

## JCSSA 米国エグゼクティブツアー2023 年実施レポート

日本コンピューターシステム販売店協会（JCSSA）は米国エグゼクティブツアー（2023年10月17日～25日）を実施した。大塚裕司団長（大塚商会社長）と林宗治副団長（ソフトクリエイイトホールディングス社長）をはじめとする一行21名は、シリコンバレー、サンフランシスコとシアトルのITベンダー12社【①Adobe社 ②Cisco Systems社 ③Google Cloud社 ④Palo Alto Networks社 ⑤HPE社 ⑥HPI社 ⑦Intel社 ⑧Advanced Micro Devices社 ⑨Autodesk社 ⑩Salesforce社 ⑪Microsoft社 ⑫AWS社】を訪問しました。このツアーは、会員幹部がシリコンバレーの最新トレンド把握、事業へつながる情報交換を行うことを目的とし、毎年定点観測を行う形で実施しています。今年はシアトルのMicrosoft本社とAWS本社も訪問してChatGPTなどAIの最前線の情報収集をすることが出来ました。

### ① 10月17日（火）15:00-17:10 Adobe社

@Adobe Founders Tower

#### イノベーションを加速させる新オフィス

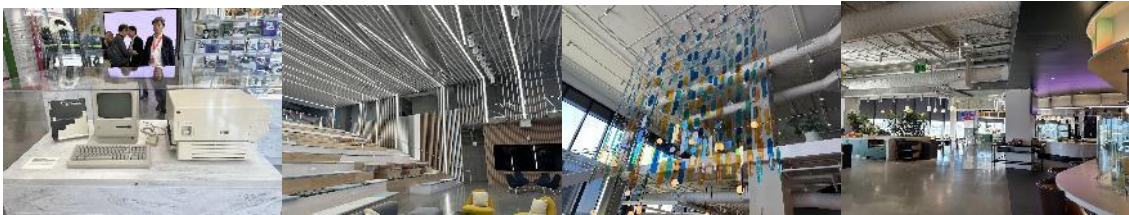
4年ぶりの訪問となるAdobe社。今回お邪魔したのは今年オープンした新社屋、Founders Tower。

世界本社の目の前に建てられた新ビルディングでは、

Adobeの歴史がわかる展示や、社員向けの食堂、

デザインが目を引くオフィススペースや講堂のようはスペースまで、出社した社員がイノベーションを育むように工夫された新デザインのオフィスに仕上がっています。

ビル名は、先日他界されたAdobeの2人の共同同業者であるジョン・ワーノック氏、チャック・ゲシキ氏をリスペクトしてFounders Towerと命名されたそうです。



日本オフィスのCEOでもある Claire Darley 氏の挨拶  
JCSSA 訪問への感謝と日本のパートナー企業の重要性についてお話しいただきました。



#### 画像生成系 AI である Firefly の CTO によるセッション

今注目の画像生成系 AI ツールである Firefly の CTO、Ely Greenfield 氏から Firefly の技術について直接レクチャーを受けました。Firefly が昨年発表され、最初のバージョン

が出てから8ヶ月、既に次のバージョンがリリース準備されているなどこの1年で驚くほどのスピードで開発が進んでいる。

アーキテクチャーのポイントは2つ

1. データ自体を理解する。色が何色か形はどんな形かなど
2. 人の言葉を理解する。LLMが現れて大きく進化した部分

上記の技術により、デザイン技術が未熟な人でも人の言葉で支持することでコンテンツを制作できる。

また、V1からV2への進化で、よりコントロール（指示に対して期待したコンテンツが生成される）が効く、より写真描画が優れている（本物の写真のような写実性）などが特徴。

またベクターデータで出力することやデザインテンプレートを生成することもできるので容易にカスタマイズや再利用ができるように実用性面でも工夫されている。

最も強力なポイントは、学習データとしてAdobeが権利を保有しているコンテンツを用いているため、生成されたデータの著作権もクリアであり商用利用へのハードルが低いこと。

### Firefly のデモ

日本法人から西山さんが実機を使った Firefly のデモを実施。

日本語で容易に期待した画像を出力できることを証明した。

また、顧客が保持しているコンテンツをヒントにした生成もできるため、より自社のニーズに近い生成データを制作できることも説明。



作成 : AXLBIT 長谷川章博

② 10月18日(水) 8:50-12:00 Cisco Systems 社  
 オープニングはシスコ日本法人のパートナー事業の  
 トップである大中さんからイントロダクションが  
 あった。

シスコシステムズのロゴはゴールデンゲートブリ  
 ッジがモデルであるが、時代に合わせてどんどん変  
 化している。同じようにプロダクトのポートフォリ  
 オも拡大を続けており、ルーターのシスコからスイ  
 ッチ、コラボレーション、セキュリティとお客様の  
 「ハイブリッドワーク」を実現する会社に進化して  
 いる。従来のオフィスで勤務から、その人がパフォー  
 マンスを発揮しやすい場所での勤務を実現するサー  
 ビスを提供しており、特に本セッションではセキュ  
 リティとコラボレーションデモのセッションが実  
 施された。

また、シスコの特徴でもある M&A の大型案件につい  
 ても言及された。2023年9月の Splunk 買収であ  
 る。様々なデータの分析プラットフォームとシスコ  
 のサービスを組み合わせ、より柔軟な IT 環境とセ  
 キュリティ強化が期待される。

最後にネットワーク機器に特化したシスコオリジ  
 ナルのシリコンチップ Silicon ONE の多角化を加速  
 していることが紹介された。今後 AI /MML の基盤と  
 なる GPU をロスレスで並列接続するチップが投入さ  
 れる。より一層ネットワークに流れるデータ量が激  
 増する中で、より超省電力とハイパフォーマンスを  
 両立させるために、シスコは他ネットワーク機器会  
 社との差別化に向けて開発を続けているとのこと。

次に、「Cisco's Security Portfolio and  
 Strategy」というタイトルで、SVP. Product  
 Marketing の Ambika Kapur さんより講演された。ま  
 ず初めにセキュリティの進化について言及された。  
 従来のセキュリティのイノベーションはパッチワー  
 クであり、毎回何かの問題があり、各社が解決策を  
 個別に出している状態であった。しかし、それは、  
 悪いものではなく、非常に良いソリューションであるが、それが多すぎて、多くの顧客は  
 うまく設計するのが困難な状況である。

その状態を解決するために、シスコのビジョンは、セキュリティのコントロールを抽象化  
 して、一つのセキュリティサービスとして提供することを目指しているとのこと。それが



働く環境の大きな変化  
 ハイブリッドワーク



2023年9月 Splunkの買収を発表

- 2023年9月21日にCiscoはSplunkの買収意向を発表
- 現時点での買収完了は2024年後半目処
- 買収が完了するまでは、CiscoとSplunkは独立した企業として事業を継続
- 詳細は買収完了後に発表

本買収による狙い

- デジタルレジリエントの実現に貢献
- セキュリティとオペラビリティの拡張

未来を支えるイノベーション - Cisco Silicon One



Cisco Security Cloud である。シスコ以外の他社サービスも対象とのこと。様々な複雑化されユーザの利便性・生産性が落ちてしまうセキュリティ環境構築を一元化されたポリシー管理で運用できるようになる。ユーザはどのネットワークをどこで使っているのかを意識せずにセキュアにサービスを利用できる。VPN なのか、SaaS か、ダイレクトにインターネット接続か、ゼロトラストネットワークか、ユーザはどのコネクションか気にすることなく、シスコが自動的に認証し、すぐ仕事開始が可能になる。シスコはこの部分に AI のテクノロジーを活用し、セキュリティの再認証の状態を分析しながら、セキュリティでユーザの生産性を落とさない環境を提供しようとしている。攻撃者にはストレスを！ユーザには利便性を！というキーワードが話され、エクスペリエンスの向上により、セキュリティも向上するとのメッセージが非常に印象的であった。

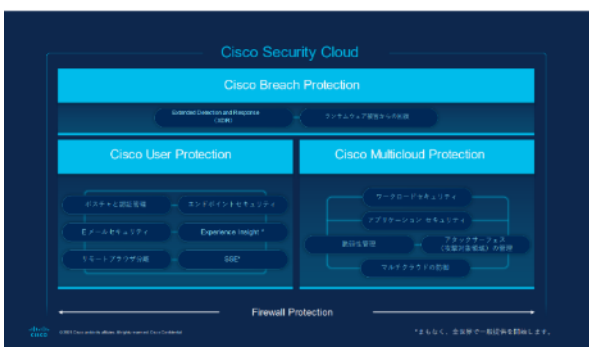
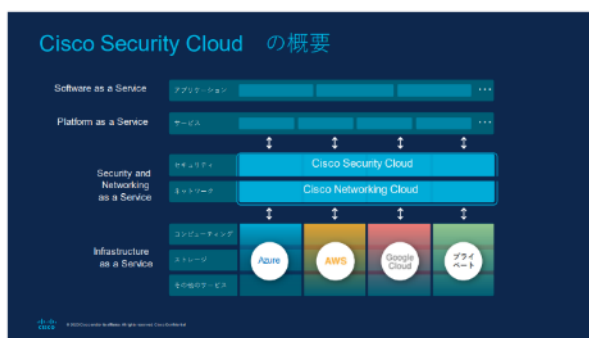
Cisco Security Cloud を構成する要素として大きく 3 つが挙げられた。ゼロトラスト認証や SSE、Email セキュリティなどを包括する①User Protection Suite (ユーザ保護)、マルチクラウド環境のセキュリティ強化をする②Multicloud Protection (マルチクラウド保護)、AI を活用した脅威検知 (XDR) が可能となる③Breach

Protection (脅威検知)、これにシスコのネットワークセキュリティやファイアーウォールを組み合わせる包括的に、かつマルチベンダーでお客様のセキュリティ施策を支援することがメッセージされた。今後更に AI に大きな投資をするとのことで、Cisco Security Cloud の更なる進化に期待が高まる。

シスコの強みとして、世界で最大量のネットワーキングのトラフィックを把握できる点にある。メールや、DNS での Web アクセス攻撃、フィッシングなどの多くの情報を 500 名のリサーチャーが監視し、そして、AI で解析している。それがシスコの TALOS (タロス) という組織である。

シスコはそれらの情報を AI で分析し、複雑なセキュリティの運用を簡素化し、オートメーション化し、自動化することで、強力なセキュリティを得て、体験、効率、経済性を高めていくことをユーザに展開していく。

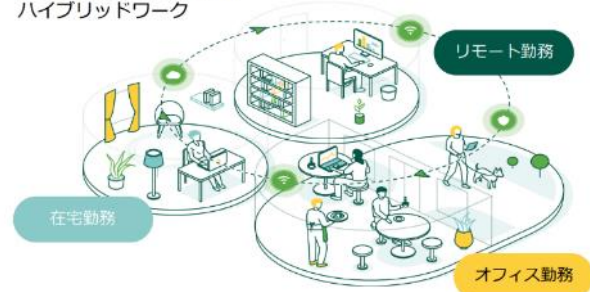
最後のセッションは「Hybrid Work Tour」であった。



コロナ後のシスコシステムズにおける出勤率は、アメリカが 30%、日本は 20%とのこと。

今後の戦略としては、社員はどこで働いてもよいポリシーは変えず、オフィスの在り方はコリジョンオフィス、つまり、人と人が偶発的に出会い、部門を超えた情報共有やアイデアを交換する場所であるというコンセプト。リモート勤務、在宅勤務、オフィス勤務で、それぞれ最適な環境を社員が自由に選ぶことができる。

