

## 2011年 中堅・中小企業におけるBIの最新動向調査報告

分析および執筆：岩上由高

株式会社ノークリサーチ(本社〒120-0034 東京都足立区千住1-4-1 東京芸術センター1705:代表伊嶋謙二 03-5244-6691 URL: <http://www.norkresearch.co.jp>)は、2011年の中堅・中小企業におけるBI市場の最新動向に関する調査報告を発表した。

**中堅・中小に特有の「現場レベルでのBI活用」のニーズを受け、関連ソリューションが登場  
「BI」というカテゴリに表れない個別部門で利用するシステムへのBI機能統合に注目すべき**

### 注目すべき最新事例と動向

- ・生産管理システムにおけるデバイスと連携した見える化/見せる化ソリューション
- ・ワークフローに集計/分析機能を組み込むことによる経費精算チェックの高度化
- ・ASP/SaaSへのBI機能統合によるBI活用の敷居低下と現場レベル活用への波及

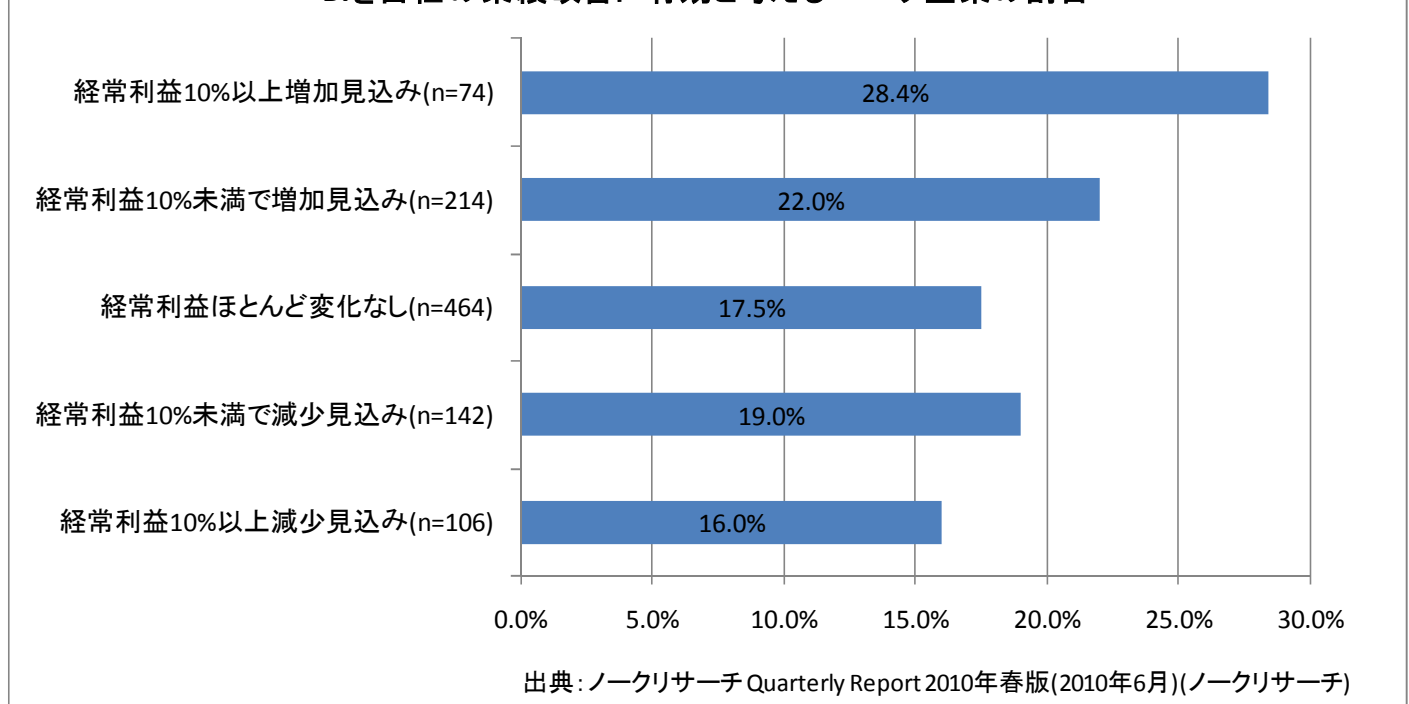
### 中堅・中小に特有の「現場レベルでのBI活用」のニーズを受け、関連ソリューションが登場

以下のグラフは年商500億円未満の国内中堅・中小企業1000社に対し、「業績改善に役立つと思われるIT活用」を尋ね、そのうちの「ビジネスインテリジェンス(BI)による業務や業績の見える化」についての結果を示したものである。別途、経常利益の変化(増加/減少)をどう見込んでいるか?を尋ね、その結果別にBIの有効性をどう捉えているか?を集計している。

