

2025年 ユーザ企業が「買い替えたい」と考えるAI PCの導入メリット

調査設計/分析/執筆: 岩上由高

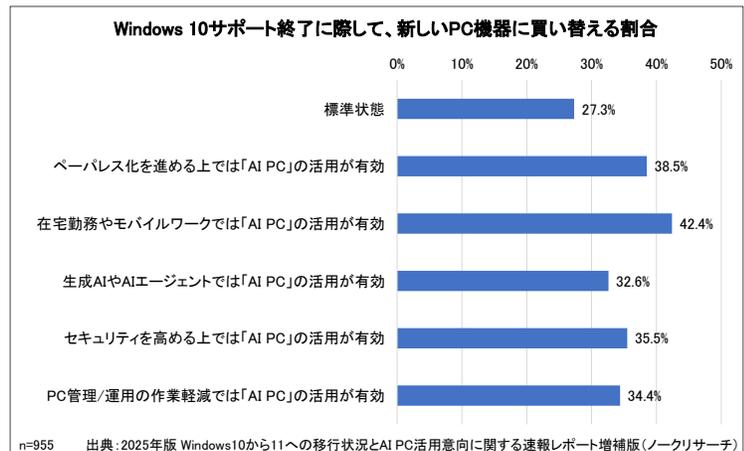
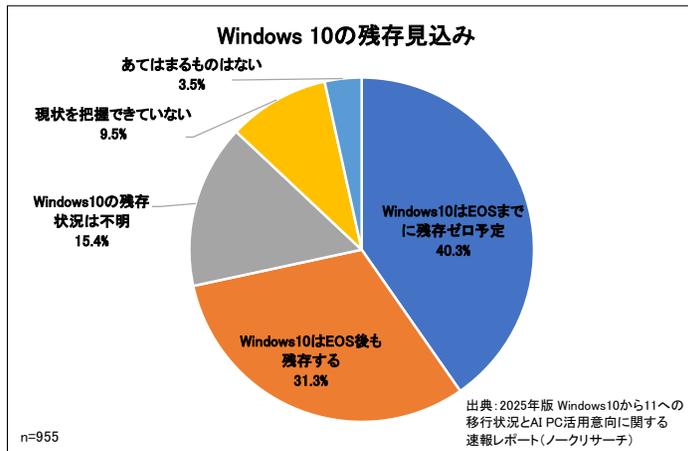
ノークリサーチ（本社〒160-0022東京都新宿区新宿2-13-10武蔵野ビル5階23号室 代表：伊嶋謙二 TEL：03-5361-7880 URL：www.norkresearch.co.jp）はWindows 10からWindows 11への移行が今も進行する中で、ユーザ企業がOSバージョンアップだけでなく、PC機器を買い替える契機となるAI PCの導入メリットとは何なのか？を分析した結果を発表した。本リリースは「2025年版 Windows10から11への移行状況とAI PC活用意向に関する速報レポート増補版」のサンプル/ダイジェストである。

<Win10の残存はAI PC拡販の商機となるが、目的/場面に基づいた導入メリットの訴求が必要>

- サポート終了後も3割がWin10からWin11への移行を継続、IT企業にとってはPC拡販の好機
- 残存するWin10環境の移行をAI時代に向けたAI PCの試験的な導入機会として活かすべき
- 「在宅勤務/モバイルワークでのAI処理でクラウドへのデータアップが減らせる」が最も有効

3割超がWin10サポート終了後もWin11移行を継続、IT企業にとってはPC機器拡販の好機

Windows 10のサポートは2025年10月15日に終了したが、ユーザ企業とIT企業の双方からは「サポート終了日以降も移行作業が続いている」という声を耳にすることが多い。実際、2025年8月22～25日に行った調査の結果(左下グラフ)(※1)においても「Windows 10はEOS(サポート終了)後も残存する」という回答は31.3%に達している。IT企業にとっては、11月を過ぎた現在もWindows 10からWindows 11への移行に伴うPC機器の訴求機会が継続していることになる。



そこで期待と注目を集めているのが、AI活用に最適化されたAI PCだ。ただし、AI PCは通常のPCと比べて高価であるため「どのようなメリットを訴求すれば、ユーザ企業がAI PCへの買い替えに踏み切ってくれるか？」が課題となりやすい。

