

## 2015年中堅・中小企業における「販売・仕入・在庫管理システム」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2015年の国内中堅・中小市場における「販売・仕入・在庫管理システム」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「2015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「販売・仕入・在庫管理システム」カテゴリに関するサンプルおよびダイジェストである。

### <会計管理システムとの兼ね合いを踏まえつつ、機能面のニーズに応えることが重要>

- 導入社数シェア上位の製品/サービスはいずれもシェア値上昇、導入率も伸びる余地あり
- 導入済みの会計管理システムが同一ベンダか? 他ベンダか? によって訴求戦略も変わる
- 年商5億円未満でも顧客管理システムと連動した販売管理システム活用が求められている

対象企業: 日本全国/全業種の500億円未満の中堅・中小企業  
 対象職責: 以下の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: 2015年7月

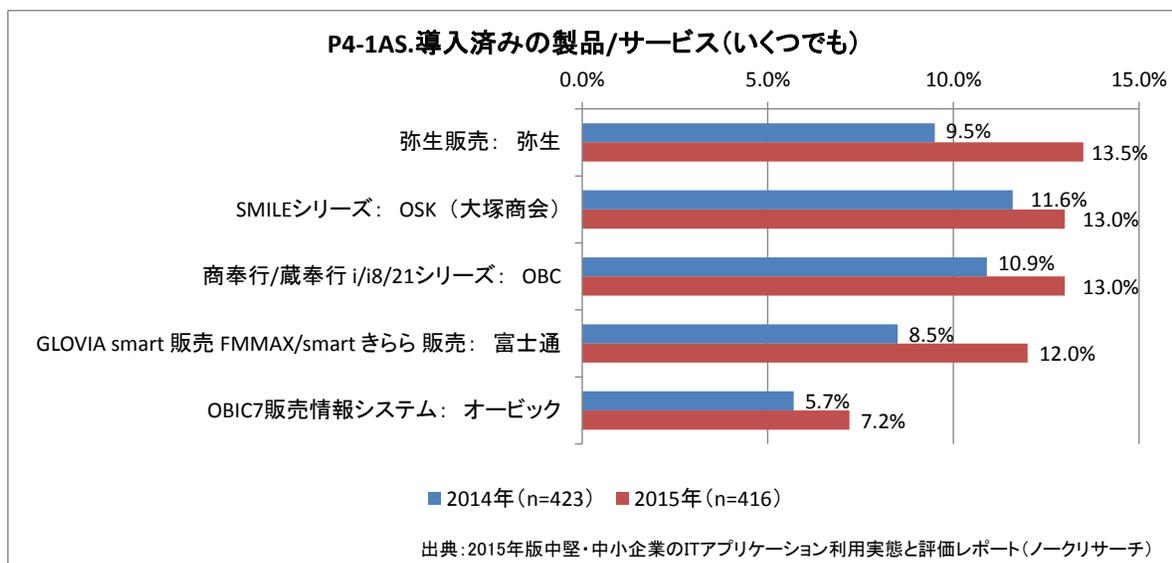
有効回答件数: 1300社(有効回答件数)

※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/2015itapp\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015itapp_rep.pdf)

### 導入社数シェア上位の製品/サービスはいずれもシェア値上昇、導入率も伸びる余地あり

本リリースの元となる調査レポートには販売・仕入・在庫管理システムの導入率や製品/サービスの導入社数シェアなどの市場動向を年商別 / 従業員数別 / 業種別 / 所在地別の様々な観点から集計したデータが含まれる。以下のグラフはその中から「販売・仕入・在庫管理システム製品/サービスの導入社数シェア(複数回答可)」を尋ねた結果をシェア上位5つの製品/サービスについてプロットし、前回調査(2014年7月実施)と今回調査(2015年7月実施)で比較したものだ。(調査対象となった全ての製品/サービスの一覧、調査対象の選出方法については本リリースの末尾を参照)

導入社数シェア上位の製品/サービスは2014年から2015年にかけていずれもシェア数値を伸ばし、その差は僅かであることが確認できる。また、ここでは割愛しているが導入率を見た場合にも中堅・中小企業における販売・仕入・在庫管理システムの導入はまだ伸びる余地がある。本リリースの元となる調査レポートでは販売・仕入・在庫管理システムを開発/販売するベンダや販売/SIerが更にシェアを伸ばしていくために必要な取り組みは何か? について詳しい分析を行っている。次頁以降ではその一部をダイジェスト/サンプルとして紹介している。



## 導入済みの会計管理システムが同一ベンダか？他ベンダか？によって訴求戦略も変わる

販売・仕入・在庫管理システムの導入社数シェアを考える上で重要なポイントの一つが会計管理システムとの関連だ。中堅・中小企業においては会計管理システムをまず導入し、その後に販売・仕入・在庫管理システムの導入へと発展していくケースも少なくない。

