

2025 年 11 月 12 日

株式会社オプロ

オプロ、「BtoB サブスクビジネス実態調査 2025」を公開
既存事業ベースの転換が 7 割超 法人向けサブスクビジネスは成熟期へ

株式会社オプロ（本社：東京都中央区、代表取締役社長：里見 一典、以下「オプロ」）は、法人向けサブスクリプションサービスを提供する国内企業 300 名を対象に実施した「BtoB サブスクビジネス実態調査 2025」の結果を公開しました。

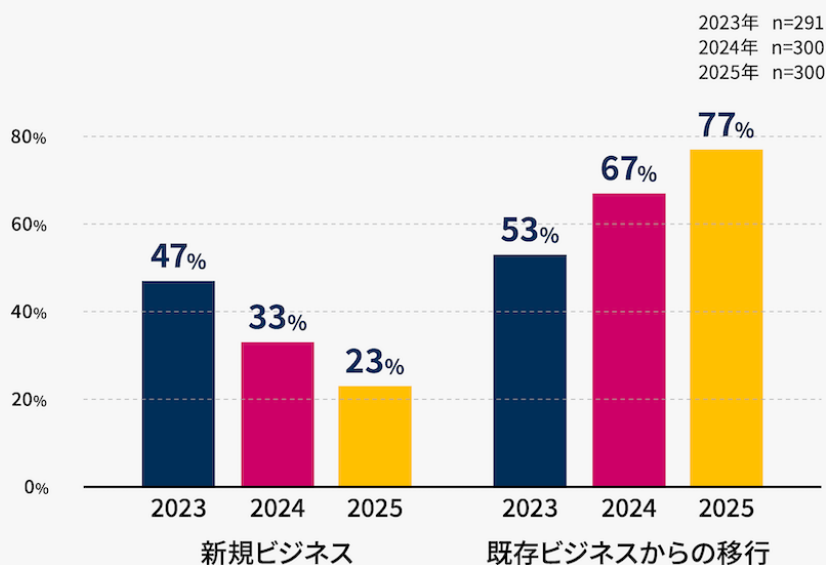
本調査では、法人向けサブスクリプションモデルが「新規事業立ち上げ」から「既存事業の定額化・転換」へと主流が移行しており、運営期間・KPI 設計・業種ターゲットなどの運営構造に大きな変化が見え始めていることが明らかになりました。

調査結果ハイライト

1. 既存ビジネスからの移行が主流となり、収益構造の見直しが加速

サブスクサービス提供企業のうち、「既存ビジネスからの移行」が全体の 77% を占め、過去 3 年間で最も高い割合となりました。一方で、「新規ビジネス」としてのスタートは減少傾向にあります。この背景には、事業拡張よりも「収益構造の見直し」を目的としたサブスク化が主流となっている傾向が読み取れます。特に「モノ」の領域では、既存資産を活かした収益モデルへの転換が進んでいます。

