

2012年 中堅・中小企業における年商別のサーバ活用実態とサーバベンダ施策

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2012年の国内中堅・中小市場におけるサーバ環境の実態と展望に関する調査を実施し、その分析結果を発表した。本リリースは「2012年版 中堅・中小企業におけるサーバ環境の実態と展望レポート」のダイジェストである。

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： 2012年1月～2月
 有効回答件数： 1000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/2012server_usr_rep.pdf

<市場活性化のヒントはユーザ企業の導入実態とサーバベンダ施策の符合点にある>

中堅・中小企業におけるサーバ市場はスペックや価格による差別化が難しくなり、シェア変動が起きにくい更新需要主体の状態と捉えられがちである。実際、導入台数やシェア状況をマクロ視点で見た場合にはそのような傾向を示しているが年商帯毎の傾向を詳しく見ていくと、サーバの用途/形状/設置場所/購入先などに変化が見られる。そして、そうした変化の中にはサーバベンダ側が講じている施策と符合するものがあり、それこそが今後のサーバ市場を活性化させるヒントに成りうるものといえる。本リリースは「2012年版 中堅・中小企業におけるサーバ環境の実態と展望レポート」における上記を踏まえた重要ポイントをまとめたものである。

■年商5億円以上～50億円未満では部門内利用とデータベース利用の導入訴求に要注目

「部門内利用」と「データベース利用」の割合が増加、前者ではNECのスリムタワー型サーバによるオフィス以外の設置場所拡大（製造工場/倉庫/商業施設）、後者ではデルによるSQL Server 2008関連ソリューションや同社が持つ価格優位性のデータベース用途への波及などが背景にある。

■年商50億円以上～100億円未満では既存サーバアップグレードに伴う仮想化活用が契機

「既存PCサーバのアップグレード」を導入経緯とするタワーやブレードの導入増加が目立つ。ユーザ企業におけるサーバ仮想化への関心の高まりに加え、サーバベンダ各社によるVMware vSphereやHyper-Vのインストール済みモデルの拡充が背景にある。

■年商100億円以上～300億円未満ではデータセンタへの移行に伴う課題解決が重要

データセンタへの移行においては「高度な稼働/障害の監視やサーバ資産管理をリモートで手軽に行える仕組み」が求められる。日本HPの「HP Proliant Server Generation8」が提供する運用管理の機能とサービスはこれらの課題を解決し、販社/SIerに大幅なコスト削減効果や新たな収益機会をもたらす可能性がある。

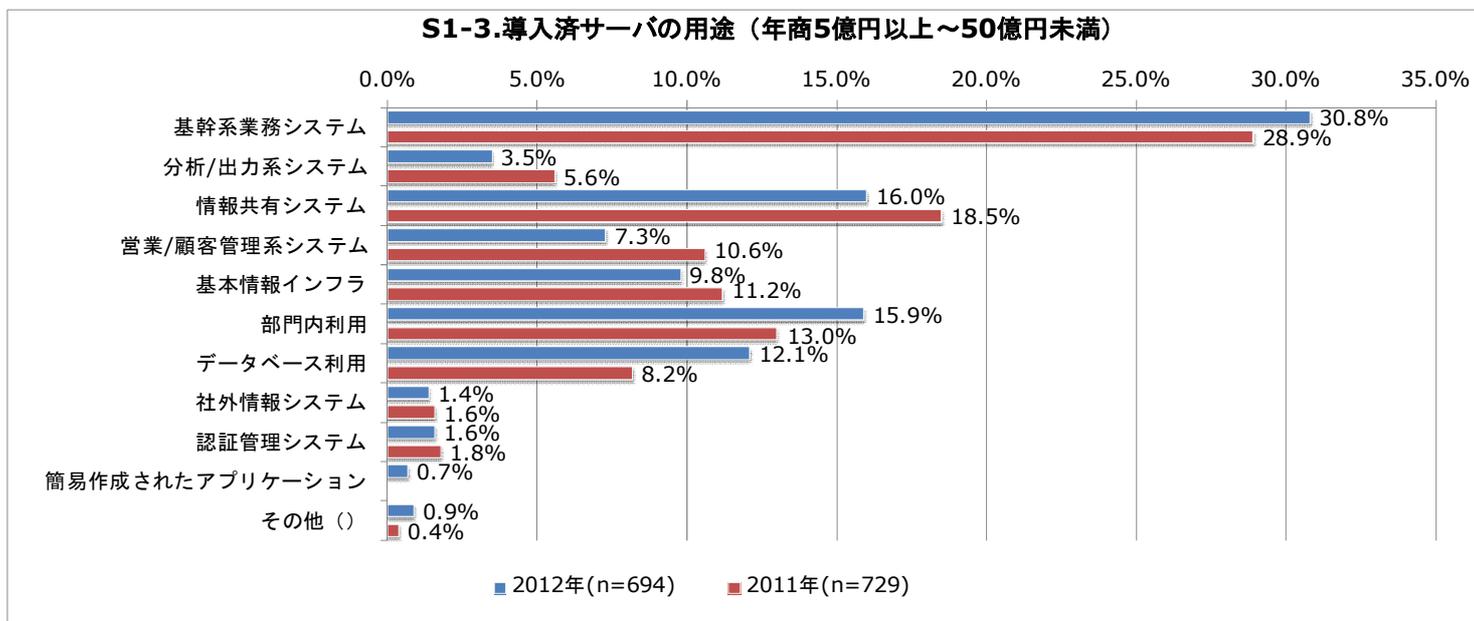
■年商300億円以上～500億円未満ではアップグレードやリプレースを担うパートナーが必要

「既存PCサーバのアップグレード」「オフコンからのリプレース」「UNIX・汎用機からのリプレース」といった導入経緯においては独立系の販社/SIer/ソフトウェアベンダがサーバの購入先となることもある。サーバベンダとしては、これらのパートナーがビジネス機会を着実にこなせるための技術情報やノウハウの提供を絶えず行っておくことが重要である。

