

国内大手ITベンダの中堅・中小向けグループ企業再編に関する調査報告

分析および執筆：岩上由高

株式会社ノークリサーチ(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 03-5244-6691 URL: http://www.norkresearch.co.jp)は、国内大手ITベンダの中堅・中小向けグループ企業再編に関する調査報告を発表した。

従来から中堅・中小企業を顧客に持つ販社/SIerとの協調関係が成否を握る
 依然として既存の販社/SIerへの依存状態は続くものの、ユーザ企業側の期待度は高い
 ユーザ企業では安心/信頼や幅広い提案への期待と、大手であるがゆえの不安が混在
 既存の販社/SIerは商材の紹介/提供などの実質的なメリットを求めつつも警戒を高める

2009年から2010年にかけて起きた大きな変化の一つがNECや富士通といった国内大手ITベンダにおける中堅・中小市場に向けたグループ企業の再編である。親会社とグループ会社とで役割を明確に分け、中堅・中小市場への訴求力を高めようとする取り組みだ。中堅・中小のユーザ企業や、それらを顧客とする販社/SIerはこうした動きをどのように捉えているのか？本調査はそれをテーマに実施した調査結果のダイジェストである。

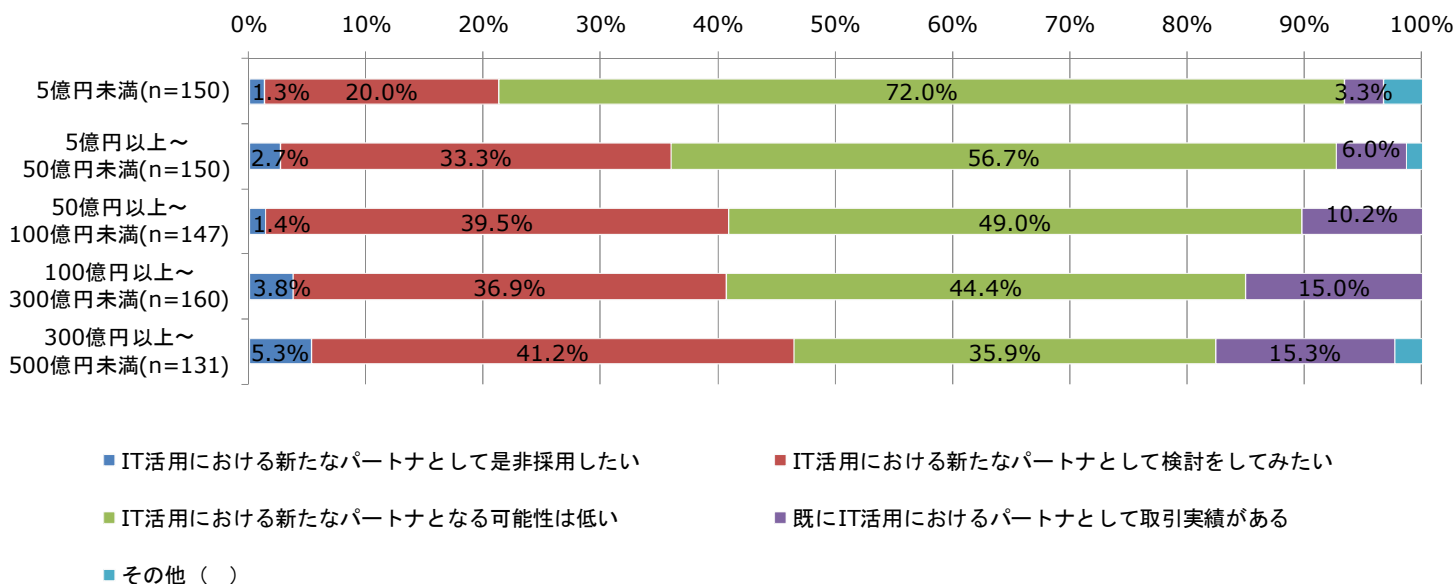
調査対象抽出条件：500億円未満の国内民間企業800社の経営層および管理職
 調査実施時期：2010年11月

依然として既存の販社/SIerへの依存状態は続くものの、ユーザ企業側の期待度は高い

以下のグラフは年商500億円未満の中堅・中小ユーザ企業に対し、「国内大手ITベンダの中堅・中小向けグループ企業からIT活用提案があった時の対応」を年商別に集計したものである。つまり、国内大手ITベンダのグループ企業が既存の販社/SIerに代わり、中堅・中小のユーザ企業がITを活用する際の主要なパートナーとなり得るか？を示したものと見える。

