

2017年 中小規模IT企業におけるベンダ/クラウド事業者の取り扱い状況と今後

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>) はベンダやクラウド事業者が提供するITインフラ (クラウド/オンプレミスの双方を含むサーバ/ストレージ) を中小規模IT企業がどのように取り扱い、今後はどのような方針を検討しているか?に関する調査を実施し、その結果を発表した。本リリースは「2017年版 中堅・中小向けサーバ/ストレージ販売のチャネル実態レポート」のサンプル/ダイジェストである。

<中小規模の独立系SIerではITインフラにおけるクラウドの取り扱いが増加しつつある>

- 既に3割がクラウドを販売、「現状:オンプレミスのみ」のIT企業も1/4がクラウドを並販予定
- チャンネル動向分析においては「調査対象となるIT企業の属性」を常に意識することが大切
- 取り扱い状況を尋ねた結果で「新規」や「既存(増加)」が多いのは外資系クラウド事業者

対象企業: 年商100億円未満、従業員数500人未満の中小規模IT企業 (日本全国)

対象職責: サーバやストレージの販売において、事業方針の決定/企画・立案/営業・提案のいずれかを担う職責

調査実施時期: 2017年4月末~5月前半

有効回答件数: 100社 (有効回答件数)

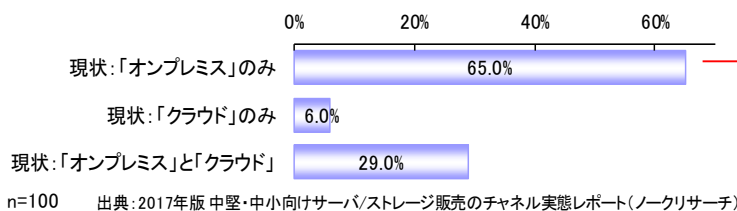
※調査対象の詳しい情報については右記URLを参照 http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017SrvChannel_rep.pdf

既に3割がクラウドを販売、「現状:オンプレミスのみ」のIT企業も1/4がクラウドを並販予定

サーバ/ストレージといったITインフラを提供するベンダやクラウド事業者にとって、中小規模IT企業(主に独立系の販社やSIer)は販売チャネルとしての役割を果たす重要な存在でもある。本リリースの元となる調査レポートでは中小規模IT企業を対象とした調査結果を元に、「ベンダやクラウド事業者の今後の販売チャネル戦略はどうあるべきか?」に関する分析と提言を行っている。(調査対象となっている中小規模IT企業の属性は次スライドに掲載)

以下のグラフは中小規模IT企業に対して、「サーバとストレージの販売/提案において、クラウド/オンプレミスのどちらを主体としているか?」の現状を尋ね、「現状:「オンプレミス」のみ」と回答したIT企業に対して更に今後の予定を尋ねたものだ。(ここでのクラウドはサーバ/ストレージといったITインフラを指し、PaaSやSaaSは含まない)

P1S.サーバ/ストレージ販売/提案の現状と今後

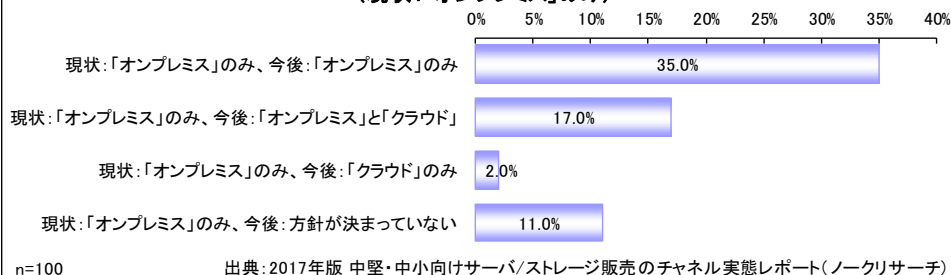


ここでは全体集計のみ抜粋しているが、調査レポートでは年商/業種/所在地/従業員数/拠点数などを軸とした集計が含まれる

現状で「オンプレミスのみ」と回答した場合の今後の方針に関する内訳をプロットしたのが以下のグラフ(調査レポートでは他のケースについても、今後の予定を詳しく尋ねている)

