

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。

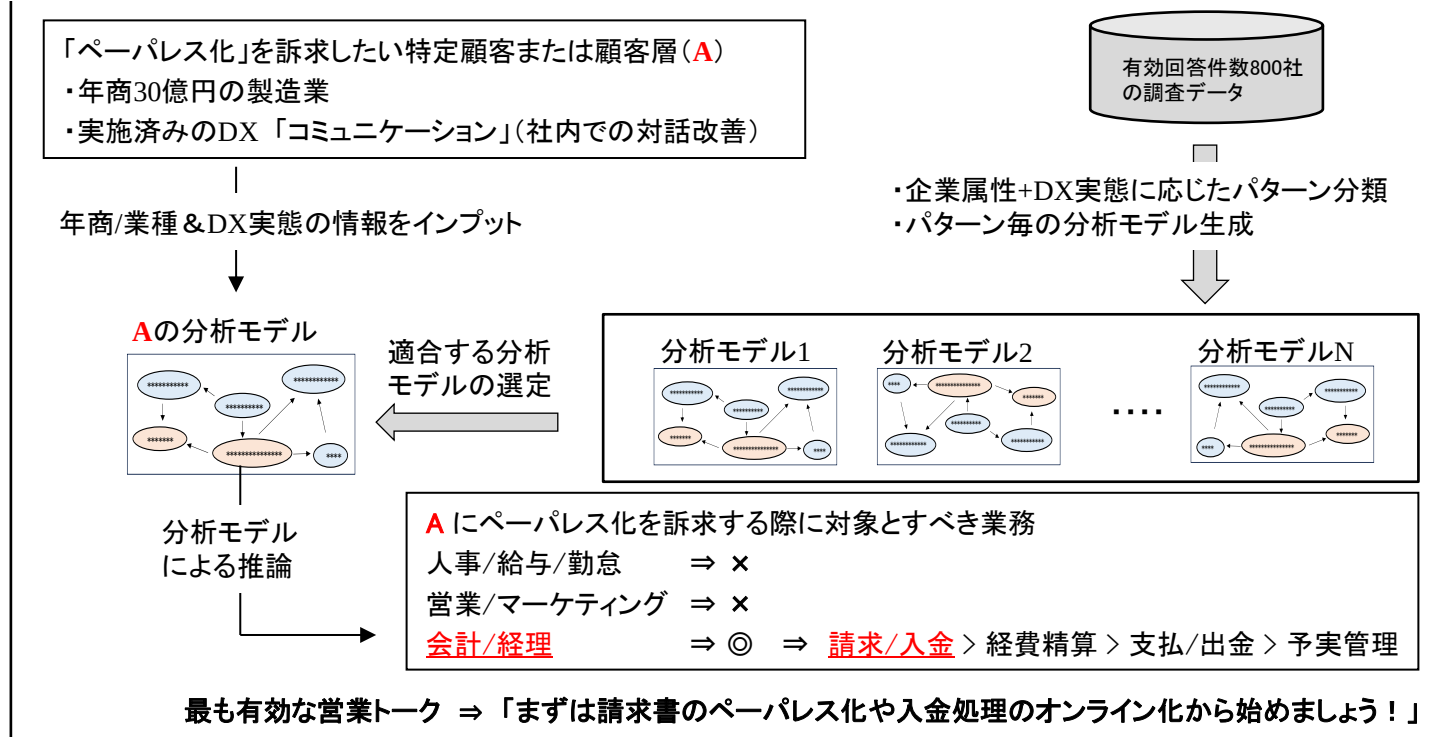
<調査データに基づく分析モデルでユーザ企業が自覚していない業務課題を浮き彫りにする>

- 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「ペーパーレス化」を提案しても、ユーザ企業からは「可能なペーパー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「どの業務にペーパー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ー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ー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ー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くる）

年商30億円の製造業に「ペーパーレス化」を訴求したいと考えるIT企業における営業シナリオ作成例



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

- 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

	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			●		
ペーパーレス化					●
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

