

サーバ/ストレージ販売の重要なチャネルである中小規模IT企業はベンダやクラウド事業者をどう評価しているのか

2017年版 中堅・中小向けサーバ/ストレージ販売のチャネル実態レポート

本ドキュメントは「調査対象」「設問項目」および「試読版」を掲載した調査レポートご紹介資料です。

| | | |
|------------|--------------------------|---------|
| 調査対象企業属性: | 「どんな規模や業種の企業が対象かを知りたい」⇒ | 1～2ページ |
| 設問項目: | 「どんな内容を尋ねた調査結果なのかを知りたい」⇒ | 3～7ページ |
| 本レポートの試読版: | 「調査レポートの内容を試し読みしてみたい」⇒ | 8～10ページ |

〔調査レポートで得られるメリット〕

1. 年商/業種/従業員数/地域といった様々な観点で市場動向を把握することができます。
2. 収録されているデータをカタログや販促資料などに引用/転載いただくことができます。

調査対象となっている中小規模IT企業

ノークリサーチから発刊される調査レポートの多くはユーザ企業を主な対象としているが、本調査レポートは中小規模のIT関連サービス業を対象とし、それらのIT企業が今後のサーバ/ストレージ販売(オンプレミスとクラウドの双方を含む)にどう取り組もうとしているか?に焦点を当てている。

サンプル数:

100社(有効回答件数)

調査実施時期:

2017年4月末～5月前半

年商(A1):

5億円未満 / 5億円以上～30億円未満 /
30億円以上～50億円未満 / 50億円以上～100億円未満

業種(A2):

受託開発ソフトウェア業/パッケージソフトウェア業/情報処理サービス業(システム運用など)/
情報提供サービス業(有料サイト運営など)/
インターネット付随サービス業(ポータルサイト、プロバイダ、インターネット利用サポート等)/
その他IT関連サービス業

所在地(A3):

北海道 / 東北A / 東北B / 関東 / 首都圏 / 北陸A / 北陸B / 中部A / 東海 / 中部B /
近畿A / 近畿B / 近畿C / 中国A / 中国B / 四国 / 九州A / 九州B / 九州C / 沖縄
の全20区分で構成される日本全国

従業員数(A4):

20人未満 / 20人以上～50人未満 / 50人以上～100人未満 / 100人以上～300人未満 /
300人以上～500人未満

ビジネス拠点の状況(A5):

1ヶ所のみ / 2～5ヶ所で統一管理 / 2～5ヶ所で個別管理 / 6ヶ所以上で統一管理 /
6ヶ所以上で個別管理

サーバやストレージの販売に関する役割(A6):

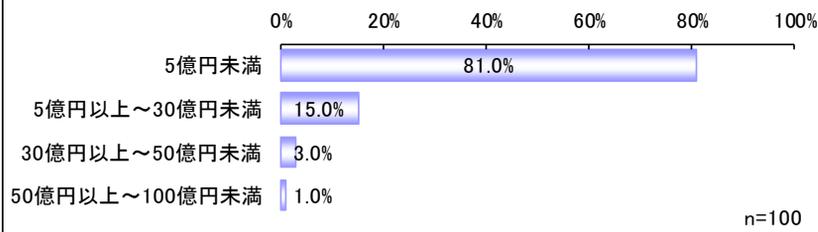
事業方針を決める立場である / 企画や立案を担う立場である / 営業や提案を担う立場である /
保守や運用を担う立場である

本調査レポートの対象となっている中小規模IT企業のサンプル属性は次ページの通りである。

[次頁へ続く]

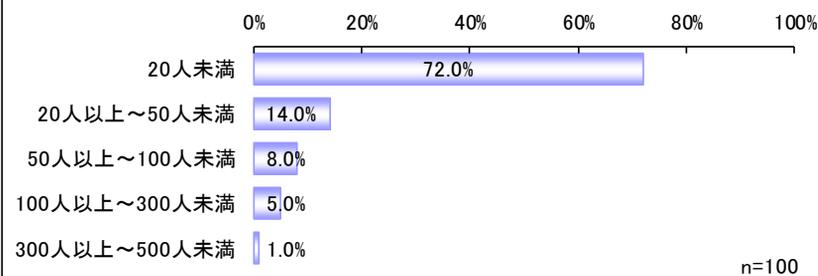
サンプル属性分布

A1.年商



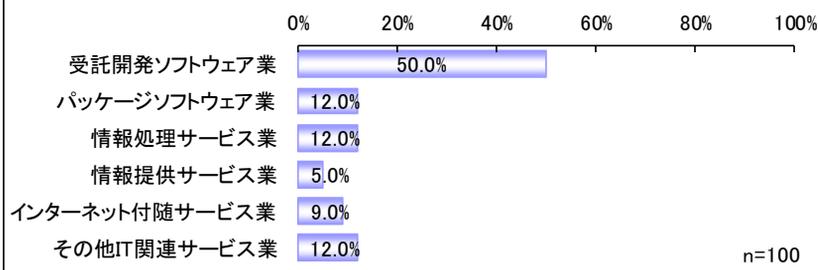
年商100億円以上の企業は0件であり、年商5億円未満が8割超であることから大手ベンダの関連会社ではなく、中小規模の独立系IT企業が大半を占めていることがわかる。

