PRESS RELEASE（報道関係者各位）

2026年8月24日

MCP Serverによる市場調査レポートのデータ提供を開始

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）は同社が発行する市場調査レポートのデータをMCP Serverを通じて提供するサービスを開始した。

＜「データの解釈/表現は自身のAIエージェントに任せたい」など、ニーズの多様化に対応＞
■「市場調査レポート」「AI×市場データ：プレゼン資料生成サービス」に続く新たな提供形態
■Claude Desktopとの連携例では、チャットで取得した調査データを利用者側が分析できる
■TOOL/CALLパラメータ指定によって、年商/業種などの企業属性による絞り込みも可能

「市場調査レポート」「AI×市場データ：プレゼン資料生成サービス」に続く新たな提供形態

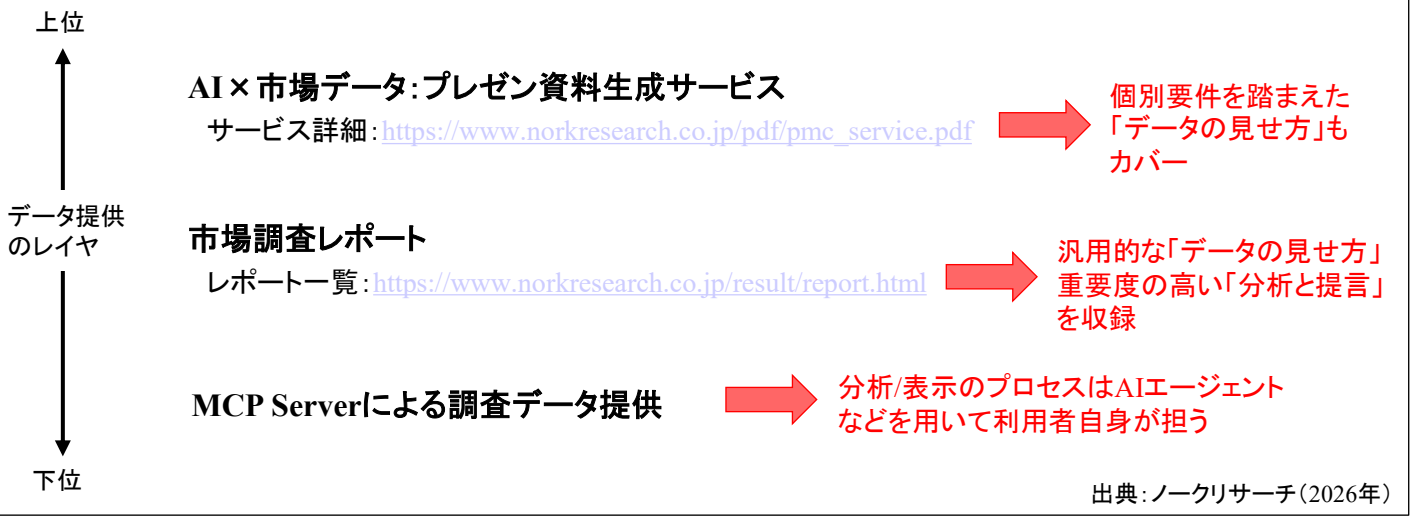
ノークリサーチではDX/ITソリューション、パッケージとSaaSの双方を含む各種の業務アプリケーション、AIエージェントやノーコード/ローコード開発ツール、オンプレミス/クラウドのITインフラなど、多岐に渡るテーマの市場調査レポートを発刊している。

調査レポートには分析/提言をまとめたPDF形式の「分析サマリ」と数百シートに渡るMicrosoft Excel形式の集計データが収録されており、中堅・中小向けIT市場におけるシェアや課題/ニーズを年商、業種、地域などの切り口で確認しながら、各テーマにおいてベンダや販社/SIerが今後注力すべきポイントは何か？を把握することができる。

しかし、「企画中の新たな製品/サービスが市場ニーズに合致しているかを確認したい」あるいは「既存の製品/サービスの拡販に向けて、どの機能をアピールするのが最善かを知りたい」などの用途では、自社の製品/サービスが持つ特徴と調査データを照合する必要がある。こうした作業をAIを用いて自動化し、製品/サービスの企画案や販促アピールを入力すると、調査データに基づく根拠や改善案を記載したプレゼン資料を生成するサービスが「AI×市場データ：プレゼン資料生成サービス」（※1）である。※1は市場調査レポートよりも更に上位レイヤのデータ提供に位置付けられ、「データの見せ方」に踏み込んだ形となる。

