

日本の SMB の PC 利用環境に関する調査

2018 年 8 月



techaisle
www.techaisle.com

Global Industry Analyst



Market Research Organization

SMB Data You Can Rely On

Analysis You Can Act Upon



目次

- 調査方法 3
- エグゼクティブ サマリー 4
- PC の使用状況、更新サイクル 11
- PC の修理と保守の問題、所有コスト 18
- PC 購入の意思 25
- Windows 10 の採用状況と採用への姿勢、Windows 7 EOS 32
- PCのセキュリティと侵害、モビリティとクラウドの採用 42
- ビジネスの問題、IT の優先項目、IT の課題 52





調査方法



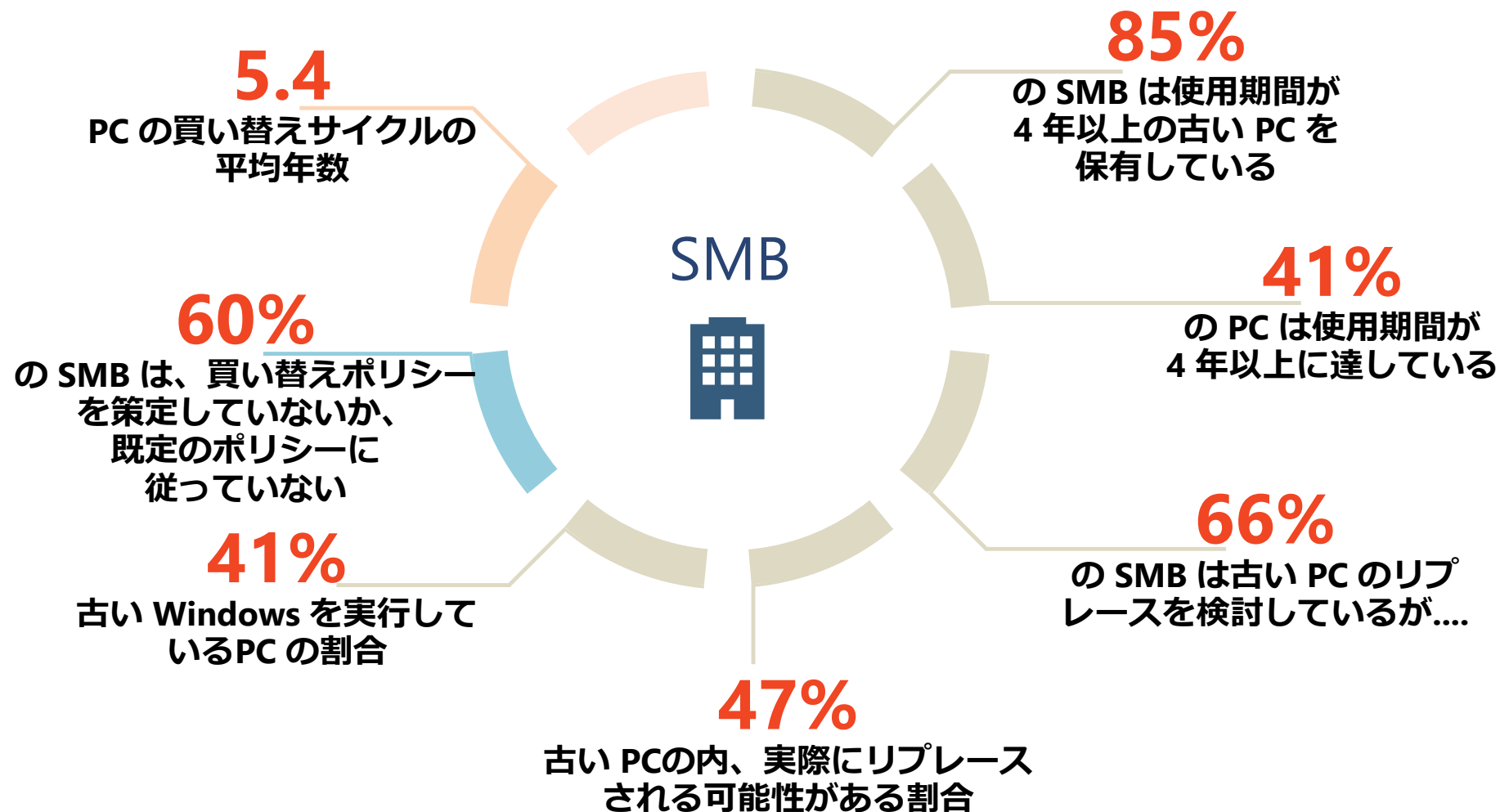
	N=	1-9	10-19	20-49	50-99	100-249	250-499	500-999
日本	355	62	46	45	46	48	61	47

- ▶ 調査は2018年8月に実施
- ▶ 回答所要時間34分の調査票を各回答者に実施
- ▶ 回答者はITとビジネス部門の意思決定者
- ▶ 355の有効回答が得られた(SMBの重複なし)
- ▶ サンプルングの割り当ては従業員数による企業規模に基づいて行った
- ▶ 分析は企業規模別に実施
 - ▶ 小規模企業 = 従業員数 1-99 人
 - ▶ 中規模企業 = 従業員数 100-499 人
 - ▶ 大規模企業 = 従業員数 500-999 人



エグゼクティブ サマリー:

SMB で古い PC はどの程度まで使用されているか



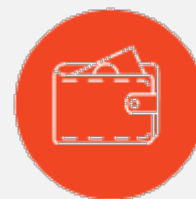


エグゼクティブ サマリー:

古い PC が SMB の営業コストを増大させている



4 年以上経過した PC は**修理される可能性が 3.4 倍増大し、129 時間の生産時間損失**を発生させる。これは新しい PC の **2.4 倍**に相当する。



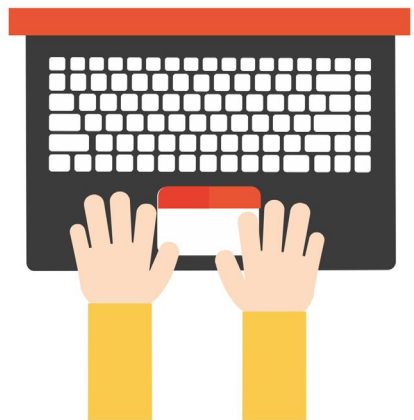
4 年以上が経過した古い PC を保有する総コストは 349,983円 (3,071 ドル) であり、これは 2 台以上の新しい PC と買い換えるのに十分な額である。



エグゼクティブ サマリー: セキュリティが最優先の懸案事項である

セキュリティは **IT の優先課題の上位 5** 項目に含まれている

16% の SMB が、過去 1 年間に PC のセキュリティ侵害やデータ盗難に見舞われたと報告している





エグゼクティブ サマリー:

新しい PC は SMB のビジネスの生産性と IT の効率性の向上に貢献する

セキュリティの向上



67% の SMB

新しい PC 上ではセキュリティとデータ保護を改善できる

管理しやすさの向上



63% の SMB

新しい PC の管理は古い PC の管理よりはるかに容易である

生産性の向上



61% の SMB

新しい PC は従業員の生産性を高める

コストの削減



56% の SMB

新しい PC は全体的な保守コストが低い

効率性の向上



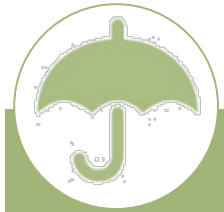
53% の SMB

新しい PC のクラウドとモビリティ機能は効率性とエクスペリエンスを向上させる



エグゼクティブ サマリー:

パフォーマンス、セキュリティ、および管理しやすさの向上が
Windows 10 ベースの新しい PC の購入を促す主な要因である



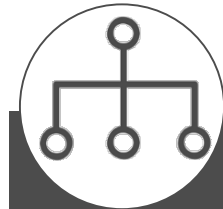
パフォーマンスの向上を理由として
Windows 10 PC を購入する可能性が高い

70%
の SMB



セキュリティの向上を理由として
Windows 10 PC を購入する可能性が高い

61%
の SMB



管理しやすさの向上を理由として
Windows 10 PC を購入する可能性が高い

42%



エグゼクティブ サマリー:

PC 購入の意思

PC の機能

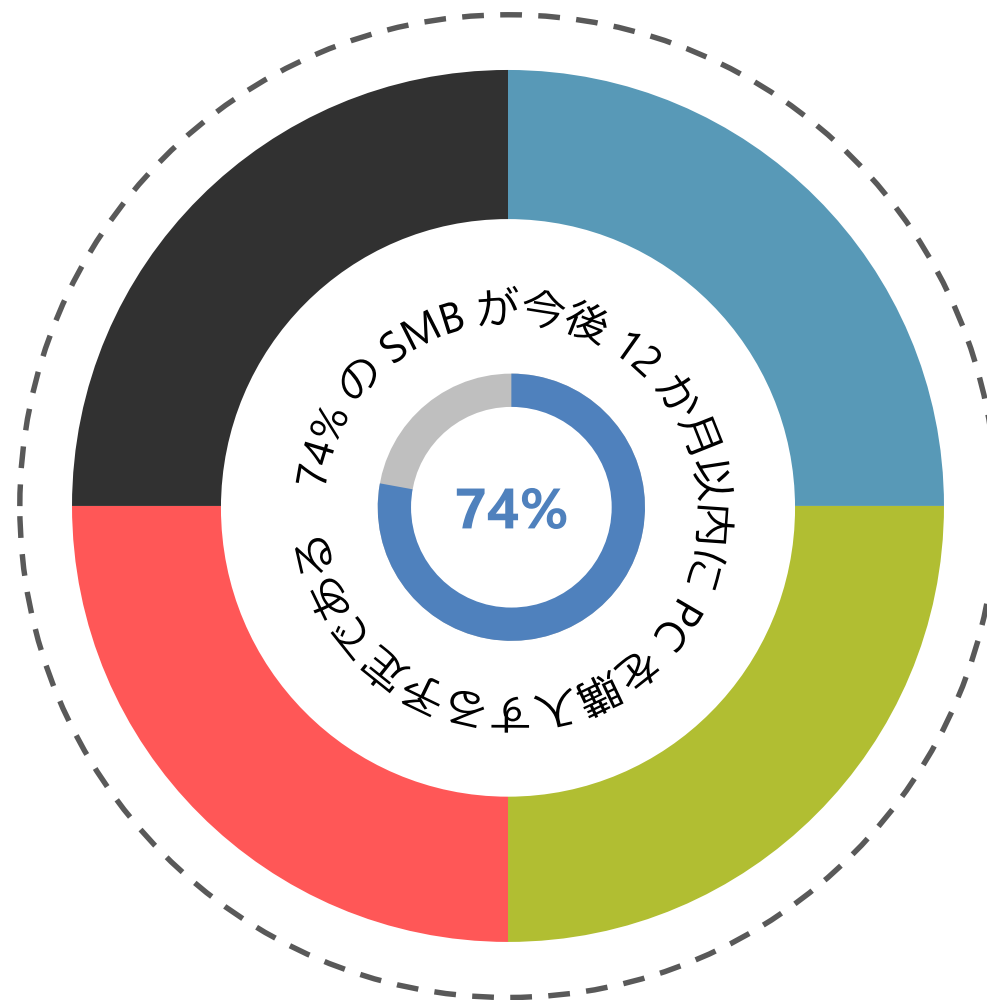


- 10% の SMB が 2-in-1 タブレットモードを、9% がインキング/デジタルペンの搭載を魅力的な機能であると考えているが、購入判断の際には 38% が 2-in-1 を候補として検討する

PC を購入する理由



- PC を購入する単一の有力な理由は存在しない — セキュリティの向上、古い PC での問題の頻発、管理しやすさの向上などが上位の理由の一端である



追加購入か、買い換えか

- 購入される PC の 65% は買い換え (リプレース) であり、35% は追加購入となる見通しである
- 4 年以上経過した PC のユーザーの 66% は PC を買い換える可能性が高い



フォームファクター

- PC の購入を計画している SMB のうち、73% はデスクトップを購入する見通しであり、100% がノートブックを購入する予定である
- 27% はノートブックの購入だけを計画している
- ノートブック購入の意思の比率 (68%) はデスクトップの比率 (32%) よりも高い



Windows 7 EOS はリプレースを促す要因になり得る

19% の SMB は購入予定の新しい PC で Windows 10 を **ダウングレード** する計画である

90% の SMB は Windows 7 EOS を承知しており、大規模企業で最も認知度が高く (**94%**)、小規模企業でも **85%** が承知している

53% の SMB が、Windows 7 EOS は PC のリプレースを **より積極的に検討する** 要因になり得る、と考えている

WINDOWS 7 EOS

*日本マイクロソフトが行った、楽天インサイト2018年9月のデータでは57%のSMBがEOSを認知。マーケティングではこちらを利用しております。

WINDOWS-as-a-SERVICE

34% の SMB は Windows-as-a-Service のことを知っており、認知度が最も低いのは小規模企業である (**22%**)

28% の SMB が、Windows-as-a-Service は新しい PC の購入をより積極的に検討する要因になり得る、と考えている

66% の SMB は Windows-as-a-Service の機能について明確に理解していない

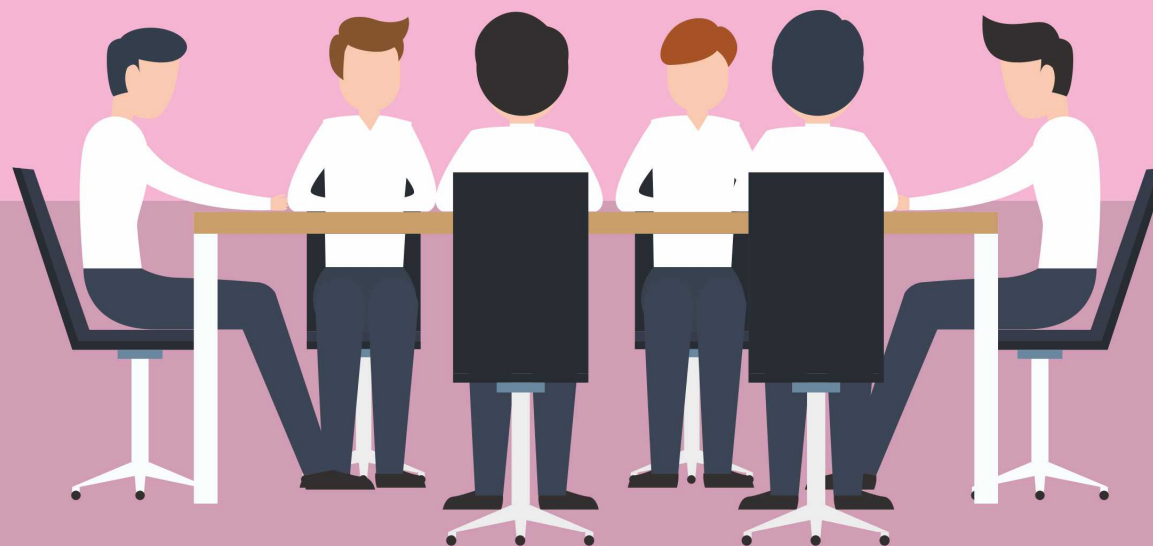
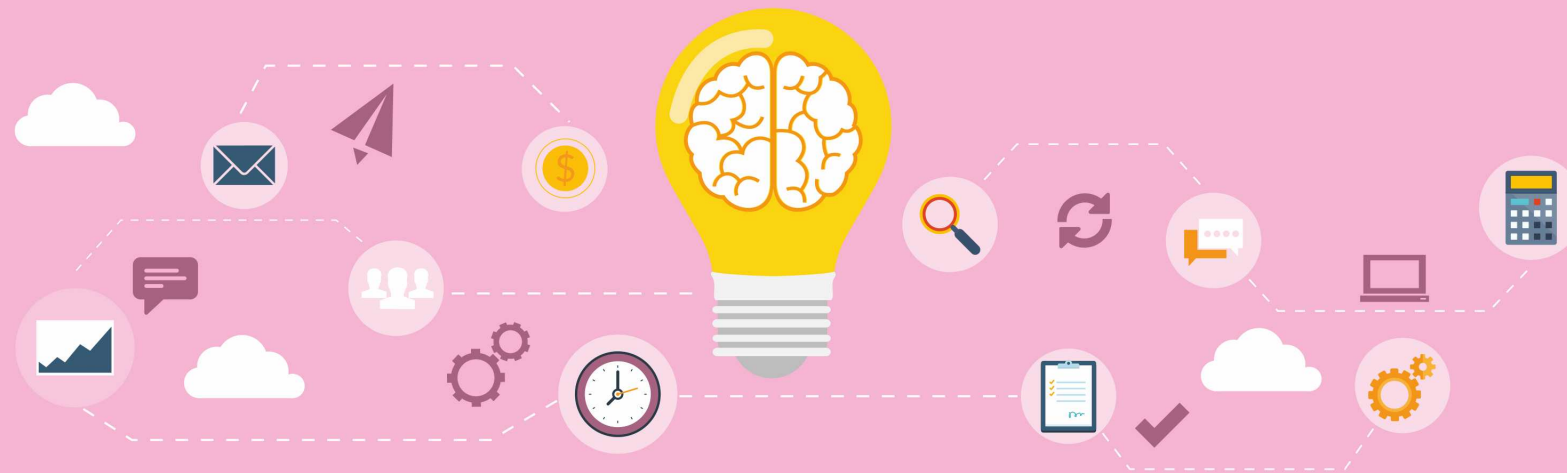
38% の SMB は Device-as-a-Service のことを知っており、認知度が最も低いのは小規模企業である

DaaSをすでに採用している SMB は **8%** であるが、DaaS のことを知っているその他の **25%** の SMB が採用を計画している

最新テクノロジーの取得 と **IT 展開/サポートの作業負荷の減少** が DaaS を採用する主な理由である

Device-as-a-SERVICE

PC の使用状況、更新サイクル

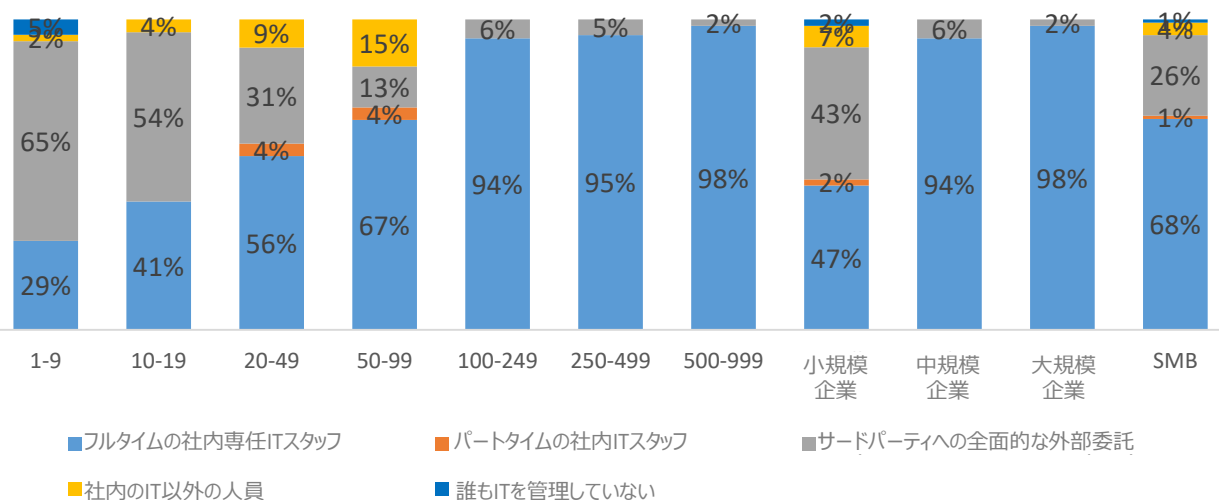




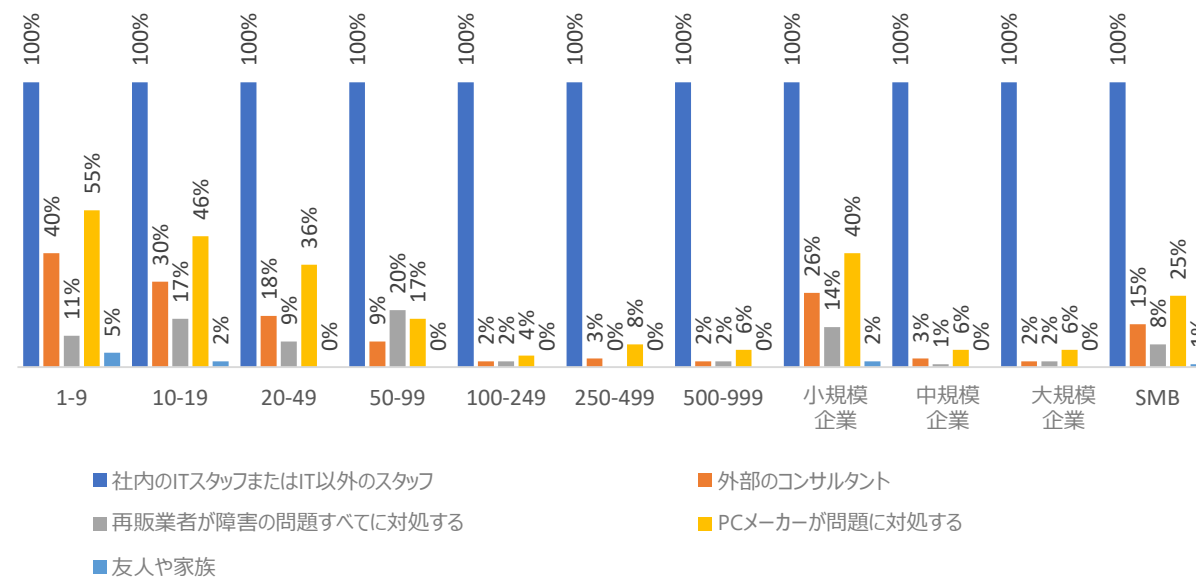
ITはどのように管理されているか:

ほとんどの小規模企業には適切に管理されていないITがある

ITはどのように管理されているか



誰がPCサポートの責任を担っているか



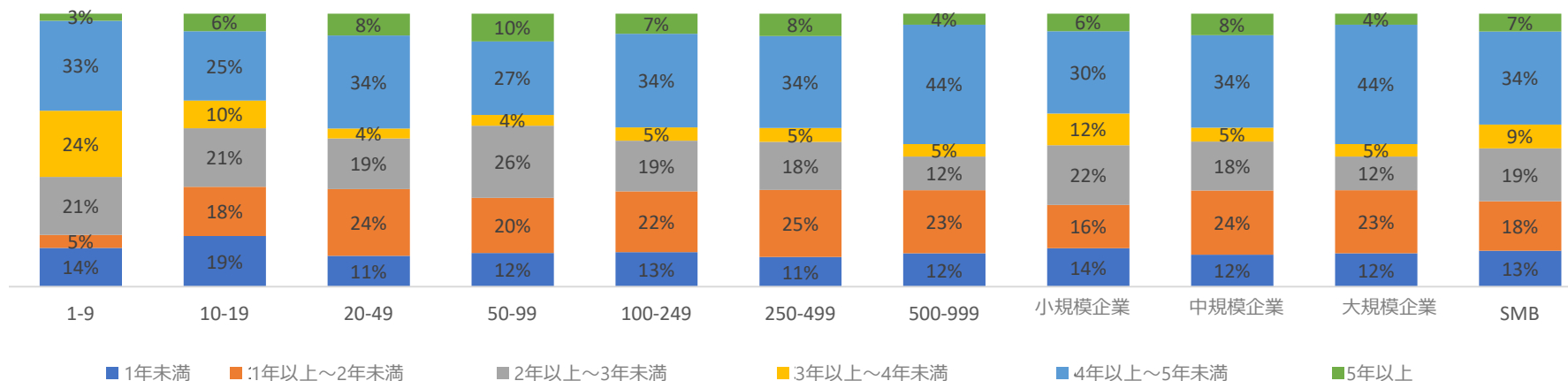


ファームグラフィック (企業特性) 情報と PC の使用年数:

85% の SMB は導入後 4 年以上が経過した PC を使用し続けており、4 年以上経った PC が 41% を占めているが、使用期間が 4 年以上の PC の比率が最も高いのは従業員数が多い大規模企業である

	1-9	10-19	20-49	50-99	100-249	250-499	500-999	小規模企業	中規模企業	大規模企業
従業員数の平均	3.3	12.7	28.6	68.0	149.7	311.3	656.5	26.1	240.2	656.5
PC台数の平均	2.4	7.1	17.2	43.7	112.1	256.7	531.0	16.4	193.0	531.0

現在使用している PC の使用年数別の内訳 (%)

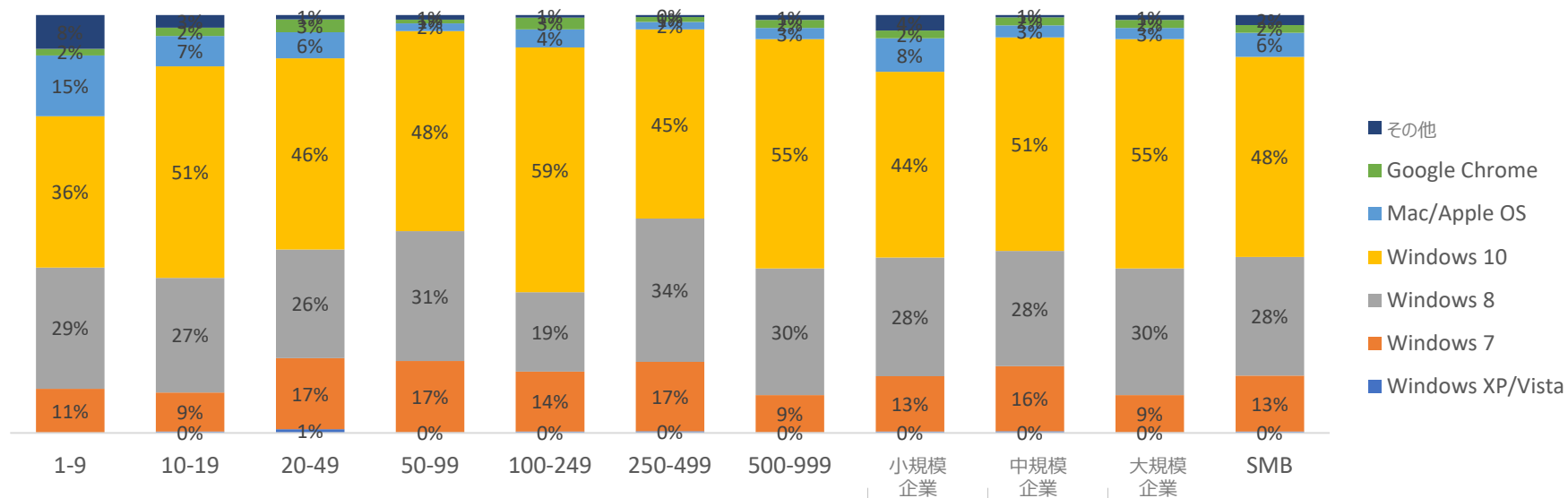




現在使用している OS:

41% の PC は古いバージョンの Windows (XP/Vista/7/8) を使用している

現在使用している PC の OS 別の内訳 (%)

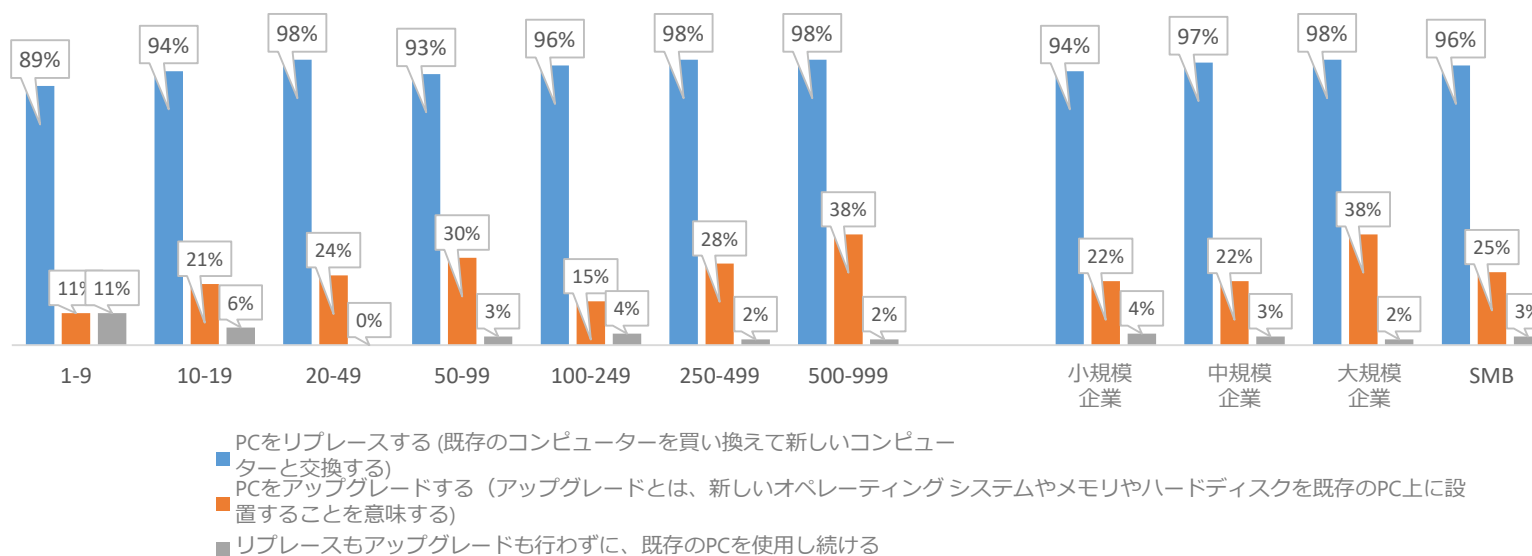




古い PC をリプレースする意思:

96% の SMB が古い PC をリプレースすることを計画しているが、これは古い PC すべてがリプレースされることを意味してはいない。25% の SMB はアップグレードを予定している。

今後 12 か月以内に古い PC をリプレースまたはアップグレードする意思の有無

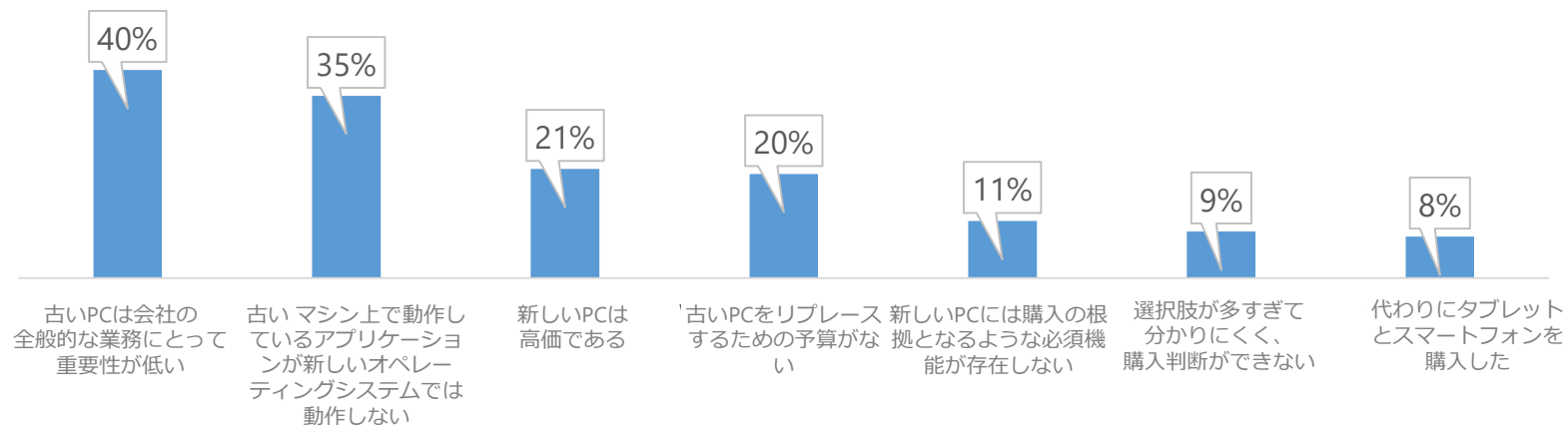




古い PC をリプレースしない理由:

古い PC のリプレースを妨げる主な阻害要因はその PC の重要性の低さと互換性である

古い PC をリプレースしない理由

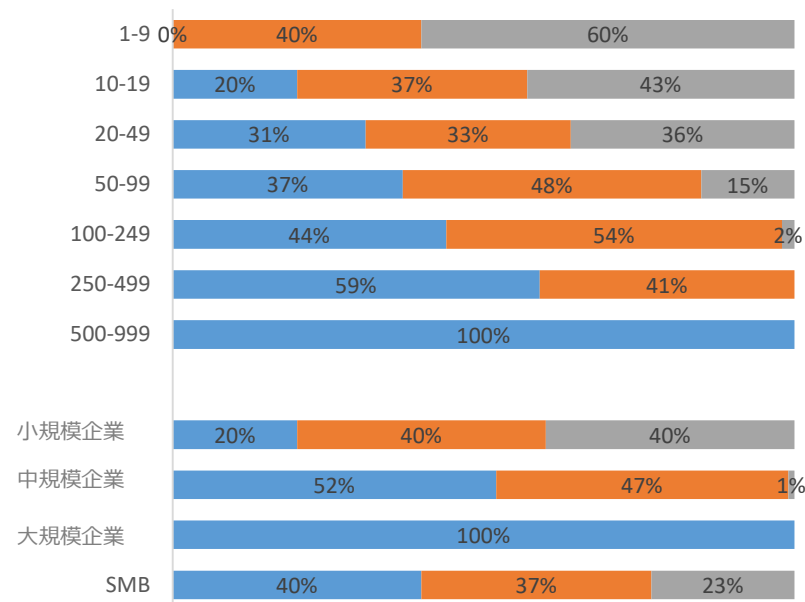




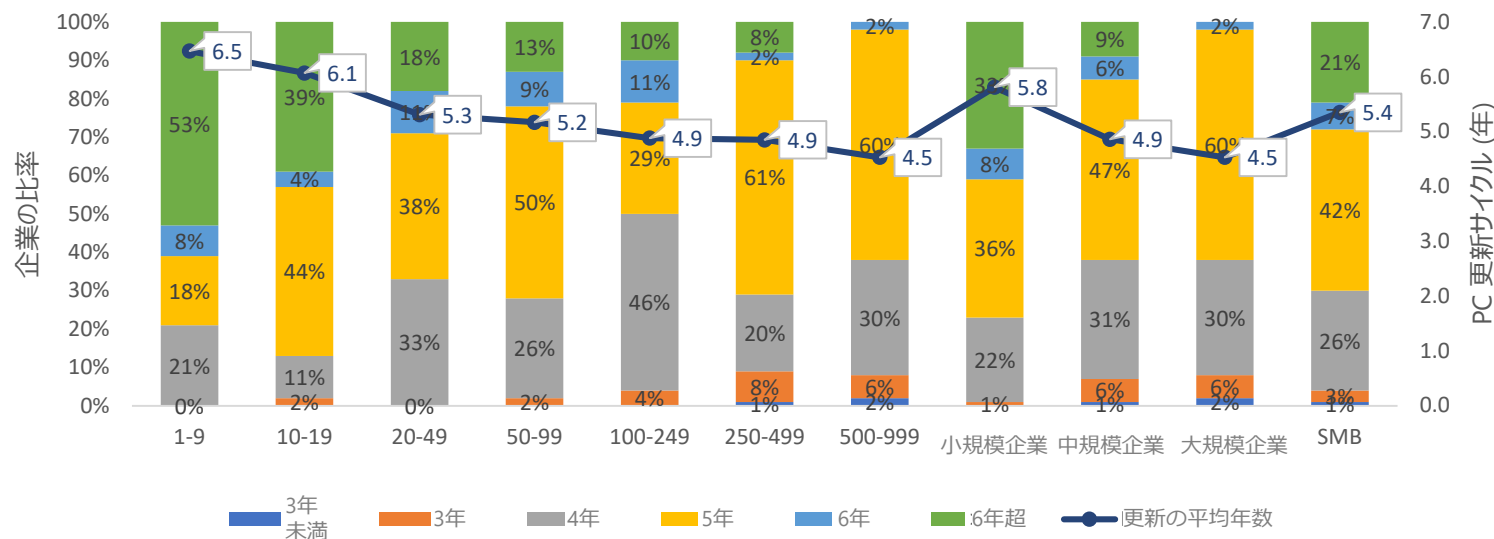
PCの更新ポリシー:

60% の SMB が更新 (リフレッシュ) ポリシーに従っていないか、またはポリシーを策定していない。
典型的な更新サイクルは 5.4 年である (最も長いサイクル = 6.5 年は非常に小規模な企業に存在している)。

PC 更新サイクルに関するポリシーの有無



SMB の典型的な PC 更新サイクル



- 明確に規定されたポリシーが存在し、そのポリシーに従ってPCを更新/リプレースしている
- 明確に規定されたポリシーが存在するが、必ずしもそのポリシーに従ってPCを更新/リプレースしているとは限らない
- 明確に規定されたポリシーは存在せず、状況に応じて判断するアプローチでPCを更新/リプレースしている

PCの修理と保守の問題、所有コスト



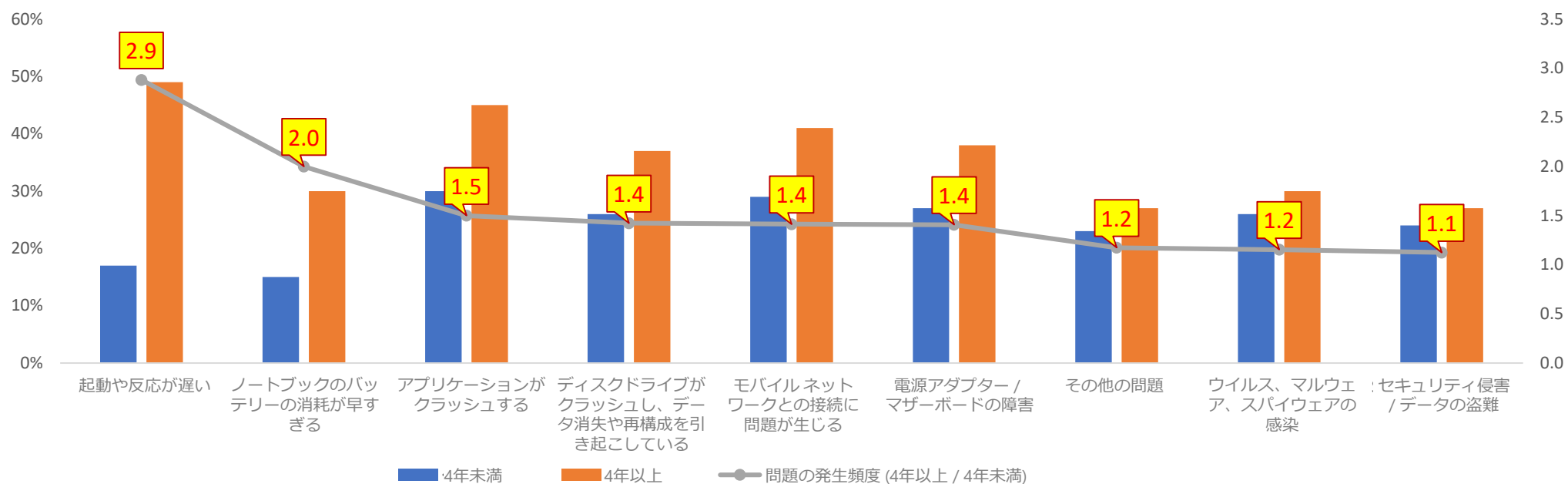


問題の発生頻度の比較 — 新旧 PC の差:

古い PC では新しい PC と比較して 1.6 倍の頻度で問題が発生している
9 つの問題すべてが従業員の生産性と IT スタッフの効率性の低下を招いている

問題が発生する頻度の比較 — 新旧 PC の差

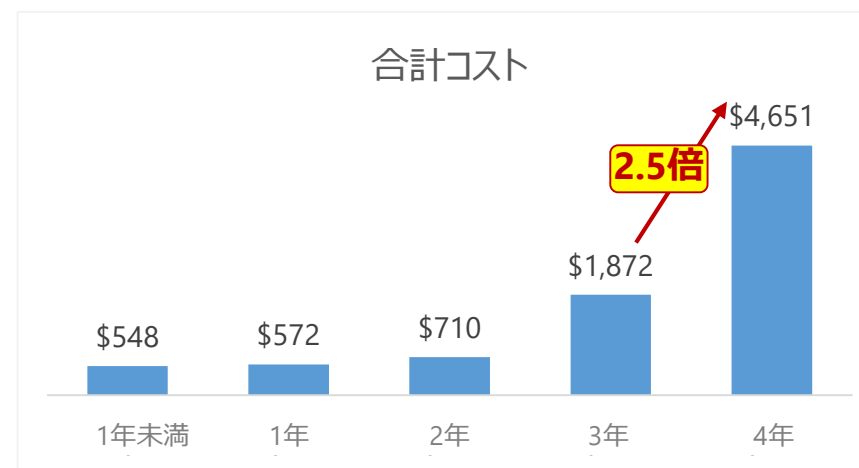
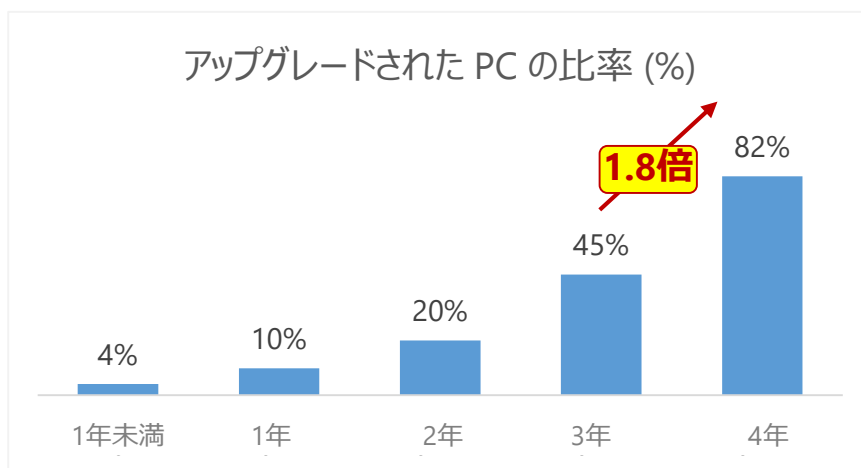
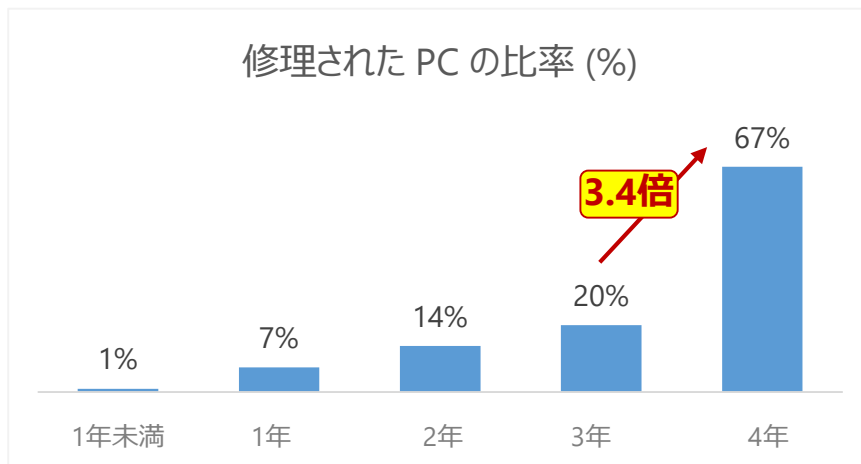
(「非常に頻繁に」+「頻繁に」)





