

## 2014年版PCサーバーベンダーのチャンネル戦略と地域エリア攻略レポート

### 「当レポート発刊に当たって」

当レポートではPCサーバー市場を切り口として、広く販売チャンネル分析を行った。特にPCサーバーだけに限った話ではなく、実際にB2Bで極めて大きなウェイトを占める中堅・中小企業市場に強いフォーカスを置いている。

今後クラウドやDCなどがさらに普及することになれば、現実的には今よりもさらに、「ユーザー企業に接しているのは誰か？」が重要となっている。その前提にあるのが、中堅・中小企業の情報システム担当者の多くが販売チャンネルといわれる販売店などと深い関係性を有していることである。

そしてベンダー及び販売店はユーザー企業に対してどのようなサービス、サポートをおこなうことができるかが重要になる。そのためには当該の地域エリア市場の現状（自社の位置づけ、他社の状況）把握が欠かせないはずだ。

当レポート内容はそのような地域IT戦略立案につながることを企図して分析している。ベンダー及び関連ご担当の各社の方々はエリアマーケティング情報としての市場の把握のみならず、エリア・営業戦略、要員・拠点体制の見直しや策定といった、一歩踏み込んだプラン構築など広範囲で活用されることを想定している。

株式会社 ノークリサーチ

「PCサーバー市場の販売チャンネルと導入実態、エリア分析に関する調査」プロジェクトチーム  
伊嶋、木村

### <当該調査レポートに関するお知らせ>

発刊日：2014年3月17日

資料体裁：CD版（電子データ）

※ 別途製本版もご用意しております。A4判270ページ。

価格：180,000円（税別）

問合せ先：担当 伊嶋

## 本調査レポートの特色・視点

### PCサーバー市場を取り巻く環境を分析・レポート

#### 視点①PCサーバーの市場概況、推移と動向を詳細に分析

- PCサーバーのシェア分析
- PCサーバーの地域別出荷分析
- PCサーバーの地域別設置台数の推計

#### 視点②PCサーバー主要ベンダー 6社のチャンネル戦略・保守/サービス体制を分析

### 中堅・中小企業IT担当のIT企業のイメージを調査

#### 視点③11の評価軸から見える企業イメージとIT担当の意識

### B2B市場としての全国10地域の姿を指数化、レポート

#### 視点④地域別B2B市場の経済力を総合的に試算し「IT潜在導入力」として指数化

- 地域別、民間・公共別、業種別に指数化

#### 視点⑤地域のB2B市場の姿を数値で比較

- GDP、事業所数、業種などから地域を比較分析。地域ごとにレポート

マーケティング情報として  
市場把握・課題抽出に  
活用

エリア戦略・営業戦略  
策定の基礎情報・指針  
として活用

要員体制・拠点体  
制見直しの指針とし  
て活用

# 本調査レポートの内容（目次）

## I 編 PCサーバー市場分析

- 1章.PCサーバー市場概括
  - 1-1.PCサーバー市場の現状分析
  - 1-2.PCサーバーの形状別市場
  - 1-3.商用データセンターにおけるPCサーバーの設置状況分析
- 2章 PCサーバーシェア分析
  - 2-1.ベンダーシェア概括
  - 2-2.PCサーバーの形状別シェア
  - 2-3.PCサーバーシェアのまとめ
  - 2-4.タワーサーバーのシェア
  - 2-5.ラックサーバーのシェア
  - 2-6.ブレードサーバーのシェア
  - 2-7.地域別PCサーバー出荷市場およびベンダーシェア
    - <<北海道>>
    - <<東北>>
    - <<関東>>
    - <<東京>>
    - <<北陸・甲信越>>
    - <<中部>>
    - <<関西>>
    - <<中国>>
    - <<四国>>
    - <<九州>>
  - 2-8.業種別ベンダーシェア
    - <<組立製造業>>
    - <<加工製造業>>
    - <<建設業>>
    - <<流通業>>
    - <<卸売業>>
    - <<小売業>>
    - <<IT関連サービス業>>
    - <<サービス業(IT関連除く)>>
    - <<金融業>>
    - <<官公庁、自治体>>
    - <<その他>>
  - 2-9.販売形態別ベンダーシェア

