

2026年 中堅・中小企業が考えるAI時代における業務アプリ選定/更新の判断基準

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・中小企業がどのような方針で業務アプリケーションの選定や更新を行うのか? を調査し、その結果を発表した。本リリースは「2026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」のサンプル/ダイジェストである。

<中堅・中小のユーザ企業は業務アプリに関する様々なトレンドをどう捉えているのか?>

- Fit to Standard、SaaS is Dead、サブスクなどに関するユーザ企業の「考え方」を理解する
- 「アプリ仕様」よりも「自社業務」を重視、業務ルール/フロー変更を許容するか? が重要
- 中堅上位企業層 (年商300~500億円) では23.0%が「SaaS is Dead」の状況を許容している
- サブスク形式のニーズは小規模企業層や中小企業層でも意外と低く、利点の啓蒙が必要

調査時期: 2026年7月~8月
 対象企業: 日本全国、全業種の年商500億円未満の中堅・中小企業1300社 (有効回答件数、1社1レコード)
 対象職責: 情報システムの導入や運用/管理または製品/サービスの選定/決裁の権限を有する職責
 詳細については右記の調査レポート案内を参照: https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2026itapp_rep.pdf

Fit to Standard、SaaS is Dead、サブスクなどに関するユーザ企業の「考え方」を理解する

本リリースの引用元となる「2026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」では、有効回答件数1300社 (1社1レコード) の中堅・中小企業を対象として、10分野に渡る業務システム製品/サービスのシェアと評価を集計/分析している。

さらに、業務アプリを開発/販売するIT企業にとっては

- ・自社業務とアプリ仕様、どちらを優先? ⇒ 「Fit to Company Standard」と「Fit to Product Standard」はどちらが多い?
- ・SaaS is Deadは今後実際に起きるのか? ⇒ AIエージェントが普及すれば、UIを持つアプリとしてのSaaSは不要になる?
- ・業務アプリのサブスクは定着するのか? ⇒ サブスクリプションの業務アプリはユーザ企業にとって新たな選択肢となる?

などのように、中堅・中小企業が業務アプリを選定/更新する際の基本的な方針についても理解しておくことも大切だ。

そこで、調査レポートでは下図のように10分野のシェアと評価に加えて、上記に例示したような「業務アプリ導入/更新における様々な方針」を計23項目に渡って尋ねた結果を集計/分析している。



次頁以降ではその一部を調査レポートのサンプル/ダイジェストとして紹介している。

「アプリ仕様」よりも「自社業務」を重視、業務ルール/フロー変更を許容するか？が重要

本リリースの引用元となる調査レポートでは、中堅・中小のユーザ企業に対して「業務アプリ導入/更新における様々な方針」を以下の計23項目に渡って尋ねている。

<<業務への適合性や利便性>>

- ・アプリ標準機能に合わせて自社の業務を変えていきたい
- ・自社の業務に沿って機能を追加/変更できるアプリを選ぶ
- ・自社独自の業務ルール/フローを維持できるアプリを選ぶ
- ・スマートフォンやタブレットで利用できることが重要

<<AIエージェント関連>>

- ・人手不足を補う手段としてAIエージェントは有効である
- ・賢いAIエージェントがあれば個々のSaaSは不要である
- ・海外ベンダ製のAIエージェントは安全性が不安である
- ・AIエージェントは従量課金が導入の大きな障壁である

<<導入/運用の支援など>>

- ・アプリ開発元が指名したSIerに導入や運用を依頼したい
- ・導入時/運用時に現地サポートを受けられることが重要
- ・ITに詳しい社内人材がいなくても利用できることが重要
- ・同業他社での導入事例が多い業務アプリを優先する

<<費用面など>>

- ・融資などの優遇策を受けられる業務アプリを優先する
- ・長く利用しているSaaSなどはベンダ直販に切り替える
- ・初期費用は極力抑えて、必要に応じて機能を追加する
- ・業務アプリは自ら所有せず、サブスク形式で利用する

