

CompTIA®



# IT Industry Outlook

# 2025

Forecasting the next wave of progress

# 注目すべきトレンド 2025

1

デジタルトランスフォーメーションのハードルが高まる



2

組織はAIのコストを計算し始める



3

テクノロジープロバイダーは、顧客にROIを証明するための新たなステップを踏む



4

チャネルエコシステムの拡大とともにパートナーシップの価値が高まる



5

特注プラットフォームがソフトウェア開発の中心となる



6

サイバーセキュリティのリスクからMSPの管理強化が改めて求められる



7

データチームの編成が分析とAIを可能にする



8

スキルベースのフレームワークがHRイノベーションの新たな波を起こす



9

SMBは競争上の優位性を得るために人材のスキルアップに目を向ける



10

広範なグローバル問題がテクノロジービジネスの意思決定に影響を与える



# はじめに

ドットコムバブルが遠い昔のことのように思えますか？それはおそらく、25年もの間に多くのことが起きたからでしょう。テクノロジー業界が牽引した株式市場の上昇と、ベンチャーキャピタル投資がともに劇減した2000年以降、テクノロジー業界は好調を維持しています。スマートフォン、クラウドコンピューティング、IoT、人工知能はすべて、企業がテクノロジーについて考え、それを活用する方法を変えた大きなトレンドです。



しかし、(トレンドによる)成功のストーリーは、テクノロジー業界がバブル崩壊の灰から立ち上がるというものではありません。実際、バブルは、より大きな発展の弧の一部分だったのです。カルロタ・ペレスは、2002年の著書「テクノロジー革命と金融資本」において、イノベーション主導のバブル期に行われた投資が、将来の発明と成長の基盤となる仕組みについて説明しています。言い換えれば、1990年代後半から現在では廃止された多くのウェブサイトを支えていたインフラストラクチャが、2000年代にはiPhoneやMicrosoft Azureの重要なコンポーネントになったのです。

2025年に向けて、経済はAIバブルの真ただ中にあるという憶測があります。これが本当なら、私たちは歴史から何を学べるのでしょうか？明日の成功を確実にするために、今日どのような投資を行うべきでしょうか？

AIバブルは、メインフレームの導入から始まったより大きなITバブルの一部かもしれませんし、何か新しいことの始まりかもしれません。

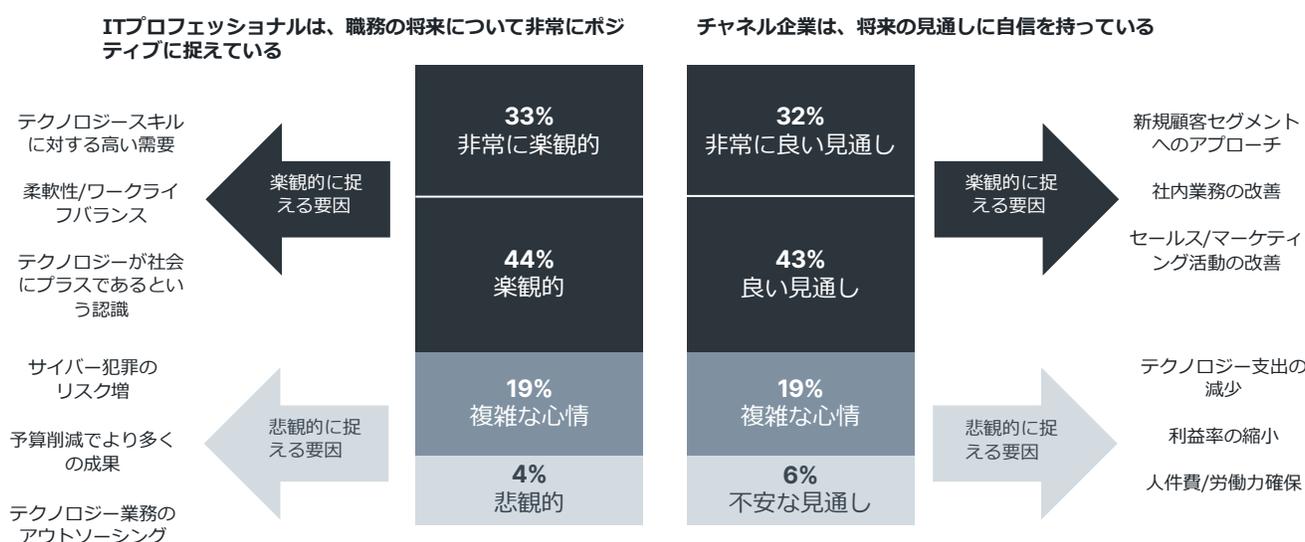
いずれにせよ、AIアルゴリズム、新しいアプリ開発、データ分析、その他の取り組みなど、ソフトウェアが次の進歩の波を定義し、それが投資の本質を変えています。ペレスのフレームワークのもう一つの原則は、投資サイクルには物理的なインフラに対する資本支出だけでなく、資金調達構造や政府の政策といった無形の構造要素の変化も含まれるという点です。