## 第II編 ベンダーの販売チャネル戦略分析（ベンダー個別分析）

- II-1.NECのPCサーバー販売チャネル戦略
  - 1.販売チャネル戦略の実態
    - ①販売チャネルの特徴
    - ②販売チャネル戦略
  - 2.サービス、保守体制の特徴
  - 3.NECの補足資料（販売拠点、販売店一覧）
- II-2.富士通のPCサーバー販売チャネル戦略
  - 1.販売チャネル戦略の実態
    - ①販売チャネルの特徴
    - ②販売チャネル戦略
  - 2.サービス、保守体制の特徴
  - 3.富士通の補足資料（販売拠点、販売店一覧）
- II-3.日本HPのPCサーバー販売チャネル戦略
  - 1.販売チャネル戦略の実態
    - ①販売チャネルの特徴
    - ②販売チャネル戦略
  - 2.サービス、保守体制の特徴
  - 3.日本HPの補足資料（販売拠点、販売店一覧）
- II-4.デルのPCサーバー販売チャネル戦略
  - 1.販売チャネル戦略の実態
    - ①販売チャネルの特徴
    - ②販売チャネル戦略
  - 2.サービス、保守体制の特徴
  - 3.デルの補足資料（販売拠点、販売店一覧）

## II-5.日本IBMのPCサーバー販売チャネル戦略

- 1.販売チャネル戦略の実態
  - ①販売チャネルの特徴
  - ②販売チャネル戦略
- 2.サービス、保守体制の特徴
- 3.日本IBMの補足資料（販売拠点、販売店一覧）

## II-6.日立製作所のPCサーバー販売チャネル戦略

- 1.販売チャネル戦略の実態
  - ①販売チャネルの特徴
  - ②販売チャネル戦略
- 2.サービス、保守体制の特徴
- 3.日立製作所の補足資料（販売拠点、販売店一覧）

## 第III編 ベンダー評価分析（中堅・中小企業のPCサーバー導入企業アンケート）

- 1.調査概要
  - 2.回答企業のプロフィール
  - 3.調査結果のまとめ
    - (1)「最も好感が持てるIT企業」
    - (2)「信頼性や実績などで評価が高いIT企業」
    - (3)「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」
    - (4)「コストを押さえたいシステムを構築したいとき頼りになるIT企業」
    - (5)「サーバーを外部に預ける、業務をアウトソースするIT企業」
    - (6)「システムトラブルで困ったときに頼りになるIT企業」
    - (7)「セキュリティを考慮した場合に頼りになるIT企業」
    - (8)「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」
    - (9)「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」
    - (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」
- 主要企業のイメージ

## 第IV編 エリアマーケティングデータ分析（地域別経済指標、IT潜在導入力分析）

- 1.サマリ
- 2.全国編
  - 2-1 全国GDP構成比
  - 2-2 事業所数
  - 2-3 IT潜在導入力
  - 2-4 PCサーバー設置台数及び地域別設置台数構成比
  - 2-5 PCサーバー出荷台数（2012年度）
- 3.地域編
  - 3-1 北海道
  - 3-2 東北
  - 3-3 関東
  - 3-4 東京
  - 3-5 北陸・甲信越
  - 3-6 中部
  - 3-7 関西
  - 3-8 中国
  - 3-9 四国
  - 3-10 九州
- 4.IT潜在導入力について
  - 1.IT潜在導入力とは  
(IT潜在導入力と地域別PCサーバー設置台数推計の根拠)
  - 2.付帯情報
    - 2-1 IT潜在導入力
    - 2-2 IT潜在導入力の算出に使用した指標
    - 2-3 PCサーバー設置台数業種別推計
    - 2-4 PCサーバー設置台数業種別地域別構成比
    - 2-5 PCサーバー設置台数地域別業種別構成比
  - 3.使用データの対象・区分について

