

2021年 DX商材のチャネル開拓/拡大に向けてIT企業が着目すべきポイント

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1300社の中堅・中小企業を対象とした調査を通じ、販社/SIerがDXを見据えたIT商材のチャネル開拓/拡大のためにIT企業が注力すべきポイントに関する分析を実施し、その結果を発表した。本リリースは「2021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/ダイジェストである。

<クラウド比率はDX時代のシステム構築力を測る有効な指標だが、エンジニアリング領域のカバーも大切>

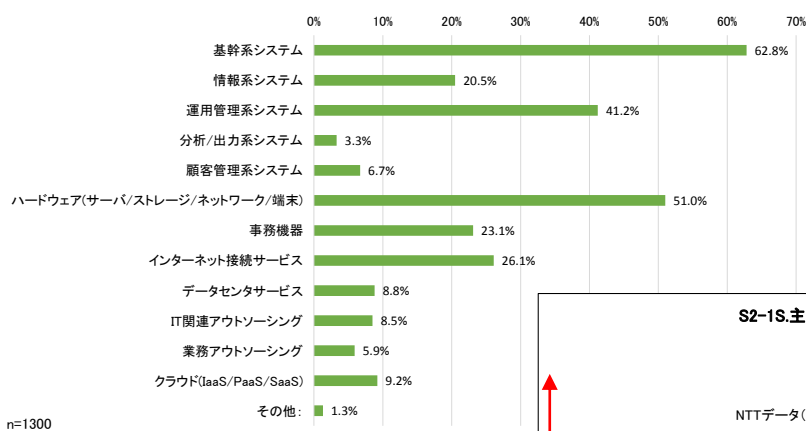
- 「社数シェアの高い販社/SIer = クラウドを含めたDX商材の有望なチャネル」とは限らない
- 商材に占めるクラウド比率はDXを見据えたチャネルのシステム構築力を測る目安の1つ
- 「オンプレミス/クラウドの使い分け」「エンジニアリング領域のカバー」も重要な評価項目

対象企業: 年商500億円未満の中堅・中小企業1300社(日本全国、全業種)(有効回答件数)
 対象職責: 情報システムの導入や運用/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/2021SP_usr_rep.pdf

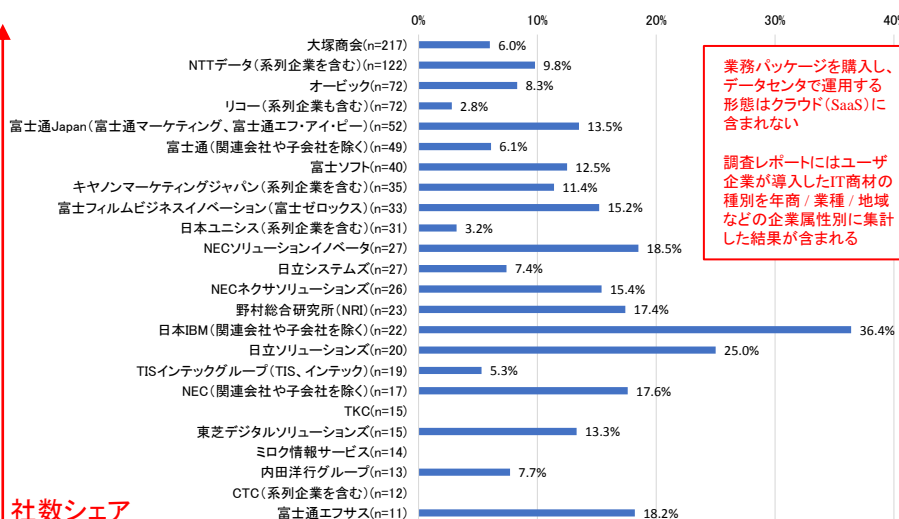
「社数シェアの高い販社/SIer = クラウドを含めたDX商材の有望なチャネル」とは限らない

