

# 2007年度上期 PCサーバ国内出荷調査報告

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1712;代表伊嶋謙二03-5244-6691  
URL: <http://www.norkresearch.co.jp>)では2007年度上期の国内PCサーバの出荷状況を調査した。2007年度の予測も併せて調査、報告している。

## <07年度上期 PCサーバ市場のポイント>

### 07年度上期PCサーバ市場(台数)は、全般的に伸び悩み、「踊り場」市場へ

- 出荷台数は対前年比5.0%減、**256,700**台
- 出荷金額は対前年比5.7%増、**1,452**億円
- 景気の減退感続く。経産省発表の設備投資指数も2期連続(4月-6月、7月-9月)のマイナス基調
- メーカーシェアはNECがトップ。NEC、HPの2強でのマッチアップ**
- トータルシェアではNEC。ブレードシェアではHP。2社が抜け出す
- 前期のような大型案件なく、官公庁、公共系の需要はあったが、民間市場の動きが鈍い
- 期待のブレードは38%の伸びを示す。100V対応で徐々に中堅・中小企業へ
- 07年度トータルでも若干のマイナス成長となる。「守り」から「攻め」の導入は08年度以降か？

対象期間 : (2007年度上期実績)2007年4月～2007年9月

(2007年度下期予測)2007年10月～2008年3月

対象メーカー : 電子情報技術産業協会(JEITA) 自主統計参加及び未参加メーカー

日本電気、富士通、デル、日本IBM、日本HP、日立製作所、東芝、三菱電機など

対象機種 : 電子情報技術産業協会(JEITA)定義に準ずる

調査方法 : 当該メーカーに対する直接取材及び弊社データベースによる分析

調査時期 : 2007年11月

### [2007年度上期出荷状況]

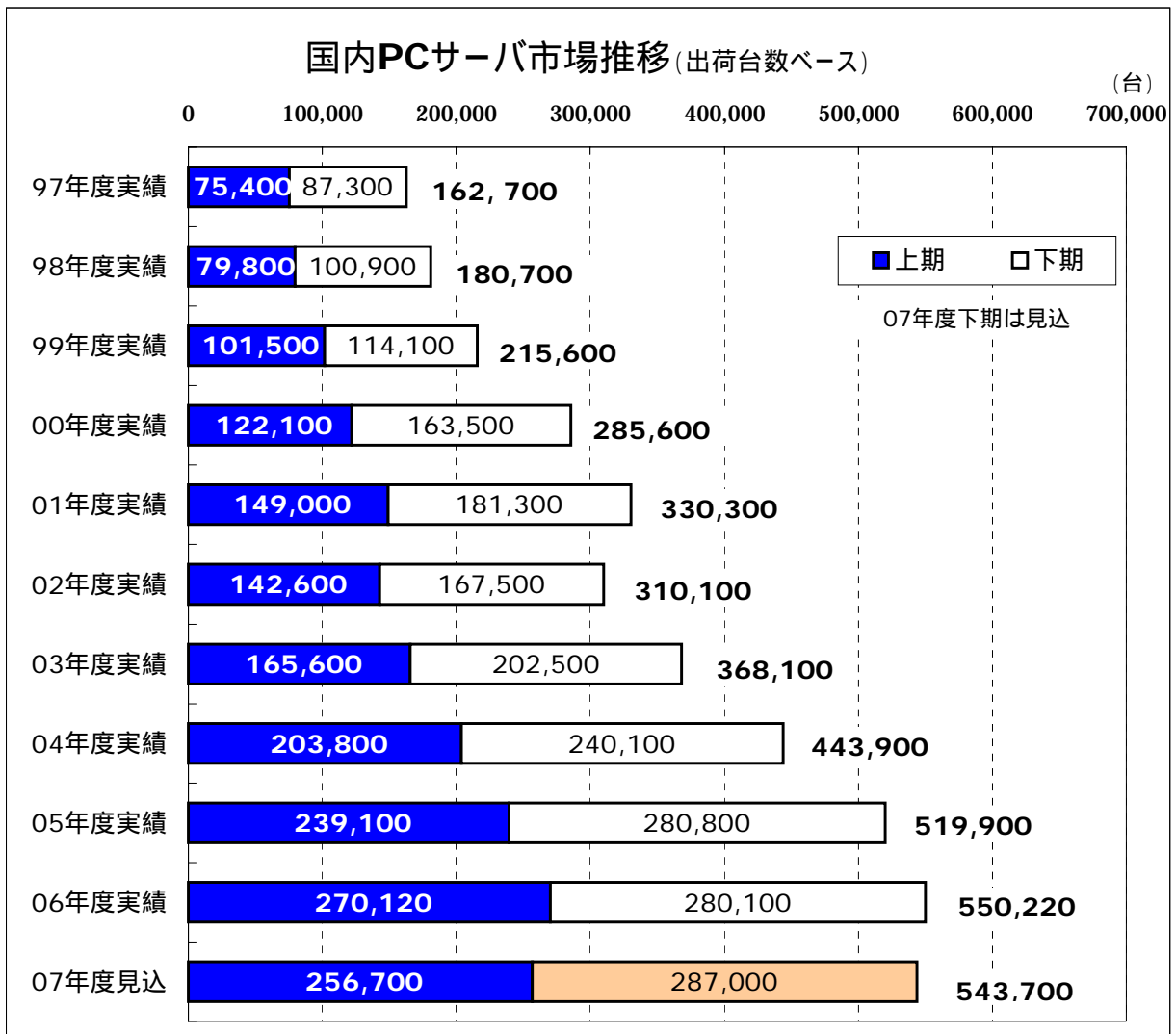
