

IT企業の人材育成やスキル向上を市場調査データで支援する各種サービス

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）では、IT企業における人材育成やスキル向上を市場調査データを通じて支援する各種サービスを提供している。多くの日本企業が新年度を迎える時期に際して、それらを改めて体系化したリリースを発表した。

<市場調査データに親しむ経験を積むことはIT企業の今後の競争力を高めるためにも大切>

- 人材不足の対策としては、実際の市場調査データを用いた人材育成やスキル向上が有効
- 「ブリーフィングサービス」はユーザ企業の無自覚課題を顕在化するメソッドとしても効果的
- 「中堅・中小向けIT活用クイズ」ではIT市場の基礎知識をゲーム感覚で無理なく習得できる
- 「市場調査シミュレーション」は即戦力へと直結するOJTやチームビルディングの機会となる

人材不足の対策としては、実際の市場調査データを用いた人材育成やスキル向上が有効

日本では4月に新たな人材を迎え入れるケースが多く、それはIT企業にも当てはまる。熟練者の退職やコロナ禍で生じた人的交流の変化に加えて、昨今では人材不足も益々顕著となっている。IT企業にとっては人材育成やスキル向上を如何に素早く進められるかも重要な経営課題の一つだ。

以前から、ノークリサーチでは「市販調査レポート(※1)」や「カスタムリサーチ(※2)」だけでなく、市場調査データを活用してIT企業の人材育成やスキル向上を支援する以下のような様々なサービスを提供しており、高い評価をいただいている。

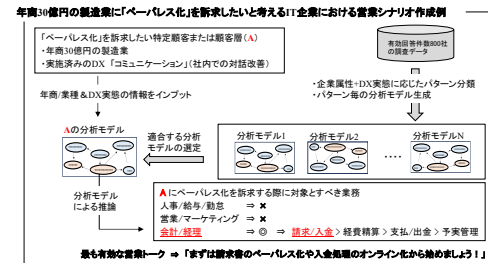
※1 市販調査レポートの一覧は右記 <https://www.norkresearch.co.jp/result/report.html>

※2 個別の要件に従い、フルカスタム形式で設計、実施、分析、提言を行う市場調査

市販調査レポートのデータを元にQ&Aやディスカッションを実施し、自社の強みやポジショニングの理解を深めたい

ブリーフィングサービス

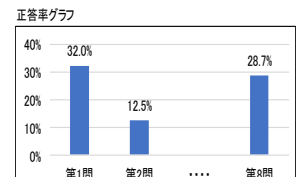
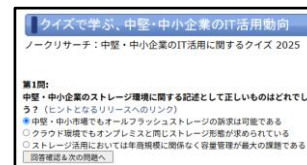
実施例：ユーザ企業の無自覚課題を顕在化する提案DX



