

2024年 文書管理・オンラインストレージサービス市場が進むべき新たな成長段階

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・中小向けの文書管理・オンラインストレージサービスに関する調査を行い、同市場が今後進むべき新たな成長段階に関する分析/提言を発表した。本リリースは「2024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」の文書管理・オンラインストレージサービス分野に関するサンプル/ダイジェストである。

<既に飽和していると思いがちだが、文書管理・オンラインストレージ市場にはまだ攻め所がある>

- 複合機系や業務パッケージ系がシェア上位に位置するが、市場成長の余地は十分にある
- 今後の拡販施策では、「年商規模が小さくなるにつれてSaaS利用が多くなる」は正しくない
- オンプレミス/クラウドを問わず、新規顧客の獲得には他システムとの連携機能が不可欠

調査時期: 2024年7月～8月

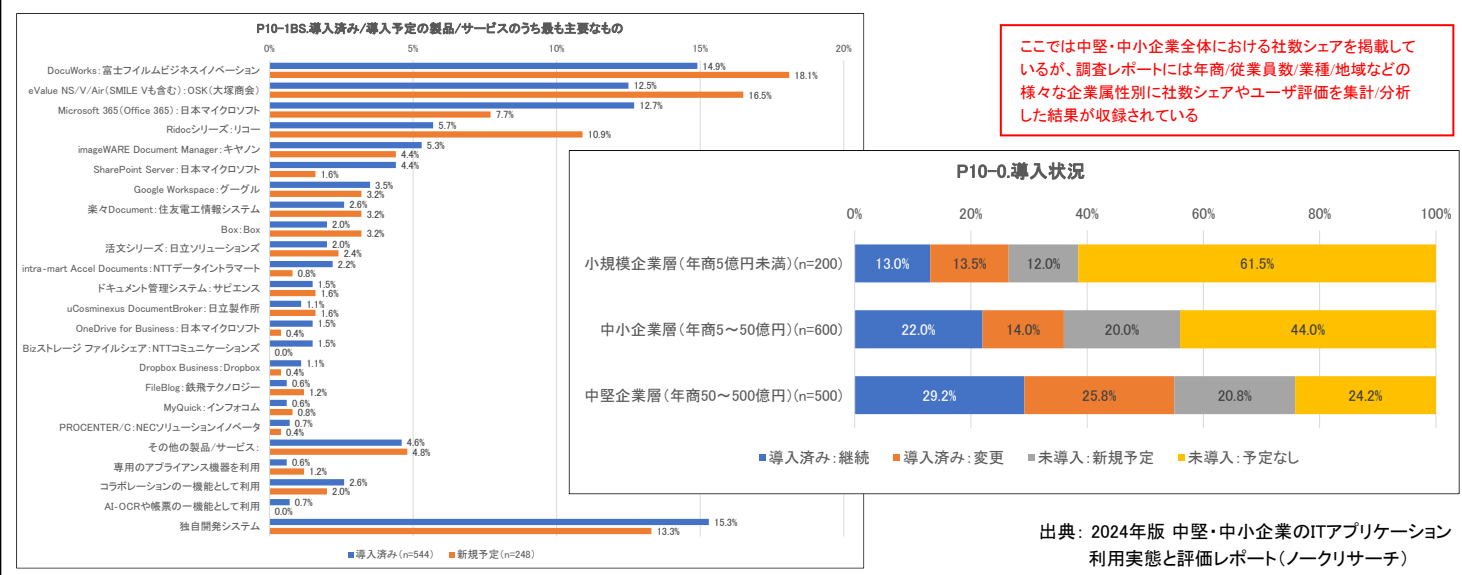
対象企業: 年商500億円未満の中堅・中小企業1300社(日本全国、全業種)(有効回答件数)

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本リリース5ページを参照

複合機系や業務パッケージ系がシェア上位に位置するが、市場成長の余地は十分にある

「Box」、「OneDrive for Business」、「Dropbox Business」などに代表される企業向けオンラインストレージサービスは大企業のみならず、中堅・中小企業においても個々の従業員が手軽に文書を管理/共有する手段として利用されている。しかし、部門単位または企業全体で管理/共有する重要な文書の置き場所としてはまだ成長の余地がある。以下のグラフは導入済み/導入予定の最も主要な文書管理・オンラインストレージサービスの社数シェアを中堅・中小企業全体(年商500億円未満)で集計した結果である。(社数シェアの集計対象となった全ての製品/サービス一覧は本リリース4ページを参照)



