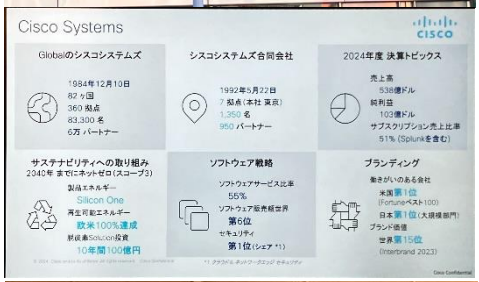
JCSSA 米国エグゼクティブツアー2024 年実施レポート

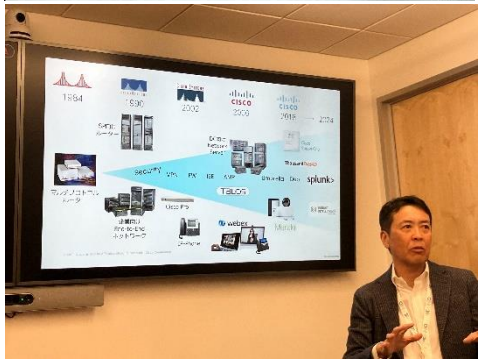
日本コンピューターシステム販売店協会（JCSSA）は米国エグゼクティブツアー(2024 年 10 月 14 日～20 日)を実施した。大塚裕司団長(大塚商会社長)と林宗治副団長(ソフトクリエイトホールディングス社長)をはじめとする一行 20 名にて、シリコンバレー、サンフランシスコエリアの IT ベンダー9 社【①Cisco Systems 社 ②Nutanix 社 ③Paloalto Networks 社 ④ HPE 社 ⑤HPI 社 ⑥Intel 社 ⑦Advanced Micro Devices 社 ⑧Meraki 社 ⑨Salesforce 社 】を訪問しました。このツアーは、会員幹部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。今年もトレンドである AI を中心に各社の戦略やビジネス動向について、最前線の情報収集をすることが出来ました。

① 10 月 14 日（月）15:00-17:00　Cisco Systems 社

Splunk Group オフィスにて。

はじめに、パートナー事業統括の大中さんより、ご挨拶と最近の状況のお話があった。





本年 3 月に splunk の買収が完了し、Cisco への正式統合が発表された。それに伴った本社リニューアルのため、Cisco の EBC 部門を今回訪問した splunk オフィスへ 10 月中に移転させ、11 月から Cisco として始動する予定。会社のロゴ表記も変更されるとのことで、splunk から Cisco へ変わる直前の貴重な時期の訪問となった。また、17 日訪問予定の Meraki も含め、全体も Cisco として統合されていく（米国が来年 1 月ごろから、日本は 8 月ごろから始まる。）

続いて、Cisco の沿革・歴史から近況までのアップデートがあった。Cisco を創業時代から直近のトピックまで、網羅的に理解でき、毎回この大中さんの解説があるので、初めての参加者もその後のセミナーの内容がとても理解しやすくなると思う。

Cisco は現在、82 カ国 360 拠点、約 7 兆円、従業員約 8 万人の規模。　1984 年 12 月創業で今年 40 周年。　日本は 1992 年に立ち上げ、従業員約 1400 名。パートナーは 2000 社契約、稼働パートナー約 950 社。　splunk 等セキュリティに注目したビジネスモデルに転換中。　また、トピックとしては、ソフトウェア、サービスビジネスの構成比率が 55%と老舗のハードメーカの印象が強い Cisco だが、ソフトウェアが中心の巨大 IT 企業となってきた。

創業時マルチプロトコルルーターで成功して以来、ビジネスを SP(Service Provider)向け、Enterprise 無向けに分け、IP Phone や Meraki の投入など、それぞれの分野で裾野を広げてきた。　2006 年以降データセンター向け、ネットワーク、サーバ事業に参入し、ネットワーク・インフラをビジネスのリーダーとなった。　最近では、Thousand Eye や splunk によりトラフィック状態のメトリック解析など、トラフィック課題を予測できるネットワークの強化を実現。　また、半導体ビジネス、Silicon One(専用 chip)事業も進めている。　さらに 2018 年より AI にも力を入れ、AI の活用で、業界注目のロスレス通信をイーサーネットで実現することを目指している。また、日本の ROBUST INTELLIGENCE を買収するなど、解析サービス事業も強化。　AI READY のデータセンター、通信環境の提供にもフォーカスしている。

プレゼンテーションは、オープニングで、Cisco Japan 社長の濱田さんが日本から、オンラインでご挨拶があり、続いて、EVP、CPPPO の Fran さんから、Cisco カルチャーとパーパスについてのお話。　CTE の Jim さんより、AI のはじまりから進化・技術革新・課題・最新技術などを、とても楽しく、分かりやすくご講義いただき、最後に Cisco の IT 部門の Esteban さんより、Cisco の IT オペレーションの実践について、大変貴重で興味深いお話しを頂いた。

オープニングご挨拶、Cisco Japan 社長　濱田さん。(リモート参加)
濱田さんは 2016 入社。CTO として京都とスマート City、スマートファクトリーのソリューション構築や日本でのセキュリティに関して、JPCERT、NIST 等との協業を実現。2022 より APAC のセキュリティを統括され、1 月より、社長に就任された。すべてセキュアに接続を命題として、イノベーションを通じて日本の未来価値を創出したい。テクノロジーイノベーションをビジネスへ結びつけることが重要で、特に日本は AI 利活用に心理的アレルギーが少なく、ビジネス期待大。所有から利用への変革によるサブスクリプションをベースにマネジメントサービスを推進などのお話しをいただいた。

EVP,　CPPO　Fran さん
Cisco の定義するパーパスとは、単に世界にとって良いことだけでなく、ビジネスにとっても良いことであり、これらがトレードオフでなく、同じ方向を向いているべきである。ビジネスにおいては短期的なものでなく、もっと中長期的であるべきものとのこと。

2020 年につくられた Power an inclusive future for all というパーパスのフレームワークは、パンデミックのインパクトを考慮

されておらず、我々のアクションが、すべての人を取り込めたかなど、検証と見直しを継続。　このフレームワークは、パーパスに対して、4つの Action で構成されており、Power：デジタルデバイドへの橋渡し、テクノロジーを使う上で誰も取り残さない。Inclusive：データプライバシー問題への AI（AI for Security, Security for AI）の活用。Future： Net Zero コミットメントの実施、気候変動などへの責任を持った対応。For All ：社員が社会に対してポジティブに貢献していることなど、具体的なアクションが明確に定義されている。　主な成果として、コミュニティプログラム、Networking Academy 23.5M 万人、60 カ国で 1600 デジタルプロジェクトの実施、社員の活動が 10 億人に対してポジティブなインパクトを達成。　日本においては、社員 1400 人、6 か所のオフィスがあるが、2 年連続で働きたい会社 No1 となった。また、今後 10 万人へのトレーニングを実施予定。日本は戦略的ビジネス対象である。

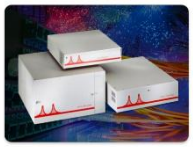
最後に AI についてのお話し。Google、Accenture 等、8 社の企業と連携し、47 職種に対する AI の影響について調査の結果、この先 1 年以内に 92%の職務内容が変わると想定される。今後、Inclusive な未来のため、これからは、学校で学んだだけでなく、変化に対して何度も学び直しの機会が必用。社員は準備が必要でその支援が重要なるとのこと。

参加者から質問があり、回答として追加のお話しがあった。

パーパスは、具体的に目標をもって、ビジネスの中で実現すべきもの。プラスチック削減はその事例。　パーパス実現のためには、パートナーと共に協力して進めることが重要。前述の 1600 のプロジェクトも 95%はパートナーとの協業で達成されている。

Cisco は、パンデミックの以前より、35%はハイブリッドワークを行っていた。パンデミック以降は、ラボは 100%出社などチームよって違う。どちらが良いのかを実験することを各チームに推奨し、統一させるのではなく、各リーダーにその判断を任せる方針。パンデミックは大きなインパクトであり、変化点であった。対面とリモートのそれぞれの良さがわかり、双方の良いところを合わせたやりかたが生まれてきている。

CTE　Jim さん　AI のトレンドと Cisco Strategy



まずは、IT の歴史からお話しが始まった。
コンピュータの変革。　半導体ビジネスにおいて、日本は、メモリーで先行した。これが、Intel のメモリーChip から CPU への変革とその後の競争優位と成功を招いた。8086 が重要な変革点であり、コンピュータの小型化を実現。小型化された、いわゆる PC の販売台数が飛躍的に増えることになった。
その結果、ネットワークにも変革が起きた。　PC の利用台数が増えた結果、ネットワークの需要が高まり、DEC NET、APPLETALK、NOVEL NETWORK、TCP/IP など多くのネットワーク規格が急成長を遂げたが、ネットワーク間の互換性が無く、メッセージも直接は送れない不便さ。それを解決したのが、Sandy Lerner さんと and Leonard Bosak さん。IBM, APPLE、NOVEL、TCP/IP をすべて繋げるという革新的な商品発売した。大、中、小の 3 製品

