

2006 年版

中堅・中小企業の基幹システム購入先のサービス/サポート評価レポート

発刊日:2006年9月22日 体裁: A4判 77P 価格: 95,000円(税込み 99,750円)  
CD版もご用意してあります。

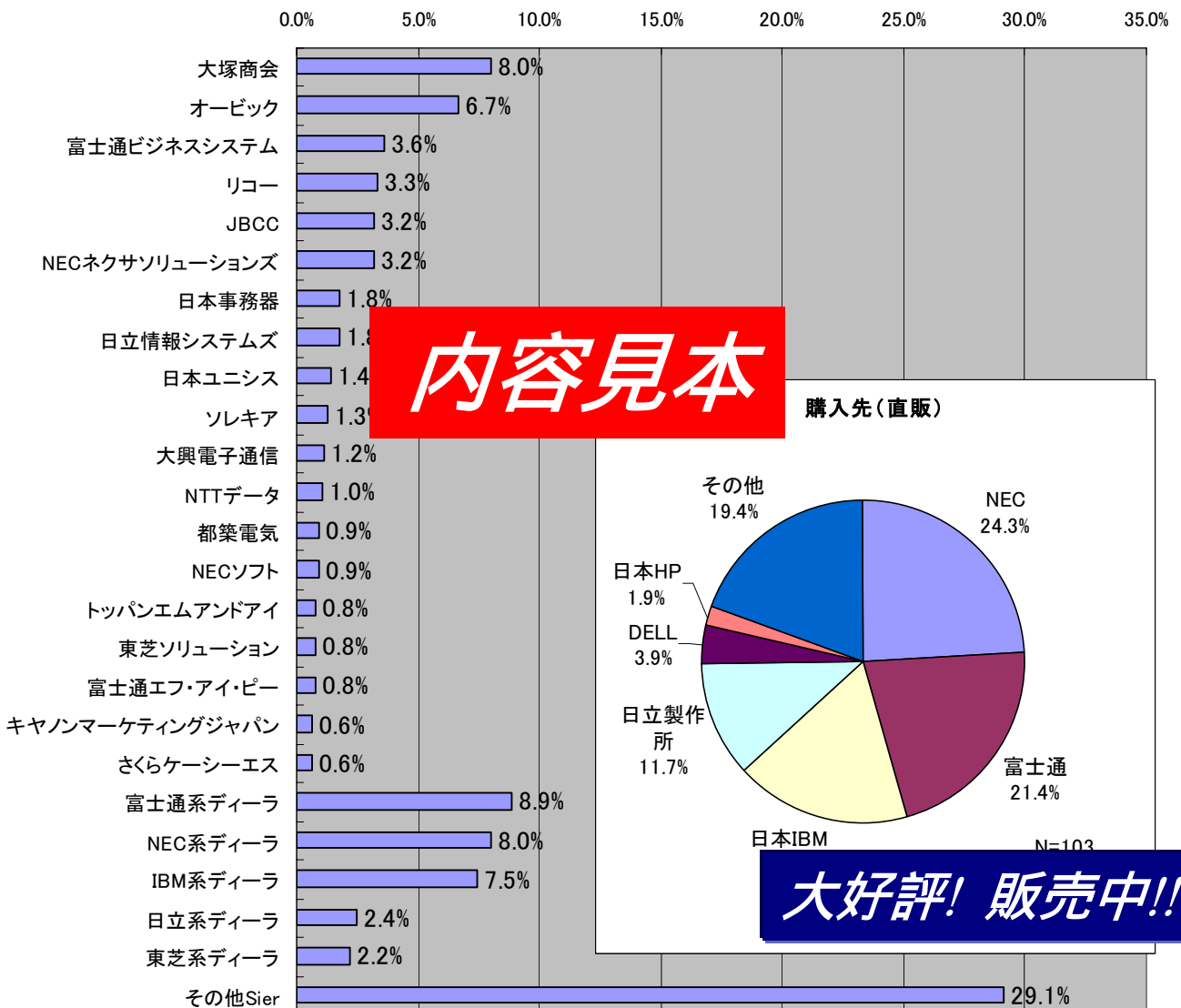
内容: 全国のサーバ導入の民間企業(年商5億円以上500億円未満)3,000件を対象に郵送アンケートを実施し、908件の有効回答票をもとに集計、分析。調査期間: 2006年6月から9月。

