

2024年 ノーコード/ローコード開発ツール市場に必要な「先を見据えたりプレース提案」

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>) はノーコード/ローコード開発ツールで求められているリプレース提案に関する分析を行い、その結果を発表した。本リリースは「2024年版 ノーコード/ローコード開発ツールの持続的な活用提案の実践レポート」のサンプル/ダイジェストである。

<「手軽さ」だけをアピールするノーコード/ローコード提案から一歩先へと進むべきタイミング>

- 「安定ユーザ」「期待ユーザ」「脱落ユーザ」のそれぞれに応じたツール活性化施策が必要
- 脱落ユーザに対するリプレース提案では年商50~100億円(中堅下位企業層)が最も有望
- リプレース対象となりやすい製品は計5つ、「期待と実際のギャップ」を埋める提案が大切

「安定ユーザ」「期待ユーザ」「脱落ユーザ」のそれぞれに応じたツール活性化施策が必要

ノーコード/ローコード開発ツールは中堅・中小のユーザ企業とそれを支援するベンダや販社/SIerの双方にとって限られた予算と人材でシステム構築を実現する有効な手段だ。だが、「使ってみたが、期待と違っていた」という声も少なからず聞こえてくる。

実際に有効回答件数1300社の中堅・中小企業(年商500億円未満)にノーコード/ローコード開発ツールの活用状況を尋ねた結果(右図)を見ると、導入を拡大/維持すると答えた安定ユーザが24.3%存在する一方、縮小/廃止と答えた脱落ユーザも15.7%に達しており、この値は導入予定の期待ユーザ(14.8%)を若干だが上回っている。

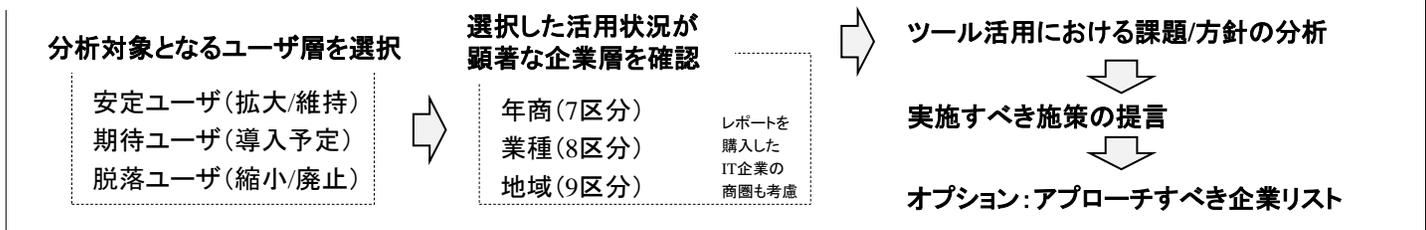
「手軽さ」のみをアピールしたツール提案が過熱すれば期待ユーザの多くが脱落ユーザとなり、ブラックボックス化したユーザ自作アプリが乱立する事態も考えられる。

それを回避するため、ベンダや販社/SIerとしては

- ・安定ユーザに対して: 成功要因を明らかにし、導入済みのツールを適用する業務範囲を拡大する
- ・期待ユーザに対して: 期待と実際のギャップを埋めつつ、ニーズに即したツール活用を提案する
- ・脱落ユーザに対して: 原因を明らかにし、適切なツールによるリプレースや再導入を提案する

といった取り組みを進める必要がある。だが、安定/期待/脱落のいずれのユーザ層に注力すべきか?は個々のベンダや販社/SIerによって異なってくる。そこで、本リリースの元となる調査レポート「2024年版 ノーコード/ローコード開発ツールの持続的な活用提案の実践レポート」では、購入したIT企業が安定/期待/脱落の3つのユーザ層から1つを選択し、同社が注力するツールが何か?同社の主な商圏(年商、業種、地域)も踏まえた上で、ツールの持続的な活用を実現するための施策を個別に分析/提言するセミカスタムレポートの形式を採用している。

