

# IDC MarketScape: Japan Artificial Intelligence Services 2025 Vendor Assessment

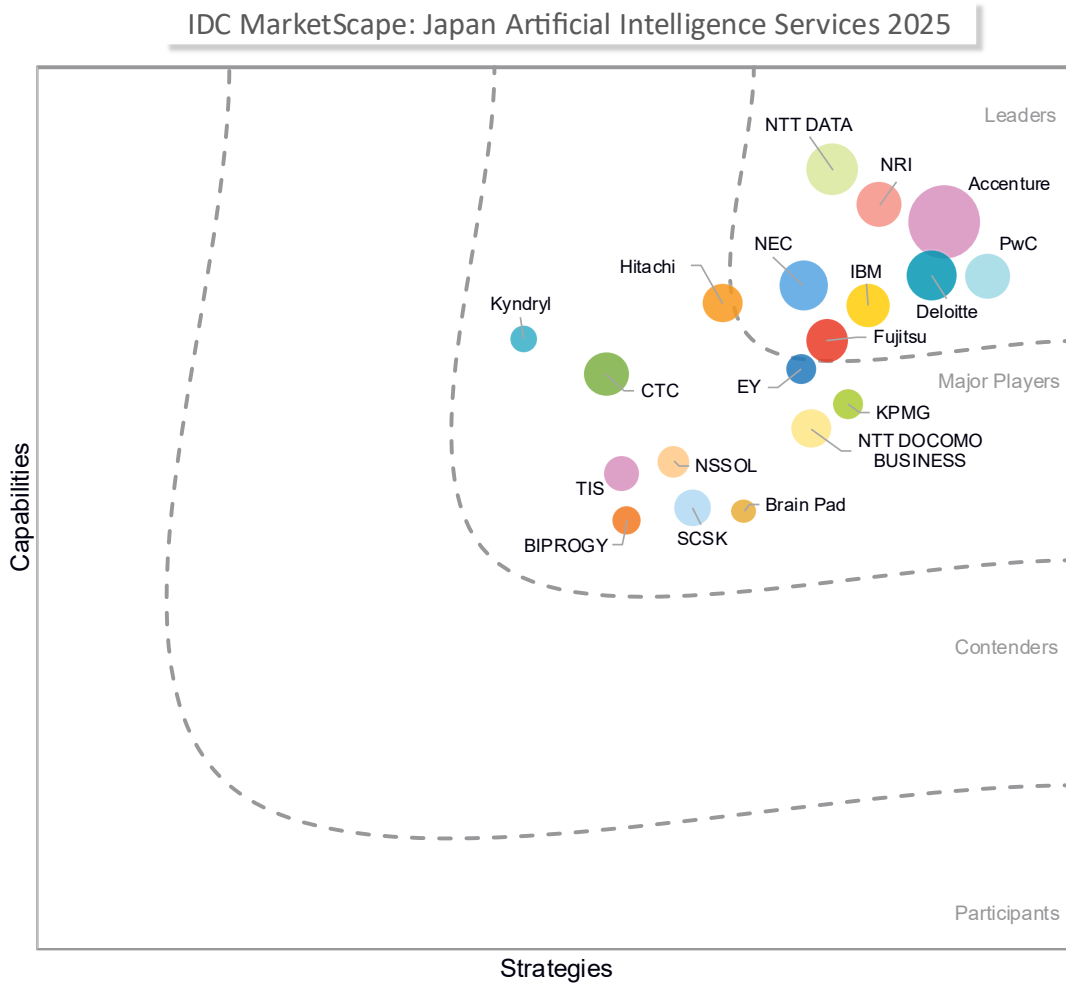
植村 卓弥

**THIS IDC MARKETSCAPE EXCERPT FEATURES NTT DATA AS LEADER**

## IDC MARKETSCAPE FIGURE

**FIGURE 1**

### IDC MarketScape: Japan Artificial Intelligence 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 Artificial Intelligence Services 2025 Vendor Assessment*』（IDC #JPJ53015625、2025年10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 AI（Artificial Intelligence：人工知能）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（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。

