

2025年 顧客層タイプを把握すれば、自社の強み/弱み/今後の施策が見えてくる

調査設計/分析/執筆: 岩上由高

ノークリサーチ (本社〒160-0022東京都新宿区新宿2-13-10武蔵野ビル5階23号室 代表: 伊嶋謙二 TEL: 03-5361-7880
URL: <http://www.norkresearch.co.jp>) は販社/SIerが自らの顧客層タイプを把握し、IT活用の最適な支援/提案を行うための分析プロセスを構築/発表した。本リリースは「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)」のサンプル/ダイジェストである。(調査レポートの詳細は本リリース7ページを参照)

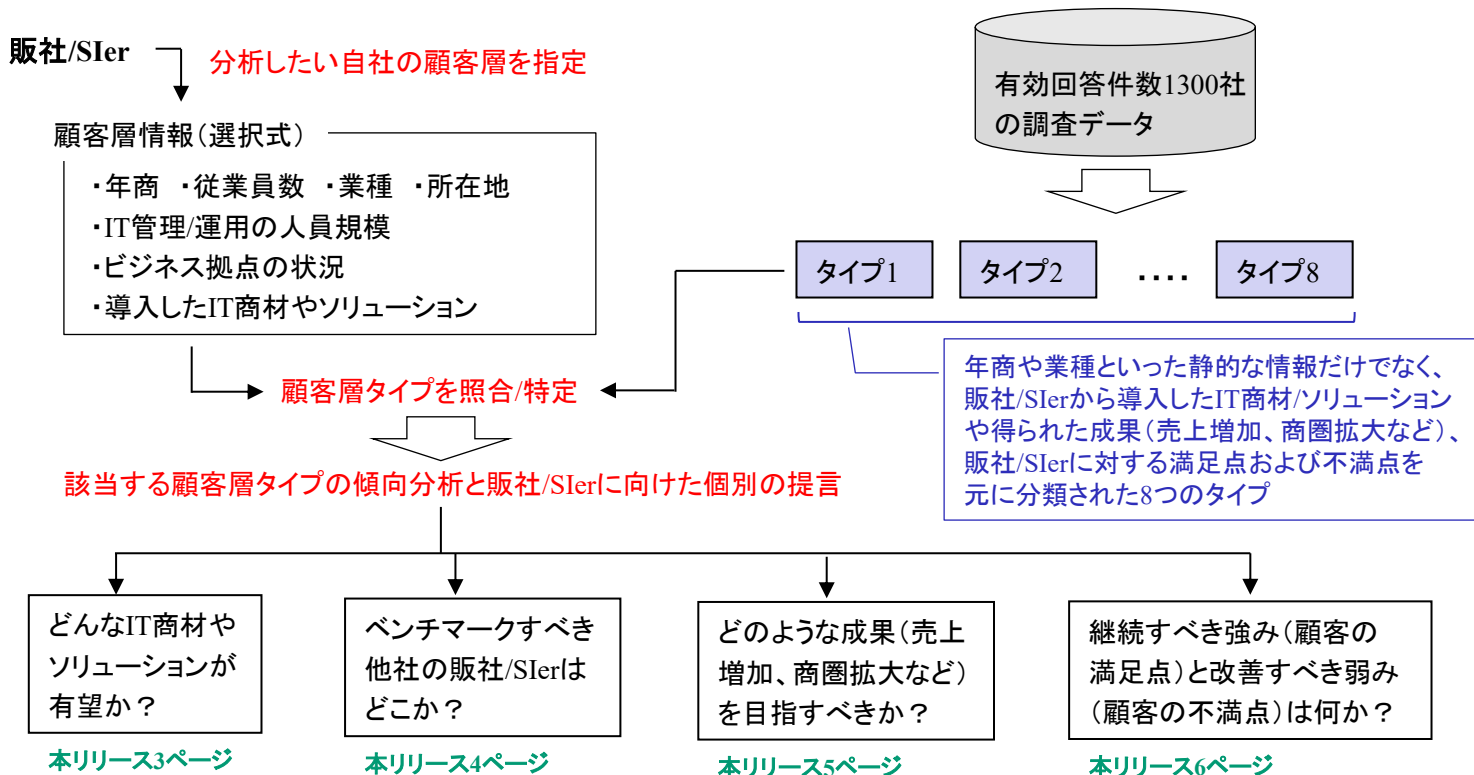
<自社の顧客は市場全体から見て進んでいるのか、遅れているのか?をまず把握しておくべき>

- 1300社の実態データから導出された「8つの顧客層タイプ」が販社/SIerの道しるべとなる
- 販社/SIer個別に25項目のIT商材/ソリューションの中から、今後注力すべき分野を列挙
- ベンチマーク対象となる類似タイプの販社/SIer(大塚商会、富士ソフト、リコー等)を例示
- ユーザ企業から見た評価を成功体験/満足点/不満点の観点から分析し、改善策を練る

