

2016 年1月5日

## 米IDC社による全世界のUCaaS事業者を評価する 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12月に発行した、企業向けのUCaaSサービスをグローバルに提供する、主たる8事業者を対象とする評価レポート「IDC ITMarketScape: Worldwide UCaaS Service Provider 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。

レポート抜粋（英語のみ）はこちらより参照してください。

[http://www.ntt.com/release/monthNEWS/detail/pdf/20160105\\_2a.pdf](http://www.ntt.com/release/monthNEWS/detail/pdf/20160105_2a.pdf)

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。

- 2014年1月のArkadin社買収によるUCaaSおよびコラボレーションサービスのグローバル・ケイパビリティの強化。強力かつ多様なサービスポートフォリオの保持。自社ブランドをネットワークからクラウド、コラボレーションサービスまで拡張し、グローバルクラウドビジョン（GCV）に基づくシームレスICTソリューションを提供
- 標準のUC機能(テレフォニー、IM、プレゼンス)に加え、モバイル・FMCやWebExとの連携など幅広いケイパビリティ
- 日本・アジア以外に北米・欧州までプレゼンスを拡張
- CiscoおよびMicrosoftベースのマルチベンダーUCaaSラインナップと、パートナー連携を活用したグローバル規模でのセールス・デリバリ体制
- お客さま向けビジネスポータル機能を拡張（シングルサインオンなど）
- クラウドサービスとオンプレミスのハイブリッド環境におけるUC構築もサポート

\*出典：IDC ITMarketScape: Worldwide UCaaS Service Provider 2015 Vendor Assessment, # US40612315, December 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。