

2015年中堅・中小企業のクラウド活用が販社/SIerの選択に与える影響に関する調査報告

調査設計/分析/執筆: 岩上由高

ノークリサーチ（本社〒120-0034 東京都足立区千住1-4-1東京芸術センター1705：代表：伊嶋謙二 TEL：03-5244-6691
URL：http://www.norkresearch.co.jp）は2015年の中堅・中小企業におけるクラウド活用が販社/SIerの選択に与える影響に関する調査を実施し、その分析結果を発表した。本リリースは「2015年版 中堅・中小企業におけるクラウド活用の実態と展望レポート」のダイジェストおよびサンプルである。

<「この販社/SIerはクラウドとは無関係」とユーザ企業に判断される状態は避けるべき>

- 年商5億円未満の小規模企業に対しては、リモートで実施可能な提案手法の検討も必要
- ユーザ企業は「既存の販社/SIerとの関係性を維持」と「クラウド活用」の両立を望んでいる
- 「顧客からクラウドの相談がない」という状況は 販社/SIer側から提案がないことが一要因

対象企業： 日本全国/全業種の500億円未満の中堅・中小企業
対象職責： 企業経営もしくはITの導入/選定/運用作業に関わる職責
調査実施時期： 2015年10月
有効回答件数： 700社(有効回答件数)

※調査対象の詳しい情報については右記URLを参照 http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015cloud_usr_rep.pdf

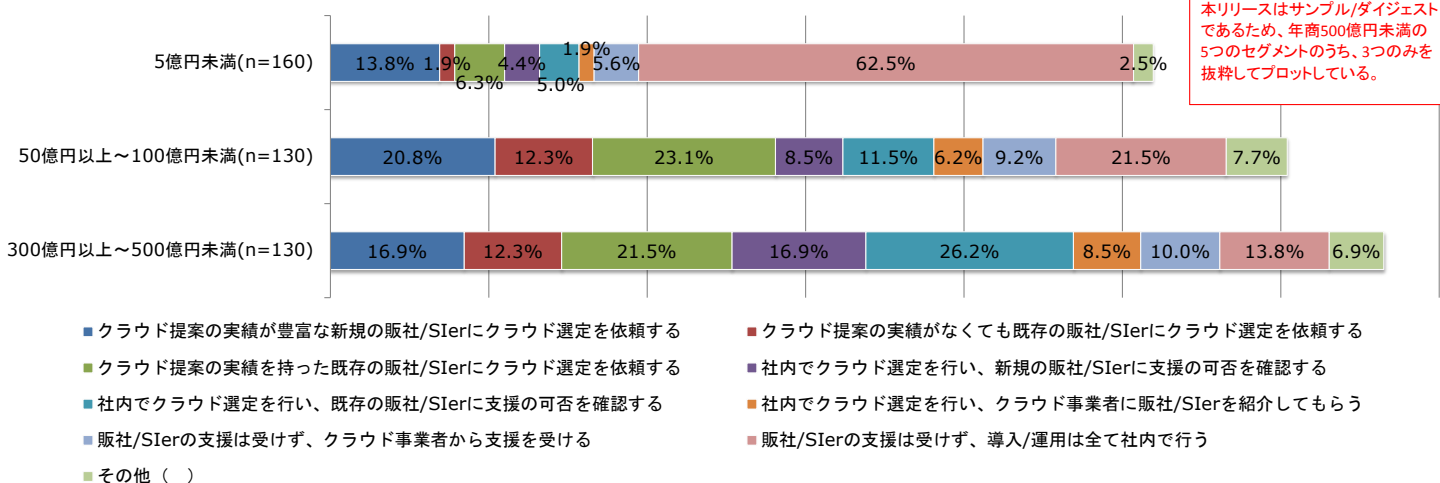
年商5億円未満の小規模企業に対しては、リモートで実施可能な提案手法の検討も必要

クラウドはあくまでシステムの構築/運用における形態の一つではあるが、「モノの所有」を伴わない「サービスの利用」であるため、IT商材の販売/流通に少なからぬ影響を与える存在でもある。そこで、本リリースの元となる調査レポートでは中堅・中小企業におけるクラウド活用が進みつつある中で、販社/SIerにはどのような影響が考えられるのか？また、そうした状況を踏まえて販社/SIerは何をすべきなのか？について詳しい分析を行っている。

