

## 中堅・中小向けIT市場：どの商材をどのユーザに提案するのが最善か？

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：www.norkresearch.co.jp）は中堅・中小向けIT市場において、ベンダや販社/SIerが「どの商材をどのユーザに提案するのが最善なのか？」に関する調査を行い、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支出と業務システム購入先の実態レポート」のサンプル/ダイジェストである。

## &lt;市場調査データを参照すれば、「様々なIT商材/ソリューションの確実な売り先」が見えてくる&gt;

- 小規模企業層（年商5億円未満）では独立系販社/SIerのシェアが減少し、「その他」が増加
- オフコン由来のベンダ系、キャリア系、電力会社系、地場SIerなど多種多様な販路が存在
- 2024年～2025年には中堅企業層（年商50～500億円）で基幹系システム導入割合が増加
- 組立製造業向けには製造工程に関わる「ペーパーレス化」「センサ+AIの活用」が今後も有望

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  
詳細については右記の調査レポート案内を参照：[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025SP\\_user\\_rep.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025SP_user_rep.pdf)

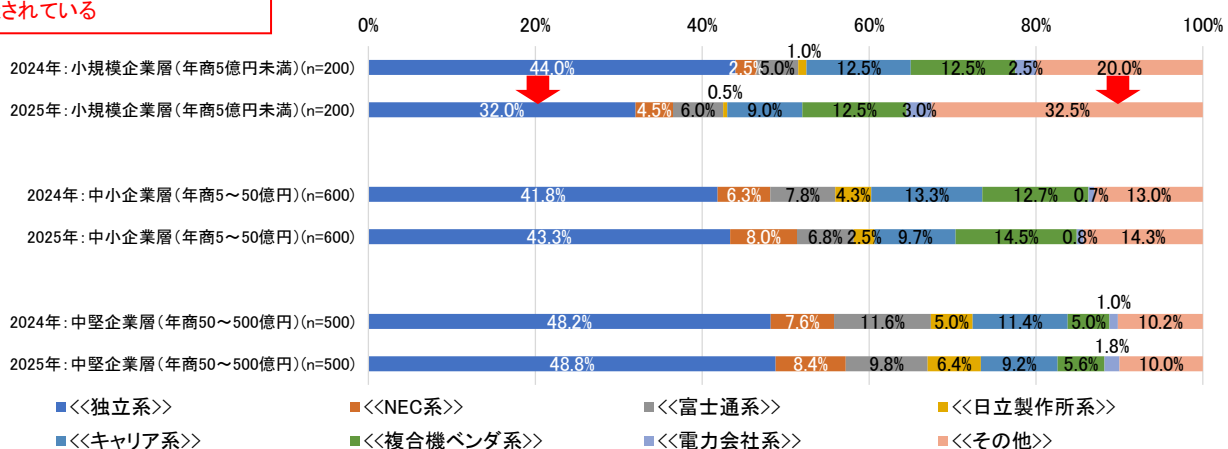
## 小規模企業層（年商5億円未満）では独立系販社/SIerのシェアが減少し、「その他」が増加

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支出と業務システム購入先の実態レポート」では有効回答件数1300社のユーザ企業を対象として、「どのようなIT商材やソリューションをどのIT企業から導入しているか？」「その結果、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？」「委託先/購入先であるIT企業に関する満足点や不満点は何か？」などを集計/分析している。

IT商材やソリューションの委託先/購入先となっているベンダや販社/SIerについては8グループ、計80超に渡る選択肢を設けて導入社数シェアを集計/分析している。以下のグラフは「最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先」はどのIT企業かを訪ねた結果の経年変化（2024～2025年）をグループ単位かつ年商大分類別にまとめたものだ。（選択肢の詳細は次頁に掲載）

ここでは年商大分類（3区分）の集計結果を抜粋したが、調査レポートには年商別（7区分）や業種別（9区分）などの様々なデータが収録されている

S2S.最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先



出典：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（ノークリサーチ）

赤矢印が示すように小規模企業層（年商5億円未満）では2024年から2025年にかけて<<独立系>>が減少し、<<その他>>が増加していることがわかる。次頁以降ではこの点に関する詳細と共に調査レポートの分析/提言の一部を紹介していく。

