

2025年 中堅・中小向けIT市場で今後求められる「提案DX」とは何か？

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）はベンダや販社/SierがIT製品/サービスを訴求する際に必要となる「提案DX」を提唱した。

<IT企業の提案活動は従来型の手法も多く残っており、実は「DX」から遅れをとっている>

- 行政支援/更新需要/個別訪問を起点とした従来型の提案手法だけでは成果が限られる
- 「ユーザ企業の無自覚課題」は補助金/助成金の活用や営業頻度の増加では解決しない
- 自社の顧客層と全体傾向の違いを分析すると、改善すべき弱みや不満点が明らかになる

行政支援/更新需要/個別訪問を起点とした従来型の提案手法だけでは成果が限られる

2025年後半以降は政局の混乱や停滞も予想され、行政による統一的な支援（IT活用を推進する新たな補助金や助成金など）が鈍化する可能性がある。また更新需要（OSサポート終了など）を起点としたシステム刷新も以前ほどの規模は期待できず、単一のメッセージで中堅・中小市場全体を網羅できる打ち手も限られる。さらに近年では酷暑の期間が長くなっており、個々のユーザ企業を訪問してニーズを汲み取るアプローチも負担が大きくなりつつある。

日頃、ベンダや販社/Sierはユーザ企業に対して『データを活用して売上増や顧客拡大を図る』ことを提唱しているが、IT企業自身による提案活動は「行政支援」「更新需要」「個別訪問」といった従来型の手法のみに留まっているケースも少なくない。

そこで必要となるのが、IT企業による提案活動の中にも『データに基づく効率的&確実性のあるIT商材の選択と訴求』を実践する「提案DX」を導入する取り組みだ。次頁以降では2つの具体例を交えながら、下図の「提案DX」の詳細を述べていく。

従来型のIT活用提案

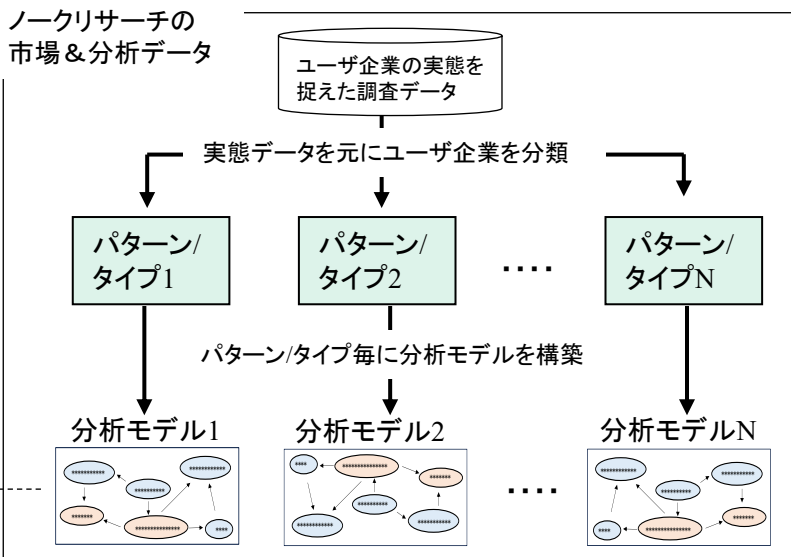
- 行政支援： 政局の混乱/停滞が予想され、鈍化する可能性あり
更新需要： システム刷新の起点として以前ほどは期待できない
個別訪問： 酷暑の長期化などによって、実施負担が大きくなる