以下のグラフは中堅・中小企業に対し、「クラウドサービスを選定する際、どのような観点で販社/SIerを選ぶか？」を尋ねた結果である。本リリースの元となる調査レポートでは年商500億円未満の全ての中堅・中小企業を対象に年商別/業種別/所在地別などの様々な集計を行っているが、ここではサンプル/ダイジェストとして年商5億円未満、50億円以上～100億円未満、300億円以上～500億円未満の3つの年商帯のデータのみを抜粋してプロットしている。※「クラウド」の定義や対象企業、設問項目などに関する詳細はレポート案内 (http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015cloud_usr_rep.pdf) を参照

次頁以降では以下のグラフに関する詳細と共に、本リリースの元となる調査レポートの一部をサンプル/ダイジェストとして紹介している。

C9.クラウド選定とそれを支援する販社/SIerとの関わり（いくつでも）



出典：2015年版 中堅・中小企業におけるクラウド活用の実態と展望レポート(ノークリサーチ)

ユーザ企業は「既存の販社/SIerとの関係性を維持」と「クラウド活用」の両立を望んでいる

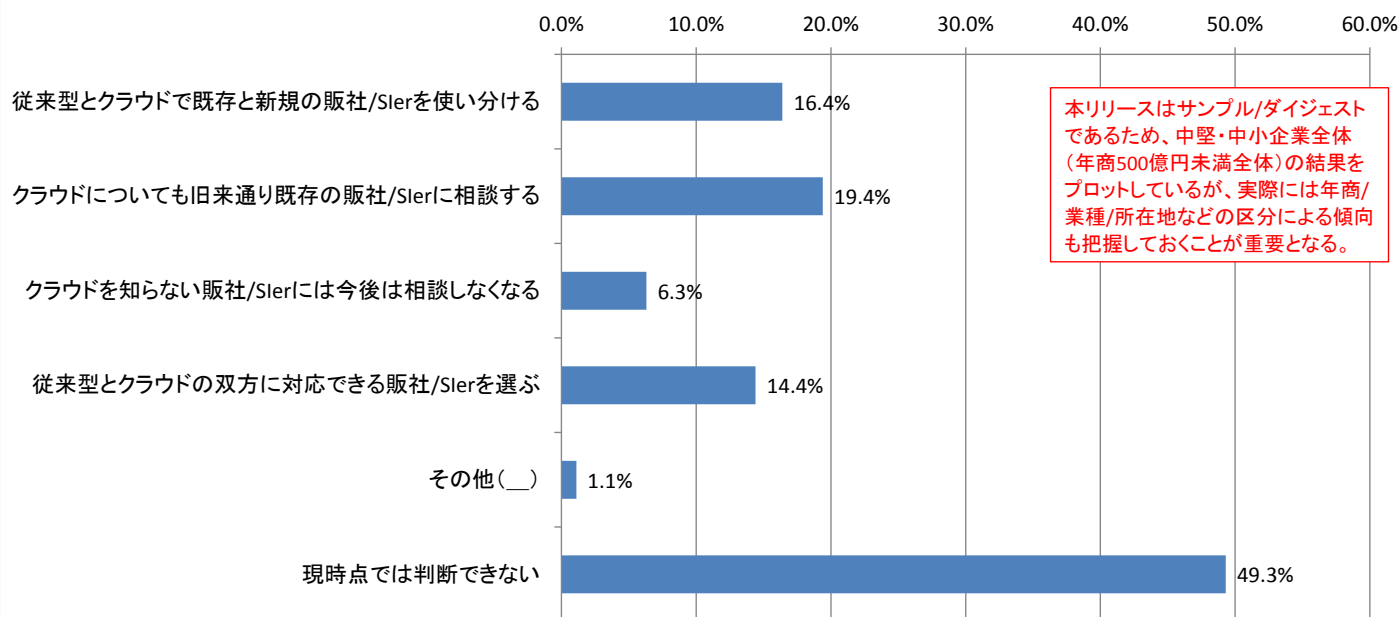
前頁の結果を見ると、年商規模が小さくなるにつれて「販社/SIerの支援は受けず、導入/運用は全て社内で行う」の回答割合が高くなっている点に留意しておく必要がある。特に年商5億円未満の小規模企業では62.5%に達している。「クラウド形態であることによって、規模の小さな企業が自らサービス選定を行えるようになった」と考えてしまいがちだが、実際にはそうではない。こうした傾向はクラウドに限らず、IT活用の様々な場面で確認できる。規模の小さなユーザ企業はITを提供する販社/SIerから見れば単価の低い顧客となる。そのため、提案段階で十分な対応を行いつづらなくなり、結果的にユーザ企業側は自らの努力で情報収集をしなければならなくなっているのが実態といえる。クラウド利用を成功させるためには販社/SIerがユーザ企業の状況やニーズを把握し、適切な提案を行う必要があることも少なくない。しかし、クラウド形態においては販社/SIerは初期導入に要するコストをカバーしづらくなるため、規模の小さな企業を対象とした提案がさらに行いつづらくなる可能性もある。このようにクラウド形態はハードウェアなどのIT資産の購入/導入が不要になるという点においてはユーザ企業にとってプラスとなるが、販社/SIerによる初期段階の提案/支援が行いつづらなくなるという点ではマイナスの面もある。販社/SIerとしてはWeb会議やリモートデスクトップといったコミュニケーション手段を活用するなど、コストを抑えつつも規模の小さなユーザ企業に対する初期段階の支援を行える体制を整えることが望ましいと考えられる。

