IDC MarketScape

IDC MarketScape: Japan Cloud Professional Services 2026 Vendor Assessment

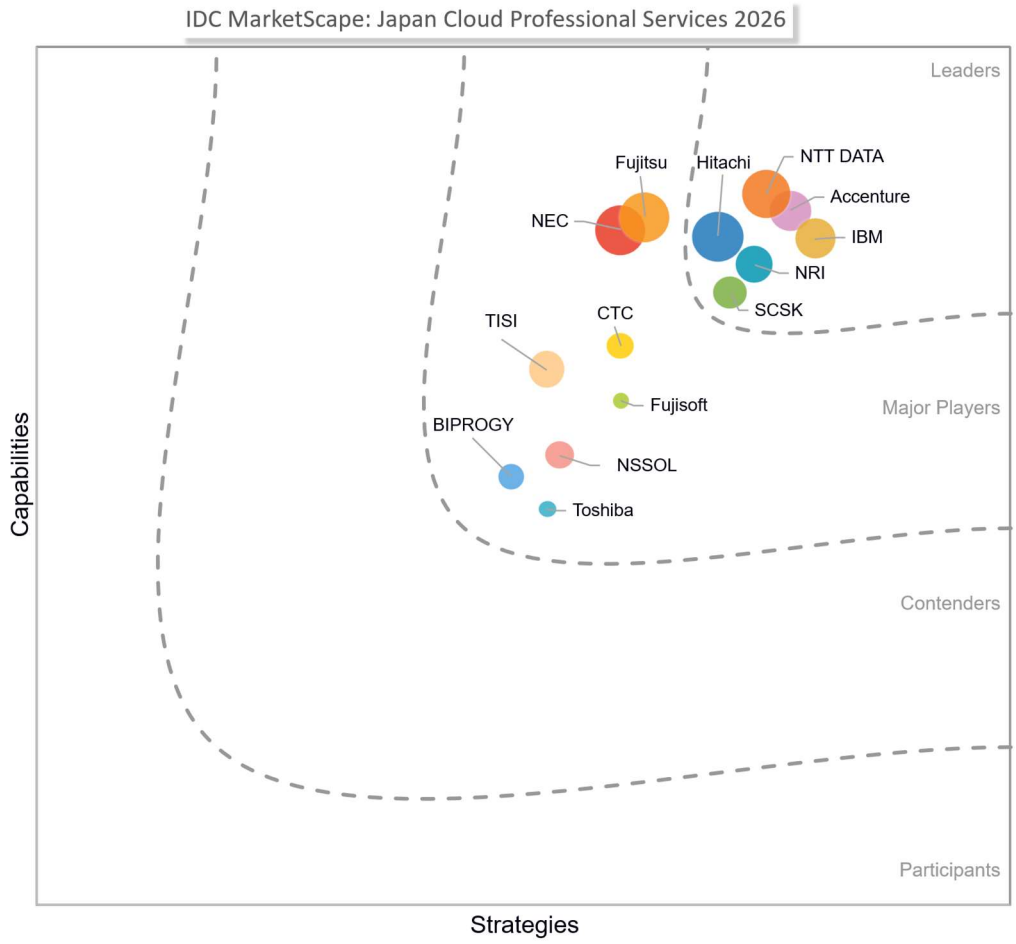
村松 大　　曽我 龍宏

THIS EXCERPT FEATURES SCSK AS A LEADER

IDC MARKETSCAPE FIGURE

FIGURE 1

IDC MarketScape: Japan Cloud Professional Services Vendor Assessment



Source: IDC, 2026

September 2026, IDC #JPJ54142126e

詳細な調査方法、市場定義、評価基準については、「補遺／関連資料」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 Cloud Professional Services 2026 Vendor Assessment*（IDC #JPJ54142126、2026 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、国内クラウドプロフェッショナルサービス市場において同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。

本セクションでは、本調査の分析結果、ならびに IDC の既存の調査結果を基に、クラウドプロフェッショナルサービス市場の動向、IT バイヤーのクラウドおよびクラウドプロフェッショナルサービス利用動向、これらを踏まえたクラウドプロフェッショナルサービスベンダーの動向を概説した上で、IDC の見解を述べる。

