

中堅・中小市場における「プライム販社/SIerとしてのシェア」を左右する3つの要因

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) は中堅・中小市場においてIT商材を提供する販社/SIerが社数シェアの維持/拡大を図る上で重視すべき3つの要因に関する分析例を発表した。本リリースは「2018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。

＜プライム販社/SIerとしての社数シェアに影響を与える要因は何か？をまず理解することが出発点＞

- 「商材ポートフォリオ」「導入効果と費用の目標達成」「提案～保守に至る評価」が3大要因
- 基幹系システムは今後も重要な要素だが、その他の商材も幅広くカバーすることが不可欠
- 「導入効果の改善」が社数シェア拡大に繋がるには時間が必要、継続的な取り組みも大切
- 「提案」「金額提示」「システム構築」「保守/サポート」の各段階に分けた強みの分析が有効

「商材ポートフォリオ」「導入効果と費用の目標達成」「提案～保守に至る評価」が3大要因

シェアリングやサブスクリプションの影響もあり、中堅・中小企業においてもIT商材の選択肢が広がってきている。IT商材を提供する販社やSIerとしては「ユーザ企業から見た時のIT活用における主要な委託先/購入先」(＝プライムの販社/SIer)としての位置付けを如何に維持/拡大するか？が重要となってくる。下図が示すように、**プライム販社/SIerとしての社数シェア**を左右する要因としては、「**商材ポートフォリオ**」(ハードウェアのみに偏らず、クラウドなどもバランスよく取り入れているか)、「**導入効果と費用の目標達成**」(ユーザ企業の期待を満たす成果を得られたのか?)、「**提案から保守までの各段階の評価**」(合計76項目に渡る詳細な評価)といった3つの観点が重要となってくる。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(規模や業種については本リリース末尾を参照)を対象とした調査結果を元に、これら3つの観点と社数シェアの関連を詳しく分析している。次頁以降では、その一部をサンプル/ダイジェストとして紹介する。

中堅・中小企業におけるプライム販社/SIerとしての社数シェア

大塚商会
リコー(系列企業も含む)
富士ゼロックス(系列企業も含む)
キャノンマーケティングジャパン(系列企業も含む)
オービック
NECネクサソリューションズ
富士通マーケティング
日立システムズ
富士ソフト
TISインテックグループ(TIS、インテック)
など

出典: 2018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(ノークリサーチ)

商材ポートフォリオ

基幹系システム(会計、販売、生産など)
情報系システム(グループウェア、ワークフローなど)
運用管理系システム(セキュリティ、バックアップなど)
分析/出力系システム(BI・帳票)
顧客管理系システム(SFA、MA、CRMなど)
ハードウェア(サーバ/ストレージ/ネットワーク/端末)
事務機器(複合機など)
インターネット接続サービス
データセンタサービス
IT関連アウトソーシング
業務アウトソーシング
クラウド(IaaS/PaaS/SaaS)