一方、「社内でクラウド選定を行い、新規の販社/SIerに支援の可否を確認する」や「社内でクラウド選定を行い、既存の販社/SIerに支援の可否を確認する」の回答割合は年商規模が大きくなるにしたがって高くなっている。年商規模が大きくなると社内の情報システム担当/部門も体制が整っているため、まずは自社内で検討してから外部への支援を求めるといった動きになるものと考えられる。

また、「クラウド提案の実績が豊富な新規の販社/SIerにクラウド選定を依頼する」および「クラウド提案の実績を持った既存の販社/SIerにクラウド選定を依頼する」の回答割合も比較的高いが、年商50億円以上では両者の差はそれほど大きくない。この結果からも、新規と既存の双方の販社/SIerにとって、クラウドは取り組んでおくべき重要な商材の一つといえる。この点は以下のグラフからも確認できる。これは年商500億円未満の中堅・中小企業全体を対象に「次にクラウド以外も含めたIT活用全般における販社/SIerの選択にクラウドがどのような影響を与えるのか？」を尋ねた結果である。

「クラウドを知らない販社/SIerには今後は相談しなくなる」の回答割合は6.3%に留まっており、「従来型とクラウドで既存と新規の販社/SIerを使い分ける」「クラウドについても旧来通り既存の販社/SIerに相談する」「従来型とクラウドの双方に対応できる販社/SIerを選ぶ」といった項目の回答割合と比べるとかなり低い。当面はオンプレミス形態とクラウド形態の双方が併用されると予想される。そのため、ユーザ企業としても既存の販社/SIerとの関係性を維持しながら、クラウド形態への対応を進めていくことが望ましいと考えていることがわかる。

C10.IT活用全般における販社/SIerの選択にクラウドが与える影響(いくつでも)



n=700

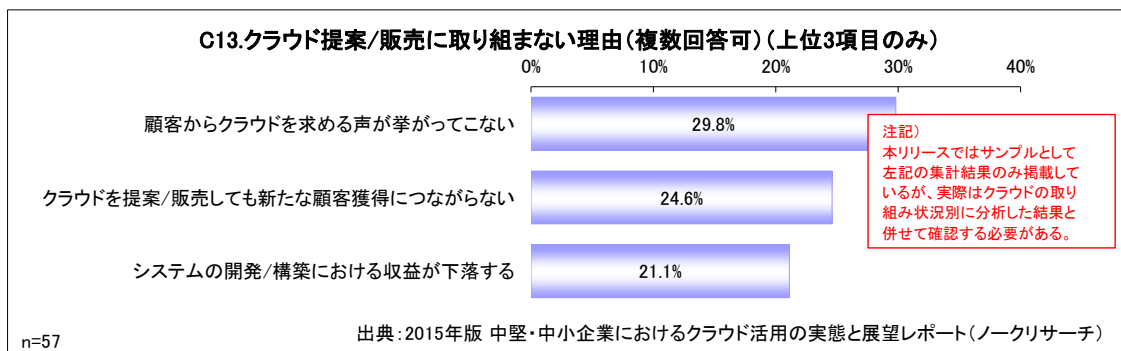
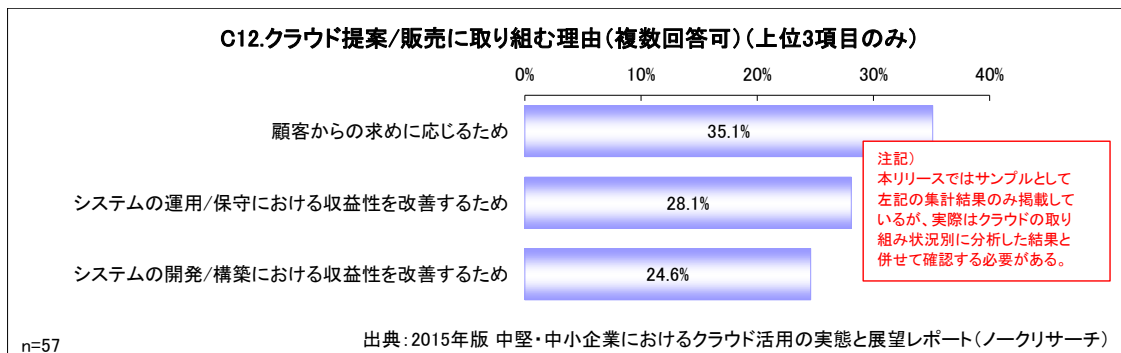
出典: 2015年版 中堅・中小企業におけるクラウド活用の実態と展望レポート(ノークリサーチ)

