

商材ポートフォリオやユーザ評価はベンダや販社/SIerの社数シェアにどのように影響するか？

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・中小向けIT市場における商材ポートフォリオやユーザ評価がベンダや販社/SIerの社数シェアにどのように影響するか?の調査を行い、その分析結果を発表した。本リリースは「2023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/ダイジェストである。

＜中堅・中小市場では「プライム率」が重要な指標、値の改善に寄与する要因は何か?を知ることが大切＞

- 社数シェア上位は独立系、大手ベンダ、キャリア系、複合機系など様々なIT企業が混在
- DX提案はプライム率の向上にプラス効果、ハードウェアに依存した状態はマイナス効果
- 新たな商材によるDX提案はユーザ評価を高めるが、プライム率の観点では注意が必要

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本リリース4ページを参照

社数シェア上位には独立系、大手ベンダ、キャリア系、複合機系など様々なIT企業が混在

以下の数表は中堅・中小市場における様々なIT商材/ソリューションの委託先/導入先としてのベンダおよび販社/SIerの社数シェアを集計した結果である。(左側は複数回答、右側は直近3年間の累計金額が最も高い1社を選ぶ単一回答)  
 本リリースの元となる調査レポート「2023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・中小企業を対象として、計83社(「その他」を除く)に及ぶ具体的なベンダや販社/SIerの社数シェアを集計/分析している。(ベンダや販社/SIerの一覧は5ページを参照) 以下の数表はその中から社数シェア上位24社を抜粋したものだ。

S1T.IT商材やソリューションの委託先/購入先(複数回答可)		S2T.最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先	
1 大塚商会	26.0%	大塚商会	16.4%
2 NTTコミュニケーションズ(系列企業を含む)	13.2%	NTTデータ(系列企業を含む)	5.9%
3 NTTデータ(系列企業を含む)	12.9%	NTTコミュニケーションズ(系列企業を含む)	5.8%
4 オービック	11.3%	オービック	5.5%
5 富士ソフト	10.1%	リコー(系列企業も含む)	3.9%
6 リコー(系列企業も含む)	9.4%	富士通Japan(富士通マーケティング、富士通エフ・アイ・ピー)	3.8%
7 富士通Japan(富士通マーケティング、富士通エフ・アイ・ピー)	8.9%	富士ソフト	3.4%
8 富士フィルムビジネスイノベーション(富士ゼロックス)	6.4%	富士通(関連会社や子会社を除く)	2.8%
9 日本IBM(関連会社や子会社を除く)	6.3%	日本IBM(関連会社や子会社を除く)	2.8%
10 富士通(関連会社や子会社を除く)	6.2%	富士フィルムビジネスイノベーション(富士ゼロックス)	2.6%
11 日立システムズ	6.2%	NECソリューションイノベータ	2.5%
12 NECソリューションイノベータ	6.1%	NECネクサソリューションズ	2.2%
13 日立ソリューションズ	6.0%	キヤノンマーケティングジャパン(系列企業を含む)	2.2%
14 NECネクサソリューションズ	5.5%	日商エレクトロニクス	1.9%
15 キヤノンマーケティングジャパン(系列企業を含む)	5.1%	日立システムズ	1.8%
16 日商エレクトロニクス	5.0%	日立ソリューションズ	1.8%
17 ミロク情報サービス	4.5%	ミロク情報サービス	1.7%
18 内田洋行グループ	4.2%	TKC	1.6%
19 TKC	4.1%	TISインテックグループ(TIS、インテック)	1.5%
20 野村総合研究所(NRI)	3.8%	NEC(関連会社や子会社を除く)	1.3%
21 TISインテックグループ(TIS、インテック)	3.8%	三菱電機グループ	1.3%
22 富士通エフサス	3.8%	アクセンチュア	1.2%
23 NECフィールディング	3.7%	JBCCホールディングスグループ(系列企業も含む)	1.2%
24 アクセンチュア	3.5%	富士通エフサス	1.2%
25 その他	17.2%	その他	23.7%

n=1300

出典:2023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(ノークリサーチ)

「S2T/S1T」の値 = ユーザ企業にとって、最も主要な委託先/購入先となっている割合(プライム率)

