

平成 17 年 3 月 29 日

報道関係各位

社団法人日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会(JPSA)

企業ユーザーの情報化投資が再開 中堅企業のソフトウェア平均投資額は 1 億 2,400 万円を上回る

社団法人日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会(東京都千代田区、会長:浅田 隆治、以下「JPSA」)のマーケティングサポート委員会(委員長:北沢 昇、イー・アイ・ソフト株式会社 代表取締役社長)は、国内の中堅企業(従業員数100~999人)と大企業(1,000人以上)を対象に、「企業ユーザーのパッケージソフトウェア利用状況・要望の調査」(注1)を実施した結果、平成16年度の企業の情報化投資額は、平成15年度と比較した場合、過半数の53.0%の企業が「増加」と回答したことから、企業の業績が回復し情報化投資が再開されつつある現状が明らかになりました。

平成15年度の企業の情報化投資額は、全体平均で1社あたり4億1,400万円となり、中堅企業では1億2,400万円、大企業では11億100万円という結果になりました。情報化投資額の分類の中で、ソフトウェア投資額は平均32.0%となり、特に「基幹業務系ソフトウェア」(14.2%)の割合が一番多い結果が得られました。さらに中堅企業と大企業を比較した場合、情報化投資額に占めるソフトウェア投資額の割合は、中堅企業が32.6%で大企業が30.9%となり、中堅企業での投資額の比率がやや高い状況が判明しました。

また、今回の調査の結果から、中堅企業ではソフトウェアの購入等の決裁権は経営者が持っていること、サーバー系・業務系ソフトウェア(注2)の導入状況においては、セキュリティ管理、運用管理、データベース、Web/アプリケーション・サーバー、業務系ソフトウェアなどが既に過半数で利用中であること、サーバー系・業務系ソフトウェアの導入決定要因は「メーカーの実績・信頼性」が最重視など、中堅企業ユーザーの実態が明らかになりました。

(注1): 本調査は、今後ソフトウェアの有望市場とされる中堅企業ユーザーに焦点をあて、パソコンパッケージソフトウェア購入に関与する人(推薦する人、選定する人、最終決定する人、決済する人)、社内の情報システム管理に通常業務のうち50%以上携わる人(兼務含む)を対象に、パッケージソフトウェアの利用状況を把握するとともに今後のニーズを探ることを目的とし、イーシーリサーチ株式会社の協力を得て平成16年9月~12月にWebによるアンケート調査並びにグループインタビュー調査を実施し、その結果をまとめたものです。

Webアンケート調査 サンプル数: 合計1,162 内訳: 中堅企業(従業員数100~999人) サンプル数816社
: 大企業(従業員数1,000人以上) サンプル数346社

(注2): 「サーバー系ソフトウェア・業務系ソフトウェア」とは、次のようなソフトウェアのことを指します。

サーバー系ソフトウェア: OS/ネットワークOS、サーバー統合、運用管理、セキュリティ管理、データベース・サーバー、データウェアハウス・サーバー、ETLツール、Webサーバー、アプリケーション・サーバー、EAI(エンタープライズ・アプリケーション・インテグレーション)ツール など
業務系ソフトウェア: ERP、CRM/SFA、SCM、CTI、コールセンター、財務会計管理、納税管理、人事給与管理、販売管理など

サーバー系・業務系ソフトウェアは追加またはリプレイス需要への対応が重要

サーバー系・業務系ソフトウェアで、既に利用中の割合が過半数を占めるのは、セキュリティ管理、運用管理、データベース、Web/アプリケーション・サーバー、業務系ソフトウェアという結果となりました。そのうち運用管理を除く4つのソフトウェアは、4分の1以上の人追加またはリプレイスの予定があると回答しています。中堅・大企業の企業規模別では、追加・新規の大きな違いはなく、導入ニーズを持つところでは既に導入が進んでいます。今後、ソフトウェア企業にとって新規市場の開拓と同時に継続市場に向けての対応が重要になってくるとみられます。

