

有効回答1300社のユーザ企業を対象とした調査結果を元に、IT商材/ソリューションを提供する販社/Sierの立場としてのIT企業各社の社数シェア、顧客企業が導入済み/導入予定のIT商材、顧客企業が得た成功体験、顧客企業から見たプラス評価/マイナス評価に基づくスコアといった多角的な集計/分析を実施。さらにIT企業を対象とした調査項目として、「今後のビジネスをどのように考えているのか?」(人月ベースビジネスからの脱却、AIを用いたシステム開発が与える影響、ユーザによる内製など)についても言及。

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

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/決裁の権限を有する職責

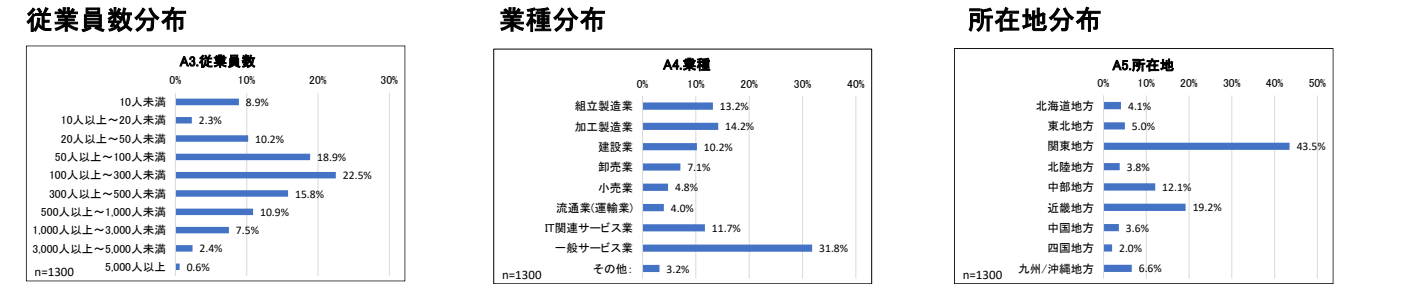
A3.従業員数区分: 10人未満 / 10人以上～20人未満 / 20人以上～50人未満 / 50人以上～100人未満 / 100人以上～300人未満 / 300人以上～500人未満 / 500人以上～1000人未満 / 1000人以上～3000人未満 / 3000人以上～5000人未満 / 5000人以上

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: 2025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つのグラフは調査対象1300社の「従業員数」「業種」「所在地」分布である。中堅・中小市場の幅広い企業が対象となっていることが確認できる。



価格: ￥225,000円(税別)

発行日: 2026年1月30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

本調査レポートの背景と概略

日本の中堅・中小企業におけるIT活用では販社/Sierがユーザ企業の業務システム選定、導入、構築、運用/保守などを支援する重要な役割を担っている。そのため、中堅・中小向けIT市場のチャネル構造を理解する上では販社/Sierの実態を把握することが不可欠だ。

そこで、本調査レポートでは有効回答1300社のユーザ企業を対象とした調査結果を元に、

- ・IT商材/ソリューションを提供する販社/Sierの立場としてのIT企業各社の社数シェア
(特にユーザ企業から見た場合の最も主要な委託先/購入先としてのプライム社数シェア)
- ・IT企業各社の商材ポートフォリオ
(顧客企業が導入したDX関連ソリューション、業務アプリケーション、ハードウェア、クラウドサービスなどの比率)
- ・IT企業各社の支援を通じてユーザ企業が得た成功体験
(売上の増加、顧客数の増加、商圏の拡大、従業員の生産性向上、など)
- ・IT企業各社に対するユーザ企業のプラス評価/マイナス評価に基づくスコア

といった多角的な集計/分析を実施している。さらに、IT企業を対象とした調査項目として、

- ・IT企業は今後のビジネスをどのように考えているのか？
(人月ベースビジネスからの脱却/進歩、AIを用いたシステム開発が与える影響、ユーザによる内製など)

についても分析し、IT企業が今後注力すべき方向性に関する提言を述べている。

本調査レポートは分析/提言の要旨をまとめた「分析サマリ」(PDF形式)と市場調査の結果を収録した多数の「集計データ」(Microsoft Excel形式)によって構成されている。分析サマリの章構成は以下の通りである。

第1章: 販社/Sierの導入社数シェア動向

8グループ、計80超に渡る販社/Sierの具体名を列挙した上で、導入社数シェアを顧客ユーザ企業の年商別、業種別、地域別といった様々な観点から集計/分析。

第2章: 販社/SierのIT商材ポートフォリオ

販社/Sierが提供するIT商材やソリューションを5カテゴリ(DX関連ソリューション、業務アプリケーション、ハードウェア、クラウドサービス、その他)、計27項目に渡って列挙し、顧客ユーザ企業が導入済み/導入予定のIT商材/ソリューションを集計することで、代表的な販社/Sier各社のIT商材ポートフォリオを分析。

第3章: 販社/Sierの顧客が得た成功体験

販社/Sierが提供したIT商材/ソリューションによって、顧客ユーザ企業がどのような成功体験(売上の増加、従業員の生産性向上など)を得たか?を計17項目に渡る成功体験項目によって集計し、代表的な販社/Sier各社の成功体験スコアを比較/分析。

第4章: 販社/Sierに対するユーザ企業のプラス評価/マイナス評価

販社/Sierに対する顧客ユーザ企業の評価を計25項目のプラス評価(「無理に全てをシステム化せず、ヒトが担う業務と両立した提案をしてくれる」、「DXやAI活用を推進する社内人材を育成する講習などを実施してくれる」など)、および計25項目のマイナス評価(「単なる御用聞きであり、業務システムの改善点を指摘してくれない」、「AIを活用するための業務システム構築/刷新には消極的である」など)の両面から集計し、代表的な販社/Sierの評価スコアを比較/分析。

第5章: 販社/Sierが考える今後のビジネス展望

IT企業を対象とした調査テーマとして、「今後のビジネスをどのように考えているか?」を計25項目に渡って尋ねた設問(「納期や期限で区切らずに中長期的に支援を行う「伴走型SI」が求められてくる」、「システム間の連携手段はスクラッチからRPAやAIエージェントに移行する」など)を設けて、その結果を集計/分析。IT企業が今後取り組むべきビジネスの方向性を提言。

次頁以降では「本調査レポートの設問項目」、「分析サマリの章構成と設問項目の対応」、「本調査レポートの集計データの書式や一覧」、「レポート試読版(分析サマリや集計データを抜粋したもの)」を掲載している。

本調査レポートの設問項目(1/7)

本調査レポートでは、有効回答件数1300社の中堅・中小企業を対象としてIT商材/ソリューションの最も主要な委託先/購入先(プライムの販社/SIer)はどこか?を尋ねた上で、プライムの販社/SIerから導入済み/導入予定のIT商材/ソリューション、プライムの販社/SIerによる支援によって得られた成功体験、プライムの販社/SIerに対するプラス評価/マイナス評価を尋ねている。上記に述べた設問は姉妹編となる調査レポート「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」と共通となっているが、本調査レポートでは販社/SIerを起点とした集計/分析を行っている点が姉妹編レポートとは異なる。

さらに、本調査レポートにはIT企業を対象として尋ねた設問「S9.今後求められると考えるIT企業の役割や取り組み」の結果が収録されている。(上記の姉妹編レポートには未収録)

