

IDC MarketScape: Japan Managed Hybrid and Multi-public Cloud Services 2025 Vendor Assessment

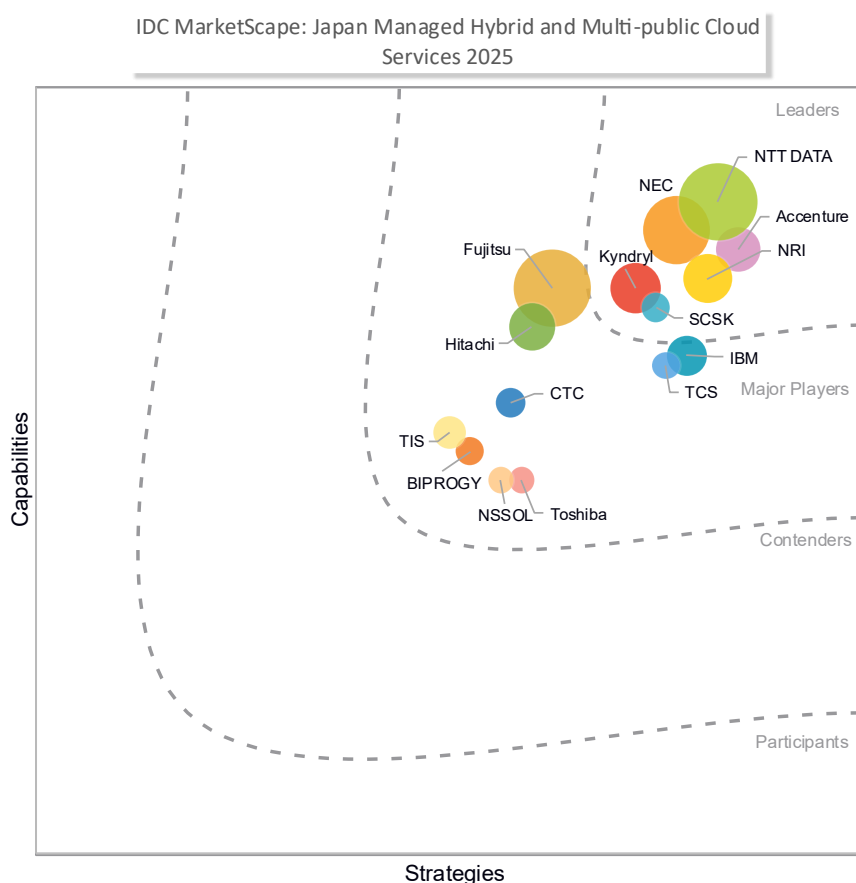
宝出 幸久

THIS IDC MARKETScape EXCERPT FEATURES KYNDRYL AS LEADER

IDC MARKETScape FIGURE

FIGURE 1

IDC MarketScape: Japan Managed Hybrid and Multi-public Cloud Services



Source: IDC, 2025

詳細な調査方法、市場定義、評価基準については、「補遺」のセクションを参照していただきたい。

調査概要

本調査レポートは、『IDC MarketScape: Japan Managed Hybrid and Multi-public Cloud Services 2025 Vendor Assessment (IDC #JPJ53015725、2025 年 9 月発行)』の Excerpt (抜粋) 版である。

IDC の見解

本調査レポートは、国内マネージドクラウドサービス市場においてマネージドハイブリッドクラウドサービスおよびマネージドマルチパブリッククラウドサービスを提供する主要ベンダーに対して、IDC MarketScape モデルに基づいて「戦略 (Strategies)」および「能力 (Capabilities)」の評価を行い、その分析結果を報告するものである。

国内市場では、既存システムのクラウドへの移行、クラウド上での新規システムの構築、そしてクラウド運用において、多くの IT バイヤーが IT サービスベンダーの支援を受けている。これは、クラウドに関する知識や、クラウド環境でのシステム構築や運用に関する人材およびスキルが不足しているためである。また、既存システムの構築および運用において、IT サービスベンダーに依存する IT バイヤーが多いことも大きな要因である。

