

## 中堅・中小企業におけるスマートデバイスからのERP活用に関する調査報告

調査設計/分析/執筆: 岩上由高

ノークリサーチ（本社〒120-0034 東京都足立区千住1-4-1東京芸術センター1705：代表：伊嶋謙二 TEL：03-5244-6691  
URL：http://www.norkresearch.co.jp）は2013年の中堅・中小企業における「スマートデバイスからのERP活用」に関する調査を行い、その分析結果を発表した。

本リリースは「2013年版 中堅・中小企業におけるERP/BI活用の実態と展望レポート」のダイジェストである。

### <ERPパッケージ/サービス提供側とスマートデバイス提供側の協力関係強化が求められる>

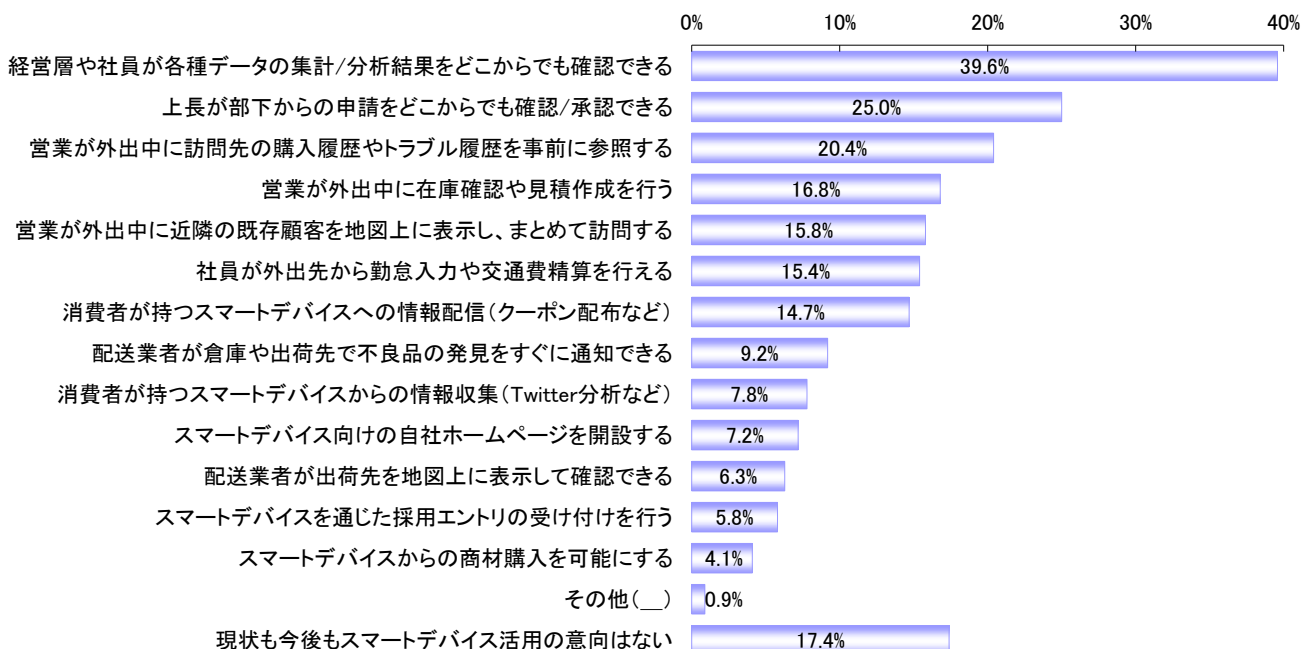
- ERPにおける新たな端末としての役割はスマートデバイス訴求の最重要ポイントの一つ
- 「社員による発生源入力」や「消費者の持つ端末活用」へと活用の視点は広がりつつある
- カスタマイズされた業務モジュールにも適用可能なスマートデバイス対応オプションが必要

対象企業規模： 年商5億円以上～500億円未満の国内企業  
 対象職責： ERPの導入・運用に関わる社員  
 対象業種/所在地： 全業種/日本全国  
 サンプル数： 1200社  
 調査実施時期： 2013年4月～5月  
 ※調査対象の詳しい情報については右記URLを参照 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2013ERP\\_usr\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2013ERP_usr_rep.pdf)