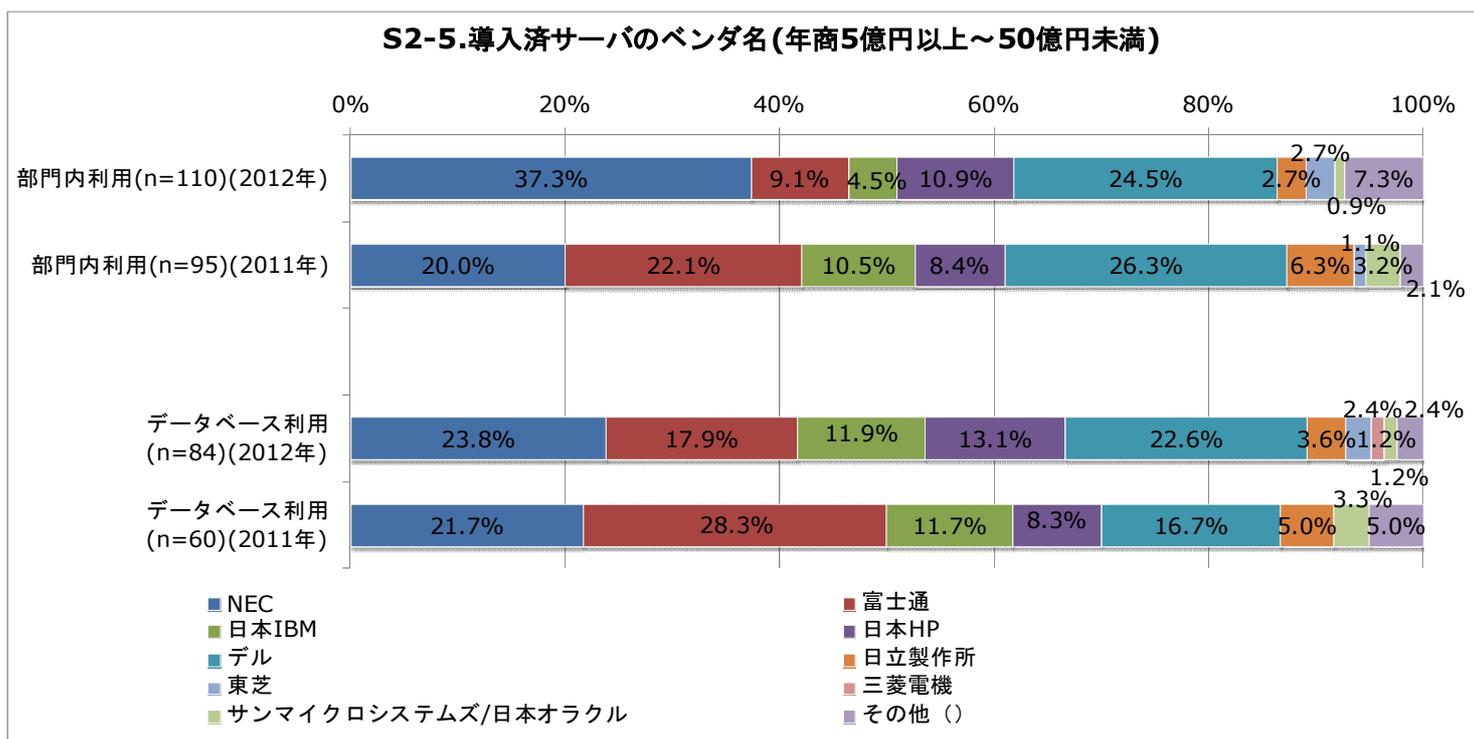
次頁以降では上記の各年商帯のポイントについて詳しく述べている。

年商5億円以上～50億円未満では部門内利用とデータベース利用の導入訴求に要注目

以下のグラフは年商5億円以上～50億円未満の企業に対して、「現在導入済みのサーバの用途を全て選んでもらい、その中から重要度の高いものを最大3つまで挙げる」という設問の結果を2011年調査と2012年調査とで比較したものである。（サーバ用途選択肢の詳細は次頁末尾参照）ただし、サーバ用途として「基幹系業務システム」を選択した場合は必ず重要度の高い3つの用途のうちの一つに含めている。（サーバへの投資が早期から活発であった同用途の動向を詳しく調査するため）



「基幹系業務システム」が最も多く挙げられているが、これは上記に注記した設問設計上の理由に加え、サーバへの投資が早期に行われてきた用途であることに起因する。だが、その反面で更新需要が主体となっており、新たなサーバ活用訴求を促進することは容易でない。したがって、新たなサーバ活用の訴求という点では「基幹系業務システム」以外の用途における変化を捉えることが重要である。そうした中で、2011年から2012年にかけて割合を増やしているサーバ用途が「部門内利用」と「データベース利用」である。（次頁へ続く）



前頁のグラフは前頁に掲載したサーバ用途のうち、「部門内利用」と「データベース利用」でのサーバベンダ比率を2011年と2012年とで比較したものである。「部門内利用」ではNEC、「データベース利用」ではデルが比較的大きな伸びを示している。

NECが「部門内利用」で伸びを示している要因の一つがオフィス以外でのサーバ設置への訴求だ。年商5億円以上～50億円未満の企業層では専用のサーバールームを持たないことも多い。そのため、同社の「Express5800 GT110d-S」に代表されるスリムタワー型サーバをオフィス内に設置する形態が以前から広く受け入れられてきた。2011年以降にはユーザ企業がこうした省スペース性に着目し、製造工場/倉庫/商業施設などといったオフィス以外に設置場所を広げるようになってきた。NECではこうしたニーズに応えるため「Express5800 GT110d-S」の動作環境温度40℃への対応やチリやホコリによる故障を防ぐ「防塵ベゼル/フィルタ」オプションの提供を開始し、サーバ設置場所拡大への施策を強化している。（動作環境温度40℃への対応は他のサーバやストレージでも一部対応している機種がある）

もう一つの要因が「エコ」への対応である。NECは以前からエコへの取り組みに注力をしている。リーマンショック後のユーザ企業におけるニーズは、比較的規模の大きな運用環境において節電などによるコスト削減効果を重視する「エコノミー」としてのエコであった。一方で、東日本大震災発生後は中小企業においても「消費電力量そのものを制御/削減する」といった直接的なエコ対策が求められるようになった。同社のスリムタワー型サーバが備えている「スケジューリング運転」（UPSがなくても自動で起動/シャットダウンを行える機能）や「パワーキャッピング」（設定した消費電力量を超えないようにする機能）などはこうしたニーズを捉えたものだ。こうした電力制御機能と同等の機能は他社製サーバにも備わっているが、上記の「省スペース性」と一緒に訴求されることによって、同社の「部門内利用」におけるスリムタワー型サーバが伸びる要因となっている。

年商5億円以上～50億円未満における「データベース利用」におけるデルの伸びについても留意しておく必要がある。対面の取材においても「WebサーバやAPサーバは外資系サーバベンダでも良いが、データベースは国産サーバベンダの方が安心」といった姿勢を堅持するユーザ企業や販社/Slerはこの企業層では緩やかに減ってきている感がある。サーバの品質やスペックでの差別化が難しくなり、デルが以前から強みとする価格優位性がデータベース用途にも波及しつつある兆しといえる。

