

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: 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IT企業が個々のユーザ企業に最適なDX提案を実践するための「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。

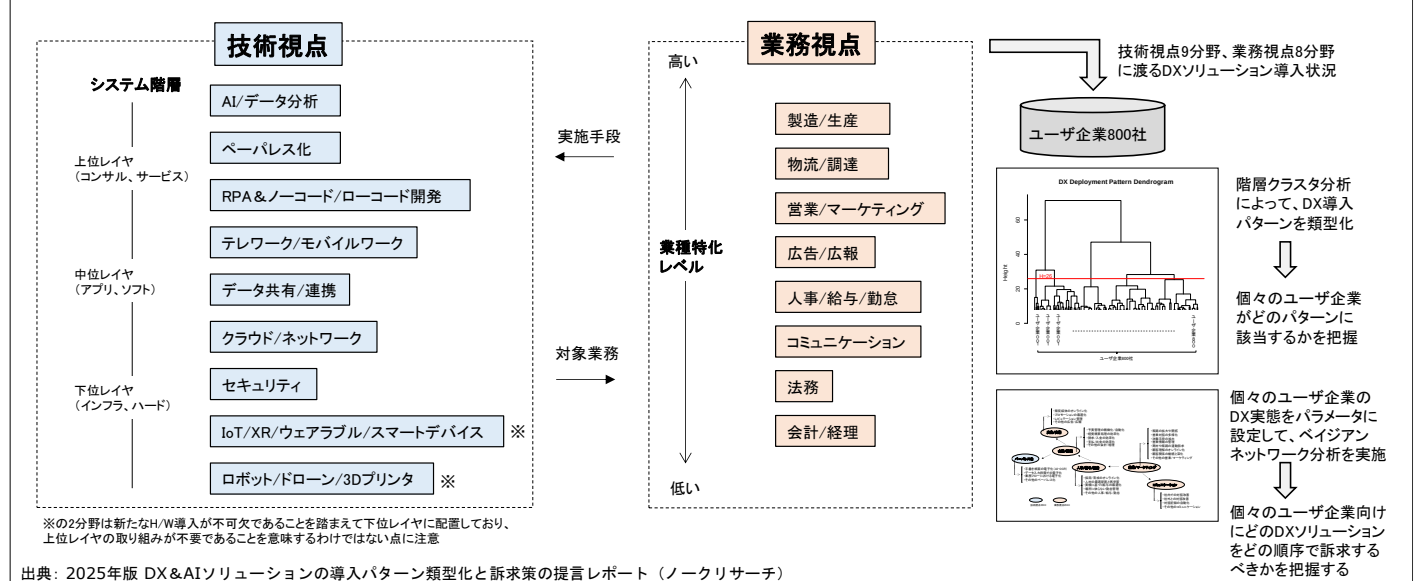
<様々なDX取り組み状況进行分析すれば、有効な「DX導入パターン類型」が見えてくる>

- 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
- 5通りの「DX導入パターン類型」+「ユーザ企業毎のパラメータ設定」で最適なDX提案を得る
- 「パターン4」の類型に対するペーパレス化の訴求では「どの業務に適用するか？」が重要
- 「パターン4」の類型に対しては請求/入金の業務を効率化するペーパレス化の訴求が有効

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、ペーパレス化を担うDX商材はAI-OCRやワークフローなど多岐に渡るが、それらを会計/営業/人給のどれに適用するか？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、ノークリサーチが長年に渡って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だ。

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9分野の技術視点(※1)と8分野の業務視点(※2)で整理することができる。例えば「AI/データ分析を用いて製造/生産の工程を可視化/効率化する」といったように、※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はシステム階層、※2は業種特化レベルに沿って並べると各ソリューションの実現に必要な要素/労力も把握しやすい。

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、上図を元にユーザ企業800社に対する調査(2025年5月)を実施している。さらに上図の右側に示したように、このレポートでは階層クラスタ分析とベイジアン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みつつあるが、ペーパレス化が遅れている年商30億円の製造業A社に対してペーパレス化を訴求するにはどの業務を対象とすべきか？」などのように、個々のユーザ企業のDX活用実態を入力パラメータとして個々の具体策を提示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。

5通りの「DX導入パターン類型」+「ユーザ企業毎のパラメータ設定」で最適なDX提案を得る

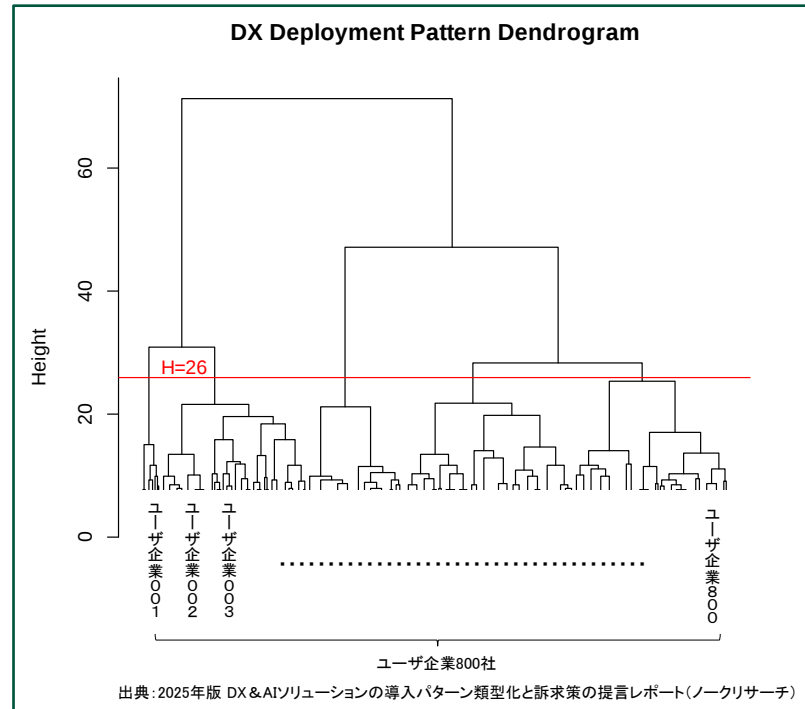
DXには既に数多くの事例があるが、同じ年商や業種であってもDXの取り組み状況には大きな違いがある。そのため、「前回の顧客とほぼ同じ年商＆業種なのに今回の顧客には提案が通らない」といった悩みを抱えるIT企業も少なくない。

