



# 導入事例が与える検討への影響

～BtoBサービス・機器の導入担当者へのアンケート調査～

ネオンイエロー・2026年調べ

## アジェンダ

01. はじめに
02. 導入担当者の  
検討のしかた
03. 導入事例は必要なのか？
04. 導入事例の中身は、  
なにが必要なの？
05. まとめ

# はじめに

導入事例 & コンテンツ制作のプロ、『ネオンイエロー』が  
サービス・機器導入担当者に向けて掲載すべきコンテンツの調査を実施しました。  
BtoB企業が自社サイトに「本当に」載せるべきコンテンツとはなんでしょう？  
導入担当者の心理がわかれば、インサイドセールスにもつながるはずです。

調査日時 2026年3月6日～10日

調査機関 インターネットにて調査を実施

回答者数 79人 ※重複回答なし

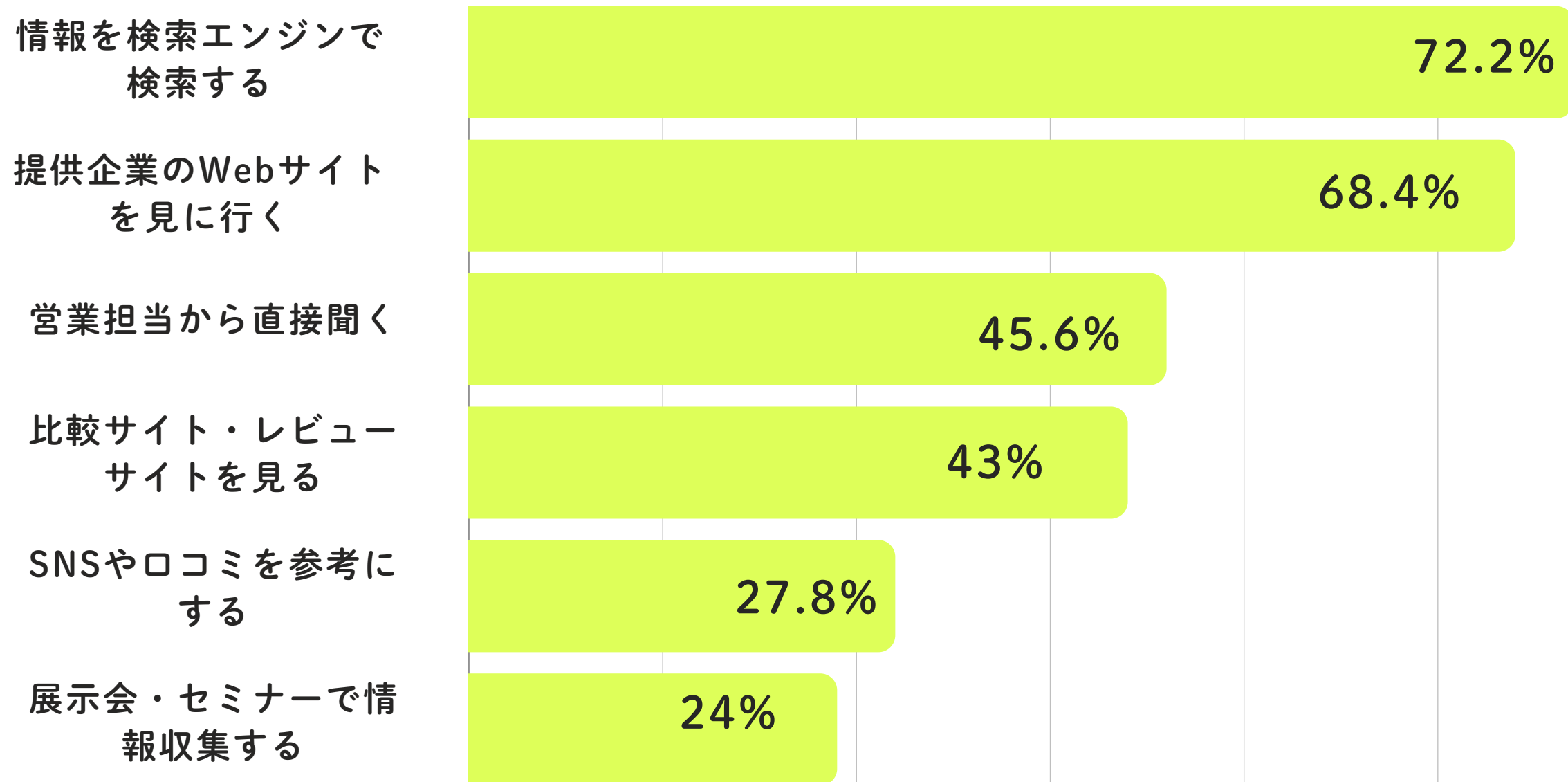
回答者 業務において法人向け（BtoB）サービス・製品の導入を  
検討した経験がある20代～60代



