

中堅・中小市場において、顧客社数を伸ばしている販社/Sierと減らしている販社/Sierは何が違うのか？

2016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

一般的に中堅・中小企業はプライム販社/Sierを変更することが少ないと言われています。ですが、2015年～2016年にかけての販社/Sierの顧客社数シェアを見ると、これからもユーザ企業が同じ販社/Sierを選び続けるとは限らない兆候が見られます。クラウドやスマートデバイスに代表される新しいIT関連商材が登場する中、顧客社数シェアを増やす販社/Sierと減らす販社/Sierの違いは何なのか？本調査レポートでは1300社の中堅・中小企業に対するアンケート結果を元に「販社/Sierが構築していくべきIT関連商材のポートフォリオはどのようなものか？」「ユーザ企業は販社/Sierのどのような点を評価し、どのような点に不満を感じているのか？」を明らかにしていきます。

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。

調査対象ユーザ企業属性：	「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」⇒	2～5ページ
本レポートの試読版：	「調査レポートの内容を試読してみたい」⇒	6～9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。

調査対象ユーザ企業属性

本レポートでは以下のような属性に合致する1300件(有効件数)のサンプルを抽出した調査を行っています。情報システムの決済/選定ないしは運用/管理といった適切な職責を持った社員を調査の対象としています。

有効サンプル数： 1300社

年商区分： 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

職責区分： 以下のいずれかの職責を持つ社員

- ・ 情報システムの導入や運用/管理の作業を担当している
- ・ 情報システムに関する製品/サービスの選定または決裁の権限を有している

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

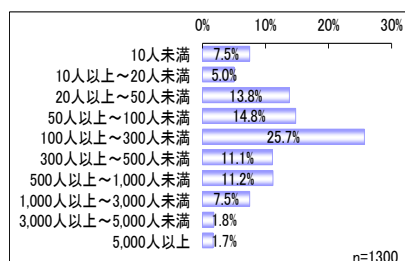
業種区分： 組立製造業 / 加工製造業 / 流通業 / 建設業 / 卸売業 / 小売業 / IT関連サービス業 / 一般サービス業 / その他

地域区分： 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

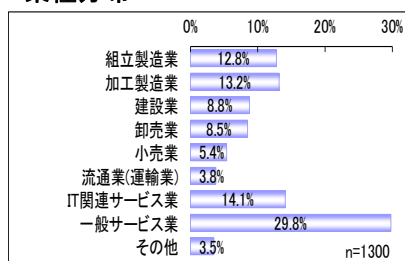
調査実施時期： 2016年7月～8月

以下の3つのグラフは有効サンプル1300社の「従業員数」「業種」「所在地」による分布を表したものです。

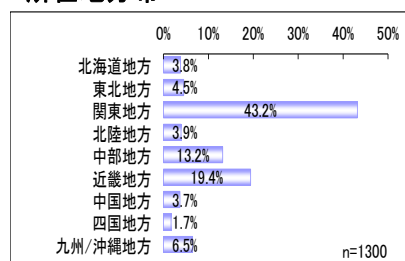
従業員数分布



業種分布



所在地分布



設問項目(1/3)

本レポートの設問項目は以下の通りです。集計データファイルの命名規則においても、以下の設問番号が用いられています。設問はいずれも与えられた選択肢を選ぶ選択式設問となります。設問文中に記載された「業務システム」とは、企業が業務に際して活用している情報処理システム全般を指します。また、「業務システムの委託先/購入先」とは業務システムの提案/構築/運用に携わる企業を指します。(パッケージ開発元やディストリビュータではない点に注意)

S1-1.業務システムの委託先/購入先(いくつでも)

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全て挙げる設問である。選択肢数が多いため本設問が表頭となるシートは[S1-1-1]~[S1-1-3]に分割されている。選択肢として挙げられた業者の一覧は本ドキュメント内の[補足事項]に掲載している。

S1-1S.業務システムの委託先/購入先(いくつでも)

[S1-1]の結果を回答件数の多い業者に限定して集計した結果である。

S1-2.業務システムの委託先/購入先として最も主要なもの

過去三年以内に業務システムの委託/購入を行った業者のうち、三年間の累計金額が最も高かったものを1つ挙げる設問である。選択肢数が多いため本設問が表頭となるシートは[S1-2-1]~[S1-2-3]に分割されている。

