

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

## 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

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」⇒	2～10ページ
本レポートの試読版:	「調査レポートの内容を試し読みしてみたい」⇒	11～14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

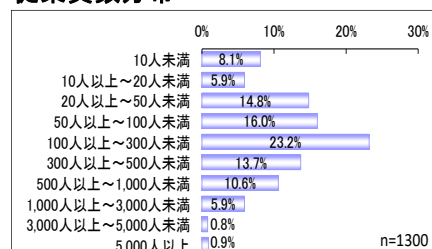
**A5.所在地区分:** 北海道地方 / 東北地方 / 関東地方 / 北陸地方 / 中部地方 / 近畿地方 / 中国地方 / 四国地方 / 九州・沖縄地方

**調査実施時期:** 2022年7月～8月

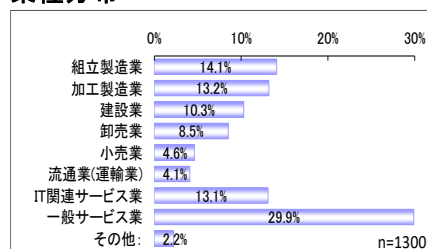
上記に加えて、「A6.IT管理/運用の人員規模」(IT管理/運用を担う人材は専任/兼任のいずれか?人数は1名/2～5名/6～9名/10名以上のどれに当てはまるか?)および「A7.ビジネス拠点の状況」(オフィス、営業所、工場などの数は1ヶ所/2～5ヶ所/6ヶ所以上のいずれか?ITインフラ管理は個別/統一管理のどちらか?)といった属性についても尋ねており、A1～A7を軸として以降に述べる全ての設問を集計したデータが含まれる。

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人以上の大企業を中心に、中小企業のサンプルはわずかしかない』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。

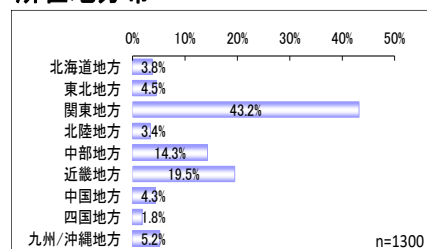
従業員数分布



業種分布



所在地分布



# 本調査レポートの背景と構成

日本の中堅・中小企業がIT活用を進める際はIT商材やソリューションの提案/構築/運用を担う販社/Sierの支援が欠かせない。これまでも販社/Sierを通じて、業務アプリケーション(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など)やハードウェア(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、複合機など)などが中堅・中小のユーザ企業に提供されてきた。

それらに加えて、昨今ではクラウドサービス(IaaS/ホスティング、PaaS、SaaSなど)やDX関連ソリューション(センサ+AIによるデータ分析、ドローン/ウェアラブル/3Dプリンタ/ロボットなどの新たなデバイスの活用など)の中堅・中小企業における導入も増えてきており、販社/Sierに求められる役割も拡大してきている。

こうした状況を踏まえて、本調査レポートでは

- ・IT商材やソリューションの委託先/購入先として、どのような販社/Sierが高いシェアを占めているのか？
- ・ユーザ企業が販社/Sierを評価している点および不満を抱いている点はそれぞれ何か？
- ・ユーザ企業が販社/Sierを通じて実際に導入しているIT商材やソリューションは何か？
- ・ユーザ企業がIT活用で支出する金額をIT商材やソリューションの種類別に見た場合、それぞれ幾らになるのか？
- ・上記の支出額から導き出されるIT支出の市場規模をIT商材やソリューションの種別毎かつ年商別/業種別/地域別に見ると、どのようになるか？

といった様々な観点からデータ集計/分析を行い、販社/Sierが今後取り組むべきポイントを提言している。

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。(集計データの具体例は13~14ページ、分析サマリの具体例は11~12ページを参照)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: 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。

## 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/購入先となる販社/Sierはどこか？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ており、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明記している。

### 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)

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/運用を担う販社/Sierが列挙されているが、大手ベンダなどが同様の役割を兼ねている場合も本設問の選択肢に含まれる。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69項目に及ぶ。

#### <<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

#### <<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:

#### <<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
- ・ミツイワ

#### <<複合機ベンダ系>>

- ・リコー(系列企業も含む)(※)
- ・富士フィ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:

※が付いた21社は後述する設問[S1-2S]の集計対象となり、委託先/購入先となっている企業別の集計を行う際の対象となる。

## 本調査レポートの設問項目(2/5)

### S1-1S.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「S1-1」の結果を回答件数の多い上位24社(回答件数35件以上)の委託先/購入先とそれ以外(その他)に要約し、回答件数の多い順に並べた派生設問である。

### 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

設問「S1-1」で回答した委託先/購入先の中で、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。

### S1-2S.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「S1-2」の結果を回答件数の多い上位21社(回答件数15件以上)の委託先/購入先とそれ以外(その他)に要約し、回答件数の多い順に並べた派生設問である。本設問は委託先/購入先となっている企業別に集計する場合の集計軸となる。

### S2-1.実際に導入したIT商材やソリューション(複数回答可)

設問「S1-1」で回答した委託先/購入先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計5カテゴリ、選択肢は計25項目(その他を除く)に渡る。

