

2 0 0 4 年 8 月 1 2 日

株式会社 富士経済
〒103-0001 東京都中央区日本橋小伝馬町
2-5 F・Kビル
TEL.03-3664-5811 FAX.03-3661-0165
URL : <http://www.group.fuji-keizai.co.jp/>
広報部 03-3664-5697

B 2 B ソリューション市場調査を実施

総合マーケティングビジネスの㈱富士経済（東京都中央区日本橋小伝馬町 社長 原 務 03-3664-5811）は、ERP、CRM、SCMをはじめ最新ソフトとして動向が注目されるECMなど各ソフトウェアの連携とビジネスプロセスのカバー領域の方向性を解明し、22分野の業務ソフトウェア/ソリューション・ビジネスの進化を明らかにした。その結果を報告書「注目B2Bソリューション市場総調査 2004」にまとめた。当市場では、ソフトウェアがネットワーク対応を強化し、ネットワークと融合する次世代ソリューションに対する期待も高まりつつある。

< 調査結果の概要 >

1) 業務アプリケーション・ソフトウェア全体市場規模

業務アプリケーション・ソフトウェア全体市場（22分野）

2003年実績 4,880億円 2006年予測 6,487億円（対03年比 133%）

2) 分類別市場規模推移

フロントエンド/業務アプリケーション・ソフトウェア市場

対象ソフトウェア：CRM・SFA・CTI・EIP・グループウェア

2003年実績 609億円 2006年予測 720億円（対03年比 118%）

バックエンド基幹系/業務アプリケーション・ソフトウェア市場

対象ソフトウェア：大手企業向けERP・中堅・中小企業向けERP・SCM

2003年実績 953億円 2006年予測 1,211億円（対03年比 127%）

バックエンドその他/業務用アプリケーション・ソフトウェア市場

対象ソフトウェア：BI、マイニングツール、ECM、e-Procurement

2003年実績 333億円 2006年予測 502億円（対03年比 150%）

バックエンド製造系/業務アプリケーション・ソフトウェア市場

対象ソフトウェア：機械・電気系CAD、建築・土木系CAD、汎用CAD、PDM

2003年実績 1,250億円 2006年予測 1,312億円（対03年比 105%）

バックエンド基盤系/業務用アプリケーション・ソフトウェア市場

対象ソフトウェア：B2Bコラボレーション、DBMS、DWH、EAI

2003年実績 879億円 2006年予測 1,072億円（対03年比 122%）

3) 注目ソフトウェア市場

CRM (Customer Relationship Management)

ライセンス料 2003年実績 225億円 2006年予測 275億円（対03年比 122%）

CRMはSFA、CTI機能を持つものと、基幹業務系システムを活用し顧客管理を行う製品に分けられる。フロントエンドとバックエンドシステムの統合を行う事で顧客情報を有効活用した業務・事業展開が図られている。

ERP、SCPとの連携が行われ市場を伸長させてきたが、現在市場の成長は鈍化している。ERP、SCP、SFA (Sales Force Automation)、EAIなどとのアプリケーション連携が行われトータルソリューションの提供が可能となる。

CTI (Computer Telephony Integration)

ライセンス料 2003年実績 166億円 2006年予測 190億円（対03年比 114%）

通信販売事業や生保、テレホンバンキングでの需要によりマーケットは拡大した。IPネットワークの導入によりコールセンターからIPコンタクトセンターへと需要が移行し、中堅・中小規模企業を中心とし導入が活発化している。テレホンバンキング時代に導入されたシステムのリプレース需要により市場は堅調な推移を続けている。現在では、同じ機能を合わせ持つ、CRMを導入していない中小規模クラス企業へのアプローチが盛んに行われている。顧客満足や営業戦略など顧客管理的なアプリケーションとのコラボレーション傾向が強い。

グループウェア

ライセンス料 2003年実績 116億円 2006年予測 130億円(対03年比 112%)

大手企業市場需要から中堅・中小企業市場へとターゲットがシフトしている。製品のトレンドも大手企業向けのクライアントサーバ型製品から中小規模企業に適したWeb対応型製品へシフトしている。大企業の需要は一巡しており、既存グループウェアのリプレース需要が中心である。ユーザー企業ニーズは高額なクライアント/サーバ型から低額なWeb対応型へと移行している。グループウェアベンダーでは中堅・中小企業市場へのアプローチを強化し、製品展開も中堅・中小企業市場向けとなっている。アプリケーション連携ではCRM、SFA、ERPなどが対象となるケースがあるが、ベンダーサイドでは特定のアプリケーションとの連携は考慮していない。グループウェアはEIP機能への要望とともにEIPにシフトすることも考えられる。