1300社の実態データから導出された「8つの顧客層タイプ」が販社/SIerの道しるべとなる

AI活用への期待が高まる一方、日米関税交渉が難航するなど、中堅・中小企業を取り巻くビジネス環境は先行きの見通しが立てづらい状況となっている。IT製品/サービスを販売/提案する販社/SIerとしても、「目の前にいる顧客から出されたニーズをどう捉えるべきか?」(今後伸びるトレンドのアーリーアダプタとしての動きか、既に縮小しつつある市場のラグードなのか?)の判断が難しくなっている。

そこで、本リリースの元となる調査レポート「2025年版 販社/SIerの顧客層タイプ別分析レポート」は下図のように販社/SIer毎に個別の分析/提言を提供するセミカスタムレポート形式を採用し、販社/SIerが自社の顧客層を理解し、適切な施策を講じるための分析/提言を個別に提供している。



次頁以降では、調査レポートの具体的な活用事例に沿って、上記に図示した流れを解説していく。

【具体例の背景】

とある中堅規模のSIer「A社」は年商100～300億円の一般サービス業を主な顧客層として、基幹系システム(ERP)や情報系システム(グループウェア)の導入に豊富な実績を持つ。昨今はSaaS展開にも取り組み、自動化やペーパーレス化といったDX案件にも注力してきた。だが、昨今は顧客からのシステム構築依頼も停滞気味であり、新たな活路を見出す必要があった。

【ステップ1:顧客層情報のインプット】

まず、A社はノークリサーチから提供される以下の「顧客層情報シート」に●を付ける形で、分析の対象としたい顧客層を指定する。ここでは年商や業種だけでなく、多岐に渡る選択肢を提示して導入済みのIT商材/ソリューションも確認している。これが精緻なタイプ分けを行うための重要なポイントとなる。(以下の例が示すように、不明な属性は未チェックのままでも構わない)

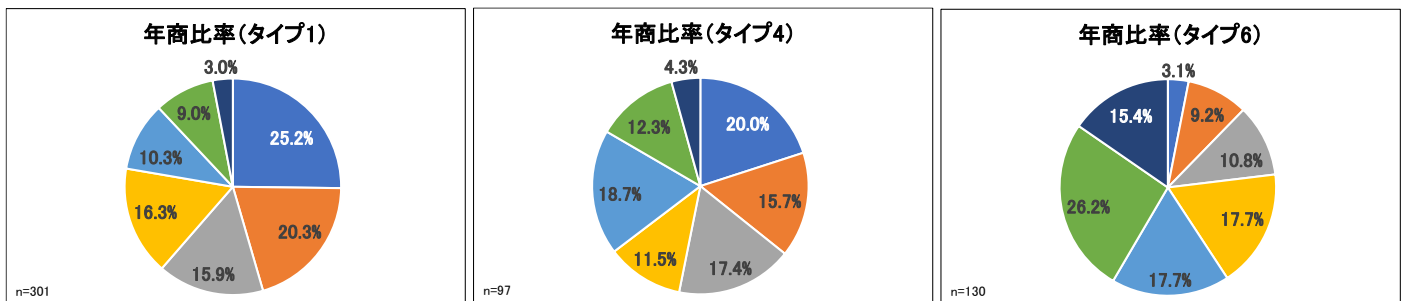
顧客層情報シート.xlsx

A1.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	A5.所在地 ☐ 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	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) ☒ 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 ☒ 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 ☐ 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 ☐ IaaS/ホスティング ☐ PaaS ☒ SaaS ☐ データセンタサービス
A3.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	A6.IT管理/運用の人員規模 ☐ 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 ☐ その他:	
A4.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:	A7.ビジネス拠点の状況 ☐ 拠点は1ヶ所のみである ☐ 2～5ヶ所の拠点があり、サーバやネットワークといったインフラは全拠点で統一的に管理されている ☐ 2～5ヶ所の拠点があり、サーバやネットワークといったインフラは各拠点で個別に管理されている ☐ 6ヶ所以上の拠点があり、サーバやネットワークといったインフラは全拠点で統一的に管理されている ☐ 6ヶ所以上の拠点があり、サーバやネットワークといったインフラは各拠点で個別に管理されている ☐ その他:	

【ステップ2:顧客層タイプの照合/特定】

ノークリサーチにて有効回答件数1300社の調査データを元に「A社」が指定した顧客層が8つのタイプのどれに該当するか？を照合/特定する。以下のグラフはタイプ1、4、6に該当するユーザ企業の年商比率を示したものだ。タイプ1は年商5億円未満の小規模企業ならびに年商5～50億円の中小企業が3/4を占める一方で、タイプ6は年商50～500億円の中堅企業が過半数、タイプ4は両者の中間となっている。ここでA社が指定した顧客層は「タイプ6」と判定された。次頁以降では「タイプ6」の傾向について詳細な分析を行っていく。

顧客層タイプ別の年商比率



■ 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

出典: 2025年版 版社/Sierの顧客層タイプ別分析レポート(ノークリサーチ)

