

2012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2012年の国内中堅・中小市場における「仕入・在庫管理」の社数ベースの導入シェアおよびユーザ企業による製品/サービス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「2012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。

<スマートデバイス活用なども期待されるが、まずは基本機能の更なる改善が重要>

- OBC、弥生の上位二社は変わらず、OSK(大塚商会)がピー・シー・エーを抜いて三位に
- ICタグや音声指示などと組み合わせたスマートデバイスの活用はまだ敷居が高い状態
- パートタイム従業員を考慮した習得のしやすさやシステム連携性が重要な評価ポイント
- 戦略的な取り組みよりも仕入・在庫の分析における詳細化や精緻化が直近の重視事項

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: 2012年8月

有効回答件数: 1400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/2012itapp\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2012itapp_rep.pdf)

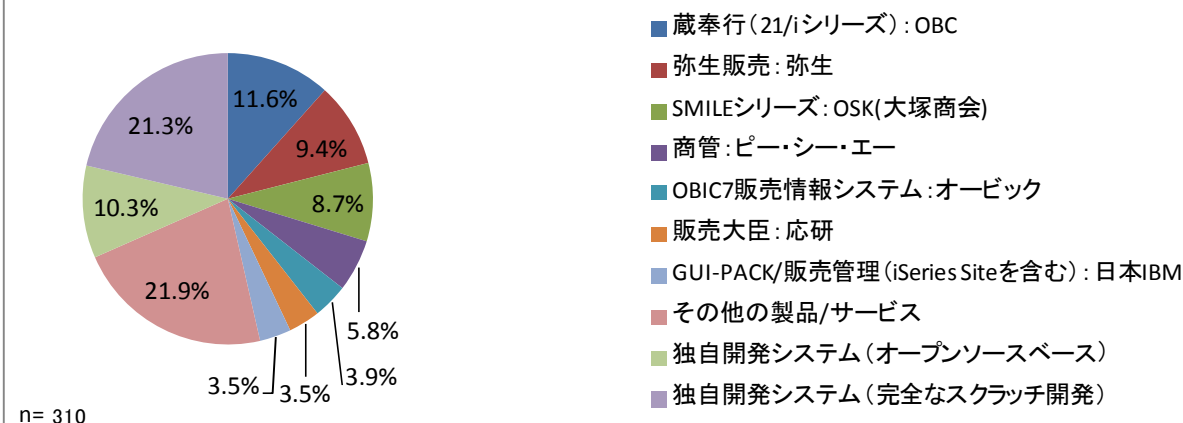
OBC、弥生の上位二社は変わらず、OSK(大塚商会)がピー・シー・エーを抜いて三位に

以下のグラフは年商500億円未満の中堅・中小企業に対し、「導入済みの製品/サービスのうち最も主要なもの」を尋ねた結果(導入社数ベースのシェア)である。※調査実施に選択肢として挙げた製品/サービスの一覧は本リリースの末頁を参照

2011年の調査では「蔵奉行(21/iシリーズ)」「弥生販売」「商管」「SMILEシリーズ」の順であったが、2012年は3位と4位が入れ替わり、「蔵奉行(21/iシリーズ)」「弥生販売」「SMILEシリーズ」「商管」の順となっている。

