

市場分析と営業リスト作成の溝を埋める「アナリシス・ベースド・リスティング（ABL）」

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「市場分析」と「営業リスト作成」の間に存在していた溝を埋める役割を果たす新たな調査手法「アナリシス・ベースド・リスティング（ABL）」を開発し、同手法を用いたサービスの提供を開始した。

＜課題/ニーズの把握から実際の営業アプローチまでのタイムラグを縮めることが大切＞

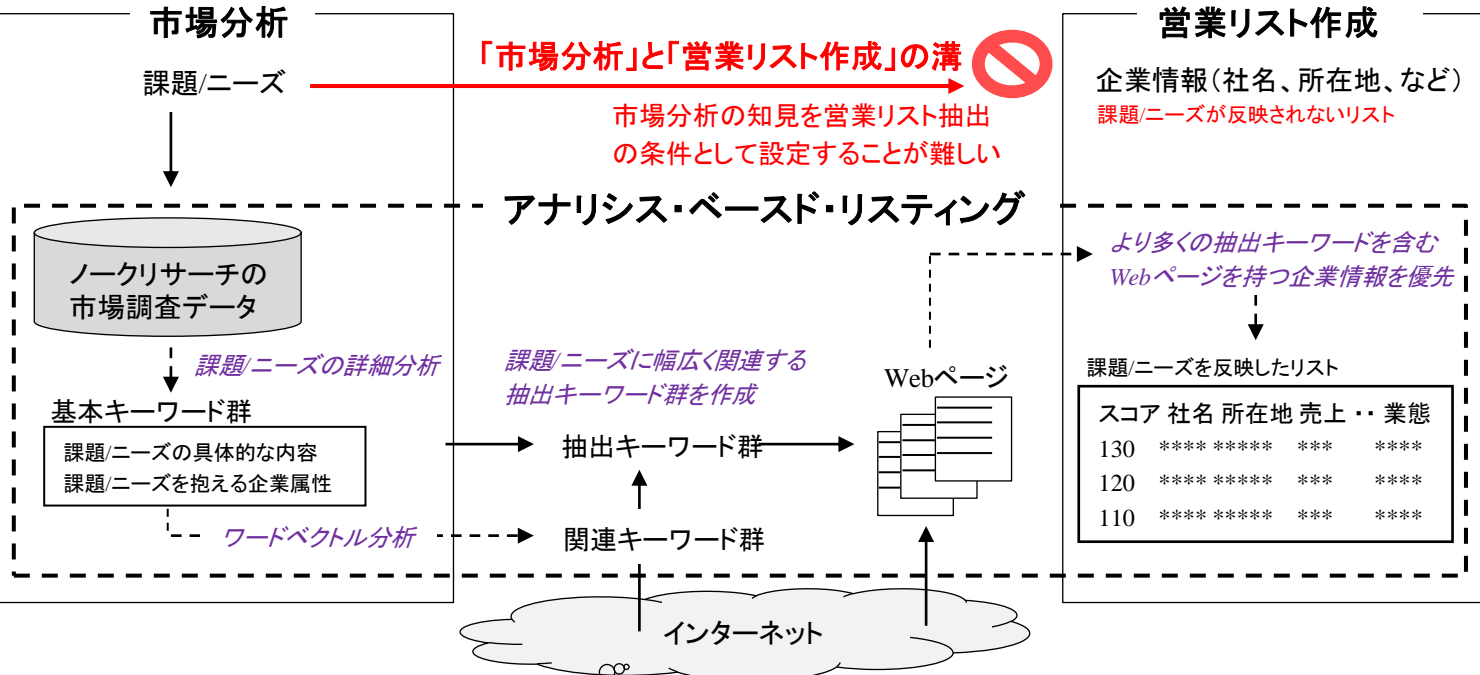
- 市場分析に基づく抽出を行い、優先度(スコア)を備えた営業リストを作成することが可能
- 「市場調査データ+インターネット上の関連語」で最新トレンドも踏まえた選定条件を設定
- ユーザ企業だけでなく、パートナー企業や導入事例を抽出する際の手段としても適用できる

