

2012年以降に向けた国内クラウド市場規模調査報告

調査設計/分析/執筆: 岩上由高

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、国内の企業向け用途におけるクラウド市場規模に関する調査結果を発表した。

※ 本リリースは『2011年版 SaaS/クラウド市場の実態と中期予測レポート』からのダイジェストである

- ▼2010年時点での市場規模予想と比べ、クラウドの普及/啓蒙に2~3年の遅れが発生
- ▼コスト削減効果への過剰な期待に起因する「幻滅感」を早急に解消する必要がある
- ▼東日本大震災によって遅延した個別の業務や業態/業種に即した啓蒙を再開すべき
- ▼事業継続対策としてのクラウドには「平常時でも享受できるメリット」の提案が不可欠
- ▼全体市場の伸びが緩やかになる中でも、IaaS、PaaS、SaaSそれぞれに進展はある

2010年時点での市場規模予想と比べ、クラウドの普及/啓蒙に2~3年の遅れが発生

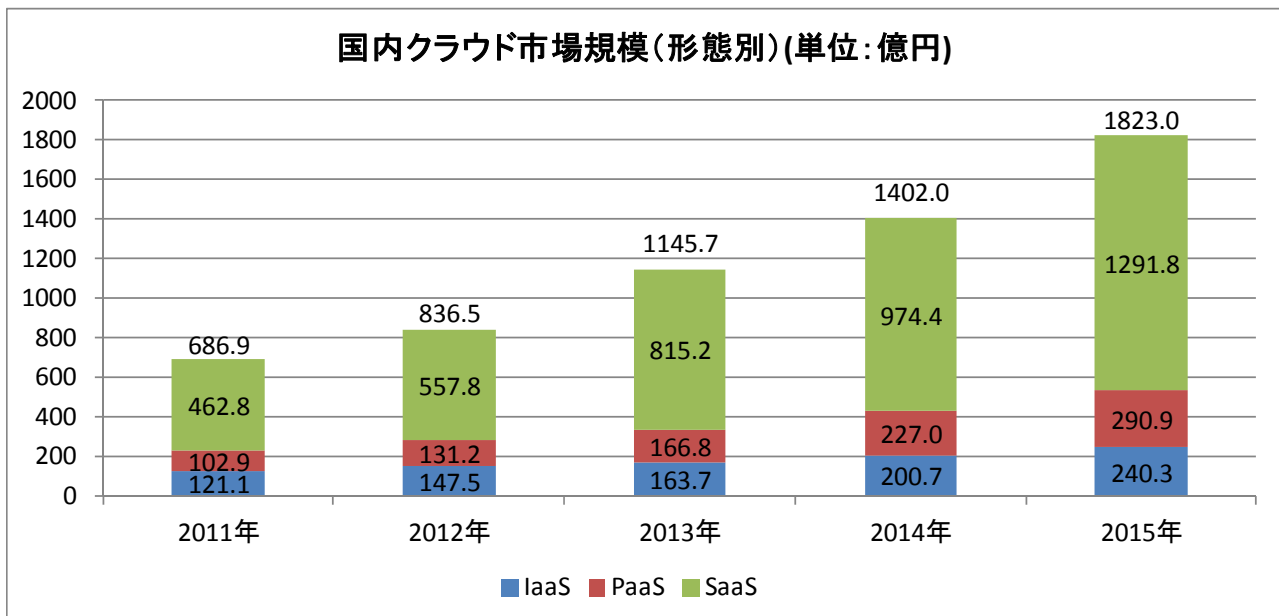
以下のグラフは2011年から2015年までの国内クラウド市場規模の推移をプロットしたものである。算出対象は年商5億円以上の国内企業が情報処理システムの構築/運用を目的に行う支出のうち、末尾の『ノークリサーチによる「クラウド」の定義』で述べているクラウドの定義に該当するサービスの利用費用およびそれらに関連するインテグレーションやコンサルティングの対価としてユーザ企業が社外に支払う費用の合計である。

2010年時点でのノークリサーチによる同市場の予測は2011年に1029億円、2012年に1937億円、2013年に3340億円という結果であった。上記の結果と比較すると、2010年当時の予測と比べて大きく減少していることがわかる。その要因として以下の三点が挙げられる。

- 要因1: クラウドがもたらすコスト削減効果への過剰な期待
- 要因2: 東日本大震災を主な要因とするクラウド啓蒙の遅れ
- 要因3: 事業継続対策を目的としたクラウド活用の伸び悩み

