

## 2014年 中堅・中小企業におけるサーバ管理課題の実態と対策に関する調査報告

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管理課題の実態と対策に関する調査を実施した。  
本リリースは「2014年版 中堅・中小企業におけるサーバ管理課題の実態と対策レポート」のダイジェストである。

### ＜ユーザ企業の個別課題を踏まえたサーバOS機能の活用提案など、手軽に取り組める対策もある＞

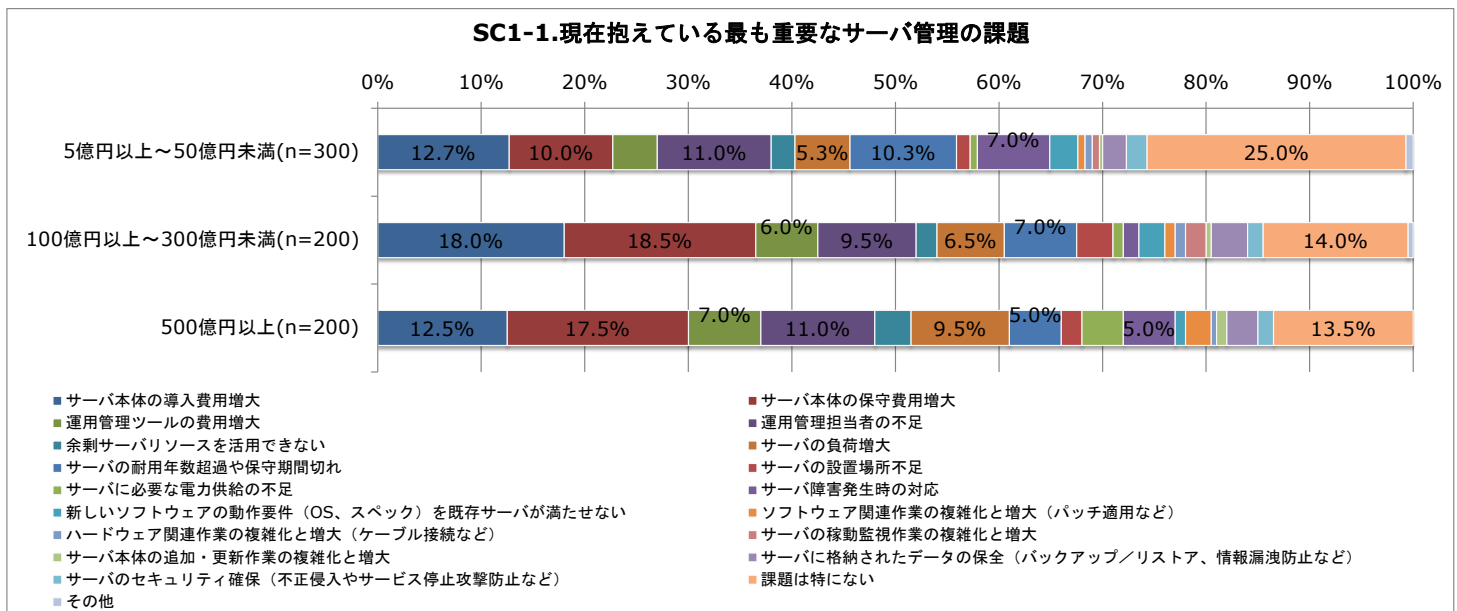
- サーバ管理の課題を解決するには、ユーザ企業の属性を踏まえた対策の実施が不可欠
- サーバ保守で求められる対策は意外と古典的、管理/運用の支援形態には多様性が必要
- Windows サーバOSが持つ機能を理解/活用することで、サーバ提案に付加価値が加わる
- 年商50～100億円はWindows Server 2003の残存率が低い反面、移行難度は高い可能性

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： 2014年1月～2月  
有効回答件数： 1000件  
※ただし、一部の設問については上記のサンプル条件と異なるものがある  
※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/2014server\\_usr\\_rep3.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2014server_usr_rep3.pdf)

