



中小企業向けクラウドサービス市場の トレンドと今後のビジネスチャンスに ついて

Odin ジャパン マーケティング 小畑 義之

2015年5月27日

本日の内容について

1. 中小企業 (SMB)向け調査結果から見る市場動向
2. SMB顧客の傾向について
3. ビジネス活性化に向けたヒント
4. おわりに

中小企業 (SMB) 向け調査結果から見る市場動向

Odin SMB Cloud Insights™による調査

2015
May 27

Odin SMB Cloud Insights™とは

Odinが定期的に行っている中小企業 (SMB) 向けのクラウド市場調査

世界14カ国で調査を実施

調査対象は1～249名従業員規模の中小企業

調査内容：

- 各国のSMBクラウド市場の規模や成長率
- どのSMB向けクラウドサービス分野が有望か
- SMBのサービス購入傾向 等



Odin SMB Cloud Insights™におけるクラウドサービスの定義

IaaS

- ・専用・仮想サーバ、マネージドホスティング、サーバアドオン(コントロールパネル、開発プラットフォーム、LAMPスタック、セキュリティ、サーババックアップ等)

ウェブプレゼンス (Web Presence)

- ・第三者によるウェブホスティング、ドメイン登録、SSL、eコマースアドオン、ウェブサーババックアップ、CDN、CMS、SEO、ウェブサーバセキュリティ等

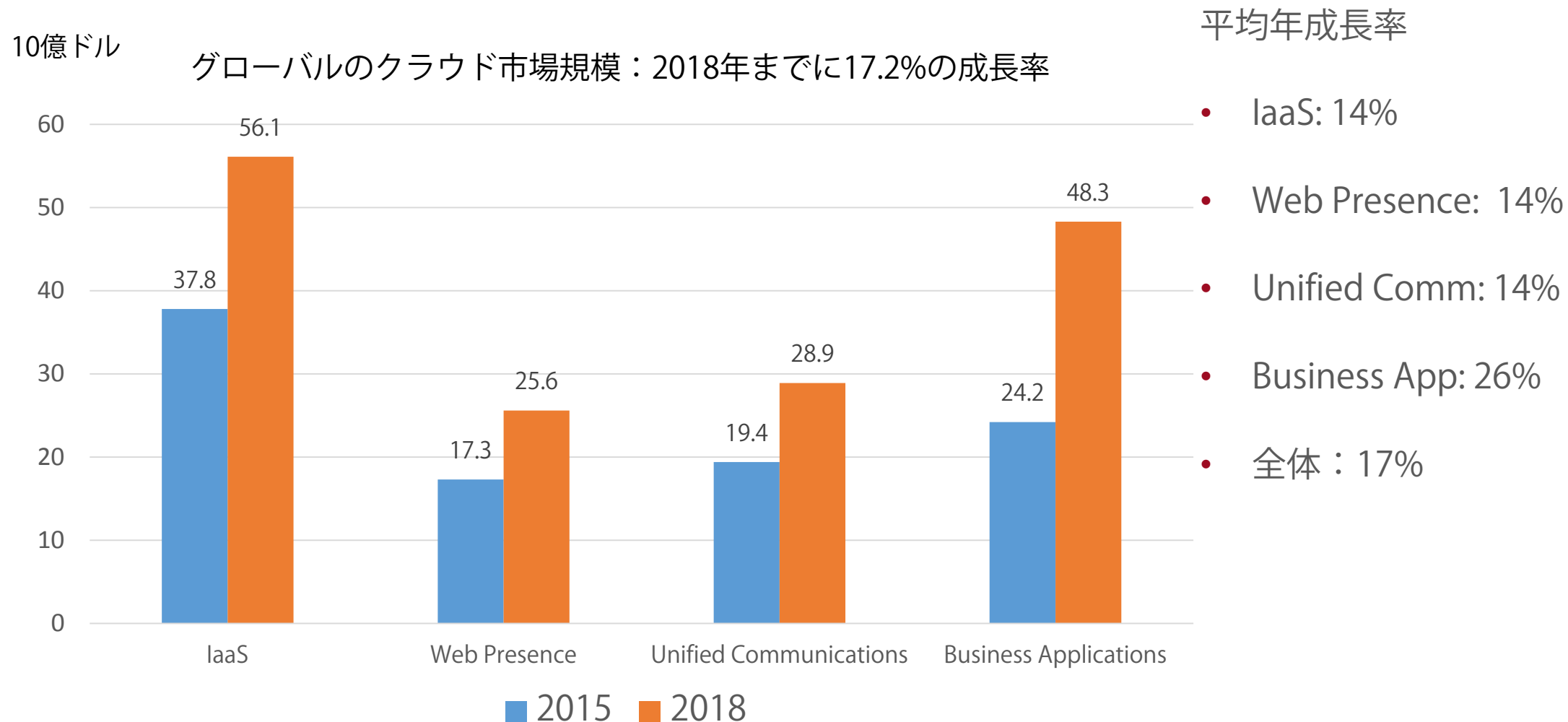
ユニファイドコミュニケーション (Unified Communications)

