

2017年中堅・中小企業におけるERP活用の実態と今後のニーズに関する調査

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年の国内中堅・中小企業におけるERP活用の実態と今後のニーズに関する調査を実施し、分析結果を発表した。本リリースは「2017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」内の「ERP」カテゴリに関するサンプルおよびダイジェストである。

< 「潜在的な不満」や「最適な運用形態」の把握が今後の導入シェア競争を左右する >

- 2017年終盤からは主要ベンダ各社の新たな製品投入によるシェア順位変動も予想される
- 「不満があるが、利用を継続している」という状態を早期に察知し、対策を講じることが大切
- 「データ活用が得意なERP」を訴求する際の運用形態は「IaaS/ホスティング」が有力な候補

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」

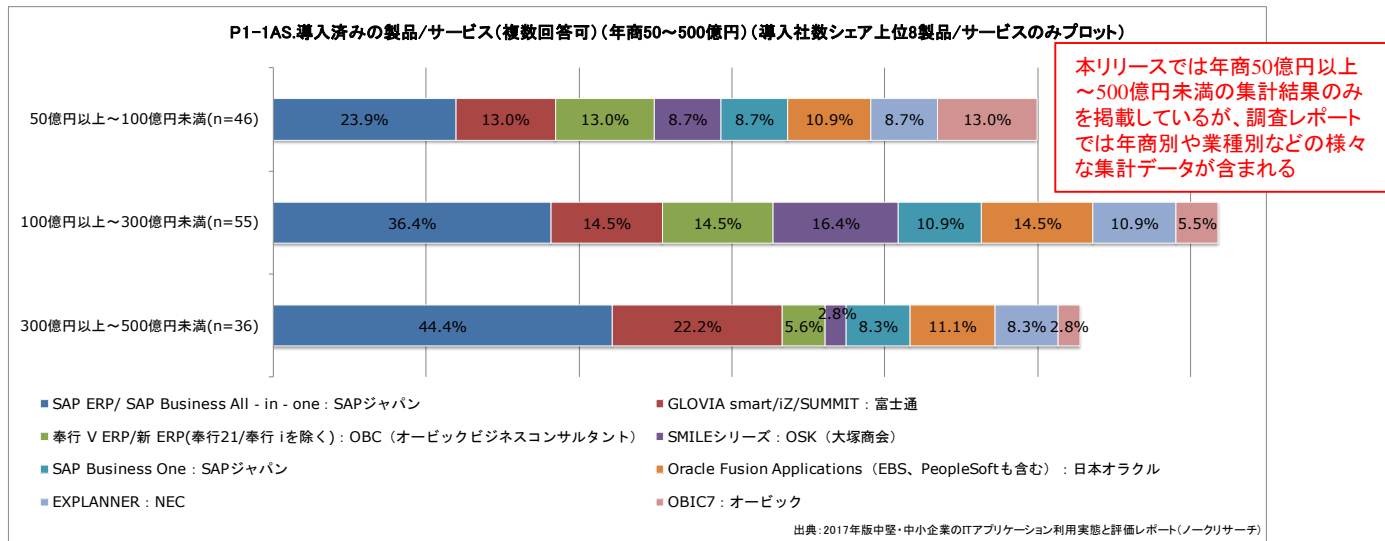
調査実施時期： 2017年7月～8月

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/2017itapp_rep.pdf

2017年終盤からは主要ベンダ各社の新たな製品投入によるシェア順位変動も予想される

以下のグラフは導入済みの主要なERP製品/サービス(複数回答可)を尋ねた結果を中堅Lクラス(年商50億円以上～100億円未満)、中堅Mクラス(年商100億円以上～300億円未満)、中堅Hクラス(年商300億円以上～500億円未満)の3つの年商帯を軸として集計したものだ。(ここでは導入社数シェア上位8つの製品/サービスのみをプロットしている)



