

IDC MarketScape:Worldwide Digital Adoption Platforms 2024 Vendor Assessment (Japanese)

Anu Mehta

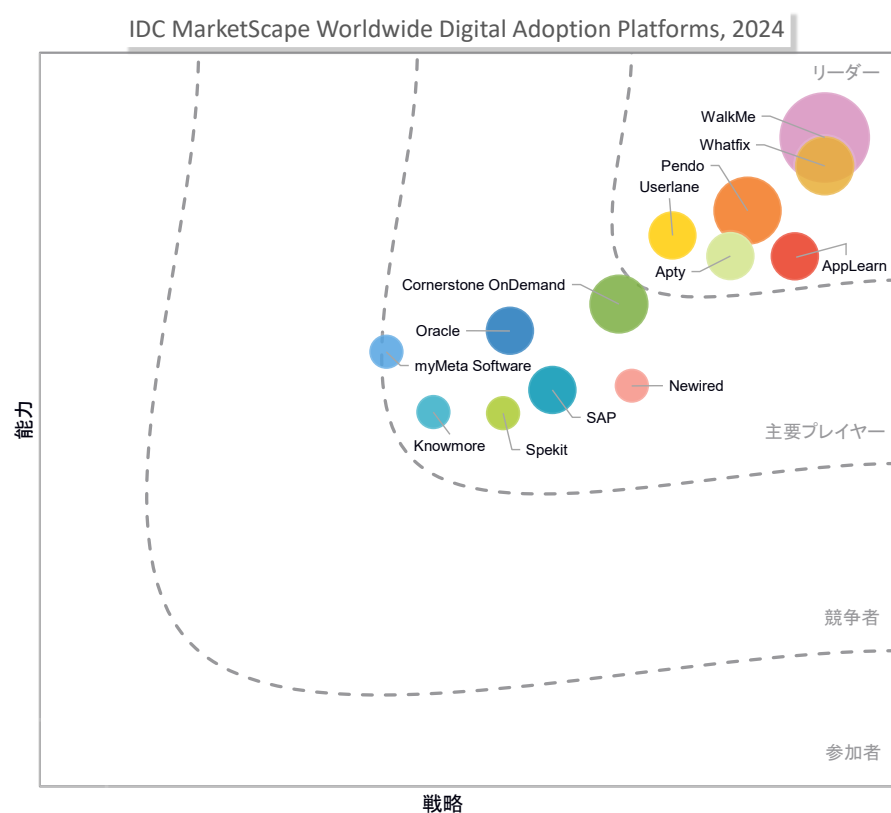
Gina Smith, PhD

THIS IDC MARKETSCAPE EXCERPT FEATURES WALKME

IDC MARKETSCAPE FIGURE

FIGURE 1

IDC MarketScape Worldwide Digital Adoption Platforms Vendor Assessment



Source: IDC, 2024

調査方法、市場定義、ベンダーの評価基準については、「補遺」セクションを参照のこと。

調査概要

本 IDC MarketScape は、『Worldwide Digital Platforms 2024 Vendor Assessment (IDC #US49786723)』からの抜粋である。本調査レポートには、Figure 1 に加え、「IDC の見解」「IDC MarketScape における評価対象ベンダー選定基準」「テクノロジーバイヤーへの提言」「ベンダープロフィール（要約）」「補遺」「参考資料」のセクションの内容、またはその一部が含まれる。

IDC の見解

DX (Digital Transformation : デジタルトランスフォーメーション) が加速する中、企業は、従業員のスキルや能力を最新のテクノロジーに迅速に適応させる方法を見つけなければ、後れを取る危険性がある。現在の市場で企業が競争力を維持するには、従業員や顧客向けの迅速かつ効果的なオンボーディングやトレーニングを優先させ、成果を出さなければならない。DAP (Digital Adoption Platform : デジタルアダプションプラットフォーム) は、そのための手段を提供できる。

DAP は、綿密に設計された IT トレーニングの取り組みの一環として導入することで、従業員やパートナーが期待以上の成果を迅速に上げられるよう企業を支援する。DAP の導入によって、企業は業務の流れの中、つまり従業員が日々の業務をこなす際に依存しているアプリケーション、プログラム、プロセスの中で従業員をトレーニングできるのである。DAP は、画面上にガイダンスを表示することで、複雑な技術プロセスに精通するまでの時間を短縮する。さらに、このソリューションは、ユーザーがソフトウェアでどのように作業し、どこで問題にぶつかったかについての情報を収集するため、アプリケーションの使用状況やソフトウェア全体の投資利益率 (ROI) に関する貴重なインサイトを企業に提供できる。このようなデータと ROI に基づいた意思決定は、従業員の技術的熟練度を高めるだけでなく、企業全体での新しいテクノロジーの大規模な導入を加速させる。