現在、国内市場ではオープン系システムのクラウド移行はすでにピークを過ぎた段階にある。一方、スクラッチ開発したシステムのクラウド移行が本格化している。特に、レガシーシステムのモダナイゼーションに伴うクラウド移行は、今後さらに活発化する見込みである。スクラッチ開発したシステムはミッションクリティカル領域であることが多い。ミッションクリティカル領域では、過去資産の継承性や、信頼性と安定運用を重視してプライベートクラウドを選択することも多い。加えて、IT バイヤーにおいてはプライベートクラウドに対する新たな期待が生まれつつある。具体的には、「変化への迅速な対応」「データの利活用」である。さらには、デジタル主権に対する IT バイヤーの関心の高まりから、ソブリンクラウドへの期待も高まっている。

このような動向と並行して、すでにクラウドに移行したシステムの最適化に対する需要が顕在化している。具体的には、アーキテクチャの変更を行わずにクラウドインフラに移行したアプリケーションのクラウドネイティブ化である。クラウドネイティブ化は、クラウドインフラの効率化やアプリケーションのライフサイクルの迅速化、AI

(Artificial Intelligence: 人工知能) などの新しいテクノロジーの活用を促進する。さらには、ユースケースに合わせて複数のパブリッククラウドを使い分ける IT バイヤーも多い。しかし、現状ではサイロ型での個別管理に留まることが多く、IT バイヤーにおける IT 環境は複雑さを増している。そのため、クラウドネイティブ化と共に、クラウド環境の統合管理に対する関心も高まっている。統合管理は、運用の効率化、セキュリティやガバナンスの強化、コストの最適化に加え、組織を横断したデータの利活用を実現する上でも欠かせない。IT バイヤーの IT/デジタル戦略が、AI 駆動型ビジネスへと発展する中、ベンダーには、個別システムに閉じた形ではなく、組織全体を視野に入れた統合的なクラウド運用に対する支援が求められている。

こうした市場環境の変化を背景に、マネージドクラウドサービスの主戦場は、レガシーシステムのモダナイゼーションやクラウドネイティブ化、新しいテクノロジーの活用、

クラウド環境の統合管理および運用の最適化へと移りつつある。ベンダーは、こうした変化に対応するため、マネージドクラウドサービスのオフリング強化を継続すると共に、パブリッククラウドベンダーとの協業や関係強化にも継続的に注力している。

今回、IDC が国内マネージドクラウドサービス市場におけるベンダーを評価した結果、各ベンダーは多くの共通したオフリングを提供している。しかしながら、次の点でオフリングの充実度に差異が見られた。ベンダーの全社戦略と整合性の取れたオフリングの体系化、顧客のビジネス変革支援能力、ソブリッククラウド対応を含むハイブリッドクラウドの運用支援、DevOps や SRE (Site Reliability Engineering) も視野に入れた運用変革支援、グローバルデリバリーを含むデリバリー体制、パブリッククラウドへの接続サービス、コスト最適化支援や価格体系である。さらに、多くのベンダーの注力領域は、AI およびデータ活用の支援、アプリケーションモダナイゼーションやクラウドネイティブ化の支援、クラウド移行や運用業務における標準化／可視化や自動化／AI 適用であり、これらの点で差別化を図っている。

今回、IDC は国内においてマネージドクラウドサービスを利用している IT バイヤーに対する調査も実施した。IT バイヤーは、パブリッククラウドへの移行や、プライベートクラウドを含むハイブリッドクラウド環境への移行に際し、マネージドクラウドサービスを利用することによって、迅速なクラウド移行を実現すると共に、クラウド運用に必要な人材やスキルの不足という課題の解決を図っている。さらには、マネージドクラウドサービスの利用を機に、運用業務の属人化の解消や標準化を推進し、長期的な視点に基づいて運用体制の最適化に向けた変革を進めている。

