

JEITA ソリューションサービス事業委員会

DX時代におけるソリューションサービスとは、その市場動向



10/16 (水) 10:30 - 11:30
幕張メッセ 国際会議場 302会議室
定員 200名 (聴講無料)

1. ソリューションサービス事業委員会の御紹介

- 講演者：ソリューションサービス事業委員会 委員長 石橋 潤一
(富士通株式会社)

2. 日米デジタル経営調査結果

3. ソリューションサービス ビジネスモデル2.0

- 講演者：ソリューションサービス事業委員会 副委員長 小堀 賢司
(NEC)

4. ソリューションサービス市場規模

- 講演者：ソリューションサービス事業委員会 副委員長 込宮 信治
(沖電気工業株式会社)

1. ソリューションサービス事業委員会の御紹介

ソリューションサービス事業委員会 委員長 石橋 潤一
(富士通株式会社)

一般社団法人電子情報技術産業協会
(JEITA)

情報・産業システム部会

情報政策委員会

情報システム・ディストラプティブ
技術調査委員会

情報システム標準化委員会

ソフトウェア事業委員会

ソリューションサービス事業委員会

ITプラットフォーム事業委員会

情報端末事業委員会

ミッション

Society 5.0に向けた社会課題解決のため、あらゆる産業を繋げ、IT/エレクトロニクス産業を中核にしたステークホルダーを結節するプラットフォームを実現

活動内容

社会を支える情報システムの安定稼動のために、ITサービスの調達・導入・運用の品質、信頼性向上につながる情報の発信を行い、ユーザ企業とITベンダーのWin-Winな関係構築を支援

メンバー企業

富士通、沖電気工業、日本電気、JECC、
東芝デジタルソリューションズ、日立製作所、
三菱電機/三菱電機インフォメーションネットワーク（以上7社）

ソリューションサービス事業委員会

- ・各専門委員会の活動情報の共有と意見交換
- ・ソリューションサービス市場の動向調査と情報発信

ITサービスビジネス環境整備専門委員会

- ・DX時代にあるべきITサービスの品質特性の考え方に関する調査検討および情報発信

ITサービス調達政策専門委員会

- ・デジタル・ガバメント実行計画における情報システム調達に関し、制度・ガイドライン等への業界意見の反映

ソリューションサービス人材開発専門委員会

- ・デジタルトランスフォーメーションを担う人材戦略、投資や育成に関する調査検討

ITサービス調達政策専門委員会は、ITサービス調達政策の動向把握や提言等を通して市場の成長と発展に貢献

2023年度は、「政府情報システムのソリューションサービス事業分野における適正取引の確保に向けた提言について」を公表。引き続き物価上昇基調の中での契約人件費引上げ等を提言

「政府情報システムのソリューションサービス事業分野における適正取引の確保に向けた提言について」(2023年9月26日) 抜粋 (全文は <https://home.jeita.or.jp/solution/publications/230926.html> に掲載)

- 急激な物価上昇の中、下請取引の適正化を図りながら政府の分配戦略である賃上げのモメンタムを今後も継続していくために、**今後調達される政府情報システムの開発・運用・保守における契約の人件費単価等の引き上げ**(下請企業との価格交渉に応じたコスト転化を反映した契約の人件費単価引き上げを含む)**を容認いただきたい**。また、**予算要求時は前年度予算額との比較ではなく、適正な人件費単価で積上げた費用を考慮して予算編成をお願いしたい**
- 契約の人件費単価の引き上げを認めていただく際には、適正取引の観点より、作業量を変えずに工数の削減を求めるといったことが発生しないようにしていただきたい
- 継続的な適正取引のため、**予算確保がされた後も調達時点の物価状況に応じて予算が増減され適正なものとなるよう、柔軟な予算確保の仕組みを検討いただきたい**

JEITA ソリューションサービス人材開発専門委員会
ITサービスビジネス環境整備専門委員会

DX時代の人材育成の在り方 データ・アウェアなITサービスの勘所



ソリューションサービス
人材開発

ITサービス
ビジネス環境整備

10/16 (水) 12:00 -13:00
幕張メッセ 国際会議場 302会議室
定員 200名 (聴講無料)

2.日米デジタル経営調査について

ソリューションサービス事業委員会 副委員長 小堀 賢司 (NEC)

ユーザー企業のIT投資動向に関する調査の経緯

- 2013年より定期的にITに関する動向まとめ、日本企業に向けた提言を発表
- 2023年度は日米企業におけるデジタル経営の取り組み状況を調査（IDC Japanと共同）

デジタルトランスフォーメーション

デジタル経営

2013

日米企業のITに対する意識調査

攻めのIT投資の米国、
守りのIT投資の日本

2015 攻めのIT経営銘柄

2017

国内企業のIT経営に関する調査

国内企業における、
IT経営の意識は高
まったが米国企業とは
差

2020 DX銘柄

2020

日米企業のDXに関する調査

日本企業はDX実践
中だが日米差は拡大。
経営トップの関与と変
革リードが必要

2023

日米企業のデジタル経営に関する調査

2024/3/6発表

- デジタルデータを経営に活かす取り組み
- リソース状況
- ベンダーとの役割変化

<https://www.jeita.or.jp/japanese/pickup/category/2024/vol49-03.html>

日米デジタル経営調査の概要

■ アンケート調査

- 調査期間：2023年10月～11月
- 調査対象：日本257社、米国300社
- 対象業種：全業種企業。但し、パブリックセクター（政府／自治体、教育、医療）およびITベンダーを除く
- 組織規模：正社員300人以上
- 対象者：情報システム部門以外に在籍しているマネージャー（部長、次長以上）、経営幹部
- 調査内容：IT投資状況、デジタル経営状況、デジタル経営のリソース状況、デジタルテクノロジー投資の状況
- 実施方法：Webサーベイ

■ 加えて、日米各3社にインタビューを実施

日米デジタル経営調査の結果サマリ

■ 日本企業は全般的に「効率化」にデジタルを活用

- ・ 長期的なデジタル戦略を有する日本企業は半数以上
- ・ 経営戦略とデジタル戦略が一体化している日本企業は「攻め」の目的が明確、さらにデータドリブン経営による成長を指向

■ 日本企業のデジタル人材育成は既存従業員の再教育が中心

- ・ テクノロジー部門、ビジネス部門ともに
- ・ 米国企業は外部からの採用や買収などを活用
- ・ 国内の労働市場状況を考えると、より幅広い人材調達戦略が必要