そのような広範な変化の多くは、個々の組織が制御できないものですが、非資本投資が依然として必要となる領域は2つあります。ワークフローとスキルです。高度に専門化されたソフトウェアアプリケーションと自動化により、デジタル経済におけるワークフローは完全に刷新される可能性があります。課題は、他のテクノロジー実装と同様に、従業員の学習された行動を変えることです。

進化したワークフローは、新しいスキルの需要を喚起します。ここ数年、デジタル スキルの供給と専門知識の需要の不均衡により、企業は人材の獲得と維持に対するアプローチの変更を余儀なくされてきました。このギャップを埋めるには、スキルベースのプラクティスを継続的に改革する必要がありますが、これには需要の進化と拡大は考慮されていません。

将来の需要を細かく予測することは困難ですが、大まかな方向性は明らかです。企業は、結果を出し、競争上の差別化を図り、組織の目標を達成するための主要なツールとして、テクノロジーに対する意欲をますます高めていくでしょう。採用や雇用には常に変動がありますが、テクノロジープロフェッショナルにとって長期的な将来は明るいでしょう。

## 業界の心情はさまざまな理由から高止まりしている



Source: CompTIA IT Industry Outlook 2025 | n=1,138 IT professionals | n=1,152 IT channel professionals

テクニカル職に就くプロフェッショナルの4人に3人以上が、自身のキャリアの可能性について楽観的に捉えています。テクニカルスキルの需要はすべての業界で依然として高く、テクニカル職は柔軟な勤務形態に適しています。企業がサイバーセキュリティへの取り組みやコストセンターの考え方からの脱却に苦戦する一方で、ITプロフェッショナルには、企業のデジタルトランスフォーメーションを加速させる大きなチャンスがあります。

同じようにITチャネルで働く人々の多くが、今後1年の自社に大きな期待を抱いています。ITチャネルとテクノロジーイネーブルメント企業のエコシステムは、デジタル経済を強化する上で重要な役割を果たしていて、ベンダー、ディストリビューター、ソリューションプロバイダーの間に新たな力学が働くにつれて、業界は継続的に進化するでしょう。テクノロジー企業は、新しい顧客セグメントを模索しながら、特にセールスとマーケティングの取り組みを含む事業運営の改善を目指します。

テクノロジーのトレンドやコンポーネントは急速に進化していますが、ビジネスや社会のトランスフォーメーションは、より長いスケールで行われます。そのスケールを理解することで、組織は将来を見据えて新しい概念に対応し、この次の進歩の波だけでなく、今後起こる多くの進歩を乗り切るためのスキルと運用を構築することができます。

## 支出増に隠れた課題

収益の観点から見ると、バブルが崩壊しそうな気配はありません。ガートナーは、2025年の世界全体のIT支出総額は5兆7,500億ドルと予測していて、予測が正確であれば、2024年の支出額より9.3%増加することになります。ガートナーの支出内訳の5つのセグメントすべてで健全な増加が見込まれていて、データセンターシステムのみ前年より成長率が低くなると予想されています。

	2024 支出	2024 成長	2025 支出	2025 成長
データセンターシステム	318,008	34.7%	367,171	15.5%
デバイス	735,764	6.2%	805,722	9.5%
ソフトウェア	1,087,800	11.7%	1,239,779	14.0%
ITサービス	1,587,913	5.6%	1,737,754	9.4%
通信サービス	1,530,299	2.0%	1,596,890	4.4%
<b>Overall IT</b>	<b>5,259,784</b>	<b>7.2%</b>	<b>5,747,317</b>	<b>9.3%</b>

