

PRESS RELEASE (報道関係者各位)

## PCサーバメーカーのチャンネル戦略と中堅・中小企業攻略に関する調査報告

株式会社ノークリサーチ (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 03-5244-6691 URL : <http://www.norkresearch.co.jp>) は、PCサーバメーカーのチャンネル戦略と中堅・中小企業攻略のための調査、及び中堅・中小企業の情報システム部門のIT企業に関する評価の調査結果を発表した。※本リリースは『2011年版 PCサーバメーカーのチャンネル戦略と中堅・中小企業攻略分析レポート』からのダイジェストである。

## ◆調査概要◆

◇調査内容	I 編 PCサーバメーカーのチャンネル戦略 II 編 有力販売チャンネルの個別実態分析 III 編 中堅・中小企業のIT企業のイメージ調査
◇調査方法	直接面接調査 (III編は郵送アンケート) ※分析部分は弊社にて一部推定値。
◇調査時期	2011年3月～8月 (III編ユーザ調査は2010年8月実施)
◇対象メーカー	I 編 : PCサーバメーカー (日本電気、日本HP、富士通、デル、日本IBM、日立製作所) II 編 : 販売店、ディストリビュータ、SI企業、ISV (詳細は目次参照) III 編 : 年商5億円以上500億円未満の企業の情報システム部門。有効回答数は989件
◇PCサーバ定義	インテル社のx86系プロセッサ (互換含む) を搭載したサーバ。OSはWindowsまたはLinuxなどのデファクトオープン系で動作する。IA64は除く。

## [ I 編:サーバ市場とメーカーシェア分析のポイント]

## 《PCサーバ市場分析のポイント》

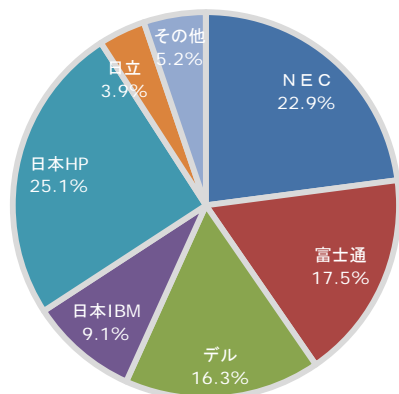
- 安定したチャンネル販売力と既存ユーザの存在を原動力に、NECがPCサーバ出荷台数トップシェアを維持している
- 日本HPは価格と製品力、販売チャンネルの支持により、シェア2番手をキープしている。
- 3番手の富士通はPCサーバ市場を戦略的に攻めており、シェアを年々高めている。その要因は販売プロモーションの強化と販売チャンネルの新規開拓と既存チャンネルの強化だ。

## 《PCサーバメーカーシェア分析のポイント》

- NECと富士通、そして日本HPによる販売チャンネルの戦いは伯仲している。
- NECが総合力で勝利トップシェアに。  
-タワーでは、NECがトップシェア。ラックとブレードでは、日本HPがトップシェア

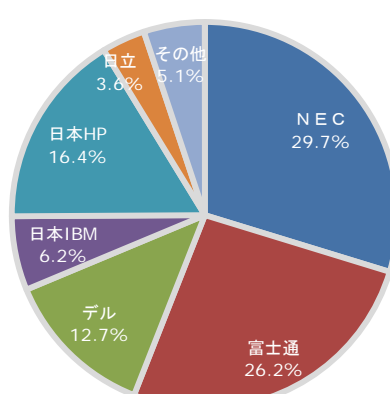
ラック型PCサーバ出荷台数のメーカーシェア

(2010年度、272,849台)



タワー型PCサーバ出荷台数のメーカーシェア

(2010年度、171,165台)



## ■業種別構成比では、製造業が36.0%、次いでIT関連サービス業12.2%

- 官公庁自治体、建設、流通、卸・小売業でNECがトップシェア、NECは満遍なくシェアが高い
- 組立製造業、加工製造業、サービス業（IT関連も含む）IT関連サービス業では、日本HPがトップシェア

