

2020年 販売・仕入・在庫管理で新規のユーザ企業に訴求すべき機能の傾向

調査設計/分析/執筆: 岩上由高

ノークリサーチ(本社〒160-0022東京都新宿区新宿2-13-10武蔵野ビル5階23号室 代表:伊嶋謙二 TEL:03-5361-7880 URL: <http://www.norkresearch.co.jp>)は中堅・中小企業における販売・仕入・在庫管理の活用実態と今後の展望に関する調査を実施し、その結果を発表した。本リリースは「2020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・在庫管理に関するサンプル/ダイジェストである。

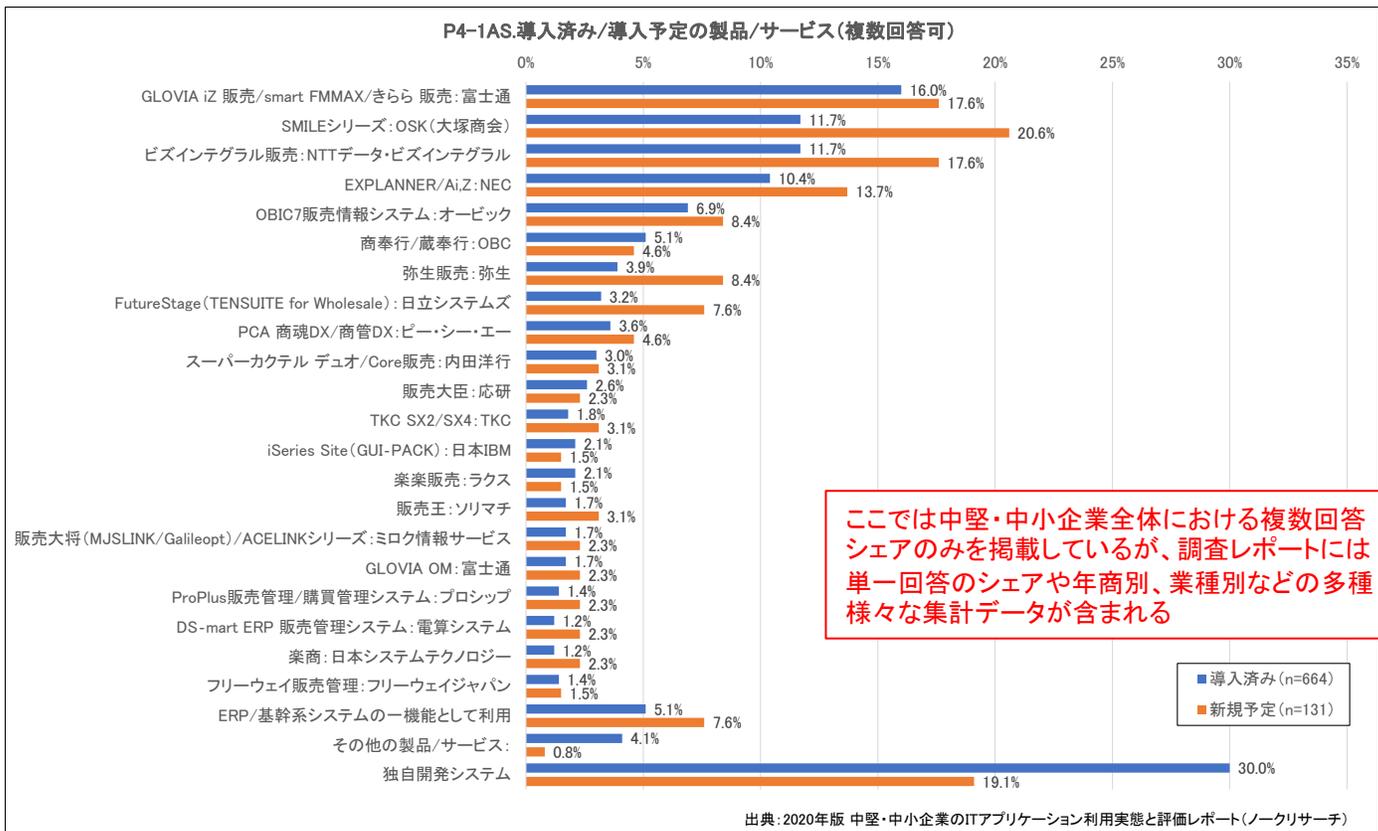
<新規導入でシェアを拡大するためには、「地味だが堅実な提案」が求められてくる>

- 幅広い年商帯において「独自開発システム」の割合が減少し、パッケージへの移行が進む
- 今後は「価格面の優位性」と「開発元(ベンダ)の提案力/開発力」が重要な選択条件となる
- 新規のユーザ企業に対しては、IoTやAIよりも「地道な機能を着実に訴求する」ことが大切

