

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

有効回答件数800社の全年商帯(小規模企業/中小企業/中堅企業/大企業)および全業種(8区分)のユーザ企業を対象に

- ・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)に渡るDXソリューションの実施状況およびユーザ企業がDXに取り組む際の課題&ニーズを徹底分析し、IT企業が採るべき施策を提言
- ・生成AIサービスについては別途設問を設けて、具体的なサービス名称を列挙した導入社数シェア、適用する業務場面、ユーザ企業の課題&ニーズを分析し、「お試し導入」に終わらない生成AIサービス活用提案のポイントを解説

本ドキュメントは「調査対象」「設問項目」および「試読版」を掲載した調査レポートご紹介資料です。

調査対象ユーザ企業属性：

「どんな規模や業種の企業が対象かを知りたい」⇒

1ページ

概要と設問項目：

「どんな内容を尋ねた調査結果なのかを知りたい」⇒

2～16ページ

本レポートの試読版：

「調査レポートの内容を確認および試読してみたい」⇒

17～27ページ

【調査レポートで得られるメリット】

1. 年商/業種/従業員数/所在地といった様々な観点で市場動向を把握することができます。

2. 収録されている集計データをカタログや販促資料などに引用/転載いただくことができます。

調査対象ユーザ企業属性

本調査レポートでは以下のような属性に合致するユーザ企業(全年商帯/全業種/全地域)を対象とした調査を行っている。

- サンプル数：

800社(有効回答件数)
- A1.職責：

計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)
- A2.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)
- A3.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)
- 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
- A5.IT管理/運用の人員規模：

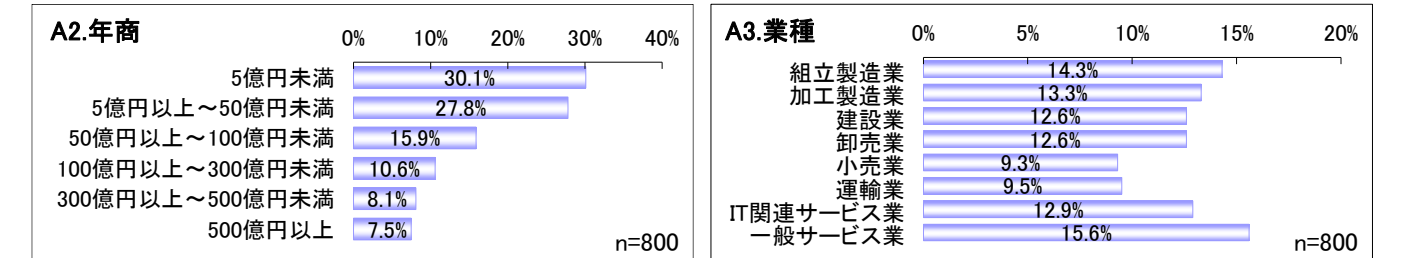
計12区分(「IT管理/運用を担う人材は専任/兼任のいずれか?」&「人数は1名/2～5名/6～9名/10名以上のどれに当てはまるか?」の組み合わせ)
- A6.ビジネス拠点の状況(5区分)：

計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?」の組み合わせ)
- A7.地域(本社所在地)：

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
- 調査実施時期：

2025年5月

以下の2つのグラフは800社の「A2.年商」および「A3.業種」の分布を表したものである。A2を見ると、実際の分布と合致して年商規模に応じたピラミッド型のサンプル分布となっている。A3については業種別の集計/分析も行えるように業種8区分を均等にサンプリングしている。ここではグラフは割愛するが、地域についても実際の状況を反映し、首都圏を含む関東地方、大阪圏を含む近畿地方、名古屋圏を含む中部地方の比率が高くなっている。



本調査レポートの概要と「分析サマリ」の章構成

現在、DXは注目を集めるキーワードではなくなり、既に「IT活用」とほぼ同義になりつつある。だが、依然としてユーザ企業の多くは実際にDXを実現できる段階には至っていない。その大きな要因の1つが「様々なDX関連技術をどの業務に結び付ければ良いか？」をユーザ企業とIT企業の双方が的確に判断できていない点だ。

そこで本調査レポートではDXソリューションを技術視点(9分野/48項目)と業務視点(8分野/38項目)に体系化し、技術視点と業務視点の双方向から分析している。これによって、例えば「小売業にペーパーレス化を訴求したいが、会計/経理と営業/マーケティングのどちらの業務を起点とすべきか？」などを的確に判断することができる。

ただし、DXソリューションは多種多様であるため、個々のユーザ企業に最適なDX提案は年商、業種、現時点のDX取り組み状況などによって大きく変わってくる。こうしたDX提案の現場が直面している課題に対応するため、本調査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を駆使した「追加個別分析サービス(オプション)」も提供している。このオプションを活用することで、個々のユーザ企業毎に「どのDXソリューションをどの順序で提案するのが最善か？」を知ることができる。

一方、生成AIは昨今の最注目キーワードとなっており、新たなIT活用分野として期待が高まっている。本調査レポートではDXとは別に生成AIに関する設問項目を設けて、生成AIサービスの導入社数シェアや適用する業務場面を集計/分析している。これによって、単なる「お試し」に終わらない継続的な生成AI活用を実現するために何をすべきかが明らかとなる。

本調査レポートには非常に多くのMicrosoft Excel形式の集計データが収録されているが、その中から重要なデータをピックアップして解説と提言を記載したものがPDF形式の「分析サマリ」である。分析サマリを通読することによって、DXと生成AIの市場動向や今後の注力すべき取り組みポイントを一通り把握することができる。本調査レポートにおける「分析サマリ」の章構成は以下の通りである。

【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

本調査レポートの設問項目(1/14)

本調査レポートの設問項目は以下のように大きく2つの系列に大別される。

- ・D系列設問 DX(デジタルトランスフォーメーション)に関する設問 (設問番号はDで始まる)
- ・I系列設問 生成AIに関する設問 (設問番号はIで始まる)

以下では、それぞれの系列における設問項目の説明を列挙していく。

D系列設問(DXに関する設問群)

DXとは「デジタル化(IT活用)を通じて企業の業務における改善/刷新を進める活動」を指す。D系列設問ではユーザ企業におけるDXの取り組み状況を尋ねている。DXには業務の改善/刷新の進行状況に応じて、大きく分けて3つの段階がある。本調査レポートでは、それらを以下のように整理/説明した上でDXの取り組み状況を尋ねている。

- ・デジタイゼーション 業務フローを変えずにデジタル化を進める
例) 紙面で送付していた見積書を電子化する
- ・デジタライゼーション デジタル化によって業務フローを改善する
例) 過去データを元に見積書の値引き額の妥当性を自動で判定する
- ・トランスフォーメーション デジタル化によって顧客や市場を開拓する
例) 見積書を送付した企業の属性を元に新たな顧客候補を自動で選定する

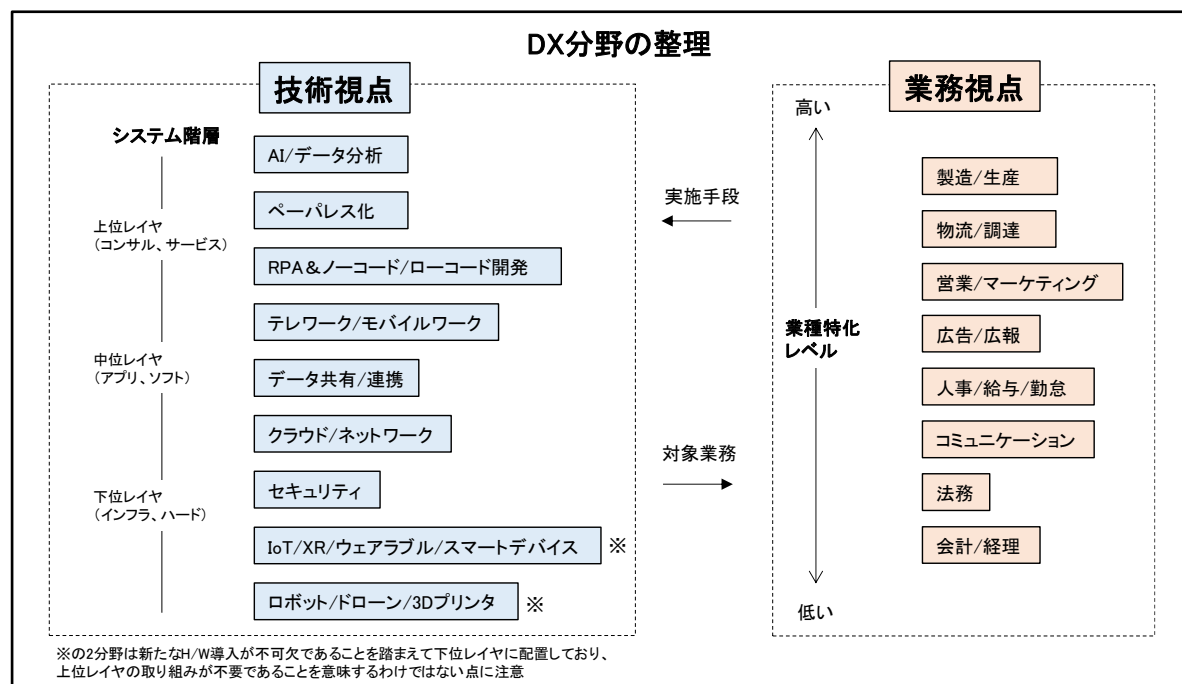
D1. 全体的なDXの取り組み状況

DXの取り組み状況に関する全体的な状況として最も良く当てはまるものを1つ選ぶ設問である。DXの対象となる技術や業務は多岐に渡るが、ここでは全体的な状況について尋ねている。選択肢は以下の通り。

- ・DXは不要と考えている
- ・デジタイゼーションの段階
- ・取り組んでいるが、段階は不明
- ・取り組みを検討している
- ・デジタライゼーションの段階
- ・その他
- ・取り組みを予定している
- ・トランスフォーメーションの段階

D2. DX分野別の取り組み状況

設問D1で全体状況を確認した上で、設問D2ではDX分野毎の取り組み状況を尋ねている。本調査レポートではノーケリサーチが長年に渡って実施してきたDX関連調査の結果を元にDX分野を以下のように体系化している。



次頁に記載されているように、設問D2は複数の枝番設問に分かれており、上図で示した9分野の技術視点と8分野の業務視点のそれぞれについて、取り組み状況を尋ねている。また、設問D2は設問D1において「DXは不要と考えている」以外の選択肢を選んだユーザ企業が回答対象となる。

次頁へ続く

前頁からの続き

設問D2では技術視点(9分野)と業務視点(8分野)のDX分野における取り組み状況を以下の選択肢で尋ねている。

- ・実施予定 自社に必要と考えており、関連するIT商材を導入予定である
- ・実施済み 自社に必要と考えており、関連するIT商材を導入済みである
- ・未着手 自社に必要と考えているが、具体的な動きには至っていない
- ・不要 自社の業務には必要ないまたは関係がないDX分野である
- ・判断不可 現時点では必要性を判断することができない