一方、今後は「集計データをどのように解釈/表現するか？は自身のAIエージェントに任せたい」というニーズも出てくると予想される。これに応えるものが今回新たに提供を開始する「MCP Serverによる調査データ提供」（※2）となる。※2は※1とは逆に市場調査レポートよりも下位レイヤのデータ提供に位置しており、分析/表示のプロセスは利用者自身が担う形となる。

ニーズの多様化に即して様々な形態の市場調査データを提供



出典：ノークリサーチ（2026年）

このようにノークリサーチでは、ニーズの多様化に即して様々な形態の市場調査データを提供している。次頁以降では「MCP Serverによる調査データ提供」の具体例を紹介している。

Claude Desktopとの連携例では、チャットで取得した調査データを利用者側が分析できる

今後は生成AIやAIエージェントを用いた業務の中で、市場調査データを引用/参照するという場面も増えると想される。そうしたケースでは市場調査レポートに収録されたMicrosoft Excelファイルや PPTX/PDFとして完成したプレゼン資料からデータを転記するよりも生成AIやAIエージェントからツールとして呼び出せた方が利便性が高い。今回新たに提供を開始する「MCP Server による調査データ提供」はこれを実現するものだ。

以下はClaude Desktopからノークリサーチの MCP Serverを利用した具体例である。まず、右記のようにClaude Desktopのコネクタ設定でノークリサーチのMCP Serverを登録する。ここでは頻繁に市場調査データを参照する呼び出すケースを想定して、「常に許可」の権限設定としている。
チャットエリア内で実際に市場調査データを参照した結果が下図である。

ノークリサーチの調査データを参照して、AIエージェント活用のデータ管理課題について教えて

ノークリサーチのMCPサーバ連携を使用しました

AIエージェント活用における「データ管理」に関連した課題として、ノークリサーチの調査データ（2025年版 中堅・中小企業のITアプリ開発ツール利用実態と展望レポート、n=1,300）では以下の結果が出ています。

AIエージェント導入における課題(中堅・中小企業全体)

課題項目	回答割合
業務フローが属人化しており、実態を把握できていない	21.9%
業務や部門でデータ書式が異なり、統一されていない	14.7%
知らない間にデータや個人情報が流出する恐れがある	8.6%
業務仕様が変わる度に設定/改変の作業が必要になる	8.2%
トラブル/エラー発生時の原因特定や修正が難しい	5%
AIに学習させるデータが足りず、処理が不正確になる	4.9%
仕様や経緯が不明な自作アプリが社内に散在してしまう	4.5%

特に目立つポイント

1位:業務フローの属人化(21.9%)
最大の課題は、そもそも業務の実態が可視化・言語化されていないことです。AIエージェントに業務を任せるには前提として業務プロセスを整理する必要がありますが、担当者の頭の中にしかないノウハウが多く、AI導入の入り口でつまずくケースが多いことが伺えます。

2位:データ書式の不統一(14.7%)
部門ごとに異なるフォーマットでデータが管理されていると、AIエージェントが横断的にデータを扱う際に前処理の負荷が大きくなります。複数システムやExcelファイルが乱立している企業では特に顕著な課題と言えそうです。

その他の課題
情報漏えいリスク(8.6%)や仕様変更のたびに再設定が必要になる運用負荷(8.2%)なども、一定の割合で指摘されています。

全体として、「AIの性能」そのものよりも、AIに読み込ませる元データや業務プロセス側の整備不足がボトルネックになっている企業が多いことが読み取れます。

「ノークリサーチの調査データを参照して」の指示をClaudeが読み取って、コネクタを介してノークリサーチのMCP Serverを呼び出している。

中段に列挙されたデータがノークリサーチのMCP Serverから返されたデータとなる。

データをMCPにおける「Resources」として提供する方法も考えられるが、多種多様な調査データのテーマ毎にURIを分けるのは煩雑であり、年商別や業種別の傾向を知りたい場合はクライアント側のトークン消費量が多くなってしまう。

そのため、ここではクライアントが指定したパラメータに応じてデータを選別して返す「Tools」としてMCP Serverを実装している。

「特に目立つポイント」は調査データを元にClaudeが要注目ポイントを提示したものだ。この点がノークリサーチ側でデータの解釈や見せ方までをカバーしたプレゼン資料を出力する「AI×市場データ:プレゼン資料生成サービス」と大きく異なる。

