

2025年版 中堅・中小向けノーコード/ローコード拡張の実践レポート

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) は中堅・中小市場でノーコード/ローコード開発ツール導入を訴求するベンダや販社/SIer向けに「2025年版 中堅・中小向けノーコード/ローコード拡張の実践レポート」の提供を開始した。同レポートはインプットシートの記載内容を元に個別に分析/提言を提供するセミカスタムレポートの形式を採用している。

<現状と同じ施策のままでも訴求する年商や業種を広げても、ツールの拡張にはつながらない>

- ブームは一段落したが、顧客層やツール用途を広げて拡張を実現することは十分に可能
- 拡張に必要な機能強化を自社で実装するか、他社との協業で実現するか？も重要な判断
- シェア上位のツールをベンチマーク分析することで、施策の妥当性や確実性を検証できる

ブームは一段落したが、顧客層やツール用途を広げて拡張を実現することは十分に可能

ノーコード/ローコード開発ツールは一時期のブームとも言える状況が一段落し、更なる伸長に苦慮するベンダや販社/SIerも少なくない。だが、現状を適切に分析すれば、顧客層(年商/業種)やツール用途を広げて拡張を実現することが十分可能だ。そこで「2025年版 中堅・中小向けノーコード/ローコード拡張の実践レポート」ではベンダや販社/SIer毎の現状を以下のようなインプットシートに記入し、それに基づく拡張施策を個別に分析/提言するセミカスタムレポートの形式を採用している。

本リリースでは年商20～50億円未満の建設業を主要な顧客層として、簡易な業務ツール作成の用途に強みを持つノーコード開発ツールを開発/販売するISV「A社」における同レポートの活用例を紹介していく。

A社における「インプットシート.xlsx」の記入例

主要な顧客層の年商

- 5億円未満
- 5億円以上～10億円未満
- 10億円以上～20億円未満
- 20億円以上～50億円未満
- 50億円以上～100億円未満
- 100億円以上～300億円未満
- 300億円以上～500億円未満

主要な顧客層の業種

- 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

訴求しているツールの用途

- 新規の業務システム開発
- 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

ベンチマークしたいシェア上位のツール

- GeneXus: ジェネクス・ジャパン
- OutSystems: OutSystems
- AppSQUARE: 日立ソリューションズ東日本
- 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
- kintone: サイボウズ
- Power Apps: 日本マイクロソフト
- 楽々Framework3: 住友電工情報システム

