

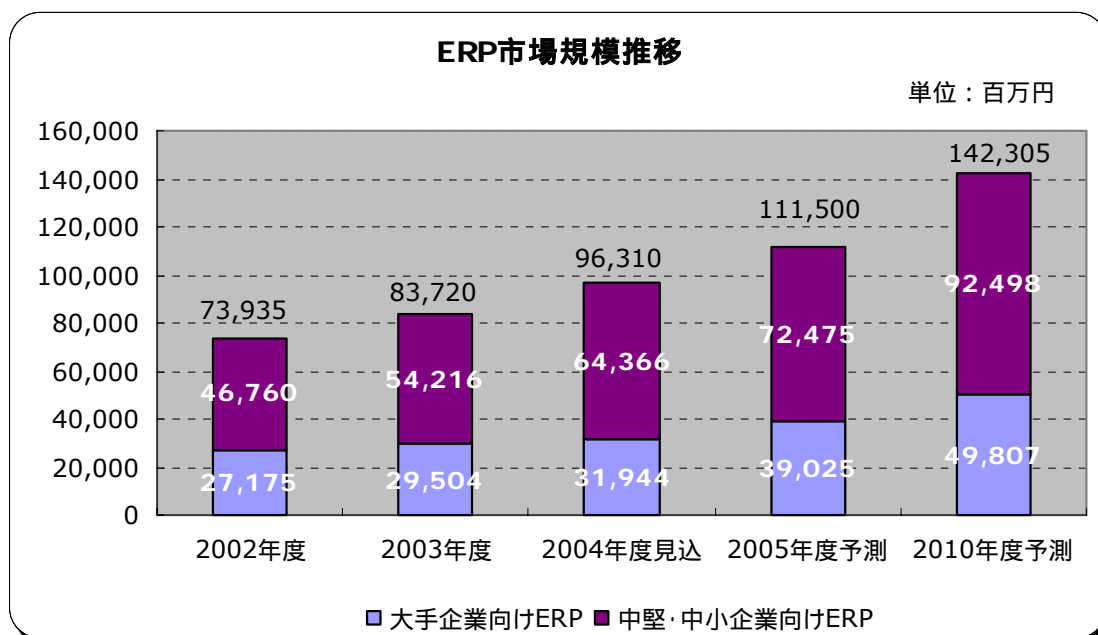
## 2004年版 中堅・中小企業向けERP市場の実態と展望

発行日:2004年11月4日 体裁:A4判229P 価格:95,000円(税込み99,750円)