中堅・中小のユーザ企業は既存の販社/SIerへの依存度が高い。そのため、年商5億円未満では約70%、年商5億円以上～500億円未満では40～50%程度が「IT活用における新たなパートナーとなる可能性は低い」と回答している。だが、「IT活用における新たなパートナーとして検討してみたい」とする回答も20～40%程度存在しており、ユーザ企業の期待も決して低くないことがわかる。以下では、中堅・中小のユーザ企業とそれらを顧客とする販社/SIerが国内大手ITベンダのグループ企業再編をどう捉えているか？の調査結果を通じて、ユーザ企業、販社/SIer、ベンダの三者にとってプラスとなる取り組みとは何かを探っている。

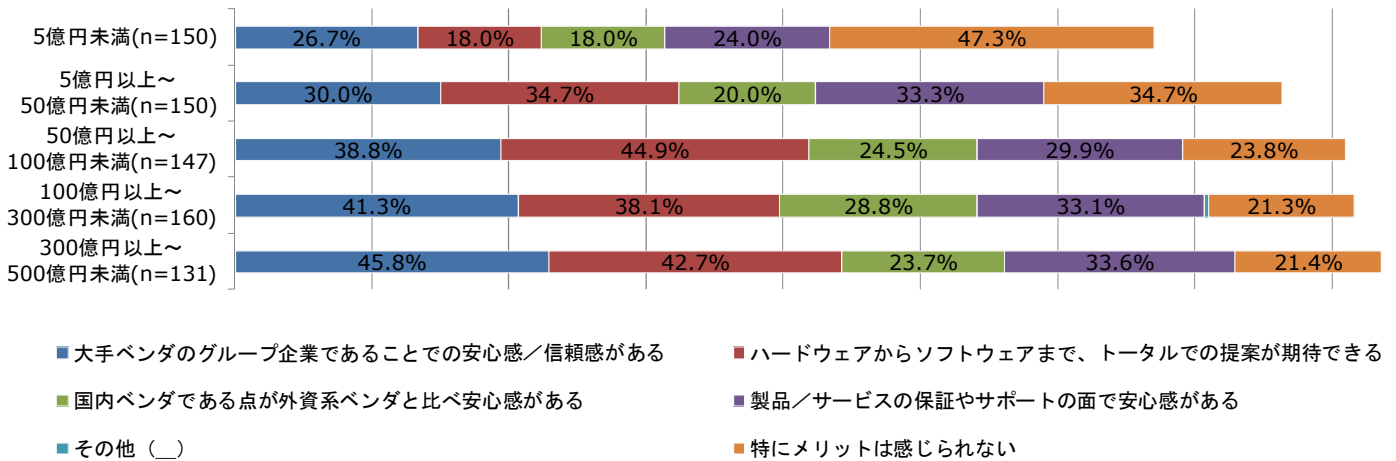
国内大手ベンダの中堅・中小向けグループ企業からのIT活用提案があった時の対応



ユーザ企業側は安心感/信頼感や幅広い提案への期待と大手であることへの不安が混在

以下のグラフは年商500億円未満のユーザ企業に対し、「国内大手ITベンダの中堅・中小向けグループ企業からIT活用の提案を受けた場合にメリットと考えられるもの」(3つまで複数回答可)を尋ねた結果を年商別に集計したものである。「大手ベンダのグループ企業であることでの安心感/信頼感がある」「ハードウェアからソフトウェアまで、トータルでの提案が期待できる」といった回答が目立ち、『規模の大きさからくる安心感や提案の幅広さ』をメリットと感じているユーザ企業が多い。