サーバー系・業務系ソフトウェアの導入決定要因は「メーカーの需要実績・信頼性」を最重視

サーバー系・業務系ソフトウェアでは、どのジャンルでも「メーカーの実績・信頼性」が重視されています。特に、運用管理、セキュリティ管理、データベースのジャンルでは強く重視されています。これら3つのジャンルは、「保守/サポート」「セキュリティの安全性」「管理の容易さ」「価格」など要求事項が多いのが特徴となっています。業務系ソフトウェアでは「価格」「エンドユーザーの使い勝手がいい」などが特に重視されています。中堅企業における傾向としては、「管理の容易さ」「開発・構築が容易」「保守/サポート」など情報システム部門の負荷が少ないことがニーズ（導入決定要因）としてあがっています。中堅企業では、情報システム部門の陣容が小さいことが要因の一つと考えられます。大企業では、「製品の機能/性能」「セキュリティの安全性」などの製品面と「親会社、グループ会社、取引先との関係」の重視度が高くなる傾向があります。

ソフトウェアの購入に関する決裁者は経営者

中堅企業では、総務や営業などの各部署からソフトウェアに関する購入希望があがり、情報システム部門で調査・提案を行い、経営者や役員が決定するケースが半分以上のようです。単価の安い製品であれば、経営者や役員自身はその製品を認知していなくても承認されることもあります。しかし、費用が高い製品の場合、経営者や役員の認識なしには承認は難しいようです。そのため、ソフトウェア企業では中堅企業の経営層に対して、どのように接点を築いていくかが重要となります。

今後成長する、インターネットを利用したソフトウェア販売とマーケティング活動

中堅企業のサーバー系・業務系ソフトウェアの購入先としては、ソフトウェアメーカーによる直販（訪問販売）が最も多く、次いでディーラーが多いという結果になりました。この2つの販売チャネルで、購入先分類全体シェアの60%程度を占めています。インターネットを利用した販売も10%近くあり、大企業の購入形態と比べると比較的高い結果となりました。インターネットを利用したソフトウェア販売は、今後も増加傾向にあるといえます。そのためソフトウェアメーカーは、自社のWebサイトを強化・構築し、自社の製品の紹介、技術情報の提供、問い合わせ等への対応ダウンロード販売など、マーケティング活動や顧客満足度の向上を図ることが、効率的なソフトウェアの販売活動に結びついていくとみられます。

JPSAマーケティングサポート委員会 委員長 北沢 昇:

企業ユーザーを対象にパッケージソフトウェアの利用状況・要望の調査を実施いたしました。企業ユーザーの中でも有望市場と見込まれる中堅企業ユーザーに焦点を当て、ソフトウェアに対するニーズについてその特性と傾向を大企業ユーザーと比較することで浮き彫りにしております。

情報システム部門担当者、社内利用者の双方に対して定量面、定性面での調査を行い、その結果を中堅企業へのソフトウェア導入の提言として「経営者の認知」「コンプライアンス」「売上アップ」といったキーワードとしてわかりやすくまとめております。

是非、本報告書をご一読いただきソフトウェア市場発展の一助として利用されることを期待しております。

問い合わせ先

社団法人日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会 (JPSA)

事務局 担当:鈴木 (E-mail: h_suzuki@jpsa.or.jp)

