

IDC MarketScape

IDC MarketScape: Worldwide Hybrid IT Consulting and Integration Services 2023 Vendor Assessment (Japanese)

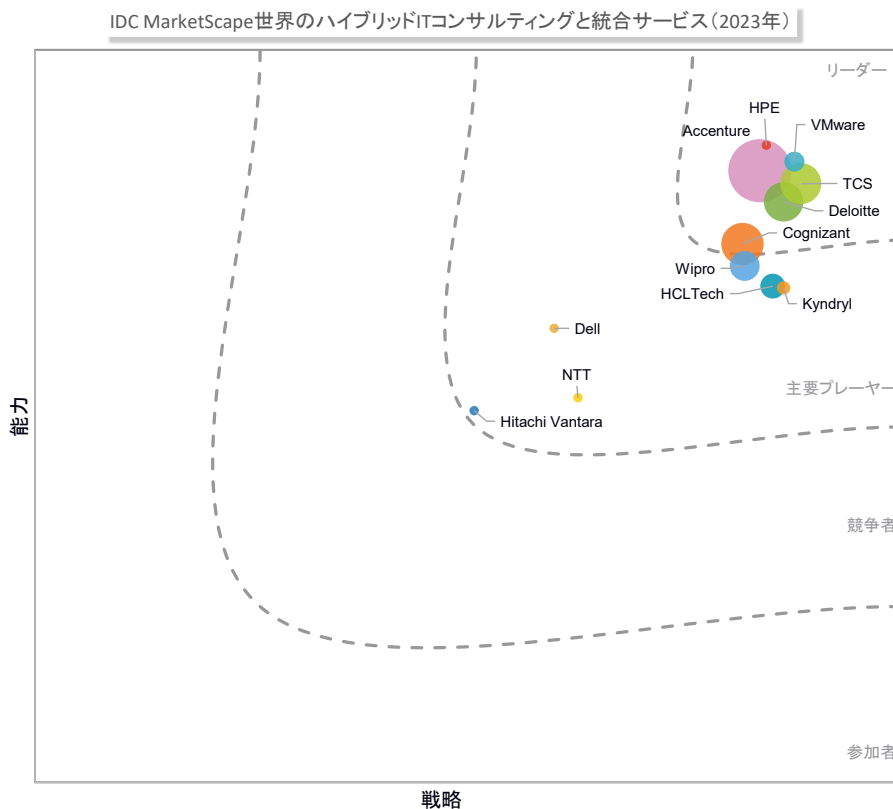
Leslie Rosenberg

THIS IDC MARKETSCAPE EXCERPT FEATURES HPE

IDC MARKETSCAPE FIGURE

FIGURE 1

IDC MarketScape Worldwide Hybrid IT Consulting and Integration Services Vendor Assessment



Source: IDC, 2023

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

調査概要

本 Excerpt (抜粋) 版の内容は、『IDC MarketScape: Worldwide Hybrid IT Consulting and Integration Services 2023 Vendor Assessment (IDC #US50498923、2023年3月発行)』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における評価対象ベンダー選定基準」「ITバイヤーへの提言」「ベンダープロフィール（要約）」「補遺」「参考資料」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

企業のインフラストラクチャ戦略と設計は、戦略的展開モデルとしてクラウドが採用されることによって、ここ数年で大きく進化している。アプリケーションやワークロードの一部または多数をパブリッククラウドに移行することは賢明な戦略であるが、それが唯一の戦略ではないことが明らかになってきた。この結果、企業のインフラストラクチャはハイブリッドがデフォルトの選択となり、ワークロードによってはオンプレミスやプライベートクラウドに残すことが最適となっている。また、いくつかのレガシーアプリケーションに至っては、メインフレームで運用し続けることになる。ただし、ハイブリッドIT導入モデルは、柔軟性、レジリエンシー、コスト削減をもたらすが、運用、インサイト、セキュリティにおいては、複雑さが増す可能性もある。

