

中堅・中小企業におけるPower Platformの活用状況と今後の展望

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：http://www.norkresearch.co.jp）はPower Platformの中堅・中小企業における活用状況と今後の展望に関する分析結果を発表した。本リリースは「2023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」ならびに「2023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」に追加の集計/分析を適用した結果である。

<Power Platformは「既存のIT商材」や「IT企業の役割」の重要性をユーザ企業に伝える契機にもなる>

- Power Platformの理解は企業単位と個人単位の中間に位置するIT商材の訴求にも役立つ
- Power AppsとPower Automateの適材適所での活用にはIT企業による支援も必要となる
- Power Automate Desktopでは「他システム連携」と「豊富なアクションの使いこなし」が課題
- Power BIについては「分析手法選択の支援」と「アウトプットの統一性確保」が要改善点

Power Platformの理解は企業単位と個人単位の中間に位置するIT商材の訴求にも役立つ

中堅・中小企業が導入/運用する業務システムにはERPや会計/販売/人事給与などのように企業単位で利用するものもあれば、スプレッドシートや文書作成などのように個人単位で利用するものもある。だが、中堅・中小企業における生産性の更なる向上を図るためには、両者の中間に位置する業務システムの活用を進めることも重要となってくる。

日本マイクロソフトが提供する「Power Platform」もそうしたツールの1つであり、ユーザ企業が独力で最大限の活用を実現することは容易でないが、開発/運用をIT企業に委託することが常に必須となるわけでもない。IT企業としては、こうした位置付けのツール活用を支援し、ユーザ企業との共創関係を築いていくことも大切だ。

そこで、本リリースでは既存の調査レポートの中から、Power Platformに含まれる以下の4つのツールを対象として、中堅・中小企業における活用状況を分析し、今後の展望について考察していくことにする。

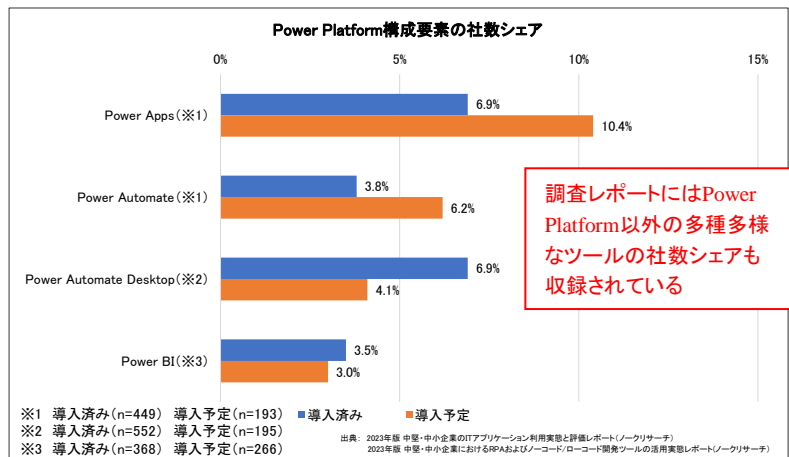
- | | |
|----------------------------|------------|
| 1. Power Apps: | ローコード開発ツール |
| 2. Power Automate: | 業務フロー連携 |
| 3. Power Automate Desktop: | PC上の作業自動化 |
| 4. Power BI: | データの分析/可視化 |

ノークリサーチでは、上記1と2についてはノーコード/ローコード開発ツール、3はRPA、4はBIの市場において導入済み&導入予定の社数シェア（最も主要なものを尋ねる単一回答設問）を集計/分析している。右記は年商500億円未満の中堅・中小企業全体での各ツールの社数シェアを集計した結果である。

ノーコード/ローコード開発ツール、RPA、BIのそれぞれの分野では中堅・中小企業で広く導入されている製品/サービスが既に存在しており、Power Platformを構成する各ツールの導入済み割合は現時点では1割未満に留まっている。だが、導入済みと導入予定の値を比較すると、今後の伸びが期待されるツールも見られる。（各分野における他の製品/サービスも含めたシェアの詳細は本リリース末尾で紹介している調査レポートを参照）

また、コラボレーション（グループウェア/ビジネスチャット/Web会議）の分野ではMicrosoft 365が中堅・中小企業においても社数シェア首位となっており、Power PlatformはMicrosoft 365との親和性も高い。そのため、IT企業にとってPower Platformの動向を知ることは企業単位の利用と個人単位の利用の中間に位置するIT商材をどのように訴求すべきか？を理解する機会にもなる。