A社の場合では建設現場での作業工程を管理するアプリの開発事例が多い

A社製に比較的近いノーコード開発ツールとして「kintone」を施策立案におけるベンチマーク対象としている

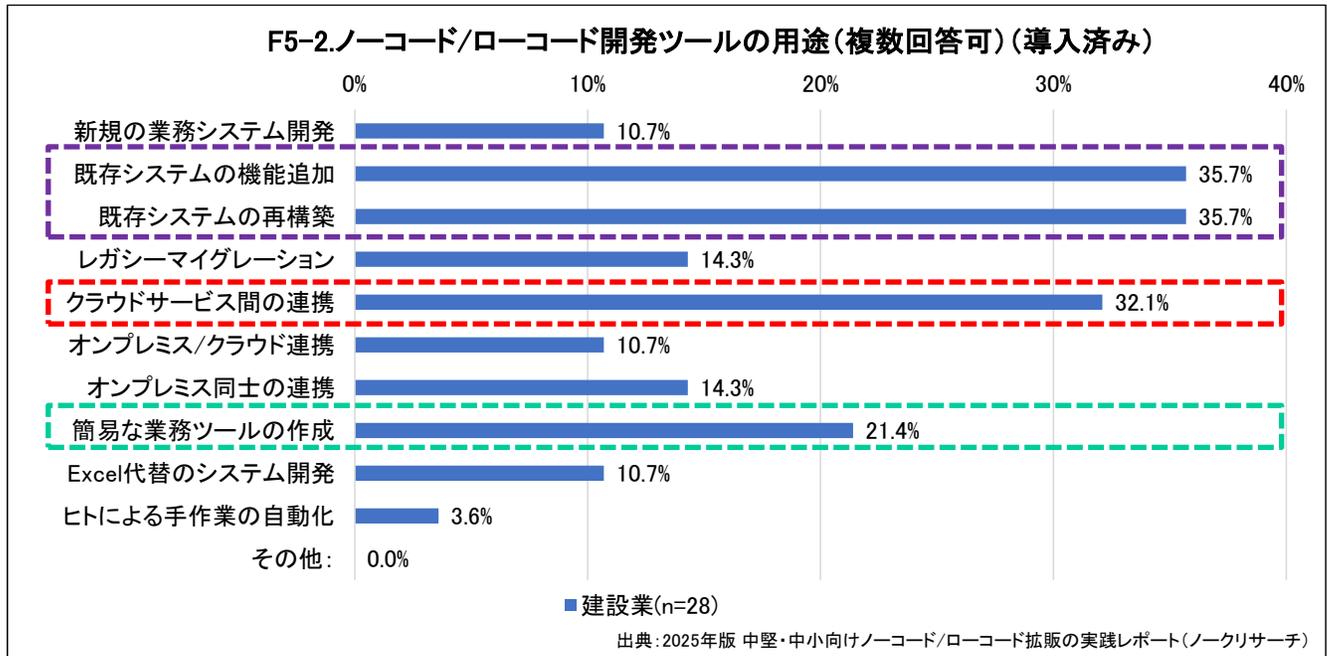
セミカスタムの調査レポートで提供される個別の分析と提言

- ・現状の顧客層(年商/業種)において、新たに訴求できるツール用途 ※1
- ・上記の用途拡大を実践する上で留意すべきユーザの課題やニーズ ※2
- ・現状からの拡大が見込める顧客層(隣接する年商帯や類似の業種) ※3
- ・ベンチマーク対象の他社ツールとの比較による施策の有効性検証 ※4

次頁以降では、A社における※1～※4に関する分析/提言の具体例を元に「2025年版 中堅・中小向けノーコード/ローコード拡張の実践レポート」の提供内容を紹介していく。

※1 「現状の顧客層(年商/業種)において、新たに訴求できるツール用途」

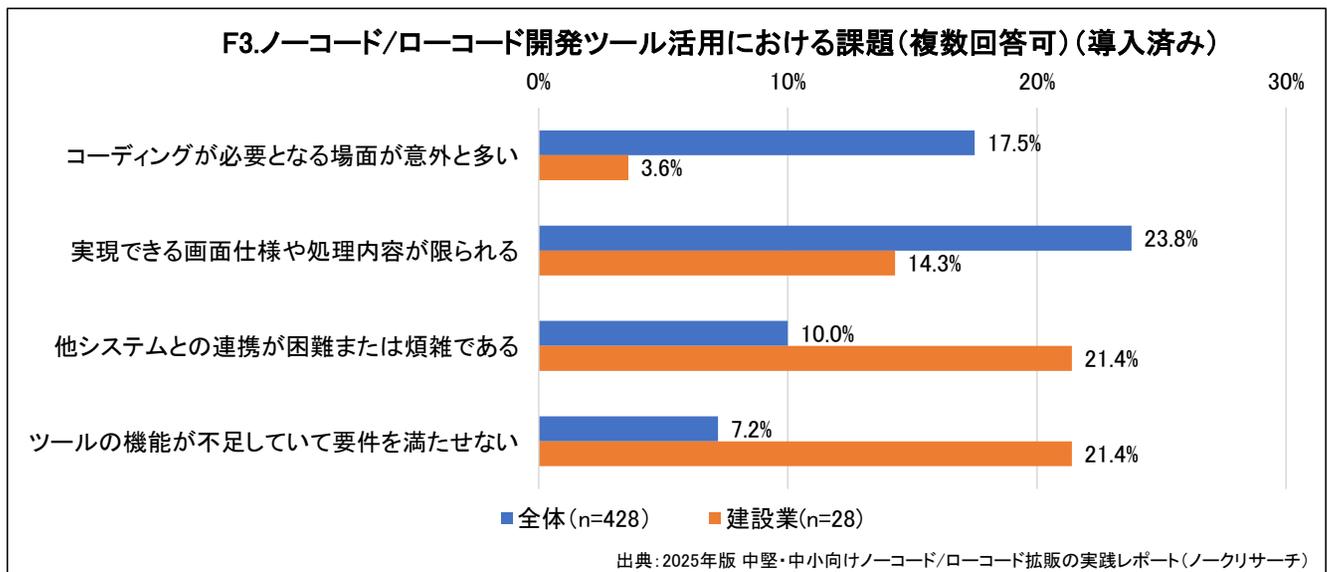
本リリースの元となる調査レポートでは前頁に例示した「インプットシート.xlsx」を元に個別の集計/分析を行っていく。A社の主要な顧客業種は建設業なので、まずは以下のグラフで建設業におけるツール用途の現状を確認している。



