

2015年 中堅・中小企業におけるサーバ/IaaS選定の実態と展望に関する調査報告

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/IaaS選定の実態と展望に関する調査を実施した。
本リリースは「2015年版 中堅・中小企業におけるサーバ/IaaS選定の実態と展望レポート」のダイジェストである。

<IaaS活用は中堅・中小サーバ市場においても重要ポイント、継続的な活用支援が今後のカギ>

- オンプレミスとクラウドの双方を含めた「広義のサーバ」の観点で市場を捉えることが重要
- 中堅企業層においては既存の「メーカー」が提供するクラウド(IaaS)の存在も無視できない
- 「クラウドからオンプレミスへ戻る割合」がクラウド(IaaS)の普及の是非を大きく左右する

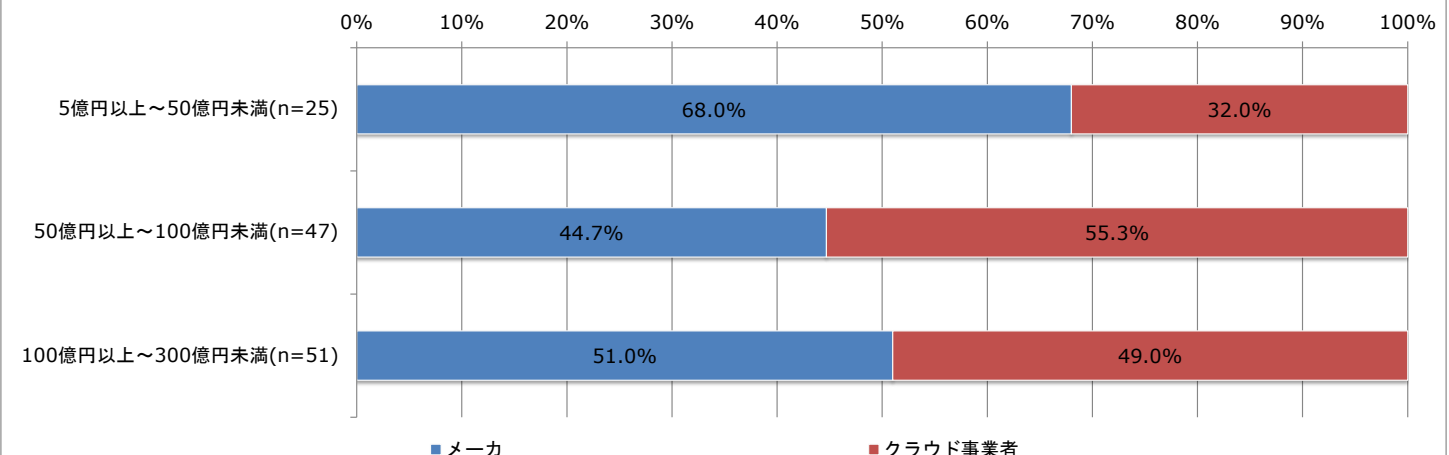
対象企業 : 日本全国/全業種の年商500億円未満の中堅・中小企業
対象職責 : 企業経営もしくはITの導入/選定/運用作業およびサーバの導入/管理の意思決定または実作業に関わる社員
調査実施時期 : 2015年4月
有効回答件数 : 536件
※調査対象の詳しい情報については右記URLを参照 http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015server_usr_rep1.pdf

オンプレミスとクラウドの双方を含めた「広義のサーバ」の観点で市場を捉えることが重要

IaaSベンダ間の競争が激しくなるにつれ、大企業だけでなく中堅・中小企業においてもサーバ活用におけるオンプレミスからクラウドへの移行が今後進んでいく可能性がある。こうした変化を的確に捉えるためにはオンプレミスとクラウドの双方を含む「広義のサーバ」の視点で見えていく必要がある。「広義のサーバ」視点に関する詳細は本リリース末尾を参照

