

## 2014年 中堅・中小ユーザ企業におけるIaaS/PaaSの活用実態と提案ポイントに関する調査

調査設計/分析/執筆: 岩上由高

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 TEL: 03-5244-6691  
URL: <http://www.norkresearch.co.jp>) は中堅・中小企業におけるIaaS/PaaSの活用実態と提案ポイントに関する調査を実施した。  
本リリースは「2014年版 中堅・中小ユーザ企業におけるクラウド活用の実態と展望レポート」のダイジェスト(兼サンプル)である。

### ＜ニーズを正しく理解すれば、中堅・中小企業に対するIaaS/PaaSの訴求は十分可能＞

- 今後のIaaS/PaaS活用提案では既存システムよりも新規システムを対象とした訴求が有効
- IaaS/PaaS活用提案を成功させるためには、必ず抑えておくべき4つのファクタが存在する
- AWS、Microsoft Azureを始めとする代表的なIaaS/PaaSの得意分野を理解することが大切

対象企業: 全業種/日本全国/年商100億円未満の民間企業(ただし、IT関連サービス業を除く)

対象職責: 企業経営もしくはITの導入/選定/運用作業に関わる職責

調査実施時期: 2014年1月～7月

有効回答件数: 183件

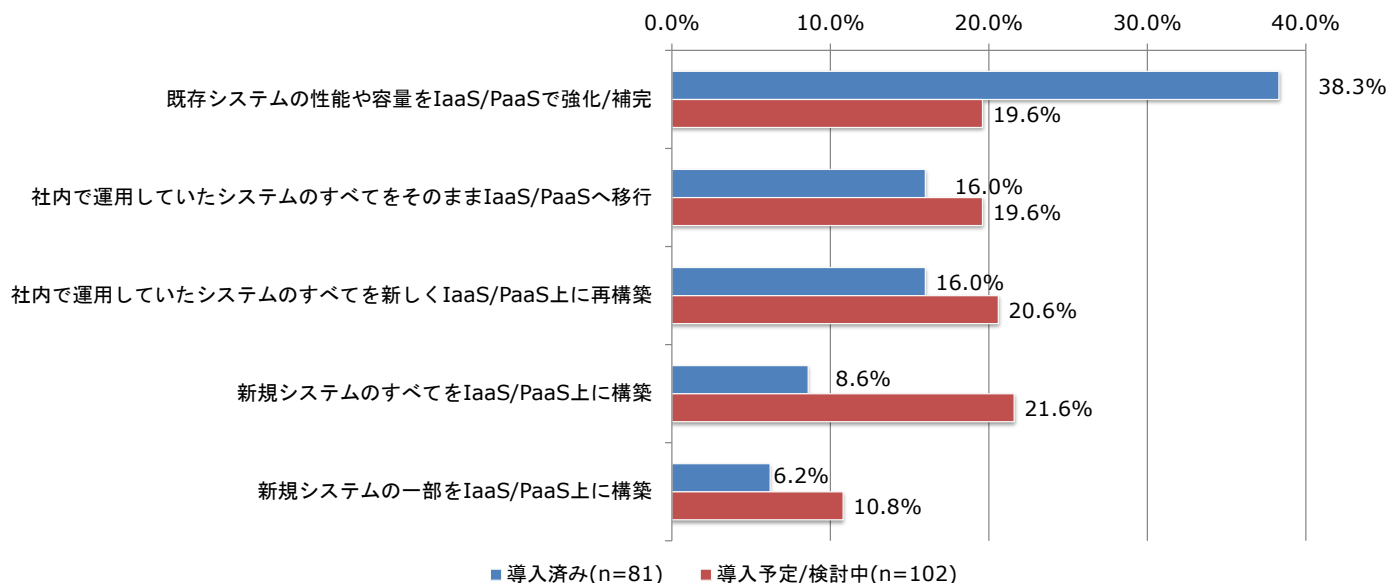
※調査対象の詳しい情報については右記URLを参照 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2014cloud\\_usr\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2014cloud_usr_rep.pdf)

### 今後のIaaS/PaaS活用提案では既存システムよりも新規システムを対象とした訴求が有効

以下のグラフはIaaS/PaaSを導入済み/導入予定の中堅・中小ユーザ企業(年商100億円未満、IT関連サービス業は除く)を対象に、「IaaS/PaaSの位置付け」を尋ねた結果である。「導入済み」の企業では「既存システムの性能や容量を強化/補完」といった目的でのIaaS/PaaS活用が多かったのに対し、「導入予定/検討中」の企業では「新規システムのすべてをIaaS/PaaS上に構築」が増えていることがわかる。こうした結果を踏まえると、中堅・中小ユーザ企業を対象としたIaaS/PaaS活用提案においては新規システムを対象とした訴求が有効であると考えられる。

