

## 2017年 ベンダ/クラウド事業者に対する中小規模IT企業からの評価とニーズ

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ITインフラ（クラウド/オンプレミスの双方を含むサーバ/ストレージ）を提供するベンダやクラウド事業者を中小規模IT企業がどのように評価し、何を望んでいるのか？に関する調査を実施し、結果を発表した。本リリースは「2017年版 中堅・中小向けサーバ/ストレージ販売のチャネル実態レポート」のサンプル/ダイジェストである。

### ＜中小規模IT企業が何を望んでいるか？を知ることがチャネル開拓を進める最善の道＞

- ベンダ/クラウド事業者に対する評価はクラウド/オンプレミスの違いが主な要因ではない
- 既存パートナーにおける活動量増減なども踏まえた詳細な「取り扱い状況」の把握が不可欠
- 「商材の幅広さ」や「業種別対応」よりも「顧客の企業規模に応じた施策」が高く評価される

対象企業： 年商100億円未満、従業員数500人未満の中小規模IT企業（日本全国）

対象職責： サーバやストレージの販売において、事業方針の決定/企画・立案/営業・提案のいずれかを担う職責

調査実施時期： 2017年4月末～5月前半

有効回答件数： 100社（有効回答件数）

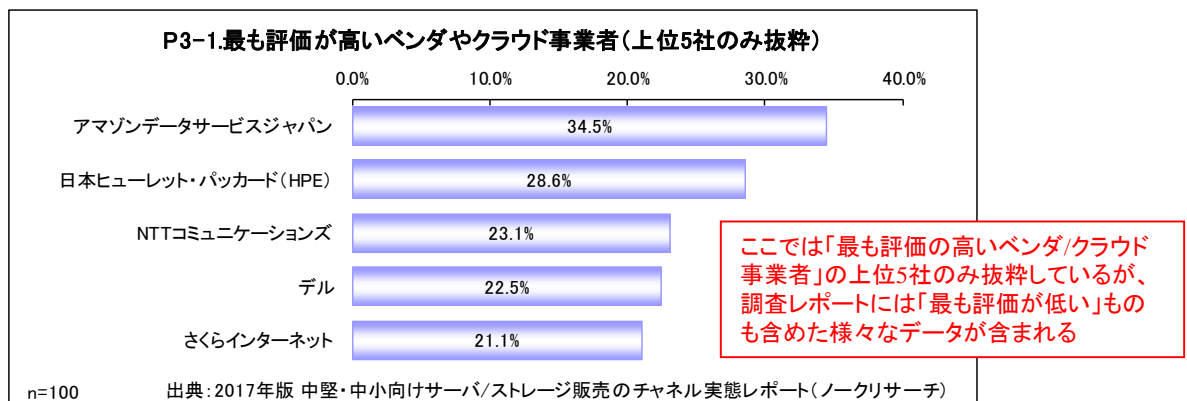
※調査対象の詳しい情報については右記URLを参照 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017SrvChannel\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017SrvChannel_rep.pdf)

### ベンダ/クラウド事業者に対する評価はクラウド/オンプレミスの違いが主な要因ではない

本リリースの元となる調査レポートでは中小規模IT企業（主に独立系のSIer）に対して、取り扱いのあるベンダ/クラウド事業者の評価や満足している点/不満と感じている点などを尋ね、ベンダ/クラウド事業者がサーバ/ストレージ（クラウドとオンプレミスの双方を含む）販売のチャネル開拓を進めていく上で何をすべきか？の分析と提言を行っている。

以下のグラフは中小規模IT企業に対して、「取り扱いのあるベンダ/クラウド事業者のうち、最も評価の高いもの」を尋ねた結果の上位5社をプロットしたものだ。ここでの評価とは商材やパートナー支援などの様々な観点を総合した「取り扱い易さ」を指す。（調査対象となった中小規模IT企業の属性は※1、評価対象となったベンダ/クラウド事業者の一覧などは次頁を参照）

※1 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017SrvChannel\\_rell.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017SrvChannel_rell.pdf)



最も評価が高い値はアマゾンデータサービスジャパン（AWS）の34.5%である。グラフ中にオンプレミスとクラウド双方のベンダ/事業者が混在していることから、「クラウドを取扱う中小規模SIerは自力で問題を解決できるスキルが高いので、ベンダ/事業者に対する評価も高くなりやすい」という仮説は必ずしも当てはまらない。中小規模IT企業がベンダ/クラウド事業者をどう見ているか？を考える際はクラウド/オンプレミスの違いだけに固執せず、多角的な視点で俯瞰することが大切となってくる。次頁以降では中小規模IT企業がベンダ/クラウド事業者に何を望んでいるのか？などに関する調査レポートの一部を紹介している。