#### - 対前年比5.0%減で、市場規模は**256,700**台 -

07年上期(07年4月～9月)は対前年比95.0%で、マイナス成長となった。06年上期のような大口案件が今期はなかったことが最も大きな要因だ。またエントリ系も全般的に中堅・中小企業にも行き渡り感があり、増設や新規需要の上積みも活発ではなかった。あわせて、市場全体の流れとして、内部統制、コンプライアンスなどに端を発した、すでに設置されたサーバのセキュリティや運用管理などの守備的なIT対応状況が新規需要の増加に抑制効果として働いたようだ。しかし全体に占める割合はまだ9%ながら、ブレードは前年比38%の伸びを示した。

また金額市場は上昇傾向にある。マルチコアタイプのサーバが主流になっていることもありタワー、ラックそしてブレードなどいずれも単価は上がってきている。金額では1,452億円で、前年比5.7%増となっている。台数の落ち込みに比べ金額市場は微増だった。今後は高機能サーバへのシフトが進むことにより、さらに単価は高まることになるだろう。

## 国内PCサーバ総出荷台数推移/予測(97年度～2007年度上期実績、2007年度下期見込)

	上期		下期		合計	
	出荷台数	前年同期比	出荷台数	前年同期比	出荷台数	前年比
97年度実績	75,400	151.4%	87,300	124.0%	162,700	135.4%
98年度実績	79,800	105.8%	100,900	115.6%	180,700	111.1%
99年度実績	101,500	127.2%	114,100	113.1%	215,600	119.3%
00年度実績	122,100	120.3%	163,500	143.3%	285,600	132.5%
01年度実績	149,000	122.0%	181,300	110.9%	330,300	115.7%
02年度実績	142,600	95.7%	167,500	92.4%	310,100	93.9%
03年度実績	165,600	116.1%	202,500	120.9%	368,100	118.7%
04年度実績	203,800	123.1%	240,100	118.6%	443,900	120.6%
05年度実績	239,100	117.3%	280,800	117.0%	519,900	117.1%
06年度実績	270,120	113.0%	280,100	99.8%	550,220	105.8%
07年度見込	256,700	95.0%	287,000	102.5%	543,700	98.8%