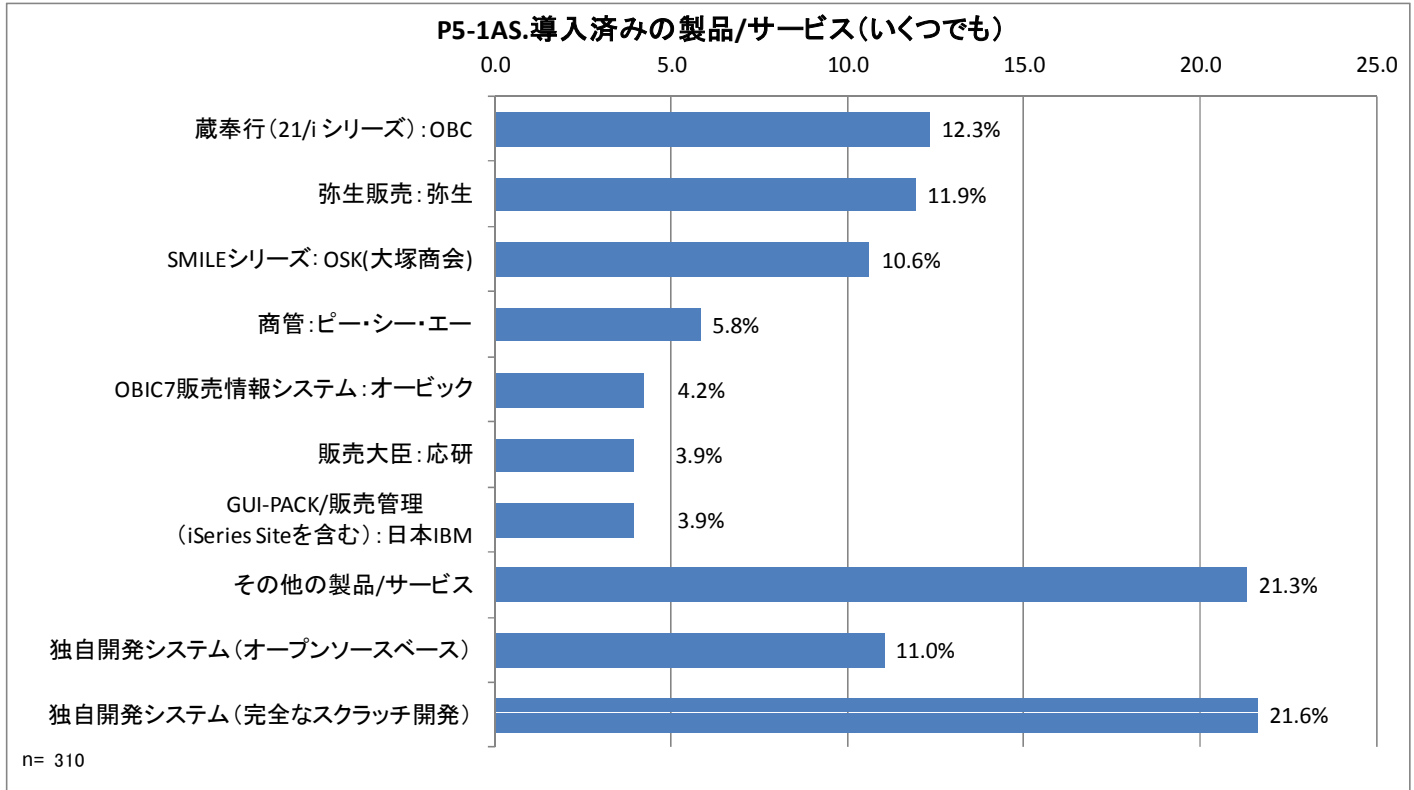
「蔵奉行(21/iシリーズ)」「弥生販売」「SMILEシリーズ」「商管」のシェア上位四製品を合わせた導入社数シェアは年商5億円以上~50億円未満の中小企業層では4割、年商5億円未満の小規模企業層では7割に達する。今後も、中小企業層および小規模企業層の顧客獲得が導入社数ベースのシェア順位を左右するものと考えられる。また、新規に利用を予定している製品/サービスを尋ねた結果では「SMILEシリーズ」が21.5%で最も多く挙げられている。

P5-1BS.導入済みの製品/サービスのうち最も主要なもの



以下のグラフは「導入済みの製品/サービス(いくつでも)」を尋ねた結果である。(導入済みの製品/サービスを全て挙げる複数回答設問)

