

ユーザ企業の経営層に響く、詳細な業種分類で集計/分析した課題に基づくIT活用提案

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)は商材や法制度の影響など、ユーザ企業のビジネス環境を反映した詳細な業種分類を元に集計/分析した課題とそれらを解決するIT活用提案の具体例を発表した。本リリースは個別集計やQ&A/コンサルティングを提供する「プリーフィングサービス」の実施例である。

<ユーザ企業のビジネス環境を反映した詳細な業種分類は経営に直結した課題を知る有効な手段>

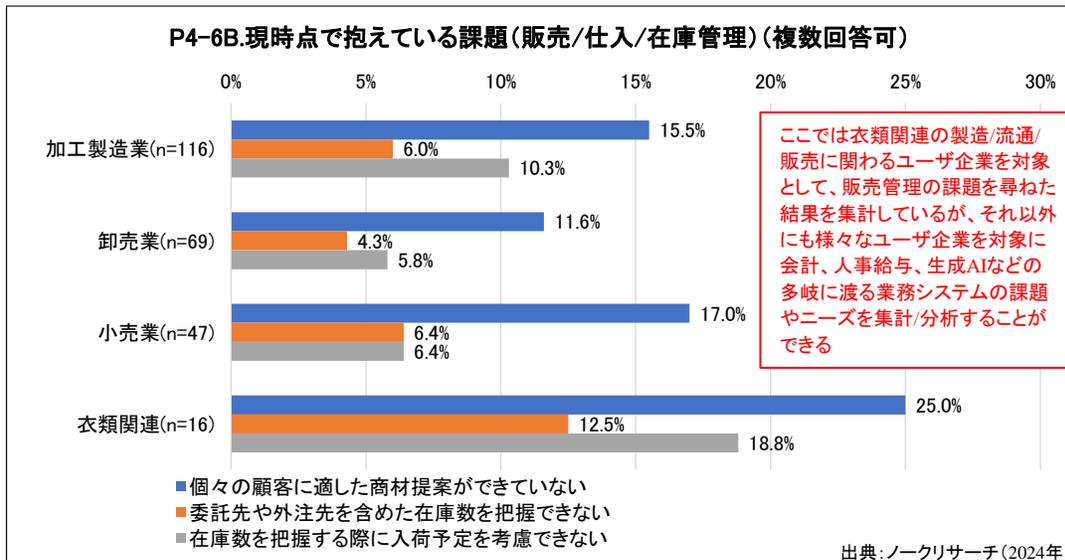
- 衣類関連の販売管理においては製造/流通/販売を跨いだ在庫情報の共有が大きな課題
- 商材(食品/衣類/教育など)や法制度の影響に着目した業種横断的なデータ集計も重要
- 食品関連の生産管理ではIoTよりも、共同受注を支援するビジネス基盤提供が優先課題

衣類関連の販売管理においては製造/流通/販売を跨いだ在庫情報の共有が大きな課題

ノークリサーチが発刊する各種の調査レポートには、DX/ITソリューション、業務アプリケーション、ネットワーク、サーバ、エンドポイントといった様々なテーマにおける製品/サービスのシェアおよびユーザ企業の課題/ニーズを業種別に集計したMicrosoft Excelデータが収録されている。業種区分は組立製造業、加工製造業、建設業、卸売業、小売業、運輸業、IT関連サービス業、一般サービス業と多岐に渡り、業種による傾向差を把握できるようになっている。

だが、上記の標準的な業種分類に加えて「食品という商材軸で見た場合、食品の製造/流通/販売のいずれかに関わるユーザ企業に固有の課題やニーズは何か?」などといった視点も大切だ。こうした知見を得られれば、ユーザ企業の経営層に対して「食品に関わる御社の場合は他の業種と違って、***という課題がありますよね」といった営業アプローチが可能となり、経営課題に直結したIT活用提案を行いやすくなる。

例えば、以下のグラフは中堅・中小企業に対して販売管理の課題を尋ねた結果のうち、衣類関連の製造/流通/販売のいずれかに関わるユーザ企業において顕著な課題を通常の業種区分による集計結果と共に掲載したものだ。



