

システム導入のきっかけは「ボトムアップ」が6割。 導入の意思決定は「スムーズではなかった」が3割。

【システム導入の〈意思決定プロセス〉に関する実態調査】

システム導入の“真の決定者”は誰か!?

株式会社オロ（本社：東京都目黒区、代表取締役社長：川田 篤、以下「オロ」）は、業務で1,000万円以上のシステム導入を経験したことがある課長・部長・経営者・役員515名に対して、システム導入の「意思決定プロセス」に関する実態調査を実施いたしましたのでご報告いたします。



<https://zac.go.oro.com/news/news-2064.html>

■調査サマリー

システム導入の「意思決定プロセス」に関する実態調査

1. システム導入のきっかけは「ボトムアップ（現場からの提案）」 57.1%
2. システム導入を後押ししたのは「生産性向上の機運の高まり」 40.2%
3. 導入をなんとなく考え始めるのは「導入の1年前」
4. プロジェクトの立ち上げは導入の6か月前、製品選定は3か月前、製品選定完了は1か月前
5. 自社要件の整理に「101時間以上」 14.4%
6. 導入製品の比較検討は「2～3製品」 43.1%
7. 選定に最も影響したのは「自社の事情に合ったシステムかどうか」 20.1%
8. システム導入の意思決定は「スムーズではなかった」 32.4%
9. システム導入の“真の決定者”は「システム部長」

