

## 2017年 ERPリプレース提案で差をつけるための3つのポイント

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2017年にERPを開発/販売するIT企業がERPリプレース提案において留意すべき3つのポイントに関する調査結果を発表した。本リリースはERPに関連する幾つかの調査レポートの内容を抜粋したものである。

## &lt;2017年のERP市場におけるリプレース提案では3つのポイントが勝敗を大きく左右する&gt;

- 2017年はERP製品/サービスの機能強化/リニューアルによるリプレース提案競争が激化
- ERP本体とユーザ個別機能実装との整合性維持には直販/間販の違いも大きく影響する
- ERP機能ニーズには「クラウド移行/連携に繋がりがやすいもの」と「そうでないもの」がある
- 経費精算や人材データベースなどの業務支援クラウドサービスとの連携も求められてくる

本リリースの元となる調査レポート

『2016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』

[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016itapp\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016itapp_rep.pdf)

『2016年版 中堅・中小企業におけるクラウドERP導入の動向予測レポート』

[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016cloud\\_usr\\_rep1.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016cloud_usr_rep1.pdf)

『2016年版 中堅・中小企業における業務支援クラウドの動向予測レポート』

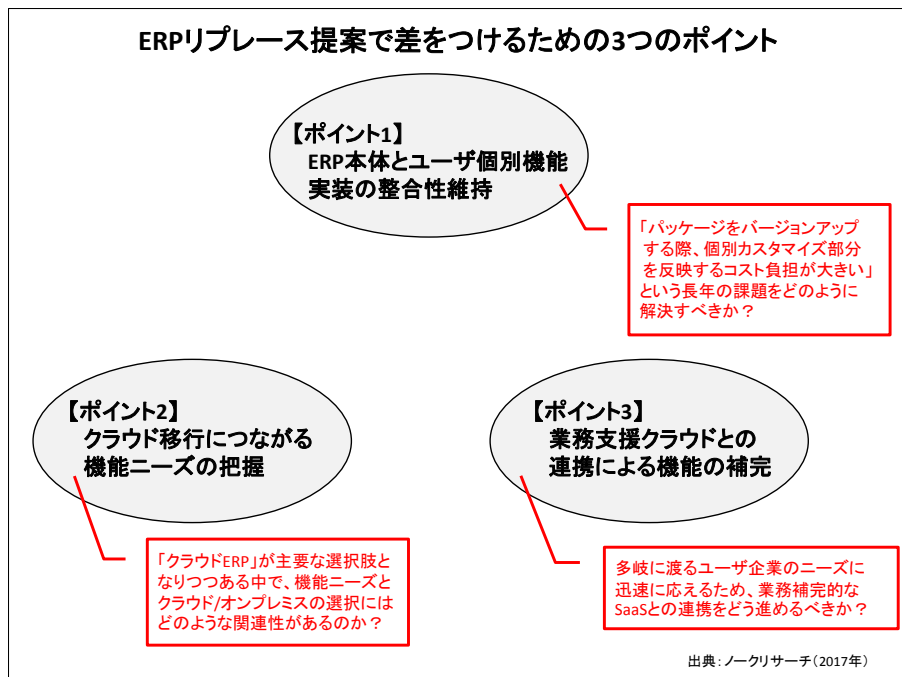
[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016cloud\\_usr\\_rep3.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016cloud_usr_rep3.pdf)

## 2017年はERP製品/サービスの機能強化/リニューアルによるリプレース提案競争が激化

今後一年以内にERPや基幹系システムの刷新を予定している中堅・中小企業は5～25%に及ぶ(詳細は以下の※1を参照)

※1 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016cloud\\_usr\\_rell1.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016cloud_usr_rell1.pdf)

一方、ERPを開発/販売するIT企業の動きも活発となっている。2016年にはOracleによるNetSuiteの買収、日本マイクロソフトの「Microsoft Dynamics 365」や富士通の「GLOVIA iZ」に代表される新たなラインアップ展開などの大きな変化が見られた。今後も多くのERP製品/サービスにおける機能強化やリニューアルが予想され、2017年はERPベンダのリプレース提案競争が激しくなってくる。そこで、ERPリプレース提案で一歩差をつけるために抑えておくべきポイントが下図に示した3点である。次頁以降ではこれら3つのポイントに関する分析結果の一部を紹介している。



