

2026年版 中堅・中小企業におけるERPのリプレイス/新規導入を促進する要因と市場規模予測レポート

調査設計/分析/執筆: 岩上由高

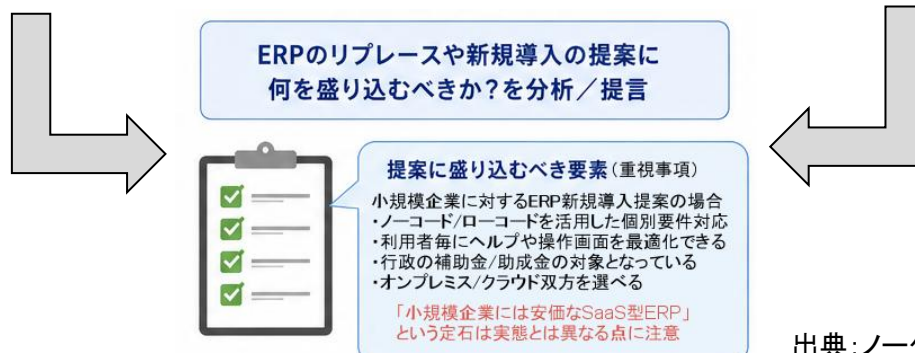
ノークリサーチ (本社〒160-0022東京都新宿区新宿2-13-10武蔵野ビル5階23号室 代表: 伊嶋謙二 TEL: 03-5361-7880 URL: www.norkresearch.co.jp) は中堅・中小企業におけるERPのリプレイスや新規導入を促進する要因 (課題やニーズなど) および今後期待されるERPの市場規模に関する分析結果を発表した。本リリースは「2026年版 中堅・中小企業におけるERPのリプレイス/新規導入を促進する要因と市場規模予測レポート」の案内およびサンプル/ダイジェストである。

<ERPのリプレイスや新規導入を生じさせる要因は年商や業種によって異なる>

- 年商別と業種別に重視事項/課題/ニーズを分析し、ERP導入提案の成功ポイントを提言
- 中堅企業は「リプレイス」新規導入」、小規模企業は逆の状況、中小企業は両者の中間
- ERP導入状況と様々な重視項目、課題、ニーズの関係性を網羅的に把握することが大切
- 運輸業・サービス業では「AIの提示結果や処理内容の不安」がリプレイスにつながる課題

年商別と業種別に重視事項/課題/ニーズを分析し、ERP導入提案の成功ポイントを提言

中堅・中小企業においてもERPは業務システムの中核を成す最も重要な要素の1つである。昨今では会計、販売、人事給与といった個々の基幹システムからERPへのステップアップが活発化しており、中堅・中小企業におけるERP新規導入の原動力となっている。一方、中堅・中小向けと謳われている製品/サービスの中には単に複数の基幹システムを併売したものや一部の業務領域しかカバーできていないものもある。その結果、ERP導入後に比較的短い期間で別の製品/サービスにリプレイスするユーザ企業も少なからず存在する。こうした背景を受けて「2026年版 中堅・中小企業におけるERPのリプレイス/新規導入を促進する要因と市場規模予測レポート」では中堅・中小企業におけるERPのリプレイスや新規導入を促進する要因は何か? その際の市場規模はどれくらいか? を明らかにしている。

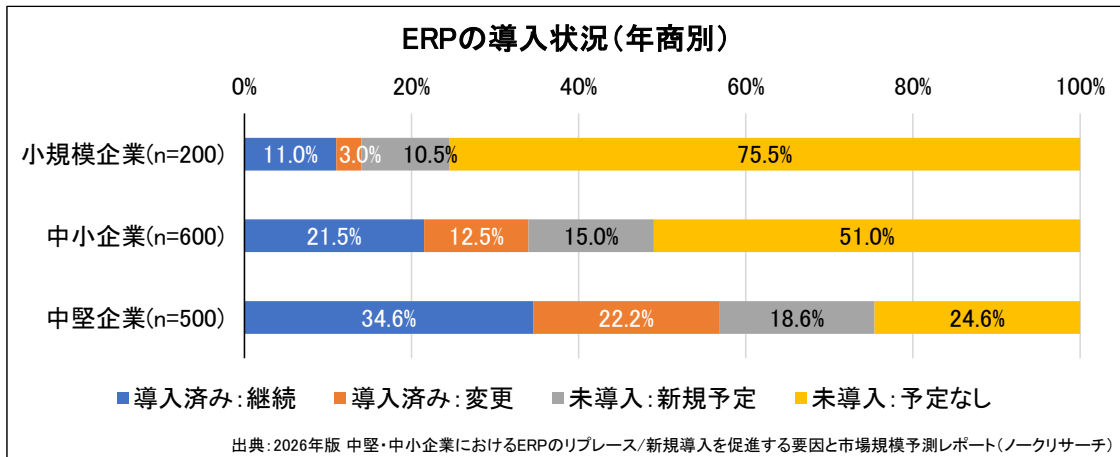


出典: ノークリサーチ (2026年)

次頁以降では、調査レポートの中から幾つかの分析例を抜粋して紹介している。

中堅企業は「リプレース > 新規導入」、小規模企業は逆の状況、中小企業は両者の中間

以下のグラフはERPの導入状況を年商別に集計した結果である。(導入状況の選択肢に関する詳細は6ページを参照)ベンダや販社/SIerの訴求対象となるのは橙帯の「導入済み:変更」(リプレース)および灰帯の「未導入:新規予定」だ。中堅企業ではリプレースが新規導入より多いが、中小企業では逆に新規導入がリプレースを若干上回っている。小規模企業では値自体は小さいものの、新規導入がリプレースの3倍程度に達している。つまり、中堅企業はリプレースの重要度が高く、小規模企業は新規導入が主体、中小企業は両者の中間的な傾向となっている。