その原因は同じ年商/業種でも「DX導入パターン類型」が異なるケースが多々あるためだ。そこで、本リリースの元となる調査レポートでは階層クラスタ分析の手法を用いてDXの取り組み状況を踏まえた類型化を行っている。

具体的には調査対象となった800社のユーザ企業を

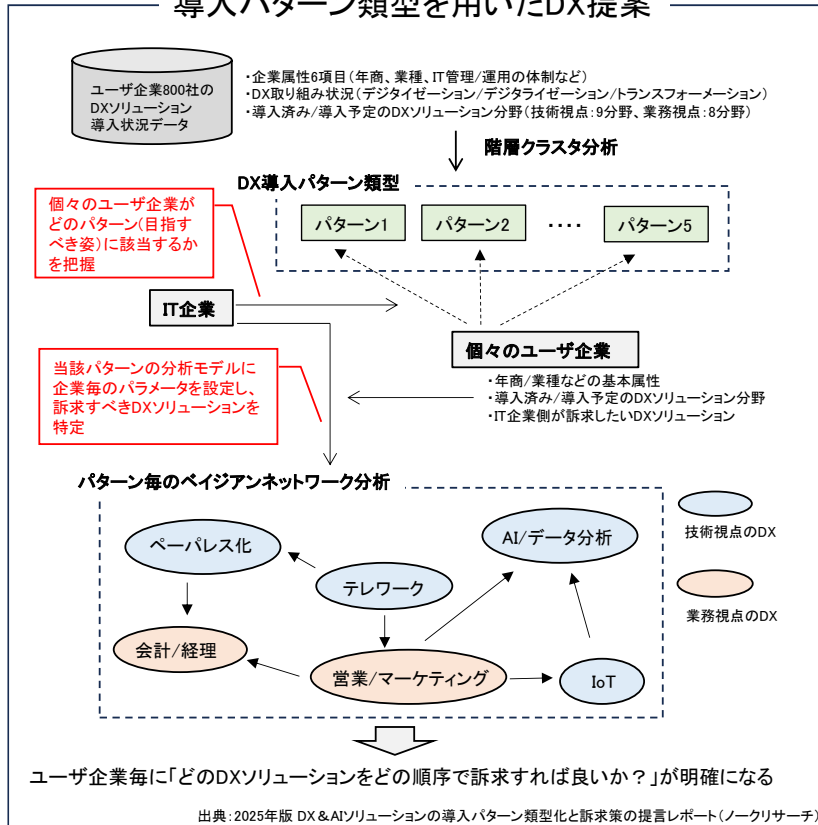
- ・企業属性6項目
(年商、業種、IT管理/運用の体制など)
- ・DXの全体状況
(デジタイゼーション/デジタライゼーション/トランスフォーメーション)
- ・導入済み/導入予定のDXソリューション分野(計17分野)
(技術視点:9分野、業務視点:8分野)

の計24項目(=6+1+9+8)からなる24次元空間に配置し、互いの距離が近いものから同じパターン(クラス)にまとめることで類型化していく。右図は下から上に行くにつれて800社のユーザ企業がまとめられていく過程を表している。類型の数を幾つにするか?には様々な選択があるが、ここでは実用性などの観点から赤線で示した5つのパターンに集約された状態を採用している。



こうして得られた5つの「DX導入パターン類型」は年商/業種だけでなく、DXの取り組み状況を考慮したユーザ企業分類となっている。例えば「Web会議による社内での対話改善は進みつつあるが、ペーパーレス化が遅れている年商30億円の製造業A社」が

導入パターン類型を用いたDX提案



あったとする。これに上記と同様の分析を適用すると、A社は「パターン4」に該当することがわかる。そのためA社向けにペーパーレス化のDX提案を進める場合には同じ年商/業種の事例を参考にするよりも、DXの取り組み状況も加味した「パターン4」の傾向を踏まえた方が確実ということになる。(左図の上半分では、上述の流れを図示している)

続いて、「どの業務にペーパーレス化を適用すべきか?」を判断する際はベイジアンネットワーク分析を用いる。ベイジアンネットワーク分析とはデータ項目(この場合は計17分野のDXソリューションの実施状況)の関連性を楕円(ノード)と矢印(エッジ)で可視化し、ある項目の値が他の項目に与える影響をシミュレートする手法だ。

例えば、「A社ではテレワークを導入予定である」という個別の情報があつた時は、それをパラメータとして設定することで「パターン4+A社固有の実態」に基づく分析も行うことができる。(左図の下半分では、そうした流れを図示している)

次頁ではA社を対象とした比較的簡単で分かりやすい分析の実例についてさらに詳しい内容を述べていく。

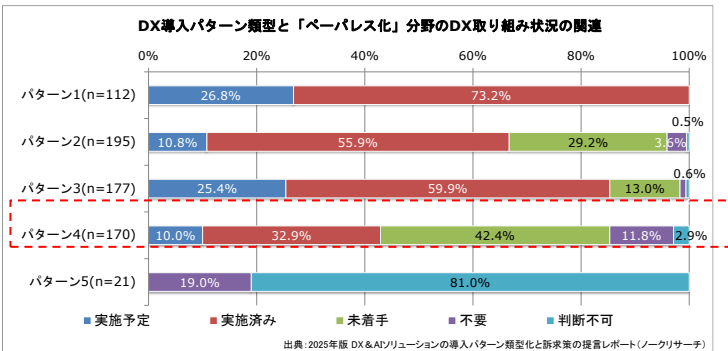
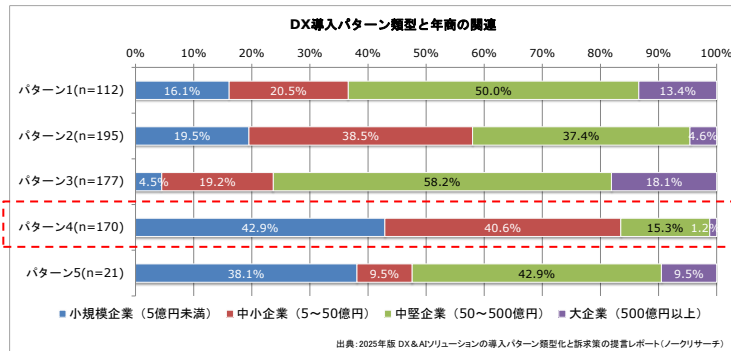
「パターン4」の類型に対するペーパーレス化の訴求では「どの業務に適用するか？」が重要