本リリースの元となる調査レポート「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増補版」では、ペーパーレス化、在宅勤務/モバイルワーク、生成AI/AIエージェント、セキュリティ、PC管理/運用といった様々な目的/場面のうちで、ユーザ企業がAI PCの導入メリットを最も感じるのはどれか？を分析している。その分析結果をまとめたものが右上のグラフである。次頁以降では、上記2つのグラフの詳細と共にAI PC普及のためにIT企業が取り組むべきことは何か？に関する分析/提言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く。

※1 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) (調査実施時期: 2025年8月22～25日) (更なる詳細は本リリースの4～5ページを参照)

残存するWin10環境の移行をAI時代に向けたAI PCの試験的な導入機会として活かすべき

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

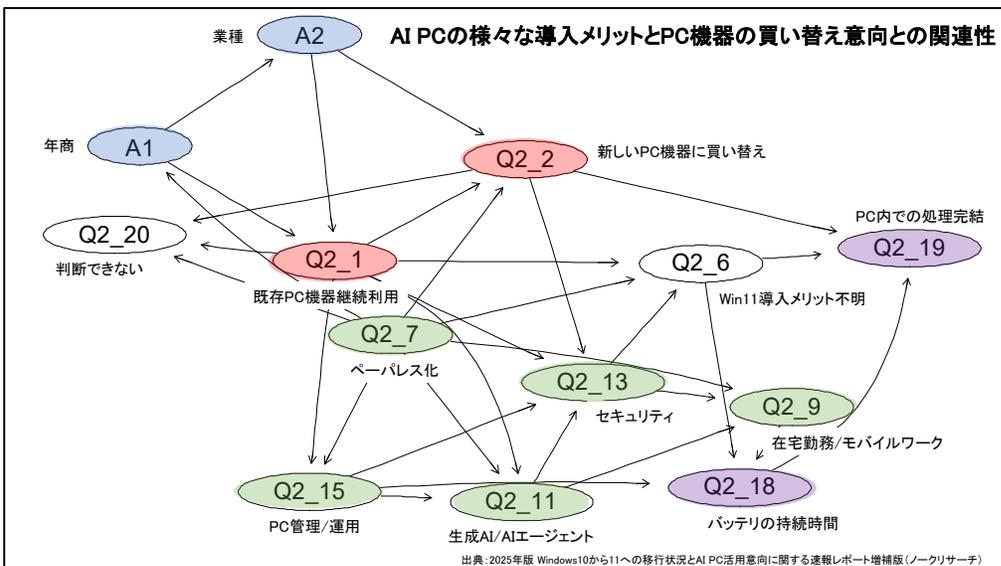
<<Windows 11導入済みの場合>>	<<Windows 11未導入の場合>>
・Windows 11導入済み、Windows 10が残存、EOS迄に残存ゼロ予定	・Windows 11未導入、Windows 10が残存、EOS迄に残存ゼロ予定
・Windows 11導入済み、Windows 10が残存、EOS後も残存する	・Windows 11未導入、Windows 10が残存、EOS後も残存する
・Windows 11導入済み、Windows 10の残存状況は不明	・Windows 11未導入、Windows 10の残存状況は不明
<<その他>> ・現状を把握できていない ・あてはまるものはない	

上記に列挙された選択肢のうち、Windows 10の残存状況に着目して赤点線で囲われた項目を集約して集計した結果が前頁の左側に掲載したグラフだ。Windows 11の導入有無とは別に、サポート終了後もWindows 10が残存する見込みであるユーザ企業は31.3%に達していることがわかる。今後AI活用が進んでいくことを考えると、残存するWindows 10環境の移行を単なるOSバージョンアップではなく、AI PCの試験的な導入機会として活かすことがユーザ企業とIT企業の双方にとって意味のある取り組みとなる。

そこで、本リリースの元となる調査レポートでは以下の目的/場面を列挙して、ユーザ企業が考えるAI PCの導入メリットとは何か？を集計/分析している。

- Q2_7. ペーパーレス化を進める上では「AI PC」の活用が有効
- Q2_9. 在宅勤務やモバイルワークでは「AI PC」の活用が有効
- Q2_11. 生成AIやAIエージェントでは「AI PC」の活用が有効
- Q2_13. セキュリティを高める上では「AI PC」の活用が有効
- Q2_15. PC管理/運用の作業軽減では「AI PC」の活用が有効

- 例) データ化した契約書のチェックをPC内で行える
- 例) Web会議での背景処理を効率的に実行できる
- 例) オフラインのエッジ環境でも推論処理を行える
- 例) 疑わしい処理やデータの検証をPC内で行える
- 例) 高度なセルフヘルプ機能などが実現しやすい

