

2023年以降も有望な中堅・中小市場における8つのIT商材/ソリューション分野

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>) はハードウェア、ソフトウェア、サービスといった多岐に渡るIT商材のうち、中堅・中小市場において引き続き着目すべき分野に関する分析と提言を発表した。本リリースは「2022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」および関連する各種調査レポートのサンプル/ダイジェストである。

<導入割合と市場規模の双方の観点から、注力すべきIT商材/ソリューションを見極めることが大切>

- 25分野に渡るIT商材/ソリューションのうち、今後も導入や更新/刷新が期待できるのは8つ
- 法制度と絡めたペーパーレス化、クラウドを適材適所で活かすインフラ/業種システムが重要
- 「ペーパーレス化」と「ネットワーク機器」の市場規模比較は「中堅企業 < 中小/小規模企業」

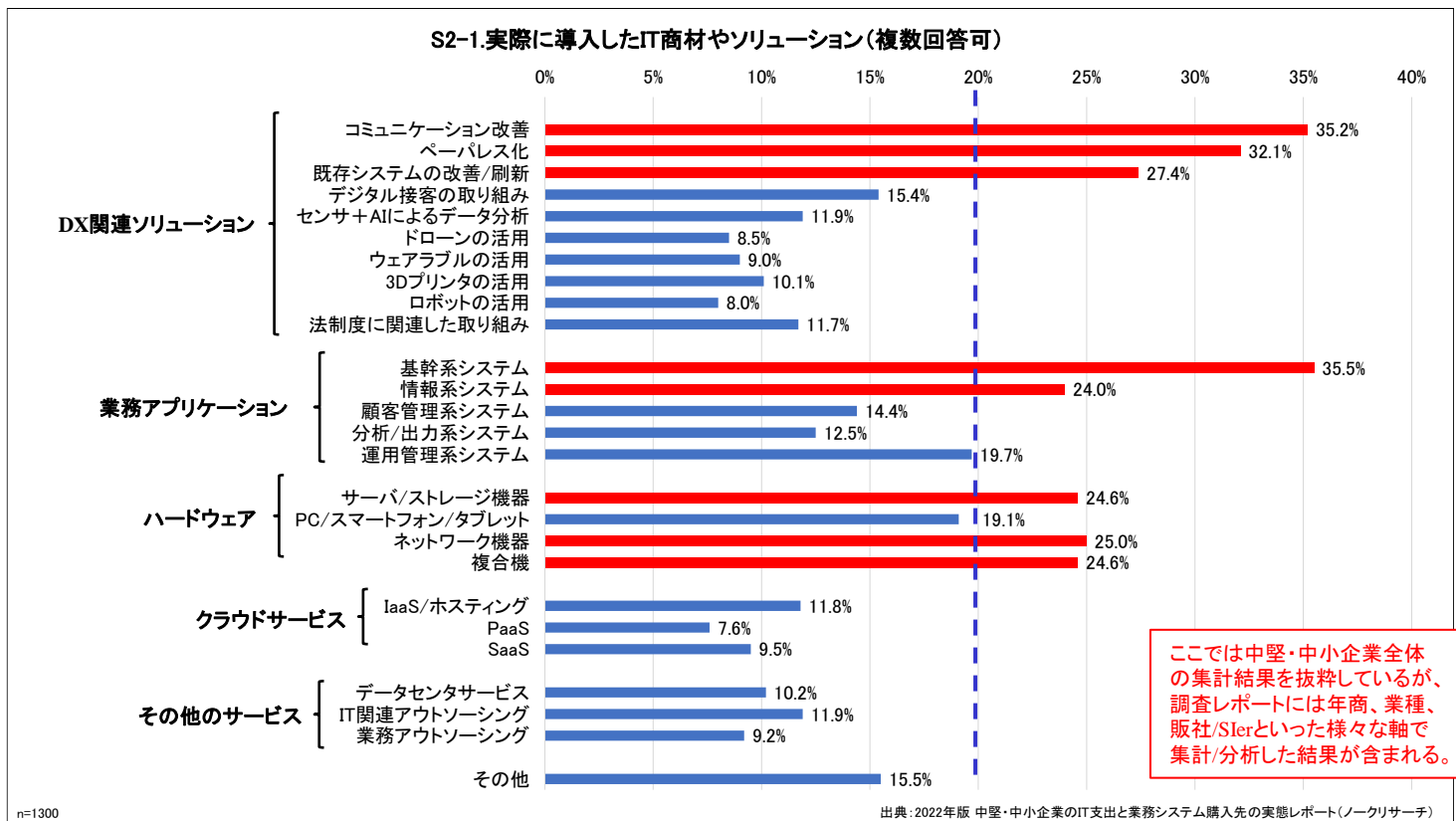
対象企業: 年商500億円未満の中堅・中小企業1300社(日本全国、全業種)(有効回答件数)

