

「中堅・中小向けIT市場分析サブスク」の新サービスを提供開始

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）は同社が提供する中堅・中小向けIT市場を対象とした様々な分析&コンサルティングのメニューをサブスクリプション形式で利用できる新たなサービス「中堅・中小向けIT市場分析サブスク」の提供を開始した。

＜ノークリサーチが提供する様々な分析&コンサルティングをサブスクで利用できる＞

- 調査レポート/簡易Webアンケート/プレゼン資料生成/Web会議サポートを自由に選択可
- サブスク利用のチケットは契約期間が長くなるほど割安、残ったチケットは繰り越しも可能
- 市場概況の把握から、集計データ活用、販促のプレゼン資料作成までを一気通貫で支援

調査レポート/簡易Webアンケート/プレゼン資料生成/Web会議サポートを自由に選択可

ベンダや販社/SIerが中堅・中小企業向けにIT商材/ソリューションを展開していくためには、中堅・中小市場に固有の傾向やユーザ企業が置かれたビジネス環境を理解した上で、自社が得意とする製品/サービスを適切に訴求していく必要がある。

それらを支援するために、ノークリサーチでは市場調査レポート、ブリーフィング（Q&A/ディスカッションや個別データ集計）、AIを活用したプレゼン資料生成などの様々な分析&コンサルティングを提供している。とは言え、取り組みの初期段階では「どの支援を活用すべきか？」の判断が難しいことも多い。また昨今では、中堅・中小企業を取り巻くビジネス環境の変化が激しいため、途中で状況が頻繁に変化することもある。

こうした背景を受けて、ノークリサーチでは様々な分析&コンサルティングをサブスクリプション形式で利用できる『中堅・中小向けIT市場分析サブスク』の提供を開始した。1ヶ月/3ヶ月/6ヶ月/12ヶ月の期間中に調査レポートの分析サマリ/集計データの抜粋入手、簡易Webアンケートの実施、Web会議サポートなどを自由に組み合わせて利用することができる。

中堅・中小向けIT市場分析サブスク

どんな場面に適しているの？



契約期間中に様々な分析/コンサルティングのサービスを自由に組み合わせて利用可能



次頁以降では、「中堅・中小向けIT市場分析サブスク」の詳細を紹介している。

サブスク利用のチケットは契約期間が長くなるほど割安、残ったチケットは繰り越しも可能

「中堅・中小向けIT市場分析サブスク」では右記のように契約期間に応じた数のチケットが発行される。
(チケットは¥30,000円相当の価値を持つが、契約期間が長くなるにつれて購入単価は安価になる)

契約期間	1ヶ月	3ヶ月	6ヶ月	12ヶ月
チケット数	6	18	36	72
価格(税別)	180,000円	432,000円	702,000円	972,000円

契約期間終了時に余ったチケットは次の契約期間に繰り越し可能

「中堅・中小向けIT市場分析サブスク」で提供される分析/コンサルティングのサービス内容は以下の通り。各サービスには必要チケット数が定められている。ベンダや販社/SIerは手持ちのチケット数に応じて各サービスを自由に組み合わせることができる。灰色地で記載された内容が「中堅・中小向けIT市場分析サブスク」における提供内容、左側はそれに関連したノークリサーチにおける通常の分析/コンサルティング内容である。(表記されている金額は全て税別)

1. 調査レポート分析サマリ

市販調査レポートの分析/提言をまとめた分析サマリ(PDF形式)の中から特定の章のみを入手できる

例)「複数の調査レポートの中から、会計管理およびAIエージェントに関する分析/提言のみを知りたい」

調査レポート同梱の分析サマリ	サブスク用メニュー		
調査結果の要旨および分析/提言をまとめたPDF形式の分析サマリ(章の数やページ数は調査レポートによって異なる)	特定の章のみを入手(対象となる章のページ数によって必要チケット数が変わってくる)		
調査レポート価格:22.5万円(簡易版や増補版は価格が異なる)	1チケット(3万円): 9ページ以下の章を 1点入手	2チケット(6万円): 10~19ページの章 を1点入手	3チケット(9万円): 20ページ以上の章 を1点入手

