

## JCSSA 米国エグゼクティブツアー2025 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（2025年10月12日～18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22名にて、シリコンバレーエリアのITベンダー9社【①Cisco Systems社 ②Nutanix社 ③Paloalto Networks社 ④dotData社 ⑤Intel社 ⑥Adobe社 ⑦Advanced Micro Devices社 ⑧HPE社 ⑨HPI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13日（月）9:00-11:00 Cisco Systems社

#### プレゼンテーション分析： AI時代におけるCiscoの戦略と未来展望について

CiscoのDave氏によるプレゼンテーションでは、AIの到来をインターネット革命以来の大きな変革と位置づけ、Ciscoがこの変化にどう対応していくかを説いた。人間とAIエージェントが協働する「エージェントック・オペレーション」の時代には、従来のネットワークやセキュリティの概念を再定義する必要があると指摘。その上でCiscoは、①AIインフラの構築、②未来のワークプレイスの再定義、③デジタルレジリエンスの提供、という3つの分野に注力し、Splunkの買収を核として、これらを統合プラットフォームとして提供する戦略としている。AI時代においてパートナー企業や個人が最も重視すべきは、変化に取り残されないための継続的な学習とスキルアップであると結論付けていました。

Cisco本社：米国カリフォルニア州サンノゼ  
CEO：チャック・ロビンズ  
従業員数：約86,200名 売上高：567億USドル



## AGENDA

Time	Topic	Speaker
9:00 am – 9:05 am	Welcome & Agenda Review	<b>Ayano Yoshii</b> Director, Partner Sales, Cisco Japan
9:05 am – 10:30 am	One Cisco Strategy in the Era of AI	<b>Dave West</b> SVP, Global Specialists
10:30 am – 11:00 am	Cisco Agentic Ops AI Canvas Demo	<b>Vimarsh Puneet</b> Director, Product Management

スピーカー

**Dave West**

Senior Vice President, Global Specialists

ディグitalトランスフォーメーション、シスコのグローバルスペシャリスト知識を有しており、5,000人以上の専門家チームを率えています。シスコのグローバル市場の成長を促進し、世界中の顧客とパートナーと協力して、デジタルトランスフォーメーションを実現するための戦略を立案し、実行しています。シスコの幅広い技術ポートフォリオが顧客のニーズや業務動向としっかり連携するよう取り組んでいます。

シスコで20年以上、ICT業界で30年以上のキャリアを持つディグitalトランスフォーメーションの専門家として、アジア太平洋、日本、中東本土 (APJC) 地域のプレゼンテーション、アワード受賞地域でのビジネス開発や成長、マペレシジョンを担当しました。

また、シスコジャパンのプロジェクト管理やマーケティング、エンタープライズ・ネットワーク部門のグローバルセールス責任者として、イノベーションを推進しました。さらに、アジア太平洋および日本におけるエンタープライズ・ネットワーク、クラウドセンター、セキュリティ、エンタープライズ・部門のCTOおよびアーキテクチャリーダーも務めました。

英語が母国語であるディグitalトランスフォーメーション専門家であり、米国五大産地で情報システム上のリーダーとして活躍しています。

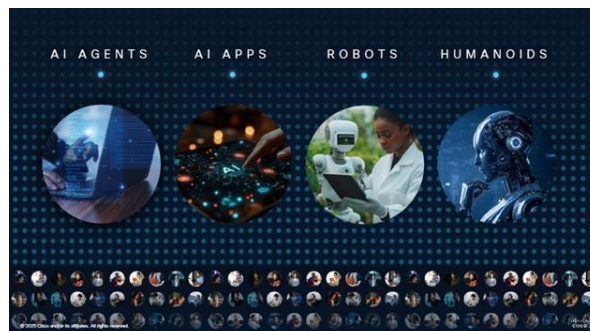


### プレゼンテーション： 主なポイント

シスコグローバルスペシャリスト担当上級副社長 Dave West 氏

- AI による労働力の変革と「エージェントック・オペレーション」の到来
  - ✓ AI の進化により、従来の人間だけの労働力に、24 時間 365 日稼働する AI エージェント、ロボット、ヒューマノイドが加わる。
  - ✓ 労働力は実質的に 10 倍 (50 億から 500 億へ) に増加すると比喻され、ネットワークが対応すべき対象が爆発的に増大します。
  - ✓ 人間中心に設計されてきた従来のネットワークやセキュリティモデルではこの変化に対応できないため、根本的な再定義が必要。

「AI エージェント」「AI アプリ」「ロボット」「ヒューマノイド」4つのテクノロジーは人間がこれらの新しい技術と共に存在



- Cisco が注力する 3つの戦略分野
  - ✓ (次世代 AI インフラの構築) 大量の電力を消費し、低遅延が求められる GPU (画像処理装置) 主導の AI ワークロードに対応するため、自社でシリコン (半導体チップ) を設計し、高速な光ファイバー技術を開発・買収しています。
  - ✓ (未来に対応したワークプレイスの再定義) オフィス、自宅、外出先など、あらゆる場所がワークプレイスとなる環境を整備します。AI を活用して運用を自動化し、生産性を向上を目指します。
  - ✓ (デジタルレジリエンスの提供) システムに問題が発生しても迅速に回復できる、あるいは問題が起こる前に予測して防ぐことができる「回復力」を提供します。これを実現する核となるのが Splunk と Thousand Eyes の技術です。

### 「デジタルレジリエンス」

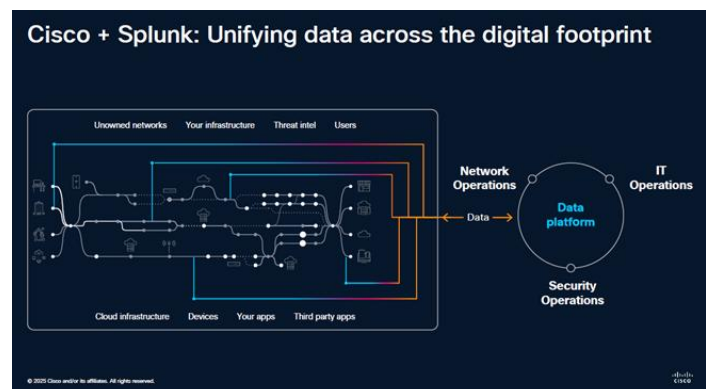
障害や変化に対応する力、いかなる混乱に直面しても組織を安全に稼働させ続けることが重要。実現要素として「アシュアランス（保証）」「オブザーバビリティ（可観測性）」「セキュリティオペレーション」



### ● 史上最大の買収「Splunk」がもたらす価値

- ✓ 280 億ドルという Cisco 史上最大の買収であり、AI 時代への本気度を示しています。Splunk は、システムのログなど大量のマシンデータを収集・分析するソフトウェアです。
- ✓ Splunk を Cisco の「データプラットフォーム」と位置づけ、Cisco 製品だけでなく他社製品やクラウドなど、インフラ全体を横断的に監視・分析する「可観測性（オブザーバビリティ）」を実現します。
- ✓ システム障害やセキュリティ脅威の根本原因を迅速に特定し、ビジネスの継続性を高める「デジタルレジリエンス」を提供します。
- ✓ 将来的には、すべてのデータを取り込む前に必要な情報を検索できる「フェデレーテッドサーチ（連合検索）」機能により、さらに効率的な分析が可能になります。

様々なインフラやアプリから得られるデータを「データプラットフォーム」に集約し、「ネットワーク運用」「IT 運用」「セキュリティ運用」各チームが活用して組織全体の可視性と対応力を高める



### ● パートナーと個人に求められる「継続的な学習」

- ✓ AI による変化のスピードは非常に速く、新しい技術やツールを学び続けられない企業や個人は取り残されるという強い危機感が示されています。
- ✓ 具体例として、ChatGPT を開発する OpenAI 社では、書かれるプログラムコードの 70% が AI によって生成されているという事実が挙げられています。
- ✓ この時代を乗り切るためにパートナーや個人が今すぐすべきことは、好奇心を持ち、新しい世界に没頭し、学び、スキルを伸ばし続けることだと強く訴えています。

## デモンストレーション： Cisco Agentic Ops 「AI Canvas」

プロダクトマネジメント担当役員 Vimarsh Puneet 氏

### ● 主な機能

- ✓ クロスドメイン： Cisco 製品、他社製品を問わず、全てのシステムに対応
- ✓ マルチプレイヤー： 組織内の役職や立場が異なる全ての関係者のニーズに対応
- ✓ パーパスビルド： 医療や法律など、特定の業界に最適化されたソリューションを提供

### 実現プラットフォーム「AI キャンバス」の主な機能とデモの流れ

#### 1. 問題の自動分析

- ✓ AI アシスタントが自然言語での指示（例：「ServiceNow からチケットを取得して」）を理解
- ✓ チケット内容に基づき、Meraki、ThousandEyes、Splunk など複数のツールからデータを自動で収集・分析し、ネットワークの問題（例：ロスレートの増加）を特定

