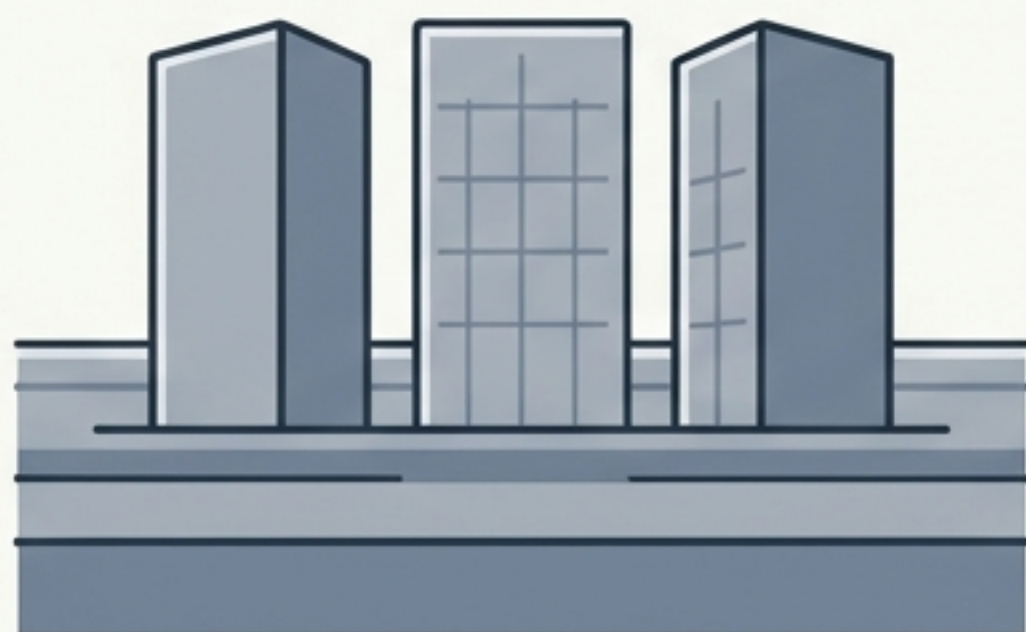




**クラウドの次なる10年：
AIが再定義する市場で、
我々はいかにして勝つか**

クラウド市場はAIという地殻変動に直面しており、 我々の勝機は「垂直特化型AIソリューション」にある



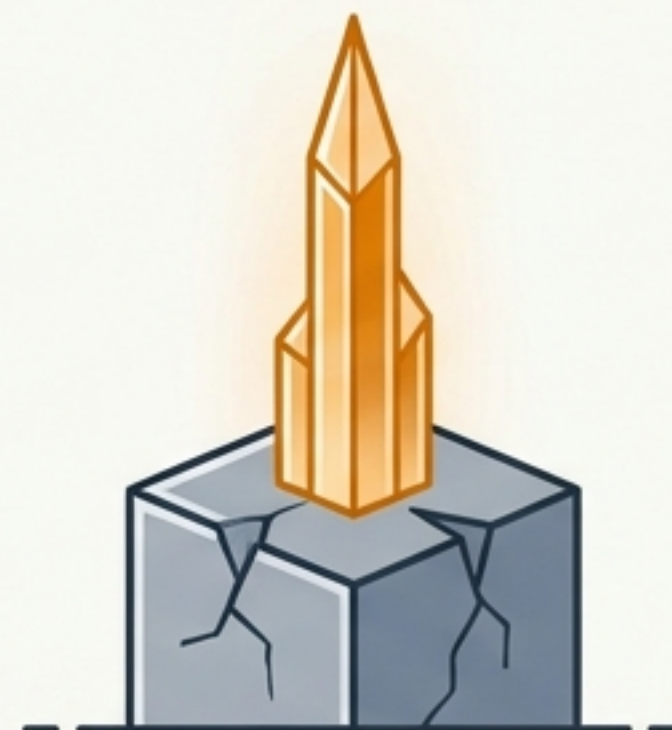
現状 (SITUATION)

クラウド市場は3強 (AWS, Azure, GCP) による寡占化が進む巨大成長市場であった。競争のルールは比較的安定していた。



変化 (COMPLICATION)

しかし、**生成AIの登場**が市場構造を根底から覆した。競争軸はインフラの提供から「AIプラットフォームの優位性」へと完全に移行。これは数十年に一度の地殻変動である。