このように中堅・中小向けERP市場で成果を上げるためには、まずリプレースや新規導入が見込めるセグメントはどこか?を把握することが大切だ。ここでは年商別の導入状況を掲載したが、調査レポートでは年商別(3区分)と業種別(3区分)の導入状況および導入費用を集計/分析している。

さらに本調査レポートでは6~7ページに列挙したように、ERP導入/更新において重視する事項や課題/ニーズを様々な観点で尋ねている。ただし、単に回答割合が最も高い項目を選んでも、それがERPのリプレースや新規導入に繋がるわけではない。ERPをリプレース/新規導入するユーザ企業の中で最も回答割合の高い項目には着目すべきだが、その背景には更に重要な項目が隠れているかも知れない。つまり、ERPのリプレース/新規導入を確実に進めるためには様々な項目間の関連性も把握する必要がある。

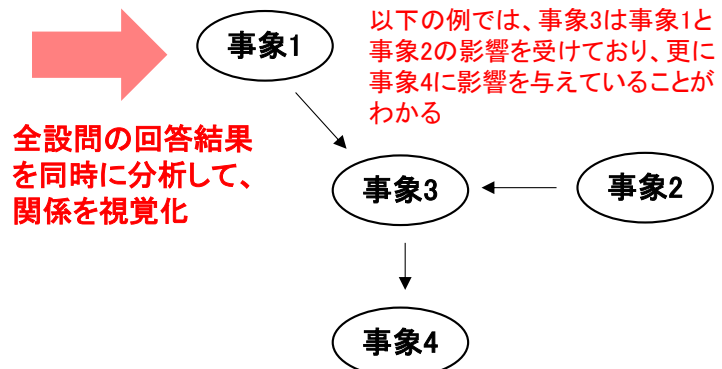
こうした時に有効な手法の1つがベイジアンネットワーク分析だ。ベイジアンネットワーク分析とは「ERPをリプレースする or 新規導入する」といった導入状況および様々な重視事項や課題/ニーズを確率的に変化する事象と見なし、事象間の関連性を下図のようなノード(楕円)とエッジ(矢印)で視覚化する分析手法である。

調査結果データ

	事象1	事象2	...	事象M
ユーザ企業001	○		○	
ユーザ企業001		○		○
:			○	○
:		○		
ユーザ企業00N	○			

通常のクロス集計では限られた設問同士の関係しか把握できない

ベイジアンネットワーク図



出典:ノークリサーチ(2026年)

ERP導入状況と様々な重視項目、課題、ニーズの関係性を網羅的に把握することが大切

クロス集計で関係性を把握できるのは「分析対象となる事象」（「表頭」と呼ばれる）と「分析軸となる事象」（「表側」と呼ばれる）の2つである。「表肩」と呼ばれる軸を追加すれば3つの事象の関係性を把握することもできるが、縦軸に表側の選択肢、横軸に表頭の選択肢を記載した表が表肩の選択肢と同じ数だけ生成されるため、全体像を把握することが難しくなる。

ベイジアンネットワーク分析の場合は全ての事象の結果を同時に分析し、前頁で示したベイジアンネットワーク図を生成する。これを見ることで、事象間（設問間や選択肢間）の関係性を視覚的に把握することができる。またベイジアンネットワーク分析では「ある事象が起きた時、他の事象の発生確率がどう変化するか？」をシミュレーションすることができる。すなわち、ERPのリプレースもしくは新規導入が実施された場合、通常と比べて回答割合が高くなった項目は何か？を分析すれば、それがERPのリプレース/新規導入に繋がる項目ということになる。このような『逆引きの発想』で全体を俯瞰した分析を行える点がベイジアンネットワーク分析の大きな特徴だ。

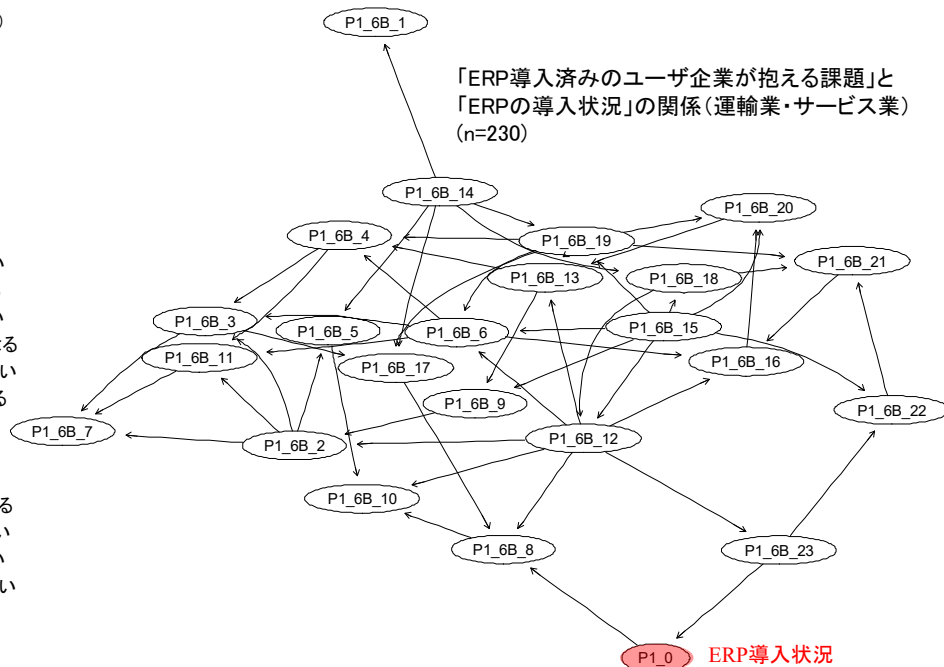
本調査レポートでは年商別(3区分)および業種別(3区分)の各々について、ERPのリプレース or 新規導入に繋がる重視事項、課題、ニーズは何か？をベイジアンネットワーク分析によって明らかにしている。すなわち、企業属性6通り(3区分+3区分) × データ種別3通り(重視事項、課題、ニーズ) = 計18通りの分析を行うことによって、ERPを開発/販売するベンダや販社/SIerがERPのリプレース/新規導入を成功させるために何をすべきか？を明らかにしている。