上記のグラフを見ると「Docuworks」、「Ridocシリーズ」といった複合機系ベンダの製品/サービスや「eValue/SMILEシリーズ」のように基幹系で実績の多い業務パッケージの文書管理モジュールがシェア上位に位置しており、導入済みと導入予定を比べた時の今後の伸びも大きい。上記は企業における最も主要な文書管理・オンラインストレージサービスを尋ねた結果であるため、個人単位の無償利用も可能なオンラインストレージサービスの値を利用アカウント数を元に集計した結果と比較すると相対的に低くなりやすい。一方、右上のグラフは企業における文書管理・オンラインストレージサービスの導入状況(部門単位や企業全体での利用)を年商別に集計したものだ。いずれの年商帯においても、導入済みの文書管理・オンラインストレージサービスを変更する企業または新規に導入する企業が少なからず存在することがわかる。次頁ではこの点に関する詳細を述べていく。

今後の拡販施策では、「年商規模が小さくなるにつれてSaaS利用が多くなる」は正しくない

前頁に掲載した文書管理・オンラインストレージサービスの導入状況グラフにおける選択肢の意味合いは以下の通りである。

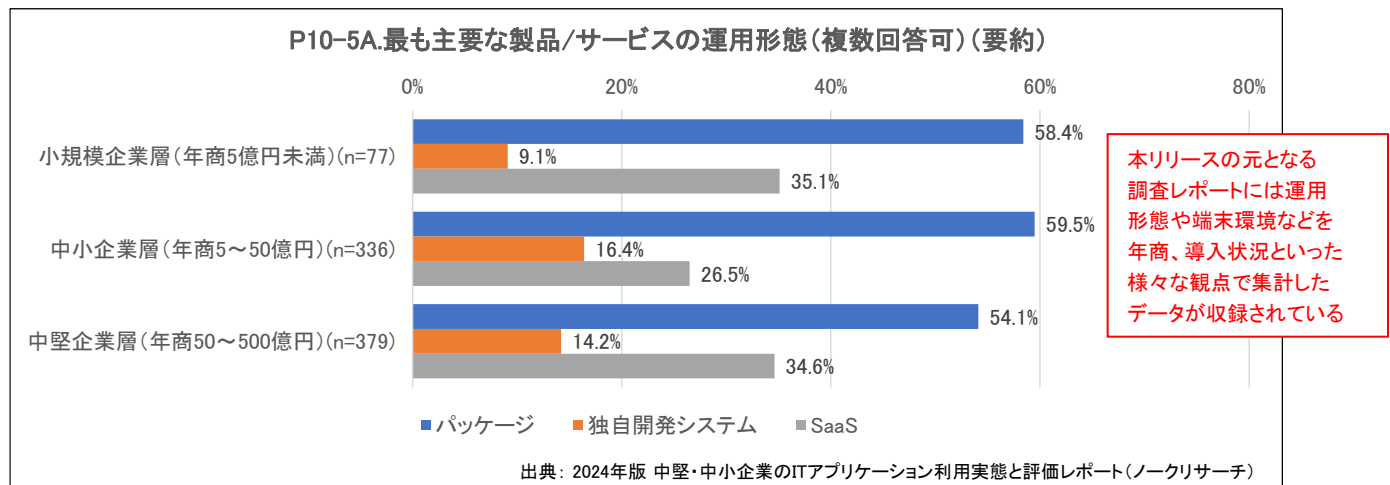
・導入済み: 継続	導入済みであり、現在のベンダの製品/サービスを今後も利用
・導入済み: 変更	導入済みだが、異なるベンダの製品/サービスに変更する予定
・未導入: 新規予定	まだ導入していないが、新規に導入する予定
・未導入: 予定なし	まだ導入しておらず、今後も導入する予定はない