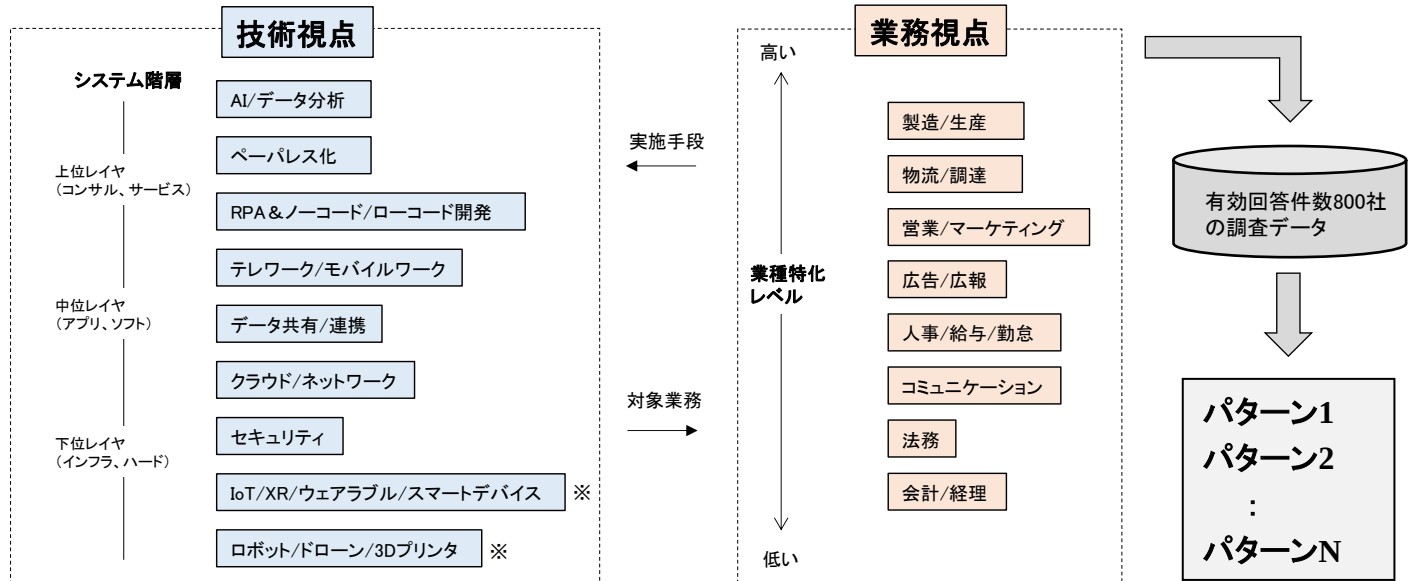
- 拠点は1ヶ所のみ
- 拠点数2～5ヶ所、ITインフラは統一管理
- 拠点数2～5ヶ所、ITインフラは個別管理
- 拠点数6ヶ所以上、ITインフラは統一管理
- 拠点数6ヶ所以上、ITインフラは個別管理
- 不明

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
- 地域は問わない

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



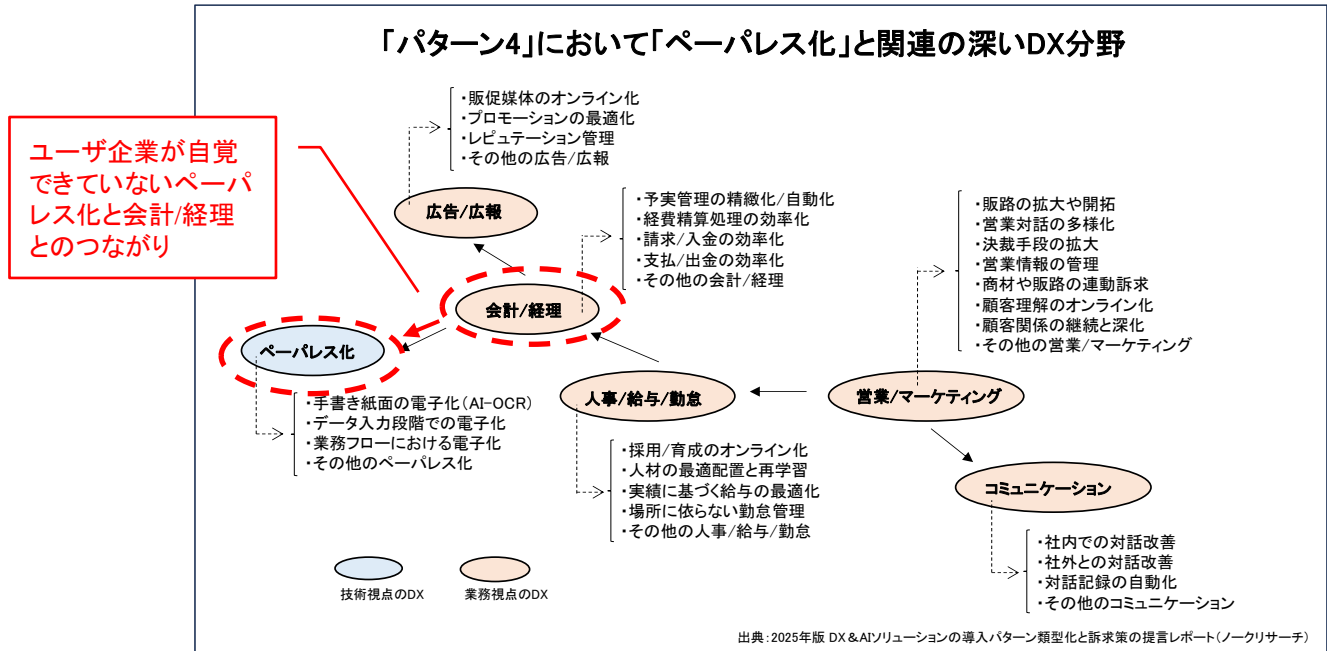
※の2分野は新たなH/W導入が不可欠であることを踏まえて下位レイヤに配置しており、上位レイヤの取り組みが不要であることを意味するわけではない点に注意