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 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SP_usr_rep.pdf

25分野に渡るIT商材/ソリューションのうち、今後も導入や更新/刷新が期待できるのは8つ

「2022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DX関連、業務アプリケーション、ハードウェア、クラウドサービス、アウトソーシングなど計25分野に渡るIT商材/ソリューションの導入割合、支出額、市場規模に関する分析を行っている。以下のグラフは同調査レポートから年商500億円未満の中堅・中小企業全体におけるIT商材/ソリューションの導入割合を抜粋したものだ。



上記のグラフが示すように25分野のIT商材/ソリューションのうち、「コミュニケーション改善」「ペーパーレス化」「既存システムの改善/刷新」「基幹系システム」「情報系システム」「サーバ/ストレージ機器」「ネットワーク機器」「複合機」の8分野は導入割合が20%超に達しており、今後も導入や更新/刷新が続く重要な分野になると予想される。次頁ではこれら8分野の注目ポイントについて述べていく。

法制度と絡めたペーパーレス化、クラウドを適材適所で活かすインフラ/業種システムが重要

前頁で列挙した8分野の注目ポイントは以下の通りである。述べている内容の根拠となる各種の調査レポートのリリース(サンプル/ダイジェスト)と共に順に詳細を述べていく。(計25分野の定義については本リリースの4ページを参照)

コミュニケーション改善:

コロナ禍を通じてWeb会議によるコミュニケーションが広まったが、今後は「Web会議で会話をして終わり」ではなく、その前後で共有すべきデータにも目を向けることが重要となる。実際に文書管理/オンラインストレージサービスにおける今後のニーズを尋ねた結果においても「複数のクラウドサービスのデータを統合/集約して管理できる」という項目の回答割合が「導入済み」と比べて「新規予定」において高くなっている。(https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022itapp_dm_rel.pdf)

ペーパーレス化:

ペーパーレス化では単に紙をなくすことではなく、自動化による業務の効率化を目指すことが重要となる。大企業とは異なり、中堅・中小企業における自動化は「ヒトを減らす自動化」ではなく、「ミスを減らす自動化」として提案することが大切となる。(https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022RPA_user_rel2.pdf)

既存システムの改善/刷新:

2023年10月のWindows Server 2012サポート終了といったITに起因する事象、ならびに2023年10月のインボイス制度導入や2024年4月の改正電帳法における猶予期間終了といった法制度関連の事象が契機となる。いずれも、OS更新や法制度対応だけに留まらず、業務改善に結びつけることが重要。(例. インボイス制度導入で必要となる3万円未満の領収書保存に伴い、経費申請処理全般のペーパーレス化やフロー効率化を図る)

基幹系システム:

中堅・中小市場では個々の基幹系システムからERPへのステップアップが進みつつあり、オンプレミスのパッケージとSaaSの併用といったシステム形態の多様化も見られ始めている。今後はオンプレミスとクラウドの二者択一ではない柔軟な発想が求められる。(https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022itapp_erp_rel.pdf)

情報系システム:

