

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いた今後有望な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。

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

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」⇒ 2～9ページ

集計データと試読版： 「調査レポートの内容を確認および試読してみたい」⇒ 10～20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

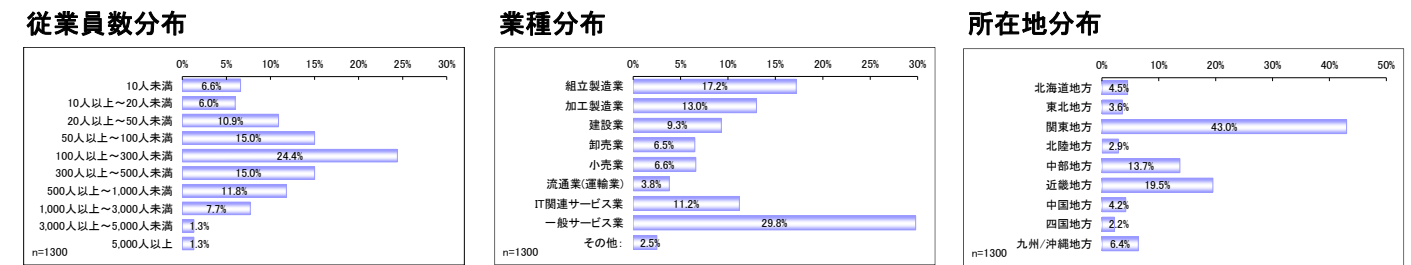
本調査レポートでは以下のような属性に合致する1300件(有効回答件数)の中堅・中小企業を対象とした調査を行っている。

- 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: 2024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人以上の大企業が中心で、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ないことが確認できる。



価格: ￥225,000円(税別)

発刊日: 2024年11月21日

お申込み方法: 弊社ホームページから、またはinform@norkresearch.co.jp宛にご連絡ください

1

本調査レポートの背景と概略

大企業におけるIT活用では内製化に向けた動きも見られるが、中堅・中小企業においてはIT企業による支援がまだ不可欠な状況となっている。ただし、企業活動に最低限必要なIT基盤は既に揃っているため、IT商材やソリューションを開発/販売するベンダや販社/Sierにとっては「どのような商材ポートフォリオを構成し、ユーザ企業の課題/ニーズに如何に即応できるか？」が今後の成否を大きく左右する。さらに気候変動、少子高齢化などの社会環境の変遷、国際情勢の動向などによって、中堅・中小企業を取り巻くビジネス環境にも変化が起き始めている。その結果、ユーザ企業が求めるIT導入の成果も単なる業務の効率化だけでなく、顧客数の増加、顧客単価の上昇、勤務時間の短縮/柔軟化、従業員のスキル継承、他社協業の拡大など多岐に渡ってきている。

こうした背景を踏まえて、2024年版の調査レポートでは

- ・販社/Sierの社数シェア(計83項目の具体名を列挙)
- ・導入済み/導入予定のIT商材(5カテゴリ、計27項目)
- ・ベンダや販社/Sierのプラスマイナスの評価(各18項目)
- ・年間IT支出の市場規模(年商別/業種別/地域別)

といった例年ご好評いただいている各種のデータに加えて

- ・17種類の成功体験に基づく有効なITソリューション提案

に関する分析/提言も新たに加えて、ベンダや販社/Sierが今後の変化を勝ち抜いていくための市場データとその分析/提言を提供している。

分析サマリ(調査結果の重要ポイントを述べたPDFドキュメント)の章構成

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、2022年/2023年/2024年の経年変化を分析している。

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、2022年、2023年、2024年の経年変化を分析している。さらに第4章のプラス評価と第5章のマイナス評価の差分が社数シェアやプライム率とどのように関連しているか?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とカテゴリ単位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。

本調査レポートの設問項目(1/6)

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/購入先となるベンダや販社/Sierはどこか？どのように評価しているか？など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、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以下のように明記している。

DX	デジタルトランスフォーメーションの略、企業における業務の様々な場面においてデジタル化を推進し、新たなビジネスの創出や既存ビジネスの改善を図る取り組みを指す
クラウド	ユーザ企業がハードウェアやソフトウェアを所有せず、月額/年額のサービスとして利用する形態を指す、対義語は「オンプレミス」
オンプレミス	ユーザ企業がハードウェアやソフトウェアを所有し、自社の管理下に置く形態を指す、対義語は「クラウド」
講読型/サブスクリプション型	月額/年額で継続的に料金を支払い、その期間中に商材を一定の範囲内で取捨選択できるサービスを指す
ノーコード/ローコード	プログラミングが全く不要または簡易なプログラミングによってアプリケーションを開発する手法やツールを指す
RPA	Robotic Process Automation(ロボティック プロセス オートメーション)の略、ヒトが手作業で担っていた業務システム上の操作を自動化するツールを指す
IoT	Internet of Things(モノのインターネット)の略、センサ/カメラなどの機器をネットワークで接続し、データを収集/分析することで新たな価値を生み出す取り組みを指す
5G	従来と比べて高速、低遅延、大容量の移動体通信を可能とするネットワーク技術を指す

S1. 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
- ・電通総研(ISID)
- ・NSW(日本システムウェア)
- ・JFEシステムズ
- ・SCSK

※が付いた24社は後述する設問[S2T]の集計対象となり、ベンダおよび販社/Sier別の集計を行う際の対象となる。

次頁へ続く

本調査レポートの設問項目(2/6)

前頁からの続き

<<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

<<キャリア系>>

- ・NTTデータ(系列企業を含む) ※
- ・NTTコミュニケーションズ(系列企業を含む) ※
- ・NTTコムウェア
- ・日本情報通信(NI+C)
- ・その他のNTT系企業:
- ・KDDIまとめてオフィス
- ・その他のKDDI系企業:
- ・SBテクノロジー
- ・その他のソフトバンク系企業:

<<複合機ベンダ系>>

- ・リコー(系列企業も含む) ※
- ・富士フイルムビジネスイノベーション(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(トイックス)
- ・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(エネルギア・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社は後述する設問[S2T]の集計対象となり、ベンダ別および販社/SIer別の集計を行う際の対象となる。

S1T. 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」の結果を回答件数の多い上位24社のベンダや販社/SIerとそれ以外(その他)に要約し、値の降順に並べた派生設問である。

S1S. 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」の結果を<<独立系>>、<<NEC系>>、<<富士通系>>、<<日立製作所系>>、<<キャリア系>>、<<複合機ベンダ系>>、<<電力会社系>>、<<その他>>の8つのカテゴリにまとめた派生設問である。

S2. 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」で回答したベンダや販社/SIer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。

S2T. 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「S2」の結果を回答件数の多い上位24社のベンダや販社/SIerとそれ以外(その他)に要約し、値の降順に並べた派生設問である。本設問の選択肢となるのは3~4ページの設問「S1」の選択肢において※が付いた24社であり、後続の設問をベンダ別および販社/SIer別に集計する際の集計対象にもなっている。

S2S. 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「S2」の結果を <<独立系>>、<<NEC系>>、<<富士通系>>、<<日立製作所系>>、<<キャリア系>>、<<複合機ベンダ系>>、<<電力会社系>>、<<その他>>の8つのカテゴリにまとめた派生設問である。

S3. 最も主要な委託先/購入先から導入したIT商材やソリューション(複数回答可)

