

BP

business partner

大塚商会の販売最前線からお届けするセールスノウハウマガジン

Navigator

2026 Vol. 144

年頭特集

ITビジネスのトレンド予測

2026年、パートナー様が 提案すべきIT投資

New Year Opinion

株式会社大塚商会 代表取締役社長

大塚 裕司

特別企画 2026年を訊く!

パートナー様のビジネスを飛躍させる
キーワードと提案のポイントとは?

BP
business partner

大塚商会の販売最前線からお届けするセールスノウハウマガジン

Navigator

CONTENTS



New Year Opinion

10 株式会社大塚商会 代表取締役社長

大塚 裕司



パートナー様と共にお客様のニーズに向き合い
AIを活用したビジネスをさらに加速させて
お困りごとをまるごと解決してまいります

New Year Opinion

12 ビジネスパートナー事業部 執行役員 事業部長

村上 勇雄

Face to Faceでパートナー様とつながり
AI PCを中心に市場を開拓・深耕して
新たな商機創出をサポートいたします

13 特別企画 2026年を訊く!

パートナー様のビジネスを飛躍させる
キーワードと提案のポイントとは?

26 大塚商会グループ会社年頭メッセージ

エンドユーザー様のお困りごとを解決できる
グループ企業のサービス&サポートは、
パートナーの皆様のビジネス価値を高めます

ITソリューション

28 **年頭特集**

ITビジネスのトレンド予測
**2026年、パートナー様が
提案すべきIT投資**

BP Navi Value

58 大塚商会 実践ソリューションフェア2026

60 BP Next Generation 2025 開催レポート

62 サービス&サポート

64 BP事業部 組織体制のご紹介

65 BP事業部 お問い合わせ先

66 グループ会社紹介

製品情報

32 **BP SELECTION -セレクション-**

53 CADセレクション

コラム

55 進化するIT基礎技術の可能性

67 最新ITキーワード

AD index

Arcserve Japan	P.73
インターコム	P.76
AMD	P.6~7
EIZO	P.74
NEC	P.3
サードウェーブ	P.4~5
シュナイダーエレクトリック	P.72
Sky	表2
Dynabook	P.71
デジタルアーツ	P.75
日本HP	表4
富士通	P.82~83
BricsysJapan	P.25
マウスコンピューター	P.70
レノボ・ジャパン	P.68~69

New Year Opinion 2026

パートナー様と共にお客様のニーズと向き合い AIを活用したビジネスをさらに加速させて お困りごとをまるごと解決してまいります

株式会社大塚商会 代表取締役社長 **大塚 裕司**

2025年はWindows 10のサポート終了(EOS)という大きな商機が訪れただけでなく、AI活用の浸透やセキュリティ強化への需要拡大など、中堅・中小企業を取り巻くIT環境は大きく変化しました。大塚商会はマルチベンダーとして培ってきた強みを生かし、パートナーの皆様と一丸となってお客様のニーズや課題と向き合いながら、まるごと解決できる良質な商品・サービスを提供してまいります。

マルチベンダーとしての強みを生かし ベストなソリューションをご提供します

大塚商会は2025年、「お客様に寄り添い、DXとAIでお客様と共に成長する」をスローガンに掲げて事業を展開してまいりました。中堅・中小企業のDXが着実に前進した中で、BP事業部はパートナーの皆様のご尽力により新規顧客の開拓と既存顧客の掘り起こしの双方で着実に成果を上げることができました。この場を借りて、心より御礼を申し上げます。

昨年10月にはWindows 10のサポートが終了し、PCのリプレースをはじめとするIT投資の拡大によって特需が生まれました。2019年に起きたWindows 7 EOSの経験も踏まえて万全の商品供給・サポート体制を整えていたことが奏功し、結果としてPC販売台数を大幅に増やすことができました。

大塚商会はオフィスに関するお困りごとをまるごと解決できるマルチベンダーとして、お客様にベストな商品・サービスと付加価値をご提供することができます。今回のWindows 10 EOSの特需によってお客様の数も増え、2026年はさらにマルチベンダーとしての強みを発揮できるチャンスが広がると期待しております。



また、他社にはない中堅・中小企業向けのサービス体制を構築している大塚商会には、大きな商機を確実につかみ、その特需が終わっても停滞することなく新しいことにトライできる環境が整っております。これにより、AIをはじめとする先進技術を常に採り入れながら、EOS後もパートナー様のビジネスをさらに加速させるソリューションをご提供することができます。

