

2023年版 テクノロジーの方向性レポート： TD SYNnex アジア太平洋日本

エコシステム・レポート



他地域のレポートをご覧になりたい方は
こちらのQRコードを読み取ってください

“テクノロジーの方向性レポートは、
パートナー企業の声を反映したものです。
本レポートは、進化するテクノロジーの展望と
エコシステムの鼓動を伝える貴重な資料です。
テクノロジー・エコシステムの中心に位置する
TD SYNnexは、ビジネスモデルの俊敏性を
獲得し、市場での成功に不可欠な能力を構築する
ために、パートナー企業様へのサポートに
専心しています。”



ジャイディープ・マロートラ
TD SYNnexおよびTech Data
アジア太平洋日本
社長

本レポートについて

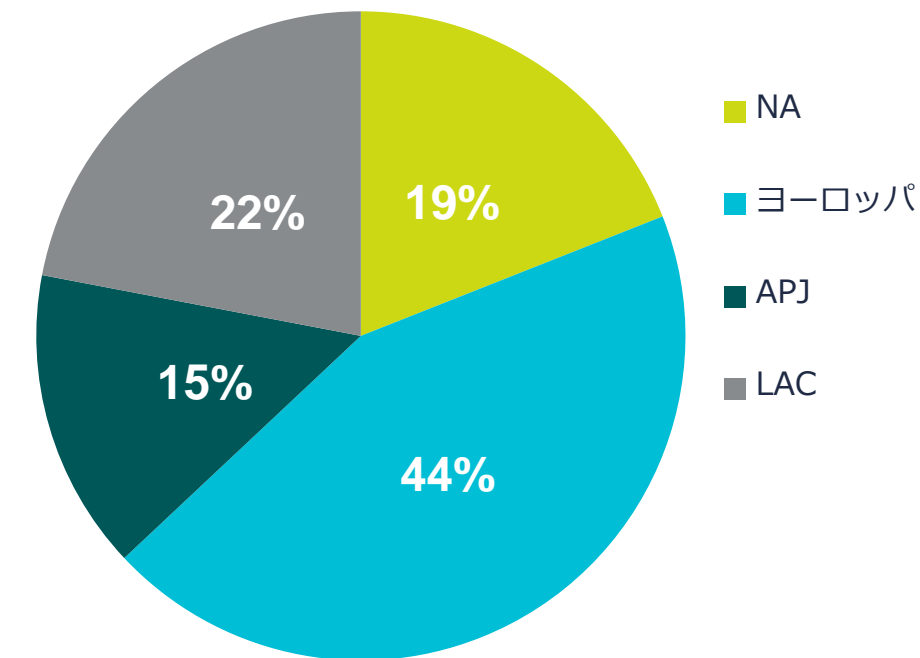
2023年版『テクノロジーの方向性レポート』は
2023年5月から7月にかけて
Canalys Candeferoプラットフォームを用いて実施された
包括的なチャネルパートナー調査の結果です。

世界中のビジネスからビジネス（B2B）チャネルパートナー550社を
対象に、ビジネスパフォーマンス、現行のビジネスモデルに対する
見解、および2023年以降の展望について調査を実施しました。

本レポートは、以下の3つの基本的な
要素に関する洞察を提供します：

- エンドユーザーのテクノロジー
期待の予測と対応
- テクノロジーエコシステムのビジネ
スオペレーションの効率的な管理
- テクノロジーエコシステムのエン
ゲージメント、エンリッチメント、
およびエンパワーメント

地域別回答者数



出典：2023年度TD SYNnexテクノロジーの方向性レポート

1. チャンネルは安定の要となる

テクノロジーエコシステムは、複雑かつ重要であり、ベンダー、ディストリビューター、リセラーなど、チャンネルパートナーシップを通じて相互接続されているさまざまな利害関係者から専門的な知識を必要とします。

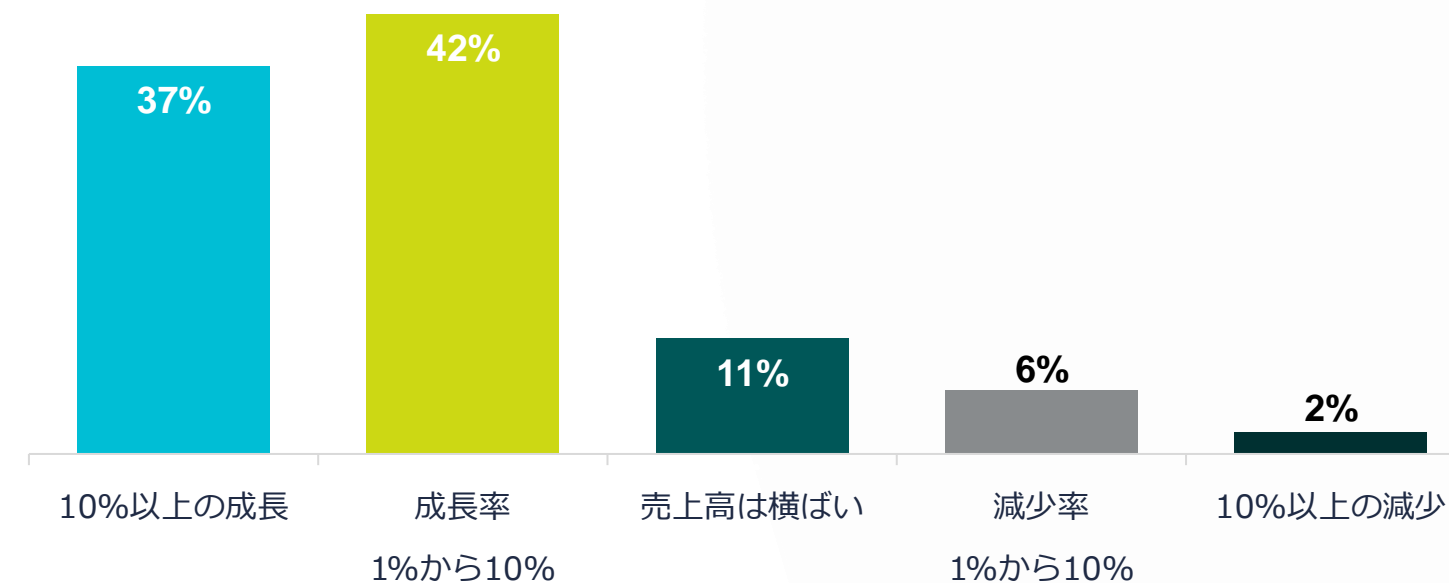
急速な技術的变化が大きなビジネス課題をもたらすにもかかわらず、パートナーは、この混乱のさなか、エコシステムを安定させる力と見なしています。パートナーは、新しいテクノロジーを評価して拡大するためのリソースとしてだけでなく、ガイダンスとビジネスソリューションの入手先としても、チャンネルに依存しています。

79%

のAPJパートナーは
成長を期待しています

過去12カ月の厳しい経済環境下でチャンネル売上減少への懸念はあるものの、アジア太平洋地域の回答者のうち**79%が将来の売上増長に楽観的な見通しを示しています**。この楽観論は、ポートフォリオの柔軟性と、市場ニーズに積極的に対応するパートナーの姿勢に起因しています。**62%のパートナーがテクノロジーおよびソリューションの提供を拡大する意向を示しています。** (図24)

また、パートナーはエコシステムパートナーシップの育成にも引き続き関心を示しており、**48%がオーガニックな成長を重要な戦略と見なし、36%が買収による成長機会を模索しています。** (図22)



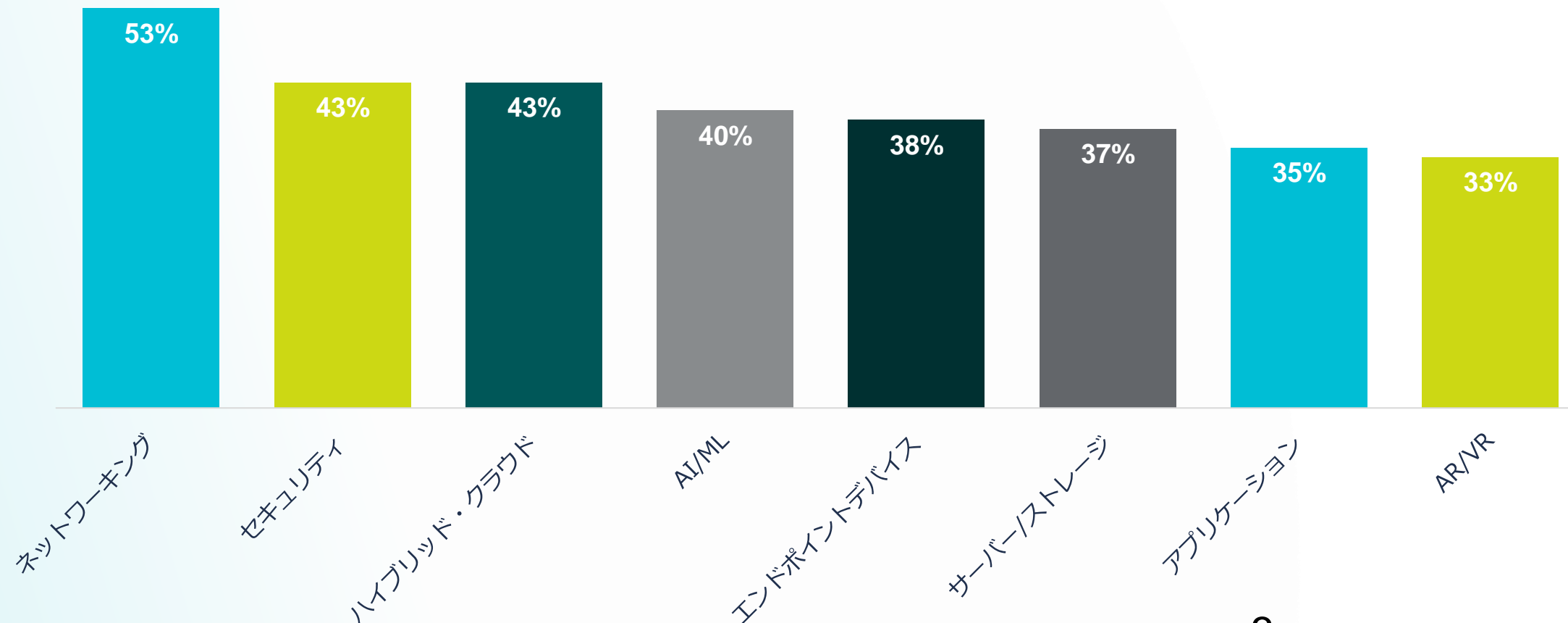
Q:前年度と比較した、貴社の本年度の収益実績を最もよく表す選択肢はどれですか？

2. 急成長分野のテクノロジーが引き続きビジネスを牽引

チャネルパートナーは、急成長分野のテクノロジーが持つ変革の可能性を認識し、高度なソリューションに対する需要の高まりに合わせ、戦略的にポートフォリオを拡大しています。

ChatGPTの登場は世界中で大きな話題を呼び、人工知能（AI）と機械学習（ML）が市場の最前線へと躍進しました。これを受け、チャネルパートナーは迅速にこの機会を捉え、**40%が今後24カ月以内にAPJ地域でAI/MLソリューションを提供する計画**を立てています。

これは、昨年19%だった数字をほぼ2倍にしており、この分野におけるAPJ地域の収益拡大の可能性に対する強い期待感を反映しています。



Q : 24カ月以内にどのようなテクノロジーソリューションを提供する予定ですか？

ソリューション・スポットライト： TD SYNEX Destination AI

TD SYNEXは、パートナー企業のAI導入を支援するために、「Destination AI」プログラムを提供しています。このプログラムは、包括的かつ戦略的に集約されたAIサービスとリソースの集合体です。

パートナー企業は、Cloudera、IBM、H2O.ai、OpenText、Microsoftなどの大手AIベンダーと共同で、複数のユースケースに対応したイネーブルメント資産、リファレンスアーキテクチャ、検証済みですぐに導入可能なソリューションにシームレスにアクセスできます。

Data & AI Practice Builderを通じて、専門家チーム、各国専用チーム、地域ソリューションアーキテクトのサポートを活用し、AIソリューションデモ、POC支援、オンボーディング、トレーニングを利用できます。

さらに、プログラムでは、効果的なエンドユーザーエンゲージメントとリードジェネレーションのための協調的なGTM（Go-to-Market）イニシアチブも促進しています。

この総合的なアプローチにより、パートナー企業は、ダイナミックなAIランドスケープにおいて成功するための基盤を築くことができます。



2. 急成長分野のテクノロジーが引き続きビジネスを牽引

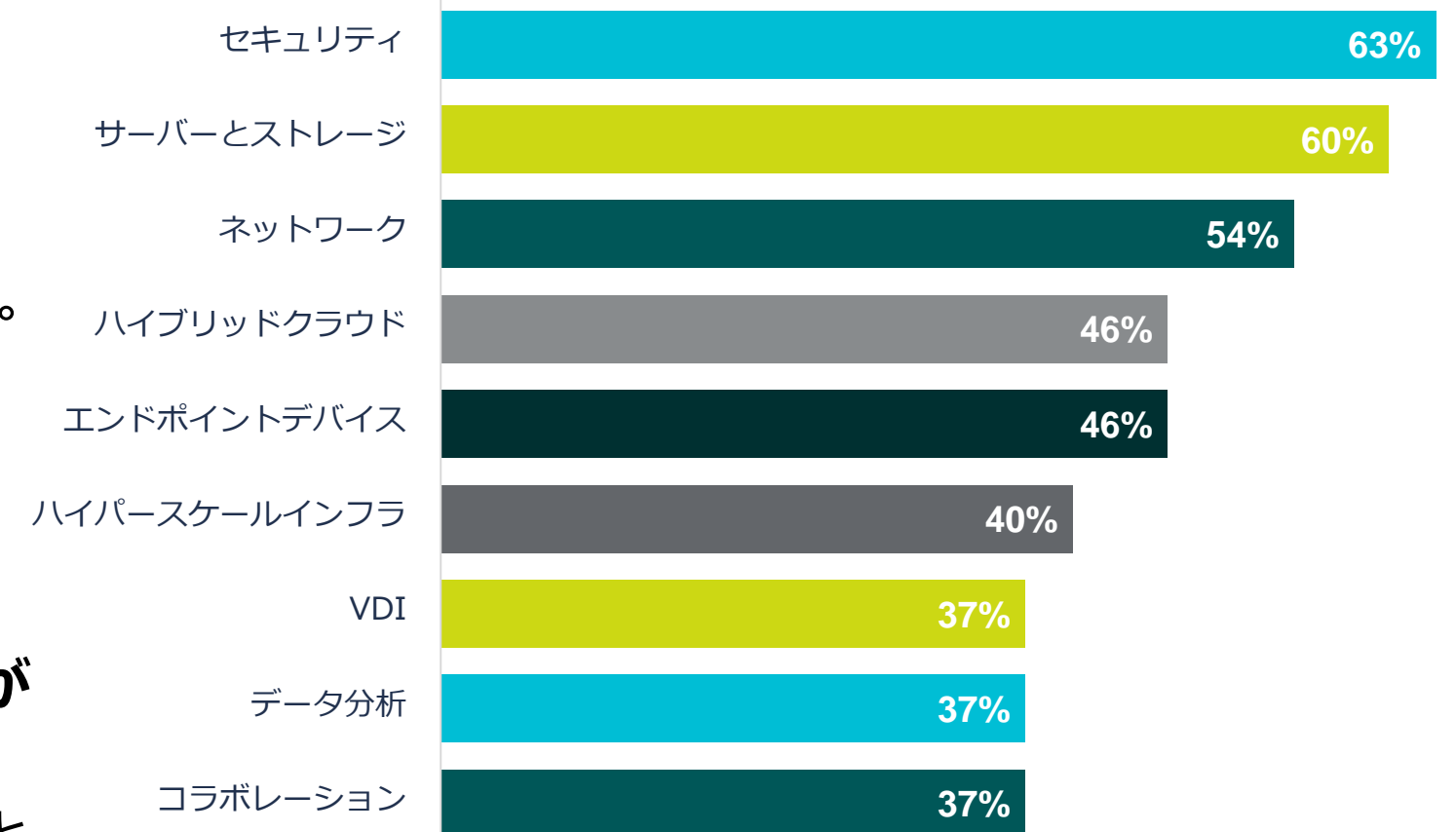
AIやMLは、正確なデータ、強力な分析、そして安全な保存基盤なしには存在できません。そのため、新技術であるAIを本格的に活用するには、テクノロジー・チャネルにおけるより基盤的な提供物が不可欠な要素となります。パートナー企業は、顧客が急成長分野のテクノロジーの可能性を最大限に活用できるよう、不可欠な基盤を提供することに適切に焦点を合わせています。