前頁のグラフにおける、導入済み割合(青帯と橙帯の合計)、導入済み:変更の割合(橙帯)、未導入:新規予定の割合(灰帯)を整理すると以下のようになる

	導入済み(※1)	導入済み:変更(※2)	未導入:新規予定
小規模企業層(年商5億円未満)	26.5%	13.5%	12.0%
中小企業層(年商5～50億円)	36.0%	14.0%	20.0%
中堅企業層(年商50～500億円)	55.0%	25.8%	20.8%

ここで、「導入済み」(※1)の中で「導入済み:変更」(※2)が占める割合を計算すると、いずれの年商帯でも約4～5割前後である。つまり、中堅・中小市場では文書管理・オンラインストレージサービスを導入済みのユーザ企業の約4～5割が製品/サービスの変更を検討していることになる。これに「未導入:新規予定」の割合も考慮に入れば、中堅・中小企業に対して、「部門単位や企業全体で管理/共有する重要な文書の置き場所としての文書管理・オンラインストレージ」を訴求できる余地はまだ十分残されていることがわかる。

したがって、今後は「複合機系」(「Docuworks」「Ridocシリーズ」など)、「業務パッケージ系」(「eValue/SMILEシリーズ」など)、「オンラインストレージサービス」(「Box」「OneDrive for Business」「Dropbox Business」など)のいずれが上記の市場を獲得していくのか?の見極めが重要となってくる。本リリースの元となる調査レポートでは、この点についても様々な観点から分析している。例えば、以下のグラフは導入済み/導入予定の文書管理・オンラインストレージサービスの運用形態を集計したものだ。



「SaaS利用は小規模企業が中心」と考えてしまいがちだが、上記のグラフが示すように運用形態の傾向は年商規模と必ずしも比例するわけではないことがわかる。今後の成長市場における攻め所を適切に判断するためにはパッケージ/独自開発/SaaSといった各々の運用形態がどの年商規模やどのタイミング(「導入済み:変更」と「未導入:新規予定」の違い)で選ばれるか?を把握することが大切だ。また、端末環境(PCとスマートデバイスの違い、社外利用や個人所有(BYOD)に特徴的な傾向など)についても同様に理解を深めておく必要がある。本リリースの元となる調査レポートでは上記に述べた様々な観点からの分析を踏まえて、文書管理・オンラインストレージサービスにおける今後の攻め所を提言している。次頁では同市場におけるユーザ企業のニーズについて触れる。

オンプレミス/クラウドを問わず、新規顧客の獲得には他システムとの連携機能が不可欠

さらに、本リリースの元となる調査レポートでは、以下の項目を列挙して文書管理・オンラインストレージサービスにおける今後のニーズ」についても尋ねている。(同様に「導入済み製品/サービスに関する課題」についても尋ねている)

文書管理・オンラインストレージサービスにおけるニーズ項目

<<システム連携に関する項目>>

- ・会計や販売と連携して帳票データを自動保存できる(※1)
- ・社内外の他システムも対象とした全文検索を行える(※2)
- ・蓄積した文書を他システムからも検索/参照できる(※3)
- ・電子契約/電子捺印などのサービスと連携できる

<<文書の閲覧/編集などに関連する項目>>

- ・蓄積文書からマニュアルやQ&Aを自動作成できる
- ・AIを用いて蓄積された文書を自動で分類できる
- ・AIを用いて参照すべきファイルを提示してくれる
- ・アップロード/ダウンロードや同期のスピードが速い
- ・複数世代まで遡れる自動バックアップ機能がある
- ・使い慣れたPC環境と同じ画面/操作で利用できる
- ・登録時にメールを送るなどの自動処理を設定できる
- ・社内ファイルサーバから文書を容易に移行できる
- ・バックアップ/アーカイブの手段としても利用できる

<<法制度対応に関連する項目>>

- ・改正電子帳簿法のJiIMA認証を受けた製品/サービスである
- ・改正電子帳簿法の検索/改ざん防止要件に対応できる
- ・改正電子帳簿法のタイムスタンプ要件に対応できる
- ・改正電子帳簿法の保存要件を満たしている

<<セキュリティに関する項目>>

- ・親フォルダと子フォルダの権限を別々に設定できる
- ・従業員が行った操作を記録して監査する機能がある
- ・個人向けファイル共有サービスの利用を禁止できる
- ・ファイルの持ち出しや印刷を禁止することができる

