

## 2018年 Windows 7の有償延長サポートが中堅・中小企業のPC更新に与える影響

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Microsoftが公開したWindows 7の有償延長サポートが中堅・中小企業のPC更新にどのような影響を与えるか? についての見解を発表した。本リリースは「2018年版 中堅・中小企業のPC活用とOS更新に関する実態/予測レポート」の結果を元に中堅・中小企業におけるPC更新の今後の展望を述べたものである。

### <Windows 7の延命ではなく、サービス志向のPC環境に向けた啓蒙/支援を進めることが大切>

- 「有償延長サポート」は中堅・中小企業におけるWindows 7の延命を支援するものではない
- PC端末の耐用年数なども踏まえると、移行先のOSとしては「Windows 10」が堅実な選択肢
- 「Windows 10」への移行時に生じる「新たな需要」を喚起できるか? が今後の勝敗を分ける

対象企業: 年商500億円未満の中堅・中小企業700社 (日本全国、全業種) (有効回答件数)

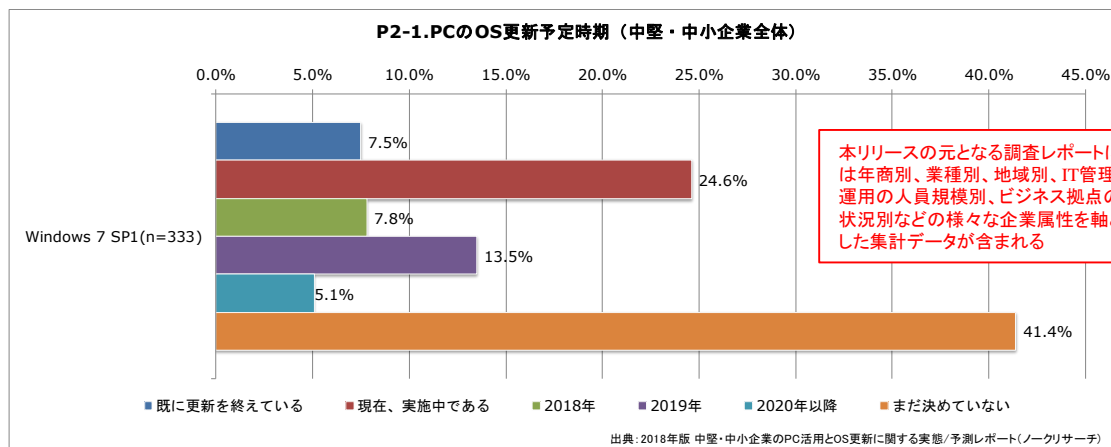
対象職責: 企業の経営に関わるまたはITの導入/選定/運用作業を担う職責

※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/2018PC\\_user\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018PC_user_rep.pdf)

### 「有償延長サポート」は中堅・中小企業におけるWindows 7の延命を支援するものではない

Microsoftは2018年9月7日(日本時間)、Windows 7を対象としたセキュリティ関連の有償延長サポート「Windows 7 Extended Security Updates (ESU)」の提供を発表した。Windows 7のサポートは2020年1月に終了するが、これを利用した場合は2023年1月までセキュリティ関連のアップデートが提供される。ただし、この有償延長サポートを受けられるのはボリュームライセンス契約を結んでいるユーザ企業に限られ、OSパッケージやOSがプリインストールされたPCを購入している場合は対象外となる。また、課金はデバイス(端末)単位となり、金額は毎年上がっていく。そのため、ボリュームライセンスの契約が少なく、PC関連の予算が限られる中堅・中小企業にとって、「Windows 7 Extended Security Updates (ESU)」がWindows 7 サポート終了対策の主要な選択肢となる可能性は低いと予想される。