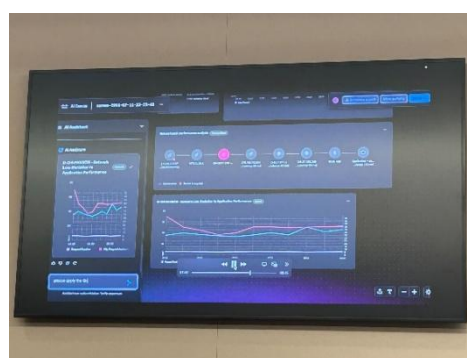
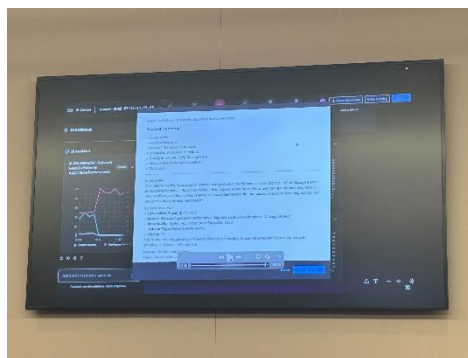
#### 2. 人間とのシームレスな協業

- ✓ AI が分析結果から解決策の候補（例：QoS 設定の変更）を提示
- ✓ ジュニア担当者が判断に迷う場合、シニア担当者（例：Lizzie Parker）を招待できる。AI が状況を要約して共有するため、シニア担当者は即座に状況を把握可能
- ✓ シニア担当者は AI の分析を再検証し、最終的な修正指示を AI アシスタントに下す

#### 3. 修正実行とナレッジ化

- ✓ AI は担当者の代理として設定変更などを実行、監査ログには誰の代理で実行したかが記録される
- ✓ 問題発見から解決までの一連のプロセスをまとめたレポートを自動で生成
- ✓ レポートがナレッジとして蓄積され、将来同様の問題が発生した際の対応自動化に繋がる

AI Canvas 画面



### 総括

プレゼンテーションやデモンストレーションを通じて AI の急速な普及により、人間と AI エージェントが混在して活動するようになると、従来の人間中心に設計されたネットワーク、セキュリティ、運用モデルでは、爆発的に増加する通信量や高度化するサイバー攻撃に対応できなくなるという課題をあらためて認識しました。

課題に向けて我々は「学び続けること」です。技術が急速に進化する時代において、特定の知識やスキルはあっという間に陳腐化してしまいます。だからこそ、最も重要になるのが、常に新しいことを学び、変化に適応し続ける姿勢ではないかと思えます。未知の領域に対する好奇心を持ち、自ら積極的に情報を求め、スキルをアップデートしていくことが、個人にとっても企業にとっても不可欠だと思います。変化の速さを象徴する印象的なエピソードとして、AIを開発するためのコードの大部分をAI自身が生成しているという驚くべき事実です。世界はすでに、人間が一つひとつコードを書く時代から、AIがAIを開発する時代へと移行し始めているのです。このスピード感についていけない企業や個人が取り残されてしまうのではないか、という懸念は決して杞憂ではないと感じたプレゼンテーションでした。



作成：ピー・シー・エー 玉井史郎

文字越し、要約

exaBase チャットパートナー：Gemini 2.5 Pro

② 10月13日（月）12:00-14:30 Nutanix 社

## Nutanix 概要

Nutanix は、2009 年に設立されたハイパーコンバージド・インフラストラクチャ（HCI）を含むハイブリッドクラウドソリューションを提供するサンノゼ本社のクラウドコンピューティング企業です。同社は、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プラットフォームを提供しています。

本年の訪問では、CEO の Rajiv 氏、COO の Tarkan 氏、戦略・技術部門の Avinash 氏、APJ パートナ事業責任者の Mike 氏など、主要な役員から直接プレゼンテーションを受けました。Nutanix は、訪米団を友人、パートナー、そして「連れ合い」（renga）と呼び、日本のパートナーとの長期的な関係性を重視する姿勢を強調しました。



### 1. ビジネスビジョンと成長ドライバー（Rajiv 氏、Tarkan）

Nutanix のビジネスは、「お客様の成功を支えること」と、「積極的な成長への長期的な視点を持つこと」の二つの原則に基づいて成り立っています。

#### 業績と市場状況

Nutanix は順調な業績を維持しており、売上は過去 2 年で 18%増加し、年商は 25 億ドルに達しています。今年の売上収入は 2 倍に増える見込みであり、30 カ国以上でサービスを提供し、新たに 2,700 社の顧客を迎えています。

成長を牽引する3つの要因

ビジネス成長の主なドライバーとして、以下の3点が挙げられました。

1. インフラのモダナイゼーションとハイブリッドクラウドへの移行：多くの顧客がインフラをモダナイズし、ハイブリッドクラウド環境での運用を望んでいます。特に、ブロードコム（VMware）からの移行を検討している顧客に対し、Nutanixは「最も簡単なソリューション」を提供しています。日本のお客様の中にも、主要な企業を含め、ブロードコムから離れることを明言しているケースが出てきています。
2. コンテナと Kubernetes の活用：Kubernetes コンテナを利用したモダンなアプリケーションを稼働させるためのモダンなプラットフォームへの需要が高まっています。
3. AI（特に AI 推論）：企業が AI オペレーションを安全なエンタープライズグレードの環境で、データを保護しながら実行するためのユニークなソリューションを提供しています。日本のパートナーである富士通は、Nutanix を活用してローカルな LLM を内部で実行している事例が紹介されました。

VMware からの移行状況

昨年、Nutanix に新規顧客として加わった 2,700 社のほぼ全てが VMware からの移行でした。現在、Nutanix の HCI を採用したお客様の 88%が、ハイパーバイザーとして Nutanix 独自の AHV（Nutanix の HCI 利用客には無料提供される）に切り替えています。新しいお客様は、VMware を使わずに Nutanix のフルスタックを利用する状況にあります。昨年は 10 万コアという大規模なマイグレーション事例も遂げられました。

日本市場については、移行は「ゆっくりとした傾向」があり、「始まったばかり」の段階にありますが、日本の顧客の間で「ブロードコムが長期的な付き合いのできる相手ではない」という認識が出始めていると分析されています。

## 2. 会社状況と市場におけるポジショニング（Avinash 氏）

Mike 氏からは、Nutanix の財務状況、市場での立ち位置、そして戦略的な投資分野についての説明がありました。



## 財務と顧客基盤

2025 会計年度は好調であり、経常収益（ARR）は 22 億ドル、フリーキャッシュフローは 7 億 5,000 万ドルに上ります。現在の主要パートナーにはシスコ、Dell の他、Nvidia、Pure、NetApp などが挙げられました。ネット・プロモーター・スコア（NPS）は 90 を記録しており、カスタマーサポートの質の高さを裏付けています。

## 市場の成熟と分散型ハイブリッドインフラストラクチャー

HCI 技術はガートナーのハイプサイクルにおいて、期待のピークや幻滅期を抜け、現在「生産性が安定している段階」に入っています。これは市場の約 20%のお客様環境にこのテクノロジーが組み込まれていることを意味し、残りの 80%の市場には大きなチャンスがあることを示唆しています。

ガートナーは、パブリック、プライベート、エッジのロケーション全てを単一のデプロイメントとして提供する「分散型ハイブリッドインフラストラクチャー（DHI）」という新しい分野を定めています。

主要競合として、マイクロソフト、Google、ブロードコム、AWS の 4 社が挙げられています。Nutanix はこれら大手に立ち向かうため、売上の約\*\*20%\*\*を研究開発（R&D）に投じ、コンテナ化と AI の分野に重点的に投資しています。



### 3. モダナイゼーション戦略と技術進化

#### 外部ストレージのサポート強化

Nutanix は、HCI が ROI や TCO の観点で優位であると主張しつつも、顧客が既存のストレージ資産を活かしたいという現実を認識し、外部ストレージサポートを拡大しています。

- Dell PowerFlex : 昨年発表され、コンピューティング層で Nutanix を実行し、Dell PowerFlex ストレージをサポート。
- Pure Storage : 今年の発表で、Pure Storage Flash Array をサポート。現在アーリーアクセス段階。
- FlashStack Nutanix : Nutanix、Cisco、Pure Storage の 3 社によるコラボレーション。GA は 12 月以降の見込み。なお、レガシーなファイバーチャネルのサポートはせず、NVMe over TCP のような新しい技術に投資する方針です。

#### ハイブリッドクラウドと一元管理

Nutanix は、AWS (2020 年)、Azure (2022 年) に加え、今年の年末には Google Cloud への対応も可能となる予定です。

また、グローバルに点在するクラスターの管理課題を解決するため、ホスティングされた環境である Nutanix Central を発表しました。今年、ポリシー管理や設定のドリフト管理など、グローバルレベルでのフルなコントロール性が追加されており、すでに 1,500 を超える顧客がサインアップしています。セキュリティ要件の高い顧客向けに、オンプレミスにインストールできるバージョンも用意されています。

#### クラウドネイティブと NKP

Nutanix は、パブリッククラウドにおけるコンテナ構築時の\*\*特定のクラウドベンダーへの囲い込み (ベンダーロックイン) \*\*の課題を指摘しました。コンテナ自体はポータブルでも、基盤となるストレージ (EBS や S3 など) にデータが紐づくため、移行が困難となるためです。

この解決策として、Nutanix Kubernetes Platform (NKP) を提供しています。NKP は、VM とコンテナを同じプラットフォームで実行し、CNCF コンプライアントな環境であれば、Kubernetes に依存することなく対応できます。