S1-2S.業務システムの委託先/購入先として最も主要なもの

[S1-2]の結果を回答件数の多い業者に限定して集計した結果である。

S2-1.主要な委託先/購入先から導入したIT関連資産やサービス(いくつでも)

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関連資産およびサービスを全て挙げる設問である。選択肢数が多いため本設問が表頭となるシートは[S2-1-1]~[S2-1-2]に分割されている。

S2-1S.主要な委託先/購入先から導入したIT関連資産やサービス(いくつでも)

[S2-1]の結果を幾つかの商材カテゴリ単位にまとめたものである。商材カテゴリの定義は本ドキュメント内の[補足事項]に掲載している。

S2-2.主要な委託先/購入先から最近導入したIT関連資産やサービス

業務システムの主要な委託先/購入先から最近導入したIT関連資産またはサービスを1つだけ挙げる設問である。選択肢数が多いため本設問が表頭となるシートは[S2-2-1]~[S2-2-2]に分割されている。

S2-2S. 主要な委託先/購入先から最近導入したIT関連資産やサービス

[S2-2]の結果を幾つかの商材カテゴリ単位にまとめたものである。商材カテゴリの定義は本ドキュメント内の[補足事項]に掲載している。

S3.主要な委託先/購入先から最近導入したIT関連資産やサービスの導入効果

[S2-2]で回答したIT関連資産サービスの導入効果を以下の2つの観点から尋ねた設問である。

「売上改善」の観点：

導入によって期待していた売上の増額幅が期待を上回った場合は「○」、下回った場合は「×」、売上改善を期待していなかった場合は「N/A」

「経費削減」の観点：

導入によって期待していた経費の削減幅が期待を上回った場合は「○」、下回った場合は「×」、経費削減を期待していなかった場合は「N/A」

本設問の選択肢は上記の2つの観点を組み合わせたもの(3×3=9通り)となる。

次頁へ続く

S4.主要な委託先/購入先から最近導入したIT関連資産やサービスに要した費用

[S2-2]で回答したIT関連資産サービスに要した費用を以下の2つの観点から尋ねた設問である。

「導入費用」の観点：

初期導入に要した費用が予定の金額以内だった場合は「○」、超過した場合は「×」

「運用費用」の観点：

保守/サポート費用が予定の金額以内だった場合は「○」、超過した場合は「×」

本設問の選択肢は上記の2つの観点を組み合わせたもの(2×2=4通り)となる。

S5-1.主要な委託先/購入先の「提案/販売時の活動」について満足度が高い事柄(いくつでも)

業務システムの主要な委託先/購入先に対する評価のうち、「提案/販売時」においてユーザ企業の満足度が高い項目は何か？を示した結果である。「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」「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」など12項目に渡る。

S5-2.主要な委託先/購入先の「提案/販売時の活動」について不満度が高い事柄(いくつでも)

業務システムの主要な委託先/購入先に対する評価のうち、「提案/販売時」におけるユーザ企業の不満度が高い項目は何か？を示す結果である。「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」「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」など、12項目に渡る。

※[S5-1]と[S5-2]は各選択肢が対になっており、ある観点の良い面と悪い面を記述した内容となっている。

S6-1.主要な委託先/購入先の「金額提示」について満足度が高い事柄(いくつでも)

業務システムの主要な委託先/購入先に対する評価のうち、「金額提示」に関しユーザ企業の満足度が高い項目は何か？を示した結果である。「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」「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」など、6項目が設定されている。

S6-2.主要な委託先/購入先の「金額提示」について不満度が高い事柄(いくつでも)

業務システムの主要な委託先/購入先に対する評価のうち、「金額提示」に関しユーザ企業の不満度が高い項目は何か？を示した結果である。「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」「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」など、6項目が設定されている。

※[S6-1]と[S6-2]は各選択肢が対になっており、ある観点の良い面と悪い面を記述した内容となっている。

S7-1.主要な委託先/購入先の「システム構築力」について満足度が高い事柄(いくつでも)

業務システムの主要な委託先/購入先に対する評価のうち、「システム構築力」に関してユーザ企業の満足度が高い項目は何か？を示した結果である。「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」「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」など、11項目に渡る。

S7-2.主要な委託先/購入先の「システム構築力」について不満度が高い事柄(いくつでも)