「コスト削減効果への過剰な期待の反動として生じた幻滅感に加えて、2011年中に進むはずであった個別の業務や業種/業態に基づくクラウド活用の提案/啓蒙が東日本大震災の影響で大きく遅れている」というのが国内クラウド活用の現状といえる。これを打開するためには個別の業務や個々の業務や業種/業態のニーズも考慮した平常時におけるクラウド活用効果を地道に訴求していく必要がある。

次頁以降では上記三つの要因に関する詳細を分析している。



コスト削減効果への過剰な期待に起因する「幻滅感」を早急に解消する必要がある

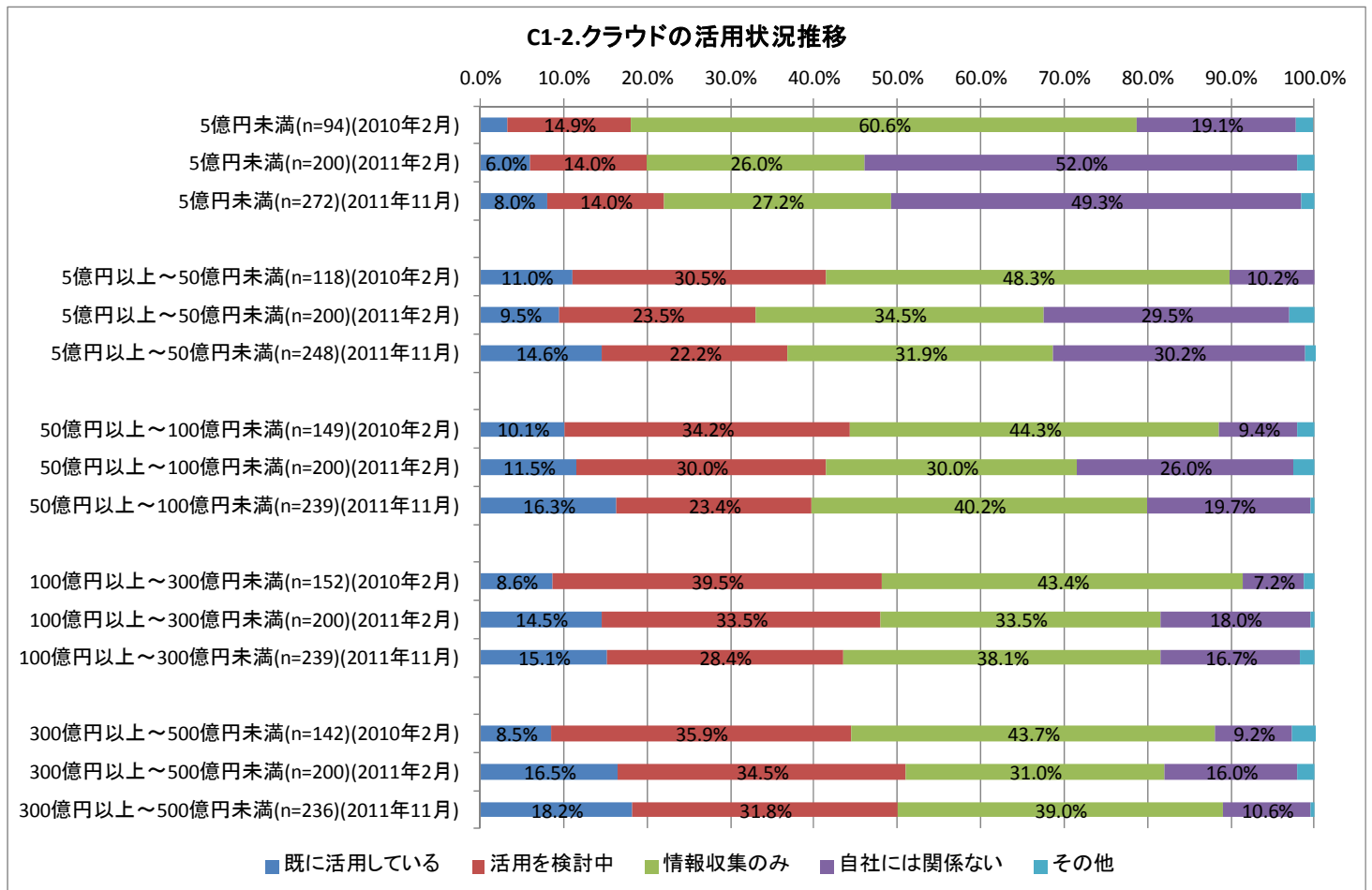
要因1：クラウドがもたらすコスト削減効果への過剰な期待

以下のグラフは年商500億円未満の中堅・中小企業に対し、クラウドの活用状況を尋ねた結果を年商別に集計したものである。

年商500億円未満の中堅・中小企業では2010年2月から2011年2月にかけてクラウドの活用における「情報収集のみ」という割合が減り、逆に「自社には関係ない」とする回答が増加している。その主な要因は「クラウドによるコスト削減効果への過剰な期待」である。