こうした背景を踏まえて、次頁以降では1～4のPower Platformツールに関する詳細を順に見ていくことにする。

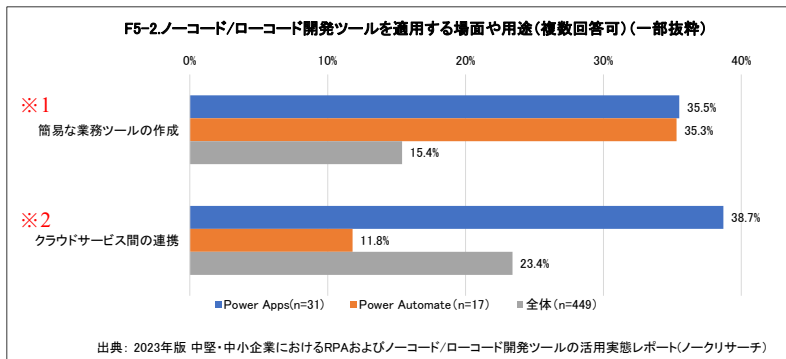


Power AppsとPower Automateの適材適所での活用にはIT企業による支援も必要となる

本リリースでデータを引用している調査レポートでは、右記の選択肢を列挙して、ノーコード/ローコード開発ツールを適用する場面や用途は何か？を尋ねている。以下のグラフはその中から、※1と※2の値をPower AppsとPower Automateの導入企業について集計した結果を全体と比較したものだ。

F5-2. ノーコード/ローコード開発ツールを適用する場面や用途(複数回答可)

- | | |
|-----------------|---|
| ・新規の業務システム開発 | 例) OutSystemsで自社向けの独自CRMを開発する |
| ・既存システムの機能追加 | 例) 既存システムにLightning Platformでスマートフォン向け画面を追加する |
| ・既存システムの再構築 | 例) Lotus Notes/Dominoの独自データベースをHCL Domino Leapで作り直す |
| ・レガシーマイグレーション | 例) COBOLで構築されたシステムと同じ仕様のものをGeneXusで再構築する |
| ・クラウドサービス間の連携※2 | 例) Power AutomateでDropboxとSlackを連携させる |
| ・オンプレミス/クラウド連携 | 例) Boomiで社内システムとクラウドを連携する |
| ・オンプレミス同士の連携 | 例) ASTERIA Warpで異なるデータベースを連携する |
| ・簡易な業務ツールの作成※1 | 例) 部署内の工程管理ツールをFile Makerで作成する |
| ・Excel代替のシステム開発 | 例) Excelのマクロで作成したシステムをkintoneに移行する |
| ・ヒトによる手作業の自動化 | 例) AppSuiteで週次の売上計算処理を自動化する |



「簡易な業務ツールの作成」の値はPower AppsとPower Automateのいずれも全体と比べて高く、既存パッケージでカバーしづらい「隙間の業務」を埋める役割を果たしていることが確認できる。

一方、「クラウドサービス間の連携」はPower Appsと比較してPower Automateの方が低い。双方の特性を考えると逆の状況であるべきだが、中堅・中小企業では適材適所のツール活用がまだ浸透していないと考えられる。

そこでIT企業による支援が重要となってくる。調査レポートでは右記の選択肢を列挙し、ノーコード/ローコード開発ツールの活用方針についても尋ねている。

以下のグラフはその中から、※3と※4の値をPower Apps導入企業について集計して、全体と比べたものだ。ユーザ企業は無計画にPower Appsを適用しているのではなく、既存システムの改善で対応できるかをまず検討し、IT企業の支援を活かす姿勢を示していることがわかる。

F4. ノーコード/ローコード開発ツール活用における取り組みや方針(複数回答可)

<<NLDツールに固有の項目>>

- ・汎用のNLDツールで様々な用途をカバーする
- ・用途別の専用開発ツールを適材適所で選ぶ
- ・要件に合ったSaaSがあればそれを優先する
- ・内製による開発範囲はExcel代替に絞る

