

2017年 販社/SIerのクラウド拡販に向けた取り組み実態に関する調査

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>) は販社/SIerにおけるクラウド拡販に向けた取り組み実態に関する調査の分析結果を発表した。本リリースはクラウドに関連する幾つかの調査レポートに付随する調査結果を集計/分析したものである。

<「クラウドでも収益を挙げる2割の販社/SIer」に早い段階から加わっておくことが大切>

- クラウド関連商材の提案/販売が収益に寄与している販社/SIerの割合は2割弱に達する
- 販社/SIerが認識するクラウド活用の割合はユーザ企業全体の実態よりも高くなっている
- IT投資が減少している場合でもクラウドに積極的なユーザ企業は重視すべき「主要顧客」

本リリースで紹介している内容は以下のクラウド関連調査レポートの補足データ「2016年版クラウド関連調査レポート補足データ」の結果を元に分析/考察を行ったものである。

『2016年版 中堅・中小企業におけるクラウドERP導入の動向予測レポート』

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016cloud_usr_rep1.pdf

『2016年版中堅・中小企業におけるPaaS活用の動向予測レポート』

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016cloud_usr_rep2.pdf

『2016年版 中堅・中小企業における業務支援クラウドの動向予測レポート』

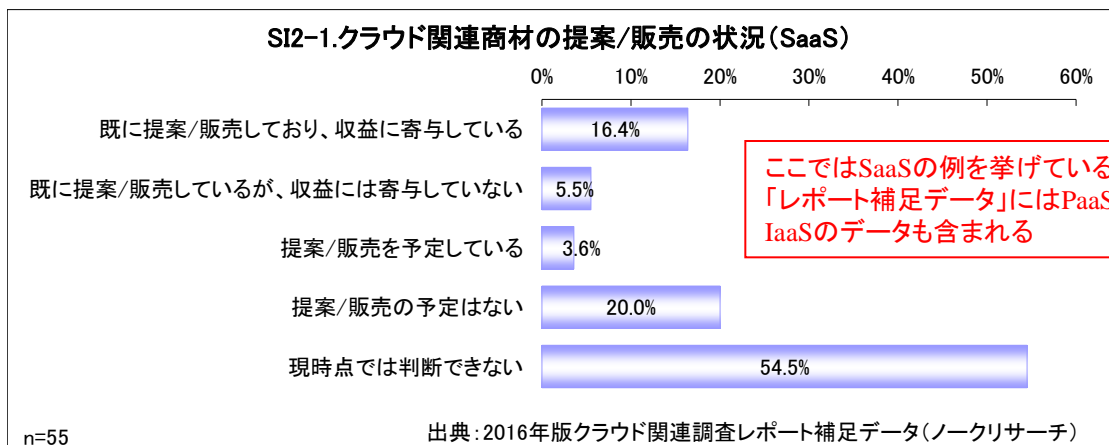
http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016cloud_usr_rep3.pdf

クラウド関連商材の提案/販売が収益に寄与している販社/SIerの割合は2割弱に達する

大企業のみならず、中堅・中小企業にとってもクラウド(SaaS/PaaS/IaaS)は業務システム構築/運用における主要な選択肢の一つとなってきた。「所有ではなく、利用する」というクラウドの特徴はユーザ企業に対して「初期導入費用の軽減」などのメリットをもたらす一方、販社/SIerにとっては業務システム導入時に得られていた収益を大きく減らす要因となりうる。ただし、導入後のストック収入や関連するソリューションの売上を積算することで、従来より高い収益を実現している販社/SIerも登場してきている。

