

国内実績No.1のITベンチマークサービス提供会社、
スクウェイブがプロデュースするITベンチマークプラットフォーム

SLR.net[®] 情報子会社版

<2024年サービスのご案内>

売上3000億以上
100社超が参加、
HPにて社名公開

下記の情報を入手できる他、問い合わせ、専門アナリストとのディスカッションが可能

【2024年 調査分析スケジュール】：企業募集・調査期間：2～3月、分析期間：4月、分析結果の提供：5月

【2024年 調査内容】

1. 業務役割別の人月単価

*** ①～⑳の業務役割の内、単価設定されているもののみ記入**

- | | | |
|------------------|--------------------|------------------|
| ① コンサルタント/アナリスト | ② プロジェクトマネージャー | ③ プロジェクトリーダー |
| ④ ITアーキテクト | ⑤ 上級SE | ⑥ SE |
| ⑦ プログラマー | ⑧ データサイエンティスト | |
| ⑨ 運用（マネジメント）責任者 | ⑩ システム管理者 | ⑪ オペレーター |
| ⑫ 技術系サービスデスク担当 | ⑬ OA系ヘルプデスク担当 | ⑭ SAP開発コンサル |
| ⑮ SAPアプリ導入コンサル | ⑯ SAPインフラコンサル | ⑰ アジャイル開発担当 |
| ⑱ クラウドエンジニア(AWS) | ⑲ クラウドエンジニア（Azure） | ⑳ クラウドエンジニア（GCP） |

2. ITトレンド *** アンケートにお答えください**

- | | |
|------------------|-------------|
| ① パブリッククラウドの利用状況 | ② 生成AIの導入状況 |
| ③ 調達戦略 | ④ 人事戦略 |

ITベンチマークプラットフォーム SLR.net®情報子会社版 コンセプト

スクウェイブは、ITベンチマーク企業として、**貴重なデータを頂く代わりに有益な分析結果を無償で提供**いたします。

SLR.net®情報子会社版 参加企業各社とWIN-WINの関係を構築

- ✓ スクウェイブがデータ集計と分析を実施、定量データを含む分析結果レポートを提供いたします。
- ✓ 毎年テーマを決めて調査分析を実施、テーマは参加企業各社からヒアリングを行い決定いたします。
- ✓ 分析結果、日々のIT業務に関して専門アナリストとの対話が可能です。（オンライン会議で実施）
- ✓ 万全なセキュリティ体制で実施、個別企業名が特定できるデータは一切公開しません。（指標化）
- ✓ 将来的に情報子会社同士で意見交換のできるサミットを企画予定です。

SLR.net®情報子会社版ではデータ収集、分析結果レポートの提供をクラウド環境で行います。



ITベンチマークプラットフォーム SLR.net®情報子会社版 参加登録

参加ご登録は下記のURLから



<https://k2wave.form.kintoneapp.com/public/subsidiary2024>

クリックしますと、下記の登録画面が表示されます。登録頂き調査データ入力スタートです！

株式会社スクウェイブ

SLR.net® DM Subsidiary2024

① Step 1
イントロダクション

② Step 2
調査 1

③ Step 3
調査 2

④ Step 4
調査 3 - 4

SLR.net®登録画面 ※情報子会社版
 ~ デジタル社会における情報子会社の実態調査 ~

※ 一般企業（親会社）向けのサイトはこちらです。

※ 登録期間：随時 ※ 第一次結果報告：2024年5月予定
 ※ 但し、Inquiryサービス（別途評述）等各種サービスは直ちにご利用可能です。

当サイトは、株式会社スクウェイブ（以下、スクウェイブ社）が標記テーマに関するサーベイを実施する上で、各組織のITマネジメント動向をアンケート方式にて入力・登録頂くためのWeb環境です。

収集したデータについては、スクウェイブ社が厳格な管理体制の下で分析した結果を、回答頂いた組織に対して報告させて頂きます。当該結果報告を得ることで、各社動向・トレンドを把握し自社のポジショニングを確認することが出来ます。自社の今後の方向性を検討する上での参考情報としてご利用下さい。なお、今回の主な調査テーマは以下の通りです。

