

## 2015年 中堅・中小企業におけるプライム販社/SIerの顧客社数シェアに関する調査報告

調査設計/分析/執筆: 岩上由高

株式会社ノークリサーチ(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  
03-5244-6691 URL: <http://www.norkresearch.co.jp>)は中堅・中小企業がIT商材を導入/調達する主要な相手としての「プライム販社/SIer」の顧客社数シェアに関する調査を実施し、その結果を発表した。本リリースは『2015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』のダイジェストである。

## &lt; 「企業属性別シェア」や「複数の販社/SIerの併用」といった詳細把握が必要な時期 &gt;

- ▼ 中堅・中小企業における「プライム販社/SIerの顧客社数シェア」は大塚商会が首位を堅持
- ▼ 年商/業種/地域といった様々な観点から「どの販社/SIerが強いのか？」を知っておくべき
- ▼ 「顧客が他の販社/SIerも併用している」といった場合の理由や背景を把握することが大切

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： 2015年7月

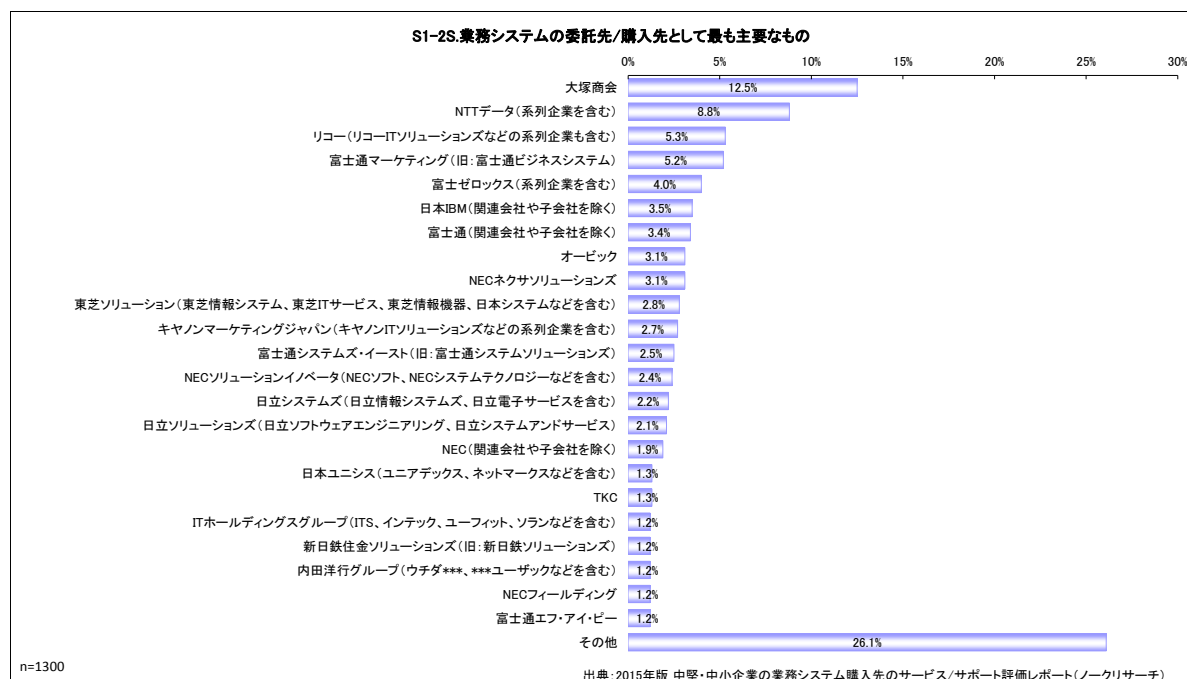
有効回答件数： 1300社(有効回答件数)

※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/2015SP\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015SP_rep.pdf)

