

2024年 顧客の基本属性と導入済みIT商材に基づく失敗しないDX/ITソリューション提案

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) は年商/業種/地域といったユーザ企業の基本属性と既に導入されているIT商材分野を元に最適なDX/ITソリューション提案を導き出す分析を行い、その結果を発表した。本リリースは「2024年版 顧客属性と導入済みIT商材分野に基づく最適なDX/ITソリューションの導出レポート (セミカスタムレポート)」のサンプル/ダイジェストである。

<DX提案を成功させるためには顧客だけでなく、自社のIT商材ポートフォリオも考慮に入れる必要がある>

- 提案すべきDX/ITソリューションは「顧客の基本属性」と「導入済みIT商材」によって決まる
- DX提案が失敗する主な要因の一つは「IT企業側の商材ポートフォリオ」という視点の不足
- 同じ「ペーパーレス化」でも、クラウド主体のベンチャーとH/W主体の販社では正解が異なる
- 「エンジニアリング領域」や「非ITのオフィス全体」をカバーすることも有効な差別化ポイント

提案すべきDX/ITソリューションは「顧客の基本属性」と「導入済みIT商材」によって決まる

「DX(デジタルトランスフォーメーション)」という用語が登場してから既に数年が経過しているが、ユーザ企業やIT企業からは『DXとは結局のところ、クラウド移行によってコストを削減する取り組みなのか?』

『DX時代と言いながら、実際には従来通りの業務システムが担う役割も大きい』

といった迷いや戸惑いの声も少なくない。先鋭的なITツールを駆使した成功例があるかと思えば、既存の業務システムとの連携が上手く行かず失敗したケースもある。その一方で、地道なITインフラ整備が収益の改善に寄与するパターンもある。多くの事例を紐解こうとすればするほど、成功/失敗の分かれ道は個々の事例によって異なり、DX提案を成功させる方程式はなかなか見えてこない。また、内製が進みつつある大企業と違い、中堅・中小企業では日頃のIT活用を支援する販社/SIerのDXに対する取り組み状況も大きく影響してくる。そこで、様々な調査データから得た知見を元に「DXで何を提案すべきか」の答えを導出したものが以下のベイジアンネットワーク分析図である。橙色の楕円は今後導入が期待される計25項目に渡るDX/ITソリューション、青色はユーザ企業の基本属性(年商/業種/地域)、緑色は導入済みのIT商材分野を表している。

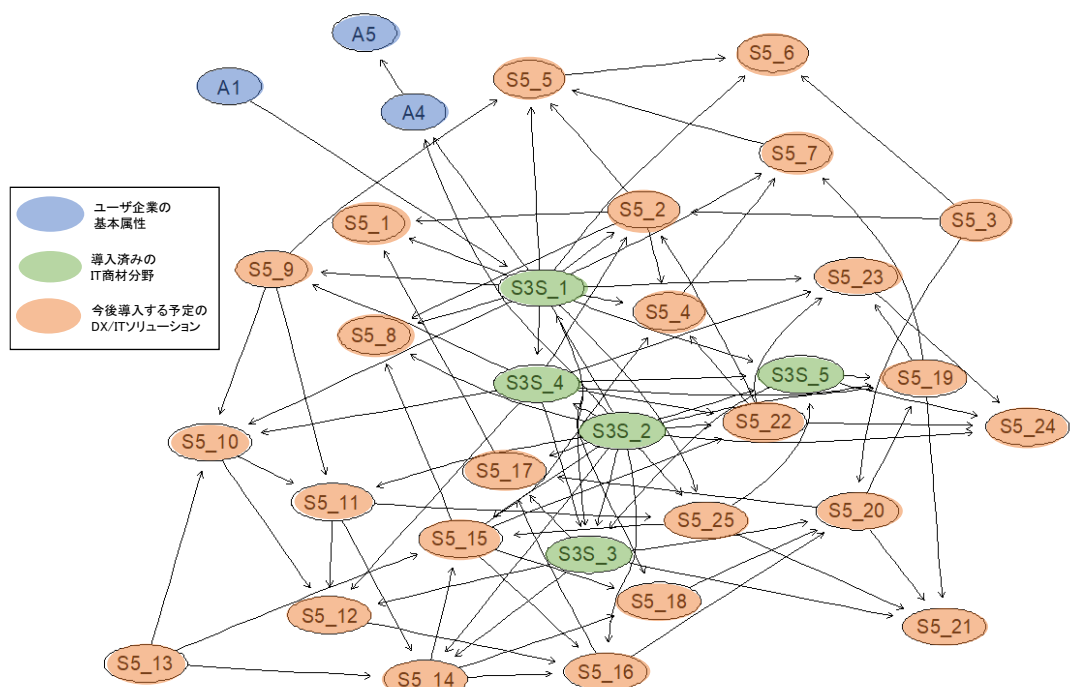
緑色の楕円を取り巻くように橙色の楕円が接続しており、さらに青色の楕円も各所でつながっている。