以下では、その中から運輸業・サービス業におけるERPのリプレース要因となるユーザ企業の課題は何か？に関する分析例を調査レポートから抜粋して掲載する。ERP導入済みの運輸業・サービス業が抱える計23個の課題項目(6~7ページに掲載)をERP導入状況と共にベイジアンネットワーク分析で可視化した結果を課題項目一覧と共に示したものが下図である。

運輸業・サービス業におけるERP導入状況と課題項目との関連性

【課題】導入済みのERPにおいて抱えている課題(複数回答可)

- P1_6B_1. 自社の要件に合致しないまま、ERPを利用している
- P1_6B_2. 自社にはシステム化できない業務も多く存在する
- P1_6B_3. 業務に必要なデータがERPの外部に散在している
- P1_6B_4. 業種に応じたラインアップ/テンプレートが少ない
- P1_6B_5. データを収集/要約すべきシステムを選定できない
- P1_6B_6. AIでは業務の連携における問題点を検知できない
- P1_6B_7. AIで高度な予測を行えるだけのデータ蓄積がない
- P1_6B_8. AIが提示する結果が本当に正しいか判断できない
- P1_6B_9. 業務間でデータの不整合があり、AIで処理できない
- P1_6B_10. AIが自動で行う処理内容が分からず、不安である
- P1_6B_11. AIチャットでは、簡単な質問への回答しかできない
- P1_6B_12. AIによる自動処理が新たなセキュリティリスクになる
- P1_6B_13. AIを活用できる人材を採用/育成することができない
- P1_6B_14. 外部システムとの連携には他のツールが必要である
- P1_6B_15. 業務フローを管理するワークフロー機能が不十分
- P1_6B_16. スケジュールやWeb会議サービスと連携できない
- P1_6B_17. SaaSの組み合わせでは要件を満たせない
- P1_6B_18. 個別要件に合わせるにはコーディングが必要となる
- P1_6B_19. ヒトの手作業とシステム上の処理が連携していない
- P1_6B_20. 業務フローの分岐/判断をシステムに任せられない
- P1_6B_21. ヒトが担っている手作業が多く、自動化できていない
- P1_6B_22. ブラウザのみでは一部の機能しか利用できない
- P1_6B_23. パッケージとSaaSを選択/併用できない



出典: 2026年版 中堅・中小企業におけるERPのリプレース/新規導入を促進する要因と市場規模予測レポート(ノックリサーチ)

赤色で示したERP導入状況(P1_0)と矢印が直接結ばれているのは「P1_6B_8. AIが提示する結果が本当に正しいか判断できない」および「P1_6B_23. パッケージとSaaSを選択/併用できない」の2つの課題項目であることが上図から読み取れる。つまり、これら2つが運輸業・サービス業においてERPリプレースを生じさせる最も大きな要因の候補となる。だが、上図だけではどの課題項目がリプレースに最も強く影響するか？は把握できない。そこで、次頁ではシミュレーションを行ってERPリプレースの要因となる課題項目を精緻に確認していく。

運輸業・サービス業では「AIの提示結果や処理内容の不安」がリプレースにつながる課題

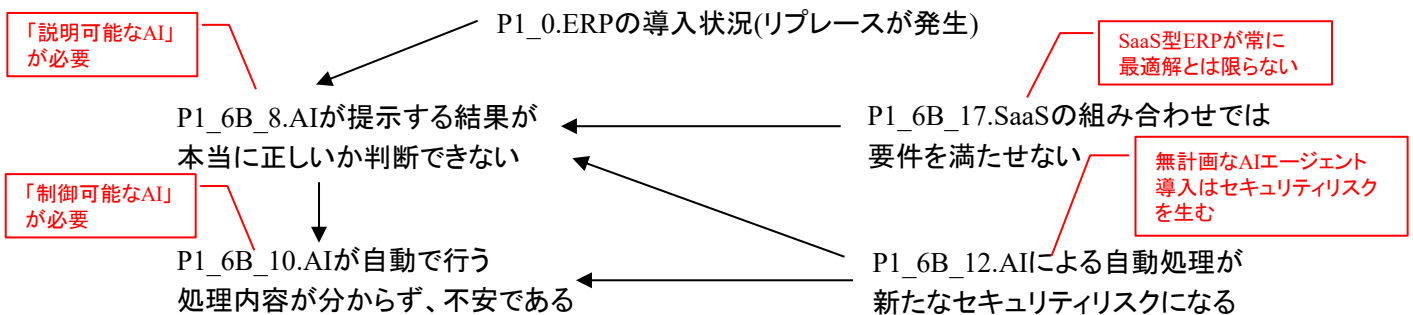
2ページ目で述べたように、ベイジアンネットワーク分析では「ある事象が起きた時、他の事象の発生確率がどう変化するか？」をシミュレーションすることができる。そこで、前頁においてERPのリプレースが実施された時に発生しやすい課題項目は何か？などを分析すると以下ようになる。