DXを見据えたIT活用提案では「クラウドファースト」や「ITとOTとの融合」など、従来とは異なるIT商材のスキルが必要となる。そのため、DX商材を展開するベンダやクラウド事業者にとっては、こうした新たなスキルを備えたチャネル(販社/SIer)の開拓や拡充が不可欠だ。一方、左下のグラフは年商500億円未満の中堅・中小企業に対して、最も主要な販社/SIerから導入/購入したIT商材の種別を尋ねた結果である。

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)



「基幹系システム」(会計/販売など)、「運用管理系システム」(セキュリティ/バックアップなど)、「ハードウェア」(サーバ/PCなど)が多く挙げられている一方、「データセンタサービス」や「クラウド」は少ないことがわかる。無論「DX = クラウド」とは限らないが、中堅・中小向けのIT商材提案も今後は徐々に変化していく必要があると考えられる。

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)
(クラウド(IaaS/PaaS/SaaS)の割合)

さらに、右のグラフはプライムの販社/SIerとしての社数シェアが高い上位24社について、顧客企業が導入/販売した様々なIT商材の中でクラウドが占める割合を示した結果だ。

社数シェアの高さとクラウド比率は必ずしも比例しておらず、DX商材を展開するベンダやクラウド事業者としては、「DX商材を提案できるチャネルをどう選ぶべきか?」が重要な課題となってくる。

次頁以降ではこうした観点での分析の一部をサンプル/ダイジェストとして紹介している。

商材に占めるクラウド比率はDXを見据えたチャネルのシステム構築力を測る目安の1つ

本リリースの元となる調査レポート「2021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」では1300社のユーザ企業を対象として、プライムの販社/SIerに対する評価を「提案/販売時の活動」(13項目×肯定的/否定的の2通り=計26項目)、「金額提示」(7項目×肯定的/否定的の2通り=計14項目)、「システム構築力」(12項目×肯定的/否定的の2通り=計24項目)、「保守/サポート」(11項目×肯定的/否定的の2通り=計22項目)といった幅広い観点で尋ねている。

以下では「システム構築力」に関する肯定的な評価項目の選択肢一覧、およびそこから算出されるDX評価スコアの算出方法を記載している。このDX評価スコアの高い販社/SIerがDX商材を活用したシステム構築を担う有望なチャネルの候補となる。

システム構築力の評価(肯定的な項目、計12項目)

<<システムの設計や構成に関連する項目>>

- ・ アクセス増やデータ増を考慮した拡張性のあるシステムを設計/構成できる
- ・ 自動化ツールなどを活用して、開発/試験の作業を減らす工夫を行っている
- ・ 可用性や安定性を考慮した設計/構成となっており、システム停止が少ない
- ・ OSなどがバージョンアップしても、カスタマイズ部分そのまま維持される
- ・ ビジネス要件に基づく処理性能やデータ容量の試算が適切/精緻である
- ・ 業種毎のテンプレートが充実しており、自社の業務に適用しやすい

<<新しい技術の活用に関連する項目>>

- ・ ノーコード/ローコードの仕組みなどを用いて、カスタマイズを抑制できる
- ・ オンプレミスとクラウドの使い分けが適切であり、両者が連携できている
- ・ RPAを用いた業務の自動化など、人材不足への対策も考慮されている
- ・ IoTや5Gなど、IT以外のエンジニアリングに近い領域もカバーできている
- ・ 提示されるシステム仕様が精緻であり、後でトラブルになることがない
- ・ システム仕様の作成を率先して行い、自社の負担を軽減してくれる