### 働く環境の大きな変化 ハイブリッドワーク

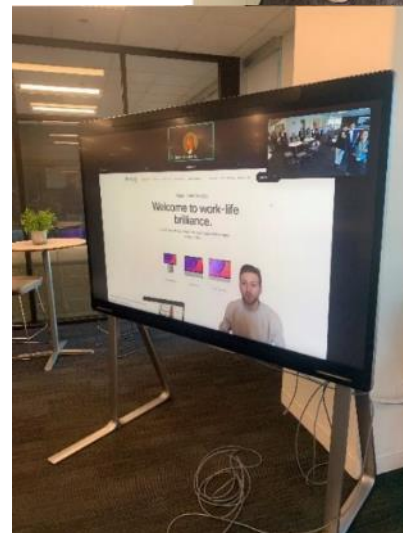


そのリモートワークを実現する Cisco Webex の体験がデモを通じて紹介された。

まさにハイブリッドワークといえる素晴らしいビデオ会議体験とオフィスの環境をモニタリングするサービスが紹介された。

右の写真の様子は、オフィスの混雑度、会議室の利用状況や温度、騒音レベルなどを様々なセンサー情報を収集して可視化しており、ユーザは自分の働き方にあった環境を見つけることができる。

Cisco の Webex ボードでのリモート会議に自分の映像を重ね合わせ、新しい体験を実現している様子。もちろんホワイトボード機能も素晴らしい体験。下の写真は犬塚団長の芸術作品です。





ハイグレードなビデオ会議システム、非常に高画質、高音質でコラボレーションできる。さらに AI を活用し、本人を認証する機能も実現されている。

デモエリアには、右写真の Webex Desk Mini も至る所に置かれ、先のテクノロジーがふんだんに詰まった小型デバイスにも関心が集まった。会議室以外の様々なスペース（米国ではハドルスペースという名前で、ちょっとしたミーティングスペースのこと）に置いたり移動させたりすることで、ハイブリッドワーク時代に、リモート会議が便利に快適に参加でき、生産性向上に寄与すると考えられる。



各セッションを通して、シスコの高い技術力を背景にした新しい働き方に対応するセキュリティとコラボレーションを、自社をモデルとした革新的な取り組みを通じて紹介された素晴らしい内容であった。

作成：PHONE APPLI 石原洋介

③ 10月18日(水) 12:30-15:00 Google Cloud 社

○場所: Google Cloud Space - California

○Google 参加者

- ・パートナー事業本部 統括部長 兼 テレコム・パートナー本部長 久保 敦様
- ・Partner Development Manager 清水 岳之様
- ・Google Workspace Senior Director Tricia Davis-Muffett
- ・Mahama Nyankamawu

○Google 久保様、清水様のご挨拶。

シリコンバレーに本拠をおく企業らしいオープンな雰囲気 Google キャンパス。各施設のエントランス近くに、カラフルな自転車がおいてあり、それでオフィス間を移動できる。

25年前の9月27日の設立(会社登記)、先月25周年のパーティを行った。現在、生成AIに力をいれており、皆さんの生活を豊かにすることを目標としている。



○Duet AI (Presenter: Tricia Davis-Muffett)

新しい労働力は、企業にとって必要である。最近の調査結果から大卒の75%が「Google Workspaceの導入企業で働きたい」86%が「Googleドキュメントを好む」との結果がで

た。ここ数カ月のうちに展開された Google Workspace の AI 機能は、リアルタイムでのコラボレーションを信じられないほど容易にした。

この AI を活用することは、チームが非常に優秀なインターン生を獲得することと同じだ。

Duet AI for Google Workspace は、ワークフローの作成、視覚化、整理、高速化、より充実した会議の開催等を支援する。

Workspace Labs に登録している数千の組織と 100 万人を超えるユーザから、多くのフィードバックを収集し、新しいサービスである Duet AI for Google Workspace に組み込まれる。

Duet AI for Google Workspace をアドオンにて使用すると、組織はこれまでにない方法で資料の作成、会議の接続、コラボレーションが可能になる。

Google が挙げている Duet AI の利用例では、午後 5 時に「明日の午前 8 時までに第 3 四半期の業績に関するプレゼンをしてほしい」というメールを受け取った場合、Sheets の予測、PL ドキュメント、月次ビジネス・レビューのスライド、地域の営業担当からのメールを Duet AI が代わりに確認する。また、Duet AI に「第 3 四半期の業績サマリーを作成してください」などと指示をすると、Duet AI が Drive や Gmail にある関連コンテンツを参照して、テキスト、図表、画像を含むプレゼンテーション資料を作成する。

「徹夜が必要だった土壇場の依頼も、いまでは夕食の時間までに完了させることができる」としている。

また、Google Meet では Duet AI を活用して、画質や音質の向上・安定も可能である。スタジオ照明、スタジオサウンドで、ベストな状態での会議開催をサポートする。

さらに、他の言語を自動検出し、リアルタイムで翻訳を表示できる。

Meet においては、「ノートを取る (take notes for me)」機能により、メモ、アクションアイテム、ビデオをリアルタイムで録画し、会議後、出席者に要約を送信する。会議に途中参加する場合は「これまでの要約 (summary so far)」で内容把握してから、会議に臨める。会議に参加できず、共有したい意見がある場合は、「出席代行 (attend for me)」機能により、Duet AI が代わりに会議に参加し、メッセージを伝え、会議の要約を得られるようになる。

Google Chat も Duet AI にあわせて刷新。新インターフェイスや新たなショートカット、検索の強化などを行った。また、Duet AI とチャットして、コンテンツに関する質問をしたり、スペースで共有されているドキュメントの要約を取得するといったことも可能である。

さらに、リアルタイムで話す場合、Chat の「ハドル」を使って会話することができる。ハドルは最大 50 万人の参加者をサポートしている。



Duet AI for Google Workspace の機能を整理すると、執筆サポートでは Duet AI が既存の文章を洗練させたり、書き始めを支援したりして、執筆をサポートする。視覚化サポートでは、Duet AI を使用するとシンプルなプロンプトからプレゼンテーションや会議用の資料を簡単に作成できる。整理サポートでは、Duet AI はこれまでよりも迅速にデータを分析し、抽出された知見に基づいてアクションを取れるように支援する。

つながりをサポートでは、Duet AI はビデオ通話で最良なカメラ映えと音声を提供し、会話での議論に集中することを可能にする。

Google はお客様のデータを保護するために、構造的により安全なアプローチを採用している。データはすべてローカルではなくクラウドにあり、ゼロトラスト制御により一時的にアクセスされる。ネイティブ機能として組み込まれている高度な DLP、IRM、および暗号化を制御している。

デスクトップのアプリもなく、Workspace の全機能を Chrome を含む任意の Web ブラウザからアクセスできる。Workspace ではパッチ適用が必要なローカルのデスクトップのアプリはない。オンプレミスのインフラストラクチャもなく、クラウド インフラストラクチャで生まれた設計によるセキュリティである。提供開始から一貫してクラウド ネイティブなサービスとして試練に打ち勝ってきた開発力と実績がある。

Duet を使うことにより、販売組織やマーケティング組織など、多くの人が生産性が少なくとも 30% 向上したと実感している。そのことを考慮すれば、導入後の費用対効果は非常に高い。多くの企業でその効果が現れている。

今後の機能（出席代行）の 1 つは、ダブルブッキング、トリプルブッキングがある場合に、Duet があなたの代わりに会議に出席し、対応してくれることである。あなたの代わりに質問することはできないが、AI は他の参加者の誰よりも注意深く会議の内容を把握するでしょう。

そして、必要な会議のカレンダーをクリアできるということである。ただし、AI は会議から情報を得ることはできるが、決定や決定を変更する上で重要な役割を担うことはできない。

## ODEI (Presenter : Tricia Davis-Muffet)

### • Google の多様性についての考え方

会社を設立する場合でも、国をリードする場合でも、声と背景と経験の多様な組み合わせが、よりよい議論、よりよい決定、そしてすべての人にとってよりよい結果につながると確信している。(CEO サンダーピッチャイ)

Google が多様性を重視する背景には、Google の企業としての使命＝ミッションがある。

Google のミッションは、世界中の情報を整理し、世界中の人がアクセスできて使えるようにすること。

私たちはテクノロジーによるイノベーションが人々の生活や世界をよりよくする大きな可能性を持っていると信じている。多様性の尊重のことを Google では DEI と表現している。D は Diversity、I は Inclusion、E は Equity (公平性)。私たちは、Google が企業として目指すところを達成するための根幹にあるのが DEI だと認識している。

### ・ Google の Equality と Equity の違い

Google では、この違いを

● Equality (平等性) : すべての人を同じように扱うこと

● Equity (公平性) : その人にあわせ、その人が成功するために必要なものを提供すること

と明確にしている。世界には多様な人がおり、それぞれがベストなパフォーマンスを出せる制度や条件、それぞれの多様性がしっかりと認められている環境がある。Google ではこうした「Diversity, Equity, Inclusion」が三位一体となって多様な人々が活躍できる状況を作ることで、イノベーションが生まれると考えている。

### ・ 多様性とビジネス

社内の多様性はどのようにビジネスにつながるのか。

製品開発、セールス、バックオフィス、あらゆるチームの仕事はイノベティブになされるべきであり、そのためにあらゆるチームで多様性が活かされるべきであると Google は考えている。

オープンな雰囲気、世界とつながる会議システム、健康的なカフェテリア、カジュアルな会議スペース、身体にやさしいデスクなど働きやすい環境を作る。

### ・ 多様性を活かす組織づくり

イノベティブな業務を行っていくには、多様性を活かす組織づくりが重要である。

人の多様性があるだけではそれを活かしたイノベーションは生まれない。ここからは、多様性を活かすための組織づくりについて、Google の取り組みを紹介する。

### ・ 多様性を活かす組織に重要な 3 つの要素 (カルチャー、人事システム、インフラ)

インクルーシブな職場環境をあらわす言葉として Google 社内でしばしば耳にする 2 つの言葉を紹介する。

Belonging、Bring Your Whole Self to Work。どのようなことを意味するか、具体的に想像がつくだろうか。

まずは Belonging とは、帰属意識。自分が組織に受け入れられ、自分自身も組織に愛着を持っているというような感覚。

Bring your whole self to work とは、職場には、一面的な部分に偏らず、全人格的な自分を持ち込もうという意味。

仕事の中で、一面的な自分・職業上の自分のみが求められていると、自分のその他の部分が抑圧されてしまう。

そうではなく、全人格的な自分（すなわち、これまでの人生やいまの暮らし、関心があること、好き嫌いなど、自分が周囲に共有してもいいと思えることのすべて）を持ち込める場にするすることで、個々人が心から belonging を感じられる、多様な側面が持ち込まれることが、その個人しか持てない視点を仕事に与えることにつながり、それこそが力になるといった意味が込められている言葉である。

Google の ERG (Employee Resources Group) が醸成するカルチャーは、いわゆる少数派とその仲間をサポートするためのネットワークであり、インクルーシブなカルチャーの醸成を促進している。

社員が自発的に作ったものではあるが、Google でもそうしたコミュニティ活動を促進すべく、ERG 同士の連携を促進するイベントの開催や、ベストプラクティス共有を通して、ERG を盛り上げている。

一方社内では、多様な人材がその力を発揮できるための人事制度の整備に力をいれている。

たとえば、部下からのフィードバックにも多様性を尊重しているかが問われる。

フィードバック調査や、グーグルガイストと呼ばれる、社員意識調査を通じてチームがどのように感じているか把握できる仕組みとなっている。

多様な人材が力を発揮できる人事制度、すべての社員が自分らしく活躍できる柔軟な環境を作っている。

- ・多様性を尊重した公正な人事評価
- ・ライフステージに応じた福利厚生
- ・スポンサーシップの促進

多様な働き方とコラボレーションをサポートし、多様性を活かすためには、インクルーシブなカルチャー、公正な人事システム、そしてテクノロジー、インフラ、いずれも欠かせないものとなっている。

