

2025年 中堅・中小向け販売・仕入・在庫管理のシェア動向および会計管理との関係

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：www.norkresearch.co.jp）は中堅・中小市場における販売・仕入・在庫管理のシェア動向および会計管理との関係を調査した結果を発表した。本リリースは「2025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・在庫管理分野に関するサンプル/ダイジェストである。

<僅差でシェアを分け合う状況の中、会計管理と協調したAI関連の機能強化が今後の勝敗を分ける>

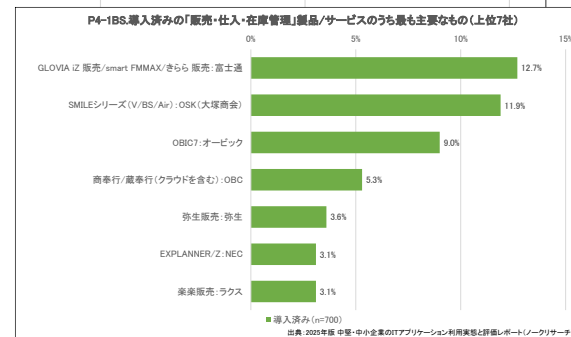
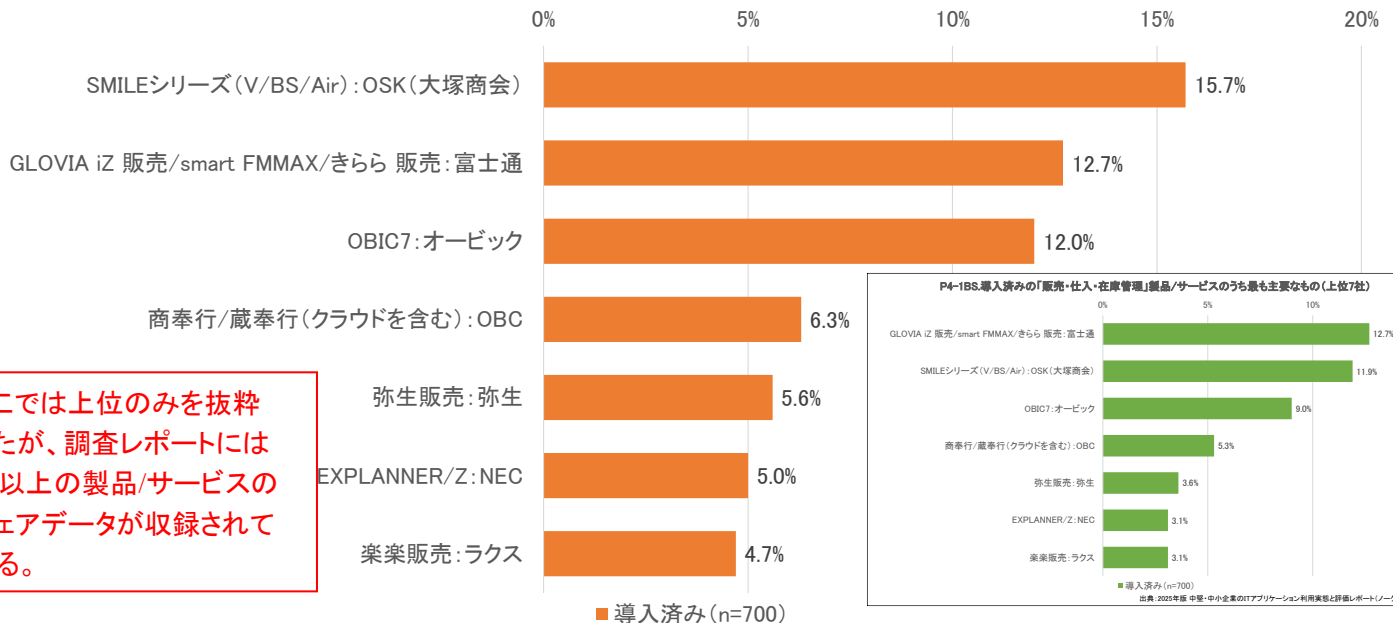
- 導入済み社数シェアの上位3位は「SMILE」、「GLOVIA」、「OBIC7」、4～7位は互いに僅差
- 販売・仕入・在庫管理と会計管理では社数シェア上位5位以内に登場するベンダ名が一致
- 会計と販売を同一ベンダに揃えると、AIを活用した機能のユーザ評価が高まる場合がある