これは導入済みのIT商材と顧客の基本属性が今後導入されるDX/ITソリューションを左右することを意味している。

これを販社/SIer側の立場で読み替えると、顧客の基本属性と自社が日頃から訴求しているIT商材分野を右図に入力条件として与えれば自社が提案すべきDX/ITソリューションはどれか?が分かることになる。

次頁以降ではそうした分析例を調査レポートのサンプル/ダイジェストとして紹介する。

「顧客の基本属性」と「導入済みIT商材」が分かれば、提案すべきDX/ITソリューションが見えてくる



出典: 2024年版 顧客属性と導入済みIT商材分野に基づく最適なDX/ITソリューションの導出レポート(セミカスタムレポート)(ノークリサーチ)

DX提案が失敗する主な要因の一つは「IT企業側の商材ポートフォリオ」という視点の不足

本リリースの元となる調査レポートはIT企業毎に分析/提言の内容が変わる「セミカスタムレポート」の形式を採用している。分析/提言に必要なインプットとして、まずは個々の販社/Sier毎に以下の「顧客の基本属性」と「自社のIT商材ポートフォリオ（ターゲットとしたい顧客で導入済みのIT商材分野）」を選択する。

顧客の基本属性

年商	業種	地域
・5億円未満	・組立製造業	・北海道地方
・5億円以上～10億円未満	・加工製造業	・東北地方
・10億円以上～20億円未満	・建設業	・関東地方
・20億円以上～50億円未満	・卸売業	・北陸地方
・50億円以上～100億円未満	・小売業	・中部地方
・100億円以上～300億円未満	・流通業(運輸業)	・近畿地方
・300億円以上～500億円未満	・IT関連サービス業	・中国地方
	・一般サービス業	・四国地方
	・その他:	・九州/沖縄地方

自社(IT企業側)のIT商材ポートフォリオ (ターゲット顧客で導入済みのIT商材分野)

- ・DX関連ソリューション
- ・業務アプリケーション
- ・ハードウェア
- ・クラウドサービス
- ・その他のサービス

上記に列挙した項目は本頁下段に列挙した25項目のDX/ITソリューションをグループ分けしたカテゴリと同一だが、上記はIT企業が既に訴求しているIT商材分野を表し、本頁下段は今後の導入が見込めるDX/ITソリューションのカテゴリを指している点に注意

ここでは以下の2つのパターンの販社/Sierを具体例として想定する。パターンAは中小企業層や小規模企業層の小売/サービス業を主要顧客とし、クラウドサービスを訴求する新興ITベンチャー、パターンBは中堅企業層の製造/建設業向けにハードウェア販売を行ってきた老舗のIT販社である。分析/提言では入力条件だけでなく、IT企業の出自や特色(新興のベンチャーか、老舗の販社か、など)も加味している。

