

## 2018年 中堅・中小市場における販社/SIerの社数シェアと商材ポートフォリオの関連

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社/SIerの社数シェアと商材ポートフォリオ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・中小企業の業務システム購入先のサービス/サポート評価レポート」のサンプルおよびダイジェストである。

### <幅広い商材ポートフォリオを揃えることが、社数シェアの維持/拡大における重要条件>

- 業態が類似するベンダや販社/SIerの間でも、社数シェアの経年変化には差異が見られる
- 大手ベンダ、独立系SIer、ベンダ系SIer、複合機ベンダなど全てを含めたシェア把握が大切
- 社数シェアの増減と「基幹系システム」や「ハードウェア」への依存度の高さは関連している

対象企業: 日本全国/全業種の500億円未満の中堅・中小企業  
 対象職責: 以下のいずれかの権限を持つ社員  
 「情報システムの導入や運用/管理の作業を担当している」  
 「情報システムに関する製品/サービスの選定または決裁の権限を有している」

調査実施時期: 2018年7月~8月

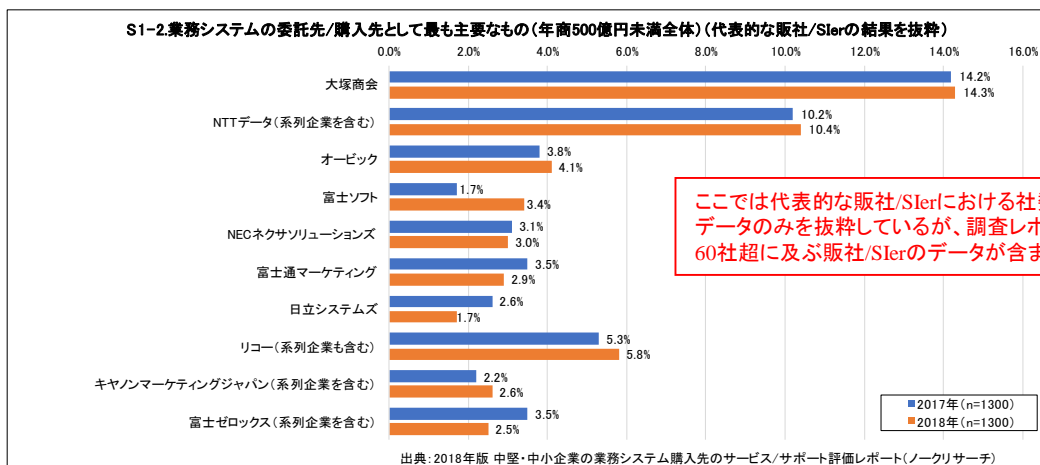
有効回答件数: 1300社(有効回答件数)

※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/2018SP\\_usr\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018SP_usr_rep.pdf)

### 業態が類似するベンダや販社/SIerの間でも、社数シェアの経年変化には差異が見られる

本リリースの元となる調査レポート「2018年版中堅・中小企業の業務システム購入先のサービス/サポート評価レポート」では1300の中堅・中小企業を対象として「業務システム全般の購入先/委託先となる販社/SIerはどこか? それらをどのように評価しているか?」を尋ね、その結果を集計/分析している。

以下のグラフは「最も主要な委託先/購入先(委託/購入における過去三年以内の累計金額が最も高かったもの)」を尋ねた『販社/SIerの社数シェア』のうち、代表的なIT企業の経年変化を調査レポートから抜粋したものだ。(調査レポートには合計60社超に及ぶ具体的な販社/SIerの社数シェアを年商別や業種別などの様々な顧客属性別に集計したデータが含まれる)



年商500億円未満の中堅・中小企業全体では、「大塚商会」や「NTTデータ(系列企業を含む)」の導入社数シェアが2017年に続いて2018年も高い値を示している。一方、独立系SIerの中では「オービック」がほぼ横ばいであるのに対し、「富士ソフト」が2ポイント弱上昇するなど、幾つかの変化が見られる。また、「NECネクサソリューションズ」、「富士通マーケティング」、「日立システムズ」といった大手国産ベンダ系列のSIerは横ばいもしくは微減、「リコー」、「キヤノンマーケティングジャパン」、「富士ゼロックス」といった複合機ベンダ(いずれも系列企業を含む)では「富士ゼロックス」が微減、それ以外はほぼ横ばいの状況となっている。次頁以降では、こうした社数シェアの変化と「商材ポートフォリオ」の関連を分析した結果の一部を紹介している。

