

## 2022年 中堅・中小企業がIT商材/ソリューションの委託先/購入先として選ぶIT企業

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>) は中堅・中小企業がIT商材/ソリューションの委託先/購入先として選ぶIT企業はどこか(社数シェア)に関する調査を行い、その分析結果を発表した。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」のサンプル/ダイジェストを掲載したものである。

## &lt;中堅・中小市場におけるIT商材/ソリューションの販売チャネル動向を理解しておくことが大切&gt;

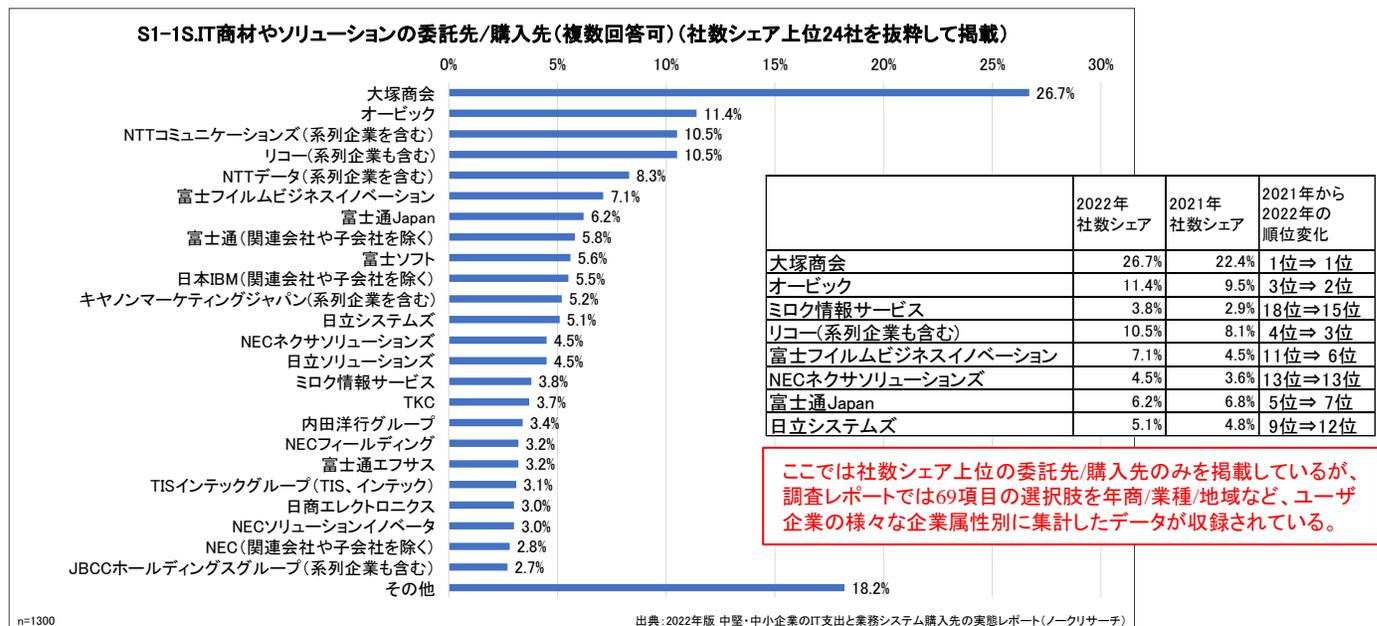
- 販社/Sierの社数シェアでは独立系と複合機系が上昇、ベンダ系列が横ばいまたは下降
- 複合機は幅広い裾野の企業層においてアナログとデジタルを結ぶプラットフォームとなる
- 得意な業種を作ることがプライム率(自社が主要な販社/Sierである割合)改善の第一歩

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](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SP_usr_rep.pdf)

## 販社/Sierの社数シェアでは独立系と複合機系が上昇、ベンダ系列が横ばいまたは下降

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」では、有効回答件数1300社の中堅・中小企業に対して、導入済みのIT商材/ソリューション(DX関連、業務アプリケーション、ハードウェア、クラウドサービスなど、計5カテゴリ25項目)、それらの委託先/購入先(69項目の委託先/購入先の選択肢を列挙)、支出額、IT市場規模などを集計/分析している。(調査レポートの詳細は右記を参照 [https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SP\\_usr\\_rep.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SP_usr_rep.pdf))