中堅・中小企業(年商500億円未満)の社数は140万社超に達し、業種や地域も様々だ。そのため、IT活用の委託先/購入先となるベンダや販社/SIerも独立系の販社/SIer、大手ベンダ、キャリア系、複合機ベンダ系など多岐に渡っている。社数シェアに加えて重要な指標となるのが、上記に記載した「プライム率」だ。IT専任部門の設置率が低い中堅・中小市場では、「主要な委託先/購入先としての位置付けを確立できるか?」がベンダや販社/SIerの業績を左右する。次頁以降では調査レポートの中から、プライム率の改善に寄与する取り組みは何か?を分析した結果の一部をサンプル/ダイジェストとして紹介している。

## DX提案はプライム率の向上にプラス効果、ハードウェアに依存した状態はマイナス効果

本リリースの元となる調査レポートでは、以下の28項目に渡る選択肢を列举して「ベンダや販社/SIerからどのようなIT商材/ソリューションを導入しているか？」を集計/分析している。(各項目の詳細な説明については下記の調査レポート案内を参照 [https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023SP\\_user\\_rep.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023SP_user_rep.pdf))

### <<DX関連ソリューション>>

- ・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
- ・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

### <<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

### <<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

### <<クラウドサービス>>

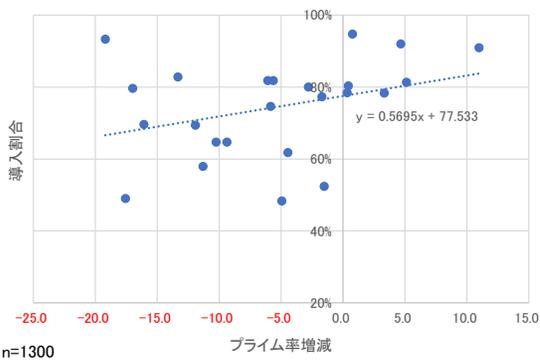
- ・IaaS/ホスティング
- ・PaaS
- ・SaaS

### <<その他のサービス>>

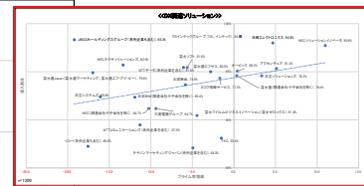
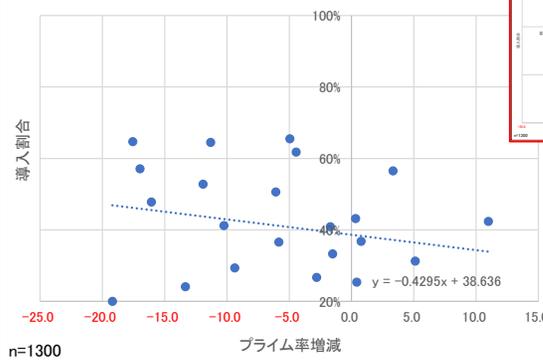
- ・データセンターサービス
- ・IT関連アウトソーシング
- ・業務アウトソーシング
- ・その他:

ベンダや販社/SIerが上記に列举したIT商材/ソリューションのどれに注力するか？(=商材ポートフォリオ)はプライム率と深く関連している。以下のグラフは社数シェア上位24社について、横軸に2022~2023年にかけてのプライム率の増減値、縦軸に<<DXソリューション>>と<<ハードウェア>>のカテゴリに該当する商材が占める割合を散布図としてプロットした結果である。

<<DX関連ソリューション>>



<<ハードウェア>>



調査レポートでは上記のようにベンダや販社/SIerの具体名を記載した散布図を用いて、更に詳細な分析を行っている

出典：2023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(ノークリサーチ)

グラフ中の近似直線と数式は横軸と縦軸の相関を表している。いずれも緩やかではあるが、プライム率増減との相関は<<DXソリューション>>は右肩上がり、<<ハードウェア>>は右肩下がりであることが確認できる。つまり、商材ポートフォリオにおいてDXソリューションの割合が相対的に高いベンダや販社/SIerは2022~2023年にかけてプライム率が向上しやすい一方、ハードウェアへの依存度が高いベンダや販社/SIerはプライム率が低下しやすいことを上記の結果は示している。

