

IT支出が活発な企業層や支出額の内訳は変わってきている、有効回答件数1300社のユーザ調査を集計/分析し、ベンダや販社/SIerが今後注力すべき顧客セグメントやIT商材は何か？を明らかにする必携レポート

2023年版 中堅・中小企業のIT支出と業務システム購入先の実態レポート

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」⇒	2～8ページ
集計データと試読版：	「調査レポートの内容を確認および試読してみたい」⇒	9～19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

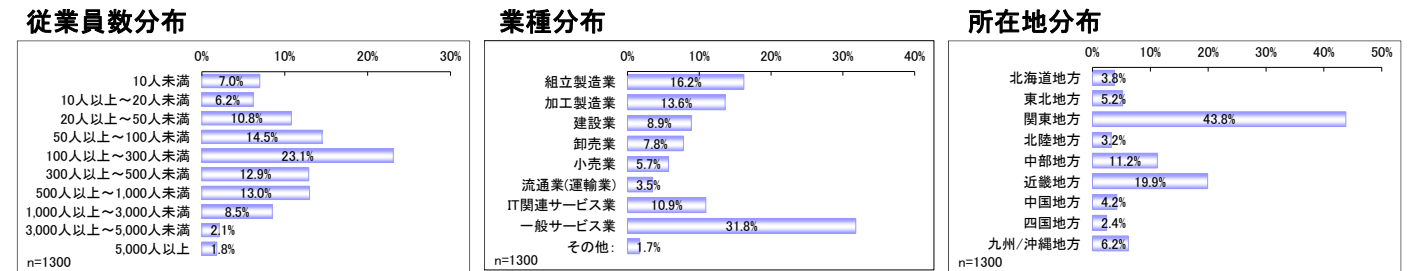
本調査レポートでは以下のような属性に合致する1300件(有効回答件数)の中堅・中小企業を対象とした調査を行っている。

- 有効サンプル数：** 1300社(有効回答件数)
- A1.年商区分：** 5億円未満(200社) / 5億円以上～10億円未満(200社) / 10億円以上～20億円未満(200社) / 20億円以上～ 50億円未満(200社) / 50億円以上～ 100億円未満(200社) / 100億円以上～ 300億円未満(200社) / 300億円以上～ 500億円未満(100社)
- A2.職責区分：** 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
- 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 / 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
- A5.所在地区分：** 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： 2023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人以上の大企業が中心で、中小企業のサンプルはわずかしかな』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。



価格： ￥180,000円(税別)

発刊日： 2024年2月29日

お申込み方法： 弊社ホームページから、またはinform@norkresearch.co.jp宛にご連絡ください

本調査レポートの背景と構成

中堅・中小向けのIT市場においては

- ・大企業で進んでいるDXの取り組みが中堅・中小企業にも波及していく

というプラス面の動きに期待が高まる一方、

- ・原材料、資材、エネルギーなどの価格上昇
- ・慢性化する人材不足やノウハウ継承の課題
- ・国際情勢(米中対立など)やCSR(環境保護など)

など、中堅・中小企業にとってマイナス面(負担)となりやすいビジネス環境変化をITによって如何にチャンスへと転換するかが焦点となっている。プラス面を更に拡大し、マイナス面をプラス面に変えていくためには、中堅・中小企業のどのセグメントにどのようにアプローチすべきか?の全体像を網羅的かつ定量的に把握しておく必要がある。また、その際には中堅・中小向けのIT市場において、既に実績のあるベンダや販社/SIerの動向をベンチマークすることも欠かせない。

そこで、本調査レポートでは「ベンダや販社/SIerの社数シェア」、「ユーザ企業がベンダや販社/SIerを通じて導入するIT商材やソリューション」、「ベンダや販社/SIerに対するユーザ企業の評価」、「ユーザ企業がIT商材やソリューションに実際に支出する金額および市場規模」といった様々な観点から集計/分析を行っている。また、2023年版においては2022年～2023年にかけての経年比較を重視し、IT支出が活発な企業層や支出額の内訳がどのように変化したか?にも着目している。

本調査レポートは多数の集計データ(Microsoft Excel形式)と分析/提言の内容をまとめた「分析サマリ」(PDF形式)によって構成されている。集計データの説明は9～12ページ、具体例は17～18ページに掲載されている。また、分析の考え方や解説の具体例は13～16ページに掲載されている。さらに本調査レポートで分析/提言の対象となっている内容やテーマは以下の分析サマリの章構成を見ることで確認できる。

分析サマリの章構成

第1章: ベンダや販社/SIerの導入社数シェア

中堅・中小企業がIT商材やソリューションを購入/導入する際の委託先/購入先となるベンダや販社/SIerの社数シェアおよびプライム率(ユーザ企業にとって最も主要な委託先/購入先となっている割合)の変化を分析している。社数シェア集計の対象となるベンダや販社/SIerの選択肢(「その他」を除く)は計83項目に及ぶ。

第2章: IT商材やソリューションの導入状況

中堅・中小企業が購入/導入するIT商材やソリューションを5カテゴリ、計27項目(「その他」を除く)に渡って列挙し、導入済みおよび導入予定において、どのようなIT商材やソリューションが多く挙げられているか?を年商別や業種別の観点も交えて分析している。

第3章: 主要なベンダや販社/SIerにおける商材ポートフォリオ

「最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先」の社数シェア上位24社のベンダや販社/SIerにおいて、どのようなIT商材やソリューションの比率が高いか?およびその結果とプライム率の経年変化との関係性を分析している。

第4章: ユーザ企業から見たベンダや販社/SIerのプラス評価

ユーザ企業がベンダや販社/SIerについて「利点または満足点」(プラス評価)と考える項目(計18項目、「その他」を除く)を列挙し、それらの経年変化を分析すると共に、プライム率の改善に寄与する評価項目は何か?についても言及している。

第5章: ユーザ企業から見たベンダや販社/SIerのマイナス評価

ユーザ企業がベンダや販社/SIerについて「課題または不満点」(マイナス評価)と考える項目(計18項目、「その他」を除く)を列挙し、それらの経年変化を分析すると共に、プライム率の改善に寄与する評価項目は何か?についても言及している。

第6章: ユーザ企業がIT商材やソリューションに支出する金額

ベンダや販社/SIerから導入したIT商材やソリューションの合計額(直近3年間)を年商別/業種別/地域別に集計し、支出額と最も相関が高い年商を軸として、5カテゴリ、計27項目(「その他」を除く)のIT商材やソリューションに対する年平均支出額の経年変化を分析している。

第7章: 中堅・中小企業における年間IT支出の市場規模

第2章と第6章の結果を元に、中堅・中小企業における年間IT支出の市場規模を5カテゴリ、計27項目(「その他」を除く)のIT商材やソリューション毎に算出し、さらにそれらを年商別、業種別、地域別に集計している。

本調査レポートの設問項目(1/5)

本調査レポートは中堅・中小企業が購入/導入するIT商材やソリューションとその金額、それらの委託先/購入先となるベンダや販社/Sierはどこか？どのように評価しているか？などを分析対象としている。ここでの委託先/購入先とは中堅・中小企業に対してIT商材やソリューションの提案/構築/運用を担う企業を指し、パッケージの開発元やディストリビュータは含まれない。本調査レポートの設問項目の中にはIT活用の進化に伴って新たに登場した幾つかの用語も含まれている。それらについては設問項目の冒頭で定義を以下のように明記している。

DX	デジタルトランスフォーメーションの略、企業における業務の様々な場面においてデジタル化を推進し、新たなビジネスの創出や既存ビジネスの改善を図る取り組みを指す
クラウド	ユーザ企業がハードウェアやソフトウェアを所有せず、月額/年額のサービスとして利用する形態を指す、対義語は「オンプレミス」
オンプレミス	ユーザ企業がハードウェアやソフトウェアを所有し、自社の管理下に置く形態を指す、対義語は「クラウド」
講読型/サブスクリプション型	月額/年額で継続的に料金を支払い、その期間中に商材を一定の範囲内で取捨選択できるサービスを指す
ノーコード/ローコード	プログラミングが全く不要または簡易なプログラミングによってアプリケーションを開発する手法やツールを指す
RPA	Robotic Process Automation(ロボティック プロセス オートメーション)の略、ヒトが手作業で担っていた業務システム上の操作を自動化するツールを指す
IoT	Internet of Things(モノのインターネット)の略、センサ/カメラなどの機器をネットワークで接続し、データを収集/分析することで新たな価値を生み出す取り組みを指す
5G	従来と比べて高速、低遅延、大容量の移動体通信を可能とするネットワーク技術を指す

S1. IT商材やソリューションの委託先/購入先(複数回答可)

直近3年以内にIT商材やソリューションの委託先/購入先となった企業を全て選ぶ設問である。選択肢にはユーザ企業に対してIT商材やソリューションの提案/構築/運用を担うベンダや販社/Sierが列挙されている。選択肢に含まれる企業名は過去の調査結果に基づいて調整している。(自由回答欄に記載が多かった場合は新たに選択肢として反映するなど) また、新たに設立された企業であっても市場の注目度が高いなどの事由がある場合には選択肢に追加されることがある。選択肢は以下の83項目(「その他」を除く)に及ぶ。また、社名は調査実施時点の表記となっている。

