

2025年 中堅・中小BI市場における「パーソナルBI」の顕在化とAIによる課題解決

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：www.norkresearch.co.jp）は中堅・中小向けのBI市場における「パーソナルBI」の顕在化およびAIによる課題解決に関する調査結果を発表した。本リリースは「2025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」のBI分野に関するサンプル/ダイジェストである。

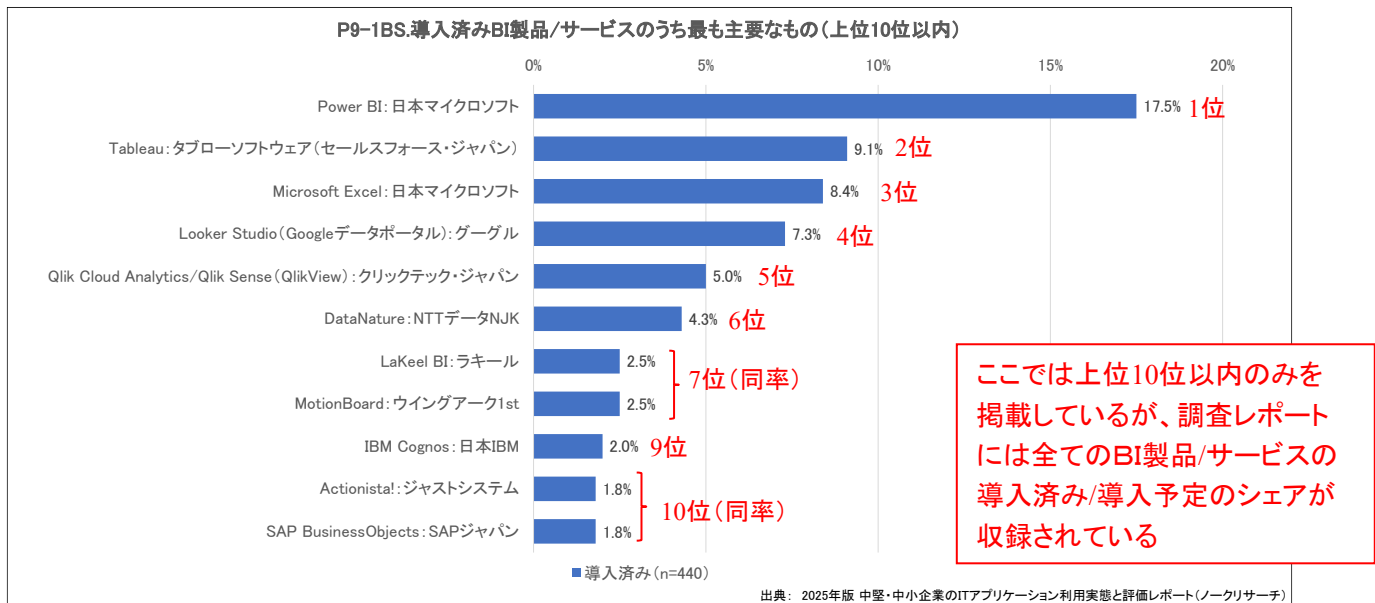
＜中堅・中小企業にもパーソナルBIが浸透、AIによるユーザ補助で差別化を図る新たな段階へ＞

- 中堅・中小企業においても「パーソナルBI」がようやく顕在化、BI市場は次の段階へと進む
- 分析時におけるAIを活用したユーザ補助では「チャット指示」と「自動判断」の選択が重要
- ERP、CRM、会計、販売、人事給与などの他分野における変更/新規導入との同期が大切

調査時期： 2025年7月～8月
対象企業： 日本全国、全業種の年商500億円未満の中堅・中小企業1300社（有効回答件数、1社1レコード）
対象職責： 情報システムの導入や運用/管理または製品/サービスの選定/決裁の権限を有する職責
詳細については右記の調査レポート案内を参照：https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025itapp_rep.pdf

