

2015年 中堅・中小企業におけるサーバ調達先選定と導入/運用の担い手に関する調査報告

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調達先選定と導入/運用の担い手に関する調査を実施した。本リリースは「2015年版 中堅・中小企業におけるサーバ導入/保守の実態と展望レポート」のダイジェストである。

＜サーバ形態に複数の選択肢が存在することが、調達先選定や導入/運用の担い手に変化を生む＞

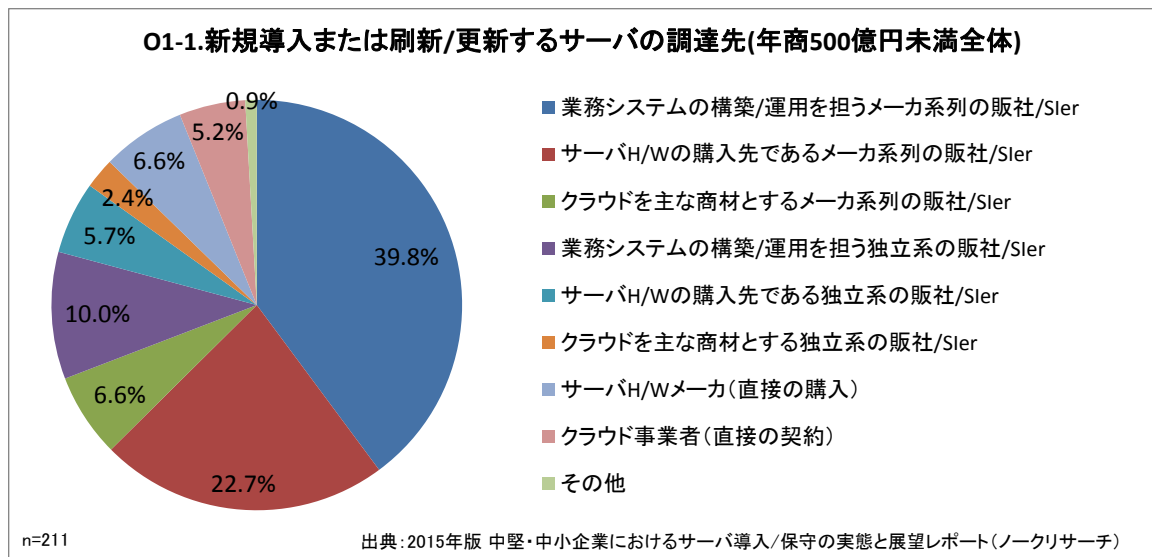
- クラウドの影響でメーカ系列の販社/SIerが主なサーバ調達先である状況にも変化の兆し
- サーバ形態の変化は調達先の変更要因、オンプレミスとクラウド双方のカバーが不可欠
- オンプレミスからクラウドへの移行で導入/運用の担い手が変わるのか？の見極めが必要

対象企業: 日本全国/全業種の年商500億円未満の中堅・中小企業
対象職責: 企業経営もしくはITの導入/選定/運用作業およびサーバの導入/管理の意思決定または実作業に関わる社員
調査実施時期: 2015年4月
有効回答件数: 536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/2015server_usr_rep3.pdf

