

## 2005年度 中堅・中小企業向け ERP 市場の実態調査報告

ノーク・リサーチ(本社〒124-0001 東京都葛飾区小菅 4-12-5:代表伊嶋謙二 03-5629-2163、URL:  
http://www.norkresearch.co.jp)では2005年の中堅・中小企業向け ERP の実態調査を実施し、その  
分析結果を発表した。

### <中堅・中小企業向け ERP 市場の実態調査のポイント>

04年度のERP全体市場規模は前年比13.8%の伸びで985億円、05年度で1078億円

- 04年度の中堅・中小企業向け市場規模は591億円で全市場を上回る14.7%の伸び -

- 05年度も二桁成長を遂げ663億円、2010年には1053億円市場へ -

中堅・中小企業向け市場の伸びの背景は、景気回復、依然として残るオフコンのリプレース市場  
シェア1位2位は昨年と変わらず富士通、大塚商会の順。下位は混戦模様

富士通は全国展開しているチャネル販売網、大塚商会は強力な営業力が強み

ベンダ間で最も注目されているのは富士通とオービック。後を追うのはSSJとインフォベック

新たに中堅・中小ERP市場に参入したSAP、オラクルの苦戦の要因はチャネル戦略不足

**対象ベンダ**：富士通、大塚商会、住商情報システム、オービック、OBC、ミロク情報サービス  
SAP、日本オラクル、日本ピープルソフトなどERPベンダ35社

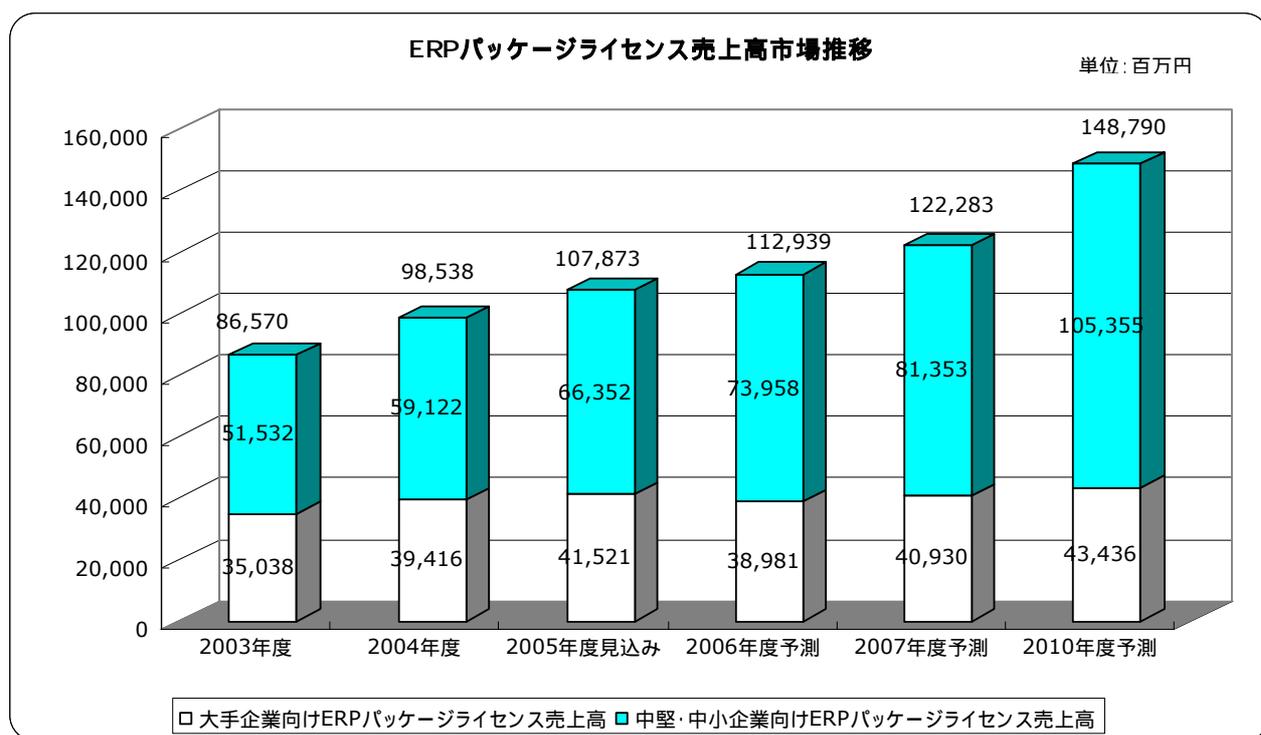