A4.従業員数



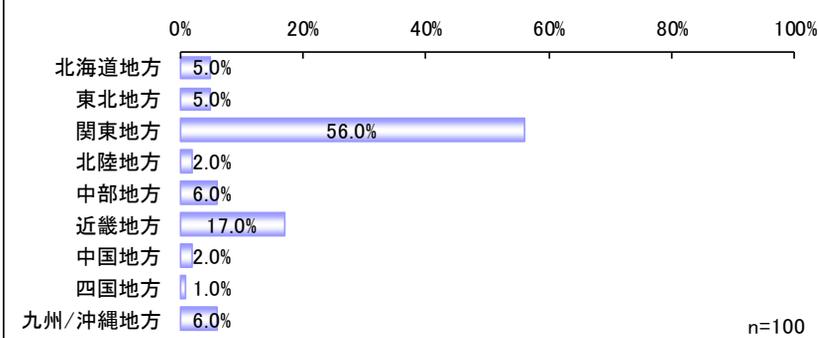
従業員数500人以上の企業は0件であり、年商20人未満が72.0%で多くを占める。従業員数の観点からも、中小規模の独立系IT企業が大半を占めていることが確認できる。

A2.業種



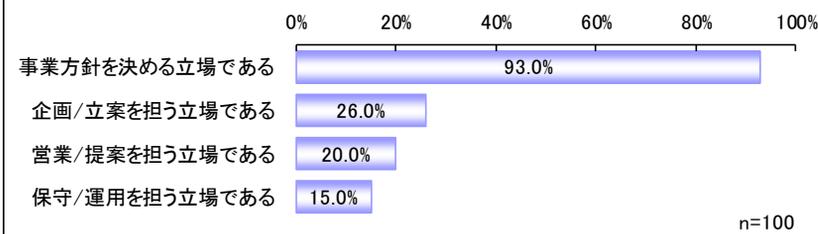
受託開発ソフトウェア業が50%と半数を占めており、販社系よりSIer系のIT企業が多いことが確認できる。

A3.所在地



首都圏を含む関東地方が56.0%と最も多く、大阪圏を含む近畿地方が2番目に多い。中小規模のIT企業においても多くが大都市圏にオフィスを構えていることが確認できる。

A6.サーバやストレージの販売に関する役割 (複数回答可)

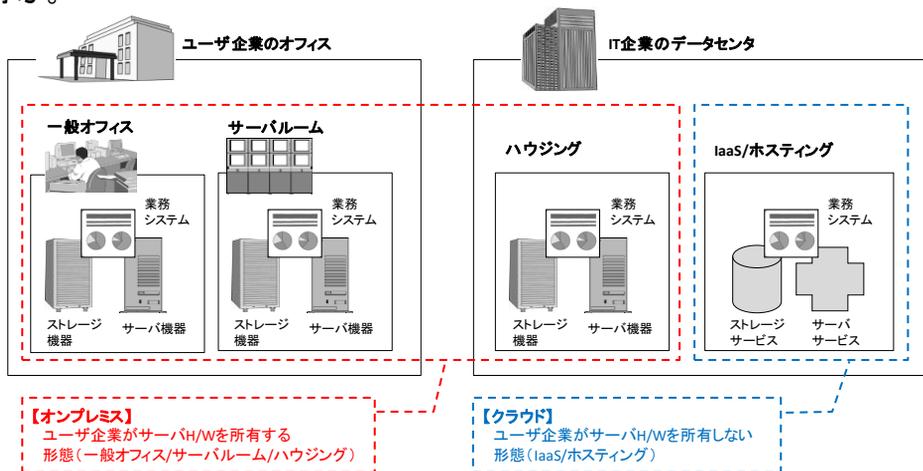


「事業方針を決める立場である」が93.0%と大半を占めている。したがって、本調査レポートの結果は営業やSEの個人的な意見ではなく、中小規模IT企業の今後の事業方針を反映したものとなっている。

本調査レポートにおけるオンプレミス/クラウドの考え方と用語

昨今は中堅・中小企業においてもITインフラとしてクラウド(IaaSやホスティング)を選択するケースが多く見られ、今後はオンプレミスとクラウドを対等に比較検討する企業が増えていくと予想される。そのため、IT企業としては自社の取り扱う商材がオンプレミスかクラウドか？に関係なく、双方の動向を把握することが大切となってくる。

