

中堅・中小ユーザ企業はどのような基準でサーバの購入先を選び、どのようなきっかけで購入先を変更するのか？

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案内

本ドキュメントは「調査対象」「設問項目」および「試読版」を掲載した調査レポートご紹介資料です。

調査対象ユーザ企業属性:	「どんな規模や業種の企業が対象かを知りたい」⇒	1ページ
設問項目:	「どんな内容を尋ねた調査結果なのかを知りたい」⇒	2～3ページ
本レポートの試読版:	「調査レポートの内容を試し読みしてみたい」⇒	4～7ページ

[調査レポートで得られるメリット]

1. 年商/業種/従業員数/地域といった様々な観点で市場動向を把握することができます。
2. 収録されているデータをカタログや販促資料などに引用/転載いただくことができます。

調査対象ユーザ企業属性

本レポートでは以下のような属性に合致する1000件(有効件数)のサンプルを抽出した調査を行っています。情報システムの決済/選定ないしは運用/管理といった適切な職責を持った社員を調査の対象としています。※一部の設問に関しては、下記と異なるサンプル抽出条件と調査実施時期となっています(詳細は設問項目について記載した2～3ページに掲載)

有効サンプル数: 1000サンプル

年商区分: 5億円以上～10億円未満 / 10億円以上～30億円未満 / 30億円以上～50億円未満 / 50億円以上～100億円未満 / 100億円以上～200億円未満 / 200億円以上～300億円未満 / 300億円以上～400億円未満 / 400億円以上～500億円未満 / 500億円以上～1,000億円未満 / 1,000億円以上 ※上記の年商区分(計10区分)ごとに100サンプルを確保

職責区分: 以下のいずれかの職責を持つ社員

- ・情報システムの導入/構築/運用/管理における意思決定権を持ち、経営にも直接関与する立場
- ・情報システムの導入/構築/運用/管理における意思決定権を持つが、経営には直接関与しない立場
- ・情報システムの導入/構築/運用/管理の計画を立案し、上層部の意思決定を仰ぐ立場
- ・情報システムの導入/構築/運用/管理における実作業を担当する立場

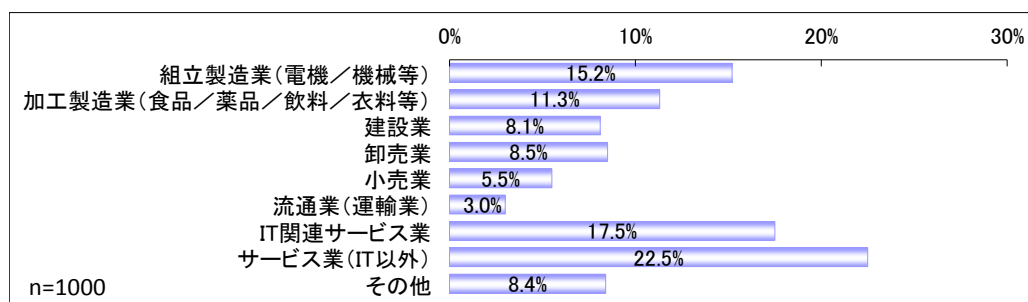
従業員数区分: 10人未満 / 10人以上～50人未満 / 50人以上～100人未満 / 100人以上～300人未満 / 300人以上～500人未満 / 500人以上～1000人未満 / 1000人以上～3000人未満 / 3000人以上～5000人未満 / 5000人以上

業種区分: 組立製造業 / 加工製造業 / 流通業(運輸業) / 建設業 / 卸売業 / 小売業 / IT関連サービス業 / サービス業(IT以外) / その他

地域区分: 北海道地方 / 東北地方 / 関東地方 / 北陸地方 / 中部地方 / 近畿地方 / 中国地方 / 四国地方 / 九州・沖縄地方

調査実施時期: 2014年1月～2月

サンプル抽出は10に細分化された年商区分ごとに100サンプルずつ取得し、企業規模に応じた分析に必要なサンプル数を確保しています。そのため、『従業員数1000人以上の大企業が中心で、中小企業のサンプルはわずかしかない』などといった偏りが生じないように配慮されています。また、以下のグラフは1000件の有効サンプルにおける「業種」による企業属性分布を表したものです。『IT関連サービス業が大半を占めてしまい、実際の業種分布と乖離している』といった偏りがなく、各業種の傾向を把握できるようになっていることが確認できます。



