

## 2026年版 中堅・中小向けERPのリプレイス/新規導入による市場規模予測

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ERPのリプレイスや新規導入に起因する市場規模予測を発表した。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。

## &lt;今後3年間でERPリプレイス/新規導入に伴う市場規模は5367億円に達する&gt;

■ERP市場規模予測:リプレイスは2396.1億円、新規導入は2970.9億円、合計は5367.0億円

■市場規模算出では「トップダウン方式」「ボトムアップ方式」を適切に使い分けることが重要

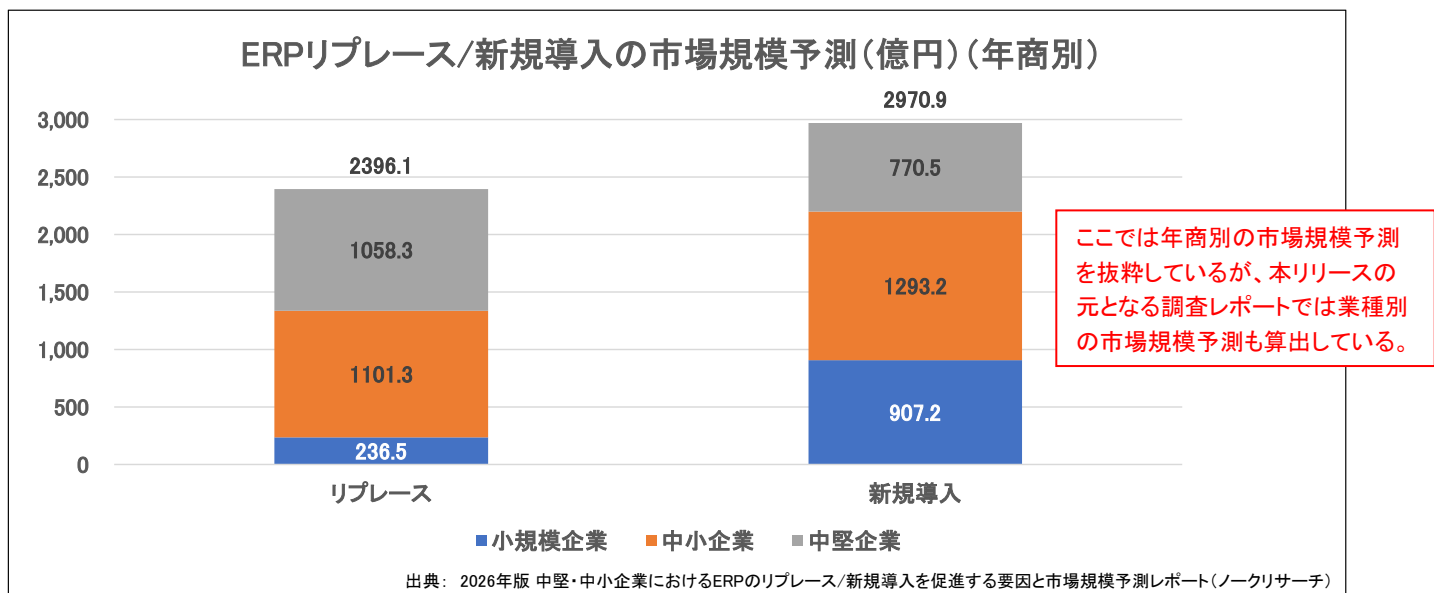
■リプレイスや新規導入を引き起こすユーザ企業の課題やニーズを年商別/業種別に分析

ERP市場規模予測:リプレイスは2396.1億円、新規導入は2970.9億円、合計は5367.0億円

経産省のDXレポートが公開された頃から、ERPはSoR (System of Records) の代表格となり、SoE (System of Engagement) やSoI (System of Insight) と比べてレガシー化したIT資産と見なされるようになった。一方で、企業におけるAI活用の焦点はAIチャットを用いたインターネット上の情報収集から、社内に蓄積されたデータの有効活用へと移りつつある。生成AIやAIエージェントの導入で成果を上げるためには社内データの整備が欠かせない。その過程でERPのリプレイスや新規導入が活性化する可能性も十分考えられる。