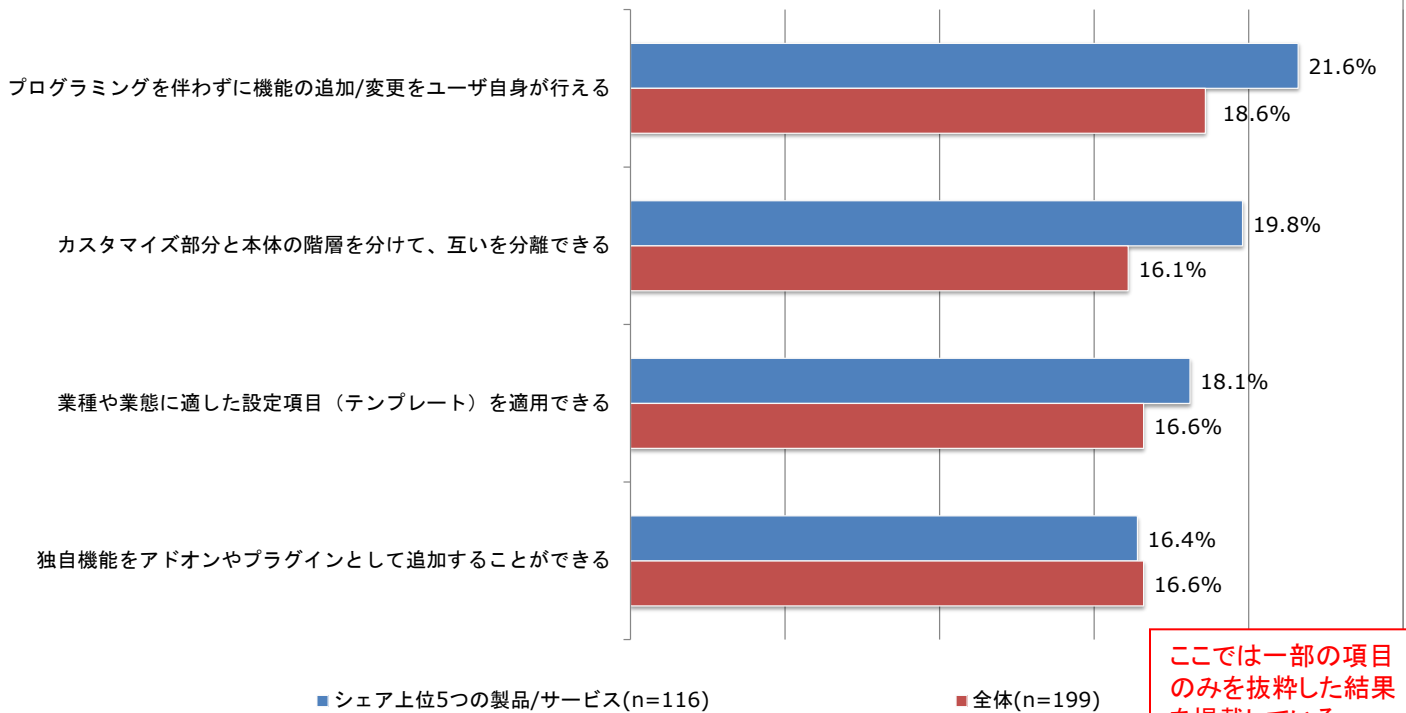
## ERP本体とユーザ個別機能実装との整合性維持には直販/間販の違いも大きく影響する

「2016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」(※2)では13種類の業務アプリケーションに関する導入社数シェアとユーザ評価に関する集計/分析が網羅されている。以下のグラフは同レポートにおける導入社数シェア上位5つの製品/サービス(※3)と全ての製品/サービスとの間で冒頭に述べた「ポイント1」に関する評価にどのような差があるかを示したものだ。シェア上位の製品/サービスは全体と比べて「ポイント1」に対する評価が高くなっていることが確認できる。

