

2019年 中堅・中小向け販売チャネルのプライム率と商材ポートフォリオのランキング

調査設計/分析/執筆: 岩上由高

ノークリサーチ(本社〒160-0022東京都新宿区新宿2-13-10武蔵野ビル5階23号室: 代表: 伊嶋謙二 TEL: 03-5361-7880 URL: <http://www.norkresearch.co.jp>)は中堅・中小市場において販売チャネルを担う販社/Sierのプライム率および商材ポートフォリオに関する調査を実施し、その結果を発表した。本リリースは「2019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。

<導入社数シェアだけでなく、プライム率や商材ポートフォリオによる多角的な視点が大切>

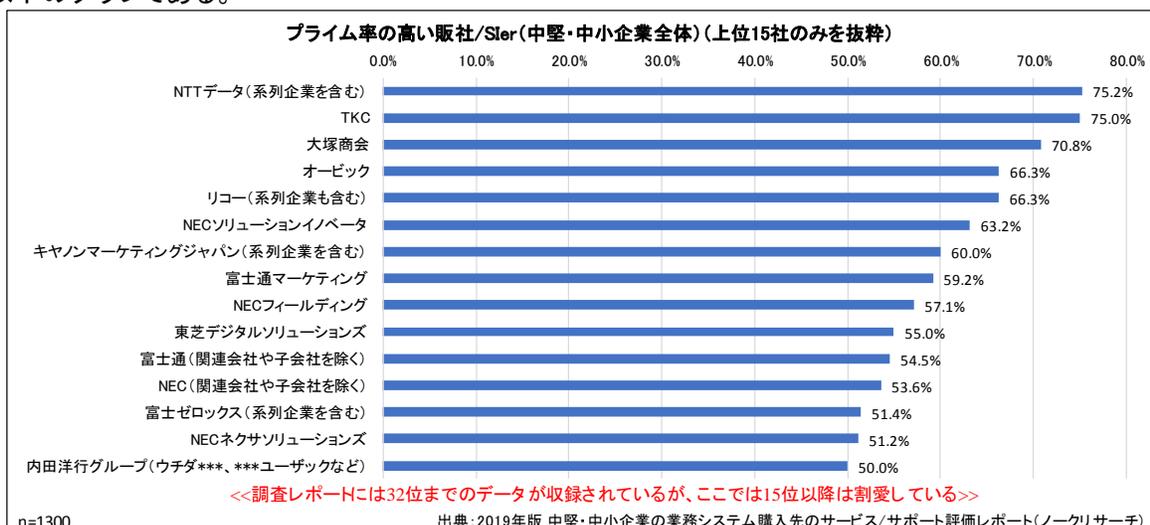
- 「プライム率」はベンダ/サービス事業者がチャネルを選定する際にも参照すべき重要指標
- 「IT商材の幅を広げる」以外にも中堅・中小市場における「プライム率」を高める方法はある
- 「12分野の商材ポートフォリオランキング」によって、チャネル選定や競合対策が見えてくる

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: 情報システムの導入/運用/管理または製品/サービスの選定/決済の権限を有する職責
 調査実施時期: 2019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/2019SP_usr_rep.pdf

「プライム率」はベンダ/サービス事業者がチャネルを選定する際にも参照すべき重要指標

IT商材が「所有」だけでなく「利用」の形態へと拡大する中においても、中堅・中小企業を対象としたIT活用提案ではチャネルとしての販社/Sierの存在が欠かせない。そのため、IT商材を開発/販売するベンダやサービス事業者としては「どの販社/Sierと協業すべきか?」の判断が重要となる。また、販社/Sierとしても「競合他社と比較した場合の自社の強み/弱みは何か?」を理解し、自社の立ち位置を把握することが大切だ。

その際に留意すべき指標が「販社/Sierのプライム率=当該の販社/Sierが最も主要な委託先/購入先となっている顧客の割合」である。本リリースの元となる調査レポートでは1300社に渡る中堅・中小企業を対象に「過去三年以内に業務システムの委託/購入を行った業者(複数選択可)」(※1)および「委託先/購入先の中で、三年間の累計金額が最も高かった業者」(※2)を尋ね、※1と※2の比率を計算することによってプライム率を算出している。調査レポートの中からプライム率が高い上位15社を抜粋したものが以下のグラフである。