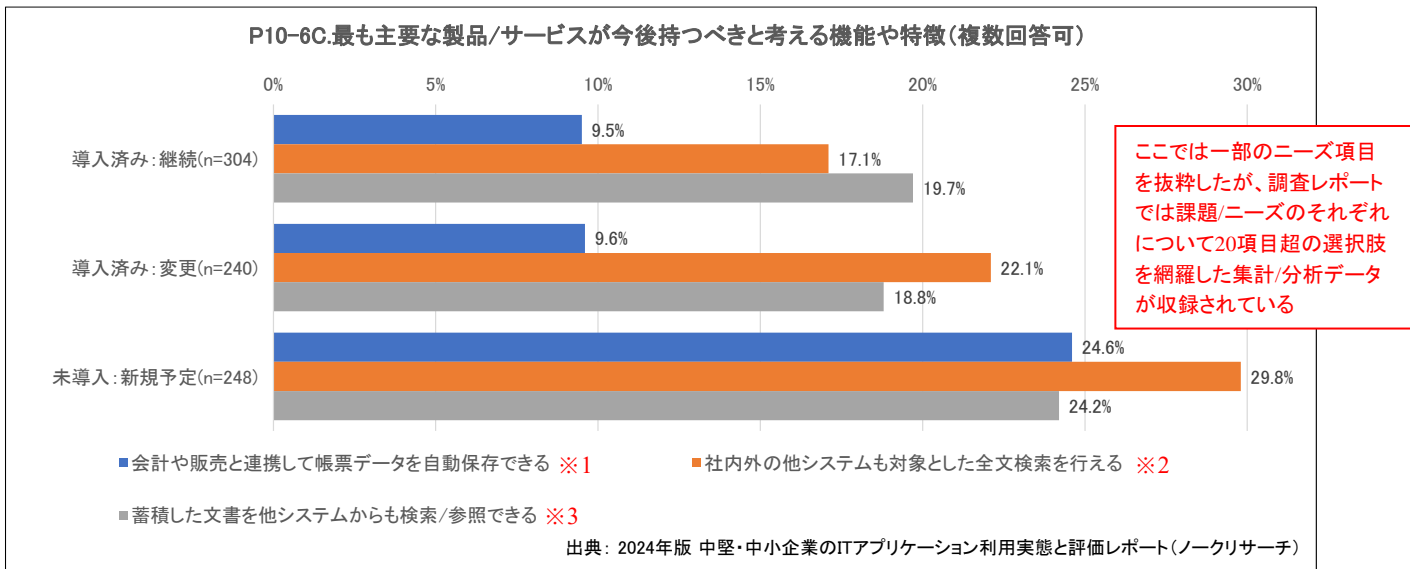
<<クライアント環境に関連する項目>>

- ・Webブラウザ上でも文書を編集することができる
- ・モバイル端末上でも文書を編集することができる

<<その他>>

- ・その他:

調査レポートでは上記に列挙されたニーズ項目を年商規模、導入状況、運用形態、端末環境といった様々な観点から分析している。例えば、以下のグラフは上記の中から※1～※3のニーズ項目を抜粋して、導入状況別に集計した結果である



「会計や販売と連携して帳票データを自動保存できる」(※1)、「社内外の他システムも対象とした全文検索を行える」(※2)、「蓄積した文書を他システムからも検索/参照できる」(※3)のいずれの項目も「導入済み: 継続」と「導入済み: 変更」に比べて「未導入: 新規予定」での値が高くなっている。さらに、「未導入: 新規予定」における※1と※2の値は全体平均と比べても5ポイント高い。つまり、文書管理・オンラインストレージサービスの新規導入を促進するためには会計/販売との連携、他システムも含めた全文検索、また逆に他システムからも文書を検索/参照できる仕組みが求められてくる。この場合、既存システムの運用形態がオンプレミス主体であればオンプレミスの文書管理パッケージの方が連携しやすい。一方で、既存システムの多くがクラウドであれば、オンラインストレージの方が有利となる。したがって、今後の成長市場において新規顧客の獲得に取り組む際は既存システムの運用形態に応じた訴求を進めていくことが重要となってくる。