一方、ハードウェアの直販のみというイメージが強いデルだが、実際には「SQL Server 2008」のミラーリングやクラスタを同社の「PowerEdge R610」と「PowerVault MD3200」の組み合わせで実現するソリューションを提供するなど、中小企業向けのデータベース利用における支援も行っている。中小企業の場合、こうしたソリューションに実際にコストをかけることは難しい面もあるが、ユーザ企業に提案を行う販社/Slerにとってはサーバベンダ自らがデータベース領域まで踏み込んだソリューションを提供しているかどうかはベンダ選択における判断材料の一つとなりうる。

このように「価格優位性のデータベース用途への波及」と「ソリューション提供への取り組み」の二つが「データベース利用」におけるデルの伸びの背景にあるものと考えられる。

[サーバ用途選択肢の詳細]

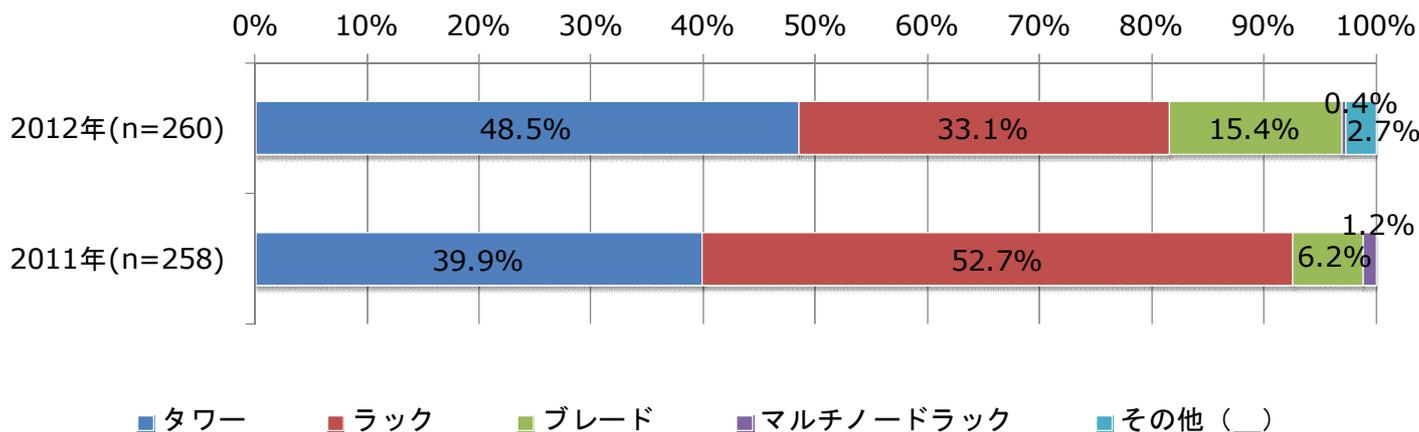
基幹系業務システム:	人事/給与、購買/販売、会計、生産/調達、物流/在庫など
分析/出力系システム:	DWH、BI、レポートニング、帳票など
情報共有システム:	メール、グループウェア、ブログ、SNSなど
営業/顧客管理系システム:	SFA、CRM、コンタクトセンタなど
基本情報インフラ:	セキュリティ、ファイアウォール、バックアップ、DNSなど
部門内利用:	ファイル共有、プリンタ共有
データベース利用:	Oracle DatabaseやMS SQLServerなどを稼働させるサーバ
社外情報システム:	ECサイト、EDIシステムなど
認証管理システム:	ActiveDirectoryやOpenLDAP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、サイボウズデジエ、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
その他:	

※「簡易作成されたアプリケーション」の選択肢は2012年から追加

年商50億円以上～100億円未満では既存サーバアップグレードに伴う仮想化活用が契機

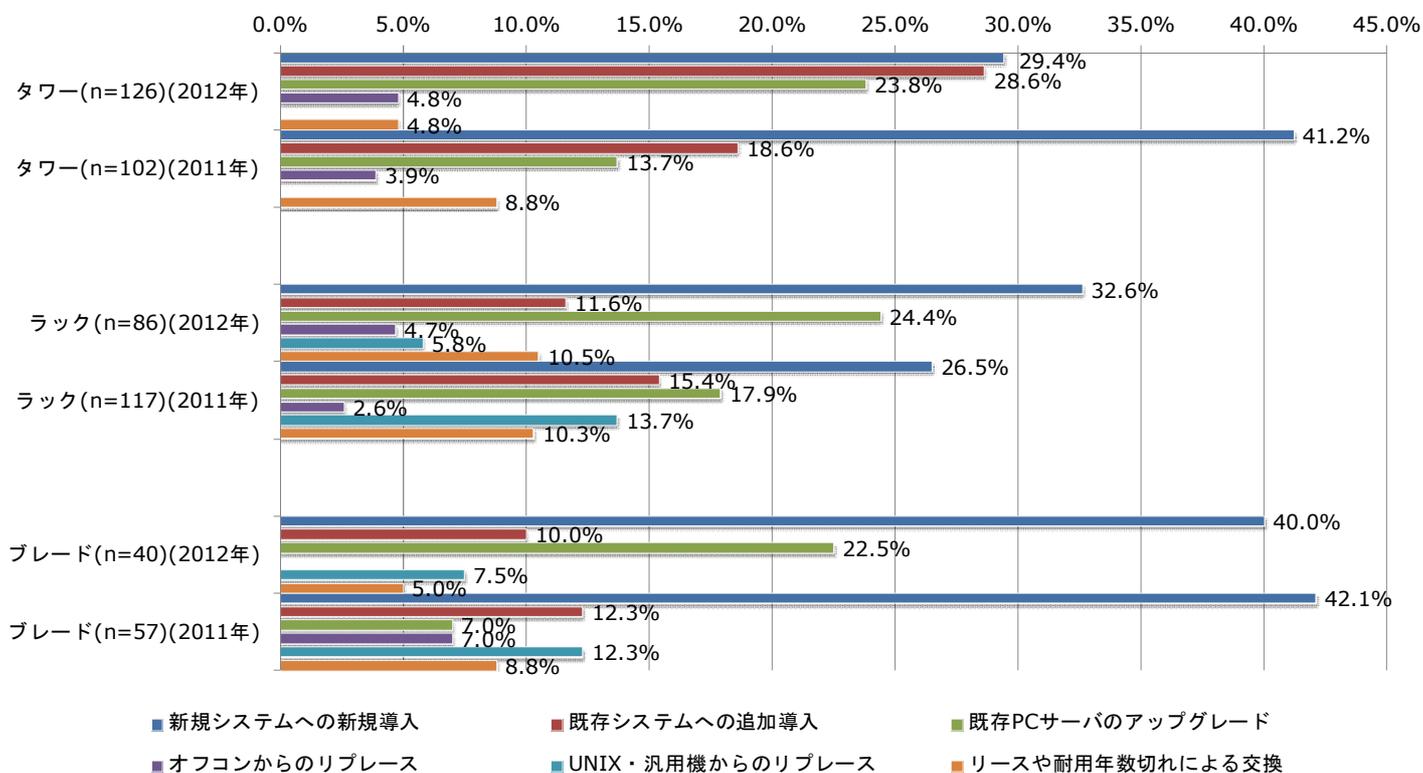
以下のグラフは年商50億円以上～100億円未満の企業に対し、「重要度の高い用途のサーバを最大3つまで挙げてもらい、そのサーバの形状を尋ねる」という設問の結果を2011年調査と2012年調査とで比較したものである。年商100億円以上の企業層ではタワーが減少し、ラックとブレードが増加、全体の半数近くをラックが占めるという傾向になっている。年商100億円未満では2011年と2012年の比較においてタワーが増加しており、特に年商50億円以上～100億円未満ではラック比率の減少幅が大きい一方、タワーとブレードが伸びを示している。