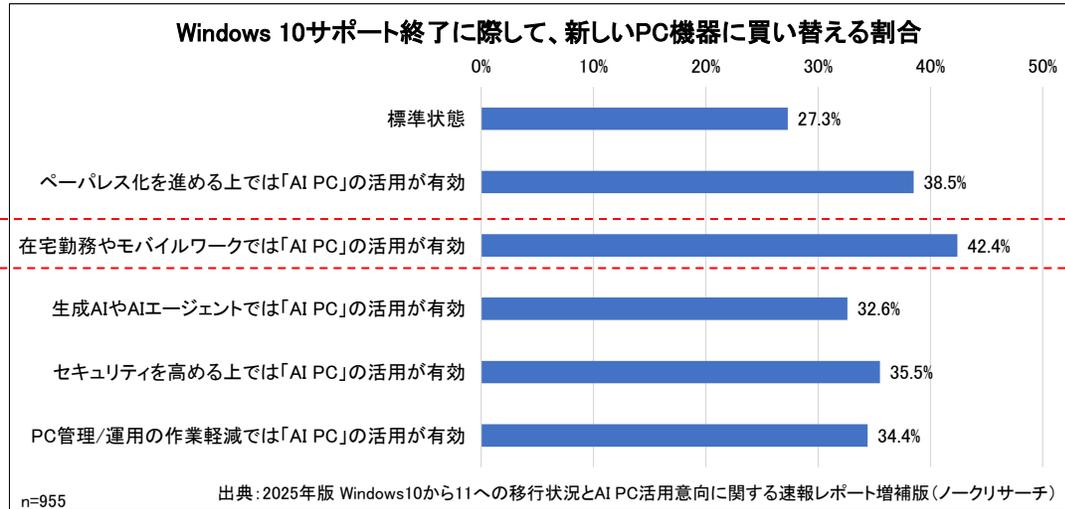


上記に列挙した「AI PC活用が有効な場面」(緑色)に加えて、企業属性(年商/業種)(水色)、AI PCのその他の利点(紫色)、PC買い替え関連の意向(赤色)の関連を視覚化した結果が右図である。

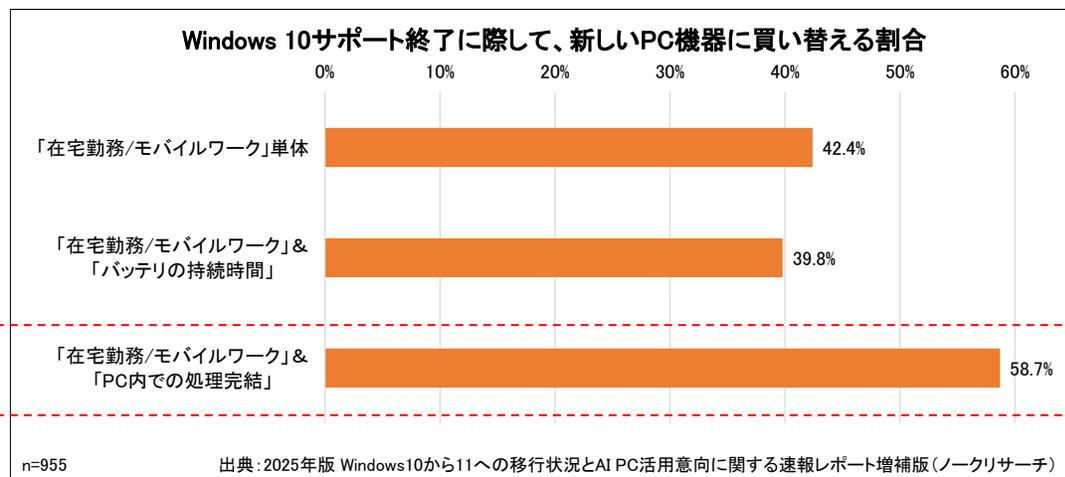
これは調査レポートに収録された有効回答995件のデータにベイジアンネットワーク分析を適用して、項目間の関連/影響に関する分析を可能にしたものだ。次頁ではこの分析モデルを用いて得られた分析/提言について述べていく。

「在宅勤務/モバイルワークでのAI処理でクラウドへのデータアップが減らせる」が最も有効

以下のグラフは前頁に図示した分析モデルを用いて、前頁に列挙したAI PCの活用が有効な5つの目的/場面のうちで、新しいPC機器への買い替えに最もつながりやすいものはどれか？を分析した結果である。各々の項目が有効と考えるユーザ企業の割合が5割に達した場合に「Windows 10サポート終了に際して、新しいPC機器に買い替える」という意向を示すユーザ企業が何割になるか？を分析モデルを用いて推論している。この値が高いほど、AI PC導入の可能性も高まるわけだ。AI PCという名称から考えると、生成AI/AIエージェントとの併用を訴求すべきと考えがちだ。だが、実際には在宅勤務/モバイルワークにおけるAI PCの活用を訴求することが最も効果的であることがわかる。