<<ツールの導入/運用に関連する取り組みや方針>>

- ・まずは既存システム自体の改善を検討する ※3
- ・既存システムをRPA/NLDツールで代替する
- ・IT企業に頼らず、自力でツールを活用する
- ・IT企業の支援を受けてツールを活用する ※4
- ・反復的なアジャイル開発手法を採用する
- ・RPA/NLDツールはシステム連携に絞る

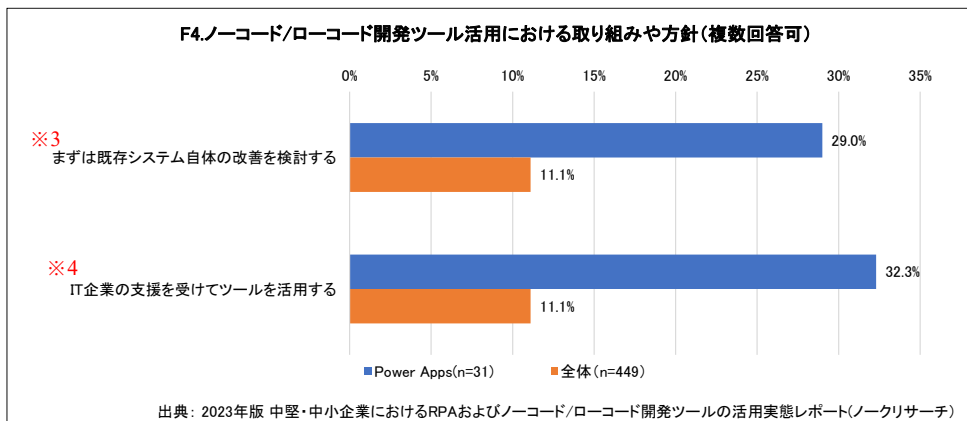
<<ツールの活用目的に関連する取り組みや方針>>

- ・デジタル化する業務を拡大するために活用する
- ・システム開発を短期化する手段として活用する
- ・システム変更を容易にする手段として活用する
- ・性能やセキュリティの確保手段として活用する
- ・IT担当/部門の負担軽減のために活用する
- ・IT支出を削減する手段として活用する

<<費用やシステム形態に関連する取り組みや方針>>

- ・有償でも導入支援コンサルティングを利用する
- ・機能が限られても、無償/安価なツールを選ぶ
- ・処理量やデータ量に基づく従量性課金を選ぶ
- ・RPA/NLDツールの成果物はクラウドで運用する

NLDツール：ノーコード/ローコード開発ツールの略記



つまり、中堅・中小企業がPower AppsとPower Automateを適材適所で活用できるか？はIT企業の支援がカギを握っていることになる。

※3や※4の値が高いことが示すように、こうしたツールの活用は既存パッケージやIT企業の存在を脅かすものではなく、それらを活性化する役割も果たしていくと考えられる。IT企業としても、そうした広い視点を持つことが大切だ。

次頁ではPower Automate Desktopについて詳しく見ていくことにする。

Power Automate Desktopでは「他システム連携」と「豊富なアクションの使いこなし」が課題

さらに、本リリースでデータを引用している調査レポートでは、右記の選択肢を列挙して、RPAを適用する場面や用途は何か？も尋ねている。

以下のグラフはその中から<<データの転記や照合に関する項目>>の値をPower Automate Desktopの導入企業について集計した結果を全体と比べたものである。

F5-1.RPAツールを適用する場面や用途(複数回答可)

<<データの転記や照合に関する項目>>

- ・書式が定まった紙面の転記/照合
- ・非定型である紙面の転記/照合
- ・手書きを含む紙面の転記/照合
- ・Webサイトの転記/照合
- ・メール文面の転記/照合