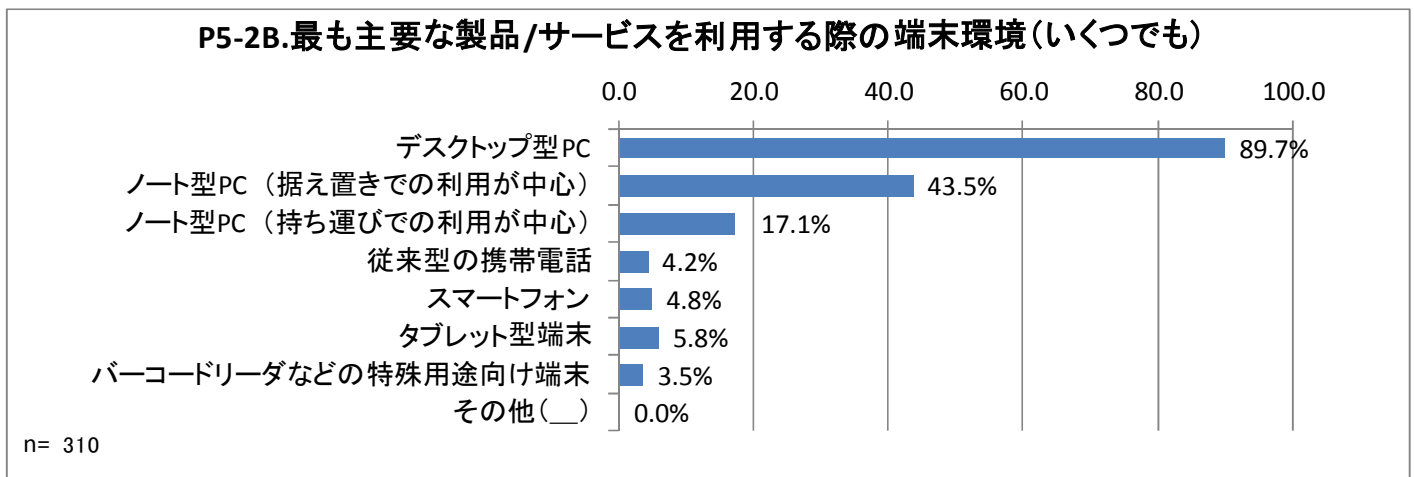
主要な製品/サービスを1つ回答する設問の結果と比較しても、導入社数シェア順位に変動は見られない。仕入・在庫管理システムにおいては販売管理システムと同様に「併用する製品/サービス」として挙げられる製品/サービスの数そのものが少なく、複数の製品/サービスを併用するケースは少ないものと考えられる。



**■ICタグや音声指示などと組み合わせたスマートデバイスの活用はまだ敷居が高い状態**

以下のグラフは「導入済みの製品/サービスのうち最も主要なもの」の端末環境を尋ねた結果である。

「スマートフォン」については2011年では1.4%、2012年では4.8%、「タブレット型端末」については2011年では1.4%、2012年では5.8%となっている。全体に占める割合はまだわずかではあるものの、前年から4倍程度の伸びを示している。在庫処理の効率化についてはICタグ、無線LAN、音声指示などを活用したソリューションとスマートデバイスを組み合わせるといった形態も考えられるが、中堅・中小企業が導入するには費用面などでまだ敷居が高い段階といえる。販売管理システムと同様にスマートデバイスならではの手軽なソリューションを提案していくことが求められる。