このようにノークリサーチでは用途や目的に応じて、分析/提言や見せ方まで含めた上位レイヤのデータ提供から、分析/表示を利用者自身が担うことを想定した下位レイヤのデータ提供まで幅広い選択肢を提供している。（次頁に続く）

TOOL/CALLパラメータ指定によって、年商/業種などの企業属性による絞り込みも可能

前頁の例では中堅・中小企業全体を対象として、AIエージェント活用における課題に関するデータを参照する例を図示した。ノークリサーチのMCP Serverではパラメータを指定することによって他の調査テーマや年商別/業種別に絞り込んだデータを取得することもできる。下図はパラメータ指定によって、データ種別を「ERPの課題」、対象企業の属性を「年商5～50億円」に指定した処理内容をMCP通信を抜粋する形で示したものだ。

TOOL/LISTのリクエストに対するレスポンス例

```
{
  "jsonrpc":"2.0",
  "id":2,
  "result":{
    "tools":[
      {
        "name":"MCPServerWF",
        "title":"MCPServerWF","description":"ノークリサーチの調査データを提供するMCPサーバのサンプル",
        "inputSchema":{
          "type":"object",
            "properties":{
              "query":{"description":"指定されたパラメータに応じてノークリサーチが発刊する様々な調査レポートのデータを出力します",
                "type":"string"},
              "dtype":{"description":"データ種別","type":"string"},
              "atype":{"description":"年商や業種などの企業属性","type":"string"}
            },
            "required":["query"]
        },
        "outputSchema":{"type":"object"}
      }
    ]
  }
}
```

dtype： データ種別（対象となる市場調査レポートの選択に対応）
atype： データを絞り込む際の年商や業種などの区分指定
query： 更にデータを絞り込む際に用いられる問い合わせ内容

TOOL/CALLのリクエスト例

```
{
  "jsonrpc": "2.0",
  "id": 3,
  "method": "tools/call",
  "params": {
    "name": "MCPServerWF",
    "arguments": {
      "query": "ERPにおけるデータ連携の課題",
      "dtype": "ERP_C",
      "atype": "Ann5to50"
    }
}
```

dtype = ERP_C（ERPの課題）
atype = Ann5to50 (年商5～50億円)
が指定されている

TOOL/CALLのレスポンス例

```
{
  "jsonrpc": "2.0",
  "id": 3,
  "result": {
    "content": [
      {
        "type": "text",
        "text": "{¥"result¥": ¥"ERPの課題(年商5～10億円)¥¥n
          | 項目|回答割合|¥¥n| --- | --- |¥¥n
          | 業務に必要なデータがERPの外部に散在している | 28.6% |¥¥n
          | 外部システムの連携には他のツールが必要である | 7.1% |¥¥n
          | ヒトの手作業とシステム上の処理が連携していない | 10.7% |¥¥n
          | スケジューラやWeb会議サービスと連携できない | 10.7% |¥¥n
          | 業務間でデータの不整合があり、AIで処理できない | 10.7% |¥¥n
          | データを収集/要約すべきシステムを選定できない | 17.9% |¥¥n
          サンプル件数 n=200¥¥n
          出典：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(ノークリサーチ)¥"}"
      }
    ],
    "isError": false
  }
}
```

パラメータで絞り込まれたデータベースの中から
queryに記載された内容に関連の深いデータ項目
が選択されて、Markdown形式で返される

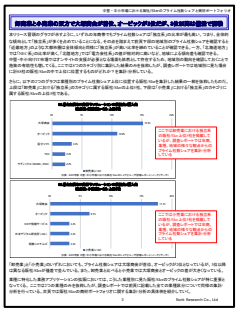
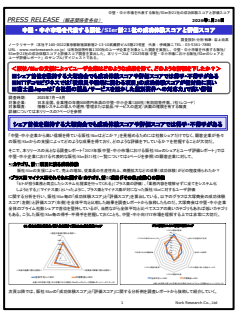
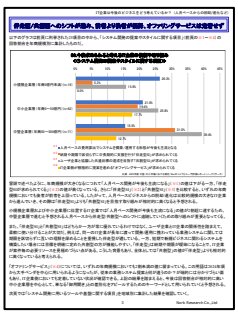
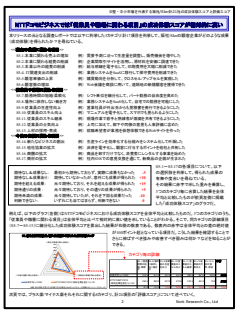
上記に例示したパラメータは個別の要件に応じて変更することができる。前頁ではClaude Desktopから直接呼び出しているが、実際にはOAuthなどの認証処理も含めたAIを用いた何らかのサービスがフロントに存在し、バックエンドのデータソースとしてノークリサーチのMCP Serverを配置する構成が一般的になると想定される。MCP Serverには様々な目的や用途が考えられるため、本件のシステム詳細や費用体系は個別応談としている。次頁以降ではご好評いただいている各種の市場調査レポートや関連サービスを掲載している。