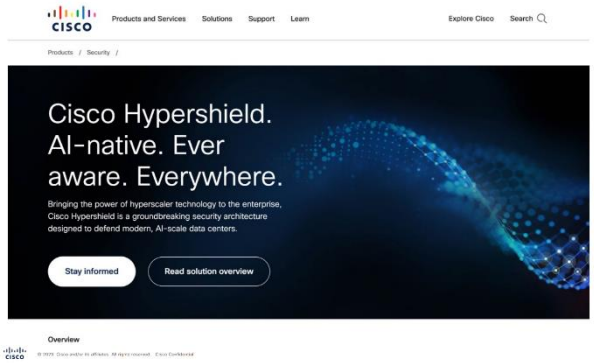
ラインナップで始めたビジネスは、問い合わせ殺到し、いろいろな要望に対応するうちに製品が増え急成長。Cisco として、大きなビジネスとなった。

1991 法律が変わり、ARPA NET が商用利用可能となり、Internet WEB BROWSER、インターネットが誕生した。　PC、ネットワーク、インターネットと、一つのテクノロジーの誕生で大きく社会変化する。　PC も依然進化を続け、iPhone、iPad の誕生は、3 歳児が自身で好きなビデオを検索、試聴することを可能にした。さらに進化を続けており、コンタクトレンズを通して目から人に接続する技術は確立し、次は脳に直接つなぐ技術が研究されている。遠い未来ではなく、５～10 年先の話しである。　コネクティビティの高速化も実現し、物理世界がすべて接続されると言われている。　完全なデジタルツインも実現されてきている。ロケーションから振動のデータまで、各種センサーが多様な情報を送信し故障予測も可能となり、ヨーロッパの港内作業で実用化されている。

AI は、これまでのテクノロジーの中でも影響力が大きく、社会の大きな変化点になり、また、生活に及ぼすインパクトは甚大である。2017 年頃に始まり、これまで類をみない発明。特に近年、生成 AI に対する投資が急増し、多くの問題解決が期待される技術。　AI が大きく進化したのは、Neural Network のサイズが 10 の 22 乗以上になるとノイズからインテリジェンスが発生することを発見できたこと。　これにより精度が飛躍的に高まった。しかし、モデルを作った科学者自体も仕組みは理解できていない。　最も強力なテクノロジーを作っているのに、実際、根拠がわかっていない。素晴らしい実績だが、想定外の変革を起こす可能性があり、理解した上での行動が必要となってくる。　Cisco では、ガイドラインを策定し責任ある形で利用できるようにしている。なお急速に発展しており対応は急務。コピーを渡すので皆さんも是非対応を考えてほしいとのこと。

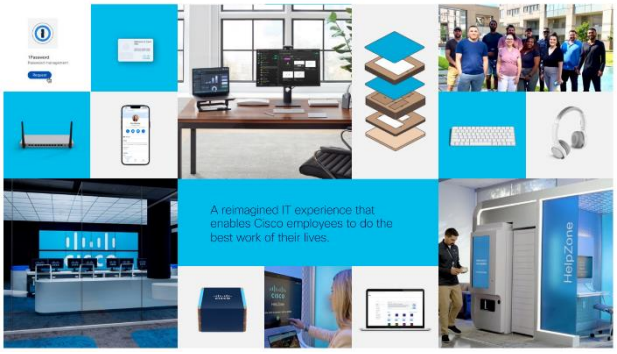
一部の専門家は、AI の進化が人類の生存そのものにリスクをもたらす可能性を指摘している。AI が人の仕事を奪う懸念もあり、特にロボットが進出することで、労働市場の大きな変化も予想される。しかし、慎重かつ適切に活用すれば、AI は経済への貢献も可能。例えば、1955 年の会計事務所では多くの会計士が手作業をしていた、スプレッドシートの導入によって業務が効率化され、他の分野に人員が移り、新たな仕事が生まれたように、AI も新たな雇用創出のチャンスも出てくるはず。

AI 技術の進歩により、プログラミング言語が自然言語に近くなり、アイデアがあれば誰でもプログラミングが可能となりつつある。これは言い換えると誰でもハッカーになれる。しかし、サイバーセキュリティリスクも増える可能性があるものの、AI の力を活かして多くの人が便利な技術を生み出せる未来も期待される。



Cisco では、サイバーセキュリティリスク対策として、Hypershield を発表。データの動くポイントにポリシーを強制でき、また、Cisco のネットワーキングと監視ツールが一つになり、デザイン段階で脅威に即応できる安全な環境を提供。

また、AI は医療や環境問題の解決にも貢献。例えば、長らく進展がなかった抗生物質の分野で、AI が新しい薬を発見するなど、人類の課題解決において大きな潜在能力があることが示されている。さらに、AI は気候変動に対するアプローチとして、大気中から炭素を除去する技術の開発にも活用。　AI に対する恐れを抱きつつも、その可能性を楽観的に捉え、積極的に利用していくことが求められている。



Cisco IT 部門　Esteban さん　Future of Work at Cisco　Fran さんが説明した、Power のアクションを IT 部門で実現するのが Esteban さんのミッション。　Esteban さんが入社した 2006 年から環境・会社の変化と、IT 部門の活躍を丁寧に説明いただいた。　入社当時は、分散した組織（買収などによる）でのコラボレーションがうまくいかず、パスワード一つ得るのに時間がかかるなど、社員が入社時に、仕事開始できるまでの IT 関連の準備に 30 日程度もかかっている状況であった。　2007 年に Webex の買収、バンガロールへの投資、RTP キャンパスへの投資などが続き、分散化された会社が更に分散化、Webex の買収によりかなり改善はされたが、コラボレーション、IT 管理は難しかった。　そこへ 2008 年、リーマンショックで今度はすべてを縮小という状況になった。苦境の中、辛い時こそ人のサポートが重要との意識を重視し、人にフォーカスをあてる活動に尽力しで乗り切ってきた。　2010 年に Tandberg を買収、没入系システムが加わりコラボレーションはかなり改善された。　2012 年にリセッションが終了し、HR 活動が復活。2015 年には、すべてのレベルの人材 FAANG と競争できる人材育成が要求された。また、Chuck Robbins が CEO なり、売上目標＄50Billion 宣言された。　2018 年　クラウド化が進み、IT 部門では大きな変化点となった。　クラウド化にともない不動産売却、レンタル化、企業環境以外でのオフィス化、が進み、ZeroTrust の実装など、セキュリティが最重要となった。　2020 年には、COVID が発生したが、上記の通り、この時点でインフラは存在したので、新しい環境に即適応できた。　2022 年には、HybridWork でも全ての状況が把握できる環境が出来上がった。今年 2024 年、 Splunk を買収 ThousandEyes ですべてが監視可能となった。そしてなにより、現在は、新規雇用社員は入社後 10－15 分後に仕事が開始できる状態に大きく変化した。　APP 等もゼロタッチプロビジョニング、KIOSK でリアルタイムヘルプを受けることができる。　HomeNetwork は、MerakiVR の利用も可能すべて WEB で確認できる状態すべてのアクションの監視をしているので最適化が可能。快適な環境提供している。　AI 活用による 50%削減を目指してリサーチや実行環境を確認中。

Esteban さんの部門は 40 名組織、IT コスト 400 万ドル削減を目標としている。Cisco 全体の IT 部門は、約 2500 名、この人数で、大変効率良く、13 万人の IT 対応をおこなっている。

今回は、Cisco、PC、ネットワークそしてAIの始まりから現在までの歴史と直近の展開まで、また、Ciscoパーパーパスなど技術、製品だけでなく、理念に関わるところまで、網羅的、俯瞰的に学ぶことができ、Cisco統合のタイミングという貴重な機会の訪問にふさわしい、大変すばらしい内容と感じました。この機会を提供いただいたCisco関係者の方々に心よりお礼を申し上げます。