調査時期: 2025年7月～8月
対象企業: 日本全国、全業種の年商500億円未満の中堅・中小企業1300社(有効回答件数、1社1レコード)
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/決裁の権限を有する職責
詳細については右記の調査レポート案内を参照: https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025itapp_rep.pdf

導入済み社数シェアの上位3位は「SMILE」、「GLOVIA」、「OBIC7」、4～7位は互いに僅差

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7社を示したものだ。(橙帯グラフは複数回答、緑帯は単一回答) (調査対象となった全ての製品/サービス一覧は4ページを参照) 複数回答シェアでは「SMILE」「GLOVIA」「OBIC7」が1割強で上位3位に位置しており、4位～7位はいずれも1割未満で互いに僅差となっている。単一回答シェアも概ね同様だが、「SMILE」と「GLOVIA」が逆転しているなどの違いがある。このように視点を変えることで、シェア順位も変わってくる。その違いが今後のシェア拡大を図る上での重要なヒントとなる。

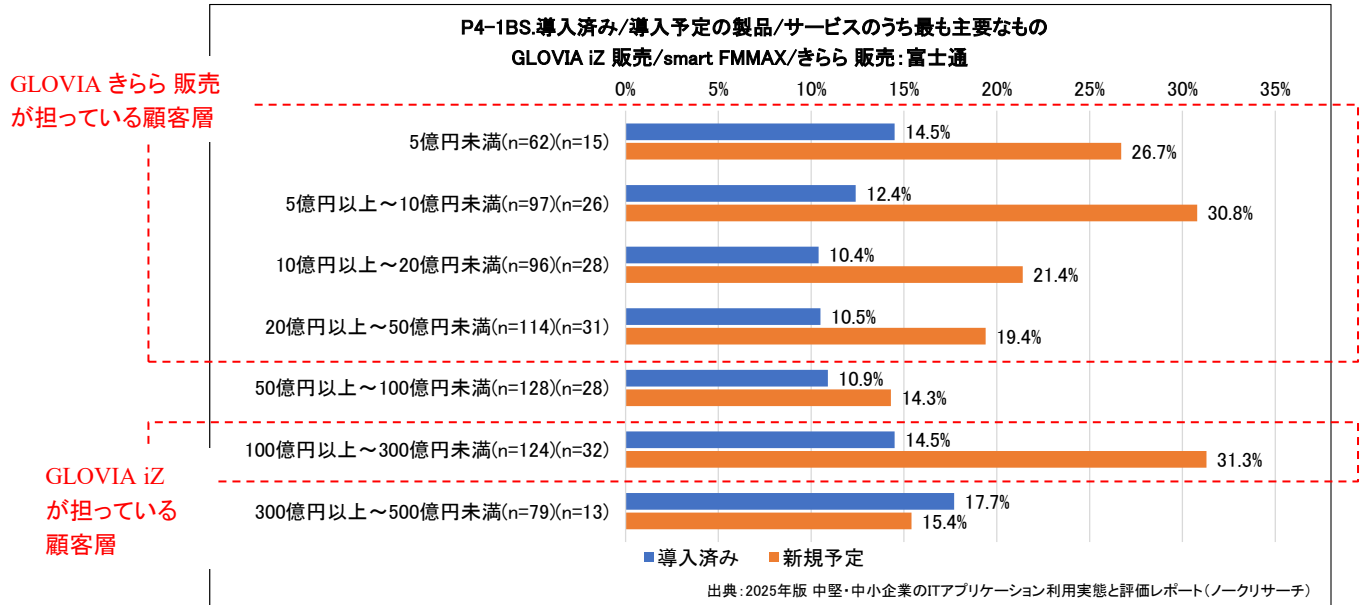
P4-1AS.導入済みの「販売・仕入・在庫管理」製品/サービス(複数回答可)(上位7社)



本リリースの元となる調査レポートには「複数回答/単一回答」、「導入済み/導入予定」、「年商別」、「業種別」、「導入年別」など多角的な観点からシェア動向を集計したデータが収録されている。次頁以降では、その中から年商別に見た時の着目ポイントや会計管理との関連性などに関する分析結果の一部をサンプル/ダイジェストとして紹介している。