そこで、本リリースの元となる「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、有効回答件数1300社のユーザ企業を対象とした調査結果を元に今後期待されるERPのリプレイス/新規導入の市場規模を算出している。

以下のグラフは今後期待されるERPのリプレイス/新規導入の市場規模を年商別（小規模企業、中小企業、中堅企業）に集計した結果である。（小規模企業=年商5億円未満、中小企業=年商5～50億円、中堅企業=年商50～500億円）



リプレイスは2396.1億円、新規導入は2970.9億円、両者の合計は5367.0億円に達することがわかる。次頁以降では市場規模の算出方法やリプレイス/新規導入につながるERP提案分析の結果を掲載している。

## 市場規模算出では「トップダウン方式」「ボトムアップ方式」を適切に使い分けることが重要

一般的に市場規模の算出方法には大きく分けて、以下の2通りがある。

### 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

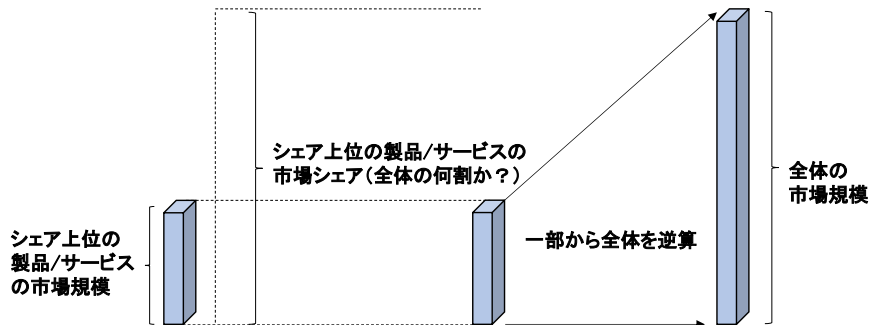
### ボトムアップ方式:

例) 企業数 × 導入割合 × 導入単価の積算で算出する

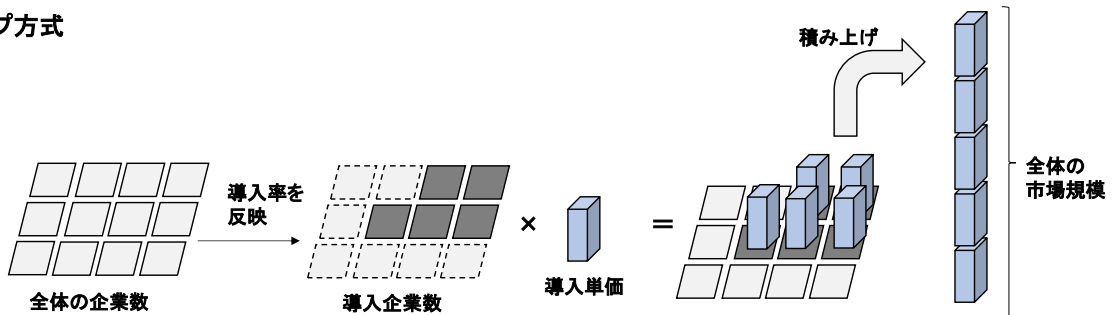
多数の商材が様々な経路/形態で流通し、シェア上位企業の値からは全体の推計が難しい場合に有効

## 市場規模の算出方法における考え方の違い

### トップダウン方式



### ボトムアップ方式



出典: 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(ノークリサーチ)

ERPリプレイス/新規導入の市場規模をトップダウン方式で算出するには「シェア上位の製品/サービスは何か?」に加えて、それらの販売額やシェア割合も推定する必要がある。ベンダ取材などを元に予想を立てるにしても算出根拠の多くが推定に依存するため、精緻な予測が難しくなりやすい。一方で、本リリリースの元となる調査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た調査を行い、ERPの導入状況(リプレイスや新規導入の予定割合など)や導入費用の実態を詳細に集計/分析している。そこで、本リリリースの元となる調査レポートでは実態調査で得られた上記の数値を元にボトムアップ方式で市場規模予測を算出している。