以下のグラフは年商5~50億円未満の中小企業クラス、年商50~100億円未満の中堅Lクラス、年商100~300億円の中堅Mクラスの3つの年商帯に対し、「今後一年以内に新規導入または刷新/更新する最も重要な(広義の)サーバの購入先/契約先となるメーカーまたはクラウド事業者」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では年商500億円未満の幅広い企業層を対象としており、業種別、従業員数、所在地、拠点数、IT管理体制といった様々な観点での集計データも含まれる)

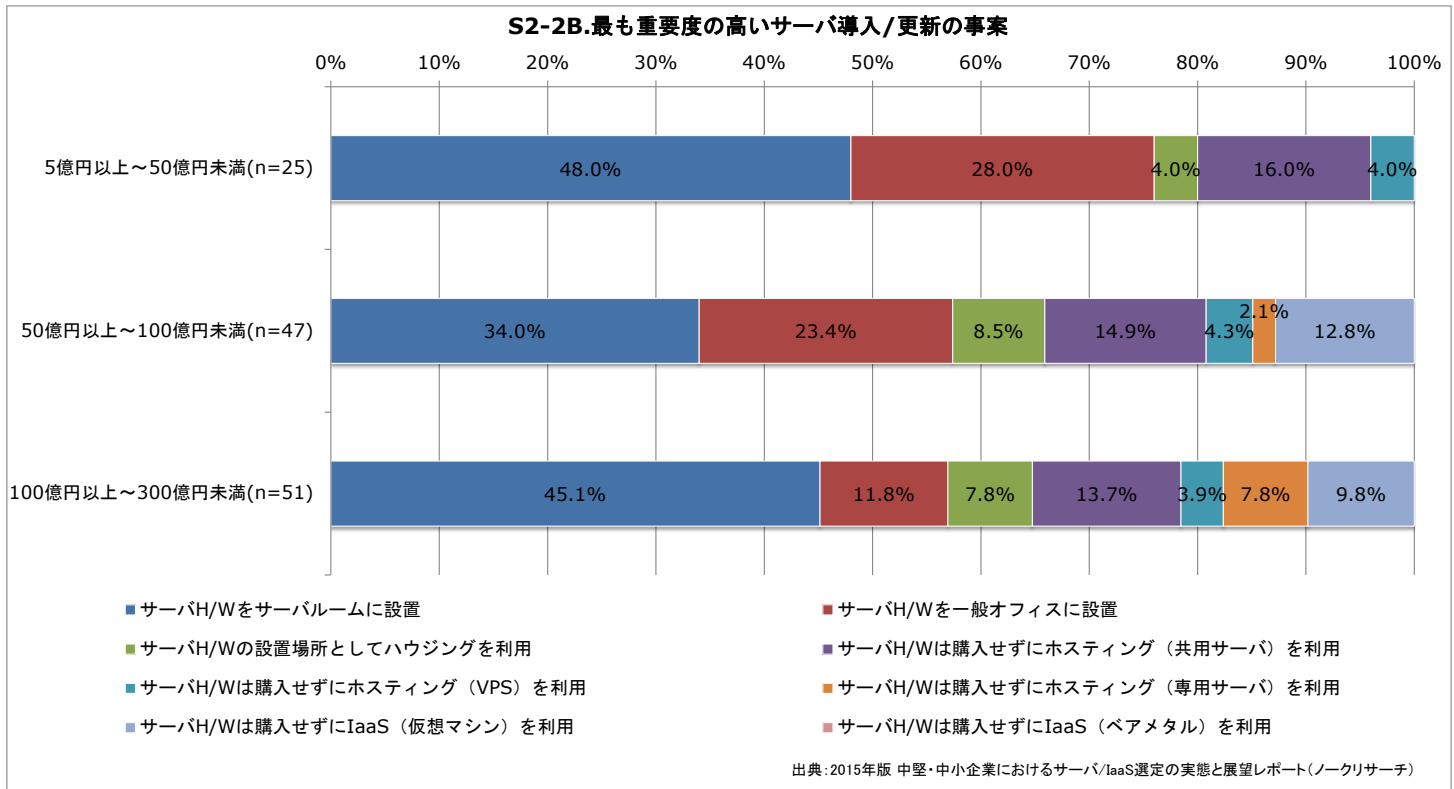
このグラフを見ると分かるように、「広義のサーバ」の購入先/契約先となるメーカーやクラウド事業者の割合は単なる年商帯との比例関係だけでは説明が難しいことが読み取れる。今後の変化を捉えるためには、「メーカーやクラウド事業者の現状や選定の理由」や「クラウド移行に際しての障壁」などをオンプレミスからクラウドへの遷移状況などと絡めながら見ていくことが必要となる。詳細は本リリースの元となる調査レポート「2015年版 中堅・中小企業におけるサーバ/IaaS選定の実態と展望レポート」(レポート案内は右記参照: http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015server_usr_rep1.pdf) で詳しく述べているが、次頁以降ではその一部をダイジェストとして紹介している。

