

第三者保守/EOSL 保守サービス市場に関する調査を実施（2017年）

—メーカー保守期間終了後のITシステム機器を対象としたEOSL 保守サービスの利用が増加—

【調査要綱】

矢野経済研究所では、次の調査要綱にて国内の第三者保守/EOSL 保守サービス市場の調査を実施した。

1. 調査期間: 2016年11月～2017年5月
2. 調査対象: 第三者保守サービス提供事業者
3. 調査方法: 当社専門研究員による直接面談、電話・Eメールによる取材、ならびに文献調査を併用

＜第三者保守サービス、EOSL 保守サービスとは＞

本調査における第三者保守サービスとは、ITシステムのハードウェア（サーバ、ストレージ、ルータ・スイッチ等のネットワーク関連機器、PC等）を対象として、製品メーカーではない第三者企業が提供する企業向けのハードウェア保守サービスを指す。そのうち、対象製品のメーカー保守期間終了（End Of Service Life）後に製品メーカーではない第三者企業が提供するITシステムのハードウェア保守サービスをEOSL 保守サービスとする。

＜第三者保守/EOSL 保守サービス市場とは＞

本調査における第三者保守/EOSL 保守サービス市場は、製品メーカーではない第三者企業による、オンサイト又はセンダーバックでの修理・メンテナンス、代替部品の提供等の企業向けハードウェア保守サービス売上高を合算し算出した。

【調査結果サマリー】

◆ 2016年度の第三者保守サービス市場は、前年度比113.2%の86億円

2016年度の国内第三者保守サービス市場（事業者売上高ベース）は、前年度比113.2%の86億円となった。第三者保守サービス市場が成長している理由は、煩雑なハードウェア保守業務を柔軟な対応が可能な第三者保守サービス事業者に一本化して任せたいというニーズが高まっているためである。またコスト削減を目的として、第三者保守サービスを利用するユーザー企業も増加している。その他、IT技術の幅が広がる中で、IT技術者の不足が進んでいるため、一部のITサービス事業者が工程別に専門特化を進めており、保守分野において第三者保守サービス事業者をビジネスの協業先とするケースが出てきている。こうした流れも市場の成長を後押ししていくと推測する。第三者保守サービス市場（同ベース）は2014年度から2020年度まで年平均成長率（CAGR）8.7%で推移し、2020年度の同市場規模は、112億6千万円に達すると予測する。

◆ EOSL 保守サービスは、コスト削減、リプレースの延期、環境問題などが成長要因

第三者保守サービスのうち、メーカー保守期間終了（End Of Service Life）後に製品メーカーではない第三者企業が提供するEOSL 保守サービスも、コスト削減を目的として大手ユーザー企業の利用が拡大している。EOSL 保守サービスであれば、メーカーの保守期間終了後も企業はITシステムを入れ替えなくて済むためである。また、2020年の東京オリンピック・パラリンピック前、2018～2019年のシステム更改予定に向けて、リプレース時期を延期しているユーザー企業も多く、それがEOSL 保守サービスの利用を拡大している。その他にも、環境問題を背景にした「まだ使えるハードウェアを捨てるのはもったいない」という風潮の広がりもEOSL 保守サービスの利用を増やしていると考えられる。

◆ 資料体裁

資料名: 「第三者保守/EOSL 保守サービス市場の実態と展望 2017」
 発刊日: 2017年5月11日
 体裁: A4判 134頁
 定価: 180,000円（税別）

◆ 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: 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 マーケティング本部 広報グループ 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、上記広報グループ迄お問合せ下さい。

