



2011年10月

株式会社三井住友銀行 企業調査部

中村 修平

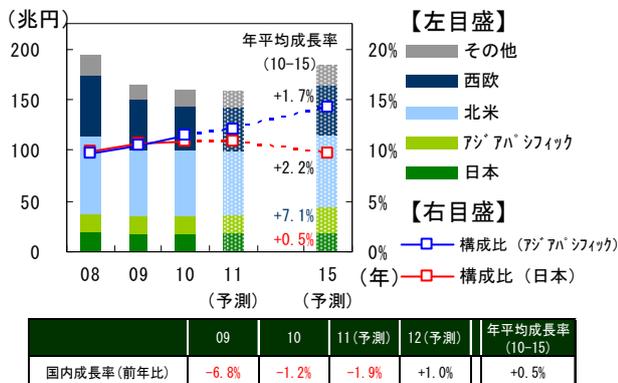
■ 新たな成長戦略が求められる I T 業界

国内 I T 市場では、ユーザーのコスト削減意識の高まりを背景に、I T 投資の削減傾向が続いており、とくに東日本大震災以降は、クラウドコンピューティングを前倒しで導入する動きや、ユーザーである日系企業の海外進出が加速しています。このため、今年の国内 I T 市場は 3 年連続のマイナス成長が見込まれるなど、環境の厳しさも増しており、こうしたなかで、I T 事業各社が打ち出す成長戦略に注目が集まっています。

I T 市場の現況

国内 I T 市場は、08 年のリーマンショック以降目が見えづらいう I T 投資は、従来の「戦略投資」から「コスト」と認識される傾向が強まりました。大手ユーザーの中には I T 予算を数年前対比 3 割程度削減した先もあるほどコスト削減意識が高まっています。今後についても、目先 2～3 年は大手金融機関のシステム統合や、電子行政システムの利用者を識別する国民 ID 導入等の大口案件による需要下支えが期待されるものの、中長期的に市場の伸び悩みが見通されています。(図表 1)

図表 1 地域別 I T 投資の見通し



(注) 通信分野機器・サービスへの投資は除く

(資料) Gartner, "Forecast: Enterprise IT Spending by Vertical Industry Market, Worldwide, 2009-2015, 2011 Update" 15 July 2011
ガートナーのデータに基づき、弊行作成

一方、海外 I T 市場は、欧米は市場規模が大きく、国内 I T 事業者にとって開拓余地が大きい市場であるほか、アジア等の新興国は、経済成長に伴う I T 投資の伸びによる市場拡大が見込まれています。

こうした市場動向のなかで、成熟化が見通されている国内市場では、震災以降、需要構造の変化として、①データバックアップや在宅勤務システム、省電力化やコスト削減等のニーズが高まっているため、クラウドコンピューティングと呼ばれる、ユーザーが自社内で I T システムを構築せずに外部のアプリケーションやハード・ミドルウェアを時間単位で利用するサービスを前向きに導入する動きが広がっています。また、②リスク分散に加え、急激に進む円高への対応として、ユーザーである日系企業の海外進出が加速し、大手ユーザーの中には、運用・保守のコストや手間を省くためシステムをグローバルで統合する動きがあるほか、国内システム発注の際に I T 事業者の海外拠点の有無を考慮するケースもある模様です。

国内 I T 事業者の成長に向けた取り組み

こうした市場環境変化を踏まえ、国内 I T 事業者の中には以下の動きが出てきています。

まず国内市場への対応としては、①国内 I T 事業者の買収やグループ I T 子会社の統合により、顧客基盤の強化、システムエンジニアの有効活用、データセンターの共同運営などによる経営効率化を進め、収益力の強化を図る動きがみられます。また、②アプリケーションからデータセンターまで含めたクラウドサービスをトータルで提供する体制を強化するほか、特定分野で業界標準となるクラウド

本資料は、情報提供を目的に作成されたものであり、何らかの取引を誘引することを目的としたものではありません。本資料は、作成日時時点で弊行が一般に信頼できるとされる資料に基づいて作成されたものですが、情報の正確性・完全性を弊行で保証する性格のものではありません。また、本資料の情報の内容は、経済情勢等の変化により変更されることがありますので、ご了承ください。ご利用に際しては、お客さまご自身の判断にてお取扱いいただきますようお願い致します。本資料の一部または全部を、電子的または機械的な手段を問わず、無断での複製または転送等することを禁じております。



