

## 2018年「働き方改革」を人事給与システム活用に繋げるポイントの探索

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2014年から2017年の4年間に渡る業務システムのデータを元に「働き方改革」に向けた流れを人事給与システム活用に繋げるためには何が必要か?を分析した結果を発表した。本リリースは「2018年中堅・中小企業の基幹系業務システムにおける経年変化に基づく課題/ニーズ予測レポート」のサンプルおよびダイジェストである。

## <法制度としての「働き方改革」をIT活用を伴う「生産性向上」へと結び付ける道筋が大切>

- 「働き方改革」の啓蒙に留まらず、IT活用を伴う「ワークスタイル改革」への展開が不可欠
- 「タレントマネジメント」のための第一歩が何か?を知るためには新たな分析手法が必要
- 「プログラミングせずに機能を追加/変更できる」という仕組みが様々なニーズを喚起する

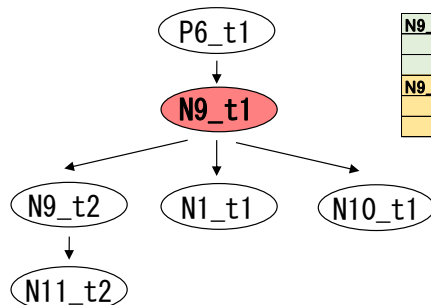
対象企業: 日本全国/全業種の500億円未満の中堅・中小企業1300社  
 対象職責: 以下のいずれかの権限を持つ社員  
 「情報システムの導入や運用/管理の作業を担当している」  
 「情報システムに関する製品/サービスの選定または決裁の権限を有している」  
 対象データ: 2014年～2017年の4年間に渡る「中堅・中小企業のITアプリケーション利用実態と評価レポート」の結果データに「時系列を考慮したベイジアンネットワーク分析」の手法を適用  
 ※調査対象の詳しい情報については右記URLを参照 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018erp\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018erp_rep.pdf)

## 「働き方改革」の啓蒙に留まらず、IT活用を伴う「ワークスタイル改革」への展開が不可欠

昨今では政府が推進する「働き方改革」に注目が集まっている。「同一労働同一賃金」や「長時間労働の是正」に関する議論も高まっているが、その過程においては中堅・中小企業の経営負担が増加する可能性もある。そのため、ITソリューションを提供するベンダーや販社/SIerとしては法制度としての「働き方改革」を啓蒙するだけでなく、企業の生産性向上を実現する「ワークスタイル改革」へと展開していくことが重要となる。特に給与・人事・勤怠・就業管理システム(以下「人事給与システム」と略記する)は「働き方改革」とも関連が深く、「タレントマネジメント」に代表されるような従業員の資質/能力に即した人員配置が求められる。だが、中堅・中小企業にとって「タレントマネジメント」を出発点とするのはやや敷居が高い面もある。そこで、「タレントマネジメント」へとステップアップしていくための最初の一步として、ベンダーや販社/SIerは何を訴求すべきなのか?を知ることが重要となってくる。

以下のグラフは2014年～2017年の4年間に渡って人事給与システムにおける課題やニーズを尋ねた調査データを元に「人事給与システムの特定の機能/特徴を訴求した時、他の課題やニーズにどう影響するか?」を分析/予測した結果の一部である。この結果を踏まえると「働き方改革」を「タレントマネジメント」を始めとする「ワークスタイル改革」へと結びつけていくためにはプログラミングせずに機能を追加/変更できる基盤を整えておくことが重要であることがわかる(詳細は後述)。本リリースの元となる調査レポートでは様々な課題やニーズの関連性を分析することによって今後取るべき有効な施策の提言を行っている。次頁以降ではその一部をサンプル/ダイジェストとして紹介している。

『N9. プログラミングせずに機能を追加/変更できる』を訴求した場合に起きる課題/ニーズ変化



N9_t1	N9_t2	N11_t2	N1_t1	N10_t1	P6_t1
0.92	0.90	0.84	0.94	0.97	0.96
0.08	0.10	0.16	0.06	0.03	0.04
N9_t1	N9_t2	N11_t2	N1_t1	N10_t1	P6_t1
0.00	0.57	0.71	0.76	0.86	0.81
1.00	0.43	0.29	0.24	0.14	0.19