#### <<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  
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

#### <<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、ファイアーウォールなど  
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>>

- ・データセンタサービス
- ・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



## 本調査レポートの設問項目 (3/5)

### S2-2-\*.実際に導入したIT商材やソリューション>(\*企業名\*)(複数回答可)

設問「S1-1」で回答した委託先/購入先ごとに実際に導入したIT商材やソリューションを全て選ぶ設問群である。選択肢は設問「S2-1」と同様となる。設問「S1-1」の選択肢の数は委託先/購入先は68社+その他の計69項目であるため、本設問群も「S2-2-1」～「S2-2-69」の計69設問で構成される。設問文の「(\*企業名\*)」には委託先/購入先の名称が入る。例えば、1番目は「S2-2-1.実際に導入したIT商材やソリューション(大塚商会)(複数回答可)」となる。

また、集計データ $\times$ 質問間クロス集計データ $\times$ S2-2商材別集計.xlsxには設問「S2-1」の選択肢から「その他」を除いた25項目のIT商材やソリューションについて、

表頭(集計対象となる設問): 各々のIT商材やソリューションの導入割合

表側(集計の軸となる設問): 設問「S1-1S」の集計対象から「その他」を除いた24社の委託先/購入先

として集計した結果が、「商材1」～「商材25」の各シートに収録されている。

これによって、「DXソリューションの導入割合が高い委託先/購入先はどこか？」などのように、IT商材別に導入割合が高い委託先/購入先を確認することができる。

### S3.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「S1-2」で回答した最も主要な委託先/購入先から直近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。この結果はユーザ企業におけるIT関連の支出額や市場規模の分析に用いられる。

「第3章: IT商材別/ソリューション別の年間平均支出額」では、以下のような手順で設問「S3」の結果から年間平均支出額を算出している。(算出方法の分かりやすい説明は本ドキュメント12ページの『レポート試読版2(「分析サマリ」その2)』にも掲載されているため、先に12ページに目を通した方が以下の記述を理解しやすい)

#### [ステップ1]

設問「S2-1.実際に導入したIT商材やソリューション」の自己クロス集計結果から、IT商材/ソリューションの内訳割合を年商別に算出する

I1: コミュニケーション改善  
I2: ペーパーレス化  
:  
I25: 業務アウトソーシング

#### [ステップ2]

設問「S3」をIT商材/ソリューション別かつ年商別に集計した金額を算出する(この金額は左記で算出した内訳に沿って、複数のIT商材/ソリューションに対して支出した合計金額となる)

#### 年商5億円未満

I1+他項目を導入している企業の内訳  $\Rightarrow I1 \times 1.0 + I2 \times 0.2 + \dots + I25 \times 0.1$   
I1を導入している企業はI2～I25も導入しているため、その状態を「I1+他項目」と表記している  
I1を1.0とした時の他項目の比率を自己クロス集計によって算出した結果が上記の式であり、I2の比率が0.2、I25の比率が0.1であったことを示している

I2+他項目を導入している企業の内訳  $\Rightarrow I1 \times 0.3 + I2 \times 1.0 + \dots + I25 \times 0.2$

I25+他項目を導入している企業の内訳  $\Rightarrow I1 \times 0.2 + I2 \times 0.1 + \dots + I25 \times 1.0$

#### 年商5億円未満

$= I1+$ 他項目を導入している企業の支出額

$= I2+$ 他項目を導入している企業の支出額

$= I25+$ 他項目を導入している企業の支出額

#### 年商5～50億円未満

I1+他項目を導入している企業の内訳  $\Rightarrow I1 \times 1.0 + I2 \times 0.3 + \dots + I25 \times 0.4$

#### 年商5～50億円

$= I1+$ 他項目を導入している企業の支出額

#### 年商50～100億円未満

I1+他項目を導入している企業の内訳  $\Rightarrow I1 \times 1.0 + I2 \times 0.4 + \dots + I25 \times 0.3$

#### 年商50～100億円

$= I1+$ 他項目を導入している企業の支出額

#### 年商100～300億円未満

I1+他項目を導入している企業の内訳  $\Rightarrow I1 \times 1.0 + I2 \times 0.5 + \dots + I25 \times 0.6$

#### 年商100～300億円

$= I1+$ 他項目を導入している企業の支出額

#### 年商300～500億円未満

I1+他項目を導入している企業の内訳  $\Rightarrow I1 \times 1.0 + I2 \times 0.2 + \dots + I25 \times 0.5$