Source: Gartner (October 2024) | Spending amounts in millions of U.S. dollars

世界全体の支出額には、考慮すべき重要な点が2つあります。まず、AI機能への推進（およびデータ分析とクラウドベースのアーキテクチャへの継続的な推進）により、大手クラウドプロバイダーによる多額の投資が促進されるということ。特にデータセンターシステムの分野では、中小企業（SMB）はオンプレミスインフラストラクチャの構築を減らし、サービスとしての製品に移行する可能性があります。この削減は、増大する需要に対応するために大規模な拡張を必要とするクラウド大手によって相殺されるでしょう。

2つ目の注意点は、過去のテーマであるログ/未許可のIT（またはシャドー IT）を思い起こさせます。企業はテクノロジーの調達と実装に関するコラボレーションで大きな進歩を遂げてきましたが、テクノロジー予算全体は依然として組織全体に分散されています。ビジネス機能は、テクノロジー支出が「戦略的な取り組み」にまとめられる項目に組み込まれているため、総支出を分離して特定することがより困難になっています。

さらにもう一步踏み込むと、コラボレーションの取り組みにおけるテクノロジーリーダーは、テクノロジー全体のパフォーマンスに責任を負う立場にあります。コラボレーションの主な原動力の1つは、全体的なサイバーセキュリティと統合の必要性でした。これらの項目を管理することで、テクノロジーリーダーは影響力を発揮できるようになりましたが、同時に責任ある立場に置かれることとなります。今後、CIOやその他のテクノロジープロフェッショナルは、支出の妥当性の検証に一層力を入れる必要があります。

# 1

## デジタルトランスフォーメーションのハードルが高まる



テクノロジーに対する貪欲さが大きくなりつつあっても、**現実を確認することが必要なときがあります。**パンデミック後、デジタルツールやリソースに多額の投資を行った組織は、過去の取り組みの成功を評価し、将来の方向性を決定するために一時停止ボタンを押すことになるでしょう。クラウドソフトウェアの爆発的な増加、コネクテッドデバイスの普及、整理されたデータへの依存により、さまざまな形の組織的負債が生じています。アーキテクチャが運用と保守のベストプラクティスを上回るスピードで成長している技術的負債。ワークフローと意思決定が非効率になり、テクノロジーシステムと連携していないプロセス負債。また、技術能力を最大限に引き出す適切なスキルが身につけていない人的負債もあります。これらのさまざまな負債が積み重なって、テクノロジーの実装がその潜在能力を十分に発揮できなくなっています。同時に、複雑さのレベルは急上昇しています。多くの組織にとって、基盤となるコンピューティングインフラが安定したことで、何千ものソリューションが開花しています。

これは、ローカルオペレーションをデジタル化できるようになった個々の事業部門にとっては朗報ですが、テクノロジーチームが維持しなければならないデジタルのハウスオブカード（不安定な構造）を生み出すこととなります。当然ながら、組織は確固とした戦略がなければ、問題にさらに資金を投入することに躊躇します。支出と雇用は、特に数年にわたる期間において完全になくなることはありません。しかし、短期的には、企業は以前の投資から得た実際のメリットを綿密に検討し、新しいプロジェクトの調達と評価を調整することとなります。テクノロジーリーダーは、組織が持続可能な方法で最先端を維持できるよう、戦略的アプローチを確立する取り組みを続ける必要があります。これには、テクノロジーの有効性を示す新しい指標の開発、システムレベルでのコストとリスクの伝達、将来の投資を最大限に活用するためのビジネスリーダーとのコラボレーションが含まれます。

# 2

## 組織はAIのコストを 計算し始める



AIバブルが議論されているという事実は、AIのハイプがピークを過ぎたことを示しています。これは、CompTIAが [IT Industry Outlook 2024](#) レポートで予測しています。そうは言っても、一夜にして状況が変わったというわけではありません。AIの可能性については、IT部門でなくとも、少なくともメディアやイベントプランナーの間では、大きな期待が寄せられています。組織は確かにAIの恩恵を受けていますが、その多くは、機械学習アルゴリズムや自然言語処理を使用してワークフローを改善する、生成AIの出現以前の取り組みから生まれています。AIは、もはや漠然としたものではありません。企業がその活用方法を見つけ出すにつれて、真の変革が起こるのは明らかです。しかし、AIはすぐに成功するというわけではありません。多くの人々がその大きな可能性に気づいていますが、実装にかかる莫大なコストによって相殺されてしまいます。ビッグデータやブロックチェーンのトレンドと同様に、企業が最初に直面するコストはインフラのコストです。

