開発されるのは後者である。さらに、アプリケーションソフトは特定のユーザーの依頼によって開発される専用（受託）ソフトと、複数のユーザーへの販売を目的としたパッケージソフトとに分けられる。米国ではパッケージソフトウェアの割合が高いのに対して、日本では前者の割合が高いことが特徴である。

ソフトハウスは、資本系列や開業の経緯によって情報機器メーカーから独立したメーカー系、コンピュータユーザーの情報システム部門が独立したユーザー系、そしてどちらにも属さない独立系に大別される。一般的には、大手・中堅企業はメーカー・ユーザー系が、小規模企業は独立系が多いとされている。

ソフトウェア業が誕生したとされる昭和30年代後半以降、コンピュータの急速な普及に伴い、当業界も平成4年までは右肩上がりの高い成長率を記録してきた。その後数年間の低迷をみたものの、近年では、インターネットの普及などネットワーク化の急速な進展により、企業のみならず家庭におけるパソコンの利用者が急増していることや、ゲーム機向けのソフトウェアが成長していることなどから、市場は拡大傾向にある。

ソフトウェアは製品や説明書などを電子化することが容易であることから、EC（電子商取引）によるオンラインで販売やサポートの提供が行われる形態が増加している。

また、ソフトウェアをパソコンなどの端末にインストールすることなく、ユーザーがデータセンターと呼ばれる場所にあるソフトウェアにオンラインでアクセスし、必要なソフトウェアの機能を一定料金で利用するというASP（アプリケーション・サービス・プロバイダー）という提供形態も登場するなど、ソフトウェアの流通形態には最近大きな変化がみられる。

大阪の地位 11年における大阪府内のソフトウェア業の事業所数は477か所で、東京都に次いで全国第2位である（経済産業省『平成11年特定サービス産業実態調査報告書（情報サービス業編）』）。しかし、10年（502か所）に比べて5.0%減少しており、対全国比は全国調査対象事業所の9.7%と、2年以降では初めて10%を割り込んでいる。

また、従業者数は32,163人（対全国比9.4%）、年間売上高は5,841億円（同8.7%）となっており、いずれも減少傾向にある。従業者数、年間売上高においては神奈川県を下回っており、全国第3位となっている。大阪府内のソフトウェア業は、一人当たり、一事業所当たりの売上高が全国平均よりも低くなっており、小規模性が強いという特徴があるが、その傾向は強まっている。

受託ソフトウェアの開発は、ユーザー企業の本社近辺で行われることが多いため、ソフトウェア業は典型的な大都市立地型産業とされている。大阪府内における集積は依然として高

い水準にあるものの、ユーザーの本社や、情報システム部門の大阪府外への流出がみられることなどから、その地位は相対的に低下している。

受注は堅調だが伸びが鈍化 ソフトウェアの受注・販売は、全国的にみると、10年以降伸びは鈍化しながらも増加傾向を持続してきた。

その要因としては、11年には、西暦2000年問題への対応による需要が発生したことと、逆に12年には2000年問題への不安から情報化投資を手控えてきた企業が投資を増加させたこと、さらにはいわゆるIT（情報技術）を活用したネットワーク化への対応が活発に行われ、新たなソフトウェアの製品やサービスが登場してきたこと、等があげられる。

しかしながら、4月以降の動きをみると、徐々に回復しつつあった需要先業種の景況に停滞感がみられるようになったことから、先行きに対する懸念が生じている。

パッケージソフトについても、ほぼ同様の傾向がみられるが、ゲーム向けのソフトなどは依然市場が拡大している。ただし、ヒアリング調査においては、新製品が売上げの増加に貢献しているものの、既存の製品は前年並みの売上を維持するにとどまっている、とするところもみられた。 **収益は厳しい** 売上高が堅調に推移しているものの、収益状況は必ずしも改善されているとはいえない。ハードウェアの低価格化に伴い、ソフトウェアにおいても受注・販売単価は低価格化する傾向がみられるとともに、教育・研修も含めた人件費の増加が収益を圧迫する形になっている。

人材の確保に苦慮 ここ数年やや過剰感がみられていた従業員については、新たなニーズや技術が発生する中、対応できる人材を中心に不足感を感じる企業が増加しており、採用意欲は高い。しかし、育成コストを勘案し、中途採用を中心に確保を図る企業もみられるなど、新卒の採用は一様に増加しているわけではない。

今後の動き 業界では、特に受注ソフトウェアにおいて、受注先の景況悪化が予測されることから、今年度については成長が鈍化し、横ばい程度といった厳しい見方をしている。

こうした需要の見通しの中、特に中小規模の企業において、移り変わりの激しい技術面や、納期などの条件面でユーザーの要求に的確に応じることのできる企業とそうでない企業との間の格差がより広がる可能性がある。

特に、大阪においては、需要先が東京など首都圏へ本社や情報システム部門の機能を移転する傾向が目立ってきており、大阪での市場拡大には不安な要因となっているため、中小企業の情報化投資意欲が需要喚起の鍵として注目されている。

(平 井)