

2025年 業種別の導入実態と課題に基づく「失敗しないDXソリューション提案」

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DXソリューションの導入実態と課題を業種別に集計/分析し、IT企業がDX提案を確実に進めるための提言を調査レポートとしてまとめた。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。

<業種別の実態を理解すると、DXソリューション提案の精度が格段に高くなる>

- 更なるペーパーレス化の提案を進めたい場合には小売業と運輸業が有望な訴求対象となる
- 小売業に対しては「営業/マーケティング」のDX分野を起点としてペーパーレス化を訴求する
- 「キャッシュレス化」と「顧客名刺の一括管理」はペーパーレス化提案の効果的な起点となる
- 業種によってはボトムアップ型DX提案や既存システムの管理負担を軽減する施策も必要

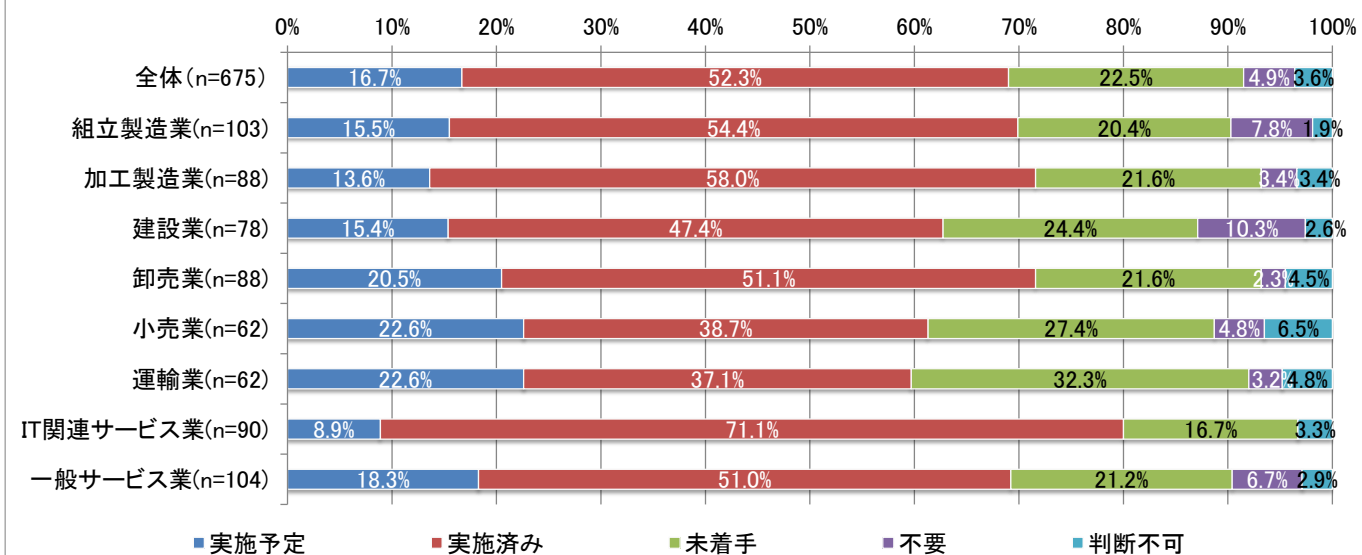
更なるペーパーレス化の提案を進めたい場合には小売業と運輸業が有望な訴求対象となる

IT企業がDXソリューション提案を着実に進めるためには、年商規模だけでなく業種別の傾向把握が欠かせない。本リリースの元となる最新調査レポート「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」では組立製造業、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、一般サービス業の8業種に渡り、技術視点(9分野/48項目)および業務視点(8分野/38項目)のDXソリューション実施状況を分析し、IT企業が取り組むべき訴求ポイントを提言している。

以下のグラフは9分野に渡る技術視点のうちで、「ペーパーレス化」の取り組み状況を業種別に集計した結果を調査レポートから抜粋したものだ。全体平均や他業種と比べた場合、小売業と運輸業では「実施済み」の値が低く、「実施予定」の値が高い。したがって、「ペーパーレス化」のDX提案を更に進めたいIT企業にとっては小売業と運輸業が有望な訴求対象となってくる。

ここでは「ペーパーレス化」のDX分野の業種別取り組み状況を集計した結果を抜粋したが、本リリースの元となる調査レポートでは年商、業種、地域、IT管理/運用の人員規模などの様々な属性別に、技術視点(9分野/48項目)および業務視点(8分野/38項目)に渡るDXソリューションの実施状況を分析している

