

中堅・中小企業は「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?」を集計/分析し、IT企業が注力すべき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。

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

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」⇒	2～8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」⇒	9～20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。

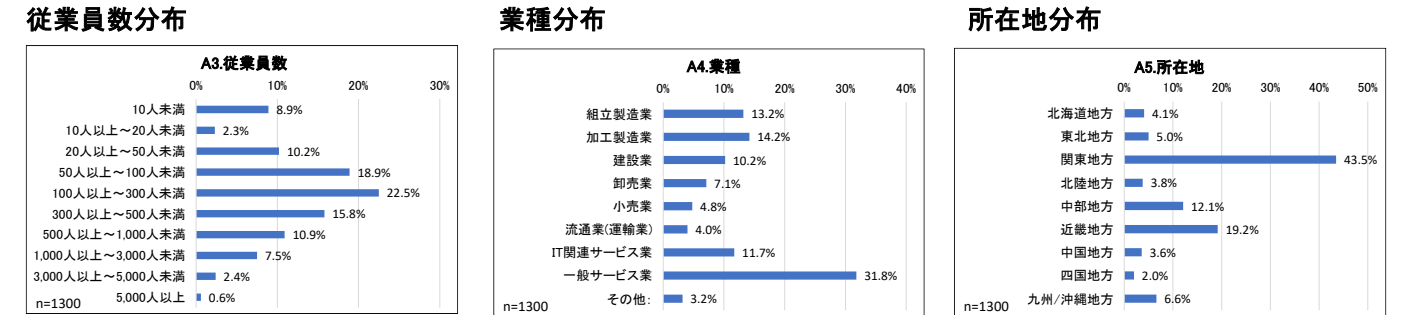
調査対象ユーザ企業属性

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/決済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8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

大企業が全般的に好調な業績を上げている一方で、円安/国際情勢/気候変動などに起因する燃料や原材料の価格上昇、人手不足に伴う人件費や物流費の増加などによって、中堅・中小企業では依然として厳しいビジネス環境に置かれているケースが少なくない。

こうした状況下ではITを活用した生産性の向上が重要な役割を担う。今後はAIによる大幅な業務効率改善が期待されるが、直近では現行の業務システムから無理なく発展させたAI活用の道筋を示すことが大切だ。IT企業としてはAI活用の将来像を見据えつつ、ユーザ企業におけるIT活用の実態を冷静に把握し、実現可能なIT活用提案の施策を練ることが重要となる。

上記を踏まえて、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た調査を実施し、ユーザ企業が

「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？」

「IT商材/ソリューション毎のユーザ企業当たりの支出額および年商別/業種別/地域別の市場規模」

の経年変化を分析すると共に、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: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。

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」、「IT商材/ソリューション毎の支出額および市場規模を算出する際の考え方」、「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(1/6)

本調査レポートは中堅・中小企業が購入/導入するIT商材やソリューションとその金額、それらの委託先/購入先となるベンダや販社/Sierはどこか？どのように評価しているか？などを分析対象としている。ここでの委託先/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23社は後述する設問[S2T]の集計対象となっており、ベンダ/販社/Sierを軸とした集計データも収録されている)

#### <<独立系>>

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

## 本調査レポートの設問項目(2/6)

前頁からの続き

### <<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

### <<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(関連会社や子会社は除く)
- ・その他の日立系企業:
- ・ニッセイコム

### <<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:

### <<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(トインクス)
- ・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:

### 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。本設問の選択肢となるのは前頁で\*の付いた23社であり、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にもなっている。

### S2S. 最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先

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。以下に列挙したように、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)>>

- |             |                                 |
|-------------|---------------------------------|
| ・基幹系システム    | ERP、会計管理、販売管理、人事給与管理、生産管理など     |
| ・情報系システム    | 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 |
| ・顧客管理系システム  | 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/出力系システム | 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    |
| ・運用管理系システム  | 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(4/6)

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。この結果はIT商材やソリューションの支出額や市場規模の分析に用いられる。

### 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(6/6)

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。



# 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

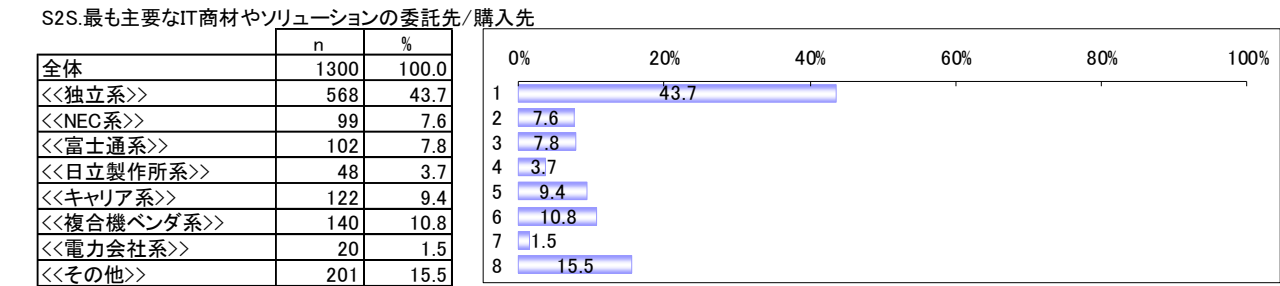
表頭のみで表側を伴わない集計データは「単純集計データ」と呼ばれ、具体例のように表頭設問の各選択肢の回答割合を数表および棒グラフで表す形式となっている。