設問項目(1/2)

2014年版のサーバ関連レポートとしては、以下の3つが刊行されており、本レポートは以下の3つの中の(※)にあたります。

- ・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(※)
- ・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
- ・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

3つのレポートの設問項目は3つ全てに共通する「共通設問」と個々のレポートのみに含まれる「個別設問」に分けられます。設問はいずれも与えられた選択肢から該当するものを選ぶ選択式です。とくに記載がない場合は、選択肢を一つのみ選ぶ「単一回答設問」です。設問文の末尾に「いくつでも」「3つまで」といった指定がある場合には「複数回答設問」となります。

[共通設問]

<<導入済みサーバの概要(S1系列)>>

[S1-※]という項番を持つ設問では導入済みサーバに関する概要を尋ねています。

S1-1. 導入済みサーバ台数

S1-2. 導入済みサーバの用途(いくつでも)

各用途選択肢の具体例は以下の通り。

基幹系業務システム:	人事/給与、購買/販売、会計、生産/調達、物流/在庫など
分析/出力系システム:	DWH、BI、レポーティング、帳票など
情報共有システム:	メール、グループウェア、ブログ、SNSなど
営業/顧客管理系システム:	SFA、CRM、コンタクトセンタなど
基本情報インフラ:	セキュリティ、ファイアウォール、バックアップ、DNSなど
部門内利用:	ファイル共有、プリンタ共有
データベース利用:	Oracle DatabaseやMS SQLServerなどを稼働させるサーバ
社外情報システム:	ECサイト、EDIシステムなど
認証管理システム:	ActiveDirectoryやOpenLDAPなどを稼働させるサーバ
簡易作成されたアプリケーション:	Lotus Notes/Domino、サイボウズデデエ、Desknet'sDBなどを利用してユーザ企業自身が作成したアプリケーション

<<導入済みサーバの活用実態(S2系列)>>

[S2-※]という項番を持つ設問は導入済みサーバの活用実態を尋ねたものです。S2系列では[S1-2]で選ばれたサーバ用途のうち重要度の高いものを最大3つまで選び、各々についてサーバのスペック/形状/設置形態といった詳細を尋ねています。1社あたり最大3つまで用途を回答できるため、S2系列の有効回答件数は2508とサンプル企業数の1000よりも多くなります。

S2-1. 導入済みサーバの「用途」(選択肢は[S1-2]と同様)

S2-2. 導入済みサーバの「導入時期」

S2-3. 導入済みサーバの「OSの種類」(WindowsサーバOS各種、UNIX、商用Linux、オフコンなど)

S2-4. 導入済みサーバの「ベンダ名」

S2-5. 導入済みサーバの「CPUタイプ」(CPU数およびコア数によって分類)

S2-6. 導入済みサーバの「サーバ形状」(タワー/ラック/ブレード/マルチノードラック)

「ブレード」と「マルチノードラック」は共に1つの筐体内に複数のサーバノードを集約できるが、前者はノードを統合するバックプレーンを持つもの、後者は持たないものとして区別している

S2-7. 導入済みサーバの「用途別サーバ台数」

S2-8. 導入済みサーバの「導入時の経緯」(新規システムへの新規導入、既存システムへの追加、アップグレードなど)

S2-9. 導入済みサーバの「1台当たりの購入金額」

S2-10. 導入済みサーバの「設置形態」(自社内設置、データセンタ設置、クラウド形態など)

<<導入予定サーバの検討状況(S3系列)>>

[S3-※]という項番を持つ設問では新規導入や増強を検討しているサーバ用途を1つ選び、その詳細について尋ねています。

S3-1. 導入予定サーバの用途(選択肢は[S1-2]と同様)

S3-2. 導入予定サーバの「導入予定時期」

S3-3. 導入予定サーバの「OSの種類」(WindowsサーバOS各種、UNIX、商用Linux、オフコンなど)

S3-4. 導入予定サーバの「ベンダ名」

S3-5. 導入予定サーバの「CPUタイプ」(CPU数およびコア数によって分類)

S3-6. 導入予定サーバの「サーバ形状」(タワー/ラック/ブレード/マルチノードラック)

S3-7. 導入予定サーバの「用途別サーバ台数」

S3-8. 導入予定サーバの「導入時の経緯」(新規システムへの新規導入、既存システムへの追加、アップグレードなど)