- **クラウドプロフェッショナルサービス市場動向**：本調査のクラウドプロフェッショナルサービスは IDC が定義するクラウド向け IT サービス（プロジェクトベース）に相当する。IDC は『*国内クラウド向け IT サービス市場予測、2026 年～2030 年*（IDC #JPJ53504426、2026 年 6 月発行）』において、既存システム（とりわけレガシーなカスタム開発システム）のクラウド移行およびデータ・AI（Artificial Intelligence）活用に最適化されたアーキテクチャへの再構築、AI 活用の前提となるデータ基盤の構築、ビジネス機能から業種特化への AI ユースケースの拡大・普及を促進要因に、2025 年～2030 年の年間平均成長率（CAGR：Compound Annual Growth Rate）を 13.0%、2030 年の市場規模を 3 兆 6,810 億円と予測している。
- **IT バイヤーのクラウドおよびクラウドプロフェッショナルサービス利用動向**：IDC の『*2025 年 国内クラウド需要調査*（IDC #JPJ53018925、2025 年 11 月発行）』によると、パブリッククラウドを中心にクラウド利用企業は増加傾向にあり、複数クラウドを利用中の企業は半数を超えている。生成 AI の普及期となった 2024 年以降、クラウド戦略の目的としてデジタルトランスフォーメーション（DX）・データ活用の促進を挙げる企業の割合が高まっている。本調査のプロセスの一環として行った IT バイヤーへのヒアリングでは、多くの企業がビジネス上の優先事項として、業務効率化や意思決定高度化に向けた AI 活用を挙げている。また、クラウドプロフェッショナルサービスの今後の利用領域では、既存システムのクラウド移行よりも、アプリケーションモダナイゼーション、データ・AI 活用、クラウド運用の高度化を挙げた企業が相対的に多かった。なお、クラウドプロフェッショナルサービスベンダーに求めるケイパビリティでは、プロジェクト遂行力、技術専門性、価格といった一般的に外部サービスに要求される

事項に続き、ビジネス・業務への理解力、自社チームとの協働能力や定着支援能力が重視される傾向が見られる。

- **クラウドプロフェッショナルサービスベンダーの動向**：上述のクラウドプロフェッショナルサービスの市場見通しおよびITバイヤーの動向を踏まえ、ベンダーでは、主要パブリッククラウドのケイパビリティ強化、アプリケーションモダナイゼーションやデータ・AI活用へのサービス領域の拡張、プロジェクトサイクルの短縮に向けたAIを活用したアセット・ツール開発、伴走支援サービスの拡充といった動きが進んでいる。また、これらを進める上で、パブリッククラウドサービスベンダーを中心とするITサプライヤーとの協業関係も強化されている。他方、これらの動向では、ベンダー間の方向性や成熟度の違いも見て取れる。たとえば、セキュリティ・ガバナンスの支援や、サービスデリバリーのためのAIアセットの開発・適用状況は、ベンダー間の成熟度の差が比較的大きい。また、パブリッククラウドのケイパビリティの指標の一つとなる認定資格やコンピテンシーの取得状況では、主要パブリッククラウドの網羅性を強めるベンダーが見られる一方、特定のクラウドでその能力を深めるベンダーも見られる。

これまで述べたクラウドプロフェッショナルサービスに関するITバイヤー、ITベンダーの動向を総括すると、クラウドプロフェッショナルサービスの需要は、既存システムのクラウド移行支援から、クラウドサービスの活用を通じたビジネス成果の創出支援およびクラウド利用の最適化支援へと焦点が移りつつある。具体的には、クラウドサービスを活用した業務プロセスへのAI適用支援、またそのスケールを拡大するためのクラウドでの既存システムのITモダナイゼーション支援、セキュリティおよびガバナンス強化（コスト管理を含む）に向けたハイブリッド・マルチクラウド環境の運用高度化支援などである。また、クラウド活用によるビジネス成果の創出に主体的に取り組む企業が拡大する中、クラウドプロフェッショナルサービスに対し、技術力のみならず、チェンジマネジメントやナレッジトランスファーの支援力を求める傾向が見られる。他方、このような需要サイドの動向に対し、サービスベンダーのサービス・オファリング、ケイパビリティとその拡充方針にはベンダーごとの特徴や戦略の違いが見られる。

