



2023年 テクノロジーの方向性： TD SYNEX エコシステムレポート

エグゼクティブサマリー

2023年、テクノロジーチャネルパートナーは 頭角を現すだけでなく、波に乗っています

『TD SYNnex 2023 Direction of Technology』レポートでは、
パートナー各社がビジネスモデルにおいて柔軟性を発揮し、
新たなテクノロジーに注力し、変化する顧客の需要に対応していることがわかります。



1. AIに注目：成長著しいテクノロジーが台頭中

パートナーの提供製品において、
成長著しいテクノロジーが主流となっています。



2. 舵を切るためのスキル： 人材パイプラインの重要役割と不足点

スキル需要の変化が人材育成パイプラインのギャップを明らかにしており、
パートナー企業が積極的に採用しています。



3. 変動の激しい状況において、技術パートナーは 安定をもたらす力であることを証明する

技術パートナーへの依存は、かつてないほど重要です。



4. 風向きに合わせて舵取り：ポートフォリオの再編と 構造調整で追い風をつかむ

パートナー企業は、リアルタイムでビジネスモデルや提供製品を
市場の変化に合わせてシフトさせています。



5. 持続可能な航路を描く： ESG、DEI、透明性が未来の道筋を形作る

ESGは、より高い透明性と回復力を可能にするために
急速な成長を遂げています。

1. AIに注目：成長著しいテクノロジーが台頭中

チャネル・パートナーは、AI/ML、データ分析、セキュリティ、クラウドの分野での提案を増やしており、今後数年間でさらなる投資を計画しています。



2023年のAI/MLソリューションの増加

わずか1年で、AI/MLソリューションを提供するパートナーは、2022年の4%から2023年には29%へと、前年比625%という驚異的な伸びを示しました。



AI/MLへの投資計画が増加

パートナーのAI/MLへの投資計画も飛躍的に伸びており、2022年には14%のパートナーが2025年までにAI/MLの提供を計画していましたが、2023年には34%に急増していると報告しています。



セキュリティは依然として重要な原動力

今年、「セキュリティ」は、提供する技術のトップ（販売するパートナーの59%）であり、パートナーが採用するスキルセットのトップ（パートナーの38%）であり、2年後に重要視する課題の上位にランクインしました。重要なのは、セキュリティソリューションの90%がパートナー主導のチャネルを通じて提供されていることです。

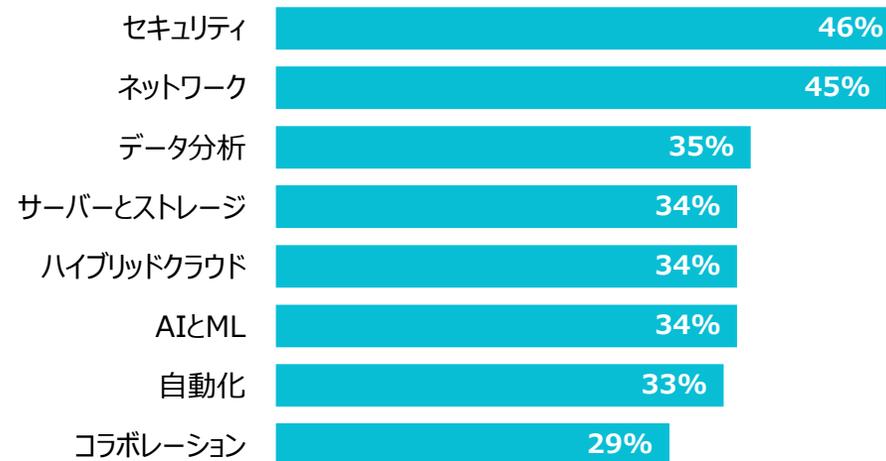


ハイブリッドクラウドは2023年の最優先課題

2023年においても、クラウドの重要性は継続しており、チャネルパートナーが現在販売しているテクノロジーのトップ5に入っており（現在提供しているパートナーの43%で第4位）、パートナーが採用しているテクノロジースキルセットのトップ5に入っています（2023年にハイブリッドクラウドのスキルを求めて採用するパートナーは21%）。

