

2025年版 DX&AIソリューションの導入パターン類型化と訴求策の提言レポート増補版

「ひとり情シス」は増えているのか？減っているのか？IT管理/運用の現場で起きている変化

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：www.norkresearch.co.jp）はユーザ企業における「ひとり情シス」の実態とDX/ITソリューションや生成AI活用における課題/ニーズとの関連性を調査し、その結果を発表した。本リリースは「2025年版 DX&AIソリューションの導入パターン類型化と訴求策の提言レポート増補版」のサンプル/ダイジェストである。

＜人材不足が情シスにも波及、ユーザ企業におけるIT管理/運用の人員体制を意識したIT導入提案が急務＞

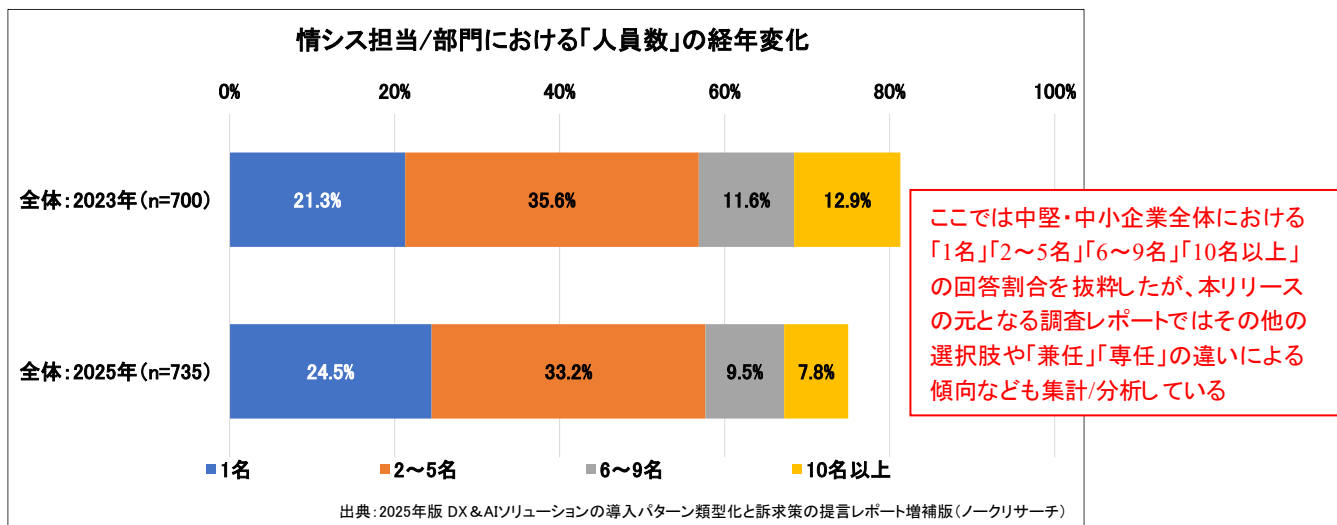
- 人材不足の影響により、中堅・中小企業全体で見た「ひとり情シス」の割合も増加している
- IT管理/運用の人員数は同じでも「専任」が減って「兼任」が増えれば人的負担は増大する
- DX/ITソリューション導入で業務フロー変更が生じた時の「情シス人員側の耐性」にも注意

調査時期： 2025年5月
対象企業： 日本全国、全業種、全年商の企業800社（有効回答件数、1社1レコード）
対象職責： 経営層またはIT活用の導入/選定/運用に関わる職責
詳細については本リリースの4ページを参照

人材不足の影響により、中堅・中小企業全体で見た「ひとり情シス」の割合も増加している

昨今では企業の規模や業種によらず人材不足が大きな経営課題となっており、その影響はユーザ企業におけるIT管理/運用の担当/部門にも及んでいる。そのため、ノークリサーチにも「ひとり情シスが増加しているのではないか？」という質問をいただく場面が増えてきた。そこで、本リリースの元となる調査レポート「2025年版 DX & AIソリューションの導入パターン類型化と訴求策の提言レポート増補版」では、ユーザ企業のIT管理/運用を担う人員体制の経年変化を明らかにすると共に、通常版で集計/分析しているDX/ITソリューションや生成AI活用における課題/ニーズをIT管理/運用の人員体制の観点で深掘した分析と提言を述べている。

