

## 2024年 今後伸びるDX分野およびIT企業における成功体験スコアとDX比率の関係

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>)は有効回答件数1300社の中堅・中小企業を対象とした調査データを元に「今後伸びるDX分野」や「IT企業における成功体験スコアとDX比率の関係」の分析を行い、その結果を発表した。本リリースは「2024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。

<今後の導入意向が高く、ユーザ企業の成功体験にも寄与するIT活用分野は何か?を把握することが大切>

- 「生成AI」「センサ+AIによるデータ分析」「xTech」の導入予定割合は導入済みと比べて増加
- 流通業(運輸業)など、業種によってはDXだけでなく今後のハードウェア導入も期待できる
- DXソリューションの比率が高いIT企業はビジネス創出などの成功体験における評価も高い

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5ページを参照

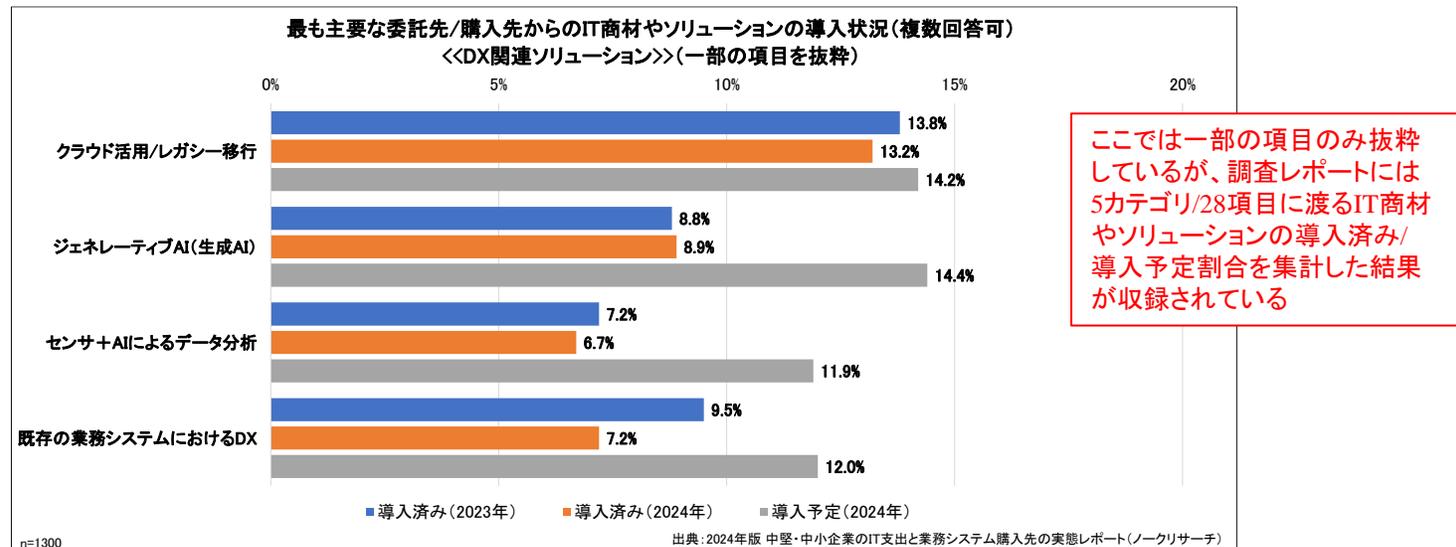
## 「生成AI」「センサ+AIによるデータ分析」「xTech」の導入予定割合は導入済みと比べて増加

本リリースの元となる「2024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社の調査データを元に、中堅・中小企業がどのようなIT商材やソリューションに支出しているのか?を幅広く集計/分析している。例えば、以下の関連リリースでは2024年における中堅・中小企業のIT支出市場規模を年商/業種/地域といった様々な企業属性別に算出した結果を紹介している。

## 2024年 中堅・中小企業におけるIT支出市場規模を企業属性別&amp;商材別に見た動向

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SP\\_user\\_rel2.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SP_user_rel2.pdf)

さらに、IT企業にとっては「今後、どのような分野でユーザ企業のIT導入意向が高まりそうか?」といった将来の見通しも重要だ。そこで、同レポートでは5カテゴリ/28項目に渡るIT商材/ソリューションの中から4項目を抜粋し、最も主要な委託先/購入先からの導入済み及び導入予定の割合を集計したものだ。(全項目の一覧は次頁に掲載)