幅広いIT分野に渡る基本的な知識を効率的に学ばせたい

中堅・中小企業IT活用クイズ

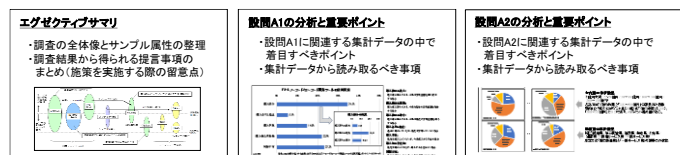
実施例：新人向けクイズ画面と設問毎の正答率レポート



カスタムリサーチを実体験することで、市場の調査/分析に必要な知識やノウハウを実践的に身に付けさせたい

市場調査シミュレーション

実施例：本番同様の報告書を用いた調査/分析の実体験



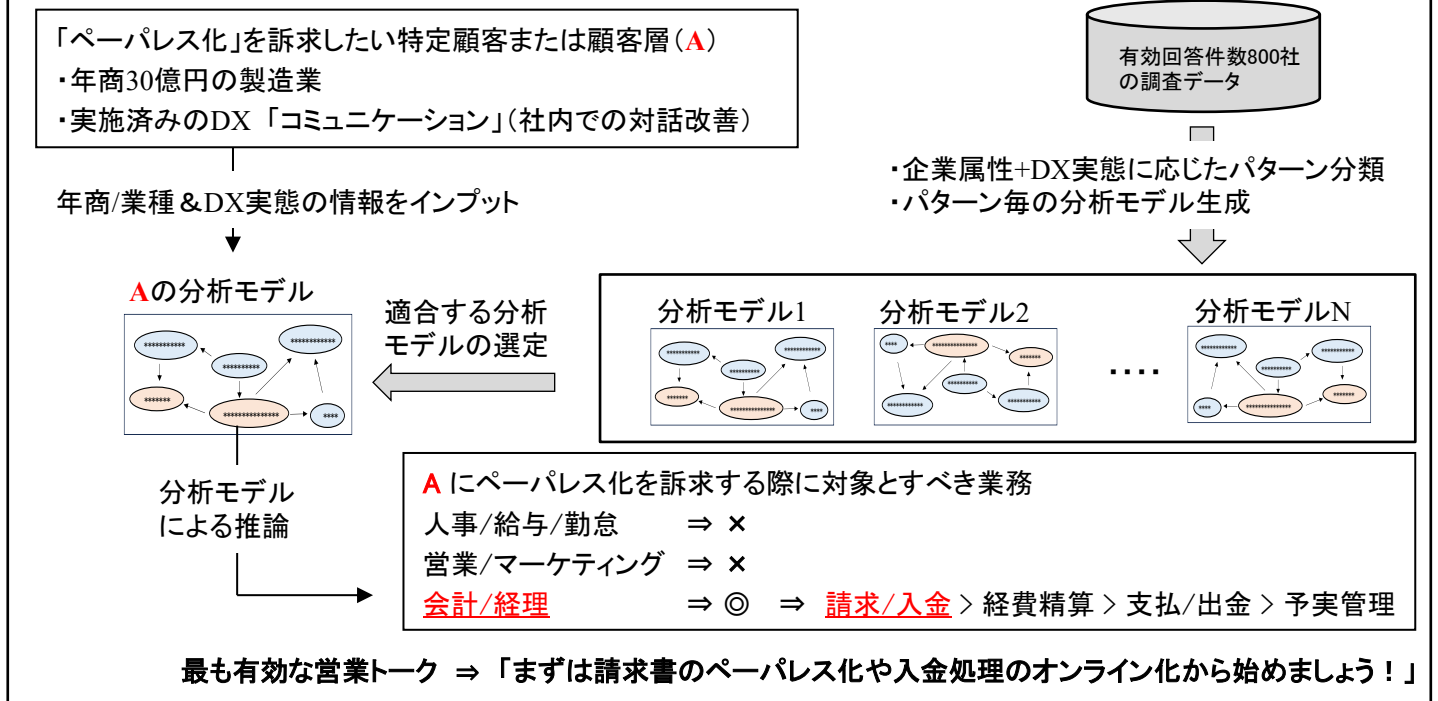
次頁以降では各サービスについて詳細を紹介していく。

「ブリーフィングサービス」はユーザ企業の無自覚課題を顕在化するメソッドとしても効果的

「ブリーフィングサービス」とは、市販調査レポートに収録されたデータを元にIT企業毎のニーズに応じた個別の集計/分析を行うものだ。アナリストによる解説、およびQ&A/ディスカッションを通じて、市販調査レポートを通読するだけでは得られない知見を得ることができる。