#### 年商300～500億円

$= I1+$ 他項目を導入している企業の支出額

#### [ステップ3]

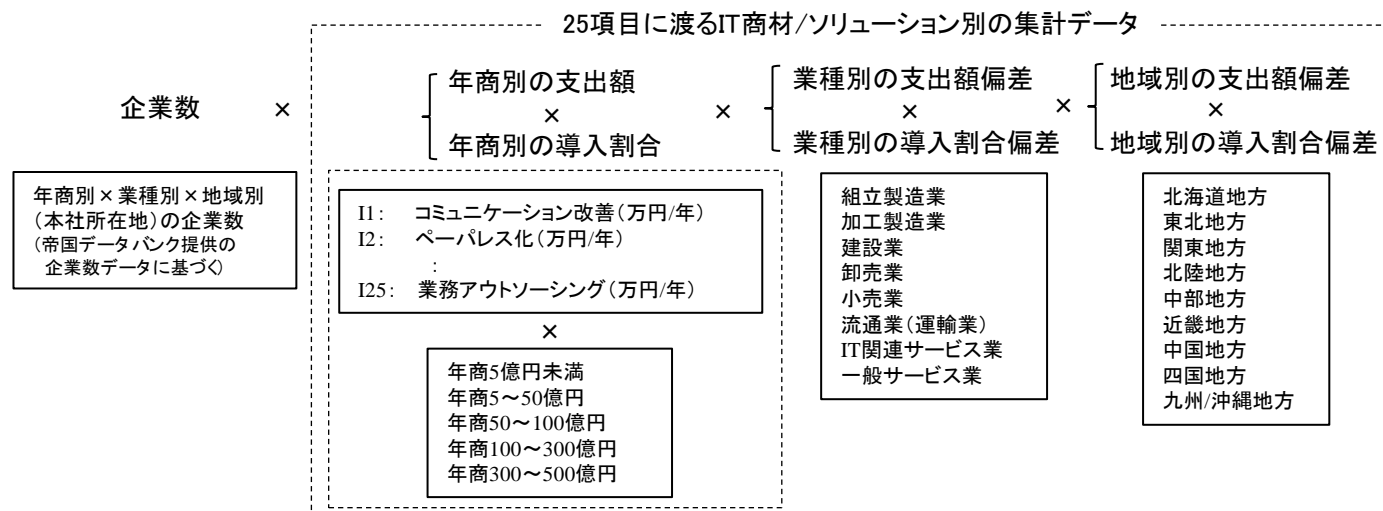
ステップ1の結果(左側)とステップ2の結果(右側)を $=$ で結び、I1～I25を各々のIT商材/ソリューションの支出額を表す変数と見なして組み合わせ最適化問題を解くと、25項目に渡るIT商材/ソリューションの年商別の支出額(直近3年間)が得られる。それを3で割ることで、年間平均支出額となる。

## 本調査レポートの設問項目(4/5)

前頁からの続き

さらに、前頁の設問「S3」で算出した「IT商材/ソリューション別かつ年商別の平均支出額」を元に、「第4章：中堅・中小企業における年間IT支出の市場規模」では以下の手順で中堅・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。

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。)と企業数×導入割合×導入単価の積算で算出するボトムアップ方式がある。ここではボトムアップ方式を用いて、25項目のIT商材/ソリューションについて年商別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で、全25項目に関する年商/業種/地域別の市場規模を算出している。



### S4-1.最も主要な委託先/購入先に関する利点または評価点(複数回答可)

設問「S1-2」で回答した最も主要な委託先/購入先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
- ・ 複数メーカーの製品/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:

### S4-2.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「S1-2」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:

分析サマリの各章で参照している設問項目を整理すると以下ようになる。

### 第1章: 販社/SIerの導入社数シェア

- 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)
- S1-1S.IT商材やソリューションの委託先/購入先(複数回答可)
- 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
- S1-2S.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比率

- S2-1.実際に導入したIT商材やソリューション(複数回答可)
- S2-2.\*.実際に導入したIT商材やソリューション(\*企業名\*)(複数回答可)

### 第3章: IT商材別/ソリューション別の年間平均支出額

- S2-1.実際に導入したIT商材やソリューション(複数回答可)
- S3.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4章: 中堅・中小企業における年間IT支出の市場規模

- S2-1.実際に導入したIT商材やソリューション(複数回答可)
- S3.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5章: ユーザ企業から見た販社/SIerの評価

- S4-1.最も主要な委託先/購入先に関する利点または評価点(複数回答可)
- S4-2.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)

# 本調査レポートの集計データ(1/3)

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S2-1「実際に導入したIT商材やソリューション」を年商区分(設問A1)毎に集計した場合は設問S2-1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S2-1「実際に導入したIT商材やソリューション」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。

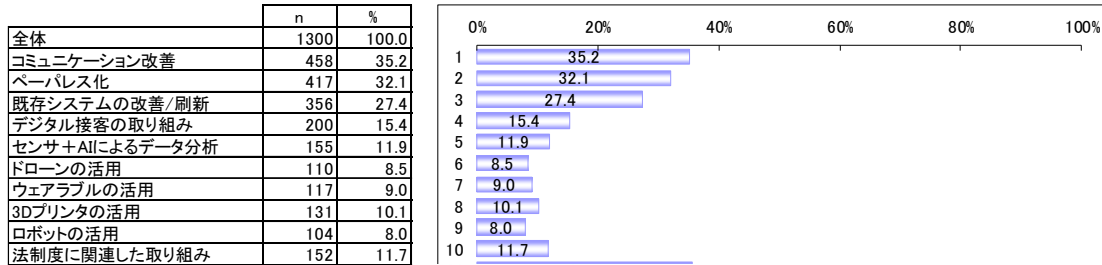
### 表頭のみで表側や表肩を伴わない場合:

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

表頭のみで表側や表肩を伴わない集計データは「単純集計データ」と呼ばれ、以下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。

S2-1.実際に導入したIT商材やソリューション(複数回答可)



\*\*\*\*\* 以降のデータは省略 \*\*\*\*\*

### 単純集計データのファイル一覧

【S系列】単純集計.xlsx

※S系列の全設問に関する単純集計データ

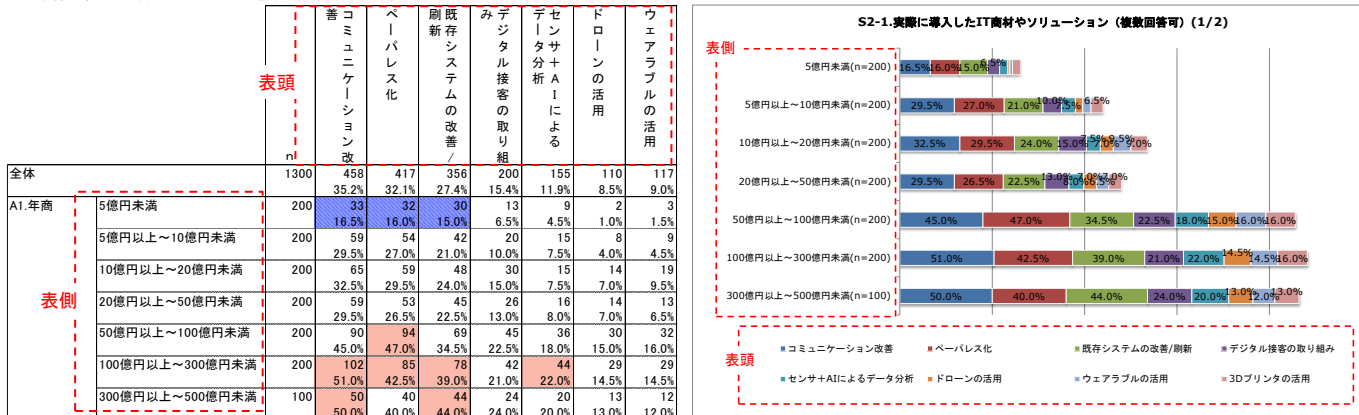
### 表側を伴う場合:

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

表側を軸とした集計データは「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。設問A1「年商」や設問A4「業種」などの「A\*」の設問番号を持つ企業属性設問を表側としたものが主要分析軸集計データ、企業属性設問ではない設問を表側とした場合が質問間クロス集計データである。下図のように、数表では表頭が横軸、表側が縦軸となり、棒グラフでは表頭が凡例、表側が各棒グラフの左端に記載された項目名に対応する。

S2-1.実際に導入したIT商材やソリューション(複数回答可)



\*\*\*\*\* 設問S2-1には計26項目の選択肢があるが、ここではその一部を抜粋して例示している \*\*\*\*\*

次頁へ続く



# 本調査レポートの集計データ(2/3)

前頁からの続き

## 主要分析軸集計データのファイル一覧

<a href="#">【S2-2】(【A1】表側).xlsx</a>	<a href="#">【S系列数値】(【A1】表側).xlsx</a>	<a href="#">【S系列選択肢(S2-2以外)】(【A1】表側).xlsx</a>	← A1.年商区分が表側となったデータ
<a href="#">【S2-2】(【A2】表側).xlsx</a>	<a href="#">【S系列数値】(【A2】表側).xlsx</a>	<a href="#">【S系列選択肢(S2-2以外)】(【A2】表側).xlsx</a>	← A2.職責区分が表側となったデータ
<a href="#">【S2-2】(【A3】表側).xlsx</a>	<a href="#">【S系列数値】(【A3】表側).xlsx</a>	<a href="#">【S系列選択肢(S2-2以外)】(【A3】表側).xlsx</a>	← A3.従業員数区分が表側となったデータ
<a href="#">【S2-2】(【A4】表側).xlsx</a>	<a href="#">【S系列数値】(【A4】表側).xlsx</a>	<a href="#">【S系列選択肢(S2-2以外)】(【A5】表側).xlsx</a>	← A4.業種区分が表側となったデータ
<a href="#">【S2-2】(【A5】表側).xlsx</a>	<a href="#">【S系列数値】(【A5】表側).xlsx</a>	<a href="#">【S系列選択肢(S2-2以外)】(【A5】表側).xlsx</a>	← A5.所在区分が表側となったデータ
<a href="#">【S2-2】(【A6】表側).xlsx</a>	<a href="#">【S系列数値】(【A6】表側).xlsx</a>	<a href="#">【S系列選択肢(S2-2以外)】(【A6】表側).xlsx</a>	← A6.IT管理/運用の人員規模が表側となったデータ
<a href="#">【S2-2】(【A7】表側).xlsx</a>	<a href="#">【S系列数値】(【A7】表側).xlsx</a>	<a href="#">【S系列選択肢(S2-2以外)】(【A7】表側).xlsx</a>	← A7.ビジネス拠点の状況が表側となったデータ

