

2016年中堅・中小企業における販売・仕入・在庫管理システムの導入社数シェアとユーザ評価

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2016年の国内中堅・中小企業における「販売・仕入・在庫管理システム」の導入社数シェアとユーザ評価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「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」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。

<「売上分析を中心とした機能強化」と「端末環境の見極め」が今後の要注力ポイント>

- 「独自開発システム」や「ERPの一機能としての利用」を含む広い視点での市場把握が大切
- 「ノートPCとスマートデバイスのどちらが社外利用に適しているか？」は慎重な判断が必要
- 導入社数シェア上位の製品/サービスは「売上管理」に関連する項目のユーザ評価が高い

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: 2016年7月～8月

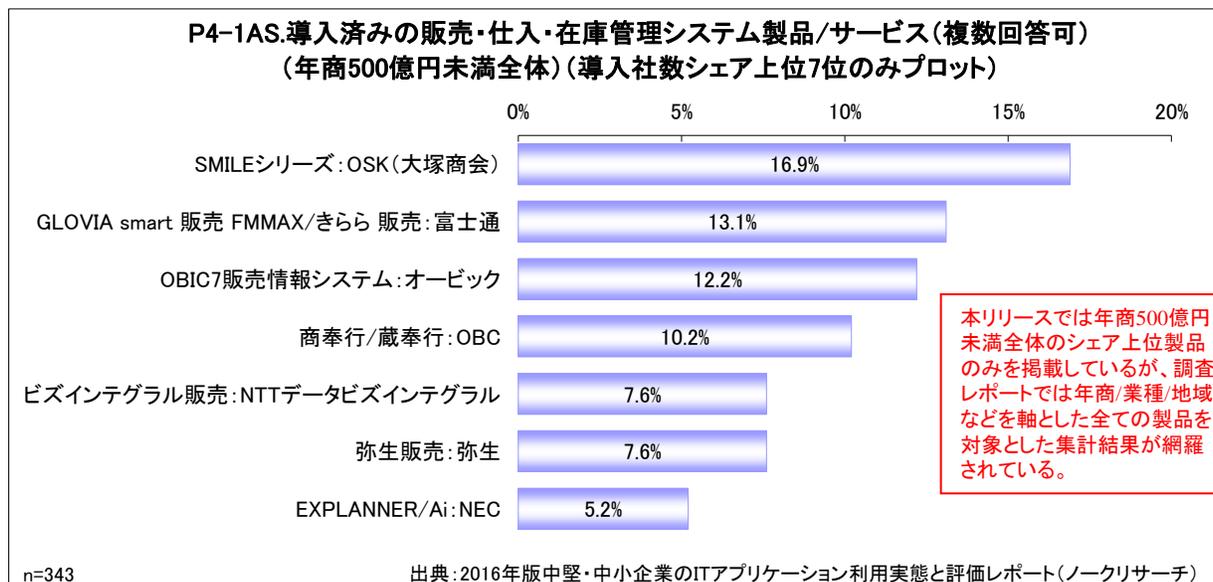
有効回答件数: 1300社(有効回答件数)

※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/2016itapp_rep.pdf

「独自開発システム」や「ERPの一機能としての利用」を含む広い視点での市場把握が大切

以下のグラフは年商500億円未満の企業に対して、「導入済みの販売・仕入・在庫管理システム」(複数回答可)を尋ねた結果のうち、導入社数シェア上位7位までの製品/サービスをプロットしたものだ。(本リリースの元となる調査レポートでは年商/業種/地域といった様々な企業属性を軸として集計した結果が含まれる)(調査対象となった全ての製品/サービスの一覧は本ドキュメントの末尾を参照)

以下のグラフでは割愛しているが、販売・仕入・在庫管理システムを実現する手段としては「ERPの一機能としての利用」(8.7%) 「独自開発システム(オープンソースをベースとしたもの)」(6.1%) 「独自開発システム(完全なスクラッチ開発)」(12.2%)といったように、販売・仕入・在庫管理システムパッケージ以外の回答も目立つ。同システムを開発/販売するベンダや販社/SIerにとってはこうした動向も含めた広い視点でのシェア動向やユーザ企業による製品/サービスの評価を踏まえた取り組みが重要となってくる。次頁以降ではそうした観点での分析結果の一部をサンプル/ダイジェストとして紹介している。



「ノートPCとスマートデバイスのどちらが社外利用に適しているか？」は慎重な判断が必要

前頁に掲載した導入社数シェアに加えて、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様な選択肢を設けて販売・仕入・在庫管理システムを利用する際の端末環境の状況についても集計/分析を行っている。

1. デスクトップPC
2. ノートPC(社内利用&企業所有)
3. ノートPC(社内利用&個人所有)
4. ノートPC(社外利用&企業所有)
5. ノートPC(社外利用&個人所有)
6. タブレット/スマートフォン(社内利用&企業所有)
7. タブレット/スマートフォン(社内利用&個人所有)
8. タブレット/スマートフォン(社外利用&企業所有)
9. タブレット/スマートフォン(社外利用&個人所有)