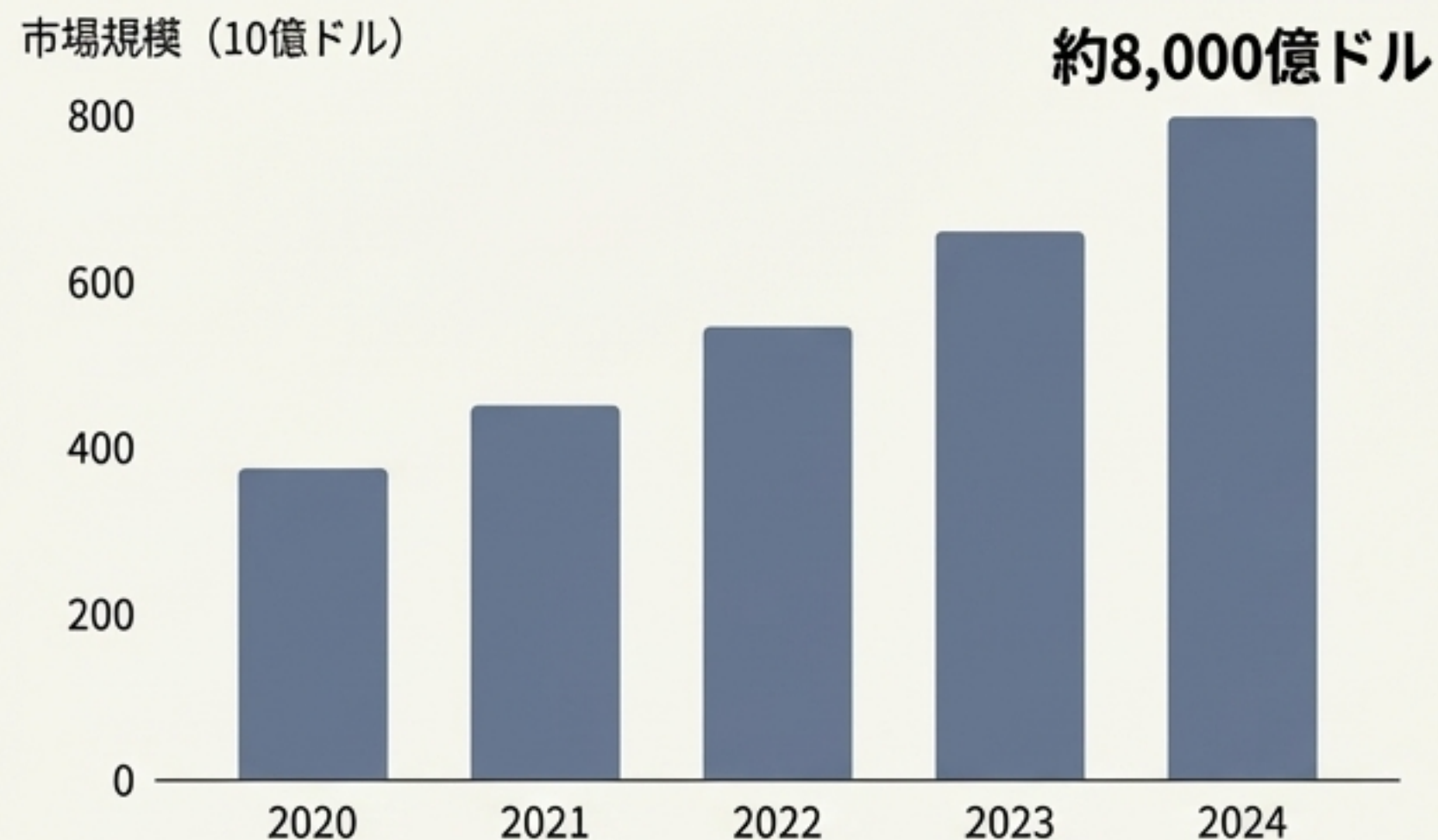


結論 (RESOLUTION)

この環境下で我々が生き残る道は、ハイパースケーラーとの全面競争を避け、特定の産業知識とAIを融合さ**型ソリューション**で、模倣困難な**ニッチ・リーダー**となることである。