## 中堅・中小企業における「プライム販社/SIerの顧客社数シェア」は大塚商会が首位を堅持

以下のグラフは年商500億円未満の中堅・中小企業全体に対し、「過去三年以内に業務システムの委託/購入を行った販社/SIerの中で三年間の累計金額が最も高かったもの」を尋ねた結果のうち、回答件数が多いもの(15件以上)をプロットしたものである。(調査対象となった全ての販社/SIerの一覧は本リリースの末尾を参照) このグラフは中堅・中小企業にとっての最も主要な業務システムの委託先/購入先(いわゆる「プライムの販社/SIer」)の顧客社数シェアを表している。

グラフ数値を見るとわかるように、数多くの販社/SIerが僅差でシェアを分け合う状況となっている。そのため、2014年の前回調査と比較した場合も、上位5社の「大塚商会」「NTTデータ」「リコー」「富士通マーケティング」「富士ゼロックス」の順位は同様だが、6位以降については幾つかの変動が見られる。「どのような販社/SIerがどのような企業属性(年商、業種など)において顧客社数シェアが高いか？」を把握することは個々の販社/SIerのみならず、ベンダにとっても非常に重要だ。本リリースの元となる調査レポートでは「プライム販社/SIerの顧客社数シェア」に関する詳細な分析を行っているが、次頁以降ではその一部をダイジェストとして紹介している。



## 年商/業種/地域といった様々な観点から「どの販社/SIerが強いのか？」を知っておくべき

中堅・中小企業における「プライムの販社/SIer」の状況を把握するためには様々な観点からの現状把握が不可欠となる。本リリースの元となる調査レポートでは以下のような様々な企業属性区分で見た場合の顧客社数シェアを集計している。

年商： 5億円未満 / 5～10億円 / 10～20億円 / 20～50億円 / 50～100億円 / 100～300億円 / 300～500億円  
 従業員数： 10人未満 / 10～20人未満 / 20～50人未満 / 50～100人未満 / 100～300人未満 / 300～500人未満 / 500～1000人未満 / 1000～3000人未満 / 3000～5000人未満  
 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  
 所在地： 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

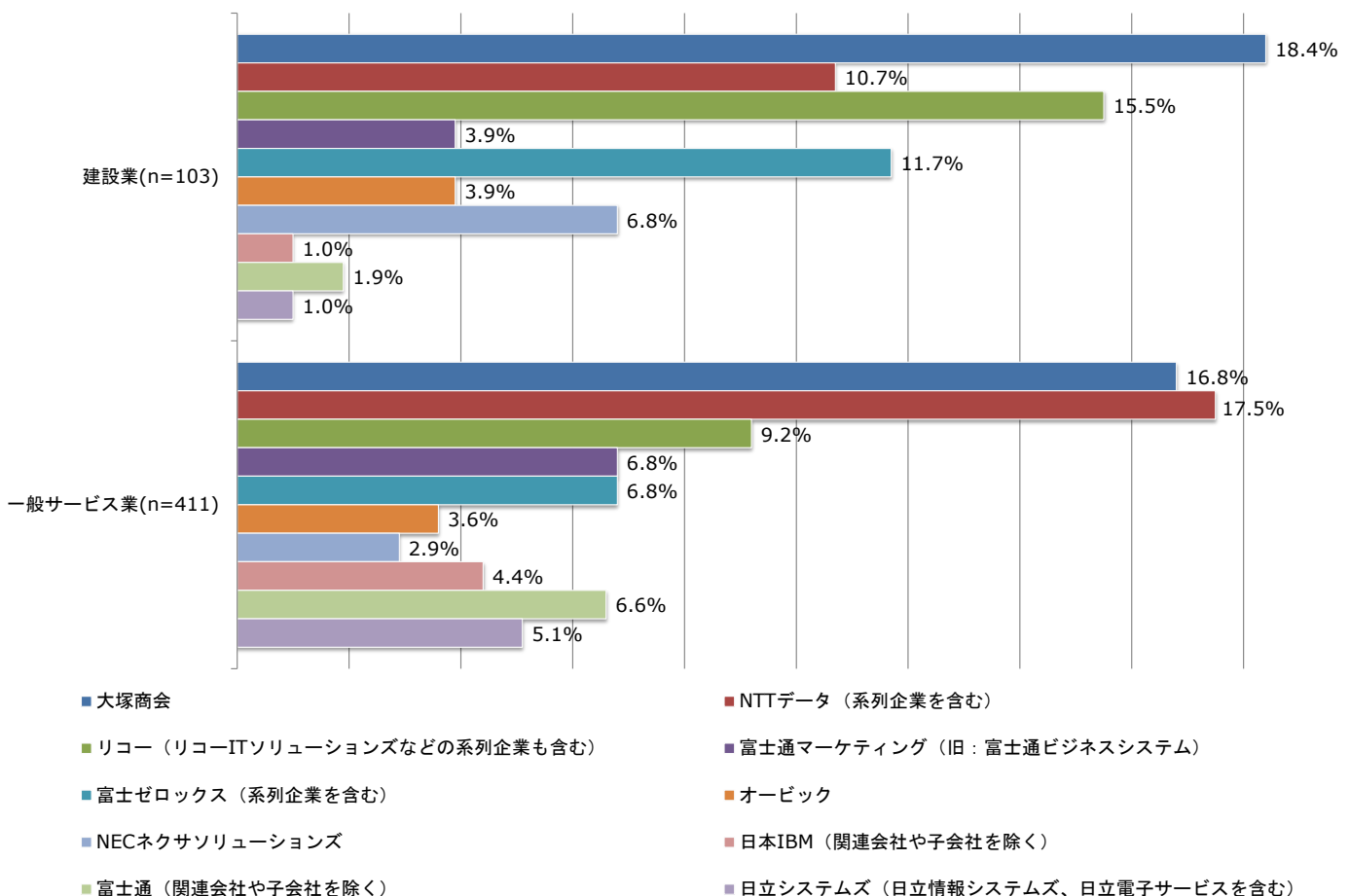
※集計データの詳細については右記のURLを参照 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015SP\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015SP_rep.pdf)