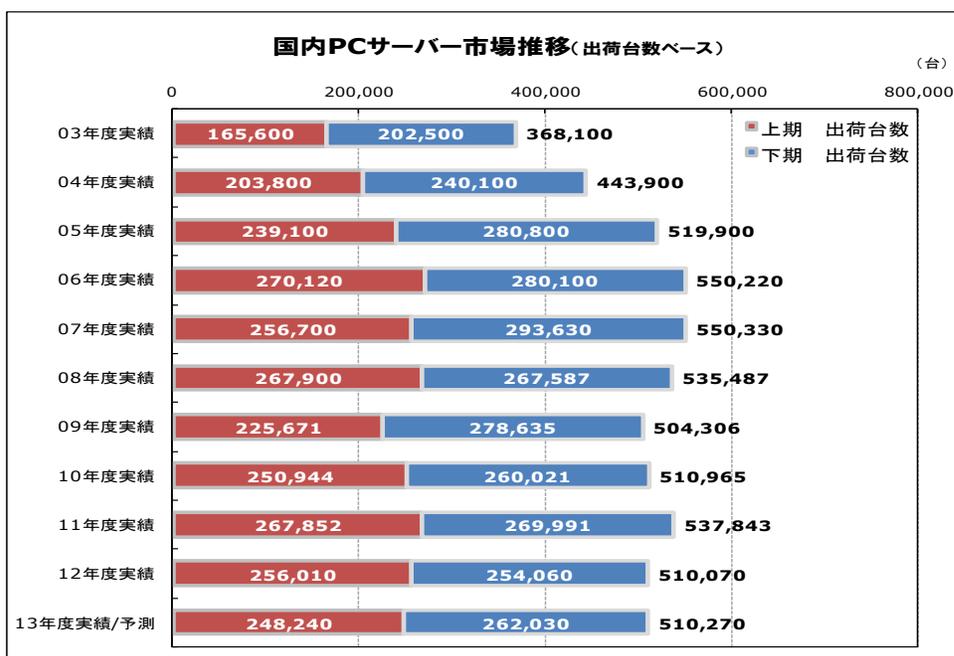
## 本調査レポートのポイント

- Point1** 転換期を迎えるIT市場そしてPCサーバー市場-クラウドへ、集中へ
- Point2** PCサーバー市場を中心に「ITの販売チャネルはほぼ完成」されている。ただし市場全体は漸減傾向の陰り
- Point3** 圧倒的な販売パワーとサポート体制を誇るNECと富士通、PCサーバーの出荷シェアを支える販売チャネル
- Point4** 「294万台のPCサーバー設置市場」で、民間で54.5%、公共14.0%、データセンター31.4%を占める。
- Point5** データセンターへのPCサーバー設置は大型センターの多い「首都圏に約7割偏在」。
- Point6** 中堅・中小企業の情シス部門は「コンサバな気質」が鮮明。導入経験のあるベンダーへの評価高い。
- Point7** 「IT潜在導入力」は東京が全国比17.6%でトップ、38.4%が東京含む関東圏に集中。

### Point1 転換期を迎えるIT市場そしてPCサーバー市場-クラウドへ、集中へ

PCサーバー市場は大きな転換期に差し掛かっている。市場規模は2007年度あたりをピークに漸減傾向を示している。汎用機からオフィスコンピューター、そしてPCサーバーへとB2Bにおける基幹コンピューターも独自仕様からオープンになり、ネットワーク、インターネット、クラウドへとITを取り巻く環境は変化し、格段の普及とスピードアップが実現されている。PCサーバーは企業の基幹コンピューターとして導入が進んでいる状況である。

企業保有から外部アウトソースとなるDCへシフト（クラウドも含む）の潮流が明確になりつつあるPCサーバー市場は大きな転換期を迎えている。自己保有としてPCサーバーが「DCへアウトソース」として利用する流れが勢いを増しつつある。PCサーバーの導入先がユーザー企業から外部のサーバー集積機能を持つDCへシフトする加速の度合いを強めている状況を受けての販売戦略のキーワードが販売チャネルとエリア分析だ。これが今後のIT市場、特に中堅・中小企業市場での優位性のカギを握る。



※PCサーバーの出荷調査については年間4回の聞き取り調査を行い、市場規模を推計分析している。年度の期間は2012年度の場合2012年4月～2013年3月までの1年間となる。調査対象ベンダー:電子情報技術産業協会 (JEITA) 自主統計参加及び未参加ベンダー。対象機種:電子情報技術産業協会 (JEITA)定義に準ずる

**Point2** PCサーバー市場を中心に「ITの販売チャンネルはほぼ完成」されている。ただし市場全体は漸減傾向の陰り

**Point3** 圧倒的な販売パワーとサポート体制を誇るNECと富士通、PCサーバーの出荷シェアを支える販売チャネル

過渡期にさしかかったPCサーバー市場の状況を踏まえて、従来のベンダーシェアを中心とする販売戦略も単純な台数シェアだけで勝敗を決するというステレオタイプな判断をすべき時期ではない。