作成：渡邊泰治

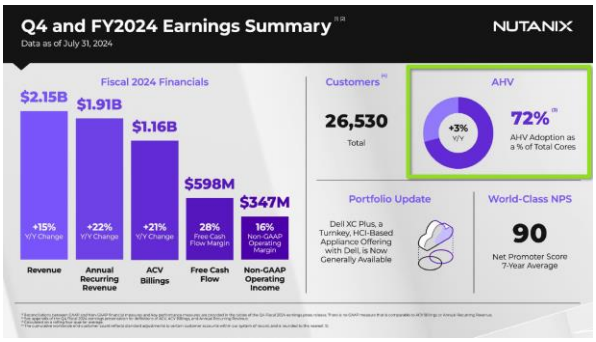
② 10 月 15 日（火）10:00-12:00　Nutanix 社

Nutanix 概要:

Nutanix は、2009 年設立の San Jose 本社のクラウドコンピューティング企業で、ハイパーコンバージド・インフラストラクチャ(HCI)および Hybrid Cloud Solution を提供。同社の Hybrid Cloud 環境は、Public Cloud、Private Cloud、Edge 環境を一元的に管理し、アプリケーションとデータをシームレスに運用可能とする。

Nutanix Cloud Clusters(NC2)にて HCI スタック（Nutanix AOS、AHV、Prism 等）を中核に、単一クラウド管理として Hybrid Cloud 環境での運用実行を可能にする。昨今の VMware 移行の中心的企業である。

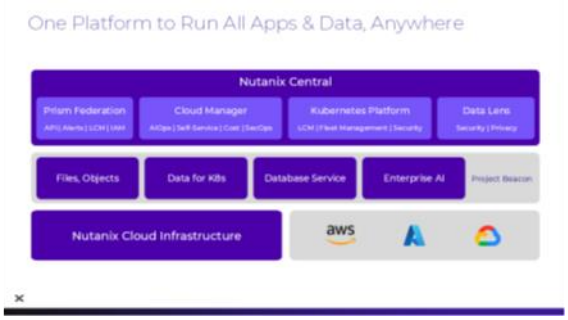
Nutanix の戦略とエコシステム(Tarkan Maner, COO):



Nutanix はエコシステムパートナーシップを重視しており、日本市場はその中で特に重要な戦略国。Tarkan Maner 氏が主導し、NPS(Net Promoter Score)を重要視し ISV やプラットフォーマー、ハイパースケーラー、MSP など多様なパートナーを統括し、Global OEM、AWS などの企業と連携している。Nutanix は現在のビジネス環境をインフレクションポイントと捉え、Broadcom による VMWare の買収、Windows 11 への移行、クローズドからオープンソースへのシフト、AI 技術の発展、オラクルの AI 機能強化といった要素を新たなビジネスチャンスと認識している。Nutanix は複雑なインフラを簡素化することを目指し、主にクラウド上でアプリケーションとデータを運用するソフトウェア企業。72%の顧客が Nutanix が提供するハイパーバイザーである AHV を使用し、シンプルな UI、HCI から SDS の構築、ハイブリッドマルチクラウド対応を提供。エッジ処理にも対応し、柔軟なノード拡張とコンポーネント追加が可能なインフラを実現している。従来の 3Tier 型インフラに比べてビジネスへの注力度が増加。VMWare の価格上昇もあり、多くのユーザーがオープンソース移行を検討しており、日本市場でも高い関心が寄せられている。

Vision と Strategy(Thomas Cornely, SVP Product Management):

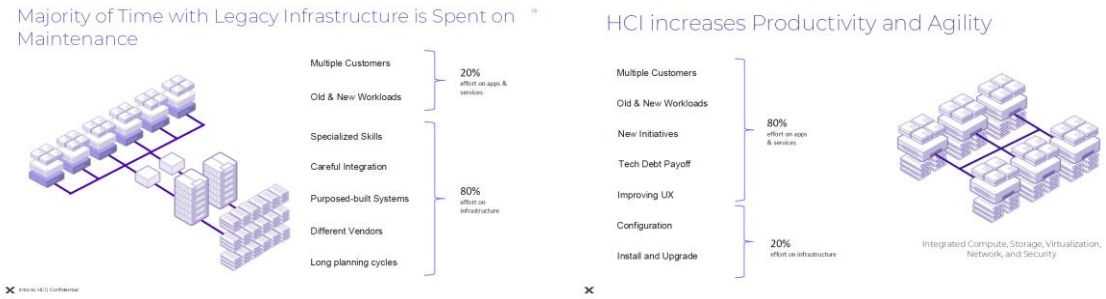
Nutanix は、複雑なインフラストラクチャを簡素化し、クラウドプラットフォーム上でアプリケーションとデータを統合管理するためのソフトウェア技術企業である。FY24 終了時点で健全な成長を遂げており、顧客満足度指標である Net Promoter Score（NPS）は 90 を記録し、過去 8 年間にわたり高水準を維持している。Nutanix のイノベーションは、オープンソース技術を基盤とした AHV（HyperVisor）の導入により、VMware の代替としても機能する点であり、顧客の 72%が同社製品を単独で利用することでレガシーシステムからの脱却を支援している。



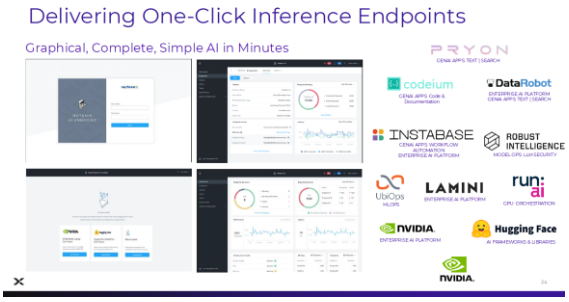
Nutanix は、HCI（ハイパーコンバージドインフラストラクチャ）市場のパイオニアとして、仮想マシン向けのソフトウェアベースのストレージ（SDS）を提供し、オンプレミスからクラウド環境（Azure、AWS、Google）へとシームレスな拡張が可能である。これにより、ユーザーはデータセンター、パブリッククラウド、エッジといった環境間での一貫した運用が可能となり、クラウドネイティブと AI への対応も視野に入れた柔軟なインフラ管理が実現される。また、Nutanix は Super Micro、DELL、HP などのパートナー企業との提携により、クラウド、アプリケーション、AI 対応を長期的な戦略として強化している。さらに、Nutanix のプロダクト群は IaaS（Infrastructure as a Service）基盤上に構築され、オンプレミスとパブリッククラウド双方のリソースを統合的に管理する機能を備え、VM、コンテナ、Kubernetes（K8s）を含む全機能が 1 ライセンスで提供されている。特筆すべきは、「Project Beacon」などの OSS（オープンソースソフトウェア）を活用することで、クラウドやプラットフォームに依存しない自由なシステム展開を実現している点である。これにより、特定のベンダーにロックインされることなく、異なる環境間での柔軟な移行が可能となり、すべてのハードウェア依存性を排除した形での運用が提供されている。

HCI による VMware からの移行支援等(Ketan Shah, VP Product Management)：
20 世紀の従来型インフラは、3 層構成（3Tier）により、80%がハードウェアのメンテナンスに費やされ、ビジネスに専念できるのはわずか 20%であったが、Nutanix の HCI（ハイパーコンバージドインフラ）により、ストレージネットワークの簡略化が可能となり、ビジネスポイントに集中できる環境が実現された。特に、ワンクリックでのアップグレードやライフサイクル管理（LCM）の簡略化により、アプリケーションに影響なくアップグレードが可能である。

大規模データセンター側の運用は、従来のインフラでは対応が難しかったため、Nutanix はサーバベースのスケールアウト型の基盤を提供することでその課題を解決した。この技術は、ハイパースケーラーだけでなく、様々な規模や環境に対応するよう設計されており、オンデマンドでノードを拡張できる点が大きな特徴である。NHW や CPU、ストレージの柔軟な追加が可能であり、障害時には自己修復機能も備えている



Nutanix Cloud Platform の導入により、90%以上の顧客が複数のデータベースを効果的に活用できるようになっている。また、運用においては、ソフトウェアの早期稼働を可能とする点が強調されている。Nutanix は、セキュリティ機能としてマイクロセグメンテーションやディザスタリカバリのスナップショット機能を提供し、ハイパーバイザーを意識せずに利用できる環境を整備している。さらに、VMware からの移行におけるトレーニング支援や資格試験も提供している。価格に関する言及はなかったが、MPS スコアやクラウドネイティブ、AI 関連の対応に力を入れており、192 コアまでのライセンスには 25%オフ、リセラーには 15～20%のリベートが提供される。ターゲットとする市場規模を見据え、AI 関連機能（不正検知、Co一Pilot、検索・分析、顧客サポートなど）もワンセットで提供されている。



作成：アイ・オー・データ機器 堀英司

③ 10 月 15 日（火）15:30-17:30　Paloalto Networks 社

San Jose の Palo Alto Networks（PANW）本社において、JAPAC 担当フィールド CTO の Ajay Mishra 氏のイントロダクションに続いて、最新の AI ビジョンと戦略、およびパートナー戦略についてのセッションが行われた。