2. 調査レポート集計データ

市販調査レポートに収録された特定の設問に関する集計データ(Microsoft Excel形式)を入手できる

例)「様々な調査レポートの中から、ネットワーク関連の課題/ニーズを年商別に集計したデータが欲しい」

調査レポート同梱の集計データ	ブリーフィングサービス内の「個別データ集計」	サブスク用メニュー
調査レポートの全設問を年商/業種/地域などで集計したデータおよび設問同士を掛け合わせた集計データをMicrosoft Excel形式で収録	調査レポートに標準では含まれない個別のデータ集計を追加で実施	調査レポートに標準で収録された年商/業種/地域/職責/IT管理運用の人員体制/拠点数のいずれかの軸で集計したMicrosoft Excelデータを3設問分入手できる(3つの設問は異なる調査レポートから選ぶことも可能)
調査レポート価格:22.5万円(簡易版や増補版は価格が異なる)	1~4万円/1データ	1チケット(3万円)/3設問

次頁に続く

3. プレゼン資料生成

「AI×市場データ:プレゼン資料生成サービス」のプレゼン資料生成を行うことができる

例)「新たな製品/サービスの企画案の資料を根拠となる市場調査データを添えた形で手軽&迅速に作成したい」

AI×市場データ:プレゼン資料生成サービス		サブスク用メニュー
セルフサービス型	生成可能プレゼン数15、30分1回のWeb会議サポート:8.7万円	1チケット(3万円)/生成可能プレゼン数5
アナリスト伴走型	アナリストとのWeb会議(90分)の間、回数無制限でプレゼン資料を生成可能:15万円	

「AI×市場データ:プレゼン資料生成サービス」の詳細は右記を参照 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/pmc_service.pdf

本サブスクの他メニューとの併用で「Web会議は不要で、5回分のプレゼン生成が行えれば十分」という場合に適している

4. 簡易Webアンケート

ビジネスパーソンを対象とした計2問の簡易なWebアンケートを短期間で実施できる

例)「革新的なAIモデルが登場した旨の報道を受けて、企業のIT支出に変化が起きるのか?を即座に検証したい」

	カスタムリサーチ(ゼロから設計し、個別に実施/分析する本格的な調	サブスク用メニュー
サンプリング	企業が対象(1社1レコード)	ビジネスパーソンが対象
サンプル数	任意に設定可能	1,000名程度
企業属性	任意に設定可能	年商4区分、業種4区分、地域9区分、世代5区分
設問数	任意に設定可能	2設問のみ
ローデータ提供	あり	なし
費用	200~500万円が一般的	10チケット(30万円)/1回

5. Web会議サポート

アナリストとWeb会議を開催し、質疑応答や1~4に関する解説などのサポートを受けることができる

例)「『1.調査レポート分析サマリ』で得た知見を元に新たな製品/サービスの企画案を『3.プレゼン資料生成』で作成し、その結果についてノークリサーチのアナリストと討議したい」

ブリーフィングサービス内の「Q&A/ディスカッション」	サブスク用メニュー	
Web会議でアナリストとQ&Aや討議を行う(事前/事後に資料などの成果物を作成するか?で費用が異なる)	アナリストがWeb会議でデータの解説や質問への回答を行う(本メニュー自体の中では個別の成果物作成は行わない)	
10~50万円(60~90分、1回)	1~4のサブスク用メニューと併用する場合:1チケット(3万円)/60分	1~4のサブスク用メニューと併用しない場合:1チケット(3万円)/30分

次頁では「中堅・中小向けIT市場サブスク」の具体的な利用例を紹介している。

市場概況の把握から、集計データ活用、販促のプレゼン資料作成までを一気通貫で支援

以下では、「中堅・中小向けIT市場分析サブスク」の具体的なユースケースを紹介している。

サブスク利用企業の概要： 首都圏を主な商圏とする中堅SIer「A社」
大企業向けにタレントマネジメントのSaaSを展開しており、新たに中堅・中小企業層への
拡販を模索している。また、業績に応じた人事評価機能を実装するため、中堅・中小向け
販売管理システムを開発/販売するISVとの協業も模索している。

