

株式会社サンプルマーケ 様

マーケティング基本戦略 (STP) 成熟度診断

診断レポート

2025年11月09日

Avanti Consulting 株式会社アヴァンティコンサルティング

レポート構成

1. 総合成熟度レベル(総合スコア)

全項目の回答結果をもとに、会社または組織の現在の成熟段階を单一指標で示します。

- (1) 総合成熟度レベル(総合スコア)

2. 現状プロファイル(平均値ベース分析)

カテゴリおよび項目ごとの水準(平均値・回答値)やばらつき度合い、カテゴリおよび各項目の強み・弱みといった、現在の状態を確認します。

- (1) カテゴリ別スコア
- (2) トップ・ワースト項目

3. 全体の成熟度を効率的に高める優先領域(因果ベース分析)

前述「2. 現状プロファイル(平均値ベース分析)」のような「どこが強いのか・弱いのか(良いのか・悪いのか)」ではなく、「どこに取り組むと全体の成熟度を効率的に高められるか」という優先レバーを明確にします。

- (1) 全体の成熟度向上に影響を与えるカテゴリ
- (2) 全体の成熟度向上に影響を与える項目

4. 重点カテゴリ・重点項目マトリクス(平均値ベース分析×因果ベース分析の統合)

改善・維持活動に関する意思決定時の活用を目的として、前述「2. 現状プロファイル(平均値ベース分析)」の「高水準・低水準(非常に高い／非常に低い)」のカテゴリ／項目と、「3. 全体の成熟度を効率的に高める優先領域(因果ベース分析)」の「優先レベルの高い」カテゴリ／項目を併記・対応づけした統合マトリクスです。

- (1) 重点カテゴリマトリクス
- (2) 重点項目マトリクス

付録(Aappendix)

- (1) 全項目回答結果ランキング(トップ・ワースト詳細)
- (2) 「3. 全体の成熟度を効率的に高める優先領域(因果ベース分析)」の分析モデル解説
- (3) 調査項目一覧

留意事項

- ・本報告書はあくまで分析・診断・示唆提供を目的とするものであり、特定の成果を保証するものではありません。
- ・分析結果等を用いた各種施策の立案・意思決定・実行・管理・効果検証等は、お客様ご自身のご判断と責任において進めさせていただきます。
- ・当社はその結果につきまして、直接・間接を問わず、一切の責任を負いかねますことご了承ください。
- ・本趣旨をご理解のうえ、ご活用くださいますようお願い申し上げます。(利用約款記載事項)

お問い合わせ先

本報告書に関するご質問やご確認事項がございましたら、以下よりお問い合わせください。

E-Mail: info@avanti-consulting.net

問い合わせフォーム: <https://avanticonsulting.jp/contact>

1. 総合成熟度レベル(総合スコア)

(1) 総合成熟度レベル(総合スコア)

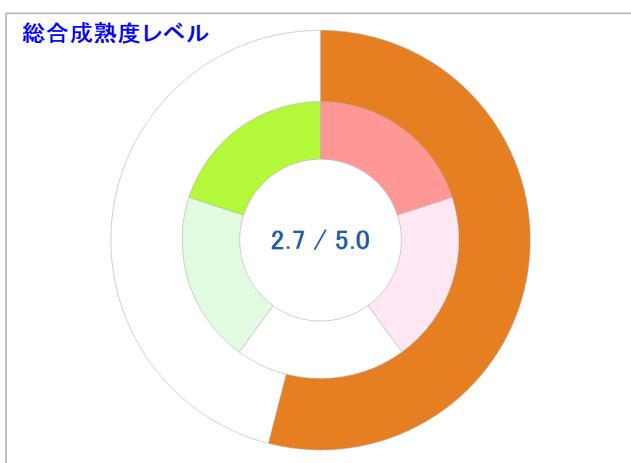
総合成熟度レベル(総合スコア)とは

総合成熟度レベル(総合スコア)とは、全調査項目の回答結果をもとに、会社または組織として今どの成熟段階にあるのかを俯瞰的に把握するための“現在地指標”です。

総合成熟度レベル(総合スコア)の位置づけ

後述「2. 現状プロファイル(平均値ベース分析)」は、「どこが強いか・弱いか」といった各項目のばらつきや分布を、「3. 全体の成熟度を効率的に高める優先領域(因果ベース分析)」は、「どこに取り組むと全体の成熟度を効率的に高められるか」という優先レバーを各々示します。