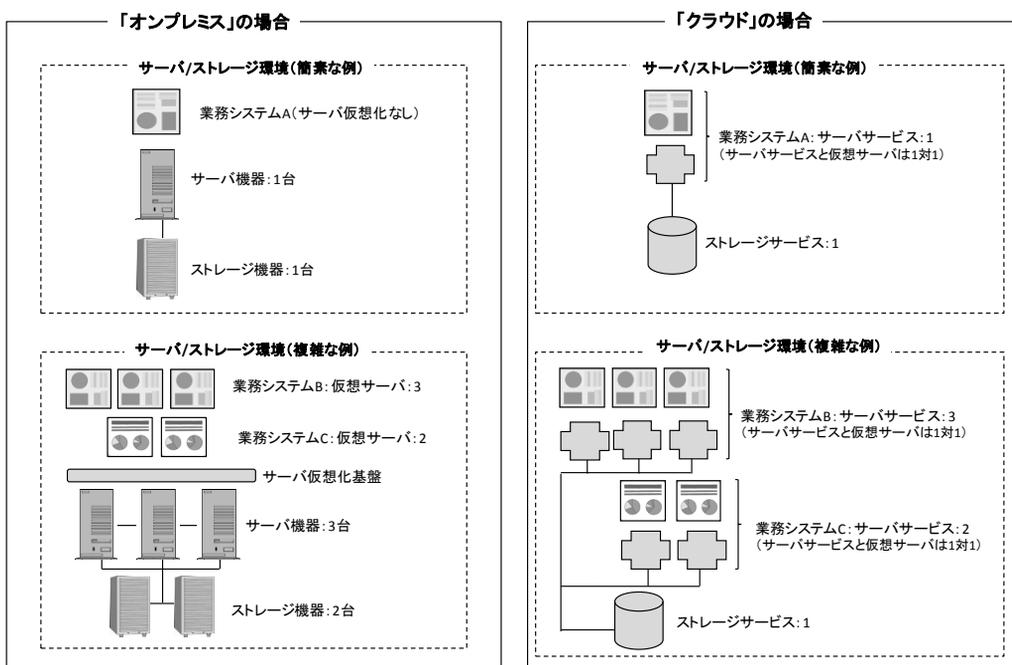
オンプレミスとクラウドの違いを整理すると下図のようになるが、本調査レポートでは両者を俯瞰する形で「サーバ機器」と「サーバサービス」をまとめたものを「サーバ」、「ストレージ機器」と「ストレージサービス」をまとめたものを「ストレージ」と呼ぶ。



さらに、昨今ではオンプレミスにおいてもサーバ仮想化が導入されるケースが少なくなく、サーバ筐体の数は業務システムの数とは一致しない。そのため、サーバ/ストレージ導入の動向を適切に把握するには「業務システムの管理/運用の単位となるサーバ/ストレージの組」に着目する必要がある。本調査レポートではこれを「サーバ/ストレージ環境」と呼ぶ。

以下は「オンプレミス」と「クラウド」のそれぞれについて、「サーバ/ストレージ環境」の簡素な例と複雑な例を図示したものだ。つまり、「同じ業務システムの基盤となっている」「サーバ仮想化を利用している」などの理由によって1つのまとまったシステムとなっている複数のサーバ/ストレージが「サーバ/ストレージ環境」である。

『サーバ/ストレージ環境』の指し示す範囲



設問文の末尾に「(数値)」と書かれたものは台数などを数値で回答する設問であり、集計の結果は主に平均値となる。それ以外の設問はあらかじめ用意された選択肢から選ぶ選択式の設問である。「(複数回答可)」という表記のあるものは複数回答設問、そうでないものは単一回答設問となっている。

以下では本調査レポートに含まれる設問内容を列挙する。

【P1系列設問】サーバ/ストレージの販売/提案に関する現状と今後

[P1]で始まる番号を持つ設問では、中小規模のIT企業におけるサーバ/ストレージの販売および提案に関する現在の状況と今後の展望について尋ねている。

P1.サーバ/ストレージ販売/提案の現状と今後

サーバとストレージの販売/提案において、クラウドとオンプレミスのどちらを主体としているか？を「現在の状況」と「今後の予定」のそれぞれについて尋ねた設問である。選択肢は以下の通りとなる。

<<現状がオンプレミスのみである場合>>

- ・現状:「オンプレミス」のみ、今後:「オンプレミス」のみ
- ・現状:「オンプレミス」のみ、今後:「オンプレミス」と「クラウド」
- ・現状:「オンプレミス」のみ、今後:「クラウド」のみ
- ・現状:「オンプレミス」のみ、今後:方針が決まっていない

<<現状がクラウドのみである場合>>

- ・現状:「クラウド」のみ、今後:「クラウド」のみ
- ・現状:「クラウド」のみ、今後:「クラウド」と「オンプレミス」
- ・現状:「クラウド」のみ、今後:「オンプレミス」のみ
- ・現状:「クラウド」のみ、今後:方針が決まっていない