IT バイヤーによるベンダーの評価は、既存システムの運用や顧客の状況に配慮した柔軟なサービス提供、各ベンダー独自のノウハウに基づくクラウド移行支援、運用移管時の運用改善提案や運用移管後の運用品質の向上、統一されたセキュリティやガバナンスの強化などの点では概ね高い。一方で、ベンダーの運用担当者のクラウド運用に関する理解度やスキル、運用開始後の運用業務の能動的な改善や最適化の提案活動、クラウドネイティブ化やアーキテクチャ最適化の支援に対する評価はベンダーによって分かれている。

今後、IT バイヤーにおいては、クラウド環境の最適化や AI 駆動型ビジネスへの転換に関する取り組みがさらに活性化する。IT バイヤーは、自らのデジタル／IT 戦略と、利用しているクラウド環境やクラウドの活用度、人材／スキルの状況に合わせ、ベンダーのサービス提供能力（ケイバビリティ）を評価することが重要となる。評価の対象は、たとえば、「ビジネス変革や AI 活用」「ハイブリッドクラウド運用」「アプリケーションモダナイゼーションやクラウドネイティブ化」「運用変革の支援」である。そして、マネージドクラウドサービスベンダーの役割は、人材／スキル不足を補う「単なるアウトソーシング先」ではなく、AI 駆動型ビジネスを支援する「戦略的パートナー」へと変わる。したがって、ベンダーが有する現在のサービス提供能力だけではなく、ベンダーのマネージドクラウドサービスに関する戦略を評価することを忘れてはならない。なお、ベンダーにおけるデリバリーリソースの制約や収益性向上の観点から、顧客を選別する動きが一部に見られる。IT バイヤーは、自らのデジタル／IT 戦略を丁寧に説明すると共に、たとえば包括契約によって柔軟な支援を受けられるよう、ベンダーとの関係性を強化することも考慮する必要がある。

IDC MarketScape ベンダー選定の基準

本調査レポートは、国内マネージドクラウドサービス市場においてマネージドハイブリッドクラウドサービスおよびマネージドマルチパブリッククラウドサービスを提供するベンダー15社を取り上げた。選定基準は以下の通りである。

- 国内マネージドサービス市場における 2024 年の売上額が 400 億円以上、かつ国内マネージドクラウドサービス市場における 2024 年の売上額が 100 億円以上
- 国内においてマネージドハイブリッドクラウドサービス（プライベートクラウドと 1 つ以上のパブリッククラウドを対象とする）、およびマネージドマルチパブリッククラウドサービス（複数のパブリッククラウドを対象とする）を提供している
- クラウドおよび非クラウドのアプリケーション（例：ERP（Enterprise Resource Planning）、生産性、SCM（Supply Chain Management）、CRM（Customer Relationship Management））およびクラウドインフラストラクチャ（例：コンピュータ、ストレージ、ネットワーク）に対応している
- パブリッククラウド（IaaS（Infrastructure as a Service）、PaaS（Platform as a Service）、および SaaS（Software as a Service））パートナーが 2 社以上である
- モダナイゼーション（例：アーキテクチャ設計、開発／移行）から継続的な管理まで、エンドツーエンドでサービスを提供している