リプレースに繋がりがやすい項目の分析(課題:運輸業・サービス業)	標準状態		「リプレース」が起きた場合		ポイント差※1 3ポイント差 超は赤字	P1_6Bが選ばれた場合		ポイント差※2 8ポイント差 超は赤字
	選ばない	選ぶ	選ばない	選ぶ		選ばない	選ぶ	
P1_6B_1.自社の要件に合致しないまま、ERPを利用している	85.5%	14.5%	85.5%	14.5%	0.0	84.5%	15.5%	1.0
P1_6B_2.自社にはシステム化できない業務も多く存在する	69.0%	31.0%	68.6%	31.4%	0.4	65.4%	34.6%	3.6
P1_6B_3.業務に必要なデータがERPの外部に散在している	78.1%	21.9%	78.0%	22.0%	0.1	74.1%	25.9%	4.0
P1_6B_4.業種に応じたラインアップ/テンプレートが少ない	91.8%	8.2%	91.6%	8.4%	0.2	88.7%	11.3%	3.1
P1_6B_5.データを収集/要約すべきシステムを選定できない	86.9%	13.1%	86.8%	13.2%	0.1	85.4%	14.6%	1.5
P1_6B_6.AIでは業務の連携における問題点を検出できない	78.3%	21.7%	77.8%	22.2%	0.5	71.6%	28.4%	6.7
P1_6B_7.AIで高度な予測を行えるだけのデータ蓄積がない	78.5%	21.5%	78.4%	21.6%	0.1	76.5%	23.5%	2.0
P1_6B_8.AIが提示する結果が本当に正しいか判断できない	84.6%	15.4%	80.6%	19.4%	4.0			
P1_6B_9.業務間でデータの不整合があり、AIで処理できない	93.0%	7.0%	92.8%	7.2%	0.2	91.1%	8.9%	1.9
P1_6B_10.AIが自動で行う処理内容が分からず、不安である	92.0%	8.0%	92.3%	7.7%	-0.3	82.7%	17.3%	9.3
P1_6B_11.AIチャットでは、簡単な質問への回答しかできない	86.4%	13.6%	86.2%	13.8%	0.2	83.7%	16.3%	2.7
P1_6B_12.AIによる自動処理が新たなセキュリティリスクになる	89.2%	10.8%	87.7%	12.3%	1.5	74.2%	25.8%	15.0
P1_6B_13.AIを活用できる人材を採用/育成することができない	92.1%	7.9%	91.6%	8.4%	0.5	87.3%	12.7%	4.8
P1_6B_14.外部システムとの連携には他のツールが必要である	92.4%	7.6%	92.3%	7.7%	0.1	89.6%	10.4%	2.8
P1_6B_15.業務フローを管理するワークフロー機能が不十分	88.1%	11.9%	87.7%	12.3%	0.4	81.8%	18.2%	6.3
P1_6B_16.スケジュールやWeb会議サービスと連携できない	90.4%	9.6%	90.0%	10.0%	0.4	87.0%	13.0%	3.4
P1_6B_17.SaaSの組み合わせでは要件を満たせない	95.7%	4.3%	95.6%	4.4%	0.1	87.2%	12.8%	8.5
P1_6B_18.個別要件に合わせるにはコーディングが必要となる	91.8%	8.2%	91.5%	8.5%	0.3	87.9%	12.1%	3.9
P1_6B_19.ヒトの手作業とシステム上の処理が連携していない	88.0%	12.0%	87.8%	12.2%	0.2	82.0%	18.0%	6.0
P1_6B_20.業務フローの分岐/判断をシステムに任せられない	90.4%	9.6%	90.3%	9.7%	0.1	88.5%	11.5%	1.9
P1_6B_21.ヒトが担っている手作業が多く、自動化できていない	85.5%	14.5%	85.2%	14.8%	0.3	82.8%	17.2%	2.7
P1_6B_22.ブラウザのみでは一部の機能しか利用できない	97.7%	2.3%	97.1%	2.9%	0.6	96.9%	3.1%	0.8
P1_6B_23.パッケージとSaaSを選択/併用できない	98.9%	1.1%	97.1%	2.9%	1.8	98.2%	1.8%	0.7

出典:2026年版 中堅・中小企業におけるERPのリプレース/新規導入を促進する要因と市場規模予測レポート(ノークリサーチ)

※1のポイント差がERPリプレースが起きた場合と標準状態(何も条件を設定しない状態)の各課題項目の回答割合の差である。赤地で示したように、ERPをリプレースするユーザ企業は「P1_6B_8.AIが提示する結果が本当に正しいか判断できない」という課題を抱える割合がやや高いことがわかる。※2のポイント差はP1_6B_8を回答したユーザ企業が更に背景として抱える課題と標準状態との差であり、赤地の3項目が高い値を示している。これらの関係を前頁の図に沿って整理すると以下ようになる。

運輸業・サービス業においてERPリプレースの要因となりやすい課題項目



出典:2026年版 中堅・中小企業におけるERPのリプレース/新規導入を促進する要因と市場規模予測レポート(ノークリサーチ)

上記の分析結果を踏まえると、運輸業・サービス業でERPリプレースが発生する背景には「AIの自動処理によるセキュリティリスク」(P1_6B_12)に起因する「AIの提示結果や処理内容が分からない」(P1_6B_8、P1_6B_10)という不安が影響しており、SaaSの組み合わせで構築されたERP環境ではAI処理の正当性判断も難しくなりやすい(P1_6B_17)ことがわかる。そのためベンダや販社/SIerが運輸業・サービス業向けにERPリプレースを訴求する際は、単なるSaaSの組み合わせにならないようにデータを適切に統合し、「説明可能なAI」や「制御可能なAI」を意識したERPを提案することが有効となってくる。

ここでは運輸業・サービス業のERPリプレース要因となる課題に関する分析結果を抜粋したが、調査レポートでは年商3区分、業種3区分における重視事項、課題、ニーズを分析し、ERPのリプレースや新規導入を促進するための施策を分析/提言している。(次頁以降では、調査レポートの詳細を掲載)

本リリースの元となる調査レポート

『2026年版 中堅・中小企業におけるERPのリプレイス/新規導入を促進する要因と市場規模予測レポート』

年商別（小規模企業、中小企業、中堅企業）および業種別（製造業・建設業、卸売業・小売業、運輸業・サービス業）にERPのリプレイスや新規導入につながるユーザ企業の重視事項、課題、ニーズは何か？を分析＆提言。さらにERPの市場規模予測も算出。

