

ストレージ・アズ・ア・サービス (SaaS) は、エンタープライズインフラストラクチャの購買推進という最新動向とともに、急成長中の市場セグメントです。

2020年にエンタープライズSaaS導入を推進する5大要因

2020年5月

著者: リサーチマネージャー Andrew Smith

はじめに

デジタル変革の最新動向であるITサイロの破壊により、多くの企業では、ITインフラストラクチャスタックに対する意識が変化しています。ソフトウェア定義型、コンテナ化、クラウドは、この変化をもたらしている技術的枠組みの一部に過ぎません。これらのアーキテクチャにはそれぞれ独自のダイナミクスがありますが、共通する特徴は、費用対効果を高め、拡張性と信頼性に優れた方法でインフラストラクチャサービスを提供できることです。今回の分析では、これらの動向と、動向がエンタープライズストレージに及ぼす影響に注目します。具体的には、エンタープライズストレージ要件に関する顧客の期待の変化について検討し、この変化が購買行動に及ぼす影響、市場の外観、最新のストレージサービスやソリューションの市場導入について考察します。

消費ベースの柔軟なインフラストラクチャソリューション/サービスは、エンタープライズストレージの経済を着実に変化させています

IDCの調査では、消費ベースの柔軟なオンプレミスインフラストラクチャの価格設定に対する関心が著しく高まっていることが示されています。当社は、2021年には、オンプレミスインフラストラクチャおよびインフラストラクチャ・アズ・ア・サービス (IaaS) の柔軟な消費モデルに対する需要は、データセンターインフラストラクチャ内部の低コストで商品ベースのサービス利用の10%を推進することを予測しています。これは、パブリッククラウドの利点とオンプレミスインフラストラクチャによる安全性の組み合わせに対する要望に加え、株式公開企業の賃借対照表にリース機器の記載を義務付ける新しいSEC規則によって推進されます。今回の分析の重要なポイントは、消費ベースのオンプレミスインフラストラクチャとIaaSサービスの成長です。この動向により、パブリッククラウドプロバイダーや従来のインフラストラクチャサプライヤーには、インフラストラクチャの消費選択肢をサポートするオンプレミスサービスを提供するための新しい機会がもたらされます。

概要

要点

- » SaaS サービスは、エンタープライズストレージ分野に重要な変化をもたらし、柔軟性と拡張性に優れたストレージリソースの配備を可能にします。
- » この変化の促進要因は、エンタープライズデータの増加、複雑なコンプライアンス要件や規制要件、クラウドライクサービスの需要増加、価格設定です。
- » 企業は、これらの最新動向に対応すると同時に、経営効率と費用対効果の維持を図っており、ストレージプラットフォームが急速に普及します。

選択肢は、従来の設備投資から、従量課金制の IaaS まで多岐にわたります。新しい柔軟な消費ベース/IaaS サービスの多くは、顧客に完全に譲渡されるのではなく、サプライヤーの貸借対照表上の資産となる場合もあります。このため、インフラストラクチャサプライヤーには、システムのコストを削減するか、革新的なサービスや機能を追加して自社のプラットフォーム提供の価値を高めるといった圧力がかかることがあります。今回の分析では、この動向について、特にエンタープライズストレージとストレージ・アズ・ア・サービス (STaaS) に注目して、詳細に検討します。さらに、Zadara によって提供される関連サービスと、そのサービスがこの新しいインフラストラクチャパラダイムの状況にどのように適合するか、IT リーダーがこれらに配慮すべき理由を検討します。

STaaS のメリット

エンタープライズ STaaS は本書において重要な概念です。STaaS は、配備環境にまで及び、オンプレミスとクラウドの両方で提供することが可能です。STaaS サービスの重要な側面は、消費ベース（「ユーティリティ」または「OPEX」とも呼ばれる）のストレージ容量に加えて、幅広い付加価値サービスを提供する能力です。STaaS の料金は通常、企業の貸借対照表では営業経費として計上できますが、従来のストレージソリューションでは、先行投資のハードウェア購入、ならびに関連ライセンス料金および保守料金の形態での設備投資が必要になります。以下に、最新 STaaS ソリューションの重要なメリットを示します。全てを含むものではありませんが重要な差別化因子のいくつかです。