企業はこれまで以上に、分散したチームをつなぎ、シームレスなコラボレーションとコミュニケーションに必要なテクノロジーを活用できるデジタル環境を構築している。フレキシブルに働くリモートワークチームをサポートするために、ソフトウェアソリューションは、十分に統合されているだけでなく、地域を超えてチームの結束力と生産性を高めるように一から設計されていなければならない。そして Generative AI (生成系 AI : 以下、GenAI) の登場によって、DX への取り組みに、従業員の生産性を向上させ、企業全体に知識を提供する必要性が新たに加わった。つまり、DAP ソリューションは、オペレーションの向上と、従業員、パートナー、顧客のエクスペリエンス (CX) の大幅な改善によって、より効率的な職場環境を促進できる。このような背景から、IDC MarketScape では DAP ベンダーの評価を実施した。

継続的かつ加速する技術的破壊に直面しながらも、アジリティと競争力の維持を目指す企業にとって、DAP への投資は大きな意味を持つ。DAP は、より迅速なスキルアップと新しいテクノロジーへの適応を実現する。また、ビジネスのワークフロー、プロセス、パフォーマンスを評価し、強化するために必要な貴重なインサイトを企業に提供する。

IDC が 2023 年 5 月に実施した『Future of Work Survey』によると、DAP を導入した企業では、従業員の生産性向上 (40%)、業務効率の向上 (40%)、顧客エクスペリエンスの改善 (34%)、従業員エクスペリエンスの向上 (31%) が見られた。当然のことながら、IDC は、企業需要の増加と新製品の性能への DAP ベンダーの大規模な投資の結果として、この分野が着実に成長していると指摘している。DAP 市場が成熟するにつれて、その対象は導入だけに留まらず、チェンジマネジメント、ソフトウェア支出の最適化、データ完全性、エンタープライズサーチ、顧客および従業員のエクスペリエンスの向上など、より広範なビジネスユースケースに対応できるほど拡大している。

本調査では、IDC MarketScape のベンダー評価モデルを利用して、現在提供されている一連の DAP ソフトウェア製品／サービスを評価した。IDC MarketScape がこのテクノロジー分野を取り上げるのはこれが初めてである。本調査レポートの主な調査結果を以下に示す。

- **拡張性**：企業のバイヤーは、拡張性があり、導入しやすい DAP ソリューションの必要性を強調している。しかし、DAP が大規模で多様なユーザー基盤全体で拡張できることを保証するには、計画や実行の面で課題が生じる。結局のところ、DAP は比較的新しい分野である。企業のリーダーは、導入と採用を成功させるために、必要なサポートとリソースを提供しなければならない。また、DAP への大規模な投資の性質と潜在的なベネフィットについて、ステークホルダーに適切に説明する方法も見つけなければならない。
- **高度なアナリティクス**：エンタープライズソフトウェアのユーザーは、DAP の最も重要な特性は高度なアナリティクスの存在であると IDC に語っている。リアルタイムのアナリティクスによって、従業員がデジタルツールやプラットフォームをどのように使用しているかについての深いインサイトを得られる。また、企業が自社のソフトウェアスタックに関する ROI を算出する際にも役立つ。さらに、アナリティクスによって、企業はセキュリティ、コンプライアンス、プロセスの問題が本格化する前に特定できる。
- **統合**：DAP の需要が伸び続ける中、新たなプレイヤーの市場参入、M&A の活発化、顧客のニーズの変化に合わせた既存のプラットフォームの進化が予測される。最近この分野では、能力拡大を図ろうとするベンダーによって多くの買収が行われている。また IDC は、DAP、LMS (Learning Management System：学習管理システム)、トレーニングを提供するベンダー以外のソフトウェアソリューションのベンダーが DAP を提供するケースも増えてくると予測している。
- **セキュリティ**：大手 IT サービスのバイヤーは機密性の高い顧客データを扱うため、ほとんどのベンダーがセキュリティ認証に大規模な投資を行っている。DAP を使用することで、アプリケーション内でコンプライアンスとセキュリティのトレーニングを提供できるため、必要なプロトコルに対するユーザーの認識と遵守を確保できる。これは、データのセキュリティと規制遵守が最優先事項である業界では特に重要である。
- **GenAI の機能**：GenAI の機能は、ほとんどの企業のバイヤーの念頭にあるが、まだ必須ではない。本調査で分析したすべてのベンダーのうち、数社ですでに GenAI の機能を提供している。他の数社でも、試験的にこれらのプログラムを開始している。
- **認識不足**：場合によっては、意思決定者の間で、DAP のベネフィットに対する認識や理解が不足している可能性がある。DAP の利点や好影響についてステークホルダーを教育し、このようなプラットフォームに関するソートリーダーシップをさらに高めることが重要である。
- **チェンジマネジメント**：DAP の導入に当たり、ユーザーの行動やワークフローの変更が必要となることが多い。企業がこれらの変更を効果的に管理し、高いユーザー導入率の達成を確保することは、チェンジマネジメントの典型的な課題である。これにはテクノロジーの変化だけでなく、企業や文化の変化も伴う。DAP の導入を成功させるために、ステークホルダーは DAP の価値を従業員やパートナーに明確に伝え、実証しなければならない。
- **デジタルトランスフォーメーション**：DAP 導入までの道のりは主要なビジネスの優先事項によって異なるが、重要なポイントは、ビジネスや DX の戦略に沿った DAP の導入である。段階的でアジャイルなアプローチを取ることで、DAP のアナリティクスとインサイトの獲得という目標の達成を迅速化できる。IDC の調査によると、従業員と顧客のエクスペリエンスを向上させるデータ駆動型の企業は、よりレジリエントで将来への備えができています。

