

事例紹介：調査データに基づくAIプレゼン資料生成が示すワークフローとERPの将来像

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）は同社が提供する『AI×市場データ：プレゼン資料生成サービス』をワークフロー/ERP市場における
 施策立案や拡販に適用したレビュー事例および同サービスの出力結果に基づいたワークフロー/ERP市場の今後の考察を発表した。

<「AI×市場データ：プレゼン資料生成サービス」が提供する”自動提案”の実力とは？>

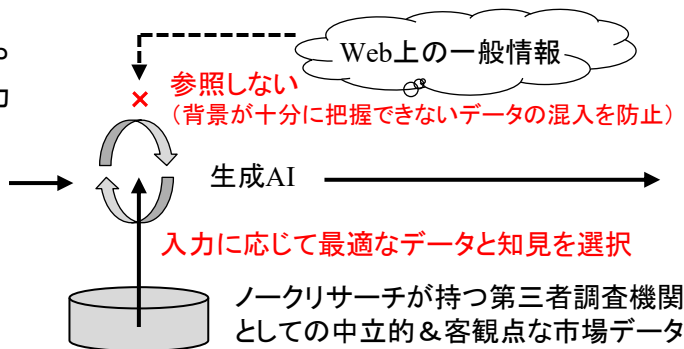
- 第三者調査機関としての中立的&客観的なデータで現状の施策やアピールを点検/改善
- 「AIによる申請フォーム提示」は有望ニーズだが、細かいAI機能の星取合戦は避けるべき
- ワークフローがノーコードでセルフカスタマイズ機能を備える⇒ 次世代の有力な業務基盤

第三者調査機関としての中立的&客観的なデータで現状の施策やアピールを点検/改善

ERPを始めとする企業の業務システムはRPAによる自動化、ノーコード/ローコード開発ツールを用いた個別要件対応を経て、
 今後はAIエージェントを活用した自律化へと進みつつある。ベンダや販社/SIerがこうした変化に対応していくためには現状の
 施策と市場の最新動向の擦り合わせが不可欠だ。ノークリサーチが提供する「AI×市場データ：プレゼン資料生成サービス」
 では、入力された製品/サービスの企画案やアピールをノークリサーチが持つ市場調査データと照合し、注力すべきポイントを
 PPTX/PDFのプレゼン資料として提示する。プレゼン資料を生成するサービスは既に数多く存在するが、インターネット上では
 得られない第三者調査機関としての中立的/客観的なデータに基づくアウトプットを得られる点が大きな特徴となっている。

AI×市場データ：プレゼン資料生成サービス

製品/サービスの企画案や
 アピールをブラウザで入力



市場調査のデータや知見を元に
 製品/サービスが注力すべき点や
 効果的なアピールをPPTX / PDF
 形式のプレゼン資料として提示



冒頭に述べた基幹システムの進化においては、「業務フロー
 基盤の整備」が欠かせない。業務アプリ分野の1つとしての
 ワークフローは申請/承認を担うツールと捉えられがちだが
 今後はAI活用時代の業務基盤としての役割を担う可能性
 が十分考えられる。

そこで、本リリースでは昨今のワークフロー市場でシェアを
 伸ばしている「コラボフロー」の開発元、(株)コラボスタイル
 (※)の波多野謙介 取締役兼CIOに「AI×市場データ：プレ
 ゼン資料生成サービス」を実際に利用していただき、アウト
 プットを元に同氏とアナリスト岩上がワークフローやERPの
 今後について対談を行った結果を紹介している。

※ <https://corp.collabo-style.co.jp/>

現状の施策やアピールを元に今後の提案をその場で出力



「AIによる申請フォーム提示」は有望ニーズだが、細かいAI機能の星取合戦は避けるべき

(株)コラボスタイルは2013年設立、名古屋を本社とする業務アプリ開発ベンダだ。主力製品の「コラボフロー」はノークリサーチが毎年発刊している「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」のワークフロー分野の社数シェアでも近年順位を上げてきている。

(株)コラボスタイルの波多野謙介氏

今回は同製品の生みの親であり、取締役 デジタルワークプレイス事業責任者兼CIOの波多野謙介氏に、同製品の今後の施策を練るためのツールとして「AI×市場データ：プレゼン資料生成サービス」を実際に利用いただき、その結果を参照しながら、ワークフローやERPの今後についてアナリスト岩上と対談する機会を設けていただいた。