S2-7.導入済サーバの形状（年商50億円以上～100億円未満）



上記の傾向の要因を探るためにサーバ形状とサーバの導入経緯の相関を示したものが以下のグラフである(次頁へ続く)

S2-9.導入済サーバの導入経緯(年商50億円以上～100億円未満)

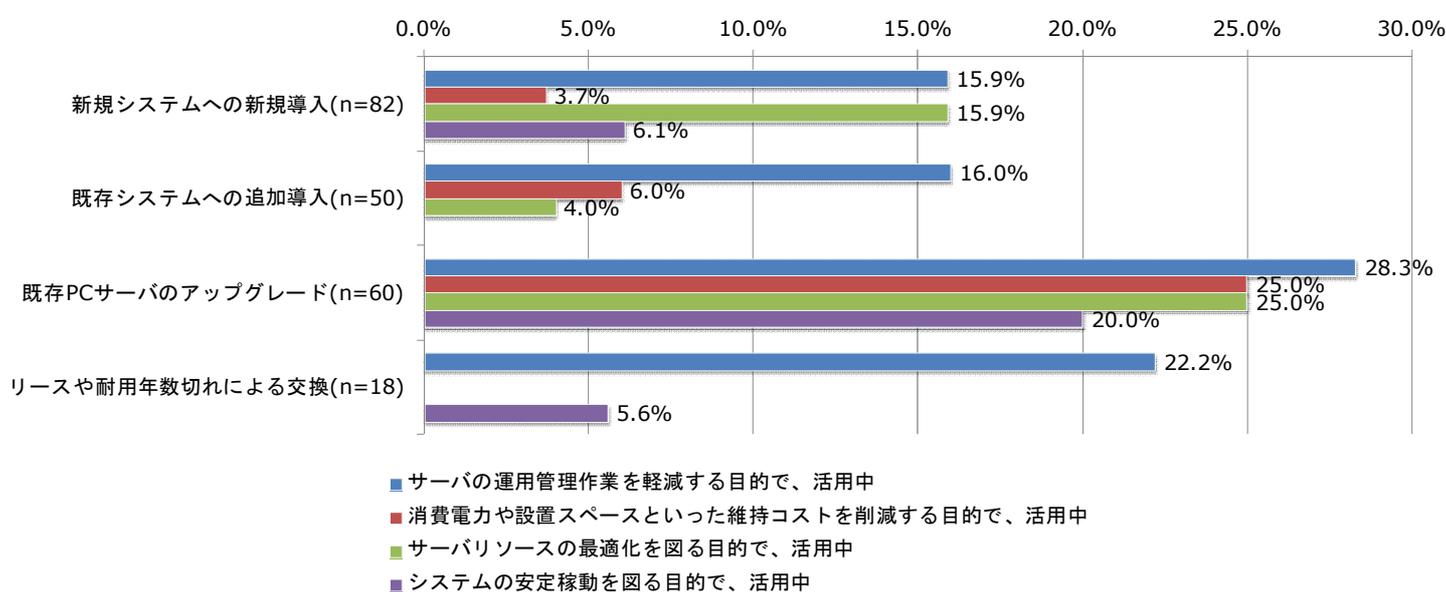


前頁のグラフは前頁で示したサーバ形状の回答結果毎にそれらのサーバを導入した経緯を尋ねたものである。2011年から2012への変化をラックと比較した場合、タワーでは「既存システムへの追加導入」と「既存PCサーバのアップグレード」、ブレードでは「既存PCサーバのアップグレード」の伸びがやや大きくなっていることが分かる。特に年商50億円以上～100億円未満の企業層にブレードを訴求する際には「既存PCサーバからのアップグレード」を検討しているユーザ企業への訴求が有効であると考えられる。

こうした傾向はサーバ仮想化の活用と密接に関係している。以下のグラフは前頁に挙げたグラフにおけるサーバの導入経緯とサーバ仮想化技術の活用状況との関係をプロットしたものである。この結果を見ると、「既存PCサーバのアップグレード」を導入経緯とする場合は他の経緯と比べてサーバ仮想化技術の活用度が高くなっていることがわかる。

つまり、この企業層における「既存PCサーバのアップグレード」は単にサーバスペックを上げた機種への入れ替えだけでなく、サーバ仮想化技術を活用したサーバの集約なども同時に検討されている可能性が高い。

S4-2.サーバ仮想化技術の活用状況(いくつでも)(年商50億円以上～100億円未満)



こうした傾向を踏まえ、サーバベンダ各社の取り組みも既に進んでいる。NECは同社のタワー型サーバである「Express 5800 GT110d」および「Express 5800 GT110d-S」において、「VMware vSphere Essentials」を同梱し、インストール済みの状態で出荷する「仮想化お手軽導入セット」を展開している。日本IBMはダイワボウ情報システムと協業し、日本IBMのタワー型サーバである「System X3200」に「VMware ESXi」を組み込み、仮想化に初めて取り組むユーザ企業に向けたマニュアルを充実させた「DIS Easy Virtual Package」を提供している。Hyper-Vを搭載している例では富士通の「PRIMERGY Hyper-V構成済みモデル」が挙げられ、同社のタワー型サーバ「PRIMERGY TX150」などが対応している。いずれも、タワー型で初めてサーバ仮想化に取り組む中堅・中小企業の導入障壁を下げることを意図したものといえる。