- ① 役割別の月単価（売価）と損益状況
- ② パブリッククラウドの利用状況
- ③ 生成AIの導入状況
- ④ 調達戦略について
- ⑤ 人事戦略について

【参加者登録情報】

※ 同一メールアドレスを再利用することは出来ません。
 ※ 親会社と子会社を兼務している方が、双方個別に登録する時は、各々異なるメールアドレスで登録して下さい。

※ 組織名は公式なもので、必ず他の企業（関連企業含む）と峻別可能な名称にしてください。「株」などの省略記号は不可です。

※ 更新時はデータが自動反映されます。

管理者メールアドレス*

管理者メールアドレス（確認）*

申込者氏名

※ご連絡希望時は必ずご記入ください

SLR.net情報子会社版にweb登録なしでの参加も可能です。
 調査用のデータ記入シート(Excel)を個別メールにて提供させて頂きますので、お問い合わせください。

データ登録①：業務役割別の人月単価

調査項目一覧

業務役割別の人月単価（売値）と損益

※ すべての役割にご回答頂く必要はございません。貴社にて設定されている役割について単価をご記入ください。

【2. 役割別の人月単価（売値）と損益】

貴社人材の役割別人月単価（売値）について伺います。

また、その人材を外部調達している場合の貴社の損益状況（持出しの有無）も伺います。

Web登録画面（一部）

ここで伺いする役割は以下の20種類です：

- ITのサービスプロセス別 x11種 ⇒ コンサルタント/アナリスト、プロジェクトマネージャー、プロジェクトリーダー、ITアーキテクト、上級SE、プログラマー、データサイエンティスト、運用（マネジメント）責任者、システム管理者、オペレーター
- ヘルプデスク x2種 ⇒ 技術系サービスデスク担当、OA系ヘルプデスク担当
- SAP x3種 ⇒ 開発コンサル、アプリ導入コンサル、インフラコンサル
- 新領域 x1種 ⇒ アジャイル開発
- クラウド x3種 ⇒ クラウドエンジニア（AWS）、クラウドエンジニア（Azure）、クラウドエンジニア（GCP）

※役割の名称が貴社で設定するものと異なる場合、内容的に近いものを選びお答えください。

※貴社にて設定のない役割については単に空欄としてください。

2 - 01: コンサルタント/アナリストの人月単価

※役割の内容：IT・DX戦略、基本構想、調査・分析・企画、要求・要件定義

-	0	+
---	---	---

単位：千円/人月。「親企業グループ」への売値をご記入ください

持出しあり

外部調達価格が左記の貴社単価を超え、貴社に持出し分が生じることがあればチェックを入れてください

2 - 02: プロジェクトマネージャーの人月単価

※役割の内容：システム企画開発サービスのプロジェクトマネージャー

-	0	+
---	---	---

持出しあり

外部調達価格が左記の貴社単価を超え、貴社に持出し分が生じることがあれば

データ登録②：ITトレンド（パブリッククラウド/生成AI）

Web登録画面

【3. パブリッククラウドの利用状況】

貴社におけるパブリッククラウドの利用状況について伺います。

※最もメインとして利用するサービスを「No.1」としてお答えください。次にメインとするものを「No.2」としてお答えください。

※パブリッククラウドのサービスを1種類のみご利用の場合、「No.2」は空欄としてください。

※パブリッククラウドのサービスをひとつも利用していない場合、「No.1」「No.2」とともに空欄としてください。

メイン利用するサービス: No.1

選択してください

メイン利用するサービス: No.2

選択してください

【4. 生成AIの導入状況】

貴社における生成AI（ChatGPT、その他各種）の導入状況について伺います。

生成AIを組織的に導入していれば以下「導入済み」にチェックを入れてください。

個人的な利用にとどまる場合は導入済みとみなしません。

導入済み

生成AIを導入している部門や業務をすべてお選びください。（複数回答可）

また、そこでの管理レベルについてもお答えください。

生成AI導入部門・業務

- ①事業部門・顧客向け業務
- ②管理部門・バックオフィス業務
- ③情報システム部門・社内向けシステム業務
- ④その他の部門・業務

↓最もレベルの高い部門の状況を回答

- 5 公式な方針および基準に基づいて既に実績があがっている
- 4 公式な方針および基準を制定した
- 3 公式な方針および基準の制定に向け準備中
- 2 公式な方針および基準は未整備
- 1 わからない