パートナー様との距離をさらに縮めて Win-Winの関係構築を実現いたします

大塚商会はコピー機からはじまり、PC・サーバーといったハードや周辺機器、オフィスソフトのサブスクリプションサービス、それを導入するためのSI技術やサポート、さらには文具・生活用品にいたるサプライ品など、オフィスに必要な全ての商材をまるごとご提供できる稀有な存在です。商品やサービスを提案する際にはお客様の業務を十分に理解し、声に耳を傾け、まだ気づいていないニーズを掘り起こすことに重点を置いて、お客様の生産性向上と経費削減をトータルにサポートしております。パートナーの皆様には、こうしたマルチベンダーとしての大塚商会の強みをさらに強く実感していただき、物販だけでなくライセンス系のビジネスでもお役に立てる存在でありたいと願っ

ています。パートナー様が、大塚商会のどこに魅力を感じているのか、どんなことに喜んでいただいているのかをもっと深く、正確に理解し、それに応えることがパートナーの皆様との距離をさらに縮め、大塚商会の次の成長にもつながると確信しています。

昨今、AIエージェントや生成AIの高度化、ネットワーク・セキュリティ基盤の進化など、AI・DXを取り巻く環境は急速に変化し、ビジネスに大きな変革をもたらしています。こうしたIT業界の潮流を掴み、AIの力を存分に活用すれば、お客様の課題解決やニーズに応えられる機会が増えていくでしょう。大塚商会の豊富な商材の中から本当に必要とされているベストなソリューションを見極め、お客様に提案していただくことでパートナー様はさらなる信頼を獲得し、大塚商会とパートナー様、お客様がそれぞれWin-Winでつながる関係構築が実現できると考えています。

これまで単品で商品を購入いただいているお客様や、メーカーごとに購入先を決めているお客様に対しても、大塚商会が取り扱う幅広い商材を複合的にご紹介いただければ、今まで以上にパートナー様のビジネスの発展に貢献できると思います。2026年も引き続き、BP事業部を通じて大塚商会の豊富なリソースと多彩な商品、サポートノウハウをぜひご活用ください。

本年も、どうぞ宜しくお願い申し上げます。

2026

New Year Opinion 2026

Face to Faceでパートナー様とつながり AI PCを中心に市場を開拓・深耕して 新たな商機創出をサポートいたします

Windows 10 のEOS(サポート終了)が大きなトピックとなった昨年はマイグレーション需要が旺盛で、PCの販売台数が堅調に伸長しました。今年も引き続きAIやセキュリティに対する関心は高く、来年1月にはWindowsサーバーのEOSが控えています。それらの需要を取り込むことができれば確実に商機は広がり、これまであまり知られていない商材でも少し形を変えれば注目される可能性は大いにあります。そうした新たな商機の創出をさらに力強くお支えるために、我々は引き続き「くらうどー」のアイテム拡充や「BPプラチナ」のリニューアルにも全力で取り組んでまいります。

また、大塚商会の基本はFace to Faceです。今年もさらに展示会を充実させ、パートナー様とメーカーの皆様が直接コンタクトできる機会を積極的にご提供したいと考えております。会場で実機を見て、触れていただいたときの反応や何気ない会話から、肌でニーズを感じることができます。特にサービスレベルでそれほど違いがない場合、決め手になるのは「人」。いかにキーマンと密にコンタクトできるかが重要になります。

2026年、我々のテーマは「市場の拡大と深耕」です。好調な市場を伸ばしていくことはもちろんですが、今まで業者の切り替えが難しいと感じていた分野でも、アドオンの提案によって開拓できる市場はたくさんあります。特に、大規模なインシデントが増えているセキュリティの分野では、いまや一つのシステムだけでリスクを取り除くことが難しい状況です。



ビジネスパートナー事業部 執行役員 事業部長
村上 勇雄

そして、今年最も販売に注力したい商材が「AI PC」です。特に中堅・中小企業に対してAI PCを提案する際には、購入の動機になる明確なメッセージを発信しなければなりません。メーカー様とも力を合わせ、単に「あったら便利」ではなく、使い方の提案や買った方が良い理由をいかに訴求できるかを突き詰めていきます。

最後に、世界的な半導体メモリー不足によるPCやサーバーの価格高騰は既に始まっていますが、「昨年特需が起きたから今年は停滞するだろう」という感覚は忘れましょう。労働人口の減少もネガティブな課題ですが、そこには確実にビジネスチャンスが存在しています。その一つが、まだ日本では普及率が低いと言われる生成AIであり、昨年の特需で広がったPC市場のアドオン需要です。今年もパートナー様、メーカー様と創意工夫を続けながら、常に先を見据えてIT市場を盛り上げてまいります。本年もどうぞよろしくお願い申し上げます。

年 | 頭 | 企 | 画 2026年を訊く!

