



テクノロジーエコシステム ベンチマークレポート

デジタルトランスフォーメーションへの継続的投資の必要性

2022 テクノロジー エコシステム ベンチマークレポート

本レポートについて

TD SYNEXは、ITディストリビューター/ソリューションアグリゲーターとして、メーカー様、販売店様、システムインテグレーター様が、世界中のエンドユーザー様と繋がるためのエコシステムの中心となる役割を担っています。

現在、世界中のビジネスがITエコシステムへと繋がることにより、急速なデジタルトランスフォーメーション（DX）が進んでいます。

この急速なデジタルトランスフォーメーションを定期的にモニタリング・分析していくことが、本レポート「テクノロジー エコシステム ベンチマークレポート」のミッションとなります。

このレポートでは、以下の3つのITエコシステムビジネスにおけるポイントにフォーカスしています。

- エンドユーザーの技術的な期待を予測し、それに応えること
- ITエコシステムにおけるビジネスオペレーションの効果的な管理
- ITエコシステムへのエンゲージメントとイネーブルメント

調査方法

TD SYNEXは、テクノロジー業界のマーケット分析等を専門とするCanalys社のオンラインプラットフォーム、Candeferoを用いて、世界中の約300の中規模のITエコシステムパートナーを調査してきました。

本レポートでは、APAC（アジア太平洋地域）に日本を加えたAPJとして分析結果を示しております。

本レポートにおけるAPJでの調査は2022年7月19日から9月30日の期間に実施されました。

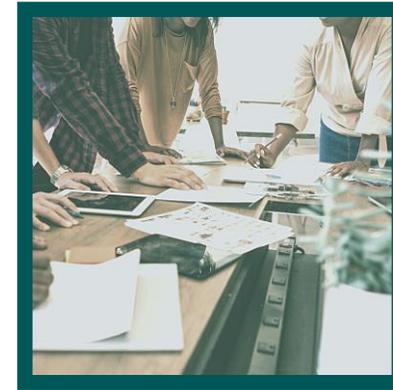
また、本レポートは、74のCandeferoコミュニティのメンバーからの回答に基づいて作成しております。

