

## 2014年 中堅・中小企業におけるサーバ購入先選定の実態と展望に関する調査報告

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・中小企業におけるサーバ購入先選定の実態と展望に関する調査を実施した。  
本リリースは「2014年版 中堅・中小企業におけるサーバ購入先選定の実態と展望レポート」のダイジェストである。

### <社内設置型のサーバ販売を活性化させるためにもクラウドやネットワークを理解しておくべき>

- 「中堅・中小企業ではチャンネルが重要」は周知の事実、今求められているのはその具体策
- 新規サーバ導入提案で顧客の信頼を得るのはクラウドと社内設置の双方を含む情報提供
- IBM/Lenovoの事業提携による影響は大企業と中堅・中小企業の状況を分けて捉えるべき
- ネットワーク関連の機器/サービスは有望なクロス商材、組み合わせの可能性も多種多様

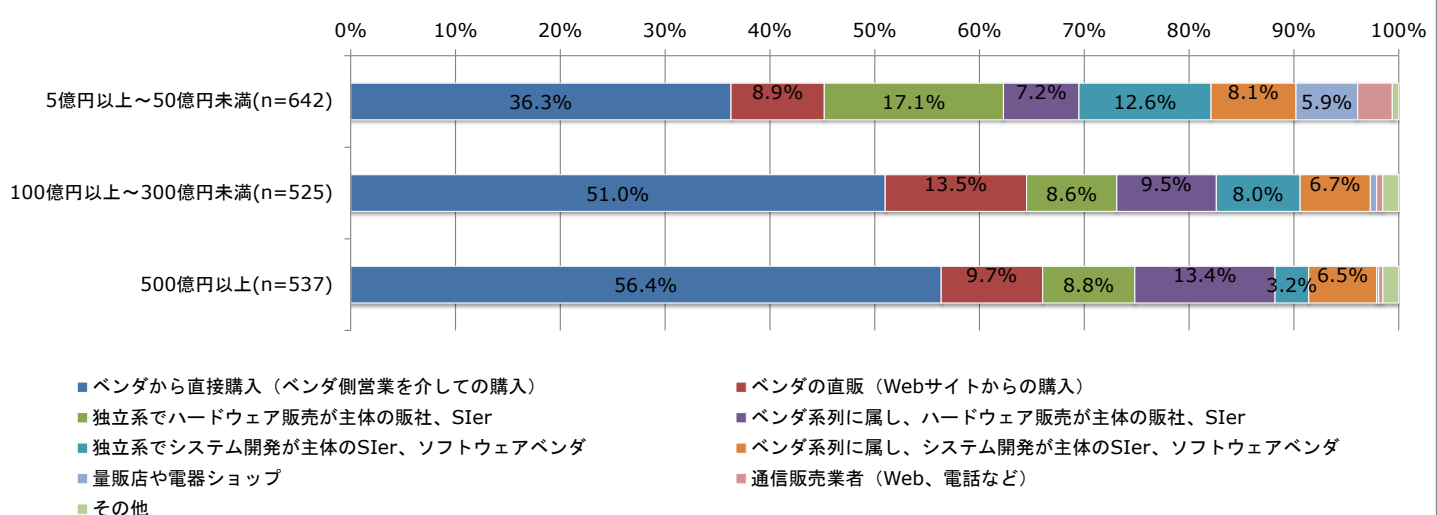
対象企業: 日本全国/全業種の年商5億円以上～500億円未満の中堅・中小企業および年商500億円以上の大企業  
対象職責: 企業経営もしくはITインフラの導入/選定/運用作業に関わる社員  
調査実施時期: 2014年1月～2月  
有効回答件数: 1000件  
※ただし、一部の設問については上記のサンプル条件と異なるものがある  
※調査対象の詳しい情報については右記URLを参照 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2014server\\_usr\\_rep2pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2014server_usr_rep2pdf)

### 「中堅・中小企業ではチャンネルが重要」は周知の事実、今求められているのはその具体策

以下のグラフは5億円以上～50億円未満の「中小企業層」、年商100億円以上～300億円未満の「中堅Mクラス」、年商500億円以上の「大企業」の3つの年商区分における「導入済みサーバの購入先」をサーバ用途単位で集計した結果である。(本リリースの元となる調査レポートには年商5億円以上の全ての年商区分に対するデータが含まれる)(各選択肢の詳細や設問の尋ね方などについては、本リリースの元となる調査レポートの案内を参照)