国内大手ITベンダの中堅・中小向けグループ企業からのIT活用提案におけるメリット

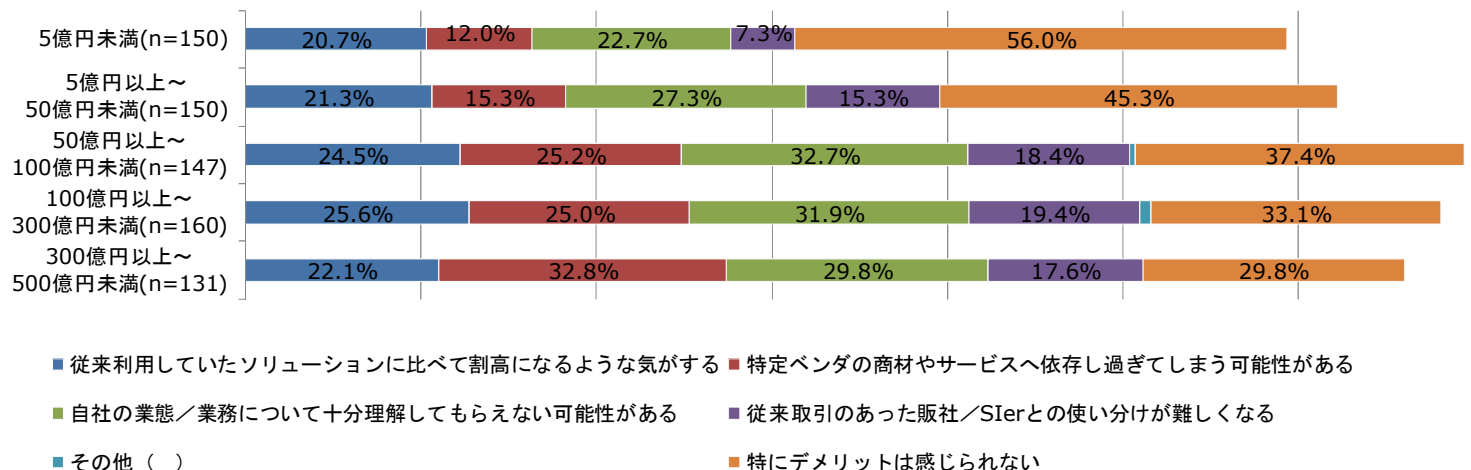


一方、以下のグラフは年商500億円未満のユーザ企業に対し、「国内大手ITベンダの中堅・中小向けグループ企業からIT活用の提案を受けた場合にデメリットと考えられるもの」(3つまで複数回答可)を尋ねた結果を年商別に集計したものである。

「自社の業態/業務について十分理解してもらえない可能性がある」が最も多く、「従来利用していたソリューションに比べて割高になるような気がする」「特定ベンダの商材やサービスへ依存し過ぎてしまう可能性がある」といった回答が続いている。つまり、規模の大きさからくる安心感や提案の幅広さをメリットとして認識しつつ「多くの中堅・中小企業を対象とする結果、自社に固有の業態/業務まで細かく見てくれないのではないか?」「トータルソリューションは歓迎だが、自グループの製品やサービスに提案が偏り、結果的に割高になるのではないか?」といった不安も同時に抱えている状況といえる。

ユーザ企業に固有の業態/業務を理解した上でのきめ細かな提案は、これまで地場の販社/SIerが担ってきた役割でもある。地場の販社/SIerの持つきめ細かさや国内大手ITベンダとそのグループ企業が持つ「規模のメリット」をうまく使い分けられることができれば、中堅・中小企業のIT活用にも大きな進歩が期待できる。だが、「従来取引のあった販社/SIerとの使い分けが難しくなる」という回答が20%弱存在することからもわかるように、ユーザ企業が自ら判断をして使い分けるといった形は難しいと考えられる。両者のメリットをうまく融合するためには国内大手ITベンダの中堅・中小向けグループ企業と地場の販社/SIerが協調してユーザ企業に接するスキームが必要となる可能性が高い。

国内大手ITベンダの中堅・中小向けグループ企業からのIT活用提案におけるデメリット



既存の販社/SIerは商材の紹介/提供などの実質的なメリットを求めつつも警戒を高める

以下のグラフは中堅・中小企業を主な顧客とする販社/SIerに対し、「国内大手ITベンダの中堅・中小企業向けグループ企業再編が自社にもたらすメリット」(3つまで複数回答可)を尋ねた結果を業態別に集計したものである。