以下では右記のA社について、前頁で述べた分析を適用した時の具体例を示していく。まず、前半の階層クラスタ分析を適用すると、A社は「パターン4」に該当することがわかる。

顧客例 A社：

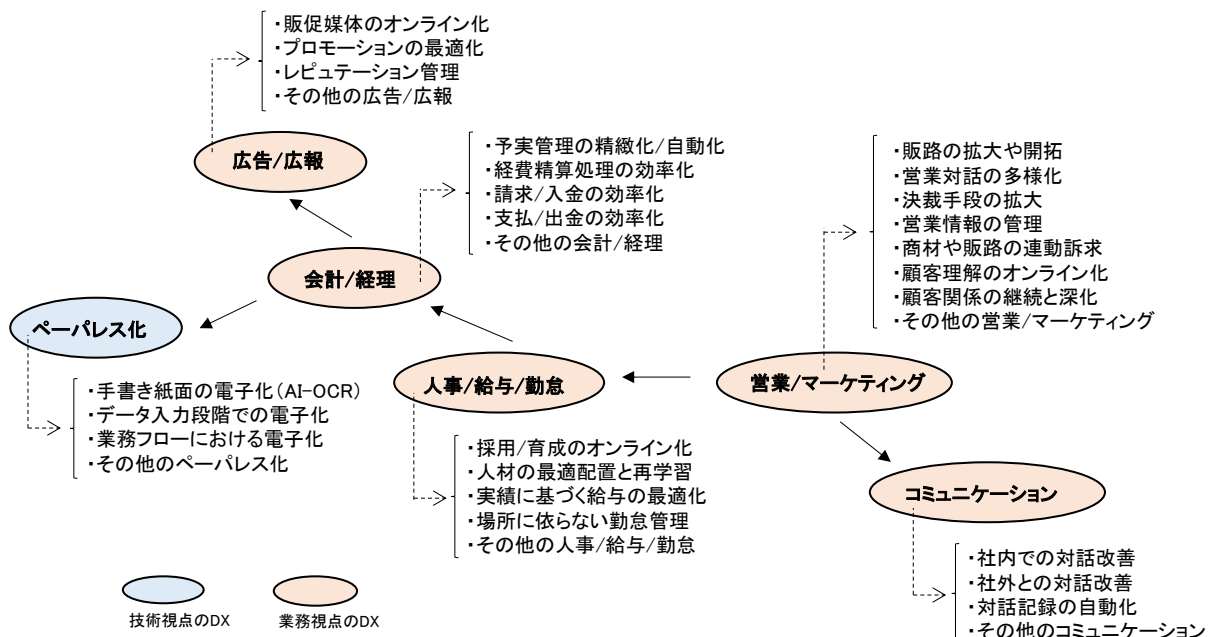
- ・年商30億円の製造業
- ・実施済みのDX 「コミュニケーション」(社内での対話改善)
- ・提案したいDX 「ペーパーレス化」 ⇒ **適用すべき業務が分からない**

以下は「年商区分」(左側グラフ)と「ペーパーレス化」の取り組み状況(右側グラフ)の傾向を5通りの「DX導入パターン類型」別に集計したものだ。赤点線が示すように、A社が該当する「パターン4」は低い年商帯の企業が多く、ペーパーレス化への取り組みが遅れていることが確認できる。



続いて「パターン4」にベイジアンネットワーク分析を適用した結果から、「ペーパーレス化」に関連する箇所を抜粋したものが下図である。各ノード(楕円)は技術視点/業務視点のDX分野を指し、エッジ(矢印)で繋がる分野は互いに影響を与える関係であることを示している。「ペーパーレス化」は他の技術視点のDX分野(「AI/データ分析」「クラウド/ネットワーク」「IoT/XR/ウェアラブル/スマートデバイス」など)とはノード(楕円)が直接繋がっておらず、「会計/経理」などを始めとする業務視点のDX分野と繋がりが強いことがわかる。つまり、「ペーパーレス化」を訴求する際は他のDX関連技術とのクロスセルよりも「どの業務に適用するか？」を適切に判断することが最も重要であることが改めて確認できる。各ノードから伸びる点線の先に列挙された項目は各DX分野における具体的なDXソリューション内容である。次頁では、その点も含めた更なる詳細について述べていく。