調査結果は、2023年においても、APJ地域のパートナーにとっては、サイバーセキュリティ、インフラ、ネットワークが主要な収益源であり続けていることを示しました。

63%のパートナーにとってセキュリティはトップの販売技術であり、50%近くがサイバーセキュリティの認定や基準への投資を今後24カ月の重要な投資分野として挙げています。 (図13)

進化するポートフォリオに合わせ、パートナー企業は成功に必要なスキルやサポートも積極的に求めています。APJ地域では、**サイバーセキュリティとネットワークの専門知識が最も需要の高い技術スキル**となっており、66%のパートナーがこれらの分野で採用を行っているとしています。 (図19)

Q:過去12ヶ月間の貴社のビジネスについて、技術のリストから選んでください、売っているものをすべて選んでください。



サイバーセキュリティとインフラは、顧客の購買決定の最前線にある

3. ポートフォリオの再構築

進化するポートフォリオにとどまらず、パートナー企業はビジネスモデルも市場ニーズとエンドユーザーの需要に合わせて積極的に柔軟化させています。調査結果によると、2023年は前年と比較して異なるビジネス・テクノロジーソリューションの組み合わせを提供しており、さらに今後さらに変化していくことを予想しています。

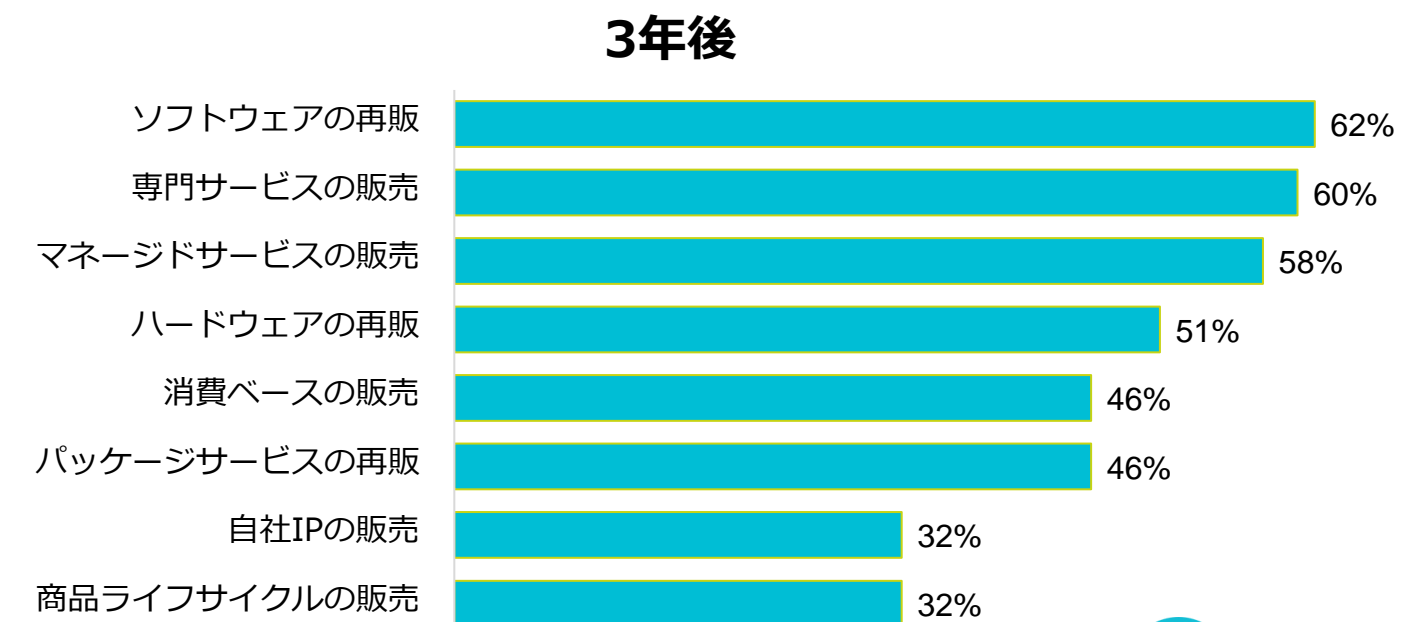
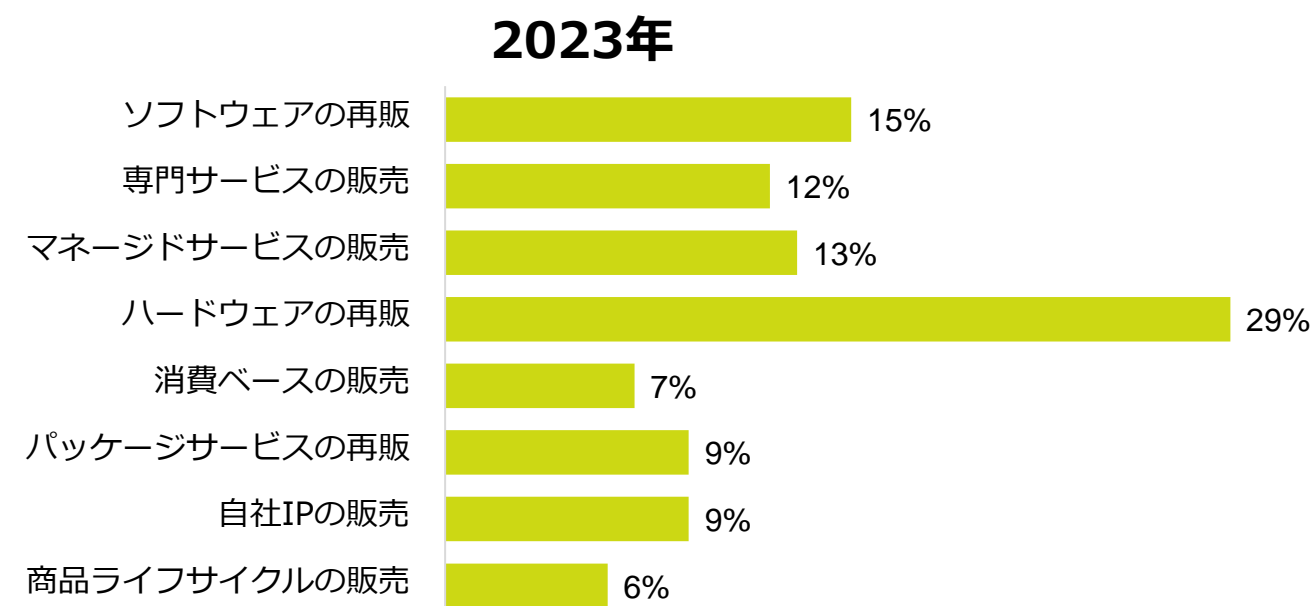
パートナー企業の
ビジネスモデルは
サービス主導へと
シフトしています


APJ地区のパートナー企業は、将来のビジネスミックスにあらゆる種類のサービスを取り込むことを目指しており、**サービスがビジネスモデルにおいて重要な役割を果たしつつあります。**

2023年時点では12%でしたが、**専門サービスの提供は2026年までに60%に増加すると予測されています。**

さらに、**マネージドサービスと従量課金制パッケージもそれぞれ58%、46%に増加する見込みです。**

Q:現在、貴社のビジネスのうち、次のようなものが何パーセントを占めていますか？
3年後にはどう変わっていると予想しますか？





ソリューション・スポットライト： 包括的なクラウドサービス、 シームレスな変革を実現

戦略的アセスメントからシームレスな移行、効率的な導入、強力なサポート、継続的な最適化まで、当社のクラウドサービスは、クラウド運用におけるあらゆる側面を網羅しています。

多様なクラウドプラットフォームとワークロードに合わせてカスタマイズされたTech Dataのサービスは、企業のリスク軽減、複雑さの解消、コスト最適化を可能にします。

当社のサービスと専門知識で、クラウド戦略の真の可能性を体験してください。

3. ポートフォリオの再構築

APJ地域のパートナーにとって、ハードウェアは引き続きビジネスの基盤であり、全事業の29%を占めています（図7）。これは調査対象地域の中で最も高く、北米の12%、欧州の17%を上回っています。さらにパートナーは、ハードウェア再販の未来についても楽観的で、今後36カ月で51%に増加すると予測しています。図9

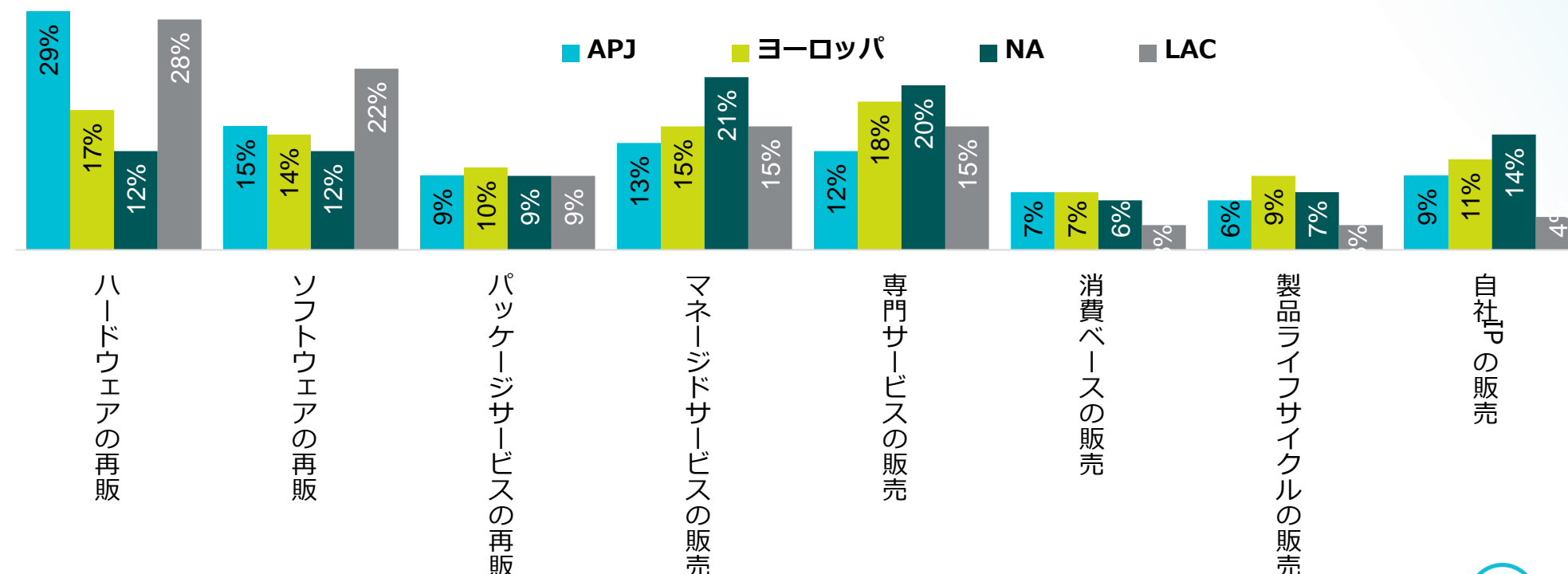
ハードウェアからサービスへ、そして必要に応じて再びハードウェアへと比重を移すことができるパートナーの能力は、長期的な成功の鍵となる重要な差別化要因です。

さらに、消費モデルとライフサイクルモデルの販売にも顕著なシフトが見られます。2023年において、パートナーのビジネスに占める消費モデルとライフサイクルモデルはそれぞれ7%、6%でしたが、2026年までにそれぞれ46%、32%にまで成長すると予測されています。図9

また、パートナーが自社の知的財産（IP）を販売する割合も、前年と比べて9%（図8）に増加し、今後も上昇することが予想されており、これはパートナーがエンドユーザーへの価値提供を高めるための戦略的な努力を示しています。

ハードウェア再販はAPJ地域において、依然として重要なビジネスドライバーです

Q:現在、以下のいずれからの売上高が全体の事業に占める割合ですか？
(調査対象者全体の平均)

