

2011年中堅・中小企業における「仕入・在庫管理」の利用実態とユーザ評価

調査設計/分析/執筆: 岩上由高

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 TEL : 03-5244-6691 URL : <http://www.norkresearch.co.jp>) は2011年の国内中堅・中小市場における「仕入・在庫管理」の利用実態とユーザ評価に関する調査を実施し、その分析結果を発表した。本リリースは「2011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」の「仕入・在庫管理」カテゴリに関する速報である。

く上位製品/サービスのシェアは僅差、タブレット端末活用やサプライチェーンの柔軟性強化といった将来的なニーズへの対応が中長期的な差別化要因に>

- 「蔵奉行」「弥生販売」「商管」「SMILEシリーズ」の上位四製品におけるシェア争いが続く
- 倉庫での在庫管理は画面の大きなタブレット端末のニーズが見込める業務場面の一つ
- 他システム連携性強化は変化に強いサプライチェーン構築に向けた今後の差別化要因

調査対象 : 日本全国の年商500億円未満の中堅・中小企業 (有効回答件数1400件) に属し、以下いずれかの権限を持つ社員
 「情報システムの導入や運用/管理の作業を担当している」
 「情報システムに関する製品/サービスの選定または決裁の権限を有している」

調査実施時期 : 2011年8月

※調査対象の詳しい情報については右記URLを参照 http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2011itapp_rep.pdf

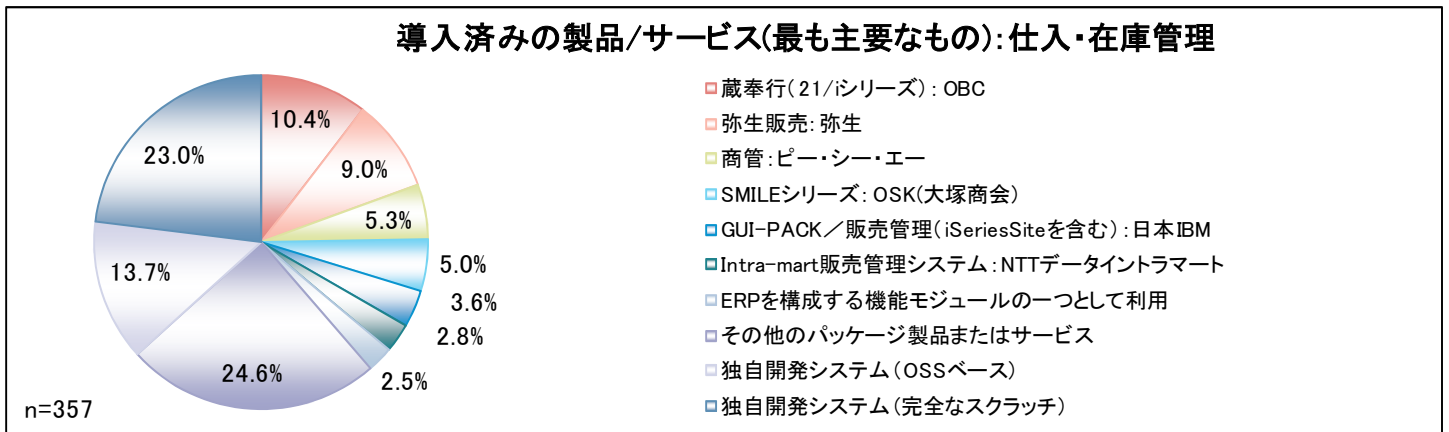
「蔵奉行」「弥生販売」「商管」「SMILEシリーズ」の上位四製品におけるシェア争いが続く

以下グラフは年商500億円未満の国内中堅・中小企業全体における導入済の「仕入・在庫管理」製品/サービスの導入社数シェアを示したものである。

※調査対象となった製品/サービスの一覧は末頁の「調査対象製品/サービス一覧」を参照

2010年のシェア上位製品/サービスは「弥生販売」「蔵奉行(21/iシリーズ)」「SMILEシリーズ」の順であったが、2011年は「蔵奉行(21/iシリーズ)」「弥生販売」「商管」の順となっている。首位の「弥生販売」「蔵奉行(21/iシリーズ)」が入れ替わり、三位の「SMILEシリーズ」と「商管」も入れ替わっている。