調査概要 : システム導入の「意思決定プロセス」に関する実態調査

対象エリア : 全国

対象者 : 業務で1,000万円以上のシステム導入を経験したことがある課長・部長・経営者・役員515名

調査方法 : インターネットによるアンケート調査

調査期間 : 2022年12月1日～2022年12月5日

※構成比は小数点以下第2位を四捨五入しているため、合計しても100にならない場合があります。

※本調査内容を転載・ご利用いただく場合は、クレジットを記載してください。

「例：クラウドERP「ZAC」を提供する株式会社オロが実施した調査によると・・・」

調査詳細 : <https://zac.go.oro.com/news/news-2064.html>

【『クラウドERP ZAC』に関するお問い合わせ先】

株式会社オロ マーケティンググループ 担当：武田 TEL：03-5843-0653 / Mail：zac@jp.oro.com

【報道に関するお問い合わせ先】

株式会社オロ 広報担当 TEL：03-5843-0836（直通） / Mail：info@jp.oro.com

システム導入のきっかけは「ボトムアップ（現場からの提案）」57.1%

システム（基幹系／情報系など）導入の検討のきっかけは何かを質問したところ、

「ボトムアップ（現場からの提案）」57.1%。

「トップダウン（代表からの指示）」29.9%。

「社外要因」8.7%

という結果になりました。（図1）

Q. システム（基幹系／情報系など）導入の検討のきっかけは次のうちどれですか？（お答えは1つ）

n=515

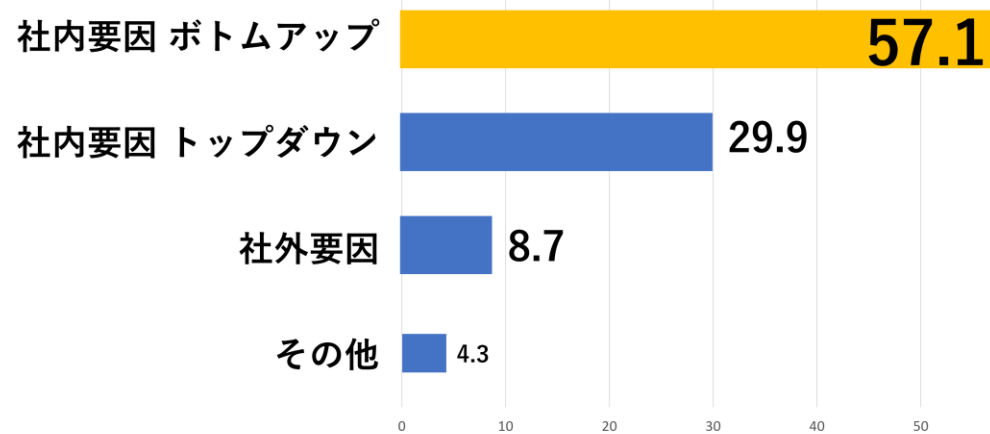


図1

株式会社オロ システム導入の「意思決定プロセス」に関する実態調査 ● ZAC

システム導入を後押ししたのは「生産性向上の機運の高まり」40.2%

システム導入の検討をし始めた具体的なきっかけについて質問したところ、

「生産性向上の機運の高まり」40.2%。

「既存システムやサーバの保守切れ」32.5%。

「働き方改革の機運の高まり」27.9%。

「事業規模拡大により」23.2%という結果になっています。

（図2）

Q. システム導入の検討をし始めた具体的なきっかけは何か教えてください。（お答えはいくつでも）※上位10位までを表示

n=495

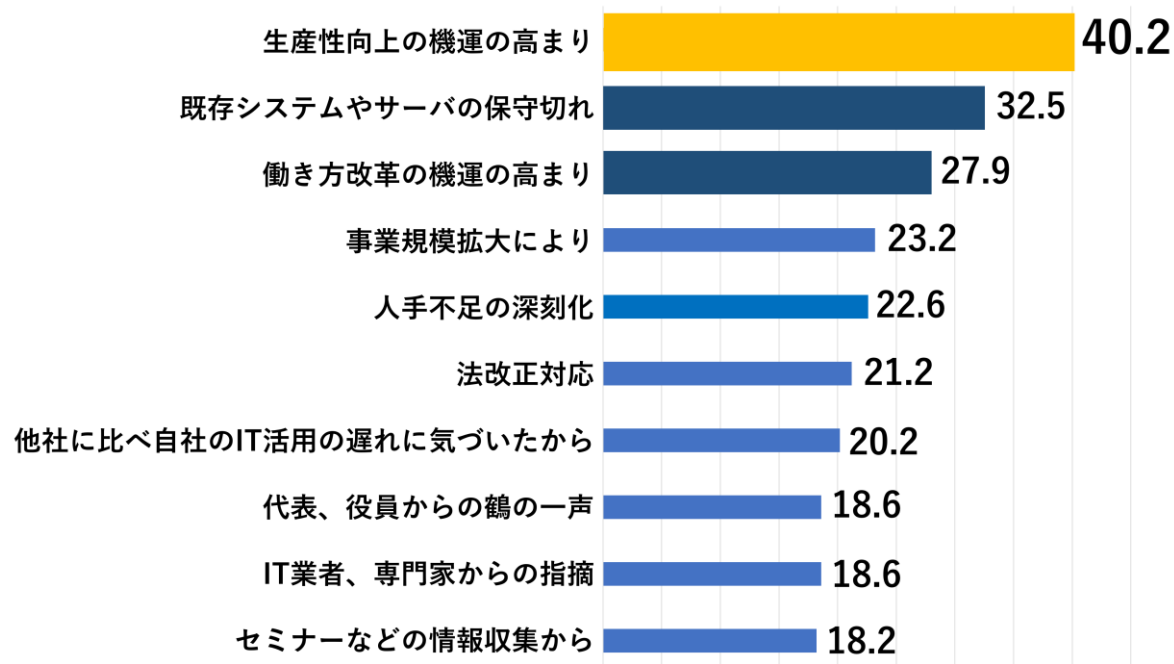


図2

株式会社オロ システム導入の「意思決定プロセス」に関する実態調査 ● ZAC

導入をなんとなく考え始めるのが導入の1年前。プロジェクトの立ち上げが導入の6か月前、製品選定3か月前、製品の選定完了が1か月前

それぞれのプロセスが、導入決定のどのくらい前に行われたかを質問したところ、それぞれ最も多いのは下記の結果となりました（図3）。

「導入についてなんとなく考え始める」1年前

「プロジェクトの発案（立ち上げ）」6か月前

「自社要件の整理」6か月前

「情報収集／検討資料作成」2か月前

「実際にITベンダーの営業提案を受けはじめる」3か月前

「利用製品の選定」3か月前

「導入委託先・購入先の選定完了」1か月前

Q. それぞれのプロセスは、導入決定のどのくらい前に行われたかを教えてください。

n=515

