

## 2018年 中堅・中小市場における販売管理のシェア、導入背景、端末環境の動向

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>)は中堅・中小市場における販売管理のシェア、導入背景、端末環境の動向に関する調査を行い、その結果を発表した。本リリースは「2018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・在庫管理カテゴリにおけるサンプル/ダイジェストである。

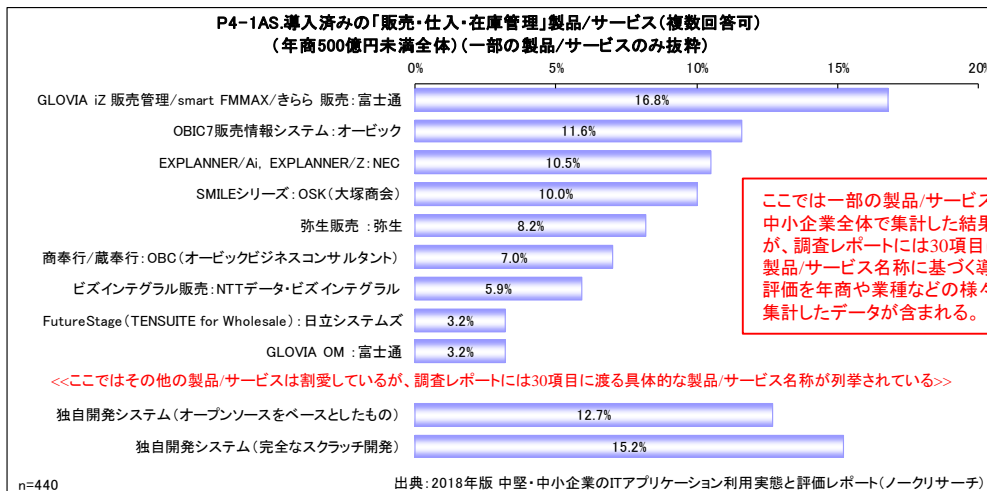
## &lt;消費税率10%改正と軽減税率導入に備えて、「不満点の解消」を進めておくことが大切&gt;

- 基幹系スイート製品の販売・仕入・在庫管理ラインアップが導入社数シェアの上位を占める
- 小規模層は弥生、中小層はNEC、中堅層は富士通など、年商帯毎に優勢ベンダは異なる
- 「機能」「価格」「保守/サポート」「提案力/開発力」の評価が社数シェアの増減を左右する
- タブレット/スマートフォン対応に今後どこまで注力するか?については慎重な検討が必要

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右記URLを参照 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018itapp\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018itapp_rep.pdf)

## 基幹系スイート製品の販売・仕入・在庫管理ラインアップが導入社数シェアの上位を占める

2019年秋に予定されている消費税率10%改正と軽減税率導入に向けて、今後は中堅・中小市場における販売・仕入・在庫管理に関連する動きも活発になっていくと予想される。以下のグラフは30項目に及ぶ製品/サービス名称を具体的に列挙し、「導入済みの販売・仕入・在庫管理」を尋ねた結果を年商500億円未満の中堅・中小企業全体で集計したものだ。(ここでは主要な製品/サービスの結果のみを掲載している。選択肢に挙げられている全ての製品/サービス名称は次頁を参照)



