

「2009年版 SaaS市場の実態と中期予測」を発売

株式会社ノークリサーチ（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 03-5244-6691 URL：http://www.norkresearch.co.jp）は国内SaaS市場の現状を網羅し、今後の中期的な予測を詳説した「2009年版 SaaS市場の実態と中期予測」を発売した。

【ポイント1】

2012年に国内のSaaS市場規模は7,746億円、PaaS市場規模は1,602億円

【ポイント2】

大手ベンダやキャリアが提供するPaaSは大企業における「企業内SaaS」や「企業内クラウド」での需要が中心、独立系ISVの積極活用には時間を要する

【ポイント3】

SaaS利用のニーズが高いのは情報処理システム資産の管理・運用

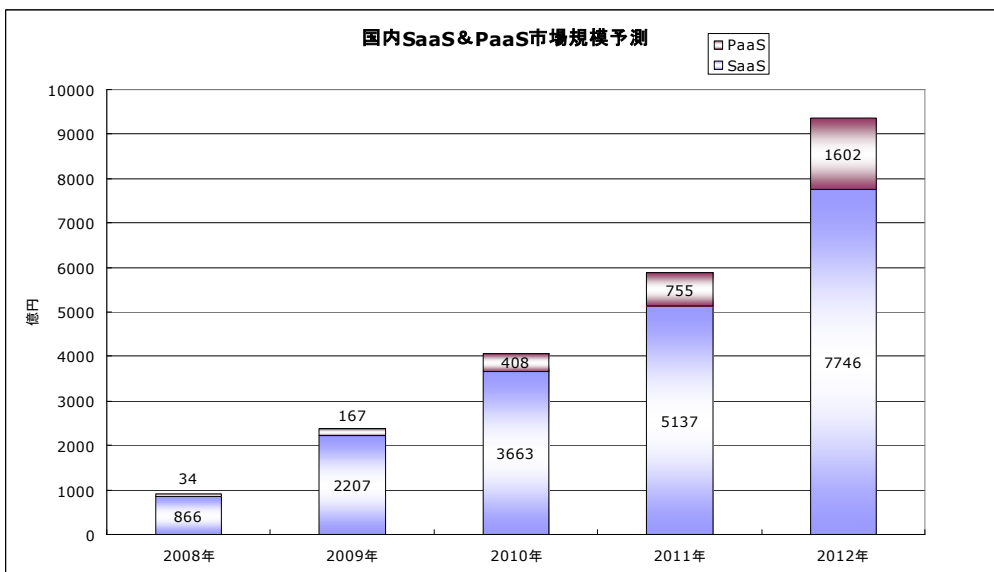
【ポイント4】

ユーザが適切と考えるサービス価格は業務種別や企業規模に応じて千差万別

【ポイント5】

各種法制度やガイドラインを踏まえたSaaS間でのSLA策定が急務

一国内のSaaS市場規模とPaaS市場規模予測



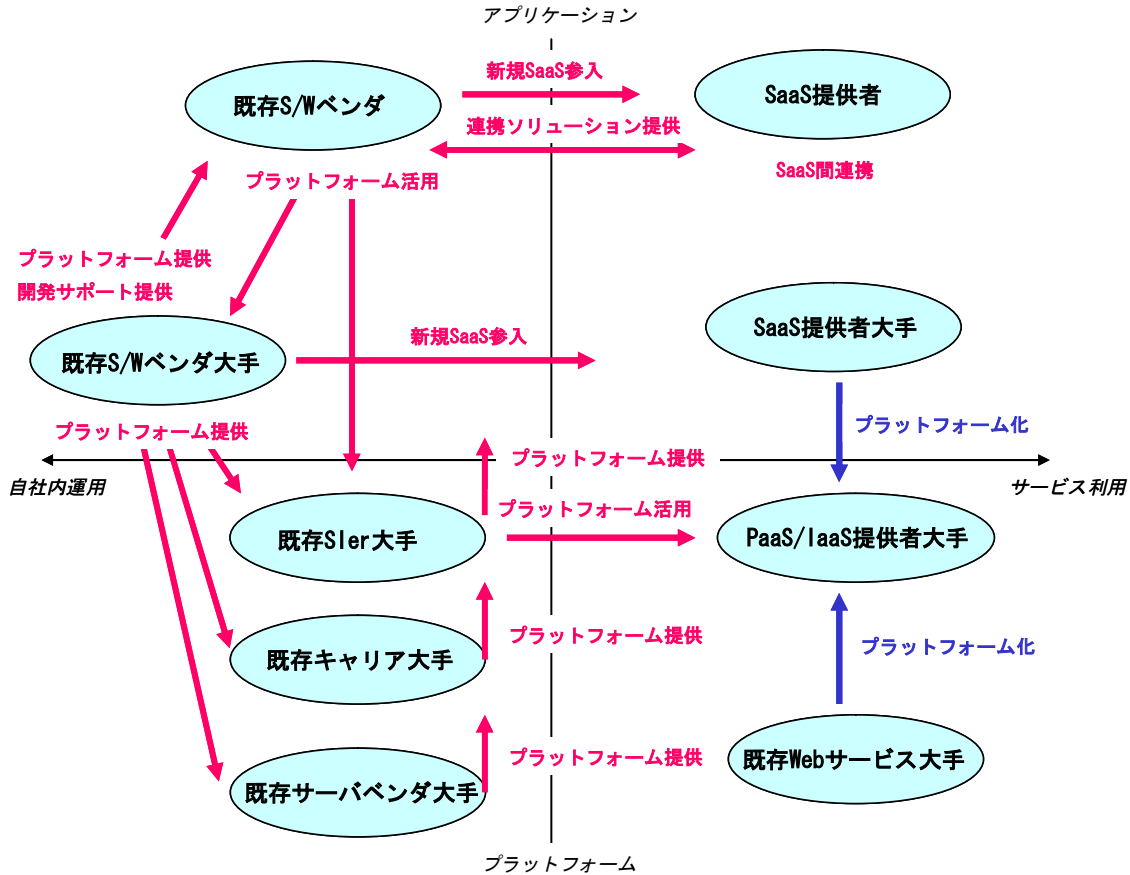
ユーザ企業による初期投資抑制の動きが強まり、所有から利用への移行が加速する。

その結果、国内SaaS市場規模は2009年には2,207億円、2012年に7,746億円に達する。

PaaSに関しては2009年の時点では一部の先進企業による採用に限定され、市場規模も167億円に留まる。しかし、2010年以降には急速な成長が始まり、2012年には1,602億円に達する。

—大手ベンダやキャリアが提供するPaaSの今後

SaaS/PaaS提供者動向マップ



既存SaaS提供企業大手の現状と今後

セールスフォース・ドットコムやGoogleといった既存SaaS大手はPaaSへと進出し、自社サービスのプラットフォーム化を進めている。セールスフォース・ドットコムは業務アプリケーション開発・運用基盤、Googleは簡易Webアプリケーション開発基盤と目指す方向が異なっている。そのため、両社は今後も互いに競合せず、それぞれの目指す方向性で発展をしていく可能性が高い。

既存Webサービス提供企業大手の現状と今後

米Amazon.comや米FacebookのようにWebサービスを提供する大手が自社向け運用基盤を公開・改良してXaaSへ新規に参入するケースが登場してきている。日本では楽天やmixiが近い将来この位置付けとなる可能性がある。