業務システムの主要な委託先/購入先に対する評価のうち、「システム構築力」に関してユーザ企業の不満度が高い項目は何か？を示した結果である。「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」「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」など、11項目に渡る。

※[S7-1]と[S7-2]は各選択肢が対になっており、ある観点の良い面と悪い面を記述した内容となっている。

S8-1.主要な委託先/購入先の「保守/サポート」について満足度が高い事柄(いくつでも)

業務システムの主要な委託先/購入先に対する評価のうち、「保守/サポート」に関してユーザ企業の満足度が高い項目は何か？を示した結果である。「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」「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」など、9項目に渡る。

S8-2.主要な委託先/購入先の「保守/サポート」について不満度が高い事柄(いくつでも)

業務システムの主要な委託先/購入先に対する評価のうち、「保守/サポート」に関してユーザ企業の不満度が高い項目は何か？を示した結果である。「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」「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」など、9項目に渡る。

※[S8-1]と[S8-2]は各選択肢が対になっており、ある観点の良い面と悪い面を記述した内容となっている。

S9.IT関連用語に対するユーザ企業の印象

昨今では様々なIT用語が新たに登場している。こうしたIT用語を用いることは提案の対象となるソリューション内容を端的に表すことができる反面、「流行への便乗である」と判断されてしまう可能性もある。そこで、以下の設問では代表的なIT用語に対するユーザ企業の印象を尋ねている。

対象となるIT用語は以下の通りである。

S9-1.コンシューマライゼーション

S9-2.ワークスタイル改革

S9-3.クラウドソーシング

S9-4.スマートデバイス

S9-5.ビッグデータ

S9-6.ソーシャル

S9-7.クラウド

S9-8.IoT、M2M

上記のそれぞれのIT用語について、

- ・コスト削減に寄与するIT活用分野と捉えている
- ・売上増に寄与するIT活用分野と捉えている
- ・IT企業が作った宣伝用語と捉えている
- ・全く知らない用語である

のいずれに当てはまるかを尋ねている。

設問項目に関する[補足事項]

[S1-1]および[S1-2]における業務システムの委託先/購入先の選択肢は以下の通りである。前回の調査における自由回答項目で多く挙げられた販社/SIerは次回の調査で新たに選択肢として加えられる。逆に回答件数が非常に少ない状況が続いた場合には選択肢からは除外される。このようにして、以下の選択肢には常に改善/変更が行われている。(※のついた販社/SIerは顧客社数シェア上位であるため、S3以降の設問における詳細な分析の対象となる)

大塚商会※
野村総合研究所(NRI)※
TISインテックグループ(TIS、インテックなどを含む)※
日本ユニシス(系列企業を含む)※
CTC(系列企業を含む)
富士ソフト※
新日鉄住金ソリューションズ
SCSK
内田洋行グループ(ウチダ***、***ユーザックなどを含む)※
電通国際情報サービス(ISID)
日本タタ・コンサルタンシー・サービス(旧アイ・ティ・フロンティアを含む)
兼松エレクトロニクス
日本電子計算グループ
日商エレクトロニクス
オービック※
SRAホールディングスグループ(系列企業を含む)
日本システムディベロップメント(NSD)(系列企業を含む)
JFEシステムズ
日本システムウェア
東洋ビジネスエンジニアリング
両毛システムズ
ミロク情報サービス※
TKC※
日本デジタル研究所(JDL)
NECネクサソリューションズ※
NECソリューションイノベータ※
NECネットエスアイ
NECフィールディング
NEC(関連会社や子会社を除く)※
その他のNEC系企業:
日本事務器
富士通マーケティング※

富士通システムズ・イースト
富士通ビー・エス・シー
富士通エフ・アイ・ビー
富士通エフサス
富士通(関連会社や子会社を除く)※
その他の富士通系企業:
さくらケーシーエス
大興電子通信
扶桑電通
都築電気
ソレリア
ミツイワ
PFU
JBCCホールディングスグループ(系列企業も含む)
日本オフィス・システム
TMIソリューションズ(旧トッパンエムアンドアイ)
日本IBM(関連会社や子会社を除く)※
その他の日本IBM系企業:
日立システムズ※
日立ソリューションズ※
日立製作所(関連会社や子会社を除く)
その他の日立系企業:
ニッセイコム
東芝ソリューション※
三菱電機グループ
リコー(系列企業も含む)※
富士ゼロックス(系列企業も含む)※
キヤノンマーケティングジャパン(系列企業も含む)※
沖電気(系列企業も含む)
NTTデータ(系列企業も含む)※
その他のNTT系企業:
その他:

[S2-1S]および[S2-2S]におけるIT関連資産やサービスの商材カテゴリ定義は下記の通りである。

基幹系システム	ERP 生産管理 会計管理 販売・仕入・在庫管理 給与・人事・勤怠・就業管理
情報系システム	ワークフロー グループウェア 文書管理・ファイル管理・オンラインストレージサービス
運用管理系システム	運用管理・資産管理 セキュリティ バックアップ
分析/出力系システム	DWH・BI・帳票
顧客管理系システム	CRM
ハードウェア(サーバ PC ストレージ ネットワーク)	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 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
ハウジングやデータセンタ設備提供	サーバのハウジングやデータセンタ設備の提供
IT運用保守アウトソーシング	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(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

多岐に渡る集計データから得られたポイントをまとめたものが「分析サマリ」です。本調査レポートの分析サマリは58ページに及び、IT企業が中堅・中小企業にとっての「プライムの販社/Sier」としての位置付けを維持/獲得するための様々な留意点を分析および解説しています。以下は「分析サマリ」の冒頭部分を試読版として抜粋したものです。

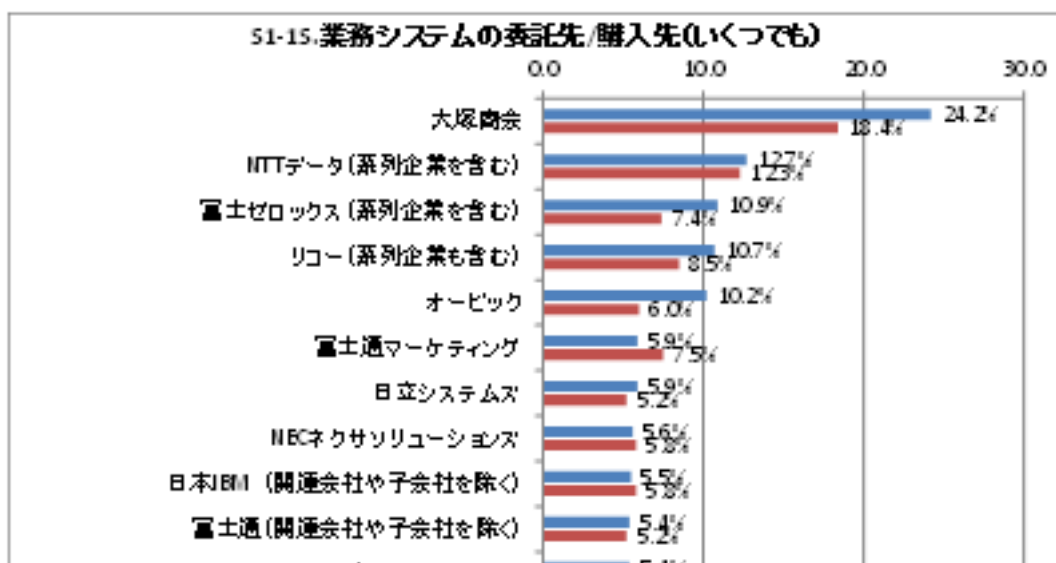
1. 業務システム委託先/購入先の社数シェアと商材との関連↓

本章では中堅・中小のユーザ企業が業務システムの委託先/購入先としてどのような販社/Sier やベンダを選択しているか？（委託先/購入先の社数シェア）およびシェアの遷移と取り扱う商材（IT 関連資産やサービス）との関連について見ていくことにする。ここでの業務システムとは業務に際して活用している情報処理システム全般を指す。「業務システムの委託先/購入先」とはそれらの提案/構築/運用に携わる IT 企業を指す。（パッケージ開発元やサービス提供元とは必ずしも一致せず、ディストリビュータは対象外である点に注意）↓

以下のグラフは年商 500 億円未満の中堅・中小企業全体に対し、「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）」を尋ねた結果のうちで、今回（2016 年）の調査における上位 26 社（回答件数が 30 件以上のもの）を前回の（2015 年）の結果と比較する形でプロットしたものである。（集計データ：IS 系列|単純集計.xls。ただし経年変化を示した以下のグラフは本分析サマリ内のみに掲載）↓