- ・ビジネス向けメール(メールセキュリティ、アーカイブ、モバイル対応機能等含)、ホスト型PBX、ウェブ・電話会議、インスタントコラボレーション、MDM

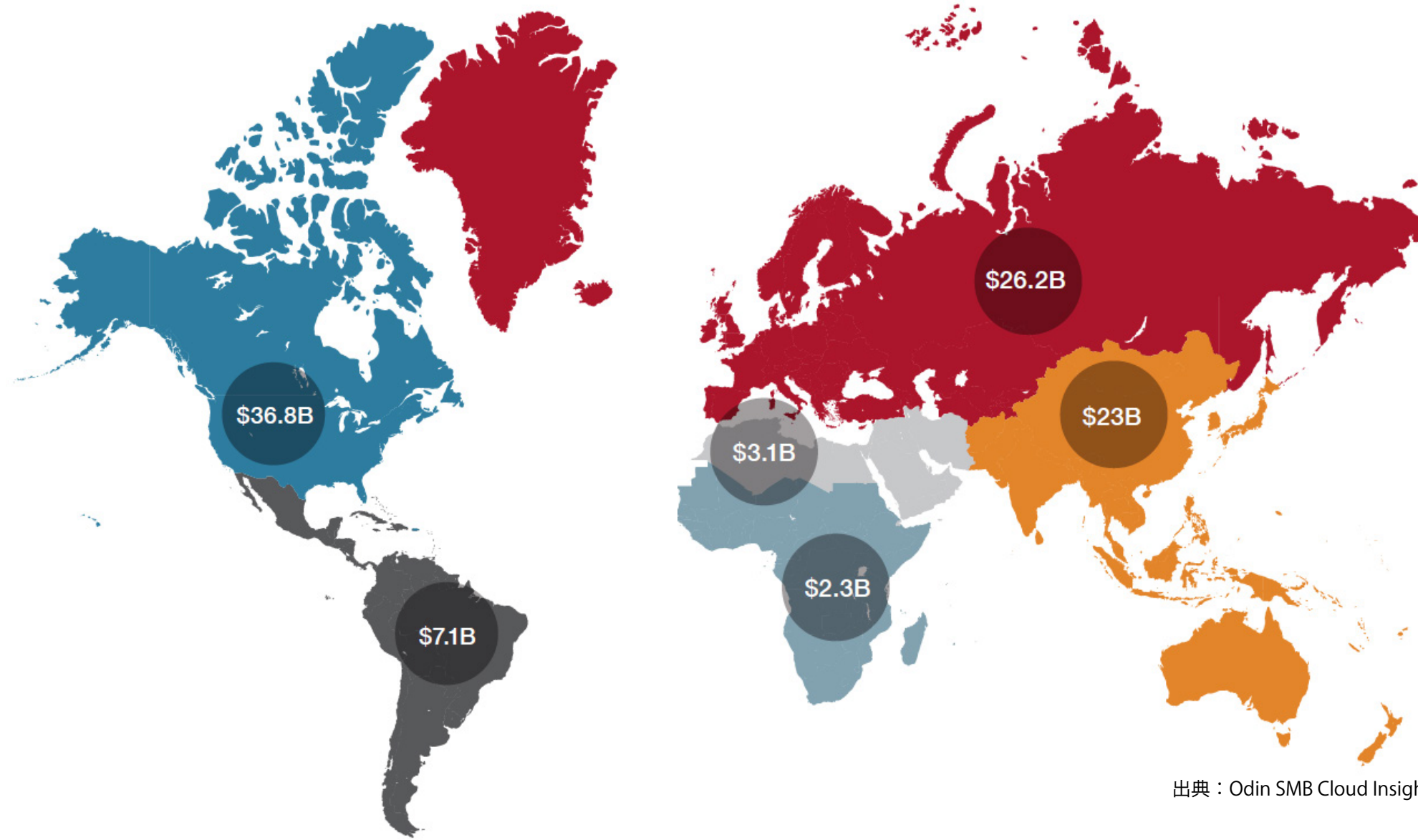
ビジネスアプリケーション (Business Applications) (SaaS)