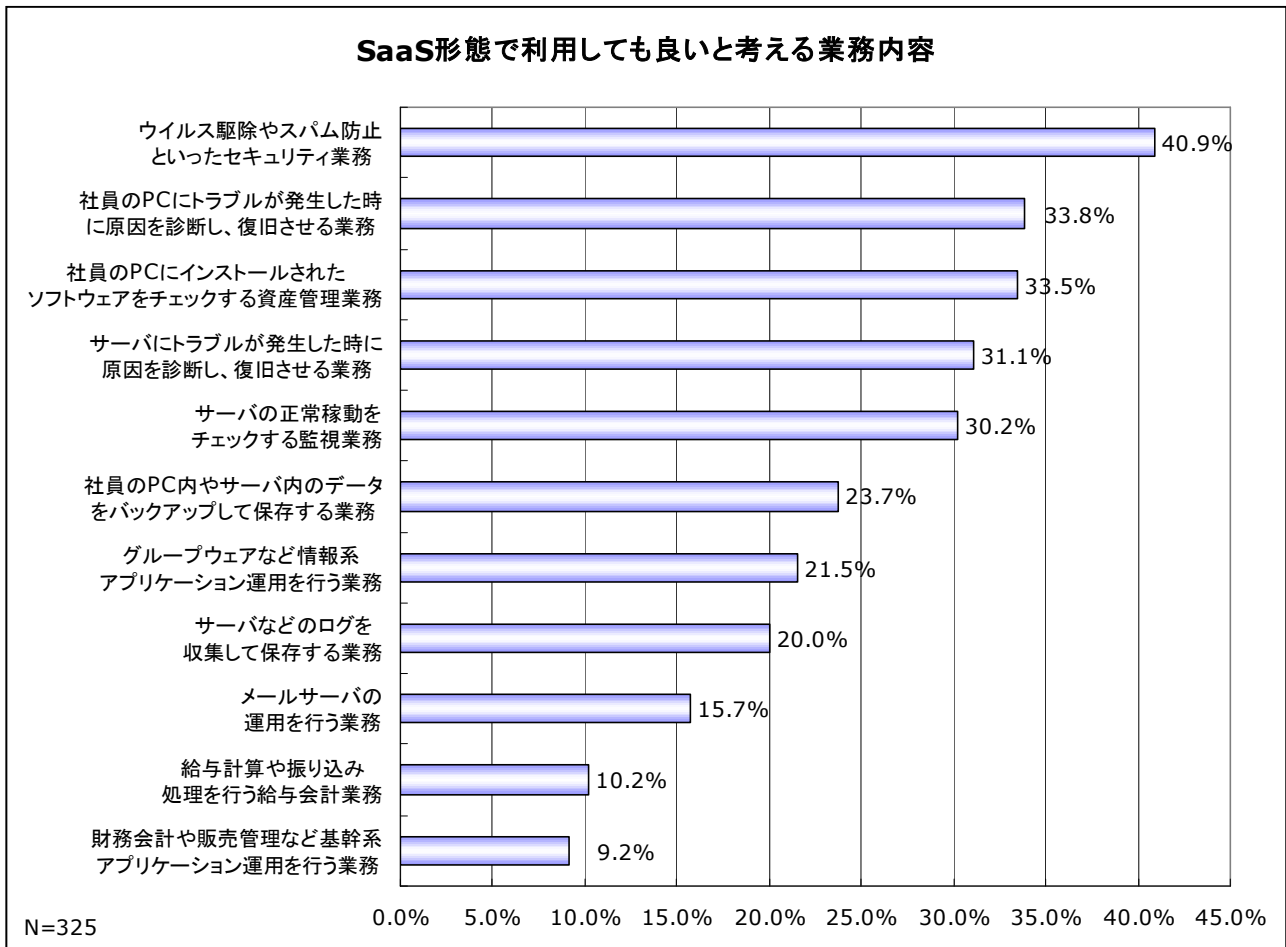
既存ハードウェアベンダ/キャリア/Sier大手の現状と今後

NEC、富士通などの大手ハードウェアベンダ、アウトソーシング基盤を持つNTTデータなどの大手Sier、KDDIなどの大手プロバイダは揃ってXaaSへの参入を開始している。当初は大企業に対し「企業内SaaS」や「企業内クラウド」を提供する個別案件が主体となるが、PaaSを活用するISVやSierが増加するにつれ、中堅・中小向けのアプリケーションマーケットプレイスの位置付けへと進化していくことが期待される。しかし、その変化は緩やかであり、ISVがPaaSを利用する段階に達するには最短でも1~2年の期間を要すると予想される。

既存ソフトウェアベンダ大手の現状と今後

マイクロソフトや日本オラクルといった既存ソフトウェアベンダ大手はXaaSの基盤となるOSやミドルウェアの提供に今後は注力していく。両社共に自らPaaSを提供してはいるが、国内大手ハードウェアベンダ、大手キャリア、大手Sierが提供するPaaSとは直接競合せず、「PaaS構築基盤提供」としての役割を担う面が強い。