多様性についての考え方、多様性がどのようにビジネスにつながるのか、多様性を活かすためにどのような試みをしているのかについての Google の経験の説明であった。



作成：アイエスエフネット 本村誠基

#### ④ 10月18日(水) 15:30-17:30 Palo Alto Networks 社

San Jose 本社にて CTO Ajay からビジョンと戦略、パートナープログラム担当 Lang からパートナープログラムの説明が行われた。また、冒頭に President の BJ Jenkins から来年の日本市場では売上げを 30%アップすることを目指していると説明があった。

#### ■ビジョンと戦略

##### [最新の脅威・課題]

- ・テクノロジーにより大規模な攻撃が可能になり脅威は増えており 8 兆ドル規模へ
- ・企業への影響は 2014 年増えておりマルウェアは 20 倍に増えている
- ・2020 年 12 月 SolarWinds の IT 管理ソフトウェアが開発段階からマルウェアに感染しており正規通信経路からでも感染し、1,800 企業が被害にあった  
参考) <https://cloud.watch.impress.co.jp/docs/topic/special/1359685.html>
- ・LLM による新しい Malware (BlackMamba) の登場、AI 対 AI の攻防がこれから激化する  
AI を使っていくかに早く検知/対策 (自動化) するかがこれから求められる

##### [ビジネスチャンス]

- ・2028 年までにサイバーセキュリティ市場は大きく成長する  
Network Security : 2023 年 \$ 45B → 2028 年 \$ 80B  
Cloud Security : 2023 年 \$ 11B → 2028 年 \$ 40B  
Security Ops : 2023 年 \$ 48B → 2028 年 \$ 90B

##### [勝つための戦略]

##### 5 つの戦略

##### ① Innovation

- ・ハングリー精神をもち、積極的な M&A も実施していく
- ・2023 年は 2019 年と比べて M&A を 5 倍実施  
M&A は ML/AI を基盤とする企業で自社だけでカバーできない分野を補填している

##### ② Platformization

- ・包括的にプラットフォームを強化してリアルタイムな結果を提供していく
- ・プラットフォーム戦略は大きく 3 つ

ZERO TRUST PLATFORM : 包括的なゼロトラストを実現

CODE TO CLOUD PLATFORM : アプリのライフサイクル全体に渡るトレーサビリティ

AUTONOMOUS SECOPS PLATFORM : AI により自動でリアルタイム修復

##### ③ Leverage AI

- ・ポートフォリオ全体に AI を活用して、製品/プロセス/人材を強化していく
- ・AI によりリアルタイム検出を実現していく
- ・AI を活用して顧客の操作や管理をより簡素化していく

##### ④ Go To Market

- ・パートナー戦略を強化していき、販売した後のフィードバック体制を強化してプロダクト開発に生かしていく


⑤Team

- サイバーセキュリティ分野で働く人たちにとって働きやすい環境を構築して 2023 年は従業員の表彰を 40 以上実施

■パートナープログラム

新しいパートナープログラムを 10 月 2 日に発表を行い、ファイヤーウォールに留まらない提案をパートナーと一緒に作っていく方針で、そのために新しいインセンティブルールと奨励ルールを設け、仕切価格だけではなく技術支援や個人インセンティブも新たに設けた。

NextWave | Evolving Incentives Strategy




**Discounts  
(Shifting Focus)**

**Solution Provider Path:**

- Standard and Deal Reg Discounts remain
- Removing upfront discounts for Partner Value and Specialization Incentives

**MSSP Path:**

- Added MSSP Registered discounting and shifting to value based discounting




**Rebates  
(Increased Focus)**

**Expanding Rebates:**

- Over 35 new rebates
- Beyond specialization rebates
- Partners & distributors

**More predictable profitability**

**Rewarding partner company**





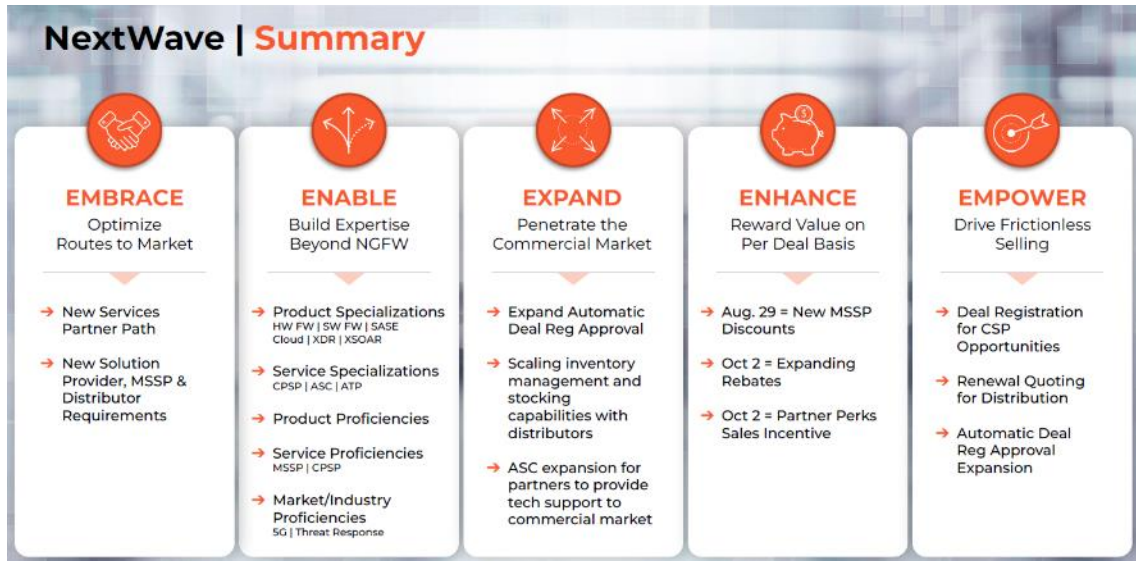
**Partner Perks Sales Rewards  
(New Focus)**

**Balanced Incentive Strategy:**  
Reward partner + individual

**Consistent Incentive Strategy:**  
Partner sales incentives no longer solely reliant on promotions

NextWave | Partner Rebates

	Rebate	Deal Eligibility
 <p style="text-align: center;"><b>Expertise</b></p> <p style="text-align: center;">Specialized &amp; Proficient Partners</p>	<b>2% Specialization:</b> Hardware Firewall	Deal Reg / Submission Hardware Firewall + Any 3 CDSS or Bundle
	<b>5% Specialization:</b> Software Firewall, Prisma SASE, Prisma Cloud, Cortex XDR, Cortex XSOAR	Deal Reg / Submission Software Firewall, SASE, Cloud, Cortex XDR, Cortex XSOAR
	<b>2% Proficiency:</b> Cyber Risk Management	Deal Reg / Submission Cyber Risk Management, No NSP
	<b>5% Proficiency:</b> 5G	Deal Reg / Submission CDSS 5G (BND-CORESEC) or SASE 5G (PAN-SASE-NET-BUSINESS)
 <p style="text-align: center;"><b>Opportunity</b></p> <p style="text-align: center;">Innovator (including MSSP), Platinum &amp; Diamond</p>	<b>2% New Customer</b>	Deal Reg / Submission Hardware Firewall, Software Firewall, CDSS, SASE, Cloud Cortex (XDR, XSOAR, Xpanse, XSIAM)
	<b>2% Tech Lift</b>	Deal Reg / Submission or PANW-initiated with Partner-Led SLR or Customer Evaluation



パートナーの提案力を強化するために製品やサービストレーニングだけではなく、販売した後の運用支援/不具合対応に関するトレーニングプログラムを用意してパートナーに力をつけてもらう支援をしていくとのこと。PA400 シリーズは今までの製品よりも低価格帯であり小規模の企業でも導入できるようにリリースした製品になり、PA400 シリーズをフックにクラウドセキュリティやSOC への提案へ繋げていってほしいとのこと。さらに、今までは \$ 50,000 以下の案件はサポートができなかったがサポートできるようになった。今までは大企業向けにサービス提供を行っていたが、これからは中小企業向けの製品開発や支援体制にも注力しているように感じた。また、日本はアメリカの次に大きな市場があると考えているとのこと。



作成：セキュア 平本洋輔

## ⑤ 10月19日(木) 8:30-10:15 HPE 社

Silicon Valley Customer Innovation Centerにてセッションとショールーム見学が行われた。

### ◆ Welcome and Introductions

日本ヒューレット・パッカード合同会社 常務執行役員 西村氏より、HPEの会社紹介があった。

- ・会社概要/ヒューレット・パッカードの歴史/日本法人設立から60周年・HPE ProLiant 30周年の感謝
- ・日経コンピュータ・日経BPガバメントテクノロジー満足度調査PCサーバー部門2年連続1位の紹介
- ・2023年度HPE戦略「Edge to Cloud Company」\_「Edge」「Hybrid Cloud」「AI」について

### ◆ AI in Business Transformation

#### U.S. Use Cases and HPE's Sustainability Leadership セッション

Elias Alagna氏による

「ビジネストランスフォーメーションにおけるAI - 米国のユースケースとHPEのサステナビリティリーダーシップのセッション

このセッションでは、現在、主流となってきている「AI」「LLM」について、「どのように行っていくか」「どのソフトウェアが使用するのに適切なソフトウェアか」「私たちがAIを使用する可能性のあるユースケースは何か」を様々な業界や技術にまたがる事例を交えた説明があった。結果、HPEが提供する「具体的な事例から構築したフレームワークからなるプラットフォーム」をサービスとして活用していくことで、今後ますます、AI市場が発展していくことが期待される素晴らしい内容であった。

LLM：大規模な言語モデルは、開発、トレーニング、チューニング、展開に非常に多くの計算を必要とするため、スーパーコンピューティングが問題となっている。

大型AIモデルでは、パフォーマンス、データ量、消費電力などのコンピューティングの要件、つまり、GPUパワーは、2016年から毎年倍増しています。この傾向は今後も続きます。

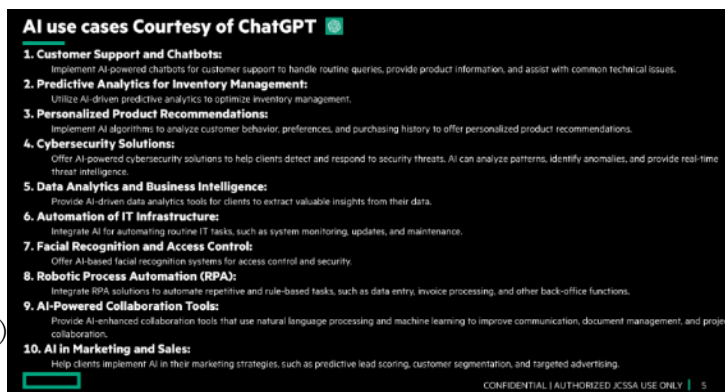
こんな状況の中、AI開発者が普段使っているラップトップで、実際おこなっていることは、Hugging Faceというウェブサイトから、事前に訓練されたモデルをダウンロードし、組織特有のカスタマイズの組み込みを実施します。自分のデータをモデルに入れることで、完全にカスタマイズされたモデルになるということです。これは、お客様のニーズとデータに合わせて、お客様の組織に合ったモデルになります。人々は、このサイクルを様々なペースで、会社のさまざまな部門で何度も繰り返しておこなっています。