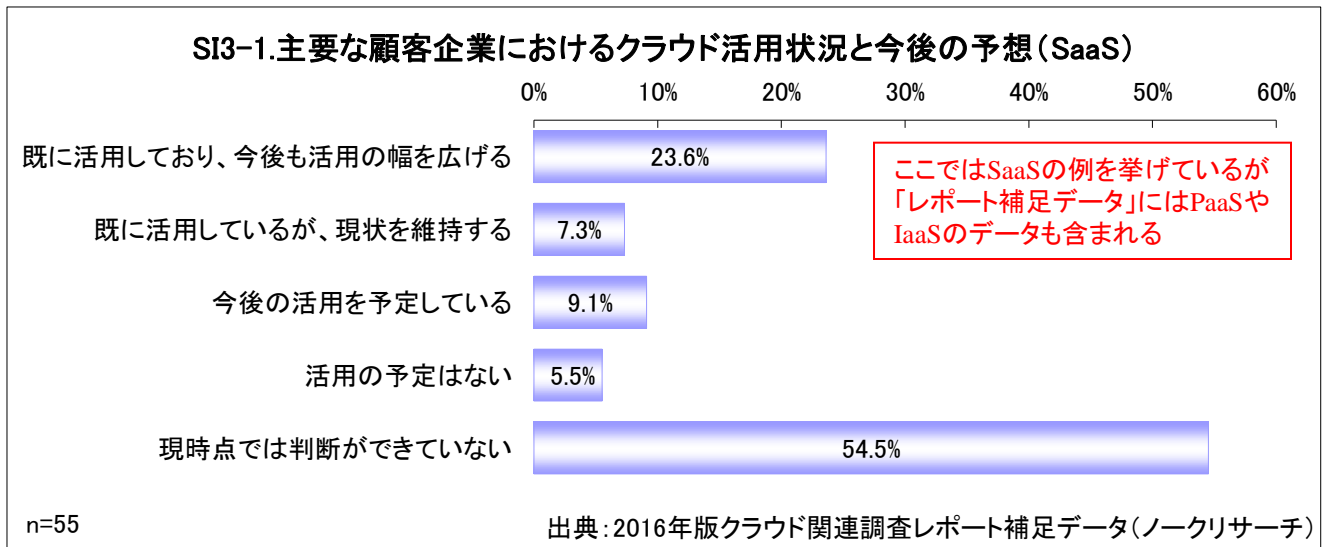
以下のグラフは年商500億円未満の販社/SIerに対し、SaaSの提案/販売の状況を尋ねた結果である。「現時点では判断できない」という回答が54.5%と依然として高いものの、「既に提案/販売しており、収益に寄与している」という販社/SIerも16.4%に達しており、「既に提案/販売しているが、収益には寄与していない」の5.5%を上回っている。また、本リリース内では割愛しているが、PaaSやIaaSについても同様の傾向が見られる。(全てのデータについては本リリース末尾の案内を参照)

したがって、販社/SIerが業務システム構築/運用において収益を維持/拡大していくためにはクラウド(SaaS/PaaS/IaaS)も自社のラインアップに加えておくことが有効と考えられる。