ハイブリッドITモデルを成功させるためには、分散型で設計するだけでなく、統制と厳密さが要求されるとIDCは考えている。ハイブリッドITモデルは、コスト抑制、リスク管理、運用効率のためのベストプラクティスを包含し、ビジネス、テクノロジー、運用の各目標と密接に結びついていなければならない。

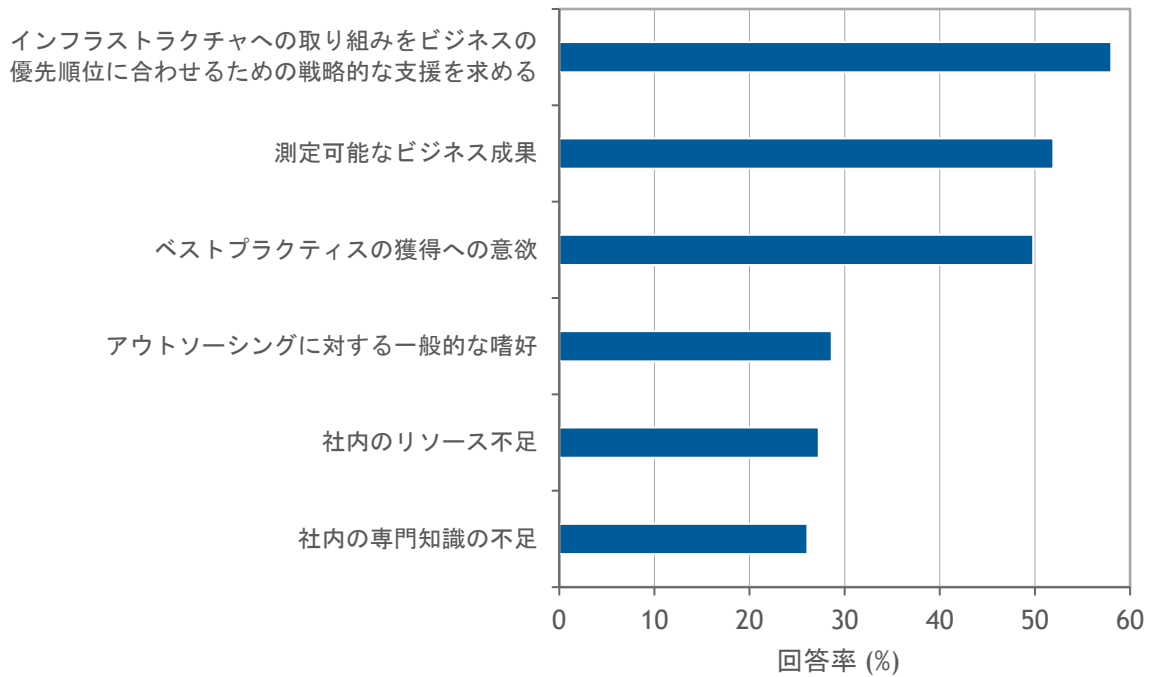
多くの企業にとって、限られたリソースとスキル、そして厳しいIT予算を考慮すると、ハイブリッドIT戦略を立案し実施することは非常に困難である。本調査レポートでは、ユーザー企業におけるハイブリッドIT戦略のデザインや導入を支援するプロフェッショナルサービスを有する、機器メーカーやグローバルシステムインテグレーターなどを含んだ一連のコンサルティングパートナーや統合パートナーを評価している。

IDCは、50社を超える企業へのインタビュー、Webベースの世界的調査、参加企業への広範なブリーフィングを実施した。この調査を実施する過程で、いくつかの重要な傾向、課題、投資の優先順位が明らかとなった。