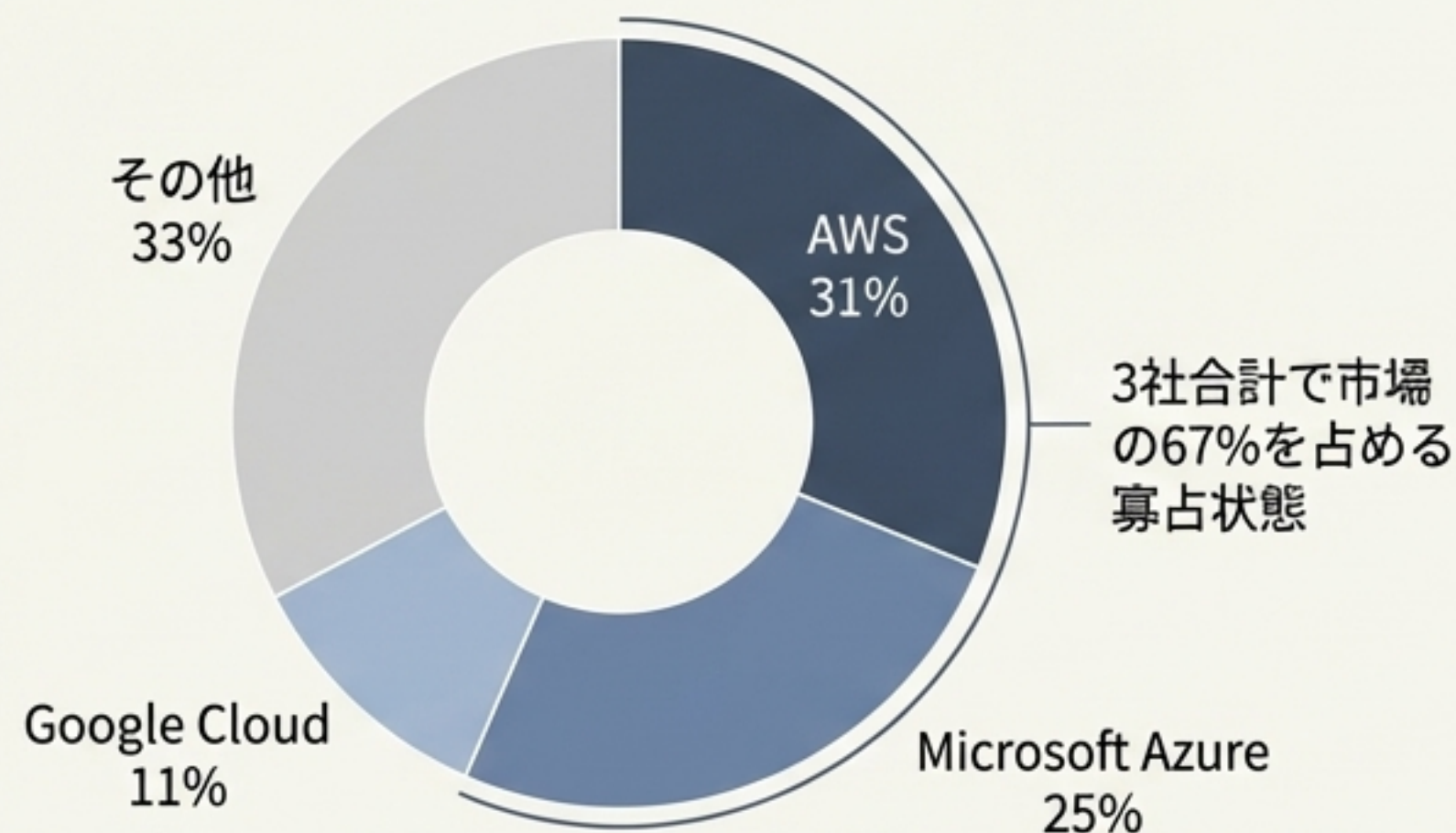
かつてのクラウド市場は巨大な成長を続けるも、3強による寡占構造は不変だった

世界のクラウド市場規模の推移



出典: Grand View Research¹

クラウドインフラ市場シェア（2024）

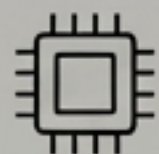


出典: Synergy Research Group²を基に作成

あらゆる産業のDXを背景に市場は力強く成長。しかし、その果実の大部分は、巨額の設備投資を継続できる3大ハイパースケラーが享受する構造が定着していた。

しかし、生成AIの登場が競争のルールを根底から覆した。 これは数十年に一度の構造変化である

Before: コンピューティングの効用化



計算リソースの貸し出し

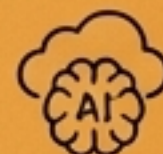


競争軸：コスト効率、スケーラビリティ

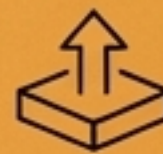


価値の源泉：ITインフラの効率化

After: インテリジェンスの効用化



知能（AI）そのものをAPIで提供



競争軸：AIプラットフォームとしての優位性

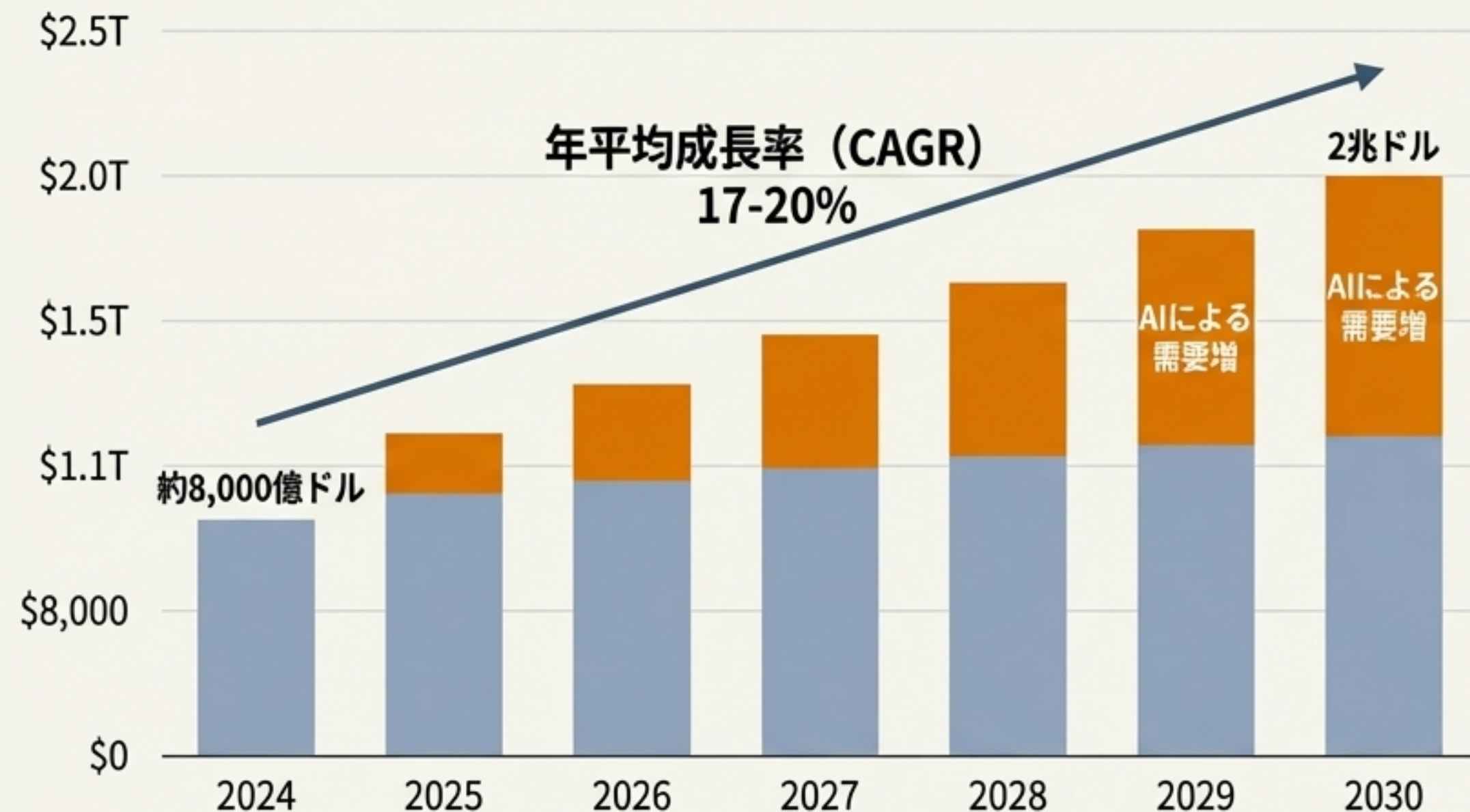