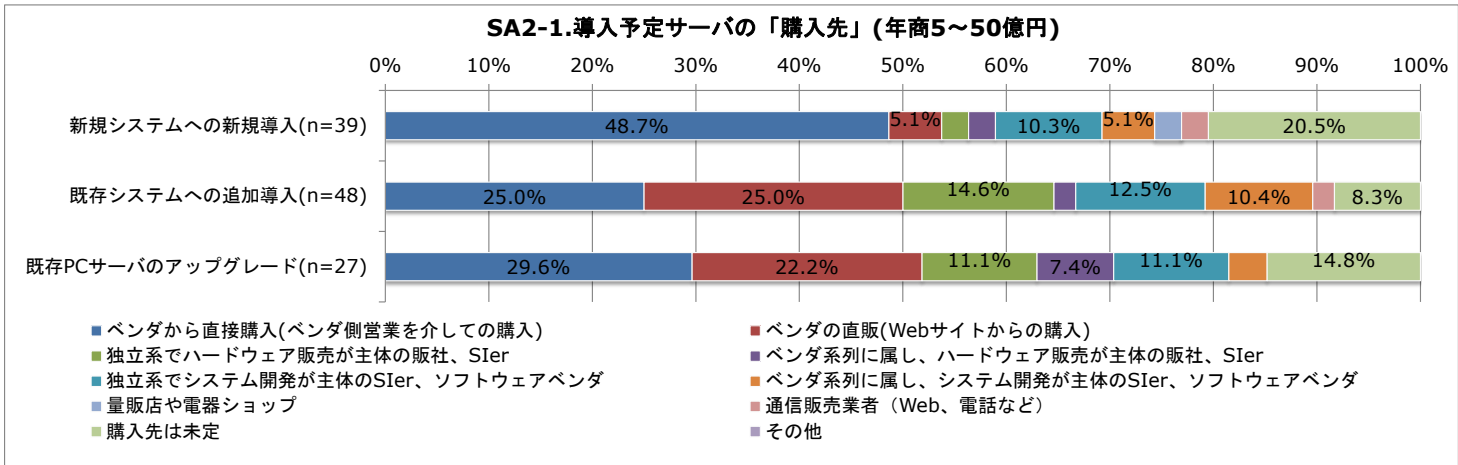
一般的に「中堅・中小企業では販社/SIerを通じたチャンネル販売が重要であり、年商規模が大きくなるにつれてベンダからの直販または系列企業からの販売が増えていく」と言われる。以下のグラフからもそうした実態が確認できる。しかし、すでに誰もが知っている事実を提唱するだけではサーバ販売の活性化に結び付けることはできない。以下では「ユーザ企業側はサーバの購入先をどう見ているのか?」を様々な観点で捉えることによって、サーバを販売/提案する側が今後検討すべき取り組みについて述べている。