D2A-2.DX分野別の取り組み状況(技術視点)(ペーパーレス化)



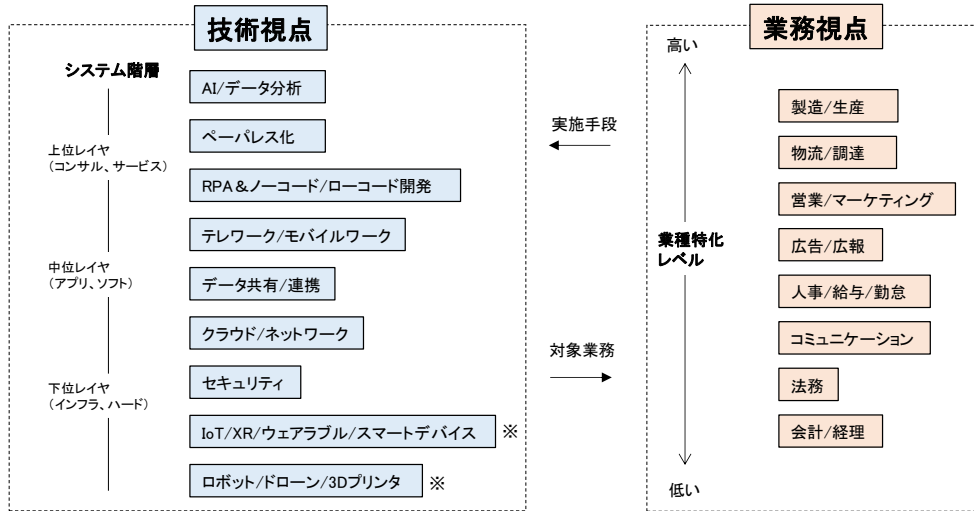
出典：2025年版 DX & AIソリューションの導入パターン類型化と訴求策の提言レポート(ノークリサーチ)

ただし、対象業種を絞ったとしても、単に「ペーパーレス化」を訴求するだけでは十分な成果を上げることはできない。本リリースの元となる調査レポートでは技術視点と業務視点の双方から、ユーザ企業が抱える課題も踏まえた「失敗しないDXソリューション提案」のポイントを解説/提言している。次頁以降では、その一部をサンプル/ダイジェストとして紹介していく。

小売業に対しては「営業/マーケティング」のDX分野を起点としてペーパレス化を訴求する

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？などを明示しなければ、ユーザ企業はペーパレス化による業務改善に踏み出すことができない。そこで、本リリースの元となる調査レポートではDX分野を技術視点9分野と業務視点8分野の双方の視点から以下のように整理し、IT企業が体系的にDX提案を進めるための解説&提言を述べている。前頁で述べたように、今後「ペーパレス化」のDX分野が期待できるのは小売業と運輸業である。そこで次に把握すべきなのは「業務視点に列挙した中でどの業務に対してペーパレス化を訴求するのが最善か」という点だ。

DX分野の整理



※の2分野は新たなH/W導入が不可欠であることを踏まえて下位レイヤに配置しており、上位レイヤの取り組みが不要であることを意味するわけではない点に注意

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言レポート（ノークリサーチ）

そこで次に把握すべきなのは「業務視点に列挙した中でどの業務に対してペーパレス化を訴求するのが最善か」という点だ。

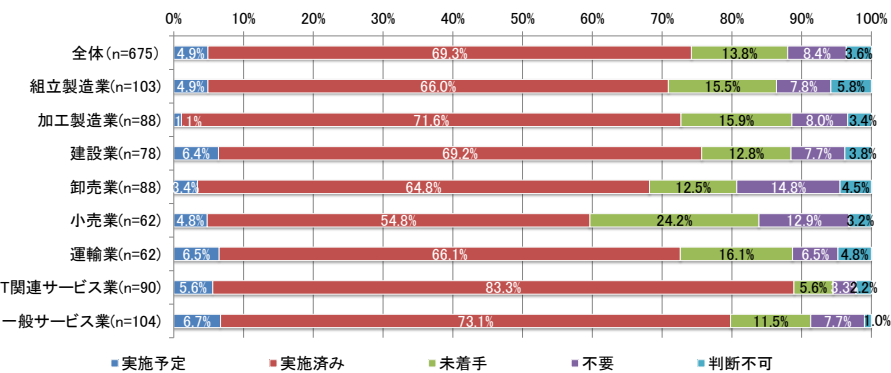
調査レポートでは8つの業種全てについて詳細な分析を行っているが、ここでは小売業に絞って分析結果の一部を紹介していく。