「2024年版 ノーコード/ローコード開発ツールの持続的な活用提案の実践レポート」における分析の流れ

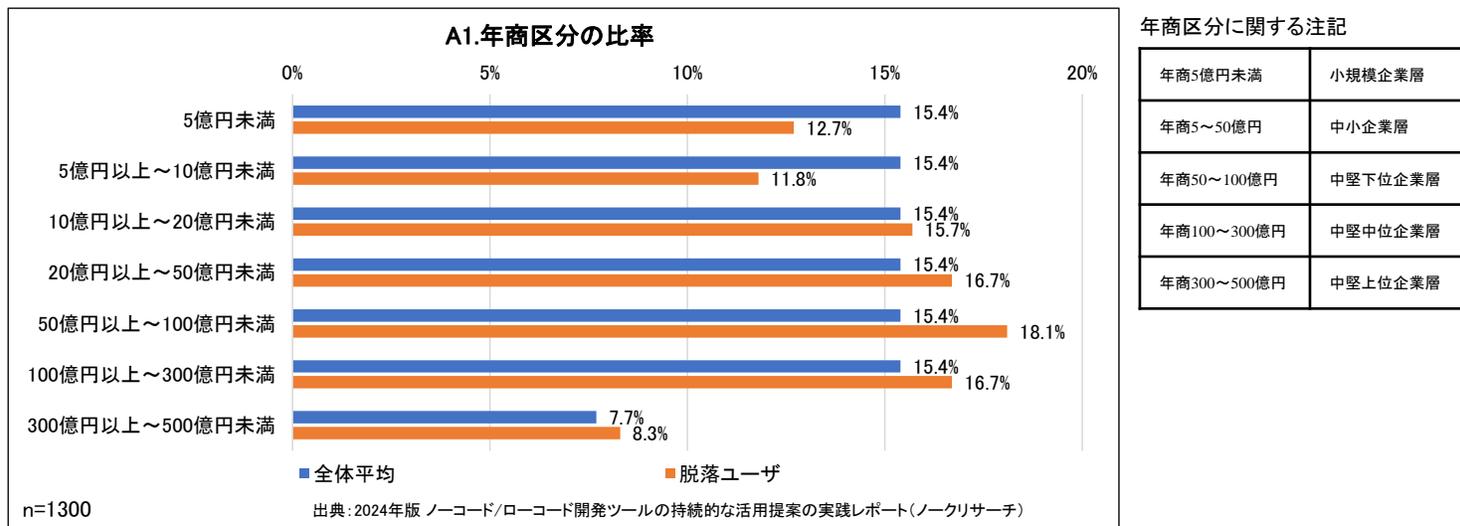


次頁以降では脱落ユーザを対象としたリプレース提案に焦点を当てた分析結果の一部をサンプル/ダイジェストとして紹介する。

脱落ユーザに対するリプレース提案では年商50～100億円(中堅下位企業層)が最も有望

脱落ユーザは一見すると有望度が低いように見える。だが、ノーコード/ローコード開発ツールのメリット/デメリットを一度は経験しているため、ベンダや販社/SIerにとっては導入提案における説明コストが低い。特に「今、注目されている有名なツールよりも自社で開発/販売するツールの方が優れているはずだ」と考えるベンダや販社/SIerにとってはリプレース提案の対象となりうる。以降では「2024年版 ノーコード/ローコード開発ツールの持続的な活用提案の実践レポート」のサンプル/ダイジェストとして脱落ユーザを対象とした場合の分析/提言の一部を紹介していく。