基本部分(メール/掲示板/スケジューラ)は外資系クラウドサービスが優勢、システム連携における通知機能の集約といった動的なポータル機能やWeb会議のUI活用が今後の差別化要素。(https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022itapp_gw_rel.pdf)

サーバ/ストレージ機器:

「クラウドを活かす」とこと、「クラウドに移行する」ことを区別した提案が不可欠。バックアップ/リストアにおけるデータの隔離/検証、サーバの物理セキュリティ、データ量増加の対策も大切(https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SrvPC_user_rel1.pdf)

ネットワーク機器:

社外エンドポイントと社内との接続ではサービス志向が高まりつつある。「ゼロトラスト」などのキーワードに頼り過ぎず、利点を分かりやすく訴求できれば、ZTNAなどのクラウド上の管理を主体としたネットワーク関連サービスの商機が期待できる。(https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022Sec_user_rel1.pdf)(https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022Sec_user_ex1.pdf)

複合機:

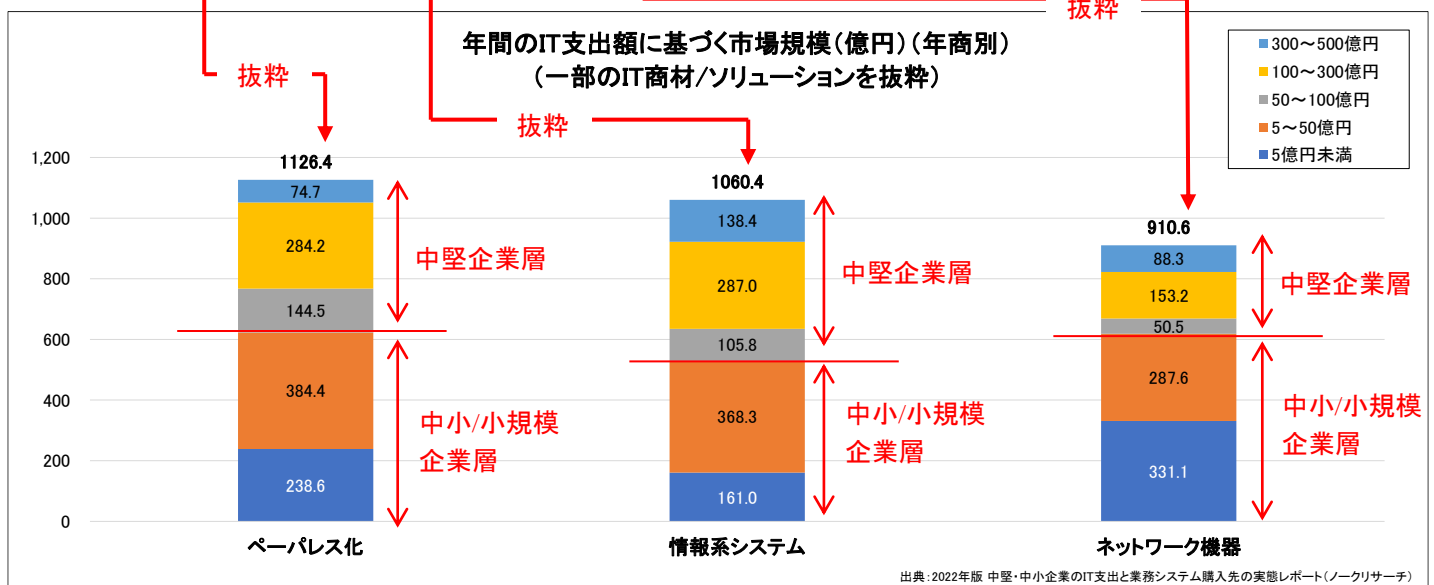
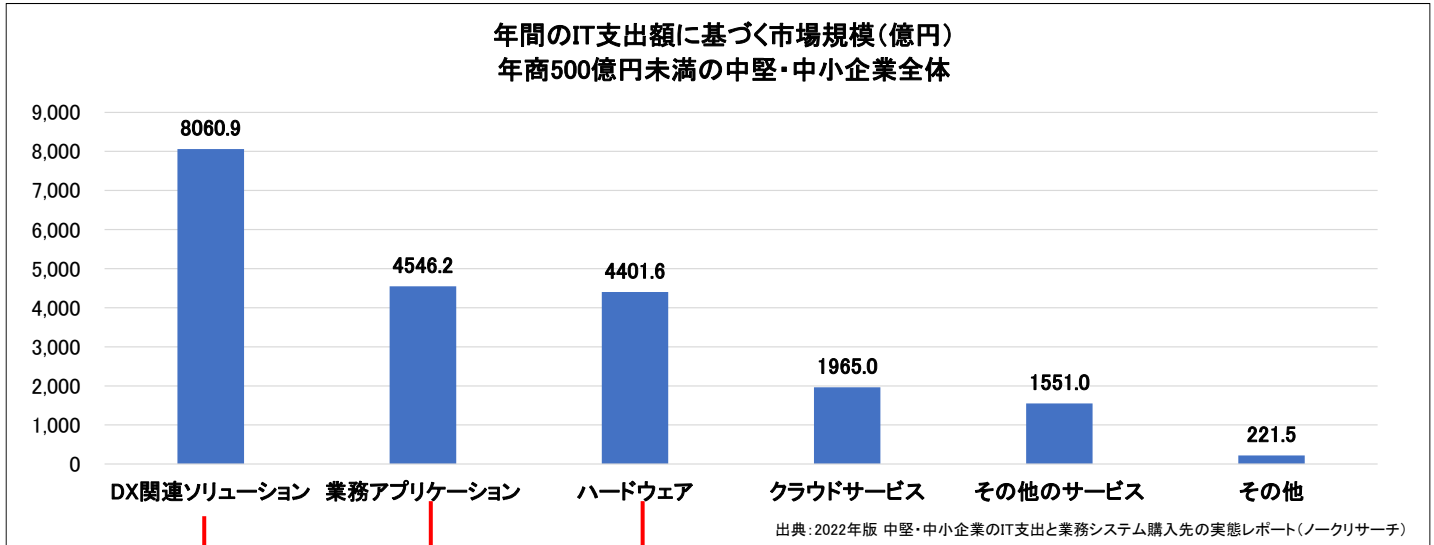
ペーパーレス化においては紙とデジタルの橋渡しを担う重要なインターフェースとなる。ただし、複合機大手ベンダはIoT関連機器や業務アプリケーションなどを提供する多角化戦略を選択しているため、複合機がサーバとしての役割を担う方向へと進む可能性は低いと予想される。