2016年終盤から2017年にかけてはベンダ各社の新たな施策が相次いでいる。代表例としてはSAPジャパンによる中堅・中小市場への取り組み強化、富士通の「GLOVIA iZ」、OSKの「SMILE V」、NECの「EXPLANNER/Z」の投入などが挙げられる。(本調査の実施時点では「SMILE V」と「EXPLANNER/Z」はまだリリースされていない)2017年の終盤から2018年にかけては主要なベンダ各社のこうした取り組みが実績に表れてくると予想され、今後は導入社数シェア順位が変動する可能性もある。

本リリースの元となる調査レポートでは上記の動きを踏まえた上で、年商別や導入年別などの集計および分析を行い、2016年から2017年にかけての導入社数シェア変動の要因とベンダが今後取るべき施策を探っている。

「不満があるが、利用を継続している」という状態を早期に察知し、対策を講じることが大切

ERPにおいては中堅企業向けの製品/サービスが中小企業においても導入されていることがあり、その背景として「親会社/関連会社/取引先などに合わせるため、自社としては不満があるが、大企業や中堅企業を対象とした製品/サービスを利用している」といった事由が隠れていることもある。こうした「不満があるが、利用を継続している」という状態は導入社数シェア変動の最も大きな要因の1つとなりうる。

本リリースの元となる調査レポートでは以下のような項目で「導入背景」を尋ね、同じ導入社数シェアであっても「満足した状態なのか？それとも不満を抱えている状態なのか？」などを把握できるようにしている。

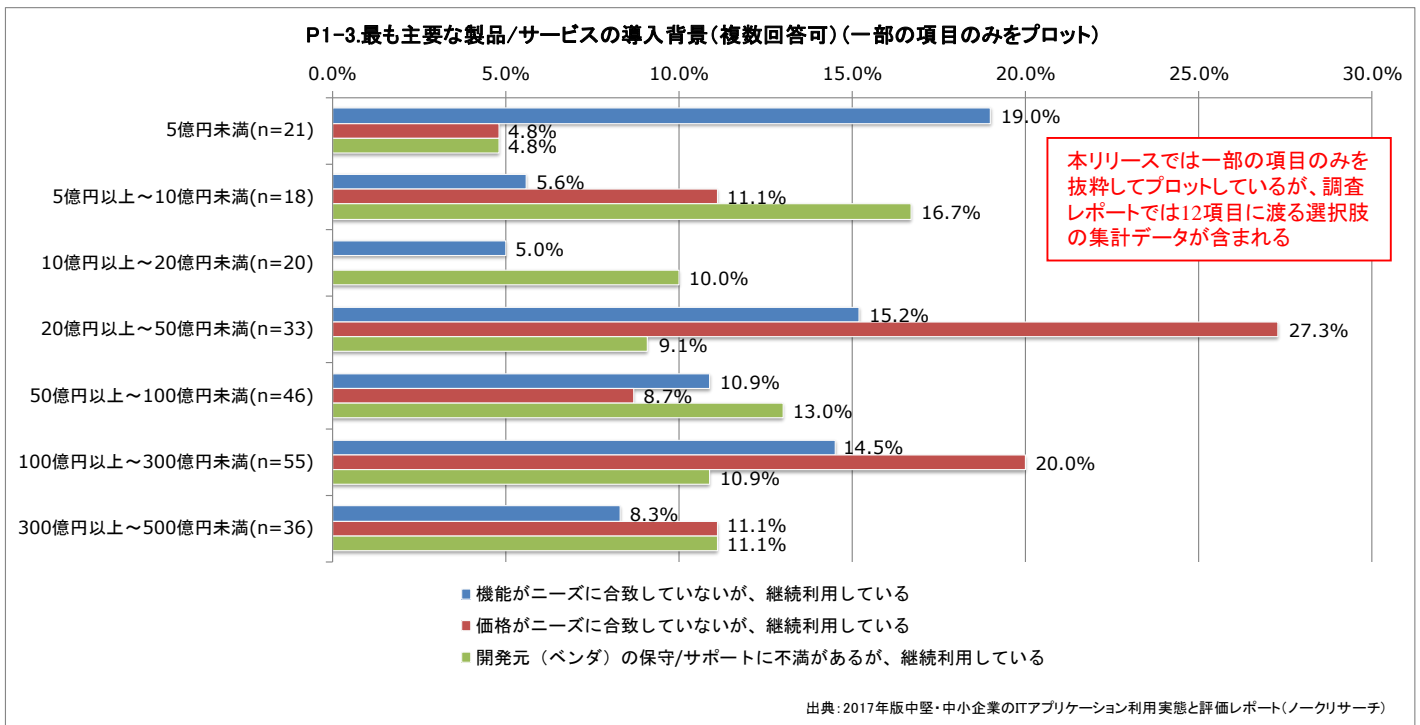
導入背景(肯定的な項目)