まず、脱落ユーザがどのような企業層で発生しやすいか？を確認する。以下のグラフは年商区分の比率を中堅・中小企業の全体平均と脱落ユーザの場合で比較したものだ。



ノーコード/ローコード開発ツールが使いこなせずに縮小/廃止するという事象はITスキルが高くない低年商帯で発生しやすいと考えがちだ。だが、全体平均と比べた脱落ユーザにおける年商区分比率では年商5億円未満(小規模企業層)や年商5～10億円(中小企業層の下部)といった低年商帯では低く、年商20～50億円(中小企業層の上部)、年商50～100億円(中堅下位企業層)、年商100～300億円(中堅中位企業層)では高くなっている。低年商帯ではツールに求められる機能も限られるため、期待と実際のギャップが起きづらい。一方、大企業に近いIT活用傾向を示す年商300～500億円(中堅上位企業層)は事前のツール検証を綿密に行う。その中間に位置する企業層では、ツール検証に多くの労力を費やすことが難しい一方でツールに期待する機能レベルは低年商帯と比べて高い。その結果、最も高い値を示している中堅下位企業層を中心とした企業層で脱落ユーザが発生しやすくなっていると考えられる。つまり、脱落ユーザに対するリプレース提案では中堅下位企業層が最も有望となる。

さらに本リリースの元となる調査レポートでは、ノーコード/ローコード開発ツールにおける課題を以下の選択肢で尋ねている。次頁ではこうしたツール活用における課題に基づく分析結果について述べる。

F3.ノーコード/ローコード開発ツール活用における課題(複数回答可)

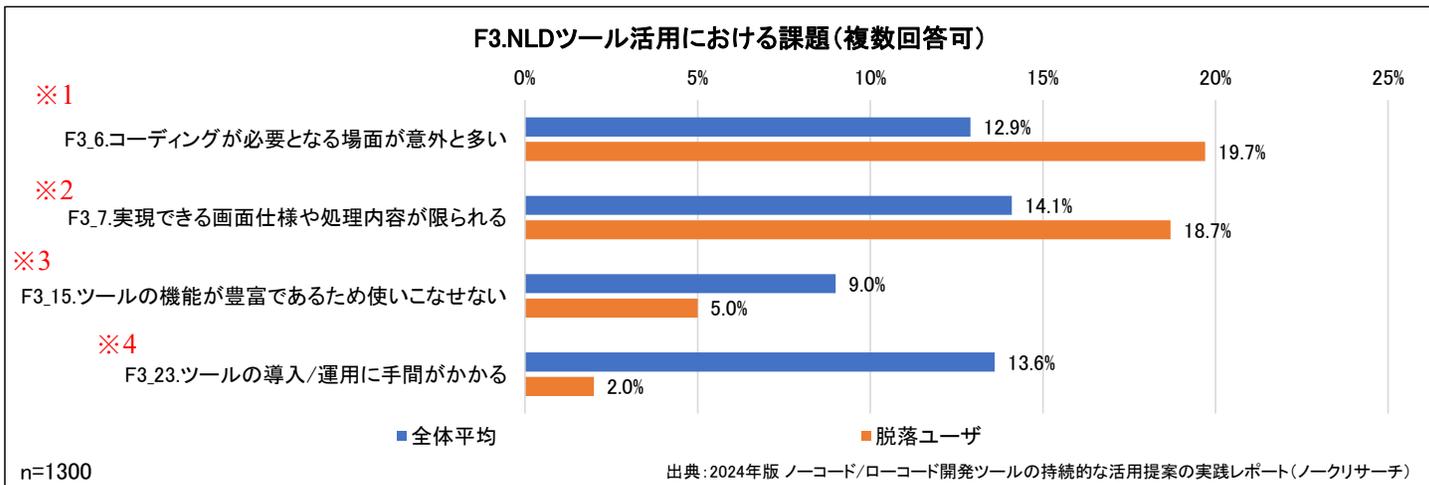
- F3_5. ツール固有のノウハウやスキルが必要になる
- F3_6. コーディングが必要となる場面が意外と多い
- F3_7. 実現できる画面仕様や処理内容が限られる
- F3_8. 業務上の仕様やルールが曖昧になりやすい
- F3_9. 従来通りに業務システムを構築した方が確実
- F3_10. 他システムとの連携が困難または煩雑である
- F3_11. 既存の開発ツールや運用/保守と合致しない
- F3_12. 処理性能やセキュリティ対策を強化できない
- F3_13. ツール自体が将来的になくなる恐れがある
- F3_14. ツール活用にはIT企業の支援が不可欠である