導入社数シェア上位には「GLOVIA iZ 販売管理/smart FMMAX/きらら 販売」「OBIC7販売情報システム」「EXPLANNER/Ai, EXPLANNER/Z」「SMILEシリーズ」「商奉行/蔵奉行」といったように年商5~500億円の中堅・中小企業層で多くの実績を持つ基幹系スイート製品の販売・仕入・在庫管理ラインアップが並んでいる。また、年商5億円未満の小規模企業での導入が多い「弥生販売」や年商500億円以上の大企業層での導入も多い「ビズインテグラル販売」も存在感を示している。さらに、生産管理との連携に強みを持つ「FutureStage(TENSUITE for Wholesale)」や、Salesforce CRM上で販売管理機能を実現する「GLOVIA OM」といった特色のある製品/サービスも見られる。ただし、会計管理などと比較すると「独自開発システム」の割合はやや高く、パッケージとしての製品/サービスを訴求する余地はまだあるものと考えられる。消費税率10%改正や軽減税率導入はユーザ企業にとって少なからぬ負担となる。販売・仕入・在庫管理を開発/販売するベンダや販社/SIerとしてはユーザ企業が現時点で不満に感じている要素を極力減らし、法制度改正に伴う負担増に備えておくことが重要となる。次頁以降ではそうした取り組みに向けた第一歩としての中堅・中小市場の概況について、調査レポートの中からサンプル/ダイジェストを紹介している。

## 小規模層は弥生、中小層はNEC、中堅層は富士通など、年商帯毎に優勢ベンダは異なる

本リリースの元となる調査レポートでは以下のように様々なユーザ企業属性を軸として、販売・仕入・在庫管理の導入社数シェアやユーザ企業が抱える課題/ニーズを分析している。

### 年商属性

#### 小規模企業層

5億円未満

#### 中小企業層

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

#### 中堅企業層

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

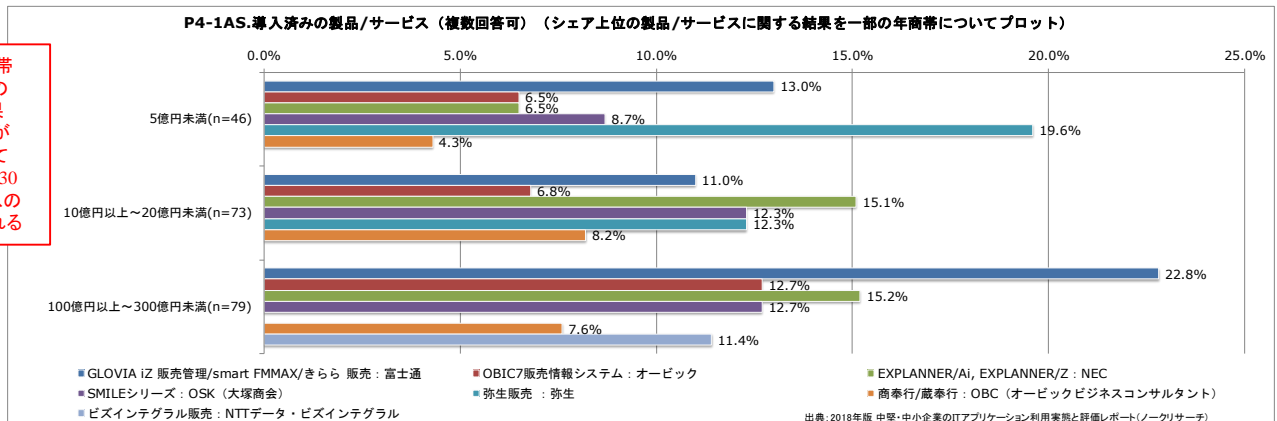
### 業種属性

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

### 地域属性

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

以下のグラフは導入社数シェア上位に位置している製品/サービスの年商別状況を調査レポートから抜粋して掲載したものだ。(上記の年商属性で赤字に示した年商帯における結果のみを掲載している)



ここでは一部の年商帯におけるシェア上位の製品/サービスの結果のみを掲載しているが調査レポートでは全ての年商区分における30に及び製品/サービスのシェアデータが含まれる

導入社数シェア上位の製品/サービスの間でも年商帯によってシェア順位は大きく変わっていることがわかる。販売・仕入・在庫管理を開発/販売するベンダや販社/SIerとしては「どの年商帯でどの製品/サービスが強みを発揮しているか？」をまず把握することが拡販戦略に向けた第一歩となる。