※2 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016itapp\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016itapp_rep.pdf)

※3 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016itapp\\_erp\\_rel.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016itapp_erp_rel.pdf)

**P1-9.ERP製品/サービスが持つべき機能や特徴（複数回答可）（年商500億円未満全体）  
導入社数シェア上位5つの製品/サービスと全体との比較**



ここでは一部の項目のみを抜粋した結果を掲載している

出典：2016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（ノークリサーチ）

大企業のみならず、中堅・中小企業においてもERPはユーザ企業毎の個別カスタマイズが発生しやすい業務アプリケーション分野の一つである。その際、パッケージ本体に直接プログラム改変を施すと、バージョンアップ時に整合性を取ることが困難となる。こうした事態を避けるため、ERPパッケージ側では「アドオン」「プラグイン」「テンプレート」などの様々な手段を講じてきた。昨今ではERPパッケージ自体の中に独自のデータ項目や画面作成の機能を備えたものや、ERPパッケージのプログラムコードが階層化されているものも登場してきた。

このように冒頭に挙げた「ポイント1:ERP本体とユーザ個別機能実装の整合性維持」は今後も重要な取り組み課題となっており、ユーザ企業がERP製品/サービスのリプレースを行う上でも重要な選定ポイントとなってくる。さらに留意すべきなのが、「ユーザ個別機能を誰が実装するのか？」という点だ。ERPパッケージの開発元が自らインテグレーションも担っている場合（パッケージの直販比率が高い場合）には、パッケージ本体に直接プログラム改変を施しても整合性を何とか維持できることもある。だが、インテグレーションを担う販社/SIerとパッケージ開発元が別である場合（パッケージの間販比率が高い場合）はERPパッケージ本体に整合性維持のための高度な仕組みが求められることが少なくない。このように「ポイント1」への対策を検討する上では対象となるERPパッケージの直販比率/間販比率も大きく関わってくる。

※2の調査レポートでは導入社数シェア上位の製品/サービスを対象に、グラフで例示した項目も含めた様々な評価項目に関するユーザ企業の評価を集計/分析している。

## ERP機能ニーズには「クラウド移行/連携に繋がしやすいもの」と「そうでないもの」がある

「2016年版中堅・中小企業におけるクラウドERP導入の動向予測レポート」(※4)では、ユーザ企業がERPのリプレースを行う際にオンプレミスとクラウド(IaaS/PaaS/SaaSのいずれかの形態)のどちらを選ぶのか？さらに、クラウド移行につながるやすいERPの機能は何なのか？に関する詳しい集計/分析を行っている。同レポートのダイジェスト(※5)にも記載されているように、クラウド移行に繋がる可能性のあるERP機能ニーズは以下のように多岐に渡る。

※4 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016cloud\\_usr\\_repl.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016cloud_usr_repl.pdf)

※5 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016cloud\\_usr\\_rell1.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016cloud_usr_rell1.pdf)

### 【会計に関する項目】

銀行やクレジットカードの取引データ取込  
人工知能などを活用した仕訳作業を自動化  
データ分析に基づく収益のシミュレーション  
ICカードや路線案内と連携した交通費精算  
複数の企業を跨ぐ連結会計やグループ会計  
諸外国における固有の会計制度への対応

### 【販売・仕入・在庫に関する項目】

データ分析に基づく売上のシミュレーション  
実店舗とeコマースを連携したO2Oの実現  
RFIDタグやバーコードを活用した在庫管理  
EDIサービスを活用した仕入先との連携強化  
店舗の人員配置や売上状況の迅速な把握