- F3_15. ツールの機能が豊富であるため使いこなせない
- F3_16. ツールの機能が不足していて要件を満たせない
- F3_17. 部門単位での勝手なツール活用が乱立する
- F3_18. 一度ツールを導入すると、やめることが難しい
- F3_19. 有償コンサルティングを受けないと導入できない
- F3_20. 運用形態(クラウド/オンプレミス)が限定される
- F3_21. RPAツールとNLDツールの使い分けが難しい
- F3_22. ツールのライセンス費用が高価である
- F3_23. ツールの導入/運用に手間がかかる

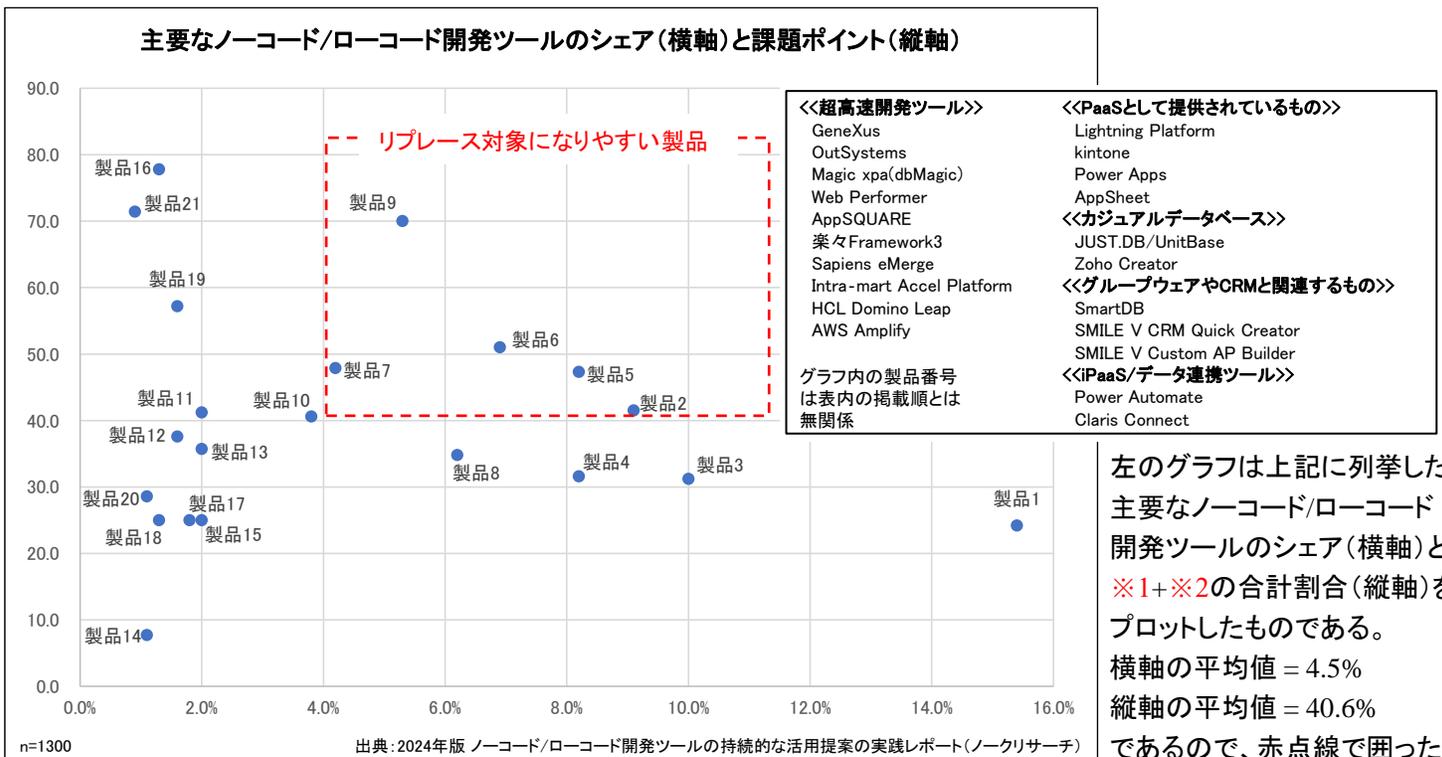
設問番号がF3_5から始まっている点については5ページ参照

リプレース対象となりやすい製品は計5つ、「期待と実際のギャップ」を埋める提案が大切

以下のグラフは前頁に列挙したノーコード/ローコード開発ツール(NLDツール)活用における課題のうち、中堅・中小企業の全体平均と脱落ユーザの場合を比較した時に回答割合の差が大きい項目をプロットしたものだ。



※1や※2は全体平均と比べて脱落ユーザにおける値が高く、※3や※4は逆に低くなっていることがわかる。つまり、「ユーザの期待と実際とのギャップ」(※1、※2)は脱落ユーザの顕著な発生要因となるが、「ツールの使用/導入/運用の難しさ」(※3、※4)の影響は小さい。そのため、脱落ユーザに対してリプレース提案を進める際には「ツールの手軽さ」よりも「期待と実際のギャップ」を埋めることに注意を払うことが大切だ。



左のグラフは上記に列挙した主要なノーコード/ローコード開発ツールのシェア(横軸)と※1+※2の合計割合(縦軸)をプロットしたものである。横軸の平均値 = 4.5% 縦軸の平均値 = 40.6% であるので、赤点線で囲った