波多野氏：

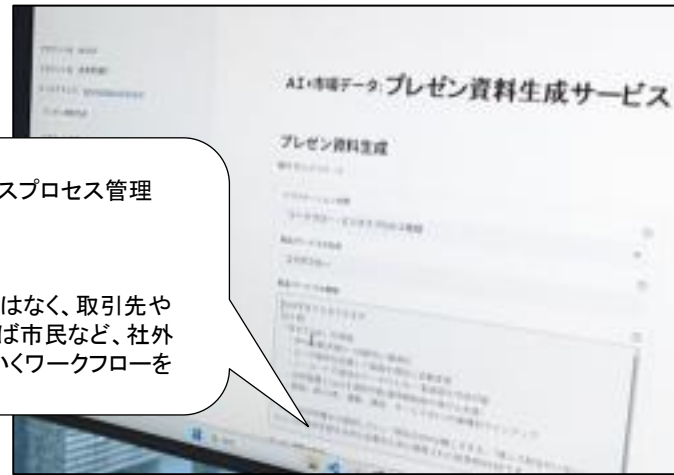
コラボフローは社内に閉じた単なる申請/承認ツールではなく、社外とも業務を繋げる基盤を目指している。こうしたコンセプトが市場ニーズに合致しているか？を確認してみたい。

岩上：

ワークフローのニーズを尋ねた調査では「業務システム連携のハブとしての役割を担うことができる」という項目もあるが、生成されたプレゼン資料の2スライド目を見ると(下図)、ニーズの上位はいずれもAI関連となっている。特に「チャット入力した内容を元に申請フォームを提示する」という機能はニーズの伸びが最も大きい。

アプリタイプ：
ワークフロー・ビジネスプロセス管理
アプリ名：
コラボフロー
アプリ詳細：
社内で完結するのではなく、取引先や顧客、自治体で言えば市民など、社外とも業務をつないでいくワークフローをアピールしたい

AI×市場データ：プレゼン資料生成サービスへの入力例



波多野氏：

チャット入力内容を申請フォームに自動転記するなど、コラボフローでもAI関連機能を強化しており、今後のAI機能追加も予定している。しかし、IT企業が細かいAI連携機能を多数列挙して星取表の数を争う状態はワークフローの本質からは外れてしまう。AIとは関係のない領域での課題やニーズのトレンドも知っておきたい。

岩上：

現在はいわゆる「AIワークフロー」への注目度が高いため、課題/ニーズの上位はどうしてもAI関連の項目が多くなる。敢えて「AIを外す」という活用方法もあるというのは斬新な指摘だ。課題/ニーズの上位に着目するのか？ 回答割合は問わずに指定されたトピックの動向に焦点を当てるのか？の制御ができるようにサービス機能を改善したい。(現在は既に対応済み)

ニーズの上位項目の数表と共に今後注力すべき機能ポイントを提示

ワークフロー・ビジネスプロセス管理におけるニーズと市場動向

ニーズ項目	回答割合
AIが見積書などの内容を申請フォームに自動転記する	21.2%
見積書などを元にAIが申請フォームを提示してくれる	16.1%
金額などから業務フローの分岐をAIが自動判別する	15.2%
見積書などと申請内容の相違をAIが指摘してくれる	13.7%
行先や日程を元にAIが旅費申請を自動判定する	9.0%

(n=866) 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 (株式会社ノークリサーチ)

現状の主な課題	高評価のAI機能と今後の伸び
<ul style="list-style-type: none"> 転記が面倒 金額などを申請フォームに転記するのが面倒 (21.7%) 	<ul style="list-style-type: none"> → 添付資料からのフォーム提示 26.7%が高評価。今後+8.4ポイント差の伸びを予測。
<ul style="list-style-type: none"> フォーム選択が煩雑 要件に合致した申請フォームを選ぶのが面倒 (21.1%) 	<ul style="list-style-type: none"> → チャットでのフォーム提示 19.8%が評価。今後+11.8ポイント差と最大の伸びしろ。
<ul style="list-style-type: none"> 毎回承認が必要 似たような申請内容でも毎回承認しないといけない (20.4%) 	<ul style="list-style-type: none"> → AI自動承認機能 評価・満足度は13.1%に留まるが、実用化されれば大きな差別化ポイントに。