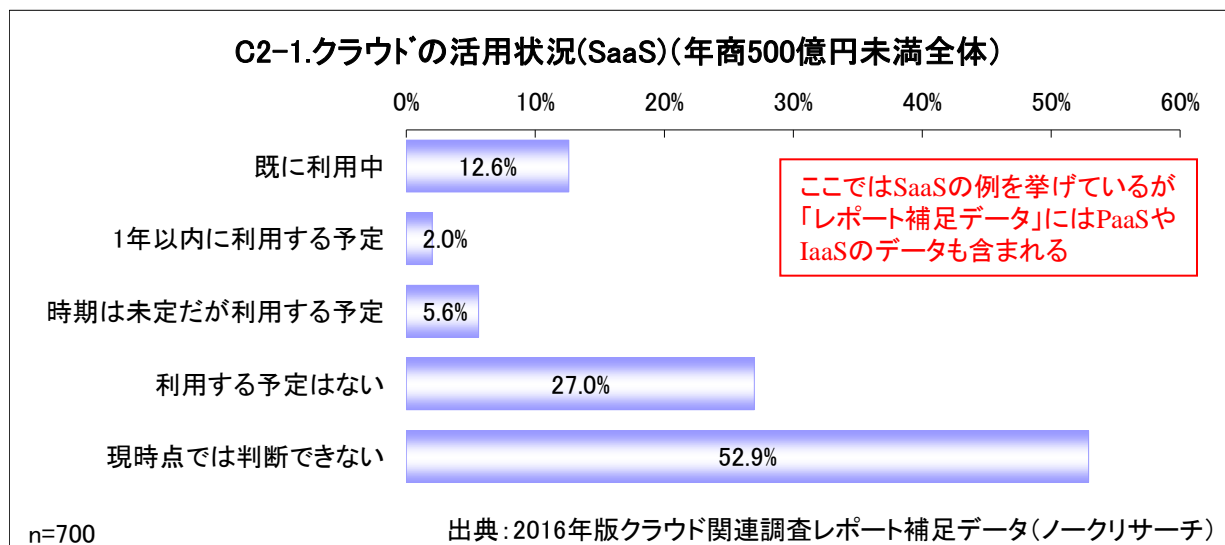


販社/SIerが認識するクラウド活用の割合はユーザ企業全体の実態よりも高くなっている

さらに以下のグラフは年商500億円未満の販社/SIerに対して、「主要な顧客企業におけるSaaS活用状況と今後の予想」を尋ねた結果である。販社/SIerは主要な顧客の23.6%が既にSaaSを活用しており、今後も活用の幅を広げると認識していることになる。



一方、年商500億円未満の中堅・中小企業(ユーザ企業)に対して、SaaSの活用状況を尋ねた結果が以下のグラフである。既にSaaSを利用中と回答したユーザ企業は12.6%に留まっていることが確認できる。

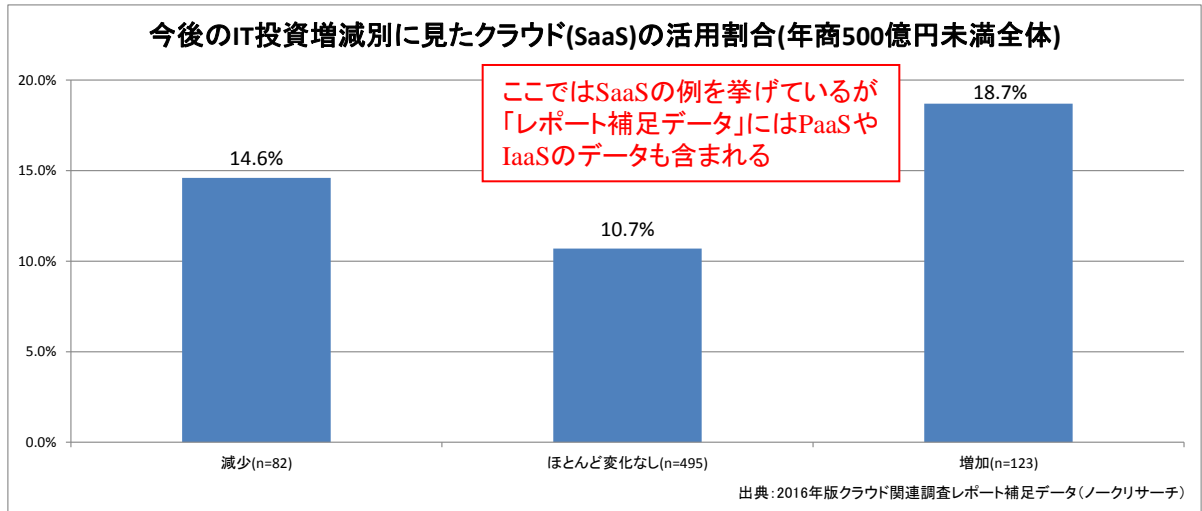


上記二つのデータを比較すると、販社/SIerは主要な顧客企業の23.6%が既にSaaSを活用していると認識している一方で、ユーザ企業にSaaSの利用率を尋ねた結果は12.6%に留まっている。つまり、SaaSの活用状況に関する販社/SIerの認識とユーザ企業に尋ねた実態の間には11ポイントの差異が生じている。ここでは割愛しているが、PaaS/IaaSについても同様の傾向が確認できる。