テクノロジー エコシステム ベンチマークレポートを 最大限に活用する



エンドユーザーのビジネスを 飛躍させるためのインサイト

エンドユーザーのことをより深く理解し、彼らのビジネスをテクノロジーの力により大きく飛躍させるためのインサイトを得ることができます。



販売店ビジネスの 課題の共有

エコシステム内でのパートナーシップの方法や製品提供、事業開発、事業の拡大等の販売店ビジネスの課題を共有することができます。

APJのパートナーはデジタルトランスフォーメーション のための取り組みを継続しています



+75%

サービスの拡大

APJのパートナーは、今後3年間でマネージドサービスとプロフェッショナルサービスの販売が75%増えると予想しています。

94%

コラボレーションの重要性

94%のAPJのパートナーは、ITエコシステムで連携を強化することが重要な成長戦略であると認識しています。

24%

セキュリティは最大の成長要因

24%のAPJのパートナーは、セキュリティ領域が最も利益を産み出すビジネスであると予測しています。

53%

柔軟なコンサンプション（消費）モデル

53%のAPJのパートナーは、エンドユーザーから柔軟なコンサンプションモデルを求められていると回答しています。

01

セキュリティとサーバー・ストレージは収益性が高く、売上規模も大きい

売上規模の大きい5個のテクノロジー領域の中で、4領域のみが高い収益性を有する

APJのパートナーに対し、過去12ヶ月における売上規模の大きいテクノロジー領域、収益性の高い領域の各上位3つを回答してもらいました。

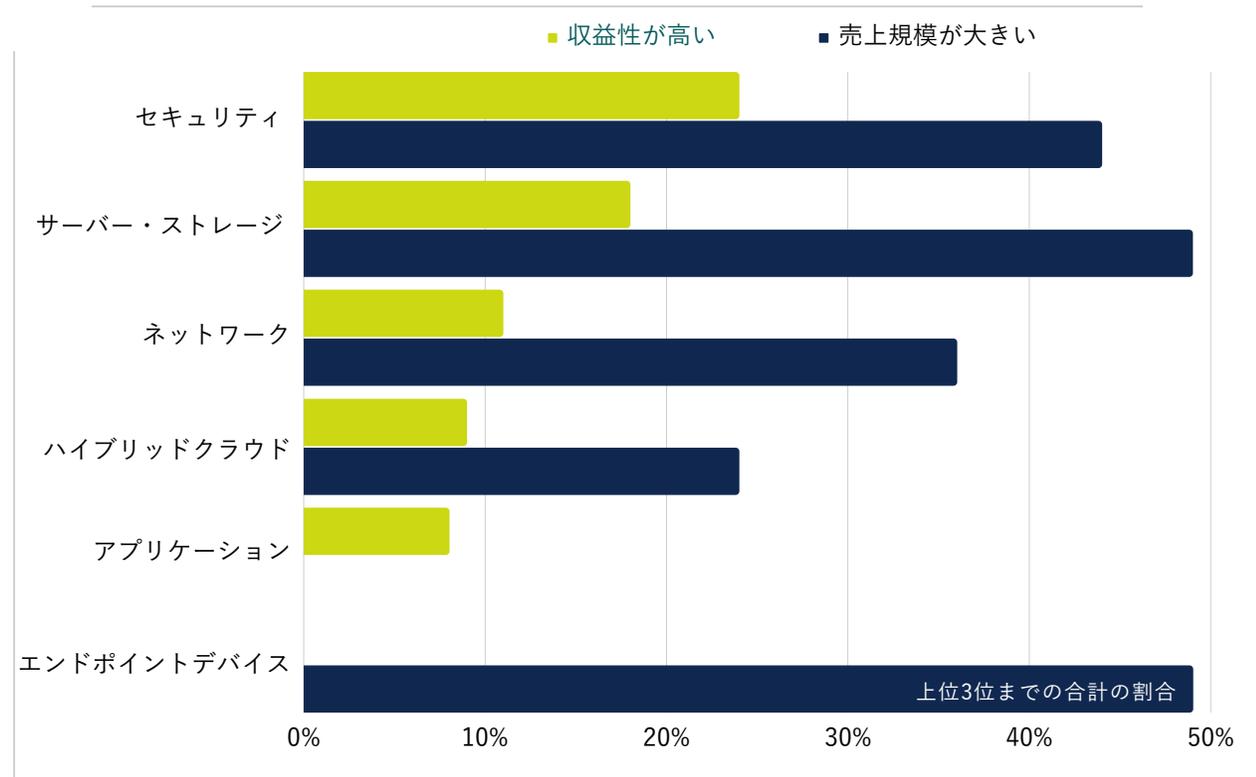
売上規模に関しては、サーバー・ストレージ、エンドポイントデバイスが最も貢献していることが分かります。また、44%のパートナーはセキュリティが売上規模の上位3つに入っていると回答しています。

一方で、収益性に関しては、最も高いテクノロジー領域がセキュリティであり（24%）、サーバーとストレージは2位となります（18%）。

エンドポイントデバイスはサーバーやストレージと同等の売上規模があるものの、収益性の高いテクノロジーの上位5つには入っていませんでした。逆に回答者の8%がアプリケーションは収益性は高いとしているものの、売上規模の上位3つに上げている回答者はいませんでした。

エンドポイントデバイスとアプリケーションに関する重要な注意点は、両カテゴリーが、売上規模と利益の上位を占めるソリューションの一部として自然に組み込まれていることです。

質問：過去12ヶ月のビジネスにおいて、以下のテクノロジー領域から、売上規模の大きい領域と収益性の高い領域の各上位3つを回答してください。



販売店の疑問:

高成長のテクノロジーソリューションに優先的に投資し、収益性の高いポートフォリオのバランスを取るために、ITエコシステムをどのように活用すればよいのか？

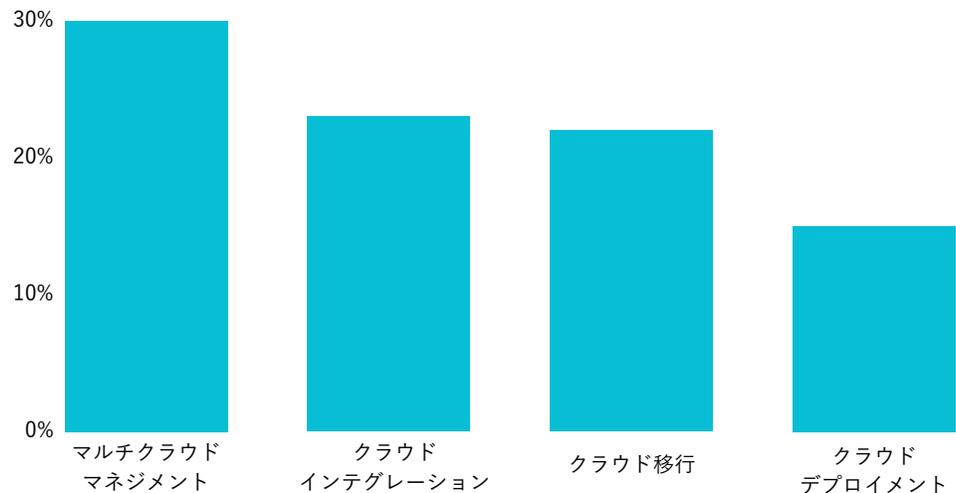
02

今後の2年間で ハイブリッドクラウドが成長する

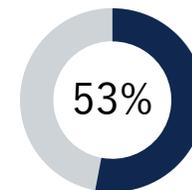
APJパートナーはポートフォリオの中で クラウド関連の提案を拡充する予定

APJパートナーが提供予定の領域は、クラウド関連が上位を占めています。またクラウドは、APJパートナーが今後2年間に提供する予定のテクノロジーソリューションの上位8つを構成する基盤となっています。この中には、人工知能や機械学習、モビリティサービスやエッジコンピューティング、DaaS（サービスとしてのデバイス）、デジタルデジタルトランスフォーメーションも含まれています。

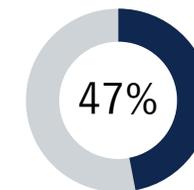
質問：今後24ヶ月の間にどのテクノロジーソリューションを提案する予定ですか？



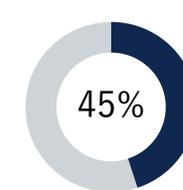
XaaS (X as a Service) が主流となる



53%のAPJの
エンドユーザーが
XaaSを求めている



47%のAPJパートナーが
現時点でXaaSを
提供している



45%のAPJパートナーが
24ヶ月以内にXaaSを
提供する予定である

プロフェッショナルサービスやマネージドサービスの拡大、オンプレミスによる所有型からXaaSサービスによる消費型モデルへの移行に伴い、APJパートナーの各社はクラウド機能の強化や開発を計画しています。

APJのパートナーの大半がXaaSサービスを提供している、または提供する予定であると回答しており、これには他の高度なソリューションや経常収益モデルのサービスに加え、ソフトウェアの販売も含まれると考えられます。

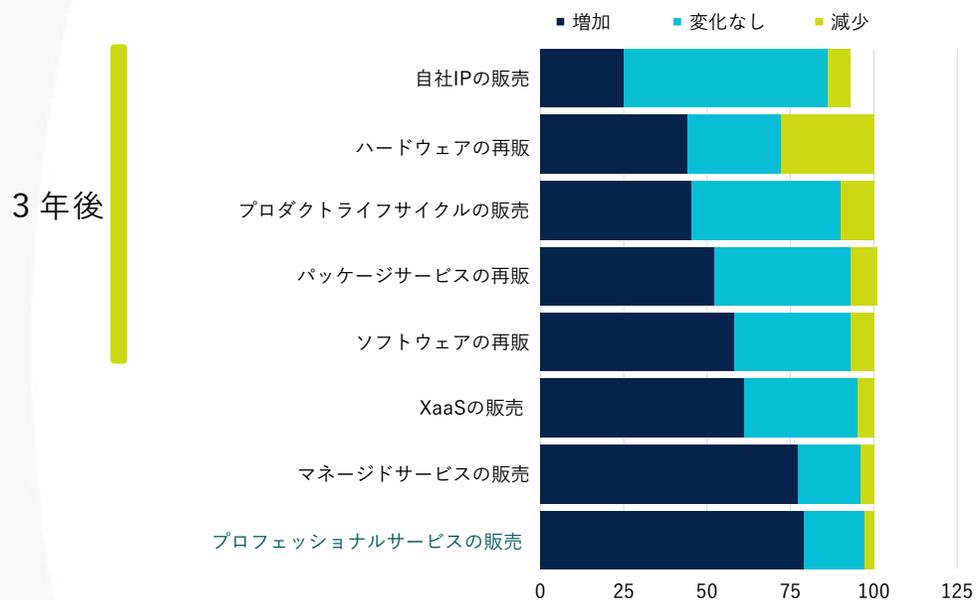
販売店の疑問:

XaaSのコンフィグレーション、プロビジョニング、セキュリティ、マネジメント、サービスにおいて、どのようにITエコシステムのリソースを活用するのか？

03

プロフェッショナルサービス、マネージドサービスへの移行

質問: 現在、貴社のビジネスのうち以下に該当するものは何%ですか? また、3年後の貴社の総事業に占める割合はどのように変化していると思いますか?



サービスは今後3年間で大きく伸びる一方、ハードウェアは依然としてコアビジネスである

APJパートナーは、今後3年間でプロフェッショナルサービスの提案が最も増加することを予測しています。

これは、エンドユーザーのニーズが高いテクノロジーソリューションの上位5つのうち4つが、ビジネス上の成果に直結するコンサルティング、デザイン、インテグレーション、デプロイの専門知識を必要とする戦略的イニシアティブであることが要因であると考えられます。

マネージドサービスはプロフェッショナルサービスの延長線上にあり、業務効率を向上させてビジネス成果を継続的に向上させるためのプロアクティブな予防的サービスであるため、僅差で2位につけています。

APJパートナーは今後もハードウェアの再販に前向きであり、回答者のわずか28%のみ今後3年間でこのカテゴリーが減少すると考えています。

サービスの成長とハードウェアの復調は、DaaS (Device as a Service) のようなハードウェアベースのサービスが拡大していくことに結びついていると思われ、パートナーにとって収益の好循環を生み出すこととなります。

エンドユーザーの疑問:

ビジネスに直接的にインパクトを与えるには、テクノロジー分野においてどのような戦略的取り組みが重要なのか

販売店の疑問:

どのマネージドサービスがプロフェッショナルサービスの成長に寄与するのか、また双方のサービスを拡大するためにサポートしてくれる企業等はあるのか

04

信頼できるエコシステムアドバイザーの存在が ビジネスの成長を促進する鍵となる

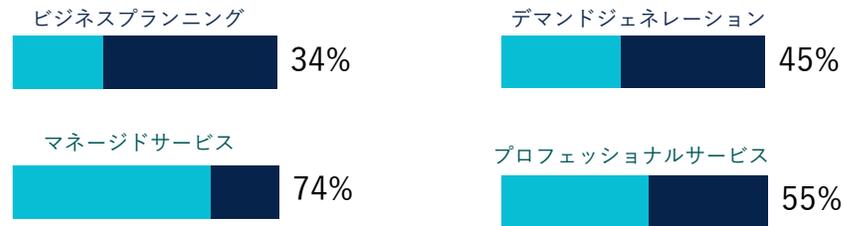


APIパートナーは優れた成果を上げるため、人材、テクノロジー、パートナーシップに投資しています

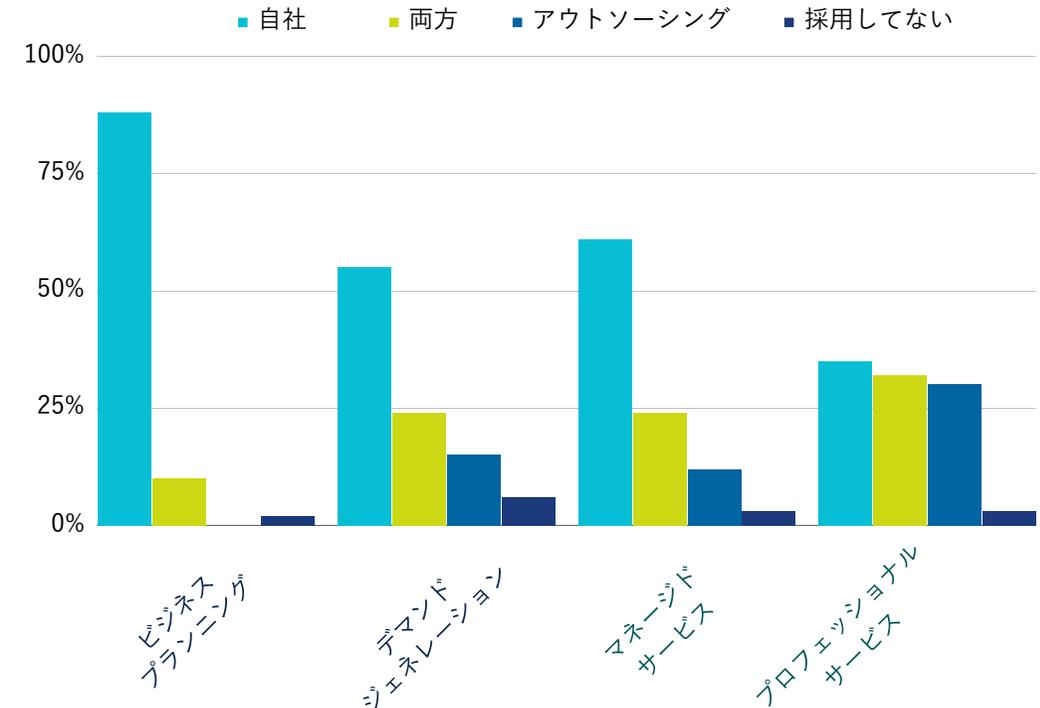
急速に変化するビジネス環境において、ビジネスプランニング、デマンドジェネレーション、マネージドサービス、プロフェッショナルサービスを担う人材が欠かせません。しかし、このような需要の高い人材は採用が難しい場合があります。