ただし、以下のリリースで触れているように、中堅・中小企業が導入するIT商材/ソリューションを市場規模の観点で見た場合は<<ハードウェア>>のカテゴリは2022~2023年にかけて現状を維持する一方、<<DXソリューション>>は減少となっている。

関連リリース：中堅・中小向けIT市場規模に基づく顧客セグメントと商材/ソリューションの選別

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023SP\\_user\\_rell.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023SP_user_rell.pdf)

ハードウェアのみに依存した状態はプライム率を改善する上では望ましくない。だが、DXを推進する上ではクラウドだけでなくハードウェアの更新/刷新も必要となる。調査レポートでは<<業務アプリケーション>>や<<クラウドサービス>>に関する同様の分析結果も踏まえた上で、ベンダや販社/SIerがプライム率改善に取り組むためのポイントを提言している。

## 新たな商材によるDX提案はユーザ評価を高めるが、プライム率の観点では注意が必要

さらに本リリースの元となる調査レポートでは以下の項目を列挙し、「最も主要な委託先/購入先に関する利点または満足点」（ユーザ企業のベンダや販社/SIerに対するプラス評価）を尋ねた結果も集計/分析している。（以下の項目の対となるマイナス評価についても集計/分析を行っている。項目の詳細は右記を参照 [https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023SP\\_user\\_rep.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023SP_user_rep.pdf)）

### <<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(※1)
- ・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(※2)
- ・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

調査レポートでは、ここに列挙された「プラスの評価項目」の対となる「マイナスの評価項目」についても尋ねており、両者を踏まえた集計/分析を行っている。

### <<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>>

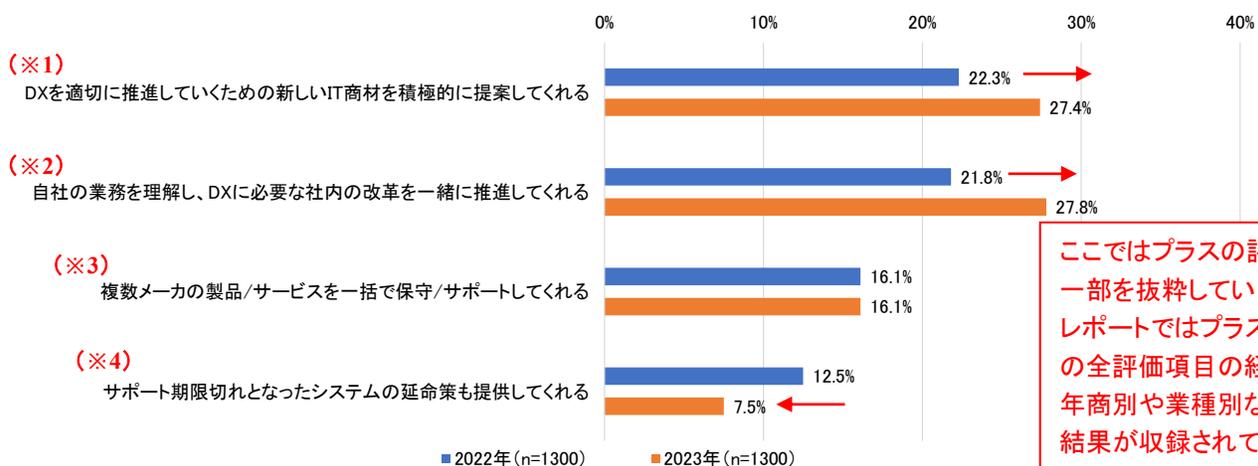
- ・複合機やLED照明など、IT以外のオフィス全体を保守/サポートしてくれる
- ・装置/機器などのエンジニアリング領域も保守/サポートしてくれる
- ・複数メーカーの製品/サービスを一括で保守/サポートしてくれる(※3)
- ・状況に応じて保守/サポートの費用を定期的に見直してくれる
- ・セキュリティ対策やトラブル復旧の対応も一括して対応してくれる
- ・サポート期限切れとなったシステムの延命策も提供してくれる(※4)

### <<その他>>

- ・その他：

以下のグラフは上記の中から(※1)～(※4)の4項目を抜粋し、2022年と2023年の結果を比較したものだ。

S6.最も主要な委託先/購入先に関する利点または満足点(複数回答可)(一部の項目のみを抜粋)