## 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



## 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]

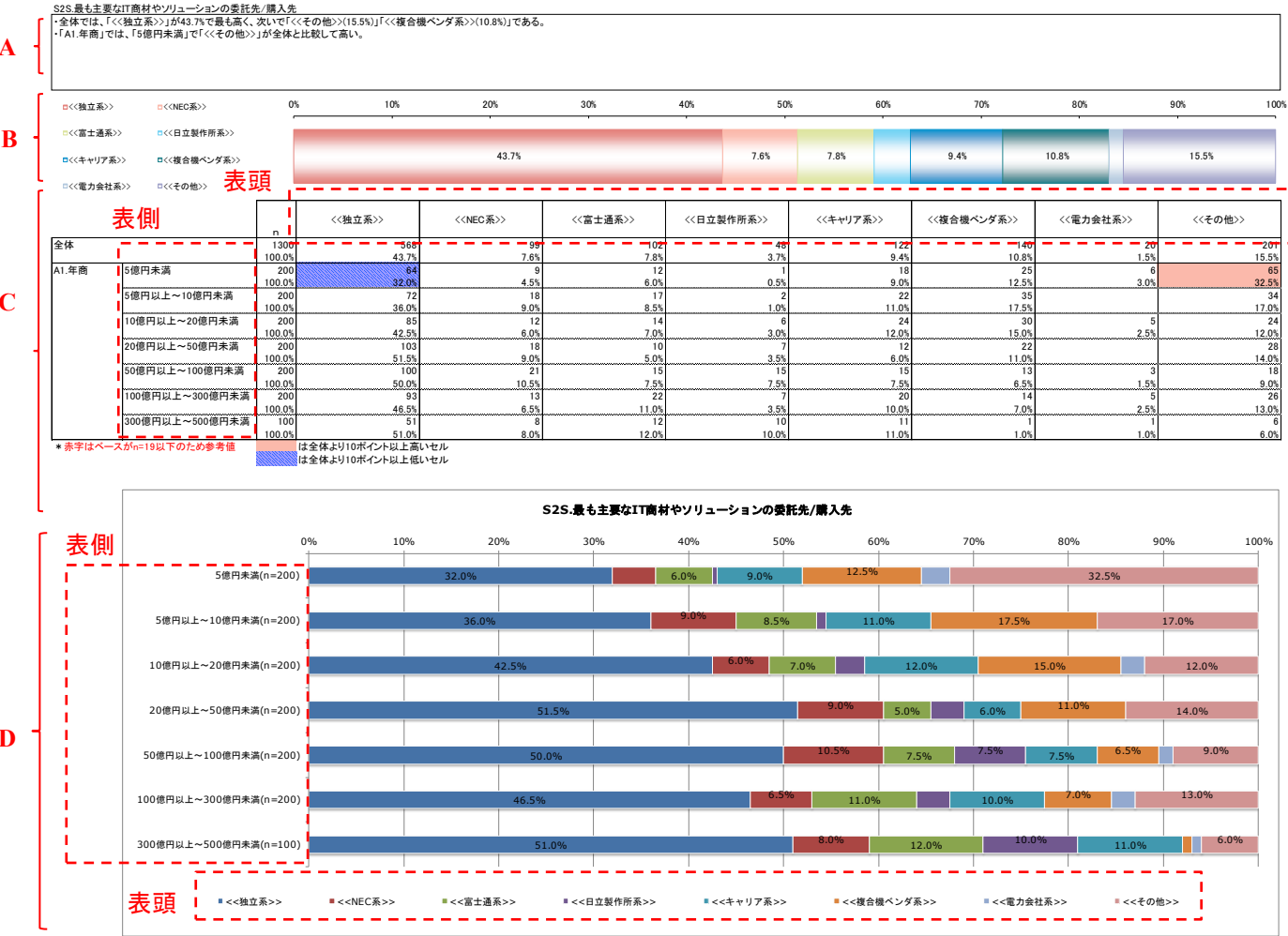
選択肢の数に応じて縦棒グラフまたは横帯グラフのいずれかによって表側が設定されていない状態の集計結果を端的に示している。
- C [表側を伴う設問結果の数表]

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)



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

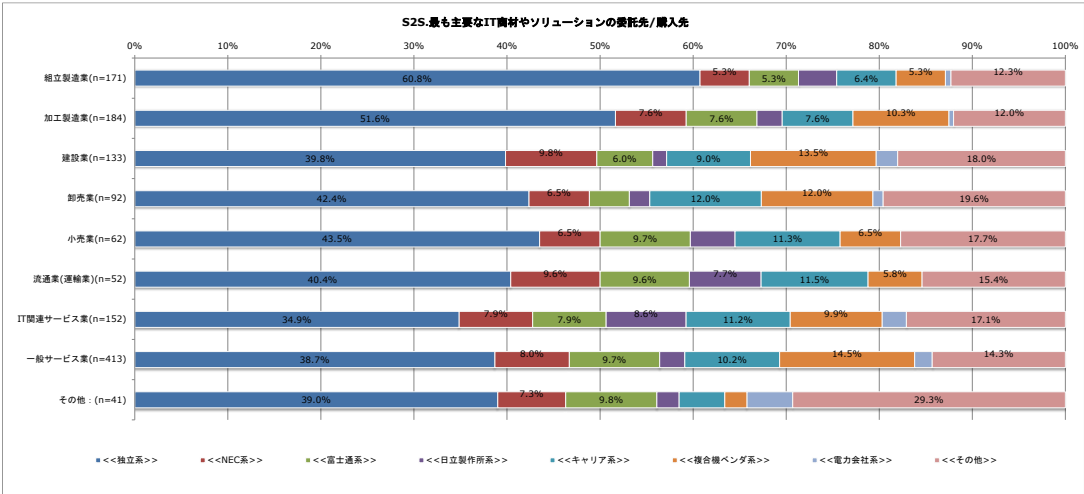
【S系列数値】(【A5】表側).xlsx
- 【S系列】(【A6】表側).xlsx