このため、さまざまなビジネスにおいてアウトソーシングのパートナーシップを構築することは、短期的にも長期的にも重要な戦略です。

質問：どのスキルセットを持つ人材を採用したいですか。上位3つを回答してください。



質問：以下のビジネス機能に関してどのように人材を確保していますか？



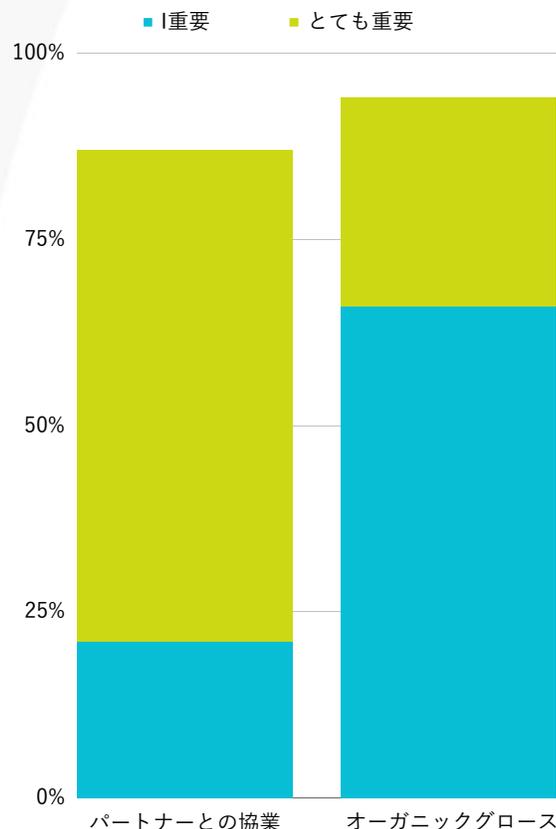
販売店の疑問：

どのITエコシステムパートナーが、ビジネスプランニング、デマンドジェネレーション、マネージドサービス、プロフェッショナルサービスの拡充をサポートしてくれるのか？

05

顧客のビジネスの成長を加速させるには ITエコシステムパートナーが必要

質問：自社のビジネスの成長において、
どのような姿勢が重要であると思いますか？
また「とても重要」か「重要」のいずれか
回答してください。



APJパートナーはポテンシャルを最大限に引き出すため、 競争から協調へマインドを変え、コラボレーションを強化している

オーガニックグロース（自社の内部資源による成長≠M&Aによる成長）は一般的な戦略ですが、エコシステムのパートナーとコラボレーションすることでさらなる成長が期待できます。

需要の大きいテクノロジーソリューションがさまざまな領域にまたがっているため、エコシステムパートナーシップの拡大は必要不可欠と言えるでしょう。APJパートナーは、デジタルトランスフォーメーション、クラウド移行、データセンターモダナイゼーション、そしてエンドユーザーのビジネス拡大を提供するためのコラボレーションを通じて、より迅速にスケールアップすることができます。