さらに、前頁に掲載した「プライムの販社/SIer」を1つ挙げる設問形式に加えて、「過去三年以内に業務システムの委託/購入を行った販社/SIer」を複数回答形式で尋ねた結果も確認しておくことが重要となる。

以下のグラフは「過去三年以内に業務システムの委託/購入を行った販社/SIer」(複数回答可)(シェア上位10社)の結果を業種別に集計したもののうち、「建設業」と「一般サービス業」のデータを抜粋してプロットしたものである。

シェア上位10社の中でも、業種によって顧客社数のシェアは少しずつ異なることがわかる。一般の販社/SIerは「業種別の傾向が自社と類似しているシェア上位の販社/SIerを探し、その販社/SIerにおける取り組みを参考にする」などの形でこうしたデータを活用することができる。また、ベンダにとっては「今度の新しい製品/サービスでは\*\*業に特に注力したい」といった場合、これらのデータが「どの販社/SIerと協力関係を築くべきか？」の判断材料となる。

S1-1S.業務システムの委託先/購入先 (複数回答可)



出典: 2015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(ノークリサーチ)

## 「顧客が他の販社/Sierも併用している」といった場合の理由や背景を把握することが大切

ある販社/Sier「X社」があるユーザ企業「Y社」の「プライムの販社/Sier」であったとしても、Y社が全てのIT商材をX社から導入/調達しているとは限らない。販社/Sierとしては「顧客であるユーザ企業が自社以外にどのような販社/Sierと取引があるのか？」を知っておくことも重要となる。

以下の数表は年商500億円未満の中堅・中小企業における「プライムの販社/Sier」としての顧客社数シェア上位16社について、各社の顧客が自社以外にどの販社/SierからIT商材を導入/調達しているか？を示したものだ。（本リリースはサンプル/ダイジェストとしての位置付けであるため、A社～P社の具体的な社名については伏せている）

数表は縦軸がプライム販社/Sierの一覧、横軸がプライムではないが他にも取引のある販社/Sierを表している。例えば、縦軸一番上のA社を見てみると、自社以外に取引のある顧客割合が最も高いのはD社の4.9%ということになる。数表中に赤地で記した箇所は値が10%を超えるデータを指し示している。