従来型の提案だけでは成果が限られる



IT企業も自らの提案活動に「DX」を取り入れる必要がある

IT企業が実践すべき「提案DX」



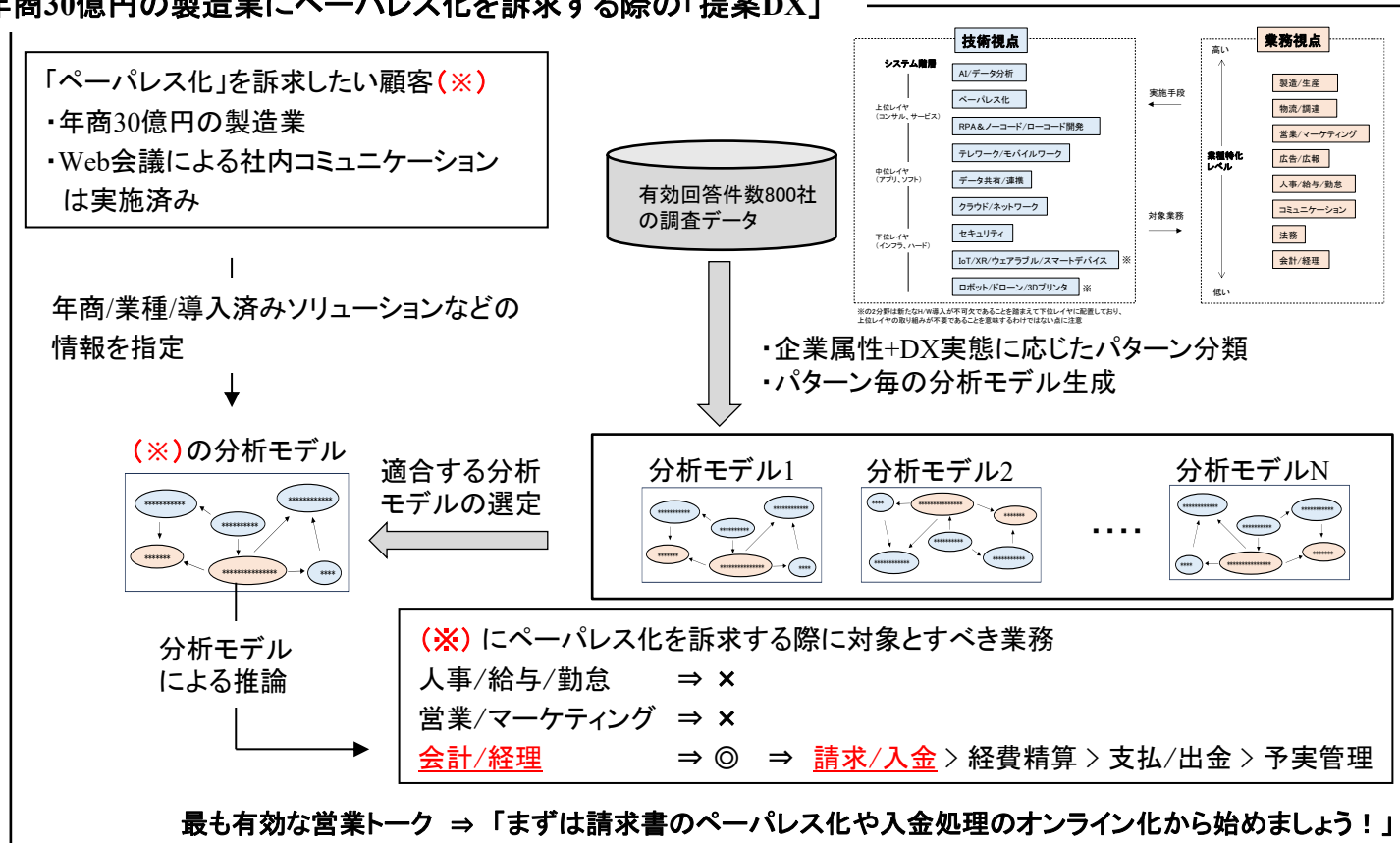
「ユーザ企業の無自覚課題」は補助金/助成金の活用や営業頻度の増加では解決しない

「提案DX」の1つ目の具体例は『ユーザ企業の無自覚課題』を顕在化するケースだ。例えば、中堅・中小市場にはペーパーレス化を訴求する機会が依然として数多く存在する。だが、ユーザ企業からは「可能なペーパーレス化は全て実施済み」と言われることが少なくない。これはユーザ企業側が「どの業務にペーパーレス化を適用すべきか？」を判断できず、本来であればペーパーレス化によって解決できる業務課題を自覚できていないためだ。

こうした導入障壁は補助金/助成金の活用や営業訪問回数の増加では解決できない。そこで有効となるのが「提案DX」によって、「ユーザ企業の無自覚課題」を顕在化し、ペーパーレス化を適用すべき業務場面を販社/SIerが具体的に提示することだ。下図は「Web会議による社内コミュニケーション改善は実施しているが、ペーパーレス化は不要と考えている年商30億円の製造業」(*)に対して「提案DX」を適用し、ペーパーレス化を促進する最適な営業シナリオを作成した具体例である。

「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」では下図の右上が示すように有効回答件数800社のデータを元に技術視点(9分野/48項目)と業務視点(8分野/38項目)の双方からDX/AIソリューションの導入実態を分析している。さらに同レポートの「追加個別分析サービス」を利用すると、下図の左側のように訴求対象としたい顧客の年商/業種/導入済みソリューションなどの情報を指定した上で「提案DX」の個別分析をノークリサーチに依頼することができる。この例では「*」のユーザ企業に対しては会計/経理における請求処理のペーパーレス化や入金処理のオンライン化が有効」という結果を得た。