【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

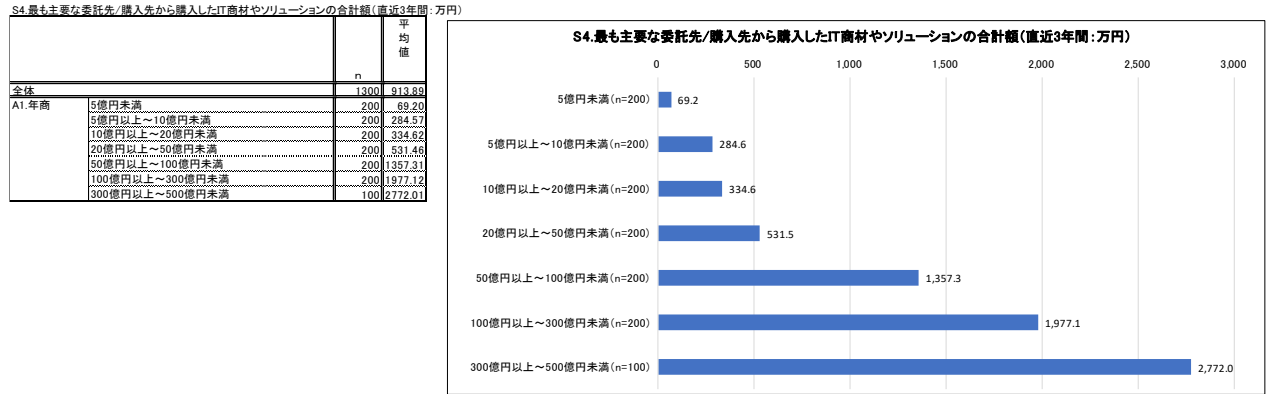
主要分析軸集計データの具体例

【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、10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。

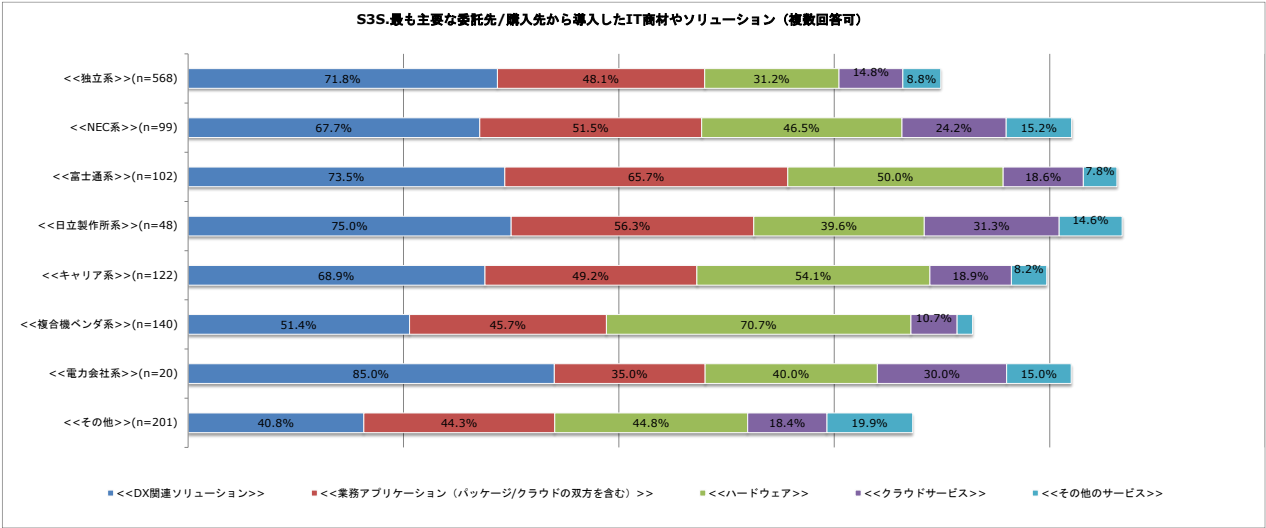
前頁からの続き

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、10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。



## 分析サマリの章構成と分析サマリ掲載データおよび設問項目の対応(1/2)

分析サマリ(PDF形式)では本調査レポートにおける分析/提言の要旨が網羅されており、これを通読することで中堅・中小企業における様々なIT商材/ソリューションの導入実態を把握することができる。

分析サマリで参照されるデータは前頁までに列挙した集計データに加えて、前回調査との経年変化(2024年と2025年の比較)などの更なる分析を行った内容となっており、それらは「分析サマリ掲載データ.xlsx」に収録されている。以下では分析サマリの各章で参照するデータの概要および関連する設問項目を列挙している。

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: 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

分析サマリ内で参照しているデータ:

- ・「S2S.最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先」(グループ単位)の年商大区分別の経年変化
- ・「S2.最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先」の一部に関する年商大区分による経年変化

関連する設問項目:

- |                                 |                               |
|---------------------------------|-------------------------------|
| S1.IT商材やソリューションの委託先/購入先(複数回答可)  | S2.最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先  |
| S1T.IT商材やソリューションの委託先/購入先(複数回答可) | S2T.最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先 |
| S1S.IT商材やソリューションの委託先/購入先(複数回答可) | S2S.最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先 |

### 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

分析サマリ内で参照しているデータ:

- ・「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」(カテゴリ単位)の年商大区分別の経年変化
- ・「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」(計28項目)の年商大区分別の経年変化
- ・「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」(カテゴリ単位)の年商大区分別および業種別に見た全体平均との比較(今後、どのカテゴリが有望か?)
- ・「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」(計28項目)の年商大区分別および業種別に見た全体平均との比較(今後、どのIT商材/ソリューションが有望か?)