### サーバ管理の課題を解決するには、ユーザ企業の属性を踏まえた対策の実施が不可欠

「サーバ管理」は多くのユーザ企業が抱える最も代表的なIT関連課題の一つだ。以下のグラフは5億円以上～50億円未満の「中小企業層」、年商100億円以上～300億円未満の「中堅Mクラス」、年商500億円以上の「大企業」の3つの年商規模に対し「最も重要なサーバ管理の課題」を尋ねた結果である。(本リリースの元となる調査レポートには年商5億円以上の全年商帯を対象に、従業員数/業種/地域などを軸とした集計データが含まれる。詳細は本リリース末尾の調査レポート案内を参照。)

以下のグラフが示すように「年商」という軸一つを取ってみても、ユーザ企業が抱えるサーバ管理における最も重要な課題には傾向差が表れてくる。これらの課題を解決するためにはユーザ企業の属性(年商や業種など)を踏まえた実態を把握しそれぞれに即した対策を提示していく取り組みが欠かせない。本リリースの元となる調査レポートでは様々な調査データを通じてその点に関する分析を行っているが、ダイジェストとして位置づけられる本リリースではその一部を以下に掲載している。

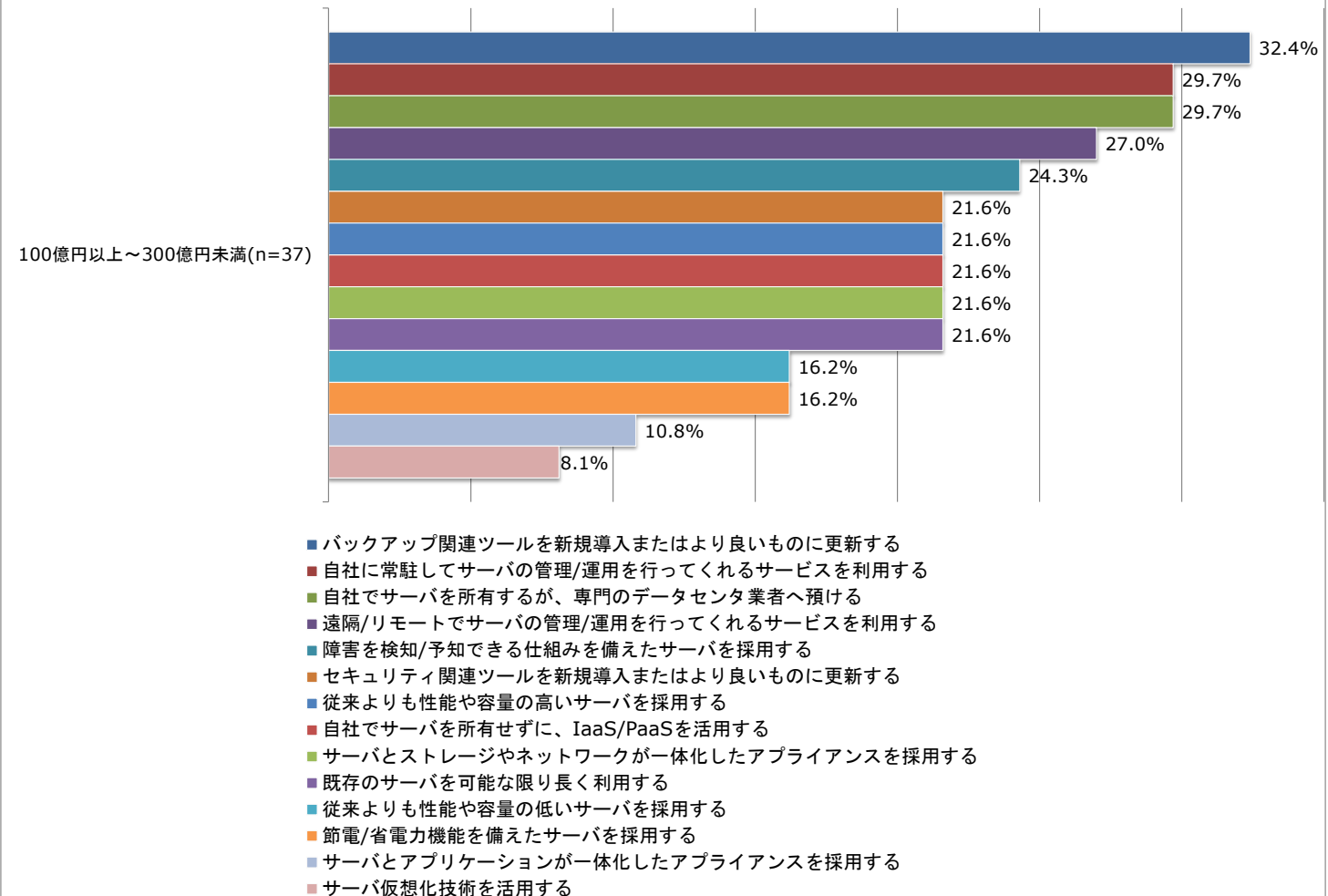


