

市販レポートだけでも実践できる「年商/業種ターゲティング」と「課題&ニーズ把握」

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：www.norkresearch.co.jp）は市販の市場調査レポートを上手く活用することで、安価かつ迅速に「年商別および業種別の有望顧客を知るためのターゲティング」や「ユーザ企業の課題やニーズの把握」を実践するノウハウを公開した。本リリースは「2025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」のサンプル/ダイジェストである。

＜市販調査レポートの豊富な集計データを読み解くことで、安価/迅速に得られる知見も沢山ある＞

- 集計データを読み解く方法は意外と簡単、市販レポートから得られる知見も格段に広がる
- 有望なターゲットは「リプレース or 新規導入」や「企業数 or 単価」といった複数視点で選ぶ
- 「中堅・中小企業全体の導入済みシェア」より「ターゲット別の新規予定シェア」の方が重要
- 有望ターゲットの課題/ニーズを把握すれば、無駄のない提案/営業を進めることができる

調査時期: 2025年7月～8月
対象企業: 日本全国、全業種の年商500億円未満の中堅・中小企業1300社(有効回答件数、1社1レコード)
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/決裁の権限を有する職責
詳細については右記の調査レポート案内を参照: https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025itapp_rep.pdf

集計データを読み解く方法は意外と簡単、市販レポートから得られる知見も格段に広がる

ノークリサーチが発刊する「2025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」では、計10分野に渡る業務アプリケーションの社数シェア（導入済み/導入予定）やユーザ企業の課題&ニーズを集計/分析している。同レポートに収録されている集計データ(Microsoft Excel形式)のシート数は2000超に達する。通常は各分野の重要ポイントと提言事項をまとめた「分析サマリ」を通読することで十分な知見を得られるが、個々の目的に沿って集計データを自ら読み解きたいというニーズも少なくない。そこで、本リリースでは同レポートに収録された集計データを読み解く具体例を紹介していく。

2025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の集計データ活用例

集計データが収録されている業務アプリケーション分野(計10分野)

「ERP」「生産管理」「会計管理」「販売・仕入・在庫管理」「給与・人事・勤怠・就業管理」「ワークフロー・ビジネスプロセス管理」
「コラボレーション(グループウェア/Web会議/プロジェクト管理/タスク管理)」「CRM(SFA、メール配信/共有、MA、名刺管理)」
「BI(ビジネスインテリジェンス、帳票)」「文書管理/オンラインストレージサービス」

確実なターゲティング

『有望な年商区分を知りたい』 → 『シェア(企業数)を重視したい』 → 年商別の導入割合を集計したデータ
『単価(導入費用)を重視したい』 → 年商別の導入金額を集計したデータ

『有望な業種を知りたい』 → 『シェア(企業数)を重視したい』 → 業種別の導入割合データ
『単価(導入費用)を重視したい』 → 業種別の導入金額データ

課題とニーズ(攻め方)の把握

『有望なターゲット層の課題とニーズを知りたい』 → 年商別/業種別の課題&ニーズの集計データ

次頁以降では計10分野の9番目に該当する「BI(ビジネスインテリジェンス、帳票)」を具体例として、上記に記載した集計データの読み解き方を順を追って紹介していく。

有望なターゲットは「リプレース or 新規導入」や「企業数 or 単価」といった複数視点で選ぶ

本リリースの元となる調査レポートでは、設問「**P*-0.導入状況**」において以下の選択肢を列挙して業務アプリ分野毎の導入状況を尋ねている。(*には1～10の数字が入る。ここでは9番目の分野である「BI」が対象)

- | | |
|-----------|------------------------------|
| ・導入済み:継続 | 導入済みであり、現在のベンダの製品/サービスを今後も利用 |
| ・導入済み:変更 | 導入済みだが、異なるベンダの製品/サービスに変更する予定 |
| ・未導入:新規予定 | まだ導入していないが、新規に導入する予定 |
| ・未導入:予定なし | まだ導入しておらず、今後も導入する予定はない |