<<システムやデータの連携>>

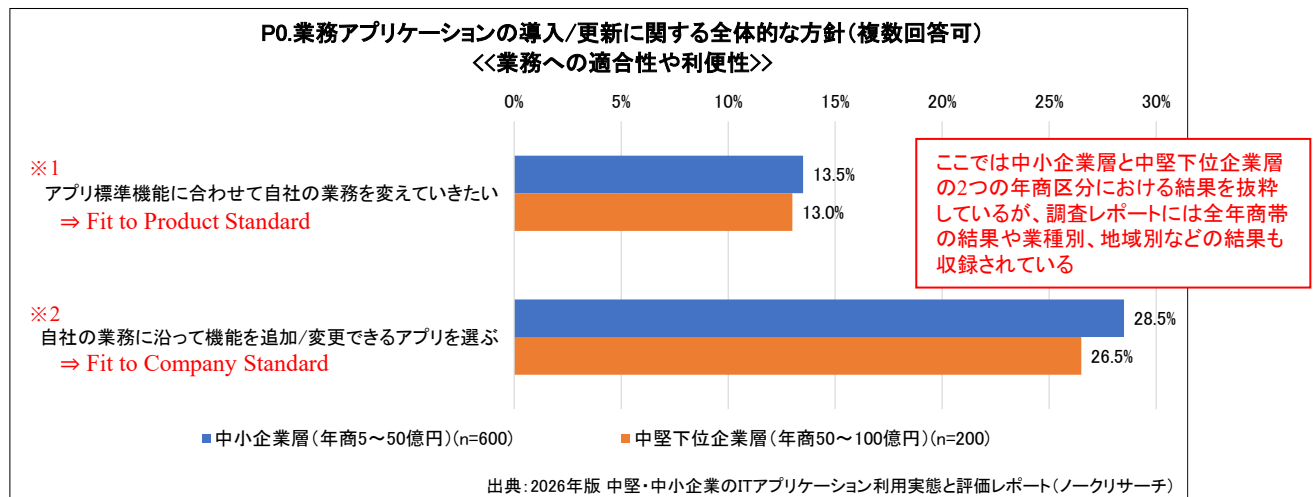
- ・単一のアプリで幅広い業務に対応できることを重視する
- ・複数の業務を横断してデータを活用できるアプリを選ぶ
- ・業務アプリ間のデータ連携が容易であることを重視する

<<将来性や知名度>>

- ・自社の成長と共に拡張/増強できる業務アプリを選ぶ
- ・法制度や業界ルールの変更に対応できることが重要
- ・導入後も継続的に機能改善される業務アプリを選ぶ
- ・できるだけ有名で実績のある業務アプリを優先する

調査レポートでは上記の23項目に渡る業務アプリ導入/更新における方針を年商別(5区分)、業種別(9区分)、地域別(9区分)、従業員数別(10区分)などの様々な企業属性別に集計した結果を収録している。

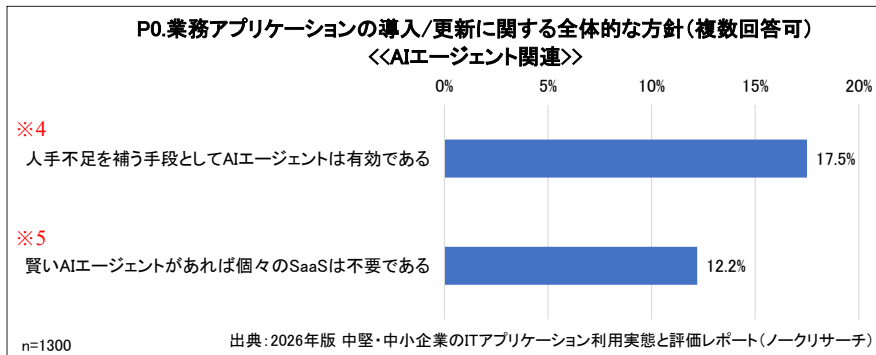
以下のグラフは上記における<<業務への適合性や利便性>>のカテゴリから、「アプリ標準機能に合わせて自社の業務を変えていきたい」(※1)と「自社の業務に沿って機能を追加/変更できるアプリを選ぶ」(※2)の値を中小企業層と中堅下位企業層で比較したもの。※1は「Fit to Product Standard」、※2は「Fit to Company Standard」の考え方に該当する。