クラウドコンピューティングは、企業にインフラ構築の全コストを回避する手段を提供しますが、タダで手に入るものではなく、サブスクリプションやライセンスはたちまちかさみます。もう1つのコストは、ワークフローの変更の難しさです。AI機能は、単一のアプリケーションでは直接的な価値を持ちますが、複数のアプリケーションを複雑なワークフローにまとめると状況は変わります。考慮すべきコストは他にもいくつかありますが、AI固有の一番最後のコストは倫理にまつわるものです。ワークフォースの混乱や地政学的脅威を超えて、企業はAIにコンテンツを作成させたり、決定を下させたりすることの意味に取り組まなければなりません。短期的には斬新な結果をもたらす道も、下流ではアイデンティティや評判に影響を及ぼすかもしれません。結局のところ、AIが私たちの働き方を変えていて、仕事とは何かを再考する必要に迫られています。

# 3

## テクノロジープロバイダーは、顧客にROIを証明するための新たなステップを踏む



ビジネスリーダーがテクノロジー購入のROIをますます疑問視するようになるにつれ、チャネル企業にとって、その支出の正当性を証明するハードルは上がっています。新しいクラウドインフラのプロジェクト、AIパイロット、ハードウェアの最新化などを提案する場合でも、チャネル企業は、より多くの確証のある結果重視のトークを盛り込む必要があります。なぜでしょうか？顧客は、ここ最近のテクノロジー投資の成果が芳しくないことに対し、神経質になっています。ビジネスを一変させる新たなものに疲れを感じるという人もいます。同時に、テクノロジーへの欲求は依然として強いまです。そのため、多くのチャネル企業は顧客との微妙な駆け引きを強いられています。つまり、ROIや他の指標について現実的な数字を提示することで「公約が守れない」という状況を免れつつも、取引を台無しにするほどのプレゼンは避けるということです。難しいことですが、このよりバランスのとれたアプローチは、新しいテクノロジーについてもう少し説得力が必要な顧客、特に過去の投資から期待したROIが得られていない顧客に響いているようです。

IBMが最近、ビジネスおよび技術部門のエグゼクティブ 2,500人を対象にAIについて行った調査から、驚きの事実がわかりました。回答者の半数以下が、自社は基本的なITサービスを効果的に提供していると考えており、これらの基本的なサービスの有効性に対する信頼は、10年前の半分にまで低下しているのです。これは驚くべきことであり、顧客が基本的なサービスのパフォーマンスに疑念を抱いているときにAIや最先端のイノベーションを売り込むことがいかに難しいかを示しています。このような厳しい監視のなか、チャネル企業は、顧客のビジネス、予算、顧客が求める成果というコンテキストで、自社のサービスを構築する必要があります。テクノロジーが何を実現できるか、成果が出るまでにどのくらいの時間がかかるかを具体的に示しましょう。そして、パフォーマンスの測定とモニタリングをしっかり行いましょう。これからの1年は、新しいテクノロジーの開発とイノベーションに興奮するのは間違いありませんが、顧客は支出を正当化するために、より綿密な部分や結果により重点を当てることを求めるようになるでしょう。

# 4

## チャネルエコシステムの拡大とともにパートナーシップの価値が高まる



この5年間で、ITチャネルに関する造語の中で最も広く使われるようになったものの1つが「エコシステム」です。この言葉が示すように、さまざまな分野の多くのプレーヤーがひしめき合い相互につながる環境を表しています。そしてそれは事実でもあります。チャネルは、主にハードウェア再販業者から、マネージドサービスプロバイダー（MSP）、技術コンサルタント、紹介パートナー、インフルエンサー、デジタルマーケティング会社、オンラインマーケットプレイス、通信代理店などの集合体へと変化しました。チャネルビジネスの種類がこれほど多く出現した理由の1つは、テクノロジーがより複雑になったことです。ハードウェアとソフトウェアの選択肢という比較的単純なメニューが、データサービス、eコマース、AI、サービスとしてのソフトウェア（SaaS）、サイバーセキュリティ、クラウドコンピューティング、モバイルデバイスなどの巨大なカリキュラムに急成長しました。この多様で高度に専門化された環境において、チャネル企業の中には、すべての顧客に対しあらゆることを提供することに困難を感じているところもあります。そのため、他のチャネル企業との提携に再び関心が集まっています。

