

「デジタル化における自動化」に向けた販社/SIerの取り組み動向と今後の注目点

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RPAなどの自動化による業務改善提案に関する販社/SIerの取り組み動向ならびに今後注目すべき点に関する分析を行い、その結果を発表した。本リリースはノークリサーチが発刊している複数の調査レポートのデータを横断的に分析した結果をまとめたものである。（本リリースで引用している調査レポートの詳細は末尾のページを参照）

＜「データ化」「データ処理」「データ保存/共有」を網羅した自動化を実現できるか？が勝敗を分ける＞

- 売上改善で高い効果を実現している販社/SIerは自動化に関するユーザからの評価も高い
- 「デジタル化における自動化」とは、単に紙面のデータ化を自動化するという意味ではない
- リコーのPFU買収やサイボウズとの提携のように、販社/SIerの動きは活発化が予想される

本リリースで引用している調査レポートは以下の通りである。（詳細は本リリースの末尾を参照）

2021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

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2021SP_usr_rep.pdf

2021年版 中堅・中小企業におけるRPAおよびノーコード/ローコード開発ツールの活用実態レポート

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2021RPA_user_rep.pdf

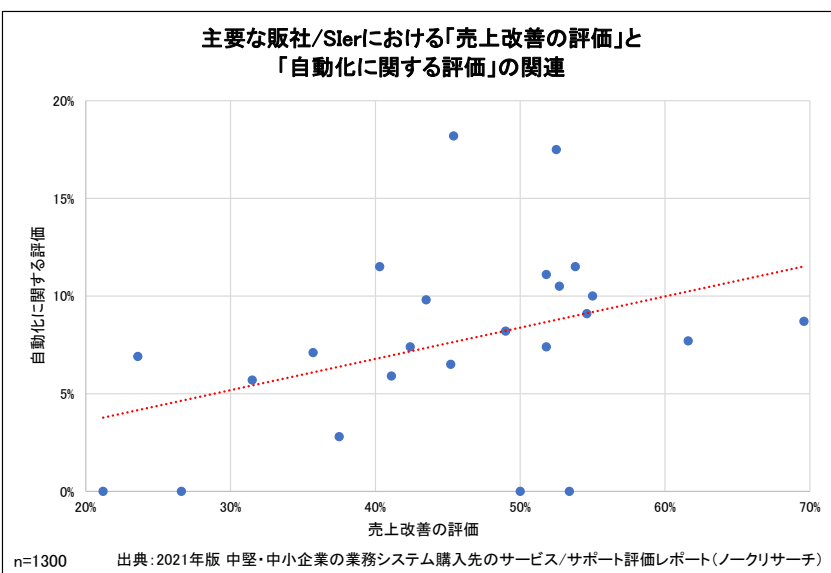
2021年版 中堅・中小企業のITアプリケーション利用実態と評価レポート

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2021itapp_rep.pdf

売上改善で高い効果を実現している販社/SIerは自動化に関するユーザからの評価も高い

RPAなどによる自動化は販社/SIerがIT活用提案を行う際の必須要素となってきている。以下のグラフは年商500億円未満のユーザ企業1300社を対象として、自社にIT活用提案を行う最も主要な販社/SIer（プライムの販社/SIer）の評価を分析した調査レポートから抜粋したデータである。横軸は「提案による売上改善の効果が期待通りだった」と回答した割合、縦軸は「システム構築において、RPAを用いた自動化などで人材不足への対策が考慮されている」と回答した割合を示している。集計の対象となっているのは、プライムの販社/SIerとしての社数シェア上位に位置する24社の販社/SIerである。