## 【S2-2】(【A\*】表側).xlsxについて

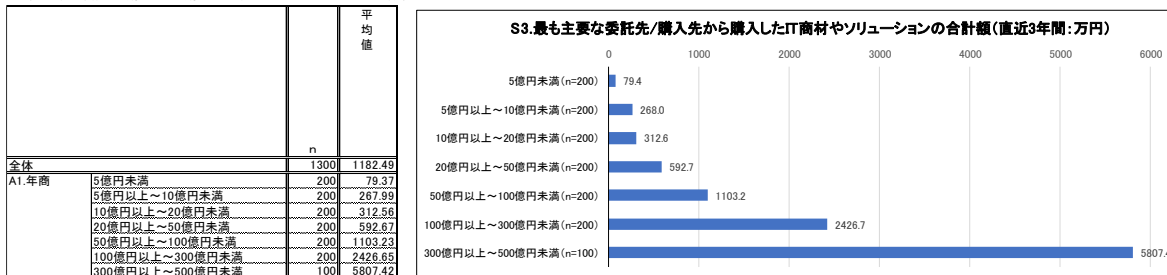
計69項目に渡る販社/Sler毎にユーザ企業が実際に導入したIT商材やソリューション(設問S2-1の項目)を集計した結果である。以下のサンプル3頁には大塚商会とオービックの例を掲載している。(サンプルは単純集計の例だが、これにA1やA2などの表側が加わる) [https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SP\\_usr\\_re12.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SP_usr_re12.pdf)

【S2-2】(【A\*】表側).xlsxでは計69項目の販社/Sler毎にシートを分けて集計データを掲載している。設問S2-1は選択肢数が多いため2シートに分かれている。つまり、【S2-2】(【A\*】表側).xlsxは69 × 2 = 138シートで構成されている。

## 【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、「S3.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。

S3.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)



## 【S系列選択肢(S2-2以外)】(【A\*】表側).xlsxについて

設問S2-2および設問S3を除いた選択肢形式の設問を集計した結果である。書式については前頁に例示した通りとなる。

## 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.業種区分を掛け合わせて、「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。

次頁へ続く

# 本調査レポートの集計データ(3/3)

前頁からの続き

## 質問間クロス集計データのファイル一覧

### 【S系列数値】(【S1-2S】表側).xlsx

数値回答設問S3「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)」の結果を設問S1-2S「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データである。

### 【S系列選択肢(S2-2以外)】(【S1-2S】表側).xlsx

設問S2-2および設問S3を除いた選択肢形式の設問の結果を設問S1-2S「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データである。

### S2-2商材別集計.xlsx

設問S2-1「実際に導入したIT商材やソリューション」の項目毎(「その他」を除く25項目)に、設問S1-1S「IT商材やソリューションの委託先/購入先」の上位24社の中で占める割合を集計したデータである。つまり、以下のように特定のIT商材/ソリューションの占める割合が高い販社/Sierはどこか?を知ることができる。

斜体で記載した販社/Sier(設問S1-1Sの対象)について各商材の占める割合を商材1~商材25の各シートでグラフに掲載している	商材1 商材2 商材3 商材4 商材5					
	回答社数	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
大塚商会 (n=347)	347	35.7%	22.8%	20.2%	9.5%	4.6%
オービック(n=148)	148	27.0%	22.3%	12.8%	8.8%	8.1%
NTTコミュニケーションズ(系列企業を含む) (n=137)	137	29.9%	19.0%	14.6%	14.6%	5.8%
リコー(系列企業も含む)(n=137)	137	16.8%	18.2%	11.7%	7.3%	3.6%
NTTデータ(系列企業を含む) (n=108)	108	34.3%	32.4%	25.0%	20.4%	11.1%

\*\*\*\*\*  
以降のデータは省略  
\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\* 以降のデータは省略 \*\*\*\*\*

## 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。サンプルとして公開されているデータの多くも同ファイルに収録されている。収録されているデータ例とその具体例を紹介したサンプルは以下の通りである。

設問S1-2S「最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先」の年商別折れ線グラフ

⇒ [https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SP\\_usr\\_rel1.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SP_usr_rel1.pdf) の2頁

プライム率の分析

⇒ [https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SP\\_usr\\_rel1.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SP_usr_rel1.pdf) の3頁

販社/Sier評価のレーダーチャート

⇒ [https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SP\\_usr\\_rel3.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SP_usr_rel3.pdf) の3頁

年間のIT支出額およびそれに基づく市場規模

⇒ [https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SP\\_usr\\_rel4.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SP_usr_rel4.pdf) の1~3頁

設問S2-1「実際に導入したIT商材やソリューション」の選択肢毎の市場規模を

- ・年商(5億円未満、5~50億円、50~100億円、100~300億円、300~500億円)
  - ・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)
  - ・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)
- の3つの区分で算出した結果が含まれる。「5億円未満かつ組立製造業」のように複数の区分を掛け合わせた結果は含まれない) また、上記サンプルの3頁に記載されたIT商材/ソリューション毎の年間平均支出額のデータは年商区分を表側としたデータのみとなり、業種区分や地域区分を表側としたものは含まれない。