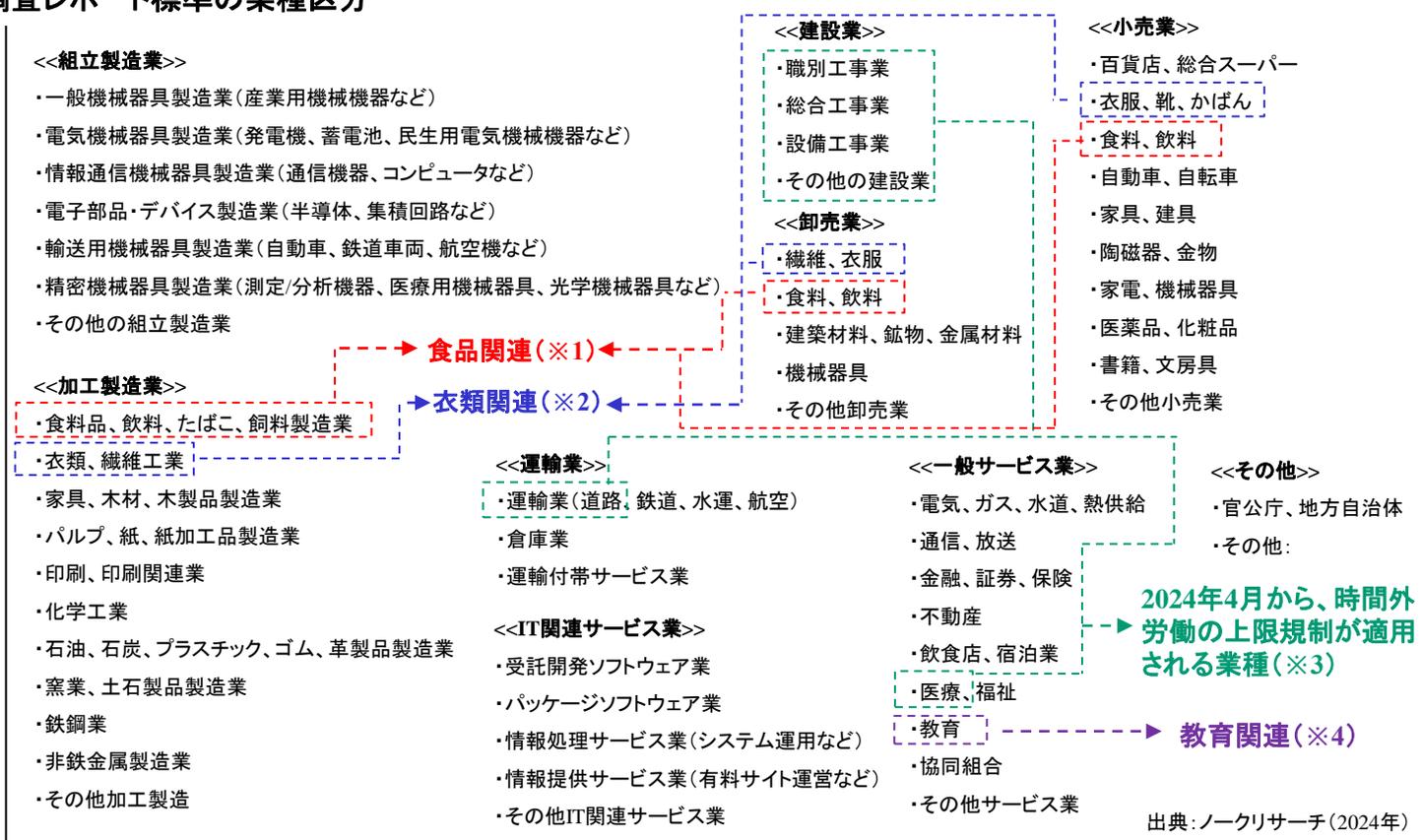
左記のグラフを確認してみると衣類関連の製造/流通/販売に関わるユーザ企業では通常の加工製造業、卸売業、小売業における集計結果と比較して「個々の顧客に適した商材提案ができていない」「委託先や外注先を含めた在庫数を把握できない」「在庫数を把握する際に入荷予定を考慮できない」といった課題の回答割合が高くなっていることがわかる。