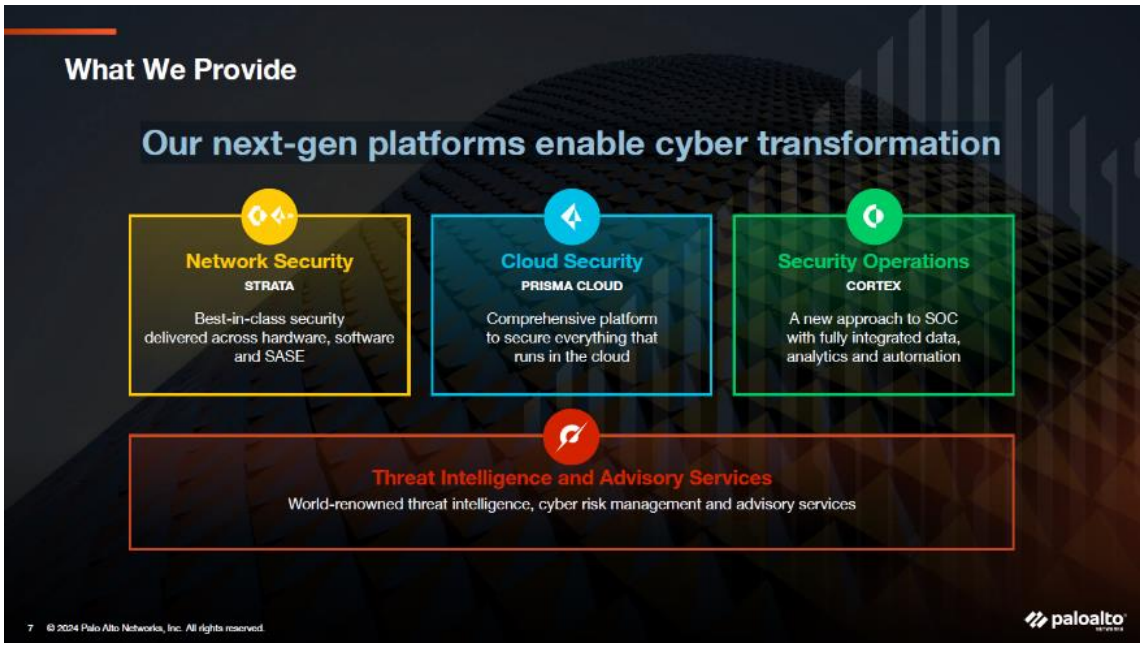
◆AI Visions and Strategy セッション
Principal Product Manager の Spencer Thellmann 氏によるセッション。
同社の包括的サイバーセキュリティ ポートフォリオの中でも、AI セキュリティ戦略、特に Precision AI についての説明がなされた。
ビジネスにおいてあらゆる業界で AI アプリケーションの利用、AI を用いたビジネスツールの開発などが爆発的に増えている。新たなビジネス機会が増えるとともにシャドーIT ならぬ「シャドーAI」の拡大を生み、攻撃者にとって新たな攻撃の可能性を広げることにもつながっている。
サイバー攻撃対策がこれまでとは異なる「攻撃」も AI に対し「防御」AI という世界の中でより高度かつ包括的なセキュリティ対策を行うため PANW 社ではセキュリティプラットフォーム製品に「Precision AI」の導入を行っている。
Precision AI は、夏に発表され日本国内でも近頃ローンチが始まっているマシンラーニング、ディープラーニング、生成 AI を組み合わせた、セキュリティと安全性をリアルタイムに確保することができる独自の AI システムである。
ビジネスユーザーにおける AI アプリ利用、または AI アプリ開発のそれぞれの局面でリアルタイムに脅威に対応していくということについて画面イメージなどを用いた説明を受けた。
従来のセキュリティ対策ツールでは検知できないリスク、脅威から情報を保護し、また自社でいつの間にか危険な AI システムが開発されることを防ぐために Precsision AI を搭載した統合的なプラットフォームの重要性が伝わるセッションとなった。
すべての企業にとって、生産性向上や事業成長のために「AI を利用しない」世界はもうあり得ず、それを PANW 社がどう安全性を担保し、Secure AI by Design を実現するのかにフォーカスしていることが伝わった。販売パートナーの立場からも、市場の現時点では顕在化していないニーズからどう導入につながるか、考えを深めるきっかけとなった。

質疑応答
・エージェント型もしくはゲートウェイを通じるような方式なのか
⇒通信を見張っている形であり、エージェントの必要はない
・閉じた環境下の Microsoft Copilot 利用などについてのリスク、閉じた環境下であってもリスクは対応可能か、ここまでの対応が必要とされるのか

⇒組織内人員（社員など）が、他の従業者の個人情報を取得する目的で、本来は制限されたはずの情報にプロンプトインジェクションを行うリスクなどもあると考える。外にも中にも見える化と対策が必要と考える
ほか、活発に質疑が行われた。

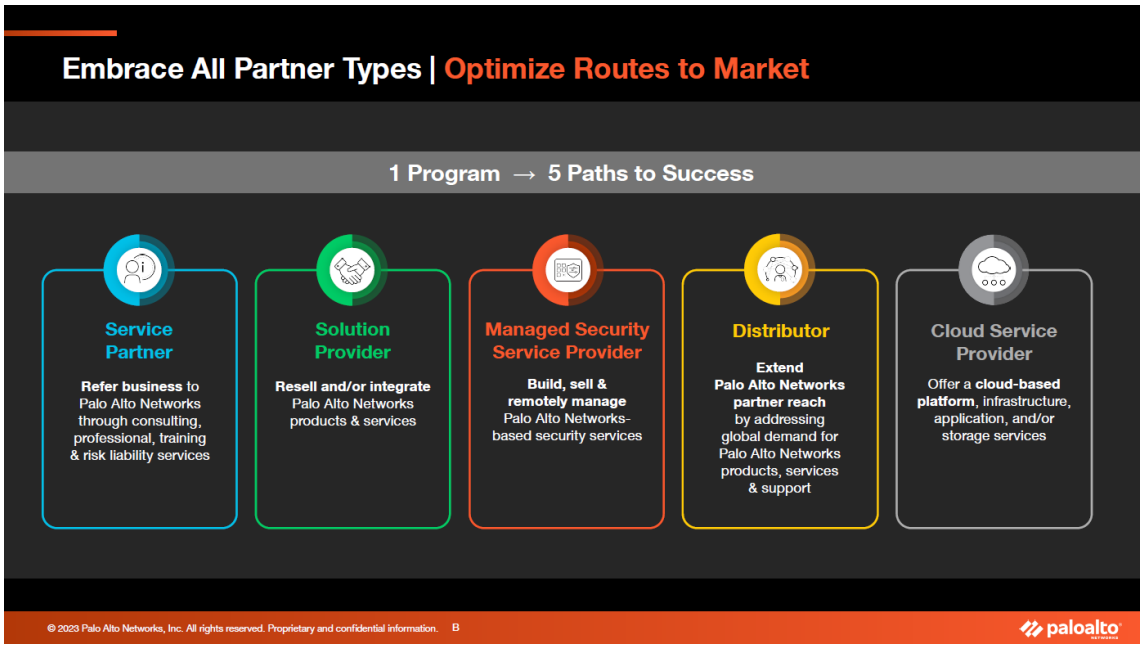
◆パートナー向けビジョンと戦略、法人市場戦略セッション
グローバルディストリビューション責任者の Dirk Venzlaff 氏によるセッション

●新たに顧客が必要とし、そしてパロアルトネットワークスが選ばれる理由
サイバーセキュリティ脅威は進化を続け、顧客から見て手段はより巧妙化し攻撃スピードも速くなっている。さらに一方で対策ツールが非常に多く複雑化し、顧客はインテグレーションに多大な時間を費やし続けているという実態がある。
そのためこれまでとは異なるセキュリティ対策が必要とされ、いかにダウンタイムと戦略リスクと法的リスクをおさえるか、また組織にセキュリティを組み込むといった形に変化している。
侵害を受けてからデータ窃取までの時間は、2021 年は 9 日間であったが、2023 年は 2 日、直近では数時間にまで短縮されている一方、セキュリティインシデントを解決するのに平均 6 日間を擁すると Unit 42（PANW 脅威リサーチ&インシデントレスポンスチーム）は報告している。顧客企業の経済的損失は計り知れない。
Palo Alto Networks は AI を活用した包括的で自動化されたセキュリティ対策を提供してリアルタイムで保護し、サポートするとしており、実現するための次世代プラットフォームの紹介がなされた。