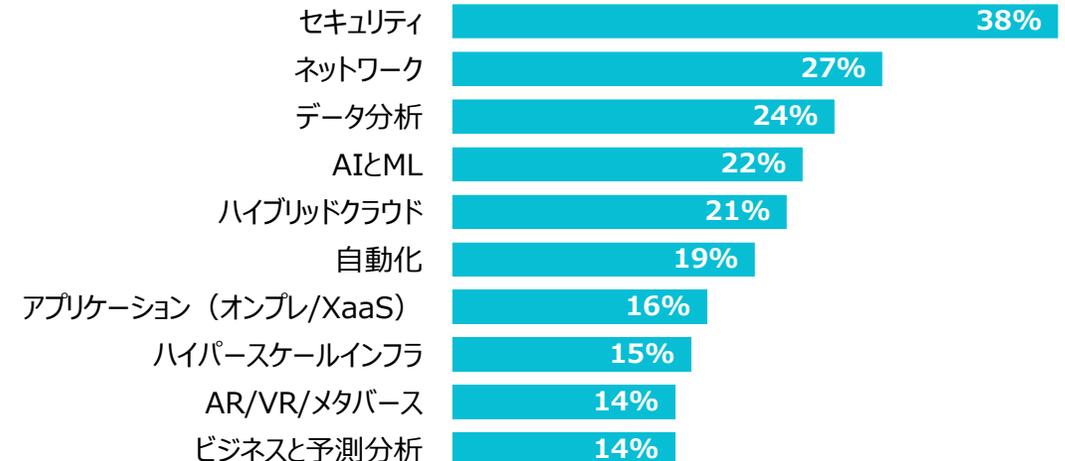
1. AIに注目：成長著しいテクノロジーが台頭中

高成長テクノロジーは今後の提供の最優先課題



今年、販売されたテクノロジーのトップは「セキュリティ」（販売パートナーの59%）であり、2年後の重要課題としても上位にランクされています。同様に、クラウド、ハイブリッド・クラウド、クラウド移行ソリューションは、2023年もチャネルパートナーのポートフォリオを支配し続けます。

パートナーはセキュリティ、AI、データ管理に関するスキルを求めている

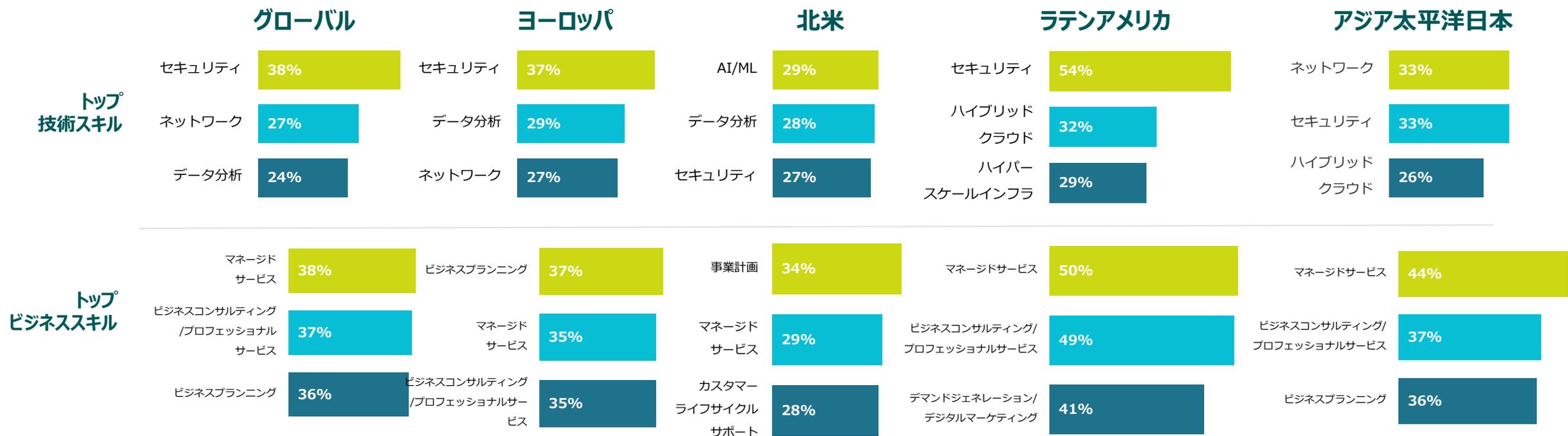


世界のチャネルパートナーが今年採用するスキルのトップは、AIとMLを除いて2022年のものと同じです。高成長テクノロジーへの重点化は特に北米で顕著で、AI/MLの採用は2023年の優先順位リストのトップで29%、僅差でデータ分析（28%）、セキュリティ（27%）、AR/VR（25%）が続きます。