さらに、次頁ではIT商材/ソリューションの支出額や市場規模の関連から見た分析結果を紹介している。

「ペーパーレス化」と「ネットワーク機器」の市場規模比較は「中堅企業 < 中小/小規模企業」

さらに本リリースの元となる調査レポートでは冒頭に述べた25分野に渡るIT商材/ソリューションに対する中堅・中小企業の支出額を尋ねた結果を集計し、それに基づいた市場規模の算出も行っている。(算出方法の詳細については、以下の調査レポート案内を参照 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SP_usr_rep.pdf)

以下の2つのグラフのうちで、上段は25分野のIT商材/ソリューションの中堅・中小企業全体(年商500億円未満)における市場規模を次頁に整理した5つのカテゴリにまとめて集計した結果である。下段は「DX関連ソリューション」のカテゴリから「ペーパーレス化」、「業務アプリケーション」のカテゴリから「情報系システム」、「ハードウェア」のカテゴリから「ネットワーク機器」の市場規模を抜粋し、年商別に集計したものだ。



「情報系システム」では中堅企業層(年商50~500億円)と中小/小規模企業層(年商50億円未満)における市場規模の比率が概ね1:1となっているが、「ペーパーレス化」と「ネットワーク機器」では中小/小規模企業層が全体に占める割合が高くなっている。IT企業としては冒頭に述べた導入割合だけでなく、こうした市場規模の年商による違いも踏まえた上で今後注力すべきIT商材/ソリューションの優先度付けを行う必要がある。