販社/SIer個別に25項目のIT商材/ソリューションの中から、今後注力すべき分野を列挙

本リリースの元となる調査レポートでは、以下の多岐に渡る選択肢を列挙して、ユーザ企業が販社/SIer(最も主要な委託先/購入先)からどのようなIT商材やソリューションを導入したか?を尋ねている。

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)

<<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>>

- ・基幹系システム
- ・情報系システム
- ・顧客管理系システム
- ・分析/出力系システム
- ・運用管理系システム

<<ハードウェア>>

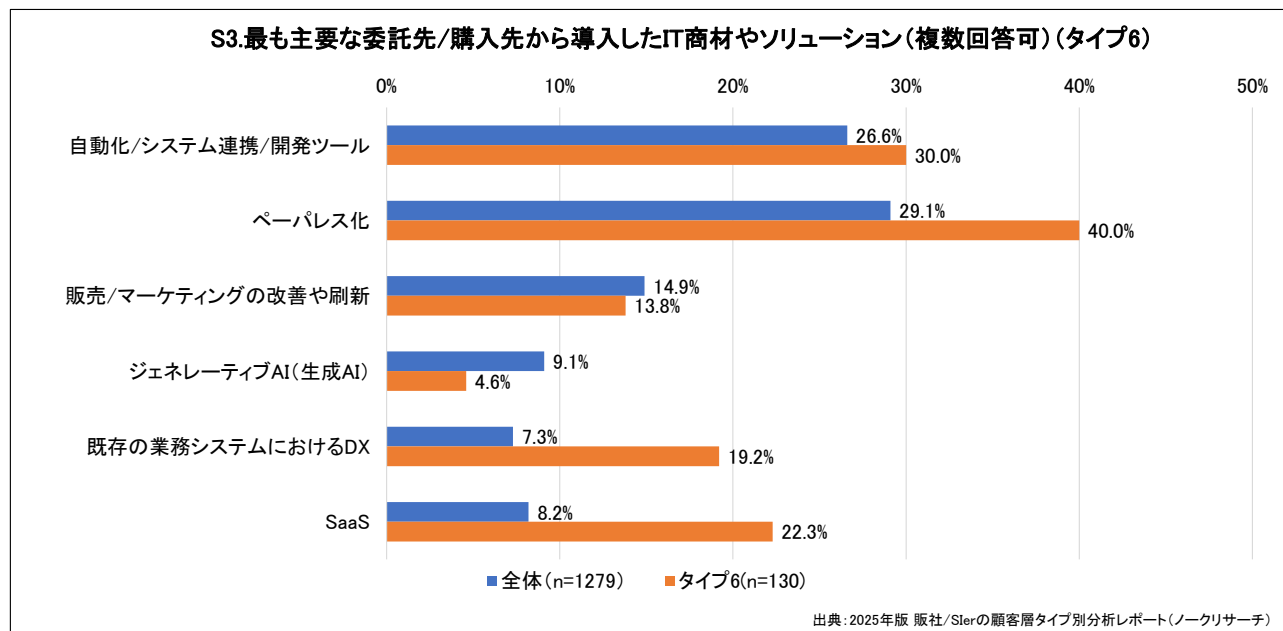
- ・サーバ/ストレージ機器
- ・PC/スマートフォン/タブレット
- ・ネットワーク機器
- ・複合機

<<クラウドサービスなど>>

- ・IaaS/ホスティング
- ・PaaS
- ・SaaS
- ・データセンタサービス

【ステップ3: 今後訴求すべきIT商材/ソリューション】

以下のグラフは上記に列挙した導入済みのIT商材/ソリューションのうちで、A社の顧客層が該当する「タイプ6」で全体平均と比べて特徴的な項目を示したものだ。



2ページ目の「顧客層情報シート」で確認したように、A社では「自動化/システム連携/開発ツール」、「ペーパーレス化」、「SaaS」は既に訴求済みであり、これらの分野のタイプ6における値は全体と比べても高い。つまり、これまでのA社における施策は正しい方向性であったことが確認できる。一般サービス業向けの今後の施策としては「販売/マーケティングの改善や刷新」による売上増や「ジェネレーティブAI(生成AI)」による効率化などが候補となりやすいが、タイプ6における値は全体とほぼ同様または低いため、優先度は下がる。一方、「既存の業務システムにおけるDX」はタイプ6における値が全体と比べて高い。したがって、A社としてはSaaSの経験を活かす形で「FinTech」や「HRTech」の分野を強化していくことが有効と考えられる。

このように調査レポートでは、該当する顧客層タイプの傾向と販社/SIerの現段階での取り組みを踏まえながら、今後の施策を分析/提言していく。次頁以降も引き続き、A社における分析/提言の具体例を紹介していく。

ベンチマーク対象となる類似タイプの販社/SIer(大塚商会、富士ソフト、リコー等)を例示

本リリースの元となる調査レポートでは計83項目の選択肢を列举して、ユーザ企業に対して「最も主要な販社/SIerはどこか？」(直近3年間の累計金額が最も高かった販社/SIer)を尋ねている。以下ではその選択肢の一部を例示している。