ただし、いずれもシェアの差はごくわずかであり、これら四社が上位で僅差を争う状況が続いている。

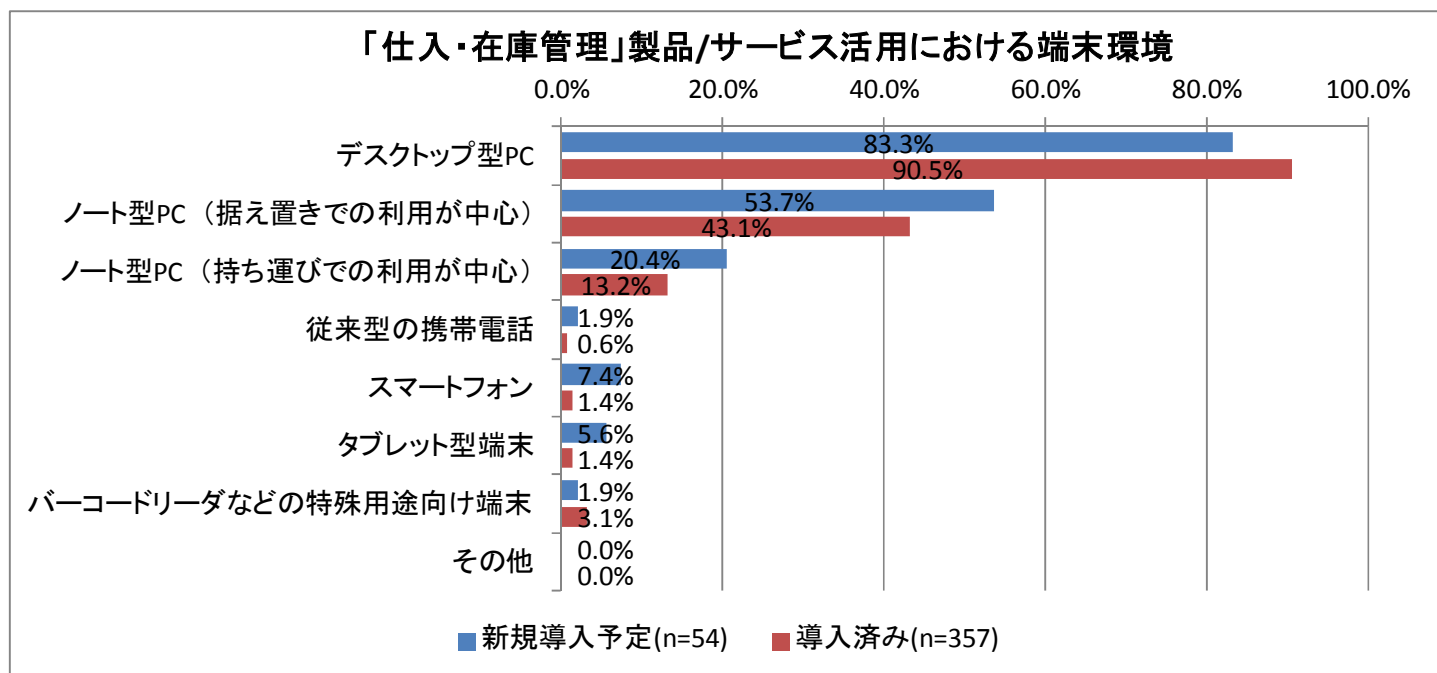
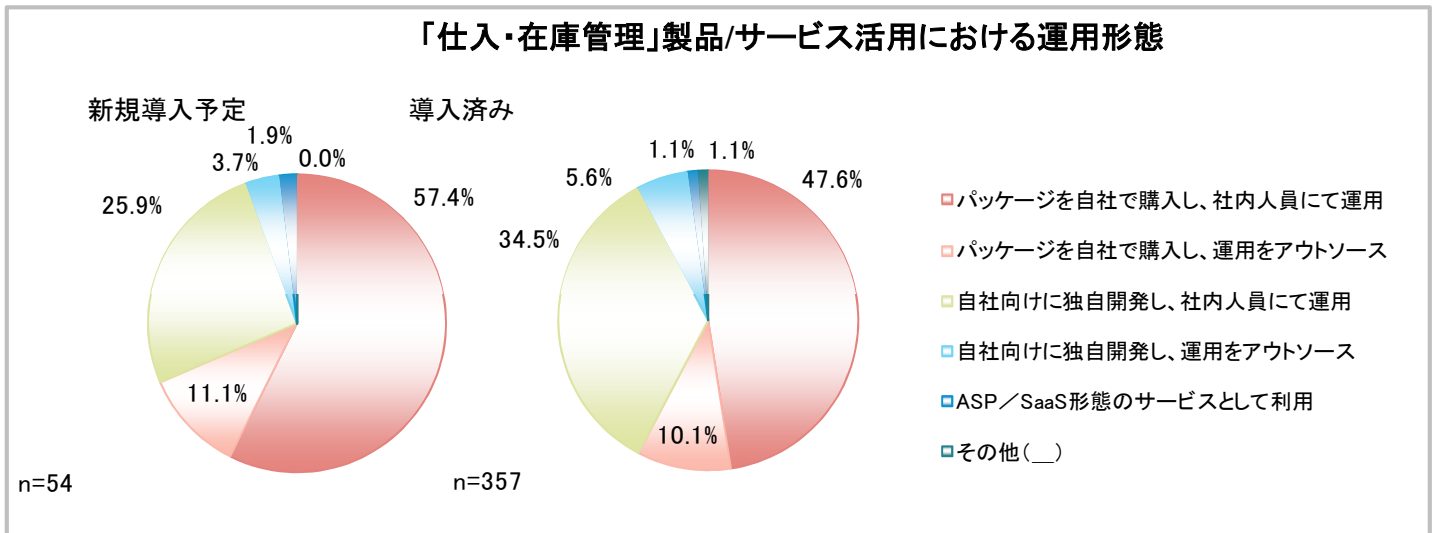