## サーバ保守で求められる対策は意外と古典的、管理/運用の支援形態には多様性が必要

前頁のグラフを見ると、年商100億円以上～300億円未満の中堅Mクラスにおいては「サーバ本体の導入費用増大」および「サーバ本体の保守費用増大」を最も重要な課題として挙げる割合が高くなっている。そこで分析結果の一例として、以下では中堅Mクラスにおける「サーバ本体の保守費用増大」という課題の対策について詳しく見ていくことにする。

以下のグラフは「サーバ本体の保守費用増大」という課題を抱える中堅Mクラスのユーザ企業に対し、課題解決のために有効と思われる手段を尋ねた結果である。

SC1-2.サーバ管理課題を解決するために有効と思われる手段（いくつでも）（サーバ本体の保守費用増大）



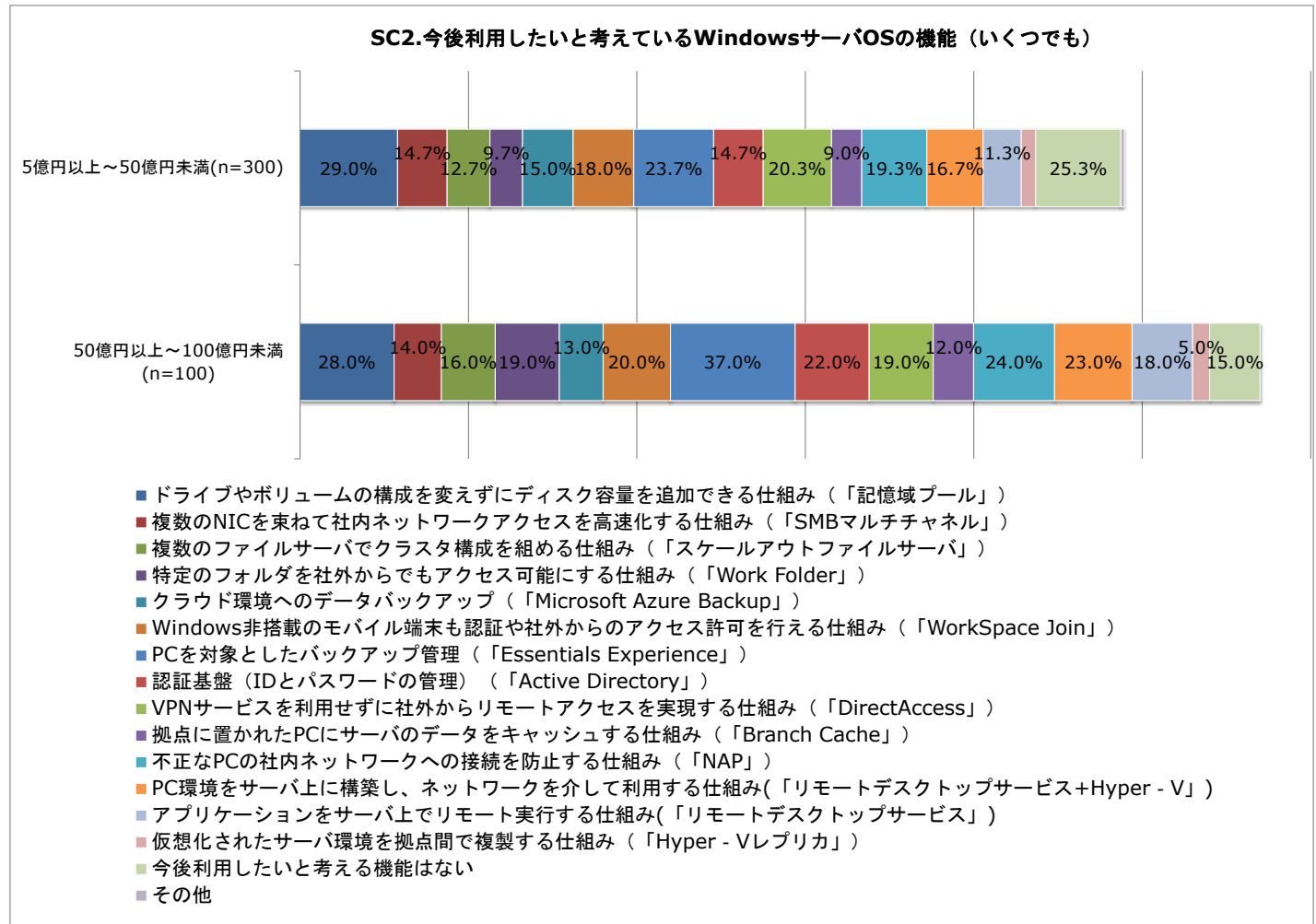
「バックアップ関連ツール」が最も多く、「常駐型の管理/運用サービス利用」「自社所有サーバをデータセンタに預ける」「遠隔/リモートでの管理/運用サービス利用」といった項目が続いている。いずれも以前から存在する対策だが、その中身が少しずつ変わりつつある点には注意が必要だ。5番目には「障害を検知/予知できる仕組みを備えたサーバの採用」が挙げられている。実際、昨今のサーバは自律的な管理/運用の仕組みを備えたものも登場してきている。こうしたサーバを採用することで、上位に挙げられている対策の実施負担も大幅に軽減されてくる。サーバの管理/運用をビジネスの一部とする販社/SIerはそうした「サーバ自体の進化」を上手く活用していくことが重要だ。