SA1-1.導入済みサーバの「購入先」



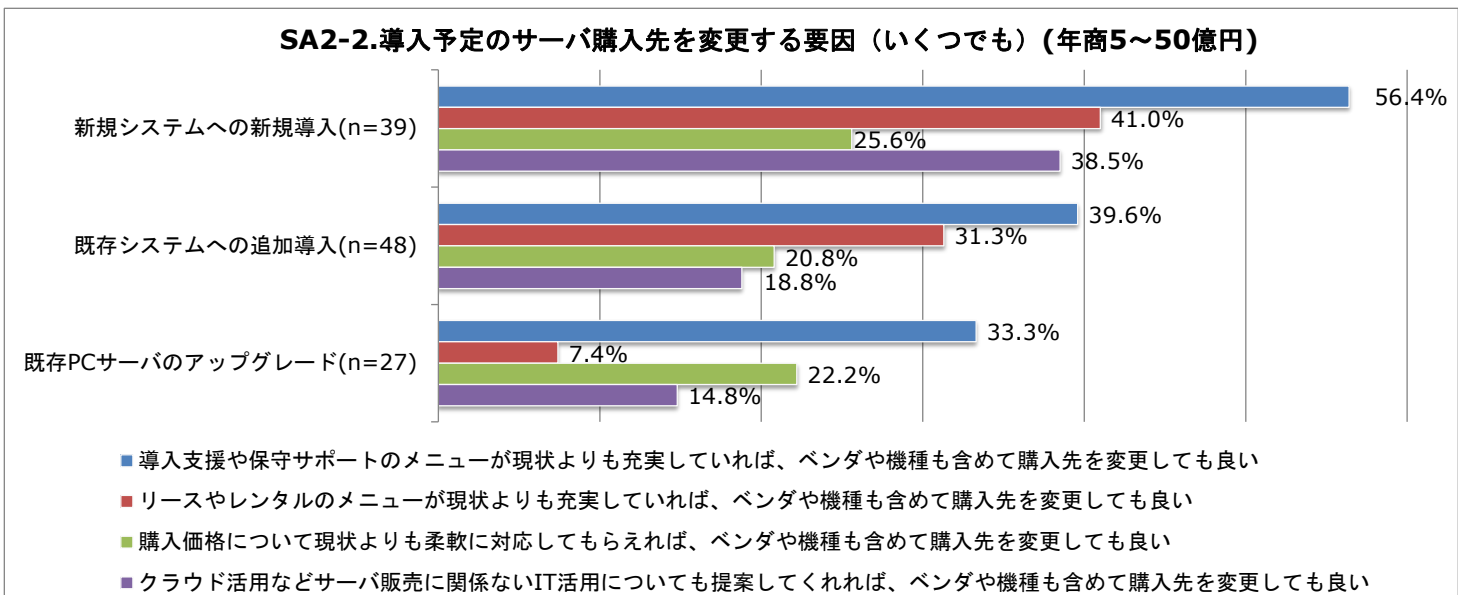
## 新規サーバ導入提案で顧客の信頼を得るのはクラウドと社内設置の双方を含む情報提供

以下のグラフは年商5億円以上～50億円未満のユーザ企業に対し、「導入を予定しているサーバの購入先」を尋ねた結果を導入経緯別に集計したものだ。「既存システムへの追加導入」（既存の会計システムに加えて販売管理システムも導入する場合など）や「既存PCサーバのアップグレード」（スペック増強を目的とした入れ替えなど）と比べて「新規システムへの新規導入」（CRMを新たに導入するなど）では「ベンダ側営業を介しての直接購入」の割合が高くなっている。その理由（購入先の選定理由）については本リリースの元となる調査レポート内で詳述しているが、チャンネルを担う販社/Sierとしては新規サーバ導入における提案力を高めることが求められている状況といえる。



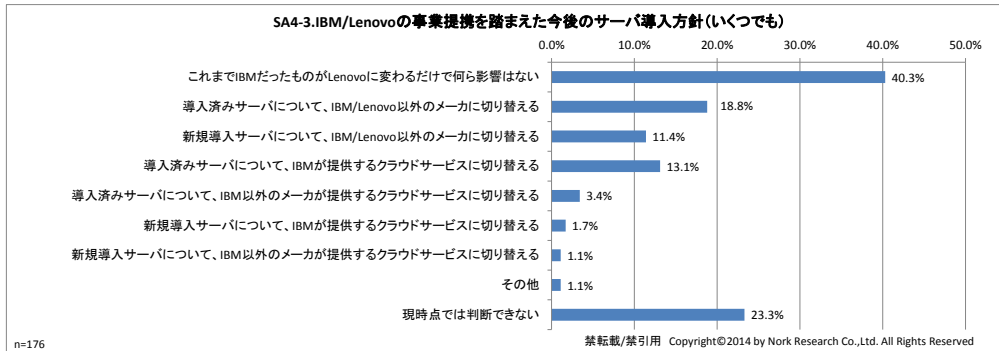
そのためのヒントとなるのが以下のグラフだ。年商5億円以上～50億円未満のユーザ企業に対して、「導入を予定しているサーバについて、どのような提案や取り組みがあれば購入先を変更しても良いと考えるか」を尋ねた結果である。新規導入においては「導入支援や保守サポート」および「リースやレンタル」の充実が多く挙げられている。しかし、ここでの「充実」はともすると「より安く」につながりやすい。こうした付加的サービスによる差別化は販社/Sierにとっては収益性を下げる要因となってしまう面があることにも注意が必要だ。