「変更」は現在の製品/サービスの開発元/販売元とは異なるベンダの製品/サービスに切り替えることを指す。
同じベンダが開発/販売する別のラインアップや別のバージョンに変更する場合は「継続」が選択される。

シェア(企業数)を重視する方針に基づいて、BIのリプレース需要を狙いたい場合は「導入済み:変更」の割合が高い企業層、新規導入を訴求したい場合は「未導入:新規予定」の割合が高い企業層が有望なターゲットとなる。そこで、BIにおける設問「P9-0.導入状況」を年商別および業種別に集計したデータが以下の数表だ。

P9-0.導入状況

	導入済み:継続	導入済み:変更	未導入:新規予定	未導入:予定なし
5億円未満(n=200)	6.0%	3.5%	11.5%	79.0%
5億円以上～10億円未満(n=200)	15.0%	10.0%	15.5%	59.5%
10億円以上～20億円未満(n=200)	12.0%	15.0%	22.0%	51.0%
20億円以上～50億円未満(n=200)	17.5%	16.0%	21.0%	45.5%
50億円以上～100億円未満(n=200)	17.5%	27.5%	26.0%	29.0%
100億円以上～300億円未満(n=200)	22.0%	26.0%	25.5%	26.5%
300億円以上～500億円未満(n=100)	39.0%	25.0%	23.0%	13.0%

P9-0.導入状況

	導入済み:継続	導入済み:変更	未導入:新規予定	未導入:予定なし
組立製造業(n=171)	17.0%	26.9%	23.4%	32.7%
加工製造業(n=184)	19.6%	15.8%	26.6%	38.0%
建設業(n=133)	11.3%	13.5%	21.1%	54.1%
卸売業(n=92)	14.1%	14.1%	20.7%	51.1%
小売業(n=62)	19.4%	12.9%	24.2%	43.5%
流通業(運輸業)(n=52)	9.6%	15.4%	11.5%	63.5%
IT関連サービス業(n=152)	28.3%	16.4%	18.4%	36.8%
一般サービス業(n=413)	15.0%	16.2%	19.1%	49.6%
その他:(n=41)	9.8%	17.1%	4.9%	68.3%

出典:2025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(ノークリサーチ)

年商別に見た場合にはリプレースと新規導入のいずれも「年商50億円以上～100億円未満」が有望であることが分かる。一方、業種別に見た場合はリプレースでは「組立製造業」、新規導入では「加工製造業」が有望であることが読み取れる。

このように市販レポートに収録された集計データに目を通すだけでも、リプレースと新規導入のそれぞれの場合で有望な年商区分や業種はどこか？を知ることができる。ここではBIを具体例として挙げたが、ERPなど残る9分野においても同様の方法でターゲティングを行うことができる。

上記は「シェア(企業数)」を重視する場合のターゲティングの実施例だが、「単価(導入費用)」を重視したい場合もある。次頁ではその点について述べていく

「中堅・中小企業全体の導入済みシェア」より「ターゲット別の新規予定シェア」の方が重要

本リリースの元となる調査レポートでは、設問「**P*-4.最も主要な製品/サービスの導入費用(万円)**」において、業務アプリ分野毎に導入に要した費用を尋ねている。(*には1～10の数字が入る。ここでは9番目の分野である「BI」が対象)ここでの導入費用とはハードウェア/OSに関する初期費用(購入費用、初期設定費用など)は除外し、システム形態に応じて以下の内容を含めた金額を指す。

パッケージの場合:	パッケージ購入費用、ミドルウェア購入費用、パッケージの初期設定費用、カスタマイズ費用(カスタマイズしている場合)の総額
SaaSの場合:	サービス初期費用、サービスの初期設定費用、カスタマイズ費用(カスタマイズしている場合)の総額
独自開発の場合:	独自開発費用、ミドルウェア購入費用、独自開発システムの初期設定費用の総額