	1週間前	2週間前	1か月前	2か月前	3か月前	6か月前	1年前	2年前	3年前	4年前	それよりも前	わからない
導入についてなんとなく考え始める	9.9%	7.6%	7.2%	4.9%	5.6%	11.1%	14.8%	9.5%	8.5%	1.6%	6.6%	12.8%
プロジェクトの発案（立ち上げ）	5.4%	7.4%	8.5%	7.8%	12.4%	14.0%	12.8%	8.7%	4.9%	1.4%	4.3%	12.4%
自社要件の整理	6.4%	6.8%	8.0%	12.0%	13.6%	14.6%	11.3%	6.6%	3.5%	1.4%	4.2%	11.7%
情報収集／検討資料作成	6.9%	5.2%	10.1%	13.4%	12.6%	12.4%	10.3%	7.0%	3.5%	1.7%	4.7%	12.1%
実際にITベンダーの営業提案を受けはじめる	8.3%	6.2%	11.7%	11.3%	13.8%	11.8%	9.1%	5.6%	4.5%	0.8%	4.3%	12.6%
利用製品の選定	9.1%	8.7%	13.0%	11.3%	13.4%	9.5%	9.3%	4.3%	4.3%	0.8%	3.7%	12.6%
導入委託先・購入先の選定完了	11.5%	8.5%	17.9%	8.3%	12.4%	8.5%	7.0%	5.0%	4.1%	1.9%	3.1%	11.7%

図3

株式会社オロ システム導入の「意思決定プロセス」に関する実態調査 ● ZAC

自社要件の整理に「101時間以上」14.4%

それぞれのプロセスにおいて決定までに投入した工数（作業時間）はどれくらいだったのかについて質問したところ、それぞれ最も多かったのは下記の結果となりました（図4）。

- 「プロジェクトの発案（立ち上げ）」11時間から20時間
- 「自社要件の整理」21時間から30時間
- 「情報収集／検討資料作成」11時間から20時間
- 「利用製品の選定」21時間から30時間
- 「導入委託先・購入先の選定」21時間から30時間

また、101時間以上要した割合を見てみると、「プロジェクトの発案（立ち上げ）」12.0%、「自社要件の整理」14.4%、「情報収集／検討資料作成」13.8%、「利用製品の選定」12.1%、「導入委託先・購入先の選定」12.4%という結果になっており、「自社要件の整理」に時間がかかるケースが多い傾向にあることがわかります。

Q. それぞれのプロセスにおいて決定までに、あなたが投入した工数（作業時間）を教えてください n=515

	5時間以内	10時間以内	20時間以内	30時間以内	50時間以内	100時間以内	150時間以内	200時間以内	それよりも長い時間	わからない
プロジェクトの発案（立ち上げ）	9.9%	11.8%	15.1%	14.2%	10.9%	6.8%	3.5%	1.9%	6.6%	19.2%
自社要件の整理	6.0%	8.5%	15.3%	16.5%	12.2%	10.5%	4.3%	2.5%	7.6%	16.5%
情報収集／検討資料作成	6.4%	9.3%	14.6%	14.0%	14.2%	12.0%	3.9%	3.9%	6.0%	15.8%
利用製品の選定	6.2%	9.9%	13.4%	17.9%	13.4%	10.9%	3.9%	3.5%	4.7%	16.3%
導入委託先・購入先の選定	9.3%	10.3%	14.0%	16.3%	13.2%	7.8%	3.9%	3.1%	5.4%	16.7%