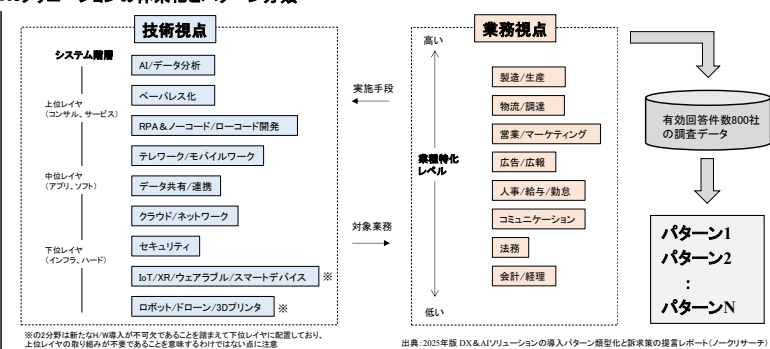
市販調査レポートの中には、ブリーフィングサービスが定型の有償オプションとして用意されているものもある。例えば、以下は「2025年版 DX & AIソリューションの導入パターン類型化と訴求策の提言レポート」の有償オプションを活用し、ユーザ企業の無自覚課題を顕在化する「提案DX」(データを駆使して、ユーザ企業も気付いていないDXソリューションのニーズを明らかにする)の実践例を図解したものだ。

年商30億円の製造業に「ペーパーレス化」を訴求したいと考えるIT企業の「ブリーフィングサービス」実施例



この例では、「ブリーフィングサービス」の依頼元であるIT企業は『年商30億円の製造業に対して、既にWeb会議を活用を提案済みだが、ペーパーレス化の必要性をユーザ企業に上手く伝えられていない』といった状況である。そこで、「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」で行っているDX実態のパターン分類(分析モデル)の中から、「年商30億円の製造業でWeb会議を用いたコミュニケーションとペーパーレス化を実践している場合」に最も近いものを選定する。

DXソリューションの体系化とパターン分類



次に、選定した分析モデルにおいて、どのような業務にペーパーレス化が適用されているか？を分析すると、会計/経理における請求/入金であることがわかる。

したがって、この場合は「まずは請求書のペーパーレス化や入金処理のオンライン化から始めましょう！」という提案がユーザ企業自身も自覚できていない業務課題を顕在化させるために有効となる。

左図のように技術視点から見たDXと業務視点から見たDXの橋渡しを行っている点が同レポートを元にした「ブリーフィングサービス」の大きな強みと言える。

「ブリーフィングサービス」による「提案DX」の詳細は右記を参照 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXproposal_rell.pdf

「中堅・中小向けIT活用クイズ」ではIT市場の基礎知識をゲーム感覚で無理なく習得できる

「中堅・中小向けIT活用クイズ」はノークリサーチが毎年無償で提供しているコンテンツであり、ホームページ上から誰でも匿名で参加できる計8問のクイズである。（計20問の中から、毎回ランダムに8問が出題される）下記のURLからアクセスしてクイズに回答するだけでも相応の知識を得ることができるため、費用をかけずに新人教育を行いたい場合にも適している。

クイズで学ぶ、中堅・中小企業のIT活用動向 <https://www.norkresearch.co.jp/quiz2025.html>

クイズのスタート画面

クイズで学ぶ、中堅・中小企業のIT活用動向

ノークリサーチ：中堅・中小企業のIT活用に関するクイズ 2025

ここではノークリサーチが発行している様々な市場調査リリースから、以下のようなクイズを全8問出題します（計20問の中から、毎回ランダムに8問が選ばれて出題されます）

クイズを通じて中堅・中小企業におけるIT活用の重要ポイントを気軽に学ぶことができます（各設問には回答者のヒントと回答後の解説も記載します）

第1問：
中堅・中小企業におけるワークフローの運用状況として正しいものはどれでしょう？（ヒントとなるリリースへのリンク）

- ☒ 社数シェア上位の製品/サービスの間でも強みを持つ年商規模は異なる
- ☐ SaaS形態のワークフロー導入割合は年商規模が小さくなると急激に高まる
- ☐ ワークフローとERPは分野が異なるので導入/刷新が連動することはない

[回答確認 & 次の問題へ](#)

メールアドレスを記載いただいた場合、8問中6問以上正解された方には以下の左側に示した「中堅・中小IT活用クイズ優秀スコア認定証」をお送りさせていただきます。またスコアに関係なく、以下の右側に明示した市場調査リリース案内の解説コメント付きでお送りいたします。

認定証やリリース案内が不要の場合は、メールアドレスを入力せずにクリックしてください。

メールアドレス：

[クイズを始める](#)