提供しているサブスクサービスは新規ビジネスですか？ 既存ビジネスからの移行ですか？

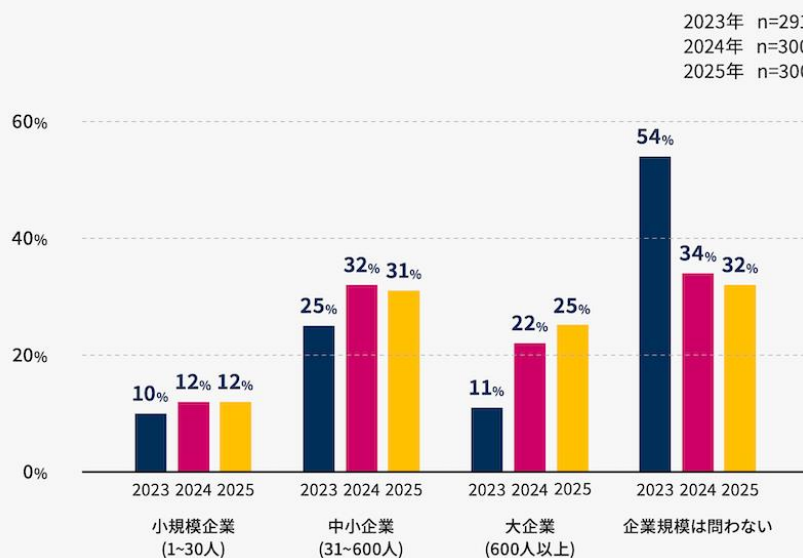


2. 大企業をターゲットとする「エンタープライズシフト」が顕著化

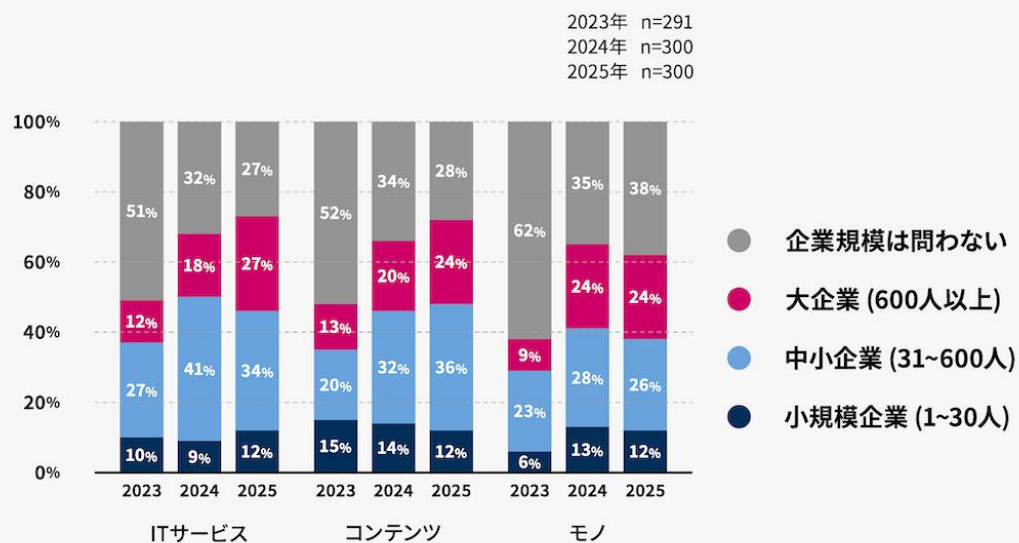
ターゲティングの方向性に変化が見られ、「企業規模は問わない」とする回答が減少する一方、大企業を明確にターゲットとする傾向が強まっています。大企業を主要な対象とする割合は、2023 年の 11%から 2025 年には 25%へと大幅に上昇しました。

特に「モノ」の分野において、大企業を対象とする割合の伸び幅が顕著であり、この領域が今後の大企業向けサブスクの成長ドライバーとして注目される可能性が高いと考えられます。