倉庫での在庫管理は画面の大きなタブレット端末のニーズが見込める業務場面の一つ

以下のグラフは「仕入・在庫管理」製品/サービスの運用形態および端末形態について、導入済みと新規導入予定を比較したものである。

新規導入予定の製品/サービスの運用形態を導入済みの運用形態と比較すると、パッケージの採用割合そのものに大きな変化はない。ただし、導入済みと新規導入予定でパッケージの運用体制に関する意向を比較すると、「社内人員にて運用」とする比率が高くなっている。販売管理と同様に、仕入・在庫管理のデータも営業部門やマーケティング部門、サポート部門など多くの部門が様々な目的で活用することが多い。そうしたデータ活用ニーズを踏まえて、自社内運用を選択する場面があるものと推測される。そうした背景から、ASP/SaaS形態については導入済みと新規導入予定でいずれも1%台とサービス化が進む兆候は見られない。

端末環境を導入済みと新規導入予定で比較すると、スマートフォンが1.4%から7.4%、タブレット端末が1.4%から5.6%と全体に占める割合はまだ少ないものの、増加の兆しが見られる。営業担当者が社外にて在庫確認を行うなどの用途に加え、倉庫でのピッキング作業効率を改善するなどの目的でタブレット端末採用が増える可能性がある。こうした作業はスマートフォンより一回り大きい画面の方が作業効率の面でも有利なことが少なくない。販売管理では低かったタブレット端末の新規採用意向が仕入・在庫管理で比較的高い理由はこの背景に起因すると推測される。



他システム連携性強化は変化に強いサプライチェーン構築に向けた今後の差別化要因

本調査では

- 「導入/サポートの価格は妥当か」
- 「機能が足りているか」
- 「動作が軽快かどうか」
- 「自社の要件に合致しているか」
- 「初めてのユーザもすぐに操作を習得できるか」
- 「慣れたユーザにとって操作が煩わしくないか」
- 「他システムとの連携手段が整っているか」
- 「不具合や誤動作はないか」
- 「プログラミングによる機能の追加/変更（カスタマイズ）がしやすいか」
- 「設定変更などプログラミングを伴わない形での機能の追加/変更がしやすいか」