設問「S2」で回答したベンダや販社/SIer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5カテゴリ、計27項目(「その他」を除く)に渡る。

<<DX関連ソリューション>>

- | | |
|--------------------|---|
| ・自動化/システム連携/開発ツール | 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 |

<<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 | ERP、会計管理、販売管理、人事給与管理、生産管理など |
| ・情報系システム | 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 |
| ・顧客管理系システム | 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) |
| ・分析/出力系システム | 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 |
| ・運用管理系システム | 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 | IaaS/ホスティング(機器を所有していない場合)は除く |
| ・PC/スマートフォン/タブレット | DaaSなどのように端末を所有していない場合は除く |
| ・ネットワーク機器 | スイッチ、ルータ、無線LAN基地局、ファイアーウォールなど |
| ・複合機 | 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 | 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 |
| ・PaaS | 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 |
| ・SaaS | 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 | 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 |
| ・IT関連アウトソーシング | 業務システムの管理/運用を請け負うサービス |
| ・業務アウトソーシング | 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: | |

S3S. 最も主要な委託先/購入先から導入したIT商材やソリューション(複数回答可)

設問「S3」の結果を <<DX関連ソリューション>>、<<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)>>、<<ハードウェア>>、<<クラウドサービス>>、<<その他のサービス>>5つのカテゴリにまとめた派生設問である。

S4. 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「S2」で回答した最も主要なベンダや販社/SIer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IT商材やソリューションの支出額や市場規模の分析に用いられる。

S5. 最も主要な委託先/購入先を通じて得られた成功体験

設問S5では17種類に渡るユーザ企業の成功体験について尋ねている。ここでの「成功体験」とは直近3年間で最も主要な委託先/購入先から導入したIT商材やソリューションを通じて得られた売上向上、コスト削減、業務効率化、省力化などの効果を指す。どのような成功体験が実際に得られたかどうか？は17種類の項目毎に以下の選択肢から1つずつ選択する。

- 期待なし&成果なし: 最初から期待しておらず、実際に成果もなかった
期待なし&成果あり: 期待していなかったが、意外にも成果が得られた
期待を超える成果: 元々期待しており、それを超える成果が得られた
期待通りの成果: 元々期待しており、その通りの成果が得られた
期待未満の成果: 元々期待していたが、それを下回る成果だった
判断できない: いずれにも当てはまらず、判断できない

上記の選択肢に従って成功体験を尋ねる17種類の項目は以下の通り。(17種類の項目がS5-1～S5-17の各設問となる)

<<現在の業績に関わる項目>>

- | | |
|------------------|--------------------------------|
| S5-1.本業に関わる売上の増加 | 例) 需要予測に沿って生産量を調整し、販売機会を増やした |
| S5-2.本業に関わる経費の削減 | 例) 企業間取引サイトを活用し、原材料を安価に調達できた |
| S5-3.本業以外の経費の削減 | 例) 給与明細を電子化して、印刷費用を大幅に削減できた |
| S5-4. IT関連支出の削減 | 例) 業務システムをSaaSに移行して保守費用を削減できた |
| S5-5.顧客単価の上昇 | 例) 購買動向を分析して、クロスセル/アップセルを実現した |
| S5-6.顧客数の増加 | 例) Web会議を商談に用いて、遠隔地の新規顧客を獲得できた |

<<従業員や職場に関わる項目>>

- | | |
|------------------|--------------------------------|
| S5-7.勤務時間の短縮/柔軟化 | 例) シフト単位を細分化して、パート勤務の自由度を高めた |
| S5-8.場所に依存しない働き方 | 例) 業務システムをSaaS化して、自宅での勤務を可能にした |
| S5-9.従業員の生産性向上 | 例) 営業社員が外出先からも見積書を発行できるようにした |
| S5-10.従業員のスキル向上 | 例) マニュアルを電子化して、スマホでも見られるようにした |
| S5-11.従業員のスキル継承 | 例) 現場作業で若手と熟練者が画面を共有できるようにした |
| S5-12.従業員の士気向上 | 例) 上司に加えて、部下や同僚の意見も人事評価に含めた |
| S5-13.人材の採用・育成 | 例) 就職希望者が業務を仮想体験できるWebサイトを作った |

<<今後の発展に関わる項目>>

- | | |
|------------------|--------------------------------|
| S5-14.新たなビジネスの創出 | 例) 生産ラインを効率化する仕組みをシステム化して外販した |
| S5-15.他社協業の拡大 | 例) 決済を電子化し、顧客に付与するポイントを他社と共有した |
| S5-16.商圏の拡大 | 例) 商品を卸すだけでなく、消費者にレンタルする事業を始めた |
| S5-17.商材の拡大 | 例) 社内SNSでの意見交換を通じて、新商品の企画が生まれた |

S6. 最も主要な委託先/購入先から新たに導入したいと考えるIT商材やソリューション(複数回答可)

現在は導入していないが、設問「S2」で回答した最も主要なベンダや販社/SIerから今後新たに導入したいと考えるIT商材やソリューションを回答する設問である。選択肢は設問「S3」と同様。

S6S. 最も主要な委託先/購入先から新たに導入したいと考えるIT商材やソリューション(複数回答可)

設問「S6」の結果を <<DX関連ソリューション>>、<<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)>>、<<ハードウェア>>、<<クラウドサービス>>、<<その他のサービス>>5つのカテゴリにまとめた派生設問である。

本調査レポートの設問項目(5/6)

S7. 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)

設問「S2」で回答した最も主要なベンダや販社/SIer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:

上記に列挙した設問「S7」の各選択肢は次頁に記載した「S8. 最も主要な委託先/購入先に関する課題または不満点」と対になっており、プラス評価/マイナス評価を対比できるようになっている。

本調査レポートの設問項目(6/6)

S8. 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「S2」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に必要な社内の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:

上記に列挙した設問「S8」の各選択肢は前頁に記載した「S7. 最も主要な委託先/購入先に関する利点または満足点」と対になっており、プラス評価/マイナス評価を対比できるようになっている。

分析サマリの章構成と設問項目の関連

分析サマリの各章で参照している、または各章に関連する設問項目を整理すると以下ようになる。

第1章: ベンダや販社/SIerの導入社数シェア

- ⇒ S1.IT商材やソリューションの委託先/購入先(複数回答可) S2.最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先
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
S1S.IT商材やソリューションの委託先/購入先(複数回答可) S2S.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状況および販社/SIer別の商材ポートフォリオ

- ⇒ S2T.最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先
S3.最も主要な委託先/購入先から導入したIT商材やソリューション(複数回答可)
S3S.最も主要な委託先/購入先から導入したIT商材やソリューション(複数回答可)
S6.最も主要な委託先/購入先から新たに導入したいと考えるIT商材やソリューション(複数回答可)
S6S.最も主要な委託先/購入先から新たに導入したいと考えるIT商材やソリューション(複数回答可)

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

- ⇒ S2T.最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先

<<現在の業績に関わる項目>>	<<従業員や職場に関わる項目>>	<<今後の発展に関わる項目>>
S5-1.本業に関わる売上の増加	S5-7.勤務時間の短縮/柔軟化	S5-14.新たなビジネスの創出
S5-2.本業に関わる経費の削減	S5-8.場所に依存しない働き方	S5-15.他社協業の拡大
S5-3.本業以外の経費の削減	S5-9.従業員の生産性向上	S5-16.商圏の拡大
S5-4. IT関連支出の削減	S5-10.従業員のスキル向上	S5-17.商材の拡大
S5-5.顧客単価の上昇	S5-11.従業員のスキル継承	
S5-6.顧客数の増加	S5-12.従業員の士気向上	
	S5-13.人材の採用・育成	