ターゲットにしている企業規模は？



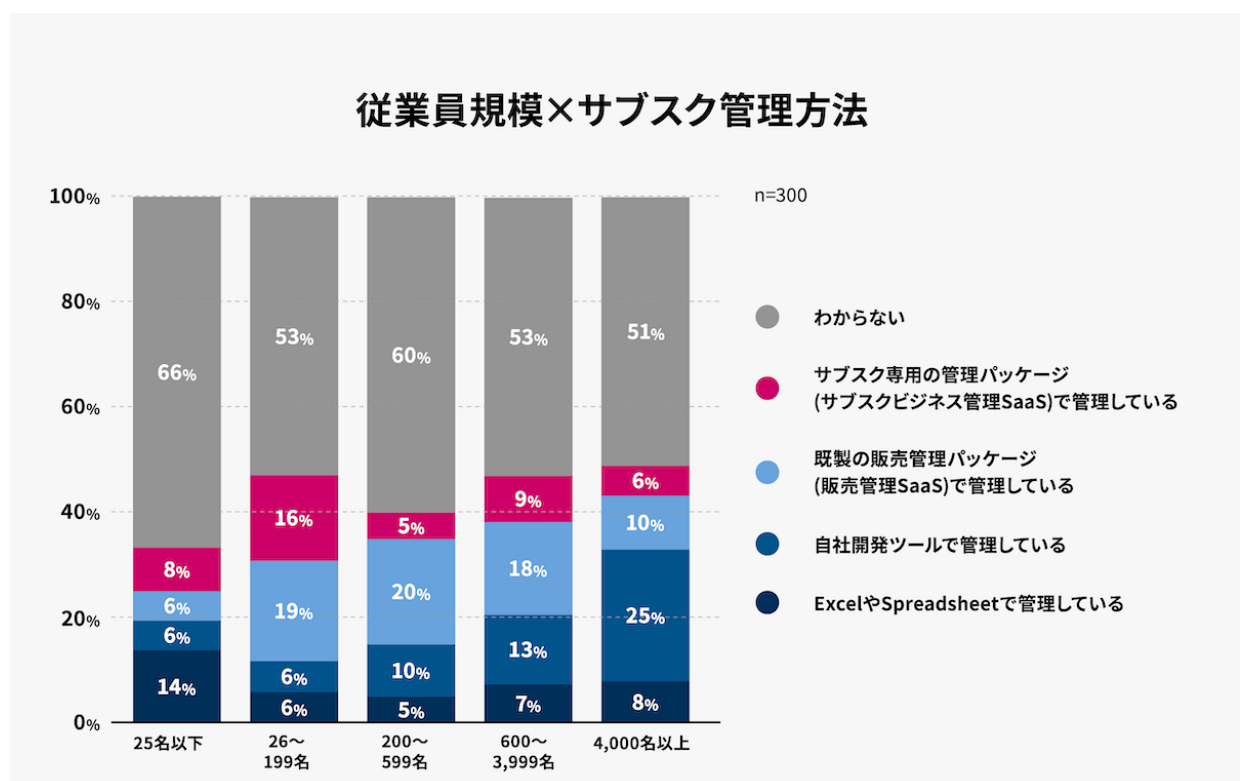
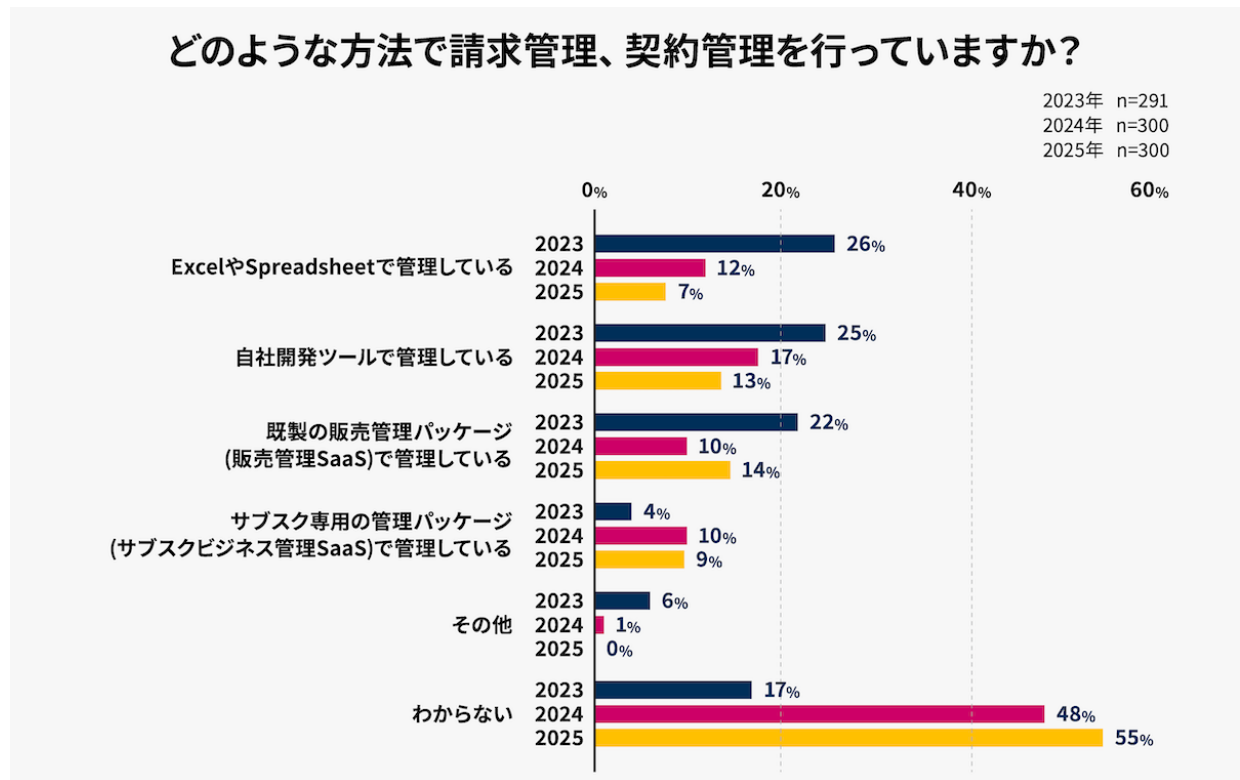
サービス×ターゲット企業規模