< 基幹システム購入先のサービス/サポート評価の分析ポイント >

- ☆ 中堅・中小企業の購入先に関する唯一のサービス/サポート評価レポート!
- ☆ 中堅・中小企業の基幹システム購入先評価を多面的に徹底分析!!
- ☆ 基幹システム購入先はチャネル販売が主流、シェアトップは? 直販では?
- ☆ 中堅・中小企業はどのような経緯で基幹システムの購入先を決定するのか?

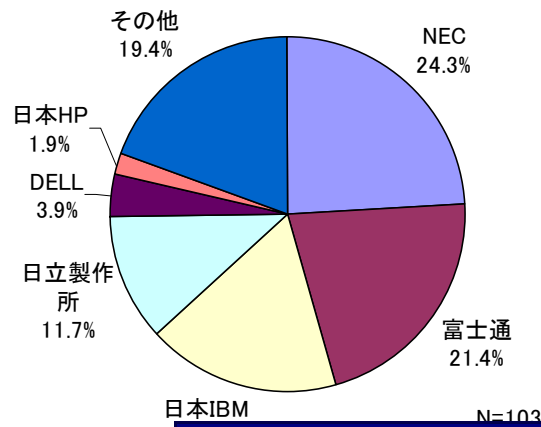
購入先(チャネル販売)

N=777



内容見本

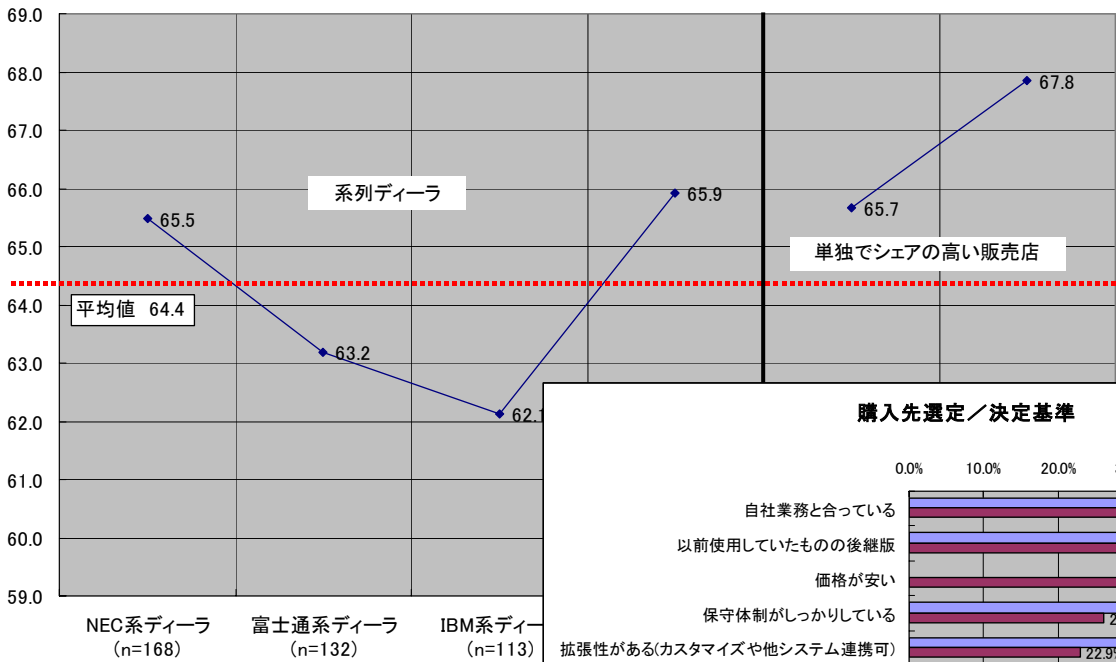
購入先(直販)



大好評! 販売中!!