8問中6問以上正解の場合は認定証を発行

ノークリサーチ：中堅・中小企業のIT活用に関するクイズ 2025

中堅・中小IT活用クイズ優秀スコア認定証

None Research 2025

※この認定証は、中堅・中小企業におけるIT活用の動向に関するクイズに8問中6問以上正解された方にのみ発行されます。認定証の発行には、メールアドレスの登録が必要です。また、認定証の発行には、クイズの完了後、メールアドレスの入力が必要です。認定証の発行には、クイズの完了後、メールアドレスの入力が必要です。

記載いただいたメールアドレスは弊社アナリストからのリリースおよび優秀スコア認定証の送付先としてのみに利用いたします。リリース案内が不要となりました際にはホームページのお問い合わせフォームより、その旨をご一報ください。

問題表示画面

クイズで学ぶ、中堅・中小企業のIT活用動向

ノークリサーチ：中堅・中小企業のIT活用に関するクイズ 2025

第1問：
中堅・中小企業のストレージ環境に関する記述として正しいものはどれでしょう？（ヒントとなるリリースへのリンク）

- ☒ 中堅・中小市場でもオールフラッシュストレージの訴求は可能である
- ☐ クラウド環境でもオンプレミスと同じストレージ形態が求められている
- ☐ ストレージ活用においては年商規模に関係なく容量管理が最大の課題である

[回答確認 & 次の問題へ](#)

解説表示画面

クイズで学ぶ、中堅・中小企業のIT活用動向

ノークリサーチ：中堅・中小企業のIT活用に関するクイズ 2025

第1問は正解です

ユーザー企業に対してストレージ関連の課題やニーズを尋ねた結果を分析すると、中堅企業層ではオールフラッシュストレージの訴求も有効であることが分かります。また、クラウド環境ではオブジェクトストレージなどによりクラウドネイティブなストレージ形態を選ぶようになる傾向も見られます。一方、ストレージ活用の課題は年商規模と共に「エッジ」⇒「社外利用」⇒「データ整理」と傾向が変化しており、容量管理が共通の課題というわけではありません。この点に関する詳細は下記リリースの1〜3ページで詳しく解説しています。

「中堅・中小企業におけるストレージ環境の形態選択と活用課題の動向」

第2問：
中堅・中小市場におけるIT支出全般の市場規模に関する傾向として正しいものはどれでしょう？（ヒントとなるリリースへのリンク）

- ☒ 小規模企業層（年商5億円未満）では市場規模が拡大している
- ☐ 市場規模が拡大しているのは中堅上位企業層（年商300〜500億円）のみ
- ☐ 中堅・中小企業の全ての年商規模においてIT支出の市場規模は拡大している

[回答確認 & 次の問題へ](#)

全8問がランダムに出題され、設問に回答する毎に正誤と解説が次設問と共に表示される

また、「誰がどの程度の正答率だったか？」を把握した本格的なクイズ研修を実施したいIT企業向けに以下の2つの有償プランも用意されている。

公開リリース出題プラン： ノークリサーチのホームページ上で公開されているリリース（調査レポートのサンプル/ダイジェスト）から出題されるプラン。中堅・中小企業におけるIT活用の概況を学びたい場合に適している。

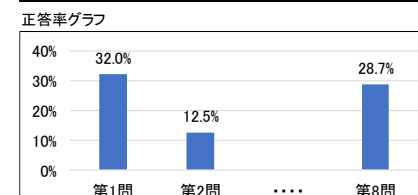
調査レポート出題プラン： 指定された市販調査レポートから出題するプラン。特定のIT活用分野について深い理解を得たい場合に適している。

個人スコア一覧

ID	第1問	第2問		第8問
001#****	正	正		誤
002#****	誤	正		正
...				
010#****	正	誤		誤

回答者ID毎に各設問の正誤を記したExcelシート

左図のように、いずれの有償プランにおいても、各回答者がどの設問で正解 or 不正解だったか、全体としてどの設問が正答率が高い/ 低いのかの結果レポートが提出される。