AIx市場データ：プレゼン資料生成サービス by ノークリサーチ

岩上：

コラボフローが目指す「単なる申請/承認ではなく、業務を繋ぐ基盤」を実現しようとなると、業種や規模による課題/ニーズの違いも大きい。SaaSでありながら、その辺りに対応するのは大変ではないか？(次頁へ続く)

ワークフローがノーコードでセルフカスタマイズ機能を備える ⇒ 次世代の有力な業務基盤

波多野氏：

コラボフローには「ユーザ企業でも手軽に使えるノーコード開発ツール」としての顔もある。製品/サービスをユーザ企業毎の業務に合わせる「Fit to Company Standard」を実現するセルフカスタマイズ機能を持っていることも大きな強みだ。

岩上：

Fit to Company Standard or Fit to Product Standardの議論は特にERPの分野で盛んになっている。業務フロー基盤の役割をERPとワークフローのどちらが担うのか？も注目ポイントだ。

「AI×市場データ：プレゼン資料生成サービス」は10分野の業務アプリを幅広くカバーしている。ERPとワークフローの関連性という観点から何が得られるか？を確認するのはどうか？

敢えてERP分野を選択してプレゼン生成してワークフローとERPの接点を探った入力例

アプリタイプ：

ERP

アプリ名：


コラボフロー

アプリ詳細：

業種や業務に特化した業務基盤をセルフカスタマイズで作上げることができる、ノーコードの機能をもったワークフロー基盤

スライド1

スマート・ワークフローAI



AIが業務フローを学習し、チャットでの確かな操作を助言。危険な操作も検知し、従業員を保護します。ERP基盤と連携し、外部システムや情報ツールとの協調を促進。次世代の効率的・安全な業務プロセスを実現します。

AIワークフロー基盤

AIチャットによる対話的利用や危険操作の検知を実現するには、業務フローの定義が不可欠です。「生成AIサービス」と「ワークフロー機能」は今後のERPの重要ニーズを担う両輪です。

AI活用意欲との相関

ワークフロー機能が必要と考える企業では、AIチャット対話利用ニーズが全体平均12.1%に対し29.2%、危険操作検知ニーズが13.2%に対し28.1%と大幅に高い傾向があります。

柔軟なセルフカスタマイズ

ノーコード/ローコード機能により、業種・業務に特化した業務基盤をセルフカスタマイズで構築可能。企業ごとの多様な要件に柔軟に対応し、AI活用を前提とした最適な業務フローを実現します。

AI市場データ：プレゼン資料生成サービスbyノックリサーチ

波多野氏：

なるほど、実際にやってみよう。(入力内容は上記の通り)

岩上：

スライド1が示す調査データに基づいた製品/サービスの機能提案においても、ノーコード/ローコードがセルフカスタマイズの有効な手段であり、業務別のAI活用でも重要であることが指摘されている。

波多野氏：

外部システムや情報系ツールとの連携ニーズを上回る形で「ワークフロー機能」のニーズが高い点は要注目だ。(スライド2)

コラボフローが目指す社内外を含む業務連携を実現するには生成AIが持つ柔軟なデータ処理が重要になる。ただし、スライド1の通りAIが適切な判断を下すにはAIが業務フローを把握している必要がある。「個々の場面の生成AI活用(フォーム転記など)」を点から面へ広げるためにもワークフローの役割が重要となってくる。

岩上：

そして、AIが把握すべき業務フローは規模/業種によって大きく変わるので、ノーコード/ローコードが必要になるという理解で合っているか？

波多野氏：

その通り、さらに「誰でも使える」というコラボフローの強みや特徴を踏まえると、ユーザ企業でも手軽に扱えるノーコードが主体となる。ERPのニーズ項目グラフ(スライド3)に挙げられている「データ統合管理」「業務改善対応」「業種別テンプレート」「機能カスタマイズ」はいずれも業務フロー基盤を担うワークフロー側がノーコードでセルフカスタマイズ機能を備えることで実現しやすくなる。