<<現状がオンプレミスとクラウドの両方である場合>>

- ・現状:「オンプレミス」と「クラウド」、今後:「オンプレミス」と「クラウド」
- ・現状:「オンプレミス」と「クラウド」、今後:「オンプレミス重視」と「クラウド」
- ・現状:「オンプレミス」と「クラウド」、今後:「オンプレミス」と「クラウド重視」
- ・現状:「オンプレミス」と「クラウド」、今後:「オンプレミス」のみ
- ・現状:「オンプレミス」と「クラウド」、今後:「クラウド」のみ
- ・現状:「オンプレミス」と「クラウド」、今後:方針が決まっていない

P1S.サーバ/ストレージ販売/提案の現状と今後

設問[P1]の回答結果を<<>>で記載されたグループ単位でまとめた要約設問である。選択肢は以下の通り。

- ・現状:「オンプレミス」のみ
- ・現状:「クラウド」のみ
- ・現状:「オンプレミス」と「クラウド」

【P2系列設問】取り扱いベンダ/クラウド事業者の状況

[P2]で始まる番号を持つ設問では、中小規模のIT企業における代表的なサーバ/ストレージのベンダ/クラウド事業者の取り扱い状況を尋ねている。「取り扱い」とは、ベンダの機器やクラウド事業者のサーバサービスを販売/提案することを指す。「取り扱い」の状況を表す選択肢は以下の通りである。

| | |
|---------|----------------------------|
| 新規: | 新規に取り扱う予定がある |
| 既存(増加): | 既に取り扱っており、今後は販売/提案の活動量を増やす |
| 既存(維持): | 既に取り扱っており、今後も現状を維持する |
| 既存(減少): | 既に取り扱っており、今後は販売/提案の活動量を減らす |
| 廃止: | 既に取り扱っているが、今後は取り扱いをやめる |
| 保留: | 取り扱いの打診を受けているが、まだ検討中である |
| 接点なし: | 当該のベンダまたはクラウド事業者との接点が全くない |

P2系列設問は代表的なベンダ/クラウド事業者22社に関し、上記の「取り扱い」の状況を尋ねている。そのためP2系列設問は全22問から構成される。対象は以下の通りである。ベンダ/クラウド事業者の名称の右側に記載された項目は代表的な製品/サービスを指す。

<<サーバ/ストレージ機器のベンダ>>

| | |
|-----------------------------------|--------------------|
| P2-1. 取り扱い状況: NEC (ベンダとして) | 「Express 5800」シリーズ |
| P2-2. 取り扱い状況: 富士通 (ベンダとして) | 「PRIMERGY」シリーズ |
| P2-3. 取り扱い状況: 日本ヒューレット・パカード (HPE) | 「Proliant」シリーズ |
| P2-4. 取り扱い状況: デル | 「PowerEdge」シリーズ |
| P2-5. 取り扱い状況: レノボ・ジャパン | 「System x」シリーズ |
| P2-6. 取り扱い状況: 日立製作所 | 「HA8000」シリーズ |

<<専門のクラウド事業者>>

| | |
|-------------------------------------|-------------------------|
| P2-7. 取り扱い状況: アマゾンデータサービスジャパン | 「Amazon EC2」 |
| P2-8. 取り扱い状況: グーグル | 「Google Compute Engine」 |
| P2-9. 取り扱い状況: 富士通クラウドテクノロジーズ (ニフティ) | 「ニフティクラウド」 |
| P2-10. 取り扱い状況: IJ | 「IJ GIO」 |
| P2-11. 取り扱い状況: エクイニクス・ジャパン (ビットアイル) | 「ビットアイルクラウド」 |
| P2-12. 取り扱い状況: GMOインターネット (関連会社含む) | 「GMOクラウド」 |
| P2-13. 取り扱い状況: さくらインターネット | 「さくらのクラウド」 |

<<ベンダを兼ねているクラウド事業者>>

| | |
|---------------------------------|----------------------------|
| P2-14. 取り扱い状況: 日本マイクロソフト | 「Azure Virtual Machines」 |
| P2-15. 取り扱い状況: 日本IBM | 「Bluemix IaaS(SoftLayer)」 |
| P2-16. 取り扱い状況: NEC (クラウド事業者として) | 「NEC Cloud IaaS」 |
| P2-17. 取り扱い状況: 富士通 (クラウド事業者として) | 「FUJITSU Cloud Service K5」 |

<<キャリア系のクラウド事業者>>

| | |
|-----------------------------|----------------------------|
| P2-18. 取り扱い状況:NTTコミュニケーションズ | 「Enterprise Cloud」「Cloudn」 |
| P2-19. 取り扱い状況:NTT東日本、NTT西日本 | 「Bizひかりクラウド」 |
| P2-20.取り扱い状況:ソフトバンク | 「ホワイテクラウド ASPIRE」 |
| P2-21. 取り扱い状況:KDDI(関連会社含む) | 「KDDIクラウドプラットフォームサービス」 |
| P2-22. 取り扱い状況:IDCフロンティア | 「IDCFクラウド」 |

【P3系列設問】最も評価の高い/低いベンダ/クラウド事業者および評価の内容

[P3]で始まる番号を持つ設問では、中小規模のIT企業から見た時に最も評価の高い/低いベンダ/クラウド事業者はどこか、評価する点や不満とを感じる点は何かを尋ねている。ここでの評価とは商材やパートナー支援などの様々な観点を総合した「取り扱い易さ」を指す。