つまり衣類関連のユーザ企業においては「委託先や外注先といった他社との情報共有も含めた在庫管理を行えておらず、その結果として顧客に対しても個々の嗜好に合わせた商材提案を行えていない」という課題が顕著になっている。こうした課題を解決するためには製造、流通、販売といった縦割りではなく、業種を横断したサプライチェーンを意識した販売管理システムの提案が必要だ。従来の業種分類だけでなく、商材などを元にした業種横断的な視点からの課題/ニーズ分析はユーザ企業の経営層が求めるIT活用提案を実現する上で極めて重要となる。次頁以降ではその詳細を述べていく。

素材(食品/衣類/教育など)や法制度の影響に着目した業種横断的なデータ集計も重要

ノークリサーチが発刊する各種の調査レポートでは年商、従業員数、IT管理/運用の人員規模、ビジネス拠点の状況、地域(本社所在地)といった様々な企業属性に加えて、以下のように9区分、56項目の業種別の集計/分析も可能となっている。

調査レポート標準の業種区分



標準の調査レポートには<<>>で記載された9つの業種区分を軸として全ての設問項目を集計したMicrosoft Excel形式のデータが収録されている。これによって「組立製造業と加工製造業で生産管理システムのシェアに違いはあるか?」や「卸売業と小売で販売管理の製品/サービスの課題/ニーズがどう異なるか?」などが把握できる。さらに「ブリーフィングサービス」を利用すると

- ・食品の製造/流通/販売に関わるユーザ企業に固有の課題/ニーズを業種横断的に把握したい 上図の※1
- ・衣類の製造/流通/販売に関わるユーザ企業に固有の課題/ニーズを業種横断的に把握したい 上図の※2
- ・2024年4月から時間外労働の上限規制が適用された業種が求める支援策を知りたい 上図の※3
- ・少子化が進む中で単価が上昇している教育関連サービスのAI活用ニーズを知りたい 上図の※4

などのように、56項目の詳細な業種を組み合わせた集計/分析が可能となり、標準の調査レポートから一歩進んだ営業施策の基礎データとして既に数多く活用されている。前頁のグラフはそうした具体例の1つだ。こうした個別集計を行う「ブリーフィングサービス」の流れは以下の通りとなる。

「ブリーフィングサービス」による独自の業種区分に沿った個別集計の流れ

1. 目的に合致した調査レポートを選択(発刊済み調査レポートの一覧は4ページを参照)
 2. 個別集計を行う業種の組み合わせと集計対象となる設問項目(調査レポートの案内資料を参照)を選択
 3. 2.に沿ってノークリサーチよりMicrosoft Excel形式の集計データを納品(Q&Aやコンサルティングも実施可能)
- ※ 費用は調査レポート本体の購入有無、個別集計データの点数、Q&Aやコンサルティングの有無などに応じて異なる
 ※ 企業属性や設問項目をゼロから独自に定義する「カスタムリサーチ」も実施可能(詳細は4ページの末尾に記載)

次頁では「ブリーフィングサービス」の実施例として、食品関連の製造/流通/販売に関わるユーザ企業を対象として、生産管理に関する課題を個別集計した事例を紹介している。

食品関連の生産管理ではIoTよりも、共同受注を支援するビジネス基盤提供が優先課題

本リリースの冒頭では衣類の製造/流通/販売に関わるユーザ企業の販売管理における課題を業種横断的に集計した例を紹介した。ノークリサーチの調査レポートではERP、会計管理、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(グループウェア/ビジネスチャット/Web会議)、CRM、BI、生成AI、法制度対応(インボイス制度など)といった様々な観点から業務システムのシェアや課題/ニーズを集計/分析し、今後に向けた提言を述べている。