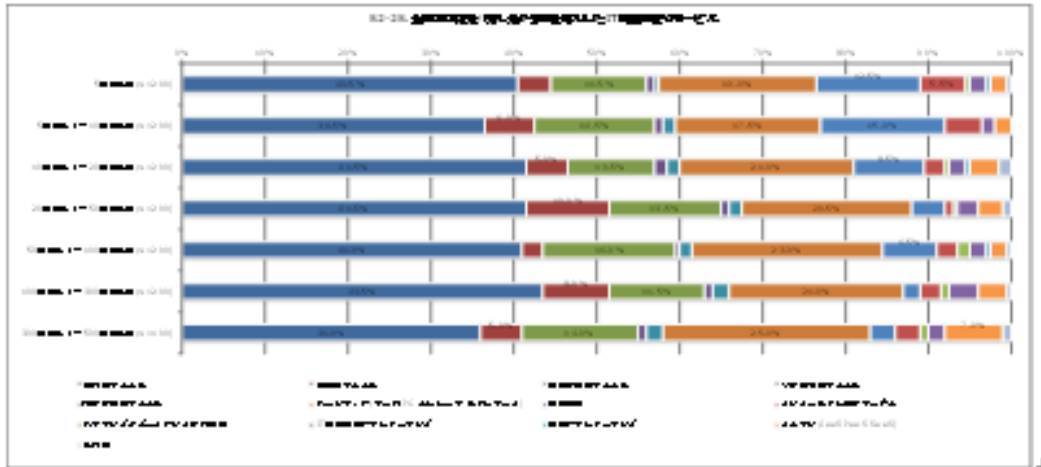
つまり、「何らかの IT 関連資産やサービスを購入または委託している IT 企業」という観点において、顧客の社数シェアが高いのはどの IT 企業か？を示したデータということになる。↓

2015 年における社数シェア上位 10 社は大塚商会、NTT データ、リコー、富士通マーケティング、富士ゼロックス、オービック、NEC ネクサソリューションズ、日本 IBM、富士通、日立システムズの順であった。2016 年における上位 10 社は大塚商会、NTT データ、富士ゼロックス、リコー、オービック、富士通マーケティング、日立システムズ、NEC ネクサソリューションズ、日本 IBM、富士通の順となっている。順位に相違はあるものの、2015 年と 2016 年で社数シェア上位 10 社には同じ IT 企業が名を連ねている。↓



*****以下、省略*****

本調査レポートではサーバやPCといったIT機器、会計/販売/グループウェア/セキュリティなどのITアプリケーションに加え、MFPなどの事務機器も購入先/委託先が取り扱う商材として調査の対象に含めています。業務システムの委託先/購入先シェアや評価を考える上で、幅広い年商帯に普及している事務機器も無視できない要素です。このように本調査レポートは幅広い商材を含めた観点から、中堅・中小企業のIT活用を活性化させる上で、販社/Sierが注力すべきポイントとは何か？について分析と提言を行っています。



↓
 設問[S2-1S]の結果を見ると、いずれの年商帯においても「基幹系システム」が最も多く、「ハードウェア」が2番目、「運用管理系システム」と「情報系システム」がそれに続いている。さらに、設問[S2-2S]の結果を見ると「基幹系システム」の割合がさらに高くなり、「ハードウェア」と「運用管理系システム」が続いている。↓

↓
 この結果を見ると、中堅・中小企業が委託または購入するIT商材は「基幹系システム」とその基盤となる「ハードウェア」が主体であり、直近の傾向を見ても「基幹系システム」と「ハードウェア」、更にそれらを管理/運用する「運用管理系システム」が委託/購入の主な対象となっていることがわかる。↓

↓
 もう1つ忘れてはならないのが、MFPなどの「事務機器」の存在だ。設問[S2-1S]と設問[S2-2S]のいずれにおいても、年商規模が小さくなるにつれ「事務機器」の回答割合が高くなっていることがわかる。↓