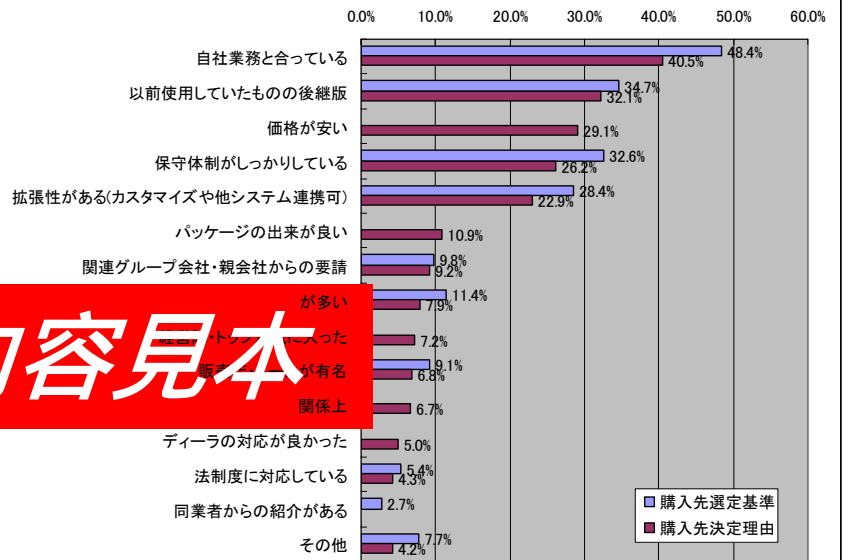
### 購入先別システムの評価(3.画面が見やすい)

評価は加重平均にて算出



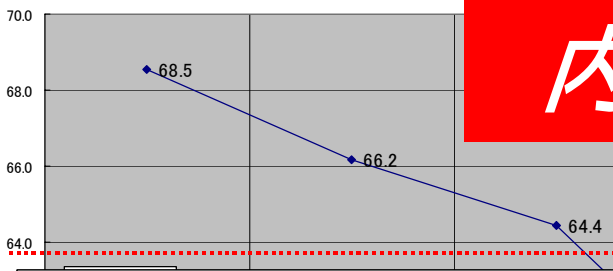
### 購入先選定/決定基準

N=908



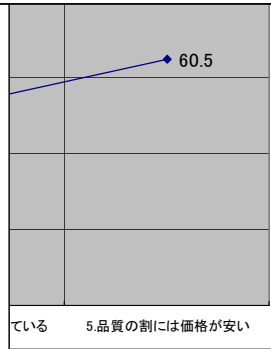
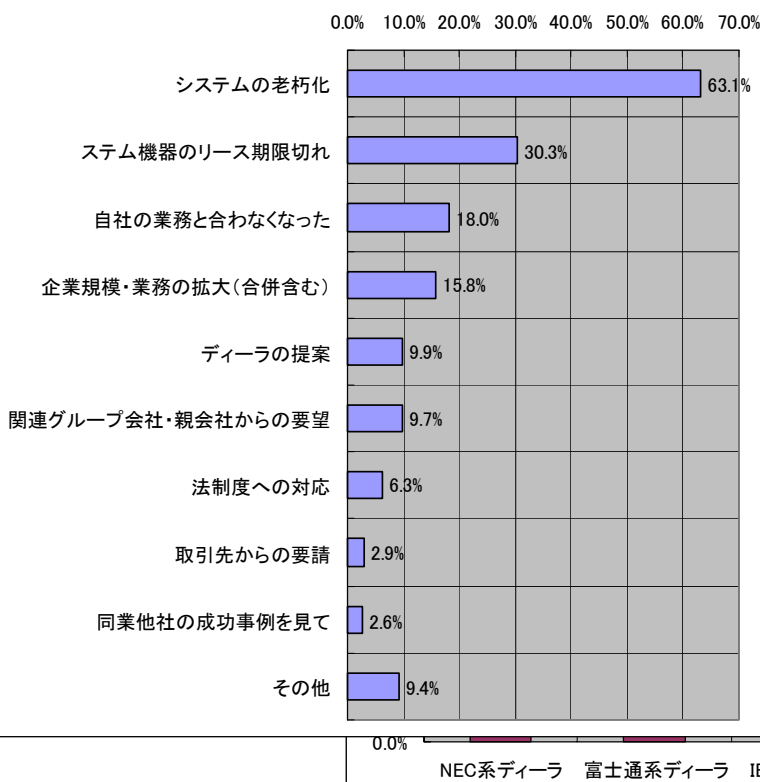
内容見本