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

- ⇒ S2T.最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先
S7.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)

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

- ⇒ S2T.最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先
S8.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)

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

- ⇒ S3.最も主要な委託先/購入先から導入したIT商材やソリューション(複数回答可)
S3S.最も主要な委託先/購入先から導入したIT商材やソリューション(複数回答可)
S4.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7章: 中堅・中小企業における年間IT支出の市場規模

- ⇒ S3.最も主要な委託先/購入先から導入したIT商材やソリューション(複数回答可)
S3S.最も主要な委託先/購入先から導入したIT商材やソリューション(複数回答可)
S4.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)

本調査レポートの集計データ(1/4)

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S2S「最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先」を年商区分(設問A1)毎に集計した場合は設問S2S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S2S「最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先」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

表頭のみで表側を伴わない集計データは「単純集計データ」と呼ばれ、具体例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。

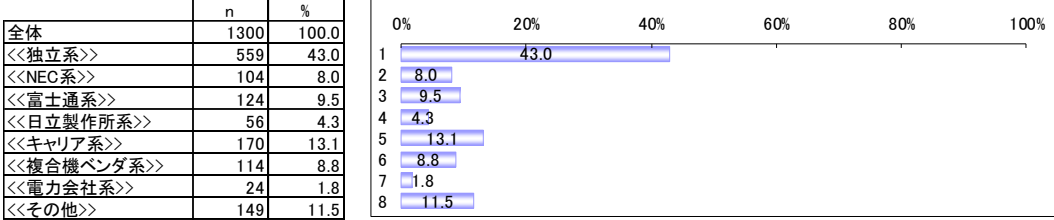
単純集計データのファイル一覧

【S系列】単純集計.xlsx ※本調査レポートの全設問(S系列設問)に関する単純集計データ

単純集計データ的具体例

S2S「最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先」の単純集計データ

S2S.最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先



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

表側が設置された集計結果は「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。「主要分析軸集計データ」とは表頭となる設問の結果をA1～A7までのサンプル属性区分を表側として集計したデータを指す。一方で、「質問間クロス集計データ」とは表頭となる設問の結果をサンプル属性区分以外の何らかの設問を表側として集計したデータを指す。

ファイル名は集計対象(表頭)となる設問名の後に表側となる設問名が続き、「表側」というキーワードが付加された書式となる。例えば、数値回答設問を除いた本調査レポートの全設問を表頭、「A1.年商」を表側として集計した主要分析軸集計データのファイル名は「【S系列】(【A1】表側).xlsx」となる。またS系列の設問を表頭、設問S2S「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場合の「質問間クロス集計データ」のファイル名は「【S系列】(【S2S】表側).xlsx」となる。

表側を伴う集計データは1設問につき1シートの形式となっており、表頭の設問名が各シートのタブ名に記載されている。ただし、選択肢の数が多い場合は複数シートにデータが分割される。その際はタブ名に[設問名-1]、[設問名-2]という枝番が付加される。また、シート内のグラフタイトルには「***(1/2)」、「***(2/2)」といったように分割されたシートの一部であることを示す接尾辞が付加される。

次頁へ続く

本調査レポートの集計データ(2/4)