ERP やグループウェアなどの業務アプリケーションを主な商材とする販社/Sierからすると、「事務機器」を業務システムに含めることに違和感を覚えるかも知れない。しかし、MFPは年商規模の小さな企業層にも広く普及しており、ファイルサーバやクラウドサービスへの玄関口としての役割を果たすなどの豊富な機能を有している。また、最近のMFPには高度なOSやアプリケーション開発環境を備えているものも多い。MFPを業務システムの基盤と捉えておくことは、年商規模の小さな企業層のIT活用ニーズを考える上では非常に重要な視点となる。↓

*****以下、省略*****

禁転載/禁抜粋: Copyright©2016by Nork Research Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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、従業員数、所在地などの基本属性を軸として集計したものが、「主要分析軸集計データ」です。Microsoft Excel形式で調査レポート内に同梱されています。

以下の試読版に掲載したものは「業種」を集計軸とし、業務システムにおける委託先/購入先の社数シェアを示した結果を集計したものです。

画面の左上部に記載されたファイル名は『[S系列][A4]表側.xls』となっています。[S系列]は本レポートの全設問を表しています。[A4]は基本属性の4番目である業種を表します。このようにファイル名を見れば、どの設問項目について何を軸として集計したのか？がわかるようになっています。

画面の最下部からは多数のシートがあることがわかります。この1シートが1つの設問結果データに相当します。[S系列]は全部で26設問あり、軸となる属性は年商/職責/従業員数/業種/所在地の5項目ですので、「主要分析軸データ」のシート数は26×5 = 130に及ぶことになります。