■ 日本企業のデジタルテクノロジー適用領域は米国企業に比べて狭い

- ・ 日本企業は「プロセス」のデジタル化が中心
- ・ 日本企業はデータを使った経営が緒に就いたばかり

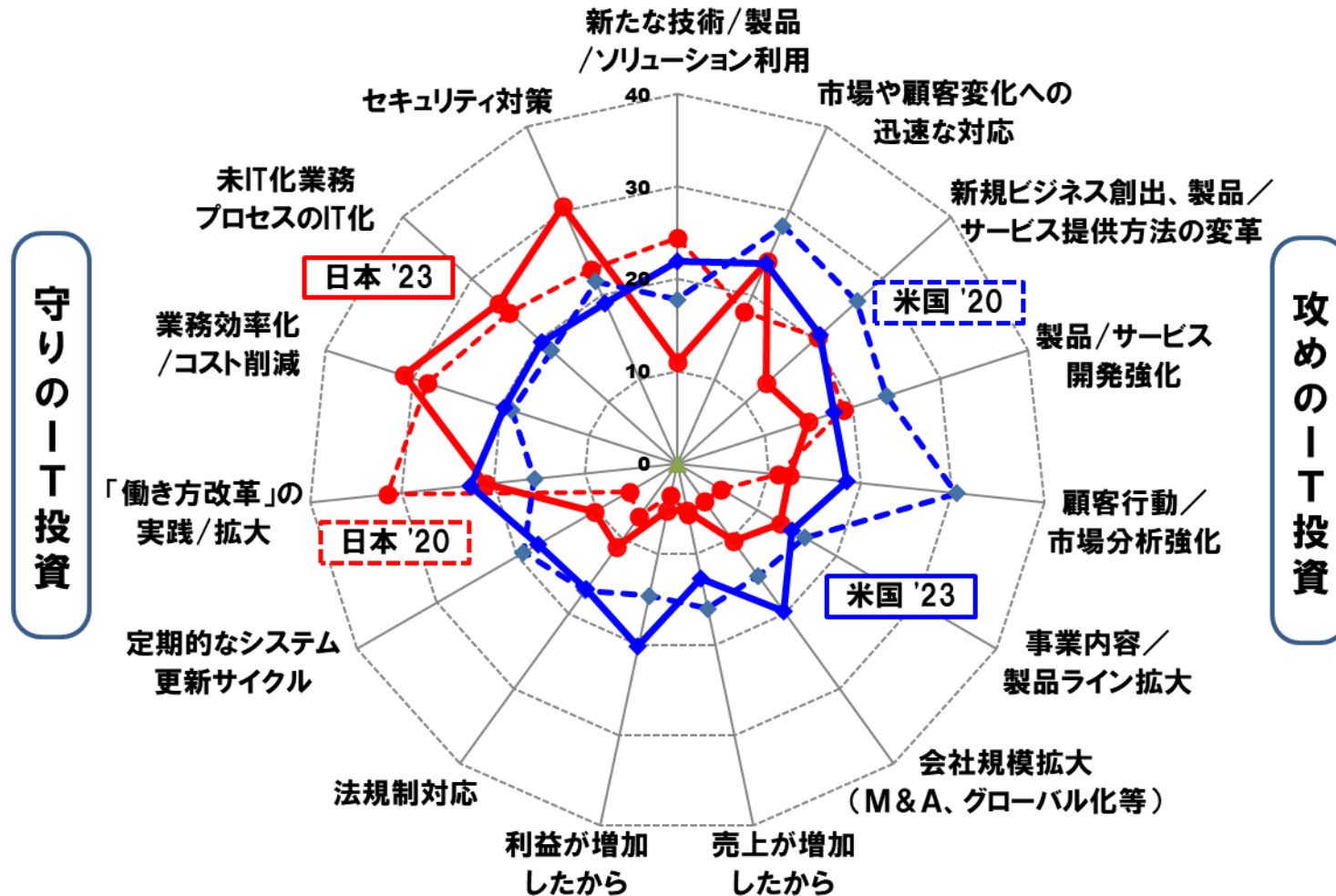
■ デジタル経営を進めるには組織文化の変革が必要という意識は日本企業では少ない

- ・ 国内でもデジタル戦略と経営戦略が一体化している企業では、外部起点の思考、多様性の受容、権限移譲など変革の傾向がみられる

IT投資が増える理由

日米企業の差は3年前に比べると縮まったが、日本企業は全般的には「効率化」のためのIT投資

問：IT予算が増える理由として、どんなものが考えられますか。当てはまるものを3つまで選んでください

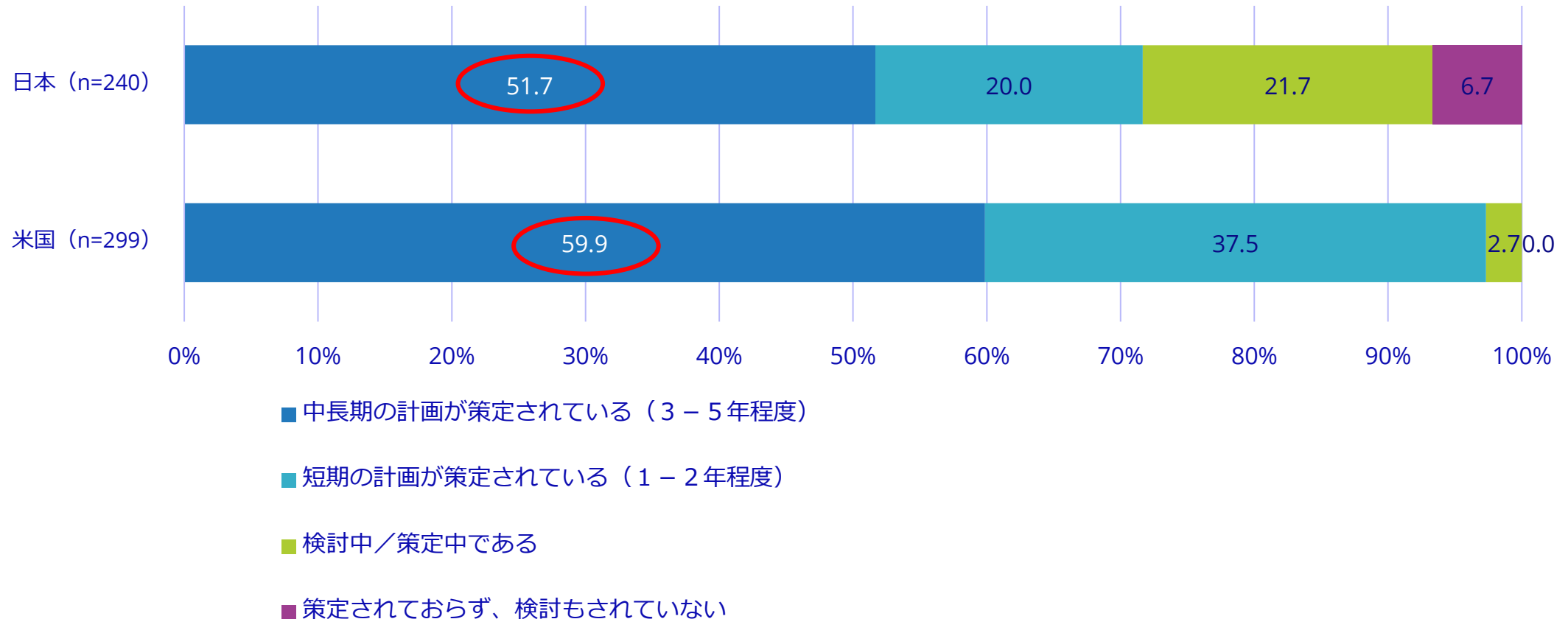


デジタル戦略の策定状況 ※「分からない」を除く

長期的なデジタル戦略を有する日本企業は半数以上。短期を含めると日米企業で差が開く

問：貴社における、デジタル戦略*の策定状況について、最も当てはまるものをお選びください。（S A）

*ここでいうデジタル戦略とは、企業の経営層が策定した、デジタル技術活用に関する戦略を指します。

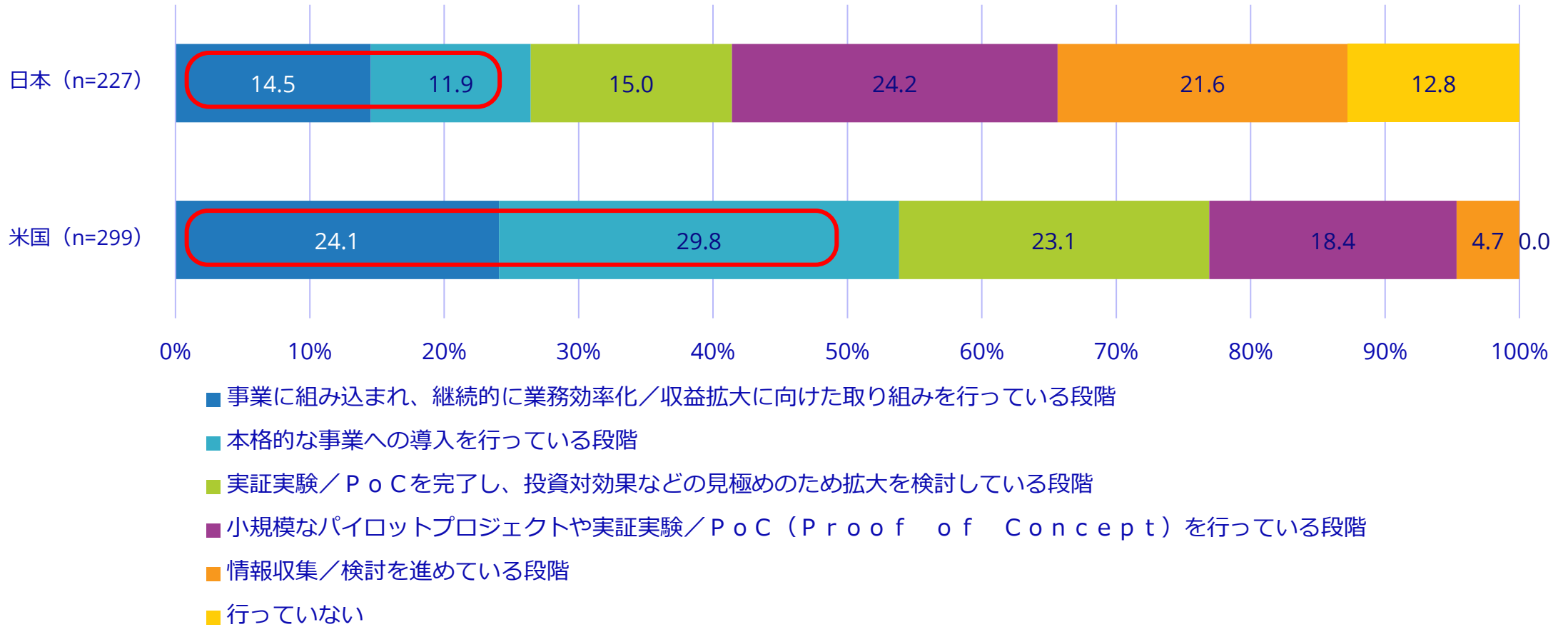


Note: 全回答者に質問。グラフでは「分からない」を除外。

D X / デジタル経営の取り組み状況

デジタル経営の実践段階にある米国企業の割合は50%を上回る。日本企業では25%程度に留まっている

問：貴社における、デジタルトランスフォーメーション（D X） / デジタル経営*の取り組み状況について、最も近いものをお選びください。（S A）

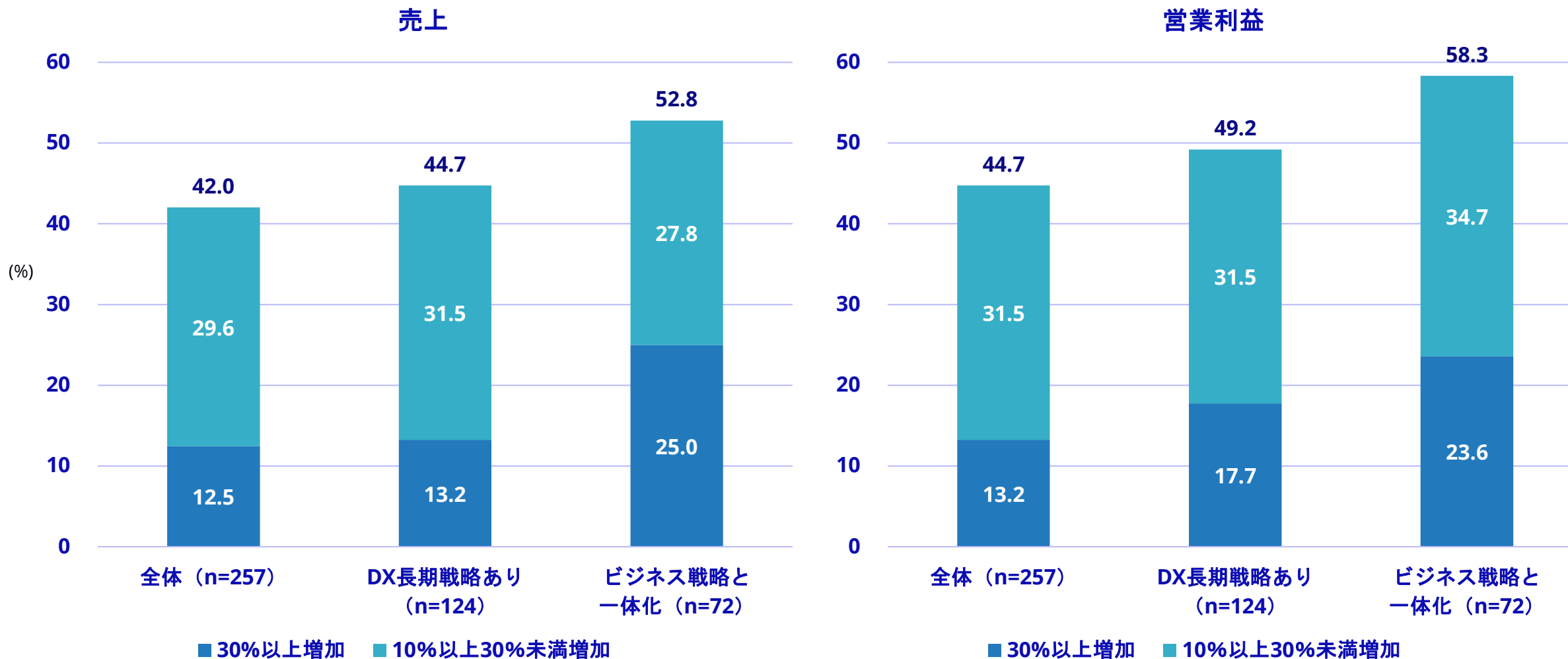


Note: 全回答者に質問。「分からない」を選択した回答者を除外。

売上／営業利益が「10%以上増えた」日本企業の割合

(3年前との比較)

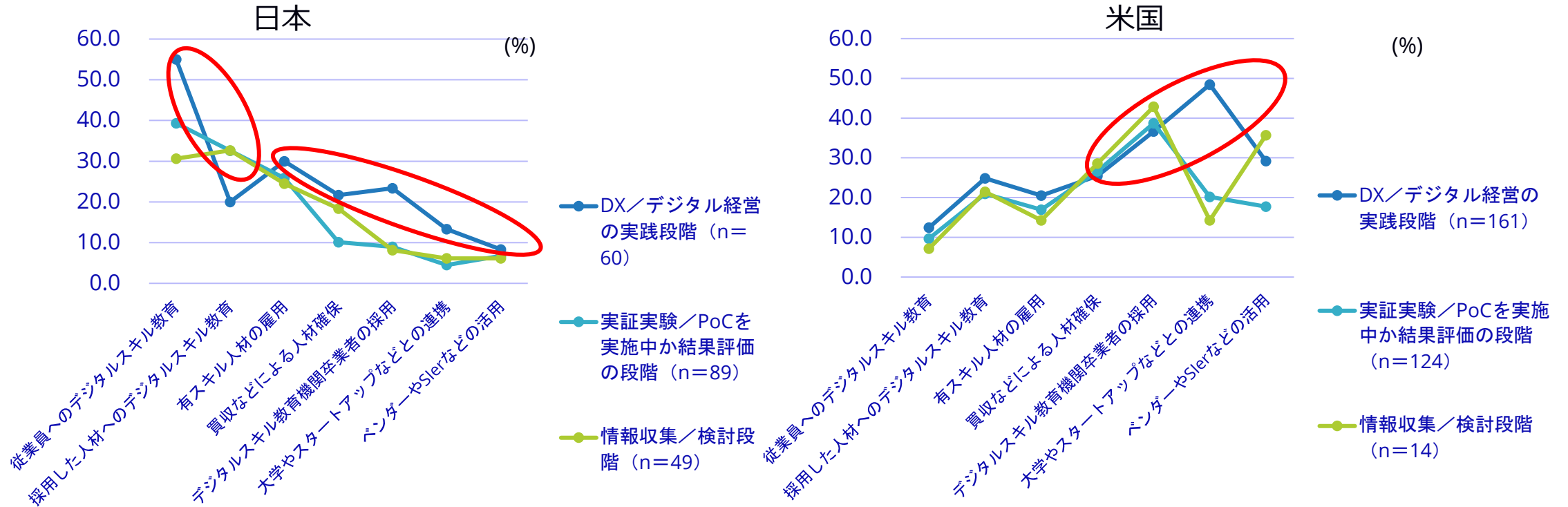
デジタル戦略とビジネス戦略が一体化している日本企業は、売上、営業利益ともに増加させている