計12.0%
計14.4%
計13.8%
計12.1%
計12.4%

株式会社オロ
システム導入の「意思決定プロセス」に関する実態調査

図4

導入製品の比較検討は「2～3製品」43.1%

導入製品の選定においてどのくらい比較検討したかという質問では、下記の結果になっています（図5）。

- 「1製品」7.0%
- 「2～3製品」43.1%
- 「4～6製品」27.8%
- 「7～10製品」8.3%

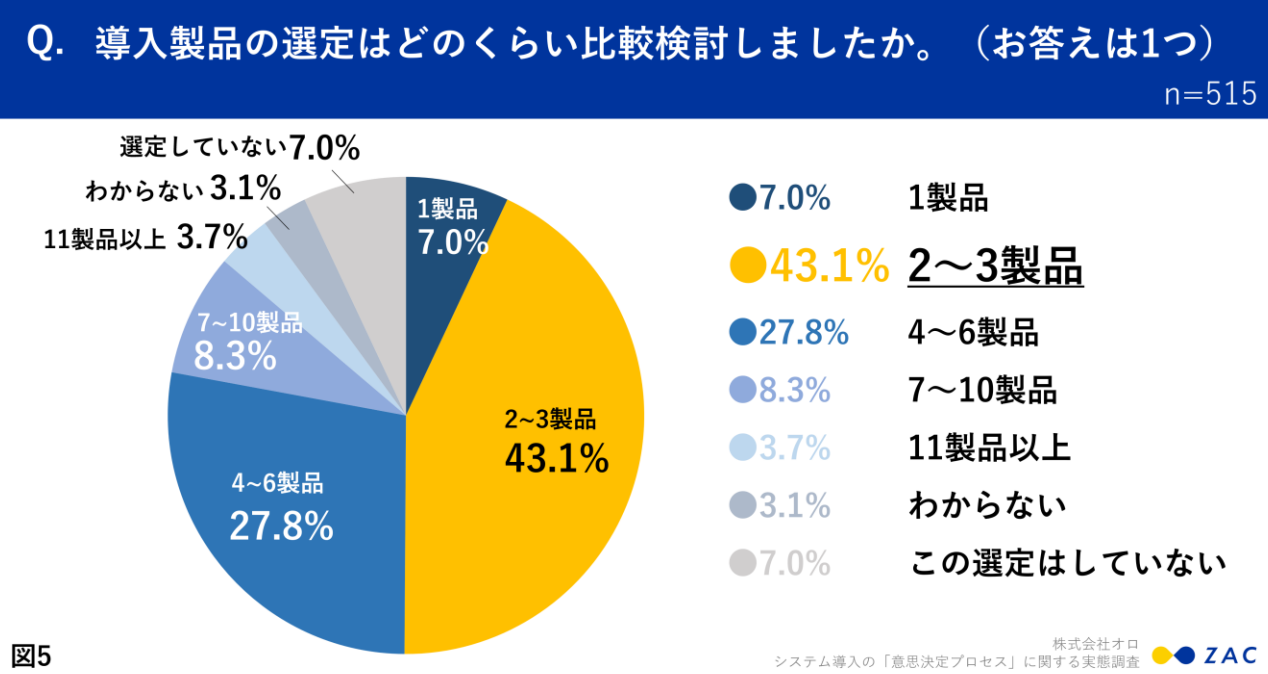


図5

選定に最も影響したのは「自社の事情に合ったシステムかどうか」20.1%

導入委託先から提供された情報の中で選定に最も影響したものは何か？という質問では、

- 「自社の事情に合ったシステムかどうか」20.1%
- と最も高い割合になっており、続いて
- 「課題が解決できるか」16.1%、
- 「導入実績」7.7%、
- 「費用対効果を現したデータ」7.1%、
- 「アフターサービス」7.1%となっています。（図6）

11位以降では、「導入委託先の信頼度・知名度」4.0%、「システムリリースまでの期間」3.6%、「ライセンス数」2.5%、「担当者の人柄」1.5%という結果になっています。