業務視点の8つのDX分野のうち、ペーパレス化と関連が深いのが「コミュニケーション」「営業/マーケティング」の2つである。そこで、これら2つの分野の実施状況を業種別に集計した結果が以下の2つのグラフだ。

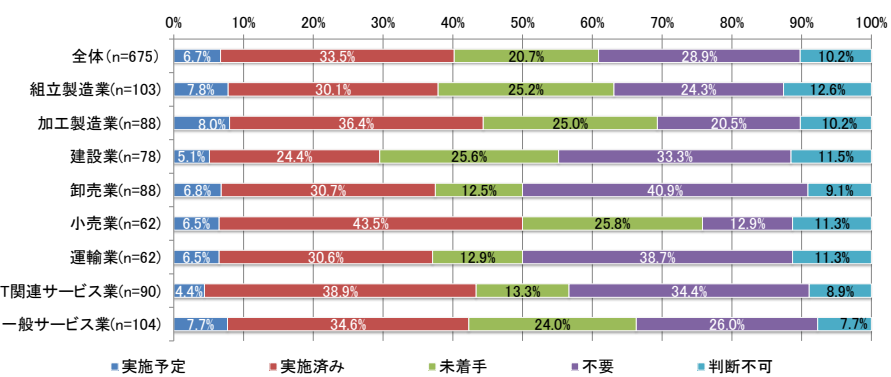
ペーパレス化のDX提案で多くのIT企業が想起するのは社内情報共有における紙文書の削減だろう。しかし、右記のグラフで小売業における「コミュニケーション」の取り組み状況を見ると、全体平均や他業種と比較して「未着手」の値が高い一方で、「実施済み」の値が低くなっている。「不要」の値自体は1割強に留まるため、小売業に対して「コミュニケーション」のDX提案が困難なわけではないが、ペーパレス化を迅速に訴求するための切り口としては最善とは言えない。

一方で、右記のグラフで小売業における「営業/マーケティング」の取り組み状況を見ると、全体平均や他業種と比較して「実施済み」の割合が高い。つまり、小売業に対しては既に取り組みが進んでいる「営業/マーケティング」のDX分野を起点としてペーパレス化を訴求していくことが着実な選択となる。このように調査レポートでは業種毎に技術視点と業務視点の双方から最適なDX提案のアプローチを分析/提言している。次頁では「営業/マーケティング」分野の具体的なDXソリューション内容について述べていく。

D2B-1.DX分野別の取り組み状況(業務視点)(コミュニケーション)



D2B-2.DX分野別の取り組み状況(業務視点)(営業/マーケティング)