データ登録③：ITトレンド（調達戦略/人事戦略）

Web登録画面

【5. 調達戦略について】

IT事業のための人材をパートナー企業から調達するにあたっての自社戦略（パートナー選定基準、選定の主体）について伺います。

パートナー選定基準*

- 最も重要視するものを回答→ 価格 スキル 供給力 長期の関係構築による信頼感 その他

パートナー選定の主体*

- 最も決定権を持つ主体を回答→ 親会社 自社の購買・資材部門 自社の事業部門 自社の経営企画部門 その他

【6. 人事戦略について】

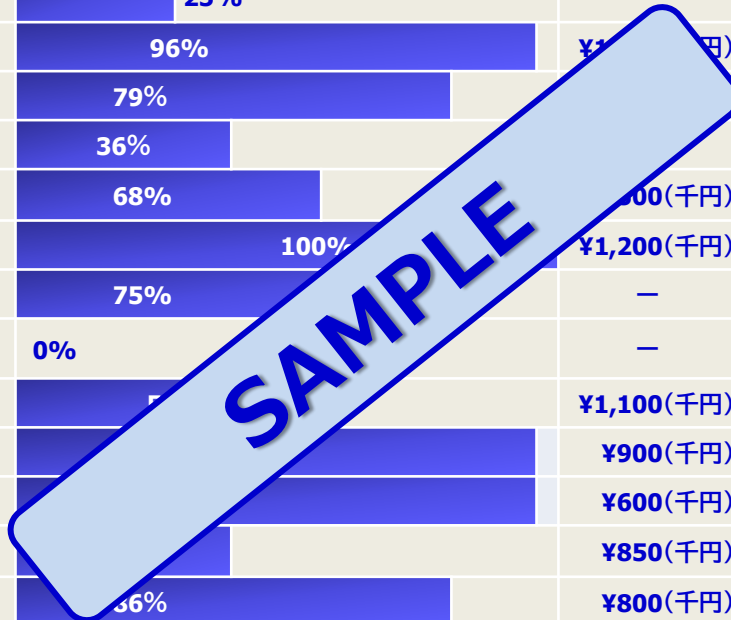
ジョブ型人事の導入状況やその内容、期待、今後の予測について伺います。

ジョブ型人事の導入状況*

- 現状に近いものを回答→ 導入済み 導入検討中 調査中 導入予定なし

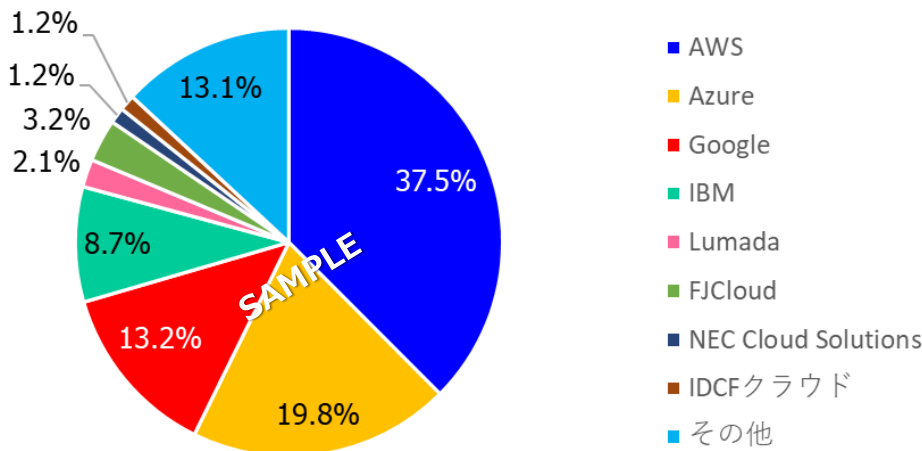
分析結果提供イメージ①：単価データ比較表（貴社 vs. 参加企業平均）

分類	役割名称	業務役割の設定率 (参加企業の中で役割設定している企業の割合)	貴社データ	情報子会社 参加企業平均	評価
ITのサービス プロセス	コンサルタント/アナリスト	25%	—	¥2,352(千円)	
	プロジェクトマネージャー	96%	¥1,200(千円)	¥1,632(千円)	↑