### ERPにおける新たな端末としての役割はスマートデバイス訴求の最重要ポイントの一つ

以下のグラフは年商5億円以上～500億円未満のERP導入済み企業に対して、スマートデバイス活用に関連して実現したい「目的」や解決したい「課題」を尋ねた結果（複数回答可）である。スマートフォンやタブレットといったスマートデバイス活用のシナリオには様々なものが考えられるが、企業にとって重要度の高いERPを利用する際の端末としての位置付けはスマートデバイス活用を提案する側にとっても欠くことのできない訴求ポイントといえる。以下ではERP導入済みの中堅・中小企業に対してスマートデバイス活用を訴求する際のポイントの一部を調査結果を元に述べている。

E8-1.スマートデバイス:「目的」や「課題」(いくつでも)



n=1200

## 「社員による発生源入力」や「消費者の持つ端末活用」へと活用の視点は広がりつつある

まず、前頁の結果を詳しく見ていくことにする。「経営層や社員が各種データの集計/分析結果をどこからでも確認できる」が最も多く挙げられ、「上長が部下からの申請をどこからでも確認/承認できる」が続いている。このように経営層や部課長職が外出先から経営情報や申請文書を確認するといった活用シナリオはスマートデバイスの登場から比較的早い段階で提案がなされてきた。そのため、ユーザ企業の間でもこれらを想起する割合が高くなっていると考えられる。

その後には「営業が外出中に訪問先の購入履歴やトラブル履歴を事前に参照する」「営業が外出中に在庫確認や見積作成を行う」「営業が外出中に近隣の既存顧客を地図上に表示し、まとめて訪問する」などといった営業社員による活用シナリオや「社員が外出先から勤怠入力や交通費精算を行える」といった一般社員が利用する場面が挙げられている。ここで注目すべきなのは利用者が営業部門や一般社員に広がっているというだけでなく、外出先からスマートデバイスに入力をするという行為が加わっていることである。外出先での見積作成や勤怠入力などがそれに該当する。単なる閲覧だけでなく、入力を伴った活用シナリオでの利便性をどれだけ引き上げられるか？が今後のスマートデバイス活用の普及を大きく左右すると予想される。

また、「消費者が持つスマートデバイスへの情報配信（クーポン配布など）」にも注意を払っておく必要がある。ERPはCRMとも密接な関係にあり、昨今ではソーシャルサービスを活用した顧客管理にも注目が集まっている。そこでは一般消費者が持つスマートデバイスを対象としたマーケティング活動が不可欠であり、そこで得られたデータをERPに蓄積された既存データなどと合わせて活用するというニーズも生じてくる。このようにERPにおけるスマートデバイス活用では社員が持つ端末だけでなく一般消費者（企業にとっての顧客）が持つ端末を対象とするケースも今後は想定に入れておく必要がある。

以下のグラフは前頁の項目のうち、比較的多く挙げられたものについて、以下の3つの基準に基づいた「達成度」を比較した結果である。（各項目に実際に取り組んでいるERP導入済み企業に対して尋ねた結果）

