

2017年中堅・中小市場における販社/SIerの導入社数シェアと導入効果の関連

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2017年の中堅・中小市場における販社/SIerの導入社数シェアと導入効果の関連性に関する調査を行い、その分析結果を発表した。本リリースは「2017年版中堅・中小企業の業務システム購入先のサービス/サポート評価レポート」のサンプルおよびダイジェストである。

<「シェア上位の販社/SIerが評価されている事柄は何か？」がシェア維持/拡大の重要なヒント>

- 「ユーザ企業における委託先/購入先の選択を左右する要素は何か？」を知ることが第1歩
- プライム販社/SIerとしての社数シェアは数社の上位企業を除けば極めて僅差となっている
- 「導入効果」と「費用」の評価を総合的に捉えると、シェア維持/拡大のポイントが見えてくる

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: 以下のいずれかの権限を持つ社員
 「情報システムの導入や運用/管理の作業を担当している」
 「情報システムに関する製品/サービスの選定または決裁の権限を有している」

調査実施時期: 2017年7月~8月

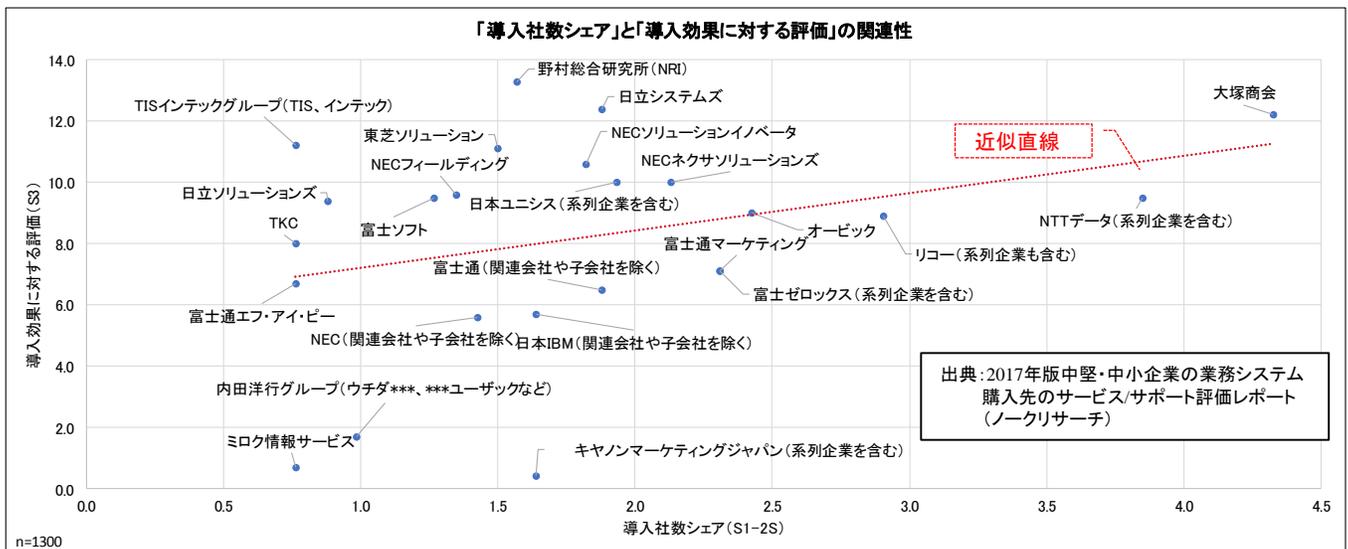
有効回答件数: 1300社(有効回答件数)

※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/2017SP_rep.pdf

「ユーザ企業における委託先/購入先の選択を左右する要素は何か？」を知ることが第1歩

ノークリサーチでは例年1300社に及ぶ中堅・中小企業を対象として、「業務システムの委託先/購入先として最も主要なIT企業はどこか?(プライムの販社/SIer)」や「プライムの販社/SIerから実際に導入したIT商材の導入効果や費用に関する効果」などの詳細状況について集計/分析を行っている。

以下のグラフは年商500億円未満の中堅・中小企業1300社に「プライムの販社/SIer」を尋ねた結果のうち、上位24社の「導入社数シェア」と「導入効果に対する評価」の関連性をプロットしたものだ。



中堅・中小企業においてもPC、インターネット、基本的な業務システムといったビジネスに不可欠なIT基盤は既に揃っている。IT企業がユーザ企業にとって頼れる委託先/購入先となるためには「導入社数シェア上位のIT企業が評価されているポイントは何か？」を知ることが大切となる。本リリースの元となる調査レポートではその点に関する詳しい分析と今後に向けた提言を行っているが、次頁ではその一部をサンプル/ダイジェストとして紹介している。

