2025年6月4日

2025年 ユーザの「無自覚課題」を顕在化する営業シナリオの作成方法

調査設計/分析/執筆: 岩上由高

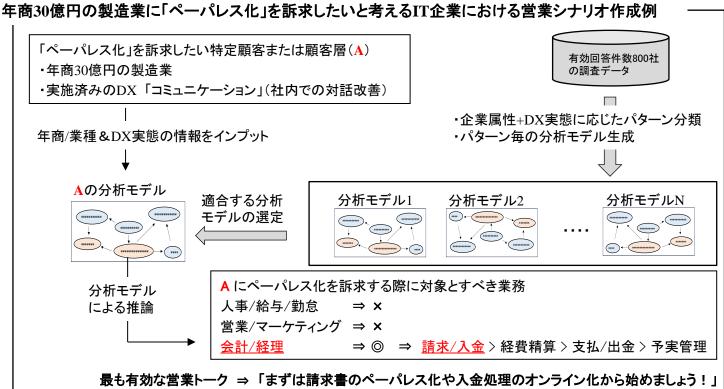
ノークリサーチ(本社〒160-0022東京都新宿区新宿2-13-10武蔵野ビル5階23号室 代表:伊嶋謙二 TEL: 03-5361-7880 URL: http://www.norkresearch.co.jp) は調査データを元に生成された分析モデルを用いて、ユーザ企業が意識できていないIT活用 の課題を顕在化する営業シナリオを作成する方法を開発した。

<調査データに基づく分析モデルでユーザ企業が自覚していない業務課題を浮き彫りにする>

- ■年商や業種だけでなく、DX取り組み実態を考慮してパターン化&モデル化することが重要
- ■技術視点(9分野)と業務視点(8分野)で体系化すると、DXはパターンに分けて整理できる
- ■ユーザ毎の最善なDX提案は何か?800社の調査データに基づく分析モデルでシミュレート

年商や業種だけでなく、DX取り組み実態を加味してパターン化&モデル化することが重要

「DX」は既に真新しいキーワードではなくなったが、中堅企業/中小企業/小規模企業向けには依然として多くの訴求機会がある。 だが、例えばIT企業側が「ペーパレス化」を提案しても、ユーザ企業からは「可能なペーパレス化は全て実施済み」という反応が 返ってくることも少なくない。これはユーザ企業側が「どの業務にペーパレス化を適用すべきか?」を判断できず、本来であれば ペーパレス化によって解決できる業務課題を自覚できていないためだ。ノークリサーチでは下図のように有効回答件数800社の データを元に「ユーザの企業属性やDX実態に応じて、どのようなソリューションをどの順序で訴求すべきか?」の営業シナリオ を作成する手法を開発した。例えば、Web会議などのコミュニケーション改善に取り組んでいる年商30億円の製造業にペーパ レス化を訴求したい場合は「人事給与や営業ではなく、会計/経理を対象業務として、特に請求書のペーパレス化や入金処理の オンライン化といった請求/入金に焦点を当てる」ことが最善の営業シナリオとなる。(年商、業種、DX実態が少しでも異なれば、 最善の営業シナリオは当然ながら変わって(る)