**調査方法**：直接面接調査

**調査分析期間**：2005年9月～12月(05年度は05年4月～06年3月)

### [全体市場規模推移]

- 2004年度は13.8%の伸びで985億円、2005年度は1078億円とさらに拡大 -

2004年度のERP全体市場規模は対前年比13.8%増の985億円で、2005年度には1000億円を超えて対前年比9.5%増の1078億円に達する見込みだ。景気回復による投資意欲の増加が成長の要因となっている。特にこの市場の中で伸びが著しいのが、中堅・中小企業向けERP市場だ。



単位: 百万円

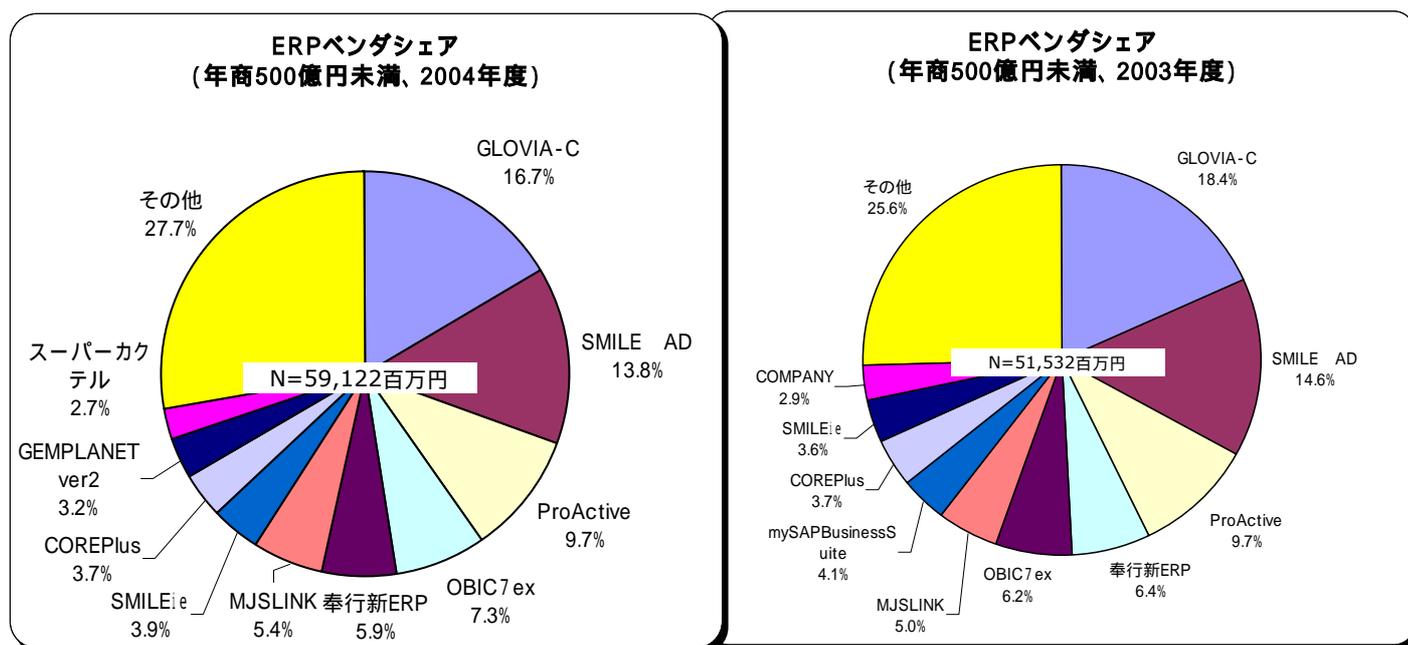
年度	2003年度	2004年度	2005年度見込	2006年度予測	2010年度予測
大手企業向け ERPパッケージライセンス売上高	35,038	39,416	41,521	38,981	43,436
	-	+12.5%	+5.3%	-6.1%	+2.0%
SMB向け ERPパッケージライセンス売上高	51,532	59,122	66,352	73,958	105,355
	-	+14.7%	+12.2%	+11.5%	+9.0%
総売上高推移	86,570	98,538	107,873	112,939	148,791
	-	+13.8%	+9.5%	+4.7%	+6.9%
全体における中堅・中小企業向け ERPパッケージの割合	59.5%	60.0%	61.5%	65.5%	70.8%

