FUJITSU

SIerやソリューションベンダーの
ビジネスを強力に支援

SME市場で
さらに飛躍するための
「ソフトウェア協業戦略」とは

DXが経営課題となる昨今、中小企業ではデジタルツールの導入による業務効率化やコスト削減、意思決定の高度化などのニーズが高まっています。そうした市場に向けて製品を提供するIT事業者側の視点からは、いかに素早くコストを抑えながら競争力の高いソリューションを開発・提供できるかが課題となります。その際に有効なのがソフトウェアの開発や販売における他社との協業スキームをうまく活用することです。本ホワイトペーパーでは、富士通製ソフトウェアの組込みモデルと共創型SIモデルという2つの協業アプローチを活用し、開発効率化や新規事業創出を実現する具体的な方法と成功事例を紹介します。

日本のSME市場の現状とユーザー企業の課題

ITソリューションを提供するソリューションベンダー（SaaS・パッケージベンダー）やSIer(システムインテグレーター)が事業を拡大するにあたって重要となる市場の1つが、中小企業（SME：Small and Middle Enterprise）市場です。中小企業は日本の企業の大半を占めており、多くのビジネスチャンスが潜んでいます。実際に、中小企業には過去に導入したシステムの老朽化やブラックボックス化といった課題が見られ、今後はDX推進に取り組む動きが期待されるため、依然としてデジタルツールの潜在的なニーズが高い状況です。

もちろん、ニーズはあるものの実際にはデジタル化が進まない現状もあります。大企業とは異なり、中小企業はデジタルツールに投資する十分な予算がないというケースも多く、さらに専任のIT担当者やIT部門を持たないケースも多く見られます。そもそも適切なサービスやソフトウェアを選定すること自体が難しいということもあり、ベンダーロックインの回避や費用対効果の見極めが大きな課題となっています。

こうした中では、自社単独で最適解を導き出すことは困難であり、信頼できるパートナーや柔軟なソリューションへのニーズが高まっています。これらがSME市場の特異性を形づくっており、IT事業者はこの市場特性に応じた戦略を構築する必要があります。

DX時代にSME市場を支えるIT事業者の課題とは

このように、SME市場はデジタル化への潜在的なニーズという点から、IT事業者にとって重要な市場の1つといえますが、IT事業者側にとってもSME市場での顧客獲得は決して容易ではありません。

共通する課題の1つは「クラウド対応」です。大幅な初期投資を避けたい中小企業にとってクラウドサービスは有用な選択肢であり、導入の検討対象になりやすい傾向があります。そうした中で、ソリューションベンダーとしては自社のソフトウェアをクラウド対応させることが極めて重要であり、そのためにはIaaSなどのプラットフォームやソフトウェアなどさまざま製品を候補に、コストや機能、セキュリティ水準を見極めたうえで長期にわたって安心・安全を保証できるクラウドサービスを提供することが不可欠です。

特に、コストは大きな課題となります。ソリューションベンダーにとっては、限られた投資予算で顧客の多様な業務ニーズ

© 2025 Fujitsu Limited

に応えるサービスを提供するにあたり、自社で開発困難な領域をどう補完するかが悩みの種となります。ユーザー企業は低コストで高い機能性と安心感を求めています。言い換えればソリューションベンダーは信頼性の高いサービスやパッケージソフトをいかに安価に開発できるかが鍵を握ります。

SIerにとっても、従来の「受託案件中心」の立場を脱却し、自主ビジネスの拡大を模索する中で、自社独自のソフトウェアやSaaSの展開への気運が高まっています。しかし、そうしたソフトウェアの開発・技術選定には相応の投資が不可欠です。さらに、SIerにとっては新たに自社独自の製品を開発しても、そもそも商談機会を創出することが難しいという課題もあります。

このように、SME市場ではデジタル化のニーズはまだまだ高いものの、クラウド化やセキュリティ強化への対応、競争力がありSME市場でも受け入れやすい価格での提供、商談機会の創出など、IT事業者側でも様々な課題を乗り越えなければなりません。

IT事業者の悩みを解決する富士通の協業アプローチ

SME市場に向けてビジネスを行うソリューションベンダーやSIer等のIT事業者にとって有効な方策の1つが、「他社との協業」という選択肢をうまく活用することです。富士通においても、こうしたIT事業者のソリューションに富士通製ソフトウェアを部品や連携製品として活用いただき、開発の効率化や自社のソフトウェアビジネスの付加価値向上を実現できるよう、パートナー協業のスキームを提供しています。