2. 舵を切るためのスキル： 人材パイプラインの重要役割と不足点

顧客のニーズやビジネスのやり方が変化するにつれ、テクノロジーパートナーが成功するために必要な特定のスキルも変化しています。チャネルパートナーは、進化するポートフォリオに合致したスキルを求めて、採用活動を行っています。

パートナーは地域ごとに異なるスキルを求めて採用



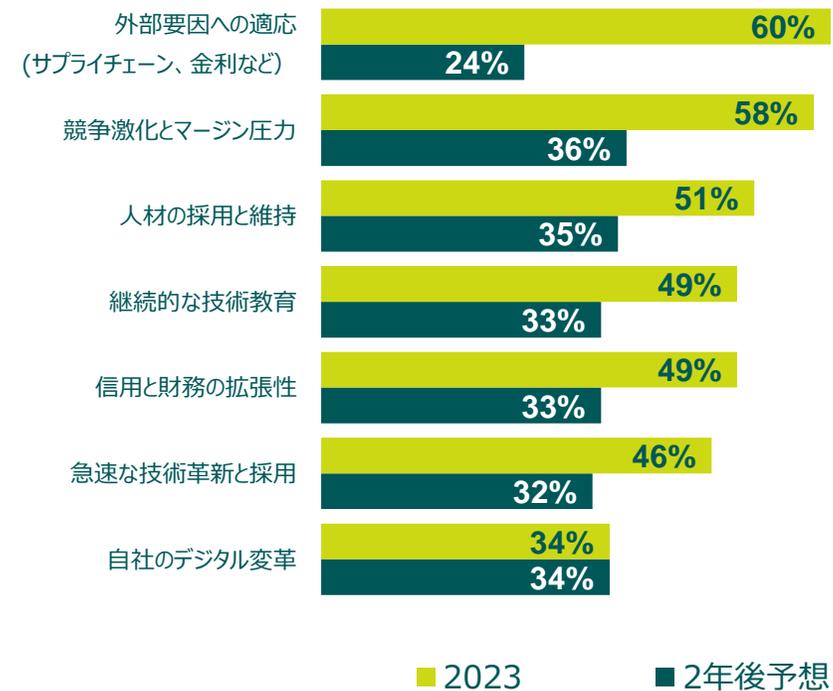
2. 舵を切るためのスキル： 人材パイプラインの重要役割と不足点

スキルへの投資はビジネスの成功に不可欠

チャネルパートナーは、現在から2025年にかけて直面する課題の変化を予測しています。こうした変化に備えるため、パートナーは人材パイプラインへの投資を検討し、自社のデジタルトランスフォーメーションのサポートを見つける必要があります。

また、チャネルパートナーは、現在規制の圧力にさらされていますが、今後2年間はその圧力が緩和されることを期待していると報告されています。これは、今後1年間の投資によって、現在課題となっている分野を管理するための適切な準備が整うという自信を示しています。

ビジネス上の最優先課題



3. 変動の激しい状況において、技術パートナーは安定をもたらす力であることを証明する

テクノロジーエコシステムは、ベンダー、ディストリビューター、再販業者など、さまざまな組織から専門的な知識を必要とする、重要であると同時に複雑なものです。



4.7兆 USD

世界のIT市場

このような価値を獲得する方法は、圧倒的にパートナーが提供するサービスや製品によるものです。



91.5%

サイバーセキュリティは91.5%がパートナーに提供されている

SECは2023年7月、サイバーセキュリティ・リスクに関する最終規則を採択しました。これは、株主がサイバーセキュリティ・リスクとそれに対する企業の対応について理解を深めることを目的とした待望の決定です。企業はセキュリティシステムを強化する方法を模索することになるでしょう。