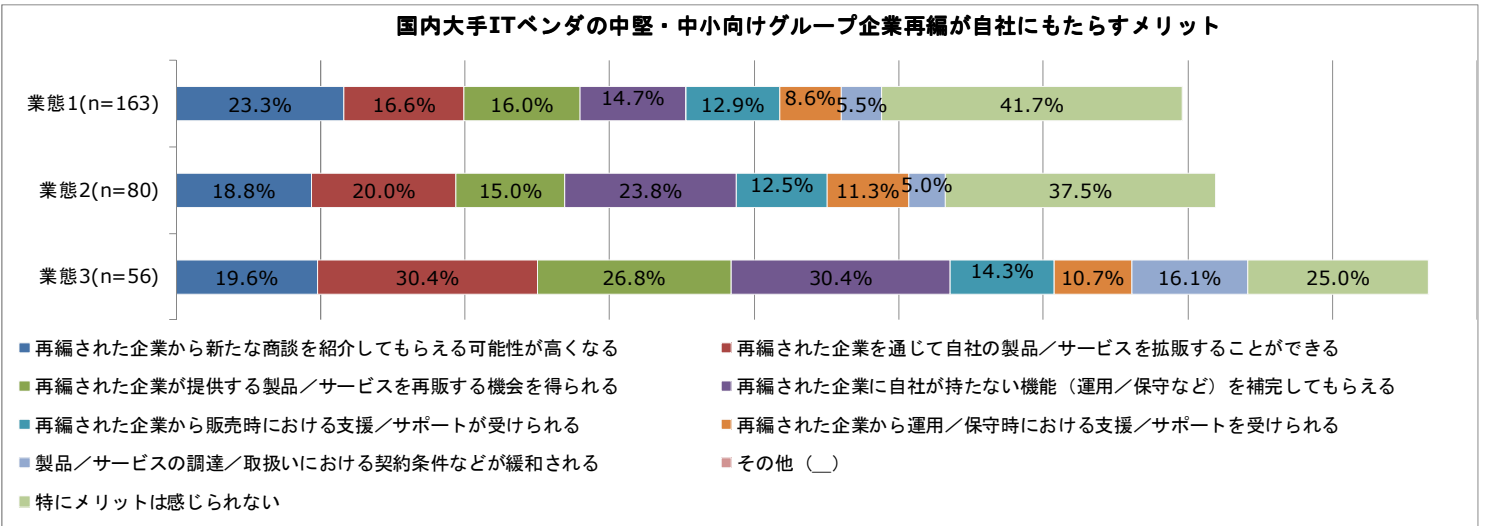
業態1: 直販型ISV、二次販社、SIer(ユーザ企業に対し、システム構築/運用の提案を直接行う立場)

業態2: 間接販売型ISV(システムの開発/提供を行うが、ユーザ企業とは直接接することが少ない立場)

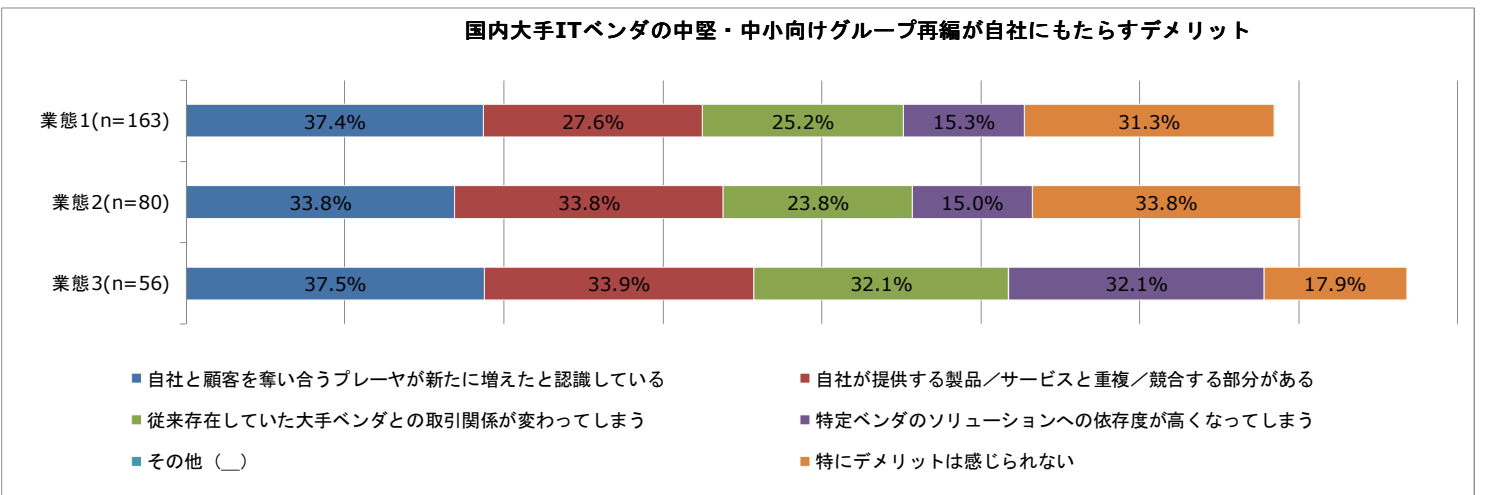
業態3: 一次販社、IT機器卸売業(IT関連商材の流通を担う立場)

