

株式会社Jストリーム

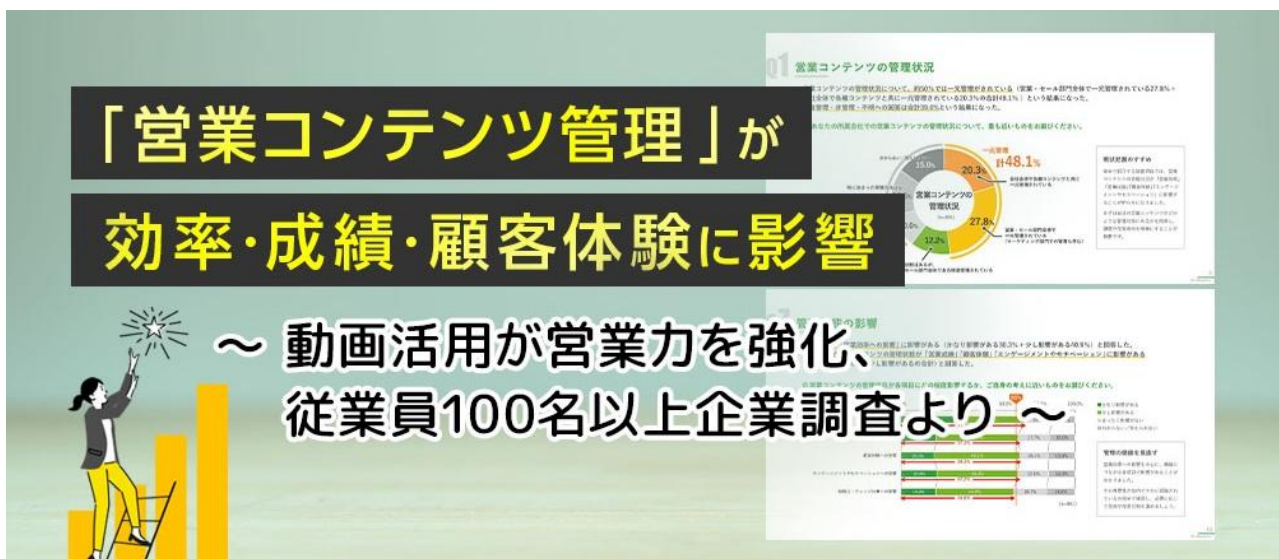
News Release

所在地 ▶ 東京都港区芝2-5-6
代表者 ▶ 代表取締役社長 石松 俊雄
東証グロース 証券コード: 4308

2025年10月16日

「営業コンテンツ管理」が営業効率・成績・顧客体験に“最大 70%”影響 ～ 一元管理されている企業ほど「満足」「動画の有用性を高く評価」、 従業員 100 名以上企業調査より ～

株式会社Jストリーム(東証グロース:4308 代表取締役社長:石松 俊雄、以下Jストリーム)は、営業コンテンツの管理状況に関する調査を実施しました。本調査で定義する「営業コンテンツ」は、営業活動において活用されるカタログ・資料・動画・事例・提案書などを指します。動画は、営業力強化の手段として注目されています。本調査では、営業コンテンツの管理状況が「営業効率や成績」「顧客体験」さらには「所属企業へのエンゲージメントやモチベーション」にまで影響を及ぼしている実態が明らかになりました。また、動画活用の有用性について、回答者の多くが肯定的に捉えていることがわかりました。



調査資料ダウンロードはこちら <https://www.stream.co.jp/download/dl-70424/>

■調査実施の背景

営業活動において、カタログ・資料・動画・事例・提案書などの営業コンテンツは、成果を左右する重要な武器です。近年では、営業支援ツールやコンテンツマネジメントシステムの導入が進む一方で、現場での活用状況やその効果については十分に検証されていないケースも少なくありませんでした。

そこでこの度、従業員数 100 名以上の企業に所属する営業・セールス職の方 841 名を対象に、営業コンテンツの管理状況が営業活動やモチベーションにどのような影響を与えているのか、また動画活用の有用性についても調査しました。

調査手法 : インターネット調査
 調査対象 : 20～59歳男女、会社員
 事前アンケートで、従業員数100名以上の企業に所属し、
 かつ営業・セールス職に従事していると回答された者
 有効回答数 : 841件
 調査期間 : 2025年9月