IDC では、国内企業の多くが 2025 年に、AI の本番環境への導入といった転換期（AI-Pivot 期）に入ったと位置づけており、中長期で目指すべき全社的な「AI 駆動型（AI-Fueled）組織」への変革に向けた布石を打つ時期と捉えている。この転換期において、企業は、ビジネスとテクノロジーの両面での適応が求められる。ビジネス面では、AI 戦略を策定し、優先すべきユースケースを特定することで早期のビジネス成果を目指すこと、そして AI CoE（Center of Excellence）の運用などを通じたガバナンスやセキュリティの強化、AI 対応の「人と組織」への変革とチェンジマネジメントの強化が必要である。テクノロジー面では、アシスタントから自律型エージェント、さらにはマルチエージェント間のシステムとしてのエージェントイック AI へと進化する AI に適応するため、企業はインフラストラクチャからアプリケーションまでの技術スタック全体でこれに対応する必要がある。しかし、国内企業の多くは、この AI 駆動型組織への変革を進めるための十分な社内リソース（人材、スキル）を保有していない。このため、外部事業者による AI サービスへの需要が急速に高まっており、国内 AI サービス市場はサービス市場全体の成長率を大幅に上回る拡大が予測されている。IDC が実施した調査『*2025 年 国内デジタルビジネス支援サービス需要調査：国内企業のデジタルビジネスイニシアティブおよび支援サービス利用動向*（IDC #JPJ52157125、2025年4月発行）』では、大企業の 52.4% が今後 1 年間に AI 活用／データ分析／自動化の支援サービスへの支出を増加させると回答しており、これは外部支援サービスの中で最多であった。AI サービスベンダーには、この高まる需要に応えるため、ビジネス面とテクノロジー面の支援を総合的に提供するデリバリー能力の拡張とオーケストレーションが求められている。

IDC は本評価において、AI サービスベンダーから提供された資料やインタビュー結果、あるいは公表情報などを調査している。また、ユーザー調査を併せて実施しており、ベンダーの主要な特性と能力に関する認識、期待項目などについてのフィードバックを収集している。本調査で明らかとなった国内市場における AI サービスベンダーとユーザーの動向を以下にまとめる。

- AI サービスベンダーの取り組みは、技術導入の支援から、顧客の事業構造や組織の変革を支援するといった、より戦略的なパートナーシップモデルへと急速にシフトしている。たとえば、POC（概念実証）段階で終わる事態を避け、定量的かつ持続的なビジネス成果（ROI（Return on Investment））や売上／利益へのインパ

クト)の達成に向けた支援サービスを強化しており、契約形態も従来のタイム&マテリアルや、いわゆる人月単価型から、成果ベース、トランザクションベース、およびアセットを活用したリカーリング型へと多様化しつつある。リスクを共有し投資効率を最大化するために、共同出資(JV)や包括的な支援契約の活用も推進されている。技術面のオフリングでは、AI活用による単純な効率化から複雑な業務の自律的な遂行の支援が強化されており、たとえば自律型AIエージェントやマルチモーダル技術への適応が進んでいる。一方で、ベンダーの多くはサービスプロバイダーとして、LLM(Large Language Model)などの汎用的なAI技術による差別化ではなく、産業特化型のナレッジ(ドメイン知識やOTの知見など)を深く組み込んだ、業界や業務特化型のAI適用と統合を重視したオフリングの強化を進めている。また、AIに関する専門人材の不足が前提となる中で、アセット(知的財産や独自ツール)や共通のサービス提供プラットフォーム、グローバルリソース、外部エコシステムパートナーとの協業を通じて、支援能力を増強することが主要な課題となっている。

- AIサービスのユーザー企業の関心は、AI活用の段階を技術検証やPOCの段階から、ビジネス成果の達成へと移行している。ベンダーへの要望としても、定量的なビジネス成果(ROI)の明確化や、本番稼働まで確実に推進する実行力やプロジェクト管理力へ期待が高く、ROIと実行力の確保を求める傾向が強い。また、先進的なユーザーを中心として、AIへの適応が単発のシステム導入とは異なるものであることを理解し、AI活用の内製化や、ベンダーロックインを回避することを重視する傾向も強まっており、外部ベンダーに対しても知見の社内定着と人材育成へのコミットを求める傾向が進んでいる。実装支援においては、技術進化の速さに対応するためのアジャイルな開発体制の提供への期待が高い。ユーザー自身による「車輪の再発明」を避けるため、ベンダーが持つアセットやIP(Intellectual Property:知的財産)の活用は基本的には歓迎される一方で、ベンダーロックインを避けるため、こうしたアセットの再利用や拡張の自由度を持ち、オープン性を持つことが重要であるとの認識が高まっている。

## IDC MarketScape ベンダー選定の基準

本調査レポートでは、国内市場においてIDCのAIサービス市場調査範囲を網羅してサービスを提供する主要なAIサービスベンダーを分析している。IDCでは、本IDC MarketScapeの分析対象とするベンダー群を選定するに当たり、以下の基準を用いている。

- **提供期間**:国内市場において、12か月以上のAIサービスの提供実績があること
- 国内AIサービス市場において、50億円以上の売上がある、もしくは同サービスを提供する国内における200人以上の専門的な人員規模があること

