

PCサーバー市場の販売チャネルと導入実態、エリア分析に関する調査報告

問合せ先：担当 伊嶋

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）ではPCサーバー市場の販売チャネルと導入実態、エリア分析に関する調査について報告書を作成し、そのリリースを行った。

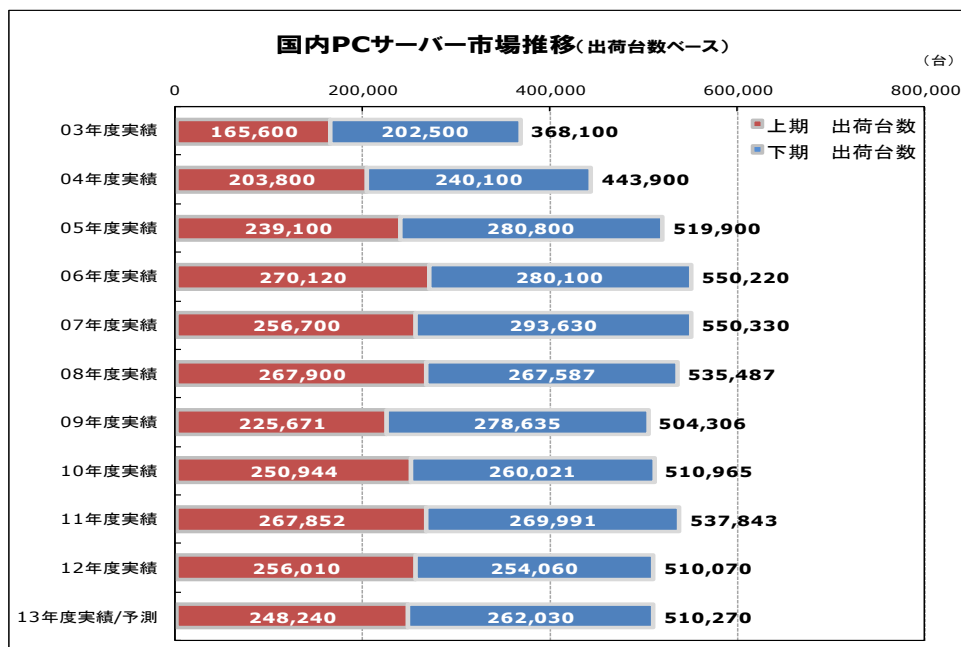
＜PCサーバー市場の販売チャネルと導入実態、エリア分析に関する調査のポイント＞

- 1. 転換期を迎えるIT市場そしてPCサーバー市場—クラウドへ、集中へ
- 2. PCサーバー市場を中心に「ITの販売チャネルはほぼ完成」されている。ただし市場全体は漸減傾向の陰り。
- 3. 圧倒的な販売パワーとサポート体制を誇るNECと富士通、PCサーバーの出荷シェアを支える販売チャネル
- 4. 「294万台のPCサーバー設置市場」で、民間で54.0%、公共11.4%、データセンター31.4%を占める。
- 5. データセンターへのPCサーバー設置は大型センターの多い「首都圏に約7割偏在」。
- 6. 中堅・中小企業の情シス部門は「コンサバな気質」が鮮明。導入経験のあるベンダーへの評価高い。
- 7. 「IT潜在導入力」は東京都が全国比17.6%でトップ、38.4%が東京含む関東圏に集中。

■ 1. 転換期を迎えるIT市場そしてPCサーバー市場—クラウドへ、集中へ、

PCサーバー市場は大きな転換期に差し掛かっている。市場規模は2007年度あたりをピークに漸減傾向を示している。汎用機からオフィスコンピューター、そしてPCサーバーへとB2Bにおける基幹コンピューターも独自仕様からオープンになり、ネットワーク、インターネット、クラウドへとITを取り巻く環境は変化し、格段の普及とスピードアップが実現されている。PCサーバーは企業の基幹コンピューターとして導入が進んでいる状況である。