対象企業: 年商500億円未満の中堅・中小企業1300社(日本全国、全業種)(有効回答件数)
 対象職責: 情報システムの導入や運用/管理または製品/サービスの選定/決済の権限を有する職責
 ※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/2020itapp_rep.pdf

幅広い年商帯において独自開発システムの割合が減少し、パッケージへの移行が進む

ノークリサーチでは例年1300社の中堅・中小企業を対象として10分野に渡る業務アプリケーションのシェアと評価に関する調査を行っている。以下のグラフはその中から販売・仕入・在庫管理の「導入済み」「新規予定」の社数シェア(複数回答可)を中堅・中小企業全体で集計したものだ。(選択肢として掲載された製品/サービスの一覧と選定方法は本リリース末尾を参照)「導入済み」だけでなく、「新規予定」のユーザ企業を理解することで、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が取り組むべきことは何か?が見えてくる。次頁以降ではそうした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。



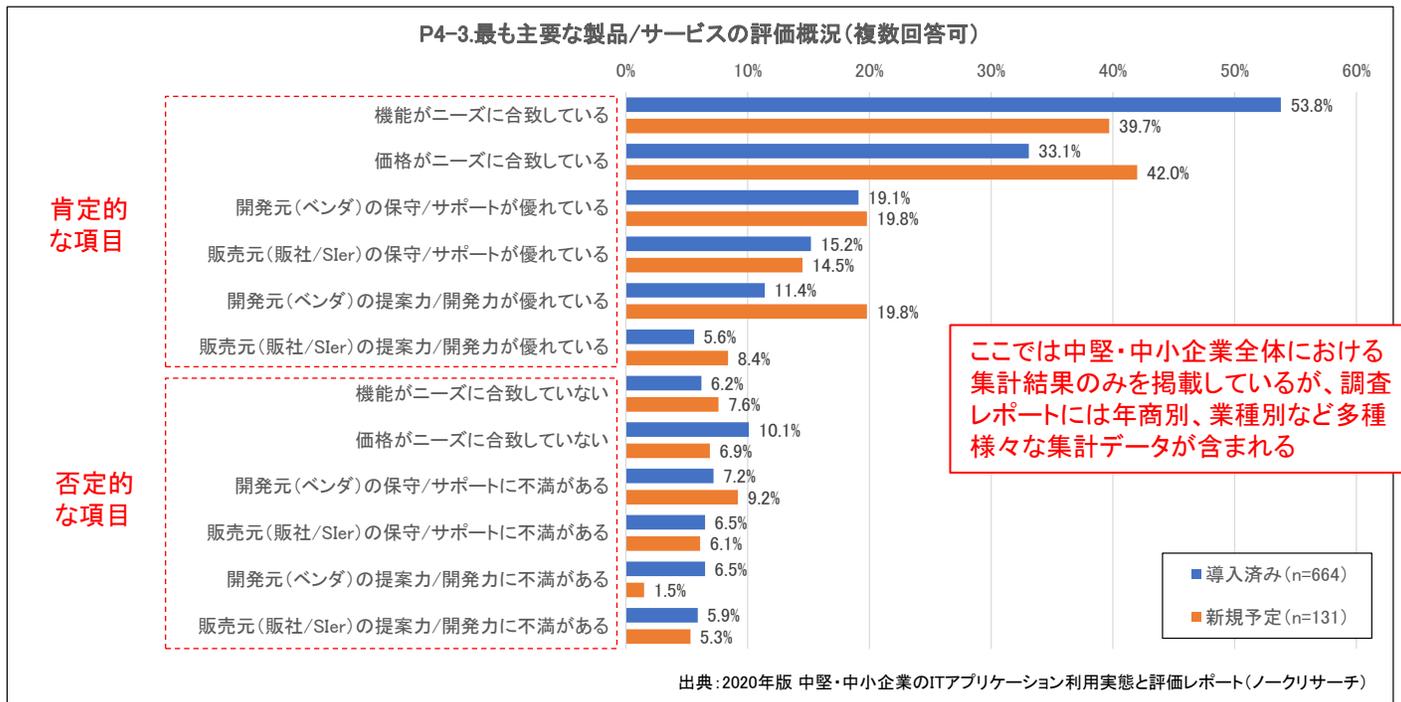
ここでは中堅・中小企業全体における複数回答シェアのみを掲載しているが、調査レポートには単一回答のシェアや年商別、業種別などの多種多様な集計データが含まれる