したがって、ITバイヤーでは、目標とするビジネス・IT成果および自社の現状能力を把握した上で、自社が必要とするベンダーのサービス提供能力（ケイパビリティ）を特定し、選定・評価することが重要となる。また、クラウドサービスを活用した業務プロセスへのAI適用では、継続的なAI技術進化への追従と精度の維持向上が必要であり、ベンダーとの中長期の共創関係が不可欠となる。ベンダーのクラウドプロフェッショナルサービスに関する戦略、とりわけパートナー戦略や技術開発戦略の把握と評価が重要となる。ただし、足元の状況として、ベンダーもデータ・AI活用のスキルを有する人材は必ずしも充足しておらず、検証フェーズから実践フェーズへの移行期として、大規模プロジェクトの支援に力点を置いているベンダーも少なくない。このため、ITバイヤーは、自身のビジネスでのAI活用戦略をベンダーと共有し、双方でリスクを負担するビジネスモデルを検討・提案することも必要となるであろう。

IDC MarketScape ベンダー選定の基準

本調査レポートは、国内ITサービス市場においてクラウドプロフェッショナルサービスを提供するベンダーを幅広く取り上げた。選定基準は以下の通りである。

- 国内においてクラウドプロフェッショナルサービスの提供実績がある。
- 国内 IT サービス市場における 2025 年のプロジェクトベースの売上額が 1,000 億円以上かつ、国内 IT サービス市場におけるクラウドプロフェッショナルサービスの 2025 年の売上額が 200 億円以上である。

2026 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、クラウドプロフェッショナル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 バイヤーがクラウドプロフェッショナルサービスの選定時に考慮すべき項目を以下に示す。

- **自社ニーズへの適合性を踏まえたパートナーベンダーの評価・選定**：クラウドプロフェッショナルサービスベンダーの能力・戦略は、対応するクラウドの種類、対応しうるシステム規模・領域、移行アセットの充足度、提供体制の規模・拡張性などにおいて違いや特徴が見られる。また、当該サービスをビジネス視点から提供するベンダーもあれば、IT 視点で捉えるベンダーも存在する。クラウド利活用の伴走支援型サービスでは支援形態や価格モデルも多様である。このため、能力・戦略の双方が相対的に高いベンダーは、IT バイヤーの多様な需要に応えられるが、IT バイヤーの特定ニーズに対する最適解とは限らない。IT バイヤーは、プロジェクトを通じて獲得すべきビジネス価値や解決すべき課題、自社組織のリソース・スキルレベルを把握した上で、比較すべき能力・戦略の軸を設定し、最適なベンダーを特定すべきである。これらのプロセスを自社で実行することが難しい場合、選定候補とは独立した立場のビジネスコンサルティングサービスや IT コンサルティングサービスの利用を前段で検討することも有効である。
- **ベンダーのクラウドでの IT モダナイゼーション支援能力の見極め**：クラウドプロフェッショナルサービスにおける IT モダナイゼーション支援は、多くのベンダーの重点領域であるが、提供範囲や能力の違いが存在する。具体的には、基盤の移行を主なサービス範囲としているベンダーもあれば、クラウドへのインフラモダナイゼーションとアプリケーションモダナイゼーションを同一のサービス体系の下、エンドツーエンドで支援するベンダーもある。また、国内市場では、AI を活用した既存資産の解析、ドキュメント復元、コード変換などのツールや方法論の整備が進展しているが、その成熟度はベンダー間で隔たりがある。加えて、ベンダーごとに、ドメインナレッジを蓄積している産業領域や業務領域も異なる。したがって、IT バイヤーは、ベンダーからの情報開示を受け、対象システムが担っている業務プロセス、システム規模、言語、アーキテクチャと、ベンダーのクラウドプロフェッショナルサービスとの適合性を十分に分析するとともに、AI を活用した独自ツールや方法論の適合性や適用実績を確認すべきである。
- **データ・AI 活用支援に対するベンダーの戦略の多角的評価**：IT バイヤーが AI 活用を前提とした業務プロセス変革への取り組みを強める中、クラウドプロフェッショナルサービスとしてデータ・AI 活用支援を訴求するベンダーは多い。他方、その能力と戦略の差異が見られ、汎用生成 AI ツールの導入支援や、AI エージェント開発支援にとどまるベンダーが見られる一方、多様なインフラ、LLM