- ・ファイル共有、オンライン会計、オンライン・バックアップ・ストレージ、オンラインCRM、給与計算・人事管理、ヘルプデスク、VDI 等

SMBクラウド市場規模：グローバル



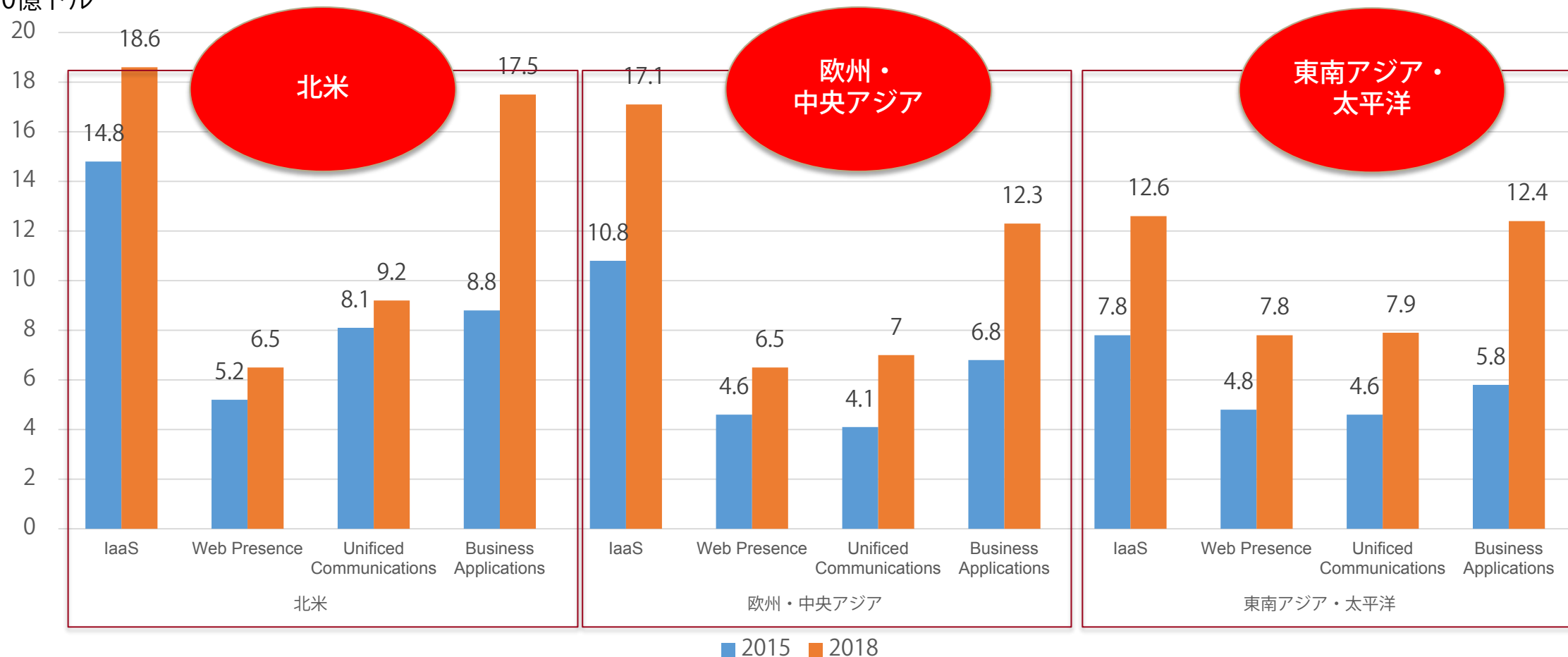
2015年におけるSMBクラウド市場規模：グローバル



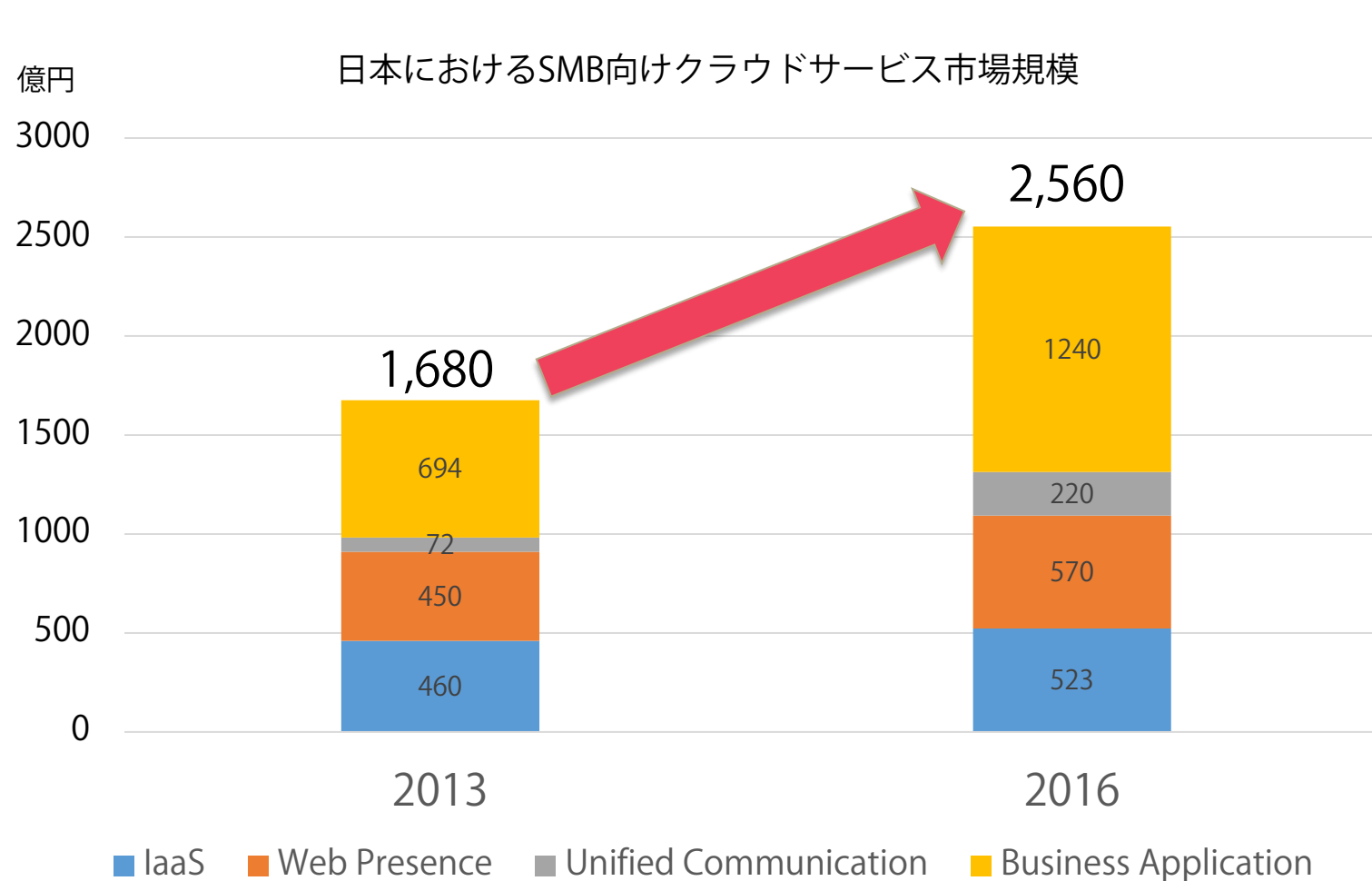
出典：Odin SMB Cloud Insights™ Global 2015

SMBクラウド市場規模：主要地域別

10億ドル



SMB向けクラウドサービス市場規模：日本



平均年成長率

- IaaS: 4%
- Web Presence: 8%
- Unified Comm: 45%
- Business App: 21%
- 全体: 15%

日本のIaaS市場におけるポイント

オンラインストレージに対する購入意欲の高まり

- SMBの33%が無制限ストレージを追加で月5ドルまで支払うと回答 (17%は月10ドルまでと回答)
- 米国：54%が月10ドルまでと回答 ドイツ：41%が月10ユーロまでと回答