「キャッシュレス化」と「顧客名刺の一括管理」はペーパレス化提案の効果的な起点となる

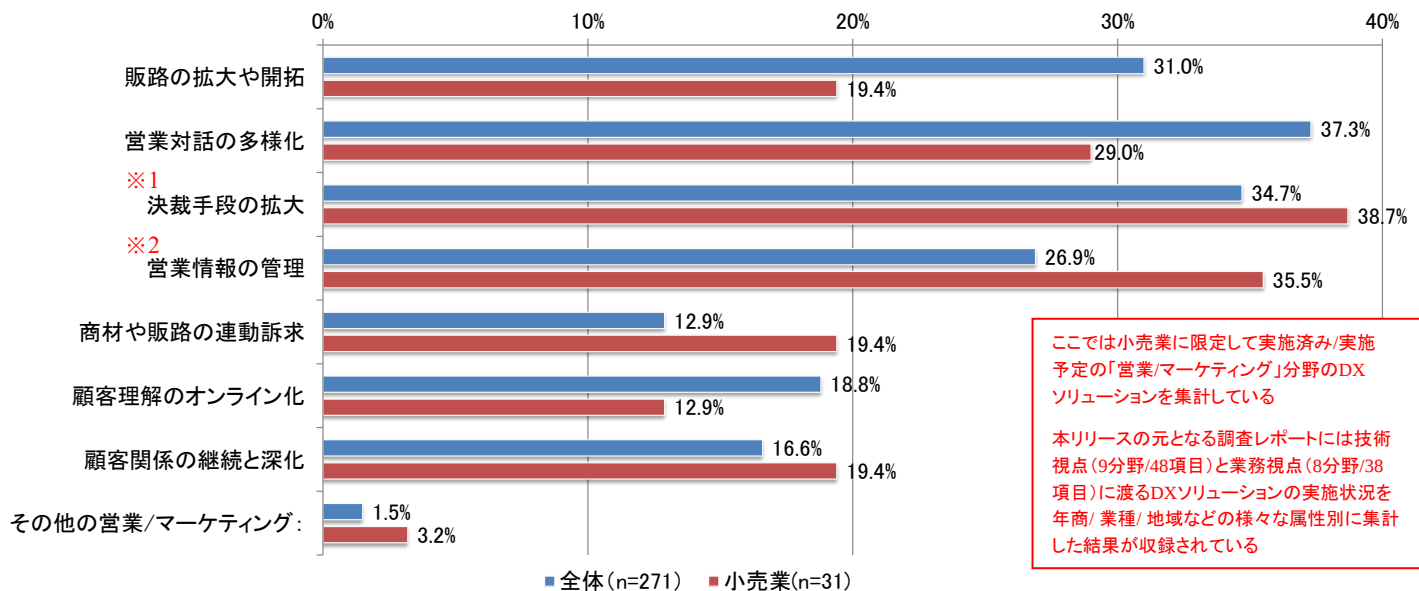
本リリースの元となる調査レポートでは、技術視点のDX分野(9分野)においては計48項目、業務視点のDX分野(8分野)においては計38項目の具体的なDXソリューションを列挙して、ユーザ企業の実施済み/実施予定の状況を集計/分析している。以下は「営業/マーケティング」の分野に該当するDXソリューションを列挙したものだ。(全ての一覧は5～9ページを参照)

<<営業/マーケティング>>

・ <u>販路の拡大や開拓</u>	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」
・ <u>営業対話の多様化</u>	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」
・ <u>決裁手段の拡大</u>	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」
・ <u>営業情報の管理</u>	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」
・ <u>商材や販路の連動訴求</u>	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」
・ <u>顧客理解のオンライン化</u>	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」
・ <u>顧客関係の継続と深化</u>	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」
・ <u>その他の営業/マーケティング</u>		

前頁までの分析によって、小売業に対しては既に取り組みが進んでいる「営業/マーケティング」のDX分野を起点としてペーパレス化を訴求する施策が有効であることが分かっている。そこで、小売業において実施済み/実施予定の「営業/マーケティング」の分野に属するDXソリューションは何か？を全体平均と比較する形で集計したものが以下のグラフである。

D4-2.実施済み/実施予定のDXソリューション(業務視点)(営業/マーケティング)(複数回答可)



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言レポート(ノークリサーチ)

小売業では「決裁手段の拡大」(※1)と「営業情報の管理」(※2)の値が全体平均と比べて高く、これら2項目は値自体も35%超に達している。したがって、ペーパレス化を訴求する際の起点となる業務視点のDXソリューションとしては※1と※2を選ぶのが最善ということになる。例えば、※1では「キャッシュレス化と合わせて、領収書発行もWebやメールに変更する」、※2では「顧客の名刺を一括管理するのに合わせて、自社の名刺も電子化する」といったペーパレス化の取り組みが考えられる。

さらに次頁ではユーザ企業が抱える課題を踏まえた場合の留意点を見ていくことにする。

業種によってはボトムアップ型DX提案や既存システムの管理負担を軽減する施策も必要

本リリースの元となる調査レポートでは以下の項目を列挙して、ユーザ企業がDXに取り組む際に直面している課題は何か？についても詳細な集計/分析を行っている。

DXに取り組む際の課題(計23項目)

<<DXの成果に関連する課題>>

- ・コストは削減できるが業績は改善できない
- ・業務フローを変更すると逆に効率が下がる
- ・費用に見合った成果が得られる保証がない
- ・試験的/実験的な導入に留まることが多い

<<経営や社風に関連する課題>>

- ・経営層がDXの必要性を理解していない
- ・社内にはDXを主導できる人材がいない
- ・本業の現場部門がデジタル化に消極的
- ・世代間の意識の違いがDXを阻んでいる
- ・どの業務から始めるべきか判断できない
- ・新しい業務システムの利用が定着しない