ここで注目すべき点は新規導入において、「クラウド活用など、サーバ販売に関係ないIT活用についても提案してくれれば、ベンダや機種も含めて購入先を変更しても良い」という回答が4割弱に達することだ。サーバの新規導入が見込める案件でクラウド活用に関する情報を顧客に提供することは一見するとマイナス面しかないように思える。しかし、ユーザ企業が取り得る選択肢を全て提示することがユーザ企業からの信頼へとつながり、結果的にサーバ販売の増加にもつながる可能性が十分あることをこのデータは示している。クラウドサービスを販売するまでには至らなくとも、「クラウドの場合はどうなるのか」をユーザ企業に提示/説明できるようになっておくことが、今後のサーバ販売を活性化させる上でも重要と考えられる。(本リリースの元となる調査レポートでは上記以外にも様々な観点から「サーバ販売活性化に向けた施策」を取り上げている)



## IBM/Lenovoの事業提携による影響は大企業と中堅・中小企業の状況を分けて捉えるべき

2014年1月、IBMとLenovoはx86サーバに関する事業提携を発表した。この事業提携がユーザ企業における購入先選定にどれだけ影響を与えるのか？はサーバに関わるベンダや販社/SIerにとって最も注目度の高いトピックの1つといえる。以下のグラフは日本IBM製サーバを利用中の年商500億円未満のユーザ企業に対し、今回の事業提携を踏まえた今後のサーバ導入方針を尋ねた結果（複数回答可）である。ただし、この結果はあくまで今後の方針（意向）を尋ねたもので、実際にユーザ企業がこうした動きを見せているわけではない点に注意する必要がある。（本設問については2014年4月～5月に年商500億円未満の民間企業において、企業経営もしくはITインフラの導入/選定/運用作業に関わる社員に対しアンケート調査を行っている）



まず見て取れるのが「何ら影響はない」という回答が4割と最も多くを占めている点だ。また「新規導入サーバについて他社に切り替える」は1割程度に留まっている。大企業や大手の販社/SIerが及ぼす影響の大きい出荷台数に基づく分析と中堅・中小の広い裾野も含めた場合の傾向の違いに留意しておく必要がある。また個別の取材などを通じて得られた情報も加味すると、「導入済みサーバについて他社に切り替える」と回答するユーザ企業の中には日本IBMの保守/サポートを受けられなくなる可能性を懸念するケースが少なくない。だが、「少なくとも今後5年間（ハードウェアとしてのサーバの耐用年数）は日本IBMが保守/サポートの実務を提供する」ことが発表されているため、こうした周知が進むにつれて「導入済みサーバについて他社に切り替える」の回答割合は減る可能性もある。

他社への切り替えの他に考えられる動きが「クラウドサービス(主にIaaS)」への移行だ。日本IBMは「SoftLayer」を始めとするクラウドサービスにも力を入れてきている。だが、「クラウドサービスに切り替える」といった回答はごくわずかに留まっており、「導入済みサーバについてIBMが提供するクラウドサービスに切り替える」でも1割程度となっている。OSなどのサポート終了対策が遅れがちな過去の経緯からもわかるように、「現状を極力変えたくない」という意向を持つユーザ企業が少なくないのが実情だ。ユーザ企業や販社/SIerに対する個別取材で得られた結果においても「サポート終了対策やベンダ切り替えとクラウド活用検討は別」という意見が多く見られる。したがって、中堅・中小のユーザ企業において現時点で実際にクラウドへ移行するのはIaaSが持つ拡張性/伸縮性を求めるニーズと今回の動きのタイミングが一致した一部の企業に留まるものと予想される。

「他社製サーバへの切り替え」と「クラウドサービスへの移行」のいずれにおいても、中堅・中小ユーザ企業の「現状維持志向の強さ」という側面を踏まえておくことが重要だ。OSサポート終了対策も同様だが、「切り替え」や「移行」がユーザ企業の不安を煽るものではなく、より良いサーバ活用に結び付くものであることが大切だ。IT企業間におけるシェア争奪の観点だけでなく、「個々のユーザ企業にとって最善の選択は何か？」というユーザ本位の提案活動や情報提供が行われていくことが望ましい。