本調査レポートでは、「調査方法」のセクションで説明したように、調査参加者のデータを収集するために複数のリソースを利用した。Webベースの調査を通じて質問を受けたユーザー企業は、ハイブリッドITインフラストラクチャへの取り組みを加速させるために、サードパーティのリソースの活用を選択した理由をランクづけした。ほとんどの回答企業（58%）は、インフラストラクチャとビジネスの優先順位をより戦略的に一致させることを望んでいると述べている。IDCがユーザー企業に実際にインタビューしたところ、興味深いことにほとんどの企業が、図ったかのように、ITスキルやリソースが制限されており、ベストプラクティスやより高度な専門知識を得るには社外に目を向ける必要があると感じていると回答している。これは企業がベストプラクティスを習得したい（50%）と回答しているWebベースの調査結果とも相関している（Figure 2を参照）。

FIGURE 2

企業がハイブリッド IT への取り組みにプロフェッショナルサービスを利用する理由



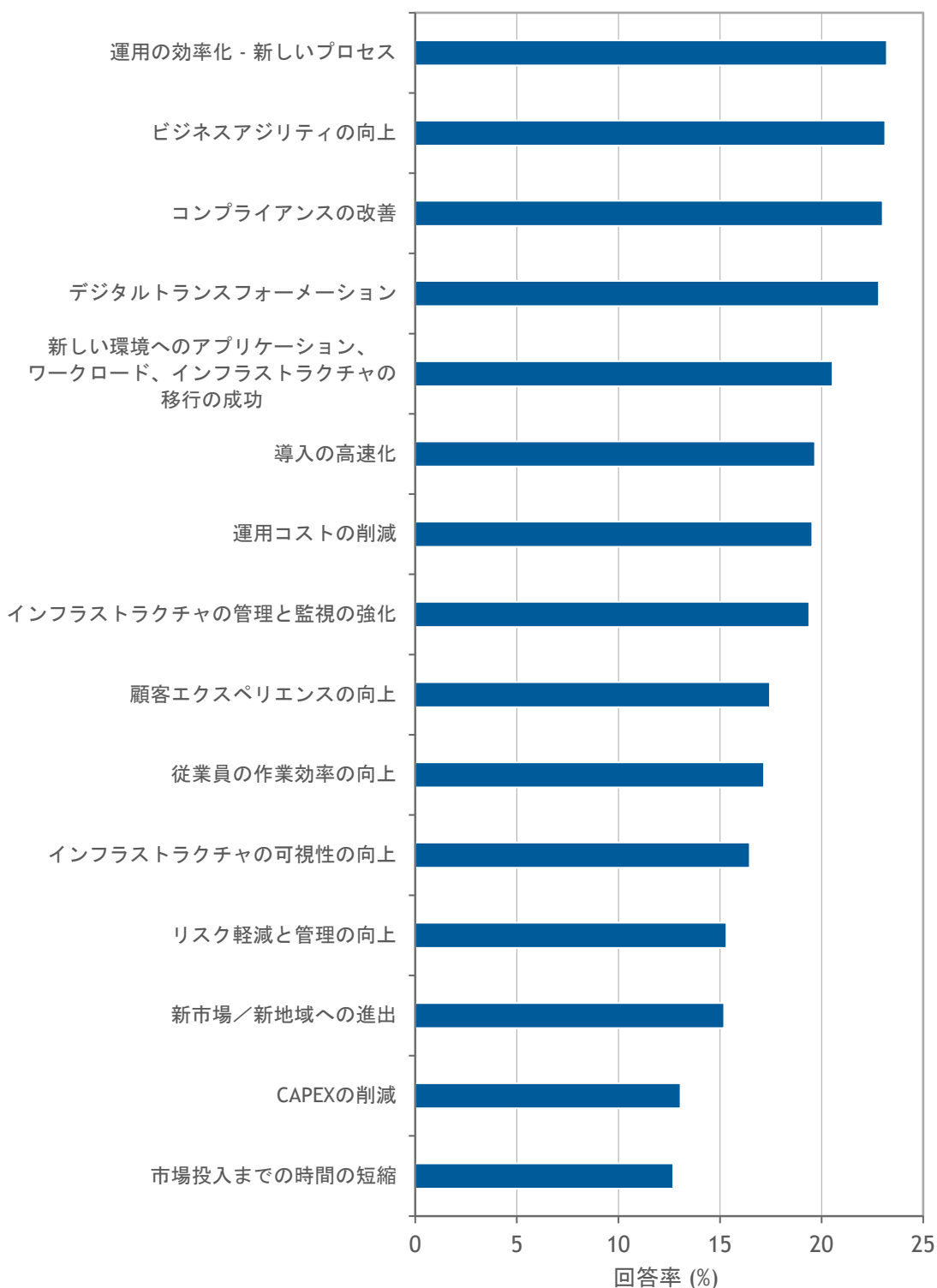
n = 1,022

Source: IDC's Worldwide Hybrid IT Infrastructure Consulting and Integration End User Survey, 2023

IDCは、この質問をさらに一歩進めて、プロフェッショナルサービスの専門知識によって達成できたと感じる、最も差し迫ったビジネス、テクノロジー、運用の目標は何かを顧客にたずねた。その結果、運用効率と新しいプロセス、ビジネスアジリティの向上、コンプライアンスの改善、デジタルトランスフォーメーション（DX）が最も高く評価された（Figure 3を参照）。顧客はこれらの能力で卓越性を示すことができるプロフェッショナルサービス企業と連携したいと述べている。

FIGURE 3

ハイブリッドITインフラストラクチャを成功させるためにプロフェッショナルサービスを必要とするビジネス、テクノロジー、運用における最も重要な目標



n = 1,022

Source: IDC's Worldwide Hybrid IT Infrastructure Consulting and Integration End User Survey, 2023

本調査の参加企業は、このような懸念や課題に対処するための製品／サービスを開発している。本調査の目的は、このようなオフリングに関する知見を提供し、ビジネス目標に沿ったハイブリッド IT 達成の推進を支援するサードパーティとの連携を検討しているユーザー企業に指針を提供することにある。