関連する設問項目:

- S2T.最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先
- 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)
- 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)
- 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)
- 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)

### 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

分析サマリ内で参照しているデータ:

- ・「S5.最も主要な委託先/購入先を通じて得られた成功体験」について、「期待通りの成果」「期待を超える成果」「期待未満の成果」など、6段階の成功体験評価をスコア化し、計17項目に渡る成功体験のスコアを年商大区分別に集計した時の経年変化
- ・「S5.最も主要な委託先/購入先を通じて得られた成功体験」の計17項目の回答結果を年商大区分別に集計した時の経年変化

前頁からの続き

### 関連する設問項目:

S2T.最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先

S5.最も主要な委託先/購入先を通じて得られた成功体験(以下の計17項目の枝番設問で構成される)

<<現在の業績に関わる項目>>

<<従業員や職場に関わる項目>>

<<今後の発展に関わる項目>>

S5-1.本業に関わる売上の増加

S5-7.勤務時間の短縮/柔軟化

S5-14.新たなビジネスの創出

S5-2.本業に関わる経費の削減

S5-8.場所に依存しない働き方

S5-15.他社協業の拡大

S5-3.本業以外の経費の削減

S5-9.従業員の生産性向上

S5-16.商圏の拡大

S5-4.IT関連支出の削減

S5-10.従業員のスキル向上

S5-17.商材の拡大

S5-5.顧客単価の上昇

S5-11.従業員のスキル継承

S5-6.顧客数の増加

S5-12.従業員の士気向上

S5-13.人材の採用・育成

## 第4章: ユーザ企業から見たベンダや販社/SIerのプラス評価

### 分析サマリ内で参照しているデータ:

・「S7.最も主要な委託先/購入先に関する利点または満足点」の年商大区分別および業種別の集計結果(全体平均とのポイント差を分析)

### 関連する設問項目:

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)

## 第5章: ユーザ企業から見たベンダや販社/SIerのマイナス評価

### 分析サマリ内で参照しているデータ:

・「S8.最も主要な委託先/購入先に関する課題または不満点」の年商大区分別および業種別の集計結果(全体平均とのポイント差を分析)

### 関連する設問項目:

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)

## 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

### 分析サマリ内で参照しているデータ:

・「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)」の年商別、業種別、地域別の集計結果

・IT商材やソリューション別(※1)の年平均支出額(万円)を年商別(※2)に集計した時の経年変化

(※1は設問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の計28項目に渡る選択肢のうち、導入割合が極めて少ない「IT関連アウトソーシング」「業務アウトソーシング」「その他:」を除いた計25項目)

(※2は他の調査レポートとの比較などを行えるように年商5億円未満、年商5億円以上～50億円未満、年商50億円以上～100億円未満、年商100億円以上～300億円未満、年商300億円以上～500億円未満の計5区分で集計)

### 関連する設問項目:

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)

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)

## 第7章: 中堅・中小企業における年間IT支出の市場規模

### 分析サマリ内で参照しているデータ:

・第6章で算出した年平均支出額を元に算出したIT商材/ソリューション別(項目は※1に従う)の年間IT支出の市場規模を年商区分(区分は※2に従う)、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)、地域区分(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)の3つの区分毎に集計した時の経年変化

# 支出額および市場規模を算出する際の考え方(1/2)

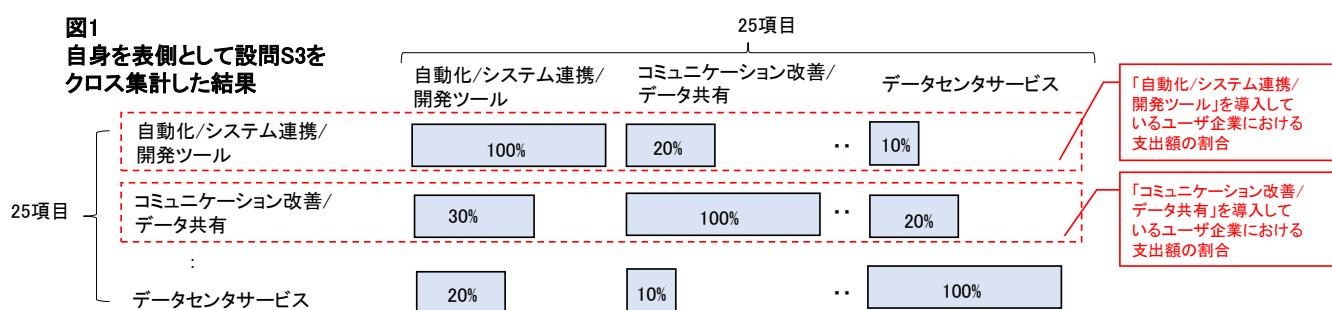
分析サマリの第6章では「ユーザ企業がIT商材やソリューションに支出する金額」、第7章では「中堅・中小企業における年間IT支出の市場規模」を算出している。各章では算出方法の詳細を解説しているが、以下ではその概要を記載している。

## IT商材/ソリューション別の年間支出額

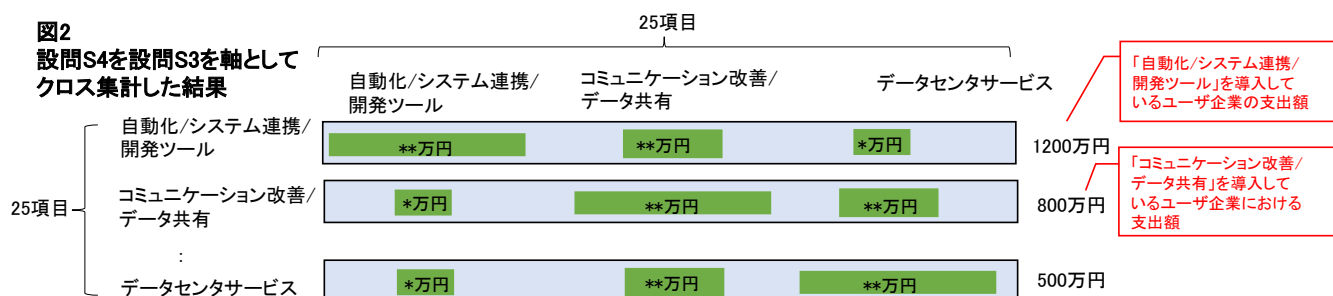
本調査レポートでは、設問S4「最も主要な委託先/購入先から購入したIT商材やソリューションの合計額(直近3年間:万円)」において中堅・中小企業がIT商材/ソリューションに支出した合計金額を尋ねている。分析サマリの第6章ではこの結果を元にIT商材/ソリューション別の年間平均支出額を算出している。('IT関連アウトソーシング」「業務アウトソーシング」「その他:」の3項目は導入割合が極めて低いために除外)