### システムの評価

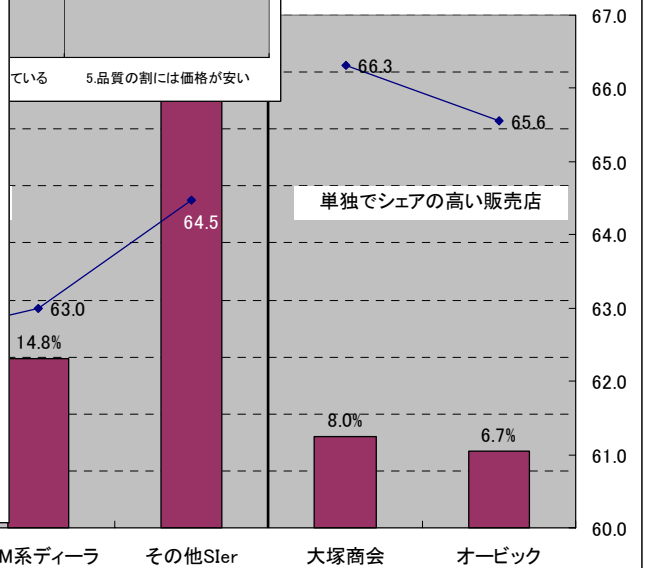


### 購入のきっかけ

N=908

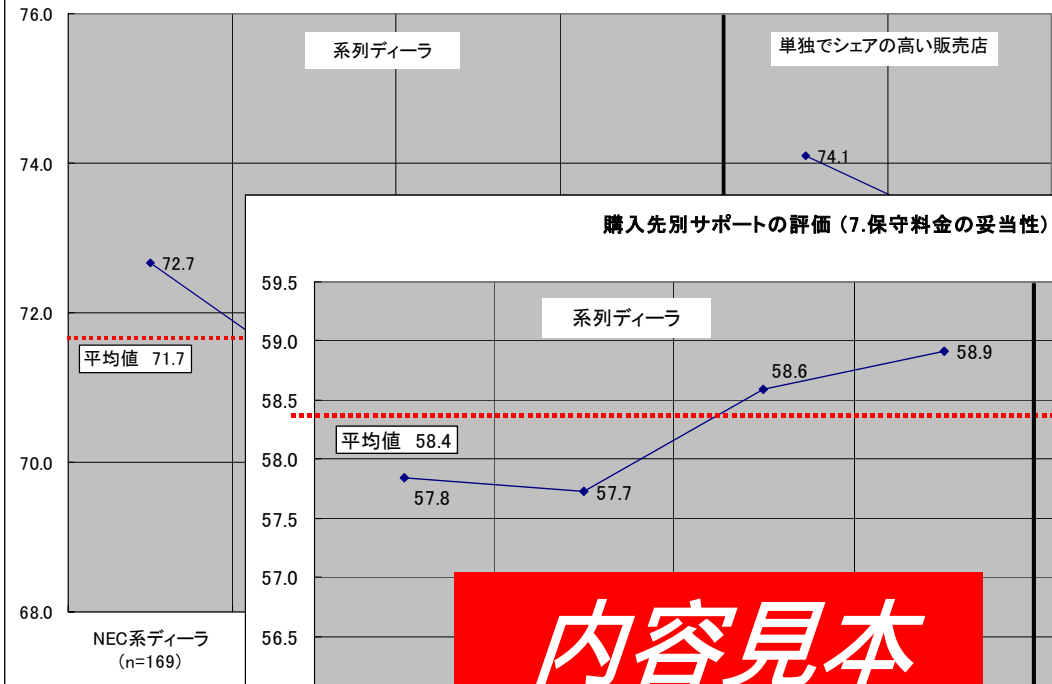