依頼元のIT企業における設問毎の正答率グラフを収録したExcelシート

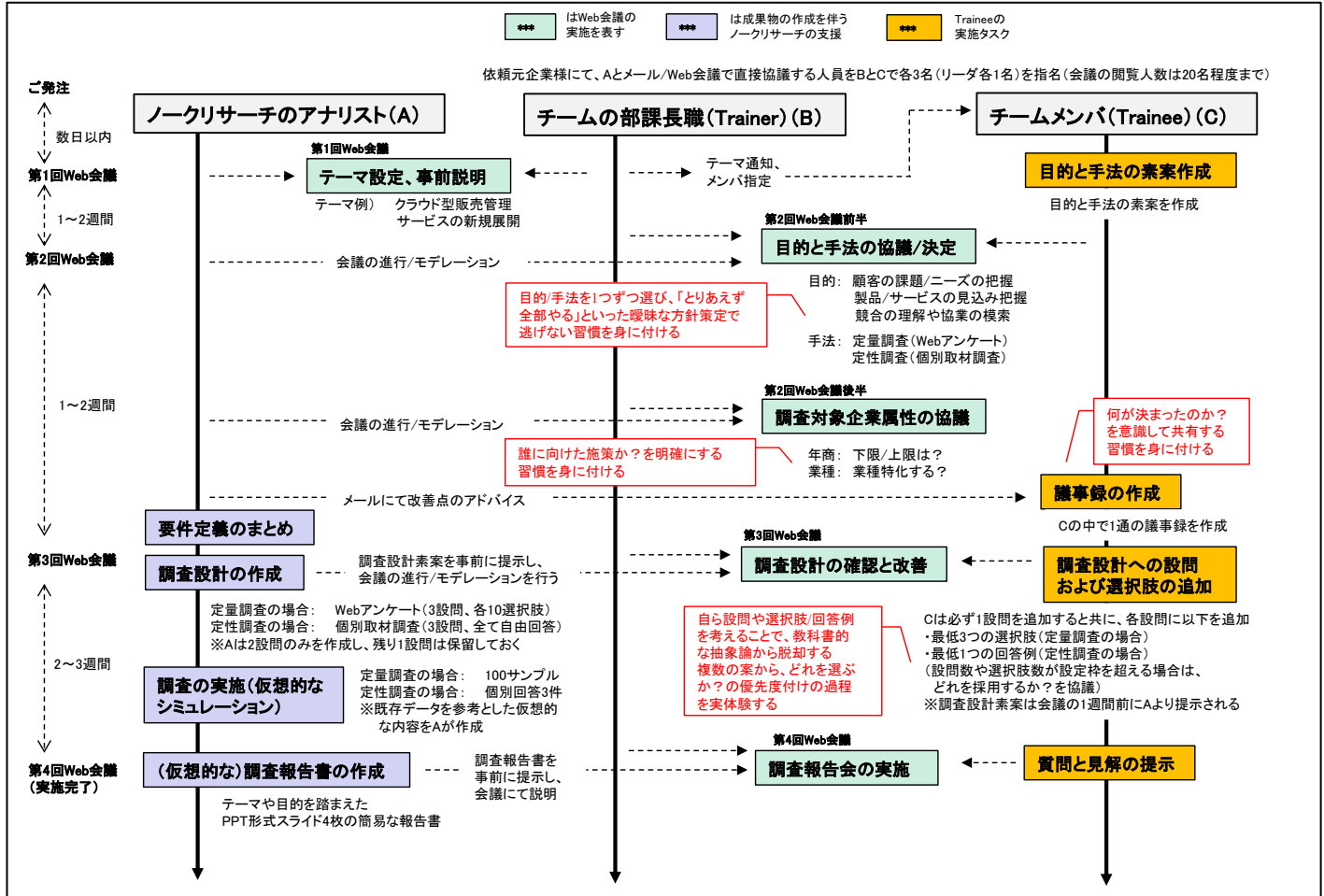
中堅・中小向けIT市場の幅広い知識をゲーム感覚で無理なく習得できる点に加えて、結果レポートを参照することで自社の知識レベルに関する強みや弱みも把握できる点が大きな特徴となっている。