プライム販社/SIerとしての社数シェアは数社の上位企業を除けば極めて僅差となっている

本リリースの元となる調査レポートでは以下に列挙した60超に及ぶ選択肢を列挙し、1300社の中堅・中小企業に対して、設問[S1-1]:過去三年以内に業務システムの委託/購入を行った全てのIT企業(複数回答)
設問[S1-2]:過去三年以内に業務システムの委託/購入を行った業者の中で、三年間の累計金額が最も高かったもの
を尋ねている。後者はプライムの販社/SIerを1社のみ回答する設問に相当する。

独立系
大塚商会
野村総合研究所(NRI)
TISインテックグループ(TIS、インテック)
日本ユニシス(系列企業を含む)
CTC(系列企業を含む)
富士ソフト
新日鉄住金ソリューションズ
SGSK
内田洋行グループ(ウチダ***、***ユーザックなど)
電通国際情報サービス(ISID)
日本タタ・コンサルタンシー・サービス(アイ・ティ・フロンティア)
兼松エレクトロニクス
日本電子計算グループ
日商エレクトロニクス
オービック
NSD(日本システムディベロップメント)
JFEシステムズ
日本システムウェア
東洋ビジネスエンジニアリング
ミロク情報サービス
TKC
日本デジタル研究所(JDL)

NEC系
NECネクサソリューションズ
NECソリューションイノベータ
NECネットエスアイ
NECフィールディング
NEC(関連会社や子会社を除く)
その他のNEC系企業
日本事務器

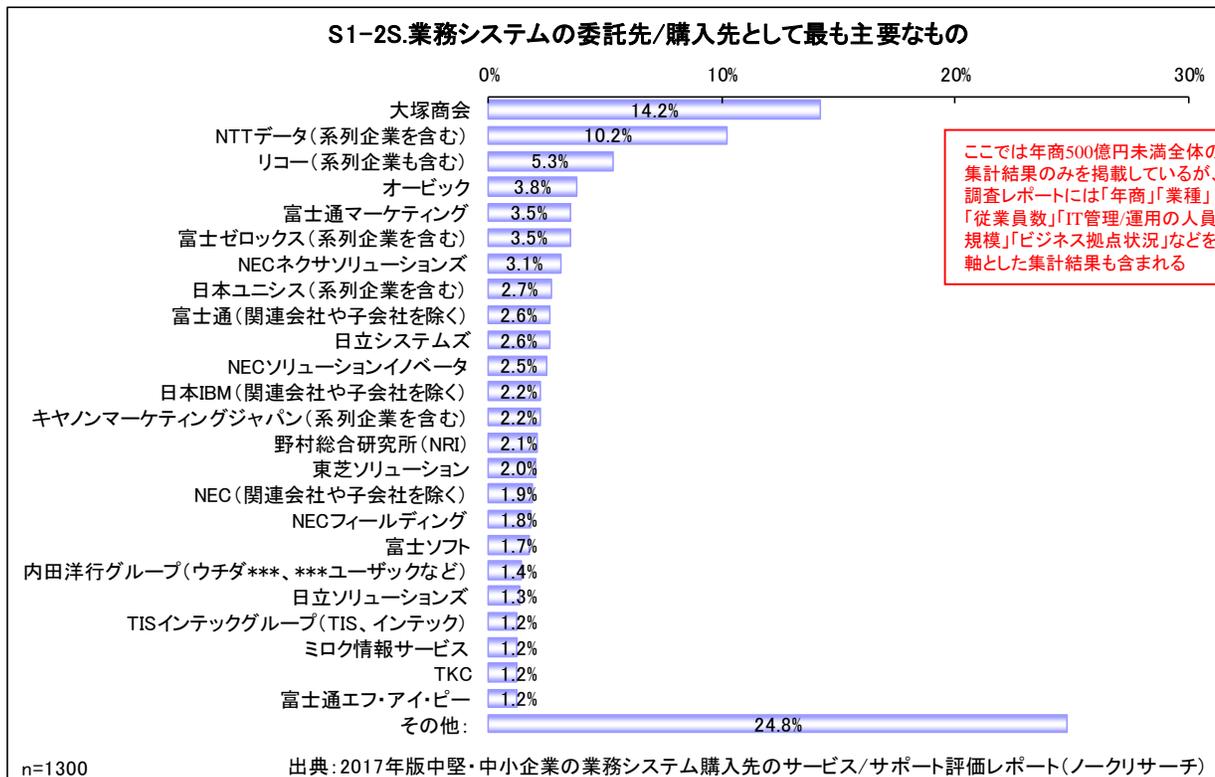
富士通系
富士通マーケティング
富士通システムズ・イースト
富士通ビー・エス・シー
富士通エフ・アイ・ピー
富士通エフサス
富士通(関連会社や子会社を除く)
その他の富士通系企業
さくらケーシーエス
大興電子通信
扶桑電通
都築電気
ソレキア
ミツイワ