設問S4は3年間の合計額であるため、まずは各々のIT商材/ソリューションに支出した割合を知る必要がある。これに該当するのが設問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)」である。ただし、設問S3は複数回答設問であるため、単にS4を表頭、S3を表側とした値を算出するだけでは正しい値は得られない。

そこで設問S3をS3自身を軸としてクロス集計すると、「あるIT商材/ソリューションを導入している場合、他にどのようなIT商材/ソリューションを導入しているか?」の割合を知ることができる。この導入割合は図1のように、ユーザ企業がどのIT商材/ソリューションに多く支出しているか?の支出割合に読み替えて捉えることができる。



一方、設問S4を設問S3を軸として集計した結果を考えてみる。例えば、「自動化/システム連携/開発ツール」を軸とした集計結果は最も主要なベンダや販社/SIerに対する支出合計額の中から、「自動化/システム連携/開発ツール」に支出した額を抜き出した値である。ただし、設問S3が複数回答であるため、実際には他のIT商材/ソリューションに支出した金額もある程度含まれている。それを表したものが図2だ。



多数のユーザ企業における傾向を平準化すると、図2における支出額の内訳は図1の割合に概ね従っていると見なすことができる。したがって、25項目のIT商材/ソリューションの平均支出額をそれぞれI1、I2、...I25とすると、上図の例では以下の式を満たすことになる。

$$I1 \times 100\% + I2 \times 20\% + \dots + I25 \times 10\% = 1200 \text{万円}$$

$$I1 \times 30\% + I2 \times 100\% + \dots + I25 \times 20\% = 800 \text{万円}$$

⋮

$$I1 \times 20\% + I2 \times 10\% + \dots + I25 \times 100\% = 500 \text{万円}$$

組み合わせ最適化の手法を用いて、左記の式を満たすI1、I2、...I25を算出して3で割ることによって、IT商材/ソリューション別の年間平均支出額を算出できる。

第6章では、上記のような考え方に基づいて「IT商材/ソリューション別の年間支出額」を年商5億円未満、5～50億円、50～100億円、100～300億円、300～500億円の年商区分毎に算出している。

## 支出額および市場規模を算出する際の考え方(2/2)

前頁からの続き

### IT商材/ソリューション別の市場規模

さらに、分析サマリの第7章では15ページで算出した「IT商材/ソリューション別の年間支出額」を用いて、年商別 / 業種別 / 地域別に見たIT商材/ソリューションの市場規模を算出している。

市場規模の算出には大きく分けて、

トップダウン方式：

例) シェア上位企業の販売額とシェア割合から全体を逆算する

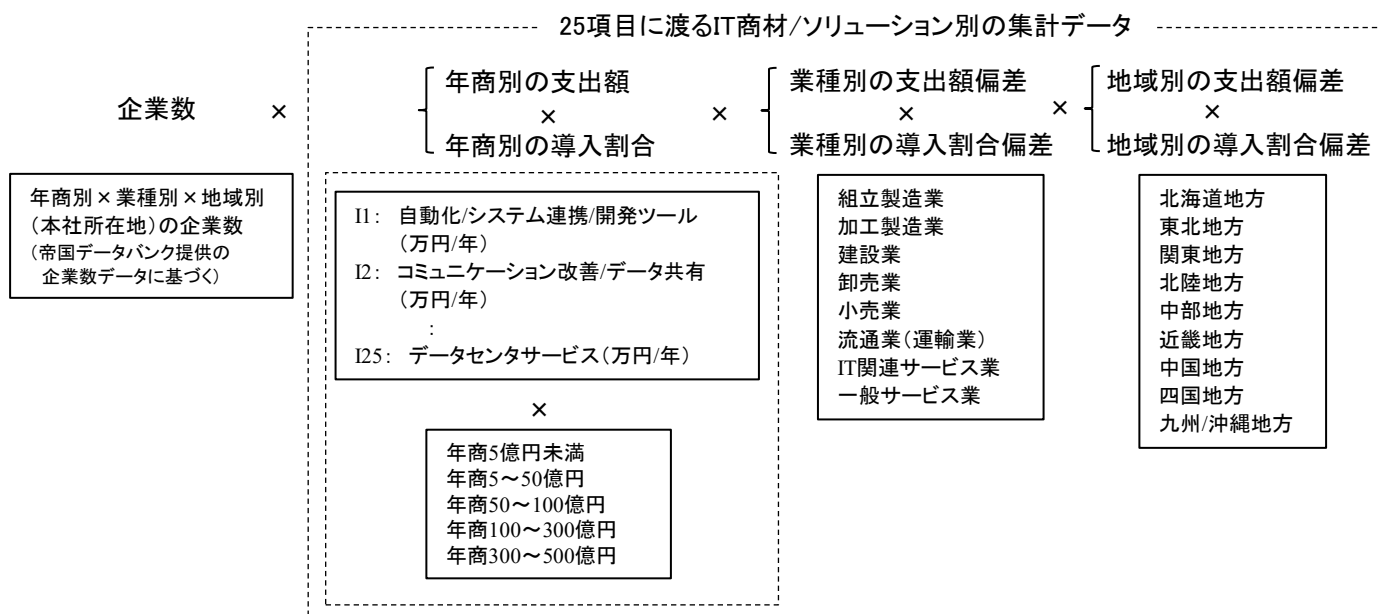
市場の寡占率が高いなどの理由で、シェア上位の数値を客観的かつ高い精度で取得できる場合に有効