## [2007年度上期 メーカーシェア]

## - NEC首位キープ。日本HPとの2強体制でのマッチアップ -

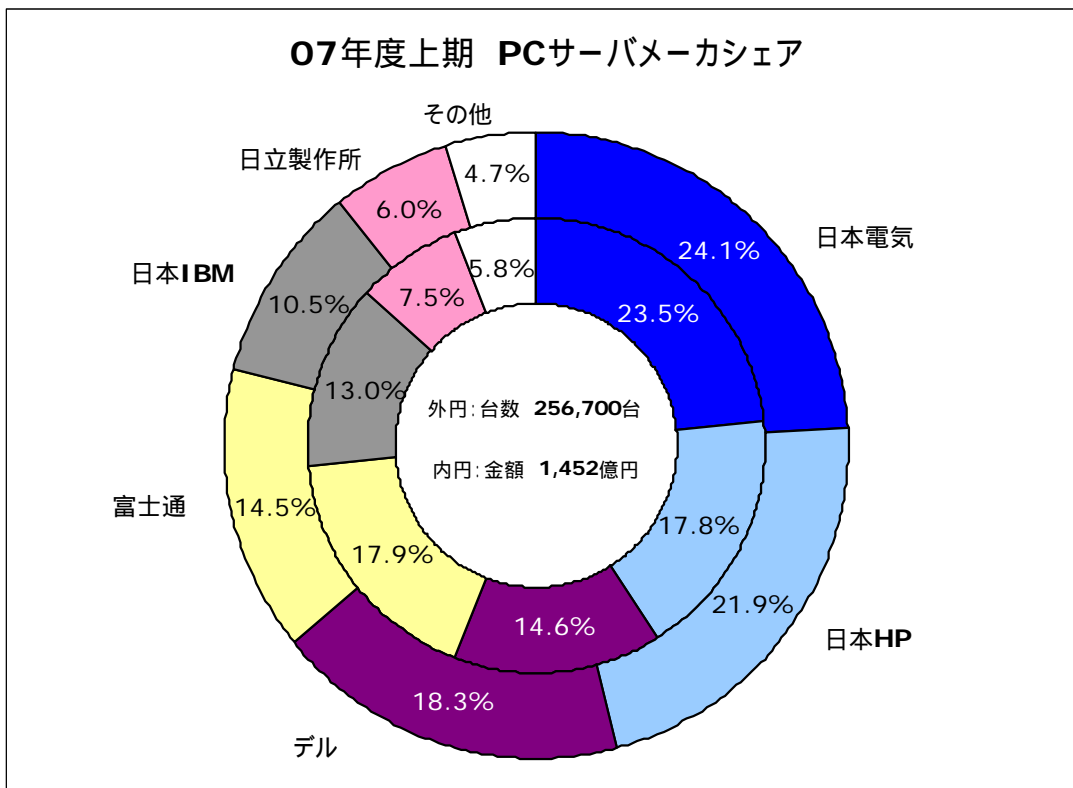
NEC、HPの2社の台数シェアが抜けつつある。2社に共通しているのが、1.製品の守備範囲、品揃えが完璧に揃っていること、2.直販とチャネル販売にそれぞれ得意分野を持っていることだ。大きな違いといえば、エンタープライズへの対応（HP）と中堅・中小企業の基幹システム（NEC）へのアドバンテージがあることだ。得意の販売チャネルに加え、官公庁や自治体、文教市場に強いNECに対し、コストメリットの高い製品で対抗するHPの戦いという構図が鮮明になりつつある。

デル以下2番手メーカーと台数シェアでは差が出始めている。特にデルは一時の勢いを失いつつある。シェア重視から収益重視へ方向転換が今後どのようにトップ2社に迫るだけの施策を打ってくるのか、決定打はまだ見えない。さらにデルはHPの低価格戦略のターゲットにロックオンされて厳しい状況が続いている。

日本IBMは、「あらゆる商談にブレードを提案していた昨年」に対し、07年度は現実的なニーズに対応したサーバ対応、つまり商談やユーザーニーズに応じてブレードを提案している。また現状流通市場に多く残されている在庫処理も当面の重視策としていた。ブレードを含め中堅・中小企業向けへの施策の具体策が打ち出されるのは08年になってからとなるだろう。

富士通はもともと中堅・中小企業の既存ユーザーやチャネルを持っている。そのアドバンテージを生かして、全般的に低調な各社に比べ上期の伸びは高かった。しかし台数シェアとしては上位2社と比較すると非常に大きな差になっている。下期以降は広告宣伝やブレード拡販プロジェクトチームを作っているように、ブランドのアピールに注力している。富士通が台風の目になりえるかどうかは、パソコン事業で実行したようなグループ総力をあげての継続した推進力が鍵を握る。

日立製作所は台数では、上位5社からさらに大きく引き離されているが、ブレードに関しては上位メーカーの仲間入りを果たしている。得意な官公庁、金融やエンタープライズ系のホストやUNIXのマイグレーションで実績を上げ、一般企業での競合案件で各社にぶつかようになってきている。同社の最大の課題はチャネル販売の割合を高め、いかに中堅・中小企業に浸透させるかに掛かってきている。