S2.最も主要なIT商材やソリューションの委託先/購入先(選択肢の一部を抜粋)

<<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
- ・双日テックイノベーション
- ・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)
- など

<<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:
- ・など

<<富士通系>>

- ・富士通Japan
- ・エフサステクノロジーズ
- ・富士通(関連会社や子会社を除く)
- ・その他の富士通系企業:
- ・など

<<キャリア系>>

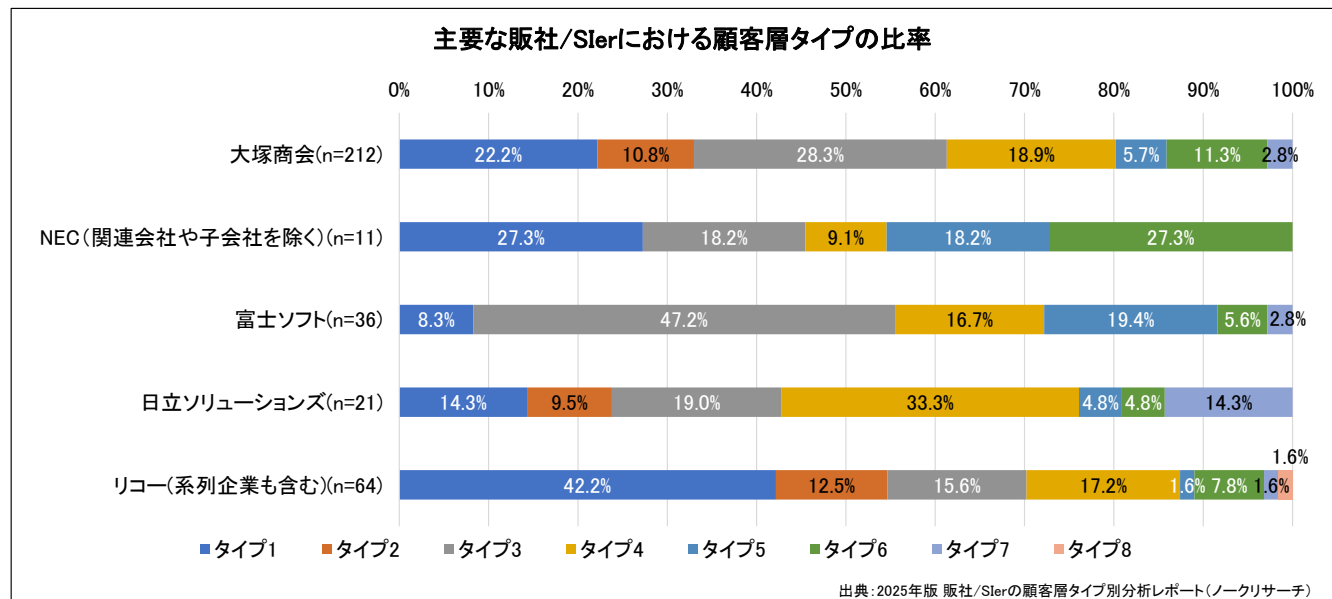
- ・NTTデータ
- ・NTTドコモビジネス
- ・NTTドコモソリューションズ
- ・その他のNTT系企業:
- ・KDDIまとめてオフィス
- ・その他のKDDI系企業:
- ・SBテクノロジー
- ・その他のソフトバンク系企業:

<<複合機ベンダ系>>

- ・リコー
- ・富士フィルムビジネスイノベーション
- ・キヤノンマーケティングジャパン

【ステップ4:ベンチマークすべき販社/SIer】

以下のグラフは上記に列举した中から代表的な販社/SIerを抜粋し、それらの顧客層タイプ構成比率を示したものだ。(A社の事例では分析対象としたい顧客層を「顧客層情報シート」で指定しているが、一般的に販社/SIerは複数の顧客層タイプを持つ)



上記のグラフを見ると、大塚商会はタイプ1 & 3、NECはタイプ1 & 6、富士ソフトはタイプ3、日立ソリューションズはタイプ4、リコーはタイプ1といったように比率の高い顧客層タイプは販社/SIerによって様々であることが分かる。例えば、代表的な販社/SIerの中でA社が指定した顧客層タイプの比率が高いものがあれば、今後の施策を検討する際の参考とすることができる。この事例においては、A社が該当するタイプ6の比率が比較的高いNECを今後のベンチマーク対象とすることになった。

次頁では、IT商材/ソリューション導入によってユーザ企業が得た成果(成功体験)に関する分析結果を紹介する。

ユーザ企業から見た評価を成功体験/満足点/不満点の観点から分析し、改善策を練る

本リリースの元となる調査レポートでは、以下に列挙した計17項目の指標を設け、IT商材/ソリューション導入によって得られた成果(成功体験)は何か?についても尋ねている。