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ます。

こうした「主要分析軸集計データ」を見れば、

「年商規模別で見た場合の代表的な販社/SIerの顧客社数シェア状況を知りたい」

⇒ 設問[S1-1]の年商別集計データ

「提案/販売時の活動において今後どのような取り組みが重視されているのか？に関する業種毎の違いを確認したい」

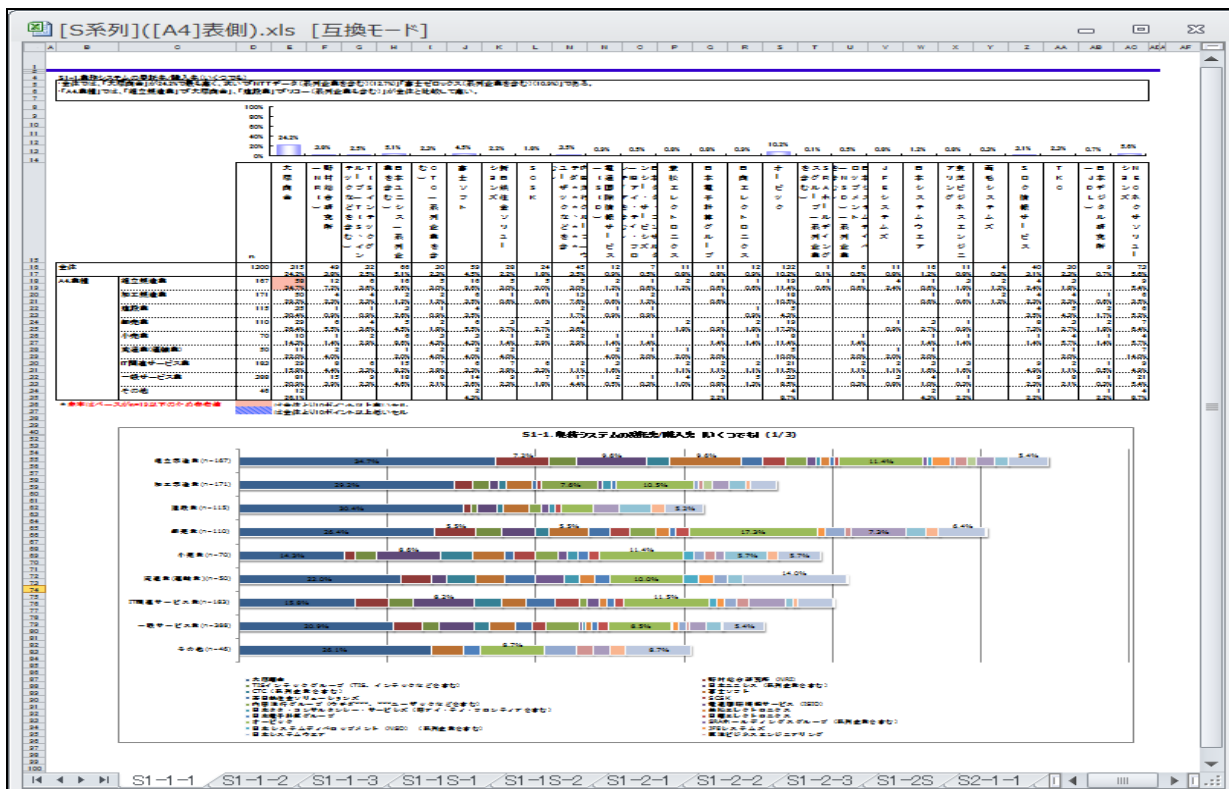
⇒ 設問[S5-1]および設問[5-2]の業種別集計データ

「プライムの販社/SIer経由で導入されるIT商材の種別に地域差があるのかどうか？を確かめたい」

⇒ 設問[S2-2]の所在地別集計データ

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ます。

ただし、「年商5億円以上～50億円未満かつ組立製造業」といったように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については本レポートの標準には含まれません。



レポート試読版4(「質問間クロス集計データ」)

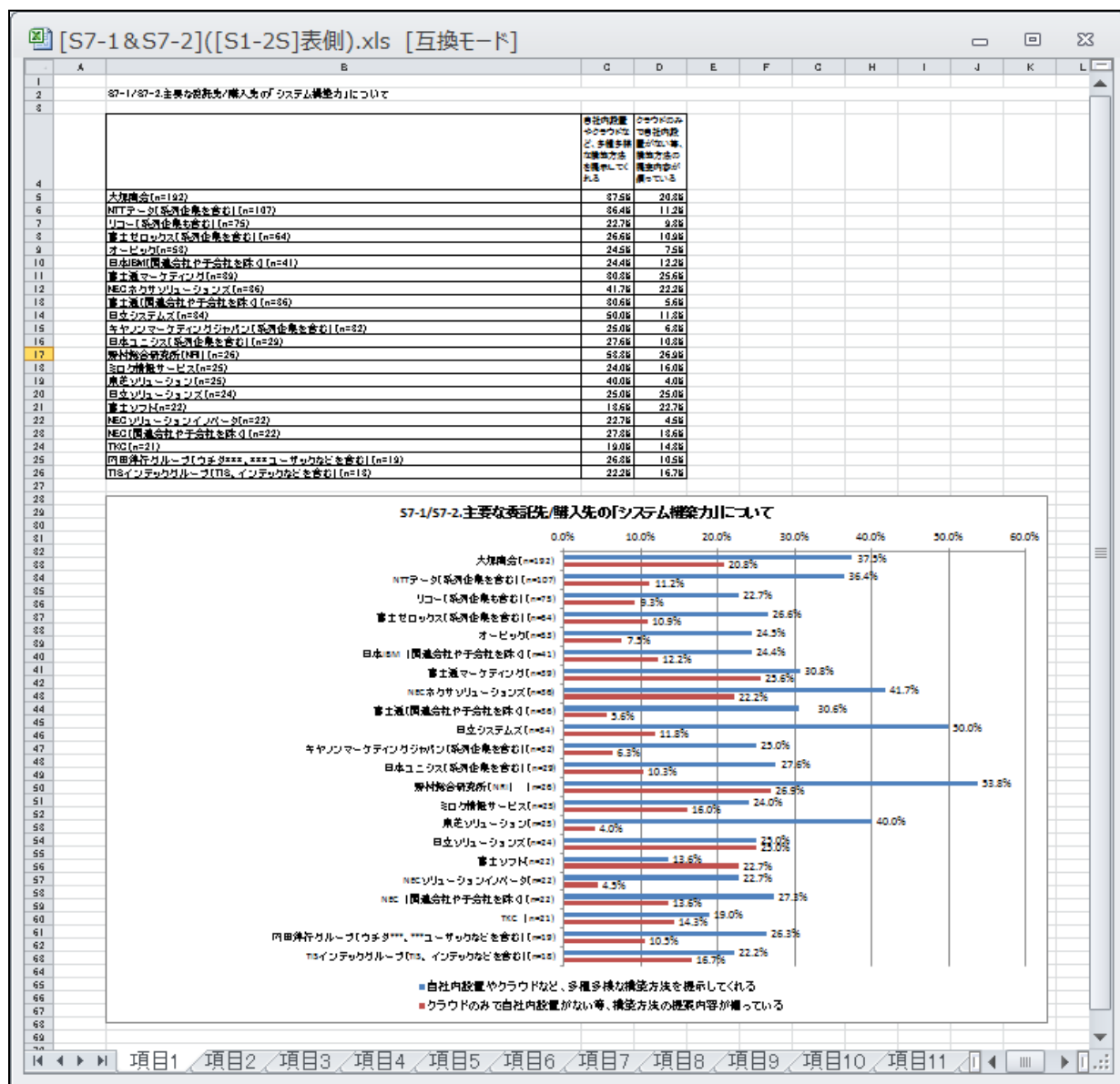
「設問項目」に掲載した設問結果を他の設問結果を軸として集計したものが、「質問間クロス集計データ」です。「主要分析軸集計データ」と同様にMicrosoft Excel形式で同梱されています。