	プロジェクトリーダー	79%	—	¥1,321(千円)	
	ITアーキテクト	36%	—	¥1,320(千円)	
	上級SE	68%	¥1,200(千円)	¥1,225(千円)	↑
	SE	100%	¥1,200(千円)	¥1,007(千円)	↑
	プログラマー	75%	—	¥825(千円)	
	データサイエンティスト	0%	—	設定企業なし	
	運用(マネジメント)責任者	—	¥1,100(千円)	¥1,189(千円)	↓
	システム管理者	—	¥900(千円)	¥976(千円)	↓
	オペレーター	—	¥600(千円)	¥791(千円)	↓
ヘルプデスク	技術系サービスデスク担当	—	¥850(千円)	¥938(千円)	↓
	OA系ヘルプデスク担当	36%	¥800(千円)	¥812(千円)	↓
SAP	SAP アプリ導入コンサル	36%	—	¥2,467(千円)	
	SAP インフラコンサル	50%	¥1350(千円)	¥2,150(千円)	↓
	SAP 開発コンサル	68%	—	¥1,945(千円)	
新領域	アジャイル開発	18%	¥750(千円)	¥917(千円)	↓
クラウド	クラウドエンジニア(AWS)	25%	—	¥1,053(千円)	
	クラウドエンジニア(Azure)	18%	—	¥1,231(千円)	
	クラウドエンジニア(GCP)	25%	—	¥995(千円)	