<<独立系>>

- ・大塚商会 ※
- ・オービック ※
- ・内田洋行グループ
- ・TISインテックグループ(TIS、インテック) ※
- ・JBCCホールディングスグループ(系列企業も含む) ※
- ・日商エレクトロニクス ※
- ・兼松エレクトロニクス
- ・日本オフィス・システム
- ・富士ソフト ※
- ・ビジネスエンジニアリング(B-EN-G)
- ・ミロク情報サービス ※
- ・TKC ※
- ・日本デジタル研究所(JDL)
- ・ラディックス(RADIX、RDX)
- ・BIPROGY(日本ユニシス)(系列企業を含む)
- ・日本タタ・コンサルタンシー・サービスズ
- ・アクセンチュア ※
- ・野村総合研究所(NRI)
- ・CTC(系列企業を含む)
- ・日鉄ソリューションズ
- ・NSD(日本システムディベロップメント)
- ・日本電子計算グループ
- ・電通国際情報サービス(ISID)
- ・NSW(日本システムウェア)
- ・JFEシステムズ
- ・SCSK

※が付いた24社は後述する設問[S2T]の集計対象となり、ベンダおよび販社/Sier別の集計を行う際の対象となる。

次頁へ続く

本調査レポートの設問項目(2/5)

前頁からの続き

<<NEC系>>

- ・NECネクサソリューションズ ※
- ・NECソリューションイノベータ ※
- ・NECネットエスアイ
- ・NECフィールディング
- ・NEC(関連会社や子会社を除く) ※
- ・その他のNEC系企業:
- ・日本事務器

<<富士通系>>

- ・富士通Japan(富士通マーケティング、富士通エフ・アイ・ピー) ※
- ・富士通エフサス ※
- ・富士通(関連会社や子会社を除く) ※
- ・その他の富士通系企業:
- ・さくらケーシーエス
- ・大興電子通信
- ・扶桑電通
- ・都築電気
- ・ソレキア
- ・ミツイワ

<<日立製作所系>>

- ・日立システムズ ※
- ・日立ソリューションズ ※
- ・日立情報通信エンジニアリング
- ・日立製作所(関連会社や子会社を除く)
- ・その他の日立系企業:
- ・ニッセイコム

<<キャリア系>>

- ・NTTデータ(系列企業を含む) ※
- ・NTTコミュニケーションズ(系列企業を含む) ※
- ・NTTコムウェア
- ・日本情報通信(NI+C)
- ・その他のNTT系企業:
- ・KDDIまとめてオフィス
- ・その他のKDDI系企業:
- ・SBテクノロジー
- ・その他のソフトバンク系企業:

<<複合機ベンダ系>>

- ・リコー(系列企業も含む) ※
- ・富士フイルムビジネスイノベーション(富士ゼロックス) ※
- ・キヤノンマーケティングジャパン(系列企業も含む) ※

<<電力会社系>>

- ・ほくでん情報テクノロジー
- ・北海道総合通信網(HOTnet)
- ・TOiNX(トイックス)
- ・TOHKnet(トークネット)
- ・テプコシステムズ
- ・北電情報システムサービス(HISS)
- ・北陸通信ネットワーク株式会社(HTNet)
- ・中電シーティーアイ
- ・関電システムズ
- ・オプテージ
- ・エネルギー・コミュニケーションズ
- ・STNet
- ・Qsol(九電ビジネスソリューションズ)
- ・QTnet
- ・その他の電力会社系企業:

<<その他>>

- ・日本IBM(関連会社や子会社を除く) ※
- ・その他の日本IBM系企業:
- ・東芝デジタルソリューションズ
- ・三菱電機グループ ※
- ・沖電気(系列企業も含む)
- ・DXCテクノロジー・ジャパン
- ・キンドリルジャパン
- ・その他:

※が付いた24社は後述する設問[S2T]の集計対象となり、ベンダ別および販社/SIer別の集計を行う際の対象となる。

S1T. IT商材やソリューションの委託先/購入先(複数回答可)

設問「S1」の結果を回答件数の多い上位24社のベンダや販社/SIerとそれ以外(その他)に要約し、値の降順に並べた派生設問である。

S1S. IT商材やソリューションの委託先/購入先(複数回答可)

設問「S1」の結果を<<独立系>>、<<NEC系>>、<<富士通系>>、<<日立製作所系>>、<<キャリア系>>、<<複合機ベンダ系>>、<<電力会社系>>、<<その他>>の8つのカテゴリにまとめた派生設問である。

S2. 最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先

設問「S1」で回答したベンダや販社/SIerの中で、直近3年間の累計金額が最も高かったものを1つ選ぶ設問である。

S2T. 最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先

設問「S2」の結果を回答件数の多い上位24社のベンダや販社/SIerとそれ以外(その他)に要約し、値の降順に並べた派生設問である。本設問の選択肢となるのは3~4ページの設問「S1」の選択肢において※が付いた24社であり、後続の設問をベンダ別および販社/SIer別に集計する際の集計対象にもなっている。

S2S. 最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先

設問「S2」の結果を <<独立系>>、<<NEC系>>、<<富士通系>>、<<日立製作所系>>、<<キャリア系>>、<<複合機ベンダ系>>、<<電力会社系>>、<<その他>>の8つのカテゴリにまとめた派生設問である。

S3. 最も主要な委託先/購入先から導入したIT商材やソリューション(複数回答可)

設問「S2」で回答したベンダや販社/SIerから実際に導入したIT商材やソリューションを全て選ぶ設問である。以下に列挙したように、選択肢は5カテゴリ、計27項目(「その他」を除く)に渡る。

<<DX関連ソリューション>>

- | | |
|--------------------|---|
| ・自動化/システム連携/開発ツール | 例) ノーコード/ローコード開発ツールを用いてシステムを素早く構築する |
| ・コミュニケーション改善/データ共有 | 例) Web会議サービスを商談に利用して、遠隔地の新規顧客を獲得する |
| ・ペーパーレス化 | 例) 紙面で行っていた工場内の部品管理業務をタブレットで電子化する |
| ・販売/マーケティングの改善や刷新 | 例) WebサイトやSNSを活用した遠隔/オンラインでの販促を展開する |
| ・ジェネレーティブAI(生成AI) | 例) 文書や画像を自動生成してキャッチコピーやロゴ画像に活用する |
| ・センサ+AIによるデータ分析 | 例) 熟練者のコツやノウハウをデータ化することで若手に継承していく |
| ・クラウド活用/レガシー移行 | 例) 業種に特化したSaaSを既存の業務システムと上手く併用していく |
| ・既存の業務システムにおけるDX | 例) FinTech、HRTech、SalesTechなどの業務毎のDXを推進していく |
| ・ドローンの活用 | 例) ドローン空撮によって屋外や高所の設備点検作業を効率化する |
| ・VR/AR/デジタルサイネージ | 例) ARヘッドセットで熟練者と画面を共有することで技能を継承する |
| ・3Dプリンタの活用 | 例) 3Dプリンタで試作品や展示用の複製を安価かつ素早く作成する |
| ・ロボットの活用 | 例) 飲食店における料理の配膳作業を自立走行型のロボットが担う |

<<業務アプリケーション(パッケージ/クラウドの双方を含む)>>

- | | |
|-------------|---------------------------------|
| ・基幹系システム | ERP、会計管理、販売管理、人事給与管理、生産管理など |
| ・情報系システム | グループウェア、ワークフロー、ビジネスチャット、Web会議など |
| ・顧客管理系システム | CRM(SFAおよびマーケティングオートメーションなども含む) |
| ・分析/出力系システム | 業務システムのデータを集計/分析/出力するBIや帳票など |
| ・運用管理系システム | セキュリティ、資産管理、システム監視、バックアップなど |

<<ハードウェア>>

- | | |
|-------------------|-------------------------------|
| ・サーバ/ストレージ機器 | IaaS/ホスティング(機器を所有していない場合)は除く |
| ・PC/スマートフォン/タブレット | DaaSなどのように端末を所有していない場合は除く |
| ・ネットワーク機器 | スイッチ、ルータ、無線LAN基地局、ファイアーウォールなど |
| ・複合機 | コピー、FAX、プリンタ、スキャナを兼ねた機器 |

<<クラウドサービス>>

- | | |
|--------------|-------------------------------------|
| ・IaaS/ホスティング | ハードウェア基盤(サーバ/ストレージなど)をサービスとして提供するもの |
| ・PaaS | ミドルウェア(データベースなど)や開発環境をサービスとして提供するもの |
| ・SaaS | アプリケーションをサービスとして提供するもの |

<<その他のサービス>>

- | | |
|---------------|------------------------------|
| ・データセンタサービス | ハウジング環境(所有するIT機器を稼働させる設備)の提供 |
| ・IT関連アウトソーシング | 業務システムの管理/運用を請け負うサービス |
| ・業務アウトソーシング | 実業務を請け負うサービス(コールセンタ業務など) |
| ・その他: | |

S3S. 最も主要な委託先/購入先から導入したIT商材やソリューション(複数回答可)

設問「S3」の結果を <<DX関連ソリューション>>、<<業務アプリケーション(パッケージ/クラウドの双方を含む)>>、<<ハードウェア>>、<<クラウドサービス>>、<<その他のサービス>>5つのカテゴリにまとめた派生設問である。