以下に列挙したものは、本リリースの元となる調査レポート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に基づいて選定を行い、前年の調査で自由回答の中から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った形で年毎に調整を行っている。

製品/サービス名	開発元
ビズインテグラル販売	NTTデータ・ビズインテグラル
OBIC7販売情報システム	オービック
GLOVIA iZ 販売管理/smart FMMAX/きらら 販売	富士通
EXPLANNER/Ai, EXPLANNER/Z	NEC
FutureStage(TENSUITE for Wholesale)	日立システムズ
SMILEシリーズ	OSK(大塚商会)
商奉行/蔵奉行	OBC(オービックビジネスコンサルタント)
CORE Plus NEO 販売管理	日本事務器
販売大臣	応研
販売大将(MJSLINK/Galileopt)/ACELINKシリーズ	ミロク情報サービス
DS-mart ERP 販売管理システム	電算システム
スーパーカクテルデュオ販売	内田洋行
商魂/商管	ビー・シー・エー
弥生販売	弥生

製品/サービス名	開発元
販売王	ソリマチ
TKG SX2/SX4	TKC
アラジンオフィス	アイル
iSeries Site(GUI-PACK)	日本IBM
GrowOne Cube 販売	ニッセイコム
ProPlus販売管理システム	プロシッパ
AGENT3 販売管理	東芝ソリューション販売
楽商	日本システムテクノロジー
楽一	カシオ計算機
ClearWorks 販売ワークス	スマイルワークス
GLOVIA OM	富士通
ERPの一機能として利用	
上記以外のパッケージ製品またはサービス	
独自開発システム(オープンソースをベースとしたもの)	
独自開発システム(完全なスクラッチ開発)	

## 「機能」「価格」「保守/サポート」「提案力/開発力」の評価が社数シェアの増減を左右する

冒頭でも述べたように、販売・仕入・在庫管理における今後の拡販戦略に際しては「ユーザ企業が現時点で不満に感じている要素を極力減らし、法制度改正に伴う負担増に備えておく」ことが重要となる。そこで、本リリースの元となる調査レポートでは「製品/サービスの導入背景」を以下のような選択肢で尋ね、「機能」「価格」「保守/サポート」「提案力/開発力」などの観点からユーザ企業が肯定的または否定的に評価している点は何か？に関する分析を行っている。

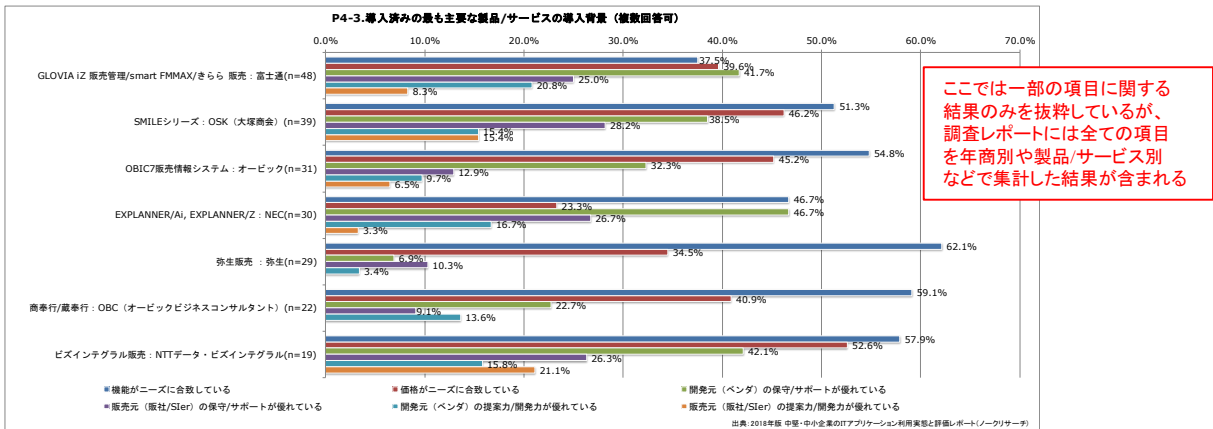
### <<肯定的/積極的な導入経緯>>

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  
 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