人材確保：ビジネス部門（DX／デジタル経営の取り組み状況別）

日本企業のデジタル人材育成は既存従業員の再教育が中心、米国企業の外部採用や買収活用と異なる

問：貴社における、デジタルトランスフォーメーション（DX）／デジタル経営の取り組み状況について、最も近いものをお選びください。（SA）
 デジタル人材の確保や育成に関して、どのような方針をとっていますか？もっとも当てはまるものを、各項目で3つまで選んでください。／IT部門以外（MA）



Note: 集計上、DX／デジタル経営の取り組み状況について、以下の通り再分類してグラフ化している。

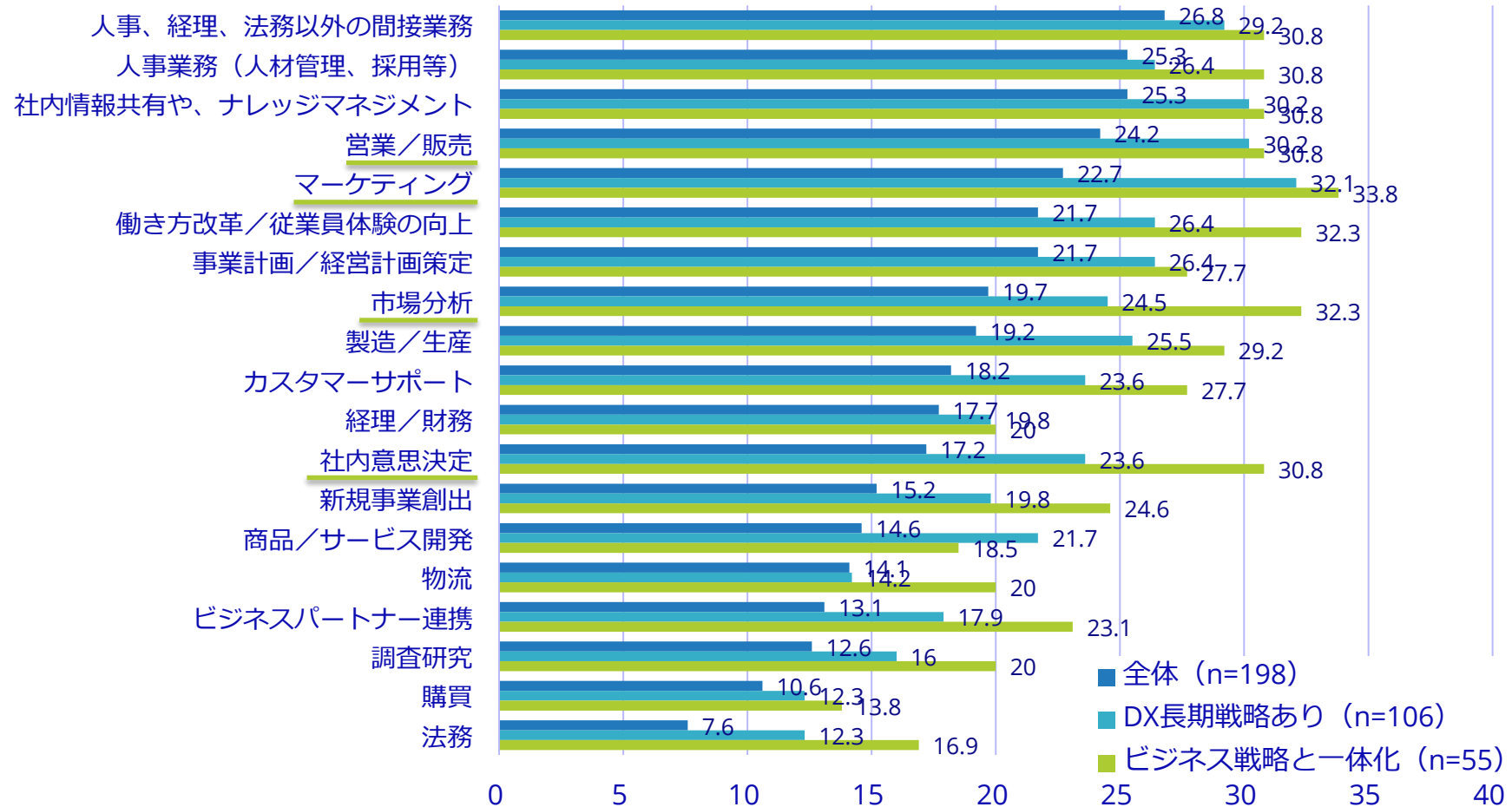
「DX／デジタル経営の実践段階」・・・「事業に組み込まれ、継続的に業務効率化／収益拡大に向けた取り組みを行っている段階」「本格的な事業への導入を行っている段階」を含む

「実証実験／PoCを実施中か結果評価の段階」・・・「実証実験／PoCを完了し、投資対効果などの見極めのため拡大を検討している段階」「小規模なパイロットプロジェクトや実証実験／PoCを行っている段階」を含む

日本企業のDX／デジタル化の適用領域の分析

全般的に日本企業のデジタル技術の適用領域は米国に比べて狭いが、
 ビジネス戦略と一体化している日本企業は意思決定にも適用し、データドリブン経営による成長を指向

問：貴社で、DX／デジタル化を実践している業務プロセスはどんなものですか？当てはまるものを全てお選びください。（MA）



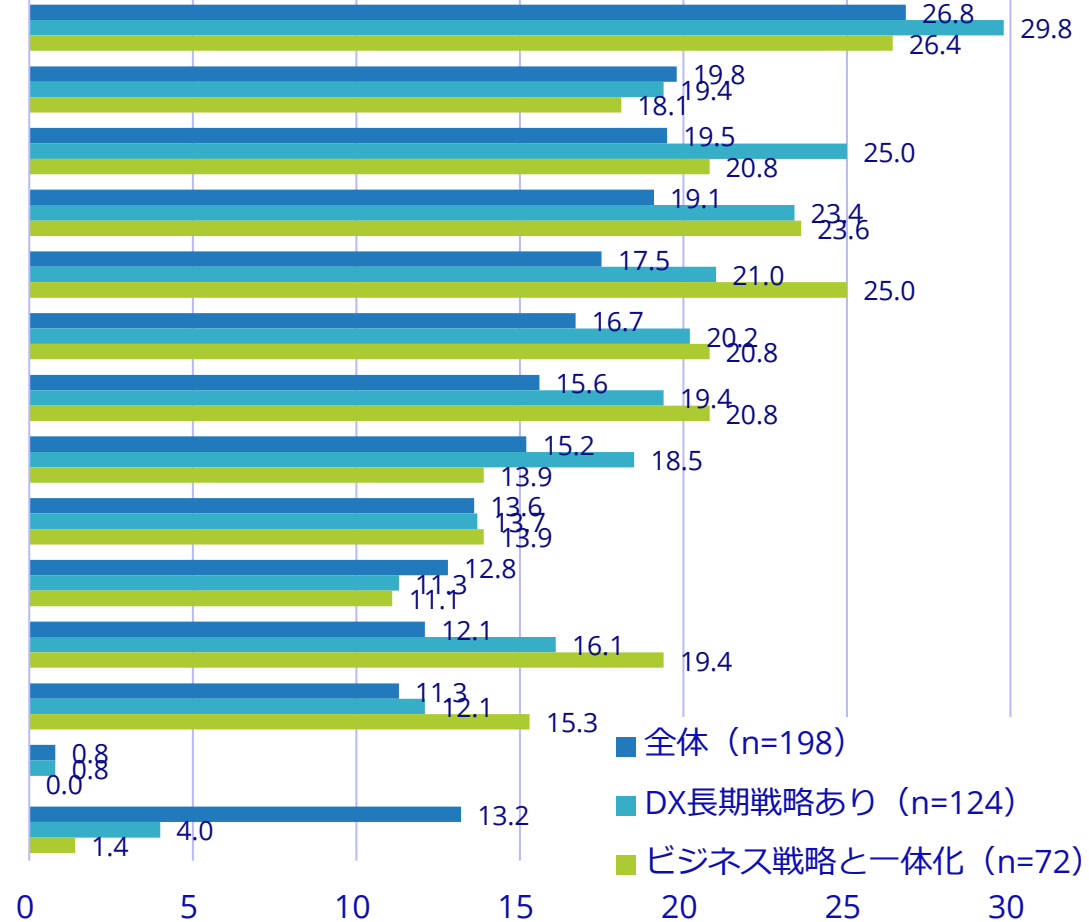
Note: デジタルトランスフォーメーション (DX) / デジタル経営について、情報収集／検討段階以上にあるとした回答者に質問

日本企業のDX／デジタル経営に向けた組織文化の分析

全般的に日本企業は、デジタル経営を進めるには組織文化の変革が必要という意識が少ないが、
 ビジネス戦略と一体化している日本企業は、多様性の受容、外部起点思考、権限移譲など変革意識が見られる

問：貴社にとって、DX／デジタル経営を実践していくために、どのような組織文化が重要だと思いますか？最も当てはまるものを3つまで選んでください。（MA）

- 部門／グループを超えた組織横断の連携がしやすい
- 新たなデジタルビジネスへの挑戦に前向きである
- DX／デジタル経営に関する社内ビジョンが策定され、浸透している
- 新しい考え方や手法、多様性を受け入れる姿勢がある
- 顧客や市場を中心に考える姿勢がある
- データの蓄積／調達／活用に積極的である
- 失敗を学ぶの機会として受け入れる土壌がある
- 業務の定型化／標準化に積極的である
- ITシステム／アプリケーションの導入が容易である
- 情報を共有し、コラボレーションする意識が高い
- 自らテクノロジースキルを身に着ける意識が強い
- 現場に権限の委譲が進んでいる
- その他
- 分からない



日米の全体差 (日本-米国)
6.5
-2.5
-6.9
-4.6
-5.8
-6.6
-10.8
-6.5
-14.4
-12.8
-12.3
-15.4
0.8
12.9

Note: 全回答者に質問

■ デジタル「経営」であることの理解

- 「経営」の視点からデジタル活用を考える「デジタル経営」の意識を強し、幅広い業務プロセスで多くのテクノロジーを試す
- 「デジタルのため」ではなく、「競争に勝つため」「従業員のやりがい」という高次の目的の設定し、戦略、人材、投資、組織文化、CSR…すべてに「デジタル」を内在させる

■ 日本企業の実態に即した人材施策と組織変革

- 社内IT人材が少ない中、パートナーやベンダー活用は必須。米国企業も内製から外部ベンダーを活用する意識が高まっている。「丸投げ」にならずに適切な人材を社内外で確保できる仕組みを整える
- そのためにも、様々な知見、スキル、経験を持った人材が、適時適所で活躍できるように、流動性を考慮した人事制度、評価制度との連動強化なども必要である