市場分析に基づく抽出を行い、優先度(スコア)を備えた営業リストを作成することが可能

IT製品/サービスの拡販施策は以下の2つのステップで実施されることが多い。

- ステップA. Webアンケート調査などに基づく市場分析によって、課題/ニーズを把握する
- ステップB. 何らかの手段で営業リストを取得して、個々のユーザ企業にアプローチする

だが、ステップAで得られた様々な知見をステップBの抽出条件に反映することは一般的に難しい。そのため、従来はステップAとステップBの間に大きな溝があった。ノークリサーチでは以前からクロス集計を主体とする通常の日集計だけでなく、高度なデータ分析を行う「カスタムリサーチ・プラス」のサービスを提供している。その一環として、上記に述べた溝を埋める取り組みが下図に示した「アナリシス・ベースド・リスティング(Analysis Based Listing, ABL)」である。これによって、市場分析で得られた課題やニーズと、それらに関連するキーワードを含むWebページ検索を元に算出した優先度(スコア)を備えた営業リストを作成することができる。(Webアンケート等の回答企業ではなく、市場分析で得た知見を元に公開された企業情報から抽出を行う)



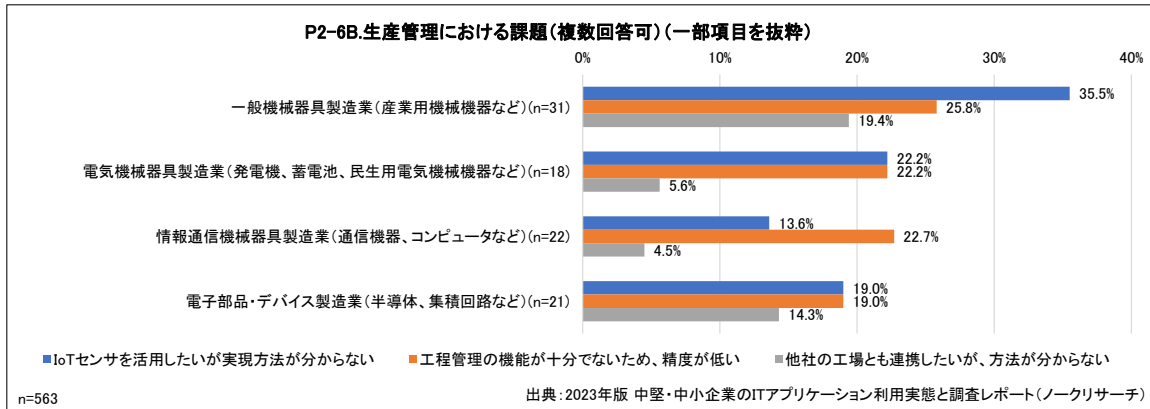
ビジネス環境変化が激しい現在では、こうした新たな手法を活用して課題/ニーズの把握から営業リスト作成までのサイクルを短縮化する取り組みが求められてくる。次頁では生産管理システムにおける拡販施策を具体例として、「アナリシス・ベースド・リスティング」の詳細について解説する。

「市場調査データ+インターネット上の関連語」で最新トレンドも踏まえた選定条件を設定

ここでは「IoTによって製造工程を可視化/効率化し、スマートファクトリーにつながる生産管理ソリューションを拡販したい」(※1)と考えるSIerが営業リストを作成するケースを具体例として、「アナリシス・ベースド・リスティング」の詳細を解説していく。

ステップ1: 市場調査データからの基本キーワード群の選定

※1に関連する市場調査データ(ノックリサーチが調査レポート等で蓄積しているデータ)の具体例が以下のグラフである。ユーザ企業が直面する課題/ニーズには「IoT」、「センサ」、「工程管理」といったキーワードが含まれており、こうした項目を課題として挙げる割合は「一般機械器具製造業」が相対的に高い。同業態の中で多くを占めるのが「産業機械」の製造を担う企業だ。そこで、上記に赤字で示した4つの項目を「基本キーワード」として設定する。

