Direction of Technology 5

BÁO CÁO THƯỜNG NIÊN

TÓM TẮT KHU VỰC

Châu Á - Thái Bình Dương và Nhật Bản



TD SYNNEX

LUẬN ĐIỂM CHÍNH

Khách hàng không chỉ cần công nghệ có khả năng làm được. Họ cần sự tự tin rằng công nghệ đó chắc chắn sẽ làm được.

Khách hàng hiện nay không chỉ tìm kiếm một giải pháp đáp ứng yêu cầu kỹ thuật, mà cần sự đảm bảo chắc chắn về tính hiệu quả trong triển khai thực tế.

Việc tiếp cận, mua sắm hay đối sánh các giải pháp công nghệ ngày càng trở nên dễ dàng, nhưng quá trình triển khai thành công lại ngày càng phức tạp. Thực tế này đang dịch chuyển trọng tâm giá trị của các đối tác: từ việc thực hiện các giao dịch thương mại đơn thuần sang năng lực đồng hành và bảo chứng cho kết quả đầu ra.

Khảo sát trên 1.500 đối tác phân phối phân khúc doanh nghiệp vừa và nhỏ tại 45 quốc gia, có thể thấy một xu hướng chủ đạo: Những đối tác chứng minh được năng lực chuyên môn, chuyển hóa công nghệ thành giá trị kinh doanh thực tế và tạo dựng niềm tin vững chắc sẽ sở hữu vị thế tối ưu để bứt phá tăng trưởng cũng như duy trì lợi thế cạnh tranh trước biến động thị trường.

Mối quan hệ hợp tác và sự tin cậy chiến lược từ khách hàng đang chứng minh giá trị vượt trội so với các chứng chỉ kỹ thuật thuần túy.

MSP

Bắc Mỹ

Khách hàng ngày càng đánh giá cao những đối tác hiểu rõ đặc thù ngành nghề và biết vận dụng chuyên môn giải quyết các bài toán phức tạp. Trong khi đó, nhiều nhà cung cấp vẫn đang tập trung quá mức vào tính năng công nghệ thay vì thấu hiểu bài toán kinh doanh của khách hàng.

MSP

châu Âu

Công nghệ đang dần bị thương mại hóa phổ thông khi khách hàng có thể đối sánh giá thành chỉ trong vài phút. Do đó, sự tin tưởng và năng lực tạo nên sự biệt hóa mới là yếu tố then chốt quyết định lợi thế cạnh tranh.

Nhà tích hợp hệ thống

LATAM

Một trong những bước chuyển dịch chiến lược quan trọng nhưng chưa được nhìn nhận đúng trong kênh phân phối CNTT là sự chuyển dịch từ mô hình bán lẻ sản phẩm sang cung ứng dịch vụ dựa trên kết quả đầu ra, đặc biệt trong bối cảnh trí tuệ nhân tạo gia tăng mạnh mẽ. Khách hàng ngày càng ít bận tâm đến bản thân công nghệ và chú trọng trực tiếp vào giá trị kinh doanh mà giải pháp mang lại. Các đối tác có khả năng tư vấn chiến lược, thấu hiểu chuyên sâu về trí tuệ nhân tạo, đảm bảo an toàn thông tin và cam kết các chỉ số hiệu quả đo lường rõ ràng sẽ nắm giữ vị thế tăng trưởng bền vững trong dài hạn so với các đơn vị chỉ tập trung vào doanh số bán hàng thuần túy.

Nhà bán buôn

APJ

Direction of Technology 5

TÓM TẮT KHU VỰC CHÂU Á THÁI BÌNH DƯƠNG VÀ NHẬT BẢN

1 Tăng trưởng thôi là chưa đủ.

Đà tăng trưởng vẫn giữ được sự mạnh mẽ, tuy nhiên những thách thức từ kinh tế vĩ mô đang buộc các doanh nghiệp phải thay đổi bài toán kinh doanh.

TD SYNNEX

Tóm tắt điều hành khu vực **châu Á – Thái Bình Dương và Nhật Bản (APJ)**

Các đối tác kênh tại khu vực APJ tuy sở hữu mối quan hệ khách hàng bền chặt, nhưng bối cảnh thị trường hiện nay lại đòi hỏi năng lực thực thi kỹ thuật chuyên sâu hơn. Định hướng phát triển trong thời gian tới phụ thuộc vào sự chuyển dịch từ mô hình bán lẻ sang cung cấp dịch vụ dựa trên kết quả đầu ra. Trong bối cảnh áp lực kinh tế vĩ mô gia tăng và các sàn giao dịch công nghệ làm thay đổi phương thức giao thương, những đối tác biết kết hợp niềm tin với năng lực tích hợp kỹ thuật cùng dịch vụ quản trị sau triển khai sẽ là những đơn vị giành chiến thắng.

