

2024年 販売・仕入・在庫管理はシェア上位の差が縮小、CRM更新が新たな訴求機会

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」製品/サービスの社数シェアやCRMとの関連を考慮した訴求機会に関する分析を実施し、その結果を発表した。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」内の販売・仕入・在庫管理に関するサンプル/ダイジェストである。

<販売・仕入・在庫管理の製品/サービス拡販では「CRMの変更に伴うリプレース提案」が有効>

- 導入済みCRM製品/サービスに変更があると、約5割は販売・仕入・在庫管理も変更する
- 中小企業層(年商5~50億円)では導入済みCRMを変更する割合が継続割合よりも高い
- 経済環境や少量多品種を考慮した分析を強化すれば、リプレース提案の競争力が高まる

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)

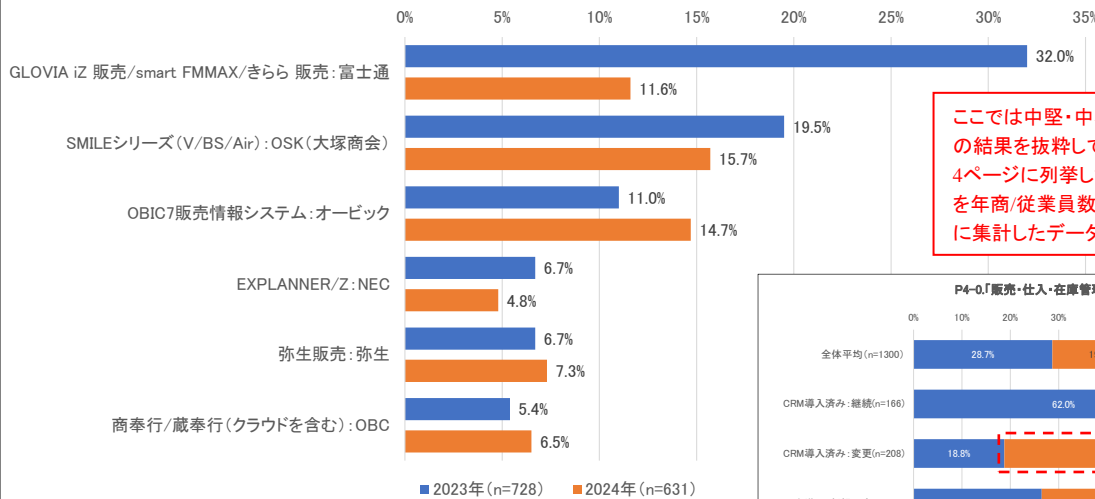
対象職責: 情報システムの導入や運用/管理または製品/サービスの選定/決済の権限を有する職責

※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

導入済みCRM製品/サービスに変更があると、約5割は販売・仕入・在庫管理も変更する

以下のグラフは中堅・中小企業(年商500億円未満)における「販売・仕入・在庫管理」製品/サービスの導入済み社数シェア上位を2023年と2024年で比較したものだ。(2023年時点の上位6つの製品/サービスを抜粋、本リリースの元となる調査レポートでは4ページに列挙した35項目に渡る製品/サービスの社数シェア(導入済み/導入予定)を集計/分析している)

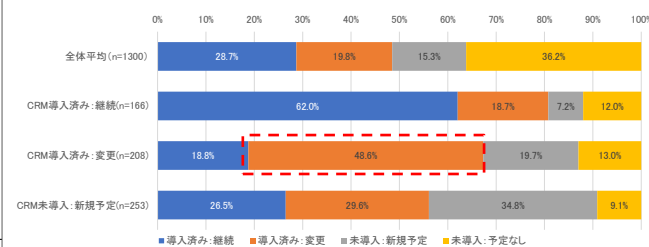
P4-1AS.導入済み「販売・在庫・仕入管理」製品/サービス(複数回答可)(上位6社)



出典: 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(ノークリサーチ)

ここでは中堅・中小企業全体における社数シェア上位の結果を抜粋しているが、調査レポートには本リリース4ページに列挙した全ての製品/サービスのシェア数値を年商/従業員数/業種/地域などの様々な企業属性別に集計したデータが収録されている

P4-0.「販売・仕入・在庫管理」製品/サービスの導入状況



2023年から2024年にかけて、「GLOVIAシリーズ」「SMILEシリーズ」「OBIC7」といった上位3つの製品/サービスのシェア差が縮小していることがわかる。つまり、既に販売・仕入・在庫管理を導入済みの場合であっても、昨今では製品/サービスの変更や他分野による代替が発生していることになる。特に販売・仕入・在庫管理に影響を与えやすい分野として注目すべきなのがCRMである。右側の小さなグラフはCRMの導入状況別に販売・仕入・在庫管理の導入状況を集計したものだ。両者は顧客毎の売上を扱うという共通点があるため、一方に更新/刷新が発生すると他方にも影響が及びやすい。実際に導入済みのCRMに変更が生じたユーザ企業では導入済みの販売・仕入・在庫管理を変更する割合が48.6%に達している。(グラフ中の赤点線)

