

2006年版 中堅・中小企業向けERP市場の実態と展望

発行日:2006年12月5日 体裁: A4判 184P 価格: 95,000円(税込み 99,750円)

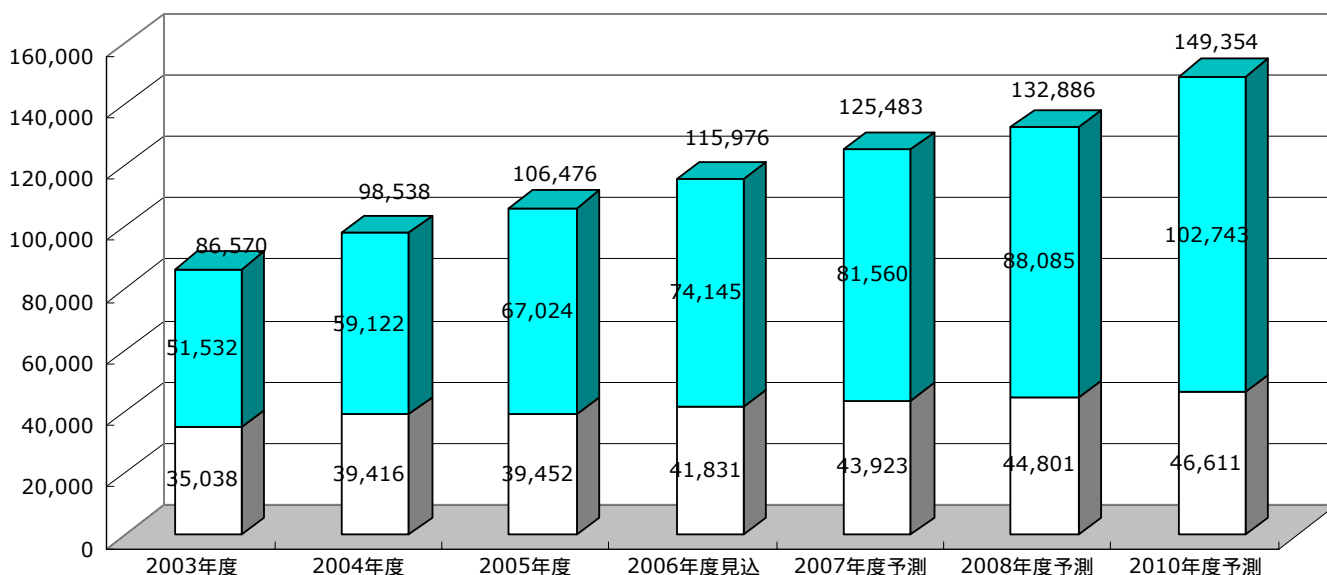
有力ERPベンダ25社を対象に調査実施。調査分析期間：2006年7月から11月。