P3-1. 最も評価が高いベンダやクラウド事業者

P2系列設問で「接点なし」以外を回答したベンダ/クラウド事業者が2社以上ある場合に、最も評価が高いものを1つ選ぶ設問である。

P3-2.ベンダ/クラウド事業者について評価している点(複数回答可)

取り扱いのあるベンダ/クラウド事業者について評価している点を29項目に渡る選択肢を列挙して尋ねた設問である。選択肢は以下の通りとなる。

<<製品やサービスに関連する項目>>

- ・中堅・中小企業向けの施策が充実している
- ・クラウドとオンプレミスの双方を網羅している
- ・サーバとストレージの双方を網羅している
- ・規模に応じたラインアップが充実している
- ・業種に応じたラインアップが充実している
- ・製品やサービスの改善が継続している
- ・製品やサービスの価格が安価である
- ・先進技術を積極的に採用している
- ・システム開発基盤も提供している
- ・業務システムも提供している

<<情報提供や保守/サポートに関連する項目>>

- ・ユーザ企業が自力で管理/運用できる
- ・ユーザ企業を直接サポートしてくれる
- ・導入前にテスト/試用することができる
- ・導入後の保守/サポート品質が高い
- ・他社との比較情報が充実している
- ・技術関連の情報が充実している
- ・導入事例や導入実績の数が多い
- ・ユーザ企業のコミュニティがある

<<パートナー向けの支援策に関連する項目>>

- ・パートナー向けの教育支援が充実している
- ・パートナー向け販売奨励金の金額が大きい
- ・パートナー向け販促支援策が充実している
- ・既存の開発スキルを活かすことができる
- ・既存の運用スキルを活かすことができる
- ・導入後の保守/サポートを代行してくれる
- ・導入時の設定作業を代行してくれる
- ・見込みの案件の紹介/斡旋がある
- ・地方のパートナーも大切にしている
- ・パートナーの認定条件が緩い
- ・パートナーの企業数が多い

<<その他>>

- ・その他

P3-3. 最も評価が低いベンダやクラウド事業者

P2系列設問で「接点なし」以外を回答したベンダ/クラウド事業者が3社以上あり、P3-1で「最も評価が高い」に選んだものを除いて、最も評価が低いものを1つ選ぶ設問である。(最も評価が高いものを除いて、取り扱いのあるベンダ/クラウド事業者が少なくとも2社以上ある状態で、その中から最も評価が低いものを選んでいくことになる)

P3-4.ベンダ/クラウド事業者について不満と感じている点(複数回答可)

取り扱いのあるベンダ/クラウド事業者について不満と感じている点を29項目に渡る選択肢を列挙して尋ねた設問である。選択肢は以下の通りとなる。

<<製品やサービスに関連する項目>>

- ・中堅・中小企業向けの施策が不足している
- ・クラウドとオンプレミスの双方を網羅していない
- ・サーバとストレージの双方を網羅していない
- ・規模に応じたラインアップが不足している
- ・業種に応じたラインアップが不足している
- ・製品やサービスの改善が停滞している
- ・製品やサービスの価格が高価である
- ・先進技術を積極的に採用していない
- ・システム開発基盤を提供していない
- ・業務システムを提供していない

<<情報提供や保守/サポートに関連する項目>>

- ・ユーザ企業が自力で管理/運用できない
- ・ユーザ企業を直接サポートしてくれない
- ・導入前にテスト/試用することができない
- ・導入後の保守/サポート品質が低い
- ・他社との比較情報が不足している
- ・技術関連の情報が不足している
- ・導入事例や導入実績の数が少ない
- ・ユーザ企業のコミュニティがない