S3-9. 導入予定サーバの「1台当たりの購入金額」

S3-10. 導入予定サーバの「設置形態」(自社内設置、データセンタ設置、クラウド形態など)

[S2系列]と[S3系列]の結果を比較することによって、「今後、どんな形状のサーバがどの年商帯で増えるのか?」「これからサーバを販売する上ではどのような導入経緯をターゲットとすれば良いのか(新規システム需要なのか、更新需要なのか)などを知ることができます。

[個別設問]

以下の設問が本レポートに固有の設問群となります。サーバ購入先選定に関わる事項を直接的に尋ねた設問に加えて、サーバ販売との関わりが今後重要となってくるネットワーク機器に関する設問や、注目すべきベンダ側の動きについても触れています。

<<導入済みサーバの購入先と選定理由(SA1系列)>>

[SA1-*]という項番の設問では導入済みサーバをどこから購入したか、その理由は何か？について尋ねています。

SA1-1.導入済みサーバの「購入先」

選択肢の補足説明は以下の通り。

ベンダから直接購入(ベンダ側営業を介しての購入)⇒ベンダ名を社名に含む関連会社からの購入は除く

ベンダの直販(Webサイトからの購入)⇒ベンダ名を社名に含む関連会社からの購入は除く

独立系でハードウェア販売が主体の販社、SIer⇒ベンダ関連会社でないハードウェア販売を主な収益源とする販社/SIerからの購入

ベンダ系列に属し、ハードウェア販売が主体の販社、SIer⇒ベンダ関連会社(ハードウェア販売主体)からの購入

独立系でシステム開発が主体のSIer、ISV⇒ベンダ関連会社でないシステム開発を主な収益源とする販社/SIerやISVからの購入

ベンダ系列に属し、システム開発が主体のSIer、ISV⇒ベンダ関連会社(システム開発主体)からの購入

量販店や電器ショップ

通信販売業者(Web、電話など)

SA1-2.導入済みサーバの「購入先選定理由」(いくつでも)

価格、保守サポート、サーバに留まらない提案力など、様々な観点からサーバ購入先の選定理由を尋ねた選択肢を網羅しています。

<<導入予定サーバの購入先と選定理由(SA2系列)>>

[SA2-*]という項番の設問では導入予定サーバをどこから購入する予定か？もし購入先を変更するとしたら、そのきっかけとしてはどのようなものが考えられるか？について尋ねています。

SA2-1.導入予定サーバの「購入先」(選択肢は[SA1-1]と同様)

SA2-2.導入予定のサーバ購入先を変更する要因(いくつでも)

「保守/サポートの充実度」や「ファイナンス面での支援」など、サーバ購入先の変更が起きる要因となる事柄としてどのようなものがあるか？を尋ねています。

<<ネットワーク関連機器の活用意向と購入先(SA3系列)>>

[SA3-*]という項番の設問ではネットワーク関連機器の導入意向や購入先について尋ねています。設問の主な対象となるネットワーク関連の機器/サービスは以下の通りです。

ルータやスイッチ、FWおよびIDS/IPS機器、FWおよびIDS/IPSサービス、リモートアクセス機器、リモートアクセスサービス、インターネット接続サービス、ネットワーク監視/運用サービス、VPNサービス

SA3-1.ネットワーク関連の機器やサービスの今後の活用意向(いくつでも)

SA3-2.新規導入や改善/強化を予定している最も重要なネットワーク関連の機器やサービス

SA3-3.新規導入や改善/強化を予定している最も重要なネットワーク関連の機器やサービスの購入先

<<IBMとLenovoの事業提携が与える影響(SA4系列)>>

[SA4-*]という項番の設問では2014年1月に発表されたIBMとLenovoによるx86サーバ事業における業務提携が今後のサーバ導入/販売に与える影響について尋ねています。この設問群は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てアンケート調査を行ったものです。

SA4-1.IBM/Lenovoの事業提携に関する認知(ユーザ企業)

SA4-2.IBM/Lenovoの事業提携に関する認知(販社/SIer)

SA4-3.IBM/Lenovoの事業提携を踏まえた今後のサーバ導入方針(いくつでも)