S4. 最も主要な委託先/購入先から購入したIT商材やソリューションの合計額(直近3年間:万円)

設問「S2」で回答した最も主要なベンダや販社/Sierから直近3年間で導入したIT商材やソリューションの合計額(万円)を数値で回答する設問である。この結果はIT商材やソリューションの支出額や市場規模の分析に用いられる。

S5. 最も主要な委託先/購入先から新たに導入したいと考えるIT商材やソリューション(複数回答可)

現在は導入していないが、設問「S2」で回答した最も主要なベンダや販社/Sierから今後新たに導入したいと考えるIT商材やソリューションを回答する設問である。選択肢は設問「S3」と同様。

S5S. 最も主要な委託先/購入先から新たに導入したいと考えるIT商材やソリューション(複数回答可)

設問「S5」の結果を <<DX関連ソリューション>>、<<業務アプリケーション(パッケージ/クラウドの双方を含む)>>、<<ハードウェア>>、<<クラウドサービス>>、<<その他のサービス>>5つのカテゴリにまとめた派生設問である。

S6. 最も主要な委託先/購入先に関する利点または満足点(複数回答可)

設問「S2」で回答した最も主要なベンダや販社/Sierに関して利点と感じている点や評価している点を全て選ぶ設問である。選択肢は以下の通り。

<<DX関連の提案や支援に関する項目>>

- ・DXとは何か?を具体的に示し、業績改善につながる提案を行ってくれる
- ・DXを適切に推進していくための新しいIT商材を積極的に提案してくれる
- ・自社の業務を理解し、DXに必要な社内の改革と一緒に推進してくれる
- ・DXを推進するための自社の人材育成にも積極的に協力してくれる

<<課金体系や費用面の支援に関する項目>>

- ・データ量や処理量に応じた従量課金の体系を提案してくれる
- ・講読型/サブスクリプション型の課金体系を提案してくれる
- ・金融機関と連携して、IT活用の資金調達も支援してくれる
- ・IT活用に適用できる補助金制度の利用を支援してくれる

<<システム構築力や最新技術への対応力に関する項目>>

- ・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

<<保守/サポートに関する項目>>

- ・複合機やLED照明など、IT以外のオフィス全体を保守/サポートしてくれる
- ・装置/機器などのエンジニアリング領域も保守/サポートしてくれる
- ・複数メーカの製品/サービスを一括で保守/サポートしてくれる
- ・状況に応じて保守/サポートの費用を定期的に見直してくれる
- ・セキュリティ対策やトラブル復旧の対応も一括して対応してくれる
- ・サポート期限切れとなったシステムの延命策も提供してくれる

<<その他>>

- ・その他:

本調査レポートの設問項目 (5/5)

S7.最も主要な委託先/購入先に関する課題または不満点(複数回答可)

設問「S2」で回答した最も主要な委託先/購入先に関して課題と感じている点や不満を抱いている点を全て選ぶ設問である。
選択肢は以下の通り。

<<DX関連の提案や支援に関する項目>>

- ・DXとは何か？の説明が抽象的で、業績改善につながる提案になっていない
- ・DXの推進を謳っているが、提案されるIT商材は従来のものと何ら変わらない
- ・自社の業務を理解しておらず、DXに必要な社内の改革には非協力的である
- ・DXを推進するための自社の人材育成には無関心であり、非協力的である

<<課金体系や費用面の支援に関する項目>>

- ・データ量や処理量に応じた従量課金の体系に対応できていない
- ・講読型/サブスクリプション型の課金体系に対応できていない
- ・IT活用に必要な資金の調達については支援してくれない
- ・IT活用に適用できる補助金制度の利用は支援してくれない

<<システム構築力や最新技術への対応力に関する項目>>

- ・ノーコード/ローコードなどの新技術に疎く、カスタマイズに頼りがちである
- ・オンプレミスとクラウドの一方に偏りがちで、両者の連携もできていない
- ・RPAを用いた業務の自動化など、人材不足への対策を考慮していない
- ・IoTや5Gなど、IT以外のエンジニアリングに近い領域はカバーできない

<<保守/サポートに関する項目>>

- ・複合機やLED照明など、IT以外のオフィス全体は保守/サポートしない
- ・装置/機器などのエンジニアリング領域は保守/サポートしない
- ・保守/サポートが特定メーカーの製品/サービスに限定される
- ・保守/サポートの費用は常に固定額であり、割高になっている
- ・セキュリティ対策やトラブル復旧の対応は自社で行う必要がある
- ・サポート期限切れとなったシステムの延命策は提供してくれない

<<その他>>

- ・その他:

分析サマリの章構成と設問項目の関連

分析サマリの各章で参照している、または各章に関連する設問項目を整理すると以下のようになる。

第1章：ベンダや販社/Sierの導入社数シェア

中堅・中小企業がIT商材やソリューションを購入/導入する際の委託先/購入先となるベンダや販社/Sierの社数シェアおよびプライム率(ユーザ企業にとって最も主要な委託先/購入先となっている割合)の変化を分析している。社数シェア集計の対象となるベンダや販社/Sierの選択肢(「その他」を除く)は計83項目に及ぶ。

- ⇒ S1.IT商材やソリューションの委託先/購入先(複数回答可) S2.最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先
S1T.IT商材やソリューションの委託先/購入先(複数回答可) S2T.最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先
S1S.IT商材やソリューションの委託先/購入先(複数回答可) S2S.最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先

第2章：IT商材やソリューションの導入状況

中堅・中小企業が購入/導入するIT商材やソリューションを5カテゴリ、計27項目(「その他」を除く)に渡って列挙し、導入済みおよび導入予定において、どのようなIT商材やソリューションが多く挙げられているか?を年商別や業種別の観点も交えて分析している。

- ⇒ S3.最も主要な委託先/購入先から導入したIT商材やソリューション(複数回答可)
S3S.最も主要な委託先/購入先から導入したIT商材やソリューション(複数回答可)
S5.最も主要な委託先/購入先から新たに導入したいと考えるIT商材やソリューション(複数回答可)
S5S.最も主要な委託先/購入先から新たに導入したいと考えるIT商材やソリューション(複数回答可)

第3章：主要なベンダや販社/Sierにおける商材ポートフォリオ

「最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先」の社数シェア上位24社のベンダや販社/Sierにおいて、どのようなIT商材やソリューションの比率が高いか?およびその結果とプライム率の経年変化との関係性を分析している。

- ⇒ S2T.最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先
S3.最も主要な委託先/購入先から導入したIT商材やソリューション(複数回答可)
S3S.最も主要な委託先/購入先から導入したIT商材やソリューション(複数回答可)

第4章：ユーザ企業から見たベンダや販社/Sierのプラス評価

ユーザ企業がベンダや販社/Sierについて「利点または満足点」(プラス評価)と考える項目(計18項目、「その他」を除く)を列挙し、それらの経年変化を分析すると共に、プライム率の改善に寄与する評価項目は何か?についても言及している。

- ⇒ S2T.最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先
S6.最も主要な委託先/購入先に関する利点または満足点(複数回答可)

第5章：ユーザ企業から見たベンダや販社/Sierのマイナス評価

ユーザ企業がベンダや販社/Sierについて「課題または不満点」(マイナス評価)と考える項目(計18項目、「その他」を除く)を列挙し、それらの経年変化を分析すると共に、プライム率の改善に寄与する評価項目は何か?についても言及している。

- ⇒ S2T.最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先
S7.最も主要な委託先/購入先に関する課題または不満点(複数回答可)

第6章：ユーザ企業がIT商材やソリューションに支出する金額

ベンダや販社/Sierから導入したIT商材やソリューションの合計額(直近3年間)を年商別/業種別/地域別に集計し、支出額と最も相関が高い年商を軸として、5カテゴリ、計27項目(「その他」を除く)のIT商材やソリューションに対する年平均支出額の経年変化を分析している。

- ⇒ S3.最も主要な委託先/購入先から導入したIT商材やソリューション(複数回答可)
S3S.最も主要な委託先/購入先から導入したIT商材やソリューション(複数回答可)
S4.最も主要な委託先/購入先から購入したIT商材やソリューションの合計額(直近3年間:万円)

第7章：中堅・中小企業における年間IT支出の市場規模

第2章と第6章の結果を元に、中堅・中小企業における年間IT支出の市場規模を5カテゴリ、計27項目(「その他」を除く)のIT商材やソリューション毎に算出し、さらにそれらを年商別、業種別、地域別に集計している。

- ⇒ S3.最も主要な委託先/購入先から導入したIT商材やソリューション(複数回答可)
S3S.最も主要な委託先/購入先から導入したIT商材やソリューション(複数回答可)
S4.最も主要な委託先/購入先から購入したIT商材やソリューションの合計額(直近3年間:万円)

本調査レポートの集計データ(1/4)

本調査レポートの集計データは「集計データ」フォルダに収録されている。集計データを閲覧する上で事前に理解が必要となる用語などについて、以下で解説する。

「表頭」

集計の対象となっている設問を指す。例えば、設問S2S「最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先」を年商区分(設問A1)毎に集計した場合は設問S2Sが表頭となる。

「表側」

集計の軸となっている設問を指す。例えば、設問S2S「最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先」を年商区分(設問A1)毎に集計した場合は設問A1が表側となる。