価値の源泉：新たなビジネス価値の創造

「クラウドは、もはや単なるITインフラの移行ではなく、AIモデルの学習と推論を支える『知能のユーティリティ化』へと質的に変貌を遂げた。」

AIはクラウド市場を2030年までに2兆ドル規模へと押し上げる最大のエンジンとなった

クラウド市場規模の予測（2024-2030）



出典: Grand View Research¹

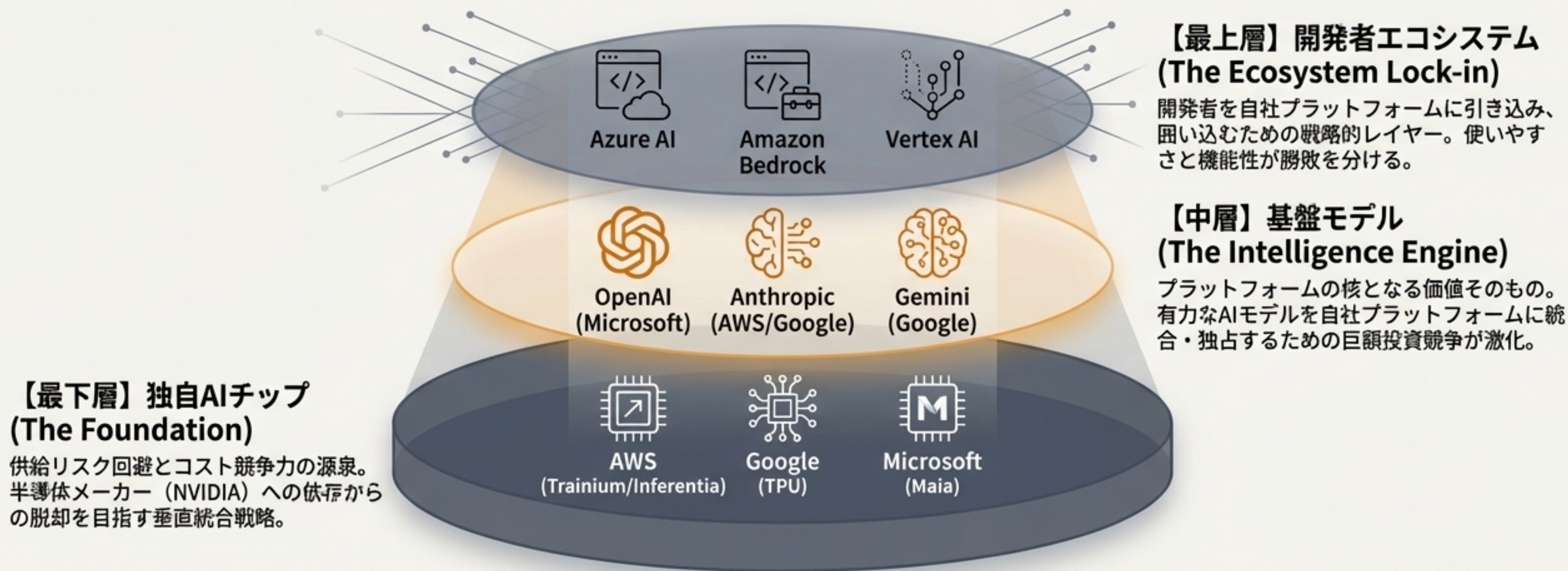
AIが牽引するセグメント別成長率

- **IaaS: 24.8%** - AIモデルの学習・推論インフラ需要が直接的に市場を牽引。最も高い成長率を記録。
- **PaaS: 21.6%** - AI開発プラットフォーム（Vertex AI, Azure AI）の需要が拡大。
- **SaaS: 19.2%** - 既存アプリケーションへのAI機能組み込みによる高付加価値化が進行。

出典: Gartner 2025年予測¹⁴

この成長は、特にAIの学習・推論に不可欠なIaaS/PaaSレイヤーによって牽引されており、AIインフラへの需要が市場全体の構造を決定づけている。

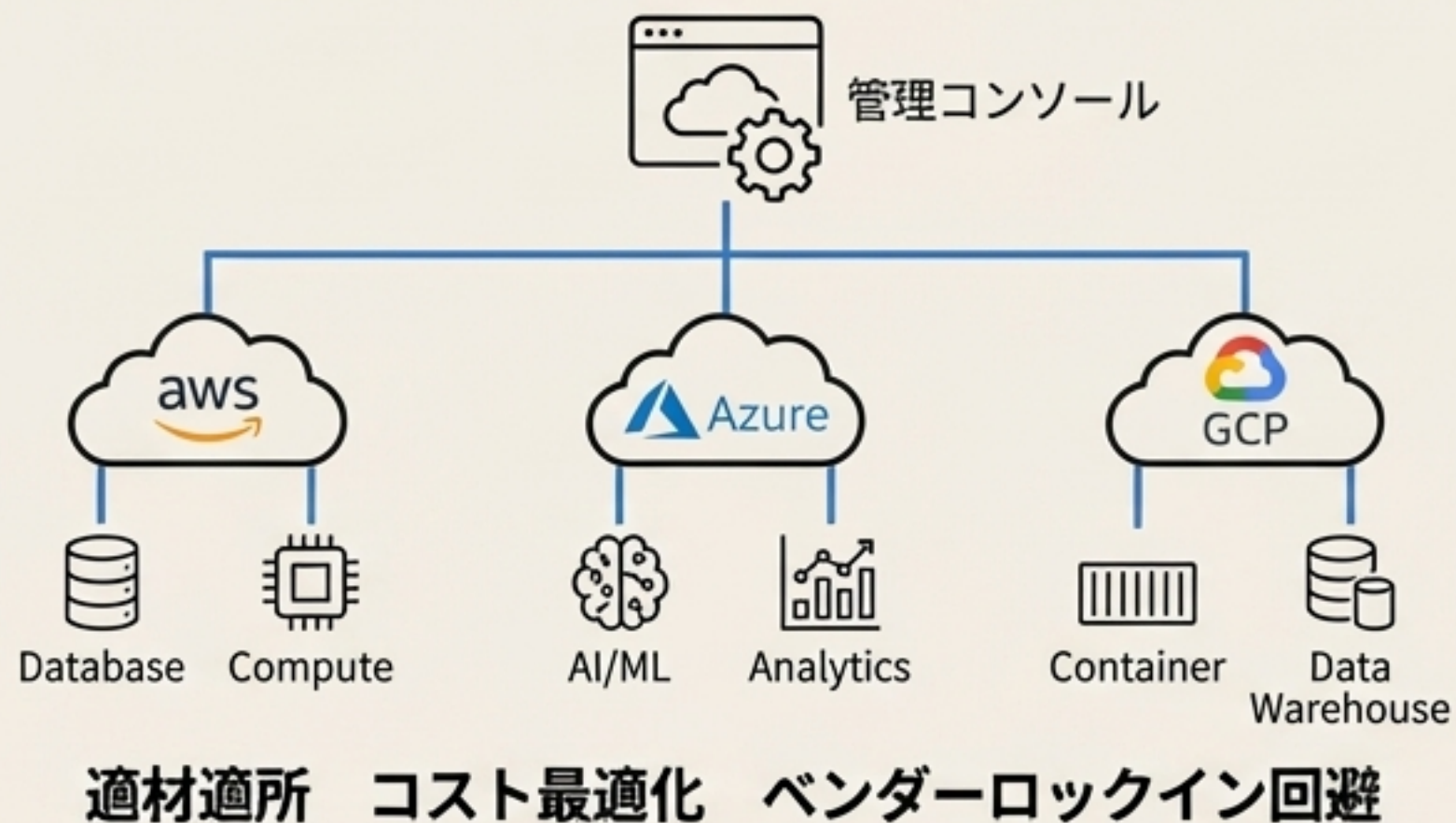
競争の主戦場は、インフラの物量競争から 「AIプラットフォーム」の覇権争いへと完全に移行した