導入効果と費用の目標達成

導入効果に関する評価
「売上改善」と「経費削減」の効果が期待通りだったか？

費用に関する評価
「導入費用」と「運用費用」は予定の金額に収まったか？

提案から保守までの各段階の評価

提案/販売時の活動に関する評価(12×2=24項目)
「経営にプラスになるIT活用提案か？」など

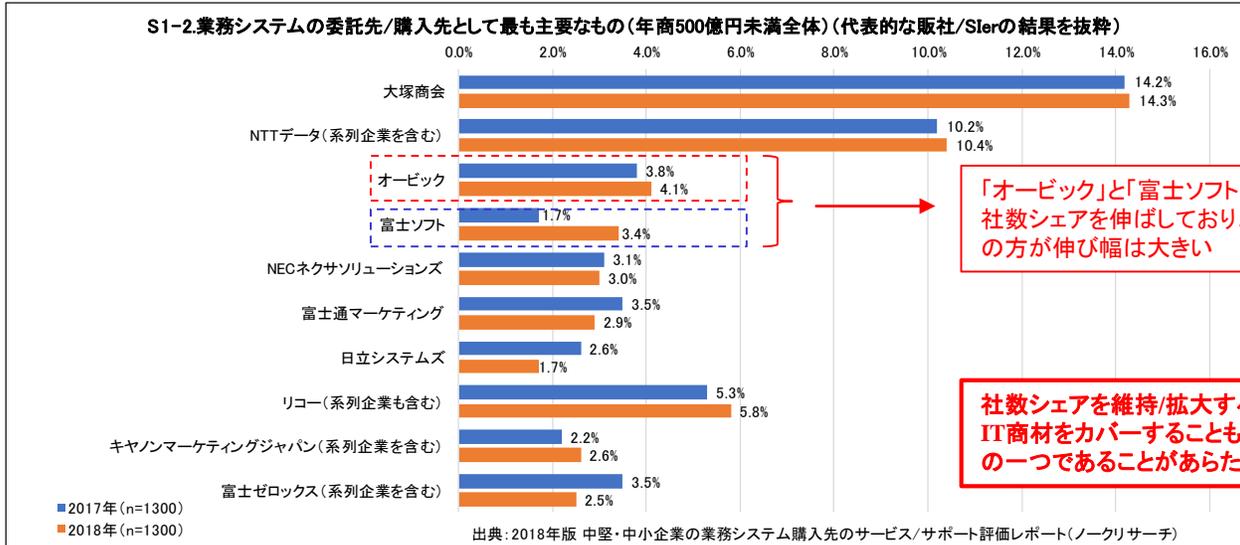
金額提示に関する評価(6×2=12項目)
「内訳金額が明示されているか？」など

システム構築力に関する評価(11×2=22項目)
「クラウドも含めた多様な構築力があるか？」など

保守/サポートに関する評価(9×2=18項目)
「電話や事務機も含めた保守に対応できるか？」など

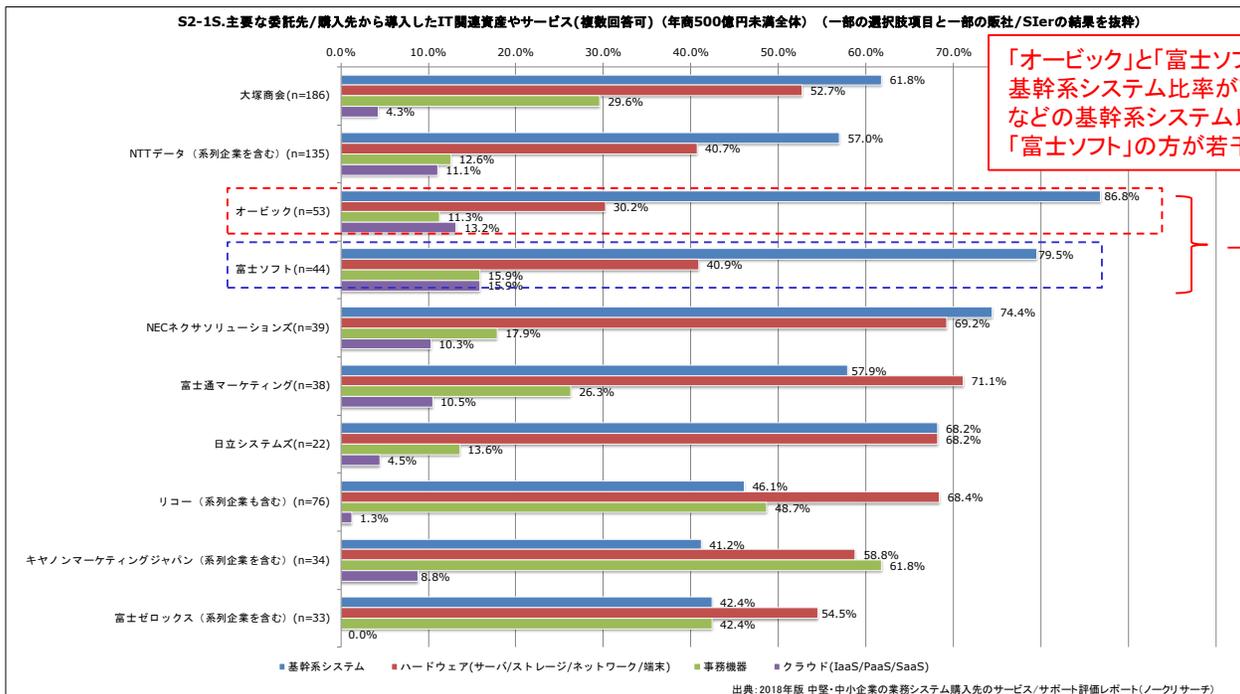
基幹系システムは今後も重要な要素だが、その他の商材も幅広くカバーすることが不可欠

以下の2つのグラフは年商500億円未満の中堅・中小企業全体を対象として、「プライム販社/Sierとしての社数シェア」の2017年から2018年にかけての経年変化(グラフ上段)ならびに「商材ポートフォリオ」(ユーザ企業がプライム販社/Sierから直近で導入したIT商材)の中から、基幹系システム/ハードウェア/事務機器/クラウドの割合をプロットした結果(グラフ下段)である。(本リリースの元となる調査レポートでは60社超に及ぶ販社/Sierの社数シェアや25項目に渡るIT商材の導入割合を年商別や業種別などの様々な顧客属性別に集計したデータが含まれる)(商材ポートフォリオの詳細は本リリース5ページを参照)