在宅勤務やモバイルワークの場面では、AI PCの大きな利点の1つである「バッテリー駆動時間が長い」といった点を一緒に訴求することも有効と考えられる。そこで、前頁の図で紫色で示したAI PCのその他の利点となる2項目(「バッテリーの持続時間」と「PC内での処理完結(=クラウドにデータをアップせず処理できる)」)の2つの利点を在宅勤務/モバイルワークと一緒に訴求した場合のPC買い替え意向がどうなるか？を示した結果が以下のグラフである。



意外にも、「バッテリー持続時間」よりも「PC内での処理完結」の方がPC買い替えにつながりやすいことがわかる。在宅勤務やモバイルワークでは文書の作成・要約などの処理を全てクラウド任せにするのではなく、PC内でもある程度実行できた方がAIサービス利用および通信のコスト抑制やセキュリティ担保の面からも望ましい。このようにユーザ企業に対してAI PCの導入メリットを訴求し、PC機器の買い替えを促すためには業務における目的/場面に基づく分析を行った上で訴求策を練ることが大切だ。次頁では本リリースの元となる調査レポートの詳細(収録内容、価格など)を掲載している。

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が上がる
- ・「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)

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: 通常版: ¥125,000円(税別) 増補版: ¥175,000円(税別)(通常版に本リリースに掲載された集計データを追加したもの)
発刊日: 通常版: 2025年9月8日 増補版: 2025年11月11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

2025年「導入パターン類型」を知れば、個々のユーザ企業に最適なDX提案が分かる

調査設計分析/執筆 野上由美
URL: <http://www.norkresearch.co.jp> はIT企業が個々のユーザ企業に最適なDX提案を実現するための「DX導入パターン類型」に関する調査/分析を行い、その結果を発表した。本リリースは「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」のサンプルダイジェストである。

<様々なDX取り組み状況を分析すれば、有効な「DX導入パターン類型」が見えてくる>

- DXソリューション提案は「8分野の技術視点」と「8分野の業務視点」に整理することが大切
- 「DX導入パターン類型」は「ユーザ企業毎のパラメータ設定」で最適なDX提案を実現
- 「パターン4」の類型に対するペーパレス化の訴求では「どの業務に適用するか?」が重要
- 「パターン4」の類型に対しては請求/入金の業務を効率化するペーパレス化の訴求が有効

DXソリューション提案は「8分野の技術視点」と「8分野の業務視点」に整理することが大切

DXソリューションを提案する際、IT企業は「様々なDX関連技術をどの業務に結びつけば良いか判断できない」という課題を抱えていることが多く、例えば、ペーパレス化を推進するDX案件はAIやワークフローなど多岐に渡るが、それら全てが「業種、人種」のどれに適用するかを示さなければ、説得力/具体性のある提案はできない。つまり、DX提案では技術視点と業務視点の双方を考慮する必要がある。そこで、ノーリサーチが長年「ユーザー企業におけるDXの取り組み状況/現状」を調査・分析してきた結果を元に、DXを体系的化したものが以下の左側の図である。

DXは技術/業務の双方の視点で整理することが大切

DXソリューションは8分野の技術視点(※1)と8分野の業務視点(※2)で整理することができる。例えば「AI/クラウド活用を用いた業務効率化の工程を可視化効率化する」といったように、※1は※2の実現手段であり、逆に※2は※1の対象業務となる。さらに、※1はシステム取組、※2は業務視点/レベルに即って整理するとソリューションの実現に必要な業務/労力を把握しやすくなる。

最新刊「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」では、上記を元にユーザ企業/0社に対する調査(2025年5月)を実施している。さらに上記の右側の表のように、このレポートでは階層クラスタ分析とベジアンネットワーク分析によって、「Web会議による社内の対話改善は進みつつあるが、ペーパレス化が遅れている年商10億円未満の製造業/小売業に対してはペーパレス化を訴求すべき業務/課題とすべきか?」に際して、個々のユーザ企業毎に最適なDX提案をカスタマイズとして個々の企業毎に提供する個別対応オプションサービスも提供している。次頁以降では調査レポートの概要および個別分析の実例を紹介していく。