N11. 様々なシステムとデータ連携ができる

N1. 高度な人材管理(タレントマネジメント)に対応できる

N10. 業種別/業態別のテンプレートを適用できる

P6. 各種の法制度変更に迅速に対応できていない

## 「タレントマネジメント」のための第一歩が何か？を知るためには新たな分析手法が必要

毎年発行される年刊調査レポート「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」には10分野の業務アプリケーションについて、「現時点で抱えている課題」や「製品/サービスが今後持つべき機能や特徴」を年商や業種などの企業属性を軸とした様々なクロス集計データが網羅されている。こうしたクロス集計を主体とした分析は基幹系システムの現状を知るための有効な手段となる。だが前頁で述べたように『法制度としての「働き方改革」の啓蒙に留まらず、「タレントマネジメント」を始めとするIT活用へと展開していくための最初の一步として、ベンダや販社/Sierは何を訴求すべきなのか？』を知るためには更なる工夫が必要となってくる。

上記を実現するために、本リリースの元となる調査レポートでは2014年～2017年の4年間に渡る「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」の経年変化データに対して、統計的分析手法「カスタムリサーチ・プラス」の手法の一つである「時系列を考慮したベイジアンネットワーク分析」を適用している。（「カスタムリサーチ・プラス」の詳細については以下のURLを参照 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/CustomPlus\\_rel.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/CustomPlus_rel.pdf)）

ベイジアンネットワーク分析では、ある項目Aの結果が別の項目Bの結果に影響を与えている状態をAからBへ矢印を引いたグラフ構造によって表現する。このグラフ構造は統計的なスコア計算に従って導き出され、様々な課題やニーズの間に潜在する関連性を視覚的に把握するのに役立つ。さらに特定の項目値を設定することにより、「ある項目の状態変化が他の項目にどのような影響を与えるか？」をシミュレーションすることができる。下図では会計管理におけるベイジアンネットワーク分析の具体例の一部を示している。

本リリースの元となる調査レポートでは人事給与システムだけでなく、「会計」「販売・仕入・在庫」「生産」も含めた4つの基幹系業務システム分野について、上記に述べた分析手法を用いた課題/ニーズの予測を行っている。次頁では冒頭で触れた人事給与システムにおける分析例の詳細について述べる。

### 従来の「クロス集計による分析」と「ベイジアンネットワーク分析」の違い

	P1_t1	**	P10_t1	N1_t1	**	N15_t1	P1_t2	**	P10_t2	N1_t2	**	N15_t2
P1_t1	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
:	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
P10_t1	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
N1_t1	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
:	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
N15_t1	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
P1_t2	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
:	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
P10_t2	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
N1_t2	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
:	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**
N15_t2	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**	**

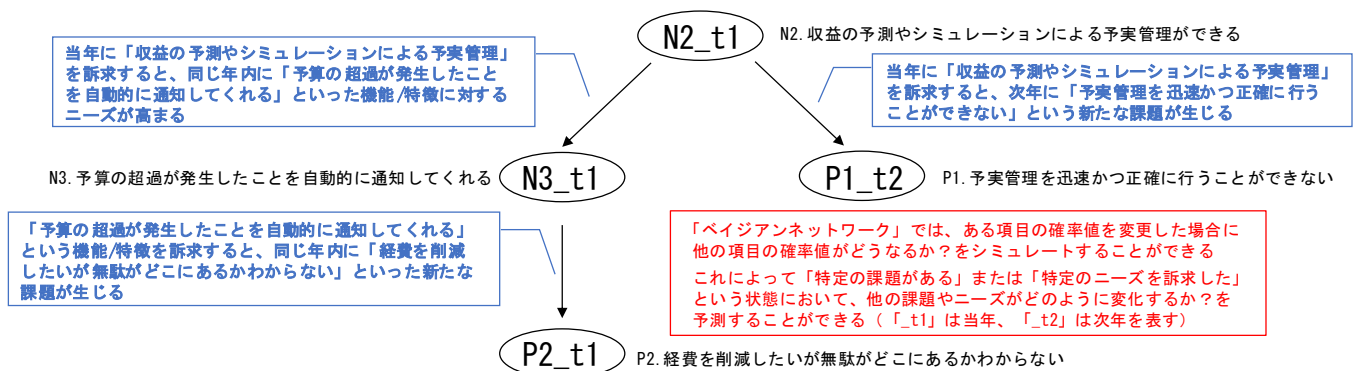
課題/ニーズのクロス集計データ

「現状で抱えている課題」と  
「製品/サービスが今後持つべき機能や特徴」の項目間の相関を全て計算するだけでは、各項目が互いにどう影響しあっているのか？を把握することが難しい