クラウドの影響でメーカ系列の販社/SIerが主なサーバ調達先である状況にも変化の兆し

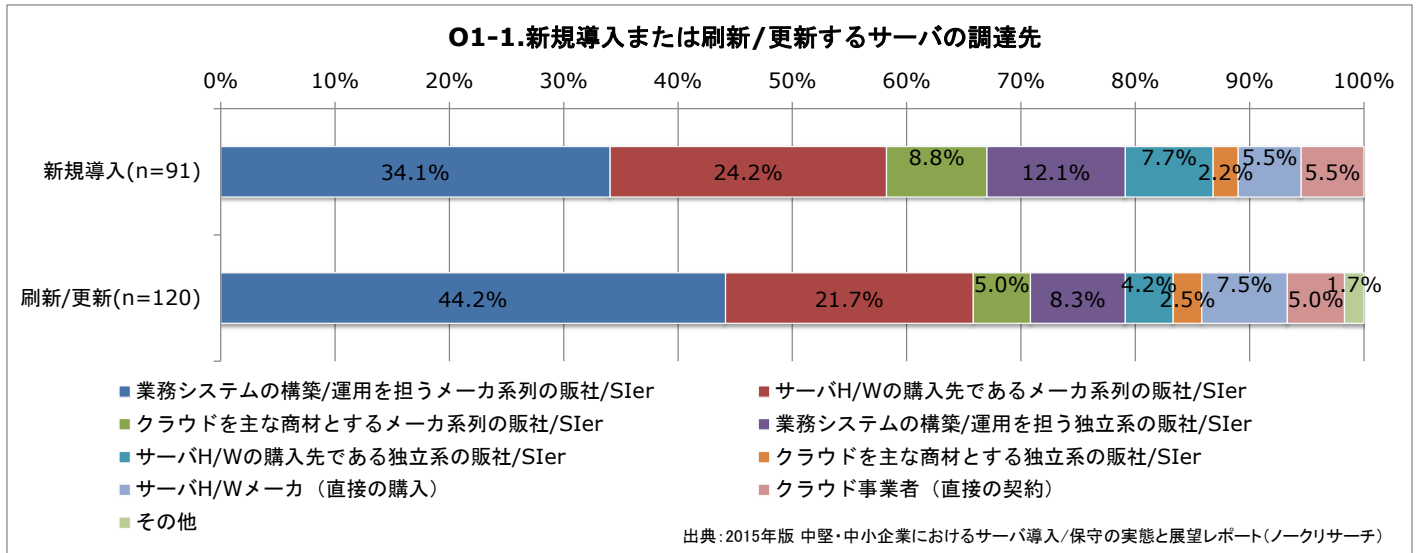
以下のグラフは年商500億円未満の中堅・中小企業に対して、「今後一年以内に新規導入または刷新/更新する最も重要なサーバの調達先(どこからサーバを購入するのか?など)」を尋ねた結果である。ここでの「サーバ」とはオンプレミス環境にサーバH/Wを設置する形態だけでなく、IaaSやホスティングも含めた「広義のサーバ」を意味している。今後のサーバ調達先を考える上ではオンプレミスとクラウドの双方を含めた全体的な視点が不可欠となる。そのため、本リリースの元となる調査レポートではこうした「広義のサーバ」の観点から様々な分析を行っている。「広義のサーバ」の詳細については本リリース末尾を参照)

以下のグラフを見ると、全体としては「業務システムの構築/運用を担うメーカ系列の販社/SIer」が最も多い。だが、年商別に詳細を見ると(本リリースでは割愛)、年商帯によっては「業務システムの構築/運用を担う独立系の販社/SIer」「サーバH/Wメーカ(直接の購入)」「クラウド事業者(直接の契約)」といった項目の割合も高くなっている。つまり、「クラウド」という新たな選択肢が加わったことで、オフコン時代から続いていた中堅・中小企業におけるサーバ販売の商流が少しずつ変化している可能性がある。本リリースの元となる調査レポートでは、こうした「オンプレミスとクラウドの双方を踏まえた商流の変化」及び「導入/保守の作業の担い手の変化」に焦点を当てている。次頁以降ではその一部をダイジェストとして紹介している。(調査レポートの詳細は右記を参照 http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015server_usr_rep3.pdf)



サーバ形態の変化は調達先の変更要因、オンプレミスとクラウド双方のカバーが不可欠

「オンプレミスとクラウドの双方を踏まえた商流の変化」が垣間見ることのできる一例が以下のグラフである。前頁の結果を「新規導入」(新たな業務システムを構築する場合)と「刷新/更新」(既存の業務システムにおいてサーバを入れ替える場合)に分けて集計したものだ。