ここで算出された市場規模予測は概ね今後3年間におけるERPリプレイス/新規導入が対象となる。前頁のグラフを見ると、小規模企業では新規導入がリプレイスを大きく上回っており、今後はERPの裾野が広がると予想される。一方、IT活用が既に進んでいる中堅企業ではリプレイスの方が新規導入よりも大きい。残る中小企業では新規導入がリプレイスを僅かに上回っている。調査レポートでは年商別に加えて、業種別(製造業・建設業、卸売業・小売業、運輸業・サービス業の3区分)に集計したERPリプレイス/新規導入の市場規模予測も算出している。次頁ではリプレイスや新規導入につながるERP提案の分析について述べている。

## リプレイスや新規導入を引き起こすユーザ企業の課題やニーズを年商別/業種別に分析

前頁までに述べた市場規模予測を実際のERP導入案件に結びつけるためには、「リプレイスや新規導入を引き起こすユーザ企業の課題やニーズは何か？」を把握することが大切だ。本リリースの元となる調査レポートではERPの課題やニーズを様々な観点から尋ねた結果を分析し、リプレイスや新規導入につながる項目は何か？を明らかにしている。

例えば、以下に列挙したものは「導入済みのERPにおいて抱えている課題」を尋ねた設問の選択肢一覧である。

### 導入済みのERPにおいて抱えている課題

#### <<個別要件への対応に関する課題>>

- 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(※1)
- 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

#### <<経営支援や業務改善に関する課題>>

- 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(※2)
- 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(※3)
- 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

#### <<AIによる利便性や安全性に関する課題>>

- P1\_6B\_10.AIが自動で行う処理内容が分からず、不安である(※4)
- 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

#### <<システム連携に関する課題>>

- 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

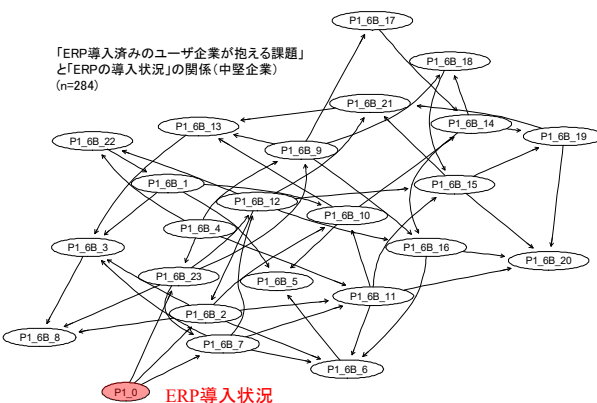
#### <<システム形態に関する課題>>

- 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のリプレイス/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)

前頁で確認したように、中堅企業では新規導入よりもリプレイスの市場規模が大きかった。そこで、中堅企業における上記の課題項目間の関連性をベイジアンネットワーク分析を用いて可視化すると以下の左図のようになる。さらに、リプレイス発生に最も大きく影響する課題項目が何か？を分析したものが以下の右表である。

