

イーシー リサーチ株式会社(ECR) 2009年度 SaaS・ASP の市場規模 及び「ユーザー企業 SaaS 導入のための 10 の攻略法」を発表

- ◆ 2009 年度の日本における SaaS・ASP の利用企業・公共団体の数は 21 万 515 社で対前年比 253.7%
- ◆ 2009 年度の SaaS・ASP アプリケーションでは、基幹業務(ERP/SCM)が 204 億円で対前年比 149.1%

IT 関連の市場調査会社、イーシーリサーチ株式会社(以下 ECR、本社:東京都港区)は4月6日、2009年度 SaaS・ASP の市場規模及び「ユーザー企業 SaaS 導入のための 10 の攻略法」を発表しました。

2009 年度の日本における企業・公共団体の SaaS・ASP の利用企業・公共団体の数は 21 万 515 社(対前年で 253.7%)と倍以上の大きな成長が見込まれます。同年度の SaaS・ASP 利用金額は、1,819 億円(対前年で 156.1%:2008 年度は 1,165 億円)が見込まれます。

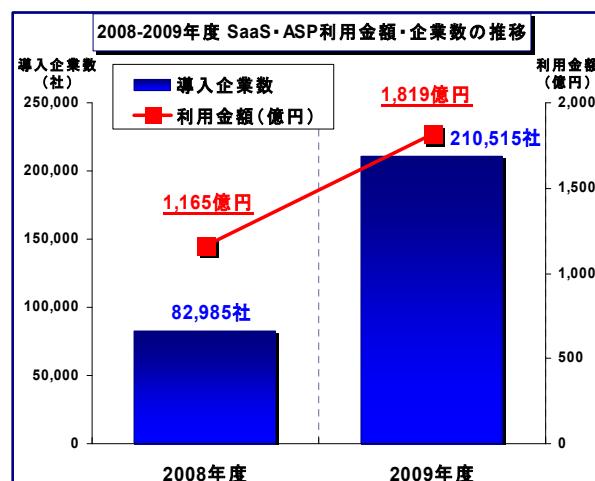
米国発の世界金融不況を反映して、SaaS に対するユーザー企業側の期待感は高まっています。これは、SaaS 利用による IT 投資および業務全体のコスト削減に対する期待が、SaaS・ASP の成長要因としてあげられます。SaaS・ASP を利用する企業の外部へのコスト削減としてはサーバーやデータセンターなど、内部のコスト削減としては情報システム関連部門および担当者のサポートの固定費などの削減を前提とした SaaS・ASP の利用が増加するとみられます。

アプリケーション別では、「基幹業務(ERP/SCM)」が市場規模としては最も大きく、2009 年度で 204 億円(対前年で 149.1%)、次いで「コールセンター支援・サポートサービス支援」で 2009 年度 163 億円(対前年で 148.1%)、3 番目としては「電子商談・WEB-EDI」となり、159 億円(146.1%)が見込まれます。このようアプリケーションで見ても、業務の統合化やアウトソースによる業務そのもののコスト削減を行なうアプリケーションの市場規模が拡大すると予測されます。(ECR では、17 種類の SaaS・ASP のアプリケーションを調査対象としています)

また、調査結果の分析から、以下の「ユーザー企業 SaaS 導入のための 10 の攻略法」を導き出しました。

- ① SaaS・ASP の今年のターゲット顧客は? 「中規模企業を狙う」
- ② SaaS・ASP で今年成長するアプリケーションは? 「業務の統合とアウトソーシング」
- ③ SaaS・ASP で成功するアプリケーション戦略は? 「アプリケーションの組み合わせ販売」
- ④ SaaS・ASP のアプリケーションはどこから導入する? 「顧客にとって身近なチャネル」
- ⑤ SaaS・ASP に対して顧客が求める営業タイプとは? 「価格よりも信頼感」
- ⑥ SaaS・ASP の営業アプローチ先はどこか? 「窓口は情シスだけにあらず」
- ⑦ SaaS・ASP に対して、興味を持たせるキーワードは? 「ムダをなくす」
- ⑧ SaaS・ASP に対して、興味から認識・理解へと進ませるキーワードは? 「期間の短縮とコストの圧縮」
- ⑨ SaaS・ASP に対して、顧客が認識・理解したいことは何か? 「導入による『メリット』だけではない」
- ⑩ SaaS・ASP に対して、評価から導入・利用へと進ませるものは何か? 「顧客にあわせた『シナリオ』」