今後は「価格面の優位性」と「開発元(ベンダ)の提案力/開発力」が重要な選択条件

前頁では「中堅・中小全体」と記載したが、実際の範囲は非常に幅広く「小規模企業層(年商5億円未満)」「中小企業層(年商5~50億円)」「中堅下位企業層(年商50~100億円)」「中堅中位企業層(年商100~300億円)」「中堅上位企業層(年商300~500億円)」と多岐に渡っている。(中堅上位企業層になると、IT活用の傾向は大企業に近くなる)そのため、前頁のグラフでも「ビズインテグラル販売」のように大企業で多く導入されているものから、「弥生販売」のように小規模企業向けのものまで多様な製品/サービスが列挙されている。

前頁のグラフにおいて「導入済み」と比べた時の「新規予定」の値を見ると、「独自開発システム」が減少し、多くの製品/サービスの値が増加している。そのため、今後の新規導入においては幅広い年商帯において独自開発システムからパッケージへの移行が進むと予想される。

さらに本リリースの元となる調査レポートでは、「導入済みの最も主要な販売・仕入・在庫管理システムを実際に利用した結果としての評価概況」および「新規に導入予定の最も主要な販売・仕入・在庫管理システムを検討する過程での評価概況」を尋ねた結果を集計/分析している。ここでの「評価概況」とは「機能がニーズに合致しているか?」などのように製品/サービスに全体的な評価を指す。以下のグラフは「導入済み」と「新規予定」の評価概況を中堅・中小企業全体で比較したものだ。



「導入済み」と比較した時の「新規予定」の値を見ると、「機能がニーズに合致している」が減少する一方、「価格がニーズに合致している」が増加している。したがって、今後の販売・仕入・在庫管理システムの新規導入においては価格面の優位性が重要な選択条件の一つになると予想される。

また、「開発元(ベンダ)の提案力/開発力が優れている」の「新規予定」における値も「導入済み」と比べて高くなっている点に注意する必要がある。一般的に「提案力/開発力」といった場合は「最新の技術を用いた機能を製品/サービスに実装すること」と捉えられることが多い。だが、中堅・中小企業が販売・仕入・在庫管理システムに望む機能は何か?を具体的に尋ねた次頁の結果を見ると、最新の技術を採用することが必ずしもユーザ企業のニーズを満たすとは限らないことが改めて確認できる。

次頁へ続く

新規の導入提案においては、IoTやAIよりも「地道な機能を着実に訴求する」ことが大切

本リリースの元となる調査レポートでは前頁で述べた「評価概況」だけでなく、中堅・中小企業が販売・仕入・在庫管理システムに求める機能や特徴(今後のニーズ)を以下のような項目を列挙して尋ねている。(調査レポートでは、下記の「今後のニーズ」だけでなく、次頁に記載されているように「現状の課題」についても尋ねている)

＜＜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
催事やDMの効果測定と連動した売上分析ができる

＜＜在庫管理に関連する項目＞＞

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
センサやカメラを用いた効率的な検品ができる
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