2026年の全体傾向としては中小企業層と中堅下位企業層のいずれも、Fit to Company Standardを求める割合がFit to Product Standardを上回っている。コスト上昇や人材不足など、厳しいビジネス環境に置かれているユーザ企業は少なくない。そのため自社業務をアプリ標準に沿って改善することよりも、まず自社業務をそのままデジタル化することを優先していると考えられる。ただし、その過程で業務改善を全く行わないのか？という点には注意が必要だ。グラフでは割愛しているが、調査レポートには「自社独自の業務ルール/フローを維持できるアプリを選ぶ」(※3)という項目もある。※2が※3よりも高い値であれば、自社の業務にアプリを合わせたいが、業務ルール/フローが変わる余地を残すことになる。(IT企業にとっては業務改善提案が差別化要素となる)逆に※2が※3よりも低ければ、現在の業務ルール/フローを忠実に再現できる業務アプリが重視されることになる。調査レポートでは、上記2つ以外の年商区分の傾向や※3の結果も含めた詳細な分析/提言を述べている。(次頁へ続く)

中堅上位企業層（年商300～500億円）では23.0%が「SaaS is Dead」の状況を許容している

本リリースの引用元となる調査レポートでは、AI活用に伴って話題となった「SaaS is Dead」についてもユーザ企業がどのように捉えているかを分析している。以下のグラフは前頁に列挙した項目から、「人手不足を補う手段としてAIエージェントは有効である」(※4)と「賢いAIエージェントがあれば個々のSaaSは不要である」(※5)の値を中堅・中小企業全体で集計したものだ。

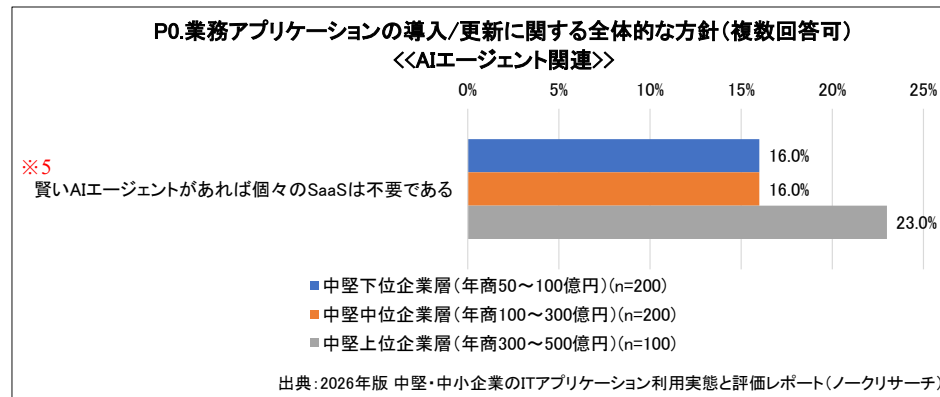


※4の値(17.5%)が人材不足を補う手段としてAIエージェントに期待するユーザ企業の割合、※5の値(12.2%)は高度化したAIエージェントがSaaSを代替する「SaaS is Dead」もあり得ると考えるユーザ企業の割合を示している。

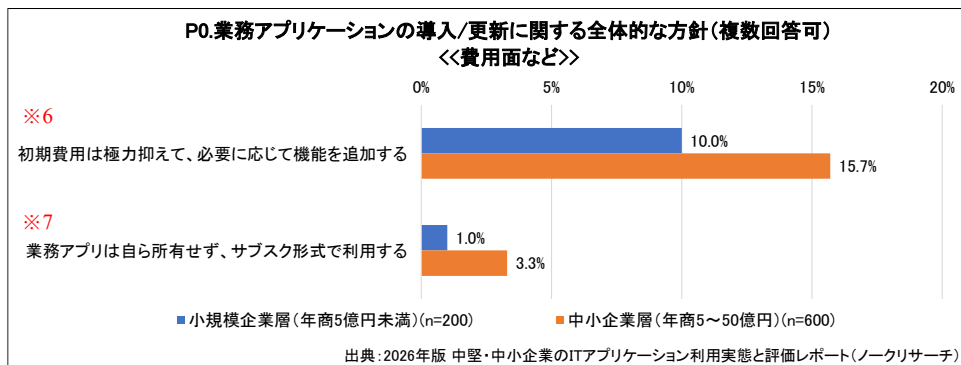
この結果を見る限り、現行のSaaS市場が大きく減退する可能性は低いが、年商別に見た場合には留意すべき傾向が見受けられる。

