

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

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Windows 10サポート終了が近づく中、Windows 11への移行状況やAI PCの活用意向に関する調査を実施し、その結果をまとめた「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」を発刊する。

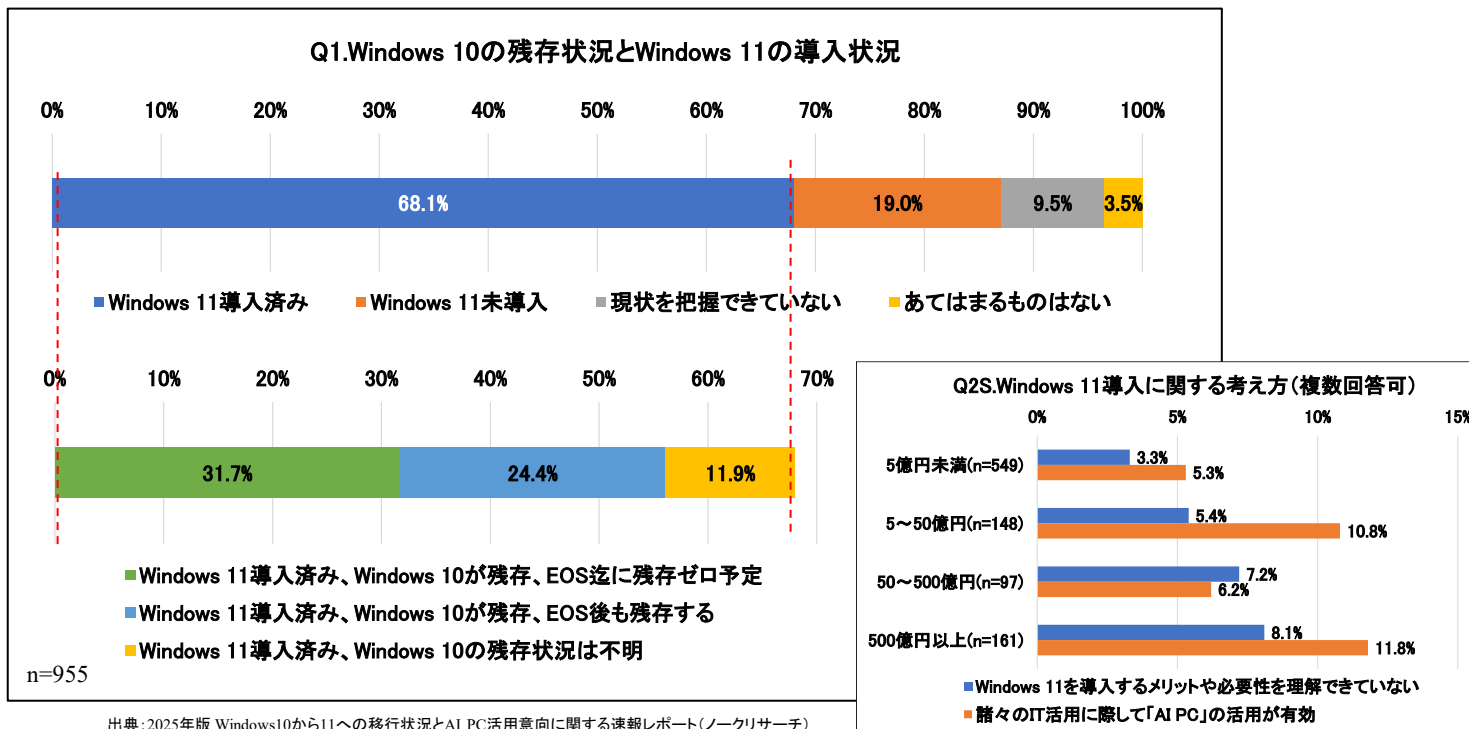
＜セキュリティ対策に伴うOS移行だけでなく、AI PCの利点を示してPC環境全体の改善を進める＞

- Windows 11移行が進む中、Windows 10もまだ残存、「AI PC」を好材料とできるか？が重要
- 多くのユーザ企業はセキュリティや業務改善に起因するOS移行の必要性を理解している
- 「Windows 11導入の利点が分からない」というユーザ企業の方が「AI PC」の価値が伝わる