技術視点と業務視点の各DX分野の実施状況を尋ねたD2設問の枝番設問は以下の通りである。例えば、「会計/経理の業務において経費精算のペーパーレス化を実施済み」という場合は業務視点の「会計/経理」と技術視点の「ペーパーレス化」の両方で「実施済み」を選択する。

集計データの数表/グラフにおける各枝番設問のタイトルは「D2-*.DX分野別の取り組み状況 (**視点) (****)」となる。
(例えば「D2A-1. AI/データ分析」の場合は「D2A-1.DX分野別の取り組み状況 (技術視点) (AI/データ分析)」)

	実施予定	実施済み	未着手	不要	判断不可	
<<技術視点>>						
D2A-1. AI/データ分析						例) 生成AIを用いたプレゼン作成
D2A-2. ペーパーレス化						例) 請求書のオンライン発行
D2A-3. RPA&ノーコード/ローコード開発						例) 顧客アンケート集計の自動化
D2A-4. テレワーク/モバイルワーク						例) 在宅勤務が可能な環境の整備
D2A-5. データ共有/連携						例) クラウドサービス間の連携処理
D2A-6. クラウド/ネットワーク						例) 拠点やクラウドとの安全な接続
D2A-7. セキュリティ						例) 顔認証や二要素認証への対応
D2A-8. IoT/XR/ウェアラブル/スマートデバイス						例) センサを用いた不良品の検出
D2A-9. ロボット/ドローン/3Dプリンタ						例) ドローンをを用いた高所の点検
D2A-10. その他の技術視点						
<<業務視点>>						
D2B-1. コミュニケーション						例) Web会議
D2B-2. 営業/マーケティング						例) レジのキャッシュレス化
D2B-3. 人事/給与/勤怠						例) タレントマネジメント
D2B-4. 会計/経理						例) 予実管理シミュレーション
D2B-5. 広告/広報						例) デジタルサイネージ
D2B-6. 製造/生産						例) スマートファクトリー
D2B-7. 物流/調達						例) 輸送経路の最適化
D2B-8. 法務						例) 契約書自動チェック
D2B-9. その他の業務視点						

D3. 実施済み/実施予定の技術視点のDXソリューション

設問D3では設問D2で「実施予定」または「実施済み」と回答した技術視点のDX分野について、更に具体化/詳細化されたDXソリューションを選択する。技術視点は計9分野あるので、設問D3も9つの枝番設問で構成されている。各分野について設問D2を軸として設問D3を集計すれば、各DXソリューションの実施状況を「実施予定」と「実施済み」に分けて把握できる。

集計データ内各枝番設問のタイトルは「D3-*.実施済み/実施予定のDXソリューション (技術視点) (****)」となる。
(例えば「D2A-1. AI/データ分析」の場合は「D3-1.実施済み/実施予定のDXソリューション (技術視点) (AI/データ分析)」)

D3-1.実施済み/実施予定のDXソリューション (技術視点) (AI/データ分析) (複数回答可)

- ・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:

前頁からの続き

D3-2.実施済み/実施予定のDXソリューション(技術視点)(ペーパーレス化)(複数回答可)

- ・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:

D3-3.実施済み/実施予定のDXソリューション(技術視点)(RPA&ノーコード/ローコード開発)(複数回答可)

- ・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:

D3-4.実施済み/実施予定のDXソリューション(技術視点)(テレワーク/モバイルワーク)(複数回答可)

- ・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」、WeWork Japan(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:

D3-5.実施済み/実施予定のDXソリューション(技術視点)(データ共有/連携)(複数回答可)

- ・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:

D3-6.実施済み/実施予定のDXソリューション(技術視点)(クラウド/ネットワーク)(複数回答可)

- ・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」、パツファロー「AirStation Pro」
- ・その他のクラウド/ネットワーク:

次頁へ続く

本調査レポートの設問項目(4/14)

前頁からの続き

D3-7.実施済み/実施予定のDXソリューション(技術視点)(セキュリティ)(複数回答可)

- ・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:

D3-8.実施済み/実施予定のDXソリューション(技術視点)(IoT/XR/ウェアラブル/スマートデバイス)(複数回答可)

- ・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

本調査レポートの設問項目(5/14)

前頁からの続き

D3-9.実施済み/実施予定のDXソリューション(技術視点)(ロボット/ドローン/3Dプリンタ)(複数回答可)

- ・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:

D4. 実施済み/実施予定の業務視点のDXソリューション

設問D4では設問D2で「実施予定」または「実施済み」と回答した業務視点のDX分野について、更に具体化/詳細化されたDXソリューションを選択する。業務視点は計8分野あるので、設問D4も8つの枝番設問で構成されている。各分野について設問D2を軸として設問D4を集計すれば、各DXソリューションの実施状況を「実施予定」と「実施済み」に分けて把握できる。

集計データ内各枝番設問のタイトルは「D4-*.実施済み/実施予定のDXソリューション(業務視点)(****)」となる。
(例えば「D2B-4. 会計/経理」の場合は「D4-4.実施済み/実施予定のDXソリューション(業務視点)(**会計/経理**)」)

D4-1.実施済み/実施予定のDXソリューション(業務視点)(コミュニケーション)(複数回答可)

- ・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:

次頁へ続く

本調査レポートの設問項目(6/14)

前頁からの続き

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)

- ・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)クレメンスメアード「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:

D4-3.実施済み/実施予定のDXソリューション(業務視点)(人事/給与/勤怠)(複数回答可)

- ・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:

D4-4.実施済み/実施予定のDXソリューション(業務視点)(会計/経理)(複数回答可)

- ・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:

次頁へ続く

本調査レポートの設問項目(7/14)

前頁からの続き

D4-5.実施済み/実施予定のDXソリューション(業務視点)(広告/広報)(複数回答可)

- ・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:

D4-6.実施済み/実施予定のDXソリューション(業務視点)(製造/生産)(複数回答可)

- ・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:

D4-7.実施済み/実施予定のDXソリューション(業務視点)(物流/調達)(複数回答可)

- ・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:

D4-8.実施済み/実施予定のDXソリューション(業務視点)(法務)(複数回答可)

- ・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:

次頁へ続く

前頁からの続き

D5. DXに取り組む際の課題(複数回答可)

設問D5では5カテゴリ/計23項目の選択肢を列举して、ユーザ企業がDXに取り組む際の課題は何か？を尋ねている。ここではDXの取り組み状況に関係なく、全てのユーザ企業が回答対象となる。DXに既に取り組んでいる場合には実際に直面している課題、DXに取り組む予定の場合には予想される課題、DXに取り組んでおらず予定もない場合には「もしDXに取り組んだとしたら」という想定での課題を回答する。

設問D5を設問D1、D2、D3、D4を軸として集計することで、DXの取り組み状況別の課題傾向を知ることができる。設問D5の選択肢は以下の通り。

<<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

<<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

<<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

<<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(排他)

<<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

D6. IT企業に必ず実施して欲しいと考えるDX支援策(複数回答可)

設問D6では6カテゴリ/計21項目の選択肢を列举して、ユーザ企業がDXに取り組む上でIT企業側に必ず実施して欲しいと考える支援策(IT企業に対するニーズ)は何か？を尋ねている。

ここではDXの取り組み状況に関係なく、全てのユーザ企業が回答対象となる。DXに既に取り組んでいる場合には現時点でのニーズ、DXに取り組む予定の場合には今後予想されるニーズ、DXに取り組んでおらず予定もない場合には「もしDXに取り組んだとしたら」という想定でのニーズを回答する。

設問D6を設問D1、D2、D3、D4を軸として集計することで、DXの取り組み状況別のニーズ傾向を知ることができる。設問D6の選択肢は以下の通り。

<<提案段階における支援>>

- | | |
|----------------|--------------------------|
| ・ビジネス環境を考慮した提案 | 例) 業種や業態の個別事情を踏まえたDXの提案 |
| ・改善すべき業務の診断/特定 | 例) PC操作ログを元に業務の遅延箇所を発見する |
| ・他のユーザ企業との協業提案 | 例) 異業種と協業した新規ビジネス案を提言する |

次頁へ続く

本調査レポートの設問項目(9/14)

前頁からの続き

<<契約に関連する支援>>

- | | |
|---------------|-----------------------------|
| ・成果報酬型のSI支援契約 | 例) システム導入で得た売上増に応じたSI費用の算出 |
| ・伴走型のSI支援契約 | 例) 納品や期限で区切らず、中長期的にSI支援を行う |
| ・共創型のSI支援契約 | 例) IT企業と協議した共通目標を達成することを目指す |

<<人材に関連する支援>>

- | | |
|-----------------|-------------------------------|
| ・DXを主導する人材の育成支援 | 例) Web会議の遠隔指導による社内DX人材の育成支援 |
| ・IT企業側人材の自社への派遣 | 例) DXを主導する人材をIT企業がユーザ企業に派遣する |
| ・自社側人材のIT企業への派遣 | 例) IT企業にユーザ人材を派遣し、ITスキルを習得させる |

<<システム構築に関する支援>>

- | | |
|------------------|----------------------------|
| ・最新技術による開発の迅速化 | 例) 生成AIやノーコード開発ツールで工数を短縮する |
| ・プロトタイプ(試作)の作成支援 | 例) 実際に動くシステムを試作して、効果を検証する |
| ・モックアップ(画面)の作成支援 | 例) システム操作を示す画面を作り、経営層に見せる |
| ・アジャイル(反復)的な開発手法 | 例) 小規模開発を繰り返して柔軟性/俊敏性を高める |
| ・ユーザ企業による内製の支援 | 例) ユーザ自らシステムを開発できるツールを提供する |

<<ITインフラに関する支援>>

- | | |
|------------------|------------------------------|
| ・安全/高速なネットワーク環境 | 例) Wi-Fi 6/7、5G、LPWA、エッジ通信など |
| ・IaaS/PaaSへの移行促進 | 例) IaaS/PaaS上のシステム構築を推進する |
| ・SaaSへの移行促進 | 例) SaaS形態のアプリケーション利用を増やす |

<<費用に関連する支援>>

- | | |
|----------------|----------------------------|
| ・初期費用を按分した費用体系 | 例) 初期費用を抑える代わりに運用費用に按分する |
| ・補助金や助成金の申請支援 | 例) AI活用に伴う「新事業進出補助金」の申請支援 |
| ・所有からサービスへの移行 | 例) 買い切りを減らし月額/年額のサービスを増やす |
| ・システム費用の調達支援 | 例) IT企業が金融機関と協業してIT融資を提供する |

<<その他>>

- ・その他の支援策:
- ・現時点では判断できない(排他)