さらに、クラウド間のデータ移行を解決するため、ストレージとコンテナ/VM の間に抽象化レイヤーを設けるクラウドネイティブ AOS を発表しました。これにより、クラウド間のポータビリティや、災害復旧 (プライマリを AWS、セカンダリを Azure などに構築) を可能にします。

#### 4. AI 戦略

多くの企業は、AI に取り組む上で「データ主権」（クラウドベースの AI トレーニングにデータを使いたくない）を大きなハードルと捉えています。

Nutanix は、AI オペレーションを安全な環境で実行できるプラットフォームを提供しており、過去 2 年間の進化を経て、以下の機能を構築しています。

- ガードレール機能：LLM のアクセス制御を行う。
- エージェント連携：特定の分野に特化した複数のエージェントが協調して問題解決を図る仕組み。
- エンドツーエンドの可視性：LLM、ハードウェア、コンテナのどのレベルに問題があるのかを特定するためのトラブルシューティング機能。

特筆すべき点として、Nutanix の AI ソリューションは、Nutanix のハードウェアインフラがなくても使用可能なように構築されています（EKS やベアメタルの SuSe Rancher 上でも実行可能）。ただし、フルスタックで実行する最大の利点は、エンドツーエンドのトラブルシューティングが可能となる点です。

#### 5. 日本市場へのコミットメントとパートナー戦略 (Mike, 浜川)

Nutanix は、日本のパートナーとの関係を「兄弟のような関係」と表現し、長期的なコミットメントを強調しました。

パートナーへの 4 つの重要事項

1. 収益性 (Profitability)：パートナービジネスの収益性を確保するため、インセンティブやリベートへの投資を 2 倍に増強しました。
2. HCI は単なる基盤：HCI は基盤に過ぎず、レガシーアプリとコンテナネイティブアプリの両方を実行・管理できるプラットフォームの提供が重要。
3. コミットメント：パートナーファーストの姿勢でプログラムに投資。
4. 信頼性：必要なものは遠慮せずに「本音で」伝えてほしい。

#### 目標と市場機会

2026 年のテーマとして、役員会アドバイザーであるフランク・スルートマン氏（元 Snowflake CEO）の著書にちなんだ「Amp It Up」（期待を上回る行動をする）を掲げました。

- 新規顧客獲得目標：現在、営業日ベースで1日約1.5社の新規顧客を獲得している状況（昨年5月～7月で95社）を、1日2社に増やしたいという目標が示されました。
- 中小企業（ミッドレンジ）への対応：ブロードコムがトップエンタープライズに集中する中、Nutanixは限られた予算を持つ中小企業のモダナイズ支援の重要性を認識しています。ブロードコムのライセンスとNutanixのライセンスを同時に支払う期間を設けないような移行策など、移行プログラムの整備を検討する必要があると述べられました。
- 営業体制の強化：パートナー案件を後方支援するテリトリー営業部隊（ハイタッチ営業）を昨年から4倍に増強しました。
- リベートの強化：登録販売店数は合計600社に増加しており、プレミアランク（現在日本で4社）のパートナーには、新規顧客や特定の条件で\*\*最大41%\*\*のリベートが提供されています。これは、VMwareからの移行に対し、Nutanixが非常に積極的であることを示しています。
- ツール提供：過去12ヶ月前に、資格取得状況や予定されるリベート額などを確認できる新しいツールパートナーセントラルがローンチされました。



作成：アイエスエフネット 本村誠基

### ③ 10月13日(月) 15:30-17:30 Paloalto Networks社

San Jose の Palo Alto Networks (PANW) 本社において、JAPAC のディレクターである Ajay Mishura 氏のイントロダクションに続き、パートナープログラムおよび最新のサイバーセキュリティ事案と対策に関するセッションが行われた。

#### ●Partner Program Evolution FY26 (26年度パートナープログラム改革)

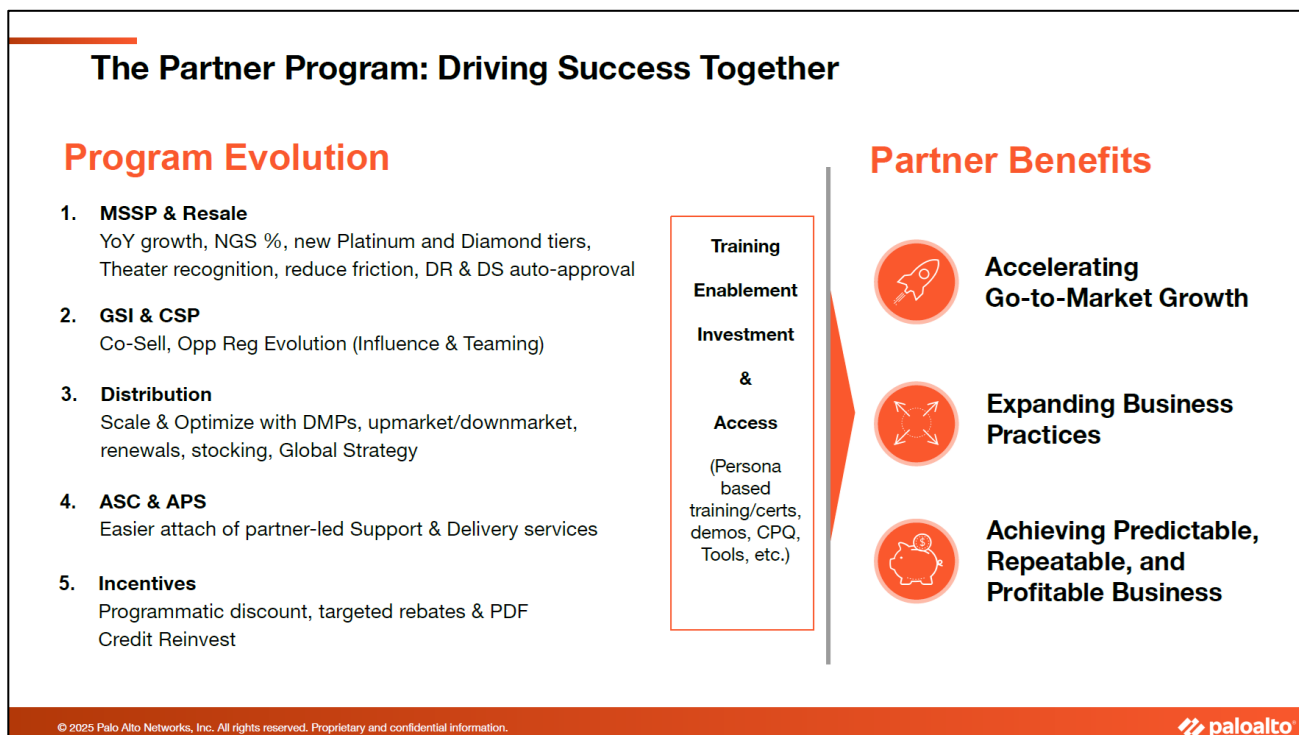
元 Service Now 及び Cisco といった経歴を持つ Michael Khoury 氏による、パートナープログラムに関するアップデートおよび方針についてのセッション。

新たに2月から(一部スタートアッププログラムは先行して11月から)開始されるパートナー向けリベートプログラムについての説明を受けた。

パートナープログラムのアップデート方針は次を目的としている。

- ・パートナーとの相互に有益な価値交換を通じて、より速く成長・スケールする
- ・プラットフォーム戦略を支援し、顧客のビジネス成果と価値実現を提供する
- ・エコシステムへの投資によって将来の成長を促進する

上記実現のため、商談登録に関し、承認時間を短縮するための自動承認(商談単価5万ドル未満)など速度向上を図ることや、アップセル(既存顧客への追加販売)や一度も PANW 製品を購入したことのない顧客開拓についての評価アップなどが示された。



また、新たなパートナープログラムにおいて、パートナーが拡販およびリベート最大化を図るために、PANW 製品についての専門的知識やスキルをより高めることが求められる。技術レベル向上を支援するために、引き続きトレーニングや日本国市場向けのローカライズを充実させ、PANW エンジニア同等のトレーニング環境を提供することが示された。

パートナーは価格見積もりツール (Price Estimator) を利用して即座に価格を確認できるようになり、またそれをワンクリックでディストリビューターに送ることができるようになる。スピーディーに正式見積もりが取得できるようになることも説明された。

また、先行で 11 月にスタートするスタートアッププログラム (これから専門認定を受けるパートナー向けのプログラム) についても説明を受けた。低～中価格帯のハードウェアを含む登録済み取引へのリベートが用意され、また頻度や規模、期間限定のローンチプロモーションといった手厚いプログラムが用意される。

PANW 社がパートナーを「販売チーム」としてとらえ、パートナー上位ランクの設置、パートナー開発基金 (PDF) の活用を促し (PDF は新規ビジネス獲得や売上創出、他社製品からの移行支援といったサービス提供に活用できる) これまでのプログラムをさらに改革し、比較的小規模商談への注力についての本気度合いを強く印象付けるセッションとなった。2 月の開始を前に改めてインセンティブ内容の見直しなど詳細が発表されるとのことで、楽しみな内容となった。