IDC MarketScape における評価対象ベンダー選定基準

IDC は本調査レポート『*IDC MarketScape: Worldwide Hybrid IT Consulting and Integration Services 2023 Vendor Assessment*』を作成するに当たり、ベンダーおよび IT サービスプロバイダー（SP：Services Provider）12社のデータを収集、分析した。IDC MarketScape の分析対象である参加者グループを決定するために、IDC は以下の一連の選定基準を利用した。

- **世界規模**：4 地域のうち 3 地域（北米、中南米、EMEA、アジア太平洋地域）
- **売上高**：4,000 万ドル
- **ハイブリッド IT インフラストラクチャのコンサルティングと統合サービスの提供**
 - コンサルティングおよび統合製品／サービスのフルスイート
 - ソリューションで取り上げられているテクノロジー（ソリューションには他のテクノロジーも含まれる可能性があるため、網羅的なリストではない）
 - コンピューティング
 - ストレージハードウェア／ソフトウェア
 - 仮想化／コンテナ
 - コントロールプレーン
- **対応する導入モデル**
 - 従来型
 - オンプレミス型専用クラウド
 - オフプレミス型専用クラウド
 - IaaS（Infrastructure as a Service）
- **ライフサイクルサービス活動（以下に例を挙げるが、これに限定されない）**
 - **コンサルティング／アドバイザー**：戦略、計画、評価、設計、導入、最適化
 - **統合**：プロジェクト管理、統合、実装、テスト／デバッグ、コンフィギュレーション、移行、テスト／検証
- **除外項目**
 - **本調査に含まれないもの**：サポートサービス、ネットワークコンサルティングと統合サービス、ワークロードリファクタリング、モダナイゼーション、PaaS（Platform as a Service）、SaaS（Software as a Service）
 - ネットワーキングはハイブリッド IT の重要なコンポーネントであるが、本調査の評価対象外とする（詳細は、『*IDC MarketScape: Worldwide Network Consulting Services 2021 Vendor Assessment*（IDC #US48076121、2021 年 8 月発行）』を参照）。

