

2022年 年商別および販社/SIer別に見たIT商材/ソリューション全般の導入割合

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・中小企業におけるIT商材/ソリューション全般(5カテゴリ、25項目)の導入割合を年商別および販社/SIer別に集計/分析した結果を発表した。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。

<DX、業務アプリケーション、ハードウェア、クラウド、アウトソースの全ての導入割合を俯瞰する視点も大切>

- 5カテゴリ、25項目に渡るIT商材/ソリューションの導入状況を知ることによって全体像を把握する
- 導入割合には中堅企業層が有望/年商に比例/その逆といった様々なパターンが存在する
- 社数シェア1位の大塚商会はトータル型、2位のオービックは基幹系特化型で特徴が異なる

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)

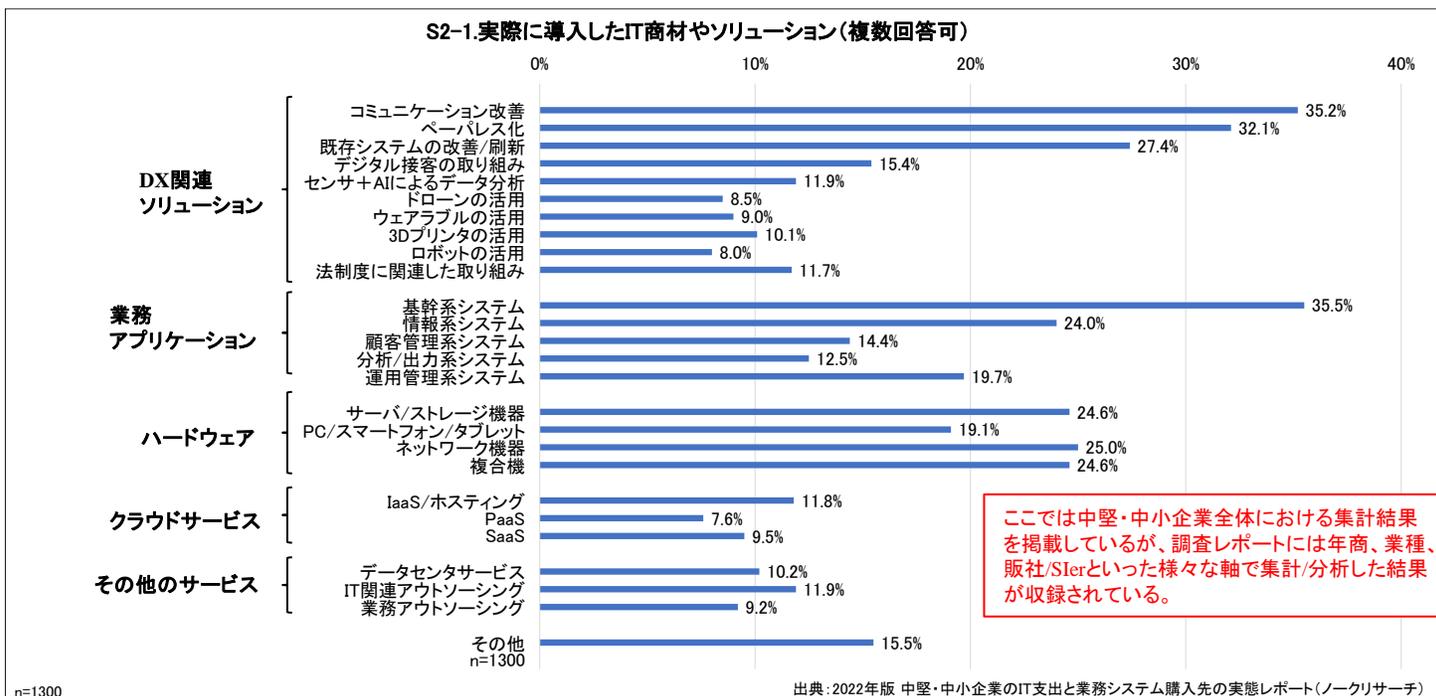
対象職責: 情報システムの導入や運用/管理または製品/サービスの選定/決済の権限を有する職責

※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

5カテゴリ、25項目に渡るIT商材/ソリューションの導入状況を知ることによって全体像を把握する

ノークリサーチでは「DX提案の成功ポイント」「業務アプリケーションの社数シェアと評価」「ITインフラ(サーバ/ストレージ機器、IaaS/PaaS、PCなど)の活用実態」など、中堅・中小企業のIT活用を集計/分析した様々な調査レポートを発売している。一方でこうした多岐に渡るIT商材/ソリューションの全体像を俯瞰する視点も大切だ。そこで、「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5カテゴリ、25項目の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。

以下のグラフは上記の調査レポートの中から、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集計した結果である。