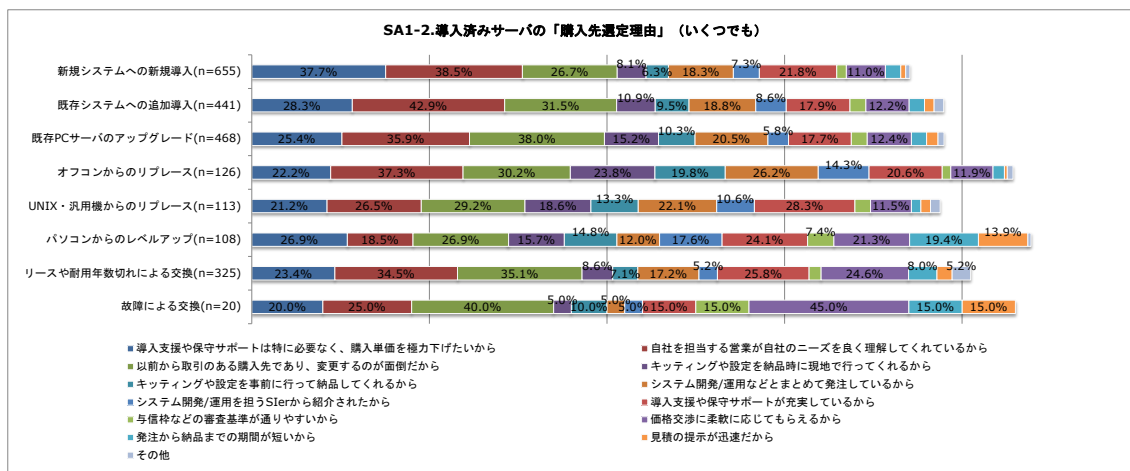
IBM製サーバを導入済みのユーザ企業に対して、今後のサーバ導入方針を尋ねた設問である。

SA4-4.IBM/Lenovoの事業提携を踏まえた今後のサーバ販売方針(いくつでも)

IBM製サーバを販売している企業(主に販社/SIer)に対して、今後のサーバ販売方針を尋ねた設問である。

本レポートの「分析サマリ」では45ページに渡り、中堅・中小企業におけるサーバ購入先選定状況について俯瞰しています。さらに、それを踏まえた上でのサーバ販売における重要ポイントなどについても詳しく解説しています。以下のレポート試読版では「分析サマリ」の一部(導入済みサーバの購入先を「サーバの導入経緯」を軸として集計/分析している章の抜粋)を紹介しています。

さらに、こうした導入経緯別に購入先選定の理由を尋ねた結果が以下のグラフである。(集計データ ¥ 質問間クロス集計データ ¥ SA1 系列 ¥ [SA1-2] ([S2-8]表側). xls)



上記のグラフを見ると、システムに関連した導入経緯(「新規システムへの新規導入」など)では「導入支援や保守サポートは特に必要なく、購入単価を極力下げたいから」といったコスト重視の理由が目立つ。その一方で、大幅なハードウェア変更を伴う導入経緯(「オフコンからのリプレース」など)においては「キットティングや設定を納品時に現地で行ってくれるから」「キットティングや設定を事前に行って納品してくれるから」といったサーバ導入支援に関連した項目が比較的多い。また、単純な更新需要(「既存 PC サーバのアップグレード」など)では「以前から取引のある購入先であり、変更するのが面倒だから」の占める割合がやや高い。

つまり、先の2つのグラフが示す結果をまとめると以下のようなになる

1. システムに関連した導入経緯 (新規システムへの新規導入など) :

サーバ購入単価を重視する傾向があり、ベンダからの直接購入が多い

2. 大幅なハードウェア変更を伴う導入経緯 (オフコンからのリプレースなど) :

サーバ導入支援を重視する傾向があり、独立系の販社/SIer からの購入が多い

3. 単純な更新需要 (PC サーバのアップグレードなど) :