「業種別PCサーバベンダシェア（2010年度）」（出荷台数）

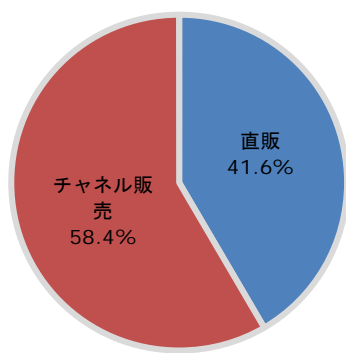
	ベンダ計	NEC	日本HP	富士通	日本IBM	デル	日立製作所	その他
業種計	510,965 100.0%	129,397 25.3%	113,878 22.3%	102,250 20.0%	46,468 9.1%	67,539 13.2%	24,783 4.9%	26,650 5.2%
組立製造業	104,461 100.0%	23,291 22.3%	28,242 27.0%	17,076 16.3%	9,991 9.6%	16,547 15.8%	5,130 4.9%	4,184 4.0%
加工製造業	79,685 100.0%	18,374 23.1%	20,726 26.0%	15,338 19.2%	7,342 9.2%	9,388 11.8%	4,734 5.9%	3,784 4.7%
建設業	42,341 100.0%	11,258 26.6%	7,516 17.8%	9,714 22.9%	3,485 8.2%	6,079 14.4%	2,478 5.9%	1,812 4.3%
流通業	16,333 100.0%	5,952 36.4%	2,733 16.7%	4,397 26.9%	1,115 6.8%	540 3.3%	50 0.3%	1,546 9.5%
卸売業	48,224 100.0%	12,552 26.0%	10,818 22.4%	9,509 19.7%	4,600 9.5%	6,957 14.4%	2,429 5.0%	1,359 2.8%
小売業	28,513 100.0%	9,187 32.2%	4,669 16.4%	6,340 22.2%	2,974 10.4%	3,715 13.0%	669 2.3%	959 3.4%
IT関連サービス業	62,246 100.0%	13,975 22.5%	16,854 27.1%	10,736 17.2%	5,251 8.4%	9,118 14.6%	1,115 1.8%	5,197 8.3%
サービス業（IT関連除く）	40,976 100.0%	9,964 24.3%	12,413 30.3%	7,260 17.7%	3,903 9.5%	4,322 10.5%	1,115 2.7%	1,999 4.9%
金融	31,718 100.0%	5,564 17.5%	3,189 10.1%	9,100 28.7%	5,019 15.8%	3,512 11.1%	3,123 9.8%	2,212 7.0%
官公庁・自治体	44,624 100.0%	16,433 36.8%	2,733 6.1%	11,248 25.2%	1,766 4.0%	5,741 12.9%	3,346 7.5%	3,358 7.5%
その他	11,844 100.0%	2,847 24.0%	3,986 33.7%	1,534 12.9%	1,022 8.6%	1,621 13.7%	595 5.0%	240 2.0%