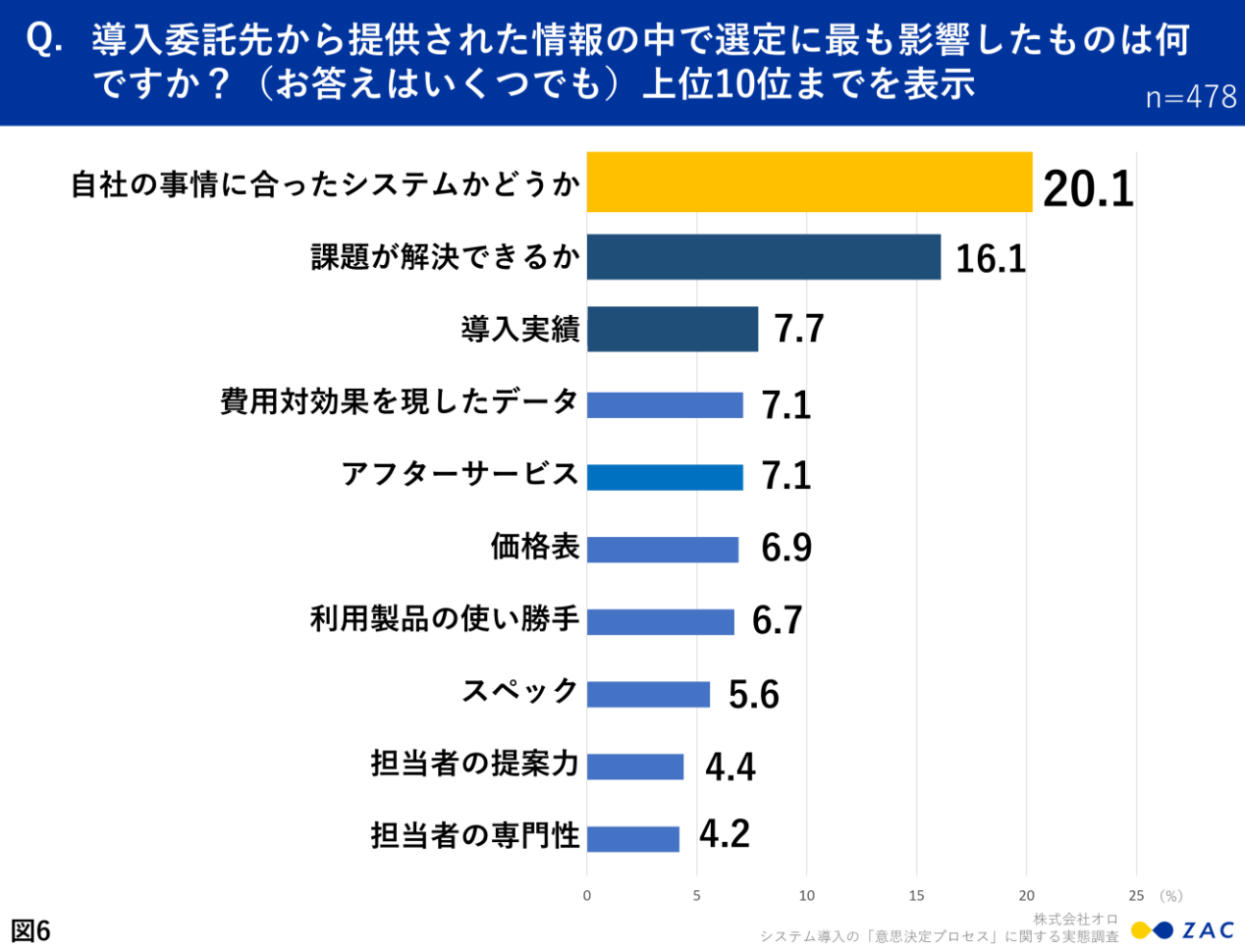


図6

システム導入の意思決定は「スムーズではなかった」32.4%

システム導入の意思決定はスムーズだったかという質問では、

- 「とてもスムーズ」21.6%、
- 「少しスムーズ」41.2%、
- 「あまりスムーズではない」26.2%、
- 「全くスムーズではない」6.2%

という結果でした。(図7)