プレスリリース

【 調査結果の概要 】

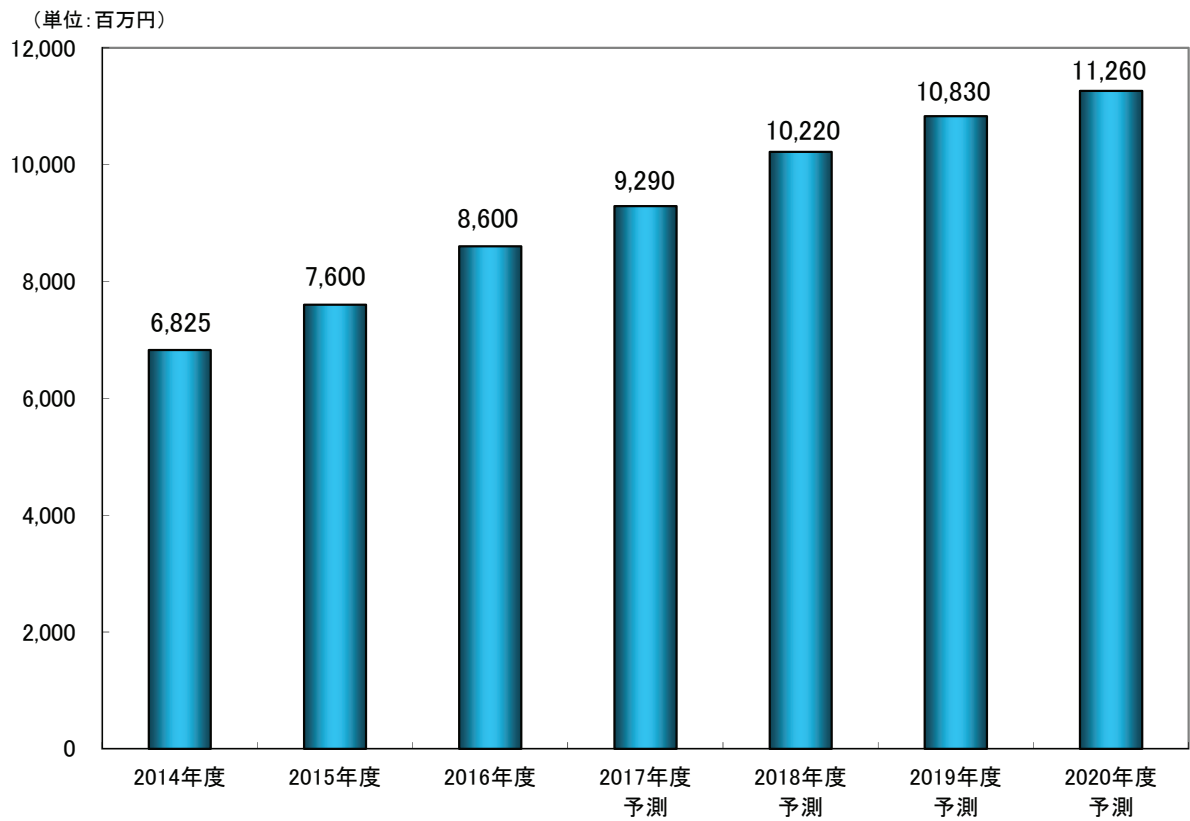
1. 第三者保守サービス市場概況・予測

- IT システムのハードウェア(サーバ、ストレージ、ネットワーク関連機器、PC 等)を対象として、製品メーカーではない第三者企業が提供する企業向けの保守サービスである第三者保守サービス市場(事業者売上高ベース)は、2016 年度が前年度比 113.2%の 86 億円となった。
- 第三者保守サービス市場が成長しているのは、煩雑なハードウェア保守対応を一本化して外部に任せたいというニーズが高まっており、その際に柔軟な対応が可能な第三者保守サービスを利用したいと考えるユーザー企業が増えているためである。
- 米国では IT システムのハードウェア保守業務をメーカー以外の第三者企業に委託するケースも多いが、日本国内では保守業務はハードウェアメーカーに委託するケースがほとんどである。しかしながら、最近では、コスト削減等を目的として、第三者保守サービスを利用するユーザー企業が国内でも増加しつつある。
- また、IT 技術の幅が広がる中で、IT 技術者の不足が進んでいるため、総合的にサービスを展開している IT サービス事業者等が IT コンサルティング、システム開発、運用、保守などの各工程において専門特化を進めており、保守分野において第三者保守サービス事業者をビジネスの協業先として保守業務を委託するケースも出始めている。そのような専門特化の流れを背景にした IT サービス事業者の動向も、第三者保守サービス市場の成長を後押ししていくと推測する。
- 一方、成長へのマイナス要因には「クラウド化」がある。オンプレミスからクラウドへの移行が進めば、ユーザー企業にとってシステムケアの必要がなくなるためである。そのため、第三者保守サービスへの需要が減退する可能性がある。しかしながら、オンプレミスの IT システムはまだ多いため、第三者保守サービスが普及する余地は、今後も十分に残されていると考える。
- 国内の第三者保守サービス市場(同ベース)は 2014 年度から 2020 年度までの年平均成長率(CAGR)は 8.7%で推移し、2020 年度の同市場規模は、112 億 6 千万円に達すると予測する。

2. 注目すべき動向～EOSL 保守サービスの成長

- 第三者保守サービスのうち、メーカー保守期間終了(End Of Service Life)後にメーカーではない第三者企業が提供する EOSL 保守サービスも、次のようなニーズを背景に成長していると考えられる。EOSL 保守サービスが伸びている理由としては、まずコスト削減効果が期待されているためである。IT システムをリプレースすると多額のコストが掛かるが、まだ安定稼働している IT システムをメーカーの保守期間切れになったというだけの理由で入れ替えねばならない。EOSL 保守サービスであれば、それを避けることが可能となるため、EOSL 保守サービスを利用する大手ユーザー企業が増えている。特に東日本大震災以降、無駄なお金を使わないという風潮が高まっており、その傾向が強まっている。
- また、リプレースをしたいタイミングとメーカーの保守期間切れのタイミングが合わないため、次のリプレース時期まで延長したいというニーズがあり、それも EOSL 保守サービスの利用を増やしている。現在、2020 年の東京オリンピック・パラリンピック前、2018～2019 年のシステム更改予定に向けて、リプレース時期を延期しているユーザー企業も多く、それが EOSL 保守サービスの利用を増やしている。
- その他にも、環境問題を背景にした EOSL 保守サービスの利用も増えている。環境問題が話題になったため、ユーザー企業は以前ほど新品にこだわらなくなってきており、「まだ使えるハードウェアを捨てるのはもったいない」という風潮が広がりつつある。

図1. 第三者保守サービス市場規模推移と予測



矢野経済研究所推計

注 1: 事業者売上高ベース

注 2: 2017年度以降は予測値

注 3: IT システムのハードウェア(サーバ、ストレージ、ルータ・スイッチ等のネットワーク関連機器、PC 等)を対象として、製品メーカーではない第三者企業による、オンサイト又はセンドバックでの修理・メンテナンス、代替部品の提供等の企業向けハードウェア保守サービス売上高を合算し算出した。