「オービック」と「富士ソフト」はいずれも社数シェアを伸ばしており、「富士ソフト」の方が伸び幅は大きい

社数シェアを維持/拡大するためには幅広いIT商材をカバーすることも重要な取り組みの一つであることがあらためて確認できる

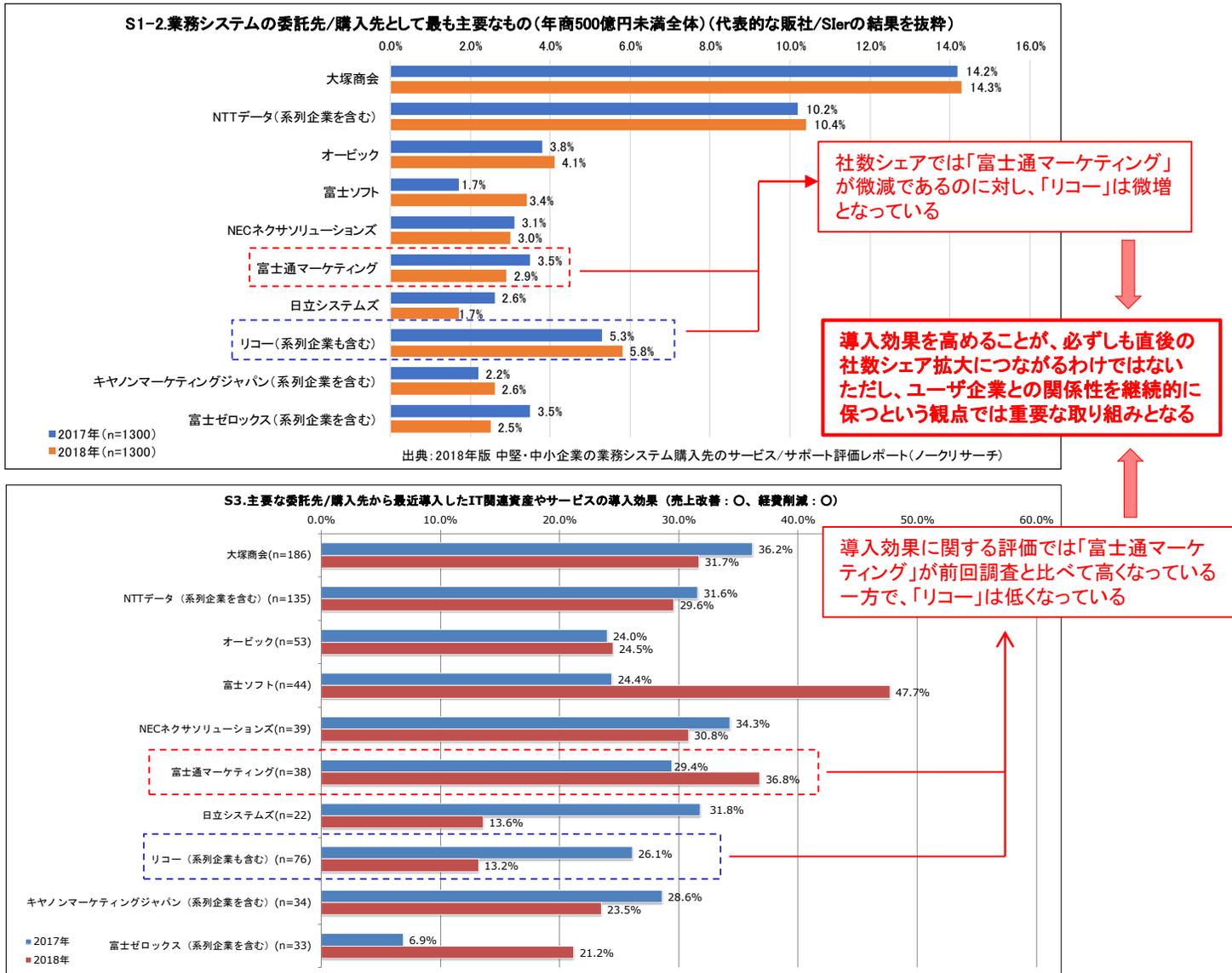


「オービック」と「富士ソフト」はいずれも基幹系システム比率が高いが、クラウドなどの基幹系システム以外の割合は「富士ソフト」の方が若干高い

上記では、独立系Sierの代表例として「オービック」(赤点線)と「富士ソフト」(青点線)の傾向を比較している。「オービック」と「富士ソフト」はいずれも2017年から2018年にかけてプライム販社/Sierとしての社数シェアを伸ばしているが、「富士ソフト」の方が伸び幅は大きい。一方、商材ポートフォリオを見ると、両社とも基幹系システムの割合が高いが、クラウドなどの基幹系システム以外の割合は「富士ソフト」の方が若干高い。こうした結果からも、プライム販社/Sierとしての社数シェアを維持/拡大するためには幅広い商材をカバーすることが重要であることが確認できる。調査レポートでは国産ベンダ系列のSier(富士通マーケティング、NECネクサソリューションズ、日立システムズなど)や複合機ベンダ(リコー、富士ゼロックス、キヤノンマーケティングジャパンなど)などについても、25項目に渡る商材ポートフォリオと社数シェアとの関連性を集計/分析している。