富士通製ソフトウェアを活用したビジネスの展開には、大きく2つのアプローチがあります。1つは「組込みモデル」、もう1つは「共創型SIモデル」です。

組込みモデル

自社が提供するSaaSやパッケージ製品に富士通製ソフトウェアを組み込み、機能を拡張する形態です。

いわばソフトウェア版のOEM制度で、これを利用することで、IT事業者は本業であるアプリケーション部分の開発に自社のリソースを集中させられます。結果として開発効率の向上だけでなく、競合との差別化や市場投入までのスピードアップにつながり、自社製品のブランド価値を大きく高めることができます。

共創型SIモデル

富士通製ソフトウェアを自社の商材として取り扱い、システム構築や運用サービスと組み合わせて提供する形態です。単に富士通製ソフトウェアを販売するのではなく、自社のノウハウを活かしたコンサルティングや設計支援、保守サービスと合わせることで、ユーザー企業に対する提案力を高めることができます。

この仕組みを活用することで、これまでの受託案件中心のビジネスに加え、ユーザー企業にとって信頼できるパートナーとして、新たな役割を担うことも期待できます。また、継続的なライセンス収入や保守契約による安定的な収益基盤を構築できる点も大きな魅力です。

このように、組込みモデルは「自社製品の価値向上」、共創型SIモデルは「事業領域の拡大」というそれぞれの強みを持っています。次項からは両モデルの仕組みと具体的なメリットについてさらに掘り下げて解説していきます。

組込みモデルが実現する市場投入スピードと信頼性

組込みモデルは、自社が提供するSaaSやパッケージ製品に富士通製ソフトウェアを部品として取り込み、製品力を強化する仕組みです。ユーザーに必要不可欠な機能を自社ですべて開発しようとすると、膨大なリソースと時間が必要となり、結果として開発コストの高騰や市場投入までの遅延を招く可能性があります。しかし、富士通が開発した信頼性のあるソフトウェアを組み込むことで、自社の開発工数を抑えながら短期間で高品質な製品を完成させることができるのです。

例えば、セキュリティ機能を備えたクラウドサービスを提供しようとする場合、認証や暗号化の仕組みを独自に構築するのは非常に困難です。こうした場面でセキュリティ機能を組み込めば、堅牢な環境をすぐに実装でき、顧客にとって安心感のあるサービスとして提供可能になります。同様にデータベース、帳票出力といった汎用性の高い機能も、外部の成熟したソフトウェアを組み込むことで容易に実現できます。

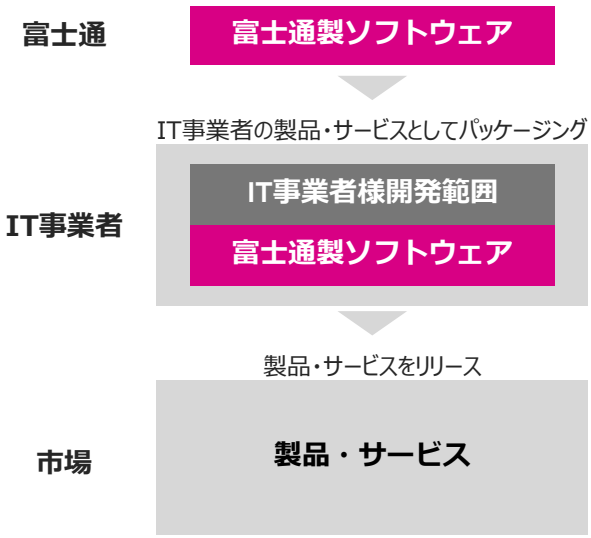


図１ 組込みモデル
富士通製ソフトウェアを組込んだ製品・サービスの開発・販売を実現する

組込みモデルのメリット

ソリューションベンダーは、組込みモデルにより以下の３つのメリットを得ることができます。

© 2025 Fujitsu Limited

1. 柔軟な課金体系

組込みに伴うライセンス費用は、自社製品の販売形態に合わせて選択することができます。SaaSやサブスクリプション製品なら月額課金、パッケージ製品なら一括課金が可能であり、自社のサービスや製品の提供にあたり適切な利益構造を実現できます。

2. 実績ベースの支払い

販売形態に合わせて選択したライセンス費用は、売れた分だけの後払いとなっており、販売実績がなければその月の支払いは発生しないため、投資リスクを抑えることができます。

3. 高品質な長期サポート

富士通が開発しているソフトウェアはもちろん、富士通はOSSベースのソフトウェアなども開発・提供しており、OSSに関する技術や知見、コミュニティへの貢献やサポートの実績で業界有数のレベルを誇ります。この強みを生かし、製品開発からリリース後の保守までを幅広くサポートしており、ソリューションベンダーからの問い合わせには知識・経験豊富な専門の技術者が対応します。