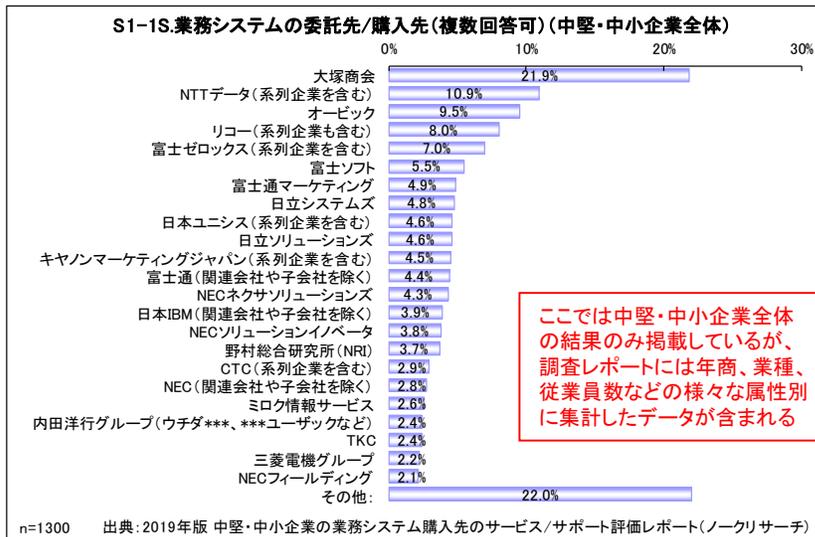
本調査レポートでは「プライム率」だけでなく、「商材分野別ポートフォリオ」、「導入効果と費用に関するユーザ評価」、「提案・販売時の活動、金額提示、システム構築力、保守/サポートといったシステム導入/提案の各段階におけるユーザ評価」などの様々な観点から販社/Sierのランキングを算出し、ベンダやサービス事業者のチャネル選定や販社/SierのIT活用提案改善に向けた提言を行っている。次頁以降ではその一部をサンプル/ダイジェストとして紹介している。

「IT商材の幅を広げる」以外にも中堅・中小市場における「プライム率」を高める方法はある

本リリースの元となる調査レポートでは、以下の62社に渡る具体的な販社/Sierを列挙して、「過去三年以内に業務システムの委託/購入を行った業者」を複数回答形式で尋ねている。これは中堅・中小市場における販社/Sierの導入社数シェアに当たる。

<<独立系>>	<<NEC系>>	<<日本IBM系>>
1 大塚商会	24 NECネクサソリューションズ	44 JBCCホールディングスグループ(系列企業も含む)
2 野村総合研究所(NRI)	25 NECソリューションイノベータ	45 日本オフィス・システム
3 TIS-インテックグループ(TIS、インテック)	26 NECネットスエアイ	46 日本情報通信(NI+C)
4 日本ユニシス(系列企業を含む)	27 NECフィールディング	47 日本IBM(関連会社や子会社を除く)
5 CTC(系列企業を含む)	28 NEC(関連会社や子会社を除く)	48 その他の日本IBM系企業
6 富士ソフト	29 その他のNEC系企業	<<日立製作所系>>
7 日鉄ソリューションズ	30 日本事務器	49 日立システムズ
8 SCSK		50 日立ソリューションズ
9 内田洋行グループ(ウチダ***、***ユーザックなど)	<<富士通系>>	51 日立製作所(関連会社や子会社を除く)
10 電通国際情報サービス(ISID)	31 富士通マーケティング	52 その他の日立系企業
11 日本タタ・コンサルタンシー・サービス	32 富士通システムズ・イースト	53 ニッセイコム
12 兼松エレクトロニクス	33 富士通ビー・エス・シー	<<その他>>
13 日本電子計算グループ	34 富士通エフ・アイ・ピー	54 東芝デジタルソリューションズ
14 日商エレクトロニクス	35 富士通エフサス	55 三菱電機グループ
15 オービック	36 富士通(関連会社や子会社を除く)	56 リコー(系列企業も含む)
16 NSD(日本システムディベロップメント)	37 その他の富士通系企業	57 富士ゼロックス(系列企業も含む)
17 JFEシステムズ	38 さくらケーシーエス	58 キヤノンマーケティングジャパン(系列企業も含む)
18 日本システムウエア	39 大興電子通信	59 沖電気(系列企業も含む)
19 東洋ビジネスエンジニアリング	40 扶桑電通	60 NTTデータ(系列企業も含む)
20 ミロク情報サービス	41 都築電気	61 その他のNTT系企業
21 TKC	42 ソレキア	62 その他
22 日本デジタル研究所(JDL)	43 ミソイワ	
23 ラディックス(RADIX、RDX)		