トップソリューション

はパートナーを通じて提供される

チャネルパートナーは、顧客やエンドユーザーの間で高まっている、クレジットや融資に関するオプションへのニーズに応えているようで、その多くは、今後数年間で柔軟なオプションを増やすことを計画しています。その多くは、利用可能なオプションを迅速に拡大・拡張できるエコシステム内の他のパートナーに委託されることになるでしょう。

4. 風向きに合わせて舵取り： ポートフォリオの再編と構造調整で追い風をつかむ

テクノロジーエコシステムでは、2021年のパンデミックとそれに起因するサプライチェーンの中断がビジネスの遅延を招き、2022年に状況が正常化し始めると収益が増加しました。2023年には、パートナーは提供する製品をシフトし、また、正常化した市場環境と変化する市場需要に適応するために、どのビジネス機能を社内で処理するか、外注を検討します。



77%

チャネルパートナーのうち、過去1年間に
収益が増加したのは以下の通り

世界的に厳しい経済環境にもかかわらず、パートナーの業績は
圧倒的に好調で、世界のGDP成長率3.08%を大きく上回りました。



サービスへのシフト

ポートフォリオは市場の需要に合わせる

ハードウェアの再販は全体の35%から20%に減少しましたが、
製品ライフサイクルサービスの販売、自社IPの販売、パッケージサービス
の再販はそれぞれ150~200%増加しました。
これはエンドユーザーのニーズに直接応えたものと思われる。



100+%

パートナーへの依存度の増加

回答者は、ビジネスプランニング（2022年の3%から2023年の12%へ300%増）、
マネージドITサービス（2022年の9%から2023年の26%へ189%増）、
広報（11%から21%へ91%増）、需要創出（12%から28%へ133%増）
において、パートナーに最も大きく依存していると報告しました。

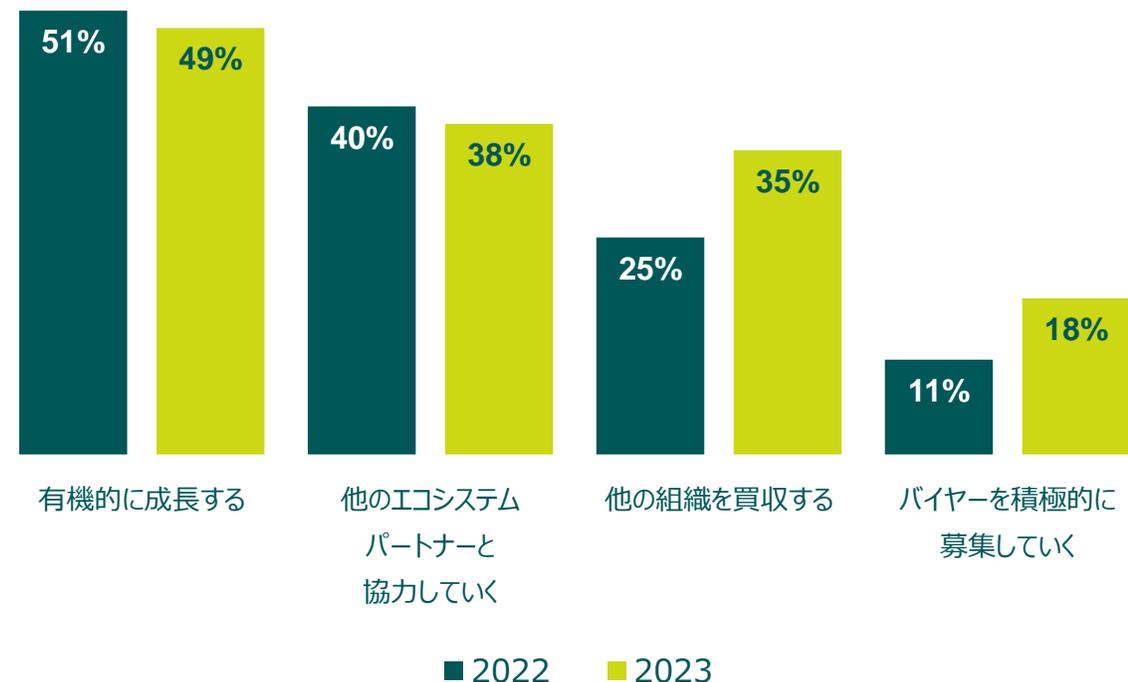
4. 風向きに合わせて舵取り： ポートフォリオの再編で追い風をつかむ

ポートフォリオのシフトに加え、パートナーはビジネスモデルそのものにも変化があったと報告しています。

MSPを名乗る調査参加者が増えていますが、これはサービス市場に存在するビジネスチャンスを認識しているためだと思われます。MSPの市場が飛躍的に拡大していることを示すマネージドサービス市場の分析を反映しています。

