

## 2015年 中堅・中小企業におけるオンラインストレージサービスの活用実態に関する調査報告

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・中小企業におけるオンラインストレージサービスの活用実態に関する調査を実施した。本リリースは「2015年版 中堅・中小企業におけるストレージ環境の実態と展望レポート」のダイジェストである。

**<オンラインストレージサービスは今後もさらに普及、課題やニーズの把握による準備が大切>**

- ファイルサーバ型サービスの導入率は37.1%に達し、今度もさらに伸びていく可能性が高い
- 提供する側には利便性と安全性のバランスを踏まえた提案ノウハウの蓄積が求められる
- 個人向けサービス利用による「シャドーIT」は中堅の中位・上位企業層の方がむしろ多い
- ストレージ基盤型サービスではオンプレミス環境のバックアップや補完も有効な活用方法

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/運用作業およびストレージの導入/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/2015storage\\_usr\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015storage_usr_rep.pdf)

**ファイルサーバ型サービスの導入率は37.1%に達し、今度もさらに伸びていく可能性が高い**

以下のグラフは年商500億円未満の中堅・中小企業に対して、既に活用中のオンラインストレージサービスを尋ねた結果である。ここでのオンラインストレージサービスとは『ストレージ機器を導入することなく、クラウド事業者が構築/運用するストレージ環境をユーザ企業がインターネットを介して月額/年額のサービスとして利用する形態』を指す。オンラインストレージサービスは大きく分けて以下の二つに分類できる。本リリースの元となる調査レポートは企業におけるストレージ活用状況の把握を目的としているため、アーカイブ用途などで利用される個人向け主体のサービスは含まない。(具体的なサービス名称は次頁以降を参照)

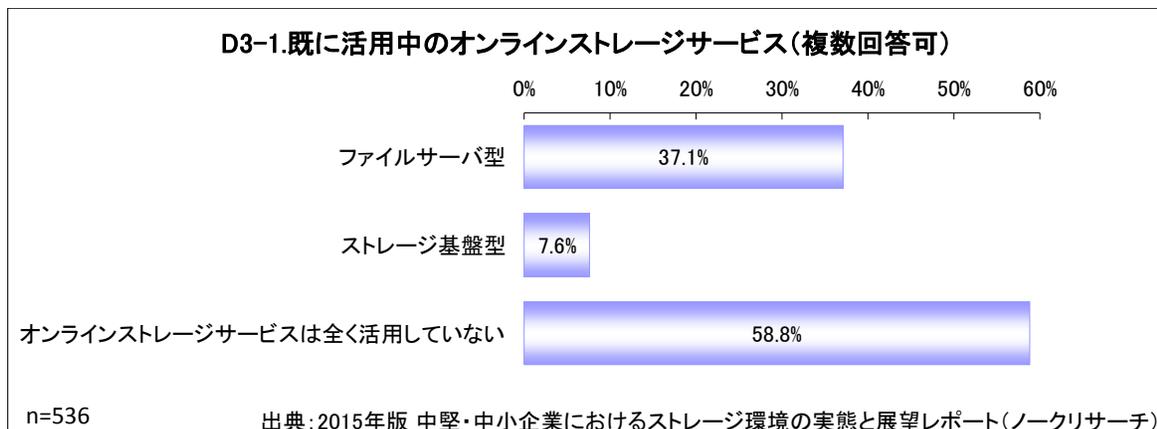
**ファイルサーバ型:**

社内に設置されたファイルサーバと同じように各PCからアクセスしてファイルの参照/編集を行うもの。

**ストレージ基盤型:**

業務システムなどとAPIを介して接続し、データの格納場所やバックアップ先として活用するもの。

昨今、「オンラインストレージサービス」と言った場合の多くは「ファイルサーバ型」を指す。「ファイルサーバ型」は中堅・中小企業全体で37.1%と4割弱の導入率に達するが、一方で「全く活用していない」という企業もまだ58.8%存在する。大手ベンダによるクラウドやスマートデバイスの促進策などによって、オンラインストレージサービスの導入率は今後も伸びていく可能性が高いと考えられる。本リリースの元となる調査レポートではオンラインストレージサービス活用の現状と今後について詳しい分析を行っている。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。