本調査レポートにおける委託先/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	デジタル化(IT活用)を通じて企業の業務における改善/刷新を進める活動を指す
生成AI	AIが大量のデータを学習して、文章/映像/プログラムなどを生み出す仕組みを指す
AI開発ツール	生成AIの仕組みを利用して、ヒトが与えた指示をプログラムに変換するツールを指す
AIエージェント	自然な対話指示で業務フローを自動で実行/定義するアプリケーションを指す
システム内製	ユーザ企業が自ら作業を行って、システムを構築する取り組みを指す
ノーコード	プログラミングを全く行わずにシステムを作成できる開発ツール/開発手法を指す
ローコード	簡易なプログラミングによってシステムを作成できる開発ツール/開発手法を指す
RPA	操作記録などによって、ヒトによる手作業を自動化するアプリケーションを指す

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88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。(※が付いた21社は分析サマリ内での詳細な分析の対象となっている)

<<独立系>>		
・大塚商会 ※	・ミロク情報サービス ※	・日鉄ソリューションズ
・オービック ※	・TKC ※	・NSD(日本システムディベロップメント)
・内田洋行グループ ※	・日本デジタル研究所(JDL)	・日本電子計算グループ
・TISインテックグループ(TIS、インテック)	・ラディックス(RADIX、RDX)	・電通総研(ISID)
・JBCCホールディングスグループ(系列企業も含む)	・システナ	・NSW(日本システムウェア)
・双日テックイノベーション(日商エレクトロニクス)	・BIPROGY(日本ユニシス)(系列企業を含む)	・JFEシステムズ
・兼松エレクトロニクス	・日本タタ・コンサルタンシー・サービスズ	・SCSK
・日本オフィス・システム	・アクセンチュア	・商備システムズ
・富士ソフト ※	・野村総合研究所(NRI)	・大崎コンピュータエンジニアリング
・ビジネスエンジニアリング(B-EN-G)	・CTC(系列企業を含む)	・システムインテグレータ

<<NEC系>>			
・NECネクサソリューションズ ※	・NECネットエスアイ	・NEC(関連会社や子会社を除く) ※	・日本事務器
・NECソリューションイノベータ ※	・NECフィールディング	・その他のNEC系企業:	

本調査レポートの設問項目(2/7)

前頁からの続き

<<富士通系>>

- | | | | |
|-----------------------|----------------------|-------|-------|
| ・富士通Japan ※ | ・その他の富士通系企業: | ・扶桑電通 | ・ソレキア |
| ・エフサステクノロジーズ(富士通エフサス) | ・さくらケーシーエス | ・都築電気 | ・ミツイワ |
| ・富士通(関連会社や子会社を除く) ※ | ・DAIKO XTECH(大興電子通信) | | |

<<日立製作所系>>

- | | | |
|---------------|---------------------|-------------|
| ・日立システムズ ※ | ・日立情報通信エンジニアリング | ・その他の日立系企業: |
| ・日立ソリューションズ ※ | ・日立製作所(関連会社や子会社は除く) | ・ニッセイコム |

<<キャリア系>>

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

<<電力会社系>>

- | | |
|---------------------|-------------------------|
| ・ほくでん情報テクノロジー | ・エネコム(エネルギー・コミュニケーションズ) |
| ・北海道総合通信網(HOTnet) | ・STNet |
| ・TOiNX(トインクス) | ・Qsol(九電ビジネスソリューションズ) |
| ・TOHKnet(トークネット) | ・QTnet |
| ・テプコシステムズ | ・その他の電力会社系企業: |
| ・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 | |

<<その他>>

- | | | |
|-----------------------|-----------------|-------------|
| ・日本IBM(関連会社や子会社を除く) ※ | ・三菱電機グループ ※ | ・キンドリルジャパン |
| ・その他の日本IBM系企業: | ・沖電気(系列企業を含む) | ・地場のSIer: ※ |
| ・東芝デジタルソリューションズ | ・DXCテクノロジー・ジャパン | ・その他: |

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23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。本設問の選択肢は設問S2の結果における上位23社(前頁で※の付いた21社に「アクセンチュア」と「野村総合研究所」を加えたもの)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である。

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。以下に列举したように、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 |

本調査レポートの設問項目(4/7)

前頁からの続き

<<その他のサービス>>

- | | |
|---------------|------------------------------|
| ・データセンターサービス | 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。

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。実際に成功体験が得られたかどうか?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 |

次頁へ続く

前頁からの続き

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。

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。

<<システム開発の提案に関する項目>>

- ・無理に全てをシステム化せず、ヒトが担う業務と両立した提案をしてくれる
- ・業務システムの利用状況を分析して、改善すべき箇所を提言してくれる
- ・自社が示した要件/仕様に忠実に沿ってシステムを構築/運用してくれる
- ・業務要件とシステム要件のギャップを埋める分析と提言を行ってくれる

<<AIなどの先進的なIT活用に関する項目>>

- ・生成AIを使いこなすための支援をしてくれる(プロンプト作成指導など)
- ・AIを活用するための業務システム構築/刷新を積極的に提案してくれる
- ・AIを用いたデータ分析に必要なデータの収集や整備を支援してくれる
- ・既存のツールやシステムをAIで自動連携する仕組みを構築してくれる
- ・ITに加えて、機器や設備などのエンジニアリング領域にも精通している

<<社内の人材育成に関連する項目>>

- ・DXやAI活用を推進する社内人材を育成する講習などを実施してくれる
- ・自社の業務を理解するため、IT企業の人材が自社内で協働してくれる
- ・ITスキルを高めるために、自社の人材をIT企業内で協働させてくれる

<<システム開発に用いる製品/サービスに関連する項目>>

- ・IT企業自身は製品/サービスを持たず、中立的な立場で提案してくれる
- ・IT企業自身が製品/サービスを持っており、個別要件にも対応しやすい

<<システム開発の内製に関する項目>>

- ・社内の人材がノーコードのシステム開発を行うための支援をしてくれる
- ・社内の人材がローコードのシステム開発を行うための支援をしてくれる
- ・社内の人材がAI開発ツールでプログラミングする作業を支援してくれる

<<システム開発の費用に関する項目>>

- ・最新の開発ツールを駆使して、システム構築費用を抑制してくれている
- ・人月ベースではなく、成果物やサービス内容に応じた課金を行っている

<<IT活用における情報収集に関連する項目>>

- ・AIを用いたチャットや検索でIT関連情報を収集する手段を提供してくれる
- ・IT企業の営業担当が訪問やWeb会議を通じて個別に相談に応じてくれる

次頁へ続く

本調査レポートの設問項目(6/7)

前頁からの続き

<<システムの保守やセキュリティに関連する項目>>

- ・複合機やLED照明など、IT以外の領域も保守/サポートしてくれる
- ・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:

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えている点を全て選ぶ設問である。
選択肢は以下の通り。

<<システム開発の提案に関する項目>>

- ・業務内容を十分に理解しないまま、全てをシステム化しようとする
- ・単なる御用聞きであり、業務システムの改善点を指摘してくれない
- ・自社で要件を定義できない時、親身になって相談にのってくれない
- ・業務要件をシステム仕様に反映する能力をIT企業が持っていない

<<AIなどの先進的なIT活用に関する項目>>

- ・生成AIを業務で活用したいが、必要な支援や指導をしてくれない
- ・AIを活用するための業務システム構築/刷新には消極的である
- ・AIによるデータ分析に必要なデータ収集/整備を支援してくれない
- ・既存のツールやシステムをAIで連携させる手段を提供できていない
- ・機器や設備などのエンジニアリング領域に関する知識が足りない