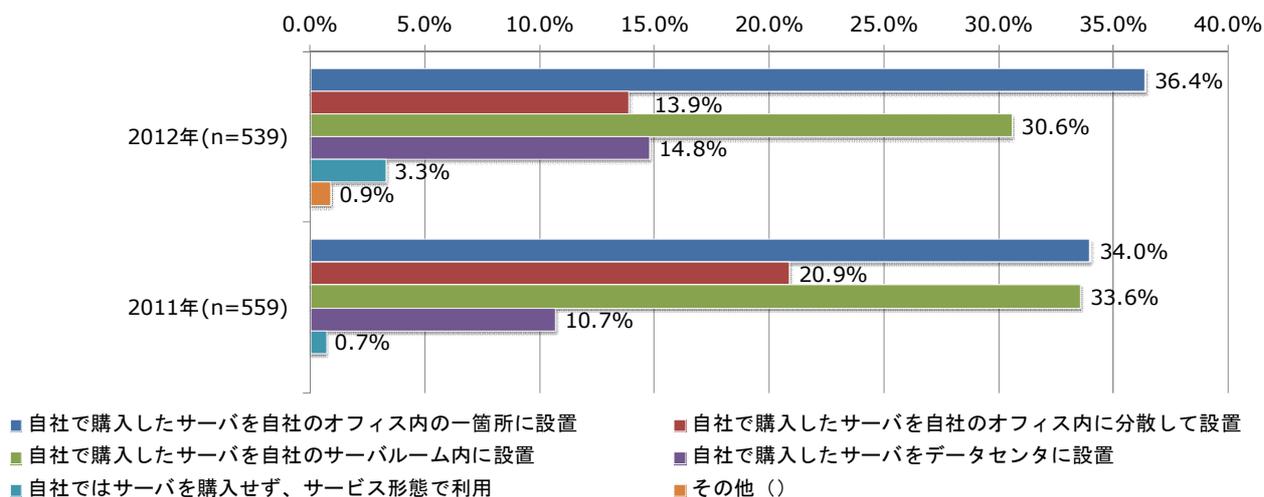
ブレードにおいても日立製作所が中堅企業向けのラインアップである「BladeSymphony BS500」において、「VMware vSphere」を構成済みの状態で提供する「BS500かんたん仮想化ソリューション」を開始するなどの動きがある。

冒頭に述べたように年商50億円以上～100億円未満の企業層においてはラックの比率が低下している傾向が見られるが、これはラックがこの規模のサーバ仮想化技術活用において適していないというわけでは決してない。この年商帯はタワー主体で現状維持志向が強いユーザ企業とブレードを導入するなど新しいIT活用を積極的に取り入れる層が混在している。それに加えて、上記のような各サーバベンダの施策もあり、従来であればサーバ仮想化に取り組む際にタワーからラックやブレードに形状を変更していたケースがタワーのままでも実践可能になったことなどが影響していると考えられる。

年商100億円以上～300億円未満ではデータセンタへの移行に伴う課題解決が重要

以下のグラフは年商100億円以上～300億円未満の企業に対し、「重要度の高い用途のサーバを最大3つまで挙げてもらい、それらのサーバの設置場所を尋ねる」という設問の結果を2011年調査と2012年調査とで比較したものである。年商100億円未満では自社内設置がまだ多く、年商300億円以上ではデータセンタ設置が増えているといった傾向だが、その中でも着目すべきなのは年商100億円以上～300億円未満の中堅企業層においてもデータセンタ設置の割合が増加しているという点である。

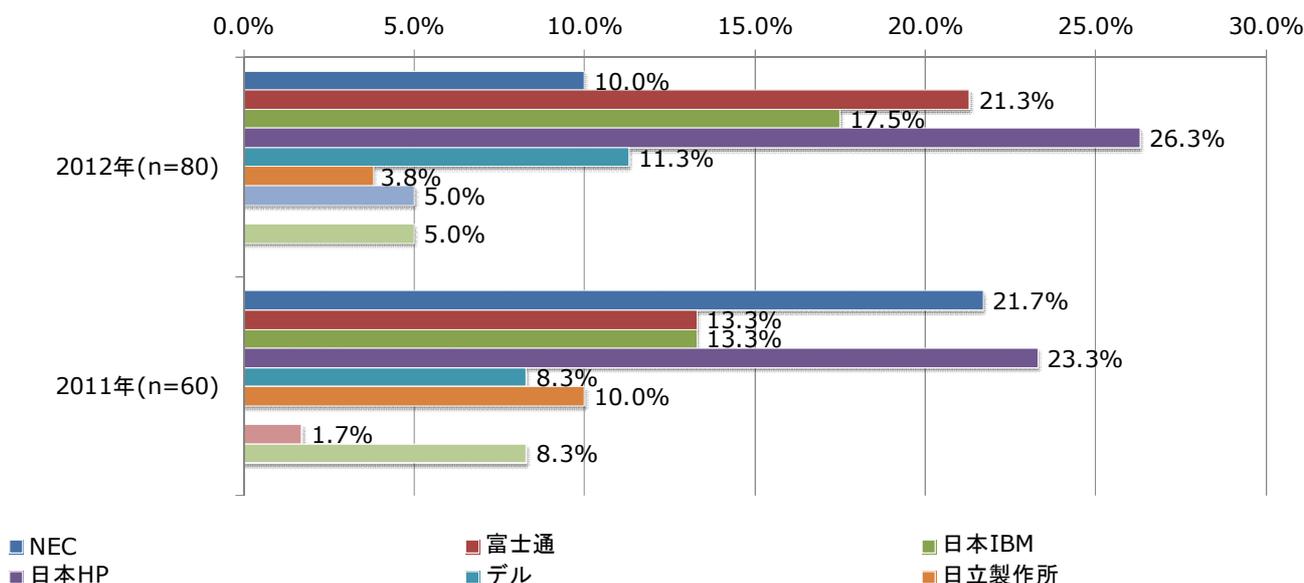
S2-14.導入済サーバの設置形態(年商100億円以上～300億円未満)