紫点線が示すように、全体に占める割合としては「既存システムの機能追加」や「既存システムの再構築」が有望だが、A社は比較的新しいISVであるため入り込むことが難しい。その結果、緑点線の「簡易な業務ツールの作成」に注力しているという背景があった。とは言え、緑点線も2割に達しているため、A社の従来の戦略は堅実な選択であったと言える。そこで、今後の拡販に寄与すると期待される用途が赤点線の「クラウドサービス間の連携」だ。この用途であれば、既存システムの影響も少ないため、A社としても他社と対等に勝負ができる。

※2 「上記の用途拡大を実践する上で留意すべきユーザの課題やニーズ」

上述の用途拡大を確実に進めるために、建設業におけるツール活用の課題を尋ねた結果のうち、特に留意すべき点をピックアップしたものが以下のグラフである。

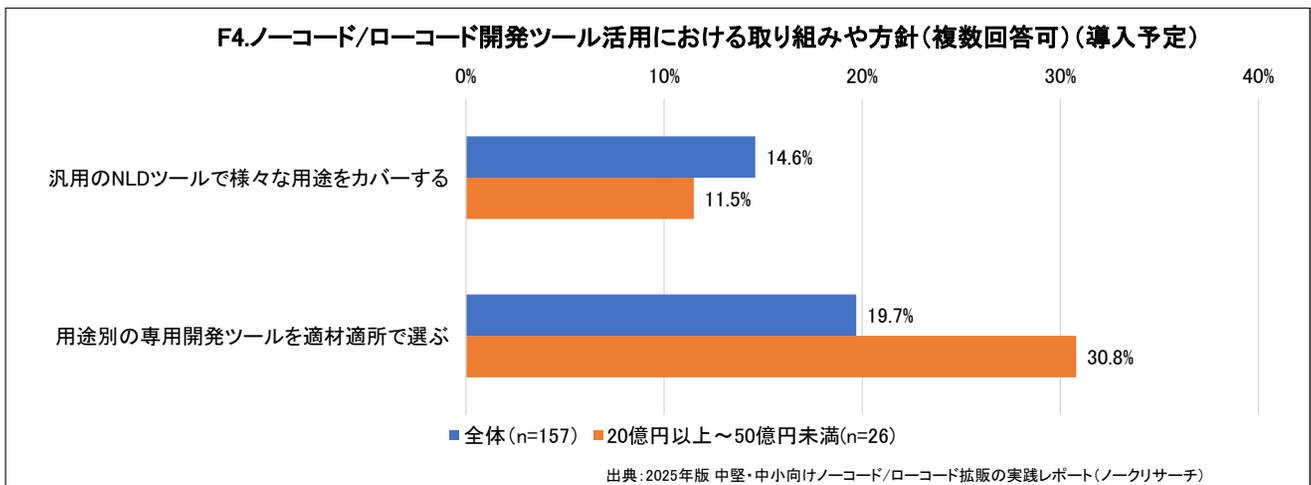


上記のグラフに関する分析は次頁で詳述する。

拡販に必要な機能強化を自社で実装するか、他社との協業で実現するか？も重要な判断

前頁のグラフを見ると、建設業（橙帯）では「コーディングが必要となる場面が意外と多い」や「実現できる画面仕様や処理内容に限られる」といった課題の回答割合が全体平均（青帯）と比べて低い。つまり、A社が主要な顧客層とする建設業はノーコード開発ツールを訴求しやすい業種と言える。一方で、「他システムとの連携が困難または煩雑である」や「ツールの機能が不足していて要件を満たせない」といった課題の回答割合は全体平均と比べて建設業が高い。