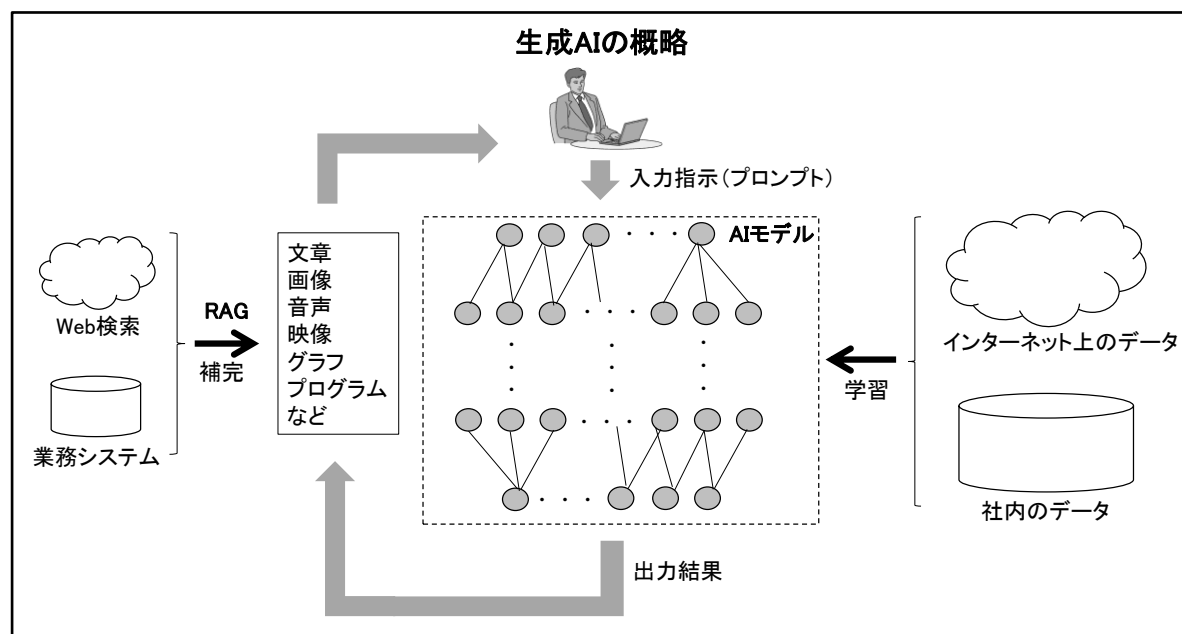
次頁へ続く

I系列設問(生成AIに関する設問群)

昨今ではOpenAIの「ChatGPT」やGoogleの「Gemini」などに代表される生成AIに注目が集まっている。広義には生成AIの活用もDXに向けた取り組みの1つと捉えられる。ただし、極めて注目度の高い新規分野であるため、本調査レポートでは別途設問項目を設けて詳細を集計/分析している。

生成AIとは下図のように、膨大な数のパラメータを持つ処理プログラム(AIモデル)をインターネット上のデータや社内のデータを元に学習させて(パラメータの調整)、ヒトが与えた入力指示(プロンプト)に従って、文章/画像/音声/映像/グラフ/プログラムなどを出力する仕組みを指す。

得意とするデータの種類などに応じて多種多様なAIモデルがあり、IT企業がサービスとして提供するAIモデルだけでなく、ユーザ企業が独自にAIモデルを構築して学習させることもある。また「インターネット上のデータ」や「社内のデータ」を学習するだけでは、最新のデータや他のシステム内のデータを生成AIの出力に含めることが難しい。こうした場合には生成AIの出力に「Web検索」の結果や「業務システム」から取得したデータを加えて補うことがある。この仕組みを「RAG(Retrieval Augmented Generation)」と呼ぶ。



I系列設問では上記の説明を行った上で、ユーザ企業における生成AIの活用状況を尋ねている。

II. 生成AIの活用状況

ここでの活用状況とは個人の判断による利用ではなく、企業としての方針に基づく活用を指す。また、DXの取り組み状況とは切り離して、生成AIの活用状況について回答する。設問IIの選択肢は以下の通り。

- ・実業務に適用しており、成果が得られている
- ・実業務に適用しているが、試行錯誤している
- ・実業務に適用する前提で試験利用中である
- ・実業務には適用せずに試験利用している
- ・何らかの利用を予定または検討している
- ・利用しておらず、予定/検討もしていない
- ・現時点では判断できない

- 例) 見積業務に適用し、作業時間が短縮できた
- 例) 見積業務に適用したが、まだ不慣れである
- 例) 見積業務の効率化を見込んで試用している
- 例) 生成AIとは何か？を知るために試用している

前頁からの続き

I1S. 生成AIの活用状況(要約)

設問I1の選択肢を以下のようにまとめた要約設問である。本設問は生成AIの活用状況別に他の様々な設問を分析する際の集計軸として用いられる。設問I1Sの選択肢は以下の通り。

・利用中	設問I1における「実業務に適用しており、成果が得られている」「実業務に適用しているが、試行錯誤している」「実業務に適用する前提で試験利用中である」「実業務には適用せずに試験利用している」の4つの選択肢をまとめたもの
・利用を予定/検討	設問I1における「何らかの利用を予定または検討している」の選択肢と同様
・利用なし、予定/検討なし	設問I1における「利用しておらず、予定/検討していない」の選択肢と同様
・現時点では判断できない	設問I1における「現時点では判断できない」の選択肢と同様

I2. 利用中/利用予定の生成AIサービス(複数回答可)

設問I1で回答した活用状況に当てはまる生成AIサービスを全て選ぶ設問である。(設問I1で「利用しておらず、予定/検討していない」または「現時点では判断できない」を回答した場合は対象外となる)生成AIサービスを用いたソリューションを利用している場合には土台/基盤となっている生成AIサービスを回答する。例えば、ChatGPTと社内データを連携させた独自システムを利用している場合は「ChatGPT」と回答する。

設問I2の選択肢は以下の通り。集計データ上では「ChatGPT」(OpenAI)のように「サービス名」(開発元/提供元)といった書式で掲載されている。

<<大手IT企業が提供する対話型のサービス>>

・ ChatGPT	OpenAI
・ Gemini	Google
・ Claude	Anthropic
・ その他の対話型サービス :	

<<文書/資料の作業支援に強みを持つサービス>>

・ Microsoft 365 Copilot	Microsoft
・ Acrobat AIアシスタント	Adobe
・ SAKUBUN	NOVEL
・ 要約AI Samaru	ハルプログラム
・ Jasper	Jasper AI
・ Tome	Magical Tome
・ その他の文書/資料の作業支援型サービス :	

<<AI検索に強みを持つサービス>>

・ Copilot (Microsoft 365 Copilotを除く)	Microsoft
・ Perplexity AI	Perplexity AI
・ Felo AI	Felo
・ その他のAI検索型サービス :	

<業務支援(タスク管理やFAQなど)に強みを持つサービス>>

・ PKSHA AI	PKSHA Technology
・ Notion AI	Notion Labs
・ KARAKURI Digital CS Series	カラクリ
・ その他の業務支援型サービス :	

<<その他>>

・ その他の生成AIサービス :	・ 利用中だがサービス名は不明	・ 現時点では判断できない
・ 利用予定だがサービス名は不明	・ 利用予定だがサービス名は未定	

<<<画像生成に強みを持つサービス>>

・ Stable Diffusion	Stability AI
・ Midjourney	Midjourney
・ DALL・E	OpenAI
・ Adobe Firefly	Adobe
・ Canva AI	Canva
・ その他の画像生成型サービス :	

<<音声生成に強みを持つサービス>>

・ VALL-E X	Microsoft
・ コエステーション	エーアイ
・ CoeFont	CoeFont
・ その他の音声生成型サービス :	

<<動画生成に強みを持つサービス>>

・ Runway	Runway
・ FlexClip	PearlMountain
・ Lumen5	Lumen5
・ その他の動画生成型サービス :	

<<開発基盤としてのAIモデルサービス>>

・ Azure OpenAI Service	Microsoft
・ Vertex AI	Google
・ Amazon Bedrock	AWS
・ その他の開発基盤型サービス :	

前頁からの続き

I2S.利用中/利用予定の生成AIサービス(複数回答可)

設問I2の選択肢を<<>>で囲まれた以下の選択肢グループ毎にまとめた要約設問である。生成AIサービスの種別によって課題やニーズの傾向がどう異なるか？などを分析する際の集計軸として用いられる。

- | | |
|---------------------------------|-----------------------|
| <<大手IT企業が提供する対話型のサービス>> | <<画像生成に強みを持つサービス>> |
| <<文書/資料の作業支援に強みを持つサービス>> | <<音声生成に強みを持つサービス>> |
| <<AI検索に強みを持つサービス>> | <<動画生成に強みを持つサービス>> |
| <<業務支援(タスク管理やFAQなど)に強みを持つサービス>> | <<開発基盤としてのAIモデルサービス>> |
| | <<その他>> |

I3. 生成AIサービスに拠出する費用

設問I1で回答した活用状況に当てはまる生成AIサービスを利用する際に年間で拠出する年額合計費用(万円)を数値で回答する設問である。(設問I1で「利用しておらず、予定/検討もしていない」または「現時点では判断できない」を回答した場合は対象外となる)

ここでの年額合計費用とは初期費用(導入コンサルティングやシステム構築の費用も含む)と1年分の運用費用の合計額を指す。例えば

初期費用(導入コンサルティングやシステム構築の費用なども含む) = 20万円

月額費用 3000円 × 100人 = 30万円

の場合には

年額合計費用 20万円 + 30万円 × 12 = 380万円

となる。本調査レポートでは設問I1とI3の結果を用いて、生成AIサービスの2025年における市場規模を算出している。

I4. 生成AIサービスに適用する業務場面(複数回答可)

設問I4では4カテゴリ/20項目に渡って生成AIサービスを適用する業務場면을尋ねている。生成AIを既に利用している場合は実際に適用している業務場面、まだ生成AIを利用していない場合は適用を予定/検討している業務場面を選ぶ。(設問I1で「利用しておらず、予定/検討もしていない」または「現時点では判断できない」を回答した場合は対象外となる)

さらに、昨今では生成AIが複数の業務を一連の流れとして実行する「AIエージェント」にも注目が集まっているため、設問I4IにはAIエージェントに関連する選択肢も設けられている。例えば、「Web会議が終わった後に生成AIが会議の音声から議事録を作成して要約する」といった処理を事前に定義しておき、それに沿った自動処理を行う生成AIサービスを利用中/利用予定の場合には「音声からの文字起こし」と「文書内容の要約や複数文書の統合」を選び、さらに「事前に定義された複数場面の連動」を選んで回答する。設問I4の選択肢は以下の通り。

<<文書の作成/編集>>

- | | |
|-------------------|-------------------------------------|
| ・メールなどの非定型文面の自動作成 | 例) 顧客のクレーム内容を踏まえて最適な返答文の下書きを自動作成する |
| ・定型書類(届け出など)の自動作成 | 例) スマホに記録した計測データを元に現場作業の報告書を自動作成する |
| ・文章/図版の混在資料の自動作成 | 例) 文章で与えた論旨と図版概要を反映したプレゼン資料を自動作成する |
| ・文書内容の要約や複数文書の統合 | 例) 複数の従業員が出した日報を統合/要約して課の日報を自動作成する |
| ・文書内容のチェックや校正 | 例) 契約書を自動でチェックし、自社に不利な条件がないかなどを確認する |
| ・音声からの文字起こし | 例) 会議の音声データを元に議事録のテキストを自動生成する |
| ・文書内容の翻訳 | 例) 文書のある言語から他の言語に翻訳する |

