

## OpenAIの「Deploy Co」やAnthropicの新会社が日本国内のSIerに与える影響

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OpenAIの「Deploy Co」やAnthropicの新会社が日本国内のSIerビジネスに今後どのような影響を与えるか?を分析し、その結果を発表した。本リリースは「2025年版 中堅・中小企業のITアプリ開発ツール利用実態と展望レポート」に収録された集計データを元に考察を行ったものである。

## &lt;巨大なAIプラットフォーマーの国内SI進出も想定して、今から先手を打っておく&gt;

- 「Forward Deployed Engineer (FDE)」や「Applied AI Engineer」はAI時代の新たな競合か?
- 日本国内のユーザ企業もAIエージェント導入/活用では「顧客密着型支援」を求めている
- 金融機関や行政機関との協力も視野に「強制力を伴ったAI活用への適応」も検討すべき

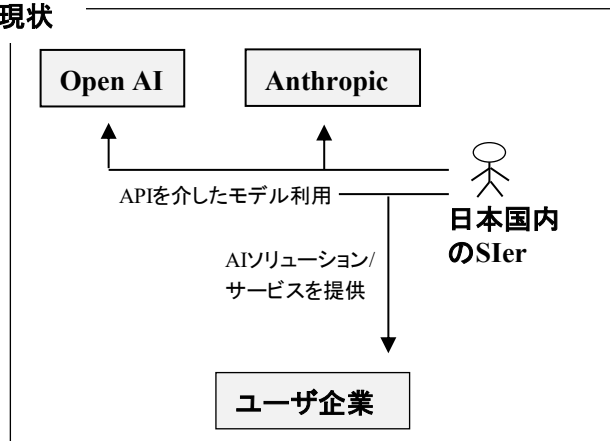
調査時期: 2025年7月～8月  
対象企業: 日本全国、全業種の年商500億円未満の中堅・中小企業1300社(有効回答件数、1社1レコード)  
対象職責: 情報システムの導入や運用/管理または製品/サービスの選定/決裁の権限を有する職責  
詳細については本リリースの4ページを参照

## 「Forward Deployed Engineer (FDE)」や「Applied AI Engineer」はAI時代の新たな競合か?

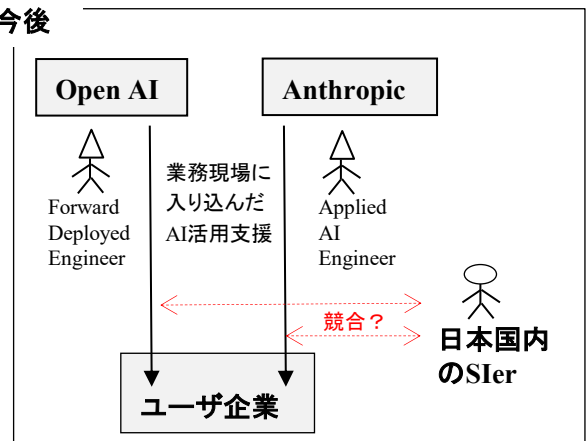
2026年5月に入り、米国の大手AI企業では注目すべき動きが相次いでいる。5月4日にはAnthropicがBlackstoneやHellman&Friedmanといった投資/資産運用会社などと共にAIサービスを担う新会社の設立を発表した。同様に、5月11日にはOpenAIがTPG、Bain Capitalなどと共に「OpenAI Deployment Company」(Deploy Co)の設立を発表している。(Deploy CoにはSoftBankも参加) 両者に共通するのは企業におけるAI導入/活用をオンサイトで支援する人員体制を擁する点だ。Anthropicの場合は「Applied AI Engineer」、OpenAIの場合は「Forward Deployed Engineer (FDE)」と呼ばれる。FDEという用語は欧米の政府系機関でも多くの実績を持つPalantir社によって広められた。従来のコンサルタントや常駐型SES (System Engineering Service) と比べて更に深く顧客の業務現場に入り込んだ支援を行う職責を指す。これを実現するため、OpenAIは英国のAIコンサル企業であるTomoro社の買収にも合意済みだ。

