

IT市場の変化と今後のトレンド

桑津浩太郎

これまでパソコンやインターネットの普及により成長してきたIT（情報技術）市場は今、成熟の時代を迎え、新たにスマートフォンやスマートテレビ、M2M（マシン・ツー・マシン）などの多様なサービスがネットワーク上に重畳されつつある。「産業のIT化」や「スマート化」と表現されるこれらの市場においてIT産業は、自身を中心に他の産業が回っているというそれまでの「天動説」的な自己認識を改めざるをえない。一方で、社会インフラとの連携強化とも併せて、IT基盤がさらに大規模化し、経済性・信頼性を両立させるための運用管理の重要性が高まっていく。

転換期のIT市場

IT市場は今、成熟しつつも新たな成長を目前にしているという転換期にある。これまでIT市場の成長をけん引してきたパソコンや固定ブロードバンドなどの機器・サービスが成熟化しつつある

一方で、スマートフォン（高機能携帯電話端末）の急速な普及に伴い、「Twitter（ツイッター）」「LINE（ライン）」のようなコミュニケーションツールや、位置情報に基づく地図・ナビゲーション、ソーシャルゲームなどの新たなサービス

が急成長しようとしているからである。

IT市場の成熟化の傾向は、企業のIT支出の動向にも表れている（図1）。ITアウトソーシングなどは依然として成長ポテンシャルを保持しているものの、新興国へのIT投資を除けば、前年比2桁増といったかつてのような高成長は期待しにくい。企業のIT支出は、技術革新を背景にした新規投資よりも、既存システム資産の老朽化に対する更新サイクルに左右される傾向をますます強めている。

もちろん、企業間での取引、バリューチェーン（価値連鎖）の最適化、消費者を含む顧客との関係強化など、各種のロスを減らして生産性を高める活動は今後も重要であり続けることは明らかで、ITがそのために必要な基盤であることに変わりはない。しかし、IT自体の技術革新に依存したIT市場の成長は期待しにくくなっていることは間違いない。

進むITサービスの「階層化」

IT市場の量的な成長が鈍化するなかで、IT利用という視点では質的な成長が期待できる。オフィスにおけるペーパーワークの効

図1 企業のIT支出の動向

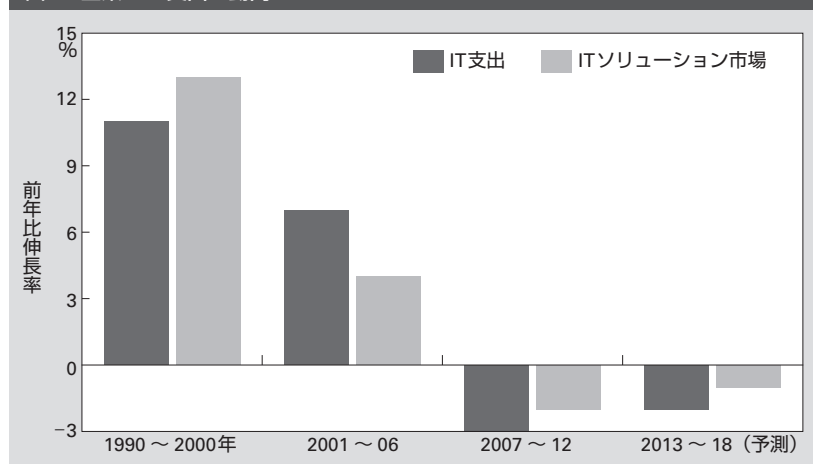
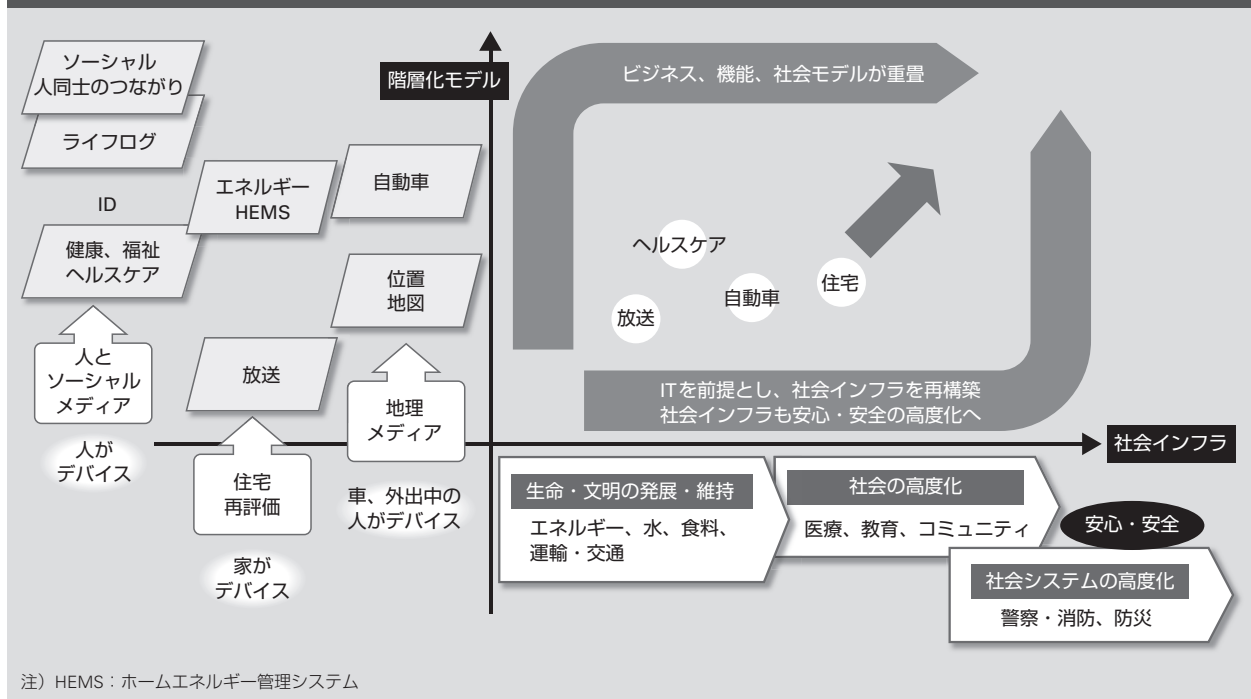


