

## 市場調査シミュレーションを活用した戦略立案スキル向上支援

サービス/コンサルティング設計/実施: 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: <http://www.norkresearch.co.jp>) は中堅・中小市場向けにIT商材を開発/販売するIT企業向けに市場調査シミュレーションを活用して、戦略立案スキルの向上を支援するサービス/コンサルティングの提供を開始した。

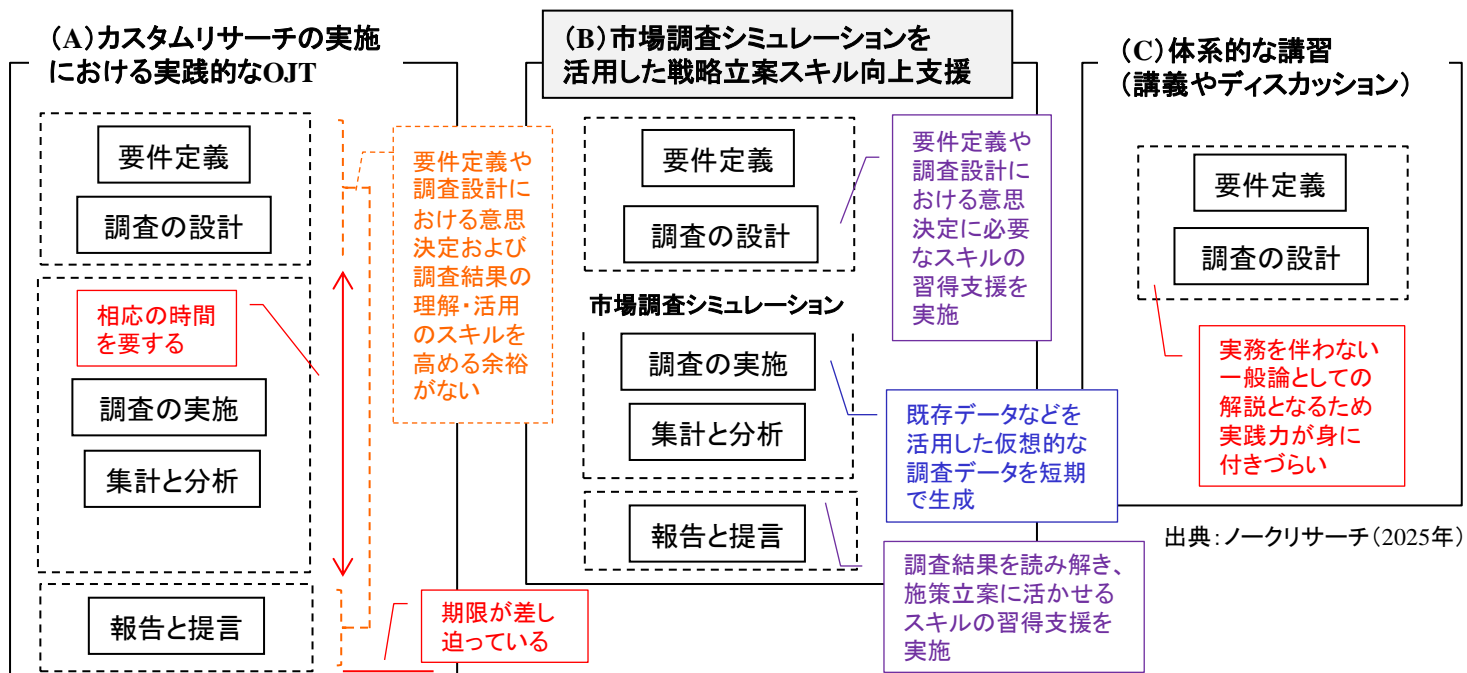
<実体験から学ぶことで、組織/チームの「市場の理解力&把握力」を短期間に高めることができる>

- 「実践的なOJT」と「体系的な講習」の中間に位置する戦略立案スキル向上支援策が必要
- 「カスタムリサーチ」と同じ形式の調査データや調査報告書を用いることで実践力が養える
- 実際の市場調査と同じ体験を得られる研修/トレーニングの手段として活用することも有効