右記のグラフは※5の値を中堅企業層の3つの年商区別に集計したものだ。大企業に近い傾向を示すことが多い中堅上位企業層では※5の値が23.0%に達している。

中堅・中小市場であっても、年商規模の上位に位置する企業層では「SaaS is Dead」を許容するユーザ企業が出てくる可能性がゼロとは言えない状況と捉えることができる。



サブスク形式のニーズは小規模企業層や中小企業層でも意外と低く、利点の啓蒙が必要



昨今ではSaaSだけでなく、パッケージの形態においても月毎や年毎の定額で業務アプリを提供するサブスク形式のサービスも登場してきている。

IT費用を確保しづらい小規模企業層や中小企業層にとって、サブスク形式は業務アプリ導入の敷居を下げる役割を果たす可能性がある。

上記のグラフは前頁に列挙した項目から、小規模企業層と中小企業層における「初期費用は極力抑えて、必要に応じて機能を追加する」(※6)と「業務アプリは自ら所有せず、サブスク形式で利用する」(※7)の値を集計したものだ。※7の値が示すようにサブスク形式の利用意向は僅かに留まっている。また、※6も高い値とは言えず、「初期費用は抑えたいが、あくまで全体コストで判断したい」という考え方が垣間見える。したがって、サブスク形式の業務アプリを訴求する際には定額の支払いで常に最新バージョンを利用できる点など、初期費用の負担軽減だけではないメリットをユーザ企業に確実に伝える必要がある。

さらに、調査レポートでは、会計アプリのデータを金融機関と連携させることで迅速な融資判断を実現する「会計データ融資」は業務アプリ選定に影響を与えるか？幅広い業務に対応できる単一アプリと業務アプリ間のデータ連携ではどちらが重視されているのか？など、様々な観点から見たユーザ企業の方針を集計/分析している。(調査レポートの詳細は次頁に掲載)

本リリースの元となる調査レポート

2026年版 中堅・中小企業のITアプリケーション利用実態と評価レポート

1300社(1社1レコード)のユーザ企業データから、ITアプリ市場の現状と今後を読み解く

「ベンダが売りたいもの」ではなく、「ユーザ企業が選んでいるもの & 求めているもの」は何かを把握

- ・新規導入やリプレースが見込まれる分野は？具体的な製品/サービスは？
- ・ユーザ企業は何を評価し、何に不満があり、何を求めているか？を知りたい
- ・年商別、業種別、地域別などの多様な切り口で定量的な実データが見たい
- ・自社が想定するITアプリ分野、顧客層、課題/ニーズは正しいかを検証したい

計10分野に渡る業務アプリ製品/サービスの導入社数シェアとユーザ評価を網羅

P1.ERP P2.生産管理 P3.会計管理 P4.販売・仕入・在庫管理
 P5.給与・人事・勤怠・就業管理 P6.ワークフロー・ビジネスプロセス管理
 P7.コラボレーション（グループウェア/Web会議/ビジネスチャット/プロジェクト管理/タスク管理）
 P8.CRM（SFA、メール配信/共有、MA、名刺管理） P9.BI（ビジネスインテリジェンス、帳票）
 P10.文書管理・オンラインストレージサービス

導入率調査やベンダ取材調査では得られない、ユーザ企業が抱える生の課題とニーズ

- ・各分野における製品/サービスの導入済み & 導入予定の社数シェア
- ・分野間で比較可能な価格、機能、開発元、販売元に関する評価概況
- ・各分野における導入済み/導入予定の運用形態(オンプレ/クラウド etc)
- ・各分野における導入済み/導入予定の端末形態(PC/タブレット etc)
- ・各分野の導入済みユーザ企業が実際に拠出した導入費用(万円)
- ・導入済みユーザ企業が評価/満足している分野毎の機能および特徴
- ・導入済みユーザ企業が現時点で抱えている分野毎の課題
- ・導入済み/導入予定のユーザ企業が望む分野毎の機能および特徴