＜中堅・中小企業(SMB)向けERP市場の実態と展望の分析ポイント＞

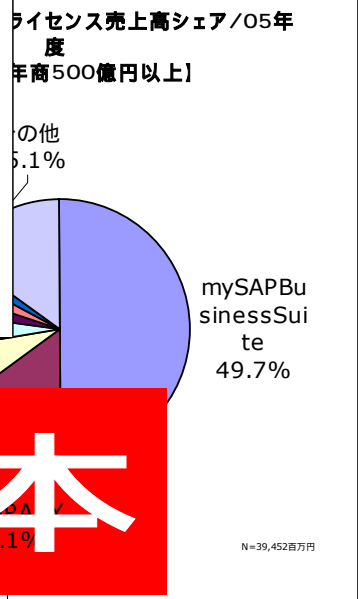
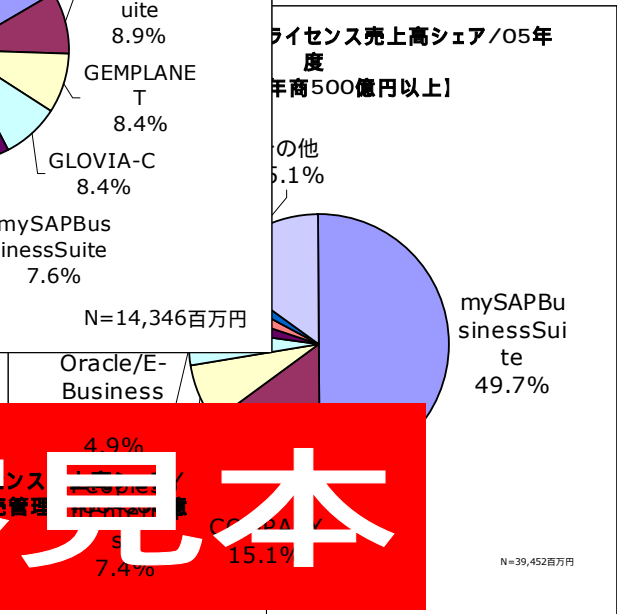
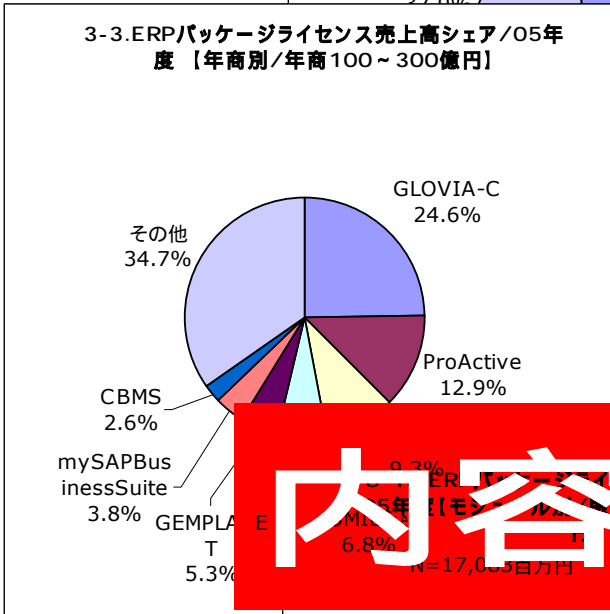
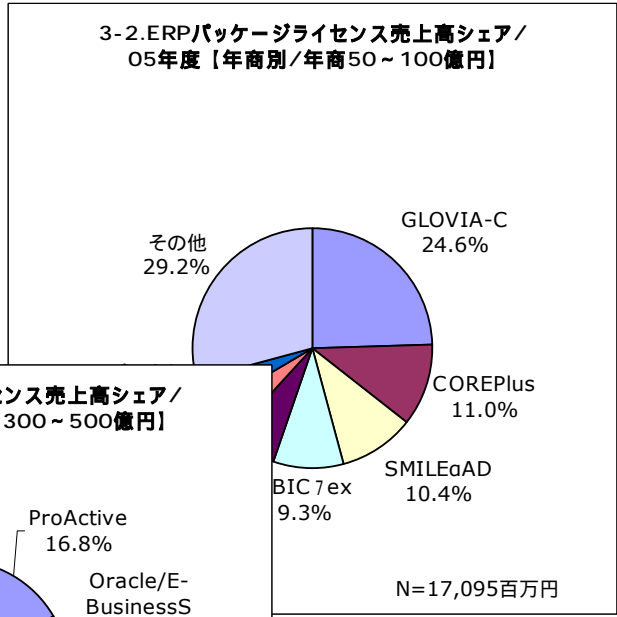
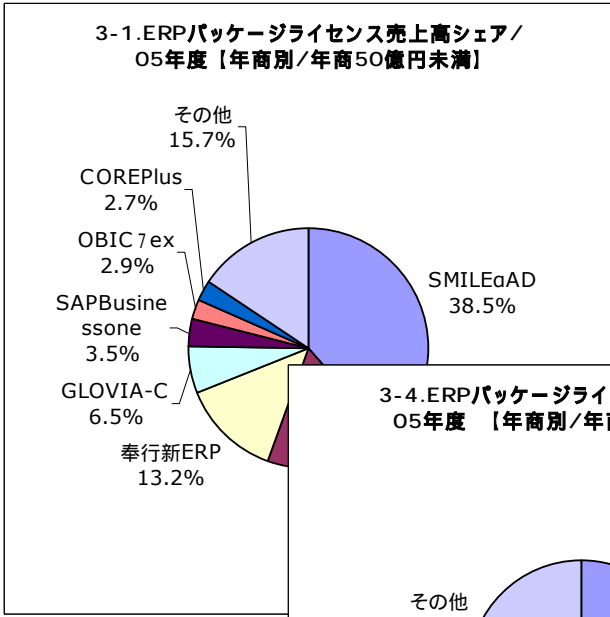
注目のERPベンダ25社を徹底調査、拡大を続けるSMB向けERP市場を分析！
 業界唯一のSMB市場向けERPレポート！ERPベンダ、SIerなど関係者必携の一冊！
 ライセンス売上高、年商帯別、業種別、モジュール別など詳細な集計、分析
 全体市場の伸びを牽引するSMB向けERP市場、その要因は？今後の伸びはどうか？
 SMB市場は競争の激化と共に2極化も進む！ヒートアップしている市場シェアの行方は？
 「年商・業種・モジュール別」の住み分けが始まった、どの市場で生き残るか？
 シェア上位ベンダの富士通、大塚商会、オービックの戦略は？NEC本格参入の戦略とは？