Về mẫu khảo sát: Phần lớn đối tượng tham gia khảo sát cho Báo cáo Định hướng Công nghệ Thường niên Lần thứ 5 là các đối tác kênh quy mô vừa và nhỏ, chủ yếu phục vụ phân khúc khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ.

Đà phục hồi đã được củng cố.



đối tác ghi nhận tăng trưởng doanh thu trong năm nay, tăng 4,5 điểm so với mức 69,5% của năm 2025

Các yếu tố kinh tế vĩ mô đang thách thức đà tăng trưởng đó.



doanh nghiệp bày tỏ quan ngại về các điều kiện kinh tế như lạm phát, lãi suất và chi phí vận hành.



lo ngại về tình trạng gián đoạn chuỗi cung ứng, bao gồm hiện tượng thiếu hụt chip và linh kiện bộ nhớ



Phần cứng và thiết bị đầu cuối là trụ cột doanh thu.

44%

đối tác ghi nhận doanh thu đáng kể từ phần cứng và thiết bị đầu cuối.

38%

đạt doanh thu lớn từ các thiết bị điện toán như máy tính cá nhân, máy tính tích hợp trí tuệ nhân tạo, thiết bị ngoại vi và giải pháp in ấn.

34%

duy trì nguồn thu đáng kể từ hạ tầng trung tâm dữ liệu.

Song song đó, dịch vụ và các công nghệ tăng trưởng cao đang được xây dựng.

Dịch vụ Tập trung vào Triển khai và Hỗ trợ Vận hành Liền mạch.

68% đối tác cho biết hỗ trợ kỹ thuật và bảo trì là nhóm dịch vụ nhận được nhiều yêu cầu nhất từ khách hàng hiện nay.

57% kỳ vọng các dịch vụ hỗ trợ và bảo trì sẽ tiếp tục gia tăng tỷ trọng trong tổng hoạt động kinh doanh.

Điện toán Đám mây, An ninh Mạng và Trí tuệ Nhân tạo là Trọng tâm Đầu tư Tiếp theo.

62% **Điện toán đám mây:** đối tác gia tăng ngân sách đầu tư.

62% **An ninh mạng:** đối tác gia tăng ngân sách đầu tư.

59% **Trí tuệ nhân tạo:** đối tác gia tăng ngân sách đầu tư.



Direction of Technology 5

TÓM TẮT KHU VỰC CHÂU Á THÁI BÌNH DƯƠNG VÀ NHẬT BẢN

2 Minh chứng Năng lực Đã được Chuyển hóa Thành Kết quả Thực tế

Trong bối cảnh mức độ trưởng thành về trí tuệ nhân tạo tại khu vực Châu Á - Thái Bình Dương và Nhật Bản vẫn đang trong giai đoạn từng bước phát triển, sự tin tưởng của khách hàng vào hiệu quả giải pháp phụ thuộc vào khả năng hỗ trợ chuyển đổi thành công từ giai đoạn thử nghiệm sang vận hành thực tế thương mại.

TD SYNNEX

Các Đối tác Đang ở Giai đoạn Đầu đến Giữa của Lộ trình Sẵn sàng cho AI



57%

doanh nghiệp tự đánh giá đã đạt mức độ Sẵn sàng cho AI hoặc thuộc nhóm Chuyên gia về AI.

Các Đối tác Vận hành Dựa trên AI Đạt Bứt phá Vượt trội trên Mọi Chỉ số.

Yếu tố tạo nên sự khác biệt giữa các đối tác đã chuyển hóa thành công trí tuệ nhân tạo thành doanh thu với những đơn vị ở mức đầu tư chính là sự phát triển của đội ngũ nhân lực nội bộ.

3x

Khả năng tạo ra doanh thu đáng kể từ AI cao hơn.

+24 các điểm

Sự gia tăng biên lợi nhuận.

5x

Tỷ lệ đưa ra thành công của các thử nghiệm dự án trong hoạt động kinh doanh thực tế cao hơn.

Nhu cầu AI của khách hàng trải rộng trên nhiều điểm khởi đầu.

