

国内

国内通信事業者のソリューション／マネージドサービス市場予測を公表

2013年の国内通信事業者の市場規模は5,754億円、前年比成長率3.6%
2018年には6,555億円に達し、年間平均成長率は2.6%と予測

- IT専門調査会社のIDC Japan（以下、IDC）は、国内通信事業者が提供するソリューション／マネージドサービス市場における2013年の市場規模見込みと2018年までの予測推移を発表した。

2013年は、プロジェクトベースとITアウトソーシングの両セグメントの堅調な伸びが全体の市場規模を押し上げた。プロジェクトベースについては、経済の回復で過去数年間に亘って凍結されていたIT投資が執行されたことでプラス成長（前年比1.4%増）に転じた。スマートデバイス活用のためのシステム構築やセキュリティ強化、オンプレミスシステムからクラウドへの移行のためのSI、BCP／DR対策需要なども同セグメントの成長に寄与した。一方、ITアウトソーシングも、経済の回復と相まって、コロケーションやクラウドサービスの利用が拡大し、2012

年を上回る成長率で推移した。

2014年以降は、通信事業者のソリューション／マネージドサービス市場全体はプラス成長を維持するものの、以下に述べるような通信事業者のITアウトソーシングへのシフトによるSIの若干伸び悩みや、コロケーション市場の飽和などによって、2013年をピークに成長率は徐々に下がるとIDCではみている。

通信事業者の戦略としては、多くの事業者が個別の顧客ニーズに応えるSIよりも、クラウドやデータセンターサービスなどの標準的なインフラストラクチャ機能を提供するITアウトソーシングサービスによる売上

拡大を志向している。その背景には、通信事業者が長く通信サービスを提供してきた経験から、大規模に設備を運用することで標準的なサービスを広く提供することを得意とすることがある。また、通信事業者は、サービスの販売先を拡大するため、中堅中小企業向け販売体制強化にも積極的に取り組んでいる。

IDC Japan コミュニケーションズシニアマーケットアナリストの小野陽子氏は「通信事業者が標準化されたインフラストラクチャサービス事業に注力するのは理解できるが、それだけでは十分ではない。たとえばM2MやO2Oなど今後の拡大が見込まれる分野で市場をリードするポジションを獲得するための取り組みを強化すべきである。またそれらの市場では、自社のサービスの機能ではなく、顧客の事業部門の売上を増やす手段として訴求すべきである」と語っている。



国内通信事業者のソリューション／マネージドサービス市場売上額予測、2011年～2018年

● お問い合わせ先 ●

IDC Japan(株)セールス
TEL : 03-3556-4761
E-mail : jp-sales@idcjapan.co.jp
URL : http://www.idcjapan.co.jp/