上記を踏まえた上で、集計データの種類と命名規則を整理すると以下のようになる。

表頭のみで表側を伴わない場合：

ファイル命名規則： 【設問番号または設問グループ名】単純集計.xlsx

表頭のみで表側を伴わない集計データは「単純集計データ」と呼ばれ、具体例のように表頭設問の各選択肢の回答割合を数表および棒グラフで表す形式となっている。

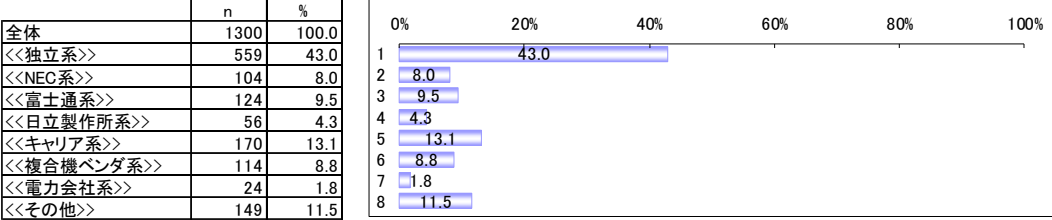
単純集計データのファイル一覧

【S系列】単純集計.xlsx ※本調査レポートの全設問(S系列設問)に関する単純集計データ

単純集計データ的具体例

S2S「最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先」の単純集計データ

S2S.最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先



表側を伴う場合：

ファイル命名規則： 【表頭の設問番号または設問グループ名】(【表側の設問番号または属性名】表側).xlsx

表側が設置された集計結果は「主要分析軸集計データ」または「質問間クロス集計データ」と呼ばれる。「主要分析軸集計データ」とは表頭となる設問の結果をA1～A7までのサンプル属性区分を表側として集計したデータを指す。一方で、「質問間クロス集計データ」とは表頭となる設問の結果をサンプル属性区分以外の何らかの設問を表側として集計したデータを指す。

ファイル名は集計対象(表頭)となる設問名の後に表側となる設問名が続き、「表側」というキーワードが付加された書式となる。例えば、数値回答設問を除いた本調査レポートの全設問を表頭、「A1.年商」を表側として集計した主要分析軸集計データのファイル名は「【S系列】(【A1】表側).xlsx」となる。またS1系列の設問を表頭、設問S2S「最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先」を表側として集計した場合の「質問間クロス集計データ」のファイル名は「【S系列】(【S2S】表側).xlsx」となる。

表側を伴う集計データは1設問につき1シートの形式となっており、表頭の設問名が各シートのタブ名に記載されている。ただし、選択肢の数が多い場合は複数シートにデータが分割される。その際はタブ名に[設問名-1]、[設問名-2]という枝番が付加される。また、シート内のグラフタイトルには「***(1/2)」、「***(2/2)」といったように分割されたシートの一部であることを示す接尾辞が付加される。

次頁へ続く

本調査レポートの集計データ(2/4)

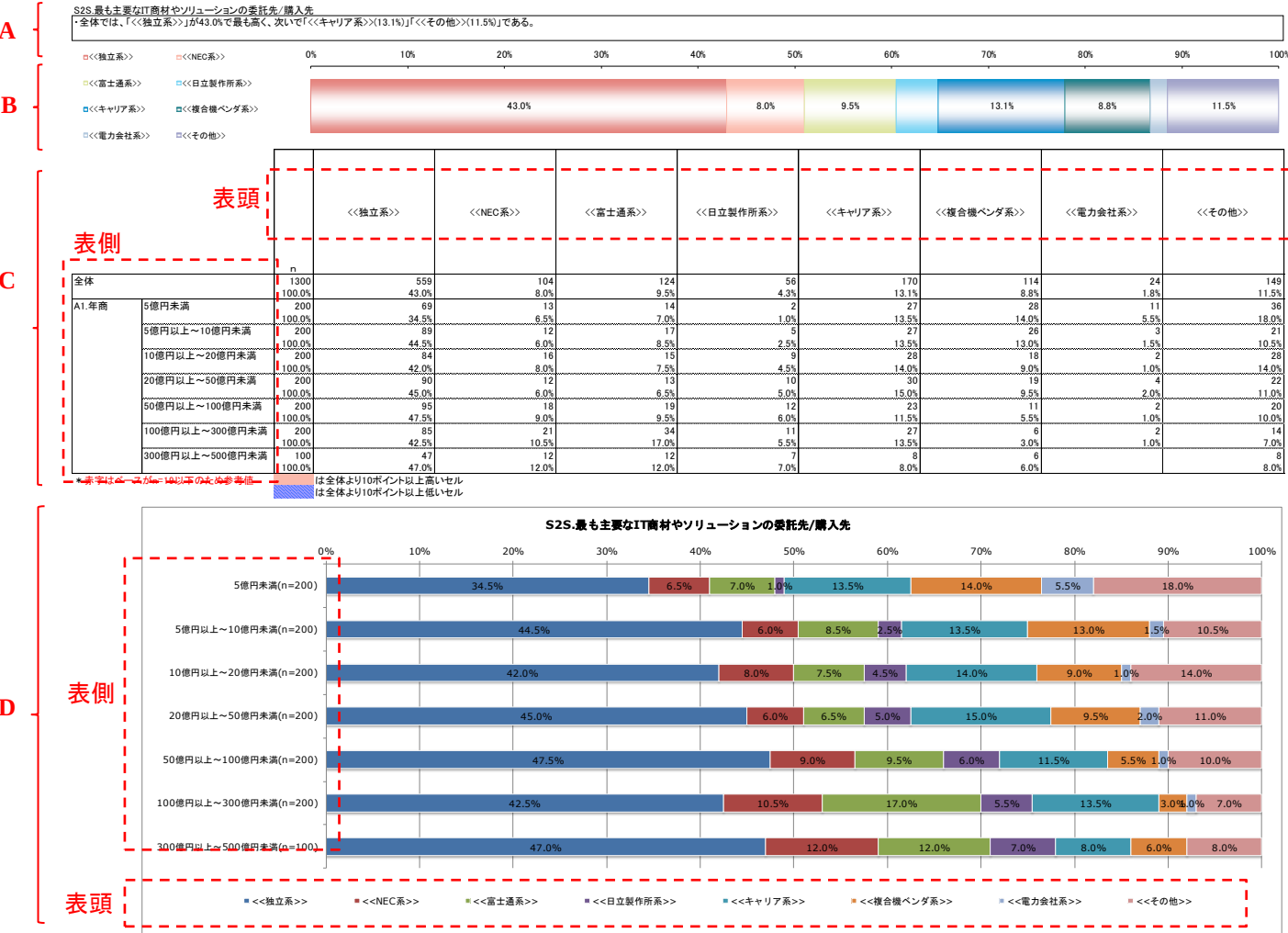
前頁からの続き

表側を伴う集計データの各シートは以下の4つの要素から構成される。

- A [自動生成コメント]
集計データの概要が端的なコメントとして記載されている。ただし、このコメントは自動生成された参考コメントとしての位置付けであるため、設問選択肢の詳しい意味合いなどは加味されていない点に注意する必要がある。
- B [設問結果の単純集計結果グラフ]
選択肢の数に応じて縦棒グラフまたは横帯グラフのいずれかによって表側が設定されていない状態の集計結果を端的に示している。
- C [表側を伴う設問結果の数表]
表側を設定した状態での集計結果を数表として表示している。数表内には選択肢毎の回答件数と回答割合（パーセント）が記載されている。
- D [表側を伴う設問結果のグラフ]
表側を設定した状態での集計結果を積み上げ横棒グラフとして表示している。可視性を考慮して、5%未満の数値についてはグラフ中の数字表記を非表示としている。表頭となる設問が単一回答設問である場合は目盛に値の付いた横軸が表示される。複数回答設問の場合には複数の選択肢を合計した数値には重複が含まれるため、誤った数値の読み取りを避ける目的で横軸の目盛り値を非表示としている。

表側を伴う集計データ的具体例

【S系列】/【A1】表側.xlsxの【S2S】シート
(設問S2S「最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先」を表頭、年商A1を表側とした集計結果)