「導入効果の改善」が社数シェア拡大に繋がるには時間が必要、継続的な取り組みも大切

以下の2つのグラフは年商500億円未満の中堅・中小企業全体を対象として、「プライム販社/SIerとしての社数シェア」の2017年から2018年にかけての経年変化(グラフ上段)、ならびに「導入効果に関する評価」(プライム販社/SIerから直近で導入したIT商材の売上改善と経費削減の効果が共に期待通りだったと回答した割合)の2017年～2018年の経年変化(グラフ下段)をプロットしたものだ。(本リリースの元となる調査レポートでは60社超に及ぶ具体的な販社/SIerの社数シェアと社数シェア上位の販社/SIerにおける導入効果や費用に関する評価結果を集計/分析した結果が含まれる)

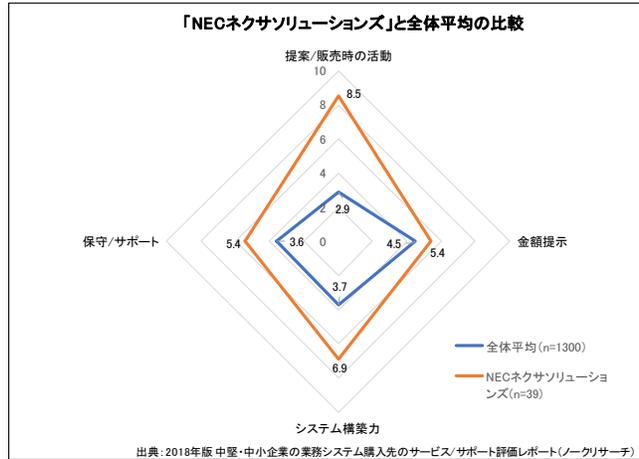
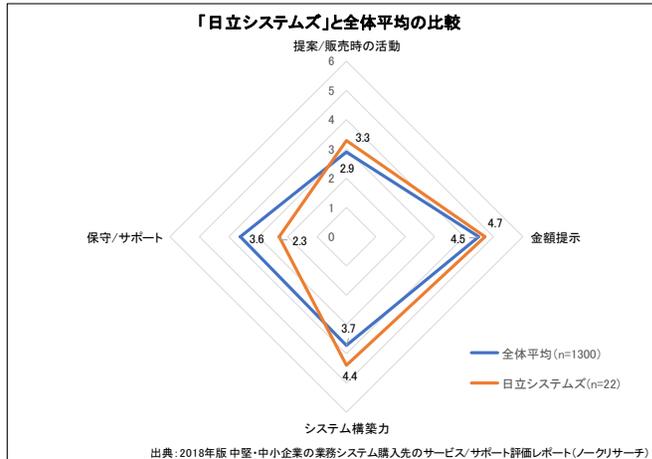


上記では、「富士通マーケティング」と「リコー」を具体例として挙げている。導入効果に関する評価では「富士通マーケティング」が2017年から2018年にかけて評価を高めているのに対し、「リコー」では逆に低くなっている。だが、プライム販社/SIerとしての社数シェアを見ると、「リコー」は2017年から2018年にかけて微増となっているのに対して、「富士通マーケティング」では微減となっていることがわかる。したがって、「直近で導入したIT商材の売上改善や経費削減の効果が期待通りだったか?」の評価を改善しても、プライム販社/SIerとしての社数シェア拡大にすぐ寄与するとは限らない。大手ベンダ系列のSIerや複合機ベンダの場合はグループ全体の方針や戦略が影響することもある。だが、ユーザ企業と良好な関係を保つためには導入効果の改善に向けた継続的な取り組みが重要となってくる。調査レポートでは他にも様々な販社/SIerにおける社数シェアと導入効果や費用に関する評価の関連性について集計/分析を行っている。

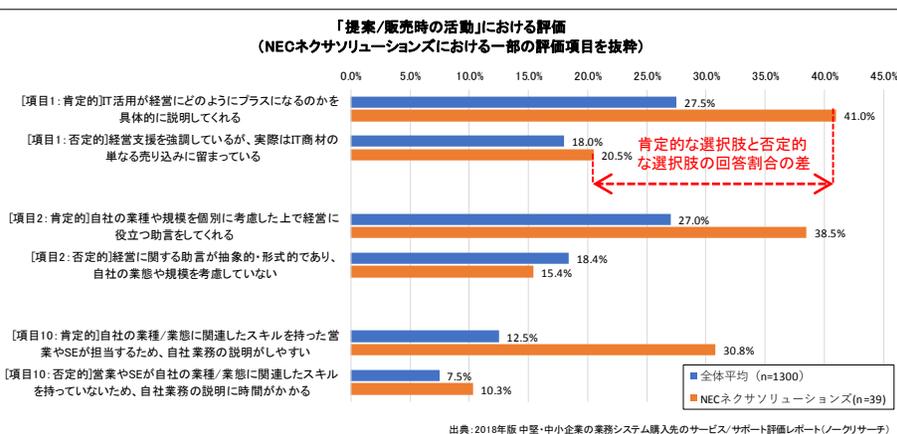
「提案」「金額提示」「システム構築」「保守/サポート」の各段階に分けた評価分析が有効