<<従業員の業務や学習の支援>>

- | | |
|-----------------|--|
| ・履歴データに基づく対応の判断 | 例) 過去の取引履歴を元に、個々の事案での値引き可否を自動で助言する |
| ・問い合わせに対する自動応答 | 例) FAQページやヘルプデスクにおいて従業員や顧客への回答を自動化する |
| ・従業員のセルフラーニング支援 | 例) 生成AIサービス利用を通じて従業員のスキル向上を図る(外国語学習など) |
| ・熟練者が持つスキルの継承 | 例) 熟練者の作業手順をAIが学習することで暗黙知も含めた技能継承ができる |
| ・アイデアの創出や練り込み | 例) 企画のアイデアについて生成AIサービスと対話することで更なる改善を図る |
| ・自然言語による情報検索 | 例) 「引越し」などの平易な言葉で転居届などの社内申請文書を見つけられる |

前頁からの続き

<<顧客に提示する画像や音声>>

- ・販促などに用いる文言の自動作成
- ・資料などに含める画像の自動作成
- ・広告などに用いる動画の自動作成
- ・顧客対応などでの音声の自動作成

- 例) 販促資料に掲載するキャッチコピーを生成AIサービスと対話しながら作成する
- 例) 生成AIサービスに文章で概略を伝えて、カタログ内の画像を自動作成する
- 例) 生成AIサービスに文章で概略を伝えて、販促サイトの動画を自動作成する
- 例) FAQやヘルプデスクの返答内容を元に、応答時の音声を自動作成する

<<AIエージェント>>

- ・事前に定義された複数場面の連動
- ・AIが自ら判断する複数場面の連動
- ・自然言語による業務フロー定義

- 例) 複数の業務を連動させた手順を事前に与えて、生成AIサービスに実行させる
- 例) 生成AIサービスが複数の業務を連動させた手順を自ら定義して自動実行する
- 例) 業務手順を文章で伝えて、それを実行するワークフロー定義を自動生成する

<<その他>>

- ・その他の業務場面:
- ・現時点では判断できない

I4S.生成AIサービスに適用する業務場面(複数回答可)

設問I4の選択肢を<<>>で囲まれた以下の選択肢グループ毎にまとめた要約設問である。生成AIサービスを適用する業務場面によって課題やニーズの傾向がどう異なるか?などを分析する際の集計軸として用いられる。

<<文書の作成/編集>>

その他の業務場面:

<<従業員の業務や学習の支援>>

現時点では判断できない

<<顧客に提示する画像や音声>>

<<AIエージェント>>

I5. 生成AIサービスを活用する際の課題(複数回答可)

設問I5では5カテゴリ/計18項目の選択肢を列举して、ユーザ企業が生成AIサービス活用に取り組む際の課題は何か?を尋ねている。ここでは生成AIサービス活用の状況に関係なく、全てのユーザ企業が回答対象となる。生成AIを既に活用している場合には実際に直面している課題、生成AIを活用する予定の場合には予想される課題、生成AIを活用しておらず、その予定もない場合には「もし生成AIを活用したとしたら」という想定での課題を回答する。

設問I5を設問I1やI2などを軸として集計することで、生成AIの活用状況別の課題傾向を知ることができる。設問I5の選択肢は以下の通り。

<<生成AIサービスが出力する結果に関する課題>>

- ・誤情報や架空の結果が出力される 例) 実際に存在しない企業名などが出力される(ハルシネーション)
- ・構造化されたデータは活用が難しい 例) 表計算データの列項目表記などをAIモデルが考慮してくれない
- ・複雑なPDF文書は活用が難しい 例) PDFに含まれるグラフや図版などをAIモデルが考慮してくれない
- ・入力と同じでも出力が変わる 例) FAQで同じ質問を繰り返すと、回答内容が毎回異なってしまう
- ・著作権を侵害する恐れがある 例) 生成された画像が他社の著作権を侵害している可能性がある
- ・結果の精度が期待よりも低い 例) ナレッジベースで期待される回答の精度が期待を下回っている
- ・日本語への対応が不十分 例) 入力における日本語の理解や出力における日本語の品質が低い

<<生成AIサービスへの入力指示に関する課題>>

- ・適切な入力指示を与えることが難しい 例) 期待した結果を得るための入力指示の作法を覚えるのが大変
- ・自社データを学習に利用される 例) 入力指示に含めた自社の情報が学習され、他社に閲覧される

<<他システムとの連携に関する課題>>

- ・Web検索による出力補完が難しい 例) Web検索を併用して出力を補完する仕組みの構築が難しい
- ・社内データによる出力補完が難しい 例) 社内データを併用して出力を補完する仕組みの構築が難しい
- ・既存の業務ツールと連携できない 例) 生成AIで翻訳した文章をメール文面に貼り付けるのが面倒

前頁からの続き

<<生成AIサービスの導入/運用に関する課題>>

- | | |
|-------------------|------------------------------------|
| ・自社に適したAIモデルを選べない | 例) 生成AIサービスが基盤とするAIモデルが固定されていて選べない |
| ・投資対効果を示すことが難しい | 例) 利用費用を踏まえた場合の導入効果を数値で示すことが難しい |
| ・従業員が積極的に利用しない | 例) 最初は関心を集めたが、その後ほとんど使われなくなってしまう |
| ・AIモデルの変更/刷新の影響 | 例) 生成AIサービスの基盤となるAIモデルが変わると、出力も変わる |

<<生成AIサービスの価格に関する課題>>

- | | |
|-----------------|----------------------------------|
| ・サービスの利用価格が高すぎる | 例) 一人当たり月額数千円かかるので、全従業員への展開が難しい |
| ・従量課金では費用算出が難しい | 例) 入力された文字/単語の数で課金されるので、コスト試算が困難 |

<<その他>>

- ・その他の課題： ・現時点では判断できない

I6.生成AIサービスを活用する際に必須と考える事柄(複数回答可)

設問I6では3カテゴリ/計16項目の選択肢を列挙して、ユーザ企業が生成AIを活用する上で必須と考える事柄は何か？を尋ねている。ここでの「事柄」とはAIモデルの改善やIT企業による支援などといった、ユーザ企業が生成AI活用で求める「ニーズ」を指す。ここでは生成AIの活用状況に関係なく、全てのユーザ企業が回答対象となる。既に生成AIを活用している場合には現時点でのニーズ、生成AIを活用する予定の場合には予想されるニーズ、生成AIを活用しておらず、その予定もない場合には「もし生成AIを活用したとしたら」という想定でのニーズを回答する。

設問I6を設問I1やI2などを軸として集計することで、生成AIの活用状況別のニーズ傾向を知ることができる。設問I6の選択肢は以下の通り。

<<個別のシステムインテグレーション(SI)の支援>>

- | | |
|--------------------|------------------------------------|
| ・既存の業務ツールと連携するSI支援 | 例) 既存のメールシステムと連携し、ボタン1つで文面を要約可能にする |
| ・社内データで出力を補完するSI支援 | 例) 入力指示内に業界用語があったら、社内データの説明文を追加する |
| ・Web検索で出力を補完するSI支援 | 例) 出力結果に社名があったら、実在する企業かをWeb検索で確認する |
| ・自社専用AIモデル構築のSI支援 | 例) オープンソースなどを活用して自社独自のAIモデルを構築する |
| ・RPAと併用/連携するSI支援 | 例) 全てを生成AIに頼らず、RPAによる自動化処理も組み合わせる |

<<新たなAIモデルの提供>>

- | | |
|---------------------|---|
| ・日本語処理に優れたAIモデルの提供 | 例) ELYZA「ELYZA LLM for JP」、オルツ「LHTM-OPT」 |
| ・日本のIT企業によるAIモデルの提供 | 例) NTT「tsuzumi」、NEC「cotomi」、富士通「Fugaku-LLM」 |
| ・業種特化型AIモデル構築の提供 | 例) 業種固有の知見を学習したAIモデルを搭載した生成AIサービス |
| ・社内運用可能なAIモデルの提供 | 例) データ入出力を全てユーザ企業の社内(オンプレミス)で完結させる |
| ・エッジ環境向けAIモデルの提供 | 例) クラウドを介さず、業務現場の端末内やセンサ内で出力処理を行う |

<<生成AIを上手く活用するための支援>>

- | | |
|---------------------|------------------------------------|
| ・様々な生成AIサービスを比較した資料 | 例) 複数の生成AIサービスの内容や価格を一覧した資料を提示する |
| ・生成AIを適用する場面を指南する支援 | 例) どの業務に生成AIを適用するのが最適かをコンサルティングする |
| ・費用対効果をシミュレーションする支援 | 例) 利用人数(=費用)と削減可能な業務時間を元に効果を算出する |
| ・生成AIを用いたシステム内製の支援 | 例) 生成AIでプログラムを生成することによるシステム内製を支援する |
| ・最適な入力指示作成の習得支援 | 例) 入力指示(プロンプト)を上手く作成するためのノウハウを指南する |
| ・入力指示の豊富なサンプル提供 | 例) 用途別に整理された様々な入力指示(プロンプト)のテンプレート |

<<その他>>

- ・その他の必須と考える事柄： ・現時点では判断できない

本調査レポートの集計データ(1/7)

本調査レポートで用いられている用語の説明やファイルの命名規則は以下の通りである。

【用語の説明】

- 「表頭」
- 実際の集計対象となる設問を指す。集計表では列表記に相当し、グラフでは凡例に相当する。
- 「表側」
- 表頭となるデータを区切って集計する際の区分に相当する設問を指す。集計表においては行表記に相当し、グラフにおいてはそれぞれの帯に相当する。

【ファイルの命名規則】

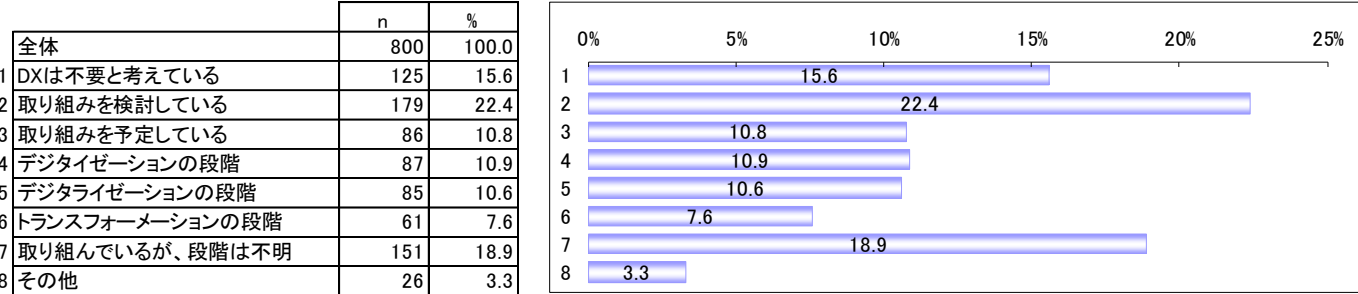
本調査レポートの集計データはMicrosoft Excel形式となっており、以下の命名規則に沿って作成されている。