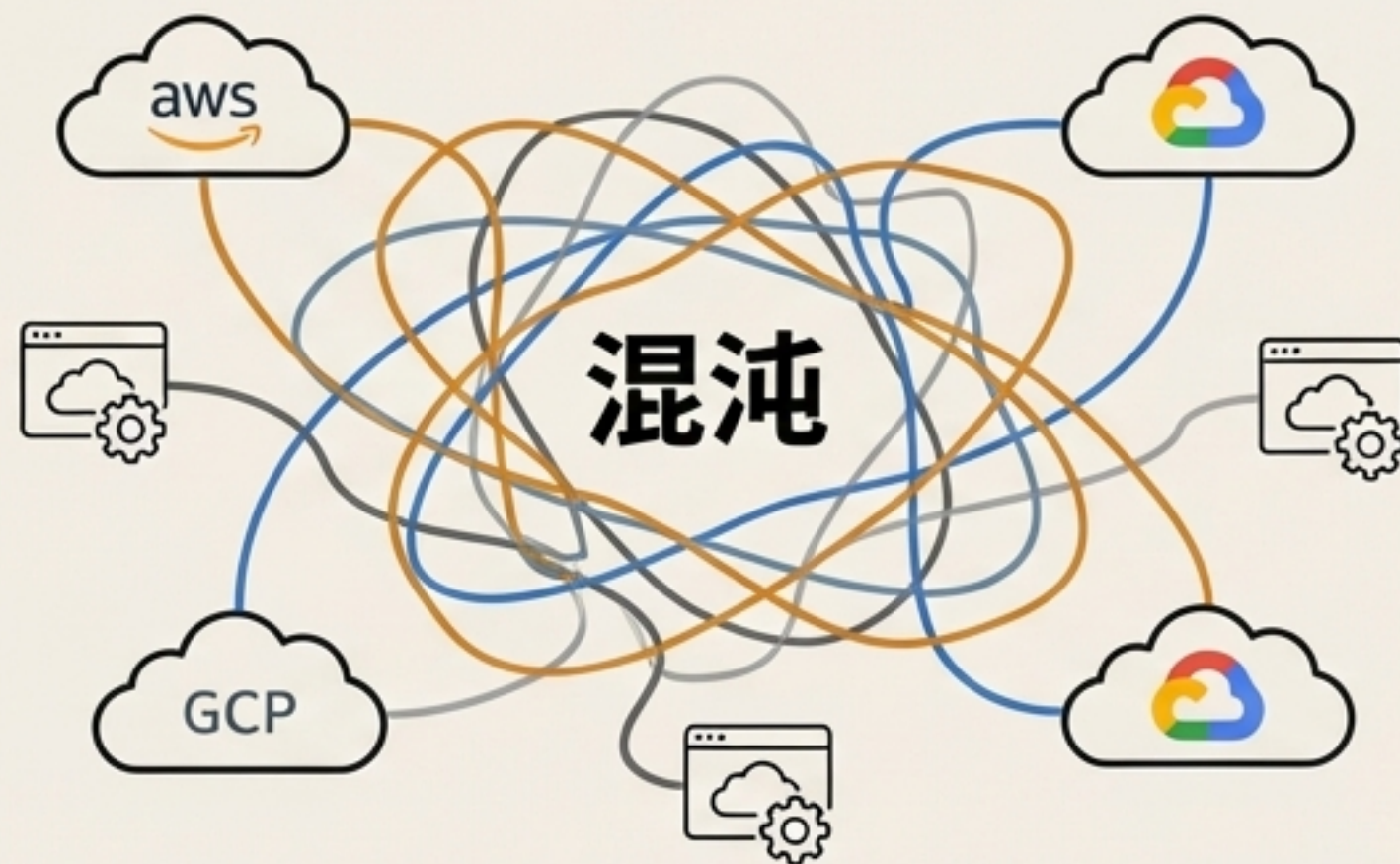
この3層全てを支配することが、次世代クラウドの覇権を握るための条件となり、巨額のR&D投資を継続できるハイパースケーラーのみが参加できる戦いとなっている。

顧客の成熟化により「コスト最適化」と「マルチクラウド」が常識となり、新たな課題が生まれている

理想 (The Dream)



現実 (The Chaos)



主要なデータポイント

70%

の企業がハイブリッド戦略を採用 (Flexera¹⁶)

17%

クラウド予算を平均超過 (Flexera⁶)

27%

クラウド支出のが無駄になっていると推定 (Flexera⁶)

戦略的意味合い (So What?)