<<データの配置や配信に関する項目>>

- ・ファイルを定期的に配置する
- ・メールを定期的に配信する

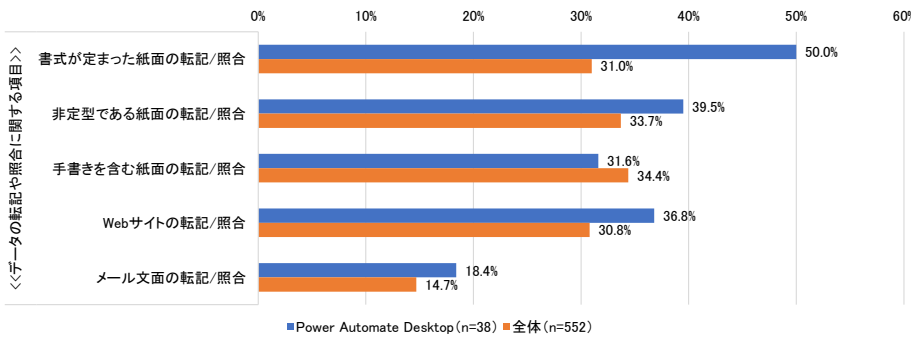
<<データの作成や加工に関する項目>>

- ・資料やレポートの作成
- ・データの集約と修正
- ・データや書式の変換

<<高度な判断を伴う処理に関する項目>>

- ・Q&Aサイトの自動応答
- ・メールの自動返信
- ・ワークフローの分岐
- ・データ分析と予測

F5-1.RPAツールを適用する場面や用途(複数回答可)



出典：2023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(ノークリサーチ)

全体と比べて、Power Automate Desktopでは「書式が定まった紙面の転記/照合」の値が高くなっている。

つまり、RPAによる自動化の対象となる業務は多岐に渡るが、Power Automate Desktopは中でも定型的&初歩的な用途/場面での適用が多いことがわかる。

では、同ツールの適用範囲を拡大したいと考えた場合に、IT企業はどのような点に留意すべきだろうか？

そのヒントの1つとなるのが、右記の一覧と以下のグラフである。調査レポートでは右記の選択肢を列挙し、RPA活用の課題は何か？を詳細に尋ねている。

以下のグラフはその中から、※5と※6の値をPower Automate Desktopの導入企業について集計し、全体と比較したものだ。

同ツールでは「他システム連携」(※5)や「機能の使いこなし」(※6)が課題となっていることがわかる。

F3.RPAツール活用における課題(複数回答可)

<<RPAツールに固有の項目>>

- ・自動化できる業務内容がごく一部に限られる
- ・自動化できる業務内容がどれか判断できない
- ・ヒトによる手作業が残るため、導入効果が低い
- ・自動処理中にヒトの判断を挟むことができない

<<ツール自体に関連する課題>>

- ・従来通りに業務システムを構築した方が確実
- ・他システムとの連携が困難または煩雑である ※5
- ・既存の開発ツールや運用/保守と合致しない
- ・処理性能やセキュリティ対策を強化できない
- ・ツール自体が将来的になくなる恐れがある

<<ツールの導入/運用に関連する課題>>

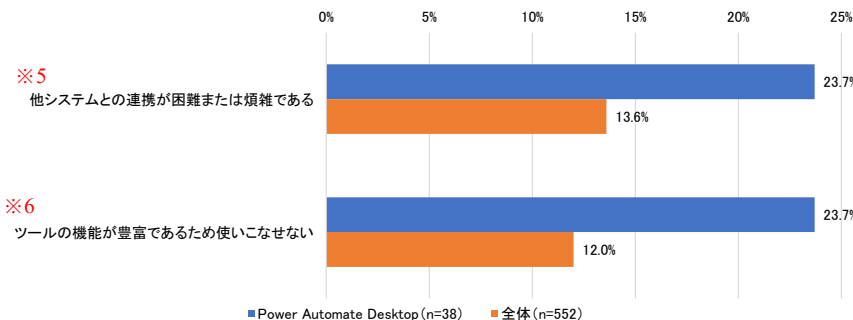
- ・ツール活用にはIT企業の支援が不可欠である
- ・ツールの機能が豊富であるため使いこなせない ※6
- ・ツールの機能が不足していて要件を満たせない
- ・部門単位での勝手なツール活用が乱立する
- ・一度ツールを導入すると、やめることが難しい

<<費用やシステム形態に関連する課題>>

- ・有償コンサルティングを受けないと導入できない
- ・運用形態(クラウド/オンプレミス)が限定される
- ・RPAツールとNLDツールの使い分けが難しい
- ・ツールのライセンス費用が高価である
- ・ツールの導入/運用に手間がかかる

NLFツール：ノーコード/ローコード開発ツールの略記

F3.RPAツール活用における課題(複数回答可)



出典：2023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(ノークリサーチ)