しかし中堅・中小企業を中心とする販売チャネルビジネスは現実的には販売店を核としたオンプレの商流が現在も変わらず存在している。しかもそのシステムのプラットフォームがPCサーバーであることはここ数年以降も変わることはない。

IT活用がクラウドサービスにシフトしていく速度が今後増すことになることは間違いない状況だが、ひとつ変わらない事実が、中堅・中小企業と販売店の関係性はクラウド時代になっても変わらずに、しかもさらに強い関係性を求められることになるという点だ。

この前提を考えると、現状のPCサーバーにおける販売チャネル戦略は今後のベンダー別の中堅・中小企業へのITビジネスの戦略のための基本設計ともいえる。

### 一有カベンダー6社の販売戦略は明確な有意差をもって販売方法、ターゲットに応じた戦略を推進している。

NEC 一販売チャネルのお手本、販売店の数、質、ユーザー企業サポート力の三拍子揃う

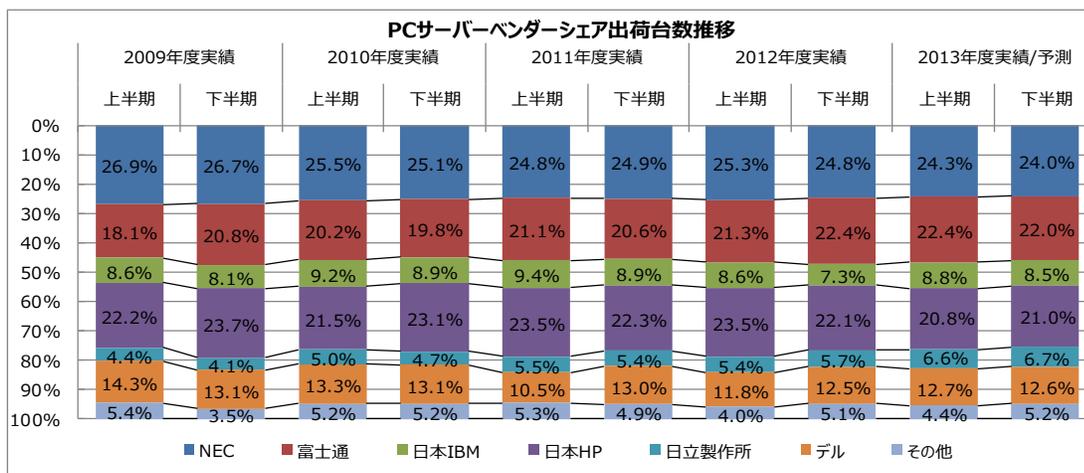
富士通 一販売チャネルのコアは系列の販売店、加えて独立系のオープンチャネルを充実させNEC追撃

日本HP 一強い製品力に大手ディストリビュータによるチャネル販売の集中でオープンチャネルを有効活用

デル 一直販路線を堅持しながら、実質的なチャネル販売を踏襲し、部分的に間接販売を展開

日本IBM 一独自の販売店とディストリビュータ経由の2つの販売チャネルを併用、より高付加価値販売へ指向

日立製作所 一直販による大企業・官庁へ中心も、資本系列の販売店や企業への血の濃い販売展開を重視



出典：ノークリサーチ

「PCサーバーベンダー別の地域別シェア（2012年度）」

地域	NEC	日本HP	富士通	日本IBM	デル	日立製作所	その他	合計
北海道	34.4%	10.4%	25.0%	7.3%	11.1%	7.7%	4.2%	100.0%
東北	21.8%	23.8%	22.8%	8.3%	8.5%	11.6%	3.2%	100.0%
関東	26.1%	25.4%	19.5%	6.8%	13.0%	5.2%	3.9%	100.0%
東京	24.5%	28.4%	17.5%	10.8%	10.8%	4.6%	3.4%	100.0%
北陸・甲信越	31.3%	9.5%	36.4%	4.0%	14.2%	0.9%	3.8%	100.0%
中部	22.4%	18.1%	22.8%	4.7%	16.9%	6.6%	8.6%	100.0%
関西	24.2%	17.6%	21.9%	7.4%	13.2%	7.7%	8.1%	100.0%
中国	25.1%	11.4%	21.9%	8.0%	12.2%	16.8%	4.6%	100.0%
四国	22.2%	33.6%	19.4%	4.7%	10.8%	6.6%	2.7%	100.0%
九州	25.4%	16.5%	38.0%	3.5%	10.6%	4.0%	2.0%	100.0%
合計	25.1%	22.8%	21.9%	8.0%	12.2%	5.6%	4.5%	100.0%