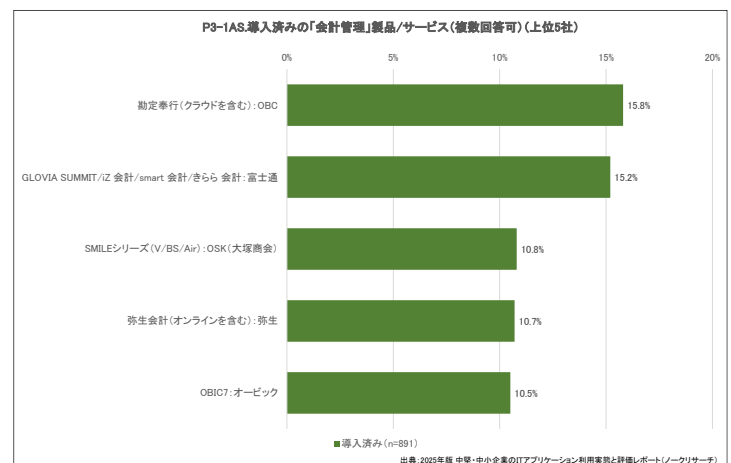
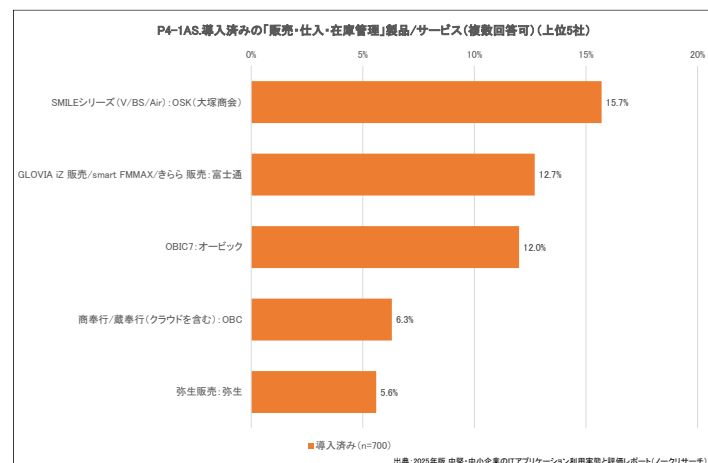
販売・仕入・在庫管理と会計管理では社数シェア上位5位以内に登場するベンダ名が一致

「GLOVIA iZ 販売/smart FMMAX/きらら 販売」(※)のように、ベンダによっては「販売・仕入・在庫管理」製品/サービスを複数持っていることもある。今後のシェア増減を見極める上では、「ラインアップの中で、どれが伸びそうか？」を知ることが重要だ。そうした分析例の1つとして、※の導入済み/新規予定シェアを年商別に比較した結果が以下のグラフである。つまり、年商毎に※の導入済みシェア(青帯)と新規予定(導入予定)シェア(橙帯)を比較し、どの年商帯での伸びが大きいのかを示したものだ。



今後の伸びが大きいと予想されるのは年商5億円未満(小規模企業層)、年商5～50億円(中小企業層)、年商100～300億円(中堅中位企業層)だ。小規模企業層と中小企業層は「GLOVIA きらら 販売」の主な顧客層、中堅中位企業層は「GLOVIA iZ」の主な顧客層である。したがって、※では上記の2つが今後のシェア拡大の牽引役を担っていることが改めて確認できる。

さらに、中堅・中小向けの「販売・仕入・在庫管理」市場を理解する上では「会計管理」との関連性も重要となる。以下のグラフは導入済みの「販売・仕入・在庫管理」(左側)および「会計管理」(右側)の上位5社(複数回答可)を集計した結果である。



OSK、富士通、オービック、OBC、弥生といったように両分野での複数回答シェア上位5位以内に登場するベンダ名は両分野で一致している。(ただし、両分野でのシェア順位は異なる点に注意) つまり中堅・中小企業においては販売・仕入・在庫管理と会計管理でベンダを同一とするケースが多いことになる。しかし、ビジネス環境の変化やITの進歩を踏まえると、「両分野でベンダを統一した方が良いのか、それとも適材適所で異なるベンダを選ぶべきなのか？」という疑問が生じてくる。次頁では、この点に関する分析/提言の一部を調査レポートから抜粋して紹介している。

会計と販売を同一ベンダに揃えると、AIを活用した機能のユーザ評価が高まる場合がある

本リリースの元となる調査レポートでは、以下の選択肢を列举して「販売・仕入・在庫管理」製品/サービスの機能や価格の合致性、開発元（ベンダ）や販売元（販社/SIer）の保守/サポートなどに関する評価を尋ねた結果を集計/分析している。