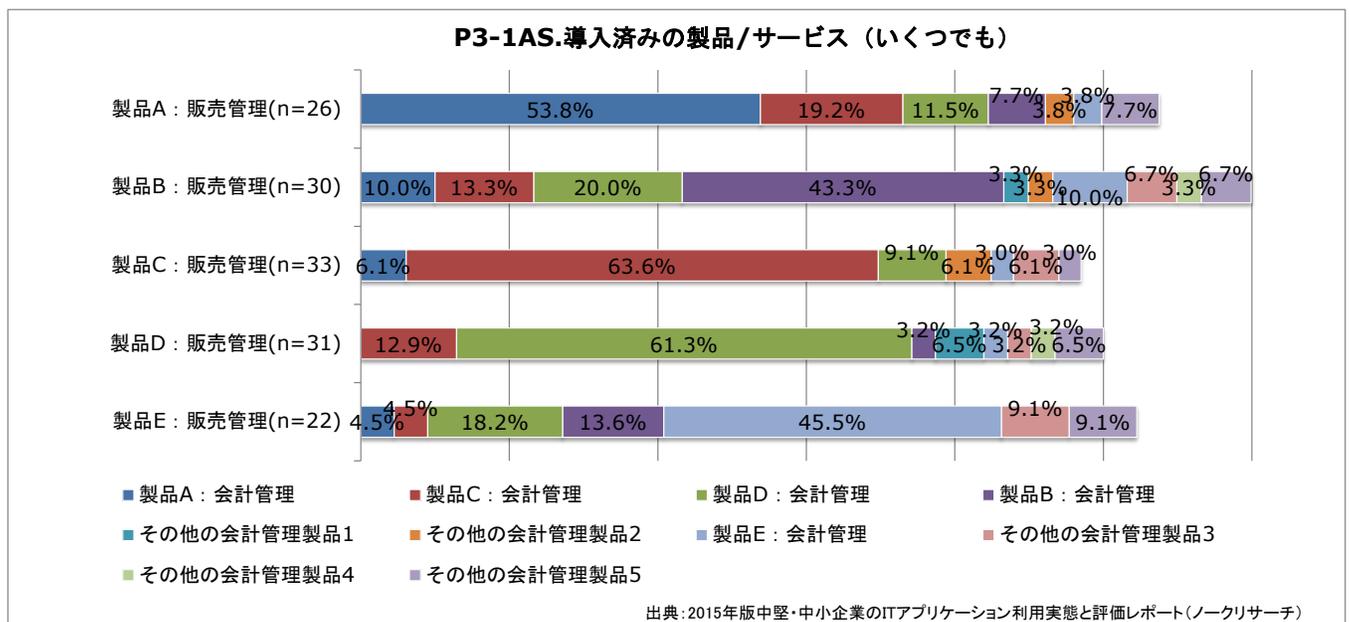
また、以下のように代表的な基幹系システムベンダの多くは会計管理システムと販売・仕入・在庫管理システムを同一製品群の中で展開している。以下はそのうちのいくつかを例示したものだ。

	会計管理システム	販売・仕入・在庫管理システム
オービックビジネスコンサルタント	勘定奉行	商奉行/蔵奉行
弥生	弥生会計	弥生販売
OSK(大塚商会)	SMILE BS 会計	SMILE BS 販売
富士通	GLOVIA smart 会計	GLOVIA smart 販売
ピー・シー・エー	PCA会計	PCA商魂/商管
オービック	OBIC7会計情報システム	OBIC7販売情報システム

ある2つの基幹系システム製品があった時、販売・仕入・在庫管理システムの導入社数シェアが同程度であったとしても、同一製品群の会計管理システムがどれだけ導入されているのか？によって今後取るべき訴求戦略も大きく異なってくる。

以下のグラフは販売・仕入・在庫管理システムおよび会計管理システムにおける導入社数シェア上位の製品について、「販売・仕入・在庫管理システムから見た場合の会計管理システムの自社製品率」を表したものだ。(ここでは具体的な製品名を伏せているが、本リリースの元となる調査レポート内では具体的な製品名を明記した上で分析を行っている) グラフ中の表記では「製品A: 販売管理」と「製品A: 会計管理」は同一ベンダによる販売・仕入・在庫管理システム製品と会計管理システム製品であることを表している。「その他の製品」については全体の一部のみをプロットしているため製品毎の数値を合計した結果は100%にはならない点に注意)