この「IaaS/PaaSの位置付け」という観点での集計/分析の結果だが、IaaS/PaaSの活用提案においては留意すべきファクタが幾つか存在する。以下ではそれらについて調査データと併せて詳しく述べている。

C2-5.導入済み/導入予定のIaaS/PaaSの位置付け (いくつでも)



2014年版 中堅・中小ユーザ企業におけるクラウド活用の実態と展望レポート(ノークリサーチ)

## IaaS/PaaS活用提案を成功させるためには、必ず抑えておくべき4つのファクタが存在する

IaaS/PaaSはSaaSと違い、具体的なアプリケーションがユーザ企業に見えているわけではない。そのため、「活用することのメリット」をユーザ企業に伝えるための難易度はSaaSよりも高いといえる。

IT企業がIaaS/PaaSをシステム構築/運用の新たな土台の1つとして活用していくためには、「どのようなメリットがあるのか？」をユーザ企業に提示していく必要がある。そうしたIaaS/PaaS活用提案を成功させるために重要となるのが中堅・中小ユーザ企業のIaaS/PaaS導入を大きく左右する以下の4つのファクタである。

※IaaS/PaaSも含めた、ノークリサーチにおける「クラウド」の定義は以下のURLに掲載されている。  
[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/NorkResearchCloud\\_Def.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/NorkResearchCloud_Def.pdf)

### ファクタ1: どんな目的/背景でIaaS/PaaSを導入するのか？

「コスト削減」「セキュリティ強化」「システムの拡張性/柔軟性の向上」など、IaaS/PaaS活用によって期待される様々な導入効果のうち、どれに重点を置くべきなのかという観点である。「コスト削減」は期待したほどの効果が得られず、「システムの拡張性/柔軟性」を強く求める中堅・中小ユーザ企業は必ずしも多くない。では、他にどのような導入効果を訴求すれば良いのか？をユーザ企業側のニーズを踏まえて明らかにする必要がある。

### ファクタ2: どんな位置付けでIaaS/PaaSを導入するのか？

「既存システムを補完する」「新規にシステムを構築する」「テスト環境を構築する」などといったように、IaaS/PaaSを適用するシステムがどのような位置付けにあるかという観点である。既存システムからの移行ニーズが多いのか？それとも新規システムの構築ニーズが多いのか？によって、今後注力すべきソリューションの内容も大きく異なってくる。

### ファクタ3: どんな用途(業務システム)が対象となるのか？

IaaS/PaaSが適用される業務システムには「基幹系」「情報系・顧客管理系」「運用管理系」「事業継続対策」などといった様々な分野のうちで、どれに対するニーズ多いのか？という観点である。IaaS/PaaSはあくまでシステム基盤であるため、その上で稼働する業務システムの動向についても意識しておくことが重要である。

### ファクタ4: IaaS/PaaSを選定する際の主な理由は何か？

「IaaS/PaaS事業者が日本企業である」「海外にもデータセンタを持っている」など、IaaS/PaaSを選定する上でどのような事柄を重要視するのかという観点である。「データセンタが国内にある」ということが中堅・中小ユーザ企業にとってはどれくらい重要なことなのか？それによって選定するIaaS/PaaS事業者は変わってくるのか？などといったユーザ企業の視点に立った優先度を理解しておくことが大切である。

前頁に掲載したデータは「ファクタ2: どんな位置付けでIaaS/PaaSを導入するのか？」に関連した集計/分析の結果の一部である。(本リリースでは「試験導入」など、他の位置付けに関する結果は割愛している)

IaaS/PaaSの活用提案を成功させるためには、上記の4つのファクタについて現状を把握/理解し、その上でソリューションを組み立てていく取り組みが欠かせない。本リリースの元となる調査レポートではこれら4つのファクタに関し、中堅・中小ユーザの実態やニーズを踏まえ、IaaS/PaaS活用提案において抑えるべきポイントを詳しく解説している。