A社は他社の顧客割合が低く、「プライム度が高い」といえる。一方、G社やH社はA社の顧客割合が10%を超えている。つまり、G社やH社の顧客の中には「プライムの販社/SierはG社やH社だが、A社からもIT商材を調達/導入している」というケースが1割以上存在することになる。この場合は「全社的にはG社やH社だが、部署単位ではA社を活用している」や「A社にはG社やH社が扱っていない商材がある、またはG社やH社よりも安価に導入/調達できる商材がある」などの可能性が考えられる。

あるいはN社とO社のように互いに他社の顧客割合が高くなっているパターンもある。この場合には「1つのソリューションの中で互いの製品/サービスを補完している」「グループ企業同士である」などの可能性が考えられる。

このように「ある販社/Sierの主要顧客が自社以外の販社/SierからIT商材を導入/調達している」といったケースでは必ずしも競合関係だけでなく、実質的な補完関係となっている場合もある。調査レポートでは「プライムの販社/Sierとしての顧客社数シェア上位16社」を対象とした結果を分析しているが、一般の販社/Sierもそれらを参考にしながら「自社の立ち位置」を確かめておくことが有用と考えられる。

	A社	B社	C社	D社	E社	F社	G社	H社	I社	J社	K社	L社	M社	N社	O社	P社
A社	N/A	2.5%	1.8%	4.9%	3.7%	1.2%	0.0%	3.7%	3.7%	1.2%	1.8%	1.8%	0.6%	1.8%	0.0%	0.6%
B社	6.1%	N/A	2.6%	0.9%	3.5%	4.3%	0.9%	4.3%	0.9%	2.6%	3.5%	0.9%	2.6%	3.5%	2.6%	0.0%
C社	5.8%	2.9%	N/A	0.0%	8.7%	1.4%	0.0%	7.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.4%	0.0%	0.0%
D社	5.9%	4.4%	1.5%	N/A	2.9%	1.5%	0.0%	4.4%	1.5%	1.5%	1.5%	8.8%	2.9%	2.9%	2.9%	1.5%
E社	9.6%	1.9%	3.8%	0.0%	N/A	1.9%	0.0%	1.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.9%	0.0%	0.0%	1.9%
F社	6.7%	2.2%	0.0%	4.4%	4.4%	N/A	2.2%	2.2%	0.0%	0.0%	0.0%	4.4%	0.0%	0.0%	6.7%	0.0%
G社	11.4%	4.5%	0.0%	9.1%	4.5%	0.0%	N/A	0.0%	0.0%	2.3%	2.3%	4.5%	2.3%	2.3%	0.0%	2.3%
H社	17.5%	2.5%	2.5%	0.0%	2.5%	5.0%	2.5%	N/A	2.5%	2.5%	2.5%	0.0%	0.0%	2.5%	0.0%	0.0%
I社	2.5%	5.0%	2.5%	5.0%	0.0%	0.0%	2.5%	0.0%	N/A	5.0%	2.5%	2.5%	2.5%	5.0%	2.5%	0.0%
J社	5.6%	11.1%	2.8%	2.8%	8.3%	5.6%	2.8%	2.8%	2.8%	N/A	8.3%	2.8%	2.8%	5.6%	5.6%	2.8%
K社	5.7%	8.6%	8.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	N/A	0.0%	0.0%	2.9%	0.0%	0.0%
L社	9.4%	6.3%	12.5%	6.3%	6.3%	6.3%	3.1%	3.1%	6.3%	3.1%	3.1%	N/A	3.1%	3.1%	6.3%	0.0%
M社	6.5%	0.0%	3.2%	6.5%	3.2%	0.0%	0.0%	0.0%	9.7%	3.2%	3.2%	3.2%	N/A	6.5%	3.2%	3.2%
N社	6.9%	0.0%	0.0%	3.4%	6.9%	3.4%	3.4%	6.9%	6.9%	0.0%	0.0%	6.9%	0.0%	N/A	20.7%	0.0%
O社	7.4%	3.7%	3.7%	0.0%	3.7%	3.7%	0.0%	3.7%	7.4%	0.0%	3.7%	3.7%	0.0%	18.5%	N/A	3.7%
P社	8.0%	12.0%	16.0%	0.0%	12.0%	8.0%	8.0%	8.0%	16.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	0.0%	0.0%	N/A

