

50項目に渡る具体的なソリューションの導入状況、ユーザ企業が抱える課題とニーズ、訴求手段(メディア、SNS、セミナー、展示会など)の選択までを網羅したIT活用提案における必携書

2023年版 中堅・中小企業のDXおよびITソリューション選定の実態レポート

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」⇒	1~2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」⇒	3~16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」⇒	16~22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/所在地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. 収録されている集計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。

本調査レポートの位置付け

ノークリサーチでは中堅・中小企業のIT活用実態を様々な観点から分析した複数の調査レポートを毎年発刊している。それらの調査レポートは以下の3つに大別することができる。

A. 経営やソリューションの視点:

業績とIT支出の関連、DXに向けた取り組み、販社/Sierのシェアとユーザ評価など

B アプリケーションの視点:

業務パッケージ、SaaS、ノーコード/ローコード開発に関するシェアとユーザ評価など

C. インフラの視点:

サーバ、ストレージ、エンドポイント、セキュリティなどに関する導入/運用の実態など

本調査レポートはタイトルが示すように、「A. 経営やソリューションの視点」の中でもDXおよびITソリューション選定における実態を明らかにすることを主眼としている。

調査対象ユーザ企業属性

本調査レポートにおける調査対象の属性と抽出条件は以下の通りである。年商と業種は特に重要な集計軸となるため、以下のA2.年商とA3.業種の区分説明のカッコ内に記載したサンプル数を確保している。

有効サンプル数: 700社(有効回答件数)

調査実施時期: 2023年4月~5月

A1.職責:

回答者は以下のいずれかに該当し、IT活用に関する適切な権限を持つ回答者のみが選定されている。

- ・企業の経営に関わる立場であり、IT関連支出の決裁を下す立場
- ・企業の経営に関わる立場であるが、IT関連支出の決裁には直接関わらない立場
- ・ITの導入/選定/運用作業に関わり、社内の経営層に対する提案も行う立場
- ・ITの導入/選定/運用作業に関わるが、社内の経営層に対する提案は行わない立場

A2.年商:

5億円未満(160件) / 5億円以上~50億円未満(150件) / 50億円以上~100億円未満(130件) / 100億円以上~300億円未満(134件) / 300億円以上~500億円未満(126件)

A3.業種:

組立製造業(90件) / 加工製造業(90件) / 建設業(87件) / 卸売業(87件) / 小売業(87件) / 運輸業(86件) / IT関連サービス業(86件) / 一般サービス業(87件)

上記の業種区分に含まれる業態は次頁の通り(集計/分析は上記の業種区分の単位で実施)

業種区分に含まれる業態の一覧

<<組立製造業>>	
輸送用機械	自動車、オートバイ、鉄道車両など
電子部品/精密機器	半導体、集積回路、光学機器など
産業用機械/器具	工作機械、原動機、運搬機械など
民生用機械/器具	家電製品、住宅用設備など
<<加工製造業>>	
食品/飲料製造	食品や飲料の開発/製造
衣類/繊維製造	衣類や繊維の開発/製造
出版/印刷	書籍や刊行物の製造
鉄鋼/非鉄金属	金属関連製品の開発/製造
化学/石油/皮革	化学/石油/皮革関連製品の開発/製造
<<建設業>>	
総合建築	自ら建築工事を受注する形態
建築請負	他社が受注した建築工事を受託する形態
総合土木	自ら土木工事を受注する形態
土木請負	他社が受注した土木工事を受託する形態
<<卸売業>>	
総合商社	多岐に渡る商材の卸売
食品/飲料卸	食品や飲料の卸売
衣類/繊維卸	衣類や繊維の卸売
建設/土木材料卸	建設や土木に必要な材料の卸売
機械/器具卸	機械(自動車など)や器具(家電など)の卸売
<<小売業>>	
企画総合小売	百貨店、セレクトショップ
日用総合小売	スーパー、コンビニ
衣類/履物小売	アパレル店、シューズショップ
食品/飲料小売	食料品店、飲料店
医療/美容小売	ドラッグストア、化粧品店
生活雑貨小売	ホームセンター、調理器具店
文化/娯楽小売	書店、玩具店、スポーツ用品店
家電/機械小売	家電販売店、自動車販売店、自転車販売店
eコマース/通販	eコマースや通販による販売

<<運輸業>>	
長距離トラック運送	都道府県を跨ぐトラック運送サービス
長距離運送(トラック以外)	都道府県を跨ぐトラック以外の手段による運送サービス
近距離運送/宅配	都道府県内の運送サービス、宅配便サービス
旅客運送	タクシーやバスで顧客を運送するサービス
倉庫/収納	企業向けの倉庫提供サービス、個人向けトランクルームサービス
<<IT関連サービス業>>	
ハードウェア開発/製造	パソコン、サーバ、ネットワーク機器の開発/製造
ソフトウェア開発/製造	業務アプリケーションの開発/製造
IT関連機器販売	パソコン、サーバ、ネットワーク機器の販売
システム構築/運用	業務システムの構築/運用を顧客から請け負うサービス
業務クラウドサービス	業務システムをIaaS/PaaS/SaaSで提供するサービス
メディア配信サービス	映像や音楽をインターネットを介して配信するサービス
<<一般サービス業>>	
娯楽/エンタテインメント	劇場、映画館、フィットネス、カラオケ
外食/レストラン	飲食店、居酒屋、屋台、フードコート
宅配/ケータリング	顧客に飲食料品を配送するサービス
リース/レンタル	映画、音楽などの貸し出しサービス
生活関連サービス	理容院、美容院、銭湯など
イベント/広告	イベント開催請負、広告/宣伝サービス
観光/宿泊	ホテル、旅館、旅行案内、旅行代理店
教育/学習	学習塾、家庭教師、各種のスクールや教室
医療/介護	病院、クリニック、介護サービス、老人ホーム
金融/保険	銀行業、保険業、証券業など
不動産	物件(住宅や店舗など)の仲介や販売

A4.従業員数:

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

A5.IT管理/運用の人員規模:

兼任1名 / 兼任2～5名 / 兼任6～9名 / 兼任10名以上 / 専任1名 / 専任2～5名 / 専任6～9名 / 専任10名以上 / 外部委託(常駐) / 外部委託(非常駐) / IT管理・運用は全く行っていない / IT管理・運用は都度適切な社員が担当

A6.ビジネス拠点の状況:

1ヶ所のみ / 2～5ヶ所(統一管理) / 2～5ヶ所(個別管理) / 6ヶ所以上(統一管理) / 6ヶ所以上(個別管理)

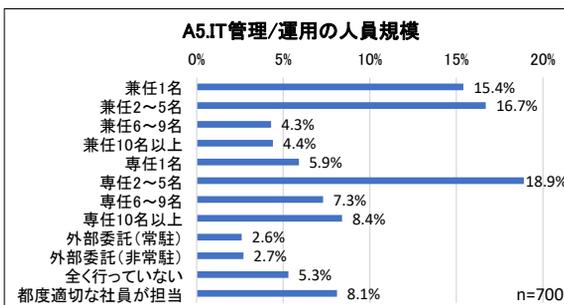
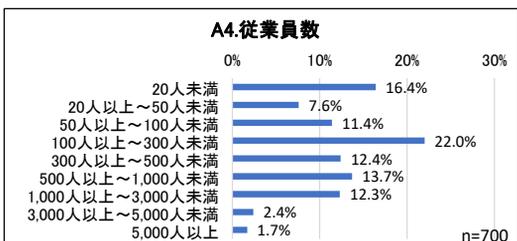
A7.本社所在地:

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

地域区分に属する都道府県の一覧は右記の通り、集計は上記の9区分で実施

北海道地方	北海道
東北地方	青森県、岩手県、宮城県、秋田県、山形県、福島県
関東地方	茨城県、栃木県、群馬県、埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県
北陸地方	新潟県、富山県、石川県、福井県
中部地方	山梨県、長野県、岐阜県、静岡県、愛知県、三重県
近畿地方	滋賀県、京都府、大阪府、兵庫県、奈良県、和歌山県
中国地方	鳥取県、島根県、岡山県、広島県、山口県
四国地方	徳島県、香川県、愛媛県、高知県
九州/沖縄地方	福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県、沖縄県

以下のグラフは有効回答件数700社の「A4.従業員数」および「A5.IT管理/運用の人員規模」の属性分布を示したものである。調査レポートにはA1～A7の全ての企業属性を軸とした集計データが含まれる。したがって年商別や業種別の傾向だけでなく「IT管理/運用を担う人材が専任の場合と兼任の場合で何が変わってくるか？」なども確認することができる。



本調査レポートの背景

2020年～2022年にはコロナ禍が中堅・中小企業のIT活用にも少なからず影響を与えてきた。2023年5月には新型コロナウイルス感染症の分類が5類へと移行し、経済活動の活性化が期待される。その一方で、エネルギー/原材料の価格上昇、米中対立、人材不足など、中堅・中小企業を取り巻くビジネス環境には依然として厳しい側面も多々見られる。

IT市場では引き続きクラウド活用が進みつつあるが、IT活用の場面が広がったことでセキュリティ面の脅威も同時に拡大してきている。こうした状況下において、効率的かつ安全なIT活用を実現するためにはIT活用におけるグランドデザインを描くことも大切となってくる。

このように2023年は直近のビジネス環境変化に即応しつつ、中長期的な視点も見据えたIT活用が必要となってくる。そこで、本調査レポートでは始めに中堅・中小企業を取り巻くビジネス環境を俯瞰するため、2023年における経常利益とIT支出の見通しとその要因を分析している。その上で50項目に渡る具体的なDX/ITソリューションの導入状況を年商別や業種別に分析し、個々のIT企業が自社の顧客層に応じた有望ソリューションを把握できるようにしている。

さらに、本調査レポートではユーザ企業が抱える課題/ニーズとIT企業側がソリューションの提案時に直面する課題を照合し、DX/ITソリューション提案を成功に導くための留意点も探っている。