S5. 最も主要な委託先/購入先を通じて得られた成功体験

<<現在の業績に関わる項目>>

- S5-1. 本業に関わる売上の増加
- S5-2. 本業に関わる経費の削減
- S5-3. 本業以外の経費の削減
- S5-4. IT関連支出の削減
- S5-5. 顧客単価の上昇
- S5-6. 顧客数の増加

<<従業員や職場に関わる項目>>

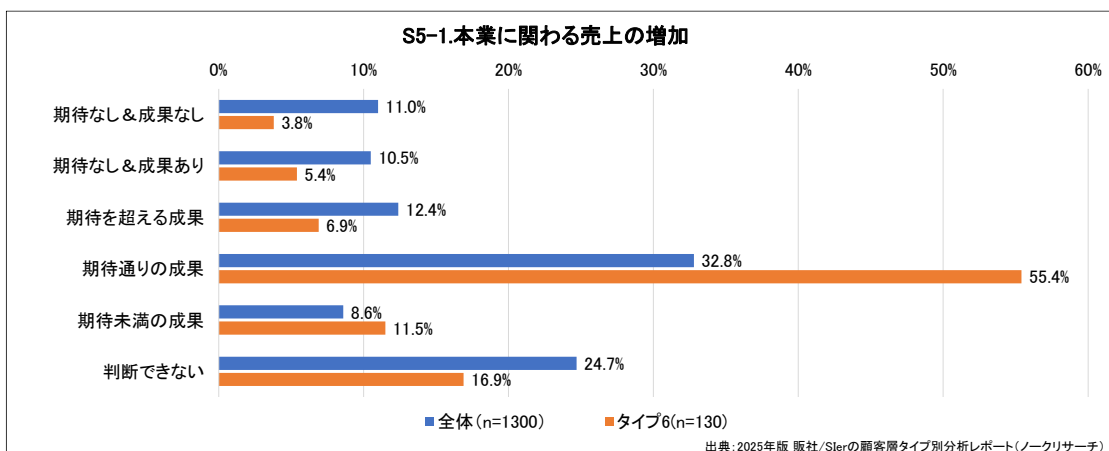
- S5-7. 勤務時間の短縮/柔軟化
- S5-8. 場所に依存しない働き方
- S5-9. 従業員の生産性向上
- S5-10. 従業員のスキル向上
- S5-11. 従業員のスキル継承
- S5-12. 従業員の士気向上
- S5-13. 人材の採用・育成

<<今後の発展に関わる項目>>

- S5-14. 新たなビジネスの創出
- S5-15. 他社協業の拡大
- S5-16. 商圏の拡大
- S5-17. 商材の拡大

【ステップ5: 今後実現すべき成功体験】

以下のグラフはA社の顧客層が該当するタイプ6における成功体験のうちで、「S5-1. 本業に関わる売上の増加」と「S5-15. 他社協業の拡大」の結果を集計したものだ。



グラフ選択肢の説明

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:

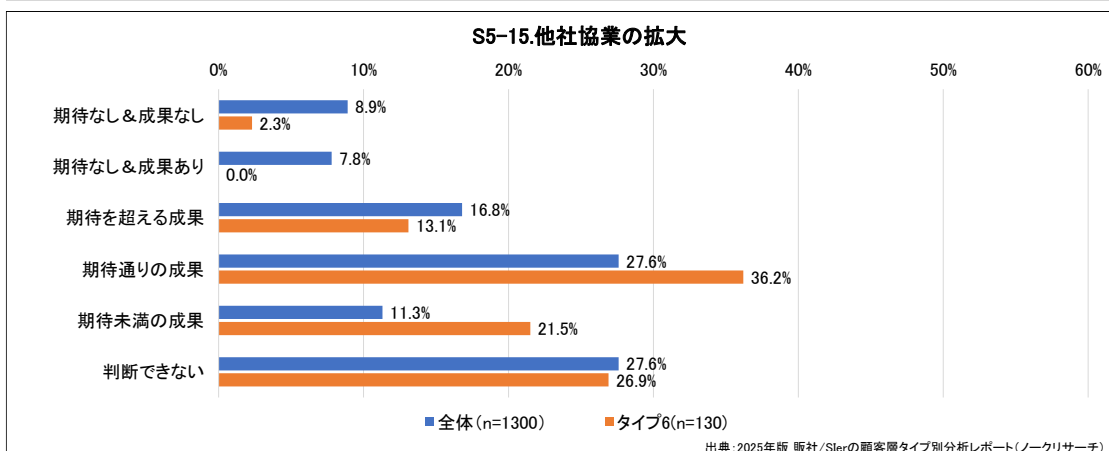
元々期待しており、その通りの成果が得られた

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



タイプ6では全体と比べて「本業に関わる売上の増加」における「期待通りの成果」の値が高くなっているが、「他社協業の拡大」においては「期待通りの成果」だけでなく、「期待未満の成果」の値も全体と比べて高い。A社としては、売上増加の支援に注力する選択も考えられるが、他社との差別化を図る意味でも他社協業を拡大するための支援(BtoB基盤活用 of 提案など)に取り組むことを検討する価値がある。