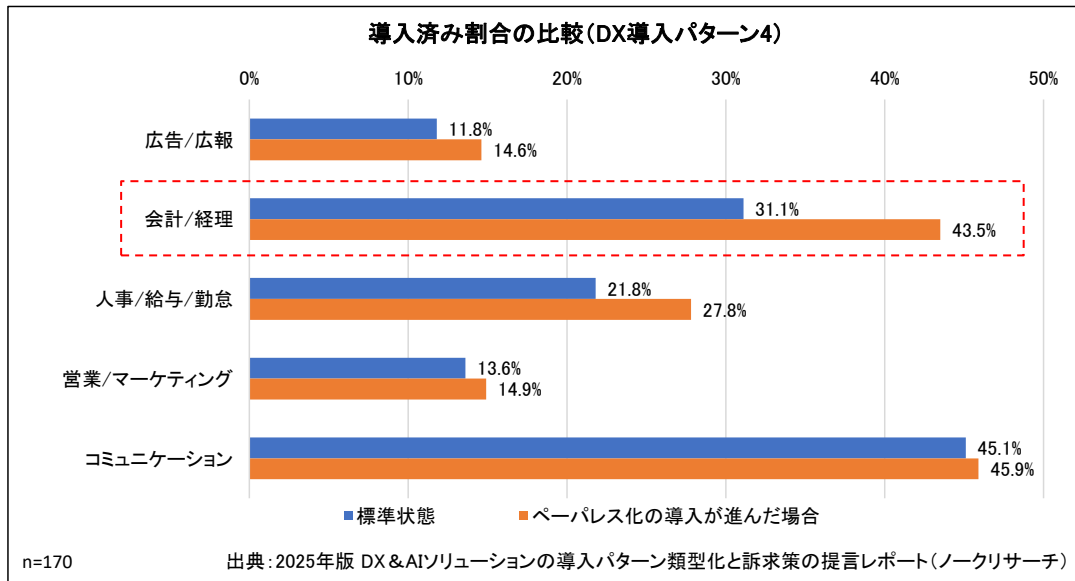
「パターン4」に対するベイジアンネットワーク分析の結果(一部を抜粋)



出典: 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案レポート(ノークリサーチ)

「パターン4」の類型に対しては請求/入金の業務を効率化するペーパレス化の訴求が有効

前頁下段のベイジアンネットワーク図を見ると、「ペーパレス化」に影響を与える業務視点のDX分野としては「会計/経理」「広告/広報」「人事/給与/勤怠」「営業/マーケティング」「コミュニケーション」の5つが挙げられることが確認できる。ここで知りたいのは「どの業務に対してペーパレス化を適用するのが最善か？」という点だ。ベイジアンネットワーク分析では、ある項目の値が変化



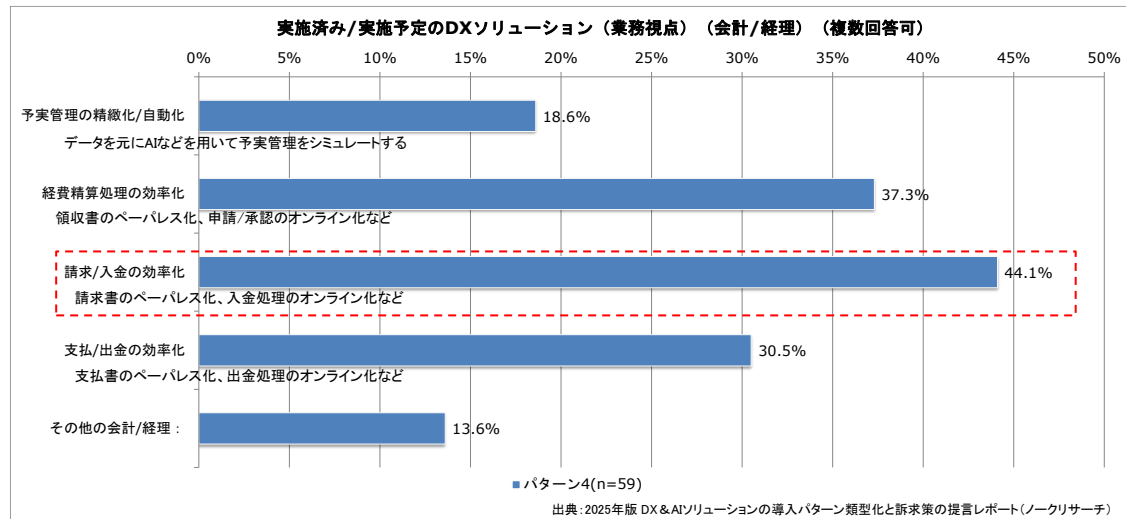
した時に他の項目がどうなるかをシミュレートできる。そこで、「ペーパレス化」の導入割合が高まった時に5つの業務視点のDX分野の実施割合がどう変化するか？(橙帯)を標準の状態(青帯)と比べたものが左記のグラフである。

「会計/経理」は橙帯と青帯の差が最も大きく、前頁下段の図においても「ペーパレス化」と直接繋がっている。したがって、A社に対しては「会計/経理」の業務を改善する手段として「ペーパ

レス化」を訴求するのが最も有効となる。とは言え、「会計/経理」の業務と言っても非常に幅広い。そこで、本レポートの元となる調査レポートでは5～9ページに列挙されているように、技術視点/業務視点それぞれのDX分野について具体的なソリューションを実例と共に列挙し、どのソリューションが有望か？を深掘りして分析できるようになっている。前頁下段のベイジアンネットワーク図に示したように「会計/経理」のDX分野には計5項目のソリューションがある。A社が該当する「パターン4」において、どのような会計/経理ソリューションの導入済み/導入予定が多いか？を示したのが以下のグラフである。

「パターン4」では「請求/入金の効率化」の値が最も高い。つまり、A社に対して「ペーパレス化」を訴求する際は請求や入金の業務を対象とすることが最も有効だ。

ここでは分かり易い例として「ペーパレス化」を挙げたが、調査レポートでは1ページ目の図に列挙された全てのDX分野について同様の分析を行うことができる。



調査レポート本体(22.5万円税別)では「DX導入パターン類型」の詳細やDX全般の課題/ニーズを様々な視点から集計/分析し、ユーザ企業におけるDXの現状/今後を把握できる。さらに、追加個別分析サービスを利用することで、本リリースで例示した個別のユーザ企業に着目した詳細な分析を行うことができる。追加個別分析サービスでは調査レポート本体を購入したIT企業が右記の※1シートを提示し、ノークリサーチが分析/提言を※2のシートで納品する。(両シートの詳細は10ページに記載)

次頁以降では調査レポートで集計/分析しているDX分野/ソリューション一覧(5～9ページ)、個別分析シートのサンプル(10ページ)、調査レポートの概要(11ページ)を掲載している。

個別分析インプットシート(※1)

企業属性(年商/業種など):
実施済みのDX:
提案したいDX:

個別分析アウトプットシート(※2)

訴求すべき業務:
前段とすべきDX:

補記: 集計/分析の対象となっているDX分野/DXソリューション一覧(1/5)