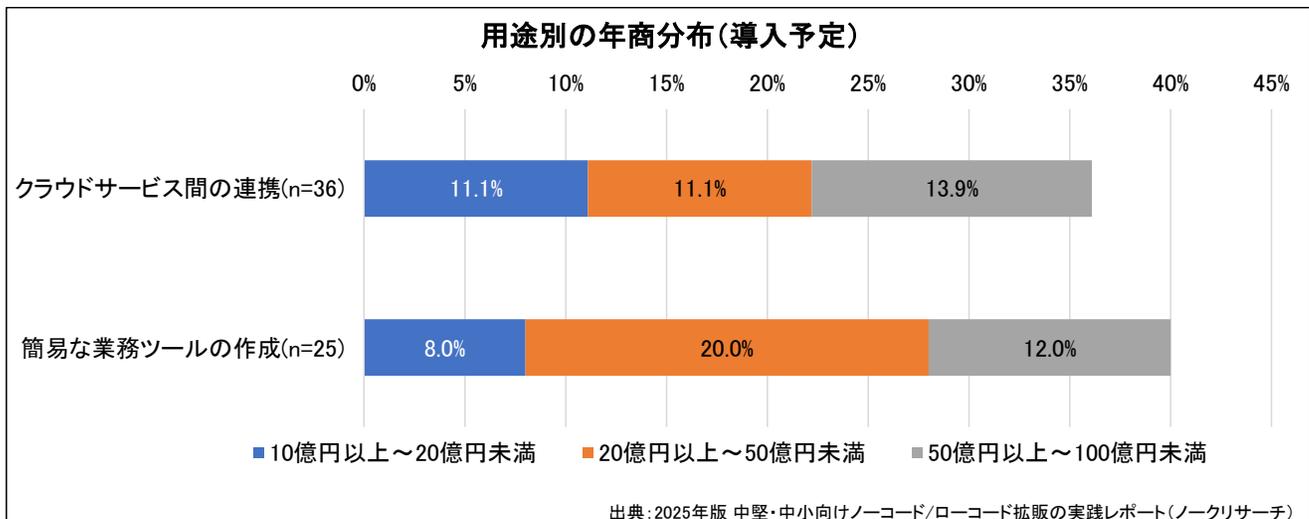
前頁で述べたように「クラウドサービス間の連携」はA社にとって拡販に向けた有望なツール用途だが、これは建設業が他システム連携に課題を抱えている上記の結果とも符合する。ただし、建設業では「ツール機能の不足」も課題となっているため、A社としては自社製ツールの連携機能を強化するか、またはクラウドサービス連携に特化した他社ツールとの協業を図る必要がある。この判断を下す際に役立つのがツール活用の今後の方針を尋ねた以下のグラフだ。



A社の主要な顧客年商である年商20～50億円（橙帯）と全体平均（青帯）を比較すると、同年商帯では「用途別に専用のツールを適材適所で選ぶ」という傾向が強いことがわかる。したがって、A社としては無理に連携機能を強化するよりも、クラウドサービス連携に特化した他社ツールとの協業を進める方が確実ということになる。

※3 「現状からの拡大が見込める顧客層（隣接する年商帯や類似の業種）」

さらに、以下のグラフはA社の主要顧客（年商20～50億円）に隣接する年商帯も含めた形で「簡易な業務ツールの作成」と「クラウドサービス間の連携」の2つのツール用途の今後の導入予定割合を尋ねた結果の年商比率を示したものだ。