また、コロナ禍にはオンラインの展示会/セミナーも多く見られるようになったが、こうした顧客接点の変化にも目を向けることが大切だ。そこで、本調査レポートの最後ではIT企業がユーザ企業に製品/サービスを訴求する際の手段(自社のWebサイト、SNS、メール、電話、セミナー、展示会、各種のメディアなど)に関する分析も行っている。

本調査レポートの章構成

本調査レポートの分析サマリ(分析/提言の要点をまとめた本ドキュメント)の章構成は以下の通りである。

第1章.中堅・中小企業を取り巻くビジネス環境

2023年における経常利益の見通しと増減の要因(エネルギー/原材料の不足や価格上昇、国際情勢、ESGやSDGs、インバウンドの復調、長期化する円安、人材不足など、計10項目)を踏まえた上で、2023年のIT支出の増減見通しと増減の要因(キャッシュレス化、ペーパーレス化、業務の自動化、人材のリスキング、マルウェアの脅威、生活様式の変化、クラウドネイティブ、法改正など、計23項目)について分析。

第2章.DX/ITソリューションの導入状況(概況)

自動化/システム連携/開発ツール、コミュニケーション改善/データ共有、ペーパーレス化、販売/マーケティングの改善や刷新、ジェネレーティブAI(生成AI)、センサ+AIによるデータ分析、クラウド活用/レガシー移行、既存の業務システムにおけるDX(xTech)、ドローンの活用、VR/AR/デジタルサイネージ、3Dプリンタの活用、ロボットの活用といった計50項目に渡る具体的なDX/ITソリューションの導入済み割合および初年度合計費用、今後の導入予定の割合を分析。

第3章. DX/ITソリューションの導入状況(年商別)

第2章で取り上げたDX/ITソリューションの導入状況(導入済み/導入予定の割合)の年商別傾向を分析。

第4章. DX/ITソリューションの導入状況(業種別)

第2章で取り上げたDX/ITソリューションの導入状況(導入済み/導入予定の割合)の業種別傾向を分析。

第5章.DX/IT導入においてユーザ企業が抱える課題とニーズ

DX/ITソリューション導入におけるユーザ企業の基本方針(クラウド事業者は集約/併用のどちらを選ぶか? DX人材の育成とは内製促進を意味するのか? など)、直面する課題(費用が最大の障壁なのか?、既存のシステムはどこまで足かせになっているのか? など)、IT企業に期待する支援(人材不足をどう克服するか?、最初にどの部門向けに提案をして欲しいか? など)を分析。

第6章.DX/IT導入の提案に際してIT企業が抱える課題

IT企業(IT関連サービス業)に対して、DX/ITソリューションを提案する際に直面する課題を尋ねた結果を分析し、ユーザ企業とIT企業の間潜在する行き違いを明らかにし、DX/ITソリューション提案を成功させるための留意点を提言。

第7章.IT製品/サービスの導入検討時に利用する手段や情報源

Web検索、IT企業のWebサイト、比較サイト、展示会/セミナー(リアル/オンライン)、IT企業の営業担当との電話/メール/Web会議/チャット、新聞/雑誌、士業(会計士/税理士/社労士)など、23項目に渡る選択肢を列挙し、IT企業が認知向上や顧客接点の深化を測る際に選択すべき手段は何か? を分析/提言。

本調査レポートの設問項目(1/13)

本調査レポートの設問は大きく分けて、以下の3つの設問群から構成されている。

I系列設問：業績やIT支出に関する設問

⇒該当する設問番号：「I1」「I1S」「I2」「I3」「I3S」「I4」

S系列設問：導入済み/導入予定のDXおよびITソリューションに関する設問

⇒該当する設問番号：「S1-1」「S1-1-1」～「S1-1-13」「S1-1S」「S1-1S0」
「S1-2」「S1-2S」「S1-3」
「S2」「S2-1」～「S2-13」「S2S」「S2S0」
「S3」「S4」「S5」「S6」

P系列設問：IT製品/サービスの導入を検討する際の手段や情報源に関する設問

⇒該当する設問番号：「P1」「P2」

以下では設問群毎に設問項目を列挙している。特に記載がない限り、各設問は与えられた項目から回答を選ぶ選択肢形式の設問である。複数回答設問には設問名の後に「(複数回答可)」,他の選択肢と同時に選べない排他選択肢には「(排他)」が付記されている。数値を入力して回答する数値入力形式の設問については該当する設問の説明で個別に詳細を記載する。

I系列設問：業績やIT支出に関する設問

中堅・中小企業を対象としたIT活用提案を成功させるためにはユーザ企業が置かれているビジネス環境を理解しておく必要がある。そこでI系列設問では2023年における経常利益の見通しと増減の要因およびT支出の見通しと増減の要因について尋ねている。

I1. 経常利益の増減見通し

2022年と比べた場合の2023年における経常利益の増減見通しを以下の10項目の選択肢から選ぶ設問である。

- ・20%以上減少 / ・10%以上～20%未満減少 / ・5%以上～10%未満減少 / ・5%未満減少
- ・ほとんど変化なし
- ・5%未満増加 / ・5%以上～10%未満増加 / ・10%以上～20%未満増加 / ・20%以上増加
- ・判断できない

ここでの「経常利益」とは、年間の売上高から

- ・原価(仕入れ額や原材料費)
 - ・販管費/一般管理費(給与、広告宣伝費、運送費、地代/家賃)
- を差し引き、
- ・営業外損益(為替や株の売買などによる利益または損失)
- を加味した金額を指す。

I1S. 経常利益の増減見通し

設問「I1」の選択肢を「減少」「ほとんど変化なし」「増加」「判断できない」の4項目にまとめた派生設問である。他の設問を集計する際の集計軸として用いられる。

次頁へ続く

12. 経常利益の増減に影響する要因の見通し(複数回答可)

設問「I1」で回答した経常利益の増減に影響する要因は何か？を尋ねた設問である。設問「I1」で「減少」に該当する選択肢を選んだ場合には減少につながる要因、「増加」を選んだ場合には増加につながる要因、「ほとんど変化なし」や「判断できない」を選んだ場合には『増減は分からないが、影響を与えると考えられる項目』を選ぶ。選択肢は以下の通りである。選択肢と共に記載した具体例が示すように、同じ要因が経常利益の増加と減少の双方に影響する点に注意する必要がある。

	増加の要因となる具体例	減少の要因となる具体例
・エネルギーの不足や価格上昇	太陽光パネルの需要が高まり、関連部品の販売が増える	ガソリン価格の上昇によって、商品の輸送費用がかさむ
・原材料の不足や価格上昇	価格が上昇した小麦粉の代替として米粉の販売が増える	鳥インフルエンザによって卵の加工食品生産量が減る
・国際情勢(米中対立など)	中国の代わりに東南アジア経由の米国向け輸出を増やす	半導体製造装置の中国向け輸出規制によって売上が減る
・ESGやSDGsの取り組み	代替肉など、新たな商品/サービスの市場が創出される	EV化によってガソリン車の製造や販売が縮小していく
・製造拠点の国内回帰	研究開発と生産が一体化し、製品の競争力が向上する	人材や用地が確保できず、想定通りの生産が行えない
・インバウンドの復調	飲食、旅行、運輸、小売などの様々な業種で売上が増える	オーバーツーリズムによって、観光地の魅力が減退する
・長期化する円安	越境ECなどを通じて、日本製品の海外向け販売が増える	原材料やエネルギーを輸入する際のコスト負担が重くなる
・コロナ禍の収束	外出機会が増えて一般消費者の購買行動が活発になる	在宅勤務が終わって、オフィスの光熱費負担が増加する
・人材不足	海外人材の育成や紹介を担うサービスの需要が高まる	人員が足りないため、販売機会が増えても対応できない
・デジタル化	キャッシュレス化によって、ポイント経済圏が創出される	紙面チラシなどが減り、印刷サービスの需要が縮小する
・その他:		
・何が要因なのか分からない(排他)		

13. IT支出の増減見通し

2022年と比較した場合の2023年におけるIT支出の増減見通しを以下の10項目の選択肢から選ぶ設問である。

- ・20%以上減少 / ・10%以上～20%未満減少 / ・5%以上～10%未満減少 / ・5%未満減少
- ・ほとんど変化なし
- ・5%未満増加 / ・5%以上～10%未満増加 / ・10%以上～20%未満増加 / ・20%以上増加
- ・判断できない

ここでの「IT支出」とは、業務においてITを活用する際に必要となる以下の製品/サービスに対して拠出する費用の年間合計額を指す。

- ・ハードウェア(サーバ、ストレージ、PC、スマートデバイス、ネットワーク)
- ・ソフトウェア(OS、ミドルウェア、業務アプリケーション)
- ・サービス(SaaS/PaaS/IaaS、コンサルティング、アウトソーシング、システム開発/運用)

13S.IT支出の増減見通し

設問「I3」の選択肢を「減少」「ほとんど変化なし」「増加」「判断できない」の4項目にまとめた派生設問である。他の設問を集計する際の集計軸として用いられる。

14.IT支出の増減に影響すると考えられる取り組みや事柄(複数回答可)

IT支出の増減に影響すると考えられる要因は何か?を尋ねた設問である。設問「I3」で「減少」に該当する選択肢を選んだ場合は減少につながる要因、「増加」を選んだ場合には増加につながる要因、「ほとんど変化なし」や「判断できない」を選んだ場合には『増減は不明だが、影響を与えると考えられる項目』を選ぶ。

例えば、設問「I3」で「減少」を選んで、「見積書を電子化するクラウドサービスの導入によって保守費用が高価だった旧来の販売管理システムが不要となり、IT支出を抑えられた」というケースでは「デジタルライゼーション」が選ばれることになる。このように全ての項目がIT支出の増加につながるとは限らず、逆に減少の要因となる場合もあることに注意する必要がある。設問「I4」の選択肢は以下の通りである。