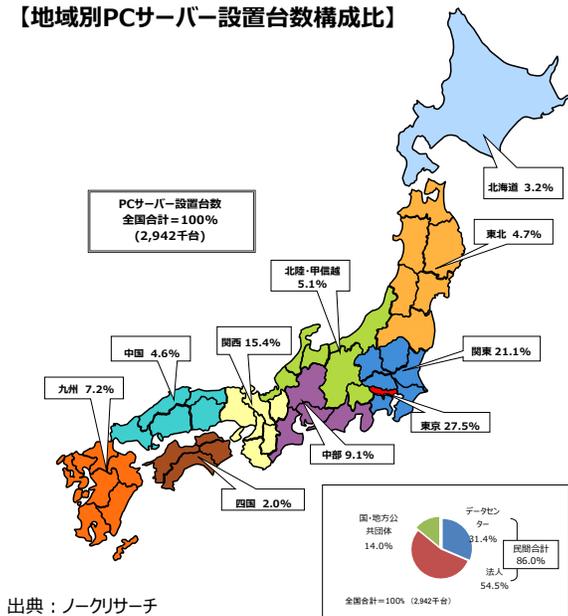
出典：ノークリサーチ

## Point4 「294万台のPCサーバー設置市場」で、民間で54.5%、公共14.0%、データセンター31.4%を占める。

### ーPCサーバーの設置は首都圏に約5割の集中

- ・2003年以降に出荷されたPCサーバーは294万台設置と推定される。
- ・内訳は民間で54.5%、公共14.0%、データセンター31.4%
- ・地域別の設置割合は、東京が27.5%とトップ。東京都及び関東で48.5%とほぼ半数が首都圏に設置。
- ・東京市場では民間企業の高い設置比率、特にDC向け設置が東京の実績をさらに高めている。
- ・地方へのDC向けのPCサーバー導入は今後見込める市場
- ・1年間の出荷台数（2012年度）では、東京は41.3%を占める。東京都及び関東で55.3%と半数を超える。

### 【地域別PCサーバー設置台数構成比】



### 「全国商用データセンター及びPCサーバー設置台数」

	データセンター数	データセンター数 構成比	県内データセンター 総フロア面積 (㎡)	PCサーバー台数 (台/推定値)	PCサーバー 台数構成比	平均PCサーバー 設置台数(台)
北海道	13	3.2%	10,039	13,050	1.4%	989
東北	24	5.9%	5,600	7,270	0.8%	303
関東	65	15.9%	188,398	244,920	26.5%	3,780
東京	120	29.5%	347,002	451,100	48.8%	3,759
北陸・甲信越	28	6.8%	10,364	13,460	1.5%	488
中部	22	5.3%	20,242	26,300	2.8%	1,218
関西	64	15.6%	104,632	136,020	14.7%	2,139
中国	17	4.1%	15,092	19,610	2.1%	1,167
四国	6	1.5%	696	920	0.1%	153
九州	26	6.5%	8,977	11,670	1.3%	442
無回答	23	5.6%	481	630	0.1%	28
合計	407	100.0%	711,523	924,950	100.0%	2,274

※データ出典：日本データセンター協会（JDCC）のデータをもとにノークサーチで推定

## Point5 データセンターへのPCサーバー設置は大型センターの多い「首都圏に約7割偏在」。

### ーデータセンターへのPCサーバー累積設置台数は約92万台で全体の31.4%を占める

- ・2012年度商用データセンターのPCサーバー設置台数は924,950台と推定される。その比率は31.4%となる。
- ・東京が全体の48.8%と約半数を占めている、さらに東京と関東を合わせると全体の75.2%となった。