【対象企業属性】（有効回答件数：1300社）

年商区分：

小規模企業	年商5億円未満
中小企業	年商5億円以上～50億円未満
中堅企業	年商50億円以上～500億円未満

業種区分：

製造業・建設業	組立製造、加工製造（プロセス製造）、建築、土木、設備など
卸売業・小売業	商品の卸売（商社、仲介など）、小売（スーパー、専門店など）
運輸業・サービス業	運輸（トラック運送、倉庫など）および各種のサービス業

本調査レポートは10分野の業務アプリケーションの導入状況や課題/ニーズを集計した以下の調査レポートに収録されたERP関連データにベイジアンネットワーク分析を始めとする高度な分析手法を適用することにより、中堅・中小企業におけるERPのリプレイスや新規導入を促進する要因は何か？今後の市場規模はどれくらいか？を明らかにしている。

「2025年版 中堅・中小企業のITアプリケーション利用実態と評価レポート」

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

【分析サマリ(分析と提言を述べたPDFドキュメント)の概要】

第1章：中堅・中小企業におけるERPの導入状況と導入費用

まず始めに、中堅・中小企業におけるERPの導入状況（導入済み：継続、導入済み：変更、未導入：新規予定、未導入：予定なし）と導入費用を年商別および業種別に俯瞰する。

第2章：ERPのリプレイスや新規導入に繋がる業務アプリケーションの導入/更新に関する全体的な方針

業務要件への適合性、運用形態、費用/課金体系など、業務アプリケーションを導入/更新する際にユーザ企業が何を重視するか？を尋ねた調査データにベイジアンネットワーク分析を適用することにより、リプレイスや新規導入に繋がりやすい重視事項は何か？を年商別および業種別に明らかにしている。

第3章：ERPのリプレイス要因となるユーザ企業の課題

ERP導入済みのユーザ企業が抱える課題のうち、ERPのリプレイス要因となりやすい項目は何か？をベイジアンネットワーク分析を用いて年商別ならびに業種別に明らかにしている。

第4章：ERPのリプレイスや新規導入を促すユーザ企業のニーズ

ERPを導入済みだがリプレイスする予定のユーザ企業およびERPを新規導入する予定のユーザ企業に対してERP製品/サービスが持つべき機能や特徴（ニーズ）を尋ねた結果にベイジアンネットワーク分析を適用することで、リプレイスや新規導入を促すニーズは何か？を年商別および業種別に明らかにしている。

第5章：ERPの市場規模予測（リプレイスおよび新規導入）

今後（2025年後半以降）のERP市場規模予測をリプレイスと新規導入に分けて、年商別および業種別に算出している。

【発刊日】2026年6月8日 【価格】175,000円(税別)

次頁では本調査レポートに収録されている集計データ、図版、分析コメントの一覧を列挙しています。

調査レポートに収録されている集計データ、図版、分析コメントの一覧

導入提案のポイント分析

- ※1 項目間の関連性を可視化したベイジアンネットワーク図
- ※2 リプレース/新規導入の各々が発生した時の項目変化分析
- ※3 リプレース/新規導入の各々を促進する施策の分析と提言

業務アプリケーションの導入/更新に関する全体的な方針

ERP製品/サービスが持つべきと考える機能や特徴

導入済みのERPにおいて抱えている課題

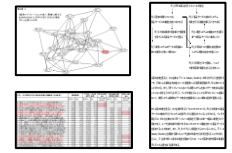
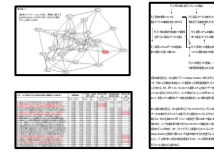
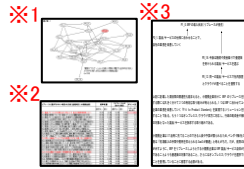
重視事項

課題

ニーズ

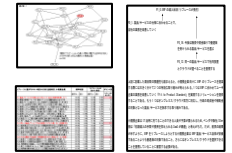
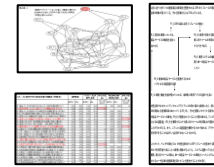
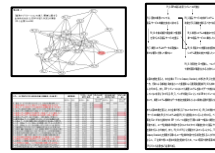
小規模企業

年商5億円未満



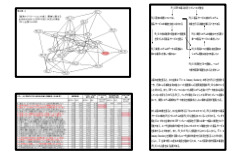
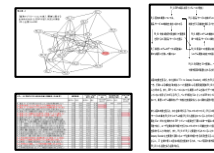
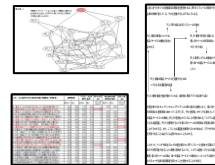
中小企業

年商5億円以上～
50億円未満年



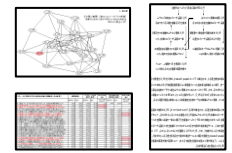
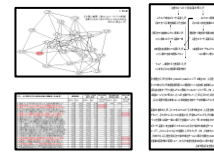
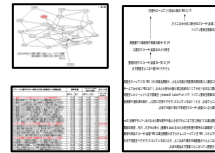
中堅企業

年商50億円以上～
500億円未満年



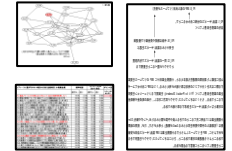
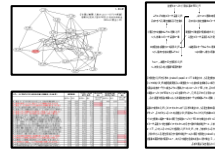
製造業・建設業

組立製造、加工製造（プロセス製造）、建築、土木、設備など



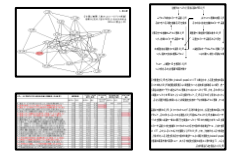
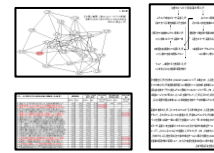
卸売業・小売業