<参考>図 1. 2008-2009 年度 SaaS・ASP 利用金額・企業数の推移



Source: EC RESEARCH CORP, 2009/4

ECR では、本リリース掲載データ及びより詳細な調査分析を含む、「SaaS 市場戦略分析レポート～2009 年はここに売る！～ユーザー企業 SaaS 導入の法則の考察－業種・従業員規模・売上高・地域別 全国調査－」を、2009 年 4 月 6 日（月）より発売します。本レポートでは、SaaS・ASP の販売にあたり、どのような企業や公共団体がターゲットとなるのか、売上高、従業員規模、業種、地域などのセグメント属性で利用金額、利用企業数、利用単価、2009 年度の市場成長率を分析しています。ただし、そこに無条件で SaaS・ASP が売れるわけではなく、調査結果から、企業の情報システム部門中心の販売活動だけでは、SaaS・ASP の導入・利用の急速な拡大は難しいということがわかりました。どのチャネルを通じて、どの部署にアプローチして、顧客企業の営業窓口担当者に対してどのようなアプローチをして、どのような営業説明を行えば、より効果的な SaaS・ASP の顧客獲得につながるのか、を導入プロセスと導入意思決定モデルを構築して、調査設計・分析を行い、明日からお使いいただけるレポートになっています。

レポートは、全体編 10 万円（税込 10 万 5 千円）からのご提供となっております。

レポートの詳細に関するお問い合わせ、ご購入のお申し込みや、ご案内のご希望などは、info@ec-r.co.jp（お電話の場合は、03-5549-1370）まで、ご連絡ください。尚、お問い合わせいただいた方には、「ユーザー企業 SaaS 導入のための 10 の攻略法」を含む無料のサンプルレポートをご提供させていただきます。

お問合せ先：イーシー リサーチ株式会社(ECR)

〒107-0052 東京都港区赤坂 4-13-13

Tel: 03-5549-1370

Fax: 03-5549-1371

<http://www.ec-r.co.jp>

email: info@ec-r.co.jp

<調査期間>

実査： 2008 年 12 月 1 日～12 月 5 日

集計分析： 2008 年 12 月～2009 年 4 月

調査レポート発刊日： 2009 年 4 月 6 日

<調査対象者>

勤務先における IT 製品・サービスの導入関与者

<調査方法>

Web アンケート調査及びウェイトバック拡大集計による市場規模算出

- ✓ リサーチパネル社のアンケートモニター113 万人に対して、ランダムサンプリングを行い、下記の条件該当者を抽出（リアルタイムスクリーニング）し、その後続けて本調査を実施。アンケート調査は、Web モニターに対してランダムサンプリングを行い、スクリーニング 19,730 サンプル、本調査 1,073 サンプルを回収し、総務省の企業統計の従業員規模および業種にあわせて、アンケート調査結果に対して、ECR にてウェイトバック拡大集計を実施、日本全体の市場規模の算出を行った

<定義と主要分析軸>

・SaaS・ASP のアプリケーション分野

財務・会計、給与・人事・勤怠管理、生産・販売・仕入・物流、基幹業務(ERP/SCM)、メール、社内メール管理、データバックアップ、ビデオ電話/ビデオ会議、情報共有(グループウェア、ナレッジマネジメント)、e ラーニング、電子商談・WEB-EDI、顧客管理(CRM)、業種特化アプリケーション、コールセンター支援、サポートサービス支援、オフィスソフト、ファイアウォール・アクセス監視、ウイルスチェック、総合セキュリティ管理ツール(ログ管理ツールなども含む)が含まれる

・売上高別

1 億円未満

1 億～10 億円未満

10 億～100 億円未満

100 億～500 億円未満

500 億～5 千億円未満

5 千億円以上

・従業員規模別

9 人以下

10 - 99 人

100 - 299 人

300 - 999 人

1,000 人以上

・業種別

建設

製造(食品、化学・薬品など)

製造(鉄鋼、電機、輸送用機器など)

電気・ガス・熱供給・水道、運輸、通信

卸売、小売、飲食店、宿泊

金融

サービス

ソフトウェア・情報処理

不動産

医療、福祉サービス

教育

政府