IDC MARKETSCAPE における評価対象ベンダー選定基準

IDC は、DAP とはローコード／ノーコードプラットフォームであり、あらゆるアプリケーション上、または全体に配置され、製品や技術スタックのパフォーマンスの監視によるビジネス上のインサイト

の獲得、従業員のトレーニング／オンボーディングの改善、収益拡大への注力など、アプリケーションの根本的な価値を引き出すものと定義している。DAP の分野は急速に成長しているが、市場のすべてのプレイヤーが DAP とは何か、どうあるべきかを示した IDC の定義に合致しているわけではない。本調査の対象となる DAP には、一連の最低要件を満たすことが求められた。その一部を以下に示す。

- いずれの DAP も、ベンダーの他の製品やサービスから独立して販売されるスタンドアロンの DAP として適格であること。
- いずれのベンダーの DAP も、社内およびサードパーティのアプリケーションのサポートだけでなく、アプリケーション内およびアプリケーション横断的に、状況に即したガイダンスが機能するようにサポートしていること。
- 最低限の要件としてベンダーは、ソフトウェアのプロセスを改善するための実用的なインサイトを収集し、明らかにする高度なアナリティクスを提供していること。
- いずれの DAP も堅牢なコンテンツ管理機能を提供していること。
- いずれのベンダーも、2022 年の年間製品売上高が 100 万ドル以上で、そのソリューションで本稼働している顧客を 10 社以上抱えていること。