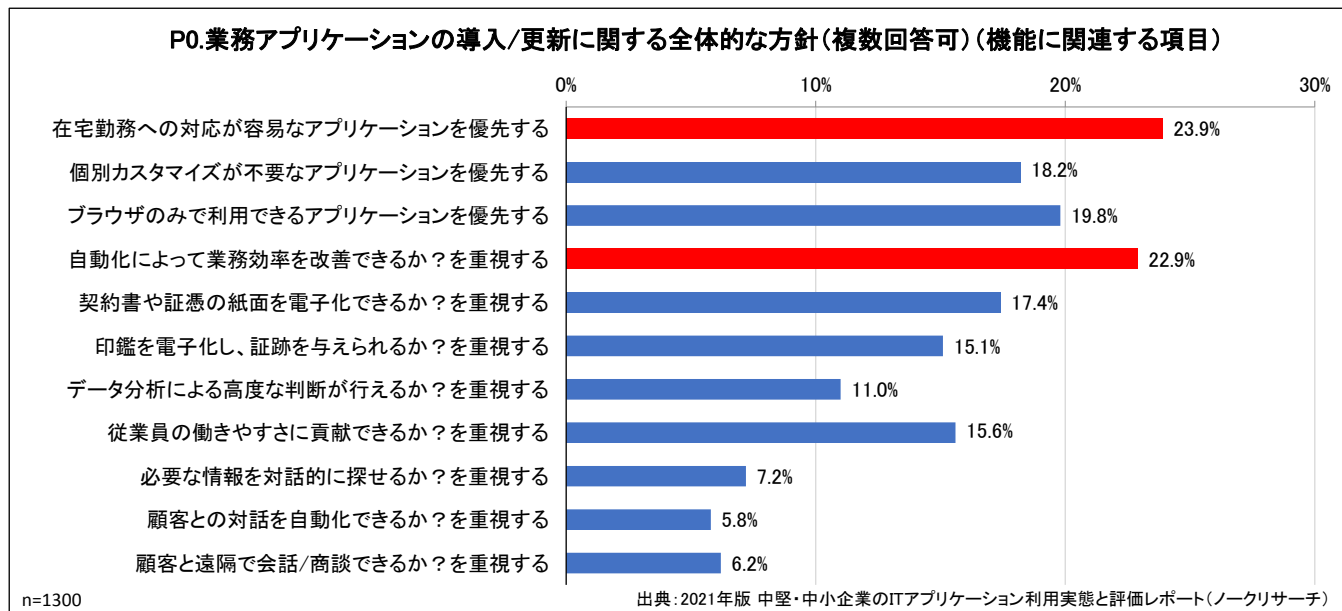
	売上改善の評価	自動化に関する評価
大塚商会(n=217)	42.4%	7.4%
NTTデータ(系列企業を含む)(n=122)	43.5%	9.8%
オービック(n=72)	37.5%	2.8%
リコー(系列企業を含む)(n=72)	23.6%	6.9%
富士通Japan(n=52)	40.3%	11.5%
富士通(関連会社や子会社を除く)(n=49)	49.0%	8.2%
富士ソフト(n=40)	52.5%	17.5%
キヤノンマーケティングジャパン(系列企業を含む)(n=35)	31.5%	5.7%
富士フイルムビジネスソリューション(n=33)	21.2%	0.0%
日本ユニシス(系列企業を含む)(n=31)	45.2%	6.5%
NECソリューションイノベータ(n=27)	51.8%	11.1%
日立システムズ(n=27)	51.8%	7.4%
NECネクサソリューションズ(n=26)	53.8%	11.5%
野村総合研究所(NRI)(n=23)	69.6%	8.7%
日本IBM(関連会社や子会社を除く)(n=22)	45.4%	18.2%
日立ソリューションズ(n=20)	55.0%	10.0%
TISインテックグループ(TIS、インテック)(n=19)	52.7%	10.5%
NEC(関連会社や子会社を除く)(n=17)	41.1%	5.9%
TKC(n=15)	26.6%	0.0%
東芝デジタルソリューションズ(n=15)	53.4%	0.0%
ミロク情報サービス(n=14)	35.7%	7.1%
内田洋行グループ(n=13)	61.6%	7.7%
CTC(系列企業を含む)(n=12)	50.0%	0.0%
富士通エフサス(n=11)	54.6%	9.1%



上記のグラフが示すように、多少のばらつきはあるものの、「売上改善の評価」が高い販社/SIerでは「自動化に関する評価」も概ね高くなっていることがわかる。つまり、ユーザ企業が効果を実感できるIT活用提案を行うためには販社/SIer側が自動化の要素を適切に組み入れることが重要となってくる。実際、昨今では自社やグループ企業による独自開発、他社との協業、他社の買収など、様々なアプローチによって自動化関連のIT活用提案を強化しようとする取り組みが活発となってきている。次頁以降では、そうした動きの背景や主要な販社/SIerにおける注目すべき取り組みについて述べている。