上記のグラフに関する分析は次頁で詳述する。

シェア上位のツールをベンチマーク分析することで、施策の妥当性や確実性を検証できる

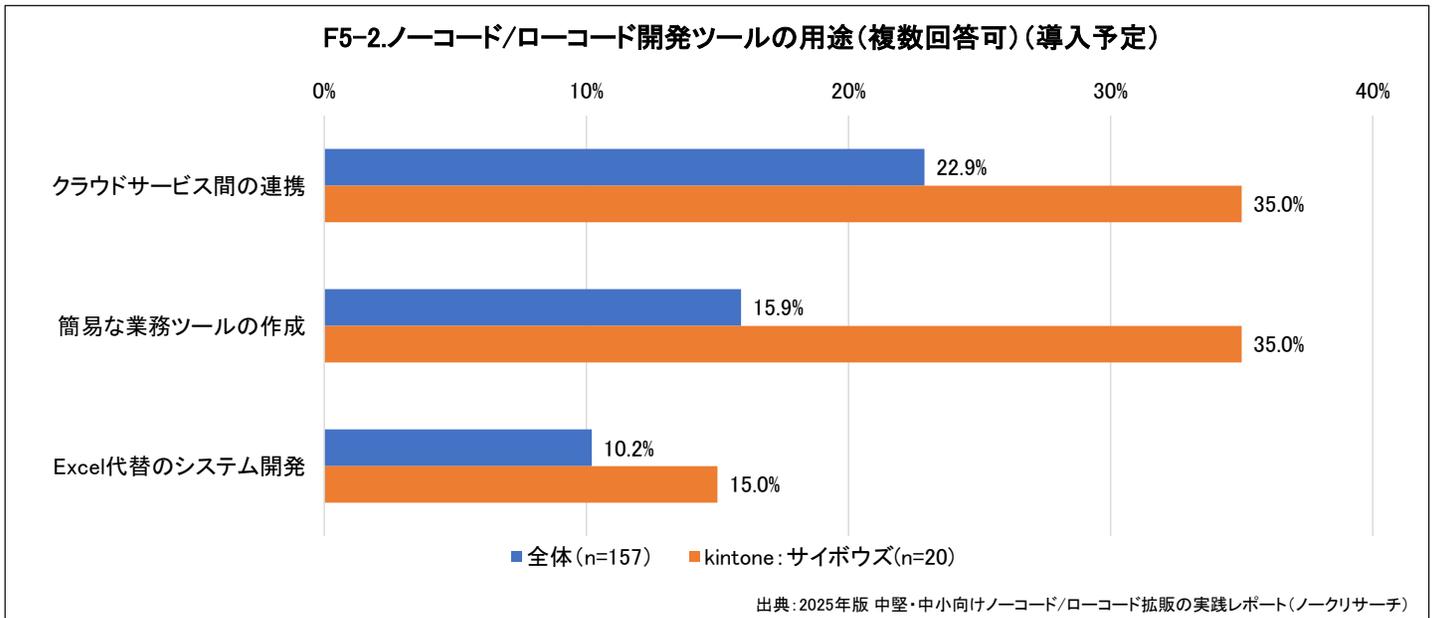
前頁のグラフを見ると、A社が注力する「簡易な業務ツールの作成」のツール用途は現状の顧客層（年商20～50億円）の占める割合が相対的に高い。だが、この用途は隣接する年商帯（年商10～20億円および年商50～100億円）での割合が相対的に低いため、訴求対象を単に拡大するだけでは十分な成果が得られない。これがA社が従来の拡販施策で停滞を感じていた最大の要因である。一方、「クラウドサービス間の連携」のツール用途は3つの年商帯における差異が少なくA社としても対象年商を拡大できる余地がある。したがって、ツール用途の拡大は年商規模で見た場合の顧客層の拡大にも寄与することがわかる。

※4 「ベンチマーク対象の他社ツールとの比較による施策の有効性検証」

最後に、「インプットシート.xlsx」で選んだ「ベンチマークしたいシェア上位のツール」との比較を行う。A社は比較的簡易なノーコード開発ツールを開発/販売しているため、類似するツールの中でシェアの高い「kintone(サイボウズ)」を分析対象として選択している。実際、以下の関連調査レポートでも言及しているように、「kintone」を含むPaaS形態のノーコード開発ツールは今後も導入社数シェアを伸ばすと予想される。

「ノーコード/ローコード開発ツールの活用状況、社数シェア、導入費用」https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024RPA_user_rel4.pdf

そこで、「kintone」を導入予定のユーザ企業が同ツールを利用したいと考える用途を集計した結果が以下のグラフである。



全体平均(青帯)と「kintone」(橙帯)を比較すると、「Excel代替のシステム開発」の差はそれほど顕著ではないが、「簡易な業務ツールの作成」(用途1)と「クラウドサービス間の連携」(用途2)では「kintone」が全体平均を大きく上回っていることがわかる。つまり、用途1に加えて用途2へとツール用途を拡大するという分析/提言の結果はノーコード開発ツールのシェア上位である「kintone」における今後の傾向とも合致していることが確認できる。

本リリースの元となる調査レポート「2025年版 中堅・中小向けノーコード/ローコード拡販の実践レポート」は、これまでに述べたような形で「インプットシート.xlsx」に記載されたベンダや販社/SIerの現状を踏まえて、ノーコード/ローコード開発ツールの拡販に向けた施策を個別に分析/提言している。

「2025年版 中堅・中小向けノーコード/ローコード拡販の実践レポート」の詳細(価格や納期など)は次頁に掲載している。

本リリースの元となる調査レポートのご案内

2025年版 中堅・中小向けノーコード/ローコード拡販の実践レポート (セミカスタムレポート)