といった数多くの項目について五段階評価で製品/サービス別にユーザ企業による評価を行っている。

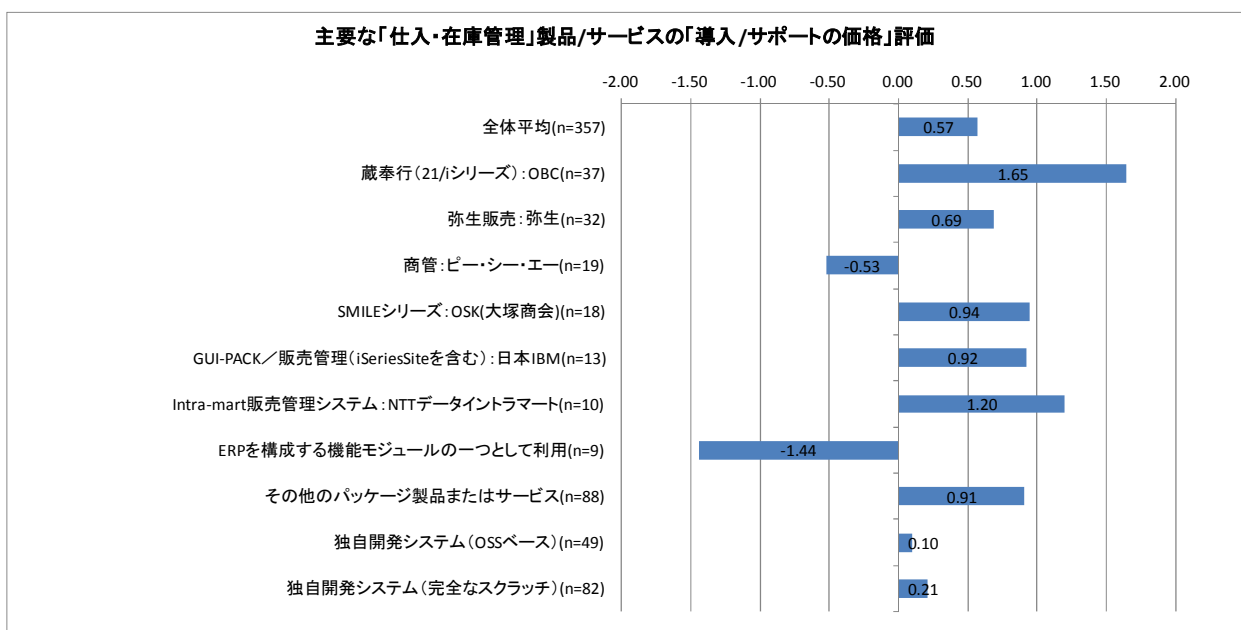
以下から次頁にかけてのグラフはそのうちの「導入/サポートの価格は妥当か」「機能が足りているか」「他システムとの連携手段が整っているか」についてのシェア上位の製品/サービスにおける評価結果である。