## 大手ベンダ、独立系SIer、ベンダ系SIer、複合機ベンダなど全てを含めたシェア把握が大切

本リリースの元となる調査レポートでは以下に列挙した60社超に及ぶ販社/SIerの具体名を提示し、「業務システムの委託先/購入先となっているのはどこか？」を尋ね、その結果を集計/分析している。

独自系	NEC系	日本IBM系
大塚商会	NECネクサソリューションズ	JBCCホールディングスグループ(系列企業も含む)
野村総合研究所(NRI)	NECソリューションイノベータ	日本オフィス・システム
TISインテックグループ(TIS、インテック)	NECネットエスアイ	日本情報通信(NI+C)
日本ユニシス(系列企業を含む)	NECフィールディング	日本IBM(関連会社や子会社を除く)
CTC(系列企業を含む)	NEC(関連会社や子会社を除く)	その他の日本IBM系企業
富士ソフト	その他のNEC系企業	
新日鉄住金ソリューションズ	日本事務器	<b>日立製作所系</b>
SCSK		日立システムズ
内田洋行グループ(ウチダ***、***ユーザックなど)	<b>富士通系</b>	日立ソリューションズ
電通国際情報サービス(ISID)	富士通マーケティング	日立製作所(関連会社や子会社を除く)
日本タタ・コンサルタンシー・サービス(アイ・ティ・フロンティア)	富士通システムズ・イースト	その他の日立系企業
兼松エレクトロニクス	富士通ビー・エス・シー	ニッセイコム
日本電子計算グループ	富士通エフ・アイ・ピー	
日商エレクトロニクス	富士通エフサス	<b>その他</b>
オービック	富士通(関連会社や子会社を除く)	東芝デジタルソリューションズ(旧:東芝ソリューション)
NSD(日本システムディベロップメント)	その他の富士通系企業	三菱電機グループ
JFEシステムズ	さくらケーシーエス	リコー(系列企業も含む)
日本システムウェア	大興電子通信	富士ゼロックス(系列企業も含む)
東洋ビジネスエンジニアリング	扶桑電通	キャノンマーケティングジャパン(系列企業も含む)
ミロク情報サービス	都築電気	沖電気(系列企業も含む)
TKC	ソレキア	NTTデータ(系列企業も含む)
日本デジタル研究所(JDL)	ミツイワ	その他のNTT系企業
ラディックス(RADIX、RDX)		その他

『販社/SIerの社数シェア』を左右する要因は様々であり、調査レポートでは以下のような観点から分析を行っている。

- 「それぞれの販社/SIerから、どのようなIT関連資産やサービスを導入しているのか？」
- 「導入したIT関連資産やサービスの導入効果(売上改善や経費削減)は十分得られたか？」
- 「導入したIT関連資産やサービスの費用(導入費用や運用費用)は予定の範囲内か？」
- 「提案/販売時の活動、金額提示、システム構築力、保守/サポートのそれぞれにおける評価は？」

次頁では、上記の中から以下のような選択肢を設けて「販社/SIerから購入したIT関連資産やサービスの内訳(商材ポートフォリオ)」を集計/分析した結果の一部を掲載している。