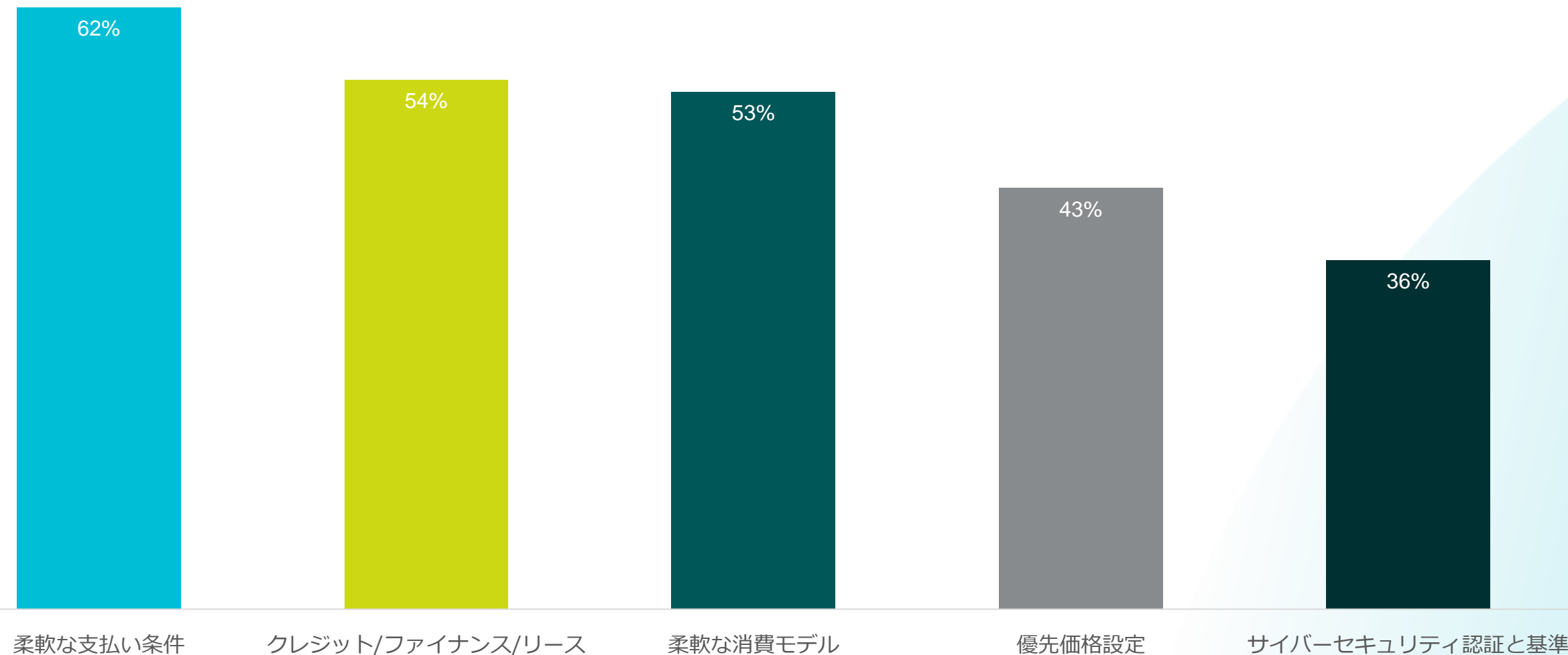


4. ビジネスを前に進める

近年、世界経済が大きく変動する中、あらゆる業界が大きな影響を受けています。

特にAPJ地域のテクノロジーパートナーは、**激化する競争とマージン圧迫を主要なビジネス上の課題**として挙げています。さらに、顧客やエンドユーザーからの**クレジットやファイナンスオプションに対する需要が高まる**中、信用力や財務的拡張性に関する課題にも直面しています。多くのパートナーは、今後数年間で柔軟なオプションの拡大を計画しており、その多くは、迅速に拡張・拡大可能なエコシステム内の他パートナーにアウトソーシングして対応する予定です。

Q:以下のビジネス上の課題を考慮してください。
現在、貴社のビジネスに影響を与えている課題をすべて選択してください。



ソリューション・スポットライト 決済機能の強化を支援： TD Capital

TD SYNEXのTD Capitalは、パートナー企業とエンドユーザーに柔軟なファイナンスオプションを提供することに焦点とした専用の金融ソリューションチームです。これにより、パートナーの成功機会を増やし、成長を加速させます。

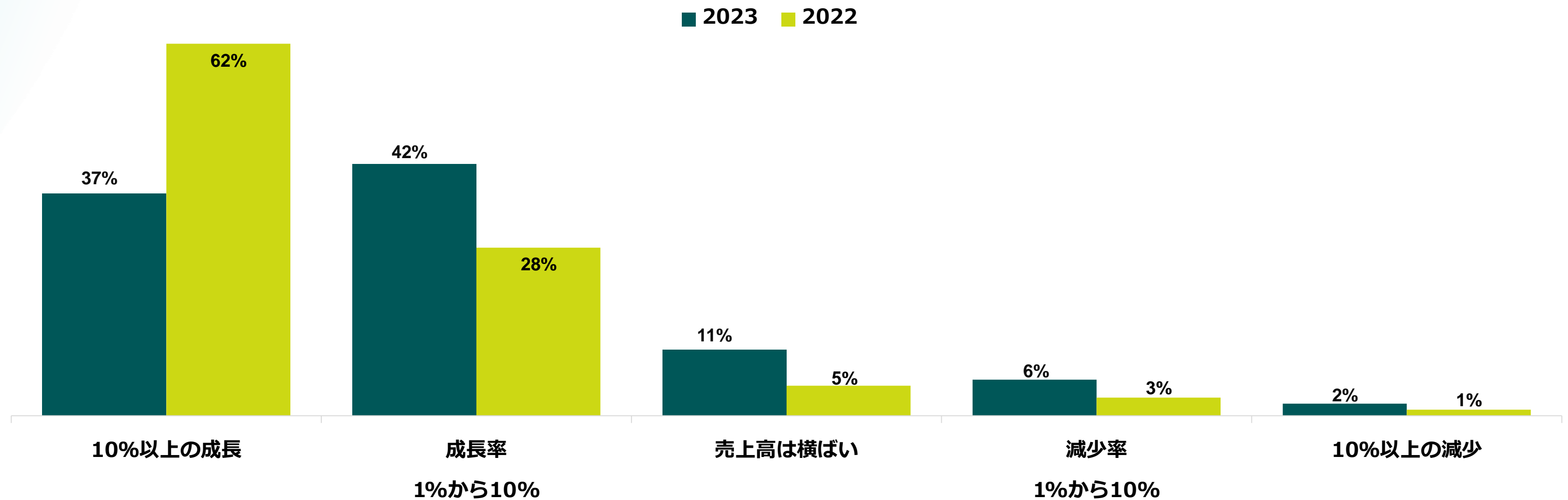
※日本での展開予定は未定です。



- **79%のパートナーが今後の成長を期待している**
しかし、10%以上の成長を見込むパートナーの数は25%減少
- **今後2年間にAI/MLソリューションを提供するパートナーは40%**
AI/MLはパートナーの収益ドライバーとして成長し、35%増加
- **サイバーセキュリティとインフラが顧客の購買意思決定の上位を占める**
パートナーの63%がセキュリティ技術を最も多く販売
- **サイバーセキュリティとネットワークに関する専門知識は、パートナーにとって重要な分野である**
パートナーの約50%がサイバーセキュリティの認証と標準を重要な投資分野として挙げている
- **パートナーのビジネスモデルはサービスへと移行している**
APJではハードウェアが依然として重要なビジネスドライバー
- **62%のパートナーがテクノロジーとソリューションの提供拡大を目指す**
自社IPを販売するパートナーの割合は9%増加
- **パートナーは柔軟な消費モデルと技術認定を優先している**
意外なことに、パートナーは柔軟な消費モデルよりもサイバーセキュリティ認証への投資を優先している
- **パートナーの63%が競争激化とマージンプレッシャーを主要課題としている**
現在直面している課題として、59%が信用と財務のスクレーラビリティを挙げた