<<社内の人材育成に関連する項目>>

- ・DXやAI活用の推進に必要な社内人材の育成を支援してくれない
- ・IT企業の人材が自社内で協働することを提案しても応じてくれない
- ・自社の人材がIT企業内で協働することを提案しても応じてくれない

<<システム開発に用いる製品/サービスに関連する項目>>

- ・IT企業が他社の製品/サービスを利用する際のスキルが足りない
- ・IT企業側が自社で持っている製品/サービスしか提案してくれない

<<システム開発の内製に関する項目>>

- ・ノーコード開発による内製を進めたいが、提案/支援をしてくれない
- ・ローコード開発による内製を進めたいが、提案/支援をしてくれない
- ・AI開発ツールを用いた自社内でのプログラミングを支援してくれない

<<システム開発の費用に関する項目>>

- ・利用する開発ツールが古いため、システム構築費用が割高である
- ・費用が人月ベースで算定されており、金額に対する納得感が薄い

<<IT活用における情報収集に関連する項目>>

- ・単語検索で資料を見つける形の情報収集手段しか提供していない
- ・IT企業の営業担当が必要のない時にも頻繁にアプローチしてくる

<<システムの保守やセキュリティに関連する項目>>

- ・複合機やLED照明など、IT以外の領域は保守/サポートをしない
- ・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「その他」選択時には自由回答内容の記述が必須

前頁の設問「S7」と上記の設問「S8」の各選択肢は対になっており、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。

S9.今後求められると考えるIT企業の役割や取り組み(複数回答可)

設問「S9」はA4.業種区分において「IT関連サービス業」と回答した場合のみが対象となる。つまり、本設問はIT企業のみを対象とした設問であり、IT企業が今後のビジネスをどのように考えているか？を尋ねた内容となっている。選択肢は以下の通り。

<<システム開発の提案やスタイルに関する項目>>

- ・人月ベースの費用算出でシステムを構築/運用する形態が今後も主流となる
- ・納期や期限で区切らずに中長期的に支援を行う「伴走型SI」が求められてくる
- ・ユーザ企業と協議した共通目標の達成を目指す「共創型SI」が求められてくる
- ・IT企業側が積極的に提案を進める「オフリングサービス」が求められてくる

<<システム開発の技術的な手法に関する項目>>

- ・システム間の連携手段はスクラッチからRPAやAIエージェントに移行する
- ・定型的なアプリケーションはSaaSの組み合わせで実現されるようになる
- ・独自開発システムはIaaS/PaaSを基盤とする形態が一般的になっていく

<<システム開発に用いるツールや基盤に関する項目>>

- ・自社製の製品/サービスを持つておくことは競争力を維持する上で重要である
- ・ユーザ企業の根幹となるデータは自社が構築/運用するシステムで管理する
- ・データ管理/保管は他社の開発基盤に任せて、自社は機能開発に専念する

<<システム開発の内製に関する項目>>

- ・コーディングではユーザ企業による内製が進み、プログラム作成の業務は減る
- ・ユーザ企業の内製は一部に留まり、プログラム作成の業務は今後も存続する
- ・IT企業の役割は業務要件とシステム仕様の溝を埋めるコンサルが主体となる

<<システム開発におけるAI活用に関する項目>>

- ・AIによる判断でシステムを自動連携する「AIエージェント」の導入提案が増える
- ・AIを活用してユーザ自らシステムを開発する「パイプコーディング」が普及する
- ・AI活用によってシステム開発の人材不足が解消し、人件費も下がる
- ・AI活用の普及によってAIを理解できる人材が不足し、人件費は上がる

<<ユーザ企業側の体制変更に関する項目>>

- ・ユーザ企業によるシステム子会社の吸収合併によってIT企業の業務は減る
- ・ユーザ企業による内製が進むとIT活用が活発となり、IT企業の業務も増える

<<システムのテストや運用に関する項目>>

- ・システム開発と運用プロセスの一体化や円滑な連携が求められてくる
- ・システム開発だけでなく、セキュリティ対策の支援/提案が必須となる
- ・システム開発とテスト工程の一体化や円滑な連携が求められてくる

<<ユーザ企業に対する教育や啓蒙に関する項目>>

- ・eラーニングなどでユーザ企業のITスキル向上を支援する必要がある
- ・ユーザ企業にIT関連の啓蒙を与える機会(交流会など)が必要である

<<その他>>

- ・その他:

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

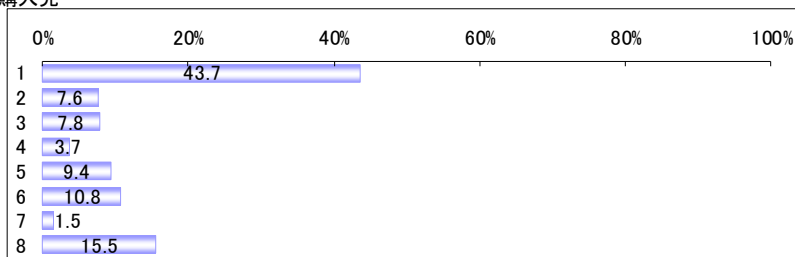
【S系列】単純集計.xlsx ※本調査レポートの全設問(S系列設問)に関する単純集計データ

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

	n	%
全体	1300	100.0
<<独立系>>	568	43.7
<<NEC系>>	99	7.6
<<富士通系>>	102	7.8
<<日立製作所系>>	48	3.7
<<キャリア系>>	122	9.4
<<複合機ベンダ系>>	140	10.8
<<電力会社系>>	20	1.5
<<その他>>	201	15.5



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)