有力ERPベンダ33社に直接面接調査実施。調査分析期間:2004年5月から10月。

<中堅・中小企業向けERP市場の実態と展望の分析ポイント>

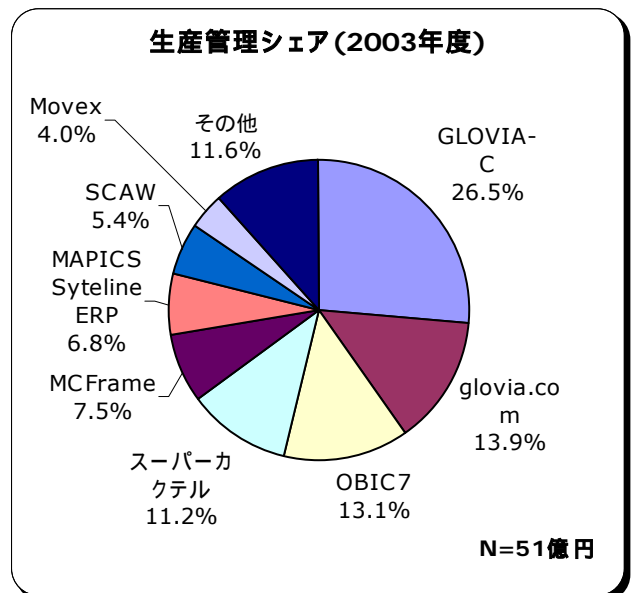
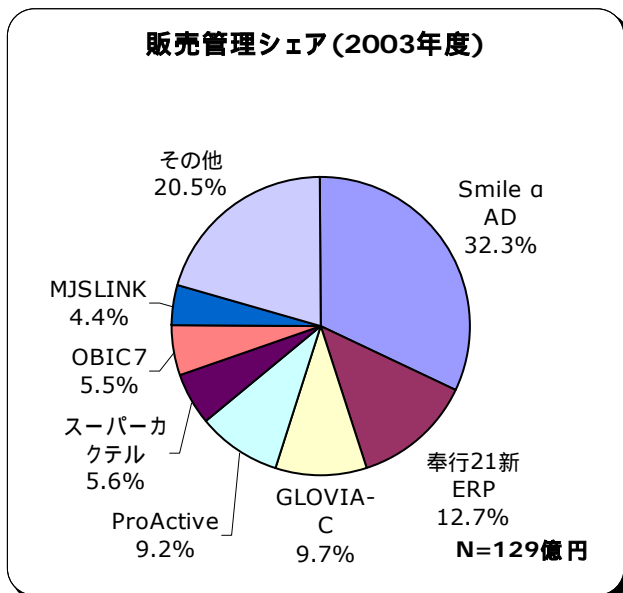
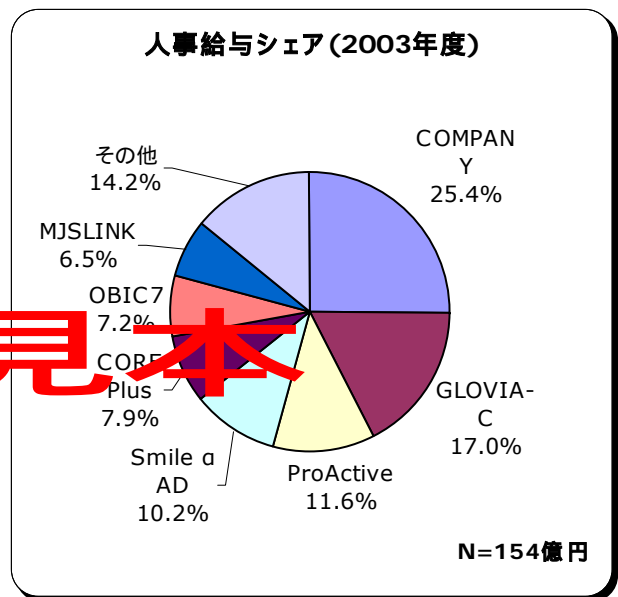
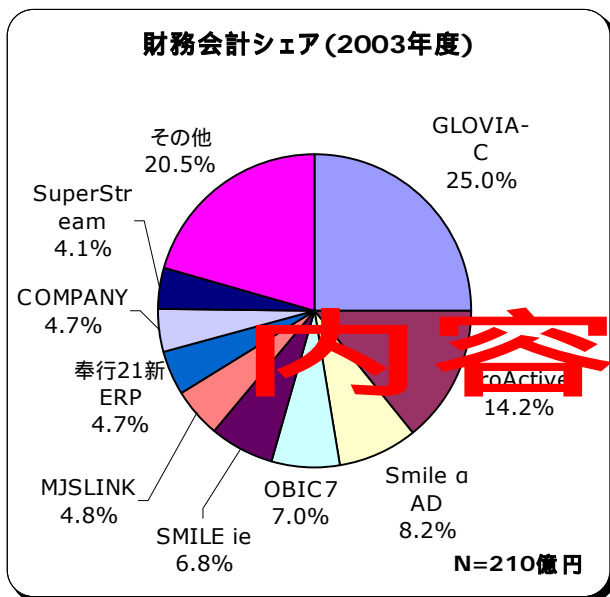
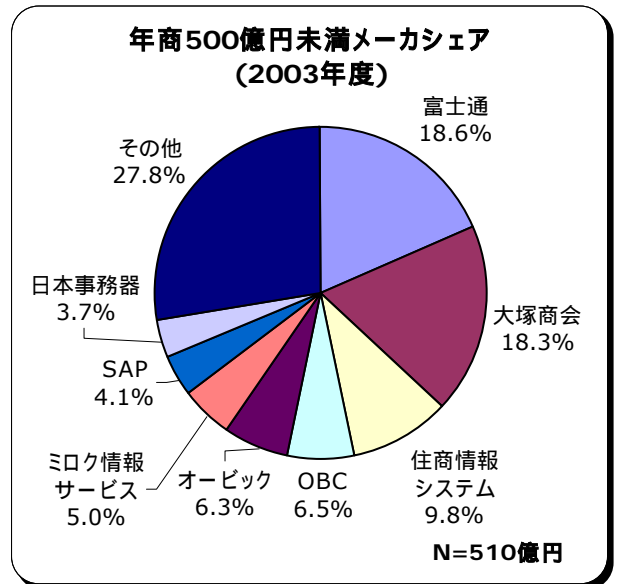
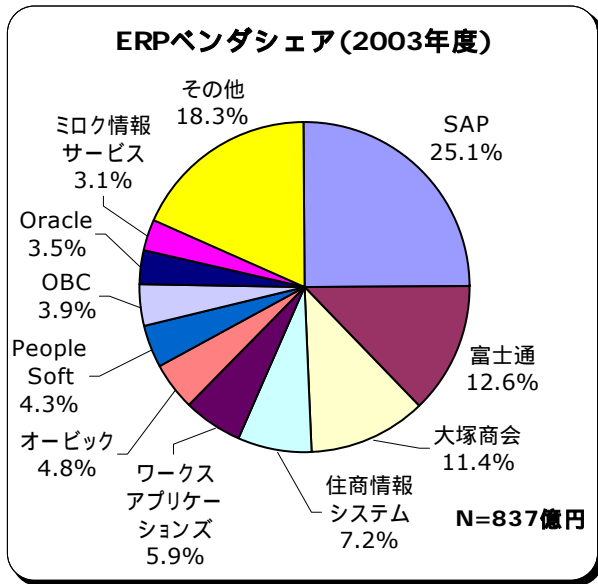
ERPベンダ33社直接面接調査で、中堅・中小企業向けERP市場を徹底分析！  
 有力33社の詳細なERPベンダ個別票掲載、その実態を解明！  
 モジュール別、年商帯別など詳細なERP市場の集計、分析  
 成長著しい中堅・中小企業向けERP市場の背景にあるものは？  
 大手ERPベンダの有利は動かず、下位ベンダによる生き残りをかけた争いに  
 SAP、オラクルが中堅・中小企業市場に侵攻。その戦略と実態。  
 迎え撃つ国産ERPベンダ、その戦略と勝算は？