日本国内のSIerから見た場合、OpenAIやAnthropicはAPIを通じてAIモデルを提供するプラットフォーマーであり、顧客の業務現場に踏み込んだSIを担う役割とは縁遠い存在だった。だが、「Forward Deployed Engineer (FDE)」や「Applied AI Engineer」と同様の取り組みが日本国内で展開されれば、日本国内のSIerにとってはAI時代の新たな競合が生まれることになる。

## 現状



## 今後



出典: ノークリサーチ (2026年)

次頁以降ではユーザ企業およびIT企業を対象として実施した市場調査データを元に、OpenAIやAnthropicの新たな取り組みが日本国内のSIerにとって脅威となるのか?そのために日本のSIerは何をすべきなのか?を考察していく。

## 日本国内のユーザ企業もAIエージェント導入/活用では「顧客密着型支援」を求めている

一方、日本国内ではソブリンAIの考え方に基づいた国産AIモデル開発の取り組みも進んでいる。NTTの「tsuzumi」やNECの「cotomi」を始めとする国産AIを基盤とした、小規模だが業界/業種の業務に適合したAI活用は後発組の日本にとっては堅実な選択だ。さらに、企業毎のデータ保護の観点ではローカルAI環境の整備も重要な取り組みとなってくる。

現時点での発表内容を見る限り、「Forward Deployed Engineer (FDE)」や「Applied AI Engineer」は企業の業務システム全体をクラウド主体のAIネイティブな姿に変革/刷新する取り組みのように見える。こうしたアプローチは上記に述べた日本の現状や言語/文化の特殊性とは必ずしも適合しないかも知れない。とは言え、SaaSが登場した頃も様々な障壁が指摘されていたが現在は海外事業者が運営するSaaSがいずれの業務分野においても高いシェアを示している。「欧米のアプローチは日本では通用しない」と決めてかからず、今後の推移を注視していく必要がある。