このように中堅・中小向けの「販売・仕入・在庫管理」製品/サービスでシェア拡大を図る際にはCRMとの兼ね合いも考慮することが大切だ。次頁以降では、そうした分析結果の一部を調査レポートのサンプル/ダイジェストとして紹介している。

中小企業層(年商5~50億円)では導入済みCRMを変更する割合が継続割合よりも高い

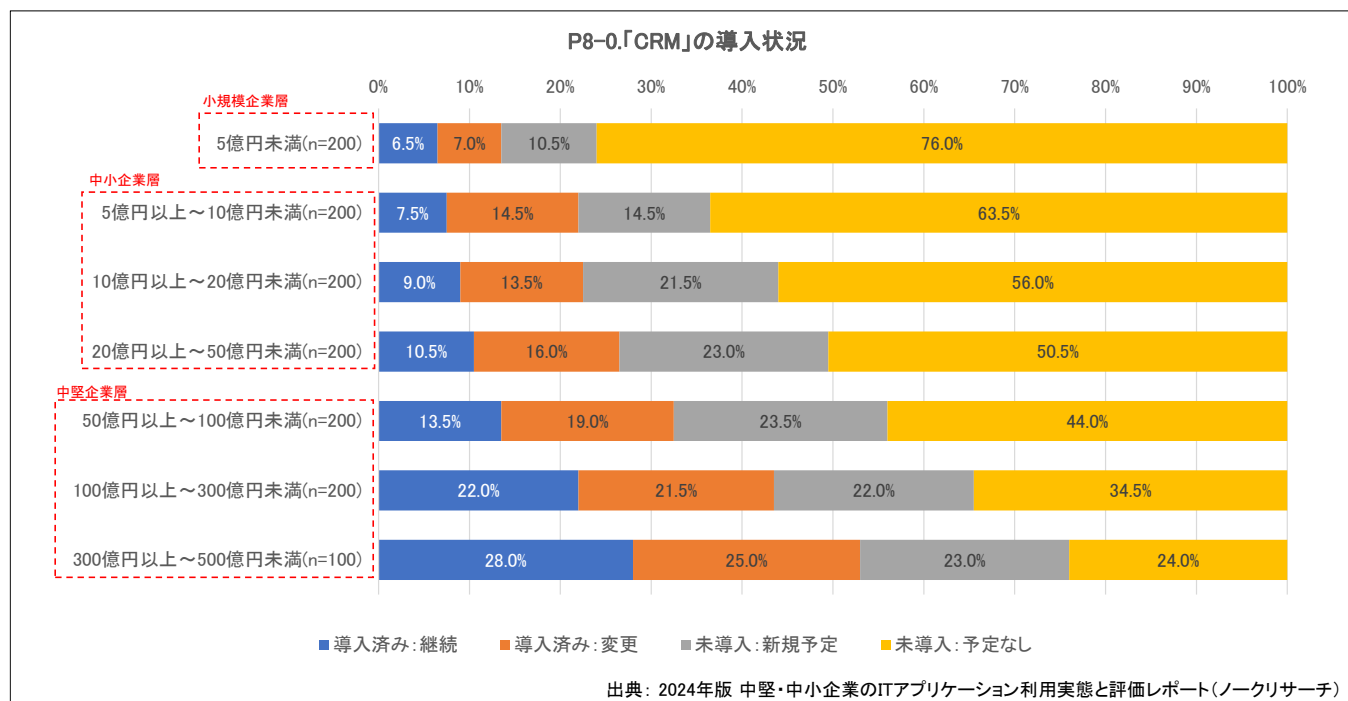
本リリースの元となる調査レポート「2024年版 中堅・中小企業のITアプリケーション利用実態と評価レポート」では10分野に渡る業務システム製品/サービスの社数シェアやユーザ評価に加えて、以下の選択肢で尋ねた導入状況についても詳細な集計/分析を行っている。

製品/サービスの導入状況に関する選択肢

導入済み:継続	既に導入済みであり、現在のベンダの製品/サービスを今後も利用する
導入済み:変更	既に導入済みだが、異なるベンダの製品/サービスに変更する予定である
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がある
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

