

2021年 DX時代の販売・仕入・在庫管理に求められるのは「リアルタイム性」

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「2021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。

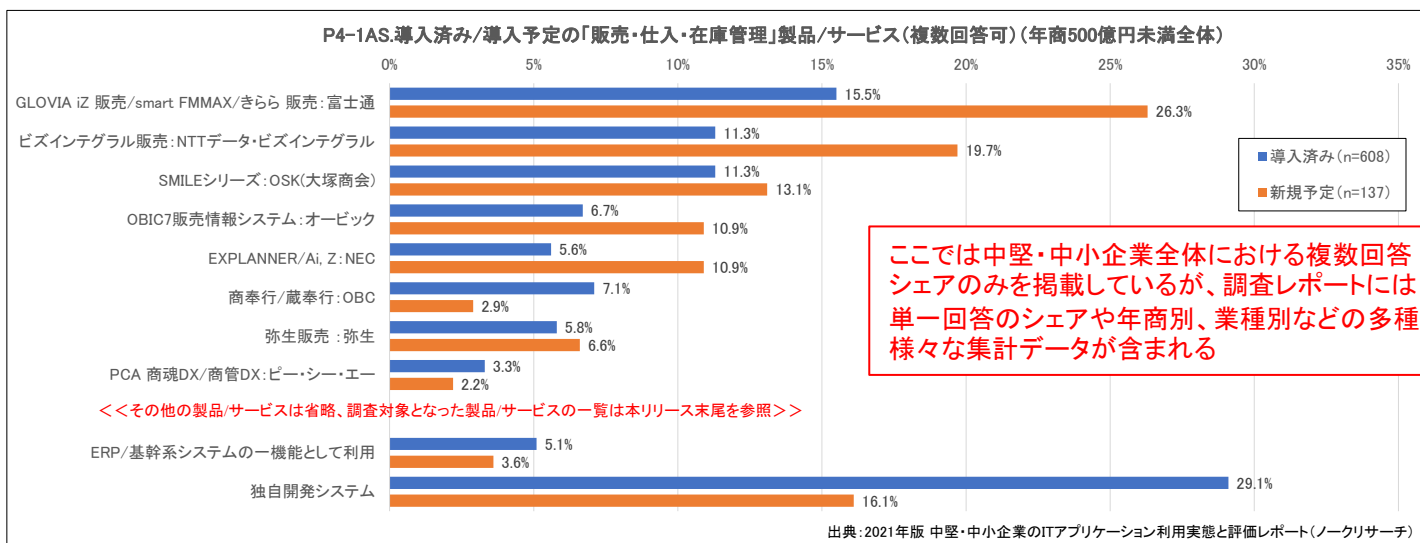
<DXやコロナ禍に伴う変化に対応するための「使いこなし方」を提示/啓蒙することが重要>

- シェア増減を読み解く際には「ベンダによって異なる販売管理の位置付け」を踏まえておく
- 「既に備わっているが、利用していなかった機能」を販社/SIerが適切に伝えることが大切
- 「最新の販売状況確認」や「少量多品種の売上分析」はビジネス環境変化の対応に不可欠

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/2021itapp_rep.pdf

シェア増減を読み解く際には「ベンダによって異なる販売管理の位置付け」を踏まえておく

DXやコロナ禍を通じて、中堅・中小企業においても従来とは異なる視点で販路を維持/拡大する取り組みが求められている。それに伴い、販売・仕入・在庫管理システムに求められる要素も徐々に変わりつつある。以下のグラフは年商500億円未満の中堅・中小企業に対して、導入済み/導入予定の販売・仕入・在庫管理システムを尋ねた結果である。(ここでは上位の製品/サービスのみを抜粋して掲載しているが、本リリースの元となる調査レポートで集計対象となっている製品/サービスの一覧は本リリースの末尾を参照)