それに対し、「総合成熟度レベル(総合スコア)」は、会社または組織の成熟段階の現在地を示す单一指標であり、他の分析結果とは独立した指標です。



【計算方法】

$$\text{総合成熟度レベル} = (c1 \times w1) + (c2 \times w2) + (c3 \times w3) + (c4 \times w4)$$

カテゴリ平均値

c1: 市場の細分化(顧客分類)
c2: 標的市場(優先市場)の選定
c3: 標的市場での立ち位置
c4: データ活用基盤と部門間連携

重み係数

$$w1 = 0.25 \quad w2 = 0.3 \quad w3 = 0.3 \quad w4 = 0.15$$

非常に高い	高い	中程度	低い	非常に低い
4.2以上	3.4以上～4.2未満	2.6以上～3.4未満	1.8以上～2.6未満	1.8未満

2. 現状プロファイル(平均値ベース分析)

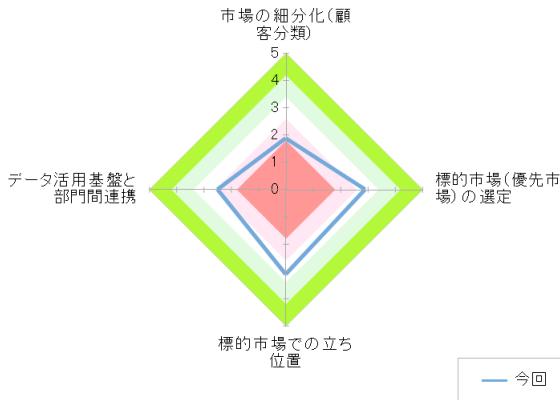
(1) カテゴリ別スコア

カテゴリおよび項目ごとの水準(平均値・回答値)やばらつき度合い、カテゴリおよび各項目の強み・弱みなど、現在の状態を確認します。
当社設定の尺度評価(目安値)と比較し、結果値の良否を確認できます。

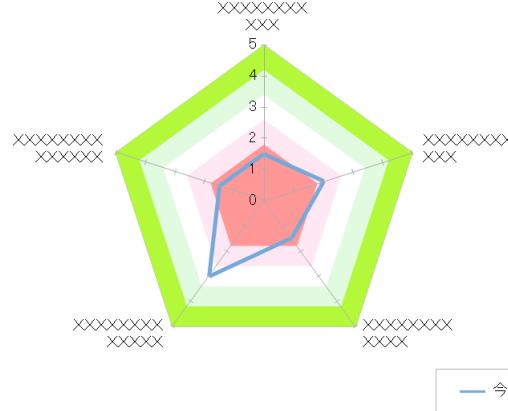
カテゴリおよび項目ごとの過去3年間の診断結果推移を確認します。

カテゴリ別傾向

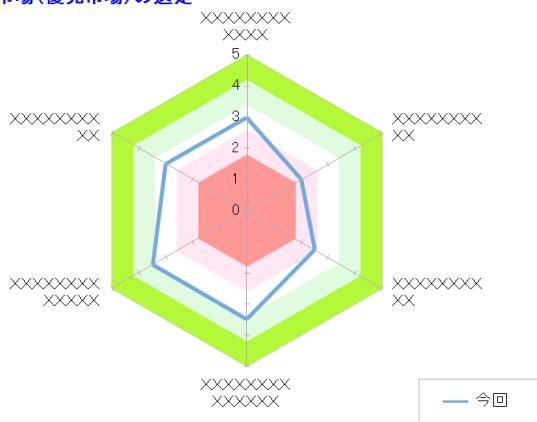
【カテゴリ】



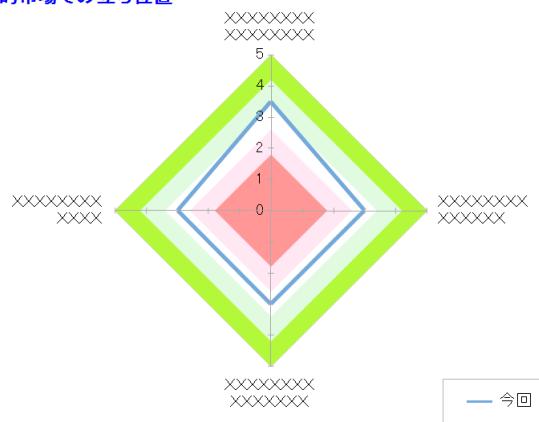
市場の細分化(顧客分類)