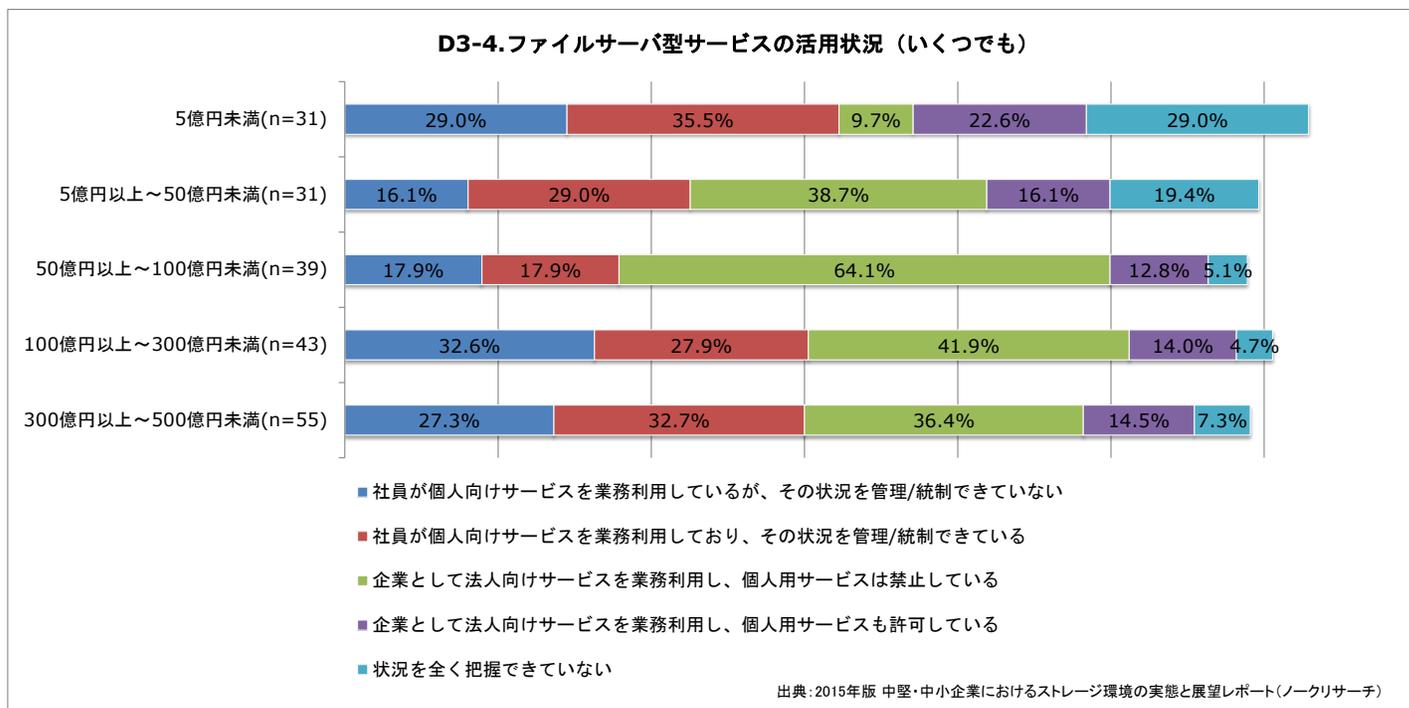
## 提供する側には利便性と安全性のバランスを踏まえた提案ノウハウの蓄積が求められる

前頁では「ファイルサーバ型」「ストレージ基盤型」といった大きな括りでの導入率を見たが、本リリースの元となる調査レポートでは具体的なサービス毎の導入状況に関する集計データも含まれる。調査対象となっている代表的な「ファイルサーバ型」のサービスは以下の通りである。