本調査レポートは購入いただいたIT企業様毎に個別の分析/提言を提供するセミカスタムレポート形式を採用しています。

集計/分析には既にご好評をいただいている以下の市販調査レポートのデータを用いています。

「2024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」(※)

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

- ・本調査レポートの購入に際して、(※)の市販調査レポートを事前に購入いただく必要はございません
- ・本リリースで紹介している分析/提言は(※)の市販調査レポートには含まれませんのでご注意ください

調査レポートの提供内容

ステップ1: 事前ヒアリングと入力シートへの記入

調査レポートを購入いただいたIT企業様とのWeb会議を開催し、ノークリサーチから現状の課題/ニーズをヒアリングしながら、IT企業様にて本リリースで例示した「入力シート.xlsx」を記入いただく。

ステップ2: ノークリサーチによる個別の分析/提言

「入力シート.xlsx」の内容を元にノークリサーチにて以下の4つの観点での個別の分析/提言を行い、後述の調査報告書に記載する。(以下の※1～※4は本リリース内における※1～※4と同様)

- ・現状の顧客層(年商/業種)において、新たに訴求できるツール用途 ※1 (本リリース2ページ)
- ・上記の用途拡大を実践する上で留意すべきユーザの課題やニーズ ※2 (本リリース2ページ)
- ・現状からの拡大が見込める顧客層(隣接する年商帯や類似の業種) ※3 (本リリース3ページ)
- ・ベンチマーク対象の他社ツールとの比較による施策の有効性検証 ※4 (本リリース4ページ)

ステップ3: Web会議による調査報告会の実施

調査報告書の内容を解説し、Q&Aに応じるWeb会議(60分、1回)を実施する。

価格/納期など

納品物:	上記に列挙した※1～※4に関する分析と提言を記載した調査報告書および根拠となる集計データ 調査報告書(Microsoft Powerpoint形式、10～20スライド)、集計データ(Excel形式、5～10シート)
納期:	ご注文日から10営業日(2週間)(発注とほぼ同時にステップ1を実施したと想定した場合の日数) (納期は調査報告書の納品日を指し、調査報告会は納品後に日程調整の上で実施します)
価格:	48万円(税別)
発刊日:	2025年8月1日

次頁では、既にご好評いただいている各種の発刊済み調査レポートを紹介している。

ご好評いただいている既存の調査レポート(1/2) 各冊225,000円(税別)

『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』

【レポートの概要と案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rep.pdf
【リリース(ダイジェスト)】

業種別の導入実態と課題に基づく「失敗しないDX提案」

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rel5.pdf

IoTやロボットを活用したDXは「無理のない足元からの取り組み」が有効

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rel3.pdf

ユーザ企業の生成AI活用状況と生成AIサービスの導入社数シェア

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rel2.pdf

企業における生成AIサービス活用の市場規模と有望な適用場面

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rel4.pdf

生成AIサービスが解決すべき課題と重要度の高いニーズ傾向

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rel6.pdf

導入パターン類型が示すユーザ企業毎の最適なDX提案

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rel1.pdf

ユーザの「無自覚課題」を顕在化する営業シナリオの作成方法

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rel7.pdf

2025年「導入パターン類型」を知れば、個々のユーザ企業に最適なDX提案が分かる

調査設計分析/執筆 喜上由美
URL: <http://www.norkresearch.co.jp> はIT企業が個々のユーザ企業に最適なDX提案を実現するための「DX導入パターン類型」に関する調査/分析を行い、その結果を発表した。本リリースは「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」のサンプルダイジェストである。

<様々なDX取り組み状況分析すれば、有効な「DX導入パターン類型」が見えてくる>

- DXソリューション提案は「9分野の技術視点」と「8分野の業務視点」に整理することが大切
- DXソリューション提案は「9分野の技術視点」と「8分野の業務視点」に整理することが大切
- DXソリューション提案は「9分野の技術視点」と「8分野の業務視点」に整理することが大切

DXソリューション提案は「9分野の技術視点」と「8分野の業務視点」に整理することが大切

DXソリューションを提案する際、IT企業は「様々なDX関連技術をどの業務に結び付ければ良いか判断できない」という課題を抱えていることが多い。例えば、ペーパレス化やRPA業務プロセス自動化やワークフローなどを多岐に渡るが、それらを会社/業種/人種/どのに適用するかを示さなければ、説得力/具体性のある提案はできない。つまり、DX提案では技術視点と業務視点の双方を押さえる必要がある。そこで、ノーリサーチが長年蓄積してきたユーザ企業におけるDXの取り組み状況を調査・分析してきた結果を元に、DXを体系化したものが以下の左側の図である。