前頁の右下に掲載した小さなグラフは販売・仕入・在庫管理とCRMのそれぞれにおいて上記の導入状況を尋ねた結果を掛け合わせて集計したものである。前頁では「導入済みのCRMに変更が生じたユーザ企業では導入済みの販売・仕入・在庫管理を変更する割合が48.6%に達する」と述べた。だが、この結果を販売・仕入・在庫管理における製品/サービス更新/刷新の機会と見なすためには、「導入済みのCRMでは製品/サービスの変更が起きている」ことが前提となる。

その答えとなるのが以下のグラフである。これはCRMの導入状況を年商別に集計したものだ。



年商規模が大きくなるにつれて、「導入済み:継続」「導入済み:変更」「未導入:新規予定」の値が高くなり、「未導入:予定なし」の値は低くなっている。つまり、年商規模が大きくなるほど、CRMの導入意向は高くなっていることが改めて確認できる。ここで着目すべきなのは「導入済み」の値とその中での「導入済み:継続」と「導入済み:変更」の比率だ。小規模企業層(年商5億円未満)では「導入済み」の割合は1割強に留まるが、中小企業層(年商5~50億円)では2割超に達しており、さらに「導入済み:変更」の値が「導入済み:継続」を上回っている。つまり、CRMを導入済みの中小企業では製品/サービスの変更を考えているユーザ企業の方が多いことになる。中小企業層ほど顕著ではないが、さらに中堅企業層(年商50~500億円)でも導入済みのCRM製品/サービスを変更しようとしているユーザ企業が少なくないことがわかる。(さらに、本リリースの元となる調査レポートでは販売・仕入・在庫管理の導入年から見た時の有望な年商規模に関する分析も行っている)

このように、販売・仕入・在庫管理の製品/サービスを拡販する際には「CRM導入済みのユーザ企業における変更タイミングに合わせて製品/サービスの変更を訴求する」ことが有効だ。次頁では、そうした施策を実践する際のポイントを述べていく。

経済環境や少量多品種を考慮した分析を強化すれば、リプレース提案の競争力が高まる

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「導入済みの販売・仕入・在庫管理における課題」についても尋ねている。(同様に「今後持つべきと考える機能や特徴(今後のニーズ)」も尋ねている)

販売・仕入・在庫管理における課題

<<データ活用に関連する項目>>

- ・商材別の需要変動を予測することができない
- ・個々の顧客に適した商材提案ができていない
- ・属性に基づく顧客の適切な分類ができていない
- ・経済環境を踏まえた今後の予測が立てられない(※1)
- ・顧客管理システムと連動した売上分析ができない
- ・少量多品種の商材に対応した売上分析ができない(※2)
- ・請求書をデジタル化しても、消込の手作業が残る
- ・適格請求書が独自の書式でデータ連携が難しい

<<在庫管理に関連する項目>>

- ・ARなどを活用した在庫管理の効率化ができない
- ・委託先や外注先を含めた在庫数を把握できない
- ・手作業で検品を行っているため非効率である
- ・在庫数を把握する際に入荷予定を考慮できない
- ・商品マスタに重複や表記揺れが発生している