1 Nork Research Co., Ltd

『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』

【レポートの概要と案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025itapp_rep.pdf
【リリース(ダイジェスト)】

中堅・中小向けERP市場の導入シェアと注目すべきニーズ動向

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025itapp_erp_rel1.pdf

中堅・中小市場における会計管理の年商別シェアとクラウド形態の注目課題

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025itapp_acc_rel1.pdf

中堅・中小企業向けワークフロー導入シェアとAI活用を見据えた重要課題

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025itapp_wf_rel1.pdf

中堅・中小BI市場における「パーソナルBI」の顕在化とAIによる課題解決

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025itapp_bi_rel1.pdf

中堅・中小向け販売・仕入・在庫管理のシェア動向および会計管理との関係

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025itapp_sbc_rel1.pdf

2025年 中堅・中小向けERP市場の導入シェアと注目すべきニーズ動向

調査設計/分析/執筆 野上由美
URL: <http://www.norkresearch.co.jp> は中堅・中小企業向けのERP市場における最新の導入状況/シェアを注目すべきニーズ動向を踏まえて調査/分析を行い、その結果を発表した。本リリースは「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」のサンプルダイジェストである。

<中堅・中小向けのERPは大企業向けや外資系ベンダのERPとは異なる方向へ進化>

- ERPシェア上位10位以内の増減予想では「製造業/ベンダがプラス、外資系ベンダがマイナス」
- 小規模企業ではSaaS形態の割合が今後減少、「クラウドERP≠SaaS」という視点が大切
- 「Fit to Company Standard」と「Fit to Product Standard」の選択基準は年商規模ではない

調査時期: 2025年7月~8月
対象企業: 日本全国、全業種の年商500万円未満の中堅・中小企業1300社(有効回答件数、1社1レコード)
対象業務: 情報システムの導入/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。

ERPシェア上位10位以内の増減予想では「製造業/ベンダがプラス、外資系ベンダがマイナス」

以下のグラフは中堅・中小企業(年商500万円未満)における製品/サービスの導入率/社数シェア(最も主要なもの1つ選ぶ一回答期間)の上位10位を掲載した結果である。本リリースの元となる調査レポートには導入済みと導入予定の社数シェアを年商、業種、所在地などの様々な企業属性別に集約したデータが収録されている。

※1: 年商500万円未満の中堅・中小企業向けERP市場(※2)の市場内シェア(※3)の推移

製品/サービス	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年	2020年
製造業向けERP	21%	19%	18%	17%	16%	15%
外資系ベンダ向けERP	14%	13%	12%	11%	10%	9%
SAP ERP	12%	11%	10%	9%	8%	7%
SAP Business One	7%	6%	5%	4%	3%	2%
業界 V ERP	5%	4%	3%	2%	1%	0%
建設 V ERP	4%	3%	2%	1%	0%	0%
Microsoft Dynamics 365 Business Central	3%	2%	1%	0%	0%	0%
クラウド ERP	2%	1%	0%	0%	0%	0%
ERP/CRM/SCM	1%	0%	0%	0%	0%	0%
販売/仕入/在庫管理	1%	0%	0%	0%	0%	0%

※2: 製造業向けERP市場(※3)の市場内シェア(※4)の推移

製品/サービス	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年	2020年
製造業向けERP	21%	19%	18%	17%	16%	15%
外資系ベンダ向けERP	14%	13%	12%	11%	10%	9%
SAP ERP	12%	11%	10%	9%	8%	7%
SAP Business One	7%	6%	5%	4%	3%	2%
業界 V ERP	5%	4%	3%	2%	1%	0%
建設 V ERP	4%	3%	2%	1%	0%	0%
Microsoft Dynamics 365 Business Central	3%	2%	1%	0%	0%	0%
クラウド ERP	2%	1%	0%	0%	0%	0%
ERP/CRM/SCM	1%	0%	0%	0%	0%	0%
販売/仕入/在庫管理	1%	0%	0%	0%	0%	0%

※3: 製造業向けERP市場(※4)の市場内シェア(※5)の推移

製品/サービス	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年	2020年
製造業向けERP	21%	19%	18%	17%	16%	15%
外資系ベンダ向けERP	14%	13%	12%	11%	10%	9%
SAP ERP	12%	11%	10%	9%	8%	7%
SAP Business One	7%	6%	5%	4%	3%	2%
業界 V ERP	5%	4%	3%	2%	1%	0%
建設 V ERP	4%	3%	2%	1%	0%	0%
Microsoft Dynamics 365 Business Central	3%	2%	1%	0%	0%	0%
クラウド ERP	2%	1%	0%	0%	0%	0%
ERP/CRM/SCM	1%	0%	0%	0%	0%	0%
販売/仕入/在庫管理	1%	0%	0%	0%	0%	0%