# 導入担当者の検討のしかた

# 検討するときの参照にはWEBもリアルも活用

そのサービス・機器の導入を検討する際、情報収集はどのように行いますか？（複数選択可）



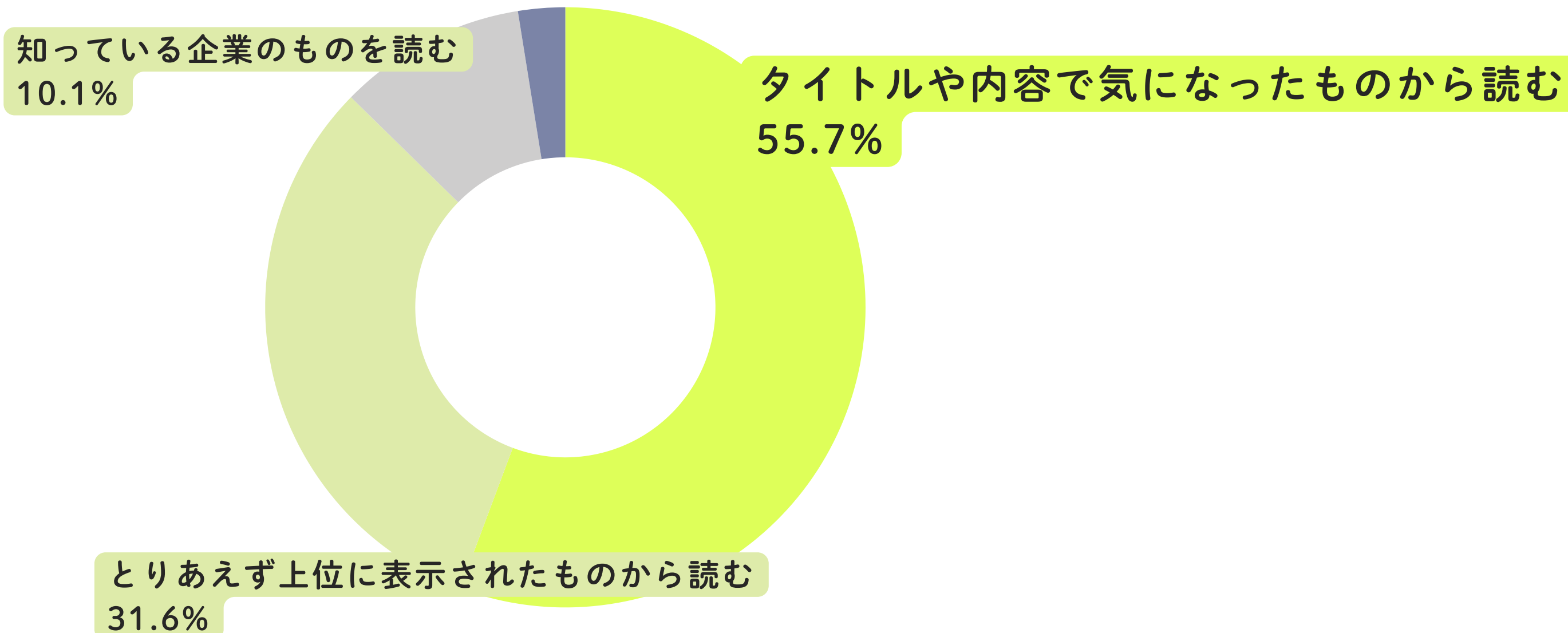
## SODA's VOICE

半数以上がWEBサイトを参照していると同時に、45%は営業担当と話をしているのにも注目。セールスにおいて営業担当のサポートは最重要。



# 検索から流入するにはタイトルまたはSEO勝負

検索したときに表示された各サイトをどのようにクリックしますか？  
(もっとも自分の普段の行動に近いものをえらんでください)