以下のグラフは年商500億円未満の中堅・中小企業全体における情シス担当/部門の人員数を2023年と2025年で比べた結果である。「2～5名」「6～9名」「10名以上」が減少する一方で、「1名（＝ひとり情シス）」は若干ながら増加していることがわかる。そのため、「ひとり情シスが増加しているのではないか？」という感触が定量的なデータからも裏付けられたことになる。



だが、上記のグラフを見ると2023年～2025年には「1名」「2～5名」「6～9名」「10名以上」の合計割合そのものが減少している。これはグラフ内に記載していないIT管理/運用の人員体制に関する選択肢も存在するためだ。次頁以降では本リリースの元となる調査レポートのサンプル/ダイジェストとして、分析/提言の一部を紹介していく。

IT管理/運用の人員数は同じでも「専任」が減って「兼任」が増えれば人的負担は増大する

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ユーザ企業におけるIT管理/運用の人員体制を尋ねている。

A5. IT管理/運用の人員体制

<<担当者が決まっているが、いずれも兼任>>

- ・ITの管理/運用を担当する役割を持つ兼任の社員が1名
- ・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
- ・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
- ・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

<<担当者が決まっており、いずれも専任>>

- ・ITの管理/運用を担当する役割を持つ専任の社員が1名
- ・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
- ・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
- ・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

<<外部の人材に委託している>>

- ・ITの管理/運用は社内常駐の外部人材に委託
- ・ITの管理/運用は非常駐の外部人材に委託

<<担当者が決まっていない>>

- ・ITの管理/運用を担当する社員は特に決まっておらず、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

前頁に掲載したグラフでは、2023年～2025年に「1名」「2～5名」「6～9名」「10名以上」の合計割合が減少していた。つまり上記に記載したその他の選択肢(<<外部の人材に委託している>>および<<担当者が決まっていない>>)のいずれかが増加していることになる。これは人材不足への対処として、ユーザ企業が外部委託を増やしているのか？、それともIT管理/運用の担当者が不定の状態が増えているのか？を見極める上でも重要だ。調査レポートではその点に関する集計と分析も行っている。

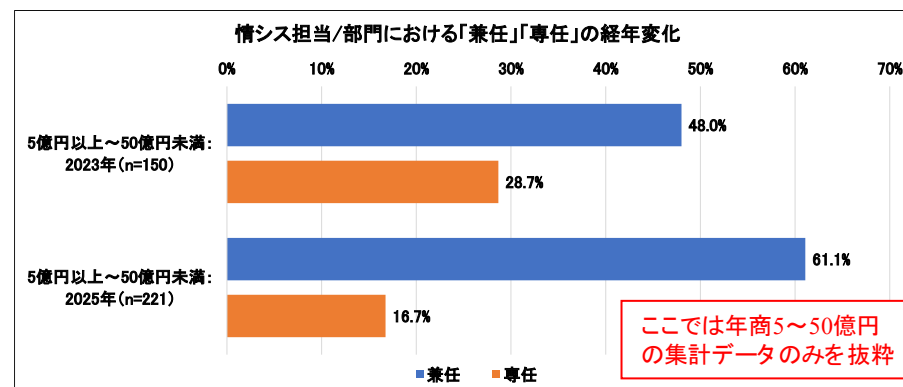
また、前頁で確認したように中堅・中小企業全体では「ひとり情シス」の割合が増加しているが、全ての年商帯が同様の傾向を示しているとは限らない。実際に以下のグラフが示すように、年商5～50億円(中小企業層)では人員数の変化が比較的小さい点に加えて、「ひとり情シス」の割合も若干だが減少している。調査レポートでは、以下の年商区分毎に人員数の変化を集計/分析している。

- ・年商5億円未満(小規模企業層)
- ・年商5～50億円(中小企業層)
- ・年商50～100億円(中堅下位企業層)
- ・年商100～300億円(中堅下位企業層)
- ・年商300～500億円(中堅上位企業層)

ここでは詳細を割愛するが、「ひとり情シス」

の割合が5ポイント超の増加を示す意外な年商帯もある。こうした年商規模による違いも把握しておくことが大切だ。

さらに人員数が同じであっても、その中身が「兼任」と「専任」のいずれか？によって、ユーザ企業のIT活用における課題やニーズは大きく異なってくる。業務の全てをIT管理/運用に費やすことができる場合(専任)と間接部門(総務/人事/法務など)や現場部門における業務の傍らでIT管理/運用を担っている場合(兼任)では、同じ人数であっても負担が全く変わってくる。