また「IaaS/PaaSを活用する」よりも「自社所有サーバをデータセンタに預ける」の方が回答割合が高い点にも留意する必要がある。昨今ではクラウド事業者間の価格競争が激しくなっており、クラウドの価格が下落している印象が強い。だが、迅速性や伸縮性といったクラウドの特性を特に必要とせず、単にハードウェアの管理/運用の負担軽減を目的とする場合はクラウドよりも従来型のハウジングが適しているケースもある。ITを提供する側としては、社内設置とクラウドの二者択一だけでなくユーザ企業の個々のニーズに即した多種多様な管理/運用の形態を提供できるようにしておくことが望ましいといえる。

## Windows サーバOSが持つ機能を理解/活用することで、サーバ提案に付加価値が加わる

WindowsサーバOSは中堅・中小企業においても最も多く利用されているサーバOSだ。昨今、WindowsサーバOSは「サーバ仮想化」「リモートデスクトップサービス」「スマートデバイス管理」など、多種多様な分野へと機能を広げつつある。WindowsサーバOSが持つ機能を上手く活用することによって、ユーザ企業のサーバ管理課題を軽減する提案を行うこともできる。

以下のグラフは年商5億円以上～50億円未満の中小企業層と年商50億円以上～100億円未満の中堅Lクラスに対し、「今後利用したいと考えるWindowsサーバOSの機能」を尋ねた結果である。



突出して高いニーズの機能はなく、多種多様な機能が望まれている状況がうかがえる。その中で特に注目すべきなのが、中堅Lクラスにおいて「PCを対象としたバックアップ管理（「Essentials Experience」）」の回答割合が37.0%に達している点だ。「Essentials Experience」はWindows Server 2012のEssentialsエディションに備わっていた機能であり、PCを対象としたバックアップなどが手軽に行えるものだ。しかし、Windows Server 2012のEssentialsエディションは利用可能ユーザ数が25までに限られていたため、同機能を利用したい中堅Lクラスのユーザ企業は別途専用ツールを導入する必要があった。Windows Server 2012 R2ではこれらの機能が全てのエディションで利用できるようになった。ファイルサーバ用途などはコスト重視の傾向が強いため、古いサーバの刷新が提案しづらいことも多々ある。そうした時にこの「Essentials Experience」を提示することによって、サーバ刷新につながる付加価値を提供できる可能性がある。