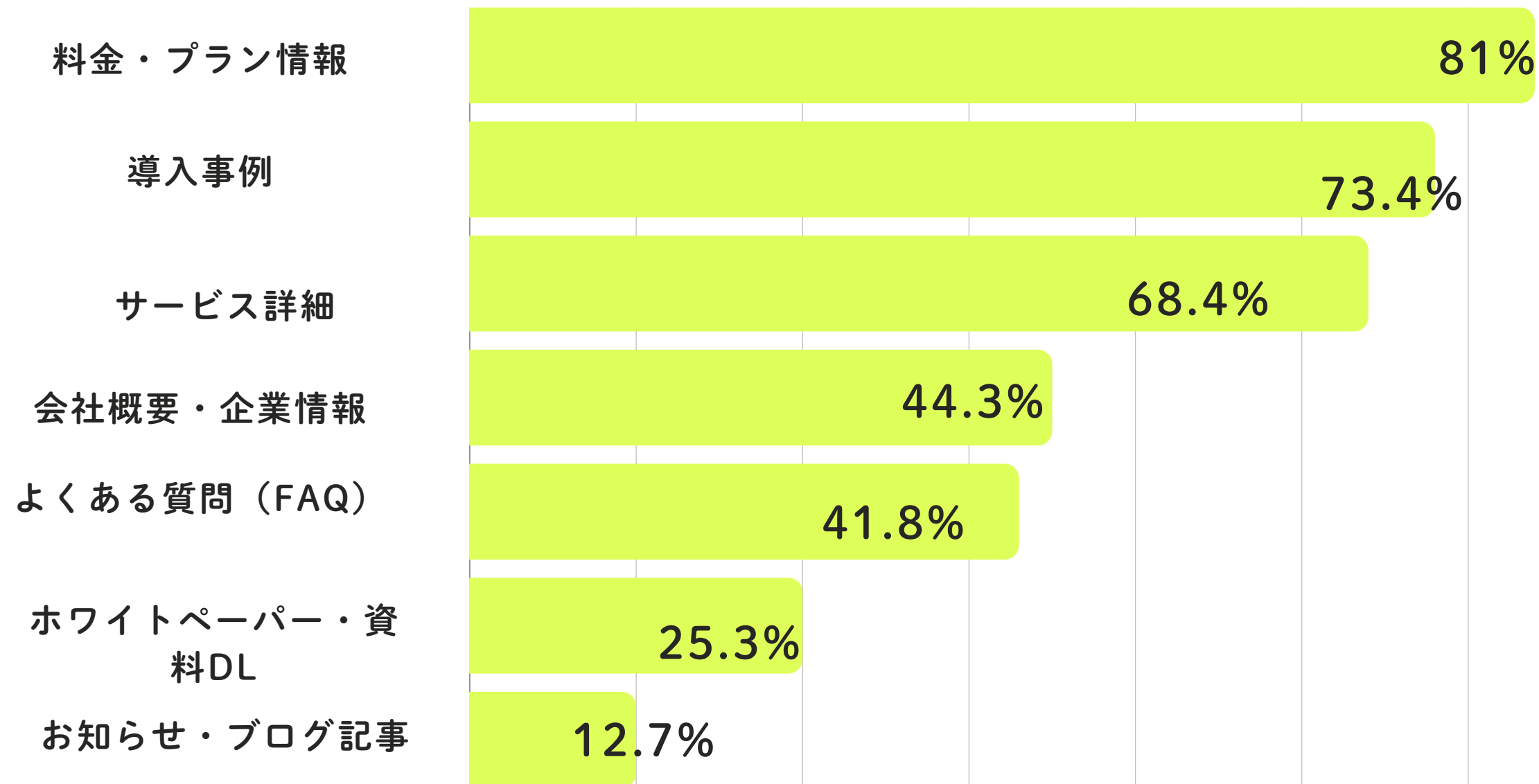
## SODA's VOICE

基礎的なSEO対策  
(=検索したときに上位に出てくる仕組みの対策)  
が必要なのがわかります。  
ここはプロにお任せするのが  
早くて確実です。



# 新規導入のときに担当者が見ているのは『料金や事例』