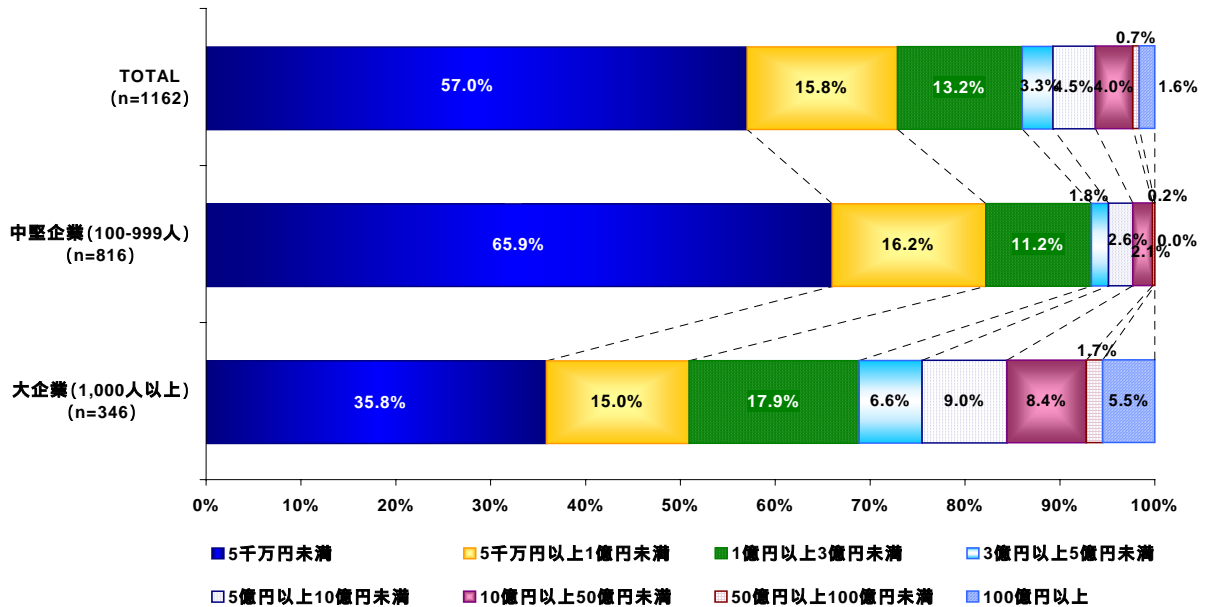
〒100-0014 東京都千代田区永田町2-4-2 秀和溜池ビル4F

TEL:03-5157-0780 FAX:03-5157-0781 <http://www.jpsa.or.jp/>

従業員規模別企業ユーザーの情報化投資実績(投資金額分布別)

*情報化投資金額には、コンピュータ関連ハードウェア、ソフトウェア、ネットワーク、開発・サービス、保守サポート、人件費、教育費が含まれます。電話・携帯電話料金などの通信費は含まれません。