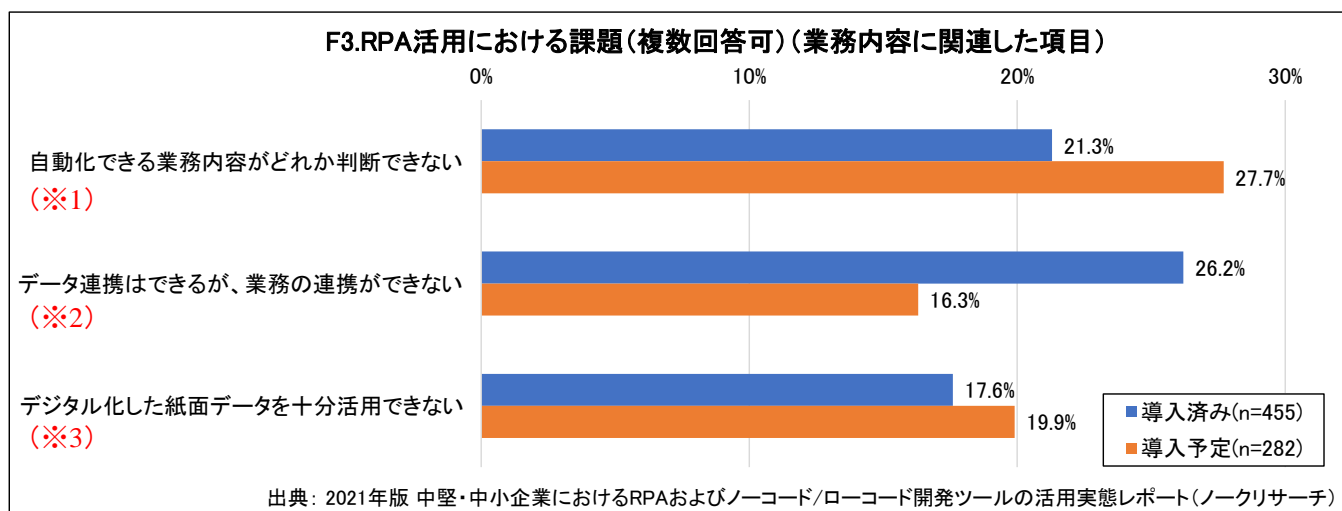
「デジタル化における自動化」とは、単に紙面のデータ化を自動化するという意味ではない

以下のグラフは年商500億円未満のユーザ企業1300社に対して、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結果のうち、アプリケーションの機能に関連する項目の集計結果を抜粋したものだ。



赤帯が示すように、「自動化による業務効率改善」と「在宅勤務への対応」が2割超の比較的高い値を示していることがわかる。中堅企業層(年商50~500億円)から中小企業層(年商5~50億円)、さらには小規模企業層(年商5億円未満)へと至る幅広い裾野を考えた場合、在宅勤務を阻む大きな要因の一つが請求書や領収書などの紙面を必要とする業務だ。したがって、上記の結果は「デジタル化(ペーパーレス化)における自動化」が重視されていることの表れと捉えることができる。

だが、「デジタル化における自動化」とは単に紙面をデータ化する作業を自動化すれば良いというわけではない。以下のグラフは年商500億円未満のユーザ企業に対して、RPA活用における課題を尋ねた結果の一部を導入済みのユーザ企業(455社)と導入予定のユーザ企業(282社)に分けて集計したものである。(前者は現状の課題、後者は今後顕在化する課題に該当する)