既存の取引先を惰性によって選択している傾向がやや強い

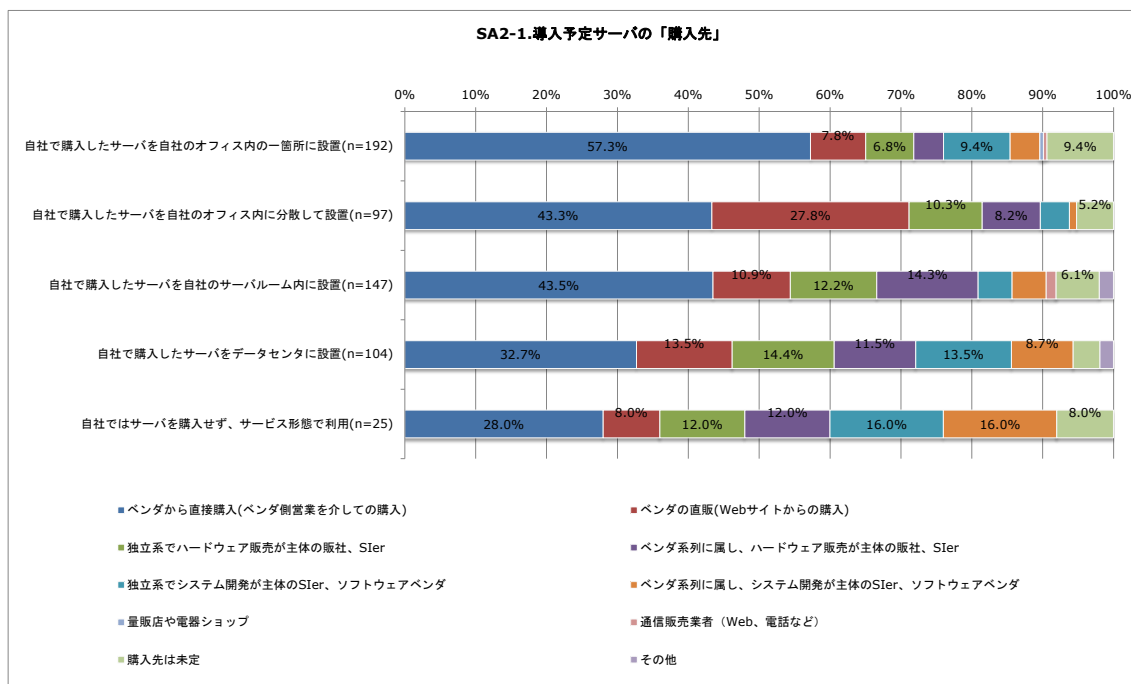
3. はサーバを販売する販社/SIer にとって既存顧客を維持しやすいことを意味しているようにも見える。しかし <<サンプルのため以後は省略>>

さらに「分析サマリ」では今後導入を予定しているサーバの購入先がサーバの形状/スペック/設置形態などによってどのように変わってくるか?についても触れています。以下は導入予定サーバの設置形態と購入先の関連性について述べている章の一部抜粋です。

[導入予定サーバの「サーバ設置形態」との関連性]

以下のグラフは導入予定サーバの購入先を尋ねた結果をサーバ設置形態別に集計したものである。(集計データ ¥ 質問間クロス集計データ ¥ SA2 系列 ¥ [SA2-1] ([S3-10] 表側). xls)

導入済みサーバにおいては、サーバ設置形態によって購入先が大きく変わる傾向は特に見られなかった。だが、導入予定サーバにおいては設置形態が「社内のサーバールーム」「データセンタ」「サービス形態」と高度化するにつれて、ベンダ以外の購入先を予定する割合が高くなっていることがわかる。これはユーザ企業側が社内設置以外の形態を検討する際、最適なサーバ活用提案を担う役割を販社/Sier に期待していることの表れと捉えるべきだろう。



特に年商 100 億円以上～300 億円未満の中堅 M クラスにおいては、中小企業よりも多くのシステムを利用している一方で、大企業のように社内にプライベートクラウド環境を構築するだけの費用や人員は充当できず、今後様々な選択肢を検討しなければならない状況にある。以下のグラフは上記のグラフを同年商帯に限定した結果である。(集計データ ¥ 質問間クロス集計データ ¥ SA2 系列 ¥ [SA2-1] ([S3-10] 表側) ([A2] 表肩). xls)

<< サンプルのため以後は省略 >>

レポート試読版3(「主要分析軸集計データ」)

「設問項目」に掲載した設問結果を年商、業種、従業員数、地域といった基本属性を軸として集計したものは「主要分析軸集計データ」と呼ばれ、Microsoft Excel形式で同梱されています。

以下の試読版に掲載したものは「業種」を集計軸とし、「導入済みサーバの購入先」に関する各設問項目を集計したものです。

画面の左上部に記載されたファイル名は『[SA1系列]([A4]表側).xls』となっています。[SA1系列]はレポート案内の3ページにも記載がある通り、「導入済みサーバの購入先」に関する設問群に該当します。[A4]は基本属性の4番目である業種を表しています。このようにファイル名を見ることで「どの設問について何を軸として集計したのか？」がわかるようになっています。