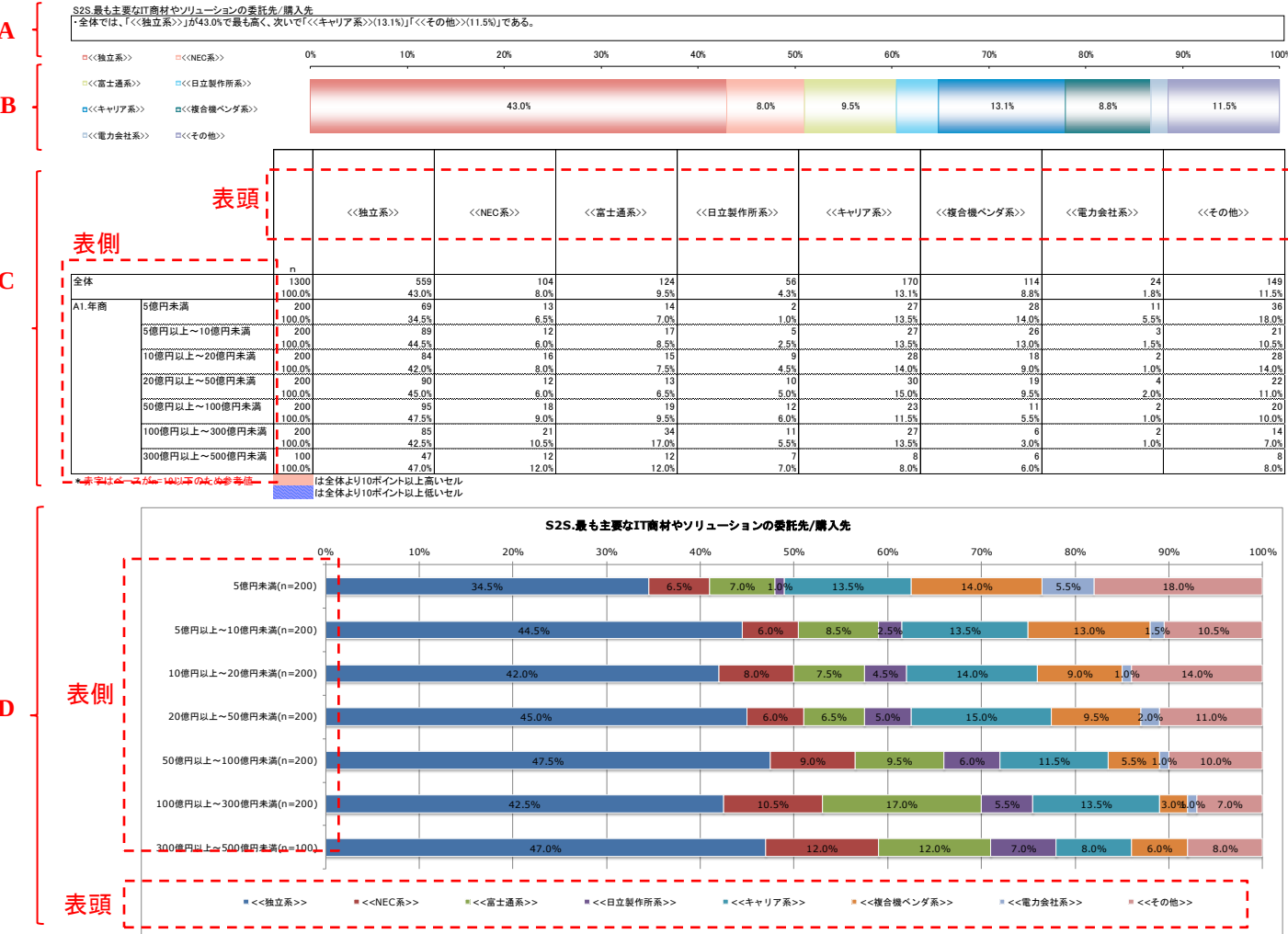
前頁からの続き

表側を伴う集計データの各シートは以下の4つの要素から構成される。

- A [自動生成コメント]
集計データの概要が端的なコメントとして記載されている。ただし、このコメントは自動生成された参考コメントとしての位置付けであるため、設問選択肢の詳しい意味合いなどは加味されていない点に注意する必要がある。
- B [設問結果の単純集計結果グラフ]
選択肢の数に応じて縦棒グラフまたは横帯グラフのいずれかによって表側が設定されていない状態の集計結果を端的に示している。
- C [表側を伴う設問結果の数表]
表側を設定した状態での集計結果を数表として表示している。数表内には選択肢毎の回答件数と回答割合（パーセント）が記載されている。
- D [表側を伴う設問結果のグラフ]
表側を設定した状態での集計結果を積み上げ横棒グラフとして表示している。可視性を考慮して、5%未満の数値についてはグラフ中の数字表記を非表示としている。表頭となる設問が単一回答設問である場合は目盛に値の付いた横軸が表示される。複数回答設問の場合には複数の選択肢を合計した数値には重複が含まれるため、誤った数値の読み取りを避ける目的で横軸の目盛り値を非表示としている。

表側を伴う集計データ的具体例

【S系列】/【A1】表側.xlsxの【S2S】シート
(設問S2S「最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先」を表頭、年商A1を表側とした集計結果)



次頁へ続く

前頁からの続き

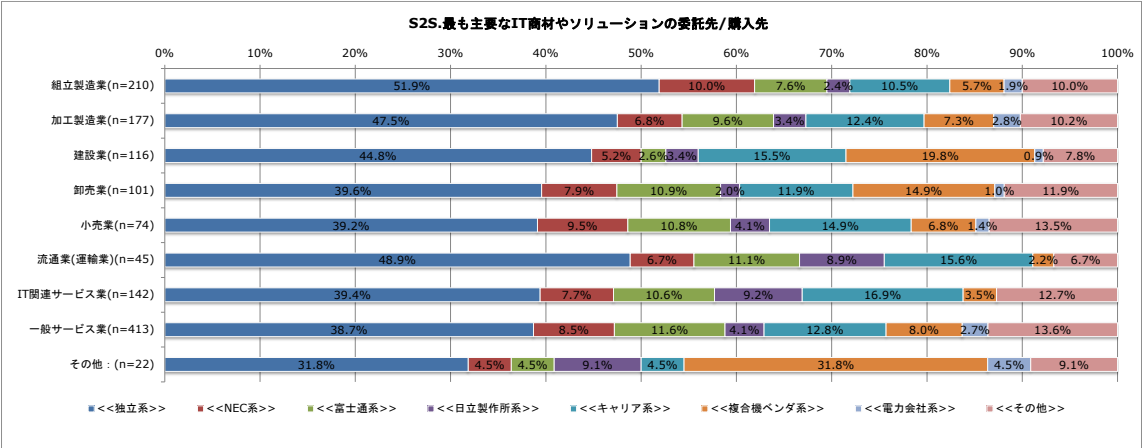
主要分析軸集計データのファイル一覧

- 【S系列】(【A1】表側).xlsx 【S系列数値】(【A1】表側).xlsx
- 【S系列】(【A2】表側).xlsx 【S系列数値】(【A2】表側).xlsx
- 【S系列】(【A3】表側).xlsx 【S系列数値】(【A3】表側).xlsx
- 【S系列】(【A4】表側).xlsx 【S系列数値】(【A4】表側).xlsx
- 【S系列】(【A5】表側).xlsx 【S系列数値】(【A5】表側).xlsx
- 【S系列】(【A6】表側).xlsx 【S系列数値】(【A6】表側).xlsx
- 【S系列】(【A7】表側).xlsx 【S系列数値】(【A7】表側).xlsx

- A1.年商区分が表側となったデータ
- A2.職責区分が表側となったデータ
- A3.従業員数区分が表側となったデータ
- A4.業種区分が表側となったデータ
- A5.所在区分が表側となったデータ
- A6.IT管理/運用の人員規模が表側となったデータ
- A7.ビジネス拠点の状況が表側となったデータ

主要分析軸集計データの具体例

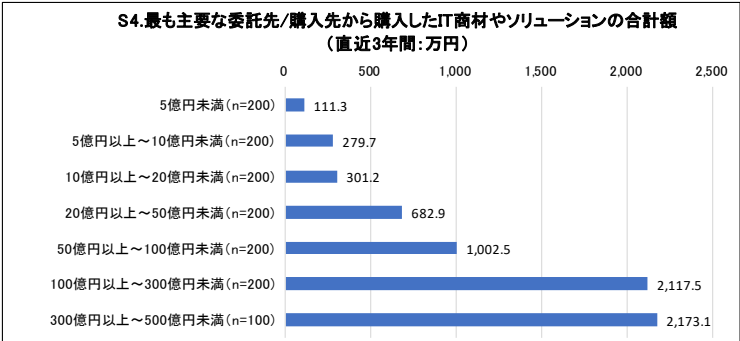
【S系列】(【A4】表側).xlsxの[S2S]シート
(S2S「最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先」を表頭、業種A4を表側とした集計結果のうち、11ページに例示した具体例の「D」の部分を抜粋したもの)



注記1: 【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枝から選ぶ形式だが、設問S4「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。

S4.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)		n	平均値
全体		1300	858.69
A1.年商	5億円未満	200	111.31
	5億円以上～10億円未満	200	279.66
	10億円以上～20億円未満	200	301.15
	20億円以上～50億円未満	200	682.87
	50億円以上～100億円未満	200	1002.49
	100億円以上～300億円未満	200	2117.47
	300億円以上～500億円未満	100	2173.08



注記2: 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.業種区分を組み合わせた「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)にて対応している。

次頁へ続く

本調査レポートの集計データ(4/4)