本リリースの元となっている調査レポートにおいて実施済み/実施予定の集計/分析を行っているDX分野(<<>>で表記)およびDXソリューション(「・」で始まり、例)が記載されている項目)は以下の通り

技術視点でのDX分野/DXソリューション(9分野、48項目)

<<AI/データ分析>>

・生成AI

自然な対話を通じて文書/画像/音声/映像を自動的に生成する 例) OpenAI「ChatGPT」、Google「Gemini」

・機械学習

様々な手法でデータを分析し、予測/認識/検知を自動的に行う 例) dotData「dotData」、DataRobot Japan「DataRobot」

・BI(ビジネスインテリジェンス)

業務システムからデータを収集し、分析した結果を可視化する 例) ウイングアーク1st「Dr.Sum」、日本マイクロソフト「Power BI」

・その他のAI/データ分析

<<ペーパーレス化>>

・手書き紙面の電子化(AI-OCR)

手書き文字をOCRで読み取り、自動認識してデータ化する 例) AI inside「DX Suite」、インフォディオ「スマートOCR」

・データ入力段階での電子化

手書きや項目選択によって入力された内容をデータ化する 例) MetaMoJi「GEMBA Note」、カミナシ「KAMINASHI(カミナシ)」

・業務フローにおける電子化

申請/承認/通達をワークフローなどのシステム上で行う 例) エイトレッド「X-Point」、サイオステクノロジー「Gluegent Flow」

・その他のペーパーレス化

<<RPA&ノーコード/ローコード開発>>

・RPAによる手作業の自動化

ヒトの手作業を記録/定義し、自動再生することで自動化する 例) NTTアドバンステクノロジー「WinActor」、オープン「BizRobo!」

・ノーコード開発ツールの活用

専用ツールを用いて、コーディングせずにシステムを構築する 例) サイボウズ「kintone」、メシウス「Forguncy」

・ローコード開発ツールの活用

専用ツールを用いて、少ないコード作業でシステムを構築する 例) ジェネクス・ジャパン「GeneXus」、OutSystems「OutSystems」

・その他のRPA&ノーコード/ローコード開発

<<テレワーク/モバイルワーク>>

・オフィス外勤務

自宅や一時的な拠点(サテライトオフィスなど)で業務を行う 例) 富士フイルムBI「CocoDesk」、WeWorkJapan(WWJ)「wework」

・モバイルワーク

営業や出張などで外出中や移動中でも業務を行う 例) テレコムスクエア「Wi-Ho!Biz」、コクヨ「Energy bottle」

・その他のテレワーク/モバイルワーク

<<データ共有/連携>>

・オンラインストレージサービス

クラウドのオンラインストレージを介してデータを共有/連携する 例) Box「Box」、Dropbox「Dropbox Business」

・APIによるシステムの連携

様々なAPIを仲介するサービスによってデータを共有/連携する 例) Workato「Workato」、アステリア「ASTERIA Warp」

・その他のデータ共有/連携

補記:集計/分析の対象となっているDX分野/DXソリューション一覧(2/5)

前頁からの続き

<<クラウド/ネットワーク>>

・IaaS/PaaS上のシステム構築

IaaS/PaaS上にシステムを新規に作成または移行する

例)グーグル「Google Cloud Platform」、IIJ「IIJ GIO」

・SaaS上のシステム構築

SaaS上にシステムを新規に作成または移行する

例)日本マイクロソフト「Microsoft 365」、富士通Japan「GLOVIA きらら」

・5G(高速大容量/低遅延/多接続)

高品質なIoT通信や業務機器の遠隔操作などを実現する

例)NTT東日本「ギガらく5G」、アイコム「IP50G」

・社外やクラウドとの安全な接続

外出先、拠点間、クラウドなどと社内システムを安全に接続する

例)NECネクサソリューションズ「Clovernet」、網屋「Verona」

・社内ネットワーク環境の更新/刷新

高速大容量な無線LAN導入などによってLAN環境を改善する

例)シスコシステムズ「Cisco Meraki」、バッファロー「AirStation Pro」

・その他のクラウド/ネットワーク

<<セキュリティ>>

・認証処理の強化

生体認証やID管理基盤などで認証の安全性/利便性を高める

例)HENNGE「HENNGE One」、Okta「Okta」

・データ保護の強化

ランサムウェア攻撃などからデータを保護する仕組みを構築する

例)Veeam Software「Veeam Backup&Replication」、NEC「iStorage」

・IT利用の監視/制御

PC操作やクラウド設定などを監視/制御してリスクを低減する

例)Sky「SKYSEA Client View」、Cloudbase「Cloudbase」

・その他のセキュリティ

<<IoT/XR/ウェアラブル/スマートデバイス>>

・複数の業務拠点を連動させるIoT

工場、倉庫、店舗などに跨るデータを連携し、業務を効率化する

例)フューチャーアーティザン「Future Artisan Smart Factory」

・業務プロセス改善のためのIoT

製造ライン、パレット、トラック走行などをセンサで把握/分析する

例)i Smart Technologies「iXacs」

・従業員を対象としたIoT

従業員の勤務状況や健康状態などをセンサで把握/分析する

例)SCSK「CollaboView」

・顧客を対象としたIoT

店舗/施設の回遊状況、顧客の反応をセンサで把握/分析する

例)アドインテ「AIBeacon」

・商材を対象としたIoT

検品や在庫/配送/陳列の状態確認などをセンサで自動化する

例)JBCC「イノベース -Inspection-」

・設備を対象としたIoT

機器/車両の稼働状況をセンサで把握/分析し、予防保守を行う

例)都築電気「OTセキュリティ&ネットワークパック」

・技能継承のためのIoT

熟練者の操作や手順をセンサで把握/分析し、スキルを継承する

例)NDIソリューションズ「Video Questor」

・補助/支援を目的としたAR

スマートグラスやヘッドセットなどで現場の作業状況を共有する

例)ジャパンメディアシステム「Live On Wearable」

・再現/分析を目的としたVR

データを元に製品や現場を仮想空間上で再現/シミュレートする

例)ブラウンリバーズ「INTEGNANCE VR」

・デジタルサイネージ

ディスプレイやタブレットで映像を配信/管理して販促に役立てる

例)エレコム「掲示板NEXT」

・メタバース

仮想空間内に施設などを再現し、商品や地域をアピールする

例)monoAI technology「XR CLOUD」

・その他のIoT/XR/ウェアラブル/スマートデバイス

補記：集計/分析の対象となっているDX分野/DXソリューション一覧(3/5)