年商30億円の製造業にペーパーレス化を訴求する際の「提案DX」



このように「提案DX」によって、訴求したいIT商材/ソリューション(例. ペーパーレス化)の必要性をユーザ企業に気付いてもらうために、どの業務を起点とすれば良いのか？(例. 会計/経理での請求/入金)を豊富な調査データに基づく分析モデルによって迅速/的確に把握することができる。上記に図示した「提案DX」の詳しい内容については、以下で参照することができる。

「2025年 ユーザの「無自覚課題」を顕在化する営業シナリオの作成方法」

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rel7.pdf

次頁では「提案DX」の2つ目の具体例について述べていく。

自社の顧客層と全体傾向の違いを分析すると、改善すべき弱みや不満点が明らかになる

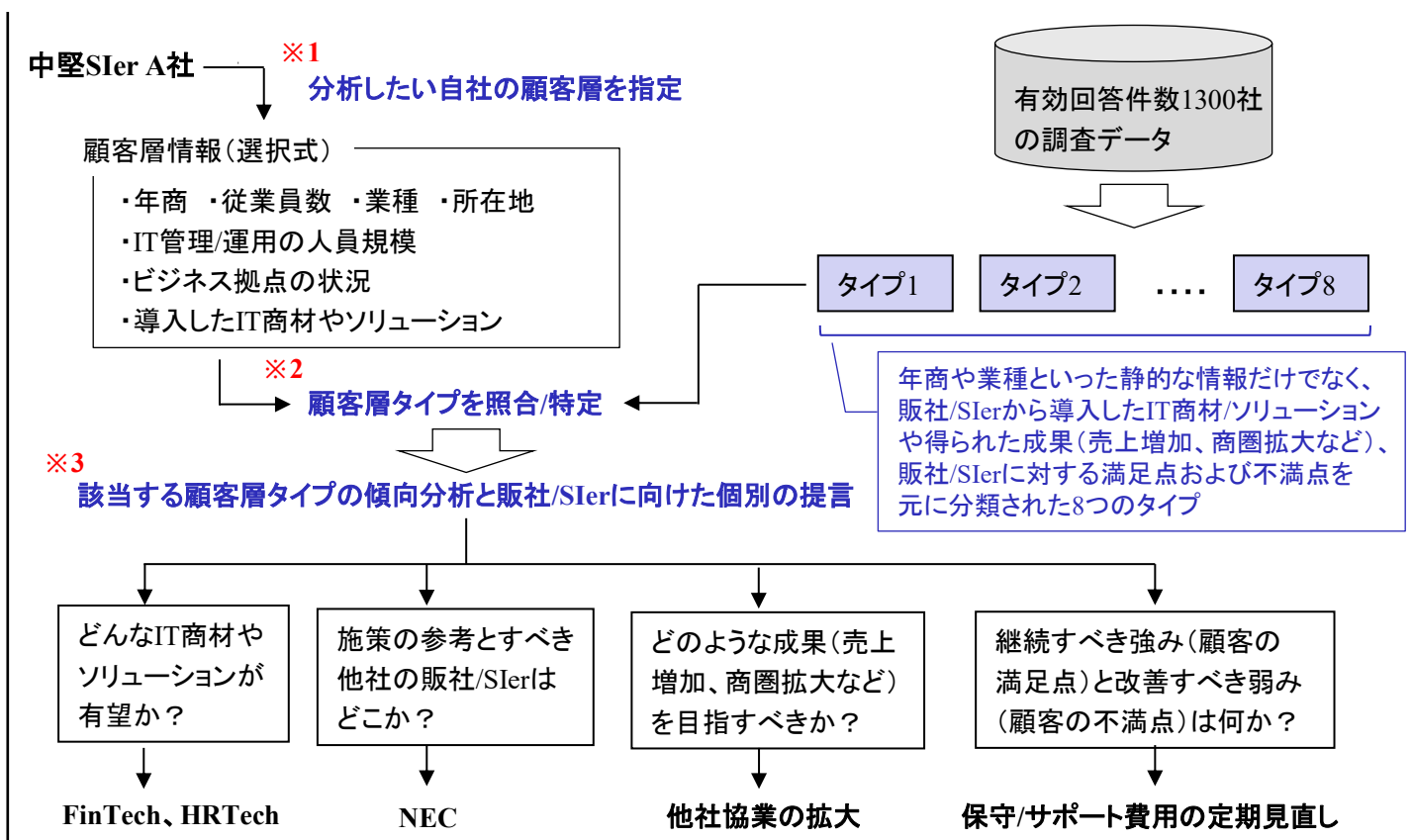
前頁では特定の顧客に対して「提案DX」を適用した具体例を紹介した。だが、ベンダや販社/SIerとしては自社が注力している顧客層（ユーザ企業の集合体）に対して講じる施策を練りたい場合もある。ここでは以下のような実情を抱える中堅規模のSIer「A社」における「提案DX」の実践例を述べる。

