

クラウド時代が到来した時にもユーザの手元に残るクライアントPCは今後も抑えておくべき重要分野

2010年版 中堅・中小企業におけるクライアントPC環境の実態と展望レポート

有効回答数1600社のユーザ企業アンケートを元に、「クライアントPC関連ソリューションの勘所」を探る一冊

クラウドがIT市場に与える影響が叫ばれ、昨今ではサーバなどのハードウェア導入にもたらず変化や業務アプリケーションが今後とるべき道などについて活発な議論が交わされています。そうした中、意外と忘れられがちなのがクライアントPCです。ですが、クライアントPCはクラウドが普及した段階においても個々のユーザの手元に残る可能性が高く、また情報漏洩防止といった企業規模に依存しない必須の対策を必要とするという点で、中堅・中小企業の投資意欲が高い分野でもあります。本レポートはそうしたクライアントPC関連ソリューションの施策立案に有効な調査データを網羅した必携の一冊です。

調査対象とサンプル属性

対象企業年商： 5億円以上～10億円未満 / 10億円以上～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 / 100億円以上～200億円未満 / 200億円以上～300億円未満 / 300億円以上～400億円未満 / 400億円以上～500億円未満

対象職責： 以下いずれかの権限を持つ社員

- ・ 企業の経営に関わり、PCサーバを含むITインフラ関連の決済を下す
- ・ 企業の経営に関わるが、PCサーバを含むITインフラの決済には直接関わらない
- ・ ITインフラの導入/選定/運用作業に関わり、社内の経営層に対する提案も行う
- ・ ITインフラの導入/選定/運用作業に関わるが、社内の経営層に対する提案は行わない

対象業種： 組立製造業 / 加工製造業 / 流通業 / 建設業 / 卸売業 / 小売業 / IT関連サービス業 / サービス業(IT以外) / その他

対象所在地： 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

従業員数： 10人未満 / 10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～1000人未満 / 1000人以上～3000人未満 / 3000人以上～5000人未満 / 5000人以上

IT運用管理体制：

- ・ 担当者は社員のみであり、全員が社内の専任部署(情報システム部門)に所属
- ・ 担当者は社員のみであり、社内の専任部署(情報システム部門)と社内の他部署との兼任の混在
- ・ 担当者は社員のみであり、全員が社内の他部署との兼任
- ・ 担当者は社員のみであり、所属部署は決まっておらず、年齢やスキルなどに応じて 個別に選出
- ・ 担当者は社員と社外の管理担当業者の混在
- ・ 担当者は全て社外の管理担当業者
- ・ その他

サンプル数： 1600社(有効回答件数)

調査実施時期： 2010年1月～2月

[設問項目(1/2)]

1. クライアントPC管理の現状と課題

C1-1. 導入済みクライアントPC台数

C1-2. 導入済みクライアントPCの主な用途(3つまで)

C1-3. 導入済みクライアントPCの筐体(いくつでも)

C1-4. 導入済みクライアントPCのOS(いくつでも)

C1-5. 導入済みクライアントPCのベンダ名(いくつでも)

C1-6. デスクトップ環境(OS)やアプリケーションの管理方法(いくつでも)

C1-7. 導入済みクライアントPCの購入先(いくつでも)

C1-8. クライアントPC導入の基本方針(いくつでも)

C1-9. クライアントPC管理の課題(いくつでも)

[設問項目(2/2)]

2.クライアントPC管理の今後

- C2-1.クライアントPCの新規導入や入れ替えの予定時期
- C2-2.新規導入や入れ替えを予定しているクライアントPC台数
- C2-3.新規導入や入れ替えを予定しているクライアントPCの主な用途(3つまで)
- C2-4.新規導入や入れ替えを予定しているクライアントPCの筐体(いくつでも)
- C2-5.新規導入や入れ替えを予定しているクライアントPCのOS(いくつでも)
- C2-6.新規導入や入れ替えを予定しているクライアントPCのベンダ名(いくつでも)
- C2-7.新規導入や入れ替えを予定しているクライアントPCの購入先(いくつでも)
- C2-8.新規導入や入れ替えを予定しているクライアントPCの1台当たりの購入金額
- C2-9.新規導入や入れ替えを予定しているクライアントPCの選定者
- C2-10.新規導入や入れ替えを予定しているクライアントPCの決定者
- C2-11.クライアントPCの新規導入や入れ替えを行う理由(いくつでも)

3.クライアントPC関連ソリューション

- C3-1.今後活用したいと考えているクライアントPC関連のソリューション(1位)
- C3-2.今後活用したいと考えているクライアントPC関連のソリューション(2位)
- C3-3.今後活用したいと考えているクライアントPC関連のソリューション(3位)
- C3-4.今後活用したいクライアントPC管理ソリューション(第1位)の望ましい実現手段
- C3-5.今後活用したいクライアントPC管理ソリューション(第2位)の望ましい実現手段
- C3-6.今後活用したいクライアントPC管理ソリューション(第3位)の望ましい実現手段

価格とお申し込み方法

【価格】99,750円(税込)

【媒体】CD-ROM (分析サマリ: PDF形式、集計データ: Microsoft Excel形式)

【お申し込み方法】弊社ホームページからの申し込みまたはinform@norkresearch.co.jp宛にご連絡ください

各種カスタムリサーチのご案内

「カスタムリサーチ」はクライアント企業様個別に設計・実施される調査とコンサルティングです。

1. 調査企画提案書の提示:

初回ヒアリングに基づき、調査実施要綱(調査対象とスケジュール、費用など)をご提案させていただきます

2. 調査設計:

調査企画提案に基づき、具体的な調査方法の選定、調査票の設計/作成やインタビュー取材計画立案を行う

3. 実施と集計:

設計された調査を実施し、その結果を集計する

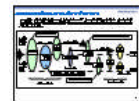
4. 分析:

集計結果を分析し、レポートを作成する

5. 提言:

分析結果を基にした提言事項を作成し、報告する

多彩な調査方法が活用できます。



定量調査(アンケート調査)

ユーザ企業の実態とニーズを数値的に把握したい
販社やSIerが望む製品やサービスの動向を知りたい

定性調査(インタビュー調査)

ユーザ企業が抱える課題を個別に詳しく訊きたい
販社やSIerがベンダに何を期待しているかを訊きたい

デスクトップリサーチ

競合他社の動向などを一通り調べたい