### 要件の充足:

「目的」が達成されたり、「課題」が解消された場合には○ そうでない場合には×

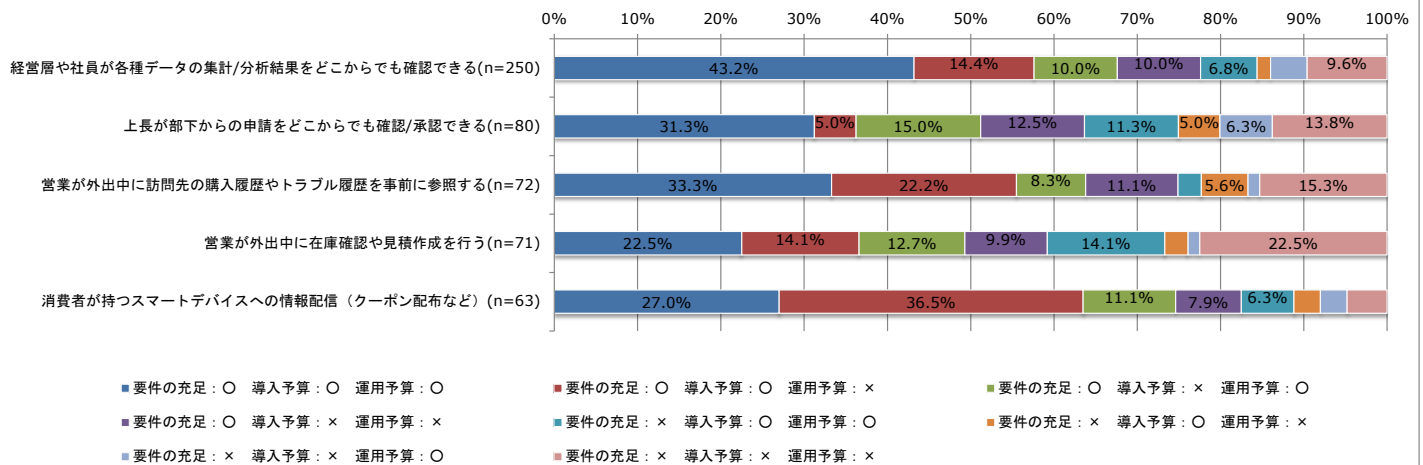
### 導入予算:

「目的」の達成や「課題」の解消に費やした金額が当初の 想定予算内であった場合には○、想定予算を超えてしまった場合には×

### 運用予算:

「目的」の達成や「課題」の解消の結果を維持するための年額予算が当初の想定金額内であった場合は○、想定金額を超えた場合は×

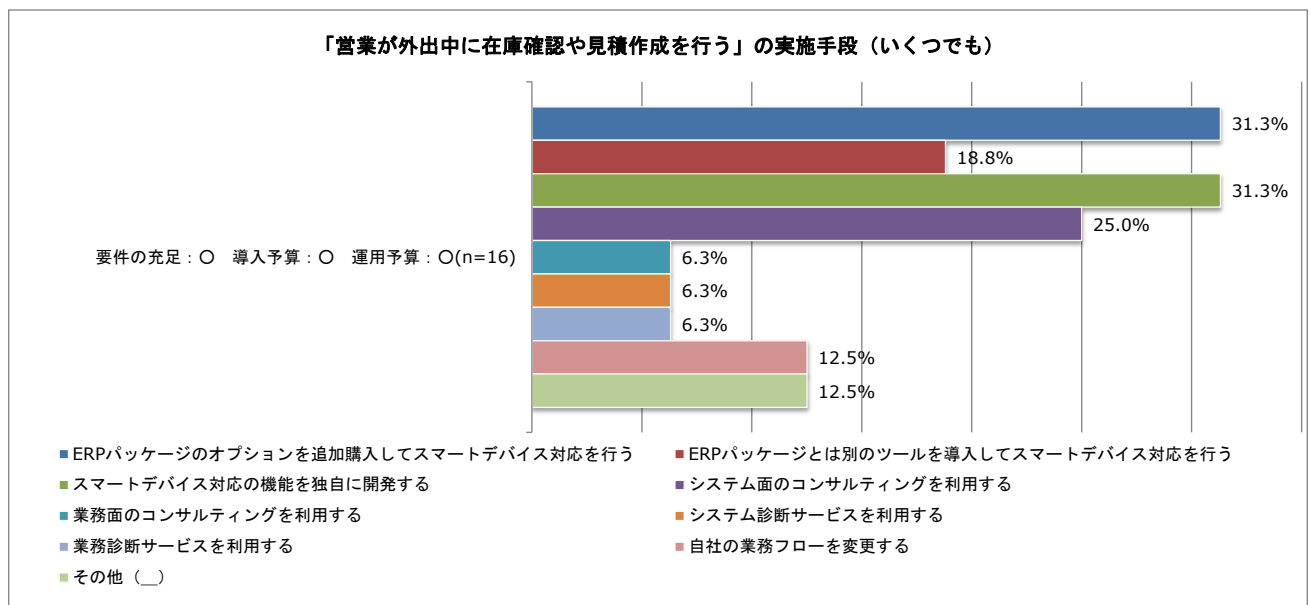
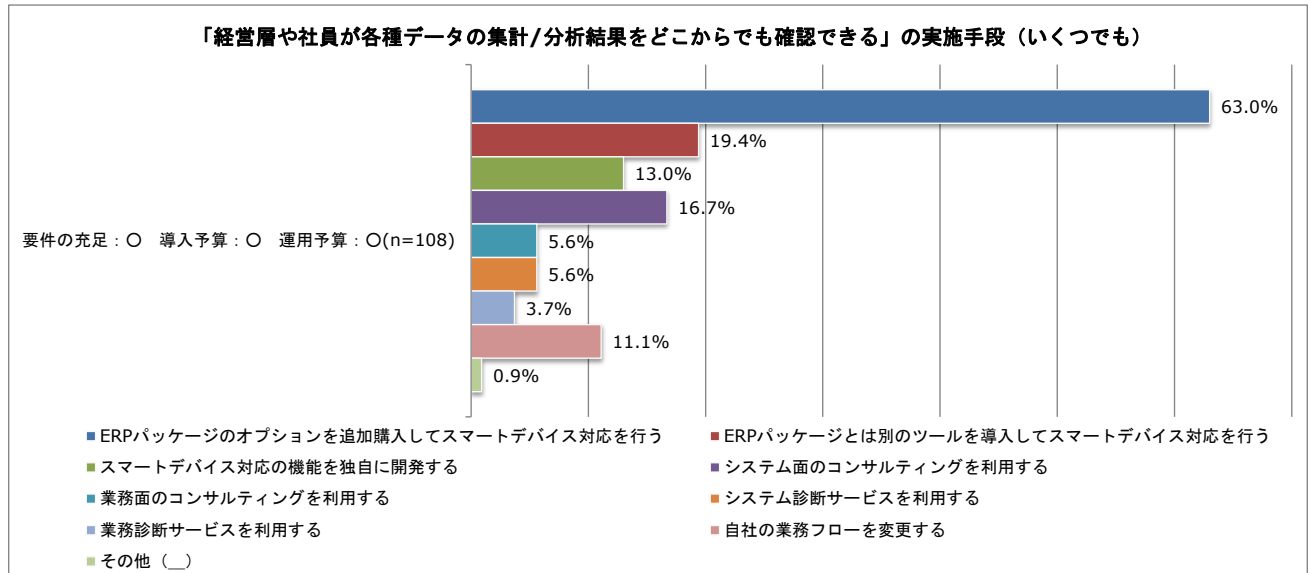
E8-3.スマートデバイス：取り組みの「達成度」



3つの基準全てが○である割合は「営業が外出中に在庫確認や見積作成を行う」において比較的低くなっていることがわかる。データを閲覧するだけの活用シナリオよりも、「外出先で何らかのアクションが発生し、それに応じたデータ入力を行う」（発生源入力）を伴う活用シナリオの方が実現の難易度は高いといえる。「発生源入力」を伴った活用シナリオを避けることによってシステムの提案や構築のハードルを下げることは可能だが、フィーチャーフォンとの差別化を訴求し、スマートデバイスであることの必然性を訴えづらくなる。タッチパネルによる自由な画面設計や音声やセンサーも含めた多様な入力手段がある点を活かし、「発生源入力」での活用提案のノウハウを積んでいくことが重要である。

## カスタマイズされた業務モジュールにも適用可能なスマートデバイス対応オプションが必要

以下のグラフは「経営層や社員が各種データの集計/分析結果をどこからでも確認できる」と「営業が外出中に在庫確認や見積作成を行う」に関して3つの基準が全て○と回答した企業にその実現手段を尋ねた結果である。つまり、これら2つの項目について妥当な導入効果が得られた企業がどういった手段でそれを実現しているかを示したものである。