### 中堅企業においてERPリプレイスの発生要因となる課題項目の分析



| リプレイスに繋がりが強い項目の分析(課題:中堅企業)         |       | 標準状態  |       | 「リプレイス」が起きた場合 |      | ポイント課題は赤字 |       | P1_6B_2が選ばれた場合 |    | ポイント課題は赤字 |    |
|------------------------------------|-------|-------|-------|---------------|------|-----------|-------|----------------|----|-----------|----|
| 選ばない                               | 選ぶ    | 選ばない  | 選ぶ    | 選ばない          | 選ぶ   | 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   | 85.1% | 14.9% | 85.2% | 14.8%         | -0.1 | 85.2%     | 14.8% | -0.1           |    |           |    |
| 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     | 87.0% | 33.0% | 60.5% | 39.5%         | 6.5  |           |       |                |    |           |    |
| P1_6B_3.業務に必要なデータがERPの外部に散在している    | 74.4% | 25.6% | 74.5% | 25.5%         | -0.1 | 85.2%     | 14.8% | -10.8          |    |           |    |
| 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    | 90.7% | 9.3%  | 90.7% | 9.3%          | 0.0  | 90.6%     | 9.4%  | 0.1            |    |           |    |
| 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    | 88.7% | 11.3% | 88.5% | 11.5%         | 0.2  | 88.7%     | 13.3% | 2.0            |    |           |    |
| 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    | 90.4% | 19.6% | 79.8% | 20.2%         | 0.6  | 72.3%     | 27.7% | 8.1            |    |           |    |
| 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    | 78.7% | 22.3% | 72.0% | 28.0%         | 4.7  | 72.4%     | 28.6% | 3.2            |    |           |    |
| 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    | 84.3% | 15.7% | 83.3% | 16.7%         | 1.0  | 78.3%     | 21.7% | 6.0            |    |           |    |
| 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   | 93.2% | 6.8%  | 92.4% | 7.6%          | 0.8  | 93.0%     | 7.0%  | 0.2            |    |           |    |
| P1_6B_10.AIが自動で行う処理内容が分からず、不安である   | 92.4% | 7.6%  | 91.7% | 8.3%          | 0.7  | 85.9%     | 14.1% | 6.5            |    |           |    |
| 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  | 88.5% | 13.5% | 84.9% | 15.1%         | 1.6  | 75.3%     | 24.7% | 13.2           |    |           |    |
| 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 | 90.0% | 10.0% | 88.0% | 12.0%         | 2.0  | 83.6%     | 16.4% | 6.4            |    |           |    |
| 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 | 93.3% | 6.7%  | 92.3% | 7.7%          | 0.4  | 91.5%     | 8.5%  | 1.8            |    |           |    |
| 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    | 92.4% | 7.6%  | 92.2% | 7.8%          | 0.2  | 91.1%     | 8.9%  | 1.3            |    |           |    |
| 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    | 86.4% | 13.6% | 85.5% | 14.5%         | 0.9  | 83.3%     | 16.7% | 3.1            |    |           |    |
| P1_6B_16.スケジューラやWeb会議サービスと連携できない   | 89.1% | 10.9% | 88.3% | 11.7%         | 0.8  | 87.3%     | 12.7% | 1.8            |    |           |    |
| P1_6B_17.SaaSの組み合わせでは要件を満たせない      | 97.0% | 3.0%  | 96.9% | 3.1%          | 0.1  | 87.0%     | 3.0%  | 0.0            |    |           |    |
| 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   | 92.9% | 7.0%  | 92.9% | 7.1%          | 0.1  | 92.7%     | 7.3%  | 0.2            |    |           |    |
| 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   | 87.7% | 12.3% | 87.3% | 12.7%         | 0.4  | 86.3%     | 13.7% | 1.4            |    |           |    |
| 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   | 86.8% | 13.2% | 86.0% | 14.0%         | 0.8  | 83.3%     | 16.7% | 3.5            |    |           |    |
| 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  | 88.1% | 11.9% | 87.6% | 12.4%         | 0.5  | 86.3%     | 13.7% | 1.8            |    |           |    |
| P1_6B_22.ブラウザのみでは一部の機能しか利用できない     | 96.4% | 3.6%  | 95.7% | 4.3%          | 0.7  | 95.7%     | 4.3%  | 0.7            |    |           |    |
| P1_6B_23.パッケージとSaaSを選択/併用できない      | 98.2% | 1.8%  | 97.3% | 2.7%          | 0.9  | 97.9%     | 2.1%  | 0.3            |    |           |    |

出典：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(ノークリサーチ)

ここでは詳細は割愛するが、中堅企業に対して※1の課題を解決しないままAI活用を進めると、※2、※3、※4といった課題が連鎖的に顕在化することがわかる。そのため、中堅企業向けにAI活用を訴求する際はERPリプレイスを通じてシステム化されていない業務の整備にも並行して取り組むことが肝要だ。ここでは分析例の概略を抜粋したが、本リリースの5ページに列挙したように、調査レポートでは様々な観点からERPリプレイス/新規導入につながる要因は何か？を明らかにしている。