中堅・中小企業においても「パーソナルBI」がようやく顕在化、BI市場は次の段階へと進む

以下のグラフは中堅・中小企業（年商500億円未満）におけるBI（ビジネスインテリジェンス、帳票）アプリケーションの導入済み社数シェア（最も主要なものを1つ選ぶ単一回答設問）の上位10位を集計した結果である。（本リリースの元となる調査レポートには導入済みと導入予定の双方の社数シェアを年商、業種、所在地などの様々な企業属性別に集計したデータが収録されている）（調査対象となっている全てのBI製品/サービスの一覧は本リリース4ページを参照）



中堅・中小向けBI市場シェアでは「IBM Cognos」「SAP BusinessObjects」などの老舗ベンダによる製品/サービスが長らく上位に位置していたが、2025年には「Power BI」「Tableau」「Looker Studio」「Qlik Cloud Analytics/Qlik Sense」など、DWHが不要であり一定のITスキルがあれば個々の従業員でも自力でデータ分析を行える製品/サービスが台頭する結果となった。こうした流れは「パーソナルBI」「セルフサービスBI」「誰でもBI」などと呼ばれ、中堅・中小市場でも以前から度々注目を集めていた。（以降では代表として「パーソナルBI」を用いる）これまで社内の一部に留まっていた「パーソナルBI」がデータ活用に対する意識の高まりやノウハウ蓄積を経て全社的にも利用されるようになり、導入社数シェアとしても顕在化したと捉えることができる。本リリースの元となる調査レポートでは、新たな段階に進んだ中堅・中小向けBI市場でIT企業が成果を上げるための施策や取り組みを分析/提言している。次頁以降ではその一部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。

分析時におけるAIを活用したユーザ補助では「チャット指示」と「自動判断」の選択が重要

本リリースの元となる調査レポートでは、以下の選択肢を列挙して導入済みのBI製品/サービスについてユーザ企業が抱えている課題を集計/分析している。

P9-6B. BI製品/サービスについて現時点で抱えている課題

<<分析の指示や設定に関する課題>>

- ・売上などの予測/シミュレーションを行うことができない
- ・データを深堀して分析したいが、操作/設定が難しい
- ・分析結果の見た目を変えたいが、方法が分からない
- ・高度な分析を行うための関数や数式を記述できない

<<分析ポイントの選定に関する課題>>

- ・どのようなポイントに着目して分析すべきか分からない
- ・目的に応じてどんなデータを揃えれば良いか分からない
- ・売上などに影響する要素や因子は何かを特定できない
- ・顧客が抱く感情/印象などの曖昧な情報は分析できない

<<分析結果の活用に関する課題>>

- ・同じ分析作業を手作業で繰り返し何度も行う必要がある
- ・ヒトが見ても分かり易いように分析結果をまとめられない

<<システム形態に関する課題>>

- ・パッケージとSaaSを選択/併用できない
- ・ブラウザのみでは一部の機能しか利用できない

<<分析に用いるデータに関する課題>>

- ・入力データに不整合や欠損があり、確認や修正が難しい
- ・公開された公共データ(人口動態など)を活用できない
- ・分析に必要なデータをERPなどの業務システムに集約できない
- ・分析に必要なデータをクラウド上のデータストアに集約できない
- ・分析に必要なデータを各々の業務システムから参照できない