<<デジタル化に関する項目>>

- ・デジタルイゼーション 業務フローを変えずにデジタル化を進める
例) 紙面で送付していた見積書を電子化する
- ・デジタルライゼーション デジタル化によって業務フローを改善する
例) 過去データを元に見積書の値引き額の妥当性を自動で判定する
- ・トランスフォーメーション デジタル化によって顧客や市場を開拓する
例) 見積書を送付した企業の属性を元に新たな顧客候補を自動で選定する

<<従業員の働き方に関する項目>>

- ・テレワーク 在宅やサテライトオフィスで業務を行う勤務形態
例) 社内のPCを従業員の自宅から遠隔操作して業務を行う
- ・モバイルワーク 移動中でも業務を継続できる仕組み
例) ノートPCとモバイル通信機器を営業担当社員に配布する
- ・ハイブリッドワーク オフィス内勤務とテレワークを併用した勤務形態
例) 常に同じノートPCを利用し、社外では参照できるデータを制限する
- ・人材のリスクリング 従業員の新たなスキル習得を支援する取り組み
例) 総務担当者にノーコード/ローコード開発ツールを提供する

<<ビジネス環境や社会環境の変化>>

- ・キャッシュレス化 例) スマートフォンを用いたQRコード決済に対応してレジを店舗に導入する
- ・ペーパーレス化 例) 交通費や経費の紙面申請書を廃止し、ワークフローで申請/承認を行う
- ・業務の自動化 例) Excelによる手作業だった週次や月次の売上集計をRPAで自動化する
- ・管理の遠隔化 例) 設備/装置の動作状況確認や設定変更をネットワーク越しに遠隔で行う
- ・防犯/防災の強化 例) 店舗での強盗や窃盗を抑止するために監視カメラサービスを導入する
- ・マルウェアの脅威 例) ランサムウェア被害を防ぐため、標的型攻撃メールの訓練サービスを利用する
- ・生活様式の変化 例) 飲食店のメニューをスマートフォン閲覧に変更して、接触感染のリスクを減らす
- ・物流体制の変化 例) 宅配便の翌日配送が翌々日に変わったことで、ECサイトも工夫が必要になる

<<ITインフラに関する項目>>

- ・クラウドファースト クラウド移行やクラウド上でのシステム構築を前提とした取り組み
例) ERPの刷新に際して、SaaSの利用を必須条件としてサービスを選定する
- ・クラウドネイティブ クラウドの利点を活かした細かい粒度のシステム設計を採用する
例) 一枚岩のERPをクラウド上でコンテナやマイクロサービスを用いて刷新する
- ・ハイブリッドクラウド 社内設置(オンプレミス)とクラウドの双方を適材適所で併用する
例) ERP本体は社内に設置し、拠点で利用する会計と販売のSaaSと連携する
- ・サポートの終了 ハードウェアやソフトウェアのサポート終了に伴う更新や入れ替え
例) Windows OSのサポート終了に伴って、PC端末やサーバ機器を入れ替える
- ・グレードアップ 業務アプリケーションやOSのラインアップを上位のものに変更する
例) 会計管理のSaaSを無償版から有償版にグレードアップする

<<法制度の改正>>

- ・日本政府による法改正 例) 中小企業における月60時間を超える残業代割増率の引き上げ
- ・業種毎の規制や方針 例) 個人情報保護に基づくサードパーティクッキー関連機能の廃止
- ・海外の条項や規制 例) 米国におけるEV車の製造や輸入に関する規制

<<その他>>

- ・その他: ・判断できない(排他)

S系列設問：導入済み/導入予定のDXおよびITソリューションに関する設問

S系列設問は本調査レポートの中核となる設問群であり、12分野、計50項目に渡るDX/ITソリューションの導入状況(導入済み割合、導入予定割合、導入に際して要した初年度合計費用)や、DX/ITソリューション導入におけるユーザ企業の基本方針、課題、およびIT企業に期待する支援について尋ねている。

S1-1S.導入済みのDX/ITソリューション(複数回答可)

後述する設問S1-1「導入済みのDX/ITソリューション」(計50項目に渡る選択肢)の回答結果を以下に列挙する12分野にまとめた設問である。(まず大きな分類としての12分野を記載し、その上で詳細なDX/ITソリューションに関する設問を記載した方が理解しやすいため、ここでは設問「S1-1S」を最初に記載している)

- ・<<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
- ・<<その他>>
- ・導入は全くなし(排他)

S1-1. 導入済みのDX/ITソリューション(複数回答可)

計50項目に渡るDX/ITソリューションから導入済みのものを選択する設問である。設問「S1-1」は1つの設問ではなく、設問「S1-1S」の選択肢である12分野に対応した設問S1-1-1～S1-1-12および<<その他>>からなる計13設問の枝番設問で構成される。各枝番設問には以下に列挙した選択肢に加えて「導入なし」(その分野ではDX/ITソリューションの導入がない場合)の排他選択肢が設けられている。以下では枝番設問毎にDX/ITソリューションの選択肢と具体例を列挙する。

S1-1-1. 導入済み:<<自動化/システム連携/開発ツール>>(複数回答可)

- ・RPAによる手作業の自動化
システム間のデータ共有に伴う手作業をRPAによって自動化することでシステムの統合/連携を図る
例) NTTアドバンステクノロジー「WinActor」、RPAテクノロジーズ「BizRobo!」
- ・APIによるシステムの連携
各システムが備える連携手段(API)を仲介するサービスを利用してシステムの統合/連携を実現する
例) Workato「Workato」、アステリア「ASTERIA Warp」
- ・ノーコード/ローコード開発
複雑なプログラミングを必要としないツールを活用して業務システムを構築する
例) グレーブシティ「Forguncy」、サイボウズ「kintone」

前頁からの続き

S1-1-2.導入済み:<<コミュニケーション改善/データ共有>>(複数回答可)

- Web会議サービスを利用した顧客獲得
インターネットを介して、遠隔で顧客と商談を行ったり、複数の視聴者に向けてセミナーを開催する
例) Bloom Act「B-Room」、ベルフェイス「bellFace」
- Web会議サービスを利用した人事面接
インターネットを介して、遠隔で人材採用時の面接や選考を行う
例) ZENKIGEN「harutaka」、manebi「playse(プレイス)」
- 会議における議事録の作成や要約
AI音声認識などを活用して会議の内容を自動でテキスト化する
例) アドバンスト・メディア「AmiVoice Scribe Assist」、NTTコミュニケーションズ「COTOHA Meeting Assist」
- 社内外に散在する文書の集約と管理
API連携などによって、様々な業務で利用する文書を1つのオンラインストレージにまとめて格納する
例) ストラテジット「Dropbox to DX Suite」、Box「Box for Microsoft Office/Teams」

S1-1-3.導入済み:<<ペーパーレス化>>(複数回答可)

- 契約/取引のペーパーレス化
契約、受発注、請求などの対外的な文書を電子化する
例) 弁護士ドットコム「クラウドサイン」、ペーパーロジック「paperlogic電子契約」
- 現場業務のペーパーレス化
報告、接客、チェック/共有などの現場作業を電子化する
例) カミナシ「KAMINASHI」、CONIT「SITE」
- 販促媒体のペーパーレス化
スマホアプリなどによって広告やチラシを電子化する
例) ONE COMPATH「Shufoo!」、ロコガイド「トクバイ」

S1-1-4.導入済み:<<販売/マーケティングの改善や刷新>>(複数回答可)

- 顧客と対面せずに個別ニーズを把握する
Webサイトやアプリを通じて顧客の嗜好を把握し、それを反映した製品/サービスを提供する
例) ZOZO「ARメイク」(スマートフォンに映した自分の顔に仮想的にメイクを施せるサービス)
- 顧客の意見や問い合わせを有効活用する
コールセンター(音声)やWebサイト(テキスト)に蓄積されたデータを分析して改善点を見つける
例) リコー「仕事のAI お客様の声(VOC)シリーズ」
- ライブコマース(生配信のオンライン販売)
ライブ/リアルタイムかつ対話的にネットワークを介して商品やサービスを紹介/販売する
例) ベイクルーズ「LIVE STYLING」(ライブ動画を見ながら購入できるファッション通販)
- アプリが不要なSNS上の企業独自サービス
顧客にアプリ導入を求めることなく、企業が予約、注文、顧客管理などを独自に実装できる
例) LINE「LINEミニアプリ」(企業がLINE上で動作する簡易サービスを提供できる)
- SNSで顧客と直接繋がった製造直売(D2C)
SNSで商品/サービスの認知を高め、販路を設けずに直接販売する形態、D2Cとも呼ばれる
例) スパイスファクトリー「D2Cブランド構築支援」
- eコマースサイト構築基盤サービス
テンプレートや開発ツールを備えた基盤を利用して、ECを展開するWebサイトを素早く構築する
例) BASE「BASE」、ヤプリ「Yappli」
- キャッシュレス決済サービス
キャッシュレス決済の導入やそれに付随するポイント/チケットを利用した購買の活性化を図る
例) 日立システムズ「キャッシュレス地域活性化支援サービス」
- 電子商取引基盤サービス
電子化された企業間取引サービス基盤を利用し、売買の効率化や新規取引先の開拓を図る
例) インフォマート「BtoBプラットフォーム」

次頁へ続く

前頁からの続き

S1-1-5.導入済み:<<ジェネレーティブAI(生成AI)>>(複数回答可)

- ・チャットボットによる知識共有やQ&A対応
自然な対話を行えるAIチャットボットを活用して、社内や顧客のQ&A対応を自動化する
例) ユーザーローカル「サポートチャットボット」
- ・構想や設計における試行の自動化
元のテキストや画像から様々なバリエーションを自動生成し、構想や設計に役立てる
例) mign「studiffuse(スタディフューズ)」
- ・チャット指示による業務の効率化
チャットで与えた指示に従って文書要約、データ分析、プレゼン作成などを自動で行う
例) Microsoft「Microsoft 365 Copilot」、Google「Google Workspace」のAI関連機能強化
- ・文書やデザインの自動作成
AIを活用して、キャッチコピーやロゴデザインの素案などを自動的に生成する
例) Midjourney「Midjourney」、Stability AI「Stable Diffusion」