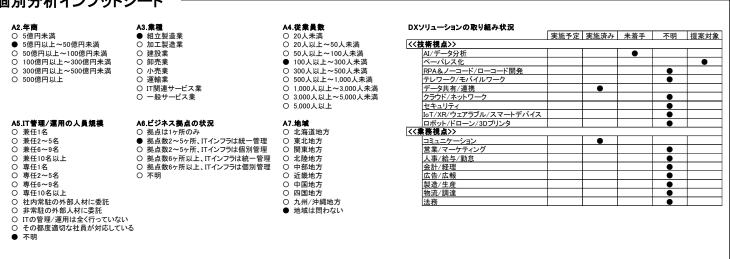


次頁以降では上記の具体例を元に分析モデルを用いた営業シナリオ作成手順の詳細を紹介していく

技術視点(9分野)と業務視点(8分野)で体系化すると、DXはパターンに分けて整理できる

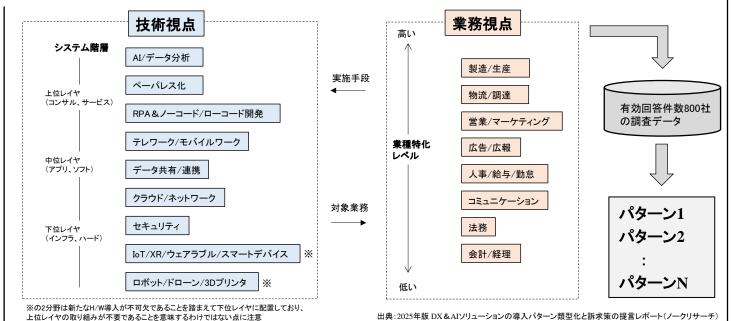
前頁の分析モデルを活用した営業シナリオ作成は調査レポート「2025年版 DX&AIソリューションの導入パターン類型化と訴求 策の提言レポート」のオプションである「追加個別分析サービス」を通じて実施される。同サービスでは、まずIT企業から自社が 訴求対象としたい個別のユーザまたはユーザ層の企業属性およびDX実態を以下の「個別分析インプットシート」に記入する。 (以下は前頁で図示したAのケースの具体例)(記入は選択肢方式となっており、把握できている範囲で記入すれば問題ない)

個別分析インプットシート



上記の調査レポートでは下図のように多岐に渡るDXソリューションを9分野/48項目の技術視点と8分野/38項目の業務視点に 体系化している。さらに有効回答件数800社のユーザ企業におけるDX実態を分析すると、下図の右端に示したように幾つかの パターンに分類できる。このパターン分類には「階層クラスタ分析」という手法を用いている。

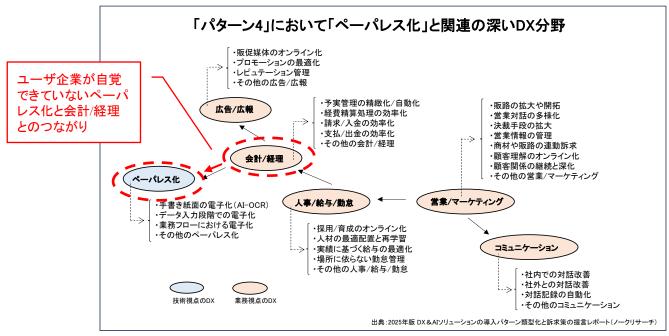
DXソリューションの体系化とパターン分類



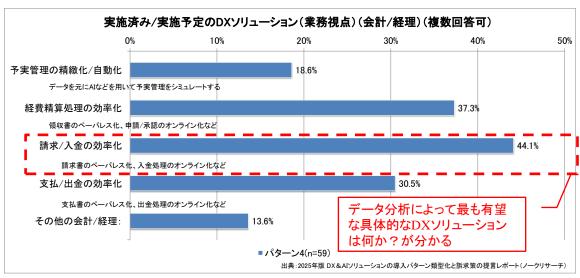
「パターン1はIoTに積極的で比較的高年商帯」、「パターン2はクラウド活用が進んでいてサービス業が多い」などのように年商 や業種といった企業属性だけでなく、9分野+8分野=計17分野のDX実態を踏まえたパターン分類に当てはめることで、ユーザ 企業とIT企業の双方が認識できていない「次に取り組むべきDX分野」を的確に見出すことができる。冒頭で例示したAの場合 は「パターン4」に分類される。これで♪が従うパターンが分かったので、次頁では営業シナリオの作成へと進んでいく。

ユーザ毎の最善なDX提案は何か?800社の調査データに基づく分析モデルでシミュレート

下図はAのケースが該当する「パターン4」のDX実態分類で「ペーパレス化」と関連の深いDX分野を示した分析モデルである。ここでは「ベイジアンネットワーク分析」という手法を用いている。同手法は様々な事象(この場合は各DX分野の取り組み状況)の関連性を楕円と矢印を用いて視覚化し、「ある事象が起きた時、他の事象がどうなるか?」を推論(シミュレート)できる。実際に「ペーパレス化と同期して取り組みが進む他のDX分野は何か?」を分析すると、「会計/経理」が最も有望であることがわかる。



さらに、上図において「会計/経理」の分野における具体的なDXソリューションのうちで、Aが属するパターン4で最も実施予定/実施済みの割合が高いものはどれか?を確認すると、以下のグラフのように「請求/入金の効率化」であることがわかる。



こうした分析を経て、Aに対してペーパレス化を訴求する際は「人事給与や営業ではなく、会計/経理を対象業務として、請求書のペーパレス化や入金処理のオンライン化といった請求/入金に焦点を当てる」という営業シナリオが最善であることがわかる。