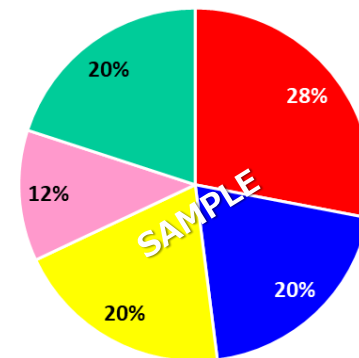


分析結果提供イメージ②：情報子会社におけるITトレンド調査

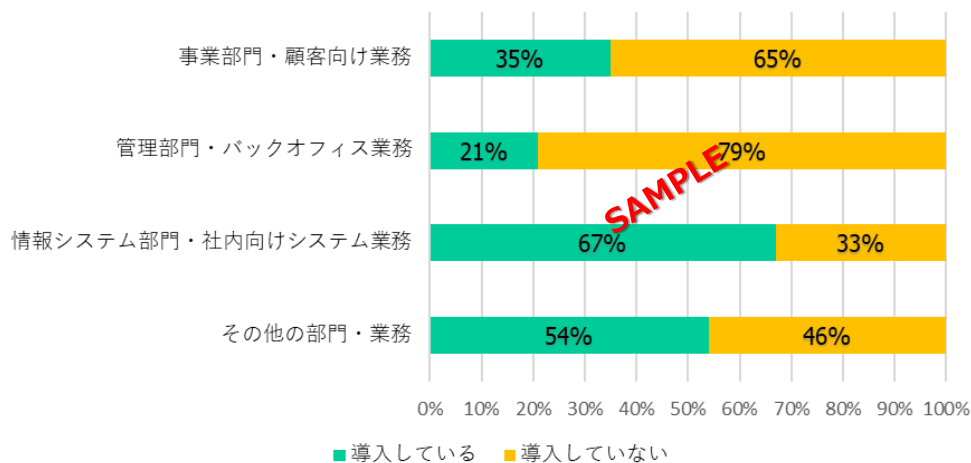
パブリッククラウドの利用状況



生成AIを導入している部門における管理レベル



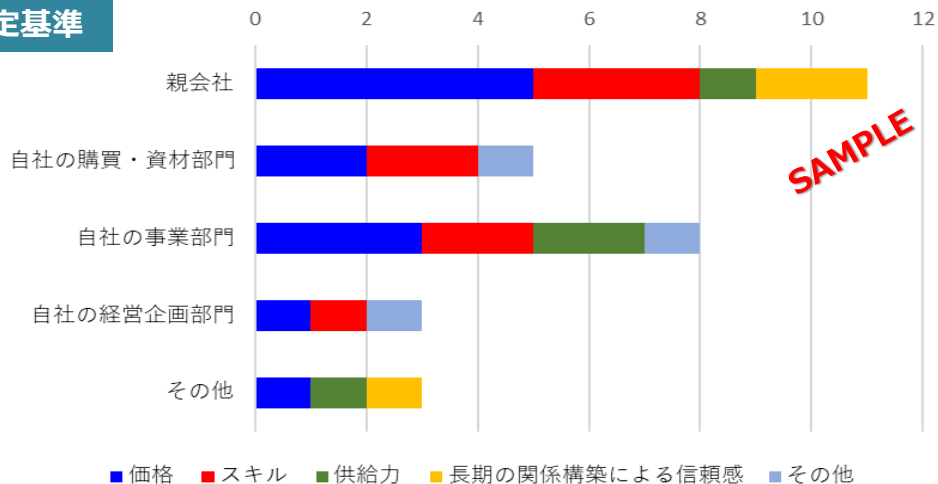
生成AIの導入状況



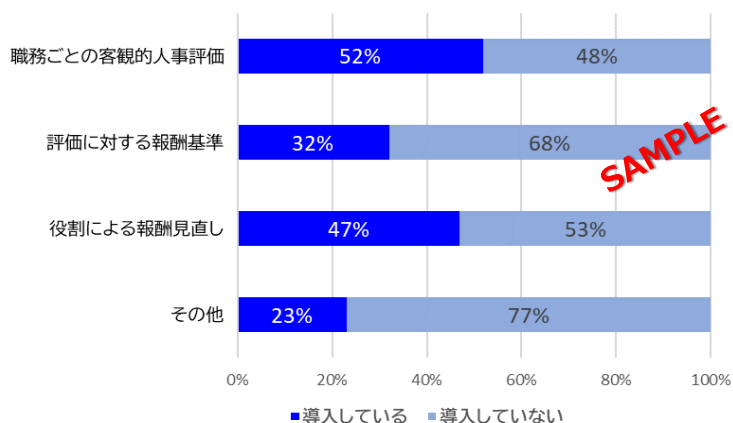
- 公式な方針および基準に基づいて既に実績があがっている
- 公式な方針および基準を制定した
- 公式な方針および基準の制定に向け準備中
- 公式な方針および基準は未整備
- わからない