2025 年 7 月 31 日時点で一般に提供されている製品や機能を評価の対象としている。また、マネージドクラウドサービスの定義は後述する。

IT バイヤーへの提言

本調査レポートのベンダー評価指標や評価内容を踏まえて、IT バイヤーがマネージドクラウドサービスの選定時に考慮すべき項目を以下に示す。

- **AI 駆動型ビジネスの戦略的パートナーとしてマネージドクラウドサービスベンダーを選定すべきである**：今後、IT バイヤーにおいては、AI 駆動型ビジネスへの転換に関する取り組みが本格化する。AI 活用の基盤としてクラウドが中心的な役割を担うことから、マネージドクラウドサービスベンダーの役割は、クラウド移行／運用のアウトソーシング先から、AI 駆動型ビジネスを支援する戦略的パートナーへ変化する。今回の調査において、クラウド運用を担うマネージドクラウドサービスベンダーにアプリケーション開発など他の領域も含めて集約を進める IT バイヤーも見られた。AI 活用においても今後は同様の流れとなるであろう。したがって、マネージドクラウドサービスベンダーの選定においては、自らの AI に関するビジネス目標と、ベンダーの戦略や能力との整合性を重視すべきである。具体的には、ベンダーの AI 戦略、先進技術への取り組み方針、産業分野に特化したオフアリング、グローバル展開の支援能力との整合性を主要な評価軸とすべきである。
- **クラウド活用の進展に合わせてマネージドクラウドベンダーの戦略や能力を再評価すべきである**：クラウド活用は、プライベートクラウドやパブリッククラウド

への移行、クラウドネイティブ化によるクラウド移行後のアーキテクチャ最適化、さらにはクラウド環境に最適化した運用への変革と段階的に進展する。クラウド活用の各段階において、マネージドクラウドサービスベンダーに求める支援能力は異なり、現行のベンダーや支援体制が常に最適とは限らない。また、ベンダーはマネージドクラウドサービスに関するオフアリングの強化を継続しており、最適なオフアリングも変化している。実際、ITバイヤーにおいては、パブリッククラウドやハイブリッドクラウドへの移行や、クラウド移行後の運用最適化に際して、改めて複数のマネージドクラウドサービスベンダーを評価することも多く、評価の結果によっては、ベンダーを変更したケースもある。ITバイヤーは、自らのクラウド活用の進展や人材／スキルの状況に合わせて、ベンダーの戦略や能力を再評価する必要がある。その際には、ソブリンクラウド対応を含むハイブリッドクラウド運用や、アプリケーションモダナイゼーションおよびクラウドネイティブ化に関する支援能力に焦点を合わせるべきである。

- マネージドクラウドベンダーの継続的な運用変革能力を優先的に評価すべきである：IT人材不足への対処や、サイロ化し複雑化が進む運用業務の効率化、さらにセキュリティやガバナンスの強化を実現するためには、運用業務を変革し、クラウド環境を統合的に管理することが不可欠である。加えて、クラウドネイティブ環境に最適化した運用や、組織を横断したデータ活用の実現、さらには多くのベンダーが注力するクラウド運用へのAI適用の効果を最大限に享受するためにも、クラウド環境の統合管理を実現する必要性はいっそう高まる。安定稼働を維持しながら運用手法や運用体制を変更するには、長期的な取り組みが必要となる。また、変化し続けるクラウド環境に合わせて運用を継続的に最適化することも今後ますます重要となる。一方、現状では、ベンダーによって、マルチクラウド／ハイブリッドクラウド運用の支援能力、可視化や自動化／AI適用に関するロードマップ、クラウド運用の継続的な最適化に対する姿勢や提案力に差異がある。したがって、ITバイヤーは、クラウド運用の変革支援に関するベンダーの戦略と能力を、長期的な視点に立って優先的に評価すべきである。

ベンダープロフィール

本セクションでは、キンドリルに対して、IDC MarketScape モデルに基づいて「戦略」および「能力」の評価を行った結果をまとめている。また、評価基準に含まれない項目についてもベンダーの特徴を表している内容について言及している。

キンドリル

キンドリルは、「*IDC MarketScape: Japan Managed Hybrid and Multi-public Cloud Services 2025 Vendor Assessment*」において、リーダー（Leaders）カテゴリーのポジションとなった。

キンドリルはマネージドインフラストラクチャサービスを中心にビジネスを展開している。同社は、クラウド、セキュリティ&レジリエンシー、ネットワーク&エッジ、アプリケーション／データ&AI、メインフレーム、デジタルワークプレイスの6つの技術領域に注力している。これらの技術領域において、設計、モダナイゼーション、構築、運用を支援するために、「Kyndryl Vital（デザイン主導の共創によるイノベーション支