この結果を見ると、経常利益の増加を見込むユーザ企業の方がBIの有効性に対する期待度が高いことが分かる。ただし、ここでのBIとはDWHを構築し、経営層が企業全体のパフォーマンスを分析するといったものではなく、「現場レベルで何が起きており、そのためにどういった対処をすれば良いか?」を支援するための仕組みを指す。

以下の調査は2010年6月に実施したもののだが、その後中堅・中小企業のこうした潜在ニーズを受けて「中堅・中小向けの現場レベルでのBI活用」に関連するソリューションが次々と登場してきている。次頁ではそうした最新の取り組みを整理し、中堅・中小企業におけるBIの最新動向について考察していく。

BIを自社の業績改善に有効と考えるユーザ企業の割合



## 「BI」というカテゴリに表れない個別部門で利用するシステムへのBI機能統合に注目すべき

「現場レベルのBI活用」は個々の現場で利用される情報処理システムに付随した形をとるため、「ビジネスインテリジェンス」というカテゴリでは捉えづらい。そのため、それぞれの情報処理システムの動向を横断的に俯瞰する必要がある。以下では様々な情報処理システムに見られる「現場レベルのBI活用」の具体例を整理する。

### 製造現場における「現場レベルのBI活用」

厳しい経済環境下においても、中堅・中小の製造業は更なる業務効率改善を求められている。複数の生産形態に対応することによる受注減のカバー、熟練社員の退職に備えたノウハウの継承といった様々な課題を抱えている。それらに対処するために重要となってくるのが「製造現場の可視化」である。例えば、製造ラインの停止が起きた場合、その原因は何であり、そうしたトラブルがどの程度の頻度で発生しており、今後どのような対策を講じるべきなのか？を客観的なデータに基づいて現場レベルで判断する必要がある。これを支援する仕組みが生産管理システムへのBI機能の適用だ。具体的には以下のようなソリューション例がある。

#### 「glovia G2」(グロービアインターナショナル)における「見せる化」

製造現場でも利用が可能なダッシュボードが提供されており、製造ラインで一定の閾値を超える事象が発生した場合にアラートを通知するといった機能を備えている。これによって、過去データの蓄積による傾向分析だけでなく、分析結果に基づいた事前対処の業務フローを現場レベルで構築することも可能となる。

#### 「GLOVIA smart 製造MES」(富士通/富士通マーケティング)における「見える化ソリューション」

「GLOVIA smart 製造MES」と生産現場に設置するパトライトやライン監視システム(映像記録装置)を連携させ、パトライトが点灯する事象発生の特徴分析や生産ライン停止が起きた時の映像確認による原因特定といったことが可能となる。デバイスを用いた製造現場における詳細なデータ収集をBIに結び付けることにより、現場視点での分析と対処を可能にする取り組みといえる。

### 経費精算処理における「現場レベルのBI活用」

出張旅費などの経費精算処理の多くはワークフローによって現場部門から申請され、経理部門が処理をするという流れをとるのが一般的だ。だが、昨今では経理部門においても単に現場からの申請内容を確認するだけでなく、無駄な経費を削減するために現場を指導するといった高度な役割が求められてきている。こうした背景を受けて、ワークフロー自体に集計/分析機能を実装し、無駄な出張の多い部門はないか？などを経理部門がチェックできる仕組みを備えたものも登場してきている。具体的には以下のようなソリューションがある。

#### 「X-point」(エイトレッド)の「集計機能」

ワークフローの中で経費精算申請データの集計/分析が可能となっている。また必要に応じてそれらのデータを外部に出力することもできる。

### 営業/顧客管理業務における「現場レベルのBI活用」

業務システムとBIとの連携は中堅・中小企業においても既にERPなどで盛んに行われている。だが、昨今ではASP/SaaS形態で手軽に利用できる営業/顧客管理システムにもBI機能が提供されるケースも登場してきている。営業/顧客管理システムにおいては蓄積されたデータをいかに有効活用するかが非常に重要だ。サービス提供側のこうした取り組みによって、その重要性を認識するユーザ企業の裾野が今後徐々に広がる可能性もある。

#### 「営業支援GRIDY SFA」(ブランドダイアログ)における「Dr.SUM EA」の実装

中堅・中小企業のBIにおいても多くの実績を持つウイングアーキテクチャの「Dr.SUM EA」を同サービスの分析/集計機能として採用している。同様の取り組みは東洋ビジネスエンジニアリングが自社のSaaSである「MCFrame online」でQlikTechのBI製品「QlikView」を採用している。こうしたSaaSへのBI機能統合により、中堅・中小企業がBIへ取り組む際の敷居が下がり、その結果現場レベルでのBI活用が促進されることも期待される。