本リリースの元となる調査レポートでは次頁に列挙した計25分野に渡るIT商材/ソリューションの導入割合、支出額、市場規模を年商などの企業属性別に集計し、今後に向けた様々な提言を述べている。

調査レポートで導入割合や支出額を集計/分析しているIT商材/ソリューションの一覧

本リリースの元となる調査レポートにおいて、導入割合や支出額を集計/分析する対象となっているIT商材/ソリューションの一覧は以下の通りである。

<<DX関連ソリューション>>

コミュニケーション改善:	例) Web会議サービスを利用した営業/セミナー、アバターを利用した仮想オフィスなど
ペーパーレス化:	例) 契約/取引に関する書類の電子化、スマホアプリを利用した広告やチラシの電子化など
既存システムの改善/刷新:	例) RPAによるシステム統合/連携、業種特化型SaaSの活用など
デジタル接客の取り組み:	例) ライブコマースの活用、Webサイトやアプリを通じた顧客の嗜好/ニーズの把握など
センサ+AIによるデータ分析:	例) IoTセンサによる製造ラインの効率改善、店舗/施設での顧客の動線分析など
ドローンの活用:	例) 立ち入り困難な高所や設備のカメラ撮影による点検、離島/過疎地での空輸など
ウェアラブルの活用:	例) スマートグラスを用いた遠隔サポート、リストバンドを用いた健康状態の把握など
3Dプリンタの活用:	例) 製品、建物、食品の一体成形による製造、グッズやレプリカの制作など
ロボットの活用:	例) 自走型ロボットによる清掃/配膳の自動化、協働型ロボットによる業務改善など
法制度に関連した取り組み:	例) 改正電子帳簿法、改正個人情報保護法、改正育児介護休業法への対応など

<<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:	業務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>>

その他:	上記のいずれにも該当しないIT商材やソリューション
------	---------------------------

注1) <<DX関連ソリューション>>は選択肢の内容からも分かるように、実際にはDXに限らない幅広いITソリューションを対象としている。

注2) <<業務アプリケーション>>にはパッケージ/クラウド双方が含まれる。例えば、SaaS形態の会計サービスを利用している場合には<<業務アプリケーション>>の「基幹系システム」と<<クラウドサービス>>の「SaaS」の双方の選択肢を選ぶことになる。(支出額や市場規模の算出では重複が生じないように対処している)

本リリースの元となる調査レポート

『2022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』

1300社の中堅・中小企業に”どの販社/Sier”から、”何のIT商材やソリューション”を”幾らの金額”で導入/購入しているか？を尋ねた結果を集計/分析し、IT支出と業務システム購入先の実態を明らかにした必携書

【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(調査結果の重要ポイントを述べたPDFドキュメント)の章構成】

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。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。

第1章: 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/購入先となる販社/Sierの社数シェアを企業属性別(年商、業種)およびプライム率(最も主要な委託先/購入先となっている割合)との関連性などの観点で分析している。社数シェアを尋ねる設問の選択肢(具体的な企業名+「その他」)は計69項目に及ぶ。

第2章: IT商材やソリューションの導入比率

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「DX関連ソリューション」「業務アプリケーション」「ハードウェア」「クラウドサービス」などの5カテゴリ、計25項目に渡って尋ね、どのようなIT商材やソリューションが多く導入されているのか？を年商別や業種別に分析している。

第3章: IT商材別/ソリューション別の年間平均支出額

第2章で導入比率を分析した5カテゴリ、25項目のIT商材やソリューションについて、1年間の平均支出額を年商別に算出した結果を分析している。

第4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3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、25項目のIT商材/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。

第5章: ユーザ企業から見た販社/Sierの評価

最も主要な販社/Sier(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が最も高い委託先/購入先)について、利点/評価点および課題/不満点を尋ねた結果を集計し、ユーザ企業の評価を高めて社数シェアを拡大するために販社/Sierが取り組むべき事柄について提言している。