こうした営業シナリオ作成を行う調査レポートのオプション「追加個別分析サービス」の実施費用は下記の通りである。

基本費用: 150,000円税別 解説/提言(1時間のWeb会議)を含む

従量費用: 28,000円税別/件

例)1時間の解説でユーザ企業2件分の分析を行う場合は 15万円+2.8万円×2 = 20.6万円

次頁では上記オプションの元となる調査レポートの概要を記載している。

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.ip/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.ip/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

ワークフロー拡販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/pdt/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

nttps://www.norkresearch.co.jp/pdt/2024itapp_nrw_rei.pd

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

<u> https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp_p0_rel.pd</u>

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.pd

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

nttps://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp_dm_rel.pdf

2024年 コンポーザブルERPは中堅・中小企業にも広まるか? MIXLKIP 70リサーチ(未社〒160-0022東京都新宿区新宿2-13-10武鹿野ビル5龍23号室 代表:伊魂謙二下E: 03-5361-7880 JUEL:http://www.norkresearch.co.jp)はコンポーザブルERPが中壁・中小市場に書及していくか?に関する開産/分析をそその機業を免表した。 ホリリースは「2024年版 中壁・中小企業のITアブリケーション利用実際と評価レポート」内のERP分割関するサンブルダイジェストである。 ■シェア上位は「モダン/ポストモダンERP」が占めるが、SaaS形態ERPの導入も徐々に進む ■「コンポーザブルERP」は「複数SaaS連携のみで構成されるERP」とは異なると考えるべき ■「ERPの仕様に業務を合わせる」ことのできる素養を持った企業がSaaS形態のERPを選ぶ ■様々なデータを集計/分析するための「中核基盤」を何処に配置すべきか?が今後の焦点 調査時期: 2024年7月~8月 対象企業: 年期506億円未満の中壁・中小企業1300社(日本全国、全業種)(有効回答件数) 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/決済の権限を有する職責 ※据査対象の詳しい情報については本リリース8ページを参照 シェア上位は「モダン/ポストモダンERP」が占めるが、SaaS形態ERPの導入も徐々に進む 昨今、FRPの進化は以下のように整理されることが多い。 オンプレミスを主体とした一体型(モノリシックERPとも呼ばれる) ・ポストモダンERP モダンERPを継承したERP(コアERP)の周辺にSaaSを主体としたサービスを配置 モダンERPとは異なる基盤を持ち、SaaSを主体としたサービスコンポーネントが疎結合している 以下の2つのグラフは中堅・中小企業全体(年商500億円未満)における導入済み(青色)/導入予定(橙色)の社数シェア(複数 回答)のうち、上位10以内のERP製品/サービス(左側グラフ)とSaaS形態のERPサービス(右側グラフ)の値を集計したものだ。 社数シェア集計の対象となっている全ての製品/サ の一覧は本リリースの5ページを参照 ここでは中壁・中小企業全体における社数シェアを掲載し7 出典: 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 上位10製品/サービスの大半は「モダンERP」または「ポストモダンERP」に該当する。一方、全体に占める割合はまだ僅かだが SaaS形態のERPも徐々に導入されており、その中には「コンポーザブルERP」の概念を取り入れているものもある。本リリース の元となる調査レポートではFRP製品/サービスの針数シェアやユーザ評価に加えて「コンポーザブルFRPが中枢・中小市場

にも広まるのか?」に関する分析/提言も述べている。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。

『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】 <u>https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SP_user_rep.pdf</u> 【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

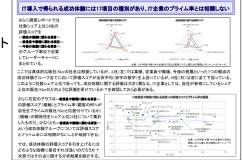
https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SP_user_rel1.pdf

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】 <u>https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024Sec_user_rep.pdf</u> 【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



5

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.in/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.ip/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.pd

Windows 11への移行を阻害している要因とその打開策

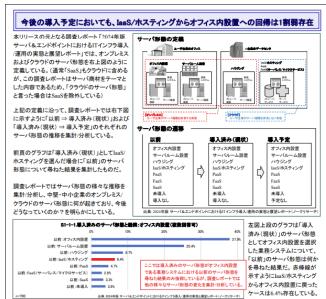
https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel5.pd

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

Tittps.//www.norkresearch.co.jp/pdi/20245fvPO_user_re

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.pd



『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)】

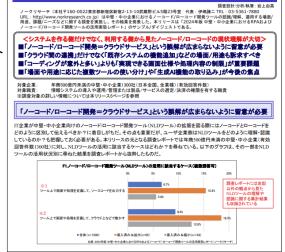
ハイパーオートメーションを目指す取り組みがRPA市場の再活性化につながる

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

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.porkresearch.co.ip/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