次頁以降では調査対象となった製品/サービスの一覧や調査レポートの詳細を掲載している。

補記：社数シェア集計/分析の対象となっている文書管理・オンラインストレージサービスの一覧

本調査において選択肢に記載した文書管理・オンラインストレージサービスの一覧は以下の通りである。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などを踏まえて選定される。自由回答で多く挙げられたものは選択肢として新たに uptake、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方針で毎年調整を行っている。製品/サービス毎の評価や導入費用などの詳細な集計/分析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。(件数が少ない場合は参考値扱いとなることもある)

<<主要なパッケージ(クラウドを選択できる場合も含む)>>

DocuWorks	富士フィルムビジネスイノベーション(※)
Ridocシリーズ	リコー(※)
imageWARE Document Manager	キヤノン(※)
eValue NS/V/Air(SMILE Vも含む)	OSK(大塚商会)(※)
楽々Document	住友電工情報システム(※)
SharePoint Server	日本マイクロソフト(※)
ドキュメント管理システム	サピエンス(※)
MyQuick	インフォコム(※)
FileBlog	鉄飛テクノロジー(※)
Intra-mart Accel Documents	NTTデータイントラマート(※)
PROCENTER/C	NECソリューションイノベータ(※)
活文シリーズ	日立ソリューションズ(※)
uCosminexus DocumentBroker	日立製作所(※)
GDMS	ジャストシステム
Global Doc	パナソニックソリューションテクノロジー

<<オンラインストレージサービス(SaaSとして提供されているもの)>>

Microsoft 365(Office 365)	日本マイクロソフト(※)
Google Workspace	グーグル(※)
Dropbox Business	Dropbox(※)
OneDrive for Business	日本マイクロソフト(※)
Box	Box(※)
Bizストレージ ファイルシェア	NTTコミュニケーションズ(※)
DocuPal-Drive SaaS	富士通四国インフォテック
たよれーる どこでもキャビネット	大塚商会
Working Folder	富士フィルムビジネスイノベーション
DirectCloud	ダイレクトクラウド
Fileforce	ファイルフォース
Fleekdrive	Fleekdrive
Smooth File	CYLLERGE(プロット)
InfiniCLOUD(TeraCLOUD)	InfiniCloud(テラクラウド)
AOSBOXシリーズ	AOSデータ
InternetDisk ASP	ジャストシステム
GigaCC	ワムネット
BIGLOBEクラウドストレージ	ビッグローブ
KDDIファイルストレージ	KDDI
PrimeDrive	ソフトバンク
フレッツ・あずけ〜る/コワークストレージ	NTT東日本
Egnyte	Egnyte
Citrix ShareFile	Citrix(Cloud Software Group)
セキュアSAMBA	Chatworkストレージテクノロジーズ

<<その他>>

- その他の製品/サービス
- 専用のアプライアンス機器を利用
- コラボレーションの一機能として利用
- AI-OCRや帳票の一機能として利用
- 独自開発システム

本リリースの元となる調査レポート

『2024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』

従来の社数シェアやユーザ評価に加えて、各アプリ分野の重要トピックに関する新たな分析/提言まで網羅した進化版レポート

【調査時期】 2024年7月～8月

【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:

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)、「職責」(2区分)

【対象分野】

P1. ERP	P4. 販売・仕入・在庫管理	P7. コラボレーション(グループウェア/Web会議/ビジネスチャット)
P2. 生産管理	P5. 給与・人事・勤怠・就業管理	P8. CRM
P3. 会計管理	P6. ワークフロー・ビジネスプロセス管理	P9. BI
		P10. 文書管理・オンラインストレージサービス

【設問構成】

有効回答件数1300社の中堅・中小企業に対して、まず最初に上記に列挙した10分野の業務アプリケーションのうちで 導入済み/導入予定の分野を尋ねる。その後、「導入済み/導入予定」と回答した分野について、製品/サービス名称を列挙した社数シェア、運用形態、端末形態、導入年、導入費用、課題とニーズ(分野によって選択肢は異なる)など、計31問を尋ねた結果を集計/分析している。また、上記の10分野とは別に業務アプリケーションの導入/更新に関する全般的な方針についても尋ねている。

【集計データ】

10分野のそれぞれについて、計31問に渡る設問を年商/業種/地域といった計7区分の属性別に集計したMicrosoft Excel形式の集計データが収録されている。シート数は10分野 × 31設問 × 7属性 = 2170に達し、これに設問同士を掛け合わせた幾つかのシート(設問間クロス集計データ)が加わる。

