

販社/Sler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

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案内

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」⇒	2～6ページ
本レポートの試読版:	「調査レポートの内容を試し読みしてみたい」⇒	7～9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)の中堅・中小企業を対象とした調査を行っている。

有効サンプル数: 1300社(1社1レコード)

A1.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

A2.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

A3.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

A4.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

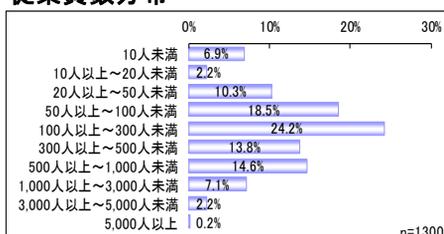
A5.地域区分: 北海道地方 / 東北地方 / 関東地方 / 北陸地方 / 中部地方 / 近畿地方 / 中国地方 / 四国地方 / 九州・沖縄地方

調査実施時期: 2018年7月～8月

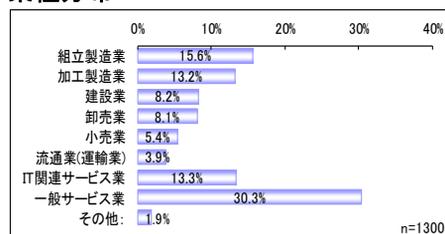
上記に加えて、「**A6.IT管理/運用の人員規模**」(IT管理/運用を担う人材は専任/兼任のいずれか?人数は1名/2～5名/6～9名/10名以上のどれに当てはまるか?)および「**A7.ビジネス拠点の状況**」(オフィス、営業所、工場などの数は1ヶ所/2～5ヶ所/6ヶ所以上のいずれか?ITインフラ管理は個別/統一管理のどちらか?)といった属性についても尋ねており、A1～A7を軸として以降に述べる全ての設問を集計したデータが含まれる。

以下の3つのグラフは1300社の有効サンプルの「従業員数」「業種」「所在地」分布を表したものである。『従業員数1000人以上の大企業を中心に、中小企業のサンプルはわずかしかない』などといったサンプル件数不足や『IT関連サービス業が大半を占めてしまっており、純粋な意味でのユーザ企業が少ない』といったサンプルの偏りが確認できる。

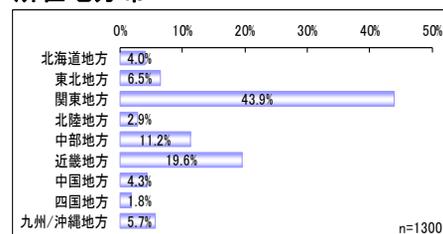
従業員数分布



業種分布



所在地分布



本調査レポートの位置付けと基本構成

近年、中堅・中小企業がIT活用の際に購入/導入する商材は、従来から存在するハードウェア(PCやサーバなど)、ソフトウェア(業務パッケージなど)、事務機器(複合機など)に加えて、クラウドサービスやアウトソーシングなどにも拡大してきている。

そのため、IT商材を提供する販社/Sierとしても今後に向けた商材ポートフォリオの整備を進める必要がある。また、IT商材が拡大することによって、ユーザ企業が販社/Sierを評価するポイントも変わってくると予想される。したがって、ユーザ企業の支持を得るためにはどのような取り組みが必要か?を把握することも大切だ。

こうした背景を踏まえて、本調査レポートでは年商500億円未満の中堅・中小企業1300社を対象としたアンケート調査を行い、販社/Sierが社数シェアを維持/拡大するために把握しておくべき以下のような知見を得ることを目的としている。

「社数シェアが多いのは具体的にどのような販社/Sierか?(60社超の具体的な販社/Sierを列挙)」

「それぞれの販社/Sierから、どのようなIT関連資産やサービスを導入しているのか?」

「導入したIT関連資産やサービスの導入効果(売上改善や経費削減)は十分得られたか?」

「導入したIT関連資産やサービスの費用(導入費用や運用費用)は予定の範囲内か?」

「提案/販売時の活動、金額提示、システム構築力、保守/サポートのそれぞれにおける評価は?」

本調査レポートの基本的な設問構成は以下の通りである。

S1系列設問: 販社/Sierの社数シェアについて尋ねた設問群([S1-1]、[S1-1S]、[S1-2]、「S1-2S」)