PC リプレースの分岐点は 4 年:

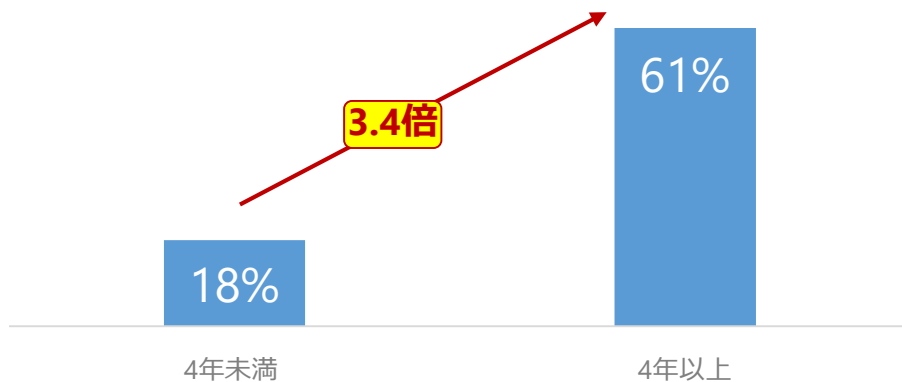
SMB は PC をリプレースすべきタイミングが 4 年であることに気づいていない



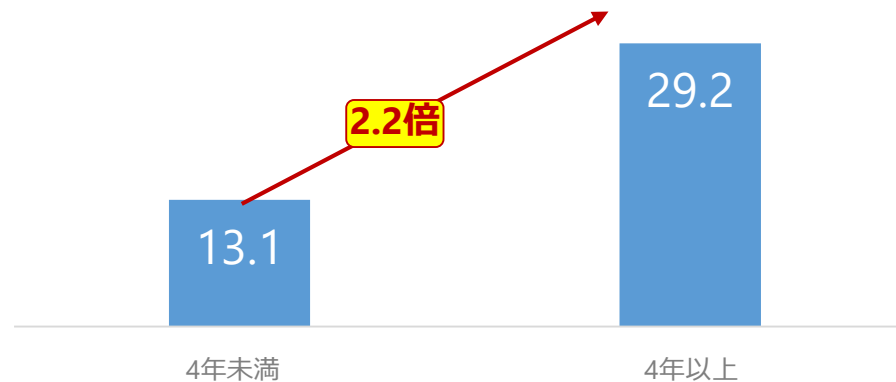


新旧 PC の修理、アップグレード、損失時間の比較

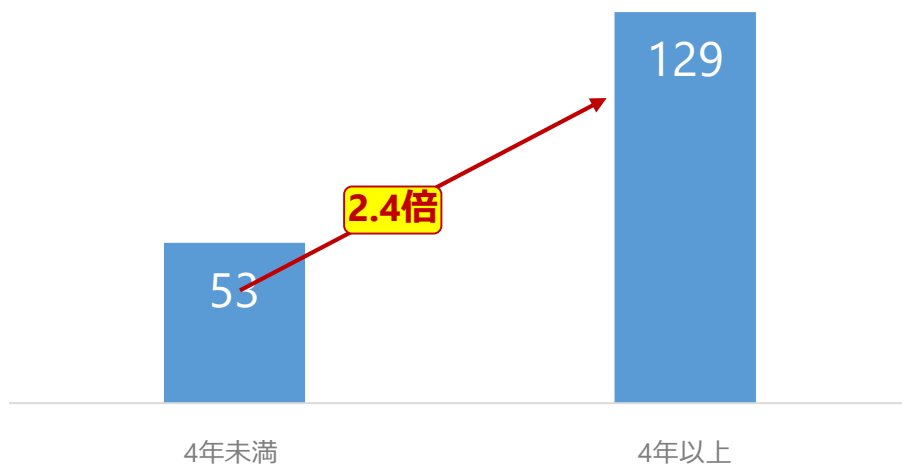
修理された PC の比率 (%)



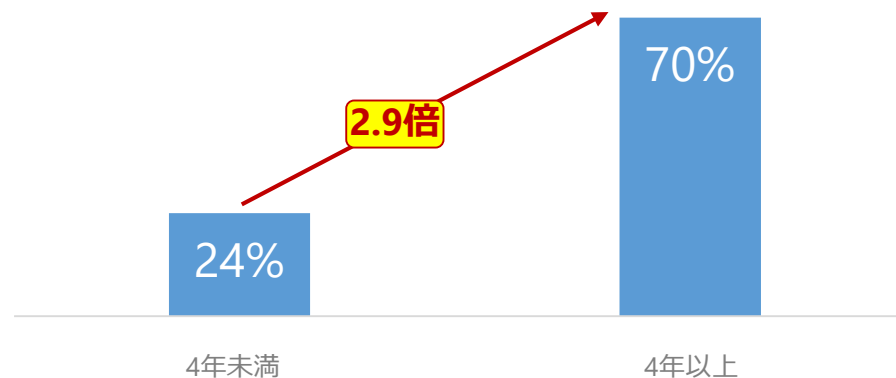
修理の頻度 / 年



アップグレードされた PC の比率 (%)

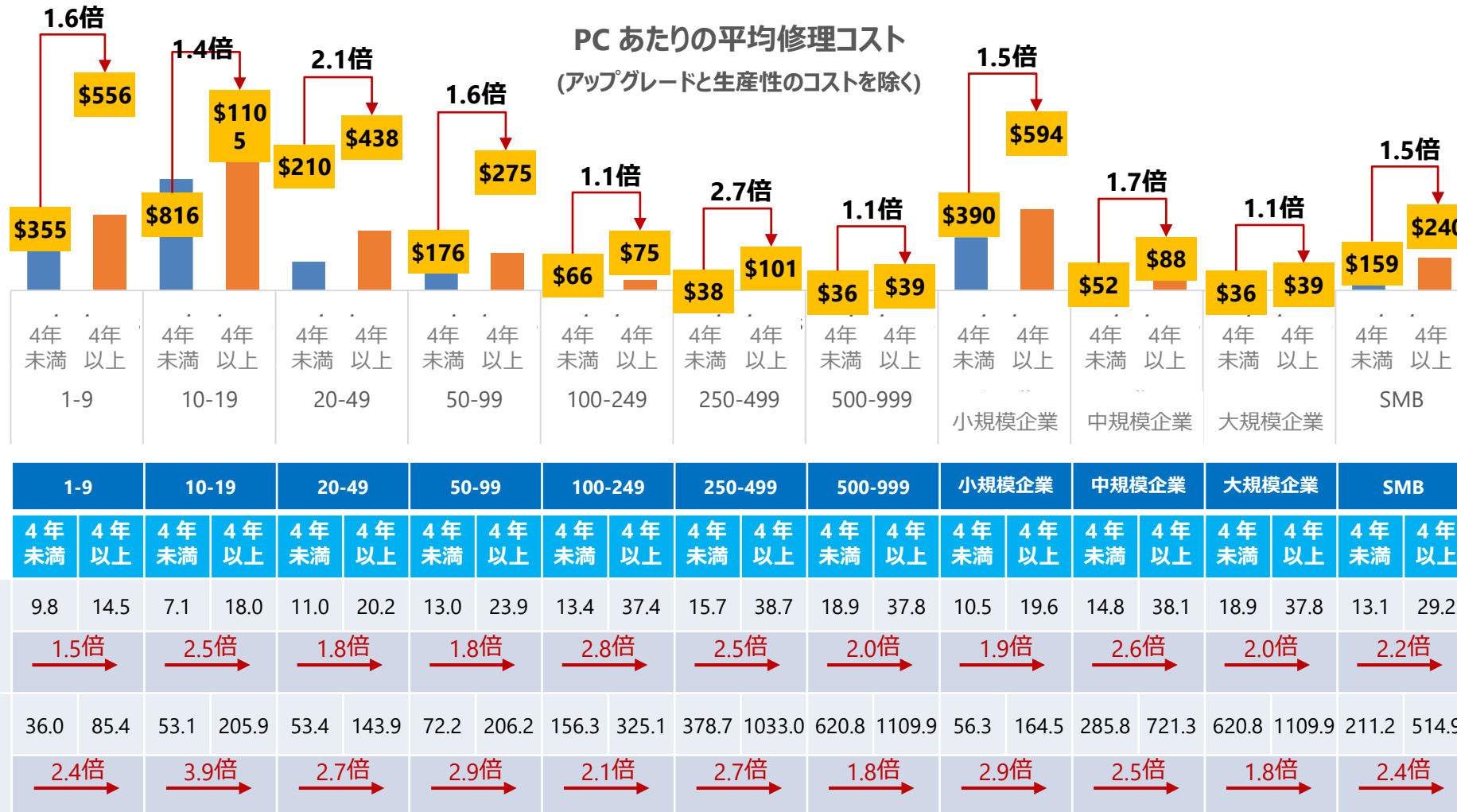


アップグレードされた PC の比率 (%)



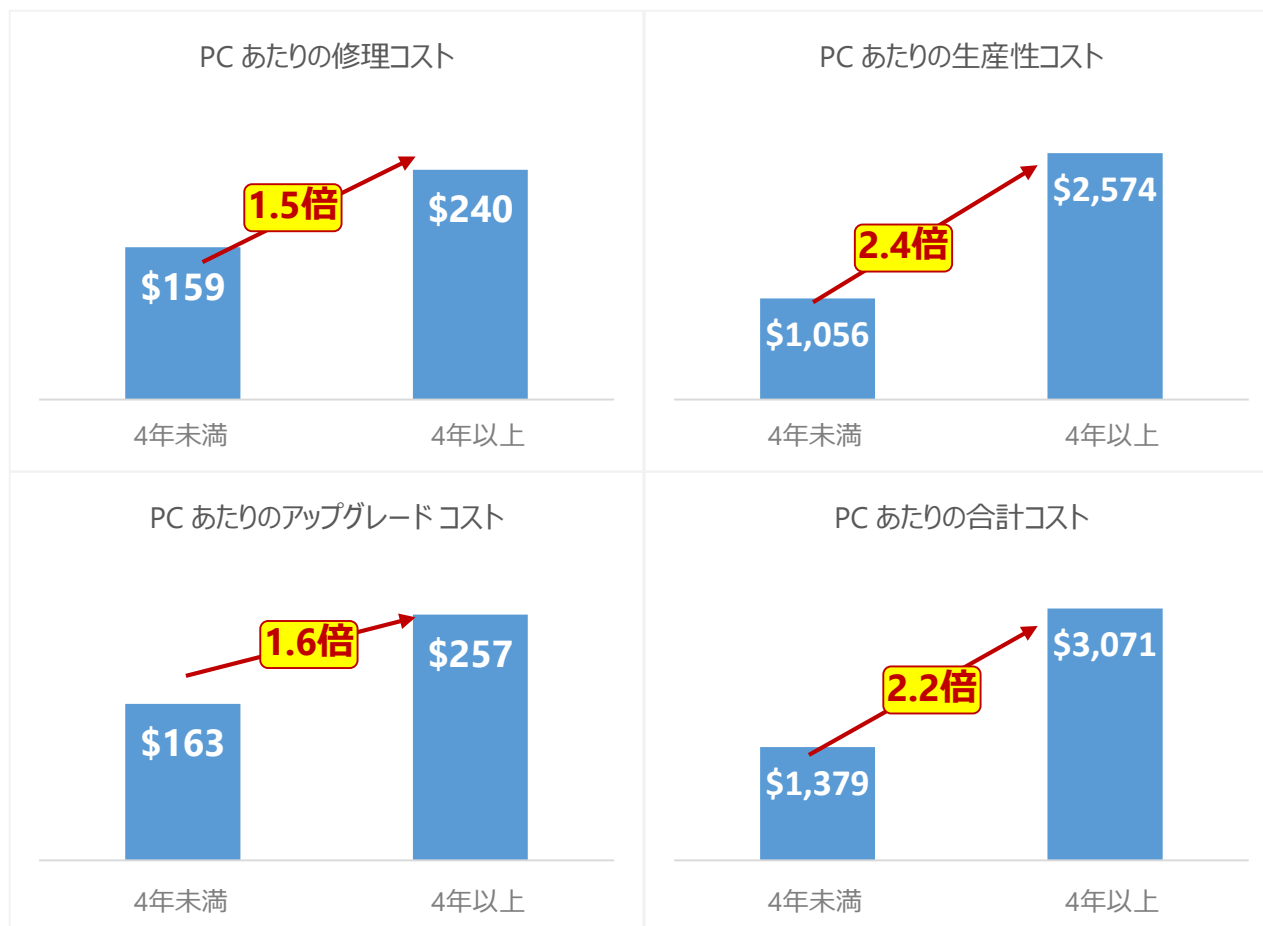


PC 修理のオーバーヘッド、生産性の損失、および修理の頻度が原因で、古い PC の所有コストが許容できないレベルまで増大している





総所有コスト (TCO): 新旧 PC の比較



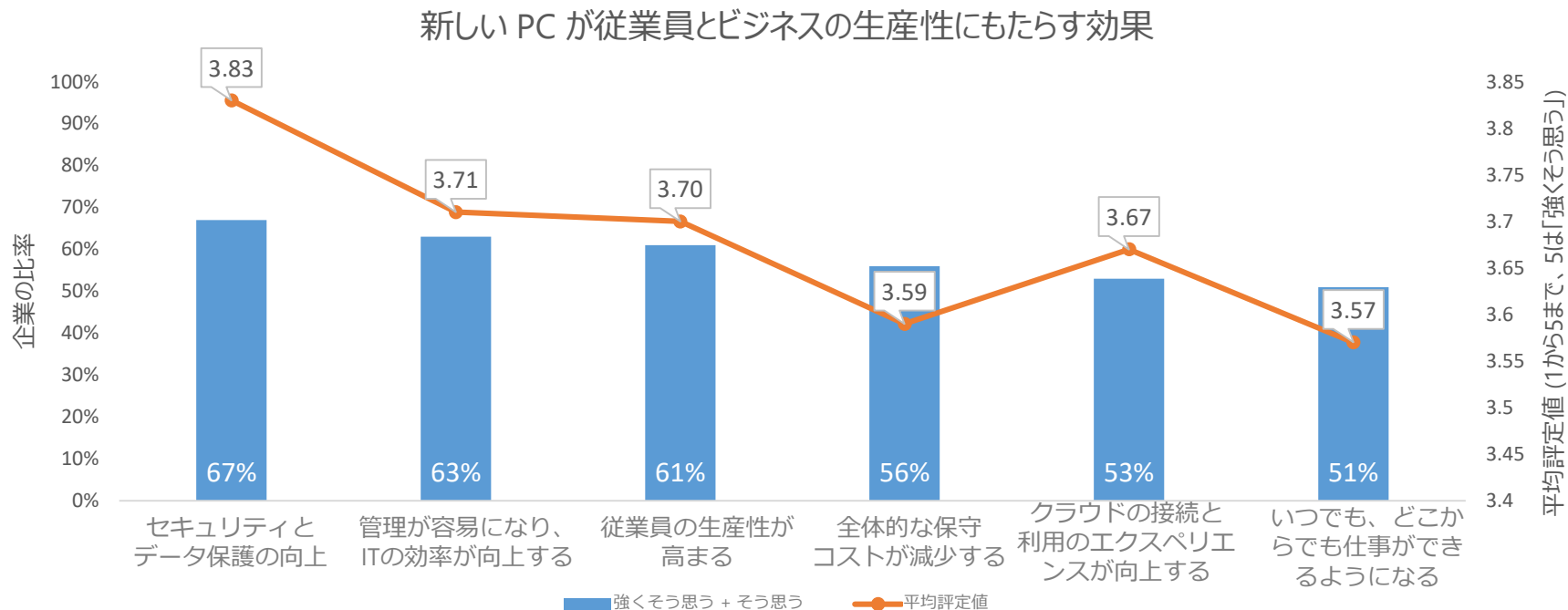
	4年未満	4年以上
直接費	PC の台数	15
	PC の修理コスト	\$159
	修理の合計コスト	\$2,387
	アップグレードコスト	\$163
	アップグレードの合計コスト	\$2,452
	直接費の合計	\$4,839
生産性損失コスト	失われた時間	53
	失われた時間の合計	792
	生産性コスト	\$15,841
	合計コスト	\$20,680
	4年未満	4年以上
	15	15
	\$240	\$257
	\$3,601	\$3,852
	\$7,453	\$3,852
	\$7,453	\$3,852
	129	1,931
	1,931	1,931
	\$38,616	\$38,616
	\$46,069	\$46,069

目に見えるコスト (修理費用、アップグレード費用) と目に見えないコスト (失われた生産性) を考え合わせたデータから見て取れるのは、30 台の PC (新旧 15 台ずつ) を保有する SMB は、古い PC に 2.2 倍の所有コストを費やしていることであり、それならむしろ代わりに新しい PC を購入する方が役に立つ、ということである。実際、15 台の古い PC を保有するコストは、高度な構成の新しい PC 15-20 台の価格よりも高い。



新しい PC が生産性に及ぼす効果:

新しい PC は、セキュリティの向上、管理しやすさの向上、そして従業員の生産性の向上に寄与する

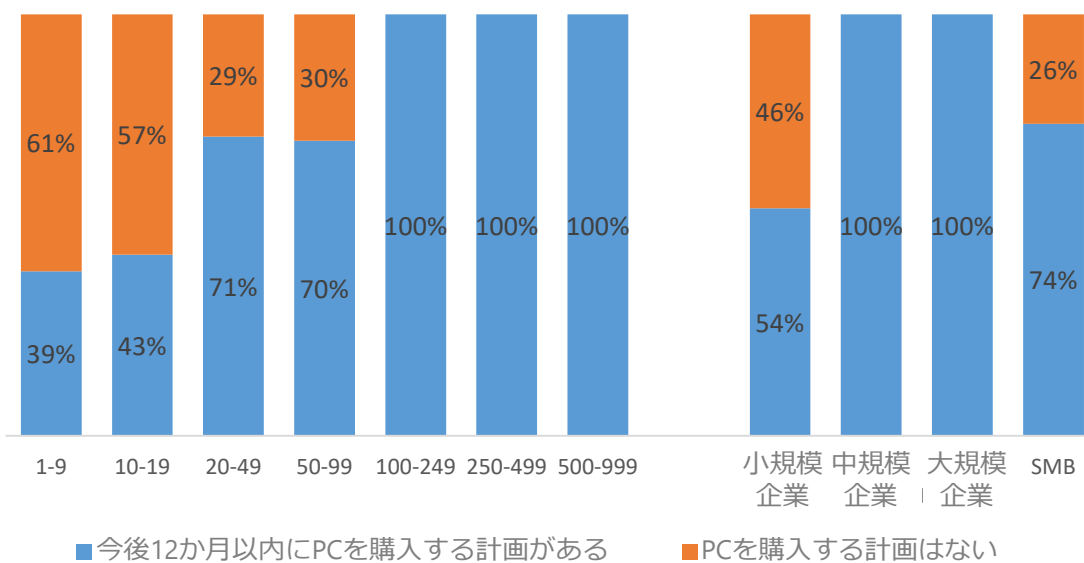




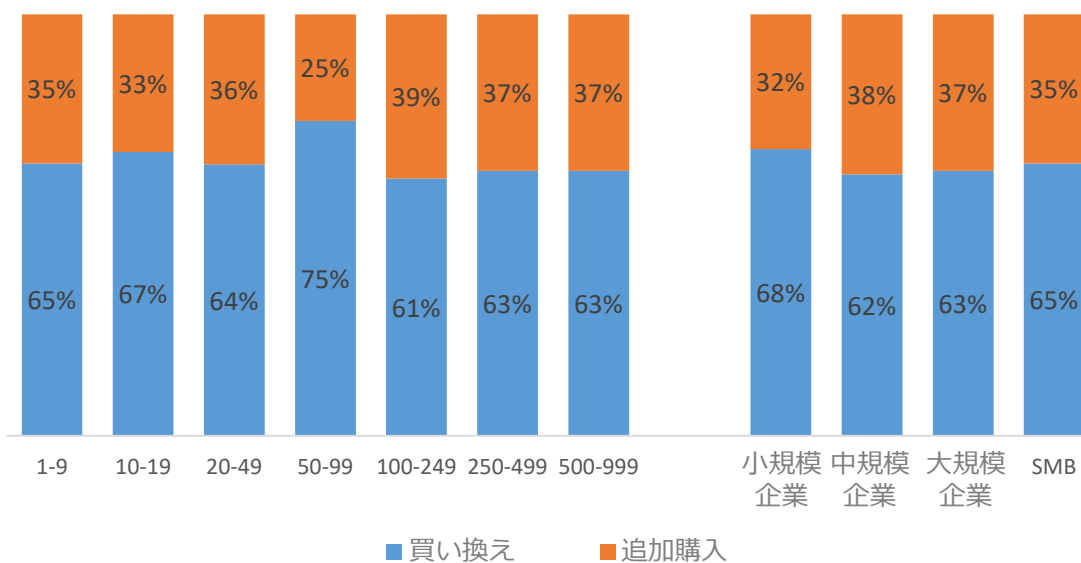
PC 購入の意思:

SMB の 3/4 が今後 12 か月以内に PC を購入することを計画している
PC 購入の 2/3 は古い PC をリプレースするための買い換えとなる予定である

SMB の比率 — PC 購入の意思 — 今後 12 か月



買い換える PC と追加購入する PC の比率



	1-9	10-19	20-49	50-99	100-249	250-499	500-999
購入予定の PC の台数	1.7	3.6	7.5	8.4	18.1	26.4	41.5
デスクトップの比率	6%	32%	29%	31%	35%	34%	42%
ノートブックの比率	94%	68%	71%	69%	65%	66%	58%

	小規模企業	中規模企業	大規模企業	SMB
購入予定の PC の台数	5.8	22.8	41.5	19.1
デスクトップの比率	25%	34%	42%	32%
ノートブックの比率	75%	66%	58%	68%

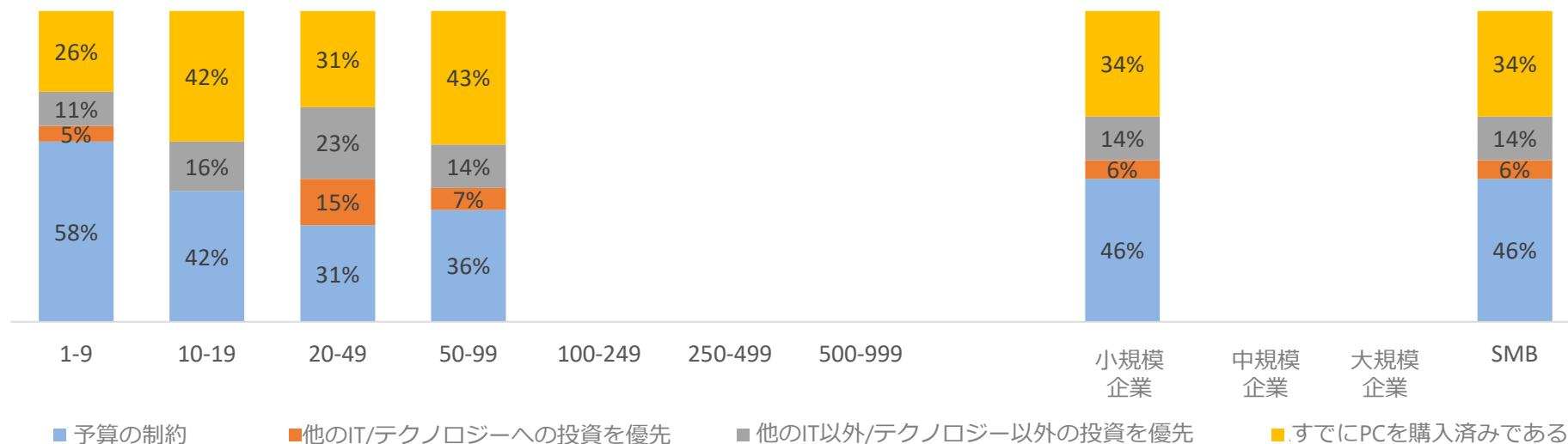
今後 12 か月以内に新しい PC を購入する計画がありますか?
その PC の何パーセントが買い換え (リプレース) で、何パーセントが新しい PC の追加購入となる予定ですか?



新しい PC を購入しない最も重要な理由

46% の SMB が予算の制約のために新しい PC の購入を妨げられている

新しい PC を購入しない最も重要な理由

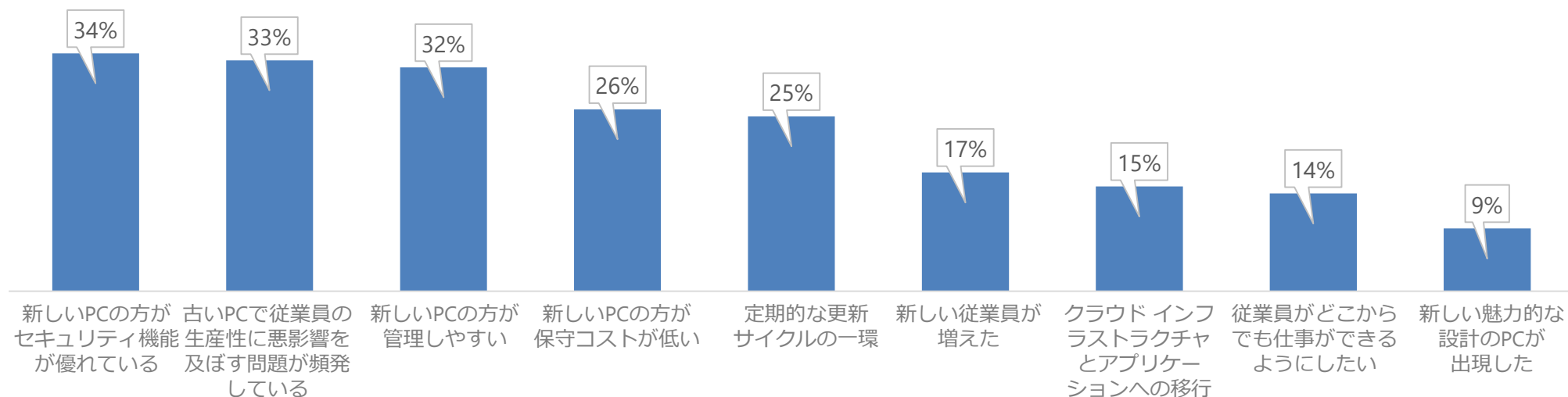




新しい PC を購入する理由:

セキュリティの向上、PC の問題の頻発、および管理しやすさの向上が新しい PC を購入する理由である

新しいPCを購入する理由

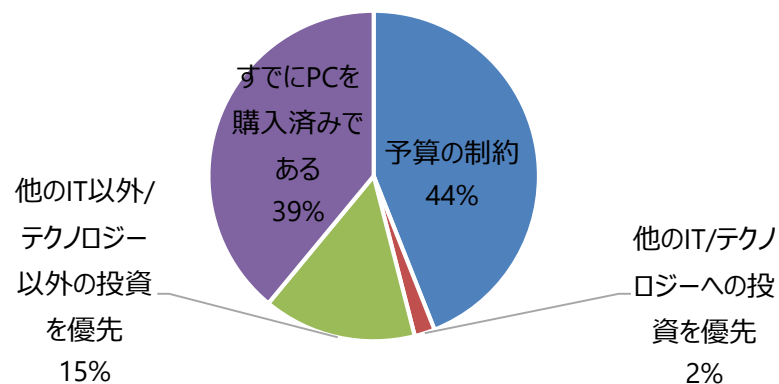




PC を購入しない理由 — モビリティ戦略別の分類

モビリティイニシアティブを実行していない

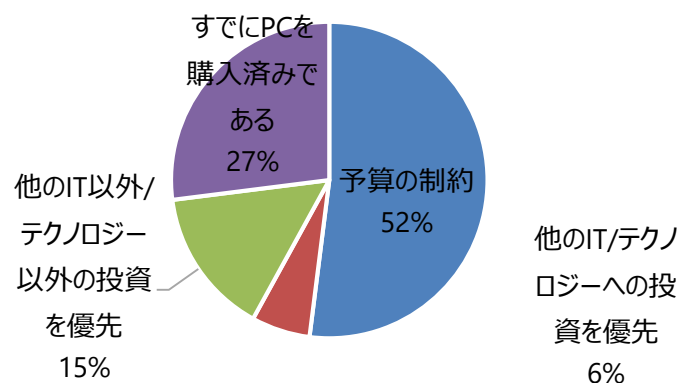
SMB



32% の SMB はモビリティイニシアティブを実行していない

個別的なモビリティイニシアティブを実行している SMB

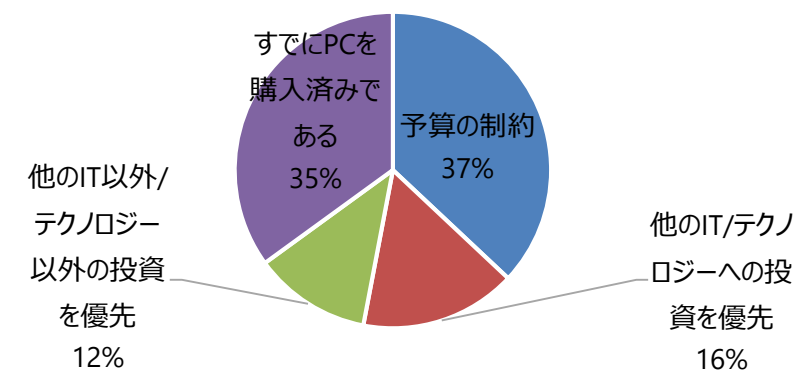
実行している SMB



45% の SMB は何らかのモビリティイニシアティブを実行している

組織規模のモビリティイニシアティブを実行している SMB

実行している SMB

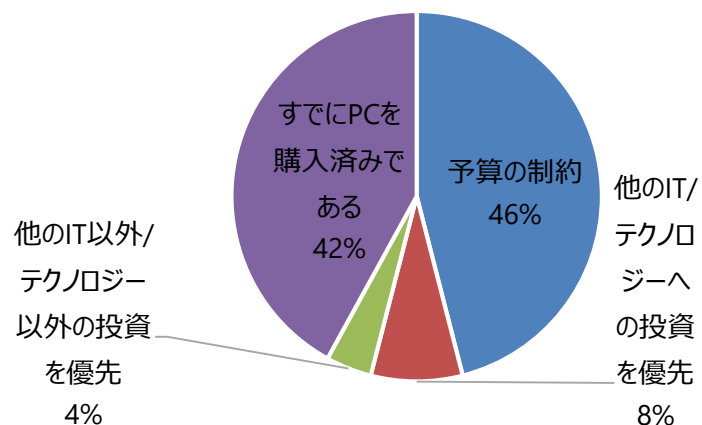


24% の SMB は組織規模のモビリティイニシアティブを実行している



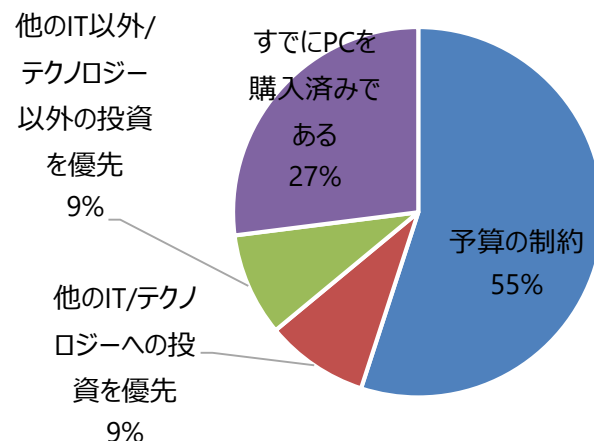
PC を購入しない理由 — クラウド採用状況別の分類

現在、クラウドを使用している SMB



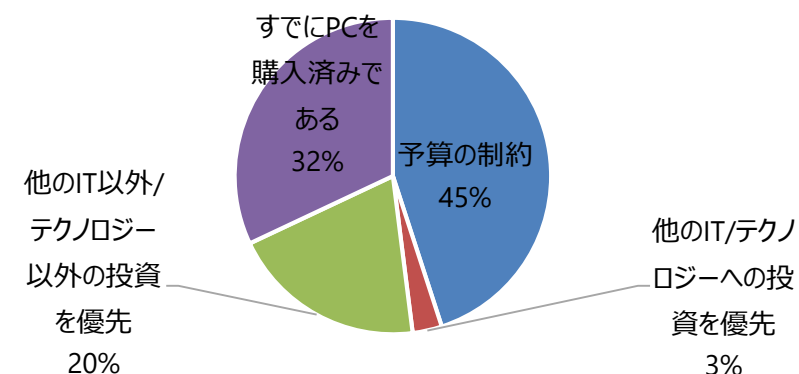
70% の SMB は現在、クラウドを使用している

クラウドの使用を計画している SMB



13% の SMB はクラウドの使用を計画している

クラウドを使用しておらず、使用する計画もない SMB



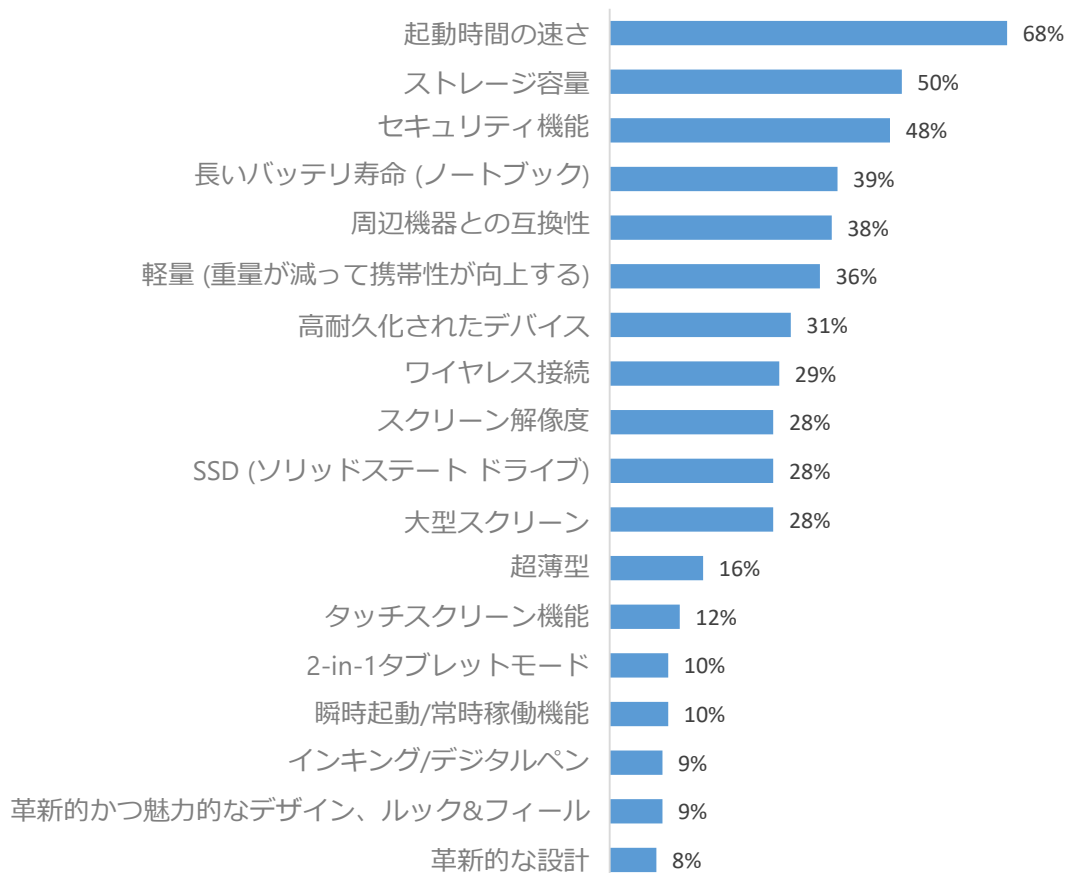
18% の SMB はクラウドを使用しておらず、使用する計画もない



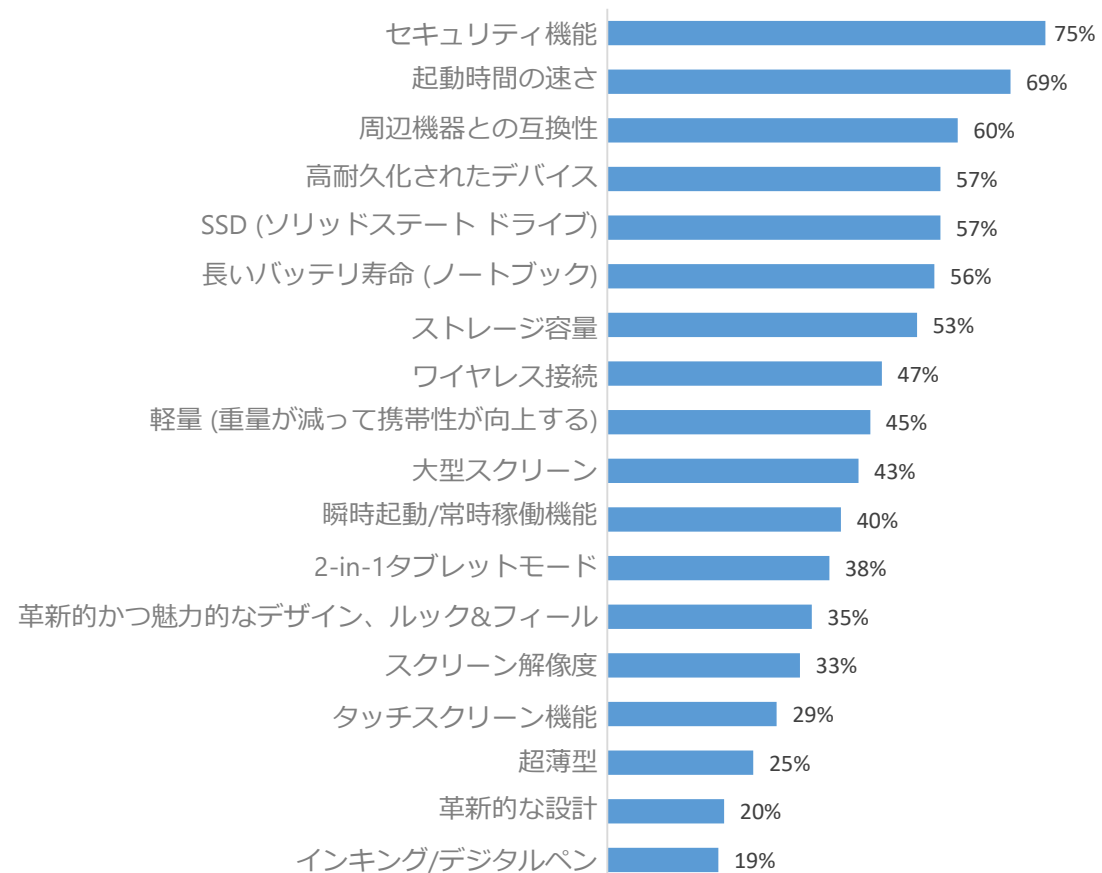
高く評価される PC 機能:

2-in-1 タブレット モードを魅力的な機能であると見なしている SMB は 1/10 であるが、
購入プロセスの途中で 1/3 以上の SMB がその採用を検討するようになる

今日の PC の最も魅力的な機能



PC を購入する際に採用の候補となる上位の機能



Windows 10 の採用状況と採用への姿勢、Windows 7 EOS



Windows 10

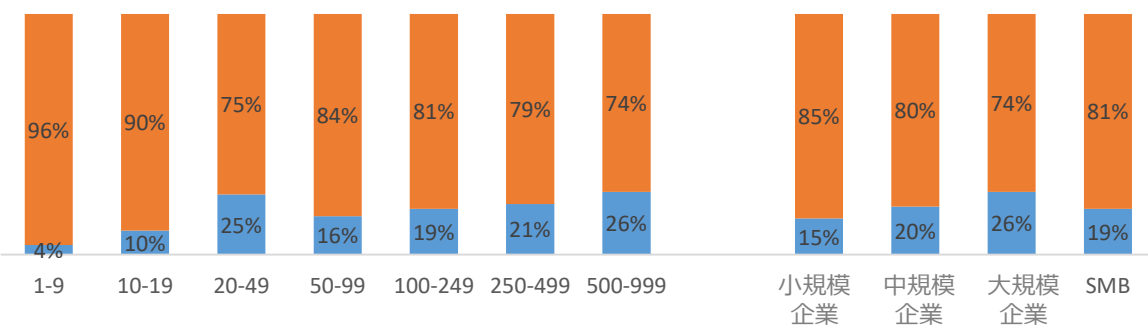


Windows 10 へのアップグレード

51% の SMB が、過去1年間に Windows 10 へのアップグレードを実行したが、
これは社内のすべての PC がアップグレードされたことを意味していない
19% が、今後購入予定の新しい PC 上で Windows 10 を Windows 7 にダウングレードすることを計画している