5製品はシェアが平均より高く、脱落ユーザの発生要因となる2つの課題(※1、※2)の合計回答割合も平均より高い。つまり、脱落ユーザを対象としたリプレース提案の対象となりやすい製品ということになる。ここでは各製品の具体名は伏せているが本リリースの元となる調査レポートでは具体的な製品名を示した上で、どの製品をターゲットとしたリプレース提案が有効かなどを分析/提言している。

次頁では、本リリースの元となる調査レポートの提供内容や価格などについて詳述している。

本リリースの元となる調査レポートのご紹介(1/2)

2024年版 ノーコード/ローコード開発ツールの持続的な活用提案の実践レポート

(セミカスタムレポート)

調査対象属性

有効サンプル数: 1300社(有効回答件数)

A1.年商区分: 5億円未満(200社) / 5億円以上～10億円未満(200社) / 10億円以上～20億円未満(200社) / 20億円以上～50億円未満(200社) / 50億円以上～100億円未満(200社) / 100億円以上～300億円未満(200社) / 300億円以上～500億円未満(100社)

A4.業種区分: 組立製造業 / 加工製造業 / 建設業 / 卸売業 / 小売業 / 流通業(運輸業) / IT関連サービス業 / 一般サービス業

A5.所在区分: 北海道地方 / 東北地方 / 関東地方 / 北陸地方 / 中部地方 / 近畿地方 / 中国地方 / 四国地方 / 九州・沖縄地方

調査レポートの提供内容

本調査レポートは指定/選択された条件によって成果物が変わる「セミカスタムレポート」の形式を採用している。

ステップ1: 事前ヒアリングと分析対象の決定

Web会議を開催し、調査レポートを購入いただいたIT企業様から以下を指定いただく。

A. 分析対象とするユーザ分類(ノーコード/ローコード開発ツールの活用状況に基づく分類)

- ・安定ユーザ(拡大/維持) 例) 自社ツールのシェアが既に高く、さらに活用範囲を広げたい
- ・期待ユーザ(導入予定) 例) 新たに市場参入する予定であり、そのための施策を練りたい
- ・脱落ユーザ(縮小/廃止) 例) 競合製品が明確であり、そこからのリプレース提案を図りたい