競合との協力は直感に反すると思われるかもしれませんが、連携はいくつかの点で有効です。最も注目すべきは、デジタルマーケティングやウェブ開発といった隣接サービスにおいて、チャネル企業が社内でそうしたスキルを構築することなく、ポートフォリオのギャップを埋めることができる点です。同様に、対価型（quid pro quo）紹介の取り決めによって、例えばSaaSベースのMSPは、信頼できるサイバーセキュリティサービスプロバイダーを顧客に推薦することができます（その逆も同様に）。提携は、企業が技術力、地理的範囲、場合によっては販売効果を拡大できるようにすることで、GoogleやAmazonなどのオンラインマーケットプレイスとの厳しい競争を緩和する方法でもあります。こうした取り決めをうまく機能させるために重要なのは、（それは過去に失敗率が高かった理由でもありますが）、関係条件の正式化です。握手による契約はもう終わりです。チャネル企業は、発生し得る責任問題から顧客関係の所有者に至るまで、取り決めのあらゆる側面を網羅する法的契約の中で、パートナーシップの条件をまとめる必要があります。

# 5

## 特注プラットフォームがソフトウェア開発の中心となる



ソフトウェア開発は、長年にわたって興味深い歩みをしてきました。当初この分野は、外販用のソフトウェアを開発する企業か、ある程度の社内開発に労力を費やす余裕のある企業のどちらかといったように、大企業の領域でした。オープンソース、Webプレゼンス、マイクロアーキテクチャ、クラウドプラットフォームの台頭により、ソフトウェアはほぼすべての企業が社内が必要とするスキルになりました。Web開発は主要な目的であり、多くの企業がeコマースやその他のWebベースの拡張機能を製品ポートフォリオに加えるにつれて、その範囲は急速に拡大しました。カスタマイズと自動化も大きな注目を集めます。企業はパッケージ形式または SaaS形式の既製ソフトウェアをカスタマイズしたいと考えていたからです。今日、多くの組織における一般的な開発手法は、AIのみならず、ローコード/ノーコードアプリやサードパーティの専門家といったプレッシャーに直面しています。しかしながら、ワークフロー全体にわたってAIの可能性を実現することを難しくしている「複雑さ」が、ソフトウェア開発者にチャンスをもたらします。

企業はさまざまなソリューションに投資しており、統合は生産性にプラスの影響を与えることができます。可能性の最も高い一連の手順としては、自動化の取り組みを倍増させ、スムーズなワークフローを可能にし、集散的なデータセットに接続し、全体的なセキュリティを提供する方法でアプリケーションを結び付けることです。こうした取り組みの結果、組織に合わせた概念的なプラットフォームになります。このプラットフォームは、個別にパッケージ化できる単一のコードベースを持たない緩い定義となりますが、DXの基盤となります。今後すべてのイニシアチブは、プラットフォームへの接続の影響を考慮する必要があり、プラットフォームの運用を微調整することが効率向上の主な原動力になります。多くの組織において、ソフトウェア開発自体が非常に複雑になっています。その取り組みを社内に向けることで、既存の専門知識を活用して問題解決に乗り出すことができます。

# 6

## サイバーセキュリティのリスクから MSPの管理強化が改めて求められる



サイバーセキュリティのリスクは、昨今、誰もが神経をとがらせています。企業の幹部は、データ侵害やランサムウェア攻撃が自社にも起こるかもしれないと常に心配しています。彼らの中には、顧客のIT運用をリモートで管理し保護することで知られるMSPを活用するなど、外部のテクノロジープロバイダーに支援を求める人もいます。データ保護がこれまで以上に重要になっている世界では、MSPと連携するには高い信頼が必要です。しかし、MSPを選ぶ際、顧客は自分たちが「何を得ているのか」をどう知ることができるでしょうか。正式なライセンスが必要な電気技師や会計士などの他のサービス専門職とは異なり、MSP業界は、個別のサービスレベル契約を除き、ほとんど規制されておらず、強制力のある一連の標準によるガイドもありません。顧客にとっては、たとえ検討しているMSPが信頼できる団体から強く推奨されていたとしても、思い切った決断を意味します。この決断は、今日の脆弱なサイバーセキュリティ環境においてはさらに恐ろしいものです。