＜＜店舗管理に関連する項目＞＞

キャッシュレス決済端末と連携することができる
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

＜＜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

＜＜個別の機能要件への対応力＞＞

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

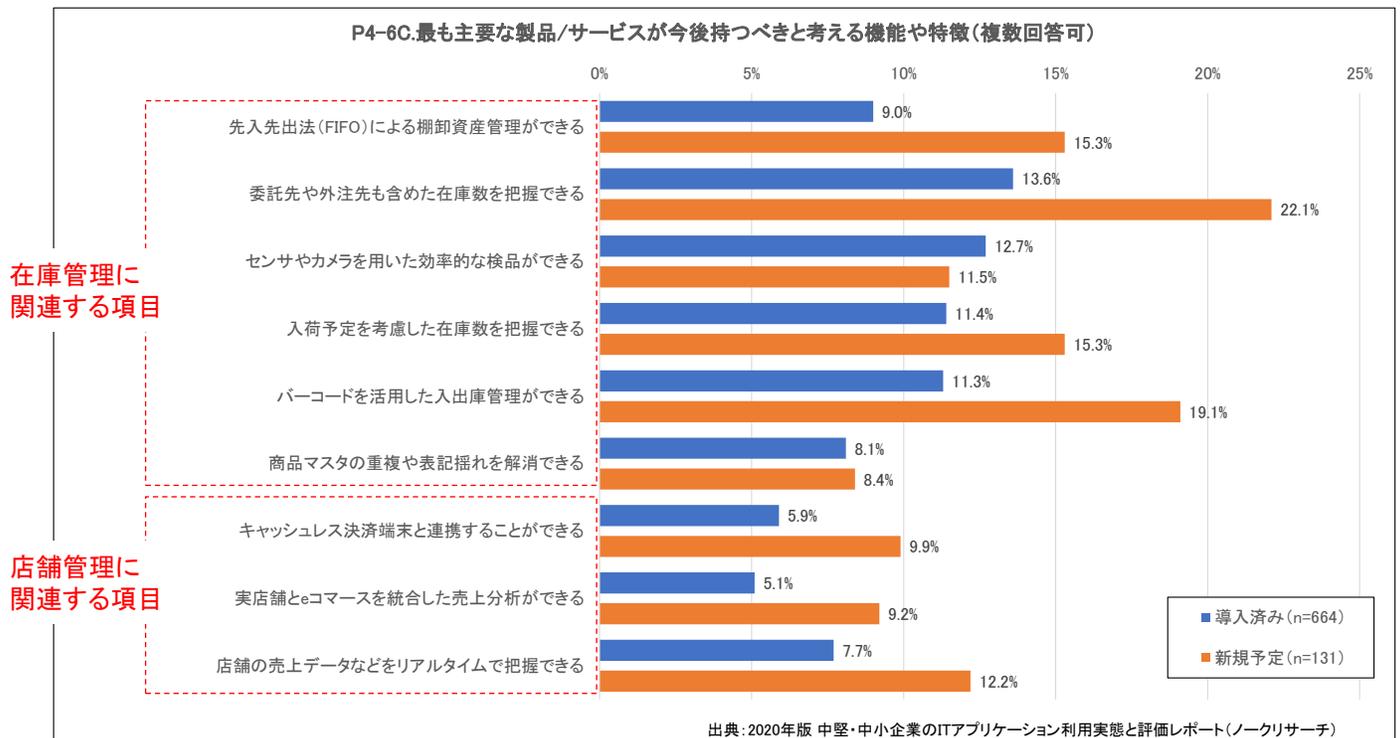
＜＜クラウドに関連する項目＞＞

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

＜＜その他＞＞

申請/承認によって不正受注や赤字見積を防止できる
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
その他:

以下のグラフは中堅・中小企業全体において、販売・仕入・在庫管理システムに対する今後のニーズを「導入済み」と「新規予定」のユーザ企業で比較した結果のうち、「在庫管理に関連する項目」と「店舗管理に関連する項目」を抜粋したものだ。



IoTやAIを活用した先進的な販売・仕入・在庫管理システムという観点では「センサやカメラを用いた効率的な検品ができる」や「商品マスタの重複や表記揺れを解消できる」といった項目が該当する。だが、上記のグラフが示すように、これら2項目はいずれも回答割合が相対的に低く、「導入済み」と比較した時の「新規予定」の増加幅も小さい。一方で、「委託先や外注先も含めた在庫数を把握できる」や「バーコードを活用した入出庫管理ができる」といった項目は必ずしも先進技術を用いた機能ではないが、今後の新規導入におけるニーズは高い。DXに向けて先進的な技術を活用していくことは極めて重要だ。だが、「地道な機能を着実に導入できるように支援してくれる」という点も「提案力/開発力」の評価に繋がる。とくに販売・仕入・在庫管理システムを新規に訴求する場合はこの点を十分理解しておくことが大切だ。ここでは一部の機能を抜粋して述べたが、本リリースの元となる調査レポートでは次頁に列挙された様々な課題やニーズの分析を行っている。

