

ITソリューション市場の動向

— 今後の成長が予想される分野を中心に —



ITソリューション市場の構造が、ここ数年で大きな変化を遂げようとしている。本稿では、今後の重要な成長領域と見られるクラウドサービス、情報セキュリティ、M2M (Machine to Machine) の市場を主に取り上げ、その動向を紹介するとともに、今後の競争力の源泉となるナレッジの活用について考察する。

野村総合研究所 コンサルティング事業本部
ICT・メディア産業コンサルティング部 上級コンサルタント

きのした たかふみ
木下 貴史

専門は企業情報システムに関する調査・コンサルティング

2020年度の市場規模は5兆円

現在、ITソリューション市場の重要な成長領域は、クラウドサービス、情報セキュリティ、M2Mである。これにデータセンター、法人ネットワークを加えたITソリューションの市場規模は2013年度には3兆円を超えており、野村総合研究所 (NRI) は、2020年度にかけて5兆円を超える規模に成長すると予測している。個別に見ると、法人ネットワーク市場は規模的には大きいものの大きな成長が見込まれない一方で、クラウドサービス市場、データセンター市場、情報セキュリティ市場の堅調な拡大、M2M市場の急激な成長が見込まれる (図1参照)。

マクロトレンドとしてのクラウドサービス

企業向け情報システムサービスは、大手企業の大規模な情報システム構築および継続的な運用受託によって成長してきた。過去の長い期間にわたり、技術の変遷はあっても、こ

の状態が大きく変化することはなかった。

しかし、リーマンショック後の世界的な景気後退、少子高齢化の進行のなかで、大手企業は情報化投資の対象を厳格に選別するようになり、ITソリューション市場の構造にも変化が見られるようになった。クラウドサービス市場の成長はその代表例である。

ハードウェアを購入して資産化することをせず、月額方式などの利用料を払ってサービスを利用する方式は古くから存在するが、Amazon Web Services社のようなグローバルプレーヤーによる大幅な低価格化や、柔軟かつ迅速に利用規模を増減させられるメカニズムは最近のものである。そしてこのようなクラウドサービスは、情報システムサービス産業の新しい成功モデルとなった。

情報システムサービスに参入する事業者の競争力の源泉が、高品質なサービスをあまりコストをかけずに迅速に提供することであるとすれば、クラウドというサービス提供形態はそれを容易にする。しかし、それは同時に競争環境を激化させる原因にもなる。これが情報システムサービス市場の重要なマクロト

レンドである。

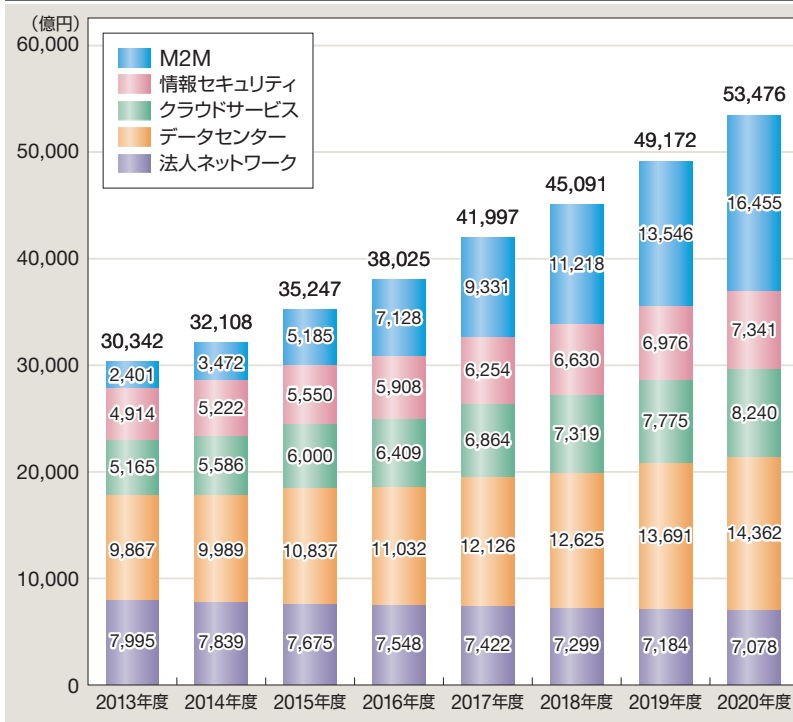
企業の情報システム基盤にクラウド技術が本格的に取り入れられるようになってから5年程度が経過している。この間、企業の情報システム基盤におけるハードウェアは大幅に圧縮され、これに伴ってコスト削減の面でも一定の成果が得られた。クラウドサービスの1つである共同利用型システムの利用も拡大しており、ハードウェア、ソフトウェアともに、「開発・保有」から「利用」への転換が進みつつある。この転換は、当然ながら、企業が重点的にコストを掛ける部分を変化させる。