企業保有から外部アウトソースとなるDCへシフト（クラウドも含む）の潮流が明確になりつつあるPCサーバー市場は大きな転換期を迎えている。自己保有としてPCサーバーが「DCへアウトソース」として利用する流れが勢いを増しつつある。PCサーバーの導入先がユーザー企業から外部のサーバー集積機能を持つDCへシフトする加速の度合いを強めている状況を受けての販売戦略のキーワードが販売チャネルとエリア分析だ。これが今後のIT市場、特に中堅・中小企業市場での優位性のカギを握る。



出典：ノークリサーチ

■ 2. PCサーバー市場を中心に「ITの販売チャネルはほぼ完成」されている。ただし市場全体は漸減傾向の陰り。

- 圧倒的な販売パワーとサポート体制を誇るNECと富士通、PCサーバーの出荷シェアを支える販売チャネル

過渡期にさしかかったPCサーバー市場の状況を踏まえて、従来のベンダーシェアを中心とする販売戦略も単純な台数シェアだけで勝敗を決するというステレオタイプな判断をすべき時期ではない。

しかし中堅・中小企業を中心とする販売チャネルビジネスは現実的には販売店を核としたオンプレの商流が現在も変わらず存在している。しかもそのシステムのプラットフォームがPCサーバーであることはここ数年以降も変わることはない。

IT活用がクラウドサービスにシフトしていく速度が今後増すことになることは間違いがない状況だが、ひとつ変わらない事実が、中堅・中小企業と販売店の関係性はクラウド時代になっても変わらずに、しかもさらに強い関係性を求められることになるということだ。

この前提を考えると、現状のPCサーバーにおける販売チャネル戦略は今後のベンダー別の中堅・中小企業へのITビジネスの戦略のための基本設計ともいえる。

- 有カベンダー6社の販売戦略は明確な有意差をもって販売方法、ターゲットに応じた戦略を推進している。

NEC 一販売チャネルのお手本、販売店の数、質、ユーザー企業サポート力の三拍子揃う

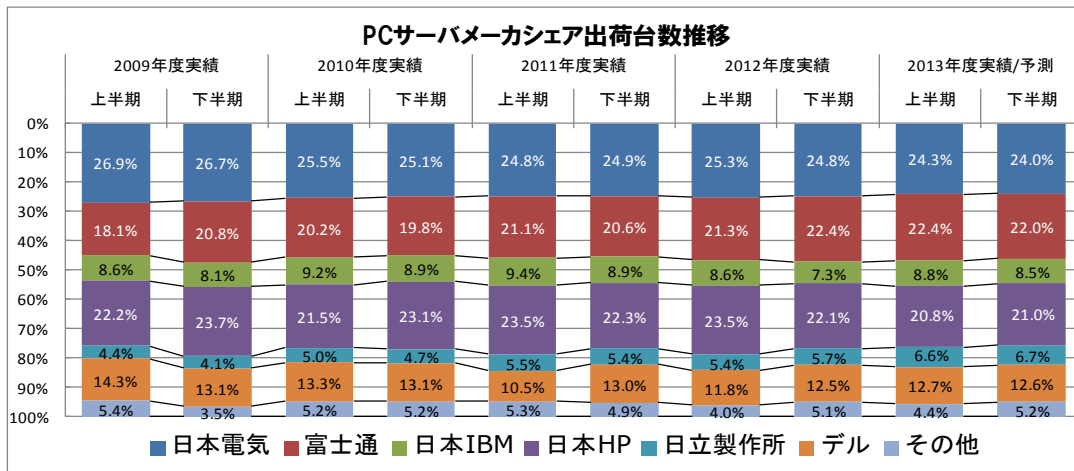
富士通 一販売チャネルのコアは系列の販売店、加えて独立系のオープンチャネルを充実させNEC追撃