45%

AI tác tử (agentic AI) và tự động hóa quy trình công việc

Các ngành giáo dục, dịch vụ tài chính và sản xuất/dịch vụ công nghiệp ghi nhận nhu cầu cao nhất đối với các giải pháp này.

40%

An ninh mạng ứng dụng AI

Các tổ chức viễn thông và truyền thông cùng các tổ chức dịch vụ chuyên nghiệp ghi nhận nhu cầu cao nhất đối với các giải pháp này.

Thị trường Đang Dịch chuyển Trọng tâm từ Thử nghiệm sang Vận hành Thực tế.

Những rào cản lớn nhất hiện nay chính là những yếu tố mà đối tác hoàn toàn có thể đảm nhận và hỗ trợ:



41% thiếu kỹ năng hoặc chuyên môn nội bộ để quản lý AI sau triển khai.

40% lo ngại về bảo mật, pháp lý hoặc quản trị.

39% Hạn chế về ngân sách hoặc thiếu các giải pháp tài chính linh hoạt.

36% Độ phức tạp trong quá trình quản trị sự thay đổi nội bộ.

Quản trị hệ thống không còn là một nội dung thảo luận về tính tuân thủ, mà đang trở thành điều kiện tiên quyết để đưa trí tuệ nhân tạo vào vận hành thực tế, đồng thời mở ra những cơ hội kinh doanh mới cho các đối tác sở hữu năng lực triển khai và đồng hành.

Direction of Technology 5

TÓM TẮT KHU VỰC CHÂU Á THÁI BÌNH DƯƠNG VÀ NHẬT BẢN

3 Sự Tự tin và Uy tín là Lợi thế Tích lũy Theo Thời gian.

Các mối quan hệ chiến lược giúp mở ra cơ hội hợp tác, nhưng việc phát triển năng lực kỹ thuật chuyên sâu cùng đội ngũ nhân sự chuẩn bị cho tương lai mới là yếu tố giúp đối tác đứng vững trước làn sóng hợp nhất thị trường.

TD SYNNEX

Thị trường Đang Dịch chuyển Mạnh mẽ



79% đối tác đồng ý rằng kênh phân phối sẽ chứng kiến làn sóng hợp nhất quy mô lớn do khoảng cách về năng lực trí tuệ nhân tạo giữa các đơn vị.

71% nhận định các sàn giao dịch đám mây sẽ trở thành kênh mua sắm trọng tâm của doanh nghiệp.

Partners are feeling the competition directly.

45% đối tác đánh giá việc các hãng công nghệ tiếp cận bán hàng trực tiếp cho khách hàng là nguy cơ cạnh tranh hàng đầu trong 2 đến 3 năm tới.

44% đối tác coi các kênh phân phối song song đến từ những doanh nghiệp thuần trí tuệ nhân tạo, nhóm đơn vị không đi qua hệ thống phân phối truyền thống để tiếp cận và bán hàng trực tiếp cho khách hàng, là mối đe dọa cạnh tranh hàng đầu.

39% bày tỏ sự lo ngại trước xu hướng các nhà cung cấp phần mềm mở rộng phạm vi hoạt động sang mảng dịch vụ.

Công thức Tăng trưởng Đặt trên Nền tảng Uy tín, Với Uy tín Thương hiệu và Năng lực Thực thi là Hai Thành tố Cốt lõi.

Những lý do giúp các đối tác giành chiến thắng trong các thương vụ triển khai trí tuệ nhân tạo cho thấy cả hai yếu tố này đều đang phát huy vai trò quyết định:

Uy tín Thương hiệu

48%

Doanh nghiệp sẵn có mối quan hệ bền chặt. khách hàng chủ động tìm đến nhờ sự tin tưởng sẵn có từ trước.

Năng lực

33%

Đối tác sở hữu mức độ thấu hiểu sâu sắc nhất về đặc thù ngành nghề hoặc kinh doanh cụ thể của khách hàng.

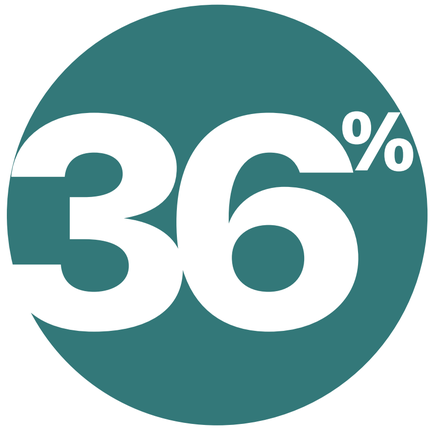
28%

Đối tác có khả năng chuyển hóa các khía cạnh kỹ thuật phức tạp của trí tuệ nhân tạo thành ngôn ngữ kinh doanh rõ ràng, dễ tiếp thu.