※評価ポイントの算出方法は次頁末尾を参照

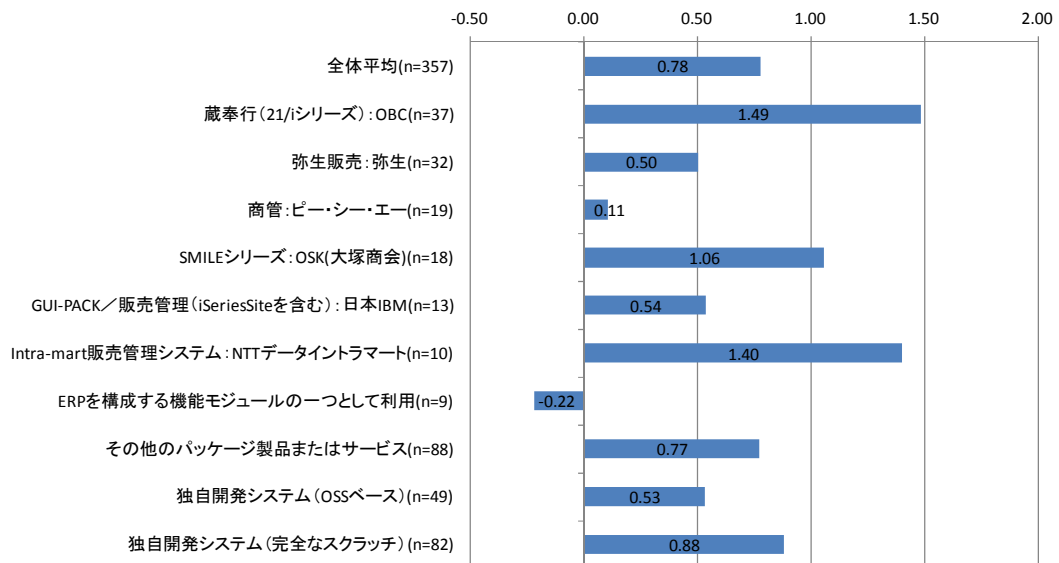
「導入/サポートの価格」はいずれの製品/サービスにおいても比較的良好な評価結果となっている。一方で、「ERPを構成する機能モジュールの一つとして利用」の評価が低い。会計管理や販売管理と同様、これは「仕入・在庫管理モジュールを含むERP製品/サービスの機能が低い」ということではなく、「ユーザ企業側が仕入・在庫管理の個別評価を事前に十分に行わないままERPに含まれている仕入・在庫管理モジュールを利用した場合の評価が低い」ということを示している点に注意が必要だ。

この傾向は「機能の充足度」や「他システム連携性」においても同様であり、いずれの項目においても「ERPを構成する機能モジュールの一つとして利用」における評価は他の製品/サービスと比べて低くなっている。

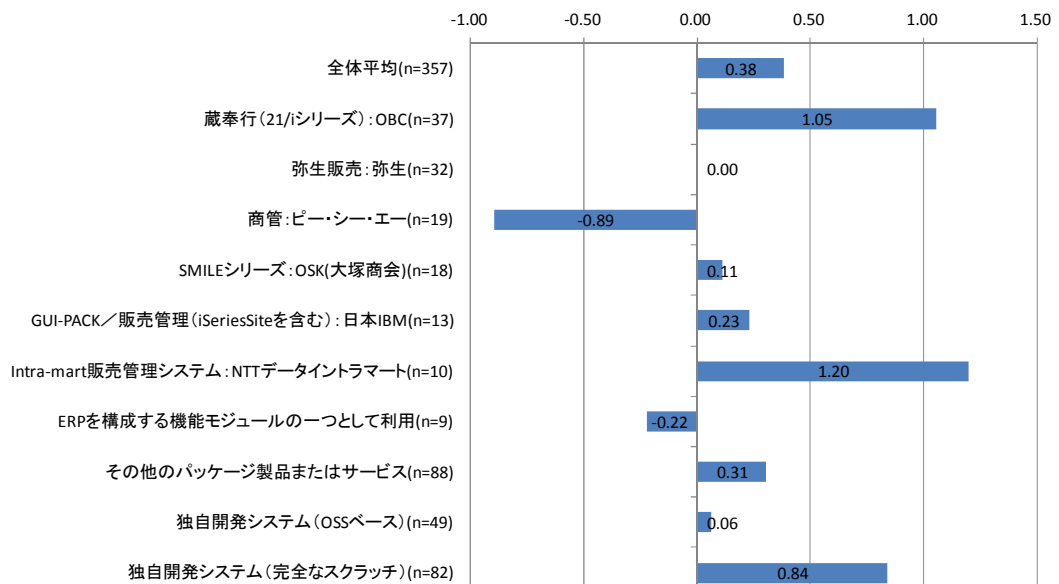
ただし、「他システム連携性」については「独自開発システム(完全なスクラッチ)」と比べて評価が低い製品/サービスが多い。東日本大震災の経験を踏まえて、大企業では事業継続性やコンプライアンスの観点から変化に強いサプライチェーン構築への取り組みが進みつつある。こうした流れは中長期的に中堅・中小企業にも波及する可能性があり、その際には仕入・在庫管理における他システム連携性が重視されることになる。ベンダ側としてはこうした将来的な動きを見据えた、連携インターフェースの拡充などといった取り組みが差別化要因となってくる可能性がある。



