Direction of Technology 5

年次レポート

地 域 概 要

アジア太平洋・日本 | 日本語



TD SYNNEX

論文

Direction of Technology 5

アジア太平洋・日本地域サマリー

パートナーは「学び」を重視し、技術力とビジネス力の両方を高めることで、将来を見据えた人材育成に投資しています。

テクノロジーの入手、購入、比較は容易になる一方で、導入を成功させることはますます複雑になっています。その結果、パートナーの価値は取引そのものから、成果に対する確信を生み出す力へと移りつつあります。

45カ国で主に中小規模の顧客にサービスを提供する1,500社を超えるチャネルパートナーから寄せられたフィードバックは、明確な傾向を示しています。それは、自身の能力を証明し、テクノロジーをビジネス価値に転換し、信頼を獲得できるパートナーこそが、成長を取り込み、市場が変化する中でも存在価値を保ち続けるうえで有利な立場にあるということです。

TD SYNNEX

顧客との関係性と信頼は、技術に関する認定よりも価値があると考えています。

MSP
北米

多くのベンダーがいまだにビジネスのノウハウよりもテクノロジーに重点を置いている一方で、顧客は自社の業界を理解し、専門知識によって複雑な課題を解決してくれるパートナーをますます重視するようになっています。

MSP
欧州

テクノロジーのコモディティ化が進み、顧客は数分で価格を比較します。信頼と差別化こそが鍵です。

システムインテグレーター
南米

ITチャネルにおいて最も過小評価されている変化の一つは、特にAIの台頭に伴う、製品の再販から成果ベースのサービスへの移行です。顧客はテクノロジーそのものよりも、それがもたらすビジネス成果をますます重視するようになっています。戦略的なガイダンス、AIの専門知識、セキュリティ、そして測定可能な成果を提供できるパートナーは、製品販売を主軸とするパートナーよりも、長期的な成長に向けて有利な立場に立つでしょう。

卸売業者
APJ

Direction of Technology 5

アジア太平洋・日本地域サマリー

1 成長だけでは、もはや十分ではない

市場は力強く成長している一方で、マクロ経済の逆風により、ビジネスを取り巻く環境は変化しています。

TD SYNNEX

アジア太平洋・日本（APJ）エグゼクティブサマリー

APJのチャネルパートナーは顧客と強固な関係を築いていますが、市場環境はより高度な技術的実行力を求めています。今後の道筋は、再販から成果ベースのサービスへの転換にかかっています。マクロ経済の圧力が高まり、マーケットプレイスが取引のあり方を変える中、信頼に技術統合と導入後の運用管理を組み合わせられるパートナーが勝者となるでしょう。

調査対象について：第5回年次 Direction of Technology Reportの調査対象者の大半は中小規模のチャネルパートナーであり、主に中小規模の顧客にサービスを提供しています。