Windows 11移行が進む中、Windows 10もまだ残存、「AI PC」を好材料とできるか？が重要

Windows 10のサポート終了が2025年10月15日に迫る中、ノークリサーチでは夏休み期間明けの2025年8月22～25日にかけて企業でIT管理/運用に関わるビジネスパーソンを対象に、Windows 10から11への移行状況やAI PCの活用意向に関する調査を実施した。(有効回答件数955名) 調査の結果は市販レポート「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」として2025年9月8日に発刊される。(詳細は4～5ページを参照) 本リリースでは調査レポート内容の一部をサンプル/ダイジェストとして紹介していく。

以下の上段グラフは全年商帯のユーザ企業におけるWindows 11の導入状況を示したものだ。Windows 11の導入割合(青帯)は7割弱に達しており、Windows 10からの移行が進んでいる状況が確認できる。ただし、その内訳を示した下段グラフを見ると「Windows 11を導入済みだが、Windows 10が残存している」というケースも依然として多いことがわかる。IT企業としては残存するWindows 10の移行に際して、ユーザ企業から見てポジティブな材料をどれだけ訴求できるか？が重要となってくる。



その際のキーポイントとなるのが、単なるOS刷新に留まらない「AI PC」の活用だ。右上のグラフが示すように、多くの年商帯で「AI PCの活用が有効」という見解は「Windows 11導入のメリット/必要性を理解できない」を若干ながら上回っている。この点を踏まえながら、次頁以降では今後のPC導入提案を成功させるための分析/提言の一部を紹介していく。

多くのユーザ企業はセキュリティや業務改善に起因するOS移行の必要性を理解している

本リリースの元となる調査レポートでは、以下の選択肢を列挙してWindows 11の導入状況だけでなくWindows 10の残存状況も含めた実態を集計/分析している。(前頁には全体の集計結果を掲載したが、調査レポートには年商別 / 業種別 / 地域別の集計データが収録されている)

Q1.Windows 10の残存状況とWindows 11の導入状況

<<Windows 11導入済みの場合>>

- ・Windows 11導入済み、Windows 10が残存、EOS迄に残存ゼロ予定
- ・Windows 11導入済み、Windows 10が残存、EOS後も残存する
- ・Windows 11導入済み、Windows 10の残存状況は不明