以下の数表はBIにおける設問「**P9-4.最も主要な製品/サービスの導入費用(万円)**」の結果を年商別および業種別に集計したものだ。

P9-4.最も主要な製品/サービスの導入費用(万円)

5億円未満	123.95
5億円以上～10億円未満	129.46
10億円以上～20億円未満	119.96
20億円以上～50億円未満	173.57
50億円以上～100億円未満	315.39
100億円以上～300億円未満	290.93
300億円以上～500億円未満	492.53

n=440

出典:2025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(ノークリサーチ)

P9-4.最も主要な製品/サービスの導入費用(万円)

組立製造業	251.88
加工製造業	281.42
建設業	201.70
卸売業	358.62
小売業	247.75
流通業(運輸業)	200.38
IT関連サービス業	297.19
一般サービス業	232.33
その他:	351.64

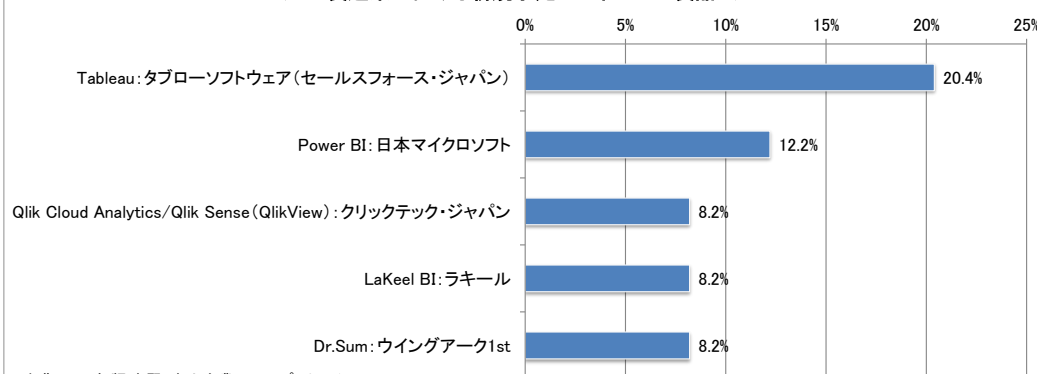
n=440

一般的には年商規模が大きくなるにつれて、導入費用も高くなっていく。だが、左上の数表では「年商50億円以上～100億円未満」における導入費用が周辺の年商区分よりも高くなっていることが分かる。つまり、「年商50億円以上～100億円未満」は前頁で述べたシェア(企業数)と上記の単価(導入費用)の双方の観点において有望な年商区分となっている。一方、業種別に見た場合には「卸売業」における導入費用が他の業種と比べて高くなっている。

本リリースの元となる調査レポートについては、以下のような形で各分野の「導入済み社数シェア」の一部などを公開している。以下に記載したURLはBI関連の分析結果を紹介したリリースだ。(https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025itapp_bi_rell.pdf)

公開リリースでは「導入済み社数シェア」を主に紹介しているが、調査レポートには「導入予定社数シェア」も収録されている。

P9-1AS.導入済み/導入予定の製品/サービス(複数回答可)(新規予定)
加工製造業における新規予定の上位5つの製品/サービス



出典:2025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(ノークリサーチ)

■ 加工製造業(n=49)

前頁では「未導入:新規予定」の業種別集計結果で「加工製造業」が有望であることを確認した。

そこで、「加工製造業」の新規予定シェアを集計した結果が左のグラフである。

加工製造業向けにBIの新規導入を訴求したい場合は「Tableau」が最も有望な商材であることが確認できる。(次頁へ続く)