### <<否定的/消極的な導入経緯>>

機能がニーズに合致していないが、継続利用している  
 価格がニーズに合致していないが、継続利用している  
 開発元(ベンダ)の保守/サポートに不満があるが、継続利用している  
 販売元(販社/SIer)の保守/サポートに不満があるが、継続利用している  
 開発元(ベンダ)の提案力/開発力に不満があるが、継続利用している  
 販売元(販社/SIer)の提案力/開発力に不満があるが、継続利用している

以下のグラフは導入社数シェア上位に位置している製品/サービスにおける「肯定的/積極的な導入経緯」の回答結果を調査レポートから抜粋して掲載したものだ。



ここでは一部の項目に関する結果のみを抜粋しているが、調査レポートには全ての項目を年商別や製品/サービス別などで集計した結果が含まれる

導入社数シェア上位の製品/サービスの間でも導入の契機となった評価ポイントは少しずつ異なることがわかる。本リリースの元となる調査レポートではこれまでに紹介した複数のデータを組み合わせ「2017年から2018年にかけて導入社数シェアが増加した製品/サービスで多く挙げられている導入経緯のポイントは何か？一方、シェアが減少した製品/サービスの場合にはどうなのか？」を分析している。これによって、販売・仕入・在庫管理のシェアを維持/拡大する上で、既存顧客に対して「機能」「価格」「保守/サポート」「提案力/開発力」の中で最も注力しておくべきポイントはどれか？を知ることができる。

さらに、調査レポートでは導入済みの最も主要な販売・仕入・在庫管理の製品/サービスに関して「評価/満足している機能や特徴」、「現時点で抱えている課題」、「今後持つべき機能や特徴」を様々な観点から尋ね、ベンダや販社/SIerが今後どんな機能を充実させていくべきか？に関する分析と提言も行っている。以下はその中の「現状で抱えている課題」を尋ねた設問の選択肢一覧である。調査レポートの中では年商別および製品/サービス別にどのような課題が多く挙げられているか？の分析とそれに基づく今後の提言を述べている。

現状の課題に関する選択肢

#### <<売上分析に関連する項目>>

売上分析の精度が低く信頼性に欠ける  
 売上分析の粒度が荒く信頼性に欠ける

#### <<在庫管理に関連する項目>>

商品マスタ管理が煩雑で柔軟性に欠ける  
 在庫数量をタイムリーに把握できていない  
 入庫時の検品ミスなどが多く非効率である  
 出庫時の配送ミスなどが多く非効率である

#### <<店舗管理に関連する項目>>

店舗における日々の実績を把握できていない  
 店舗の立地や人員を適切に展開できていない  
 実店舗とeコマースの相乗効果が出せない

#### <<顧客や取引先に関連する項目>>

顧客との関係強化がうまく図れていない  
 仕入先との関係強化がうまく図れていない

#### <<個別の機能要件への対応力>>

プログラミングしないと項目や画面を作成できない  
 プログラミングしないとデータ連携を実現できない  
 公開されたテンプレートが十分に提供されていない

#### <<クラウドに関連する項目>>

パッケージとクラウドを選択/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

#### <<ベンダや販社/SIerに関する項目>>

開発元の企業がなくなってしまう心配がある  
 質問に対する販社/SIerからの回答が遅い

#### <<更新/刷新に関する項目>>

バージョンアップが長期間行われていない  
 最新バージョンへの移行が困難である

#### <<その他>>

導入や保守サポートの費用が高価である  
 バージョンアップの費用が高価である

## タブレット/スマートフォン対応に今後どこまで注力するか？については慎重な検討が必要

本リリースの元となる調査レポートでは、中堅・中小企業が販売・仕入・在庫管理を利用する際の端末環境についても、以下の選択肢を列挙して尋ね、ベンダや販社/SIerがタブレット/スマートフォンへの対応を進めるべきかどうか？などの分析/提言も行っている。