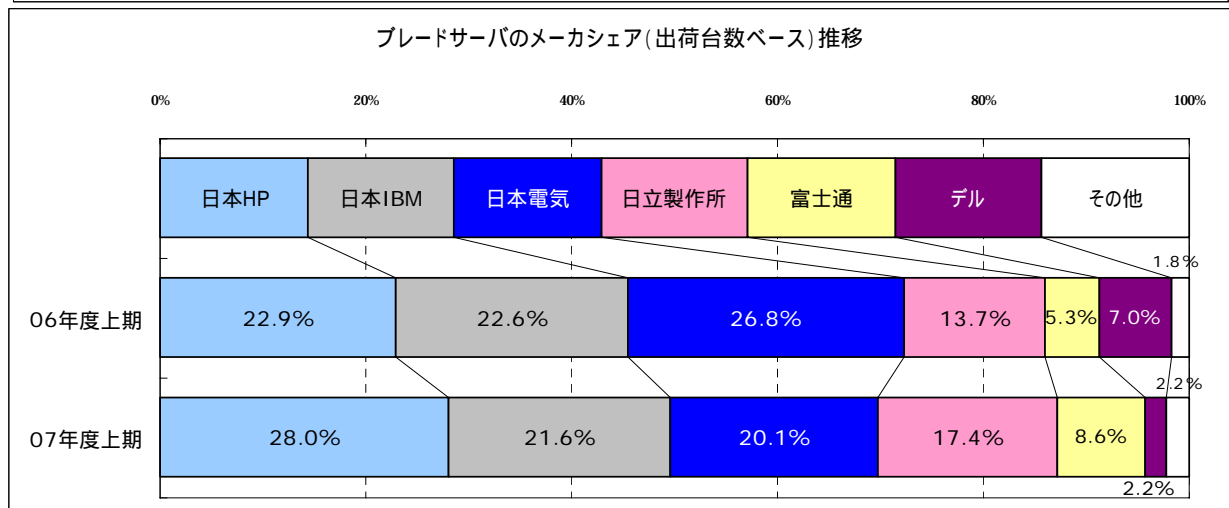
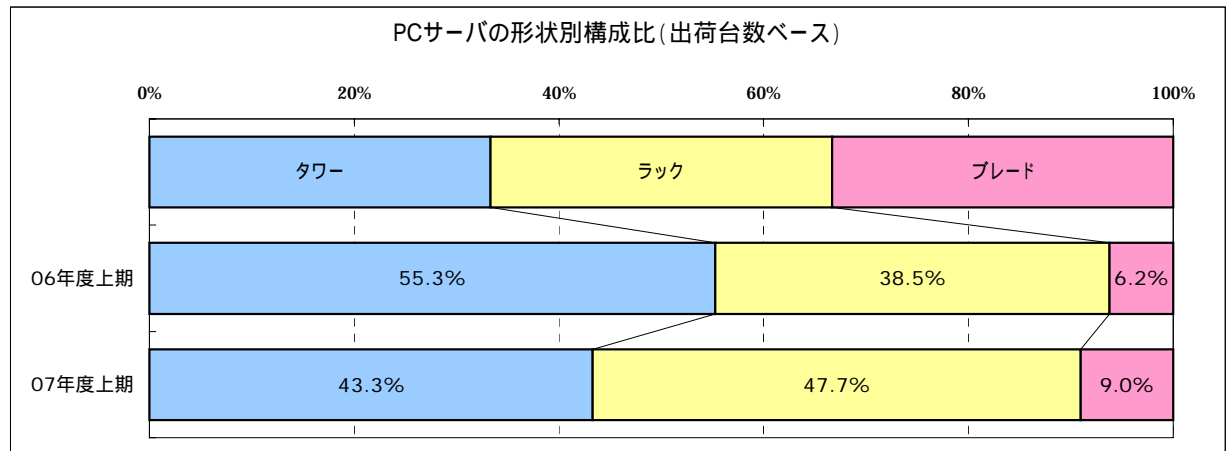


## [2007年度の市場展望]

- 07年度下期も不透明感が強く、全体でもマイナス成長へ。期待のブレードは10%台へ -

07年度トータルでは、守備的なIT投資傾向は下期に入って急激な改善の方向にはないため、若干のマイナス成長が予想される。ただし金額市場の伸びは逆に高まる傾向にある。マルチコアタイプのサーバが主流のため単価が上昇傾向にある。低価格の1Pタワーから2Pタワーやラック、ブレードなどの高機能化サーバが相対的に増加し、サーバの平均価格の上昇で、今後の金額市場は上がる傾向にある。

ブレードサーバはエンタープライズ系のインフラ系サーバの統合やIDCやネット系新興企業でのニーズは生まれつつあるが、中堅・中小企業への浸透は08年以降になりそうだ。100Vの登場は中堅・中小企業への敷居を低くした。ただ肝心の販売店のブレード提案力不足やユーザニーズの顕在化に至らないため、市場としての伸びは38%と高いが、まだ全体市場の9%に過ぎない。下期でHP、IBM、NEC、日立などの100V対応の低価格ブレードで中堅・中小企業向けに浸透を図るが、ようやく「種蒔き」を終えて、08年度から「刈り取り」に向かうものと思われる。ちなみに07年度では10%に届くことが見込まれる。



当調査データに関するお問い合わせ



株式会社 ノークリサーチ 担当:伊嶋謙二  
 東京都足立区千住1-4-1東京芸術センター1712  
 TEL 03-5244-6691 FAX 03-5244-6692  
 ishima@norkresearch.co.jp  
 www.norkresearch.co.jp