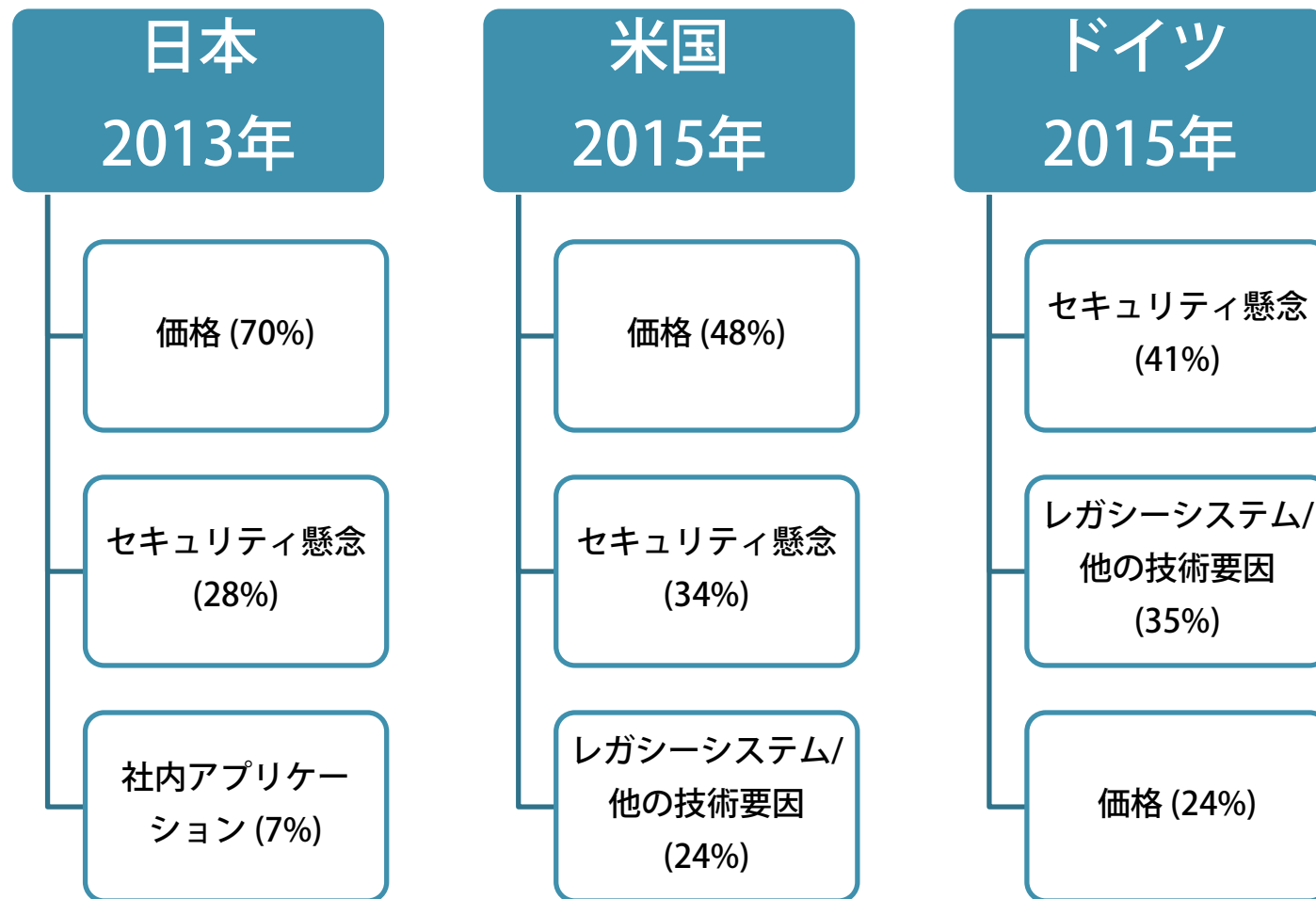
日本のSMBは依然として価格センシティブ

- SMBの70%がホスティングサーバへの移行障壁として「価格」と回答

需要が見込めるホスティングサーバアドオンはセキュリティ

- セキュリティ (57%) サーババックアップ (43%) コントロールパネル (30%)
- 米国、ドイツでも同様の傾向

IaaSへの移行の際の障壁（主要国比較）



日本のウェブプレゼンス市場におけるポイント

ウェブアプリケーションのアドオン購入は初回同時購入が多い

- SMBの35%がセット購入
- 米国 (42%) ドイツ (41%)

多数のSMBはウェブサイトを社内でデザイン

- SMBの68%が社内で対応
- 米国 (57%) ドイツ (75%)

ウェブサイトのモバイル最適化が進んでいない

- SMBのウェブサイトでモバイル最適化済みのものは26%
- 米国 (30%) ドイツ (25%)

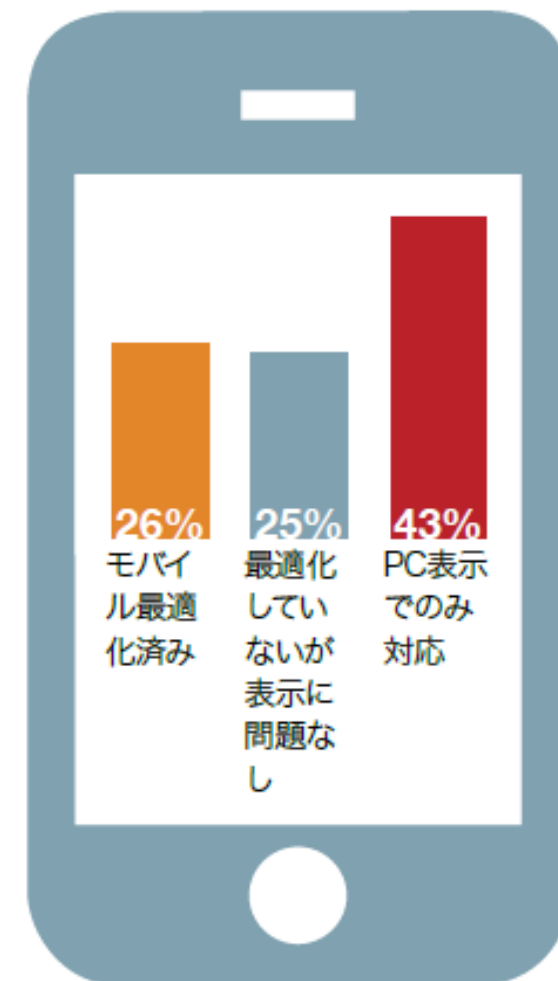
ウェブサイトのモバイル最適化に対する需要の高まり

74%のSMBがモバイル端末での表示最適化に未対応と回答

- PC表示のみ対応は43%

モバイル最適化されているサイトが今後はSEOで有利に

- Googleがスマートフォン対応サイトをモバイル検索結果で優遇するアルゴリズムに変更