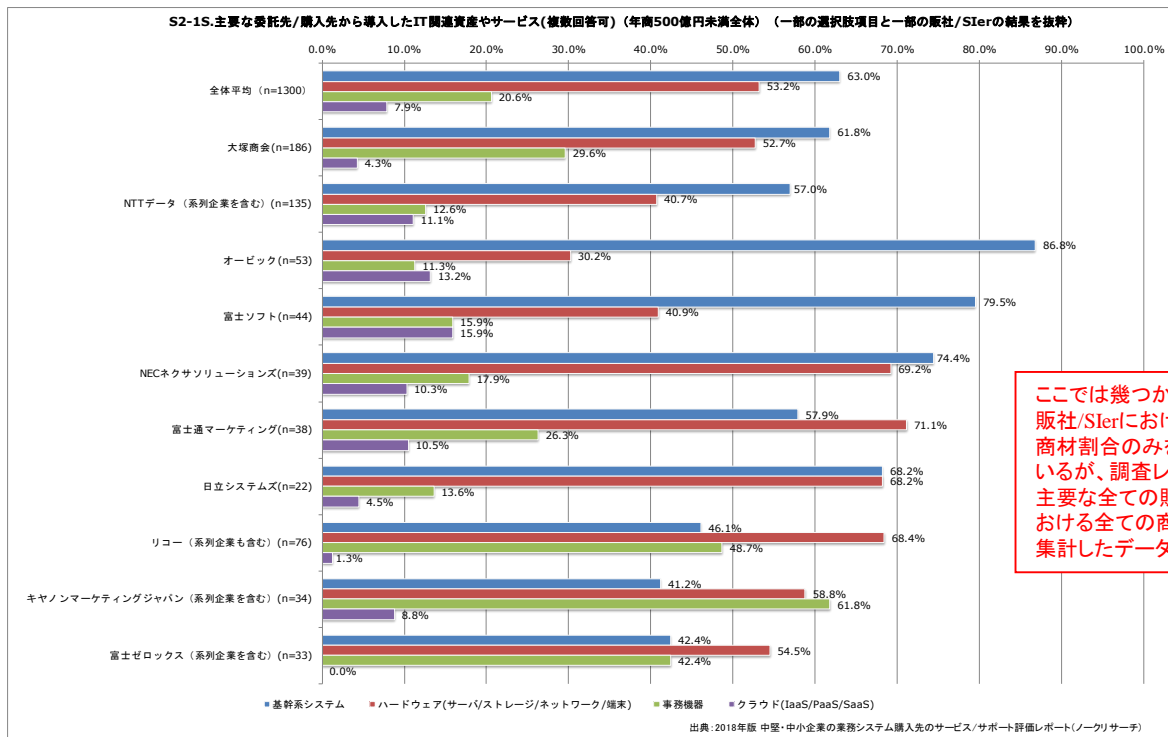
### それぞれの販社/SIerから導入したIT関連資産やサービスを尋ねた設問の選択肢一覧

基幹系システム	ERP(会計、販売、購買、生産といった複数のシステムを統合的に管理するアプリケーション)
	生産管理(製造業における部品表や製造工程の管理などを担うアプリケーション)
	会計管理(財務会計や管理会計を担うアプリケーション)
	販売・仕入・在庫管理(見積、売上、請求、調達、仕入、棚卸の管理を担うアプリケーション)
情報系システム	給与・人事・勤怠・就業管理(給与、組織、配属、福利厚生、勤務状況の管理を担うアプリケーション)
	ワークフロー(業務における申請/承認の流れや複数システム間の業務連携を管理するアプリケーション)
	グループウェア(スケジュール、メール、掲示板、ToDoといった情報共有を担うアプリケーション)
	文書管理・オンラインストレージサービス(文書データを管理/保管/共有するアプリケーション)
運用管理系システム	運用管理・資産管理(ITリソースの棚卸や安定稼働の確保を担うアプリケーション)
	セキュリティ(PCやサーバがマルウェアなどに感染するのを防止するアプリケーション)
	バックアップ(PCやサーバに格納されたデータをバックアップするアプリケーション)
分析/出力系システム	BI・帳票(業務システムのデータを集計/分析/出力するアプリケーション)
顧客管理系システム	CRM(営業支援システムやマーケティングオートメーションも含めた顧客情報管理や顧客接点を担うアプリケーション)
ハードウェア(サーバ/ストレージ/ネットワーク/端末)	サーバ機器
	クライアントPC、スマートデバイス
	ストレージ機器
	ネットワーク機器
事務機器	複合機
インターネット接続サービス	インターネット接続サービス
データセンタサービス	サーバのハウジングやデータセンタ設備の提供
IT関連アウトソーシング	業務システムの運用/保守に関するアウトソーシング
業務アウトソーシング	実業務に関するアウトソーシング(コールセンタ業務など)
クラウド(IaaS/PaaS/SaaS)	IaaS/ホスティング(ハードウェアやネットワークをサービスとして提供するクラウド形態)
	PaaS(システムの開発/運用を行う環境をサービスとして提供するクラウド形態)
	SaaS(アプリケーションをサービスとして提供するクラウド形態)
その他	その他