■ 「米国企業だからできる」という考え方を捨てる

- 米国企業も「抵抗勢力」に対処してきた。経営層とミドルマネジメントの協力が必須

- **日刊工業新聞** 1面 (3/8)
産業春秋 (コラム)
- **電波新聞** 1面 (3/7)
日本企業、米国に遅れ 3割が生成AI活用「知らない」 JEITA が日米デジタル経営調査
- **電波新聞** 3面 (3/8)
デジタル認識の差が浮き彫り 日本は「人材再教育」
米は「外部登用」JEITA、日米デジタル経営調査
- **日刊産業新聞** 9面 (3/7)
日本企業、実践は25% JEITA デジタル経営調査

- **日経クロステック (日経BP)** (3/6)
デジタル人材を「外部から招く」米国と「中で育てる」日本、JEITA 調査で方針に差
- **日刊工業新聞 電子版** (3/8)
産業春秋／日本企業は“攻め”が苦手？
- **電波新聞デジタル** (3/6、3/7、3/8)
 - ✓ 日本企業の3割、生成AI活用「知らない」 JEITA が日米デジタル経営調査
 - ✓ 日本企業、米国に後れ 3割が生成AI活用「知らない」 JEITA が日米デジタル経営調査
 - ✓ デジタル人材 日本は「再教育」、米は「外部登用」 JEITA 調査で認識の差が浮き彫り
 - ✓ JEITA の日米デジタル経営調査 デジタル認識の差が浮き彫り 日本は「人材再教育」、米は「外部登用」
- **コンバーテック (加工技術研究会)** (3/6)
【Survey Report】JEITA、日米デジタル経営調査結果を発表
- **INTERNET Watch (インプレス)** (3/7)
米国ができたことを、日本にできない理由はない—JEITA が「日米デジタル経営調査」の結果を発表



3.ソリューションサービス ビジネスモデル2.0

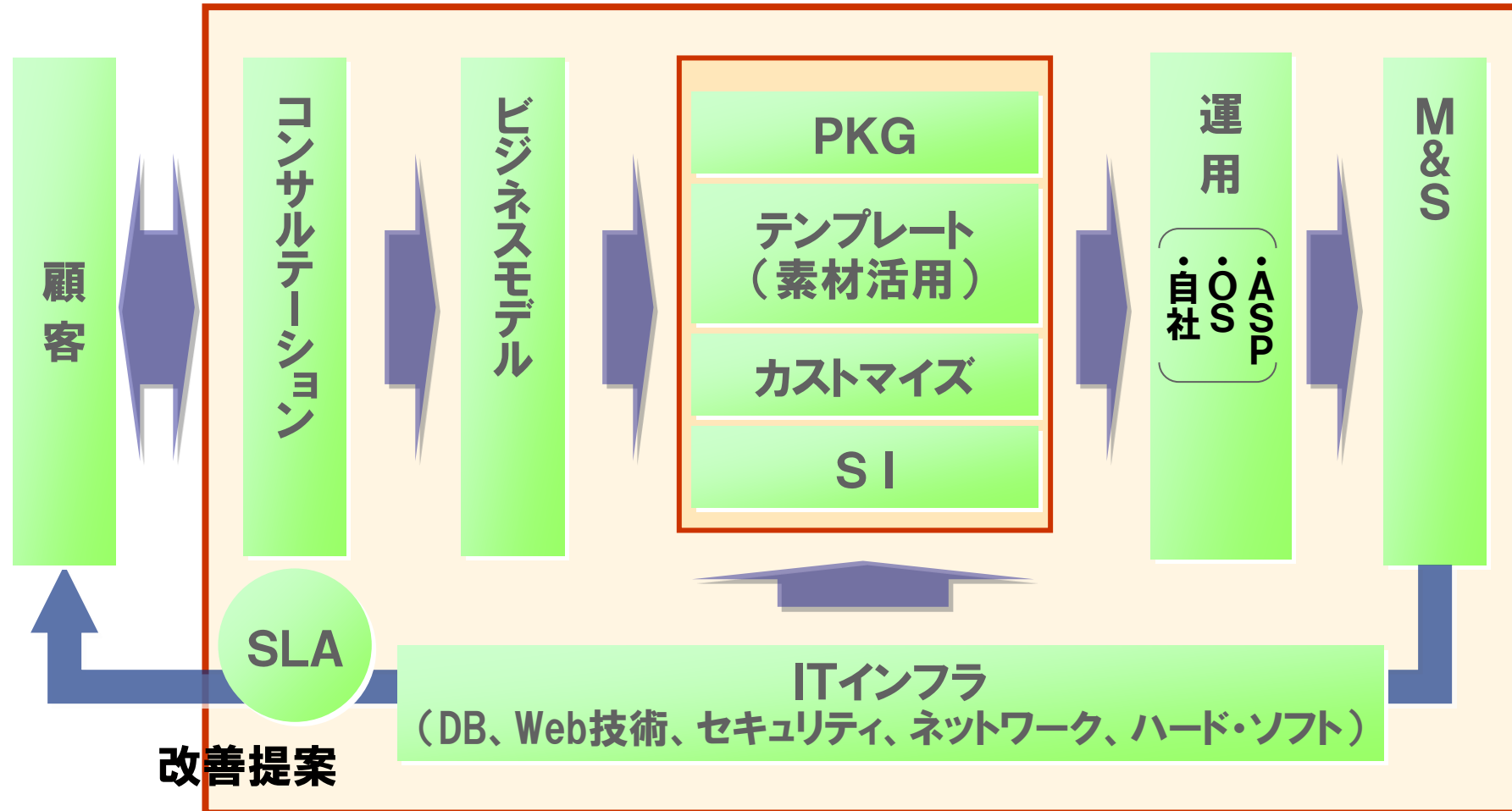
ソリューションサービス事業委員会 副委員長 小堀 賢司 (NEC)

ソリューションサービス ビジネスモデルとは

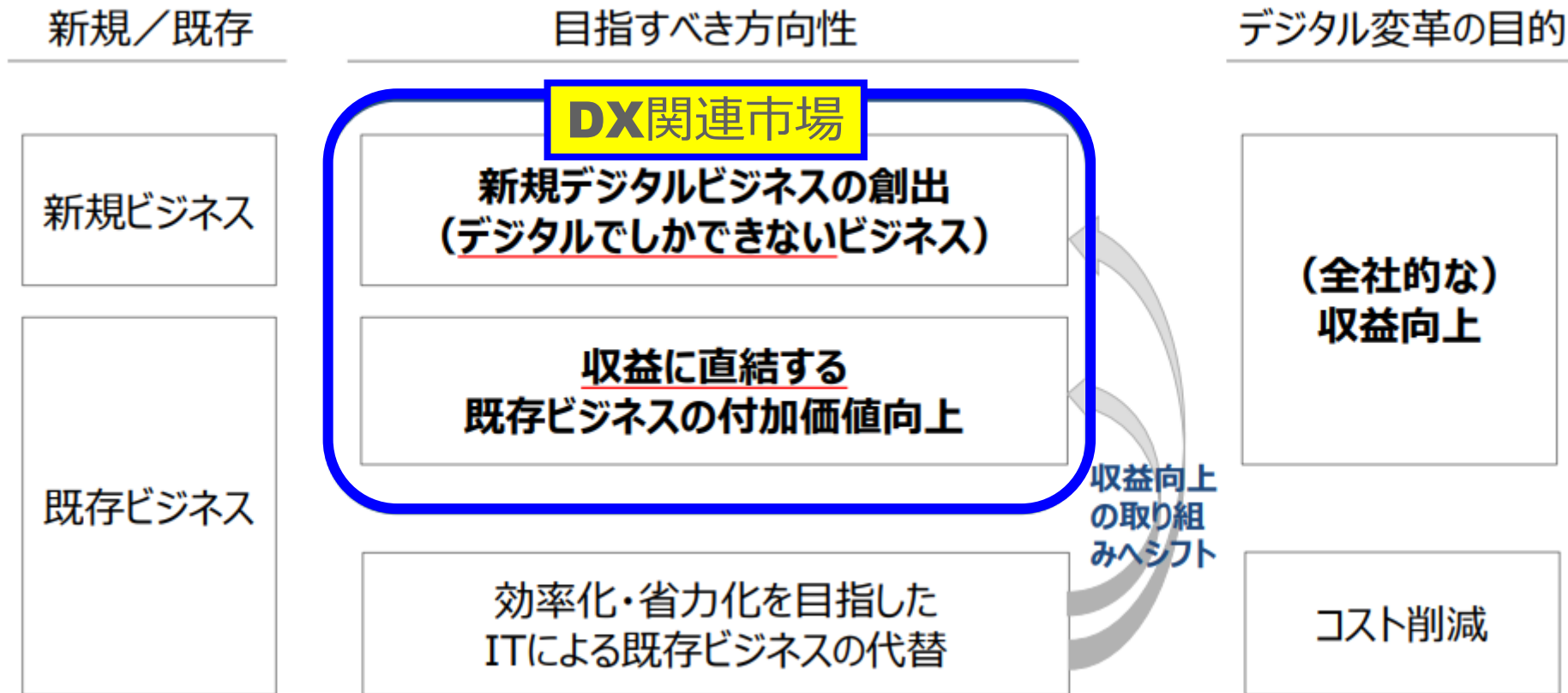
- 2003年に定義。当時のITベンダのサービス内容を明確化したもの
- 例年実施しているソリューションサービス市場規模調査のベース
- 市場規模調査は、ユーザ企業のIT投資動向を踏まえ適時見直し
- 市場規模調査 と ビジネスモデル とのギャップを埋める必要性

ソリューションサービス ビジネスモデル 1.0

- JEITA「ソリューションサービスのビジネスモデル」は、当時のITベンダのサービス内容を明確化したもの（2003年発表）
要件から実装へ落とし込み実現するやり方