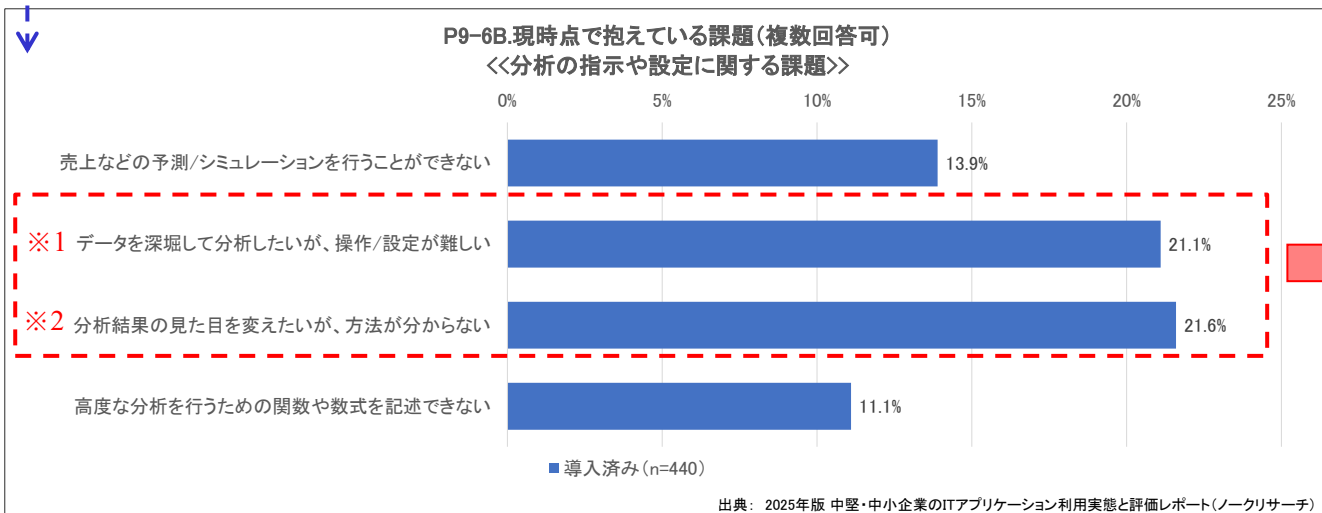
<<システム連携に関する課題>>

- ・クラウド上のAIチャットは自社データを利用される懸念がある
- ・チャットや音声などの対話データを分析することができない
- ・使い慣れたツール(Microsoft Excel)などで操作ができない
- ・分析結果を他の業務システムの形式に変換/出力できない
- ・単体の製品/サービスに依存するのは避けたい
- ・SaaSの組み合わせでは要件を満たせない

<<その他>>

- ・その他:
- ・課題は全くない(排他)

以下のグラフは上記の中から、<<分析の指示や設定に関する課題>>の回答割合を集計したものだ。赤点線が示すように、データ分析の「操作/設定」(※1)や「見た目の変更」(※2)に難しさを感じるユーザ企業が多いことがわかる。



「パーソナルBI」という手軽さを保ったまま、こうした課題を解決するためにはAIを活用したユーザ補助機能が不可欠だ。その実現方法には大きく分けて

- ・自然言語(チャット)でユーザが指示できる
- ・データ内容を元にAIが自動的に判断する

の2通りのアプローチがある。本リリースの元となる調査レポートでは、ユーザ企業がBI製品/サービスに必要と考える機能/特徴は何か?についても、多数の選択肢を列挙して集計/分析を行っている。その結果を見ることで、「チャット指示」と「自動判断」のどちらをユーザ企業は望んでいるか?を把握できる。

次頁ではBIと他の業務アプリケーション分野の関連性について述べる。

「パーソナルBI」の利点を保ちつつ、AIによる解決を図るには?