パートタイム従業員を考慮した習得のしやすさやシステム連携性が重要な評価ポイント

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。

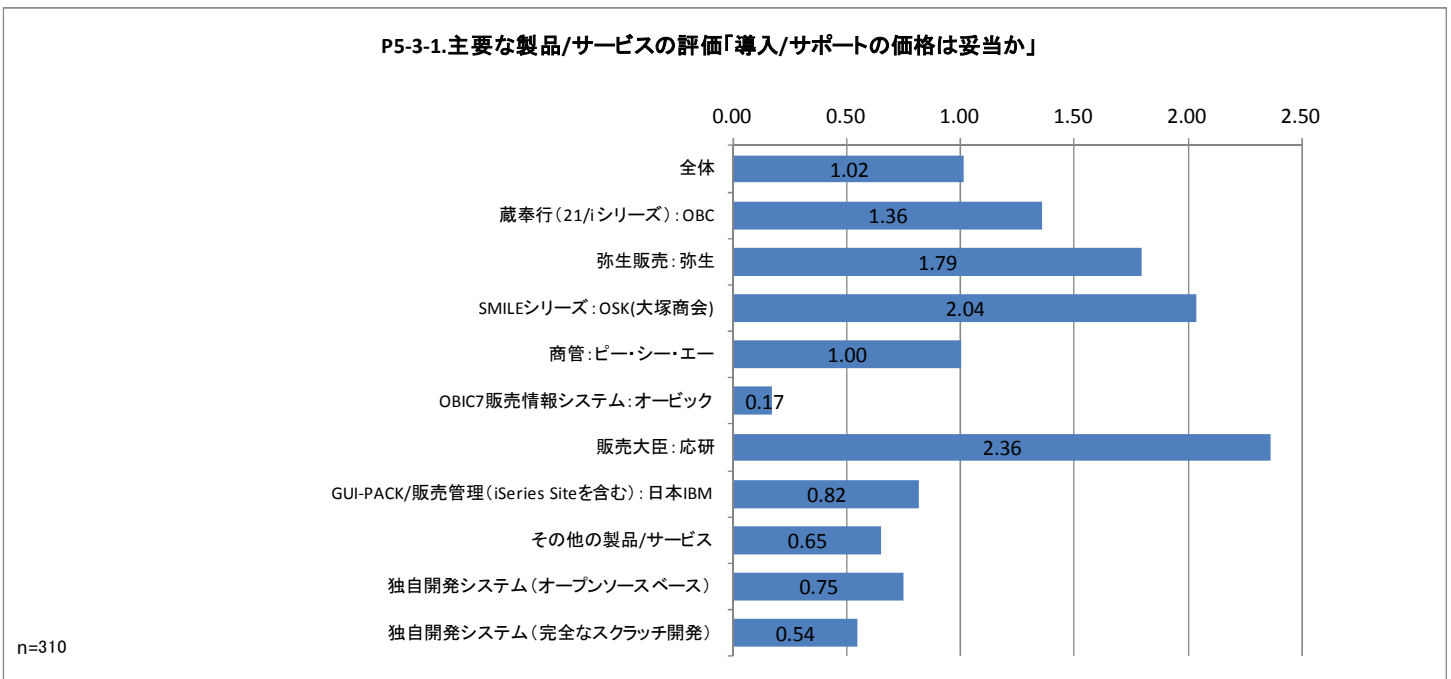
以下および次頁にかけてのグラフは「導入済みの製品/サービスのうち最も主要なもの」の評価をユーザ企業に尋ねた結果のうち、以下の三項目についての結果を製品/サービス別にプロットしたものである。