「再編された企業に自社が持たない機能(運用/保守など)を補完してもらえる」、「再編された企業から新たな商談を紹介してもらえる可能性が高くなる」、「再編された企業を通じて自社の製品/サービスを拡販することができる」、「再編された企業が提供する商材/サービスを再販する機会を得られる」といった回答が目立つ。中堅・中小のユーザ企業におけるIT投資抑制が続く中、それらを顧客とする販社/SIerが新たな顧客獲得や商材の拡大に自ら取り組むことは容易ではない。そうした状況がビジネスにおける具体的な商材や商談のやりとりを期待する要因の一つになっていると考えられる。一方、「再編された企業から販売時における支援/サポートが受けられる」、「再編された企業から運用/保守時における支援/サポートを受けられる」、「製品/サービスの調達/取扱いにおける契約条件などが緩和される」といった間接的な支援のニーズは低く、商流上の優遇策は必ずしも販社/SIerとのパートナーシップ強化に有効とはならない可能性がある。

また業態1や業態2では「特にメリットは感じられない」とする回答も30~40%程度存在しており、この状態のまま同一の顧客に双方がアプローチすれば互いに競合関係に陥る恐れもある。これらは独立性の高い販社/SIerである可能性が高く、こうした販社/SIerをうまく巻き込んでいくことが国内大手ITベンダのグループ企業にとっては重要な課題の一つになってくると推測される。



一方、中堅・中小企業を主な顧客とする販社/SIerに対し、「国内大手ITベンダの中堅・中小企業向けグループ企業再編が自社にもたらすデメリット」(3つまで複数回答可)を尋ねた結果を業態別に集計したものが以下のグラフである。「自社と顧客を奪い合うプレーヤが新たに増えたと認識している」、「自社が提供する製品/サービスと重複/競合する部分がある」といったように警戒心を抱いている様子がうかがえる回答が目立つ。両者が競合関係に陥ることはユーザ企業側にも混乱を招き、結果的に中堅・中小企業全体のIT活用にとってもマイナスとなる。従来から中堅・中小企業を顧客に持つ販社/SIerと国内大手ITベンダのグループ企業とが互いの得意な部分を活かしながら協調する取り組みが求められるといえる。



調査レポート最新刊のご案内

基幹系/情報系/運用管理系など、17カテゴリに及ぶITアプリケーションのシェアと評価を網羅した必携の一冊

「2010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」

中堅・中小企業向けに開発/販売されるITアプリケーションには実に様々なものがあります。カテゴリもERP/会計管理/販売管理/人事管理/給与管理といった基幹系システム、メール/グループウェアといった情報系、CRMなどの顧客管理系、PCセキュリティなどの運用管理系と多岐に渡り、それらを俯瞰することは容易ではありません。本レポートではそうしたニーズに応えるべく、17種類に及ぶカテゴリにおける導入社数ベースでのシェアと、ユーザ企業による10項目に渡る評価を網羅しています。中堅・中小のIT市場に取り組むIT企業にとって必携の一冊です。

「売り手をどうやって選び、どんな評価を下しているのか？」を知ることは中堅・中小のIT市場攻略の第一歩

「2010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」

中堅・中小企業がIT投資の判断をする際に必ず参考にするのが「普段から付き合いのある販社/Sier」です。身近な存在である業務システム購入先をユーザ企業がどう見ているか？を知ることでユーザ企業の実態が見えてきます。本レポートは1400社に及ぶ中堅・中小企業に対するアンケート調査結果を元に、ITの導入/運用に際してユーザ企業が重視していることは何か？今後、委託先や購入先に望むことは何か？を明らかにしています。中堅・中小のIT市場に取り組む企業にとって役立つ豊富な調査データと提言を掲載した必携の一冊です。

ユーザ企業と販社/Sierの双方に対するアンケート調査結果に基づくSaaS/クラウドのビジネス戦略バイブル

「2010年版 SaaS/クラウド市場の実態と中期予測レポート」

SaaSやクラウドは中堅・中小企業も含めたIT市場全体に大きな変化をもたらすと言われていています。ですが、中堅・中小企業のIT活用場面においてSaaSやクラウドが浸透/普及しているとはまだいえない状況です。IT資産の導入/運用負担が大きい中堅・中小企業に対してSaaS/クラウドは有効であると言われるながら、その活用が加速しない原因は何なのか？本レポートではユーザ企業と販社/Sierの双方に対するアンケート調査結果を詳細に分析することで、その問いかけへの解を導きます。

【価格および媒体(各冊共通)】

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)

お申込み方法: inform@norkresearch.co.jp宛にメールにてご連絡ください

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)

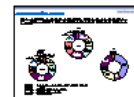
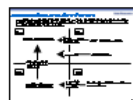
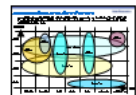
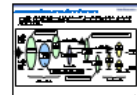
ユーザ企業の実態とニーズを数値的に把握したい
販社やSierが望む製品やサービスの動向を知りたい

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



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>



株式会社 ノークリサーチ
調査設計、分析、執筆: 岩上由高
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
<http://www.norkresearch.co.jp/>