製品A、製品C、製品Dについては販売・仕入・在庫管理システムを導入しているユーザ企業の過半数が同じベンダ製の会計管理システムを導入していることがわかる。一方、製品B、製品Eでは同じベンダ製の会計管理システムを導入している割合は4割強に留まっている。この違いは「会計管理システムを含めた統一性をアピールして販売・仕入・在庫管理システムの導入を訴求する」のか、「他社の会計管理システムとの連携性を踏まえつつ、販売・仕入・在庫管理システムとしての機能をアピールする」のかといった選択にも大きく関わってくる。以下のグラフはシェア上位5つの製品A～Eを例にとっているが、こうした選択の重要性は全ての製品/サービスに共通する。本リリースの元となる調査レポートでは導入年毎のシェア変化なども踏まえながら、その点に関する詳しい分析を行っている。



## 年商5億円未満でも顧客管理システムと連動した販売管理システム活用が求められている

販売・仕入・在庫管理システムにおけるシェアの拡大/獲得を実現するためには、前頁で触れたような会計管理システムとの関連を把握した上で、「ユーザ企業が今後求めている機能は何か？」を理解しておく必要がある。本リリースの元となる調査レポートでは以下のような多種多様な項目に渡り、中堅・中小企業が販売・仕入・在庫管理システムに求める今後のニーズを尋ねている。

### <<費用面の項目>>

- ・導入時の初期費用が安価である
- ・導入後の保守/サポート費用が安価である
- ・バージョンアップ時の費用負担が安価である

### <<売上分析に関連する項目>>

- ・予測やシミュレーションによる売上分析ができる
- ・顧客管理システムと連動した売上分析ができる
- ・少量多品種の商材に対応した売上分析ができる
- ※その他、売上分析関連は計6項目

### <<在庫管理に関連する項目>>

- ・実在庫とシステム在庫を一致させた管理ができる
- ・先入先出法(FIFO)による棚卸資産管理ができる
- ・委託先や外注先も含めた在庫数を把握できる
- ・入荷予定を考慮した在庫数を把握できる
- ※その他、在庫管理関連は計9項目

### <<店舗管理に関連する項目>>

- ・店舗の地理的配置を実績に基づいて適切に判断できる
- ・店舗の人員配備を実績に基づいて適切に判断できる
- ・店舗の売上データなどをリアルタイムで把握できる

### <<顧客や取引先に関連する項目>>

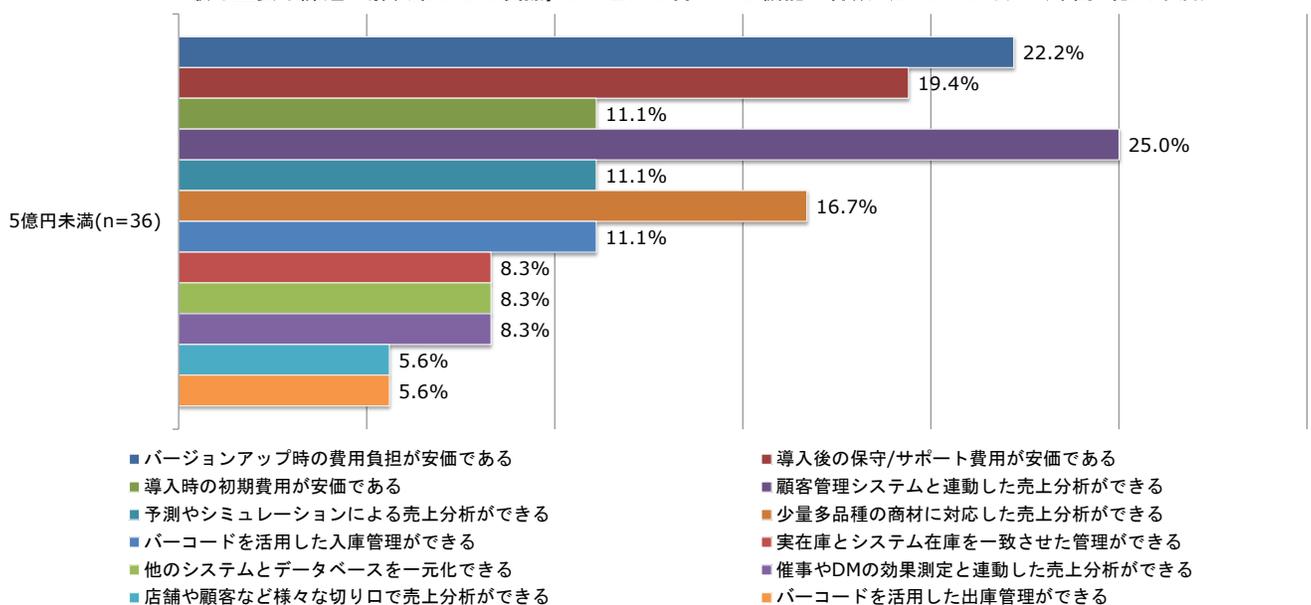
- ・CRMなどと連携して顧客との連携を強化できる
- ・SCMなどと連携して仕入先との連携を強化できる
- ・ソーシャルサービスなどと連携して顧客との連携を強化できる
- ・EDIサービスなどと連携して仕入先との連携を強化できる