次頁では上記の要因の一つと考えられる事柄について分析/考察を行っている。

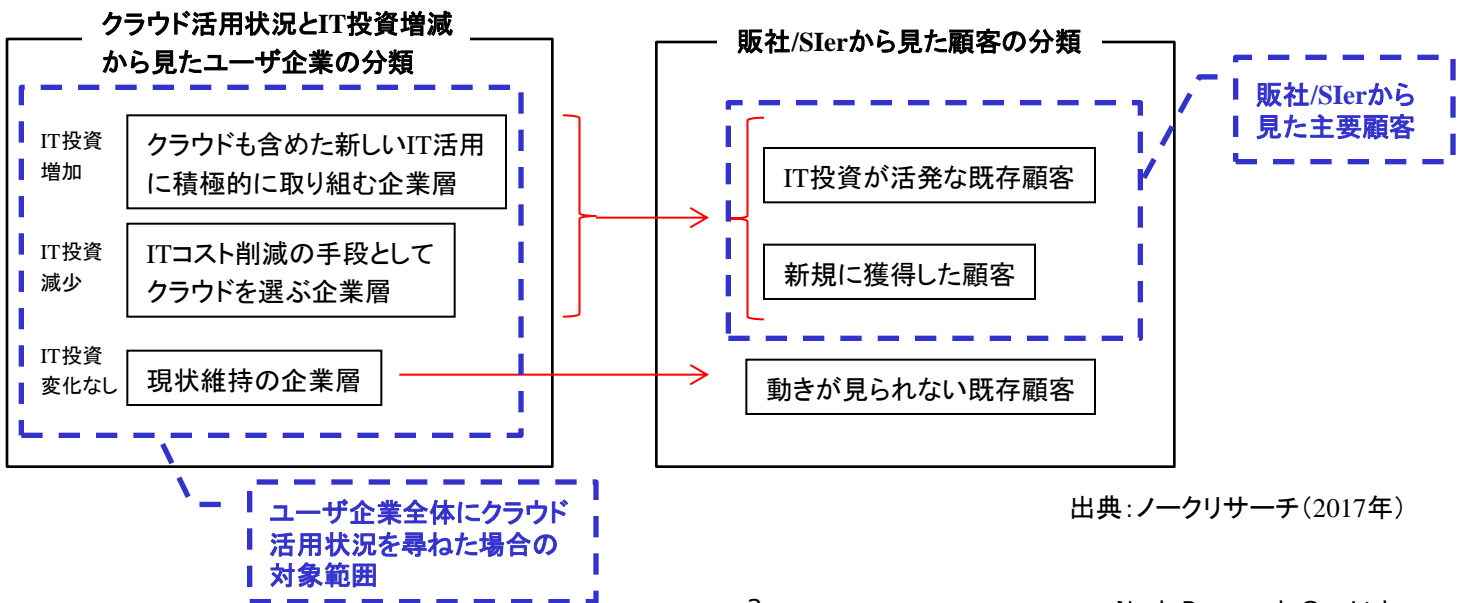
IT投資が減少している場合でもクラウドに積極的なユーザ企業は重視すべき「主要顧客」

前頁に述べた差異が生じる最も大きな要因の一つが、「ユーザ企業におけるクラウド活用状況とIT投資意向の関係」である。以下のグラフは年商500億円未満の中堅・中小企業（ユーザ企業）に対してSaaSの活用状況を尋ねた結果を「今後のIT投資増減」別に集計したものだ。



「増加(今後、IT投資を増やす)」と回答したユーザ企業におけるSaaSの活用割合が18.7%に達する一方で、「ほとんど変化なし(現状維持)」と回答したユーザ企業では10.7%に留まっている。また、ここで注意すべきなのは「減少(今後、IT投資を減らす)」と回答したユーザ企業におけるSaaSの活用割合(14.6%)についても、「ほとんど変化なし」と回答したユーザ企業を上回っているという点だ。つまり、SaaS活用に取り組むユーザ企業には「クラウドも含めた新しいIT活用に積極的に取り組む企業層(IT投資は増加)」と「ITコスト削減の手段としてクラウドを選ぶ企業層(IT投資は減少)」が混在している。