本レポートの元となる調査レポートでは日本IBM製サーバを販売する企業(主に中堅・中小規模の販社/SIer)に対しても今後の方針に関するアンケート調査を行っている。その結果では「IBMからLenovoへと移管されるパートナー契約を維持する」という現状維持を選ぶ販社/SIerが多い。むしろ留意すべきなのは「パートナー契約を維持する」の中において、「今後は低価格サーバ販売を強化する」という回答が多く見られる点だ。既にPC販売で世界有数のシェアを有するLenovoの調達力を活かすことで、事業提携後のサーバは従来よりも価格面での競争力が高まる可能性がある。こうしたグローバルなプレイヤー同士の提携による競争力強化への取り組みは今後も増えていくと予想される。

x86サーバを「単体のモノ」と捉えると、今回の動きは「x86サーバ事業売却、シェア争奪の契機」となるかも知れない。一方、「x86サーバを業務システムも含めたソリューションの構成要素」と捉えると見方は変わってくる。サーバ活用に欠かせないストレージは引き続きIBMが自ら製造/販売することや、PureSystemsにおけるIBMとLenovoの役割分担などを踏まえると、中長期的には「グローバルレベルでの適材適所のコラボレーション」という大きな流れの中の1つと捉えることもできるだろう。

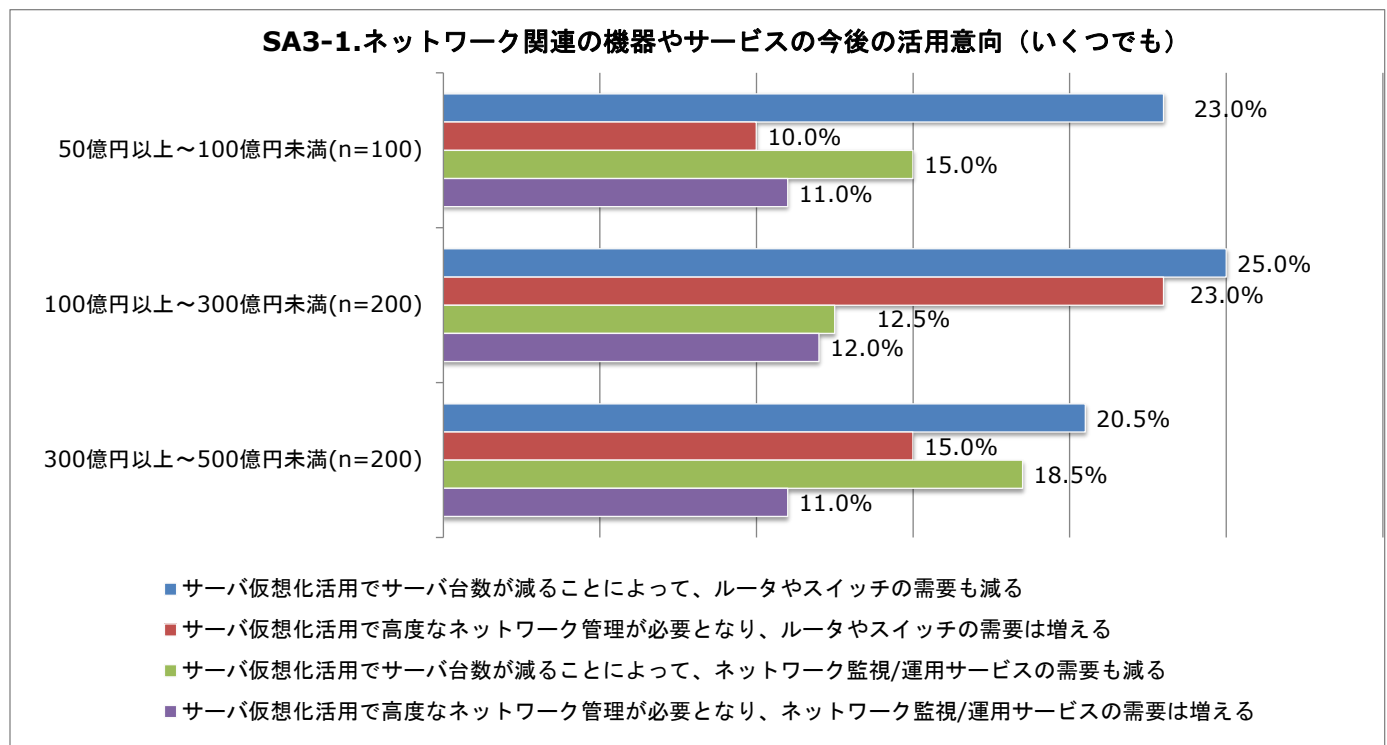
いずれにしてもITを提供する側の視点だけではなく、「ユーザ企業にとっての便益は何か」を常に念頭に置くことが大切だ。