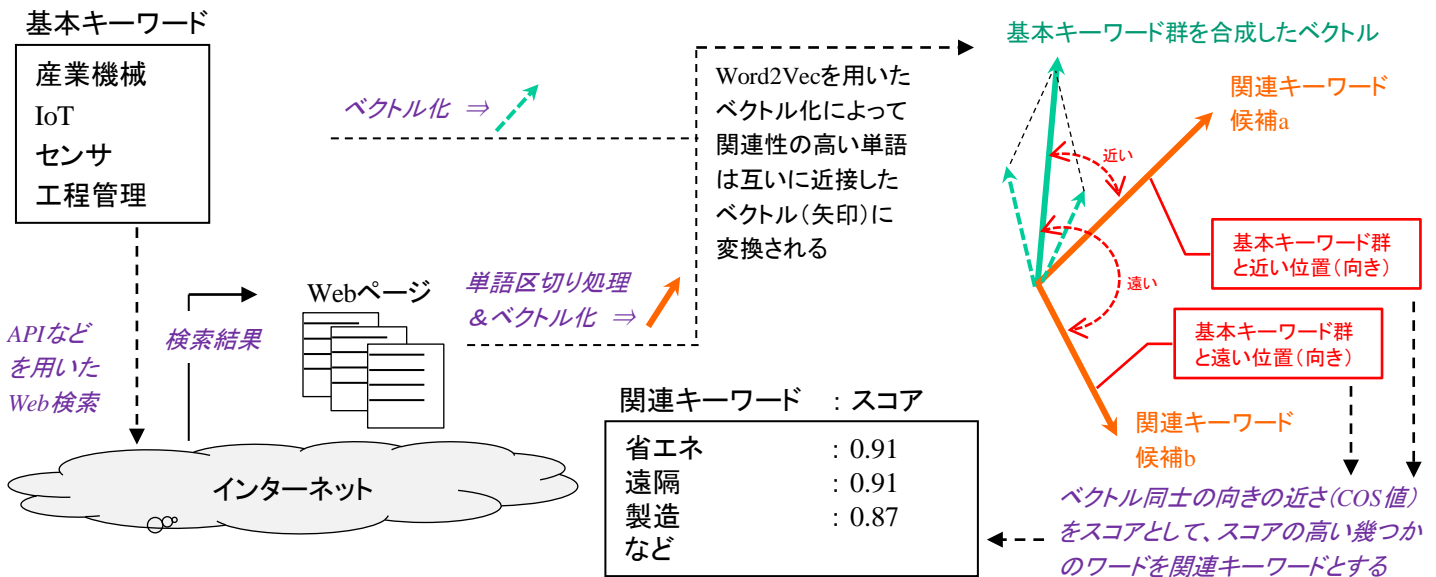


「2023年版 中堅・中小企業のITアプリケーション利用実態と評価レポート」のデータを詳細分析

ステップ2: インターネットからの関連キーワード群の抽出

基本キーワード群を元に企業情報を検索するだけでは、選定の幅が限定されてしまう。そこで、ノックリサーチがカスタムリサーチ・プラスの中で既に活用しているワードベクトル分析(広く用いられている「Word2Vec」の手法を用いた最適なキーワードのWeb探索)を用いて、関連キーワード群(基本キーワード群と関連性の高いワード)を抽出する。

(ワードベクトル分析の実施事例は右記を参照 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2019w2v_sbc_rel2.pdf)