### 日本の特殊事情は「Forward Deployed Engineer (FDE)」や「Applied AI Engineer」の障壁となるのか？

ソブリンAI：⇒ 国産AIモデルやローカルAI環境の必要性

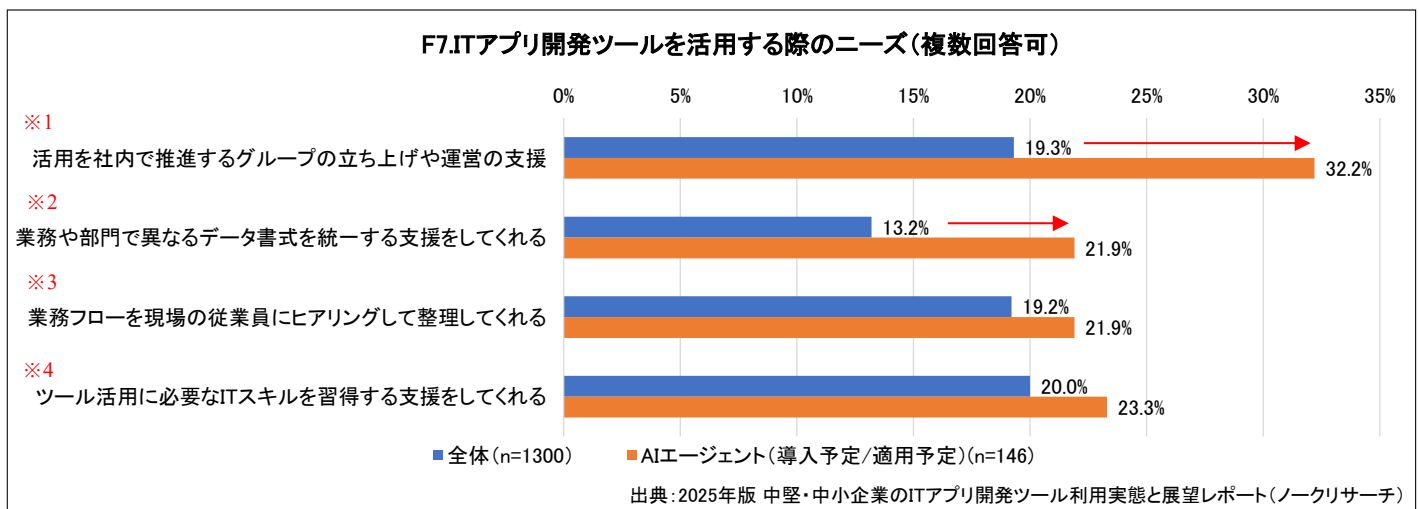
↳ 国内DCを国内企業が運営し、日本特有のデータを学習すれば問題ない？

言語・文化：⇒ 国内IT企業が理解度の面では有意な位置

↳ AIプラットフォームが日本法人を設立すれば短期キャッチアップ可能？

出典：ノークリサーチ(2026年)

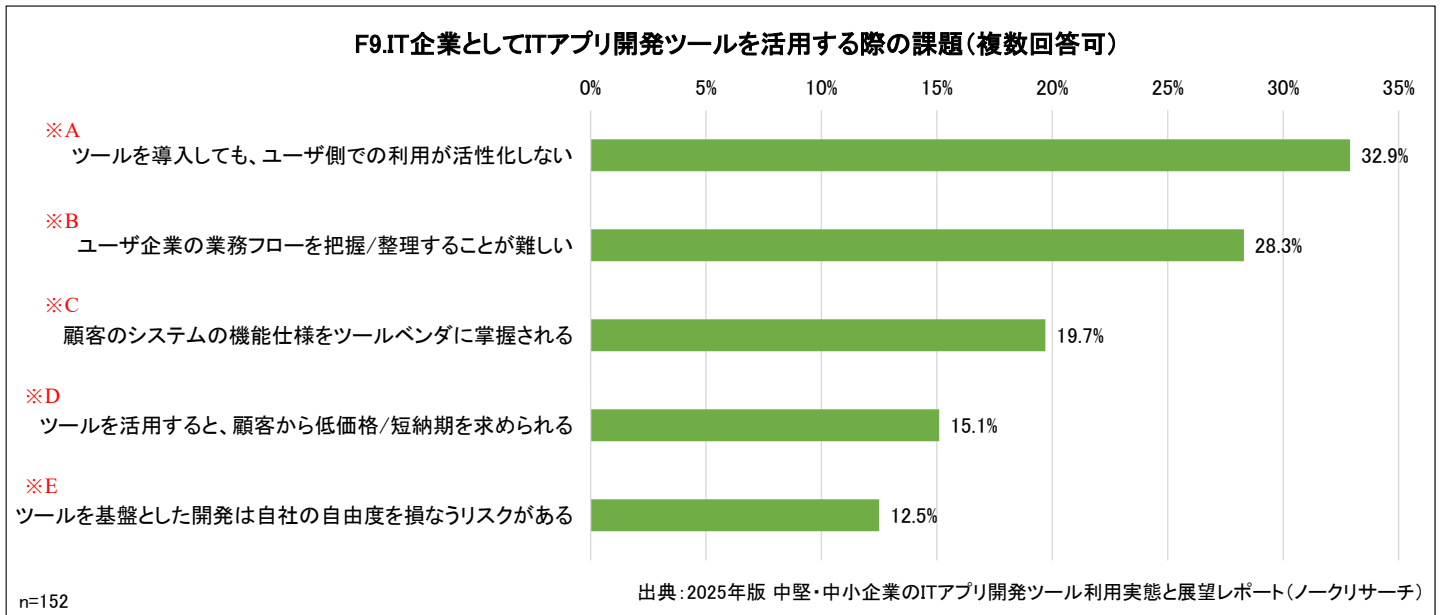
また、ユーザ企業側はどのように考えているのかも確認しておく必要がある。以下のグラフはノークリサーチが発刊している調査レポートの中から、「AIエージェントの導入/適用を予定しているユーザ企業におけるニーズを全体平均と比較した結果」を抜粋したものだ。(年商500億円未満、全国/全業種の企業が対象)