S1-1-6.導入済み:<<センサ+AIによるデータ分析>>(複数回答可)

- ・複数拠点を連動させるためのセンサ+AI活用
複数の拠点(工場、倉庫、店舗など)に跨るデータを連携させて、全体としての業務効率を改善する
例) 東芝デジタルソリューションズ「LADOCsuite/WES」(ヒトの作業と機器の制御を統合管理)
- ・業務プロセスを対象としたセンサ+AI活用
製造ライン、パレットの動き、トラックの走行経路などをセンサで把握/分析し、業務効率を改善する
例) Automagi「AMY INSIGHT」(カメラを用いた作業状況分析)
- ・従業員を対象としたセンサ+AI活用
従業員の勤務状況や体調をセンサで把握/分析し、シフト管理や健康管理、安全確保に役立てる
例) ホシデン「MEDITAG」(リストバンド型センサで従業員のストレス状況を把握)
- ・顧客を対象としたセンサ+AI活用
店舗/施設での回遊状況、電子看板を見た反応などをセンサで把握し、ニーズ分析などを行う
例) スプリームシステム「Moptar」(店舗/設備における動線分析)
- ・商材を対象としたセンサ+AI活用
商材の検品、在庫/配送/陳列の状態確認をセンサで行い、品質管理や販売向上に役立てる
例) 日本システムウエア「Temptime」(運輸業における温度管理)
- ・設備を対象としたセンサ+AI活用
業務に必要な機械、車両、機器などの稼働状況をセンサで把握し、予防保守などに役立てる
例) FAプロダクト「予防保全パッケージ」(振動波形分析も含めた工場設備の保全)
- ・技能継承のためのセンサ+AI活用
データ収集/分析によって熟練者の手順を体系化し、ノウハウを若手などに継承しやすくする
例) エクサウィザーズ「exaBase スキルトランスファー」(熟練者が持つコツを可視化)

S1-1-7.導入済み:<<クラウド活用/レガシー移行>>(複数回答可)

- ・クラウド移行支援サービス
オンプレミス(社内設置)の業務システムをIaaS/PaaSやホスティングなどのクラウドへ移行する
例) デジタルテクノロジー「D-Cloud Migration」
- ・レガシー資産移行サービス
オフコンやメインフレームを含むレガシー資産(改善/刷新の障壁となりやすいもの)を移行する
例) 日本ティーマックスソフト「Structure AtoZ」(富士通メインフレームの移行支援サービス)
- ・業務特化型(バーティカル)SaaS
特定の業種に特化した機能を持ったアプリケーションをクラウドサービス(SaaS)として利用する
例) 製造業(現場の見える化): 東京ファクトリー「Proceed Cloud」
例) 建設業(施工管理): アンドパッド「ANDPAD」
例) 卸売業(倉庫管理): ブライセン「GOOOLa」
例) 小売業(アパレル): シタテル「sitateru Cloud」

次頁へ続く

前頁からの続き

S1-1-8.導入済み:<<既存の業務システムにおけるDX>>(複数回答可)

- FinTech(会計システムのDX)
金融サービスとクラウド基盤を融合し、会計面での利便性向上や経営支援を実現する
例) SBIビジネス・ソリューションズ「請求QUICK」(請求書の早期資金化サービス「入金QUICK」を含めたクラウド型請求書発行サービス)
- HRTech(人事システムのDX)
データ分析を活用して、従業員のモチベーション向上や職場環境の改善などを図る
例) SmartHR「従業員サーベイ」機能(データ分析によって従業員の本音を探り、離職リスクなどを低減する)
- SalesTech(営業活動のDX)
データ分析に基づいて、見込みのある顧客候補を正確かつ効率的に選定するなど
例) ハンモック「ホットアプローチ」(膨大な企業データベースの中から既存顧客との類似性などを元に顧客候補を提示するサービス)
- LegalTech(法務関連のDX)
AIなどを活用して、契約書の作成/確認を効率的に行って契約業務を支援するなど
例) GVA TECH「GVA Assist」(AIによって契約書の抜けやリスクを検知するサービス)
- AdTech(広告関連のDX)
想定顧客層などの条件に合わせて様々な媒体への広告配信を効率的に行うなど
例) ジーニー「GENIEE Ads Platform」(広告主とメディアを橋渡しする総合的な広告配信プラットフォーム)
- 物流DX
クラウド基盤やデータ分析を活用して、企業が必要とする配送業務を効率化する
例) ウィルポート「Polaris Navi」(特定エリア内毎に荷主とドライバーを結びつけるサービス)

S1-1-9.導入済み:<<ドローンの活用>>(複数回答可)

- 遠隔カメラとしてのドローン活用
立ち入り困難な高所や設備での点検や水中撮影などを遠隔で行う
例) Liberaware「IBIS 点検・レンタルサービス」(自社製ドローン「IBIS」を利用した点検サービス)
- 測定手段としてのドローン活用
建設現場の測量、倉庫の在庫確認、工場内の人流把握などを行う
例) コア「みちびきを活用したドローン測量ソリューション(基準点が不要)」
- 配送手段としてのドローン活用
過疎地や高層マンションのベランダなどに物資を空路で直接届ける
例) 米ウォルマート「ドローン配送」(Flytrex, Zipline, DroneUpと提携)

S1-1-10.導入済み:<<VR/AR/デジタルサイネージ>>(複数回答可)

- 補助/支援の手段としてのAR
スマートグラスやヘッドセットで作業状況を共有し、遠隔からの指示やノウハウ継承に役立てるなど
例) サン電子「AceReal Assist」(スマートグラスを用いた遠隔作業支援)
- 再現/分析の手段としてのVR
データを元に製造ラインを仮想空間で再現し、実際の動作をシミュレートして工程を効率化するなど
例) 三菱電機「MELSOFT Gemini」(デジタル空間上で工場や設備の動作を再現)
- デジタルサイネージの活用
紙面の店頭POPの代わりにディスプレイやタブレットに映像を配信することで販促効果を高めるなど
例) ビーツ「クラモニ」(クラウドと連携したデータ分析も可能なデジタルサイネージ)
- メタバースの活用
仮想空間内に施設などを再現し、顧客を回遊させることで商品や地域の魅力をアピールするなど
例) oVice「oVice」(鳥観図型の表現方法で手軽に仮想空間を構築できるサービス)

次頁へ続く

前頁からの続き

S1-1-11.導入済み:<<3Dプリンタの活用>>(複数回答可)

- ・3Dプリンタを用いた新たな製造手法の確立
組立や調理を伴わず製品/建物/食品などを一体成形で製造する
例) イスラエルRedefine Meat「3Dプリント製代替肉」
例) Polyuse「国内初の建築許可を得た3Dプリント建築倉庫」
- ・3Dプリンタを用いた新たなサービスの創出
個人の依頼も含めた立体造形作成を請け負うサービスを展開する
例) DMM.com「DMM.make 3Dプリント造形サービス」
イベントで販売するグッズや文化財の展示用レプリカを製造する
例) 国立科学博物館「パンダの骨格標本実物大レプリカ販売」
物流センター内に3Dプリンタを設置して製造と配送を一体化する
例) ヤマトシステム開発「羽田クロノゲート内の3Dプリントセンター」

S1-1-12.導入済み:<<ロボットの活用>>(複数回答可)

- ・自走ロボットや自動運転による業務の自動化
倉庫でのピッキング/梱包や店舗での棚出しなどを自動化する
例) トラスコ中山「プラネット埼玉」(パレットやコンテナの収納/搬送を自動化)
建設現場で重機/建機(油圧ショベルなど)を自動で運転する
例) 豪Baraja(LiDARメーカー)とティアフォー(国内自動運転ソフトウェアメーカー)による建機自動運転に関する協業
飲食店の配膳やホテルのルームサービス配送を自動化する
例) ソフトバンクロボティクス「Servi」(かっぱ寿司などの導入実績がある配膳ロボット)
- ・ロボットとヒトの協働作業による業務の効率化
アーム型ロボットがヒトと手分けをして組立や詰込の作業を行う
例) カワダロボティクス「NEXTAGE」(カメラと2本のアームを持ち、ヒトと協働して作業を行うロボット)
- ・ロボットやバーチャルヒューマンによる接客
音声や映像を認識するロボットがヒトと対話し、案内や接客を行う
例) 日立製作所「EMIEW」(自律走行も可能なコミュニケーションロボット)

S1-1-13.導入済み:<<その他>>(複数回答可)

- ・その他:あり
S1-1-1~S1-1-12の他に導入済みのDX/ITソリューションがある場合
- ・その他:なし
S1-1-1~S1-1-12の他には導入済みのDX/ITソリューションがない場合
- ・導入は全くなし(排他)
導入済みのDX/ITソリューションがなく、基本的なIT活用に留まっている場合

S1-1S0.DX/ITソリューションの導入有無

設問「S1-1」の結果を以下の2通りに分けて集計した設問である。他の設問を集計する際の集計軸として用いられる。

- ・導入あり
何らかのDX/ITソリューション(S1-1-1~S1-1-12またはその他)を導入済みである場合
- ・導入なし
DX/ITソリューションを全く導入していない場合(設問「S1-1-13」の「導入は全くなし」に対応)

S1-2.最も重要な導入済みのDX/ITソリューション

50項目のDX/ITソリューション(S1-1-1~S1-1-12)および「その他」を列挙した上で、導入済みの中から最も重要なものを1つ選んで回答する設問である。選択肢はS1-1-1~S1-1-12の選択肢(計50項目)に「その他」を加えた51項目となる。この設問は設問S1-3「最も重要な導入済みのDX/ITソリューションに拠出した初年度合計費用(万円)」の回答対象となるDX/ITソリューションを特定するために用いられる。(詳細は後述)

S1-2S.最も重要な導入済みのDX/ITソリューション

設問「S1-2」の選択肢を計12の分野毎にまとめた派生設問である。選択肢の内容は設問「S1-1S」と同様となる。

S1-3.最も重要な導入済みのDX/ITソリューションに拠出した初年度合計費用(万円)