## ■販売方法別構成比ではメーカー直販が41.6%、チャンネル販売が58.4%

- 直販ではデルがトップシェア。チャンネル販売では、日本HPがトップシェア

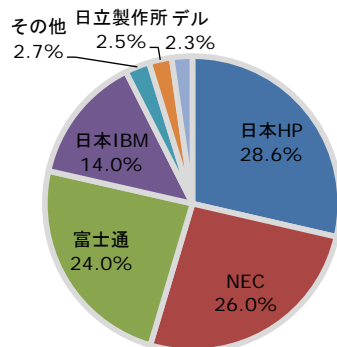
「販売方法別PCサーバメーカーシェア（2010年度）」

PCサーバの直販、チャンネル販売比率  
（出荷台数）



（2010年度、510,965台）

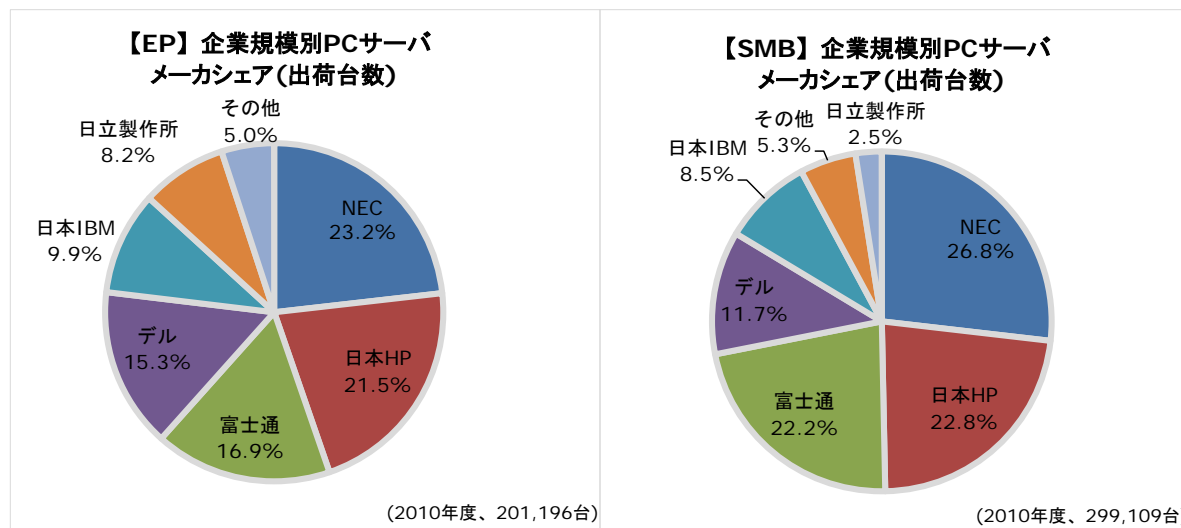
【チャンネル販売】PCサーバの直販、チャンネル販売別メーカーシェア（出荷台数）



（2010年度、298,627台）

## ■企業規模別構成比では、大企業41.5%と中堅・中小企業58.5%

-大企業向け、SMB向けともにNECがトップシェア



## ■地域別構成比では、関東地方が43.2%、次いで近畿地方18.6%

-関東地方では、日本HPが26.3%でトップシェア

-近畿地方では、NECが29.9%でトップシェア

### [II編:販売店の詳細分析のポイント]

#### ■シェア上位メーカーには、中核となる全国展開の販売チャネルの存在が不可欠。

#### ■NEC、日本HP、富士通が特別視する販売店、SI企業とはどこか？

—NECネクサソリューションズ、ダイワボウ情報システム、富士通マーケティング、大塚商会の存在

#### ■クラウド環境下においても、PCサーバの拡販の鍵となるのは販売店/SI企業の独自のソリューションと保守サポート

- ・ NECと富士通の戦略的子会社が伯仲した状態である。
- ・ 独立系販売店では大塚商会とオービックが目立つ存在に。
- ・ ディストリビュータのダイワボウ情報システムがチャネルでは最高販売台数を誇る。
- ・ オープン系チャネルでは、事務機メーカーの販売店とパソコン系販売店、中小SI企業がポイント。
- ・ リコージャパンとキヤノンマーケティングジャパンの2社はMFPチャネルの活用が鍵を握る。
- ・ JBCCと日立情報システムズはサーバの販売よりもSIに比重を置いている。

#### 「販売チャネル総括表—サーバ販売地域」

企業名	地域	備考
NECネクサソリューションズ	東阪名の12拠点	東阪名のみで、それ以外の地域は、NECの支店およびNEC/同社の二次店
日本事務器	全国37拠点	東阪名の大都市が中心であるが、45%はそれ以外の地域での実績がある
富士通マーケティング	東阪名中心に34拠点	東阪名中心で、それ以外の地域は、富士通の支店および富士通/同社の二次店
都築電気	全国27拠点	東阪名の大都市中心で、特に関東の比率は圧倒的
大興電子通信	全国21拠点	東阪名の大都市での実績が多いが、長野や静岡などは好調
JBCC	全国19拠点	関東中心に、関西、中部と大都市圏で殆どの実績である
日立情報システムズ	全国25拠点	東阪名の大都市中心に販売。北海道、中国、四国、九州は販売子会社为中心
オービック	全国10拠点	東阪名の大都市、特に首都圏中心。拠点のない場所で無理な受注はしない
大塚商会	全国84拠点	首都圏中心、特にサーバは東京の比率が圧倒的。地方の実績は低い
ダイワボウ情報システム	全国90拠点	全国の17,000社の販売店への流通
ソフトバンクBB	全国8拠点	全国の5,800社の販売店への流通
リコージャパン	全国315拠点	事務機ルートを活かして全国展開
キヤノンMJ	全国48拠点	事務機ルートを活かして全国展開
富士ゼロックス	全国310拠点	事務機ルートを活かして全国展開

## [III編:中堅・中小企業のIT企業イメージ調査のポイント]

- 中堅・中小企業の中で好イメージのIT企業は富士通、日本IBM、NECの3社。
- 富士通は11項目中7項目日本IBMが2項目で1位。NECは9項目で3位以上となっている。
- 上位3社は、中堅・中小企業の業務システムにチャンネル販売を通じて実績をあげている。
- 上位3社は、オフコンから継承したユーザ企業の多さが、イメージ評価の高さにつながっている。

調査は2010年8月に、中堅・中小企業の情報システム担当者に、郵送アンケートで、IT企業のイメージ評価調査を実施した結果である。本質的なIT企業への評価というより、以下の11項目において、中堅・中小企業のIT担当者は、どのIT企業名を想起するか、という結果をみて頂くことが主旨である。