前頁からの続き

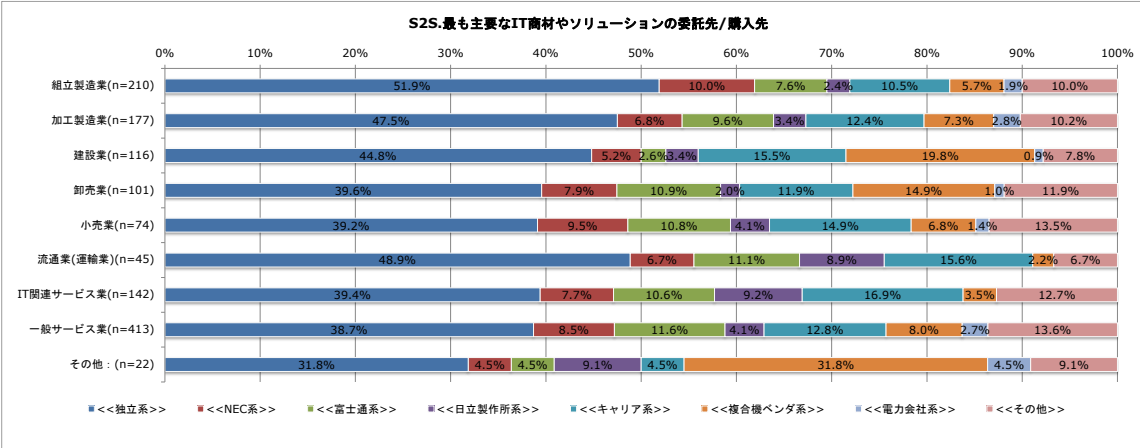
主要分析軸集計データのファイル一覧

- 【S系列】(【A1】表側).xlsx 【S系列数値】(【A1】表側).xlsx
- 【S系列】(【A2】表側).xlsx 【S系列数値】(【A2】表側).xlsx
- 【S系列】(【A3】表側).xlsx 【S系列数値】(【A3】表側).xlsx
- 【S系列】(【A4】表側).xlsx 【S系列数値】(【A4】表側).xlsx
- 【S系列】(【A5】表側).xlsx 【S系列数値】(【A5】表側).xlsx
- 【S系列】(【A6】表側).xlsx 【S系列数値】(【A6】表側).xlsx
- 【S系列】(【A7】表側).xlsx 【S系列数値】(【A7】表側).xlsx

- A1.年商区分が表側となったデータ
- A2.職責区分が表側となったデータ
- A3.従業員数区分が表側となったデータ
- A4.業種区分が表側となったデータ
- A5.所在区分が表側となったデータ
- A6.IT管理/運用の人員規模が表側となったデータ
- A7.ビジネス拠点の状況が表側となったデータ

主要分析軸集計データの詳細例

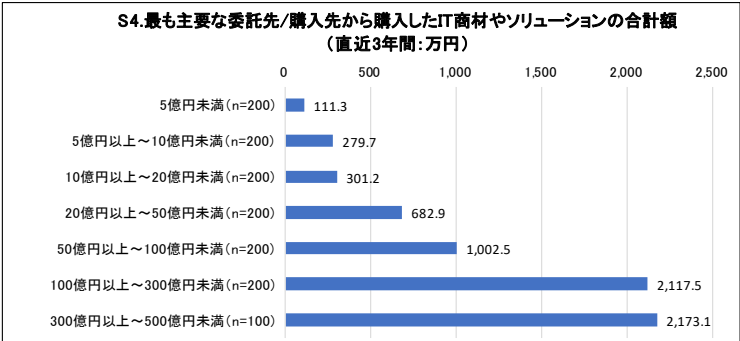
【S系列】(【A4】表側).xlsxの[S2S]シート
(S2S「最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先」を表頭、業種A4を表側とした集計結果のうち、10ページに例示した具体例の「D」の部分を抜粋したもの)



注記1: 【S系列数値】(【A*】表側).xlsxについて

本調査レポートの設問の大半は与えられた選択肢から選ぶ形式だが、設問S4「最も主要な委託先/購入先から購入したIT商材やソリューションの合計額(直近3年間:万円)」は数値を回答する形式の設問となっている。こうした数値回答設問の集計データは以下のように表側毎の平均値を算出する形となる。

S4.最も主要な委託先/購入先から購入したIT商材やソリューションの合計額(直近3年間:万円)		
	n	平均値
全体	1300	858.69
A1.年商		
5億円未満	200	111.31
5億円以上~10億円未満	200	279.66
10億円以上~20億円未満	200	301.15
20億円以上~50億円未満	200	682.87
50億円以上~100億円未満	200	1002.49
100億円以上~300億円未満	200	2117.47
300億円以上~500億円未満	100	2173.08



注記2: 複数の表側を掛け合わせた集計データについて

A1.年商区分とA4.業種区分を組み合わせた「組立製造業&年商5億円未満」などのように、A1(7区分)とA4(9区分)を掛け合わせた7 × 9 = 63区分を表側としたデータは調査レポートには含まれない。(他のA*同士の組み合わせも同様) こうした複数の表側を掛け合わせた集計データについてはサンプル件数に起因する精度などを考慮した上でブリーフィングサービス(個別のQ&A対応や追加の集計/分析を行うサービス)にて対応している。

前頁からの続き

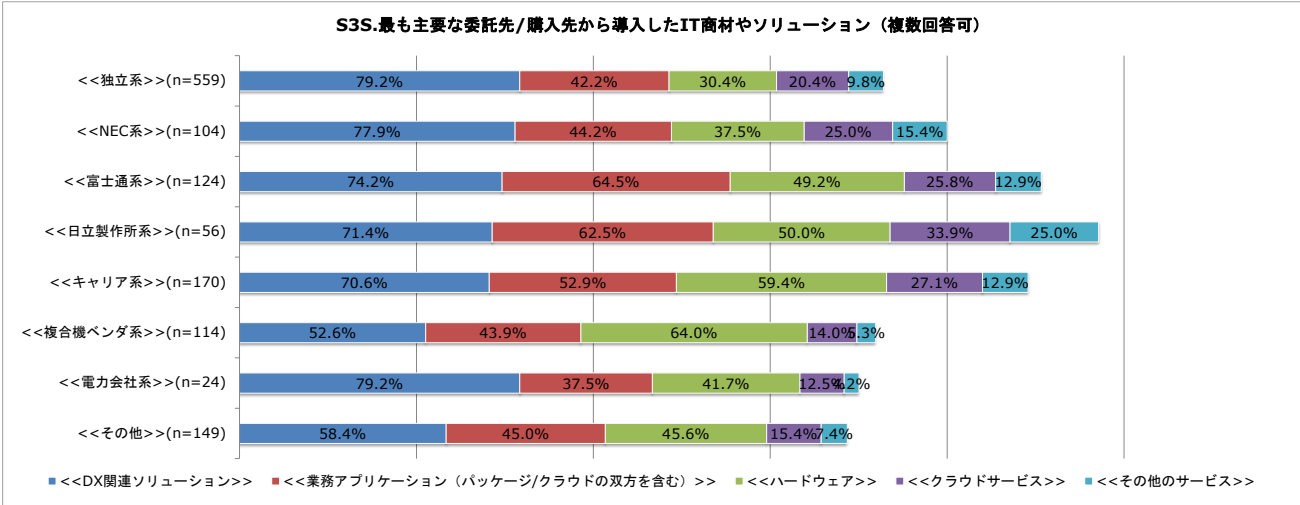
質問間集計データのファイル一覧

【S系列】(【S2S】表側).xlsx
設問S2S「最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先」を表側、数値回答設問を除く
本調査レポートの全設問を表頭として集計したデータ

【S系列】(【S2T】表側).xlsx
設問S2T「最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先」を表側、数値回答設問を除く
本調査レポートの全設問を表頭として集計したデータ

質問間クロス集計データの具体例

【S系列】(【S2S】表側).xlsxの[S3S]シート
(設問S3S「最も主要な委託先/購入先から導入したIT商材やソリューション(複数回答可)」を表頭、設問S2S「最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先」表側とした集計結果のうち、10ページに例示した具体例の「D」の部分を抜粋したもの)



分析サマリ掲載データ.xlsx:

これまでに述べた各種の集計データに加えて、分析サマリに掲載されている集計データをまとめたファイル「分析サマリ掲載データ.xlsx」が用意されている。PDFとして提供される分析サマリで解説されているデータの集計データ(Microsoft Excel形式)が必要な場合にはこのファイルから取得することができる。

支出額および市場規模を算出する際の考え方(1/2)

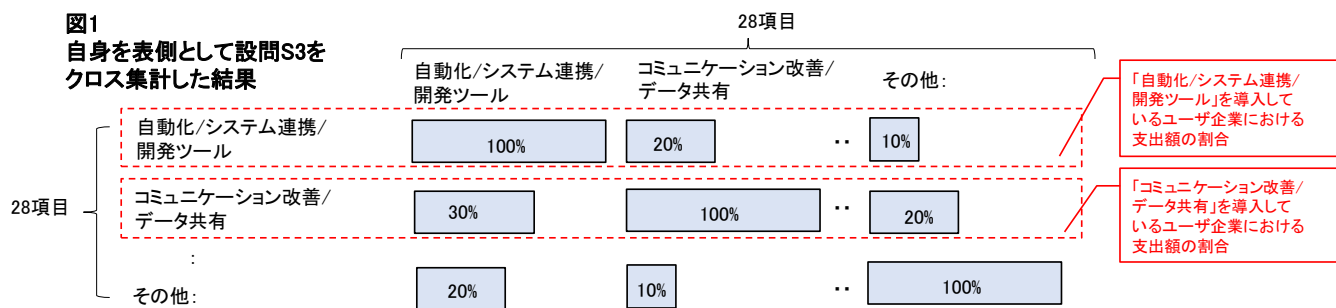
分析サマリの第6章では「ユーザ企業がIT商材やソリューションに支出する金額」、第7章では「中堅・中小企業における年間IT支出の市場規模」を算出している。各章では算出方法の詳細を解説しているが、以下ではその概要を記載している。