赤点線がDXに関連する
内容の評価項目

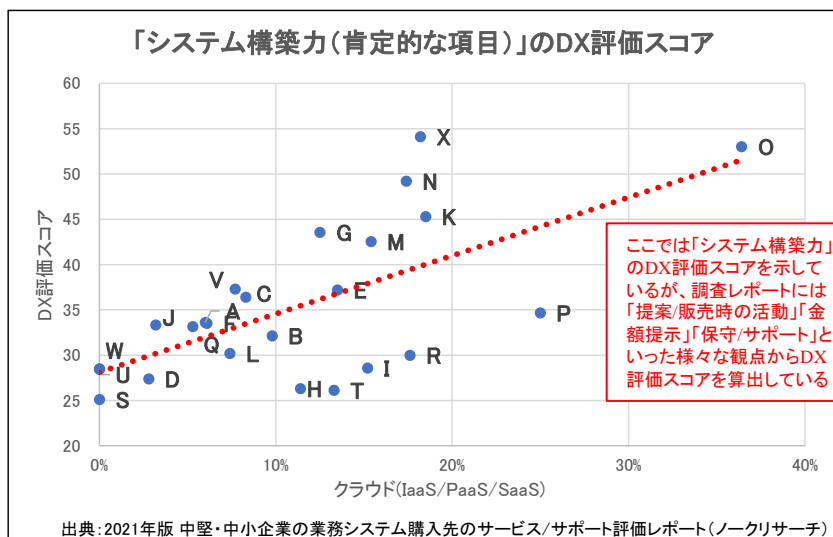
DX評価スコアの計算方法

左記に列挙した12項目の回答割合を以下の2通りのウェイトを加味して合計することでスコアを算出

- ・ 赤点線のDX関連項目は他の項目と比べて1.5倍のウェイトをかける
- ・ 中堅中小企業全体の回答割合で各項目の回答割合を按分する(多くの企業が挙げる項目は相対的な重要度が高いため)

右下のグラフは以下に列挙した社数シェア上位24社について、顧客企業に提供したIT商材の中でクラウドが占める割合(横軸)と上記に記載した「システム構築力に関するDX評価スコア」(縦軸)をプロットしたものだ。

A	大塚商会(n=217)
B	INTTデータ(系列企業を含む)(n=122)
C	オービック(n=72)
D	リコー(系列企業を含む)(n=72)
E	富士通Japan(富士通マーケティング、富士通エフ・アイ・ピー)(n=52)
F	富士通(関連会社や子会社を除く)(n=49)
G	富士ソフト(n=40)
H	キヤノンマーケティングジャパン(系列企業を含む)(n=35)
I	富士フィルムビジネスイノベーション(富士ゼロックス)(n=33)
J	日本ユニシス(系列企業を含む)(n=31)
K	NECソリューションイノベータ(n=27)
L	日立システムズ(n=27)
M	NECネクサソリューションズ(n=26)
N	野村総合研究所(NRI)(n=23)
O	日本IBM(関連会社や子会社を除く)(n=22)
P	日立ソリューションズ(n=20)
Q	TISインテックグループ(TIS、インテック)(n=19)
R	NEC(関連会社や子会社を除く)(n=17)
S	TKC(n=15)
T	東芝デジタルソリューションズ(n=15)
U	ミロク情報サービス(n=14)
V	内田洋行グループ(n=13)
W	CTC(系列企業を含む)(n=12)
X	富士通エフサス(n=11)



ここでは「システム構築力」のDX評価スコアを示しているが、調査レポートには「提案/販売時の活動」「金額提示」「保守/サポート」といった様々な観点からDX評価スコアを算出している

前頁で述べたように「DX=クラウド」とは限らないが、提供するIT商材においてクラウド比率が高い販社/SIerはシステム構築力に関するDX評価スコアも高くなりやすい傾向が見受けられる。そのため、ベンダやクラウド事業者がDX商材におけるチャネル開拓/拡大を図る際には「クラウド比率」が重要な目安の1つになると考えられる。一方で、販社/SIerとしてもDX時代を見据えた商材ポートフォリオ拡充の一環として、クラウド関連を充実させる取り組みが大切となってくる。(次頁へ続く)