- 表側を伴わない集計データ： 単純集計データ
- 命名規則： 【表頭名】単純集計.xlsx

表側を設定しない集計結果は「単純集計データ」と呼ばれ、設問の回答結果を棒グラフでプロットする形式となる。ファイル名は集計対象(表頭)となる設問名の後に「単純集計」というキーワードが付加された書式となる。例えば、設問D1「全体的なDXの取り組み状況」、設問D2A-1～D2A-10の計10設問に渡る「技術視点のDX分野別の取り組み状況」、設問D2B-1～D2B-9の計9設問に渡る「業務視点のDX分野別の取り組み状況」を尋ねた各設問の単純集計データファイル名は「【D1～D2系列】単純集計.xlsx」となる。

単純集計データの例

D1.全体的なDXの取り組み状況



- 表側を伴う集計データ： 主要分析軸集計 および 質問間クロス集計データ
- 命名規則： 【表頭名】(【表側名】表側).xlsx

表側が設置された集計結果は「主要分析軸集計データ」または「質問間クロス集計データ」と呼ばれる。「主要分析軸集計データ」とは表頭となる設問の結果をA1～A7までのサンプル属性区分を表側として集計したデータを指す。一方で、「質問間クロス集計データ」とは表頭となる設問の結果をサンプル属性区分以外の何らかの設問を表側として集計したデータを指す。主要分析軸集計データおよび質問間クロス集計データのファイル名は集計対象(表頭)となる設問名の後に表側となる設問名が続き、「表側」というキーワードが付加された書式となる。

例えば、主要分析軸集計データの場合、「I*」(*には番号が入る)の設問番号を持つ生成AIに関する設問群のうちで選択肢を選ぶ設問を表頭、「A2年商」を表側として集計したファイル名は「【I系列選択肢】(【A2】表側).xlsx」となる。

質問間クロス集計データの場合であれば、設問I4「生成AIサービスを適用する業務場面」を表頭、設問I1S「生成AIの活用状況(要約)」を表側として集計したファイル名は「【I4】(【I1S】表側).xlsx」となる。

表側を伴う集計データは1設問につき1シートの形式となっており、表頭の設問名が各シートのタブ名に記載されている。ただし、選択肢の数が多い場合は複数シートにデータが分割される。その際はタブ名に[設問名-1]、[設問名-2]といった枝番が付加され、シート内のグラフタイトルには「**(1/2)」、「**(2/2)」といったように分割されたシートの一部であることを示す接尾辞が付加される。また、同一設問に対して複数の表側が適用される場合は表側名がタブ名となることもある。

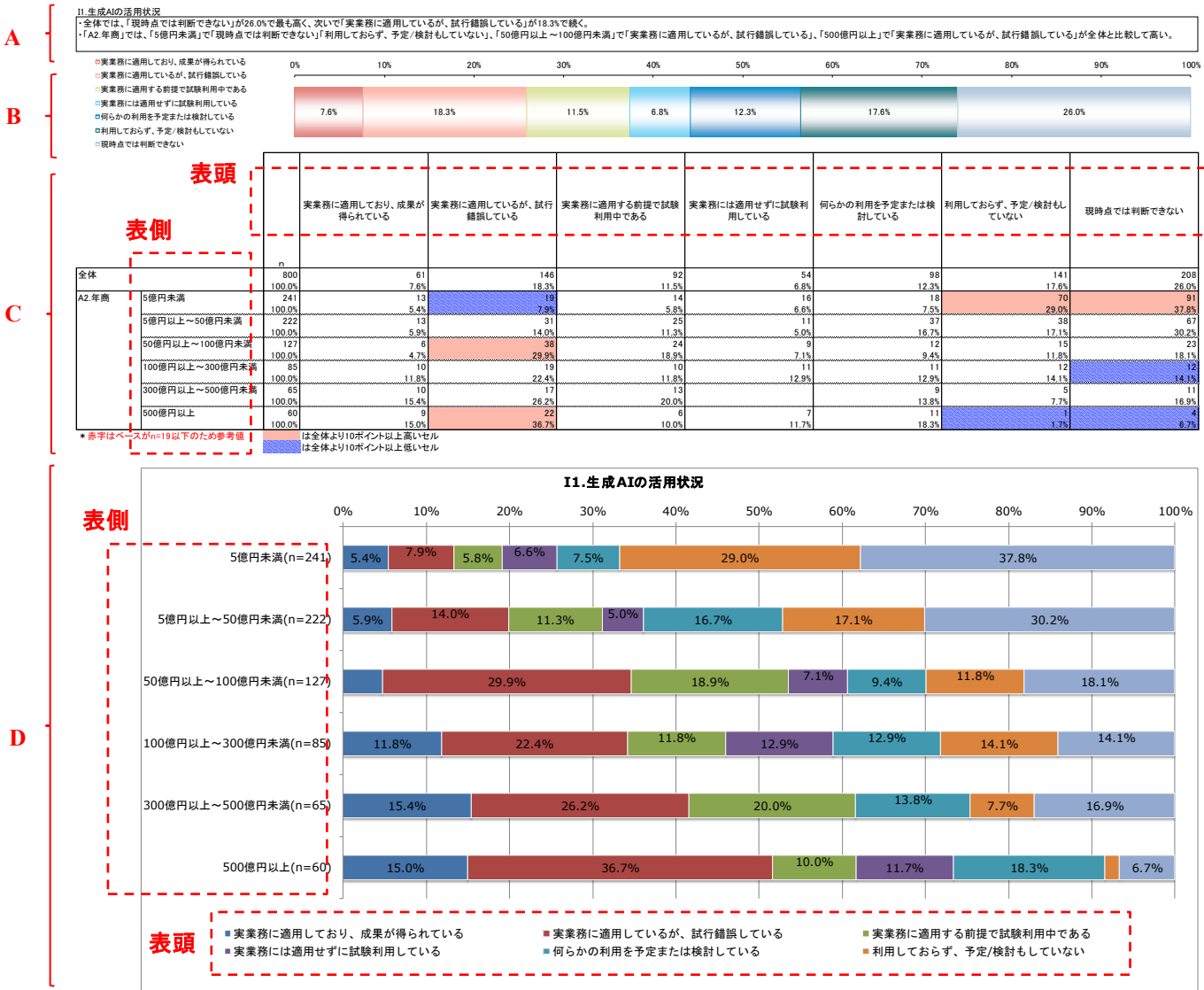
本調査レポートの集計データ(2/7)

前頁からの続き

表側を伴う集計データの各シートは以下の4つの要素から構成される。

- A [自動生成コメント]
集計データの概要が端的なコメントとして記載されている。ただし、このコメントは自動生成された参考コメントとしての位置付けであるため、設問選択肢の詳しい意味合いなどは加味されていない点に注意する必要がある。
- B [設問結果の単純集計結果グラフ]
選択肢の数に応じて縦棒グラフまたは横帯グラフのいずれかによって表側が設定されていない状態の集計結果を端的に示している。
- C [表側を伴う設問結果の数表]
表側を設定した状態での集計結果を数表として表示している。数表内には選択肢毎の回答件数と回答割合（パーセント）が記載されている。
- D [表側を伴う設問結果のグラフ]
表側を設定した状態での集計結果を積み上げ横棒グラフとして表示している。可視性を考慮して、5%未満の数値についてはグラフ中の数字表記を非表示としている。表頭となる設問が単一回答設問である場合は目盛に値の付いた横軸が表示される。複数回答設問の場合には複数の選択肢を合計した数値には重複が含まれるため、誤った数値の読み取りを避ける目的で横軸の目盛り値を非表示としている。

表側を伴う集計データの例



本調査レポートの集計データ(3/7)

本調査レポートの集計ファイル一覧は以下の通りである。

サンプル属性データ：「集計データ」フォルダの直下に収録

サンプル属性.xlsx → 有効回答件数800社の企業属性を示したデータ

単純集計データ：「集計データ≠単純集計データ」フォルダに収録

【D1～D2系列】単純集計.xlsx	【D3】単純集計.xlsx	} → DX関連の設問群を表側を設けずに集計したデータ
【D4】単純集計.xlsx	【D5～D6系列】単純集計.xlsx	

【I系列】単純集計.xlsx → 生成AI関連の設問群を表側を設けずに集計したデータ

「主要分析軸集計データ」：「集計データ≠主要分析軸集計データ」フォルダに収録

I系列設問については設問I3(数値回答のため、平均値を算出)とそれ以外の設問(選択肢を選ぶ設問)でファイルを分けている

【D1～D2系列】(【A1】)表側.xlsx	【D3】(【A1】)表側.xlsx	} → DX関連の設問群を「A1.職責」を軸として集計したデータ
【D4】(【A1】)表側.xlsx	【D5～D6系列】(【A1】)表側.xlsx	

【D1～D2系列】(【A2】)表側.xlsx	【D3】(【A2】)表側.xlsx	} → DX関連の設問群を「A2.年商」を軸として集計したデータ
【D4】(【A2】)表側.xlsx	【D5～D6系列】(【A2】)表側.xlsx	

【D1～D2系列】(【A3】)表側.xlsx	【D3】(【A3】)表側.xlsx	} → DX関連の設問群を「A3.業種」を軸として集計したデータ
【D4】(【A3】)表側.xlsx	【D5～D6系列】(【A3】)表側.xlsx	

【D1～D2系列】(【A4】)表側.xlsx	【D3】(【A4】)表側.xlsx	} → DX関連の設問群を「A4.従業員数」を軸として集計したデータ
【D4】(【A4】)表側.xlsx	【D5～D6系列】(【A4】)表側.xlsx	

【D1～D2系列】(【A5】)表側.xlsx	【D3】(【A5】)表側.xlsx	} → DX関連の設問群を「A5.IT管理/運用の人員規模」を軸として集計したデータ
【D4】(【A5】)表側.xlsx	【D5～D6系列】(【A5】)表側.xlsx	

【D1～D2系列】(【A6】)表側.xlsx	【D3】(【A6】)表側.xlsx	} → DX関連の設問群を「A6.ビジネス拠点の状況」を軸として集計したデータ
【D4】(【A6】)表側.xlsx	【D5～D6系列】(【A6】)表側.xlsx	

【D1～D2系列】(【A7】)表側.xlsx	【D3】(【A7】)表側.xlsx	} → DX関連の設問群を「A7.地域」を軸として集計したデータ
【D4】(【A7】)表側.xlsx	【D5～D6系列】(【A7】)表側.xlsx	

【I系列選択肢】(【A1】)表側.xlsx	【I系列数値】(【A1】)表側.xlsx	→ 生成AI関連の設問群を「A1.職責」を軸として集計したデータ
-----------------------	----------------------	----------------------------------

【I系列選択肢】(【A2】)表側.xlsx	【I系列数値】(【A2】)表側.xlsx	→ 生成AI関連の設問群を「A2.年商」を軸として集計したデータ
-----------------------	----------------------	----------------------------------

【I系列選択肢】(【A3】)表側.xlsx	【I系列数値】(【A3】)表側.xlsx	→ 生成AI関連の設問群を「A3.業種」を軸として集計したデータ
-----------------------	----------------------	----------------------------------