一方、データの発生・伝送・蓄積というステップを考えた場合、量的な増大が確実に見込まれるのはデータ蓄積の分野である。これは、昨今の世界的なインターネットの普及や、後述するM2Mの拡大などから明らかである。そのため、データを蓄積・運用する業務に対する投資は今後も増大すると考えられる。従って、データの蓄積・運用の基盤であるデータセンターは、現在もITソリューション市場の中で最大規模であるが、今後も堅調に拡大していくと考えられる。

より高度な専門性が求められる 情報セキュリティ

情報セキュリティ市場は、情報システムサービスの中でも特殊な市場といえる。脅威が大きくなれば、それだけ市場が拡大するか

図1 ITソリューションの市場規模予測



らである。しかし、ネットワーク接続のユビキタス化（いつでもどこでもネットワークにつながる）やITリテラシーの低いエンドユーザーの存在などにより、情報セキュリティへの脅威が日々増大しており、情報セキュリティサービスが不可欠であることには変わりはない。図1に示すように、情報セキュリティ市場は、2013年度の約4,900億円から、2020年度には7,300億円を超える規模に達すると予測される。

情報セキュリティへの脅威に適切に対処できるかどうかは、ひとえに情報収集能力と危機察知能力にかかっている。そのためNTTグループなどの通信事業者、ラックやNRIセキュアテクノロジーズといった情報セキュリティサービス専門企業、コンピュータウイルス対策製品を開発・販売するセキュリティベンダー、海外の大手メーカーなどが、攻撃の

手法やソフトウェアのぜい弱性など脅威に関する世界中の情報を収集・分析し、防御対策を行っている。

また、企業が扱うデータ量が増大するにつれて、ネットワークを流れる膨大なデータから危機の芽を発見し摘み取る技術の研究も盛んになっている。いわば、情報セキュリティにおけるリアルタイムのビッグデータ分析といえる。

近年では、企業内部での管理ミスや誤操作によって引き起こされる情報漏えい事故も多く発生しており、今後は企業への内部対策製品の導入が進むと考えられる。また、自社だけでなくグループ会社や取引先も含めた情報セキュリティ体制を構築することも重要になってくる。防御すべき情報が自社だけでなく外注先などの周辺事業者と共有されることは、多くの企業で起こり得るからである。情報セキュリティベンダーにも、グループ会社や取引先を含めた情報セキュリティリスクの洗い出しと、リスク対策や組織体制の構築までトータルで支援することが期待される。

外部からの攻撃に目を向けると、官公庁や大手メーカーのシステムへの侵入事件など、標的型攻撃の手口の複雑化・高度化がますます進んでいる。そのため、企業ネットワークに侵入させないことを目的とする境界型防御がもはや限界を迎えていることが認識されつつある。また、業務にも利用されるスマートデバイス、組み込み機器への情報セキュリティ脅威も増大していることから、今後は企業ネットワークの監視と迅速な対処が一層重要となると考えられる。そのような情報セキュリティ対策を実行できる人材が一般企業