そのサービスの導入を検討する際、提供企業のWebサイトに掲載されているコンテンツの中で見た覚えがあるものをすべてえらんでください。（複数回答可）



## SODA's VOICE

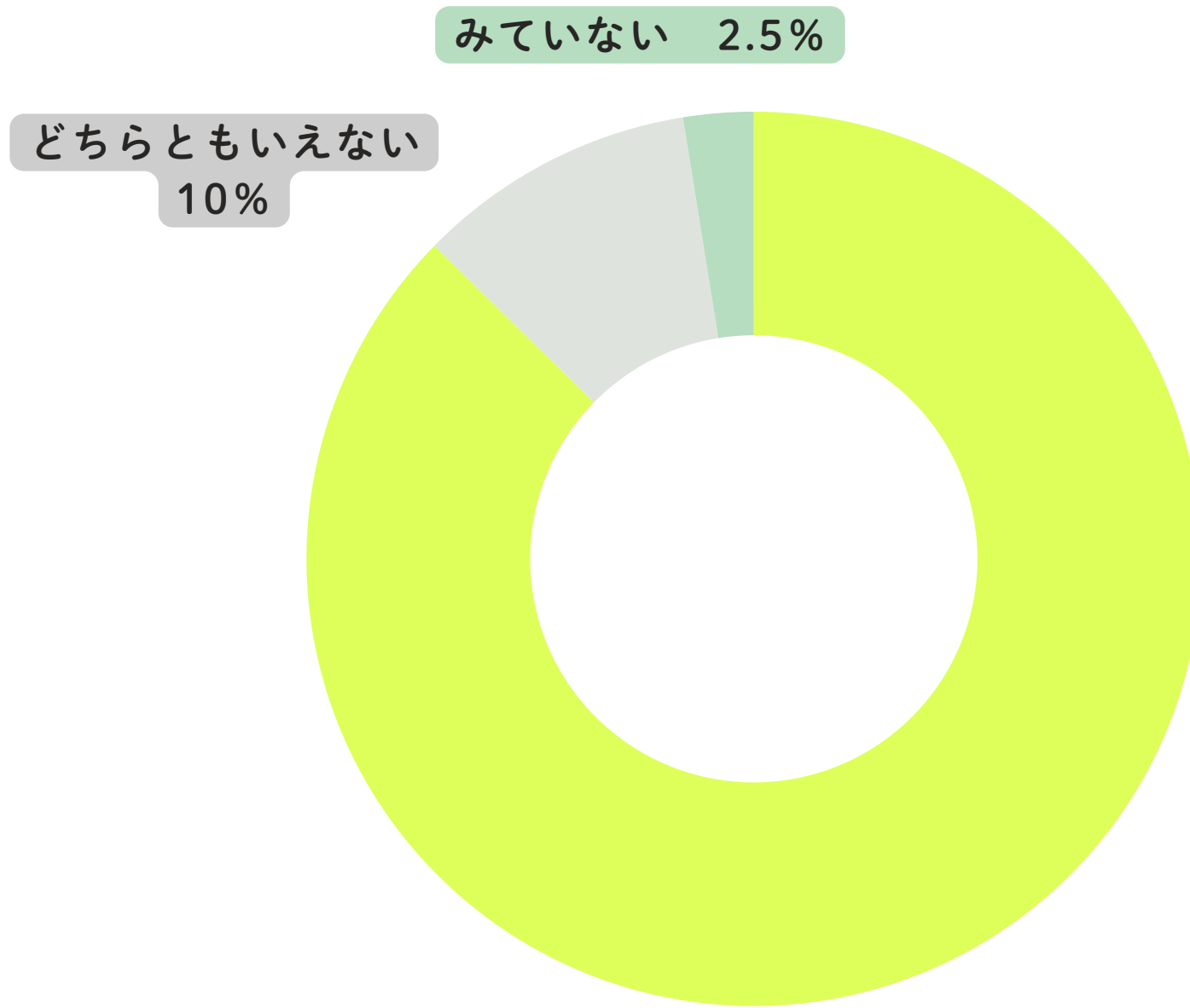
料金や詳細が参照されているのは当たり前だと思います？  
しかしBtoBサイトではコスト等を掲載していないことも多いんです！  
営業チャンスを逃しているかもしれません。