パターンA 顧客の主な年商:5～50億円 顧客の主な業種:小売/サービス業、 主力のIT商材:クラウドサービス
 パターンB 顧客の主な年商:50～500億円 顧客の主な業種:製造/建設業 主力のIT商材:ハードウェア

次に上記を入力条件として、以下に列挙した計25項目に渡るDX/ITソリューションの中で今後の導入が見込めるものはどれか？を分析する。

提案すべきDX/ITソリューションの候補一覧

DX関連ソリューション

- ・自動化/システム連携/開発ツール
- ・コミュニケーション改善/データ共有
- ・ペーパーレス化
- ・販売/マーケティングの改善や刷新
- ・ジェネレーティブAI(生成AI)
- ・センサ+AIによるデータ分析
- ・クラウド活用/レガシー移行
- ・既存の業務システムにおけるDX
- ・ドローンの活用
- ・VR/AR/デジタルサイネージ
- ・3Dプリンタの活用
- ・ロボットの活用

業務アプリケーション

- ・基幹系システム
- ・情報系システム
- ・顧客管理系システム
- ・分析/出力系システム
- ・運用管理系システム

クラウドサービス

- ・IaaS/ホスティング
- ・PaaS
- ・SaaS

ハードウェア

- ・サーバ/ストレージ機器
- ・PC/スマートフォン/タブレット
- ・ネットワーク機器
- ・複合機

その他のサービス

- ・データセンターサービス

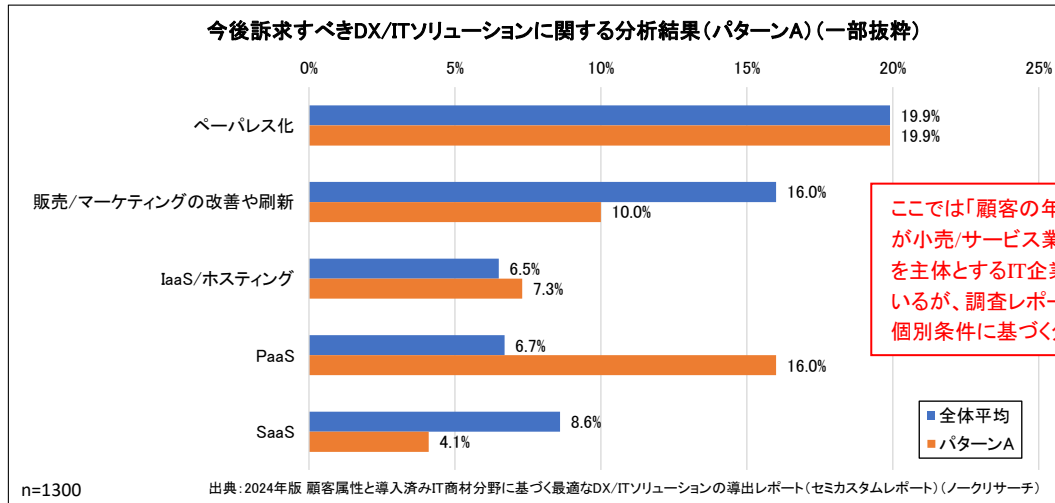
各項目の説明と具体例については本リリースの6ページを参照

DX提案の成功例を体系化しようとする場合、年商/業種/地域といったユーザ企業側の基本属性は当然ながら考慮されることが多い。だが、中堅・中小企業がDXに取り組む際にはIT企業による支援が不可欠であるため、IT企業側が普段どのようなIT商材を訴求しているか？(=当該のユーザ企業が現時点でどのようなIT商材を導入しているか)も大きく影響する。「成功事例を手本にしてDX提案を進めたのに上手く行かなかった」といった場合には、こうした視点が抜け落ちているケースが少なくない。