日本のユニファイドコミュニケーション市場におけるポイント

市場規模は小さいが高成長市場

- ・ 2013年当時で72億円規模、2016年までの年平均成長率41%：220億円を見込む

ホスト型有料メール、PBXの利用率はまだ小さい

- ・ 有料メール：8% PBX：3%

クラウドに移行するSMBの有料メール需要が高い

- ・ 移行検討率：36%

日本のビジネスアプリケーション市場におけるポイント

高い需要を見込めるアプリはファイル共有

- ファイル共有 (42%)、オンラインバックアップ/ストレージ (31%)、給与計算/人事管理 (23%)
- 米国、ドイツも同様の傾向、ただしオンライン会計ソフトの需要が見込まれる

オンラインアプリケーションの購入は大部分が「直接購入」

- アプリ提供ウェブからの購入 (75%) 通信・携帯事業者 (20%) ホスティング事業者 (3%)

無料試用版をきっかけとしてアプリを購入したSMBは29%

- 米国 (48%) ドイツ (42%)

まとめ：日本での調査結果のポイント

価格センシティブなSMBに対するアプローチの考察

セキュリティ、バックアップ需要に対する施策

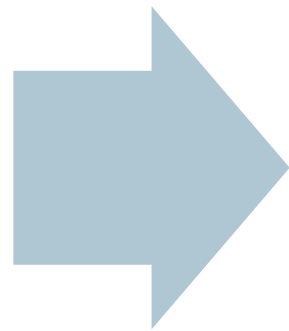
高成長市場であるユニファイドコミュニケーション、ビジネスアプリケーション市場へのアプローチ施策