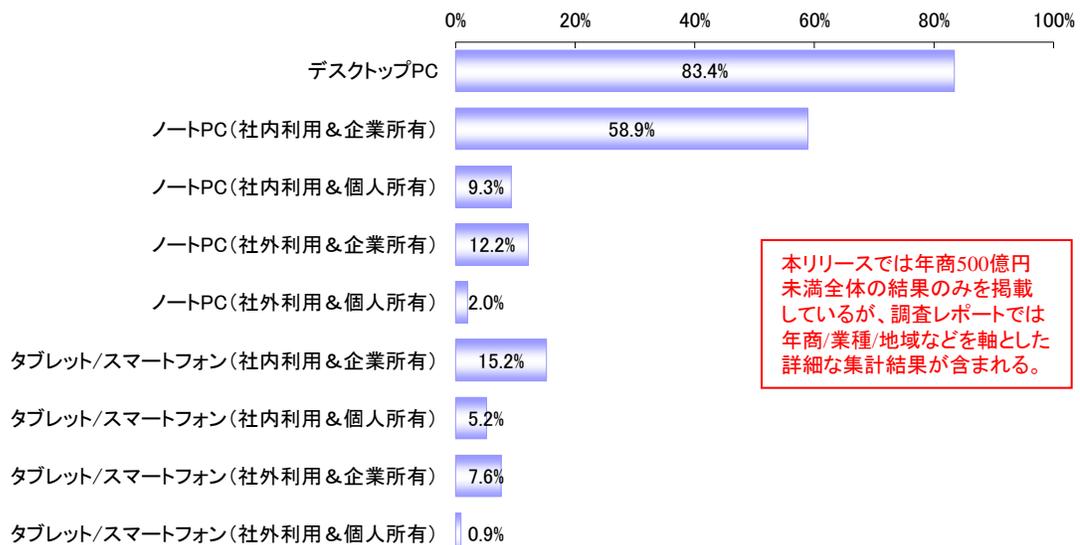
選択肢内に記載された用語の定義は以下の通り

社内利用:	端末をオフィス内で利用することを指す
社外利用:	端末を社外に持ち出して利用することを指す
企業所有:	自社で端末を購入して社員が業務に利用することを指す
社員所有:	社員が個人として所有する端末を業務に利用することを指す
デスクトップPC:	据え置き型のPCを指す
ノートPC:	持ち運び型のPCであり、キーボードによる入力を主体とするものを指す
タブレット/スマートフォン:	携帯用の情報端末で、タッチパネルによる入力を主体とするものを指す

以下のグラフは上記の選択肢に基づいて、導入済みの最も主要な販売・仕入・在庫管理システムの端末環境を尋ねた結果を年商500億円未満全体で集計したものである。

「デスクトップPC」および「ノートPC(社内利用&企業所有)」が多くを占め、「個人所有」(いわゆる「BYOD」)や「社外利用」は現時点ではまだ少ないことがわかる。また、販売・仕入・在庫管理の場合には営業社員が外出先で在庫や金額を確認するなどといった社外利用ニーズも期待され、タブレット/スマートフォン向けにそうした機能を備えた製品/サービスも少なくない。だが、以下のグラフを見ると、「ノートPC(社外利用&企業所有)」が12.2%であるのに対し、「タブレット/スマートフォン(社外利用&企業所有)」は7.6%に留まっている。販売・仕入・在庫管理システムを開発/販売するベンダや販社/SIerとしては社外利用における端末として、ノートPCとスマートデバイスのどちらを主体とするか？についての慎重な検討が求められると考えられる。

P4-6.最も主要な販売・仕入・在庫管理システム製品/サービスの端末環境
(複数回答可)(年商500億円未満全体)



本リリースでは年商500億円未満全体の結果のみを掲載しているが、調査レポートでは年商/業種/地域などを軸とした詳細な集計結果が含まれる。

n=343

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)

導入社数シェア上位の製品/サービスは「売上管理」に関連する項目のユーザ評価が高い

本リリースの元となる調査レポートでは、前頁までに触れた導入社数シェアや端末環境に加えて、導入済みの最も主要な販売・仕入・在庫管理システムに関して「評価/満足している事柄」「抱えている課題」「今後のニーズ」を尋ね、ユーザ企業がそれぞれの製品/サービスをどのように評価しているのか？に関する詳しい集計/分析も行っている。

例えば、「評価/満足している事柄」(設問[P4-7])を尋ねる設問には以下の23項目に及ぶ選択肢が設定されている。

<<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」(※)
- 「店舗や顧客など様々な切り口で売上分析ができる」(※)
- 「催事やDMの効果測定と連動した売上分析ができる」
- 「実店舗とeコマースを統合した売上分析ができる」
- 「店舗の売上データなどをリアルタイムで把握できる」

<<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」
- 「バーコードを活用した入庫管理ができる」
- 「バーコードを活用した出庫管理ができる」
- 「商品マスタの重複や表記揺れを解消できる」