選択肢には業務アプリケーション、各種ハードウェア、事務機器、アウトソーシング、クラウドなど多種多様な項目が網羅されている。

## 社数シェアの増減と「基幹系システム」や「ハードウェア」への依存度の高さは関連している

以下のグラフは冒頭に掲載した代表的な販社/SIerについて、それぞれの販社/SIerから最近導入したIT関連資産やサービス（商材ポートフォリオ）を尋ねた結果の一部を集計したものだ。（ここでは前頁に列挙した選択肢の中から、「基幹系システム」、「ハードウェア（サーバ/ストレージ/ネットワーク/端末）」、「事務機器」、「クラウド（IaaS/PaaS/SaaS）」の結果のみを抜粋している）



ここでは幾つかの代表的な販社/SIerにおける一部の商材割合のみを掲載しているが、調査レポートでは主要な全ての販社/SIerにおける全ての商材割合を集計したデータが含まれる。

独立系SIerの代表例として挙げた「オービック」と「富士ソフト」はいずれも全商材に占める基幹系システムの割合が高い。だが、冒頭でも述べたように、社数シェアの経年変化では後者が前者を上回っている。基幹系システム以外の商材が占める割合は「富士ソフト」の方が「オービック」より若干高いことから、商材ポートフォリオの広さが社数シェアの伸びに寄与している可能性が考えられる。

一方、大手国産ベンダ系列のSIerにおける状況を見ると、社数シェアがほぼ横ばいである「NECネクサソリューションズ」では基幹系システムがハードウェアを上回っており、社数シェアが微減となっている「富士通マーケティング」や「日立システムズ」では逆にハードウェアが基幹系システムと同程度もしくは基幹系システムを上回っている。そのため、ハードウェアが占める割合の高さが社数シェアの伸びと関連している可能性がある。

「リコー」、「キヤノンマーケティングジャパン」、「富士ゼロックス」といった複合機ベンダにおいて事務機器の占める割合が高いのは当然だが、これら3社においては「商材に占めるハードウェアの割合」が高い順に「社数シェアの増減値」も高くなっている。したがって、複合機以外のハードウェア販売でどれだけ成果を出せているか？が社数シェアの増減に影響している可能性が考えられる。

また、中堅・中小市場における社数シェアで首位を堅持している「大塚商会」の商材ポートフォリオを見ると、全体平均の結果と近くなっていることがわかる。このように社数シェアを拡大/維持する上では、特定の商材に偏らずに幅広くカバーすることも重要な取り組みの一つであると考えられる。

ここでは「社数シェアと商材ポートフォリオの関連」に関する分析結果の一部を紹介したが、調査レポートでは販社/SIer毎の導入効果、要した費用、提案販売時の活動、金額提示、システム構築力、保守サポート、といった様々な観点からのユーザー企業による評価についても集計/分析を行っている。

## 本リリースの元となる調査レポート

### 『2018年版 中堅・中小企業の業務システム購入先のサービス/サポート評価レポート』

販社/SIerが中堅・中小市場における社数シェアを伸ばすために取り組むべき事柄を「商材ポートフォリオ」「導入効果と費用」、「提案/販売時の活動」、「金額提示」、「システム構築力」、「保守/サポート」といった様々な観点から集計/分析した必携書。

#### 【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】

第1章:本ドキュメントの構成  
 第2章:販社/SIerの社数シェアにおける経年変化  
 第3章:販社/SIerから導入したT商材の「導入効果」と「費用」に関するユーザ企業の評価  
 第4章:販社/SIer毎のユーザ企業からの評価をまとめたレーダーチャート  
 第5章:販社/SIerの「提案/販売時の活動」に関するユーザ企業の評価  
 第6章:販社/SIerの「金額提示」に関するユーザ企業の評価  
 第7章:販社/SIerの「システム構築力」に関するユーザ企業の評価  
 第8章:販社/SIerの「保守/サポート」に関するユーザ企業の評価

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

### 「2018年版中堅・中小企業のセキュリティ・運用管理・バックアップに関する利用実態と展望レポート」

22項目に渡る「守りのIT」に関する取り組みを経年変化に基づいて網羅的に集計/分析

レポート案内: [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018Sec\\_usr\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018Sec_usr_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

**NORK RESEARCH**

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  
 Nork Research Co.,Ltd