■調査結果のサマリー

Q1 営業コンテンツの管理状況



Q2 管理状況の満足度



Q5 理想の管理状況

- 1位 必要な営業コンテンツがすぐに検索・閲覧できる (約31%)
- 2位 営業・セールス部門だけでなく、他部門とも共有できている (約24%)
- 3位 顧客の状況に合わせた営業コンテンツが揃っている (約23%)

Q6 管理状況の影響

- 「営業効率」に影響がある **70%以上**
- 「営業成績」「顧客体験」「エンゲージメントやモチベーション」に影響がある **65%以上**

営業コンテンツの管理状況 × 満足度

一元管理されている企業ほど「満足している」と答える割合が高い

営業コンテンツの管理状況 × 動画活用の有用性

一元管理されている企業ほど「動画の有用性を高く評価」

Q7 動画活用の有用性



Q8 動画活用の効果

- 1位 約31% 営業担当の効率化につながる
- 2位 約30% 商品・サービスの魅力が伝わりやすい
- 3位 約29% 提案の説得力が増す

Q9 動画活用の意向

- 活用したい **50%以上** (社外向け)
 - ✓ 展示会やイベントでの活用
 - ✓ 商談中の説明補助 (対面・オンライン)
 - ✓ 商談前の情報共有
- 活用したい **60%以上** (社内向け)
 - ✓ 研修・教育
 - ✓ 営業ノウハウやナレッジの共有

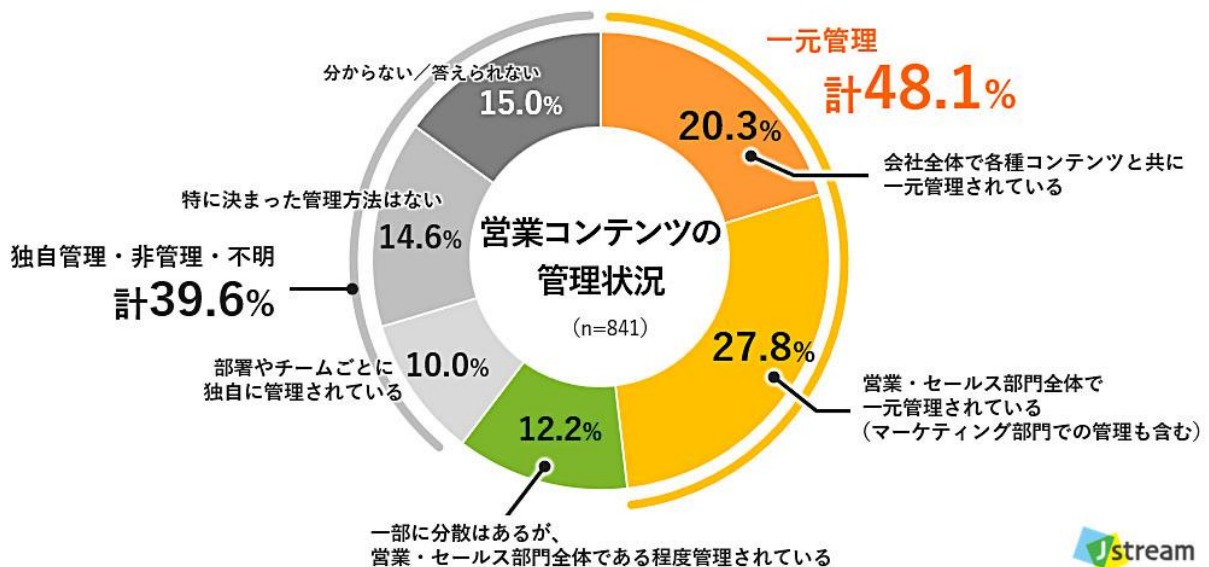


■調査結果の紹介(一部)