導入事例は必要なのか？

# 9割近くの担当者が導入事例を参考にしている

「導入事例」は、導入の判断材料としてどの程度参考になりましたか？



参考になった  
計87.3%

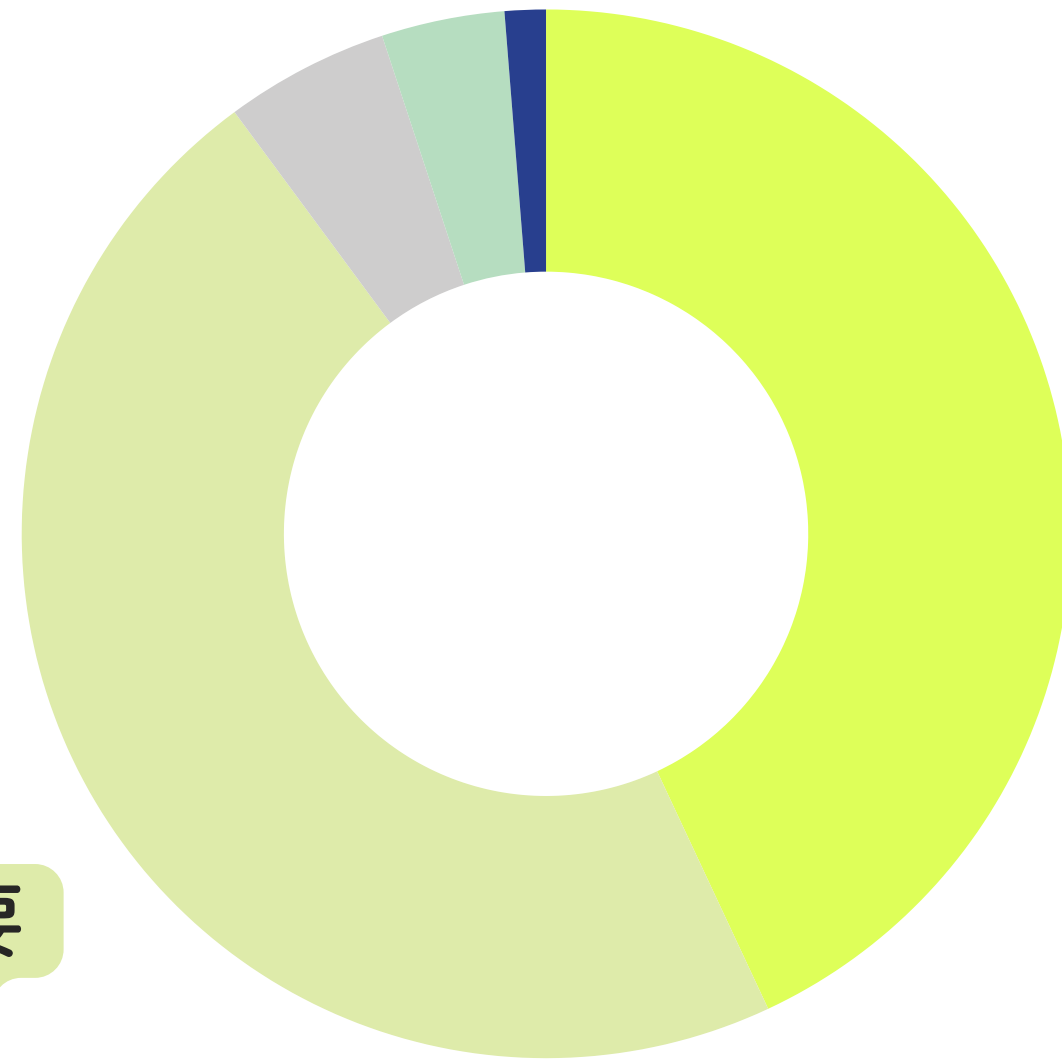
## SODA's VOICE

導入事例を約9割が参考にしている。つまり導入事例があることで自社の解像度が上がるということ。  
よりマッチした売買には導入事例が一役買います。



# 9割の担当者は導入事例が重要な情報だと考えている

サービスの導入検討において、「導入事例」はどの程度重要な情報だと思いますか？



非常に重要 43%

重要だと思う  
計89.8%

やや重要  
46.8%

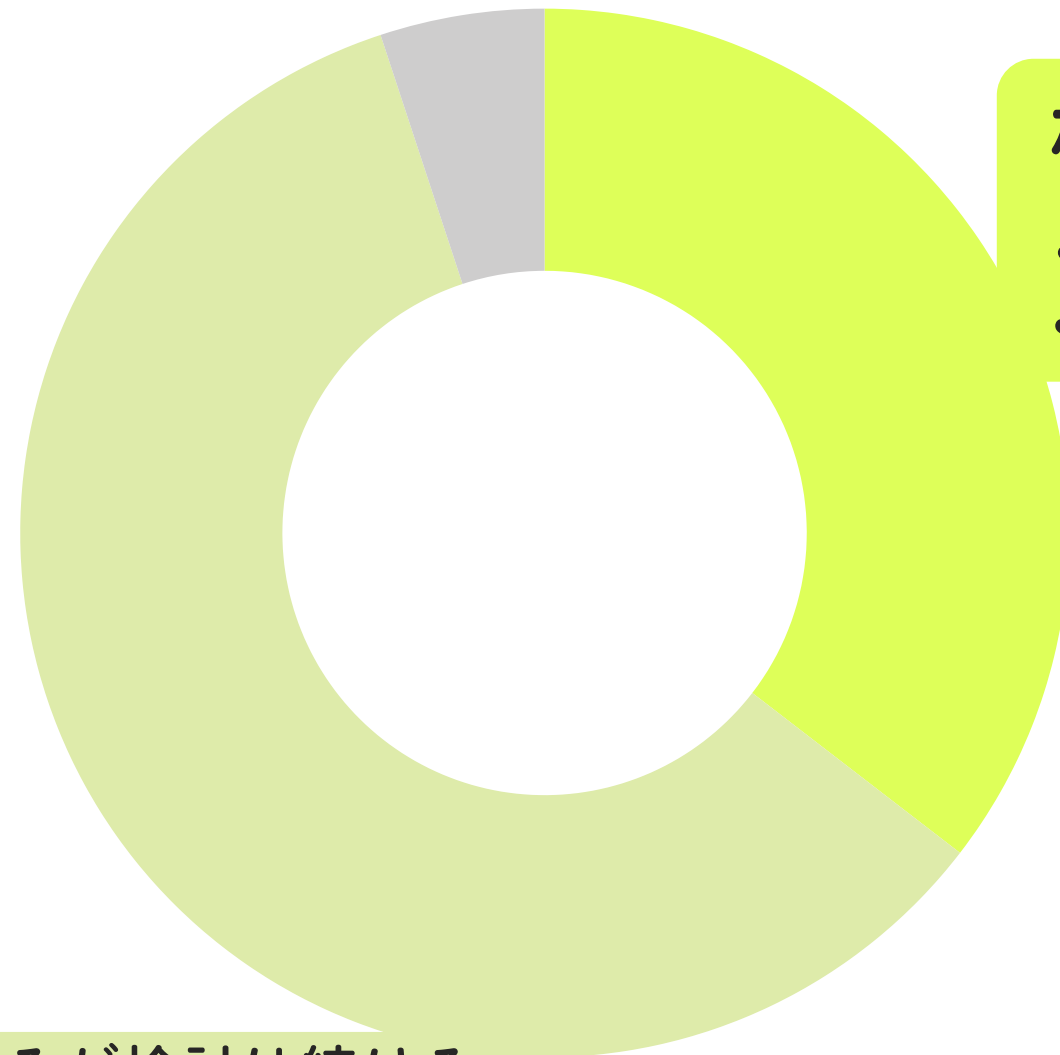
SODA's VOICE

BtoB企業のサイトにはなんとなく掲載しがちな導入事例ですが、これが担当者にとって非常に重要なコンテンツであるとわかりました。



# 導入事例の掲載がないと35%が検討をやめる

検討中のサービスのWebサイトに「導入事例」がまったく掲載されていない場合、どう感じますか？



検討から外す可能性がある  
35%

やや不安を感じるが検討は続ける  
58.8%

SODA's VOICE

導入事例がないことでそれがマイナスにはたらく割合はなんと93%！  
導入事例の載せない、という選択肢はもはやありません。



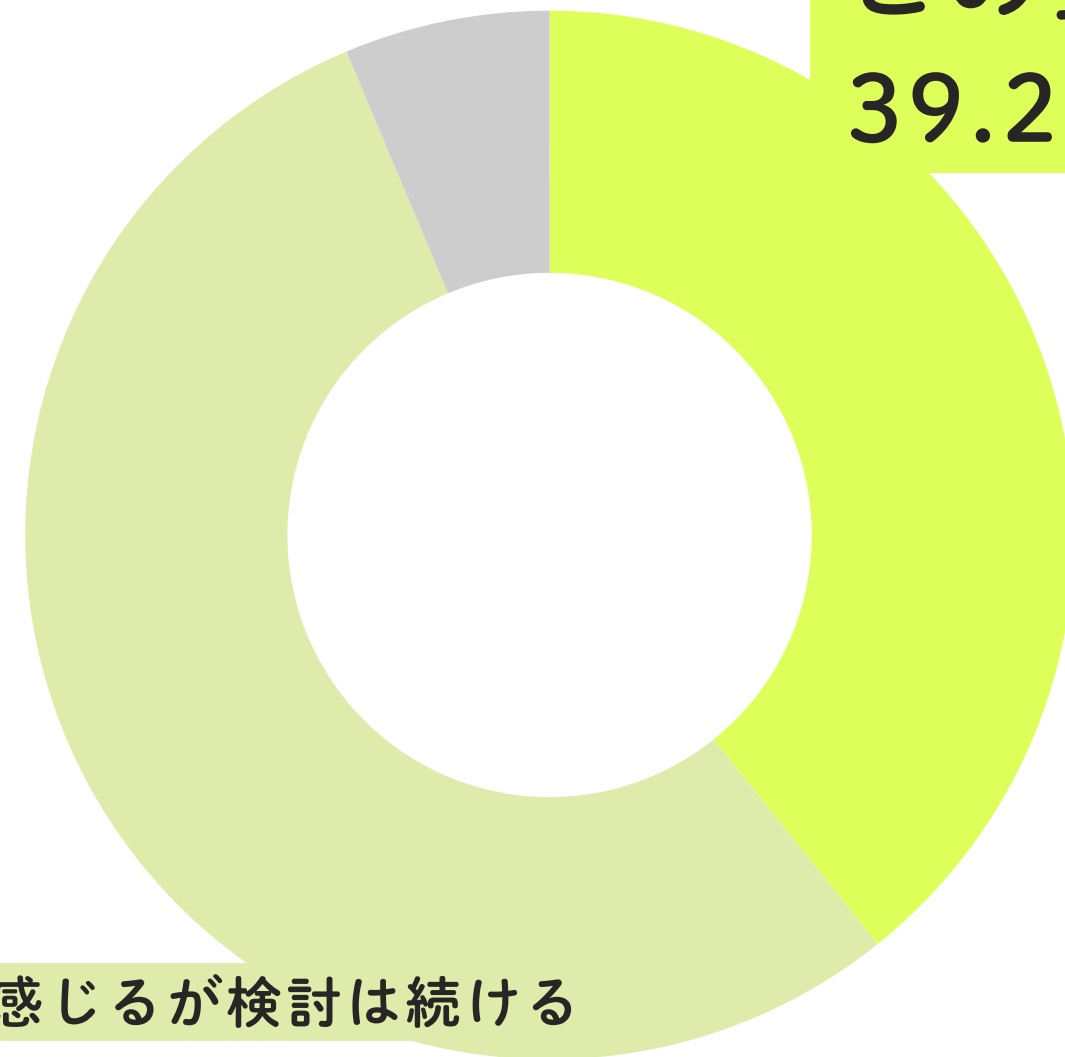