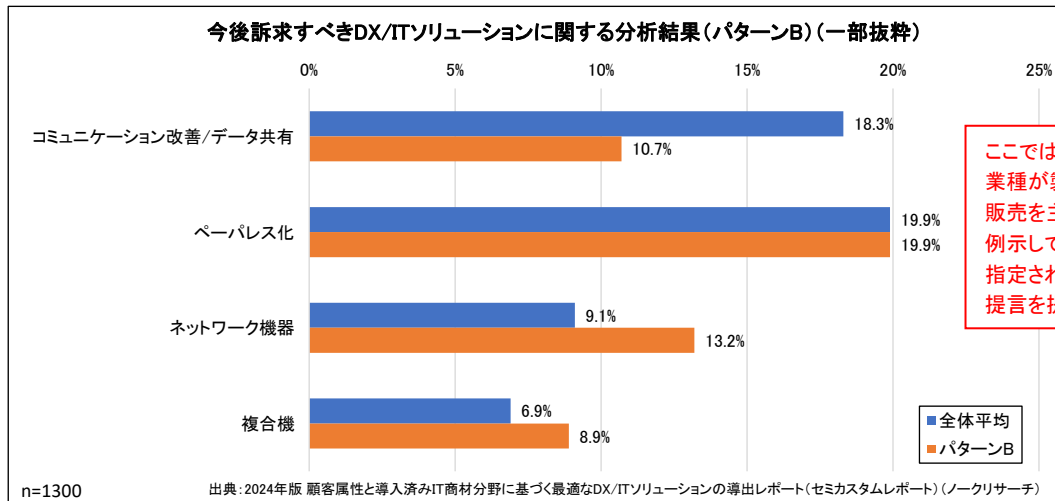
次頁ではパターンAとパターンBのそれぞれにおいて、どのようなDX/ITソリューションの訴求が有効か？の分析結果を述べる。

同じ「ペーパーレス化」でも、クラウド主体のベンチャーとH/W主体の販社では正解が異なる

以下のグラフはパターンAのIT企業が今後訴求すべきDX/ITソリューションを分析した結果の一部を全体平均と比べたものだ。現状の商材ポートフォリオはクラウドサービスが主体であるため、今後もクラウド(特にPaaS)を活かしたDX提案が有効であることがわかる。ただし、ニーズが多彩な中小企業層や小規模企業層を主な顧客とする新興ベンチャーであるため、SaaSに注力した場合には自社開発ではなく、様々な他社サービスを取り扱う薄利多売な状態となりやすい。(これもDX提案で良く見られる失敗要因の1つ)以下のグラフでSaaSの値が全体平均と比べて低い点はこうした背景と合致している。また、パターンAは小売/サービス業を対象としているため、「販売/マーケティングの改善や刷新」も有望なDX/ITソリューションと考えやすいが、以下のグラフはそうっていない。販売/マーケティングに寄与するデータ分析では販売管理などの既存業務システムとの連携が必須であり、クラウドサービスを主体とする新興ベンチャーでは関与しづらい領域でもある。そのため、グラフが示唆するように、まずは既存の強みを活かした業務フローを担うクラウドサービスなどとペーパーレス化を絡めたDX提案が堅実と考えられる。



一方、以下のグラフはパターンBのIT企業に関する分析結果の一部を抜粋したものだ。ハードウェア販売を主体とする老舗のIT販社の場合、DX提案の第一歩として「コミュニケーション改善/データ共有」といった情報系のソリューションを選びやすい。だが、グループウェア/メール/Web会議などのサービスは販社としての付加価値が出しづらく、ハードウェア販売との相乗効果も得づらい。以下のグラフでは「ネットワーク機器」や「複合機」の値が全体平均と比べて高く、「ペーパーレス化」の値も全体平均と同程度となっている。したがって、工場や現場(パターンBは製造/建設業が主な顧客層)での複合機を入口とした紙からデジタルへの転換とそれを支えるネットワーク基盤の提案が有効と考えられる。こうしたITインフラ寄りのDX提案であれば、既存のハードウェア販売の更新需要を掘り出す機会も得やすい。