ボトムアップ方式：

例) 企業数 × 導入割合 × 導入単価の積算で算出する

多数の商材が様々な経路/形態で流通し、シェア上位企業の値からは全体の推計が難しい場合に有効

の2通りがある。本調査レポートではボトムアップ方式を用いて、25項目のIT商材/ソリューションについて、年商別の集計データを元に企業数 × 導入割合 × 導入単価を計算し、さらに業種と地域による偏差を加味することにより、全25項目のIT商材/ソリューションに関する年商/業種/地域別の市場規模を算出している。



### 支出額および市場規模に関する集計データ一覧

上記に述べた考え方に基づいて算出した支出額および市場規模に関する集計データは以下の通りである。  
 いずれも「分析サマリ掲載データ.xlsx」内に収録されている。

#### 集計対象データ

IT商材/ソリューション別(設問S3の選択肢項目)の年間平均支出額(万円)

IT商材/ソリューション別(設問S3の選択肢項目)の年間市場規模(億円)

#### 集計軸となっている企業属性

年商別

年商別 / 業種別 / 地域別

注記1 年間平均支出額は年商と強い相関を示す一方、業種と地域による相関は低いため、企業属性を軸とした集計は年商別のみとなっている

注記2 支出額および市場規模に関する集計データの企業属性は上図の通りとなっており、年商では属性設問A1の区分における5～10億円/10～20億円/20～50億円の3区分が5～50億円にまとめられている点に注意



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、「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」の一部を紹介している。

## 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

本調査レポートでは80超に渡る選択肢を列举して中堅・中小企業が業務システムの委託先や購入先として、どのベンダや販社/SIerを選んでいるか？を集計/分析している。

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つにグループ分けしている。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。  
上記に述べた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)

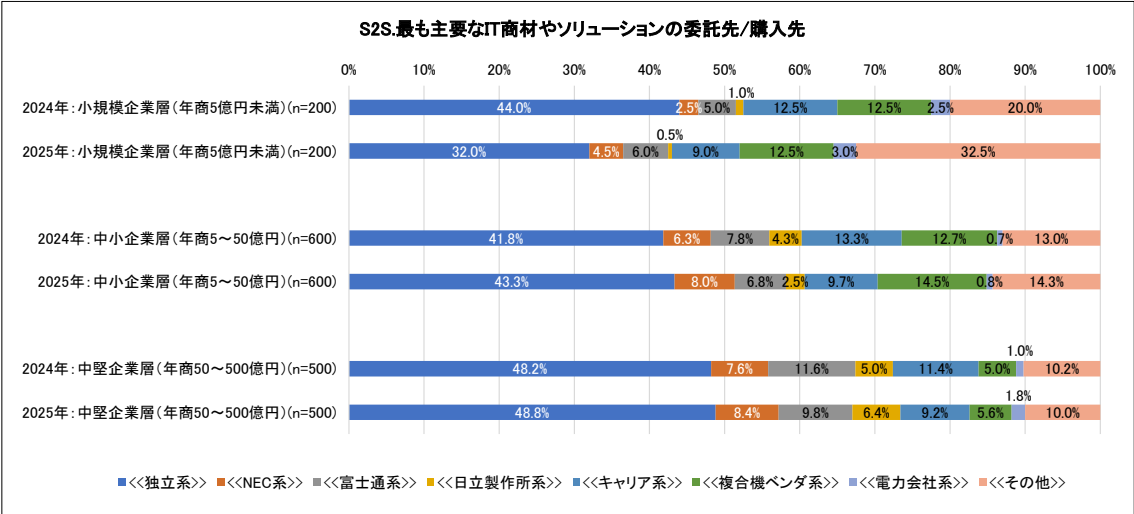
・富士通(関連会社や子会社を除く)

.....

\*\*\*\*\* 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」(上記の一覧において<<>>で表記したグループ毎でまとめたもの)を年商別に集計し、2024年と2025年で比較したものである。(集計データ¥分析サマリ掲載データ.xlsx「S2-1」シート)

つまり、中堅・中小企業がIT商材やソリューションの最も主要な委託先/購入先として何処を選んでいるか？の経年変化を示したデータということになる。



\*\*\*\*\* 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」の一部を紹介している。

### 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活用によってユーザ企業が享受する成果には「売上が増えた」、「コストが削減できた」、「従業員の生産性が向上した」など様々な観点がある。中堅・中小のユーザ企業におけるIT活用の成果を客観的かつ網羅的に理解するためには、上記のような「成功体験」を定量的に把握する必要がある。

そこで、本調査レポートではIT商材/ソリューションの最も主要な委託先/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成果（成功体験）として、以下の17項目を提示している。

<<現在の業績に関わる項目>>

- ・本業に関わる売上の増加

・本業に関わる経費の削減

・本業以外の経費の削減

・IT関連支出の削減

・顧客単価の上昇

・顧客数の増加

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

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

例) 給与明細を電子化して、印刷費用を大幅に削減できた

例) 業務システムをSaaSに移行して保守費用を削減できた

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

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

\*\*\*\*\* 中略 \*\*\*\*\*

上記に列挙した17項目は設問S5「最も主要な委託先/購入先を通じて得られた成功体験」の枝番設問であるS5-1～S5-17に対応しており、枝番設問毎に次頁に列挙された選択肢の中から最も当てはまるものを成功体験の結果として回答する。

1. 期待なし＆成果なし

2. 期待なし＆成果あり

3. 期待を超える成果

4. 期待通りの成果

5. 期待未満の成果

6. 判断できない

(-5)

(10)

(15)

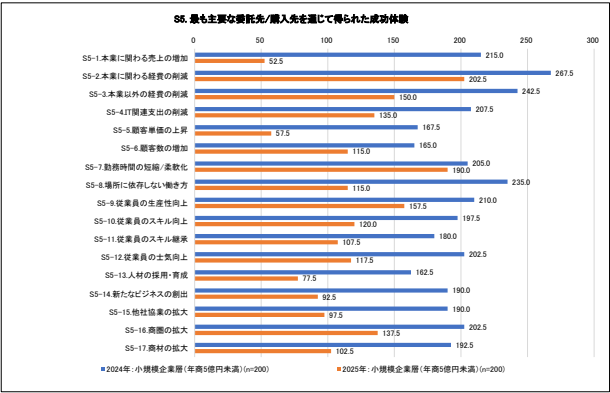
(5)