設問「S1-2」で選んだ最も重要なDX/ITソリューションを導入する際に拠出した初年度合計費用(万円)を数値で入力する設問である。数値入力設問の集計結果は企業属性毎の平均値を算出しており、選択肢設問とは別のファイルに収録されている。(詳細は本ドキュメントの18ページを参照)

ここでの「初年度合計費用」とは、DX/ITソリューション導入時に必要となったハードウェア、ソフトウェア、クラウドサービス、コンサルティング、システムインテグレーションといった支出の初年合計額を指す。

集計データには設問「S1-3」を年商別や業種別といった企業属性を軸とした集計結果が含まれる。一方で、計50項目に渡るDX/ITソリューションの中には導入割合が数パーセントに留まるものも多い。この状態でDX/ITソリューション単位で初年度合計費用を集計/分析すると、データ件数が少なくなり、個々のデータによる偏りの影響が強くなり過ぎる恐れがある。こうした理由から、設問「S1-3」のDX/ITソリューションを軸とした分析は12分野の単位でデータ集計を行っている。

S2S.導入予定のDX/ITソリューション(複数回答可)

後述する設問S2「導入予定のDX/ITソリューション」(計50項目に渡る選択肢)の回答結果を12分野にまとめた設問である。選択肢は設問S1-1S「導入済みのDX/ITソリューション」とほぼ同様であり、設問S1-1S(導入済み)と設問S2S(導入予定)を比較することで、今後伸びが期待できる分野はどれか?などを知ることができる。

設問「S2S」の12分野の選択肢は設問「S1-1S」と同様である。設問「S1-1S」の排他選択肢である「導入は全くなし」の代わりに、設問「S2S」では「予定は全くない」ならびに「現時点では判断できない」が排他選択肢として設けられている。

S2. 導入予定のDX/ITソリューション(複数回答可)

計50項目に渡るDX/ITソリューションから今後新たに導入する予定のもの(まだ導入には至っていないが、有力な候補となっている、もしくは導入の準備を進めているもの)を選ぶ設問である。

設問「S2」は1つの設問ではなく、設問「S2S」の選択肢となっている12分野に対応した設問S2-1～S2-12および<<その他>>からなる計13設問の枝番設問によって構成されている。この構成は先述の設問「S1-1」(S1-1-1～S1-1-13)と同様である。例えば、1番目の分野に該当する設問「S1-1-1」と設問「S2-1」を並べると以下ようになる。

S1-1-1.導入済み:<<自動化/システム
連携/開発ツール>>(複数回答可)

- ・RPAによる手作業の自動化
- ・APIによるシステムの連携
- ・ノーコード/ローコード開発
- ・導入なし(排他)

S2-1.導入予定:<<自動化/システム
連携/開発ツール>>(複数回答可)

- ・RPAによる手作業の自動化
- ・APIによるシステムの連携
- ・ノーコード/ローコード開発
- ・導入済み&予定なし(排他)
- ・導入なし&予定なし(排他)

排他選択肢を除けば、設問「S1-1-1」と設問「S2-1」の選択肢は共通となっている。これによって、分野毎に今後の伸びが期待されるDX/ITソリューションは何か?を把握することができる。

設問「S2-1」の排他選択肢のうち、「導入済み&予定なし」は同じ分野の何らかのDX/ITソリューションを導入済みであるが、今後の予定はない場合を指す。一方、「導入なし&予定なし」は同じ分野のDX/ITソリューションを導入しておらず、今後も導入する予定がない場合を指す。この2つの排他選択肢の内容は設問「S2-1」から「S2-12」に共通となっている。このようにして、設問「S1-1-*」と設問「S2-*」(*には1～12が入る)が対応する形となっている。

ただし、<<その他>>を対象とした設問「S2-13」は以下のように設問「S2-1」～「S2-12」とは異なる選択肢の構成となっている。

S2-13.導入予定:<<その他>>(複数回答可)

- ・その他:あり
S2-1～S2-12の他に導入予定のDX/ITソリューションがある場合
- ・その他:なし
S2-1～S2-12の他には導入予定のDX/ITソリューションがない場合
- ・導入あり&予定は全くない
何らかのDX/ITソリューションを導入しているが、今後の予定はない場合
- ・導入なし&予定は全くない
DX/ITソリューションを導入しておらず、今後の予定もない場合
- ・導入あり&現時点では判断できない
何らかのDX/ITソリューションを導入しているが、今後の判断ができない場合
- ・導入なし&現時点では判断できない
DX/ITソリューションを導入しておらず、今後の判断もできない場合

S2S0.DX/ITソリューションの導入予定有無

設問「S2」の結果を以下の3通りに分けて集計した設問である。他の設問を集計する際の集計軸として用いられる。

- ・予定あり
何らかのDX/ITソリューション(S2-1～S2-12またはその他)を導入する予定である場合
- ・予定なし
DX/ITソリューションの導入予定が全くない場合(設問「S2-13」の「導入あり&予定は全くない」と「導入なし&予定は全くない」を合算した値に対応)
- ・現段階では判断できない
DX/ITソリューションの導入予定が判断できない場合(設問「S2-13」の「導入あり&現時点では判断できない」と「導入なし&現時点では判断できない」を合算した値に対応)

S3. DX/ITソリューション導入の基本方針(複数回答可)

DX/ITソリューションの導入に際し、中堅・中小企業がどのような方針(考え方)で取り組もうとしているのか?を尋ねた設問である。選択肢は以下のように4グループ、19項目(〈〈その他〉〉を除く)で構成されている。

〈〈業務システムに関連する項目〉〉

- ・既存の業務システムを徐々に改善していく
- ・クラウドを主体とする前提で検討/計画する
- ・オンプレミスとクラウドを適宜組み合わせる
- ・管理/運用の場面でクラウドを積極活用する
- ・複数のクラウドサービスを連携して併用する
- ・利用するクラウド事業者はなるべく絞り込む

〈〈DX/ITの取り組み体制に関連する項目〉〉

- ・自社内でシステムを構築/運用できる体制を整える
- ・DX/ITを理解し、IT企業と協働できる人材を育てる
- ・DX/ITを推進できる人材を外部から派遣してもらう
- ・主要な委託先となるIT企業は極力一本化する
- ・自社が主導して複数のIT企業を使い分ける

〈〈法制度やビジネス環境に関連する項目〉〉

- ・少子高齢化や育児/介護に起因するIT導入を進める
- ・残業代割増や残業規制に起因するIT導入を進める
- ・省エネや経済安保に起因するIT導入を進める
- ・個人情報保護に起因するIT導入を進める
- ・コロナ禍に行った施策を今後も継続する

〈〈最新の技術動向に関連する項目〉〉

- ・給与デジタル払いサービスを利用する
- ・量子コンピュータの活用を模索していく
- ・NFTやデジタル通貨による取引を行う

〈〈その他〉〉

- ・その他::
- ・今は判断できない(排他)

S4. DX/ITソリューション導入の課題(複数回答可)

DX/ITソリューションの導入に際し、中堅・中小企業がどのような課題に直面しているかを尋ねた設問である。選択肢は以下のように5グループ、23項目(〈〈その他〉〉を除く)で構成されている。

〈〈期待される成果に関連する課題〉〉

- ・費用に見合う効果を得られる確証がない
例) テレワークを実施した場合に、従業員の生産性が上がるか、下がるかの予想がつかない
- ・DX/ITを検討するだけで費用が発生する
例) DX/ITを推進すべきかを検討する段階で、コンサルティングなどの費用が発生してしまう
- ・業績が好調でないとDX/ITも成功しない
例) 電子チラシを配布しても、スーパーの品揃えが豊富で安価でなければ集客は増えない
- ・コストは削減できるが売上は向上しない
例) 業務システムをクラウドサービスへ移行しても、本業の売上が増えるわけではない
- ・必要な費用を捻出することができない
例) DX/ITの必要性を理解しており、導入したいサービスもあるが、予算が足りない

〈〈経営や社風に関連する課題〉〉

- ・経営層がDX/ITの必要性を理解していない
例) RPAが従業員を削減する手段と見なされており、社長が導入に難色を示している
- ・現場部門がDX/IT推進に非協力的である
例) 部品調達と製造計画を長年担っている工場長が生産管理の刷新に反対している
- ・DX/ITに対する理解の内容が様々である
例) IT部門はDX/ITをクラウド移行、経営層はAI活用と捉えており、議論が食い違う
- ・従来の文化/慣習が障壁となっている
例) 直行や直帰を認めない社風があり、テレワークやモバイルワークが浸透しない

前頁からの続き

<<業務システムに関連する課題>>

- ・特定のクラウドサービスにロックインされている
例) 使い勝手の悪いクラウドサービスを解約したいが、蓄積したデータを移行できない
- ・古いシステム(レガシー資産)が足かせになる
例) メインフレームに格納されたデータを活用したいが、他のシステムと連携できない
- ・どの業務から着手すれば良いか判断できない
例) EC拡販に取り組む際、スマホ対応と店舗受け取り対応の優先度が判断できない
- ・クラウドサービスへの移行が目的化している
例) SaaSへ移行することが決定しているが、肝心の業務課題が不明確なままである
- ・自社の要件に合うDX/ITソリューションがない
例) 独自のシステムは避けたいが、自社が求める機能を持つ製品/サービスがない
- ・新規システムと既存システムが分断される
例) 文書ファイルがWeb会議サービスとファイルサーバに分散して蓄積されている
- ・データ収集/分析だけでは業務は改善しない
例) テレワーク時の出席率を集計したが、従業員のモチベーション改善に繋がらない
- ・ITと本業に関わる技術が連携できていない
例) 製造ラインをAI分析しても、その結果が製造ラインの機器に自動で反映されない
- ・試験的な導入(PoC)のみを繰り返している
例) 様々な実証実験を繰り返しているが、いずれも本格的な導入/運用に至っていない