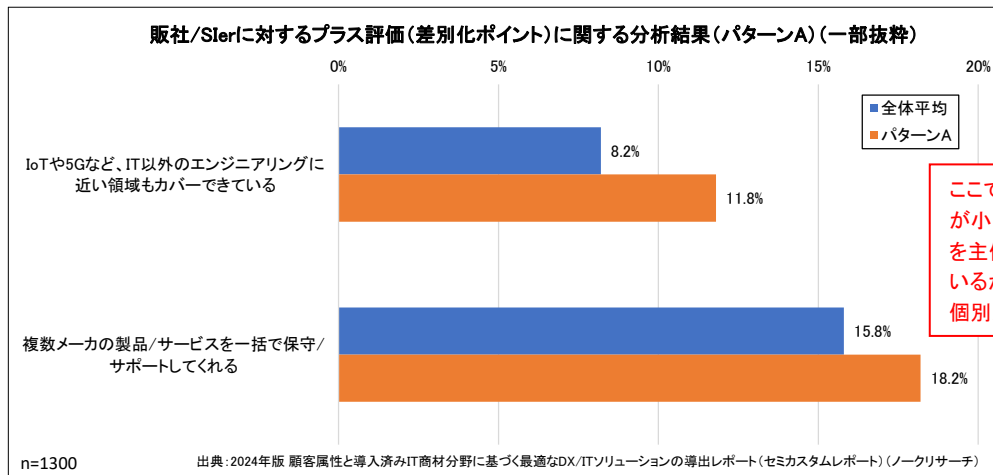


このように同じ「ペーパーレス化」であっても、既存の商材ポートフォリオの違いによって訴求すべきDX/ITソリューションの中身も変わってくる。次頁では、さらにDX/ITソリューション提案で留意すべき差別化ポイントについても見ていくことにする。

「エンジニアリング領域」や「非ITのオフィス全体」をカバーすることも有効な差別化ポイント

本リリースの元となる調査レポートでは、前頁までに述べた「今後訴求すべきDX/ITソリューション」だけでなく、7～8ページに列挙した「販社/Sierに対するプラス/マイナス評価」についても同様の分析手法を適用して、個々のIT企業が差別化ポイントとして注力すべき取り組みは何か？および自社の弱みとして留意すべき点は何か？についても顧客の基本属性やIT企業毎の商材ポートフォリオを踏まえて分析/提言している。

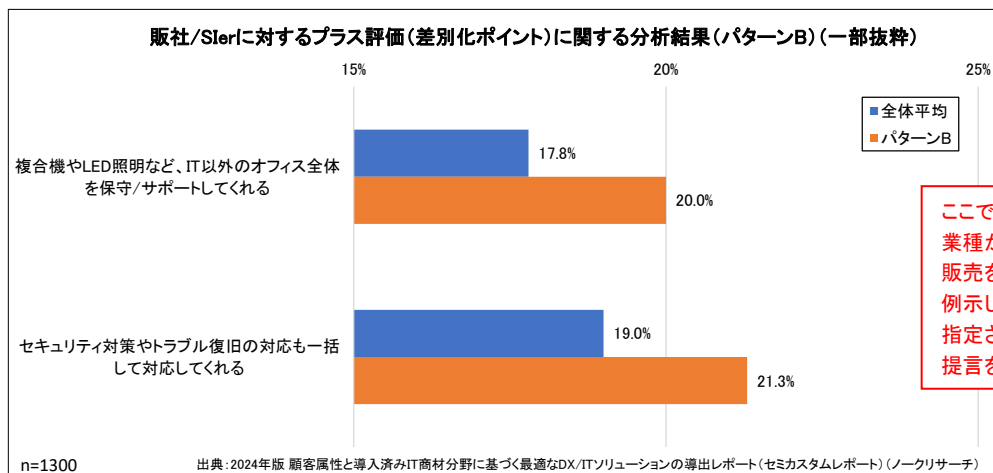
以下のグラフはパターンAのIT企業が全体平均と比べて高いプラス評価を得ている項目を抜粋したものだ。つまり、小規模な小売/サービス業向けにクラウドを主体とした場合に評価が高く、今後も差別化ポイントとして注力すべき取り組みは何か？を示した結果と言える。クラウドを得意とする新興ベンチャーはITに留まらない幅広い先進技術に長けているケースも少なくなく、そうした面でのユーザ企業側の期待も高い。そのため、「IoTや5Gなど、IT以外のエンジニアリングに近い領域もカバーできている」といった項目の値が高くなりやすいと考えられる。逆にクラウド主体の新興ベンチャーが事業拡大を図る上ではこの点を強化していくことが重要となってくる。また、パターンAの顧客層である中小企業層や小規模企業層は組織的なIT活用がまだ未発達であるため、製品/サービスの統一性も低くなりやすい。そこでワンストップでのIT活用支援に取り組みれば「複数メーカーの製品/サービスを一括で保守/サポートしてくれる」という評価を高められることを以下のグラフは示している。