全分野の全設問について
 年商、業種、従業員数、
 地域、IT管理/運用の体制、
 拠点状況といった様々な
 観点の企業属性別に
 集計したMicrosoft Excel
 形式のデータを収録

毎年ご購入いただいているベンダや販社/SIerの皆様からの声

「自社の経験や個別顧客の声だけでは見えにくい、中堅・中小企業のITアプリ市場の動向を把握できる」
 「ベンダ視点ではなく、有効回答1300社のユーザ企業から得た調査データで実態を確認できるレポート」
 「現在進めている施策や販促とユーザ企業の課題やニーズを擦り合わせるための羅針盤として活用中」

価格： ¥ 225,000円(税別) 全10分野を収録(1300社のユーザ企業データ+企業属性別集計+分析&提言)
 発刊日： 2026年10月20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
 調査レポート案内： https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2026itapp_rep.pdf
 調査レポートの詳細(サンプル属性、設問項目、集計データ例、試読版など)をご覧ください

各種の関連サービス

『中堅・中小向けIT市場分析サブスク』

ノークリサーチの様々な分析&コンサルティングをサブスクで利用可能、IT企業の「走りながら考える」を支援

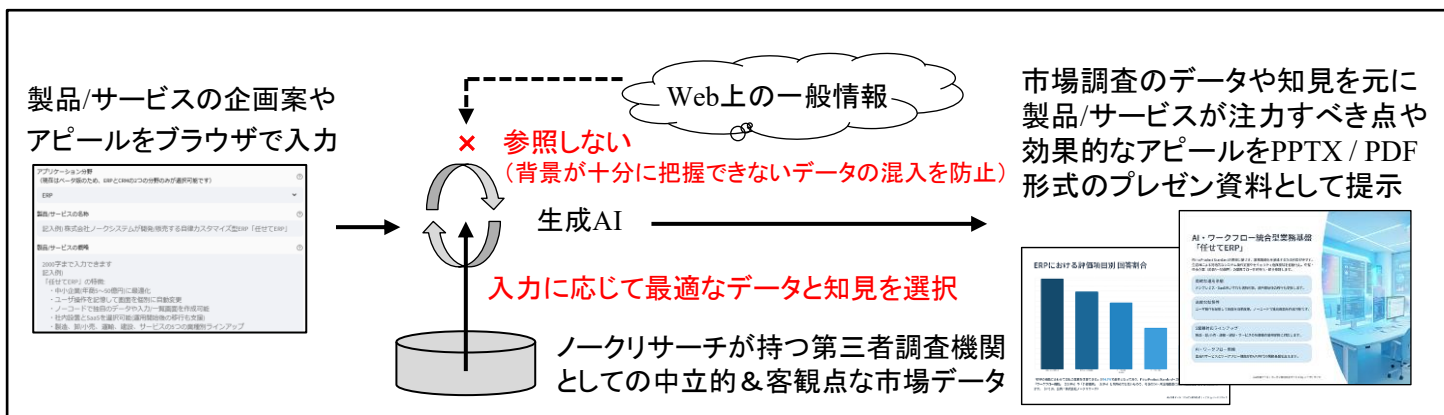
契約期間中に様々な分析/コンサルティングのサービスを自由に組み合わせて利用可能



詳細については右記をご参照ください https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2026subscription_rel.pdf

『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販促アピールを入力すると、関連する市場調査データを挿入したプレゼン資料 (PDF/PPTX) を自動生成