AIエージェント活用に意欲的なユーザ企業では「ヒアリングによる業務の整理」(※3)や「スキル習得の支援」(※4)といった間接的な後押しだけでなく、「推進グループの立ち上げ」(※1)や「データ書式の統一」(※2)といった人員体制や業務データまで深く入り込んだ支援がより多く求められていることがグラフから読み取れる。つまり、日本国内のユーザ企業も「Forward Deployed Engineer (FDE)」や「Applied AI Engineer」に類似した顧客密着型の支援を期待していることになる。(次頁へ続く)

## 金融機関や行政機関との協力も視野に「強制力を伴ったAI活用への適応」も検討すべき

とは言え、SIerが前項に述べた「人員体制や業務データまで深く入り込んだ支援」を実践しようとしても、ユーザ企業側の協力が十分に得られないことも少なくない。以下のグラフはIT企業に対して、AIエージェントを含めたITアプリ開発ツールを実際のシステム案件で活用する際の課題を尋ねた結果の中から、回答割合が高い上位5項目をノークリサーチが発刊している調査レポートから抜粋したものだ。



「ツールを導入しても、ユーザ側での利用が活性化しない」(※A)が1番目、「ユーザ企業の業務フローを把握/整理することが難しい」(※B)が2番目に多く挙げられていることから分かるように、IT企業から見た場合には人員体制や業務データの変化を避けるユーザ企業の現状維持志向がAI導入/活用の障壁となっている実態が垣間見える。

冒頭に述べたOpenAIやAnthropicの取り組みでは、こうした障壁の打開策も考慮されている可能性がある。両者が設立する新会社には多くの投資/資産運用会社が含まれている。これらの企業は顧客であるユーザ企業に対しても経営面や金融面で強制力を行使できる立場にあることも少なくない。業績改善の手段として「Forward Deployed Engineer(FDE)」や「Applied AI Engineer」の主導によるAIネイティブな業務システムへの変革/刷新をユーザ企業に強く求めることも不可能ではないわけだ。

今後、OpenAIやAnthropicが日本国内の金融機関や一部の大手SIerと協業して米国と同様のスキームを実現したとすれば、残る大多数のSIerにとっては※C、※D、※Eといった課題が更に顕著となり、最悪の場合は既存の業務や案件を失う可能性も生じてくる。

それを避け得るためには「先手を打つ」ことが重要だ。情報系(グループウェア/メールなど)や顧客管理系(CRMなど)は既に外資系のSaaSが高いシェアを占めているが、会計、販売、人事給与および業務特化型といった基幹系システムは依然として国内製のパッケージが多く利用されている。日本国内のSIerが地域の金融機関や行政機関と協力関係を築けば、AIを活用した基幹系システムによる業績改善の重要性/必要性を相応の強制力を伴ってユーザ企業に訴求することも全く不可能とは言えない。

巨大なAIプラットフォーマーがSIの領域に進出しつつある今、日本国内のSIerにとっては従来の垣根を超えた協業も視野に入れて、金融面や行政面も含めた多角的な視点でユーザ企業がAI時代に適応していくためのスキームを作っていくことが求められていると考えられる。

次頁以降では、本リリースの元となる調査レポートなどを紹介している。

## 本リリースの元となる調査レポート

# 『2025年版 中堅・中小企業のITアプリ開発ツール利用実態と展望レポート』

中堅・中小のユーザ企業を対象とした有効回答1300社の調査を実施し、RPA、ノーコード/ローコード開発ツール、AIエージェントの導入済み/導入予定の状況を年商別および10分野の業務アプリケーション分野毎に集計/分析、さらにユーザ企業とIT企業の双方におけるツール活用の課題やニーズも網羅。

## 【対象企業属性】(有効回答件数:1300社、調査実施期間:2025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: RPA、ノーコード/ローコード開発ツール、AIエージェントの導入済み割合

中堅・中小企業におけるRPA、ノーコード開発ツール、ローコード開発ツール、AIエージェントの導入済み割合を年商別や適用対象となる10分野の業務アプリケーション毎に集計/分析