\* 回答数の少ない日立系、東芝系ディーラは除く (n=777)



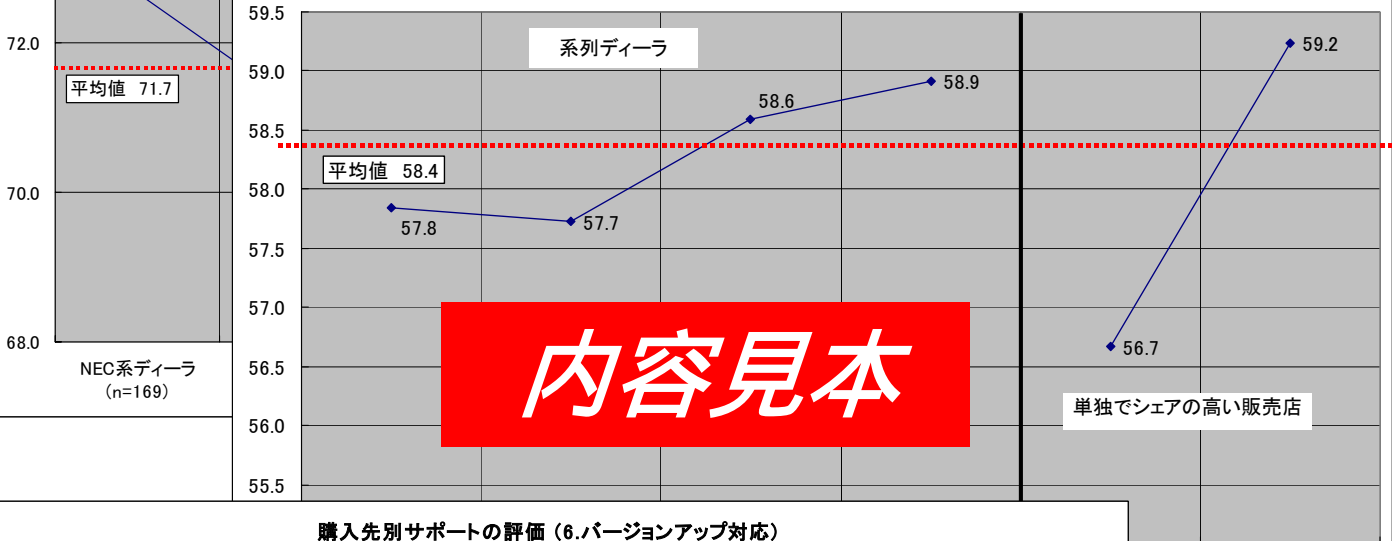
購入先別評価サポートの評価(1.導入時のサポート(立ち上げ))

評価は加重平均にて算出



購入先別サポートの評価(7.保守料金の妥当性)