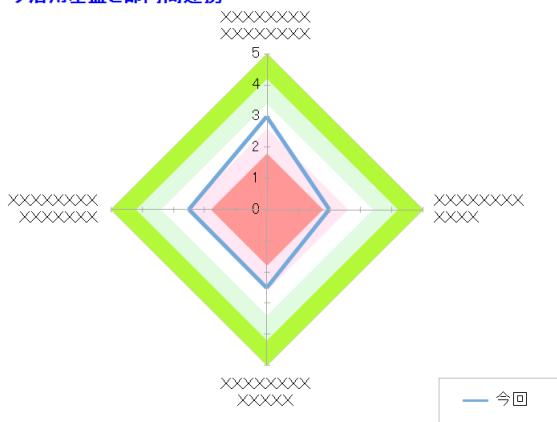
標的市場(優先市場)の選定



標的市場での立ち位置



データ活用基盤と部門間連携



非常に高い	高い	中程度	低い	非常に低い
4.2以上	3.4以上 ~ 4.2未満	2.6以上 ~ 3.4未満	1.8以上 ~ 2.6未満	1.8未満

カテゴリ別・項目別評価スコア一覧

カテゴリ名・項目名	ランク		値		前回値		前々回値
	カテゴリ	カテゴリ内					
▼XXXXXX	4		1.9	↗	1.4	↘	1.8
XXXXXX		3	1.5	↗	1.0	↗	1.0
XXXXXX		2	2.0	↗	2.0	↗	2.0

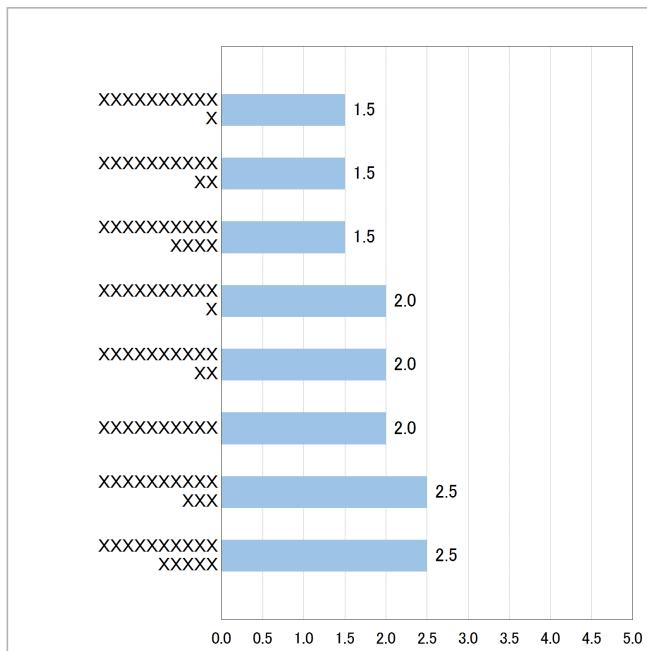
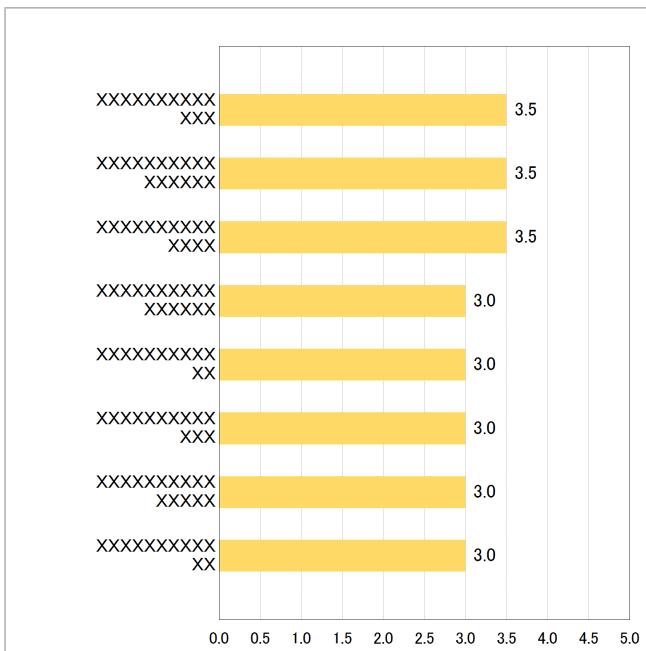
XXXXXXXXXXXXXX		3	1.5	↗	1.0	↓	2.0
XXXXXXXXXXXXXX		1	3.0	↑	1.0	↓	2.0
XXXXXXXXXXXXXX		3	1.5	↘	2.0	⇒	2.0
▼XXXXXXXXXXXX	2		2.9	↑	1.5	↘	1.7
XXXXXXXXXXXXXX		3	3.0	↑	2.0	⇒	2.0
XXXXXXXXXXXXXX		6	2.0	↑	1.0	⇒	1.0
XXXXXXXXXXXXXX		5	2.5	↗	2.0	⇒	2.0
XXXXXXXXXXXXXX		1	3.5	↑	2.0	↑	1.0
XXXXXXXXXXXXXX		1	3.5	↑	1.0	↓	2.0
XXXXXXXXXXXXXX		3	3.0	↑	1.0	↓	2.0
▼XXXXXXXXXXXX	1		3.1	↑	1.3	↘	1.5
XXXXXXXXXXXXXXXXXX		1	3.5	↑	2.0	⇒	2.0
XXXXXXXXXXXXXXXXXX		2	3.0	↑	1.0	⇒	1.0
XXXXXXXXXXXXXXXXXX		2	3.0	↑	1.0	↓	2.0
XXXXXXXXXXXXXXXXXX		2	3.0	↑	1.0	⇒	1.0
▼XXXXXXXXXXXXXXXXXX	3		2.5	↑	1.5	↗	1.3
XXXXXXXXXXXXXXXXXX		1	3.0	↑	1.0	↓	2.0
XXXXXXXXXXXXXXXXXX		4	2.0	⇒	2.0	↑	1.0
XXXXXXXXXXXXXXXXXX		2	2.5	↗	2.0	↑	1.0
XXXXXXXXXXXXXXXXXX		2	2.5	↑	1.0	⇒	1.0