ビジネスの成長に不可欠なのは、ITエコシステムのプレーヤー（テクノロジーの製造・流通に関わるものから、VAR、ISV、MSP、SI、ソリューションプロバイダーまで）を繋ぐグローバルプラットフォームで、パートナーが作成したソリューションを他のエコシステムパートナーに公開することができます。これにより、真のコラボレーションが可能となり、エンゲージメントが高まることで、成長の機会が増えることとなります。

エンドユーザーの疑問：

ビジネスをサポートする他のサービスプロバイダーと提携する機会はあるのか？

販売店の疑問：

どのITエコシステムのプレーヤーが自分たちの強みを活かせるのか、自分たちのビジネスを補完する強みを持つプレーヤーはどこなのか？



エンドユーザーのビジネスを
飛躍させるためのインサイト

06

メタバース・・・無視できない存在に



アナリストが予測するメタバースの市場規模とITエコシステムのパートナーが準備している規模にはギャップがあり、機会損失が生じる可能性があります

8000億ドル

※米ドル

2024年における
世界全体の売上

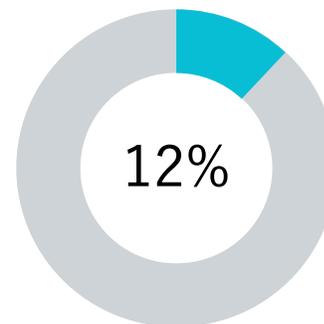
一般的には世界のメタバース市場は楽観視されていません。
しかし、ブルームバーグ、ゴールドマンサックス、スタティスタ、IDC、PwC、Newzoo、Two Circlesのデータや分析をまとめると、まったく異なるストーリーが浮かび上がってきます。



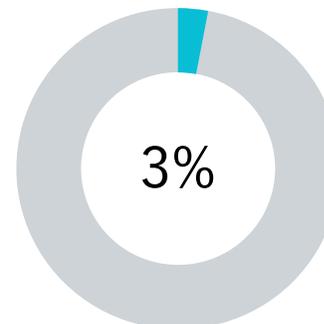
2024年の売上見込みのうち、50%はプラットフォームとハードウェアで構成されています。

Source: Bloomberg Verified Market Research, July 13, 2022

ITエコシステムはメタバース市場をどのように捉えているか？



12%のAPJパートナーが、AR/VR/メタバースのソリューションを24ヶ月以内に提供する計画である



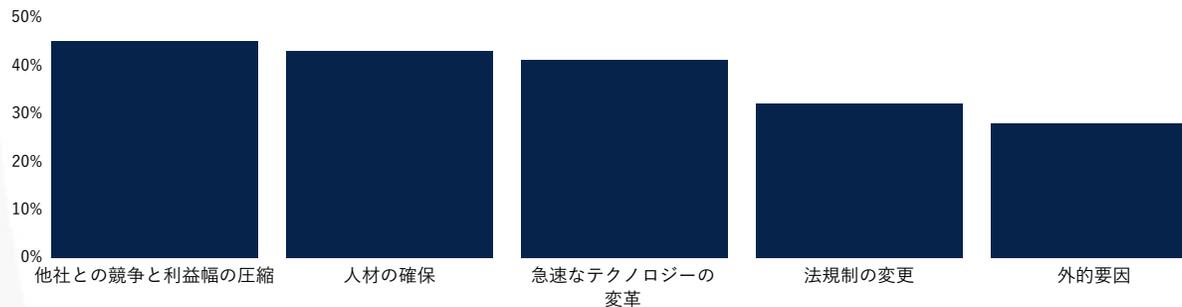
3%のAPJパートナーが、既にAR/VR/メタバースのソリューションを提供している

ESGへの対応はゆるやかなペースで進んでいる

質問: 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または認証はどの分野ですか? どの分野が3年後に貴社のビジネスにとって最も重要ですか?