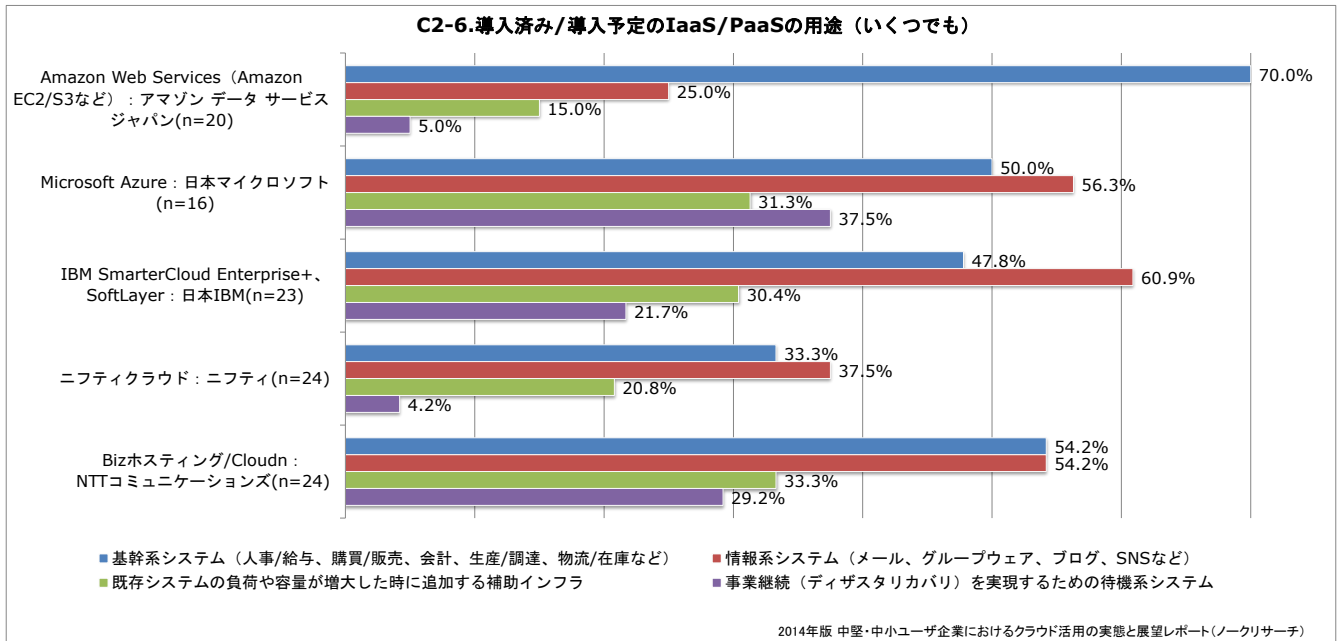
次頁ではもう一つの例として、「ファクタ3: どんな用途(業務システム)が対象となるのか？」に関する集計/分析の一部を紹介している。

## AWS、Microsoft Azureを始めとする代表的なIaaS/PaaSの得意分野を理解することが大切

以下のグラフはIaaS/PaaSを導入済み/導入予定の中堅・中小ユーザ企業（年商100億円未満、IT関連サービス業は除く）に対し、「IaaS/PaaSを提供する業務システムの種別」を尋ね、その結果を代表的なIaaS/PaaS別に集計した結果の一部である。つまり、「代表的なIaaS/PaaSではどのような業務システム種別が対象となっているか？」を示した結果である。（調査レポートでは12分野に渡る業務システム種別や用途について尋ねている）（サンプル件数がやや少ないものもある点に注意が必要だが、現段階において個別のIaaS/PaaSによる傾向差を把握することも重要な視点と考えられる）

どの業務システム種別が多いか？の傾向は個々のIaaS/PaaSによって様々であることがわかる。これは各IaaS/PaaS業者とパッケージベンダとの関わり（動作認定の有無など）や、主要なパートナー企業（販社/SIer）がどの業務システム種別を得意としているかなどの様々な要素が影響した結果といえる。

IaaS/PaaSを自社ソリューションの基盤として活用する販社/SIerとしては、各IaaS/PaaSの得手/不得手を把握し、ユーザ企業の要件に合致した適材適所の提案を行えることが望ましい。「どの業務システムの実績が豊富か？」という観点による取捨選択もその一つである。



本リリースの元となる調査レポートではこのように「具体的なIaaS/PaaS別に見た活用実態とニーズ」についても集計/分析を行っており、以下のようなIaaS/PaaSが対象となっている。

