

## 2018年 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

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、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を行い、その結果を発表した。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。

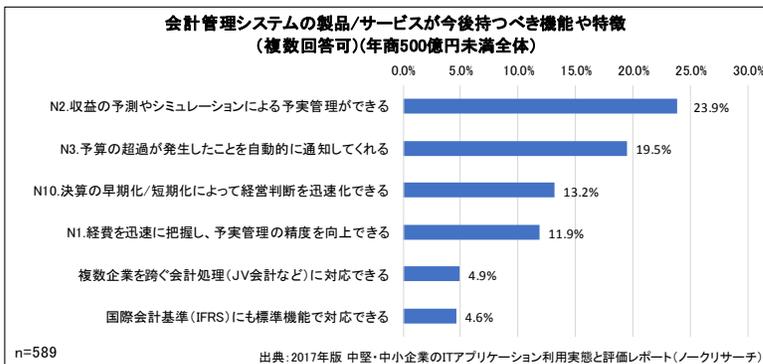
### <機能セットは同じでも、それらを訴求する順序によって得られる効果は変わってくる>

- 機能ニーズを訴求する場面では「目的⇒手段」と「手段⇒目的」の2通りの順序があり得る
- 「当年から次年にかけて課題やニーズが互いにどう影響するか？」が重要なヒントとなる
- 「予実管理」においては予測/シミュレーションの機能訴求を起点とするアプローチが有効

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)

### 機能ニーズを訴求する場面では「目的⇒手段」と「手段⇒目的」の2通りの順序があり得る

「会計管理」は基幹系業務システムの中でも最も多く導入されているアプリケーション分野である。そのため、「会計管理」を開発/販売するベンダや販社/SIerとしては、財務諸表を作成するだけではない差別化ポイントを打ち出していくが重要となる。



「予実管理」はそうした差別化ポイントの有力候補の1つである。実際、年商500億円未満の中堅・企業に対して今後のニーズを尋ねた以下のグラフが示すように、予実管理に関連する項目の回答割合は「JV会計」や「IFRS」といった他の項目と比較しても高い。

だが、同じ予実管理に関する項目でも、N2やN3は「手段」を表す内容であり、N1やN10は経営視点も踏まえた時の「目的」にも関連する内容となっている。そのため、どちらを先に訴求するべきか？の順序が重要となってくる。

会計管理における予実管理に限らず、基幹系業務システムにおける差別化ポイントを訴求する際には「何をどの順序で訴求すべきか？」を適切に判断することが大切だ。次頁以降ではこうした観点から見た機能ニーズ分析の具体例を紹介している。

