

## TSR - Press Release

### 運用管理者が会社を変える！

～ 2009年のサービスマネージメントソフトウェア市場は1,133億円。  
2014年まで年平均8.5%の高成長を継続～

株式会社 テクノ・システム・リサーチは、  
『2010年版サービスマネージメント市場のマーケティング分析』を発表しました。

今まで『運用管理』と呼ばれていた領域は、現在エンドユーザー/ビジネス視点での『サービスマネージメント』へと変化する兆しが見られる。

要は、既存のサーバーなどのインフラを停止させずに動かし続けることを目的としていた所から、ビジネス視点で売上/利益を向上させることを目的とし、そのためにITをどの様に利用するのかということへの変化である。

ビジネス視点で考えることは至極当たり前のことであるが、実際には多くのIT部門の運用管理者又はIT製品を提供するメーカーやSIerは、ビジネスの本質である売上/利益の向上に対して注視してこなかった。

その結果、ITは企業にとって単純なコストでしかなくなり、コストセンターと呼ばれるようになった。そして、景気が悪くなったことでコスト削減＝IT費用の削減へと繋がっている。

ユーザー企業の多くは、IT費用の削減を行うために、ハードウェアの導入を控え、ソフトウェアを利用して既存のITシステムの運用管理にかかっていた費用の削減を始めた。これによって、サーバーやストレージなどのハードウェアの市場規模は減少しているのに対して、サービスマネージメントソフトウェアは増加している。

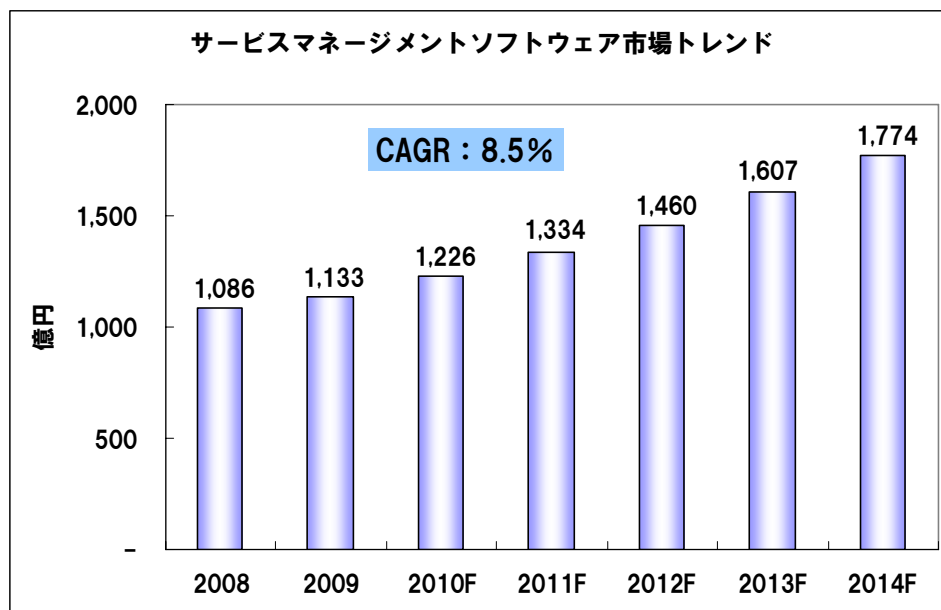
この事実はサービスマネージメントソフトウェアを取り扱っているベンダーにとっては一見良い結果となっているが、これは今までの運用管理の延長でしかなく、エンドユーザーやビジネス視点での『サービスマネージメント』ではない。

では今後、『サービスマネジメント』の本質であるエンドユーザー/ビジネス視点へと変化させることはできるのでしょうか？

本調査の結果から、既存のインフラの管理業務からビジネス視点への展開は可能である。さらには、『運用管理者はITによって新たな価値を創造でき、会社を変えることができる』ことが明らかになっている。

このことを実現させる方法論は、テクノ・システム・リサーチが発行したレポート「2010年版サービスマネジメント市場のマーケティング分析」～市場を拡大させるために必要なことは？～にその詳細が報告されています。

本レポートでは、メーカー、SI/VAR、DC事業者、ユーザーの4方向からの視点で分析を行うと同時に、サービスマネジメントソフトウェアの2009年の出荷実績及び市場分析、2010年～2014年までの予測を行っています。また、サービスマネジメントソフトウェアを14のカテゴリに分類し、それぞれの出荷実績と予測を行っています。



**【リリース及び資料のお問い合わせ先】**

株式会社 テクノ・システム・リサーチ

第1グループ 幕田 範之 (makuta@t-s-r.co.jp)

Tel: 03-3851-5651