上記の目的を達成するために、A社は「中堅・中小向けIT市場分析サブスク」の「3ヶ月」プラン(チケット総数18)を採用し、
以下の流れで各種の分析&コンサルティングを利用していった。

調査レポート分析サマリ(2チケット)+Web会議サポート(1チケット) ※A

まず中堅・中小企業におけるタレントマネジメントに関する市場概況を把握することを第一歩とした。その手段として、
10分野に渡る業務アプリケーションの導入社数シェアと評価を網羅した調査レポート「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」(※1)の給与・人事・勤怠・就業管理の分野に関する分析サマリの第3章と
第4章(課題やニーズの分析と提言)を入手し、アナリストからWeb会議による解説を受けた。

※1 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025itapp_rep.pdf

調査レポート集計データ(1チケット、データ点数3点) ※B

A社のタレントマネジメントSaaSは生成AIを用いたチャットによる操作を差別化ポイントの1つとしている。
これが中堅・中小企業においても有効か？を確認するため、「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」に(※2)収録された以下の3つの設問を年商別に集計した
Microsoft Excelデータを入手した。

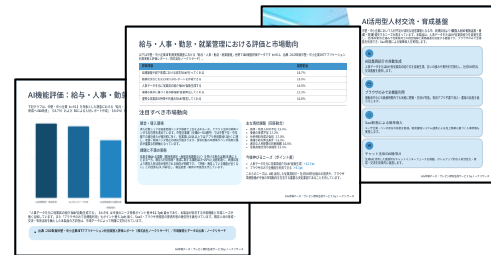
- ・I1. 生成AIの活用状況
- ・I4. 生成AIサービスに適用する業務場面
- ・I5. 生成AIサービスを活用する際の課題



※2 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rep.pdf

プレゼン資料生成(1チケット)+Web会議サポート(1チケット) ※C

※Aと※Bを通じて現状のタレントマネジメントSaaSを中堅・中小向けに
展開できる可能性が確認できたので、訴求時に有効な販促アピールを
探るためにプレゼン資料を生成し、その結果についてアナリストと討議
しながら販促メッセージを練り上げていった。



Web会議サポート(2チケット、60分)

※Cの結果を踏まえながら、A社のタレントマネジメントSaaSでは当初の想定通りに販売管理システムを
開発/販売するISVとの協業が必要となるか？をアナリストと討議した。(討議の結論は「協業が必要」)
ここまでの消費チケット合計は(2+1)+1+(1+1)+2 = 8チケット、経過期間は1ヶ月であったので、
残る2ヶ月で10チケットを用いて販売管理ISVとの協業戦略を探っていくこととなった。

このように「中堅・中小向けIT市場分析サブスク」では分析&コンサルティングの手段を臨機応変に組み合わせながら、
市場概況の把握、詳細データ入手、販促のプレゼン資料作成といった一連の流れを一気通貫で進めていくことができる。

「中堅・中小向けIT市場分析サブスク」のお申込みやお問い合わせ：

下記ページの「利用サービスの種別」にて「中堅・中小向けIT市場分析サブスク」を選び、必要事項をご記入ください。

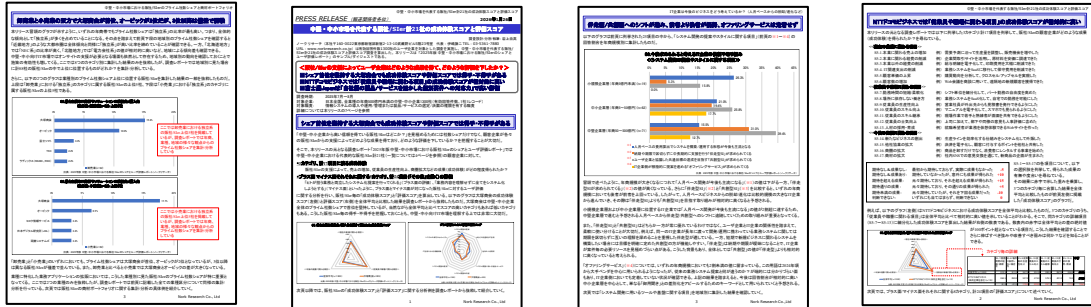
<https://www.norkresearch.co.jp/contact.html>

