

既製品からオーダーメイドへ変化する 中小企業向けサーバーアウトソーシング

ブロードバンド化を追い風に活況を呈するホスティング・ハウジングサービス。競争の焦点は安価なインフラ提供からアプリケーションを含めた高付加価値化へとシフトし始めた。

企業のインターネットサーバー運用のアウトソーシングを行う「ホスティング・ハウジングサービス」。この市場が活況を見せている。

リサーチ会社IDC Japanが今年の6月2日に発表した国内ITアウトソーシング市場の2007年までの市場規模予測によれば、2003年の市場規模は2兆8489億円に達するとされている。

成長率をみれば前年比2.1%と、2002年の3.6%に比べて低下する見通しとはいえ、2003年の国内ITサービス市場全体の成長率が0.1%程度と予測されていることから、相対的にアウトソーシング分野は高成長を見せているといえよう。

同調査は、アウトソーシング市場

を「ISアウトソーシング」「プロセス処理」「ネットワーク・インフラ管理」「アプリケーション・アウトソーシング」の4項目に分類しているが、特に、ホスティング・ハウジングを含めた「ネットワーク・インフラ管理」と「アプリケーション・アウトソーシング」が堅調に成長をすると見ており、2003年ではそれぞれ10.3%、5.5%の成長を予測している。さらにネットワーク・インフラ管理については、ネットワークのIP化の追い風を受け、2007年まで年間平均成長率12.3%で成長が続くとしている。

ブロードバンド化が市場を牽引

こうした成長を支えている要因の

1つがブロードバンドサービスの普及だ。

高速かつ安価なブロードバンドサービスの普及は、ビジネスのインターネット活用のすそ野を急速に広げた。中小企業においてもWWWサーバーによる情報発信やメールの活用が今や当たり前のものとなり、各種インターネットサーバーの運用が進められているが、高速ネットワークが利用しやすい環境となったことで、従来の情報の発信・収集の用途だけでなく、eコマースなどWebを軸としたビジネスの本格展開やイントラネットを介したグループウェアの運用等、利用方法もより高度化している。NTTコミュニケーションズ・

ブロードバンドIP事業部サービスクリエーション部の福岡弘高担当部長は、「当初はホームページによる情報発信から始まったが、最近の傾向としてはCGIを活用した双方向通信の試みや、Web活用による新ビジネスを展開したいというニーズが急速に増えている。これに伴い、ユーザーから要求される機能も高度化している」と語る。

しかし、自社で効率的なインターネットサーバーの運営を行っていくためには、適切なハード・ソフトウェアの調達から、さまざまなアプリケーションの開発やシステムの構築、運用、管理が必要となる。多くの中小企業にとってスキルや要員、コストの面から十分な対応を行うことは難しい。

そこで、その運営にかかる負荷やコストを抑制するため、ホスティングやハウジングサービスを活用する企業が増えているのだ。

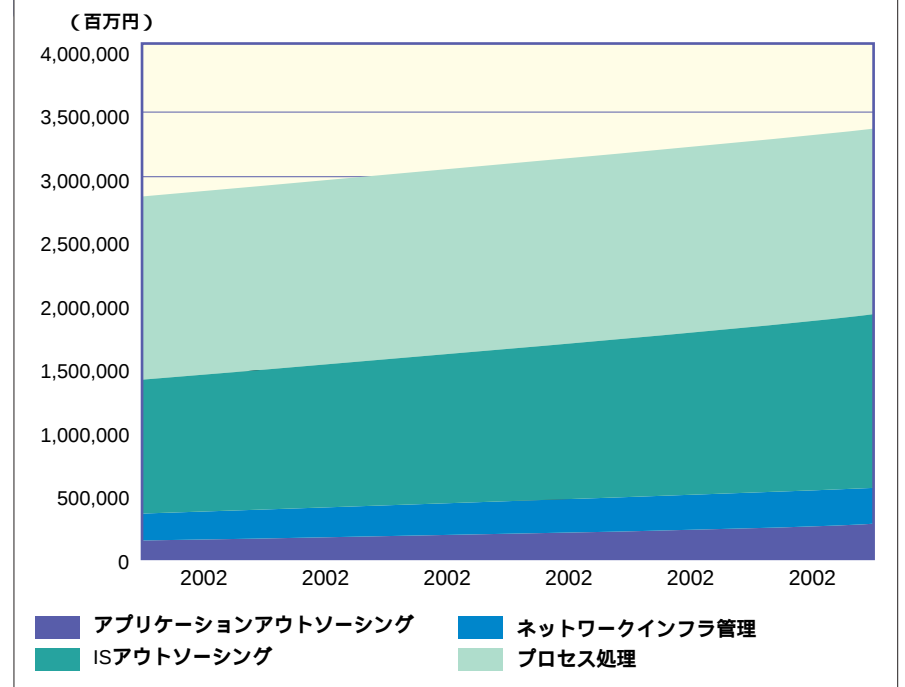
もう1つの要因が企業のアウトソーシングニーズの高まりだ。

経済環境が厳しさを増す中で、企業には経営の集中と選択が求められる。企業内ITに関しても、すべてを自社内に保有するのではなく、業務内容に応じて外部へアウトソーシングしコスト削減と省力化を図るとともに、コアコンピタンスへ経営資源を集中することが積極的に進められている。

IDC Japanリサーチバイスプレジ

CGI(Common Gateway Interface)
Webブラウザから外部のプログラムを起動し、掲示板、チャットなどをプログラムを起動させる仕組み

図1 国内アウトソーシング市場セグメント別規模予測



デントの佐伯純一氏は、前項の需要予測について、「他のサービス・セグメントが伸び悩む中、2.1%成長の見通しとなったが、これは、企業のコスト削減努力が続く厳しい経済環境の中で、ITアウトソーシングが企業にITコスト削減の1つの重要な切り札として重視されていることの表れ」と説明する。

これは大企業だけにあてはまることではない。NECシステム建設・情報ネットワークシステム事業部の加賀谷清アウトソーシング部長も、「アウトソーシングビジネスはこれまで大企業が中心だったが、中小企業においてもサーバー運営やグループウェアの運用代行に対するニーズが増えている」と語る。

淘汰の渦中で付加価値を模索

こうした成長気運が見られる一方で、NTTコミュニケーションズの福岡担当部長は、「ホスティング・ハウジングサービスも本格的な淘汰の時代を迎えようとしている」と選別を強調する。

ITバブル全盛期のインターネットブーム当時、ホスティング・ハウジングサービスにキャリア・ISPをはじめ、SIベンダー各社がその規模を問わず400社以上が参入した。

しかし、参入事業者間の競争は過熱化し低料金化が進行、サービスの内容自体も横並びとなり顧客を獲得できず撤退する事業者も目立ち始めている。