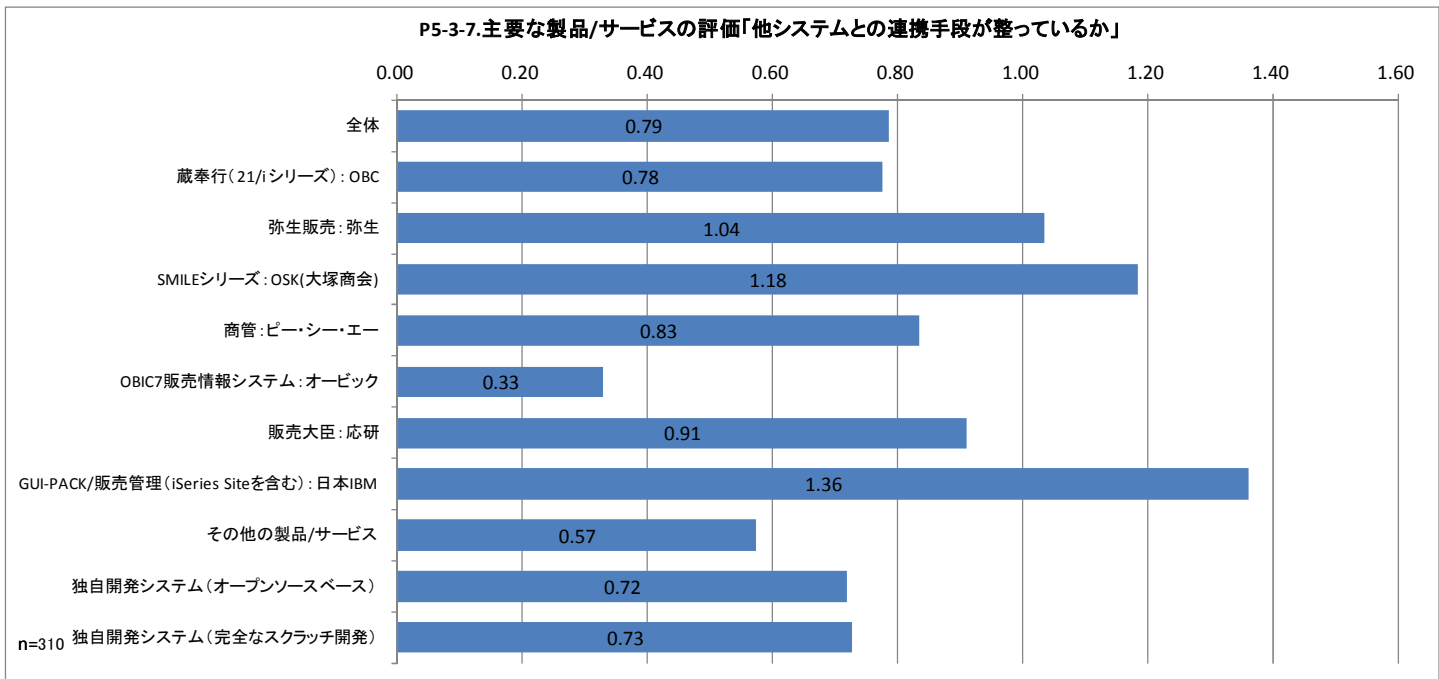
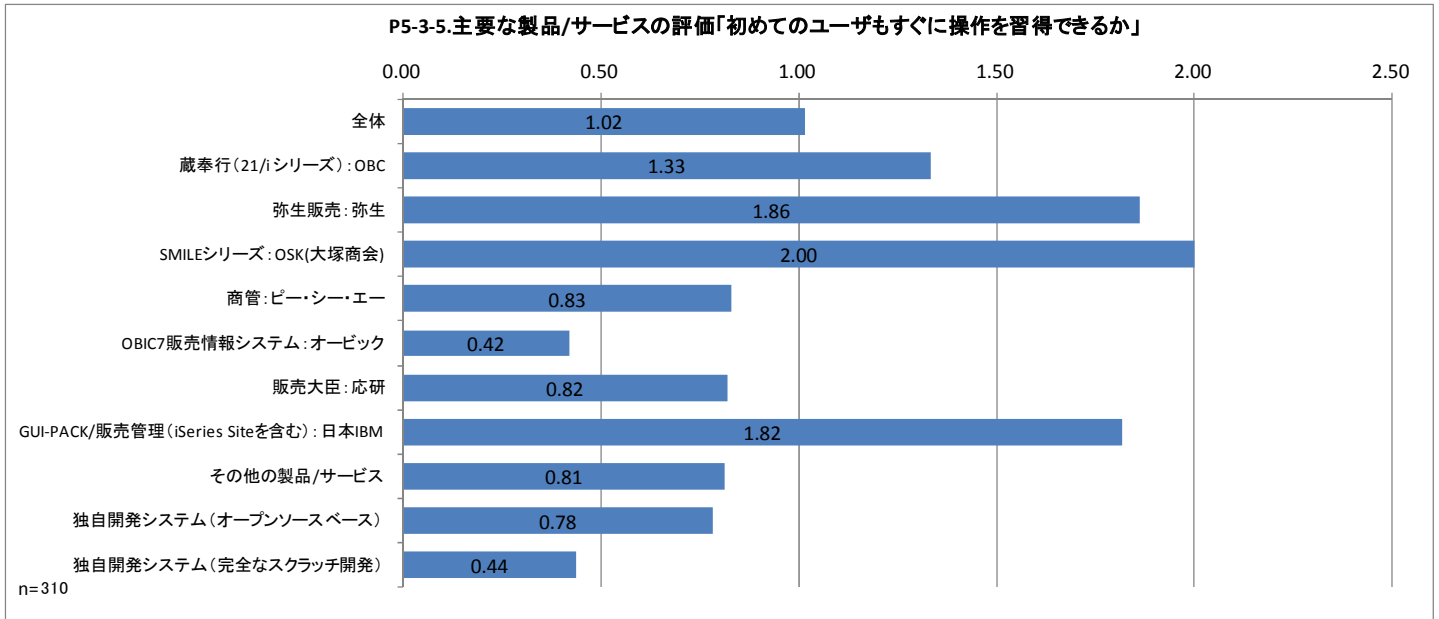
- 「導入/サポートの価格は妥当か」
- 「初めてのユーザもすぐに操作を習得できるか」
- 「他システムとの連携手段が整っているか」