<<店舗管理に関連する項目>>

- ・実店舗とeコマースの相乗効果が出せていない
- ・各店舗における日々の販売実績を把握できない

<<顧客や取引先に関連する項目>>

- ・顧客との関係を深めたいが上手く行かない
- ・仕入先と連携を強化したいが上手く行かない

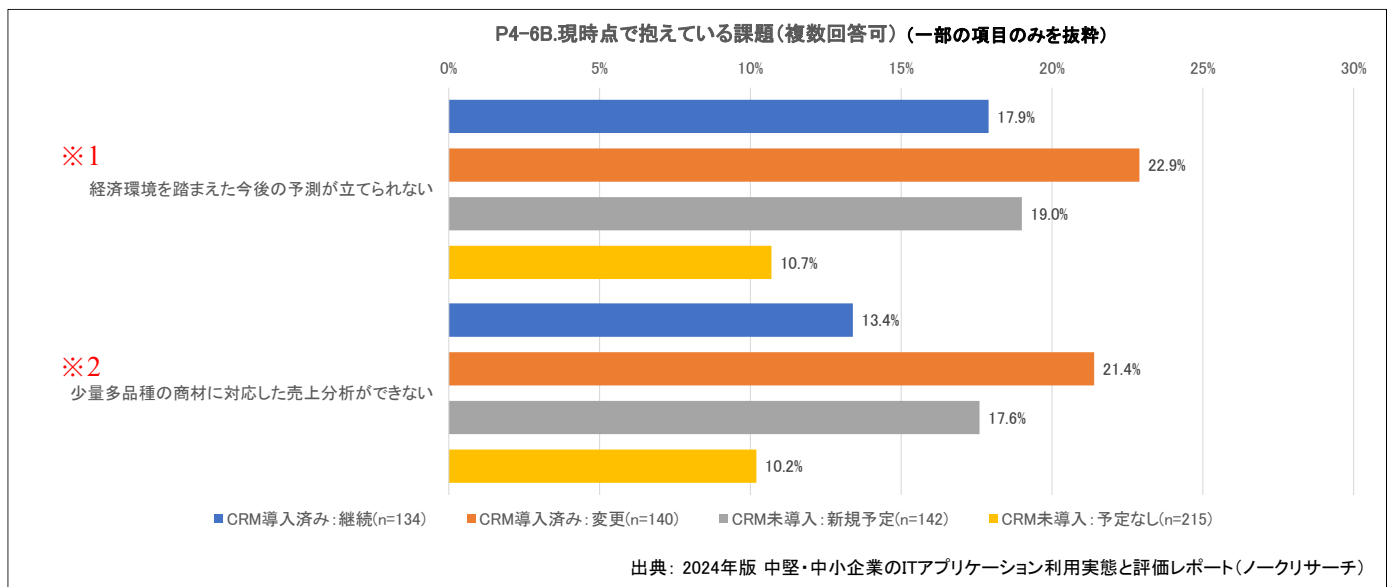
<<クラウドに関連する項目>>

- ・SaaSによる手軽な導入を選択できない
- ・パッケージとSaaS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

<<その他>>

- ・締処理をしないと販売状況が確認できない
- ・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
- ・その他:

以下のグラフは上記に列挙された課題のうち、導入済みCRMを変更する場合に顕著な値を示す2つの項目(※1および※2)に着目した集計結果である。



導入済みのCRMを変更しようとするユーザ企業(橙帯)では、販売・仕入・在庫管理において「経済環境を踏まえた今後の予測が立てられない(※1)」および「少量多品種の商材に対応した売上分析ができない(※2)」という課題を挙げる割合が高いことがわかる。つまり、

- ・第三者データなどを活用して、経済環境を加味した売上予測を可能にする
- ・少量多品種の商材ポートフォリオにも対応できる売上分析機能を実装する

といった取り組みを進めることで、導入済みCRMの変更に伴って生じる販売・仕入・在庫管理のリプレースにおいて競争力を高めることができる。さらに本リリースの元となる調査レポートではCRMを新規に導入する場合に伴う販売・仕入・在庫管理の変更において優先的に解決すべき課題項目は何か?についても分析/提言を述べている。

補記:社数シェア集計/分析の対象となっている「販売・仕入・在庫管理」製品/サービス一覧

本調査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および最新の市場状況などを踏まえて選定される。自由回答の中で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う方針で毎年調整を実施している。製品/サービス毎の評価や導入費用といった詳細な集計/分析はサンプル件数が一定以上の条件(件数が少ない場合には参考値扱いとなるケースもある)を満たした(※)のみが対象となる。

<<主要なパッケージ(クラウドを選択できる場合も含む)>>

GLOVIA iZ 販売/smart FMMAX/きらら 販売	富士通(※)
OBIC7	オービック(※)
SMILEシリーズ(V/BS/Air)	OSK(大塚商会)(※)
EXPLANNER/Z	NEC(※)
スーパーカクテルCore販売	内田洋行(※)
商奉行/蔵奉行(クラウドを含む)	OBC(※)
販売大将(MJSLINK/Galileopt)/ACELINKシリーズ	ミロク情報サービス
かんたん!シリーズ	ミロク情報サービス(※)
PCA 商魂・商管(クラウド/サブスクを含む)	ピー・シー・エー(※)
CORE Plusシリーズ	日本事務器
FutureStage(TENSUITE for Wholesale)	日立システムズ(※)
アラジンオフィス	アイル(※)
ExeQuint(エグゼクイント)	センチュリー・システムズ(※)
販売大臣	応研(※)
販売王	ソリマチ(※)
弥生販売	弥生(※)
SXシリーズ	TKC
ビズインテグラル販売	NTTデータ・ビズインテグラル(※)
DS-mart ERP 販売会計システム	電算システム
GrowOne 販売情報システム	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(※)
わくわく販売管理	コラボ
販売らくだ/在庫らくだ	BSLシステム研究所

<<SaaSとして提供されているもの>>

freee販売	freee(※)
SmileWorks(販売ワークス)	スマイルワークス
楽楽販売	ラクス(※)
フリーウェイ販売管理	フリーウェイジャパン
SKit FLEXi(スキットフレキシー)	NTTデータセキスイシステムズ(※)
board	ヴェルク(※)
FLAM	フリップロジック
s-flow	コデックス
GLOVIA OM	富士通(※)

<<その他>>

その他の製品/サービス
ERP/基幹系システム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