<<パートナー向けの支援策に関連する項目>>

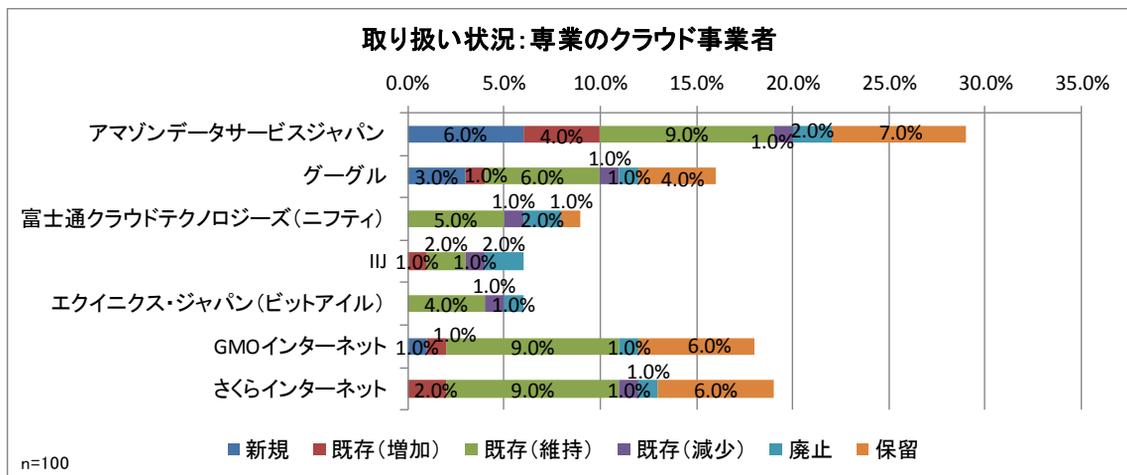
- ・パートナー向けの教育支援が不足している
- ・パートナー向け販売奨励金の金額が小さい
- ・パートナー向け販促支援策が不足している
- ・既存の開発スキルを活かすことができない
- ・既存の運用スキルを活かすことができない
- ・導入後の保守/サポートを代行してくれない
- ・導入時の設定作業を代行してくれない
- ・見込みの案件の紹介/斡旋がない
- ・地方のパートナーも大切にしていない
- ・パートナーの認定条件が厳しい
- ・パートナーの企業数が少ない

<<その他>>

- ・その他

レポート試読版1(「分析サマリ」その1)

本調査レポートの「分析サマリ」では20ページに渡って、中小規模IT企業がサーバ/ストレージの販売/提案において、クラウドとオンプレミスのどちらを重視する方針なのか？今後取り扱いたいと考えるベンダやクラウド事業者はどこか？などに関する分析と提言を行っている。以下では「分析サマリ」の一部を紹介している。



アマゾンデータサービスジャパンが取り扱いでは最も多い。「新規」「既存(増加)」「保留」の割合も最も高いことから、中小規模IT企業においてもパートナー数を増やしていく可能性が高いと予想される。

「新規」の割合はアマゾンデータサービスジャパンが6.0%、グーグルが3.0%であるのに対し、国内クラウド事業者は0.0~1.0%とやや低くなっている。クラウドはスケールメリットが大きく影響するため、中小規模IT企業による取り扱いという面においてもグローバルに展開する事業者が優位となりやすい状況が確認できる。ただしGMOインターネットやさくらインターネットも「保留」が6.0%とやや高く、新規パートナーが増える可能性がある。

一方、「既存(減少)」と「廃止」の合計割合はいずれのクラウド事業者も1.0~3.0%であり、サーバ/ストレージ機器のベンダと比べて若干低い。したがって、専業のクラウド事業者の取り扱いを減らす/やめる割合よりも、サーバ/ストレージ機器の取り扱いを減らす/やめる割合の方が若干高いということになる。

ベンダを兼ねているクラウド事業者

以下のグラフは「ベンダを兼ねているクラウド事業者」の取り扱い状況を示したものだ。(単純集計¥[P2系列]単純集計.xls)

日本マイクロソフトや日本IBMはIaaSではアマゾンデータサービスジャパンやグーグルと並んで主要なプレイヤーとして認知されているが、オンプレミスの商材も数多く提供しているため、ここでは「ベンダを兼ねているクラウド事業者」に分類している。また、NECと富士通についても、ここではIaaSを展開する事業者という位置付けであり、前述のサーバ/ストレージ機器のベンダとしての位置付けとは異なる。