本リリースの元となる調査レポートでは「提案/販売時の活動」、「金額提示」、「システム構築力」、「保守/サポート」の4つの観点からプライム販社/Sierを評価した結果を代表的な販社/Sier別にレーダーチャートの形で集計/分析している。(評価結果の算出方法については本リリースの6ページを参照)

以下の2つのグラフは、「日立システムズ」と「NECネクサソリューションズ」のレーダーチャートを全体平均の結果と合わせてプロットしたものだ。(調査レポートには代表的なIT企業18社のレーダーチャートが含まれる)



「日立システムズ」が概ね全体平均と近い傾向を示している一方で、「NECネクサソリューションズ」は「提案/販売時の活動」と「システム構築力」の評価が高くなっている。ここでは分析例の一つとして、「NECネクサソリューションズ」において「提案/販売時の活動」の評価が高くなっている要因を見ていくことにする。本リリース6ページに記載しているように「提案/販売時の活動」に関する評価数値は12項目の肯定的な選択肢と12項目の否定的な選択肢を合わせた合計24の評価項目を元に算出される。(12項目の肯定的な選択肢と否定的な選択肢はそれぞれペアになっている)そこで、「NECネクサソリューションズ」の「提案/販売時の活動」の評価において「肯定的な選択肢の回答割合」と「否定的な選択肢の回答割合」の差分が全体平均と比較して20ポイント以上高い選択肢(=「NECネクサソリューションズ」に関する「提案/販売時の活動」を高めている要因)をプロットしたものが以下のグラフである。グラフでは「項目1」と書かれた選択肢が2つある。そのうち「項目1: 肯定的」が肯定的な選択肢、「項目1: 否定的」が否定的な選択肢である。(項目2と項目10も同様)



項目1、項目2、項目10の選択肢の持つ意味を整理すると以下ようになる。

- [項目1] 「経営視点を持ったIT活用提案」に関する評価
- [項目2] 「業種や規模を意識した助言」に関する評価
- [項目10] 「業種や業態に関連するスキル」に関する評価

したがって、「NECネクサソリューションズ」の場合には「経営視点を持ち、業種/業態や規模を意識した提案が行えるか?」という点で肯定的な評価が否定的な評価を上回っており、その結果「提案/販売時の活動」のレーダーチャートで他の販社/Sierよりも高い数値を獲得していることがわかる。このように、導入社数シェアを維持/拡大するには「提案/販売時の活動」、「金額提示」、「システム構築力」、「保守/サポート」の各段階における評価をレーダーチャートで確認し、さらに各段階での評価要因を細かく分析する必要がある。ここでは一つの分析例を紹介したが、本リリースの元となる調査レポートには主要な販社/Sierに関して同様のレーダーチャートと評価ポイント算出を行ったデータが含まれる。

本リリースの元となる調査レポートで分析対象となっている販社/Sierの一覧

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社超に及ぶ販社/Sierの具体名を提示し、「業務システムの委託先/購入先となっているのはどこか？」を尋ね、その結果を集計/分析している。本リリースで紹介している「ユーザ評価ポイントのレーダーチャート」による集計対象となっているのは、社数シェア上位に位置している「*」のついた18社である。

独自系	NEC系	日本IBM系
大塚商会 *	NECネクサソリューションズ *	JBCGホールディングスグループ(系列企業も含む)
野村総合研究所(NRI) *	NECソリューションイノベータ *	日本オフィス・システム
TISインテックグループ(TIS、インテック) *	NECネットエスアイ	日本情報通信(NI+C)
日本ユニシス(系列企業を含む) *	NECフィールディング *	日本IBM(関連会社や子会社を除く) *
CTC(系列企業を含む)	NEC(関連会社や子会社を除く)	その他の日本IBM系企業
富士ソフト *	その他のNEC系企業	
新日鉄住金ソリューションズ	日本事務器	日立製作所系
SCSK		日立システムズ *
内田洋行グループ(ウチダ***、***ユーザックなど)	富士通系	日立ソリューションズ *
電通国際情報サービス(ISID)	富士通マーケティング *	日立製作所(関連会社や子会社を除く)
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)	富士通システムズ・イースト	その他の日立系企業
兼松エレクトロニクス	富士通ビー・エス・シー	ニッセイコム
日本電子計算グループ	富士通エフ・アイ・ピー	
日商エレクトロニクス	富士通エフサス	その他
オービック *	富士通(関連会社や子会社を除く) *	東芝デジタルソリューションズ(旧:東芝ソリューション)
NSD(日本システムディベロップメント)	その他の富士通系企業	三菱電機グループ
JFEシステムズ	さくらケーシーエス	リコー(系列企業も含む) * *
日本システムウエア	大興電子通信	富士ゼロックス(系列企業も含む) *
東洋ビジネスエンジニアリング	扶桑電通	キャンノンマーケティングジャパン(系列企業も含む)
ミロク情報サービス	都築電気	沖電気(系列企業も含む)
TKC	ソレキア	NTTデータ(系列企業も含む) *
日本デジタル研究所(JDL)	ミソイフ	その他のNTT系企業
ラディックス(RADIX、RDX)		その他