出典：2015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（ノックリサーチ）

上記データの対象となっている顧客社数シェア上位16社（左列から社名五十音順に掲載）

NEC(関連会社や子会社を除く)  
 NECソリューションイノベータ  
 NECネクサソリューションズ  
 NTTデータ(系列企業を含む)  
 大塚商会  
 オービック  
 キヤノンマーケティングジャパン(系列企業を含む)  
 東芝ソリューション(系列企業を含む)

日本IBM(関連会社や子会社を除く)  
 日立システムズ  
 日立ソリューションズ  
 富士ゼロックス(系列企業を含む)  
 富士通(関連会社や子会社を除く)  
 富士通システムズ・イースト  
 富士通マーケティング  
 リコー(系列企業を含む)

## 付記：調査対象として設問選択肢に記載されている販社/SIerの一覧

業務システムの委託先/購入先を尋ねる設問(プライムの販社/SIerを尋ねる設問も含む)において選択肢として提示された販社/SIerの一覧は以下の通りである。(過去の調査結果などを踏まえて、ノックリサーチにて選定を行っている)

大塚商会
野村総合研究所(NRI)
ITホールディングスグループ(TIS、インテック、ユーフィット、ソランなどを含む)
日本ユニシス(ユニアデックス、ネットマークスなどを含む)
CTC(系列企業を含む)
富士ソフト
新日鉄住金ソリューションズ(旧:新日鉄ソリューションズ)
SCSK(旧:住商情報システム、旧:CSKシステムズなどを含む)
内田洋行グループ(ウチダ***、***ユーザックなどを含む)
電通国際情報サービス(ISID)
日本タ・コンサルタンシー・サービス(旧:アイ・ティ・フロンティアを含む)
兼松エレクトロニクス
JBISホールディングスグループ(日本電子計算、JBISなどを含む)
日商エレクトロニクス
オービック
SRAホールディングスグループ(SRAその他の系列企業を含む)
日本システムディベロップメント(NSD)(系列企業を含む)
JFEシステムズ
日本システムウェア
東洋ビジネスエンジニアリング
両毛システムズ
ミロク情報サービス
TKC
日本デジタル研究所(JDL)
NECネクサソリューションズ
NECソリューションイノベータ(NECソフト、NECシステムテクノロジーなどを含む)
NECネットエスアイ
NECフィールドینگ
NEC(関連会社や子会社を除く)
日本事務器
富士通マーケティング(旧:富士通ビジネスシステム)
富士通システムズ・イースト(旧:富士通システムソリューションズ)
富士通ビー・エス・シー
富士通エフ・アイ・ピー
富士通エフサス
富士通(関連会社や子会社を除く)
ざくらケーシーエス
大興電子通信
扶桑電通
都築電気
ソレキア
ミツイワ
PFU
JBCCホールディングスグループ(系列企業も含む)
日本オフィス・システム
TMIソリューションズ(旧:トッパンエムアンドアイ)
日本IBM(関連会社や子会社を除く)
日立システムズ(日立情報システムズ、日立電子サービスを含む)
日立ソリューションズ(日立ソフトウェアエンジニアリング、日立システムアンドサービス)
日立製作所(関連会社や子会社を除く)
ニッセイコム
東芝ソリューション(東芝情報システム、東芝ITサービス、東芝情報機器、日本システムなどを含む)
三菱電機グループ(三菱電機インフォメーションネットワーク、三菱電機インフォメーションシステムズ、三菱電機ビジネスシステムなどを含む)
リコー(リコーITソリューションズなどの系列企業も含む)
富士ゼロックス(系列企業を含む)
キヤノンマーケティングジャパン(キヤノンITソリューションズなどの系列企業を含む)
沖電気(系列企業を含む)
NTTデータ(系列企業を含む)
その他

本リリースの元となっている「2015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」の詳細は右記のURLを参照 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015SP\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015SP_rep.pdf)

本データの無断引用を禁じます。引用・転載をご希望の際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

株式会社 ノックリサーチ 担当：岩上 由高  
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