### 第2章: RPA、ノーコード/ローコード開発ツール、AIエージェントの導入予定割合

中堅・中小企業におけるRPA、ノーコード開発ツール、ローコード開発ツール、AIエージェントの今後の導入予定を年商別や適用対象となる10分野の業務アプリケーション毎に集計/分析

### 第3章: RPA、ノーコード/ローコード開発ツール、AIエージェントの導入済み/導入予定の社数シェア

RPA、ノーコード開発ツール、ローコード開発ツール、AIエージェントの4つの区分について、導入済み/導入予定の社数シェアを年商別に集計

### 第4章: ユーザ企業から見たRPA、ノーコード/ローコード開発ツール、AIエージェントを活用する際の課題とニーズ

ユーザ企業がRPA、ノーコード開発ツール、ローコード開発ツール、AIエージェントを活用する際に顕著に見られる課題やニーズを集計/分析

### 第5章: IT企業から見たRPA、ノーコード/ローコード開発ツール、AIエージェントを活用する際の課題とニーズ

IT企業自身がRPA、ノーコード開発ツール、ローコード開発ツール、AIエージェントを活用する際に顕著に見られる課題やニーズを集計/分析

### 第6章: RPA、ノーコード/ローコード開発ツール、AIエージェントの導入費用

RPA、ノーコード開発ツール、ローコード開発ツール、AIエージェントを導入済み/導入予定のユーザ企業がITアプリ開発ツールに対して拠出可能な費用を尋ねた結果を集計/分析

【発刊日】2026年3月30日 【価格】225,000円(税別)

【調査レポート案内】[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DevTool\\_rep.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DevTool_rep.pdf)

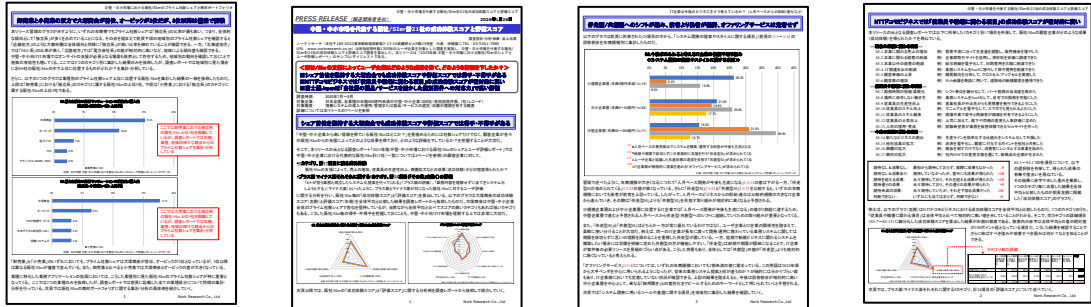
次頁では、既刊の調査レポートや市場調査データを活用した各種の関連サービスをご紹介します

ご好評いただいている既刊の調査レポート(1/2):

2025年版 中堅・中小市場における販社/SIerのシェアとユーザ評価レポート

中堅・中小市場で注目すべき販社/SIerの導入社数シェア(年商別/業種別/地域別)、商材ポートフォリオ、顧客企業が得た成功体験、顧客企業から見たプラス/マイナス評価を集計/分析、さらにAI活用、ユーザ内製、伴走型SI/共創型SIへのシフトなどに関するIT企業側の実態と考え方も網羅。

【レポート案内】 [https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025SIer\\_user\\_rep.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025SIer_user_rep.pdf)



2025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

中堅・中小企業は「どんなIT商材/ソリューションをどのIT企業から導入するのか?」「それで得られた成功体験(売上増、従業員の生産性向上など)は何か?」「委託先/購入先のIT企業に関する満足点や不満点は何か?」を集計/分析し、今後有望なIT商材/ソリューションやユーザ企業セグメント(年商や業種)を提言

【レポート案内】 [https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025SP\\_user\\_rep.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025SP_user_rep.pdf)



2025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

ランサムウェア対策や経済安全保障の取り組みが急務となる中、2024~2025年の経年変化に基づいて導入社数シェア、実施状況、課題、ニーズを集計/分析。

【レポート案内】 [https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025Sec\\_user\\_rep.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025Sec_user_rep.pdf)