非常に高い	高い	中程度	低い	非常に低い
4.2以上	3.4以上～4.2未満	2.6以上～3.4未満	1.8以上～2.6未満	1.8未満
↑ (大幅に増加)	↗ (増加)	⇒ (変化なし)	↘ (減少)	↓ (大幅に減少)
1.0以上	0.1以上～1.0未満	-0.1以上～0.1未満	-1.0以上～-0.1未満	-1.0未満

(2) トップ・ワースト項目

調査結果をトップ・ワーストのランキング形式で確認します。
※全ランキングは巻末の「付録(Appendix)」をご参照ください。

トップ・ワースト項目(ランキング形式)



項目名	カテゴリ名	値
XXXXXXXXXXXXXX	標的市場(優先市場)の選定	3.5
XXXXXXXXXXXXXXXXXX	標的市場での立ち位置	3.5
XXXXXXXXXXXXXX	標的市場(優先市場)の選定	3.5
XXXXXXXXXXXXXX	データ活用基盤と部門間連携	3.0
XXXXXXXXXXXXXX	標的市場での立ち位置	3.0
XXXXXXXXXXXXXX	市場の細分化(顧客分類)	3.0
XXXXXXXXXXXXXX	標的市場での立ち位置	3.0
XXXXXXXXXXXXXX	標的市場(優先市場)の選定	3.0

項目名	カテゴリ名	値
XXXXXXXXXXXX	市場の細分化(顧客分類)	1.5
XXXXXXXXXXXX	市場の細分化(顧客分類)	1.5
XXXXXXXXXXXXXX	市場の細分化(顧客分類)	1.5
XXXXXXXXXXXXXX	市場の細分化(顧客分類)	2.0
XXXXXXXXXXXXXX	データ活用基盤と部門間連携	2.0
XXXXXXXXXXXXXX	標的市場(優先市場)の選定	2.0
XXXXXXXXXXXXXX	データ活用基盤と部門間連携	2.5
XXXXXXXXXXXXXX	データ活用基盤と部門間連携	2.5

非常に高い	高い	中程度	低い	非常に低い
4.2以上	3.4以上～4.2未満	2.6以上～3.4未満	1.8以上～2.6未満	1.8未満

3. 全体の成熟度を効率的に高める優先領域(因果ベース分析)