### ー大都市への集中は大型DCによるPCサーバー設置の存在も影響

- ・首都圏に商用データセンターが極端に集中していることがわかる。
- ・首都圏データセンターあたりの保有するフロア面積も広い
- ・首都圏データセンターあたりのPCサーバーの平均設置台数は約3700台を超えている
- ・大都市圏を除く地域のデータセンターは1000台未満の小規模なファシリティであることが特徴

### ーデータセンターは「都高地低」の二極化だが、クラウド普及での分極化を見越して地方への期待は大きい

**Point6 中堅・中小企業の情シス部門は「コンサバな気質」が鮮明。導入経験のあるベンダーへの評価高い。**

**中堅・中小企業の情報システム担当のITベンダー評価  
—ITベンダーへの評価は導入しているPCサーバーベンダーを中心に評価するコンサバな回答**

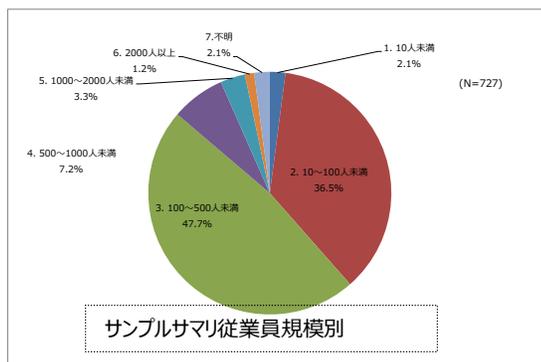
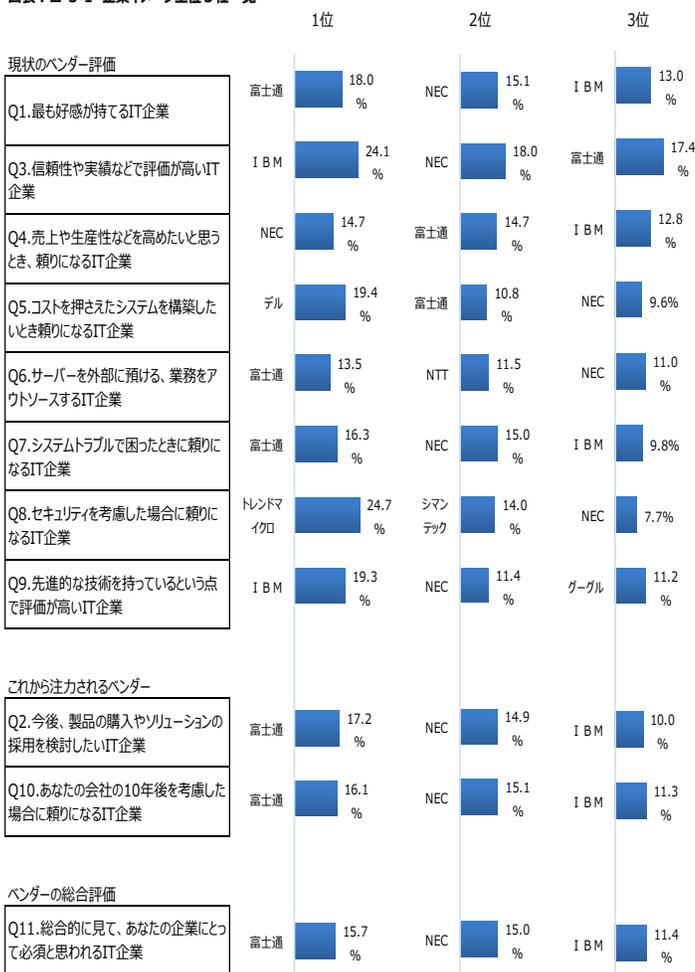
中堅・中小企業の情報システム部門がイメージするITベンダーを、11項目の設問で回答してもらった。総括すると、中堅・中小企業の情報システム部門のいわゆる「コンサバ」的な心情を反映した結果と読み取れる。最後の質問の「総合評価」が結局中堅・中小企業のベンダーに対するイメージの集約になると思われる。富士通15.7%、NEC15.0%の2社の1.2位の順位が中堅・中小企業の情報システム部門における、良いイメージのベンダー2社という、導入実績に応じた結果となっている。