### 【人事・給与・勤怠・就業に関する項目】

マイナンバー制度への対応  
タレントマネジメントの導入  
ワークシェアリングの実現  
ワークライフバランスの実現  
SNSを活用した人材採用

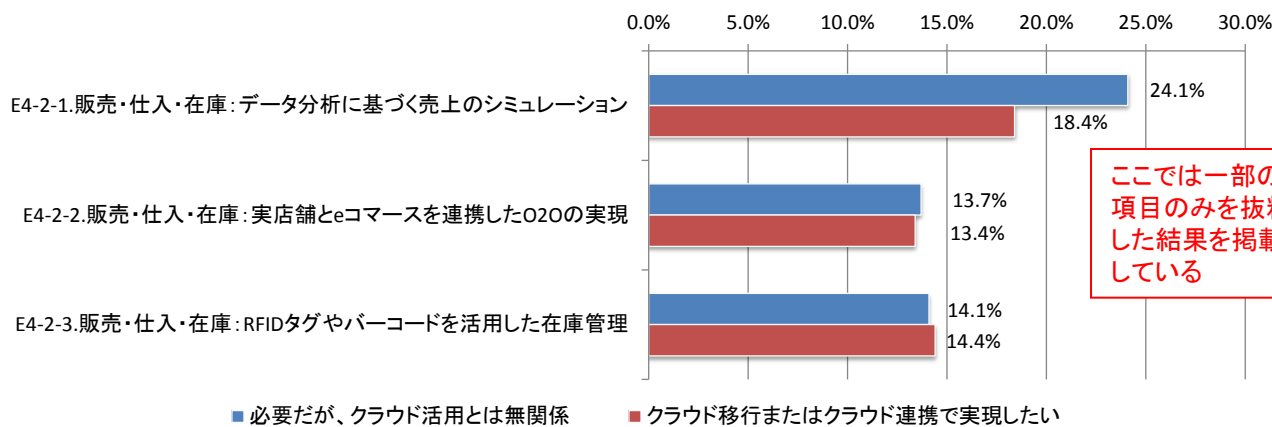
### 【生産に関する項目】

データ分析に基づく原価管理シミュレーション  
需要変動データに基づく生産計画の精緻化  
設計部門と製造部門の連携やデータ共有  
原材料や部品のトレーサビリティの明確化  
製造物や原材料に関する法規制への対応

### 【システム全般に関する項目】

バージョンアップ費用の負担軽減  
スマートデバイスからのシステム利用  
外部の様々なサービスとのデータ連携  
プログラミングを伴わない機能の拡充/追加  
複数拠点における柔軟で迅速なシステム展開

E4-2.販売・仕入・在庫に関する各機能とクラウドとの関わり(年商500億円未満全体)



n=700

出典:2016年版中堅・中小企業におけるクラウドERP導入の動向予測レポート(ノークリサーチ)

上記のグラフは上記の機能ニーズのうち、「販売・仕入・在庫に関する項目」の一部を抜粋したものだ。「データ分析に基づく売上のシミュレーション」という機能を望むユーザ企業において、同機能を実現する上でクラウド移行やクラウド連携を選択したいと考える割合は18.4%であり、「クラウド活用とは無関係」の回答割合(24.1%)と比べるとまだ低い。しかし、「実店舗とeコマースを連携したO2Oの実現」や「RFIDタグやバーコードを活用した在庫管理」といった項目では両者の回答割合に差は見られない。これが「ポイント2:クラウド移行につながる機能ニーズの把握」を重要ポイントの一つに含めた理由である。

ERPを開発/販売するベンダや販社/SIerがリプレース提案を行う場合、「どの機能をアピールするか？」はユーザ企業におけるクラウド/オンプレミスの選択にも影響を与える。つまり、ERPベンダ側が「クラウド移行を推進したい」と考えるのであれば、上記に列挙した様々な機能の中で「クラウド移行またはクラウド連携で実現したい」の回答割合が高いものを訴求することが有効な施策となってくる。

※4の調査レポートでは「ERP本体のクラウド移行」と「クラウドとの連携」を分け、さらにIaaS/PaaS/SaaSの形態に細分化された詳しい集計/分析を行っている。

## 経費精算や人材データベースなどの業務支援クラウドサービスとの連携も求められてくる

前頁で触れた調査レポートはERP本体とクラウドとの関連性をテーマとしたものだった。さらに、昨今は「交通費精算サービス」や「人材データベース」のようにERPと連携することで業務を円滑化するクラウドサービス(主にSaaS)も数多く登場してきている。「2016年版中堅・中小企業における業務支援クラウドの動向予測レポート」(※6)ではこうしたサービスの動向に関する詳しい集計/分析を行っている。同レポートのダイジェスト(※7)にも記載されているように、こうしたサービスは多岐に渡る。それらを列挙すると以下ようになる。(※7では具体的なサービス名称も含めて記載している)