例えば、生産管理の分野では以下の多岐に渡る項目を列挙して、中堅・中小企業が抱える課題は何か?を明らかにしている。

「生産管理」における課題

<<他のシステムやサービスとの連携に関する項目>>

- ・取引先と個別に行う受発注処理が非効率である
- ・生産部門と販売部門の業務が連携できていない
- ・部品管理の機能が十分でないため、精度が低い
- ・IoTセンサを活用したいが実現方法が分からない
- ・AIツールやデータ分析の活用方法が分からない
- ・工程管理の機能が十分でないため、精度が低い
- ・倉庫管理の機能が十分でなく、配送効率が悪い

<<システム形態(クラウドやカスタマイズ)に関連する項目>>

- ・自社向けにプログラムを改変することができない
- ・プログラムを改変しないと個別要件を満たせない
- ・SaaSのみでは要件を全て満たすことができない
- ・パッケージをIaaS/ホスティングで利用できない
- ・パッケージとSaaSを選択/併用できない
- ・自社の業態に適したラインアップがない
- ・テンプレートがない、または種類が少ない

<<DXやスマートファクトリーに関する項目>>

- ・他社の工場とも連携したいが、方法が分からない
- ・複数の自社工場を連携させる方法が分からない
- ・共同受注を始めたいが手続きや調整が難しい
- ・部品や資材の調達/見積りが煩雑で負担である
- ・原材料や部品をトレースすることができない
- ・技術継承を進めたいが、有効な手段がない

<<原価管理や生産計画に関連する項目>>

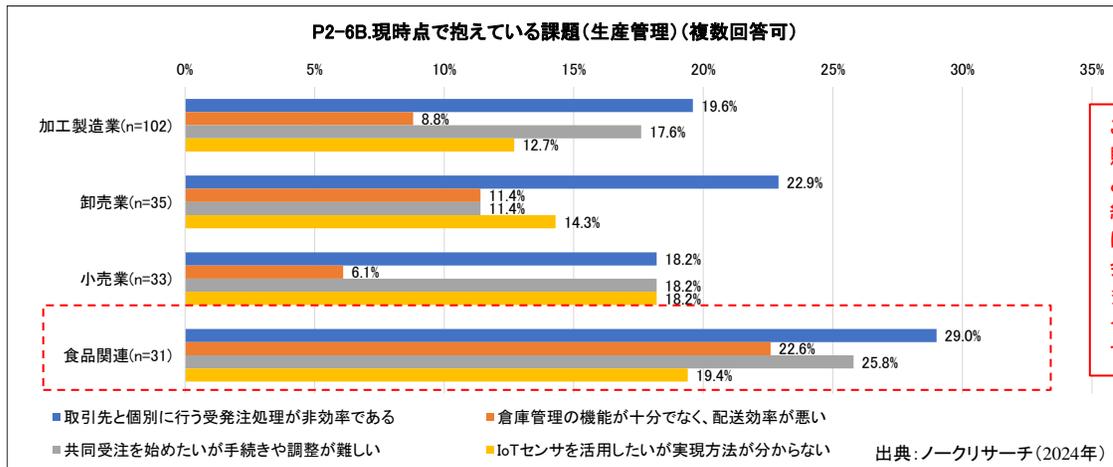
- ・原価管理の精度が低く、収益確保が難しい
- ・需要や資材の変動で生産計画が安定しない

<<その他>>

- ・その他:
- ・課題は全くない(排他)

出典:ノークリサーチ(2024年)

以下のグラフは上記に列挙された課題項目のうち、食品の製造/流通/販売に関わるユーザ企業における回答割合が全体平均と比較して10ポイント以上高い項目は何か?を集計したものだ。(4項目のうち、最後の1項目は比較のために掲載している)



ここでは食品関連の製造/流通/販売に関わるユーザ企業を対象として、生産管理の課題を尋ねた結果を集計しているが、それ以外にも様々なユーザ企業を対象に会計、人事給与、生成AIなどの多岐に渡る業務システムの課題やニーズを集計/分析することができる