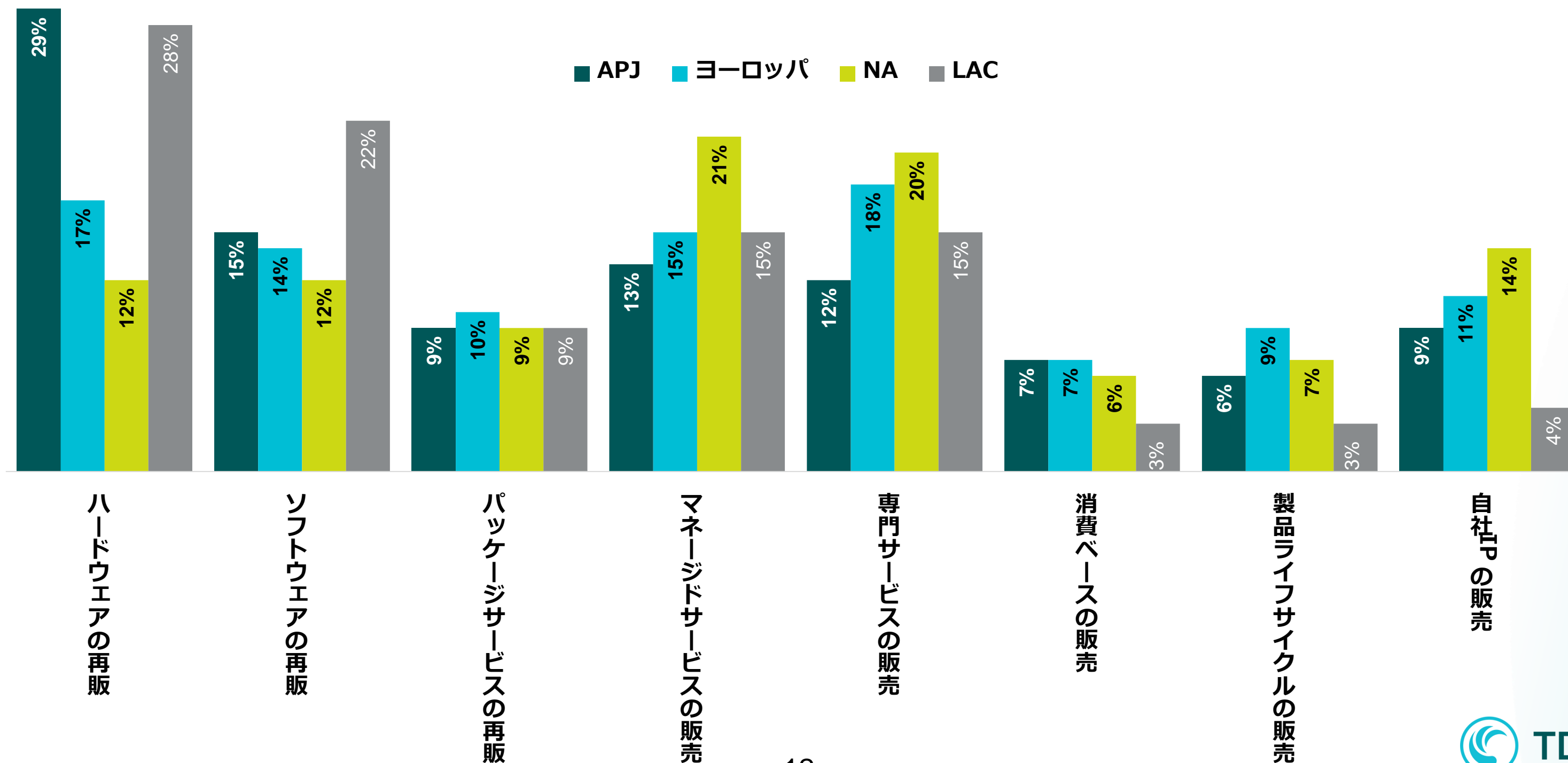
収益見通しは控えめながらも、依然としてポジティブ

前年度と比較した、貴社の本年度の収益実績を最もよく表す選択肢はどれですか？



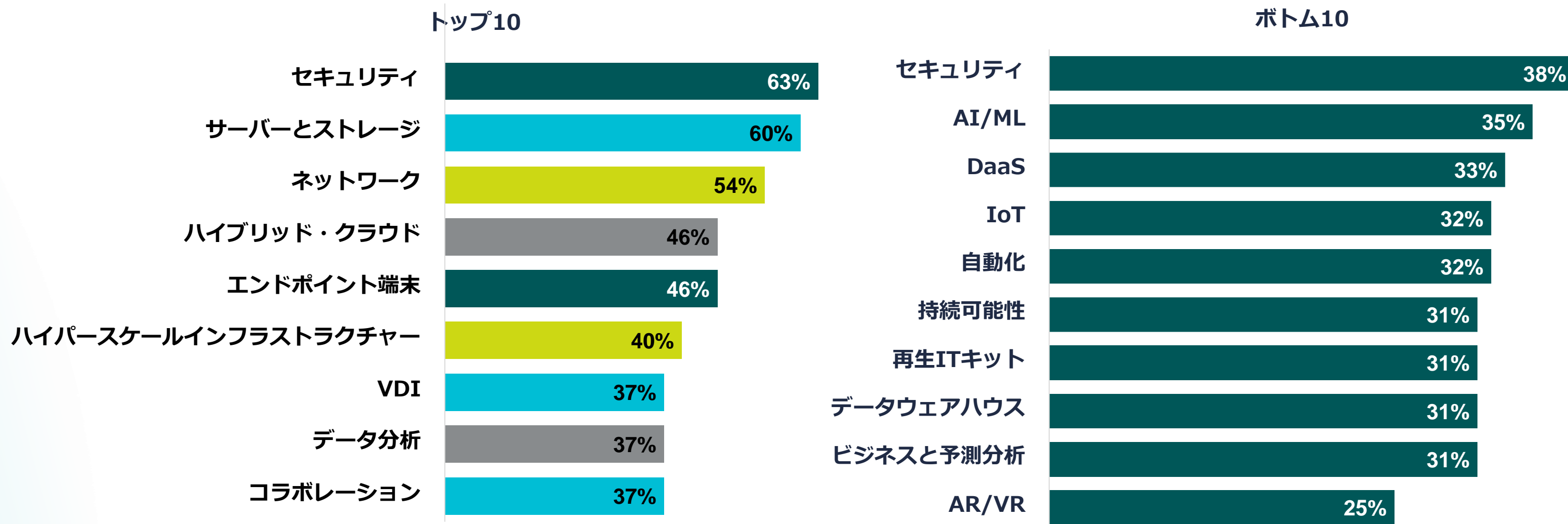
ラテンアメリカのパートナーの半数が 10%以上の成長を見込む

前年度と比較した、貴社の本年度の収益実績を最もよく表す選択肢はどれですか？



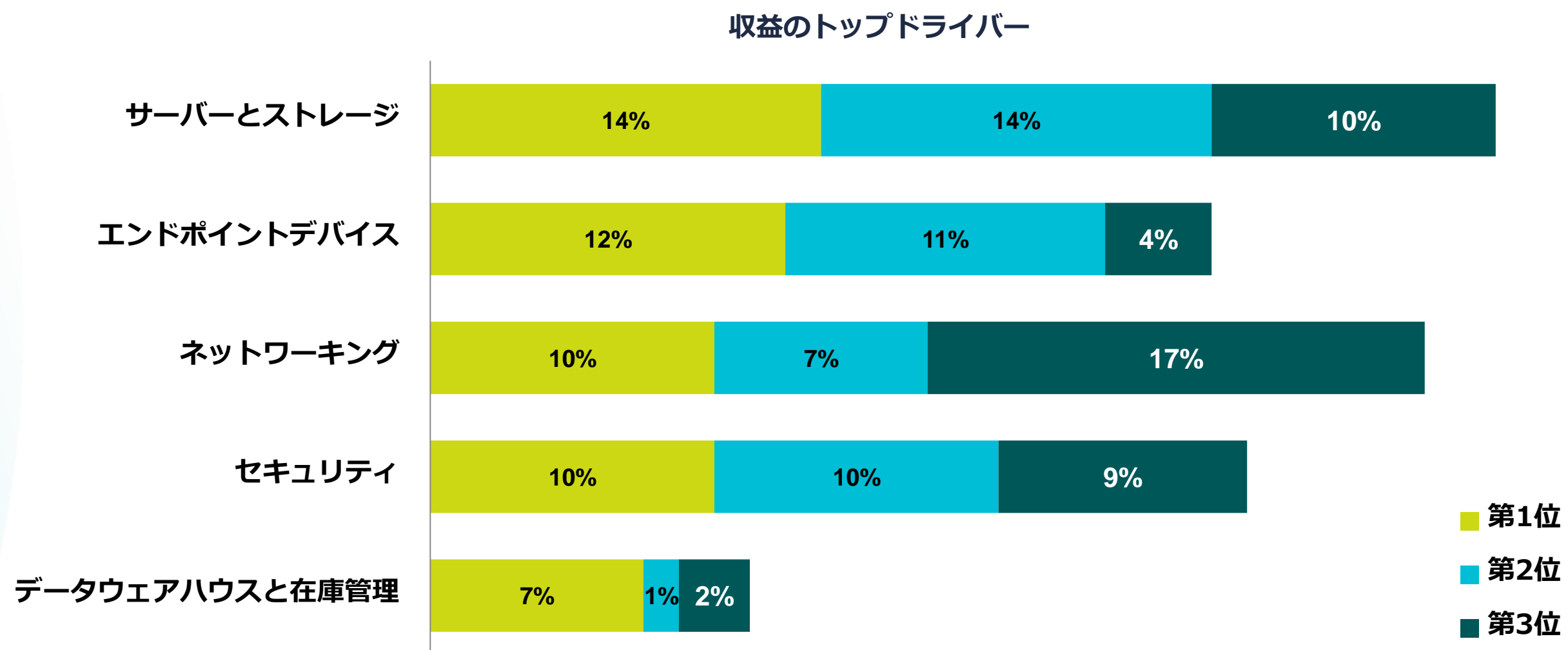
セキュリティとインフラの販売 高比率順

過去12ヶ月間のビジネスを考慮し、テクノロジー一覧から、
販売しているものをすべてお選びください。



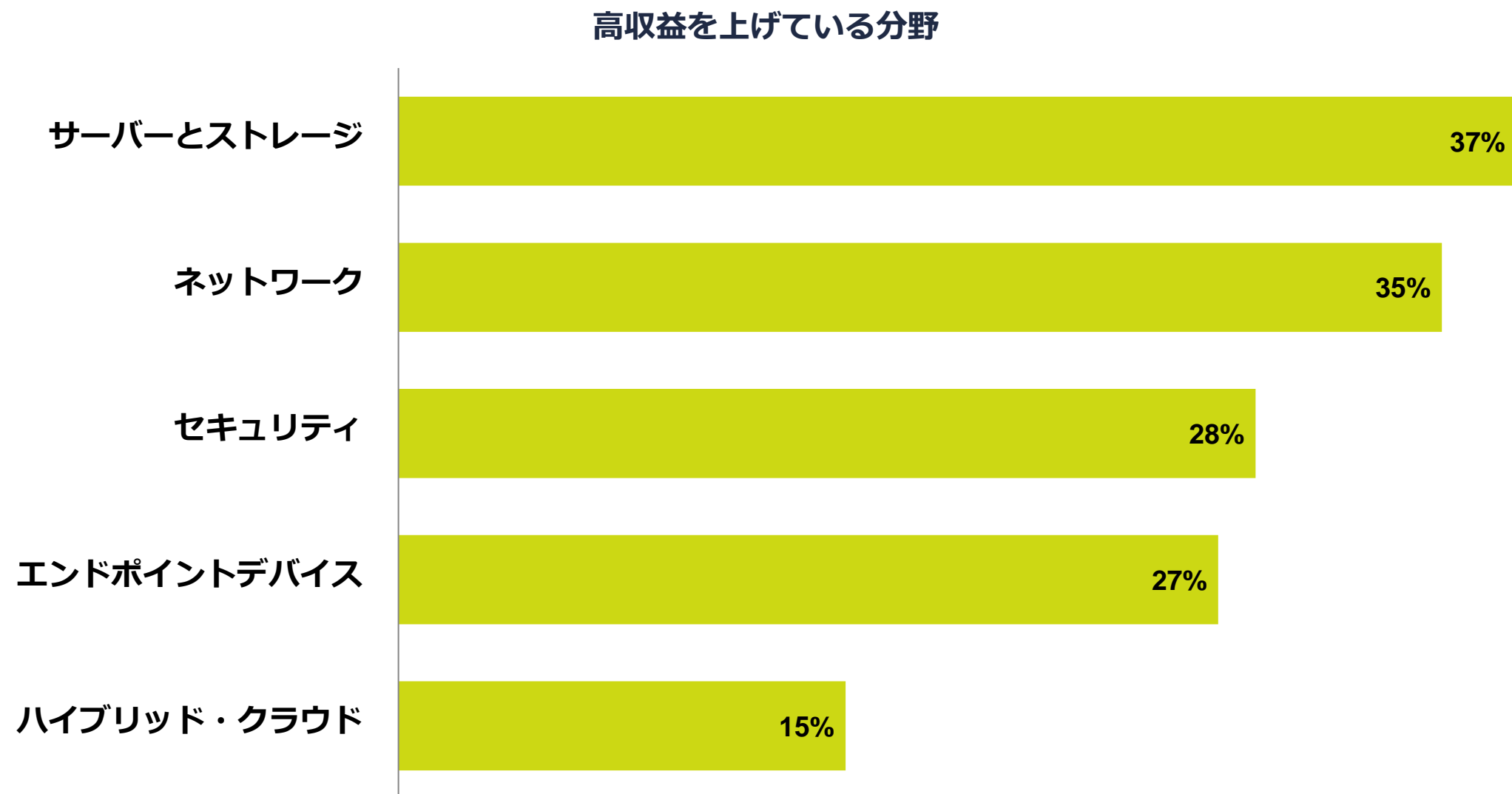
幅広い収益源

過去12ヶ月間のあなたのビジネスを考慮し、カテゴリーから、高収益を上げているカテゴリーの上位3つを選んでください。



収益にとって重要なネットワーク、サーバー、ストレージ

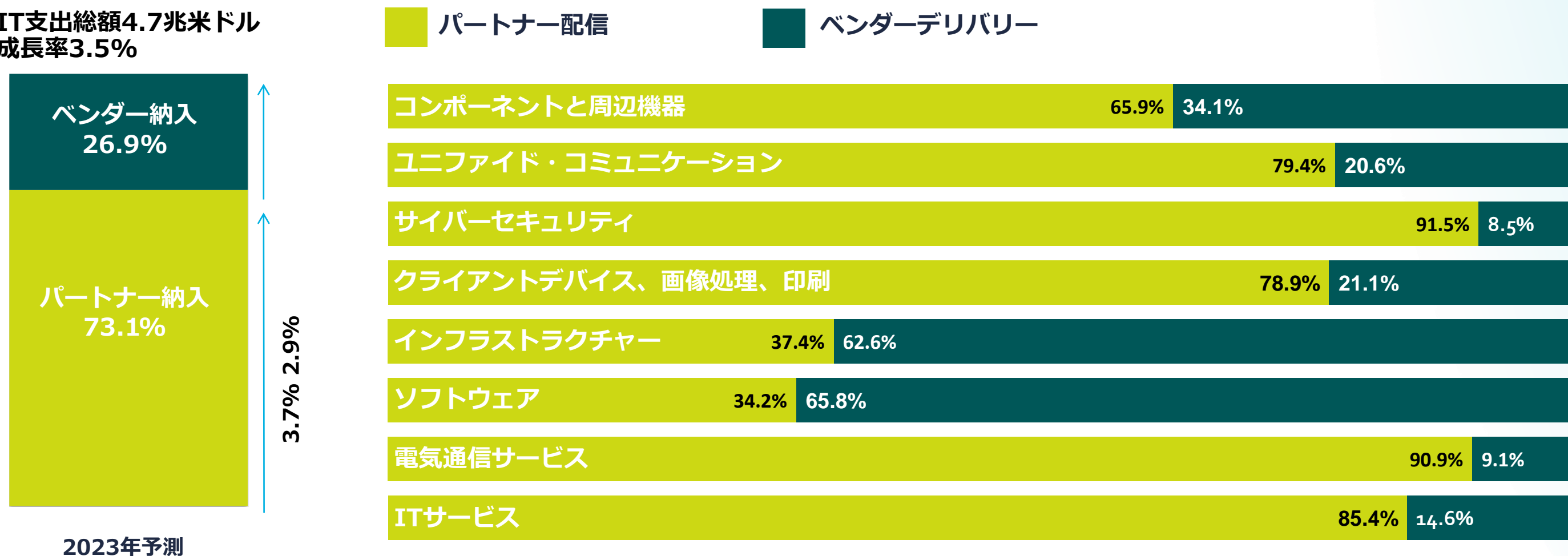
過去12ヶ月間のビジネスを考慮し、カテゴリーから、
収益源のトップ3を選んでください。



クラウドと5Gの構築がベンダー納入を後押し

世界のIT市場（市場参入ルート別）、
2023年予測

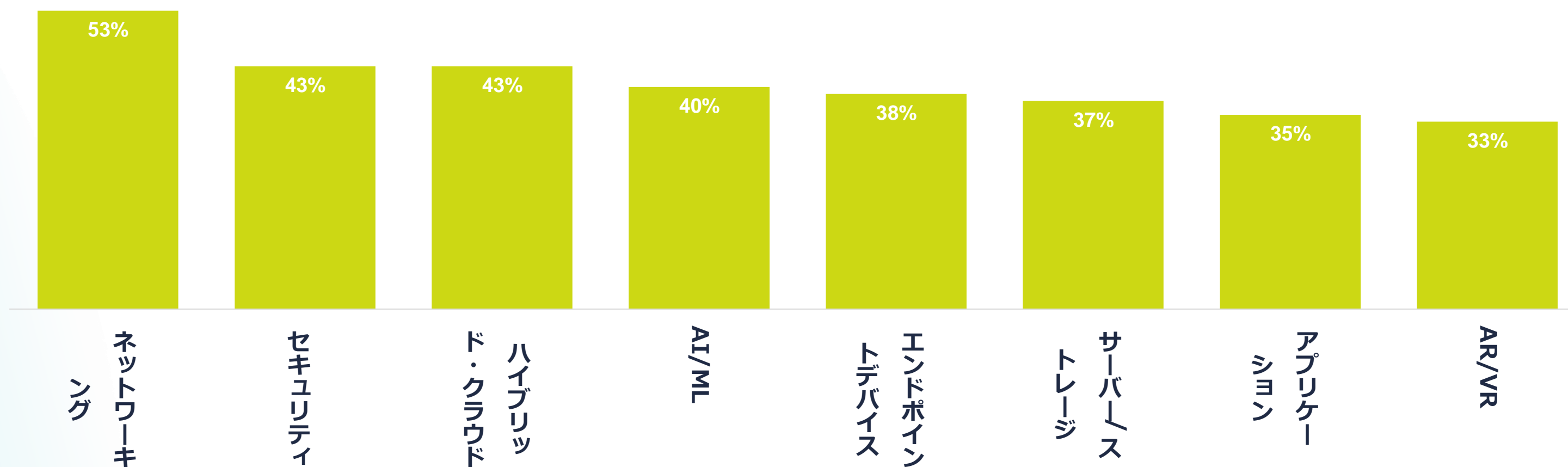
IT支出総額4.7兆米ドル
成長率3.5%



アナリティクス、AI、オートメーションが登場

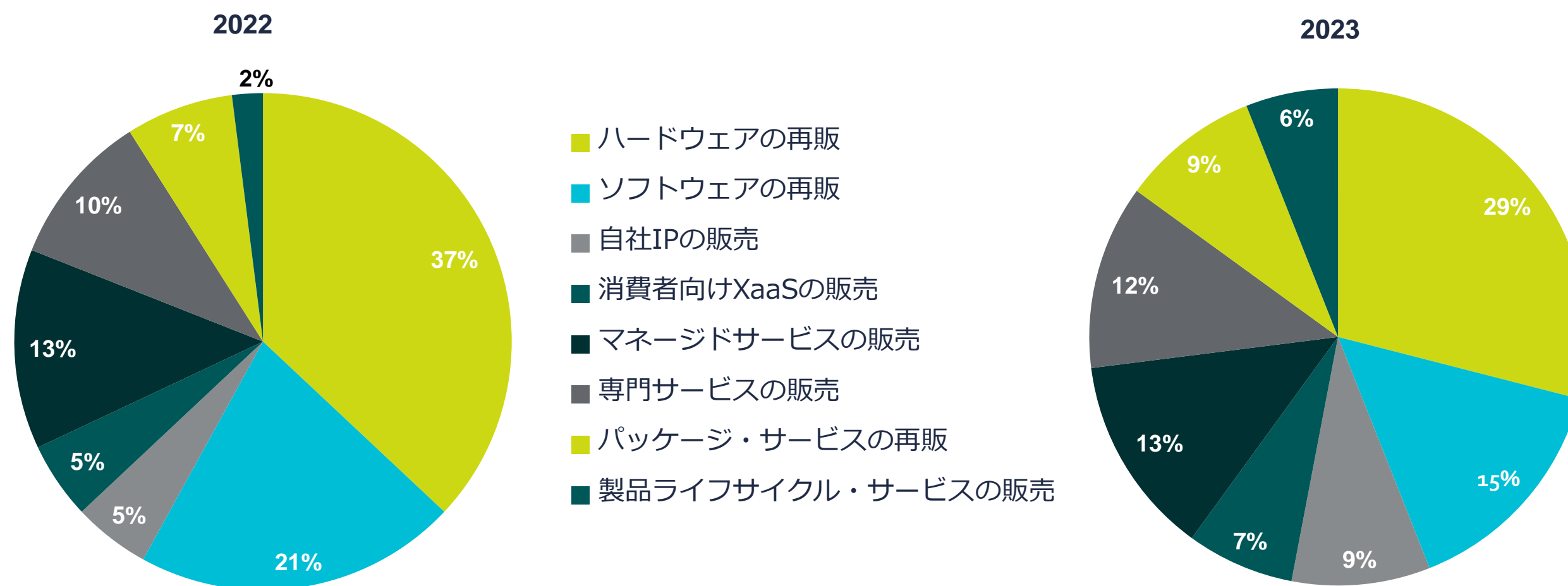
24ヶ月以内にどのようなテクノロジー・ソリューションを提供する予定ですか？該当するものをすべて選んでください。