### ●最新の AI ビジョンとサイバーセキュリティの新たな課題について

Technical Marketing 担当の Raj Patil 氏によるセッション。

最新のサイバーセキュリティ課題や事例、解決策としての AI セキュリティプラットフォーム “Prisma AIRS” に関して説明がなされた。

先ごろ買収した Protect AI 社のソリューションはこの Prisma AIRS に統合された。

AI を用いた攻撃は今や当たり前であり、攻撃スピードが速まっていることなどを Microsoft Copilot/ChatGPT を悪用した攻撃の事例や従業員による安全性未確認の生成 AI アプリを利用してしまうことによるシャドーAI の脅威といった事例を交えながら、脅威の拡大について説明を受けた。

また、企業が AI アプリケーション (AI App) を構築する際、従来のウェブアプリやデータベースに加え、LLM やベクトルデータベース、推論、トレーニングといった新しいコンポーネントがスタックに追加され、複雑性が増していることで、より脅威が増している現状についても体系に沿った説明がされた。

- ・プロンプトインジェクション: 攻撃者が通常のプロンプトを改変し、モデルを騙して機密情報を窃取、また制御を横取りする攻撃。

- ・モデルポイズニング/DoS 攻撃: 攻撃者は、シンプルな反復的な指示 (たとえば「私の名前を 100 万回繰り返せ」など) を与えるだけでモデルの計算リソースを占有し、サービス妨害 (DoS) を引き起こす。

- ・外部データへの攻撃: AI App が外部のデータセットに接続している場合、攻撃者はその外部データを改ざんすることで、機密データ漏洩やコマンド&コントロールの 익스プロイトを埋め込むことが可能になる攻撃手段。

これら新たな脅威から AI アプリケーション、エージェント、モデル、データを保護するよう設計された AI セキュリティプラットフォームが Prisma AIRS である。

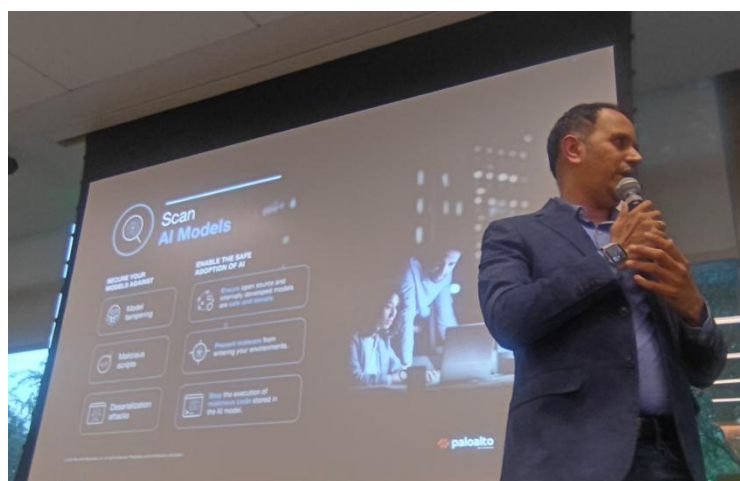
PANW は昨年導入したポートフォリオである「Secure AI by Design」ポートフォリオの後続として Prisma AIRS をローンチした。これにより脆弱性の検出、セキュリティポスチャの管理、侵入テストの実施、ランタイム脅威からの保護を可能としている。

実際に AI にコードキャラクタを入れて送ることで個人情報を取得することにつながったデモなどを通じて、実際の攻撃についての知見を得ることができた。

対策として必要なネットワーク全体の発見、有効性の評価、自動レッドチーム化、モデルスキャンといったサービスが無償で提供するクラウド&AI リスク評価 (CLARA) についての説明もなされた。

また、AI エージェントについての取り組みについても触れられた。PANW は次世代のセキュリティとして AI エージェントに注力している。エージェントは、SOC 内で自律的に問題解決や設定変更を行う能力を持つ。しかしながら AI エージェント特有のリスク、たとえばメモリをポイズニングされるリスクや、エージェントが利用する API ツールが乗っ取られるといったリスクが想定される。また、エージェントの権限管理 (過剰権限) も課題であり、将来的に特権アクセス管理のようなセキュリティが必要になると考えられる。

PANW からは、合わせて日本市場の状況についても見解を聞くことができた。日本市場は AI 自体は「業務の自動化、効率化ツール」としての関心が高いものの、AI セキュリティの実装においては海外に比べて遅れている状況である。AI セキュリティリスクへの対応はこれからが本番となることから、パートナーがこれらのセキュリティ課題にいち早く対応し、ビジネスを構築することが期待されている。



ユーザー企業が生産性向上を目指して AI 活用に取り組む中、無償の生成 AI をカジュアルに用いて業務を危険にさらしている可能性が高い。特にこれまでより小規模のレイヤーにおいても十分な対策を進めることがしやすくなるパートナープログラムによる支援を受けることで、ビジネスとしてもスケールアップにつながることから、最新の AI セキュリティ情報と対策についての知見をパートナーとして深め、今後の対策レベル向上提案を行っていく責任が強く感じられたセッションとなった。



作成：ハイパー 望月真貴子

④ 10月14日(火) 8:30-10:30 dotData社

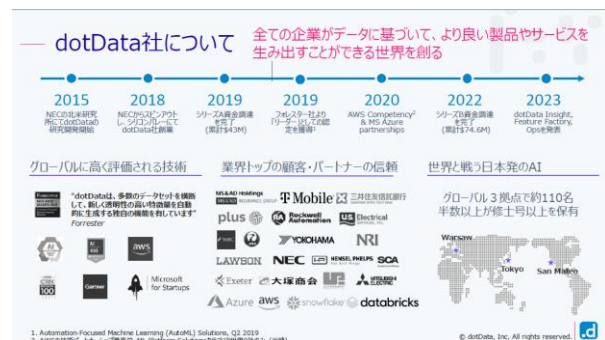
Dr, Ryohei Fujimaki(藤巻 遼平 博士) : dotData CEO & Founder

dotData, Inc. の概要

CEO: Dr. Ryohei Fujimaki(藤巻 遼平氏)により US に創業された会社である。東京大学航空工学科卒、機械学習・人工知能分野の博士号を持つ NEC の 119 年の歴史上(当時)最年少で主席研究員に就任後、2018 年、NEC からのスピンアウトとしてシリコンバレーで創業。全ての企業がデータに基づいて、より良い製品やサービスを生み出すことができる世界を創るをビジョンとして、グローバル 3 拠点(San Mateo、Tokyo、Warsaw)にて展開中。dotData は、多数のデータセットを横断して、新しく透明性の高い特徴量を自動的に生成する独自の機能を有していると評価される。

沿革と評価

- 2015 年：NEC の北米研究所にて dotData の研究開発開始
- 2019 年：シリーズ A 資金調達完了 (累計¥\$43M)
- 2019 年：Forrester 社より「リーダー」としての認定を獲得
- 2022 年：シリーズ B 資金調達完了 (累計¥\$74.6M)



主要な顧客・パートナー：MS&AD Holdings、T-Mobile、大塚商会、三井住友信託銀行、LAWSON、NEC など

dotData の核となるテクノロジー

特徴量自動設計技術(AI による特徴の自動抽出)を核のテクノロジーとして、データサイエンスプロセスにおける最も困難なステップを AI で自動化し、企業におけるデータドリブン経営を加速させることが可能となる。dotData の AI が、企業内データから特徴(特徴量)を自動抽出し、AI-Ready データを自動で生成し、データからビジネスに役立つ洞察(Insight)を導き出すことが可能。人間では気が付かなかった、ビジネス課題に関係性が強い「特徴」を網羅的に探索ができ、この特徴量を機械学習のインプットに用いることで、特定のビジネスユースケースにおける高精度な未来予測が可能である。特徴量の自動

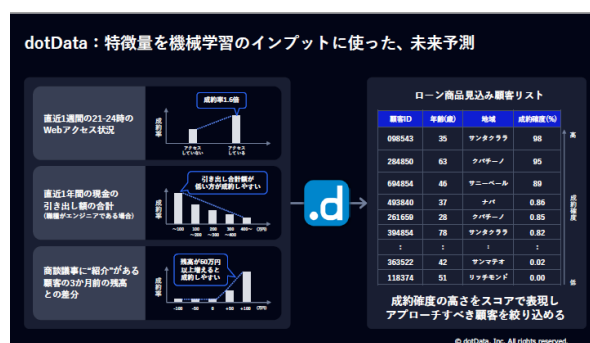


設計を軸に、データ分析の全工程をサポートし、多様なユースケースに適用が可能となるエンジンを開発している。

具体例として、銀行業の成約率向上の例として挙げられた。

直近1週間の21-24時のWebアクセス状況(アクセスしていると成約率1.6倍)、顧客の3か月前の残高との差分(残高が50万円以上増えると成約しやすい)、直近1年間の現金の引き出し額の合計(職種がエンジニアである場合)(引き出し合計額が低い方が成約しやすい)

未来予測への応用としては、抽出された特徴量を機械学習のインプットに使用し、未来予測を実行する。予測結果(例：ローン商品の成約確度)をスコアで表現し、アプローチすべき顧客を絞り込むことが可能。