B. 分析対象とするユーザ属性

A1.年商、A4.業種、A5.所在地のうちで、限定したい項目があれば指定いただく。
例) 営業地域が西日本に限られているので、地域を限定して分析して欲しい

C. 分析時に留意すべきノーコード/ローコード開発ツール

次頁に列挙した分析対象の製品のうちで、特に着目したいものがあれば指定いただく。
例) 次頁に列挙した一覧の中に自社製品や主要な競合製品が含まれている場合

D. 分析時に留意すべきユーザ企業の課題や方針

次頁に列挙したノーコード/ローコード開発ツール活用においてユーザ企業が抱く課題や方針のうちで、特に着目したいものがあれば指定いただく。
例) 次頁に列挙した項目の中で、自社で既に取り組んでいる施策や仮説がある場合

ステップ2: 分析と提言

ベイジアンネットワーク分析の手法を用いて、以下の分析/提言を実施する

- ・指定したユーザ分類が顕著に表れるユーザ属性 具体例:本リリースの2ページ上段
- ・指定したユーザ分類で顕著な課題や方針 具体例:本リリースの3ページ上段
- ・扱うべき製品やリプレース対象とすべき製品 具体例:本リリースの3ページ下段

オプションとして「ABL(アナリシス・ベースド・リスティング)」を適用することで、分析結果に基づく営業リスト作成も可能
ABLの詳細案内: https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024ABL_rel1.pdf

価格/納期など

- 納品物:** 調査報告書(Microsoft Powerpoint形式、5～10スライド)、左記報告書に掲載したデータ(Microsoft Excel形式)
- 納期:** ご発注日から10営業日(2週間)(発注とほぼ同時にステップ1を実施した場合の想定日数)
- 価格:** 48万円(税別)

次頁では、上記で参照している製品一覧や課題/方針の選択肢一覧を掲載している。

本リリースの元となる調査レポートのご紹介(2/2)

本リリースの元となる調査レポート「2024年版 ノーコード/ローコード開発ツールの持続的な活用提案の実践レポート」は既刊の調査レポート「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」(※)のデータに個々のIT企業のニーズを踏まえた詳細分析を行うセミカスタムレポートとなっている。

※ https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023RPA_user_rep.pdf

分析の対象となるノーコード/ローコード開発ツール(NLDツール)の一覧およびユーザ企業の課題/方針は以下の通り。

F6-2BT.最も主要な導入済み/導入予定のNLDツール (※の中から、最も主要なツールのシェア上位を抜粋)

<<超高速開発ツール>>

- ・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
- ・Web Performer: キヤノンITソリューションズ
- ・AppSQUARE: 日立ソリューションズ東日本
- ・楽々Framework3: 住友電工情報システム
- ・Sapiens eMerge: サピエンステクノロジー・ジャパン
- ・intra-mart Accel Platform (Accel-Mart Quick/Plusを含む): NTTデータ イントラマート
- ・HCL Domino Leap (HCL Domino Volt): HCL Software
- ・AWS Amplify: Amazon Web Services

<<PaaSとして提供されているもの>>

- ・Lightning Platform(Force.com): セールスフォース・ドットコム
- ・kintone: サイボウズ
- ・Power Apps: 日本マイクロソフト
- ・AppSheet: グーグル

<<カジュアルデータベース>>

- ・JUST.DB/UnitBase: ジャストシステム
- ・Zoho Creator: ゴーホージャパン

<<グループウェアやCRMと関連するもの>>

- ・SmartDB: ドリーム・アーツ
- ・SMILE V CRM Quick Creator: OSK(大塚商会)
- ・SMILE V Custom AP Builder: OSK(大塚商会)

<<iPaaS/データ連携ツール>>

- ・Power Automate: 日本マイクロソフト
- ・Claris Connect: Claris (クラリス)