次頁では、ユーザ企業から見た販社/SIerの満足点/不満点に関する分析について確認していく。

本リリースの元となる調査レポートでは、最も主要な販社/SIerの満足点(左側)や不満点(右側)についても訪ねている。以下は満足点と不満点の各々で設けられた計18項目の選択肢の一部を抜粋したものだ。

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)(計18項目)

<<DX関連の提案や支援に関する項目>>

- ・DXを適切に推進していくための新しいIT商材を積極的に提案してくれる

****その他の選択肢は省略****

<<課金体系や費用面の支援に関する項目>>

- ・データ量や処理量に応じた従量課金の体系を提案してくれる

****その他の選択肢は省略****

<<システム構築力や最新技術への対応力に関する項目>>

- ・ノーコード/ローコードの仕組みなどを用いて、カスタマイズを抑制できる

****その他の選択肢は省略****

<<保守/サポートに関する項目>>

- ・状況に応じて保守/サポートの費用を定期的に見直してくれる

****その他の選択肢は省略****

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)(計18項目)

<<DX関連の提案や支援に関する項目>>

- ・DXの推進を謳っているが、提案されるIT商材は従来のものと何ら変わらない

****その他の選択肢は省略****

<<課金体系や費用面の支援に関する項目>>

- ・データ量や処理量に応じた従量課金の体系に対応できていない

****その他の選択肢は省略****

<<システム構築力や最新技術への対応力に関する項目>>

- ・ノーコード/ローコードなどの新技術に疎く、カスタマイズに頼りがちである

****その他の選択肢は省略****

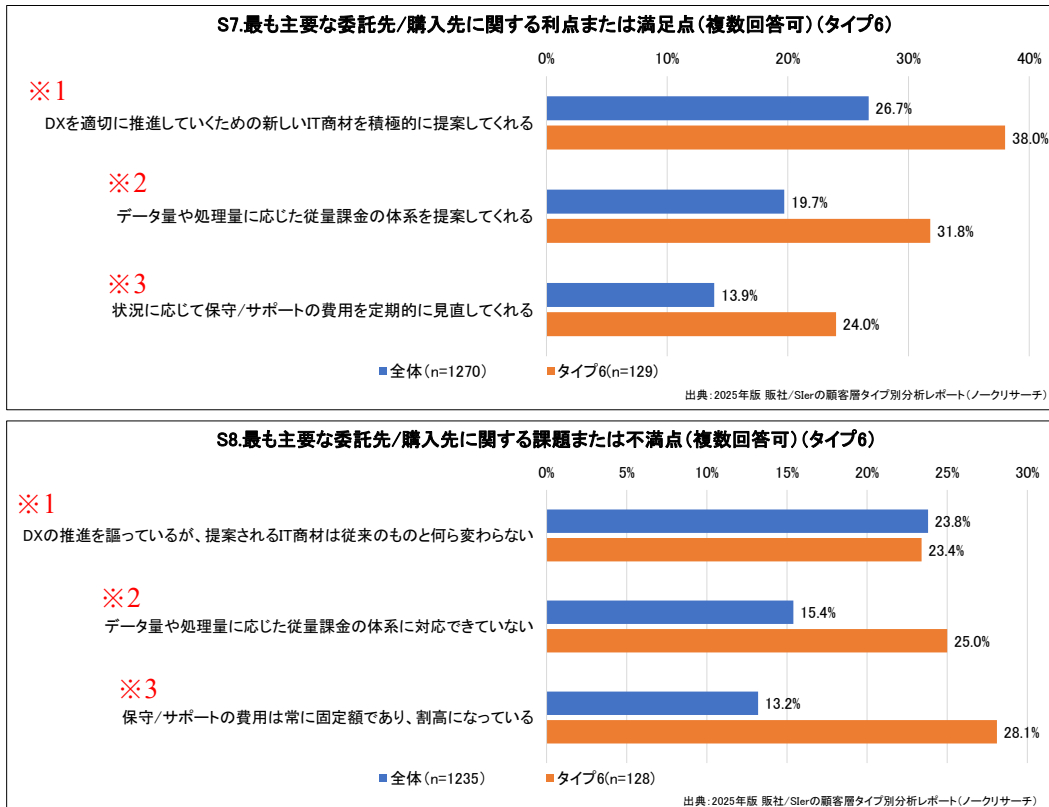
<<保守/サポートに関する項目>>

- ・保守/サポートの費用は常に固定額であり、割高になっている

****その他の選択肢は省略****

【ステップ6: 留意すべきユーザ企業の満足点と不満点】

以下のグラフはA社の顧客層が該当するタイプ6における満足点と不満点を集計した結果の一部である。



A社の顧客層が対応するタイプ6では、DXに向けた新しいIT商材提案(※1)、従量課金体系(※2)、柔軟な保守/サポート費用(※3)のいずれも全体と比べて満足点が高いが、同時に不満点も高めであることが確認できる。