共創型SIモデルが拓く新市場参入と持続的収益基盤

共創型SIモデルは、富士通製ソフトウェアを自社の商材として扱い、販売や導入支援、運用サービスと組み合わせて顧客に提供する形態を指します。単なるライセンス販売にとどまらず、自社のノウハウを組み合わせることで、最適化された価値を顧客に提供できる点に大きな特徴があります。

このモデルでは、基本的に富士通製ソフトウェアを自社の提案やサービスに組み合わせていきます。例えばエンドポイントセキュリティを実現する製品を販売する場合、そのまま導入してもエンドユーザーがすぐに使いこなせるわけではありません。ここで自社の業務知識やコンサルティング力を活かし、設計やカスタマイズ、導入後の教育や保守を組み合わせることで、顧客の業務に最適化されたソリューションとして提供できるのです。

共創型SIモデルのメリット

SIerは、共創型SIモデルにより以下の３つのメリットを得ることができます。

1. 安定した収益基盤の獲得

ソフトウェアのライセンス販売に加え、保守契約やアップデート対応、運用支援などのサービスを継続的に提供することで、長期的な収益を確保できます。

2. 提案型パートナーへの進化

単にソフトウェアを販売・構築するだけではなく、エンドユーザーが抱える課題を解決する提案型のビジネスへと発展させることで、自社の存在価値を高めていくことが期待できます。結果として「製品を売る・構築する会社」から「課題解決を支援するパートナー」へと、徐々に立ち位置をシフトさせていくことが可能になります。

3. 事業領域の拡大

自社では開発が難しい領域のソフトウェアを扱えるため、提供できるソリューションの幅が広がり、新たな市場に参入するチャンスを得られます。たとえば、従来は基幹システムの導入支援を行っていたSIerが、クラウド基盤の再販を組み合わせることで、インフラ構築やセキュリティ領域にも進出するというケースも考えられます。

また、共創型SIモデルは、顧客にとってもメリットが大きい仕組みです。複数のベンダーを自ら探して契約する手間が省け、自社の業務に最適化された形でソフトウェアを導入できるため、時間やコストを削減できます。また、導入から運用まで一貫したサポートを受けられることは、安心感にも直結します。

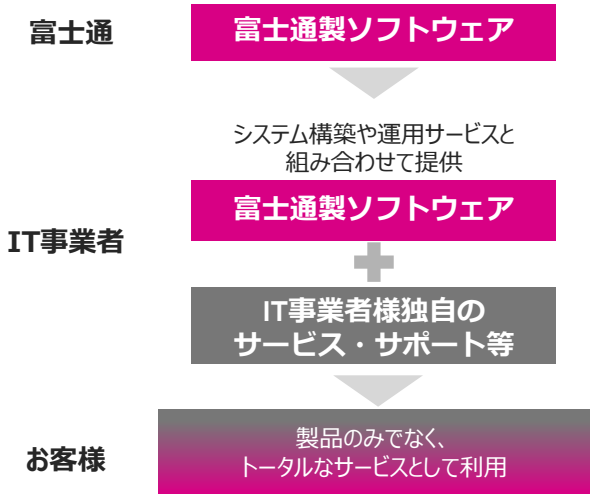


図2 共創型SIモデル
富士通製ソフトウェアとIT事業者のサービス・サポートを組み合わせてお客様に提供する

パートナー連携でビジネスを加速させる Fujitsu Softwareビジネスプログラム

ITビジネスにおける成功の鍵は、単独での展開だけでなく、他社との協業による新たな価値の創出にあります。富士通はこうした発想のもと、ITビジネス事業を推進する企業同士が結びつき、互いの強みを活かしながらビジネスを加速させるための「Fujitsu Softwareビジネスプログラム」を展開しています。このプログラムは、企業間のネットワークを広げる場であると同時に、新たな顧客接点や商談のきっかけを提供する仕組みとして機能しており、現在約150社のIT事業者が加入しています。