補記:「課題/ニーズに関する設問項目」と「製品/サービスの選択肢一覧」

本リリースの元となる調査レポートの課題/ニーズに関する選択肢は製品/サービスに対するニーズを尋ねた以下の2つの設問

P4-6A.最も主要な製品/サービスに関して評価/満足している機能や特徴(複数回答可)

P4-6C.最も主要な製品/サービスが今後持つべきと考える機能や特徴(複数回答可)

の選択肢(上段の一覧)と製品/サービスにおける課題を尋ねた以下の設問

P4-6B.現時点で抱えている課題(複数回答可)

の選択肢(下段の一覧)の2通りがある。

ニーズを尋ねた 設問(P4-6A、 P4-6C)の選択肢:

<p>＜＜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 催事やDMの効果測定と連動した売上分析ができる</p> <p>＜＜在庫管理に関連する項目＞＞ 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 センサやカメラを用いた効率的な検品ができる 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</p> <p>＜＜店舗管理に関連する項目＞＞ キャッシュレス決済端末と連携することができる 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</p>	<p>＜＜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</p> <p>＜＜個別の機能要件への対応力＞＞ 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</p> <p>＜＜クラウドに関連する項目＞＞ 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</p> <p>＜＜その他＞＞ 申請/承認によって不正受注や赤字見積を防止できる 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 その他:</p>
--	--

課題を尋ねた 設問(P4-6B) の選択肢:

<p>＜＜売上分析に関連する項目＞＞ 売上分析の精度が低いまたは粒度が荒い</p> <p>＜＜在庫管理に関連する項目＞＞ 商品マスタ管理が煩雑で柔軟性に欠ける 在庫数量をタイムリーに把握できていない 入庫時の検品ミスなどが多く非効率である 出庫時の配送ミスなどが多く非効率である</p> <p>＜＜店舗管理に関連する項目＞＞ キャッシュレス決済端末と連携できない 店舗における日々の実績を把握できない 店舗の立地や人員を適切に展開できない 実店舗とeコマースの相乗効果が出せない</p> <p>＜＜顧客や取引先に関連する項目＞＞ 顧客との関係強化がうまく図れていない 仕入先との関係強化がうまく図れていない 仕入先の変更や追加に素早く対応できない</p>	<p>＜＜個別の機能要件への対応力＞＞ プログラミングしないと項目や画面を作成できない プログラミングしないとデータ連携を実現できない 公開されたテンプレートが十分に提供されていない</p> <p>＜＜クラウドに関連する項目＞＞ パッケージとクラウドを選択/併用できない クラウドサービスと連携することができない</p> <p>＜＜更新/刷新に関する項目＞＞ バージョンアップが長期間行われていない 最新バージョンへの移行が困難である</p> <p>＜＜その他＞＞ 請求書の発送作業に手間がかかり非効率である 不正受注や赤字見積を防止する仕組みがない 導入や保守サポートの費用が高価である バージョンアップの費用が高価である その他:</p>
---	---

以下に列挙したものは本リリースの元となる調査レポートにおいて選択肢に記載した「販売・仕入・在庫管理」製品/サービスの一覧である。

選択肢に掲載される製品/サービスは過去の調査結果や最新の市場状況に基づいて選定し、前年の調査で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追加し、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。製品/サービス毎の評価などの詳細な集計はサンプル件数が一定以上の条件を満たした(※)のみが対象となる。

製品/サービス名	開発元
ビジネスインテグラル販売(※)	NTTデータ・ビジネスインテグラル
GLOVIA iZ 販売/smart FMMAX/きらら 販売(※)	富士通
OBIC7販売情報システム(※)	オービック
EXPLANNER/Ai.Z(※)	NEC
FutureStage(TENSUITE for Wholesale)(※)	日立システムズ
SMILEシリーズ(※)	OSK(大塚商会)
スーパーカクテル デュオ/Core販売(※)	内田洋行
商奉行/蔵奉行(※)	OBC
PCA 商魂DX/商管DX(※)	ピー・シー・エー
販売大臣(※)	応研
販売王	ソリマチ
弥生販売(※)	弥生
TKC SX2/SX4	TKC
販売大将(MJSLINK/Galileopt)/ACELINKシリーズ	ミロク情報サービス
CORE Plus NEO 販売管理	日本事務器