### - 景気回復と、オフコンリプレース、2000年問題が市場を牽引している -

中堅・中小企業向け ERP 市場規模は 2004 年度が対前年比 14.7%アップで 591 億円となった。この良好な伸びの背景は景気回復により IT 投資が増加したことが挙げられる。また、オフコンや 2000 年問題の際に導入したシステムのリプレースも市場を牽引する要素となっている。2005 年は、オフコンのリプレースは落ち着くものの、2000 年前後に導入したシステムのリプレースが増えることが予想されるため、前年比 12.2%の伸びで 663 億円が見込まれる。

### [ERP ベンダシェア推移]

#### - シェアトップは昨年同様富士通で 16.7%、2 番手に大塚商会で 13.8% -



2004 年度中堅・中小企業向け市場（年商 500 円未満企業）の ERP シェアトップは昨年同様に富士通の「GLOVIA-C」で 16.7%だった。昨年より 1.7 ポイントダウンしている。次いで、大塚商会の「SMILE AD」が 0.8 ポイントを下げて 13.8%で、住商情報システムの「ProActive」が昨年と変わりなく 9.7%となっている。

富士通は日本全国に広がっている販売網が何よりも強みだ。このチャネルを活かしたパートナー販売が富士通のメインの販売方法となっている。大塚商会は強力な販売力と、40 万社と言われる既存顧客が大きな強みだ。鳴り物入りで参入した SAP、オラクルはまだ明確な実績をあげていない。やはり日本式