次頁へ続く

スライド2

ERPにおけるニーズと市場動向

ニーズ項目	回答割合
業務に必要なデータをERP内で統合管理できる	25.3%
ERPの機能に合わせて自社の業務を改善できる	23.1%
業種別のラインアップ/テンプレートが豊富である	14.9%
ERPの機能を自社の要件に合わせて変更できる	13.1%
業務フローを管理するワークフロー機能がある	12.4%

(n=720) 出典元：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 (株式会社ノックリサーチ)

ワークフロー機能が重要な理由

外部システムや情報系ツールとの連携ニーズを上回る形で「ワークフロー機能」へのニーズが示されています。AIがチャットで操作を助言したり、危険操作を判断するには、まずAIが業務フローを把握できている必要があるため、表裏面からも「生成AIサービス」と「ワークフロー機能」は両輪として機能します。

Fit to Standardの考え方

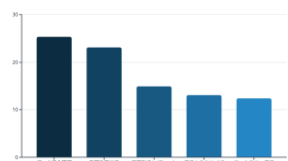
ERP導入には「Fit to Company Standard (自社要件優先)」と「Fit to Product Standard (製品標準優先)」の2つのアプローチがあります。年務規模とFit to Product Standardのニーズ傾向の間には明確な相関は見られず、企業ごとの戦略的判断が重要です。

市場解説とデータの出典：ノックリサーチ

AI市場データ：プレゼン資料生成サービスbyノックリサーチ

スライド3

ERPにおけるニーズ項目別の回答割合



ニーズの概要

「データ統合管理 (25.3%)」と「業務改善対応 (23.1%)」が上位を占める中、「ワークフロー機能 (12.4%)」は外部連携系ニーズを上回り、AI活用基盤として今後のERP導入における重要ニーズとして注目されています。

(n=720)
出典元：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 (株式会社ノックリサーチ)

AI市場データ：プレゼン資料生成サービスbyノックリサーチ

岩上：

今回、実際に「AI×市場データ:プレゼン資料生成サービス」を使ってみていただいた感想は？

波多野氏：

コラボスタイルでもAI関連の機能実装を進めており、AI市場については日頃からウォッチしている。その上で、ワークフロー市場においてもAI活用ニーズが予想以上に高まっていることが確認できた。自分の想定と市場の実態を突き合せた場合、どの点が一致していて、どの点が違っているのか？を施策やアピールの提案と共に検証できるのは有用だ。

岩上：

改善した方が良く考える点は？

波多野氏：

セルフサービスの色々な観点でアウトプットを得られるのは良いが、「何を入力すべきか？」や「結果をどう解釈すれば良いか？」に戸惑うこともあるかも知れない。今回のようにアナリストと一緒に議論をしながら、様々な入力&出力を繰り返すことで市場理解や施策立案の質が大幅に高まっていくと思う。

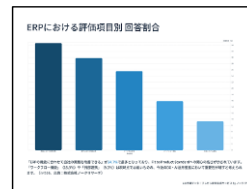
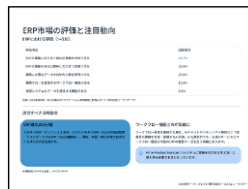
岩上：

なるほど、現在のセルフサービス型だけでなく、アナリスト伴走型のサービス提供にも取り組んでいきたい。(近日提供開始)

「AI×市場データ:プレゼン資料生成サービス」のご案内：

ブラウザで簡単入力

入力内容は製品/サービスのアイデアや簡単な説明でも大丈夫、
市場調査のデータ&知見を引用したプレゼン資料を即時に生成



詳しいご案内については、右記をご参照ください https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2026pmc_rel1.pdf

「AI×市場データ:プレゼン資料生成サービス」では、お試し版(無償)を利用することができます。

お試し版の申し込み方法

1. ブラウザでお問い合わせフォーム (<https://www.norkresearch.co.jp/contact.html>) を表示
2. 「利用サービスの種別」のリストから『AI×市場データ:プレゼン資料生成サービス』を選択
3. 「ご検討/ご依頼の目的」に『お試し版申し込み』と記載
4. その他の必要事項を記載し、「送信内容を確認する」ボタンを押して確認画面を表示後、「この内容で送信する」ボタンを押す

実績のある調査データ&知見に基づいた説得力のある企画案や販促資料の自動生成を是非ご体感ください。

本リリースに関するお問い合わせ

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

NORK RESEARCH