製品/サービス名	開発元
DS-mart ERP 販売管理システム	電算システム
アラジノオフィス	アイル
iSeries Site(GUI-PACK)	日本IBM
GrowOne Cube 販売	ニッセイコム
ProPlus販売管理/購買管理システム	プロシップ
AGENT3 販売管理/WorkVision	WorkVision(東芝ソリューション販売)
楽商	日本システムテクノロジー
楽一	カシオ計算機
フリーウェイ販売管理	フリーウェイジャパン
スマイルワークス(ClearWorks 販売ワークス)	スマイルワークス
楽楽販売	ラクス
board	ヴェルク
GLOVIA OM	富士通
ERP/基幹系システム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	

本リリースの元となる調査レポート

『2020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』

10分野の業務アプリケーション(ERP、会計管理、生産管理、販売・仕入・在庫管理、給与・人事・勤怠・就業管理、ワークフロー、コラボレーション、CRM、BI、文書管理・オンラインストレージサービス)のシェアと評価を網羅

【対象企業属性】(有効回答件数:1300社)

年商: 5億円未満 / 5億円以上～10億円未満 / 10億円以上～20億円未満 / 20億円以上～50億円未満 / 50億円以上～100億円未満 / 100億円以上～300億円未満 / 300億円以上～500億円未満

従業員数: 10人未満 / 10人以上～20人未満 / 20人以上～50人未満 / 50人以上～100人未満 / 100人以上～300人未満 / 300人以上～500人未満 / 500人以上～1,000人未満 / 1,000人以上～3,000人未満 / 3,000人以上～5,000人未満 / 5,000人以上

業種: 組立製造業 / 加工製造業 / 建設業 / 卸売業 / 小売業 / 流通業(運輸業) / IT関連サービス業 / 一般サービス業 / その他(公共/自治体など)

地域: 北海道地方 / 東北地方 / 関東地方 / 北陸地方 / 中部地方 / 近畿地方 / 中国地方 / 四国地方 / 九州・沖縄地方

その他の属性: 「IT管理/運用の人員規模」(12区分)、「ビジネス拠点の状況」(5区分)

【分析サマリの概要】

各分野について、以下の章構成からなる分析サマリ(各20ページ前後)で重要ポイントと今後に向けた提言を詳説

第1章:製品/サービスの導入状況とシェア動向

製品/サービスの「導入状況」と「製品/サービスの導入社数シェア」を確認した後、最も主要な製品/サービスの「導入年」と「評価概況」についても分析を行っている。

第2章:運用形態と端末環境

最も主要な製品/サービスにおける「運用形態」と「端末環境」について分析を行っている。

第3章:製品/サービスの評価、課題、ニーズ

最も主要な製品/サービスに関して「評価/満足している機能や特徴」「現時点で抱えている課題」「今後持つべきと考える機能や特徴」を尋ねた結果を分析している。さらに、業務アプリケーションの導入/更新に関する全体的な方針を尋ねた設問「P0」と各分野の製品/サービスとの関連についても分析している。

付表:選択肢として記載した製品/サービス一覧および課題とニーズの項目

本調査において選択肢に記載された製品/サービスの一覧を掲載している。選択肢に掲載される製品/サービスは過去の調査結果や最新の市場状況を踏まえて選定され、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。さらに、導入済みの製品/サービスについて評価/満足している機能や特徴および現状の課題を尋ねた設問の選択肢、および導入済み/導入予定の製品/サービスが今後持つべきと考える機能や特徴を尋ねた設問の選択肢も掲載している。

【レポート案内(設問項目、試読版など)】 http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2020itapp_rep.pdf

【発刊日】2020年10月30日 【価格】180,000円(税別) 特定分野のみの個別販売は行っておりません

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
〒160-0022 東京都新宿区新宿2-13-10 武蔵野ビル5階23号室
TEL 03-5361-7880 FAX 03-5361-7881
Mail: inform@norkresearch.co.jp
Web: www.norkresearch.co.jp
Nork Research Co.,Ltd