<<業務システムに関連する課題>>

- ・対象とすべき業務システムが判断できない
- ・業務システムが変わると逆に効率が下がる
- ・既存システムの移行/刷新が技術的に困難
- ・既存システムの管理/運用で手一杯である
- ・取引先にシステムを合わせる必要がある
- ・社内システムとクラウドが分断されている
- ・クラウドサービスの利用が乱立している

<<IT企業側に起因する課題>>

- ・IT企業が既存システムの変更/刷新を嫌がる
- ・IT企業がユーザ企業の業務を理解していない
- ・IT企業は要件を尋ねるだけで自ら提案しない
- ・IT企業が対話を敬遠し、意思疎通ができない

<<費用に関連する課題>>

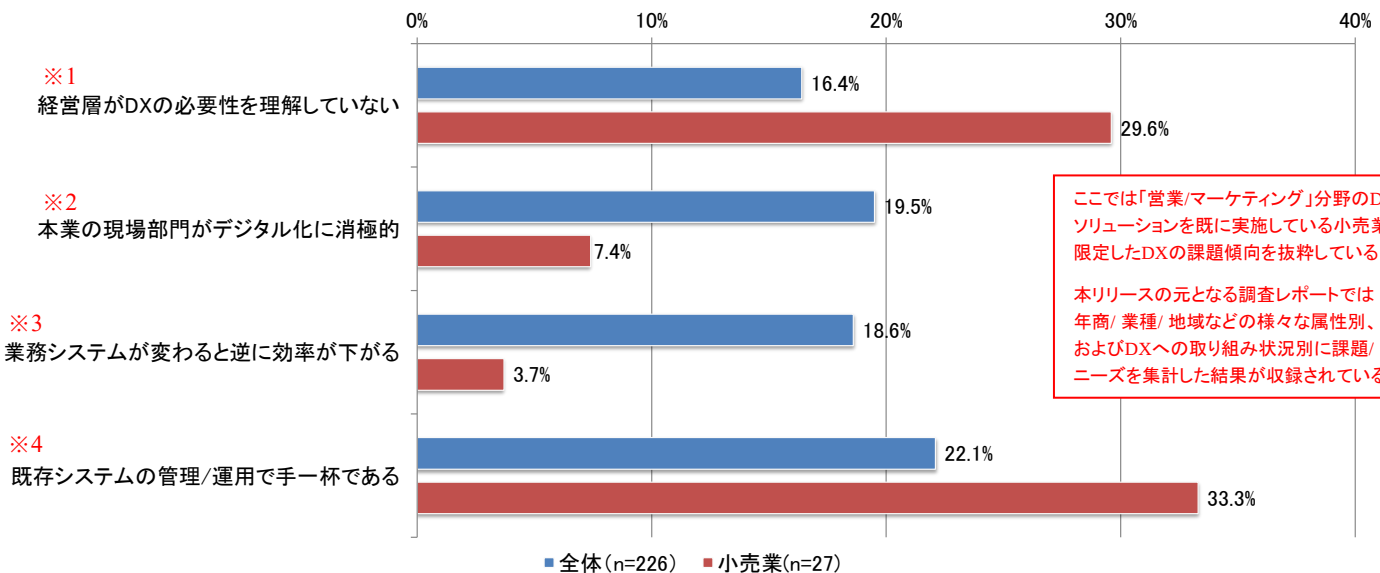
- ・初期の導入費用や構築費用が高額である
- ・年額/月額ランニングコストが高額である

<<その他>>

- ・その他の課題:
- ・現時点では判断できない

以下のグラフは「営業/マーケティング」分野に該当するDXソリューションを既に実施済みの小売業に対して「DXに取り組む際の課題」を尋ねた結果のうち、全体平均と比べて留意すべき項目をピックアップしたものだ。

D5.DXに取り組む際の課題(複数回答可) (「D2B-2.営業/マーケティング」実施済みの小売業)



ここでは「営業/マーケティング」分野のDXソリューションを既に実施している小売業に限定したDXの課題傾向を抜粋している

本リリースの元となる調査レポートでは年商/業種/地域などの様々な属性別、およびDXへの取り組み状況別に課題/ニーズを集計した結果が収録されている

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言レポート(ノークリサーチ)