「ベイジアンネットワーク分析」  
ある項目Aの結果が別の項目Bの結果に影響を与えている場合にAからBへ矢印を引くグラフ構造で項目間の関連性を表現し、統計的なスコア計算に従って最適なグラフを導き出す

#### 会計管理における「ベイジアンネットワーク分析」の具体例の一部



## 「プログラミングせずに機能を追加/変更できる」という仕組みが様々なニーズを喚起する

本リリースでは調査レポートに含まれる分析結果の一部のみを紹介しているが、調査レポートでは以下のように人事給与システムの課題やニーズとして多数の項目を列挙し、それらの関連性について分析を行っている。「会計」「販売・仕入・在庫」「生産」についても同様

### N系列設問: 製品/サービスが今後持つべき機能や特徴(11項目)

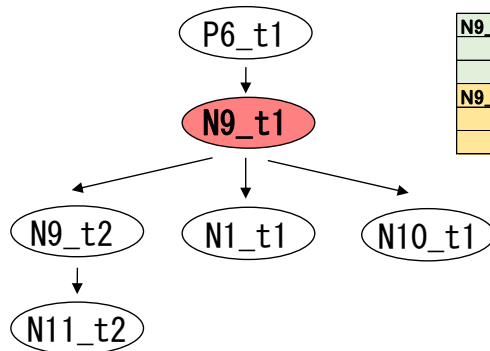
- N1. 高度な人材管理(タレントマネジメント)に対応できる
- N2. ソーシャルサービスを活用した採用活動が行える
- N3. 社員の生涯設計を踏まえた人材管理を行える
- N4. ワークシェアリングを支援または実践できる
- N5. 昇給の実施可否をシミュレーションで判断できる
- N6. 複数社員の意見を反映した給与査定が行える
- N7. 能力や実績に応じた給与体系を実現できる
- N8. 給与計算などの業務をアウトソースできる
- N9. プログラミングせずに機能を追加/変更できる
- N10. 業種別/業態別のテンプレートを適用できる
- N11. 様々なシステムとデータ連携ができる

### P系列設問: 現時点で抱えている課題(8項目)

- P1. 人材の育成や管理がうまく行えていない
- P2. 人材の募集や採用がうまく行えていない
- P3. 社員が納得する給与体系を実現できていない
- P4. 給与を上げるべきかどうかの判断ができない
- P5. 独自の機能や項目を加えることができない
- P6. 各種の法制度変更に迅速に対応できていない
- P7. 他のシステムとのデータ連携ができない
- P8. 給与計算などの定型業務が負担である

上記に列挙した項目のうち、「N9.プログラミングせずに機能を追加/変更できる」という機能や特徴を中心とした時に、その他の課題やニーズがどのように関連しているか?を分析した結果が冒頭にも記載した以下のグラフと数表である。

### 『N9. プログラミングせずに機能を追加/変更できる』を訴求した場合に起きる課題/ニーズ変化



N9_t1	N9_t2	N11_t2	N1_t1	N10_t1	P6_t1
0.92	0.90	0.84	0.94	0.97	0.96
0.08	0.10	0.16	0.06	0.03	0.04
N9_t1	N9_t2	N11_t2	N1_t1	N10_t1	P6_t1
0.00	0.57	0.71	0.76	0.86	0.81
1.00	0.43	0.29	0.24	0.14	0.19

- N11. 様々なシステムとデータ連携ができる
- N1. 高度な人材管理(タレントマネジメント)に対応できる
- N10. 業種別/業態別のテンプレートを適用できる
- P6. 各種の法制度変更に迅速に対応できていない

出典：2018年 中堅・中小企業の基幹系業務システムにおける経年変化に基づく課題/ニーズ予測レポート（ノークリサーチ）

数表の緑色で塗られた欄は通常状態において各々の課題/ニーズを抱くユーザ企業の割合(0<x<1、上段が「No」、下段が「Yes」)を示し、赤字で記載された下の欄は「N9」を訴求した場合の割合(上段/下段の意味合いは上記と同様)を示している。項目名の添え字「\_t1」は当年、「\_t2」は次年の状態を表している。