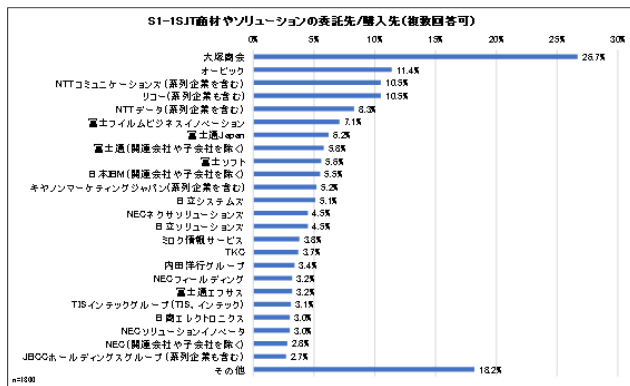
# レポート試読版1(「分析サマリ」その1)

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： 販社/SIerの導入社数シェア」の一部を紹介している。

## 第1章： 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/購入先となる販社/SIerの社数シェアを企業属性別(年商/業種)に集計した結果およびプライム率(最も主要な委託先/購入先となっている割合)について述べていく。

以下のグラフは設問「S1-1S. IT商材やソリューションの委託先/購入先」を中堅・中小企業全体で集計した結果である。(集計データ¥分析サマリ掲載データ.xlsx 「第1章 S1-1S」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

\*\*\*\*\*中略\*\*\*\*\*

上記グラフの上位15社、2022年と2021年の社数シェア(複数回答可)数値および2021年~2022年の社数シェア順位変化を整理すると以下のようになる。(2021年のデータは以下の数表のみに掲載されており、集計データファイルには含まれない(2社のシェア順位が同率だった場合は続く順位は+1となる。例. A社とB社が同率3位の場合は続くC社は5位)

	2022年社数シェア	2021年社数シェア	2021年から2022年の順位変化
大塚商会	26.7%	22.4%	1位⇒1位
オービック	11.4%	9.5%	3位⇒2位
NTTコミュニケーションズ(系列企業を含む)	10.5%	※	
リコー(系列企業も含む)	10.5%	8.1%	4位⇒3位
NTTデータ(系列企業を含む)	8.3%	12.6%	2位⇒5位
富士フイルムビジネスイノベーション	7.1%	4.5%	11位⇒6位
富士通Japan	6.2%	6.8%	5位⇒7位
富士通(関連会社や子会社を除く)	5.8%	5.5%	7位⇒8位
富士ソフト	5.6%	5.7%	6位⇒9位
日本IBM(関連会社や子会社を除く)	5.5%	3.4%	15位⇒10位
キャノンマーケティングジャパン(系列企業を含む)	5.2%	4.9%	8位⇒11位
日立システムズ	5.1%	4.8%	9位⇒12位
NECネクサソリューションズ	4.5%	3.6%	13位⇒13位
日立ソリューションズ	4.5%	4.0%	12位⇒13位
ミロク情報サービス	3.8%	2.9%	18位⇒15位

サンプルのため、ここでは実際のサイズよりも数表を縮小して掲載している

※NTTコミュニケーションズは2022年から選択肢に追加

上位15社のうち、大塚商会、オービック、富士ソフト、ミロク情報サービスといった独立系の販社/SIerの傾向を見ると、富士ソフトを除く3社は2021年から2022年にかけて社数シェアを伸ばしており、順位も同等もしくは上がっている。富士ソフトも順位は下がってはいるものの、社数シェア数値はほぼ横ばいに近い僅かな微減に留まっている。したがって、上位15社のうちで、独立系の販社/SIerの社数シェア動向については概して堅調な状況といえる。

\*\*\*\*\*以下、省略\*\*\*\*\*

# レポート試読版2(「分析サマリ」その2)

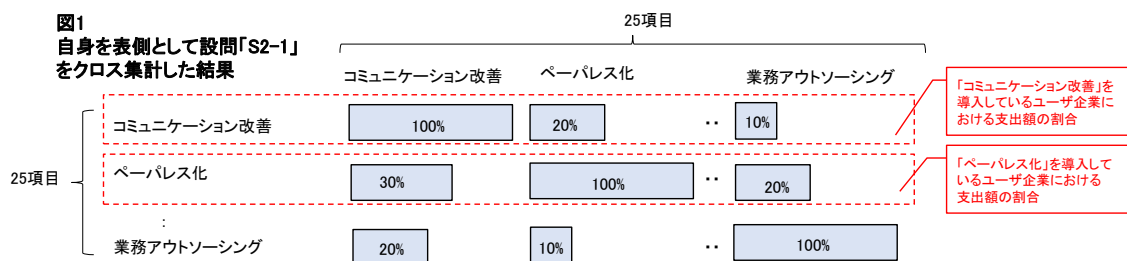
重要な集計データに関する解説や今後に向けた提言といった本レポートの要旨はPDF形式の「分析サマリ」に記載されている。以下のレポート試読版では、「第3章:IT商材別/ソリューション別の年間平均支出額」の一部を紹介している。