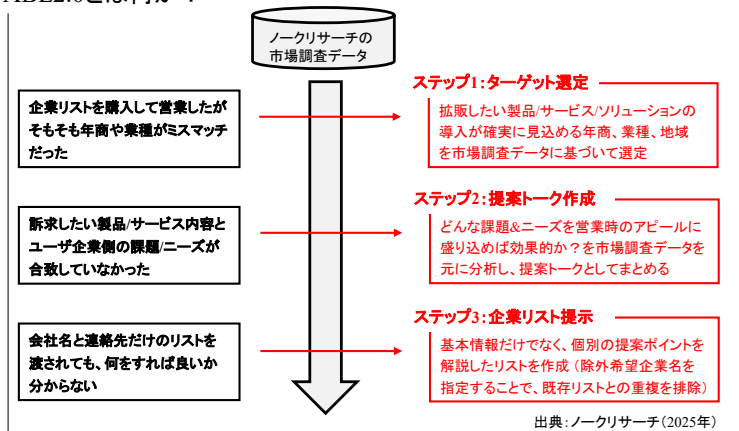


サービスの詳細については右記をご参照ください https://www.norkresearch.co.jp/pdf/pmc_service.pdf

『ABL2.0 (Analysis Based Listing 2.0)』

市場調査データを元にターゲット選定、提案トーク作成、顧客候補リストを提示

ABL2.0とは何か？



出典：ノークリサーチ (2025年)

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: センサによる入出庫記録 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。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。

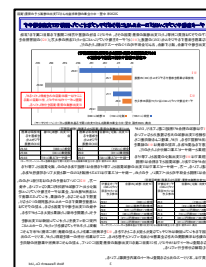
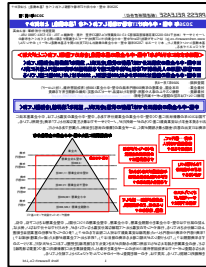
https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025ABL20_rel.pdf

ご好評いただいている既刊の調査レポート

2026年版 中堅・中小企業の業績およびIT支出に関する基本構造レポート

そもそも中堅・中小企業は何社あるのか？ひとり情シスがなくなる年商や従業員数の境界線は？今後の経常利益とIT支出は増加/減少のどちらの見通しか？円安、輸出規制、システム内製、人材不足、法改正など、IT支出増減の背景/要因は何か？

【レポート案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2026SMB_rep.pdf



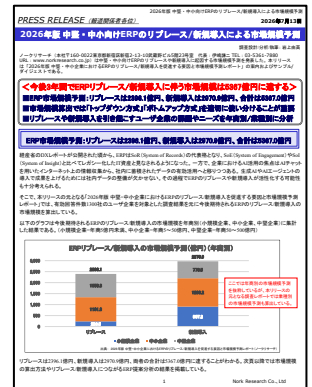
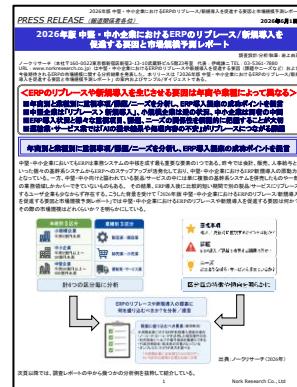
2026年版 中堅・中小企業におけるERPのリプレイス/新規導入を促進する要因と市場規模予測レポート

企業におけるAI活用が進むことで、データの重要性が再認識され、ERPのリプレイス/新規導入が加速する。年商別および業種別に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、ERPの市場規模予測も算出。

【レポートの概要とダイジェスト】

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2026ERPBN_rel1.pdf

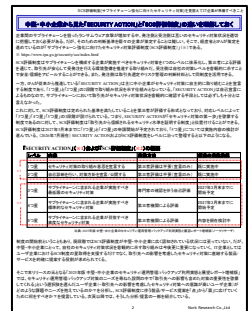
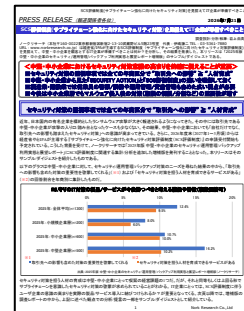
https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2026ERPBN_rel2.pdf



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 増補版

2026年度末にはSCS評価制度の開始が予定されており、IT企業にとっては、同制度を契機としたセキュリティ製品/サービスの拡販が焦点となる。本調査レポートでは3つ星26項目、4つ星43項目に及ぶSCS評価制度の要求事項とユーザ企業1300社が抱えるセキュリティの課題/ニーズを照合することで、「貴社が抱える***といった課題はSCS評価制度の***といった要求事項と一致しているので、優先度を上げて対策しましょう」といった提案が可能となる。

【レポート案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025Sec_user_relex2.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: info@norkresearch.co.jp
Web: www.norkresearch.co.jp