主要な「仕入・在庫管理」製品/サービスの「機能の充足度」評価



主要な「仕入・在庫管理」製品/サービスの「他システム連携性」評価



【評価ポイント算出方法】

五段階評価結果を「大変不満: -5ポイント」「多少不満: -3ポイント」「どちらでもない: 0ポイント」「まあまあ満足: 3ポイント」「大変満足: 5ポイント」と重み付けし、ある評価項目「項目a」について、「A社の「大変不満」という回答件数 = H1」「A社の「多少不満」という回答件数 = H2」「A社の「どちらでもない」という回答件数 = H3」「A社の「まあまあ満足」という回答件数 = H4」「A社の「大変満足」という回答件数 = H5」と定義した場合に、以下の計算式によって算出している。

A社の項目 a に関する評価ポイント

$$= (H1 \times (-5) + H2 \times (-3) + H3 \times 0 + H4 \times 3 + H5 \times 5) \div \text{A社の項目aに関する回答件数合計}$$

(各製品/サービスの利用件数自体が少ない場合には、その点に留意が必要である)

調査対象製品/サービス一覧

今回の調査対象として導入シェアや評価における選択肢として挙げた製品/サービスは以下の通りである。

商管	ピー・シー・エー
SMILE α 販売管理	OSK(大塚商会)
SMILE ie 販売・購買	OSK(大塚商会)
SMILE BS/is 販売	OSK(大塚商会)
SMILE es 販売	OSK(大塚商会)
蔵奉行 (21シリーズ)	OBC
蔵奉行i (iシリーズ)	OBC
販売大臣	応研
弥生販売	弥生
MJSLINK II 販売大将, Galileopt販売大将, ACELINK Navi CE販売	ミロク情報サービス
Intra-mart販売管理システム	NTTデータイントラマート
GUI-PACK/販売管理	日本IBM
NC販売くん, GrowOne Cube 販売	ニッセイコム
ProPlus販売管理システム	プロシップ
OBIC7販売情報システム	オービック
Bizインテグラル販売, SCAW営業管理システム	NTTデータBizインテグラル, NTTデータビジネスシステムズ(NTTデータシステムズ)
スーパーカクテルデュオ販売	内田洋行
ExePro販売管理	東芝ソリューション
楽商	日本システムテクノロジー
ERPを構成する機能モジュールの一つとして利用	
上記以外のパッケージ製品またはサービス	
独自開発システム(オープンソースをベースとしたもの)	
独自開発システム(ベースとなるものがない完全なスクラッチ開発)	

本調査では仕入・在庫管理の定義を「商材の調達、仕入、棚卸といった購買に伴う管理機能を担うアプリケーション」と定義している。

ERP製品/サービスの中にはベンダ側がERPと称していても、ユーザ企業側では一部の機能しか利用しておらず、自社ではERPを導入していないと認識していることも少なくない。逆に単に基幹系業務システムを並べて、販売管理や仕入・在庫管理を中心とした簡易な連携機能を備えたものをERPと捉えている場合もある。

本調査では「ユーザ企業がERPと認識している製品/サービスは何か？」を把握することも調査の一環と捉え、「何をERPとするか？」の判断自体をユーザ企業に任せるといった手法を取っている。販売管理、仕入・在庫管理、会計管理、人事/給与などといった個別のITアプリケーションカテゴリのシェアにどのような製品/サービスが入っているかを併せることで、「ベンダ側が考えるERP」とユーザ企業側が捉える「ERP」の違いを見ることができる。

また、販売管理と仕入・在庫管理については製品/サービスによってパッケージが両者に共通のものと同様に分かれているものがある。ユーザ企業の業務としては販売と仕入・在庫で担当者や部門が別になっているケースもあるため、本調査では販売管理と仕入・在庫管理を分けて取り扱っている。

本リリースの元となっている「2011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」の詳細は下記URLを参照
http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2011itapp_rep.pdf

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>

当調査データに関するお問い合わせ

株式会社 ノークリサーチ 担当: 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
www.norkresearch.co.jp

NORKRESEARCH