中堅SIer「A社」の状況

年商100～300億円の一般サービス業を主な顧客層として、基幹系システム（ERP）や情報系システム（グループウェア）の導入に豊富な実績を持つ。近年はSaaS展開に取り組み、自動化やペーパーレス化といったDX案件にも注力してきた。だが、昨今は案件も停滞気味であり、上記の顧客層に対する新たな攻め所を見出す必要が生じている。

「2025年版 販社/SIerの顧客層タイプ別分析レポート」は購入したIT企業毎に個別の分析/提言を提供するセミカスタムレポート形式を採用しており、そこで「提案DX」を実践することができる。下図はA社が同レポートを活用した時の流れを示したものだ。

年商100～300億円の一般サービス業を主な顧客層とする中堅SIerにおける「提案DX」



A社が提示した顧客層情報（※1）を元に、ノークリサーチでは顧客層タイプを照合/特定する（※2）。その上で、同タイプの傾向分析を行い、訴求すべきIT商材/ソリューションや改善すべき不満点などを提言する（※3）。A社の顧客層が該当するタイプは「売上増加」の支援では成果を得られていたが、「他社協業」については十分でなかった。また保守/サポート費用の定期見直しが顧客の不満点となっていることも判明した。このように「提案DX」によって自社の顧客層と全体傾向との相違点を分析すると、現状の延長線上では見いだせなかった新たな打開策が得られる。上記に図示した「提案DX」の詳細は以下にて参照することができる。

「2025年 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_rell.pdf

このように用途に応じた調査レポートを選択し、「提案DX」を実践することが今後のIT企業にとって有効な取り組みとなってくる。

ご好評いただいている既存の調査レポート(1/2) 各冊225,000円(税別)

『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』

【レポートの概要と案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rep.pdf

【リリース(ダイジェスト)】

業種別の導入実態と課題に基づく「失敗しないDX提案」

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rel5.pdf

IoTやロボットを活用したDXは「無理のない足元からの取り組み」が有効

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rel3.pdf

ユーザ企業の生成AI活用状況と生成AIサービスの導入社数シェア

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rel2.pdf

企業における生成AIサービス活用の市場規模と有望な適用場面

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rel4.pdf

生成AIサービスが解決すべき課題と重要度の高いニーズ傾向

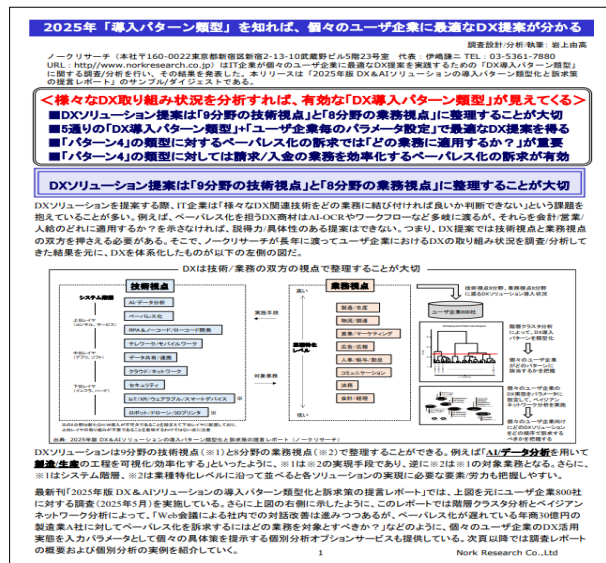
https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rel6.pdf

導入パターン類型が示すユーザ企業毎の最適なDX提案

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rel1.pdf

ユーザの「無自覚課題」を顕在化する営業シナリオの作成方法

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rel7.pdf



『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』

【レポートの概要と案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp_rep.pdf

【リリース(ダイジェスト)】

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

「コンポーザブルERP」は中堅・中小向けERP市場にも広まるか？

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

中堅・中小向け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

ワークフロー拡張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

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

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

中堅・中小向けBI導入提案に不足している視点

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

法整備や経済安全保障が中堅・中小生成AI活用に与える影響

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp_p0_rel.pdf

セールスフォースー強状態のCRM市場に変化は起きるか？

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

文書管理・オンラインストレージサービス市場の新たな成長段階

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

『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』

【レポートの概要と案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SP_user_rep.pdf

【リリース(ダイジェスト)】

17種類に渡る「ユーザ企業における成功体験」から導かれるIT導入提案のキーポイント

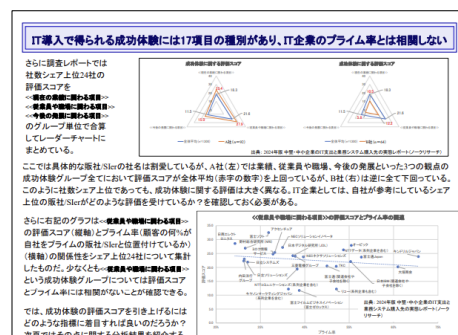
https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SP_user_rel1.pdf