売上の回復が定着

74% 収益成長

のパートナーが今年、売上を伸ばしました（2025年の69.5%から4.5ポイント上昇）。

マクロ経済要因が成長の足かせに

93%

経済状況（インフレ、金利、コスト）を懸念。

88%

がサプライチェーンの混乱（チップ／メモリ不足を含む）を懸念。



ハードウェアとエンドポイントが収益の柱

44%

がハードウェアおよびエンドポイントデバイスから大きな収益を獲得。

38%

コンピューティングデバイス（PC、AI PC、周辺機器、プリント）から大きな収益を獲得。

34%

がデータセンターインフラから大きな収益を獲得。

サービスと高成長テクノロジーの構築が並行して進む

サービスの中心は導入と継続的なサポート

68% が、現在顧客から最も多く求められているのは
サポート＆メンテナンスサービスだと回答。

57% が、サポートおよびメンテナンスサービスが事業
全体に占める割合は今後拡大すると予想。

パートナーが次に目指すのはクラウド、サイバーセキュリティ、AI

62% クラウド
が投資を拡大。

62% サイバーセキュリティ
が投資を拡大。

59% **AI**
が投資を拡大。

Direction of Technology 5

アジア太平洋・日本地域サマリー

能力は実証されて初めて成果につながる。

APJではAI活用がまだ発展途上にあります。顧客のAI活用においては、実証実験から本番運用へ移行できるよう支援することが、確かな成果につながります。

TD SYNNEX

パートナーのAI対応は初期から中期の段階。



57%

が自社を「AI Ready（AI対応済み）」または「AI Expert（AIエキスパート）」と認識。

TD SYNNEX

社内でAIを活用しているパートナーはあらゆる指標で優位

すでにAIを収益に結び付けているパートナーと、依然として主に投資段階にあるパートナーとを分けているのは、社内の成熟度です。

3x

大きなAI収益を獲得している可能性。

+24
ポイント

利益率の向上。

5x

AIの試験導入から本格運用まで進められる可能性の高さ。

顧客のAI需要は複数にわたる

45%

エージェント型AIおよびワークフロー自動化

教育、金融サービス、製造／産業サービスの各業界で、これらのソリューションへの需要が最も高くなっています。

40%

AIを活用したサイバーセキュリティ

通信・メディアおよびプロフェッショナルサービスの組織で、これらのソリューションへの需要が最も高くなっています。

AI活用は、実証・検証から本格導入のフェーズへ運用へ

主な阻害要因は、パートナー自身が担える領域にあります。



41% AI導入後の運用管理に必要な社内スキルや専門知識の不足。

40% セキュリティ、法務、ガバナンス上の懸念。

39% 予算の制約または資金調達手段の不足。

36% 社内の変革管理の複雑さ。

ガバナンスは、独立したコンプライアンス上の議論ではありません。本番運用の前提条件となりつつあり、支援と提供の能力を備えたパートナーに新たな機会をもたらしています。

Direction of Technology 5

アジア太平洋・日本地域サマリー

信頼は積み重なるほど強みとなる。

強い関係性は新たな機会を生み出す。
しかし、業界再編を勝ち抜くには、技術力を高め、
未来に向けて人材を育成することが重要です。

TD SYNNEX

市場は変化している



79% が、AI能力の格差によってチャネルの大規模な再編が進むと考えている。

71% が、クラウドマーケットプレイスが主要な購買チャネルになると考えている。

パートナーは、競争の激化を直に感じている

45% が、今後2～3年における最大の競合脅威の一つとして、テクノロジーベンダーによる顧客への直接販売を挙げている。

44% が、AIネイティブのシャドーチャネル（従来の流通を介さずに顧客へ直接販売するAIネイティブ企業）を最大の脅威の一つとして挙げている。

39% が、ソフトウェアベンダーのサービス領域への進出を懸念。

信頼こそが成長の原動力。その土台となるのは、人柄と能力です。

パートナーがAI案件を獲得した理由には、その両方が表れています。

人柄

48%

既存の関係があった
すでに自社を信頼していたため、
自社に声がかかった。

能力

33%

顧客の特定の業界やビジネス課題について、最も深い知見を有していた。

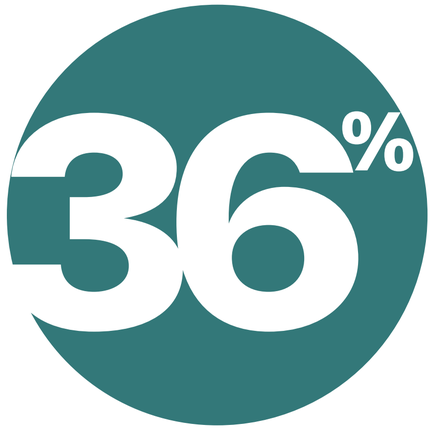
28%

AIの複雑さを平易なビジネスの言葉に置き換えて説明できた。

28%

最も高い技術力または認定資格を有していた。

顧客が求めているのはソリューションだけではなく、進むべき方向性



が、顧客からAIの技術的な導入・統合を求められて
いると回答。



が、自社の個別の状況において、AIが有効な領域とそうでない
領域についての現実的な評価を求められていると回答。

AIガバナンス、倫理、コンプライアンスに関する
アドバイザリーを求められていると回答。



パートナーは「学び」を重視し、技術力とビジネス力の両方を高めることで、将来を見据えた人材育成に投資しています。

51%

スキルギャップへの主な対応策
：研修と認定資格の取得。

43%

AIツールを活用したチームの能力向上。

42%

人材の採用・獲得競争が補完的な役割を担っています。



TD SYNNEX

結 論

信頼される販売パートナーとしてだけではなく、ソリューション導入後の運用まで担い、投資効果を示し、システム連携の課題を解決する実践的なパートナーへと進化する企業は、既存の関係性を継続的な価値へとつなげていけます。テクノロジーの購入が容易になるほど、成果に責任を持つ販売パートナーこそが、最も代替されにくい存在となるでしょう。