- ・中堅・中小企業の情報システム部門がイメージするITベンダーはほぼPCサーバーベンダー
- ・ITベンダーのイメージ評価、11項目中富士通が6項目でトップ
- ・中堅・中小企業の情報システム部門は保守的（コンサバ）な傾向が際立つ。
- ・高評価は利用経験があって、安心感のような心情的な面での評価が前提。
- ・中堅・中小企業にとって総合的にイメージ評価が高いのは富士通、NECの2社。
- ・IBMは利用経験が少ない場合でも技術的な面や信頼性などに高いイメージ。
- ・グーグルやアップルは利用していなくてもイメージとして高評価。
- ・価格はデル、セキュリティはトレンドマイクロに高い評価

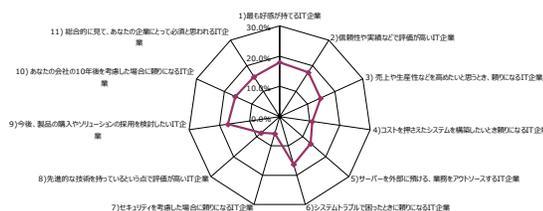
アンケート項目

- 1) 最も好感が持てるIT企業
- 2) 信頼性や実績などで評価が高いIT企業
- 3) 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
- 4) 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
- 5) サーバを外部に預ける、業務をアウトソースするIT企業
- 6) システムトラブルで困ったときに頼りになるIT企業
- 7) セキュリティを考慮した場合に頼りになるIT企業
- 8) 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
- 9) 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
- 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

図表：Ⅲ-3-1 企業イメージ上位3社一覧



レーダーチャート分析



※ベンダーイメージ調査は全国の中堅・中小企業のIT担当者を対象に2013年9月に郵送アンケートで実施。有効回収数727件。出典：ノークリサーチ

**Point7 「IT潜在導入力」は東京が全国比17.6%でトップ、36.2%が東京含む関東圏に集中。**

**ーIT潜在導入力は東京が17.6%でトップ、東京と関東で36.2%を占める**

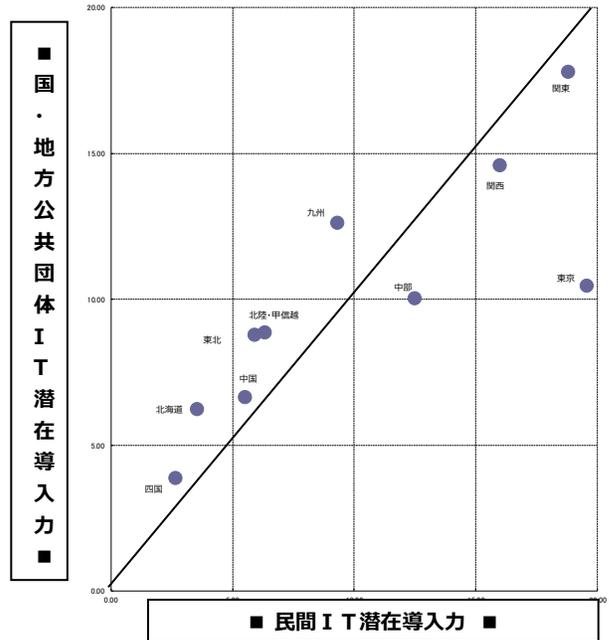
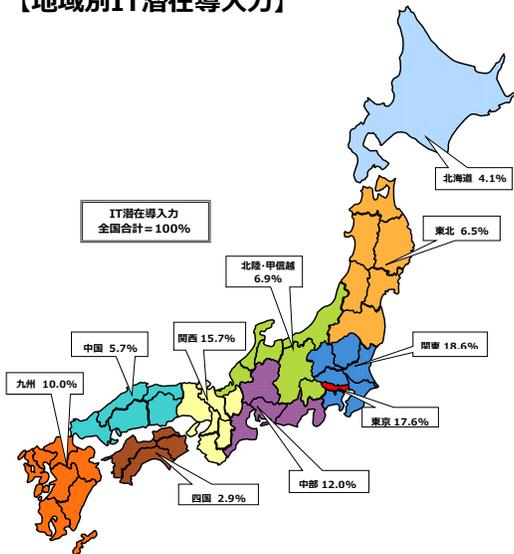
民間では東京が19.6%、公共では関東が17.8%でトップ。  
 地域別で見て、民間が公共を上回るのは、東京、関東、中部、関西の4つの大都市圏だけ。  
 大都市圏では民間企業が、地方では公共の依存度合いが高い傾向  
 業種別では、製造業が24.9%でトップ、公務が16.2と続く。  
 サービス業は全体で22.0%と 事業所数が多い割にはIT導入力が低いことがわかる