分析結果提供イメージ②：情報子会社におけるITトレンド調査 ～ 続き

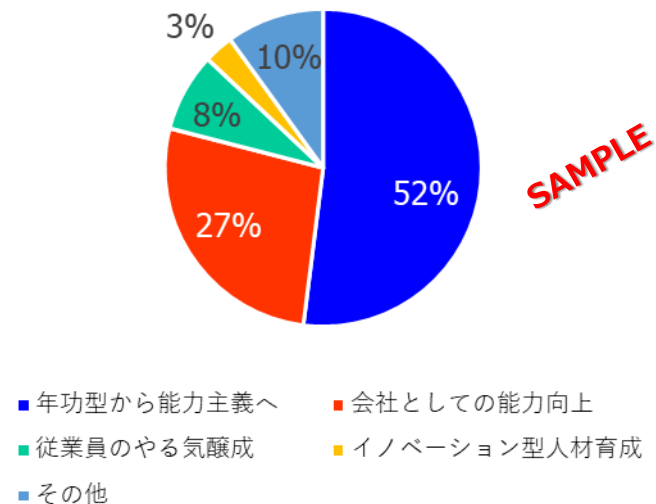
パートナー選定の主体と選定基準



ジョブ型人事の具体策として導入済みのもの



ジョブ型人事に期待すること



分析結果提供イメージ③：分析コメント

✓ DX推進のための業務役割の改定

DX推進の要としてITアーキテクトを業務役割として設定する企業が増えております。

ITアーキテクトは設計者であり、経営戦略とシステム設計の双方を業務領域として、システムの運用基盤を設計するきわめて重要な役割になります。DXとは、デジタル技術を活用することで、企業経営やビジネスモデルの在り方そのものを変革する経営戦略を指します。DXを更に推進させるためには、ITに関する高度な知識と技術を有する専門論のこと、経営戦略にも深い理解をもった人材が求められます。

✓ エンジニアの市場価値の注視

ここ数年、DX実現に向けた事業とITの連携を目的として、情報子会社の設立（ENEOS、三菱石油、住友化学、ドコモ、富士通、デンソー、不二越、シチズン、クボタ など）を行う企業が増えており、製造業においても、業務知識のあるエンジニアの育成が急務です。

また生成AIの導入、市民開発の進展など経営・事業部門でのAI活用が進んでおり、技術支援、ガバナンスを目的としたAIエンジニア、クラウドエンジニア、データサイエンティストなどとして定義する企業が増えております。

このような変化に対応するためには、リアルタイムな市場価値の情報収集が必要であり、実施間隔を狭めた業務役割および単価調査を推奨いたします。

✓ 逆ザヤの解消

現状逆ザヤが発生している役割、および、担当者の熟練度を踏まえ、該当役割の単価改訂（能力割増料増額を含む）のプライオリティを最上位にして実行する。.....

.....
.....
.....
.....



専門アナリストとのディスカッション

分析結果レポート提供後、ご希望に応じて、本分析を担当した専門アナリストとオンラインによるディスカッションが可能です。（無償）

オンライン会議による ディスカッション



分析結果レポート

ディスカッション・テーマ

- 分析結果レポートの解説
- 単価比較/ITトレンド調査に関する質疑応答
- データの使い方に関するアドバイス
(例：ミッションクリティカルな業務に対する単価の考え方、業務役割範囲の違いに関する補正 など)
- 親会社交渉に関するアドバイス
- その他、情報子会社運営に関するアドバイス
(例：人財育成・確保、資格取得、情報子会社生き残り戦略 など)

スクウェイブ 会社紹介



代表取締役社長 黒須 豊

【代表挨拶】

スクウェイブ最大の特徴は、官民双方の情報システムをおそらく日本で最も多く評価した実績を有している点です。これまで日本を代表する100社超の著名企業のCIOクラスに対してIT可視化サービスを提供し続け、その実績に基づき、官の分野では2010年以降10年以上継続して、財務省主計局の委託を受けて、中央政府各府省庁のIT関連予算について毎年評価を実施しています。これまでに当社が評価した情報システムの数は大規模システムだけで5,000を遥かに超えています。当社は、これらの実績から得られた知見を駆使して、これからも日本企業のIT利活用の高度化に最大限貢献したいと考えています。是非、スクウェイブにご期待下さい。

10年以上連続

財務省主計局の情報システム
予算査定において全省庁のITコスト
概算要求額の事前評価を担当

100社超

民間大手企業のIT調達の妥当性
を評価するIT可視化ベンチマーク・
サービスSLR®を展開

政府情報システム関連予算（評
価対象システム数 = 毎年約500
~600）における調達の妥当性を
統計分析手法に基づいて評価

大手企業100社超、延べ300社
超の企業がSLR®に参加しており、
大手企業を中心に総計1,500を
超えるシステムを評価

称号	株式会社スクウェイブ
営業開始日	2003年2月
資本金	1000万円
決算期	9月末日
主要取引銀行	三菱UFJ銀行、三井住友銀行、 みずほ銀行
所在地	東京都千代田区平河町 1 丁目 1 - 8 麹町市原ビル 4F
電話	03-6434-7900
FAX	03-6434-7901
URL	http://www.k2wave.biz