（Large Language Model：大規模言語モデル）、データ、アプリケーション、AI エージェントを包含する独自 AI プラットフォームの提供を通じて、効率的かつ効果的な AI 活用の支援を目指すベンダーも見られる。IT バイヤーは、自社の目指す AI 駆動型組織の姿、実現までの道筋の想定を持ちつつ、ベンダーのデータ・AI 活用支援戦略の方向性、具体的には支援範囲、注力する産業・業務領域、能力開発計画、テクノロジーパートナーとの協業計画などを多角的に確認し、自社との戦略合致性が高いベンダーを選定すべきである。

- **セキュリティ・ガバナンス支援の能力・戦略の評価**：本調査においてセキュリティ・ガバナンスはベンダー間のアプローチの違いが見られた項目の一つである。多くのベンダーがクラウドサービスのフレームワークなどに準じて、セキュリティ、コンプライアンス、ガバナンスを考慮した設計支援を標準的に実施しているが、セキュリティ専門部署との連携による潜在的なリスクの可視化や、AI による攻撃への対策支援を標準的に実施しているベンダーも見られる。フロンティア AI モデルのサイバーセキュリティ性能の向上によって、サイバー攻撃の規模・スピードの拡大に対する懸念が高まっている。IT バイヤーは、クラウドプロフェッショナルサービスの選定にあたり、ベンダーが有するセキュリティ・ガバナンスの能力・戦略、およびクラウドプロフェッショナルサービスと併用可能なセキュリティ・ガバナンス関連サービスとその体制を把握・評価すべきである。
- **デリバリー・価格モデル変化への適応と IT バイヤー自身による価値評価**：多くのベンダーは、クラウドプロフェッショナルサービスにおいて、サービスデリバリーに AI を適用することによる Time to Value の短縮を目指している。また、これによってベンダーは価格モデルの変革を見通している。具体的には、人月型から成果報酬型・サブスクリプション型・従量課金型などへの多様化である。デリバリーモデルと価格モデルの同時変化が見込まれる中、IT バイヤーは、ベンダーに価格設定根拠の開示を求めるだけでなく、IT バイヤー自身による、サービス価格と当該サービスを通じて得られるビジネス価値を比較評価するための手法や判断基準を形成することが重要となる。特に、AI 活用による生産性向上分が付加価値向上や適正価格として IT バイヤーに還元されているかを見極める視点が必要となる。また、自社の契約管理や会計方針などの制約条件を踏まえ、対応しうる価格モデルをあらかじめ明確化しておくことも必要となる。

ベンダープロフィール

本セクションでは、本調査レポートにおいて分析対象としたベンダーに対して、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。なお、各ベンダーのポジションは「補遺／関連資料」のセクションでまとめた評価基準に基づいている。

SCSK

IDC は SCSK を、「*IDC MarketScape: Japan Cloud Professional Services 2026 Vendor Assessment*」において、リーダー（Leaders）カテゴリーに位置づけた。

SCSK は、主要パブリッククラウドおよびこれらのダイレクト接続サービスである SCNX、ソブリンクラウドと位置づける自社プライベートクラウド USiZE の最適な組み合わせによって顧客のレジリエンスを確保しつつ、AI-Ready なデータ基盤を通じて IT・AI 利活用の民主化に貢献することを方針としている。