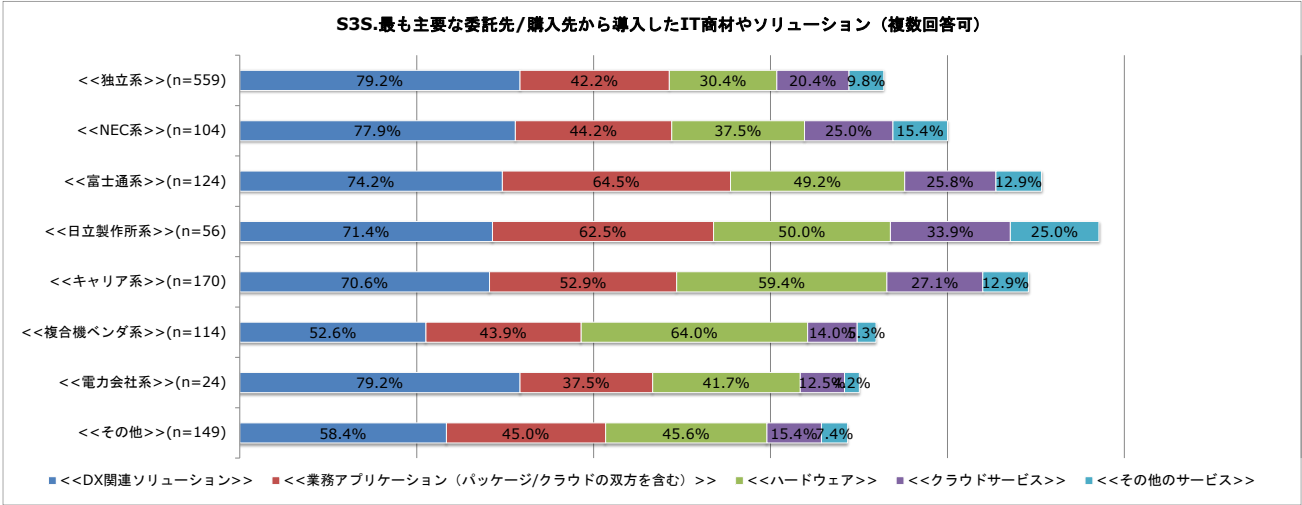
前頁からの続き

質問間集計データのファイル一覧

- 【S系列】(【S2S】表側).xlsx
設問S2S「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、数値回答設問を除く
本調査レポートの全設問を表頭として集計したデータ
- 【S系列】(【S2T】表側).xlsx
設問S2T「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、数値回答設問を除く
本調査レポートの全設問を表頭として集計したデータ
- 【S5系列】(【S7】表側).xlsx
設問S7「最も主要な委託先/購入先に関する利点または満足点」を表側、設問S5「最も主要な委託先/
購入先を通じて得られた成功体験」を表頭として、どのような利点/満足点が成功体験につながるか？
を集計したデータ
- 【S系列】(【S3S】表側).xlsx
設問S3S「最も主要な委託先/購入先から導入したIT商材やソリューション」を表側、数値回答設問を除く
本調査レポートの全設問を表頭として集計したデータ
- 【S系列数値】(【S2S】表側).xlsx
設問S2S「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、数値回答設問S4「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」を集計したデータ
- 【S系列数値】(【S2T】表側).xlsx
設問S2T「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、数値回答設問S4「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」を集計したデータ

質問間クロス集計データの具体例

【S系列】(【S2S】表側).xlsxの[S3S]シート
(設問S3S「最も主要な委託先/購入先から導入したIT商材やソリューション(複数回答可)」を表頭、設問S2S
「最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先」表側とした集計結果のうち、11ページに例示した具体
例の「D」の部分を抜粋したもの)



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。PDFとして提供される分析サマリで解説されているデータの集計データ (Microsoft Excel形式) が必要な場合にはこのファイルから取得することができる。

支出額および市場規模を算出する際の考え方(1/2)

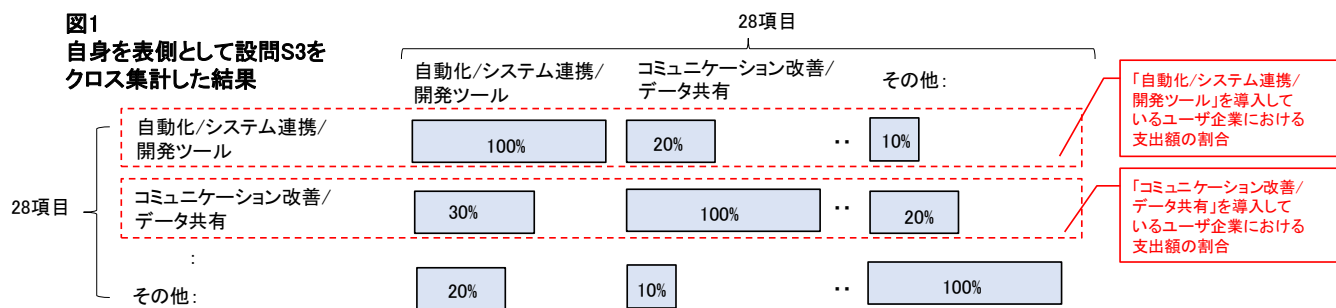
分析サマリの第6章では「ユーザ企業がIT商材やソリューションに支出する金額」、第7章では「中堅・中小企業における年間IT支出の市場規模」を算出している。各章では算出方法の詳細を解説しているが、以下ではその概要を記載している。

IT商材/ソリューション別の年間支出額

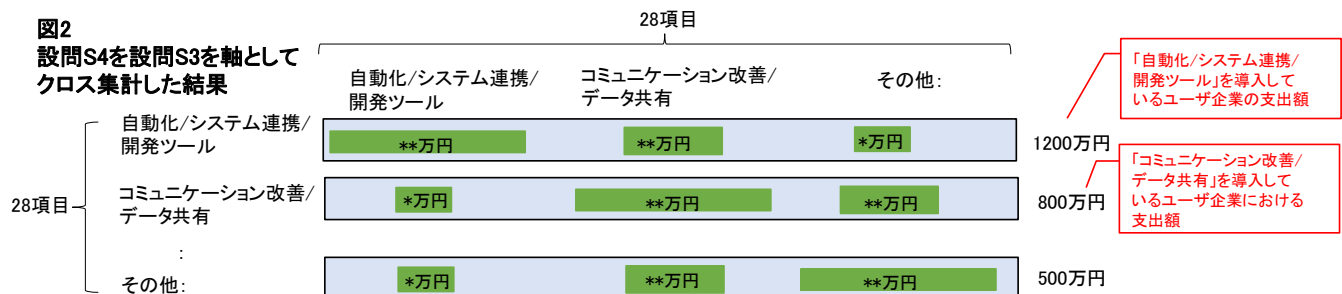
本調査レポートでは、設問S4「最も主要な委託先/購入先から購入したIT商材やソリューションの合計額(直近3年間:万円)」において中堅・中小企業がIT商材/ソリューションに支出した合計金額を尋ねている。分析サマリの第6章ではこの結果を元にIT商材/ソリューション別の年間平均支出額を算出している。

設問S4は3年間の合計額であるため、まずは各々のIT商材/ソリューションに支出した割合を知る必要がある。これに該当するのが設問S3「最も主要な委託先/購入先から導入したIT商材やソリューション(複数回答可)」である。ただし、設問S3は複数回答設問であるため、単にS4を表頭、S3を表側とした値を算出するだけでは正しい値は得られない。

そこで設問S3をS3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S4を設問S3を軸として集計した結果を考えてみる。例えば、「自動化/システム連携/開発ツール」を軸とした集計結果は最も主要なベンダや販社/SIerに対する支出合計額の中から、「自動化/システム連携/開発ツール」に支出した額を抜き出した値である。ただし、設問S3が複数回答であるため、実際には他の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、28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、...I28とすると、上図の例では以下の式を満たすことになる。

$$I1 \times 100\% + I2 \times 20\% + \dots + I28 \times 10\% = 1200 \text{万円}$$

$$I1 \times 30\% + I2 \times 100\% + \dots + I28 \times 20\% = 800 \text{万円}$$

⋮

$$I1 \times 20\% + I2 \times 10\% + \dots + I28 \times 100\% = 500 \text{万円}$$

組み合わせ最適化の手法を用いて、左記の式を満たすI1、I2、...I28を算出して3で割ることによって、IT商材/ソリューション別の年間平均支出額を算出できる。

第6章では、上記のような考え方に基づいて「IT商材/ソリューション別の年間支出額」を年商5億円未満、5～50億円、50～100億円、100～300億円、300～500億円の年商区分毎に算出している。

支出額および市場規模を算出する際の考え方(2/2)