MSPは複数の顧客ネットワークにアクセスできるため、最近では、目立ったハッキング事件の標的になっています。こうしたことから、次のような疑問が生まれます。企業がMSPとして売り込むために取得しなければならない普遍的な基準や資格を設けるべきではないか？これは、コミュニティで何年もの間、議論が繰り広げられてきました。難点は、専門的なライセンスに必要な基準（例えば、社内セキュリティオペレーションセンター /SOC、顧客に対する技術者の比率、認定された従業員の一定割合など）を決定し、これらの基準を監視してコンプライアンスを強制する機関を選定することなどがあります。また、基準を満たす必要があるのはMSP事業自体か、それとも個々の実務者かという問題もあります。議論のどちらの側にも説得力のある主張がありますが、最も説得力のあるものの1つは、正式なMSP基準は、マネージドサービス業界の評判を落とす能力の低い偽装業者と真のMSPを区別するのに役立つであろう、というものです。いずれにせよ、サイバーセキュリティの懸念が続く中、今後1年で議論が活発化することは間違いありません。

# 7

## データチームの編成が分析とAIを可能にする



データは、デジタルビジネス時代の最も重要な資産の1つです。企業はデータを利用して、顧客についてより深く知り、社内業務を微調整し、将来の取り組みについて予測を立てます。もちろん、このような強力な資産には、新たな課題が多く伴います。組織がクラウドシステムやモバイルデバイスによる近代的なインフラを模索する中で、データはセキュアペリメーター内で安全であると想定するのではなく、複数のフェーズでデータを保護する必要があります。企業はまた、科学的モデリングやAIシステムのトレーニングといった、より高度なデータ実務には強固なデータ管理戦略が必要であることを認識しています。多くの企業では、異なる部門間でデータのサイロ化が進んでおり、データフロープロセスを明確に定義した包括的なストレージプランを構築することが、革新的なデータ利用に向けた第一歩となります。サイバーセキュリティの専門家がインフラのジェネラリストから枝分かれしたように、データの専門家が育成され、専用チームに配置されています。データ管理では、データベース管理者は基礎的なデータ構造を維持することに集中し、データエンジニアはデータを操作して解釈の準備をします。

解釈する側では、データアナリストがデータマイニングや標準的な分析手法を実行し、データサイエンティストは機械学習と統計的手法を用いて複雑なモデルを構築します。プロセス全体を見るデータアーキテクトは、戦略を設定してビジネスの整合性を確保します。データが組織全体に分散しているのと同じように、これらのスキルの多くは現在、テクニカルチームと事業チームに分散している可能性があります。この貴重な資産の可能性をフル活用するために、企業はこれらのスキルを結集し、データのあらゆる側面を管理するチームを編成することでしょう。具体的な組織構造は、特に短期的には、現在の人員配置を考慮して最善の方針を決定するため、企業ごとに異なる可能性が高いでしょう。データチームが最終的に、最高データ責任者（CDO）、従来の最高情報責任者（CIO）、または事業部門の幹部の直属になるかどうかは別として、これらのスキルは、すでにひっ迫しているテクノロジー労働市場において最も需要の高いスキルの1つとなります。

# 8

## スキルベースのフレームワークが HRイノベーションの新たな波を 起こす



企業が必要とする技術人材の育成という課題に直面するなか、人材の獲得、育成、リテンションのプロセスの再構築に多くの取り組みが行われてきました。このようなプロセスのほとんどのテーマは、スキルベースのアプローチであり、各職務に必要なスキルを定義し、スキルギャップを埋めるための方法論を開発することです。このアプローチが最も注目を集めている分野は採用であり、多くの企業が求人広告で学位要件を削除しています。学位要件からの脱却は、実際の採用では現在までのところさまざまな結果を生んでいます。企業はスキルベースのアプローチをサポートするために、人事慣行に必要な変化を検討することができています。CompTIAの [Workforce and Learning Trends](#) レポートでは、数年前よりスキルベースのアプローチに関する人事の姿勢と行動を調査しており、最新のレポートでは、人事担当者の49%が、スキルベースのアプローチは人材管理にとって新しく説得力のある手法であると考えていることが示されています。

このレポートはまた、人事プロセスの再構築のための投資が、すぐに成果を上げ始めなければならないことも示唆しています。CompTIAの他の調査では、スキルフレームワークを利用する際の最大の課題には、マネージャーの学習曲線、部門やキャリア形成の段階を越えた一貫性が含まれることがわかりました。これらのデータはすべては、人事機能の全面的な見直しが近づいていることを示唆しています。スキルタクソノミー/分類法の開発にかかる初期コストに加え、企業はスキルを評価し、従業員の意思決定を促進するために用いるツールを再構築することになるでしょう。この取り組みは急速に拡大し、採用プロセスにとどまらず、技術人材のスキルアップや、転職を希望する他の従業員のリスキキングにまで拡大するでしょう。人事部門は、こうした取り組みを整理し自動化するための新しいテクノロジーソリューションを模索しますが、基礎となるワークフローが明確に定義され、組織全体に伝達されていなければ、用途は限られてしまうでしょう。