まず、「P6.各種の法制度変更に迅速に対応できていない」から「N9.プログラミングせずに機能を追加/変更できる」に矢印が引かれていることから、「働き方改革」も含めた法制度変更に際してはプログラミングを伴わない迅速な対応が不可欠であることが改めて確認できる。その上で、「N9.プログラミングせずに機能を追加/変更できる」という機能や特徴を訴求した場合は次年においても同項目のニーズが継続し、さらには「N11.様々なシステムとデータ連携ができる」というニーズが高まることからわかる。(N11のニーズ割合は通常16%だが、N9を訴求した場合は29%に高まることを上記の数表は示している)また、当年においては「N1.高度な人材管理(タレントマネジメント)に対応できる」に対するニーズ割合が6%から24%に高まる。この影響は「N10.業種別/業態別のテンプレートを適用できる」という項目にも伝播し、ニーズ割合が通常の3%から14%へと変化する。つまり、「プログラミングせずに機能を追加/変更できる」という強みを持つ製品がある場合には、それを強みとして企業固有の管理項目が必要となりやすい「タレントマネジメント」への取り組みを訴求すると共に、業種や業態による違いをテンプレートでカバーするといった戦略が有効と考えられる。さらに次年には様々なシステムとのデータ連携ニーズが高まるため、それらについてもプログラミングをせずに対応できる仕組みを提供できるように準備を進めておくことが望ましい。このように「時系列を考慮したベイジアンネットワーク分析」を適用することによって、当年から次年にかけて「どのような機能や特徴を訴求していけば良いか?」の効果的なプランを練っていくことが重要となる。

## 本リリースの元となる調査レポート

### 『2018年 中堅・中小企業の基幹系業務システムにおける経年変化に基づく課題/ニーズ予測レポート』

2014年～2017年の経年変化データを元に「会計」「生産」「販売・仕入・在庫」「給与・人事・勤怠・就業」の基幹系業務システムにおける今後の課題とニーズを予測

- 【サンプル/ダイジェスト】 「販売・仕入・在庫管理システムの経年変化に基づく課題/ニーズ予測」  
[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018erp\\_rel1.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018erp_rel1.pdf)  
「働き方改革を人事給与システム活用に繋げるポイントの探索」(本リリース)  
[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018erp\\_rel2.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018erp_rel2.pdf)  
「会計管理の差別化ポイントを訴求するための最適な順序に関する分析」  
[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018erp\\_rel3.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018erp_rel3.pdf)  
「生産管理システムにおける機能ニーズの展開プロセスに関する分析」  
[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018erp\\_rel4.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018erp_rel4.pdf)

【レポート案内(サンプル属性、設問項目、試読版など)】 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018erp\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018erp_rep.pdf)

【価格】180,000円(税別)

## ご好評いただいているその他の調査レポート

### 『2017年版中堅・中小企業のセキュリティ・運用管理・バックアップに関する利用実態と展望レポート』

「管理対象」と「実施手段」が拡大する中、何を優先して訴求していけば良いのか？

- 【サンプル/ダイジェスト】  
「ベンダ種別毎に見た有望分野とシェア動向」 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Sec\\_usr\\_rel1.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Sec_usr_rel1.pdf)  
「ポストPC時代に向けたバックアップ訴求策」 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Sec\\_usr\\_rel2.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Sec_usr_rel2.pdf)  
「中堅・中小の運用管理に起きつつある変化」 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Sec\\_usr\\_rel3.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Sec_usr_rel3.pdf)  
「セキュリティ対策の不足領域と今後の対応」 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Sec\\_usr\\_rel4.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Sec_usr_rel4.pdf)

【レポート案内(サンプル属性、設問項目、試読版など)】 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Sec\\_usr\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Sec_usr_rep.pdf)

【価格】180,000円(税別)

### 『2017年版中堅・中小企業の業務システム購入先のサービス/サポート評価レポート』

中堅・中小企業がIT活用の成否を委ねるプライム販社/SIerを選択する際に重視する評価ポイントとは何か？

- 【サンプル/ダイジェスト】  
「販社/SIerの社数シェアと導入効果の関連」 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017SP\\_rel1.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017SP_rel1.pdf)  
「中堅・中小企業が導入するIT商材の変化」 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017SP\\_rel2.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017SP_rel2.pdf)  
「販社/SIerが実践すべき必須16項目とは？」 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017SP\\_rel3.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017SP_rel3.pdf)

【レポート案内(サンプル属性、設問項目、試読版など)】 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017SP\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017SP_rep.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

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