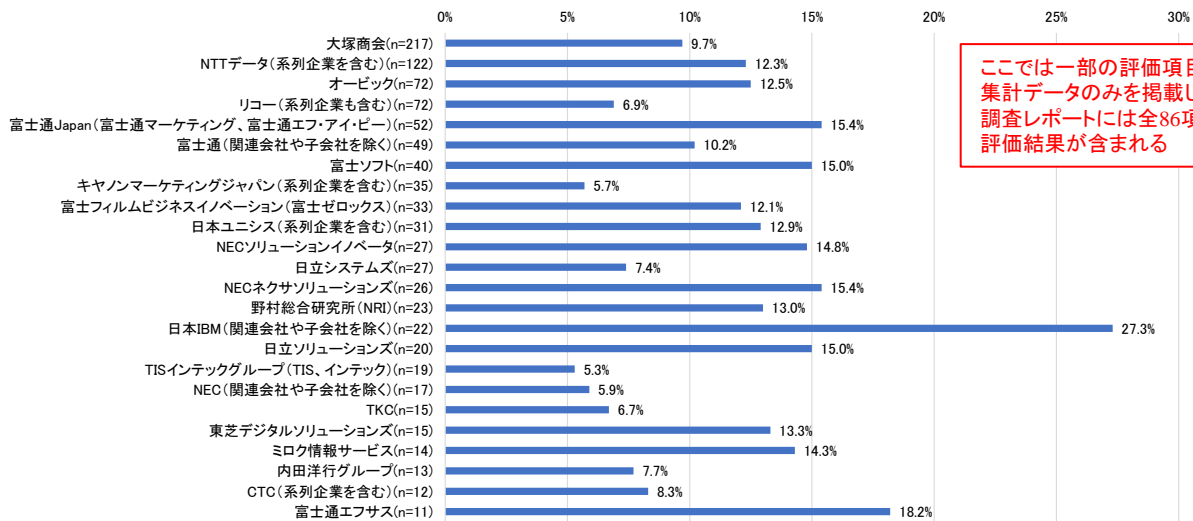
「オンプレミス/クラウドの使い分け」「エンジニアリング領域のカバー」も重要な評価項目

前頁では販社/SIerが提供するIT商材においてクラウドが占める割合に着目したが、当然ながらシステム構築力に関する様々な評価項目を俯瞰することも大切だ。以下のグラフは前頁に列挙した評価項目のうち、以下の2点における結果を社数シェア上位の24社について集計したものだ。

項目1. オンプレミスとクラウドの使い分けが適切であり、両者が連携できている (上段グラフ)

項目2. IoTや5Gなど、IT以外のエンジニアリングに近い領域もカバーできている (下段グラフ)