援)」 「Kyndryl Consult（ビジネス成果指向のテクノロジーコンサルティング）」
「Kyndryl Bridge（AI 駆動のオープン統合プラットフォーム）」を強化している。

同社のマネージドクラウドサービスの特徴の一つは、マルチクラウド環境をシームレスに統合し運用できる点にある。2021 年 11 月に同社を設立して以降、テクノロジーパートナーとのアライアンスを急速に拡大している。パブリッククラウドでは AWS、マイクロソフト、グーグル、オラクル、IBM と協業関係を構築している。AWS とは複数年に渡る戦略的協業を締結し、AWS 環境の設計、構築、運用を包括的に支援する「Kyndryl Developer Service」を提供している。また、マイクロソフトとは「Skytap on Azure」による IBM Power のクラウド移行、グーグルとは生成 AI の Gemini を活用したメインフレームのモダナイゼーションを推進している。加えて、キンドリルがメインフレームシェアードサービスや AI 向けのプライベートクラウドサービスを提供している。

「Kyndryl Bridge」は、同社のマネージドクラウドサービスの中核を担う統合運用プラットフォームである。「Kyndryl Bridge」はマネージドクラウドサービスにおける単一コンソールとして、監視、統合、オーケストレーションの機能を一元的に提供している。具体的には、イベント駆動型の運用自動化、マルチクラウドにおけるコンテナ管理、IaC（Infrastructure as Code）によるポータビリティとガバナンス、FinOps やクラウドコスト最適化、マルチクラウド対応の監視と構成／セキュリティ／インシデント管理などの機能がある。これによって、複数の環境におけるリアルタイムの運用データを可視化し、グローバルで蓄積した同社のベストプラクティスに基づいて AI 駆動型の自律的な運用を実現できる。加えて、マーケットプレイスも提供しており、上述したキンドリルの 6 つの技術領域に関するサービスも利用可能としている。

同社はマネージドクラウドサービスを長期に渡って安定的に提供するために、インドを中心にグローバルデリバリー体制を拡充している。また、今後も「Kyndryl Bridge」の強化を継続する方針である。「Kyndryl Bridge」における AI 適用をさらに推進し、マルチクラウド環境の可視化や構成管理の標準化、インシデント対応の自動化や予兆検知、AI による継続的な運用およびコストの自動最適化の実現を目指している。

強み

キンドリルは、オンプレミスにおけるミッションクリティカル環境において長年に渡る豊富な運用実績と高い信頼性を有する。また、グローバルでの広範なテクノロジーパートナーとのアライアンスの強化によって、ハイブリッドクラウドの実現に不可欠な技術領域への取り組みを強化し、オフリングの拡充も積極的に進めている。加えて、「Kyndryl Bridge」の強化について明確なロードマップを提示しており、同社がグローバルで蓄積した運用知見やデータ、ベストプラクティスと AI の活用によって、運用変革の支援能力を継続的に高めている。

課題

キンドリルが注力する「Kyndryl Bridge」の導入率を早期に高めることや、「安定運用」に留まらず「クラウドを使いこなす」ための能動的な提案を行うことによって、マネージドクラウドサービスにおける同社の価値に対する認識を向上させ、顧客維持を図ることが求められる。加えて、新規顧客の拡大に向けて、ミッションクリティカル領域

に対する深い理解に基づいて、ハイブリッドクラウドへの移行と運用を支援できる能力を有することを市場に対して積極的に訴求する必要がある。

補遺／関連資料

IDC MarketScape Graph の読み方

本分析に当たって、IDC では潜在的な主要な指標を能力と戦略の 2 つのカテゴリに分けている。

Y 軸は、サービスメニューや顧客ニーズへの貢献度合いといったベンダーの現在の能力を示す。この能力は、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する。

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。

バブルの大きさは、2024 年におけるベンダー各社の国内マネージドクラウドサービス市場における売上を基に、相対的な大きさを算出し、かつ、グラフの見やすさを考慮して総合的に指標化したものである。