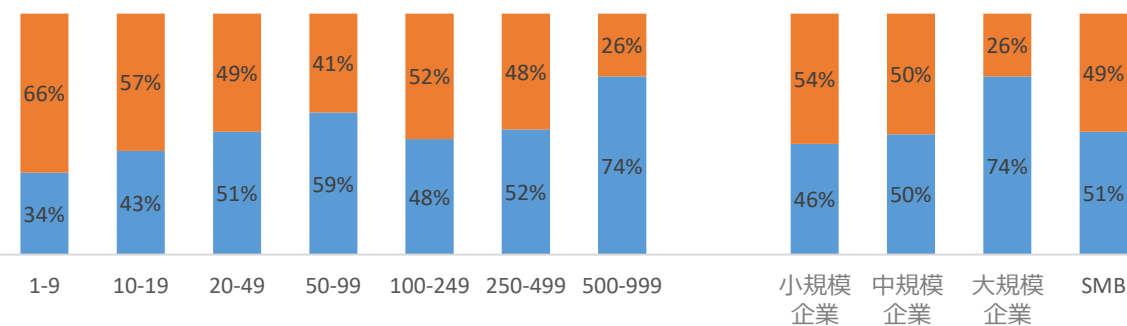
購入予定の新しいPC上で Windows 10 を Windows 7 に
ダウングレードすることを計画している

■ Yes ■ No



過去 1 年間に古いバージョンの Windows を搭載した PC を
Windows 10 にアップグレードした

■ Yes ■ No



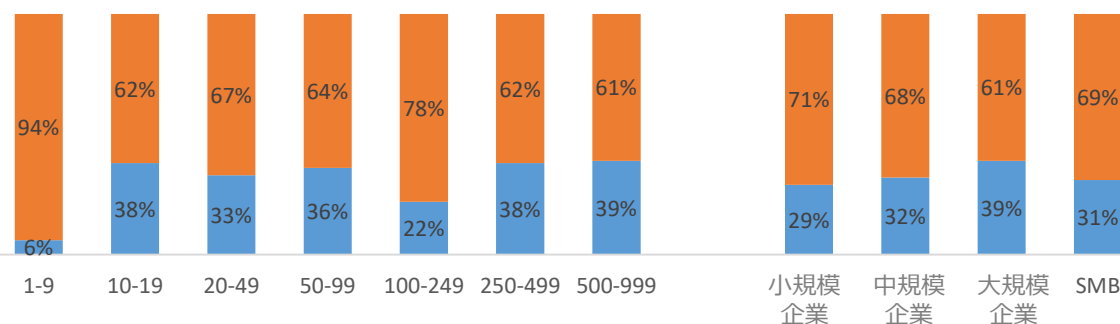


Windows 10 へのアップグレード

31% の SMB が古い PC を新しい OS にアップグレードすることを計画している

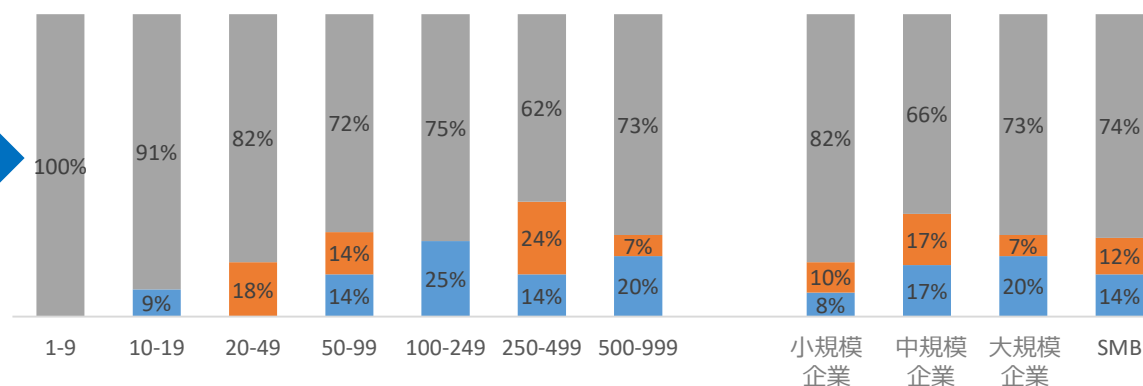
旧バージョンの Windows を
Windows 10 にアップグレードする計画がある

■ Yes ■ No



旧バージョンをどの OS にアップグレードする予定か

■ Windows 7 ■ Windows 8 ■ Windows 10



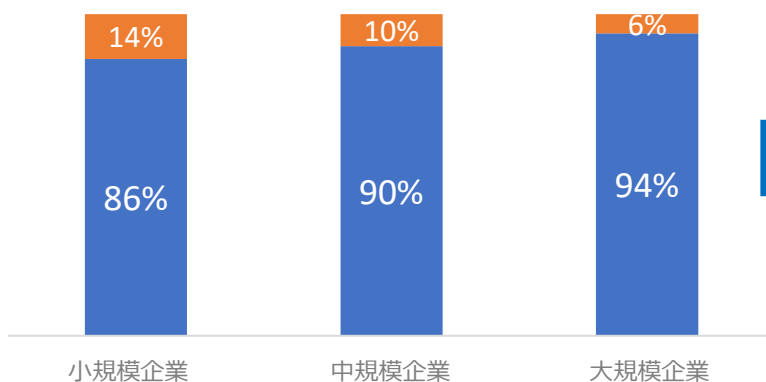


Windows 7 EOS を理由として PC を購入する可能性:

88% の SMB が Windows 7 EOS (サポート終了) を承知しているが、Windows 7 PC のリプレースを計画しているのは 53% にとどまっている。それでも 54% の SMB では Windows 10 が新しい PC の購入を促す要因となっている。

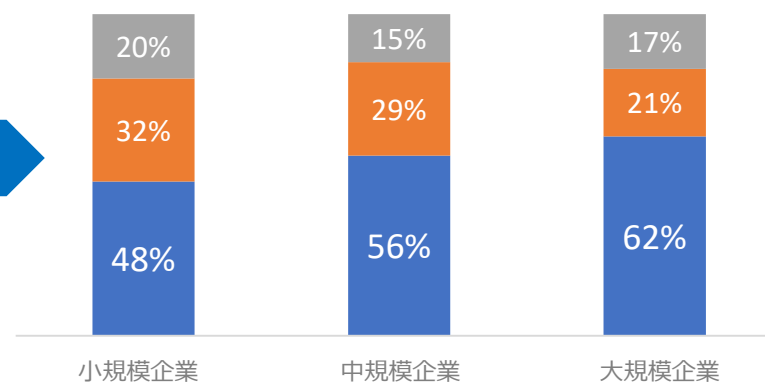
Windows 7 のサポート終了を知っているか?

■ Yes ■ No

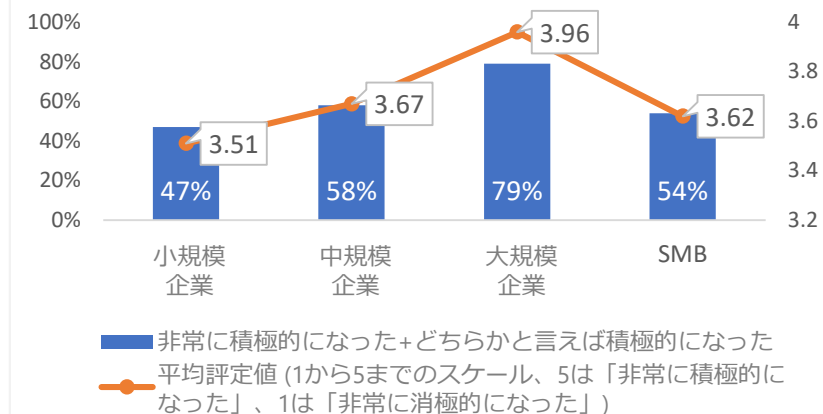


Windows 7 PC をリプレースする可能性は?

■ 高まった ■ 変化なし ■ 分からない



Windows 10 は新しい PC の購入意欲をどう変える?



* 日本マイクロソフトが行った、楽天インサイト2018年9月のデータでは**57%のSMBがEOSを認知**。マーケティングではこちらのデータを主に利用しております。

Windows 7 のサポート終了について知っていますか?

Windows 7 のサポート終了後も、組織は Windows 7 を使用し続けることができますが、セキュリティ リスクへの対処は自己責任となります。Windows 7 のサポート終了に関する知識を踏まえた場合、それによって Windows 7 PC のリプレースに関する組織の計画はどのように変化しますか?

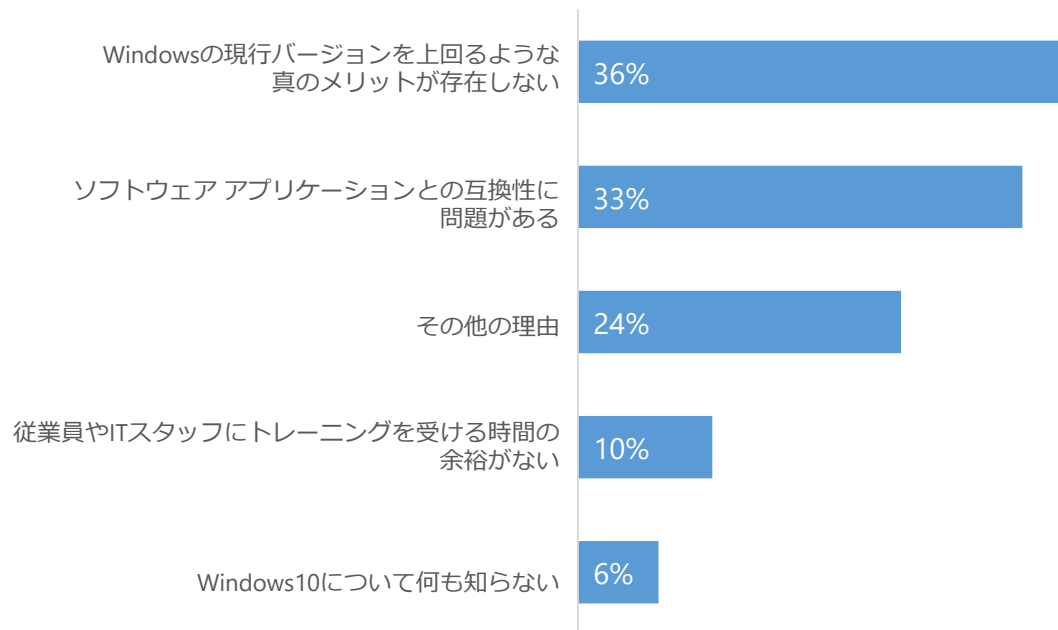
1 から 5 までのスケールで評価するとして (1 は「非常に消極的になった」、5 は「非常に積極的になった」)、Windows 10 が搭載されていることで、新しい PC を購入する意欲はどのように変化するでしょうか?



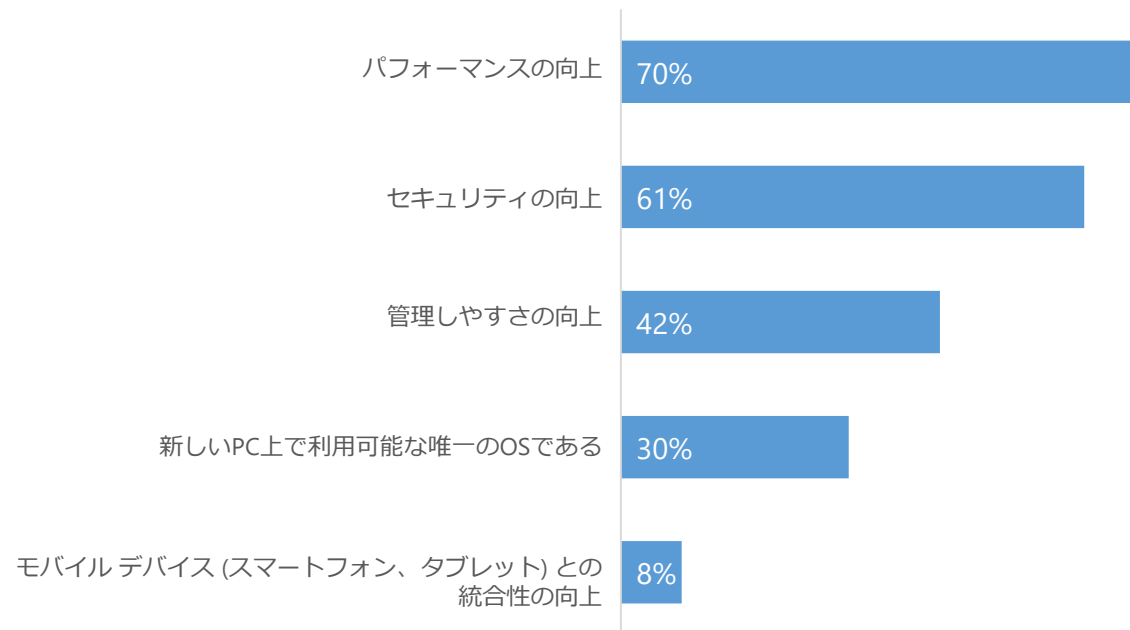
Windows 10 PC を購入しない理由または購入する理由:

パフォーマンス、セキュリティ、および管理しやすさの向上が Windows 10 PC の購入を促す主要な要因である

SMB が Windows 10 PC の購入に消極的である理由



SMB が Windows 10 PC の購入に積極的である理由

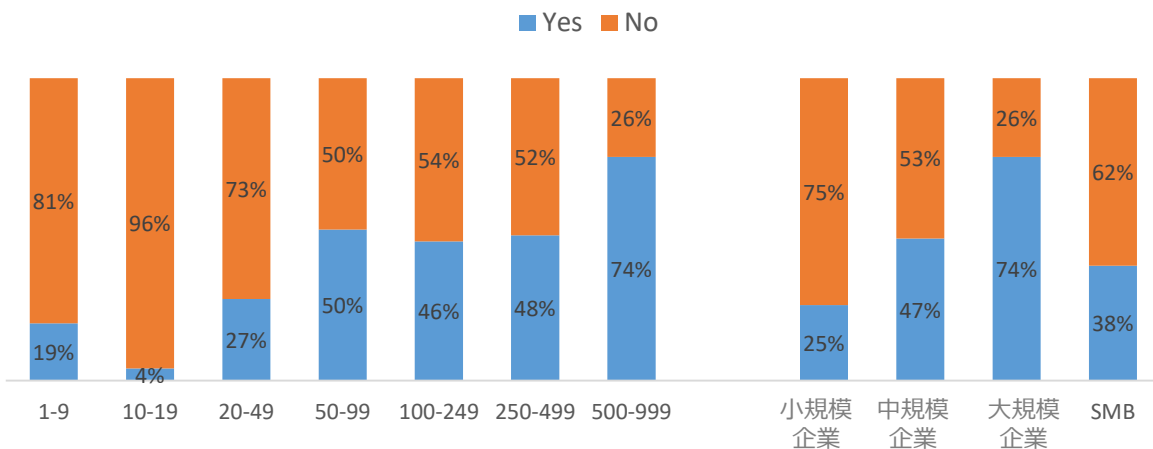




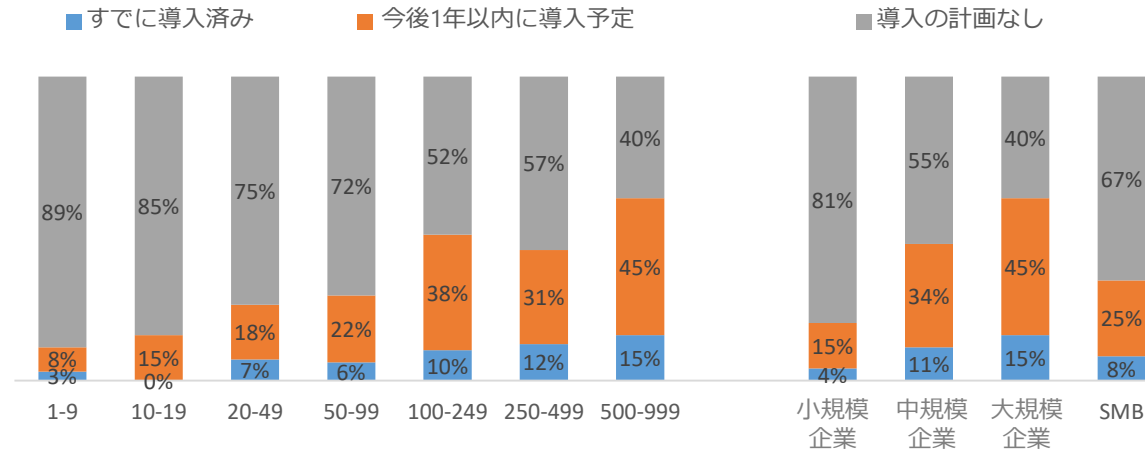
Device-as-a-Service

Enterpriseは過半数の企業がDaaSモデルを導入予定、100-999台の規模のお客様も導入意向が高く、SMBは認知拡大によりDaaSモデルの市場機会が期待できる

Device-as-a-Service を知っているか?



Device-as-a-Service の現在の導入状況と今後の計画

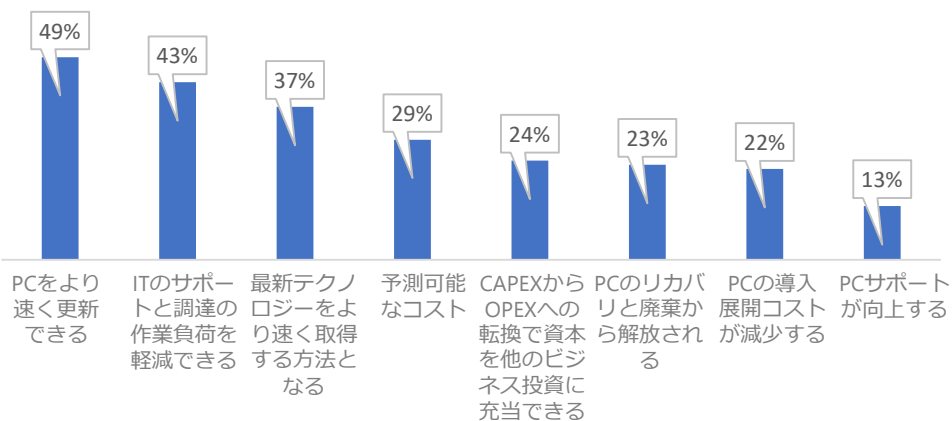




Device-as-a-Service を導入する理由

最新のテクノロジーへのアクセスと IT サポートの作業負荷の軽減が DaaS の導入を促す要因である
大規模企業は DaaS から多くのメリットを引き出している

SMB: Device-as-a-Service を導入する理由



小規模企業にとって重要な理由

最新テクノロジーをより速く取得する方法となる
PCの導入展開コストが減少する
PCサポートが向上する
CAPEXからOPEXへの転換で資本を他のビジネス投資に充当できる
PCのリカバリと廃棄から解放される
PCをより速く更新できる
予測可能なコスト
ITのサポートと調達の作業負荷を軽減できる



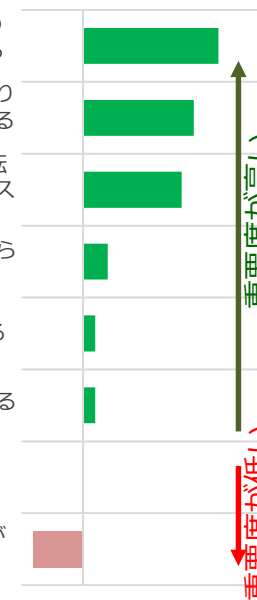
中規模企業にとって重要な理由

ITのサポートと調達の作業負荷を軽減できる
予測可能なコスト
PCのリカバリと廃棄から解放される
PCの導入展開コストが減少する
PCをより速く更新できる
PCサポートが向上する
CAPEXからOPEXへの転換で資本を他のビジネス投資に充当できる
最新テクノロジーをより速く取得する方法となる



大規模企業にとって重要な理由

ITのサポートと調達の作業負荷を軽減できる
最新テクノロジーをより速く取得する方法となる
CAPEXからOPEXへの転換で資本を他のビジネス投資に充当できる
PCのリカバリと廃棄から解放される
PCサポートが向上する
PCをより速く更新できる
予測可能なコスト
PCの導入展開コストが減少する



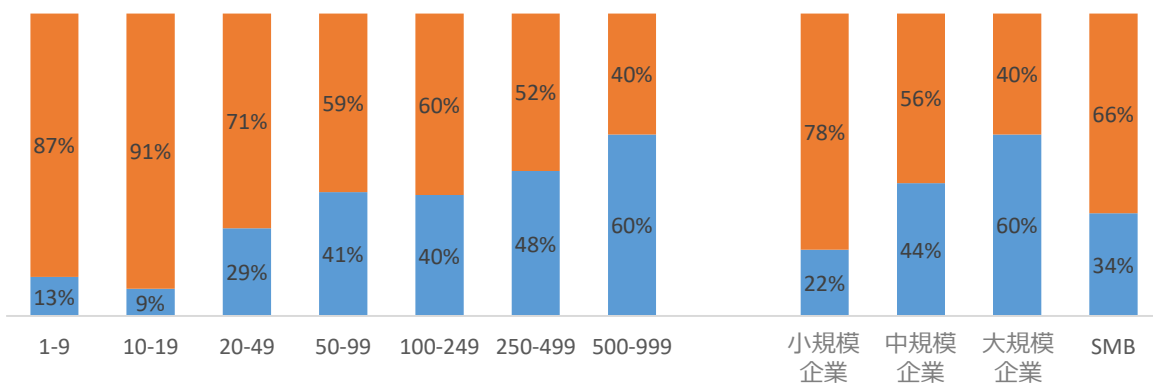


Windows-as-a-Service

34% の SMB が Windows-as-a-Service のことを知っており、企業の規模に比例して認知度が增大している。
28% の SMB が、Windows-as-a-Service が利用できることを理由として古い PC の更新を検討する可能性がある

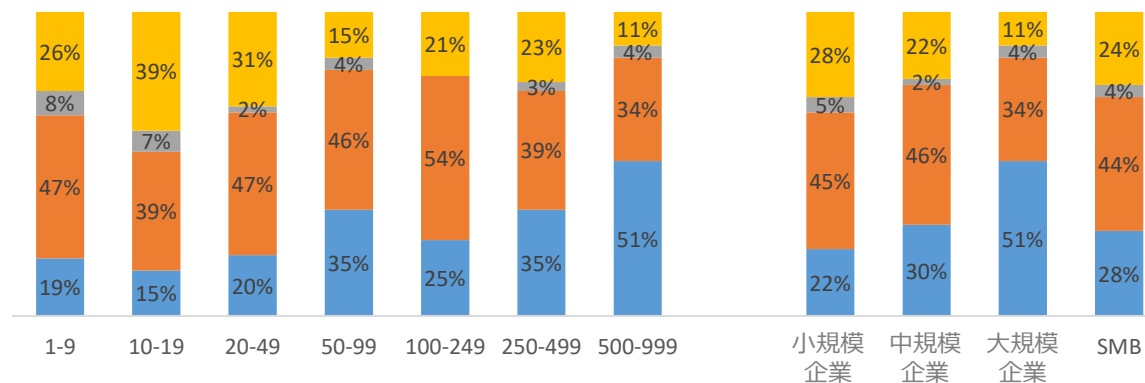
Windows-as-a-Service を知っているか?