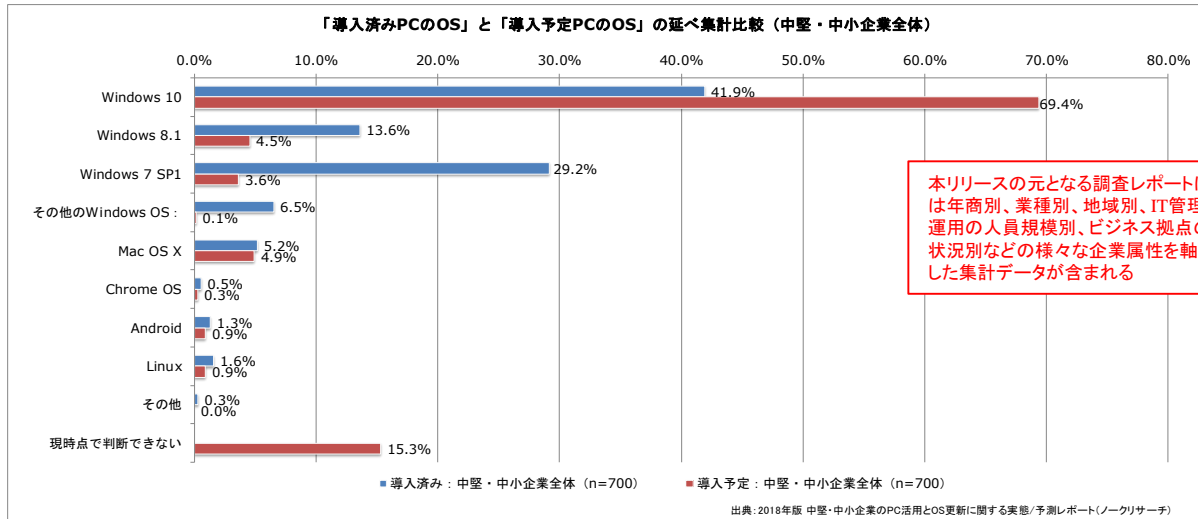
以下のグラフはWindows 7を導入済みの中堅・中小企業全体(年商500億円未満)に対し、「PCのOS更新予定時期」を尋ねた結果である。(本リリースの元となる調査レポートでは年商別、業種別、地域別などによる詳しい集計/分析を行っている)



Windows 7のサポート終了まで2年を切った現段階でも、「まだ決めていない」の回答割合が半数弱(41.4%)に達することがわかる。今回発表された有償延長サポートは主に移行作業に時間を要する大企業を想定したものであり、中堅・中小企業におけるWindows 7の継続利用を支援するものではないと捉えるべきだろう。中堅・中小企業が「Windows 7を2020年1月以降も利用できる」と誤解してしまうと、現在進みつつあるPC更新に影響が及ぶ可能性もある。ベンダや販社/SIerとしては「まだ決めていない」と回答するユーザ企業を中心に、適切な情報の提供や啓蒙を行うことが求められてくる。

## PC端末の耐用年数なども踏まえると、移行先のOSとしては「Windows 10」が堅実な選択肢

もし「有償延長サポート」を適用したとしても、Windows 7を利用できる期限は2023年1月までであり、Windows 8.1のサポート終了期限と同時期になる。中堅・中小企業ではOS更新と同時にPC端末の買い替えを行うケースが多い点を踏まえると、PC端末の耐用年数と同レベルのサポート期間が見込めるWindows 10がWindows 7からの主要な移行先OSとなってくる。実際、「現時点で導入済みのOS」と「今後導入予定のOS」の割合を比較した以下のグラフにおいても、今後はWindows 10が中堅・中小企業においても最も主要なOSになることが示されている。



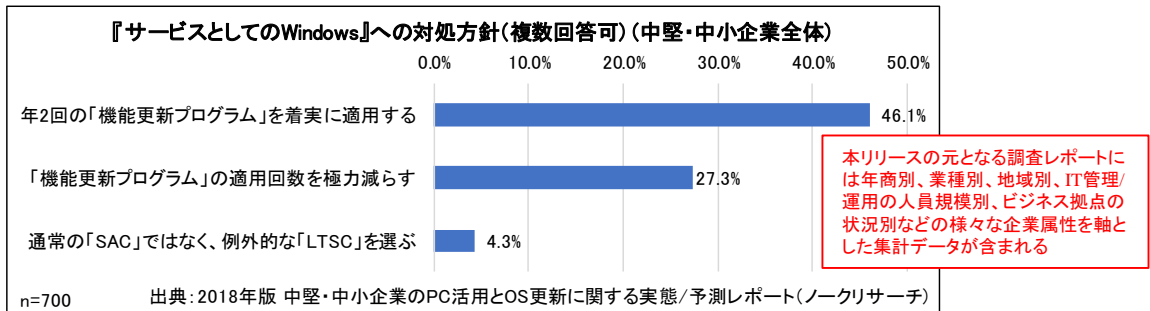
本リリースの元となる調査レポートには年商別、業種別、地域別、IT管理/運用の人員規模別、ビジネス拠点の状況別などの様々な企業属性を軸とした集計データが含まれる

ベンダや販社/Sierとしては、自社の顧客層が今後のPC更新についてどのような展望を持っているかを把握し、OS移行に向けた計画立案の支援を早め開始しておく必要がある。例えば、自社の商圈に該当する顧客層が「PC端末はそのままOSのみを更新したい」と考えているのか、「OS更新と共にPC端末を買い替える」と考えているのか？によって取るべき施策は大きく異なってくる。本リリースの元となる調査レポートでは700社に渡る中堅・中小企業を対象に「既存PCのOSをアップグレード」するのか、あるいは「OS導入済みPC端末を新たに導入」するのか？などの詳細を尋ね、その結果を以下のような様々な企業属性別に集計/分析している。(調査レポートの詳細は右記を参照 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018PC\\_user\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018PC_user_rep.pdf) )