有望ターゲットの課題/ニーズを把握すれば、無駄のない提案/営業を進めることができる

前頁でURLを掲載したBI関連のリリースを見ると、「中堅・中小企業全体の導入済み社数シェア」では「Power BI」が首位だが、今後の新規予定が見込めるターゲット層である「加工製造業」において今後の新規導入が最も見込めるのは「Tableau」であることが分かる。このように集計データを読み解いたターゲティングを行うことで、ダイジェストを抜粋したリリース内容とは格段に異なる精度の有用データを得ることができる。

さらに、本リリースの元となる調査レポートでは分野毎に、設問「**P*-6B.現時点で抱えている課題**」ならびに「**P*-6C.最も主要な製品/サービスが今後持つべきと考える機能や特徴**」をそれぞれ20項目超の選択肢を挙げて尋ねている。（*には1～9の数字が入る。ここでは9番目の分野である「BI」が対象）（P*-6Bが課題、P*-6Cがニーズを尋ねる設問に該当する）

前頁までのターゲティングによって、「年商50億円以上～100億円未満」はシェア（企業数）と単価（導入費用）の双方において有望であることがわかった。そこで同年商帯の課題とニーズを尋ねた結果の上位5項目を示したものが以下の2つのグラフだ。

課題では

- ・分析結果の見た目を変えたいが、方法が分からない
- ・売上などに影響する要素や因子は何かを特定できない
- ・データを深堀して分析したいが、操作/設定が難しい

といった項目が2割超の比較的高い値を示しており、ニーズでは

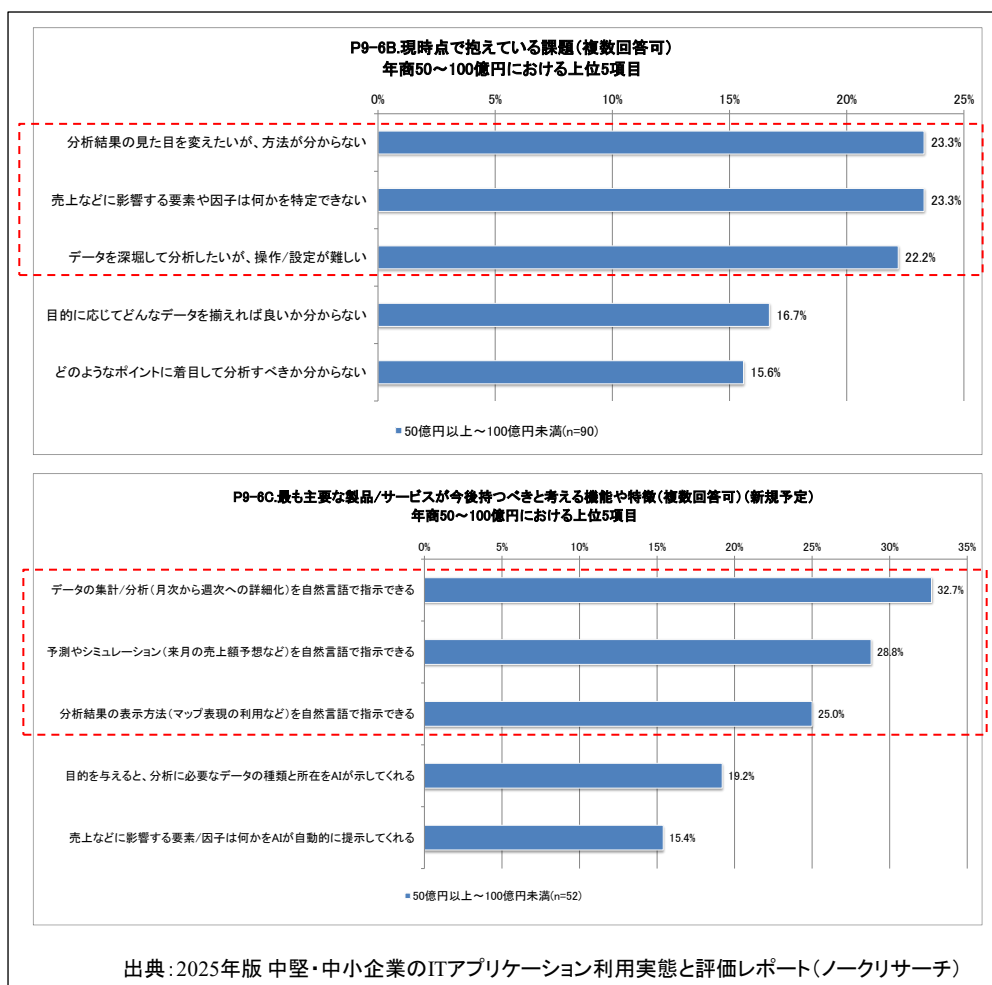
- ・データの集計/分析（月次から週次への詳細化）を自然言語で指示できる
- ・予測やシミュレーション（来月の売上額予想など）を自然言語で指示できる
- ・分析結果の表示方法（マップ表現の利用など）を自然言語で指示できる