新規導入の場合には刷新/更新の場合と比べて、「業務システムの構築/運用を担うメーカー系列の販社/SIer」の回答割合が低くなる一方で、「クラウドを主な商材とするメーカー系列の販社/SIer」「業務システムの構築/運用を担う独立系の販社/SIer」「サーバH/Wの購入先である独立系の販社/SIer」の回答割合が高くなっている。そのため、「新規導入」に該当するサーバについては「同じメーカー系列の中でもクラウドの商材を扱える販社/SIer」や「独立系の販社/SIer」の役割が重要になってくる可能性がある。本リリースの元となる調査レポートでは「新規導入か、刷新/更新か」だけでなく、以下に挙げる「サーバ形態」や「サーバ調達先の選定状況」による傾向の違いなどについても詳しい分析を行っている。

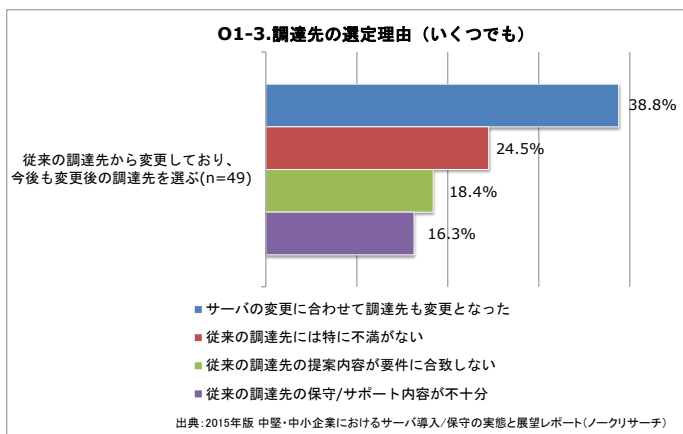
【サーバ形態】

- 「サーバH/Wをサーバルームに設置」
- 「サーバH/Wを一般オフィスに設置」
- 「サーバH/Wは購入せずにホスティング(共用サーバ)を利用」
- 「サーバH/Wは購入せずにIaaS(仮想マシン)を利用」

【サーバ調達先の選定状況】

- 従来の調達先から変更しており、今後も変更後の調達先を選ぶ(※)
- 従来の調達先から変更したが、あくまで限定的な変更である
- 従来の調達先から変更しておらず、今後も同じ調達先を選ぶ
- 従来の調達先から変更していないが、今後は変更を検討する

こうした様々な観点から、「中堅・中小企業がサーバ調達先を選ぶ理由」を分析することによって、中堅・中小企業に今後も主要なサーバ調達先として認知されるために必要な取り組みとは何か？が見えてくる。以下のグラフは【サーバ調達先の選定状況】として(※)に当てはまるユーザ企業に対して、調達先の選定理由を尋ねた結果の一部を抜粋したものである。



「従来の調達先から変更しており、今後も変更後の調達先を選ぶ」というユーザ企業における調達先の選定理由では「サーバの変更に合わせて調達先も変更となった」が38.8%で最も多く、「従来の調達先には特に不満がない」が24.5%で2番目に多い。

つまり、従来のサーバ調達先に不満がなかったとしても、ユーザ企業が求めるサーバ形態が変化することによって調達先も変更される可能性があることになる。もし販社/SIerがオンプレミスとクラウドのいずれか一方しか提供できない状態であるとすると、それは顧客を失う大きなリスクとなる。どちらに重点を置くか？はともかく、販社/SIerとしてはオンプレミスとクラウドの双方の選択肢を提供可能な状態にしておくことが重要と考えられる。

本リリースの元となる調査レポートでは上記以外にも多種多様な選択肢によって、サーバ調達先の選定理由に関する分析を行っている。調査レポートの詳細は右記を参照 http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015server_usr_rep3.pdf

オンプレミスからクラウドへの移行で導入/運用の担い手が変わるのか？の見極めが必要

中堅・中小企業のサーバ活用を把握する上で重要なもう一つの要素が「導入や運用の作業を誰が担っているのか？」という点だ。以下のグラフは新規導入または刷新/更新するサーバの導入作業担当者が誰なのか？を尋ねた結果を年商別に集計したものだ。（本リリースの元となる調査レポートでは年商500億円未満の全ての年商帯に関する集計データが含まれるが、ここではその一部のみをプロットしている）