■ 従来のJEITAソリューションサービス市場規模に対し、内訳として、一昨年度より「DX関連市場規模」も把握



経済産業省 DXレポート 2.1より「DXを成功させるための方向性」

- デジタル化にはデジタイゼーション、デジタルライゼーションがあり、その先にデジタルトランスフォーメーションがある



データ

アナログ・物理データのデ
ジタルデータ化

業務プロセス デジタル化の進展

個別の業務・製造
プロセスのデジタル化

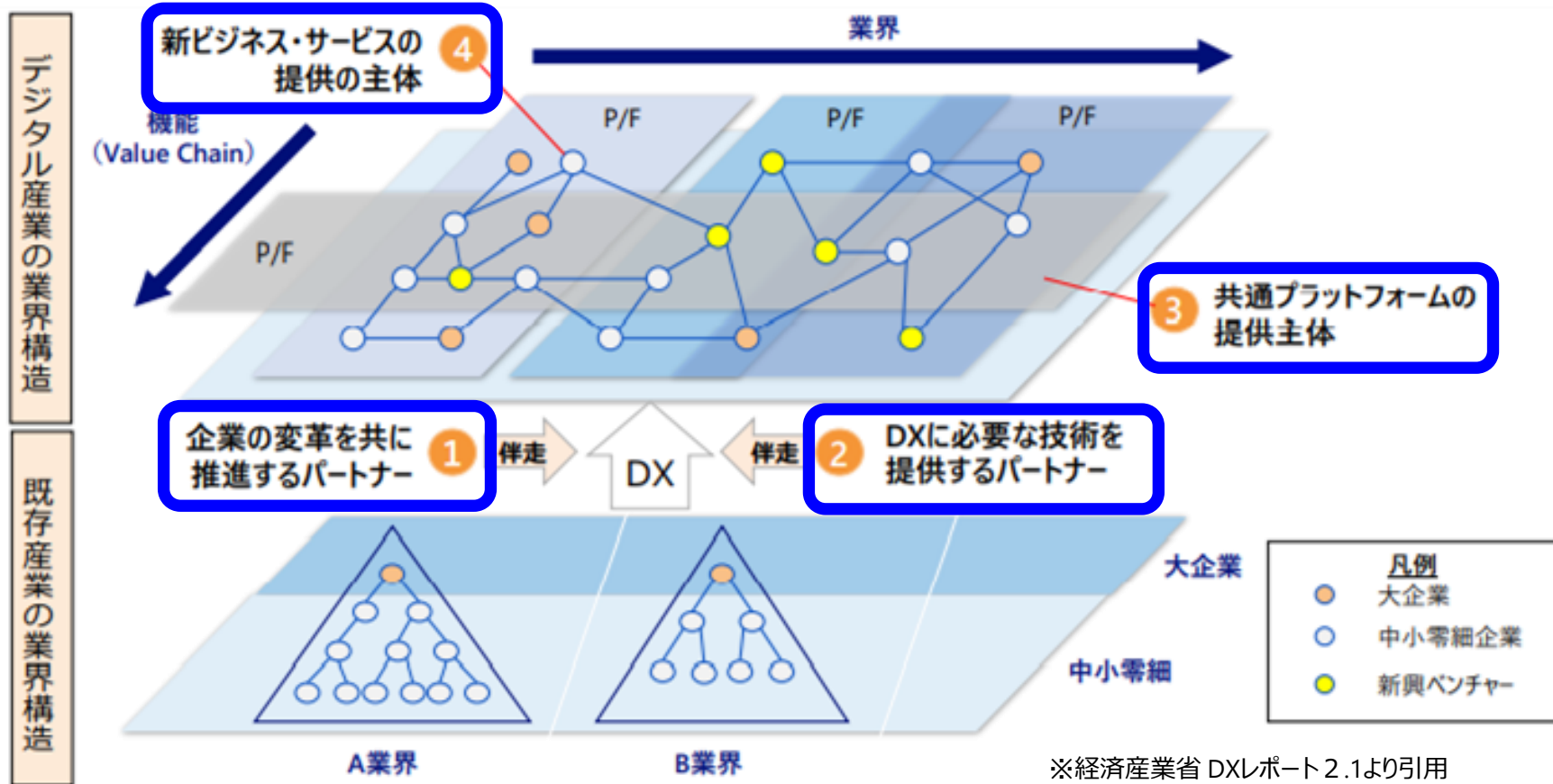
ビジネスモデル 組織変革

組織横断/全体の業務・製造
プロセスのデジタル化、“顧客
起点の価値創出”のための
事業やビジネスモデルの変革

※定義は経済産業省DXレポート2より引用

ITベンダーの目指すべき方向性 DXレポートより

- 維持・運営ビジネスから価値創造型のビジネスへの転換
- ユーザ企業とDXを一体的に推進する共創的パートナー
- 新たな価値を提案する新ビジネス・サービスの提供主体



デジタル産業の企業類型

企業類型における企業例

<p>① 企業の変革を共に 推進するパートナー</p>	<ul style="list-style-type: none">• 新たなビジネス・モデルを顧客とともに形成• DXの実践により得られた企業変革に必要な知見や技術の共有• レガシー刷新を含めたDXに向けた変革の支援	<p>例) コンサルティング事業者A</p> <ul style="list-style-type: none">• 経営トップから一気通貫で企業の変革を推進• 組織の意識改革、再編、運用・保守を統合的にサポート• 顧客とのDX専門会社を設立
<p>② DXに必要な技術を 提供するパートナー</p>	<ul style="list-style-type: none">• トップノッチ技術者（最先端のIT 技術など、特定ドメインに深い経験・ノウハウ・技術を有する）の供給• デジタルの方向性、DXの専門家として、技術や外部リソースの組合せの提案	<p>例) SI事業者B</p> <ul style="list-style-type: none">• 内製化志向の企業へアジャイルケイパビリティ習得を支援• アジャイル開発支援/コーチング/組織変革をメニュー提供
<p>③ 共通プラットフォームの 提供主体</p>	<ul style="list-style-type: none">• 中小企業を含めた業界ごとの協調領域を担う共通プラットフォームのサービス化• 高度なIT 技術（システムの構築技術・構築プロセス）や人材を核にしたサービス化・エコシステム形成	<p>例) プラットフォーム事業者C</p> <ul style="list-style-type: none">• 非競争領域などの協調領域に対して、業界毎や課題毎に共通のプラットフォームを構築し、他社にサービスとして提供
<p>④ 新ビジネス・サービスの 提供主体</p>	<ul style="list-style-type: none">• IT の強みを核としつつ、新ビジネス・サービスの提供を通して社会への新たな価値提供を行う主体	<p>例) 大手小売り事業者D</p> <ul style="list-style-type: none">• サービス開発はすべて内製であり、EC事業やコンテンツ事業などテクノロジー起点で業態を継続変革• 自社のDXのために開発したデジタルソリューションを他社へ提供