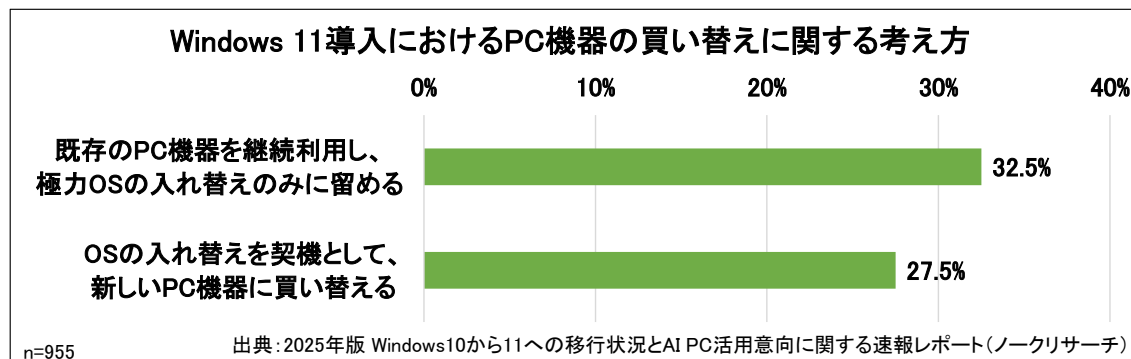
<<その他>>

- ・現状を把握できていない
- ・あてはまるものはない

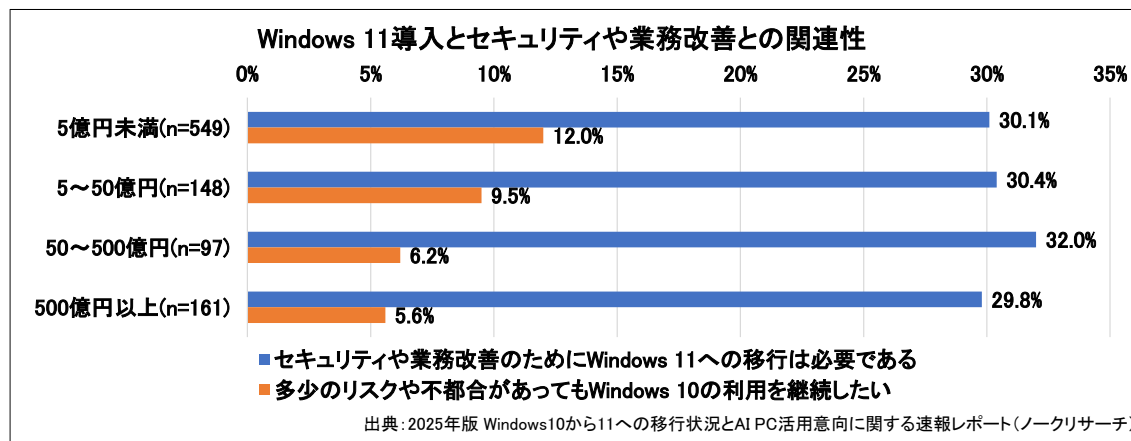
<<Windows 11未導入の場合>>

- ・Windows 11未導入、Windows 10が残存、EOS迄に残存ゼロ予定
- ・Windows 11未導入、Windows 10が残存、EOS後も残存する
- ・Windows 11未導入、Windows 10の残存状況は不明

PCのOSサポート終了に際しては、コスト負担を軽減するために「PC機器は継続利用し、OSのみを入れ替える」という対策を試みるユーザ企業も少なくない。だが、以下のグラフが示すようにWindows 10からWindows 11への移行では、「PC機器を継続利用する」と「PC機器を買い替える」の回答割合に顕著な差異が見られない。



ただし、上記の結果にはTPM2.0対応がWindows 11の必須要件となっている点が大きく影響しており、ユーザ企業が自ら積極的にPC機器の買い替えを選択しているわけではないことは周知の通りだ。とは言え、以下のグラフが示すように年商規模に関係なく、多くのユーザ企業がセキュリティや業務改善のためにOSを刷新することは必要であり、Windows 10利用を継続することは避けるべきという認識を持っている。



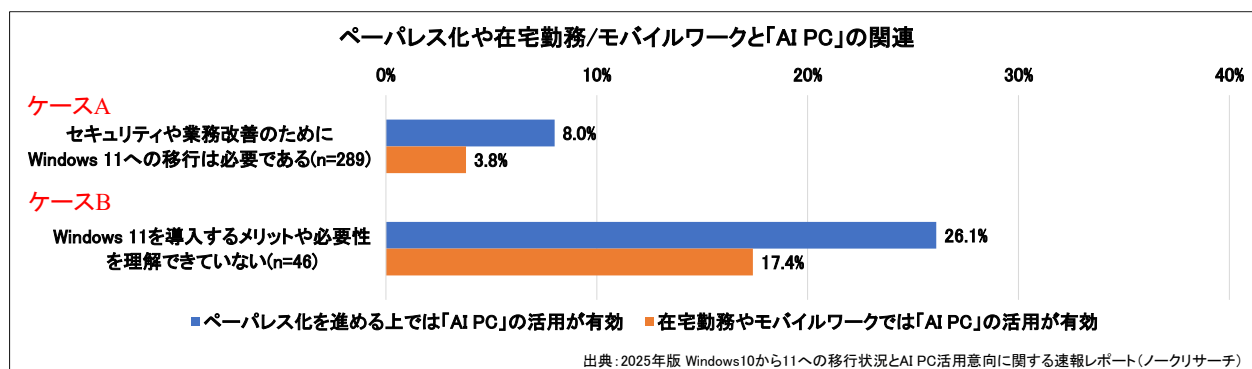
ベンダや販社/SIerとしてはセキュリティ対策を前面に押し出すことで「Windows 11+新たなPC機器」の導入を進めることも十分可能だ。だが、そこに「AI PC」という要素を加えることで、ユーザ企業から見てもポジティブなPC環境の改善/刷新を提案することができる。次頁ではその点を述べていく。