## 「実践的なOJT」と「体系的な講習」の中間に位置する戦略立案スキル向上支援策が必要

ノークリサーチでは市販の調査レポートだけでなく、個々のIT企業向けにゼロから市場調査を設計/実施し、今後の戦略立案に関する提言/コンサルティングを行う「カスタムリサーチ」も提供しており、毎年多くのIT企業によって活用されている。(「カスタムリサーチ」の詳細については右記のサービス案内資料を参照 <https://www.norkresearch.co.jp/pdf/norkresearch.pdf>)

カスタムリサーチは自由度が高いため、IT企業毎の課題やニーズを完全に反映した緻密な調査/分析を行うことができる。その反面、「どんな目的で何を調査するのか?」を明確にする必要があり、ノークリサーチではそれを支援する事前コンサルティングにも力を入れている。だが、テレワークの普及や世代間の意識の違いなどによって、「様々な場面での意思決定を迅速/確実に行うことが難しい」という悩みを抱えるIT企業が増えている。下図の(A)が示すように、カスタムリサーチの実施には相応の時間を要すると共にIT企業に課せられた期限も短いことが多い。そのため、通常はOJT的にスキル向上を図る余裕がほとんどない。一方、下図(C)の体系的な講習は短期間で実施可能だが、実体験を伴わない知識習得のため、実践力を養うことが難しい。



そこで(A)と(C)の中間的な取り組みとしてノークリサーチが新たに提供するものが上図(B)で示した「市場調査シミュレーションを活用した戦略立案スキル向上支援」である。講習と違い全体の工程はカスタムリサーチと同じであるため、市場調査の実体験を積むことができる。一方で、既存データなどに基づく仮想的な調査データを用いることによって期間を短縮し、その分の時間をスキル向上支援に費やすことで体系的な知識も同時に得られるようになっている。次頁では(B)の詳細について述べていく。

## 「カスタムリサーチ」と同じ形式の調査データや調査報告書を用いることで実践力が養える

前頁に図示した「市場調査シミュレーションによる戦略立案スキル向上支援」を端的に表現すると

過去の調査データなどを元に仮想的なデータを生成する**市場調査シミュレーション**を活用することで、クライアント企業毎にゼロから調査を設計/実施するカスタムリサーチと同様のステップを短期間で実施し、**クライアント企業内の若手育成やチームビルディングを含めた戦略立案スキルの向上を支援**するサービス/コンサルティング

ということになる。

「市場調査シミュレーション」と「カスタムリサーチ」の相違点を整理すると以下のようになる。設問数やサンプル数を制限することによって意思決定や市場理解のスキル向上支援に注力できるように配慮されているが、生成される仮想的な調査データは通常のカスタムリサーチと同様の形式となっている。

### 「市場調査シミュレーション」と「カスタムリサーチ」の相違点

出典：ノークリサーチ(2025年)

	市場調査シミュレーション	カスタムリサーチ
目的	定められた枠組みに沿って仮想的に調査を実施することを通じて、組織内の戦略立案スキル向上を図る  ノークリサーチからは市場調査の各ステップで必要となる選択や判断のノウハウを提示する	個別に市場調査を実施し、戦略立案に必要な実際の市場調査データを取得する  ノークリサーチからは取得したデータに基づく分析と戦略立案における提言を提示する
調査データ	スキル向上の目的に沿って創作された内容であり、実際の市場データとは異なる(既存の調査データなどを参考にしながら、実際の戦略立案での判断材料には使用不可)	Webアンケート調査や個別取材調査などを実施して、その時点で最新となる市場データを取得する
調査設計	あらかじめ固定された範囲内で調査設計を行う 調査対象属性： 年商と業種の2項目 Webアンケートの場合： 100サンプル、3設問(各10選択肢) 個別取材調査の場合： 3社、3設問(全て自由回答)	予算と期間に応じて、高い自由度での設計が可能
その他	作成された仮想的な調査データは外部への開示不可(調査全般に関する解説資料の著作権はノークリサーチに帰属)	調査結果データを対外的な販促資料などに利用可能(調査データの著作権は依頼元企業に帰属)