S2系列設問: 販社/Sierから導入したIT関連資産やサービスを尋ねた設問群([S2-1]、[S2-1S]、[S2-2]、[S2-2S])

S3系列設問: 販社/Sierから導入したIT関連資産やサービスの導入効果を尋ねた設問([S3])

S4系列設問: 販社/Sierから導入したIT関連資産やサービスに要した費用を尋ねた設問([S4])

S5系列設問: 販社/Sierの「提案/販売時の活動」に関する評価を尋ねた設問([S5-1]、[S5-2])

S6系列設問: 販社/Sierの「金額提示」に関する評価を尋ねた設問([S6-1]、[S6-2])

S7系列設問: 販社/Sierの「システム構築力」に関する評価を尋ねた設問([S7-1]、[S7-2])

S8系列設問: 販社/Sierの「保守/サポート」に関する評価を尋ねた設問([S8-1]、[S8-2])

次頁以降では、上記に記載した各設問の詳細について記載している。

設問項目(1/3)

本調査レポートにおける設問項目を以下に列挙する。「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す。また「業務システムの委託先/購入先」とはユーザ企業を対象に業務システムの提案/構築/運用に直接携わる企業を指す。(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(複数回答可)

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会社/Sierの一覧は後述の[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(複数回答可)

[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(複数回答可)

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(複数回答可)

[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後述の[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[4.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。

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(複数回答可)

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」において満足度が高いと思われる事柄を尋ねた結果である。

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(複数回答可)

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」において不満度が高いと思われる事柄を尋ねた結果である。

※[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。

この各選択肢を対にした結果を [S1-2S]を表側として比較したものが

「質問間クロス集計データ¥[S5-1 & S5-2]([S1-2S]表側).xlsx」に含まれる。

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(複数回答可)

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」に関して満足度が高いと思われる事柄を尋ねた結果である。

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(複数回答可)

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」に関して不満度が高いと思われる事柄を尋ねた結果である。

※[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。

この各選択肢を対にした結果を [S1-2S]を表側として比較したものが

「質問間クロス集計データ¥[S6-1 & S6-2]([S1-2S]表側).xlsx」に含まれる。

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(複数回答可)

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」に関して満足度が高いと思われる事柄を尋ねた結果である。

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(複数回答可)

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」に関して不満度が高いと思われる事柄を尋ねた結果である。

※[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。

この各選択肢を対にした結果を [S1-2S]を表側として比較したものが

「質問間クロス集計データ¥[S7-1 & S7-2]([S1-2S]表側).xlsx」に含まれる。

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(複数回答可)

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」に関して満足度が高いと思われる事柄を尋ねた結果である。

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(複数回答可)

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」に関して不満度が高いと思われる事柄を尋ねた結果である。

※[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。

この各選択肢を対にした結果を [S1-2S]を表側として比較したものが

「質問クロス集計データ¥[S8-1 & S8-2]([S1-2S]表側).xlsx」に含まれる。

設問項目の補足事項

[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。選択肢として列挙されるIT企業名は過去の調査結果を元に選定され、前回の調査で件数が少ないものは次回の調査では除外され、前回の調査で自由回答欄に多く挙げられたものは次回の調査で追加される。

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	JBCC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・サービスズ(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・ビー	
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)
日本システムウェア	大興電子通信	富士ゼロックス(系列企業を含む)
東洋ビジネスエンジニアリング	扶桑電通	キヤノンマーケティングジャパン(系列企業を含む)
ミロク情報サービス	都築電気	沖電気(系列企業を含む)
TKC	ソルキア	NTTデータ(系列企業を含む)
日本デジタル研究所(JDL)	ミツイワ	その他のNTT系企業
ラディックス(RADIX、RDX)		その他

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。[S2-1]や[S2-2]の選択肢は右側の列、[S2-1S]や[S2-2S]の選択肢(商材カテゴリ単位にまとめたもの)は左側の列となる。

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) 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	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) 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	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) 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 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

レポート試読版1(「分析サマリ」その1)

重要な集計データに関する解説や販社/SIerに向けた提言といった本レポートの要旨はPDF形式の「分析サマリ」に記載されている。分析サマリの章構成は以下の通りである。