28%

Đối tác sở hữu năng lực kỹ thuật vượt trội cùng hệ thống chứng chỉ chuyên môn mạnh nhất.

Khách hàng đang tìm kiếm định hướng, không chỉ là giải pháp.



đối tác nhận được đề nghị hỗ trợ triển khai và tích hợp kỹ thuật các hệ thống trí tuệ nhân tạo.



được yêu cầu đưa ra đánh giá thực tế về tính khả thi, làm rõ những trường hợp trí tuệ nhân tạo mang lại hiệu quả cũng như những điểm nghẽn trong bối cảnh vận hành cụ thể của doanh nghiệp.



được khách hàng tìm đến để tư vấn về công tác quản trị, khía cạnh đạo đức và tính tuân thủ trong ứng dụng trí tuệ nhân tạo.

Các Đối tác Đang Tiên phong Chuẩn bị cho Tương lai Bằng Việc Đẩy mạnh Học tập và Đầu tư Đội ngũ, Kết hợp Chiều sâu Kỹ thuật với Năng lực Thương mại.

51%

Giải pháp trọng tâm nhằm thu hẹp khoảng cách về kỹ năng chuyên môn: Tăng cường đào tạo và hoàn thiện chứng chỉ chuyên ngành.

43%

Ứng dụng các công cụ trí tuệ nhân tạo nhằm nâng cao hiệu suất làm việc của nhân sự.

42%

kết hợp với chính sách tuyển dụng và thu hút nhân tài.



Những đối tác chủ động chuyển mình từ vai trò một nhà cung cấp đáng tin cậy sang đơn vị điều phối trực tiếp, đảm nhận toàn bộ quy trình quản trị sau triển khai, làm rõ hiệu quả đầu tư và tháo gỡ các rào cản tích hợp, sẽ chuyển hóa được các mối quan hệ sẵn có thành giá trị thương mại bền vững. Trong bối cảnh công nghệ ngày càng dễ sở hữu, những đối tác làm chủ được kết quả triển khai thực tế sẽ trở thành những mắt xích không thể thay thế.

Ý kiến khách hàng của TD SYNNEX

Chúng tôi tìm kiếm sự đồng hành từ Tech Data với những kỹ năng chuyên môn mà hệ thống nội bộ chưa thể đáp ứng. Chúng tôi hoàn toàn an tâm khi có thể khai thác nguồn lực cùng tri thức chuyên sâu của Tech Data để tháo gỡ các bài toán triển khai phức tạp.

Norm Jeffries
Giám đốc Điều hành, Truis

Điểm khác biệt nổi bật tại Tech Data là sự đầu tư vào các nền tảng thiết kế riêng cho đối tác. Những phân tích chuyên sâu về thị trường mà họ cung cấp giúp chúng tôi nhanh chóng nhận diện cơ hội, tối ưu hóa quy trình vận hành và củng cố hiệu quả kinh doanh.

Thomas Jacob
Giám đốc, Microgenesis CADsoft

Tech Data Center of Excellence (CoE)

Khi các đối tác tại khu vực Châu Á - Thái Bình Dương và Nhật Bản cần sự hỗ trợ để triển khai, tích hợp và quản lý các giải pháp công nghệ tiên tiến, Trung tâm Xuất Sắc (Tech Data Center of Excellence - COE) của Tech Data đóng vai trò chuyển hóa những cơ hội phức tạp thành giải pháp hoàn chỉnh hướng đến kết quả đo lường được. Xuyên suốt từ quá trình hoạch định chiến lược đến thực thi, mô hình này cung cấp đầy đủ chuyên môn, công cụ và nguồn lực nhằm đơn giản hóa việc đóng gói giải pháp, vượt qua các rào cản kỹ thuật và chủ động đẩy nhanh tiến độ đưa hệ thống vào vận hành thực tế.

Nhờ mô hình triển khai khu vực linh hoạt, năng lực đóng gói giải pháp tinh gọn, các nền tảng hỗ trợ nâng cao năng lực cùng tri thức chuyên sâu về các công nghệ tăng trưởng mũi nhọn, COE giúp đối tác mở rộng quy mô, mang lại giá trị gia tăng lớn hơn cho khách hàng và đón đầu các cơ hội mới mà vẫn đảm bảo tập trung vào hoạt động kinh doanh cốt lõi.