SMB顧客の傾向について

2015
May 27

傾向 1：より「目的志向」の顧客が増加

「この仕様
のサーバが
欲しい」

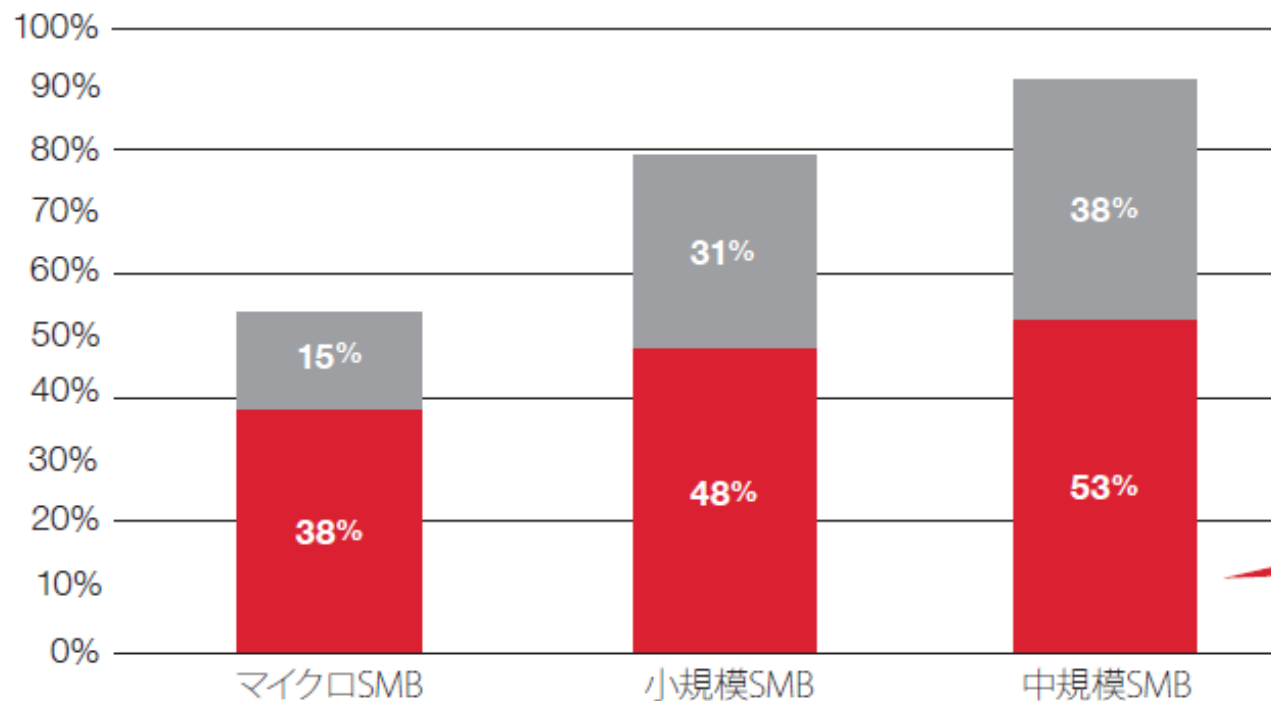


「ホーム
ページを開
設したい」

背景

- IT専任を置く余裕の少ない「マイクロSMB」「小規模SMB」におけるウェブサイト開設ニーズへのシフト

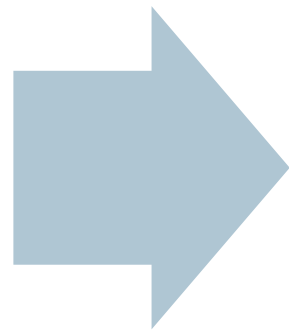
図 5. 日本の SMB 市場におけるウェブサイトの開設状況
(2013 年)