「クラウド活用/レガシー移行」は2023年と2024年の導入済み割合ならびに今後の導入予定の割合も1割強の値となっており、常に一定数のユーザ企業が取り組みを進めている状況であることが確認できる。一方、「生成AI」「センサ+AIによるデータ分析」「既存の業務システムにおけるDX(xTech)」といった比較的新しい分野は2023年~2024年の導入済み割合は1割未満に留まるものの、導入予定は1割強となっている。全体に占める割合は依然として小さいが、今後はこうした新しい分野も伸長が期待できる。ここでは一部の項目を抜粋したが、調査レポートでは全28項目の今後の見通しについて集計/分析している。

## 流通業(運輸業)など、業種によってはDXだけでなく今後のハードウェア導入も期待できる

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5カテゴリ/28項目のIT商材/ソリューションの導入済み/導入予定の割合を様々な観点から集計/分析している。項目一覧の下に掲載したグラフはそうした多角的な視点での分析例の1つである。

### <<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

- 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
- 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
- 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
- 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
- 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
- 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
- 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
- 例) FinTech、HRTech、SalesTechなどの業務毎のDXを推進していく
- 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
- 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
- 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
- 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

### <<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

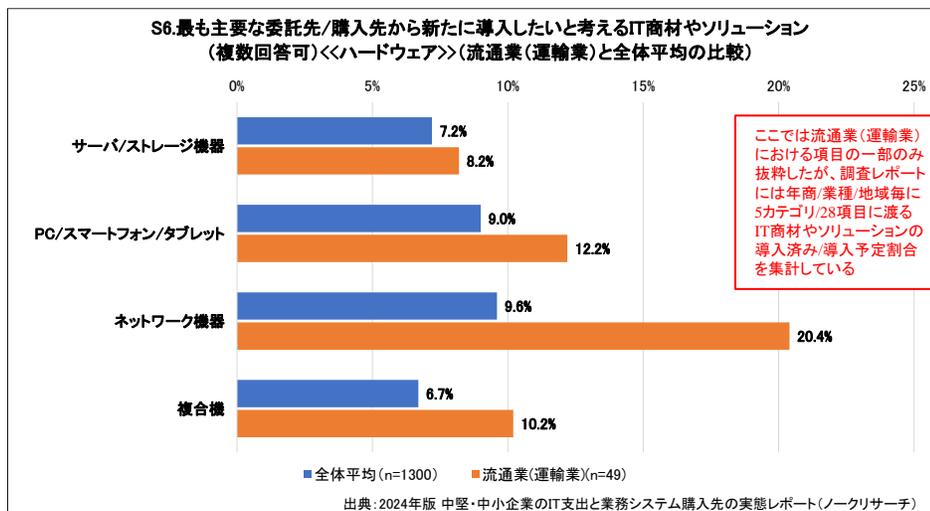
- ハードウェア基盤(サーバ/ストレージなど)をサービスとして提供するもの
- ミドルウェア(データベースなど)や開発環境をサービスとして提供するもの
- アプリケーションをサービスとして提供するもの

### <<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:

- 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(コールセンター業務など)

「今後伸びる分野」と言うと、DXに注目が集まりがちだ。しかし、切り口を変えれば他の有望分野も見えてくる。例えば、右記のグラフは<<ハードウェア>>のカテゴリに該当する4項目の今後の導入予定を全体平均と流通業(運輸業)で比較したものだ。流通業は全体平均と比べてハードウェアの導入意向が高く、特にネットワーク機器が有望であることがわかる。調査レポートでは、このように年商別/業種別/地域別に見た時に今後の導入予定割合が高い項目は何か?についても集計/分析している。



## DXソリューションの比率が高いIT企業はビジネス創出などの成功体験における評価も高い

さらに、本リリースの元となる調査レポートでは次頁に列挙した計83項目(「その他」を除く)の具体的なIT企業について、導入社数シェアを集計し、さらにシェア上位の24社については企業毎に前頁に列挙したIT商材/ソリューションが全体に占める割合(商材ポートフォリオ)も明らかにしている。(例えば、「A社はDXの比率が高いが、B社はハードウェアの比率が高い」など)一方、以下の関連リリースで紹介しているように、同レポートではユーザ企業が上位24社から導入したIT商材/ソリューションによって得られた成果(成功体験)についても詳細な分析を行っている。

### 17種類の「成功体験」が指し示す販社/SIerが今後注力すべきITソリューション提案

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SP\\_user\\_rell.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SP_user_rell.pdf)

ここでの「成功体験」とは、以下の3グループ/計17項目に渡ってIT導入の成果を整理したものだ。(詳細は上記リリースを参照)