※6 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016cloud\\_usr\\_rep3.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016cloud_usr_rep3.pdf)

※7 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016cloud\\_usr\\_rel31.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016cloud_usr_rel31.pdf)

### オンライン契約仲介サービス:

紙面の契約書をデジタル化することで、印紙代や郵送料を不要にする

### オンライン秘書サービス:

秘書業務をオンラインでアウトソースし、遠隔で事務関連作業を依頼する

### オンラインマニュアル発行/管理サービス:

業務マニュアルをデジタル化し、スマートデバイスなどで最新版を共有する

### 会計処理の簡便化サービス:

手作業やMicrosoft Excelで行っていた会計処理の作業負担を軽減する

### 複数サービスの価格/内容比較サービス:

同じ種類の複数サービスの情報を自動的に収集し、価格や内容を比較する

### 業種毎の共同検索/予約サービス:

店舗を検索サイトに掲載し、事前決済付きオンライン予約の仕組みを利用する

### クレジットカード決済サービス:

タブレットとクラウドを用いて手軽にクレジットカード決済システムを構築する

### 交通費精算サービス:

ICカードや乗り換えサービスとの連携による効率的な交通費精算を行う

### 顧客対応の自動化サービス:

メール開封やWebサイト閲覧の状況を元に、自動的に迅速な対応を行う

### 土業のクラウドソーシングサービス:

仲介サービスを通じて会計士、税理士、社労士などに業務を依頼する

### 紙面領収書のデータ化サービス:

紙面の領収書を撮影した画像を送ると、データ化(数値化)してもらえる

### 社員のモチベーション向上:

業務状況を元に社員の心理状態を可視化し、カウンセラーがチェックする

### 社内SNSによるコミュニケーション活性化サービス:

メール代替としてSNSを用いることで社内の風通しを良くする

### 人材データベース:

社員情報を顔写真と共に管理し、閲覧/検索できる

### 多店舗対応型の研修用サービス:

店舗での研修を動画で撮影し、マネージャが閲覧して評価する

### 電話対応支援サービス:

電話をかけてきた相手の情報や履歴を即座に表示する

### 発注側と受注側の仲介/マッチングサービス:

様々な業種別の仲介サービスに登録することで取引を拡大する

### 名刺管理サービス:

個々の社員が所持する顧客の名刺を集約し、顧客情報を共有する

### 労務手続き簡略化サービス:

社会保険や雇用保険などの労務手続きをオンラインで手軽に行う

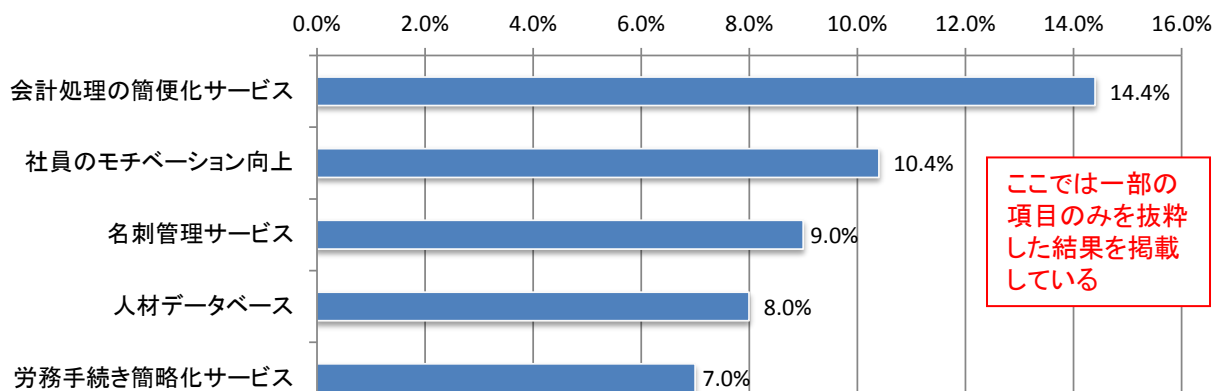
### FAX送信サービス:

業務システムから紙面でのFAX送信を自動的に行う

以下のグラフは上記のうちで、年商500億円未満全体における回答割合が比較的高い項目をプロットしたものだ。実際には年商規模による違いがあるため、ERPを開発/販売するベンダや販社/SIerが連携すべきサービスを選定するには年商別や業種別に集計したデータ(※6の調査レポートにはそうした企業属性別の集計データが含まれる)を確認する必要がある。

スマートデバイスやクラウドサービスの普及によって業務や生活のスタイルが変化しつつある中、全ての業務場面をERP本体でカバーすることは難しくなっている。そのため、「ポイント3:業務支援クラウド移行につながる機能ニーズの把握」を行い開発/販売するERPパッケージとの適切な連携を進めることが重要となってくる。

S1-1. 今後利用したいと考える業務支援クラウド(複数回答可)(年商500億円未満全体)



出典: 2016年版中堅・中小企業における業務支援クラウドの動向予測レポート(ノークリサーチ)



## 本リリースに関連した調査レポートのご案内

### 【関連調査レポート1】

#### 『2016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』

13種類に及ぶ業務アプリケーションの「導入社数シェア」「導入形態」「ユーザ企業の課題やニーズ」を網羅した決定版

#### 【サンプル/ダイジェスト】

【ERP】 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016itapp\\_erp\\_rel.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016itapp_erp_rel.pdf)

【セキュリティ】 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016itapp\\_sc\\_rel.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016itapp_sc_rel.pdf)

【会計管理】 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016itapp\\_acc\\_rel.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016itapp_acc_rel.pdf)

【生産管理】 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016itapp\\_ppc\\_rel.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016itapp_ppc_rel.pdf)

【ワークフロー】 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016itapp\\_wf\\_rel.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016itapp_wf_rel.pdf)

【BI・帳票】 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016itapp\\_bi\\_rel.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016itapp_bi_rel.pdf)

※その他の業務システム分野のサンプル/ダイジェストは以下のホームページからご覧いただけます。

<http://www.norkresearch.co.jp/>

#### 【レポート案内(サンプル属性、設問項目、集計データや分析サマリの試読版)】

[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016itapp\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016itapp_rep.pdf)

【価格】180,000円(税別)

### 【関連調査レポート2】

#### 『2016年版中堅・中小企業におけるクラウドERP導入の動向予測レポート』

今後一年以内に何割のユーザ企業がERP/基幹系システムを刷新し、クラウド環境へと移行していくのか？

#### 【サンプル/ダイジェスト】

[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016cloud\\_usr\\_rel11.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016cloud_usr_rel11.pdf)

#### 【レポート案内(サンプル属性、設問項目、集計データや分析サマリの試読版)】

[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016cloud\\_usr\\_rep1.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016cloud_usr_rep1.pdf)

【価格】180,000円(税別)

### 【関連調査レポート3】

#### 『2016年版中堅・中小企業における業務支援クラウドの動向予測レポート』

従来型業務システムのクラウド化とは異なる新たなSaaS『業務支援クラウド』の最新動向を網羅した一冊

#### 【サンプル/ダイジェスト】

[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016cloud\\_usr\\_rel31.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016cloud_usr_rel31.pdf)

#### 【レポート案内(サンプル属性、設問項目、集計データや分析サマリの試読版)】

[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016cloud\\_usr\\_rep3.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016cloud_usr_rep3.pdf)

【価格】180,000円(税別)

調査レポートのお申込み方法:

ホームページ(<http://www.norkresearch.co.jp>)から、または[inform@norkresearch.co.jp](mailto:inform@norkresearch.co.jp)宛にメールにてご連絡ください

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>

当調査データに関するお問い合わせ

**NORK RESEARCH**

株式会社 ノークリサーチ 担当: 岩上 由高  
〒120-0034 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)  
[www.norkresearch.co.jp](http://www.norkresearch.co.jp)