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。

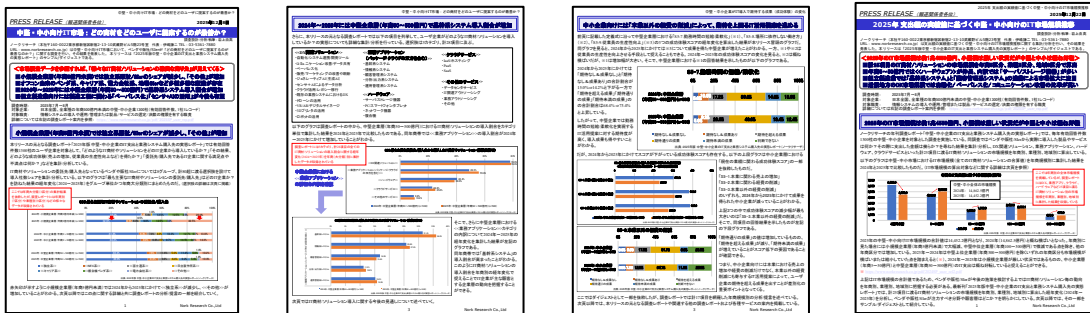
【レポート案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025SIer_user_rep.pdf



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

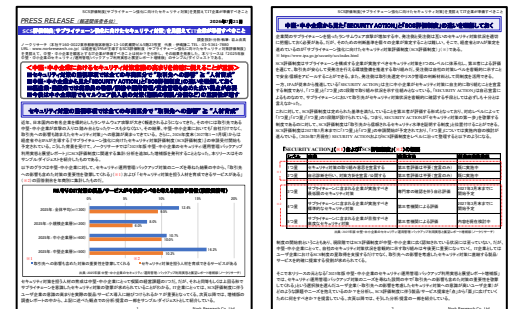


2025年版 中堅・中小企業のセキュリティ/運用管理/バックアップ利用実態と展望レポート 増補版

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

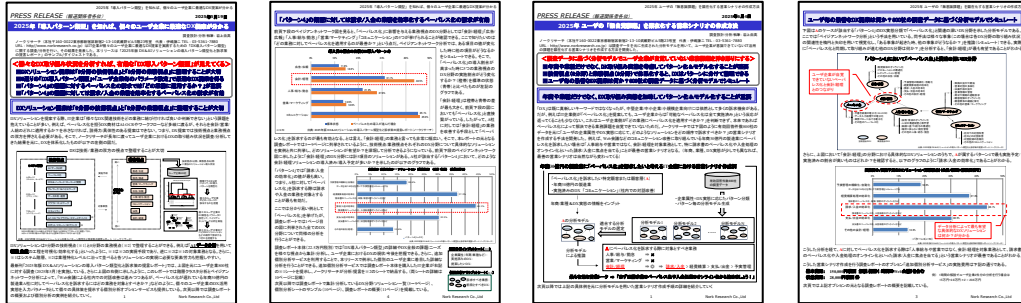


ご好評いただいている既刊の調査レポート(2/2):

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。

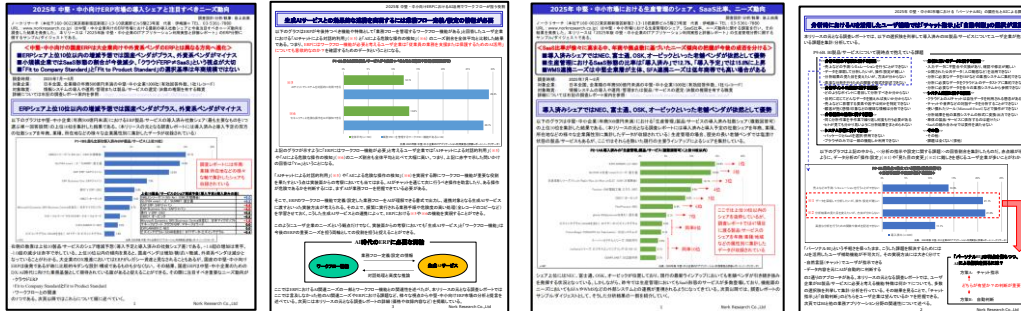
【レポート案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rep.pdf



