

デジタルイノベーションが牽引する小売の最新クラウド戦略



Archana Venkatraman
Senior Research Director, Cloud Data Management, IDC Europe



Filippo Battaini
Research Manager,
IDC Retail Insights, Europe



重要なポイント



42%

の小売業が、
デジタルおよび物理的な
タッチポイントの
統合による顧客
エクスペリエンスの
向上を優先している。



48%

の小売業は、
今後12か月間に、
クラウドベースの
サービスへの支出を
増やす計画である。



90%

の小売業は、
アプリケーション
中心のクラウド利用を
優先して、ハイブリッド
クラウドのデリバリー
戦略を策定している。



60%

の小売業が、
効率化とイノベーション
を促進するために、
2027年までにクラウド
アーキテクチャの
最大50%をモダナイズ
する。成功する小売業は、
イノベーションを推進する
ために、モジュール式で
アプリケーションに
適したクラウドプラット
フォームを導入する。



レジリエンス、
コストの増大、
インフラストラクチャの
複雑性は、小売業の
変革を進める上で
今もなお重大な
リスクである。

急速に進化する小売環境において、デジタルトランスフォーメーション (DX) はもはや選択肢ではなく、必要不可欠なものになっている。小売業は、顧客エクスペリエンスの向上、オペレーションの効率化、ビジネスの俊敏性向上を図るために、何年にも渡って変革の取り組みを進めている。クラウドプラットフォーム、データ、ワークフローが、このイノベーション重視の変革の中心にある。本調査レポートでは、オペレーションアルエクセレンスを実現する上で、小売企業がクラウドおよびエッジテクノロジーをどのように活用できるのかを探る。



DXにおける必須事項

顧客エクスペリエンスは小売ブランドの成否を左右し得る。小売業は、デジタルおよび物理的なタッチポイントの統合に注力し、すべてのチャネルに渡ってシームレスでパーソナライズされたエクスペリエンスを確保している。最近のデータでは、小売業の42%が顧客エクスペリエンスの向上を優先しており、DXの取り組みにおける最優先事項となっている。



小売セクターの課題

小売業は、アプリケーションの一貫したパフォーマンスの管理、コストの増大、サイバーセキュリティリスクなどの重大な課題に直面している。また、データ可視化および拡張性も主要な懸念事項である。小売業は、十分な情報に基づいた意思決定や市場の変化に対して迅速に対応するために、オペレーション全体でリアルタイムデータの統合とアクセスが必要である。



戦略的なクラウド導入

小売業は、画一的で包括的なクラウド移行戦略から、より複雑かつ繊細な、アプリケーション中心のハイブリッドクラウドのアプローチへと移行している。この戦略は、中央集約型処理とローカライズされたインテリジェンスのバランスを取るために役立っており、アプリケーション中心の小売企業にとって極めて重要である。2027年までに、60%以上の企業が、効率化とイノベーションを促進するために、クラウドアーキテクチャ的最大50%をモダナイズする。



クラウドとエッジテクノロジーへの投資

小売業はIT支出を大幅に増やしており、48%はクラウドベースのサービスへの投資拡大を計画している。これには、IaaS (Infrastructure as a Service)、PaaS (Platform as a Service)、SaaS (Software as a Service) が含まれる。さらに、小売業の41%は、小売戦略の基盤となることが予測されるエッジコンピューティングなど、物理的なインフラストラクチャに注力している。

集中管理のアプローチを採用した分散クラウド環境によって、管理の諸経費を追加することなく、アプリケーションのニーズに対応できる。



ハイブリッドクラウドとエッジ戦略

最新のハイブリッドクラウド戦略は柔軟性をもたらし、小売業はパフォーマンスを最適化し、重要なシステムの制御を維持できる。ほとんどのアプリケーションをクラウドに移行しているが、一部のワークフローについては戦略的優位性を維持するためにオンプレミスに引き続き配備している。エッジコンピューティングによって、顧客とのインタラクションポイントにおけるリアルタイムのデータ処理が可能になるため、パーソナライズされたエクスペリエンスとオペレーションの効率が向上する。



将来に備えたオペレーションとガバナンス

クラウドのガバナンスとオペレーションは、後回しにできない。オペレーションとガバナンスに関する要件を早期に検討することによって、ワークフロー中心のインフラストラクチャ導入を方向づけ、リスクとイノベーションのバランスを取ることができる。将来に備えたオペレーションを確保するために、小売業はコスト、セキュリティ、機能へのアクセスを犠牲にすることなく、小売アプリケーションのさまざまなニーズに対応する分散クラウドアーキテクチャの構築を継続すべきである。このアプローチであれば、顧客エクスペリエンスの向上を可能にするビジネスクリティカルなアプリケーションの動的なニーズに対応できる。また、ITおよびビジネスリーダーは、リアルタイムのパーソナライゼーション、データ駆動型の意思決定、エッジベースのAIケイパビリティといったビジョンを実現するテクノロジーへの投資を円滑に進めやすくなる。



小売業へのIDCの提言

小売業は、トラフィックが多い期間に備え、遅延を低減してパフォーマンスを向上させる、より迅速でコスト効率の高いソリューションを実装することで、現在のオペレーションを最適化すべきである。エッジにおける高度なセキュリティソリューションとAI推論への投資は、競争優位性の維持に有用である。クラウドの拡張性とエッジの性能上の優位性をバランスよく組み合わせた、堅牢なハイブリッドアーキテクチャの構築は極めて重要である。小売業に特化したデータベースアーキテクチャ、セキュリティ、テクノロジーエコシステムといった専門的なケイパビリティを活用すると、市場投入までの時間の短縮になる。最終的に、現在のニーズを満たし、将来に向けてAIおよびデータの準備に備えるテクノロジーの構成要素を選択することで、持続的なビジネス成果を確保できる。

[InfoBriefの全文を読む](#)



Info Snapshot, sponsored by Akamai
May 2025 | IDC #EUR153278725

@idc

@idc

idc.com