商品の卸売（商社、仲介など）、小売（スーパー、専門店など）

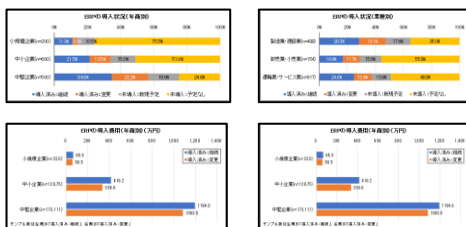


運輸業・サービス業

運輸（トラック運送、倉庫など）および各種のサービス業

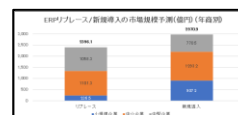


導入割合と導入費用（年商別/業種別）



市場規模予測（年商別/業種別、リプレース/新規導入の区別別）

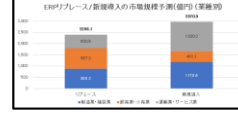
リプレースと新規導入で縦棒グラフを分けた市場規模（内訳は年商区分）



年商別に縦棒グラフを分けた市場規模（内訳はリプレース/新規導入）



リプレースと新規導入で縦棒グラフを分けた市場規模（内訳は業種区分）



業種別に縦棒グラフを分けた市場規模（内訳はリプレース/新規導入）



次頁では本調査レポートで分析を行っている設問項目を掲載しています。

本調査レポートで分析を行っている設問項目(1/2)

ERPの導入状況

「導入済み:継続」	既に導入済みであり、現在のベンダの製品/サービスを今後も利用する
「導入済み:変更」(リプレイス)	既に導入済みだが、異なるベンダの製品/サービスに変更する予定である
「未導入:新規予定」	まだ導入していないが、新規に導入する予定がある
「未導入:予定なし」	まだ導入しておらず、今後も導入する予定はない

【重視事項】業務アプリケーションの導入/更新に関する全体的な方針(複数回答可)

- PO_1.製品/サービスの仕様に合わせることで、自社の業務を改善していく
- PO_2.固有の業務については、製品/サービスの機能を自社に合わせる
- PO_3.製品/サービス自体がシステム改変を行える機能を備えるべきである
- PO_4.システム改変を行う際は、既存システムとは別に外部に追加していく
- PO_5.業務システムの機能は様々な製品/サービスを組み合わせて実現する
- PO_6.業務システムの機能はできる限り単一の製品/サービスに集約したい
- PO_7.業務システムのデータは用途毎に様々な場所に分散して構わない
- PO_8.業務システムのデータはできる限り、一カ所に集約して管理したい
- PO_9.複数の製品/サービスを連携するためのハブとなる共通基盤が必要
- PO_10.製品/サービス間の連携は個別に適材適所の手段を選んで実現する
- PO_11.同一の製品/サービスで幅広い企業規模に対応できることを重視する
- PO_12.同一の製品/サービスで社内設置とクラウドが選べることを重視する
- PO_13.端末側はブラウザのみで全ての機能を利用できることが重要である
- PO_14.価格/機能/性能が優れていれば、端末側に専用アプリが必要でも良い
- PO_15.セキュリティが担保されていれば、個人向けツールの利用は問題ない
- PO_16.業務で利用する際には個人向けツールの利用は禁止するべきである
- PO_17.今後はデータ量や利用人数などに応じた従量制の課金体系を選ぶ
- PO_18.今後は融資や資金繰りで優遇策を受けられる製品/サービスを選ぶ
- PO_19.簡易かつ小規模な自社固有のシステム開発は自社で内製したい
- PO_20.簡易かつ小規模な自社固有のシステム開発もIT企業に委託したい
- PO_21.利用者をIDで認識し、ヘルプや操作画面が最適化されると好ましい
- PO_22.個々の従業員がAIチャットで操作方法を自己学習できると好ましい
- PO_23.利用者の操作内容に応じてヘルプ画面が自動表示されると好ましい

【課題】導入済みのERPにおいて抱えている課題(複数回答可)

- P1_6B_1.自社の要件に合致しないまま、ERPを利用している
- P1_6B_2.自社にはシステム化できない業務も多く存在する
- P1_6B_3.業務に必要なデータがERPの外部に散在している
- P1_6B_4.業種に応じたラインアップ/テンプレートが少ない
- P1_6B_5.データを収集/要約すべきシステムを選定できない
- P1_6B_6.AIでは業務の連携における問題点を検知できない
- P1_6B_7.AIで高度な予測を行えるだけのデータ蓄積がない
- P1_6B_8.AIが提示する結果が本当に正しいか判断できない

次頁へ続く

本調査レポートで分析を行っている設問項目 (2/2)

前頁からの続き

- P1_6B_9.業務間でデータの不整合があり、AIで処理できない
- P1_6B_10.AIが自動で行う処理内容が分からず、不安である
- P1_6B_11.AIチャットでは、簡単な質問への回答しかできない
- P1_6B_12.AIによる自動処理が新たなセキュリティリスクになる
- P1_6B_13.AIを活用できる人材を採用/育成することができない
- P1_6B_14.外部システムの連携には他のツールが必要である
- P1_6B_15.業務フローを管理するワークフロー機能が不十分
- P1_6B_16.スケジューラやWeb会議サービスと連携できない
- P1_6B_17.SaaSの組み合わせでは要件を満たせない
- P1_6B_18.個別要件に合わせるにはコーディングが必要となる
- P1_6B_19.ヒトの手作業とシステム上の処理が連携していない
- P1_6B_20.業務フローの分岐/判断をシステムに任せられない
- P1_6B_21.ヒトが担っている手作業が多く、自動化できていない
- P1_6B_22.ブラウザのみでは一部の機能しか利用できない
- P1_6B_23.パッケージとSaaSを選択/併用できない

【ニーズ】ERP製品/サービスが持つべきと考える機能や特徴(複数回答可)