---

導入事例の中身は、なにが必要なの？

---

# 導入事例がわかりづらいと信頼度が落ちる

「導入事例」の内容が薄い・わかりにくいと感じた場合、どう影響しますか？



不安には感じるが検討は続ける  
54.4%

この会社に依頼したいと思えない  
39.2%

SODA's VOICE

導入事例のわかりにくさ  
＝その会社の評価につながっています。  
自社サイトのコンテンツはもはや営業担当以上に会社の顔なのかもしれません。



# 導入事例のクオリティは検討に影響する

「導入事例」の内容のクオリティ（具体性・信頼性・読みやすさ）は、検討にどの程度影響しますか？

非常に影響する 46.8%

影響する  
計93.6%

やや影響する  
46.8%

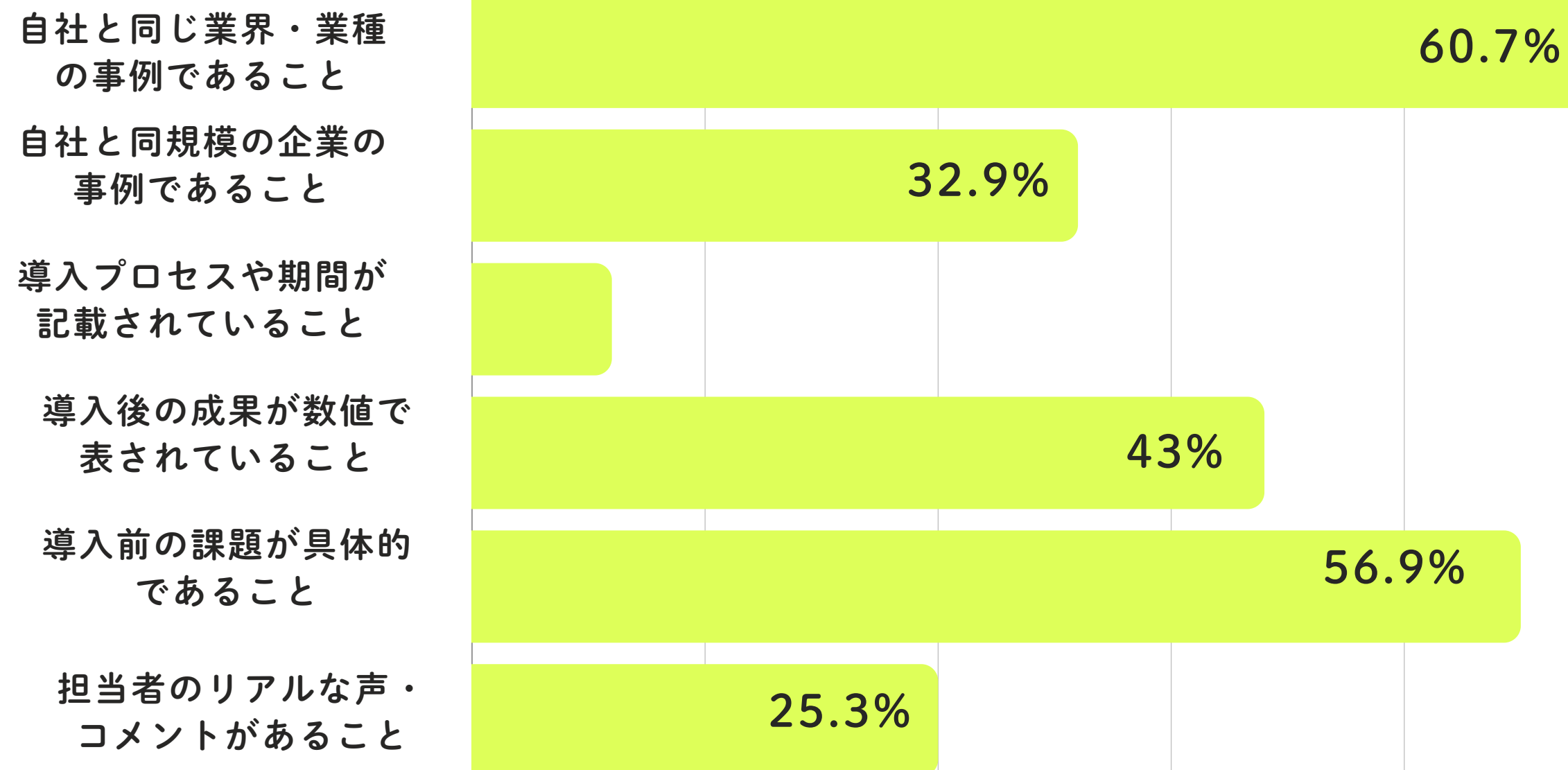
SODA's VOICE

検討に影響する以上、高いクオリティのものを掲載するのはもはや礼儀。  
クオリティの高い事例は営業のサポートにもつながります。



# 導入事例は担当者がイメージしやすくなることが重要

「導入事例」を読む際特に重視するポイントはどれですか？（複数回答可・上位3つまで）



## SODA's VOICE

自社に導入したイメージが持てる事例が必要なようです。と、同時に課題や数値が求められているのは、現状のサイトたちが曖昧なものが多い裏返しかもしれません。

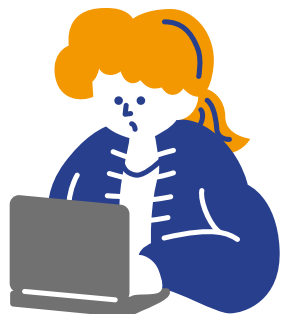