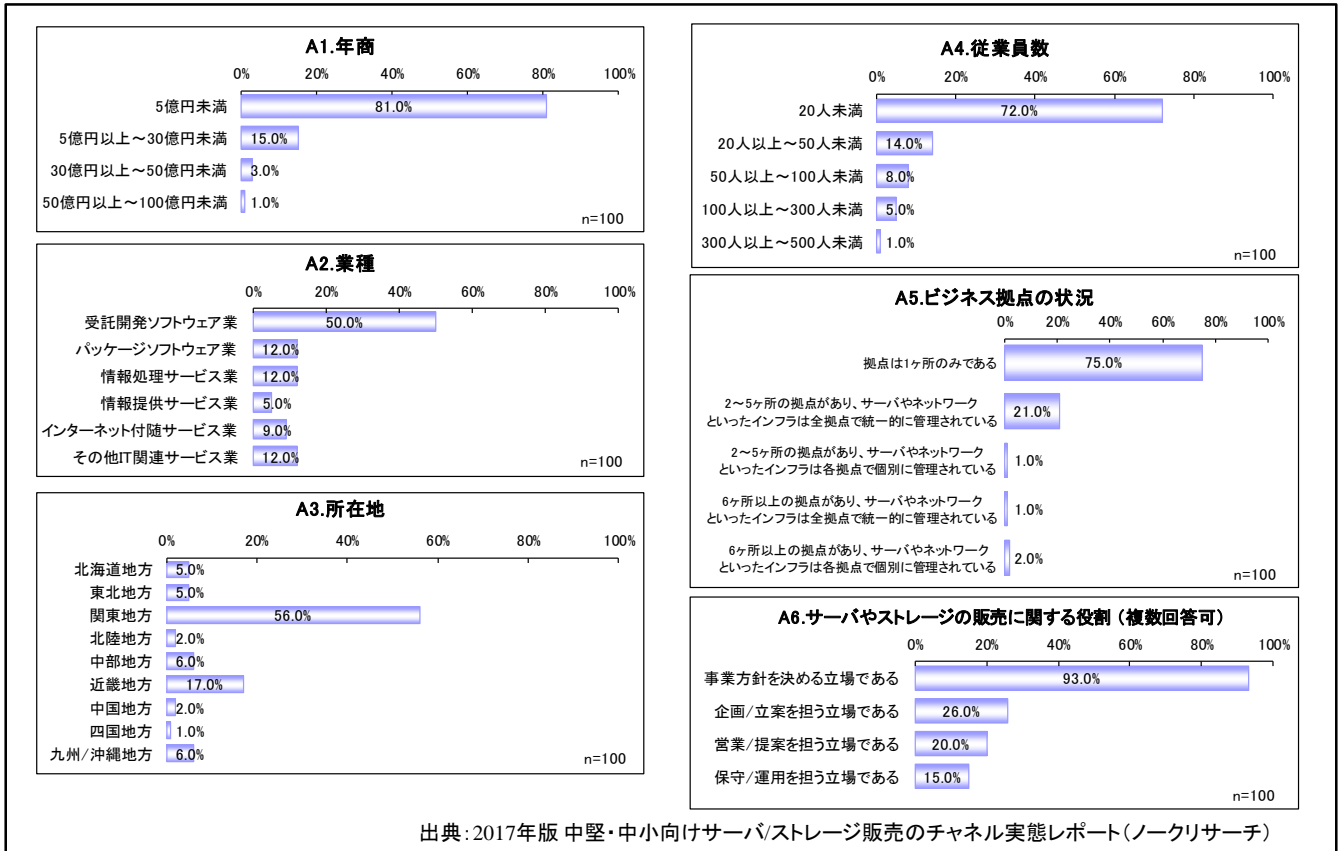
現状は「オンプレミスのみ」が65.0%と依然として過半数を占めているが、クラウドを販売/提案している割合も35.0%(29.0%+6.0%)に達している。現状では「オンプレミスのみ」でも、その1/4に当たる17.0%はクラウドも取り扱う予定であり、「オンプレミスのみ」を継続する割合は約半数の35.0%に留まっている。

P1.サーバ/ストレージ販売/提案の現状と今後 (現状:「オンプレミス」のみ)



チャネル動向分析においては「調査対象となるIT企業の属性」を常に意識することが大切

冒頭の結果が示すように、中小規模IT企業においてもITインフラにおけるクラウドの取り扱いが今後増えていくと予想される。だが、ITインフラのチャネル動向を分析する際には「どのようなIT企業を対象とするか？」によって結果が大きく異なってくる。例えば、オンプレミス商材を主体とする大手ベンダと密接な関係にある販社系IT企業を主な対象とした調査を行えば、「今後もオンプレミスのサーバ販売を継続する」という結果が得られる可能性が高い。そのため、チャネル動向分析では対象となるIT企業の属性を明確にしておくことが大切だ。本リリースの元となる調査レポートにおけるサンプル属性は以下の通りである。