さらに、2024年版では「導入済みと導入予定のシェア比較」、「運用形態(オンプレミス/クラウド)や端末環境の変化」、「ニーズ項目に関する今後と現状の比較」など、販促やマーケティングの施策にすぐに利用できる要約データをまとめたMicrosoft Excel形式のファイルも新たに収録されている。

【分析サマリ】

各分野について、以下の章構成からなる分析サマリ(PDF形式、10～20ページ)が収録されている。

第1章: 製品/サービスの導入状況とシェア動向
 第2章: 運用形態と端末環境
 第3章: 製品/サービスの評価、課題、ニーズ
 付表: 選択肢として記載した製品/サービス一覧

さらに、2024年版では「クラウドERP/コンポーザブルERP」、「クラウド経費精算」、「生成AI」、「中小向けHRTech」、「中小向け業務フロー改善」など、分野固有の重要トピックについて従来よりも更に詳細な集計/分析を行い、今後の有効策を提言している

【発刊日】2024年10月23日 【価格】225,000円(税別) 特定分野のみの個別販売は行っておりません

更に詳細な調査レポート案内(サンプル属性、設問項目一覧、集計データ例、試読版など)を以下にてご覧いただけます

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024itapp_rep.pdf

ご好評いただいている既存の調査レポート

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？

【レポートの概要と案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rep.pdf

【リリース(ダイジェスト)】

中堅・中小企業のサーバ環境におけるクラウド移行とオンプレ回帰の実態

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel2.pdf

Windows 11への移行を阻害する要因とそれを打開するための施策

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel5.pdf

中堅・中小企業におけるストレージ環境の形態選択と活用課題の動向

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SrvPC_user_rel7.pdf

2024年版 DX提案に不可欠なターゲティングとステップアップの実践レポート(セミカスタムレポート)

選択/指定されたDX/ITソリューションをどのような企業層に訴求し(ターゲティング)、どのような段階を踏んで提案すれば良いか？(ステップアップ)を分析/提言するカスタムメイドの調査レポート

【レポートの概要とダイジェスト】

DXの地域差縮小につながる業種比率に着目した要因分析

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024DXcustom_ex2.pdf

2024年版 顧客属性と導入済みIT商材分野に基づく最適なDX/ITソリューションの導出レポート(セミカスタムレポート)

事例の蓄積だけでは見えてこない、個々のIT企業にベストマッチしたDX提案を有効回答件数1300社のデータ分析によって提言

【レポートの概要とダイジェスト】

DXの成功に必要な2つの入力条件とは

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024SIERcustom_ex1.pdf

2024年版 中堅・中小向けゼロトラスト提案の障壁と対策レポート(セミカスタムレポート)

個々のIT企業が直面している課題やニーズに基づいて、ゼロトラスト提案で重点を置くべきセキュリティ対策は何か？を個別に分析/提言するカスタムメイドの調査レポート

【レポートの概要とダイジェスト】

中堅・中小向けゼロトラスト提案で最初に訴求すべきセキュリティ対策

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024Seccustom_ex1.pdf

2024年版 ノーコード/ローコード開発ツールの持続的な活用提案の実践レポート(セミカスタムレポート)

安定ユーザ/期待ユーザ/脱落ユーザの中から分析対象とすべきユーザ層を選択し、1300社のユーザ企業に課題/ニーズを尋ねた結果を元に提案時の必須事項や導入/リプレースに有効な製品の具体名を提言するカスタムメイドの調査レポート

【レポートの概要とダイジェスト】

ノーコード/ローコード開発ツール市場に必要な「先を見据えたりリプレース提案」

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024NLDcustom_ex1.pdf

2024年版 RPAツール導入の再活性化に向けた実践レポート(セミカスタムレポート)

導入状況(拡大/縮小/予定など)やユーザ企業属性(年商/業種/地域)を指定して、個々のIT企業の現状や商圈に即したRPA導入提案の活性化策を提言するカスタムメイドの調査レポート

【レポートの概要とダイジェスト】

中堅・中小向けRPA市場を再び活性化させるために必要な取り組み

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2024RPAcustom_ex1.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

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