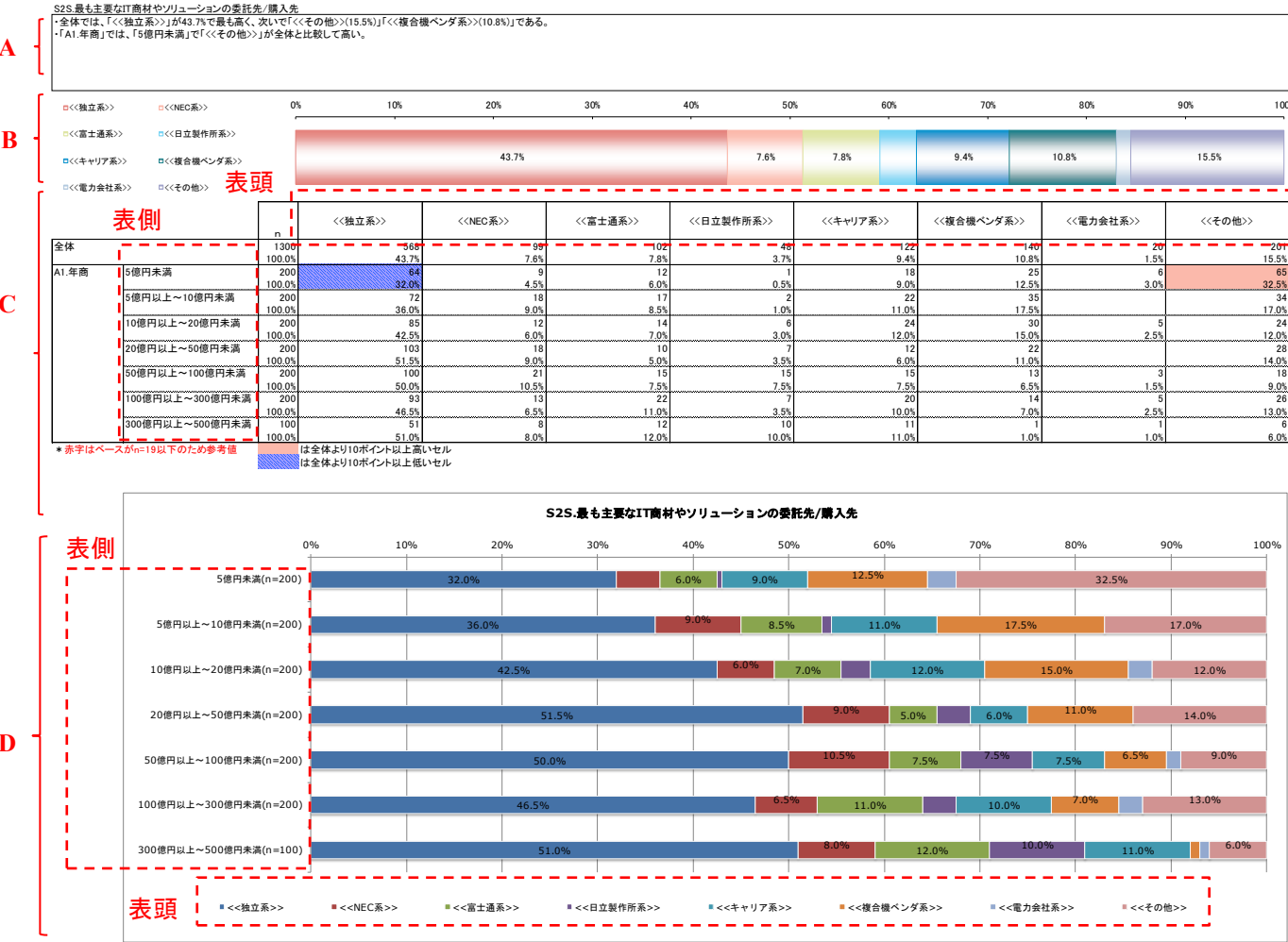
前頁からの続き

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の具体例

【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

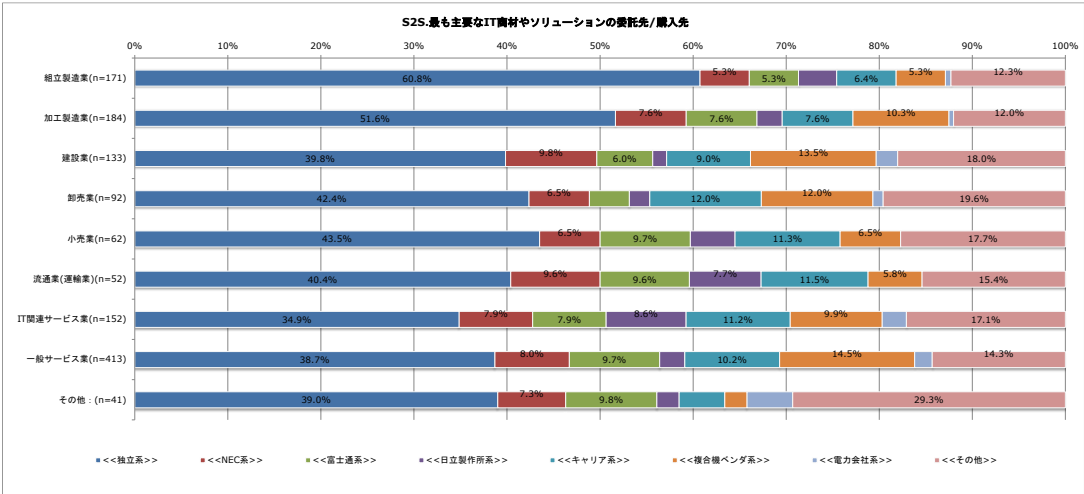
前頁からの続き

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

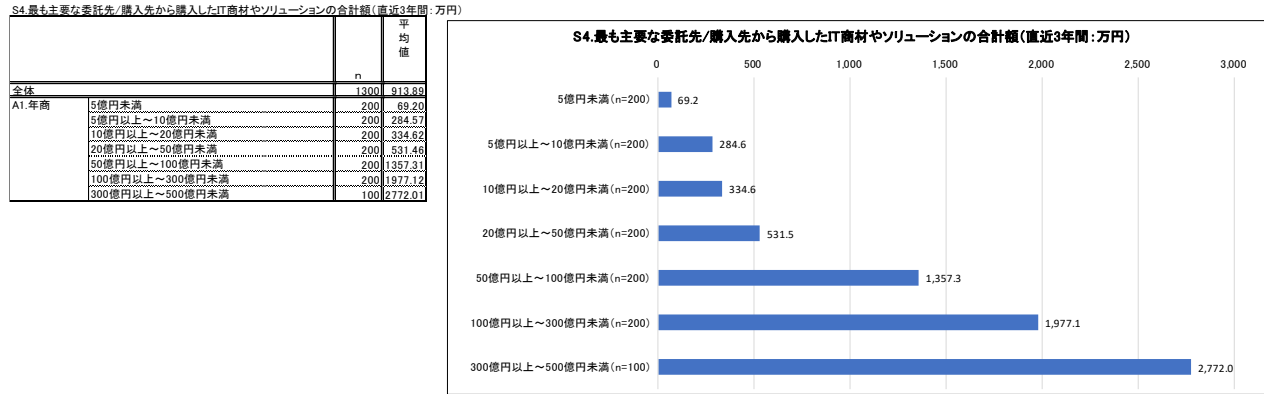
主要分析軸集計データの具体例

【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肢から選ぶ形式だが、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。



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「年商5億円未満&組立製造業」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。

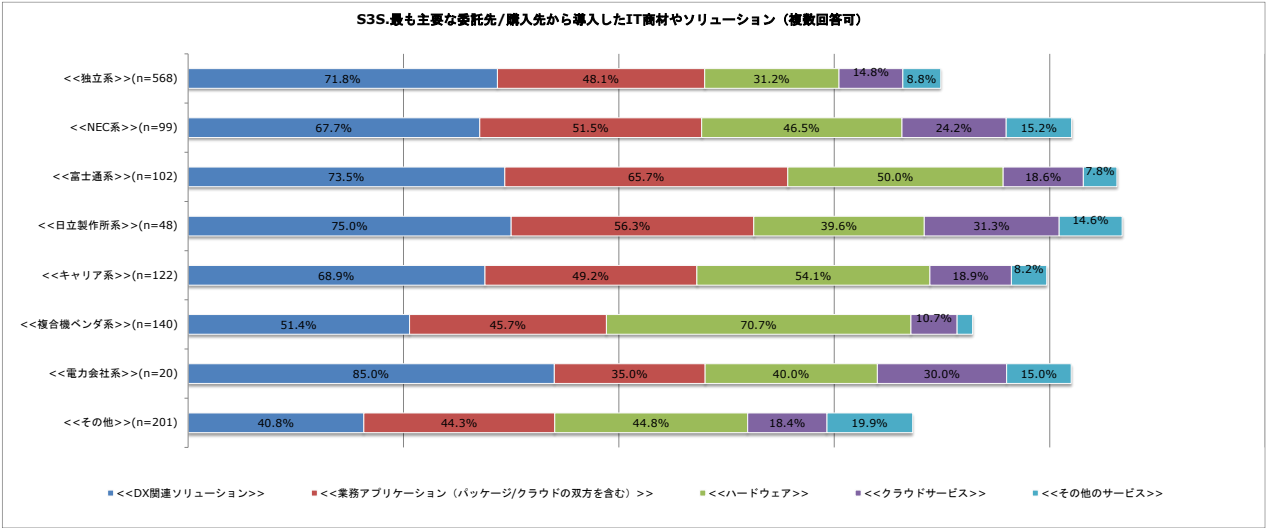
前頁からの続き

質問間クロス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
- 【S系列数値】(【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)が必要な場合はこのファイルから取得することができる。分析サマリ掲載データについては次頁で更に詳細を述べる。