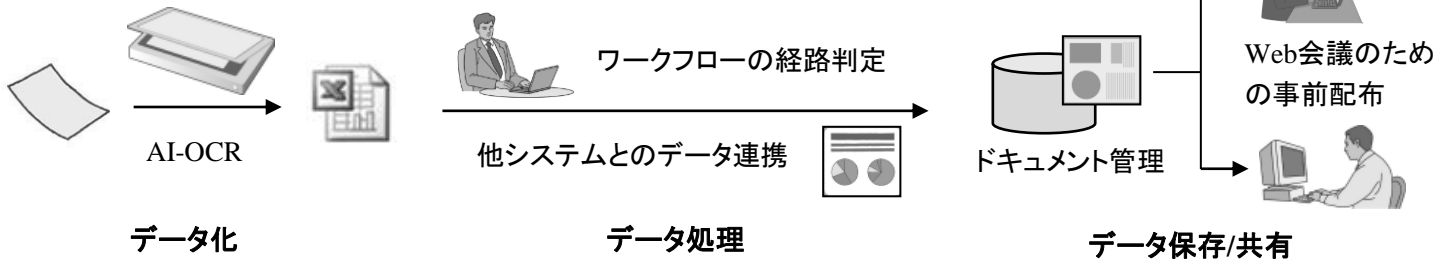
グラフが示すように、「デジタル化における自動化」に限らず、他のどのような業務に自動化を適用すべきか？の判断(※1)は今後も大きな課題となっている。さらに、アーリーアダプタ(導入済みの企業)からフォロワー(導入予定の企業)へとRPA活用を拡大するために販社/SIerが直近で注力すべき事項は複数の業務を連携させた高度な自動化(※2)よりも、デジタル化した紙面データの有効活用につながる自動化(※3)であることもグラフから読み取れる。次頁ではこの点に関する詳細を述べる。

リコーのPFU買収やサイボウズとの提携のように、販社/SIerの動きは活発化が予想される

前頁でも述べたように、「デジタル化における自動化」では紙面をデータ化する作業を自動化するだけでなく、データ化した結果を有効活用することが大切だ。その主な構成要素を図示すると以下ようになる。AI-OCRを用いた紙面からの「データ化」だけでなく、「データ処理」（データ内容に基づいたワークフローの経路判定や他システムとのデータ連携など）、「データ保存/共有」（ドキュメント管理における適切なアクセス権付与やWeb会議のための事前配布など）といったように、自動化が求められる場面は数多く存在する。販社/SIerとしては、これらを幅広くカバーした自動化提案を行えるようにしておくことが大切だ。

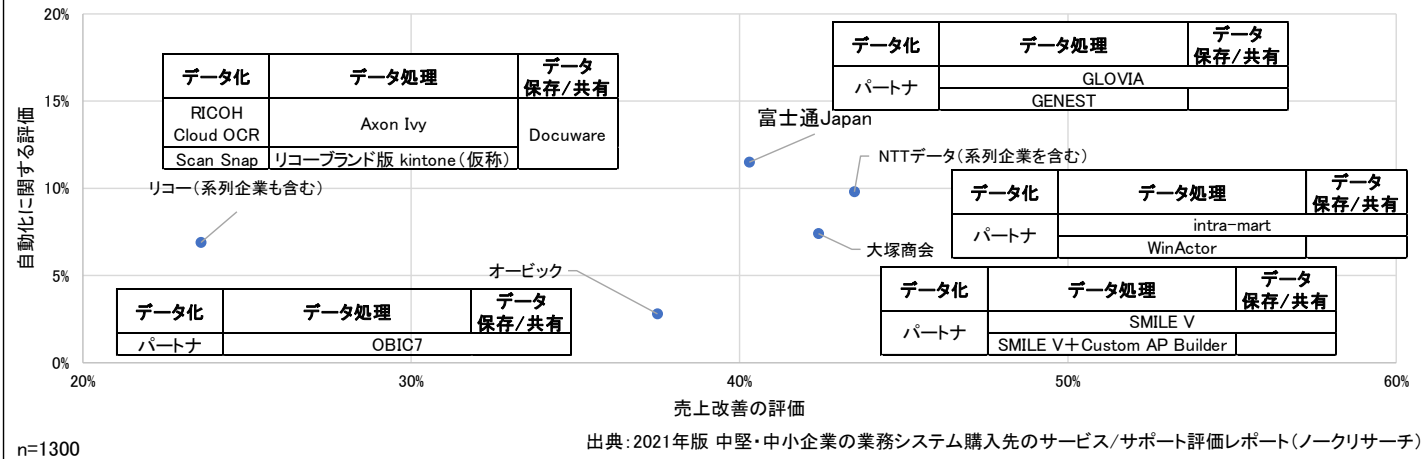
出典：ノックリサーチ(2022年)

紙面の「デジタル化における自動化」の構成要素



こうした背景を踏まえて、主要な販社/SIerの取り組みも活発となっている。以下のグラフは冒頭に掲載した「売上改善の評価」と「自動化に関する評価」の関連を社数シェア上位5社に限定してプロットしたものだ。上図の3つの構成要素について各社の製品/サービス(グループ企業が開発/販売しているものや、直近で提携/買収が発表されたものも含む)も併記している。