以下のグラフはその中から「IT商材やソリューションの委託先/購入先(複数回答可)」を尋ねた結果を年商500億円未満の中堅・中小企業全体で集計した結果である。(社数シェア上位24社を抜粋、「その他」を含めた全ての販社/Sierの一覧は次頁を参照)



右側に掲載した数表はグラフから幾つかの販社/Sierを抜粋し、2022年と2021年の社数シェアと順位を比較したものだ。独立系の販社/Sier(上記の例では大塚商会、オービック、ミロク情報サービス)は強みはそれぞれ異なるが、概ね順位を上げている。また、複合機系の販社/Sier(上記の例ではリコー(系列企業も含む)、富士フイルムビジネスイノベーション)もクラウドサービス展開の取り組みなどを通じて順位を上げている。一方で、ベンダ系列の販社/Sier(上記の例ではNECネクサソリューションズ、富士通Japan、日立システムズ)は横ばいもしくは下降となっており、ベンダ系列の強みを活かしながら、中堅・中小企業向けのIT商材/ソリューションを展開できるか?が今後の焦点となってくる。次頁では年商別の傾向も含めた更なる詳細を述べていく。

## 複合機は幅広い裾野の企業層においてアナログとデジタルを結ぶプラットフォームとなる

本リリースの元となる調査レポートでは有効回答件数1300社の中堅・中小企業に対して以下に列挙した69項目に渡る選択肢を提示し、IT商材やソリューションの委託先/購入先を尋ね、社数シェアや実際に導入したIT商材/ソリューションの集計/分析を行っている。(※)を記載した委託先/購入先(最も主要な委託先/購入先を尋ねた設問の上位21社)については、ユーザ企業による評価などの詳細な集計/分析も行っている。

### <<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)(系列企業も含む)
- ・日本タタ・コンサルティング・サービス
- ・アクセンチュア
- ・野村総合研究所(NRI)
- ・CTC(系列企業も含む)
- ・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)
- ・日本システムウェア
- ・JFEシステムズ
- ・SCSK

### <<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
- ・ミツイフ

### <<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:

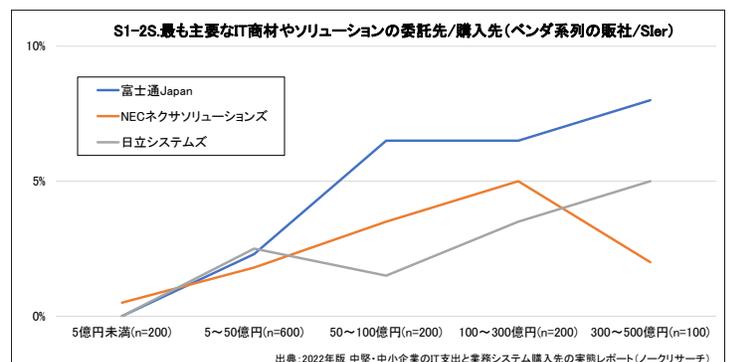
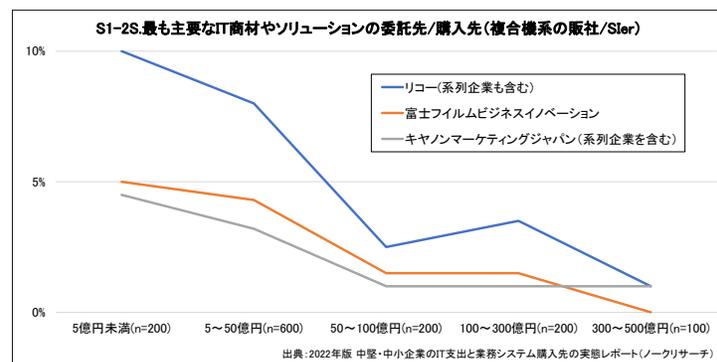
### <<複合機ベンダ系>>

- ・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(※)
- ・キヤノンマーケティングジャパン(系列企業も含む)(※)