顧客の真のニーズは、この『マルチクラウドのカオス』を管理し、コストとセキュリティを横断的に可視化することにある。これは、中立的な管理ツールや専門サービスにとっての最大の事業機会である。

さらに、データ主権、セキュリティ、サステナビリティが、企業のクラウド選択を左右する戦略的要素として台頭



データ主権 (Data Sovereignty)

各国政府は、自国民のデータを国内法下に置く動きを強化（例：EUのGDPR）。データセンターの国内設置（データローカライゼーション）が、特に政府・金融機関にとって必須要件に。

地政学的リスク デジタル・ブロック経済圏



信頼性・セキュリティ (Trust & Security)

政府認定（例：米FedRAMP，日ISMAP）や業界標準認証（ISO 27001，SOC 2）の取得が、ビジネス上の必須条件。信頼性の客観的な証明が不可欠。

コンプライアンス サイバー攻撃



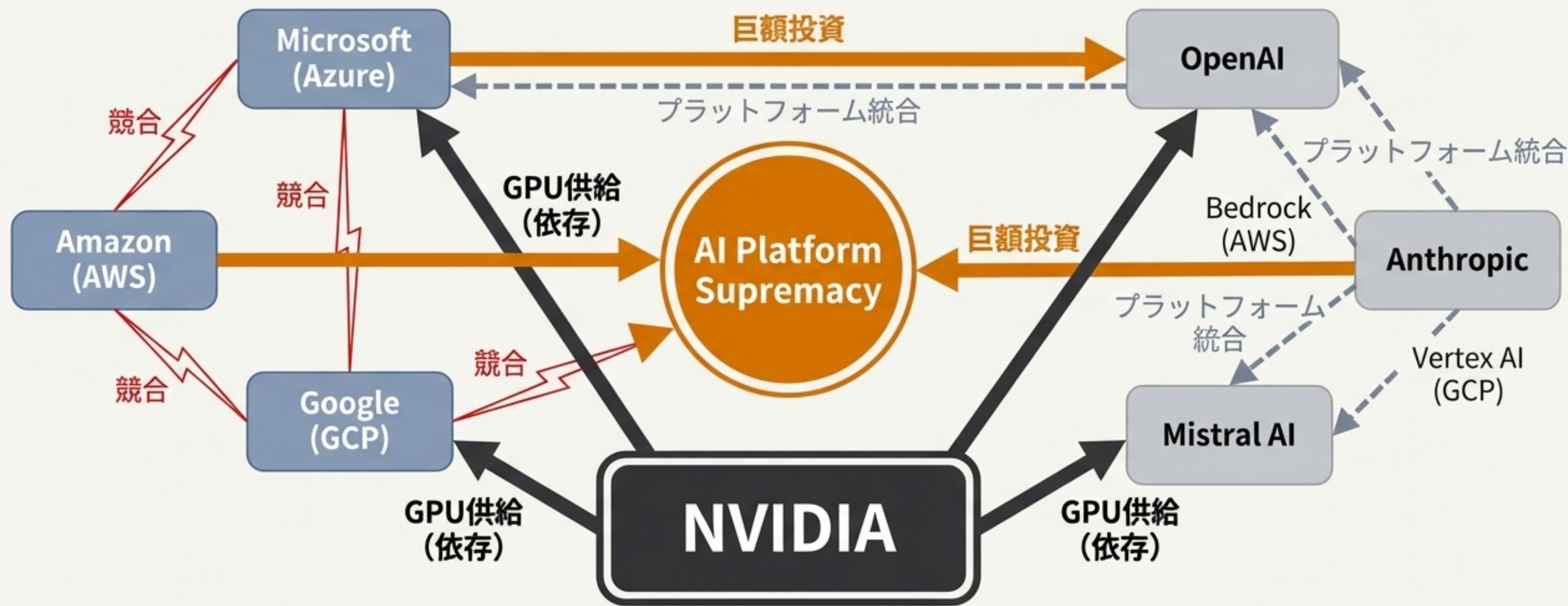
サステナビリティ (Green Cloud)

データセンターは世界の総電力消費の1.5%を占め、2030年には3%に達する予測⁹。再生可能エネルギー利用率やPUE（電力使用効率）が、プロバイダー選定の重要基準に。

ESG経営 Scope 3排出量

これらの非技術的要請は、もはやCSR活動ではなく、規制リスク回避と競争優位に直結する経営戦略の中核要素へと変化した。

業界構造は3強の競争から、AIモデル企業とNVIDIAを巻き込んだ複雑な「合従連衡」の時代へと変化した



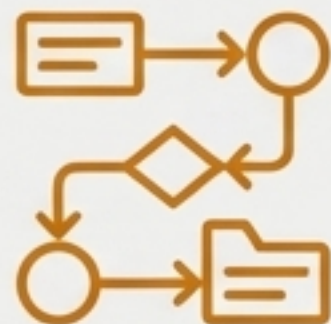
もはや勝敗はクラウドプロバイダー単独では決まらない。AIモデル開発企業との強力なアライアンスを築き、**NVIDIAへの依存**をいかにコントロールするかが、新たな戦略的課題となっている。