IT商材/ソリューション別の年間支出額

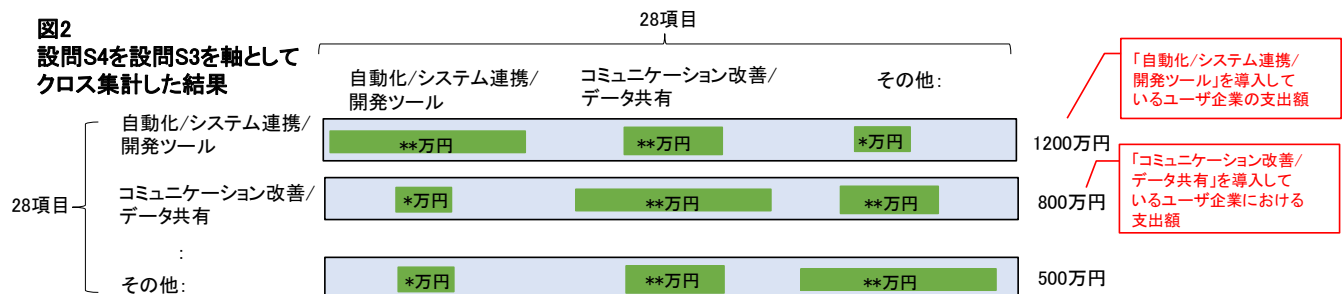
本調査レポートでは、設問S4「最も主要な委託先/購入先から購入したIT商材やソリューションの合計額(直近3年間:万円)」において中堅・中小企業がIT商材/ソリューションに支出した合計金額を尋ねている。分析サマリの第6章ではこの結果を元にIT商材/ソリューション別の年間平均支出額を算出している。

設問S4は3年間の合計額であるため、まずは各々のIT商材/ソリューションに支出した割合を知る必要がある。これに該当するのが設問S3「最も主要な委託先/購入先から導入したIT商材やソリューション(複数回答可)」である。ただし、設問S3は複数回答設問であるため、単にS4を表頭、S3を表側とした値を算出するだけでは正しい値は得られない。

そこで設問S3をS3自身を軸としてクロス集計すると、「あるIT商材/ソリューションを導入している場合、他にどのようなIT商材/ソリューションを導入しているか?」の割合を知ることができる。この導入割合は図1のように、ユーザ企業がどのIT商材/ソリューションに多く支出しているか?の支出割合に読み替えて捉えることができる。



一方、設問S4を設問S3を軸として集計した結果を考えてみる。例えば、「自動化/システム連携/開発ツール」を軸とした集計結果は最も主要なベンダや販社/SIerに対する支出合計額の中から、「自動化/システム連携/開発ツール」に支出した額を抜き出した値である。ただし、設問S3が複数回答であるため、実際には他のIT商材/ソリューションに支出した金額もある程度含まれている。それを表したものが図2だ。



多数のユーザ企業における傾向を平準化すると、図2における支出額の内訳は図1の割合に概ね従っていると見なすことができる。したがって、28項目のIT商材/ソリューションの平均支出額をそれぞれI1、I2、...I28とすると、上図の例では以下の式を満たすことになる。

$$I1 \times 100\% + I2 \times 20\% + \dots + I28 \times 10\% = 1200\text{万円}$$

$$I1 \times 30\% + I2 \times 100\% + \dots + I28 \times 20\% = 800\text{万円}$$

⋮

$$I1 \times 20\% + I2 \times 10\% + \dots + I28 \times 100\% = 500\text{万円}$$

組み合わせ最適化の手法を用いて、左記の式を満たすI1、I2、...I28を算出して3で割ることによって、IT商材/ソリューション別の年間平均支出額を算出できる。

第6章では、上記のような考え方に基づいて「IT商材/ソリューション別の年間支出額」を年商5億円未満、5～50億円、50～100億円、100～300億円、300～500億円の年商区分毎に算出している。

支出額および市場規模を算出する際の考え方(2/2)

前頁からの続き

IT商材/ソリューション別の市場規模

さらに、分析サマリの第7章では13ページで算出した「IT商材/ソリューション別の年間支出額」を用いて、年商別 / 業種別 / 地域別に見たIT商材/ソリューションの市場規模を算出している。

市場規模の算出には大きく分けて、

トップダウン方式：

例) シェア上位企業の販売額とシェア割合から全体を逆算する

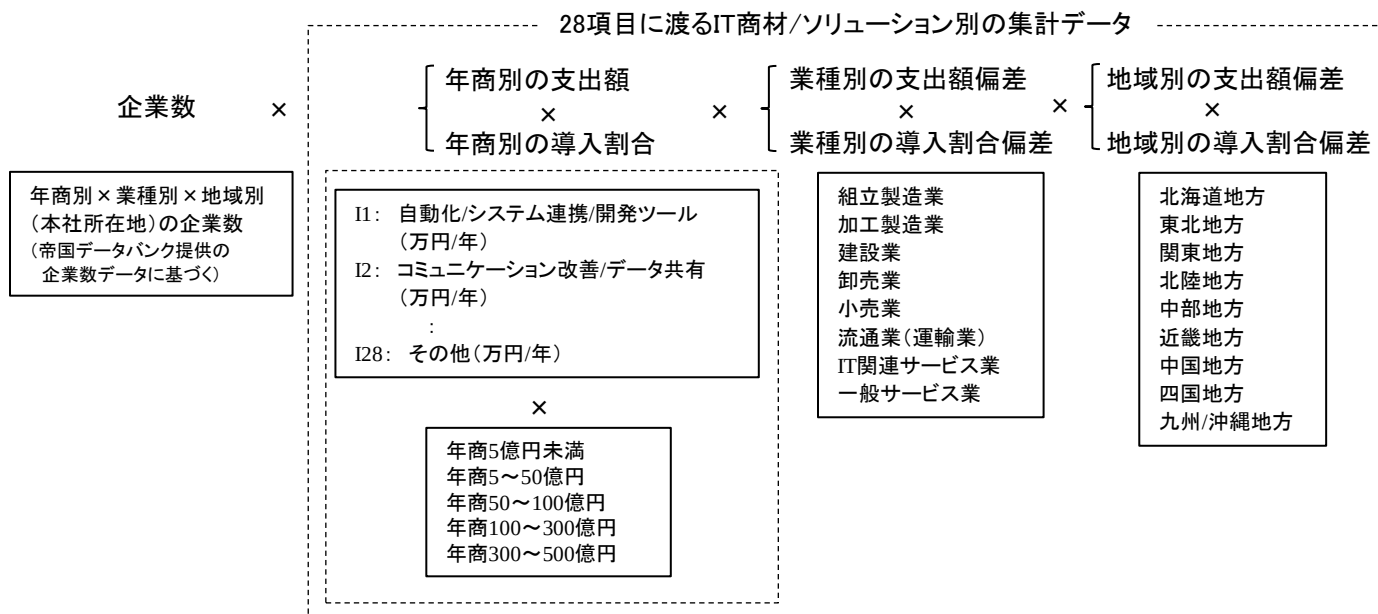
市場の寡占率が高いなどの理由で、シェア上位の数値を客観的かつ高い精度で取得できる場合に有効

ボトムアップ方式：

例) 企業数 × 導入割合 × 導入単価の積算で算出する

多数の商材が様々な経路/形態で流通し、シェア上位企業の値からは全体の推計が難しい場合に有効

の2通りがある。本調査レポートではボトムアップ方式を用いて、28項目のIT商材/ソリューションについて、年商別の集計データを元に企業数 × 導入割合 × 導入単価を計算し、さらに業種と地域による偏差を加味することにより、全28項目のIT商材/ソリューションに関する年商/業種/地域別の市場規模を算出している。



支出額および市場規模に関する集計データ一覧

上記に述べた考え方に基づいて算出した支出額および市場規模に関する集計データは以下の通りである。
 いずれも「分析サマリ掲載データ.xlsx」内に収録されている。

集計対象データ

IT商材/ソリューション別(設問S3の選択肢項目)の年間平均支出額(万円)

IT商材/ソリューション別(設問S3の選択肢項目)の年間市場規模(億円)

集計軸となっている企業属性

年商別

年商別 / 業種別 / 地域別

注記1 年間平均支出額は年商と強い相関を示す一方、業種と地域による相関は低いため、企業属性を軸とした集計は年商別のみとなっている

注記2 支出額および市場規模に関する集計データの企業属性は上図の通りとなっており、年商では5～10億円/10～20億円/20～50億円の3区分が5～50億円にまとめられている点に注意