テクノロジーバイヤーへの提言

DAP を円滑に導入し、最大限のベネフィットを得るために、バイヤー企業は以下のことを行うべきである。

- **ソフトウェアトレーニングの必要性を評価する。** ソフトウェアのトレーニングとツールに関する自社の要件を理解する。ソフトウェアプロセスの複雑さとユーザーの多様性に対応できる DAP を選択する。最新の自動化や GenAI の進歩からベネフィットを得られるかどうかを検討する。実際のニーズ、時期、予算について現実的に考える。
- **ユーザーエクスペリエンス (UX) を優先する。** 最も効果的な DAP ソリューションでは、格別なユーザーエクスペリエンスを優先する。企業は、迅速なパフォーマンス、カスタマイズが可能なポップアップ、ユーザーフレンドリーなダッシュボードを提供する DAP を重視すべきである。DAP は、企業の技術トレーニングを複雑化するのではなく、簡素化する必要がある。
- **統合を評価する。** 候補となる DAP と自社のソフトウェアエコシステムとの互換性を慎重に評価する。CRM (Customer Relationship Management : 顧客関係管理) システム、ERP (Enterprise Resource Planning : 企業資源計画) ソフトウェア、その他の重要なツールとシームレスに統合する必要がある。
- **アナリティクスを重視する。** 堅牢なアナリティクス機能と直感的なダッシュボードを備えた DAP を選ぶ。エンゲージメント指標やソフトウェアの使用状況に関するリアルタイムのインサイトによって、企業は学習、技術導入、ROI を改善するための、データ駆動型的意思決定を行える。
- **規模に合わせたカスタマイズを実現する。** 自社に合わせてスケーリングが可能で、さまざまなデバイスやプラットフォームを使用する学習者のためにカスタマイズが可能な DAP を選択する。購入前にモバイルサポートとハードウェアの互換性を確認する。
- **ベンダーによる継続的なカスタマーサポートを考慮する。** DAP ベンダーが提供するサポートとトレーニングを検討する。ソリューションの複雑さに応じて、包括的なオンボーディングサポート、コンサルティング、認定オプション、プラットフォームの価値を最大化するための継続的な支援を検討する。
- **早い段階でのユーザーフィードバックを求める。** 導入が複雑な場合、DAP の購入を決定する前に、潜在的なユーザーからフィードバックを収集する。新しいプラットフォームが、ユー

ザーからの貴重なインサイトを取り入れて、ソフトウェアエクスペリエンスを向上させることを確認する。

- **TCO (Total Cost of Ownership : 総所有コスト) を考慮する。** 決定する前に、DAP の TCO を計算する。導入コスト、ライセンス料、継続的なメンテナンス、将来のアップグレードの可能性を考慮する。
- **セキュリティとコンプライアンスを優先する。** 選択する DAP が、業界や地域のセキュリティ基準、プロトコル、コンプライアンス要件を遵守していることを確認する。慎重に進めること。

ベンダープロフィール (要約)

本セクションでは、本 IDC MarketScape における各ベンダーのポジションを IDC が正当と判断した理由を簡潔に記述する。各ベンダーは、「補遺」のセクションに示す基準に沿って評価されるが、ここではベンダーごとの強みや課題を述べる。本評価の対象となった DAP ベンダーは、増え続ける DAP ソリューションを代表する企業ばかりだが、導入モデル、テクノロジー要件、ユーザビリティ、その他の機能については、大きく異なっている。本調査レポートの「補遺」で概説されているように、IDC はすべてのベンダーを、事前に定義している一連の基準に照らして評価している。本セクションでは、各 DAP のソリューションの説明とそのロードマップについて深掘りする。

WalkMe

IDC の分析とバイヤーの認識によると、WalkMe は、この「2024 IDC MarketScape assessment of digital adoption platform vendors」においてリーダー (Leader) に位置づけられている。

2011 年に設立された WalkMe (Nasdaq : WKME) は、サンフランシスコに米国本社、イスラエルのテルアビブに本社を置く上場企業である。WalkMe の概要

- **DAP 製品名 :** WalkMe
- **DAP の事業年数 :** 13 年
- **従業員数 :** 約 1,000 人
- **DAP の顧客数 :** 約 1,800 社
- **買収 :** 2017 年、WalkMe は、Abbi と Jaco という新興企業 2 社を買収し、モバイルとアナリティクス製品／サービスの基盤を形成。2018 年には DeepUI を買収しており、これが現在の AI プラットフォームの中核となっている。2021 年には、買収した Zest を WalkMe Workstation に統合し、自然言語処理を活用した AI 駆動の検索を搭載し、製品を強化した。
- **顧客のユースケーストップ 3 :**
 - **ワークフローの自動化とガイダンスのための従業員向けプロセス。** この最も重要なユースケースにおいて、WalkMe は、状況に応じて統一された従業員エクスペリエンスを提供し、企業は、あらゆるサードパーティ製、独自開発、モバイル、デスクトップのアプリケーションに渡ってシームレスに展開できる。
 - **顧客向けのセルフサービス型のオンボーディング。** WalkMe の顧客は、顧客向けの Web サイトやアプリケーションに WalkMe を導入し、セルフサービス、カスタマーオンボーディング、機能エンゲージメント、テクニカルサポートを改善している。
 - **CIO とビジネスリーダー向けのデータ駆動型インサイト。** ますま重要性を増しているこのユースケースにおいて、WalkMe は、企業のソフトウェアスタック全体に渡って、実用的なインサイトと可視性を提供している。このようなデータ駆動型のインサイトは、企業の重要なビジネスプロセスの改善に役立つ。