「経営層や社員が各種データの集計/分析結果をどこからでも確認できる」においては「ERPパッケージのオプションを追加購入してスマートデバイス対応を行う」が突出して多く挙げられている。既に述べたように同項目はERP側の対応も比較的早い段階で進んだ経緯がある。多くのERPパッケージ/サービスでオプションの範囲で対応できるようになっており、ユーザ企業もそのことを認知している状況と考えられる。

一方、「営業が外出中に在庫確認や見積作成を行う」については「ERPパッケージのオプションを追加購入してスマートデバイス対応を行う」に加えて、「スマートデバイス対応の機能を独自に開発する」も多く挙げられている。発生源入力を伴う活用シナリオについてはERPパッケージ/サービスにおいても対応を進めている最中であるという点と、販売管理に独自カスタマイズを加えるケースも少なくない点が影響していると考えられる。ERPパッケージ/サービスを提供する側としては発生源入力を伴い、かつ個別カスタマイズが発生する業務モジュールにおいてスマートデバイスへの対応をいかに簡素化するか（適用しやすいオプションを提供できるか）が差別化要因の一つとなってくる。スマートデバイス活用を提案する側としては、そうした使い勝手の良いオプションを備えたERPパッケージ/サービスを提供できるベンダとの協力関係を築くことが重要となってくる。

## 調査レポート最新刊のご案内

### 「2013年版 中堅・中小企業におけるERP/BI活用の実態と展望レポート」

ERPやBIの製品やソリューションを提供するIT企業が次の一手として何に注力すべきか？の具体策を与える一冊  
 レポート案内: [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2013ERP\\_usr\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2013ERP_usr_rep.pdf)  
 価格: 18万円(税別)

### 「2013年版 中堅・中小企業におけるIT投資の実態と展望レポート」

IT投資を広く底上げする政策が不足する中、今後期待される成長分野/業種はどこのか？を明らかにした一冊  
 レポート案内: [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2013IT\\_usr\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2013IT_usr_rep.pdf)  
 ダイジェスト: [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2013IT\\_usr\\_rel.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2013IT_usr_rel.pdf)  
 価格: 18万円(税別)

### 「2013年版 中堅・中小企業の海外展開におけるIT活用の実態と展望レポート」

ITソリューションを提供する販社/SIerが中堅・中小の海外展開に備えるべき理由とそのポイントを網羅した一冊  
 レポート案内: [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2013IB\\_usr\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2013IB_usr_rep.pdf)  
 ダイジェスト: [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2013IB\\_usr\\_rel.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2013IB_usr_rel.pdf)  
 価格: 18万円(税別)

お申込み方法: [inform@norkresearch.co.jp](mailto:inform@norkresearch.co.jp)宛にメールにてご連絡ください

## カスタムリサーチのご案内

「カスタムリサーチ」はクライアント企業様個別に設計・実施される調査とコンサルティングです。

#### 1. 調査企画提案書の提示:

初回ヒアリングに基づき、調査実施要綱(調査対象とスケジュール、費用など)をご提案させていただきます

#### 2. 調査設計:

調査企画提案に基づき、具体的な調査方法の選定、調査票の設計/作成やインタビュー取材計画立案を行う

#### 3. 実施と集計:

設計された調査を実施し、その結果を集計する

#### 4. 分析:

集計結果を分析し、レポートを作成する

#### 5. 提言:

分析結果を基にした提言事項を作成し、報告する

多彩な調査方法が活用できます。

#### 定量調査(アンケート調査)

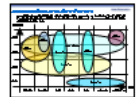
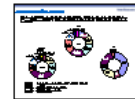
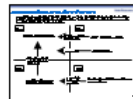
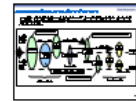
ユーザ企業の実態とニーズを数値的に把握したい  
 販社やSIerが望む製品やサービスの動向を知りたい

#### 定性調査(インタビュー調査)

ユーザ企業が抱える課題を個別に詳しく訊きたい  
 販社やSIerがベンダに何を期待しているかを訊きたい

#### デスクトップリサーチ

競合他社の動向などを一通り調べたい



本リリースの元となっている「2013年版 中堅・中小企業におけるERP/BI活用の実態と展望レポート」の詳細は右記を参照 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2013ERP\\_usr\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2013ERP_usr_rep.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**