- ・機能がニーズに合致している
- ・価格がニーズに合致している
- ・開発元(ベンダ)の保守/サポートが優れている
- ・販売元(販社/Sier)の保守/サポートが優れている
- ・開発元(ベンダ)の提案力/開発力が優れている
- ・販売元(販社/Sier)の提案力/開発力が優れている

導入背景(否定的な項目)

- ・機能がニーズに合致していないが、継続利用している
- ・価格がニーズに合致していないが、継続利用している
- ・開発元(ベンダ)の保守/サポートに不満があるが、継続利用している
- ・販売元(販社/Sier)の保守/サポートに不満があるが、継続利用している
- ・開発元(ベンダ)の提案力/開発力に不満があるが、継続利用している
- ・販売元(販社/Sier)の提案力/開発力に不満があるが、継続利用している

以下のグラフは上記に列挙した「導入背景(否定的な項目)」の一部を年商別に集計した結果である。



上記のグラフからは以下のような傾向が読み取れる

「機能」に関する不満が相対的に高い年商帯:

年商5億円未満

「価格」に関する不満が相対的に高い年商帯:

年商20億円以上～50億円未満
年商100億円以上～300億円未満

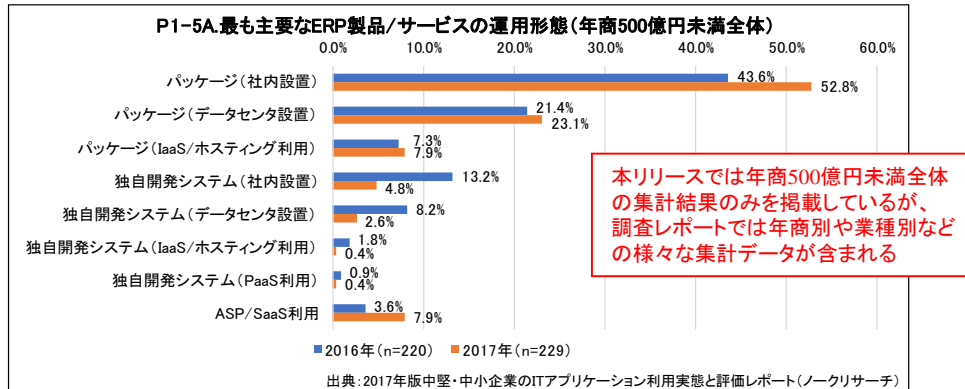
「開発元の保守/サポート」に関する不満が相対的に高い年商帯:

年商5億円以上～10億円未満

グラフに掲載した項目は「導入背景」のごく一部にすぎないが、ERPを開発/販売するベンダとしては「不満があるが、利用を継続している」という状態を早期に察知し、他の製品/サービスへ移行するリスクを抑えておく取り組みを進めることも重要となってくる。

「データ活用が得意なERP」を訴求する際の運用形態は「IaaS/ホスティング」が有力な候補

「ERP活用においてクラウド形態がどれだけ増えているか？」も重要なトピックの1つである。以下のグラフは導入済みの最も主要なERP製品/サービスの運用形態を年商500億円未満全体で集計し、2016年と2017年で比較したものだ。