ご好評いただいている既刊の調査レポート(1/2):

2025年版 中堅・中小市場における販社/SIerのシェアとユーザ評価レポート

中堅・中小市場で注目すべき販社/SIerの導入社数シェア(年商別/業種別/地域別)、商材ポートフォリオ、顧客企業が得た成功体験、顧客企業から見たプラス/マイナス評価を集計/分析、さらにAI活用、ユーザ内製、伴走型SI/共創型SIへのシフトなどに関するIT企業側の実態と考え方も網羅。

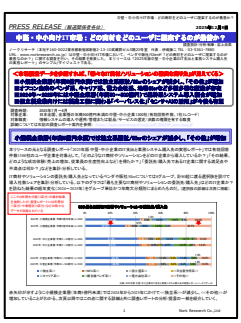
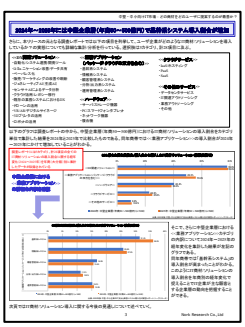
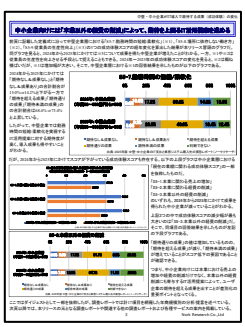
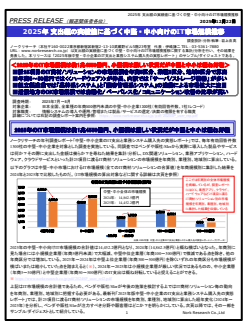
【レポート案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025SIer_user_rep.pdf

2025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

中堅・中小企業は「どんなIT商材/ソリューションをどのIT企業から導入するのか?」「それで得られた成功体験(売上増、従業員の生産性向上など)は何か?」「委託先/購入先のIT企業に関する満足点や不満点は何か?」を集計/分析し、今後有望なIT商材/ソリューションやユーザ企業セグメント(年商や業種)を提言

【レポート案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025SP_user_rep.pdf

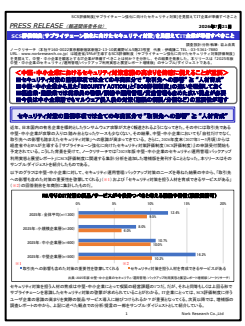
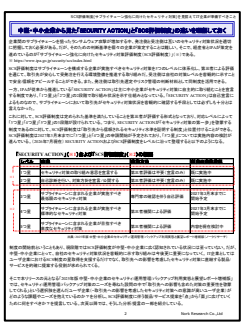





2025年版 中堅・中小企業のセキュリティ/運用管理/バックアップ利用実態と展望レポート増補版

通常版レポートのデータを元に、「サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度(SCS評価制度)」を見据えて、サプライチェーンを考慮したセキュリティ対策の意識が高いユーザ企業に特徴的な課題やニーズを探る追加の集計/分析を行った増補版。

【レポート案内】

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

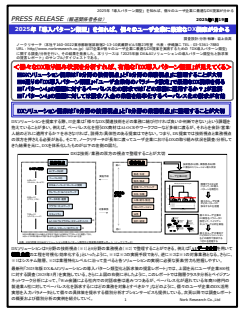
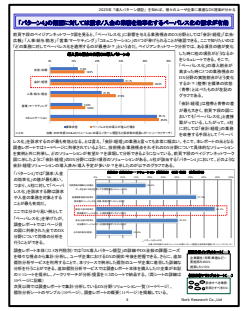
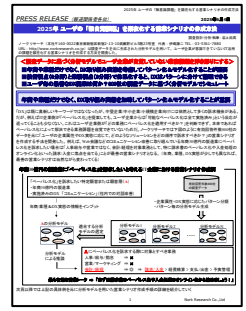
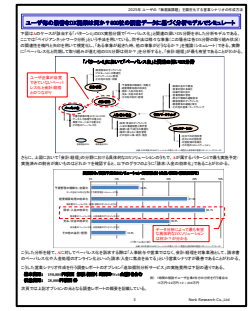