年商区分	従業員数区分	業種区分	所在地区分
5億円未満 5億円以上～50億円未満 50億円以上～100億円未満 100億円以上～300億円未満 300億円以上～500億円未満	20人未満 20人以上～50人未満 50人以上～100人未満 100人以上～300人未満 300人以上～500人未満 500人以上～1,000人未満 1,000人以上～3,000人未満 3,000人以上～5,000人未満 5,000人以上	組立製造業 加工製造業 建設業 卸売業 小売業 運輸業 IT関連サービス業 一般サービス業 その他：	北海道地方 東北地方 関東地方 北陸地方 中部地方 近畿地方 中国地方 四国地方 九州/沖縄地方
IT管理/運用の 人員規模区分	兼任の社員が1名いる 兼任の社員が2～5名いる 兼任の社員が6～9名いる 兼任の社員が10名以上いる 専任の社員が1名いる 専任の社員が2～5名いる 専任の社員が6～9名いる 専任の社員が10名以上いる 社内常駐の外部人材に委託している 非常駐の外部人材に委託している ITの管理/運用は全く行っていない その都度適切な社員が対応している その他：	ビジネス拠点 の状況区分	1ヶ所のみである 2～5ヶ所あり、ITインフラは統一管理 2～5ヶ所あり、ITインフラは個別管理 6ヶ所以上あり、ITインフラは統一管理 6ヶ所以上あり、ITインフラは個別管理

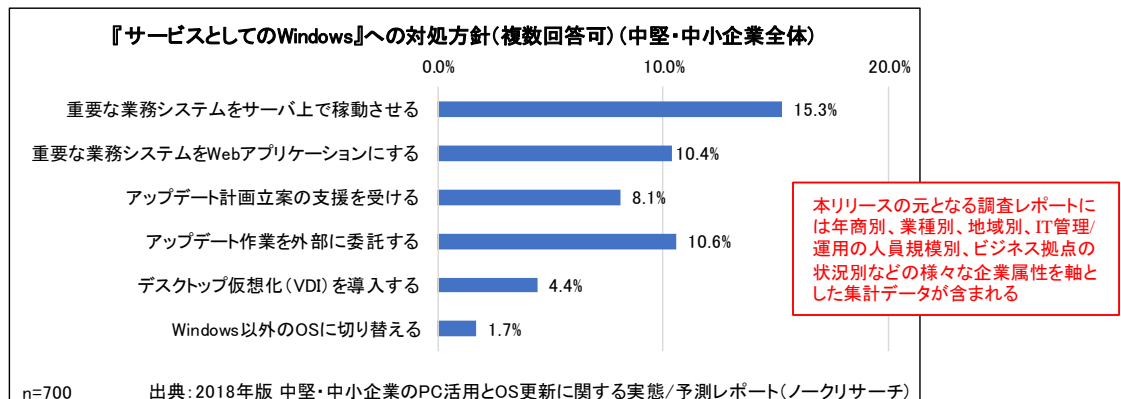
## 「Windows 10」への移行時に生じる「新たな需要」を喚起できるか？が今後の勝敗を分ける

Windows 10では新たに「サービスとしてのWindows」という考え方が導入されており、従来の「サービスパック」に相当する「機能更新プログラム」がインターネットを介して年2回(3月と9月)提供される。これによって「Windows 10」にはバージョンという概念がなくなり、半年毎に機能が新しくなっていく。ただし、「機能更新プログラム」が適用された状態のサポート期間は提供から18カ月となっている。(Windows 10 EnterpriseとWindows 10 Educationの9月更新分のサポート期間は30カ月となる) そのため、継続的にサポートを受けるためには新たな機能が不要だとしても「機能更新プログラム」の適用を続ける必要がある。機能更新プログラムが年2回提供される上記のサービスモデルは「Semi-Annual Channel (SAC)」と呼ばれる。組み込み機器向けなどを想定して、更新サイクルが年単位と長い「Long-Term Servicing Channel (LTSC)」というサービスモデルも用意されているが、Office365など広く普及しているアプリケーションの一部を利用できないといった制約がある。したがって、一般的には「SAC」が選ばれることになる。以下のグラフは中堅・中小企業全体(年商500億円未満)に対して、「サービスとしてのWindows」に関する上記の説明を行った上で、「どのような対処方針を採るか」を尋ねた結果である。