## 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、あるいはユーザー調査におけるAIサービスの利用企業の声などを踏まえて、ITバイヤーがサービスベンダー選定時に考慮すべきポイントを以下にまとめる。

- **ビジネス変革の支援と IT 実装支援の能力を統合的に評価すべきである**：AI の本格的導入が進む転換期（AI Pivot）に重要となる戦略策定やガバナンス強化の支援や、人と組織の変革に向けた体制を構築するためのビジネス面の支援能力に加えて、ユースケースの本番導入に向けた開発力といった実装能力や、運用に重要となる AI プラットフォームや AI インフラストラクチャの支援などのテクノロジー面の支援を統合的に提供できるベンダーを選定すべきである。ビジネス面では、ユースケースの構想や企画から本番稼働、運用や定着までをエンドツーエンドで支援できる実行力の評価や、ROI の評価に関わるフレームワークの妥当性、売上や損益の改善につながる提案を優先すべきである。IT 実装面では、将来の大規模な実装を想定して実行可能性と持続可能性を確保するためのケイパビリティを厳密に評価すべきであり、マルチ／ハイブリッドクラウドへの対応力や、スケーラブルでセキュアな本番環境の提供力、AI プラットフォームのセキュリティやガバナンスの提供力、あるいは、AI ソリューションの開発と運用の効率化に向けた MLOps や LLMops の支援能力などを重視すべきである。
- **領域特化型の知識や IP アセットの適合性を精査すべきである**：LLM を含む汎用的な AI モデルの機能強化が進み、AI ソリューションの競争優位性は、特定の産業や業務領域における深い専門知識（ドメイン知識）と、それを組み込んだ IP アセットの適合性や有効性に強く左右されるようになりつつある。AI サービスにおいても、LLM を含む汎用的な AI 技術の提供能力だけでなく、それが真のビジネス価値を生むための特定業界や業務に深く根差した知見（ドメイン専門性）との融合が不可欠である。AI サービスベンダーを選定する際には、取り組むべきユースケースに応じて、たとえば、製造や社会インフラにおける OT（Operational Technology）の暗黙知、医療分野での医学的メカニズムに基づいた説明可能なモデルの構築の力など、業務の中核的な領域におけるドメイン知識の適合性を精査すべきである。また、実現すべきユースケースの周辺領域における ROI の達成事例や実績、その背景となるベンダーの IP やアセット（ドメイン特化型 LLM や業種特化型の AI エージェントなど）が、自社の個別要件にどの程度適応およびカスタマイズできるかを見極めるべきである。
- **自律的な変革を可能にする育成や内製化支援の要素を契約に組み込む**：現在の AI 技術の進化スピードは顕著であり、企業が AI を活用して持続的に競争力を維持するためには、外部ベンダーにすべてを依存するのではなく、自社内で AI を企画、開発、運用できる人材を育成し、内製化を推進することが重要である。IT バイヤーは、AI サービスを利用する際に、単なる知識の提供に終わらない、実践的かつ伴走型の人材育成プログラムを盛り込むべきである。また、現場社員が AI を「使う側」から「生かす側」へと意識を変革できるよう、ノーコード／ローコードツールを活用した市民開発の推進や、アジャイル開発手法の定着支援など、AI を扱う仕組みと人の両面からの変革支援を求めるべきである。この際、ベンダーの優秀な人材が自社社員に深く伴走し、組織的な能力（内製力）の向上にコミットするためには、契約形態にも柔軟性を持ち、ベンダーに対して労働力の提供に留まらない「インセンティブ」を与えることが重要になる。成果型の報酬や共同出資会社の設立、より包括的なパートナーシップ契約などを通じて、ベンダーの役割を、単なる「開発者」から、自社を刺激し、変革を促す「触媒（カタリスト）」として位置づけることが、ベンダーのコミットメントを引き出し、バイヤーの長期的な成長のドライバー（促進要因）になると IDC ではみている。

- **AI ガバナンスとリスク管理体制の構築に向けた支援能力**：AI の導入はハルシネーションや著作権／プライバシー侵害、データの偏りによるバイアスなど、多様かつ深刻なリスクを顕在化させる。AI 活用を進める上のガバナンスの確立は必須要件であり、ベンダー選定に当たっては、AI 倫理原則や国内外の規制動向への深い理解や、構想段階から実装・運用までのライフサイクル全体を通じてリスク管理とコンプライアンスを支援できる包括的なガバナンス構築能力を求めるべきである。多くの企業では、事業のコア領域への AI 活用を進めるほど、競争優位の源泉となる機密情報や機微なデータを扱うことが増加する。ベンダーがデータプライバシーや機密性を確保するためのセキュアな AI 基盤を提供できるかも、厳しく評価すべきである。