C1-1A.新規導入または刷新/更新するサーバのメーカーまたはクラウド事業者

出典: 2015年版 中堅・中小企業におけるサーバ/IaaS選定の実態と展望レポート(ノークリサーチ)

中堅企業層においては既存の「メーカー」が提供するクラウド(IaaS)の存在も無視できない

以下のグラフは前頁の結果をサーバの設置形態別に集計したものだ。つまり、年商5～50億円未満の中小企業クラス、年商50～100億円未満の中堅Lクラス、年商100～300億円の中堅Mクラスのそれぞれに対し、「今後一年以内に新規導入または刷新/更新する最も重要な(広義の)サーバの設置形態」を尋ねた結果ということになる。



上記のグラフ内の選択肢のうち、

「サーバH/Wをサーバルームに設置」(※1)

「サーバH/Wを一般オフィスに設置」(※2)

「サーバH/Wの設置場所としてハウジングを利用」(※3)

はユーザ企業が主にメーカーからサーバ環境の提供を受けるのが一般的な形態であり、

「サーバH/Wは購入せずにホスティング(共有サーバ)を利用」

「サーバH/Wは購入せずにホスティング(VPS)を利用」

「サーバH/Wは購入せずにホスティング(専用サーバ)を利用」

「サーバH/Wは購入せずにIaaS(仮想マシン)を利用」

「サーバH/Wは購入せずにIaaS(ベアメタル)を利用」

はユーザ企業が主にクラウド事業者からサーバ環境の提供を受けることが多い形態となる。

前頁のグラフで「メーカー」の割合を見ると、中堅Lクラスよりも中堅Mクラスの方が若干高くなっている。一方、上記のグラフでは※1、※2、※3の合計割合(ユーザ企業が主にメーカーからサーバ環境の提供を受けるのが一般的な形態)は中堅Lクラスの方が中堅Mクラスよりも僅かではあるが低くなっている。上記のグラフでは省略しているが、さらに年商規模の大きな年商300～500億円の中堅Hクラスも同様の傾向を示している。

したがって、中堅企業層では年商規模が大きくなるにしたがいサーバハードウェアを購入しない形態の割合が高くなるが、その際に「メーカー」を選ぶ割合が著しく下がるわけではないことがわかる。主要なサーバメーカーは同時に「クラウド事業者」でもある。大企業ではユーザ企業が新興の「クラウド事業者」と契約して新規システム構築に取り組む事例が目立つが、中堅企業層においては既存の「メーカー」が提供するソリューションとしてのクラウド(IaaS)活用も無視できない点に留意しておく必要がある。本リリースの元となる調査レポートでは「メーカー」および「クラウド事業者」の具体名を列挙し、どの業者が多く挙げられているか?に関する集計データも含まれる(調査対象となる業者の具体名は以下のレポート案内を参照