※経済産業省 DXレポート2.1より引用

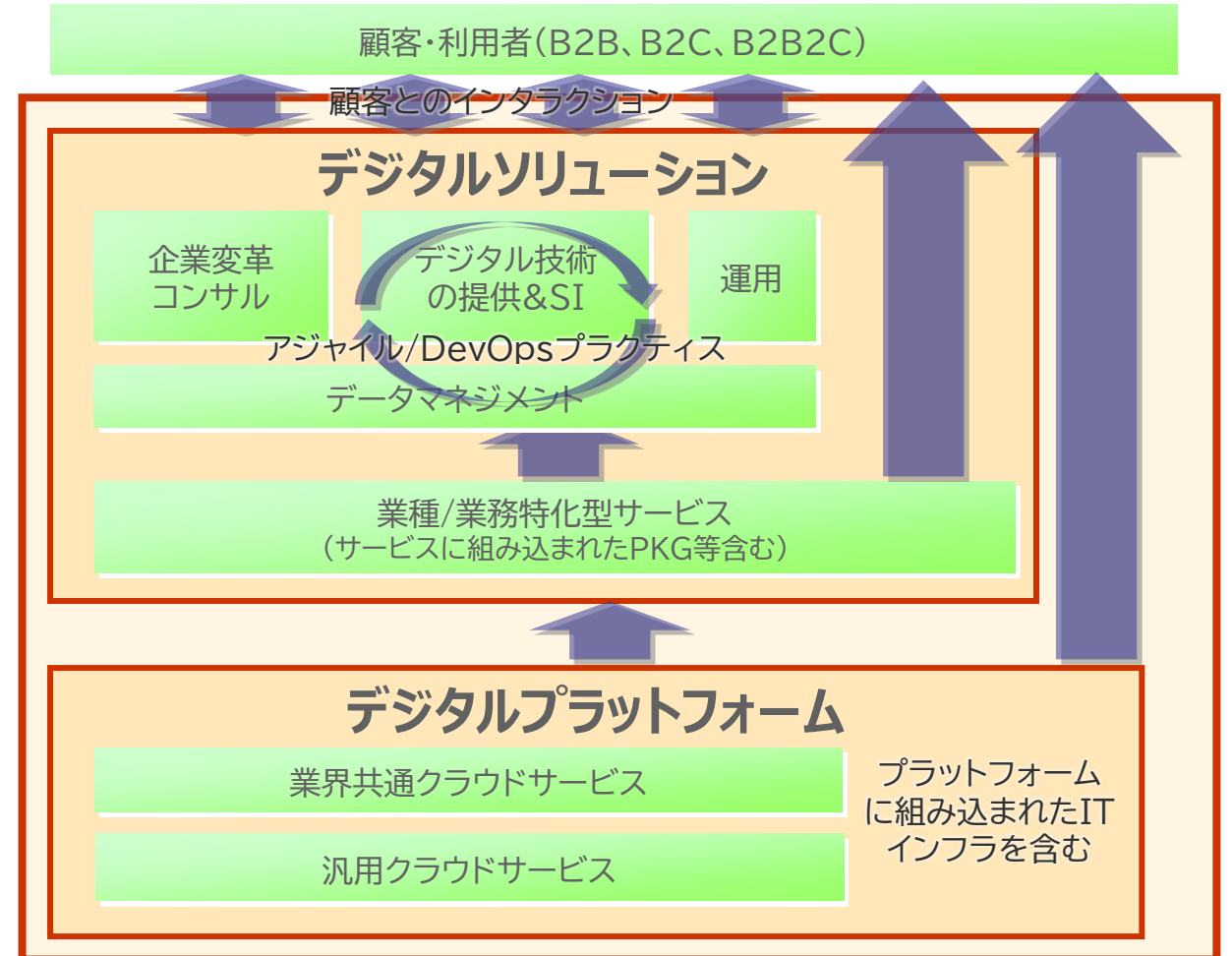
ソリューションサービス ビジネスモデル 2.0

従来の1.0の範囲に加え、デジタルビジネスのモデルとしてデジタルプラットフォームを組み合わせてSIするモデルを追加

要件から実装へ落とし込み実現するやり方
ビジネスモデル1.0

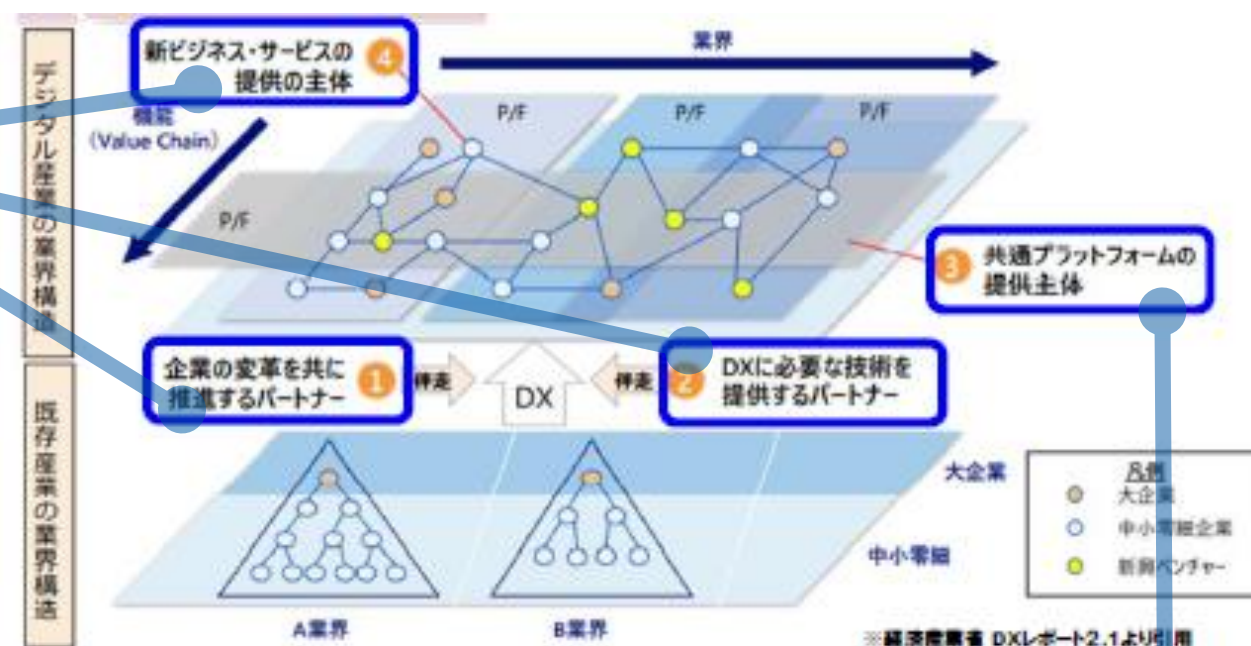
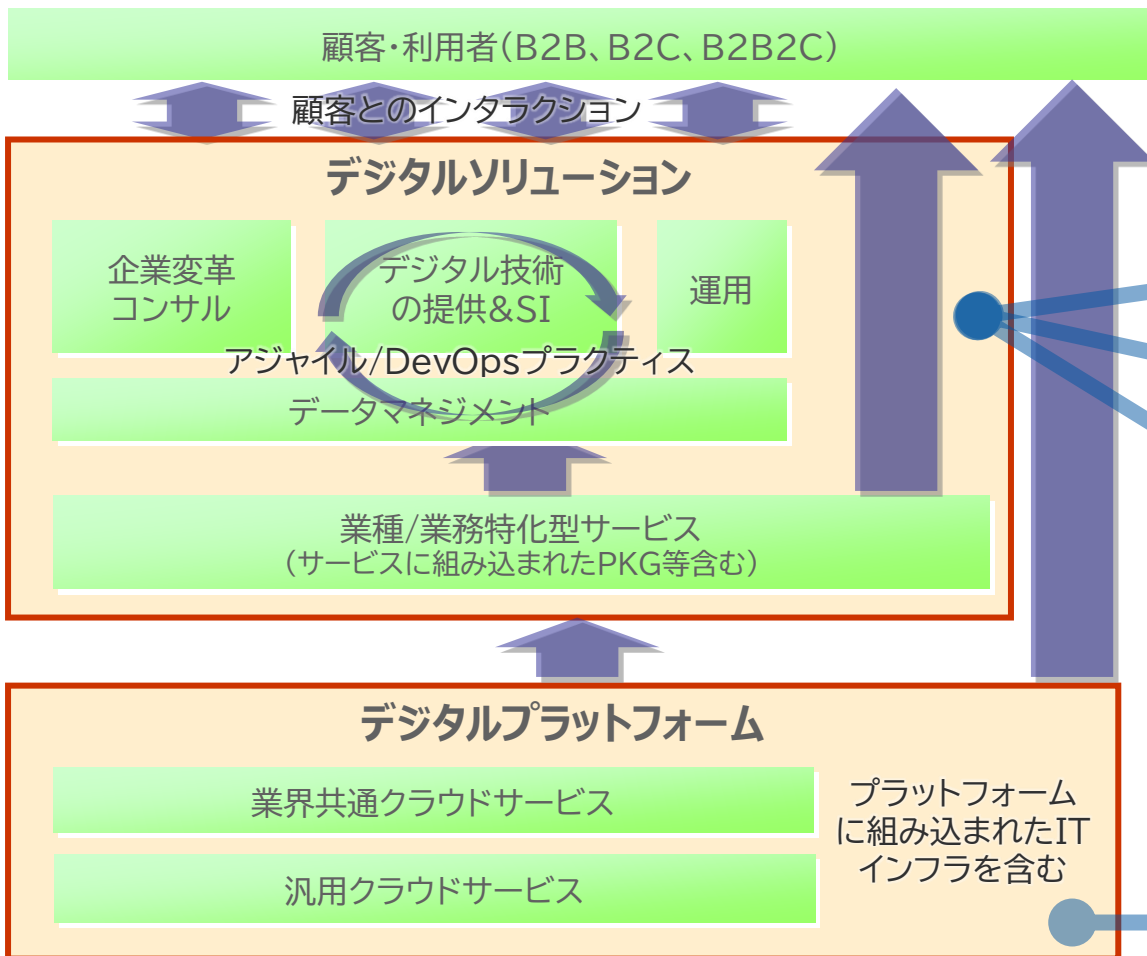


要件をサービスの**組み合わせ**で実現するやり方



DXレポート企業類型との対応

- デジタルソリューションは、DXレポート2.1の企業類型1, 2, 4に対応
- デジタルプラットフォームは、DXレポート2.1の企業類型3に対応



ソリューションサービスビジネスモデル2.0で追加したサービス定義 JEITA

名称	説明
デジタルソリューションサービス	<ul style="list-style-type: none">• ユーザ企業の経営変革のコンサルティングを起点に、デジタル技術を活用したシステム構築、アジャイル型開発やDevOps を活用し、データマネジメントを活用した絶え間ない変革を支援するSI• ユーザ企業自らがデジタル技術を活用できるようにする支援を含む(内製化支援やアジャイル開発受託、デジタル人材育成、共創など)• 自社のDX のために開発したソリューションや、デジタルでしか実現できないサービスを、他社にサービスとして提供する• SaaS(ERP、業種特化型、業務共通、SCM)• 業務特化型サービス(弁護士支援AI、河川水位検知IoT、住民向け公共サービスなど)• 競争優位性を確保するためのサービス
デジタルプラットフォームサービス	<ul style="list-style-type: none">• 業界共通クラウドサービス(旅行業、観光業、物流、決済、水道、MaaS、スマートシティなど)や汎用クラウドサービス(メガクラウド)、PaaS、IaaS(セキュリティ、ネットワーク、IoT)、汎用AI エンジン• 協調領域を実現するサービス• その他、DX 関連のうち、上記デジタルソリューションサービスに含まれないサービス

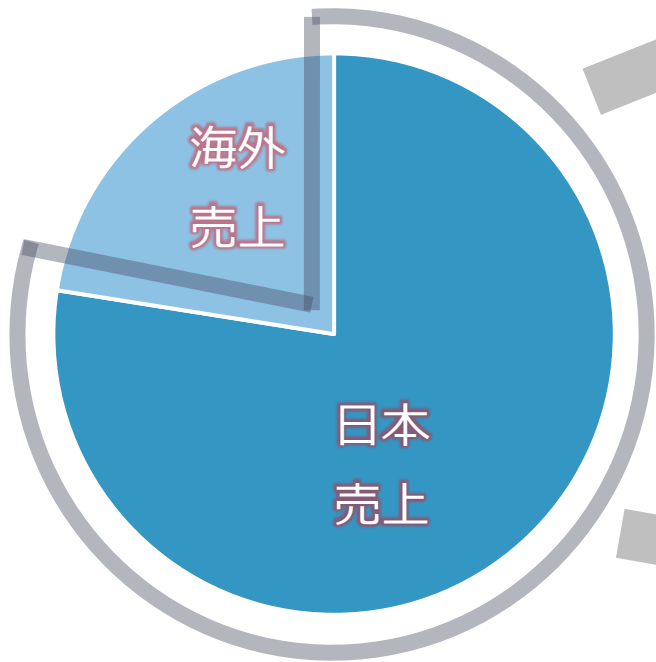
4.ソリューションサービス市場規模

ソリューションサービス事業委員会 副委員長 込宮 信治
(沖電気工業株式会社)

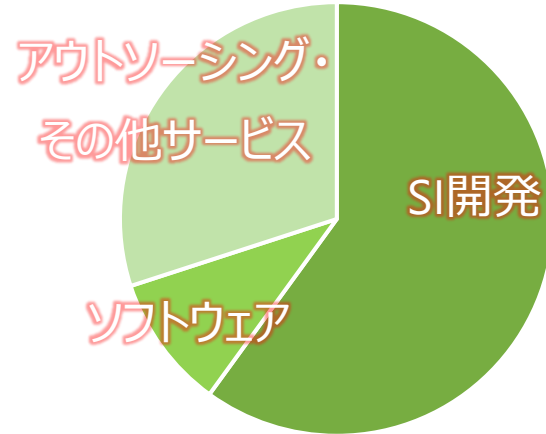
- 2003年度より自主統計調査を開始、毎年継続してデータを収集し、JEITAホームページで公表してきており、現時点で22年間分のデータ蓄積がある。
- 参加会社各社の実績データそのものを集計したもので、予測・推測は一切含まれていない。
- 各社のデータ公開状況を踏まえ、自主統計開始当初より国内市場を種類別(SI開発、ソフトウェア、アウトソーシング・その他サービス)に分類して調査。
- 2016年度より、利活用分野別と海外向けの分類を追加。
- 2020年度より、国内市場のDX関連売上についても追加。
- 今回2024年度より、DX関連売上のビジネスモデル別内訳を追加。
- 参加会社は、JEITA正会員のうち、ソリューションサービスの売上がある主要企業39社。

ソリューションサービス市場規模調査の構成

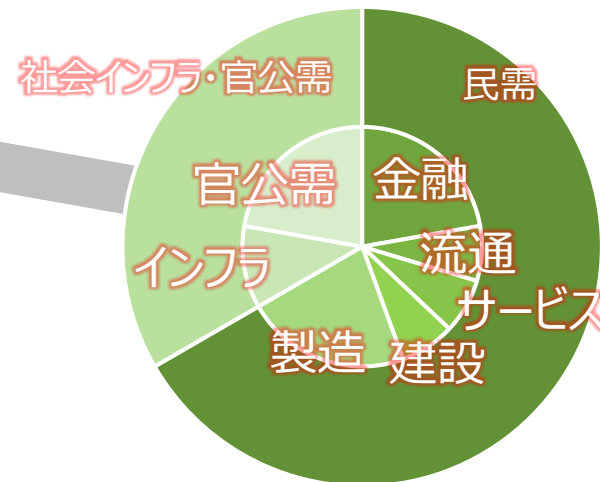
(1) ソリューションサービス市場規模(全体)