### <<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:

前頁では中堅・中小企業全体における委託先/購入先の社数シェア(複数回答可)を俯瞰したが、ユーザ企業の規模による違いも把握することも大切だ。そこで、最も主要な委託先/購入先(直近3年間の累計金額が最も高かったもの、単一回答)を年商別に集計した結果から、複合機系3社とベンダ系列3社を抜粋したものが以下のグラフである。



幾つか例外はあるが、複合機系とベンダ系列では概して逆の傾向を示していることがわかる。複合機系の販社/Sierは幅広い裾野に複合機というプラットフォームを導入済みであることが大きな強みだ。また、複合機は紙面というアナログ業務とクラウドを含むデジタル処理を結びつけるインターフェースでもある。IT企業が幅広い裾野に対してIT商材やソリューションを訴求する際は複合機系の販社/Sierとの協業も検討する価値がある。一方で、ベンダ系列の販社/Sierは商材や人材の面では親会社である大手ベンダの影響を受けることもあり、独立系の販社/Sierのように中堅・中小企業に特化した施策を打ちづらいという悩みもある。ベンダ系列の販社/Sierとしてはパッケージ開発企業(ISV)や中小規模のクラウド事業者との協業などを通じて、中堅・中小企業向けのIT商材やソリューションを効率的に構築・提供する取り組みが今後も重要となってくる。

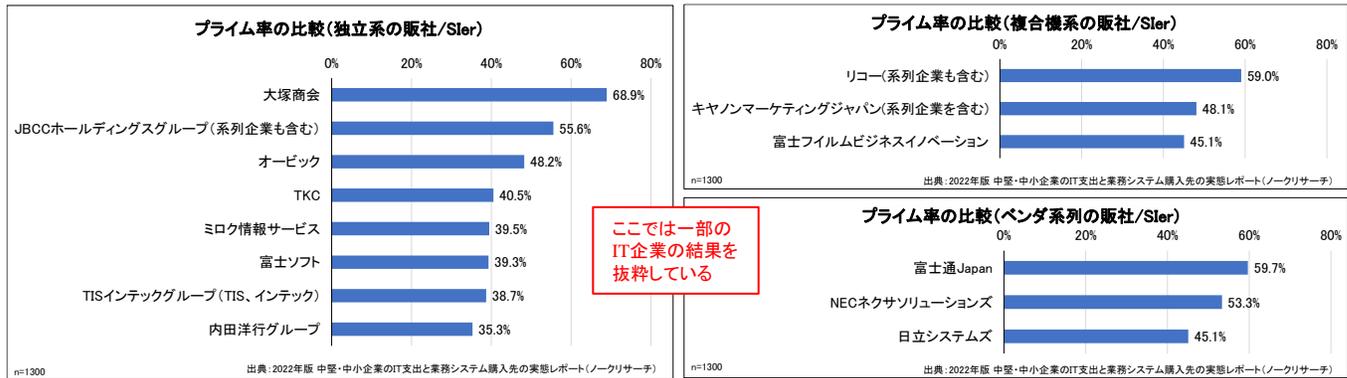
## 得意な業種を作ることがプライム率(自社が主要な販社/Sierである割合)改善の第一歩

本リリースの元となる調査レポートでは委託先/購入先の社数シェアを以下の2通りの設問で尋ねている。

- S1-1.IT商材やソリューションの委託先/購入先(複数回答可) 1ページ目に結果の一部を抜粋した設問  
 S1-2.最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先 2ページ目に結果の一部を抜粋した設問