(-10)

(0)

例えば、設問S5-1「本業に関わる売上の増加」の場合であれば、最も主要な委託先/購入先導入したIT商材/ソリューションによって期待していた通りの成果が得られた場合には「4.期待通りの成果」を選ぶといった形となる。カッコ内に記載された数値は1～6の選択肢に割り当てられたスコア値である。

\*\*\*\*\* 中略 \*\*\*\*\*



上記に述べた計算方法に従って17項目に渡る成功体験のスコアを算出し、経年変化を示したものが左記のグラフ(小規模企業層の場合)である。

このグラフを見ることで、2024年～2025年にかけてユーザ企業がIT活用によって成果を上げる割合が高まった項目は何か？(売上の増加なのか、従業員の生産性向上なのかなど)を把握することができる。

\*\*\*\*\* 以下、省略 \*\*\*\*\*

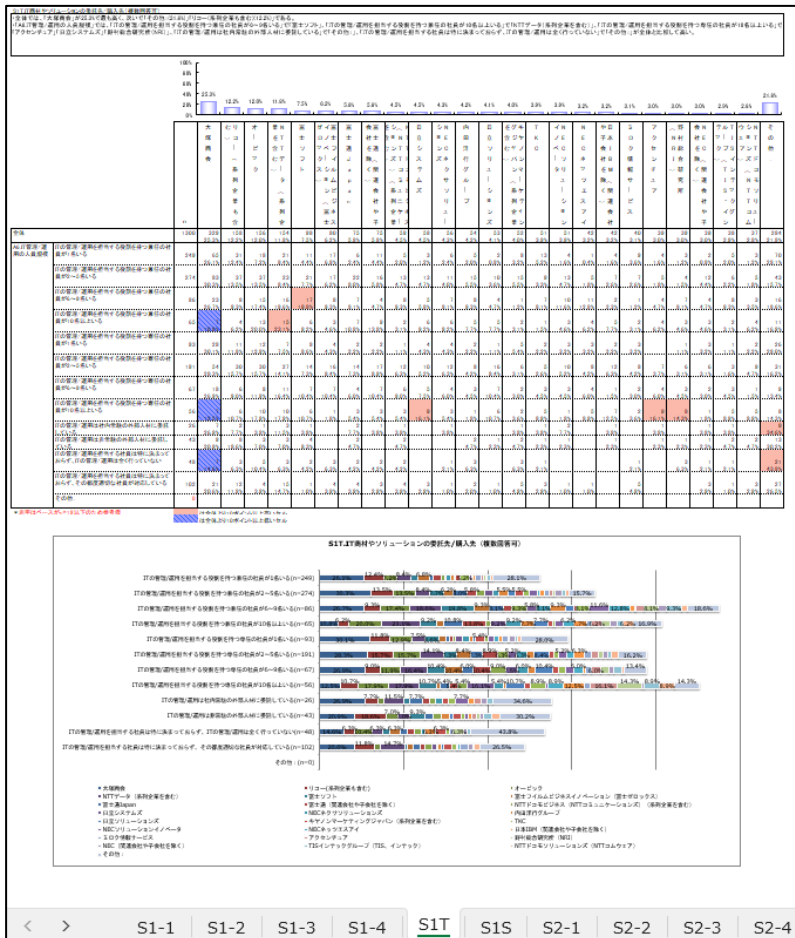
## レポート試読版3:「主要分析軸集計データ」

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。以下に掲載した集計データは「A6. IT管理/運用の人員規模」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】(【A6】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、「【A6】表側」の部分はA6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。A6は1ページに記載したようにIT管理/運用の人員規模を示す企業属性であり、以下に列挙した選択肢で構成されている。

- ・ITの管理/運用を担当する役割を持つ兼任の社員が1名いる
- ・ITの管理/運用を担当する役割を持つ兼任の社員が2～5名いる
- ・ITの管理/運用を担当する役割を持つ兼任の社員が6～9名いる
- ・ITの管理/運用を担当する役割を持つ兼任の社員が10名以上いる
- ・ITの管理/運用を担当する役割を持つ専任の社員が1名いる
- ・ITの管理/運用を担当する役割を持つ専任の社員が2～5名いる
- ・ITの管理/運用を担当する役割を持つ専任の社員が6～9名いる
- ・ITの管理/運用を担当する役割を持つ専任の社員が10名以上いる
- ・ITの管理/運用は社内常駐の外部人材に委託している
- ・ITの管理/運用は非常駐の外部人材に委託している
- ・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

したがって、『【S系列】(【A6】表側).xlsx』の集計データを見ることによって、IT管理/運用を担う人材が1名の場合（ひとり情シス）、2～5名、6～9名、10名以上のそれぞれのケースでベンダや販社/SIerの社数シェア、IT商材やソリューションの導入状況、ユーザ評価にどのような違いがあるか？などを確認できる。同様に年商別の傾向は『【S系列】(【A1】表側).xlsx』（A1が年商区分を表す）、業種別の傾向は『【S系列】(【A4】表側).xlsx』（A4が業種区分を表す）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9～12ページを参照）



本調査レポートの設問数は選択肢を選ぶ設問と数値で回答する設問を合わせて30設問あり、集計軸となる属性は「A1.年商」「A2.職責」「A3.従業員数」「A4.業種」「A5.所在地」「A6.IT管理/運用の人員規模」「A7.ビジネス拠点の状況」の計7項目となる。

したがって、本調査レポートにおける「主要分析軸データ」の合計シート数は30設問×7属性＝計210シートに達する。（ただし、「年商50億円以上～100億円未満かつ組立製造業」などのように2つ以上の属性を掛け合わせた結果を軸とする集計データは本調査レポートの標準には含まれない）