レポート試読版1:「分析サマリ」その1

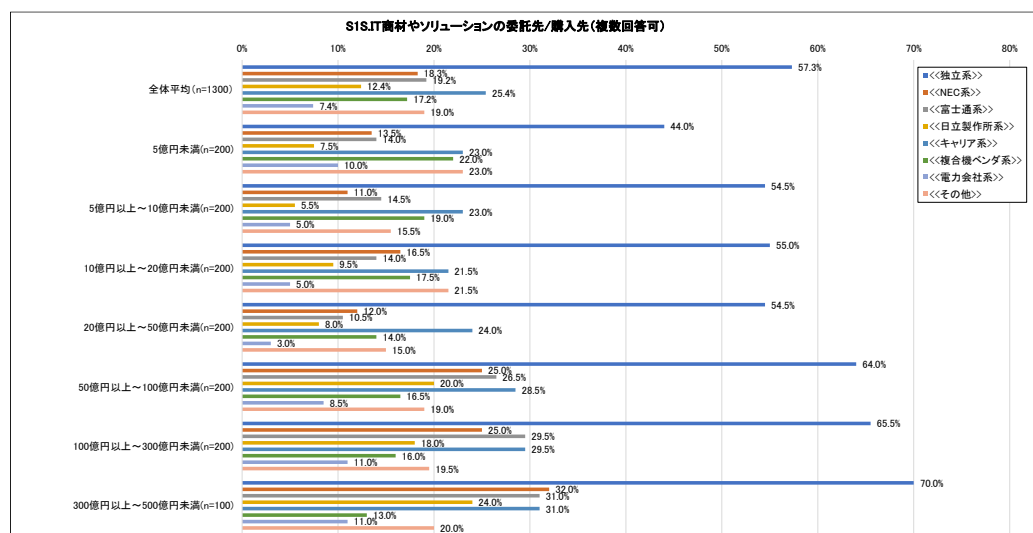
重要な集計データに関する解説や今後に向けた提言といった本レポートの要旨はPDF形式の「分析サマリ」に記載されている。以下のレポート試読版では、「第1章:ベンダや販社/SIerの導入社数シェア」の一部を紹介している。

第1章:ベンダや販社/SIerの導入社数シェア

本章では、中堅・中小企業がIT商材やソリューションを購入/導入する際の委託先/購入先となるベンダや販社/SIerの社数シェアおよびプライム率（ユーザ企業にとって最も主要な委託先/購入先となっている割合）の変化を分析する。

設問S1「IT商材やソリューションの委託先/購入先」で社数シェア集計の対象となるベンダや販社/SIerの選択肢（「その他」を除く）は計83項目に及ぶ。全体傾向を把握するため、まず始めに設問S1をカテゴリ単位で集約した設問S1S「IT商材やソリューションの委託先/購入先」の結果を見ていくことにする。

以下のグラフは設問S1Sの結果を年商別に集計したものだ。（集計データ¥分析サマリ掲載データ.xlxs 「第1章-1」シート）



サンプルのため、
ここでは実際の
サイズよりグラフ
を縮小して掲載
している

全体平均と比較した場合、回答割合が10ポイント以上高い/低い項目は以下の通りである。

10ポイント以上高い項目：

100億円以上～300億円未満： <<富士通系>>

300億円以上～500億円未満： <<独立系>>、<<NEC系>>、<<富士通系>>、
<<日立製作所系>>

10ポイント以上低い項目：

5億円未満： <<独立系>>

*****以下、省略*****

重要な集計データに関する解説や今後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。以下のレポート試読版では「第7章:中堅・中小企業における年間IT支出の市場規模」の一部を紹介している。

第7章:中堅・中小企業における年間IT支出の市場規模

本章では第2章と第6章の結果を元に、中堅・中小企業における年間IT支出の市場規模を5カテゴリ、計27項目（「その他」を除く）のIT商材やソリューション毎に算出し、さらにそれらを年商別、業種別、地域別に集計する。

市場規模の算出には大きく分けて、

トップダウン方式:

例) シェア上位企業の販売額とシェア割合から全体を逆算する

市場の寡占率が高いなどの理由で、シェア上位の数値を客観的かつ高い精度で取得できる場合に有効

ボトムアップ方式:

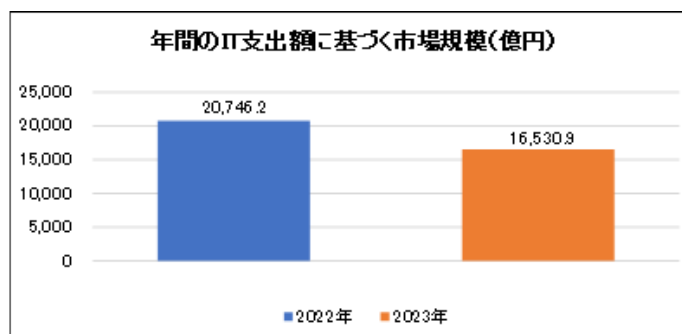
例) 企業数×導入割合×導入単価の積算で算出する

多数の商材が様々な経路/形態で流通し、シェア上位企業の値からは全体の推計が難しい場合に有効

の2通りがある。

*****中略*****

以下のグラフは上記の算出方法に従って計算した市場規模の合計値を2022年と2023年と比較した結果である。(集計データ¥分析サマリ掲載データ.xlsx 「第7章-1」シート)



サンプルのため、ここでは実際のサイズよりもグラフを縮小して掲載している

2022年は約2兆700億円だったが、2023年は約1兆6500億円で減少していることが確認できる。つまり、中堅・中小企業全体で見た場合、最も主要な委託先/購入先から導入したIT商材/ソリューションに対する年間支出額を積算することで算出した市場規模は2022年から2023年にかけて2割ほど縮小したことになる。

*****以下、省略*****

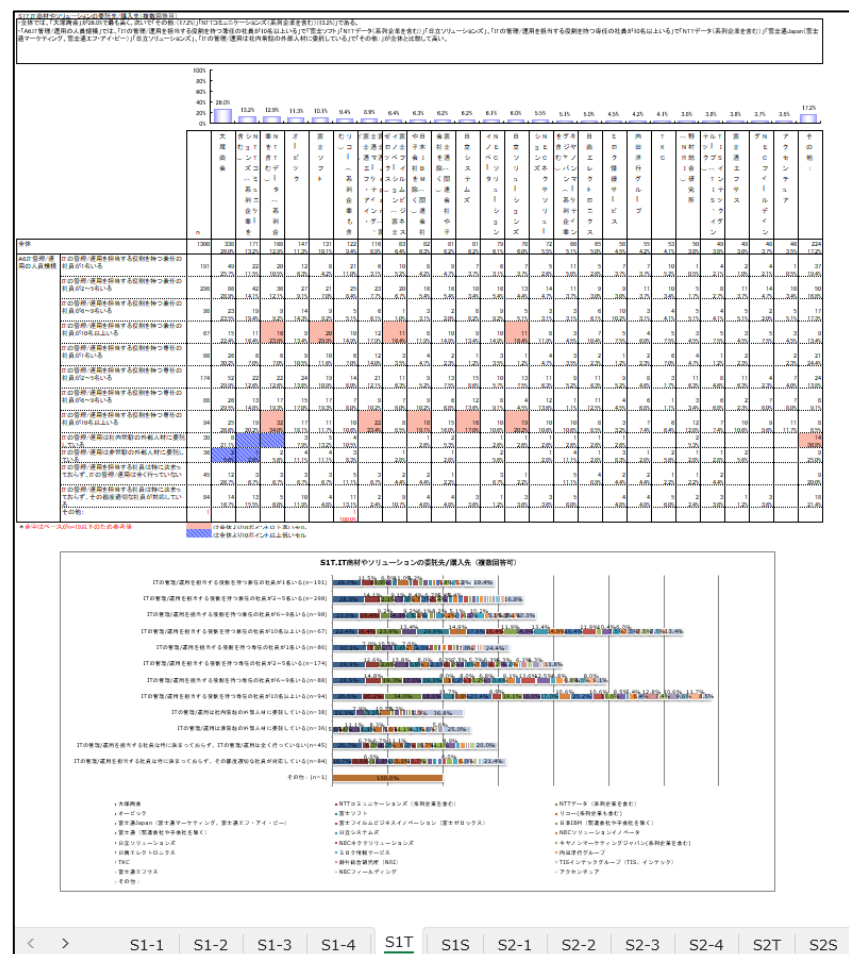
レポート試読版3:「主要分析軸集計データ」

各設問の結果を年商、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に収録されている。以下に掲載した集計データは「A6. IT管理/運用の人員規模」を表例（集計の軸）として、数値回答設問を除く全設問を集計した結果である。

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】」の部分は数値回答設問を除いた全設問が表頭(集計対象)であることを示し、「【A6】表側」の部分はA6の企業属性が表側(集計軸)であることを表している。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。A6は1ページに記載したようにIT管理/運用の人員規模を示す企業属性であり、以下に列挙した選択肢で構成されている。

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ・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 | <ul style="list-style-type: none"> ・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 |
| <ul style="list-style-type: none"> ・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』の集計データを見ることによって、IT管理/運用を担う人材が1名の場合(ひとり情シス)、2~5名、6~9名、10名以上のそれぞれのケースでベンダや販社/SIerの社数シェア、IT商材やソリューションの導入状況、ユーザ評価にどのような違いがあるか？などを確認できる。同様に年商別の傾向は『【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で確認できる。また、数値を回答する設問を年商別に集計した結果は『【S系列数値】(【A1】表側).xlsx』という名称のファイルに収録されている。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。(集計データの命名規則などに関する詳細は9~12ページを参照)



本調査レポートの設問数は選択肢を選ぶ設問と数値で回答する設問を合わせて13設問あり、集計軸となる属性は「A1.年商」「A2.職責」「A3.従業員数」「A4.業種」「A5.所在地」「A6.IT管理/運用の人員規模」「A7.ビジネス拠点の状況」の計7項目となる。

したがって、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13設問×7属性＝計91シートに達する。(ただし、「年商50億円以上～100億円未満かつ組立製造業」などのように2つ以上の属性を掛け合わせた結果を軸とする集計データは本調査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または横帯グラフ、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。（集計データの書式に関する詳細は10ページを参照）