日本HP 一強い製品力に大手ディストリビュータによるチャネル販売の集中でオープンチャネルを有効活用

デル 一直販路線を堅持しながら、実質的なチャネル販売を踏襲し、部分的に間接販売を展開

日本IBM 一独自の販売店とディストリビュータ経由の2つの販売チャネルを併用、より高付加価値販売へ指向

日立製作所 一直販による大企業・官庁へ中心も、資本系列の販売店や企業への血の濃い販売展開を重視



出典：ノークリサーチ

「PCサーバーベンダー別の地域別シェア（2012年度）」

	NEC	日本HP	富士通	日本IBM	デル	日立製作所	その他	合計
北海道	34.4%	10.4%	25.0%	7.3%	11.1%	7.7%	4.2%	100.0%
東北	21.8%	23.8%	22.8%	8.3%	8.5%	11.6%	3.2%	100.0%
関東	26.1%	25.4%	19.5%	6.8%	13.0%	5.2%	3.9%	100.0%
東京	24.5%	28.4%	17.5%	10.8%	10.8%	4.6%	3.4%	100.0%
北陸・甲信越	31.3%	9.5%	36.4%	4.0%	14.2%	0.9%	3.8%	100.0%
中部	22.4%	18.1%	22.8%	4.7%	16.9%	6.6%	8.6%	100.0%
関西	24.2%	17.6%	21.9%	7.4%	13.2%	7.7%	8.1%	100.0%
中国	25.1%	11.4%	21.9%	8.0%	12.2%	16.8%	4.6%	100.0%
四国	22.2%	33.6%	19.4%	4.7%	10.8%	6.6%	2.7%	100.0%
九州	25.4%	16.5%	38.0%	3.5%	10.6%	4.0%	2.0%	100.0%
合計	25.1%	22.8%	21.9%	8.0%	12.2%	5.6%	4.5%	100.0%

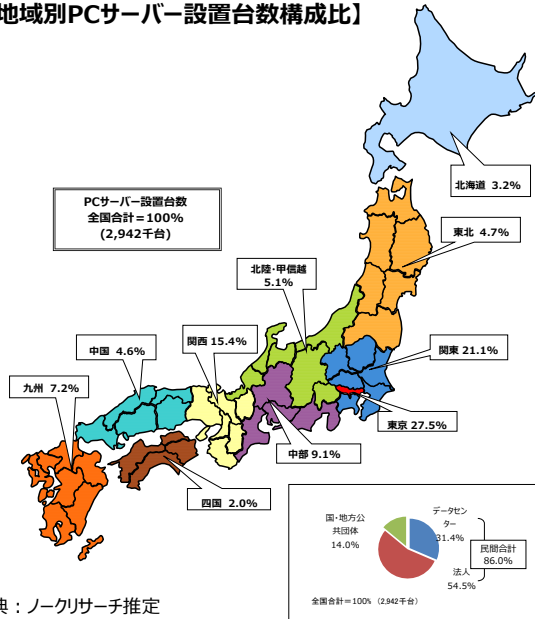
出典：ノークリサーチ

■ 4.「294万台のPCサーバー設置市場」で、民間で54.0%、公共11.4%、データセンター31.4%を占める。

ー PCサーバーの設置は首都圏に約5割の集中

- ・2003年以降に出荷されたPCサーバーは294万台設置と推定される。
- ・内訳は民間で54.0%、公共11.4%、データセンター31.4%
- ・地域別の設置割合は、東京が27.5%とトップ。東京都及び関東で48.5%とほぼ半数が首都圏に設置。
- ・東京市場では民間企業の高い設置比率、特にDC向け設置が東京の実績をさらに高めている。
- ・地方へのDC向けのPCサーバー導入は今後見込める市場
- ・1年間の出荷台数（2012年度）では、東京は41.3%を占める。東京都及び関東で55.3%と半数を超える。