#### <<現在の業績に関わる項目>>

- S5-1.本業に関わる売上の増加
- S5-2.本業に関わる経費の削減
- S5-3.本業以外の経費の削減
- S5-4. IT関連支出の削減
- S5-5.顧客単価の上昇
- S5-6.顧客数の増加

#### <<従業員や職場に関わる項目>>

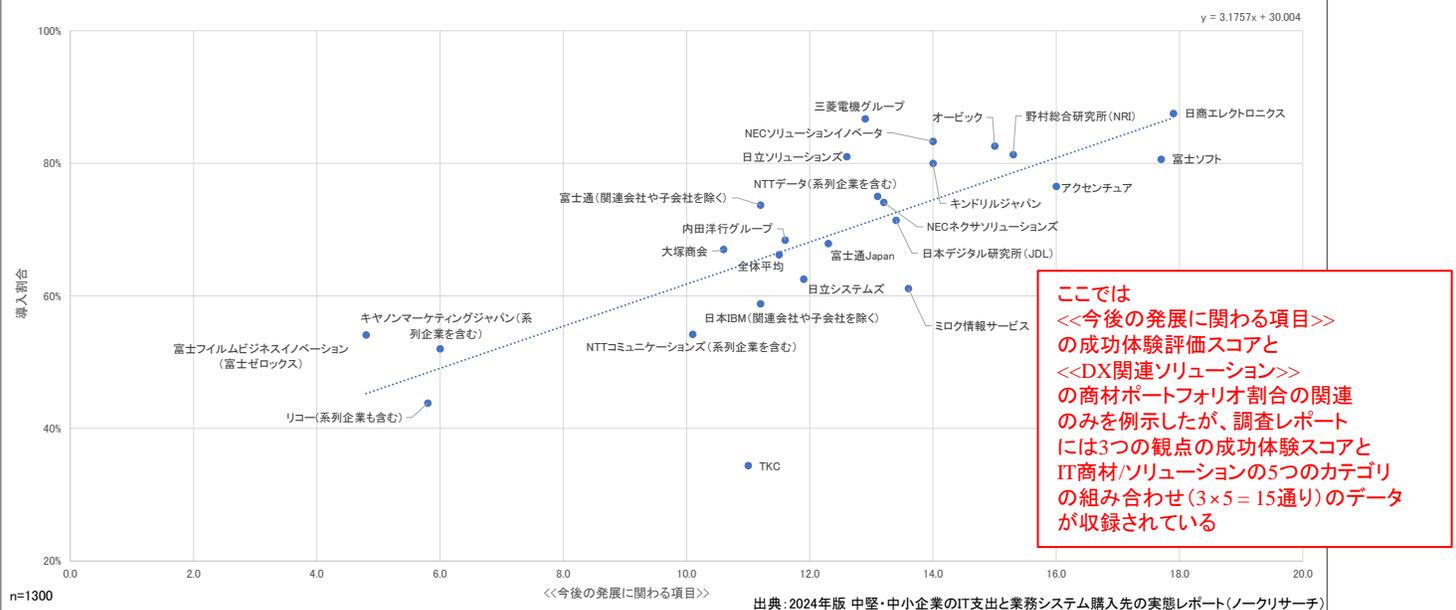
- S5-7.勤務時間の短縮/柔軟化
- S5-8.場所に依存しない働き方
- S5-9.従業員の生産性向上
- S5-10.従業員のスキル向上
- S5-11.従業員のスキル継承
- S5-12.従業員の士気向上
- S5-13.人材の採用・育成

#### <<今後の発展に関わる項目>>

- S5-14.新たなビジネスの創出
- S5-15.他社協業の拡大
- S5-16.商圏の拡大
- S5-17.商材の拡大

今後は単なる導入社数シェアだけでなく、「ユーザ企業に対して、どれだけ多くの成功体験を供与できているか?」という観点の評価も重要となってくる。そこで、社数シェア上位24社について、<<今後の発展に関わる項目>>の成功体験に関する評価スコア(評価スコアの算出方法は上記リリースを参照)と商材ポートフォリオに占める<<DX関連ソリューション>>の割合の関係を視覚化したものが以下のグラフである。つまり、「DX関連ソリューションの比率が高い販社/SIerはビジネス創出/他社協業/商圏拡大などの成功体験において高い評価を得やすい傾向にあるのか?」を確認するデータということになる。