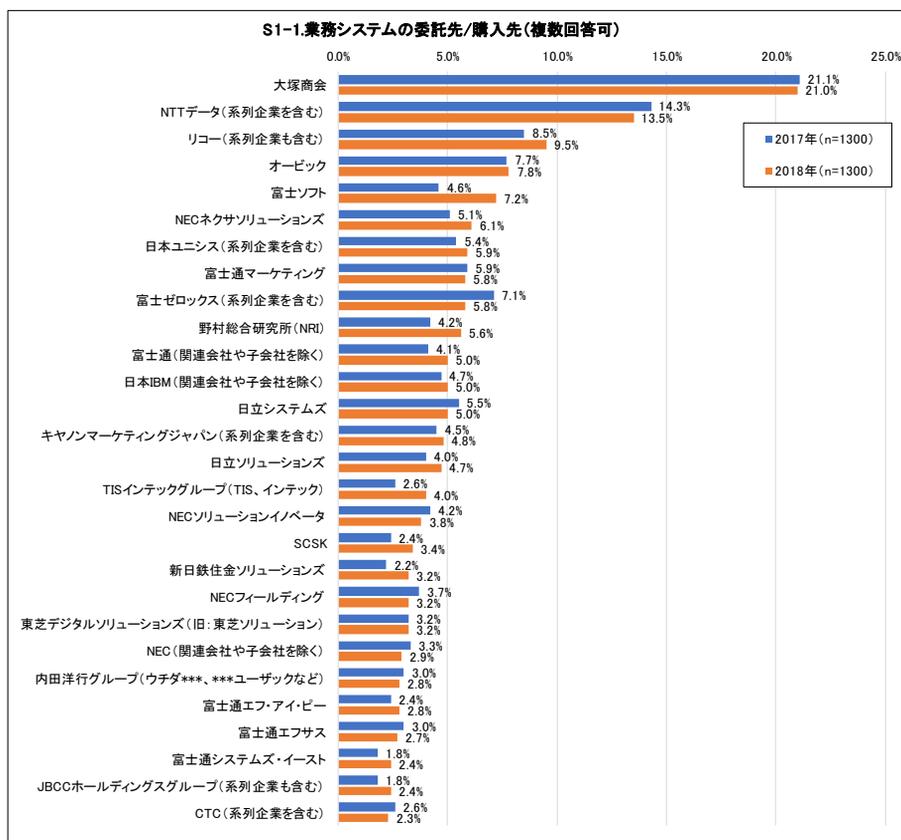
- 第1章: 本ドキュメントの構成
- 第2章: 販社/SIerの社数シェアにおける経年変化
- 第3章: 販社/SIerの商材ポートフォリオ
- 第4章: 販社/SIerから導入したIT商材の「導入効果」と「費用」に関するユーザ企業の評価
- 第5章: 販社/SIer毎のユーザ企業からの評価をまとめたレーダーチャート
- 第6章: 販社/SIerの「提案/販売時の活動」に関するユーザ企業の評価
- 第7章: 販社/SIerの「金額提示」に関するユーザ企業の評価
- 第8章: 販社/SIerの「システム構築力」に関するユーザ企業の評価
- 第9章: 販社/SIerの「保守/サポート」に関するユーザ企業の評価

以下のレポート試読版では、「第2章: 販社/SIerの社数シェアにおける経年変化」の一部を紹介している。

第2章: 販社/SIerの社数シェアにおける経年変化

本章では販社/SIerの社数シェアが2017年(前回調査)から2018年(今回調査)にかけてどのように変化したか?を見ていくことにする。

以下のグラフは年商500億円未満の中堅・中小企業における「S1-1.業務システムの委託先/購入先(複数回答可)」の結果を2017年と2018年で比較し、2018年における回答件数が30件以上の販社/SIerについてプロットしたものである。(2018年については集計データ¥単純集計データ¥【S系列】単純集計.xlsxに収録、2017年については本分析サマリ内のみに掲載)



「大塚商会」が首位を堅持し、「NTT データ(系列企業を含む)」、「リコー(系列企業を含む)」、「オービック」がそれに続く状況は2017年と2018年で変わりはない。だが、その他の販社/SIerの中には1.0ポイント超の社数シェア増減が見られるものもある。