# それぞれの顧客需要に合ったコンテンツが必要です

自社への導入を検討する際に、そのWEBサイトをみて『こんな情報があったらよいのに!』と思うことをお答えください。



導入事例の具体的な効果（コスト削減率や作業時間削減など）や、実際に導入した企業の規模・業種などの情報があると判断しやすいと感じます。また、導入までの流れやサポート体制、担当者の連絡先なども掲載されていると安心して検討できると思います。



導入事例が多ければ多いほど信頼できる



概算で良いので目安の金額を記載して欲しい。先ずはお問い合わせ・見積り請求となっている者ばかりで、いきなり営業につなげられるのが嫌で検討から外してしまうことがある。



実際の導入にかかった期間や、導入時の社内の負担（作業量など）が具体的に書かれていると参考になります。

## SODA's VOICE

導入事例に限らず、より具体的な情報がとにかくたくさん求められています。もちろんそれを営業担当が説明するのも一つの手。でもサイトで出すのも手です。



---

まとめ

---

# まとめ

## BtoBでも自社WEBサイトのコンテンツ充実は必須に…！

BtoBの導入でもサービス・機器を提供する会社のWEBサイトを参考にしている人が多数でした。彼らは検索などから自社を知り、そのコンテンツで検討を行っています。つまりBtoB企業でもWEBサイトの充実化はいまやマスト。しかし現状の多くのサイトは料金をふくめ、あいまいな情報を掲載していることが多いのが問題なようです。もちろんクライアントにより提供する物は変わるもの。しかし目安だけでも出せると一気に検討のフェーズに上がるかもしれません。