同社のクラウドプロフェッショナルサービスは、戦略策定から Lift and Shift、クラウドネイティブ開発、データ／AI 基盤構築、運用高度化までの 5 領域をカバーし、コンサルティング・設計・構築・運用までフルスタックで提供する。このようなフルスタックサービスの代表格が AWS との共創ソリューションである「IT トランスフォーメーション for MCP SCSK 版」である。パブリッククラウドの利活用支援では、各クラウドサービスの機能特性と顧客支援の実践知を踏まえ、活用領域を明確化している。また、クラウドおよび AI 活用の内製化支援への注力も特徴の一つである。同社は伴走型の「テクニカルエスコートサービス」を AWS に続き、近年 Microsoft Azure 向けでも提供を開始し、150 社超の実績を有する。

今般、同社のクラウドプロフェッショナルサービスの重心は「NebulaShift」に移りつつある。2023 年に Red Hat、HPE との協業の下、クラウドネイティブ化の包括支援サービスとして始まった「NebulaShift」は、翌年にデータ統合・AI 基盤を一括提供するオファリングへ深化し、2026 年 7 月には顧客の経営課題起点で体系化した「NebulaShift テクノロジーオファリング」へと展開されている。同オファリングではデータ・AI 活用、システムモダナイゼーション、IT 自律運用、セキュリティ強靭化を 4 つのシナリオとして定めており、顧客支援の重点領域をいっそう明確にしている。

サービスデリバリーの観点では、従前から AWS を基盤とする高速開発基盤「S-Cred+」や「NebulaShift」において各種の基盤構築などの標準化・自動化を推進している。これに加え、足元では自社開発の AI 駆動開発基盤「DevCond.AI」、AWS の次世代の統合開発環境である Kiro の適用を開始するなど、社内外のケイパビリティを組み合わせてデリバリーの高度化と効率化に取り組んでいる。

今後、同社はクラウドプロフェッショナルサービスを AI セントリックなサービスとしてさらなる進化に取り組む考えである。具体的には「NebulaShift テクノロジーオファリング」のオファリングの拡充と並行し、業務・業界別オファリングを体系的に整備する。加えて、USiZE を含むマルチクラウド、AI-Ready データ基盤、AI ネイティブアプリケーションに業種・業務ドメイン知見を統合し、AI FinOps を含め管理する新たなプラットフォームサービスも構想する。

強み

SCSK の強みは、幅広い業種・業務におけるクラウド活用支援で得た実践知、自社データセンターnetXDC で提供する自社プライベートクラウドおよび主要パブリッククラウドのダイレクト接続サービスなどによって、多様な顧客ニーズに応えられる点にある。また、同社は「NebulaShift」を中核に、課題別および機能別にサービスを網羅し、それを支える標準化・自動化／自律化アセットの整備を進展させている。これによって、クラウド活用の成熟度の高低にかかわらず、顧客のサービスへのアクセス性を高めているとともに、価値創出の期間短縮を図っている点も強みである。

課題

前述のとおり、SCSK のクラウドプロフェッショナルサービスは、顧客課題に焦点を合わせたオファリング型へと移行しつつあり、顧客の課題特定から構想策定、最適な支援メニューの選定など、コンサルタティブアプローチの重要性が増しており、コンサルティングケイパビリティのさらなる強化が必要となる。また、「NebulaShift テクノロジーオファリング」では、同社の幅広い業種での支援経験をベースとした、業界別シナリオの早期投入による、いっそうの差別化が望まれる。

SCSK を検討すべきケース

SCSK は「NebulaShift」を中核とする網羅的なサービス群と、自社データセンター netXDC を通じて提供する多様なクラウド基盤を具備している。大規模システムの新規開発やモダナイゼーションにおいて、最適なアーキテクチャの検討から支援を望む企業にとって検討すべき一社となる。また、SCSK は「テクニカルエスコートサービス」によって支援実績を積み重ねており、技術的な課題解決を伴走してもらいながら、将来的な内製化を段階的に進めたい企業にも有力な選択肢となる。

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 つのカテゴリーに分けている。

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、2025 年におけるベンダー各社の国内クラウドプロフェッショナルサービスの売上額を基に、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