黎明期におけるクラウドはSaaSを中心に情報処理システムをより安価かつ容易に導入/運用する手段としてアピールされた。だが、中堅・中小企業においても個別のカスタマイズやシステム連携は存在し、単にSaaSへ移行するだけでは既存システムの運用/管理コストを大きく削減することはできない。こうした期待と現実のギャップによって、中堅・中小企業を中心に「クラウドは自分達が期待したものではない」という認識が生じ、クラウド活用から距離を置く姿勢が目立つようになってきた。

このコスト削減への過剰な期待に起因するクラウドへの幻滅感を早急に解消することがクラウド普及には不可欠となっている。



次頁へ続く

東日本大震災によって遅延した個別の業務や業態/業種に即した啓蒙を再開すべき

要因2: 東日本大震災を主な要因とするクラウド啓蒙の遅れ

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、『「クラウドがもたらすと考えられる効果」のうち最も重要なもの』を尋ね、結果を年商別に集計したものである。

2011年2月時点と2011年11月時点と比較すると特に大きな変化はなく、年商帯によっては「特に期待できる効果はない」が増加している。この結果からもコスト削減や災害対策以外のクラウド活用に関する啓蒙が進んでいない状況がうかがえる。

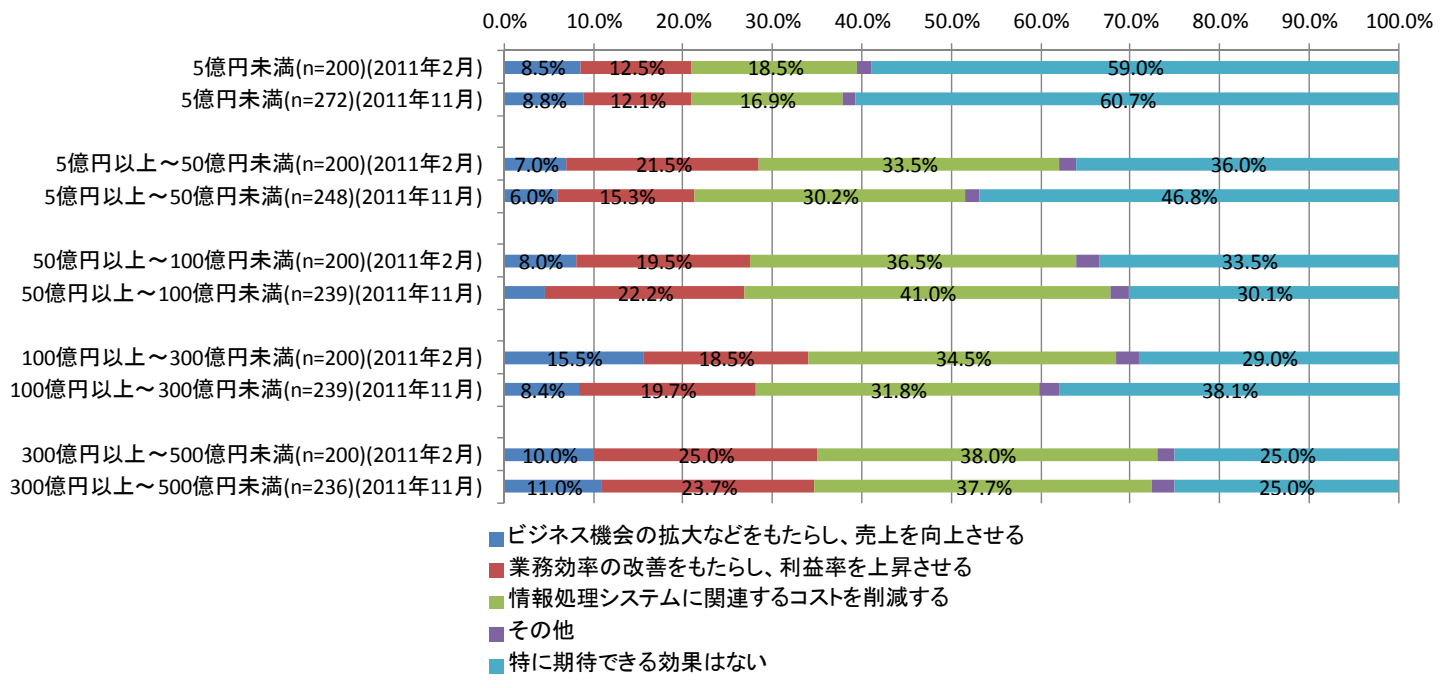
クラウドの普及が進むためにはコスト削減以外の活用効果を訴求する必要がある。全体傾向としては期待したコスト削減効果が得られなかったことによる幻滅感が多かったものの、2010年後半から2011年初頭にはIaaSやPaaSといったSaaS以外の形態も徐々に認知されるようになってきた。