レポート試読版5:「公開リリース(サンプル/ダイジェスト)」

前頁までに掲載した紹介資料に加えて、ノークリサーチのホームページ上では各種調査レポートのサンプル/ダイジェストをリリースとして公開している。本調査レポートに関連するリリースは以下の通りである。

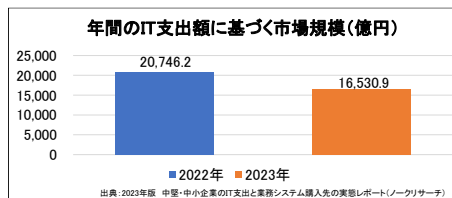
中堅・中小向けIT市場規模に基づく顧客セグメントと商材/ソリューションの選別

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023SP_user_rel1.pdf

＜市場拡大の牽引役が変化しつつある中、有望な顧客セグメントと商材の選択が今後の成否を分ける＞

- 2023年の市場規模は約1兆6500億円、2022年から減少したが規模や分野で傾向は異なる
- 中堅の上位/上位企業層ではDXが一段落する一方、小規模企業層では市場規模が拡大
- ハードウェアやクラウドサービスといったITインフラはDXや業務アプリと比べて現状を維持
- 有望なIT商材/ソリューションを判断するには年間支出額と市場規模の双方の観点が必要

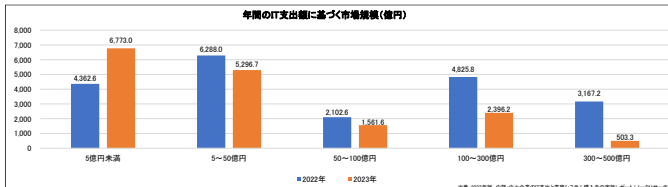
本リリースの元となる調査レポート「2023年版 中堅・中小企業のIT支出と業務システム購入先の実態レポート」では有効回答件数1300社の中堅・中小企業におけるIT商材やソリューションの導入状況や支出額を集計/分析している。下図はその中から、中堅・中小市場におけるIT商材/ソリューションの合計市場規模を算出した結果を抜粋したものだ。(調査内容や算出方法などの詳細は右記の調査レポート案内を参照 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023SP_user_rep.pdf)



左記のグラフは合計市場規模を2022年と2023年で比べた結果である。2022年は約2兆700億円だったが、2023年は約1兆6500億円に減少していることがわかる。

その要因を探るため、年商別(上段)とIT商材/ソリューション別(下段)に左記の市場規模を集計したものが以下の2つのグラフである。(それぞれの詳細については次頁以降で述べる)

年商別に細分化した市場規模を見ると中堅上位企業(300～500億円)や中堅中位企業(100～300億円)は減少幅が大きい。一方、中堅下位企業(50～100億円)は微減、小規模企業(5億円未満)は増加となっている。(右記グラフ)



商材ポートフォリオやユーザ評価はベンダや販社/Sierの社数シェアにどのように影響するか？

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023SP_user_rel2.pdf

＜中堅・中小市場では「プライム率」が重要な指標、値の改善に寄与する要因は何か？を知ることが大切＞

- 社数シェア上位は独立系、大手ベンダ、キャリア系、複合機系など様々なIT企業が混在
- DX提案はプライム率の向上にプラス効果、ハードウェアに依存した状態はマイナス効果
- 新たな商材によるDX提案はユーザ評価を高めるが、プライム率の観点では注意が必要

以下の数表は中堅・中小市場における様々なIT商材/ソリューションの委託先/導入先としてのベンダおよび販社/Sierの社数シェアを集計した結果である。(左側は複数回答、右側は直近3年間の累計金額が最も高い1社を選ぶ単一回答)

本リリースの元となる調査レポート「2023年版 中堅・中小企業のIT支出と業務システム購入先の実態レポート」では有効回答件数1300社の中堅・中小企業を対象として、計83社(「その他」を除く)に及ぶ具体的なベンダや販社/Sierの社数シェアを集計/分析している。(ベンダや販社/Sierの一覧は5ページを参照) 以下の数表はその中から社数シェア上位24社を抜粋したものだ。

S1T.IT商材やソリューションの委託先/購入先(複数回答可)

1 大塚商会	26.0%
2 NTTコミュニケーションズ(系列企業を含む)	13.2%
3 NTTデータ(系列企業を含む)	12.9%
4 オービック	11.3%
5 富士ソフト	10.1%
6 リコー(系列企業も含む)	9.4%
7 富士通Japan(富士通マーケティング、富士通エフ・アイ・ピー)	8.9%
8 富士フイルムビジネスイノベーション(富士ゼロックス)	6.4%
9 日本IBM(関連会社や子会社を除く)	6.3%
10 富士通(関連会社や子会社を除く)	6.2%
11 日立システムズ	6.2%
12 NECソリューションイノベータ	6.1%
13 日立ソリューションズ	6.0%
14 NECネクサソリューションズ	5.5%
15 キヤノンマーケティングジャパン(系列企業を含む)	5.1%
16 日商エレクトロニクス	5.0%
17 ミロク情報サービス	4.5%
18 内田洋行グループ	4.2%
19 TKC	4.1%
20 野村総合研究所(NRI)	3.8%
21 TISインテックグループ(TIS、インテック)	3.8%
22 富士通エフサス	3.8%
23 NECフィールディング	3.7%
24 アクセンチュア	3.5%
25 その他	17.2%

n=1300

S2T.最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先

1 大塚商会	16.4%
2 NTTデータ(系列企業を含む)	5.9%
3 NTTコミュニケーションズ(系列企業を含む)	5.8%
4 オービック	5.5%
5 リコー(系列企業も含む)	3.9%
6 富士通Japan(富士通マーケティング、富士通エフ・アイ・ピー)	3.8%
7 富士ソフト	3.4%
8 富士通(関連会社や子会社を除く)	2.8%
9 日本IBM(関連会社や子会社を除く)	2.8%
10 富士フイルムビジネスイノベーション(富士ゼロックス)	2.6%
11 NECソリューションイノベータ	2.5%
12 NECネクサソリューションズ	2.2%
13 キヤノンマーケティングジャパン(系列企業を含む)	2.2%
14 日商エレクトロニクス	1.9%
15 日立システムズ	1.8%
16 日立ソリューションズ	1.8%
17 ミロク情報サービス	1.7%
18 TKC	1.6%
19 TISインテックグループ(TIS、インテック)	1.5%
20 NEC(関連会社や子会社を除く)	1.3%
21 三菱電機グループ	1.3%
22 アクセンチュア	1.2%
23 JBCCホールディングスグループ(系列企業も含む)	1.2%
24 富士通エフサス	1.2%
25 その他	23.7%

出典: 2023年版 中堅・中小企業のIT支出と業務システム購入先の実態レポート(ノークリサーチ)

「S2T/S1T」の値 = ユーザ企業にとって、最も主要な委託先/購入先となっている割合(プライム率)

『2023年版 中堅・中小企業におけるRPAおよびノーコード/ローコード開発ツールの活用実態レポート』

今後はレイトマジョリティへの訴求が焦点。課題/ニーズの変化を捉え、市場拡大を阻む障壁を打開するためには何をすべきか？

【レポートの概要と案内】

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023RPA_user_rep.pdf

【リリース(ダイジェスト)】

中堅・中小向けノーコード/ローコード開発ツール提案の障壁とその打開方法

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023RPA_user_rel1.pdf

中堅・中小市場のレイトマジョリティに向けたRPA導入提案における留意点

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023RPA_user_rel2.pdf

ノーコード/ローコード開発ツールの用途と社数シェアに関する最新動向

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023RPA_user_rel3.pdf

RPA(自動化)ツールを適用すべき場面/用途および社数シェアの動向

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023RPA_user_rel4.pdf

『2023年版 中堅・中小企業のセキュリティ/運用管理/バックアップ利用実態と展望レポート』

ランサムウェアの危険性を訴えるだけでなく、今後のIT活用方針とマッチした「ポジティブな守りのIT対策提案」が求められている

【レポートの概要と案内】

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023Sec_user_rep.pdf

【リリース(ダイジェスト)】

中堅・中小企業のセキュリティ対策ニーズと生成AIおよび法制度対応の関係

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023Sec_user_rel1.pdf

中堅・中小企業におけるセキュリティ/運用管理/バックアップの実施状況

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023Sec_user_rel2.pdf

『2023年版 中堅・中小企業におけるネットワーク環境の実態と展望レポート』

今後不可欠となるネットワーク環境とセキュリティ対策を同時に考慮したITインフラ整備の提案ポイントを分析/提言

【レポートの概要と案内】

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023NW_user_rep.pdf

【リリース(ダイジェスト)】

セキュリティ対策を起点とした中堅・中小向けネットワーク製品/サービスの訴求

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023NW_user_rel1.pdf

IT企業が見落としやすい中堅・中小ネットワーク環境の意外な課題/ニーズ

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023NW_user_rel2.pdf

中堅・中小企業におけるネットワーク製品/サービスの市場規模と導入時の基本方針

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023NW_user_rel3.pdf

その他の各種調査レポートの案内とサンプルを以下のホームページにてご覧いただけます。

<https://www.norkresearch.co.jp/>

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
〒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