ERPパッケージライセンス売上高市場規模推移

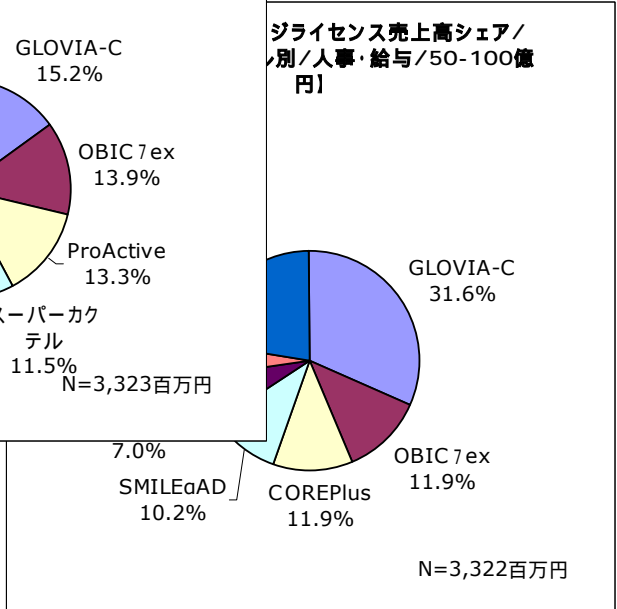
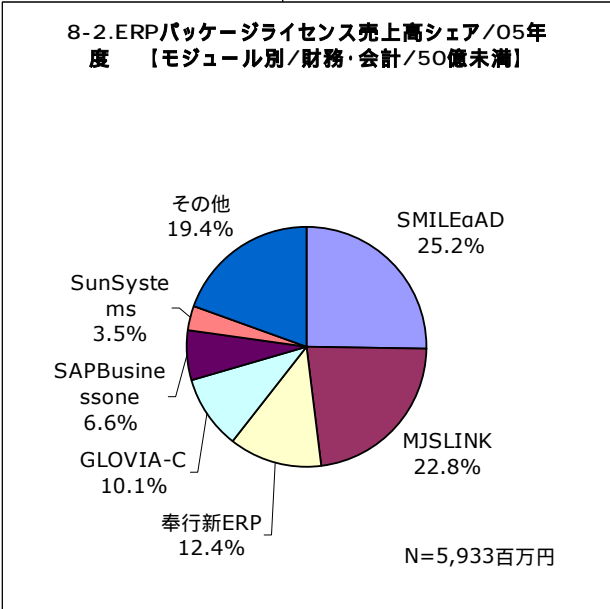
単位:百万円



□ 大手企業向けERPパッケージライセンス売上高 ■ 中堅・中小企業向けERPパッケージライセンス売上高



内容見本



2006年版 中堅・中小企業向け ERP 市場の実態と展望

【資料目次】

2006年版 中堅・中小企業向けERP市場の実態と展望(目次)