# 9

## SMBは競争上の優位性を得るために人材のスキルアップに目を向ける



スキルに関する話題は、今日のテクノロジーワークフォースやビジネス環境におけるさまざまな会話の要素となっています。さらに注目されるであろう議論の1つは、SMB/中小企業（ITチャネルとその顧客の両方）のスキル開発についてです。長年、ほとんどのSMBチャネル企業は、デバイスやネットワークの管理からソフトウェアのインストールや更新に至るまで、基本的なインフラサービスの提供を主とした、テクノロジージェネラリストの傾向であるというのが、一般的な見解でした。同じようなミニマリスト的な考え方は、顧客側のSMBにもあります：社内にIT部門がない、あるいはごく初歩的なIT部門運営が多いため、基本的スキル以上のものを社内で育成する必要がないというものです。これまで、ソフトウェア開発、AI、データサイエンス、業界横断的な高度なスキルを持つスタッフを必要とするのは、大規模なチャネルプロバイダーやエンタープライズ顧客であると考えられてきました。

しかし、その見方は今日では変わりつつあります。テクノロジーがあらゆる企業にとって戦略的なビジネス資産かつ競争上の差別化要因として確立し続けるなか、SMBのスキル開発のハードルは高まっています。そのような小規模企業の多くはすでに、クラウド、ソフトウェア開発、サイバーセキュリティ、データ関連の職種や職務のため、既存の技術従業員のスキルアップに着手していると考えられます。より高度な技術スキルの習得を目指す原動力となっているのは、需要です。今日のチャネル経営層は、どんなに小規模な顧客であってもサイバーセキュリティに警戒を強めており、自社にとってのAIの可能性に強い関心を示していると語るでしょう。競争力を維持するために、より多くのSMBチャネル企業がこのスキルアップのパスを歩み始めるべきです。最初のステップは、現在のスキルを評価し、次にギャップと需要のある分野を特定し、最後にトレーニングに必要な投資を行うことです。

# 10

## 広範なグローバル問題が テクノロジービジネスの意思 決定に影響を与える



20年前、ジャーナリストのトーマス・フリードマンはグローバル化に関する著書「フラット化する世界」を世に送り出しました。フリードマンの主な見解は、特に発展途上国の労働者と多国籍企業のアウトソーシング慣行に関して、世界経済の競争条件が均衡化しつつあるというものでした。この本が出版されて以来、グローバル化はいくつかの新しい波を乗り越えてきましたが、このテーマは当時と変わらず今日でも重要です。あらゆる物事のデジタル化がとどまることなく進んでいるおかげで、テクノロジー業界やITチャンネルの多くの企業がグローバルな問題を常に念頭に置いています。新型コロナウイルスの流行時には、サプライチェーンの問題により半導体産業を含む商品の流れと生産が停滞し、CompTIAの[IT Industry Outlook 2023](#)でも示されたように、世界経済の重要な相互関連性と相互依存性が全面的に明らかになりました。今日、まだサプライチェーン惨事による波紋を目にしていますが、ほぼ終息しています。

しかし、その影響により、世界経済全体でビジネスをする上での機会と課題が浮き彫りになりました。現在、テクノロジー企業は、スキルギャップの解消やワークフォース高齢化への適応、AIや自動化の影響への取り組み、大手ハイテク企業のオンラインマーケットプレイスの台頭がもたらす競争上の変化への対応に奮闘しています。これらの課題を考慮して、海外を含む新しい市場に目を向ける企業も出てくるでしょう。特に、新しいテクノロジー労働者のスキルに対する需要が高まり続けているため、企業はより広い人材プールにアクセスするため、グローバルに進出する可能性があります。例えば、米国を拠点とする一部のMSPは、顧客に約束した24時間365日のサービスをより安価に提供する方法として、海外のITサポートセンターと契約しています。米国以外の地域も、ヨーロッパなど近隣諸国とのビジネス、あるいはアメリカ市場とのビジネス開拓に目を向けています。

# 最後に

退屈な瞬間はありません-これはテクノロジー業界に間違いなく当てはまります。ITプロフェッショナルとして活躍している人たち、テクノロジーソリューションの開発や販売に携わっている人たち、あるいはテクノロジーをキャリアとして模索し始めたばかりの人たちにとって、何よりも確かなことが1つあります。これは、常に変化し続けるパスだということです。