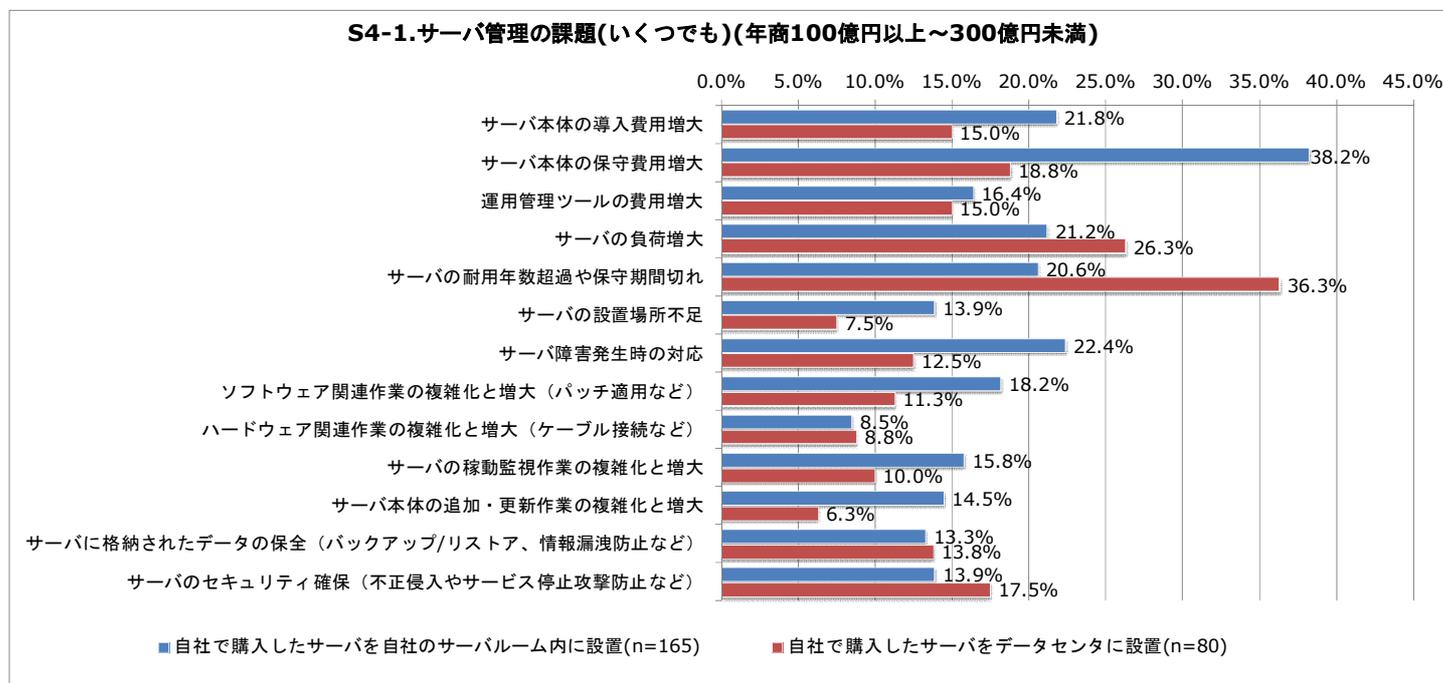
上記において「自社で購入したサーバをデータセンタに設置」と回答した企業に対し、そのサーバのベンダ名を尋ねた結果が以下のグラフである。日本HPが2011年と2012年いずれも最も高い比率を示し、2011年から2012年にかけても増加傾向を示している。

また、富士通と日本IBMの比率も2011年から2012年にかけて増加している。これら二社については、富士通で「Fujitsu Global Cloud Platform FGCP/S5」、日本IBMは「IBM Smarter Cloud Enterprise」といったIaaSに相当するサービスにもそれぞれ注力している。IaaSは上記グラフの選択肢では「自社ではサーバを購入せず、サービス形態で利用」に該当し、全体に占める割合はまだごくわずかではあるものの、増加の傾向にある。自社内設置、自社購入サーバのデータセンタ運用、IaaSの活用といった選択肢をどう使い分けるべきかの提案も今後サーバベンダが注力すべきポイントとなってくる。

S2-5.導入済サーバのベンダ名(年商100億円以上～300億円未満)



年商100億円以上～300億円未満の企業層に続き、今後は年商100億円未満においてもデータセンタの活用が進んでいく可能性がある。その際に抑えておくべきなのは「データセンタ設置へシフトする中堅・中小企業が抱える課題は何か？」である。以下のグラフは年商100億円以上～300億円未満の企業に対して「サーバ管理の課題」を尋ね、その結果を「自社で購入したサーバを自社のサーバールーム内に設置」している場合と、「自社で導入したサーバをデータセンタに設置」している場合とで比較したものである。



「サーバ本体の導入費用増大」や「サーバ本体の保守費用増大」といったサーバ機器そのものに起因する課題は「自社購入」とはいえデータセンタ側が提供/推奨するものを選ぶなどの手段によって軽減されている状況が見受けられる。また「サーバ障害発生時の対応」「サーバの稼働監視作業の複雑化と増大」といった課題も、死活監視や故障監視などといった基本的なレベルについてはデータセンタ活用によって負担が軽減されているといえる。その一方で、「サーバの負荷増大」や「サーバの耐用年数超過や保守期間切れ」といった課題がより多く挙げられている。データセンタへ移設する以上、ユーザ企業としてはサーバ集約による効率化やより高い処理能力を期待する。また、サーバが手元にはない状態となるため、資産管理やライフサイクル管理の手段を新たに講じる必要がある。つまり、データセンタの活用が今後中堅・中小企業にまで広まるためには「より高度な稼働/障害の監視やサーバ資産管理をリモートで手軽に行える仕組み」が求められているといえる。

日本HPの最新世代となるPCサーバ「HP Proliant Server Generation8」はこうしたニーズに応える新たな取り組みといえる。同世代のサーバは導入/解析/監視/通報といった様々な運用管理機能を担う「iLO Management Engine」を搭載している。例えば、「Active Health System」と呼ばれる機能はサーバ内のあらゆる状況(1600以上のパラメータ)をフライトレコーダのように蓄積し、障害発生時の原因究明に役立てることができる。「OSやアプリケーションのログを見ても障害原因が不明で同等のシステム環境を構築して長時間稼働させてみて、ようやくサーバ筐体内の温度上昇が原因だったことがわかった」というケースでも迅速に原因の究明が可能となる。また、サーバの状況は「HP Insight Online」というインターネット越しに利用が可能なダッシュボードサービスで確認できる。稼働状況や障害状況はもちろん、構成情報や契約情報も把握できる。