方策A: チャット指示



どちらが有望か?の判断が重要



方策B: 自動判断

ERP、CRM、会計、販売、人事給与などの他分野における変更/新規導入との同期が大切

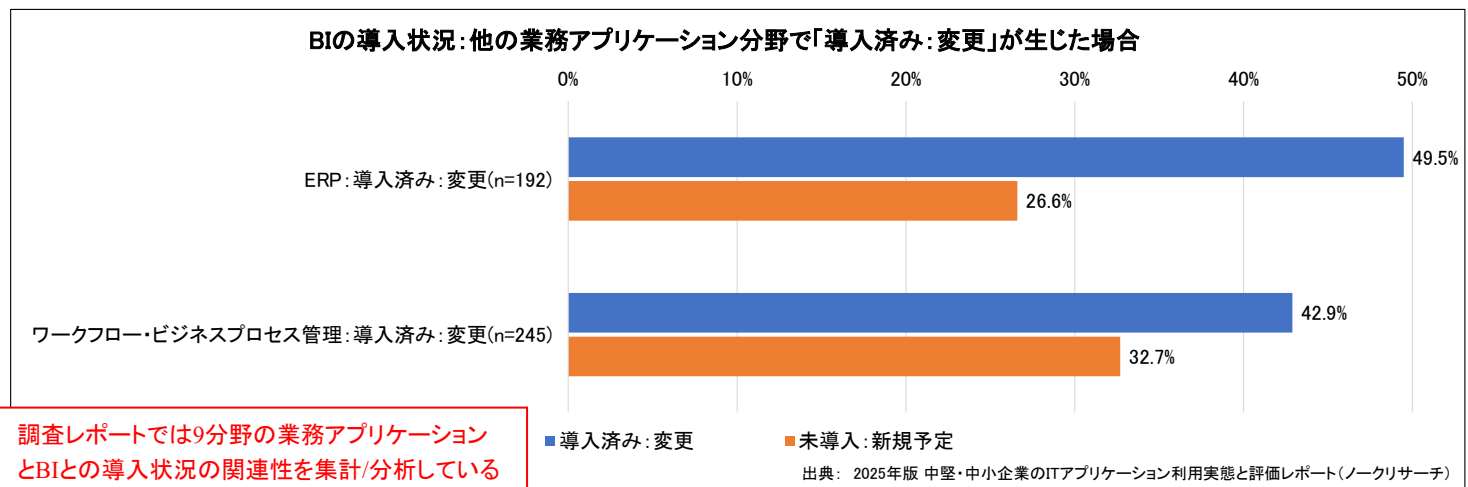
さらに調査レポートでは、BIを含めた以下の計10分野の業務アプリケーションの導入状況についても集計/分析を行っている。

P1. ERP	P6. ワークフロー・ビジネスプロセス管理
P2. 生産管理	P7. コラボレーション(グループウェア/Web会議/ビジネスチャット/プロジェクト管理/タスク管理)
P3. 会計管理	P8. CRM(SFA、メール配信/共有、MA、名刺管理)
P4. 販売・仕入・在庫管理	P9. BI(ビジネスインテリジェンス、帳票)
P5. 給与・人事・勤怠・就業管理	P10. 文書管理・オンラインストレージサービス

導入状況を尋ねた選択肢は以下の通りである。BI製品/サービスの導入が見込めるのは分析対象となるデータが存在する他の業務アプリケーション分野で変更や新規導入が発生するタイミングだ。つまり、他の業務アプリケーションの導入状況とBI製品/サービスの導入状況の関連性を分析すると、「どのタイミングでBI導入を訴求すれば良いか？」が見えてくる。

「導入済み:継続」	導入済みであり、現在のベンダの製品/サービスを今後も利用
「導入済み:変更」	導入済みだが、異なるベンダの製品/サービスに変更する予定
「未導入:新規予定」	まだ導入していないが、新規に導入する予定
「未導入:予定なし」	まだ導入しておらず、今後も導入する予定はない

以下のグラフは導入済みのERPおよびワークフロー・ビジネスプロセス管理で「変更」が発生した場合に、『導入済みのBI製品/サービスが変更された割合』(青帯)および『BI製品/サービスの新規導入が発生した割合』(橙帯)を集計した結果である。



上記のグラフが示すように、導入済みBI製品/サービスからのリプレースを訴求したい場合には、ERPの変更時の方がワークフロー・ビジネスプロセス管理の変更時よりも効果的であることがわかる。逆に、BI製品/サービスの新規導入を訴求する際はワークフロー・ビジネスプロセス管理に変更が生じた時の方がERPの変更時よりも確実だ。このようにBI製品/サービスの訴求では、他の業務アプリケーション分野における変更/新規導入とタイミングを合わせる(同期させる)ことが重要となってくる。

本リリースの元となる調査レポートではBI以外の9分野で導入済み製品/サービスの変更もしくは新規導入が発生した場合にそれがBI製品/サービスにおけるリプレースや新規導入にどれだけ有効か?を集計/分析している。これによって、「基幹系の分野のうちで、最もBI導入につながりやすいのは会計、販売、人事給与のどれなのか?」や「CRM導入とBI導入の関連性は強いのか、弱いのか?」などを知ることができる。