質問: 以下の経営課題について、現在、あなたのビジネスに影響を与えているもの、今後3年間にあなたのビジネスに影響を与える可能性のあるもの上位3つを回答してください。



他社との競争と利幅の縮小

ビジネスコストを削減することで、サステナブルなビジネスを創りあげることができます。パッケージングを変えたり業務効率を上げることで、利益幅の圧縮を抑えることもできます。

このような取り組みにより、世界中の人々や自然環境に貢献するイノベーションを産み出すことができます。また、ESGプログラムがもたらす事業価値や財務価値は、投資家やステークホルダーにとっても重要なことです。

人材の確保

サステナビリティ（持続可能性）は、労働市場においても重要な論点となっています。企業のサステナビリティ、ダイバーシティ（多様性）、イクオリティ（公平性）、インクルージョン（包括性）への取り組みが、ハイスキルな材を獲得し企業に定着させることに繋がっています。

急速な技術革新と法規制の変更

技術革新のスピードが加速していることは、ITエコシステムのパートナーにとって目新しいことではありませんが、困難なことであることには変わりありません。これに法規制の変更も加われば、その影響はパートナーのビジネスにとってとても大きなものとなります。

今、積極的にサステナビリティプログラムを確立することで、法規制の実施に伴うビジネスへの影響を緩和することができます。これにより、パートナーはテクノロジーの変化への対応に注力することができます。

外的要因への対応

マクロ経済の不確実性や地政学的な緊張から、気候変動問題や新しい法規制まで、企業は様々な面において対応することが求められています。ITエコシステムは、パートナーがESGへの対応を十分に実施し、ビジネスを獲得することに貢献することができます。RFP/RFIのプロセスでは、ESGを実践することを求められることが多くなっています。また、ビジネスを獲得した場合、サプライヤーも、ビジネスパートナーがESGとサステナビリティの目標基準を満たすことを求めてきます。

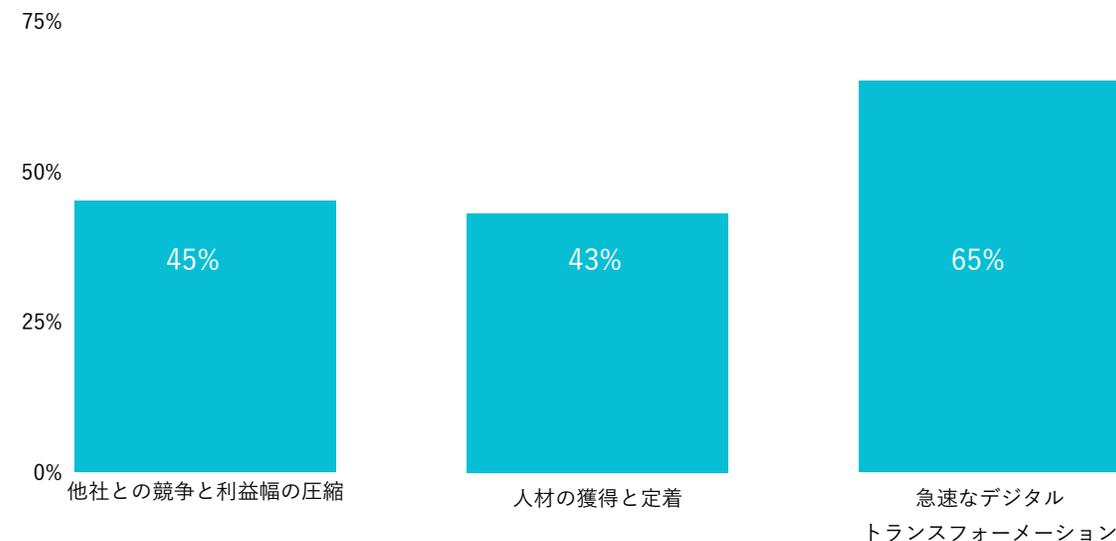
APJのパートナーはデジタルトランスフォーメーションが今後も継続すると考えている

短期的にはマクロ経済の不確実性がありますが、調査回答者は今後36ヶ月の間も急速なデジタルトランスフォーメーションが続くと予想しており、ここに明確なチャンスがあると考えています。

より長い目で見れば、不確実な時代に優れた投資を行ったITチャネルとエコシステムのプレーヤーは、市場のリーダーとして台頭することができます。

したがって、パートナーは、長期的に自社のポジションを強化するために、どのように投資を継続するかを検討する必要があります。

質問：今後の3年間で最も影響があると予測されるビジネスの課題は何ですか？



販売店の疑問：

長期的なデジタルトランスフォーメーションを実施するために、ビジネスへの再投資を可能にするテクノロジーソリューションとプラクティス（実用化）のポートフォリオのバランスと構築に関して適切なコミュニケーションがとれているのか？