ニフティクラウド: ニフティ

FUJITSU Cloud IaaS(旧: FGCP/S5を含む): 富士通

RIACUBE: NEC

Bizホスティング/Cloudn: NTTコミュニケーションズ

Biz-agera/WebARENA: NTT PCコミュニケーションズ

ホワイトクラウド: ソフトバンクテレコム

IDCフロンティアクラウドサービス: IDCフロンティア

ビットアイルクラウド: ビットアイル

さくらのクラウド: さくらインターネット

absonne: 新日鉄ソリューションズ

cloudage CUVIC OnDemand/TechnoCUVIC: CTC

TIS Enterprise Ondemand Service/飛翔雲(フェイスチャンユン): TIS

BizVision PLUS クラウド: シーイーシー

KVH IaaS: KVH

Database.com: セールスフォース・ドットコム

IBM SmarterCloud Application Services: 日本IBM

FUJITSU Cloud PaaS(旧: FGCP/A5を含む): 富士通

kintone: サイボウズ

Amazon Web Services(Amazon EC2/S3など): アマゾン データ サービス ジャパン

Harmonious Cloud(プラットフォームリソース提供サービスなど): 日立製作所

IBM SmarterCloud Enterprise+, SoftLayer: 日本IBM

HP Public Cloud: 日本HP

BizXaaSプラットフォームサービス: NTTデータ

Bizひかりクラウド: NTT東日本, NTT西日本

SmartCloud: NTTコムウェア

KDDIクラウドプラットフォームサービス: KDDI

GMOクラウド Public: GMOインターネット

III GIOサービス: III

BIGLOBEクラウドホスティング: BIGLOBE

CLOUDiS/IaaS: 電通国際情報サービス

AZCLOUD IaaS: 富士通マーケティング

EINS/SPS: インテック

bit-drive: ソネット(ソニービジネスソリューション)

Force.com: セールスフォース・ドットコム

heroku: セールスフォース・ドットコム

Microsoft Azure: 日本マイクロソフト

Google App Engine: グーグル

OpenShift: レッドハット

## 調査レポート最新刊のご案内

### 『2014年版 中堅・中小ユーザ企業におけるクラウド活用の実態と展望レポート』

本リリースの元となる調査レポート、中堅・中小市場におけるクラウド攻略のノウハウを凝縮した一冊

【レポート案内】 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2014cloud\\_usr\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2014cloud_usr_rep.pdf)

【価格】 180,000円(税別)

【媒体】 CD-ROM (分析サマリ: PDF形式、集計データ: Microsoft Excel形式)

【発刊日】 2014年8月27日

【お申込み方法】 ホームページ(<http://www.norkresearch.co.jp>)から、または  
[inform@norkresearch.co.jp](mailto:inform@norkresearch.co.jp)宛にメールにてご連絡ください

各レポートは「調査リリース」という形で以下URLよりダイジェスト/サンプルをご覧いただけます。

<http://www.norkresearch.co.jp/result/release.html>

※各「レポート案内」の末尾にもダイジェスト/サンプルのURLが記載されています

### 『2014年版 中堅・中小ユーザ企業におけるスマートデバイス活用の実態と展望レポート』

販促資料や提案書に活用できるタブレット/スマートフォンの導入事例と提案ポイントを網羅した必携の一冊

レポート案内: [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2014smtdev\\_usr\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2014smtdev_usr_rep.pdf)

価格: 180,000円(税別)

サーバ関連レポート3部作(各冊: 180,000円税別)、2冊同時購入(240,000円税別)、3冊同時購入(380,000円税別)

### 『2014年版 中堅・中小企業におけるサーバ仮想化活用の実態と展望レポート』

レポート案内: [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2014server\\_usr\\_rep1.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2014server_usr_rep1.pdf)

### 『2014年版 中堅・中小企業におけるサーバ購入先選定の实態と展望レポート』

レポート案内: [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2014server\\_usr\\_rep2.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2014server_usr_rep2.pdf)

### 『2014年版 中堅・中小企業におけるサーバ管理課題の実態と展望レポート』

レポート案内: [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2014server\\_usr\\_rep3.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2014server_usr_rep3.pdf)

## カスタムリサーチのご案内

「カスタムリサーチ」はクライアント企業様個別に設計・実施される調査とコンサルティングです。

#### 1. 調査企画提案書の提示:

初回ヒアリングに基づき、調査実施要綱(調査対象とスケジュール、費用など)をご提案させていただきます

#### 2. 調査設計:

調査企画提案に基づき、具体的な調査方法の選定、調査票の設計/作成やインタビュー取材計画立案を行う

#### 3. 実施と集計:

設計された調査を実施し、その結果を集計する

#### 4. 分析:

集計結果を分析し、レポートを作成する

#### 5. 提言:

分析結果を基にした提言事項を作成し、報告する

多彩な調査方法が活用できます。

#### 定量調査(アンケート調査)

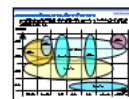
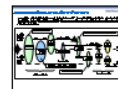
ユーザ企業の実態とニーズを数値的に把握したい  
販社やSIerが望む製品やサービスの動向を知りたい

#### 定性調査(インタビュー調査)

ユーザ企業が抱える課題を個別に詳しく訊きたい  
販社やSIerがベンダに何を期待しているかを訊きたい

#### デスクトップリサーチ

競合他社の動向などを一通り調べたい



本データの無断引用・転載を禁じます。引用・転載をご希望の場合は下記をご参照の上、担当窓口にお問い合わせください。

引用・転載のポリシー: <http://www.norkresearch.co.jp/policy/index.html>

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: 岩上 由高  
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](mailto:inform@norkresearch.co.jp)  
[www.norkresearch.co.jp](http://www.norkresearch.co.jp)

**NORKRESEARCH**