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

「導入済み」と比較した時の「新規予定(今後新たに導入するユーザ企業)」の回答割合を見ると、「独自開発システム」が-13.0ポイントの大幅減となっており、今後もパッケージが増える予想される。ただし、販売・仕入・在庫管理をどう位置付けるか?によって、シェア上位ベンダの増減傾向にも違いが見られる。例えば、富士通は「GLOVIA きらら 販売」で早期にASP/SaaS対応を行い、「GLOVIA iZ 販売」も当初からクラウドとオンプレミスの取捨選択を可能にするなど、販売・仕入・在庫管理における導入機会の拡大に注力しており、増減幅も+10.8ポイントと大きい。一方で、OSK(大塚商会)は「SMILEシリーズ」におけるERPへのステップアップが進んでいるため販売・仕入・在庫管理の増減幅は+1.8ポイントと小さい。また、OBCは-4.2ポイントの微減だが、「奉行クラウド」では勤怠/就業、人材管理、キャッシュレスなどの多種多様なクラウドサービスの拡充に努めている。このように各ベンダにおける販売・仕入・在庫管理の位置付けを踏まえて社数シェアを読み取ることが大切だ。次頁以降では販売・仕入・在庫管理システムのユーザ企業による評価結果を元に、ベンダや販社/SIerが取り組むべきポイントについて述べる。

「既に備わっているが、利用していなかった機能」を販社/SIerが適切に伝えることが大切

本リリースの元となる調査レポートでは以下のような項目を列挙して、販売・仕入・在庫管理システムの価格/機能、開発を担うベンダ、販売を担う販社/SIerの評価を尋ねている。「導入済み」の場合には実際に導入した結果としての評価、「新規予定」の場合には導入を検討する過程での評価を回答する)