前頁からの続き

IT商材/ソリューション別の市場規模

さらに、分析サマリの第7章では14ページで算出した「IT商材/ソリューション別の年間支出額」を用いて、年商別 / 業種別 / 地域別に見たIT商材/ソリューションの市場規模を算出している。

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

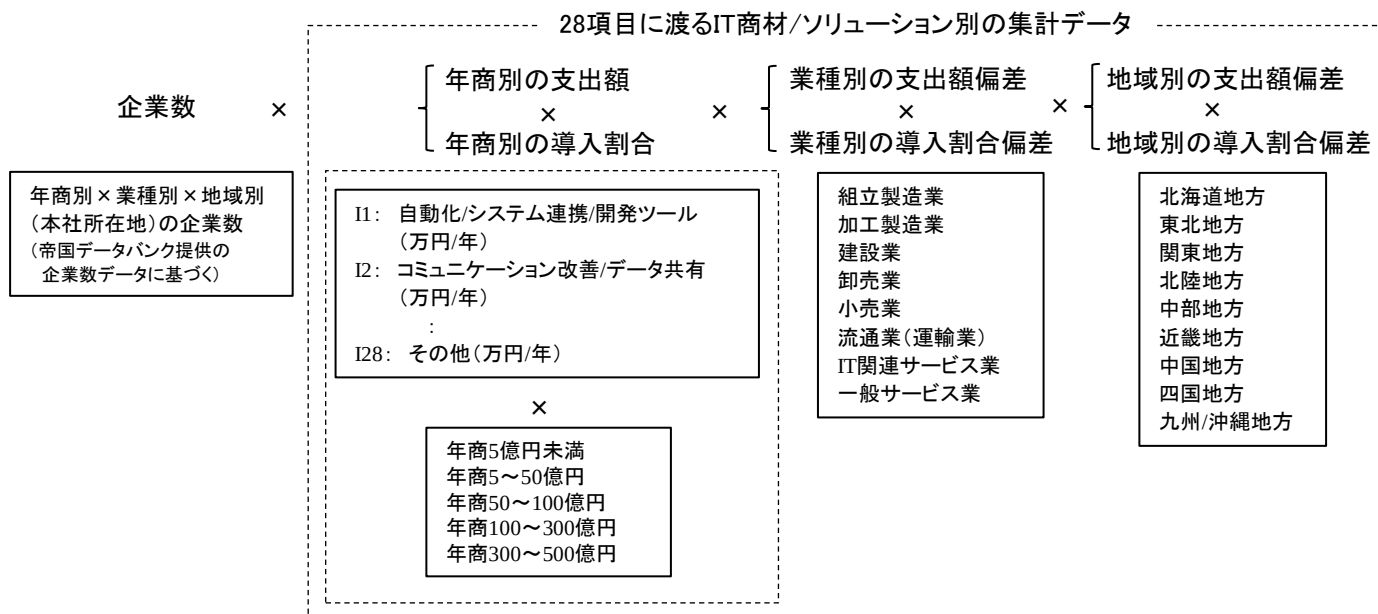
市場の寡占率が高いなどの理由で、シェア上位の数値を客観的かつ高い精度で取得できる場合に有効

ボトムアップ方式：

例) 企業数 × 導入割合 × 導入単価の積算で算出する

多数の商材が様々な経路/形態で流通し、シェア上位企業の値からは全体の推計が難しい場合に有効

の2通りがある。本調査レポートではボトムアップ方式を用いて、28項目のIT商材/ソリューションについて、年商別の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により、全28項目のIT商材/ソリューションに関する年商/業種/地域別の市場規模を算出している。



支出額および市場規模に関する集計データ一覧

上記に述べた考え方に基づいて算出した支出額および市場規模に関する集計データは以下の通りである。
 いずれも「分析サマリ掲載データ.xlsx」内に収録されている。

集計対象データ

IT商材/ソリューション別(設問S3の選択肢項目)の年間平均支出額(万円)

IT商材/ソリューション別(設問S3の選択肢項目)の年間市場規模(億円)

集計軸となっている企業属性

年商別

年商別 / 業種別 / 地域別

注記1 年間平均支出額は年商と強い相関を示す一方、業種と地域による相関は低いため、企業属性を軸とした集計は年商別のみとなっている

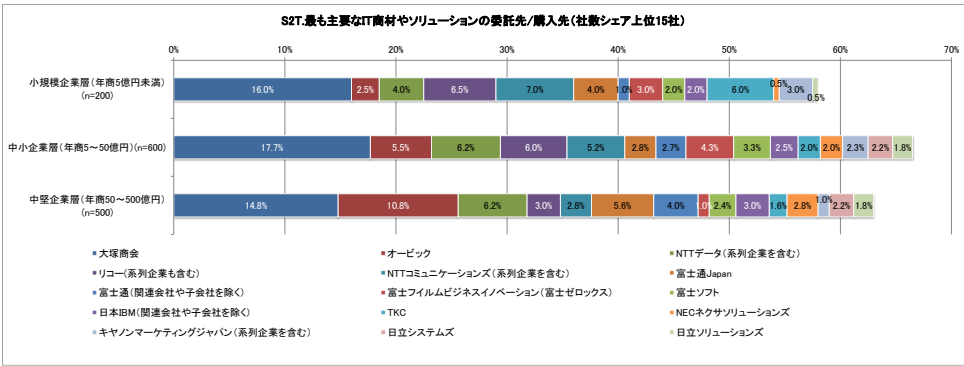
注記2 支出額および市場規模に関する集計データの企業属性は上図の通りとなっており、年商では5～10億円/10～20億円/20～50億円の3区分が5～50億円にまとめられている点に注意

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:ベンダや販社/SIerの導入社数シェア」の一部を紹介している。

第1章:ベンダや販社/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（ユーザ企業から見た場合に最も主要な委託先/購入先となっている割合）について確認していく。

設問 S1「IT 商材やソリューションの委託先/購入先」で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 項目に達する。その中から、設問 S2T「最も主要な IT 商材やソリューションの委託先/購入先」を尋ねた結果の上位 15 社を年商別に集計した結果が以下のグラフである。（集計データ¥分析サマリ掲載データ.xlsx 「S2T」シート）



サンプルのため、
ここでは実際の
サイズから縮小
されたグラフを
掲載している

全体傾向を把握しやすくするため、上記のグラフではユーザ企業の年商を以下の 3 区分に大別している。

- 小規模企業層： 年商 5 億円未満
- 中小企業層： 年商 5～50 億円
- 中堅企業層： 年商 50～500 億円

分析サマリの中では本調査レポートにおける標準的な年商区分（計 7 区分）に加えて、上記の集約された年商区分（計 3 区分）も適宜用いている。

シェア上位の販社/SIer の中でも

- ・オービックやNTT データは年商規模が大きくなるほどシェア比率も高くなる
- ・大塚商会は中小企業層におけるシェア比率が自社の中では最も高い
- ・リコーやNTT コミュニケーションズは年商規模が小さくなるほどシェア比率も高くなる
- ・富士通 Japan は中小企業層におけるシェア比率が自社の中では最も低い

といったように、どの年商帯における顧客が多いか？の傾向は異なっていることがわかる。

*****以下、省略*****

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」の一部を紹介している。

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

IT 活用によってユーザ企業が享受する成果には「売上が増えた」、「コストが削減できた」、「従業員の生産性が向上した」など様々な観点がある。IT 企業がユーザ企業の信頼を得るためには「自社の提案する IT ソリューションによってどのような成果が得られるのか？」を示すことが大切だ。そこで、本章ではこうした「成功体験」に着目した分析および提言を進めていく。