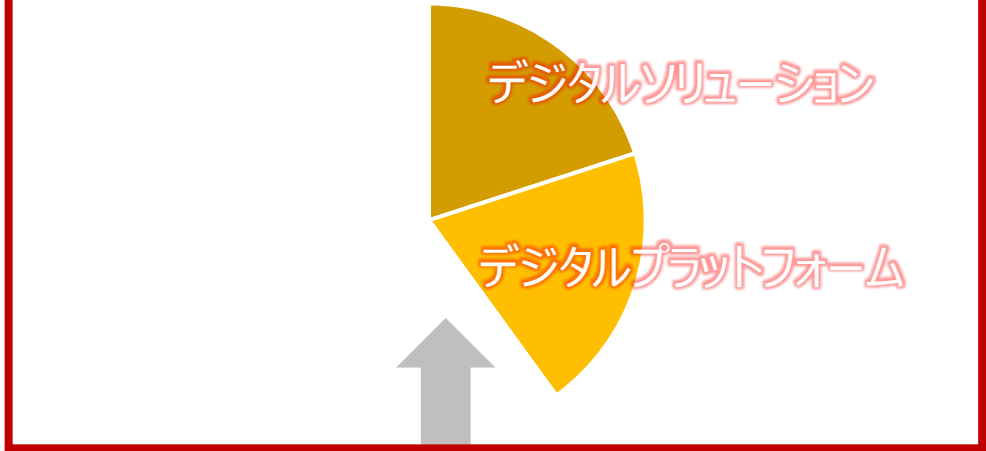
(2) 国内 種類別



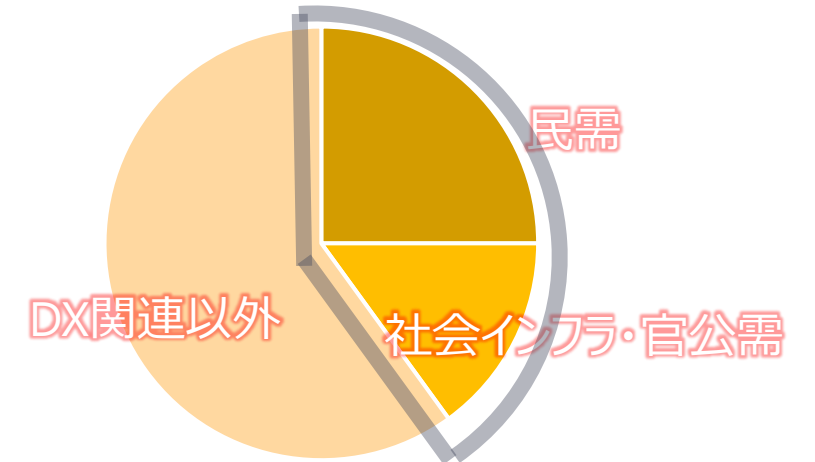
(3) 国内 利活用分野別



(5) 国内 DX関連 ビジネスモデル別



(4) 国内 DX関連 利活用分野別



ソリューションサービス市場規模調査（詳細）

調査期間：2022-2023年度（2カ年分）の実績調査

調査対象：2022年4月1日～2024年3月31日にソリューションサービスの売上計上があったJEITA正会員企業

調査対象会社：

- | | | | |
|------|----------------------|------|--------------------|
| 1. | 旭化成エレクトロニクス株式会社 | 2 1. | 株式会社デンソーテン |
| 2. | 株式会社インターネットイニシアティブ | 2 2. | 東芝デジタルソリューションズ株式会社 |
| 3. | 株式会社インプリム | 2 3. | 東芝テック株式会社 |
| 4. | NECパーソナルコンピュータ株式会社 | 2 4. | 株式会社東陽テクニカ |
| 5. | 沖電気工業株式会社 | 2 5. | トーイツ株式会社 |
| 6. | QVIジャパン株式会社 | 2 6. | 日本光電工業株式会社 |
| 7. | 京セラ株式会社 | 2 7. | 日本電気株式会社 |
| 8. | 京セラコミュニケーションシステム株式会社 | 2 8. | パイオニア株式会社 |
| 9. | 株式会社クリエイティブマシン | 2 9. | 株式会社ピクセラ |
| 1 0. | 株式会社JECC | 3 0. | 株式会社日立国際電気 |
| 1 1. | 株式会社JTB | 3 1. | 株式会社日立製作所 |
| 1 2. | 四変テック株式会社 | 3 2. | BIPROGY株式会社 |
| 1 3. | シャープ株式会社 | 3 3. | フクダ電子株式会社 |
| 1 4. | シンクレイヤ株式会社 | 3 4. | 富士通株式会社 |
| 1 5. | 株式会社図研 | 3 5. | 富士電機株式会社 |
| 1 6. | 株式会社竹中工務店 | 3 6. | 三菱電機株式会社 |
| 1 7. | 中央電子株式会社 | 3 7. | 横河電機株式会社 |
| 1 8. | TIS株式会社 | 3 8. | 株式会社ルートレック・ネットワークス |
| 1 9. | TVS REGZA株式会社 | 3 9. | レノボ・ジャパン合同会社 |
| 2 0. | DXアンテナ株式会社 | | |

計39社 順不同、敬称略

(1) JEITA ソリューションサービス市場規模(全体)

JEITA ソリューションサービス市場規模(日本・グローバル売上合計) 2022-2023年度

	日本売上合計	グローバル売上合計 (日本+海外売上)
2022年度	6兆0,990 億円	7兆9,434 億円
2023年度	6兆5,988 億円	8兆3,732 億円
	前年比 ↓ 108.2%	前年比 ↓ 105.4%

(2) 種類別の区分と定義

- ①SI開発・・・コンサルテーションからシステム構築を含むもので、通常、上流工程から下流工程と呼ばれている企画、設計、開発、納入までのSI全体。
- ②ソフトウェア・・・個別プログラムを除く製品としてのプログラム全般、オペレーティングシステム（OS）、ミドルウェア、アプリケーションパッケージ等。
- ③アウトソーシング・その他サービス・・・ハードウェア、ソフトウェアの保守サービス、リモート監視、クラウドサービスを含むアウトソーシングサービス等。

(2) 種類別 国内ソリューションサービス市場規模

2023年度国内市場規模は対前年比8.2%増の6兆5,988億円

単位：億円、%

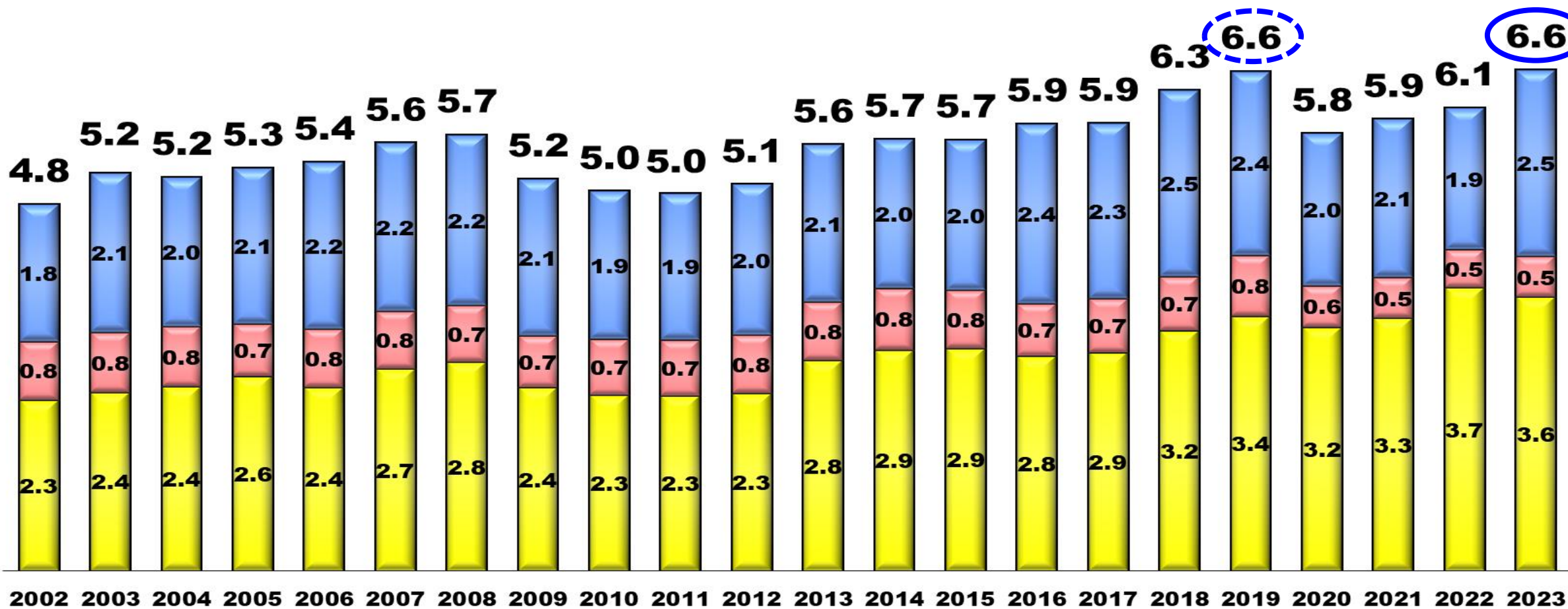
種類別 (日本売上)	2022年度	2023年度	前年比	2023年度 構成比
①SI開発	37,275	36,054	96.7%	54.6%
②ソフトウェア	5,059	5,379	106.3%	8.2%
③アウトソーシング・その他サービス	18,656	24,555	131.6%	37.2%
日本売上合計	60,990	65,988	108.2%	

(2) 種別別 国内市場規模トレンド

2023年度は、COVID-19発生前の6.6兆円まで回復

■① SI開発 ■② ソフトウェア ■③ アウトソーシング・その他サービス

金額：兆円



(3) 利活用分野別の区分と定義

※ユーザ企業の業種で分類

金融	金融業・保険業向け
流通	小売業・卸売業向け、倉庫業向け、宅配便業向け
サービス	医療・福祉向け、農林・林業・漁業・鉱業・採石業・砂利採取業向け、情報サービス業・インターネット付随サービス業向け、教育・学習支援業向け、宿泊・飲食サービス業向け、生活関連サービス業・娯楽業向け、学術研究、専門・技術サービス業向け、不動産業・物品賃貸業、警備業向け、複合サービス、その他のサービスうち、医療・・・医療・福祉向け
建設	建設業向け
製造	製造業(素材製造業向け、機械器具製造業)向け うち、自動車・・・輸送用機械器具製造業向け
社会インフラ	放送業・通信業向け、運輸業・郵便業向け、電気・ガス・熱供給・水道業向け、映像・音声・文字情報制作業向け(新聞・出版業等) うち、放送・通信・・・放送業・通信業向け うち、交通・運輸・・・運輸業 ※倉庫業(2)、宅配便業(2)を除く。 うち、エネルギー・・・電気・ガス・熱供給・水道業向け
官公需	官公庁(中央官庁・地方公共団体)向け
その他	上記に含まれない産業向け うち、中小規模向け・・・中小規模の企業・団体向け、個人消費者向け うち、その他(分類不能)・・・分類不能なもの

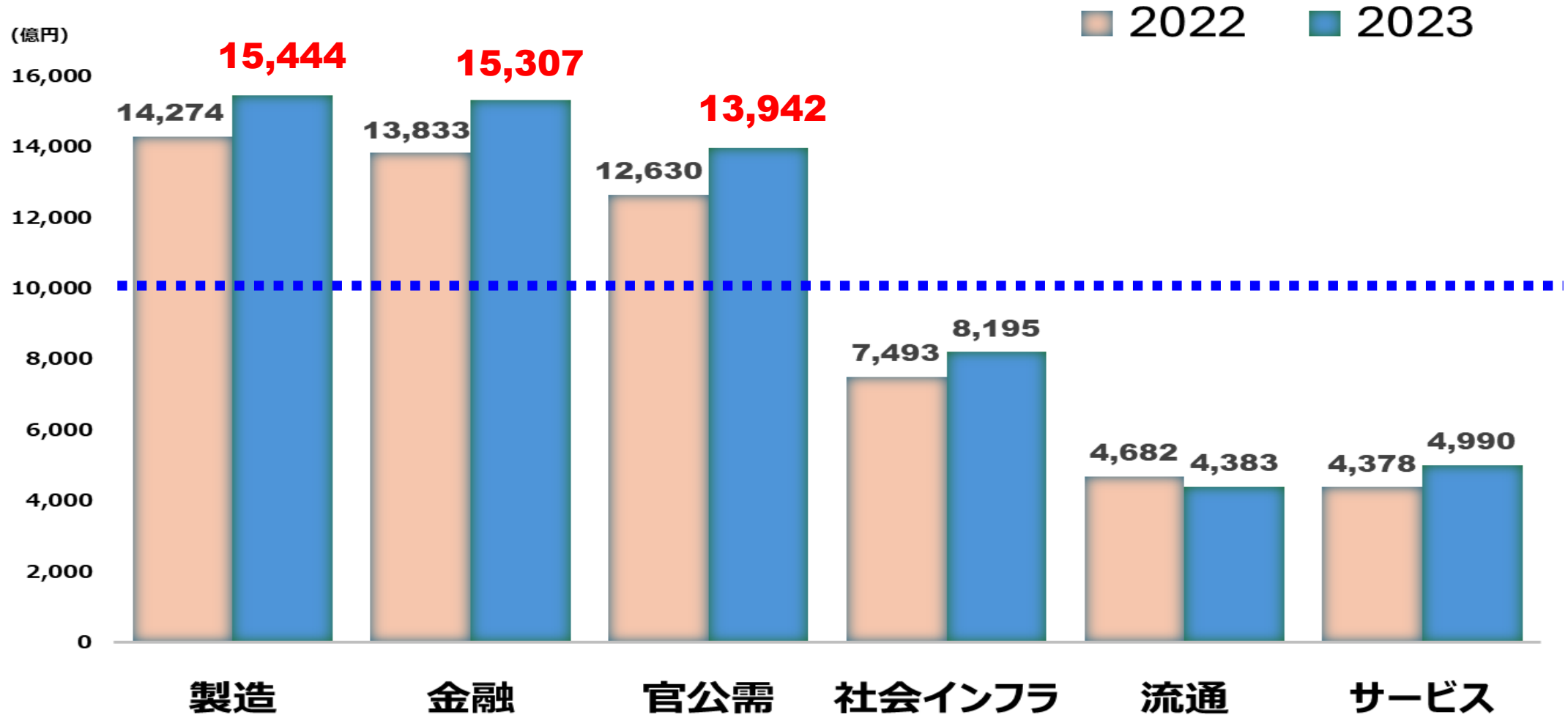
(3) 利活用分野別 ソリューションサービス市場規模

単位：億円、%

利活用分野別	2022年度	2023年度	前年比	2023年度 構成比
民需	37,313	40,398	108.3%	61.2%
金融	13,833	15,307	110.7%	23.2%
流通	4,682	4,383	93.6%	6.6%
サービス	4,378	4,990	114.0%	7.6%
建設	146	274	187.7%	0.4%
製造	14,274	15,444	108.2%	23.4%
社会インフラ・官公需	20,123	22,137	110.0%	33.5%
社会インフラ	7,493	8,195	109.4%	12.4%
官公需	12,630	13,942	110.4%	21.1%
その他日本向け	3,554	3,453	97.2%	5.2%
中小規模向け	70	69	98.6%	0.1%
その他(分類不能)	3,484	3,384	97.1%	5.1%
日本売上合計	60,990	65,988	108.2%	100.0%