すなわち、※1～※3はタイプ6を顧客層とする販社/SIerの中でも評価が分かれるポイントとなっている。

A社の場合、※1と※2はDX案件やSaaS導入を通じて実践済みであったが、※3については不十分であったため、早急に見直しを行うことになった。

このように、本リリースの元となる調査レポートでは個々の販社/SIer毎に該当する顧客層タイプの傾向を元に様々な観点から分析/提言を提供する。(調査レポートの価格などについては次頁を参照)

本リリースの元となる調査レポートのご案内

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)

本調査レポートは販社/SIer毎に個別の分析/提言を提供するセミカスタムレポート形式を採用しています。

集計/分析には既にご好評をいただいている以下の市販調査レポートのデータを用いています。

「2024年版 中堅・中小企業のIT支出とシステム購入先の実態レポート」(※)

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

- ・本調査レポートの購入に際して、(※)の市販調査レポートを事前に購入いただく必要はありません
- ・本リリースで紹介している分析/提言は(※)の市販調査レポートには含まれませんのでご注意ください

調査レポートの提供内容

ステップ1: 事前ヒアリングと顧客層情報のインプット

調査レポートを購入いただいた販社/SIer様とのWeb会議を開催し、現状の課題/ニーズをヒアリングしながら本リリースの【ステップ1】で例示した「顧客層情報シート」を記入いただく。

ステップ2: 顧客層タイプの照合/特定

ノークリサーチにて、本リリースの【ステップ2】で例示した分析作業を実施し、ステップ1で指定した顧客層のタイプを照合/特定する。

ステップ3: 今後訴求すべきIT商材/ソリューション

ノークリサーチにて、本リリースの【ステップ3】で例示した分析作業を実施し、依頼元の販社/SIer様の現状を踏まえながら、今後訴求すべきIT商材/ソリューションを提言する。

ステップ4: ベンチマークすべき販社/SIer

ノークリサーチにて、本リリースの【ステップ4】で例示した分析作業を実施し、今後の施策を検討する上での参考となる代表的な販社/SIerの社名を提示する。

ステップ5: 今後実現すべき成功体験

ノークリサーチにて、本リリースの【ステップ5】で例示した分析作業を実施し、依頼元の販社/SIer様の現状を踏まえながら、実現に向けて注力すべきユーザ企業の成功体験(売上増加、商圏拡大など)を提言する。

ステップ6: 留意すべきユーザ企業の満足点と不満点

ノークリサーチにて、本リリースの【ステップ6】で例示した分析作業を実施し、依頼元の販社/SIer様の現状を踏まえながら、伸ばすべき強みや改善すべき弱みを提言する。

調査報告会:

調査報告書の内容を解説し、Q&Aに応じるWeb会議(60分、1回)を実施する。

価格/納期など

納品物:	調査報告書(Microsoft Powerpoint形式、5～10スライド) 上記に列挙したステップ2～6の分析と提言を記載したもの
納期:	ご発注日から10営業日(2週間)(発注とほぼ同時にステップ1を実施した場合の想定日数) (納期は調査報告書の納品日を指し、調査報告会は納品後に日程調整の上で実施します)
価格:	48万円(税別)

次頁では、既にご好評いただいている各種の発刊済み調査レポートを紹介している。

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

『2025年版 DX & AIソリューションの導入パターン類型化と訴求策の提言レポート』

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

【リリース(ダイジェスト)】

業種別の導入実態と課題に基づく「失敗しないDX提案」

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

IoTやロボットを活用したDXは「無理のない足元からの取り組み」が有効

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

ユーザ企業の生成AI活用状況と生成AIサービスの導入社数シェア

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

企業における生成AIサービス活用の市場規模と有望な適用場面

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

生成AIサービスが解決すべき課題と重要度の高いニーズ傾向

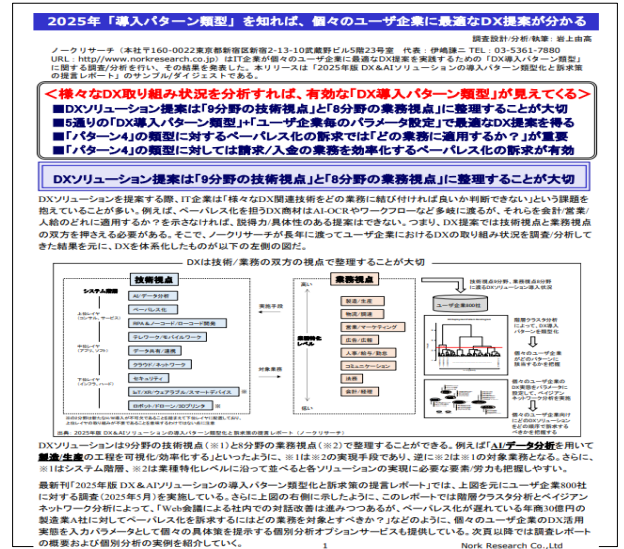
https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rel6.pdf

導入パターン類型が示すユーザ企業毎の最適なDX提案

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

ユーザの「無自覚課題」を顕在化する営業シナリオの作成方法

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



『2024年版 中堅・中小企業のITアプリケーション利用実態と評価レポート』

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

【リリース(ダイジェスト)】

グループウェアやWeb会議を起点とした生成AIの普及の第一歩

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

「コンポーザブルERP」は中堅・中小向けERP市場にも広まるか?