Q. システム導入の意思決定はスムーズでしたか？(お答えは1つ)

n=515

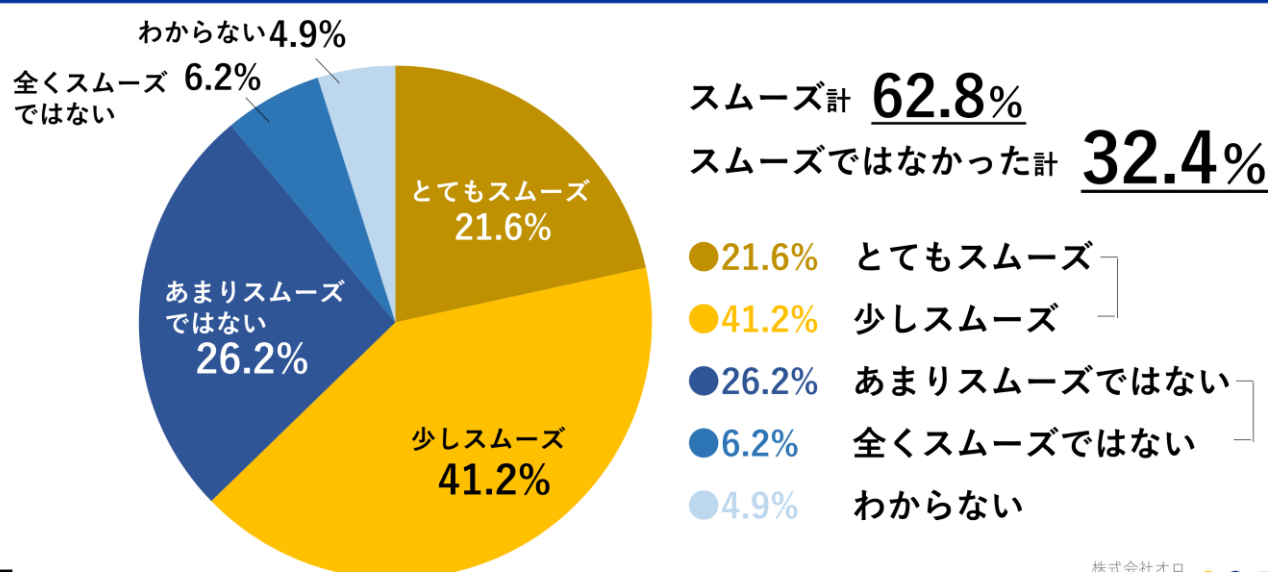


図7

スムーズではなかった原因を聞いてみると、

- 「部門間の意思調整に時間がかかりすぎる」
- 「目標があいまい」
- 「既存システムが古過ぎて、わかる人員がいなかった」
- 「進める意識より、問題の深掘りにかなりの時間を要している」
- 「要件定義が不十分であった」
- 「委託先に対する評価が分かれる」

などの要因があがりました。(図8)

Q. スムーズではなかった原因はなにか教えてください

- 部門間の意思調整に時間がかかりすぎる
- 目標があいまい
- 既存システムが古過ぎて、わかる人員がいなかった
- 進める意識より、問題の深掘りにかなりの時間を要している
- 要件定義が不十分であった
- 委託先に対する評価が分かれる。そしてソレをうまく整理するリーダーがない
- どの委託先にも一長一短があり、これという決め手に欠けていたこと
- リスク評価時に様々な意見がでたことで、投資効果の算定に時間を要したこと
- 総論賛成各論反対で方向性がまとまらないことと費用対効果
- 選定の基準が不明確、価格なのか実績なのか重視すべきポイントを決められていない

図8

システム導入の真の決定者は「システム部長」

それぞれのプロセスにおいて真の決定者は誰かという質問では、すべてのプロセスにおいて、最も割合が高かったのが、「システム部長」という回答でした。(図9)