- **2024 年のロードマップ：**
 - **AI（Artificial Intelligence：人工知能）：**WalkMe は、GenAI 機能を組み込んだ最初の DAP の一つであり、2024 年には AI 製品／サービスを強化する予定である。今後の新しい AI 機能は、WalkMe の基盤となる AI テクノロジーである DeepUI を基に構築されており、DeepUI はどのようなアプリケーションでもユーザーインターフェースのコンポーネントを認識し、基盤となるアプリケーションの変更に適応する。WalkMe の今年のロードマップには、ワークフローを自動的に開始または推奨する AI の使用が含まれている。
 - **新しいタイプのインターフェースのサポート：**2024 年、WalkMe は、チャットベースのツールなど、新しいタイプのインターフェースのサポートを引き続き強化していく予定である。たとえば、AI ベースのリアルタイムのチャットを追加し、テキスト入力によってアクションが実行される（Text-to-Action）という統一されたエクスペリエンスをユーザーに提供する。この機能は、従業員の要求を文脈で理解し、AI、UI 要素、API を使用してあらゆるアプリケーションで即座にタスクを完了できる。
 - **ワークフローの改善：**WalkMe は今年、単一のアプリケーション、ユーザー、セッション、エンティティに留まらず、ディープアナリティクスを拡張するクロスアプリケーションワークフローアナリティクス機能を導入する予定である。このような可視性は、ワークフローのどこで問題が発生し、どのように修正すべきかを特定することで、企業のプロセス効率を高めることができる。
 - **レポートの改善：**WalkMe は今年、コンテンツやワークフローのパフォーマンスを追跡するための、カスタマイズ可能なダッシュボードの追加など、レポート機能において多くの改善を計画している。また、WalkMe のすべてのデータインサイトに渡るデータ可視化の生成プロセスを加速させる GenAI レポート機能も追加する。これによって、たとえば、WalkMe のユーザーはサーベイからユーザーフィードバックの要約を自動的に生成できるようになり、そのようなサーベイの回答をすべて手動で確認する必要がなくなる。
 - **業界の改善：**2024 年、WalkMe は、金融サービス、保険、医療、製薬、製造、専門的サービスなど、さまざまな業界での導入実績を基に、業界固有のプロセスの改善を含む Workflow Accelerators をリリース予定である。注目すべきは、WalkMe が FedRAMP に対応している唯一のベンダーということである。

強み

- **AI（Artificial Intelligence：人工知能）：**WalkMe の DeepUI テクノロジーは強力な差別化要因である。これは、WalkMe が提供する何百ものアプリケーションに渡る、何十億ものユーザーインタラクションの大規模な独自のデータセットに基づいて構築されている。DeepUI とそれに依存するさまざまな AI 機能は、アプリケーション導入の改善、アプリケーション利用の効率化、ライセンスコストの管理、ツールの統合に必要なインサイトをユーザーに提供している。さらに、基盤となるアプリケーションの定期的な変更にも自動的に対応する。
- **顧客エクスペリエンス：**本評価で、WalkMe はユーザーエクスペリエンスのパーソナライズ機能を幅広く提供している数少ないベンダーの一つである。顧客は、その使いやすさやカスタマーサポートと共に、こうした機能を高く評価している。WalkMe は、フレームワークやソートリーダーシップ、CoE（Center of Excellence）機能を通じた大規模導入のサポートにおいて、実績に裏付けられた専門知識を備えている。社内のサービスチームが提供するオンボーディングサービスに加え、WalkMe は、顧客をサポートするデリバリーパートナーの強固なネットワークを備えている。
- **高度なアナリティクス：**WalkMe は、企業の技術スタックをユーザー向けに可視化する幅広いツールを備えている。これらのツールは、ユーザーがアプリケーションやワークフローでどのような操作を行っているかについてのインサイトを提供する。導入済みのアプリケーションを提示する WalkMe Discovery エンジンは、従業員が使用しているアプリケーションを自

動的に特定し、ROI を最大化し、将来的にユーザーサポートを向上できるとして、顧客から特に高く評価されている。

- **コンテンツ作成**：WalkMe はアプリケーション内のコンテンツの作成と管理をサポートしている。コンテンツの作成と導入を簡素化するために、このプラットフォームでは、主要なワークフローに関する事前に定義されたテンプレートを豊富に備えた、カスタマイズ可能なライブラリを提供している。WalkMe は、スライドショーやビデオのシームレスな共有を通じて、コンテンツの承認や管理に必要な作成者のコラボレーションを促進する。