【地域別PCサーバー設置台数構成比】



【全国商用データセンター及びPCサーバー設置台数】

	データセンター数	データセンター数 構成比	県内データセンター 総フロア面積 (㎡)	PCサーバー台数 (台/推定値)	PCサーバー 台数構成比	平均PCサーバー 設置台数 (台)
北海道	13	3.2%	10,039	13,050	1.4%	989
東北	24	5.9%	5,600	7,270	0.8%	303
関東	65	15.9%	188,398	244,920	26.5%	3,780
東京	120	29.5%	347,002	451,100	48.8%	3,759
北陸・甲信越	28	6.8%	10,364	13,460	1.5%	488
中部	22	5.3%	20,242	26,300	2.8%	1,218
関西	64	15.6%	104,632	136,020	14.7%	2,139
中国	17	4.1%	15,092	19,610	2.1%	1,167
四国	6	1.5%	696	920	0.1%	153
九州	26	6.5%	8,977	11,670	1.3%	442
無回答	23	5.6%	481	630	0.1%	28
合計	407	100.0%	711,523	924,950	100.0%	2,274

※データ出典：日本データセンター協会（JDCC）のデータをもとにノークサーチで推定

■ 5.データセンターへのPCサーバー設置は大型センターの多い首都圏に約7割偏在

ーデータセンターへのPCサーバー累積設置台数は約92万台で全体の31.4%を占める

- ・2012年度商用データセンターのPCサーバー設置台数は924,950台と推定される。その比率は31.4%となる。
- ・東京が全体の48.8%と約半数を占めている、さらに東京と関東を合わせると全体の75.2%となった。

ー大都市への集中は大型DCによるPCサーバー設置の存在も影響

- ・首都圏に商用データセンターが極端に集中していることがわかる。
- ・首都圏データセンターあたりの保有するフロア面積も広い
- ・首都圏データセンターあたりのPCサーバーの平均設置台数は約3700台を超えている
- ・大都市圏を除く地域のデータセンターは1000台未満の小規模なファシリティであることが特徴

ーデータセンターは「都高地低」の二極化だが、クラウド普及での分極化を見越して地方への期待は大きい

■ 6. 中堅・中小企業の情シス部門は「コンサバな気質」が鮮明。導入経験のあるベンダーへの評価高い

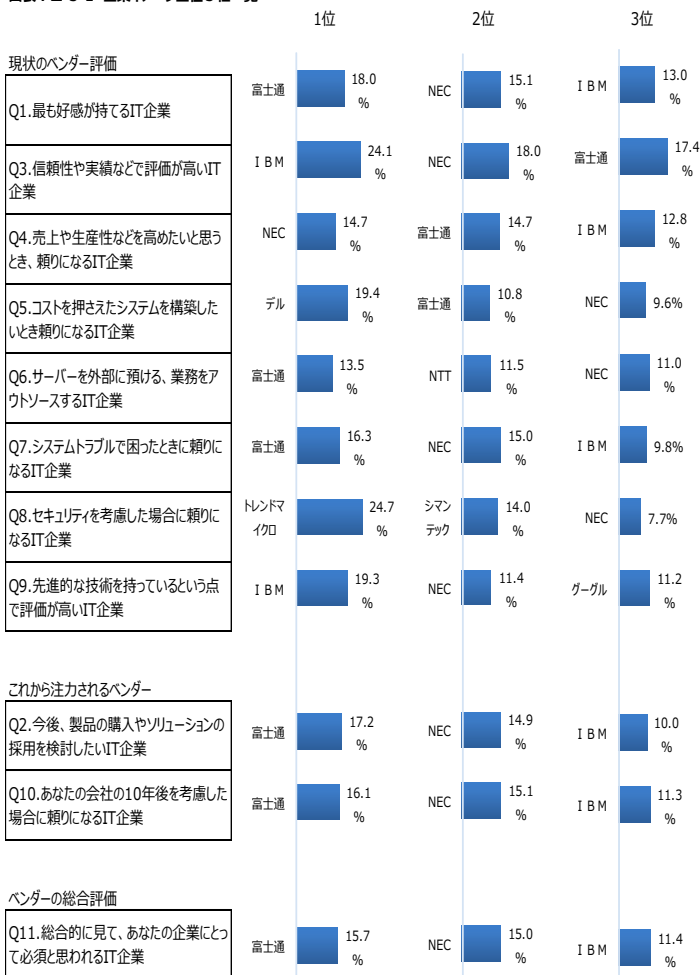
中堅・中小企業の情報システム担当のITベンダー評価

—ITベンダーへの評価は導入しているPCサーバーベンダーを中心に評価するコンサバな回答

中堅・中小企業の情報システム部門がイメージするITベンダーを、11項目の設問で回答してもらった。総括すると、中堅・中小企業の情報システム部門のいわゆる「コンサバ」的な心情を反映した結果と読み取れる。最後の質問の「総合評価」が結局中堅・中小企業のベンダーに対するイメージの集約になるとと思われる。富士通15.7%、NEC15.0%の2社の1.2位の順位が中堅・中小企業の情報システム部門における、良いイメージのベンダー2社という、導入実績に応じた結果となっている。