上位8カテゴリー



サービスは重要なシェアを占めている

現在、御社のビジネスのうち、以下の占める割合はどのくらいですか？
全回答者の平均割合



サービスへのシフトは今後3年間続く

3年後、事業全体に占める割合はどのように変化していますか？

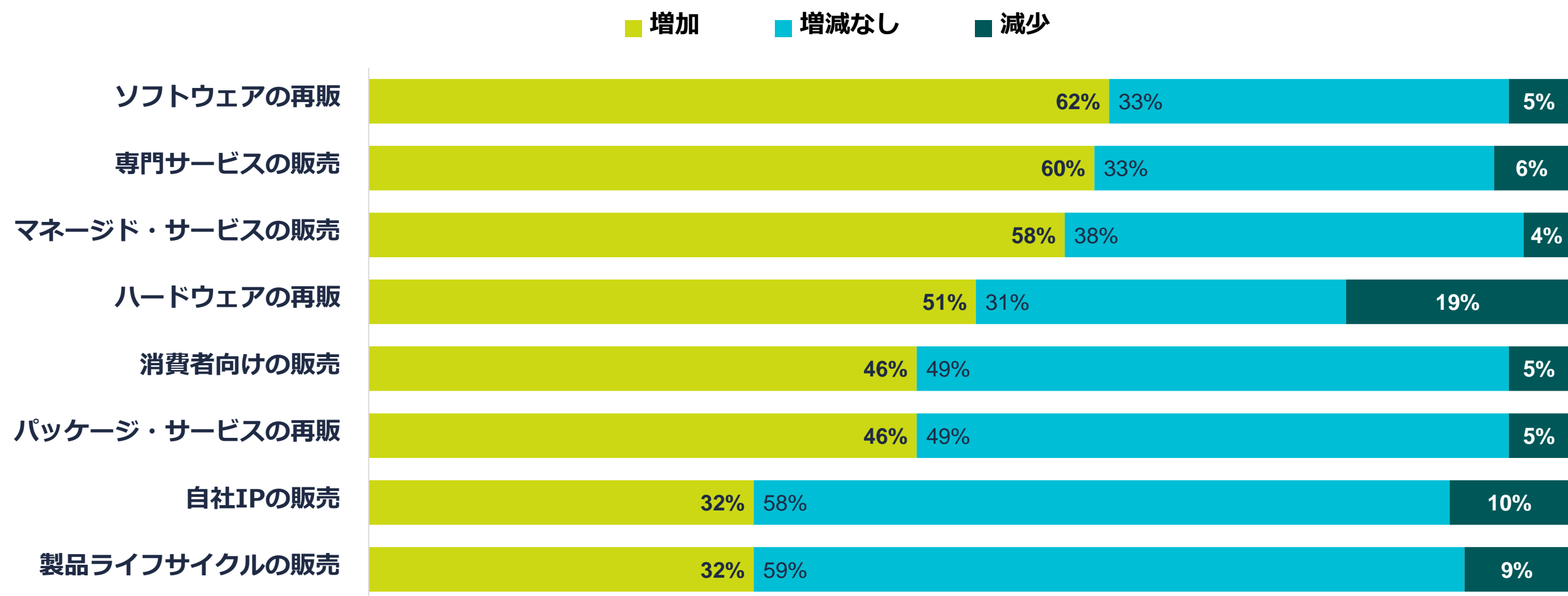
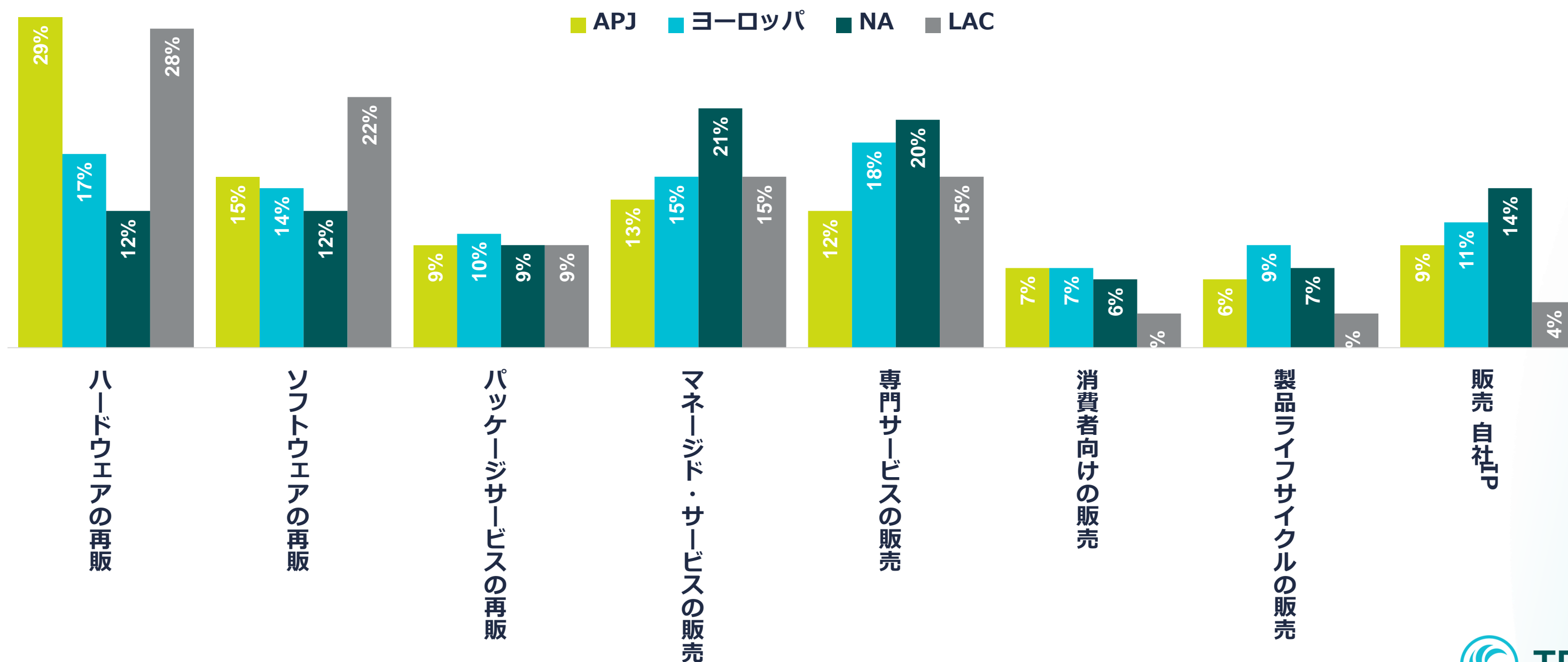


図10

北米のパートナーはサービスへの移行が最も進んでいる

現在、御社のビジネスのうち、以下の占める割合はどのくらいですか？
全回答者の平均割合。



資金調達、条件、モデルの柔軟性が重要

現在、どのようなビジネス・ソリューションを提供
していますか？
該当するものをすべて選んでください。
現在提供されている上位5モデル

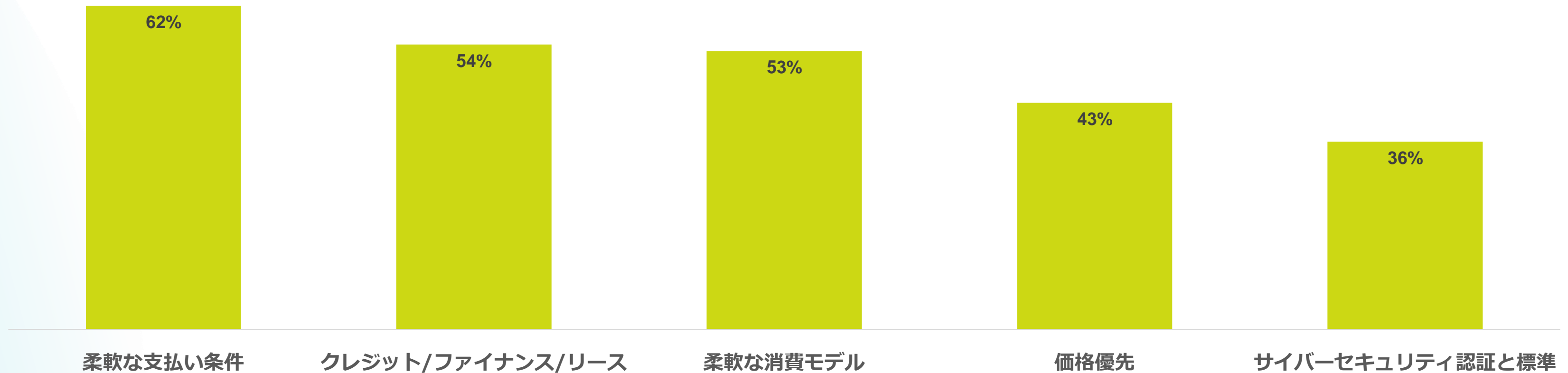
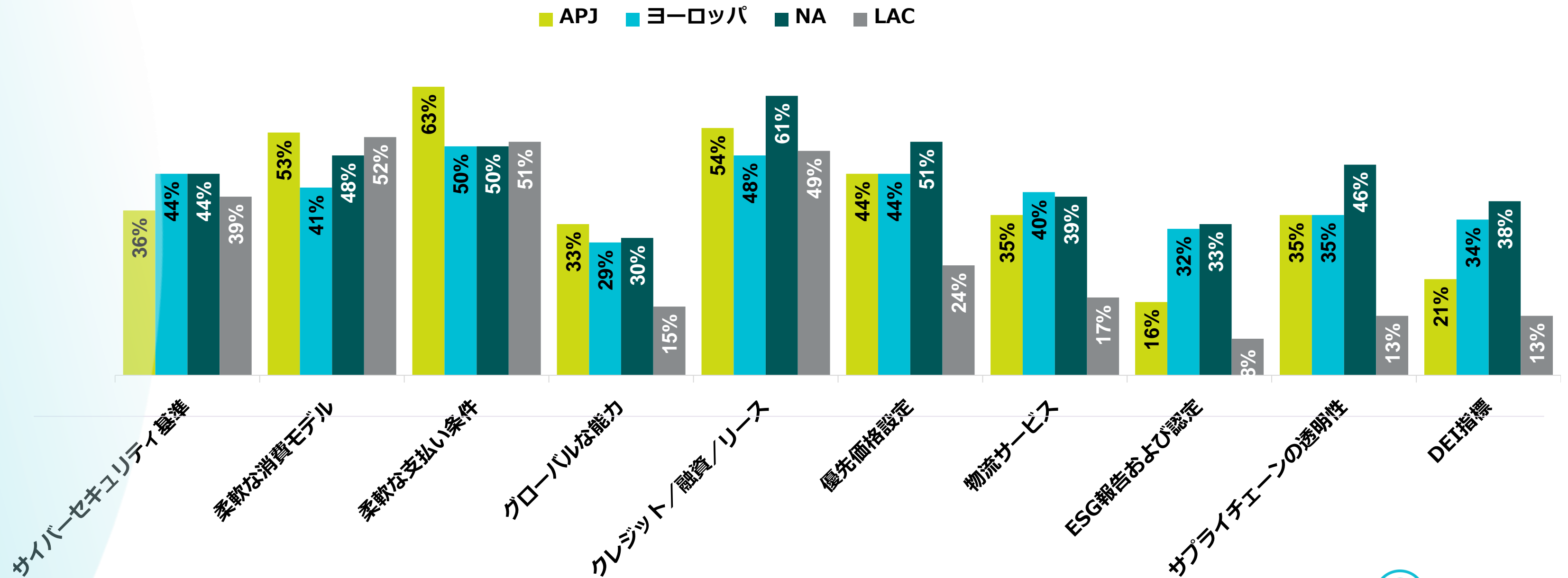