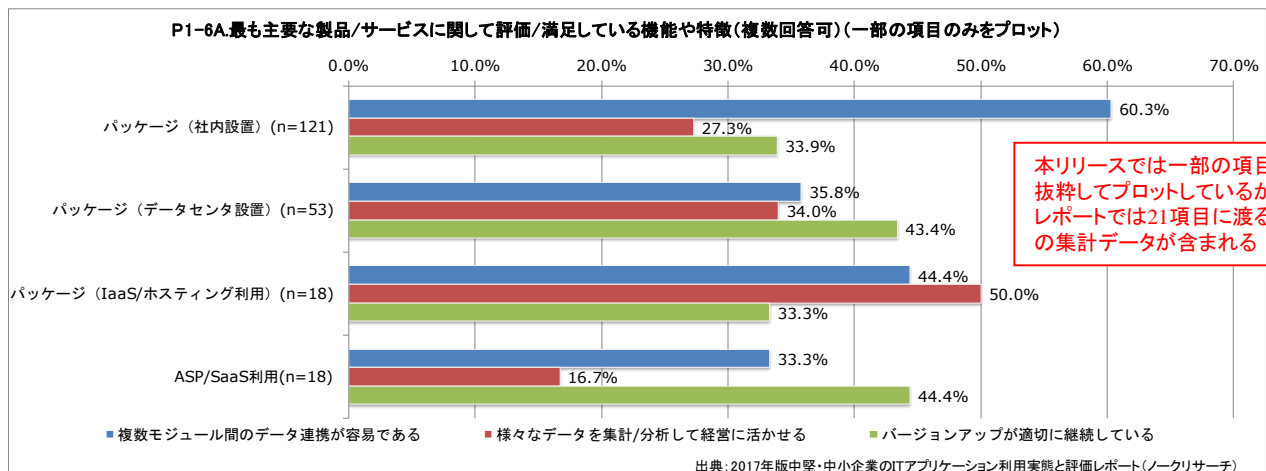
本リリースでは年商500億円未満全体の集計結果のみを掲載しているが、調査レポートでは年商別や業種別などの様々な集計データが含まれる

「独自開発システム」に該当する項目の回答割合はいずれも低くなる一方、「パッケージ」に該当する項目と「ASP/SaaS利用」が高くなっている。こうした中、ERPを開発/販売するベンダが理解しておくべきなのは「今後はERPにおいてもクラウド形態の採用が増えるのか？ ユーザ企業はERP選定において運用形態をどのように意識しているのか？」といった点だ。

それを明らかにするため、本リリースの元となる調査レポートでは「評価/満足している機能や特徴」や「現状の課題」について詳しく尋ね、その結果を年商別や製品/サービス別だけでなく、上記のような運用形態別にも尋ねている。「評価/満足している機能や特徴」の選択肢(全21項目)は以下の通りである。(「現状の課題」の選択肢数も21項目に及ぶ)

- ・複数モジュール間のデータ連携が容易である
- ・様々なデータを集計/分析して経営に活かせる
- ・独自開発システムと比べて機能が豊富である
- ・業種別/業態別のラインアップが豊富である
- ・バージョンアップが適切に継続している
- ・最新バージョンへの移行が容易である
- ・プログラミングをせずに項目や画面を作成できる
- ・プログラミングをせずにデータ連携を実現できる
- ・公開されたテンプレートを取捨選択できる
- ・パッケージとクラウドを選択/併用できる
- ・様々なクラウドサービスと連携できる
- ・システム間のデータ転記作業を自動化できる
- ・複数システムを連結して処理を自動化できる
- ・データから処理内容を自動で判断できる
- ・紙面データの入力作業を自動化できる
- ・スマートデバイスに適した画面が用意されている
- ・Webブラウザで大半の機能が利用できる
- ・開発元の企業がなくなってしまう心配がない
- ・質問に対する販社/Sierからの回答が早い
- ・導入や保守サポートの費用が安価である
- ・バージョンアップの費用が安価である