前頁からの続き

<<ロボット/ドローン/3Dプリンタ>>

- ・ 自走ロボットや自動運転
店舗/倉庫での運搬や現場での車両の運転などを自動化する
例) ロジスティードソリューションズ「AutonMate」
- ・ ロボットとヒトの協働作業
アーム型ロボットを用いて組立や詰込の作業をヒトと分担する
例) イグス「ReBeL」
- ・ 接客ロボットやバーチャルヒューマン
ロボットや画面内の仮想的な人物を用いて案内や接客を行う
例) デジタルヒューマン「Digital Humans」
- ・ 遠隔カメラとしてのドローン
立ち入りが困難な場所や設備での撮影/点検を遠隔で行う
例) Liberaware(リベラウェア)「INSPECTION」
- ・ 測定手段としてのドローン
現場の測量、倉庫の在庫確認、工場の人流把握などを行う
例) エアロセンス「エアロボクラウド」
- ・ 3Dプリンタを用いた試作/設計
3Dプリンタを試作(プロトタイプ)や設計(デザイン)に活用する
例) 武藤工業「Value3D MagiX」
- ・ 3Dプリンタを用いた製品製造
3Dプリンタで小数ロットや個別性の高い製品を製造する
例) DMM.com「DMM.make 3D PRINT」
- ・ その他のロボット/ドローン/3Dプリンタ

業務視点でのDX分野/DXソリューション(8分野、38項目)

<<コミュニケーション>>

- ・ 社内での対話改善
Web会議などを用いた従業員同士の対話の効率化/円滑化
例) ジャパンメディアシステム「LiveOn」
- ・ 社外との対話改善
Web会議などを用いた顧客とのリモート対話による効率化
例) ベルフェイス「bellFace」
- ・ 対話記録の自動化
議事録の自動作成などを用いた対話内容の確実な記録
例) ソースネクスト「AutoMemo」
- ・ その他のコミュニケーション

<<営業/マーケティング>>

- ・ 販路の拡大や開拓
eコマース/O2O(Online to Offline)/D2C(製造直売)など
例) エスキュービズム「EC Orange」
- ・ 営業対話の多様化
チャットボット(自動化)やインサイドセールス(遠隔化)など
例) カラクリ「KARAKURI chatbot」
- ・ 決裁手段の拡大
キャッシュレス化、ポイント支払い、サブスク契約など
例) クレメンスマード「CPSS」
- ・ 営業情報の管理
名刺やリードの情報を収集し、社内で一括管理する
例) ユーソナー「uSonar」
- ・ 商材や販路の連動訴求
クロスセル/アップセル、Webサイトとeコマースの連動など
例) アドビ「Marketo Engage」
- ・ 顧客理解のオンライン化
コールセンタやWebサイトに寄せられた顧客意見の分析
例) リコー「仕事のAI お客様の声(VOC)シリーズ」
- ・ 顧客関係の継続と深化
スマホアプリなどを用いた顧客との継続的な関係性維持
例) Micoworks「MicoCloud」
- ・ その他の営業/マーケティング

次頁へ続く

補記:集計/分析の対象となっているDX分野/DXソリューション一覧(4/5)

前頁からの続き

<<人事/給与/勤怠>>

・採用/育成のオンライン化

タレントマネジメント、eラーニング、モチベーション管理など

例)ビズリーチ「HRMOS」

・人材の最適配置と再学習

データに基づくシフト管理、従業員のリスクリング支援など

例)東芝デジタルソリューションズ「Generalist e-University」

・実績に基づく給与の最適化

従業員の活動/成果を元に昇給/昇進をシミュレートする

例)あしたのチーム「あしたのチーム」

・場所に依らない勤怠管理

在宅勤務中や外出中も出退勤打刻や労働管理を行える

例)ヒューマンテクノロジーズ「KING OF TIME」

・その他の人事/給与/勤怠

<<会計/経理>>

・予実管理の精緻化/自動化

データを元にAIなどを用いて予実管理をシミュレートする

例)DIGGLE「DIGGLE」

・経費精算処理の効率化

領収書のペーパーレス化、申請/承認のオンライン化など

例)TOKIUM「TOKIUM経費精算」

・請求/入金効率化

請求書のペーパーレス化、入金処理のオンライン化など

例)ROBOT PAYMENT「請求管理ロボ」

・支払/出金効率化

支払書のペーパーレス化、出金処理のオンライン化など

例)LayerX「バクラク請求書受取」

・その他の会計/経理

<<広告/広報>>

・販促媒体のオンライン化

スマホアプリなどを用いて宣伝やチラシを電子化する

例)ONE COMPATH「Shufoo!」

・プロモーションの最適化

SNSやスマホアプリを用いた企業アピールの展開

例)ユーザーローカル「Social Insight」

・レピュテーション管理

SNS上の自社の評価やクレームを把握/分析する

例)プラスアルファ・コンサルティング「見える化エンジン」

・その他の広告/広報

<<製造/生産>>

・工程の可視化/効率化

データを元に工程を改善し、納期短縮や品質向上を図る

例)テクノア「A-Eyeカメラ」

・設計/製造の連携強化

電子化によって設計/試作と製造/生産の循環を早める

例)オートデスク「Autodesk Fusion」

・品質/原価の標準管理

IoTやデータ分析を用いて品質や原価を精緻に管理する

例)ネクスタ「SmartF」

・その他の製造/生産

次頁へ続く

補記:集計/分析の対象となっているDX分野/DXソリューション一覧(5/5)