分析サマリ掲載データについて(1/3)

前頁の末尾で述べた「分析サマリ掲載データ.xlsx」には本調査レポートにおける分析/提言の要旨が網羅された分析サマリ(PDF形式)に引用される集計データが収録されている。「分析サマリ掲載データ.xlsx」の集計データは前頁までに列挙した集計データに更なる分析を行った内容となっており、それらを引用した分析サマリを通読することで中堅・中小市場における販社/SIerの実態を把握することができる。以下では、分析サマリの各章で引用される「分析サマリ掲載データ.xlsx」の集計データを列挙している。

また、分析サマリ掲載データでは全体傾向を把握しやすくするため、以下の年商区分(年商大区分)を用いている。

小規模企業層: 年商5億円未満

中小企業層: 年商5億円以上～50億円未満

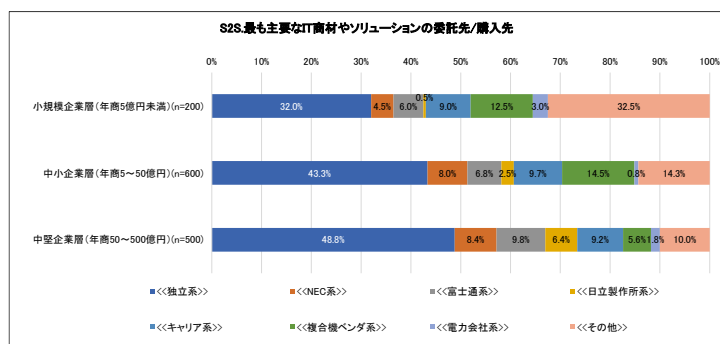
中堅企業層: 年商50億円以上～500億円未満

第1章: 販社/SIerの導入社数シェア動向

第1章では8グループ、計80超に渡る販社/SIerの具体名を列挙した上で、導入社数シェア(設問S2)を顧客ユーザ企業の年商別、業種別、地域別といった様々な観点から集計/分析している。

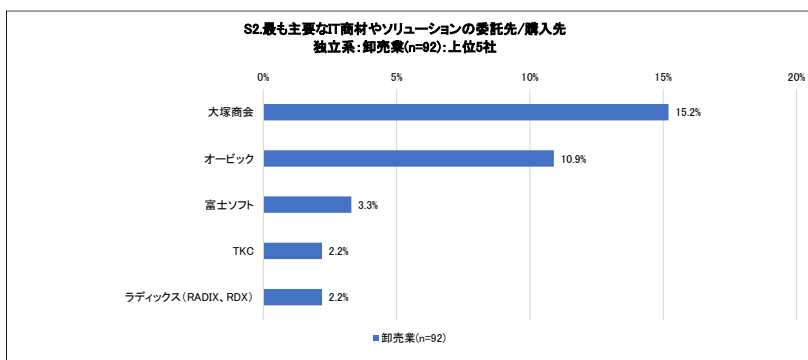
右記のグラフは最も主要な委託先/購入先としての販社/SIerの8つのグループに大別した社数シェア(プライム社数シェア)を上記の年商別に集計した結果である。

業種別(A4.業種区分)と地域別(A5.所在区分)の集計データも同様に収録されている。



さらに第1章では年商別、業種別、地域別のプライム社数シェアにおいて比率が高いグループはどこか?に着目し、該当するグループにおけるシェア上位の販社/SIerはどこか?についても集計している。

右記のグラフは卸売業かつ<<独立系>>のグループにおける上位5社を示した結果である。年商別や地域別についても、同様のグラフが収録されている。

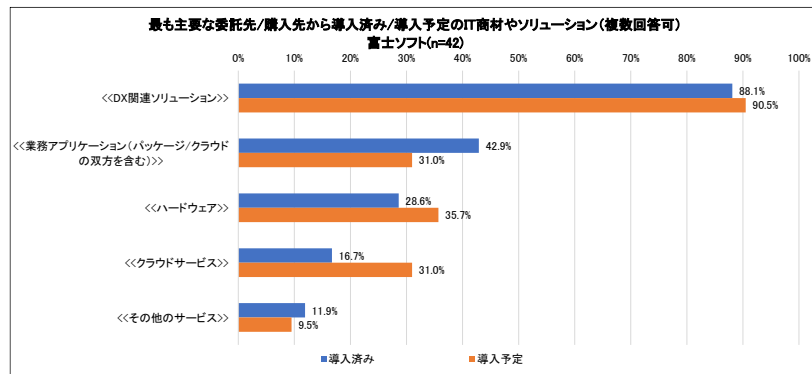


第2章: 販社/SIerのIT商材ポートフォリオ

第2章では販社/SIerが提供する5カテゴリ、計27項目に渡るIT商材/ソリューション(設問S3およびS6)を集計/分析している。

例えば、右記のグラフは富士ソフトの顧客企業が導入済み/導入予定のIT商材/ソリューションを5つのカテゴリ単位で集計した結果である。

本ドキュメントの3～4ページで※が付いた21社の代表的な販社/SIerについて同様のデータが収録されている。



前頁からの続き

さらに第2章では本ドキュメントの3～4ページで※が付いた21社の代表的な販社/Sierについて、導入済みと比べて導入予定の割合が10ポイント超増加しているカテゴリの詳細も集計/分析している。

例えば、右記の数表は内田洋行グループにおいて導入済みと比較して導入予定で増加幅が大きい「DX関連ソリューション」のカテゴリに属する12項目のソリューションの導入済み/導入予定の回答割合である。(赤地は増加幅が10ポイント超の項目)

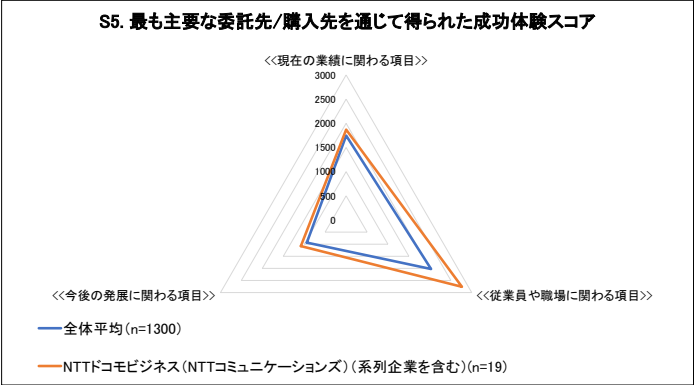
内田洋行グループ (n=21)	自動化/システム連携/開発ツール	コミュニケーション改善/データ共有	ペーパーレス化	販売/マーケティングの改善や刷新	ジェネレーティブAI(生成AI)	センサ+AIによるデータ分析
導入済み	28.6%	42.9%	42.9%	14.3%	9.5%	23.8%
導入予定	14.3%	14.3%	28.6%	42.9%	19.0%	23.8%
差分	-14.3	-28.6	-14.3	28.6	9.5	0.0