### 資料申込み要領

同封の申し込み用紙にご記入の上、FAXもしくは郵送、e mailでお送りください。なお、弊社ホームページにも内容を記載してあります。そちらからもお申し込みできます。

URL: <http://www.norkresearch.co.jp>



内容見本

**会社名：株式会社オービック**  
**「強い直販力生かした徹底した顧客第一のサービス・サポート」**  
**(ERP名：OBIC7)**

# #一部ノークリサーチ推定# #

**1. 企業概要**

企業名	株式会社オービック		代表者	相浦 明		
所在地	〒103-0023		設立	1968/4		
	東京都中央区日本橋本町4-8-14		資本金	19,178百万円		
事業内容	03-3245-6500.		従業員	1,167名		
	・SI事業 ・システムサポート事業		系列	独立系		
総売上高推移 (百万円)	02年度(03/3)		03年度(04/3)		04年度見込(05/3)	
	金額	前年比	金額	前年比	金額	前年比
	40,103	101.2%	42,124	105.0%	45,000	106.8%

**2. ERP 実績推移**

(1) セグメント別売上実績 (単位：百万円)

	2002年度		2003年度		2004年度	
	金額	前年比	金額	前年比	金額	前年比
パッケージライセンス	3,600	-	4,000	111.1%	4,500	112.5%

(2) パッケージ販売実績

業務システム(モジュール)別のサイト数 (単位：サイト)

	2002年度		2003年度		2004年度	
	サイト数	比率	サイト数	比率	サイト数	比率
財務・会計	245	35%	278	37%	296	37%
人事・給与	210	30%	210	28%	224	28%
販売管理	140	20%	135	18%	144	18%
生産管理	105	15%	128	17%	136	17%
合計サイト数	700	100%	751	100%	800	100%

累計4,670社(2004年9月現在)

地域別ウェイト(2003年度実績)

	北海道・東北	関東・甲信	中部・近畿	関西	中国・四国	九州・沖縄
売上比率	57%	12%	2%	2%	2%	2%

競合ベンダ、製品とその対応

- 競合ベンダは業種・業務によって異なるが住商情報システムの ProActive、富士通の GLOVIA-C など。
- GLOVIA-C などは、製品面で多業種をカバーしていくことで差別化を図る。

**(2) 重点戦略**

重点戦略(現状の重点戦略と今後の方針)

- 同社には業種に特化した営業部隊があり、金融業、不動産業などではさらに特別部隊を設けるなど、顧客の業種を熟知した営業活動を展開する。
- SE と顧客との導入前の打ち合わせが 5-6 回ほどあり、この打ち合わせから得られた顧客の細かい要望を導入の際に反映させるなど導入前からサービス・サポートを展開することで顧客満足度を上げる。
- 一度パッケージを導入した企業の部署から同企業内の他部署への導入、と横展開を進めることを目指す。
- さらに顧客からの要望、現場からの声をデータベースで管理し、優先順位の高いものをパッケージに採用していく。
- 大企業向けには 2003 年 5 月に発足させた「HRI (Human Resource Innovation) プロジェクトチーム」がある。各部署から組織横断的に優秀な人材を集めたチームで、大企業向けの人事給与システム再構築のニーズに特化したソリューション・サービスを提供する。