その結果を年商500億円未満の中堅・中小企業全体で集計した結果が以下のグラフである。(ここでは中堅・中小企業全体の結果を掲載しているが、調査レポートには年商別、業種別、従業員数別などの様々な属性別に集計したデータが含まれる)



左記の「導入社数シェア」と前頁の「プライム率」を比較すると、幾つかのポイントが見えてくる。

例えば、「大塚商会」における2割超という高い導入社数シェアは同社が強みとする幅広いIT商材が大きく影響している。

また、「NTTデータ(系列企業を含む)」の顧客層は大企業のみと考えがちだが、実際は中堅企業でも導入が見られる基幹系システムや小規模企業向けの税務申告ソリューションなども展開している。

左記と前頁のグラフが示すように、この2社は「導入社数シェア」「プライム率」の双方で高い値を示していることがわかる。

提供できるIT商材の幅が広ければ、顧客のニーズに応えられる可能性も高くなる。上記の2社が示すように、IT商材の幅広さは「導入社数シェア」と「プライム率」の双方を高める上での重要なポイントとなっていることがあらためて確認できる。

一方、基幹系システムなどの企業活動の根幹を支えるIT活用を担っている場合は提供するIT商材の幅がそれほど広くなくてもプライム率が高くなることもある。特に小規模企業(年商5億円未満)では重要度の高い業務システムが会計などに限定されるため、それを提供する販社/Sierがプライムの販社/Sierとなりやすい。例えば「TKC」が「導入社数シェア」と比べて「プライム率」で高い値を示しているのは上記に述べた要因によるものと考えられる。このように、「プライム率」を高める取り組みではIT商材の幅を広げることが唯一の解決策とは限らない。

IT商材を開発/販売するベンダやサービス事業者がチャネルとしての販社/Sierを選定する際には検討対象となる販社/Sierの業態が上記に列挙された主要な販社/Sierのどれに近いか？を確認し、プライム率に基づくチャネルとしての期待度を測ることができる。また、販社/Sierは上記の主要な販社/Sierの中から自社の「導入社数シェア」と「プライム率」に近い傾向を示すものはどれか？を確認し、その販社/Sierにおける取り組みを参考にすることができる。

「12分野の商材ポートフォリオランキング」によって、チャネル選定や競合対策が見えてくる

さらに、本リリースの元となる調査レポートでは1300社に渡る中堅・中小企業に対して、「業務システムの主要な委託先/購入先から実際に導入したIT商材」を以下のような選択肢を列挙して尋ねている。

基幹系システム	1	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
	2	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
	3	会計管理	財務会計や管理会計を担うアプリケーション
	4	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
	5	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
情報系システム	6	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
	7	コラボレーション	グループウェアやビジネスチャットを含めた社内外のコミュニケーションと情報共有を担うアプリケーション
	8	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
運用管理系システム	9	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
	10	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
	11	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	12	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	13	CRM	営業支援システム(SFA)やマーケティングオートメーション(MA)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
	14	サーバ機器	業務システムの処理実行を担う機器
ハードウェア(サーバ/ストレージ/ネットワーク/端末)	15	端末機器	クライアントPCおよびスマートデバイス
	16	ストレージ機器	業務システムのデータ格納を担う機器
	17	ネットワーク機器	IT機器同士や社内外の拠点を接続する機器
事務機器	18	複合機	プリンタ、FAX、コピーなどの役割を兼ね備えた事務機器
インターネット接続サービス	19	インターネット接続サービス	インターネットへの接続手段を提供するサービス
データセンターサービス	20	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ー設備の提供
IT関連アウトソーシング	21	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	22	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)	23	IaaS	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
	24	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
	25	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	26	その他	