内田洋行グループ (n=21)	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
導入済み	0.0%	9.5%	0.0%	9.5%	9.5%	4.8%
導入予定	14.3%	9.5%	14.3%	9.5%	14.3%	4.8%
差分	14.3	0.0	14.3	0.0	4.8	0.0

第3章：販社/Sierの顧客が得た成功体験

第3章では販社/Sierが提供したIT商材/ソリューションによって、顧客ユーザ企業がどのような成功体験を得たか？を3グループ、計17項目に渡る成功体験項目（設問S5-1～5-17）によって集計している。

例えば、右記のレーダーチャートはNTTDコモビジネスの顧客における成功体験スコア（17項目の成功体験をスコア化して、3つのグループ毎に合算したもの）（橙線）を全体平均のスコア（青線）と比較したものである。



NTTDコモビジネスの場合、「従業員や職場に関わる項目」のスコアが全体平均と比較すると高いため、さらに詳細なスコア値を示したものが右記の数表である。(赤字は全体平均との差の絶対値が100ポイント超の項目)

本ドキュメントの3～4ページで※が付いた21社の販社/Sierについて同様の集計/分析を行っている。

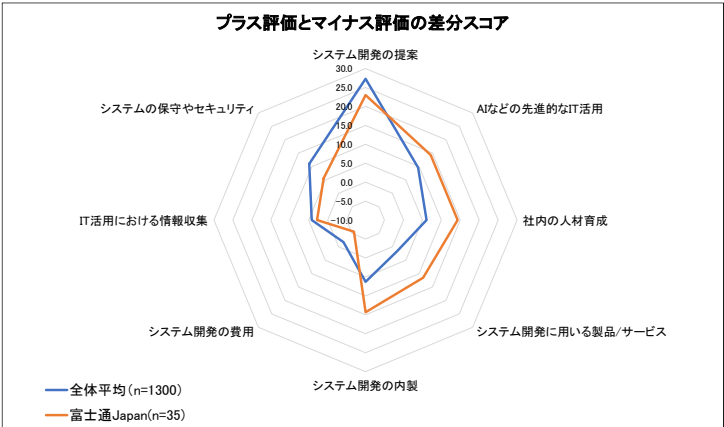
<<従業員や職場に関わる項目>>						
S5-7.勤務時間の短縮/柔軟化	S5-8.場所に依存しない働き方	S5-9.従業員の生産性向上	S5-10.従業員のスキル向上	S5-11.従業員のスキル継承	S5-12.従業員の士気向上	S5-13.人材の採用・育成
313.5	311.0	347.5	251.0	282.0	267.0	256.0
394.5	290.0	527.0	473.0	579.5	421.0	78.5
81.0	-21.0	179.5	222.0	297.5	154.0	-177.5

第4章：販社/Sierに対するユーザ企業のプラス評価/マイナス評価

第4章では販社/Sierに対する顧客ユーザ企業の評価を計25項目のプラス評価（設問S7）および計25項目のマイナス評価（設問S8）の両面から集計し、代表的な販社/Sierの評価スコアを比較/分析している。

右記のレーダーチャートは富士通Japanの評価スコア（計25項目についてプラス評価の値からマイナス評価の値を引いたスコアを算出し、8つのグループに集約したもの）である。

「システム開発の提案」および「システムの保守やセキュリティ」といった項目は全体平均を下回っているが、「社内の人材育成」および「システム開発に用いる製品/サービス」などは全体平均と比べて高い評価を得ていることがわかる。



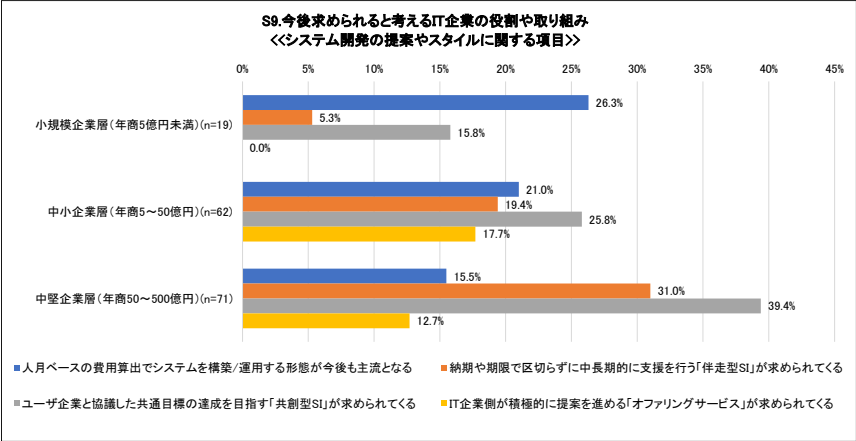
本ドキュメントの3～4ページで※が付いた21社の販社/Sierについて同様の集計/分析を行っている。

第5章: 販社/SIerが考える今後のビジネス展望

第5章ではIT企業を対象とした調査テーマとして、「今後のビジネスをどのように考えているか？」を8カテゴリ、計25項目に渡って尋ねた設問S9の結果を年商別および地域別（東日本/西日本）に集計/分析している。

例えば、右記のグラフは8つのカテゴリのうちで、「システム開発の提案やスタイルに関する項目」に属する項目の回答割合を年商別に集計したものだ。

年商規模が大きくなると、人月ベースの費用算出が主流であると考える割合は減り、伴走型SIや共創型SIが求められると考える割合が高くなっていくことがわかる。



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: 販社/SIerの導入社数シェア動向」の一部を紹介している。

第1章: 販社/SIerの導入社数シェア動向

本調査レポートでは以下のように8カテゴリ計88社に渡る具体名を列举して、中堅・中小企業が最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先としている販社/SIerはどこなのか?の社数シェア(プライム社数シェア)を集計/分析している。

計88社の選択肢は以下のように独立系、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つにグループ分けされている。日本の中堅・中小企業におけるIT化はNEC、富士通、日立などが主導したオフコンに始まり、複合機やインターネットアクセス回線の普及、独立系の販社/SIerや地域に根差した電力系企業によるIT活用支援などを通じて発展してきた。8つのグループ分けはこうした経緯を反映したものだ。