Dropbox for Business	Dropbox	Yahoo!クラウドストレージ	ヤフー
GoogleDrive for Work	グーグル	PrimeDrive	ソフトバンクテレコム
Office365 /Sharepoint Online	日本マイクロソフト	SecureDrive	フュージョン・コミュニケーションズ
OneDrive for Business(旧:SkyDrive Pro)	日本マイクロソフト	たよれーる どこでもキャビネット	大塚商会
Box	Box	クラウドファイルサーバー	富士通
SugarSync	BBソフトサービス	AZCLOUD ファイルサーバ	富士通マーケティング
フレッツ・あずけ～るPROプラン	NTT東日本	BIGLOBEクラウドストレージ	ビッグロブ
Bizストレージファイルシェア	NTTコミュニケーションズ	Citrix ShareFile	シトリックスシステムズ
KDDIファイルストレージ	KDDI	InternetDisk ASP	ジャストシステム

「ファイルサーバ型」サービスの代表例としては、他にも「Amazon Cloud Drive」「iCloud」「Evernote」「Bitcasa」などが挙げられるが、これらは個人での利用が多く、企業における利用状況を尋ねた場合の回答件数は非常に少ない。

個人向けのファイルサーバ型サービスの中には無償で利用できるものもあり、IT予算が限られる中堅・中小企業にとっては魅力的な選択肢となりやすい。だが、個々の社員任せにして個人向けサービスを業務で利用する状態はデータ保護の観点からも好ましくない。オンラインストレージサービスを訴求する側としては、個人向けサービスや無償サービスによるきっかけ作りを行いつつ、本格的な業務利用においては法人向けサービスを提案するなどといったように利便性と安全性のバランスを踏まえた提案ノウハウの蓄積が求められてくる。その点を踏まえてファイルサーバ型サービスの活用状況を年商規模別に尋ねた結果が以下のグラフである。



### 【年商5億円未満の小規模企業クラス】

「状況を全く把握できていない」が29.0%に達している点に注意が必要となる。そのため、「社員が個人向けサービスを業務利用しているが、その状況を管理/統制できていない」の回答割合は29.0%となっているが、実際はさらに多くの「管理/統制されていない個人向けサービス利用」が存在する可能性がある。企業の規模が小さくても情報漏えいのリスクは変わらない。企業向け/個人向けを問わず、業務利用においては何らかの管理/統制が必要であることを啓蒙していく必要がある。

次頁へ続く

## 個人向けサービス利用による「シャドーIT」は中堅の中位・上位企業層の方がむしろ多い

### 【年商5～50億円の中小企業クラス】

「企業として法人向けサービスを業務利用し、個人用サービスは禁止している」(38.7%)、「社員が個人向けサービスを業務利用しており、その状況を管理/統制できている」(29.0%)といったように、オンラインストレージサービスの利用を管理/統制できているユーザ企業の割合が小規模企業クラスと比べて高くなる。ただし、「状況を全く把握できていない」が19.4%と依然として存在している点にも注意が必要となる。中小企業クラスについては今後も継続して統制/管理されたファイルサーバ型サービスの活用を訴求していくことが望ましいと考えられる。

### 【年商50～500億円の中堅企業クラス】

一般的に中堅企業クラスにおいては中小企業クラスよりもオンラインストレージサービス利用における管理/統制が進むと考えられる。年商50～100億円の中堅Lクラスでは実際にそうした傾向が見られるが、年商100～300億円の中堅Mクラスと年商300～500億円の中堅Hクラスでは「社員が個人向けサービスを業務利用しているが、その状況を管理/統制できていない」の回答割合が約3割に達する。中堅Mクラスや中堅HクラスではIT管理/運用の予算/人材も比較的豊富であるが、その一方で社員数や部門数も多い。そのため、個々の社員による管理/統制されていないIT利用(「シャドーIT」)を把握/制限することが難しくなる。この点についてはファイルサーバ型サービスだけでは対応が難しく、セキュリティツールや運用管理/資産管理ツールなども含めた総合的な対策が必要となる。ソリューションを提案する販社/SIerの力量が求められる状況といえる。