## オフコン由来のベンダ系、キャリア系、電力会社系、地場SIerなど多種多様な販路が存在

日本の中堅・中小企業におけるIT化はNEC、富士通、日立製作所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などによるIT活用支援を販路として発展してきた。これらの経緯を踏まえて、調査レポートでは以下の8グループ、計80超に渡るベンダや販社/SIerの具体名を列挙して、ユーザ企業がIT商材やソリューションを何処から導入しているか？を集計/分析している。

### <<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)
- ・双日テックイノベーション(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)
- ・システナ
- ・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
- ・両備システムズ
- ・大崎コンピュータエンジニアリング
- ・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
- ・DAIKO XTECH(大興電子通信)
- ・扶桑電通
- ・都築電気
- ・ソレキア
- ・ミツイワ

### <<キャリア系>>

- ・NTTデータ(系列企業を含む)
- ・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)
- ・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:
- ・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:

### <<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

### <<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
- ・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(エネルギー・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(系列企業を含む)
- ・DXCテクノロジー・ジャパン
- ・キンドリルジャパン
- ・地場のSIer:
- ・その他:

前頁で述べたように小規模企業層(年商5億円未満)では2024年から2025年にかけて<<独立系>>が減少して、<<その他>>が増加している。IT企業としてはその背景が<<独立系>>から<<その他>>の中の「地場のSIer」への移行にあるのか？全く別の要因があるのか？の見極めが重要だ。また全ての<<独立系>>が2024年～2025年にシェアを減らしているわけではなく、増加しているケースもある。調査レポートでは<<その他>>が増加した背景、<<独立系>>の中でシェア増減の違いを左右する要因、シェアの低下を未然に防止する有効策などを分析/提言している。

次頁では「中堅・中小のユーザ企業がどのようなIT商材/ソリューションを導入しているか？」の最新動向に関する分析/提言の一部を紹介している。

## 2024年～2025年には中堅企業層（年商50～500億円）で基幹系システム導入割合が増加

さらに、本リリースの元となる調査レポートでは以下の項目を列挙して、ユーザ企業がどのようなIT商材/ソリューションを導入しているか？の実態についても詳細な集計/分析を行っている。選択肢は5カテゴリ、計28項目に及ぶ。

### <<DX関連ソリューション>>

- ・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
- ・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

### <<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
- ・情報系システム
- ・顧客管理システム
- ・分析/出力システム
- ・運用管理システム

### <<ハードウェア>>

- ・サーバ/ストレージ機器
- ・PC/スマートフォン/タブレット
- ・ネットワーク機器
- ・複合機

### <<クラウドサービス>>

- ・IaaS/ホスティング
- ・PaaS
- ・SaaS

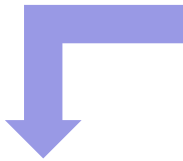
### <<その他のサービス>>

- ・データセンタサービス
- ・IT関連アウトソーシング
- ・業務アウトソーシング
- ・その他

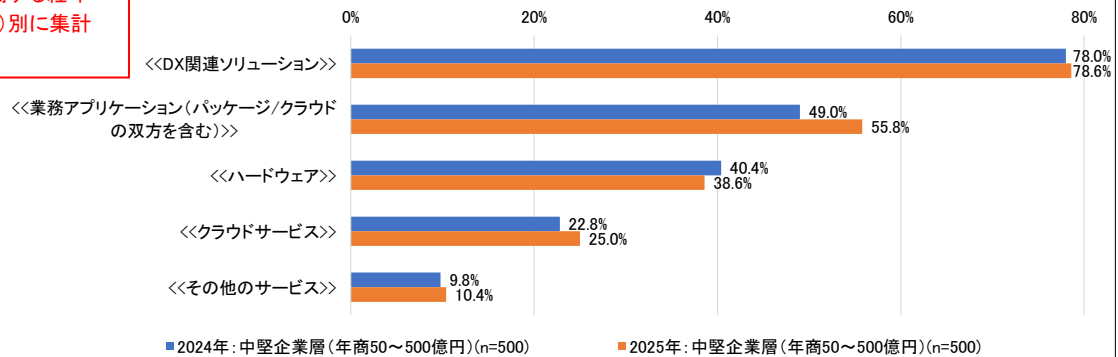
以下のグラフは調査レポートの中から、中堅企業層（年商50～500億円）におけるIT商材/ソリューションの導入割合をカテゴリ単位で集計した結果を2024年と2025年で比較したものである。同年商帯では<<業務アプリケーション>>の導入割合が2024年～2025年にかけて増加していることがわかる。