2022年の予想と比べると、より多くのパートナーが、他の組織を買収したり、自ら買い手を探したりして成長する準備を進めています。厳しい経済情勢と高コストにより買収環境は厳しいですが、テクノロジーチャネル事業の評価が高いため、小規模なテクノロジーチャネル事業のオーナーの中には、今年中に現金化したいと考える者もいます。

パートナーの成長計画



5. 持続可能な航路を描く： ESG、DEI、透明性が未来の道筋を形作る

稀少金属の採掘からデータストレージによる排出ガスまで、ESGに関する懸念はテクノロジーのバリューチェーンに大きな影響を与えています。また、多くのステークホルダーからの監視と期待も高まっています。2023年の調査結果は、チャネルパートナーがESGを単なるエンドユーザーや顧客が必要とする製品以上の、自社の事業にとって重要な要素として認識し始めていることを示しています。



125%

ESGの重要性の高まり

2022年、パートナーはESGの専門知識の重要性が飛躍的に高まると予想していましたが、その増加は2025年に実現すると予想していました。それからわずか1年後、その2025年の予想はすでに達成され、今後さらなる増加が見込まれています。



37%

2025年までにさらなる増加が見込まれる

現在および今後予想されるESG規制、消費者からの圧力、投資家の注目により、ESGプログラムの実施と情報開示が加速しています。



38%

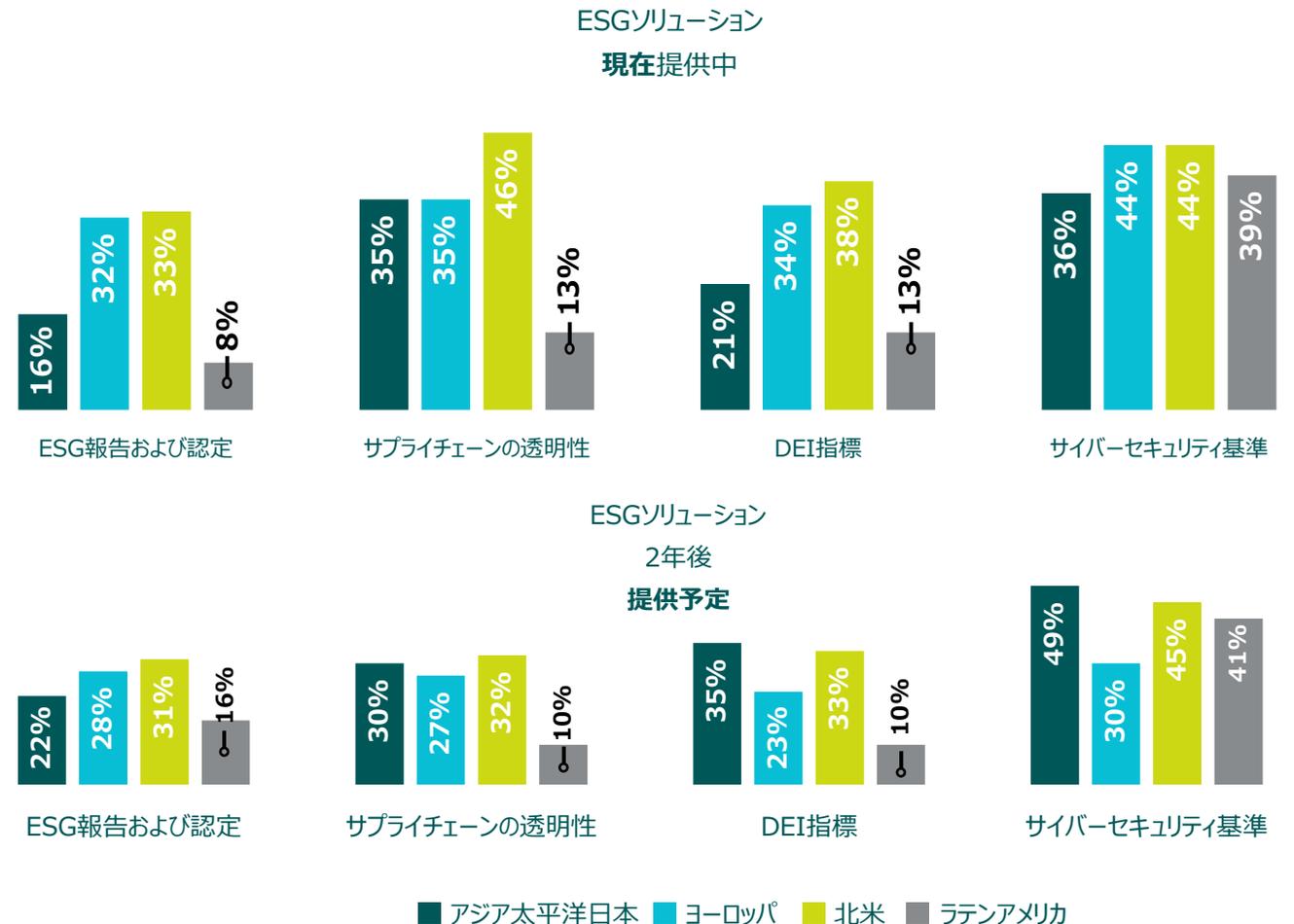
ハイブリッドまたはアウトソーシングパートナーシップによるESGの実施

2022年以降、ESGが適用されないと回答するパートナーは減少し（2022年の30%に対し、2023年は20%）、ESG問題の管理を支援するためにパートナーを参加させるケースが多くなっています。

5. 持続可能な航路を描く： ESG、DEI、透明性が未来の道筋を形作る

あらゆる業界の企業が、投資家からESGについて透明性のあるコミュニケーションを求めるプレッシャーに直面しています。