「導入/サポートの価格は妥当か」に関しては主要なパッケージ製品はいずれも「独自開発システム」の評価を上回っており、パッケージとしての費用対効果を出せている状況といえる。

また、仕入・在庫管理は業務の担当者がパートタイムなどであることも少なくないため、「初めてのユーザもすぐに操作を習得できるか」も大切な評価ポイントとなる。

さらに、販売管理システムなどとの連携も必要であるため「他システムとの連携手段が整っているか」も重要となってくる。この項目については「SMILEシリーズ」「弥生販売」「GUI-PACK/販売管理」といった製品における評価が高く、これらの製品はいずれも「導入/サポートの価格は妥当か」における評価も比較的高い。





### 【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

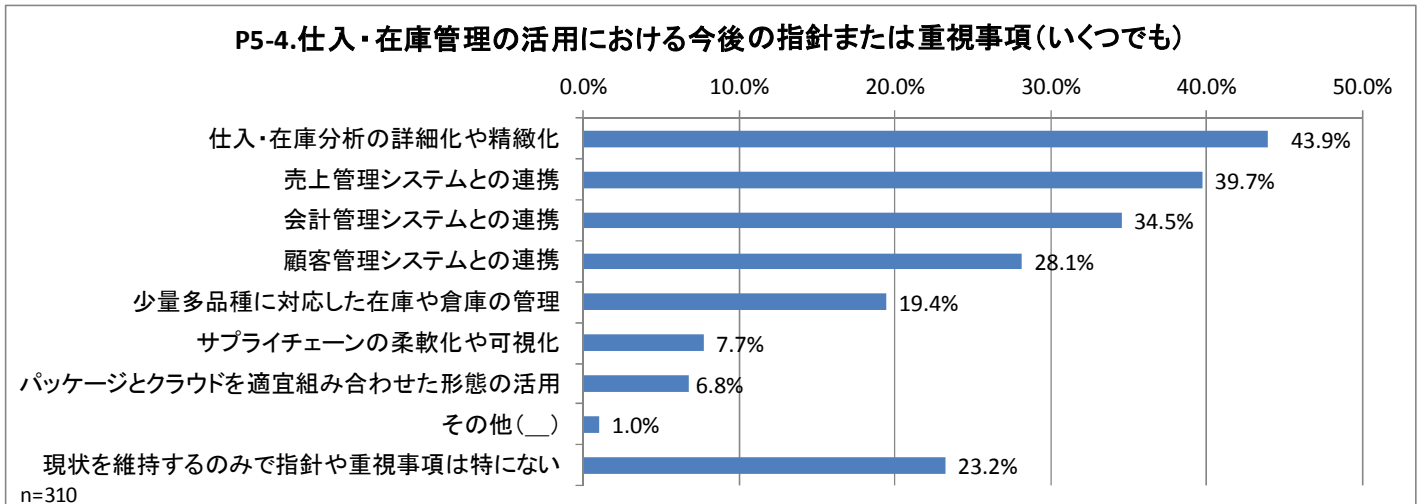
$$= (H1 \times (-5) + H2 \times (-3) + H3 \times 0 + H4 \times 3 + H5 \times 5) \div \text{A社の項目aに関する回答件数合計}$$

(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)