この新時代で勝者となる条件は明確だ：AI優位性、エンタープライズへの浸透、FinOps対応、そして「信頼」である



AIプラットフォームとしての優位性

高性能な基盤モデル、独自AIチップ、開発者ツールという三位一体の戦略が不可欠。



エンタープライズへの深い浸透度

顧客の日常業務プロセスに深く食い込み、ビジネスに不可欠な存在となる能力（例：Microsoft 365 + Copilot）。



コストと価値のバランス（FinOps対応力）

顧客のROI可視化を支援し、コストを効果的にコントロールするツールと運用モデルを提供できる能力。



信頼と主権への対応力（Trust）

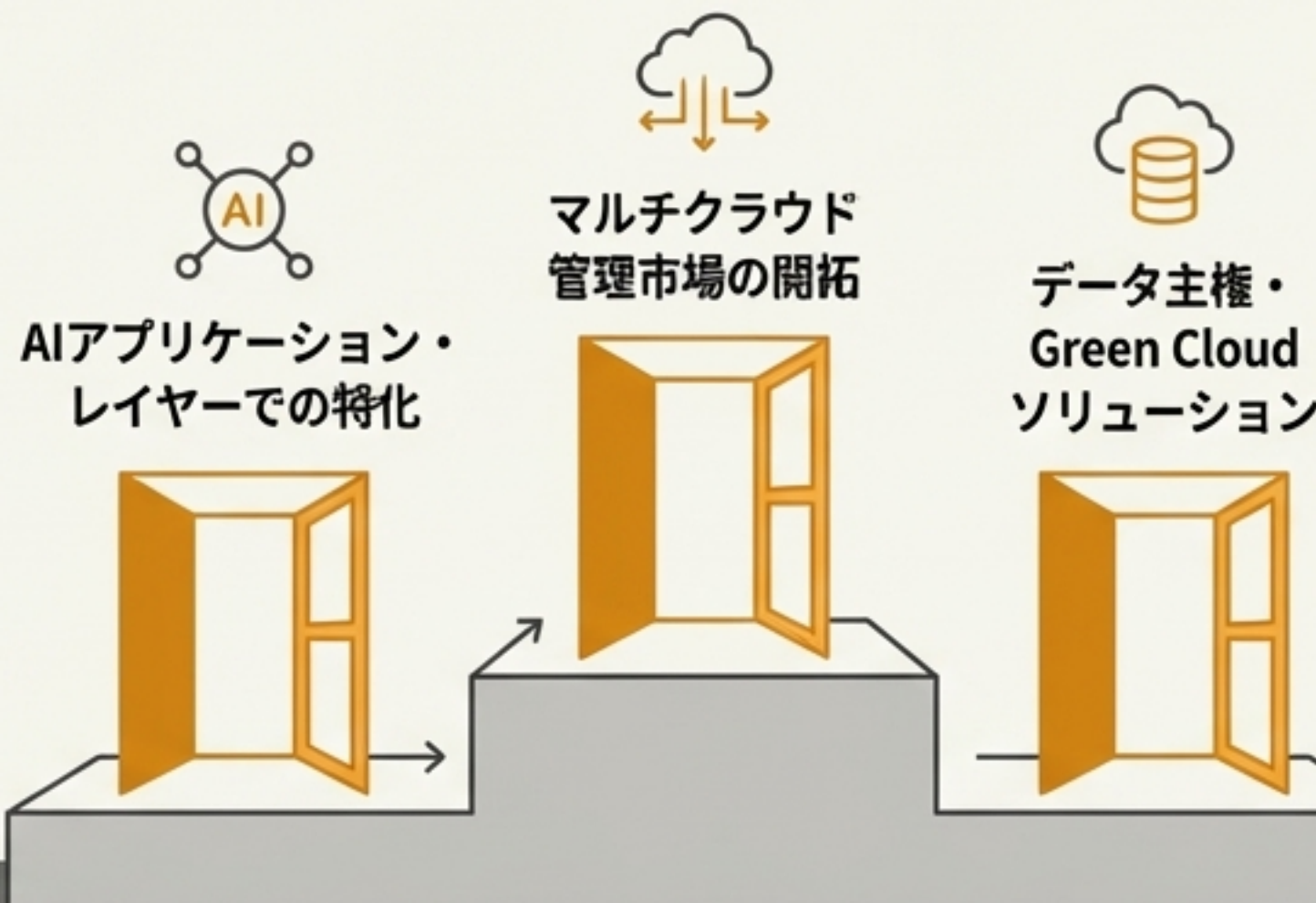
データプライバシー、セキュリティ、データ主権、サステナビリティといった要件に真摯に対応し、「信頼」を獲得する能力。

これら4つの要素をバランス良く満たすことのできる企業だけが、次世代のクラウド市場で持続的な成長を遂げることができる。

ハイパースケーラーとの全面戦争は避け、彼らが創り出す新たなAIバリューチェーンの中に我々の事業機会を見出すべきだ

+ 機会

- AIアプリケーション・レイヤーでの特化：特定業界（金融、医療、製造）に特化したSaaSの開発。
- マルチクラウド管理市場の開拓：混沌を解決する中立的なコスト・セキュリティ管理ツール。
- データ主権・Green Cloudソリューション：特定の規制やESGニーズに応える専門サービス。



- 脅威

- ハイパースケーラーによる垂直統合：パートナー領域への自社サービス投入による市場侵食リスク。
- AIによる既存業務のコモディティ化：従来型SI/MSPの付加価値低下リスク。
- 人材獲得競争での敗北：優秀なAI人材の独占による技術革新の停滞リスク。

Hyperscaler AI Platforms (AWS, Azure, GCP)

IaaS

PaaS

Foundation Models

Global Infrastructure

我々の進むべき道は3つ考えられる：「垂直特化」、「水平展開」、あるいは「主権・環境特化」である

戦略オプション	内容	メリット	デメリット
A. 垂直特化型AIソリューション	特定業界（金融、製造等）にフォーカスし、業界知識とAIを組み合わせた独自SaaS/PaaSを提供。	- 高付加価値・高利益率 - 価格競争を回避 - インフラ競争を回避	- 市場規模が限定的 - 特定業界の景気に依存
B. 水平型マルチクラウド・イネーブラー	複数クラウドを横断的に管理するツールやマネージドサービスを水平展開（コスト管理、セキュリティ等）。	- 市場全体の成長が追い風 - 中立的なポジション - 広範な顧客層	- 強力な競合が多数存在 - 高い技術力と継続投資が必要
C. 主権・サステナビリティ特化型クラウド	特定地域のデータ主権要件や、高い環境性能を求める顧客層に特化した「国産・グリーンクラウド」を提供。	- 政府・金融機関等からの強い需要 - 規制が参入障壁となる	- 莫大な初期投資 - ハイパースケーラーとの規模・機能での競争が困難