本リリースの元となる調査レポートで分析対象となっている商材ポートフォリオの一覧

本リリースの元となる調査レポートでは以下のような選択肢を設けて「販社/Sierから購入したIT関連資産やサービスの内訳(商材ポートフォリオ)」を集計/分析している。

基幹系システム	ERP(会計、販売、購買、生産といった複数のシステムを統合的に管理するアプリケーション)
	生産管理(製造業における部品表や製造工程の管理などを担うアプリケーション)
	会計管理(財務会計や管理会計を担うアプリケーション)
	販売・仕入・在庫管理(見積、売上、請求、調達、仕入、棚卸の管理を担うアプリケーション)
情報系システム	給与・人事・勤怠・就業管理(給与、組織、配属、福利厚生、勤務状況の管理を担うアプリケーション)
	ワークフロー(業務における申請/承認の流れや複数システム間の業務連携を管理するアプリケーション)
	グループウェア(スケジュール、メール、掲示板、ToDoといった情報共有を担うアプリケーション)
運用管理系システム	文書管理・オンラインストレージサービス(文書データを管理/保管/共有するアプリケーション)
	運用管理・資産管理(ITリソースの棚卸や安定稼働の確保を担うアプリケーション)
	セキュリティ(PCやサーバがマルウェアなどに感染するのを防止するアプリケーション)
分析/出力系システム	バックアップ(PCやサーバに格納されたデータをバックアップするアプリケーション)
分析/出力系システム	BI・帳票(業務システムのデータを集計/分析/出力するアプリケーション)
顧客管理系システム	CRM(営業支援システムやマーケティングオートメーションも含めた顧客情報管理や顧客接点を担うアプリケーション)
ハードウェア(サーバ/ストレージ/ネットワーク/端末)	サーバ機器
	クライアントPC、スマートデバイス
	ストレージ機器
事務機器	ネットワーク機器
事務機器	複合機
インターネット接続サービス	インターネット接続サービス
データセンターサービス	サーバのハウジングやデータセンタ設備の提供
IT関連アウトソーシング	業務システムの運用/保守に関するアウトソーシング
業務アウトソーシング	実業務に関するアウトソーシング(コールセンタ業務など)
クラウド(IaaS/PaaS/SaaS)	IaaS/ホスティング(ハードウェアやネットワークをサービスとして提供するクラウド形態)
	PaaS(システムの開発/運用を行う環境をサービスとして提供するクラウド形態)
	SaaS(アプリケーションをサービスとして提供するクラウド形態)
その他	その他

本リリースの元となる調査レポートにおける提案から保守に至るまでの評価項目の詳細

本リリースの元となる調査レポートではプライム販社/Sierに対する評価を「提案/販売時の活動」、「金額提示」、「システム構築力」、「保守/サポート」の4つの観点から尋ね、その結果に基づく「ユーザ評価ポイント」を算出している。4つの観点はそれぞれ「肯定的な選択肢」と「否定的な選択肢」がペアになっている。

「提案/販売時の活動」に関する評価

設問[S5-1](肯定的な内容を尋ねる設問)	設問[S5-2](否定的な内容を尋ねる設問)
1 IT活用が経営にどのようにプラスになるのかを具体的に説明してくれる	経営支援を強調しているが、実際はIT商材の単なる売り込みに留まっている
2 自社の業種や規模を個別に考慮した上で経営に役立つ助言をしてくれる	経営に関する助言が抽象的・形式的であり、自社の業態や規模を考慮していない
3 売上増やコスト削減に直結するIT活用のコンサルティングを行ってくれる	IT活用のコンサルティングを受けても、売上増やコスト削減の効果が得られない
4 IT関連の専門用語を乱用せず、具体的にわかりやすく説明してくれる	IT関連の専門用語を用いることが多く、説明を受けても内容が良く理解できない
5 顔見知りの営業やSEが定期的に自社を訪問するなどして、自社の課題や要件を良く理解してくれている	自社を担当する営業やSEが常に決まっているため、担当者が変わった時のことを考えると不安が残る
6 どの営業やSEが来てどの自社に関する情報が共有されており、自社の課題や要件を良く理解してくれている	自社に関する情報が共有されておらず、営業やSEが交代すると最初から説明を直し直さないとけない
7 提案時に使用するヒアリングシートなどが体系化されており、人に依存しない品質維持が確保されている	ツールや方法論に沿った対応であるため、自社のITスキルといった固有事情までは加味してもらえない
8 体系化された標準の提案書ではなく、個々の担当者が自社向けにゼロから作る提案書を提示してくれる	体系化された標準の提案書がないため、個々の担当者の力量に提案内容が大きく左右されてしまう
9 自社に固有の事情や背景を理解した営業やSEが担当するため、自社業務の説明がしやすい	営業やSEが自社に固有の事情や背景を理解していないため、自社業務の説明に手間がかかる
10 自社の業種/業態に関連したスキルを持った営業やSEが担当するため、自社業務の説明がしやすい	営業やSEが自社の業種/業態に関連したスキルを持っていないため、自社業務の説明に時間がかかる
11 提案の初期段階から技術のわかるSEが同席するため、システム面での話し合いが迅速である	営業が最初に訪問し、次にSEが訪問してくるため、同じ説明を二回繰り返さないとけないことが多い
12 幅広い商材を持っており、どんなことでも窓口を一本化して対応してもらえる	扱える商材に限られており、他の業者にも相談をしなければならないことが多い