パートナー様のビジネスを飛躍させる キーワードと 提案のポイントとは?

Windows 10のサポート終了(EOS)という特需が収束へと向かい、PC市場の停滞が予想される2026年。「アフターEOS」においてもパートナーの皆様が新たな商機を見出し、さらにビジネスを加速させるために必要な戦略とポイントは何か。ITベンダーのキーパーソンの皆様にご意見を伺いました。

■ 日本電気株式会社

2026年は中堅・中小企業の生成AI元年 クラウド利用を懸念するエンドユーザー様に パートナー様と共に「美琴」を届けたい

BluStellarパートナーセールス統括部 統括部長 小方 秀介氏



明けましておめでとうございます。

NECにおける2025年のトピックとしてまず触れたいのが、大阪・関西万博への運営参加です。来場された皆様に新たな体験を提供した、独自電子マネー「ミャクペ!」や国内最大級の顔認証による電子マネー決済、入退場管理などに実装された最新のテクノロジーは今後、広く社会に還元していく予定です。

もう一つの大きなトピックが、大塚商会様と共創したオンプレミス環境での生成AI利用を実現するサーバーセット「美琴」の発売です。エンジンとして採用されている当社独自の国産生成AIの「cotomi」は優れた日本語性能を備えており、クラウドに情報を出せない機密情報を持つ中堅・中小企業も多いため、リリース当初からたくさんの引き合いを頂いています。

また、BP事業部によるファクトリーコンピューター「FCシリーズ」の取り扱い開始もトピックの一つです。最大の特長である堅牢さに加え、モデルの長期供給や10年を超える保守サービスが可能なモデルもございます。各種製造現場や病院など、24時間365日ノンストップでの運用が求められるシビアな環境に有効な提案の選択肢として、ぜひご注目ください。

2026年の当社の最大のテーマは「美琴」の大塚商会様との共同拡販です。大量の個人情報や機密情報を管理する医療機関、自治体や機密情報を取り扱うメーカーの開発部門では、クラウドへのデータアップロードによる情報漏えいを懸念する声が多くありません。オンプレミス環境での生成AI利用を可能にする「美琴」は、その解決策として大きな力を発揮します。まだまだ、実際の業務で生成AIを使いこなせている中堅・中小企業が少なく感じていますが、「美琴」はさらにエージェントAIとしてバージョンアップし、エンドユーザー様の業務効率化や課題解決に貢献してまいります。そのためにも、当社は業種別のユースケースやテンプレートを拡充し、大塚商会様の商材との連携や協業によって、AIというテーマで新しいチャンネルを開拓していきたいと思っております。

また、当社は今年、機械学習などの知見を持つパートナー様と幅広い販路を持つパートナー様のマッチングや、パートナー様向け教育プログラムを通し、ビジネスを力強くご支援したいと考えています。まずはエンドユーザー様に寄り添い、課題に耳を傾け、BP事業部様や当社にフィードバックいただければ、その課題は必ず解決できます。「美琴」は、パートナー様とエンドユーザー様が「ありがとう」でつながるような信頼関係の強化に貢献できると信じています。

美琴 powered by cotomi とは BluStellar

業務にしっかり活用できる、安全で高精度な生成AIソリューション

企業各社が培ってきた先人の知恵と、
国産生成AIとの対話を通じて新たな知恵を生み出し、
ビジネスを活性化させることをイメージ

- 国産オンプレミス生成AI
- cotomi
- AI Framework
- Express5800
- NVIDIA GPU
- RAG対応

NEC University Center 2025 ©NEC Corporation 2025

「美琴」の詳細はこちら



■ NECパーソナルコンピュータ株式会社

NECブランド復活に向け、
「再逆転」をキーワードに新たな取り組みを開始
今年はBP事業部様と共にAI PCにも注力したい



コマースル営業本部 業務執行役員兼本部長 宮前 豊 氏

あけましておめでとうございます。

NECブランドの法人向けPC事業が、NECからNEC PCに移管したのは昨年4月のことです。法人シェア回復に向けた新たな取り組みは、おかげさまで、売上ベースで第1四半期は前年比140%、第2四半期は同120%の伸びを果たし、順調なスタートを切ることができました。