しかし、絶え間ない変化にはチャンスも伴います。AIとデータには、探索して活用すべき新たな領域があり、サイバーセキュリティ、クラウド、ソフトウェアに対するニーズはますます高まっています。これらのチャンスを活かすには、今後数年間でスキル開発が最も重要になります。個人の追求としても組織にとっての必須事項としても、スキルの習得は、正しく行われれば、人と企業が将来の競争力と成長に向けて有利に位置づけるのに役立ちます。CompTIAのIT Industry Outlook 2025では、AI全般、データチームの構成、ソフトウェア開発の変化、SMB企業やMSPの成長意欲など、スキルの役割が中心となる分野をいくつか特定しています。

どのスキルの習得が重要であるかを十分に理解するには、まず一般的な市場動向と、テクノロジー業界およびテクノロジー関連の職業が向かう方向を把握する必要があります。考慮すべき重要な問題はたくさんあります。

- 真に求められているテクノロジーとサービスは何で、衰退しているものは何か？
- 顧客は何を求めているのか？雇用主は何を求めているのか？
- ITチャネルの事業者として、テクノロジーベンダーとして、あるいはキャリアを築こうとするITプロとして、将来への基礎固めとはどのようなものか？

これらは難しい質問です。そして、今後1年間で実現するのはほんの一部に過ぎません。CompTIAは、新しくエキサイティングなものだけでなく、基礎的なものまで網羅する業界とワークフォースの状況を見ています。ITインフラ（ネットワーク、ハードウェア、基本ソフトウェアなど）のようなものを考えてみましょう。AIが生み出す驚異的な興奮と比較すると、率直に言って平凡に思えます。ですが、サーバー、セキュアなネットワーク、データ管理などの強力な基盤がなければ、AIの約束は果たされません。その両方が必要なのです。この現実には、ITプロフェッショナルの幅広いキャリアパスを切り開くだけでなく、さまざまなタイプのプロバイダーのチャネルにおけるビジネスの成長を促進するでしょう。

その多様なニーズは、誰にとってもプラスになるはずで、それらに共通するのは、技術面でもビジネス面でも、関連性があり応用可能なスキルを持つということです。スキルの進化は、業界の絶え間ない変化というテーマの一部であり、テクノロジーベースのキャリアの最もエキサイティングな側面の1つなのです。

# 手法

この定量的調査は2024年10月に、ITプロフェッショナルおよびIT業界プロフェッショナルを対象とした2つのオンライン調査から構成されています。調査には、米国で活動する合計504名のITプロフェッショナルと512名のIT業界プロフェッショナルが調査に参加し、95%の信頼性でのサンプル誤差は $\pm 4.4\%$ ポイントでした。調査は、ANZ、ASEAN、ベネルクス、DACH、イギリス/アイルランドでも実施され、サンプリングエラーは、データのサブグループほど大きくなります。

	IT professional	IT industry professional
ANZ	126	129
ASEAN	126	128
Benelux	128	126
DACH	128	130
UK/Ireland	126	127

どの調査でもそうであるように、標本誤差は起こり得る誤差の原因の一つにすぎません。非標本誤差を正確に計算することはできないため、その影響を最小限におさえるために調査設計、データ収集と処理のあらゆるフェーズで予防的ステップがとられました。

CompTIAはすべての内容および分析に責任を負います。当調査に関する質問は、CompTIA Research and Market Intelligenceにお問い合わせください。research@comptia.org

CompTIAは市場調査業界のInsights Associationの一員であり、世界的に尊重されているその標準および倫理規定を順守しています。

# CompTIAについて

The Computing Technology Industry Association (CompTIA) は、世界有数のIT認定資格およびトレーニング機関です。CompTIAは、テクノロジー分野でのキャリアスタートまたはキャリアアップを目指すすべての学生、転職者、プロフェッショナルのポテンシャルを解き放つことをミッションとしています。

[CompTIA Learning and Training](#)

[CompTIA Solutions Catalog](#)

[CompTIA Career Explorer](#)

[CompTIA Job Posting Optimizer](#)

[CompTIA IT Salary Calculator](#)



---

CompTIA.org

Copyright © 2025 CompTIA, Inc.. All Rights Reserved.

CompTIA is responsible for all content and analysis. Any questions regarding the report should be directed to CompTIA Research and Market Intelligence staff at [research@comptia.org](mailto:research@comptia.org).