IT バイヤーへの提言

- **ハイブリッド IT 導入モデルを成功させるためのスキル、リソース、運用準備状況を評価すべきである**：ハイブリッド IT／マルチクラウドへの取り組みの最初のステップとして不可欠なのは、包括的な評価を受けることである。本調査の参加企業はすべて、リモートまたはオンサイトで提供される自動化ツールと従来のツールの組み合わせや、テクノロジーの専門家やコンサルタントと連携した評価サービスについて、習熟度と具体的な提案を示

すことができた。既存のインフラストラクチャ、アプリケーション、ワークロードに加えて運用プロセス、スキル、準備状況の評価は、どのような評価プロセスにおいてもすべて重要な要素である。ベンチマークサービスや成熟度モデルの利用は、「良いもの」をより明確にする手助けにしかない。IDCは、現在と将来の環境を総合的かつ現実的に理解するために、パートナーがあらゆる次元で提供するすべてのサービスを十分に活用することを推奨している。

- **すべてのコストを総合的に理解すべきである**：多くのビジネスケースやコスト合理化モデルは、ROI (Return on Investment) や TCO (Total Cost Ownership) ツールを使って構築されているが、それは氷山の一角にすぎないと IDC は考えている。パブリッククラウドの「簡単」ボタンによって、多くの企業はクラウド移行時のコスト削減を楽観視していたが、予期せぬ消費パターンや行動によってコストが増大することが分かった。DX ジャーニーに乗り出し、ハイブリッド IT / マルチクラウド導入モデルを採用するには、導入モデル全体に渡り、人 (リスクリダクションコスト、適切な新しい人材の獲得コスト)、インフラストラクチャ (CAPEX と OPEX)、アプリケーション、コード (リファクタリング、モダナイゼーション)、ワークロード、クラウドとクラウドコミット (確約使用)、VM (Virtual Machine)、コンテナ、移行、運用、最適化、さらにリタイアメントや持続可能な資産処分まで、あらゆるコストに関してより総合的に検討する必要がある。支出やコストを評価するためのツールやプロセスにおける自社の能力と、そこへの投資について明確に説明できるプロバイダーを探すべきである。財務、ビジネス、テクノロジーを結びつけ、クラウドモデルの採用において責任を持つための管理方法や文化的実践を指す FinOps (Finance and DevOps) の登場は、このプロセスの重要な部分である。意外なことにエンドユーザーの回答企業はこの能力の優先度を低く評価していることを IDC は発見したが、本調査の参加企業はみな、顧客がハイブリッド IT インフラストラクチャモデルに沿ったコスト効率の高い財政戦略を定義できるよう、実務、ツール、製品 / サービスを形式化して準備していた (前掲の Figure 3 を参照)。
- **導入 / 最適化サービスを活用し、投資価値を最大化すべきである**：サービスプロバイダーが提供する導入や最適化サービスを活用することで、企業はビジネス、テクノロジー、運用の各目標に沿って、テクノロジースタックのすべての特性や機能を活用できる。企業は購入したテクノロジーを最大限に活用、運用できなければ、(導入モデルを問わず) そのテクノロジーに不満を抱くことになる。これによって、企業はリスクにさらされたり、イノベーションの可能性を制限される可能性がある。IDC の調査では、エンドユーザーの回答企業が、採用サービスの優先度を比較的 low に評価していることが明らかになった。これは、資金とイノベーションの可能性を棚上げしていることになると IDC は考えている。本調査の参加企業はすべて、顧客がテクノロジーの購入から最大限の価値を引き出すように、セルフサービス、オンデマンド、専門家による対面での直接支援を含む採用サービスのフルスイートを用意していた。IDC は、本調査の読者に対し、ハイブリッド IT インフラストラクチャへの取り組みの成功を加速させるためにこれらの製品 / サービスを活用することを推奨する。
- **重要なコミュニケーション、文化、プロセスを確立すべきである**：社内とプロバイダー双方の利害関係者全員で一貫した明確なコミュニケーションが取られていなければ、変革への取り組みやハイブリッド IT 移行計画は成功しないであろう。プロジェクトの進捗状況、戦略の再調整、予算に関する懸念、チームの変更、その他の連絡のための定期的なスケジュールを含め、明確なコミュニケーションシステムを確立すべきである。プロバイダーチームの働き方や専門知識のレベル、自社の IT チームや他の利害関係者との統合や連携方法について理解する必要がある。文化の違い、言葉の壁、時間帯の制限など、すべての要素がコミュニケーションに影響を与える可能性があることを認識すべきである。プロバイダーのプロセスやプロバイダーがライフサイクルの中でどのように計画を立ててプロジェクトを進めるのかを理解し、それに合わせてチームを調整する必要もある。本調査の参加企業はすべて、このプロセスをサポートするための適切なライフサイクルサービスとチームメンバーを備えている。お互いの能力、プロセス、コミュニケーション方法を明確に理解することで、導入はより成功し、ビジネス、テクノロジー、運用の成果を達成できる。
- **ベンダー選定プロセスにこの評価を活用すべきである**：本調査レポートを、ハイブリッド IT コンサルティングや統合サービスの入札で、ベンダーを絞り込むためだけでなく、ベ