## 第3章:IT商材別/ソリューション別の年間平均支出額

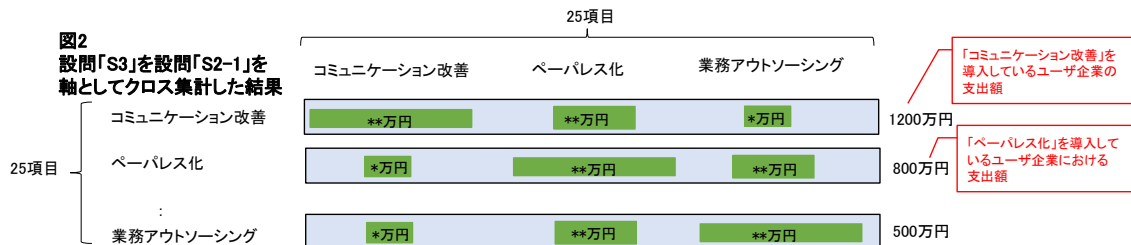
本章では、第2章で導入比率を分析した5カテゴリ、25項目のIT商材やソリューションについて、1年間の平均支出額を年商別に算出した結果を分析している。

本調査レポートにおいてIT支出額を尋ねている設問は「S3.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)」である。この合計額にはユーザ企業が「コミュニケーション改善」、「ペーパーレス化」といった25項目に渡るIT商材/ソリューションに支出した金額が含まれる。したがって、各々のIT商材/ソリューションに支出した割合が分かれば、IT商材/ソリューション別の平均支出額を知ることができる。

設問「S2-1.実際に導入したIT商材やソリューション」は複数回答なので、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「S3.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」を設問「S2-1」を軸として集計した結果を考えてみる。例えば、「コミュニケーション改善」を軸とした場合は最も主要な委託先/購入先への支出額から「コミュニケーション改善」に支出した額を抜き出した結果となる。だが、設問「S2-1」が複数回答であるため「ペーパーレス化」などの他の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、25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、・・・I25とすると、上図の例では以下の式を満たすことになる。

$$I1 \times 100\% + I2 \times 20\% + \dots + I25 \times 10\% = 1200 \text{万円}$$

$$I1 \times 30\% + I2 \times 100\% + \dots + I25 \times 20\% = 800 \text{万円}$$

⋮

$$I1 \times 20\% + I2 \times 10\% + \dots + I25 \times 100\% = 500 \text{万円}$$

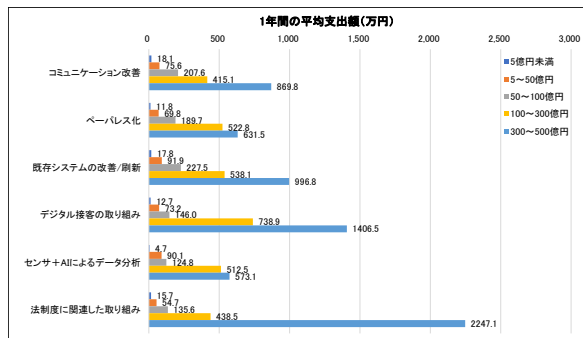
組み合わせ最適化の手法を用いて、上記の式を満たすI1、I2、・・・I25算出し、それらを3で割れば、IT商材別/ソリューション別の年間平均支出額を算出することができる。

\*\*\*\*\*中略\*\*\*\*\*

右記のグラフは上記の手法によって、25項目のIT商材/ソリューションのうちで、「DXソリューション」に該当する

項目の年間平均支出額を年商別に集計したものだ。\*\*\*\*\*以下、省略\*\*\*\*\*

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





# レポート試読版2(「主要分析軸集計データ」)

「設問項目」に掲載した設問結果を年商、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内に同梱されている。以下の試読版に掲載したものは「A6. IT管理/運用の人員体制」を集計軸として設問「S2-2」を除く全ての選択肢設問(1シートにつき1設問だが、選択肢数が多い場合には複数のシートに分割される場合もある)を集計した結果の一部である。