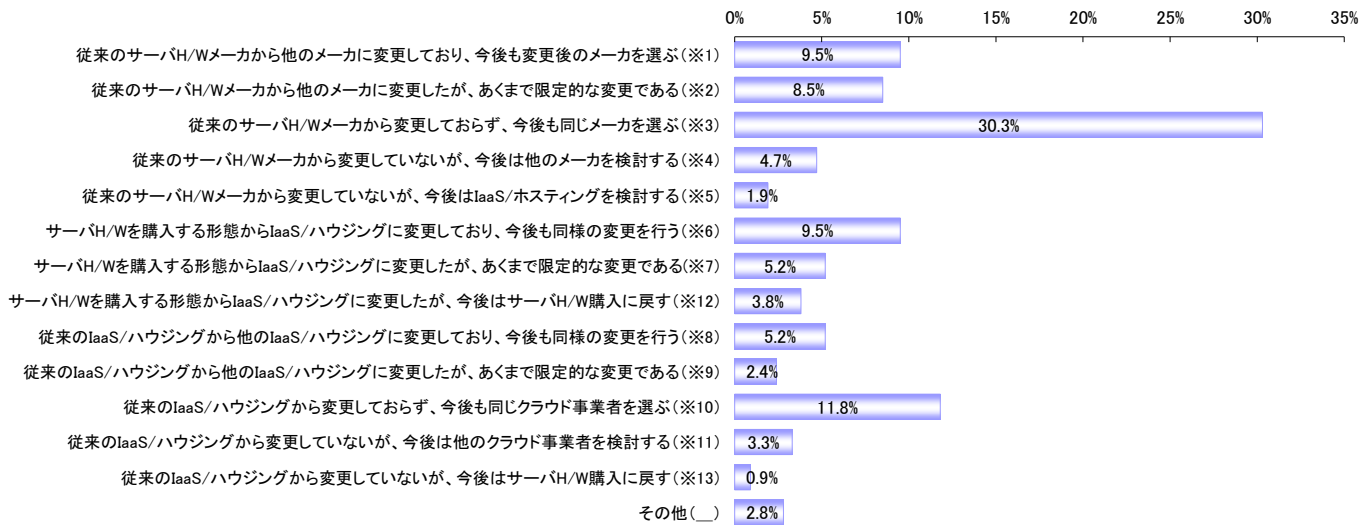
http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015server_usr_rep1.pdf)

「クラウドからオンプレミスへ戻る割合」がクラウド(IaaS)の普及の是非を大きく左右する

オンプレミスからクラウドへの変化を把握する上では、「**%のユーザ企業がクラウドを選んでいる」といった場合、以前からクラウドを選択しているケースがどれだけあり、新しくオンプレミスからクラウドへ移行したケースがどれくらいなのか？また、今後もクラウドを選ぶのか、それともオンプレミスへ戻るケースもあるのか？といった流れを把握する必要がある。

以下のグラフは年商500億円未満の中堅・中小企業全体に対し、「今後一年以内に新規導入または刷新/更新する最も重要な(広義の)サーバにおけるメーカーまたはクラウド事業者の選定状況」を尋ねた結果である。

C1-2.メーカーまたはクラウド事業者の選定状況



n=211

出典：2015年版 中堅・中小企業におけるサーバ/IaaS選定の実態と展望レポート(ノークリサーチ)

今後もオンプレミスを継続しようとしている選択肢はグラフの※1、※2、※3、※4が該当し、これらの合計割合は53.0%に達する。

一方、オンプレミスからクラウドへと遷移しているケースは※5、※6、※7が該当し、これらの合計割合は16.6%である。ただし、※7の割合が5.2%であることから、オンプレミスからクラウドへと移行しようとしているユーザ企業の3割弱は移行が定着しない可能性がある点に注意する必要がある。

既にオンプレミスからクラウドへ移行済みのケースは※8、※9、※10、※11が該当し、これらの合計割合は22.7%となっている。

一旦はクラウドへ移行したが、オンプレミスへと戻るケースは※12、※13が該当し、これらの合計割合は4.7%である。

以上をまとめると、

- A. オンプレミスを継続しようとしているユーザ企業： 53.0%
- B. オンプレミスからクラウドへ遷移しているユーザ企業： 16.6%
(ただし、そのうちの3割弱は移行が定着しない可能性がある)
- C. オンプレミスからクラウドへ移行済みのユーザ企業： 22.7%
- D. クラウドからオンプレミスへ戻るユーザ企業： 4.7%