(3) 利活用分野別 ソリューションサービス市場規模

製造・金融・官公需が1兆円を越える規模で推移



(4) DX関連のソリューションサービス

データを活用したビジネスおよび DX(デジタルサービスを含む)にかかわるソリューションサービス(SI開発、ソフトウェア、アウトソーシング・その他サービス)全体

対象となるDX 関連のシステムおよびサービス例は以下のとおり。

- DXと定義しているソリューションに関わる売上(コンサル、SI、クラウドサービス等)
- クラウドを活用した新規システム
- データの利活用のためのシステムやサービス(AI、機械学習、IoT におけるデータ収集・分析等)
- 競争力強化と収益の拡大のためのデジタルビジネスや顧客とのコミュニケーションを実現するサービス
- 「クラウド」「ビッグデータ」「モビリティ」「ソーシャル」の要素により形成される情報基盤

(4) DX関連ソリューションサービス市場規模

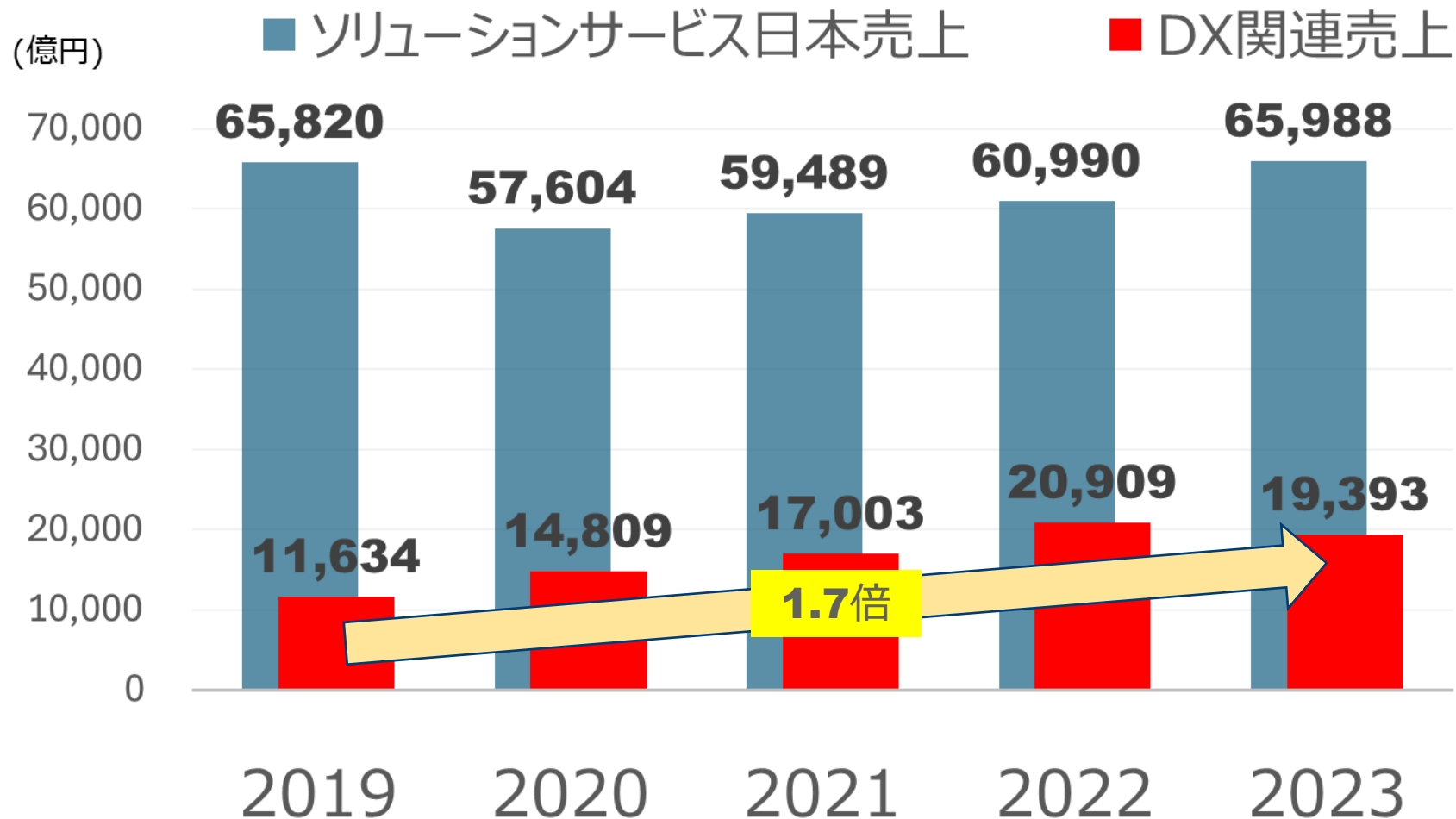
2023年度国内DX関連市場は対前年比7.3%減の1兆9,393億円

単位：億円、%

DX関連ソリューションサービス (利活用分野別)	2022年度	2023年度	前年比	2023年度 構成比
①民需	13,614	12,535	92.1%	64.6%
②社会インフラ・官公需	6,971	6,701	96.1%	34.6%
③その他	324	157	48.3%	0.8%
DX関連 日本売上合計	20,909	19,393	92.7%	

(4) DX関連ソリューションサービス市場規模トレンド JEITA

国内DX関連の投資は着実に伸長、COVID-19発生前から1.7倍に増加



(5) DX関連・ビジネスモデル

DX関連の売上げを2つのビジネスモデルに分解して実績調査を実施 「デジタルソリューションサービス」と「デジタルプラットフォームサービス」

名称	説明
デジタルソリューションサービス	<ul style="list-style-type: none">ユーザ企業の経営変革のコンサルティングを起点に、デジタル技術を活用したシステム構築、アジャイル型開発やDevOps を活用し、データマネジメントを活用した絶え間ない変革を支援するSIユーザ企業自らがデジタル技術を活用できるようにする支援を含む(内製化支援やアジャイル開発受託、デジタル人材育成、共創など)自社のDX のために開発したソリューションや、デジタルでしか実現できないサービスを、他社にサービスとして提供するSaaS(ERP、業種特化型、業務共通、SCM)業務特化型サービス(弁護士支援AI、河川水位検知IoT、住民向け公共サービスなど)競争優位性を確保するためのサービス
デジタルプラットフォームサービス	<ul style="list-style-type: none">業界共通クラウドサービス(旅行業、観光業、物流、決済、水道、MaaS、スマートシティなど)や汎用クラウドサービス(メガクラウド)、PaaS、IaaS(セキュリティ、ネットワーク、IoT)、汎用AI エンジン協調領域を実現するサービスその他、DX 関連のうち、上記デジタルソリューションサービスに含まれないサービス

(5) ビジネスモデル別 DX関連市場規模

ビジネスモデル別では「デジタルソリューションサービス」が
2023年度、対前年比20.4%増の1兆11億円

単位：億円、%

DX関連ソリューションサービス (ビジネスモデル別)	2022年度	2023年度	前年比	2023年度 構成比
デジタルソリューションサービス	8,318	10,011	120.4%	51.6%
デジタルプラットフォームサービス	12,591	9,382	74.5%	48.4%
DX関連 日本売上合計	20,909	19,393	92.7%	

電子情報産業の世界生産見通し(赤本)

毎年12月に発表する翌年の見通し

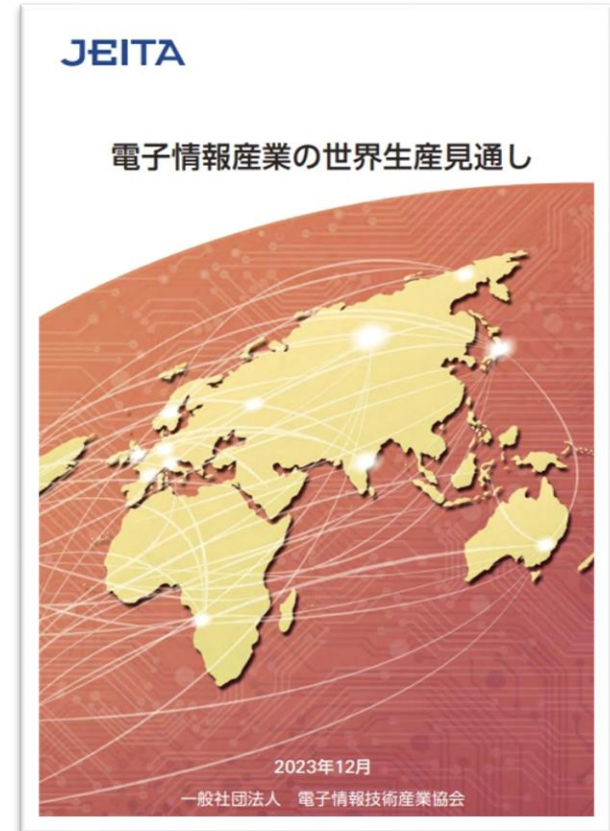
～JEITAの大きな森の方向性を示す羅針盤～

- 電子情報産業の全品目について
 - 金額規模でのマッピング・トピックス整理
 - 翌年の見通し・方向性提示
- 各分野や製品を金額規模で比較する。
- 世界の中での日系企業の位置づけ把握。
- 世界生産、日系企業生産、国内生産の3要素で、方向性を示す。

- ・電子情報産業の一品目としてソリューションサービスの世界生産見通しを調査・発表
- ・来年1月開催予定の「JEITA電子情報産業の世界生産見通し講演会」にて“ソリューションサービスの動向”を講演予定

JEITAホームページより、概要資料をダウンロード可能。(毎年12月に更新)

JEITA世界生産



JEITA ソリューションサービス事業委員会

<https://home.jeita.or.jp/solution/index.html>



本件に対するお問い合わせ：

一般社団法人電子情報技術産業協会（JEITA） 事業戦略本部 事業推進部

〒100-0004 東京都千代田区大手町1丁目1番3号 大手センタービル

E-mail：itt3@jeita.or.jp

JEITA