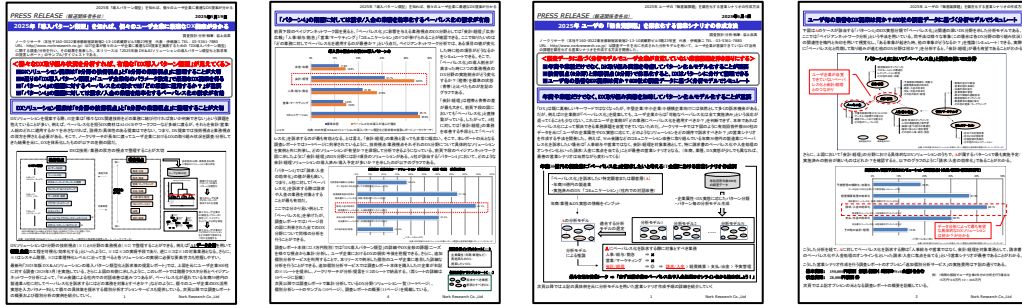


## ご好評いただいている既刊の調査レポート(2/2):

### 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

DXソリューションを技術視点(9分野/48項目)&業務視点(8分野/38項目)に基づく導入パターン類型に整理し、個別分析サービス(オプション)による個々のユーザ企業向けDX提案の施策/提言までカバーした次世代型の調査レポート。生成AIのサービスシェア、適用場面、ユーザ企業の課題/ニーズ、導入費用も網羅。

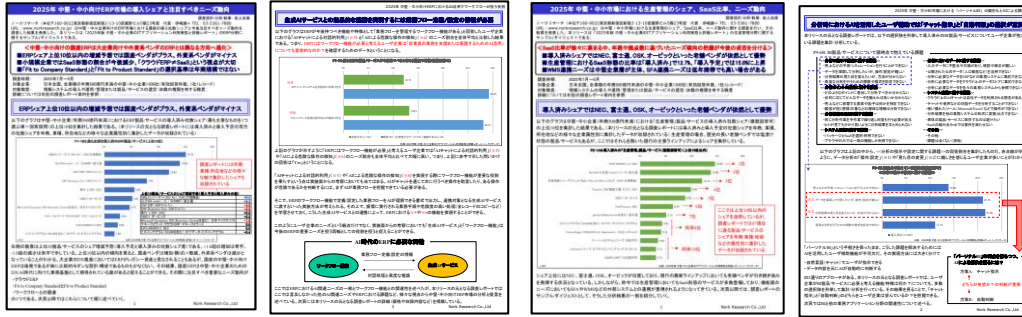
【レポート案内】 [https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI\\_user\\_rep.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rep.pdf)



### 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

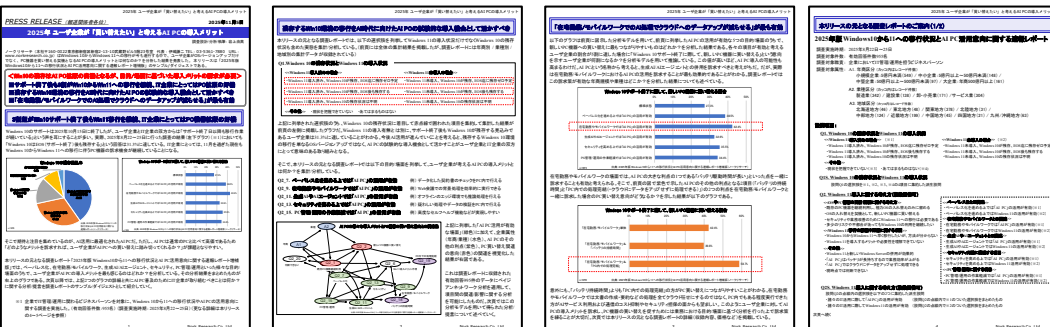
【レポート案内】 [https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025itapp\\_rep.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025itapp_rep.pdf)



### 2025年版 Windows 10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増補版

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

【レポート案内】 [https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025PCflash\\_relex.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025PCflash_relex.pdf)



