

2015 年6 月12日

米IDC社のアジア太平洋地域のマネージドセキュリティサービスを評価する

レポートにおいてNTT Comが「リーダー」に選出

NTTコミュニケーションズ(略称：NTT Com)は、米国IDC社（略称：IDC）が2015年5月に発行した、アジア太平洋地域においてマネージドセキュリティサービス（以下、MSS）サービスを提供する16の事業者を対象とするレポート「IDC ITMarketScape:Asia/Pacific Managed Security Services 2015 Vendor Assessment」*(以下、IDC ITMarketScape)において、実行能力と戦略双方において、最も高い評価である「リーダー」のポジションに位置付けられました。

IDCの分析によると、NTT Comは主に以下のような特性を通じてリーダーとしての地位を確立しています。

- トータルICTソリューションに組み込まれた総合アプローチにより、直販に加え、海外現地法人など子会社を活用した営業体制と、コンサルティング会社などとのパートナーシップを活用した幅広いGTM戦略
- リアルタイムマルウェア検知など高度な攻撃検知能力が顧客から高い支持を獲得すると共に、柔軟なサービスメニューにて、自動化やセルフサービス化による低廉サービスの提供など幅広い守備範囲
- R&D分野におけるNTT研究所の活用などの継続的高度化

<評価対象各社のポジション>



IDC copyright

出典：IDC ITMarketScape: Asia/Pacific Managed Security Services 2015 Vendor Assessment #AP251064, May 2015

IDC ITMarketScape vendor analysis model is designed to provide an overview of the competitive fitness of ICT suppliers in a given market. The research methodology utilizes a rigorous scoring methodology based on both qualitative and quantitative criteria that results in a single graphical illustration of each vendor's position within a given market. The Capabilities score measures vendor product, go-to-market and business execution in the short-term. The Strategy score measures alignment of vendor strategies with customer requirements in a 3-5-year timeframe. Vendor market share is represented by the size of the circles. Vendor year-over-year growth rate relative to the given market is indicated by a plus, neutral or minus next to the vendor name.

IDC ITMarketScapeのベンダー分析モデルは、ITの競争上の適性やテレコミュニケーション、または特定のマーケットの専門サプライヤーなどについての概要を見るためのものです。リサーチの手法は、質と量の両面についての基準にもとづいた厳しいスコアリング方法を用い、特定のマーケット中の各ベンダーポジションを1つのグラフィックに示すというものです。IDC ITMarketScapeは、製品やサービス、機能や戦略、そしてIT、テレコミュニケーション、専門ベンダーの現在と将来のマーケットでの成功要因を有意に比較することができる明確な枠組みを提供します。また、同枠組みはテクノロジーバイヤーに対し透明性の高い基準も提供することができ、企業は既存のベンダーとこれから取引する可能性のあるベンダーの長所と短所を独自に比較することができます。