【レポート案内(設問項目、試読版など)】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SP_usr_rep.pdf

【発刊日】2022年11月14日

【価格】180,000円(税別)

DXソリューションの提案ポイント、業務アプリケーションのシェアと評価、インフラ(オンプレ/クラウド双方のサーバ環境やエンドポイント環境)の動向といった各種調査レポートについては次頁を参照

ご好評いただいている各種の調査レポート 各冊180,000円(税別)

『2022年版 中堅・中小企業のITアプリケーション利用実態と評価レポート』

有効回答件数1300社、ERP/ 会計/ 生産/ 販売/ 人給/ ワークフロー/ コラボレーション/ CRM/ BIなど10分野の社数シェア、運用形態、導入費用、課題/ニーズを網羅した必携書

【レポートの概要と案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022itapp_rep.pdf

【リリース(ダイジェスト)】

基幹系統合とクラウド併用で再編が進みつつあるERP市場
運用形態や課題が変化しつつある中堅・中小向け生産管理
会計管理でニーズが高まるAIを活用した経営分析や監査支援
販売管理の重点課題は売上分析から在庫管理へと移行
人事給与では「法改正」と「ジョブ型」に伴う変化への対応がカギ
ワークフローに求められるノンカスタマイズの業務フロー対応力
グループウェアは「グローバルなクラウド+差別化」が新たな標準形
CRMに求められるのは「PaaS+Web会議サービスとの差別化」
BIは初級ユーザと中～上級ユーザで訴求すべき機能が変わる
文書管理・クラウドストレージはオンプレ/クラウドの競合から連携へ

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022itapp_erp_rel.pdf

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022itapp_ppc_rel.pdf

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022itapp_acc_rel.pdf

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022itapp_sbc_rel.pdf

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022itapp_hrw_rel.pdf

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022itapp_wf_rel.pdf

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022itapp_gw_rel.pdf

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022itapp_crm_rel.pdf

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022itapp_bi_rel.pdf

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022itapp_dm_rel.pdf

『2022年版 中堅・中小企業のDXソリューション導入実態と展望レポート』

DXを一部の先進企業から、中堅・中小の幅広い裾野に広げるために必要な施策を徹底解説

【レポートの概要と案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022IT_user_rep.pdf

【リリース(ダイジェスト)】

ユーザ企業(利用側)とIT企業(提案側)が抱えるDXソリューション導入の共通課題

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022IT_user_rel1.pdf

業種別に見た「中堅・中小企業の導入が今後増えるDXソリューション」とは？

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022IT_user_rel2.pdf

中堅・中小企業におけるIT投資市場規模とITソリューション支出額

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022IT_user_rel3.pdf

伴走型SI/サービスは中堅・中小企業とIT企業の新しい関係性となるか？

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022IT_user_rel4.pdf

メタバースやブロックチェーンなどの最新技術に対する企業の受容性動向

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022IT_user_rel5.pdf

『2022年版 サーバ&エンドポイントにおけるITインフラ導入/運用の実態と展望レポート』

サーバ&エンドポイント、クラウド&オンプレミスといった多角的な視点からITインフラ導入の提案ポイントを解説

【レポートの概要と案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SrvPC_user_rep.pdf

【リリース(ダイジェスト)】

サーバ管理における課題&ニーズとユーザ企業が求めるクラウド移行パターン

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SrvPC_user_rel1.pdf

サーバ導入の注目トピック(オフコン移行/CentOS 8代替/クラウド社数シェア)の動向

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SrvPC_user_rel2.pdf

企業規模別に見たサーバインスタンス数とストレージ形態の傾向

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SrvPC_user_rel3.pdf

エンドポイント端末(PC/スマートデバイス)の導入実態が示す有望な販売施策

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SrvPC_user_rel4.pdf

PC/スマートデバイスのシェア動向とITインフラ全体に影響する課題

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SrvPC_user_rel5.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