【営業コンテンツの管理状況】

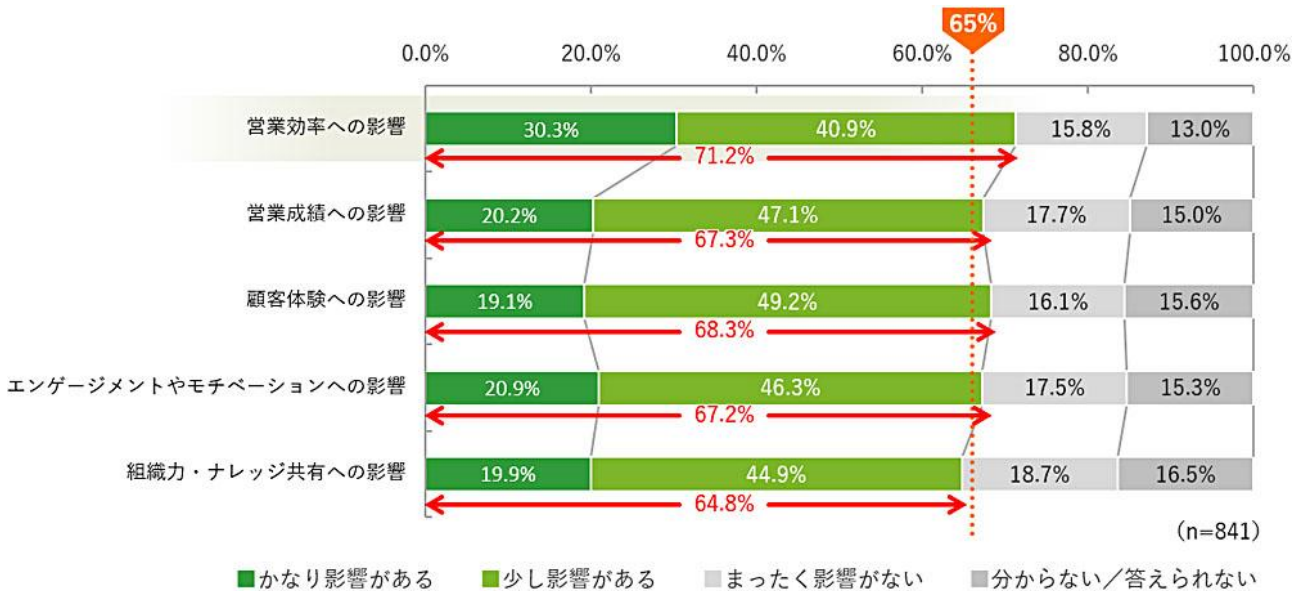
Q. あなたの所属会社での営業コンテンツの管理状況について、最も近いものをお選びください。

営業コンテンツの管理状況について、約50%で一元管理がされている(営業・セールス部門全体で一元管理されている27.8%+会社全体で各種コンテンツと共に一元管理されている20.3%の合計)という結果になった。独自管理・非管理・不明への回答は合計39.6%という結果になった。



【管理状況の影響】

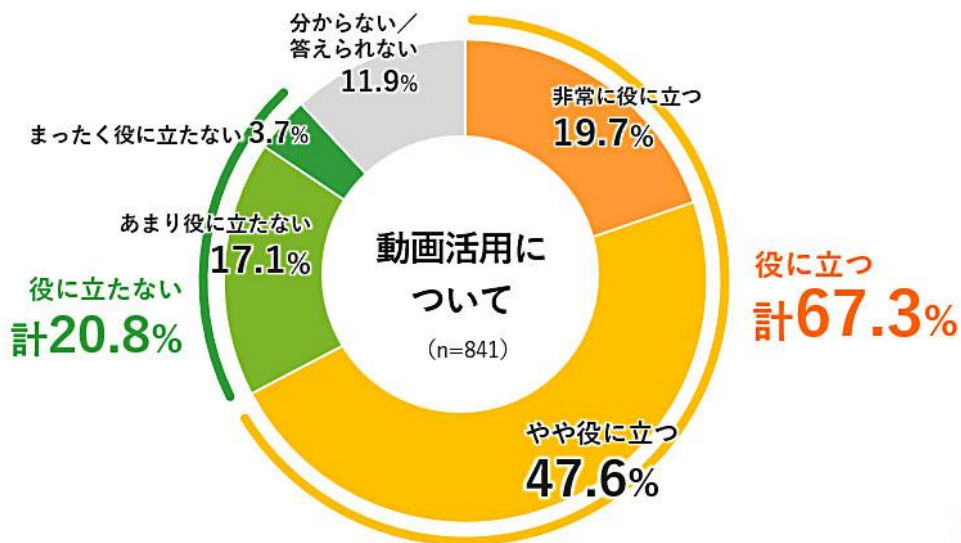
Q. 営業コンテンツの管理状況が各項目にどの程度影響するか、ご自身の考えに近いものをお選びください。
 70%以上が「営業効率」に影響がある(かなり影響がある 30.3%+少し影響がある 40.9%の合計)と回答した。
 65%以上が営業コンテンツの管理状態が「営業成績」「顧客体験」「エンゲージメントやモチベーション」に影響がある(かなり影響がある+少し影響があるの合計)と回答した。