<<人材に起因する課題>>

- ・DX/ITを推進する社内人材の人数が不足している
例) 自社業務とDX/ITの双方を理解できる若手の従業員はただ一人しかいない
- ・現場と協調できるDX/IT関連の社内人材がいない
例) プログラミングのできる若手従業員がいるが、現場の担当者と対立しやすい
- ・DX/IT関連のスキルを持った社内人材がいない
例) 自社業務に精通した従業員は多数いるが、DX/ITの知識が不足している

<<IT企業側に起因する課題>>

- ・IT企業が自社の業務内容を理解しようとしていない
例) 営業担当の接客力が自社の強みだが、IT企業はECサイト開設を勧めてくる
- ・IT企業の提案が先進的なIT活用に偏っている
例) まずはペーパーレス化を進めたいが、IT企業は高度なAI活用を提案してくる

<<その他>>

- ・その他: ・今は判断できない(排他)

S5. DX/ITソリューション導入においてIT企業に期待する支援(複数回答可)

DX/ITソリューションの導入に際し、中堅・中小企業がIT企業に対してどのような支援を期待しているか?を尋ねた設問である。選択肢は以下のように4グループ、21項目(<<その他>>を除く)で構成されている。

<<提案段階における支援>>

- ・現場業務の現地での視察 例) 製造ラインを視察して、品質低下の原因を特定/助言してくれる
- ・IT管理/運用のモニタリング 例) 業務システムのレスポンスが遅い原因を遠隔で分析してくれる
- ・既存システムの有効活用 例) 社内向けのWeb会議を営業にも利用するアドバイスをしてくれる
- ・条件検索が可能な事例集 例) 自社と同じ業種や規模における成功事例を手軽に検索できる
- ・他社の成功事例に沿った提案 例) 自社と似た企業での成功事例を参考にして提案してくれる
- ・IT担当/部門向けの初期提案 例) まず最初にIT担当/部門にDX/IT導入のコツを教えてくれる
- ・経営層向けの初期提案 例) まず最初に経営層に対してDX/ITの必要性を説いてくれる
- ・現場向けの初期提案 例) まず最初に店舗/工場などでDX/ITの必要性を説いてくれる

<<構築/運用における支援>>

- ・アジャイル開発の促進 例) 小規模な改善を短期で行うシステム開発手法で対応してくれる
- ・内製体制の構築支援 例) 社内の従業員向けにプログラミングの研修/講習を行ってくれる
- ・業種別のテンプレート 例) 製造/建設/小売などの業種別に提案の雛形が用意されている
- ・商材別のテンプレート 例) ドローン/ロボットなどの商材別に提案の雛形が用意されている

次頁へ続く

前頁からの続き

<<費用関連の支援>>

- ・初期無料の月額課金 例) 初期費用0円、月額**万円で利用できる仕訳自動化サービス
- ・成果報酬の課金体系 例) 初期/月額は0円、成約数に応じて課金される見積支援サービス
- ・従量制の課金体系 例) ファイル数とデータ容量に応じて課金されるオンラインストレージ
- ・補助金活用の支援 例) IT導入補助金の申請支援や採択後のサポートを行ってくれる
- ・共創/共同プロジェクト 例) DX/ITを活用した事業をIT企業と一緒に立ち上げて取り組む

<<人材関連の支援>>

- ・DX/IT部門の代行 例) 遠隔で逐次相談に乗ることで、DX/IT部門の役割を提供してくれる
- ・DX/IT人材の育成 例) eラーニングなどを通じて、DX/ITに必要なスキルを育成してくれる
- ・DX/IT人材の派遣 例) DX/IT推進を担う人材を一定期間の間、社内に常駐させてくれる
- ・IT企業への出向 例) 従業員がIT企業に業務知識を提供する代わりにDX/ITを習得する

<<その他>>

- ・その他: ・今は判断できない(排他)

S6. DX/ITソリューション提案における課題(複数回答可)

設問「S6」はIT企業(本調査レポートの業種区分における「IT関連サービス業」)のみが回答対象となる。IT商材を利用する立場ではなく、開発/販売する側の立場としてユーザ企業に対してDX/ITソリューション提案を行う際に直面する課題は何か?を尋ねた設問である。選択肢は以下のように4グループ、15項目(<<その他>>を除く)で構成されている。

<<ユーザ企業に起因する課題>>

- ・DX/ITを推進するユーザ企業は一部に限られている
- ・ユーザ企業にニーズを尋ねても答えが得られない
- ・ユーザ企業の文化や慣習が障壁となっている
- ・ユーザ企業が十分な予算を確保できていない
- ・ユーザ企業内にコロナ禍の影響が残っている

<<顧客のターゲティングに関連する課題>>

- ・訴求対象とすべき企業の規模を選択できない
- ・訴求対象とすべき業種や業態を選択できない
- ・手本とすべき事例はどれか?が判断できない

<<自社のビジネス方針に関連する課題>>

- ・DX提案を進めると、既存のIT商材が売れなくなる
- ・顧客や収益を獲得できる確固とした見込みがない
- ・経営層がDX提案に取り組む必要性を感じていない
- ・経営層がDX提案に失敗した時の損失を恐れている

<<自社の人材に関連する課題>>

- ・DX/ITの必要性を顧客に啓蒙できる人材がいない
- ・ITに関連した最新の技術スキルを持つ人材がいない
- ・顧客毎の業務を理解するスキルを持つ人材がいない

<<その他>>

- ・その他: ・今は判断できない(排他)

P系列設問: IT製品/サービスの導入を検討する際の手段や情報源に関する設問

P系列設問では中堅・中小企業が業務で利用するIT製品/サービスの導入を検討する際にどのような手段を用いているか?やどのような情報源を参照しているか?について尋ねている。

P1. IT製品/サービスの導入を検討する際に利用している手段や情報源(複数回答可)

IT製品/サービスの導入を検討する際、現時点で既に利用している手段や情報源を尋ねた設問である。選択肢は以下のように5グループ、23項目(<<その他>>を除く)で構成されている。

<<インターネット上での情報収集>>

- ・Webサイトをキーワードで検索する 例) Google検索、Yahoo!検索
- ・既知のIT企業のWebサイトを閲覧する 例) ITreview、ITトレンド
- ・製品/サービスの比較サイトを閲覧する 例) TwitterやFacebookを閲覧する
- ・SNSに流れてくる情報をそのまま閲覧する 例) TwitterやFacebookで検索する
- ・SNSでキーワード検索した結果を閲覧する
- ・Web閲覧中に表示された広告をクリックする

本調査レポートの設問項目(13/13)

前頁からの続き

<<展示会(イベント)やセミナー>>

- ・リアル開催の展示会に参加する
- ・オンラインで展示会に参加する
- ・リアル開催のセミナーに参加する
- ・オンラインでセミナーに参加する

- 例) 東京ビックサイトや幕張メッセで行われているイベントに行く
- 例) 会場には行かないが、展示会の様子をネットで閲覧する
- 例) 東京国際フォーラムに行ってセミナーを聴講する
- 例) 会場には行かずに、ネットでセミナーを聴講する

<<IT企業への問い合わせ>>

- ・IT企業の営業担当と電話で相談する
- ・IT企業の営業担当とメールで相談する
- ・IT企業の営業担当とチャットで相談する
- ・IT企業の営業担当とWeb会議で相談する
- ・IT企業が用意した自動応答チャットに質問する

<<メディアの活用>>

- ・IT関連の新聞や専門誌を紙面で読む
- ・一般の新聞や専門誌を紙面で読む
- ・IT系のメディアサイトを閲覧する
- ・一般のメディアサイトを閲覧する
- ・IT企業の独自サイトを閲覧する
- ・総合ポータルサイトを閲覧する

- 例) 日経コンピュータ、Software Design
- 例) 日経TRENDY、PRESIDENT、東洋経済、ダイヤモンド
- 例) 日経xTECH、IT Leaders、ITmediaエンタープライズ
- 例) NewsPicks、WIRED
- 例) Wisdom(NEC)、経理プラス(ラクス)
- 例) Yahoo!ニュース

<<特定の相談相手>>

- ・公的な資格を持った士業に相談する
- ・地域の役所や行政機関に相談する

- 例) 会計士、税理士、社労士
- 例) 市区町村の役場、商工会議所

<<その他>>

- ・その他
- ・何も利用していない(排他)

P2. IT製品/サービスの導入を検討する際に今後新たに利用したいと考える手段や情報源(複数回答可)

IT製品/サービスの導入を検討する際に、現在はまだ利用していないが今後新たに利用したいと考える手段や情報源を尋ねた設問である。選択肢は設問「P1」と同様だが、最後の排他選択肢が「何も利用していない」から「今は判断できない」に変更されている点が異なる。

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I3S「IT支出の増減見通し」を年商(設問A2)毎に集計した場合は設問I3S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I3S「IT支出の増減見通し」を年商(設問A2)毎に集計した場合は設問A2が表側となる。
- 「表肩」 表頭に加えて、さらにもう1つ加わった集計軸を指す。例えば、設問I4「IT支出の増減に影響すると思われる取り組みや事柄」を設問I3S「IT支出の増減見通し」を軸として集計した結果を年商(設問A2)毎に集計した場合は設問I3Sが表側、設問A2が表肩となる。

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次頁のようになる。

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

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

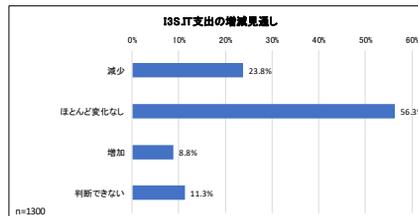
【設問番号または設問グループ名】単純集計.xlsx

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、右図のように表頭設問の各選択肢の回答割合を数表と棒グラフで表す形式となっている。