「Windows 11導入の利点が分からない」というユーザ企業の方が「AI PC」の価値が伝わる

「AI PC」とは一般的にAI処理に最適化された「NPU (Neural Processing Unit)」を搭載したPCを指す。(「Microsoft Copilot を利用するためのCopilotキーを搭載したWindows PC」であることを条件とする定義もある) 後者のAI PCの定義に「NPUの実行性能が40TOPS以上」など、NPU/RAM/ストレージのシステム要件を加えたものは「Copilot+ PC」と呼ばれる。以降では、上記に述べた全てを総称して「AI PC」と記載する。

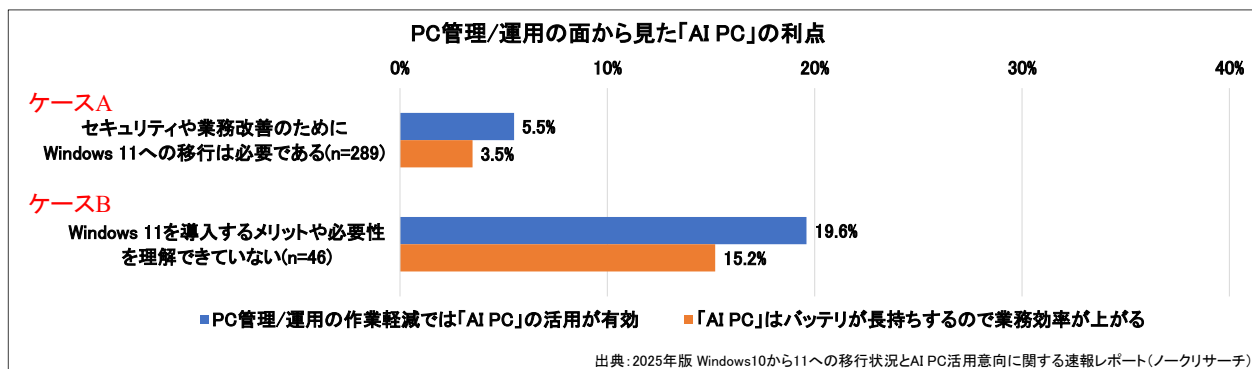
前頁で確認したように、Windows 11への移行に際してはPC機器の買い替えが必要となる場合が多い。そうであるならば、今後も見据えてAI PCを選んでおく方が得策だ。だが、通常のPCと比べて高価であるAI PCをユーザ企業に選んでもらうためには、「AI時代に適したPC」といった将来的な抽象論に留まらない提案時の工夫が必要となってくる。

以下のグラフは「セキュリティ対策などのためにWindows 11への移行は必須」と考えるユーザ(ケースA)と「Windows 11の導入メリットが分からない」と考えるユーザ(ケースB)のそれぞれに対して、ペーパーレス化や在宅勤務/モバイルワークでのAI PCの有効性を尋ねた結果である。



例えば、AI PCであれば契約書のチェックなどをPC内で実行しやすくなる。情報漏えいの懸念からクラウド上での処理を避けて、紙に出力してチェックしていたユーザ企業にとってはペーパーレス化を促進する有効な手段となる。また、AI PCはWeb会議における背景をぼかす処理なども効率的に行うことができる。上記のグラフを見ると、AI PCのこうしたメリットは「セキュリティ対策のためには仕方がない」と納得しているケースAよりも「OS (Windows 11) だけではPC機器買い替えの利点がない」と悩んでいるケースBの方が情報収集に意欲的であることがわかる。

さらに以下のグラフは双方のケースに対して、PC管理/運用の観点から見たAI PCの利点を尋ねた結果だ。AI PCを開発/販売するベンダ各社は「AIがユーザの操作内容を学習して、自動で最適化する」などの付加機能を提供している。上述のWeb会議における背景ぼかしなどもNPUが担うため、バッテリーが長持ちしやすいことも大きな特徴だ。こうした管理/運用の観点から見たAI PCの利点についてもケースAと比べてケースBの方が認知度が高いことが確認できる。



このようにWindows 11への移行と合わせてAI PCというポジティブな材料を啓蒙/訴求していくためには、Windows 11導入のメリットを見いだせていないユーザ企業に対して、ペーパーレス化、在宅勤務/モバイルワーク、管理/運用などの具体的な場面におけるAI PCの利点を示していくことが重要だ。(次頁では本リリースの元となる調査レポートの詳細を紹介している)