主要な販社/SIerにおける「売上改善の評価」と「自動化に関する評価」の関連 (社数シェア上位5社の状況)



富士通Japan、NTTデータ、大塚商会は「データ処理」と「データ保存/共有」を担う業務パッケージを持ち、自社製(グループ企業も含む)のRPAツールも擁している。3社いずれも他社製を含む複数のRPAツールも併用しているが、こうしたカバレッジの広さが売上改善と自動化の双方における評価の高さに繋がっていると考えられる。今後は「データ化」におけるニーズ拡大(非定型書式や手書きへの高い対応力など)も予想されるため、「データ化」における更なる協業や連携の動きが注目される。

リコーは「データ化」と「データ保存/共有」に強みを持つ中、PFUの買収(「Scan Snap」)、サイボウズとの提携(「リコーブランド版 Kintone(仮称)」)、スイスのRPAベンダ「Axon Ivy」の買収といった活発な取り組みを進めている。これによって、「データ化」での強みを更に高めると同時に「データ処理」を自社で提供できるようになるため、今後は業務改善における評価を高める可能性がある。(上図において、リコーが右側に移動する)

オービックは関連会社のオービックOA(オフィスオートメーション)でパートナーとも協業しながら「デジタル化における自動化」の取り組みを進めているが、基幹となる業務システム「OBIC7」については他社と同レベルの目立った取り組みは見られない。独自開発に近い形態を持つ「OBIC7」の柔軟性を活かすことで今後も対処していくのか、RPAツールに相当する機能を内製や連携によって新たに提供するのか?(上図において、オービックが上に移動する)も注目点の一つと考えられる。

本リリースでデータを引用している既刊の調査レポート(各180,000円税別)

2021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

プライム率、導入効果、商材ポートフォリオなどの指標とユーザ評価を照合し、DX時代を担う販社/SIer像を明らかにする

【レポートの概要と案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2021SP_usr_rep.pdf

【リリース(ダイジェスト)】中堅・中小市場で販社/SIerが注力すべきDX評価指標

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2021SP_usr_rel1.pdf

DX商材のチャネル開拓/拡大に向けてIT企業が着目すべきポイント

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2021SP_usr_rel2.pdf

中堅・中小企業がDX時代に重視する保守/サポートの在り方

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2021SP_usr_rel3.pdf

2021年版 中堅・中小企業におけるRPAおよびノーコード/ローコード開発ツールの活用実態レポート

コロナ禍で停滞したRPA導入提案などを再び加速させるために必要な施策とは？

【レポートの概要と案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2021RPA_user_rep.pdf

【リリース(ダイジェスト)】RPA導入提案における「有効な用途」と「解決すべき課題」

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2021RPA_user_rel1.pdf

RPAツールの導入社数シェアおよびワークフローとの役割分担に関する展望

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2021RPA_user_rel2.pdf

ノーコード/ローコード開発ツールの活用実態とRPAとの関係

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2021RPA_user_rel3.pdf

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

ERP/ 会計/ 生産/ 販売/ 人給/ ワークフロー/ コラボレーション/ CRM/ BIなど10分野の社数シェアとユーザによる評価を網羅

【レポートの概要と案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2021itapp_rep.pdf

【リリース(ダイジェスト)】中堅・中小向けERPが進むべき方向性は標準維持と個別対応の両立

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2021itapp_erp_rel.pdf

中堅・中小向けコラボレーション市場がDXと歩調を合わせるための糸口

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2021itapp_gw_rel.pdf

クラウド形態の生産管理を中堅・中小市場に普及させるために取り組むべき課題

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2021itapp_ppc_rel.pdf

「経費精算の効率化」や「仕訳の簡素化」の次に会計管理が解消すべき課題

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2021itapp_acc_rel.pdf

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」

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2021itapp_sbc_rel.pdf

ワークフロー・ビジネスプロセス管理の役割拡大に伴うシェアとニーズの変化

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2021itapp_wf_rel.pdf

業務の効率化/自動化が握る文書管理・オンラインストレージサービスの今後

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2021itapp_dm_rel.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

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