## ベンダープロフィール

---

本セクションでは、国内 AI サービス市場における NTT データに対して、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、評価項目に含まれない項目についてもベンダーの特徴を表わしている内容について言及している。

### NTT データ

NTT データは「IDC MarketScape: Japan Artificial Intelligence Services 2025 Vendor Assessment」において、リーダーポジション（Leaders）になった。

NTT データは、AI 戦略として顧客および自社のビジネスの労働集約型から AI 駆動型への変革を進めるエージェント型 AI への注力を強化している。また、AI エージェントが利用者の指示に応じて自律的に対象業務のタスクを抽出、整理、実行し、新たな労働力となる生成 AI の活用コンセプト「Smart AI Agent」をグローバルで同社の AI サービスの軸として位置づけている。国内でもこれに基づき、顧客の構想立案フェーズから活用と定着までを支援する幅広い AI サービスを提供する。同社では、生成 AI やエージェント型 AI の産業共通的な業務機能の構築と拡張に注力しつつ、強みとする幅広い業界知見を活用し、業界固有の特徴に合わせてこれを調整し展開している。また、AI 活用における「信頼」を重視し、積極的な AI 活用の推進と AI ガバナンスの徹底の両輪での事業拡大を図っている。

NTT データでは、Smart AI Agent 構想の実現に向けてフルスタックの技術レイヤーにおけるソリューションと支援サービスを提供している。アプリケーション領域では、業務特化型の製品群である LITRON シリーズ（Sales、Marketing など）や、業務横断の汎用アプリケーションとしての LITRON CORE を活用した支援を行っている。AI モデル／基盤については、NTT グループの小型／軽量言語モデルである tsuzumi に加え、顧客が自社の環境や要望に応じて最適な選択ができるよう、他社の AI モデル／基盤も選択可能としている。加えて、広範なパートナー戦略に基づき、アプリケーションやデータプラットフォーム領域における SaaS/PaaS との連携強化を進めている。2025 年 1 月には Databricks との資本業務提携を発表したほか、2025 年 4 月には OpenAI とのグローバルな戦略的提携を発表し、国内初の販売代理店として ChatGPT Enterprise の提供を開始している。また、インフラ領域ではグローバルクラウド SP との連携を強化すると共に、オンプレミス環境や自社グループのデータセンターサービスを含めたハイブリッド環境

の AI 活用支援の提供能力を持ち、顧客のセキュリティ／ガバナンス要件への柔軟な対応が可能な点も特徴である。

NTT データの AI サービス体制は GAO (Global AI Office) を中心にグローバルで構築されており、国内では「株式会社 NTT データ」のテクノロジーコンサルティング&ソリューション分野の GenAI ビジネス推進部を中心に、金融や公共、法人といった各業種別の事業本部においても幅広く AI サービスが提供されている。NTT データでは、グループ全社員を対象とする生成 AI 人材育成フレームワークを開発し、2024 年 10 月からグローバルで展開している。4 段階の水準で統一された人材レベル定義と評価指標を定義しトレーニングプログラムを提供している。これらの社内での適用実績をベースに、顧客ごとにカスタマイズした人材育成プログラムのコンサルティングも行っている。

## 強み

NTT データの強みは、顧客の構想立案から導入、運用、定着までのエンドツーエンドの支援と、テクノロジー視点におけるアプリケーションからインフラストラクチャまでのフルスタックの支援、自社プロダクトと強力なパートナーエコシステムの組み合わせを含めた、支援能力の幅広さとその規模である。

## 課題

NTT データは、広範なサービス提供能力を束ねるためのコンサルティング能力の強化と、グループ全体としての Go To Market 戦略やソートリーダーシップの強化を通じて、AI サービスにおける顧客からの可視性をさらに高められると IDC ではみている。

## 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 AI 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評価したものである。

## 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

### AI サービス市場

本調査レポートが対象とする AI サービスは、以下の評価、計画、設計、導入、運用に活用されるものである。

- **AI ソフトウェアプラットフォーム**：構造化／非構造化情報に基づいて、アドバイザリーサービスを分析、整理し、アクセスを提供するためのツールとテクノロジーを提供するプラットフォームである。
- **AI アプリケーション**：AI 技術がアプリケーション機能の中心かつ重要な役割を果たすアプリケーションである。

AI は、従来人間が行っていたルールベースのタスクやプロセスの自動化をソフトウェアツールによって可能にするものである。機械による自動化は、人間が監督する場合と人間が介入しない完全な自律型の両方を含む。