**ー地域別が約4割の集中度合い**

地域別GDPは東京が18.5%でトップ、東京と関東で、37.7%を占め首都圏集中。  
 業種別GDPはサービス業が24.1%、製造業が18.5%、公共は5.9%。  
 事業所数はサービス業が35.0%と最も高い。公共は1.1%に過ぎない

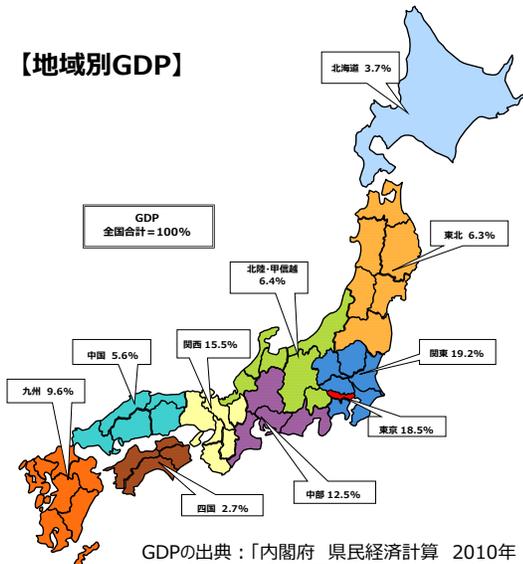
※ **IT潜在導入力：地域別GDPなどの公的な統計データをもとに試算した地域別/業種別のIT導入可能性を表した理論上の指標である。**

**【地域別IT潜在導入力】**



IT潜在導入力の出典：「総務省統計局 経済センサス」「内閣府 県民経済計算 2010年（H22年）経済活動別県内総生産（名目）」  
 をもとにノークリサーチにて推計

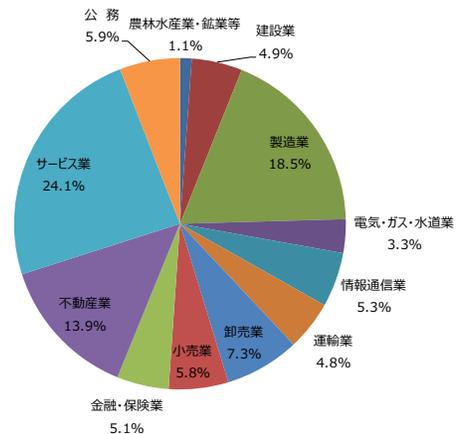
**【地域別GDP】**



GDPの出典：「内閣府 県民経済計算 2010年（H22年）経済活動別県内総生産（名目）」  
 より当該地域の都道府県合算値をもとにノークリサーチで作成

全国合計 = 493.6兆円 (名目)

**【業種別GDP構成比】**



## 個別依頼調査のご案内

### 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

#### 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)

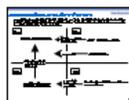
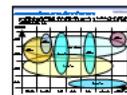
ユーザ企業の実態とニーズを数値的に把握したい  
販社やSIerが望む製品やサービスの動向を知りたい

#### 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



### <当該調査レポートに関するお知らせ>

調査資料：「2014年版PCサーバーベンダーのチャンネル戦略と地域エリア攻略レポート」

URL：： [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2013servch\\_rel.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2013servch_rel.pdf)

発刊日：2014年3月17日

資料体裁：CD版（電子データ、PDF/Excel形式）※ 別途製本版もご用意しております。A4判270ページ。

価格：180,000円（税別）

申し込み方法：弊社ホームページのお申し込みフォームまたは [inform@norkresearch.co.jp](mailto:inform@norkresearch.co.jp) へ

※今回のエリア区分以外でも、別途地域区分での再集計(北関東3県版など)も可能。

その他各種問い合わせは担当者宛てにご連絡ください

問合せ先：担当 伊嶋

当調査レポートに関するお問い合わせ

**NORK RESEARCH**

株式会社 ノークリサーチ  
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)  
[www.norkresearch.co.jp](http://www.norkresearch.co.jp)