DXは技術/業務の双方の視点で整理することが大切

DXソリューションは①9分野の技術視点(※1)と②8分野の業務視点(※2)で整理することができる。例えば「AI/データ活用を用いた業務プロセスの自動化効率化」といったり、①は②の実現手段であり、逆に②は①の対象業務となる。さらに、①はシステム開発、②は業務プロセスに該当する。DXソリューションの実現に必要な業務/努力も把握しやす。

最新刊『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』では、上記を元にユーザ企業100社に対する調査(2025年5月)を実施している。さらに上の図例に示すように、このレポートでは階層クラス分析やペイジ分析ネットワーク分析によって、「Web会議による社内での対話改善は進捗がつかないが、ペーパレス化が進んでいる年商300億円の製造業A社に対してペーパレス化を訴求するには業務対象とすべきか?」などのように、個々のユーザ企業への具体的な提案を人カラムとして個々の具体策を提案する個別分析オプションサービスも提供している。次頁以降では調査レポートの概要および個別分析の実例を紹介していく。

1 Nork Research Co.,Ltd

『2024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』

【レポートの概要と案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp_rep.pdf
【リリース(ダイジェスト)】

グループウェアやWeb会議を起点とした生成AIの普及の第一歩

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

「コンポーザブルERP」は中堅・中小向けERP市場にも広まるか?

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

中堅・中小向け会計管理パッケージと経費精算サービスの役割分担

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

ワークフロー拡張に必要な視点は年商&運用形態+ERP導入状況

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

SaaSが中堅・中小向け生産管理システムにもたらす変化

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

販売・仕入・在庫管理はシェア差が縮小、CRM更新が新たな商機

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

勤怠管理を起点とした中堅・中小向け人事給与システムの進化

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

中堅・中小向けBI導入提案に不足している視点

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

法整備や経済安全保障が中堅・中小生成AI活用に与える影響

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp_p0_rel.pdf

セールスフォース一強状態のCRM市場に変化は起きるか?

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

文書管理・オンラインストレージサービス市場の新たな成長段階

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

『2024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』

【レポートの概要と案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SP_user_rep.pdf
【リリース(ダイジェスト)】

17種類に渡る「ユーザ企業における成功体験」から導かれるIT導入提案のキーポイント

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SP_user_rel1.pdf

中堅・中小企業における企業属性別(年商/業種/地域)&商材別のIT支出市場規模

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SP_user_rel2.pdf

今後伸びるDX分野およびIT企業における成功体験スコアとDX比率の関係

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SP_user_rel3.pdf

IT導入で得られる成功体験には17項目の種別があり、IT企業のプライム率とは相関しない

さらに調査レポートでは社数シェア上位2社の評価スコアを比較し、成功体験に関する項目の今後の課題に関する項目のグループ別で整理してリーダーボードにまとめている。

ここでは具体的な会社S社の社名は割愛しているが、A社(左)では業務、従業員や現場、今後の発展といった3つの観点の成功体験グループ全てにおいて評価スコアが全体平均(赤線の数字)を上回っているが、B社(右)は逆に全て下回っている。このように社数シェア上位2社であっても、成功体験に関する評価は必ずしも異なる。IT企業としては、自社が市場にいるシェア上位の会社S社がどのような評価を付けているのかを把握しておく必要がある。

さらに自社のグラフは、従業員や現場に関する項目の評価スコア(縦軸)とプライム率(顧客の割合)が自社やチームの優位性と位置付けているのか(横軸)の両面性スコアと自社について設計したもので、少なくとも「従業員や現場に関する項目」という成功体験グループについては評価スコアとプライム率は相関がないことが確認できる。

では、成功体験の評価スコアを引き上げるにはどのような指標に着目すれば良いのだろうか? 次頁ではその点に関する分析結果を紹介する。

ご好評いただいている既存の調査レポート(2/2) 各冊225,000円(税別)

『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』

【レポートの概要と案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rep.pdf
 【リリース(ダイジェスト)】