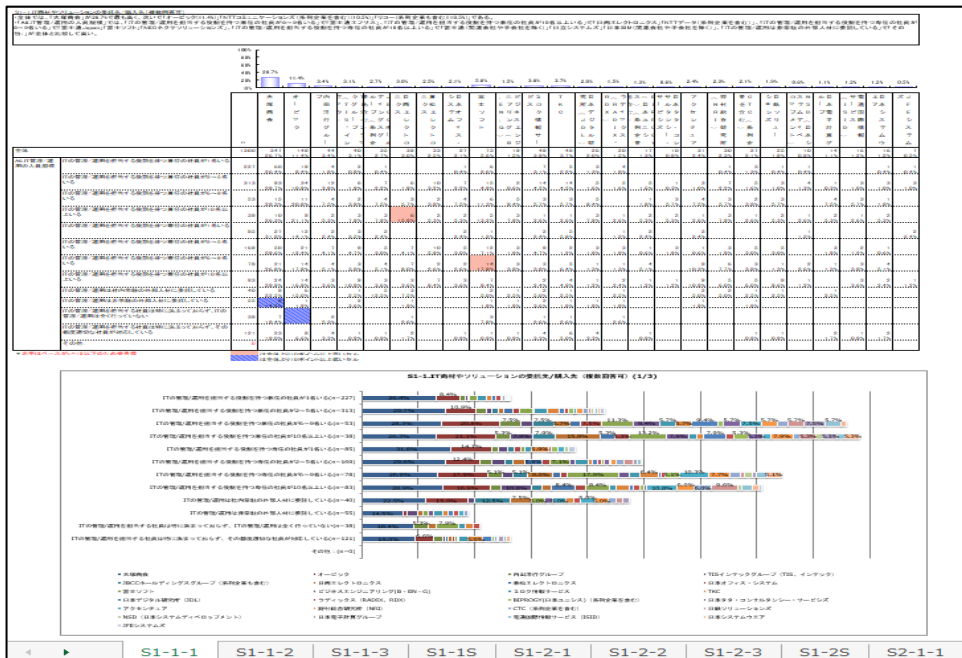
以下のMicrosoft Excelファイル名は『【S系列選択肢(S2-2以外)】【A6】表側.xlsx』となっている。【S系列選択肢(S2-2以外)】とは、本調査レポートの設問項目のうちで選択肢を選ぶ形式の設問であり、かつ設問「S2-2」を除いた残り全ての設問であることを指している。(設問「S2-2」は派生設問が多数に及ぶため、集計データを別ファイルに分けている)また、【A6】は1ページに記載したようにIT管理/運用の人員体制を示す企業属性を指しており、以下に列挙した選択肢から構成されている。

- ・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
- ・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
- ・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

したがって、『【S系列選択肢(S2-2以外)】【A6】表側.xlsx』の結果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、ユーザ評価の傾向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系列選択肢(S2-2以外)】【A1】表側.xlsx』(A1が年商区分を表す)、業種別の傾向は『【S系列選択肢(S2-2以外)】【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。

本調査レポートの設問数は「S1-\*」が4問、「S2-\*」が70問、「S3」が1問、「S4-\*」が2問の合計77問から構成されており、集計の軸となる属性は「A1.年商」「A2.職責」「A3.従業員数」「A4.業種」「A5.IT管理/運用の人員規模」「A6.ビジネス拠点の状況」「A7.所在地」の7項目となる。そのため、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77設問×7属性=539シートに達する。(ただし「年商30億円以上~50億円未満かつ組立製造業」のように2つ以上の属性を掛け合わせたものを軸とした集計結果は本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、画面下部には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う書式になっている。



# レポート試読版3(「質問間クロス集計データ」)

「設問項目」に掲載した設問結果を他の設問結果を軸として集計したものが、「質問間クロス集計データ」であり、「主要分析軸集計データ」と同様にMicrosoft Excel形式で同梱されている。

以下の試読版に掲載したものは「S1-2S.最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先」を軸として、設問「S2-2」を除いた選択肢設問を集計した結果である。これによって、「最も主要な委託先/購入先としての販社/SIer毎に導入済みのIT商材/ソリューションやユーザ企業による評価がどう異なっているか？」などを知ることができる。

以下のMicrosoft Excelファイル名は『【S系列選択肢(S2-2以外)】(【S1-2S】表側).xlsx』となっている。【S系列選択肢(S2-2以外)】の部分は設問「S2-2」を除いた選択肢設問が集計対象であることを示しており、【S1-2S】の部分は設問「S1-2S」の結果が集計の軸となっていることを示している。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。

個々のシートには画面上部に軸を設定しない状態の縦帯または横帯グラフ、画面中央には特定の設問を軸として設定した集計結果の数表データ、画面下部には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。

このスクリーンショットは、Excelのピボットテーブルと棒グラフの表示を示しています。グラフの縦軸には「S1-2S」の項目があり、横軸には「S2-2」の項目が並んでいます。各セルには数値とパーセンテージが表示されており、一部のセルには青い塗りつぶしがあります。



## 本レポートの価格とご購入のご案内

### 『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』

【発刊日】2022年11月14日 【価格】180,000円(税別) 【媒体】CD-ROM またはダウンロード

【サンプル/ダイジェスト】 以下より、本レポートのサンプル/ダイジェストをご覧いただけます。

『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』

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SP\\_usr\\_rel1.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SP_usr_rel1.pdf)

『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』

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SP\\_usr\\_rel2.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SP_usr_rel2.pdf)

『中堅・中小企業から見たベンダや販社/SIerの評価点および不満点』

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SP\\_usr\\_rel3.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SP_usr_rel3.pdf)

『中堅・中小企業におけるIT商材/ソリューション別の年間IT支出額と市場規模』

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SP\\_usr\\_rel4.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022SP_usr_rel4.pdf)

【お申込み方法】 弊社ホームページからの申し込みまたはinform@norkresearch.co.jp宛にご連絡ください

## その他のレポート最新刊のご案内(各冊:180,000円税別)

### 『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>

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](mailto:inform@norkresearch.co.jp)  
Web: [www.norkresearch.co.jp](http://www.norkresearch.co.jp)