ここではプラスの評価項目の一部を抜粋しているが、調査レポートではプラス/マイナスの全評価項目の経年変化や年商別や業種別などの集計結果が収録されている。

出典：2023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(ノークリサーチ)

2022年と比べた時の2023年の増減に着目すると、「DXに伴う新しいIT商材提案」(※1)や「DXに伴う社内改革の支援」(※2)が増加となる一方で、「複数メーカーの一括サポート」(※3)は横ばい、「サポート期限切れの延命策」(※4)は減少となっている。したがって、今後ユーザ企業から高い評価を得るためには※1や※2の取り組みを強化することが重要となってくる。ところが、単に※1や※2の取り組みを進めるだけでは、プライム率の改善という観点での効果は期待できない。ここでは詳細は割愛するが、調査レポートでは前頁と同様の分析をベンダや販社/SIerのプラス評価/マイナス評価についても適用し、プライム率改善に寄与する取り組みとは何か？を提言している。

## 本リリースの元となる調査レポート

### 『2023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』

IT支出が活発な企業層や支出額の内訳は変わってきている、有効回答件数1300社のユーザ調査を集計/分析し、ベンダや販社/Sierが今後注力すべき顧客セグメントやIT商材は何か？を明らかにする必携レポート

#### 【対象企業属性】(有効回答件数:1300社、調査実施期間:2023年7月～8月)

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:
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)の概要】

##### 第1章: ベンダや販社/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/購入先となるベンダや販社/Sierの社数シェアおよびプライム率(ユーザ企業にとって最も主要な委託先/購入先となっている割合)の変化を分析している。社数シェア集計の対象となるベンダや販社/Sierの選択肢(「その他」を除く)は計83項目に及ぶ。

##### 第2章: IT商材やソリューションの導入状況

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5カテゴリ、計27項目(「その他」を除く)に渡って列挙し、導入済みおよび導入予定において、どのようなIT商材やソリューションが多く挙げられているか？を年商別や業種別の観点も交えて分析している。

##### 第3章: 主要なベンダや販社/Sierにおける商材ポートフォリオ

「最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先」の社数シェア上位24社のベンダや販社/Sierにおいて、どのようなIT商材やソリューションの比率が高いか？およびその結果とプライム率の経年変化との関係性を分析している。

##### 第4章: ユーザ企業から見たベンダや販社/Sierのプラス評価

ユーザ企業がベンダや販社/Sierについて「利点または満足点」(プラス評価)と考える項目(計18項目、「その他」を除く)を列挙し、それらの経年変化を分析すると共に、プライム率の改善に寄与する評価項目は何か？についても言及している。

##### 第5章: ユーザ企業から見たベンダや販社/Sierのマイナス評価

ユーザ企業がベンダや販社/Sierについて「課題または不満点」(マイナス評価)と考える項目(計18項目、「その他」を除く)を列挙し、それらの経年変化を分析すると共に、プライム率の改善に寄与する評価項目は何か？についても言及している。

##### 第6章: ユーザ企業がIT商材やソリューションに支出する金額

ベンダや販社/Sierから導入したIT商材やソリューションの合計額(直近3年間)を年商別/業種別/地域別に集計し、支出額と最も相関が高い年商を軸として、5カテゴリ、計27項目(「その他」を除く)のIT商材やソリューションに対する年平均支出額の経年変化を分析している。

##### 第7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6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、計27項目(「その他」を除く)のIT商材や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。

【発刊日】2024年2月29日

【調査レポートの詳細な案内】 [https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023SP\\_user\\_rep.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023SP_user_rep.pdf)

【価格】180,000円(税別)

## 補記:IT商材やソリューションの委託先/購入先として集計対象となっているベンダや販社/SIer

本リリースの元となる調査レポートでは以下の選択肢を列挙して、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尋ねている。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/運用を担うベンダや販社/SIerが列挙されている。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によって新たに追加されることがある。選択肢は以下の83項目(「その他」を除く)に及ぶ。また、社名は調査実施時点の表記となっている。