ベンダーの提案書や口頭でのプレゼンテーションを評価するためのツールとして使用すべきである。たとえば、プロファイリングしたベンダーのいずれかに、記載されたそれぞれの強みをどのように発展させるか、また同様に、課題にどのように対処しているかをたずねるべきである。各ベンダーの真の差別化ポイントを理解し、業界に根差した、あるいはそれ以外の専門知識を活用すべきである。各プロバイダーを検討する際のヒントは「ベンダープロフィール（要約）」のセクションに記載されている。

ベンダープロフィール（要約）

本セクションでは、IDC MarketScape におけるベンダーのポジションを判断する上で決め手となった、ベンダーに対する IDC の重要な所見を簡潔に記述する。各ベンダーは、「補遺」のセクションに概説されている評価基準ごとに評価されているが、ここではベンダーごとの強みや課題を記述する。

本調査のベンダープロフィール（要約）には、参加企業の顧客リファレンスへのインタビューや、IDC の「*Worldwide Hybrid IT Consulting and Integration Services End User Survey*（2022年）」を通じて得たベンダーの主要な能力に関する顧客のフィードバックが含まれる。

HPE（Hewlett Packard Enterprise）

IDC の分析とバイヤーの認識では、HPE は、『*IDC MarketScape: Worldwide Hybrid IT Consulting and Integration Services 2023 Vendor Assessment*』において「リーダー（Leaders）」のカテゴリーに位置づけられている。

HPE Pointnext Services は、オープン型の Edge-to-Cloud プラットフォームである HPE GreenLake を使用してハイブリッドクラウドサービスを提供しており、統一されたクラウドサービスエクスペリエンスと「as a Service」の提供をサポートしている。HPE はコアインフラストラクチャ、ハイブリッドマルチクラウド、Edge-to-Cloud のユーザー企業に重点を置いている。自社の差別化を図るために、長年のクラウドエクスペリエンス、顧客の選択、知的財産を挙げている。パートナーには、AWS（Amazon Web Services）、Google Cloud、Microsoft Azure、SAP、トレンドマイクロ、Red Hat、VMware、SUSE などが挙げられる。