これまでの「こういうときにはこういう商品、というこれまでのセキュリティ製品の数々」を苦労してインテグレーションする世界ではなく、重要なコンセプトの一つは「シンプル」であることとしている。一つのツールから始めてビジネス展開とともに同じプラットフォーム上のファミリー製品に広げることもシンプルにでき、顧客とパートナーにとって時間的、コスト的なメリットが大きい。
以前より方針として打ち出していた Platformization の観点が商品ポートフォリオとして強化され用意されていること、そして脅威に対するインテリジェンスとアドバイザリーサービスである Unit42、それらによって市場の期待、既知と未知の課題解決に答える姿勢が説明された。

●パートナーエコシステムについて NextWave Program Overview
技術的な裏付けはセキュリティ対策にとって重要なことであるが、パートナーにとってきちんと収益を得ることでサービス提供が継続していくこともまた重要である。
PANW 社は中小企業への販売拡大をグローバルでの事業戦略における柱の 1 つに位置付けており、1 年前（2023 年 10 月）に開始した NextWave Program（パートナープログラム）はおおむね高評価を得ているが、これをあらためてブラッシュアップさせ、さまざまな立場のパートナーに応じたプログラムを用意した。5 種類のパートナータイプとそれぞれのサービス提供の充実とパートナーの収益向上につながるようにプログラムの見直しが行われた。



これまで商流に入らないためサービス提供の身を行う立場のパートナーにもファイナンスを用意することが可能となり、また 1 社で複数のパートナー要素を持つことも可能としている。クラウド事業者に対してのパートナーシップも用意された。
トレーニングプログラムも充実させ、E ラーニングだけでなく日本人トレーナーによるトレーニングも用意し、充実をはかっている。AI を使った教育プログラムの検討も進めているとのことだった。

きめ細かいパートナープログラムとその見直しにより、中小企業向けにサービスを提供する方針の更なる強化を感じさせるものであった。

質疑応答
・昨年導入され、このたびブラッシュアップしたが、実際プログラム実施に手ごたえがあり、取り扱い目標たっせいはどうだったのか。
⇒今後の成長度合いについてはもう少し時間を要すると考えているものの、前年比 30%を超える大幅な成長を遂げることができ、パートナーに感謝している。

◆最後に
Precision AI 組み込みプラットフォームによる AI 生成攻撃からの防御、セキュアな AI 設計によって情報漏洩などのリスクを下げること、セキュリティ環境の構築管理も自然言語で行えるような AI の利用といった、AI 時代における最先端のセキュリティ対策プラットフォーム、また Unit42 について知識を深めることができた。

作成：ハイパー　望月真貴子

④ 10 月 16 日（水）8:30-10:30　Hewlett Packard Enterprise 社

主題：HPE ArubanNetworking Vision ＆Strategy

Speaker：Adrian Hurel

1. 企業ビジョン・戦略について

2015 年買収以降、HPE CEO の Antrio Neri 氏の元、個人の意見を大切にする人重視の経営へカルチャー変革が進んでいる。技術が市場の先を行くことで、後から市場・価値がついてくるという発想・考え方が HPE の中で浸透しているという紹介がありました。

“ハイブリット IT”を提唱し、完全なクラウドシフトではなく、クラウドとローカルそれぞれに役割が残るという考え方が市場戦略の考え方の根本にある。例えば、自動運転技術ではエッジ側で判断したほうが良い等・・・そして、今後のサービスの提供の仕方は水道、電気のように As a Service 化され、コンサンプションモデルとして提供されるテクノロジーをサービス化して売る時代にと突入していく事を HPE がけん引していくことを強くプレゼンされていた。

ネットワークの業界では買収などによる統合が進んでおり、間もなく HPE と Cisco の一騎打ちの時代に突入する事を主張されていたことも印象的だった。

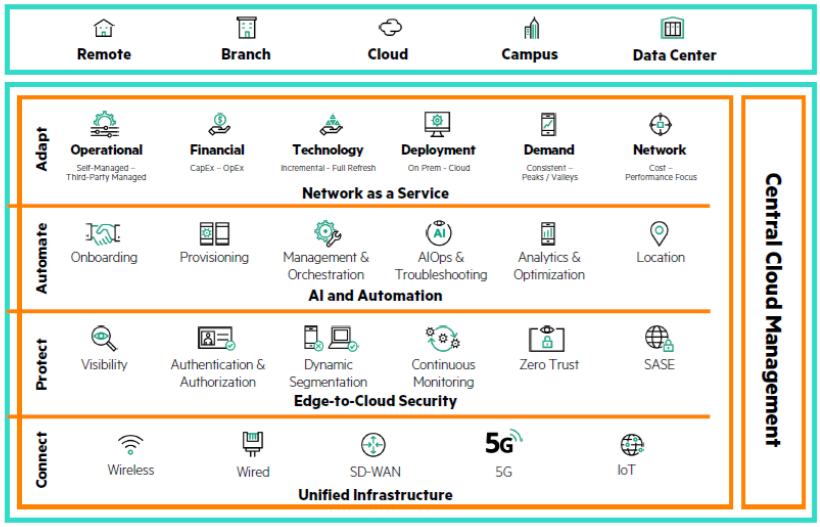
2. プラットフォームについて

- HPE GreenLake Edge to cloud Platform
- Orchestrating Network Servcises from Edge to cloud Platform

エンタープライズ、グローバル企業が使うプラットフォームであり。Google、Microsoft などにも提供している。

Orchestrating network services from edge-to-cloud

HPE Aruba Networking ESP



＜構成＞：
Central Cloud Management（Aruba Central）、HW（スイッチ、アクセスポイント）、Software（アクセスコントロール）、Connect（Wireless、５G、IoT）、Protect（Visibility、Zerotrust、SASE）Automate（onboarding）、Adapt（Operational、ファイナンス）
オンプレは必要なく、機器はサブスクでサポートされている。
KPMG 社がパンデミック後 108 オフィスを閉鎖。社員が戻るのに合わせ As a Service で 5～60 のサイトを 3 年契約で復活させ設備投資をカバーした実績もあがっているという実例をあげられていた。

- マルチポイントセキュリティ戦略
  インターセプトされても読めないように暗号化、トラフィックパターンが個人の行動を逸脱した時アラートを出せる仕組み、また、AI を使ってネットワークの完全性の予兆を管理することができる。AI がステップごとに仕事のやり方を教えてくれる。
- サポートについて
  ネットワークタイムトラベルが可能。過去にさかのぼって履歴を確認することができる。CPU やスイッチの温度、ネットワークのトラフィックなど…
  アルバセントラルのサービスによりネットワークのパワーセービング。
  エネルギーの使用量の可視化もできサステナブルにも貢献できるとの事。
- ネットワークサポートポータルについて
  HPE Networking Support Portal
  Aruba のサポートの考え方 ― Self Service でできる。
  故障対応、トラブルシュート、返品、ソフトウェアのダウンロード、デバイス管理、バグフィクスの管理、ダッシュボード、ＦＡＱ、チャットボット

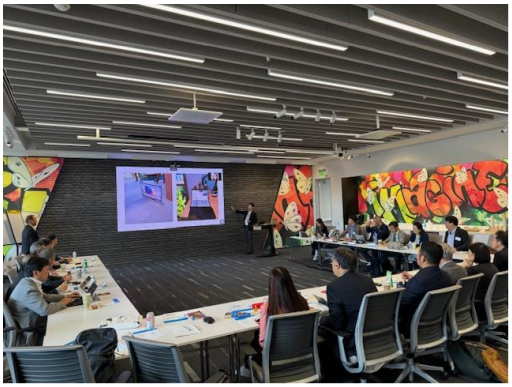
- Cisco との差別化ポイント
  ・カスタマーセントリックである
  ・テクノロジー・コストの両面で競争力がある
  ・Meraki と Cisco はバラバラ
  　後日、Cisco,Meraki の訪問で Meraki,Catalyst のプラットフォーム統合を図っていく狙いとのことを確認した。

作成：リコージャパン　石田貴彦

⑤ 10 月 16 日（水）10:30-13:00　Hewlett Packard development 社
主題：エッジデバイスへの AI の実装
Speaker：小林執行役員、Kaitlyn Dierkes、Alex Thatcher

1. イントロダクション（日本 HP 小林執行役員）
日本の AI 利用率は世界的に低い。ここをパートナーと一緒になって普及させていきたいと力強く語った。PC に AI を実装することで“パーソナルコンピューター”から“パーソナルコンパニオン”へプロダクトを進化させる。

2. HP Imagine2024 Executive Summary について（Kaitlyn Dierkes）
業界の信頼とイノベーションを構築するための戦略的なストーリーテリングイベントをメディアアナリストに対して実施している。今年も 90 人のアナリストが参加し、ブリーフィング、ライブストリーミングなどを通して基本戦略に加え AI-PC、プリント AI 等最新のテクノロジーを紹介。