Tìm hiểu thêm

Tech Data Practice Builder (Channel Academy)

Khi các đối tác tại khu vực Châu Á - Thái Bình Dương và Nhật Bản mở rộng năng lực sang các mảng trí tuệ nhân tạo, điện toán đám mây, an ninh mạng và các gói dịch vụ, họ cần sự kết hợp hài hòa giữa chuyên môn kỹ thuật và kỹ năng thương mại để biến cơ hội thành đà tăng trưởng thực tế. Chương trình Phát triển Năng lực Đối tác(Tech Data Practice Builder - Channel Academy) của Tech Data đồng hành cùng doanh nghiệp trên hành trình này thông qua các lộ trình đào tạo trực tuyến và kết hợp, được thiết kế riêng theo đặc thù của từng công nghệ mũi nhọn cũng như nhu cầu kinh doanh cụ thể của mỗi đối tác.

Nền tảng kết hợp linh hoạt giữa hình thức tự học theo nhu cầu cá nhân với các khóa huấn luyện chuyên sâu có trọng tâm, giúp đối tác nhanh chóng thu hẹp khoảng cách kỹ năng và củng cố năng lực toàn diện: từ hoạch định chiến lược, tư vấn kỹ thuật tiền bán hàng, đến thương mại và tiếp thị. Thông qua việc chuẩn hóa các năng lực này, đối tác có thể trang bị cho đội ngũ khả năng chuyển hóa chuẩn xác nhu cầu của khách hàng thành các giải pháp mang lại kết quả kinh doanh rõ ràng.

Tìm hiểu thêm

VỀ CHÚNG TÔI

TD SYNNEX

Making IT Personal™

Giới thiệu Báo cáo Định hướng Công nghệ của TD SYNNEX

Tại TD SYNNEX, chúng tôi tin rằng dữ liệu chỉ phát huy tối đa giá trị khi giúp con người đưa ra quyết định hành động với sự chủ động và quyết đoán cao hơn. Chính vì vậy, Báo cáo Định hướng Công nghệ không dừng lại ở một bản tổng hợp thông tin đơn thuần, mà là thành tố nền tảng trong thông điệp chiến lược và là kim chỉ nam giúp chuyển hóa tri thức chuyên sâu thành những kết quả thực tế có giá trị cao. Thông qua việc đưa các góc nhìn phân tích trở nên thực tiễn, thiết thực và sát với bối cảnh thị trường, chúng tôi đồng hành cùng các đối tác để linh hoạt thích ứng trước biến động, củng cố sự uy tín vững chắc và thúc đẩy toàn ngành công nghệ bứt phá tiến lên. Sự hợp tác chặt chẽ này chính là chìa khóa để cùng nhau làm chủ kết quả.

Tại khu vực Châu Á – Thái Bình Dương và Nhật Bản, TD SYNNEX hiện diện và vận hành trên thị trường dưới thương hiệu Tech Data tại Châu Á – Thái Bình Dương và Tec D tại thị trường Malaysia.

Tuyên bố miễn trừ trách nhiệm (Safe Harbor Statement)

Lưu ý về các tuyên bố hướng tới tương lai: Các tuyên bố trong thông cáo này được xác định là tuyên bố dự báo theo quy định tại Điều 27A của Luật Chứng khoán năm 1933 và Điều 21E của Luật Giao dịch Chứng khoán năm 1934. Các tuyên bố dự báo này hàm chứa những rủi ro, biến số bất định đã biết hoặc chưa thể lường trước, có thể dẫn đến việc kết quả vận hành thực tế của Công ty trong các kỳ tương lai phát sinh sai biệt mang tính chất yếu yếu so với các dự báo hoặc kỳ vọng được nêu trong tài liệu. Công ty không cam kết nghĩa vụ cập nhật hoặc điều chỉnh bất kỳ tuyên bố dự báo nào thuộc phạm vi thông cáo này.

Bản quyền 2026 thuộc về Tập đoàn TD SYNNEX. Bảo lưu toàn bộ quyền sở hữu. TD SYNNEX, logo TD SYNNEX cùng toàn bộ nhãn hiệu, tên gọi sản phẩm, dịch vụ và khẩu hiệu thương mại khác của TD SYNNEX đều là nhãn hiệu đã được đăng ký quyền sở hữu của Tập đoàn TD SYNNEX. Các tên gọi và nhãn hiệu thương mại khác thuộc quyền sở hữu hợp pháp của các chủ sở hữu tương ứng.