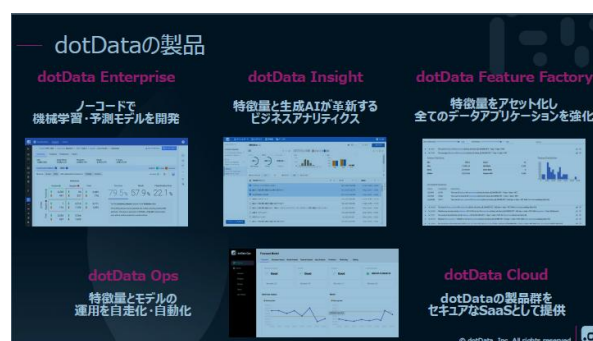
生成 AI との連携とデータアーキテクチャ

- dotData TextSense:
  - 大規模言語モデルを活用して非構造化テキスト(営業日報など)から「意味」を抽出し、構造化する
- データアーキテクチャ:
  - 企業データから「インサイトナレッジ(特徴量データ)」と「ドメインナレッジ(ベクトルデータ)」を自動発見・蓄積し、BI、予測分析、生成 AI などのデータ利活用技術につなげる

製品と活用事例

主な製品

- dotData Enterprise:
  - ノーコードで予測モデルを開発し、AI開発の専門知識を持たない部門でもユースケースの実装を可能にする
- dotData Insight:
  - 特徴量と生成 AI を組み合わせ、ビジネス部門が直感的に隠れた洞察を発見し、新しいユースケースの創出を支援する





- dotData Feature Factory:  
自動生成された特徴量をアセット化し、機械学習モデル、BI ツール、業務アプリなど、全てのデータアプリケーション(ユースケース)を強化する
- dotData Ops:  
特徴量とモデルの運用を自走化・自動化
- dotData TextSense:  
テキストデータから「意味」を抽出して構造化し、営業日報やコンタクトセンターログを活用した新たなユースケースを可能にする

#### 活用事例

- 大塚商会:  
5000 万件以上の商談データから営業パターンを発見し、営業部門に提案  
効果: 半年間で営業活動提案案内による商談件数 7 万件以上。AI 商談が前年同期比約 3 倍に浸透
- LAWSON:  
ID-PoS データから抽出した行動(特徴量)を価値観としてペルソナ化し、クーポンを最適化  
効果: クーポン利用による購入率が 12 倍に大幅増
- CRTM:  
成約率が高まる架電対象者の特徴量を抽出し、AI による架電リストの自動作成・最適化  
効果: 架電リスト最適化により成約率が 7 倍向上
- YOKOHAMA:  
タイヤ特性向上に寄与する特徴量を設計し、開発プロセスを革新(HAICoLab)  
効果: タイヤ特性向上のための設計因子の特定が大きく加速し、スタッドレスタイヤの氷上制動距離のモデル精度が向上
- 米国金融機関:  
50 以上のリスク KPI の要因について、AI がリスク要因レポートを自動生成  
効果: データに基づく継続的な施策により、貸し倒れ率が 3 年間で 12%から 10%へ低減



## データドリブン経営の適用分野

- 金融・保険：  
リスク評価とモデル構築、不正検出とセキュリティ強化
- 製造・開発：  
生産プロセスの効率改善と工場稼働率最適化、機材メンテナンスの効率化
- マーケティング：  
POS データ分析と販売動向、顧客体験改善とロイヤルティ促進
- 経営戦略・経営企画：  
経営目標の達成要因把握、出店戦略の効率化

## ビジネスアナリティクス人材育成

業務・企画部門の担当者が自部門で分析・施策具体化を実践できるように、初級(体験)、中級(企画)、上級(実践)の3段階で人材育成を支援

デモでも極めてわかりやすいUIでの利用が可能であるように見受けられ、専門のデータサイエンティスト不要で、ユースケースに高速に同等レベルの解析結果を導き出し、実際に効果が各社で現れている状況下に置いて、今後も更に発展していくことが期待される。基本的にハルシネーションの発生しない仕組みということで、実用性も高いと考えられる。

※ なお、本レポートは、Gemini、ChatGPT 等を複合的に利用してプレゼン内容の書き起こし、プレゼン資料のポイント抽出を実行の上で、加筆修正を施したレポートです。



作成：アイ・オー・データ機器 堀英司

⑤ 10月14日(火) 11:00-14:00 Intel社

## 1. Intel 戦略のご紹介 (Joshua Newman)

まず、紹介に入る前にこの会の趣旨である定点観測の意味合いでは、インテルが昨年と比べ一番大きな変化があったと思われる。

昨年に比べ 説明も大変前向きで新しいAIへの取り組みも大変期待の持てる内容であった。

インテルの一番重要な考え方は「お客様を中心におく」ことで、お客様の話に常に耳をかたむけ、コミットメントを行う。その結果として素晴らしい製品を生み出すことでお客様の期待に応える。

これがインテルコーポレーション CEO Lip Bu Tan の基本方針である。

新しいインテルのスタート

- ・卓越した技術力
- ・イノベーションの再活性化をはかりフォトニクスやメモリまで将来にむけた投資を積極的に実施していく
- ・そして決めたことにたいしては確実に実行に移す、常にカスタマーファースト

成長戦略の柱としては3つあげられる

- 1)収益性を重視したファウンドリー事業の構築
- 2)コア x86 エコシステムの再活性化
- 3)AI 戦略のブラッシュアップ

これにより素晴らしい製品を生み出し顧客の期待に応える

加えて大変すばらしい戦略的パートナーシップを達成

- ・NVIDIA による出資と共同開発
- ・米国政府による出資
- ・ソフトバンクによる出資

この素晴らしい投資を受け、最重要戦略はAIである。

AI がインフラを大幅に変革

- ・先月には具体的に NVIDIA がインテルに投資
- ・パートナーとのエコシステムを構築

自社工場において、最先端のプロセスとパッケージによる次世代のインテル製品の製造へ。

18A、これがまさに新しいファウンドリーの技術。

この製品はインテルの技術により再び優位性が勝ち取れる。



まずは米国半導体製造工場 2 か所で生産開始、これにより過去 15 年間で最高の歩留まり 15 年の中でどれよりも高速化を実現。わくわくする新しいインテルの幕開け。

## 2. クライアントコンピューティング事業最新のアップデート (Scott Vetter)

コマーシャル PC セグメントの重要性を説明

- ・ 事業規模は 1 億 5 千万台のコマーシャル PC

IT 部門の最優先事項としては

- ・ サイバーセキュリティのリスク管理
- ・ 統合型の AI 導入と拡張
- ・ 従業員のデジタル体験の向上
- ・ サステナビリティを重視

AIPC

- ・ いろいろと接続可能な方向で考えていく
- ・ この AI によって PC 業界は大きな変革を遂げる

AI が変革する PC 業界

ますますドメインに特化したマルチモーダルなデータへの移行が進むとともに、AI PC の価値は急速に高まると見込まれ、さらに AI 活用が拡大すれば、その価値は指数関数的に増大

第一（現在）の世代から第三世代（未来）へ

### ● 第一 現在

AI Copilot の時代

AI がパーソナル Copilot として機能

ワークフローを自動化し効率化してアプリケーションのパフォーマンスを最適化

人間の作業を AI が補完する

### ● 第二 近い将来

AI エージェントの時代

AI がパーソナルアシスタントとして機能し、PC データを分析して、AI PC のコンテキストに応じたインサイトにより行動を起こさせる。

AI に依頼することでタスクミッションを AI が実施。こうなると、AI の行動に対し監視も重要なミッションとなる

### ● 第三 未来

エージェント型 AI の時代

AI が自立型エージェントとして機能し、アイデアや戦略を積極的に生成し、

現実の環境にリアルタイムに実装。エージェント型 AI の製品を作る

AI PC とは

AI を加速させる PC CPU+GPU+NPU

AI PC=NPU という人もいるが、ISV コミュニティーともやりとりをし、NPU だけでなく、CPU, GPU, NPU 3 つでパワーを発揮し AI PC となる

次世代の AI PC

- ・薄型軽量ノート モバイル WS Panther Lake  
この Panther Lake が一番のボリュームゾーン Copilot+準拠 PC
- ・AI 開発のための設計 WS 搭載 Granite Rapids

Panther Lake 性能と電力効率が大幅向上 両立を実現

LNL 比で 10%以上のシングルスレッド性能

ARL 比同等のマルチスレッド性能において、30%以上消費電力の削減

Panther Lake に備わる開発中の新機能と体験の強化

セキュリティー ML ベースのマルチウェア解析による脅威検出の精度向上

運用管理 AI テレメントリー分析

VDI エンドポイントでのアップスケール

生産性タスク コラボレーション

AI コーディング補完

コンテンツ作成 AI での動画編集

ローカル実行の LLM 安全性とプライバシーを確保

ビジネス向け AI PC がもたらす価値

- ・将来を見据えた AI 対応  
AI がもっと大きな能力を必要としても十分対応できる  
インテルではビジネス環境ユースケースで 250 を超える  
アプリの AI 機能を有効化
- ・さらに従業員の作業時間を短縮

Intel vPro® プラットフォームは 4 つの価値を提供

- ・最大級の体験を提供 オプティマイズド
- ・最強の安全性 セキュリティー
- ・管理しやすさ マネージャビリティ
- ・IT 運用をスマート化 インテリジェンス