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

中堅・中小向け会計管理パッケージと経費精算サービスの役割分担

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

ワークフロー拡張に必要な視点は年商&運用形態+ERP導入状況

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

SaaSが中堅・中小向け生産管理システムにもたらす変化

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

販売・仕入・在庫管理はシェア差が縮小、CRM更新が新たな商機

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

勤怠管理を起点とした中堅・中小向け人事給与システムの進化

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

中堅・中小向けBI導入提案に不足している視点

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

法整備や経済安全保障が中堅・中小生成AI活用に与える影響

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

セールスフォースー強状態のCRM市場に変化は起きるか?

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

文書管理・オンラインストレージサービス市場の新たな成長段階

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

『2024年版 中堅・中小企業のIT支出と業務システム購入先の実態レポート』

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

【リリース(ダイジェスト)】

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

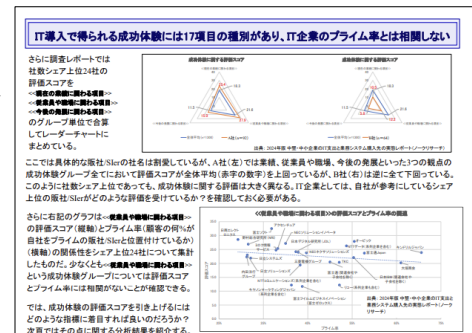
https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SP_user_rel1.pdf

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

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

今後伸びるDX分野およびIT企業における成功体験スコアとDX比率の関係

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



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

『2024年版 サーバ&エンドポイントにおけるITインフラ導入/運用の実態と展望レポート』

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

【リリース(ダイジェスト)】

中堅・中小ハイブリッドクラウドの適用状況と解決すべき課題

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

中堅・中小サーバ環境におけるクラウド移行とオンプレ回帰の実態

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel2.pdf

HCI(ハイパーコンバージドインフラ)の導入状況、社数シェア、導入障壁

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

中堅・中小サーバ市場(オンプレミス&クラウド)のシェア動向

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

Windows 11への移行を阻害している要因とその打開策

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

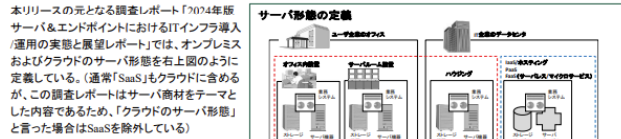
中堅・中小エンドポイント環境のOSと端末/サービスのシェア動向

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

中堅・中小ストレージ環境の形態選択と活用課題の動向

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel7.pdf

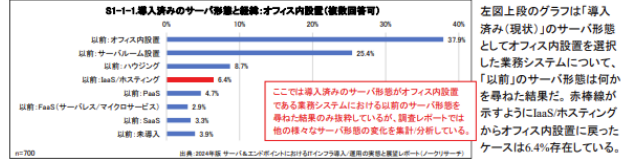
今後の導入予定においても、IaaS/ホスティングからオフィス内設置への回帰は1割程度存在



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

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

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



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

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

【リリース(ダイジェスト)】

ハイパーオートメーションを目指す取り組みがRPA市場の再活性化につながる

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

RPAツールを適用する場面/用途と導入シェアが指し示す今後の要注力ポイント

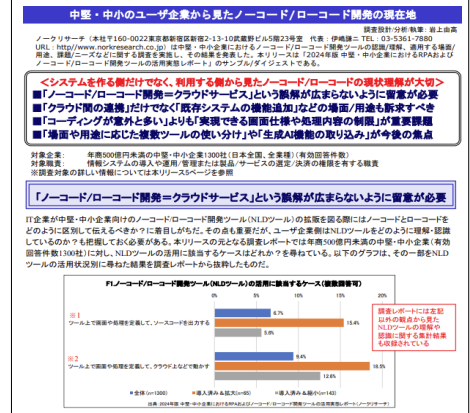
https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024RPA_user_rel2.pdf

中堅・中小のユーザ企業から見たノーコード/ローコード開発の現在地

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

ノーコード/ローコード開発ツールの活用状況、社数シェア、導入費用

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



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

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

【リリース(ダイジェスト)】

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

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

中堅・中小企業におけるセキュリティ対策の実施手段、ベンダ選択、支出額の変化

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



本データの無断引用・転載を禁じます。引用・転載をご希望の場合は下記をご参照の上、担当窓口にお問い合わせください。

引用・転載のポリシー: <http://www.norkresearch.co.jp/policy/index.html>

当調査データに関するお問い合わせ

NORK RESEARCH

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
Nork Research Co.,Ltd