

クラウドコンピューティング市場に関する調査結果 2009

～2010年以降急速に市場が形成され、2015年には7,400億円規模に達する～

【調査要綱】

矢野経済研究所では、次の調査要綱にて、クラウドコンピューティング市場に関する調査を実施した。

1. 調査期間:2009年10月～12月
 2. 調査対象:システムインテグレーター、ソフトウェアベンダー、ユーザ企業
 3. 調査方法:当社専門研究員による直接面談、社内蓄積データ、文献調査、およびアンケート調査を併用
- <クラウドコンピューティングとは>**
ITに関わるさまざまなリソースを、ネットワークを通じてサービスとして利用する形態のこと
- <SaaSとは>**
アプリケーションを、ネットワークを通じてサービスとして提供する形態のこと

【調査結果サマリー】

◆ クラウドコンピューティングは2015年に7,438億円に達する新市場

クラウドコンピューティングは、新しいIT市場として、2010年以降の成長が見込まれる。市場規模は2009年時点では1,406億円だが、2012年には約3倍の規模となる4,106億円、2015年には5倍以上となる7,438億円に達すると予測する。^注

注:本データは、事業者の拠点(データセンタ)から提供されるサービスを対象としており、ユーザ企業の拠点におけるサービスは含まない。

◆ 「プライベートクラウド」「クラウドインテグレーション」など新しいITビジネスが立ち上がる

現時点では、クラウドコンピューティングとして提供されているサービスは、外資系大手企業のSaaSなど、アプリケーションサービスが主体となっている。しかし、2009年から2010年にかけて、多くのITベンダーが各社のデータセンタにクラウド基盤を構築し、プラットフォームサービスやインテグレーションサービスなどの事業に着手している。

そのため、2010年以降は、事業者のデータセンタで特定企業向けのシステムを運用する「プライベートクラウド」や、クラウドプラットフォームに関わるシステム開発やシステム連携を行う「クラウドインテグレーション」といった、新しいタイプのITサービスが発生し、クラウドコンピューティング市場の中心を担うことになる。

◆ 資料体裁

資料名:「進化するクラウドコンピューティング
—ITビジネスへのインパクトと将来展望—」
発刊日:2009年12月18日
体裁:A4判 175頁
定価:136,500円(本体価格130,000円 消費税等6,500円)

◆ 株式会社 矢野経済研究所

所在地:東京都中野区本町2-46-2 代表取締役社長:水越 孝

設立:1958年3月 年間レポート発刊:約250タイトル URL: <http://www.yano.co.jp/>

本件に関するお問合せ先(当社HPからも承っております <http://www.yano.co.jp/>)

(株)矢野経済研究所 営業本部 広報・PRグループ TEL:03-5371-6912 E-mail: press@yano.co.jp

本資料における著作権やその他本資料にかかる一切の権利は、株式会社矢野経済研究所に帰属します。
本資料内容を転載引用等されるにあたっては、上記広報・PRグループ迄お問合せ下さい。

【 調査結果の概要 】

1. 2009年～2015年のクラウドコンピューティング市場規模予測

2010年以降急速に成長し、2012年には4,106億円、2015年には7,438億円に達する

クラウドコンピューティング市場は今まさに創成期にある。2009年時点では1,406億円規模だが、2010年以降急速に市場は拡大し、2012年には4,106億円、2015年には7,438億円に達すると予測する。

現在、多くのITベンダーがクラウドサービスに着手する準備を整えている。各社のデータセンタにクラウド基盤を構築したり、サービス体系を整備するなど、サービス内容の具体化も進んでいる。現時点で市場に出ているサービスは一部大手ベンダーによるSaaSなどのアプリケーションサービスが主体となるが、今後は既存システムのクラウド化やクラウドプラットフォームを使ったシステムインテグレーションなど、新しいタイプのクラウドサービスが急速に伸びる。

ハードウェアやソフトウェアなどのITリソースを「所有」するのではなく「利用」することによって、コスト削減や業務効率化を実現できるというクラウドコンピューティングの利点に対して、ユーザ企業の関心は高まっている。短期的には、昨今の経済環境の悪化を背景に、コスト削減を狙ったクラウドコンピューティングの利用が開始されると予測する。中長期的には、クラウドコンピューティングは、ITの利用形態としてオンプレミス(自社導入)と並ぶ重要な選択肢となる見通しである。

2. 国内ITベンダーは、外資系クラウドベンダーとは異なるビジネスモデルを選択

「プライベートクラウド」や「クラウドインテグレーション」に注力

現在クラウド市場で先行しているのは、メールサービスやプラットフォームサービスを巨大なスケールと破格の価格で展開する外資系クラウドベンダーである。後発となる国内ITベンダーは、異なるビジネスモデルを選択しようとしている。その背景には、地価が高く、データセンタの広さにおいても限界があるという日本ならではの制限もある。

国内ITベンダーは、ユーザ企業固有のシステム環境をクラウド化する「プライベートクラウド」や、クラウドプラットフォーム上での受託開発やクラウドとオンプレミスのシステム連携などを行う「クラウドインテグレーション」といった、高付加価値型のサービスに注力している。高付加価値化の一環として、これまでクラウド化の対象外と称されてきた基幹系システムも含まれるようになってきている。