- <<独立系>>

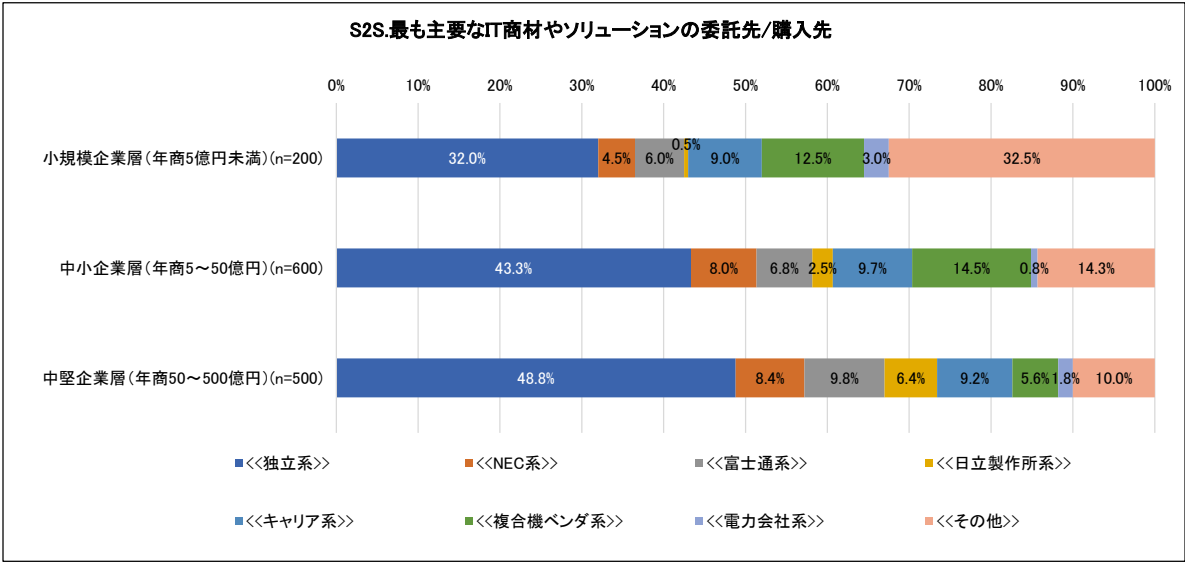
 - ・大塚商会
 - ・オービック
 - ・内田洋行グループ
 - ・TISインテックグループ(TIS、インテック)
 -
- <<NEC系>>

 - ・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)
 -
- <<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)
 -

***** 中略 *****

以下のグラフは計88社のプライム社数シェアを8つのカテゴリ別かつ年商規模別に集計した結果である。



年商規模が大きくなるにつれて「独立系」(大塚商会、オービック、富士ソフトなど)の占める割合が高くなり、逆に「その他」が低くなっていることがわかる。「その他」については、小規模企業層では「特定のプライム販社/SIerがない状態」が多く、中小企業層では「地場のSIer」の比率が他の年商帯よりも高い。また大手ベンダ系列では「日立製作所系」は「NEC系」や「富士通系」と比べて小規模企業層および中小企業層の値が低い。中堅・中小市場のチャネル構造を理解する上ではこうした基本的な傾向を押さえておくことが大切だ。

***** 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5章: 販社/SIerが考える今後のビジネス展望」の一部を紹介している。

第5章: 販社/SIerが考える今後のビジネス展望

第1章～第4章まではユーザ企業を対象とした調査データを元に販社/SIerの実態を明らかにしてきた。

昨今では、人材不足、RPA/ノーコード/ローコード/AIエージェントなどの技術面の進歩、ユーザ企業による内製など、IT企業を取り巻くビジネス環境も大きく変化している。こうした現状をIT企業自身はどう捉えているのか？を明らかにすることも大切だ。

そこで、調査レポートではユーザ企業を対象とした調査に加えて、IT企業を対象とした設問項目の集計/分析も行っている。具体的には「A4.業種」において「IT関連サービス業」と回答した企業(152社)を対象として、以下の設問「S9.今後求められると考えるIT企業の役割や取り組み」を尋ねている。

<<システム開発の提案やスタイルに関する項目>>

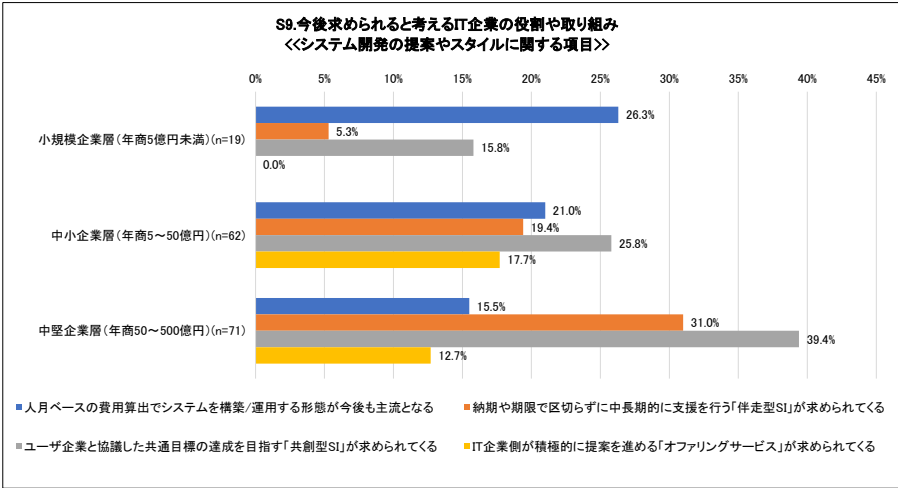
- ・人月ベースの費用算出でシステムを構築/運用する形態が今後も主流となる
- ・納期や期限で区切らずに中長期的に支援を行う「伴走型SI」が求められてくる
- ・ユーザ企業と協議した共通目標の達成を目指す「共創型SI」が求められてくる
- ・IT企業側が積極的に提案を進める「オフリングサービス」が求められてくる

<<システム開発の技術的な手法に関する項目>>

- ・システム間の連携手段はスクラッチからRPAやAIエージェントに移行する
- ・定型的なアプリケーションはSaaSの組み合わせで実現されるようになる
- ・独自開発システムはIaaS/PaaSを基盤とする形態が一般的になっていく

*****中略*****

以下のグラフは「システム開発の提案やスタイルに関する項目」の回答割合を年商規模別に集計したものだ。



年商規模が大きくなるにつれて、「人月ベース開発が今後も主流になる」の値は下がる一方で、「伴走型SIが求められてくる」の値が高くなっている。さらに、「伴走型SI」と「共創型SI」を比較すると、いずれの年商規模においても後者が前者を上回っている。そのため人月ベースビジネスからの脱却/進化は比較的規模の大きなIT企業から進んでいき、その際は「伴走型SI」よりも「共創型SI」を目指す取り組みが相対的に高くなると予想される。

*****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。以下に掲載された集計データは「A1. 年商」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。