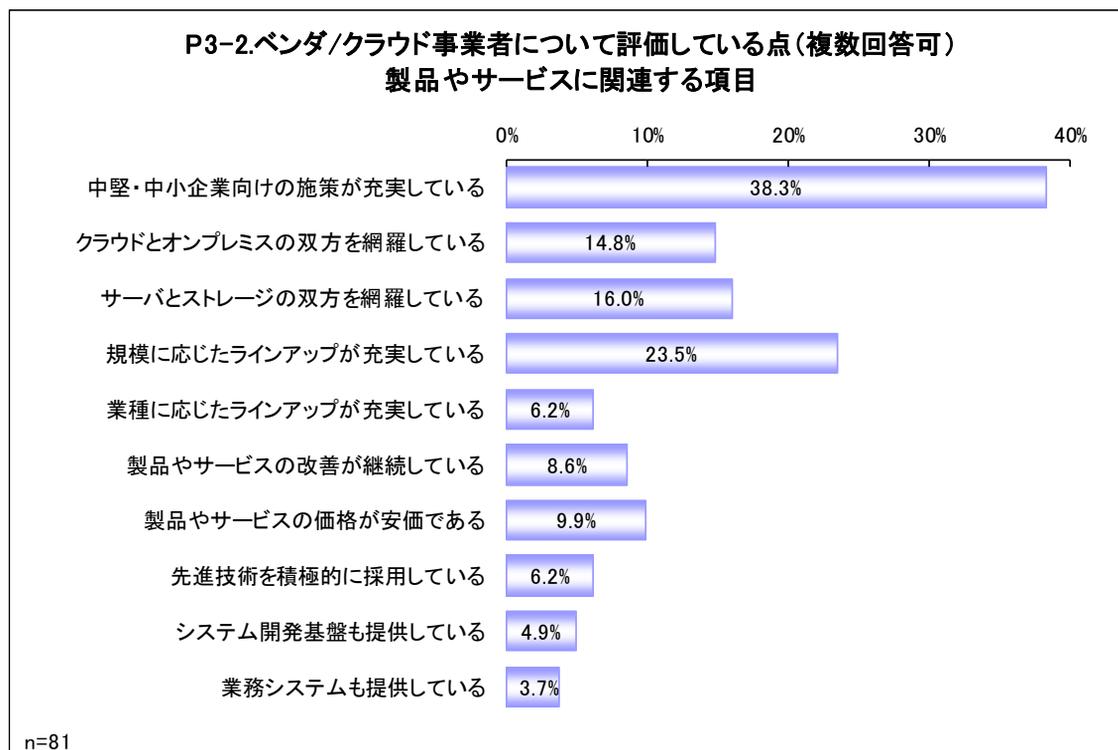
以下、省略

本調査レポートでは中小規模IT企業がサーバ/ストレージのベンダやクラウド事業者をどのように評価しているのか?についても詳しい分析を行っている。以下は中小規模IT企業が「ベンダ/クラウド事業者について評価している点」を尋ねた結果のうち、「製品やサービスに関連する項目」について述べた「分析サマリ」の一部である。

本調査レポートでは、中小規模の IT 企業から見た時の「ベンダ/クラウド事業者について評価している点や不満と感じている点」についても尋ねている。評価している点と不満と感じている点の選択肢はいずれも「製品やサービスに関連する項目」「情報提供や保守/サポートに関連する項目」「パートナ向けの支援策に関連する項目」の3つのグループに分けられる。以下ではそれらを順に見ていくことにする。

評価している点：製品やサービスに関連する項目

以下のグラフはベンダ/クラウド事業者について評価している点のうち、製品やサービスに関する項目の回答割合を示したものだ。(単純集計¥ [P3 系列] 単純集計. xls)



「中堅・中小企業向けの施策が充実している」の回答割合が最も高く、「クラウドとオンプレミスの双方を網羅している」や「サーバとストレージの双方を網羅している」を上回っている。中小規模 IT 企業としてはベンダ/クラウド事業者における商材の幅の広さよりも、自らの主要な顧客である中堅・中小企業向けの施策の充実度を重視していることがわかる。

また、「規模に応じたラインアップが充実している」の回答割合は「業種に応じたラインアップが充実している」よりも高い。上記の「中堅・中小企業向けの施策の充実度」と関連するが、中小規模 IT 企業にとっては業種よりも規模を意識した商材がより重要ということが確認できる。**以下、省略**

レポート試読版3(「主要分析軸集計データ」)

「設問項目」に掲載した設問結果を年商、業種、所在地、従業員数といった基本属性を軸として集計したものを「主要分析軸集計データ」と呼び、Microsoft Excel形式で同梱されている。以下の試読版に掲載したものは「業種」を集計軸とし、P2系列の各設問項目を集計したものである。

この集計データのファイル名は『[P2系列][A2]表側).xls』となっている。[P2系列]は本レポート案内の5～6ページに記載されているように、中小規模IT企業におけるサーバ/ストレージのベンダやクラウド事業者の取り扱い状況を尋ねた設問を表す。一方、本レポート案内の1ページに記載されているように[A2]は基本属性の2番目である業種を表す。このようにファイル名を見れば、「どの設問について、何を軸として集計したもののなのか？」がすぐわかるようになっている。

画面の最下部には複数のシートがあることがわかる。この1シートが1つの設問結果データに相当する。[P2系列]は全部で22の設問から構成され、主要分析軸となる属性は「A1.年商」「A2.業種」「A3.所在地」「A4.従業員数」「A5.ビジネス拠点の状況」「A6.サーバやストレージの販売に関する役割」の6項目がある。したがって、[P2系列]だけでも、主要分析軸集計データのシートは22×6=132シートあることになる。本調査レポート全体での主要分析軸集計データのシート数はP1系列、P2系列、P3系列の合計で(2+22+4)×6=168シートに及ぶことになる。

個々のシートには画面上部に軸を設定しない状態の縦帯グラフ、画面中央には年商や業種といった属性軸を設定して集計した結果の数表データ、画面下部にはその数表データを横帯グラフで表したものが掲載されるという書式になっている。