*****以下、省略*****

レポート試読版2(「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」であり、Microsoft Excel形式で調査レポート内に同梱されている。以下の試読版に掲載したものは「A6. IT管理/運用の人員体制」を集計軸として「S系列」(本調査レポートの全設問)を集計した結果の一部である。

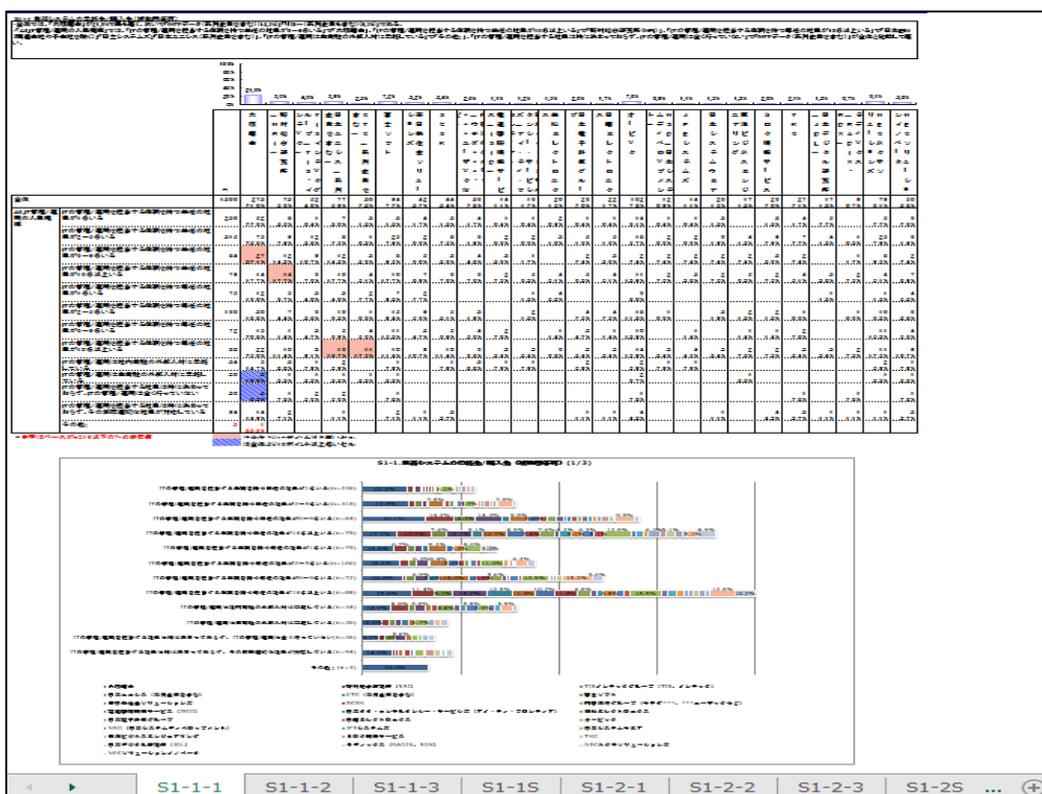
以下のMicrosoft Excelファイル名は『【S系列】(【A6】表側).xlsx』となっている。【S系列】とは、本調査レポートの全設問を指す。また、【A6】とはIT管理/運用の人員体制を示す企業属性であり、以下に列挙した選択肢から構成されている。

- ・ITの管理/運用を担当する役割を持つ兼任の社員が1名いる
- ・ITの管理/運用を担当する役割を持つ兼任の社員が2～5名いる
- ・ITの管理/運用を担当する役割を持つ兼任の社員が6～9名いる
- ・ITの管理/運用を担当する役割を持つ兼任の社員が10名以上いる
- ・ITの管理/運用を担当する役割を持つ専任の社員が1名いる
- ・ITの管理/運用を担当する役割を持つ専任の社員が2～5名いる
- ・ITの管理/運用を担当する役割を持つ専任の社員が6～9名いる
- ・ITの管理/運用を担当する役割を持つ専任の社員が10名以上いる
- ・ITの管理/運用は社内常駐の外部人材に委託している
- ・ITの管理/運用は非常駐の外部人材に委託している
- ・ITの管理/運用を担当する社員は特に決まっておらず、ITの管理/運用は全く行っていない
- ・ITの管理/運用を担当する社員は特に決まっておらず、その都度適切な社員が対応している