ご好評いただいている既刊の調査レポート(2/2):

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

DXソリューションを技術視点(9分野/48項目)&業務視点(8分野/38項目)に基づく導入パターン類型に整理し、個別分析サービス(オプション)による個々のユーザ企業向けDX提案の施策/提言までカバーした次世代型の調査レポート。生成AIのサービスシェア、適用場面、ユーザ企業の課題/ニーズ、導入費用も網羅。

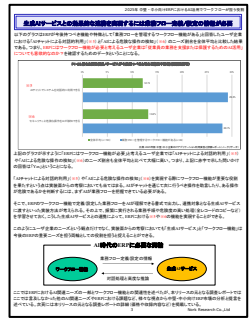
【レポート案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rep.pdf

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

ERP、会計、販売、人事給与、グループウェア、CRM、BIなど計10分野に渡る業務アプリケーションの導入済み/導入予定の社数シェア、導入年、運用形態(オンプレミス/クラウド)、課題、ニーズを年商別や業種別などの多角的な視点から集計/分析

【レポート案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025itapp_rep.pdf



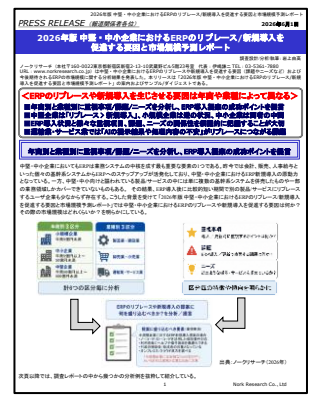
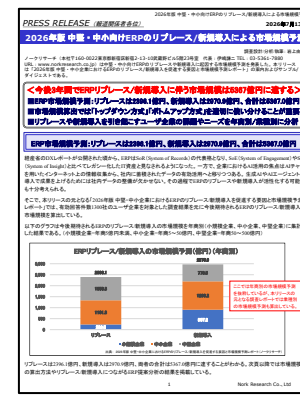
2026年版 中堅・中小企業におけるERPのリプレース/新規導入を促進する要因と市場規模予測レポート

年商別および業種別にERPのリプレー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

各種の関連サービス

入力された企画案や販促アピールを元に、ノークリサーチの市場調査データや知見が盛り込まれたプレゼン資料を自動生成

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
アピールをブラウザで入力

Web上の一般情報

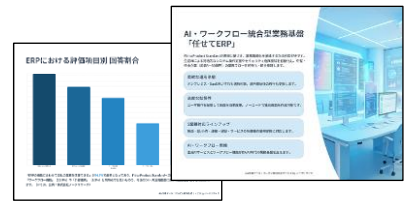
× 参照しない
（背景が十分に把握できないデータの混入を防止）

生成AI

入力に応じて最適なデータと知見を選択

ノークリサーチが持つ第三者調査機関
としての中立的＆客観点な市場データ

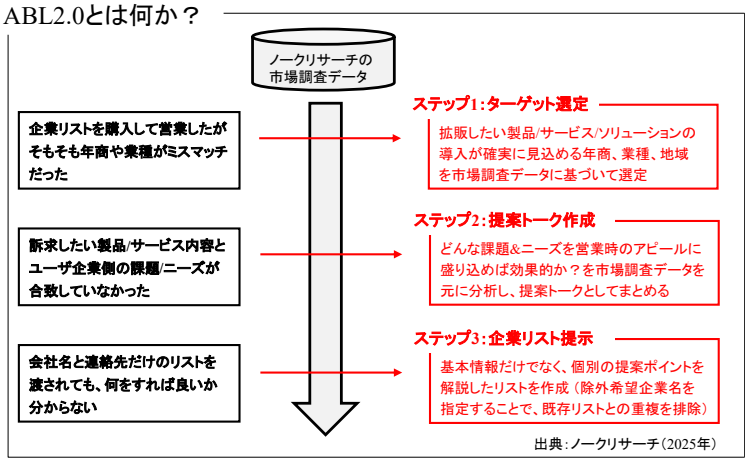
市場調査のデータや知見を元に
製品/サービスが注力すべき点や
効果的なアピールをPPTX / PDF
形式のプレゼン資料として提示



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

市場調査データを元にターゲット選定/提案トーク作成/企業リスト提示を行う『ABL2.0』

ABL2.0とは何か？



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

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:勘や経験による管理 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の可能性が高い。 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。

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: inform@norkresearch.co.jp
Web: www.norkresearch.co.jp

NORK RESEARCH