「中堅・中小向けIT活用クイズ」に関する更なる詳細は右記を参照 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025quiz_rel.pdf

「市場調査シミュレーション」は即戦力へと直結するOJTやチームビルディングの機会となる

「市場調査シミュレーション」はIT企業毎の個別要件に従い、フルカスタム形式で設計、実施、分析、提言を行う「カスタムリサーチ」を実体験できるサービスである。「要件定義」「調査の設計」「調査の実施」「集計と分析」「報告と提言」といった一連の実施プロセスは実際のカスタムリサーチと変わらない。ただし、「調査シミュレーション」では実際のWebアンケート調査や個別取材調査は行わずに、ノークリサーチが所有する調査データを元に仮想的な調査結果データをプログラムで生成する点が異なる。以下は「調査シミュレーション」の実施手順を図解したものだ。

「市場調査シミュレーション」の実施手順



依頼元IT企業の参加者はチームの部課長職(Trainer)とチームメンバ(Trainee)に分かれて、各々の役割をこなしていく。調査対象属性は年商と業種の2つ、Webアンケート設計は10個の選択肢の設問が3つまでという制約が設けられており、個別要件を制約内で満たすための意思決定をノークリサーチのアナリストによる助言の元で進めていく。その過程では参加者の間で多くの意見交換が生じるため、同サービスはOJTやチームビルディングの手段としても有効である。

その後、調査結果をまとめたデータと報告書がノークリサーチから提出されるので、それを読み取った上で今後の施策をどう進めるか?の発表会を行う。ノークリサーチのアナリストからは事前に留意すべきデータに関するヒントが与えられており、それを考察することで調査データを最大限に有効活用するためのスキルを実体験を通じて身に付けることができる。

「市場調査シミュレーション」に関する詳細は右記を参照 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025SimulationSrv_rep.pdf

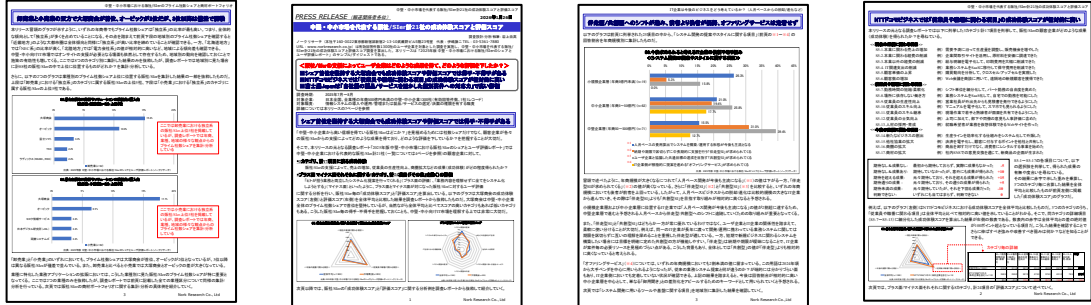
次頁以降ではご好評いただいている既刊の市場調査レポートおよび関連する各種サービスを紹介している。

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。

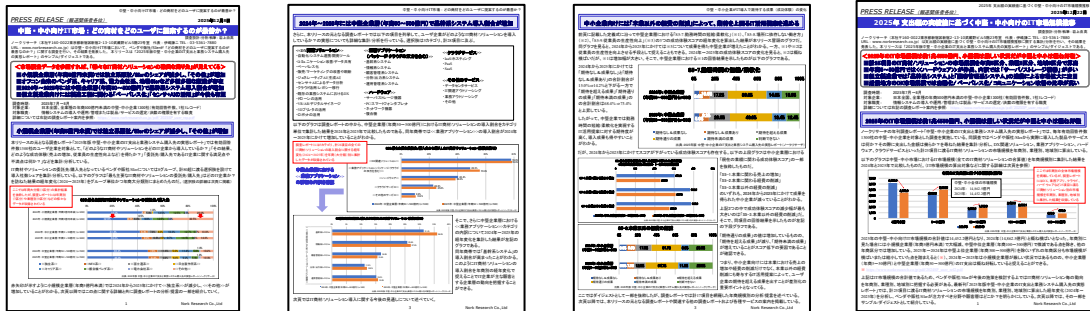
【レポート案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025SIer_user_rep.pdf