3. 請求・契約管理の「属人化・未整備」が深刻化

請求や契約の管理方法については、「わからない」との回答が 55%と最多で、前年からさらに増加しました。これは、管理フローが未整備であるか、あるいは属人的に運用されている企業が多いことを示唆しています。

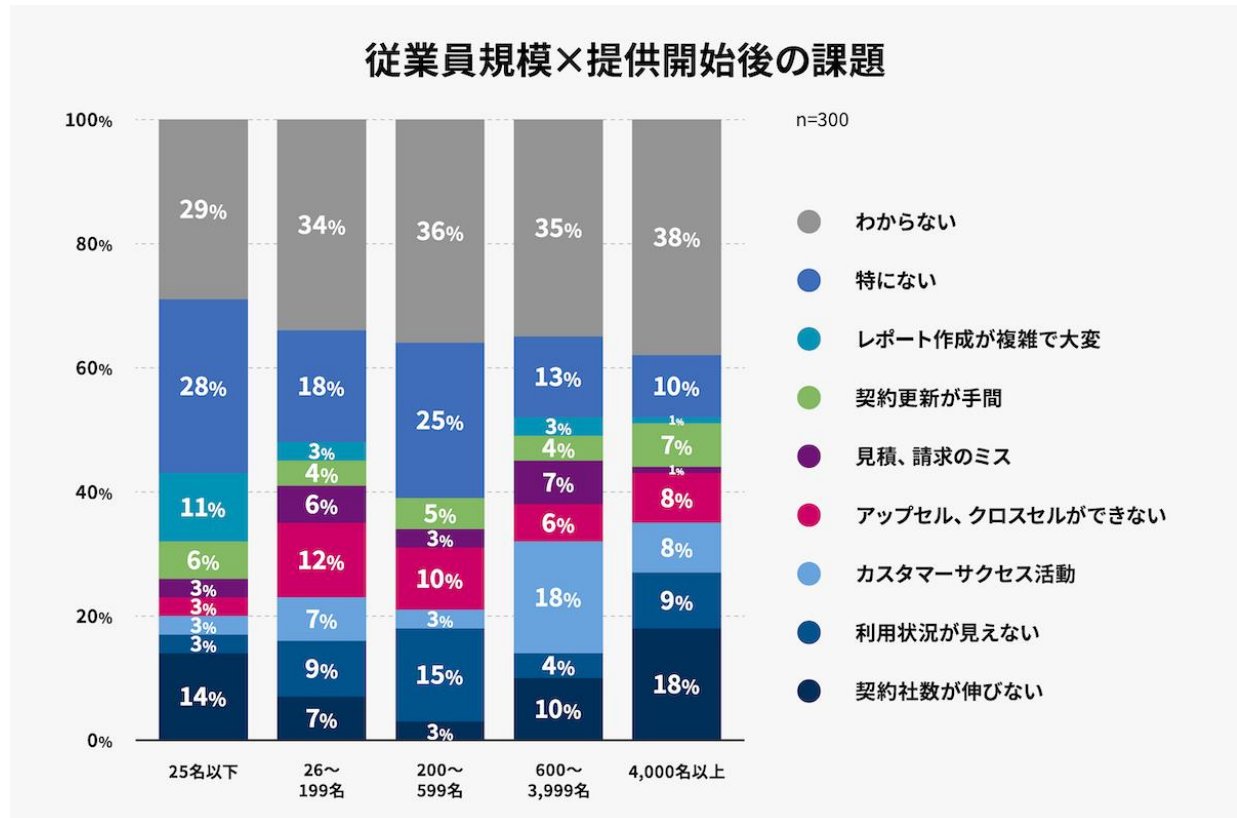
従業員規模が 26 名～3,999 名の企業では SaaS 型パッケージの利用が最多ですが、4,000 名以上の大企業では「自社開発ツール」で管理している割合が 25%と最も高くなっています。