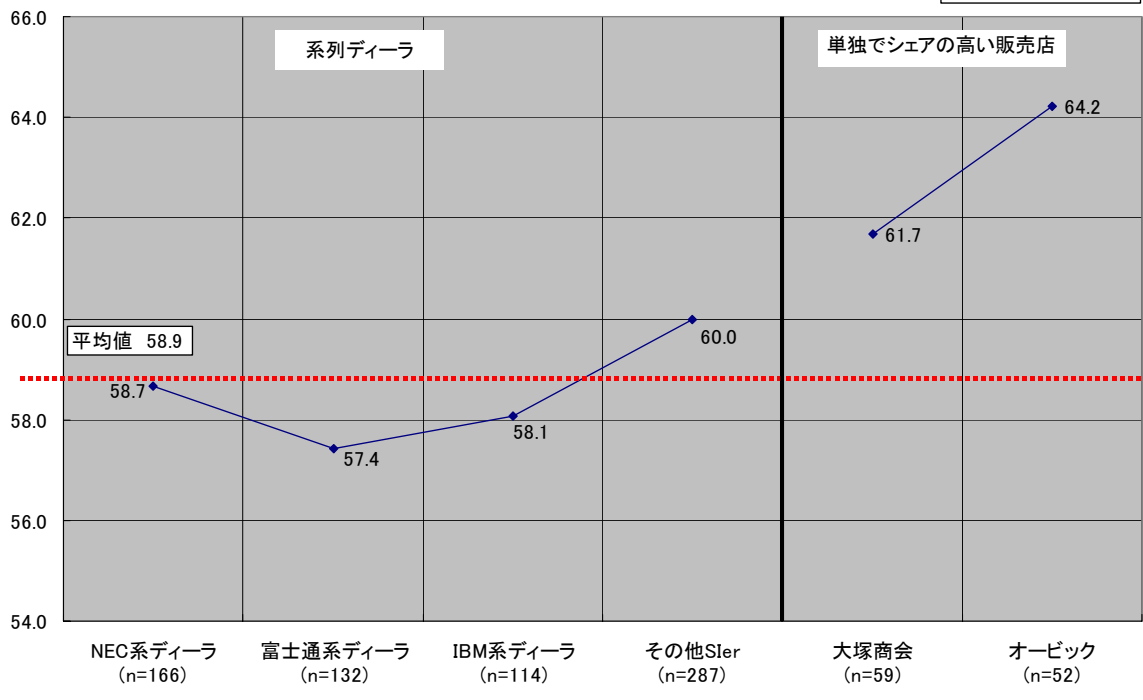
評価は加重平均にて算出



内容見本

購入先別サポートの評価(6.バージョンアップ対応)

評価は加重平均にて算出



オービック (n=52)

日立系、東芝系ディーラは除く

単独でシェアの高い販売店

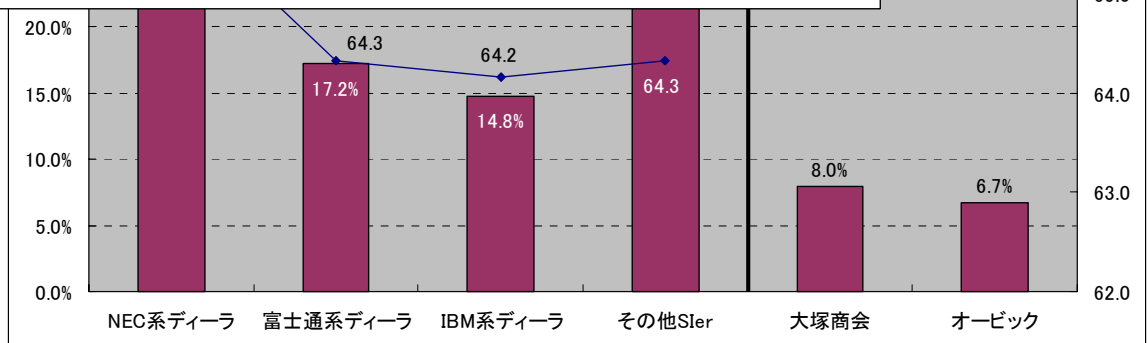
65.5

66.0

67.0

68.0

NEC系ディーラ (n=166) 富士通系ディーラ (n=132) IBM系ディーラ (n=114) その他Sier (n=287) 大塚商会 (n=59) オービック (n=52)