図12

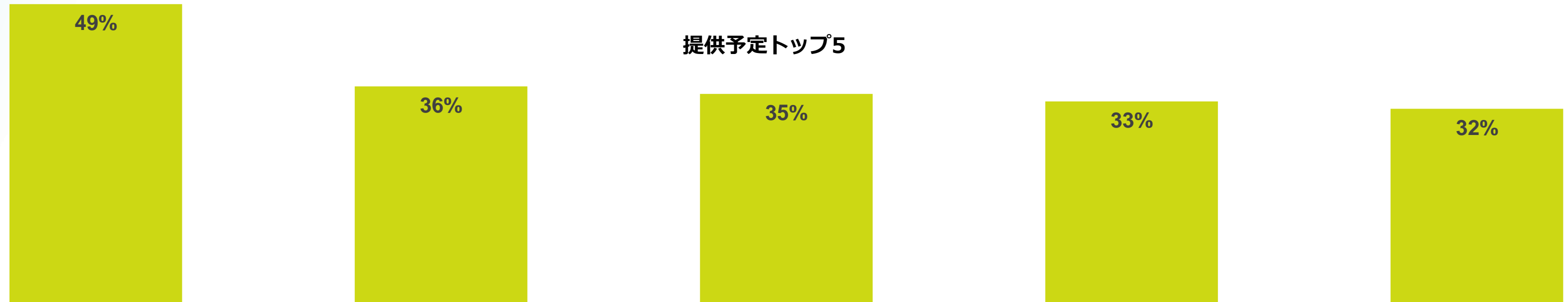
アジア太平洋地域とラテンアメリカでは ESGの優先順位が最も低い

現在、どのようなビジネス・ソリューションを提供していますか？
該当するものをすべてお選びください。



パートナー企業がサイバーセキュリティに投資

今後24ヶ月以内にどのようなビジネス・ソリューションを提供する予定ですか？
該当するものをすべて選んでください。



サイバーセキュリティの認証と基準

柔軟な消費モデル

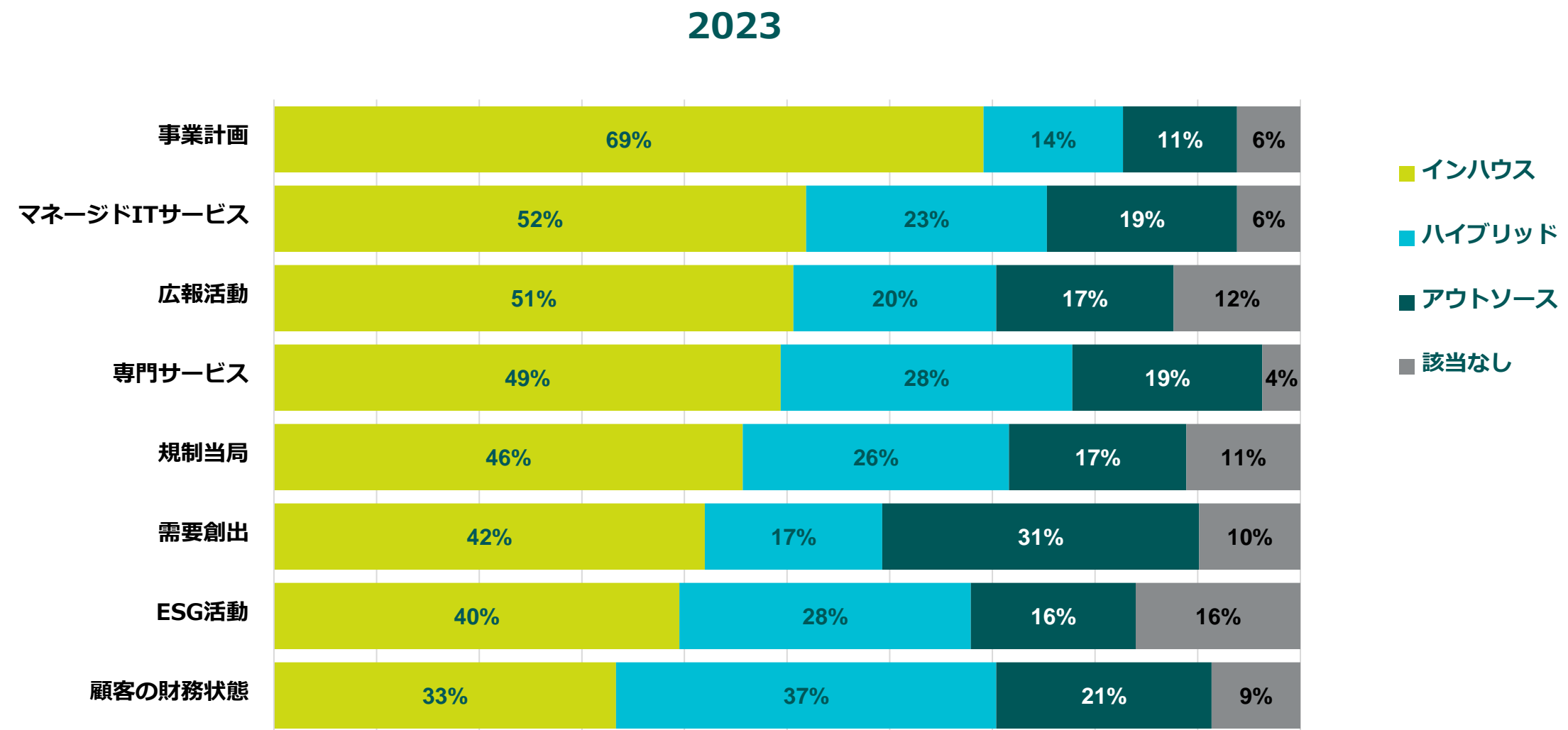
多様性、公平性、インクルージョン
の指標と認証

グローバルな適応能力

価格優先設定

事業計画は依然として社内の重要な要素

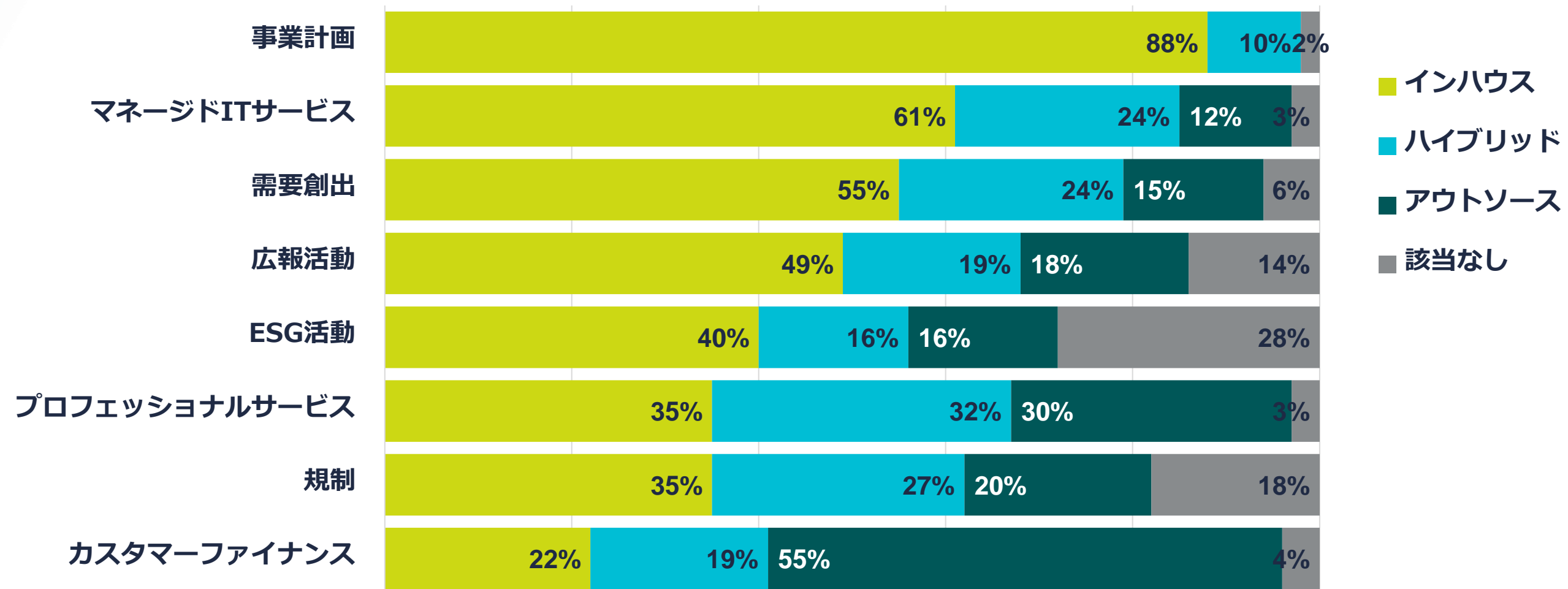
以下のビジネス機能をどのように実行していますか？
それぞれ1つずつお選びください。



パートナー企業は通常、 顧客の財務状態をアウトソーシングする

以下の営業機能をどのように実行していますか？
それぞれ1つずつお選びください。

2022



需要創出とセキュリティの鍵となる主要投資分野

ビジネスのどの分野に投資していますか？
今後12ヶ月以内に該当するものをすべてお選びください。

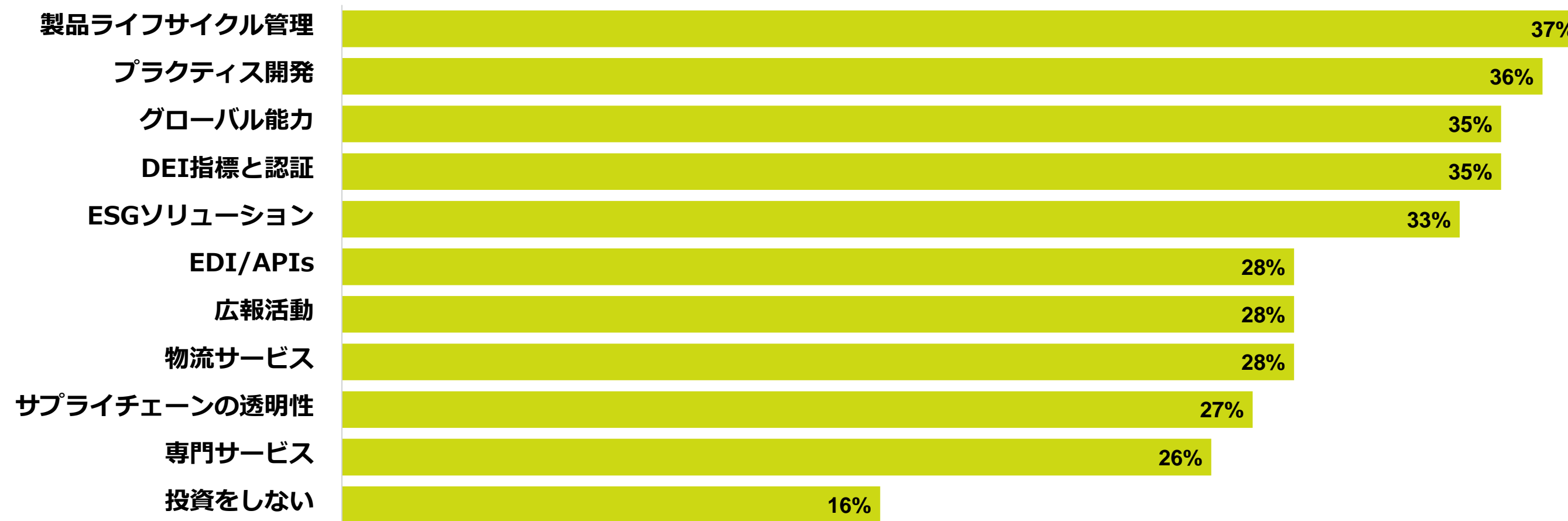
主な投資分野



ESGの優先順位はさらに下

ビジネスのどの分野に投資していますか？
今後12ヶ月以内にあてはまるものをすべて選んでください

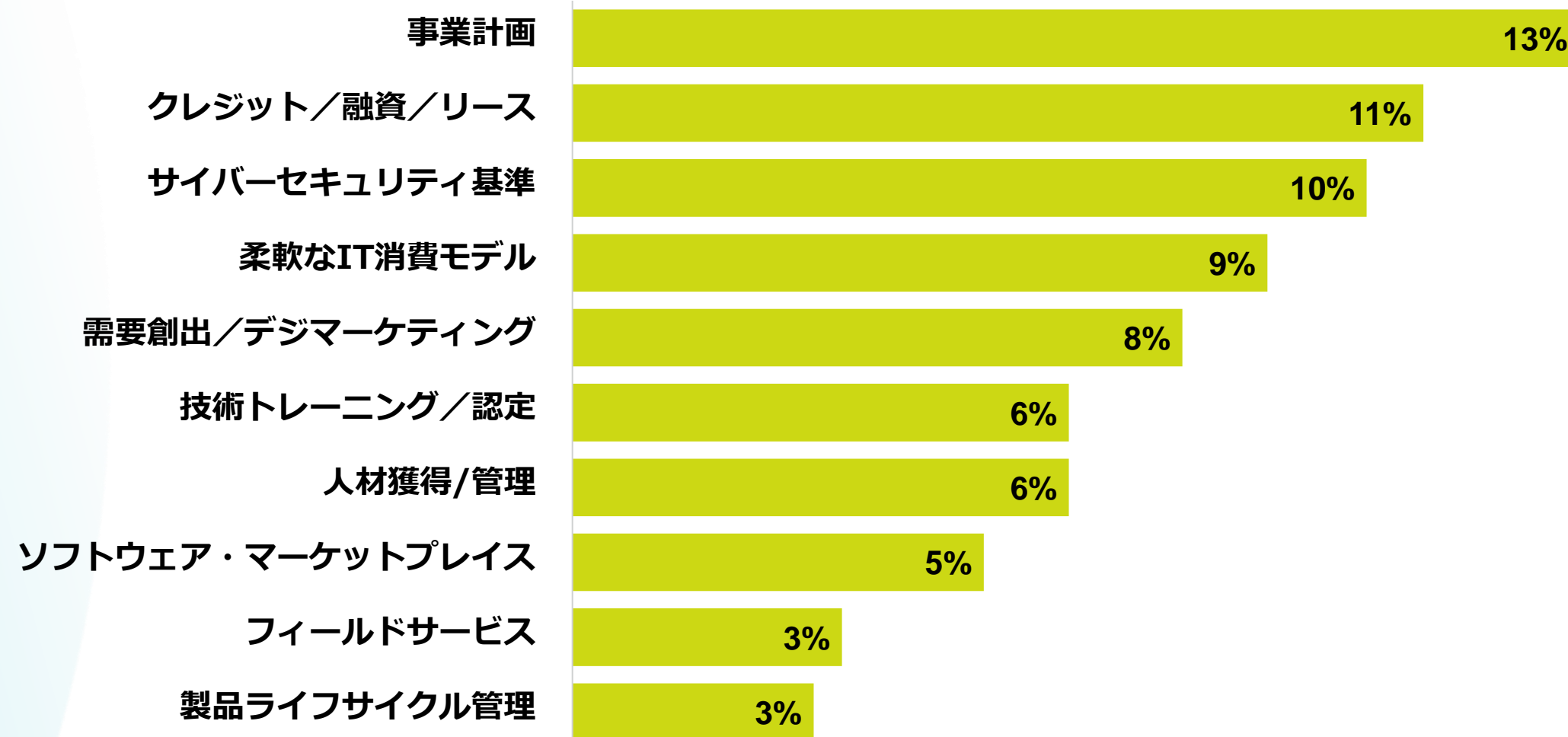
下位の投資対象地域



投資にとって最も重要な分野

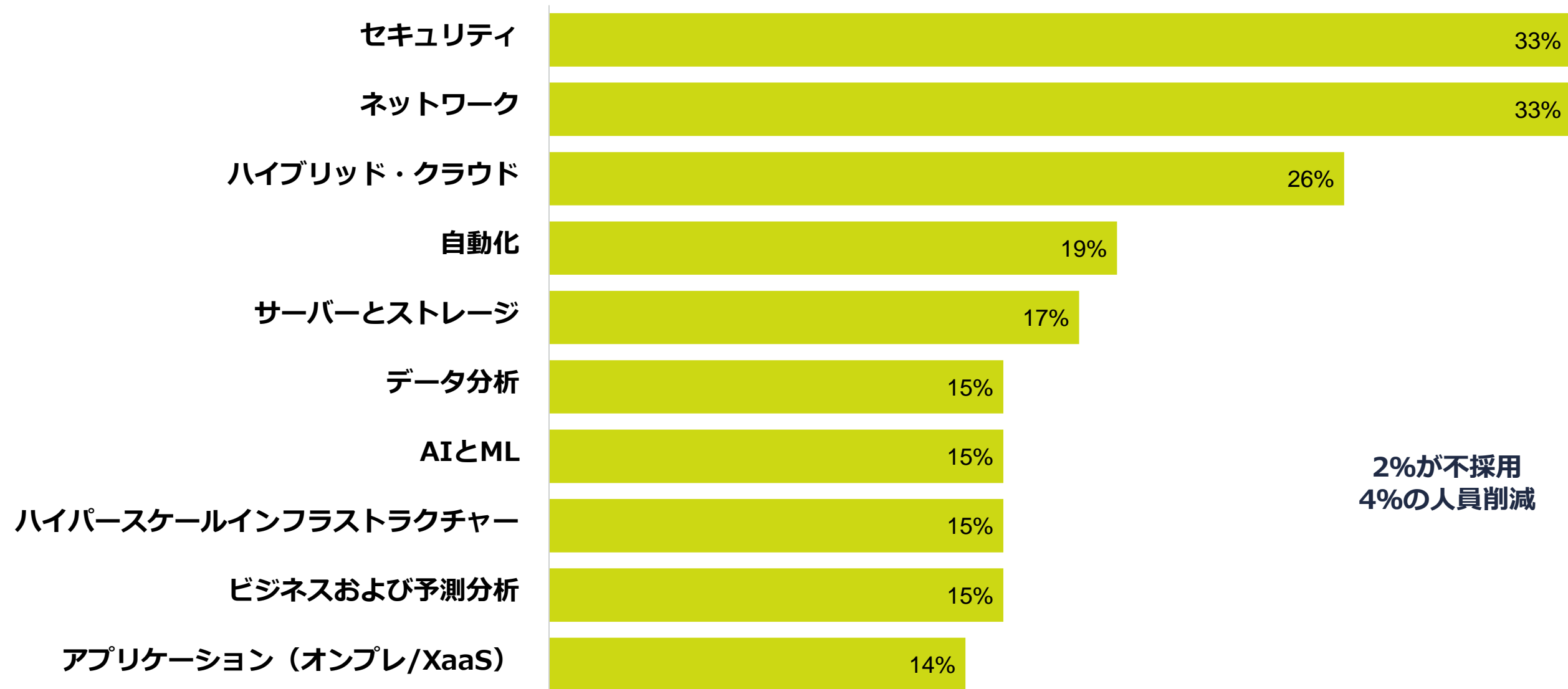
ビジネスのどの分野に投資していますか？
今後1年間で最も重要な分野をお選びください。