F3.NLDツール活用における課題(複数回答可) (※の中から、NLDツールに関する選択肢を抜粋)

- F3_5. ツール固有のノウハウやスキルが必要になる
- F3_6. コーディングが必要となる場面が意外と多い
- F3_7. 実現できる画面仕様や処理内容に限られる
- F3_8. 業務上の仕様やルールが曖昧になりやすい
- F3_9. 従来通りに業務システムを構築した方が確実
- F3_10. 他システムとの連携が困難または煩雑である
- F3_11. 既存の開発ツールや運用/保守と合致しない
- F3_12. 処理性能やセキュリティ対策を強化できない
- F3_13. ツール自体が将来的になくなる恐れがある
- F3_14. ツール活用にはIT企業の支援が不可欠である

- F3_15. ツールの機能が豊富であるため使いこなせない
- F3_16. ツールの機能が不足していて要件を満たせない
- F3_17. 部門単位での勝手なツール活用が乱立する
- F3_18. 一度ツールを導入すると、やめることが難しい
- F3_19. 有償コンサルティングを受けないと導入できない
- F3_20. 運用形態(クラウド/オンプレミス)が限定される
- F3_21. RPAツールとNLDツールの使い分けが難しい
- F3_22. ツールのライセンス費用が高価である
- F3_23. ツールの導入/運用に手間がかかる

F4.NLDツール活用における取り組みや方針(複数回答可) (※の中から、NLDツールに関する選択肢を抜粋)

- F4_5. 汎用のNLDツールで様々な用途をカバーする
- F4_6. 用途別の専用開発ツールを適材適所で選ぶ
- F4_7. 要件に合ったSaaSがあればそれを優先する
- F4_8. 内製による開発範囲はExcel代替に絞る
- F4_9. まずは既存システム自体の改善を検討する
- F4_10. 既存システムをRPA/NLDツールで代替する
- F4_11. IT企業に頼らず、自力でツールを活用する
- F4_12. IT企業の支援を受けてツールを活用する
- F4_13. 反復的なアジャイル開発手法を採用する
- F4_14. NLDツールはシステム連携に絞る

- F4_15. デジタル化する業務を拡大するために活用する
- F4_16. システム開発を短期化する手段として活用する
- F4_17. システム改変を容易にする手段として活用する
- F4_18. 性能やセキュリティの確保手段として活用する
- F4_19. IT担当/部門の負担軽減のために活用する
- F4_20. IT支出を削減する手段として活用する
- F4_21. 有償でも導入支援コンサルティングを利用する
- F4_22. 機能が限られても、無償/安価なツールを選ぶ
- F4_23. 処理量やデータ量に基づく従量性課金を選ぶ
- F4_24. NLDツールの成果物はクラウドで運用する

ご好評いただいている既存の調査レポートなど

増補版 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

ご好評いただいている10分野の業務アプリケーションの社数シェアとユーザ評価のレポートに「生成AIの最適な提案プロセスを明らかにした分析結果」を加えた増補版レポート

調査レポート案内: https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023itapp_ex5.pdf

2024年版 中堅・中小向けゼロトラスト提案の障壁と対策レポート(セミカスタムレポート)

購入いただいたIT企業毎に事前ヒアリングを実施し、ゼロトラスト提案で重点を置くべきセキュリティ対策は何か？を個別に分析/提言するカスタムメイドの調査レポート

調査レポート案内: https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024Seccustom_ex1.pdf

2024年版 DX提案に不可欠なターゲティングとステップアップの実践レポート(セミカスタムレポート)

選択/指定されたDX/ITソリューションをどのような企業層に訴求し(ターゲティング)、どのような段階を踏んで提案すれば良いか？(ステップアップ)を分析/提言するカスタムメイドの調査レポート

調査レポート案内: https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024DXcustom_ex1.pdf

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024DXcustom_ex2.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

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