しかしイメージとはいえ、今後の購入や継続などの観点で、関連性が強い傾向が見て取れるため、是非参考にして頂きたい調査結果である。特に中堅・中小企業の基幹業務システムの担当者の意見が色濃く反映されている。

調査対象は全国の民間企業、年商5億円以上500億円未満。有効回答数は989件。この評価方法は、各質問項目に対して、直接企業を記入してもらった結果の集計である。あらかじめ留意しておいた企業群からの選択ではないところがポイントである。

PCサーバをチャンネルから購入する場合においても、メーカーのイメージ評価は販売の追い風となる。

## 中堅・中小企業のIT企業イメージ調査結果一覧(2010年8月)

	1	2	3	4	5
1 最も好感が持てるIT企業	富士通 17.1%	NEC 14.1%	IBM 13.4%	マイクロソフト 6.3%	グーグル 6.2%
2 今後、製品の購入やソリューションの採用を検討したいIT企業	富士通 16.5%	NEC 14.9%	IBM 11.4%	デル 6.0%	マイクロソフト 5.7%
3 信頼性や実績などで評価が高いIT企業	IBM 22.6%	富士通 18.3%	NEC 15.1%	マイクロソフト 7.3%	NTT 3.7%
4 売上や生産性などを高めたいと思うとき、頼りになるIT企業	富士通 16.2%	IBM 14.1%	NEC 12.1%	大塚商会 6.9%	マイクロソフト 5.3%
5 コストを押さえたシステムを構築したいとき頼りになるIT企業	デル 21.5%	富士通 11.3%	NEC 9.1%	大塚商会 7.3%	リコー 6.1%
6 サーバを外部に預ける、業務をアウトソースするIT企業	富士通 15.1%	NTT 10.6%	IBM 10.2%	NTTデータ 9.0%	NEC 8.8%
7 システムトラブルで困ったときに頼りになるIT企業	富士通 18.3%	NEC 16.3%	IBM 11.5%	大塚商会 8.9%	リコー 5.1%
8 セキュリティを考慮した場合に頼りになるIT企業	トレンドマイクロ 31.6%	IBM 8.0%	富士通・NEC 6.5%		シマンテック 5.6%
9 先進的な技術を持っているという点で評価が高いIT企業	IBM 18.7%	グーグル 13.7%	マイクロソフト 13.3%	アップル 11.8%	NEC 8.0%
10 あなたの会社の10年後を考慮した場合に頼りになるIT企業	富士通 18.6%	IBM 14.0%	NEC 13.4%	マイクロソフト 9.5%	グーグル 4.8%
11 総合的に見て、あなたの企業にとって必須と思われるIT企業	富士通 19.0%	マイクロソフト 13.9%	NEC 13.5%	IBM 12.2%	大塚商会 5.6%

## 最新レポート発刊のご案内

## 「2011年版PCサーバメーカーのチャンネル戦略と中堅・中小企業攻略分析レポート」目次（1/2）

**第Ⅰ編 PCサーバ市場の実態とメーカー戦略****1章PCサーバ市場の実態とメーカー戦略**

- 1-1. PCサーバ市場概括
- 1-2. メーカーシェア分析
- 1-3. PCサーバの形状別市場
- 1-4. PCサーバの形状別シェア

**2章PCサーバシェア詳細分析**

- 2-1. PCサーバシェアのまとめ
- 2-2. タワーサーバのシェア
- 2-3. ラックサーバのシェア
- 2-4. ブレードサーバのシェア
- 2-5. 地域別PCサーバ市場およびメーカーシェア
- 2-6. 業種別メーカーシェア
- 2-7. 販売方法別メーカーシェア
- 2-8. 企業規模別メーカーシェア

**3章PCサーバの販売戦略**

- 3-1. PCサーバの拡販のために必要なことは何か？
- 3-2. PCサーバ拡販のための必要要件
- 3-3. SMBをアプライアンス、NASなどのバックアップサーバでSMBを狙う
- 3-4. 人海戦術が最も効果的なチャンネル販売
- 3-5. ユーザ(販売店)のニーズを具現化
- 3-6. 販売店がメーカーに求めている7つの条件

**4章メーカー別PCサーバ戦略**

- 4-1. NECのPCサーバ戦略
- 4-2. 富士通のPCサーバ戦略
- 4-3. 日本HPのPCサーバ戦略
- 4-4. 日本IBMのPCサーバ戦略
- 4-5. デルのPCサーバ戦略
- 4-6. 日立製作所のPCサーバ戦略