図2 社会インフラの成熟化と機器による階層化モデルの進展



率化という、これまでITが得意としてきた分野では市場が成熟化する一方で、スマートフォンを活用したサービスや、ソーシャルネットワークのような人間関係へのIT活用、M2Mといった自動車および住宅と産業機器間の連携など、新たな利用シーンの探索やアプリケーションソフトの開発が盛んになっているからである。

新たなIT利用が幅広い分野で進んできた背景には、ネットワーク基盤が整備されたことやクラウドコンピューティングの普及などにより、安価で迅速な情報システ

ム構築やサービス提供が可能となったことがある。

こうして、今やさまざまなアプリケーションソフトやサービスが、標準化されつつあるID連携などによってネットワーク上に重畳され、組み合わせて提供されるという「階層化」が進展することになった(図2)。IT市場は成熟化したどころか、ますます「花盛り」といった見方もできるのである。ネット企業と流通業や製造業が連携したO2O(オンライン・ツー・オフライン)と呼ばれる動きもその一つである。これは、商品

やサービスを購入する際にインターネットを利用して情報収集や意思決定をする消費者の行動やマーケティング施策をいう。

また、総合商社や大手陸運企業が「産業のIT化」「スマートインダストリー」といった言葉を自社の事業戦略を表すキーワードにするケースも見られる。これらの動きは、IT産業が、自身を中心に他の産業が回っているという「天動説」的な自己認識を改め、他の産業と目標を共有して「顧客とともに栄える」という「地動説」的な事業戦略への転換を求められて



いることを象徴している。

ITのコモディティ（汎用品）化が進むにつれて、利用者がITを活用するための環境が整っていき一方で、従来のような技術による差別化ではなく、利用者視点での機能の実装や、ビジネスに直結した新たな次元でのIT活用が着々と進められていることに注目する必要がある。情報システム部門やCIO（最高情報責任者）は、IT戦略の策定に際して、これまで以上に社外や事業との連携を深めることが求められる。

成長期に入るM2M市場とその問題点

(1) M2Mの特徴

IT市場が成熟化するなかで、ITサービス業界が期待している分野の一つがM2Mである。ITの利用シーンが従来の「人対人」「人対システム」から、「機器対機器」さらには「機器対社会インフラ」へと拡大することで、新たな事業機会、ビジネスモデル、IT進化の方向性を提供することが期待されるのである。

M2Mは、これまでも自動販売機の商品の在庫管理やセキュリティ監視などで利用されてきた。最近では電力分野のスマートメータ

ー、自動車向けITS（高度道路交通システム）関連、血圧・血糖値測定などの健康管理、住宅のセキュリティやエネルギー管理など広範囲に適用・応用されており、M2M市場は成長期に入ろうとしている。