日本IBM系
JBCCホールディングスグループ(系列企業も含む)
日本オフィス・システム
NDIソリューションズ(TMIソリューションズ)
日本IBM(関連会社や子会社を除く)
その他の日本IBM系企業

日立製作所系
日立システムズ
日立ソリューションズ
日立製作所(関連会社や子会社を除く)
その他の日立系企業
ニッセイコム

その他
東芝ソリューション
三菱電機グループ
リコー(系列企業も含む)
富士ゼロックス(系列企業を含む)
キヤノンマーケティングジャパン(系列企業を含む)
沖電気(系列企業を含む)
NTTデータ(系列企業を含む)
その他のNTT系企業
その他

以下のグラフは設問[S1-2]のプライム販社/SIerを尋ねた結果のうち、上位24社以外を「その他」にまとめてプロットしたものだ。(調査レポートでは上記に列挙した全ての販社/SIerのシェア状況を含む全設問を「A1.年商区分」「A2.職責区分」「A3.従業員数区分」「A4.業種区分」「A6.IT管理/運用の人員規模」「A7.ビジネス拠点の状況」を軸として集計したデータが含まれる)



上記のグラフを見ると、上位数社のIT企業を除けば非常に多数のIT企業が少しずつシェアを分け合っている状況であることがわかる。こうした状況の中、販社/SIerが顧客を増やしていくためには何が重要なのだろうか?その重要なヒントとなるのが次頁に記載している「導入効果」や「費用」に関するユーザ企業の評価結果である。

「導入効果」と「費用」の評価を総合的に捉えると、シェア維持/拡大のポイントが見えてくる

本リリースの元となる調査レポートでは1300社の中堅・中小企業に対して、プライムの販社/SIerから導入したIT商材の導入効果や費用に対する評価を以下のような設問で尋ねている。

設問[S3]: 導入効果に関する評価

最も主要な委託先/購入先(プライムの販社/SIer)から最近導入したIT関連資産やサービスの導入効果を以下の2つの観点から尋ねた設問。

- 「売上改善」の観点: 導入によって期待していた売上の増額幅が期待を上回った場合は「○」、下回った場合は「×」、売上改善を期待していなかった場合は「N/A」
- 「経費削減」の観点: 導入によって期待していた経費の削減幅が期待を上回った場合は「○」、下回った場合は「×」、経費削減を期待していなかった場合は「N/A」

設問[S3]の選択肢は上記の2つの観点を組み合わせたもの(3×3=9通り)となる。

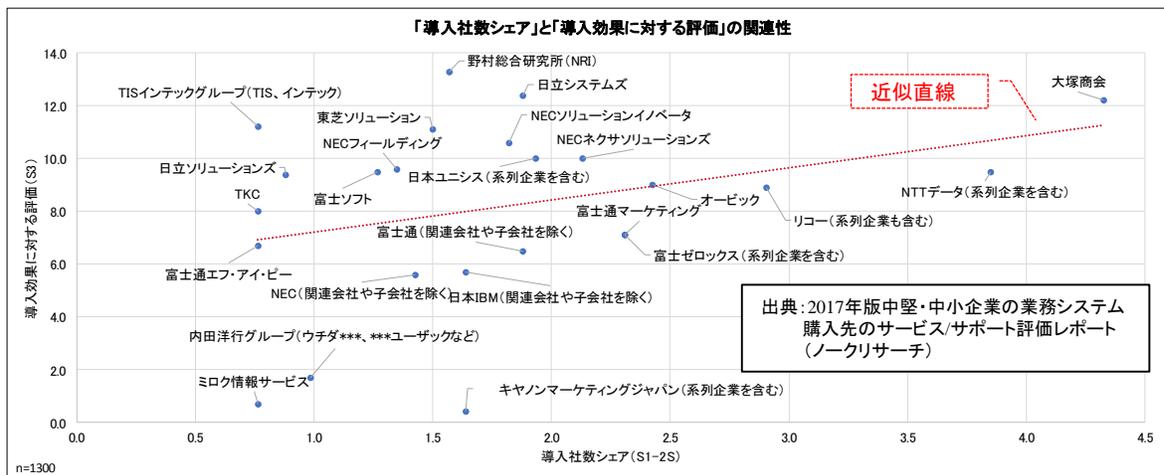
設問[S4]: 費用に関する評価

最も主要な委託先/購入先(プライムの販社/SIer)から最近導入したIT関連資産やサービスの導入/運用に必要なとなった費用を以下の2つの観点から尋ねた設問。

- 「導入費用」の観点: 初期導入に要した費用が予定の金額以内だった場合は「○」、超過した場合は「×」
- 「運用費用」の観点: 保守/サポート費用が予定の金額以内だった場合は「○」、超過した場合は「×」