大手企業向けERP

ライセンス料 2003年実績 439億円 2006年予測 488億円(対03年比 111%)

『財務会計』をはじめ、他のAP連携により『調達・購買、需要予測、生産計画、販売、顧客満足』などのプロセスをカバーする。大手企業向けERP製品ベンダーが製品体系を整理し、システム連携の強化や各種分野での強みを強化している。今後も参入ベンダーの事業体制の強化や製品開発における強みから、ユーザー企業の戦略的な業務改革に応える形で市場規模は拡大するものと思われる。大手企業向けERPはBPRを伴う大規模導入が行われる事から、他の業務アプリケーションとの連携で活用されることが多い。大手企業向けERPは、CRMとの連携事例が多いが、SCM、PDM(Product Data Management)、CAD(Computer-Aided Design)、EAIなどの連携事例も見られている。

Webサービス(SW+HW+SI)

2003年実績 56億円 2006年予測 750億円(対03年比 1339%)

Webサービスは『生産計画』『人事管理』『調達・購買』『会計』『設計』などのビジネスプロセスで発注する比較的機密性の高いデータ交換のためのシステムとして利用されることが期待される。プロセスの観点でシステムを見直す中でSOA(Service Oriented Architecture)が認知されつつあり、SOAを実現する手段としてWebサービスは注目される。市場規模は、Webサービスを活用したシステム開発に伴うSI事業、ソフトウェア、ハードウェア事業の合算値である。新規システム開発、既存システムのWebサービス化、新規システムと既存システムのWebサービス統合が展開され、顧客企業システムの構築案件が増加し市場規模が拡大することが予想される。現状では、比較的機密性の低い情報提供システムを中心にWebサービスが活用されている。今後現状の潜在需要から考えると、SCM、ERPなど業務アプリケーションを対象にWebサービス連携事例が展開されよう。

ECM(Enterprise Content Management)

ライセンス料 2003年実績 95億円 2006年予測 141億円(対03年比 148%)

ECMはビジネスプロセスで発生するワークフローと通常業務で発生する定型・非定型のコンテンツを効率良く管理・活用することを可能にする。新薬申請の電子化が進展している製薬業界や、ドキュメント管理・活用が活発な金融業界で導入実績がある。通常、企業内ではドキュメント、メール、Webページ、メディアなど単独管理している。ECMベンダーはERP、CRM、DWH、レガシーなどの各システムとの連携で業務効率を改善することをアピールしている。

4) 主要アプリケーション・ソフトウェア市場の最新動向

ERP(Enterprise Resource Planning)

大手企業向けERPベンダーが中堅・中小企業市場に参入する事で注目を集めており、アプリケーション連携によるソリューション・ビジネスが展開されている。

SCM(Supply Chain Management)

導入成功事例が見られ始めた事によって、導入検討企業が増加傾向にあり、企業内システム連携のみならず、企業間システム連携を展開するCPFR(Collaborate Planning Forecasting and replenishment)が始動をしている。

CRM (Customer Relationship Management)

SFA機能を持つことから、ERPなど他のアプリケーション・ソフトウェアとの連携ソリューションが展開される。

ECM (Enterprise Content Management)

ドキュメント管理やコンテンツ管理のソフトウェアからワークフローを訴求した製品として展開している。しかし、グループウェア、EIPなどの製品と区別がつきにくく、機能や使い勝手が理解されにくい。

EAI (Enterprise Application integration)

国産ベンダー製品が注目される一方で、SOA型製品が登場している。1対1システム連携にニーズがある中で、n対nシステム連携へのニーズが高まっている。

PLM (Product Lifecycle Management)

CAD、PDM、B2Bコラボレーション・ツールの参入ベンダーがPLMを訴求することで、認知度が高まっており、現在では、CAD/PDM連携から、CAD/PDM/ERP連携へと変貌しつつある。

調査期間

2004年5月～7月

調査方法

富士経済専門調査員による直接面接取材、及び間接取材を併用、関連資料による文献調査

資料タイトル：「注目B2Bソリューション市場総調査 2004」

体裁：A4判 246頁

価格：150,000円(税込み157,500円)

CD-ROMセット価格 155,000円(税込み162,750円)

調査・編集：富士経済 東京マーケティング本部 IT課

TEL:03-3664-5831(代) FAX:03-3661-9778

発行所：株式会社 富士経済

〒103-0001 東京都中央区日本橋小伝馬町2-5 F・Kビル

TEL03-3664-5811(代) FAX 03-3661-0165 e-mail:koho@fuji-keizai.co.jp

この情報はホームページでもご覧いただけます。URL:<http://www.group.fuji-keizai.co.jp>