【I系列選択肢】(【A4】)表側.xlsx	【I系列数値】(【A4】)表側.xlsx	→ 生成AI関連の設問群を「A4.従業員数」を軸として集計したデータ
-----------------------	----------------------	------------------------------------

【I系列選択肢】(【A5】)表側.xlsx	【I系列数値】(【A5】)表側.xlsx	→ 生成AI関連の設問群を「A5.IT管理/運用の人員規模」を軸として集計したデータ
-----------------------	----------------------	--

【I系列選択肢】(【A6】)表側.xlsx	【I系列数値】(【A6】)表側.xlsx	→ 生成AI関連の設問群を「A6.ビジネス拠点の状況」を軸として集計したデータ
-----------------------	----------------------	---

【I系列選択肢】(【A7】)表側.xlsx	【I系列数値】(【A7】)表側.xlsx	→ 生成AI関連の設問群を「A7.地域」を軸として集計したデータ
-----------------------	----------------------	----------------------------------

次頁へ続く

本調査レポートの集計データ(4/7)

前頁からの続き

質問間クロス集計データ: 「集計データ×質問間クロス集計データ」フォルダに収録

【D2】(【D1】表側).xlsx	→	DXの取り組み状況(D1)別に、どのようなDX分野(設問D2)が多いか？を示したデータ
【D3】(【D1】表側).xlsx	→	DXの取り組み状況(D1)別に、どのような技術視点のDXソリューション(設問D3)が多いか？を示したデータ
【D4】(【D1】表側).xlsx	→	DXの取り組み状況(D1)別に、どのような業務視点のDXソリューション(設問D4)が多いか？を示したデータ
【D5～D6系列】(【D1】表側).xlsx	→	DXに取り組む際の課題(D5)やニーズ(D6)をDXの取り組み状況(D1)別に示したデータ
【D3】(【D2】表側).xlsx	→	技術視点のDXソリューション(D3)毎に、実施状況(D2) (実施予定 or 実施済み)を示したデータ
【D4】(【D2】表側).xlsx	→	業務視点のDXソリューション(D4)毎に、実施状況(D2) (実施予定 or 実施済み)を示したデータ
【D5】(【D2】表側).xlsx 【D6】(【D2】表側).xlsx	→	DX分野(D2)別に、どのような課題(D5)やニーズ(D6)が多いか？を示したデータ
【D5】(【D3】表側).xlsx 【D6】(【D3】表側).xlsx	→	技術視点のDXソリューション(D3)別に、どのような課題(D5)やニーズ(D6)が多いか？を示したデータ
【D5】(【D4】表側).xlsx 【D6】(【D4】表側).xlsx	→	業務視点のDXソリューション(D4)別に、どのような課題(D5)やニーズ(D6)が多いか？を示したデータ
【I2】(【I1】表側).xlsx 【I2】(【I1S】表側).xlsx	→	生成AIの活用状況(I1およびI1S)別に、利用中/利用予定の生成AIサービスの具体名(I2)を示したデータ
【I3】(【I1】表側).xlsx 【I3】(【I1S】表側).xlsx	→	生成AIの活用状況(I1およびI1S)別に、生成AIサービスに拠出する費用(年額合計費用)(I3)の平均値を示したデータ
【I4】(【I1】表側).xlsx 【I4】(【I1S】表側).xlsx	→	生成AIの活用状況(I1およびI1S)別に、生成AIを適用する業務場面(I4)として多いものは何か？を示したデータ
【I5】(【I1】表側).xlsx 【I5】(【I1S】表側).xlsx 【I5】(【I4】表側).xlsx 【I5】(【I4S】表側).xlsx	→	生成AIの活用状況(I1およびI1S)別ならびに生成AIを適用する業務場面(I4およびI4S)別に生成AI活用における課題(I5)の傾向を示したデータ
【I6】(【I1】表側).xlsx 【I6】(【I1S】表側).xlsx 【I6】(【I4】表側).xlsx 【I6】(【I4S】表側).xlsx	→	生成AIの活用状況(I1およびI1S)別ならびに生成AIを適用する業務場面(I4およびI4S)別に生成AI活用におけるニーズ(I6)の傾向を示したデータ

分析サマリ掲載データ: 「集計データ」フォルダの直下に配置

分析サマリ掲載データ.xlsx → 分析サマリで引用されている集計データを収録したファイル

次頁では分析サマリ掲載データ的具体例を掲載している

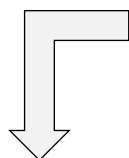
本調査レポートの集計データ(5/7)

分析サマリ掲載データ.xlsxには単純集計データ、主要分析軸集計データ、質問間クロス集計データに掲載されている各種のデータを更に深掘し、分析サマリに述べられている分析や提言の根拠となる集計結果が収録されている。
以下では同ファイル内に収録された幾つかのデータを掲載している。

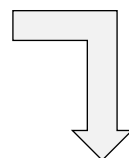
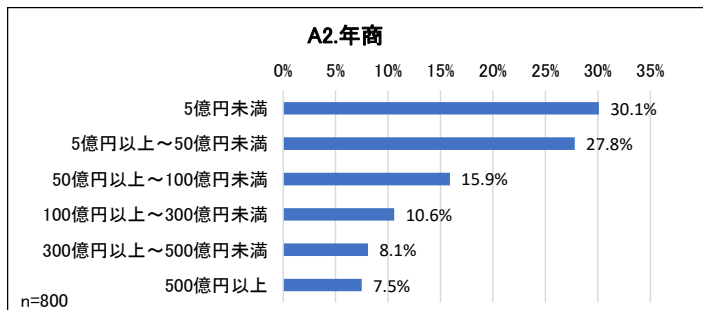
様々な年商区分

標準の年商区分(6区分)だけでなく、状況に応じて要約した4区分もしくは詳細化した9区分の年商別集計を行っている。

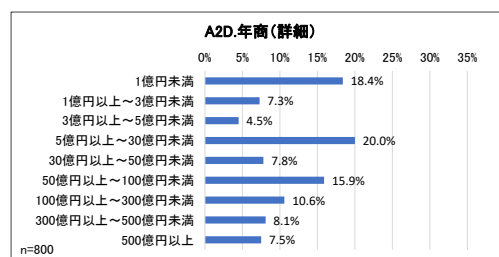
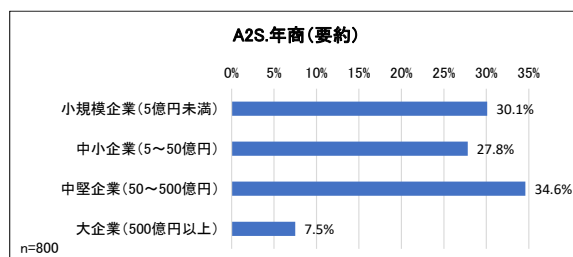
標準の年商区分



要約



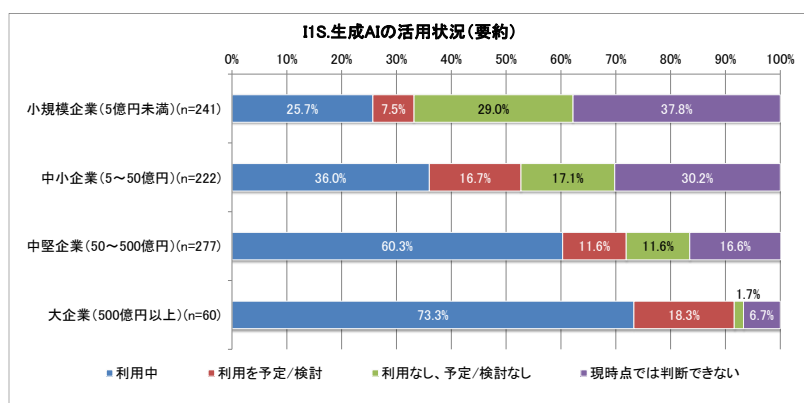
詳細



右記の例では要約された年商区分を表側とした集計結果によって、生成AIの活用状況を俯瞰している。

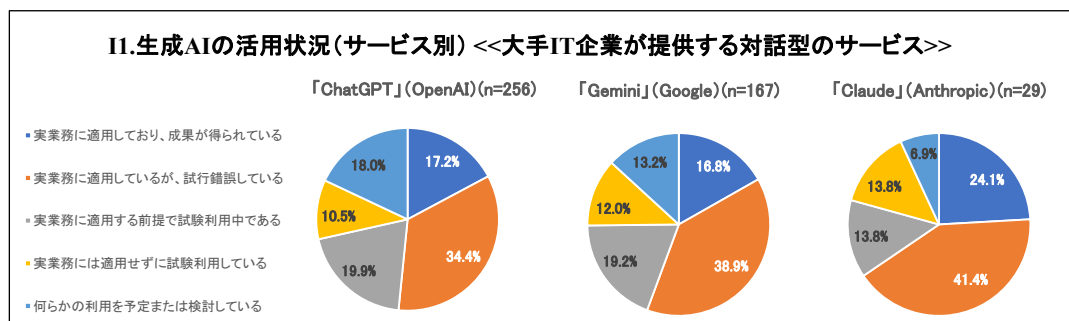
年商規模が大きくなるにつれて、「利用中」や「利用を予定/検討」の割合が高くなり、逆に規模が小さくなるにつれて「利用なし、予定/検討なし」および「現時点では判断できない」が多くなっている。