中堅・中小企業における企業属性別(年商/業種/地域)&商材別のIT支出市場規模

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SP_user_rel2.pdf

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

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SP_user_rel3.pdf



ご好評いただいている既存の調査レポート(2/2) 各冊225,000円(税別)

『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』

【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・中小ハイブリッドクラウドの適用状況と解決すべき課題

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel1.pdf

中堅・中小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

HCI(ハイパーコンバージドインフラ)の導入状況、社数シェア、導入障壁

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel3.pdf

中堅・中小サーバ市場(オンプレミス&クラウド)のシェア動向

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel4.pdf

Windows 11への移行を阻害している要因とその打開策

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel5.pdf

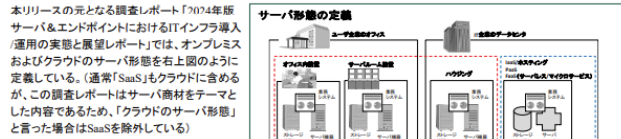
中堅・中小エンドポイント環境のOSと端末/サービスのシェア動向

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel6.pdf

中堅・中小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

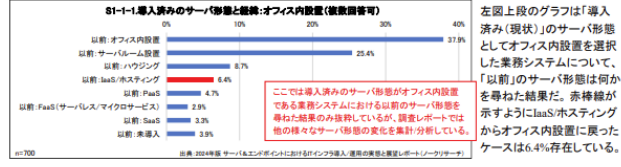
今後の導入予定においても、IaaS/ホスティングからオフィス内設置への回帰は1割程度存在



上記の定義に沿って、調査レポートでは右図に示すように「以前」→「導入済み(現状)」および「導入済み(現状)」→「導入予定」のそれぞれのサーバ形態の推移を分析している。

前頁のグラフは「導入済み(現状)」としてIaaS/ホスティングを選んだ場合に「以前の」サーバ形態について尋ねた結果を集計したものだ。

調査レポートではサーバ形態の様々な推移を集計・分析し、中堅・中小企業のオンプレミス/クラウドのサーバ形態に何が起きており、今後どうなっていくのかを明らかにしている。



『2024年版 中堅・中小企業におけるRPAおよびノーコード/ローコード開発ツールの活用実態レポート』

【レポートの概要と案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024RPA_user_rep.pdf

【リリース(ダイジェスト)】

ハイパーオートメーションを目指す取り組みがRPA市場の再活性化につながる

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024RPA_user_rel1.pdf

RPAツールを適用する場面/用途と導入シェアが指し示す今後の要注力ポイント

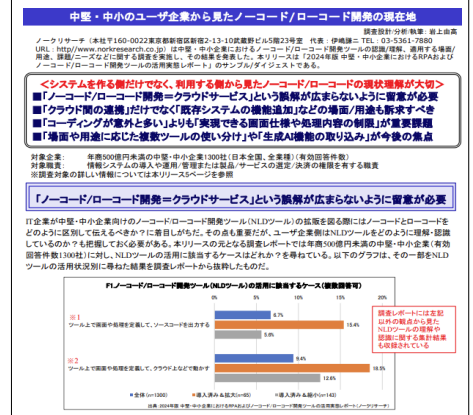
https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024RPA_user_rel2.pdf

中堅・中小のユーザ企業から見たノーコード/ローコード開発の現在地

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024RPA_user_rel3.pdf

ノーコード/ローコード開発ツールの活用状況、社数シェア、導入費用

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024RPA_user_rel4.pdf



『2024年版 中堅・中小企業のセキュリティ/運用管理/バックアップ利用実態と展望レポート』

【レポートの概要と案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024Sec_user_rep.pdf

【リリース(ダイジェスト)】

中堅・中小企業のセキュリティ課題&ゼロトラスト導入とDX推進および生成AI活用の関係性

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024Sec_user_rel1.pdf

中堅・中小企業におけるセキュリティ対策の実施手段、ベンダ選択、支出額の変化

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024Sec_user_rel2.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