年商100億円以上は0件であり、年商5億円未満が8割超となっている。また従業員数では500人以上は0件、20人未満が7割超、ビジネス拠点数についても1ヶ所のみが7割超となっている。こうした傾向から、本リリースの元となる調査レポートの主な対象となっているのはベンダ/クラウド事業者と関連のある規模の大きな販社/SIerではなく、ディストリビュータや一次販社の先に位置する中小規模の独立系IT企業(ベンダ/クラウド事業者からは動向が把握しづらい企業層)であることがわかる。

業種別の傾向では受託開発ソフトウェア業が50%と半数を占めており、販社系よりSIer系のIT企業が多いことが確認できる。したがって、本リリースの元となる調査レポートの結果は「サーバ/ストレージを販売するだけでなく、業務システムも含めた提案を行えるチャネルを開拓したい」と考えるベンダやクラウド事業者にとって特に重要となってくる。(ただし、サンプル抽出の段階において販社系よりもSIer系を多く取得するといった制御は行っていないため、上記の結果が現時点での自然な分布を反映している点にも注意する必要がある)

所在地別の傾向では首都圏を含む関東地方が5割超と最も多く、大阪圏を含む近畿地方が2番目に多い。中小規模のIT企業においても多くが大都市圏にオフィスを構えていることが確認できる。(所在地もサンプル抽出の制御は行っていない)

職責については「事業方針を決める立場である」が9割超と大半を占めている。したがって、本調査レポートの結果は営業やSEの個人的な意見ではなく、中小規模IT企業の今後の事業方針を反映したものといえる。

次頁以降では本リリースの元となる調査レポートの一部を更に紹介している。

取り扱い状況を尋ねた結果で「新規」や「既存(増加)」が多いのは外資系クラウド事業者

本リリースの元となる調査レポートでは、代表的なサーバ/ストレージのベンダ/クラウド事業者の中小規模IT企業における取り扱い状況に関する詳しい集計/分析を行っている。ここでの「取り扱い」とは、ベンダのサーバ機器やクラウド事業者のサーバサービスなどを販売/提案することを指す。(パートナー契約を結んでいる場合に限らない点に注意)「取り扱い状況」を表す選択肢は以下の通りである。

- | | |
|-----------|----------------------------|
| 1.新規: | 新規に取り扱う予定がある |
| 2.既存(増加): | 既に取り扱っており、今後は販売/提案の活動量を増やす |
| 3.既存(維持): | 既に取り扱っており、今後も現状を維持する |
| 4.既存(減少): | 既に取り扱っており、今後は販売/提案の活動量を減らす |
| 5.廃止: | 既に取り扱っているが、今後は取り扱いをやめる |
| 6.保留: | 取り扱いの打診を受けているが、まだ検討中である |
| 7.接点なし: | 当該のベンダまたはクラウド事業者との接点が全くない |

対象となるベンダ/クラウド事業者は以下の通りである。(ITインフラに関してベンダとクラウド事業者の双方の役割を担っている場合には選択肢として区別している)

【サーバ/ストレージ機器のベンダ】

NEC(ベンダとして)
富士通(ベンダとして)
日本ヒューレット・パッカード(HPE)
デル
レノボ・ジャパン
日立製作所

【専門のクラウド事業者】

アマゾンデータサービスジャパン
グーグル
富士通クラウドテクノロジーズ(ニフティ)
IIX
エクイニクス・ジャパン(ビットアイル)
GMOインターネット(関連会社含む)
さくらインターネット

【ベンダを兼ねているクラウド事業者】

日本マイクロソフト
日本IBM
NEC(クラウド事業者として)
富士通(クラウド事業者として)