ということになる。

Bの値はDの値よりも高いため、今後は徐々にオンプレミスからクラウドへの移行が進むと予想される。だが、Bのうち「サーバH/Wを購入する形態からIaaS/ハウジングに変更したが、あくまで限定的な変更である」と回答したユーザ企業がオンプレミスへ戻ったと仮定すると、Bの値は $16.6 - 5.2 = 11.4\%$ 、Dの値は $4.7 + 5.2 = 9.9\%$ となり、「1割強がクラウドへと移行するが、1割弱がオンプレミスへ戻る」という状態(クラウド活用率が伸びない状態)となる可能性もある。したがって、中堅・中小企業におけるクラウド(IaaS)活用を伸ばしていくためには新規導入の訴求だけではなく、クラウド(IaaS)活用を継続させるための支援策を強化していくことが重要と考えられる。そのためにはクラウド(IaaS活用)を阻害する要因に対する解決策を上記に挙げた状況別に講じていくことが必要となる。本リリースの元となる調査レポートではそれらに関する詳細な分析を行っている。

本リリースの元となる調査レポートにおける用語の定義

サーバH/W:

業務システムが稼働し、複数ユーザからのアクセスを受け付けることを前提としたコンピュータハードウェアを指す。

サーバルーム:

ユーザ企業のオフィス内に存在し、サーバ設置を目的とする専用の部屋もしくは区画を指す。

一般オフィス:

サーバルームではなく、社員がデスクワークを行うのと同じ部屋または区画を指す。

データセンタ:

IT企業が所有し、ユーザ企業に有償提供されるサーバ管理/運用のための専用設備を指す。

ハウジング:

ユーザ企業が所有するサーバをデータセンタに設置する形態を指す。

ホスティング:

ユーザ企業はサーバを所有せず、IT企業が提供するサーバを利用する形態を指し、以下の3つの形態に細分化される。

- ・共用サーバ(レンタルサーバ): 複数のユーザ企業が一台のサーバH/Wを共同利用する形態。
- ・VPS(Virtual Private Server): サーバH/Wを共有するが、仮想化技術によってユーザ企業毎に独立したシステム環境が提供される形態。
- ・専用サーバ: 個々のユーザ企業が一台のサーバH/Wを占有する形態。

IaaS:

基本はホスティングと同様だが、利用するサーバの性能を迅速/柔軟に変更できる形態を指し、以下の2つに細分化される。

- ・仮想マシン: 仮想化されたシステム環境を利用する形態。
- ・ベアメタル: 仮想化技術を用いず、サーバH/Wを直接利用する形態。

メーカー:

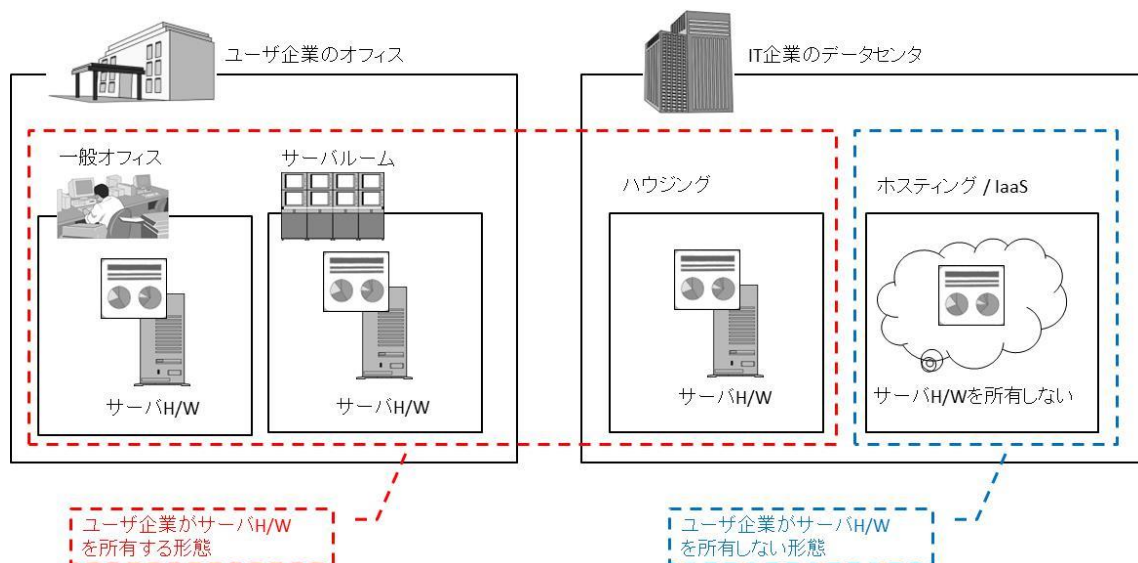
サーバH/Wを製造/販売するIT企業(例. NEC、富士通、日立製作所、デル、日本HP、LESなど)