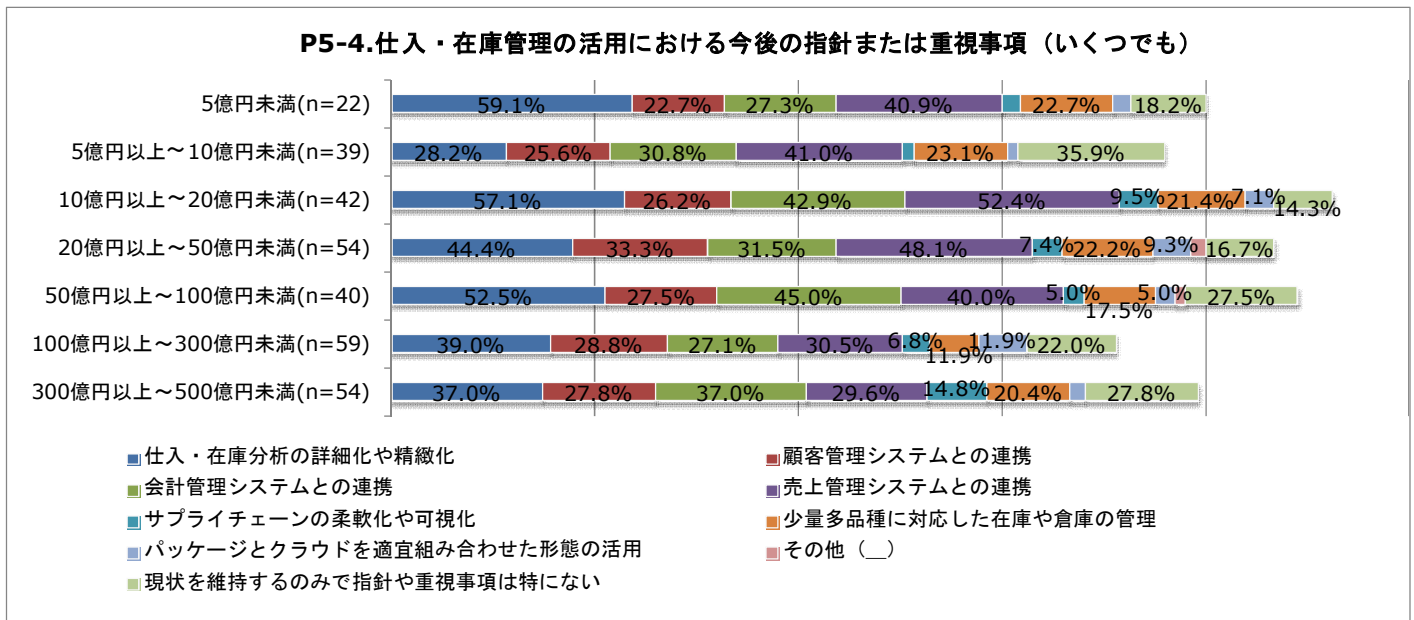
## 戦略的な取り組みよりも仕入・在庫の分析における詳細化や精緻化が直近の重視事項

以下のグラフは仕入・在庫管理システムの活用における今後の指針または重視事項を尋ねた結果である。

「仕入・在庫分析の詳細化や精緻化」「売上管理システムとの連携」「会計管理システムとの連携」「顧客管理システムとの連携」といった項目が多く挙げられている。一方、「少量多品種に対応した在庫や倉庫の管理」「サプライチェーンの柔軟化や可視化」を挙げる割合は低くなっている。このことから、中堅・中小企業においては少量多品種対応やサプライチェーンといった戦略的な取り組みよりも、仕入・在庫分析を中心とした仕入・在庫管理システムそのものの改善が直近の重要課題となっていると考えられる。



以下のグラフは上記と同じ仕入・在庫管理システムの活用における今後の指針または重視事項を尋ねた結果を年商別に集計したものである。



「仕入・在庫分析の詳細化や精緻化」「売上管理システムとの連携」「会計管理システムとの連携」「顧客管理システムとの連携」といった項目はいずれのユーザ企業層においても多く挙げられている。上記に述べた「仕入・在庫分析を中心とした仕入・在庫管理システムそのものの改善」といったニーズが年商規模によらず中堅・中小企業全般において重視されていることがわかる。

## 調査対象製品/サービス一覧

本調査では仕入・在庫管理システムを「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。導入社数ベースシェアに関する設問に掲載した選択肢は下記の通りである。

単体のシステムとしてではなく、ERPを構成する機能モジュールの一つとして導入/運用されているケースは「ERPを構成する機能モジュールの一つとして利用」に該当する。

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, AGELINK 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 J 販売, SCAW営業管理システム	NTTデータビズインテグラル, 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)	

本リリースの元となっている「2012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/2012itapp\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2012itapp_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](mailto:inform@norkresearch.co.jp)  
[www.norkresearch.co.jp](http://www.norkresearch.co.jp)

**NORKRESEARCH**