実際、Power Platform全体がクラウドに軸足を置いたツールであることもあり、他のRPAツールと比べるとPower Automate Desktopにおける既存システム(とくにオンプレミス)との連携機能は特段充実しているわけではない。一方、自動化のアクションは400超と豊富であり、逆にそれが使いこなしの難しさにつながっていると考えられる。IT企業側はこうした特性も踏まえつつ、他のRPAツールとの併用も含めた活用提案を行っていくことが大切だ。

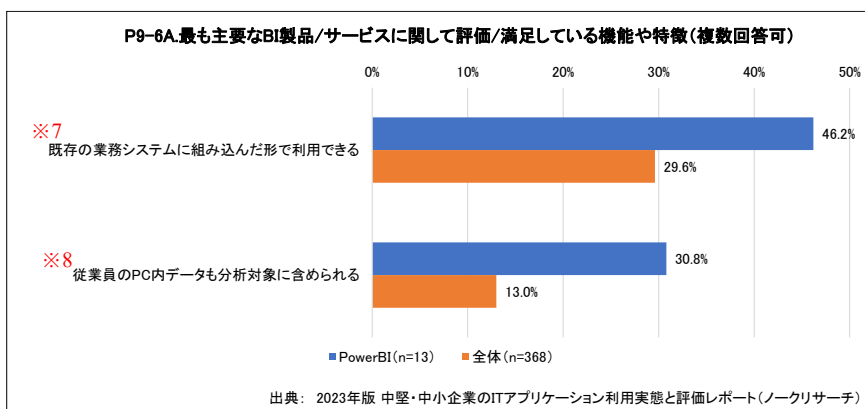
さらに、次頁ではPower BIについて詳しく見ていくことにする。

Power BIについては「分析手法選択の支援」と「アウトプットの統一性確保」が要改善点

Power Apps / Power Automate / Power Automate Desktopは開発ツールとしての色彩がやや強い一方、Power BIはPower Platformの中でもユーザ企業が自力でも使いこなしやすい業務システム寄りのツールと言える。

本リリースの元となる調査レポートではBI導入企業に対して、右記の選択肢を列挙して導入済みのBI製品/サービスに関する評価を尋ねている。

以下のグラフはそこから※7と※8の値をPower BI導入企業と全体で比較したものだ。



Power BIでは分析結果を「Power BI Service」経由でSharepointやTeamsの中で参照することができる。さらにIT企業の支援が必要となる可能性もあるが、「Power BI Embedded」という仕組みを用いれば更に広範な業務システムに分析結果を組み込むことが可能だ。また「Power BI Desktop」はPC上で動作するため、PC内データの分析も行いやすい。このような特徴が上記の評価となって現れていると捉えることができる。

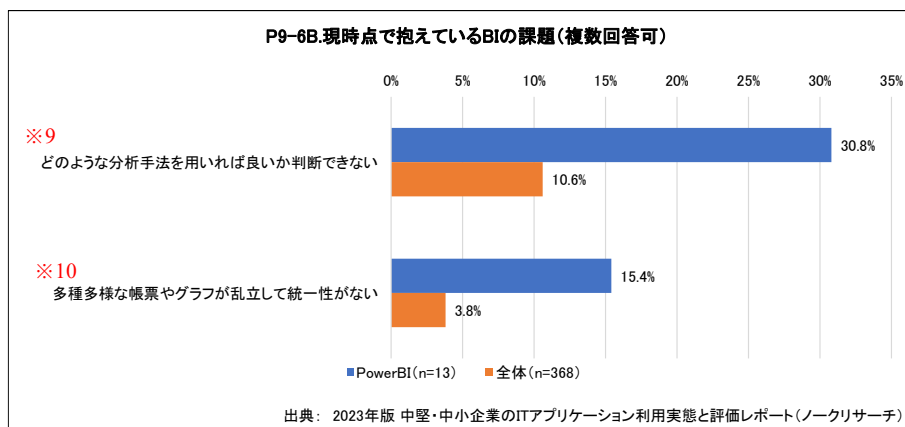
一方で、当然ながら課題もある。調査レポートではBI活用における課題についても20項目超の選択肢を列挙して、詳細な集計と分析を行っている(課題項目の詳細は右記を参照：https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023itapp_bi_rel.pdf)

以下のグラフはその中から、「どのような分析手法を用いれば良いか判断できない」(※9)および「多種多様な帳票やグラフが乱立して統一性がない」(※10)の値をPower BI導入企業と全体で比較したものだ。