といった項目が2割超となっている。

上記の結果も公開リリースで抜粋して紹介している全体傾向とは異なる。つまり、集計データを読み解くことで、ターゲティングと課題/ニーズの精度が格段に高くなり、無駄のない提案/営業を進めることができる。

ノークリサーチではIT企業毎の様々なニーズに応えるため、市販調査レポートをベースとした「個別データ集計」や更に高度な分析/提言を行う「セミカスタムレポート」も提供している。（詳細は右記の資料を参照 <https://www.norkresearch.co.jp/pdf/norkresearch.pdf>）

だが、本リリースで紹介した集計/分析は市販調査レポートとMicrosoft Excelの基本的なスキルがあれば誰でも実施できる。市販調査レポートの価格は¥225,000円（税別）であるため、安価かつ迅速に市場調査データに基づく戦略立案を進めたい場合は、本リリースで述べたような「市販調査レポート+自力でのデータ集計」も有効な選択肢となってくる。（次頁以降では本リリースの元となる調査レポートや関連サービスを紹介している）



本リリースの元となる調査レポート

『2025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』

【調査時期】 2025年7月～8月

【対象企業属性】(有効回答件数:1300社、1社1レコード)

年商: 5億円未満 / 5億円以上～10億円未満 / 10億円以上～20億円未満 / 20億円以上～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

従業員数: 10人未満 / 10人以上～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

業種: 組立製造業 / 加工製造業 / 建設業 / 卸売業 / 小売業 / 流通業(運輸業) / IT関連サービス業 / 一般サービス業 / その他:

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

その他の属性: 「IT管理/運用の人員規模」(12区分)、「ビジネス拠点の状況」(5区分)、「職責」(2区分)

【対象分野】

P1. ERP	P6. ワークフロー・ビジネスプロセス管理
P2. 生産管理	P7. コラボレーション(グループウェア/Web会議/ビジネスチャット/プロジェクト管理/タスク管理)
P3. 会計管理	P8. CRM(SFA、メール配信/共有、MA、名刺管理)
P4. 販売・仕入・在庫管理	P9. BI(ビジネスインテリジェンス、帳票)
P5. 給与・人事・勤怠・就業管理	P10. 文書管理・オンラインストレージサービス

【設問構成】

有効回答件数1300社の中堅・中小企業に対して、まず最初に上記に列挙した10分野の業務アプリケーションのうちで 導入済み/導入予定の分野を尋ねる。その後、「導入済み/導入予定」と回答した分野について、製品/サービス名称を列挙した社数シェア、運用形態、端末形態、導入年、導入費用、課題とニーズ(分野によって選択肢は異なる)など、計30問(数値回答設問は除く)の結果を集計/分析している。また、上記の10分野とは別に、業務アプリケーションの導入/更新に関する全般的な方針についても尋ねている。