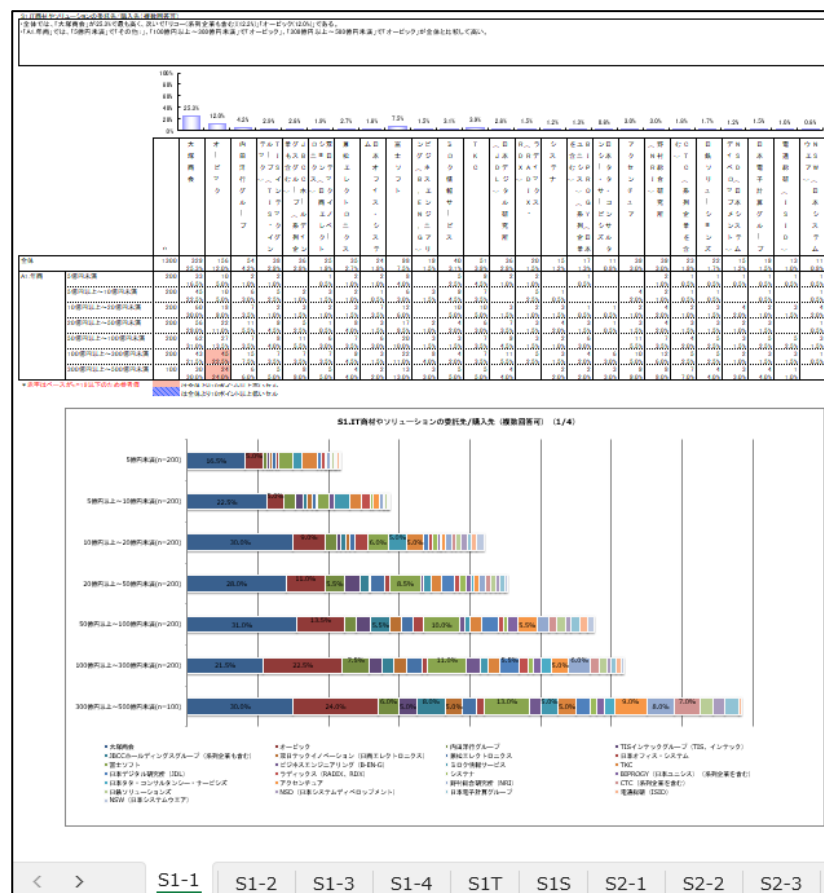
以下のMicrosoft Excelファイル名は『【S系列】(【A1】表側).xlsx』となっている。「【S系列】」の部分は数値回答設問を除いた全設問が表頭(集計対象)であることを示し、「【A1】表側」の部分はA1の企業属性が表側(集計軸)であることを表している。このようにファイル名を見ることで「どの設問を軸としてどの設問の結果を集計したものか?」がわかるようになっている。A1は1ページに記載したようにユーザ企業の年商企業属性である。

「分析サマリ掲載データ.xlsx」に掲載された年商規模別の集計データは3区分であるが、「A1.年商」の区分は7区分とさらに詳細になっている。分析サマリを通読した後、年商別の詳細な傾向を把握したい場合は「【S系列】(【A1】表側).xlsx」および「【S系列数値】(【A1】表側).xlsx」で確認することができる。

「分析サマリ掲載データ.xlsx」の年商区分	「【S系列】(【A1】表側).xlsx」「【S系列数値】(【A1】表側).xlsx」の年商区分
小規模企業層(年商5億円未満)	5億円未満
中小企業層(年商5～50億円)	5～10億円 / 10～20億円未満 / 20～50億円
中堅企業層(年商50～500億円)	50～100億円 / 100～300億円 / 300～500億円

同様に業種別の傾向は『【S系列】(【A4】表側).xlsx』(A4が業種区分を表す)、従業員数別の傾向は『【S系列】(【A3】表側).xlsx』(A3が従業員数区分を表す)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)



レポート試読版4:「質問間クロス集計データ」

「設問項目」に掲載した設問結果を他の設問結果を軸として集計したものが、「質問間クロス集計データ」であり、「主要分析軸集計データ」と同様にMicrosoft Excel形式で同梱されている。

以下の試読版に掲載した集計データは設問S2T「最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先」（最も主要なベンダーと販社/SIerを尋ねた設問S2の結果を上位23社とそれ以外にまとめた派生設問）を表側として、数値回答設問を除く全設問を集計したファイルのうち、設問「S3S」の結果を収録したシートを抜粋したものだ。（さらに、その中から中堅・中小のIT市場で代表的な21社を選んで様々な集計を行った結果が「分析サマリ掲載データ.xlsx」に収録されている）

以下のMicrosoft Excelファイル名は『【S系列】(【S2T】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)であることを示しており、「【S2T】表側」の部分は設問S2T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。

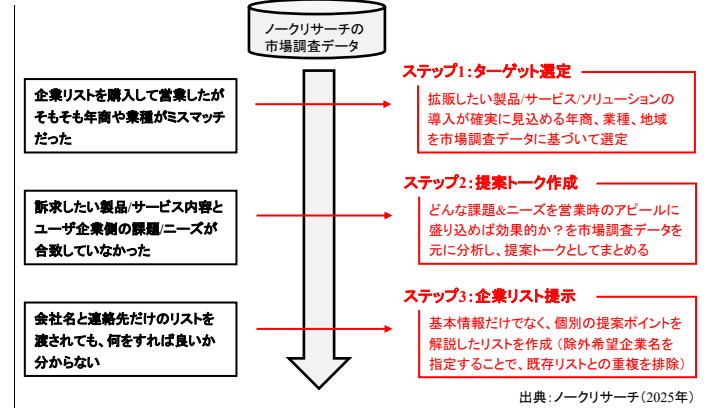
個々のシートには画面上部に軸を設定しない状態の縦帯または横帯グラフ、画面中央には特定の設問を軸として設定した集計結果の数表データ、画面下部にはその数表データを横帯グラフで表したものが掲載されるといった書式になっている。（集計データの書式に関する詳細は11ページを参照）



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

市場調査の結果と「具体的にどんな顧客に何をアピールすべきか？」の間にあるギャップを埋め、戦略立案から営業活動に至るプロセスを包括的に支援する最新バージョンのサービス。

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

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	https://www.destyle.**.**.***
メールアドレス	info@destyle.**.***
Webフォーム	https://www.destyle.**.***/contact.html
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： https://www.destyle.**.***/profile.html
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: センサによる出入庫記録 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。

市場調査シミュレーションを活用した戦略立案スキル向上支援

「若手の育成を行う余裕/時間がない」という悩みを解決。実体験から学ぶことで、組織/チームの「市場の理解力&把握力」を短期間に高めることができるユニークなサービスです。
https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025SimulationSrv_rel.pdf

ワークスロップ問題(AIの弊害)を避ける5つのポイント

AIの回答に頼りすぎること、見栄えは良いが中身の無い社内レポートが作られたり、実態とは乖離した戦略を立ててしまう「ワークスロップ問題」。回避するための5つのポイントを具体例と共に解説しています。
<https://www.norkresearch.co.jp/workstop.html>

例) 中堅・中小企業が求める人材不足の対策は？
AIの回答 ⇒ 「採用強化や募集の見直し」(AIでは大企業と中堅・中小企業の区別が付けづらい)
実際に求められている対策 ⇒ 「既存人材の有効活用」(中堅・中小企業は新規採用が容易でないという実態がある)

クイズで学ぶ、中堅・中小企業のIT活用動向

誰でも無償で手軽に参加できる中堅・中小企業のIT活用に関するクイズを計8問出題。(計20問の中から、毎回ランダムに8問が選ばれる)
8問中6問以上正解された方には「中堅・中小IT活用クイズ優秀スコア認定証」を発行。
<https://www.norkresearch.co.jp/quiz2025.html>

次頁ではご好評いただいている既存の調査レポート一覧を掲載しています。

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についてもサービスシェア、適用場面、ユーザ企業の課題/ニーズ、導入費用を網羅。

【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)】

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

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

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

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

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

上記の増補版: 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

「ひとり情シスの最新動向」など、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追加。

【リリース(ダイジェスト)】「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

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_replex.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、ニーズを明らかにした必携レポート

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

【リリース(ダイジェスト)】

経済安全保障と共に高まる中堅・中小セキュリティ対策の必要性

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025Sec_user_rel1.pdf

中堅・中小企業のランサムウェア対策と守りのITに拠出可能な年額費用

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025Sec_user_rel2.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

【レポートの概要とダイジェスト】

ユーザ企業が「買い替えたい」と考えるAI PCの導入メリット

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

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>

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