次頁では本リリースの元となる調査レポートにおいて分析対象となっているBI製品/サービスの一覧、次々頁では調査レポートの詳細について記載している。

補記:社数シェア集計/分析の対象となっているBI製品/サービスの一覧

本調査において選択肢に記載したBI製品/サービスの一覧は以下の通りである。選択肢に掲載される製品/サービスは過去の調査結果や最新の市場状況などを踏まえた上で選定される。自由回答の中で多く挙げられたものは選択肢として新たに uptake、逆に一定期間以上シェア数値がないものは割愛するといった方針で年毎に調整を行っている。製品/サービス毎の評価や導入費用の集計/分析はサンプル件数が一定以上の条件(件数が少ない場合は参考値扱いとなるケースもある)を満たした(※)のみが対象となる。

Power BI: 日本マイクロソフト ※
 Tableau: タブローソフトウェア(セールスフォース・ジャパン) ※
 Qlik Cloud Analytics/Qlik Sense(QlikView): クリックテック・ジャパン ※
 Looker Studio(Googleデータポータル): グーグル ※
 LaKeel BI: ラキール ※
 Actionista!: ジャストシステム ※
 DataNature: NTTデータNJK ※
 Dr.Sum: ウイングアーク1st ※
 MotionBoard: ウイングアーク1st ※
 dotData: dotData
 Strategy One(MicroStrategy): Strategy(マイクロストラテジー・ジャパン) ※
 WebFOCUS: アシスト
 Yellowfin: Yellowfin Japan
 Excellent/WebQuery: システムコンサルタント
 SAP BusinessObjects: SAPジャパン ※
 IBM Cognos: 日本IBM ※
 SASシリーズ: SAS Institute Japan
 BusinessSPECTRE: 電通総研(ISID)
 データスタジオ@WEB/GalleriaSolo: DTS
 WebReport: JBCC
 軽技Web: 富士電機 ※
 PowerFolder: エイコット
 FineReport: バリューテクノロジー、帆軟(Fanruan)ソフトウェア
 Data Knowledge: クロスユーアイエス
 Zoho Analytics: ゴーホージャパン
 Knowledge Suite: ブルーテック(ナレッジスイート)
 nehan: nehan
 Domo: ドーモ
 Amazon Quicksight: アマゾンウェブサービスジャパン
 Srush: Srush
 GoodData: GoodData
 Oracle Business Intelligence: 日本オラクル ※
 SAP IQ(Sybase): SAPジャパン
 TIBCO Spotfire: TIBCO Software
 OpenTextシリーズ: オープンテキスト
 Pentahoシリーズ: Pentaho(日立ヴァンタラ)
 Jaspersoft BIシリーズ: Jaspersoft(TIBCO/Cloud Software Group)
 Microsoft SQL Server(RDBのみの利用は除く): 日本マイクロソフト ※
 Microsoft Excel: 日本マイクロソフト ※
 その他の製品/サービス:
 ハードウェアとソフトウェアが一体となったアプライアンス
 ERP/基幹系システムの一機能として利用
 独自開発システム

本リリースの元となる調査レポート

『2025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』

【調査時期】 2025年7月～8月

【対象企業属性】(有効回答件数:1300社、1社1レコード)

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

従業員数: 10人未満 / 10人以上～20人未満 / 20人以上～50人未満 / 50人以上～100人未満 / 100人以上～300人未満 / 300人以上～500人未満 / 500人以上～1,000人未満 / 1,000人以上～3,000人未満 / 3,000人以上～5,000人未満 / 5,000人以上

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 / その他:

地域: 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

その他の属性: 「IT管理/運用の人員規模」(12区分)、「ビジネス拠点の状況」(5区分)、「職責」(2区分)

【対象分野】

P1. ERP	P6. ワークフロー・ビジネスプロセス管理
P2. 生産管理	P7. コラボレーション(グループウェア/Web会議/ビジネスチャット/プロジェクト管理/タスク管理)
P3. 会計管理	P8. CRM(SFA、メール配信/共有、MA、名刺管理)
P4. 販売・仕入・在庫管理	P9. BI(ビジネスインテリジェンス、帳票)
P5. 給与・人事・勤怠・就業管理	P10. 文書管理・オンラインストレージサービス