ファイルサーバ型サービスのこうした活用実態を踏まえ、本リリースの元となる調査レポートでは以下のようなさらに詳細な分析を行っている。

### 『ファイルサーバ型サービスの今後の活用方針』

今後は法人向けサービスの利用が増えるのか、それともシャドーITを含む個人向けサービスの利用が続くのか？

#### 【関連設問の主な選択肢例】

- ・対象となる部署を指定した上で、社員による個人向けサービスの業務利用を認める
- ・対象サービスを指定した上で、社員による個人向けサービスの業務利用を認める
- ・特に制限/条件を設けず、社員による個人向けサービスの業務利用を認める
- ・個人向けサービスから業務利用を始め、必要があれば法人向けに移行する
- ・最初から法人向けサービスの業務利用のみに限定する
- ・社員による個人向けサービスの業務利用は禁止する

### 『ファイルサーバ型サービスの活用における課題』

ユーザ企業が課題と感じ、個人向けサービスから法人向けサービスへのステップアップを訴求する際に有効となるアピールポイントは何処なのか？

#### 【関連設問の主な選択肢例】

- 管理/運用に関する項目： 「ユーザや端末毎にアクセス権を細かく設定できない」「ユーザをグループ分けできない」など
- 機能に関する項目： 「ファイルの中身を検索できない」「同期するファイルを個別指定できない」「ファイルの作成/更新を自動で通知できない」
- 社外利用に関連する項目： 「スマートデバイスからファイルを参照または作成/編集できない」など
- ※16項目におよぶ様々な観点からの選択肢を網羅

### 『ファイルサーバ型サービスの新規導入や更新につながるニーズ』

ユーザ企業が「このような機能があれば有償でもサービスを利用したい」と考える機能や特徴は何なのか？

#### 【関連設問の主な選択肢例】

- 管理/運用や機能に関する項目： ユーザ別アクセス権管理機能、端末別アクセス権管理機能、文書自動変換機能、バージョン管理機能、ファイル照合機能、タスク管理機能、全文検索機能、更新通知機能、部分同期機能、データ移行機能、複数サービス併用機能
- 容量や性能に関する項目： ディスク容量の増設、アクセス性能の強化、クラウド連携機能、データ圧縮機能
- 社外利用に関連する項目： リモートアクセス機能、スマートデバイス対応、Webブラウザ編集機能、ゲストアクセス機能、リモートワイプ機能

その他の設問項目などについては下記のレポート案内を参照

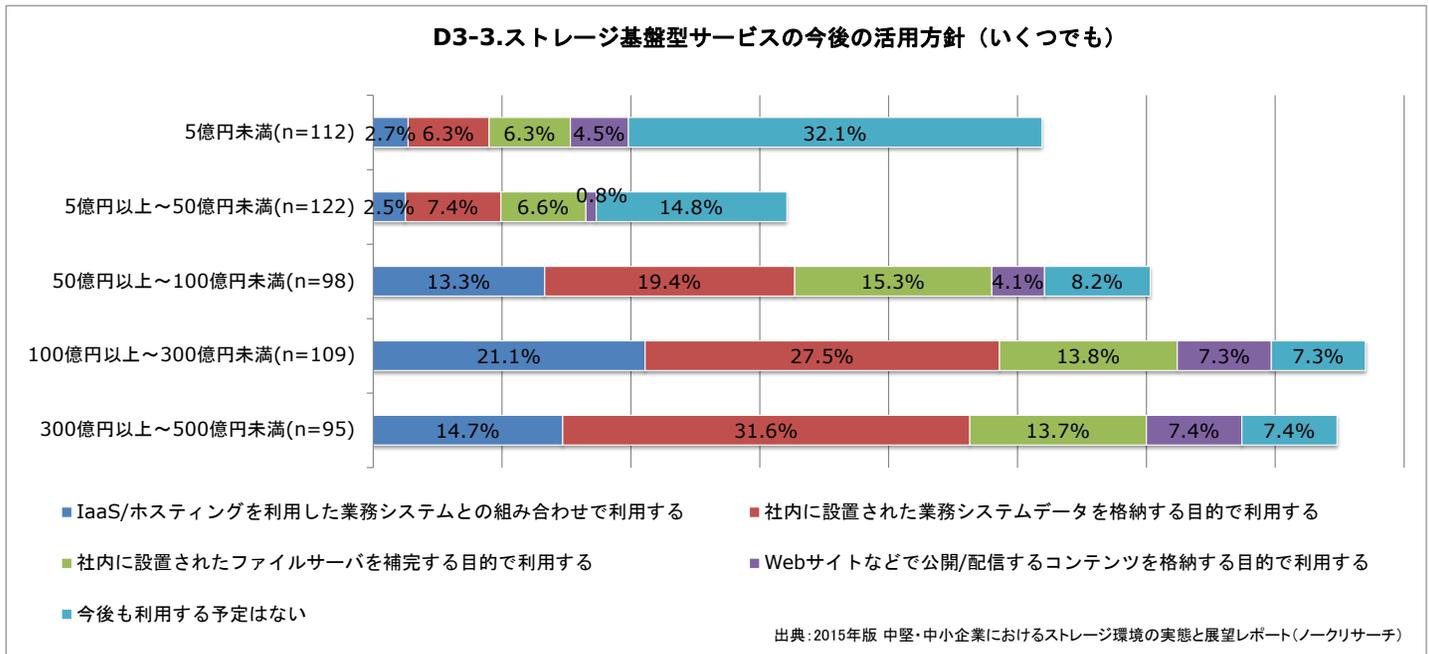
[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015storage\\_usr\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015storage_usr_rep.pdf)