(右記のリリースでは業種別の分析例を紹介している [https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2026ERPBN\\_rel1.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2026ERPBN_rel1.pdf))

次頁以降では本リリースの元となる調査レポートの詳細を掲載している。

## 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](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

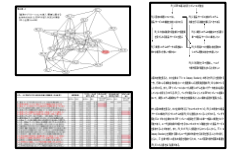
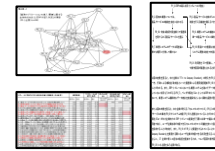
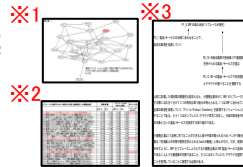
## 重視事項

## 課題

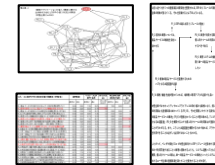
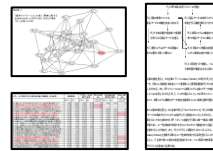
## ニーズ

## 小規模企業

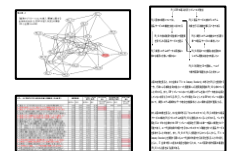
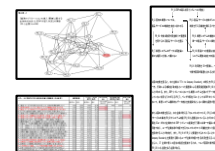
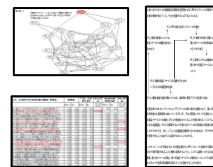
年商5億円未満



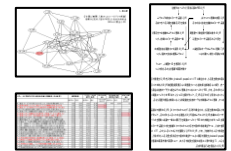
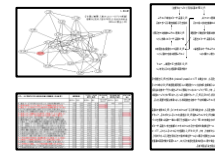
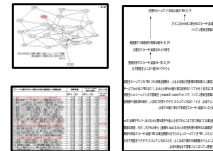
## 中小企業

年商5億円以上～  
50億円未満

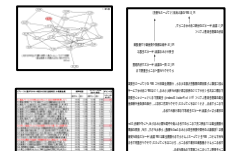
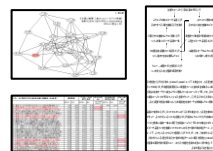
## 中堅企業

年商50億円以上～  
500億円未満

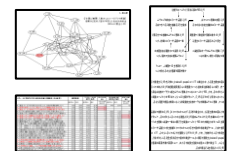
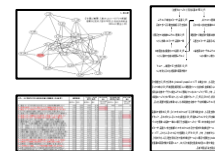
## 製造業・建設業

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）

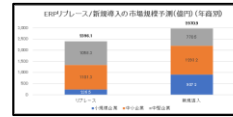
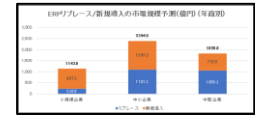
## 運輸業・サービス業

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/新規導入の区分別）

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)

- P0\_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
- P0\_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
- P0\_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
- P0\_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
- P0\_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
- P0\_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
- P0\_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
- P0\_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
- P0\_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
- P0\_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
- P0\_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
- P0\_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
- P0\_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
- P0\_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
- P0\_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
- P0\_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
- P0\_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
- P0\_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
- P0\_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
- P0\_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
- P0\_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
- P0\_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
- P0\_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

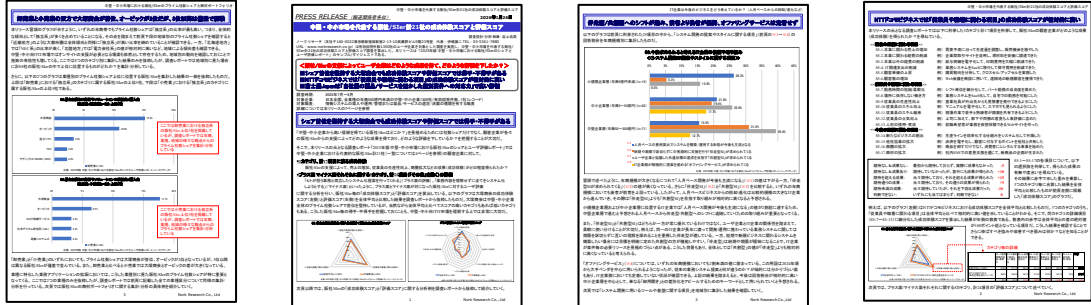
次頁以降では、既刊の調査レポートや市場調査データを活用した各種の関連サービスをご紹介します