Q. それぞれのプロセスにおいて真の決定者は誰か教えてください。(会社としての最終決定を除く)

n=515

	最高情報責任者	システム部長	システム課長	システム部員	業務部門の役員	業務部門の部長	業務部門の課長	親会社	代表取締役	取締役会	その他
プロジェクトの発案時	17.1%	29.7%	14.2%	7.4%	6.6%	6.6%	2.7%	1.4%	5.2%	2.5%	6.6%
情報収集/検討資料作成時	7.8%	28.0%	18.3%	14.6%	6.8%	7.0%	6.8%	1.4%	1.4%	1.6%	6.6%
利用製品の選定時	12.6%	27.4%	17.5%	9.5%	7.0%	8.2%	4.5%	1.4%	2.5%	3.9%	5.6%
導入委託先・購入先の選定時	18.1%	29.1%	9.7%	9.1%	8.5%	6.6%	3.3%	1.4%	4.5%	3.9%	5.8%

図9

オロではシステム導入の「意思決定プロセス」に続いて、今後、第2弾として、システム導入の「決定からシステムローンチまでのプロセス」についての調査リリース配信も予定しています。ぜひこちらもご覧いただければと思います。

【『クラウドERP ZAC』に関するお問い合わせ先】

株式会社オロ マーケティンググループ 担当：武田 TEL：03-5843-0653 / Mail：zac@jp.oro.com

【報道に関するお問い合わせ先】

株式会社オロ 広報担当 TEL：03-5843-0836 (直通) / Mail：info@jp.oro.com

The banner features a dark blue background with white and yellow text. At the top, it lists various industries: システム業, IT業, 広告業, クリエイティブ業, イベント業, 士業, and コンサルティング業. Below this, it states 'の業務を統合し効率化する' (Integrate and streamline your business operations) and 'クラウドERP ZAC' in large white letters. A central image shows a laptop, tablet, and smartphone displaying the ZAC interface. At the bottom left, there are statistics: '導入 850社' (850 companies introduced), '25万 ライセンス' (250,000 licenses), and 'IT導入補助金採択率 92%※' (92% IT introduction subsidy selection rate). A note below states '※2021年度のIT導入補助金で27社中25社が採択' (Selected by the 2021 IT introduction subsidy among 25 out of 27 companies).

クラウドERP「ZAC」は損益管理、プロジェクト管理、管理会計、内部統制、決算早期化を実現する統合型の基幹業務システムです。業務効率化と的確な経営判断を支援し、企業の継続的な成長を担う経営基盤として、IT業、システム業、広告業・クリエイティブ業、士業、コンサルティング業をはじめとした累計850社を超える企業様に導入いただいております。

公式サイト：<https://www.oro.com/zac/>
ZAC 導入事例：<https://www.oro.com/zac/casestudy/>
ZAC BLOG：<https://www.oro.com/zac/blog/>

【株式会社オロについて】

- ・ 上場証券取引所：東京証券取引所 プライム市場（証券コード 3983）
- ・ 所在地：東京本社 東京都目黒区目黒 3-9-1 目黒須田ビル
- ・ 代表者：代表取締役社長 川田 篤
- ・ 事業内容

クラウドソリューション事業

クラウドERP「ZAC」「ZAC Enterprise」の開発・提供：<https://www.oro.com/zac/>
クラウドERP「Reforma PSA」の開発・提供：<https://www.oro.com/reforma-psa/>

マーケティングコミュニケーション事業

企業のコミュニケーション戦略プランニングおよび実行・推進支援：<https://mc.oro.com/>
マーケティングDX / エリアマーケティング / 国内プロモーション / 広報PR / クリエイティブ / デジタル広告・インターネット広告
海外向けプロモーション支援：<https://www.oro.com/global/>
オールインワン競合分析ツール「Semrush」の販売：<https://semrush.jp/>

【『クラウドERP ZAC』に関するお問い合わせ先】

株式会社オロ マーケティンググループ 担当：武田 TEL：03-5843-0653 / Mail：zac@jp.oro.com

【報道に関するお問い合わせ先】

株式会社オロ 広報担当 TEL：03-5843-0836（直通） / Mail：info@jp.oro.com