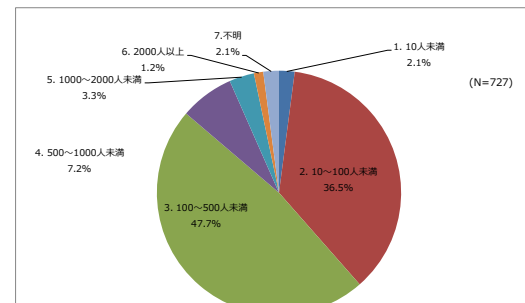
- ・中堅・中小企業の情報システム部門がイメージするITベンダーはほぼPCサーバーベンダー
- ・ITベンダーのイメージ評価、11項目中富士通が6項目でトップ
- ・中堅・中小企業の情報システム部門は保守的（コンサバ）な傾向が際立つ。
- ・高評価は利用経験があって、安心感のような心情的な面での評価が前提。
- ・中堅・中小企業にとって総合的にイメージ評価が高いのは富士通、NECの2社。
- ・IBMは利用経験が少ない場合でも技術的な面や信頼性などに高いイメージ。
- ・グーグルやアップルは利用してなくてもイメージとして高評価。
- ・価格はデル、セキュリティはトレンドマイクロに高い評価

図表：Ⅲ-3-1 企業イメージ上位3社一覧



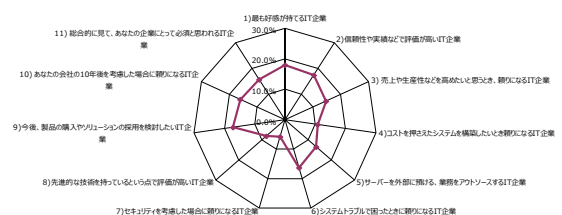
アンケート項目

- 1) 最も好感が持てるIT企業
- 2) 信頼性や実績などで評価が高いIT企業
- 3) 売上や生産性を高めたいと思うとき、頼りになるIT企業
- 4) コストを押さえたシステムを構築したいとき頼りになるIT企業
- 5) サーバを外部に預ける、業務をアウトソースするIT企業
- 6) システムトラブルで困ったときに頼りになるIT企業
- 7) セキュリティを考慮した場合に頼りになるIT企業
- 8) 先進的な技術を持っているという点で評価が高いIT企業
- 9) 今後、製品の購入やソリューションの採用を検討したいIT企業
- 10) あなたの会社の10年後を考慮した場合に頼りになるIT企業
- 11) 総合的に見て、あなたの企業にとって必須と思われるIT企業