また個別の業務もしくは業種/業態に基づくニーズとクラウドが持つ特性(ITリソースを迅速かつ柔軟に拡張/収縮できる)をマッチさせた活用(社内でのBI用途における集計/分析やホテル業界における宿泊料金計算など)も提案され始めてきた。

このように、技術論ではないユーザ企業のニーズを踏まえたクラウド活用提案が始まった頃に発生したのが2011年3月の東日本大震災である。本来、2011年は個別の業務や業種/業態に即した多様な提案が生まれ、提供する側と利用する側の双方がノウハウを積んでいく年でもあった。だが、東日本大震災によってIT活用提案が事業継続へ大きく傾いたことなどにより、本来進むべきクラウド活用の提案や啓蒙が停滞してしまった。

この遅れを取り戻すためにも、クラウド関連ソリューションを提供する側ユーザ企業の個別ニーズを捉えた提案と啓蒙に再度取り組むことが重要と考えられる。

C1-1. 「クラウドがもたらすと考えられる効果」のうち、最も重要なもの



次頁へ続く

事業継続対策としてのクラウドには「平常時でも享受できるメリット」の提案が不可欠

要因3: 事業継続対策を目的としたクラウド活用の伸び悩み

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、「東日本大震災以降、クラウドに対する認識に変化が生じたかどうか」を尋ねた結果である。

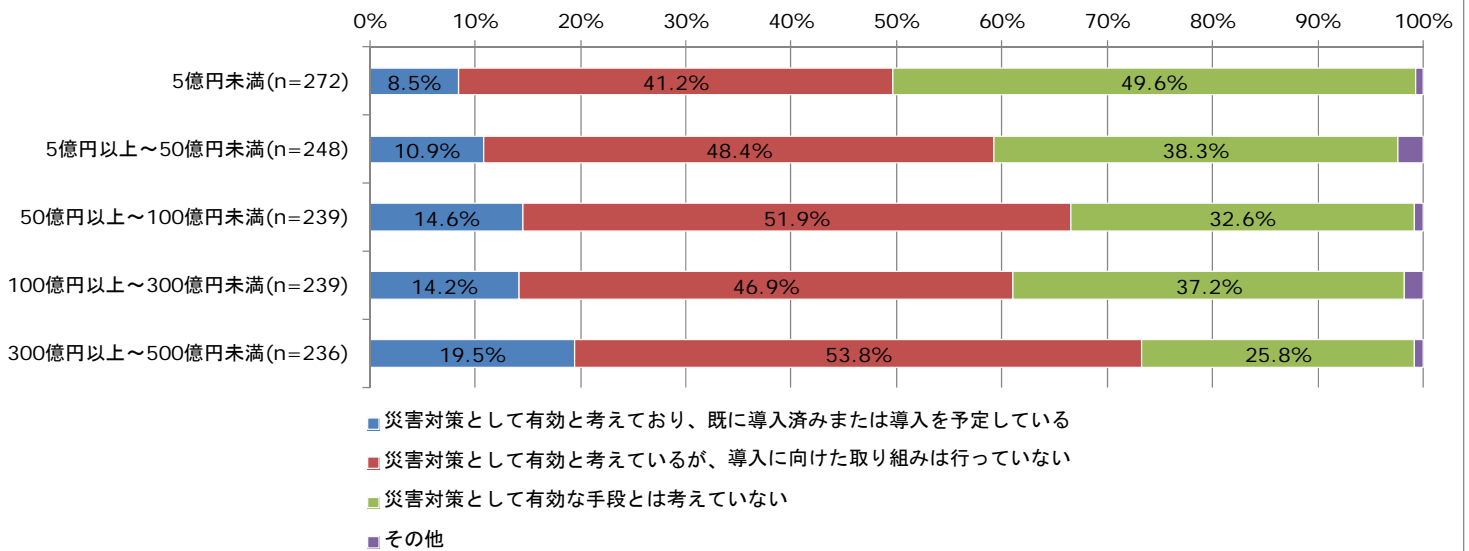
個別の業務や業種/業態に向けたクラウド活用が停滞する中、東日本大震災を踏まえて訴求されたのが事業継続対策としてのクラウド活用である。だが、ユーザ企業の多くは事業対策だけでなく平常時にも効果の得られるソリューションを望んでいる。そのため平常時におけるクラウド活用のメリットを見いだせない状態では、事業継続対策の必要性を強く訴えてもクラウド活用には結びつきにくい。