■ Yes ■ No



Windows-as-a-Service は古い PC の更新意欲をどう変える?

■ 積極的にする ■ 変化なし ■ 消極的にする ■ 分からない



Windows-as-a-Service について知っていますか?

Windows-as-a-Service は、通常の 3~5 年の更新サイクルではなく、新しい機能とセキュリティパッチによって定期的に Windows オペレーティング システムを更新するマイクロソフトのアプローチです。

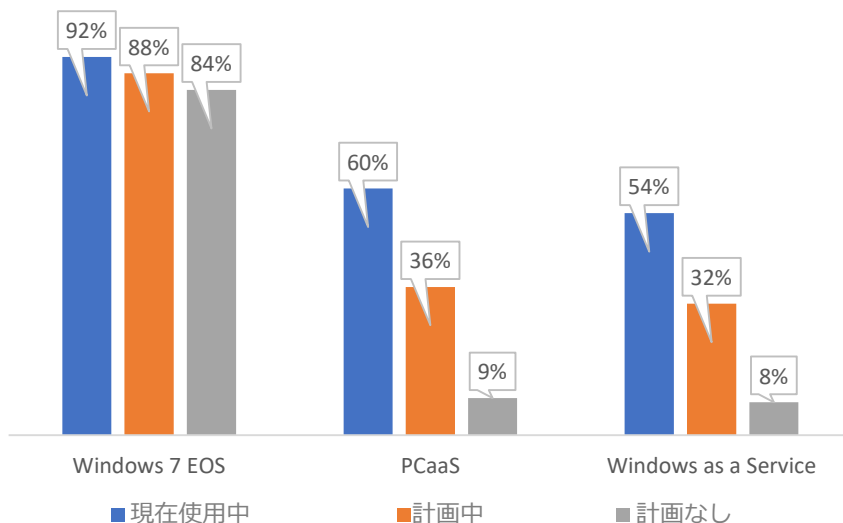
このような Windows-as-a-Service に関する知識を踏まえた場合、それによって PC の更新、リプレース、および新しい PC の購入に対する組織の意欲はどのように変化しますか?



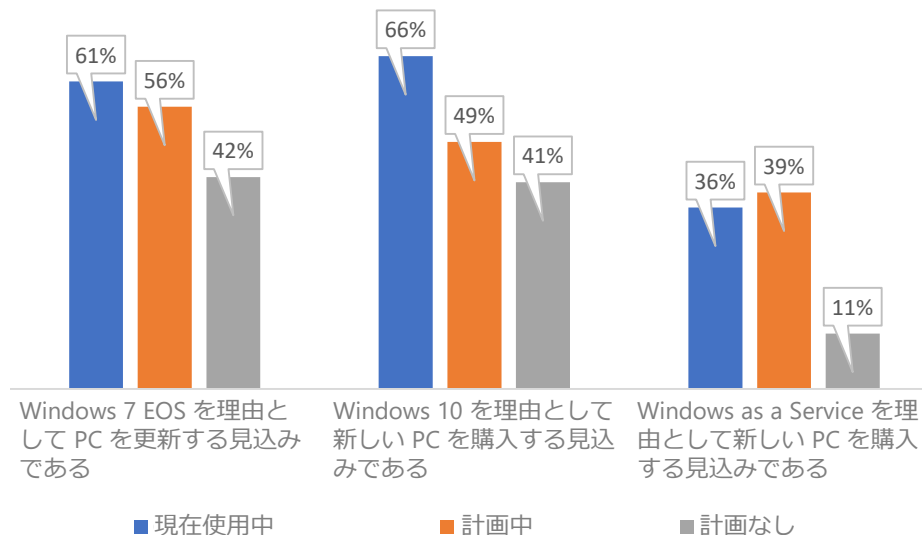
クラウドが DaaS と WaaS に及ぼす影響

クラウドを使用している SMB は、Windows 7 EOS を理由として PC を購入する可能性がより高い。クラウドを使用している SMB は、DaaS を導入する可能性と、WaaS を理由として PC を更新する可能性が、クラウドを使用していない SMB よりも高い。

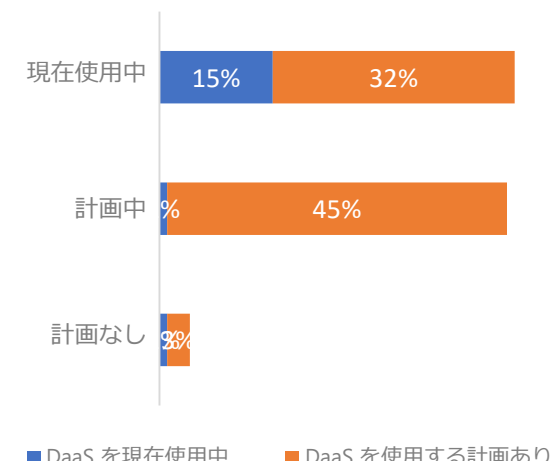
クラウド使用 SMB 内での認知度



クラウド使用 SMB 内でのPC 購入意思



クラウド使用 SMB 内での DaaS

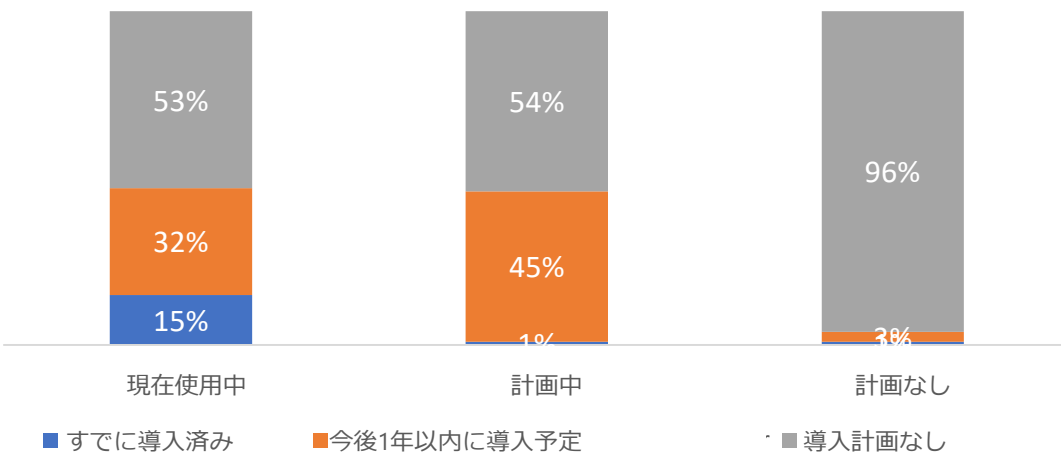




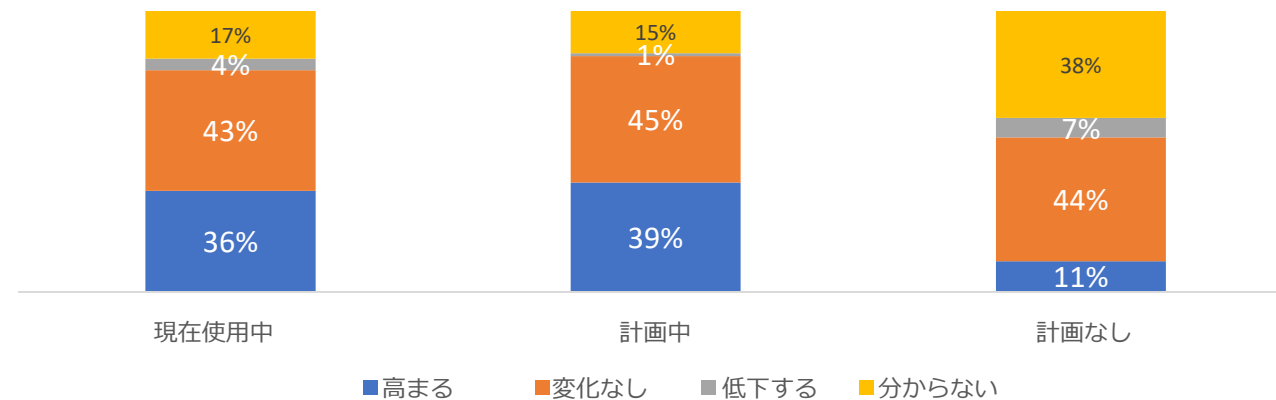
クラウドが DaaS と WaaS に及ぼす影響

クラウドを使用している SMB は、DaaS を導入する可能性と、WaaSを理由としてPCを更新する可能性が、クラウドを使用していない SMB よりも高い

DaaS の現在の導入状況と導入計画 (クラウド使用状況別)



Windows-as-a-Service によって新しい PC を購入する可能性は
どう変化するか (クラウド使用状況別)



PCのセキュリティと侵害、モビリティとクラウドの採用

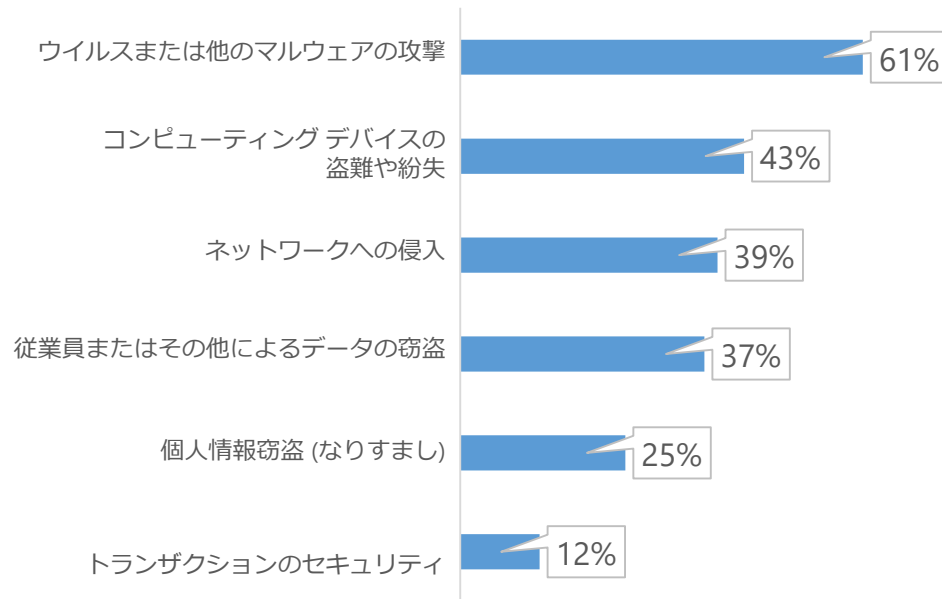




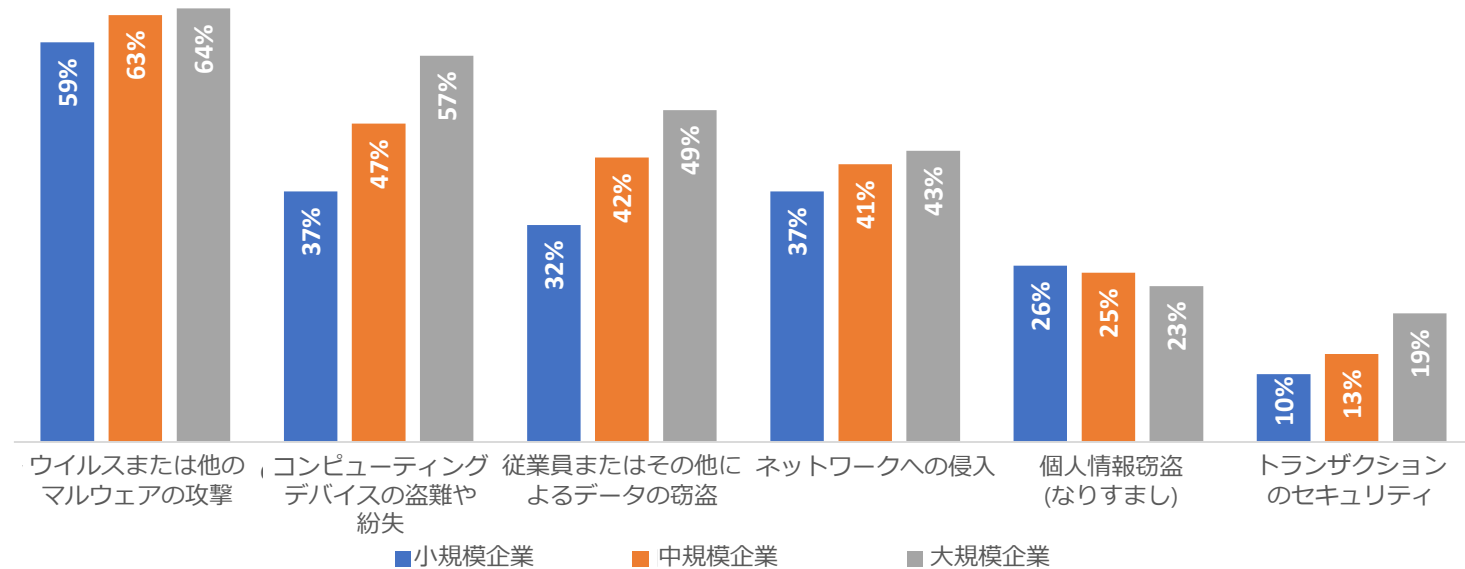
PC セキュリティ ソリューションと懸念事項:

ほとんどすべてのSMBが1つ以上のPCセキュリティソリューションを使用している。
SMBは、企業環境に入ってくるデータの保護とデバイスの盗難を懸念している。

SMB: PCのセキュリティに関する最大の懸念事項



PCのセキュリティに関する最大の懸念事項

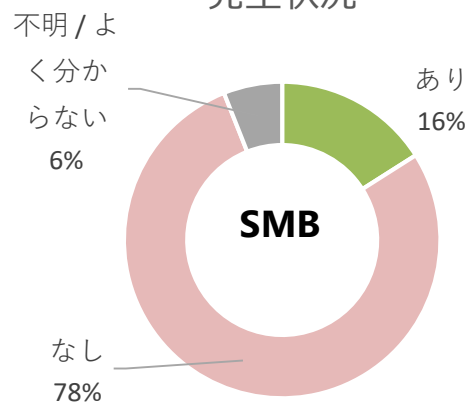




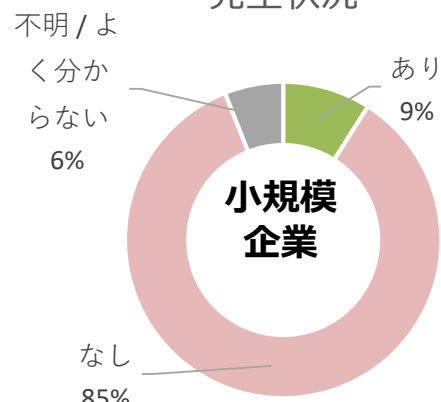
PCのセキュリティ侵害:

16%のSMBがPCのセキュリティ侵害を経験している（これは報告されている既知の事例の数字なので、実際よりも低い可能性がある）が、この割合は大規模企業において最も高い。

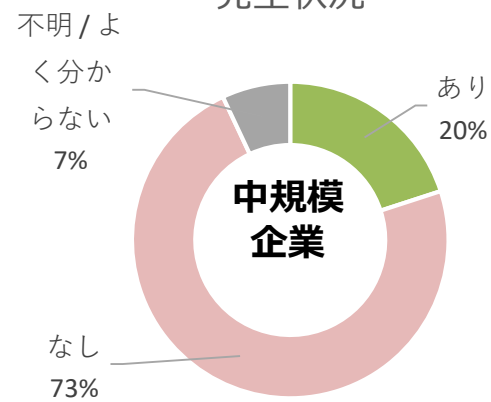
ノートブックのセキュリティ侵害の
発生状況



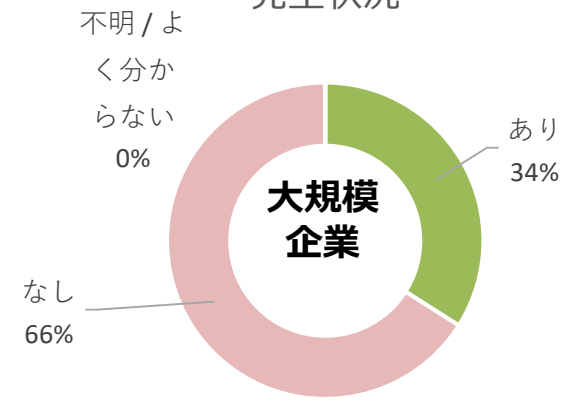
ノートブックのセキュリティ侵害の
発生状況



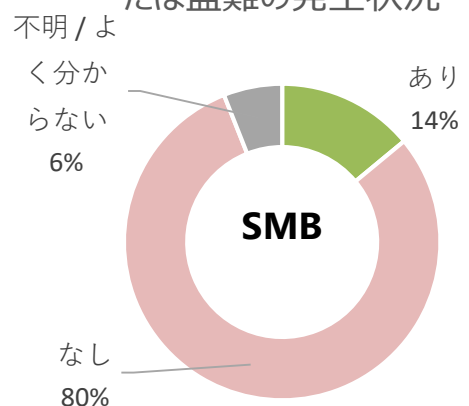
ノートブックのセキュリティ侵害の
発生状況



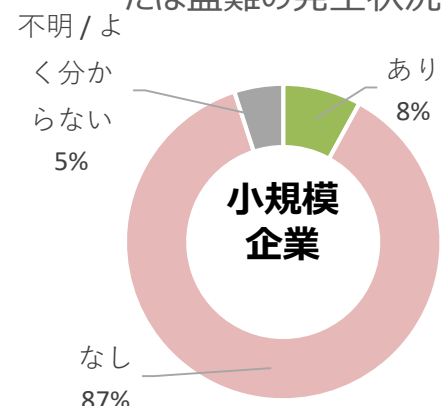
ノートブックのセキュリティ侵害の
発生状況



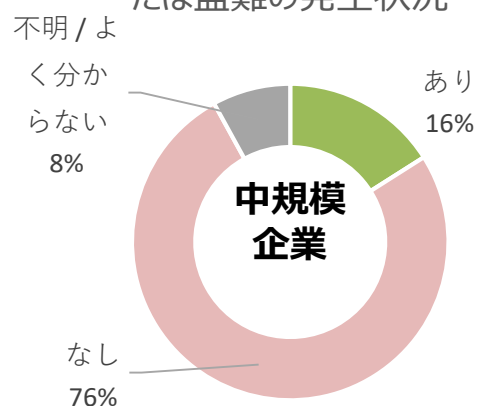
ラップトップ/ノートブックの紛失ま
たは盗難の発生状況



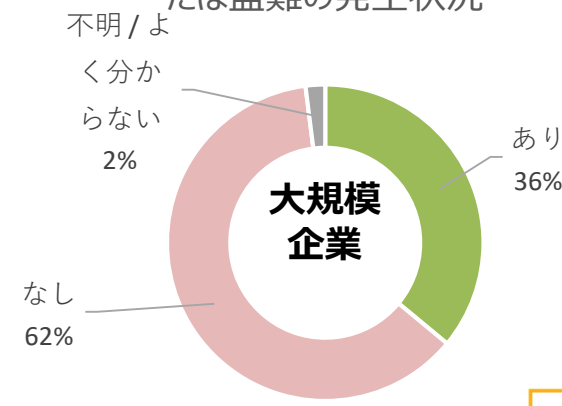
ラップトップ/ノートブックの紛失ま
たは盗難の発生状況



ラップトップ/ノートブックの紛失ま
たは盗難の発生状況



ラップトップ/ノートブックの紛失ま
たは盗難の発生状況





SMB によるモビリティの採用

1/4 の SMB が組織規模のモビリティ戦略を設けている

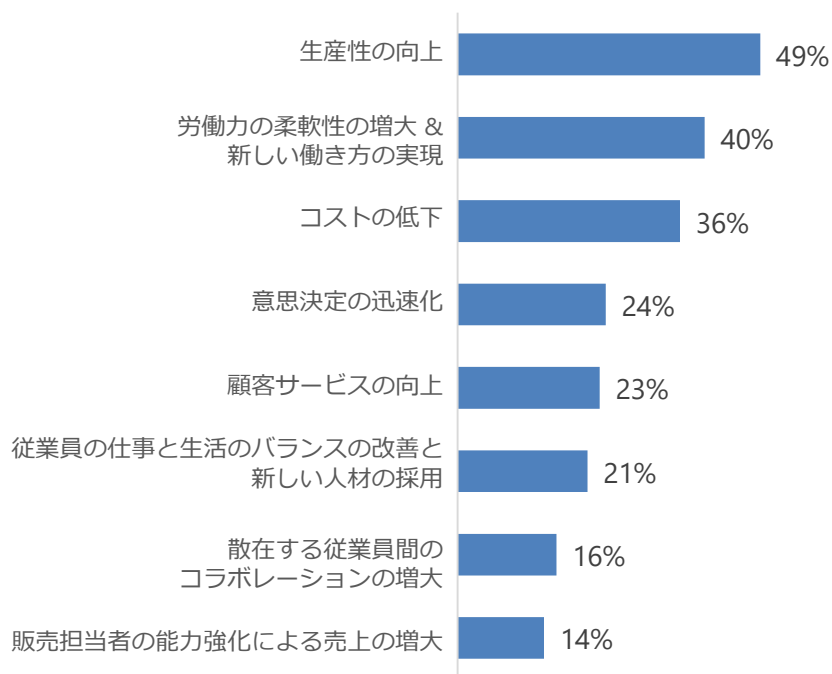
	小規模企業 (従業員1-99人)	中規模企業 (従業員100-499人)	大規模企業 (従業員500-999人)	SMB (従業員1-999人)
組織規模のモビリティ戦略を 設けている企業の比率 (%)	16%	30%	40%	24%
個別的なモビリティイニシアティブを実施しているが戦略を設けていない企業の比率 (%)	48%	43%	34%	45%
20% 以上の時間を職場から離れた場所で過ごしている従業員の比率 (%)	32%	11%	12%	23%
会社の情報にモバイルデバイスからアクセスする従業員の比率 (%)	28%	31%	34%	30%
モビリティのセキュリティ侵害を経験した企業の比率 (%)	9%	20%	34%	16%