したがって、『【S系列】(【A6】表側).xlsx』の結果を見ることによって、IT管理/運用を担う人材が1名のみの場合(ひとり情シス)と2～5名、6～9名、10名以上のそれぞれの場合で、販社/SIerの社数シェアやユーザ企業から見た時の評価にどのような違いがあるか?などを確認することができる。同じように、年商別の傾向は『【S系列】(【A1】表側).xlsx』(A1が年商区分を表す)、業種別の傾向は『【S系列】(【A4】表側).xlsx』(A4が業種区分を表す)といった集計データが用意されている。このように、ファイル名を見ることで「どの設問を対象として何を軸として集計したものか?」がわかるようになっている。

本調査レポートの設問数は合計18設問となっており、集計の軸となる属性は「A1.年商」「A2.職責」「A3.従業員数」「A4.業種」「A5.IT管理/運用の人員規模」「A6.ビジネス拠点の状況」「A7.所在地」の7項目となる。そのため、本調査レポートにおける「主要分析軸データ」の合計シート数は18設問×7属性=126シートに達する。(ただし「年商30億円以上～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は本レポートの標準には含まれない)

個々のシート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る。



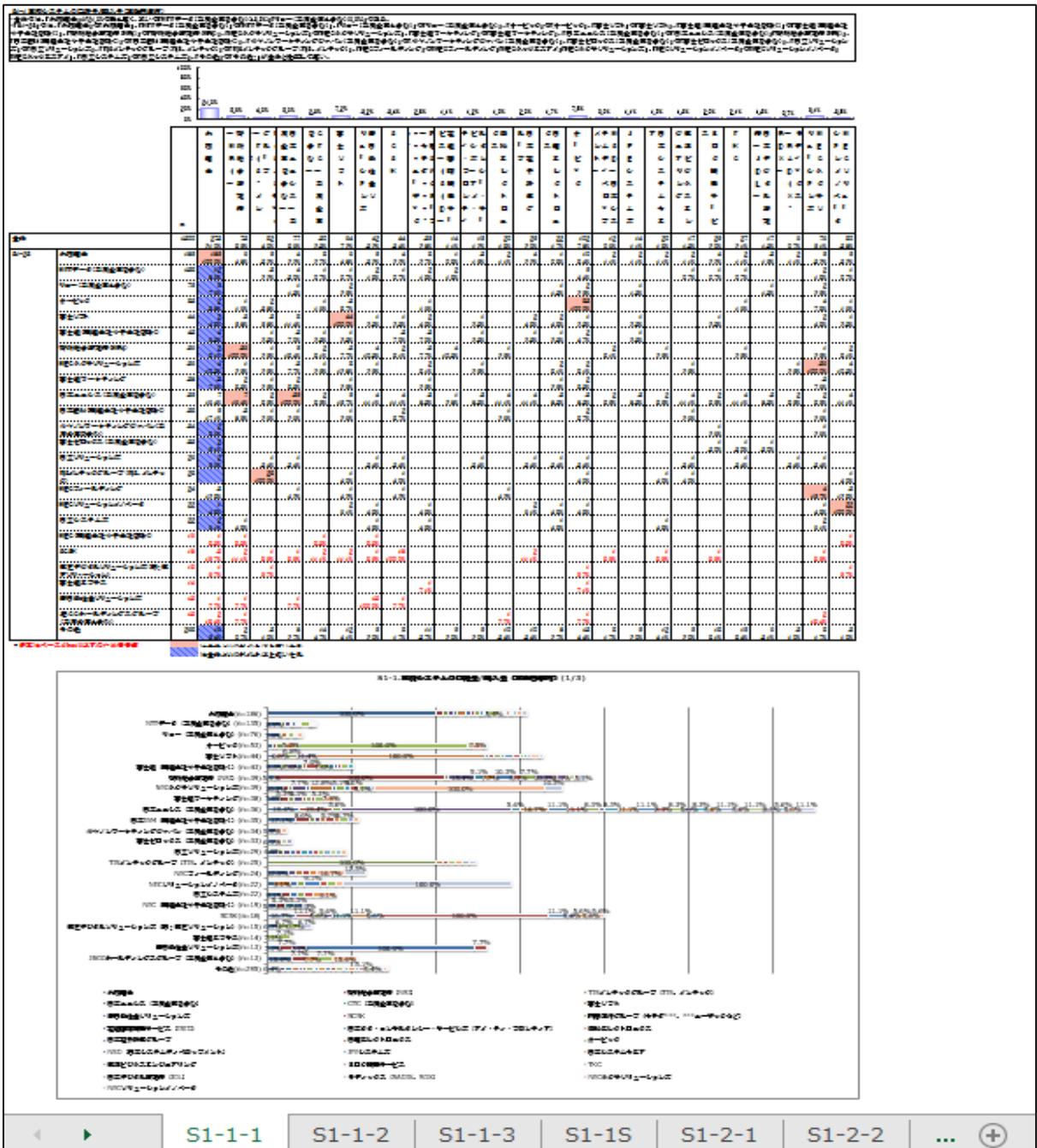
レポート試読版3(「質問間クロス集計データ」)