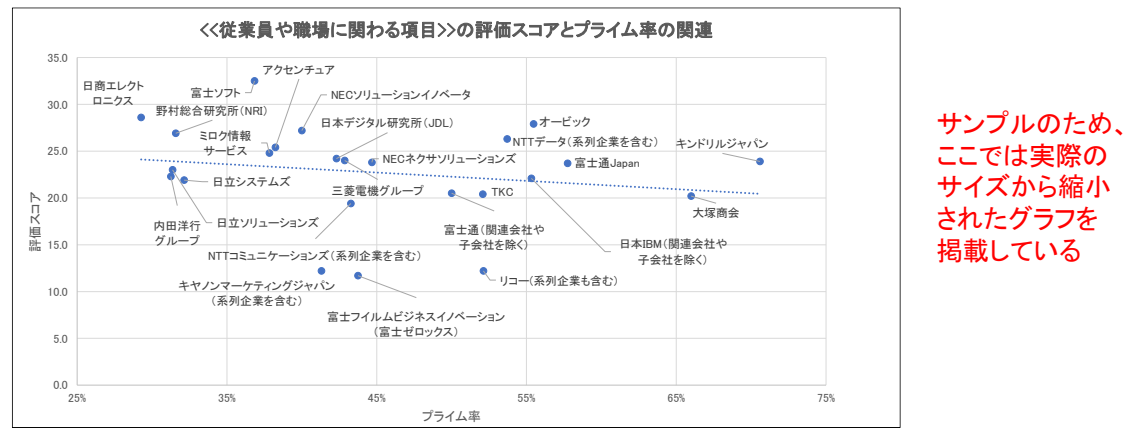
本調査レポートではプライムの販社/SIer から導入した IT 商材やソリューションを通じて得られた成果（成功体験）として、以下の 17 項目を提示している。

<<現在の業績に関わる項目>>

- ・ 本業に関わる売上の増加 例) 需要予測に沿って生産量を調整し、販売機会を増やした
- ・ 本業に関わる経費の削減 例) 企業間取引サイトを活用し、原材料を安価に調達できた

***** 中略 *****

さらに下記のグラフは<<従業員や職場に関わる項目>>の評価スコア（縦軸）とプライム率（顧客の何%が自社をプライムの販社/SIer と位置付けているか）（横軸）の関係性をシェア上位 24 社について集計したものだ。



少なくとも<<従業員や職場に関わる項目>>という成功体験グループについては評価スコアとプライム率には相関がないことが確認できる。では、成功体験の評価スコアを引き上げるにはどのような指標に着目すれば良いのだろうか？

***** 以下、省略 *****

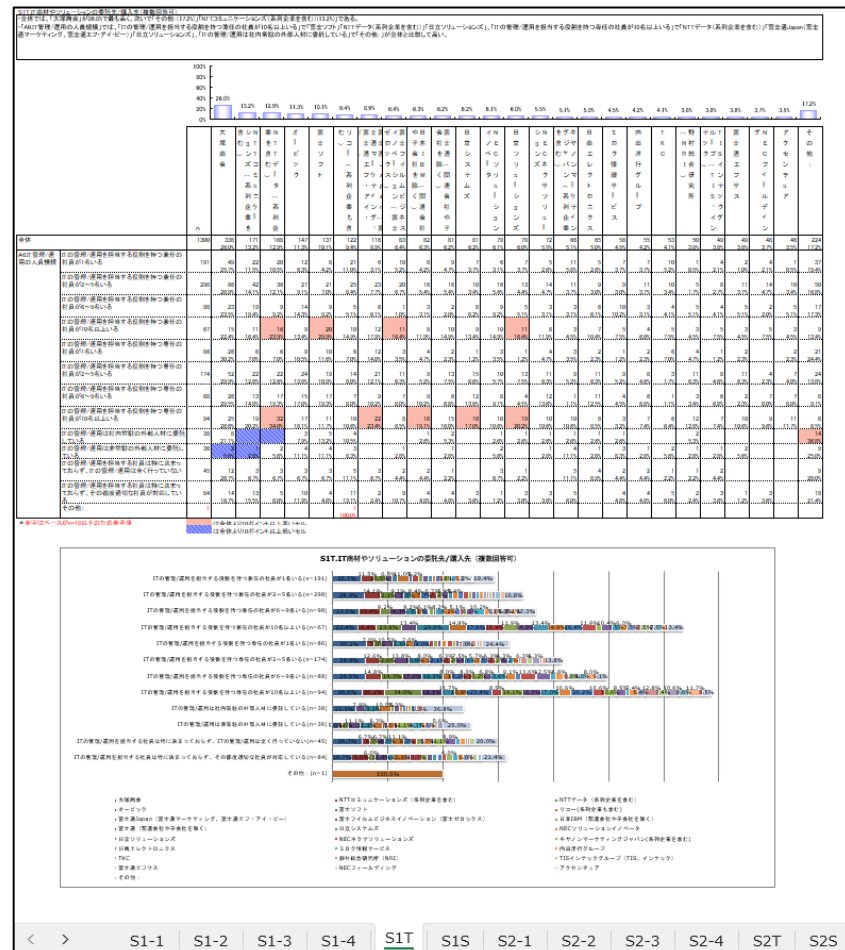
レポート試読版3:「主要分析軸集計データ」

各設問の結果を年商、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に収録されている。以下に掲載した集計データは「A6. IT管理/運用の人員規模」を表側（集計の軸）として、数値回答設問を除く全設問を集計した結果である。

以下のMicrosoft Excelファイル名は『【S系列】(【A6】表側).xlsx』となっている。「【S系列】」の部分は数値回答設問を除いた全設問が表頭（集計対象）であることを示し、「【A6】表側」の部分はA6の企業属性が表側（集計軸）であることを表している。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。A6は1ページに記載したようにIT管理/運用の人員規模を示す企業属性であり、以下に列挙した選択肢で構成されている。

- ・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
- ・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

したがって、『【S系列】(【A6】表側).xlsx』の集計データを見ることによって、IT管理/運用を担う人材が1名のみの場合（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ベンダや販社/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】(【A1】表側).xlsx』（A1が年商区分を表す）、業種別の傾向は『【S系列】(【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。（集計データの命名規則などに関する詳細は10～13ページを参照）



本調査レポートの設問数は選択肢を選ぶ設問と数値で回答する設問を合わせて30設問あり、集計軸となる属性は「A1.年商」「A2.職責」「A3.従業員数」「A4.業種」「A5.所在地」「A6.IT管理/運用の人員規模」「A7.ビジネス拠点の状況」の計7項目となる。