前頁からの続き

<<物流/調達>>

・在庫/配送の状況把握

RFIDやセンサを用いて在庫や配送を迅速に把握する

例) ロジザード「ロジザードZERO」

・在庫や配送の最適化

データを元に最適な在庫配置や配送経路を導き出す

例) ゼンリンデータコム「AI自動配車」

・サプライチェーン改善

仕入先/調達先との取引を可視化し、柔軟性を高める

例) ザイオネックス「PlanNEL」

・その他の物流/調達

<<法務>>

・契約/取引締結の電子化

社内外で締結する各種の契約書類をペーパーレスにする

例) ペーパーロジック「paperlogic電子契約」

・契約書レビューの効率化

作成/受領した契約書をAIなどを用いて迅速に確認する

例) リセ「LeCHECK」

・契約文書作成の効率化

契約書の作成にAIなどを補助的に用いる

例) FRAIM「LAWGUE」

・その他の法務

次頁では追加個別分析サービスのインプット/アウトプットのサンプルを掲載している

補記：個別分析シートのサンプル

本リリースの元となる調査レポート(22.5万円税別)では技術視点(9分野、48項目)/業務視点(8分野、38項目)に渡るDX分野およびDXソリューションの実施状況を集計/分析し、ユーザ企業がDXに取り組む際の課題/ニーズを踏まえた今後の提言を述べている。加えて、当該レポートのデータに基づく詳細分析を実施し、個々のユーザ企業に向けたDX提案の具体策を提言する追加個別分析サービス(基本費用:15万円税別、解説/提言(1時間のWeb会議)を含む、従量費用:2.8万円/件)も提供している。同サービスではIT企業が「個別分析インプットシート」を記入/提示し、それを元にノークリサーチが「個別分析アウトプットシート」を作成する。以下は両シートのサンプルである。

個別分析インプットシート(個別分析を依頼するIT企業が記入)

A2.年商 ○ 5億円未満 ○ 5億円以上～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 ○ 500億円以上	A3.業種 ● 組立製造業 ○ 加工製造業 ○ 建設業 ○ 卸売業 ○ 小売業 ○ 運輸業 ○ IT関連サービス業 ○ 一般サービス業	A4.従業員数 ○ 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	DXソリューションの取り組み状況 <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>実施予定</th> <th>実施済み</th> <th>未着手</th> <th>不明</th> <th>提案対象</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="6"><<技術視点>></td> </tr> <tr> <td>AI/データ分析</td> <td></td> <td></td> <td>●</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>ペーパレス化</td> <td></td> <td>●</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>RPA&ノーコード/ローコード開発</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>●</td> <td></td> </tr> <tr> <td>テレワーク/モバイルワーク</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>●</td> <td></td> </tr> <tr> <td>データ共有/連携</td> <td></td> <td>●</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>クラウド/ネットワーク</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>●</td> <td></td> </tr> <tr> <td>セキュリティ</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>●</td> <td></td> </tr> <tr> <td>IoT/XR/ウェアラブル/スマートデバイス</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>●</td> <td>●</td> </tr> <tr> <td>ロボット/ドローン/3Dプリンタ</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>●</td> <td></td> </tr> <tr> <td colspan="6"><<業務視点>></td> </tr> <tr> <td>コミュニケーション</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>●</td> <td></td> </tr> <tr> <td>営業/マーケティング</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>●</td> <td></td> </tr> <tr> <td>人事/給与/勤怠</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>●</td> <td></td> </tr> <tr> <td>会計/経理</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>●</td> <td></td> </tr> <tr> <td>広告/広報</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>●</td> <td></td> </tr> <tr> <td>製造/生産</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>●</td> <td></td> </tr> <tr> <td>物流/調達</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>●</td> <td></td> </tr> <tr> <td>法務</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td>●</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		実施予定	実施済み	未着手	不明	提案対象	<<技術視点>>						AI/データ分析			●			ペーパレス化		●				RPA&ノーコード/ローコード開発				●		テレワーク/モバイルワーク				●		データ共有/連携		●				クラウド/ネットワーク				●		セキュリティ				●		IoT/XR/ウェアラブル/スマートデバイス				●	●	ロボット/ドローン/3Dプリンタ				●		<<業務視点>>						コミュニケーション				●		営業/マーケティング				●		人事/給与/勤怠				●		会計/経理				●		広告/広報				●		製造/生産				●		物流/調達				●		法務				●	
	実施予定	実施済み	未着手	不明	提案対象																																																																																																																						
<<技術視点>>																																																																																																																											
AI/データ分析			●																																																																																																																								
ペーパレス化		●																																																																																																																									
RPA&ノーコード/ローコード開発				●																																																																																																																							
テレワーク/モバイルワーク				●																																																																																																																							
データ共有/連携		●																																																																																																																									
クラウド/ネットワーク				●																																																																																																																							
セキュリティ				●																																																																																																																							
IoT/XR/ウェアラブル/スマートデバイス				●	●																																																																																																																						
ロボット/ドローン/3Dプリンタ				●																																																																																																																							
<<業務視点>>																																																																																																																											
コミュニケーション				●																																																																																																																							
営業/マーケティング				●																																																																																																																							
人事/給与/勤怠				●																																																																																																																							
会計/経理				●																																																																																																																							
広告/広報				●																																																																																																																							
製造/生産				●																																																																																																																							
物流/調達				●																																																																																																																							
法務				●																																																																																																																							
A5.IT管理/運用の人員規模 ○ 兼任1名 ○ 兼任2～5名 ○ 兼任6～9名 ○ 兼任10名以上 ○ 専任1名 ○ 専任2～5名 ○ 専任6～9名 ○ 専任10名以上 ○ 社内常駐の外部人材に委託 ○ 非常駐の外部人材に委託 ○ ITの管理/運用は全く行っていない ○ その都度適切な社員が対応している ● 不明	A6.ビジネス拠点の状況 ○ 拠点は1ヶ所のみ ● 拠点数2～5ヶ所、ITインフラは統一管理 ○ 拠点数2～5ヶ所、ITインフラは個別管理 ○ 拠点数6ヶ所以上、ITインフラは統一管理 ○ 拠点数6ヶ所以上、ITインフラは個別管理 ○ 不明	A7.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	この例は年商70億円、名古屋の組立製造業(IT管理/運用の体制は把握できていない) この例ではペーパレス化およびデータ共有/連携は取り組み済みで、新たにIoT導入を進めたい場合の分析/提言を希望																																																																																																																								