調査レポートには5カテゴリ、計28項目の全てのIT商材/ソリューションの導入割合に関する経年変化（2024～2025年）を年商（大分類）別に集計したデータが収録されている

### 中堅企業層における<<業務アプリケーション>>の詳細な内訳を確認

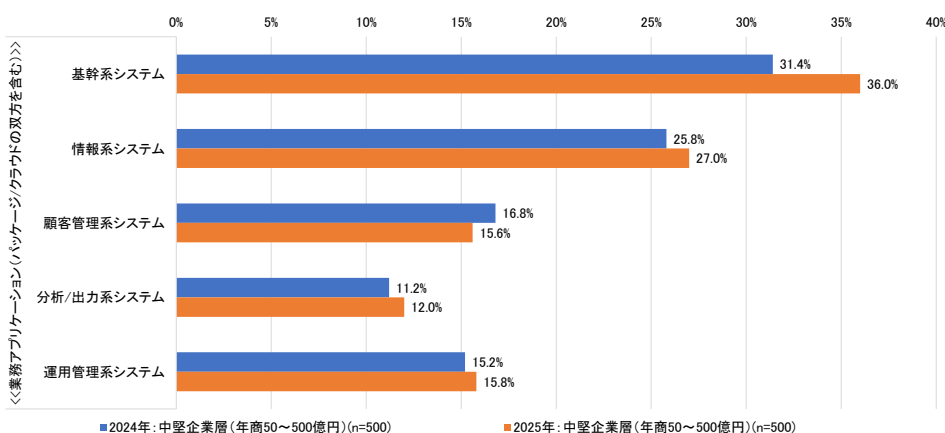


S3S.最も主要な委託先/購入先から導入したIT商材やソリューション（複数回答可）



出典：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（ノークリサーチ）

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）



出典：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（ノークリサーチ）

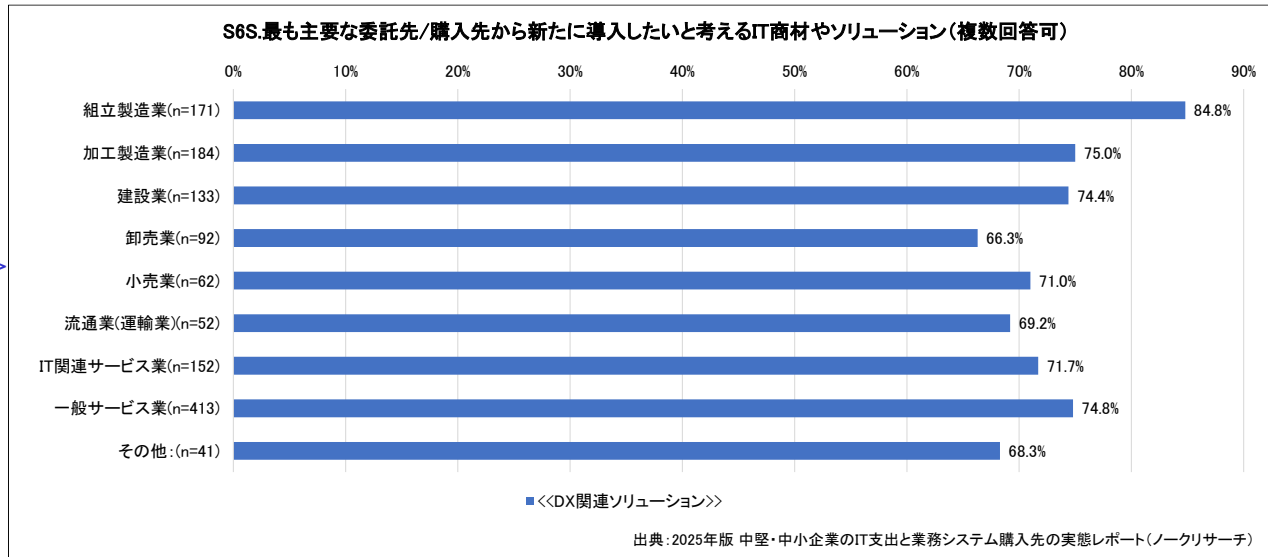
そこで、さらに中堅企業層における<<業務アプリケーション>>カテゴリの内訳について2024年～2025年の経年変化を集計した結果が左記のグラフである。同年商帯では「基幹系システム」の導入割合が高まったことがわかる。このようにIT商材/ソリューションの導入割合を年商別の経年変化で捉えることでIT企業が主な顧客とする企業層の動向を把握することができる。