設問[S4]の選択肢は上記の2つの観点を組み合わせたもの(2×2=4通り)となる。

上記の2つの設問のうち、設問[S3]の結果について「売上改善: ○⇒プラス20」「売上改善: ×⇒マイナス20」「経費削減: ○⇒プラス10」「経費削減: ×⇒マイナス20」とした重み付けに基づくIT企業各社の評価ポイントを縦軸、導入社数シェア(グラフを見易くするため $x \Rightarrow \log_2(x) + 0.5$ という変換処理を施している)を横軸としてプロットしたものが冒頭にも掲載した以下のグラフである。



「大塚商会」「NTTデータ(系列企業を含む)」「リコー(系列企業も含む)」「オービック」「富士通マーケティング」といった設問[S1-2S]における上位5社はいずれのグラフにおいても近似直線の周辺かつグラフ右上の領域(導入社数シェアと導入効果の両方が相対的に高い)に位置している。だが、高い導入社数シェアを獲得/維持するためには単に導入効果に関する評価を高めれば良いだけではない。ここでは詳細は割愛するが、もう1つのグラフである「設問S3(費用に対する評価)と導入社数シェアとの関連」も加味すると、IT企業が留意すべき重要ポイントが見えてくる。このようにプライムの販社/SIerとしてのシェアを維持/拡大するためには『導入社数シェア、導入効果に関する評価、費用に関する評価』の3つの観点を総合的に捉えることが重要となってくる。

調査レポート最新刊のご案内

本リリースの元となる調査レポート最新刊(2017年11月6日発行)

『2017年版中堅・中小企業の業務システム購入先のサービス/サポート評価レポート』

【価格】180,000円(税別) 【媒体】CD-ROM(分析サマリ: PDF形式、集計データ: Microsoft Excel形式)

【レポート案内(サンプル属性、設問項目、試読版など)】

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017SP_rep.pdf

【本リリース以外のサンプル/ダイジェスト】

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017SP_rel2.pdf

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017SP_rel3.pdf

その他、ご好評いただいている2017年の最新刊レポート

『2017年版中堅・中小企業のセキュリティ・運用管理・バックアップに関する利用実態と展望レポート』

中堅・中小企業におけるセキュリティ・運用管理・バックアップ対策に起きつつある変化とは何か?

【レポート案内(サンプル属性、設問項目、試読版など)】

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Sec_usr_rep.pdf

【リリース(ダイジェスト)】

『ベンダ種別毎に見た有望分野とシェア動向』

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Sec_usr_rel1.pdf

『ポストPC時代に向けたバックアップ訴求策』

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Sec_usr_rel2.pdf

『中堅・中小の運用管理に起きつつある変化』

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Sec_usr_rel3.pdf

『セキュリティ対策の不足領域と今後の対応』

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Sec_usr_rel4.pdf

『2017年版 中堅・中小企業のITアプリケーション利用実態と評価レポート』

ユーザ企業1300社、全10分野に渡る業務アプリケーションの社数シェアとユーザ評価を集計/分析

【レポート案内(サンプル属性、設問項目、試読版など)】

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017itapp_rep.pdf

【各分野のサンプル/ダイジェスト】

『ERP訴求では「潜在的な不満」の把握が不可欠』

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017itapp_erp_rel.pdf

『生産管理は富士通とOSK(大塚商会)が同率首位』

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017itapp_ppc_rel.pdf

『会計管理は「機能で解決できない課題」が焦点』

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017itapp_acc_rel.pdf

『販売管理は「売上分析&クラウド」+αが必要』

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017itapp_sbc_rel.pdf

『「人材の有効活用」が人事給与の新たな役割』

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017itapp_hrw_rel.pdf

『クラウドがもたらすワークフローの新たな役割』

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017itapp_wf_rel.pdf

『グループウェアのシェア首位争いは2強体制へ』

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017itapp_gw_rel.pdf

『CRMは「MA」の要素も含めた進化がカギ』

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017itapp_crm_rel.pdf

『BI・帳票は汎用ツールとの差別化機能が必要』

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017itapp_bi_rel.pdf

『主要な文書管理基盤に求められる機能とは?』

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017itapp_dm_rel.pdf

『2017年版中堅・中小企業におけるIT投資の実態と展望レポート』

「ワークスタイル改革」「セキュリティ」「IoT」「RPA」「人工知能」「音声操作」「ドローン」など24分野の投資動向を網羅

【レポート案内(サンプル属性、設問項目、試読版など)】

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017IT_usr_rep.pdf

【リリース(ダイジェスト)】

『投資動向から注目すべきITソリューション分野』

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017IT_usr_rel1.pdf

『ITソリューション投資の意思決定プロセス』

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017IT_usr_rel2.pdf

『RPA/自動化の市場規模と訴求時の留意点』

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017IT_usr_rel3.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

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
 Nork Research Co.,Ltd