## 既存パートナーにおける活動量増減なども踏まえた詳細な「取り扱い状況」の把握が不可欠

本リリースの元となる調査レポートでは、代表的なサーバ/ストレージのベンダ/クラウド事業者の中小規模IT企業における取り扱い状況に関する詳しい集計/分析を行っている。ここでの「取り扱い」とは、ベンダのサーバ機器やクラウド事業者のサーバサービスなどを販売/提案することを指す。(パートナー契約を結んでいる場合に限らない点に注意)「取り扱い状況」を表す選択肢は以下の通りである。

- |           |                            |
|-----------|----------------------------|
| 1.新規:     | 新規に取り扱う予定がある               |
| 2.既存(増加): | 既に取り扱っており、今後は販売/提案の活動量を増やす |
| 3.既存(維持): | 既に取り扱っており、今後も現状を維持する       |
| 4.既存(減少): | 既に取り扱っており、今後は販売/提案の活動量を減らす |
| 5.廃止:     | 既に取り扱っているが、今後は取り扱いをやめる     |
| 6.保留:     | 取り扱いの打診を受けているが、まだ検討中である    |
| 7.接点なし:   | 当該のベンダまたはクラウド事業者との接点が全くない  |

対象となるベンダ/クラウド事業者は以下の通りである。(右側に記載したものは各社の代表的な製品/サービス)(ITインフラに関してベンダとクラウド事業者の双方の役割を担っている場合には選択肢として区別している) 冒頭に示したグラフは「7.接点なし」以外を回答したベンダ/クラウド事業者を対象とした時の「最も評価の高いベンダ/クラウド事業者」を1つ挙げる設問の集計結果の一部である。

### <<サーバ/ストレージ機器のベンダ>>

- |                                   |                    |
|-----------------------------------|--------------------|
| P2-1. 取り扱い状況: NEC(ベンダとして)         | 「Express 5800」シリーズ |
| P2-2. 取り扱い状況: 富士通(ベンダとして)         | 「PRIMERGY」シリーズ     |
| P2-3. 取り扱い状況: 日本ヒューレット・パッカード(HPE) | 「Proliant」シリーズ     |
| P2-4. 取り扱い状況: デル                  | 「PowerEdge」シリーズ    |
| P2-5. 取り扱い状況: レノボ・ジャパン            | 「System x」シリーズ     |
| P2-6. 取り扱い状況: 日立製作所               | 「HA8000」シリーズ       |

### <<専門のクラウド事業者>>

- |                                    |                         |
|------------------------------------|-------------------------|
| P2-7. 取り扱い状況: アマゾンデータサービスジャパン      | 「Amazon EC2」            |
| P2-8. 取り扱い状況: グーグル                 | 「Google Compute Engine」 |
| P2-9. 取り扱い状況: 富士通クラウドテクノロジーズ(ニフティ) | 「ニフティクラウド」              |
| P2-10. 取り扱い状況: IJ                  | 「IJ GIO」                |
| P2-11. 取り扱い状況: エクイニクス・ジャパン(ビットアイル) | 「ビットアイルクラウド」            |
| P2-12. 取り扱い状況: GMOインターネット(関連会社含む)  | 「GMOクラウド」               |
| P2-13. 取り扱い状況: さくらインターネット          | 「さくらのクラウド」              |

### <<ベンダを兼ねているクラウド事業者>>

- |                                |                            |
|--------------------------------|----------------------------|
| P2-14. 取り扱い状況: 日本マイクロソフト       | 「Azure Virtual Machines」   |
| P2-15. 取り扱い状況: 日本IBM           | 「Bluemix IaaS(SoftLayer)」  |
| P2-16. 取り扱い状況: NEC(クラウド事業者として) | 「NEC Cloud IaaS」           |
| P2-17. 取り扱い状況: 富士通(クラウド事業者として) | 「FUJITSU Cloud Service K5」 |

### <<キャリア系のクラウド事業者>>

- |                              |                            |
|------------------------------|----------------------------|
| P2-18. 取り扱い状況: NTTコミュニケーションズ | 「Enterprise Cloud」「Cloudn」 |
| P2-19. 取り扱い状況: NTT東日本、NTT西日本 | 「Bizひかりクラウド」               |
| P2-20. 取り扱い状況: ソフトバンク        | 「ホワイトクラウド ASPIRE」          |
| P2-21. 取り扱い状況: KDDI(関連会社含む)  | 「KDDIクラウドプラットフォームサービス」     |
| P2-22. 取り扱い状況: IDCフロンティア     | 「IDCFクラウド」                 |