Intel vPro® プラットフォーム ha 非効率なアプリケーションを特定  
エンドユーザが作成する中でより効率化を実現  
ABI Research でインテルがトップセキュリティーをキープ  
アメリカ国家機関でも一番信頼される

セキュリティーイノベーションを主導するインテルは競合プラットフォームより多岐にわたる機能を提供  
AI アシスタントによる脅威検出は 1 位  
セキュリティー評価ランクも 1 位

Intel vPro® フリート・サービスを  
Microsoft Intune パートナーポータルに統合

アウトバンドで作業するときの容易さを提供

### 3. データセンター アップデート (Imran Sheik Mohamed)

Intel と Nvidia が協業を発表

- ・複数世代にわたりカスタムのデータセンター製品と PC 製品を共同開発
- ・NVIDIA の NVLink を活用して、NVIDIA とインテルのアーキテクチャーをシームレスに接続
- ・AI スタック全体の最適化と x86 ソフトウェアと互換性を確保

将来的なコンピューティングニーズに対応

- ・E-cores による最高クラスの効率性
- ・P-cores によるピーク性能
- ・ネットワーキングとエッジに特化した設計
- ・小規模ビジネスにも最適な高速パフォーマンスソフトだけでなく ISV いろいろな業種、Sier とも協力し、あらゆる場面で Xeon が最適ということをしめしていきたい。

AI ロードマップを進めるうえで  
NVIDIA がインテルに投資  
NVIDIA のホスト CPU はインテル

実際にデモでローカル AI アシスタントを実体験

作成：日本電気 木下隆之



## ⑥ 10月14日(火) 15:00-17:30 Adobe 社

アドビ本社において同社の最新戦略、生成 AI の方向性、製品ロードマップ、そして日本市場における事業機会が包括的に共有された。アジェンダに加え、オフィスツアーも実施し、アドビが進める「AI 時代の創造と文書活用の変革」を理解できる内容となっている。

### 1. アジェンダ概要

ミーティングは以下の流れで進行した。

3:00 PM Welcome & Executive Message (Maninder Sawhney)

3:30 PM Vision and GenAI in Document Cloud (山本氏)

3:50 PM Break

4:00 PM Creative Strategy and Vision (Jonathan Tse 氏)

4:20 PM Wrap-up & Closing (長岡氏)

4:30 PM Founders Tower Tour

### 2. 前半セッション：全体戦略と Document Cloud の進化

#### ■ 日本市場の重要性とアドビの方向性

Executive Message では、日本市場がアドビにとって極めて重要であり、Illustrator の世界最大市場である点をはじめ、CAGR15%以上という継続的な成長が強調された。

生成 AI の普及に伴い、アドビは独自モデル Adobe Firefly と外部モデルの併用で市場に対応し、今後はアプリ内の AI エージェントや外部チャット UX との統合を加速する。特に「Agentic Experience (エージェント体験)」が今後のトレンドであり、Photoshop や Express にアドビ独自の対話型 AI を実装する方針が示された。

#### ■ Document Cloud と Acrobat Studio の革新

Document Cloud に関するセッションでは、新製品 Acrobat Studio が詳細に紹介された。非構造化データの活用課題、AI ツール活用のギャップ、ROI を求める慎重な IT 投資といった企業課題に対し、アドビが提供する具体的な解決策が提示された。

中心機能である PDF Spaces は最大 100 ファイル・600 ページの文書を解析し、要約・比較・知見抽出を可能にする。引用元を段落単位で追跡できる「アトリビューション機能」により、生成 AI の透明性を担保し、企業向けとして高い評価を得ている。

また、プレゼンテーション自動生成機能では、対象聴衆に応じて内容を調整し、Adobe Express と連携してスライドを自動構築する。日本語版は 12 月開始予定であり、国内ユーザーの期待も大きい。

### 3. 後半セッション：Creative Cloud B2B と Firefly による制作ワークフロー革新

後半セッションでは、Creative Cloud B2B 戦略を軸に、生成 AI がクリエイティブワークをどのように変革していくかが詳細に語られた。

#### ■ 市場背景と制作現場の逼迫

データとして、今後 2 年間で必要なコンテンツ量は 5 倍に増加するとされ、

83%のクリエイターが業務量増

40%が週 20 時間以上を単純作業に割く

61%が動画制作リソース不足

など、制作現場の深刻な負荷が示された。この課題を解決する鍵が、Firefly モデル、Firefly ボード、そして AI エージェントである。

#### ■ Firefly の差別化要素：商用利用に耐える安全性

Firefly は 2023 年の公開以降、画像・動画・ベクター・音声へと対象を拡大。学習素材は Adobe Stock 5 億点超の安全なデータに限定され、著作権リスクを最小化する。また Content Authenticity Initiative により生成経緯 (Content Credentials) が付与され、透明性を確保する点が他社生成 AI との差別化ポイントとなる。

#### ■ Firefly ボード：無限キャンバスと統合制作環境

2025 年 9 月に公開された Firefly ボードは、数百のアセットを一括管理しながら、Photoshop との往復編集や構造×スタイル合成、視点変更、静止画からの動画生成が可能な新しい制作体験を提供する。企画段階から最終アウトプットまでを 1 つの環境で完結できる点が評価されている。

#### ■ AI エージェントの進化

Adobe MAX の Sneak 機能として紹介予定の AI によるレイヤー管理は、平面画像を自動でレイヤー化し、オブジェクト操作や影・遠近の調整を自動処理する革新的技術である。さらに、AI エージェントは推論・提案・実行・ログ記録を行い、クリエイターの反復作業を大幅に削減することが期待されている。

#### ■ 質疑について

国内海外の市場動向についての質問では、日本は CC 80%/DC 20% と北米 (DC 比率 60%) に比べ DC 普及が遅れており、今後の成長余地が大きいとされた。

また、官公庁での一太郎などレガシー文書対応を求められる件に関する課題も議論さ



れた。

#### 4. まとめ：AIによる制作・文書活用の産業変革へ

本ミーティングを通じ、アドビは「信頼性の高い生成 AI」「エージェントによる自動化」「文書・クリエイティブの統合」を軸に、パートナーと共に新しい価値を創出する姿勢を明確にした。

Document Cloud：非構造化データの活用基盤へ

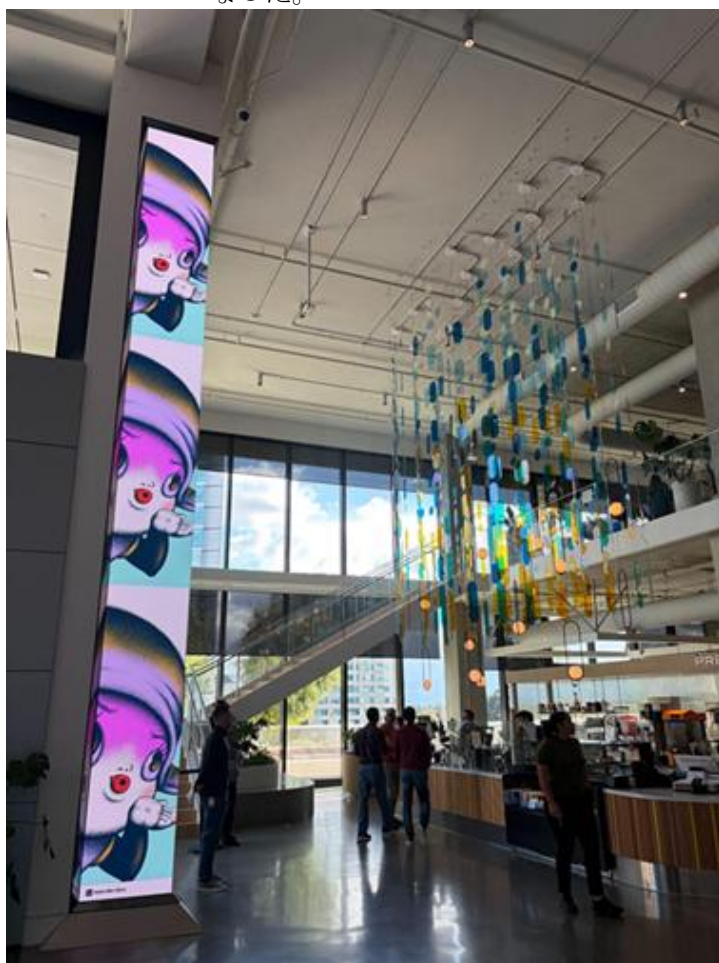
Creative Cloud：プロフェッショナルの創造力最大化へ

Express：民主化された制作の高速化へ

Firefly / Boards / Agent：制作フローの統合・自動化

日本市場：DC 拡大の大きな余白とパートナー協業の強い期待

生成 AI による「制作の産業構造シフト」がいよいよ本格化することを示す重要な場となった。



← Adobe 本社オフィスの様子

作成：AXLBIT 長谷川章博

⑦ 10月15日(水) 9:30-12:30 Advanced Micro Devices 社

あいかわらず 全員日本語の説明でまた内容も大変アグレッシブであり existing な内容であった。

AMD の strategy (Seki)

AI PC サーバの中身

AI PC

- OpenAI オラクルとの契約を発表
- OpenAI との契約 あらたな量子コンピュータ IBM 連携
- 今後数年にわたりイノベーションを起こす

アドバンシング AI (Nick)