日本の SMB 市場
全体の 59% がウ
ェブサイトを開設
し、そのうち 70%
が第三者のホステ
ィングサービスを利用

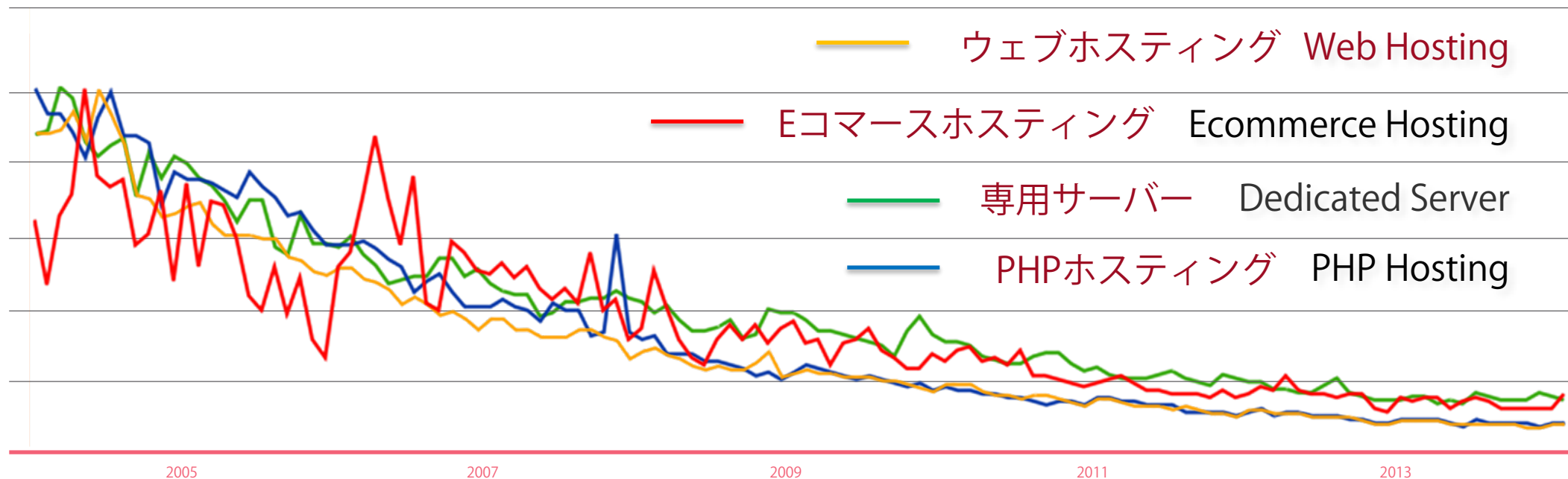
傾向 2：特定のニーズを探している顧客の増加

「この仕様の
サーバが欲しい」

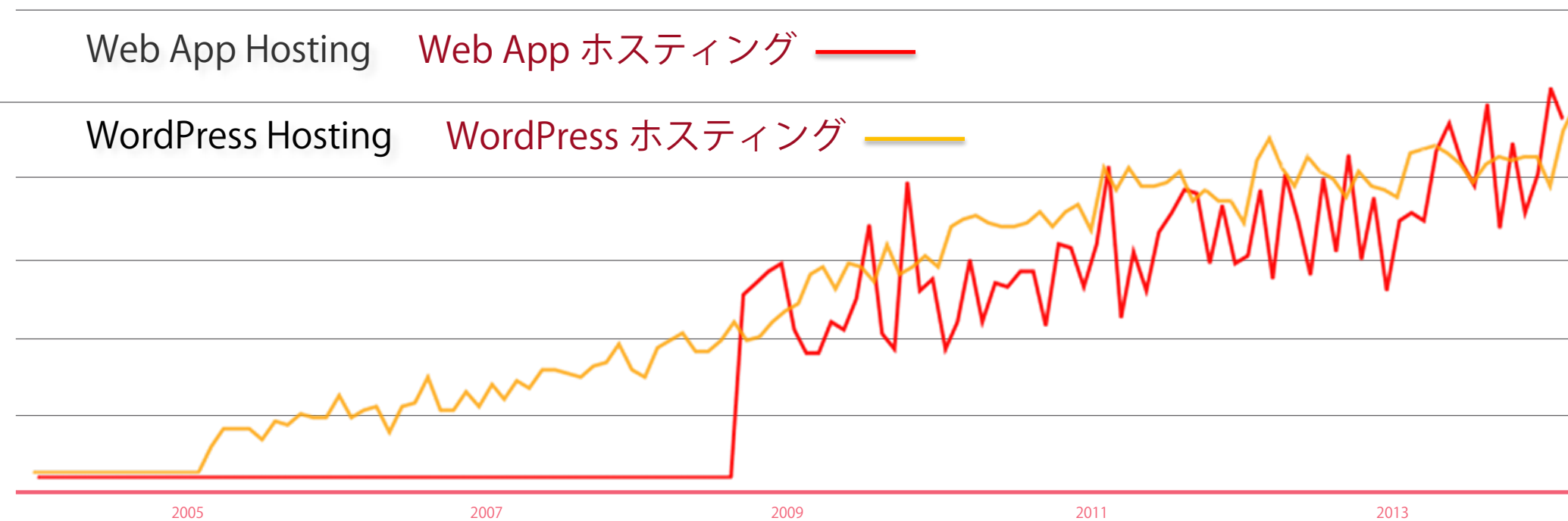


「WordPress
クラウドサー
ビスを受けたい」

Google Trendに見る検索キーワードの変化



Google Trendに見る検索キーワードの変化



WordPressのマーケットシェア

- CMSを利用するウェブサイトの約6割がWordPressを利用
- すべてのウェブサイトの23%に相当

Content Management Systems

Most popular content management systems

© W3Techs.com	usage	change since 1 April 2015	market share	change since 1 April 2015
1. WordPress	23.9%	+0.3%	60.4%	
2. Joomla	2.9%		7.2%	-0.1%
3. Drupal	2.0%		5.1%	
4. Magento	1.1%		2.9%	+0.1%
5. Blogger	1.1%		2.8%	-0.1%

percentages of sites

Fastest growing content management systems since 1 April 2015

© W3Techs.com	sites
1. WordPress	635
2. Drupal	83
3. Squarespace	51

daily number of additional sites
in the top 10 million

目的志向顧客へのアプローチについて

現状

- 汎用的、一般的なプランによる訴求では響きにくい

検討

- 対象顧客を絞り、具体的なホスティングニーズを探る

施策

- 顧客へのシンプルな「提案」を用意

ビジネス活性化に向けたヒント

2015
May 27

市場調査結果と顧客傾向を踏まえた施策

対象顧客の明確化とプラン策定

販売パートナーの活用

顧客との関係の維持

対象顧客の明確化とプラン策定例

ターゲット

- ・ ホームページで集客したいSMB
- ・ ウェブ制作会社
- ・ ITコンサルタント 等

サービス作成

- ・ 用途提案：「WordPressホスティング」「中小企業のビジネスを支援するレンタルサーバー」等
- ・ アドオン：「ストレージ」「バックアップ」「ビジネスメール」「給与計算ソフト」等
- ・ 付加価値：「マネージド」「セキュリティ」「365日サポート」 等

プロモーション

- ・ SEO対策
- ・ リスティング広告 等

顧客特化型プラン例

<http://www.3essentials.com/plesk12-wordpress-web-hosting/>

PLESK 12 WORDPRESS CLOUD HOSTING

Simple WordPress Cloud Hosting. Just Order and Your Server is Fully Deployed, Ready to Host WordPress Websites.