【設問構成】

有効回答件数1300社の中堅・中小企業に対して、まず最初に上記に列挙した10分野の業務アプリケーションのうちで 導入済み/導入予定の分野を尋ねる。その後、「導入済み/導入予定」と回答した分野について、製品/サービス名称を列挙した社数シェア、運用形態、端末形態、導入年、導入費用、課題とニーズ(分野によって選択肢は異なる)など、計30問(数値回答設問は除く)の結果を集計/分析している。また、上記の10分野とは別に、業務アプリケーションの導入/更新に関する全般的な方針についても尋ねている。

【集計データ】

10分野のそれぞれについて、計32問に渡る設問を年商/業種/地域といった計7区分の属性別に集計したMicrosoft Excel形式の集計データが収録されている。数値回答設問を除いたシート数は10分野 × 30設問 × 7属性 = 2100に達し、これに設問同士を掛け合わせた幾つかのシート(質問間クロス集計データ)ならびに数値回答設問(導入費用など)の結果を収録したシート(数値回答設問集計データ)が加わる。

【分析サマリ】

10分野のそれぞれについて、以下の章構成からなる分析サマリ(PDF形式、15～30ページ)が収録されている。

第0章: 主要集計データと固有集計データについて
 第1章: 製品/サービスの導入状況とシェア動向
 第2章: 導入アプリ数と導入費用
 第3章: 製品/サービスの評価、課題、ニーズ
 第4章: 各分野に固有の傾向や動向
 付表: 選択肢として記載した製品/サービス一覧

【発刊日】2025年10月17日 【価格】225,000円(税別) 特定分野のみの個別販売は行っておりません

更に詳細な調査レポート案内(サンプル属性、設問項目一覧、集計データ例、試読版など)を以下にてご覧いただけます

調査レポート案内: https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025itapp_rep.pdf

ご好評いただいている既存の調査レポート

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

DXソリューションを技術視点(9分野/48項目)&業務視点(8分野/38項目)に基づく導入パターン類型に整理し、個別分析サービス(オプション)による個々のユーザ企業向けDX提案の施策/提言までカバーした次世代型の調査レポート。生成AIについてもサービスシェア、適用場面、ユーザ企業の課題/ニーズ、導入費用を網羅。

【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)】

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

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

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

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

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

2025年版 Windows10から11への移行状況とAI PC活用意向に関する速報レポート

セキュリティ対策のためのOS刷新だけでなく、AI PCのメリットを活かしたポジティブなPC環境を提案するための施策を提言

【レポートの概要とダイジェスト】

Windows 11導入に利点を感じないユーザ企業にも、AI PCの良さは伝えられる

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

2025年版 AIエージェント開発における業務シナリオ策定の実践レポート(セミカスタムレポート)

IT企業毎の現状に合わせて、AIエージェントの具体的なタスクフロー(業務シナリオ)を策定する分析/提言を個別に実施

【レポートの概要とダイジェスト】

AIエージェント開発で先駆者となるための業務シナリオ策定

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025AIAcustom_rel1.pdf

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(セミカスタムレポート)

購入したベンダや販社/Sierの現状を踏まえてツール拡張の施策を個別に分析/提言

【レポートの概要とダイジェスト】

現状を適切に分析すれば、顧客層やツール用途の拡大は十分可能

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025NLDcustom_rel1.pdf

2025年版 中堅・中小セキュリティ対策のタイプ別クロスセル提案レポート(セミカスタムレポート)

IT企業が提示するターゲット層に合致する分析モデルを選定し、課題/ニーズを元に最適なクロスセル商材を提言

【レポートの概要とダイジェスト】

中堅・中小向けセキュリティ対策提案を「点」から「面」に広げる

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025Seccustom_rel1.pdf

2025年版 販社/Sierの顧客層タイプ別分析レポート(セミカスタムレポート)

レポートを購入したIT企業毎に顧客層タイプを分析し、タイプに応じた最善策を提言するカスタムメイドの調査レポート

【レポートの概要とダイジェスト】

顧客層タイプを把握すれば、自社の強み/弱み/今後の施策が見えてくる

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025SPcustom_rel1.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: <https://www.norkresearch.co.jp/policy/index.html>

当調査データに関するお問い合わせ

NORKRESEARCH

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