13S.IT支出の増減見通し

減少	18.8%
ほとんど変化なし	45.7%
増加	24.4%
判断できない	11.3%

n=1300



単純集計データのファイル例

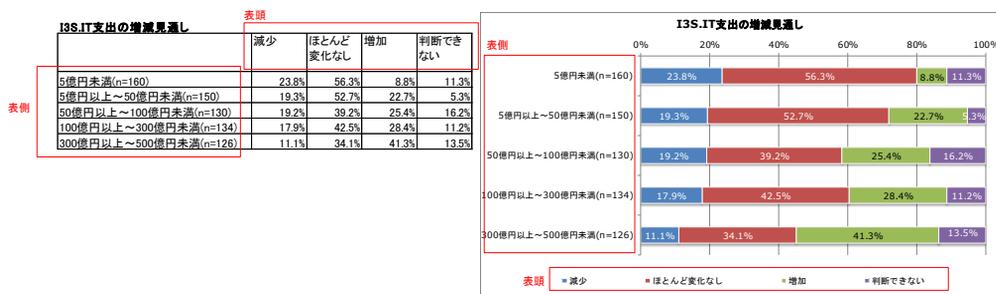
【I系列】単純集計.xlsx ※I系列の全設問に関する単純集計データ

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A2「年商」や設問A3「業種」といった「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。



主要分析軸集計データのファイル例

【I系列】(【A2】表側).xlsx

I系列の各設問を設問「A2」年商を表側として集計したデータ

質問間クロス集計データのファイル例

【I2】(【I1S】表側).xlsx

設問I2「経常利益の増減に影響する要因の見通し」の結果を設問I1S「経常利益の増減見通し」を軸として集計したデータ

表側と表肩を伴う場合:

ファイル命名規則

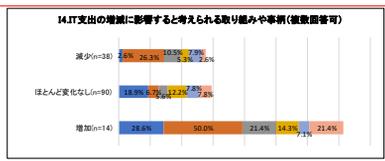
【表頭の設問番号】(【表側の設問番号】表側)(【表肩の設問番号】表肩).xlsx

表側に加えて表肩も加わった集計データも質問間クロス集計データに分類される。下図は設問I4「IT支出の増減に影響すると考えられる取り組みや事柄」を表側、設問I3S「IT支出の増減見通し」を表側、設問A2「年商」を表肩とした集計データの例である。

14.IT支出の増減に影響すると考えられる取り組みや事柄(複数回答可)

年商5億円未満	デジタルセッション	デジタルセッション	トランスフォーメーション	テレワーク	サポートの終了	クラウドアップ
減少(n=38)	2.6%	48.6%	18.9%	5.6%	7.6%	6.6%
ほとんど変化なし(n=90)	12.6%	45.3%	4.9%	12.6%	8.9%	6.6%
増加(n=14)	28.6%	50.0%	21.4%	14.3%	7.1%	21.4%

「年商5億円未満」シート

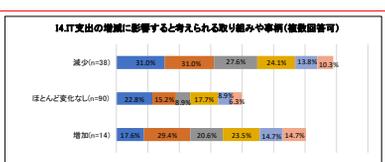


表肩の選択肢(ここでは設問A2「年商」)毎にシートが作成されており、その選択肢に該当するデータに集計対象が限定された上で、表頭(ここでは設問「I4」)を表側(ここでは設問「I3S」)を軸として集計した結果が掲載されている。

左図の場合では、1番目の赤枠は年商5億円未満、2番目の赤枠は年商5～50億円に限定して、設問「I4」を表側、設問「I3S」を表側として集計した結果ということになる。各シート内の書式は表側を伴う場合と同様である。

年商5億円以上～50億円未満	デジタルセッション	デジタルセッション	トランスフォーメーション	テレワーク	サポートの終了	クラウドアップ
減少(n=38)	31.0%	31.0%	27.6%	24.3%	13.6%	10.3%
ほとんど変化なし(n=90)	22.8%	45.3%	4.9%	17.7%	8.9%	6.6%
増加(n=14)	17.8%	28.4%	20.6%	23.5%	14.7%	14.7%

「年商5億円以上～50億円未満」シート



表側と表肩を伴う質問間クロス集計データのファイル例(上記に述べた例)

【I4】(【I3S】表側)(【A2】表肩).xlsx

次頁へ続く

本調査レポートの集計データ(3/3)

選択肢を選ぶ形式ではなく、数値を入力する設問の場合には平均値とその棒グラフが収録されている。本調査レポートにおける数値入力設問は設問「S1-3」のみであり、その結果は

単純集計データ ¥【S系列】単純集計.xlsx

主要分析軸集計データ ¥【S1系列数値】(【A*】表側).xlsx *には1~7が入る

質問間クロス集計データ ¥【S1系列数値】(【S1-2S】表側).xlsx (※)

に収録されている。(S1系列の選択肢設問が収録されたファイルは表側の表記が【S1系列選択肢】となっている)

(※)が示すように設問S1-3「最も重要な導入済みのDX/ITソリューションに拠出した初年度合計費用」をDX/ITソリューションの観点で分析した結果は計50項目のソリューション単位ではなく、12項目に渡る分野別(設問「S1-2S」)に集計を行っている。(50項目のDX/ITソリューションの中には回答割合が低いものもあり、件数が少ないことで生じる数値の偏りの影響が大きいため)

本調査レポートの構成

【本レポートの概要(はじめにお読みください).pdf】

本調査レポートの概要について解説している。内容は本ドキュメントとほぼ同様。

【分析サマリ.pdf】

本調査レポートの重要ポイントに関する分析と考察をまとめたものである。

【「集計データ」フォルダ】

本レポートの本体となる各種集計データを格納したフォルダである。フォルダ内は2つのファイルと3つのサブフォルダに分けられる。

サンプル属性.xlsx

A1~A7のサンプル属性の数表とグラフを収録したファイルである。

分析サマリ掲載データ.xlsx

分析サマリ内に引用されている各種データを収録したファイルである。

「単純集計データ」フォルダ

表側を伴わない集計データを収録したフォルダである。

「主要分析軸集計データ」フォルダ

A1~A7の企業属性設問を軸とした「主要分析軸集計データ」を収録したフォルダである。

「質問間クロス集計データ」フォルダ

ある設問の結果を他の設問を軸として集計した「質問間クロス集計データ」を収録したフォルダである。

レポート試読版1(「分析サマリ」からの抜粋1)

本調査レポートの「分析サマリ」では集計データの中から重要度の高いものを取り上げながら、DX/ITソリューション提案を成功させるための分析/提言を様々な観点から述べている。以下のレポート試読版1では分析サマリの「第2章：DX/ITソリューションの導入状況(概況)」の一部を紹介している。

第2章：DX/ITソリューションの導入状況(概況)

本章では12分野、計50項目に渡るDX/ITソリューションの導入状況(導入済み割合、導入予定割合、導入に際して要した初年度合計費用)の中堅・中小企業全体における傾向を確認していく。

本調査レポートではDX/ITソリューションを以下の12分野にグループ分けしている。

<<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

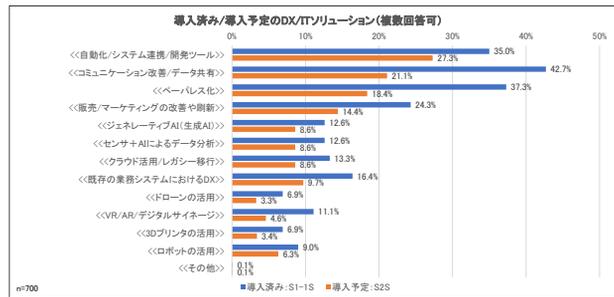
<<コミュニケーション改善/データ共有>>

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

*****中略*****

まずは上記のS1-SおよびS2Sの結果を元に、分野の括りで見た概況を確認していくことにする。以下のグラフはS1-1SとS2Sの回答割合を中堅・中小企業全体で比較したものだ。(集計データ¥分析サマリ掲載データ.xlsx [2-1]シート)

サンプルのため、ここではグラフを縮小して掲載している



12分野のいずれにおいても、S1-1S(青帯)の値がS2S(橙帯)を上回っている。つまり、導入済みの現状を超える割合で今後大きな伸びを示す分野は見られない。また、<<その他>>がごく僅かに留まることから、上記に列挙した12分野の他に新たなDX/ITソリューションが存在する、または今後登場する可能性も現時点では低いと考えられる。

したがって、IT企業としては「現時点で有望な分野が今後も有望であり続けるか？」などの変化を見極めることが大切だ。そこで、12分野をS1-1とS2Sの各々の回答割合が高い順に並べ、順位の変化を比較したものが以下の図表だ。(集計データ¥分析サマリ掲載データ.xlsx [2-1]シート)

(赤矢印:順位が上昇、青矢印:順位が下降、緑矢印:順位に変化なし)

S1-1S.導入済みのDX/ITソリューション(複数回答可)		S2S.導入予定のDX/ITソリューション(複数回答可)	
<<コミュニケーション改善/データ共有>>	42.7%	<<自動化/システム連携/開発ツール>>	27.3%
<<ペーパーレス化>>	37.3%	<<コミュニケーション改善/データ共有>>	21.1%
<<自動化/システム連携/開発ツール>>	35.0%	<<ペーパーレス化>>	18.4%
<<販売/マーケティングの改善や刷新>>	24.3%	<<販売/マーケティングの改善や刷新>>	14.4%
<<既存の業務システムにおけるDX>>	16.4%	<<既存の業務システムにおけるDX>>	9.7%
<<クラウド活用/レガシー移行>>	13.3%	<<ジェネレーティブAI(生成AI)>>	8.6%
<<ジェネレーティブAI(生成AI)>>	12.6%	<<センサ+AIによるデータ分析>>	8.6%
<<センサ+AIによるデータ分析>>	12.6%	<<クラウド活用/レガシー移行>>	8.6%
<<VR/AR/デジタルサイネージ>>	11.1%	<<ロボットの活用>>	6.3%
<<ロボットの活用>>	9.0%	<<VR/AR/デジタルサイネージ>>	4.6%
<<ドローンの活用>>	6.9%	<<3Dプリンタの活用>>	3.4%
<<3Dプリンタの活用>>	6.9%	<<ドローンの活用>>	3.3%