Start Up \$ 15 /MONTHLY	Essential \$ 25 /MONTHLY	Pro \$ 45 /MONTHLY
Small WordPress sites	Medium WordPress sites	Large WordPress sites
Host Up to 30 Domains	Host Up to 30 Domains	Host Up Unlimited Domains
Management Toolkit	Plesk Management Toolkit	Plesk WordPress Toolkit
Transfer		30 GB
Order Now	Order Now	Order Now

シンプルな
プラン構成

松竹梅の
3種類

WordPress
クラウドに
特化


顧客特化型プラン例

<http://www.3essentials.com/plesk12-wordpress-web-hosting/>

キャンペーン

25% Off

Get 25% off every month!

 Get Coupon

バックアップ訴求

BACKUPS INCLUDED

Backup your Websites and Databases using Plesk 12. Your Cloud Server is also backed up for disaster recovery, in the event a node crashes 3essentials can restore your entire Cloud Server. Should you need to restore site files, you can restore the entire site using Plesk 12.

WordPressサイト管理

WORDPRESS MANAGEMENT TOOLKIT



WordPress Management
Tools

[More](#)



WordPress Theme &
Plug-In Management

[More](#)



WordPress Security
Scanning

[More](#)



WordPress One-Click
Hardening

[More](#)



WordPress Auto
Detection

[More](#)

顧客特化型プラン例

<http://www.3essentials.com/plesk12-wordpress-web-hosting/>

サイトセキュリティの訴求

PLESK 12 SERVER-TO-SITE SECURITY CORE



Built-in Server-to-Site
Protection

[More](#)



Fail2Ban Integration

[More](#)



ModSecurity Rules by
Atomicorp

[More](#)



ServerShield by
CloudFlare

[More](#)



Outbound Antispam
Engine

[More](#)

顧客特化型プラン例

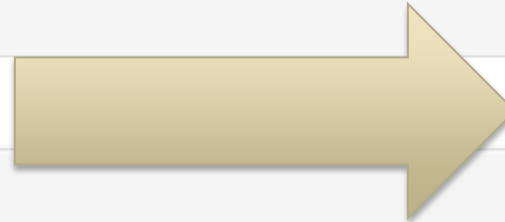
<http://www.3essentials.com/plesk12-wordpress-web-hosting/>

Add Ons – Increase Resources

アドオンの推奨

Add On	Pricing
1 GB RAM	\$10 /m
1 CPU Core	
1 GB Cloud Storage	
Unique Dedicated IP	
SSL Certificate for one website	\$60 per year
MS SQL 2012/2014 Web Lic 4 Cores (Windows only)	\$20 /m
Website Down Monitor	\$5 /m

加えて実施：
SEO対策
リスティング広告



Pleskの売上が4割
増加

販売パートナーの活用：メリット

営業範囲拡大

自社営業だけではカバー
しきれない範囲を網羅

価格競争回避

日頃付き合いがあり信頼
のおけるパートナーなら
多少高くても購入

今後のサービス 展開の参考に

販売パートナーは顧客に
近いので、ニーズ把握や
顧客の声を拾いやすい

販売パートナーに関する2つの施策

「売ってもらう」パートナーを増やす

- ・ 新規パートナーの獲得
- ・ アクティブでないパートナーをアクティブに
- ・ アクティブパートナーの底上げ

「売ってもらいやすくする仕掛け」を用意

- ・ 運用・課金自動化ソリューションを活用し、商材を定型化してパッケージ
- ・ 例：専用サーバ/VPSパッケージをパートナーに卸売し、その上で共有型ホスティングサービスをパートナーブランドで販売

顧客との関係維持

目的は顧客のライフサイクルで収益の最大化

- 顧客単価を上げる
- 解約率を下げる
- ロイヤリティの向上

サービスの利用促進に向けた施策

- 利用促進：上位プランへのアップグレードやアドオン利用
- 満足度向上：サポートを手厚くしたり、コンテンツやツール等を充実化
- コミュニケーション：複数の手段による定期的な接触(メール、セミナー、勉強会等)

おわりに

おわりに

市場は存在、ただし売り方の工夫は必要

ターゲットを具体化しシンプルな提案

販売パートナーの活用

まずはテストマーケティング

各種情報について

- Odinのホームページ
 - <http://www.odin.com/jp/>
- SMB Cloud Insightsレポート (英語)
 - <http://www.odin.com/jp/resources/smb-cloud-usage/smb-reports/>
- Go To Market with Services (英語)
 - <http://www.odin.com/jp/resources/gtm-with-services/target-market-selection/>

Odin

ありがとうございました