「顧客からクラウドの相談がない」という状況は販社/SIer側から提案がないことが一要因

本リリースの元となる調査レポートではユーザ企業および販社/SIerにおけるクラウド活用状況と経常利益増減との関連についても集計/分析を行っている。つまり、「クラウド活用に積極的なユーザ企業は他のユーザ企業と比べ業績が良く、結果的にIT投資も期待できるのか？」や「クラウド提案/販売に取り組んでいる販社/SIerはそうでない競合他社と比べて業績が良いのか？」といった疑問に対する答えを知ることができる。(サンプル/ダイジェストである本リリースでは割愛)

上記を踏まえた上で、調査レポートでは販社/SIerを対象に「クラウド提案/販売に取り組む理由」および「取り組まない理由」を尋ね、『クラウド提案/販売に取り組む必要性を感じているが、懸念/障壁を払しょくできない』という販社/SIerが何をすべきなのか？の分析を行っている。その結果のうちで、選択肢の上位3項目のみをプロットしたものが以下のグラフである。

まず留意すべきなのは「取り組む理由」では「顧客からの求めに応じるため」が最も多い一方で、「取り組まない理由」では「顧客からクラウドを求める声が挙がっていない」や「クラウドを提案/販売しても新たな顧客獲得につながらない」が多い。これは一見すると矛盾するように思える結果である。冒頭でも見たように、ユーザ企業はクラウド提案に関する実績や知見が豊富な販社/SIerを選ぶ傾向がある。つまり、販社/SIer側がクラウドについて何も言及しなければ、ユーザ企業側は「この販社/SIerはクラウドに関する実績や知見がない」と見なし、別の販社/SIerに相談する。その結果、クラウドに取り組む販社/SIerと取り組まない販社/SIerの間で「顧客からの求め」に対する認識が正反対となる。販社/SIerがこの状況を「ユーザ企業が何も言っていないので、クラウドに対するニーズは低い」と判断するのは危険な状況といえる。「自社の顧客はクラウドに対するニーズがない」といった場合、本当にニーズがないのか、それとも自社に相談がないだけなのか？を見極めることが極めて重要といえる。また、調査レポートでは「システムの開発/構築における収益が下落する」といった課題に対して販社/SIerがまず何をすべきか？などについても詳しい分析を行っている。



本リリースの元となる「2015年版中堅・中小企業におけるクラウド活用の実態と展望レポート」の価格や詳細については右記のURLをご参照ください http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015cloud_usr_rep.pdf

本データの無断引用・転載を禁じます。引用・転載をご希望の場合は下記をご参照の上、担当窓口にお問い合わせください。
引用・転載のポリシー: <http://www.norkresearch.co.jp/policy/index.html>

当調査データに関するお問い合わせ

NORKRESEARCH

株式会社 ノークリサーチ 担当: 岩上 由高
東京都足立区千住1-4-1 東京芸術センター1705
TEL 03-5244-6691 FAX 03-5244-6692
inform@norkresearch.co.jp
www.norkresearch.co.jp