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

ランサムウェア対策や経済安全保障の取り組みが急務となる中、2024~2025年の経年変化に基づいて導入社数シェア、実施状況、課題、ニーズを集計/分析。

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

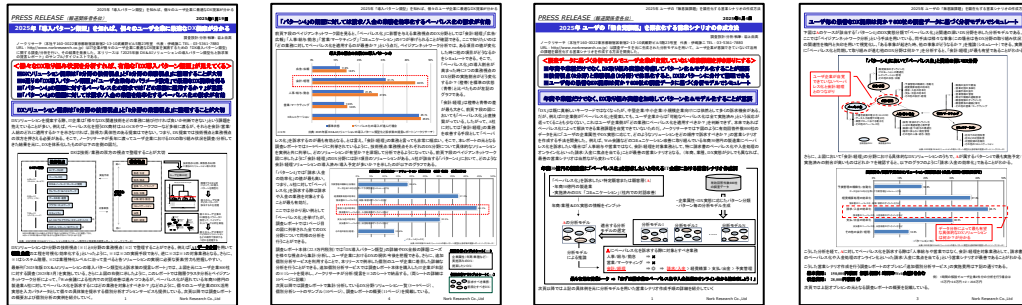


ご好評いただいている既刊の調査レポート(2/2):

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。

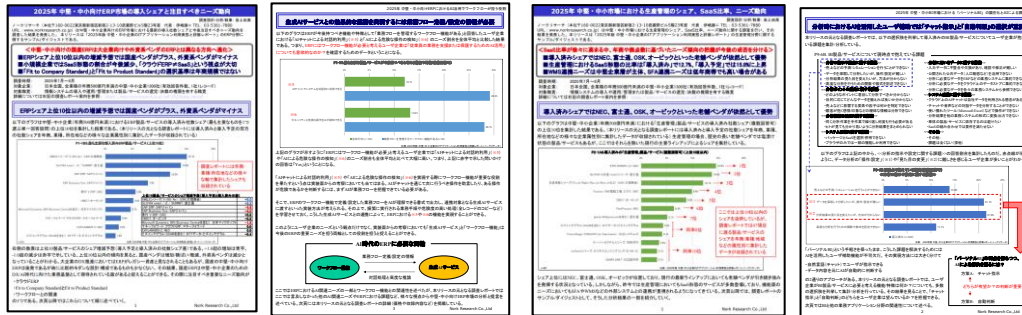
【レポート案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rep.pdf



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

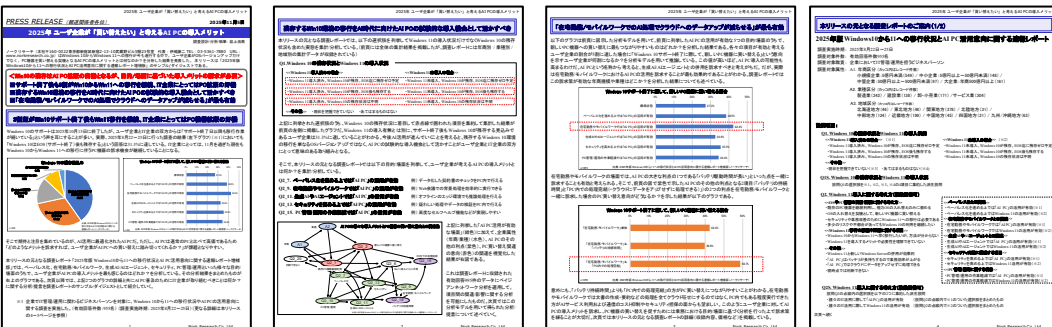
【レポート案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025itapp_rep.pdf