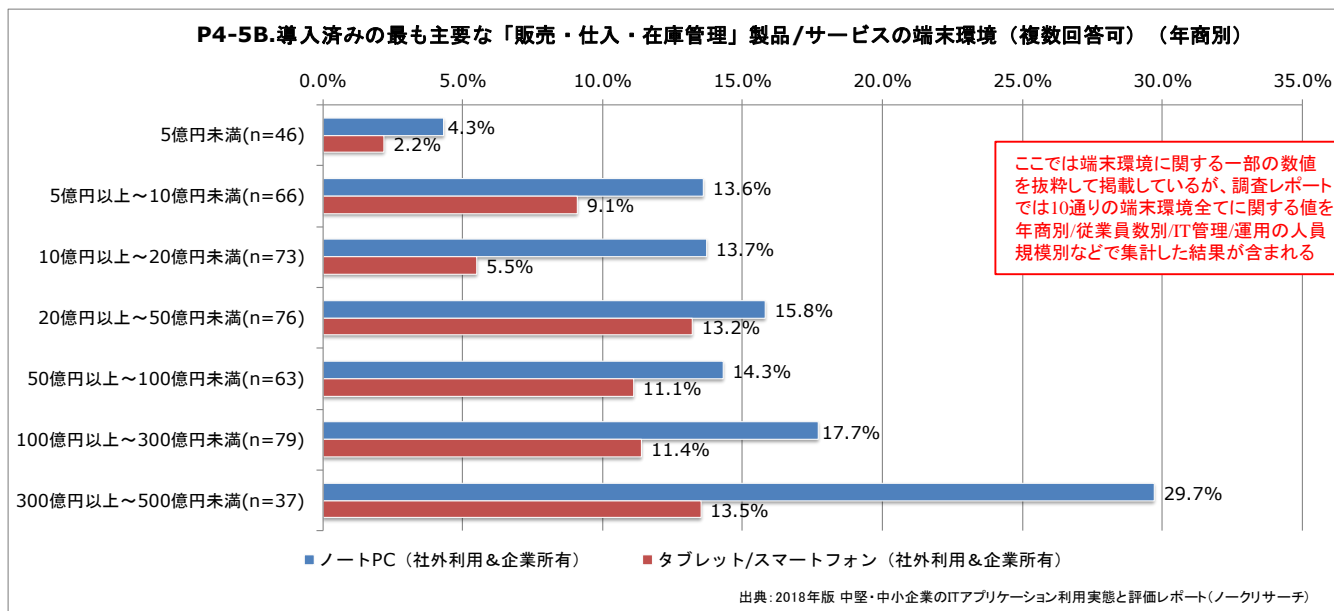
### 販売・仕入・在庫管理を利用する際の端末環境に関する選択肢(複数回答可)

- ・デスクトップPC
- ・ノートPC(社内利用&企業所有)
- ・ノートPC(社内利用&個人所有)
- ・ノートPC(社外利用&企業所有)
- ・ノートPC(社外利用&個人所有)
- ・タブレット/スマートフォン(社内利用&企業所有)
- ・タブレット/スマートフォン(社内利用&個人所有)
- ・タブレット/スマートフォン(社外利用&企業所有)
- ・タブレット/スマートフォン(社外利用&個人所有)
- ・第三者利用

#### 選択肢内に記述された用語の説明は以下の通り

- 「社内利用」: 端末をオフィス内で利用することを指す
- 「社外利用」: 端末を社外に持ち出して利用することを指す
- 「企業所有」: 自社で端末を購入して社員が業務に利用することを指す
- 「社員所有」: 社員が個人として所有する端末を業務に利用することを指す(BYOD)
- 「第三者利用」: 取引先や一般消費者が自ら所有する端末を用いて社外からアクセスすることを指す
- 「デスクトップPC」: 据え置き型のPCを指す
- 「ノートPC」: 持ち運び型のPCであり、キーボードによる入力を主体とするものを指す
- 「タブレット/スマートフォン」: 携帯用の情報端末で、タッチパネルによる入力を主体とするものを指す