【集計データ】

10分野のそれぞれについて、計32問に渡る設問を年商/業種/地域といった計7区分の属性別に集計したMicrosoft Excel形式の集計データが収録されている。数値回答設問を除いたシート数は10分野 × 30設問 × 7属性 = 2100に達し、これに設問同士を掛け合わせた幾つかのシート(質問間クロス集計データ)ならびに数値回答設問(導入費用など)の結果を収録したシート(数値回答設問集計データ)が加わる。

【分析サマリ】

10分野のそれぞれについて、以下の章構成からなる分析サマリ(PDF形式、15～30ページ)が収録されている。

第0章: 主要集計データと固有集計データについて
 第1章: 製品/サービスの導入状況とシェア動向
 第2章: 導入アプリ数と導入費用
 第3章: 製品/サービスの評価、課題、ニーズ
 第4章: 各分野に固有の傾向や動向
 付表: 選択肢として記載した製品/サービス一覧

【発刊日】 2025年10月17日 【価格】 225,000円(税別) 特定分野のみの個別販売は行っておりません

更に詳細な調査レポート案内(サンプル属性、設問項目一覧、集計データ例、試読版など)を以下にてご覧いただけます

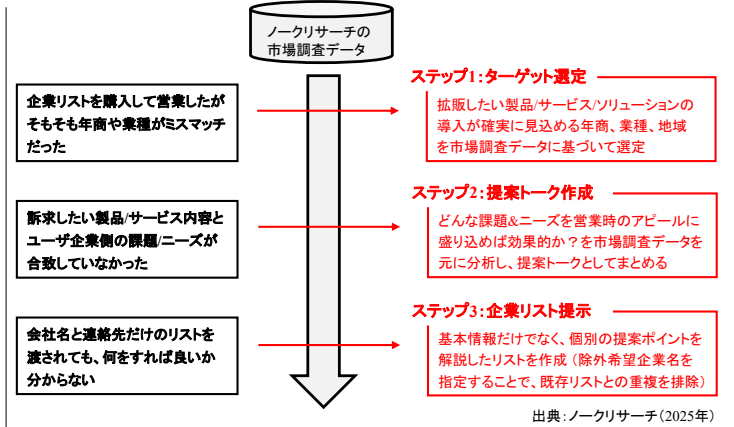
調査レポート案内: https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025itapp_rep.pdf

市場調査データを活用した各種の関連サービスやコンテンツ

市場調査データを元にターゲット選定/提案トーク作成/企業リスト提示を行うABL2.0

市場調査の結果と「具体的にどんな顧客に何をアピールすべきか？」の間にあるギャップを埋め、戦略立案から営業活動に至るプロセスを包括的に支援する最新バージョンのサービス。

ABL2.0とは何か？



サービス案内と実施の具体例を以下でご覧いただけます。

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025ABL20_rel.pdf

ターゲットに沿った提案トークを含む企業リストの具体例

企業名	株式会社DEスタイル
設立年	1964年
資本金	5億円
売上高	45億円（2025年1月期）
決算月	1月
従業員数	436名（2025年2月現在）
上場有無	未上場
所在地	大阪府大阪市**区**町 1-1-1
ホームページ	https://www.destyle.***
メールアドレス	info@destyle.***
Webフォーム	https://www.destyle.***/contact.html
電話番号	06-****-****
業態と特徴	衣料素材の卸問屋として創業し、近年ではアパレルの企画/開発/生産/販売を一気通貫で担うビジネスを展開。試作品段階では3Dモデリングを積極的に活用するなど、DXやSDGsに対する意識が高い。 参照ページ： https://www.destyle.***/profile.html
提案時のポイント	「AI需要予測を用いた在庫管理ソリューション」の提案トーク解決が有効な課題： C.1: 仕入先の倒産リスク C.2: 勤や経験による管理関連性の高いニーズ： D.3: センサによる出入庫記録 DXへの取り組みが進んでいるため、C.2の課題は既にクリアされており、D.3についても既に着手済みの可能性が高い。素材の調達先には海外企業も多いため、地政学的な情報も含めてC.1を分析できるソリューションを提示することが有効。