## 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。

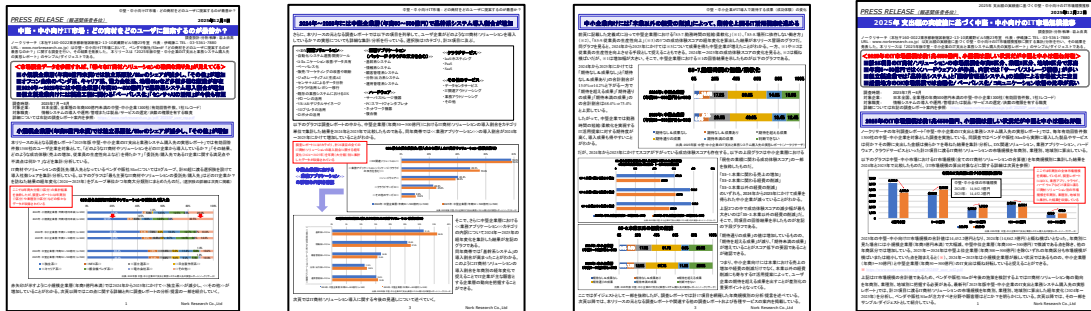
【レポート案内】 [https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025SIer\\_user\\_rep.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025SIer_user_rep.pdf)



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

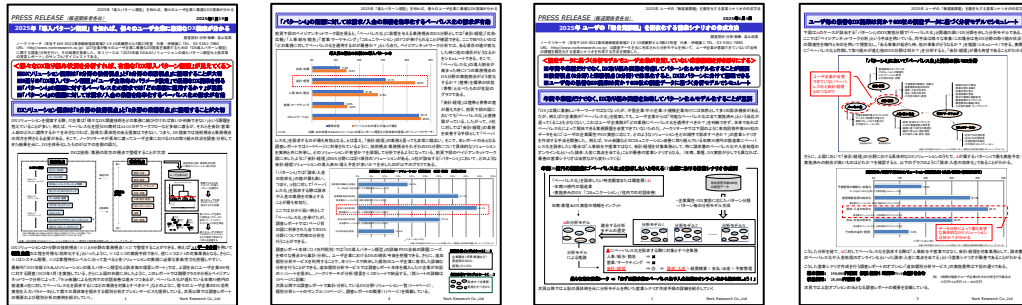


## ご好評いただいている既刊の調査レポート(2/2):

## 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。

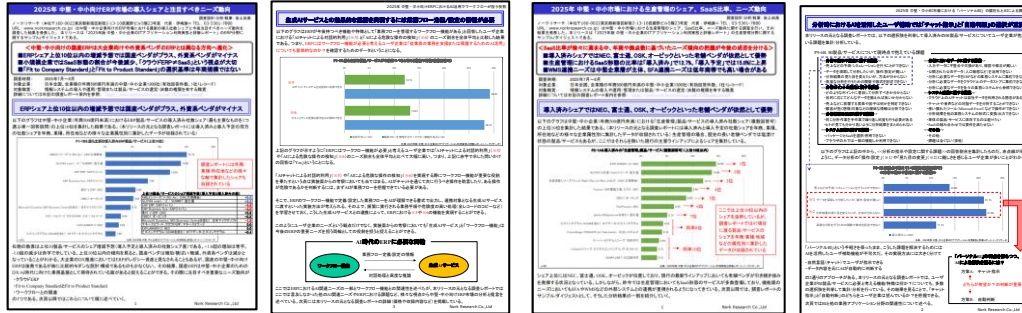
【レポート案内】 [https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI\\_user\\_rep.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rep.pdf)



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

【レポート案内】 [https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025PCflash\\_relex.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025PCflash_relex.pdf)