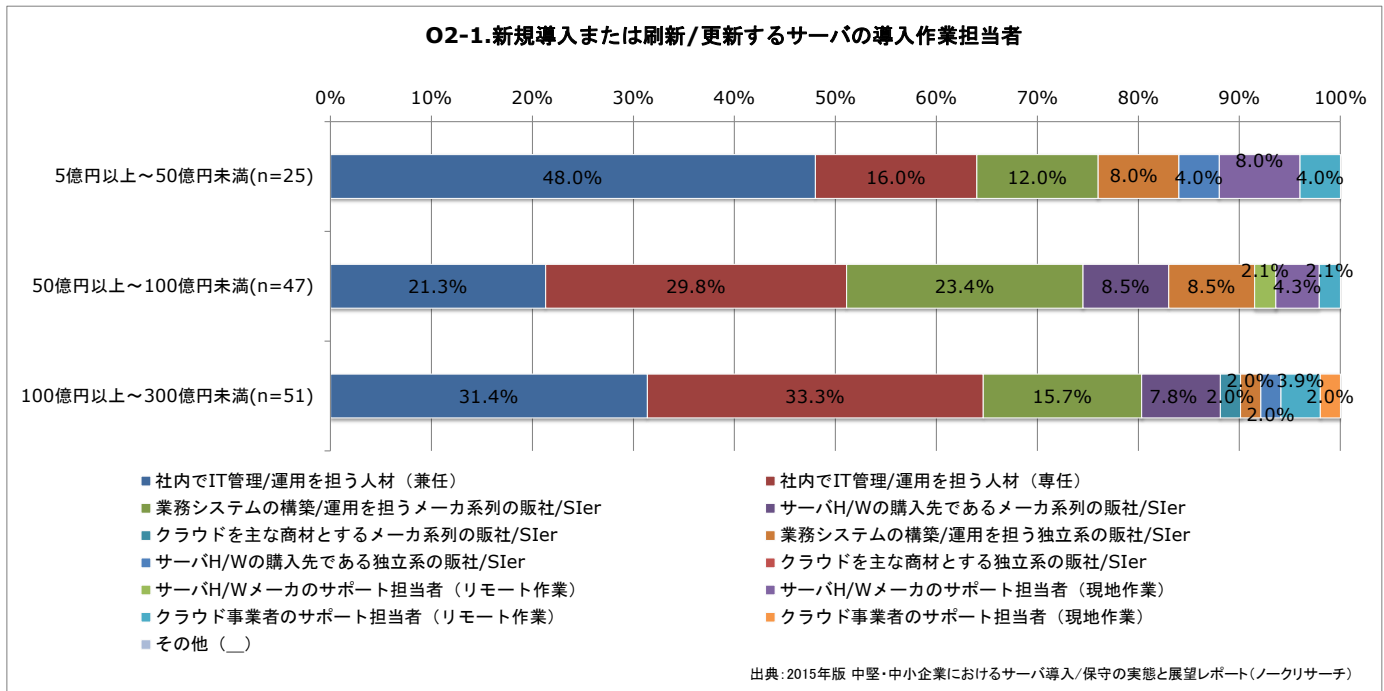
ここでの「導入作業」とは以下を指す。

サーバH/Wを購入する場合(オンプレミス)：

サーバH/Wの構成作業(キッティング)、設置作業、OSインストール、管理者アカウントの設定。(サーバ仮想化の仕組みを導入している場合はサーバ仮想化ミドルウェアの導入費用も含む)

IaaSやホスティングの場合(クラウド)：

サーバ利用契約の申込み、サーバスペック(CPUやメモリなど)の指定、管理者アカウントの設定。



一般的には年商規模が大きくなるにしたがって、「社内でIT管理/運用を担う人材(兼任)」の割合が低くなり、「社内でIT管理/運用を担う人材(専任)」の割合が高くなる。上記のグラフも概ね同様の傾向となっているが、年商100～300億円では「兼任」の割合が高くなっている。同年商帯を主な顧客層とする販社/SIerにおいては同年商帯ではコスト削減などの事由により兼任の担当者が今後増える可能性がある点に念のため留意しておく必要がある。