画面の最下部からもわかるように1つの集計ファイルは複数のシートから構成されています。1つのシートが1つの設問結果データに相当します。[SA1系列]設問は全部で2つのみですが、主要分析軸となる企業属性は詳細年商/年商/職責/業種/所在地(地域)/従業員数/IT管理運用体制の7項目あるため、[SA1系列]設問を対象とした主要分析軸集計データだけでも2×7=14シート存在することになります。(本レポート全体での主要分析軸集計データのシート数は百以上に及びます)

個々のシートには画面上部に軸を設定しない状態の縦帯グラフ、画面中央には年商や業種といった属性軸を設定して集計した結果の数表データ、画面下部にはその数表データを横帯グラフで表したものが掲載されるという書式になっています。

こうした「主要分析軸集計データ」を見れば、
 「年商規模によって、サーバの購入先がどう変化するか？」を知りたい
 「サーバ購入先選定の理由が地域によって変わるのか？」を確かめたい
 といったことを客観的な見地から数量的に確認することができます。

ただし、「年商5億円以上～50億円未満かつ組立製造業」といったように2つ以上の属性を掛け合わせたものを軸とした集計結果については本レポートの標準には含まれません。



レポート試読版4(「質問間クロス集計データ」)

「設問項目」に掲載した設問結果を他の設問結果を軸として集計したものが、「質問間クロス集計データ」です。主要分析軸集計データと同様にMicrosoft Excel形式で同梱されています。

以下の試読版に掲載されているのは「今後導入を予定しているサーバに関して検討している購入先をサーバのベンダ別に集計した結果です。

画面の左上部に記載されたファイル名は『[SA2-1]([S3-4]表例).xls』となっています。本レポート案内の3ページに記載があるように、項番[SA2-1]は「導入予定サーバの購入先」という設問を指します。一方、[S3-4]は本レポート案内の2ページに記載があるように「導入予定サーバのベンダ名」を指します。前者の結果を後者を軸として集計することによって、「今後独立系の販社/Sierからの購入が増えそうなのはどのベンダか?」「ベンダからの直販が増えそうなのはどのベンダか?」といった今後の動きを知ることができます。

さらに『[SA2-1]([S3-4]表例).([A2]表肩).xls』というファイルも存在します。[A2]は年商区分を指しますので、このファイルは上記に述べた結果をさらに年商別に分けて集計したものととなります。

個々のシートには画面上部に軸を設定しない状態の縦帯グラフ、画面中央には特定の設問を軸として設定した集計結果の数表データ、画面下部にはその数表データを横帯グラフで表したものが掲載されるといった書式になっています。



本レポートの価格とご購入のご案内

【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)

右記より本レポートのダイジェスト(サンプル)をご覧ください http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2014server_usr_rel2.pdf

[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

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

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宛にメールにてご連絡ください

その他のレポート最新刊のご案内

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/サンプルをご覧ください。

<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

「2013年版 中堅・中小企業のITアプリケーション利用実態と評価レポート」

14分類に及ぶ製品/サービスの社数ベース導入シェア、ユーザ企業評価、これから重視すべきニーズを集約

レポート案内: http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2013itapp_rep.pdf

価格:180,000円(税別)

「2013年版 中堅・中小企業の業務システム購入先のサービス/サポート評価レポート」

クラウドやスマートデバイスといった新たな商材の登場は購入先/委託先の分散を引き起こす要因となるのか？

レポート案内: http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2013SP_rep.pdf

価格:180,000円(税別)

「2013年版 中堅・中小企業におけるERP/BI活用の実態と展望レポート」

ERPやBIの製品やソリューションを提供するIT企業が次の一手として何に注力すべきかの具体策を与える一冊

レポート案内: http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2013ERP_usr_rep.pdf

価格:180,000円(税別)

「2013年版 中堅・中小企業におけるIT投資の実態と展望レポート」

IT投資を広く底上げする政策が不足する中、今後期待される成長分野/業種はどこなのかを明らかにした一冊

レポート案内: http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2013IT_usr_rep.pdf

価格:180,000円(税別)

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>

本ドキュメントに関するお問い合わせ

NORKRESEARCH

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

www.norkresearch.co.jp