18項目に渡る評価の一覧は本リリースの7～8ページを参照

ここでは「顧客の年商5～50億円、業種が小売/サービス業でクラウドサービスを主体とするIT企業」の場合を例示しているが、調査レポートでは指定された個別条件に基づく分析/提言を提供する

一方、以下のグラフはパターンBのIT企業に関する分析結果を抜粋したものだ。前頁で述べたように、パターンBでは複合機やネットワーク機器も含めたITインフラ寄りのDX提案が有効だった。それを一歩進めて「IT以外のオフィス全体をカバーした保守/サポート」および「セキュリティ対策やトラブル復旧のワンストップ対応」を進めることが今後の差別化ポイントになることを以下のグラフは示している。



18項目に渡る評価の一覧は本リリースの7～8ページを参照

ここでは「顧客の年商50～500億円、業種が製造/建設業でハードウェア販売を主体とするIT企業」の場合を例示しているが、調査レポートでは指定された個別条件に基づく分析/提言を提供する

このようにIT企業がDX提案の成功率を高めるためには「顧客の基本属性」と「自社のIT商材ポートフォリオ」を元に、今後訴求すべきDX/ITソリューションや注力すべき差別化ポイントを明らかにすることが有効だ。

次頁では本リリースの元となる調査レポートの詳細について案内している。

本リリースの元となる調査レポートのご紹介

2024年版 顧客属性と導入済みIT商材分野に基づく最適なDX/ITソリューションの 導出レポート(セミカスタムレポート)

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

調査レポートを購入いただいたIT企業様に対して、以下の諸点をヒアリング(Web会議、30分)

・顧客の基本属性 (本リリース2ページ上段に記載された選択肢)

年商:7項目 業種:9項目 地域:9項目

例)「年商は5～50億円の中小企業層が8割、5億円未満の小規模企業が2割」

「業種は製造業が6割、建設業が3割、運輸業が1割」

「地域は大阪圏を含めた近畿地方が大半」

・自社のIT商材ポートフォリオ (本リリース2ページに上段に記載された選択肢)

計5項目に整理したIT商材分野の大まかな比率

例)「業務アプリケーションが7割、クラウドサービスが3割」

ステップ2: 個別のデータ分析

ステップ1で指定/選択された条件を元に以下のデータ分析を行い、Microsoft Powerpoint形式の報告書(5～10スライド)にまとめる

・今後提案すべきDX/ITソリューション項目

本リリース2ページ下段に列挙した計25項目のDX/ITソリューションのうち、どれに注力すべきかを分析/提言(実施例は本リリースの3ページ)

・自社の差別化ポイントとして注力すべき取り組み

本リリース7ページに列挙した販社/SIerに対するプラスの評価項目の中から、自社の差別化ポイントとして注力すべきものはどれか?を分析/提言(実施例は本リリースの4ページ)