ドサービスをユーザーと協働で開発し、安定したストック収益を強化する動きなどもみられます。

次に海外市場に対しては、新たに現法や支店を開設して主に日系企業のサポートを強化するほか、地場企業や政府への顧客基盤を獲得するため、欧米IT事業者や中国をはじめとした新興国の地場IT事業者との間で、提携・買収を活発化させています。

このほか、新たな需要分野の開拓として、重電機器メーカーや自治体等と協働し、電力需給などをIT技術により効率化するスマートシティ事業に参画するほか、自動車メーカーとの協働により、車載情報や電気自動車・住宅等の電力消費情報を管理するクラウドサービスの開発に取り組む動きなどもみられます。

主な課題点と今後の方向性

このように、国内IT事業者では、他社との協業なども積極的に活用し、国内外のIT事業を強化する取り組み(図表2)が進んでいますが、課題点も少なくありません。

具体的には、①IT事業者の買収に際しては、買収後の合理化策の合意形成が難しいほか、経営トップのビジョンや戦略の具体的な方向性が不明確で、意思決定を迅速に出来ないケースがあるとの指摘もあること、②クラ

ウドコンピューティングでは、既存のシステム構築や運用・保守の費用が低減し、中長期的にはIT投資が減少するため、新規顧客や事業領域を強化する必要があるほか、企業のクラウド化対応案件は人材・ノウハウに優れた大手事業者に偏重する傾向がみられること、③海外事業では、欧米や新興国のIT事業者との協業が有効とみられるものの、海外IT事業者をマネジメント出来る人材が不足しているほか、新興国市場では現地に合ったスペック・価格のサービスを提供する必要があり、オフショアの活用や現地企業との協働により一段のコスト削減を図る必要があること、④スマートシティ事業は、現状実験段階であるだけに、早期に収益モデルを固めるとともに、官民一体となって海外向けにも拡販する必要があること、等の課題点が挙げられます。

したがって、国内IT事業者は、今後海外IT事業者のマネジメントやクラウド化に対応出来る人材育成を進めることはもちろん、自社の注力分野を明確にし、選択と集中を図りつつ、不足するリソースを提携・買収などにより補強するといった動きが成長戦略実現のポイントになるとみられます。今後はこうした取り組みの成否によって競争力の格差が拡大し、大手といえども同業者間で二極化が進展する可能性もあるとみられるだけに、新たな成長に向けたIT事業各社の戦略が注目されます。(中村)

図表2 IT事業者の主な取り組み内容(直近2年間)

		内容
国内	顧客基盤増強・合理化	国内IT事業者を買収し、顧客基盤強化、経営効率化(11/2月)
	クラウド事業強化	大手ハウスメーカーと提携し、住宅業界向けクラウドサービス提供(10/7月) 複写機メーカーと提携し、クラウド型ドキュメントサービス提供(11/8月)
海外	顧客基盤増強	欧州IT事業者を買収し、顧客基盤を強化(11/4月) 中国IT事業者と提携し顧客基盤・コスト競争力強化(11/7月)
	拠点数拡充	欧州に現地法人、東南アジア・北米に支店設立(11/8月)
新規分野	エネルギー分野	重電メーカーと提携しエネルギーマネジメントシステム事業強化(10/9月)
	自動車分野	自動車メーカーと提携し、ITを活用した車両システムの共同開発に合意(11/4月) 位置情報に強みを有するIT事業者を買収し自動車向けITサービスを強化(11/5月)

(資料)各種ニュースリリースに基づき、弊社作成

本資料は、情報提供を目的に作成されたものであり、何らかの取引を誘引することを目的としたものではありません。本資料は、作成日時点で弊社が一般に信頼できるとされる資料に基づいて作成されたものですが、情報の正確性・完全性を弊社で保証する性格のものではありません。また、本資料の情報の内容は、経済情勢等の変化により変更されることがありますので、ご了承ください。ご利用に際しては、お客さまご自身の判断にてお取り扱いいただきますようお願い致します。本資料の一部または全部を、電子的または機械的な手段を問わず、無断での複製または転送等することを禁じております。