ただし、「利用中」の更なる内訳を確認することが重要であり、分析サマリではその点に関する詳細を述べている。



導入成果などにも着目したシェア分析

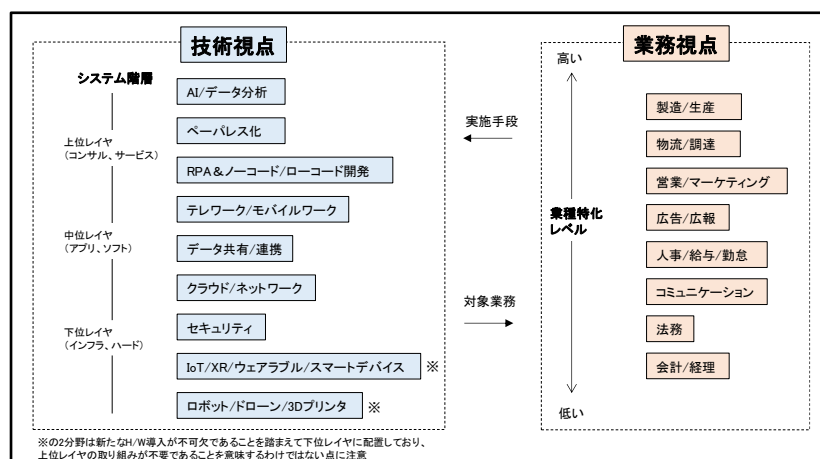
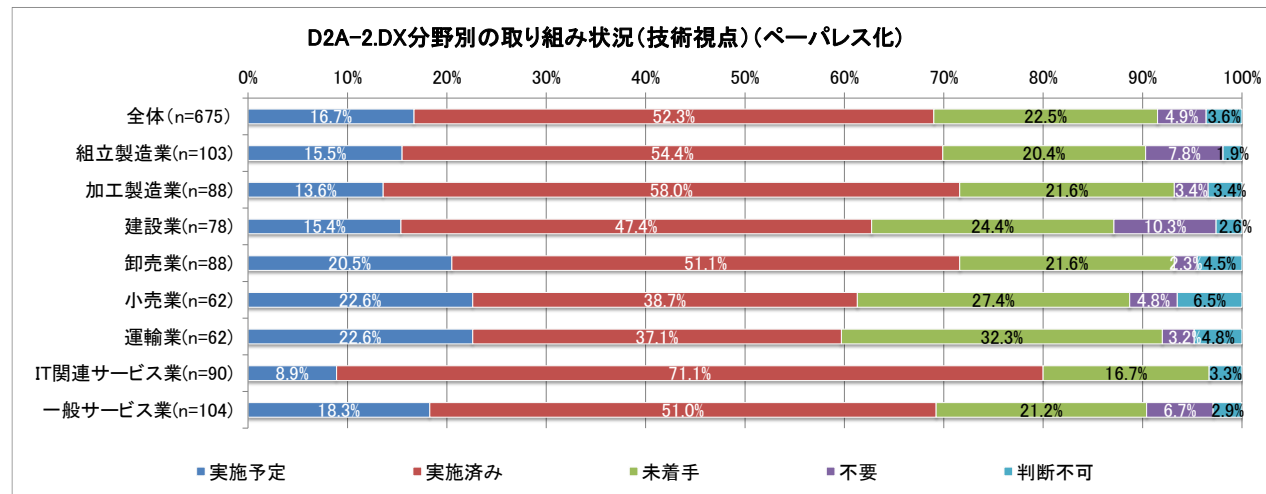
生成AIサービスの導入社数シェア分析では単にシェア順位を明らかにするだけでなく、シェア上位のサービス別に詳細な活用状況(成果が得られているのか?など)にも着目している



前頁からの続き

技術視点と業務視点の双方向からの見た分析

本調査レポートの大きな特徴の1つは技術視点(9分野/48項目)と業務視点(8分野/38項目)の双方向から見た分析を行っている点だ。多くのIT企業は技術視点でDX提案を考える。例えば、9分野の技術視点のうちで「ペーパーレス化」を訴求する際に有望な業種はどこか？を知りたい場合は以下の業種別集計データを参照すれば良い。

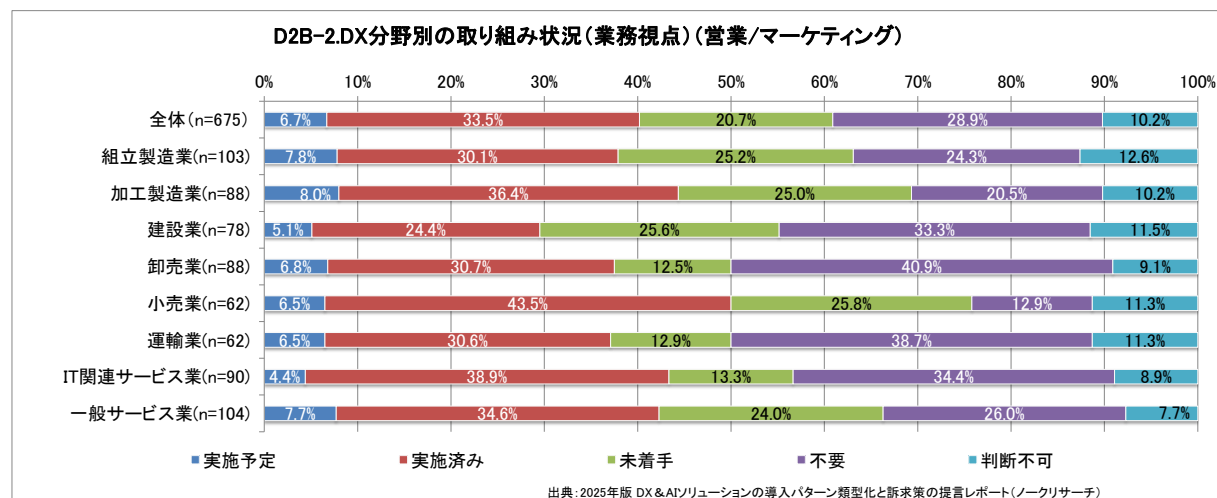


上記のグラフから「実施済み」が少なく「実施予定」が多い小売業や運輸業が有望な訴求対象として挙げられる。

例えば、小売業を対象とした時、次のステップでは「どのような業務に対してペーパーレス化を訴求すれば良いか？」の判断が難しくなる。

そこで、左記のDXソリューション体系に基づいて関連する業務視点のDX分野を確認すると、以下のグラフが示すように小売業では「営業/マーケティング」のDX

分野における「実施済み」の割合が高い。したがって、小売業向けには営業/マーケティングにおけるDXの取り組みを起点としてペーパーレス化を推進していくことが有効となる。分析サマリでは訴求すべき具体的なDXソリューション内容についても解説/提言している。



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)

次頁へ続く

禁転載/禁抜粋: Copyright©2025 by Nork Research Co.,Ltd. All Rights Reserved.

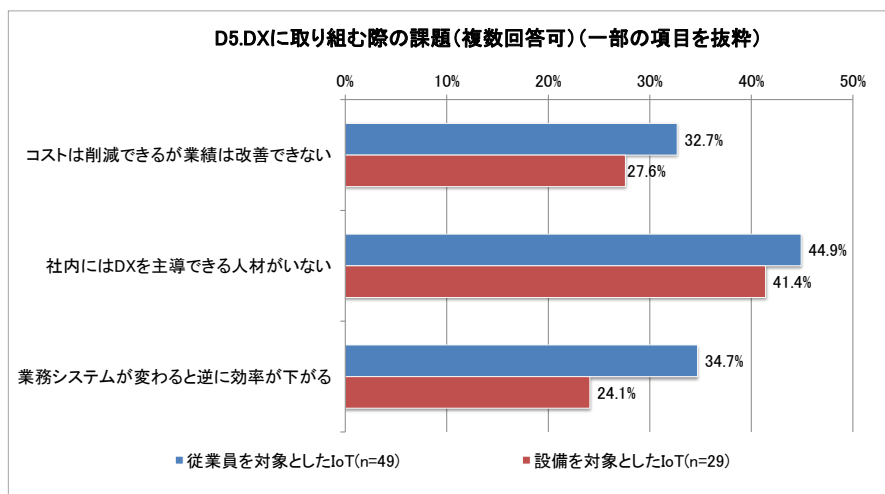
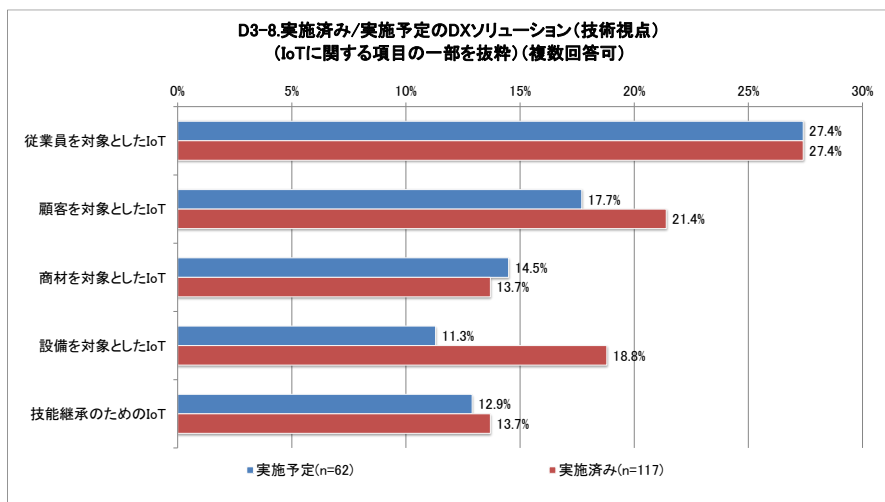
前頁からの続き

DXソリューション毎の詳細な課題/ニーズ分析

本調査レポートでは多種多様なDXソリューション毎に実施状況や課題/ニーズを明らかにしている。

右記の例は技術視点のDX分野の1つである「IoT/XR/ウェアラブル/スマートデバイス」(新たなデバイスの導入が必要となる分野)の中からIoTに関連するDXソリューションの実施状況を集計した結果である。

実施済み/実施予定の双方の値を踏まえると、「従業員を対象としたIoT」が有望であることが確認できる。

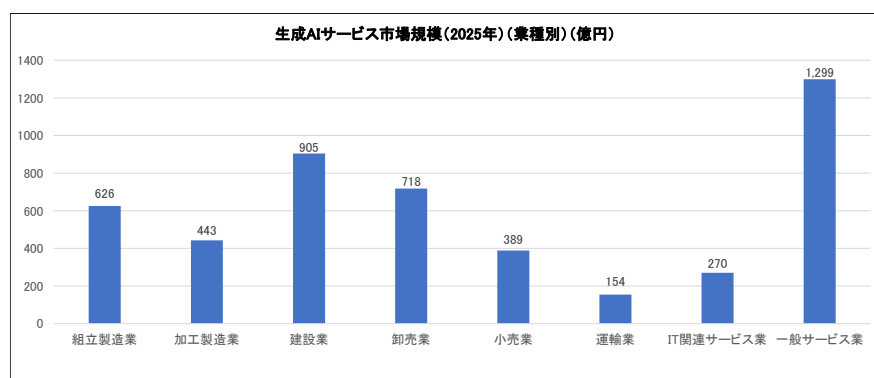


単に有望なDXソリューションを挙げるだけでなく、訴求時の留意点に関する提言も述べている。左記はIoT関連の2つのDXソリューションにおける課題を集計したものだ。「従業員を対象としたIoT」は「設備を対象としたIoT」と比較して、「業務システムが変わると逆に効率下がる」という課題が多く挙げられている。分析サマリ内ではこうしたデータを踏まえて、IT企業がDX提案時に留意すべきポイントを解説している。

生成AIサービスの市場規模算出

本調査レポートでは設問I1(活用状況)と設問I3(拠出費用)の結果を元に「2025年の生成AIサービス市場規模」を年商別/業種別/地域別に算出している。右記のグラフは業種別の算出結果である。

市場規模算出の考え方は本資料の『レポート試読版2:「分析サマリ」(2/2)』を参照。



DX関連の市場規模はハードウェアや業務アプリケーションなども含めたIT支出全般を網羅する形で以下の調査レポートでカバーされている「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」

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

分析サマリ「第1章: DXの取り組み概況」では、設問D1「全体的なDXの取り組み状況」の結果を集計/分析し、ユーザ企業におけるDXの全体進捗がどうなっているか?に焦点を当てている。以下の試読版ではその一部を抜粋して掲載している。

第1章: DXの取り組み概況

本章では企業全体としての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/分析している。

DXとは「デジタル化 (IT活用)を通じて企業の業務における改善/刷新を進める活動」を指す。DXには業務の改善/刷新の進行状況に応じて、大きく分けて3つの段階がある。