例えば、セキュリティ関連製品を開発するベンダがチャネルとなる販社/SIerを探す場合、「導入社数シェア」や「プライム率」が高くても、セキュリティ関連の販売が少なければ優先度は下がる。またセキュリティ製品/サービスのハードウェアへのバンドルを考えている場合はハードウェア販売の占める割合が重要な基準となってくる。一方、販社/SIerが自社の強み/弱みを知る際も「他社と比べて、どのIT商材の販売が多いか/少ないか？」を把握することが大切だ。そこで、調査レポートでは上記に列挙した「基幹系システム」から「クラウド(IaaS/PaaS/SaaS)」までの12分野に渡り、「各分野のIT商材を導入/購入している既存顧客の割合」を算出している。(分野別の導入社数シェアではなく、販社/SIer毎に各商材が占める販売割合である点に注意)

以下のグラフは上記の12分野の中から、セキュリティを含む「運用管理系システム」とサーバ、ストレージ、ネットワーク、PCなどの端末を含む「ハードウェア」の販売割合(商材ポートフォリオ)を集計した結果である。(ここでは上位10社のみを抜粋している)



「運用管理系システム」と「ハードウェア」のいずれも
 ・国産大手ベンダと系列のSIer(富士通系、日立系)
 ・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)
 ・大手SIer(日本IBM、NTTデータなど)
 が上位に位置していることが確認できる。

このように「運用管理系システム」と「ハードウェア」の販売割合には共通点が見られるため、セキュリティ製品をハードウェアにバンドルする際のチャネル選択は比較的取り組みやすい。

だが、ここでは詳細は割愛するが、「基幹系システム」などの業務システムや「クラウド(IaaS/PaaS/SaaS)」といった他の分野では高い販売割合を示す販社/SIerが大きく異なる。このように、ベンダやサービス事業者がチャネル選定を行う場合や販社/SIerが自社や競合の分析を行う際は「商材ポートフォリオ」を把握すること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

『2019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』

【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: 本調査レポートの背景と構成

第2章: 導入社数シェアとプライム率

第3章: 商材分野別ポートフォリオのランキング } 本リリースでサンプル/ダイジェストを紹介している部分

第4章: 導入効果に関するユーザ評価ランキング

第5章: 費用に関するユーザ評価ランキング

第6章: 提案・販売時の活動に関するユーザ評価ランキング

第7章: 金額提示に関するユーザ評価ランキング

第8章: システム構築力に関するユーザ評価ランキング

第9章: 保守/サポートに関するユーザ評価ランキング

第10章: IT企業各社に対する印象やイメージ

【価格】 180,000円(税別) 【発刊日】 2019年12月23日

【レポート案内(サンプル属性、設問項目、集計データ例など)】 http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2019SP_usr_rep.pdf

ご好評いただいているその他の調査レポート

「2019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」

ERP/ 会計/ 生産/ 販売/ 人給/ ワークフロー/ コラボレーション/ CRM/ BI・帳票など10分野のシェアとユーザによる評価を網羅
レポート案内: http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2019itapp_rep.pdf

「2019年版 DX時代に向けた中堅・中小ITソリューション投資動向レポート」

IoT、VR/AR、ロボット、ドローン、HRTech、ウェアラブル、働き方改革、シェアリング、サブスクリプションの最新動向を網羅
レポート案内: http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2019IT_user_rep.pdf

「2019年版 中堅・中小IT活用シーン別クラウド導入の実態/予測レポート」

働き方改革、IoT、AR/VR、ウェアラブルなどのIT活用基盤として、クラウドはどこまで浸透するのか?
レポート案内: http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2019Cloud_user_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
〒160-0022 東京都新宿区新宿2-13-10 武蔵野ビル5階23号室
TEL 03-5361-7880 FAX 03-5361-7881
Mail: inform@norkresearch.co.jp
Web: www.norkresearch.co.jp
Nork Research Co.,Ltd