調査対象ベンダ_製品		8-4. 財務会計: 年商100億円-300億円未満	
1	調査対象ベンダ_製品	8-5. 財務会計: 年商300億円-500億円未満	27
		8-6. 財務会計: 年商500億円以上	28
調査サマリ		8-7. 人事給与	29
1	調査サマリ	8-8. 人事給与: 年商50億円未満	
		8-9. 人事給与: 年商50億円-100億円未満	30
		8-10. 人事給与: 年商100億円-300億円未満	
ERP市場分析		8-11. 人事給与: 年商300億円-500億円未満	31
1	ERPパッケージライセンス売上高市場規模年推移(03. 04. 05. 06見込, 07予測, 08予測, 10予測)	8-12. 人事給与: 年商500億円以上	32
2	ERPパッケージライセンス売上高シェア年推移	8-13. 販売管理	33
3	年商別ERPパッケージライセンス売上高シェア年推移	8-14. 販売管理: 年商50億円未満	
3-1	年商50億円未満	8-15. 販売管理: 年商50億円-100億円未満	34
3-2	年商50億円-100億円未満	8-16. 販売管理: 年商100億円-300億円未満	
3-3	年商100億円-300億円未満	8-17. 販売管理: 年商300億円-500億円未満	35
3-4	年商300億円-500億円未満	8-18. 販売管理: 年商500億円以上	36
3-5	年商500億円以上	8-19. 生産管理	37
4	業種別ERPパッケージライセンス売上高シェア年推移	8-20. 生産管理: 年商50億円未満	
4-1	製造業	8-21. 生産管理: 年商50億円-100億円未満	38
4-2	製造業: 年商50億円未満	8-22. 生産管理: 年商100億円-300億円未満	
4-3	製造業: 年商50億円-100億円未満	8-23. 生産管理: 年商300億円-500億円未満	39
4-4	製造業: 年商100億円-300億円未満	8-24. 生産管理: 年商500億円以上	40
4-5	製造業: 年商300億円-500億円未満	10	年商規模別ERPパッケージライセンス売上高市場規模推移
4-6	製造業: 年商500億円以上	10	業種別ERPパッケージライセンス売上高市場規模推移
4-7	流通業	11	プラットフォーム別ERPパッケージライセンス売上高市場規模推移
4-8	流通業: 年商50億円未満	ERPベンダ個別目録(ERPベンダ50音順)	
4-9	流通業: 年商50億円-100億円未満	12	1. IFSジャパン~外資系企業を中心に中堅製造業を狙っていく~
4-10	流通業: 年商100億円-300億円未満		2. Exactソフトウェア~海外拠点との連携で、海外の日本法人への導入が進む~
4-11	流通業: 年商300億円-500億円未満	13	3. インフォベック~コンソーシアム企業も増え、実績も確実に増加~
4-12	流通業: 年商500億円以上		4. 内田洋行~業種、モジュールに特化した戦略を推進する~
4-13	サービス業	14	5. SAPジャパン~「売ることができるパートナー」の存在が市場攻略に不可欠~
4-14	サービス業: 年商50億円未満		6. エス・エス・ジェイ~2006年は年商100億円以下のユーザにも注力する~
4-15	サービス業: 年商50億円-100億円未満	15	7. エヌ・ティ・ティ・データ・システムズ~営業力とパートナーとの連携を強化して、さらなるシェア獲得を~
4-16	サービス業: 年商100億円-300億円未満		8. 大塚商会~強力な直販力と地道な囲い込み営業がシェア獲得に繋がっている~
4-17	サービス業: 年商300億円-500億円未満	16	9. オービック~強力な営業力とサポート力を背景に、市場攻略を進める~
4-18	サービス業: 年商500億円以上		10. オービックビジネスコンサルタント~中小企業でのブランド力を強みに、全国3000社のパートナーが販売する~
4-19	金融業	17	11. クレオ~財務会計からの導入を軸に、中堅上位企業もターゲットにする~
4-20	金融業: 年商50億円未満		12. グロービアインターナショナル~短期、低価格パッケージの販売開始でさらなるユーザの獲得を目指す~
4-21	金融業: 年商50億円-100億円未満	18	13. システムラボ~他社製ERPの協業し、業種特化の強みを活かしてユーザを獲得する~
4-22	金融業: 年商100億円-300億円未満		14. 住商情報システム~今後も継続してProActive E2の機能強化、パートナー強化に注力~
4-23	金融業: 年商300億円-500億円未満	19	15. 東洋ビジネスエンジニアリング~生産管理に多く残存するレガシーシステムを積極的にリプレース~
4-24	金融業: 年商500億円以上		16. 日本オラクル~合併およびパートナー開拓で、ターゲットゾーンを大幅に拡大~
5	ERPベンダシェア年推移	20	17. 日本事務器~新製品「CORE Plus qbic」投入で、中堅食品業界への販売管理導入に注力~
6	年商別ERPベンダシェア年推移		18. 日本電気~抜本的なEXPLANNERブランドへの統一化、体制刷新で今後に期待~
6-1	年商50億円未満	21	19. ビー・シー・エー~Your Dream構想の下、パートナーと協力して長期大型案件もこなしていく~
6-2	年商50億円-100億円未満		20. ビジネス・アソシエイツ~ハードのセット販売と合わせ、旧Plazaシリーズのリプレースを実施~
6-3	年商100億円-300億円未満	22	21. 日立製作所~カスタマイズを含めた大型案件獲得達成、今後の課題はチャネル強化~
6-4	年商300億円-500億円未満		22. 富士通~新製品「GLOVIA-SMART」投入、「GLOVIA-C」を核にしたブランドの統一~
6-5	年商500億円以上	23	23. 三井情報開発~ハードベンダをパートナーに組み入れたチャネル強化、オフコンリプレースに注力~
7	モジュール別ERPパッケージライセンス売上高市場規模年推移(オールインワンタイプは除く)	24	24. リード・レックス~住商情報システムとの連携で、今後中堅企業も視野に入れていく~
8	モジュール別ERPパッケージライセンス売上高シェア年推移(オールインワンタイプは除く)		25. ローソンソフトウェア ジャパン~合併により特化業種を増強、生産管理を中心に販売活動を展開~
8-1	財務会計	25	
8-2	財務会計: 年商50億円未満	26	
8-3	財務会計: 年商50億円-100億円未満		

資料申し込み要領

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>