

IDC MarketScape

IDC MarketScape: U.S. Public Cloud Cold Storage Services 2020 Vendor Assessment

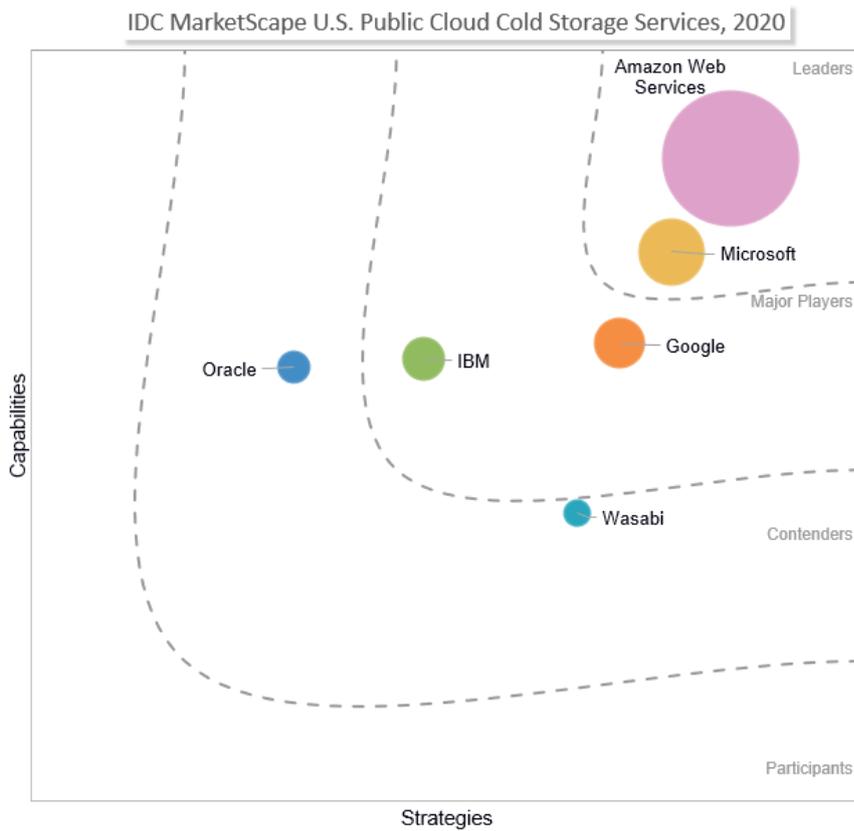
Andrew Smith Deepak Mohan

THIS IDC MARKETSCAPE EXCERPT FEATURES WASABI

IDC MARKETSCAPE FIGURE

FIGURE 1

IDC MarketScape: U.S. Public Cloud Cold Storage Services 2020 Vendor Assessment



Source: IDC, 2020

調査方法、市場定義、ベンダーの評価基準については、「補遺」セクションを参照のこと。

調査概要

本 IDC MarketScape Excerpt は、『IDC MarketScape: U.S. Public Cloud Cold Storage Services 2020 Vendor Assessment (IDC #US4685520)』からの抜粋である。

本調査レポートには、Figure 1に加え、「IDCの見解」「IDC MarketScape ベンダー選定基準」「ITバイヤーへの提言」「ベンダープロフィール（要約）」「補遺／関連資料」のセクションの内容、またはその一部が含まれる。

IDCの見解

IDCの調査データでは、今後エンタープライズストレージが年間30%を超える成長を遂げることが一貫して示されている。この企業内でのすさまじい勢いのデータ増加と、COVID-19に関連する現在のマクロ経済の逆風が相まって、低コストのエンタープライズストレージソリューションの需要が高まっている。そのソリューションは、コストを重視して設計されたパブリッククラウドストレージサービスの形を取ることが増えつつある。これらのプラットフォームは一般的に、（ERPやCRMなどの「プライマリー」ユースケースとは対照的に）データ保護、バックアップ、アーカイブなどのセカンダリーストレージのユースケースに関連付けられるアクセス頻度が低いデータである「コールドストレージ」用として市場に出され、使用される。

企業が収集するデータ量は増えているが、そこからすべてのビジネス価値を引き出すことは不可能であるため、コールドストレージのユースケースはますます重要になりつつある。企業はその価値をすぐに認識できるデータもあることを把握しているが、データには今後のビジネスのための取り組みやワークフローの改善に有用となる可能性があることも理解している。データを廃棄するのではなくコールドストレージソリューションを活用することで、長期間データを保存し、将来取り出せる可能性のある未知の価値に投資する費用効果がさらに高まる。またデータの未知の将来性に加え、長期間のデータ保管を促す実用的な要求もあり、それは通常はGDPR、HIPAA、CCPAなどの業界のコンプライアンスやセキュリティの規制に関連している。

もう一つ注目すべき重要なことは、コールドストレージサービスの増加が一般的にパブリッククラウド IaaS の増加と直接関連していることである。パブリッククラウドストレージ導入の急増によってユースケースが拡大し、コールドストレージの階層に特化したサービスのニーズが高まっているのである。パブリッククラウドサービスプロバイダーは、これらのコールドストレージの有効利用を提供する独自の位置にいる。それらのプロバイダーは、大規模なインフラストラクチャのフットプリントを構築し、極めて低い料金（通常は1ギガバイト当たりの価格）でストレージを提供するために必要な規模を有している。また、ほぼすべての主要なパブリッククラウドストレージプロバイダーが現在「コールドストレージ」サービスを提供しており、そのサービスは他のストレージポートフォリオとは別に価格が設定され、長期データ保存のユースケース専用設計されている。これらのサービスの普及が進んでいることは独自の IDC MarketScape 評価の根拠となる。この評価はエンタープライズ IT の顧客の視点から設計されたものであり、IDC MarketScape の評価基準を使用してパブリッククラウドコールドストレージプロバイダーを評価するものである。

IDC MARKETSCAPE ベンダー選定基準

本 IDC MarketScape は、米国でそのサービスを利用できるパブリッククラウドコールドストレージプロバイダーで、かつ IDC が「コールドストレージ」とみなすものに関して一定の収益水準に到達しており基準コストプロファイル（1ギガバイト当たりの金額）を満たすものに焦点を合わせる。本 IDC MarketScape の評価対象となるサービスプロバイダーの詳細な選定基準は以下の通りである。

- サービスが IDC の定義するパブリッククラウド IaaS に当てはまること。サービスが主にパブリッククラウド IaaS のストレージ容量に基づいていること。
- 米国でサービスを利用できること。
- 条件となるハードウェア/アプライアンスゲートウェイに関する要件が一切ないこと。
- サービスの価格が 1 か月間で 1 ギガバイト当たり 0.015 ドル以下であること。
- その会社の IaaS ストレージの収益が 1,000 万ドル/年を超えていること（米国でのサービス収益のみ）。
- パブリッククラウドベースのファイルの同期および共有サービスは除外する。

IT バイヤーへの提言

エンタープライズデータの価値が認識されるようになると、長期間保存されるデータがさらに増えて IT インフラストラクチャや予算を圧迫する。しかしパブリッククラウドのコールドストレージやアーカイブサービスは、長期データ保管を階層化し管理する能力を高め続け、プライマリーストレージの有用な代替手段や、企業が時間とストレージコストの両方を節約できる方法を提供している。コールドストレージ市場の拡大と、クラウドサービスプロバイダーによるコールドストレージサービスの継続的な提供は、顧客が秒単位、分単位、さらには時間単位までのストレージレスポンスタイムの低下を受け入れてでもクラウドストレージの TCO 状況を大きく変えたいと望んでいることを示している。パブリッククラウドコールドストレージ市場はまだ比較的新しく、サービスやユースケースが成熟していくにつれて今後 3~5 年間で拡大する大きなチャンスがあると IDC は考えている。そのため本調査レポート IDC MarketScape において、今後のこの市場の売上規模推定や予測に関するレポートを有効活用できるように、より一般性の高い定義と市場構造を発表する。

テクノロジーの供給者と購入者は双方とも、コールドストレージサービスがストレージコストの削減という非常に明確な目的を達成するために設計されていることを覚えておいてほしい。すべてのコールドストレージサービスが、単独であらゆる目的を達成できるわけではなく、その必要もないのである。パブリッククラウドサービスプロバイダーは限界コストを削減できるようにこれらのプラットフォームを設計しているのではなく、顧客が高容量での 1 ギガバイト当たりの価格を基準として何倍ものコスト削減を実現できるように設計しているのである。そして最大限のコスト削減を維持するためにサービスプロバイダーが適用しなければならない設計上の制約を受け入れられない企業が出てくる場合もある。この点を考慮して、IT 組織はそのビジネスニーズやコールドストレージ特有のコスト水準を満たすデータアクセス、検索、および永続性を中心として SLA を定義することを推奨する。また、これらの要件はその他の「Worm：ライトワンスライトメニュー」または「ホット」ストレージ層とは分ける必要がある。

パブリッククラウドコールドストレージプロバイダーとの契約において、バイヤーはそのストレージに関する以下の特性と質問を検討することを推奨する。

- **アクセス**：そのデータセットへのアクセス頻度はどの位か、およびそのデータセットが必要とする保存期間は？
- **レイテンシー**：そのデータセットにどの程度迅速にアクセスする必要があるか？
- **スループット**：そのデータセットは帯域消費型アプリケーションまたは IOPS 要求型アプリケーションの一部であるか、あるいはその両方か？
- **データ特性**：そのデータセットにはどのような実世界の情報（写真、動画、テキストメッセージ、eメールなど）が保存されているか？
- **永続性と可用性**：そのデータセットのデータの永続性および可用性要件は何か？
- **価値**：そのデータセットの保存に関する総コストに照らして、そのバイトの実際のまたは認識されているビジネス価値は何か？

顧客が利用可能なサービスとツールの幅広いエコシステム（データアナリティクス、可視化、階層化、移行サービスなど）を活用してパブリッククラウドストレージサービスの価値をどのように高めていくかも重要である。これにはクラウドプロバイダーとサードパーティパートナーの両方のサービスが含まれる。クラウドエコシステム内から生まれるソリューションを積極的に探ることで、クラウド導入による価値創造までの時間を短縮でき、顧客はそのクラウドストレージプラットフォームを単なる低コストのデータストア以上のものとして位置づけることが可能となる。

ベンダープロフィール（要約）

本セクションでは、本 IDC MarketScape における各ベンダーのポジションを導き出すに至った IDC の重要な見解を簡単にまとめている。なお、各ベンダーのポジションは「補遺／参考資料」のセクションにまとめた評価基準に基づいて評価しているが、本セクションではベンダーの強みと課題について述べる。

Wasabi

Wasabi は、パブリッククラウドコールドストレージサービスに関する 2020 年の IDC MarketScape で挑戦者（Contender）のカテゴリーに位置している。

評価対象となる Wasabi のコールドストレージサービスには Wasabi Cloud Object Storage などがある。

Wasabi は幅広いパブリッククラウド IaaS 市場の中でも独特であり、アクセスおよびコスト要件に関して「ホット」と「コールド」の両方の定義に該当するストレージサービスをすべて単一の料金で提供している。本 IDC MarketScape の対象となるプロバイダーでこれを行っている企業は他にない。Wasabi は、その設計思想として、IDC が「コールドストレージ」とみなすもの以外のさまざまなストレージワークロードに対しても極めて柔軟に対応しているためである。ただし Wasabi は本 IDC MarketScape の対象となる低い料金（1 か月間の 1 ギガバイト当たりの金額）も提供しているため、多様なコールドストレージのユースケース（アーカイブ、バックアップ、長期保存など）にそのプラットフォームを利用している既存の顧客がいるという事実も考慮して、IDC はこの会社を主要プロバイダーとして本評価に含めている。

Wasabi は 2017 年からこの市場に参入しており、その当時から直接販売とチャネルパートナー販売の両方の顧客基盤において著しい成長を見せている。価格のシンプルさと S3 API 互換性を重視するその姿勢は、IaaS 市場での成功要因と言える。特にクラウドベースのオブジェクトストレージのバックエンドとして迅速かつコスト効率よく Wasabi を取り入れることのできるストレージソフトウェアやサービスのプロバイダーに受け入れられている。

2019 年の成功の後、Wasabi は複数の主要分野での製品／サービスの拡大に焦点を合わせている。

- **インフラストラクチャ**：Wasabi は世界中に新しいコロケーションデータセンターを開設してインフラストラクチャフットプリントを拡大する予定で、その戦略的焦点は「エッジ」データ蓄積ロケーションの数を増やして、高まり続けるローカルのコンピュータリソースに対する顧客の需要に対応することである。
- **顧客へのリーチ**：Wasabi はこれまで SMB（中堅中小企業）市場を重視してきたが、この 12 か月間は大企業の顧客へのサービス提供を増やして需要に応え始めている。この取り組みは世界中でのインフラストラクチャフットプリントの拡大に支えられている（Wasabi は 2019 年に欧州と APAC で最初のデータセンターを開設した）。また、メディアやエンターテインメント、医療、高等教育、監視、科学研究（ゲノミクスなど）などの主要な産業分野でのフットプリントも戦略的に拡大している。

- **組み込み技術**：Wasabiはその組み込み技術を磨き続けている。具体的にはその複製能力を重視しており、同じ地域での複数の設備による冗長化や、地域をまたぐ複製を追加している。
- **パートナーシップ**：パートナーはコールドストレージ市場において極めて重要なものであり、Wasabiはパートナーとの連携によるリーチの拡大に関して大きな実績を持つ。Wasabiのパートナープログラム（マネージドのSPおよびVAR）は3,300を超えるメンバーと250を超える技術提携パートナーを誇っている。Wasabiは引き続き市場への主要ルートとしてこのパートナープログラムを重視する。

コールドストレージ市場において Wasabi の核となる強みと差別化要因は、そのプラットフォームのシンプルさとスピードにある。Wasabiは単一価格で単一のストレージ階層を提供している。これは顧客がデータアクセスについて上り／下り料金や追加コストを管理する必要がないことを意味する。これは特にストレージのコストがいまだに顧客の主な障壁となっているコールドストレージ市場では非常に魅力的な価値提案である。Wasabiはこれらの価値提案に加え、オブジェクトへのミリ秒のアクセスタイムやエンタープライズクラスのデータの可用性と永続性など、通常は「ホット」ストレージに要求される機能を提供している。このストレージに対する型破りなアプローチは、多くの方法で「ホット」および「コールド」ストレージのユースケースや不要な要件を浮かび上がらせる。そして Wasabiはこのアプローチによって、コールドストレージ市場でこのような独特かつ多用途のプロバイダーになっているのである。

強み

- コールドストレージの価格設定、階層化（階層が1つのみ）、およびアクセスのシンプルさ
- 市場では比較的新しい企業であるが、直接販売モデルとパートナー主導のものを合わせて着実な成長を見せている
- すべての S3 API プロトコルを組み込んで一から設計されたプラットフォーム
- 実績のある経営陣と、コールドストレージ市場での Wasabi の立場を高めているアーカイブ、バックアップ、およびリカバリーのユースケースに対するエンジニアリングの注力
- バックアップやリカバリーのソフトウェアプロバイダーとのパートナーシップの構築を成功させる実力

課題

- 階層フリーのアプローチは課題とみなされる場合もある。極端なアーカイブのユースケースで可能な最低料金を実現するコストに基づいて複数の階層を活用する能力を求める顧客もいる。
- Wasabiは常にストレージに焦点を合わせているため、関連する IaaS（コンピュートなど）、SaaS、または PaaS ソリューションを求める顧客は、統合のためにパートナーやサードパーティプロバイダーを取り込む必要がある。
- Wasabiの北米以外のデータセンターの数は比較的少ない。

補遺

IDC MarketScape Graph について

IDCでは、企業の成功の可能性を示す主要な指標として、能力と戦略の2つのカテゴリーに分けて分析している。

Y軸は、サービスメニューや顧客ニーズへの貢献度のような、ベンダーの現在の能力（ケイパビリティ）を示す。このケイパビリティは、現在の組織や製品の能力に関するものである。このカテゴリーに基づき、IDCアナリストは、市場戦略を遂行する上で、こうした能力をどのように築き上げ発揮しているかを分析している。

X軸は、ベンダーが3～5年後の将来に、顧客からの要求に応えられる度合いを示す戦略軸である。この戦略軸は、高度なレベルの意思決定や製品／サービス提供、顧客セグメント、事業に関する計画、3～5年後の顧客への製品／サービス提供計画に関するものである。

IDC MarketScapeの個々のベンダーメーカーのサイズは、評価の対象となっている市場セグメントにおける各ベンダーの市場シェアを示す。

IDC MarketScape 調査方法

IDC MarketScapeの評価基準、重み付け、ベンダースコアは、市場やベンダーに関する調査に基づいたIDCの判断によって設定されている。IDCのアナリストは、標準特性の範囲を定め、その基準に基づき、市場のリーディングベンダー、市場参入ベンダー、エンドユーザーとのインタビュー、分析、調査を通して、ベンダーの評価を行っている。市場の重み付けは、各市場に関するユーザーインタビュー、バイヤー調査、IDCの専門アナリストで構成される委員会のレビューに基づき行われている。IDCのアナリストは、詳細な調査、ベンダーへのインタビュー、公開情報、エンドユーザーの経験に基づいて、各ベンダーの特性、行動、能力に関する正確で一貫性のある評価を行うことで、個々のベンダーのスコア、IDC MarketScapeにおける最終的なポジショニングを提供している。

市場定義

コールドストレージ

コールドストレージソリューションはオンプレミスとクラウドの両方に存在する。企業が自社のカスタムコールドストレージ階層として管理するJBOD（just a bunch of disks：ただのディスクの束）容量からサードパーティプロバイダーが提供するフルマネージドのサービスまで、多様なインフラストラクチャソリューションで構成されている。コールドストレージソリューションはソフトウェアのみで導入することも、アプライアンスやストレージシステムの形で関連ハードウェア資産を保有することもできる。

本IDC MarketScapeの対象となるパブリッククラウドコールドストレージサービスは、IDCによるパブリッククラウドサービス導入の定義、およびコールドストレージサービスを定義する前述の基準に則している。パブリッククラウドコールドストレージサービスは一般的に容量に基づいて販売される（つまり1ギガバイト当たりの価格）。この容量ベースのサブスクリプションに加え、多くのパブリッククラウドコールドストレージサービスで、核となるコールドストレージデータ保管やセカンダリストレージサービスに関連した幅広いサービスが提供されている。

パブリッククラウドサービス

最も広い意味で、クラウドサービスの導入モデルにはパブリックとプライベートの2種類がある。

- パブリッククラウドサービスは無関係の企業や消費者が共有するものであり、ほぼ無制限に潜在的なユーザーの分野に開放されており、単一の企業ではなく市場向けに設計されている。
- プライベートクラウドサービスは単一の企業またはグループ企業内で共有するものであり、アクセスやリソースの割り当てレベルに制限があり、企業はパブリッククラウドで利用できる制御よりも高度な定義／制御が可能である。

IaaS（Infrastructure as a Service）などのすべてのITクラウドサービス市場セグメントの包括的な定義については『IDC's Worldwide IT Cloud Services Taxonomy, 2019（IDC #US45714519、2019年12月発行）』を参照。

コールドストレージサービス

コールドストレージサービスによって、長期間使用されていないデータをスタンドアロン形式（ストレージ容量を提供する基本サービス）で、またはサービスプラットフォームのコンポーネ

ントとして長期保存することが可能となる。一般的にコールドストレージサービスは以下の目標を考慮して設計されている。

- SLA (Service-Level Agreement) や運用負荷の削減
- ストレージのアクセスと保持期間の制限
- 緩和されたデータのアクセスおよび検索時間の要件
- データのアーカイブと長期保存

コールドストレージサービスの定義の詳細については『*IDC's Worldwide Public Cloud Cold Storage Taxonomy, 2020* (IDC #US46218917、2020年4月発行)』を参照。

IT クラウドサービスを定義する属性

IDCは、そのサービスがエンドユーザーに対して明示する主要属性のチェックリストを通じてクラウドサービスを定義している。IDCが定義する「クラウドサービス」に該当するには、その6つの属性をすべてサポートしている必要がある。それらの属性は、各属性の適用方法の詳細が導入モデル間で微妙に異なる場合があるものの、あらゆるクラウドサービス（すべてのパブリックおよびプライベートクラウドサービス導入モデル）に適用される。

IDCはITクラウドサービスの傘下で、IaaS、PaaS、SaaS（アプリケーション）、SaaS（システムインフラストラクチャソフトウェア）という4つの主要市場セグメントを認識している。

参考資料

関連調査

- *IDC MarketScape: Worldwide Public Cloud Infrastructure as a Service 2020 Vendor Assessment* (IDC #US46795720、2020年9月発行)
- *Worldwide Public Cloud Infrastructure as a Service Forecast, 2020-2024* (IDC #US45322520、2020年7月発行)
- *Worldwide Public Cloud Infrastructure as a Service Market Shares, 2019: Leaders Consolidate Their Positions, Seek to Differentiate with Investment in Emerging Use Cases* (IDC #US46735820、2020年7月発行)
- *Impact of COVID-19 on Worldwide Infrastructure as a Service (IaaS) Spending, April 29, 2020* (IDC #US46277920、2020年5月発行)

Synopsis

本調査レポートでは、IDC MarketScape モデルを通じた主要なパブリッククラウドコールドストレージサービスプロバイダーのベンダー評価を提示している。

「企業は引き続き加速度的に情報を生成し保存している。結果として費用効果の高いストレージソリューションの需要も高まっている。パブリッククラウドコールドストレージサービスはこの状況の鍵となる要素であり、この数年間でその対象範囲と機能が大幅に拡大している。大手コールドストレージサービスプロバイダーは現在、企業のセカンダリーストレージデータについて可能な最低コストプロファイルの実現を支援する一方で、データのアクセシビリティ、セキュリティ、コンプライアンス、および保護に関する独自サービスを提供することによってクラウドの移行を現実的なものに行っている」と、IDC Cloud Infrastructure Services のリサーチマネージャーである Andrew Smith は述べている。

IDC 社 概要

International Data Corporation (IDC) は、IT および通信分野に関する調査・分析、アドバイザリーサービス、イベントを提供するグローバル企業です。50 年にわたり、IDC は、世界中の企業経営者、IT 専門家、機関投資家に、テクノロジー導入や経営戦略策定などの意思決定を行う上で不可欠な、客観的な情報やコンサルティングを提供してきました。

現在、110 か国以上を対象として、1,100 人を超えるアナリストが、世界規模、地域別、国別での市場動向の調査・分析および市場予測を行っています。

IDC は世界をリードするテクノロジーメディア（出版）、調査会社、イベントを擁する IDG（インターナショナル・データ・グループ）の系列会社です。

Global Headquarters

5 Speen Street
Framingham, MA 01701
USA
508.872.8200
Twitter: @IDC
idc-community.com
www.idc.com

Copyright Notice

This IDC research document was published as part of an IDC continuous intelligence service, providing written research, analyst interactions, telebriefings, and conferences. Visit www.idc.com to learn more about IDC subscription and consulting services. To view a list of IDC offices worldwide, visit www.idc.com/offices. Please contact the IDC Hotline at 800.343.4952, ext. 7988 (or +1.508.988.7988) or sales@idc.com for information on applying the price of this document toward the purchase of an IDC service or for information on additional copies or web rights. IDC and IDC MarketScape are trademarks of International Data Group, Inc.

Copyright 2020 IDC. Reproduction is forbidden unless authorized. All rights reserved.