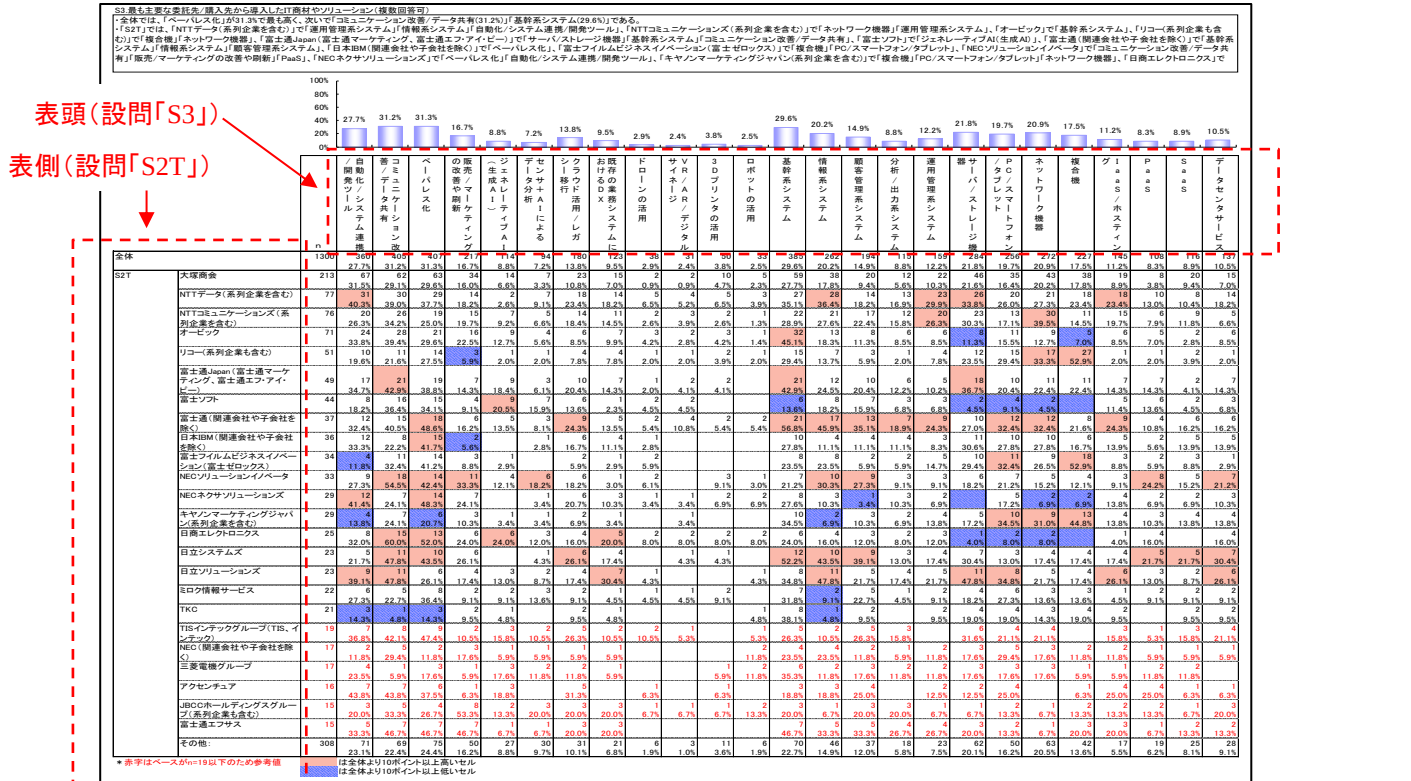
したがって、本調査レポートにおける「主要分析軸データ」の合計シート数は30設問×7属性 = 計210シートに達する。（ただし、「年商50億円以上～100億円未満かつ組立製造業」などのように2つ以上の属性を掛け合わせた結果を軸とする集計データは本調査レポートの標準には含まれない）

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。（集計データの書式に関する詳細は11ページを参照）

レポート試読版4:「質問間クロス集計データ」

Country	Year	Population (millions)	Urban population (millions)	Urban population (%)	Population density (per sq km)	Population density (per sq mile)
Algeria	1990	10.1	5.1	50.5	101	262
Algeria	2000	11.1	6.1	54.9	101	262
Algeria	2010	12.1	7.1	58.7	101	262
Algeria	2020	13.1	8.1	61.8	101	262
Algeria	2030	14.1	9.1	64.5	101	262
Algeria	2040	15.1	10.1	66.9	101	262
Algeria	2050	16.1	11.1	68.9	101	262
Algeria	2060	17.1	12.1	70.8	101	262
Algeria	2070	18.1	13.1	72.4	101	262
Algeria	2080	19.1	14.1	73.8	101	262
Algeria	2090	20.1	15.1	75.1	101	262
Algeria	2100	21.1	16.1	76.3	101	262
Algeria	2110	22.1	17.1	77.4	101	262
Algeria	2120	23.1	18.1	78.4	101	262
Algeria	2130	24.1	19.1	79.3	101	262
Algeria	2140	25.1	20.1	80.1	101	262
Algeria	2150	26.1	21.1	80.9	101	262
Algeria	2160	27.1	22.1	81.6	101	262
Algeria	2170	28.1	23.1	82.2	101	262
Algeria	2180	29.1	24.1	83.2	101	262
Algeria	2190	30.1	25.1	83.4	101	262
Algeria	2200	31.1	26.1	83.9	101	262
Algeria	2210	32.1	27.1	84.4	101	262
Algeria	2220	33.1	28.1	85.0	101	262
Algeria	2230	34.1	29.1	85.4	101	262
Algeria	2240	35.1	30.1	85.8	101	262
Algeria	2250	36.1	31.1	86.2	101	262
Algeria	2260	37.1	32.1	86.5	101	262
Algeria	2270	38.1	33.1	86.9	101	262
Algeria	2280	39.1	34.1	87.2	101	262
Algeria	2290	40.1	35.1	87.5	101	262
Algeria	2300	41.1	36.1	87.8	101	262
Algeria	2310	42.1	37.1	88.1	101	262
Algeria	2320	43.1	38.1	88.4	101	262
Algeria	2330	44.1	39.1	88.7	101	262
Algeria	2340	45.1	40.1	89.0	101	262
Algeria	2350	46.1	41.1	89.2	101	262
Algeria	2360	47.1	42.1	89.4	101	262
Algeria	2370	48.1	43.1	89.6	101	262
Algeria	2380	49.1	44.1	89.8	101	262
Algeria	2390	50.1	45.1	90.0	101	262
Algeria	2400	51.1	46.1	90.2	101	262
Algeria	2410	52.1	47.1	90.4	101	262
Algeria	2420	53.1	48.1	90.6	101	262
Algeria	2430	54.1	49.1	90.8	101	262
Algeria	2440	55.1	50.1	91.0	101	262
Algeria	2450	56.1	51.1	91.2	101	262
Algeria	2460	57.1	52.1	91.4	101	262
Algeria	2470	58.1	53.1	91.6	101	262
Algeria	2480	59.1	54.1	91.8	101	262
Algeria	2490	60.1	55.1	92.0	101	262
Algeria	2500	61.1	56.1	92.2	101	262
Algeria	2510	62.1	57.1	92.4	101	262
Algeria	2520	63.1	58.1	92.6	101	262
Algeria						

② 島と主要な港の水深/標高から選んだ代表港の水深/標高の平均値(標高同値算)



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

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

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

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

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

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_hrw_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

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

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

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

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

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



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

【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

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

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

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/提言するカスタマイズの調査レポート

【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

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

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/提言するカスタマイズの調査レポート

【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

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/リプレイスに有効な製品の具体名を提言するカスタマイズの調査レポート

【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「先を見据えたりプレイス提案」

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024NLDCustom_ex1.pdf

2024年版 RPAツール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マイズの調査レポート

【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

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
Web: www.norkresearch.co.jp