※4: 製造業向けERP市場(※5)の市場内シェア(※6)の推移

製品/サービス	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年	2020年
製造業向けERP	21%	19%	18%	17%	16%	15%
外資系ベンダ向けERP	14%	13%	12%	11%	10%	9%
SAP ERP	12%	11%	10%	9%	8%	7%
SAP Business One	7%	6%	5%	4%	3%	2%
業界 V ERP	5%	4%	3%	2%	1%	0%
建設 V ERP	4%	3%	2%	1%	0%	0%
Microsoft Dynamics 365 Business Central	3%	2%	1%	0%	0%	0%
クラウド ERP	2%	1%	0%	0%	0%	0%
ERP/CRM/SCM	1%	0%	0%	0%	0%	0%
販売/仕入/在庫管理	1%	0%	0%	0%	0%	0%

※5: 製造業向けERP市場(※6)の市場内シェア(※7)の推移

製品/サービス	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年	2020年
製造業向けERP	21%	19%	18%	17%	16%	15%
外資系ベンダ向けERP	14%	13%	12%	11%	10%	9%
SAP ERP	12%	11%	10%	9%	8%	7%
SAP Business One	7%	6%	5%	4%	3%	2%
業界 V ERP	5%	4%	3%	2%	1%	0%
建設 V ERP	4%	3%	2%	1%	0%	0%
Microsoft Dynamics 365 Business Central	3%	2%	1%	0%	0%	0%
クラウド ERP	2%	1%	0%	0%	0%	0%
ERP/CRM/SCM	1%	0%	0%	0%	0%	0%
販売/仕入/在庫管理	1%	0%	0%	0%	0%	0%

※6: 製造業向けERP市場(※7)の市場内シェア(※8)の推移

製品/サービス	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年	2020年
製造業向けERP	21%	19%	18%	17%	16%	15%
外資系ベンダ向けERP	14%	13%	12%	11%	10%	9%
SAP ERP	12%	11%	10%	9%	8%	7%
SAP Business One	7%	6%	5%	4%	3%	2%
業界 V ERP	5%	4%	3%	2%	1%	0%
建設 V ERP	4%	3%	2%	1%	0%	0%
Microsoft Dynamics 365 Business Central	3%	2%	1%	0%	0%	0%
クラウド ERP	2%	1%	0%	0%	0%	0%
ERP/CRM/SCM	1%	0%	0%	0%	0%	0%
販売/仕入/在庫管理	1%	0%	0%	0%	0%	0%

※7: 製造業向けERP市場(※8)の市場内シェア(※9)の推移

製品/サービス	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年	2020年
製造業向けERP	21%	19%	18%	17%	16%	15%
外資系ベンダ向けERP	14%	13%	12%	11%	10%	9%
SAP ERP	12%	11%	10%	9%	8%	7%
SAP Business One	7%	6%	5%	4%	3%	2%
業界 V ERP	5%	4%	3%	2%	1%	0%
建設 V ERP	4%	3%	2%	1%	0%	0%
Microsoft Dynamics 365 Business Central	3%	2%	1%	0%	0%	0%
クラウド ERP	2%	1%	0%	0%	0%	0%
ERP/CRM/SCM	1%	0%	0%	0%	0%	0%
販売/仕入/在庫管理	1%	0%	0%	0%	0%	0%

※8: 製造業向けERP市場(※9)の市場内シェア(※10)の推移

製品/サービス	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年	2020年
製造業向けERP	21%	19%	18%	17%	16%	15%
外資系ベンダ向けERP	14%	13%	12%	11%	10%	9%
SAP ERP	12%	11%	10%	9%	8%	7%
SAP Business One	7%	6%	5%	4%	3%	2%
業界 V ERP	5%	4%	3%	2%	1%	0%
建設 V ERP	4%	3%	2%	1%	0%	0%
Microsoft Dynamics 365 Business Central	3%	2%	1%	0%	0%	0%
クラウド ERP	2%	1%	0%	0%	0%	0%
ERP/CRM/SCM	1%	0%	0%	0%	0%	0%
販売/仕入/在庫管理	1%	0%	0%	0%	0%	0%