同社の強み

- コンサルティングから導入・運用・サポートまで全てを同社でカバーすることにより、顧客に問題が起こったときに SI 企業や販売店などを経由する手間を省き、直接同社が解決するワンストップ・ソリューションサービスを実施している。
- 販売も 100% が同社で行っている。顧客を第一に考えるサポート力と現在までに 4670 社に導入しているという実績とノウハウがこの強い直販力が生んでいる。

**(3) 体制**

人員数(2003年度)

	営業	SE	サポート	コンサル	合計
ERP 専従人員数	260 人	630 人	277 人	1167 人	

業務システム(モジュール)別金額 (単位：百万円)

	2002年度		2003年度		2004年度	
	金額	比率	金額	比率	金額	比率
財務・会計	1,260	35%	1,480	37%	1,665	37%
人事・給与	1,080	30%	1,120	28%	1,260	28%
販売管理	720	20%	720	18%	810	18%
生産管理	540	15%	680	17%	765	17%
合計	3,600	100%	4,000	100%	4,500	100%

チャネル別販売実績

(単位：百万円)

	2002年度		2003年度		2004年度	
	金額	比率	金額	比率	金額	比率
直販	3,600	100%	4,000	100%	4,500	100%
間接販売(SI経由)	0	0%	0	0%	0	0%

**3. 販売戦略/施策**

(1) 対象マーケット

現在のメイン、今後の注力ターゲット分野

- ターゲットは年商 100 億円-300 億円の中堅企業。(500 億 - 1000 億規模の引合いも増加)
- 販売先の業種は製造業、金融業が 24% とメインとなっているが、業種ごとの営業部隊が全業種に対応できるような体制をとっている。
- 特に金融業には特別な営業部隊を組み、力を入れている。今後は様々な業種向けの営業部隊を作り、注力していく予定だ。

業種別ウェイト(2003年度実績)

	製造業	流通業	サービス業	金融業	その他
売上比率	24%	12%	12%	24%	28%

企業・年商規模別ウェイト(2003年度実績)

	- 50 億	50-100 億	100-300 億	300-500 億	500-1000 億	1000 億 -
売上比率	15%	20%	25%	20%	15%	5%

営業アプローチ/売り方

- 同社が開催する情報システムセミナーは、年に 3 回、全国 7 会場で行われ、300 もの数に出席セッションの講演を含んだセミナーである。大別すると統合業務システムセミナー、業種・業界向けセミナーの 2 つになる。1 回の情報システムセミナーで延べ 1,000 社が参加する。
- 業種・業界向けセミナーは月に 1-3 回、5-10 社の参加社数で行う。参加者には後日営業がアプローチをかけた訪問営業を行うスタイルだ。

(4) パートナー・チャネル戦略

パートナー向け施策・支援策(アライアンス、パートナー制度、支援制度他)

- 同社は間接販売が 0% となっているが、現状としては同社パートナーが営業し販売するという形式は基本的には無く、ワンストップ・ソリューションサービスを行っている。しかしながら、同社に対するパートナーからの顧客紹介があり、導入に至るケースは稀に発生する。

**4. 製品戦略**

(1) 開発方針、パッケージの特徴

- 会計情報、販売情報、人事情報、給与情報、生産情報の、5 つの業務パッケージシステムから構成される。経営戦略支援システム JD-Max により、組織・部門の壁を越えた業務統合とデータ共有が図れ、迅速な意思決定を支援する。
- 日本独自の商習慣や取引・慣行をカバーし、素早いバージョンアップも可能だ。導入時の、コンサルティングからカスタマイズ開発、稼働開始時の教育サービス、稼働後のシステム運用支援まで、同社が一貫してサポートする。
- また、電子帳簿保存や国際会計基準など、ビジネス環境の変化にも対応している。

(2) パッケージの標準価格

システム・モジュール	価格
会計情報システム	1,000,000 円-
人事情報システム	1,000,000 円-
給与・就業情報システム	1,000,000 円-
販売情報システム	2,500,000 円-
生産情報システム	2,500,000 円-
経営戦略支援システム JD-Max	500,000 円-

(3) パッケージエンハンス方針

- Web 対応済みで、ASP サービスも提供している。
- 大手企業向けの OBIC7ex の導入が開始されているが、管理連結やグループ人事管理などのサブシステムを 2004 年後半から 2005 年にかけて投入する。