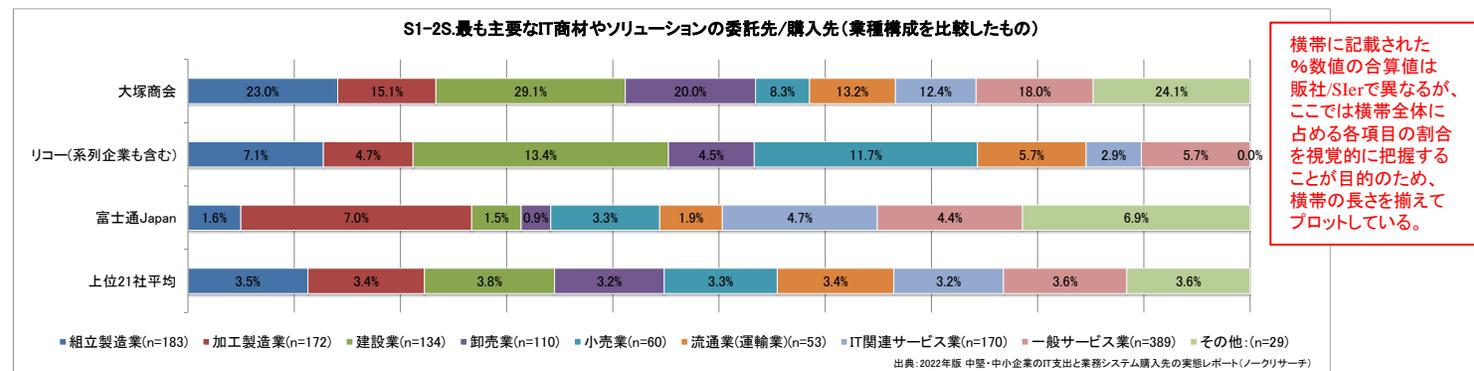
設問「S1-1」は複数回答設問であるため、同設問の社数シェアが高かったとしても「単に補助的なツールを導入しているだけのユーザ企業がほとんど」といった可能性もゼロとは言えない。一方、設問「S1-2S」は最も主要な(直近3年間の累計金額が最も高い)販社/Sierを選ぶ単一回答設問である。こうした位置付けの販社/Sierは一般的に「プライムの販社/Sier」と呼ばれる。つまり、販社/Sierにとっては「自社の顧客のうち、何割が自社をプライムの販社/Sierと見なしているか?」も重要な指標となる。これは「[設問S1-2]の回答割合 ÷ [設問S1-1]の回答割合」を計算することで算出できる。これを「プライム率」と呼ぶ。

以下のグラフは独立系、複合機系、ベンダ系列の主要な販社/Sierのプライム率を算出した結果である。



大塚商会やオービックは冒頭の社数シェアと上記のプライム率の双方で高い値を示している。一方、JBCCホールディングスのように社数シェアは24位に位置しているが、プライム率が高いケースもある。まずプライム率を改善したいという場合には同社の取り組みも参考になると考えられる。複合機系ではリコー(系列企業を含む)、ベンダ系列では富士通Japanのプライム率が比較的高い値を示している。

では、プライム率の高い販社/Sierと低い販社/Sierの違いは何だろうか? プライム率を高めるにはユーザ企業が求める幅広いIT商材やソリューションを網羅することが最も有効な手段だ。だが、それを実践するためには多くの労力と長い期間を要する。プライム率を改善するために有効で実践しやすい取り組みがあれば、多くの販社/Sierにとって有益な指針となる。そのヒントとなるのが、顧客企業の業種構成をプライム率の高い3社と設問「S1-2S」のシェア上位21の平均と比較した以下のグラフである。



上位21社の平均では各業種がほぼ均等になっているが、プライム率の高い販社/Sierは平均と比べて強みのある業種を持っていることがわかる。そのため、販社/Sierが自社のプライム率を改善したい場合は自社の顧客の中で比較的多い業種は何か? 確認し、まずはその業種におけるIT活用の中核を担えるようにIT商材やソリューションを強化することが有効と考えられる。

ここではIT商材/ソリューションの委託先/購入先に関する分析結果の一部を抜粋したが、調査レポートでは他にも様々な観点からの集計と分析を行っている。(調査レポートの詳細は4ページを参照)

## 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](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2022年の新刊調査レポート 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](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022itapp_rep.pdf)

【リリース(ダイジェスト)】

基幹系統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_erp_rel.pdf)

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022itapp\\_ppc\\_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_acc_rel.pdf)

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022itapp\\_sbc\\_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_hrw_rel.pdf)

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022itapp\\_wf\\_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_gw_rel.pdf)

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022itapp\\_crm\\_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_bi_rel.pdf)

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022itapp\\_dm\\_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](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](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](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](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](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](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](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](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](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](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](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](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](mailto:inform@norkresearch.co.jp)  
Web: [www.norkresearch.co.jp](http://www.norkresearch.co.jp)