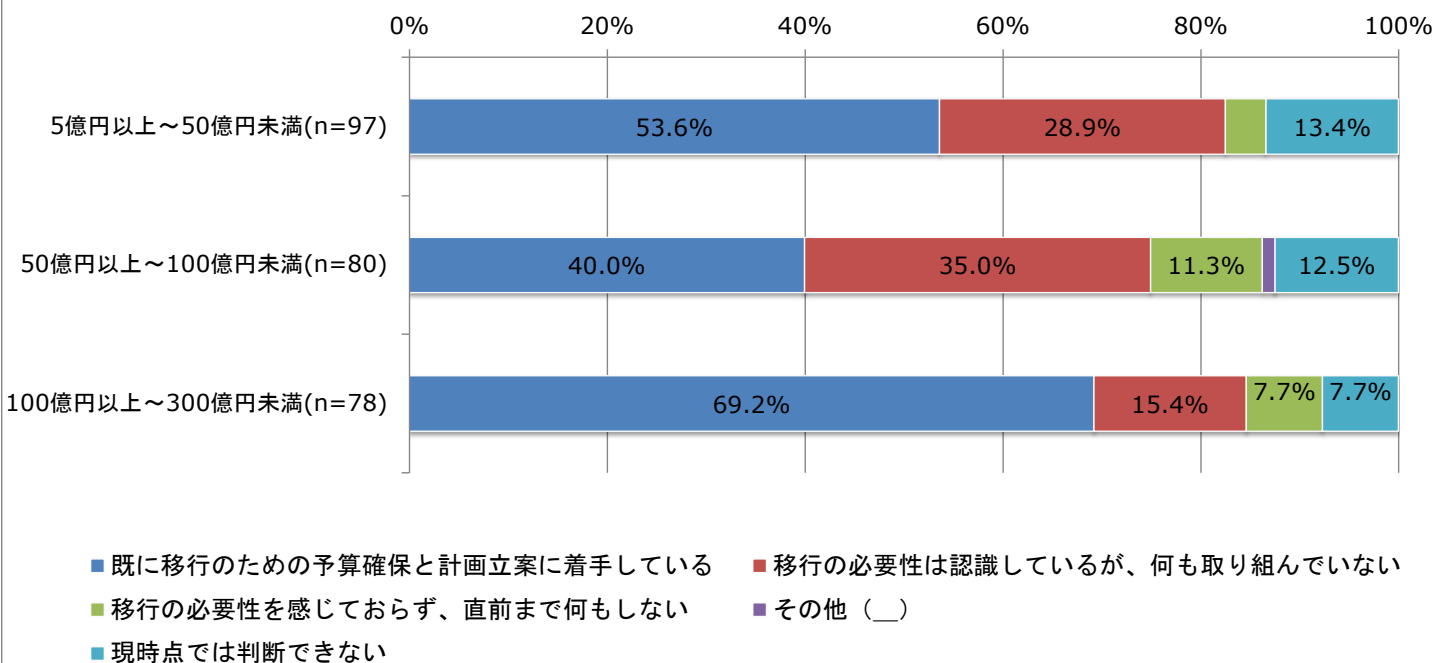
上記の「Essentials Experience」は単独の機能で付加価値を訴求できるパターンだが、一般的にはWindowsサーバOSが持つ個々の機能を訴えるだけではサーバ販売の活性化にはつながらない。だが、幾つかの機能を組み合わせた「活用シナリオ」を提示することによって訴求効果を高めることは可能だ。本リリースの元となる調査レポートでは機能間のニーズ相関を見ることによって、「記憶域プール」の機能を起点に様々な機能を併用して提案の幅を広げていく例などを紹介している。

## 年商50～100億円はWindows Server 2003の残存率が低い反面、移行難度は高い可能性

来年、2015年7月にはWindows Server 2003のサポートが完全に終了する。Windows Server 2003を利用するユーザ企業はまだ数多く残存しており、サーバを販売する販社/SierにとってはWindows Server 2003からの移行案件を確実にこなすことが重要な取り組みとなってくる。