## 2004年版 中堅・中小企業向けERP市場の実態と展望(目次)

. 序文		頁
序文1		3
序文2		16
. 調査サマリ		頁
調査サマリ		23
. ERP市場分析		頁
1. ERP市場規模推移(2002年度、2003年度、2004年度見込、2005年度予測、2010年度予測)		39
2. ERPシェア推移		40
3. ERPベンダシェア推移		41
4. ERPシェア推移(年商500億円未満)		42
5. ERPベンダシェア推移(年商500億円未満)		43
6. モジュール別市場規模推移(2002年度、2003年度、2004年度見込) オールインワンタイプは除く		44
7. モジュール別市場規模(年商500億円未満 / 2003年度の財務会計、人事給与、販売管理、生産管理)		45
8. モジュール別シェア推移(財務会計 / 2002年度、2003年度、2004年度見込) オールインワンタイプは除く		46
9. モジュール別シェア推移(人事給与 / 2002年度、2003年度、2004年度見込) オールインワンタイプは除く		47
10. モジュール別シェア推移(販売管理 / 2002年度、2003年度、2004年度見込) オールインワンタイプは除く		48
11. モジュール別シェア推移(生産管理 / 2002年度、2003年度、2004年度見込) オールインワンタイプは除く		49
12. モジュール別シェア(年商500億円未満 / 2003年度の財務会計、人事給与、販売管理、生産管理)		50
13. 年商規模別ERP市場規模分析(2003年度)		51
. ERPベンダ個別票(ERPベンダ50音順)		頁
IFSジャパン / 製造業特化で、顧客ニーズに細かに対応		55
Exactソフトウェア / 海外へ進出する日本法人への導入が強み		60
インテンシアジャパン / ファッション業界への導入完了後のターゲットは食品業界		64
内田洋行 / 実践的な機能を装備した販売管理システムで食品業界へ参入		69
SAPジャパン / SAP Business Oneで新たに中堅・中小企業の攻略を開始		74
エス・エス・ジェイ / 間接販売の要、パートナー戦略の充実と拡大が課題		84
NECネクサソリューションズ / SIERとして培ってきた経験と知識を販売活動に活かす		89
NTTデータシステムズ / NTTグループの総合力で中堅企業の製造業に着実な実績		94
大塚商会 / 社員一丸となった複合営業で圧倒的な販売力が強み		100
オービック / 強い直販力を生かした徹底した顧客第一のサービス・サポート		108
オービックビジネスコンサルタント / 圧倒的な知名度を生かしたセミナー開催で確実な顧客獲得を目指す		112
グロービアンターナショナルグローバル / な展開を行う製造業の生産管理に特化		118
システムズユニオン / BI技術を買収し、外資系市場から国内中堅市場へ本格的に進出する		122
システムラボ / 外貨取引のある企業の要件を的確に満たす		128
住商情報システム / 拡張性の高いパッケージと住友商事グループを背景にシェア拡大図る		133
スワン / 一括導入によって、統合性のある提案を行う		140
ソリマチ / パソコン量販店での販売からパートナーを通じた販売まで多彩な営業		144
東洋ビジネスエンジニアリング / 製造業向け国産ERP、次なるターゲットは自動車部品業界		149
日本オラクル / パートナーとの密接な協力体制で、中堅・中小企業をいかに攻略するか		154
日本事務器 / 創業80年の実績とノウハウを活かして大きな飛躍を目指す		159
日本電気 / 全国のサーバ販売店を核とした確実なチャネル販売力		165
日本ピープルソフト / J.D.エドワーズを買収し中堅市場への進出		171
ピー・シー・エー / .NET対応、そして中堅企業上位層への拡販		178
ビジネス・アソシエイツ / 公認会計士が開発に携わり、会計のノウハウを集約		183
日立製作所 / 日立グループのSI力が今後の展開の鍵		188
富士通 / 約80社のパートナー、グループ会社によって全国に広がるサポート網		195
マトリックス・システムズ / 共通の開発ツールを活用した幅広いソリューション構築		200
マビックス / 会計は他社と連動させ、メインの生産管理をより強化する		204
三井情報開発 / 業界初完全.NET対応をアピールし知名度アップにつなげる		208
ミロク情報サービス / 会計事務所向けの販売から、日立ソフトとの協業による本格参入		213
横河情報システムズ / 横河グループを強みに包括的な提案を可能にする		218
リード・レックス / 低価格、短期導入といった中堅・中小企業の実情に応える		223
ワークスアプリケーションズ / 人事において97%の業種に対応し、ノンカスタマイズで導入可能		227