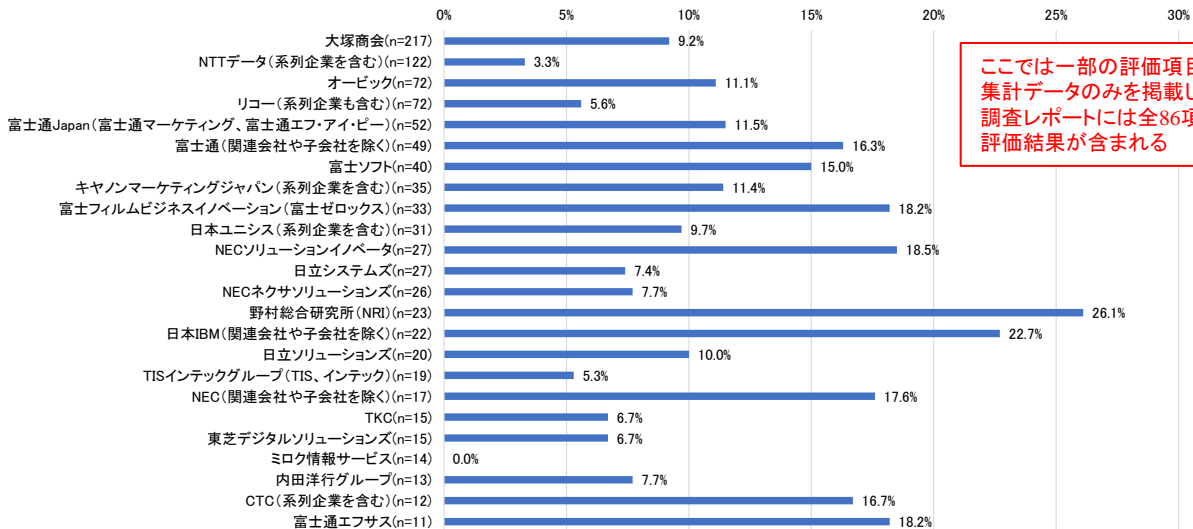
オンプレミスとクラウドの使い分けが適切であり、両者が連携できている



ここでは一部の評価項目に関する集計データのみを掲載しているが、調査レポートには全86項目に渡る評価結果が含まれる

出典: 2021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(ノークリサーチ)

IoTや5Gなど、IT以外のエンジニアリングに近い領域もカバーできている



ここでは一部の評価項目に関する集計データのみを掲載しているが、調査レポートには全86項目に渡る評価結果が含まれる

出典: 2021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(ノークリサーチ)

本リリースの冒頭でも述べたように、DXを見据えたIT活用提案では「クラウドファースト」(※1)や「ITとOTとの融合」(※2)などの新たな視点が求められる。※1は何でもクラウドにすれば良いというわけではなく、オンプレミスとクラウドの適切な使い分けが不可欠だ。そのため、項目1で高い回答割合を示す販社/SIerにおける取り組みが参考となる。また、※2に対応できる販社/SIerを見極める際には項目2の結果が参考となる。項目1と項目2の双方で高い評価を得ているケースは少ないため、ベンダやクラウド事業者は自社が展開したいと考えるDX商材に合わせて、チャネルとして協業する販社/SIerを検討していく必要がある。一方、販社/SIerとしては自社や他社の評価を参考にしながら、DX時代に向けたスキルアップを図ることが大切だ。本リリースでは一部の評価項目のみを抜粋したが、調査レポートでは全86項目に渡る評価結果の集計データが含まれる。

本リリースの元となる調査レポート

『2021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: 本調査レポートの概要と構成

本調査レポートで述べられている内容の背景/概略と次章以降の流れに関する解説

第2章: 導入社数シェアとプライム率

IT商材を購入/導入する業者としての社数シェアと最も主要な業者となっている割合(プライム率)に関する分析

第3章: 商材分野別ポートフォリオ

各種業務システム、ハードウェア、事務機器、データセンタサービス、アウトソーシング、クラウドなど計12に及ぶIT商材分野で見た時の代表的な販社/Sierのポートフォリオに関する分析

第4章: 導入効果に関するユーザ企業の評価

代表的なプライムの販社/Sierから直近で購入/導入したIT商材の導入効果(売上改善、経費削減)に関する分析

第5章: 費用に関するユーザ企業の評価

代表的なプライムの販社/Sierから直近で購入/導入したIT商材の費用(導入費用、運用費用)に関する分析

第6章: 提案/販売時の活動に関するユーザ企業の評価

代表的なプライムの販社/Sierに対する提案/販売時の活動(肯定的な内容:13項目、否定的な内容:13項目、計26項目)に関する評価の分析

第7章: 金額提示に関するユーザ企業の評価

代表的なプライムの販社/Sierに対する金額提示(肯定的な内容:7項目、否定的な内容:7項目、計14項目)に関する評価の分析

第8章: システム構築力に関するユーザ企業の評価

代表的なプライムの販社/Sierに対するシステム構築力(肯定的な内容:12項目、否定的な内容:12項目、計24項目)に関する評価の分析

第9章: 保守/サポートに関するユーザ企業の評価

代表的なプライムの販社/Sierに対する保守/サポート(肯定的な内容:11項目、否定的な内容:11項目、計22項目)に関する評価の分析

【価格】 180,000円(税別) 【発刊日】 2022年1月11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/2021SP_usr_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