移管後、私たちは「再逆転」をキーワードにした三つの施策に注力しております。一つは、メールやWebなどを使った効率性を追求する営業体制から、顔が見える営業体制への回帰です。次がマーケティングへの再投資であり、価格割引、プロモーションイベントなどを通して、私たちの認知度を高める取り組みを進めています。そして最後が、NECブランドの魅力を再提示するための「攻め」の商品開発です。スタートダッシュが成功した背景には、これらの取り組みへの注力があったと自負しています。

さらに、全国に営業網を展開するBP事業部様との信頼関係の再構築も大きな追い風になりました。ご要

望に一つ一つ応え、レスポンスをいただく中で培われた双方の信頼関係は、私たちが目指す「NECブランド復活」に大きな役割を果たすと考えています。特に注目したいのが、データ分析の「dotData」や国産生成AI「cotomi」を通して得た知見の相乗効果です。先ほど触れた「攻め」の商品開発は、「タイプVY」と名付けた軽量・大容量バッテリーのAI PCに結実しています。大塚商会様のAIの知見と「タイプVY」は、まさに最強の組み合わせです。

今年のPC市場は、Windows 10 EOS特需後の落ち込みが避けられませんが、AI PCの需要拡大により、売上ベースではある程度落ち込みをカバーできると期待しています。法人市場のシェア回復の布石として、私たちは昨年10月、大塚商会様の営業活動を支援する専門チームを立ち上げ、両社の関係性をより一層強化するための取り組みを開始しています。現在は首都圏だけに留まっていますが、今後は他拠点にも展開していく予定です。

大塚商会様と私たちの取引は、Windows OS前夜に一時代を築いたPC-9800シリーズにまで遡ります。私たちは強固な信頼関係の復活をもう一つの「再逆転」と位置付け、その強化に努めていく所存です。



VersaPro UltraLite タイプVY の詳細はこちら 

■ リコージャパン株式会社

パートナーの皆様と手を携え、 地域・社会の発展に貢献する

リコージャパン株式会社 代表取締役 社長執行役員 **笠井 徹 氏**



謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

平素は弊社製品・サービスをご愛顧賜り厚くお礼申し上げます。

昨年は生成AIの本格的な業務活用が進み、企業のDXは新たなフェーズに入りました。一方で、サイバーセキュリティリスクの高まりや人材不足、円安・資源価格の変動など、経営環境は引き続き厳しさを増しています。

リコージャパンは2025年、AIを含む多様な商品・サービスを取り揃えると共に、人財のスキルアップに取り組み、パートナーの皆様と共に、お客様のDX・GXに伴走してまいりました。

本年はGX推進法、改正下請法や改正労働安全衛生法などの施行が控えています。DX・GXの加速の重要性が増す中で、リコーグループはIDP (Intelligent Document Processing)、特に非定型部文書のAIによる自動処理を強化し、お客様の業務プロセス改革に伴走します。また、次世代のワークプレイスを実現する「RICOH Smart Huddle」のコンセプトに基づき、ハイ

ブリッドワークの普及などによって多様化するお客様の“はたらく”の課題に最適な環境をご提案してまいります。

また、本年からは経産省の「サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度」が始まりますが、サプライチェーン全体でのセキュリティ対応を強化し、事業継続を支える基盤を構築します。

例えば、PFUのセキュリティ対策アプライアンス「iNetSec SF」で社内ネットワークに接続されたIT機器を自動で検知。不審なIT機器によるアクセスの遮断と、許可された機器の稼働状況の可視化を担います。今後こうした、お客様に最適なセキュリティ対応を提案できるラインアップを取り揃えてまいります。

2026年もリコージャパンは、日々変化するお客様の“はたらく”の課題に寄り添い、社会全体の“はたらく”に歓びを」の実現に向けて挑戦を続けます。大塚商会様、パートナーの皆様と手を携え、DX・GXを通じて、お客様・地域・社会の成長に貢献し、共に成長する企業を目指してまいります。

最後に、皆様の一層のご健勝とご発展を心よりお祈り申し上げます。本年もどうぞよろしくお願いいたします。



RICOH Smart Huddleの
詳細はこちら



■ 株式会社 日本HP

AI PCの市場拡大と
独自セキュリティソリューションで
さらなる成長を

パートナー営業統括 第一営業本部 本部長 塩谷 義嗣氏



新年あけましておめでとうございます。

2025年、日本HPは順調に成長することができました。お客様、パートナー様をはじめ、関係各位による旧年中のご支援、ご厚情へ深い感謝を申し上げます。今後もエンドユーザー様にさらに良質なソリューションを提供するために、BP事業部様やパートナー様との連携を重視し、より一層強化していきます。