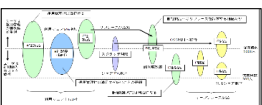
また、作成される調査報告書もページ数は抑えているが、通常のカスタムリサーチと同じように以下のような形で各設問の重要ポイントをグラフや図版と共に記載している。これを元にクライアント企業とのWeb会議による討議を実施し、調査結果の理解や今後の施策立案に向けたセッションを実施していく。

### 調査報告書の具体例

出典：ノークリサーチ(2025年)

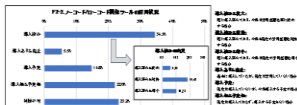
**エグゼクティブサマリ**

- 調査の全体像とサンプル属性の整理
- 調査結果から得られる提言事項のまとめ(施策を実施する際の留意点)



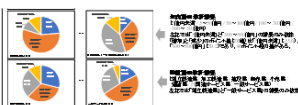
**設問A1の分析と重要ポイント**

- 設問A1に関連する集計データの中で着目すべきポイント
- 集計データから読み取るべき事項



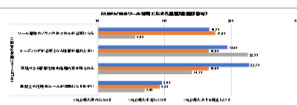
**設問A2の分析と重要ポイント**

- 設問A2に関連する集計データの中で着目すべきポイント
- 集計データから読み取るべき事項



**設問A3の分析と重要ポイント**

- 設問A3に関連する集計データの中で着目すべきポイント
- 集計データから読み取るべき事項



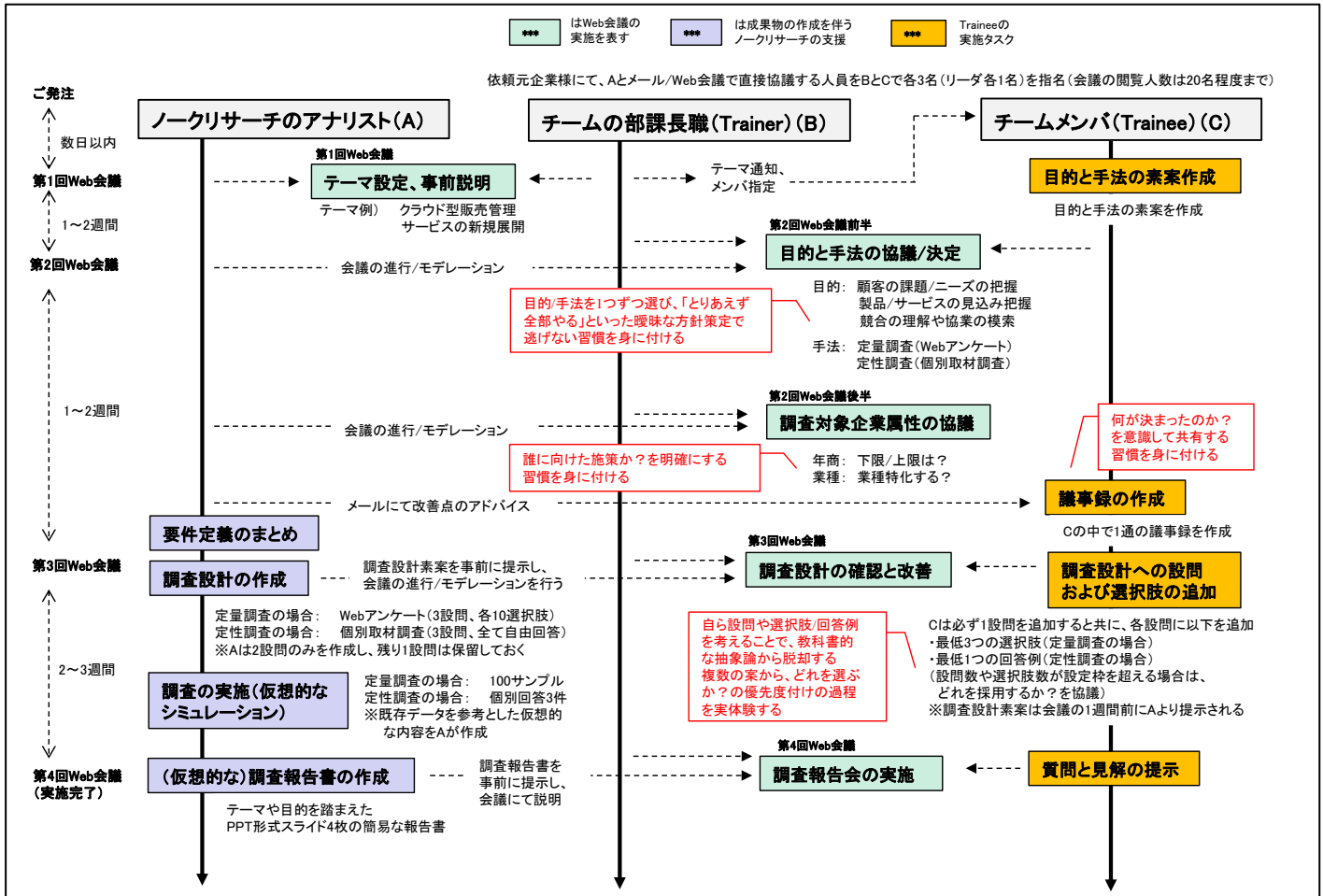
次頁では「市場調査シミュレーションによる戦略立案スキル向上支援」の全体的な流れについて図解している。