ITスキルがそれほど高くない中堅・中小企業にとっては、データに応じた分析手法の選択がツール活用の障壁となりやすい(※9)

また、個人が手軽に利用できることは大きな利点だが、副作用として分析のアウトプットに統一性が損なわれるという弊害もある(※10)

こうした課題は中堅・中小向けBI市場全体に共通しているが、Power BI導入企業では比較的顕著であることがグラフから確認できる。



したがって、IT企業としては「Power BI導入を訴求したい場合」と「Power BIと競合関係にあるBIツールを訴求したい場合」のいずれにおいても、こうした課題の解決に注力することが重要となってくる。

次頁では本リリースの元となっている調査レポートについて記載している。

P9-6A. 最も主要なBI製品/サービスに関して評価/満足している機能や特徴(複数回答可)

<<分析対象となる業務システムやデータに関する項目>>

- ・既存の業務システムに組み込んだ形で利用できる ※7
- ・業務システム内の分析すべきデータを示してくれる
- ・人口動態などの公共データを含めた分析も行える
- ・WebサイトやSNSのデータを収集した分析も行える
- ・SaaSの業務システムも分析対象に含まれる
- ・従業員のPC内データも分析対象に含まれる ※8

<<機能に関する項目>>

- ・データを元に最適な分析手法を自動選択してくれる
- ・ドラッグ&ドロップの直感的な操作で分析が行える
- ・Excelまたはそれに非常に近い画面で操作できる
- ・データの変換/除去などの事前処理を自動で行える
- ・データに合わせたグラフ表現を自動選択してくれる
- ・様々な分析結果を一つの画面内に集約表示できる
- ・分析手順を記憶して、繰り返し作業を自動化できる
- ・帳票やグラフの定義情報を社内で統一管理できる
- ・スマートデバイス向けの帳票やグラフを作成できる
- ・データ分析の人材育成を支援するサービスがある

<<システムの形態や価格に関する項目>>

- ・用途や職責に応じて機能が適切に分けられている
- ・品質や価格が安定しており、継続的に利用できる
- ・他のBI製品/サービスと併用/連携して利用できる
- ・サーバ導入が不要であり、PCのみで利用できる
- ・スマートデバイスでも全ての機能が利用できる
- ・Webブラウザで全ての機能が利用できる
- ・無料であることが大きな選択理由となっている

本リリースの元となる調査レポート(1/2)

本リリースに掲載されたPower Apps / Power Automate / Power Automate Desktopに関するデータが収録された調査レポート
⇒

『2023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』

調査レポート案内(サンプル属性、設問一覧、集計データ例など): https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023RPA_user_rep.pdf

価格: 18万円(税別)

本リリースの1ページに記載された以下のデータは標準の調査レポートに収録されています。

- ・Power AppsとPower Automateの社数シェア ⇒ 【F系列】(【F2-2(要約)】表側).xlsx 「F6-2BT」シート
- ・Power Automate Desktopの社数シェア ⇒ 【F系列】(【F2-1(要約)】表側).xlsx 「F6-1BT」シート

本リリースの2~3ページに掲載されたデータは上記調査レポートの増補版(22.5万円税別)に収録されています。

標準の調査レポートに加えて、増補版に収録されているMicrosoft Excel形式の集計データは以下の通りです。

増補版に同梱されるのは集計データのみで、本リリースに掲載された分析コメントは付属しません。分析コメントが必要な場合は、別途「ブリーフィングサービス」(右記の11~13ページ参照 <https://www.norkresearch.co.jp/pdf/norkresearch.pdf>) をご利用ください。(表頭、表側、表肩の説明および集計データの具体的なイメージは次頁を参照)

データ1. RPAツール別かつ導入状況別に見たRPAツールを適用する場面や用途 (本リリース3ページ上段で引用)

ファイル名 【F5-1】(【F6-1BT】表側)(【F2-1要約】表肩).xlsx

表頭: F5-1. RPAツールを適用する場面や用途(複数回答可)

表側: F6-1BT.最も主要な導入済み/導入予定のRPAツール

表肩: F2-1.RPAツールの活用状況(要約)

データ2. ノーコード/ローコード開発ツール(NLDツール)別かつ導入状況別に見た

ノーコード/ローコード開発ツール(NLDツール)を適用する場面や用途 (本リリース2ページ上段で引用)