この中には、ITプロバイダーが使える技術、ユースケースは沢山あるので、課題は「どれから始めるのがあなたの組織にとって適切か」「どんなツールから始めるのか」「どんなパートナーを使うのか」「どんなデータを提供するのか」を選ぶことだと提言がありました。

そのうえで、以下のユースケースが語られました。

・ Chat GPT の使用例

- ✓ カスタマーサポートとチャットボット
- ✓ 在庫管理のための予測分析
- ✓ パーソナライズされた製品の推奨事項
- ✓ サイバーセキュリティ ソリューション
- ✓ データ分析とビジネス インテリジェンス
- ✓ IT インフラストラクチャの自動化
- ✓ 顔認識とアクセス制御
- ✓ ロボットプロセスオートメーション (RPA)
- ✓ AI-Powered コラボレーション ツール
- ✓ マーケティングおよびセールス担当の AI



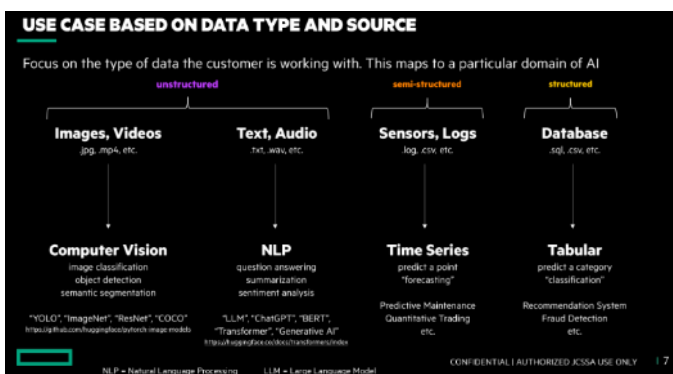
・ 様々な業界での使用例

- ✓ 医療
- ✓ 金融
- ✓ 製造
- ✓ 政府・防衛
- ✓ 研究機関



・ データタイプとソースに基づく使用例

- ✓ 画像、ビデオ (jpg, mp4 など)  
⇒画像分類、物体検出など
- ✓ テキスト、オーディオ (txt, wav など)  
⇒NLP 質疑応答
- ✓ センサー、ログ (log, csv など)  
⇒予測、予知保全、など
- ✓ データベース (SQL, csv など)  
⇒分類、レコメンドの不正検知など



続いて、HPE が最近行った AI における「買収」「パートナーシップ」「ベンチャーキャピタル投資」の説明がありました。

・ 主な買収案件：7 件・主なパートナーシップ：27 件・主なベンチャーキャピタル投資：12 件

例えば、買収した AI 運用ソフトウェア会社は、AI を使ってお客様の IT を自動化する運用をしています。お客様は AI を使っていることを知りませんが、すでに、AI はソフトウェアをより良くするのに役立ってきています。

また、ハードディスクの製造メーカー・シーゲイトを題材に、画像処理人工知能システムを使った品質向上と製造コスト削減を実現した「エッジからクラウドまでのデータファーストのモダナイゼーション事例」が紹介された。



「AI ビデオ分析による QA の新時代」の NVIDIA のメトロポリスというソフトを使った提携事例では、HPE サーバーメーカーである Foxconn の「機械学習ベースのビデオ分析ソリューション」での検査プロセス自動化で、欠陥の 25%削減、画像処理時間の 95%短縮と顧客満足度および全体的な品質の向上の実現が紹介された。

これらユースケースで紹介があったように、重要な柱は、データの取得と準備、実際のモデル開発、ソフトウェアコーディング、そしてトレーニングです。これらを HPE フレームワークにしました。そして、この「クラス最高の ML ツール」「HPE ML OPS エコシステム」「HPE 機械学習開発環境」のフレームワークにより、「ML プラットフォーム」「LLM 向けの ML プラットフォーム」「HPC および AI コンピューティング ポートフォリオ」を提供できることを強調しました。

また、一般的に機械学習は、「集中学習におけるデータ集約の課題」として、「データのプライバシー」「データの所有権」「業務の非効率性」があげられるが、Swarm により、限られたデータとバイアスで個々のモデルと比較して大幅なパフォーマンス向上を達成すること。

大規模言語モデル (LLM) でのトレーニングによる「CO2 大量排出」や「大量の消費電力」などの持続可能性に対する課題において、「HPE 機械学習開発環境」での「分散型トレーニングによる GPU の効率的実装」「HPO 最適化によるリソースコスト 3 倍削減」「既存システムより 5 倍の効果的な ML 指向のアクセラレータ」「データセンター、プロセッサ、DNN などの組み合わせによる CO2 排出量 最大 1000 倍削減」などをデータで証明し、HPE でのサステナビリティの実績と持続可能な未来へのコミットメントをおこなった。

最後に、ChatGPT 社からの以下メッセージで締めくくった。

「全体として、HPE の機械学習開発システムは、ML アプリケーションの開発と展開のための強力で柔軟なプラットフォームを提供します。

このシステムは、高性能、簡素化された開発、製品化までの時間の短縮、柔軟性の向上、コラボレーションの向上、セキュリティ機能の強化により、理想的なものとなっています。

ML を活用してビジネス価値を推進したいと考えている組織にとって最適な選択肢です。」

-ChatGPT

<質疑応答>

Q：データセンターなどロケーションを保有していない場合、どこか探すことの手伝いなどしてくれるのか？

A：お手伝いします。日本も対象です。

Q：GPU は AI の業界、LLM において必須であるか？

A：必須です。AI では非常に複雑な演算が必要で、CPU では賄いきれないため GPU は必須となります

Q：Intel の GPU は使えるか？

A：NVIDIA や AMD の GPU に比べると、もう少しといったところのためこれからに期待しています。

Q：オンプレで比較してクラウドに移行する線引きは？

A：ケースバイケースです。ユーザーの財務状況次第となるため明確な線引きはしていません。

Q：いつオンプレからスイッチするのが効果的か？

A：残念ながら正解は無い状況です。

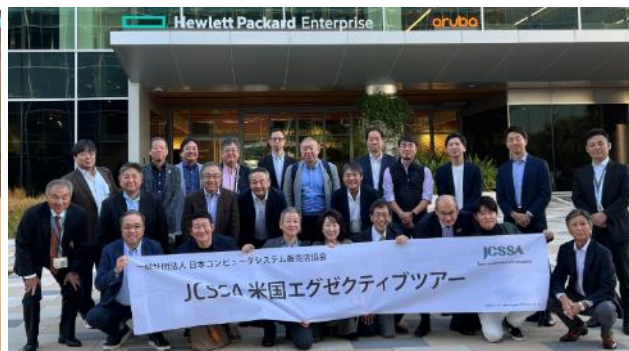
Q：Swarm Learning についてどのような業界を対象、効果的と想定しているか？

A：どんな業界でも情報交換が必要と考えます。

例えば、詐欺行為などの対策は金融、医療、様々な業界でも共通の問題であるように、様々な業界が対象となりうるだろう。ただし、個人情報を出せないで、匿名性を持って特徴的なエリア、手段などを Learning し、必要な情報を対象業界毎で活用していくことになると思います。

#### ◆ Customer Center Tour・・・Nyla Kongshin

- ✓ シアター上映：トットナムのサッカークラブの事例  
ヒューレットパカード・エンタープライズとアルバで作った世界で最も繋がりのあるスタジアムの紹介  
真にデジタルなスタジアム/唯一の最も重要な技術：Aruba Network とワイヤレスサービスを常駐
- ✓ ショーケース見学①：Disney の事例：  
シームレスでハイパフォーマンスなネットワークを来場者向けに構築するために、ディズニーが HPE と Aruba, a Hewlett Packard Enterprise company と提携。  
Aruba の Edge Services Platform (ESP) は、エコシステムのパートナーと簡単に統合可能で、すべてのパークとリゾートエリア全体で1つの場所から管理と構成ができるオープンなネットワーキングソリューションをパークに提供。  
来場者がどこを歩き回っても途切れないシームレスな接続を実現。
- ✓ ショーケース見学②：カーネギー クリーン エネルギーの事例  
波から再生可能エネルギーを生産する際の「ブイ構造を仮想的にテスト・分析・電力への変換」を HPE の Cray XC40 高性能コンピューティング システムで実現。



作成：リコージャパン 宮本裕嗣

## ⑥ 10月19日(木) 10:35-12:30 HPI社

パロアルトのHP Customer Welcome Center (CWC)にてセッションとショールーム見学が行われた。

### ◆ Welcome Address

日本HP 那須氏より日本HPの概況についての紹介があった。

2023年4月～6月の日本国内のマーケットシェア:単独ブランドで7四半期連続 国内No.1

### ◆ Future Ready Strategy (将来に向けた戦略) セッション

Olga Martens-Stuurman氏による「将来に向けたワークエクスペリエンス」のバーチャルセッション。

HPで実施した「将来の仕事体験プログラムのための調査」の実施結果が語られた。

<HPの「将来に向けた戦略」 3つの主要な構成要素>

1つ目は、製品・サービスのポートフォリオがお客様のニーズに本当に対応できるようにすること。

2つ目は、事業活動の効果・効率を高めること(高品質とスピードの確保)。

3つ目は、人に関することです。最高の労働力は成長の原動力である。

その中で、本日は、3つ目の部分に焦点をあて、HPがどのようにして人々に力を与え、最善を尽くすようにしたいのかの説明が語られた。日本でも、同じ課題に向き合っており、とても参考になる内容であった。

以下、講義内容の要約を掲載する。

現在、働く環境が大きく変わり、オフィスで働くことから、よりリモートでハイブリッドな仕事へと移行しました。環境は変化し続け、止まることはないが、それは、大きなチャンスと捉えています。

その中、今日のビジネスに欠かせない重要な要素は、下記の3つであり、それをどう提供していくのが課題である。

- ・「信頼・信用」(雇い主と従業員間の信頼、セキュリティ、持続可能性など)
- ・AIの時代。このAIの時代は、私たち全員にとって本当に変革をもたらす。
- ・柔軟性の時代。「顧客や従業員は、繋がり、働き、協力したい」という期待の変化。

パンデミックが終わった後、多くの人がとても生産的な在宅勤務をしているのに、私たちの何人かが人々を無理矢理オフィスに戻そうとしたことで、私たちは少し混乱しました。

でも、オフィスで一緒に協力することには大きな価値があります。

なので、ハイブリッドによって、人々は生産性とコラボレーションのバランスを取ることができます。

柔軟性は、多くの従業員にとって本当に新しい規範です。

ハイブリッドの働き方は、音質や接続に苦労することもあります。あるいは、どのツールを使えばいいのかわからない。

だから、多くの重要な要素が、ハイブリッド労働者にとって、私たちは生産的でなければなりません。

世界中の 15,000 人以上の人にインタビューしました。

私たちは本当に様々な種類の仕事を見る必要があります。同時に、人々が世界のどこにいるのか、彼がどこで働いているのか。人々は本当に自分のスキルを伸ばし、成長し続けることができるようになりたいと思っています。

人々が最高の仕事をするところを非常に意図的にすること。その機会を最大限に生かす方法を考えることが大切だと思います。

そして、私たちは、「人々には集中する時間が必要だ。しかし、つながりを持つために、彼らには社会的イベントも必要だ」と気づきました。

工場やコールセンターでしかできない仕事。また、私たちには完全にリモートの人たちがいます。しかし、私たちの従業員の大多数はハイブリッドです。だから、私たちは従業員に対してビジネスに欠かせない重要な要素を明確にしなければなりません。