個別分析アウトプットシート(ノークリサーチが作成し、解説/提言)

該当する「DX導入パターン類型」⇒ パターン1

パターン1の業種傾向

左記グラフの赤点線が示すようにパターン1は製造業の占める割合が高く、対象ユーザ企業の属性と合致していることが確認できる。

パターン1におけるIoTソリューションの取り組み状況

左記グラフの赤点線が示すようにパターン1におけるIoT取り組みの状況は「実施済み」が38.4%、実施済みが49.1%となっている。つまり、対象ユーザ企業はパターン1内でフォロワーやレイトマジョリティに位置していることがわかる。

パターン1におけるIoTソリューションの取り組み状況

左記のグラフはパターン1におけるIoT関連の詳細なDXソリューションの導入割合を示したものだ。複数拠点の連動や業務プロセス改善を目的としたIoTの回答割合が高いが、これらを最初から訴求することは難度が高い。そのため、IoT提案の第一歩では3番目に回答割合の高い「従業員を対象としたIoT」を提案し、一定の成果を上げることが得策。具体的には従業員の勤務状況や健康状態などをセンサで把握/分析するなどが考えられる。貴社のサービスでは「***」が該当する。

該当するIT商材などを提言する

パターン1におけるペイジアンネットワーク分析図

「IoT」(赤点線)から「製造/生産」や「物流/調達」に向かって矢印が伸びていることから、業務改善を起点としてIoT導入を図るよりも、別の起点を元にIoT導入を促進し、実業務の成果に繋げていく流れが確実。

「IoT」と繋がる項目としては「AI/データ分析」(※1)、「ロボット/ドローン/3Dプリンタ」(※2)、「RPA&ノーコード/ローコード開発」(※3)があるが、※2と※3は「IoT」から矢印が伸びているため、IoT導入後のクロスセル商材として位置付けるのが堅実となる。

導入済み割合の比較(DX導入パターン1)

一方、※1は「IoT」に向かって矢印が伸びており、IoTの取り組みが進んだ場合をシミュレートした上記のグラフにおいても※1の値は高くなっている。したがって、対象ユーザ企業にIoT導入を進める際には、まず生成AI活用などを通じてAI/データ分析の効果を実感してもらい、その発展としてIoTの導入を提案することが有効。

次頁では調査レポートの概要(サンプル属性や分析サマリの章構成)を記載している

本リリースの元となる調査レポート

『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、計48項目)および業務視点(8分野、計38項目)に基づく、5つの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に向けた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。昨今注目を集める生成AIについても、サービスシェア、適用する業務場面、ユーザ企業の課題/ニーズといった最新動向を網羅。

【対象企業属性】(有効回答件数:800社、調査実施期間:2025年5月)

年商: 5億円未満(241社) / 5億円以上～50億円未満(222社) / 50億円以上～100億円未満(127社) / 100億円以上～300億円未満(85社) / 300億円以上～500億円未満(65社) / 500億円以上(60社)

業種: 組立製造業(114社) / 加工製造業(106社) / 建設業(101社) / 卸売業(101社) / 小売業(74社) / 運輸業(76社) / IT関連サービス業(103社) / 一般サービス業(125社)

従業員数: 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

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

IT管理/運用の人員規模(12区分): IT管理/運用を担う人材は専任/兼任のいずれか? 人数は1名/2～5名/6～9名/10名以上のどれに当てはまるか?

ビジネス拠点の状況(5区分): オフィス、営業所、工場などの数は1ヶ所/2～5ヶ所/6ヶ所以上のいずれか? ITインフラ管理は個別/統一管理のどちらか?

職責(4区分): 経営層またはIT活用の導入/選定/運用に関わる職責

【分析サマリ(調査結果の重要ポイントを述べたPDFドキュメント)の章構成】

第1章: DXの取り組み概況

企業全体としてのDX実施段階およびDX分野別(技術視点9分野/業務視点8分野)の取り組み状況を集計/分析

第2章: 実施済み/実施予定のDXソリューション

技術視点48項目、業務視点38項目のDXソリューションの実施状況(実施済み/実施予定)を集計/分析

第3章: DXの課題とIT企業に求める支援策

DXに取り組む際の課題(計23項目)およびIT企業に必ず実施して欲しいと考えるDX支援策(21項目)を集計/分析

第4章: DX導入パターン類型と追加個別分析サービス(オプション)

企業属性、DXの全体状況、DX分野別の取り組み状況に基づく5つのDX導入パターン類型について詳述し、さらにオプションとして利用可能な追加個別分析サービス(個々のユーザ企業の属性やDX活用状況を元にDX導入パターン類型を特定し、実現したいDX提案のために何をすべきかを分析/提言)の実施内容を解説

第5章: 生成AIの活用概況とサービスシェア

生成AIの活用状況(実業務に適用 or 試験利用など)および8カテゴリ、37項目に渡る生成AIサービスの利用中および利用予定の社数シェアを集計/分析

第6章: 生成AIサービスを適用する業務場面

4カテゴリ/20項目に渡る業務場面を提示し、生成AIサービスの適応有無を集計/分析

第7章: 生成AIサービスの課題とニーズ

生成AIサービスを活用する際の課題(計18項目)および活用する際に必須と考える事柄(ニーズ)(16項目)を集計/分析

第8章: 生成AIサービスに拠出する費用

生成AIサービスの利用に際して年間で拠出する合計費用(万円)を集計/分析し、それを元に2025年の生成AIサービス市場規模を年商別、業種別、地域別に算出

【発刊日】2025年6月16日 【価格】225,000円(税別) 【レポート案内】https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rep.pdf

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)

『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

セールスフォースー強状態の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

『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活用との関係性

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

次頁へ続く