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

セキュリティ対策のためのOS刷新だけでなく、AI PCのメリットを活かしたポジティブなPC環境を提案するための施策を提言

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

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

企画案/サービスの概要
(※入力例: 株式会社ノークリサーチが提供する「AI×市場データ」に関するサービス)

製品/サービスの名称
(※入力例: AI×市場データ:プレゼン資料生成サービス)

製品/サービスの説明
(※入力例: AI×市場データ:プレゼン資料生成サービスは、製品/サービスの企画案や
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を盛り込んだPPTX資料を自動生成するサービスです。)

製品/サービスのターゲット
(※入力例: AI×市場データ:プレゼン資料生成サービスは、製品/サービスの企画案や
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を盛り込んだPPTX資料を自動生成するサービスです。)

製品/サービスの競合
(※入力例: AI×市場データ:プレゼン資料生成サービスは、製品/サービスの企画案や
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を盛り込んだPPTX資料を自動生成するサービスです。)

製品/サービスの強み
(※入力例: AI×市場データ:プレゼン資料生成サービスは、製品/サービスの企画案や
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を盛り込んだPPTX資料を自動生成するサービスです。)

製品/サービスの弱み
(※入力例: AI×市場データ:プレゼン資料生成サービスは、製品/サービスの企画案や
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を盛り込んだPPTX資料を自動生成するサービスです。)

製品/サービスの将来性
(※入力例: AI×市場データ:プレゼン資料生成サービスは、製品/サービスの企画案や
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を盛り込んだPPTX資料を自動生成するサービスです。)

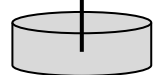
製品/サービスのリスク
(※入力例: AI×市場データ:プレゼン資料生成サービスは、製品/サービスの企画案や
アピールを元に、ノークリサーチの市場調査データや知見を盛り込んだPPTX資料を自動生成するサービスです。)

製品/サービスの結論
(※入力例: AI×市場データ:プレゼン資料生成サービスは、製品/サービスの企画案や
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を盛り込んだPPTX資料を自動生成するサービスです。)



生成AI

入力に応じて最適なデータと知見を選択

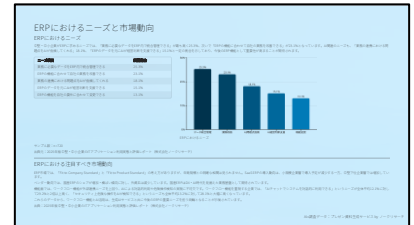


ノークリサーチが持つ市場調査の
データや知見

Web上の一般情報

× 参照しない
(ハルシネーションの恐れがない)

実績のある市場調査のデータ
や知見を組み込んだプレゼン
資料を自動生成



事例で分かるサービス紹介動画:

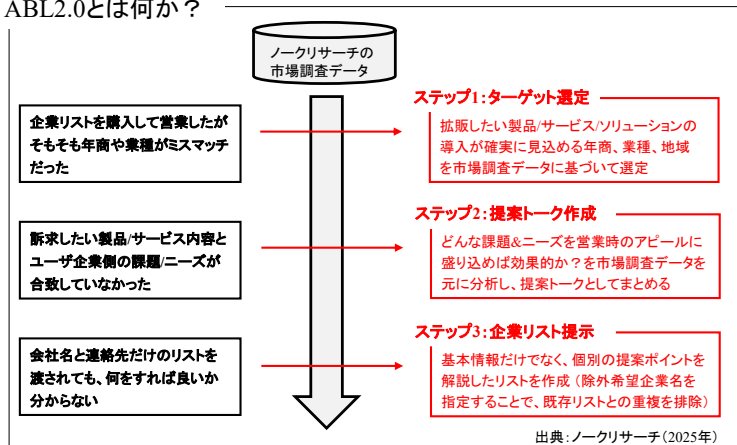
https://www.norkresearch.co.jp/result/pmc_movie_lg.mp4

サービス詳細と無償のお試し版:

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2026pmc_rel1.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: 勤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