## ストレージ基盤型サービスではオンプレミス環境のバックアップや補完も有効な活用方法

冒頭のグラフからもわかるように「ストレージ基盤型」は「ファイルサーバ型」と比べると利用するユーザ企業はまだ少ない。代表的な「ストレージ基盤型」のサービスとしては以下のようなものが挙げられる。(本リリースの元となる調査レポートでは以下の具体的なサービス毎の導入状況に関する集計データも含まれる)

Amazon S3	アマゾンデータサービスジャパン
Google Cloud Storage	グーグル
Microsoft Azure Storage	日本マイクロソフト
ニフティクラウドストレージ	ニフティ
cloud <sup>®</sup> Object Storage	NTTコミュニケーションズ

以下のグラフはストレージ基盤型サービスの今後の活用方針(複数回答可)を尋ねた結果を年商別に集計したものだ。



年商5億円未満の小規模企業クラスと年商5～50億円の中小企業クラスでは「今後も利用する予定はない」と「現時点では判断できない」の合計割合が8～9割に達している。したがって、今後「ストレージ基盤型サービス」の活用が見込めるのは主に年商50～300億円の中堅企業クラスということになる。

中堅企業クラスにおいては「社内に設置された業務システムデータを格納する目的で利用する」の回答割合が2～3割で最も高く、「IaaS/ホスティングを利用した業務システムとの組み合わせで利用する」ならびに「社内に設置されたファイルサーバを補完する目的で利用する」が共に1～2割の回答割合となっている。

したがって「ストレージ基盤型サービス」の訴求においては、IaaS/ホスティング形態の業務システム用途だけに限定せず、オンプレミス環境のバックアップや補完(容量超過データやアクセス頻度の低いデータのクラウドへの移動など)といったニーズも並行して訴求していくことが有効と考えられる。中堅・中小企業においてIaaS活用がどれだけ進んでいるか?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」で詳しく触れている。

その他の設問項目などについては下記のレポート案内を参照

[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015storage\\_usr\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015storage_usr_rep.pdf)

## 調査レポート最新刊のご案内

### 「2015年版 中堅・中小企業におけるストレージ環境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。ストレージ活用提案に取り組むメーカーや販社/SIerにとって必携の一冊。  
「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](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015storage_usr_rep.pdf)  
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](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](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](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](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](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](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](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](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015IT_usr_rel7.pdf)

価格：180,000円(税別)

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

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？  
レポート案内：[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015server\\_usr\\_rep1.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015server_usr_rep1.pdf)

ダイジェスト(サンプル)：

[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015server\\_usr\\_rel1.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2015server_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

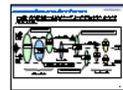
#### 4. 分析：

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)

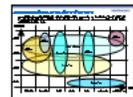
ユーザ企業の実態とニーズを数値的に把握したい  
販社やSIerが望む製品やサービスの動向を知りたい

#### 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

**NORK RESEARCH**