HPE は、ハイブリッドクラウドジャーニーを通じて顧客を支援するためのフレームワークとして Edge-to-Cloud Adoption Framework（E2CAF）を提供している。これは顧客が、ビジネス、テクノロジー、運用の各要件に沿ったアプリケーションやワークロードをサポートする適切なクラウドやオンプレミス導入モデルを効率的に評価できるようにするための方法論である。E2CAF は HPE GreenLake Cloud Services と HPE の Advisory and Professional Services（A&PS）によってサポートされており、アドバイザリー、プロフェッショナル、運用の各機能にまたがっている。また、E2CAF は戦略、ガバナンス、導入モデルも提供している。

関連する製品／サービスとして、IT ランドスケープとワークロードの要件の評価に使用する HPE Right Mix Advisor（RMA）ツール、方法論、ベストプラクティス、コンサルティングサービス、また、カスタマイズした基礎的なクラウド環境を最初に構築し、その後、アジャイルな反復機能を使用して望ましい状態に進展させる Minimum Viable Cloud（MVC）方法論、そしてマルチクラウドとクラウド管理プラットフォームのシナリオとユースケースを提供する Multi-Cloud Management Adoption Framework がある。追加の構成が可能なフレームワーク、モジュール化された機能、反復可能な方法論は、E2CAF と統合される。

サービスの提供を可能にするため、HPE は作業明細書と提案書の自動化、自動化されたナレッジデータベースの構築、ソリューション設計と成果を向上させるため、国内のチームと協力するソリューションアーキテクトチームの編成を行っている。HPE は、固定価格、タイムアンドマテリアル、スプリントベースの価格設定、SKU のサービス単位、データセンター機器の買い戻しによる自己資金調達、リタイナーベースなど、複数の価格モデルを提供している。HPE が提供する製品やサービスのほとんどは GreenLake の一部であるが、Advisory and Professional Services は、顧客の

目的という性質上、特注になる。そのため、HPE A&PS のハイブリッドクラウドポートフォリオは、HPE GreenLake の財務構成と並行して実行される。

HPE は顧客エクスペリエンスを、顧客が HPE と接した際のすべての相互作用の総和と捉えており、摩擦のないエクスペリエンスを目指している。顧客は、各エンゲージメントに適切な人材を配置する人員配置チーム、HPE やそのパートナーコミュニティからの人材を含むプロジェクトチーム、専任のカスタマーサクセスマネージャー、専任のプロジェクトマネージャーによってサポートされる。HPE は複数の方法で顧客満足度とエンゲージメントの成功度を測定している。HPE AP&S Hybrid Cloud プラクティスでは、採用、最適化、その他のカスタマーサービスを開発し、プロジェクトライフサイクルに沿ったサービスを提供する。

強み

HPE は、インフラストラクチャメーカーおよびシステムインテグレーターとして、確立された方法論、IP (Intellectual Property)、顧客の要件に沿った人材によって、エンドツーエンドのハイブリッドおよびマルチクラウドソリューションを提供できる。また、従業員の効率化、アプリケーション、ワークロード、インフラストラクチャの新しい環境への着実な移行、DX の実現という点で調査参加者から高い評価を得ている。HPE のある顧客は「HPE は当社の Cloud Business Office (CBO) に FinOps ワークストリームを設置しました。良いものとはどのようなものなのかを教えてくださいました。正しい方向を選択できるよう支援し、そこへ到達できるよう一貫した財務モデルを提供してくれました」と述べている。別の顧客も「長い間一緒に仕事をしてきたので、HPE と接した多くの経験があります。彼らは非常に有能で、さまざまなサービスを提供してくれますし、価格も非常に適正だと思います」と述べている。

課題

HPE は全体的に高い評価を得ているが、顧客は、導入の高速化やビジネスアジリティの達成を支援する上で、HPE の習熟度は低いと感じている。HPE は継続的インテグレーション／継続的デリバリー (CI/CD : Continuous Integration/Continuous Delivery) パイプラインやクラウドネイティブな環境を構築できるが、アプリケーション開発に関する深い専門知識がなく、その分野のパートナーに依存している。