そのため、上記で示したように調査レポートでは「専任」と「兼任」に分けて選択肢を設定している。

左記のグラフは年商5～50億円(中小企業層)における「兼任」「専任」の変化を示したものだ。中小企業層では人員数に目立った変化が見られないが(上記のグラフ)、専任が大きく減少し、兼任が大幅に増えている(左記のグラフ)。

このように人員数は同じでも、兼任が増加する

ことによって、IT管理/運用の実質的な人員不足が発生しているケースもある点に注意が必要だ。(次頁へ続く)

DX/ITソリューション導入で業務フロー変更が生じた時の「情シス人員側の耐性」にも注意

前頁で述べたように「ひとり情シス」を含めた中堅・中小企業におけるIT管理/運用の人員体制を理解する上では、単に人員数だけでなく、「兼任」と「専任」の違いにも留意することが極めて重要だ。本リリースの元となる調査レポートでは「どの年商帯で兼任が増えて専任が減っているのか？あるいはその逆の傾向を示す年商帯はどこか？」なども明らかにしている。

さらに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举して、DX/ITソリューションに取り組む際にユーザ企業が直面する課題についても詳細な集計/分析を行っている。

D5. DX/ITソリューションに取り組む際の課題(複数回答可)

<<DXの成果に関連する課題>>

- ・コストは削減できるが業績は改善できない
- ・業務フローを変更すると逆に効率が下がる※1
- ・費用に見合った成果が得られる保証がない
- ・試験的/実験的な導入に留まることが多い

<<経営や社風に関連する課題>>

- ・経営層がDXの必要性を理解していない
- ・社内にはDXを主導できる人材がいらない
- ・本業の現場部門がデジタル化に消極的
- ・世代間の意識の違いがDXを阻んでいる
- ・どの業務から始めるべきか判断できない
- ・新しい業務システムの利用が定着しない

<<業務システムに関連する課題>>

- ・対象とすべき業務システムが判断できない
- ・業務システムが変わると逆に効率が下がる
- ・既存システムの移行/刷新が技術的に困難
- ・既存システムの管理/運用で手一杯である※2
- ・取引先にシステムを合わせる必要がある
- ・社内システムとクラウドが分断されている
- ・クラウドサービスの利用が乱立している

<<IT企業側に起因する課題>>

- ・IT企業が既存システムの変更/刷新を嫌がる
- ・IT企業がユーザ企業の業務を理解していない
- ・IT企業は要件を尋ねるだけで自ら提案しない
- ・IT企業が対話を敬遠し、意思疎通ができない

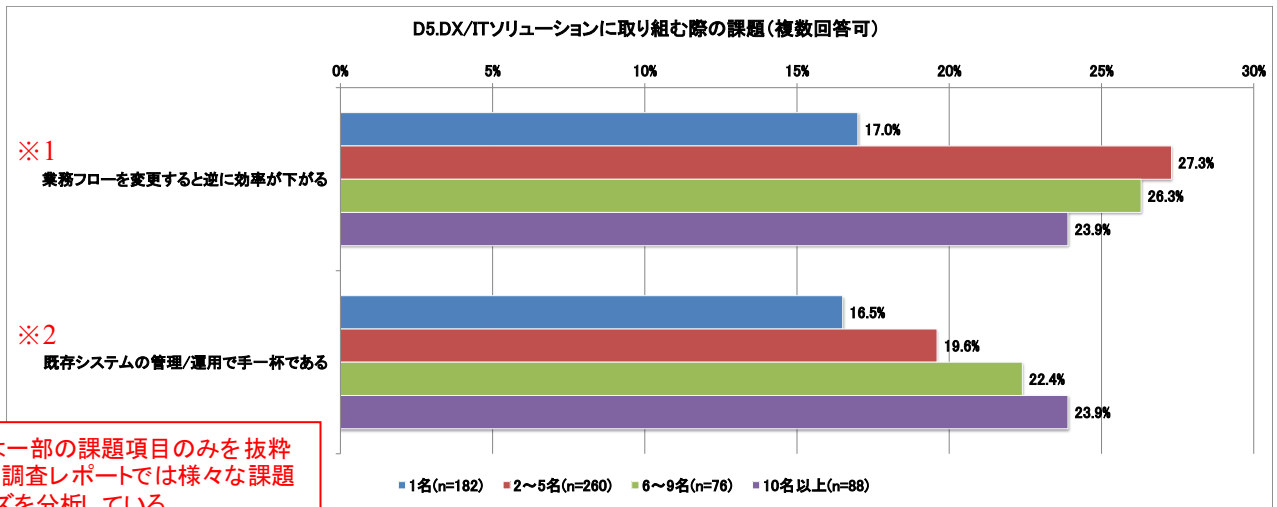
<<費用に関連する課題>>

- ・初期の導入費用や構築費用が高額である
- ・年額/月額のランニングコストが高額である

<<その他>>

- ・その他の課題:
- ・現時点では判断できない(排他)