・自社の弱みとして留意すべき点

本リリース8ページに列挙した販社/SIerに対するマイナスの評価項目の中から、今後想定される自社の弱みとして留意すべき点は何か?を分析/提言

ステップ3: 説明とディスカッション

90分のWeb会議を開催し、ステップ2で作成した報告書の説明および今後の施策に向けたディスカッションを実施する

本調査レポートは「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」(*)で得られた有効回答件数1300社の調査データにベイジアンネットワーク分析の手法を適用したものです(*) https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023SP_user_rep.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)

次頁以降には補足の説明資料および各種の発刊済み調査レポート一覧を掲載している。

補記：調査レポートで分析対象となっているIT商材一覧

本リリースの元となる調査レポートにおいて、「今後訴求すべきDX/ITソリューション」を分析する際の対象となっているIT商材の一覧は以下の通り

<<DX関連ソリューション>>

- ・自動化/システム連携/開発ツール 例) ノーコード/ローコード開発ツールを用いてシステムを素早く構築する
- ・コミュニケーション改善/データ共有 例) Web会議サービスを商談に利用して、遠隔地の新規顧客を獲得する
- ・ペーパーレス化 例) 紙面で行っていた工場内の部品管理業務をタブレットで電子化する
- ・販売/マーケティングの改善や刷新 例) WebサイトやSNSを活用した遠隔/オンラインでの販促を展開する
- ・ジェネレーティブAI(生成AI) 例) 文書や画像を自動生成してキャッチコピーやロゴ画像に活用する
- ・センサ+AIによるデータ分析 例) 熟練者のコツやノウハウをデータ化することで若手に継承していく
- ・クラウド活用/レガシー移行 例) 業種に特化したSaaSを既存の業務システムと上手く併用していく
- ・既存の業務システムにおけるDX 例) FinTech、HRTech、SalesTechなどの業務毎のDXを推進していく
- ・ドローンの活用 例) ドローン空撮によって屋外や高所の設備点検作業を効率化する
- ・VR/AR/デジタルサイネージ 例) ARヘッドセットで熟練者と画面を共有することで技能を継承する
- ・3Dプリンタの活用 例) 3Dプリンタで試作品や展示用の複製を安価かつ素早く作成する
- ・ロボットの活用 例) 飲食店における料理の配膳作業を自立走行型のロボットが担う

<<業務アプリケーション>>

- ・基幹系システム ERP、会計管理、販売管理、人事給与管理、生産管理など
- ・情報系システム グループウェア、ワークフロー、ビジネスチャット、Web会議など
- ・顧客管理系システム CRM(SFAおよびマーケティングオートメーションなども含む)
- ・分析/出力系システム 業務システムのデータを集計/分析/出力するBIや帳票など
- ・運用管理系システム セキュリティ、資産管理、システム監視、バックアップなど

<<ハードウェア>>

- ・サーバ/ストレージ機器 IaaS/ホスティング(機器を所有していない場合)は除く
- ・PC/スマートフォン/タブレット DaaSなどのように端末を所有していない場合は除く
- ・ネットワーク機器 スイッチ、ルータ、無線LAN基地局、ファイアーウォールなど
- ・複合機 コピー、FAX、プリンタ、スキャナを兼ねた機器

<<クラウドサービス>>

- ・IaaS/ホスティング ハードウェア基盤(サーバ/ストレージなど)をサービスとして提供するもの
- ・PaaS ミドルウェア(データベースなど)や開発環境をサービスとして提供するもの
- ・SaaS アプリケーションをサービスとして提供するもの

<<その他のサービス>>

- ・データセンタサービス ハウジング環境(所有するIT機器を稼働させる設備)の提供

補記: 調査レポートで分析対象としている「販社/SIerに対するプラス評価」の項目一覧

本リリースの元となる調査レポートにおいて、「個々のIT企業が差別化ポイントとして注力すべき取り組みは何か？」を分析する際の対象となっている販社/SIerに対するプラス評価一覧は以下の通り