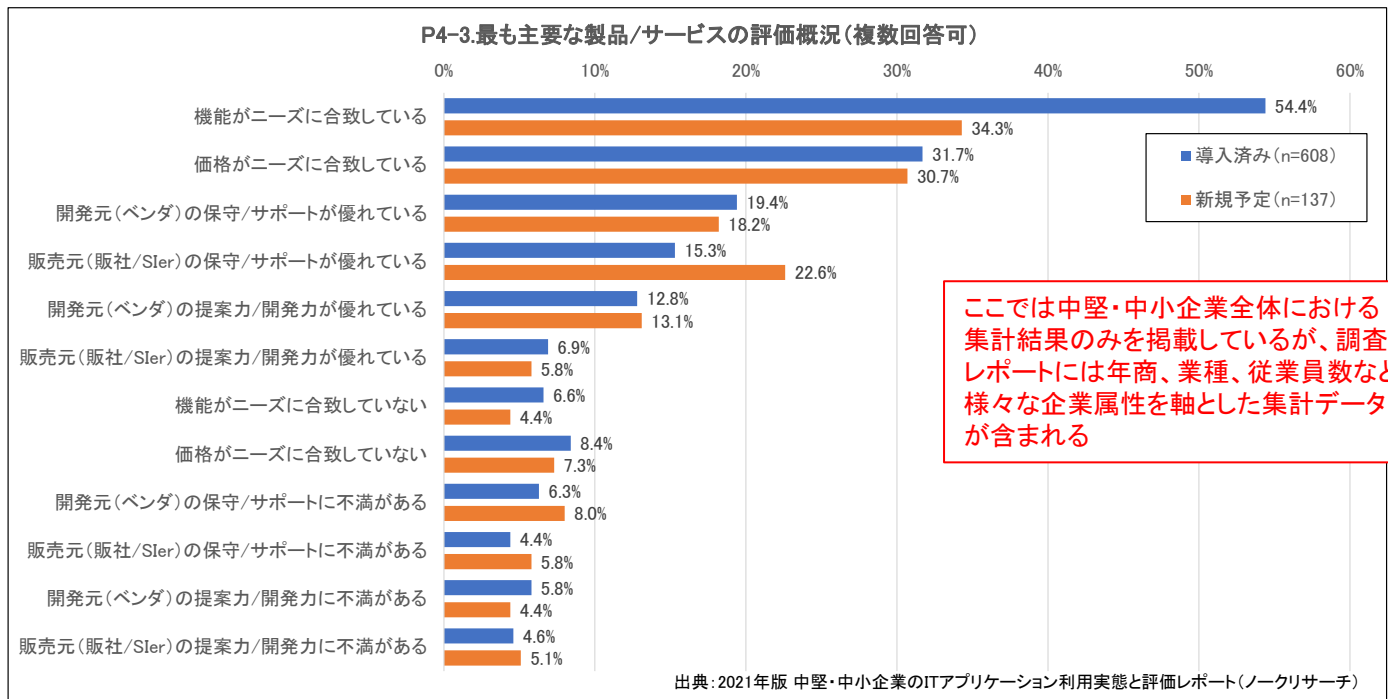
<<積極的/肯定的な項目>>

- 機能がニーズに合致している
- 価格がニーズに合致している
- 開発元(ベンダ)の保守/サポートが優れている
- 販売元(販社/SIer)の保守/サポートが優れている
- 開発元(ベンダ)の提案力/開発力が優れている
- 販売元(販社/SIer)の提案力/開発力が優れている

<<消極的/否定的な項目>>

- 機能がニーズに合致していない
- 価格がニーズに合致していない
- 開発元(ベンダ)の保守/サポートに不満がある
- 販売元(販社/SIer)の保守/サポートに不満がある
- 開発元(ベンダ)の提案力/開発力に不満がある
- 販売元(販社/SIer)の提案力/開発力に不満がある

上記を尋ねた結果を年商500億円未満の中堅・中小企業全体で集計したものが以下のグラフである。



「新規予定」から「導入済み」を差し引いた値を見ることによって、ユーザ企業が今後どのような評価項目を重視する傾向にあるか？を知ることができる。値の増減幅が比較的大きいのは以下の2つの項目だ。

- 機能がニーズに合致している -20.1ポイント
- 販売元(販社/SIer)の保守/サポートが優れている: +7.3ポイント

前頁で述べたように、今後も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。その際、パッケージには独自開発システムに劣らない豊富な機能が求められてくる。新興ベンダが新たに開発した製品/サービスの中には現時点の機能が十分でないケースもあるが、主要なベンダ各社の販売・仕入・在庫管理システムは豊富な機能を備えたものが少なくない。

一方、DXやコロナ禍によってビジネス環境が変化する中、これまで利用していなかった販売・仕入・在庫管理システムの機能が改めて必要となるといったケースもある。「商品マスタの拡張フィールドを使うことになった」、「店舗別の売上分析を行うようになった」など) こうした場合には保守/サポートを担う販社/SIerの役割が重要となってくる。

上記はこうした背景を反映した結果と考えられる。次頁では販売・仕入・在庫管理に今後求められる機能について述べる。

「最新の販売状況確認」や「少量多品種の売上分析」はビジネス環境変化の対応に不可欠

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」に加えて、導入済みの販売・仕入・在庫管理システムに関し、評価/満足している機能や特徴を以下のような選択肢を列挙して尋ねている。(さらに、現状で抱えている課題や今後のニーズについても尋ねているが、そうした設問の選択肢一覧については本リリース末尾を参照)

<<売上分析に関連する項目>>

- (※) 締処理をせずに最新の販売状況を常に確認できる
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