## 実際の市場調査と同じ体験を得られる研修/トレーニングの手段として活用することも有効

さらに「市場調査シミュレーションによる戦略立案スキル向上支援」では、調査データや調査報告書だけでなく、実施の体制やプロセスにおいても実践力を身に付けるための配慮がなされている。実際の市場調査では、最初に部課長職などから調査の相談があり、そこで基本的な方針が決まった後に現場にタスクが割り振られていくことが多い。それを踏まえて、本サービス/コンサルティングにおいても、クライアント企業における役割を「チームの部課長職」と「チームメンバ」に分けて、下図のように全体の工程を整理している。

### 「市場調査シミュレーションによる戦略立案スキル向上支援」の実施手順

出典：ノークリサーチ(2025年)



本サービス/コンサルティングを研修/トレーニングの手段として活用することも有効だ。その場合は上図の「チームの部課長職」が「Trainer」(指導する側)、「チームメンバ」が「Trainee」(指導を受ける側)となる。意思決定や市場理解の過程において、指導する側と指導を受ける側の双方が実際の市場調査と同じ体験を通じてスキル習得を図ることができる点が大きな特徴と言える。

ここでは本サービス/コンサルティングの概略を述べたが、こうした支援策を開始した背景、具体的な成果物、実施費用などの更なる詳細は以下の資料に詳しく記載されている。

### 「市場調査シミュレーションによる戦略立案スキル向上支援」のご案内

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025SimulationSrv\\_rep.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025SimulationSrv_rep.pdf)

次頁では、既にご好評いただいている各種の市場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調査レポート(1/2) 各冊225,000円(税別)

### 『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](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](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](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](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp_acc_rel.pdf)

ワークフロー拡販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](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](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](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](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](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](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp_p0_rel.pdf)

セールスフォース一強状態のCRM市場に変化は起きるか？

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp\\_crm\\_rel.pdf](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](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](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](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](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](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SP_user_rel3.pdf)

### 『2024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』

【レポートの概要と案内】 [https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024Sec\\_user\\_rep.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024Sec_user_rep.pdf)

【リリース(ダイジェスト)】 中堅・中小企業のセキュリティ課題&ゼロトラスト導入とDX推進および生成AI活用の関係性

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024Sec\\_user\\_rel1.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024Sec_user_rel1.pdf)

中堅・中小企業におけるセキュリティ対策の実施手段、ベンダ選択、支出額の変化

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024Sec\\_user\\_rel2.pdf](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024Sec_user_rel2.pdf)

## ご好評いただいている既存の調査レポート(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](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](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](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel2.pdf)

HCI(ハイパーコンバインドインフラ)の導入状況、社数シェア、導入障壁

[https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC\\_user\\_rel3.pdf](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](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](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](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](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel7.pdf)

### 『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](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](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](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](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](https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024RPA_user_rel4.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: <http://www.norkresearch.co.jp/policy/index.html>

当調査データに関するお問い合わせ

**NORK RESEARCH**

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](mailto:inform@norkresearch.co.jp)  
Web: [www.norkresearch.co.jp](http://www.norkresearch.co.jp)