P3-3.最も主要な導入済み「販売・仕入・在庫管理」製品/サービスの評価概況

<<積極的/肯定的な理由>>

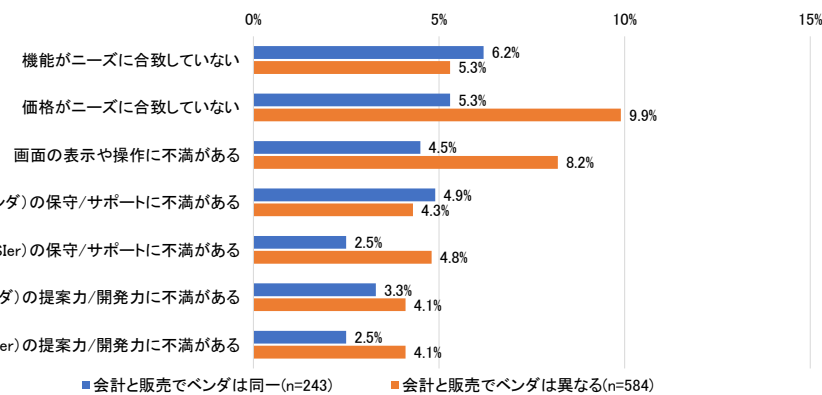
- ・機能がニーズに合致している
- ・価格がニーズに合致している
- ・画面の表示や操作が優れている
- ・開発元（ベンダ）の保守/サポートが優れている
- ・販売元（販社/SIer）の保守/サポートが優れている
- ・開発元（ベンダ）の提案力/開発力が優れている
- ・販売元（販社/SIer）の提案力/開発力が優れている

<<消極的/否定的な理由>>

- ・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
- ・画面の表示や操作に不満がある
- ・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

以下のグラフは <<消極的/否定的な理由>> の評価結果を「会計と販売でベンダは同一」である場合と「会計と販売でベンダは異なる」場合に分けて集計したものだ。ベンダが異なる場合には同一である場合と比べて「価格がニーズに合致していない」や

P4-3.最も主要な「販売・仕入・在庫管理」製品/サービスの評価概況（複数回答可）
消極的/否定的な評価項目



出典：2025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）

「画面の表示や操作に不満がある」という項目の値が相対的に高くなっていることがわかる。同一ベンダであればマスタ情報の共通化などによって複数ベンダが混在する場合と比べて価格を抑えやすい面がある。またベンダによってユーザインターフェースも異なるため、複数ベンダの混在によって画面の表示/操作において利用者が戸惑う可能性も高くなる。こうした点を踏まえると、ユーザ企業にとっても、「販売・仕入・在庫管理」と「会計管理」のベンダは統一した方が無難であることが改めて確認できる。

だが、AI活用を中心とした今後の機能強化でも「単一ベンダ」が「複数ベンダ」より優れているとは限らない。多種多様なデータを収集/分析する必要があるAI活用では「ベストオブブリード」の方が効果を得やすい可能性もあるためだ。そこで、本リリースの元となる調査レポートでは以下の選択肢を列举して、AI関連の様々な機能ニーズのうちで同一ベンダの場合に評価が高いものはどれか？を分析している。この結果を見ることで、AI活用を起点とした販売と会計の両分野の製品/サービス展開を図る上でどんな機能を実装すべきか？を知ることができる。

P4-6A. 最も主要な導入済み「販売・仕入・在庫管理」製品/サービスに

関して評価/満足している機能や特徴（売上分析や需要予測などを担うAI関連の項目を抜粋）

<<AIによる売上分析や販促に関する項目>>

- ・AIが販売データを元に売上レポートを自動で作成してくれる
- ・外部データ（気候など）も考慮して、AIが需要を予測できる
- ・アップセルやクロスセルの売上効果をAIが試算してくれる
- ・販売データを元にAIが販促の最適時期を提言してくれる
- ・与信枠や粗利率などを元にAIが不正取引を検知できる

<<AIによる在庫管理や調達に関する項目>>

- ・仕入先の公開情報を元にAIが調達リスクを自動予測できる
- ・販売データを元にAIが在庫の最適化を自動で行ってくれる
- ・センサなどを用いて、AIが入出庫を自動記録してくれる
- ・センサなどを用いて、AIが品質チェックを自動で行える
- ・AIによる需要予測を元に、過剰在庫や欠品を防止できる

次頁では本リリースの元となる調査レポートの分析対象となっている「販売・仕入・在庫管理」製品/サービスの一覧、次々頁では調査レポートの詳細について記載している。

補記:社数シェア集計/分析の対象となっている「販売・仕入・在庫管理」製品/サービスの一覧

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や最新の市場状況などを踏まえた上で選定される。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年毎に調整を行っている。製品/サービス毎の評価や導入費用の集計/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(MJS LINK/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: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シリーズ: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:フリー ※
 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