## ネットワーク関連の機器/サービスは有望なクロス商材、組み合わせの可能性も多種多様

通常は別々に取り上げられることが多いが、今後はサーバとネットワークの関係にも注意を払っておく必要がある。サーバ仮想化やクラウドの活用が進めば、社内外に新たなネットワークトラフィックが発生してくる。例えば、「仮想化されたサーバ環境を移動させる」などだ。こうした流れはサーバを販売する販社/SIerにとって提案時の負担が増す一方で、ネットワーク機器という新たな商材を取り扱う機会にもなり得る。

以下のグラフは年商50億円以上～100億円未満の中堅Lクラス、年商100億円以上～300億円未満の中堅Mクラス、年商300億円以上～500億円未満の中堅Hクラスの3つの年商規模別に「サーバ仮想化活用とネットワーク関連の機器やサービスとの関係」を尋ねた結果である。

「物理サーバ台数が減ると、それらを結ぶルータやスイッチも同様に減ってネットワーク関連投資は減る」と考えるのか、それとも「サーバ仮想化を活用するために高度なネットワーク管理が必要となり、ネットワーク関連投資は増える」のか？を見極めておくことが重要だ。実際には以下のグラフが示すように年商規模によって傾向は様々である。本リリースの元となっている調査レポートでは業種や地域といった他の属性による集計データも含まれるが、その傾向も実に様々だ。



サーバはネットワークによって結ばれて始めて求められる役割を遂行することができる。サーバを販売する販社/SIerとしては自社の顧客層におけるネットワーク環境の変化についても注意を払っておくことが重要だ。本リリースの元となる調査レポートでは上記に述べたサーバ仮想化とネットワークとの関連の他に、以下のような観点での集計/分析を行っている。

### [クラウド活用とネットワーク関連の機器/サービスとの関連]

- クラウド活用がルータやスイッチの需要にどう影響するか
- クラウド活用がセキュリティ機器/サービスの需要にどう影響するか
- クラウド活用がネットワーク監視/運用サービスの需要にどう影響するか
- クラウド活用がVPNサービスやインターネット接続サービスの需要にどう影響するか

### [スマートデバイス活用とネットワーク関連の機器/サービスとの関連]

- スマートデバイス活用がリモートアクセス機器/サービスの需要にどう影響するか
- スマートデバイス活用がVPNサービスの需要にどう影響するか
- スマートデバイス活用がネットワーク監視/運用サービスの需要にどう影響するか



## 調査レポート最新刊のご案内

## 「2014年版 中堅・中小企業におけるサーバ購入先選定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、ユーザ企業に選ばれる販売元になるための秘策をまとめた一冊  
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)  
価格: 180,000円(税別)

## [姉妹編レポート]

## 「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」

急速に導入が進むサーバ仮想化、さらに活性化させるためにはどのような施策が求められるのか?  
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)  
価格: 180,000円(税別)

## 「2014年版 中堅・中小企業におけるサーバ管理課題の実態と対策レポート」

ユーザ企業の多くが抱えるサーバ管理の課題、それを解決するための対策を様々な角度から分析  
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)  
価格: 180,000円(税別)

※姉妹編レポートと併せて二冊同時購入の場合は240,000円(税別)

※姉妹編レポートと併せて三冊同時購入の場合は380,000円(税別)

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

## 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

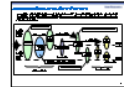
## 4. 分析:

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)

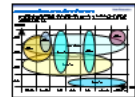
ユーザ企業の実態とニーズを数値的に把握したい  
販社やSIerが望む製品やサービスの動向を知りたい

## 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



本リリースの元となっている「2014年版 中堅・中小企業におけるサーバ購入先選定の実態と展望レポート」の詳細は右記を参照 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2014server\\_usr\\_rep2.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2014server_usr_rep2.pdf)

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**