<質疑応答>

Q: 働き方は、在宅から出社・ハイブリットに変わってきているか？

A: 仕事の種類、場合によります。

エンジニアの仕事は、オフィスで多くの時間を必要とします。

でも、アナリストのような仕事はもっと自宅でできることがあるかもしれません。

仕事、組織、チームによるということだと思います。

Q: コロナ前より、生産性は上がったか？

A: 従業員の自己申告ですが、ハイブリッドのほうが、生産性が高いと言っています。

一方、オフィスの方が、生産性が高いと思っているマネージャーがいるかもしれない。だから、私たちは実証実験をしているのです。

## ◆ 「HP/Poly ハイブリッドソリューション」セッション

Matt Juillerat 氏によるリアルセッション。

HP は、ハイブリッドワークをリードするために、ビデオ機器、音声ソリューション分野でリーダー的存在の Poly を買収。

お客様のハイブリッドワークに関連する新しい問題解決のために、幅広い顧客に焦点を当てた製品のポートフォリオで、顧客のビジネス上の問題を解決していく。HP と Poly は、協力することで、オフィスとリモートワークのハイブリッドな環境のビジネス問題を本質的に解決することができる。パートナーやお客様も、エンドツーエンドのポートフォリオを活用することで、業務を合理化することができるかと力強く語った。

そして、具体的に、6 つの製品・サービスのポートフォリオ。

「ヘッドセット」「CCX Family」「IP デスクフォン」「Trio Family」「Poly Video Solutions」「オーディオビデオ」の説明をあらゆる種類の使用例を交えて紹介した。現在のハイブリッドワークという社会課題を解決するために、HP と Poly が一緒になったことを改めて再確認し、更なる顧客価値を提供できると確信いたしました。

以下、講義内容の要約を掲載する。

あらゆる種類の使用例

自分のデバイスを持ってくるワークフロー。HP のラップトップを持ってあのオフィスの部屋に来る。

簡単にコンセントを差し込んでオーディオビデオを楽しむことができる。

もっと複雑なステップを踏むことで、ネイティブのコンピュータやマイクロソフト社製のコンピュータが使えるようになる。

プラットフォームに関係なくそれらを利用することができる。

例えば、あなたやあなたが使っている Microsoft Teams など。

## A powerful strategy



最後に、以下のように締めくくった。

Poly のポートフォリオで、お客様の組織の仕事が生産的になることを保証します。

HP と Poly が一緒になって、AI と機械学習に関する専門知識と知識を組み合わせることで、より多くのイノベーションを実現させます。

### <質疑応答>

Q: 「シスコ」のソリューションとの違いを教えてください。

A: 「シスコ」も先進的なソリューションがありますが、Poly の差別化ポイントは、中立の立場で、どんなプラットフォームとも繋がる場所が強みです。

Q: 価格はどうですか？

A: ケースバイケースです。お客様の環境で異なりますが、お手頃な価格を提案いたします。

Q: Poly の販売戦略上のターゲットは？

A: 短期では、HP と一緒になったことで、HP 既存顧客への展開にチャンスがある。

長期では、新規の開拓もある。既存顧客と新規顧客の組み合わせでの展開ができる。

### ◆ 「Artificial Intelligence」セッション

Scott Hallworth 氏による「AI」についてのバーチャルセッション。

HP の AI の歩み、人工知能と機械学習で取り組んでいる内容の説明があった。

世界の多くは恐ろしく急速に変化してきているが、AI は新しいものではなく、何十年も前からあるもので、HP においても、何らかの形で、機械学習のモデルを 20 年～30 年間やってきている。

やろうとしていることは、トランスフォーマーやニューラルネットを活用して、音声認識翻訳や生成 AI によって、業務効率やパフォーマンスの最適化を実現することだと語った。

データの量とその組み合わせによって更なる能力を可能にし、より多くのことを処理し、より大きな洞察を生み出すことができる。重要なことは、クラウドネイティブであること。自分のデータをクラウドに保管することで、ダイナミックで安全なものになる。

HP は、AWS であっても、Azure であっても、Google であっても、Alibaba であっても、クラウドデータソリューションから効率的に得られる AI/ML を可能にする特定の技術を持っています。

また、重要なのは、環境の安定性です。

IT オペレーション、環境のパフォーマンス、サービスレベルアグリーメントの達成に責任がある。HP は、常に時間、最新のパフォーマンス、データを持ち、クラウド上のデータの保存と環境の安定性と環境を動かすことのできる存在でもあると語った。

多様なスキルを持ち、特定のタスクに取り組んでいる専任のデータサイエンティストたちがアジャイルを実践し、最も一般的な操作モデルを使って、このスケールとモデリング環境を作った。これは、次の一連のユースケース。コンテンツの作成、画像の作成、文章の作成などがある。

その中には、大型言語モデルと呼ばれるものやバーチャルアシスタントがいるチャットボットも含まれている。

そして、高度な効率性を生み出す。主にエンド・ツー・エンドのプロセスという形で、多くの人手による引き継ぎを排除し、その結果、経費と運用モデルの大幅な節約を実現する。

最後に、高性能のワークステーションとクラウドの完全に統合されたハイブリッドプラットフォームである「Z by HP AI Studio」の紹介があった。

これは、より安全で、より確実で、より速く、より効果的に、データサイエンティストが一つの環境で繋がり、協力し、計算するために作られたプラットフォームのこと。

このプラットフォームで、3,000 以上のユースケース、100 のソリューションを創出している。

私たちのこれからの未来にとってもわくわくしている。

US ツアー直前のイベントで HP の CEO Enrique Lores 氏から AI PC 誕生の示唆があった。PC はパーソナルコンピュータから、パーソナルコンパニオンに移行することになるという。AI にアクセスするコストはどんどん安くなり、より素早く AI にアクセスできるようになると締めくくった。

#### ※トランスフォーマー

2017 年に登場した高精度で学習時間も短い自然言語処理タスクにおける強力なネットワークのこと

#### ※ニューラルネットワーク

人間の脳の働きを模した方法でデータを処理するようにコンピュータに教える人工知能の一手法

#### <質疑応答>

Q: 「HPE」と「HPI」の AI のプラットフォームは、同じか？

A : 違います。HPI のプラットフォームは、どんなクラウドや環境に対しても動作するワークステーションで実施しています。

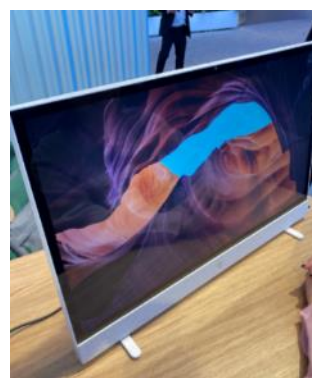
◆ Showcase ツアー

CWC 内ショールームにて、最新の PC とワークステーション、プリンタや HP のサステナビリティについて説明を受けた。

ハイブリッドで柔軟な設計の 3 in 1 デバイス 『HP Spectre Foldable 17』



家中どこでも持ち運べる 『HP ENVY Move All-in-One 24』



作成 : リコージャパン 宮本裕嗣

## ⑦ 10月19日(木) 13:30-15:30 Intel社

データセンターのみならず、2026年には世界中に現在の1.5倍の工場建設予定、世界中に分散して建設する事で、地政学リスクにも対応。

4年間に、5ノードを実現(半導体の微細化)

Intel 4プロセスノードの製品を2023年12月発売予定。

サステナビリティに対する取組み強化

2040年までにゼロ Net Zero を目指す。サプライチェーンでの排出量削減プラン エコシステム内での実現をはかる。

自社工場にこだわった製品計画 (9割が自社工場)

2040年 製品拠点での Net Zero

最終製品での Net Zero

この中で効率的製品の提供を行っていく。

AI Everywhere

AIは、Cloudからの提供及びクライアントでのAIの取組みをはかる。

インテルではPC上でのAI実現を目指し、10年前から取組みをはじめ。

さらに外付のNPU / GPUを入れた Meteor Lake(開発コード名)プロセッサを2023年12月から順次発売予定。そのためにAIアプリケーションベンダーとの調整を進めている。さらにインテルの強みはデータセンターでの利用で、データセンターでもPCでも利用できる。データセンター側でも10年以上取組んでいるため評価のアセットができています。

AIにより法人むけのリッチな体験を提供していく

ソフトウェア開発を重視、それぞれのアプリケーションをintelにイネーブルしていく、IT管理をしていくためのイネーブル活動をしていく。

end user 向けには MS copilot のようなソフトが動くチップを提供

また開発者向けのツールを多く提供(これは無償提供)。加えてAIにおけるツールも提案きちんと動く環境を提供していきたい。

end user、開発者、IT 決定者、全員のニーズに合わせて提供していきたい。

インテル® Core™ Ultra プロセッサ発表 新たな AI PC の時代

12/14より順次 発売予定

GPU、NPU、CPU、この3つのシリコンを1つの中に入れる新しい技術、CPUにも2つのコアがはいっている。GPUは新しい世代(前のものの2倍)、NPUはAI専用のエンジン。

AI PC インテル Core

パフォーマンスの向上、40%の電力低減、最大2倍のパフォーマンス、AI処理能力は約3倍。パットグルシンガーがAI PCという言葉を使い AI使用に特化したPCで



一方、ソフトウェアベンダーには、使かってもらうためのプログラムを発表。

#### 新ブランド・インテル core プロセッサ

Core プロセッサは 14 世代導いた。これも継続する中、インテル® Core™ Ultra プロセッサという新ブランドを立ち上げる。番号 5.7.9 で性能を表わす。

グラフィックスもより並列化したエンジンを搭載、多くの画像をまわせる、グラフィックス チップに加えて AI 専用の NPU を搭載。開発者がどのエンジンを使えばよいかをサポート。

#### end to end investment

いろいろなエンジンを利用できる。AI アクセラレーターに対応した 100 以上の ISV 機能を予定。2025 年末までには AI アクセラレータ搭載モデルを 1 億台以上出荷予定。

100 以上のベンダーとの協業、そこで動くアプリケーションを提供。

#### intel + マイクロソフトでの PC の AI 体験

- PC 業界は大きな転換点
- 最新世代、11、ディフェンダ、copilot でも高い評価
- エコシステムパートナーとの連携強化

たとえば、copilot 動かすときは、NPU を使うことにより快適に動く

#### innovation

サステナビリティーセキュリティー AI と加速する生産性、プラットフォームリーダー  
例えば AI に関しては IT 管理者が PC がこわれた場合そこにバッチをあてる。

これをよりスムーズに行い、また予測をたてる。

#### 大規模基盤モデル構築にむけたインテルの Vision

パフォーマンス、価格 これがお客様からの要求であり これに答えるのかインテル。

大規模言語モデル

これは、生成 AI だけでなく多くの AI に対応していきたい。

(すべてがスーパーカーではない)

ただし、ChatGPT に 1 週間以上かかり、一千万円以上のコストがかかったものが、現在、1 日でできてコストも 100 万くらい。このスピードには対応していく。

#### intel Alport folio

インテルはこれだけ多くの AI に対応できる多くのポータルフォリオを持っている。

PC 及びデータセンターむけに多くのソリューションを有している。

GPU でデータセンター用には Gaudi とした Nvidia 対応チップも保有。

開発環境は全てオープンソース、インテルにロックすることなくオープンに提供していく。

開発環境(ディクラウド)を提供し、スタートアップで利用できる環境づくりをしている。

インテルでは、いままで経験を生かし、幅広い製品 AI に対応。  
また、開発者へも より使いやすい商品を提供。

自社工場にこだわり安全供給とよりサステナビリティを自社内で実現を目指していると感じた。





作成：NEC 木下隆之

## ⑧ 10月19日(木) 16:00-18:00 Advanced Micro Devices 社

今まで、JAPAN アジアの一部から、Head quarters 直結となった期待も大きい分、プレッシャーも大きい。

日本 AMD 代表取締役社長 Jon Robottom からのプレゼン。

本日のオフィスは、昨年買収したザイリンクスオフィス。コラボ効果が大変大きく出ている。

### AMD のビジョン

・High-performance and Adaptive computing is transforming our lives

AMD の4年間の成長をみると、約4倍の売上高、セミコン内で圧倒的に高い伸び、PC、サーバーともに大きく伸びている。

レノボにおいては、3→25。データセンターAIのエリアでかなり大きい伸びになっている。

クラウドベンダーからエンタープライズまで幅広い伸び。

今は、セールスよりエンジニア、加えて日本におけるマーケティングまで、一部のIT業界を除き、AMDの知名度は低いが、藤井聡太さんのサポートもあり(10代から、AMDに慣れ親しむ)少しずつあがってきた。