市場調査シミュレーションを活用した戦略立案スキル向上支援

「若手の育成を行う余裕/時間がない」という悩みを解決。実体験から学ぶことで、組織/チームの「市場の理解力&把握力」を短期間に高めることができるユニークなサービスです。

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

ワークスロップ問題(AIの弊害)を避ける5つのポイント

AIの回答に頼りすぎること、見栄えは良いが中身の無い社内レポートが作られたり、実態とは乖離した戦略を立ててしまう「ワークスロップ問題」。回避するための5つのポイントを具体例と共に解説しています。

<https://www.norkresearch.co.jp/workslop.html>

例) 中堅・中小企業が求める人材不足の対策は？ AIの回答 ⇒ 「採用強化や募集の見直し」
実際に求められている対策 ⇒ 「既存人材の有効活用」

クイズで学ぶ、中堅・中小企業のIT活用動向

誰でも無償で手軽に参加できる中堅・中小企業のIT活用に関するクイズを計8問出題。(計20問の中から、毎回ランダムに8問が選ばれる)

8問中6問以上正解された方には「中堅・中小IT活用クイズ優秀スコア認定証」を発行。

<https://www.norkresearch.co.jp/quiz2025.html>

ご好評いただいている既存の調査レポート

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/48項目)&業務視点(8分野/38項目)に基づく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向け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。生成AIについてもサービスシェア、適用場面、ユーザ企業の課題/ニーズ、導入費用を網羅。

【レポートの概要と案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rep.pdf

【リリース(ダイジェスト)】

導入パターン類型が示すユーザ企業毎の最適なDX提案

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rel1.pdf

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

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

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

業種別の導入実態と課題に基づく「失敗しないDX提案」

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

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

2025年版 Windows10から11への移行状況とAI PC活用意向に関する速報レポート

セキュリティ対策のためのOS刷新だけでなく、AI PCのメリットを活かしたポジティブなPC環境を提案するための施策を提言

【レポートの概要とダイジェスト】

Windows 11導入に利点を感じないユーザ企業にも、AI PCの良さは伝えられる

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

2025年版 AIエージェント開発における業務シナリオ策定の実践レポート(セミカスタムレポート)

IT企業毎の現状に合わせて、AIエージェントの具体的なタスクフロー(業務シナリオ)を策定する分析/提言を個別に実施

【レポートの概要とダイジェスト】

AIエージェント開発で先駆者となるための業務シナリオ策定

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025AIAcustom_rel1.pdf

2025年版 中堅・中小向けノーコード/ローコード拡張の実践レポート(セミカスタムレポート)

購入したベンダや販社/Sierの現状を踏まえてツール拡張の施策を個別に分析/提言

【レポートの概要とダイジェスト】

現状を適切に分析すれば、顧客層やツール用途の拡大は十分可能

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025NLDcustom_rel1.pdf

2025年版 中堅・中小セキュリティ対策のタイプ別クロスセル提案レポート(セミカスタムレポート)

IT企業が提示するターゲット層に合致する分析モデルを選定し、課題/ニーズを元に最適なクロスセル商材を提言

【レポートの概要とダイジェスト】

中堅・中小向けセキュリティ対策提案を「点」から「面」に広げる

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025Seccustom_rel1.pdf

2025年版 販社/Sierの顧客層タイプ別分析レポート(セミカスタムレポート)

レポートを購入したIT企業毎に顧客層タイプを分析し、タイプに応じた最善策を提言するカスタムメイドの調査レポート

【レポートの概要とダイジェスト】

顧客層タイプを把握すれば、自社の強み/弱み/今後の施策が見えてくる

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025SPcustom_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: <https://www.norkresearch.co.jp/policy/index.html>

当調査データに関するお問い合わせ

NORKRESEARCH

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