## 良い導入事例が営業のサポートにつながる

約9割の担当者がWEBサイトの中で「導入事例」を重視しています。しかしクオリティの低い導入事例は検討を辞めるきっかけにもなりうるということがわかりました。だからこそ導入事例は慎重かつクオリティが高いものを掲載することが必要です。その内容には、自社とのつながりを感じられるもの・具体的な数値やイメージができるもの…などが求められています。これは社内でライティングが得意な人…のレベルではむずかしい。だからこそプロにまるごと依頼するのもひとつの戦略かもしれません。

ネオンイエローなら・・・

1記事 40,000円

- ✓ 事前ヒアリング（オンライン30分）
- ✓ 取材設計・質問リスト作成 ✓ インタビュー（60分目安）
- ✓ 記事構成案の作成・確認 ✓ 記事執筆（3,000～5,000字）
- ✓ 修正対応（2回まで） ✓ Googleドキュメントで納品

※3本以上のまとめ発注で割引あり（詳細はお問い合わせください）

+ 別途見積

- + インタビュー写真の撮影
- + 記事内の図解・インフォグラフィック作成
- + 入稿代行



ネオンイエロー

担当：双田通（そうだ・つう）

[https://x.com/soda\\_tsuuu](https://x.com/soda_tsuuu)

お問い合わせ先↓

<https://iko-ze.net/inquiry/>

記事の困ったは…そうだ！双田に頼もう！