3. AI コンピューティングについて（Alex Thatcher）
- トレンド
現代の仕事は急速に変化しており、AI の統合が進んでいる。ISP の 60%以上が AI をアプリケーションに統合しており、これにより仕事の方法や必要なスキルが変化してくるとのこと。

- どのように PC がかわっていくのか？
NPU の搭載により、CPU の 2～30 倍の処理能力、省電力で動作可能なため、PC へのローカル AI 搭載が可能になった。AI 活用は処理内容によってエッジ側で処理したほうがよいことが出てくるため、AI-PC の普及により働く人の生産性が格段に上がるとのこと。例）翻訳、テキスト化、メディア編集・画像処理等
AI 機能をローカルで持つメリットについてはコスト、セキュアな環境の提供、クラウドの契約要らない事などを挙げていた。また、HP の強みについては、独自の CPU と NPS ビュー、高性能メモリを使用することにより Performance、

Personalization、Trust の 3 つを強化しているとのこと。

AI-PC の今後の市場価格予測について尋ねたところ、来年には 799 ドルぐらいで販売が可能といっていた。

4. HPI　ヘッドクォーターショーケース見学

創業者のウィリアム・ヒューレット氏とデビッド・パッカード氏が実際に使用していた執務室を見学することができた。二人の執務室の間には行き来する通路がありましたドアは常にオープンだったという事です。世界有数の IT 企業になったのは、創業者のこの精神があったからかもしれません。

作成：リコージャパン　石田貴彦

⑥ 10月16日（水）13:30-15:30　Intel社

インテルの今後の進め方について、Nicole Englandさんから説明があった。
AIは産業全体で大変重要性が増しており、インテル自身もAIによって大きく変化している。これまでは主に自社のものだけを生産してきたが、受託生産も本格的にスタート。このために複数年にわたる大きな投資を行い、自社生産を含め受託生産を本格的にスタートさせた。オープンエコシステムを作ることにより、他社に縛られない仕組み作りをスタートさせた。
インテルにとって重要な以下の点での進捗もアップデートしている。

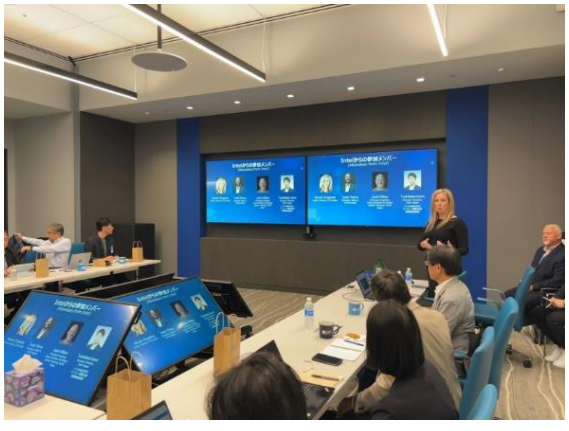
1. ファンドリー事業
   自社および他社生産
   AWSから受注
2. 米国政府からの融資
   カントリーリスクも考慮し、米国から30億ドルの融資が決定
3. 効率的な生産体制
   この点が少しインテルを心配させている一因になっているが、先を見て最善の手を打っている
4. 強固な製品群
   4年間で5つのノードを進める
   アグレッシブにX86を進め、AI PCのリーダーシップを目指す
   データセンターにおいても強固なポジションつくり

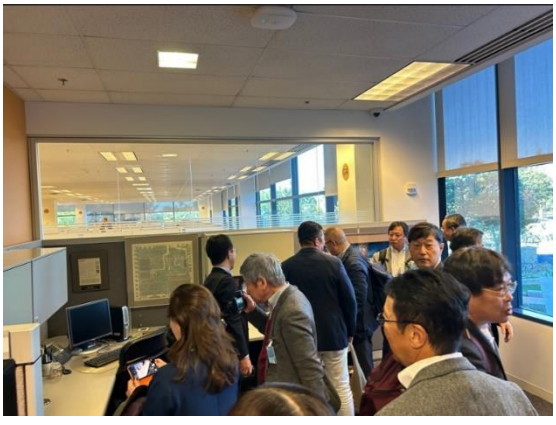
1つずつ詳細を説明すると、まずインテルファンドリー戦略を実行する。具体的には、インテル18Aでプロセス技術のリーダーシップを取り戻す。18Aが今後のインテルの大きなキーとなる。
インテルでは地理的に多様な製造能力を有しており、アメリカ本国はもちろんヨーロッパ、アジアに広く製造能力を有する。カントリーリスクも念頭に政府の応援も得て、多くの地域で生産し、国からの期待も大きい。
PCからデータセンターまで、マイクロソフト社との数十年にわたるパートナーシップを結ぶことで、長期視野に立った開発を続けている。
インテルではAI PCについてリサーチすることで、お客様の問題点を解決できるシステムを提供している。これはスモールカスタマーからビッグカスタマーまであらゆるシチュエーションで考えていく。例えば中小企業でもAIアシスタントを使いたい、PCのデータをセキュリティーも考慮した中でどのように検索させるか、インテルはすべてのケースに対応。今後発売予定の商品とともに最も広範囲なAIソフトウェアエコシステムを構築。エンタープライズからエッジ、データセンターAIまでインテルが担っていく。

AI PCについてStrategic Sales & TechnologistのJoab Paviaさんから説明があった。
AI PC活用による効率化とリスク削減を実現。AI PCの定義はNPUを積んだPC。インテルAI PCではNPU、CPU、GPUをソフトウェアで制御し、MS、アドビ、トレンドマイクロ等と組むことにより大きな優位性を示していきたい。去年Meteor Lakeを発売し、これにより

他社に先駆け 2200 万台の AIPC 向け CPU を出荷。Lunar Lake を 9 月に発売し、10 月に Arrow Lake を発表。これによりハイエンドからコンシューマ、上から下まで発売できた。多くの PC メーカーで 200 以上のラインナップができている。ソフトウェアを開発できる環境が整ってきている。
どのようにして AI マラソンの中でインテルが勝ち残るか。2200 万台の出荷実績があり、多くの ISV がこのチップをベースに開発している。そしてソフトウェアベンダが AI ベースに最適化できるよう、インテルがフォローしていく。これは大手に限ったことではなく、中小企業を含め多くの企業とコラボしていく。
また AI PC とクラウドのバランスが非常に重要で、クラウドに上げたくないというものは AI PC でソフトウェアベンダとともに開発サポートしていく。
AI PC 向けに Lunar Lake の開発をスタート。電力効率を最優先に考え、PC の機種によっては 22 時間のバッテリー使用を可能にした。1 秒間に 120 兆回の計算を可能にした。アドビやトレンドマイクロのソフトと NPU、GPU の最適化を図っていく。最初の製品に対し 40%の電力削減に成功した。AI エンジンは NPU だけでなく、CPU、GPU も継続的に使われる。バランスが重要となる。このような AI ベンチマークでは AMD やクアルコムでは動かないものが確認できており、NPU ではそれが顕著。バッテリーライフにおいてもインテルが勝っており、2025 年末までに 1 億台以上の PC を予定、ISV300 以上、AI 対応ソフトは 600 以上になる。

次にエンタープライズ AI を Principal Engineer の Josh Hilliker さんが紹介。
生成 AI への支出は大企業中心に 2027 年には今の 4 倍、1510 億ドルを予定。RAG により、セキュリティーの高いドメイン固有の生成 AI を確立。デモでお見せした RAG のテクノロジーがサーバにも入っていく。
データセンターではインテル Xeon プロセッサー。E-cores では効率性を重視、P-cores ではパフォーマンス重視、推論エンジン等用。
Gaudi3 は AI アクセラレータで学習、推論用。エヌビディア対抗。性能面でリーダーシップを握っていく。この Gaudi3 は 9 月に販売を開始しており、従来の Gaudi2 より大きく進化（ありとあらゆる分野で進化）。エヌビディア H100 より速く、コストへの摩擦に対処。エヌビディアより大きくコストを抑え性能は高くなることに成功。多くのアクセラレータパートナー、開発パートナーDELL、HP、Lenovo とともに多くの顧客対応を広げていく。また、買わないけれど試したいときや、トラブル対応に対しても柔軟に対応していく。インテルはオープンエコシステムを実現しているため、柔軟な対応が可能になる。最新の製造プロセスである 18A も完成しており、これからインテルは強力に反転攻勢に出ていく。