### DATA Center Solution

現在、サーバーだけでなく、High Level な所で活躍。Cloud NetWork Hyperscale&Supercomputing

データセンターでは、汎用コンピューティング向けの第4世代 EPYC、コードネーム

“Genoa”、更にはクラウド向けに最適化したコードネーム “Bergamo” をリリースしている。

その中で、データセンターのシェアが急拡大しており、高負荷なワークロード、強いセキュリティ、省電力を追求した市場で採用が進んでいる。

AMDのサーバー戦略では、お客様の価値を増大できる戦略で、具体的に世界で一番高性能なサーバーを提供している。

AMDの強力な牽引力を示すものとして、HPCでは上位20台中12台がAMDを採用。

Cloudでも上位10社のうち7社がAMD。

Enterpriseでは、金融サービス自動車を中心に欧米で10社中7社。自動車業界では10社中9社がAMDを使用。

なぜ、顧客がAMDを採用するか、300以上の業界標準のベンチマークでNo.1の結果を得ている。

AMD EPYCでは、他社が17サーバーで実現した仕事を11サーバーで実現。消費電力で他社245→175。コストでも33%セーブに成功。

これは、AMD の公式 Web サイトでも閲覧可能。お客様、CDPS（キア、カファー）等から、多くの省電力の評価。コストとしても有益と評価を貰っている。

Ecosystem を実現しているプロセッサでは、intel で動いているものは全て AMD で動作する。お客様は特に何もする必要がない。

AMD では世界に対し、約束した納期通り、約束したパフォーマンスを実現。Genoa、Genoa-X、Bergamo で実現している。次いで Siena をリリースし、Edge Computing、Network、Storage、での採用を期待されている。

ニック（AI）

・AMD として MAK にフォーカスして投資。CPU、GPU、APU にフォーカス。

2 月にはリサから大きな発表があり、AI の統合チーム、サイリンクスの社長が BOSS となり、全ての CPU に AI を搭載。

コンシューマー、コマーシャル、Enterprise、Smarteity、enduit 等多くの分野で AI 活用。

Cloud age endpoint 全てにおいて AI を Cloud では大量な GPU、Edge は主に自動車 endpoint は PC、スマートフォン（ライゼン AI）

CDNA フラグシップ GPU

XDNA ザイリンクスの AI 専用アーキテクチャー

これはそれぞれのハードウェアに実装、今まで GPU はゲーミングの意識が強かったが今後 AI にも導入。

Ryzen 7040 では、AI 専用のプロセッサ Ryzen AI Engine を x86 業界では世界初投入。

MI250 Facebook の Lama もこの GPU で動作可能

MI300X Nvidia H100 に対抗した GPU

AMD Gen AI X36 の PC に搭載、GPU CPU より消費電力

AI において一番重要なのはソフトウェア

今までは、正直 Nvidia の CUDA が強力であったが、クーダに頼ることのない AI を達成。CUDA はクローズドソースであり、AMD としてオープンソースの考え方でアタッチしていく。

強い IT システムをオープンソースで作るというコンセプト。

そのためにソフトウェアベンダーバイトーチ、ハギンフェーズでの同時検証を実現。

今までは、ハードでの市場評価が高かったが、ソフトは課題があった。これを今後解消していく。

大きなモデルは MBoox、容量は Ryzen で対応

General AI の分野でもっと強くなれるよう来年に向け、大きな進化を発表。

これからの予測は、

クラウド → ChatGPT

Envedil → 自動車

エンド point → MS. Copilot

CUDA のコンバートは現在 95%程度。相手の進化が緩やかであれば 1~2 年でキャッチアップ。

今までゲーシング、AI か、分散している所があったか、サイリンクスとの合併もあり、今後は、統一したものとして取組み強化したり、大変アグレッシブさを感じるプレゼンであった。





作成：NEC 木下隆之

⑨ 10月20日(金) 11:00-13:00 Autodesk 社

<San Francisco Session>

■ Autodesk

11:00- Welcome & Introduction	Gary Hercules Executive Briefing Manager
	Katsuya Tsujimoto Director of Construction Sales, Japan
11:10 Autodesk Strategic Direction & Vision	Ken Foo Sr. Director ACS Partner Integrations Strategic Partnerships
11:40 Construction Solutions Overview	James Cook Director, ACS Partner Integrations Strategic Partnership
12:00 Autodesk Gallery Tour	

Autodesk はもともと CAD ソフトの印象が強いが、現在は 3D/CG 等映像業界含めて、設計、施工、デジタルツイン上でのデータの継続利用含む、トータルサポートを実施する物作りのトータルサポート企業として活躍している状況にある。今回は、Construction Cloud(建築設計クラウド)に焦点を当てた展開を紹介する。

### 11:10 Autodesk Strategic Direction & Vision

Ken Foo, Sr. Director, Strategic Partnerships

Autodesk は極めてユニークな会社で設計に携わる企業、メーカーは何かの形で Autodesk の製品を利用する世界的にも特別な企業である。建築、エンジニアリング、および建設、製造業、メディア&エンターテインメントを含めた業界に対して 1982 年創業時より、プロセスワークフローの全般を 40 年以上に渡ってサポートしている。ライセンス収入モデル

からサブスクリプションモデルへいち早く変更し、デスクトップからクラウド化を実現し年間投資金額を増やし、世界で勝ち続けている状況となっている。

Transformation はどのような事業でも必要な要素であり、デジタル変革は、成長を促すためには重要な要素となる。メジャーな建設事業者、メディア・エンターテインメントにも同様にデータ中心のリアルタイムでの情報共有がスムーズに実行され、リアルタイムコラボレーションすることが重要である。

**Our software helps innovators design, build, and manufacture like never before**

**Our industries**

Architecture, Engineering, and Construction

Manufacturing

Media & Entertainment







製造業は特にカオスな状況になっており、デジタル情報とアナログ情報を組み合わせて利用する必要があり、Autodesk は製造向けに Fusion プラットフォームを提供して、データ中心の秩序を作るソリューションを提供している。Autodesk のミッションは、確実なものづくりができる環境を提供することにある。

Autodesk のターゲットは変化しており、設計に関しては他社追従を許していない同様に BIM(Building Information Modeling)では、独走しておりこれらの技術がエンターテインメント分野でも活躍している状況である。もともと建設業のシェアが高かった背景から、Construction Cloud に注力している。

(JCSSA からの要望事項)

Autodesk の急速なサブスクモデル以降に対して、日本ではパートナービジネスが非常に重要な立ち位置となっており、パートナーが各顧客をサポートしている状況であり、60-70%程度がパートナーやリセラー経由の販売形態である、日本独自の販売構造をしっかりと理解した上で展開していただけるように要望出しを実施。参加者各位から、日本の事業構造に対する理解を Autodesk 側への意向として伝える。

11:40 Construction Solutions Overview

James Cook Director, ACS Partner Integrations Strategic Partnership

建設事業では、ディストラクションが始まっている状況であり、労働力が不足する状況下において人員減のフォローのための DX が急速に必要な状態。

The World Is Different Today Than 5 Years Ago

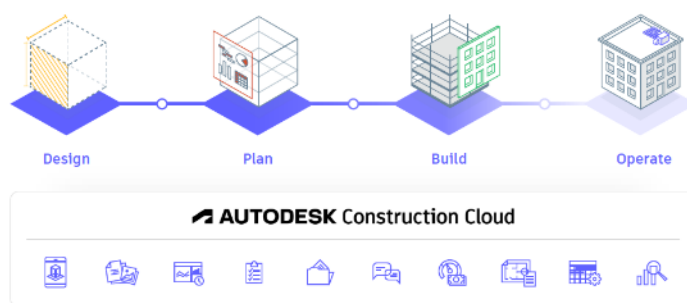
<p><b>Unprecedented demand</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sustainability and resiliency</li> <li>• Demographic shifts</li> <li>• Stimulus packages</li> </ul>	<p><b>Work has changed</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Remote work and labor shortage</li> <li>• Input price spikes</li> <li>• Industrialization</li> </ul>	<p><b>Accelerated Digitalization</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Data and tool explosion</li> <li>• Digital twins requested by owners</li> <li>• Automation and Generative AI</li> </ul>
---	--	---

The Main Concerns For Construction Companies



3つの大きな柱として、リスク管理、非効率的なオペレーションの解消、素早い支払いサイクルが必要となっている。建設事業では、様々な会社関わっているため業界毎のサイクルが異なりこれらの合わせ込みが非常に重要になる。これらを実現するために BIM(Building Information Model)は、非常に重要な役割を果たすことになる。これまでの 3D モデルにすべての情報を紐付けるのではなく、現実的な全体の流れにフォーカスを当てる必要があり、様々な企業買収によりソリューションを取り込むことにより、トータルサポートを実現している。設計要素だけではなく、進行管理、実行管理を含め最終的には運用管理までの検討が建設事業のモデルの要となり、それらをパッケージ化してワークプロセスを Construction Cloud として提供する。Autodesk クラウドベースのデジタル化により事業運営が大きく変更されることにより、トータルソリューションを提供している。

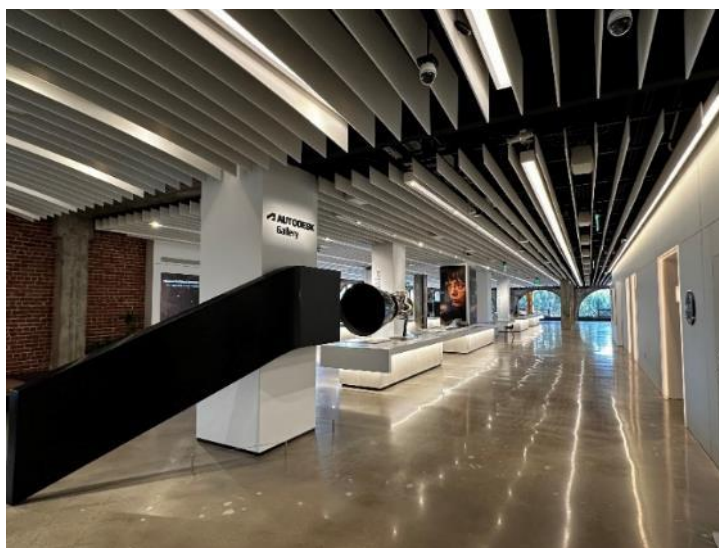
### Most Comprehensive Construction Management Platform



© 2023 Autodesk. All rights reserved.