AMD AI strategy and customer momentum

AI にフォーカス 5000 名投入

GPU からソフトウェアとソリューショングループ

戦略の更新

- カスタマーユースケースを発表
- トレーニングはまだ大きく、ファインチューニング等の作業はまだまだおおく、inferencing も爆発、agent CPU GPU も大きく、人間が作業していたものが agent が 100 倍のスピードで作業が可能に

ハードウェア 500b

- inference が大きく AMD はすべてのポートフォリオを提供
- processonn から networking まで

毎々、GPU が進化

- 2024 年 M325X
- 2025 年 M350
- 2026 年 M400

カスタマーで世界の 10 社のうち 7 社で採用

- Microsoft、Meta、Tesla、Oracle など、今日 OpenAI も発表
- 残りの 3 社も時間の問題と考えられる

- OpenAI
- strategic partnership

6 ギガビットのデプロイメント OpenAI もかならずや成功すると確信している



数日前 オラクルとも発表 oracle to deploy 50000 AMD CHIPS

- AMD マイクロソフト AI アシスタント agetic solution azure all foundry
- ルマ AI (スタートアップ) とのコラボレーション
- ルマ AI ビデオゼネレーションのスタートアップ これにも多くの AMD を採用

M350

- NVIDIA では ブラッグウェルと競合
- メモリーとメモリー帯域が強み
- 毎年 KPI で 3 倍で設計 2.6 倍から 4 倍のパフォーマンスアップ

M400

- 6 月プレビュー発表
- AI ラックソリューション
- コードネーム Helios
- AMD ですべてかためている  
AMD EPYC、AMD INSTINCT、AMD PENSANDO、AMD ROCm
- オープン AI やオラクルへコミットメント

今まで GPU でつくっていたものがラックになっていく  
デプロイできる会社がしぼられていく  
これからは人口にたいして 1 つの CPU

GPU CPU N/W で UP

世界的にスケール UP

- 一人 1 GPU のカバレーションが目標
- ラックにおいてもソフトウェアが 1 番のネック
- ソフトウェアにおいて NVIDIA が一番強い

AMD はソフトウェアシステムでおいついていきたい

そのために開発者にフォーカスしていく

オープン AI がオープンモデル

これをでた月にサポートしていく

新しいモデルのスペースにいて試す

現在でもハニーフェイス等は NVIDIA より失敗率が低い

デベロッパークラウド

デベロッパーに無償提供

デベロッパーは AMD で試してもらう

ラックだけでなく AIPC や windows にサポート  
てもとにあるラディオン AIPC でも非常に重要になる

AMD は前進する NVIDIA から変わってもらえるよう

- ・ロングテイルでの活動が重要
- ・NVIDIA も強く全速力
- ・GPU 戦争では NVIDIA と AMD がよきライバル
- ・ゲーミングでも成功していくものを AI に利用

AI PC の現状

- ・PC 市場は全体的に小幅上昇 システムレベルでは関税回避のため購入がすすむ
- ・AI PC はすこしずつ本 AMD シェア格導入がスタート
- ・コンシューマー PC では Copilot だけではなくゲーミング等での伸びが顕著
- ・windows のサポート終了 日本ではピークすぎるも世界的にはまだ上昇基調
- ・グラフィックスのシェアは日本 中国で上昇
- ・Copilot+PC (欧米)

シェア

- ・AMD シェア： 8 月末時点、欧米のコンシューマーの CP+PC の出荷台数の 40%弱  
が、AMD 製品
- ・AP PC シェア： 2025 年末グローバルで 20%を超える見込み

AI PC のマーケット状況

- ・2028 年 238.3M ほぼすべての PC が AIPC
- ・2026 年も昨年比倍増予定
- ・2026 年 AMD PC は 34%シェアアップ

AI PC のロードマップ

AI400 シリーズ

- ・パフォーマンス バッテリーライフの向上
- ・メインストリートからすべてをカバー 上から下まで同じデザインでカバー

サーバの方向性

Mrcus yoon

- ・5 年前 インテル 92% AMD 8%
- ・来年中には インテル 59% AMD 41%
- ・日本では インテル 85% AMD 15%
- ・2018 年 エピックサーバ 2%から 40%に
- ・新しく購入するサーバは 90%以上のところも多くなった
- ・6 倍の性能アップ 5 世代比 11 倍

- コアが 6 倍で性能は 11 倍
- オープンエコシステムを实践
- コアの性能アップ
- スケールアップ スケールアウト

#### 赤のヴェニス登場

- 7 256 コア
- 8 128 コア

#### エンタープライズマーケット フィナンシャルマーケット

- バンキング 40% citi
- キャピタル 40% blackrock
- payment 15% visa
- insurance 5% aig

capital markets

electronic trading

昼の業務

Hpc grid

夜の業務

bnp paribas 20%の アップ

cpu 20%アップ

パワー30%ダウン

emirates nbd cpu 42%アップ

ライセンス 20%ダウン

AMD EPYC では ZEN 4 より 17%アップ

性能 1 PC for HPC では ZEN 4 より 35%アップ

5 世代の最上位モデルでは

- インテルより 2.7 倍速く
- 32 コアで比較すると 1.4 倍アップ
- エナジエ的には 2.2 倍の差
- video 4 倍
- image 3 倍

インテルでは、1000 台のサーバが必要なものが AMD なら 131 台で実現

さらに 3 年で tco 67%削減可能

確かにその後、定点観測で PC ショップツアー見学にいったが PC の部品ショップに立ち寄った際、店頭に並んだ CPU 上位は AMD が目立った。



その後ショールーム見学を実施



作成：日本電気 木下隆之

⑧ 10月15日(水) 13:00-15:00 Hewlett Packard Enterprise 社

## ■Agenda

1. Overview Presentation : 山中 伸吾氏  
(日本ヒューレット・パカード合同会社  
パートナー・アライアンス 営業統括本部 ストレージ営業部 部長)
2. AI時代のデータ戦略と Alletra Storage MP : Gokul Sathiacama  
(VP Data Storage for AI, HPE)
3. HPE Private Cloud AI : Bharath Venkat (WW PM, AI Solutions, HPE)
4. Silicon Valley CIC Innovation Showcase Tour

## ■Overview Presentation : HPE の戦略とハードウェア開発力 (山中 伸吾氏)

### ●HPE のコアコンピテンスを核とした事業戦略

2015年に法人向けシステム事業として Hewlett Packard Enterprise を分社化し、2017年にはサービス・アウトソーシング事業とソフトウェア事業を分社化した。

収益率が「低い」とされるハードウェア事業をメインとするというMBAの教科書とは「真逆」の戦略を採用した。この戦略は、HPEのコアコンピテンスである経験豊富な開発エンジニアによるハードウェア開発力を基盤にしている。

### ●ミッションクリティカルな実績

・宇宙空間で稼働するスーパーコンピューター (国際宇宙ステーションでの実証実験)

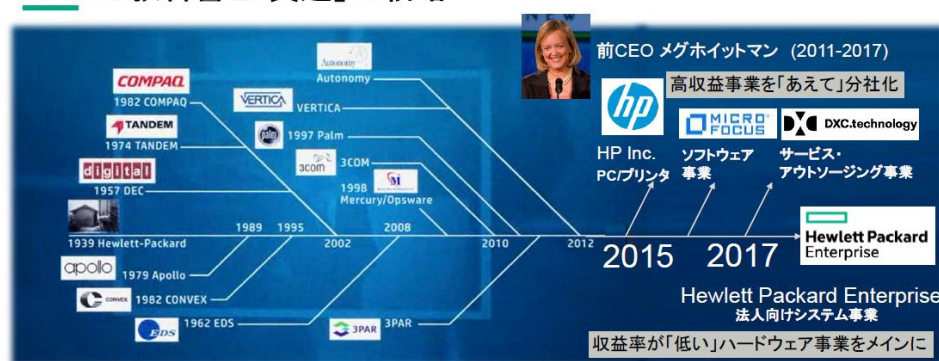
火星と地球間の電波の往復には40分を要するため、火星でAIを使用するには、火星で稼働するスーパーコンピューターが必要になる。HPEは、宇宙環境で稼働するスーパーコンピューター「SPACEBORNE COMPUTER」を開発した。

・世界最速のスーパーコンピューター

スーパーコンピューター性能ランキングTOP500で、米国ローレンス・リバモア国立研究所の「EL Capitan」(HPE + AMD EPYC + AMD GPU)がNO1を獲得した。

スーパーコンピューターの性能を決める上で重要になるクーリング(熱量抑制)技術に、HPEの「液冷」技術が使用されている。

## MBAの教科書と「真逆」の戦略



## ■AI時代のデータ戦略と Alletra Storage MP (Gokul Sathiacama 氏)

AI 活用の加速により、取り扱うデータ量が増加している。企業は、データの無秩序な拡大、技術的負債、コスト増、サイバー上の脅威からのデータ保護等の課題を抱えながら、AI の導入と AI 向けデータ準備を進めるというチャレンジに直面している。