【動画活用の有用性】

Q. 営業・セールス活動で動画を活用することは役に立つと考えますか？ご自身の考えに近いものをお選びください。

営業・セールス活動で動画を活用することについて、約 70%が役に立つ(やや役に立つ 47.6%+非常に役に立つ 19.7%の合計)という結果となった。



■理想的な管理とは？ 改善のヒントも提示

顧客ニーズに応じた営業コンテンツを複数揃え、それらを一元管理し、誰もがすぐにアクセスできる環境を整えることが理想的な管理状態への第一歩といえます。また、動画活用の有用性について、回答者の多くが肯定的に捉えていたことを踏まえ、「展示会やイベント」「商談中」などでの動画活用による提案力強化やその後のフォロー、さらには社内教育・研修など、営業活動を起点とした多様なシーンでの動画活用を戦略的に進めていくことが、営業力のさらなる強化の鍵となるでしょう。

調査資料内では、理想的な管理のありかたや今後の改善に向けたヒントも掲載しています。より一層の営業力強化に本調査をご活用ください。

調査資料の掲載内容

- ・営業コンテンツの管理状況
管理状況と「従業員数」のクロス集計結果
- ・管理状況の満足度
管理状況への満足度と下記情報のクロス集計結果
「職位/役職」「管理状況」
- ・管理状況を満足と感じた詳細な状況(自由記述)
- ・管理状況を不満だと感じた詳細な状況(自由記述)
- ・理想の管理状況
- ・管理状況の影響
管理状況と下記情報のクロス集計結果
「営業効率への影響」「営業成績への影響」
- ・動画活用の有用性
動画活用の有用性と営業コンテンツの管理状況のクロス集計
- ・動画活用の効果
- ・動画活用の意向

調査の全項目をまとめた資料を配布しております。

すべての調査結果をご覧になりたい方は、下記リンクより資料をダウンロードのうえ、ご確認ください。

調査資料ダウンロードはこちら <https://www.stream.co.jp/download/dl-70424/>

■株式会社Jストリーム(東証グロース:4308)について

Jストリームは1997年の設立以来、動画配信を主軸に事業展開を続けております。

自社で保有・運営する独自のコンテンツ配信ネットワーク(CDN)を活用した動画配信に加え、これまで積み上げてきたノウハウを活かした動画の企画・制作・運用やWebサイト制作、システム開発、動画広告による収益化支援まで総合的なサービスとソリューションを提供することで、年間1,200社・10,000案件以上の企業活動における動画活用を支援しています。

社名(商号) : 株式会社Jストリーム (英語表記: J-Stream Inc.)

証券コード : 4308(東証グロース)

設立 : 1997年5月

資本金 : 21億8,237万円(2025年6月末現在)
代表者 : 代表取締役社長 石松 俊雄(いしまつ としお)
事業内容 : (1)ネットワークシステムにおける、動画データ及び各種情報の提供サービス業
(2)ネットワークシステムを利用した会員情報管理、商取引、決済処理に関する受託業
(3)デジタルコンテンツ、出版物の企画・制作・販売及び賃貸業
(4)ネットワークシステムに関するハードウェア・ソフトウェア・付帯サービスの企画
開発、運営、制作、販売、輸出入・賃貸及び代理店業
(5)広告・宣伝に関する企画・制作及び代理店業
(6)1から5に関連するコンサルテーション、調査、分析、研究等
URL : <https://www.stream.co.jp/>
本社 : 〒105-0014 東京都港区芝2-5-6 芝256スクエアビル6階
西日本オフィス : 〒530-0003 大阪府大阪市北区堂島2-4-27 JRWD堂島タワー5階

■本件に関する報道関係お問い合わせ先

株式会社Jストリーム 管理本部 法務・広報部

Tel 03-5765-7744

Email 用コンタクト URL: <https://www.stream.co.jp/contact/contact-32213/>