#### 同じ「予実管理」関連の差別化ポイントでも「手段」と「目的」の訴求順序が重要となる

##### 手段

N2. 収益の予測やシミュレーションによる予実管理ができる  
 N3. 予算の超過が発生したことを自動的に通知してくれる

「手段」を先に訴求して、結果として「目的」を達成する

##### 目的

N10. 決算の早期化/短期化によって経営判断を迅速化できる  
 N1. 経費を迅速に把握し、予実管理の精度を向上できる

##### 目的

N10. 決算の早期化/短期化によって経営判断を迅速化できる  
 N1. 経費を迅速に把握し、予実管理の精度を向上できる

先に「目的」を掲げて、それを実現する「手段」を訴求する

##### 手段

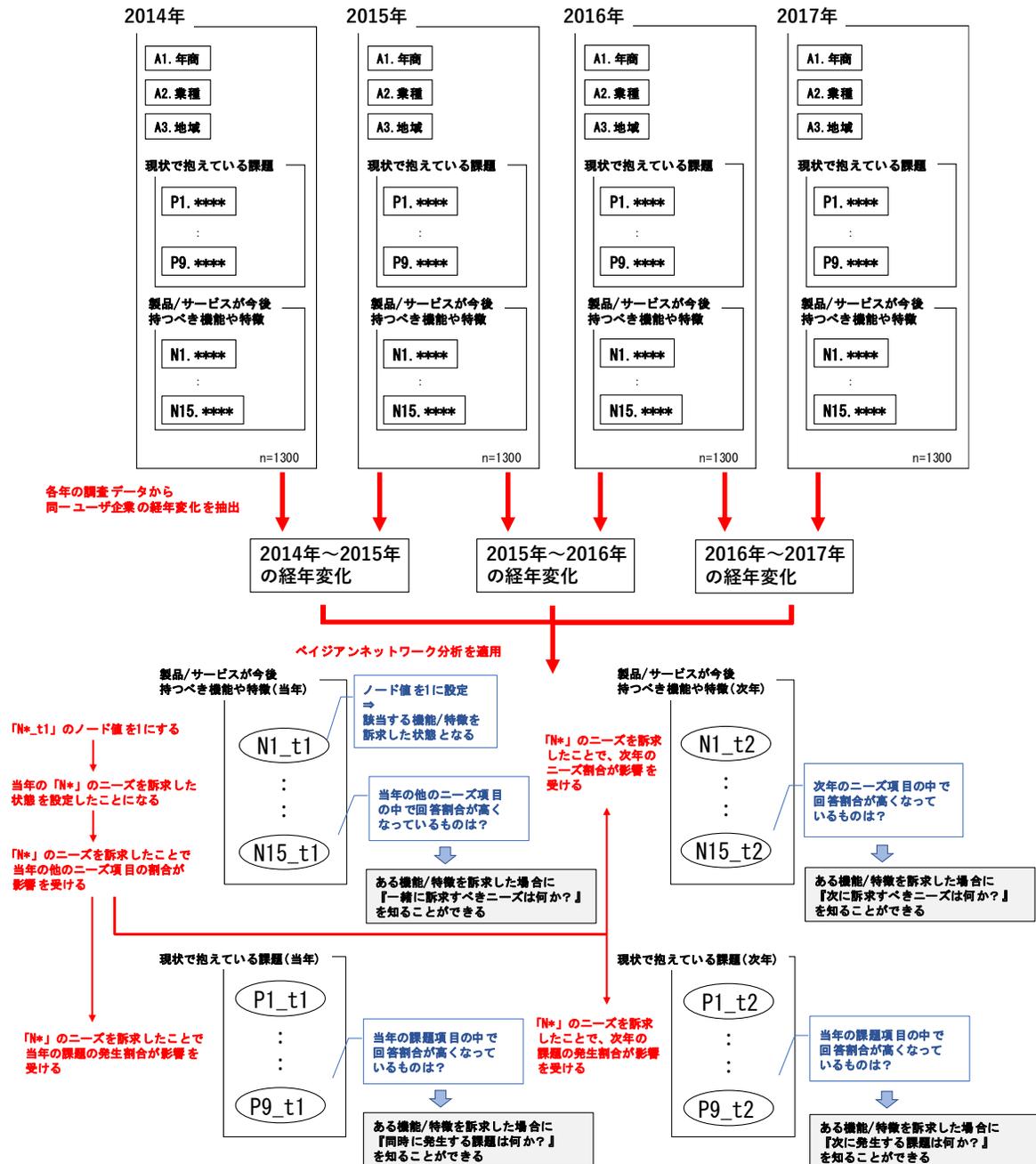
N2. 収益の予測やシミュレーションによる予実管理ができる  
 N3. 予算の超過が発生したことを自動的に通知してくれる

出典：ノークリサーチ (2018年)

# 「当年から次年にかけて課題やニーズが互いにどう影響するか？」が重要なヒントとなる

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。だが、前頁で述べた「何をどの順序で訴求すべきか？」の答えを得るためには更なる工夫が必要となる。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」の詳細については右記のURLを参照 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/CustomPlus\\_rel.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/CustomPlus_rel.pdf)）次頁では以下に図示した流れに沿って会計管理の課題/ニーズを分析し、予実管理において「何をどの順序で訴求すべきか？」を明らかにした結果を述べる。

## 「時系列を考慮したベイジアンネットワーク分析」の流れ



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)

## 「予実管理」においては予測/シミュレーションの機能訴求を起点とするアプローチが有効

本リリースでは予実管理に関する項目のみを例示しているが、調査レポートでは以下のように会計管理の課題やニーズとして多数の項目を列挙し、それらの関連性を分析している。「販売・仕入・在庫管理」「生産管理」「給与・人事・勤怠・就業管理」についても同様の分析を行っている)