クラウド事業者:

ホスティングやIaaSを提供するIT企業(例. アマゾンデータサービスジャパン、日本マイクロソフト、日本IBM、ニフティなど)

今後は中堅・中小企業もサーバH/Wを一般オフィスやサーバルームに設置する形態だけでなく、データセンタの利用やホスティング/IaaS形態といった様々な選択肢の中から取捨選択していくようになると予想される。そうした変化を的確に捉えるため、本リリースの元となる調査レポートにおいてはサーバH/Wの所有有無や設置場所を制限せず、下図に示すような幅広い導入/運用の形態を総称する用語として「サーバ」を用いている。(物理的な筐体を持つ機器という意味合いでのサーバは上記の定義に沿って「サーバH/W」と表記して区別している)

「広義のサーバ」が指し示す範囲



出典: 2015年版 中堅・中小企業におけるサーバ/IaaS選定の実態と展望レポート(ノークリサーチ)

調査レポート最新刊のご案内

「2015年版 中堅・中小企業におけるサーバ/IaaS選定の実態と展望レポート」

本リリースの元となる調査レポート最新刊。IaaSベンダ間の競争が激しさを増す中、中堅・中小企業におけるクラウドへの移行はどこまで進んでいるのか？およびクラウド活用提案における障壁と解決策を網羅した一冊。

レポート案内：http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015server_usr_rep1.pdf

発刊日 2015年7月21日 価格：180,000円(税別)

その他、ご好評いただいている2015年の最新刊レポート

「2015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」

クラウドやスマートデバイスといった新たな潮流を受けて、中堅・中小企業のIT投資はどのように変わっていくのか？

レポート案内：http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015IT_usr_rep.pdf

ダイジェスト(サンプル)：

ビッグデータ/ウェアラブル等の投資動向

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015IT_usr_rel1.pdf

基幹系システムの投資動向

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015IT_usr_rel2.pdf

情報系・顧客管理系システムの投資動向

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015IT_usr_rel3.pdf

運用管理系システムの投資動向

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015IT_usr_rel4.pdf

スマートデバイス関連の投資動向

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015IT_usr_rel5.pdf

PC関連の投資動向

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015IT_usr_rel6.pdf

ネットワーク関連の投資動向

http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015IT_usr_rel7.pdf

価格：180,000円(税別)

「2015年版 中堅・中小企業におけるストレージ環境の実態と展望レポート」

業務システムにおけるサーバ接続ストレージ、ファイルサーバ、オンラインストレージサービスの動向を全て網羅

レポート案内：http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015storage_usr_rep.pdf

ダイジェスト(サンプル)：http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015storage_usr_rel1.pdf

価格：180,000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

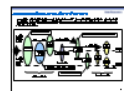
4. 分析：

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)

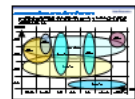
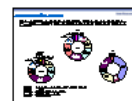
ユーザ企業の実態とニーズを数値的に把握したい
販社やSIerが望む製品やサービスの動向を知りたい

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