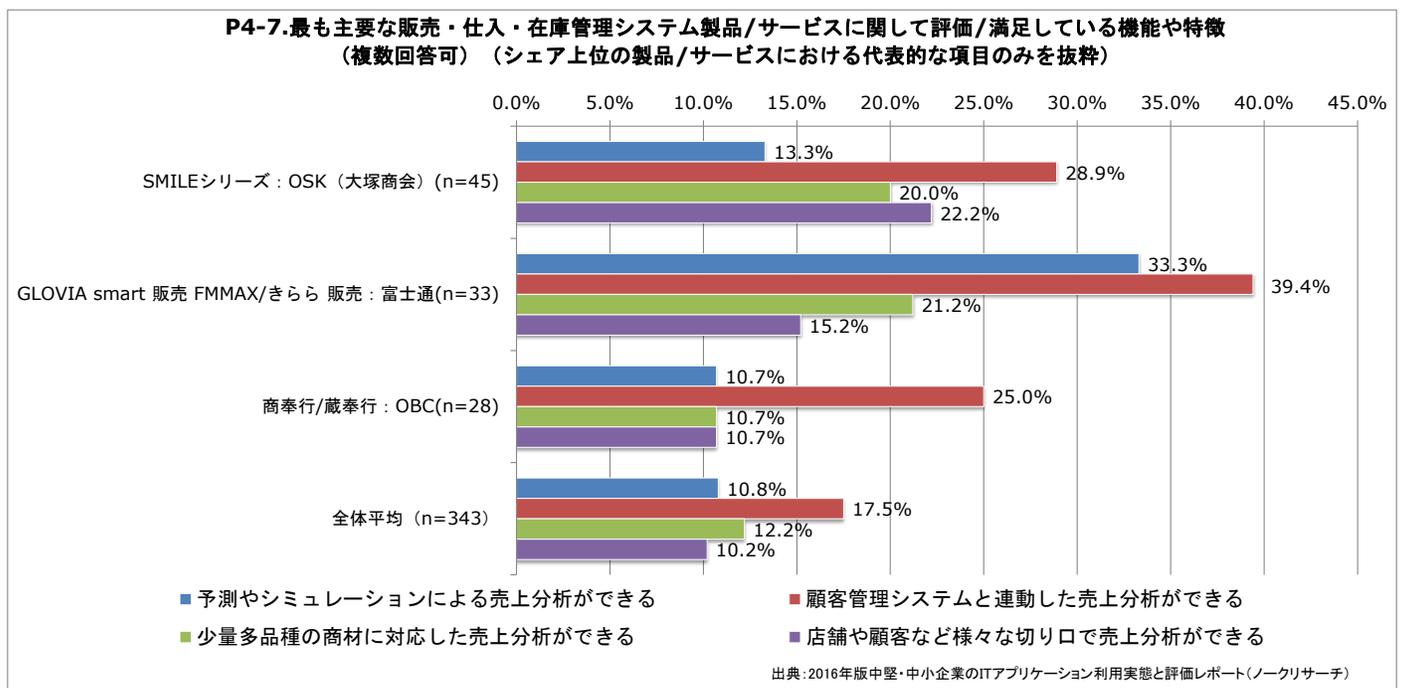
<<顧客や取引先に関連する項目>>

- 「CRMやSNSと連携して顧客との連携を強化できる」
- 「SCMやEDI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」
- 「カスタマイズ部分と本体の階層を分けて、互いを分離できる」
- 「独自機能をアドオンやプラグインとして追加することができる」
- 「業種や業態に適した設定項目(テンプレート)を適用できる」

以下のグラフは導入社数シェア上位の3つの製品/サービスを導入済みのユーザ企業を対象に、上記に列挙した「評価/満足している事柄」の中で(※)の付いた項目に関する結果をプロットしたものである。(※)の付いた項目はいずれも売上分析に関連するニーズに該当する。グラフ中に併記した全体平均と比較するとわかるように、導入社数シェア上位の製品/サービスでは売上分析に関するユーザ企業の満足度が全体平均と比較してやや高い傾向にある。売上分析は販売・仕入・在庫管理システムの中でもユーザ企業ニーズが高い項目の一つだ。このように導入社数シェアとユーザ企業の満足度との兼ね合いを踏まえながら、製品/サービスの機能強化を図っていくことが重要となってくる。



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・仕入・在庫管理に関する「分析サマリ」の中で網羅されているが、「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としての性格も持っている」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。

ビズインテグラル販売:NTTデータビズインテグラル
 OBIC7販売情報システム:オービック
 GLOVIA smart 販売 FMMAX/きらら 販売:富士通
 EXPLANNER/Ai:NEC
 FutureStage (TENSUITE for Wholesale):日立システムズ
 SMILEシリーズ:OSK(大塚商会)
 商奉行/蔵奉行: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
 iSeries Site(GUI-PACK):日本IBM
 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 販売管理システム(ExePro販売管理):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の一機能として利用
 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(完全なスクラッチ開発)

本リリースの元となっている「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」の詳細は下記URLを参照
http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2016itapp_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

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
 www.norkresearch.co.jp

Nork Research Co.,Ltd