バッテリー寿命の大幅な改善
9.5 時間
UL Procyon Office Productivity
10.1 時間
UL Procyon Office Productivity
9.4 時間
Microsoft Teams 3x3
8.2 時間
Microsoft Teams 3x3
intel

エンタープライズ AI

intel
ROBERT N. NOYCE BUILDING
一般社団法人 日本コンピュータシステム販売店協会
JCSSA 米国エグゼクティブツアー 2024
2024/10/16 HPE EBC/HPI CWC Palo Alto CA

作成：日本電気　木下隆之

⑦ 10月16日（水）16:00-18:00　Advanced Micro Devices社

まず、峰岸さんから実績報告。
4月から6月の実績は5.8Bドル（約9000億円）で、年間では4兆円、9%の成長を達成。約半分がデータセンタービジネス領域で前年比＋115%の成長、クライアント比率が約25%で前年比＋49%成長、残りがゲームとエンベデッド。サーバビジネスは世界シェアが4年前の7%から34%に増加し、利益の中心はデータセンターのサーバビジネス。ただし、日本におけるシェアは14.3%で2年遅れだが、これからさらに伸びる可能性が大きい。大変勢いを感じることができ、その後TSMCの調子の良い決算報告があり、裏付けられたと思う。パブリッククラウドでもAMDに移行しており、これは電力消費が低く、効率が良いことが評価された結果。スーパーコンピュータ部門でも5期連続で世界一を達成。

振り返ると、2017年にサーバーCPU EPYC、クライアントCPU RYZENを開発、発売開始したことで会社が大きく変化し、過去の技術をすべて捨て、新しく生まれ変わることに成功。RYZENとEPYCの微細化は5世代の進化を続けており、特にEPYC第5世代では1CPUに最大192コア搭載可能、製造プロセス3nmを商品化。サーバーでは、インテルが2CPUで15台のところ、AMDでは1CPUで11台のコストダウンが可能になり、消費電力も抑えられる。RYZEN AI 300シリーズが12月発売予定で、NECでも新商品への搭載が決定。50Topsの性能を持ち、妥協ない電力効率を実現。現状インテルを突き放す。

ニックさん（AIグループのプロダクト シニアディレクター）からの報告。

昨年もわかりやすく現在のAI状況を説明いただき、1年経っての進捗状況の説明に期待大。今後AIが入らないところがなくなるだろう。
AGENT AIがAIの方向性を示している。プロダクトが最先端、オープンなツール、オープンソース、エコシステム、ディープなスタートアップを含む、サーバークラスタというレベルのトレーニング、AIの結果を見て違うAIを運行、AIに複雑な作業をさせる。その時はGPUだけではなく、GPUとCPUを分け合ってそれぞれ役割を持たせる。その時、エピックはサイバースケーラNo.1。 5Gen AMD EPYCは世界でもっとも多いスレッドを持ち、周波数は5Gヘルス。CPUがどれだけ早くデータを送れるかが重要。

Scale Up：1つのノードで最大のパフォーマンス。
Scale Out：クラウドネイティブで効率が良い。パフォーマンスは7年で10倍を実現し、インテルサーバ1000台分のパフォーマンスを13台で実現。
CPUでは

45B		400B	500B
2023→		2027 →	2028

カンファレンスが上がりバブルではなく、リマインドが増えていく。ソフトウェアではエヌビディアに対抗し、オープンソースで対応。

そのため、PYTORCH を発売当日からサポート開始を実現。グータから卒業し、Trion へ移行。これはソフトウェアが向上できたことが非常に大きい。ソフトウェアが良いので、その日のうちにサポート可能。AMD だけが 1 台のサーバーで 405B を実現し、META からも高評価のコメントをいただく。もしハードが同じでも 2.8 倍のパフォーマンスを発揮。

AI PC ではどれだけ普段の業務に AI が使えるかがキー。ポイント画像生成等をコメントするだけで作ることが可能。キーノートでは MS がビデオをシェアし、画像修正を簡単に行えることを証明。また、プライバシーが重要となるため PC 内完結で作成し、しかも電源は最低限の 50TOP の NPU。

GPU については、エヌビディアが独壇場にあるが、そこに追いつくべく
AMD では

45B	500B
2023→	2028

マリオ遠藤さんからの報告。

GPU では、トレーニングモデルサイズが大きく、推論側でマザーベース多くのアプリケーションで用途が出てくる。これを 2 つ考えると大きな市場が考えられる。昨年 12 月に M1300X をリリースし、エヌビディアよりメモリが大きくなる。

グローバル AI のエコシステムができてきており、多くの会社がサポートしてくれている。今テスト段階でも、MS、オラクル、OEM で多くの会社が M1300 ベースのサーバーを取り扱ってくれる。

essential AI + META
MS + アジュール
特に推論側で AMD を使っているケースが多い。もちろん推論側だけでなくトレーニングでも、グーグル等の検証でコストパフォーマンスが優れていることが証明されている。多くのユースケースで H100 よりコストパフォーマンスが優れていることが証明されている。
エヌビディアはすべてエヌビディア、AMD はオープン。

先週	MI325X	→ MI355	→ MI400
	2025	2026	

製品をサーバーベンダーとしては 1 から作る必要はなく、同じアーキテクチャのMI400 はデータセンターを考え同一のものを採用。これはエヌビディアの H200 よりパフォーマンスが高い。推論ではコストを下げるため廉価版でコンピュート性能を上げる仕組みを導入。
GPU、CPU、ソフトウェアを一緒に開発し効率を上げるためにいろいろな買収を実施。データセンターを IT クラスタレベルのソリューションも必要だと考えている。

クライアントシェアは 25%で、まだ日本では 10%。日本での伸びしろが大きい。
自動車、研究系等多くの業種に広がりを見せており、多くの互換性を持たせ、車等に搭載が増えている。
AMD は多くのデータセンターはもちろん、多くのケースでシェアを伸ばしており、今後さらなる飛躍に大きく期待できる。

作成：日本電気　木下隆之

⑧ 10 月 17 日（木）11:00-14:00　Meraki 社
San Francisco（旧 Meraki）オフィス

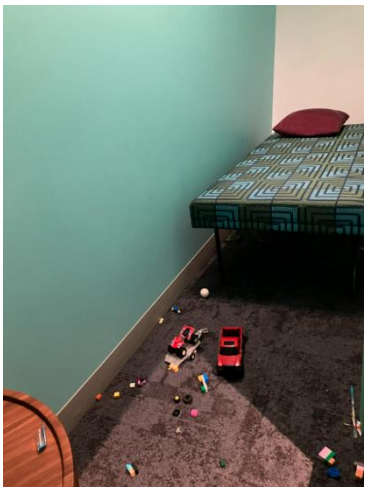
14 日(月)の Cisco 訪問で説明があった通り、Meraki と Cisco の統合が始まっており、おそらく、最後の Meraki としてのオフィス訪問となった。　Cisco と言えば、何度も統合は経験している印象があるが、常にポリシーや手法について、検証・研究を続けている様子が新しくきめ細やかな配慮のあるオフィス環境からいろいろ発見できた。

・レセプションにはすでに Cisco のロゴ with ハロウィーン飾りつけ

・さすがアメリカ。
大手企業の受付もハロウィーンでこんな感じに(左)　会議室は、メリハリあっていろいろ。フォーマルなのも有(右)

・オンライン会議ルーム。日本より大きい感。
占有される方もいらっしゃるとか。

・こちらも、1 名ルーム？　特殊効果で静か。
オンライン会議も可能の様。

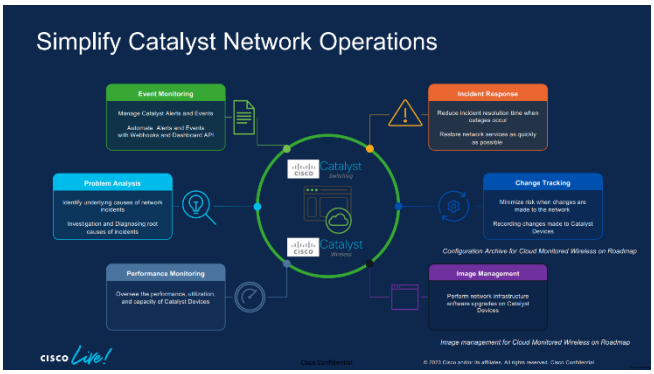


・中にはこんなお部屋も。「集中力？」 大人ぎりぎり入れるか？ちっちゃな入り口。
おもちゃと小さなベッドがある。

・勿論、部門の壁は無く、部門名の看板がぶら下がっているのみ。 大型物件獲得で鳴らす「どら」。
フロア全員の共感・志気 UP？

・ゲームやビリヤード台、また、おいしい社内レストラン。 社員だけでなく、社員の家族といえる、ペットのスペース（右端写真）まで、至れり尽くせりのオフィス内。また、外に出ればオーシャンビューの素晴らしい立地環境。
ここにも Cisco パーパス・アクション活動の徹底を感じる。