サンプルのため、ここではグラフを縮小して掲載している

*****以下、省略*****

本調査レポートでは12分野、50項目に渡るDX/ITソリューションの導入状況に関する分析だけでなく、中堅・中小企業がDX/ITソリューション導入に取り組む際の基本方針、直面する課題、IT企業に期待する支援策についても詳細な分析を行っている。以下では上記に関する分析サマリである「第5章：DX/IT導入においてユーザ企業が抱える課題とニーズ」の一部を掲載している。

第5章：DX/IT 導入においてユーザ企業が抱える課題とニーズ

本章では DX/IT ソリューション導入における

・ユーザ企業の基本方針

クラウド事業者は集約/併用のどちらを選ぶか？DX 人材の育成とは内製促進を意味するのか？など

・ユーザ企業が直面する課題

費用が最大の障壁なのか？ 既存のシステムはどこまで足かせになっているのか？など

・ユーザ企業が IT 企業側に期待する支援

人材不足をどう克服するか？ 最初にどの部門向けに提案をして欲しいか？など

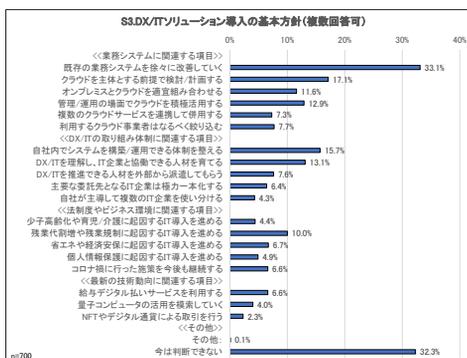
といった3つの観点について見ていくことにする。

*****中略*****

DX/IT ソリューション導入における基本方針

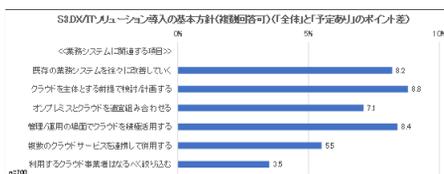
設問 S3「DX/IT ソリューション導入の基本方針」では、4つのグループで構成される計19項目の選択肢を列挙して、DX/IT ソリューション導入において中堅・中小企業はどのような方針を掲げているか？を尋ねている。以下のグラフは設問 S3 の中堅・中小企業全体における集計結果である(集計データ¥分析サマリ掲載データ.xlsx [5-1]シート)

サンプルのため、ここではグラフを縮小して掲載している



*****中略*****

以下のグラフは＜＜業務システムに関連する項目＞＞の選択肢グループにおける(A)のグラフ(下記)と(B)のグラフ(次頁の冒頭)である。(集計データ¥分析サマリ掲載データ.xlsx [5-1]シート)



サンプルのため、ここではグラフを縮小して掲載している

グラフ(A)では「既存の業務システムを徐々に改善していく」が33.1%に達しており、急激な刷新ではなく、既存システムを段階的に改善していく形が望まれていることが確認できる。その一方で、グラフ(A)とグラフ(B)のいずれにおいても、「クラウドを主体とする前提で検討/計画する」の値が「オンプレミスとクラウドを適宜組み合わせる」を上回っており、段階的な改善が望まれている中で今後は中堅・中小企業においてもクラウド活用に前向きなユーザ企業が増えていくと予想される。

*****以下、省略*****

レポート試読版3(「主要分析軸集計データ」)

「設問項目」に掲載した設問の集計結果を年商、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形式で本調査レポートに収録されている。以下の試読版に掲載したものは「A5. IT管理/運用の人員規模」を集計軸として本調査レポートのI系列設問の結果を集計した結果の一部である。

以下のMicrosoft Excelファイル名は『【I系列】(【A5】表側).xlsx』となっている。「【I系列】」とは、本ドキュメントの4~6ページに記載されたI系列の設問が表頭となっていることを指す。また「【A5】表側」とは本ドキュメントの2ページに記載されたIT管理/運用の人員規模を示す企業属性であり、以下のような選択肢から構成されている。

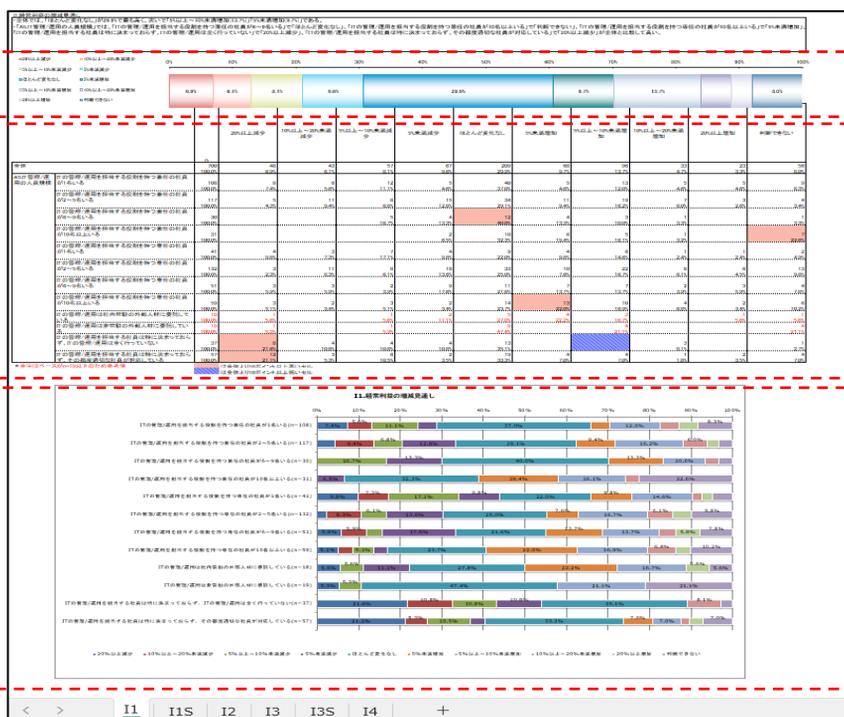
- ・ITの管理/運用を担当する役割を持つ兼任の社員が1名いる
- ・ITの管理/運用を担当する役割を持つ兼任の社員が2~5名いる
- ・ITの管理/運用を担当する役割を持つ兼任の社員が6~9名いる
- ・ITの管理/運用を担当する役割を持つ兼任の社員が10名以上いる
- ・ITの管理/運用は社内常駐の外部人材に委託している
- ・ITの管理/運用は非常駐の外部人材に委託している
- ・ITの管理/運用を担当する社員は特に決まっておらず、ITの管理/運用は全く行っていない
- ・ITの管理/運用を担当する社員は特に決まっておらず、その都度適切な社員が対応している
- ・ITの管理/運用を担当す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『【I系列】(【A5】表側).xlsx』の結果を見ることで、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名以上の場合、さらに専任/兼任の違いなどによって、経常利益の増減やその要因がどのように異なるかを確認することができる。

同様に年商別の傾向は『【I系列】(【A2】表側).xlsx』(A2が年商区分を表す)、業種別の傾向は『【I系列】(【A3】表側).xlsx』(A3が業種区分を表す)といった集計データが用意されている。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?」が把握できる。

本ドキュメントの4~16ページに記載されているように、本調査レポートの設問数はI系列(6設問)、S1系列(18設問)、S2系列(15設問)、S3~S6設問(4設問)、P系列(2設問)の合計45設問となっている。一方、集計軸となる属性は「A1.職責」「A2.年商」「A3.業種」「A4.従業員数」「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」の計7項目あるため、本調査レポートにおける「主要分析軸データ」の集計データ数は45設問×7属性=315シートに達する。

(ただし、「年商20億円以上~50億円未満かつ組立製造業」といったように、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については本レポートの標準には含まれない)



個々のシートは左記のようなレイアウトになっている。

画面上部: ※1
軸を設定していない状態の縦帯グラフもしくは横帯グラフ

画面中央: ※2
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: ※3
画面中央の数表データを横帯グラフで視覚化したもの

集計データの種類や命名規則、書式などの詳細は本ドキュメントの16~18ページを参照

本調査レポートの価格とご購入のご案内

『2023年版 中堅・中小企業のDXおよびITソリューション選定の実態レポート』

【価格】180,000円(税別)

【媒体】CD-ROM またはダウンロード(分析サマリ: PDF形式、集計データ: Microsoft Excel形式)

【発刊日】2023年6月15日

【備考】以下のURLより、調査レポートのサンプル/ダイジェストがご覧いただけます

「2023年 12分野、計50項目に渡るDX/ITソリューションの導入実態における変化」

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023IT_user_rel3.pdf

「2023年 中堅・中小企業のIT支出を左右する経常利益の増減見通しとその要因」

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023IT_user_rel2.pdf

「2023年 中堅・中小向けの顧客接点はWebサイト、メール、電話、Web会議のどれが最適か？」

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023IT_user_rel1.pdf

「2023年 中堅・中小市場で留意すべきユーザ企業とIT企業の「すれ違い」ポイント」

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023IT_user_rel4.pdf

「2023年 年商別/業種別のIT支出増減予測およびIT支出を増やす商材と減らす商材」

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023IT_user_rel5.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

市場動向を素早く捉えた最新の調査リリース一覧(調査レポートのサンプル/ダイジェスト)

中堅・中小企業におけるレガシー資産(オフコン/メインフレーム)とDXへの取り組み状況との関係

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

自動化(RPA)やノーコード/ローコード開発ツールに関する定説とその検証

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022RPA_user_ex2.pdf

ChatGPTなどの大規模言語モデルをIT市場分析に活用する際の留意点とその対策

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

中堅・中小企業に対して「ゼロトラスト」を訴求する際の留意点

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022Sec_user_ex1.pdf

中堅・中小向けERP市場における「リプレース提案」と「新規導入提案」の違い

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022itapp_erp_ex1.pdf

ノーコード/ローコード開発ツールの普及に不可欠な「ノンユーザ」の動向把握

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2022RPA_user_ex1.pdf

中堅・中小IT活用提案の最重要キーワードは「発展的レパトリエーション」

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023prediction_rel.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
inform@norkresearch.co.jp
www.norkresearch.co.jp