### 12:00 Autodesk Gallery Tour

Autodesk ソリューションを使った様々な完成品展示





作成：アイ・オー・データ機器 堀英司

⑩ 10月20日（金）15:00-17:00 Salesforce 社

米国 Salesforce 本社内の Salesforce Innovation Center でセッションが実施された。冒頭、取締役副社長の古森さんからのご挨拶。前回の JCSSA ツアーから1年、コロナが完全に終息した後の社員の働き方の変化、経営から発信しているメッセージについても言及があった。

一つ目のセッションは、カスタマーサクセス責任者の Jim Stroka さん（Senior Vice President）から、カスタマーサクセスについてのプレゼンテーション。



まず、「カスタマーサクセスが、これまでより一層重要になっている」と非常に力強いメッセージが発せられた。Salesforce は、5つのコアバリューである「信頼」「カスタマーサクセス」「イノベーション」「平等（イクオリティ）」「サステナビリティ」を大切に、全社員が一丸となってお客様の声に耳を傾けているとのこと。お客様の88%が、プロダクトよりもカスタマーサクセスが重要だと答えており Salesforce が成功できてきたのは、お客様の声に従いカスタマーサクセスを強化してきたからである。

お客様の声により社内の成功の定義も変わってきており、より長期的な指標である ARR（Annual Recurring Revenue）やお客様のライフタイムバリューにフォーカスし、長期間でお客様の価値を向上する体制に変わってきている。こういったトレンドの中で、カスタマーサクセスモデルがどのような構造になっているのかの説明があった。それは、すべてがカスタマーから始まり、カスタマーのアウトカム（成果）をどのように出していくのか、そのための、カスタマーヘルス、カスタマーサクセスプラン、トレーニングの提供、加えて、Salesforce のテクノロジーで構成されている。そこから、お客様にどのようにアプローチしていくのかは、カスタマーサクセススコアに基づいて決定される。



そのカスタマーサクセススコアは、AI+Data+CRM でスコアリングされる。例えば、「技術的な問題はないか?」「利用率はどのくらいか?」「お客様の専門知識はどのくらいか?」そういった情報を、Salesforce の Data Cloud に蓄積し、Tableau で可視化している。お客様自身の情報は勿論、同業種の同規模のお客様のベストプラクティスと比較した場合の実用的なインサイトや具体的なリコメンデーションも出てくるようになっており、お客様にも共有している。より民主化してお客様の満足度を上げる仕組みである。

このようなカスタマーサクセスを Salesforce 社内で効果的に運用しているケースも紹介された。それが、Slack Swarming (スウォーミング) である。Salesforce が買収した Slack を活用し、ケースのオーナーが適切なタイミングでバックエンドのスペシャリストに Slack 経由で協力をもらえるようになっている。お客様の問題解決時間が 26% 短縮したとのこと。さらに、Service Einstein を活用し、AI をカスタマーサクセスのフローに組み込んでいる。すぐにベストな回答を出せるようになった上、Einstein GPT Answers でケース全体の要約を作成しお客さんに送っている。

さらに JCSSA メンバー一同が非常に興味を持ったのが、Red Account Management である。それは、Salesforce を解約しそうな、危機的なお客様への対応である。レッドアカウントを決め、そのお客様をリカバリーするプランを立て、チーム全員でその情報を共有し、CEO のマークベニオフも Salesforce 上でリアルタイムに状況を確認できるようになっている。レッドアカウントの内 80% 程度はグリーンに戻っており、そのノウハウをためてさらなるカスタマーサクセスに役立てているとのこと。

今後、カスタマーサクセスがより重要になることを理解できる素晴らしいセッションであった。

次のセッションは、Salesforce Innovation Center の Rob Lamb さん (Senior Director) から、Salesforce のコロナ後の働き方へアプローチについてのプレゼンテーションがあった。Rob さんは 21 年前に Salesforce に入社され、当時は 200 名だったのが、今は 75,000 名になっている。仕事、オフィスの在り方は激変し、その状況は常に変化している。そういった中でどのような戦略を立てていくのか？

Salesforce では、社員にオフィスに戻るよう強制していない。それぞれの働き方次第である。データによると 24-35 歳 58%はフレキシブルな仕事の仕方を重要視しており、Salesforce の社員の 40%はマネージャーと一緒に場所で働いているとのこと。

オフィスで働くことは、コミュニケーション、「創造性」、「生産性」、「文化醸成」、「マネジメント」など多くのメリットがあり、とくに文化は Salesforce にとって最終兵器であるぐらい重要だと考えており、オフィスは文化を築いていくうえで強力なツールである。しかしオフィスに戻ってくるには様々なハードルがある。通勤コスト、物理的なスペース、生産性と集中など、解決する必要がある。Salesforce ではそれをどのように解決したのか？社員はタイプにより、営業はオフィスで他の社員とコミュニケーションをしながら仕事をしたいが、開発者はオフィスだと生産性が落ちてコードを書けなくなってしまうなど状況は違う。



一つの回答として、それぞれに社員を、Office Based (受付、サポート、守衛など)、Office-Flexible (営業、エンジニア)、Home-Based といった形でタイプごとに分けている。Office-Flexible はその人の役割次第で、営業であればお客様先かオフィスに合計 4 日出社しなければならない、エンジニアは一四半期で 10 日間の出社、管理部門は週に 3 日出社というガイドラインを出している。Home-Based はオフィスから 100 マイル以上遠いところに住んでいる人が対象である。

一方で、社員には出社してほしいとお願いしたいが、オフィススペースを削減するチャン

スでもあるので、バランスをとって実施している。現状サンフランシスコでは 40%のオフィスが空室とのこと。そういった中で、できる限り社員に出勤してもらうためにデザインであったり、コラボレーションスペースを充実させたりと様々な工夫をしている。もちろん Slack を活用し、リモートも皆がつながって働く体験をデザインしている。

加えて多くのイベントを実施することで、オフィスに人を呼び戻そうとしている。イベントは誰でも簡単に Salesforce アプリから作成できるようになっており、会議室の予約やケータリングなどを準備して、勉強会や懇親会などを社員がどんどん開催できるようになっている。こういった様々な取り組みを組み合わせることで、オフィスに社員を呼び戻し、さらにそこからデータを抽出し、分析し、アクションにつなげていく。このサイクルを回しながら、効果的な運用をしているとのこと。Salesforce の社員に対する取り組みについて、非常に示唆に富んだ素晴らしいセッションであった。



最後に、各セッションを通して、Salesforce の様々な実体験の中から、素晴らしいカルチャーとテクノロジーの融合が強さの秘訣であると感じさせてくれた。さらに出迎えてくれたメンバーの高いホスピタリティーにより素晴らしい体験にあふれた訪問であった。

追記：

Salesforce セッション後のディナーは、バークレーのワイナリーに移動し、NORIA ワインとお寿司を楽しんだ。ワイナリーは、自前の醸造設備も兼ね備えており、今年 8 月にテイastingスペースをオープンしたばかり。20 年以上、ナパやソノマでワイン醸造に携わったワインメーカー中村倫久氏と、シリコンバレーで様々なビジネス経験を経た柳内淳氏によって設立。NORIA ワインは、日本人が繊細な日本食に合うワインを目指して、カリフォルニアでアメリカンドリームを実現したワイン。中でもシャルドネは ANA のファーストクラスやサンフランシスコ領事館でも出されたことがあるとのこと。



折角、サンフランシスコに来たのだから JCSSA メンバーに特別な体験を楽しんで貰いたいと、話題のワイナリーでのディナーでのおもてなしをしてくれた Salesforce の方々の粋な計らいに感謝です。

作成：PHONE APPLI 石原洋介



## ⑩ 10月23日(月) 9:00-12:00 Microsoft 社

ワシントン州レッドモンドの同社が CDOC (Cyber Defense Operations Center) を運用しているオフィスを訪問し、Microsoft365 Co-Pilot および Azure Open AI のセッション受講と CDOC の視察を行った。

### ◆Welcome セッション

Microsoft 社では、「Microsoft Campus Modernization Project (2017年発表)」を進めており、レッドモンドにて近代的な本社オフィスを 2023 年後半より順次オフィスや施設がオープンする予定である。

総面積は 72 エーカー (東京ドーム約 6 個分) となり、12,000 席のオフィスを 17 のビルに配備し、6,000 人規模のイベント開催が可能なスペースも設置、地下駐車スペースは 6,500 台を確保する。

自然保全の取組みとして、伐採が必要な木の本数以上の植樹を実施し、伐採した木は椅子、机、ウッドパネルなどですべて再利用することで環境対策も行っている。

### ◆Microsoft365 Co-Pilot セッション

様々な事象のスピードが加速度的に速まっている世の中であり、特に経済の変化が激しくなっている。各職場では、働く時間が減少し、社員の生産性向上が急務となっている一方で、昨今では社員のテクノロジー疲れなども発生している。そんな中で生成 AI は期待以上の生産性向上を可能とするツールである。

Microsoft がビジネス向けに提供している Co-Pilot は、外部のインターネットデータのみを参照する「Bing Chat Enterprise」と企業内データを活用できる「Microsoft365 Co-Pilot」があり、企業の生産性を本質的に向上させるには、社内データを保護し、活用できることや Microsoft365 Graph や Microsoft365 Apps にも使える

「Microsoft365 Co-Pilot」が必要であると感じた。また、Microsoft365 Co-Pilot を活用するには、各ユーザーのデータをクラウド (SharePoint) に移行し、機密データを保護し、従業員が生成 AI の使い方を理解、習得することが必要となる。パートナーとしては、ユーザーに対してデータ移行、セキュリティ環境設定、AI 活用のスキルサポートなどのビジネスチャンスが期待される。

Co-Pilot は、従業員の代替的な存在ではなく、Teams、Outlook、Word、Excel など様々なアプリケーションに組み込まれ従業員のアシスタントとしてサポートし、生産性向上や働き方を変えることに繋がる。

例) 過去資料の自動更新、資料の多様なインサイト、長文の要約、何度も往復しているメールの要約、返信内容の自動生成、ミーティング録音⇒サマリー生成、アクション



Understanding the AI Options	Microsoft Copilot	Bing Chat Enterprise	Microsoft 365 Copilot
	Personal	Work	Work
GPT Large Language Model	✓	✓	✓
AI-Powered Web Search, Answers & Content Generation	✓	✓	✓
Commercial Data Protection		✓	✓
Microsoft 365 Enterprise Security, Compliance & Privacy			✓
Microsoft 365 Graph (content & context)			✓
Microsoft 365 Apps			✓



アイテム提案 etc

参照) <https://www.youtube.com/watch?v=E5g20qmeKpg>

#### ◆Azure AI セッション

Microsoft AI 戦略の提供形態としては、「Co-Pilot での提供 (MS 製品への AI 実装)」「Azure AI (自社で生成 AI を使ったアプリケーションを制作する場合)」「レスポンシブル AI の概念に従ってツールとして提供」の 3 つのパターンとなっている。また、Azure AI としては、Open AI だけでなく Microsoft 独自での開発、Meta 社 (旧 Facebook) との協業などポートフォリオを拡充していく。

投資戦略としては以下の 3 点となる。

##### ・パートナーシップ

Hugging Face : マシンラーニング版の GITHUB

Meta とのコラボレーション : Meta's Llama2 (GPT3.5 相当をオープンソースとして展開)

NVIDIA とのコラボレーション (GPU)

##### ・レスポンシブル AI (責任のある AI⇒顧客や社会に対して AI の公平性・透明性を担保)

レスポンシブル AI ダッシュボードを使って、返答の説明、データセットの中身、結果との紐づけを解説する。

Content Safety (悪意のある生成物、好ましくないアウトプットを検出)

⇒評価 4 項目×レベル 4 段階で評価、スクリーニングを行う。

##### ・データセキュリティ

お客様のデータを使って AI のファイン・チューニングを行うことはない。

データは契約ユーザーのみに帰属し、他のユーザーに使われない。

Azure AI を利用する上で、Copilot を活用し、Azure AI Service を取り込み、それを Microsoft Graph と統合して、異なるアプリケーション間でデータにアクセスし利用する。