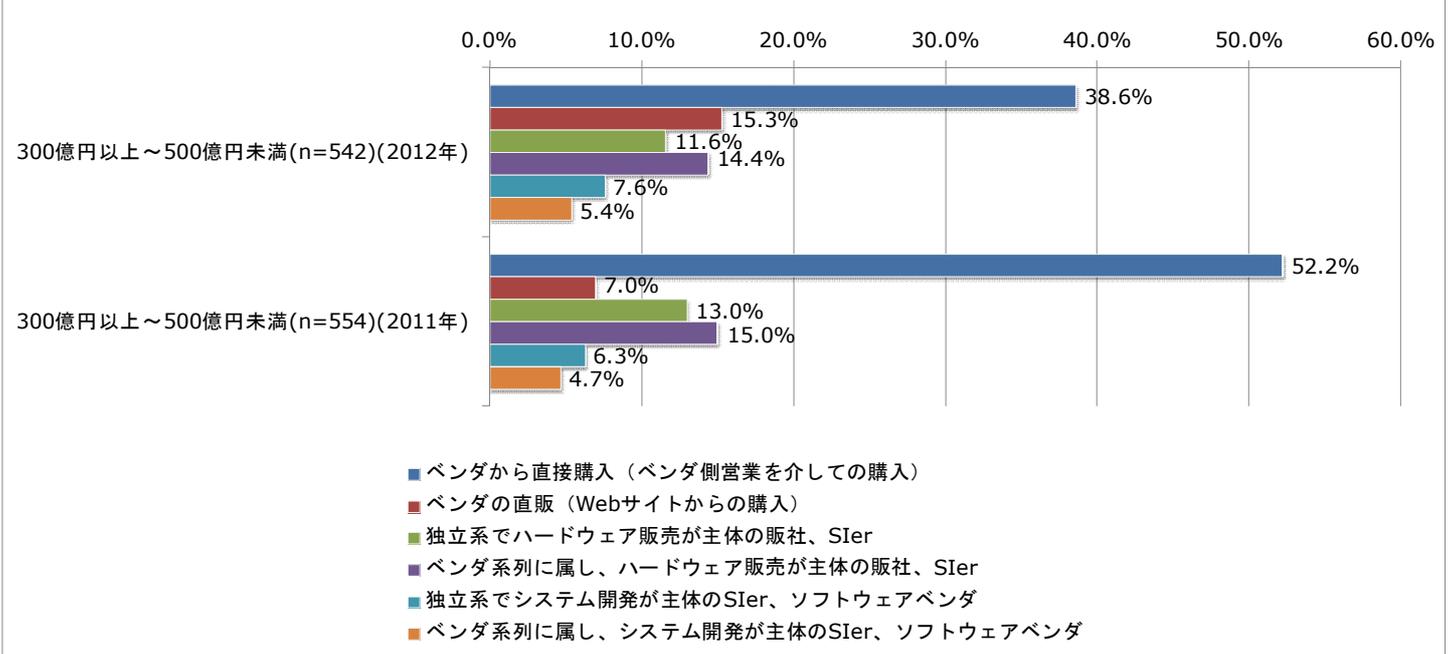
「HP Proliant Server Generation8」が提供するこれらのサービスは、データセンタ事業者が担う基本的なハードウェア監視と、ユーザ企業の情報システム担当者や販社/SIerが担うソフトウェア層の管理/運用との「隙間」を埋めるものだ。データセンタ事業者は「隙間」を担うための費用を価格へ転嫁することが難しいため、この「隙間」は長らく情報システム担当者や販社/SIerにとって大きな負担となっている。

最も注目すべきなのはこうした一連のサービスが別途の有償サービスではなく、「HP Proliant Server Generation8」に含まれているという点だ。また、「iLO Management Engine」はOSよりも下位の層に位置するため、OS非依存での運用管理が可能となる。このことはデータセンタ活用を敬遠していた中小規模の販社/SIerにとって、管理/運用コストの大幅な削減だけでなく、高度なサービス提供による新たな収益源の創出機会と捉えることもできる。前頁で触れたようにデータセンタ設置で高い比率を堅持する日本HPがハードウェアとサービスを融合させた取り組みを開始したことは、今後のサーバ市場全体に少なからぬ影響を及ぼすと予想される。

年商300億円以上～500億円未満ではアップグレードやリプレースを担うパートナーが必要

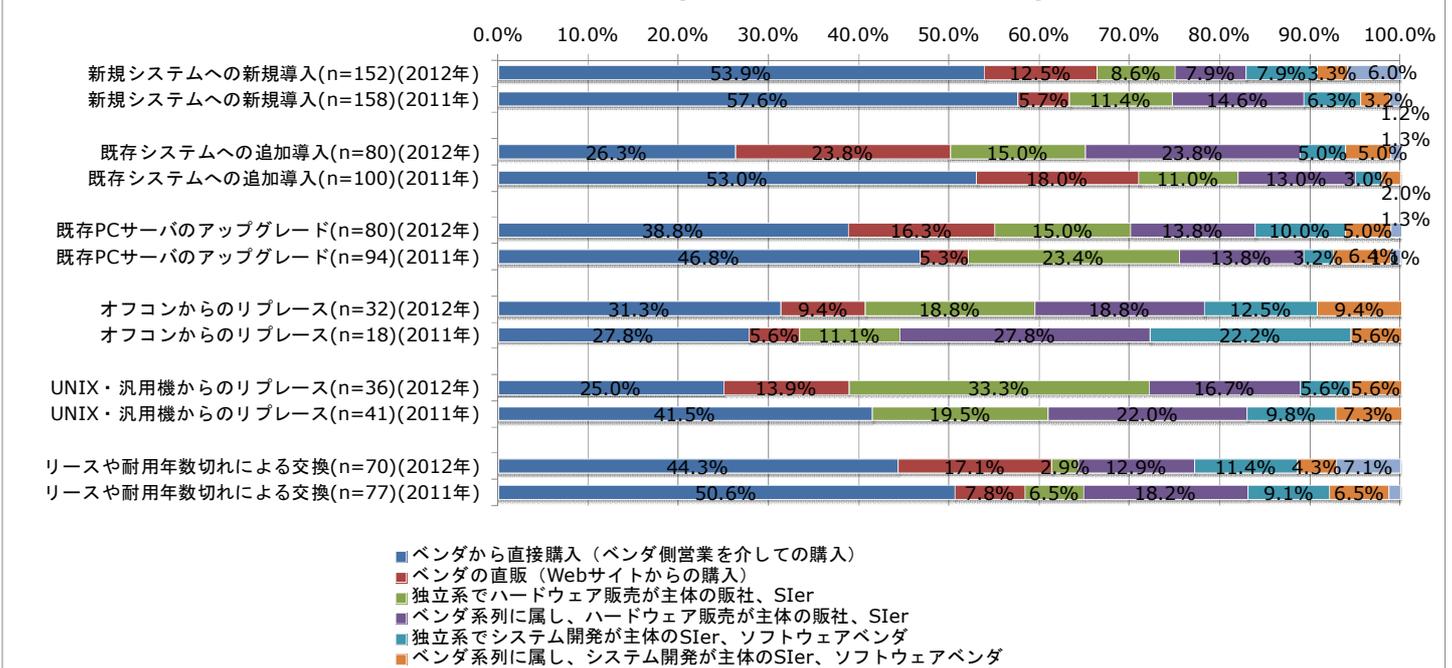
以下のグラフは年商300億円以上～500億円未満の企業に対し、「重要度の高い用途のサーバを最大3つまで挙げてもらい、それらのサーバの購入先を尋ねる」という設問の結果を2011年調査と2012年調査とで比較したものである。2011年から2012年の変化を見ると、「ベンダから直接購入（ベンダ側営業を介しての購入）」が減り、「ベンダの直販（Webサイトからの購入）」が増えている。上記の説明としては、東日本大震災などの影響で新規システム導入が延期となり、既存システムへの追加導入が相対的に多くなったなどの理由が考えられるがもう少し詳しく見てみると、今後留意すべき事柄が見えてくる。（ここでの「ベンダ系列」とはサーバベンダと資本関係があるか強固なパートナー契約によって販売するサーバの大半が特定ベンダに限定されているIT企業を指す。「独立系」はそうした制約がなく、販売/契約の対象となるベンダの変更が可能なIT企業を指す。）