以下のグラフは5億円以上～50億円未満の「中小企業層」、年商50億円以上～100億円未満の「中堅Lクラス」、年商100億円以上～300億円未満の「中堅Mクラス」の3つの年商区分でWindows Server 2003を利用中のユーザ企業に対して、「Windows Server 2003終了に向けた対策の実施状況」を尋ねた結果である。（本設問については2014年4月～5月に年商500億円未満の民間企業において、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に対してアンケート調査を行っている）

### SC4-3.Windows Server 2003サポート終了に向けた対策実施状況



一般的にIT関連のサポート終了に際しては、年商規模の大きな企業で取り組みが先行し、中堅・中小企業がそれに追随するといった流れになりやすい。しかし上記のグラフを見ると、年商50億円以上～100億円未満の中堅Lクラスにおいて「既に移行のための予算確保と計画立案に着手している」の回答割合が相対的に低くなっている。

ダイジェストである本リリース中ではデータ提示を割愛するが、中堅LクラスにおけるWindows Server 2003の利用割合はその下の年商5億円以上～50億円未満(中小企業層)やその上の年商100億円以上～300億円未満(中堅Mクラス)と比べて若干低くなっている。つまり、中堅Lクラスは他の年商帯と比べWindows Server 2003の残存割合がやや低い。だが、上記に述べたように、同年商帯におけるサポート終了に向けた対策実施状況では「既に着手している」の回答割合が低く、「何も取り組んでいない」の回答割合が高くなっている。これらの点を踏まえると、年商50億円以上～100億円未満においては既に移行を完了しているユーザ企業も少なくない一方、現時点で残存するWindows Server 2003からの移行の難易度が高くなっている可能性がある。サーバを販売する販社/Sierが中堅Lクラスのユーザ企業に移行提案を行う際は既存システムの現状確認などを入念に行っておく必要がある。

このようにWindows Server 2003のサポート終了対策については企業属性によって傾向に若干の違いが見られる。本リリースの元になる調査レポートでは業種や地域といった年商以外の企業属性についての集計と分析も行っている。さらにWindows Server 2003を利用しているユーザ企業を持つ販社/Sierを主な対象として「Windows Server 2003からの移行支援に関する取り組み状況」を尋ねた結果のデータも含まれる。

## 調査レポート最新刊のご案内

## 「2014年版 中堅・中小企業におけるサーバ管理課題の実態と対策レポート」

本リリースの元となる調査レポート、サーバ管理における課題解決策を求める販社/SIer必携の一冊  
 レポート案内: [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2014server\\_usr\\_rep3.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2014server_usr_rep3.pdf)  
 価格: 180,000円(税別)

## [姉妹編レポート]

## 「2014年版 中堅・中小企業におけるサーバ仮想化活用の実態と展望レポート」

急速に導入が進むサーバ仮想化、さらに活性化させるためにはどのような施策が求められるのか？

レポート案内: [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2014server\\_usr\\_rep1.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2014server_usr_rep1.pdf)

価格: 180,000円(税別)

## 「2014年版 中堅・中小企業におけるサーバ購入先選定の実態と展望レポート」

ユーザ企業はどのような基準でサーバの購入先を選び、どのようなきっかけで購入先を変更するのか？

レポート案内: [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2014server\\_usr\\_rep2.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2014server_usr_rep2.pdf)

価格: 180,000円(税別)

※姉妹編レポートと併せて二冊同時購入の場合は240,000円(税別)

※姉妹編レポートと併せて三冊同時購入の場合は380,000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](mailto: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)

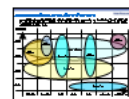
ユーザ企業の実態とニーズを数値的に把握したい  
 販社やSIerが望む製品やサービスの動向を知りたい

## 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



本リリースの元となっている「2014年版 中堅・中小企業におけるサーバ管理課題の実態と対策レポート」の詳細は右記を参照 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2014server\\_usr\\_rep3.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2014server_usr_rep3.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](mailto:inform@norkresearch.co.jp)  
[www.norkresearch.co.jp](http://www.norkresearch.co.jp)

**NORKRESEARCH**