「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」であり、「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る。

以下の試読版に掲載したものは「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」を軸として、本調査レポートの全設問(S系列)を集計した結果である。これによって、「最も主要な委託先/購入先としての販社/Sier毎に、ユーザ企業の評価がどう異なっているか?」などを知ることができる。

以下のMicrosoft Excelファイル名は『【S系列】(【S1-2S】表側).xlsx』となっている。『【S1-2S】表側』の部分は設問「S1-2S」が集計軸(表側)となっていることを示しており、『【S系列】』の部分は本調査レポートの全設問を表す。このようにファイル名を見ることで、「どの設問を軸としてどの設問の結果を集計したものか?」がわかるようになっている。

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る。



本レポートの価格とご購入のご案内

『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』

【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】2018年11月26日

【サンプル/ダイジェスト】 以下より、本レポートのサンプル/ダイジェストをご覧ください。

2018年 中堅・中小市場における販社/SIerの社数シェアと商材ポートフォリオの関連

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018SP_usr_rel1.pdf

2018年 1300社のユーザ調査が示す「販社/SIerの評価レーダーチャート」

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018SP_usr_rel2.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

『2018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』

中堅・中小市場の攻略に不可欠となる40項目に渡る新たなIT活用場面(ITソリューション)の活用意向を網羅

【サンプル/ダイジェスト】

「2018年 MA/チャットボット/スマートスピーカー/ロボットなどによる顧客対応改善への投資意向」

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018IT_user_rel1.pdf

「2018年「働き方改革」とは異なる堅実な「人材の活性化」を実現するITソリューション投資動向」

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018IT_user_rel2.pdf

「2018年 中堅・中小企業における自動化およびRPA関連ソリューションへの投資動向」

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018IT_user_rel3.pdf

「2018年 現場作業の効率化に繋がるIoT/デバイス関連ソリューションへの投資動向」

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018IT_user_rel4.pdf

【レポート案内(サンプル属性、設問項目、試読版など)】

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018IT_user_rep.pdf

『2018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』

中堅・中小企業がクラウドに期待する事柄の変化やクラウド導入に繋がるIT活用場面(ITソリューション)を徹底分析

【サンプル/ダイジェスト】

「2018年 中堅・中小企業におけるクラウド種別(IaaS/PaaS/SaaS)と課題&ニーズの変化動向」

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018Cloud_user_rel1.pdf

「2018年 中堅・中小企業における間接業務のオンライン化/ペーパーレス化とクラウドとの関係」

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018Cloud_user_rel2.pdf

「2018年 中堅・中小企業におけるクラウド型RPAに対するニーズ傾向と今後の課題」

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018Cloud_user_rel3.pdf

【レポート案内(サンプル属性、設問項目、試読版など)】

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018Cloud_user_rep.pdf

『2018年版 中堅・中小向け通信/ネットワーク関連サービスのニーズ予測レポート』

19項目に渡る通信/ネットワーク関連サービスを分析し、DX時代を見据えたIT活用場面(ITソリューション)との関連ニーズも網羅

【サンプル/ダイジェスト】

「2018年 中堅・中小向け通信/ネットワーク関連サービスの年商別および業種別ニーズ動向」

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018NW_user_rel1.pdf

「2018年 中堅・中小向け通信/ネットワーク関連サービス導入に繋がるITソリューション提案」

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018NW_user_rel2.pdf

【レポート案内(サンプル属性、設問項目、試読版など)】

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018NW_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>

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
〒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