サンプルサマリ従業員規模別

レーダーチャート分析



出典：ノークリサーチ

■ 7. 「IT潜在導入力」は東京都が全国比17.6%でトップ、38.4%が東京含む関東圏に集中。

ー IT潜在導入力は東京都が17.6%でトップ、東京と関東で38.4%を占める

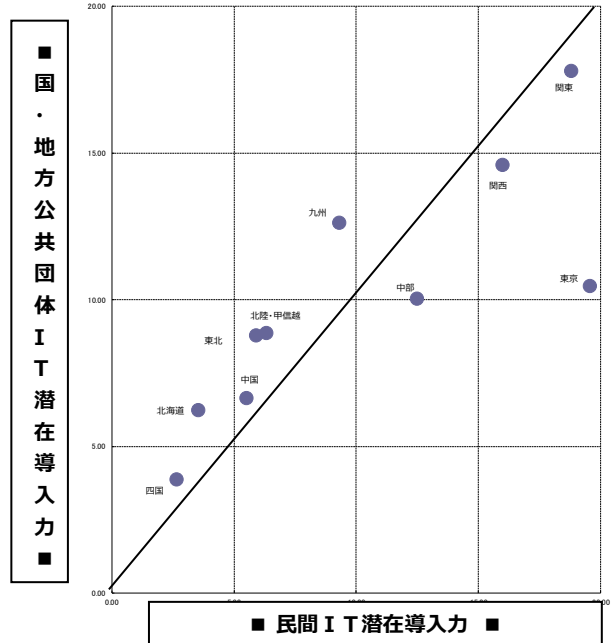
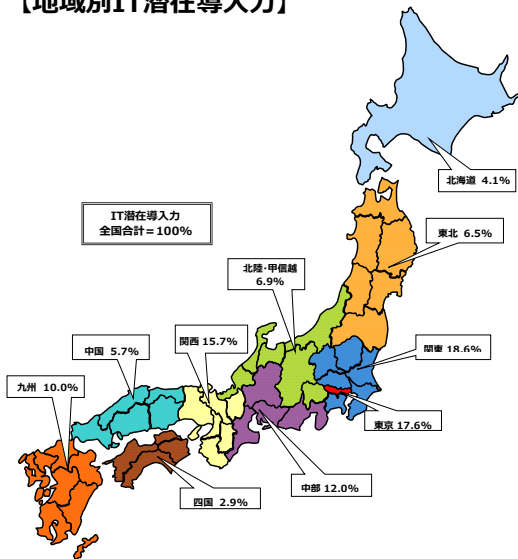
民間では東京が18.8%、公共では関東が17.8%でトップ。
 地域別で見て、民間が公共を上回るのは、東京、関東、中部、関西の4つの大都市圏だけ。
 大都市圏では民間企業が、地方では公共の依存度合いが高い傾向
 業種別では、製造業が24.9%でトップ、公務が16.2と続く。
 サービス業は全体で22.0%と 事業所数が多い割にはIT導入力が低いことがわかる

ー地域別GDPは首都圏が約4割の集中度合い

地域別GDPは東京都が18.5%でトップ、東京と関東で、37.7%を占め首都圏集中。
 業種別GDPはサービス業が24.1%、製造業が18.5%、公共は5.9%。
 事業所数はサービス業が35.0%と最も高い。公共は1.1%に過ぎない

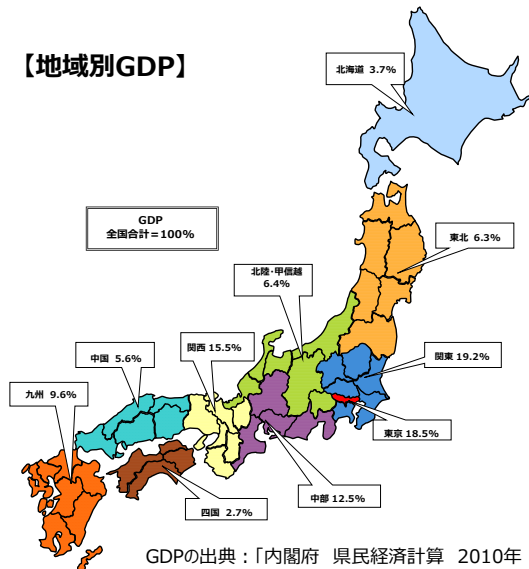
※IT潜在導入力：地域別GDPなどの公的な統計データをもとに試算した地域別/業種別のIT導入可能性を表した理論上の指標である。

【地域別IT潜在導入力】



IT潜在導入力の出典：「総務省統計局 経済センサス」「内閣府 県民経済計算 2010年（H22年）経済活動別県内総生産（名目）」
 をもとにノークリサーチにて推計