「成功体験に関する評価スコア(<<今後の発展に関わる項目>>)と「商材ポートフォリオに占める<<DX関連ソリューション>>の割合」の関連



上記のグラフが示すように、ビジネス創出/他社協業/商圏拡大などの成功体験において高い評価を得ているIT企業は商材ポートフォリオに占めるDXソリューションの比率も高い傾向にある。したがって、中堅・中小企業がIT活用を通じて成功体験を享受できるように、販社/SIerとしてもDXソリューションを積極的に提案することが重要と考えられる。次頁では本リリースの元となる調査レポートで社数シェア集計対象となった販社/SIer一覧、次々頁では調査レポートの詳細案内を掲載している。

## 補記：調査レポート内で導入社数シェア集計などの分析対象となっているIT企業の一覧

本リリースの元となる調査レポートでは以下の計83項目（「その他」を除く）を列挙して、中堅・中小企業における販社/SIerの導入社数シェアを集計している。また、※が付いた24社についてはユーザ企業から見たプラス/マイナスの評価や成功体験に関する評価スコアなどに関する分析も行っている。

### <<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
- ・電通総研（ISID）
- ・NSW（日本システムウエア）
- ・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 ※
- ・エフサステクノロジーズ（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

### <<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） ※

### <<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：

### <<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（HTNet）
- ・中電シーティーアイ
- ・関電システムズ
- ・オプテージ
- ・エネコム（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）
- ・QTnet
- ・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：

## 本リリースの元となる調査レポート

### 『2024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』

販社/Sierの社数シェア、商材ポートフォリオ、プラス評価/マイナス評価に加えて、IT導入で得られる17種類の成功体験に基づく今後有望なITソリューション提案を提言。さらには年間IT支出の市場規模(年商別/業種別/地域別)も網羅した必携レポート。

【対象企業属性】(有効回答件数:1300社、調査実施期間:2024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)、「IT活用に関わる職責」(2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および販社/Sier別の商材ポートフォリオ

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。さらに「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?の商材ポートフォリオも明らかにしている。

#### 第3章: IT導入で得られた成功体験に基づく今後注力すべきITソリューション提案

「最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先」から導入したIT商材やソリューションによって、どのような成功体験を得られたか?を17項目に渡って尋ねた結果を集計/分析し、IT企業が今後注力すべきITソリューション提案は何か?を提言。

#### 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11月21日 【価格】225,000円(税別)

【レポート案内(サンプル属性、設問項目一覧、集計データ例など)】 [https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SP\\_user\\_rep.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SP_user_rep.pdf)

次頁ではご好評いただいている既刊調査レポートのサンプル/ダイジェストURLを掲載

ご好評いただいている既存の調査レポート(1/2)

2024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社の中堅・中小企業を対象に

10分野の業務アプリケーション(ERP、生産管理、会計管理、販売・仕入・在庫管理、給与・人事・勤怠・就業管理、ワークフロー・ビジネスプロセス管理、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)、CRM、BI、文書管理・オンラインストレージサービス)の導入社数シェア、導入年、運用形態(オンプレミスとクラウドの双方を含む)、課題、ニーズ等

に加えて、

- ・複数のアプリケーション分野間の関係性に着目した導入シェア拡大やユーザ評価改善の施策を分析/提言
- ・生成AI活用と法整備/経済安全保障との関連性など、業務アプリケーション活用の基本方針に関する深掘り

までを網羅した進化版の調査レポート

レポート案内(サンプル属性、設問項目一覧、集計データ例など)

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp\\_rep.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp_rep.pdf)

サンプル/ダイジェスト一覧

「コンポーザブルERP」は中堅・中小向けERP市場にも広まっていくのか？

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp\\_erp\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp_erp_rel.pdf)

SaaSが中堅・中小向け生産管理システムにもたらす変化

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp\\_ppc\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp_ppc_rel.pdf)

中堅・中小市場における会計管理パッケージと経費精算サービスの役割分担

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp\\_acc\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp_acc_rel.pdf)

販売・仕入・在庫管理はシェア差が縮小、CRM更新が新たな商機

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp\\_sbc\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp_sbc_rel.pdf)

勤怠管理を起点とした中堅・中小向け人事給与システムの進化

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp\\_hrwl\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp_hrwl_rel.pdf)

ワークフロー拡販に必要な視点は年商&運用形態+ERP導入状況

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp\\_wf\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp_wf_rel.pdf)

グループウェアやWeb会議を起点とした生成AIの普及の第一歩

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp\\_gw\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp_gw_rel.pdf)

セールスフォース一強状態のCRM市場に変化は起きるか？

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp\\_crm\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp_crm_rel.pdf)