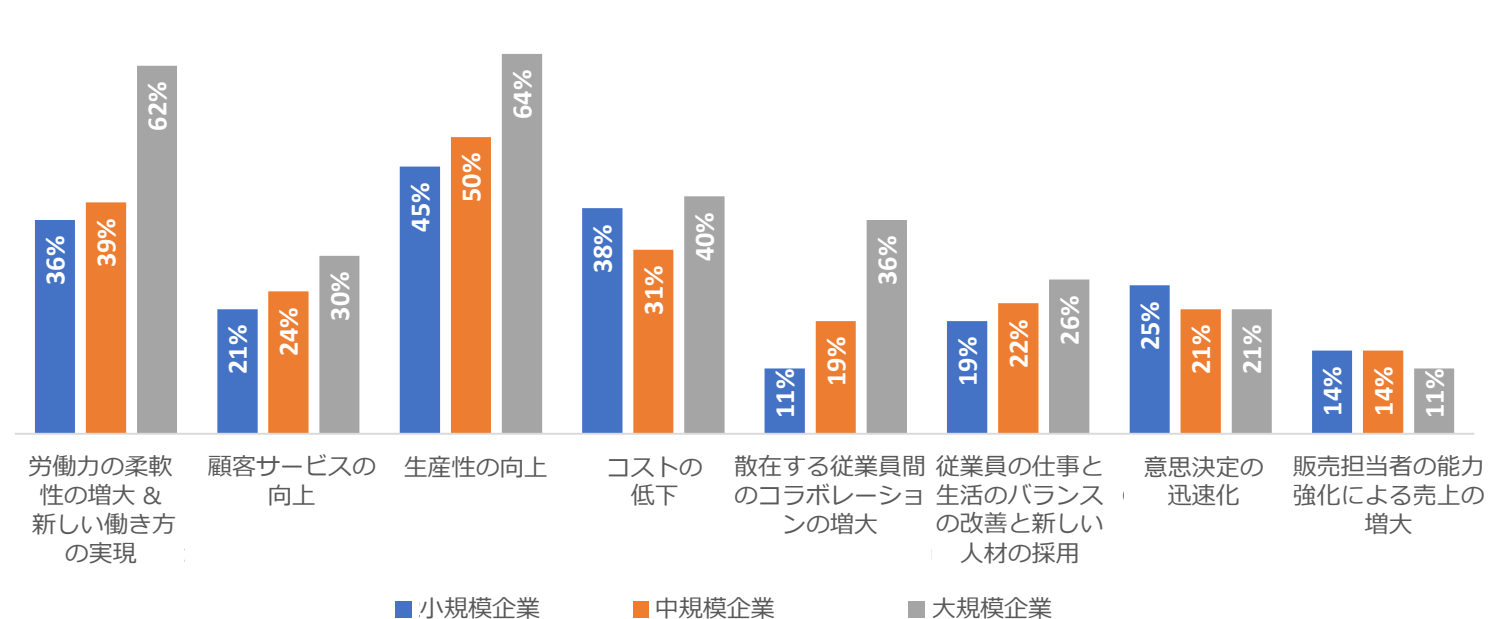
モビリティのメリット

生産性の向上がモビリティの最も有力なメリットである

SMB: モバイル ワーキングの大きなメリット



モバイル ワーキングの大きなメリット

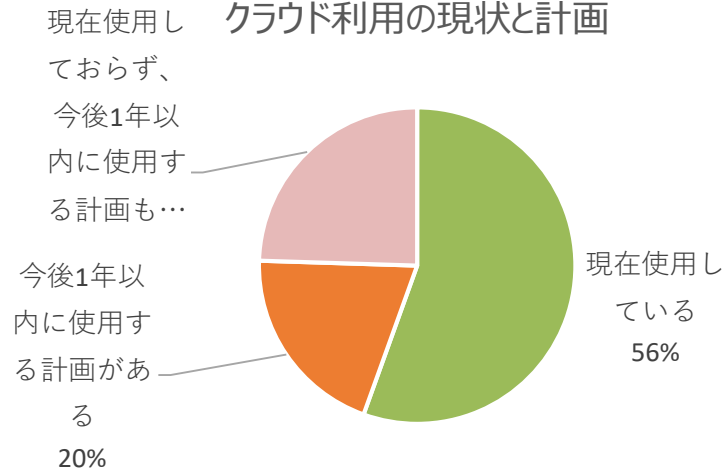




クラウドの現在の使用状況と使用計画

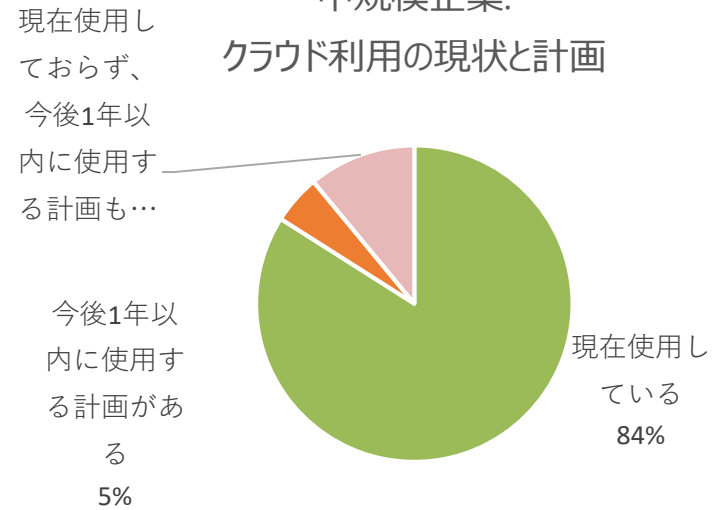
小規模企業:

クラウド利用の現状と計画



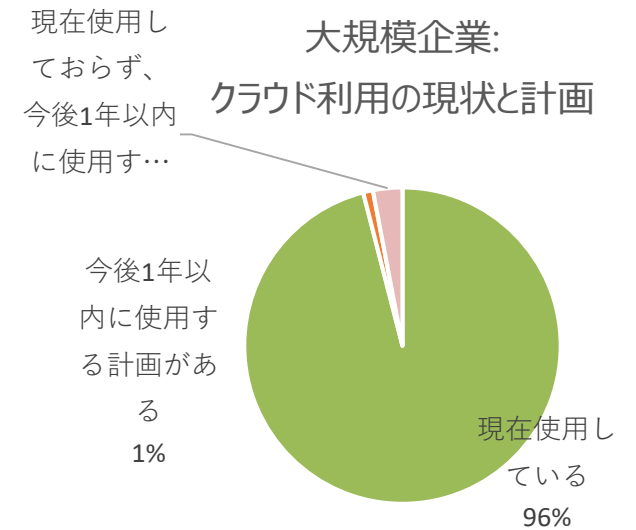
中規模企業:

クラウド利用の現状と計画



大規模企業:

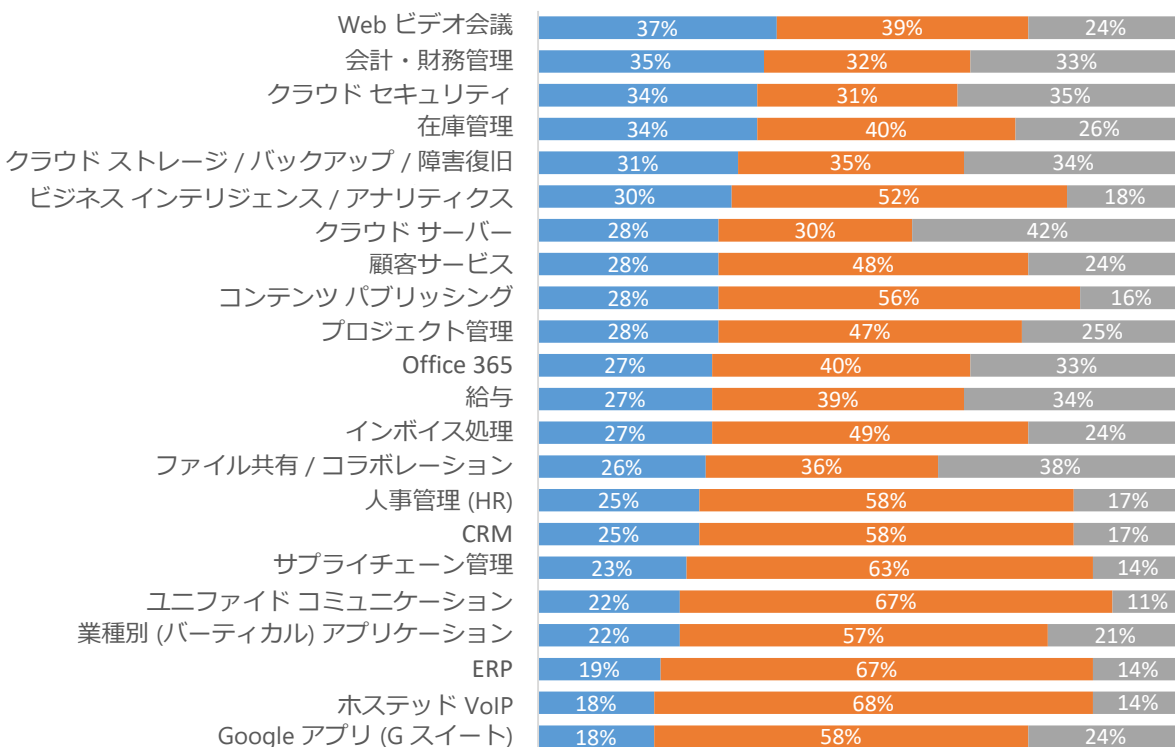
クラウド利用の現状と計画





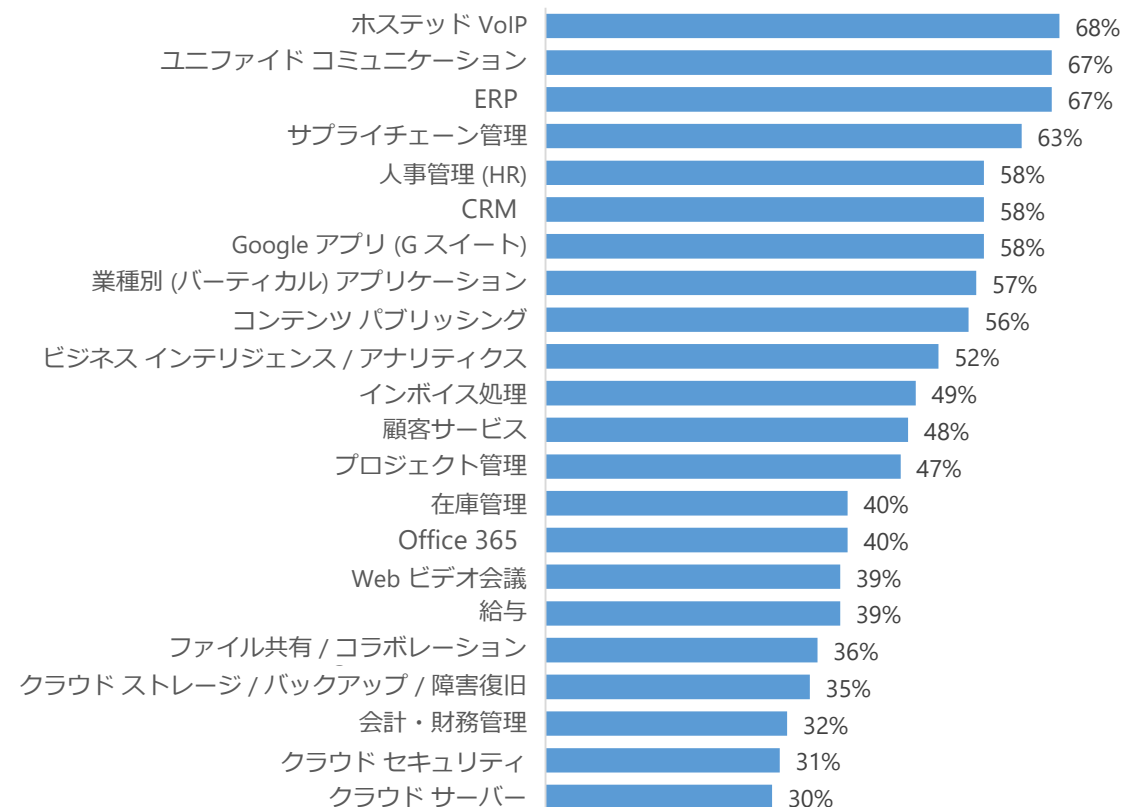
クラウド アプリケーションの現在の使用状況と使用計画

SMB: 各種のクラウド アプリケーションの現在の使用状況と使用計画



■現在使用している ■使用する計画がある ■使用しておらず、使用する計画もない

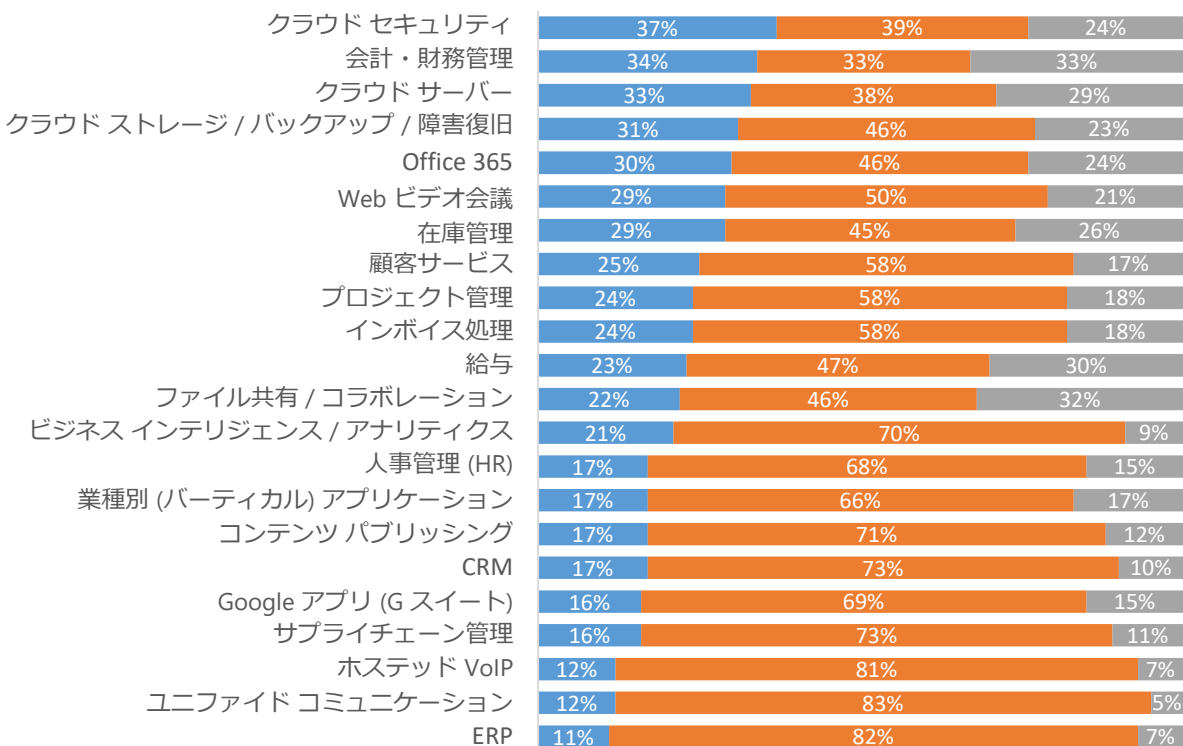
SMB: 使用が計画されているクラウド アプリケーション
(計画中の比率の高い順)