### N系列設問: 製品/サービスが今後持つべき機能や特徴(15項目)

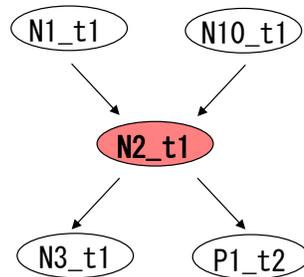
- N1. 経費を迅速に把握し、予実管理の精度を向上できる
- N2. 収益の予測やシミュレーションによる予実管理ができる
- N3. 予算の超過が発生したことを自動的に通知してくれる
- N4. 管理会計における売掛管理を精緻化することができる
- N5. 管理会計における買掛管理を精緻化することができる
- N6. ICカードやクラウドを活用した効率的な出張交通費精算
- N7. 銀行口座の取引データを自動的に取り込める
- N8. 一部の仕訳作業を自動化できる
- N9. 一部の仕訳作業を外部委託できる
- N10. 決算の早期化/短期化によって経営判断を迅速化できる
- N11. 連結会計やグループ決算に対応できる
- N12. 複数企業を跨ぐ会計処理(JV会計など)に対応できる
- N13. 特定の国独自の会計制度にも標準機能で対応できる
- N14. 国際会計基準(IFRS)にも標準機能で対応できる
- N15. 消費税率などの制度変更に対応できる

### P系列設問: 現時点で抱えている課題(8項目)

- P1. 予実管理を迅速かつ正確に行うことができない
- P2. 経費を削減したいが無駄がどこにあるかわからない
- P3. 出張交通費の精算業務が煩雑で非効率である
- P4. 仕訳における人的作業が負担である
- P5. 決算が年1回のみで経営判断が遅れがちである
- P6. 関連企業やグループ企業の状況が把握できない
- P7. 複数企業を跨いだ会計処理が行えない
- P8. 特定の国独自の会計制度に対応できない
- P9. 国際会計基準(IFRS)に対応できない

前頁に述べた手法を用いると「あるニーズを訴求した時、それが他のニーズ項目にどう影響するか？」をシミュレーションすることができる。そこで、「N2. 収益の予測やシミュレーションによる予実管理ができる」という手段を訴求した場合にどうなるかを分析した結果が以下のグラフと数表である。

#### 『N2. 収益の予測やシミュレーションによる予実管理ができる』を訴求した場合に起きる課題/ニーズ変化



N2_t1	N3_t1	P1_t2	N1_t1	N10_t1
0.84	0.86	0.97	0.88	0.90
0.16	0.14	0.03	0.12	0.10
N2_t1	N3_t1	P1_t2	N1_t1	N10_t1
0.00	0.68	0.88	0.67	0.73
1.00	0.32	0.12	0.33	0.27

- N3. 予算の超過が発生したことを自動的に通知してくれる
- P1. 予実管理を迅速かつ正確に行うことができない
- N1. 経費を迅速に把握し、予実管理の精度を向上できる
- N10. 決算の早期化/短期化によって経営判断を迅速化できる

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「N2」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。

数表を見ると、「N2. 収益の予測やシミュレーションによる予実管理ができる」を訴求した場合には「N3. 予算の超過が発生したことを自動的に通知してくれる」に対するニーズが14%から32%に高まることがわかる。ただし、次年には「P1. 予実管理を迅速かつ正確に行うことができない」という課題を挙げる割合も3%から12%に増加する点に注意が必要だ。また、「N1. 経費を迅速に把握し、予実管理の精度を向上できる」と「N10. 決算の早期化/短期化によって経営判断を迅速化できる」からN2に向けてグラフの矢印が伸びていることから、これら2項目に対するニーズを持つユーザ企業がN2の有効な訴求対象となってくる。

したがって、会計管理における予実管理を改善する手段として「収益の予測やシミュレーション」という機能を訴求する場合はまず「経費の迅速な把握」や「決算の早期化/短期化」といった目的を掲げ、それらをニーズとして持つユーザ企業を訴求対象とすることが有効となる。また「予算超過の自動通知」に対するニーズも高まるため、同時に訴求することが望ましい。ただし、予実管理に対する要求レベルが高まることで「予実管理を迅速/正確に行えない」という課題が生じやすくなる点にも留意しておく必要がある。ここでは会計管理における予実管理を例として挙げたが、こうした「課題/ニーズの関連性を踏まえた適切な訴求順序の把握」は基幹系業務システム全般の拡販施策において重要となってくる。

## 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」

[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」(本リリース)

[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売/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】

「販売/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)

「販売/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)