最も重要な地域 - 上位10位まで表示



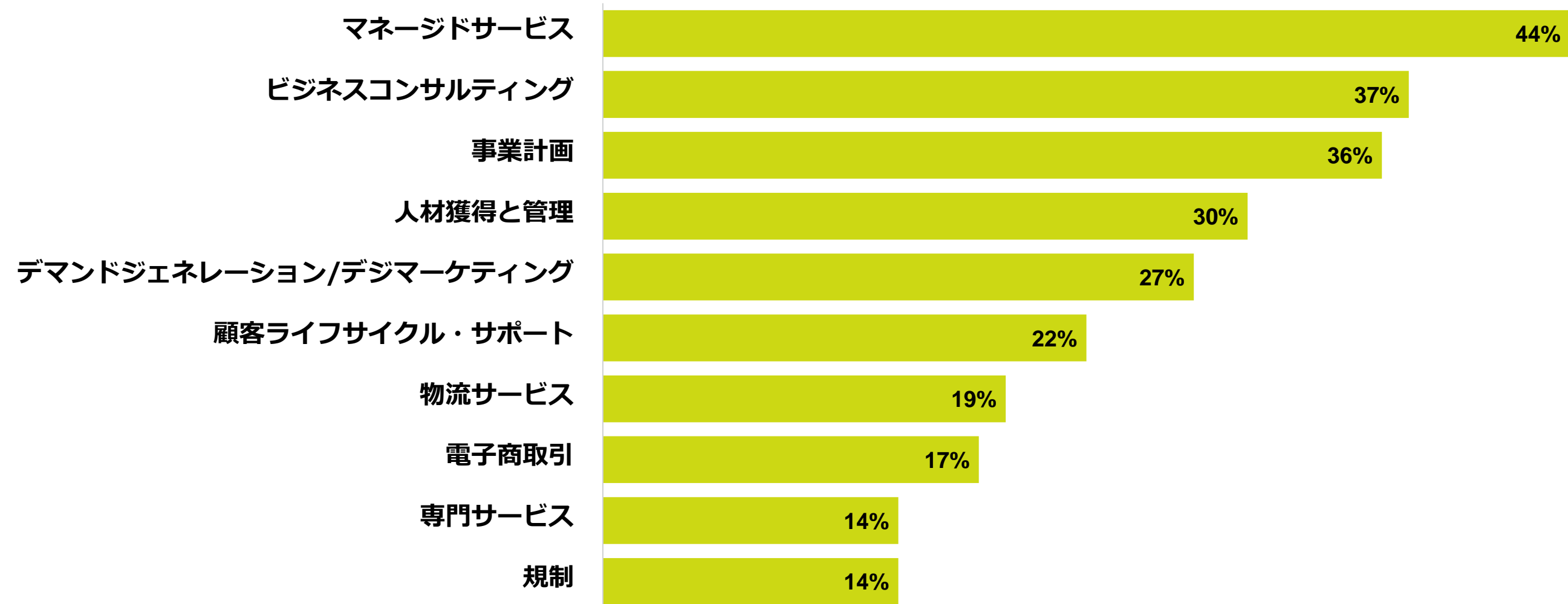
アナリティクスとAIスキルの優先順位が上昇

どのような技術スキルを求めていますか？
 一般的な技術スキルとベンダー固有の知識の両方を考慮してください。優先順位の上
 位3つを選択してください。



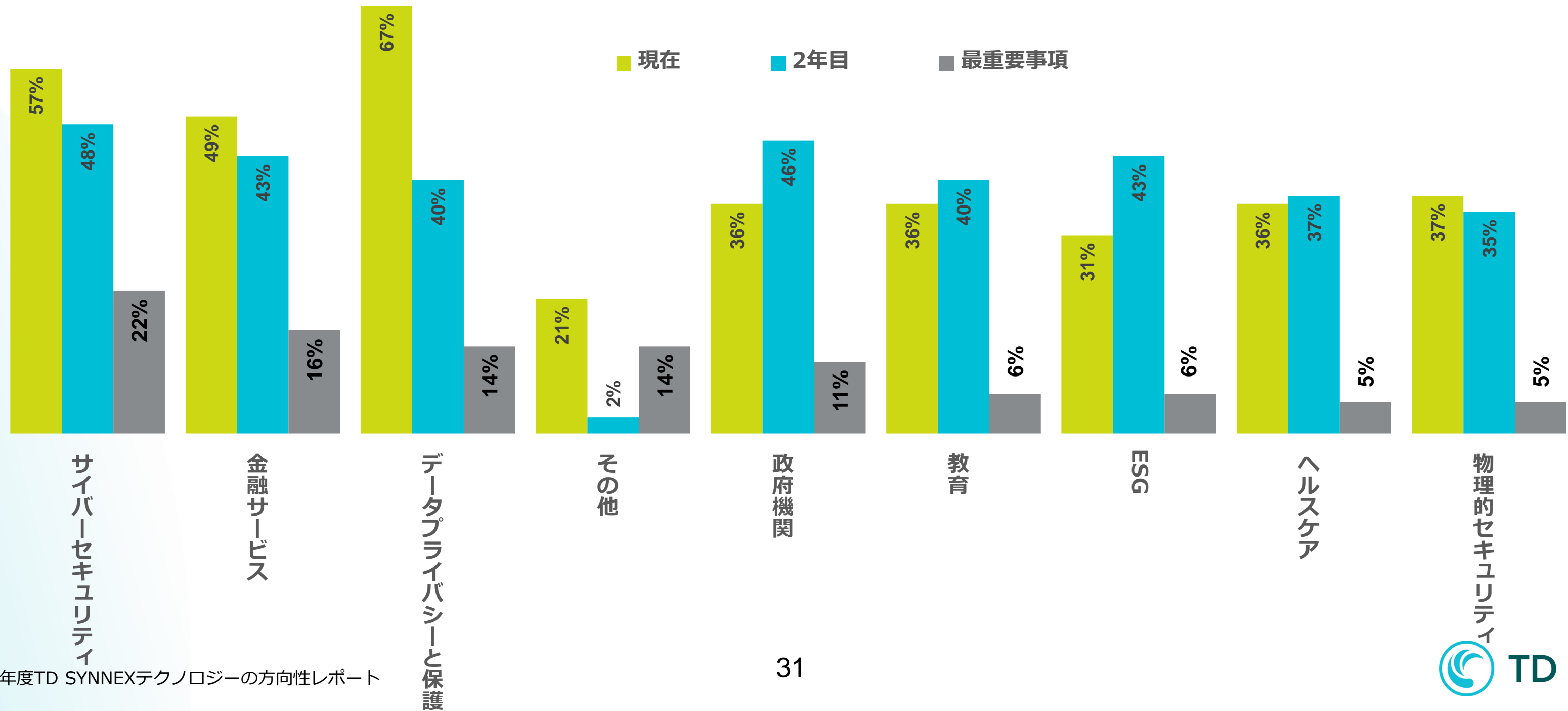
サービス・スキルに投資するパートナー

どのようなビジネススキルを求めていますか？
優先順位の上位3つを選んでください。



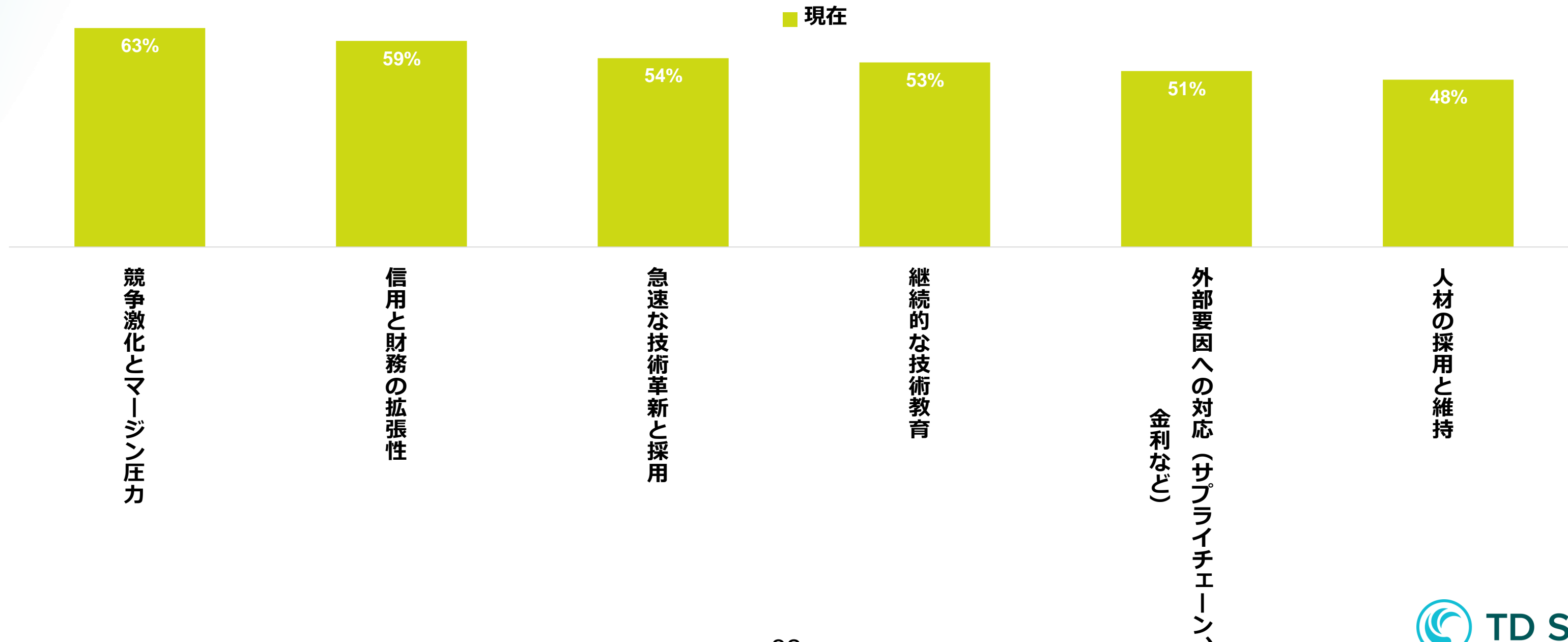
ESGの重要性が今後2年で急上昇

現在、貴社のビジネスにとって最も重要な規制に関する専門知識や認証はどの分野ですか？
 現在と2年後にあてはまるものをすべて選び、さらに2年後に最も重要な分野を選んでください。