最終提言：「垂直特化型AIソリューションプロバイダー」戦略こそが、持続的成長と高収益性を実現する唯一の道である



提言理由

1. **競争回避と高収益性の両立:**
ハイパースケラーとのインフラ競争を避け、模倣困難な「業界知識×AI」の領域で戦うことで、高い付加価値と利益率を確保できる。
2. **市場の真のニーズへの合致:**
顧客の最大の課題は「AIをどう自社ビジネスに適用するか」。我々のソリューションはこの根源的な課題に直接応えるものである。
3. **高い実行可能性:**
巨大なインフラ投資は不要。既存のプラットフォームを最大限に活用（レバレッジ）し、比較的少ない資本で迅速な市場参入が可能。

具体的なアクションプランは3段階で実行する：業界選定とPoC、MVP開発、そして事業拡大とエコシステム構築



Phase 1: 探索と検証

🕒 ~6ヶ月

目標: ターゲット業界の選定とビジネス価値の検証

アクション:

- 自社の強みが活かせる業界（製造、金融等）を2〜3に絞り込み
- キープレイヤーと協力し、課題解決のPoC（概念実証）を実施



Phase 2: 構築と実証

🕒 ~12ヶ月

目標: MVP（実用最小限の製品）開発と初期顧客の獲得

アクション:

- 最も有望なソリューションのMVPをアジャイル開発
- 影響力のあるアーリーアダプターを顧客とし、成功事例を構築



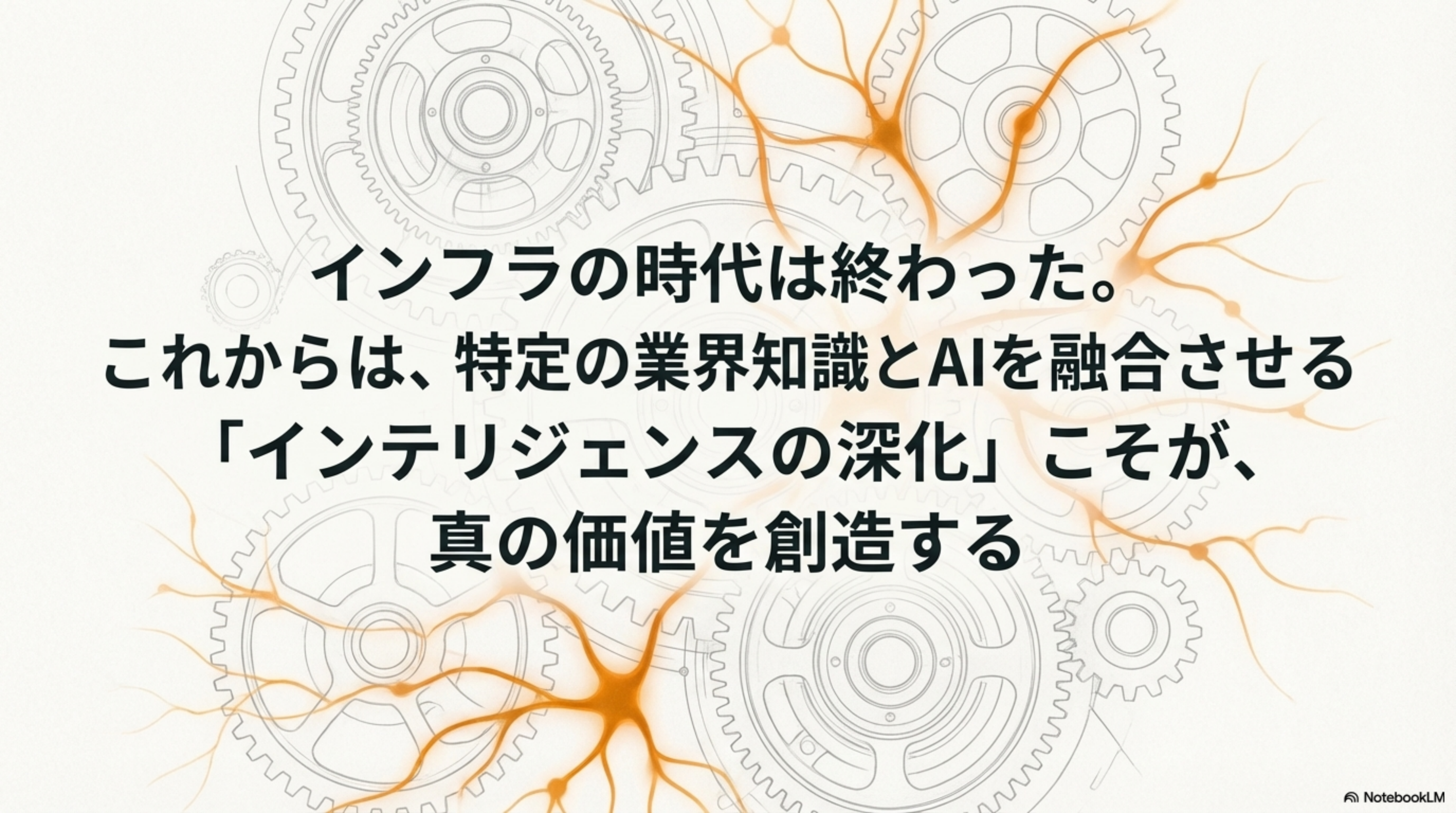
Phase 3: 拡大と深化

🕒 12ヶ月～

目標: 事業の本格拡大とプラットフォーム化

アクション:

- 成功事例を基に業界内での横展開を加速
- パートナー企業との連携で販売チャネルを拡大
- APIを公開し、エコシステムを構築



インフラの時代は終わった。
これからは、特定の業界知識とAIを融合させる
「インテリジェンスの深化」こそが、
真の価値を創造する