さらに、東日本大震災における交通網の麻痺やそれに伴う「帰宅難民」の発生もユーザ企業のIT投資意向に少なからぬ影響を与えている。東日本大震災以前の事業継続対策はサーバを中心とした業務システムを保護することに重点を置いていた。だが、東日本大震災によって、多くのユーザ企業は「業務システムがデータセンタや遠隔地で無事に稼働していたとしても、社員がオフィスへ辿りつくことができなければ業務を継続することはできない」ということを実感する結果となった。

単に業務システムをクラウドへ移すだけでは事業継続としては不十分であり、社員がリモートでアクセスできる手段も併せて講じなければならないという認識が広まったといえる。その結果、事業継続対策に必要なコストは増加する。そのため、特に中堅・中小企業においては「最低限の備えとしてのデータバックアップだけを行う」といった対策に留まってしまいやすい。

「事業継続」というキーワードだけに頼らない、平常時におけるメリットも加味したクラウド訴求が求められている。

C1-3. 東日本大震災以降、クラウドに対する認識に変化が生じたかどうか



次頁へ続く

全体市場の伸びが緩やかになる中でも、IaaS、PaaS、SaaSそれぞれに進展はある

以下ではクラウド形態別の傾向について述べている。

[IaaSの傾向]

2011年以前より開発やテストにおける活用や、年商500億円以上の大企業におけるSAP ERPやLotus Notes/Dominoの運用/管理コスト削減を目的としたクラウド移行などが行われたきた。Amazon EC2のOracle Database対応に代表されるように、2011年以降はIaaSにおける主要なミドルウェアサポートが進んできている。こうした状況を受けて、バックアップや待機系としてのIaaS活用、さらに将来的には高負荷時にクラウドのリソースを活用する「バースト」も行われるようになると予想される。

[PaaSの傾向]

従来、PaaSは利用可能な開発言語が限られていたことが大きな活用障壁の一つとなっていた。しかし、Salesforce.comによるHeroku買収に見られるように今後は利用可能な開発言語が増加することでPaaSを適用できる場面が増えるものと予想される。

一方、留意すべき事項として「PaaSのコモディティ化」が挙げられる。VMware傘下のCloud Foundryのように複数開発言語に対応したPaaSを構築するためのオープンソース、Dot Cloudのように2つのサービスまでは無料(複数開発言語に対応)といった安価な料金体系を採用したサービスの登場など、PaaSを実現する手段のコスト面での敷居はしだいに下がりがつつある。今後はシステム要件に応じて大手が提供する商用サービス、OSSを利用した独自の構築、手軽で安価な新興サービスなどといった複数の選択肢を適材適所で使い分けることになると予想される。

もう一つ注目すべき動きが年商50億円未満の中小企業を主な対象とした「セルフサービス型」のPaaSである。中小企業でも独自アプリケーションの作成ニーズは以前から存在している。SOHOや小規模企業であればMicrosoft ExcelやMicrosoft Access、中小企業ではFile Maker、さらに規模が大きくなるとLotus Notes/Dominoの独自データベースなどを用い、簡易なプロジェクト管理や顧客管理のアプリケーションを作成するものだ。こうしたユーザ企業自身が作成するアプリケーションをクラウド上に実現し、利便性の向上とコスト削減効果を同時に実現しようとする動きが見られる。ユーザ企業自身がPaaS上にアプリケーションを構築する取り組みはSalesforce.comのForce.comなどでも既に盛んであるが、サイボウズのkintoneのように既存パッケージシェアの高いベンダが参入することによって、「社内グループウェア+クラウド上の独自アプリケーション」という組み合わせも加わり、PaaSを活用する場面が広がると予想される。

[SaaSの傾向]

SaaSの活用においては既存社内システムの独自カスタマイズやシステム連携が一つの障壁となっていた。しかし、2012年以降は「既存システムをSaaSで丸ごと代替する」以外の手法によるアプローチが盛んになると予想される。