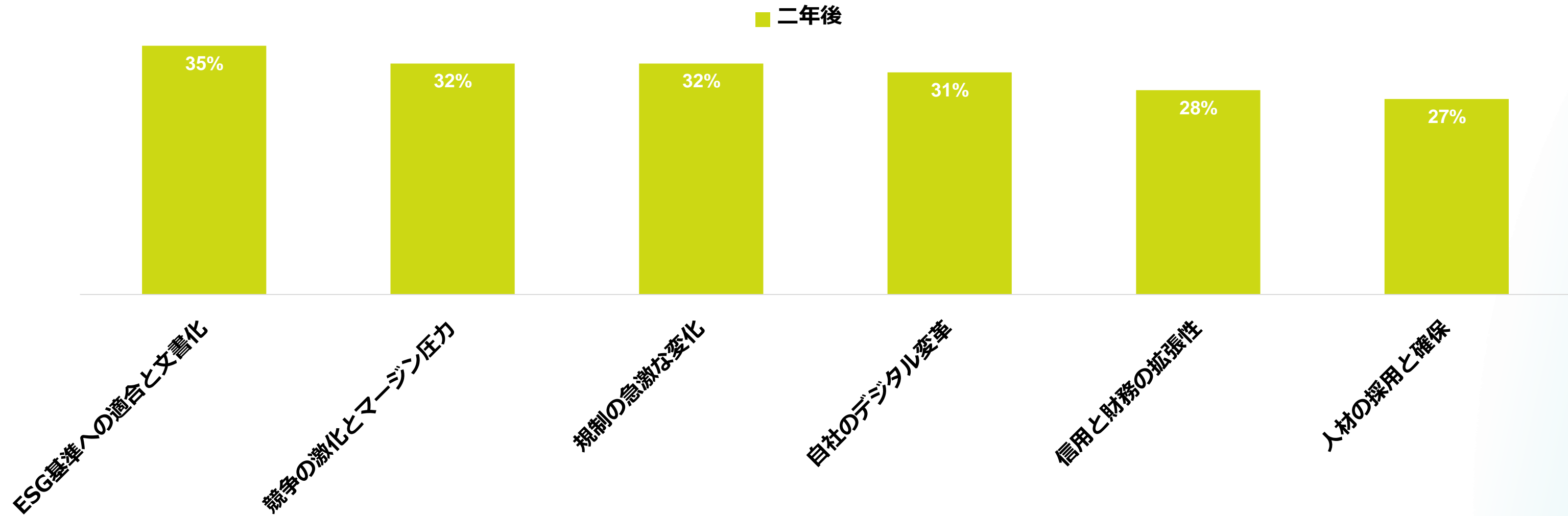
現在の競争激化と利益（マージン）に関する圧力

以下の経営課題について検討し、現在貴社の事業に影響を及ぼしているものをすべて選択してください。



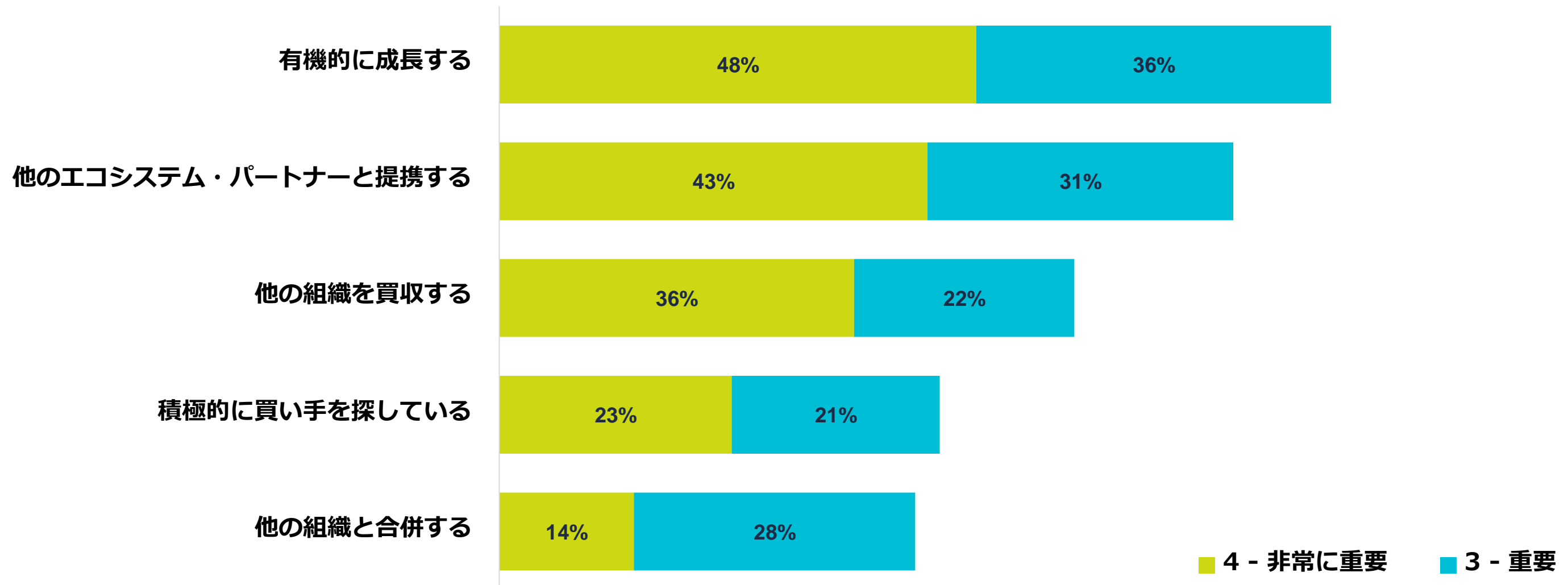
ESGが重要になる

以下の経営課題を検討し、2年後のあなたのビジネスに影響を与えるものをすべて選んでください。



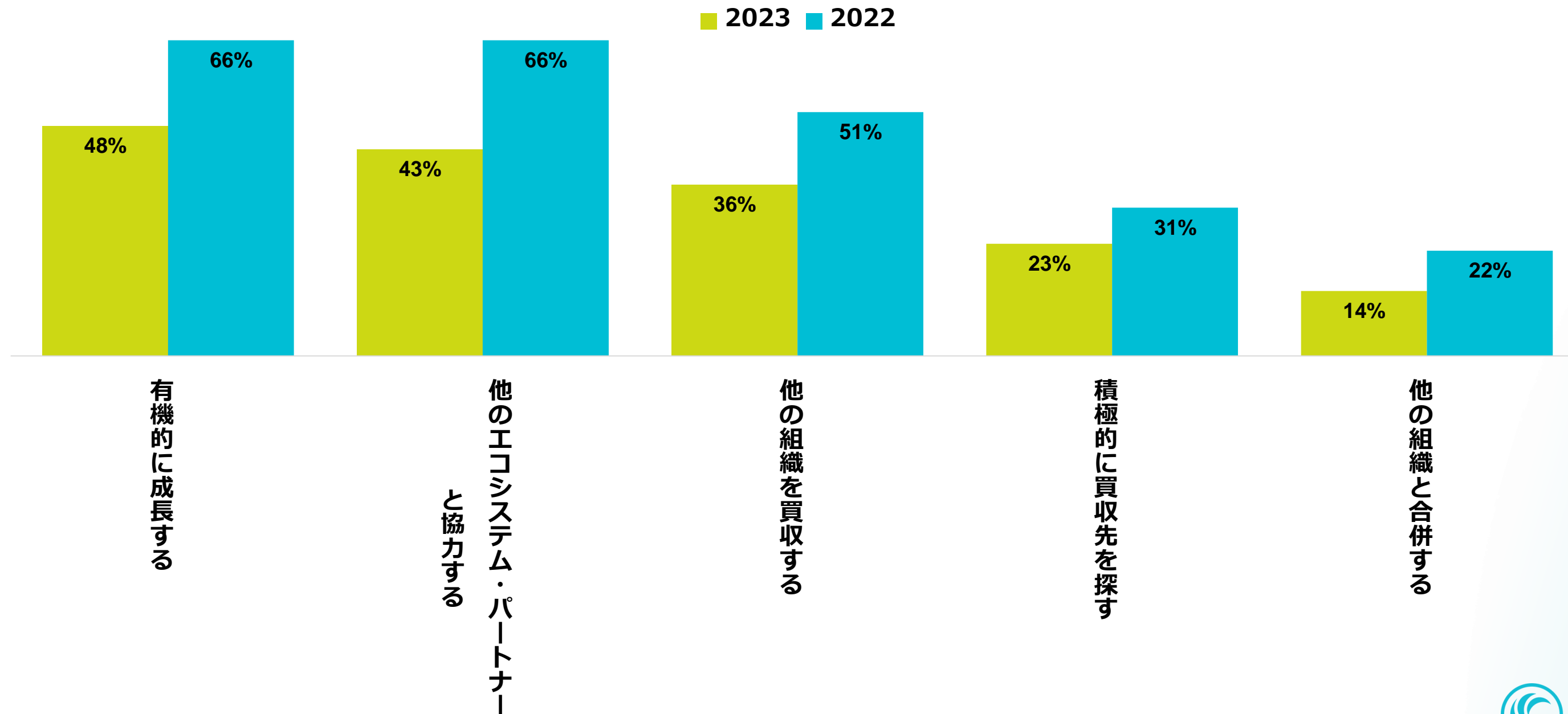
有機的成長とパートナーシップが引き続き有利

以下の記述のうち、あなたの組織の成長に対する姿勢を表しているものはどれですか？1が全く重要でない、4が非常に重要であるとして、重要度の高い順にランク付けしてください。



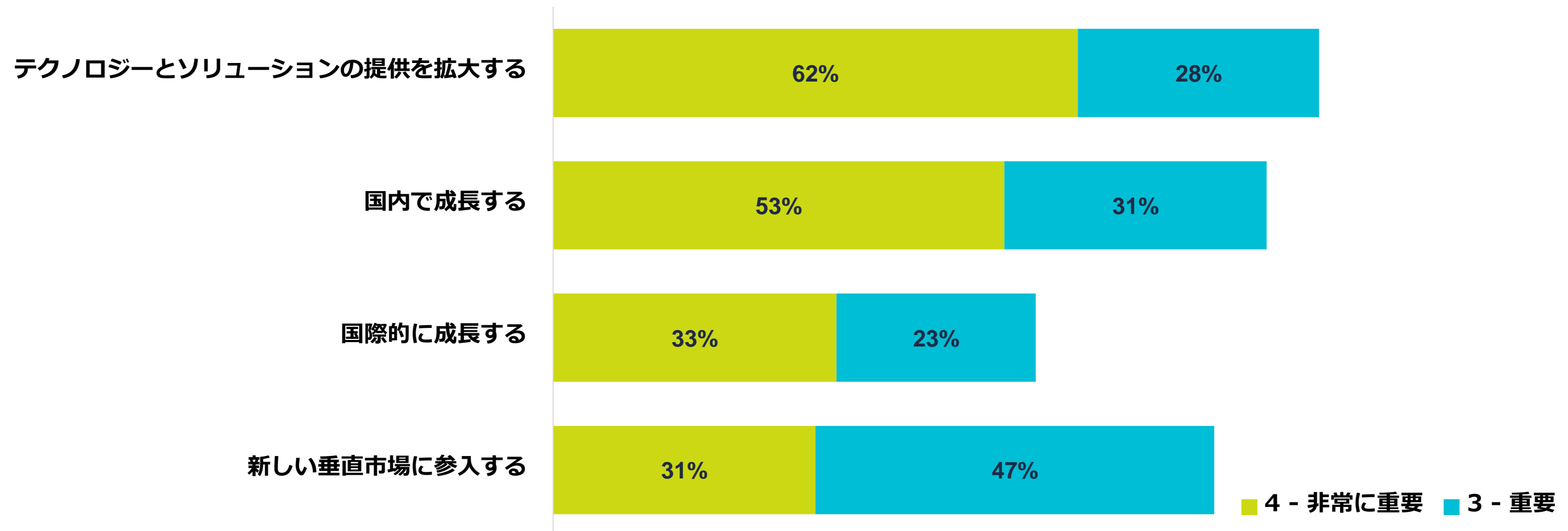
エコシステムとの連携による有機的成長

次の記述のうち、あなたの組織の成長に対する姿勢を表しているものはどれですか？
1が全く重要でなく、4が非常に重要である。



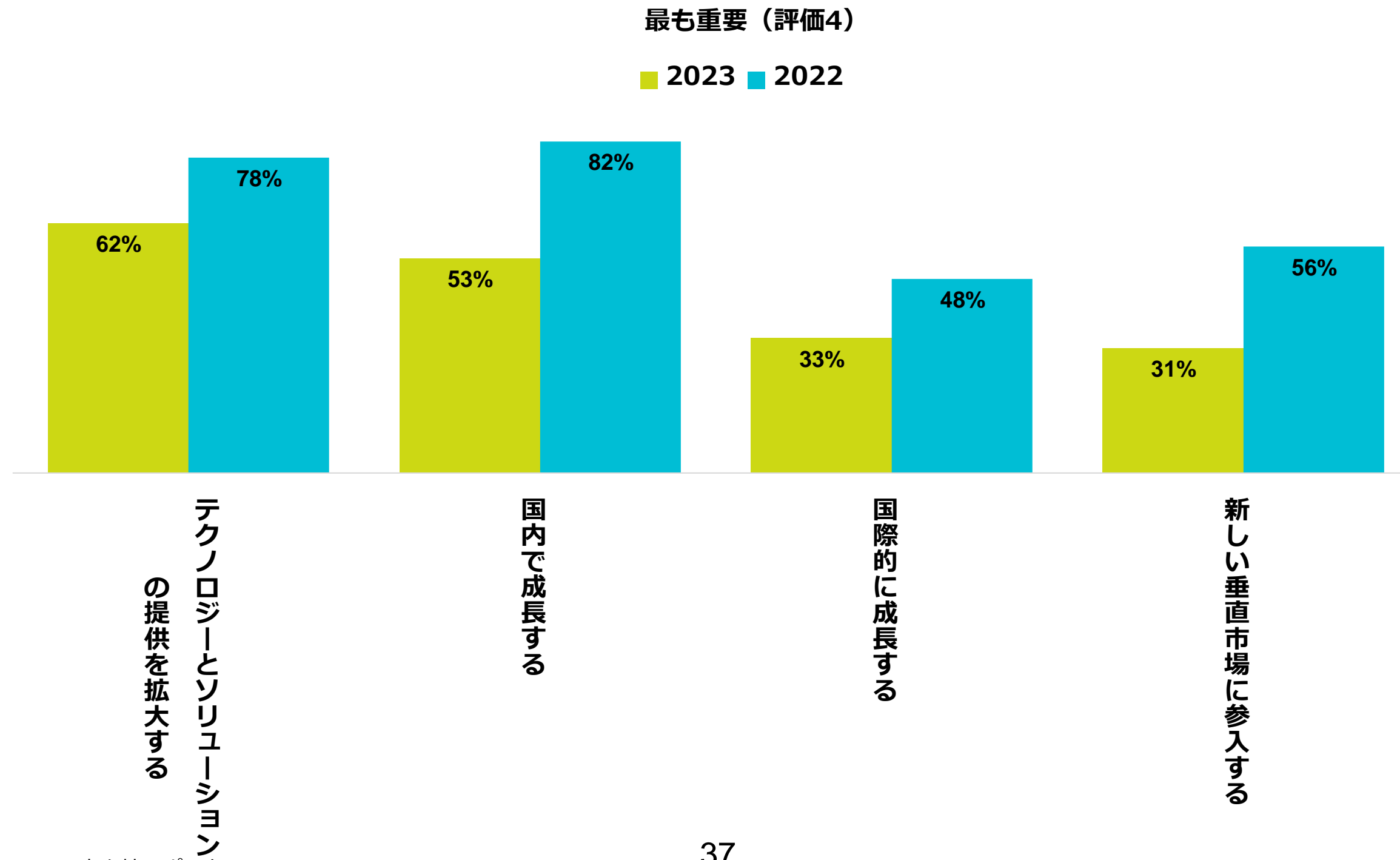
国内成長と並行してソリューションの拡大

組織の成長戦略を最もよく表す選択肢はどれですか？
 重要度を1（まったく重要ではない）から4（非常に重要）でランク付けしてください。



パートナーは技術提供の拡大を期待

次の記述のうち、あなたの組織の成長に対する姿勢を表しているものはどれですか？
1が全く重要でなく、4が非常に重要である。



本文書の内容は、一般に公開されている情報、または対象企業の責任ある個人が発表した情報を当社が解釈・分析したものでありますが、その正確性や完全性を保証するものではありません。また、業界より内密に提供された情報は含まれておりません。本文書に含まれる市場データは、発行時点で入手可能な情報に基づくカナリスの最善の予測です。

Canalysは、レポート、データベース、プレゼンテーション、電子メール、またはその他の形式を問わず、クライアントに提供する情報の再利用に関して自由な方針をとっています。クライアントは、完全所有子会社を含む世界中の組織内の同僚にCanalysの情報を閲覧することはできますが、第三者に閲覧することはできません。疑義を避けるために、ジョイントベンチャー、投資、または共通の持ち株によってクライアントと関連する組織との情報の共有は許可されていません。報道機関と情報を共有する場合、または公共の場で情報を使用する場合は、事前に書面による明示的な承認をCanalysから得る必要があります。