## 各種の関連サービス

# 入力された企画案や販促アピールを元に、ノークリサーチの市場調査データや知見が盛り込まれたPPTX資料を自動生成

## AI×市場データ：プレゼン資料生成サービス

製品/サービスの企画案や  
アピールをブラウザで入力



Web上の一般情報

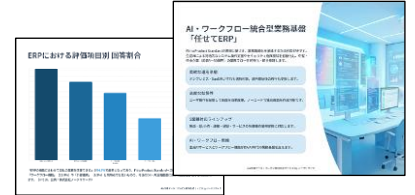
× 参照しない  
(背景が十分に把握できないデータの混入を防止)

生成AI

入力に応じて最適なデータと知見を選択

ノークリサーチが持つ第三者調査機関  
としての中立的&客観的な市場データ

市場調査のデータや知見を元に  
製品/サービスが注力すべき点や  
効果的なアピールをPPTX / PDF  
形式のプレゼン資料として提示



詳細と無償の試用版案内:

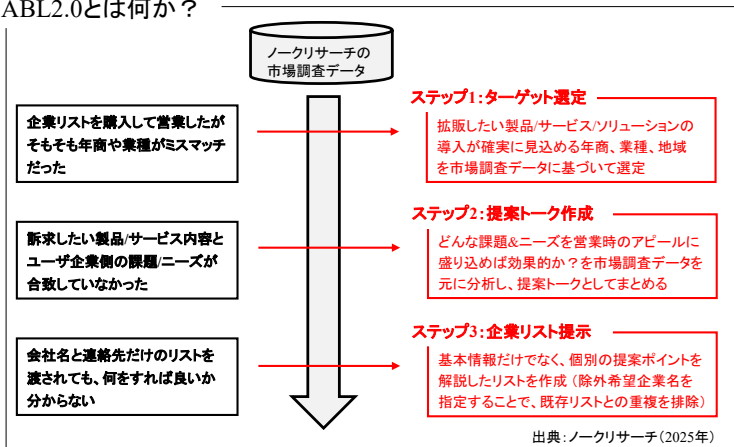
[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2026pmc\\_rel1.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2026pmc_rel1.pdf)

サービスの活用事例紹介:

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2026pmc\\_rel2.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2026pmc_rel2.pdf)

# 市場調査データを元にターゲット選定/提案トーク作成/企業リスト提示を行う『ABL2.0』

ABL2.0とは何か？



サービス案内と実施の具体例を以下でご覧いただけます。

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025ABL20\\_rel.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025ABL20_rel.pdf)

ターゲットに沿った提案トークを含む企業リストの具体例

企業名	株式会社DEスタイル
設立年	1964年
資本金	5億円
売上高	45億円(2025年1月期)
決算月	1月
従業員数	436名(2025年2月現在)
上場有無	未上場
所在地	大阪府大阪市**区**町 1-1-1
ホームページ	<a href="https://www.destyle.**.**">https://www.destyle.**.**</a>
メールアドレス	<a href="mailto:info@destyle.**.**">info@destyle.**.**</a>
Webフォーム	<a href="https://www.destyle.**.**/contact.html">https://www.destyle.**.**/contact.html</a>
電話番号	06-****-****
業態と特徴	衣料素材の卸問屋として創業し、近年ではアパレルの企画/開発/生産/販売を一気通貫で担うビジネスを展開。試作品段階では3Dモデリングを積極的に活用するなど、DXやSDGsに対する意識が高い。 参照ページ: <a href="https://www.destyle.**.**/profile.html">https://www.destyle.**.**/profile.html</a>
提案時のポイント	「AI需要予測を用いた在庫管理ソリューション」の提案トーク解決が有効な課題: C.1: 仕入先の倒産リスク C.2: 勤や経験による管理関連性の高いニーズ: D.3: センサによる入庫記録  DXへの取り組みが進んでいるため、C.2の課題は既にクリアされており、D.3についても既に着手済みの可能性が高い。素材の調達先には海外企業も多いため、地政学的な情報も含めてC.1を分析できるソリューションを提示することが有効。

本リリースの無断引用・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>

本リリースに関するお問い合わせ

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**