本調査におけるクラウドプロフェッショナルサービスは、『*IDC's Worldwide Services Taxonomy, 2025*（IDC #US52282025、2025 年 3 月発行）』における「クラウドプロフェッショナルサービス」の定義に準じている。

クラウドプロフェッショナルサービス

主にプロジェクトベースで提供されるサービスであり、顧客がクラウドサービス戦略を策定・実行する際の支援を行うものである。これには、パブリッククラウドの採用方法の検討、プライベートクラウドの構築・導入方法の検討、あるいはパブリッククラウドとプライベートクラウドを組み合わせたハイブリッド利用方法の検討が含まれる。

クラウドプロフェッショナルサービスには、アセスメントおよびロードマップ策定、ワークショップやアクセラレーター（再利用可能なツール・フレームワーク・テンプレート・自動化スクリプト・リファレンスアーキテクチャなど）、パイロットプログラムその他のデプロイメント、POC（Proof of Concept）などが含まれる場合がある。また、これらのソリューション・サービスには、SaaS（Software as a Service）、IaaS（Infrastructure as a Service）、PaaS（Platform as a Service）などのクラウドサービスの導入・採用に関する支援、およびこれらのサービスと顧客の IT 環境（クラウド関連であるか否かを問わない）との統合支援が含まれることもある。

クラウドプロフェッショナルサービスに対する顧客の支出は、以下のプロジェクトベース市場に分類して捕捉される。なお、継続的な運用管理を提供するマネージドサービスやサポートサービスは含まれない。また、経営戦略などのビジネスコンサルティングサービスも対象外である。

- IT コンサルティング
- システムインテグレーション
- カスタムアプリケーション開発
- ネットワークコンサルティング・インテグレーションサービス

参考資料

関連調査

- *国内クラウド向け IT サービス市場予測、2026 年～2030 年*（IDC #JPJ53504426、2026 年 6 月発行）
- *国内クラウド市場予測、2026 年～2030 年*（IDC #JPJ53499026、2026 年 5 月発行）
- *2026 年 国内 IT モダナイゼーション市場動向*（IDC #JPJ53875726、2026 年 2 月発行）

- *2025 年 国内クラウド需要調査*（IDC #JPJ53018925、2025 年 11 月発行）
- *IDC MarketScape: Japan Managed Hybrid and Multi-public Cloud Services 2025 Vendor Assessment*（IDC #JPJ53015725、2025 年 9 月発行）

Synopsis

本調査レポートは、国内クラウドプロフェッショナル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、クラウドプロフェッショナル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。

「クラウドプロフェッショナルサービスに対する需要は、従来の既存システムのクラウド移行支援を中心としたものから、データ・AI 活用をはじめとするクラウドサービスの高度利用を通じたビジネス価値創出支援や、クラウド環境の最適化支援へと移行している。こうした市場環境の変化を背景に、ベンダー各社にはサービスポートフォリオの拡充が求められている。一方で、強化を進めるケイパビリティや事業戦略の方向性にはベンダー間で差異が見られる。IT バイヤーは、目標とするビジネス・IT 成果および自社の現状能力を明確にした上で、比較すべき能力・戦略の軸を設定し、自社にとって最適なパートナーを特定することが重要になる」と、IDC Japan、Software, Services, and IT Spending のリサーチマネージャーである村松 大は分析している。

IDC 社 概要

インターナショナル・データ・コーポレーション(IDC)は、情報技術、通信、消費者向けテクノロジー市場向けのグローバルな市場インテリジェンス、データ、イベントの主要なプロバイダーです。IDC は世界中に 1,300 人以上のアナリストを擁し、110 か国以上で技術や業界の機会やトレンドに関するグローバル、地域、現地の専門知識を提供しています。IDC の分析と洞察は、IT 専門家、ビジネスエグゼクティブ、投資コミュニティが事実に基づいた技術的意思決定を行い、主要なビジネス目標を達成するのを支援します。

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
X: @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@idcjapan.co.jp）までお問い合わせ下さい。

Copyright 2026 IDC Japan 無断複製を禁じます。