**5章チャンネル支援策「補足」**

- 5-1. 販売実績報奨金制度
- 5-2. 認定資格取得特別報奨金制度
- 5-3. 値引き対応制度
- 5-4. 新製品発表の際の在庫品の補填制度
- 5-5. セミナープログラム制度(案件発掘支援)

**第Ⅱ編 PCサーバ販売店の個別企業実態****「有力販売店・チャンネルの実態」**

- 1. NECネクソソリューションズ-NEC直系の最大の販売店。年商500億円未満のSMBを担当。
- 2. 日本事務器-NECとの強いきずなで結ばれた全国系SI/販売店。特にERPを絡めたSIIに強みを持つ。
- 3. 富士通マーケティング-富士通直系の最大の全国販売会社で、SMB開拓を担う。東阪名の民需を担当。
- 4. 都築電気-富士通のトップ販売店の一つ。元々電気通信設備工事に実績があり、ITでは大企業に強み。
- 5. 大興電子通信-富士通のトップ販売店の一つ。都築電気同様全国展開しているが、SMB比率が高い特徴。
- 6. 日本ビジネスコンピューター-JBグループでSMBを担当。資本関係は解消したが、IBMと強いつながり。
- 7. 日立情報システムズ-日立直系の最大のSI/販売店。日立系販売店で唯一SMBをターゲットにした展開。
- 8. オービック-自社ERP「OBIC7シリーズ」で中堅企業を中心に圧倒的な強さを持つSI企業。
- 9. 大塚商会-複写機、PCサーバ、PCの直販、自営保守で、名実ともにSMB向けのIT販売の頂点。
- 10. ダイワボウ情報システム-国内最大規模の卸販売店。17,000社の二次販売店、大きな影響力。
- 11. ソフトバンクBB-外資系サーバメーカーに強い卸販売店。約5,800社の二次販売店にサーバを卸す。

## 「2011年版PCサーバメーカーのチャンネル戦略と中堅・中小企業攻略分析レポート」目次 (2/2)

12. オービックビジネスコンサルタント-ご存じ財務・会計ソフトの奉行シリーズの最有力ISV。
13. OSK-SMILEシリーズの開発を行う大塚商会の子会社。親会社以外のチャンネルも視野。
14. リコージャパン-複写機大手のリコーの国内販社。複写機のソリューションとしてのPCサーバで実績。
15. キヤノンマーケティングジャパン-複写機、カメラメーカーであるキヤノンの国内販社。サーバも注力。
16. 富士ゼロックス-複写機大手メーカー。複写機含めた印刷ソリューションを中核にサーバ販売を推進中。

### 第Ⅲ編 中堅・中小企業のIT部門のIT企業イメージ評価

1. 「最も好感が持てるIT企業」
2. 「今後、製品の購入やソリューションの採用を検討したいIT企業」
3. 「信頼性や実績などで評価が高いIT企業」
4. 「売上や生産性などを高めたいと思うとき、頼りになるIT企業」
5. 「コストを押さえたシステムを構築したいとき頼りになるIT企業」
6. 「サーバを外部に預ける、業務をアウトソースするIT企業」
7. 「システムトラブルで困ったときに頼りになるIT企業」
8. 「セキュリティを考慮した場合に頼りになるIT企業」
9. 「先進的な技術を持っているという点で評価が高いIT企業」
10. 「あなたの会社の10年後を考慮した場合に頼りになるIT企業」
11. 「総合的に見て、あなたの企業にとって必須と思われるIT企業」

### 価格とお申し込み方法

【価格】99,750円(税込)

【媒体】CD-ROM (PDF形式)※製本版は別途オプション。

【お申し込み方法】 [弊社ホームページからの申し込み](http://www.norkresearch.co.jp)または[inform@norkresearch.co.jp](mailto:inform@norkresearch.co.jp)宛にご連絡ください

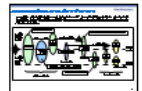
### 各種カスタムリサーチのご案内

「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

多彩な調査方法が活用できます。



#### 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

#### 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)

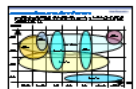
ユーザ企業が抱える課題を個別に詳しく訊きたい  
販社やSierがベンダに何を期待しているかを訊きたい

#### 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

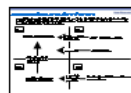
#### デスクトップリサーチ

競合他社の動向などを一通り調べたい



#### 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

当調査データに関するお問い合わせ

※データの無断転載はご遠慮ください

**NORKRESEARCH**

株式会社 ノークリサーチ  
調査設計、分析、執筆：伊嶋謙二  
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) <http://www.norkresearch.co.jp/>