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)

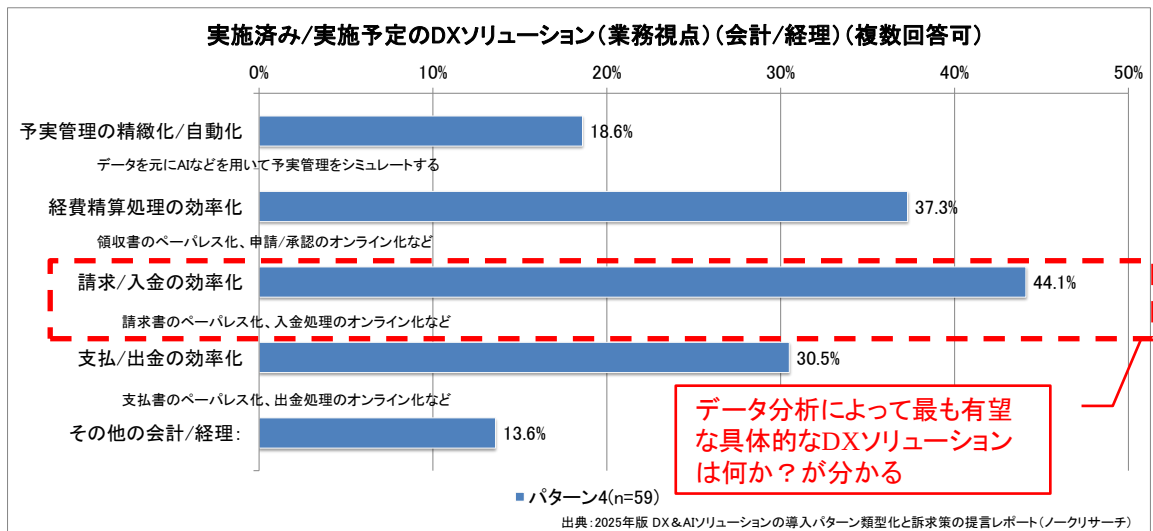
「パターン1はIoTに積極的で比較的高年商帯」、「パターン2はクラウド活用が進んでいてサービス業が多い」などのように年商や業種といった企業属性だけでなく、9分野+8分野=計17分野のDX実態を踏まえたパターン分類に当てはめることで、ユーザ企業とIT企業の双方が認識できていない「次に取り組むべきDX分野」を的確に見出すことができる。冒頭で例示したAの場合は「パターン4」に分類される。これでAが従うパターンが分かったので、次頁では営業シナリオの作成へと進んでいく。

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「ペーパーレス化」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「ペーパーレス化」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、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に対してペーパー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、請求書のペーパー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

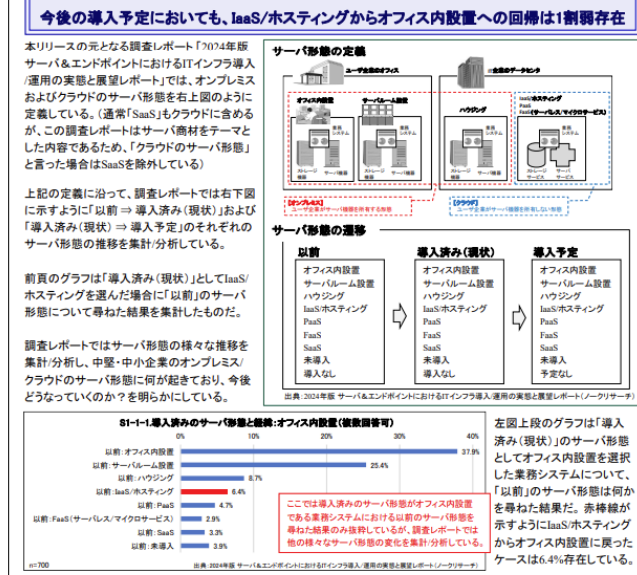
https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel5.pdf

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

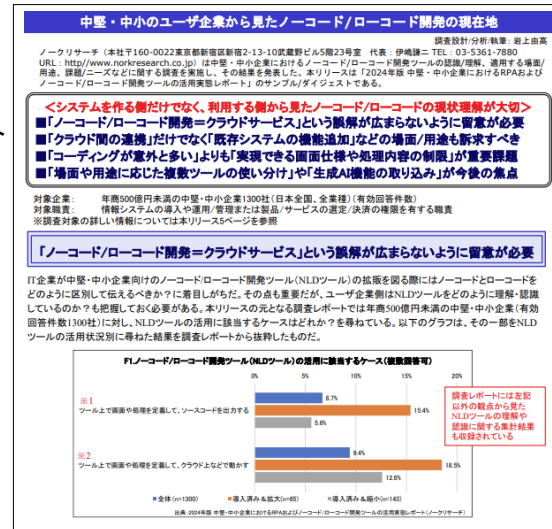
https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024RPA_user_rel2.pdf

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