本リリースの元となる調査レポートのご案内(1/2)

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

調査実施時期：2025年8月22日～25日

調査対象件数：有効回答件数955名

調査対象職責：企業においてIT管理/運用を担うビジネスパーソン

調査対象属性：A1. 年商区分（カッコ内はレコード件数）

小規模企業：5億円未満(549) / 中小企業：5億円以上～50億円未満(148) /
中堅企業：50億円以上～500億円未満(97) / 大企業：年商500億円以上(161)

A2. 業種区分（カッコ内はレコード件数）

製造業(342) / 建設業(138) / 卸・小売業(171) / サービス業(304)

A3. 地域区分（カッコ内はレコード件数）

北海道地方(46) / 東北地方(48) / 関東地方(378) / 北陸地方(31) /
中部地方(124) / 近畿地方(199) / 中国地方(45) / 四国地方(21) / 九州/沖縄地方(63)

設問項目：

Q1. Windows 10の残存状況とWindows 11の導入状況

<<Windows 11導入済みの場合>>（※1）

- ・Windows 11導入済み、Windows 10が残存、EOS迄に残存ゼロ予定
- ・Windows 11導入済み、Windows 10が残存、EOS後も残存する
- ・Windows 11導入済み、Windows 10の残存状況は不明

<<その他>>

- ・現状を把握できていない(※3)
- ・あてはまるものはない(※4)

<<Windows 11未導入の場合>>（※2）

- ・Windows 11未導入、Windows 10が残存、EOS迄に残存ゼロ予定
- ・Windows 11未導入、Windows 10が残存、EOS後も残存する
- ・Windows 11未導入、Windows 10の残存状況は不明

Q1S. Windows 10の残存状況とWindows 11の導入状況

設問Q1の選択肢を※1、※2、※3、※4の4項目に集約した派生設問

Q2. Windows 11導入に関する考え方(複数回答可)

<<OSやPC機器の更新/刷新に関する考え方>>

- ・既存のPC機器を継続利用し、極力OSの入れ替えのみに留める
- ・OSの入れ替えを契機として、新しいPC機器に買い替える
- ・セキュリティや業務改善のためにWindows 11への移行は必要である
- ・多少のリスクや不都合があってもWindows 10の利用を継続したい

<<Windows 11移行の課題や障壁に関する項目>>

- ・Windows 10からWindows 11へ早く移行したいが、方法が分からない
- ・Windows 11を導入するメリットや必要性を理解できていない

<<その他>>

- ・Windows 11と新しいWindows Serverの併用が効果的
- ・「AI PC」はバッテリーが長持ちするので業務効率上がる
- ・「AI PC」ではクラウドにデータをアップせずに処理できる
- ・現時点では判断できない

<<ペーパーレス化との関連>>

- ・ペーパーレス化を進める上では「AI PC」の活用が有効(※1)
- ・ペーパーレス化を進める上ではWindows 11の活用が有効(※2)

<<在宅勤務やモバイルワークとの関連>>

- ・在宅勤務やモバイルワークでは「AI PC」の活用が有効(※1)
- ・在宅勤務やモバイルワークではWindows 11の活用が有効(※2)

<<生成AIやAIエージェントとの関連>>

- ・生成AIやAIエージェントでは「AI PC」の活用が有効(※1)
- ・生成AIやAIエージェントではWindows 11の活用が有効(※2)

<<セキュリティ対策に関連する項目>>

- ・セキュリティを高める上では「AI PC」の活用が有効(※1)
- ・セキュリティを高める上ではWindows 11活用が有効(※2)

<<PC管理/運用に関する項目>>

- ・PC管理/運用の作業軽減では「AI PC」の活用が有効(※1)
- ・PC管理/運用の作業軽減ではWindows 11の活用が有効(※2)

Q2S. Windows 11導入に関する考え方(複数回答可)

設問Q2の点線内の選択肢を以下の2つに集約した派生設問

- ・諸々のIT活用に際して「AI PC」の活用が有効（設問Q2の点線内で※1のついた選択肢をまとめたもの）
- ・諸々のIT活用に際してWindows 11の活用が有効（設問Q2の点線内で※2のついた選択肢をまとめたもの）