次頁ではIT商材/ソリューション導入に関する今後の見通しについて述べていく。

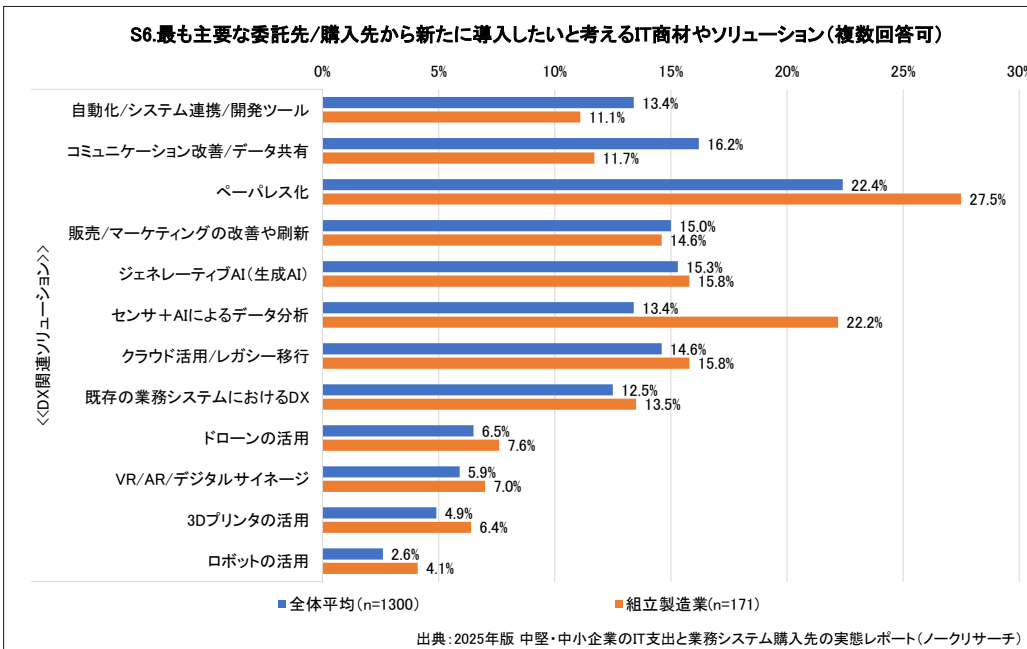
## 組立製造業向けには製造工程に関わる「ペーパーレス化」「センサ+AIの活用」が今後も有望

前頁ではIT商材/ソリューションの導入割合に関する経年変化について述べた。IT企業にとっては「今後、それぞれのIT商材/ソリューション導入が見込めるのはどのセグメントなのか？」を知ることも大切だ。そこで、本リリースの元となる調査レポートでは「今後の導入を予定しているIT商材/ソリューション」について尋ねた結果についても、年商別および業種別に集計/分析を行っている。（その際の選択肢は前頁に列挙したものと同様）この結果を見ることで、例えば「ジェネレーティブAI(生成AI)」の訴求対象として有望な年商区分や業種区分は何か？」などを知ることができる。

以下は業種別の分析例として、調査レポートの中から<<DX関連ソリューション>>の導入予定割合を業種別に集計した結果を抜粋したもの（上段グラフ）。9区分の業種の中では組立製造業が最も高い値を示していることがわかる。そこで同業種における<<DX関連ソリューション>>カテゴリに属する詳細項目の導入割合を示したものが下段のグラフである。



組立製造業  
における  
<<DX関連  
ソリューション>>  
の詳細な内訳  
を確認



左記のグラフを見ると、組立製造業では「ペーパーレス化」および「センサ+AIによるデータ分析」が全体平均と比較して高い値を示している。

組立製造業では設計書/部品表などのペーパーレス化およびセンサで製造工程を計測し、AIによるデータ分析で効率化するなどの取り組みが既に進んでいるが、今後も同様のニーズが見込めることがわかる。