「金額提示」に関する評価

設問[S6-1](肯定的な内容を尋ねる設問)	設問[S6-2](否定的な内容を尋ねる設問)
1 製品やサービスの内訳金額が明示されており、費用の妥当性を判断できる	商品やサービスの内訳金額がわからないため、費用の妥当性が判断できない
2 初期費用だけでなく、保守/サポート費用も事前に明示されている	初期費用は安価だが、導入後の保守/サポート費用の負担が大きい
3 見積金額の提示が迅速で正確である	見積金額の提示に時間がかかり、内容も不正確である
4 自社の求めに応じて大幅な値引きといった柔軟な対応をしてくれることもある	大幅な値引きといったことには応じてくれず、リストプライスを堅持する傾向がある
5 サーバなどのハードウェアも含めたトータルでの見積を算出してくれる	サーバなどのハードウェアについては別途他の業者から見積をとる必要がある
6 連携する他社製品も含めたトータルでの見積を算出してくれる	連携する他社製品については別途他の業者から見積をとる必要がある

「システム構築力」に関する評価

設問[S7-1](肯定的な内容を尋ねる設問)	設問[S7-2](否定的な内容を尋ねる設問)
1 自社内設置やクラウドなど、多種多様な構築方法を提示してくれる	クラウドのみで自社内設置がない等、構築方法の提案内容が偏っている
2 IT機器だけでなく、電話や複合機を含むオフィス全体を視野に入れている	IT機器のみに限定され、電話や複合機を含むオフィス全体での最適化ができない
3 個別カスタマイズをしない標準状態でも豊富な機能を揃えている	個別カスタマイズをしない標準状態では機能が不足している
4 業種/業態に即したテンプレートが充実しており、個別カスタマイズの必要があまりない	業種/業態に向けたテンプレートは簡易なものであり、実際は個別カスタマイズが多い
5 自社が望む機能については個別カスタマイズで柔軟かつ迅速に対応してくれる	自社が望む機能を個別カスタマイズで実現しようとしても制限が多く、時間もかかる
6 個別のカスタマイズ費用については他社や他製品と比べると安価である	個別のカスタマイズ費用については他社や他製品と比べると割高である
7 標準製品の枠内でカバーできる範囲が広い	標準製品の枠内が狭い
8 個別カスタマイズ部分も含めた自社専用のマニュアルを作成してくれる	標準のマニュアルと個別カスタマイズ部分のマニュアルの整合性がとれていない
9 製品がバージョンアップした時でも個別カスタマイズ部分はそのまま流用できる	製品がバージョンアップした時は個別カスタマイズ部分に対応作業が必要となる
10 製品がバージョンアップした時でも個別カスタマイズの反映には費用がかからない	製品がバージョンアップした時に個別カスタマイズの反映に費用がかかる
11 自社が求めた要件を忠実に再現したシステムを構築してくれる	自社の要件を尋ねるだけで、業者側からの自主的な工夫がない

「保守/サポート」に関する評価

設問[S8-1](肯定的な内容を尋ねる設問)	設問[S8-2](否定的な内容を尋ねる設問)
1 複数メーカーの製品/サービスも一元化して保守/サポートしてくれる	保守/サポートしてくれる製品/サービスは単一メーカーのものに限定される
2 ハードからソフトまでシステム全体を一元化して保守/サポートしてくれる	保守/サポートの範囲はシステム全体ではなくハードやソフトの一部に留まっている
3 IT機器だけでなく、電話や事務器を含むオフィス全体を保守/サポートしてくれる	IT機器のみであり、電話や事務器を含むオフィス全体は保守/サポートしてもらえない
4 IT機器だけでなく、LED照明などを含むオフィス全体の節電対策を行ってくれる	IT機器のみであり、LED照明などを含むオフィス全体の節電対策までは行ってくれない
5 IT機器に加えて、社内外のネットワーク回線もまとめて保守/サポートしてくれる	IT機器のみであり、社内外のネットワーク回線は保守/サポートしてもらえない
6 取り扱える商材が広いため、保守/サポートの窓口も一元化できる	取り扱える商材が狭いため、複数の業者と保守/サポート契約を結ぶ必要がある
7 提案時の営業やSEが運用/サポート段階でも引き続き自社を担当してくれる	提案時と運用/サポート段階とで担当者が変わってしまうため、情報の伝達が円滑でない
8 運用/サポート段階でも営業やSEが自社を訪問し、課題や要件の見直しを行ってくれる	運用/サポート段階に入ると、トラブルなどが発生しない限りは営業やSEは自社を訪問してこない
9 運用/保守サポートの費用については実態を踏まえて定期的な見直しを行ってくれる	運用/保守サポートの費用については固定金額であり、やや割高であると感じている