まず一つ目は既存社内システムを補完するという位置付けだ。この動きは基幹系業務パッケージを提供するベンダで比較的盛んだ。SAPによるSuccess Factors買収やOracleによるRight Now Technologies買収はその具体例である。また、Concurのように会計という同じ基幹系分野の範疇で既存システムを補完する役割を果たすサービスも登場してきている。

もう一つはSaaS同士の組み合わせである。IBMが買収したCast Iron Systems、DELLが買収したBoomiなど、複数のSaaSを連携させる製品やサービスを活用した取り組みも徐々に進んでいる。

こうした「既存システムのSaaSによる補完」や「SaaS同士の組み合わせ」が成立する前提として、「複数の製品やサービスがきちんと連携し、認証や課金を一元化できる」ことが必要となる。こうした取り組みを支えるサービスも登場してきている。API管理サービスを提供する3sacle、認証などのアクセス管理サービスを提供するIronStratus、課金基盤サービスを提供するZuoraなどがその例だ。国内においてもクラウド連携においてはテラスカイ、課金に関してはビープラッツなど同様の取り組みを進めるIT企業も既に存在する。

当初は大手パッケージベンダが新興サービスを買収し、大企業を主な対象として補完や組み合わせのサービスを提供すると予想される。そこで実績が積み、適材適所でのSaaS活用がもたらすメリットが認知されるようになった段階で中堅・中小企業にも徐々に広まっていくと考えられる。

ノークリサーチによる「クラウド」の定義(1/2)

市場規模において「何を算出したのか？」を明確にするために、以下ではノークリサーチにおけるクラウドの定義を述べる。ノークリサーチでは「クラウド」を『以下の三つの要素を備えた情報処理システムの構築/運用におけるビジネス形態、またはそうした情報処理システムそのもの』と定義している。

要素1:

ハードウェア/ミドルウェア/ソフトウェアといったITリソースをネットワーク経由のサービスとして提供または利用する

要素2:

仮想化/抽象化によって、システム構築/運用における柔軟性と迅速性を実現している

要素3:

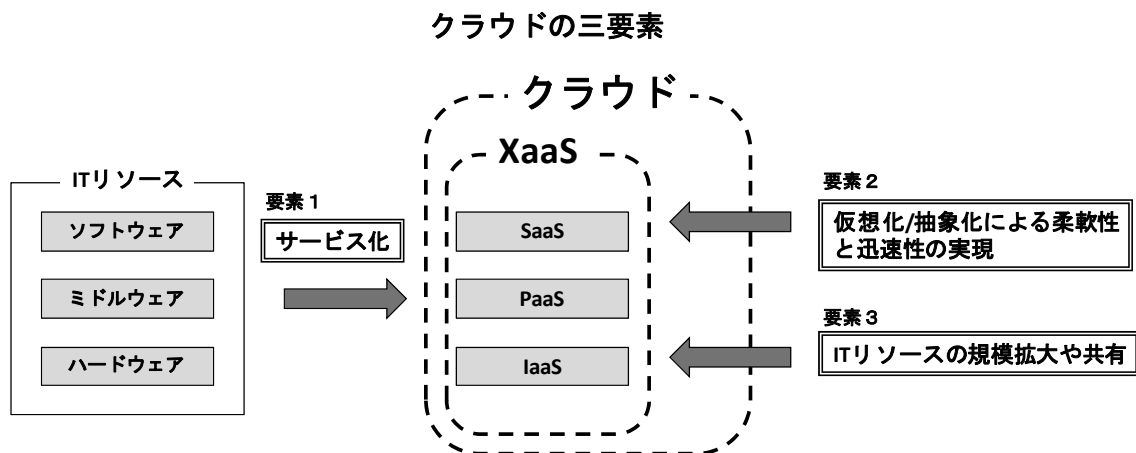
ITリソースの規模拡大や共有により、スケールメリット/効率改善/可用性向上を実現している

要素1は「XaaS」(SaaS、PaaS、IaaSなどのサービス形態によるITリソース提供の総称)の定義に他ならない。要素1のみでは、従来から存在するASP(Application Service Provider)やホスティング/ハウジングと本質的には変わらない。要素1に要素2や要素3が加わることによって、「オンデマンド(必要な時に必要なだけ利用できる)」や「Elastic(拡張や縮小を自在に行える)」といった特徴が備わり、従来と比べてITリソースをより効率的に活用できるようになったものがクラウドである。

また、定義によっては

- 「ユーザ企業によるセルフサービスであること」
- 「様々なデバイスから利用可能であること」
- 「従量課金を採用していること」

などをクラウドが満たすべき条件に含めるケースもあるが、ノークリサーチではこれらは上記三つの要素を備えた結果として得られるビジネス/システムの実装上の選択肢と捉え、クラウドの必須要件には含めていない。