課題

- **価格設定**：顧客は、WalkMe のプラットフォームが高価格で販売されていると指摘している。顧客は、カスタマイズや堅牢な機能セットを必要とする中堅企業や大企業にとっては、信頼性が高く拡張性の高いプラットフォームであると考えているが、中小企業にとってはこれまで決して手の届かないものであったと述べている。これに対処すべく、WalkMe は中小企業にサービスを提供する革新的な方法に注力し続けるべきである。この件については、2023 年に新しいプラットフォームアーキテクチャと柔軟な価格設定モデルを発表し、すでに大きく前進している。このモデルには、DAP 活用に向けた導入プロセスに着手したばかりの企業向けに、エントリーレベルで価格設定された基本パッケージである WalkMe Essentials も含まれている。
- **リーダーとしての地位の維持**：DAP 分野における革新によって名を馳せた WalkMe は、DAP 市場で DAP を専業とする上場企業である。テクノロジー史が示すように、先発優位性は、特に低価格帯や魅力的な機能性によって市場の競争が激化するにつれて、時間の経過と共に失われる可能性がある。トップの座を維持するために、WalkMe は技術革新のペースを維持し、同社の高品質なソリューションの価値を市場に理解してもらえるよう、その価値を伝えるメッセージ戦略に注力しなければならない。

補遺

IDC MarketScape Graph の読み方

IDC では、企業の成功の可能性を示す主要な指標として、能力と戦略の 2 つのカテゴリーに分けて分析している。

Y 軸は、サービスメニューや顧客ニーズへの貢献度のような、ベンダーの現在の能力（ケイパビリティ）を示す。このケイパビリティは、現在の組織や製品的能力に関するものである。このカテゴリーに基づき、IDC アナリストは、企業が選択した市場戦略を遂行する上で、こうした能力をどのように築き上げ、発揮しているかを分析している。

X 軸は、ベンダーが 3～5 年後の将来に、顧客からの要求に応えられる度合いを示す戦略軸である。この戦略軸は、高度なレベルの意思決定や製品／サービス提供、顧客セグメント、事業に関する計画、3～5 年後の顧客への製品／サービス提供計画に関するものである。

IDC MarketScape の個々のベンダーマーカー／円のサイズは、評価の対象となっている市場セグメントにおける各ベンダーの顧客数を示す。

IDC MarketScape 調査方法

IDC MarketScape の評価基準、重み付け、ベンダースコアは、市場やベンダーに関する十分な調査に基づいた IDC の判断によって設定されている。IDC のアナリストは、標準特性の範囲を定め、その基準に基づき、市場のリーディングベンダー、市場参入ベンダー、エンドユーザーとのインタビュー、分析、調査を通して、ベンダーの評価を行っている。市場の重み付けは、各市場に関するユーザーイ

インタビュー、バイヤー調査、IDC の専門アナリストで構成される委員会のレビューに基づき行われている。IDC のアナリストは、詳細な調査、ベンダーへのインタビュー、公開情報、エンドユーザーの経験に基づいて、各ベンダーの特性、行動、能力に関する正確で一貫性のある評価を行うことで、個々のベンダーのスコア、IDC MarketScape における最終的なポジショニングを提供している。

すべての IDC MarketScape の調査と同様に、本調査はテクノロジーバイヤーが考慮すべき主要な基準と、それらの基準に対しテクノロジーソリューションのパフォーマンスがいかに競争力があるかを定量的／定性的に評価したものである。本調査では、現在グローバルに競争している最も重要な DAP ベンダーの能力と戦略を評価している。

この評価は、DAP トレーニングソリューションに短期的、そして長期的に大きな影響を与えると予測されるフレームワークと一連のパラメーターに基づいている。IDC によるプラットフォームの評価に加え、本調査レポートでは、各 DAP が提供する主要な特徴や機能に関する DAP バイヤーの意見も掲載している。

市場定義

DAP とは、ローコード／ノーコードプラットフォームであり、あらゆるアプリケーション上、または全体に配置され、アプリケーションに完全に統合され、アプリケーションを学習するユーザーを支援する。綿密に計画されたデジタル導入戦略の一環として導入する場合、このようなプラットフォームは企業のパフォーマンスを向上させ、純利益というベネフィットをもたらす。DAP 製品は、従業員向けのユーザーオンボーディングを改善するだけでなく、インタラクティブなエクスペリエンスを通じて顧客を導くよう開発されている。参考資料