この分析では「2. 現状プロファイル(平均値ベース分析)」のような「どこが強いのか・弱いのか(良いのか・悪いのか)」ではなく、「**どこに取り組むと全体の成熟度を効率的に高められるか(優先レバー)**」を明確にします。

優先レバーの明確化には、「各種対策に取り組んだ際に、全体の成熟度をどれだけ伸ばせるかの強さ」を示す「寄与度」を算出します。

寄与度に応じて、優先レベルを付与しています。カテゴリの場合は「**優先カテゴリ・観察カテゴリ・後回しカテゴリ**」、項目の場合は「**優先項目・準優先項目・観察項目・後回し項目**」に分類します。

また、カテゴリに対する分析と項目に対する分析は、別観点での分析アプローチですが、以下のような見方も可能です。

〈参考〉分析結果の見方

見方A: カテゴリ中心に見る

- ・「(1) 全体の成熟度向上に影響を与えるカテゴリ」分析結果より、各カテゴリの優先レベルを確認。
- ・必要に応じて、関心のあるカテゴリについて、「(2) 全体の成熟度向上に影響を与える項目」の分析結果より、当該カテゴリ内項目優先レベルを確認。

見方B: 項目中心に見る

- ・「(2) 全体の成熟度向上に影響を与える項目」の分析結果より、当該カテゴリ内項目優先レベルを確認。

・必要に応じて、「(1)全体の成熟度向上に影響を与えるカテゴリ」の分析結果より、その項目が属するカテゴリの優先レベルを確認。

(1) 全体の成熟度向上に影響を与えるカテゴリ

【評価基準】

優先カテゴリ	観察カテゴリ	後回しカテゴリ
カテゴリ寄与度 ≥ 0.8	$-0.8 < \text{カテゴリ寄与度} < 0.8$	カテゴリ寄与度 ≤ -0.8

【優先レベル】

優先カテゴリ	全体の成熟度向上を押し上げる効果が大きいカテゴリ。最優先で対策に取り組むことが望まれるカテゴリ。
観察カテゴリ	全体の成熟度向上への寄与が平均的なカテゴリ。通常運用の継続とモニタリングが基本。
後回しカテゴリ	全体の成熟度向上への寄与が小さいカテゴリ。当面は後回し。

【基盤カテゴリの扱い】

この分析では、データ活用基盤の有無や部門間連携などに関するカテゴリを、「基盤カテゴリ」としています。
基盤カテゴリは、その他のカテゴリに横断的に効く“土台(補正・前提)”として扱うため、分析対象外としています。
(※分析サービスによっては、基盤カテゴリがない場合があります。)

全体の成熟度向上に影響を与えるカテゴリ一覧

No.	カテゴリ名	優先レベル	カテゴリ寄与度
1	XXXXXXXXXXXX	優先カテゴリ	1.35
2	XXXXXXXXXXXX	後回しカテゴリ	-0.89
3	XXXXXXXXXXXXXX	後回しカテゴリ	-1.03

(2) 全体の成熟度向上に影響を与える項目

【評価基準】

優先項目	準優先項目	観察項目	後回し項目
項目寄与度 ≥ 0.90	$0.75 \leq \text{項目寄与度} < 0.90$	$0.25 \leq \text{項目寄与度} < 0.75$	項目寄与度 < 0.25

【優先レベル】

優先項目	全体の成熟度を押し上げる効果が大きい項目。最優先で対策に取り組むことが望まれる項目。
準優先項目	優先項目に次ぐ優先順位の項目。できるだけ早く対策に取り組む項目。
観察項目	全体の成熟度向上への寄与が平均的な項目。通常運用の継続とモニタリングが基本。
後回し項目	全体の成熟度向上への寄与が小さい項目。当面は後回し。

【基盤カテゴリ内項目の扱い】

この分析は、「全体の成熟度向上に影響を与えるカテゴリ」とは別観点での分析アプローチであり、項目単位での取り組みの優先レベル分析をします。そのため、本分析では基盤カテゴリ内の項目も出力しています。
(※分析サービスによっては、基盤カテゴリがない場合があります。)