ユーザ企業における人材不足が顕在化している昨今では、IT企業側としてもIT管理/運用の人員体制に起因する課題がDX/ITソリューション導入にどのような影響するか？を把握しておくことが大切だ。以下のグラフは調査レポートの中から、※1と※2の課題の回答割合をIT管理/運用を担う人員数別に集計した結果を抜粋したものだ。



「既存システムの管理/運用で手一杯である」(※2)という課題はIT管理/運用の人員数が増えるにつれて回答割合も高くなっている。一方で、「業務フローを変更すると逆に効率が下がる」(※1)は「2~5名」と「6~9名」の方が「10名以上」よりも値が高い。DX/ITソリューション導入によって業務フローに変化が生じると、IT管理/運用の人員数が2~9名では従業員からの問い合わせに対応しきれなくなり、逆に業務効率が下がる可能性があることを上記の結果は示唆している。このようにDX/ITソリューションを提案する際は「その提案によって生じる業務フローの変化に情シス担当/部門が耐えられるか？」という視点も大切だ。調査レポートではこうした観点から、DX/ITソリューション導入や生成AI活用における課題/ニーズとIT管理/運用の人員体制の関連を分析し、今後に向けた提言を述べている。次頁では本リリースの元となる調査レポートの価格や収録内容を紹介している。

本リリースの元となる調査レポート

『2025年版 DX & AIソリューションの導入パターン類型化と訴求策の提言レポート増補版』

ご好評いただいている調査レポート「2025年版 DX & AIソリューションの導入パターン類型化と訴求策の提言レポート」にユーザ企業におけるIT管理/運用の人員体制に着目した集計/分析および今後に向けた提言を加えた増補版の調査レポート

【調査時期】 2025年5月

【対象企業属性】(有効回答件数:800社、1社1レコード)

A1.職責: 計4区分(経営層またはIT活用の導入/選定/運用に関わる職責)

A2.年商: 5億円未満(241社) / 5億円以上～50億円未満(222社) / 50億円以上～100億円未満(127社) / 100億円以上～300億円未満(85社) / 300億円以上～500億円未満(65社) / 500億円以上(60社)

A3.業種: 組立製造業(114社) / 加工製造業(106社) / 建設業(101社) / 卸売業(101社) / 小売業(74社) / 運輸業(76社) / IT関連サービス業(103社) / 一般サービス業(125社)

その他の対象企業属性については、以下の「通常版の調査レポート案内」をご覧ください

【主な収録内容】

通常版と共通の内容:

- 以下に示した技術視点(9分野/計48項目)および業務視点(8分野/計38項目)に渡るDX/ITソリューションの導入状況

	実施予定	実施済み	未着手	不要	判断不可
<<技術視点>>					
D2A-1. AI/データ分析					
D2A-2. ペーパレス化					
D2A-3. RPA&/ノーコード/ローコード開発					
D2A-4. テレワーク/モバイルワーク					
D2A-5. データ共有/連携					
D2A-6. クラウド/ネットワーク					
D2A-7. セキュリティ					
D2A-8. IoT/XR/ウェアラブル/スマートデバイス					
D2A-9. ロボット/ドローン/3Dプリンタ					
D2A-10. その他の技術視点					
<<業務視点>>					
D2B-1. コミュニケーション					
D2B-2. 営業/マーケティング					
D2B-3. 人事/給与/勤怠					
D2B-4. 会計/経理					
D2B-5. 広告/広報					
D2B-6. 製造/生産					
D2B-7. 物流/調達					
D2B-8. 法務					
D2B-9. その他の業務視点					

9分野+8分野=合計17の分野毎に具体的なソリューションを具体例と共に提示して、導入済み/導入予定の割合を分析

D3-1.実施済み/実施予定のDXソリューション(技術視点) (AI/データ分析)(複数回答可)