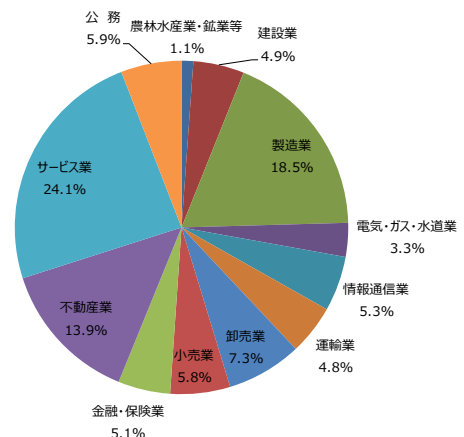
【地域別GDP】



GDPの出典：「内閣府 県民経済計算 2010年（H22年）経済活動別県内総生産（名目）」
 より当該地域の都道府県合算値をもとにノークリサーチで作成

全国合計 = 493.6兆円 (名目)

【業種別GDP構成比】



「当調査報告リリースについて」

当調査はPCサーバー市場を切り口として、広く販売チャンネル分析を行った。特にPCサーバーだけに限った話ではなく、実際にB2Bで極めて大きなウェイトを占める中堅・中小企業市場に強いフォーカスを置いている。

今後クラウドやDCなどがさらに普及することになれば、現実的には今よりもさらに、「ユーザー企業に接しているのは誰か？」が重要となっている。その前提にあるのが、中堅・中小企業の情報システム担当者の多くが販売チャンネルといわれる販売店などと深い関係性を有していることである。

そしてベンダー及び販売店はユーザー企業に対してどのようなサービス、サポートをおこなうことができるかが重要になる。そのためには当該の地域エリア市場の現状（自社の位置づけ、他社の状況）把握が欠かせないはずだ。

当調査内容はそのような地域IT戦略立案につながることを企図して分析している。ベンダー及び関連ご担当の各社の方々はエリアマーケティング情報としての市場の把握のみならず、エリア・営業戦略、要員・拠点体制の見直しや策定といった、一歩踏み込んだプラン構築など広範囲で活用されることを想定している。

なおエリアの経済指標、例えばIT潜在導入力などの指数は、公的統計データをもとにした様々な指標とあわせて地域戦略の参考になることを前提にトライアルとして策定した。今後、更に精度の高い指数の算出と高度活用可能な資料の作成を目指すべく、このデータを活用した皆さまのご意見を取りいれながらブラッシュアップを図ることを企図している。

最後に今回のレポート作成にあたり取材、分析に多大なご協力を頂いたPCサーバーベンダー、販売店、SI企業、中堅・中小企業の情報システム部門の方、そしてメディアの記者の方々にお礼を申し上げます。

株式会社 ノークリサーチ
「PCサーバー市場の販売チャンネルと導入実態、エリア分析に関する調査」プロジェクトチーム
伊嶋、木村

※PCサーバーの出荷調査については年間4回の聞き取り調査を行い、市場規模を推計分析している。年度の期間は2012年度の場合2012年4月～2013年3月までの1年間となる。調査対象ベンダー：電子情報技術産業協会（JEITA）自主統計参加及び未参加ベンダー。対象機種：電子情報技術産業協会（JEITA）定義に準ずる
※ベンダーイメージ調査は全国の中堅・中小企業のIT担当者を対象に2013年9月に郵送アンケートで実施。有効回収数727件。

＜当該調査レポートに関するお知らせ＞

当リリースは「2014年版PCサーバーベンダーのチャンネル戦略と地域エリア攻略レポート」の独自の調査レポートの一部をサマライズしている。調査結果の詳細は当レポートをご参照ください。

調査資料：「2014年版PCサーバーベンダーのチャンネル戦略と地域エリア攻略レポート」

URL：： http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2013servch_rel.pdf

発刊日：2014年3月12日

資料体裁：CD版（電子データ）※ 別途製本版もご用意しております。A4判270ページ。

価格：180,000円（税別）

申し込み方法：弊社ホームページよりお申し込みください。

または下記担当まで電話かメールinform@norkresearch.co.jp 宛てにご連絡ください。

問合せ先：担当 伊嶋

当調査リリースに関するお問い合わせ

NORKRESEARCH

株式会社 ノークリサーチ
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