このように中堅・中小企業における「現場レベルのBI活用」はBIという独立したカテゴリではなく、それぞれの業務システムに組み込まれる形を見せている。そのため、中堅・中小企業におけるBI活用においては「BI」というカテゴリだけではなく、個々の部門や業務システム毎にニーズや動向を把握していくことが重要である。

## 調査レポート最新刊のご案内

基幹系/情報系/運用管理系など、17カテゴリに及ぶITアプリケーションのシェアと評価を網羅した必携の一冊

### 「2010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」

中堅・中小企業向けに開発/販売されるITアプリケーションには実に様々なものがあります。カテゴリもERP/会計管理/販売管理/人事管理/給与管理といった基幹系システム、メール/グループウェアといった情報系、CRMなどの顧客管理系、PCセキュリティなどの運用管理系と多岐に渡り、それらを俯瞰することは容易ではありません。本レポートではそうしたニーズに応えるべく、17種類に及ぶカテゴリにおける導入社数ベースでのシェアと、ユーザ企業による10項目に渡る評価を網羅しています。中堅・中小のIT市場に取り組むIT企業にとって必携の一冊です。

「売り手をどうやって選び、どんな評価を下しているのか？」を知ることは中堅・中小のIT市場攻略の第一歩

### 「2010年版 中堅・中小企業の業務システム購入先のサービス/サポート評価レポート」

中堅・中小企業がIT投資の判断をする際に必ず参考にするのが「普段から付き合いのある販社/Sier」です。身近な存在である業務システム購入先をユーザ企業がどう見ているか？を知ることでユーザ企業の実態が見えてきます。本レポートは1400社に及ぶ中堅・中小企業に対するアンケート調査結果を元に、ITの導入/運用に際してユーザ企業が重視していることは何か？今後、委託先や購入先に望むことは何か？を明らかにしています。中堅・中小のIT市場に取り組む企業にとって役立つ豊富な調査データと提言を掲載した必携の一冊です。

ユーザ企業と販社/Sierの双方に対するアンケート調査結果に基づくSaaS/クラウドのビジネス戦略バイブル

### 「2010年版 SaaS/クラウド市場の実態と中期予測レポート」

SaaSやクラウドは中堅・中小企業も含めたIT市場全体に大きな変化をもたらすと言われていています。ですが、中堅・中小企業のIT活用場面においてSaaSやクラウドが浸透/普及しているとはまだいえない状況です。IT資産の導入/運用負担が大きい中堅・中小企業に対してSaaS/クラウドは有効であると言われながら、その活用が加速しない原因は何なのか？本レポートではユーザ企業と販社/Sierの双方に対するアンケート調査結果を詳細に分析することで、その問いかけへの解を導きます。

【価格および媒体(各冊共通)】

価格: 99,750円(税込)

媒体: CD-ROM (分析サマリ: PDF形式、集計データ: Microsoft Excel形式)

お申込み方法: [inform@norkresearch.co.jp](mailto:inform@norkresearch.co.jp)宛にメールにてご連絡ください

## カスタムリサーチのご案内

「カスタムリサーチ」はクライアント企業様個別に設計・実施される調査とコンサルティングです。

#### 1. 調査企画提案書の提示:

初回ヒアリングに基づき、調査実施要綱(調査対象とスケジュール、費用など)をご提案させていただきます

#### 2. 調査設計:

調査企画提案に基づき、具体的な調査方法の選定、調査票の設計/作成やインタビュー取材計画立案を行う

#### 3. 実施と集計:

設計された調査を実施し、その結果を集計する

#### 4. 分析:

集計結果を分析し、レポートを作成する

#### 5. 提言:

分析結果を基にした提言事項を作成し、報告する

多彩な調査方法が活用できます。

#### 定量調査(アンケート調査)

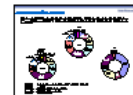
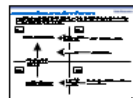
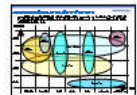
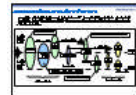
ユーザ企業の実態とニーズを数値的に把握したい  
販社やSierが望む製品やサービスの動向を知りたい

#### 定性調査(インタビュー調査)

ユーザ企業が抱える課題を個別に詳しく訊きたい  
販社やSierがベンダに何を期待しているかを訊きたい

#### デスクトップリサーチ

競合他社の動向などを一通り調べたい



本データの無断引用・転載を禁じます。引用・転載をご希望の場合は下記をご参照の上、担当窓口にお問い合わせください。

引用・転載のポリシー: <http://www.norkresearch.co.jp/policy/index.html>



株式会社 ノークリサーチ  
調査設計、分析、執筆: 岩上由高  
東京都足立区千住1-4-1東京芸術センター1705  
TEL 03-5244-6691 FAX 03-5244-6692  
[inform@norkresearch.co.jp](mailto:inform@norkresearch.co.jp)  
<http://www.norkresearch.co.jp/>