中堅・中小ハイブリッドクラウドの適用状況と解決すべき課題

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel1.pdf

中堅・中小サーバ環境におけるクラウド移行とオンプレ回帰の実態

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel2.pdf

HCI(ハイパーコンバージドインフラ)の導入状況、社数シェア、導入障壁

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel3.pdf

中堅・中小サーバ市場(オンプレミス&クラウド)のシェア動向

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel4.pdf

Windows 11への移行を阻害している要因とその打開策

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel5.pdf

中堅・中小エンドポイント環境のOSと端末/サービスのシェア動向

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel6.pdf

中堅・中小ストレージ環境の形態選択と活用課題の動向

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel7.pdf

今後の導入予定においても、IaaS/ホスティングからオフィス内設置への回帰は1割弱存在

本リリースの元となる調査レポート「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」では、オンプレミスおよびクラウドのサーバ形態を右図のように定義している。(通常「SaaS」はクラウドに含まれるが、この調査レポートはサーバ形態をテーマとした内容であるため、「クラウドのサーバ形態」と言った場合はSaaSを除外している)

上記の定義に沿って、調査レポートでは右図下に示すように「以前」→「導入済み(現状)」→「導入済み(現状) → 導入予定」のそれぞれのサーバ形態の推移を累計分析している。

前頁のグラフは「導入済み(現状)」としてIaaS/ホスティングを選んだ場合に「以前」のサーバ形態について尋ねた結果を累計したものだ。

調査レポートではサーバ形態の様々な推移を累計分析し、中堅・中小企業のオンプレミス/クラウドのサーバ形態に何が起きており、今後どうなっていくのかを明らかにしている。

右図上段のグラフは「導入済み(現状)」のサーバ形態としてオフィス内設置を選択した業務システムについて、「以前」のサーバ形態は何かを尋ねた結果。赤線が示すようにIaaS/ホスティングからオフィス内設置に戻ったケースは6.4%存在している。

『2024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』

【レポートの概要と案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024RPA_user_rep.pdf
 【リリース(ダイジェスト)】

ハイパーオートメーションを目指す取り組みがRPA市場の再活性化につながる

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024RPA_user_rel1.pdf

RPAツールを適用する場面/用途と導入シェアが指し示す今後の要注力ポイント

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024RPA_user_rel2.pdf

中堅・中小のユーザ企業から見たノーコード/ローコード開発の現在地

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024RPA_user_rel3.pdf

ノーコード/ローコード開発ツールの活用状況、社数シェア、導入費用

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024RPA_user_rel4.pdf

中堅・中小のユーザ企業から見たノーコード/ローコード開発の現在地

【ノーコード/ローコード開発＝クラウドサービス】という誤解が広まらぬように留意が必要

行企業が中堅・中小企業向けのノーコード/ローコード開発ツール(NLDツールの)の活用を促す際にはノーコードとローコードをどのように区別して伝えるべきかについて留意し、その必要に応じて、ユーザ企業側にもNLDツールのどよみと区別を認識しているのかを把握しておく必要がある。本リリースの元となる調査レポートでは年商500万円未満の中堅・中小企業(有効回答件数1,000社)に対して、NLDツールの活用に関するケースとどろきを探っている。以下のグラフは、その一部をNLDツールの活用状況別に尋ねた結果を調査レポートから抜粋したものだ。

『2024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』

【レポートの概要と案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024Sec_user_rep.pdf
 【リリース(ダイジェスト)】

中堅・中小企業のセキュリティ課題&ゼロトラスト導入とDX推進および生成AI活用の関係性

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024Sec_user_rel1.pdf

中堅・中小企業におけるセキュリティ対策の実施手段、ベンダ選択、支出額の変化

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024Sec_user_rel2.pdf

「社内エンドポイント」の守りの対策を実施する手段として「バリエーション」が大幅に減少

本リリースの元となる2024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」では、有効回答件数1,000社の中堅・中小企業を対象として、そのうちセキュリティ対策に関する実施状況を調査している。その中で「実施済」は社内エンドポイントセキュリティ対策(ウイルス駆除/不正アクセス対策)、「実施済み(計画)」は「クラウド型セキュリティ対策」(クラウド型セキュリティ対策)、「実施済み(計画)」は「クラウド型セキュリティ対策」(クラウド型セキュリティ対策)、「実施済み(計画)」は「クラウド型セキュリティ対策」(クラウド型セキュリティ対策)とされている。

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
 Nork Research Co.,Ltd