「プライベートクラウド」や「クラウドインテグレーション」は、クラウド時代の新しいビジネスであり、差別化を狙うITベンダーによってサービスの拡充が進む。

3. 普及に向けた課題

3-1. 標準化

高成長が見込まれるクラウドコンピューティング市場だが、本格的な普及を前にして課題もある。その1つが標準化である。

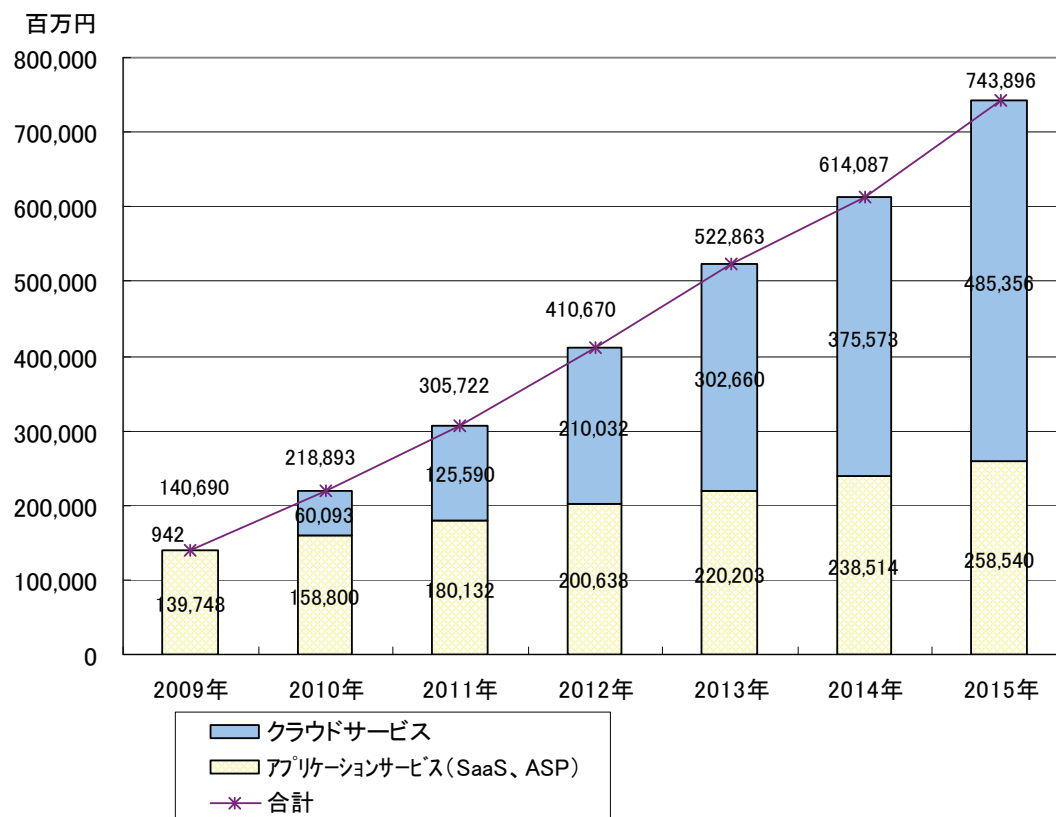
クラウド化の進展は、一面ではベンダー囲い込みに繋がると指摘できる。クラウドコンピューティングはアプリケーション、ミドルウェア、OS、データベース、ハードウェアなどを包括しており、特定のクラウドサービスを選択することは、そのベンダー独自の環境に取り込まれることを意味する。いったん特定のクラウド環境でシステムの利用を開始すると、別のクラウドへの移行は容易ではないと考える。相互運用を目的とした標準化の動きは始まっているが、まだ方向性は定まっていない。

3-2. コストメリットの明確化

ユーザ企業がクラウドコンピューティングに抱く最大の期待は、ITリソースを持たないことによるコスト削減である。折しも景気は後退局面にあり、ほとんどの企業にとってコスト削減は喫緊の課題となっている。

しかし現時点では、国内ITベンダーが準備するクラウドサービスは、一部の外資系クラウドベンダーのサービスと比較すると高価なものになる見通しである。ITベンダーは、高価格に見合う高品質なサービスを提供する構えだが、クラウドコンピューティング事業を推進するには、価格と品質のバランスが重要なポイントになると考える。ITベンダーは、維持運用するシステム要員の件数、メンテナンスの手間、機器を設置するスペース、エネルギーなどを含めた総合的なTCOの削減という観点で、納得性の高いコスト削減効果を示す必要がある。

図 クラウドコンピューティング市場規模予測



矢野経済研究所推計

注1：事業者売上高ベース

注2：アプリケーションサービス：アプリケーションを中心にオンラインで提供されるサービス。SaaS 以外に ASP も含む。

注3：クラウドサービス：ITベンダーのデータセンターに設置されたクラウド基盤上で提供されるサービス。PaaS、IaaSなどのプラットフォームサービスの他、プライベートクラウドやクラウドインテグレーション、クラウド基盤上でのマネジメントサービス等のサービスを含む。