- P1_6C_1.ERPの機能を自社の要件に合わせて変更できる
- P1_6C_2.ERPの機能に合わせて自社の業務を改善できる
- P1_6C_3.業務に必要なデータをERP内で統合管理できる
- P1_6C_4.業種別のラインアップ/テンプレートが豊富である
- P1_6C_5.複数システムからデータを自動で収集/要約できる
- P1_6C_6.業務の連携における問題点をAIが指摘してくれる
- P1_6C_7.市場動向や顧客ニーズをAIが精緻に予測できる
- P1_6C_8.ERPのデータを元にAIが経営判断を支援できる
- P1_6C_9.複数の業務をAIが自動で連結して実行できる
- P1_6C_10.AIが不正な操作や人的ミスを自動検知できる
- P1_6C_11.AIチャットでシステムを対話的に利用できる
- P1_6C_12.セキュリティ上危険な操作をAIが検知できる
- P1_6C_13.AI人材を育成するeラーニングを利用できる
- P1_6C_14.外部システムとデータを連携する機能がある
- P1_6C_15.業務フローを管理するワークフロー機能がある
- P1_6C_16.スケジューラやWeb会議サービスを連携できる
- P1_6C_17.SaaSの組み合わせでERPを構築できる
- P1_6C_18.ノーコード開発ツールが包含されている
- P1_6C_19.ローコード開発ツールが包含されている
- P1_6C_20.AIエージェントが包含されている
- P1_6C_21.RPAツールが包含されている
- P1_6C_22.ブラウザのみで全ての機能を利用できる
- P1_6C_23.パッケージとSaaSを選択/併用できる

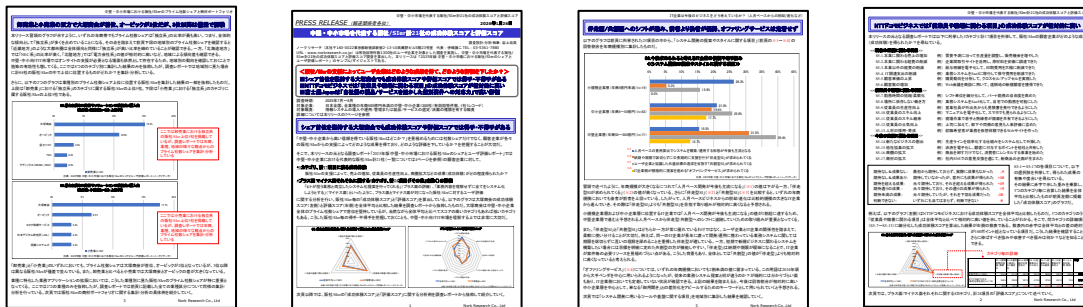
次頁以降では、既刊の調査レポートや市場調査データを活用した各種の関連サービスをご紹介します

ご好評いただいている既刊の調査レポート(1/2):

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

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

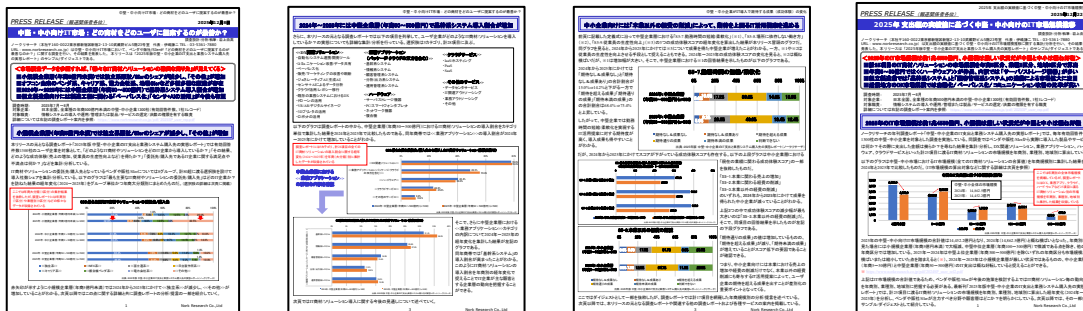
【レポート案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025SIer_user_rep.pdf



2025年版 中堅・中小企業のIT支出と業務システム購入先の実態レポート

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

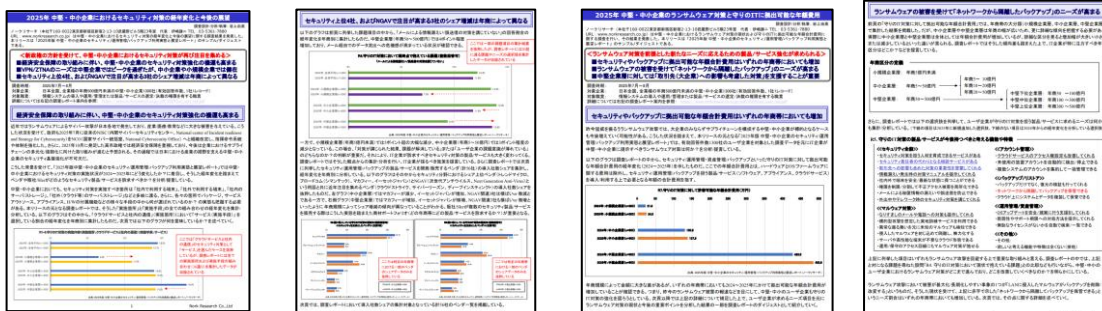
【レポート案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025SP_user_rep.pdf



2025年版 中堅・中小企業のセキュリティ/運用管理/バックアップ利用実態と展望レポート

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

【レポート案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025Sec_user_rep.pdf

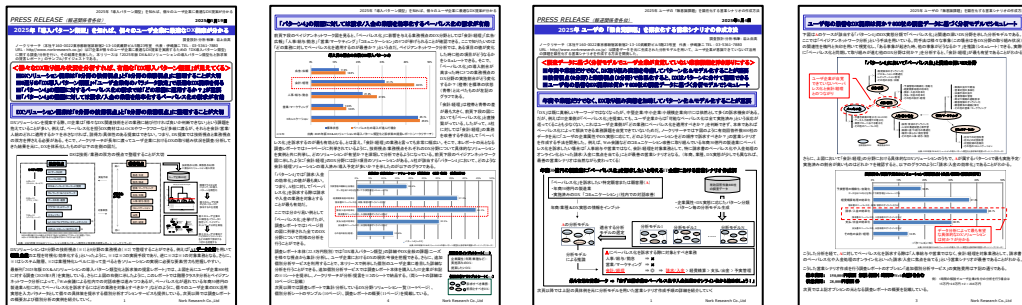


ご好評いただいている既刊の調査レポート(2/2):