4. 成長フェーズに応じた課題が明確化し、CS 体制の強化が急務

企業規模が大きくなるにつれて、提供開始後の課題が段階的に変化する傾向が見られました。

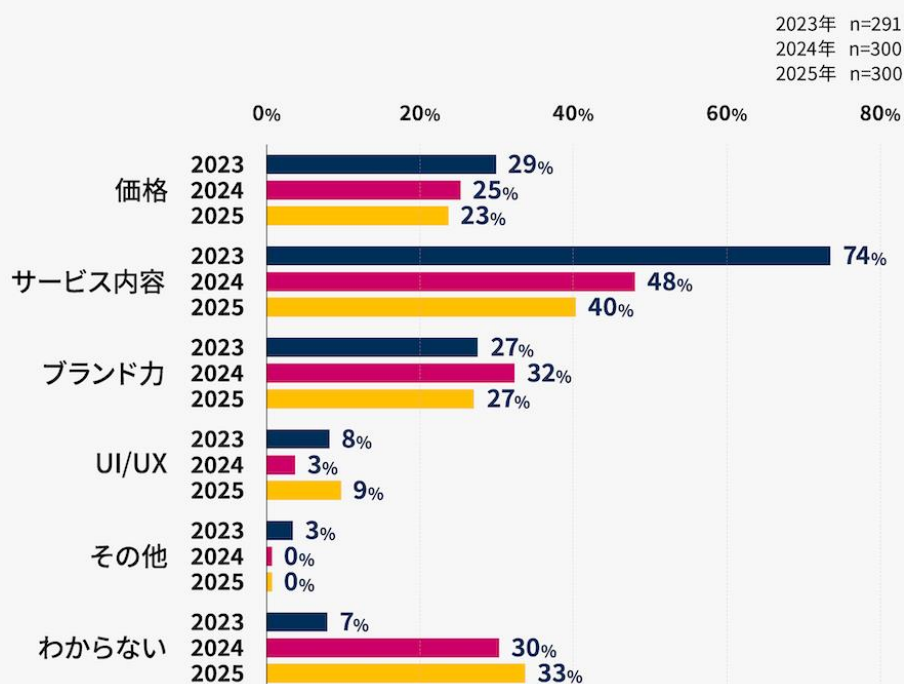
1. 26～199 名：顧客獲得（アップセル・クロスセルができない）
2. 200～599 名：状況把握（利用状況が見えない）
3. 600～3,999 名：継続支援（カスタマーサクセス活動）



5. 差別化ポイントが「体験価値（UI/UX）」へシフト

競合サービスとの差別化ポイントについて、「サービス内容」は依然として重視されていますが、2025 年は UI/UX の重要性が高まっており、機能や価格ではなく体験や提供価値で選ばれる傾向が強まっています。

競合サービスと差別化しているポイントは？(複数回答)



調査結果の詳細について

本調査では、提供年数別・サービス分類別の KPI 重視傾向や、価格改定の判断基準、BizOps 組織の必要性など、サブスクビジネスの成長戦略に欠かせない多角的なデータを提供しています。詳細については、以下より『BtoB サブスクビジネス実態調査 2025』（PDF 版、全 44 ページ）をダウンロードしてご覧ください。

<https://subsc.opro.net/sabiken/wp-subsc-survey2025.html>

調査概要

調査名	BtoB サブスクビジネス実態調査 2025
調査方法	WEB アンケート調査
調査期間	2025 年 4 月 25 日～27 日
調査対象	法人向けサブスクリプションサービスを提供する国内企業に所属している個人
有効回答数	300 名
調査実施	株式会社オプロ

ソアスクの概要

「ソアスク」は、業務の見える化と業務フローの確立を実現し、現在サブスクリプションビジネスを始めている企業やこれから進出を検討している企業の業務を支援する、クラウド販売管理サービスです。「Agentforce Sales」連携によって、サブスクビジネスにおける商談や商品/価格、契約、請求、売上予測までの一元管理ができます。また、ダッシュボード機能により MRR^{※1}や ARR^{※2}、Churn rate^{※3}の可視化が可能です。

・サービスサイト：<https://subsc.opro.net/soasc/>

※1.月間定額収益 ※2.年間定額収益 ※3.解約率

株式会社オプロ

オプロは「make IT simple」のミッションのもと、お客様の新たなビジネスや価値の創出を支援します。「Less is More」を開発指針とし、データオプティマイズソリューション・セールスマネジメントソリューションを通して最適なサービスを提供しております。そして、真のカスタマーサクセスを実現すべく、サービスを更に進化させてまいります。

・<https://corp.opro.net/>

■ 本件に関するお問い合わせ先 ■

株式会社オプロ（東京都中央区京橋 2-14-1 兼松ビルディング 9F）

お問い合わせ先：<https://corp.opro.net/contact/media.html>（広報チーム）