「取り扱い状況」の選択肢が7つに及ぶことからわかるように、ベンダ/クラウド事業者がチャネル開拓を進める上では対象となる中小規模IT企業の状況を詳細に把握することが必要となる。例えば、「既存の取り扱いパートナー」についても、上記の選択肢が示すように「増加」「維持」「減少」に分けて捉えることで、自社と競合他社の傾向を知ることができる。

(「取り扱い状況」に関する分析結果の一部は右記にて参照可 [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017SrvChannel\\_rell.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017SrvChannel_rell.pdf))

## 「商材の幅広さ」や「業種別対応」よりも「顧客の企業規模に応じた施策」が高く評価される

本リリースの元となる調査レポートでは、中小規模IT企業から見た時の「ベンダ/クラウド事業者について評価している点や不満と感じている点」も尋ねており、その結果を踏まえてベンダ/クラウド事業者が取り組むべき事柄を分析/提言している。

評価している点と不満と感じている点の選択肢はいずれも「製品やサービスに関連する項目」「情報提供や保守/サポートに関連する項目」「パートナ向けの支援策に関連する項目」の3つのグループに分けられる。以下は評価している点を尋ねた設問の選択肢を列挙したものだ。

### <<製品やサービスに関連する項目>>

- ・中堅・中小企業向けの施策が充実している
- ・クラウドとオンプレミスの双方を網羅している
- ・サーバとストレージの双方を網羅している
- ・規模に応じたラインアップが充実している
- ・業種に応じたラインアップが充実している
- ・製品やサービスの改善が継続している
- ・製品やサービスの価格が安価である
- ・先進技術を積極的に採用している
- ・システム開発基盤も提供している
- ・業務システムも提供している

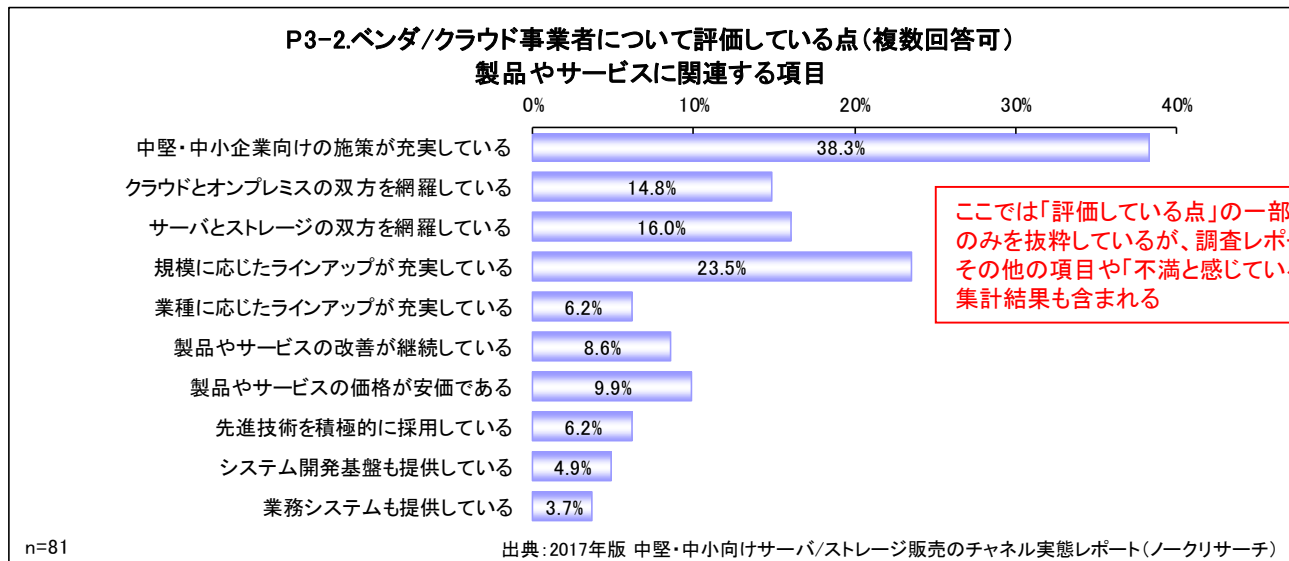
### <<情報提供や保守/サポートに関連する項目>>

- ・ユーザ企業が自力で管理/運用できる
- ・ユーザ企業を直接サポートしてくれる
- ・導入前にテスト/試用することができる
- ・導入後の保守/サポート品質が高い
- ・他社との比較情報が充実している
- ・技術関連の情報が充実している
- ・導入事例や導入実績の数が多い
- ・ユーザ企業のコミュニティがある