販社/SIerが最も留意すべきなのは『オンプレミスからクラウドへの移行が進むことによって、販社/SIerがサーバの導入作業を担う機会は減っていくのだろうか？』という点だ。本リリースの元となる調査レポートでは前頁に記載した【サーバ形態】別に見た場合の導入作業担当者の傾向について詳しい分析を行っている。また導入作業に加えて、運用作業についても同様の分析を行っている。(調査レポートの詳細は右記を参照 http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015server_usr_rep3.pdf)

オンプレミスのみであった旧来と違い、オンプレミスとクラウドという複数の選択肢が存在する状況においては、ユーザ企業におけるサーバ調達先の選定や導入/運用における作業の担い手についても何らかの変化が生じるのが必然といえる。サーバH/Wベンダ、クラウド事業者、販社/SIerといったIT企業側はその変化が具体的にどのようなものなのか？を把握し、選択肢の多様化に対応するための取り組みを進めていくことが重要と考えられる。

本リリースの元となる調査レポートにおける用語の定義

サーバH/W:

業務システムが稼働し、複数ユーザからのアクセスを受け付けることを前提としたコンピュータハードウェアを指す。

サーバルーム:

ユーザ企業のオフィス内に存在し、サーバ設置を目的とする専用の部屋もしくは区画を指す。

一般オフィス:

サーバルームではなく、社員がデスクワークを行うのと同じ部屋または区画を指す。

データセンタ:

IT企業が所有し、ユーザ企業に有償提供されるサーバ管理/運用のための専用設備を指す。

ハウジング:

ユーザ企業が所有するサーバをデータセンタに設置する形態を指す。

ホスティング:

ユーザ企業はサーバを所有せず、IT企業が提供するサーバを利用する形態を指し、以下の3つの形態に細分化される。

- ・共用サーバ(レンタルサーバ): 複数のユーザ企業が一台のサーバH/Wを共同利用する形態。
- ・VPS(Virtual Private Server): サーバH/Wを共有するが、仮想化技術によってユーザ企業毎に独立したシステム環境が提供される形態。
- ・専用サーバ: 個々のユーザ企業が一台のサーバH/Wを占有する形態。

IaaS:

基本はホスティングと同様だが、利用するサーバの性能を迅速/柔軟に変更できる形態を指し、以下の2つに細分化される。

- ・仮想マシン: 仮想化されたシステム環境を利用する形態。
- ・ベアメタル: 仮想化技術を用いず、サーバH/Wを直接利用する形態。

メーカー:

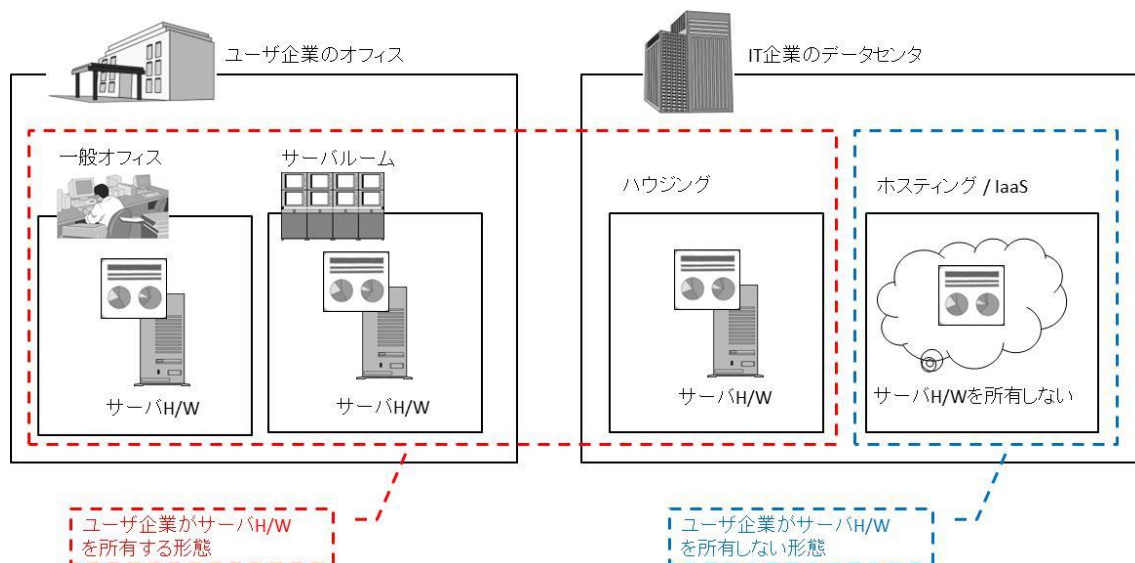
サーバH/Wを製造/販売するIT企業(例. NEC、富士通、日立製作所、デル、日本HP、LESなど)