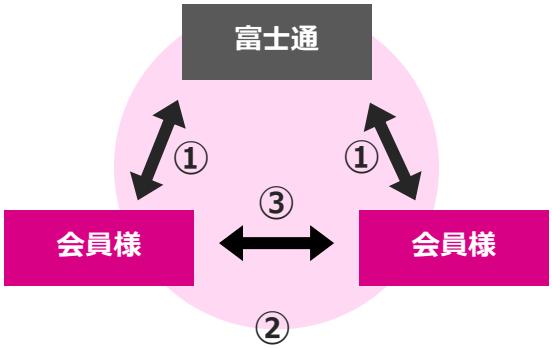
具体的には、「テクノロジーパートナー」「ソリューションパートナー」「OEMパートナー」という3つの枠組みを通じて、それぞれの企業が自社の事業戦略に合った形で参画することが可

© 2025 Fujitsu Limited

能です。テクノロジーパートナーは、自社の技術と富士通および会員様のソリューションを活用した新しいSIビジネスの機会を創出することができます。ソリューションパートナーは、自社のソリューションと富士通および会員様のソリューションの連携を増やすことで、商談機会の拡大が見込めます。OEMパートナーは、富士通製ソフトウェアを自社ソリューションに組み込むことで、コストが改善でき、付加価値向上も図れます。

さらに、このプログラムは従来の富士通によるパートナー支援にとどまらず、会員同士のマッチングを通じた協業機会の創出や、商談につながる会員間の情報共有等のパートナーの共創の場を提供しているのが特長です。これにより、参加企業は新たな市場への参入や顧客基盤の拡大を円滑に進めることが可能です。

本プログラムは、単に販路を拡大する仕組みではなく、参加する企業同士が共創を通じて競争力を高め合うコミュニティでもあります。ソフトウェア業界において協業の重要性はますます高まっており、本プログラムはまさにその推進力となる取り組みです。



① 富士通 と 会員様

2社共同セミナーの開催、技術習得支援等

② 富士通 と 複数の会員様

複数社共同セミナーの開催・複数の製品連携事例公開等

③ 会員様 と 会員様

会員様同士の取引推進・SI協業/製品連携等

図3 企業間マッチングのパターンと支援策
企業間マッチングでは①②③の協業パターンを想定

協業事例が示す組込みモデルと共創型SIモデルの成長効果

最後に、実際の協業事例を通じて、組込みモデルや共創型SIモデルがどのようにビジネスを発展させているのかをご紹介します。Fujitsu Softwareビジネスプログラムでは、すでに多くの協業事例が生まれています。

組込みモデル事例：株式会社エクス

生産管理システム「Factory-ONE 電脳工場」の製品開発・提供を行っているエクス社では、当時製品に採用していた商用データベースの頻繁なポリシー変更により、提供形態が中小規模ユーザー企業にマッチしづらいケースが生じ始めていました。

その課題を解決するために、富士通のデータベース「Fujitsu Enterprise Postgres」を組み込むことで、システム全体の安定性と信頼性を高めることに成功しました。これにより、ユーザー企業に対して高性能かつ長期的に安心して利用できるシステムをより安価に提供することが可能となり、自社サービスの付加価値を大きく向上させています。富士通からの技術支援やサポートも受けられるため、システムの更新や保守においても安定した体制を整えることができました。

共創型SIモデルの事例：株式会社エスピック

共創型SIモデルの事例には、エスピック社の取り組みが挙げられます。同社はエンドポイントセキュリティに強みを持ちながらも、海外製品の信頼性や将来性への懸念、人材育成後の商談不足といった課題に直面していました。そこで同社が採用したのが、「Fujitsu Software Systemwalker Desktop」シリーズです。富士通は製品の提供だけでなく、アウトバウンドコールで市場開拓を行い、獲得商談を共有する形で支援しました。これによりエスピック社は実案件を通じて人材育成と企業成長を同時に実現。さらに同社の顧客にとっては、富士通で開発した信頼のある製品を、エンドポイントセキュリティに知見のあるエスピック社から提供されることで、安心・安全の環境を構築できるというメリットが得られました。

これらの事例は、組込みモデルと共創型SIモデルのいずれもパートナー企業の課題解決と事業成長に直結する有効な仕組みであることを示しています。富士通が提供する制度と支援を活用することで、パートナーは自社の強みを最大限に活かしながら、新たなビジネス機会をつかむことが可能です。

最後に、富士通ではここまで触れてきたソフトウェアだけでなく、AIやセキュリティを含む幅広い商材を通じてパートナーとの協業を強化していきます。2つの協業モデルとビジネスプログラムを基盤に、お客様と共に新たな価値を創出し持続的な成長を実現します。ご興味のある方は、ぜお問い合わせください。

お問い合わせ先：contact-software-biz@cs.jp.fujitsu.com

富士通株式会社

https://global.fujitsu/ja-jp/local/software/businessprogram/

© 2025 Fujitsu Limited