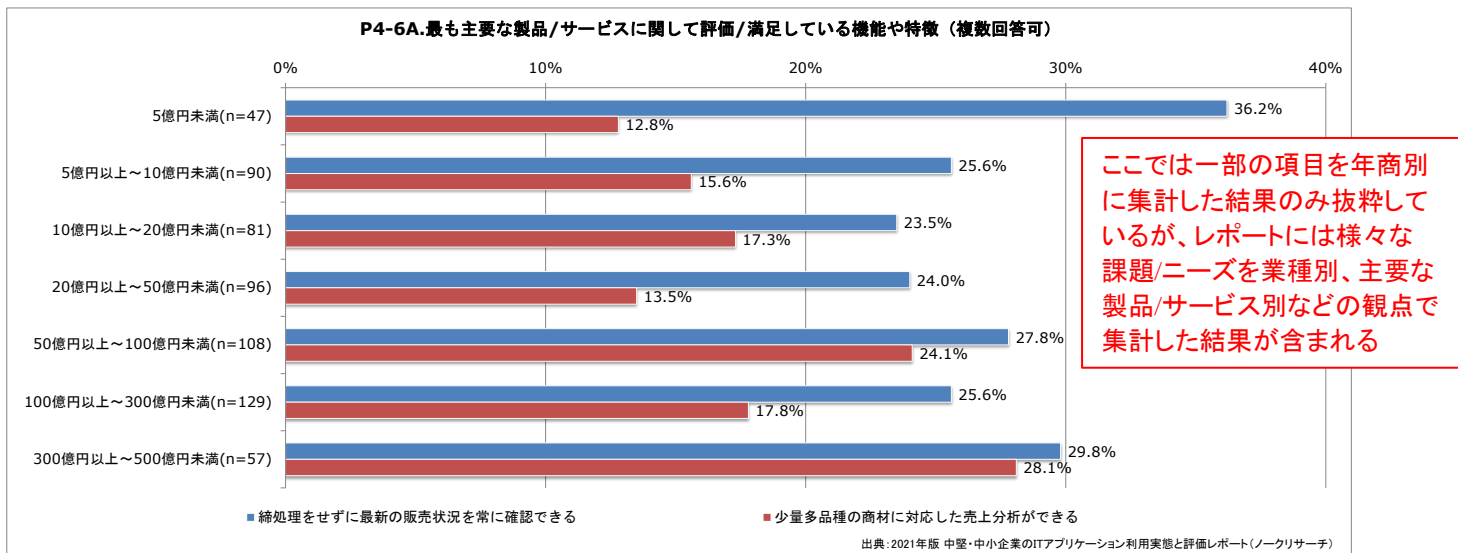
<<クラウドに関連する項目>>

- パッケージとASP/SaaS形態を選択/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>>

- 与信枠や粗利率をチェックして不正取引を防止できる
- 承認機能によって不正受注や赤字見積を防止できる
- その他:
評価/満足している機能や特徴は全くない(排他)

以下のグラフは上記に列挙した中から、(※)のついた項目を年商別に集計した結果を調査レポートから抜粋したものだ。



年商300～500億円の中堅上位企業層はIT活用が大企業並みに進んでおり、いずれの項目の回答割合も相対的に高くなっている。だが、「締処理をせずに最新の販売状況を常に確認できる」(※1)は年商5億円未満の小規模企業層における回答割合が最も高く、「少量多品種の商材に対応した売上分析ができる」(※2)は年商50～100億円の中堅下位企業層が2番目に高い。

DXやコロナ禍の状況下ではビジネス環境の変化に即応することが求められる。そのため、請求書発行を待たずに販売状況を確認できる仕組み(※1)や多種多様な商品を取り揃えて幅広いニーズを捉える仕組み(※2)が重視されていると考えられる。つまり、昨今では年商規模を問わず、変化に対応できる「リアルタイム性」が販売・仕入・在庫管理に求められていると言える。IT企業としては、こうした「リアルタイム性」を実現する様々な既存の機能をユーザ企業に的確に伝える取り組みが大切となる。

ここでは一部の分析結果を紹介したが、調査レポートでは次頁に列挙したような様々な課題/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:

<<売上分析に関連する項目>>

締処理をせずに最新の販売状況を常に確認できる
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ASP/SaaS形態を選択/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>>

与信枠や粗利率をチェックして不正取引を防止できる
承認機能によって不正受注や赤字見積を防止できる
その他:
評価/満足している機能や特徴は全くない(排他)

課題を尋ねた 設問(P4-6B) の選択肢:

<<売上分析に関連する項目>>

締処理をしないと販売状況が確認できない
売上分析の精度が低いまたは粒度が荒い

<<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

<<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

<<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

<<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

<<クラウドに関連する項目>>

パッケージとASP/SaaS形態を選択/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

<<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

<<その他>>

与信枠や粗利率を変更した不正取引を防止できない
不正受注や赤字見積を防止する承認機能がない
請求書の発送作業に手間がかかり非効率である
その他:
課題は全くない(排他)

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で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
ピズインテグラル販売(※)	NTTデータ・ピズインテグラル
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(※)	ビー・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
DS-mart ERP 販売管理システム	電算システム

製品/サービス名	開発元
アラジソフィス	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
WorkVision販売管理	WorkVision
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	
その他の製品/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

『2021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・ビジネスプロセス管理、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)のシェアとユーザ評価を網羅

【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

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。

【レポート案内(設問項目、試読版など)】 http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2021itapp_rep.pdf

【発刊日】2021年10月18日 【価格】180,000円(税別) 特定分野のみの個別販売は行っていません

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