チャンネル販売と商慣習の壁に難儀している。

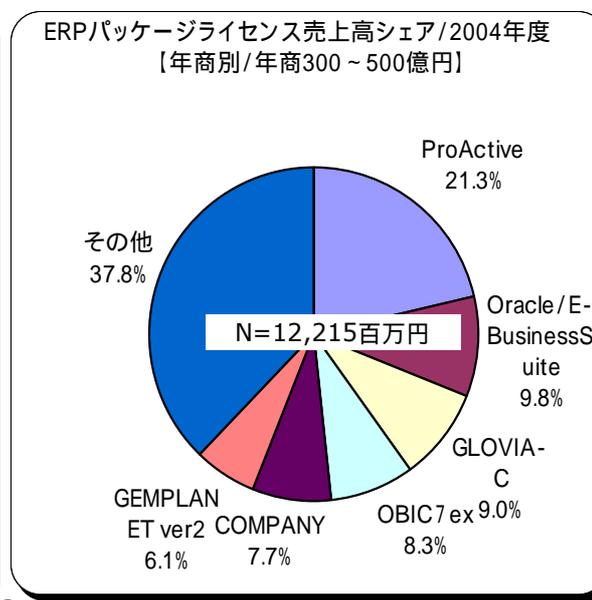
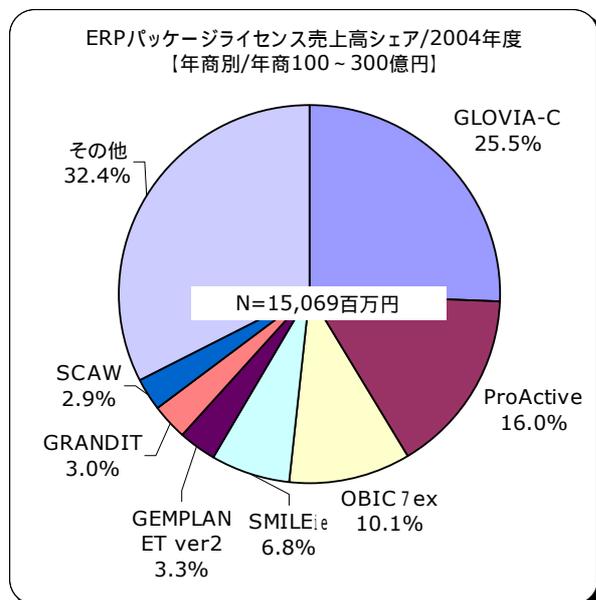
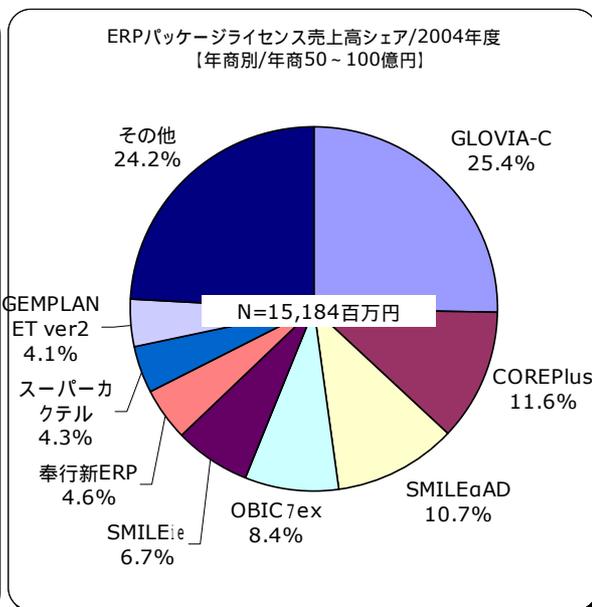
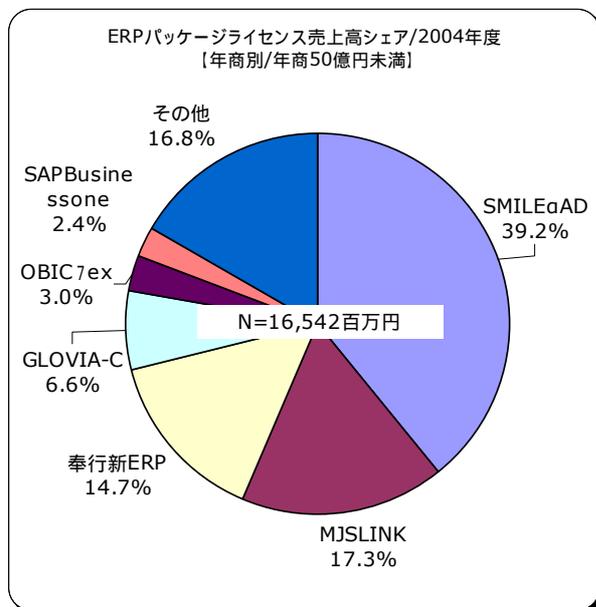
[年商別 ERP ベンダシェア]

- 中小企業市場では大塚商会、中堅企業市場は富士通、住商情報システム -

年商 50 億円未満の中小企業市場では大塚商会の「SMILE AD」が 39.2%と圧倒的に他のベンダを突き放している。次点のミロク情報サービスの「MJSLINK」が 17.3%、OBC の「奉行新 ERP」が 14.7%であることからその差は決定的だ。ERP に限らず複合機も一緒に提案するなど、大塚商会流の強力な営業力を活かした複合的な提案が強みだ。

年商 50 億円-100 億円の市場では富士通の「GLOVIA-C」がトップで 25.4%と全体の 4 分の 1 を抑える結果となった。「GLOVIA-C」は年商 100 億円-300 億円の市場でも 25.5%とシェアトップとなっており、中堅企業市場において確固たる地位を築いている。全国へ広がっているチャンネル網に加え、自社のオフコンユーザを自社 ERP でリプレースを推進しており、その結果が現れている。

年商 300 億円-500 億円では住商情報システムの「ProActive」が 21.3%でシェアトップ。10 年以上販売を続けてきたノウハウと、ERP の投資対効果をアピールすることでコスト削減だけに限らない付加価値の高い ERP であることを強みにしている。



[ベンダ競合図]