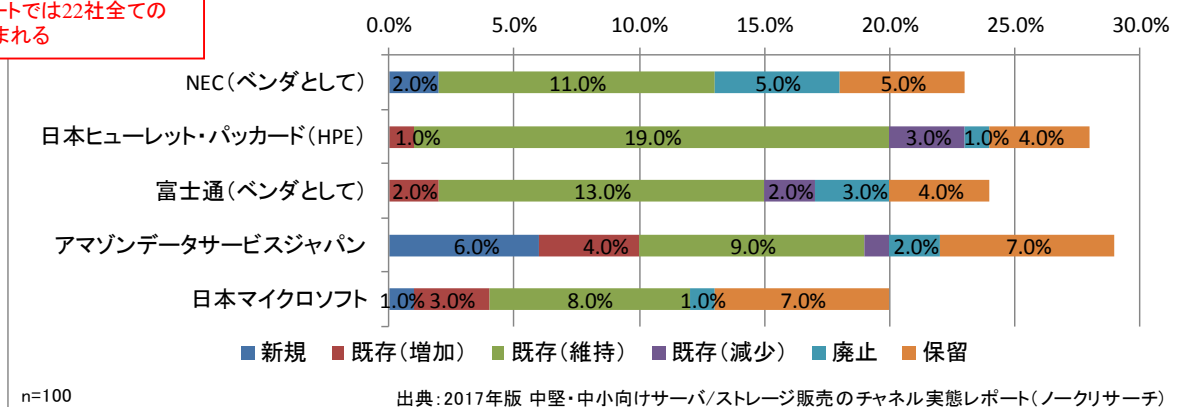
【キャリア系のクラウド事業者】

NTTコミュニケーションズ
NTT東日本、NTT西日本
ソフトバンク
KDDI(関連会社含む)
IDCフロンティア

以下のグラフは上記に列挙したベンダ/クラウド事業者の中から5社を抜粋してプロットしたものだ。ベンダ/クラウド事業者毎に選択肢1~7の回答割合の合計は100%となるが、ここでは「7.接点なし」を除いた他の選択肢の回答割合を表示している。

ここでは一部のベンダ/クラウド事業者のみを抜粋しているが、調査レポートでは22社全ての結果が含まれる

取り扱い状況: 一部のベンダ/クラウド事業者のみを抜粋



「新規」「既存(増加)」「保留」の回答割合はクラウド事業者の方がベンダよりもやや高く、主要なベンダ/クラウド事業者の取り扱い状況という観点からもオンプレミスからクラウドへの移行が進んでいることが確認できる。ベンダ/クラウド事業者としては「廃止」を最小限に抑え、「保留」を「新規」に繋げ、「既存(維持)」や「既存(減少)」を「既存(増加)」に変えていくことが重要となる。ここでは割愛するが、本リリースの元となる調査レポートでは中小規模IT企業がベンダ/クラウド事業者をどう評価し、何を望んでいるか?についても詳しい分析と提言を行っている。

本リリースの元となる調査レポートのご案内

2017年版 中堅・中小向けサーバ/ストレージ販売のチャネル実態レポート

【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】2017年8月21日

【調査レポート案内(サンプル属性、設問項目、試読版など)】http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017SrvChannel_rep.pdf

サーバ/ストレージ関連レポート 各冊180,000円(税別)

以下の調査レポートを2冊同時購入の場合は240,000円(税別)、3冊同時購入の場合は380,000円(税別)

2017年版 中堅・中小企業におけるクラウドインフラ活用の実態と展望レポート

「クラウド(IaaS/ホスティング)は既にITインフラの主要な選択肢の一つ、今後は差別化要因の探索が焦点となる」

レポート案内: http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017IaaS_usr_rep.pdf

サンプル/ダイジェスト: http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017IaaS_usr_rel.pdf

2017年版 中堅・中小企業におけるサーバ導入の実態と展望レポート

「HCIを始めとする新たなニーズを捉えれば、クラウド時代にもオンプレミスのサーバ販売を伸ばすことは可能」

レポート案内: http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Server_usr_rep.pdf

サンプル/ダイジェスト: http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Server_usr_rel1.pdf

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Server_usr_rel2.pdf

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Server_usr_rel3.pdf

2017年版 中堅・中小企業におけるストレージ導入の実態と展望レポート

「オールフラッシュ」や「ソフトウェア・ディファインド」など、新たなストレージ形態はどこまで浸透しつつあるのか？」

レポート案内: http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Storage_usr_rep.pdf

サンプル/ダイジェスト: http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Storage_usr_rel1.pdf

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Storage_usr_rel2.pdf

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

『2017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』

「ワークスタイル改革」「セキュリティ」「IoT」「RPA」「人工知能」「音声操作」「ドローン」など24分野の投資動向を網羅

【レポートの概要と案内】

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017IT_usr_rep.pdf

【リリース(ダイジェスト)】

投資動向から注目すべきITソリューション分野

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017IT_usr_rel1.pdf

ITソリューション投資の意思決定プロセス

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017IT_usr_rel2.pdf

RPA/自動化の市場規模と訴求時の留意点

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017IT_usr_rel3.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>

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
〒120-0034 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