HPE は、これらの課題を解決するため、データ管理スタック全体を統合する HPE Alletra Storage MP を開発した。

- **統合データプラットフォーム:**

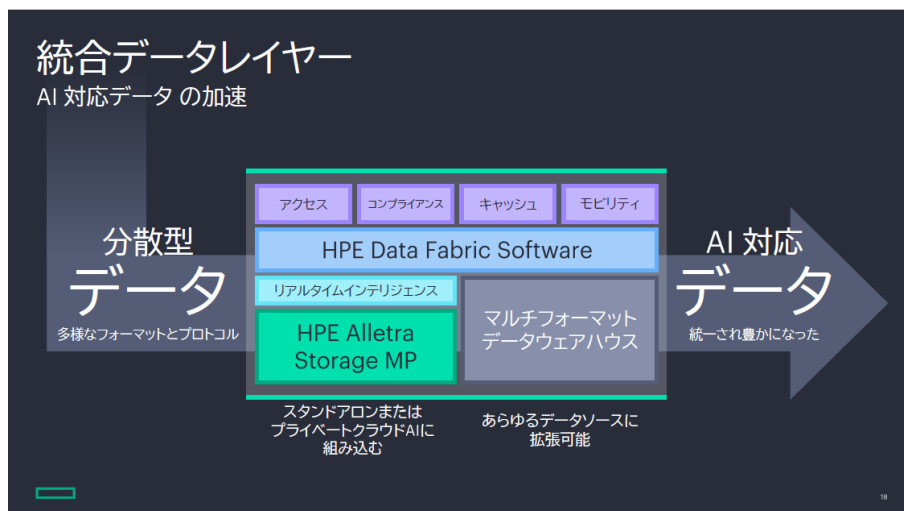
HPE Alletra Storage MP は、ミッションクリティカルなパフォーマンスを提供する構造化データ向け (B10000) と、AI 向け的高速データ基盤となる非構造化データ向け (X10000) を分散アーキテクチャで統合することができる。それにより、コスト削減とエネルギー削減を実現することができる。

- **Alletra MP X10000 の優位性/AI 向けリアルタイムデータ変換**

非構造化データに対する AI 活用 (RAG:検索拡張生成) においては、AI が認識できる形へのデータ変換に時間がかかり、リアルタイム処理が難しいという課題がある。

X10000 は、この「変換」処理をストレージ内部でリアルタイムに完結させる機能を持っている。新たにデータが保存されると、リアルタイムに AI が検索できるデータに自動変換されるため、いつでも最新のデータを参照することが可能になる。これにより、AI パイプラインのコンテキストチュアル化と高速化を実現できる。

X10000 は、自動ベクトル埋め込み技術やメタデータインテリジェンスの自動化によって、LLM 活用のための準備を効率化する。



## ■ HPE Private Cloud AI (Bharath Venkat 氏)

AI の急速な普及に対して、企業内での「実行」が追いついていない現状がある。AI の導入が停滞、失敗する主な原因は、「複雑化」「セキュリティとガバナンスの難しさ」「予測しづらいコストとスケール」である。



企業は、AI の活用について「セキュリティ」「コスト」「パフォーマンス」「カスタマイズ性」「導入スピード」「長期 ROI」等のいくつかの観点で「クラウド」と「オンプレミス」を比較する必要がある。

HPE Private Cloud AI (PCAI) は、「スピード」「シンプル」「セキュリティ」「ガバナンス」を実現するために設計された、オンプレミスで稼働する AI インフラである。

- **オンプレミス AI の優位性:**

HPE の顧客が AI/ML をオンプレミスで実装する理由は、①「データセキュリティとコンプライアンス」機密データを安全なプライベート環境で保護し、GDPR などの厳格な法規制に対応できること、②「コスト効率」従量課金を回避し、CapEx 投資で長期 TCO を予測可能にすることで、コスト効率の向上が図れること、③「制御とカスタマイズ」ハードウェアからソフトウェアまで AI/ML スタックを完全に制御できることである。

- **HPE Private Cloud AI (PCAI) の特徴**

HPE PCAI は、セットアップ、クラスターの構築、統合セキュリティを工場出荷時に統合するため、従来と比較して、短期間での導入が可能になる。

また、PCAI はパブリッククラウドと比較して、TCO を最大 60%削減できる可能性がある。GPU コストパーアワーの観点でも、パブリッククラウドに比べて 46%から 54%の低減が期待できる。

- **Zora AI**

HPE はデロイトと連携し、エージェント型 AI ソリューションである Zora AI を提供している。Zora AI は財務分析に特化した AI ソリューションである。HPE の財務部門でも Zora AI を導入し、財務チームの生産性向上を実現した。

## ■まとめ

HPE は、自社の強みであるハードウェア開発力をコアとして、企業における AI 活用における課題を解決するための製品開発に取り組んでいる。

リアルタイムデータ変換を行うストレージ (Alletra MP X10000) と統合された AI インフラ (HPE Private Cloud AI) は、AI の導入、活用時の課題に対するソリューションを提供する製品である。





作成：リコージャパン 藤本恭一郎

⑨ 10月15日(水) 15:30-17:30 Hewlett Packard development 社

### ■Agenda

1. Introductions : 小林 宗洋氏 (日本 HP 常務執行役員 パートナー営業統括)
2. Experiencing AI In PC' s : Mary Dube (AI Experiences, HPI)
3. Innovation Showcase Tour

### ■イントロダクション (小林 宗洋氏)

- ・日本市場におけるビジネス PC のシェアにおいて、日本 HP が 4 年間連続で首位を維持してきた。2025 年 2Q は GIGA の影響で 2 位となったが、シェア (22.8%) は維持できている。
- ・ Windows11 へのマイグレーションの影響による買換え需要により、出荷台数が伸長し、国内にあるマイグレーション未対応端末が 450 万台になった。10 月以降も年度末まで需要の継続が見込まれる。
- ・ 今後は AI PC がビジネスの鍵になると考えている。

### ■Experiencing AI In PC' s (Mary Dube 氏)

#### ●AI の仕事への影響 :

- ・ 従業員の 56% が日常的に AI を使用しており、2030 年までに多くの職業に必要なスキルの 70% が変化すると予測されている。
- ・ 74% のビジネスリーダーが、仕事を再定義する重要な時期を迎えていると考えている。

#### ●AI 搭載 PC の役割 :

- ・ インテリジェンスの時代においては、AI PC は AI トランスフォーメーションの重要な役割を果たし、未来の仕事環境を支える中心的な存在となる。62% の企業が AI PC の導入を検討している。
- ・ AI PC は、CPU、GPU、NPU を搭載しており、生産性向上が可能になる。

#### ●AI PC のメリット :

- ・ AI PC のメリットは、以下の 4 点である。
- ① パフォーマンスの向上。リアルタイム応答。バッテリー寿命の延長。
  - ② データのセキュリティ確保。機密性、プライバシーの保護。
  - ③ コスト効率。低消費電力。
  - ④ 個別化された体験と新しい機能の提供。

#### ●AI の経済性 :

- ・ 企業はトークンに応じて従量制でクラウドフィーを支払っている。したがって、クラウドでの AI 使用数や複雑なユースケースの増加により、企業は多額のクラウドコストを支払うことになる。クラウドでのコスト負担増は、AI PC 導入の理由の 1 つになる。

#### ●HP の AI ソリューション :

- ・ AI PC は「Performance」「Personalization」「Portfolio」「Protection」の 4 つの点で優れている。

- ・「Performance」の観点では、次世代のAI PCでは、AI Workflowsのパフォーマンスが向上する。ソフトウェアの処理スピードが飛躍的にアップする。

- ・「Personalization」の観点では、自分のワークスタイルに合わせることができる。HP Smart Senseは、ユーザーの使い方に応じてPCの電力と熱のパフォーマンスをAIにより最適化する。

- ・「Portfolio」の観点では、PC、ミーティングルームデバイス、プリンターを繋げて最適化することができる。幅広い商品ポートフォリオの提供はHPIの強みである。

- ・「Protection」の観点では、AIをローカルで実行し、データを保護する。

PCの機能としては、画面上の機密情報を保護するためPCのスクリーンを横の人が見にくくする機能等がある。また、ウイルス、ランサムウェア、フィッシングなどの脅威からPCやプリンターを保護する機能を持った次世代型ウイルス対策ソフト「HP Wolf Pro Security Edition」により、データの安全性を確保できる。

#### ●次世代AI PCの性能：

- ・AIワークフローのパフォーマンスが228%向上する。

- ・バッテリー寿命が最大20.75時間に延長する。

- ・画像のアップスケーリングや分析、写真編集の高速化が可能になる。

#### ●HPの製品ラインアップ：

- ・各ユーザーに最適なAI体験を提供するため、デバイスを使用するペルソナに合わせて設計している。

- ・ProBook、EliteBook、EliteBook Ultraなど、企業のニーズに合わせたPCを提供している。

- ・HP AI PCの導入により、「時間効率の向上」「分析、洞察に関する生産性向上」「仕事の生産性向上」を実現することができる。週に最大4時間の節約、分析の精度向上、会議でのエンゲージメント向上などの効果が報告されている。

- ・AI PCは、仕事の変革を実現するデバイスであると考えている。

#### ※プレゼンテーションの中でのデモ

- ・HP AI Companion

- ・バーチャルコーチ

- ・HP 次世代AI PCのパフォーマンス 等

#### ■ Innovation Showcase Tour

コンピューティング、AIの分野で、HPIが生み出しているイノベーションを体験することができる展示エリアの見学を行った。



作成：リコージャパン 藤本恭一郎