4つの観点のそれぞれについて、「肯定的な選択肢の回答割合」から「否定的な選択肢の回答割合」を引き算して合算するとユーザ企業にどれだけ良い評価を得られているかのポイント値が得られる。このポイント値を販社/Sier毎に算出し、比較を行いやすいように1~10の範囲にスケールを合わせてレーダーチャート化したものが、本リリース4ページのグラフである。

4つの観点の選択肢数は

提案販売時の活動:	12通りの選択肢	×	2(肯定的と否定的の対)	=	24
金額提示:	6通りの選択肢	×	2(肯定的と否定的の対)	=	12
システム構築力:	11通りの選択肢	×	2(肯定的と否定的の対)	=	22
保守/サポート:	9通りの選択肢	×	2(肯定的と否定的の対)	=	18

となっている。したがって、本リリース4ページに掲載したレーダーチャートは合計で76項目に及び選択肢を元に算出されたユーザ評価ポイントに基づく結果となっている。

だが、「ある販社/Sierにおいて、販売/提案の活動に関する評価ポイントが非常に高い」という結果が出た場合、ポイント値を比較するだけでは「具体的にどのような対策を講じれば良いか?」が判断できない。そこで、上記に列挙した76項目の詳細をブレークダウンし、要因となっているのは具体的に何なのか?を探ることが重要となってくる。本リリース4ページの後半ではそうした分析例を紹介している。

本リリースの元となる調査レポート

『2018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』

販社/Sierが中堅・中小市場における社数シェアを伸ばすために取り組むべき事柄を「商材ポートフォリオ」「導入効果と費用」、「提案/販売時の活動」、「金額提示」、「システム構築力」、「保守/サポート」といった様々な観点から集計/分析した必携書。

【対象企業属性】(有効回答件数:1300社)

年商: 5億円未満 / 5億円以上～10億円未満 / 10億円以上～20億円未満 / 20億円以上～50億円未満 / 50億円以上～100億円未満 / 100億円以上～300億円未満 / 300億円以上～500億円未満

従業員数: 10人未満 / 10人以上～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 / 500人以上～1,000人未満 / 1,000人以上～3,000人未満 / 3,000人以上～5,000人未満 / 5,000人以上

業種: 組立製造業 / 加工製造業 / 建設業 / 卸売業 / 小売業 / 流通業(運輸業) / IT関連サービス業 / 一般サービス業 / その他(公共/自治体など)

地域: 北海道地方 / 東北地方 / 関東地方 / 北陸地方 / 中部地方 / 近畿地方 / 中国地方 / 四国地方 / 九州・沖縄地方

その他の属性: 「IT管理/運用の人員規模」(12区分)、「ビジネス拠点の状況」(5区分)

【分析サマリの概要】

第1章:本ドキュメントの構成
 第2章:販社/Sierの社数シェアにおける経年変化
 第3章:販社/Sierから導入したT商材の「導入効果」と「費用」に関するユーザ企業の評価
 第4章:販社/Sier毎のユーザ企業からの評価をまとめたレーダーチャート
 第5章:販社/Sierの「提案/販売時の活動」に関するユーザ企業の評価
 第6章:販社/Sierの「金額提示」に関するユーザ企業の評価
 第7章:販社/Sierの「システム構築力」に関するユーザ企業の評価
 第8章:販社/Sierの「保守/サポート」に関するユーザ企業の評価

【レポート案内(設問項目、試読版など)】 http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018SP_usr_rep.pdf

【価格】 180,000円(税別)

ご好評いただいているその他の調査レポート

「2018年版 中堅・中小企業におけるRPA活用の実態と展望レポート」

RPA訴求を成功させる「用途」や「業務システム課題解決」のアプローチ

レポート案内: http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018RPA_user_rep.pdf

「2018年版 社会情勢や法制度が中堅・中小企業のIT活用に与える影響レポート」

働き方改革、AIなど、中堅・中小企業を取り巻くビジネス環境の変化は今後のIT活用にどう影響していくのか?

レポート案内: http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018TSL_user_rep.pdf

「2018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」

22項目に渡る「守りのIT」に関する取り組みを経年変化に基づいて網羅的に集計/分析

レポート案内: http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018Sec_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

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
 Nork Research Co.,Ltd