ファイル名 【F5-2】(【F6-2BT】表側)(【F2-2要約】表肩).xlsx

表頭: F5-2. NLDツールを適用する場面や用途(複数回答可)

表側: F6-2BT.最も主要な導入済み/導入予定のNLDツール

表肩: F2-2.NLDツールの活用状況(要約)

データ3. RPAツール別かつ導入状況別に見た課題 (本リリース3ページ下段で引用)

ファイル名 【F3】(【F6-1BT】表側)(【F2-1要約】表肩).xlsx

表頭: F3.RPA/NLDツール活用における課題(複数回答可)

表側: F6-1BT.最も主要な導入済み/導入予定のRPAツール

表肩: F2-1.RPAツールの活用状況(要約)

データ4. ノーコード/ローコード開発ツール(NLDツール)別かつ導入状況別に見た課題

ファイル名 【F3】(【F6-2BT】表側)(【F2-2要約】表肩).xlsx

表頭: F3.RPA/NLDツール活用における課題(複数回答可)

表側: F6-2BT.最も主要な導入済み/導入予定のNLDツール

表肩: F2-2.NLDツールの活用状況(要約)

データ5. RPAツール別かつ導入状況別に見た取り組みや方針

ファイル名 【F4】(【F6-1BT】表側)(【F2-1要約】表肩).xlsx

表頭: F4.RPA/NLDツール活用における取り組みや方針(複数回答可)

表側: F6-1BT.最も主要な導入済み/導入予定のRPAツール

表肩: F2-1.RPAツールの活用状況(要約)

データ6. ノーコード/ローコード開発ツール(NLDツール)別かつ導入状況別に見た取り組みや方針 (本リリース2ページ下段で引用)

ファイル名 【F4】(【F6-2BT】表側)(【F2-2要約】表肩).xlsx

表頭: F4.RPA/NLDツール活用における取り組みや方針(複数回答可)

表側: F6-2BT.最も主要な導入済み/導入予定のNLDツール

表肩: F2-2.NLDツールの活用状況(要約)

本リリースの元となる調査レポート(2/2)

増補版に収録されている集計データの具体例 (【F5-2】(【F6-2BT】表側)(【F2-2要約】表肩).xlsx の場合)

表頭: F5-2. NLDツールを適用する場面や用途(複数回答可)

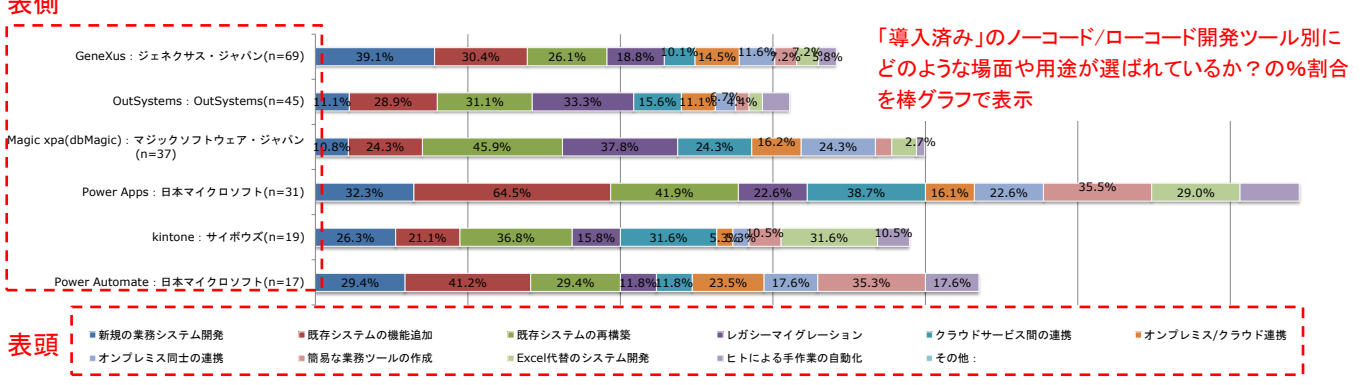
表側:

F6-2BT.最も主要な導入済み/
導入予定のNLDツール

	n	新規の業務システム	既存システムの機能追加	既存システムの再構築	レガシーマイグレーション	クラウドサービス間の連携	オンプレミス/クラウド連携	オンプレミス同士の連携	簡易な業務ツールの作成	Excel代替のシステム開発	ヒトによる手作業の自動化	その他:
導入済み・全体	***	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%
F6-2BT												
GeneXus:ジェネクス・ジャパン	***	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%
OutSystems: OutSystems	***	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%
Magic xpa(dbMagic):マジックソフトウェア・ジャパン	***	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%
Power Apps: 日本マイクロソフト	***	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%
kintone:サイボウズ	***	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%
Power Automate: 日本マイクロソフト	***	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%
:	***	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%	*** **%

「導入済み」のノーコード/ローコード開発ツール別のどのような場面や用途が選ばれているか?の回答数と%割合を数表で列挙

表側 F5-2.NLDツールを適用する場面や用途(複数回答可)



「導入済み」のノーコード/ローコード開発ツール別のどのような場面や用途が選ばれているか?の割合を棒グラフで表示

導入済み | 導入予定 | 導入あり&廃止

表肩: F2-2.NLDツールの活用状況(要約)
(活用状況毎にシートが分けられている)

上記の具体例は「導入済み」のシート内容が表示されている状態

本リリースに掲載されたPower BIに関するデータが収録された調査レポート

⇒

『2023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』

調査レポート案内(サンプル属性、設問一覧、集計データ例など): https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023itapp_rep.pdf

価格: 18万円(税別)

本リリースの1ページに記載された以下のデータは標準の調査レポートに収録されています。

・Power BIの社数シェア ⇒ 【P9系列】(【A1】表側).xlsx 「P9-1BS(導入済み)」シートおよび「P9-1BS(新規予定)」シート

本リリースの4ページに記載された以下のデータは標準の調査レポートに収録されています。

・Power BIの評価 ⇒ 【P9系列】(【P9-1BS】表側).xlsx 「P9-6A」シート

・Power BIの課題 ⇒ 【P9系列】(【P9-1BS】表側).xlsx 「P9-6B」シート

標準の調査レポートには本リリースに掲載された分析コメントは付属しません。分析コメントが必要な場合は、別途

「ブリーフィングサービス」(右記の11~13ページ参照 <https://www.norkresearch.co.jp/pdf/norkresearch.pdf>)

をご活用ください。

ご好評いただいている各種の調査レポート

2023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

IT支出が活発な企業層や支出額の内訳は変わってきている、有効回答件数1300社のユーザ調査を集計/分析し、ベンダや販社/SIerが今後注力すべき顧客セグメントやIT商材は何か？を明らかにする必携レポート

調査レポート案内: https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023SP_user_rep.pdf

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

サーバはクラウドファーストの加速とオンプレ回帰のどちらに進むのか？PCでWindows 11移行を加速させるための施策とは？

調査レポート案内: https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rep.pdf

2023年版 中堅・中小企業のDXおよびITソリューション選定の実態レポート

50項目に渡る具体的なDX/ITソリューションの導入状況、ユーザ企業が抱える課題とニーズ、選ぶべき訴求手段を網羅した一冊

調査レポート案内: https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023IT_user_rep.pdf

2023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

ランサムウェアの危険性を訴えるだけでなく、今後のIT活用方針とマッチした「ポジティブな守りのIT対策提案」が求められている

調査レポート案内: https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023Sec_user_rep.pdf

2023年版 中堅・中小企業におけるネットワーク環境の実態と展望レポート

今後不可欠となるネットワーク環境とセキュリティ対策を同時に考慮したITインフラ整備の提案ポイントを分析/提言

調査レポート案内: https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023NW_user_rep.pdf

『カスタムリサーチ』のご案内

カスタムリサーチとは、個別ニーズに応じてWebアンケートやグループインタビューといった様々な調査を設計&実施し、調査レポートよりも数段深い分析と提言を行うものです。調査レポートで市場動向を一通り理解した後、製品/サービスの開発や拡販、パートナー活性化、ユーザの理解など、各々の目的に応じたカスタムリサーチに進む流れが一般的です。カスタムリサーチの詳細は右記をご参照ください。 <https://www.norkresearch.co.jp/pdf/norkresearch.pdf>

本リリースで紹介している「ブリーフィングサービス」は「カスタムリサーチ」ほどの自由度はありませんが、調査レポートに個別集計を加えることによって、手軽/迅速に個々のニーズに即した分析や提言を得るための手法です。

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
Web: www.norkresearch.co.jp