## 2006 年版中堅・中小企業の基幹システム購入先のサービス/サポート評価レポート - 目次見本 -

2006年版 中堅・中小企業の基幹システム購入先のサービス/サポート評価レポート	
	調査要綱
	調査サマリ 1-22
レポート	回答者属性 3
	1-1.購入先 9
	1-2-1.購入のきっかけ 12
	1-2-2.購入先選定基準 13
	1-2-3.購入先決定理由 14
	1-3.システムの評価(1.機能が充実している) 15
	1-3.システムの評価(2.操作性が良い) 16
	1-3.システムの評価(3.画面が見やすい) 17
	1-3.システムの評価(4.先進技術が採用されている) 18
	1-3.システムの評価(5.品質の割には価格が安い) 19
	1-3購入先別:システムの評価 20
	1-3購入先別:システムの評価(1.機能が充実している) 22
	1-3.購入先別:システムの評価(2.操作性が良い) 24
	1-3.購入先別:システムの評価(3.画面が見やすい) 26
	1-3.購入先別:システムの評価(4.先進技術が採用されている) 28
	1-3.購入先別:システムの評価(5.品質の割には価格が安い) 30
	1-4.システム導入による効果 32
	1-5.システムの購入先とサポートは同じか? 33
	1-6.サポートの評価(1.導入時のサポート(立ち上げ)) 34
	1-6.サポートの評価(2.導入後の運用サポート) 35
	1-6.サポートの評価(3.導入後の運用サポート(訪問)) 36
	1-6.サポートの評価(4.故障時の対応) 37
	1-6.サポートの評価(5.導入後の改善提案) 38
	1-6.サポートの評価(6.バージョンアップ対応) 39
	1-6.サポートの評価(7.保守料金の妥当性) 40
	1-6.購入先別サポートの評価(1.導入時のサポート(立ち上げ)) 43
	1-6.購入先別サポートの評価(2.導入後の運用サポート) 45
	1-6.購入先別サポートの評価(3.導入後の運用サポート(訪問)) 47
	1-6.購入先別サポートの評価(4.故障時の対応) 49
	1-6.購入先別サポートの評価(5.導入後の改善提案) 51
1-6.購入先別サポートの評価(6.バージョンアップ対応) 53	
1-6.購入先別サポートの評価(7.保守料金の妥当性) 55	
集計結果	1-1.購入先(チャネル販売) 59
	1-1.購入先(直販) 60
	1-2-1.購入のきっかけ 61
	1-2-2.購入先選定基準 62
	1-2-3.購入先決定理由 63
	1-3.システムの評価(1.機能が充実している) 64
	1-3.システムの評価(2.操作性が良い) 65
	1-3.システムの評価(3.画面が見やすい) 66
	1-3.システムの評価(4.先進技術が採用されている) 67
	1-3.システムの評価(5.品質の割には価格が安い) 68
	1-4.システム導入による効果 69
	1-5.システムの購入先とサポートについて 70
	1-6.サポートの評価(1.導入時のサポート(立ち上げ)) 71
	1-6.サポートの評価(2.導入後の運用サポート) 72
	1-6.サポートの評価(3.導入後の運用サポート(訪問)) 73
	1-6.サポートの評価(4.故障時の対応) 74
	1-6.サポートの評価(5.導入後の改善提案) 75
	1-6.サポートの評価(6.バージョンアップ対応) 76
	1-6.サポートの評価(7.保守料金の妥当性) 77

**資料申込み要領** 同封の用紙にご記入の上、FAX もしくは郵送、e mail でお申し込みください。

URL:<http://www.norkresearch.co.jp>

有限会社ノークリサーチ

〒124-0001 東京都葛飾区小菅 4-12-5 03-5629-2163 Fax03-5629-2164

E-Mail : [report@norkresearch.co.jp](mailto:report@norkresearch.co.jp)