全体の成熟度向上に影響を与える項目一覧

No.	項目名	カテゴリ名	基盤カテゴリ内項目	優先レベル	項目寄与度
1	XXXXXXXXXXXX	データ活用基盤と部門間連携	○	観察項目	0.62
2	XXXXXXXXXXXX	市場の細分化(顧客分類)		観察項目	0.59
3	XXXXXXXXXXXX	市場の細分化(顧客分類)		観察項目	0.56
4	XXXXXXXXXXXXXXXX	標的市場での立ち位置		観察項目	0.55

5	XXXXXXXXXXXXXX	標的市場での立ち位置		観察項目	0.55
6	XXXXXXXXXXXXXX	データ活用基盤と部門間連携	○	観察項目	0.54
7	XXXXXXXXXXXX	標的市場(優先市場)の選定		観察項目	0.50
8	XXXXXXXXXXXXXX	標的市場(優先市場)の選定		観察項目	0.50
9	XXXXXXXXXXXXXX	標的市場(優先市場)の選定		観察項目	0.50
10	XXXXXXXXXXXX	標的市場(優先市場)の選定		観察項目	0.50
11	XXXXXXXXXXXXXX	標的市場(優先市場)の選定		観察項目	0.50
12	XXXXXXXXXXXXXX	市場の細分化(顧客分類)		観察項目	0.50
13	XXXXXXXXXXXX	標的市場(優先市場)の選定		観察項目	0.50
14	XXXXXXXXXXXXXXXXXX	データ活用基盤と部門間連携	○	観察項目	0.46
15	XXXXXXXXXXXXXXXXXX	標的市場での立ち位置		観察項目	0.45
16	XXXXXXXXXXXXXXXXXX	市場の細分化(顧客分類)		観察項目	0.38
17	XXXXXXXXXXXXXX	市場の細分化(顧客分類)		観察項目	0.38
18	XXXXXXXXXXXXXX	標的市場での立ち位置		後回し項目	0.19
19	XXXXXXXXXXXXXXXXXX	データ活用基盤と部門間連携	○	後回し項目	0.19

4. 重点カテゴリ・重点項目マトリクス(平均値ベース分析×因果ベース分析の統合)

この分析は、改善・維持活動に関する意思決定時の活用を目的として、前述「2. 現状プロファイル(平均値ベース分析)」の「高水準・低水準(非常に高い／非常に低い)」のカテゴリ／項目と、「3. 全体の成熟度を効率的に高める優先領域(因果ベース分析)」の「優先レベルの高い」カテゴリ／項目を併記・対応づけした統合マトリクスです。

【留意事項】

「2. 現状プロファイル(平均値ベース分析)」の「高水準(非常に高い)」カテゴリ／項目は、"現在の状態"の評価として「維持寄り」の評価結果です。

一方、「3. 成熟度を効率的に高める優先領域(因果ベース分析)」の「観察」カテゴリ／項目は、通常運用の継続とモニタリングを基本とするものの、分析観点は、「全体の成熟度を効率的に高める優先領域特定」です。

そのため、この場合の「通常運用」とは、前者のような「良いで維持」ではなく、「全体成熟度向上の観点では、管理と監視を続ける」という意味になります。

このような性質上の理由により、本分析には、後者の「観察カテゴリ／項目」は含めていません。

(1) 重点カテゴリマトリクス

【出力対象】

現状プロファイル(平均値ベース分析)より

非常に高い	平均値・回答値: 4.2以上	非常に低い	平均値・回答値: 1.8未満
-------	----------------	-------	----------------

全体の成熟度を効率的に高める優先領域(因果ベース分析)より

優先カテゴリ	カテゴリ寄与度: 0.8以上
--------	----------------

※各種対策に取り組む場合、両観点で○が付くカテゴリを優先的に実施することを推奨します。

重点カテゴリマトリクス

カテゴリ名	現状プロファイル		成熟度を効率的に高める優先領域
	非常に高い	非常に低い	
XXXXXXXXXXXXXX			○

(2) 重点項目マトリクス

【出力対象】

現状プロファイル(平均値ベース分析)より

非常に高い	平均値・回答値: 4.2以上	非常に低い	平均値・回答値: 1.8未満
全体の成熟度を効率的に高める優先領域(因果ベース分析)より			
優先項目	項目寄与度: 0.90以上	準優先項目	項目寄与度: 0.75以上 ~ 0.90未満