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十分な調査に基づいた IDC の判断によって設定されている。IDC 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 の専門家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、ベンダーインタビュー、公開情報、エンドユーザーからの情報、個々のベンダーのスコア、ポジショニングの分析結果に基づき、正確で一貫性のあるベンダー評価を行っている。

市場定義

IDC はマネージドクラウドサービスを「クラウド環境（パブリッククラウドあるいはプライベートクラウド）」の運用サービスとして定めている。マネージドクラウドサービス契約に、「プロフェッショナルサービス（コンサルティングや、SI／アプリケーション開発、クラウド移行支援など）」や「サポートサービス（IT 教育や、ハードウェア／ソフトウェア保守）」が包括的に含まれる場合は、それらのサービスも対象としている。

なお、マネージドクラウドサービスは、IT サービス市場マネージドサービス（テクノロジーアウトソーシング）に含まれる市場である。パブリッククラウドサービス

(SaaS/PaaS/IaaS) やハードウェア、パッケージソフトウェアの単純な再販売は、マネージドクラウドサービスから除外している。また、マネージドクラウドサービスのベンダー売上額は、連結ベースにおけるグループ外顧客向け事業のみを対象としている。

参考資料

関連調査

- *Worldwide Managed Cloud Services Forecast, 2025–2029: A Competitive Services View of Technology Outsourcing Services Markets* (IDC #US52883625、2025 年 8 月発行)
- *国内クラウド市場予測、2025 年～2029 年* (IDC #JPJ52152525、2025 年 7 月発行)
- *国内 IT サービス市場シェア、2024 年：本格化する大規模基幹システムのモダナイゼーションと AI 活用* (IDC #JPJ52244125、2025 年 7 月発行)
- *2025 年国内 IT インフラ運用動向調査* (IDC #JPJ52158325、2025 年 3 月発行)
- *国内クラウド向け IT サービス市場予測、2024 年～2028 年* (IDC #JPJ50710324、2024 年 12 月発行)
- *IDC FutureScape: Worldwide Cloud 2025 Predictions - Japan Implications* (IDC #JPJ52152125、2024 年 11 月発行)

Synopsis

本調査レポートは、国内マネージドクラウドサービス市場における主要ベンダーに対して、IDC MarketScape モデルに基づいて「戦略」および「能力」の評価を行い、その分析結果を報告するものである。また、IT バイヤーが、マネージドクラウドサービスベンダーを選定する際に留意すべき事項を提示している。

「今後、IT バイヤーにおいては、クラウドネイティブ化によるクラウド環境の最適化や AI (Artificial Intelligence：人工知能) 駆動型ビジネスへの転換に関する取り組みがさらに活性化する。IT バイヤーは、AI 駆動型ビジネスの「戦略的パートナー」としてマネージドクラウドサービスベンダーを選定すべきである。また、自らのクラウド活用の進展に合わせて、ソブリッククラウド対応を含むハイブリッドクラウド運用、クラウドネイティブ化、継続的な運用変革に関するベンダーの能力や戦略を再評価すべきである」と、IDC Japan、Infrastructure & Devices のリサーチマネージャーである宝出 幸久は分析している。

IDC 社 概要

International Data Corporation (IDC) は、IT、通信、コンシューマー向け IT 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。1964 年の設立以来、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、1,300 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、IDG (インターナショナル・データ・グループ) の系列会社です。

IDC Japan

IDC Japan (株) 〒150-6139 東京都渋谷区渋谷二丁目 24 番 12 号
81.3.6897.3812

Twitter: @IDC

blogs.idc.com

www.idc.com

Copyright Notice

本レポートは、IDC の年間情報提供サービスの製品として提供されています。本レポートおよびサービスの詳細については、IDC Japan 株式会社セールス (jp-sales@idc-japan.co.jp) までお問い合わせ下さい。

Copyright 2025 IDC Japan 無断複製を禁じます。