- 中堅企業市場で特に注目を集める富士通、オービック。SAP は競合視されていない -

図の円の大きさはシェア、矢印の向きは競合先とみなしていることを表している。大きな矢印は市場への参入を表している。

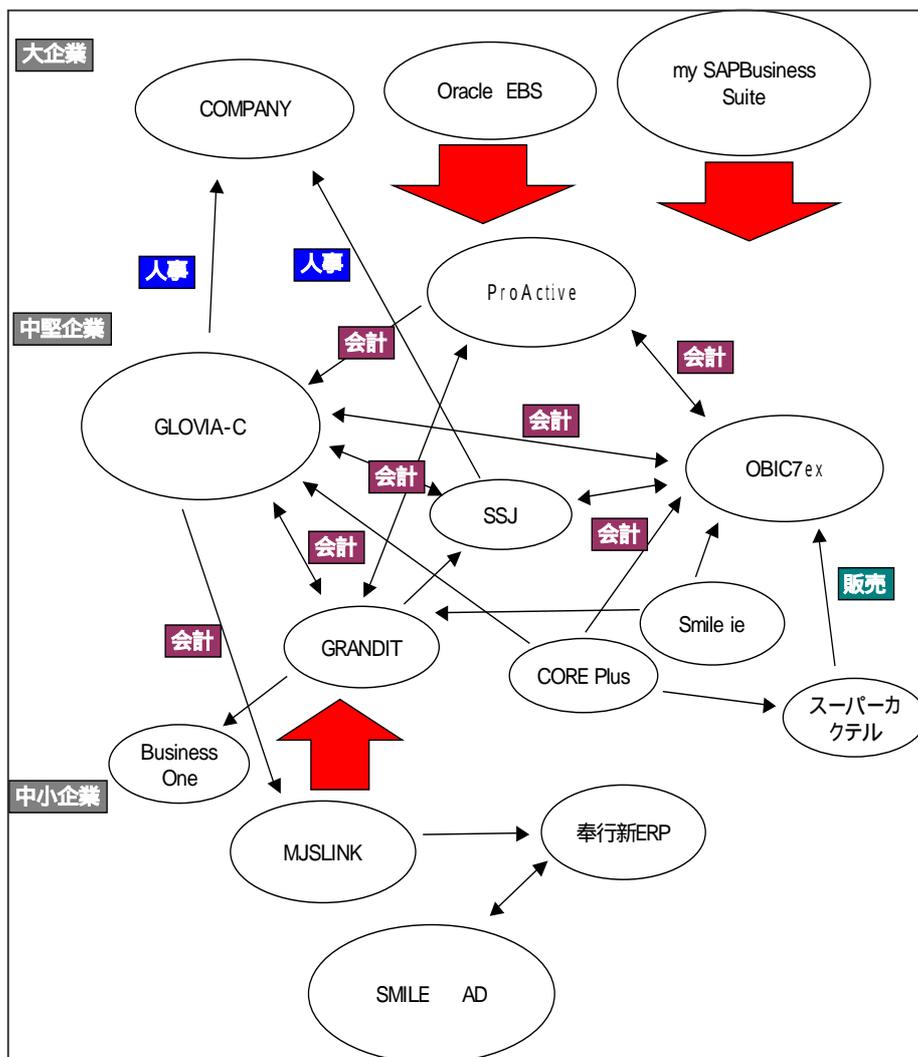
この競合図の矢印が非常に混み合っていることから中堅企業市場がいかに激戦区かがわかる。この激戦区の中で多くのベンダから競合視されているのが富士通、オービックの2社だ。昨年はこの2社と住商情報システムが非常に競合視されていたが、Linux 版に注力し始めたことや他ベンダとはターゲットが異なり始めていることから競合視されることは少なくなっているようだ。

現在はそのポジションに SSJ、インフォベックが名前を連ねようとしている。特にインフォベックは 2005 年夏頃から注目を集めている。

そして、2004 年から鳴り物入りで中堅・中小企業市場に参入してきた大手外資系ベンダ SAP の BusinessOne を競合視しているのはインフォベック 1 社のみで、苦戦している様子が伺える。パートナー戦略を充実させることが最重要課題となっている。

中小企業市場では、ミロク情報サービスは OBC を競合視しているものの、新パッケージを発表して中堅企業市場への参入を表明している。

中堅企業市場において昨年からは始まった「ベンダのサバイバル争い」はこれからさらに続く。



当調査データに関するお問い合わせ



ノーク・リサーチ

担当：河田 裕司 かわだ

e-mail: [pressr@norkresearch.co.jp](mailto:pressr@norkresearch.co.jp)

〒124-0001 東京都葛飾区小菅 4-12-5

電話 5629-2163 FAX 5629-2164

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