『2025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』

【調査時期】 2025年7月～8月

【対象企業属性】(有効回答件数:1300社、1社1レコード)

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	P6. ワークフロー・ビジネスプロセス管理
P2. 生産管理	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/プロジェクト管理/タスク管理)
P3. 会計管理	P8. CRM(SFA、メール配信/共有、MA、名刺管理)
P4. 販売・仕入・在庫管理	P9. BI(ビジネスインテリジェンス、帳票)
P5. 給与・人事・勤怠・就業管理	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30問(数値回答設問は除く)の結果を集計/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32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。数値回答設問を除いたシート数は10分野 × 30設問 × 7属性 = 2100に達し、これに設問同士を掛け合わせた幾つかのシート(質問間クロス集計データ)ならびに数値回答設問(導入費用など)の結果を収録したシート(数値回答設問集計データ)が加わる。

【分析サマリ】

10分野のそれぞれについて、以下の章構成からなる分析サマリ(PDF形式、15～30ページ)が収録されている。

第0章: 主要集計データと固有集計データについて
 第1章: 製品/サービスの導入状況とシェア動向
 第2章: 導入アプリ数と導入費用
 第3章: 製品/サービスの評価、課題、ニーズ
 第4章: 各分野に固有の傾向や動向
 付表: 選択肢として記載した製品/サービス一覧

【発刊日】 2025年10月17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

調査レポート案内: https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025itapp_rep.pdf

ご好評いただいている既存の調査レポート

2025年版 DX&AIソリューションの導入パターン類型化と訴求策の提言レポート

DXソリューションを技術視点(9分野/48項目)&業務視点(8分野/38項目)に基づく導入パターン類型に整理し、個別分析サービス(オプション)による個々のユーザ企業向けDX提案の施策/提言までカバーした次世代型の調査レポート。生成AIについてもサービスシェア、適用場面、ユーザ企業の課題/ニーズ、導入費用を網羅。

【レポートの概要と案内】 https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rep.pdf

【リリース(ダイジェスト)】

導入パターン類型が示すユーザ企業毎の最適なDX提案

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rel1.pdf

ユーザ企業の生成AI活用状況と生成AIサービスの導入社数シェア

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rel2.pdf

IoTやロボットを活用したDXは「無理のない足元からの取り組み」が有効

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rel3.pdf

企業における生成AIサービス活用の市場規模と有望な適用場面

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rel4.pdf

業種別の導入実態と課題に基づく「失敗しないDX提案」

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rel5.pdf

生成AIサービスが解決すべき課題と重要度の高いニーズ傾向

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025DXAI_user_rel6.pdf

2025年版 Windows10から11への移行状況とAI PC活用意向に関する速報レポート

セキュリティ対策のためのOS刷新だけでなく、AI PCのメリットを活かしたポジティブなPC環境を提案するための施策を提言

【レポートの概要とダイジェスト】

Windows 11導入に利点を感じないユーザ企業にも、AI PCの良さは伝えられる

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025PCflash_rel.pdf

2025年版 AIエージェント開発における業務シナリオ策定の実践レポート(セミカスタムレポート)

IT企業毎の現状に合わせて、AIエージェントの具体的なタスクフロー(業務シナリオ)を策定する分析/提言を個別に実施

【レポートの概要とダイジェスト】

AIエージェント開発で先駆者となるための業務シナリオ策定

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025AIAcustom_rel1.pdf

2025年版 中堅・中小向けノーコード/ローコード拡張の実践レポート(セミカスタムレポート)

購入したベンダや販社/Sierの現状を踏まえてツール拡張の施策を個別に分析/提言

【レポートの概要とダイジェスト】

現状を適切に分析すれば、顧客層やツール用途の拡大は十分可能

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025NLDcustom_rel1.pdf

2025年版 中堅・中小セキュリティ対策のタイプ別クロスセル提案レポート(セミカスタムレポート)

IT企業が提示するターゲット層に合致する分析モデルを選定し、課題/ニーズを元に最適なクロスセル商材を提言

【レポートの概要とダイジェスト】

中堅・中小向けセキュリティ対策提案を「点」から「面」に広げる

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025Seccustom_rel1.pdf

2025年版 販社/Sierの顧客層タイプ別分析レポート(セミカスタムレポート)

レポートを購入したIT企業毎に顧客層タイプを分析し、タイプに応じた最善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】

顧客層タイプを把握すれば、自社の強み/弱み/今後の施策が見えてくる

https://www.norkresearch.co.jp/pdf/2025SPcustom_rel1.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: <https://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