中堅・中小向けBI導入提案に不足している視点形態や課題の変化

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp\\_bi\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp_bi_rel.pdf)

文書管理・オンラインストレージサービス市場が進むべき新たな成長段階

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp\\_dm\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp_dm_rel.pdf)

法整備や経済安全保障が中堅・中小企業の生成AI活用に与える影響

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp\\_p0\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp_p0_rel.pdf)



## ご好評いただいている既存の調査レポート(2/2)

### 2024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

サーバはクラウドファーストの加速とオンプレ回帰のどちらに進むのか？PCでWindows 11移行を加速させるための施策とは？

【レポートの概要と案内】 [https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC\\_user\\_rep.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rep.pdf)

【リリース(ダイジェスト)】

中堅・中小企業のサーバ環境におけるクラウド移行とオンプレ回帰の実態

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC\\_user\\_rel2.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel2.pdf)

Windows 11への移行を阻害する要因とそれを打開するための施策

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC\\_user\\_rel5.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel5.pdf)

中堅・中小企業におけるストレージ環境の形態選択と活用課題の動向

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC\\_user\\_rel7.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel7.pdf)

### 2024年版 DX提案に不可欠なターゲティングとステップアップの実践レポート(セミカスタムレポート)

選択/指定されたDX/ITソリューションをどのような企業層に訴求し(ターゲティング)、どのような段階を踏んで提案すれば良いか？(ステップアップ)を分析/提言するカスタムメイドの調査レポート

【レポートの概要とダイジェスト】

DXの地域差縮小につながる業種比率に着目した要因分析

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024DXcustom\\_ex2.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024DXcustom_ex2.pdf)

### 2024年版 顧客属性と導入済みIT商材分野に基づく最適なDX/ITソリューションの導出レポート(セミカスタムレポート)

事例の蓄積だけでは見えてこない、個々のIT企業にベストマッチしたDX提案を有効回答件数1300社のデータ分析によって提言

【レポートの概要とダイジェスト】

DXの成功に必要な2つの入力条件とは

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SIErcustom\\_ex1.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SIErcustom_ex1.pdf)

### 2024年版 中堅・中小向けゼロトラスト提案の障壁と対策レポート(セミカスタムレポート)

個々のIT企業が直面している課題やニーズに基づいて、ゼロトラスト提案で重点を置くべきセキュリティ対策は何か？を個別に分析/提言するカスタムメイドの調査レポート

【レポートの概要とダイジェスト】

中堅・中小向けゼロトラスト提案で最初に訴求すべきセキュリティ対策

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024Seccustom\\_ex1.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024Seccustom_ex1.pdf)

### 2024年版 ノーコード/ローコード開発ツールの持続的な活用提案の実践レポート(セミカスタムレポート)

安定ユーザ/期待ユーザ/脱落ユーザの中から分析対象とすべきユーザ層を選択し、1300社のユーザ企業に課題/ニーズを尋ねた結果を元に提案時の必須事項や導入/リプレースに有効な製品の具体名を提言するカスタムメイドの調査レポート

【レポートの概要とダイジェスト】

ノーコード/ローコード開発ツール市場に必要な「先を見据えたリプレース提案」

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024NLDcustom\\_ex1.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024NLDcustom_ex1.pdf)

### 2024年版 RPAツールの導入の再活性化に向けた実践レポート(セミカスタムレポート)

導入状況(拡大/縮小/予定など)やユーザ企業属性(年商/業種/地域)を指定して、個々のIT企業の現状や商圏に即したRPA導入提案の活性化策を提言するカスタムメイドの調査レポート

【レポートの概要とダイジェスト】

中堅・中小向けRPA市場を再び活性化させるために必要な取り組み

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024RPAcustom\\_ex1.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024RPAcustom_ex1.pdf)

本データの無断引用・転載を禁じます。引用・転載をご希望の場合は下記をご参照の上、担当窓口にお問い合わせください。

引用・転載のポリシー: <http://www.norkresearch.co.jp/policy/index.html>

当調査データに関するお問い合わせ

**NORK RESEARCH**

株式会社 ノークリサーチ 担当: 岩上 由高  
〒160-0022 東京都新宿区新宿2-13-10 武蔵野ビル5階23号室  
TEL 03-5361-7880 FAX 03-5361-7881  
Mail: [inform@norkresearch.co.jp](mailto:inform@norkresearch.co.jp)  
Web: [www.norkresearch.co.jp](http://www.norkresearch.co.jp)  
Nork Research Co.,Ltd