次頁へ続く

本リリースの元となる調査レポートのご案内(2/2)

前頁からの続き

集計データ一覧:

サンプル属性.xlsx	A1.年商、A2.業種、A3.地域の各企業属性の分布を示したデータ	
【Q1 & Q2】単純集計.xlsx	Q1、Q1S、Q2、Q2Sの各設問を軸を設けずに集計したデータ	
【Q1 & Q2】(【A1】表側).xlsx	Q1、Q1S、Q2、Q2Sの各設問をA1.年商を軸として集計したデータ	
【Q1 & Q2】(【A2】表側).xlsx	Q1、Q1S、Q2、Q2Sの各設問をA2.業種を軸として集計したデータ	
【Q1 & Q2】(【A3】表側).xlsx	Q1、Q1S、Q2、Q2Sの各設問をA3.地域を軸として集計したデータ	
【Q2】(【Q1】表側).xlsx	設問Q2を設問Q1を軸として集計したデータ	Windows 11の導入状況(Q1) 別に見たWindows 11やAI PC の捉え方(Q2)
【Q2】(【Q1S】表側).xlsx	設問Q2を設問Q1Sを軸として集計したデータ	
【Q2S】(【Q1】表側).xlsx	設問Q2Sを設問Q1を軸として集計したデータ	
【Q2S】(【Q1S】表側).xlsx	設問Q2Sを設問Q1Sを軸として集計したデータ	
【Q2】(【Q2S】表側).xlsx	設問Q2を設問Q2Sを軸として集計したデータ	Windows 11やAI PCの捉え方 (Q2)の項目同士がどのように 関連しているか
【Q2S】(【Q2S】表側).xlsx	設問Q2Sを設問Q2Sを軸として集計したデータ	
分析サマリ掲載データ.xlsx	以下に記載した分析サマリ内に引用されている集計データ	

分析サマリの章構成:

「分析サマリ」とは、本調査レポートに収録された調査データの中から特に重要なポイントを抜粋し、Windows 11やAI PCの導入を促進するための分析/提言を述べたPDFファイルを指します。

第1章: Windows 11の導入状況およびWindows 10の残存状況

設問Q1を年商別、業種別、地域別に集計した結果を踏まえて、Windows 11導入とWindows 10残存の現状を整理

第2章: Windows 11やAI PCに対するユーザ企業の考え方

設問Q2の結果を俯瞰し、ユーザ企業がWindows 11やAIをどのように捉えているか？を分析

第3章: Windows 11導入を促進するために有効な取り組み

設問Q2の結果を元に、Windows 11導入を進めるためにベンダや販社/SIerが取り組むべき事項を提言

第4章: AI PC導入を促進するために有効な取り組み

設問Q2の結果を元に、AI PC導入を進めるためにベンダや販社/SIerが取り組むべき事項を提言

価格: ¥125,000円(税別)

発刊日: 2025年9月8日

次頁では、既にご好評いただいている各種の発刊済みの市販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市販調査レポート(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

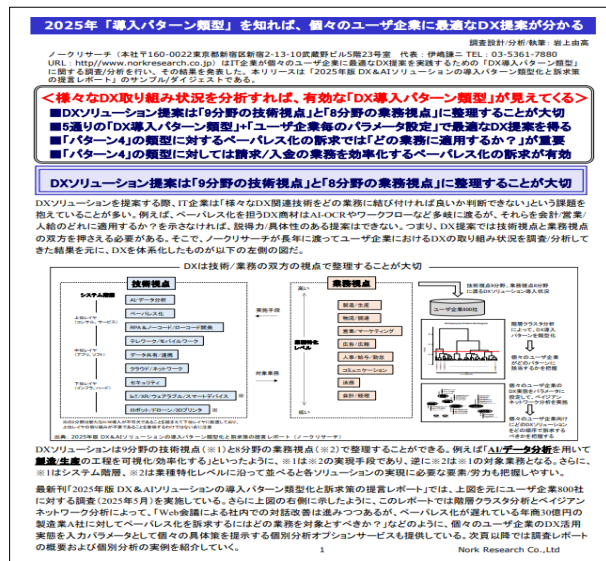
https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rel6.pdf