このように調査レポートのデータを参照することで、「各業種で有望なDXソリューションは何か？」などを把握することができる。

DXソリューションについては関連レポート「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」([https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI\\_user\\_rep.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rep.pdf))でも詳細な分析を行っており、有望なソリューション内容や有望なセグメント(年商や業種)が明らかになった後、どのように導入提案を進めれば成功率が高まるか？に焦点を当てている。

次頁以降では本リリースの元となる調査レポートや関連する他の調査レポートおよび各種サービスを紹介している。



## 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支出と業務システム購入先の実態レポート』

有効回答件数1300のユーザ企業を対象に「どのようなIT商材やソリューションをどのIT企業から導入しているか？」「その結果、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？」の経年変化およびAI活用を始めとする最新動向を踏まえた評価項目によって「委託先/購入先であるIT企業に関する満足点や不満点は何か？」を明らかにした必携レポート。

#### 【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:業務システム購入先の選択に見られる年商規模別の変化

ベンダや販社/SIerの具体名を8グループ、計80超に渡って列挙し、IT商材やソリューションの委託先/購入先となっているベンダや販社/SIerの社数シェア動向を2024年～2025年の年商規模別に見た経年変化も交えて分析。

##### 第2章:IT商材/ソリューション導入に見られる変化と今後のニーズ

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項目に渡って列挙し、導入済み割合の経年変化(2024年～2025年)および今後の導入予定を分析することで、「今後、それぞれのIT商材/ソリューション導入が見込めるのはどのセグメントなのか？」を解説。

##### 第3章: IT導入で得られた成功体験に関する年商規模別の変化

IT企業から導入したIT商材やソリューションによって、どのような成功体験(売上の増加、従業員の生産性向上など)を得たか？を計17項目に渡って列挙し、その経年変化(2024年～2025年)を年商規模別に分析。

##### 第4章: ユーザ企業から見たベンダや販社/SIerの満足点(プラス評価)

「AIなどの先進的なIT活用」、「社内の人材育成」、「システム開発の内製」などの最新動向を反映した選択肢(計25項目)を設けてユーザ企業がベンダや販社/SIerに対して利点または満足点(プラス評価)と考える項目は何か？を分析。

##### 第5章: ユーザ企業から見たベンダや販社/SIerの不満点(マイナス評価)

第4章で分析したプラス評価の裏返しとなる項目(計25項目)を列挙し、ユーザ企業がベンダや販社/SIerに対して課題または不満点(マイナス評価)と考える項目は何か？を分析。

##### 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を元に、年商規模別かつIT商材/ソリューション別に年平均支出額の経年変化(2024年～2025年)を集計/分析。

##### 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。

【発刊日】2026年1月8日 【価格】225,000円(税別)

【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/2025SP\\_user\\_rep.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025SP_user_rep.pdf)

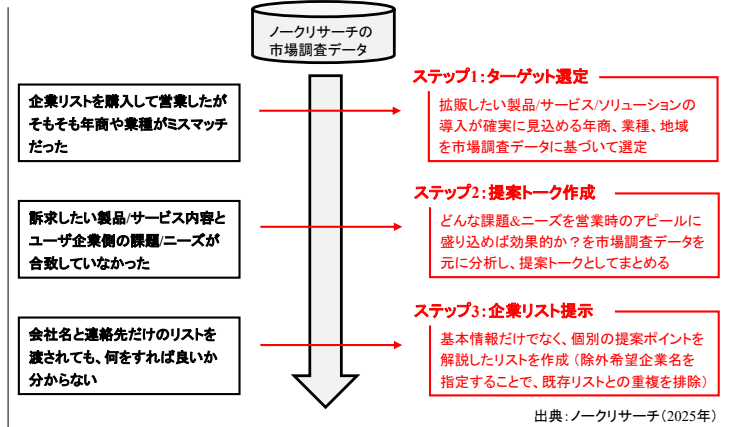
次頁以降には「市場調査データを活用した各種の関連サービスやコンテンツ」と「ご好評いただいている既存の調査レポート」を掲載

## 市場調査データを活用した各種の関連サービスやコンテンツ

### 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](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](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/workslop.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」  
実際に求められている対策 ⇒ 「既存人材の有効活用」

### 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>

## ご好評いただいている既存の調査レポート

### 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

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](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](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](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](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](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](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](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rel6.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](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025PCflash_rel.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](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](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](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](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](mailto:inform@norkresearch.co.jp)  
Web: [www.norkresearch.co.jp](http://www.norkresearch.co.jp)