HPE を検討すべき場合

ハイブリッドクラウドソリューションにおけるほとんどのテクノロジーの IP を有しているだけでなく、導入モデルについても常に顧客のビジネスの優先順位や好みを尊重してくれるグローバルなプロバイダーを希望する際に、HPE を検討すべきである。

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（縦軸）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（横軸）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 の個々のベンダーマーカーのサイズは、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。

今回評価したベンダー 12 社は、ハイブリッド IT コンサルティングおよび統合サービスに対する支出の大半を占めているが、この市場に参加している他のベンダーで、ニーズに応じて検討に値する企業は、Huawei、レノボ、シスコシステムズ、Red Hat、Orange Business Services、BT Global Services、Telstra Purple、DXC、Tech Mahindra、Logicalis、Computacenter、WWT 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、パイヤー調査、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

IDC は、ハイブリッド IT インフラストラクチャサービスを、従来の IT、プライベートオンプレミス、プライベートオフプレミス、パブリッククラウドの導入におけるコンピューティングおよびストレージインフラストラクチャのコンサルティングと統合サービスとして定義している。この市場には、インフラストラクチャベンダー、システムインテグレーター、クラウドサービスプロバイダー、通信事業者のいずれかが提供するプロフェッショナルサービスに対する企業の支出が含まれる。サービス契約は、個別または大規模な IT 契約の一部として購入できる。マネージドサービスは含まれないが、マネージドサービス契約につながる可能性がある。

参考資料

関連調査

- *IDC's Worldwide Services Taxonomy, 2022* (IDC #US47769222、2022年7月発行)
- *Worldwide Hybrid IT Infrastructure Consulting and Integration Services Forecast, 2022-2026* (IDC #US49333822、2022年7月発行)
- *IDC MarketScape: Worldwide Datacenter Transformation Consulting and Integration Services for Infrastructure 2020 Vendor Assessment* (IDC #US46184020、2020年5月発行)

Synopsis

本調査レポートは、IDC MarketScape モデルを利用して、2023年の世界のハイブリッド IT コンサルティングと統合サービス市場のベンダーを評価している。本調査は、市場におけるベンダーの成功や将来の戦略的方向性を説明する特性について、定量的および定性的な評価を行うものである。本 IDC MarketScape は、機器メーカーやグローバルシステムインテグレーターなど、世界のハイブリッド IT コンサルティングや統合サービス市場に参加するさまざまなベンダーを対象としており、それぞれが顧客の成功を支援する方法について独自の視点を持っている。本調査は、ハイブリッド IT コンサルティングと統合サービスの提供において、短期的および長期的な成功に最も貢献すると期待されている包括的なフレームワークと一連のパラメーターに基づいている。また、評価対象プロバイダーの主要な特性と能力に対するハイブリッド IT コンサルティングと統合サービスのバイヤーの認識も評価要素となっている。バイヤーは、IDC の 4 つの地域すべてで、参加ベンダーに関する Web ベース調査や直接インタビューを通じて調査を受けている。

IDC、Network Life Cycle and Infrastructure Services のリサーチバイスプレジデントである Leslie Rosenberg は「ハイブリッド IT 運用モデルは、顧客の IT 資産、ビジネス目標、独自の文化や能力という性質上、元来複雑なものである。定義された方法論、ベストオブブリードツール、高いスキルの人材を備えたプロフェッショナルサービス企業は、顧客企業が複雑さを理解し、ハイブリッド IT インフラストラクチャの採用を成功させるスピードを加速させ、よりコスト効率の高い運用モデルの実現を支援する」と述べている。

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

140 Kendrick Street
Building B
Needham, MA 02494
USA
508.872.8200
Twitter: @IDC
blogs.idc.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 2023 IDC. Reproduction is forbidden unless authorized. All rights reserved.