TD SYNNEX 顧客の声

社内に必ずしも備わっていないスキルや専門知識について、私たちはTD SYNNEXを頼りにしています。そのリソースや専門的な知見を活用して複雑な課題の解決に取り組めることは、大きな安心につながっています。

Norm Jeffries 氏
Truis マネージングディレクター

TD SYNNEXで際立っているのは、販売パートナー専用に構築されたプラットフォームへの投資です。同社が提供するビジネスインサイトは、私たちがビジネス機会を見いだし、業務を改善し、事業を強化するうえで役立っています。

Thomas Jacob 氏
Microgenesis CADsoft ディレクター

SOLUTION HIGHLIGHTS

TD SYNNEX Center of Excellence (CoE)

APJのパートナーが高度なテクノロジーの導入、統合、管理に向けた支援を求める中、TD SYNNEXのCenter of Excellence（CoE）は、複雑な案件を成果志向の包括的なソリューションに変えられるよう支援します。戦略から導入まで、CoEはソリューションアグリゲーションの簡素化、技術的な複雑さへの対応、そして本番運用に対応した成果を、確信を持って迅速に実現するために必要な専門知識、ツール、リソースを提供します。

柔軟な地域モデル、効率化されたアグリゲーション機能、イネーブルメントプラットフォーム、そして高成長テクノロジー全般にわたる深い専門知識により、CoEはパートナーがコアビジネスに注力しながら、自社の能力を拡大し、顧客により大きな価値を提供し、新たな機会を追求できるよう支援します。

詳細はこちら（英語）

TD SYNNEX Practice Builder (Channel Academy)

APJのパートナーがAI、クラウド、サイバーセキュリティ、サービスへと事業を拡大する中、ビジネス機会を自社の成長につなげるには、技術的な専門知識とビジネススキルが欠かせません。TD SYNNEX Practice Builderは、高成長テクノロジーと各パートナー固有のビジネスニーズに合わせたデジタルおよびハイブリッド形式のトレーニングを通じて、この取り組みを支援します。

本プラットフォームは、自分のペースで進められる学習とターゲットを絞ったイネーブルメントを組み合わせ、パートナーがスキルギャップを解消し、戦略立案、技術面におけるプリセールス、営業、マーケティングの各分野で能力を強化できるよう支援します。こうした能力を構築することで、パートナーは顧客のニーズを、ビジネス成果をもたらすソリューションへとつなげるチームを育成できます。

詳細はこちら（英語）

私たちについて

TD SYNNEX

Making IT Personal™

TD SYNNEX Direction of Technology Reportについて

TD SYNNEXは、データが最も大きな意味を持つのは、人々がより確信を持って行動できるように後押しする時だと考えています。だからこそ、Direction of Technology Reportは単なる調査結果の集積ではありません。それは当社のストーリーの中核を成すものであり、インサイトを意義ある成果へと変えるための指針です。これらのインサイトを一人ひとりに寄り添った、実践的で意義のあるものにすることで、当社はパートナーが変化を乗り越え、信頼を築き、テクノロジー業界を前進させられるよう支援します。成果への責任を力に変え、その実現を共にリードしていきましょう。

アジア太平洋・日本地域において、TD SYNNEXはアジア太平洋ではTech Data、マレーシアではTec Dとして事業を展開しています。

セーフハーバー・ステートメント

本ニュースリリースに含まれる記述のうち、1933年証券法第27A条および1934年証券取引所法第21E条に定める「将来予想に関する記述」に該当するものには、既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、それらにより、将来の期間における当社の実際の業績が、本リリースで示唆される将来の業績と大きく異なる可能性があります。当社は、本リリースに含まれる将来予想に関する記述を更新する義務を負いません。

Copyright 2026 TD SYNNEX Corporation. All rights reserved. TD SYNNEX、TD SYNNEXロゴ、およびその他すべてのTD SYNNEXの社名、製品名、サービス名、スローガンは、TD SYNNEX Corporationの商標です。その他の名称および商標は、それぞれの所有者に帰属します。