- <<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・サービスズ
  - ・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)
  - ・NSW(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(富士通マーケティング、富士通エフ・アイ・ピー) ※
  - ・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(系列企業も含む) ※
  - ・NTTコミュニケーションズ(系列企業も含む) ※
  - ・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(富士ゼロックス) ※
  - ・キヤノンマーケティングジャパン(系列企業も含む) ※
- <<電力会社系>>
  - ・ほくでん情報テクノロジー
  - ・北海道総合通信網(HOTnet)
  - ・TOiNX(トインクス)
  - ・TOHKnet(トークネット)
  - ・テプコシステムズ
  - ・北電情報システムサービス(HISS)
  - ・北陸通信ネットワーク株式会社(HTNet)
  - ・中電シーティーアイ
  - ・関電システムズ
  - ・オプテージ
  - ・エネルギー・コミュニケーションズ
  - ・STNet
  - ・Qsol(九電ビジネスソリューションズ)
  - ・QNet
  - ・その他の電力会社系企業:
- <<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24社は委託先/購入先の社数シェア上位に位置しており、ベンダおよび販社/SIer別の詳細な集計/分析を行っている

## ご好評いただいている既存の調査レポート 各冊180,000円(税別)

### 『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』

50項目に渡る具体的なDX/IT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、選ぶべき訴求手段を網羅した一冊

【レポートの概要と案内】 [https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023IT\\_user\\_rep.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023IT_user_rep.pdf)

【リリース(ダイジェスト)】 中堅・中小市場で選ぶべき顧客接点とは？(Webサイト/SNS/メール/電話/Web会議など)

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023IT\\_user\\_rel1.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023IT_user_rel1.pdf)

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分析

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023IT\\_user\\_rel2.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023IT_user_rel2.pdf)

12分野、50項目に渡るDX/ITソリューションの活用実態における変化

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023IT\\_user\\_rel3.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023IT_user_rel3.pdf)

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](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023IT_user_rel4.pdf)

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](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023IT_user_rel5.pdf)

### 『2023年版 DX/ITソリューションで有効なクロスセルの予測分析(セミカスタムレポート)』

多岐に渡るDX/ITソリューションをどの順番で提案するか？が全体の成否を大きく左右する

【レポートの概要とダイジェスト】 生成AIとの組み合わせが有効なDX/ITソリューションのクロスセル予測分析

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023DX\\_user\\_cst2.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023DX_user_cst2.pdf)

### 『2023年版 中堅・中小企業を取り巻くビジネス環境変化の予測(セミカスタムレポート)』

「既存調査データ+個別分析」によってIT企業毎の個別ニーズに即した予測と提言を提供

【レポートの概要とダイジェスト】 ユーザ企業を取り巻くビジネス環境変化の数理的予測に基づいたIT導入提案の指針

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023DX\\_user\\_cst1.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023DX_user_cst1.pdf)

「人材のリスクリング」によって、中堅・中小企業のデジタル化は加速するか？

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023DX\\_user\\_cst3.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023DX_user_cst3.pdf)

### 『2023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』

10分野の導入済み/導入予定の社数シェアとユーザ評価に加えて、法制度対応やデータ分析/生成AIの動向を網羅

【レポートの概要と案内】 [https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023itapp\\_rep.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023itapp_rep.pdf)

【リリース(ダイジェスト)】

データ分析や生成AI

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023itapp\\_ex2\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023itapp_ex2_rel.pdf)

インボイス/電帳法

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023itapp\\_ex1\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023itapp_ex1_rel.pdf)

ERP

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023itapp\\_erp\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023itapp_erp_rel.pdf)

生産管理

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023itapp\\_ppc\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023itapp_ppc_rel.pdf)

会計管理

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023itapp\\_acc\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023itapp_acc_rel.pdf)

販売・仕入・在庫管理

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023itapp\\_sbc\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023itapp_sbc_rel.pdf)

給与・人事・勤怠・就業管理

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023itapp\\_hrwl\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023itapp_hrwl_rel.pdf)

ワークフロー・ビジネスプロセス管理

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023itapp\\_wf\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023itapp_wf_rel.pdf)

コラボレーション(グループウェア/ビジネスチャット/Web会議)

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023itapp\\_gw\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023itapp_gw_rel.pdf)

CRM

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023itapp\\_crm\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023itapp_crm_rel.pdf)

BI

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023itapp\\_bi\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023itapp_bi_rel.pdf)

文書管理・オンラインストレージサービス

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023itapp\\_dm\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023itapp_dm_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>

当調査データ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)

Nork Research Co.,Ltd