個々のシートは画面上部に軸を設定しない状態の縦帯グラフまたは横帯グラフ、画面中央には年商や業種といった属性軸を設定して集計した結果の数表データ、画面下部に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10ページを参照）

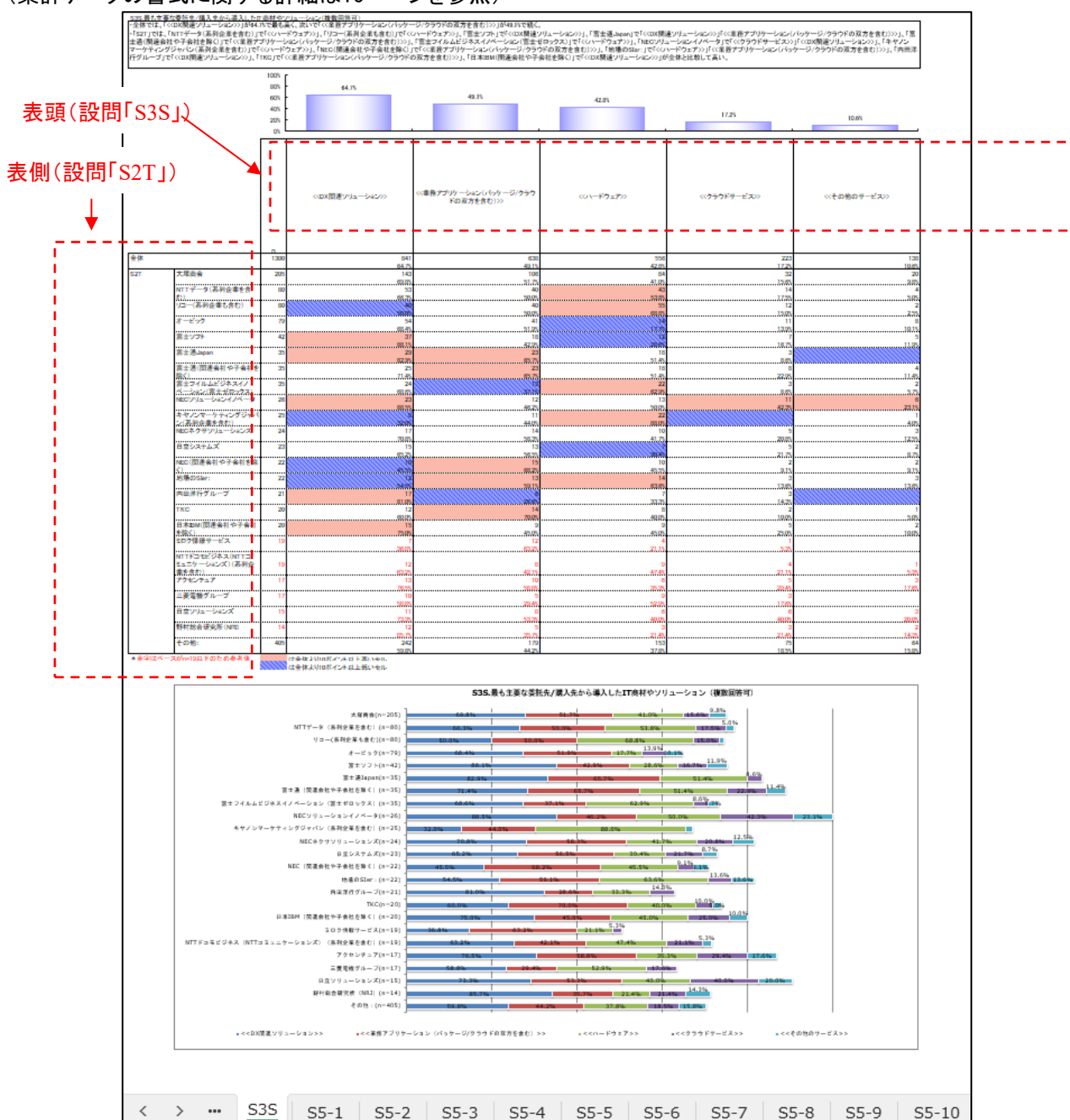
## レポート試読版4:「質問間クロス集計データ」

「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S2「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。これによって、主要なベンダーや販社/SierにおけるIT商材/ソリューションの違い(商材ポートフォリオ)についても把握することができる。

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10ページを参照）

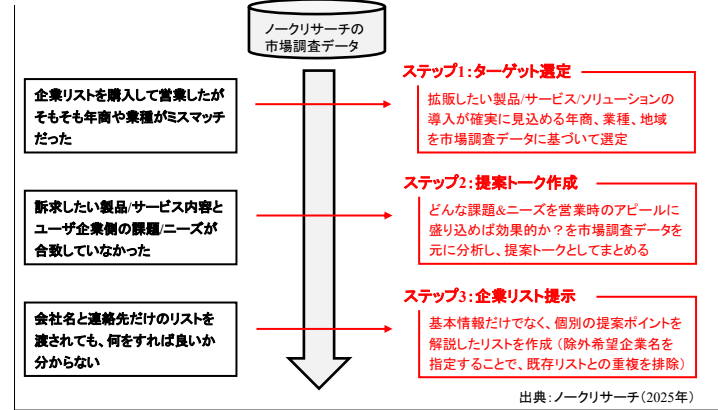




## 市場調査データを元にターゲット選定/提案トーク作成/企業リスト提示を行うABL2.0

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](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/workshop.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](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)

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)

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)

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)

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)

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)

## 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](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](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](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](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](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](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025AIAcustom_rel1.pdf)

## 2025年版 中堅・中小向けノーコード/ローコード拡販の実践レポート(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販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)

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](mailto:inform@norkresearch.co.jp)  
Web: [www.norkresearch.co.jp](http://www.norkresearch.co.jp)