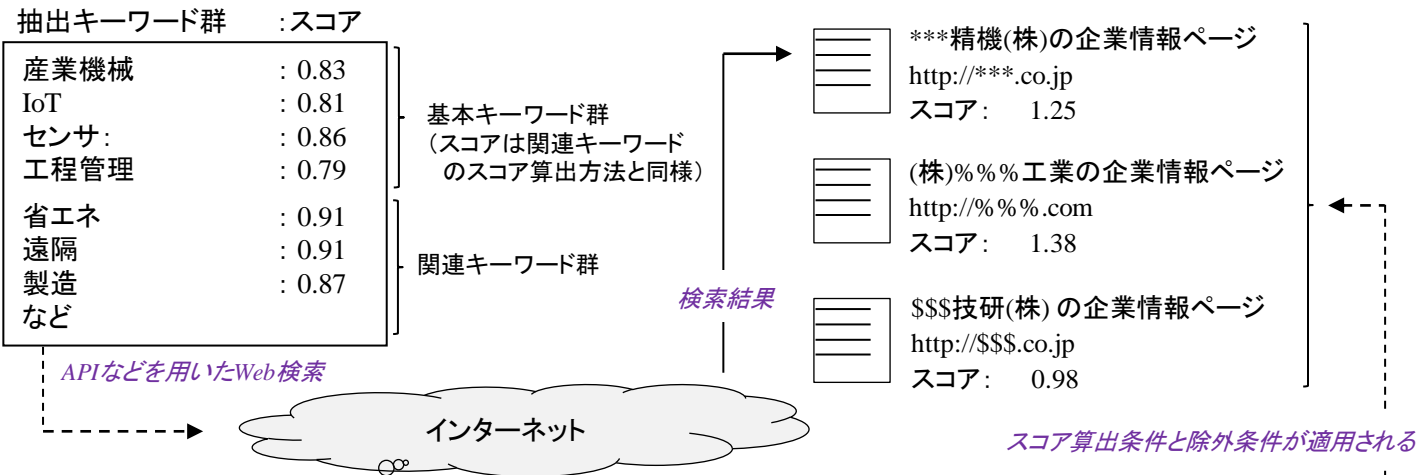


このようにして、市場調査データから得られる基本キーワード(「産業機械」、「IoT」、「センサ」、「工程管理」)にインターネットから抽出した関連キーワード(「省エネ」、「遠隔」、「製造」など)が追加される。関連キーワードは単体では平凡な単語だが、基本キーワードと一緒に用いることで市場分析の結果に関連する企業情報を抽出する役割を担う。(実際は単に全てのキーワードを列挙するのではなく、市場分析の結果などを踏まえた取捨選択を行う)

前頁からの続き

ステップ3: 抽出キーワード群によるインターネットからの企業選定

基本キーワードと関連キーワードを合わせて抽出キーワード群とし、それらを含む企業情報ページをWeb検索によって取得する。その中から、除外キーワードを含まないものを選定する。さらに、2つのスコア算出条件に基づくスコア算定によって選定された企業に優先度を付加する。



<p>抽出キーワードスコア: 企業情報ページに含まれる抽出キーワードのスコアが加算される</p>	<p>優先キーワードスコア: 「社名」「所在地」「業務内容」および企業ページ全体に対して、指定した単語が含まれる場合に指定した値のスコアを加算する 例) 「事例」を抽出したい 例) 東京都内の企業を優先したい</p>	<p>除外キーワード: 「社名」「所在地」「業務内容」および企業ページ全体に対して、指定した単語が含まれる場合には選定対象から除外する 例) 既存パートナ企業は除きたい 例) システム開発企業は除きたい</p>
---	---	--

ステップ4: 企業情報の一覧提示とアナリストによる補足解説

ステップ3で得られた選定した企業情報をリストにまとめる。(取得の可否、開示可能な項目は当該企業の方針/規約に従う) リスト納品後、ステップ1の市場分析を踏まえた営業アプローチにおける留意点の解説を実施する。(Web会議形式、40分)

ドメイン	スコア	企業情報URL	社名	所在地	電話	業務内容※1
http://***.co.jp	1.25	***.co.jp/##	***精機(株)	神奈川県横浜市……	045-##-##	サーボモータ製造
http://%%%.com	1.38	%%%.com/##	(株)%%%工業	東京都大田区……	03-##-###	油圧機器製造
http://\$\$\$co.jp	0.98	\$\$\$co.jp/##	\$\$\$技研(株)	大阪府大阪市……	06-##-###	射出成型機製造
:						

売上(百万円) ※2	従業員数 ※2	資本金(万円)	設立	備考
N/A ※3	20	1,000	1980/02/01	
3,200	130	10,000	1960/04/20	売上は連結の数字
1,800	80	5,000	1975/10/15	
:				