関連調査

- *How Do Digital Adoption Platforms Benefit Enterprises?* (IDC #US50634824、2024 年 2 月発行)
- *How Are Enterprises Leveraging Generative AI to Improve IT Training?* (IDC #US51675324、2024 年 2 月発行)
- *Regional Response to GenAI and the Future of Work* (IDC #US51745524、2024 年 1 月発行)
- *IDC's Global CIO Advisory Board – A Conversation on Evolving Skills Needed for the Age of AI Everywhere* (IDC #US51448723、2023 年 12 月発行)
- *Will Global Organizations Rely on Generative AI to Personalize Training?* (IDC #US51228123、2023 年 9 月発行)
- *IDC Market Glance: Digital Adoption Platforms, 2Q23* (IDC #US49963423、2023 年 6 月発行)

Synopsis

本調査では、テクノロジーバイヤーが自社に適合する DAP プロバイダーを選択する際の一助となるよう、一連の戦略および能力に基づく基準に沿って世界の DAP ベンダーを評価している。深刻化する IT スキル不足とソフトウェアスタックの増加に直面し、企業やビジネスリーダーは大変な労力を強いられている。従業員が常に新しいテクノロジーに精通しているという状態を確保するだけでなく、業務で依存しているアプリケーションをユーザーがどのように取り入れ、使用し、エクスペリエンスを得ているかを追跡し、改善する必要がある。このような課題に対処する強力なツールとして、DAP が登場した。DAP は、従業員が業務の流れの中で学習できるように、状況に即したガイドを画面上に提供し、習得までの時間を短縮する。さらに重要なのは、ソフトウェアの利用を最適化し、企業がアプリケーションの ROI を算出できるように、アナリティクスが組み込まれていることである。

「DAP を導入した企業は、高度なアナリティクス、クロスアプリケーション機能、状況に応じた画面上のヒントやガイダンスによって、ソフトウェア投資の価値とベネフィットを最大化できます。熟考して導入すれば、トレーニングの成果をより早く上げることができ、ソフトウェア全体の ROI も上がります」と、IDC の IT Skills for Digital Business 部門のリサーチディレクターである Gina Smith, PhD は述べている。

「DAP は単なる従業員のオンボーディングツールではありません。DAP はチェンジマネジメントの触媒であり、ユーザーに力を与え、ワークフローを最適化し、ガイダンスやインテリジェントなインサイトによってデジタルエクセレンスへの道をナビゲートしてくれます。DAP 市場の進化に伴い、ベンダーはその能力を拡大し、より大きな顧客基盤に到達するために、パートナーネットワークの拡大や、合併、買収をますます選択しつつあります」と、IDC の Future of Work 部門のシニアリサーチアナリストである Anu Mehta は語っている。

IDC 社概要

International Data Corporation (IDC) は、IT および通信分野、消費者向けテクノロジー市場に関する調査・分析、アドバイザリーサービス、イベントを提供するグローバル企業です。世界中に 1,300 人以上のアナリストを擁する IDC は、110 か国以上を対象として、世界規模、地域別、国別での IT ベンチマーキングとソーシング、市場動向の調査・分析および市場予測を行っています。IDC の分析と洞察は、IT 専門家、企業経営者、および機関投資家が客観的にテクノロジー導入の意思決定を行い、主要な事業目標を達成するのに役立ちます。1964 年創業の IDC は、IDG (インターナショナル・データ・グループ) の完全子会社です。

Global Headquarters

140 Kendrick Street
Building B
Needham, MA 02494
USA
508.872.8200
Twitter: @IDC
blogs.idc.com
www.idc.com

Copyright and Trademark Notice

This IDC research document was published as part of an IDC continuous intelligence service, providing written research, analyst interactions, and web conference and conference event proceedings. Visit www.idc.com to learn more about IDC subscription and consulting services. To view a list of IDC offices worldwide, visit www.idc.com/about/worldwideoffices. Please contact IDC report sales at +1.508.988.7988 or www.idc.com/?modal=contact_repsales for information on applying the price of this document toward the purchase of an IDC service or for information on additional copies or web rights.

Copyright 2024 IDC. Reproduction is forbidden unless authorized. All rights reserved.