※9: 製造業向けERP市場(※10)の市場内シェア(※11)の推移

製品/サービス	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年	2020年
製造業向けERP	21%	19%	18%	17%	16%	15%
外資系ベンダ向けERP	14%	13%	12%	11%	10%	9%
SAP ERP	12%	11%	10%	9%	8%	7%
SAP Business One	7%	6%	5%	4%	3%	2%
業界 V ERP	5%	4%	3%	2%	1%	0%
建設 V ERP	4%	3%	2%	1%	0%	0%
Microsoft Dynamics 365 Business Central	3%	2%	1%	0%	0%	0%
クラウド ERP	2%	1%	0%	0%	0%	0%
ERP/CRM/SCM	1%	0%	0%	0%	0%	0%
販売/仕入/在庫管理	1%	0%	0%	0%	0%	0%

※10: 製造業向けERP市場(※11)の市場内シェア(※12)の推移

製品/サービス	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年	2020年
製造業向けERP	21%	19%	18%	17%	16%	15%
外資系ベンダ向けERP	14%	13%	12%	11%	10%	9%
SAP ERP	12%	11%	10%	9%	8%	7%
SAP Business One	7%	6%	5%	4%	3%	2%
業界 V ERP	5%	4%	3%	2%	1%	0%
建設 V ERP	4%	3%	2%	1%	0%	0%
Microsoft Dynamics 365 Business Central	3%	2%	1%	0%	0%	0%
クラウド ERP	2%	1%	0%	0%	0%	0%
ERP/CRM/SCM	1%	0%	0%	0%	0%	0%
販売/仕入/在庫管理	1%	0%	0%	0%	0%	0%

※11: 製造業向けERP市場(※12)の市場内シェア(※13)の推移

製品/サービス	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年	2020年
製造業向けERP	21%	19%	18%	17%	16%	15%
外資系ベンダ向けERP	14%	13%	12%	11%	10%	9%
SAP ERP	12%	11%	10%	9%	8%	7%
SAP Business One	7%	6%	5%	4%	3%	2%
業界 V ERP	5%	4%	3%	2%	1%	0%
建設 V ERP	4%	3%	2%	1%	0%	0%
Microsoft Dynamics 365 Business Central	3%	2%	1%	0%	0%	0%
クラウド ERP	2%	1%	0%	0%	0%	0%
ERP/CRM/SCM	1%	0%	0%	0%	0%	0%
販売/仕入/在庫管理	1%	0%	0%	0%	0%	0%

※12: 製造業向けERP市場(※13)の市場内シェア(※14)の推移

製品/サービス	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年	2020年
製造業向けERP	21%	19%	18%	17%	16%	15%
外資系ベンダ向けERP	14%	13%	12%	11%	10%	9%
SAP ERP	12%	11%	10%	9%	8%	7%
SAP Business One	7%	6%	5%	4%	3%	2%
業界 V ERP	5%	4%	3%	2%	1%	0%
建設 V ERP	4%	3%	2%	1%	0%	0%
Microsoft Dynamics 365 Business Central	3%	2%	1%	0%	0%	0%
クラウド ERP	2%	1%	0%	0%	0%	0%
ERP/CRM/SCM	1%	0%	0%	0%	0%	0%
販売/仕入/在庫管理	1%	0%	0%	0%	0%	0%

※13: 製造業向けERP市場(※1

ご好評いただいている既存の市販調査レポート(2/2) 各冊225,000円(税別)

『2024年版 サーバ&エンドポイントにおけるITインフラ導入/運用の実態と展望レポート』

【レポートの概要と案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rep.pdf
 【リリース(ダイジェスト)】

- 中堅・中小ハイブリッドクラウドの適用状況と解決すべき課題
https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel1.pdf
- 中堅・中小サーバ環境におけるクラウド移行とオンプレ回帰の実態
https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel2.pdf
- HCI(ハイパーコンバージドインフラ)の導入状況、社数シェア、導入障壁
https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel3.pdf
- 中堅・中小サーバ市場(オンプレミス&クラウド)のシェア動向
https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel4.pdf
- Windows 11への移行を阻害している要因とその打開策
https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel5.pdf
- 中堅・中小エンドポイント環境のOSと端末/サービスのシェア動向
https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel6.pdf
- 中堅・中小ストレージ環境の形態選択と活用課題の動向
https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel7.pdf

今後の導入予定においても、IaaS/ホスティングからオフィス内設置への回帰は1割弱存在

本リリースの元となる調査レポート「2024年版サーバ&エンドポイントにおけるITインフラ導入/運用の実態と展望レポート」では、オンプレミスおよびクラウドのサーバ形態を右図のように定義している。(通常「SaaS」はクラウドに含めるが、この調査レポートはサーバをテーマとした内容であるため、「クラウドのサーバ形態」と言った場合はSaaSを除外している)