プロダクトチーム　Samuel さん　ネットワーク事業のトレンドと Cisco の戦略について



シスコのお客様もたくさんの課題を抱えている。最初のトレンドは、お客様の進めるクラウド化というトレンドである。　お客様はシンプル化を望んでおり、シンプル化のためには、　プラットホームを通じてより早く価値を提供できることが重要となる。すでに日本にも Catalyst Center やクラウドホスティングなどプラットホームを提供しているお客様が沢山いる。　我々がいうクラウド化は、すでに AI とマシーンランゲージによる管理・制御の時代に入ってきた。これらを組み込み加速していくためには、プラットホームをまたぐ形のソリューションが必要で、ハード製品として Meraki、Catalyst の両方へ投入していく。　加えて、Apple などを取り込んだデバイスのエコシステムも推進し、データを活用してお客様に提供していく。　例えば Wi-Fi7 などがはいってきたところで、未知のなんらかの問題が発生することが予想され、できればシームレスにその早期解決が望ましく、デバイスベースでの問題解決時間の短縮が有効である。　マシーンラーニングを使ったベースライナーに投資。システムの中で起きていることに対して対応でき、お客様へのサービス提供の効率化が可能となった。　アラートにも多くのフォーカスがされている。　例えばスマートアラート。文脈がとらえた情報をシステム調査し、お客様が気づく前に有用な情報を発信できる。

　ライセンスの体系を変えていく。今後数週間で発表の予定。ユニファイドライセンスとして統合していく予定。　ひとつのライセンスで自由に機能を使えるシンプル化を提供する。

Wi-Fi 7 から、デプロイメントモデル、サブスクリプションベースでスタート予定。
デプロイメントごとに、サプスクリプションベースで、異なる End デートを持てる様になる。すでに Meraki では開始しており、これをさらに横断的に進める。
さらに力をいれているのは、ワイヤレス、IoT のデプロイメント。　例えば、某社のデジタルタイル。システムを我々のインフラの中に入れることができ、イニシャルのコスト削減、増設も効率化できる。　また、スマートロックなどへの活用で配線コストの削減できる。入館時のオフィスポリシーやダイナミックな座席の割り当てなどにのニーズにシステムとして対応している。　他には、今後 UWB に力を入れていく。　たとえば、Air タイル、Air パッド、Find Me など、UWB で非常に正確に見つけることができる。(UWB は Bluetooth 通信の代替で、ロケーション特定において精度が高い。)　パートナーとの協業も進めており協業のデプロイメントも行っている。このあたりのエコシステムを育てていくところ。　リテール、ヘルスケア、工場、エンタープライズエリアなど、
エンドユーザとのエンゲージメントが多いところになる。

最後のトピックは、サステナビリティー。シスコの活動は、電力消費の低減。ルーターなどの機器も省電力で設計されている。　新しいコントローラーは電力消費が４０％レスとなっている。特に EMEA 領域では電気料金の高騰が大きな課題となっており期待が大きい。他には、パッケージングにおけるプラスチック部材の使用削減とリサイクル可能な設計。　さらにもう一つは、統合。サービスを統合していくことで、ハードウエアのフットプリント自体を削減していくことにも取り組んでいる。　ネットワークのトレンドを考えた時に、プラットホームを使って進めていく。Meraki ダッシュボードと Catalyst Center の統合。Meraki のプラットホームをベースとして進めていく。

作成：渡邊泰治

⑨ 10 月 17 日（木）15:00-17:00　Salesforce 社
AI in-action at Salesforce (Kevin Bernstein, Sr. Director, AI Council)

～AI が人間にどのような効果（影響）を与えるか～

Salesforce 社は AI の発展を 5 つの段階（Wave）に分け、現在は「生成 AI」（Wave2）の段階に位置しています。このフェーズでは、AI が「Copilot」として業務支援を行い、効率化と高度な意思決定を可能にしています。将来的には、AI がより自律的に業務を担う「自律型 AI」（Wave3）や汎用人工知能（AGI、Wave5）へと進化することが期待されています。

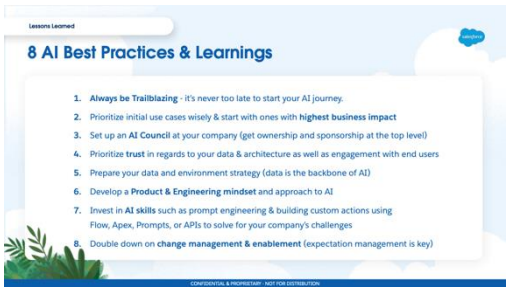
Salesforce 社では、セルフサービス型エージェントを導入し、24 時間対応の顧客支援が実現。Slack や大規模言語モデル（LLM）と連携することで、安全で迅速な業務対応が可能になり、エージェントの開発期間も 2 週間に短縮されました。この効率化により、エンジニアはより価値の高い業務に専念できるようになっています。

AI 導入に伴う課題として、組織全体での文化的変革が挙げられます。社員数が多い同社では、AI スキルの格差が影響する可能性があり、トップダウンとボトムアップのアプローチを組み合わせた AI ガバナンスや AI 委員会の設置により、スムーズな AI 導入を進めています。

データ活用においても、複数の製品から得られるデータを統合し、35,000 人の営業担当者に最適なデータを提供することで、市場戦略の展開を支援。また、「アインシュタイン」プラットフォームを活用し、営業やカスタマーサクセスのプロセス改善が行われています。

さらに、インテリジェントオンボーディングにより新入社員の早期業務適応も支援し、稼働中の 44 のエージェントが各プロセスを支えています。IT 部門ではセルフサービスによりリソースの最適化とコンプライアンス対応が進み、サポート対応が 93%削減されました。

AI 活用を支えるインフラとして「LLM ゲートウェイ」を採用し、Trust Layer によるデータ保護や第三者サービスの安全な利用を実現。業務ニーズに合った AI 活用を可能にしています。



SALESFORCE VENTURES: INVESTING IN INNOVATION

続いて行われたのはSalesforce Venturesについての、紹介セッションです。
Salesforce Venturesは、Salesforceのイノベーションエコシステムを支える戦略的な投資部門として、創設から15年にわたりスタートアップ企業への支援を継続しています。市場環境が厳しい時期においても、Salesforce Venturesの投資はエコシステム全体の成長を促進し、Salesforceの持続的な発展に貢献しています。投資対象となる企業はブルーで示され、オフィスは日本を含む各地に展開しています。

同部門のコアミッションは、経済的リターンを生み出すと同時に、ポートフォリオ全体を通じてSalesforceエコシステムへの価値提供を図ることです。これまでに60億ドル以上を投資し、430の企業に出資、うち35社がIPO、170社以上がExitに至るなど、数多くの成果を上げています。また、テクノロジー企業との連携を通じ、Salesforceがテクノロジーリーダーとしての地位を維持することを目指しています。

Salesforce Venturesのポートフォリオは「Core & Slack」「Impact Fund」「AI」の3つの領域で構成されており、それぞれ異なる視点からSalesforceのエコシステムに寄与しています。Core & SlackではSaaS分野のプレシードから、成長ステージに応じた資金支援を行い、Impactでは気候変動や社会課題の解決を目指す企業への投資を実施しています。また、AI分野では生成AIや基盤技術を含む、今後の成長が期待される企業に積極的に投資を行っています。

特にImpact Fundは、気候変動対策や社会的責任の観点からSalesforceの社会貢献方針を反映しており、「Salesforce 1-1-1」（製品の1%、株式の1%、就業時間の1%を活用してコミュニティに貢献する）の精神に基づいた投資を推進しています。投資額は他の分野を上回るケースもありますが、社会的ニーズの高い分野への支援を重視しています。

AI関連の投資では、インフラからアプリケーションまでエコシステム全体を視野に入れ、GPU関連技術やリーディングカンパニーのAnthropic、LaMaモデル系企業、エンタープライズ向けアプリケーションといった幅広い領域をカバーしています。生成AIのポートフォリオには、データキュレーションやテスト評価といったAgentレイヤーや、モデルのセキュリティ強化などに対応する企業が含まれ、AI技術の各レイヤーに渡る投資が進行中です。

Salesforce Venturesは、CFO傘下での発足以来、Salesforce本体と連携して成長を続けてきました。また、Innovation Advisory Boardを通じてエグゼクティブ層と意見交換を行い、AIエコシステムの成長に向けた洞察やアドバイスを収集する取り組みも行っています。

作成：AXLBIT　長谷川章博