### <<パートナ向けの支援策に関連する項目>>

- ・パートナ向けの教育支援が充実している
- ・パートナ向け販売奨励金の金額が大きい
- ・パートナ向け販促支援策が充実している
- ・既存の開発スキルを活かすことができる
- ・既存の運用スキルを活かすことができる
- ・導入後の保守/サポートを代行してくれる
- ・導入時の設定作業を代行してくれる
- ・見込みの案件の紹介/斡旋がある
- ・地方のパートナも大切にしている
- ・パートナの認定条件が緩い
- ・パートナの企業数が多い

以下の「グラフは評価している点」の中で、「製品やサービスに関連する項目」を尋ねた結果をプロットしたものだ。



「中堅・中小企業向けの施策が充実している」の回答割合が最も高く、「クラウドとオンプレミスの双方を網羅している」や「サーバとストレージの双方を網羅している」を上回っている。中小規模IT企業にとってはベンダ/クラウド事業者における商材の幅の広さよりも、自らの主要な顧客である中堅・中小企業向けの施策の充実度がより重要であることがわかる。

また、「規模に応じたラインアップが充実している」の回答割合は「業種に応じたラインアップが充実している」よりも高い。上記の「中堅・中小企業向けの施策の充実度」とも関連するが、中小規模IT企業にとっては業種よりも規模を意識した商材がより重要ということが確認できる。

このように、ベンダ/クラウド事業者としては中小規模IT企業が何を望んでいるか？を十分に把握した上でチャネル開拓の施策を講じていくことが大切となってくる。

## 本リリースの元となる調査レポートのご案内

### 2017年版 中堅・中小向けサーバ/ストレージ販売のチャネル実態レポート

【価格】180,000円(税別)

【媒体】CD-ROM (分析サマリ: PDF形式、集計データ: Microsoft Excel形式)

【発刊日】2017年8月21日

【調査レポート案内(サンプル属性、設問項目、試読版など)】[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017SrvChannel\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017SrvChannel_rep.pdf)

### サーバ/ストレージ関連レポート 各冊180,000円(税別)

以下の調査レポートを2冊同時購入の場合は240,000円(税別)、3冊同時購入の場合は380,000円(税別)

#### 2017年版 中堅・中小企業におけるクラウドインフラ活用の実態と展望レポート

「クラウド(IaaS/ホスティング)は既にITインフラの主要な選択肢の一つ、今後は差別化要因の探索が焦点となる」

レポート案内: [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017IaaS\\_usr\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017IaaS_usr_rep.pdf)

サンプル/ダイジェスト: [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017IaaS\\_usr\\_rel.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017IaaS_usr_rel.pdf)

#### 2017年版 中堅・中小企業におけるサーバ導入の実態と展望レポート

「HCIを始めとする新たなニーズを捉えれば、クラウド時代にもオンプレミスのサーバ販売を伸ばすことは可能」

レポート案内: [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Server\\_usr\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Server_usr_rep.pdf)

サンプル/ダイジェスト: [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Server\\_usr\\_rel1.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Server_usr_rel1.pdf)

[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Server\\_usr\\_rel2.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Server_usr_rel2.pdf)

[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Server\\_usr\\_rel3.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Server_usr_rel3.pdf)

#### 2017年版 中堅・中小企業におけるストレージ導入の実態と展望レポート

「オールフラッシュ」や「ソフトウェア・ディファインド」など、新たなストレージ形態はどこまで浸透しつつあるのか？」

レポート案内: [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Storage\\_usr\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Storage_usr_rep.pdf)

サンプル/ダイジェスト: [http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Storage\\_usr\\_rel1.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Storage_usr_rel1.pdf)

[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Storage\\_usr\\_rel2.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017Storage_usr_rel2.pdf)

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

## その他のレポート最新刊のご案内

### 『2017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』

「ワークスタイル改革」「セキュリティ」「IoT」「RPA」「人工知能」「音声操作」「ドローン」など24分野の投資動向を網羅

#### 【レポートの概要と案内】

[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017IT\\_usr\\_rep.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017IT_usr_rep.pdf)

#### 【リリース(ダイジェスト)】

投資動向から注目すべきITソリューション分野

[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017IT\\_usr\\_rel1.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017IT_usr_rel1.pdf)

ITソリューション投資の意思決定プロセス

[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017IT\\_usr\\_rel2.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017IT_usr_rel2.pdf)

RPA/自動化の市場規模と訴求時の留意点

[http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017IT\\_usr\\_rel3.pdf](http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2017IT_usr_rel3.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>

本ドキュメントに関するお問い合わせ

**NORKRESEARCH**

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](mailto:inform@norkresearch.co.jp)  
[www.norkresearch.co.jp](http://www.norkresearch.co.jp)