上記の結果を詳しく見ることによって、「中堅・中小企業はどのようなIT商材/ソリューションを導入しているのか?」の全体像を把握し、今後の製品/サービス展開に必要な知見を得ることができる。(調査レポートでは上記の結果から得られる知見/提言を詳しく述べている)次頁以降ではそうした分析/提言の一部を調査レポートのサンプル/ダイジェストとして紹介している。

導入割合には中堅企業層が有望/年商に比例/その逆といった様々なパターンが存在する

前頁のグラフに掲載された5カテゴリ、25項目のIT商材/ソリューションの詳細は以下の通りである。選択肢はソリューション、

<<DX関連ソリューション>>

- ・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
- ・デジタル接客の取り組み
- ・センサ+AIによるデータ分析
- ・ドローンの活用
- ・ウェアラブルの活用
- ・3Dプリンタの活用
- ・ロボットの活用
- ・法制度に関連した取り組み

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
 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
 例) RPAによるシステム統合/連携、業種特化型SaaSの活用など
 例) ライフコマースの活用、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
 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
 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
 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
 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
 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
 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

ソフトウェア、ハードウェア、サービスまで多岐に渡る。

<<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。

また、<<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。

以下のグラフは調査レポートの中から、

- ・デジタル接客の取り組み
- ・運用管理系システム
- ・サーバ/ストレージ機器
- ・複合機
- ・IT関連アウトソーシング

の年商別の導入割合を抜粋したものだ。

<<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
- ・情報系システム
- ・顧客管理系システム
- ・分析/出力系システム
- ・運用管理系システム

ERP、会計管理、販売管理、人事給与管理、生産管理など
 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
 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)
 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
 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
- ・PC/スマートフォン/タブレット
- ・ネットワーク機器
- ・複合機

IaaS/ホスティング(機器を所有していない場合は除く)
 DaaSなどのように端末を所有していない場合は除く
 スイッチ、ルータ、無線LAN基地局、ファイアウォールなど
 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
- ・PaaS
- ・SaaS

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
 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
 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>>

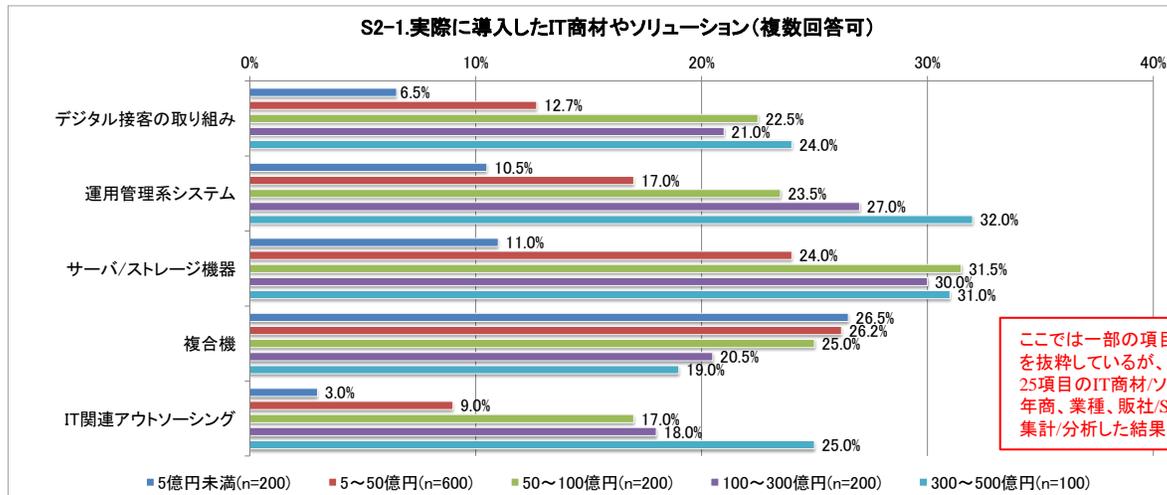
- ・データセンササービス
- ・IT関連アウトソーシング
- ・業務アウトソーシング

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
 業務システムの管理/運用を請け負うサービス
 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



ここでは一部の項目を年商別に集計した結果を抜粋しているが、調査レポートには5カテゴリ25項目のIT商材/ソリューションの導入割合を年商、業種、販社/SIerといった様々な観点から集計/分析した結果が収録されている。