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

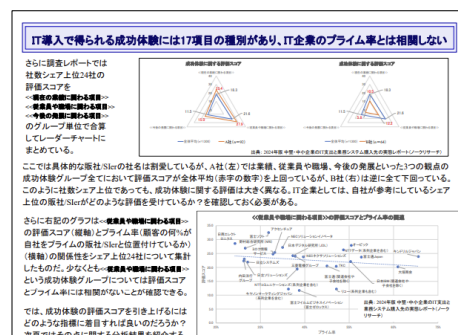
https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SP_user_rel1.pdf

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セミカスタムレポート一覧 各冊480,000円(税別)

セミカスタムレポートは既定のデータ集計/分析および提言事項を電子書籍として販売する「市販調査レポート」とフルカスタマイズでゼロから調査の設計/実施/分析/提言を個別に行う「カスタムリサーチ」の中間に位置付けられ、

- ・設問項目やサンプリングはノークリサーチの設計に基づく市販の調査レポートと同じで構わない
- ・市場データの集計/分析とデータに基づく提言事項については自社向けに個別に提供して欲しい

といったニーズに適しています。

	市販調査レポート	セミカスタムレポート	カスタムリサーチ
設問項目とサンプリング	既定(変更不可)	既定(変更不可)	フルカスタマイズ可能
集計データと分析/提言	既定(変更不可)	ニーズに応じて集計/分析を行う顧客層や提言ポイントを選択可	フルカスタマイズ可能
価格(税別)	定価22.5万円	定価48.0万円	200～500万円が一般的

『2025年版 AIエージェント開発における業務シナリオ策定の実践レポート』

AIエージェントの実案件で成果を上げるには「具体的にどのような場面で役立つのか？」を示した「顔」が不可欠。有効回答800社のユーザ調査データを元に年商、業種、起点としたい生成AI活用場面(メール自動作成、文書要約など)を踏まえたAIエージェントの業務シナリオ分析/提示。

【レポートの概要とダイジェスト】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025AIAcustom_rel1.pdf

『2025年版中堅・中小ERP市場の経年変化に基づく施策立案レポート』

生成AIの回答からは得ることが難しい、一貫性のある5年間の経年変化をデータ元に市場規模、シェア、ユーザの課題とニーズを集計/分析し、さらにベンチマーク対象となる製品/サービスの動向も加味したERP開発/拡販の最善策を提言。

【レポートの概要とダイジェスト】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025ERPcustom_rel1.pdf

『2025年版 中堅・中小向けノーコード/ローコード拡販の実践レポート』

以前に見られたブームとも言える状況は一段落したが、顧客層(年商/業種)やツール用途を広げる機会は依然として数多く存在。現時点で注力している顧客の年商/業種、ツール用途、ベンチマークしたいシェア上位のツールに基づいて、無理なく拡販が可能な新たな顧客層やツール用途を分析/提言。

【レポートの概要とダイジェスト】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025NLDcustom_rel1.pdf

『2025年版 中堅・中小セキュリティ対策のタイプ別クロスセル提案レポート』

セキュリティ上の脅威を示して、NGAV、XDR、N/W保護などを提案する手法ではセキュリティ対策が「点」に留まってしまう。「点」を「面」に広げるためにはクロスセルを前提とした施策が必要。年商、業種、所在地、現時点でのセキュリティ対策状況に基づいて、どのようなセキュリティ商材をクロスセルすれば良いか？を提示。

【レポートの概要とダイジェスト】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025Seccustom_rel1.pdf

『2025年版 販社/SIerの顧客層タイプ別分析レポート』

有効回答件数1300社の調査データを元に「シェア上位の販社/SIerと自社は何が違うのか？」の答えを明らかにする。現在の顧客の属性(年商/業種など)と導入済みのIT商材/ソリューションを元に「顧客層タイプ」を判別し、有望なIT商材/ソリューション、手本とすべき販社/SIer、継続すべき強み、改善すべき弱みを網羅。

【レポートの概要とダイジェスト】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025SPcustom_rel1.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: <https://www.norkresearch.co.jp/policy/index.html>

当調査データに関するお問い合わせ

NORKRESEARCH

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