以下の試読版に掲載したものは「代表的なプライム販社/Sier毎に集計したシステム構築力に関する評価」のシートです。

画面の左上部に記載されたファイル名は『[S7-1&S7-2]([S1-2S]表側).xls』となっています。[S7-1&S7-2]とは本ドキュメントの3ページにも記載されているように業務システム委託先/購入先におけるシステム構築力の評価を尋ねた設問を表します。一方、[S1-2S]は本ドキュメントの2ページに記載されているように、業務システムの最も主要な委託先/購入先(「プライムの販社/Sier)を表しています。したがって、[S1-2S]を軸として[S7-1&S7-2]の結果を集計することによって、どの販社/Sierがシステム構築力が高いか/低いかに関するユーザ企業の評価結果を確認することができます。(システム構築力の評価は11の詳細項目に分かれています。シート中の「項目1」~「項目11」がそれぞれの詳細項目を尋ねた結果に該当します)

このように調査レポートの中には年商/職責/業種/従業員数/所在地といった基本属性を軸とした集計データに加えて、設問同士を掛け合わせて詳細な状況を確認するための集計データも多数含まれています。

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、画面中央には特定の設問を軸として設定した集計結果の数表データ、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った書式になっています。



本レポートの価格とご購入のご案内

【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】2016年9月26日

【サンプル/ダイジェスト】以下のURLより、サンプル/ダイジェストとしてのリリースをご覧いただけます。

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016SP_rel1.pdf

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016SP_rel2.pdf

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016SP_rel3.pdf

【お申込み方法】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

その他のレポート最新刊のご案内

サーバ関連レポート3部作

各冊180,000円(税別)、2冊同時購入時:240,000円(税別)、3冊同時購入時:380,000円(税別)

「2016年版中堅・中小企業におけるサーバ/IaaS導入の動向予測レポート」

「今後の新規導入予定ではオンプレミスが減少する一方でクラウドが増加」、この変化にどう対応すべきか？

レポート案内: http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016server_usr_rep1.pdf

ダイジェスト(サンプル): http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016server_usr_rel11.pdf

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016server_usr_rel12.pdf

「2016年版 中堅・中小企業におけるサーバ仮想化活用の動向予測レポート」

「ハイパーコンバージドインフラ」は中堅・中小企業におけるサーバ仮想化活用を加速する決め手となるか？

レポート案内: http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016server_usr_rep2.pdf

ダイジェスト(サンプル): http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016server_usr_rel21.pdf

「2016年版 中堅・中小企業におけるサーバ調達先選定の動向予測レポート」

サーバ調達先を変更する予定の中堅・中小企業は3割超、顧客の喪失を防ぐためには何が必要なのか？

レポート案内: http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016server_usr_rep3.pdf

ダイジェスト(サンプル): http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016server_usr_rel31.pdf

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016server_usr_rel32.pdf

「2016年版 中堅・中小企業におけるストレージ活用の動向予測レポート」

「中堅・中小企業においてもデータ量は増加しつつある、その受け皿は何処になるのか？」

レポート案内: http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016storage_usr_rep.pdf

ダイジェスト(サンプル): http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016storage_usr_rel1.pdf

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016storage_usr_rel2.pdf

「Quarterly Report2016年 夏版」

2016年夏の中堅・中小企業のIT投資指標

レポート案内とダイジェスト: http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016QRsum_rel.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
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