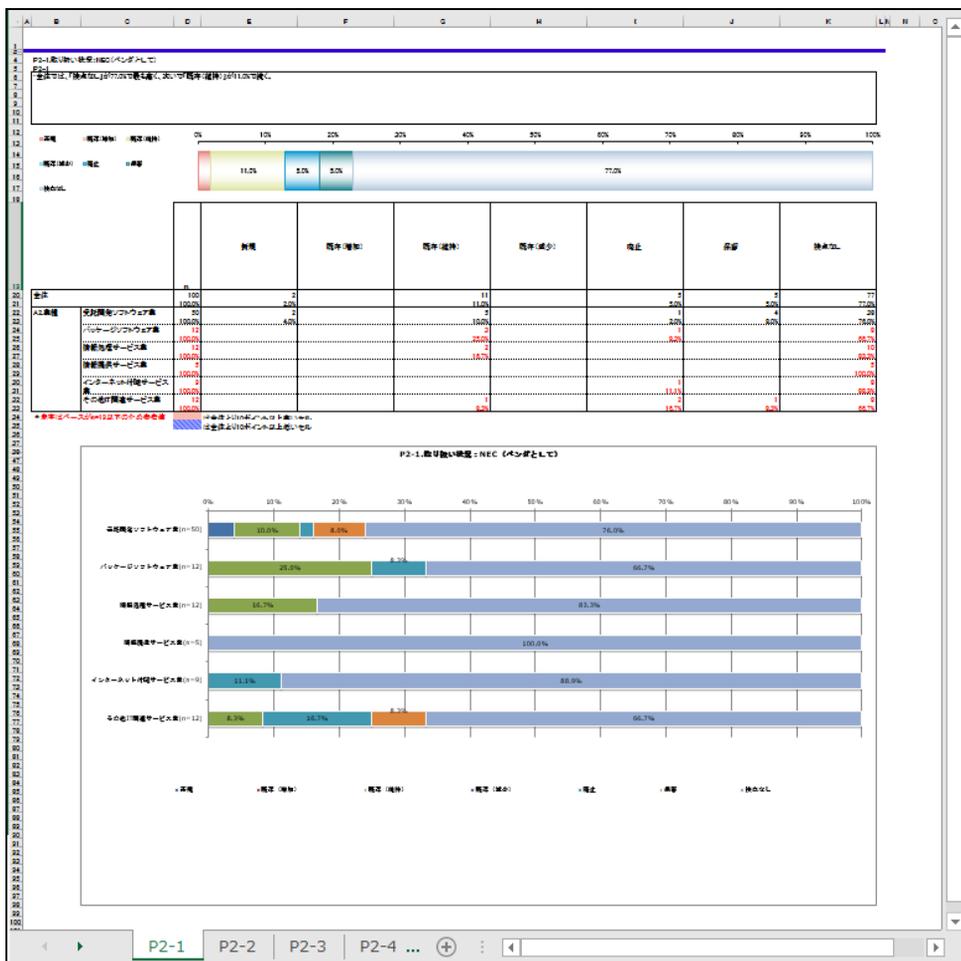
こうした「主要分析軸集計データ」を見れば、

「年商規模によって、クラウドとオンプレミスのどちらを重視するか？の傾向に違いはあるか？」

「地域別に見た時に取り扱いの多いベンダやクラウド事業者はどのように変わっているのか？」

「ベンダ/クラウド事業者の評価結果は中小規模IT企業のビジネス拠点数と関連があるのか？」

などといったことを客観的な見地から数量的に確認することができる。ただし、「年商5億円以上～30億円未満かつ受託開発ソフトウェア業」などのように、2つ以上の属性を掛け合わせたものを軸とした集計結果は含まれない。



本レポートの価格とご購入のご案内

2017年版 中堅・中小向けサーバ/ストレージ販売のチャネル実態レポート

【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)

【発刊日】2017年8月21日

下記より本レポートのダイジェスト(サンプル)をご覧ください

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017SrvChannel_rel1.pdf

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017SrvChannel_rel2.pdf

サーバ/ストレージ関連レポート 各冊180,000円(税別)

以下の調査レポートを2冊同時購入の場合は240,000円(税別)、3冊同時購入の場合は380,000円(税別)

2017年版 中堅・中小企業におけるクラウドインフラ活用の実態と展望レポート

「クラウド(IaaS/ホスティング)は既にITインフラの主要な選択肢の一つ、今後は差別化要因の探索が焦点となる」

レポート案内: http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017IaaS_usr_rep.pdf

サンプル/ダイジェスト: http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017IaaS_usr_rel.pdf

2017年版 中堅・中小企業におけるサーバ導入の実態と展望レポート

「HCIを始めとする新たなニーズを捉えれば、クラウド時代にもオンプレミスのサーバ販売を伸ばすことは可能」

レポート案内: http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Server_usr_rep.pdf

サンプル/ダイジェスト: http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Server_usr_rel1.pdf

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Server_usr_rel2.pdf

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Server_usr_rel3.pdf

2017年版 中堅・中小企業におけるストレージ導入の実態と展望レポート

「オールフラッシュ」や「ソフトウェア・ディファインド」など、新たなストレージ形態はどこまで浸透しつつあるのか？」

レポート案内: http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Storage_usr_rep.pdf

サンプル/ダイジェスト: http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Storage_usr_rel1.pdf

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Storage_usr_rel2.pdf

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

その他のレポート最新刊のご案内

『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

【レポートの概要と案内】

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>

本ドキュメント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
〒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