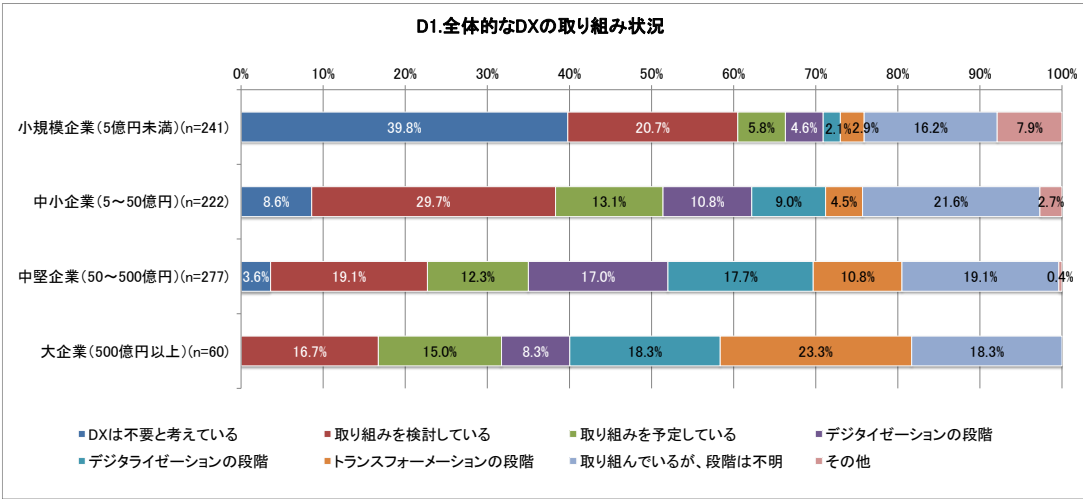
- ・デジタイゼーション
業務フローを変えずにデジタル化を進める
例) 紙面で送付していた見積書を電子化する
- ・デジタルイゼーション
デジタル化によって業務フローを改善する
例) 過去データを元に見積書の値引き額の妥当性を自動で判定する
- ・トランスフォーメーション
デジタル化によって顧客や市場を開拓する
例) 見積書を送付した企業の属性を元に新たな顧客候補を自動で選定する

IT企業としては自社が訴求対象とするユーザ企業層 (年商や業種など) が上記のどの段階にいるのか?を把握しておくことが大切だ。

***** 中略 *****

以下のグラフは全体的なDXの取り組み状況を年商規模 (要約) 別に集計したものだ。年商規模が大きくなるにつれて、デジタイゼーション、デジタルイゼーション、トランスフォーメーションへとDXのステップが進んでいることが改めて確認できる。

一方、小規模企業では「DXは不要と考えている」が4割弱に達しており、広い裾野にDXを広げるためには更なる啓蒙が必要な状況となっている。中小企業では「取り組みを検討している」が3割弱と比較的高い値を示しているため、低年商帯に対してDXの取り組みを広めたい場合は、まず中小企業が有望な訴求対象となってくる。



***** 以下、省略 *****

分析サマリ「第8章:生成AIサービスに拠出する費用」では、設問I3「生成AIサービスに拠出する費用」の結果を集計/分析し、ユーザ企業が生成AIサービスにどれだけの費用を投じているか?を明らかにしている。さらに、設問I1「生成AIの活用状況」のデータと組み合わせて2025年の生成AIサービス市場規模を年商別、業種別、地域別に算出している。以下の試読版ではその一部を抜粋して掲載している。

第8章:生成AIサービスに拠出する費用

本章では生成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、地域別に算出している。

*****中略*****

市場規模の算出には大きく分けて、

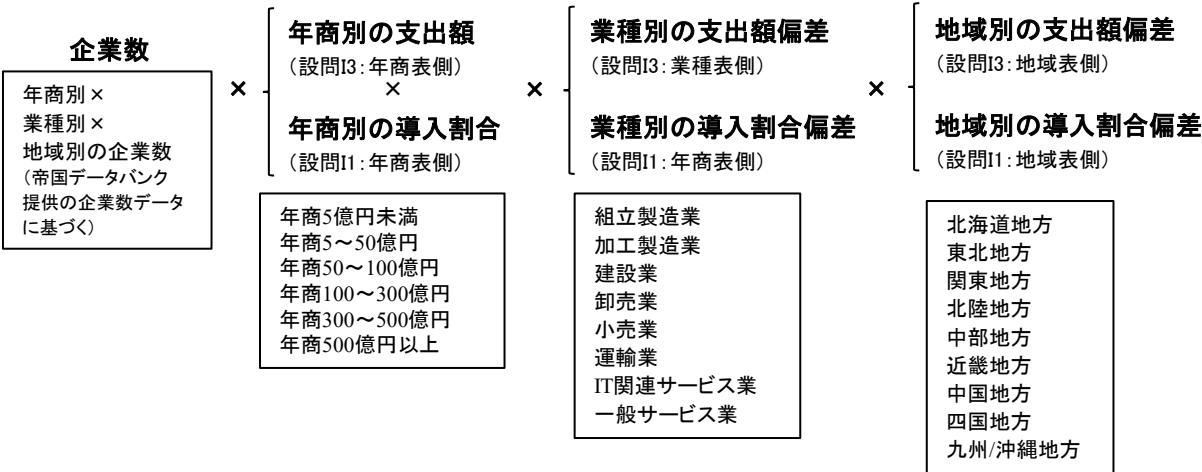
トップダウン方式:

例) シェア上位企業の販売額とシェア割合から全体を逆算する
市場の寡占率が高いなどの理由で、シェア上位の数値を客観的かつ高い精度で取得できる場合に有効

ボトムアップ方式:

例) 企業数×導入割合×導入単価の積算で算出する
多数の商材が様々な経路/形態で流通し、シェア上位企業の値からは全体の推計が難しい場合に有効

の2通りがある。生成AIサービスは新しい市場であるため、シェア上位の企業がどこか?の正確な情報も把握しづらく、トップダウン方式では実態との乖離が大きくなる可能性がある。そのため、本調査レポートでは後者のボトムアップ方式を採用している。以下のように、単に「企業数×導入割合×導入単価」を積算するのではなく、支出額と最も相関の高い年商別に支出額と導入割合を集計し、それに業種と地域による偏差を加味することで年商×業種×地域の粒度で支出額と導入割合の値を算出する。それを年商×業種×地域の粒度の実企業数に乗算することで、2025年における年商別/業種別/地域別の生成AIサービス市場規模を明らかにしている。



レポート試読版3: 公開リリース(サンプル/ダイジェスト)

前頁までに掲載した紹介資料に加えて、ノークリサーチのホームページ上では本調査レポートのサンプル/ダイジェストを以下のようなリリースとして公開している。

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」

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rel5.pdf

- 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

IoTやロボットを活用したDXは「無理のない足元からの取り組み」が有効

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rel3.pdf

- 複雑/高価なデバイスが不要であり、既存のシステムや業務を大きく変えない工夫が大切
- 「IoT」分野のDXソリューションにおける第一歩としては「従業員を対象としたIoT」が最有力
- 従業員の状態を把握するIoTにおいては既存システムに影響を与えないことが極めて重要
- 協働型ロボットは小規模企業の人材不足を補う有効な手段だが、実際の活用割合は低い
- 自走型ロボットを協働型として活かす工夫も有効、接客ロボットは現場密着の支援が必要

ユーザ企業の生成AI活用状況と生成AIサービスの導入社数シェア

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rel2.pdf

- 対話型では「ChatGPT」「Gemini」が優勢、文書/資料の作成支援では「365 Copilot」が突出
- 生成AIサービスは多岐に渡るため、目的や強みに応じた8つのカテゴリに分類/整理する
- 年商が高くなると試行錯誤中の割合も増加、社数シェアと導入成果は必ずしも一致しない

企業における生成AIサービス活用の市場規模と有望な適用場面

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rel4.pdf

- 生成AIサービスの合計市場規模は約4,800億円、これまでのIT支出と異なる傾向に要注目
- 4カテゴリ/20項目で生成AIの適用場面を分析、中小企業はAIエージェント活用で遅れ気味
- 文書作成に重点を置く用途では大企業が突出、文書のチェック/校正は中小企業にも有効

生成AIサービスが解決すべき課題と重要度の高いニーズ傾向

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rel6.pdf

- 生成AIサービス活用における重要課題はハルシネーションやプロンプト作成だけではない
- 「複雑なPDF文書の活用が難しい」という課題は年商規模が大きくなるにつれて顕著になる
- AIエージェントでは「入力指示の難易度」と「サービス価格」を低減/抑制できる施策も大切
- 「業務ツール連携でのSI支援が必要なくなる」といった過剰な期待を未然に防ぐことも重要

次頁では本調査レポートに付随して利用できる「追加個別分析サービス」について述べている。

レポート試読版4: 「追加個別分析サービス」(別途有償オプション)について

本調査レポートでは技術視点(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ソリューションを網羅し、IT企業がDX提案に取り組む際に役立つ様々なデータが収録されている。

しかし、年商や業種が同じであっても提案すべきDXソリューションが個々のユーザ企業によって異なるケースも少なくない。こうしたケースに対処するため、ノックリサーチでは本調査レポートのオプションとして「追加個別分析サービス」を提供している。同サービスでは、まずIT企業が以下に例示した「個別分析インプットシート」(DX提案を行いたいユーザ企業の属性や現状を選択式でマークするシート)を記入/提示する。それを受けてノックリサーチでは「どんなDXソリューションをどの順序で訴求するのが最善か?」を分析/提言した「個別分析アウトプットシート」を提示する。

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

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

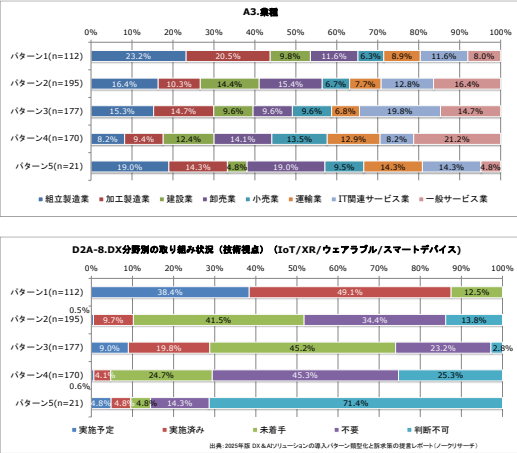
○ 九州/沖縄地方

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				●	

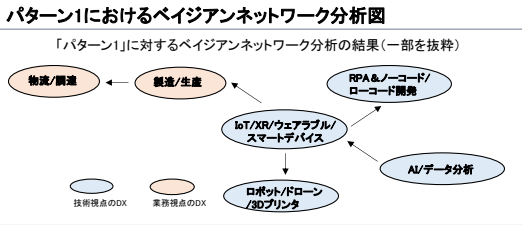
個別分析アウトプットシート(ノックリサーチが作成し、解説/提言)

該当する「DX導入パターン類型」⇒ パターン1



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。

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「実施予定」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。



「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る流れが確実。

「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。

基本費用: 150,000円税別 解説/提言(1時間のWeb会議)を含む 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
従量費用: 28,000円税別/件

追加個別分析サービスの具体例は以下にて公開中 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rel1.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>