01	今後、収益性が高いと見込まれる領域	セキュリティ、サーバー・ストレージが収益性が高いと見込まれる
02	成長戦略	今後の2年間に関しては、成長が見込まれるハイブリッドクラウドに重点を置く
03	ビジネスミックス	今後パートナーの提案は、プロフェッショナルサービスとマネージドサービスへと移行していく
04	ビジネスソリューション	ITエコシステムのアドバイザーが成長を加速させる鍵となる
05	エコシステムコラボレーション	顧客のために結果を出し、自社の成長を加速させるためにはITエコシステムを有効に利用した方がよい
06	直近のトレンド	メタバースへの投資を控えることによる機会損失がないように注意した方がよい
07	ESG	ESGはパートナーのビジネス課題を解決する可能性を持っているが、乗り越えるべき課題も多い
08	デジタルトランスフォーメーションへの継続的投資	デジタルトランスフォーメーションへの継続的な投資は大きなビジネスチャンスを産み出す

大きな成果を上げるために TD SYNEXのテクノロジー エコシステム ベンチマークレポートを活用して、 デジタルトランスフォーメーションへの投資を継続することが重要



ITビジネスに関する疑問

01 成長の鍵

高成長のテクノロジーソリューションに優先的に投資し、収益性の高いポートフォリオのバランスを取るために、ITエコシステムをどのように活用すればよいのか？

02 XaaSの成長

XaaSのコンフィグレーション、プロビジョニング、セキュリティ、マネジメント、サービスにおいて、どのようにITエコシステムのリソースを活用するのか？

03 サービスの拡張

どのマネージドサービスがプロフェッショナルサービスの成長に寄与するのか？
また双方のサービスを拡大するためにサポートしてくれる企業等はあるのか？

04 ビジネス オペレーション

どのITエコシステムパートナーが、ビジネスプランニング、デマンドジェネレーション、マネージドサービス、プロフェッショナルサービスの拡充をサポートしてくれるのか？

05 エコシステム コラボレーション

どのITエコシステムのプレーヤーが自分たちの強みを活かせるのか、自分たちのビジネスを補完する強みを持つプレーヤーはどこなのか？

06 将来のパフォーマンス

長期的なデジタルトランスフォーメーションを実施するために、ビジネスへの再投資を可能にするテクノロジーソリューションとプラクティス（実用化）のポートフォリオのバランスと構築に関して適切なコミュニケーションがとれているのか？



私たちはパートナー様がテクノロジーによって
素晴らしい成果を達成できるようご支援いたします

本件に関するお問い合わせ先

[その他TD SYNEX株式会社へのお問い合わせ | TD SYNEX株式会社](#)



TD SYNnex について

TD SYNnex株式会社は、世界トップクラスのITディストリビューターである米国TD SYNnex Corporationの日本法人です。世界100カ国、取引メーカー数1500社を超えるグローバルネットワークを強みに、従来の卸売ビジネスに加え、国内外の製品やサービスを組み合わせ、お客様のビジネスの課題に最適なITソリューションを提供するソリューションアグリゲーターです。私たちはテクノロジーを通じ、日本のお客さまや地域社会に貢献してまいります。

TD SYNnex コーポレートサイト：<https://www.synnex.co.jp/>

セーフハーバー宣言

本レポートは、米国1933年証券法第27A条及び米国1934年証券取引所法第21E条で定義された、「将来に関する記述」が含まれています。既知若しくは未知のリスク、不確実性又はその他の要因により、実際の結果が「将来に関する記述」として明示的又は黙示的に示された予測等と大きく異なることがあります。

本レポート中の「将来に関する記述」は、本プレスリリースの日付けの時点で有する情報を基に作成されたものであり、将来の事象や状況を反映するために、その記述を更新したり修正したりする義務を負うものではありません。

コピーライト

© 2022 TD SYNnex Corporation. All rights reserved. TD SYNnex is branded and trades as Tech Data and Tec D in the Asia Pacific region, with the exception of Japan and BPO / ITO entities in China. TD SYNnex, the TD SYNnex Logo, TECH DATA, the TD Logo, SYNnex, and the SYNnex Logo are trademarks or registered trademarks of TD SYNnex Corporation. Westcon, Comstor and GoldSeal are registered trademarks of WG Service Inc., used under license. Other names and marks are the property of their respective owners.