AI サービスには、AI 向けのビジネスサービスと IT サービスが含まれる。

- **AI 向けビジネスサービス**：AI ソフトウェアやインフラストラクチャの導入に関連するビジネスコンサルティングや産業共通型業務機能（Horizontal）BPO が含まれる。AI 向けビジネスコンサルティングには、企業／組織の AI 戦略の策定、業務改善、プロセスリエンジニアリング、人／プロセス／技術を含むチェンジマネジメント、ガバナンス／コンプライアンス（倫理／プライバシー／信頼／バイアス／説明可能性などを含む）、AI ソリューションに関わる内部監査などの、構築や実現を支援するサービスが含まれる。また、AI ビジネスコンサルティングには、事業戦略や製品戦略、顧客エンゲージメント、業績や業務改善計画の策定を支援するための AI ソリューションの活用も含まれる。AI 向け BPO には、複数の特定のビジネスプロセスにおける AI の運用と責任を、第三者のサービスベンダーが請け負うことが含まれる。AI BPO サービスは、ビジネスアナリティクス BPO サービスの基盤上に構築されており、サービスベンダーは、F&A（財務／経理）、調達、人事、カスタマーケアなどの主要な産業共通型機能や、産業特化型機能のプロセスワークフローから非構造化データを管理するために、AI 技術を継続的に組み込んでいる。AI BPO サービスには、BPO サービスの提供を支援するための AI ソリューションの使用も含まれる。たとえば、人間のエージェントに

対する AI による意思決定支援、従来人間が担当していたインタラクションに組み込まれたインテリジェントな会話アシスタント（チャットボットなど）、AI を活用した BPaaS（Business Process as a Service）デリバリーモデルなどである。

- **AI 向け IT サービス**：AI アプリケーションやインフラストラクチャ支出に関連した IT コンサルティング、システムやネットワークの実装、IT アウトソーシング、アプリケーション開発、IT デプロイメントやサポート、IT 教育やトレーニングなどが含まれる。また、包括的な AI ジャーニーにおける IT 戦略の策定や、基盤となるデータアーキテクチャの評価、設計、導入の支援も含まれる。AI 向け IT サービスには、AI ソフトウェアプラットフォーム上での AI 対応アプリケーションの設計、開発、実装に携わるデータサイエンティストやその他の SME（Subject Matter Expert）への外部支出も含まれる。その重要な役割は、さまざまな潜在的なデータやデータソースを調査、検討し、そのデータを使って AI 対応アプリケーション内のモデルをトレーニング、検証、スコアリングすることであり、導入後の運用支援も行う場合がある。基本的なデータサービスは、AI システムの重要な構成要素であり、初期分析や学習を行うための基盤となる。データサービスは、AI システムの機能やプロセスに大きく依存しており、非構造化／構造化の両方を含む幅広いソースから得られる可能性がある。これらのデータサービスには、AI 対応アプリケーション内でデータを取り込み、整理し、クリーニングし、利用するために必要なプロセスが含まれる。

## 参考資料

---

### 関連調査

- *国内 AI システム市場予測、2025 年～2029 年*（IDC #JPJ52153625、2025 年 4 月発行）
- *2025 年国内デジタルビジネス支援サービス需要調査：国内企業のデジタルビジネスイニシアティブおよび支援サービス利用動向*（IDC #JPJ52157125、2025 年 4 月発行）
- *国内ビジネスアナリティクス／AI サービス市場予測、2024 年～2028 年*（IDC #JPJ51508824、2024 年 12 月発行）
- *IDC FutureScape: Worldwide Digital Business and AI Transformation 2025 Predictions - Japan Implications*（IDC #JPJ52156925、2024 年 12 月発行）
- *IDC FutureScape: Worldwide Artificial Intelligence and Automation 2025 Predictions - Japan Implications*（IDC #JPJ52153425、2024 年 11 月発行）

### Synopsis

本調査レポートは、国内 AI（Artificial Intelligence）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（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。また、IT バイヤーが AI 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。

「ITバイヤーは、AIの本格的導入が進む転換期（AI Pivot）に重要となる戦略策定やガバナンス強化の支援や、人と組織の変革に向けた体制を構築するためのビジネス面の支援能力に加えて、ユースケースの本番導入に向けた開発力といった実装能力や、運用に重要となるAIプラットフォームやAIインフラストラクチャの支援などのテクノロジー面の支援を統合的に提供できるベンダーを選定すべきである」と、IDC Japan、Software & Servicesのシニアリサーチマネージャーである植村卓弥は分析している。

## 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](https://blogs.idc.com)

[www.idc.com](https://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](mailto: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。