エンドユーザーにとって、排出量、エネルギー使用量、人的資本、地域社会への投資といった持続可能性情報の追跡を可能にするテクノロジーは、投資家が求める透明性の高い情報を提供する上で極めて重要です。新しい基準や規則（米国の気候関連開示に関するSECの規則案や欧州のCSRD報告要件など）は、ESGパフォーマンスを体系化するものであり、世界中の企業がこれらのトピックを管理・開示するソリューションを求めています。規制当局だけでなく、顧客も状況を変えつつあります。ESG要素は購買決定への影響力を増しており、エンドユーザーは使用済み製品のリサイクルや再生オプションに関心を寄せています。2023年のCanalys/Candeferoのグローバルサステナビリティ調査によると、現在、チャネルプレイヤーの69%がESGへの配慮がIT調達に影響を及ぼしているとしており、51%がリサイクルや循環型経済の引き取りスキームを提供していると回答しています。また、ESGソリューションの提供も増加しており、特に北米と欧州の地域が顕著です。2025年までにさらに多くのパートナーがこれらのソリューションを提供する予定です。



このレポートについて

2023年チャネルパートナー調査は、B2Bチャネルの見通し、業績、ビジネスモデル、2023年以降への期待を評価するものです。回答者には、過去12ヶ月間の業績を振り返り、今後12ヶ月間（または2025年まで）を見通して、何が変わるかを予想してもらいました。TD SYNnexがこの調査を実施するのは今年で2回目です。

調査は2023年5月から7月にかけて、CanalysのCandeferoウェブサイト上のオンラインアンケートを通じて実施されました。この調査では、北米、ヨーロッパ、ラテンアメリカ（LAC）、アジア太平洋日本（APJ）の世界60カ国以上から、リセラー、システムインテグレーター、サービスプロバイダー、マネージドサービスプロバイダーなど、過去最多となる550社のB2Bチャネルパートナーからフィードバックを得ました。

2023年エコシステムレポートは、次の3つの基本的要因に関する洞察を提供します：

1. エンドユーザーのテクノロジーに対する期待の予測と対応
2. テクノロジーエコシステムの効果的な事業運営
3. テクノロジーエコシステムのエンゲージメント、充実化、有効化

地域別回答者数