これらの分野がM2Mに期待するのは以下の点である。

- ①最適化機能（需給調整の最適化、無駄をなくしたエコロジー対応）
- ②業種をまたぐ異なる社会インフラの複合・一体化と横断化（エネルギーと交通等、異なる分野の統合的な運用管理など）
- ③社会インフラの運用管理機能（大規模社会インフラの運用管理、顧客対応・課金などビジネス機能の階層化、グローバルサービスハブの運用管理など）
- ④社会インフラ提供におけるノウハウや仕組みのパッケージ化（管理システムのパッケージ化、ナレッジイントラネットの構築、遠隔ラーニングなど）

このようにM2Mは、個人の利便性よりも、無駄の排除による社会インフラの効率の向上やエコロジー対応など、社会的な利益の増

大に寄与することを目的とするもので、社会インフラの頭脳や神経として欠くことのできない役割を果たす。

(2) 市場としての問題点と対応策

市場という観点から見たM2Mの問題点は、機器が扱うデータ量が少なく、通信サービスの面では端末当たりのサービス収入があまり期待できないことである。そのためユーザー企業側が、監視機器の付加価値向上や保守生産性の向上、自動検知などによって利益を得られるビジネスモデルを構築しないかぎり、M2Mの普及や事業拡大は難しい。

また、機器の初期費用負担に対して、収益を広く薄く長期間にわたって回収するものであるため、短期間での事業性確保が困難となるケースも見られる。

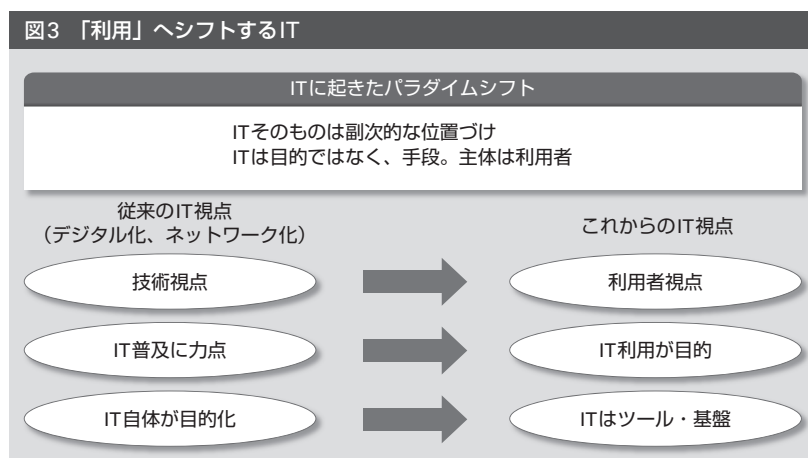
さらにM2Mは、オフィスワークの生産性改善やエンターテインメントを目的とするものとも異なり、人の目に触れにくいシステムである。そのため、対象とする機器や装置、自動車などの更新サイクルに依存することになりがちで、独立した市場を形成しにくいという問題もある。

上述のようなM2Mの問題点へ

の対応策として、関連する法整備や政府による経済的インセンティブなどが考えられる。たとえば、エネルギー、医療・福祉、自動車など、それぞれの分野における社会インフラの更新と同期させる形で、機器導入に対する補助金や、導入負荷を軽減するためのエコポイントの付与、電力買い取りなどの政策的な支援が期待される。また、機器の利用状況や環境負荷の軽減効果を定量化して、それに応じてM2Mの導入者が利益を得られる仕組みも効果的と思われる。

社会インフラとして 大規模化するIT基盤

今後、IT活用のコストが大幅に減少し、ITサービスのコモディティ化がさらに進むとともに、企業は自身のビジネスに即した完成度の高いITサービス群を「部品」として利用することがますます容易になるであろう。それは、これまで技術そのものを中心に考えてきたITから、「利用」中心のITへとシフトしていくことを意味する（図3）。



そのような新しいITサービスは、国境を越えたネットワーク、高い信頼性を持つ大型データセンター群、膨大なIT資産を前提にした高度な運用管理などによって支えられる。IT基盤は、このように大規模化するにつれて、これまで以上に社会インフラとしての性格を強めていくことになる。

これまでも、金融機関の大規模なオンラインシステムや大手流通企業のサプライチェーン（供給網）、POS（販売時点管理）システムなど、IT基盤は社会を支える欠くことのできないインフラとして機能してきた。これまでのオフィスワークやコミュニケーショ

ンから、今後は、エネルギー、交通、ヘルスケア、教育など社会のあらゆるインフラが大規模なIT基盤を組み込むことが前提となる。IT基盤は経済性を求められるとともに、信頼性を高めるための高度な運用管理がますます重要になっていくであろう。

『ITソリューションフロンティア』

2013年1月号より転載

桑津浩太郎（くわづこうたろう）

ICT・メディア産業コンサルティング
部長主席コンサルタント