S2-10.導入済サーバの購入先(年商300億円以上～500億円未満)



以下のグラフは上記の年商300億円以上～500億円未満の企業におけるサーバ購入先の変化を「サーバの導入経緯」別に見た結果である。(次頁へ続く)

S2-10.導入済サーバの購入先(年商300億円以上～500億円未満)

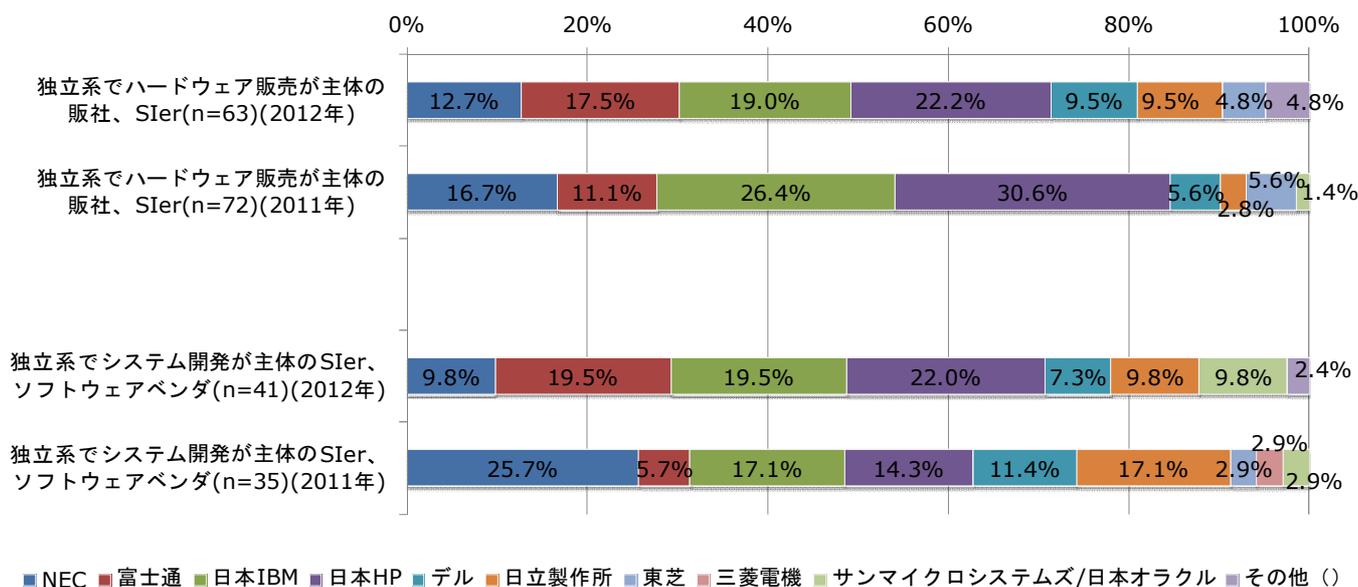


「新規システムへの新規導入」は「ベンダからの直接購入(ベンダ側営業を介しての購入)」が最も多い状態に変化がなく、「既存システムへの追加導入」では「ベンダの直販(Webサイトからの購入)」や「ベンダ系列に属し、ハードウェア販売が主体の販社、SIer」が増えている。この結果だけを見ると冒頭に述べた事由説明が当てはまるが、それ以外の導入経緯における変化にも注目しておく必要がある。

「既存PCサーバのアップグレード」では全体に占める割合はまだわずかだが、「独立系でシステム開発が主体のSIer、ソフトウェアベンダ」の割合が高くなっている。また、「オフコンからのリプレース」や「UNIX・汎用機からのリプレース」では「独立系でハードウェア販売が主体の販社、SIer」の比率が増えている。これらの導入経緯ではサーバ機種変更が起きる可能性が高く、サーバベンダにとってはシェア獲得につながるタイミングでもある。そのため、サーバベンダとしては独立系の販社/SIer/ソフトウェアベンダへのアプローチが引き続き重要な注力ポイントとなってくる。

以下のグラフは前頁のグラフにおいて、サーバ購入先として「独立系でシステム開発が主体のSIer、ソフトウェアベンダ」および「独立系でハードウェア販売が主体の販社、SIer」が選ばれた場合の導入サーバベンダ名を尋ねた結果である。「独立系でハードウェア販売が主体の販社、SIer」では2011年から2012年にかけて比率は減少したものの、日本HPが最も多く上げられており、富士通が増加となっている。「独立系でシステム開発が主体のSIer、ソフトウェアベンダ」では富士通が2011年から2012年にかけて比較的大きな増加を示している。日本HPは全国各地で実機展示も交えた製品の紹介や説明を行う「パートナーロードショー」を展開するなど、以前からパートナーへの情報提供に注力している。富士通はパートナーが開発した業務アプリケーションと富士通製のプラットフォームを組み合わせた「TRIOLEテンプレート」を提供するなど、業務アプリケーションも含めた販社/SIerへの支援が強みとなっている。サーバベンダとしては販社/SIerに対する自社の立ち位置やカバレッジ範囲を明確にした上で、販社/SIerが「既存PCサーバのアップグレード」「オフコンからのリプレース」「UNIX・汎用機からのリプレース」といったビジネス機会を着実にこなせるための技術情報/ノウハウを提供していくことが重要と考えられる。

S2-5.導入済サーバのベンダ名(年商300億円以上~500億円未満)



本リリースの元となっている「2012年版 中堅・中小企業におけるサーバ環境の実態と展望レポート」の詳細は下記URLを参照 http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2012server_usr_rep.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
www.norkresearch.co.jp

NORKRESEARCH