上記のグラフを見ると、小売業では全体平均と比べて「経営層がDXの必要性を理解していない」(※1)の値が高い一方、「本業の現場部門がデジタル化に消極的」(※2)の値が低い。また、「業務システムが変わると逆に効率が下がる」(※3)の値が低く、「既存システムの管理/運用で手一杯である」(※4)の値が高いという特徴が見られる。つまり、小売業に対して前頁で提示した営業/マーケティング分野のDXソリューションを起点とするペーパレス化提案を行う際は「トップダウンよりもボトムアップでDXの効果をアピールする」ことが確実であり(※1と※2より)、場合によっては「まず既存システムの管理/運用における負担軽減を進める必要がある、その際には業務システムの変更も選択肢に入れる」(※3と※4より)といった取り組みが有効と考えられる。ここでは小売業における分析例の一部を紹介したが、本リリースの元となる調査レポートでは様々な業種について同様の分析と提言を述べている。次頁以降では調査レポートで集計/分析の対象となっているDXソリューション一覧を列挙している。

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

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(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/出金の効率化

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

追加個別分析サービスについて

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。(詳細については右記を参照 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rel1.pdf)

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

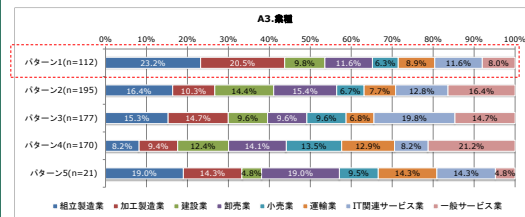
A5. IT管理/運用の人員規模

- 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

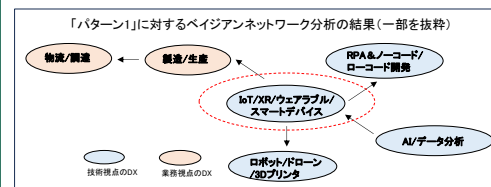
A6. ビジネス拠点の状況

- 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

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)



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。



「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。

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면을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(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

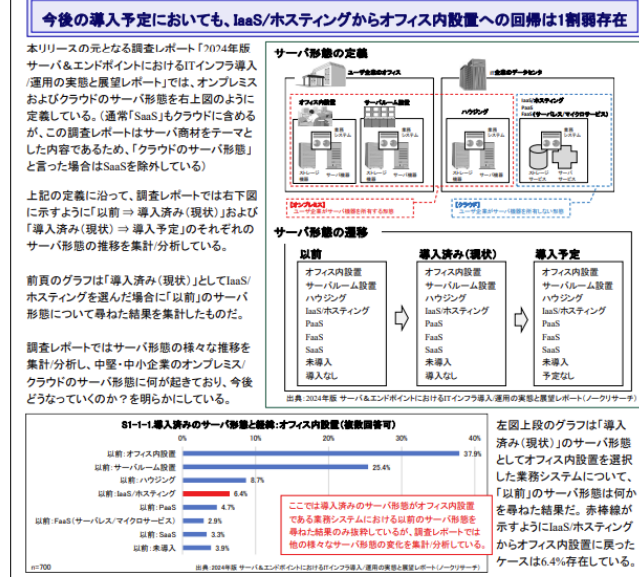
https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel5.pdf

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



『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

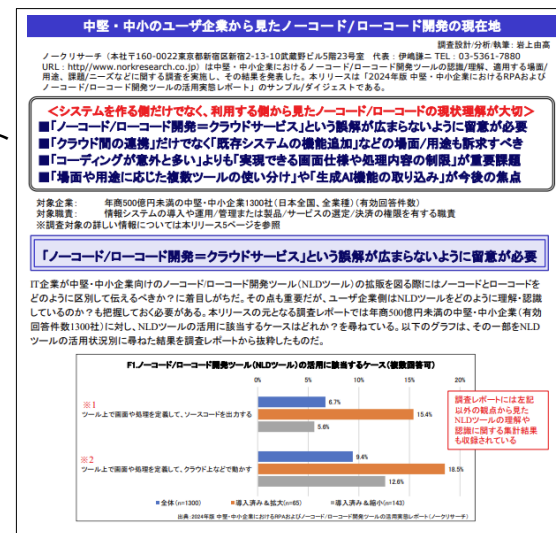
https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024RPA_user_rel2.pdf

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



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