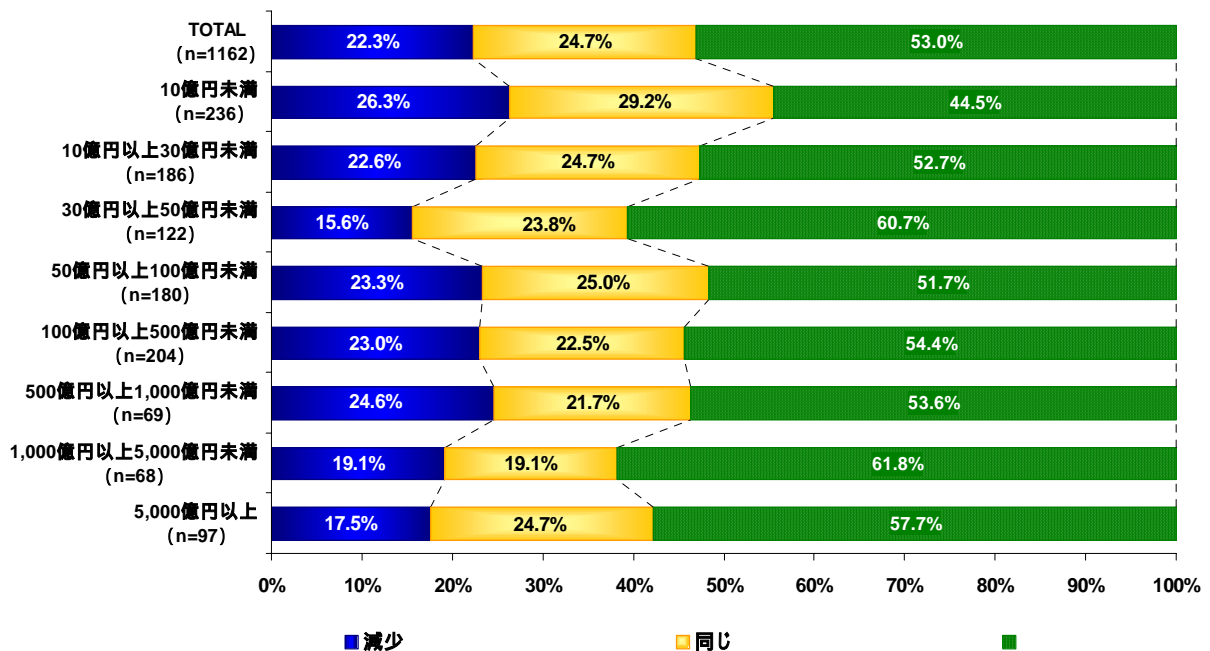
Q1. 従業員規模別 平成15年度の情報化投資実績



売上高別企業ユーザーの平成16年度情報化投資予算増減率(平成15年度の売上高実績別)

*情報化投資金額には、コンピュータ関連ハードウェア、ソフトウェア、ネットワーク、開発・サービス、保守サポート、人件費、教育費が含まれます。電話・携帯電話料金などの通信費は含まれません。

Q2. 平成15年度の売上実績別
平成16年度の情報化投資実績の前年度に対する増減
a. 企業全体



サーバー系・業務系ソフトウェアの導入決定要因

サーバー系・業務系ソフトウェアの導入決定要因 [a. 企業全体]

	運用管理 (n=985)	セキュリティ管理 (n=1,045)	データベース (n=967)	データウェアハウス、ETL ツール (n=735)	Web / アプリケーション・ サーバー (n=918)	EAIツール (n=583)	コラボレーション (n=542)	統合業務系 (ERP、CRMなど) (n=697)	業務系ソフトウェア (単独) (n=905)
[構成比: 縦]									
メーカーや製品の実績・信頼性	70.7%	63.6%	55.3%	47.8%	48.8%	44.8%	45.9%	47.3%	49.7%
ソフトウェア及びライセンス価格が安い	27.3%	30.5%	23.0%	20.7%	23.9%	18.0%	17.5%	23.1%	32.5%
開発・構築費用が安い	31.5%	26.2%	32.5%	24.1%	30.1%	22.3%	21.0%	25.8%	30.1%
保守 / サポートが優れている	44.1%	44.9%	42.3%	35.2%	32.7%	27.1%	25.5%	31.3%	30.9%
製品の機能 / 性能が優れている	30.4%	30.7%	30.8%	26.8%	26.5%	24.2%	23.6%	28.6%	31.5%
対応アプリケーションの品揃え	15.2%	11.7%	14.6%	13.7%	14.3%	13.4%	12.4%	14.6%	19.0%
エンドユーザーの使い勝手がいい	23.6%	17.1%	19.0%	18.1%	19.1%	16.6%	17.7%	22.8%	35.9%
管理の容易さ	37.4%	31.0%	25.6%	21.2%	24.1%	17.5%	18.1%	18.7%	20.2%
開発・構築が容易	18.6%	13.4%	19.5%	16.2%	19.2%	14.9%	12.9%	16.6%	19.0%
メインフレームやオフコンとの連携が充実	17.6%	11.5%	16.6%	12.8%	12.6%	12.3%	13.8%	12.2%	13.3%
製品の拡張性	17.5%	12.2%	18.5%	15.8%	16.3%	14.4%	13.7%	14.3%	14.9%
既存製品との親和性	21.0%	16.4%	18.4%	18.6%	16.0%	15.6%	14.4%	17.5%	21.3%
セキュリティの安全性	31.7%	46.2%	26.8%	23.1%	24.5%	19.9%	22.3%	19.2%	18.5%
第三者・知人の助言	14.3%	11.0%	8.9%	8.0%	7.4%	7.5%	5.0%	6.0%	13.3%
Sierやディーラーの薦め・提案	17.0%	12.9%	14.6%	11.3%	12.4%	9.6%	10.5%	11.2%	11.9%
親会社、グループ会社、取引先との関係	25.3%	20.1%	20.5%	16.6%	18.4%	18.2%	15.1%	18.9%	21.8%
その他	1.9%	1.2%	1.1%	1.1%	1.1%	1.7%	1.8%	1.4%	1.9%

割合が25.0%以上のセルを太字化、40.0%以上のセルにグレーで色分けしている