上記の定義に沿って、調査レポートでは右図下に示すよう「(以前)導入済み(現状)および「導入済み(現状)→導入予定」のそれぞれのサーバ形態の推移を累計分析している。

前頁のグラフは「導入済み(現状)」としてIaaS/ホスティングを選んだ場合に「以前」のサーバ形態について尋ねた結果を累計したものだ。

調査レポートではサーバ形態の様々な推移を累計分析し、中堅・中小企業のオンプレミス/クラウドのサーバ形態に何が起きており、今後どうなっていくのかを明らかにしている。

右図上段のグラフは「導入済み(現状)」のサーバ形態としてオフィス内設置を選択した業務システムについて、「以前」のサーバ形態は何かを尋ねた結果だ。赤枠部分が示すようにIaaS/ホスティングからオフィス内設置に戻ったケースは6.4%存在している。

『2024年版 中堅・中小企業におけるRPAおよびノーコード/ローコード開発ツールの活用実態レポート』

【レポートの概要と案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024RPA_user_rep.pdf
 【リリース(ダイジェスト)】

- ハイパーオートメーションを目指す取り組みがRPA市場の再活性化につながる
https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024RPA_user_rel1.pdf
- RPAツールを適用する場面/用途と導入シェアが指し示す今後の要注力ポイント
https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024RPA_user_rel2.pdf
- 中堅・中小のユーザ企業から見たノーコード/ローコード開発の現在地
https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024RPA_user_rel3.pdf
- ノーコード/ローコード開発ツールの活用状況、社数シェア、導入費用
https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024RPA_user_rel4.pdf

中堅・中小のユーザ企業から見たノーコード/ローコード開発の現在地

【ノーコード/ローコード開発=クラウドサービス】という誤解が広まらないように留意が必要

＜システムを作るだけでなく、利用する側から見たノーコード/ローコードの活用実態が大切＞

- 「ノーコード/ローコード開発=クラウドサービス」という誤解が広まらないように留意が必要
- 「クラウド側の連携」だけでなく既存システムの機能追加などの場面/用途も訴求すべき
- 「コーディングが楽が多い」よりも「実装できる画面仕様や処理内容の範囲」が重要課題
- 「画面や用途」に応じた複数ツールの使い分けや「生成AI機能の取り込み」が今後の重点

【ノーコード/ローコード開発=クラウドサービス】という誤解が広まらないように留意が必要

行企業が中堅・中小企業向けのノーコード/ローコード開発ツール(NL2ツールの)の普及を促す際にはノーコードとローコードをどのように区別して伝えるべきかや留意点がある。その点を含め、ユーザ企業側のNL2ツールとどう向き合っていくべきかを把握しておく必要がある。本リリースの元となる調査レポートでは年商500万円未満の中堅・中小企業(有効回答件数1,000社)に対し、NL2ツールの活用に関するケースはどうかを尋ねている。以下のグラフは、その一部をNL2ツールの活用状況別に尋ねた結果を調査レポートから抜粋したものだ。

『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

IT導入で得られる成功体験には17項目の種別があり、IT企業とのプライム率とは相関しない

さらにこのレポートでは社数シェア上位2社の評価スコアを

＜具体的な商材SaaSの社名は割愛しているが、A社(左)は業種、従業員や規模、今後の発展といった3つの観点の成功体験がユーザ企業に対して評価スコアを高く出しているが、B社(右)は社数シェアが大きい。このように社数シェア上位であっても、成功体験に関する評価は大きく異なる。IT企業としては、自社が参加しているシェア上位の商材SaaSがどのような評価を受けているか?を確認しておく必要がある。＞

さらに右記のグラフは、**成功体験(成功)に関する項目**の評価スコア(顧客の得た)が自社が提供するSaaSと関係しているか(種別)の属性別シェア上位社について分析したものだ。少なくとも**成功体験(成功)に関する項目**という成功体験グループについては評価スコアとプライム率には相関がないことが確認できる。

では、成功体験の評価スコアを引上げるにはどのような指標に着目すればいいのだろうか? 次頁ではその点に関する分析結果を紹介する。

次頁では、これまでに列挙した調査レポートを発展させた形で、分析対象としたい顧客層やIT商材/ソリューションなどを指定することによって、個別の集計/分析も可能な「セミカスタムレポート」のラインアップを紹介している。

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」に留まってしまふ。「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