※1 主に国内で展開している業務内容を記載
 ※2 売上と従業員数は単体の数字(連結のみ公開されている場合には備考欄に注記)
 ※3 取得不可または開示不可の項目はN/Aとして記載
 ※4 リストに含まれる項目はここに記載されているものが全てとなる

このように、「IoTによって製造工程を可視化/効率化し、スマートファクトリーにつながる生産管理ソリューションを拡販したい」というSIerの目的をユーザ企業の課題/ニーズに翻訳し、「市場調査データ(※A) + インターネット上の関連語(※B)」と親和性の高い企業をスコア付きの一覧とすることにより、市場分析の成果を反映した営業リストを作成することができる。※Aと※Bを組み合わせたキーワードを抽出条件に用いることで、定量的な調査データをベースとしつつ、最新のトレンドも踏まえた結果を得ることができる。次頁では「アナリシス・ベースド・リスティング」のその他の適用例、実施費用、所要期間について述べる。

ユーザ企業だけでなく、パートナー企業や導入事例を抽出する際の手段としても適用できる

「アナリシス・ベースド・リスティング」はユーザ企業だけでなく、パートナーや事例を抽出する手段としても活用できる。

適用例 RPAにおける有望パートナー候補の抽出

実施主体:	RPAツールベンダ	
目的:	競合RPAツールのパートナーのうちで、自社製RPAのパートナーにも加わることを提案する としたら、どのような販社/Sierが良いか？を具体名で知りたい	
設定例:		
基本キーワード:	競合RPAツール名 競合RPAツールで顕著に見られる課題項目 自社RPAの差別化ポイントとなっている機能項目	} ←----- 「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」のデータを詳細分析
優先キーワード:	業務内容: システム開発、受託開発(IT企業を抽出)	
除外キーワード:	社名: 自社グループ名、既存の有カパートナー名など	
実施結果:	上記の設定によって、競合RPAのパートナーのうちで、競合RPAツールで顕著な課題や自社RPAツールの差別化ポイントである機能に着目している販社/Sier(既存パートナーは除外)を優先的に選定したリストが作成される。	

適用例 IaaSにおけるリプレース訴求事例の抽出

実施主体:	IaaS事業者	
目的:	競合IaaS事業者の公開事例に対してリプレース提案を行いたいが、リプレースが起きる可能性のある事例を優先的に抽出したい	
設定例:		
基本キーワード:	競合IaaSサービス名 IaaSのリプレースを誘発しやすい課題/ニーズ 自社IaaSサービスの特徴や優位性	} ←----- 「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」のデータを詳細分析
優先キーワード:	ページ全体: 「事例」、「ユースケース」など	
除外キーワード:	社名: 自社IaaSサービス名	
実施結果:	上記の設定によって、競合IaaSサービスの公開事例のうちで、リプレースの可能性が比較的高いと思われるものを優先的に選定したリストが作成される。	

アナリシス・ベースド・リスティングの実施費用と所要期間

実施費用:	45万円(税別)～ ※1つの目的に関する50件のリストを作成する際の費用となります ※抽出条件が複雑であるなどの理由で、作成可能な件数が50件を下回る場合には個別見積となります
オプション:	リスト追加 10万円/10件(税別)
所要期間:	ご発注より10営業日～ (抽出条件やリスト件数によって異なります)
実施手順:	まず、ご依頼元のIT企業様にてヒアリングシートに「目的」「優先事項」「除外事項」を記載いただきます。 その条件に沿ったサンプルリスト(数件の実企業リストを匿名化したもの)、抽出可能なリスト件数および見積書をノークリサーチよりご提示し、ご希望のリスト件数と共にご発注いただき、本リリースのステップ1～4に記載された内容が実施されます。

「アナリシス・ベースド・リスティング」では、市場調査データに裏打ちされた基本キーワード群の設定が重要なポイントとなる。その際の元データとなる既存の各種調査レポートの一覧は次頁の通りである。

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