また、プライベートクラウドについては以下のように定めている。

プライベートクラウドの定義:

自社の管理下にある情報システムに対してクラウドを構成する種々の技術を適用することで、セキュリティや運用におけるポリシーの主導権(ガバナンス)を維持しつつクラウドの持つメリットを享受しようとするシステム構築/運用の考え方、またはそのようにして実現される情報システムそのもの

パブリッククラウドとプライベートクラウドの違いは「ユーザ企業によるガバナンスの維持」にある。「ガバナンス」はやや抽象的な概念であるが、具体的には以下のような項目が挙げられる。

- ・データ格納場所を含めたシステム構成をユーザ企業側が制御できる(例. データセンタが特定されている)
- ・バージョンアップやパッチ適用の内容やタイミングをユーザ企業が制御できる(例. マルチテナントでない)
- ・ユーザ企業が自社内で定めているアクセス制御やセキュリティのポリシーに合致した内容をクラウド側の情報処理システムにも適用できる(例. VPNで自社内環境と接続され、ローカルIPを利用できる)

ただし、「どの項目まで満たせばプライベートクラウドといえるのか？」という明確な線引きは現時点では存在しておらず、その意味ではパブリッククラウドとプライベートクラウドの区別はやや曖昧な状態となっている。そこで、市場規模算出に際しては次頁に述べるようにプライベートクラウドに至る経緯によって区分けするアプローチを採用している。

ノーリサーチによる「クラウド」の定義(2/2)