<<DX関連の提案や支援に関する項目>>

- ・DXとは何か？を具体的に示し、業績改善につながる提案を行ってくれる
- ・DXを適切に推進していくための新しいIT商材を積極的に提案してくれる
- ・自社の業務を理解し、DXに必要な社内の改革と一緒に推進してくれる
- ・DXを推進するための自社の人材育成にも積極的に協力してくれる

<<課金体系や費用面の支援に関する項目>>

- ・データ量や処理量に応じた従量課金の体系を提案してくれる
- ・講読型/サブスクリプション型の課金体系を提案してくれる
- ・金融機関と連携して、IT活用の資金調達も支援してくれる
- ・IT活用に適用できる補助金制度の利用を支援してくれる

<<システム構築力や最新技術への対応力に関する項目>>

- ・ノーコード/ローコードの仕組みなどを用いて、カスタマイズを抑制できる
- ・オンプレミスとクラウドの使い分けが適切であり、両者が連携できている
- ・RPAを用いた業務の自動化など、人材不足への対策も考慮されている
- ・IoTや5Gなど、IT以外のエンジニアリングに近い領域もカバーできている

<<保守/サポートに関する項目>>

- ・複合機やLED照明など、IT以外のオフィス全体を保守/サポートしてくれる
- ・装置/機器などのエンジニアリング領域も保守/サポートしてくれる
- ・複数メーカーの製品/サービスを一括で保守/サポートしてくれる
- ・状況に応じて保守/サポートの費用を定期的に見直してくれる
- ・セキュリティ対策やトラブル復旧の対応も一括して対応してくれる
- ・サポート期限切れとなったシステムの延命策も提供してくれる

補記: 調査レポートで分析対象としている「販社/SIerに対するマイナス評価」の項目一覧

本リリースの元となる調査レポートにおいて、「個々のIT企業が自社の弱みとして留意すべき点は何か？」を分析する際の対象となっている販社/SIerに対するマイナス評価一覧は以下の通り

<<DX関連の提案や支援に関する項目>>

- ・DXとは何か？の説明が抽象的で、業績改善につながる提案になっていない
- ・DXの推進を謳っているが、提案されるIT商材は従来のもので何ら変わらない
- ・自社の業務を理解しておらず、DXに必要な社内の改革には非協力的である
- ・DXを推進するための自社の人材育成には無関心であり、非協力的である

<<課金体系や費用面の支援に関する項目>>

- ・データ量や処理量に応じた従量課金の体系に対応できていない
- ・講読型/サブスクリプション型の課金体系に対応できていない
- ・IT活用に必要な資金の調達については支援してくれない
- ・IT活用に適用できる補助金制度の利用は支援してくれない

<<システム構築力や最新技術への対応力に関する項目>>

- ・ノーコード/ローコードなどの新技術に疎く、カスタマイズに頼りがちである
- ・オンプレミスとクラウドの一方に偏りがちで、両者の連携もできていない
- ・RPAを用いた業務の自動化など、人材不足への対策を考慮していない
- ・IoTや5Gなど、IT以外のエンジニアリングに近い領域はカバーできない

<<保守/サポートに関する項目>>

- ・複合機やLED照明など、IT以外のオフィス全体は保守/サポートしない
- ・装置/機器などのエンジニアリング領域は保守/サポートしない
- ・保守/サポートが特定メーカーの製品/サービスに限定される
- ・保守/サポートの費用は常に固定額であり、割高になっている
- ・セキュリティ対策やトラブル復旧の対応は自社で行う必要がある
- ・サポート期限切れとなったシステムの延命策は提供してくれない

ご好評いただいている既存の調査レポートなど

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

今後はレイトマジョリティへの訴求が焦点。課題/ニーズの変化を捉え、市場拡大を阻む障壁を打開するためには何をすべきか？

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

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

ERP、会計、販売、人給、生産、ワークフロー、Web会議、CRM、BI、クラウドストレージといった10分野のシェアと評価に加えて、法制度対応やデータ分析/生成AIの動向を網羅

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