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



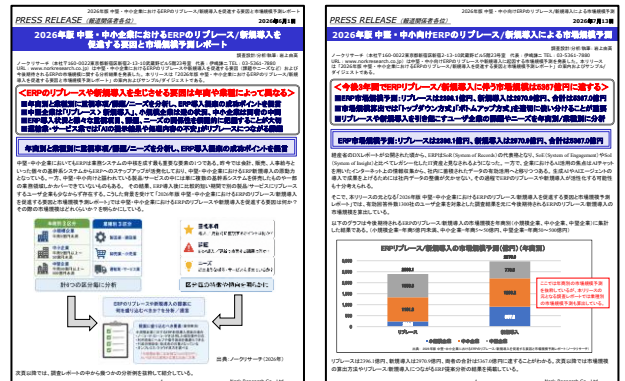
2026年版 中堅・中小企業におけるERPのリプレイス/新規導入を促進する要因と市場規模予測レポート

年商別および業種別にERPのリプレイ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

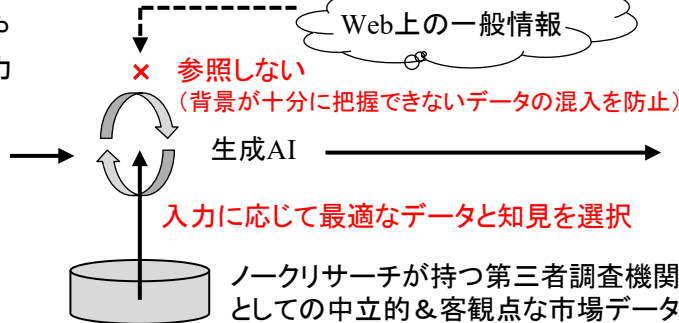
製品/サービスの企画案や
アピールをブラウザで入力

AI×市場データ：プレゼン資料生成サービス

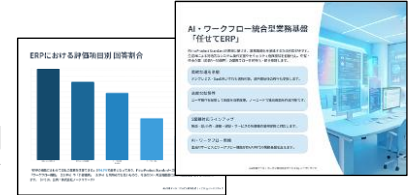
（※入力例はイメージです。実際には、AIが生成した内容が表示されます。）

製品/サービスの企画案や
アピールをブラウザで入力

（※入力例はイメージです。実際には、AIが生成した内容が表示されます。）



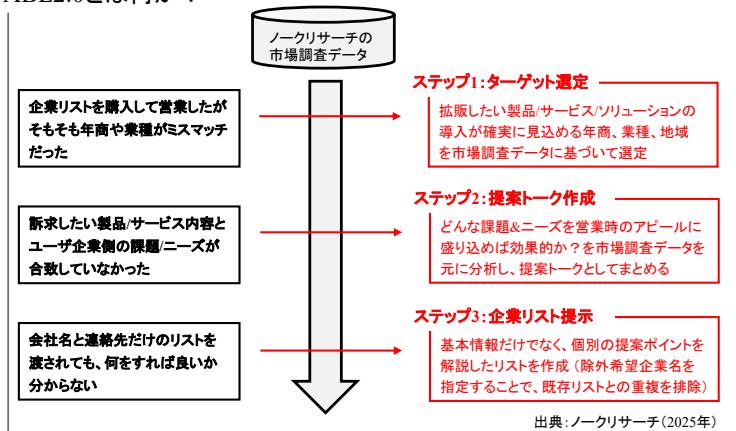
市場調査のデータや知見を元に
製品/サービスが注力すべき点や
効果的なアピールをPPTX / PDF
形式のプレゼン資料として提示



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：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

NORK RESEARCH