プライベートクラウドに至る道筋には大きく分けて、

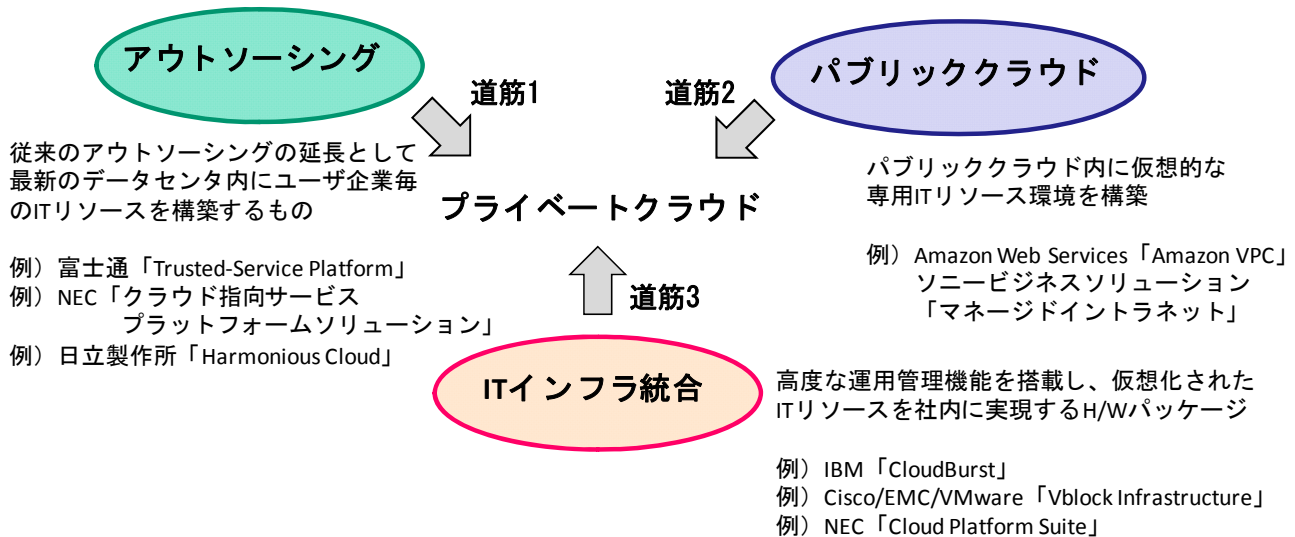
「従来のアウトソーシングにクラウド関連技術を適用したもの」

「パブリッククラウドにVPNやV-LANなどの技術を適用したもの(主にバーチャルプライベートクラウドと呼ばれるもの)」

「仮想化技術などを活用して、自社内で構築/運用されたITリソースにおいてクラウドと同等のメリットを実現しようとするもの」

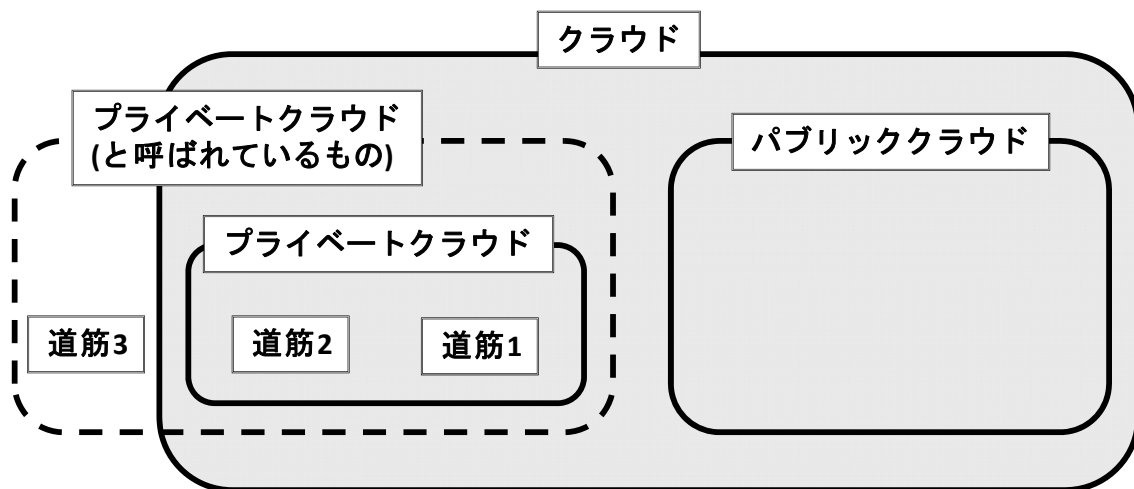
の3つがある。これを図示すると以下のようになる。

プライベートクラウドに至る3つの道筋



「道筋3」は全頁に述べたクラウドの定義の「要素1」から大きく外れている。そのため、ノーリサーチではプライベートクラウドと呼ばれているもののうち「道筋3」に該当するものについてはクラウドに含めず、「道筋1」と「道筋2」に該当するものをプライベートクラウド、それ以外のクラウドをパブリッククラウドと分類する方針を取っている。

プライベートクラウドの位置付け



これらの定義に基づき、年商5億円以上の国内企業が情報処理システムの構築/運用を目的に行うクラウドへの支出を合計したものが冒頭に掲載した国内クラウド市場規模である。

本リリースの元となっている「2011年版 SaaS/クラウド市場の実態と中期予測レポート」の詳細は下記URLを参照 http://www.norkresearch.co.jp/pdf/2011SaaS_usr_rep.pdf

ノークリサーチのご紹介

年商5億円以上～500億円未満の中堅・中小企業は国内に約20万社あるといわれています。

しかし、この中堅・中小企業市場に自社の製品やサービスを効果的に展開することは容易ではありません。単に大企業向けの商材を簡易化して提供するだけでは成功しないのが実情です。なぜなら、中堅・中小企業といってもその幅は非常に広く、年商や業種など様々な属性に応じ、実に多彩なニーズや課題をもっているからです。

ノークリサーチは13年以上に渡って、中堅・中小企業におけるIT市場調査の実績を積み、同市場における調査とコンサルティングの豊富なノウハウを蓄積しています。ノークリサーチでは中堅・中小企業におけるIT活用の促進をお手伝いする様々なサービスをご用意しています。

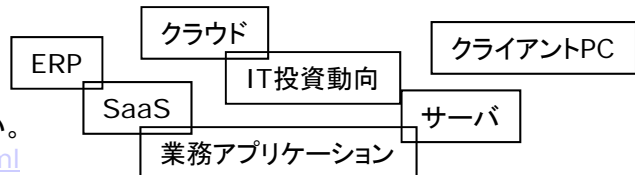
inform@norkresearch.co.jpまでお気軽にお問い合わせください。

年刊調査レポートのご案内

ハードウェア、ソフトウェア、サービスなど様々なカテゴリを網羅した多数の年間調査レポートを発刊しています。多くのIT企業様が中堅・中小企業市場をウォッチする有効なツールとして購読されています。

豊富な年間調査レポートを提供

年間調査レポートの一覧についてはこちらをご参照ください。
<http://www.norkresearch.co.jp/result/report.html>



各種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

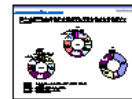
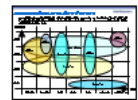


定性調査(インタビュー調査)

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>



株式会社 ノークリサーチ
調査設計、分析、執筆: 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/>