食品という商材を共通点として業種横断的にサンプリングした「食品関連」では、加工製造業/卸売業/小売業といった通常の業種区分と比べて「取引先と個別に行う受発注処理が非効率である」「倉庫管理の機能が十分でなく、配送効率が悪い」「共同受注を始めたいが手続きや調整が難しい」といった課題の回答割合が高い。一方、「IoTセンサを活用したいが実現方法が分からない」という課題には大きな差異は見られない。円安の影響などによる食品原料の値上げが続く中、食品関連に携わるユーザ企業は業務効率改善による収益の確保が不可欠となっている。その支援策としては新たなデバイス導入が必要なIoTよりも、共同受注を手軽に始められるBtoBプラットフォームの提供や倉庫管理の効率化といった足元の改善が有効であることがわかる。ここでは食品関連における生産管理の具体例を紹介したが、「調査レポート+ブリーフィングサービス」によってベンダや販社/SIerが訴求したいと考える顧客層の課題/ニーズを的確に汲み取った営業アプローチを迅速に展開することが可能となる。次頁に列挙した調査レポートに「ブリーフィングサービス」を組み合わせることで、様々なIT導入提案について同様の分析を行うことができる。

ご好評いただいている既存の調査レポートなど

2023年版 中堅・中小企業のIT支出と業務システム購入先の実態レポート

IT支出が活発な企業層や支出額の内訳は変わってきている、有効回答件数1300社のユーザ調査を集計/分析し、ベンダや販社/Sierが今後注力すべき顧客セグメントやIT商材は何か？を明らかにする必携レポート

調査レポート案内: https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023SP_user_rep.pdf

2023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

今後はレイトマジョリティへの訴求が焦点。課題/ニーズの変化を捉え、市場拡大を阻む障壁を打開するためには何をすべきか？

調査レポート案内: https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023RPA_user_rep.pdf

2023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、販売、人給、生産、ワークフロー、Web会議、CRM、BI、クラウドストレージといった10分野のシェアと評価に加えて、法制度対応やデータ分析/生成AIの動向を網羅

調査レポート案内: https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023itapp_rep.pdf

2024年版 サーバ&エンドポイントにおけるITインフラ導入/運用の実態と展望レポート

サーバはクラウドファーストの加速とオンプレ回帰のどちらに進むのか？PCでWindows 11移行を加速させるための施策とは？

調査レポート案内: https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rep.pdf

2023年版 中堅・中小企業のDXおよびITソリューション選定の実態レポート

50項目に渡る具体的なDX/ITソリューションの導入状況、ユーザ企業が抱える課題とニーズ、選ぶべき訴求手段を網羅した一冊

調査レポート案内: https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023IT_user_rep.pdf

2023年版 中堅・中小企業のセキュリティ/運用管理/バックアップ利用実態と展望レポート

ランサムウェアの危険性を訴えるだけでなく、今後のIT活用方針とマッチした「ポジティブな守りのIT対策提案」が求められている

調査レポート案内: https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023Sec_user_rep.pdf

2023年版 中堅・中小企業におけるネットワーク環境の実態と展望レポート

今後不可欠となるネットワーク環境とセキュリティ対策を同時に考慮したITインフラ整備の提案ポイントを分析/提言

調査レポート案内: https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2023NW_user_rep.pdf

『カスタムリサーチ』のご案内

カスタムリサーチとは、個別ニーズに応じてWebアンケートやグループインタビューといった様々な調査を設計&実施し、調査レポートよりも数段深い分析と提言を行うものです。調査レポートで市場動向を一通り理解した後、製品/サービスの開発や拡販、パートナー活性化、ユーザの理解など、各々の目的に応じたカスタムリサーチに進む流れが一般的です。カスタムリサーチの詳細は右記をご参照ください。 <https://www.norkresearch.co.jp/pdf/norkresearch.pdf>
本リリースで紹介している「ブリーフィングサービス」は「カスタムリサーチ」ほどの自由度はありませんが、調査レポートに個別集計を加えることによって、手軽/迅速に個々のニーズに即した分析や提言を得るための手法です。

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

NORK RESEARCH

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