Webサイトを通じた顧客の嗜好/ニーズを把握するなどの「デジタル接客の取り組み」は年商50億円以上の中堅企業層が有望であることがわかる。一方、セキュリティなどの「運用管理系システム」の導入割合は年商に比例して高くなるため、企業規模に応じた製品/サービス展開が不可欠となる。「サーバ/ストレージ機器」も同様の傾向だが、同じハードウェアの中でも「複合機」は年商規模の小さくなるにつれて導入割合が高くなっている。今後のソリューション展開の基盤として、年商5~50億円(中小企業層)でも比較的高い値を示しているサーバを選ぶのか、それとも裾野の広い複合機を起点とするのか?などの検討が重要だ。また、小規模な企業では業務やIT管理/運用を担う人員が不足しているため、「IT関連アウトソーシング」の需要があるのでは?と考えがちだ。だが逆に「現状でも何とかなっているため、敢えて費用を払わない」という判断になりやすいのが実情だ。上記のグラフが示すようにIT関連アウトソーシングを訴求するのであれば、年商50億円以上の中堅企業層を訴求対象とするのが堅実となってくる。このようにIT商材/ソリューションによって、中堅企業層が有望なパターン、年商規模に比例するパターン、さらにはその逆といった様々なケースが存在する。次頁では販社/SIer別に見た分析結果の一部を紹介している。

社数シェア1位の大塚商会はトータル型、2位のオービックは基幹系特化型で特徴が異なる

さらに本リリースの元となる調査レポートでは、以下に列挙した69項目に渡る販社/SIer毎にそれらの販社/SIerからユーザ企業が導入したIT商材/ソリューション(前頁と同様の5カテゴリ、25項目)を尋ねた結果も集計/分析している。(※)のついた21社については、ユーザ企業から見た利点/評価点や課題/不満点といった詳しい評価の集計/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)(系列企業を含む)
- ・日本タタ・コンサルタンシー・サービス
- ・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)
- ・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フィールドイング(※)
- ・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:

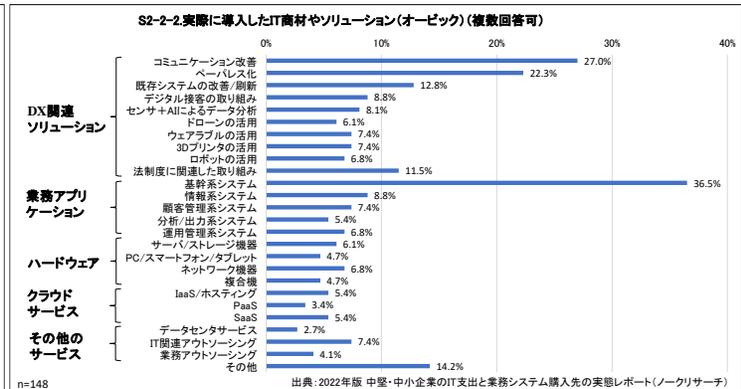
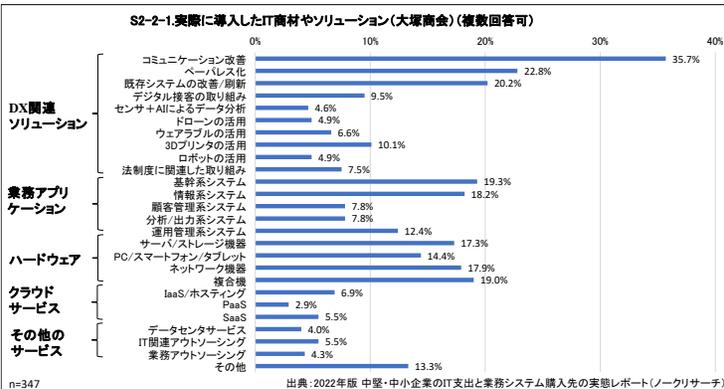
<<複合機ベンダ系>>

- ・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(※)
- ・キヤノンマーケティングジャパン(系列企業を含む)(※)

<<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(系列企業を含む)
- ・DXCテクノロジー・ジャパン
- ・キンドリルジャパン
- ・その他:

以下のグラフは上記に列挙した販社/SIerの中から、大塚商会とオービックに関する集計データを抜粋したものだ。



「コミュニケーション改善」などのソリューションが相対的に高い値を示している点は共通しているが、大塚商会は「基幹系システム」と「情報系システム」の差異が小さく、「サーバ/ストレージ機器」「ネットワーク機器」「複合機」の3項目も互いに近い値となっている。つまり、業務アプリケーションとハードウェアの双方において他社と比較するとバランスの取れたポートフォリオとなっている。一方、オービックでは「基幹系システム」の値が突出して高い。主力のERPである「OBIC7」を基盤としたシステムインテグレーションがオービックの強みであり、IT商材/ソリューションの割合にもそれが明確に表れている。

大塚商会とオービックはIT商材/ソリューションの委託先/購入先(複数回答可)における社数シェアの1位と2位であるが、1位の大塚商会はトータル型、2位のオービックは基幹系特化型といったように特徴が異なる。販社/SIerとしては、自社の現状や強みを踏まえて、IT商材/ソリューションのポートフォリオ(構成)を明確に意識しておくことが大切だ。

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が確認できる。

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

【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_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