- ・生成AI
自然な対話を通じて文書/画像/音声/映像を自動的に生成する
例) OpenAI「ChatGPT」、Google「Gemini」
- ・機械学習
様々な手法でデータを分析し、予測/認識/検知を自動的に行う
例) dotData「dotData」、DataRobot Japan「DataRobot」
- ・BI(ビジネスインテリジェンス)
業務システムからデータを収集し、分析した結果を可視化する
例) ウイングアーク1st「Dr.Sum」、日本マイクロソフト「Power BI」
- ・その他のAI/データ分析:

- ・生成AIの活用状況、活用場面、拠出費用および生成AIサービス(以下は一部のみを例示)の導入シェア

<<大手IT企業が提供する対話型のサービス>> <<文書/資料の作業支援に強みを持つサービス>>

・ ChatGPT	OpenAI	・ Microsoft 365 Copilot	Microsoft	・ 要約AI Samaru	ハルプログラム
・ Gemini	Google	・ Acrobat AIアシスタント	Adobe	・ Jasper	Jasper AI
・ Claude	Anthropic	・ SAKUBUN	NOVEL	・ Tome	Magical Tome
・ その他の対話型サービス:		・ その他の文書/資料の作業支援型サービス:			

- ・DX/ITソリューション導入における課題/ニーズならびに生成AI活用における課題/ニーズ

増補版のみに収録されている内容(本リリースでサンプルを紹介している内容):

- ・ユーザ企業のIT管理/運用を担う人員体制の経年変化(2023年と2025年の比較)
- ・DX/ITソリューションや生成AI活用における課題/ニーズをIT管理/運用の人員体制の観点で深掘した分析と提言

【発刊日】2025年10月24日 【価格】270,000円(税別) 通常版をご購入済みの場合は45,000円(税別)で増補版収録分を追加購入可

調査レポート案内(サンプル属性、設問項目一覧、集計データ例、試読版など)を以下にてご覧いただけます

通常版の調査レポート案内: https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rep.pdf

ご好評いただいている既存の調査レポート

2025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

ERP、会計、販売、人事給与、グループウェア、CRM、BIなど、計10分野に渡る業務アプリケーションの導入済み/導入予定の社数シェア、導入年、運用形態（オンプレミス/クラウド）、課題、ニーズを年商別や業種別などの多角的な視点から集計/分析【レポート案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025itapp_rep.pdf

2025年版 Windows10から11への移行状況とAI PC活用意向に関する速報レポート

セキュリティ対策のためのOS刷新だけでなく、AI PCのメリットを活かしたポジティブなPC環境を提案するための施策を提言【レポートの概要とダイジェスト】

Windows 11導入に利点を感じないユーザ企業にも、AI PCの良さは伝えられる

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025PCflash_rel.pdf

2025年版 中堅・中小ERP市場の経年変化に基づく施策立案レポート(セミカスタムレポート)

生成AIの回答からは得ることが難しい、一貫性のある5年間の経年変化データが導き出す今後の最善策【レポートの概要とダイジェスト】

顧客層(年商/業種)とベンチマーク対象となるERP製品/サービスを指定した分析例

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025ERPcustom_rel1.pdf

2025年版 AIエージェント開発における業務シナリオ策定の実践レポート(セミカスタムレポート)

IT企業毎の現状に合わせて、AIエージェントの具体的なタスクフロー(業務シナリオ)を策定する分析/提言を個別に実施【レポートの概要とダイジェスト】

AIエージェント開発で先駆者となるための業務シナリオ策定

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025AIAcustom_rel1.pdf

2025年版 中堅・中小向けノーコード/ローコード拡張の実践レポート(セミカスタムレポート)

購入したベンダや販社/Sierの現状を踏まえてツール拡張の施策を個別に分析/提言【レポートの概要とダイジェスト】

現状を適切に分析すれば、顧客層やツール用途の拡大は十分可能

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025NLDcustom_rel1.pdf

2025年版 中堅・中小セキュリティ対策のタイプ別クロスセル提案レポート(セミカスタムレポート)

IT企業が提示するターゲット層に合致する分析モデルを選定し、課題/ニーズを元に最適なクロスセル商材を提言【レポートの概要とダイジェスト】

中堅・中小向けセキュリティ対策提案を「点」から「面」に広げる

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025Seccustom_rel1.pdf

2025年版 販社/Sierの顧客層タイプ別分析レポート(セミカスタムレポート)

レポートを購入したIT企業毎に顧客層タイプを分析し、タイプに応じた最善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】

顧客層タイプを把握すれば、自社の強み/弱み/今後の施策が見えてくる

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025SPcustom_rel1.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: <https://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
Web: www.norkresearch.co.jp