以下のグラフは導入済みの最も主要な販売・仕入・在庫管理の製品/サービスにおける端末環境を年商別に集計した結果のうち、「ノートPC(社外利用&企業所有)」および「タブレット/スマートフォン(社外利用&企業所有)」の数値を調査レポートから抜粋したものだ。



「タブレット/スマートフォン(社外利用&企業所有)」の割合は年商規模が大きくなるにつれて高くなるが、最も高い場合でも1割強に留まる。一方で、「ノートPC(社外利用&企業所有)」も年商規模に応じて割合が高くなるが、その値は各年商帯で常に「タブレット/スマートフォン(社外利用&企業所有)」を上回る。つまり、販売・仕入・在庫管理を社外で利用する端末としてはノートPCの方が用いられていることになる。販売管理データを扱う際は非定型情報の入力やデータの並び替え/集計が必要となるなど、ノートPCの方が適している場面も少なくない。そのため、販売・仕入・在庫管理を開発/販売するベンダや販社/SIerとしては、タブレット/スマートフォン対応に今後どこまで注力するか？については慎重に見極める必要がある。

## 本リリースの元となる調査レポート

### 『2018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』

10分野の業務アプリケーション(ERP、会計管理、生産管理、販売・仕入・在庫管理、給与・人事・勤怠・就業管理、ワークフロー、グループウェア、CRM、BI・帳票、文書管理・オンラインストレージサービス)のシェアと評価を網羅

#### 【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(公共/自治体など)

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)

#### 【分析サマリの概要】

各分野について、以下の章構成からなる分析サマリ(各30ページ前後)で重要ポイントと今後に向けた提言を詳説

##### 第1章: 製品/サービスのシェア動向

「導入率」「製品/サービスの導入社数シェア」「製品/サービスの導入年」「製品/サービスの導入背景」といった設問項目の集計結果から重要ポイントをピックアップし、製品/サービスのシェア動向に関する分析を行っている。

##### 第2章: 運用形態と端末環境

導入済みの最も主要な製品/サービスにおける「運用形態」「端末環境」「導入費用」といった設問項目の集計結果から重要ポイントをピックアップし、製品/サービスのシステム環境に関する分析を行っている。

##### 第3章: 現状の評価/課題と今後のニーズ

導入済みの最も主要な製品/サービスに関して「評価/満足している機能や特徴」「現時点で抱えている課題」「今後持つべき機能や特徴」を尋ねた設問項目の集計結果から重要ポイントをピックアップし、今後どのような機能を充実させていくべきか?などに関する分析と提言を行っている。

【レポート案内(設問項目、試読版など)】 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018itapp\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018itapp_rep.pdf)

【価格】 180,000円(税別)

## ご好評いただいているその他の調査レポート

### 「2018年版 中堅・中小企業におけるRPA活用の実態と展望レポート」

RPA訴求を成功させる「用途」や「業務システム課題解決」のアプローチ

レポート案内: [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018RPA\\_user\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018RPA_user_rep.pdf)

### 「2018年版 社会情勢や法制度が中堅・中小企業のIT活用に与える影響レポート」

働き方改革、AIなど、中堅・中小企業を取り巻くビジネス環境の変化は今後のIT活用にどう影響していくのか?

レポート案内: [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018TSL\\_user\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018TSL_user_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**

株式会社 ノークリサーチ 担当: 岩上 由高  
〒120-0034 東京都足立区千住1-4-1 東京芸術センター1705  
TEL 03-5244-6691 FAX 03-5244-6692  
inform@norkresearch.co.jp  
www.norkresearch.co.jp