クラウド事業者:

ホスティングやIaaSを提供するIT企業(例. アマゾンデータサービスジャパン、日本マイクロソフト、日本IBM、ニフティなど)

今後は中堅・中小企業もサーバH/Wを一般オフィスやサーバルームに設置する形態だけでなく、データセンタの利用やホスティング/IaaS形態といった様々な選択肢の中から取捨選択していくようになると予想される。そうした変化を的確に捉えるため、本リリースの元となる調査レポートにおいてはサーバH/Wの所有有無や設置場所を制限せず、下図に示すような幅広い導入/運用の形態を総称する用語として「サーバ」を用いている。(物理的な筐体を持つ機器という意味合いでのサーバは上記の定義に沿って「サーバH/W」と表記して区別している)

「広義のサーバ」が指し示す範囲



出典: 2015年版 中堅・中小企業におけるサーバ導入/保守の実態と展望レポート(ノークリサーチ)

調査レポート最新刊のご案内

「2015年版 中堅・中小企業におけるサーバ導入/保守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最新刊。中堅・中小企業はサーバの調達先をどのように選定するのか？導入/運用の作業は誰が担っているのか？などを網羅。サーバ活用提案に携わるサーバベンダ、クラウド事業者、販社/SIerにレポート案内：http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015server_usr_rep3.pdf
 発刊日：2015年8月3日 価格：180,000円(税別)

その他、ご好評いただいている2015年の最新刊レポート

「2015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」

クラウドやスマートデバイスといった新たな潮流を受けて、中堅・中小企業のIT投資はどのように変わっていくのか？レポート案内：http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015IT_usr_rep.pdf

ダイジェスト(サンプル)：

ビッグデータ/ウェアラブル等の投資動向

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015IT_usr_rel1.pdf

基幹システムの投資動向

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015IT_usr_rel2.pdf

情報系・顧客管理系システムの投資動向

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015IT_usr_rel3.pdf

運用管理系システムの投資動向

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015IT_usr_rel4.pdf

スマートデバイス関連の投資動向

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015IT_usr_rel5.pdf

PC関連の投資動向

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015IT_usr_rel6.pdf

ネットワーク関連の投資動向

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015IT_usr_rel7.pdf

価格：180,000円(税別)

「2015年版 中堅・中小企業におけるストレージ環境の実態と展望レポート」

業務システムにおけるサーバ接続ストレージ、ファイルサーバ、オンラインストレージサービスの動向を全て網羅レポート案内：http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015storage_usr_rep.pdf

ダイジェスト(サンプル)：

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015storage_usr_rel1.pdf

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015storage_usr_rel2.pdf

価格：180,000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

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

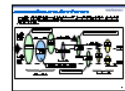
4. 分析：

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)

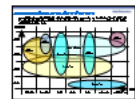
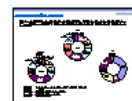
ユーザ企業の実態とニーズを数値的に把握したい
 販社やSIerが望む製品やサービスの動向を知りたい

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
 www.norkresearch.co.jp

NORKRESEARCH