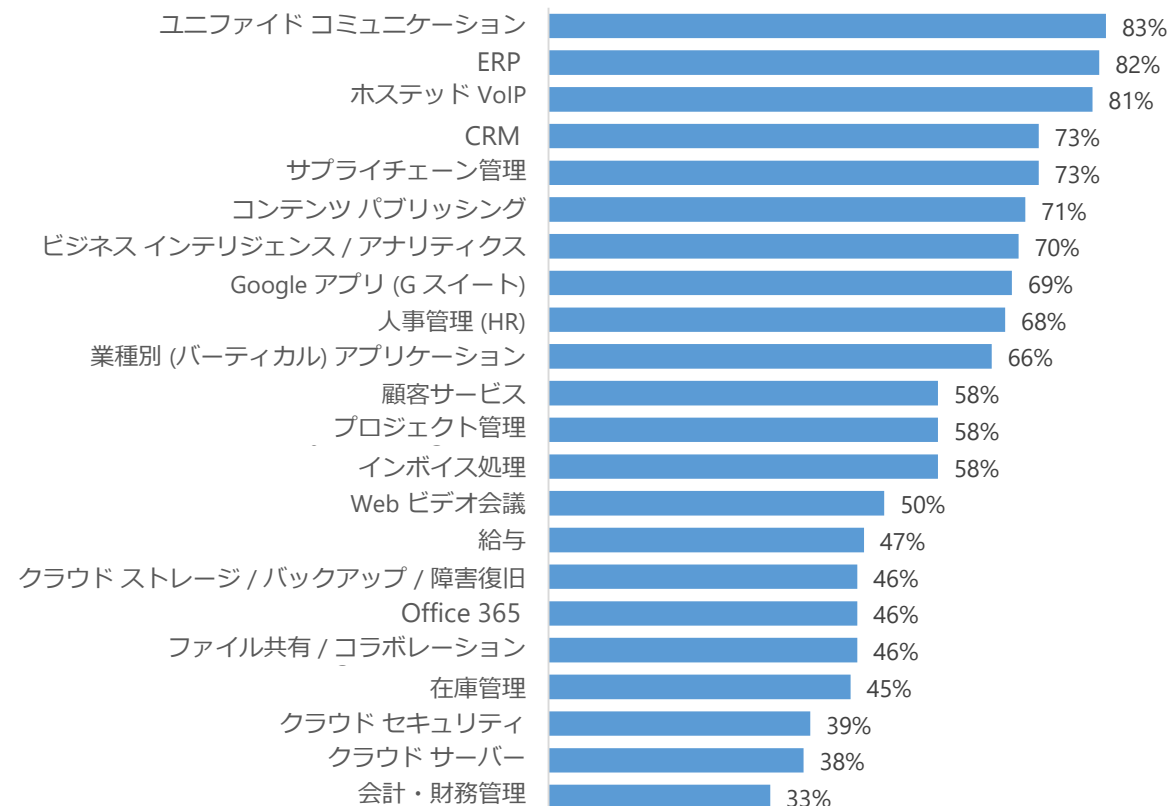
クラウド アプリケーションの現在の使用状況と使用計画

小規模企業: 各種のクラウド アプリケーションの現在の使用状況と使用計画



■現在使用している ■使用する計画がある ■使用しておらず、使用する計画もない

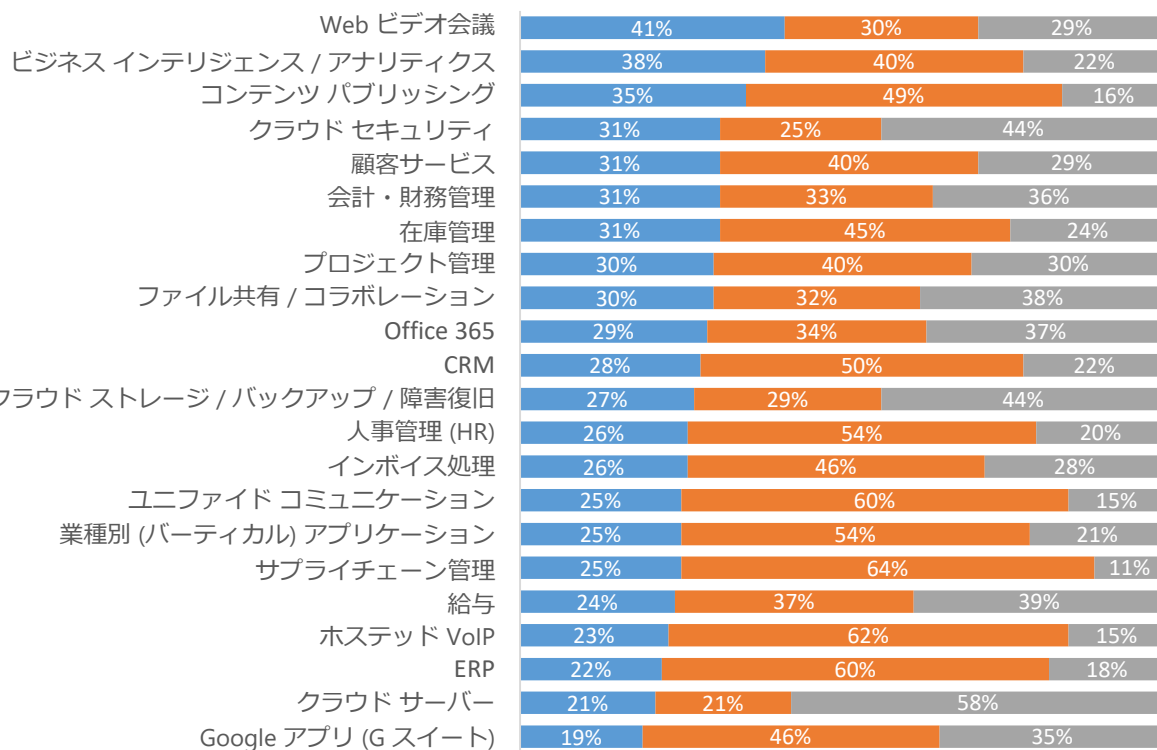
小規模企業: 使用が計画されているクラウド アプリケーション (計画中の比率の高い順)





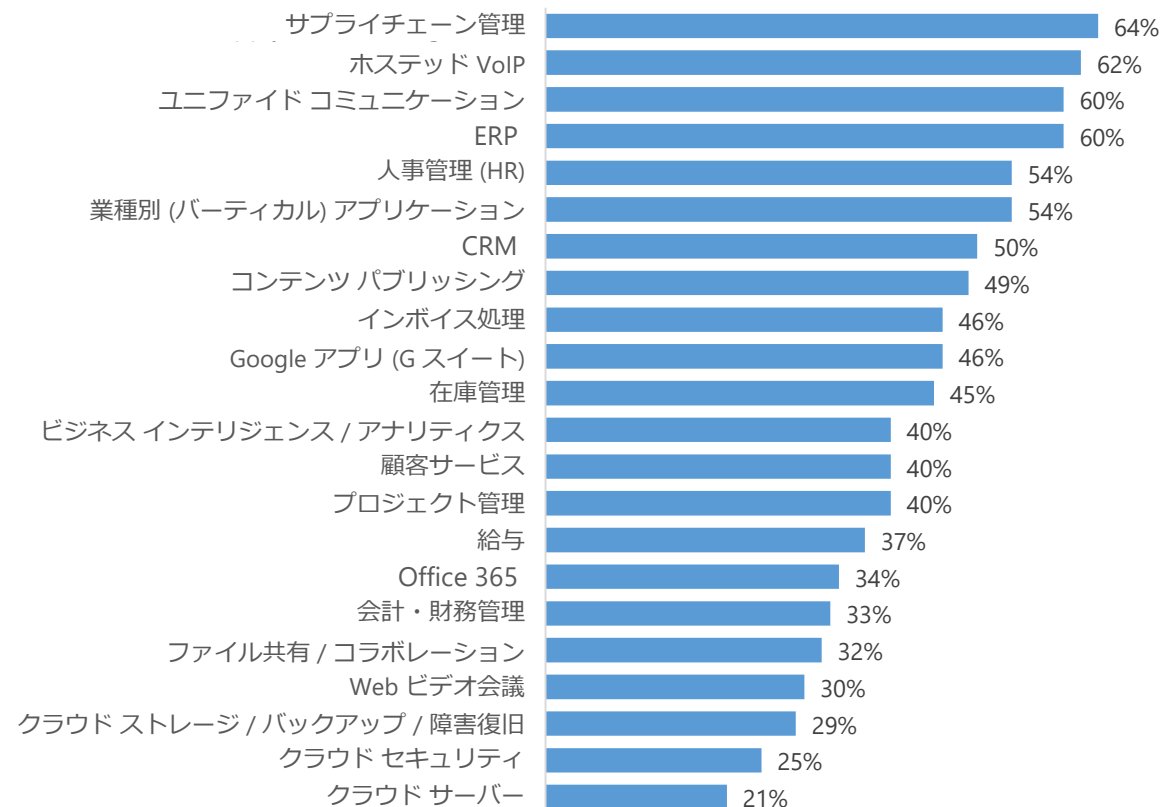
クラウド アプリケーションの現在の使用状況と使用計画

中規模企業: 各種のクラウド アプリケーションの現在の使用状況と使用計画



■現在使用している ■使用する計画がある ■使用しておらず、使用する計画もない

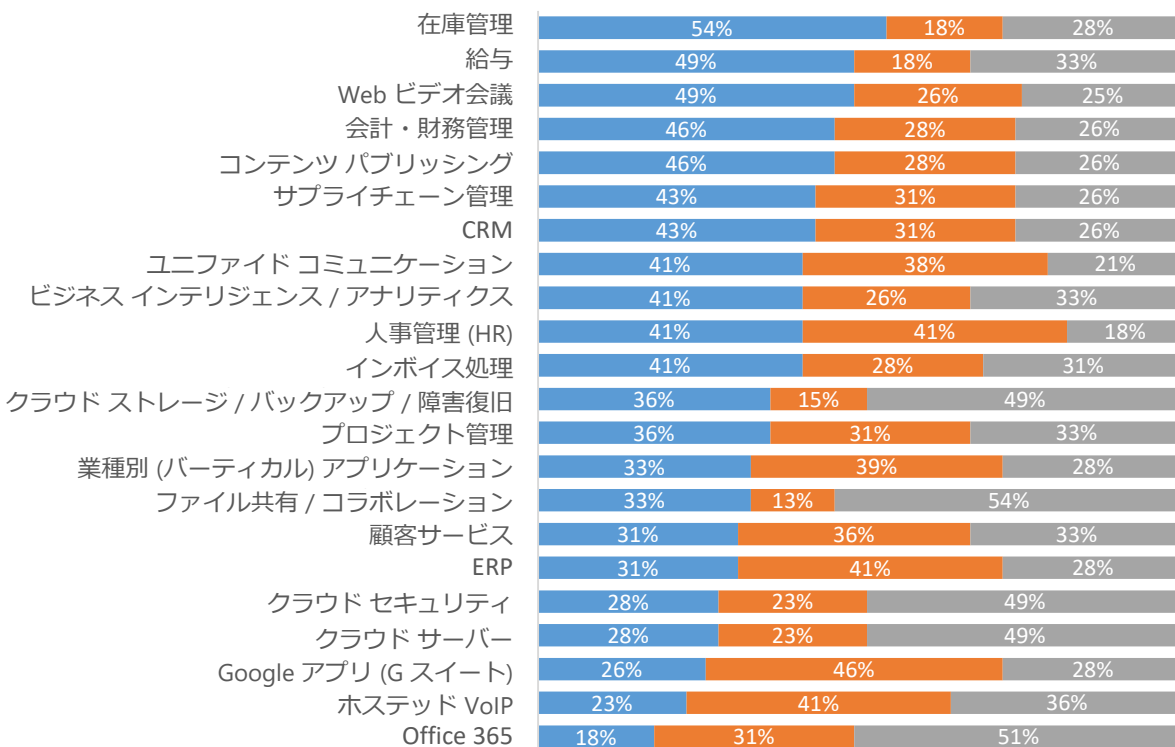
中規模企業: 使用が計画されているクラウド アプリケーション (計画の比率でソート)





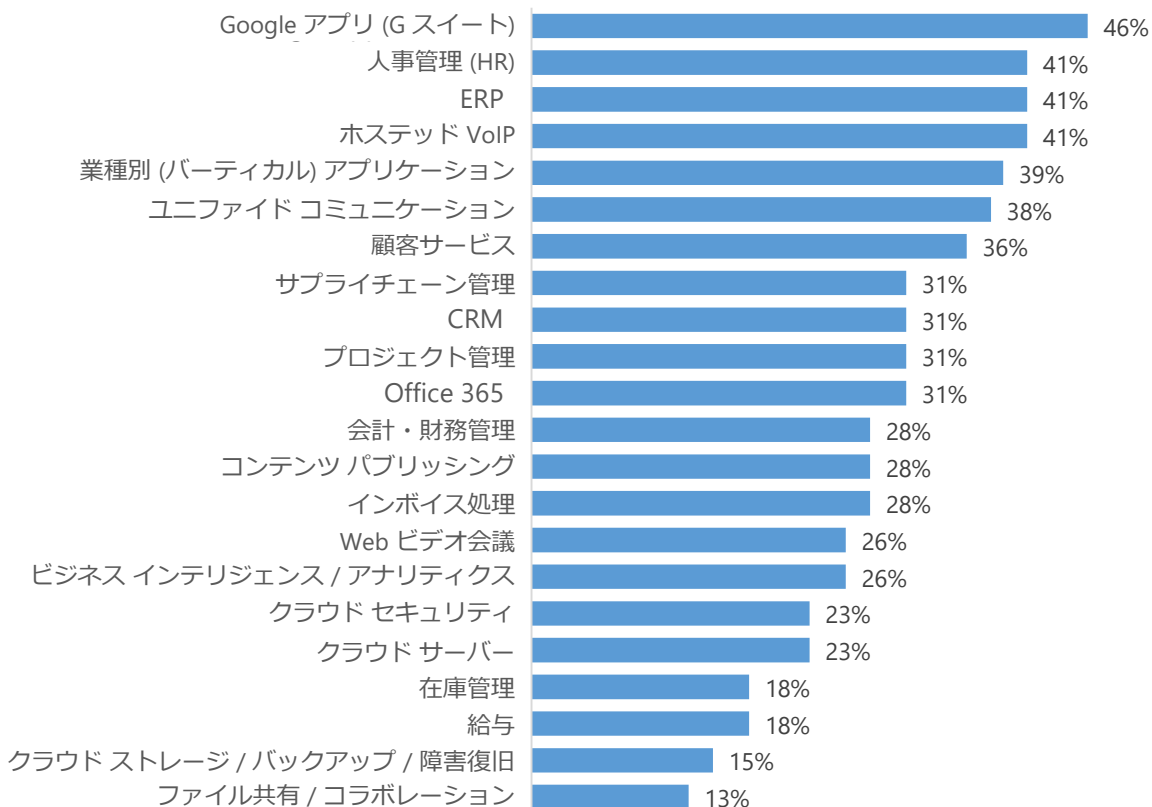
クラウド アプリケーションの現在の使用状況と使用計画

大規模企業: 各種のクラウド アプリケーションの現在の使用状況と使用計画



■現在使用している ■使用する計画がある ■使用しておらず、使用する計画もない

大規模企業: 使用が計画されているクラウド アプリケーション (計画中の比率の高い順)



ビジネスの問題、ITの優先項目、ITの課題





SMB のビジネスの問題、IT の優先項目、IT の課題 — トップ10

SMB: ビジネスの課題トップ 10

01	収益性を増大させる	54%
02	従業員の生産性を向上させる	38%
03	事業の成長を促進する	34%
04	新しい顧客を引き付けて維持する	27%
05	営業コストを削減する	24%
06	従業員を引き付けて維持する	23%
07	製品とプロセスの質を向上させる	22%
08	販売とマーケティングの効果を高める	21%
09	競争に遅れずについていく	20%
10	在庫を効果的に管理する	16%

SMB: IT の優先項目トップ 10

01	PC (デスクトップおよびラップトップ)	55%
02	セキュリティ ソリューション (クラウドおよびモビリティ)	38%
03	クラウド ソリューション	34%
04	人工知能	23%
05	モノのインターネット	20%
06	マネージド サービス	19%
07	モビリティ ソリューション	15%
08	アナリティクス / ビジネス インテリジェンス	13%
09	仮想化	12%
10	コラボレーション	11%

SMB: IT の課題トップ 10

01	予算の制約	38%
02	データ保護 / リカバリ / 事業継続性	32%
03	職場の変革	30%
04	クラウドの導入展開、オーケストレーション	24%
05	規制遵守 (コンプライアンス)	24%
06	データ / アプリケーション統合	24%
07	適性と能力の高い、訓練された人材の発見	20%
08	モバイル デバイス管理	19%
09	新しい戦略的 IT アプリケーションの導入による競争力の強化	15%
10	コストの抑制、および継続的な IT 投資を可能にする財務的根拠の強化	15%



ビジネスの課題の上位

小規模企業	中規模企業	大規模企業
1. 収益性を増大させる (62%)	1. 収益性を増大させる (48%)	1. 従業員の生産性を向上させる (40%)
2. 従業員の生産性を向上させる (40%)	2. 従業員の生産性を向上させる (34%)	2. 収益性を増大させる (38%)
3. 事業の成長を促進する (35%)	3. 事業の成長を促進する (32%)	3. 事業の成長を促進する (34%)
4. 新しい顧客を引き付けて維持する (28%)	4. 従業員を引き付けて維持する (25%)	4. 新しい顧客を引き付けて維持する (30%)
5. 営業コストを削減する (25%)	5. 営業コストを削減する (24%)	5. 製品とプロセスの質を向上させる (26%)
6. 従業員を引き付けて維持する (23%)	6. 新しい顧客を引き付けて維持する (24%)	6. 営業コストを削減する (21%)
7. 競争に遅れずについていく (22%)	7. 製品とプロセスの質を向上させる (24%)	7. 在庫を効果的に管理する (21%)
8. 製品とプロセスの質を向上させる (21%)	8. 販売とマーケティングの効果を高める (24%)	8. 従業員を引き付けて維持する (21%)
9. 販売とマーケティングの効果を高める (20%)	9. 競争に遅れずについていく (19%)	9. 不確実性に対処する (19%)
10. 在庫を効果的に管理する (14%)	10. IT 関連のコストを削減する (18%)	10. IT 関連のコストを削減する (19%)
11. イノベーションを推進する (14%)	11. 在庫を効果的に管理する (17%)	11. 販売とマーケティングの効果を高める (19%)
12. 新しい市場に注力する (11%)	12. イノベーションを推進する (17%)	12. 新しい市場に注力する (17%)
13. デジタル マーケティング (11%)	13. 新しい市場に注力する (14%)	13. 競争に遅れずについていく (15%)
14. 不確実性に対処する (10%)	14. 不確実性に対処する (12%)	14. デジタル マーケティング (15%)
15. IT 関連のコストを削減する (07%)	15. デジタル マーケティング (11%)	15. イノベーションを推進する (15%)
16. サプライチェーンの連動性を高める (07%)	16. 市場投入速度を高める (10%)	16. 政府の政策と規制 (13%)
17. 市場投入速度を高める (06%)	17. アウトソーシング戦略を策定する (09%)	17. アウトソーシング戦略を策定する (13%)
18. アウトソーシング戦略を策定する (06%)	18. サプライチェーンの連動性を高める (07%)	18. サプライチェーンの連動性を高める (13%)
19. 政府の政策と規制 (04%)	19. 政府の政策と規制 (02%)	19. 市場投入速度を高める (09%)



IT の優先項目の上位

小規模企業	中規模企業	大規模企業
<ol style="list-style-type: none">1. PC (デスクトップおよびラップトップ) (63%)2. クラウド ソリューション (32%)3. セキュリティ ソリューション (クラウドおよびモビリティ) (32%)4. マネージド サービス (20%)5. 人工知能 (20%)6. モノのインターネット (14%)7. モビリティ ソリューション (13%)8. コラボレーション (11%)9. アナリティクス/ビジネス インテリジェンス (10%)10. 仮想化 (09%)11. ハイパーコンバージド/コンバージド インフラストラクチャ ソリューション (05%)12. 仮想現実/拡張現実 (VR/AR) (05%)	<ol style="list-style-type: none">1. PC (デスクトップおよびラップトップ) (46%)2. セキュリティ ソリューション (クラウドおよびモビリティ) (43%)3. クラウド ソリューション (39%)4. 人工知能 (26%)5. モノのインターネット (24%)6. マネージド サービス (19%)7. モビリティ ソリューション (17%)8. 仮想化 (14%)9. アナリティクス/ビジネス インテリジェンス (13%)10. ハイパーコンバージド/コンバージド インフラストラクチャ ソリューション (13%)11. 仮想現実/拡張現実 (VR/AR) (13%)12. コラボレーション (07%)	<ol style="list-style-type: none">1. セキュリティ ソリューション (クラウドおよびモビリティ) (51%)2. PC (デスクトップおよびラップトップ) (40%)3. モノのインターネット (36%)4. クラウド ソリューション (34%)5. 人工知能 (30%)6. アナリティクス/ビジネス インテリジェンス (26%)7. モビリティ ソリューション (21%)8. 仮想化 (21%)9. コラボレーション (17%)10. マネージド サービス (15%)11. ハイパーコンバージド/コンバージド インフラストラクチャ ソリューション (13%)12. 仮想現実/拡張現実 (VR/AR) (13%)



IT の課題の上位

小規模企業	中規模企業	大規模企業
<ol style="list-style-type: none">1. 予算の制約 (41%)2. データ保護 / リカバリ / 事業継続性 (34%)3. 職場の変革 (30%)4. クラウドの導入展開、オーケストレーション (21%)5. データ / アプリケーション統合 (21%)6. 規制遵守 (コンプライアンス) (20%)7. 適性と能力の高い、訓練された人材の発見 (17%)8. モバイル デバイス管理 (15%)9. 新しい戦略的 IT アプリケーションの導入による組織の競争力の強化 (14%)10. コストの抑制、および継続的な IT 投資を可能にする財務的根拠の強化 (12%)11. 現行の IT インフラストラクチャの保守 (11%)12. より先進的なハードウェア/ソフトウェアプラットフォームへの移行 (10%)13. オムニチャネル機能の導入 (02%)	<ol style="list-style-type: none">1. 職場の変革 (33%)2. 予算の制約 (33%)3. データ保護 / リカバリ / 事業継続性 (28%)4. クラウドの導入展開、オーケストレーション (28%)5. 規制遵守 (コンプライアンス) (28%)6. データ / アプリケーション統合 (26%)7. モバイル デバイス管理 (24%)8. 適性と能力の高い、訓練された人材の発見 (24%)9. コストの抑制、および継続的な IT 投資を可能にする財務的根拠の強化 (18%)10. 現行の IT インフラストラクチャの保守 (17%)11. 新しい戦略的 IT アプリケーションの導入による組織の競争力の強化 (16%)12. より先進的なハードウェア/ソフトウェアプラットフォームへの移行 (06%)13. オムニチャネル機能の導入 (02%)	<ol style="list-style-type: none">1. 予算の制約 (34%)2. データ保護 / リカバリ / 事業継続性 (34%)3. 規制遵守 (コンプライアンス) (32%)4. データ / アプリケーション統合 (32%)5. クラウドの導入展開、オーケストレーション (28%)6. 職場の変革 (26%)7. モバイル デバイス管理 (26%)8. 適性と能力の高い、訓練された人材の発見 (26%)9. 新しい戦略的 IT アプリケーションの導入による組織の競争力の強化 (23%)10. コストの抑制、および継続的な IT 投資を可能にする財務的根拠の強化 (21%)11. 現行の IT インフラストラクチャの保守 (19%)12. より先進的なハードウェア/ソフトウェアプラットフォームへの移行 (13%)13. オムニチャネル機能の導入 (04%)