

売上・規模を追う「膨張」から脱却へ—九州情報大学・井上善海教授が語る、中小企業の「質の成長」

デフィデ株式会社（東京都港区赤坂 2-4-6、代表取締役：山本 哲也）は、経営・人事の課題解決に役立つ情報を発信する「JOB Scope」メディアにおいて、九州情報大学 経営情報学部 学部長・教授の井上善海氏へのインタビュー記事を公開しました。自身の会社経営で売上を伸ばしながら倒産を経験した井上氏は、規模拡大だけを追う状態を「成長ではなく膨張」と表現。中堅・中小企業が持続的に発展するには、「量」ではなく「質」を高め、自社に適した規模と仕組みを築くことが重要だと説きます。前編・中編では、現場主義の経営戦略論から、AI・DX を経営へ活かす発想、データを独自の情報へ変える力、人材育成までを掘り下げます。

人手不足、事業承継、DX、AI 活用、M&A など、中堅・中小企業を取り巻く経営課題は複雑化しています。その一方で、「売上を増やす」「社員数を増やす」「拠点を増やす」といった規模拡大そのものが、必ずしも持続的な成長につながるとは限りません。

井上氏は、大学卒業後に小規模企業を事業承継し、営業力を武器に売上を伸ばしたものの、11 年目に倒産した自身の経験を「会社を成長させたのではなく、膨張させてしまった」と振り返ります。その後、中小企業診断士、経営コンサルタント、大学院での研究を経て、実務と理論を往復する「現場主義」の経営戦略論を築いてきました。

今回公開した前編・中編では、その経験を起点に、中小企業が規模だけを追わず、自社に適した経営の仕組みをつくる重要性和、AI・DX 時代に情報技術を競争力へ変えるための考え方を紹介します。

■売上が伸びても会社は強くない——「成長」と「膨張」の違い

井上氏の経営観の原点には、自らの事業失敗があります。経営理論も十分な実務経験もない中、得意だった営業で案件を獲得し、売上を拡大。しかし、その結果を井上氏は「成長」ではなく「膨張」だったと語ります。

企業の持続的な発展には、規模を大きくすることだけではなく、その規模を支えられる組織、経営の仕組み、人材、意思決定のあり方を整えることが必要です。記事では、井上氏自身の失敗と、その後に経営理論を学んだ経験を通じて、実践と理論を結びつける重要性を紐解きます。

「売上は伸びているが利益が残らない」「組織拡大にマネジメントが追いつかない」といった成長企業にとっても、規模拡大の意味を改めて問い直す視点となります。

■「人を大切にする」を精神論で終わらせず、経営の仕組みに落とし込む

井上氏は「人を大切にする経営学会」の副会長を務める一方、「人を大切にする」という理念だけで経営が良くなるのではなく、その考え方を企業の仕組みに落とし込むことが重要だと指摘します。

理念を掲げるだけでなく、組織制度や日々のマネジメント、意思決定の仕組みとして定着させる。これは、人材不足や採用難に直面しながら、社員が働き続けられる組織づくりを求められる中小企業にとって重要な論点です。

研究室だけでなく企業の現場へ足を運び、企業と長期間付き合いながら実態を見極めてきた井上氏ならではの「現場主義」から、理念と仕組みを両輪で考える経営のあり方を紹介します。

■DXは「自社に使えるITを探す」から始めない——最先端技術を事業へ応用する逆転の発想

中編では、2026年4月に出版された編著書『経営情報入門』を題材に、AI・DX時代の経営情報について掘り下げます。井上氏が示すのは、経営課題から見えそうなITを探す従来型の発想ではなく、最先端の情報技術をまず理解し、「この技術を自社の事業にどう応用できるか」を考えるアプローチです。

記事では、建設業でデジタル技術を活用し、新たな事業モデルへ展開した企業などを例に、情報技術を単なる業務効率化の手段ではなく、事業創造や競争力の源泉として捉える考え方を紹介しています。

AI・DXを「導入すること」が目的化しやすい企業に対し、技術を理解し、自社ならではの使い方へ変換することの重要性を提示します。

■データを集めるだけでは競争力にならない。「自社固有の情報」に変える力

井上氏は、データそのものは単なる数字であり、それを企業が実際に活用できる「情報」へ加工することが重要だと説明します。同じデータを利用できても、どのように加工し、どのような意思決定へつなげるかによって企業ごとの差が生まれます。

AI やデータサイエンスの導入が広がるほど、「データを持っていること」だけでは差別化になりません。データから自社にとって意味のある情報を生み出し、経営判断や事業へ活かすプロセスそのものが企業価値になります。

記事では、経営と情報技術を文系・理系に分けず、情報技術そのものを理解しながら経営へ応用できる人材の必要性についても論じています。

■「平均的な人材」より「とんがった人材」——中小企業の競争力を生む人材育成

九州情報大学で経営情報学部長を務める井上氏は、何でも平均的にできる人材ではなく、一点に強みを持つ「とんがった人材」の育成を掲げています。

中小企業だからこそ、自社の強みとなる領域を見極め、その領域で力を発揮できる人材を育てることが、独自の競争力につながると考えます。

「量の成長」から「質の成長」へ。本インタビューは、規模拡大を目的化せず、自社に適した経営の仕組み、人材、情報活用を考える中堅・中小企業の経営者・経営幹部に向けた内容です。

■デフィデ株式会社について

会社名：デフィデ株式会社

所在地：東京都港区赤坂 2-4-6-6F

代表者：山本 哲也

事業内容：戦略 AI コンサルティング／生成 AI 基盤構築支援／社内業務クラウド（SmartOps）／RAG 型 AI チャットボット・特許取得（chai+）／HR Tech（JOB Scope・生成 AI ワークバリュー・スコア分析・HR キャピタルダッシュボード）

Web サイト： <https://www.defide-ix.com/>

主なサービス一覧：

SmartOps（業務改革 AI プラットフォーム）：<https://smartops.jp/>

chai+（RAG 型 AI チャットボット・特許取得）：<https://lp.chatbothub.ai/>

chai+ Full Duplex AI ボイスボット（特許取得）：<https://lp.chatbothub.ai/voicebot>

JOB Scope（タレントマネジメント）：<https://jobscope.ai/>

生成 AI ワークバリュー・スコア分析（特許取得）：<https://jobscope.ai/ai-survey/>

HR キャピタルダッシュボード（JOBSCOPE ISO30414）：<https://jobscope.ai/hrcapital/>

AI Future Talks：<https://www.defide-ix.com/ai/ai-future-talks>

JOB Scope マガジン：<https://marketing.jobscope.ai/media/>

【メディア・記者向けお問い合わせ先】

デフィデ株式会社 広報担当

Email：SalesRep@defide-ix.com

TEL：03-6551-2921

URL：<https://www.defide-ix.com/>