以下のグラフは上記の選択肢から一部を抜粋して、「パッケージ」と「ASP/SaaS利用」における回答結果をプロットしたものだ。運用形態によって「評価/満足している機能や特徴」は異なることがわかる。例えば、「パッケージ(IaaS/ホスティング利用)」においては「様々なデータを集計/分析して経営に活かせる」の回答割合が高い。逆に言えば、データ活用が得意なERPを訴求したい場合には運用形態としてIaaS/ホスティングを許容できるユーザ企業が有望ということになる。このように課題/ニーズと運用形態との関連性を把握することもERP導入を訴求する上では重要なアプローチとなってくる。



本リリースでは一部の項目のみを抜粋してプロットしているが、調査レポートでは21項目に渡る選択肢の集計データが含まれる

調査実施時に選択肢として挙げた製品/サービス一覧

本調査ではERPを「会計、販売、購買、生産といった複数のシステムを統合的に管理/運用するアプリケーション」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ERPを含む10種類のアプリケーションカテゴリの中から導入済みのものを選び、さらに選ばれたカテゴリの中で導入済みの具体的な製品/サービス名を選択する流れとなっている。ERPの中には会計管理、販売・仕入・在庫管理、給与・人事・勤怠・就業管理といった機能別に導入が可能なものもある。そのため同じ製品/サービスの同じモジュールを導入していても、ユーザ企業がそれを「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。本調査ではこの結果そのものが「中堅・中小企業におけるERPの認識」を反映する重要な傾向であると捉え、回答したユーザ企業のERP認識をそのまま結果に反映するようにしている。したがって開発元が「自社の製品はERPである」と考えていても、ユーザ企業の認識が「会計システム」であれば、ERPカテゴリでのシェアは低く会計管理でのシェアが高いという結果になることもある。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採用し、逆に一定期間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。

SAP ERP/ SAP Business All-in-one: SAPジャパン
 SAP S/4 HANA: SAPジャパン
 SAP Business ByDesign: SAPジャパン
 SAP Business One: SAPジャパン
 NetSuite: ネットスイート
 Workday: Workday
 IFS Applications: IFSジャパン
 Infor ERP/CloudSuite: インフォアジャパン
 COMPANY: ワークスアプリケーションズ
 HUE: ワークスアプリケーションズ
 ProActive: SCSK
 Future Stage (GEMPLANET): 日立製作所
 ビズインテグラル (SCAWを含む): NTTデータ・ビズインテグラル
 Oracle Fusion Applications (EBS、PeopleSoftも含む): 日本オラクル
 JD Edwards Enterprise One: 日本オラクル
 MCFrame 7/XA/CS/GP: 東洋ビジネスエンジニアリング
 GLOVIA smart/iZ/SUMMIT: 富士通
 OBIC7: オービック
 ROSS ERP (iRenaissanceを含む): アプティアン・ジャパン
 SuperStream-NX/CORE: スーパーストリーム
 EXPLANNER: NEC
 GRANDIT: GRANDIT
 Microsoft Dynamics AX/365: 日本マイクロソフト
 Microsoft Dynamics NAV: PBC (パシフィックビジネスコンサルティング)
 SMILEシリーズ: OSK (大塚商会)
 奉行 V ERP/新 ERP (奉行21/奉行 iを除く): OBC (オービックビジネスコンサルタント)
 スーパーカクテル デュオ: 内田洋行
 Super Cocktail Innova: 内田洋行
 PCA Dream21: ピー・シー・エー
 MJSLINK II/MJSLINK NX-I: ミロク情報サービス
 Galileopt/Galileopt NX-I: ミロク情報サービス
 大臣エンタープライズ (大臣 ERPは除く): 応研
 アラジンオフィス: アイル
 Enterprise Vision: JBCC
 ZAC Enterprise: オロ
 Infini One ERP (FUTUREONE ERP) (NewRRR): FutureOne (フューチャーアーキテクト)
 DS-mart ERP: 電算システム
 Exact Globe: Exactソフトウェア
 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 (完全なスクラッチ開発)

本リリースの元となっている「2017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/2017itapp_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
 〒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
 www.norkresearch.co.jp