毎年の適用回数が2回であるのに対し、各機能更新プログラムのサポート期間は18カ月であるので、年2回のうち1回の適用をスキップすることは不可能ではない。グラフ中の2番目の選択肢はこれに該当する。『年2回の「機能更新プログラム」を着実に適用する』が46.1%、『「機能更新プログラム」の適用回数を極力減らす』が27.3%であるのに対し、『例外的な「LTSC」を選ぶ』は4.3%に留まることから、多くの中堅・中小企業は「サービスとしてのWindows」という新たな形態を基本的には受け入れようと考えていることがわかる。

OSの機能が定期的に追加/改善されていくという考え方は画期的だが、画面や操作が変更になったことで戸惑うユーザ企業もいるかも知れない。既存の業務システムへの影響についても事前に確認しておく必要があるため、ユーザ企業にとってはPC管理/運用の負担が増す可能性もある。そうした負担を軽減するための対策として、「どのような取り組みを考えているか？」を尋ねた結果が以下のグラフである。「デスクトップ仮想化(VDI)を導入する」や「Windows以外のOSに切り替える」と比べると、「業務システムのサーバ移行やWeb化」ならびに「アップデートに関連する支援や外部委託の利用」に関する項目の回答割合が高くなっている。つまり、Windows 10への移行は単なるOS更新ではなく、「業務システム開発/運用」や「PC管理/運用のコンサル/アウトソーシング」などの需要を喚起する可能性がある。Windows 7からWindows 10への移行をこうした多角的な視点で捉えられるか？が今後のITインフラ活用提案の成否を大きく左右すると考えられる。(本リリースの元となる調査レポートではその点に関する詳しい分析と提言を行っている)



## 本リリースの元となる調査レポート

### 『2018年版 中堅・中小企業のPC活用とOS更新に関する実態/予測レポート』

OSサポート終了対策が叫ばれる中、ユーザ企業は新たなOSやPC環境に何を期待し、何を課題と考えているのか？

#### 【サンプル/ダイジェスト】

「2018年 中堅・中小企業におけるPC更新とWindows 10移行の課題と対策」

[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018PC\\_user\\_rel1.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018PC_user_rel1.pdf)

「2018年「サービスとしてのWindows」が中堅・中小企業のPC環境に与える影響」

[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018PC\\_user\\_rel2.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018PC_user_rel2.pdf)

【レポート案内(サンプル属性、設問項目、試読版など)】 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018PC\\_user\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018PC_user_rep.pdf)

【価格】180,000円(税別)

## ご好評いただいているその他の調査レポート

### 『2018年版 DX時代に向けた中堅・中小ITソリューション投資動向レポート』

中堅・中小市場の攻略に不可欠となる40項目に渡る新たなIT活用場面(ITソリューション)の活用意向を網羅

#### 【サンプル/ダイジェスト】

「2018年 MA/チャットボット/スマートスピーカー/ロボットなどによる顧客対応改善への投資意向」

[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018IT\\_user\\_rel1.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018IT_user_rel1.pdf)

「2018年「働き方改革」とは異なる堅実な「人材の活性化」を実現するITソリューション投資動向」

[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018IT\\_user\\_rel2.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018IT_user_rel2.pdf)

「2018年 中堅・中小企業における自動化およびRPA関連ソリューションへの投資動向」

[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018IT\\_user\\_rel3.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018IT_user_rel3.pdf)

「2018年 現場作業の効率化に繋がるIoT/デバイス関連ソリューションへの投資動向」

[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018IT\\_user\\_rel4.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018IT_user_rel4.pdf)

【レポート案内(サンプル属性、設問項目、試読版など)】 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018IT\\_user\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018IT_user_rep.pdf)

【価格】180,000円(税別)

### 『2018年 中堅・中小企業の基幹系業務システムにおける経年変化に基づく課題/ニーズ予測レポート』

2014年～2017年の経年変化データを元に「会計」「生産」「販売・仕入・在庫」「給与・人事・勤怠・就業」

の基幹系業務システムにおける今後の課題とニーズを予測

#### 【サンプル/ダイジェスト】

「販売・仕入・在庫管理システムの経年変化に基づく課題/ニーズ予測」

[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018erp\\_rel1.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018erp_rel1.pdf)

「働き方改革を人事給与システム活用に繋げるポイントの探索」

[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018erp\\_rel2.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018erp_rel2.pdf)

「会計管理の差別化ポイントを訴求するための最適な順序に関する分析」

[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018erp\\_rel3.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018erp_rel3.pdf)

「生産管理システムにおける機能ニーズの展開プロセスに関する分析」

[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018erp\\_rel4.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018erp_rel4.pdf)

【レポート案内(サンプル属性、設問項目、試読版など)】 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018erp\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2018erp_rep.pdf)

【価格】180,000円(税別)

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

**NORK RESEARCH**

株式会社 ノークリサーチ 担当: 岩上 由高  
〒120-0034 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 Co.,Ltd