販社/SIerにとっては前者のユーザ企業層だけでなく、後者のユーザ企業層も新規の顧客開拓という点で重要な訴求対象となる。後者のユーザ企業から見た既存の販社/SIerがクラウドを扱っていなければ、販社/SIerの切り替えが発生する可能性があるからだ。販社/SIerにとっての「主要な顧客」とは「IT投資が活発な既存顧客」または「新規に獲得した顧客」を指すが、クラウド活用に積極的なユーザ企業についてはIT投資が増加する場合だけでなく、減少する場合も「主要顧客」となる可能性があることになる。上記のグラフが示すように、こうした「主要顧客」ではSaaS活用割合が高い。その結果、前頁で述べた差異が生じていると考えられる。いずれにしても、販社/SIerにとってはクラウド活用に積極的なユーザ企業が「主要顧客」という観点で重要な訴求対象になっていくと予想される。



本リリースに関連した調査データのご案内

『2016年版クラウド関連調査レポート補足データ』

以下の関連調査レポート1～3の補足データとしてMicrosoft Excel形式による以下のデータを収録(分析サマリは含まれません)

【IT関連サービス業限定設問】(単純集計).xls

年商500億円未満の販社/Sier(55社)を対象とした以下の設問結果を収録

- ・収益の柱となっているIT関連の商材/ソリューションサービス(ハードウェア、ソフトウェア開発/販売、運用/保守など)
- ・SaaS/PaaS/IaaSの提案/販売の状況(SaaSにおける例を本リリースの1ページに掲載)
- ・主要な顧客企業におけるSaaS/PaaS/IaaSの活用状況と今後の予想(SaaSにおける例を本リリースの2ページに掲載)

【C系列】(単純集計).xls(本データは以下の関連調査レポート1～3にも含まれる)

年商500億円未満の中堅・中小企業(ユーザ企業)を対象とした以下の設問結果を収録

- ・SaaS/PaaS/IaaSの活用状況(SaaSにおける例を本リリースの2ページに掲載)

【C2-1～C2-3】(IT投資)表側).xls

年商500億円未満の中堅・中小企業(ユーザ企業)を対象とした以下の設問結果を収録

- ・今後のIT投資増減別に集計したSaaS/PaaS/IaaSの活用状況(SaaSにおける例を本リリースの3ページに掲載)

【価格】80,000円(税別) 以下の関連調査レポートの補足データとしての活用を推奨

【関連調査レポート1】

『2016年版中堅・中小企業におけるクラウドERP導入の動向予測レポート』

今後一年以内に何割のユーザ企業がERP/基幹系システムを刷新し、クラウド環境へと移行していくのか?

【サンプル/ダイジェスト】

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016cloud_usr_rel11.pdf

【レポート案内(サンプル属性、設問項目、集計データや分析サマリの試読版)】

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016cloud_usr_rep1.pdf

【価格】180,000円(税別)

【関連調査レポート2】

『2016年版中堅・中小企業におけるPaaS活用の動向予測レポート』

単なるミドルウェアのサービス化に留まらないPaaS活用において、一歩先を行くためには何をすべきなのか?

【サンプル/ダイジェスト】

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016cloud_usr_rep2.pdf

【レポート案内(サンプル属性、設問項目、集計データや分析サマリの試読版)】

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016cloud_usr_rel21.pdf

【価格】180,000円(税別)

【関連調査レポート3】

『2016年版中堅・中小企業における業務支援クラウドの動向予測レポート』

従来型業務システムのクラウド化とは異なる新たなSaaS『業務支援クラウド』の最新動向を網羅した一冊

【サンプル/ダイジェスト】

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016cloud_usr_rel31.pdf

【レポート案内(サンプル属性、設問項目、集計データや分析サマリの試読版)】

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016cloud_usr_rep3.pdf

【価格】180,000円(税別)

調査レポートのお申込み方法:

ホームページ(<http://www.norkresearch.co.jp>)から、または inform@norkresearch.co.jp 宛にメールにてご連絡ください

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

NORK RESEARCH

株式会社 ノークリサーチ 担当: 岩上 由高
〒120-0034 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