※各種対策に取り組む場合、両観点で○が付く項目を優先的に実施することを推奨します。

重点項目マトリクス

項目名	カテゴリ名	現状プロファイル		成熟度を効率的に高める優先領域	
		非常に高い	非常に低い	優先	準優先
XXXXXXXXXXXX	市場の細分化(顧客分類)		○		
XXXXXXXXXXXXXX	市場の細分化(顧客分類)		○		
XXXXXXXXXXXXXX	市場の細分化(顧客分類)		○		

付録(Aappendix)

(1)全項目回答結果ランキング(トップ・ワースト詳細)

No	項目名	カテゴリ名	値
1	XXXXXXXXXXXXXX	標的市場(優先市場)の選定	3.5
2	XXXXXXXXXXXXXX	標的市場での立ち位置	3.5
3	XXXXXXXXXXXXXX	標的市場(優先市場)の選定	3.5
4	XXXXXXXXXXXXXX	データ活用基盤と部門間連携	3.0
5	XXXXXXXXXXXX	標的市場での立ち位置	3.0
6	XXXXXXXXXXXX	市場の細分化(顧客分類)	3.0
7	XXXXXXXXXXXX	標的市場での立ち位置	3.0
8	XXXXXXXXXXXX	標的市場(優先市場)の選定	3.0
9	XXXXXXXXXXXX	標的市場での立ち位置	3.0
10	XXXXXXXXXX	標的市場(優先市場)の選定	3.0
11	XXXXXXXXXXXXXX	データ活用基盤と部門間連携	2.5
12	XXXXXXXXXX	標的市場(優先市場)の選定	2.5
13	XXXXXXXXXXXX	データ活用基盤と部門間連携	2.5
14	XXXXXXXXXX	標的市場(優先市場)の選定	2.0
15	XXXXXXXXXX	市場の細分化(顧客分類)	2.0
16	XXXXXXXXXX	データ活用基盤と部門間連携	2.0
17	XXXXXXXXXXXXXX	市場の細分化(顧客分類)	1.5
18	XXXXXXXXXXXXXX	市場の細分化(顧客分類)	1.5

19	XXXXXXXXXXXX	市場の細分化(顧客分類)	1.5
----	--------------	--------------	-----

非常に高い	高い	中程度	低い	非常に低い
4.2以上	3.4以上～4.2未満	2.6以上～3.4未満	1.8以上～2.6未満	1.8未満

(2)「3. 全体の成熟度を効率的に高める優先領域(因果ベース分析)」の分析モデル解説

「3. 全体の成熟度を効率的に高める優先領域(因果ベース分析)」では、DAG(: Directed Acyclic Graph: 有向非巡回グラフ)を分析モデルとして採用しています。

このモデルは、カテゴリおよび各項目と全体の成熟度との関係を整理し、対策実施時に「全体の成熟度向上に効果的なカテゴリまたは項目」を特定するための手法です。

分析ロジックの詳細は割愛しますが、分析時には、上流工程の成熟度状況やデータ活用基盤の有無や部門間連携などの基盤領域の状態も考慮しています。

【分析モデルの概要】

＜モデル名＞

DAG(Directed Acyclic Graph: 有向非巡回グラフ)

＜概要＞

要素間の因果関係をDAG(有向非巡回グラフ)で表現し、影響の大きさ・上流依存・基盤性を考慮して、介入による効果の見込みを定量化し、着手の優先度を算出するモデルです。

＜有用性＞

- ・平均値ベースでは拾いにくい“効き”を可視化し、限られたリソースを効果の出やすい順に配分しやすくなります。
- ・上流→下流の依存や基盤領域の重要性を反映でき、局所最適に陥りにくくなります。
- ・要素分解が明確で、説明可能性(なぜそれが優先か)を保持したまま意思決定に活用できます。

(3)調査項目一覧 (※回答選択肢: 5段階)

No.	カテゴリ名	項目名	質問文
1	市場の細分化(顧客分類)	XXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
2		XXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
3		XXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
4		XXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
5		XXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
6	標的市場(優先市場)の選定	XXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
7		XXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
8		XXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
9		XXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
10		XXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
11		XXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
12	標的市場での立ち位置	XXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
13		XXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

14		XXXXXXXXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
15		XXXXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
16	データ活用基盤と部門間連携	XXXXXXXXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
17		XXXXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
18		XXXXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX
19		XXXXXXXXXXXXXX	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX