

2009年3月19日

株式会社 富士キメラ総研  
 〒103-0001 東京都中央区日本橋小伝馬町  
 2-5 F・Kビル  
 TEL.03-3664-5841 FAX.03-3661-7696  
 URL : <http://www.group.fuji-keizai.co.jp/>  
 URL : <http://www.fcr.co.jp/>  
 広報部 03-3664-5697

携帯端末から電子看板まで多彩なビジネスチャンスが拡大！

## コンテンツ配信ビジネスの国内市場を調査

拡大するコンテンツ配信サービス2012年予測

コンシューマ向け 5,525億円(07年比144%) モバイル向けサービス拡充が進行  
 法人向け 780億円(07年比144%) 10年以降不景気から回復

マーケティング&コンサルティングの株式会社富士キメラ総研(東京都中央区日本橋小伝馬町 社長 田中 一志 03-3664-5841)は、インターネットを利用したコンテンツ配信/制作ビジネス事業者の事業展開や市場環境を調査・分析した。その結果を報告書「コンテンツ配信/制作ビジネス関連企業総調査2009」にまとめた。

調査対象は、コンテンツ配信プラットフォーム関連ビジネス(BtoB)30社、コンテンツ配信サービス(BtoC)13社、コンテンツ制作ビジネス(BtoB)17社の合計60社である。

この調査ではコンテンツ配信関連ビジネスのうち、コンテンツ配信システムの構築を行う事業者およびコンテンツ配信機能をASP型サービスで提供する事業者、コンテンツ配信のためにBtoB向けにデジタルコンテンツの制作事業を行っている事業者を対象とした。コンシューマ向けのサービス事業だけを実施している事業者、エンターテインメント系のコンテンツ制作のみを行っている事業者は含まない。

### <調査結果の概要>

コンテンツ配信は、ブロードバンドネットワークの進化とともに有望ビジネスへの期待が増す。

インターネットブロードバンドを利用したさまざまな情報システムとサービスの提供は非常に広範な展開を見せている。コンテンツ配信は、従来、コンシューマ向けの映像配信サービスを指して使われることが多かった。今インターネットを利用したWebコンテンツは、テキスト、静止画、動画、リアルタイム映像のような動的なデータ、ソフトウェアなどあらゆるデータを扱うに発展している。

配信プラットフォームもインターネットを利用したコンテンツ配信サービスが普及するに連れて、従来一般的であった個別のシステム構築から選択肢が増えており、配信プラットフォーム機能が初期費用、月額費用共に数万円ですぐに使えるSaaSやASP型サービスの利用も増えてコンテンツ配信の多様化が加速している。

企業は従来、社員教育用テキスト、セミナー映像、接客や販促のマニュアル、業務書類などのワープロや表計算ファイルなど多量のコンテンツを、書類や映像データとしてSDメモリーカードやビデオテープに収めて保管し、必要の際は、全国の拠点や関係者に郵便や宅配便で配布して来た。今ここに業務のスピードアップや省力化を図るべく、コンテンツ配信プラットフォームを利用したデジタルデータ配信システムが導入されつつある。

コンシューマ向けのコンテンツ配信は、映像配信や、「YouTube」などの動画共有、音楽配信、オンラインゲームなどが一般化している。現在BtoBコンテンツ配信ビジネスは、このようなコンシューマサービスを行う企業を主なターゲットとして行われている。コンテンツ配信プラットフォーム提供事業者のなかには、BtoCビジネスの不安定さを補うためにBtoB需要を開拓して安定収益を目指す事業者も出て来ている。また、コンシューマ向けでは高品質映像配信への需要が高まるきざしがあり、BtoB用途でも将来的に高品質映像配信への需要が開拓される可能性がある。

コンテンツ配信サービス市場規模推移

(単位：億円)

	2007年 (実績)	2008年 (見込)	2009年 (予測)	2010年 (予測)	2011年 (予測)	2012年 (予測)	08年比 (%)
法人向け	540	560	585	630	700	780	139.3
前年比(%)	-	103.7	104.5	107.7	111.1	111.4	
コンシューマ向け	3,835	4,322	4,734	5,055	5,300	5,525	127.8
前年比(%)	-	112.7	109.5	106.8	104.8	104.2	
合計	4,375	4,882	5,319	5,685	6,000	6,305	129.1
前年比(%)	-	111.6	109.0	106.9	105.5	105.1	

<法人向け> 08年 前年比103.7%の560億円

市場はこれまで前年比10%以上で拡大してきた。08年は不況の影響による伸びの低下が見られるものの、前年を3.7%上回り、560億円になったと見られる。今後も堅調な拡大を続けるコンシューマ向け配信サービスを提供する事業者向け市場を中心に拡大し、10年以降不景気で中断していたこの分野への投資が回復し、更に拡大すると予測される。

配信システムとサービスはS I (システムインテグレータ)型が全体の約90%を占めている。今後、定額費用制で初期投資も節減可能なASP型サービスが普及してより幅広く普及すれば更に法人向け市場の拡大が見込まれる。

法人向けサービスは、配信プラットフォームの提供やCDNサービス(コンテンツ配給ネットワーク)、DRMシステム(デジタル権利管理)、その他関連アプリケーションなど幅広い。コンテンツ配信関連事業者は配信プラットフォームを軸に、システム管理も含めたトータルサービスを提供している。この調査では、大きくASP型サービスとその他S Iという形式で市場を推定し、「エンターテインメント系」「サービス系」「業務用途系」とユーザーを用途別に分類した。

「エンターテインメント系」(08年構成比73%)はコンシューマ向けに各種配信サービスを提供する事業者向けのビジネス。高性能、高画質な製品とサービスを導入することも多く、1社当たりの取引単価も高い。法人向けビジネスにおけるメインの市場である。

「サービス系」(08年構成比21%)は自社に関する情報提供サービスツールとして配信システムを活用する企業向けのビジネス。訴求力の高さからこのサービスを活用してイメージアップを図ろうとする企業が増加している。

「業務用途系」(08年構成比6%)は各種配信システムを企業内業務で活用する企業を対象とする。現在、活用企業は限定的であるが、システムの利便性やコスト削減が注目されて拡大すると期待される(12年110億円)。

自社のコンテンツを効率的に配布するため、デジタル化データによる管理が進められ、コンテンツ配信プラットフォームを活用して支店など、組織拠点への配布に用いられつつある。今後はこのデジタル管理コンテンツのうち、外部企業への販売が可能なコンテンツを、配信プラットフォームを通じて販売する新たなビジネスモデルも拡大する可能性がある。

<コンシューマ向け> 08年 前年比112.7%の4,322億円

コンテンツ配信サービス市場は映像配信、音楽配信、ゲーム配信と、それぞれ市場環境の整備やサービスの普及により市場が拡大しており、08年は前年比112.7%の4,322億円になったと見られる。特にモバイル向けのサービス拡充が進みつつあり期待されている。法人市場でもこのモバイル市場を意識したサービスが増加しつつある。

この配信サービスは、現在様々な端末に向け、多様なビジネスモデルが有料あるいは無料で提供されている。サービスもよく知られており、CDやDVD、ゲームソフトで提供されていたコンテンツのウェブ提供が一般化して、PCが映像、音楽、ゲームとあらゆるコンテンツ配信サービスの提供を受ける重要なステーションとなっている。デジタルオーディオや一部モバイル型ゲーム機は、PCで動画、音楽、ゲームコンテンツをダウンロードする。また、近年では動画配信に加えて動画共有サービスも普及し始めている。メディア価値が認識され始めて、著作権の課題クリアを前提にしてTV放送との連携も模索され始めた。

携帯電話は年々のスペック向上とともに各種配信サービスも盛り上がりを見せている。音楽配信を中心に、ゲームや動画配信まで幅広く活用されている。

TVはこれまでCATVやIP-STB(セットトップボックス:IPテレビなど放送信号変換装置)を活用した動画配信サービスが主であったが、「アクトビラ」(電機大手中堅9社の有料配信TV)サービスが開始されて新たなユーザーの開拓も期待されている。

映像配信サービス(映画やドラマ)(08年構成比13%)は視聴端末がPCだけでなくTVや携帯電話へと広がりを見せている。FTHサービスの普及やコンテンツの拡充により、更なる市場拡大が見込まれる。

動画共有サービス(08年構成比0.5%)は06年に「YouTube」を買収したGoogle、「ニコニコ動画」を展開するニワンゴが市場を牽引している。ユーザー視聴は無料で、広告収入によるビジネスモデルが主流である。当面事業者は、設備投資や著作権対応などコスト負担を負いながら先行投資ビジネスを展開している。

音楽配信サービス(08年構成比4.6%)はモバイル向け定額制通信サービスが登場して以降、普及が加速し始めた。「着うた/着うたフル」はCD販売に影響を与えるまでに成長した。PC向けも「iTunes Store」のアップルジャパンを中心に年々市場が拡大している。

ゲーム配信サービス(08年構成比4.1%)はPC向けのオンラインゲームやモバイル向けのゲームアプリ配信により市場が形成されている。また、近年家庭用ゲーム機向けのパッケージソフトの配信サービスが開始され新たなビジネスとして今後の市場拡大が予測される。

< デジタルコンテンツ配信/制作ビジネスの今後の市場の方向 >

11年の地上波デジタルテレビ放送の開始により、配信する映像コンテンツもHD画質の需要が拡大すると予測される。家庭用TVを端末とするIPTVはHD画質が標準になるが、PC向けの配信コンテンツも、エンドユーザーがHD画質に慣れるため、HD映像の需要が増加すると考えられる。コンシューマ向けに比べてHD映像の需要が低いBtoB用途では、大型ディスプレイを端末とするデジタルサイネージで利用が進むと考えられる。また、PC端末への映像配信でも、高画質による視聴者の好感度の高まりが予想される商品/サービスの販促用途において普及の可能性がある。

こうした需要拡大のための技術・コスト課題はPCの性能向上と次世代通信技術によって解決すると期待される。

BtoBtoC用途（エンターテインメント系）大規模ビジネスに躍進

現在、BtoBtoCの市場規模は、BtoB用途と比較して非常に大きい収益面で成功している例は少ない。BtoB用途と同様に、技術力向上や、次世代ネットワーク（NGN）の普及、端末の性能向上による配信およびインフラコストの低減や視聴環境の改善が市場拡大を促す要因となる。また、モバイルを中心にSTB（IPTVなどの放送信号変換装置）iPodなどポータブルデバイスへの配信も増加すると見られ、拡大要因の一つとなる。BtoBtoC用途は現状収益面において課題が多いが、BtoB用途に比べて、急速な市場拡大や大規模ビジネスになる可能性を秘めている。そのためには、有料で映像コンテンツを視聴する文化の形成や、広告ビジネスの確立、法規制緩和を含めたコンテンツの著作権問題解決が課題となる。

モバイル向け映像配信拡大

モバイル向けの映像配信事業の注力度が非常に高くなっている。「iモード」などの成功で、消費者の有料情報に対する抵抗感が薄れたことが実証され、またワンセグ放送の普及などモバイル向け映像配信の市場は拡大が期待できる。現状では、端末の性能や通信速度が映像配信に対して不十分であることと各配信プラットフォーム事業者のモバイル向けサービスのラインアップが少ないためにまだ普及が進んでいない。しかし端末性能の向上が見込まれ、またWiMAX（高速無線通信技術の方式）普及により通信環境が良くなれば潜在需要の高いモバイル向け映像配信市場が急拡大する可能性が高い。

以上

< 調査対象 >

分類			企業数
A	コンテンツ配信プラットフォーム関連事業者（BtoB）	コンテンツ配信プラットフォーム関連ビジネス（BtoB）を展開する事業者	30社
B	コンテンツ配信サービス事業者（BtoC）	コンテンツ配信サービス（BtoC）及びコンテンツ配信プラットフォーム関連ビジネス（BtoB）を展開する事業者	13社
C	コンテンツ制作事業者（BtoB）	コンテンツ配信ビジネス（BtoB）に関するコンテンツの制作事業者	17社

< 調査期間 > 2008年12月～2009年2月

< 調査方法 >

富士キメラ総研専門調査員による調査対象および関連企業各社に対しての直接面接取材及び社内データベースの活用、公的データの収集と活用による調査と分析

<p>資料タイトル：「コンテンツ配信/制作ビジネス関連企業総調査2009」                  体 裁：A4判 286頁                  価 格：97,000円（税込み101,850円）                  CD-ROM付価格：107,000円（税込み112,350円）                  調査・編集：株式会社 富士キメラ総研 研究開発本部 第二研究開発部門                  TEL:03-3664-5815 FAX:03-3661-5134                  発 行 所：株式会社 富士キメラ総研                  〒103-0001 東京都中央区日本橋小伝馬町2-5 F・Kビル                  TEL03-3664-5841(代) FAX 03-3661-7696 e-mail: info@fcr.co.jp                  この情報はホームページでもご覧いただけます。                  URL:<a href="http://www.group.fuji-keizai.co.jp/">http://www.group.fuji-keizai.co.jp/</a> URL:<a href="http://www.fcr.co.jp/">http://www.fcr.co.jp/</a></p>
--