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

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

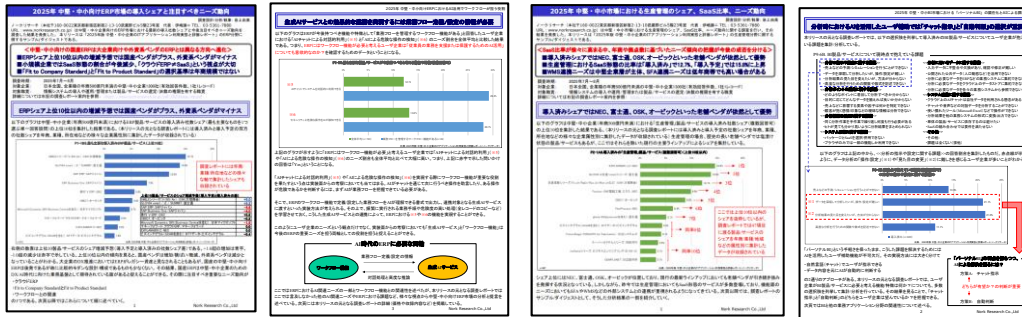
【レポート案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rep.pdf



2025年版 中堅・中小企業のITアプリケーション利用実態と評価レポート

ERP、会計、販売、人事給与、グループウェア、CRM、BIなど計10分野に渡る業務アプリケーションの導入済み/導入予定の社数シェア、導入年、運用形態(オンプレミス/クラウド)、課題、ニーズを年商別や業種別などの多角的な視点から集計/分析

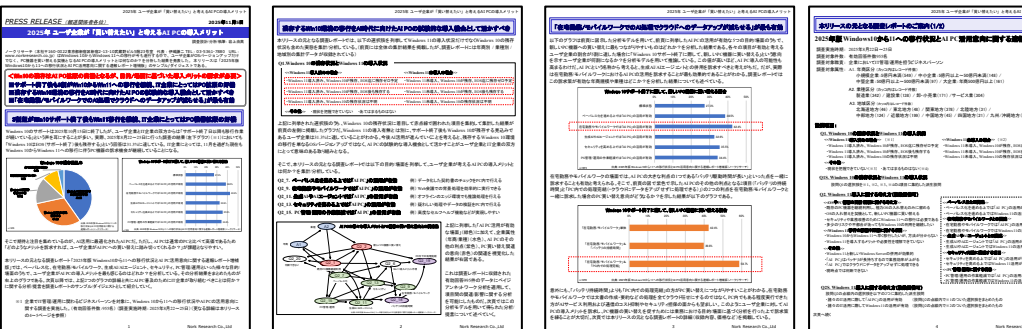
【レポート案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025itapp_rep.pdf



2025年版 Windows 10から11への移行状況とAI PC活用意向に関する速報レポート増補版

セキュリティ対策のためのOS刷新だけでなく、AI PCのメリットを活かしたポジティブなPC環境を提案するための施策を提言

【レポート案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025PCflash_relex.pdf



各種の関連サービス

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

AI×市場データ:プレゼン資料生成サービス

製品/サービスの企画案や
アピールをブラウザで入力



Web上の一般情報

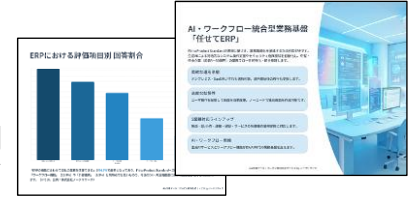
× 参照しない
(背景が十分に把握できないデータの混入を防止)

生成AI

入力に応じて最適なデータと知見を選択

ノークリサーチが持つ第三者調査機関
としての中立的&客観的な市場データ

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



詳細と無償の試用版案内:

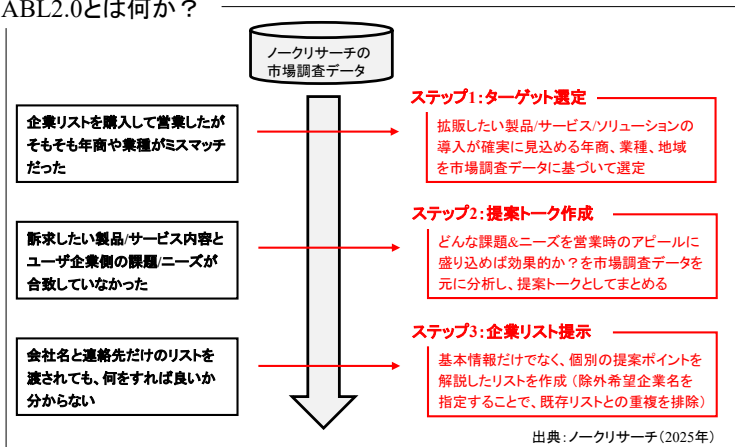
https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2026pmc_rel1.pdf

サービスの活用事例紹介:

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2026pmc_rel2.pdf

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

ABL2.0とは何か?



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。

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

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

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

本リリースに関するお問い合わせ

株式会社 ノークリサーチ 担当: 岩上 由高
〒160-0022 東京都新宿区新宿2-13-10 武蔵野ビル5階23号室
TEL 03-5361-7880 FAX 03-5361-7881
Mail: inform@norkresearch.co.jp
Web: www.norkresearch.co.jp