- ▶ **リスクの低減。** STaaS サービスは通常、必要に応じてオンデマンドで容量を増加または減少させることができます。多くの企業では、インフラストラクチャとストレージ容量の使用量に関して「最高使用量」や「最低使用量」を効率的に管理または予測することは簡単ではありません。STaaS ソリューションを使用すると、企業は追加購入せず、必要に応じてこのような容量限度の計画を立てることが可能になります。また、容量の伸縮性によって、企業は予定しているワークロードに応じて容量を追加または減少することができるため、長期的容量の計画と関連する財務上および経営上のリスクも緩和します。
- ▶ **配備が容易。** サービス提供モデルにより、STaaS ソリューションは通常従来のアレイよりはるかに迅速に配備でき、ストレージのプロビジョニング、最適化、管理の面で必要な起動時のタスクは最小限で済みます。このような配備モデルでは、ショートストロキング、異なる RAID レベルの割り当て、ボリュームサイズの細かい定義など、高度な調整操作の必要性が排除されます。すべてのタスクはサービス提供の一部として自動化されています。そのため、ストレージ管理者は、加速度的にハイレベルのタスクに進むことができます。
- ▶ **データ回復力。** STaaS ソリューションを使用すると、企業は、プロバイダーの既存のデータセンター資産を活用してデータ回復力を向上させることが可能となります。例えば、災害復旧に必要な遠隔施設、またはランサムウェア攻撃発生時のバックアップやアーカイブのためのオフサイト保管場所など、すべての企業が、複雑な二次ストレージワークロードをサポートするために必要な物理的資産を所有していません。さらに、STaaS ソリューションは、顧客がサードパーティ施設を活用できるようにし、顧客のインフラストラクチャアーキテクチャにさらなる回復力を追加します。

- » **柔軟性。** ハードウェアベースのストレージソリューション（専用のソフトウェアおよび独自のハードウェアプラットフォームと組み合わせたソリューション）は過去のものとなっています。STaaS サービスは一般的に、データサービスをオンザフライで適用する能力、規定のサービスレベル契約（SLA）を満たすような様々なワークロードに自動的に適応する自己管理型ストレージを配備する能力、オンプレミスとクラウド環境のリソースを移行する能力、ストレージ媒体を変更する能力、無停止テクノロジーまたは容量アップグレードを実施する能力など、高価値機能をサポートします。
- » **データサービスの組み入れ。** 多くの STaaS サービスでは、バックアップ、レプリケーション、アーカイブ、災害復旧、ランサムウェア対策まで、多種多様な統合データサービスも提供されています。このプラットフォームの性質により、関連データサービスを全体として、または特定のインフラストラクチャまたはアプリケーションのニーズ（例えば、統合セールスフォースプラットフォームのバックアップ）に合わせて高度にカスタマイズすることが可能です。データサービスは通常、顧客の指示に従って「オン」または「オフ」に切り替えることができ、インフラストラクチャ環境に応じて追加のサービス層を提供します。
- » **共有利益。** STaaS プロバイダーは、稼働時間、可用性、安全性に関して広範なサービスレベル契約（SLA）を提供します。IaaS プラットフォームとサービスが継続的に進化し、成熟しているため、顧客は、プロバイダーの SLA を詳細に調査して評価すると同時に、ハイレベルのサービスを要求し、プロバイダーがビジネスに価値を提供するパートナーであることを確認することができます。この関係は、このサービス提供モデルに特有であり、従来の設備投資主導型のインフラストラクチャ取引では存在しない、ベンダーと顧客の間にある程度の共有利益を生み出します。STaaS ベンダーは、一貫したレベルのサービスと信頼を提供する必要があり、そうでない場合は顧客を失うリスクがあります。

市場と買い手の動向が STaaS 導入を推進

STaaS サービスの技術面と経営面のいくつかの主なメリットについて検討してきました。本項では、2020 年に STaaS サービスの導入を推進すると考えられる重要な市場動向と企業の 5 つの促進要因に着目します。

1. エンタープライズデータの無秩序な増加

IDC の Global StorageSphere によると、インストール済みストレージベースの容量は、2018 年から 2023 年まで年平均成長率 (CAGR) 18.4% で成長すると予測され、2023 年にはインストール済みストレージベースの容量が 11.7ZB と、2018 年の 5.0ZB と比較して、この期間に 2 倍以上増加すると見られています。保存データに対する認識が従来は付随するコストやリスクのために必要悪と考えられていましたが、現在は、技術的進歩、新しい製品やサービス、収益の生成、生産性の向上、コスト最適化に対する新たなインサイトの発見を促進する資産として認識されるように変化してきております。問題は、データが多様で複雑であるため、多くの場合、コスト効率の高い方法で適時にインサイトを発見するには、高度なツールやスキルが必要になることです。サービスプロバイダーは今後、エンタープライズデータの無秩序な増加を制御し、分散した複雑なデータからインサイトを発見するために役立つソリューションを提供するようになると考えられます。これらのサービスは (STaaS を含めて)、企業がどのようなデータを収集しているか、どこにデータが存在するか、どのようにデータを実用化するかを確実に理解するために必要なデータの可視性、アクセス、安全性を確立する際に役立ちます。

保存データに対する認識が変化しています。かつては付随するコストやリスクのために必要悪とみなされていましたが、現在は資産として認識されています。

2. データコンプライアンス要件の急激な複雑化

2018 年の GDPR (EU 一般データ保護規則) の実施は始まりに過ぎませんでした。データおよびデータ保護を規定する法律 (2020 年 1 月のカリフォルニア州消費者プライバシー法など) がさらに制定されるにつれ、デジタル的に信頼できるブランドを確立するには、最小限実行可能なコンプライアンスを達成するだけでなく、競争差別化要因としてコンプライアンスを利用することが必要となります。企業は、データの統制や安全性がデータ商用化戦略の実行やデータ主導型顧客体験の実現に重要であることを理解し、コンプライアンスを自動化するテクノロジーやサービスに投資するようになります。新しい法規制によって、STaaS プロバイダーには、顧客がデータ管理やコンプライアンスのニーズを理解して特定し、新しいインフラストラクチャサービスの投資対効果検討書の構築できるように支援するという長期的な機会がもたらされます。

3. クラウドネイティブストレージサービスの持続的成長

クラウドには膨大なストレージ容量があるため、オンプレミスのデータしか制御できないシステムやレイバースのストレージ機能の価値は、過去数年間で大幅に低下しました。対照的に、マネージドクラウドサービス (パブリックとプライベート両方) は、急速に拡大し続けています。IDC の「Worldwide Hybrid Cloud Infrastructure Services Forecast, 2019-2023」によると、この期間に、オンプレミスの

プライベートクラウドインフラストラクチャは、10% CAGR で成長し、オフプレミスのプライベートクラウドソリューションは 10% CAGR、IaaS（パブリッククラウド）は 36% CAGR で成長すると予測されています。一方、従来の IT コンサルティング統合サービスは 0.2% CAGR のペースで減少すると予測されています。このオンプレミスとオフプレミス両方のクラウドストレージの成長予測は、ストレージ管理者が低コストの柔軟なクラウドストレージやインフラストラクチャ・アズ・ア・サービス、特にバックアップ、アーカイブ、災害復旧のアズ・ア・サービスソリューションによって提供される経済的利点を活用していることを示します。このようなアズ・ア・サービスソリューションは、はるかに低いコストでストレージワークロードの性能を向上させることができます。その結果、アレイやシステムベースのレガシーストレージ管理ソリューションは、価値が減少し続け、それに代わる新しいストレージサービスが登場する機会を提供しています。

4. インフラストラクチャ運用の自動化と統合

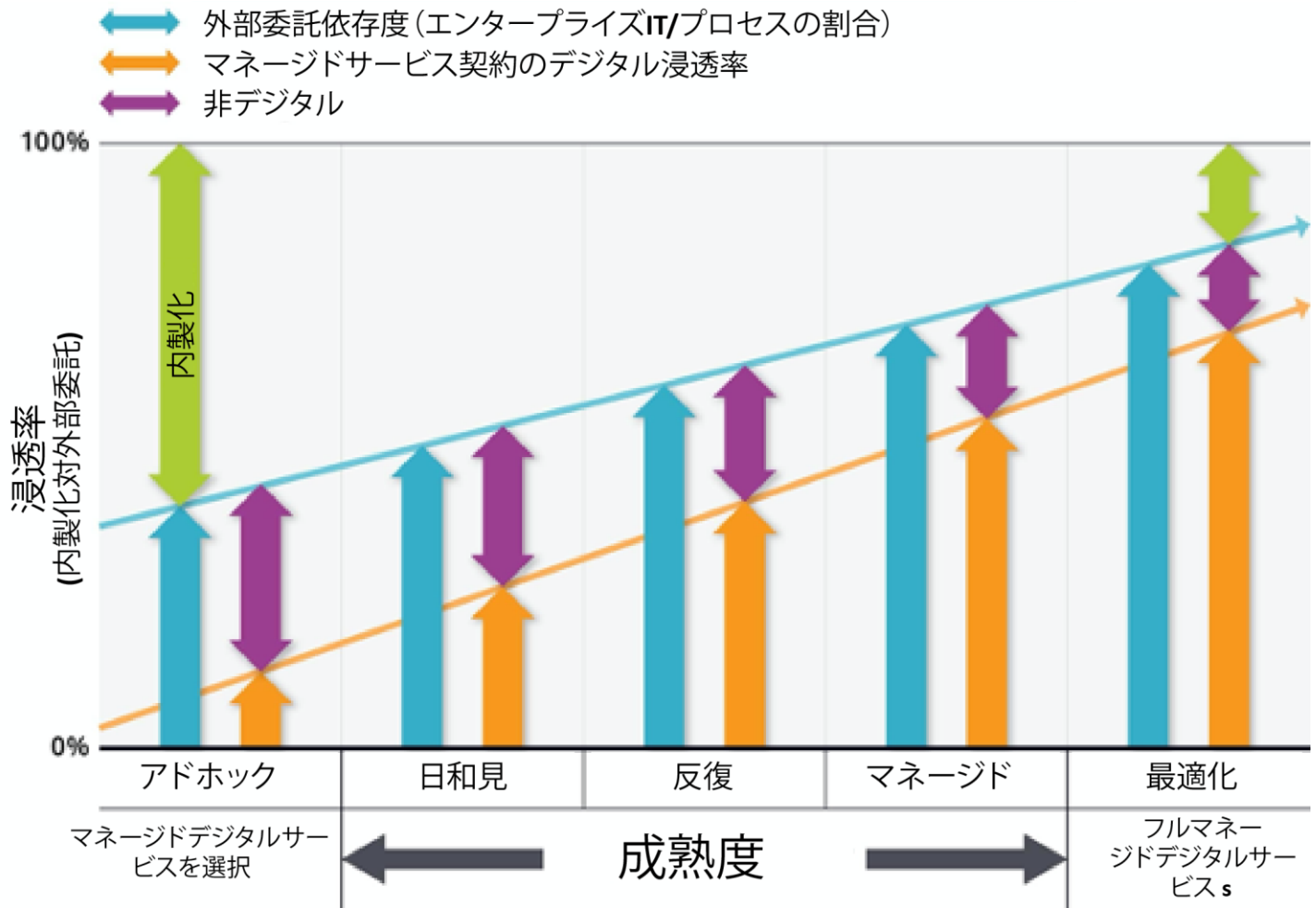
さまざまな IT タスクを今まで区別していた境界線が徐々に消滅しています。データ保護はまさにその典型であると言えます。バックアップ、災害復旧、高可用性は、複数の領域分野から連続してつながりのある分野へと進化しています。このような状況の変化によって、各企業は、ストレージ、ネットワーク、コンピュータリソースを急速に集結させると同時に、可能な限り少ない正社員によって保守できるインフラストラクチャ戦略を開発しなければならないという課題に直面しています。これらのリソースの集合体は次第に、エンタープライズ IT インフラストラクチャのすべて（仮想化、ネットワーク、コンピュータ、ストレージなど）を経験し、オートメーションとアナリティクスに依存して幅広いリソースを管理する IT ゼネラリストによって管理されるようになってきました。この IT ゼネラリストへの動きと、その後の IT 管理者やシステム管理者に課される要求により、適時に効率的な方法で全タスクを遂行するには、STaaS などのインフラストラクチャ関連サービスの導入が必要になっています。

5. マネージドクラウドサービスの「代替」効果

買い手の視点から考えると、IDC では、マネージドクラウドサービスは、多様なマネージドデジタルサービス（クラウド、アナリティクス、モバイル、ソーシャル、IoT など）の一部であるため、買い手の外部委託マネージドサービスのポートフォリオの中に占める割合が急激に増加すると考えています。買い手は、サービスの第 1 段階の導入（アドホック）から、完全成熟段階の最適化へと進み、買い手が利用するマネージドサービスすべてがクラウドとデジタルベースになるためです（図 1 を参照）。市場の観点からは、買い手によるマネージドクラウドサービス（STaaS など）の導入の増加に加えて、これらのサービスの成熟ユーザーへの進化によって、レガシー（非クラウド）テクノロジーを使用する従来の外部委託マネージドサービスに代わるマネージドクラウドサービスの代替効果がもたらされます。

図 1 マネージド「デジタル」サービスの浸透率

マネージドデジタルサービスは急速に、レガシーテクノロジーを使用する従来の外部委託マネージドサービスに取って代わっています。



注: デジタルにはクラウド、アナリティクス、ソーシャル、モバイル、IoTが含まれます。

出典: IDC's Worldwide Managed Cloud Services Forecast, 2019-2023: An Extraction View of Technology Outsourcing Services Markets

Zadara のストレージ・アズ・ア・サービスプラットフォームを検討

Zadara は成熟した STaaS プラットフォームを提供し、オンプレミスとクラウドの両方でエンタープライズストレージ要件を実現する上で優位な立場にあります。2011 年に設立された Zadara のサービスは、企業が求めるレベル、拡張性、機敏性、コスト効率を念頭に置いて設計されています。Zadara は、ファイルベース、ブロックベース、オブジェクトベースのプロトコルをサポートし、幅広いパブリッククラウドプロバイダー (AWS、Azure など) に加えて、従来のサービスプロバイダークラウド (Equinix、Cyxtera など) との統合を実現します。価格は、配備タイプ (NAS/SAN/オブジェクト)、容量 (TB)、期間 (時間~複数年) に応じて設定されています。

プラットフォームテクノロジーと重要な機能

Zadara の IP イネーブルは、リソースをパーティション化し、1 つまたは複数の仮想プライベートストレージレイ (VPSA) にリソースを割り当てる同社独自の機能で、オンプレミスおよび/またはクラウドの両方に実装可能です。お客様はその後、必要に応じて、様々な追加サービス層を作成できます。以下は、Zadara エンタープライズデータクラウドによって提供される統合データサービスおよびアプリケーションの概要です。これらのサービスは、以下の重要な用途をプラットフォームで有効にするために使用されます。

- » **AWS の統合と拡張。** Zadara VPSA は、AWS Marketplace から直接購入し、顧客の既存の AWS 環境と統合することが可能です。AWS 上の Zadara VPSA は、iSCSI および NFS/CIFS プロトコル、デュアル高可用性 (HA) コントローラ、専用ソリッドステートドライブ (SSD)、ハードディスクドライブ (HDD) を装備するクラウド隣接エンタープライズ SAN、NAS、オブジェクトストレージに加えて、Active Directory 統合では関連するストレージ機能 (スナップショット、レプリケーション、シンプロビジョニング、暗号化など) を提供します。これらは、ユーザー環境の拡張として機能すると同時に、既存のユーザー体験、課金、サービスとの統合を維持します。
- » **スナップショット。** Zadara はポイントインタイムのスナップショットを提供し、下層のボリュームが変更された場合にのみ容量を消費するボリュームの読み取り専用イメージを瞬時に作成します。スナップショットは、最高 1 分に 1 回の頻度で、手動または自動で作成することができます。Zadara のスナップショットは、第 1 階層のバックアップとして、または分析やテストの基準データセットを作成するために使用できます。リストアも、データのサイズに関わらず、瞬時に行います。
- » **リモートミラリング。** Zadara は非同期リモートミラリングを使用して、可用性ゾーン、仮想プライベートクラウド、データセンター (Equinix、Cyxtera など)、複数的大陸に加えて、AWS、Microsoft Azure、Google Cloud Platform などのクラウドプロバイダーを超えて相互にデータをレプリケーションします。Zadara リモートミラリングは、効率を最大限に高めるため、変更されたデータだけをレプリケーションします。
- » **同期レプリケーションと高可用性。** Zadara は、同一都市圏内の個別の物理的施設に位置する、様々な保護ゾーンの間で分散されたリソースから VPSA をプロビジョニングします。保護ゾーンの 1 つが (ネットワーク、停電、自然災害などにより) 到達不可能になると、VPSA フェイルオーバーが起動し、機能している保護ゾーンのリソースが制御して、データへのアクセスを管理します。
- » **コンテナ統合。** Zadara は Docker コンテナテクノロジーを使用して、ユーザーが VPSA 内部で (専用 CPU やメモリを使用して) 顧客コードを実行できるようにします。このため、コンテナは、関連する SSD および HDD に直接アクセスできるようになり、レイテンシーが小さいため、VPSA 内部で稼働しているアプリケーションに高性能をもたらします。
- » **総合的なウイルス対策。** Zadara は VPSA の中で McAfee のウイルススキャンエンジンと直接統合します。スキャンはストレージのローカルで実行されるため、ユーザーによるライセンスまたは追加

のインフラストラクチャの管理は不要で、レイテンシーを最小限にし、関連のネットワークトラフィックを低減します。

市場参入と差別化

Zadara のモデルは、可能な限り最高のフルマネージドストレージサービスの提供に注力しているという点でユニークです。クラウドサービスプロバイダーのサービスは、最大限のサービスから、必要最小限のプロビジョニングまで、広範囲に及びます。Zadara は、アプリケーション層までのすべてを網羅するフルサービスのストレージソリューションの提供に焦点を合わせたモデルで市場に参入しています。これを行うため、Zadara は以下の重要な機能を提供しています。IDC では、これらの機能は競合他社からの差別化要因になると考えています。

- ▶ **包括的サポート。** Zadara は独自のファーストパーティーサポートサービスを全顧客に提供します。サポートチームは、ストレージを運用し、各顧客に特有の配備や特定の要件を理解している専任のエンジニアから構成されます。顧客は、この 24 時間 365 日体制のサポートチームにほぼ直接連絡することができます。
- ▶ **グローバルサービス。** マネージドサービスプロバイダーの多くは、特定の地理的地域に集中して、一部の地域または国内でカスタマイズサービスを提供します。Zadara は、6 大陸にまたがって分布するほぼ 250 箇所のデータセンターを擁して、世界各地で事業を展開しています。あらゆるオンプレミスおよびコロケーション施設にハードウェアを出荷し、顧客のリクエストに応じて保守やアップグレード作業を行います。このグローバルな管理体制によって、データ主権とマルチリージョンサポートに関する顧客要件に対応して差別化を図っています。
- ▶ **サービスプロバイダーに対するサービス。** Zadara は、そのマネージドストレージサービスのアーキテクチャにより、災害復旧、アーカイブ、バックアップの AZ・A・サービス向けに二次ストレージソリューションを販売しているクラウドサービスプロバイダーの価値あるパートナーとして位置付けられています。IDC では、これらのセグメントについて、いわゆるデータ保護サービス (DPaaS) 市場で詳しく調査しています。DPaaS 市場は 2023 年までに 116 億ドル規模に到達し、2019 年から 2023 年まで 14.4% CAGR で成長すると予測されます。Zadara のような STaaS サービスは、広範な DPaaS 市場の成功に向けて重要なイネーブリングプラットフォームです。DPaaS プロバイダーは、多種多様な IaaS に依存し、その上に、特定のクライアント、バーティカル市場、ワークロード、地域に合わせてカスタマイズした特殊なアプリケーションとサービスの層を作成します。Zadara の汎用ストレージサービスソリューションやマルチテナント対応能力は、データの復元力、高度なリソース監視、従量課金制と合わせて、DPaaS プロバイダーの差別化資産として考えるべきです。

考慮すべき課題

Zadara が取り組む必要がある重要な課題には、インフラストラクチャサービスのコストに関する顧客の期待と教育があります。相対的に言うと、顧客は機能を完備したエンタープライズストレージレイまたは専用機器類に支払う料金ほど高額な料金をクラウドサービスに支払うことは予期していません。事

実、多くの顧客は、インフラストラクチャサービスプロバイダーに対して、コストを削減しても同等またはそれ以上の機能を期待しています。ベンダーは価格先導性に目を向けていないという事実にもかかわらず、消費ベースの課金およびパブリッククラウド IaaS プロバイダーに近接しているために、Zadara は、広範な IaaS 市場で見られる底値価格への絶え間ない競争によってもたらされる圧力に直面することになります。

一部のインフラストラクチャの買い手は、「構築」アプローチを選択し、低コスト、最小限のプラットフォームを導入し、その上に独自のサービスを開発します。一方、「購入」アプローチを選択し、最高のフルマネージドサービスを希望する買い手もいます。多くの顧客は、この両極端の間に幅広く存在することになります。Zadara の課題は、低コストですぐに利用できる「DIY」型代替ソリューションの対極にある、マネージドインフラストラクチャサービスの利点を伝えることによって、このスペクトルの「購入」側の顧客を今後も魅了し、教育を継続することです。

結論

本書の重要な結論は以下の通りです。

1. エンタープライズストレージの機能は、ソリューションの配備先がオンプレミスかクラウドかにかかわらず、今後も統合されます。これまで個別であったストレージタスク（プロビジョニング、階層化、移行など）は、単一分野に融合しており、買い手は、これらのタスクの自動化が進むことを期待しています。
2. STaaS は、企業で急速に導入されている提供モデルであり、この包括的モデルには、容量へのアクセスを提供する最小限のプラットフォームから、ほぼすべてのストレージタスクをベンダーに委ねるフルマネージドサービスまで、広範囲の「サービス」が含まれます。
3. Zadara は、STaaS 市場で実績あるプレイヤーとして、クラウドネイティブインフラストラクチャの買い手のニーズを満たすよう設計されたモデルを使用して、オンプレミスとクラウド両方でフルマネージドストレージサービスを提供しています。買い手は現在、従量課金制、柔軟な容量、自動アップグレードなどを期待しています。
4. 買い手は、今後インフラストラクチャの購入を決定するにあたって、本書に示したテーマと分析を検討すべきです。IDC は、STaaS は、エンタープライズインフラストラクチャの購入を推進している最新動向と並んで急成長している市場セグメントあると考えます。ワークロード、バーティカル市場、企業規模、買い手の用途は同じではありませんが、STaaS ソリューションの柔軟性とさまざまなベンダーから利用可能なサービスレベルは、ほとんどの顧客要件に対応できるはずで

アナリストについて



Andrew Smith (リサーチアナリスト)

Andrew Smith は、IDC の Enterprise Infrastructure Practice のリサーチマネージャーとして、アーカイブ/データ管理ソフトウェア/サービスを中心に幅広いストレージ調査に携わっています。

スポンサーからのメッセージ

Zadara について

Zadara は 2011 年に設立され、エンタープライズデータストレージをフルマネージドサービスとして提供し、エンタープライズデータの保存管理方法を変革してきました。オンプレミス、クラウド、コロケーションプロバイダーから利用可能なソリューションと合わせて、Zadara 独自のソフトウェアは、従量課金制モデルを組み入れることで、企業が求めるメリットと機能を犠牲にすることなく、機敏性の向上を促進します。Zadara は、パブリッククラウドとプライベートクラウドのパートナーの数百箇所のデータセンターを含む事業を世界各地で展開しており、エキスパートチームが 24 時間 365 日体制のサービスとサポートを提供しています。Zadara は米国カリフォルニア州アーバインを本拠とし、ロンドン、ヨクネアム、東京に進出しています。

» 詳細は www.zadara.com をご覧ください。

 IDC Custom Solutions

本書の内容は www.idc.com で公開された IDC リサーチに基づいて編集されました。

IDC Research, Inc.

5 Speen Street
Framingham, MA 01701, USA

電話 508.872.8200

ファックス 508.935.4015

Twitter @IDC

idc-insights-community.com

www.idc.com

本書は IDC Custom Solutions が発行しています。本書に示された見解、分析、調査結果は、特にベンダーのスポンサーシップが明記されていない限り、IDC によって独立的に実施・公開された詳細な調査と分析に基づいています。IDC Custom Solutions は、多種多様な会社が配布するための広範なフォーマットで IDC コンテンツを提供しています。IDC コンテンツを配布する許可は、被承諾者の支持または被承諾者に関する見解を暗示するものではありません。

IDC 情報およびデータの社外発行について - 広告、プレスリリース、または販売促進資料において使用されるすべての IDC 情報については、担当の IDC バイスプレジデントまたはカンントリーマネージャーから事前の書面による承認が必要です。かかる要請には、提案書類の原稿を添付する必要があります。IDC は、理由を問わず、社外の使用の承認を拒否する権利を保留します。

Copyright 2020 IDC. 書面による許可なく複製することは固く禁じられます。