—SaaS利用のニーズが高いのは情報処理システム資産の管理・運用



SaaS利用のニーズが高いのは情報処理システム資産の管理・運用

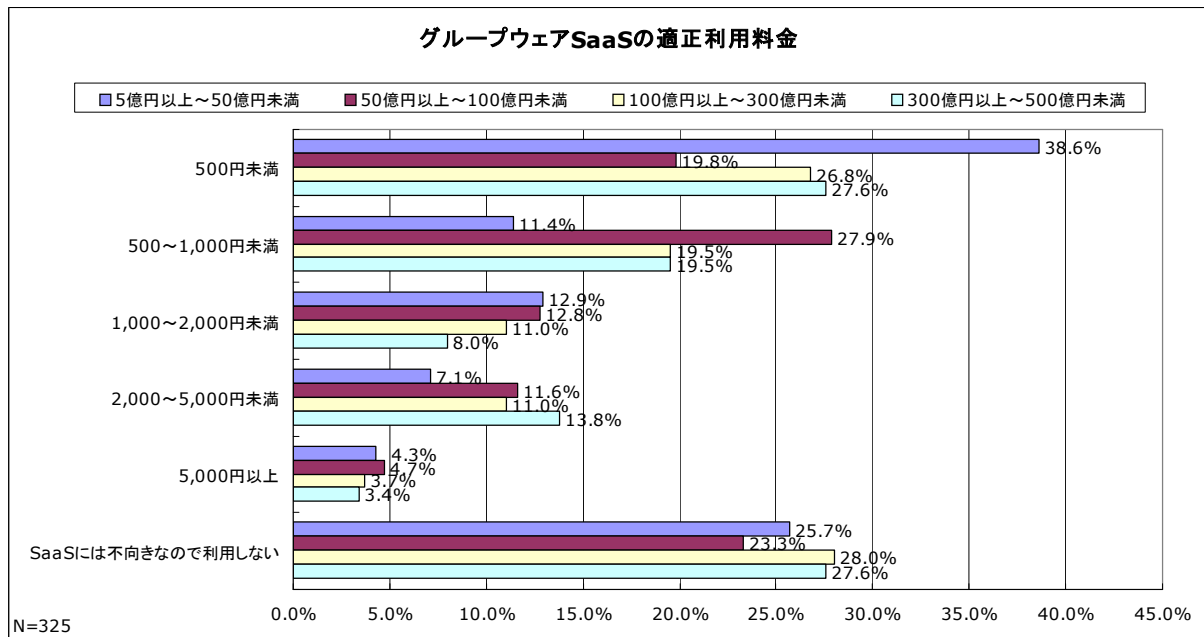
財務会計、販売管理、給与計算といった基幹系業務を社外に委託することへの抵抗は強いが、情報処理システム資産の管理・運用（セキュリティ対策、ソフトウェア資産管理、サーバ稼働監視など）はSaaS形態サービスの利用意向が強い。

コスト削減だけでなくSaaSのメリットを訴求することが重要

ユーザがSaaSへ期待する効果の筆頭はコスト削減であるが、既存ソフトウェアパッケージと比較してのコスト削減効果という視点だけではSaaSの方が逆にコスト高になってしまうケースも少なくない。SaaSならではの以下のようなメリットを訴求していくことが重要である。

- ・ **難易度の高いシステム運用を他者に任せられるメリット**
セキュリティ対策やクライアントPC運用管理など
- ・ **第三者に管理を委ねることで生ずる法的観点からのメリット**
メールアーカイビングやファイル送信監査証跡など
- ・ **他者とシステムを共有することによって得られるメリット**
業界毎の資材調達を担うマーケットプレイスなど

ユーザーが適切と考えるサービス価格は業務種別や企業規模に応じて千差万別



ユーザーがSaaS利用時に月額1人当たりで適切と考える金額は対象となる業務・アプリケーションの種別や企業年商規模によって大きく異なる。SaaS提供者にとってはどのようなサービスをどの年商帯のユーザーに提供するか？を明確にし、詳細な価格戦略を練ることが非常に重要なポイントとなる。

(例えば中堅・中小企業といっても、年商100億円以上～300億円未満と年商300億円以上～500億円未満とでは適切と考えるサービス提供価格の傾向にも大きな違いが見られる)

本レポートではグループウェア/メール/ウイルスチェック/スパムチェック/SFA・CRM/表計算・ワープロ/販売・購買管理/ポリシー制御/ファイル共有・転送/モバイルアクセス/ソフトウェア資産管理/人事・給与/データバックアップの全13項目に関し企業年商規模別にSaaS利用時の適正利用料金について尋ねた結果を網羅している。

レポート概要

【発刊日】2008年12月24日

【仕様】体裁:ハードコピー版(A4判約100ページ)/CD版(Microsoft Word形式)

【価格】99,750円(税込)

【概要】

- ・SaaSとは何か？(SaaSの定義とXaaSやクラウドコンピューティングとの関連)
- ・SaaS/PaaSの市場規模(2012年までの国内SaaS/PaaS市場規模予測)
- ・SaaS/PaaS提供者の動向(ベンダ各社の最新の動きと今後)
- ・ユーザー動向(SaaSに対する認知度、利用意向、利用料金、データ管理に関する調査結果と分析)
- ・SIerの動向(中小規模の独立系SIerのSaaSに対する意識調査結果と分析)
- ・SaaS関連の法制度とガイドライン

本リリース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

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

<http://www.norkresearch.co.jp/>