には不足しているため、情報セキュリティベンダーによるアウトソーシングサービスのニーズはますます高まると考えられる。

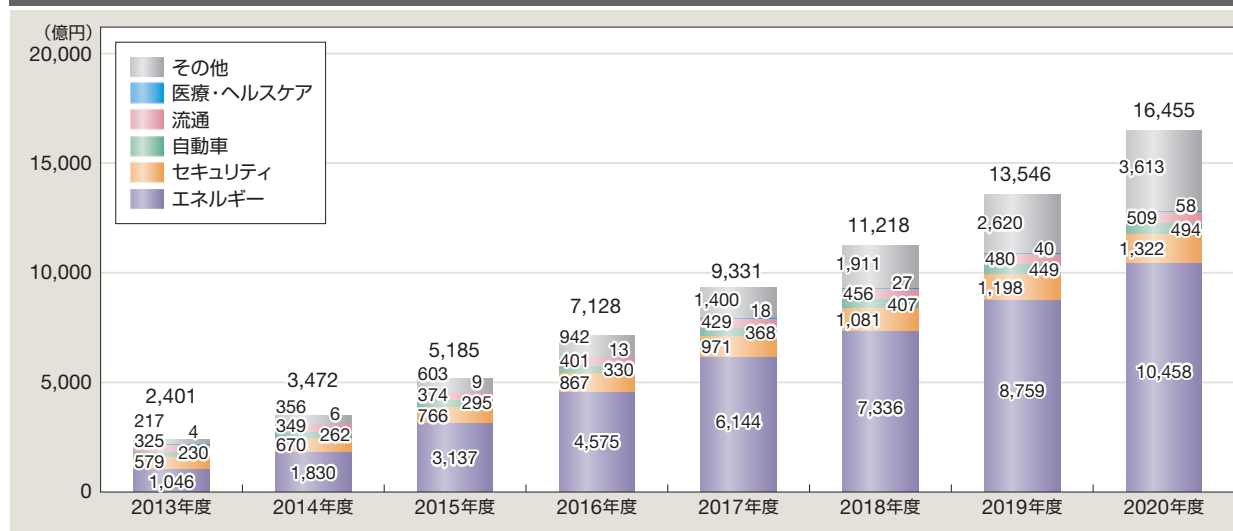
第二世代に移行するM2M

M2Mは、機械や装置同士、または機械や装置と人が通信することにより、機器や装置をより効率的に管理・制御する仕組みのことであり、近年ではIoT (Internet of Things) とも呼ばれる。従来は情報処理や通信の機能を持たなかった小規模・微細な機器にもそれらの機能が搭載され、社会インフラに組み込まれようとしている。

M2M市場 (M2Mの情報通信システムを構築する初期費用と、運用および通信費用を合計した維持費用を合わせたもの) は、2013年度は約2,400億円である。その約44%がエネルギー、約24%が監視カメラなどのセキュリティ分野である。当面はスマートメーターなどのエネルギー分野にけん引される形で成長していくと見られるが、2020年度には1兆6千億円を超える規模に達すると予測される (図2参照)。

M2M市場が拡大する理由としては、ネットワークの高速化やグローバル化 (事業者間の提携など) によりデータ収集が容易に行える環境が整備されたこと、業界団体や国による啓発活動や基盤整備に向けた動きが本格化しつつあることなどが挙げられる。これらにより、企業にとってM2Mは使いやすいものとなってきており、一部の先進的な企業の成功体験を共有していく段階から、より多くの企業が実際に利用する普及段階へと進もうと

図2 M2Mの市場規模予測



している。

将来は、通信モジュールやセンサーの低価格化、通信回線費用の低下、情報の蓄積・加工・処理の手間の削減が進み、また国によるインフラでの活用などが進むことにより、製造業を含め多くの業種でM2Mの利用が進むと見られる。それによって情報の蓄積・加工・処理のナレッジが蓄えられていけば、第二世代のM2M、すなわち、得られたデータから次のビジネスプランを構築する段階に移行していくはずである。

競争力の鍵はナレッジの活用と“共創”

これからのITソリューションに求められるのは、クラウドサービスのような低コストで便利なサービスを自社に合わせて適用することである。また、情報セキュリティのように、複雑化する環境に対応するための専門家の役割も重要となるであろう。製造業では、工場やプラントにおける技術者の職人技を

ITに変換することで継承しようという取り組みが活発であり、どのようにしてITに変換するかということが課題になる。

このときに、企業の競争力の観点で鍵となるのはナレッジの活用および“コ・クリエイション（共創）”であると考えている。ここでいうナレッジとは、単に個人の知識・知見を指すものではなく、これまで培ってきた企業間の取引関係や協力関係によって得られた知識・知見も含むものである。このようなナレッジは広く産業界全体で蓄積されているはずである。今後、そのナレッジを活用することにより競争力を高める取り組みがますます必要となっていこう。

米国のGeneral Electric社は、シリコンバレーの知見を自社のナレッジと融合させた“インダストリアルインターネット”と呼ばれるIoTの概念を提唱している。このように異業種間のパートナーシップによって互いのベストプラクティスを持ち寄る“共創”の活動が、ビッグデータとIoTの時代において特に重要な意味を持つようになるのである。■