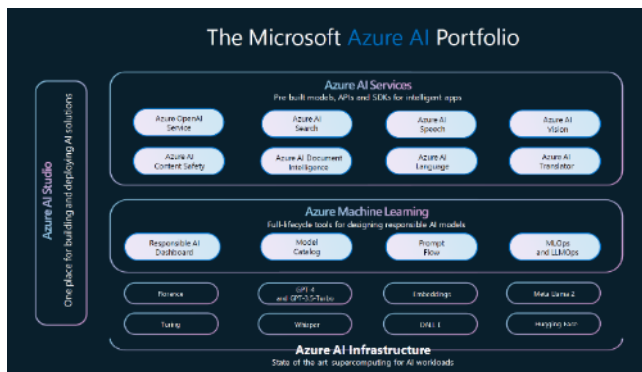
Copilot Stack は、Copilot を開発するための共通化されたパターンであり、以下 3 つのレイヤーで構成されており、Microsoft のあらゆるクラウドサービスに組み込まれている。

・Copilot frontend (Copilot フロントエンド) ⇒Copilot の UI レイヤー

・Orchestration (オーケストレーション) ⇒Copilot の処理フローを定義するレイヤー

・Foundation models (基盤モデル) ⇒基盤レイヤー





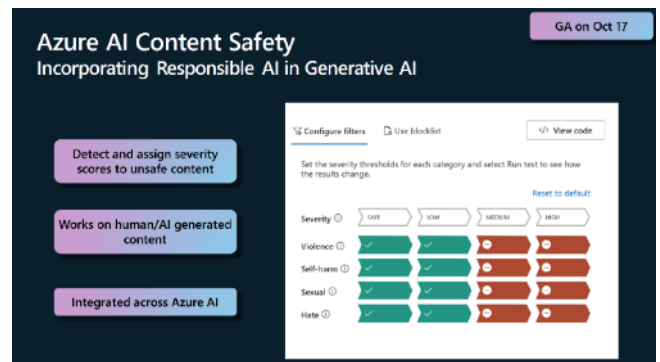
AzureAI Studio は、独自の生成 AI や Copilot を開発するためのサービス・ラーニングを統合的に 提供しており、今後も様々な AI 開発のサービスを Studio へ集約し、エンドツーエンドのライフサイクルをサポートしていく。

Azure OpenAI Service は、既に世界で約 13,000 社のお客様に活用されており、現在も 100 ユーザー/日で増加している。このサービスを利用するメリットとしては、AD 連携が可能でデータセキュリティの観点では、ユーザーのデータを改良に使わず、コンテンツセキュリティがネイティブに組み込まれている。

事例としては、大学の英語学習において、自動で「質問、フィードバック、発音に対する指摘」が行える。AT&T では、従業員向け IT サポートの自動化。チャットボットサービスの UiPath はプロダクト自体に組み込まれている。

最も多い活用領域としては、ドキュメントプロセスオートメーションであり、社内情報のドキュメントを自動的にインデックス化し、オープン AI に投げて検索し、インテリジェンスとして展開したり、コンタクトセンターのコール履歴のサマライズ、CRM への反映、回答のサジェストなどである。

皆さんが心配している著作権侵害については、Microsoft のポリシーとして Copilot を使ったユーザーが訴訟された場合は、MS が損害を補償すると宣言をしている。



◆CDOC (Cyber Defense Operations Center) 視察 ※撮影不可エリア

マイクロソフトの社内システムと自社クラウドサービスを不正アクセスやマルウェアから守るため、24 時間 365 日体制で防御や検知、対応を行う専門部隊となっている。ロケーションは世界に数拠点（数千名）があり、レッドモンドのセンター（本部）には約 500 名のセキュリティ対策メンバーが働いている。（席は 75 名分で現在はリモートワークも多いとのこと）組織としては、3 つのロール（役割）がある。



- Protect ⇒保護対策を行うチーム。データセンター、ID、ソフトウェア（SaaS）、デバイスなど様々なMicrosoft製品のセキュリティ保護を担っている。
- Detect ⇒脅威や脆弱性を検出するチームであり、豊富な行動プロファイルと予測モデルを用いて、世界で広がる脅威を発見している。
- Respond⇒異常なアクティビティが発生した場合、迅速に対策チームを立ち上げ、トリアージ、軽減、復旧を行う。

センターには、エグゼクティブデューティオフィサーを2名程度任命し、全体権限を持って全体統制している。メンバーは6-7週間でローテーション。

また、メンバーも3つのロールを定期的にローテーションさせ、人材育成・メンタルケアを行い、多様で強固なチームを編成するようにしている。

Microsoft 社内のシステム（人事情報以外）に対しては、常時で自らセキュリティ犯罪者（Red TEAM）となり、侵害・攻撃を試み、システムを守るメンバー（Blue TEAM）が対策を行うことで最新且つ強固なセキュリティ対策を維持している。

昨年より OpenAI、ChatGPT で注目されている Microsoft であるが、Co-Pilot などのビジネスモデルの建付けや展開手法は洗練されており、非常に魅力的なソリューション群であると感じた。また、Azure AI については、OpenAI だけでなく独自の AI サービスや Meta 社の Meta's Llama2 や Hugging Face とのパートナーシップでスピーディーに進化している印象を受けた。

世界最高峰の SoC である CDOC も視察でき、充実した訪問となった。



作成：ダイワボウ情報システム 土方祥吾

⑫ 10月23日(月) 13:00-16:00 AWS社  
ワシントン州シアトルにあるAWS本社にてセッション受講。本ツアーとしては初めてのAWS訪問となる。

◆AWSゼネラルセッション

Amazonのミッション：「Amazonは、地球上でもっともお客様を大切にする企業、そして地球上で最高の雇用主となり、地球上でもっとも安全な職場を提供することをめざしています。」

Amazonが成長し続けるビジネスモデルの考えは、フライホイールで表現されている。

企業として顧客に商品を低コストで提供できる体制・構造を整え、徹底した低価格で提供する。その結果、顧客の満足度が上がり、顧客の購買体験(UX)が向上することでリピーターが増える。顧客が増えればサプライヤーも増え品揃えが充実し、低価格と顧客UXがさらに向上し続ける。

AWSは、Amazonの一事業として、2006年より他社に先駆けてクラウドサービスの提供を開始した。今では世界で数百万、日本でも数十万以上のお客様がいる。

世界で32地域 102のデータセンター群から200以上のクラウドサービスを提供し、日本では東京リージョンと大阪リージョンがある。

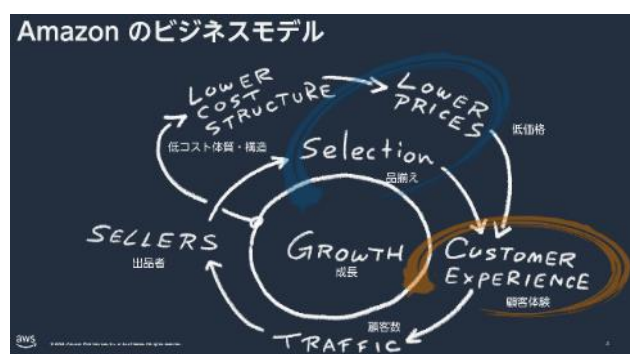
これまで累計で129回の値下げを行っており、Amazonのビジネスモデルの元でお客様へ利益を還元している。セキュリティ面では世界中の143のセキュリティ基準とコンプライアンス認証をサポートしている。

日本でも継続的な投資を行っており、2011年のサービス開始から1兆3510億円の設備・運用投資を行っており、国内総生産(GDP)にも寄与してきた。また、2万人以上の雇用も生み出している。

パブリックセクターにおいても非常に多くのお客様にサービスを使って頂いている。

今年の4月に開催されたAWS Summit Tokyoでは、神戸市 久元市長、浜松市 鈴木市長に登壇頂き、ガバメントクラウド、クラウド活用によるDX、人材育成など実体験を共有頂いた。

また、北九州市とも連携協定を結び、DXで地域課題を解決する活動も支援している。



政府における情報システムに対するクラウド導入の方針は、「クラウドファースト」から「クラウドスマート」へシフトしてきており、マネージドサービス型の導入が増え、特に“サーバレス”というユーザーがサーバを意識せず活用する方向となってくる。その環境構築や運用サポートを行っていく上で、パートナーの皆様の技術スキルやクラウドの専門知識の向上は重要であり、パートナーのスキル支援にも力を入れていく。クラウドセキュリティはAWSの最優先事項となっている。優れた可視性と制御による安全な拡張、統合されたサービスでリスク対策を自動化、最高水準のプライバシーとデータセキュリティを誇っており、包括的なセキュリティとコンプライアンス管理を実現できる。

・新サービス「Amazon Security Lake」について

クラウド、オンプレミス、カスタムリソースからのデータをリージョン全体で一元化。セキュリティデータを最適化してパフォーマンスを向上、データを業界標準化して複数の分析ツールと簡単に共有できるようにする。



#### ◆Generative AI Strategy

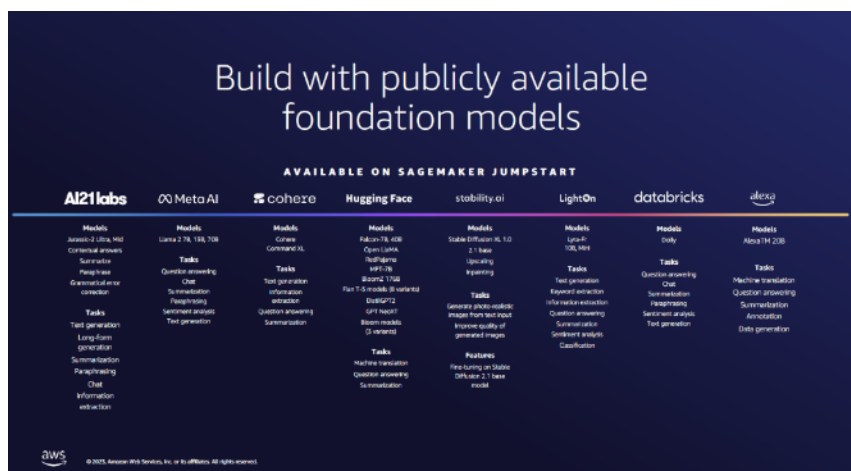
AWS の AI サービスは

「Amazon Bedrock」として提供しており、AI21 Labs、Anthropic、Cohere、Meta、Stability AI、Amazon などの各 AI ベンダーが提供する基盤モデルを単一の API で選択できるサーバレスのマネージド型サービスとなっている。

昨今は、チャットベースが多いが、AWS としてはもっと広い視野で生成 AI を見ている。

AWS の生成 AI への取組が遅いように見えているかもしれないが、Amazon は充分な顧客からのフィードバックがないと正式リリースしない。これまでプライベートレビューで十分に検証し、リリースしている。また、Amazon としてマシンラーニングは約 20 年前から取り組んでいる。物流関係のシステム、ドローンによるラストワンマイルデリバリー、ショッピングのリコメンデーションなどである。

Amazon Bedrock の特徴としては、「単一 API で様々な AI を使えるようになったこと」「使いたい時にすぐに使える」「パブリック情報だけでなくプライベート情報も使える」「高いコストパフォーマンス」「セキュリティはデータだけでなく、プロンプトのリストも対象」などである。



クラウドのトップベンダーとしてのリーダー戦略と先駆的取組みやファシリティ規模は、安定感があり、特にサービスの建付けやサポート手法はエンジニア好みだと感じた。生成AIサービスについてもすぐ利用できる完成品というより、システムにAIを組み込むことを前提としたラインナップや提供方法を取っており、AWSらしさを感じた。



作成：ダイワボウ情報システム 土方祥吾