### <<システム基盤に関連する項目>>

- ・プログラミングを伴わずに機能の追加/変更をユーザ自身が行える
- ・パッケージとクラウドを適材適所で混在させることができる
- ・他のシステムとデータベースを一元化できる
- ※その他、システム基盤関連は計12項目

以下のグラフは年商5億円未満の小規模企業層における今後のニーズを尋ねた結果の一部をプロットしたものだ。「顧客管理システムと連動した売上分析ができる」の回答割合が高い点に注意しておく必要がある。年商規模が小さな企業では費用面の課題のみに注目してしまいがちだが、この結果は小規模な企業においても顧客の獲得や顧客との関係深化などにつながる販売・仕入・在庫管理システムの活用が求められていることを示している。本リリースの元となる調査レポートにおいてはその他の年商帯における今後のニーズについても集計/分析を行っている。

P4-9S.最も重要な課題の解決策として製品/サービスが持つべき機能や特徴 (いくつでも) (年商5億円未満)



出典：2015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(ノックリサーチ)

## 調査実施時に選択肢として挙げた製品/サービス一覧

本調査においては、販売・仕入・在庫管理を「見積、売上、請求、調達、仕入、棚卸といった販売や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。この定義に基づき、アンケートの回答者は13種類のアプリケーションカテゴリから導入済みのものを選び、選ばれたカテゴリの中からさらに導入済みの製品/サービス名を選択する。

販売・仕入・在庫管理の製品/サービスにはERPを構成するラインアップの1つとして提供されているものと、単体のシステムとして提供されているものがある。個々の製品/サービスがどちらに該当するか？の認識は開発元/販売元とユーザ企業では必ずしも一致しない。そのため、仮に製品/サービスは同じであっても、それを「ERPの一部」と見なしているのか、「個別の基幹系システム」と見なしているのかによって本調査における回答状況は変わってくる。

本調査においてはこういった違いそのものが「中堅・中小企業における基幹系システム活用の実態」を反映する重要な傾向と捉え、回答企業の認識をそのまま結果に反映している。そのため、開発元が「自社の製品は販売・仕入・在庫管理である」と考えていても、ユーザ企業の認識が「ERP」であればERPカテゴリでのシェアは高く、販売・仕入・在庫管理でのシェアが低いという結果になる可能性もある。

本リリースの元となる調査レポートの中において、販売・仕入・在庫管理の製品/サービスとしてのシェアや評価は販売管理・仕入・在庫管理に関する「分析サマリ」の中で全て網羅されているが、「自社の製品/サービスは単体の販売・仕入・在庫管理というだけでなく、ERPとしての性格も持ち合わせている」といった場合はERPに関する「分析サマリ」も併せて参照することによって、より広い情報を得ることができる。

また、以下の選択肢は過去の調査結果に基づいて、自由回答の中から多く挙げられたものは選択肢として新たに取り上げ、逆に一定期間以上シェア数値がないものは割愛するといった形で年毎に調整を行っている。

OBIC7販売情報システム	オービック
GLOVIA smart 販売 FMMAX	富士通
GLOVIA smart きらら 販売	富士通
EXPLANNER/Ai	NEC
FutureStage (旧: TENSUITE for Wholesaleも含む)	日立システムズ
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)
商奉行/蔵奉行 (21シリーズ)	OBC
商奉行i /蔵奉行i (iシリーズ)	OBC
販売大臣NX/NX Super/NX ERP	応研
MJSLINK 販売大将/Galileopt 販売大将/ACELINK NX-CE販売	ミロク情報サービス
スーパーカクテルデュオ販売	内田洋行
商魂/商管	ピー・シー・エー
弥生販売	弥生
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(iSeries Siteを含む)	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
AGENT3 販売 (ExePro販売管理を含む)	東芝ソリューションビジネスソフトウェア
楽商	日本システムテクノロジー
ClearWorks、販売ワークス (SaaS形態)	スマイルワークス
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)	

本リリースの元となっている「2015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/2015itapp\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015itapp_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

**NORKRESEARCH**

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  
[info@norkresearch.co.jp](mailto:info@norkresearch.co.jp)  
[www.norkresearch.co.jp](http://www.norkresearch.co.jp)