当社の強みは幅広い製品ラインアップにあります。BP事業部様やパートナー様には法人需要のボリュームゾーンである15インチノートPCに留まらず、さまざまなニーズに応じて当社製品をきめ細かくご提案いただけたことが大きな成果につながりました。2026年のPCビジネスは厳しいものになると予測されています。しかし、昨年Windows 11移行を見送ったエンドユーザー様も少なくなく、Windows 10 EOSに対応したマイグレーションは今年も続くと見られます。

さらに、AI PCという新たな商材にも注目する必要があります。今年にはBP事業部様との協力体制をさらに強化し、AI PCのメリットをより分かりやすくお伝えできるよう取り組みます。当社は従業員がそれぞれの業務においてCopilot+ PCをはじめとするAI PCの利用を開始

しました。AI PCの活用によって、いかに業務を効率化できるか、自分たちの経験を踏まえて、その先のご提案に活かしていきます。そこで得た知見をパートナー様やエンドユーザー様に幅広く還元させていただくことで、AI PCの普及に努めます。

セキュリティ関連のソリューションも、2026年当社が力を入れていきたい分野の一つです。具体的には、当社PCに実装されるハードウェア、ソフトウェア、サービスで構成される高度で包括的なエンドポイントセキュリティ「HP Wolf Security」、PC内の仮想化技術に基づくアプリケーションの隔離を軸にしたセキュリティ対策ソリューション「HP Sure Click」、ビデオ会議システムの「HP Poly」を含めた、トータルなセキュリティ対策をご提案します。

2026年、当社はAI PCのラインアップをさらに充実させます。モバイルPCからワークステーション、さらにはシンクライアント端末など、高スペックモデルからローエンドモデルをカバーするAI PC製品群の強化を進めながら幅広いニーズに確実に応え、市場を活性化させていきます。

引き続きのご支援、ご協力をよろしくお願いいたします。



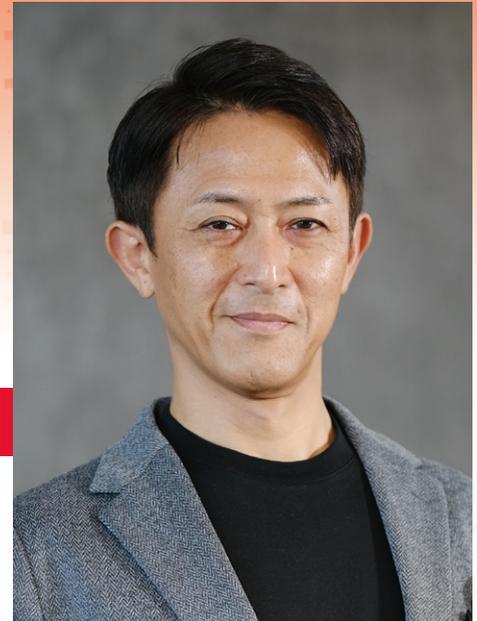
HP AI PCの詳細はこちら



■ 日本ヒューレット・パッカード合同会社

AI新時代に求められるネットワークの構築・運用・管理の自動化、そして開かれたVM運用を追求します

常務執行役員 パートナー営業統括本部長 田中 泰光氏



2025年も大塚商会BP事業様ならびにパートナーの皆様には多大なるご貢献を賜り、心より感謝申し上げます。

当社は昨年11月より、パートナープログラムを刷新いたしました。従来の日本独自のプログラムにも魅力はありましたが、世界に目を向けると、プログラムの再整備と並行し、パートナー様のビジネスを支援する各種ツールの進化が続いています。AIによるコンフィグレーションや見積り作成の支援など、優れたツールの提供に先立ち、まずはプログラムをグローバルに寄せる決断をいたしました。今までのプログラムとの違いに戸惑われることもあるかと思いますが、よりメリットを感じていただける建て付けになっておりますので、ぜひご理解いただけると幸いです。

また、7月のジュニパーネットワークスの統合も大きなトピックの一つとなりました。いち早く「ハイブリッドクラウド」を提唱してきた当社ですが、クラウドAIとソブリンAIの併用が課題となり、さらにはエッジAIの普及が見込まれる「AI新時代」は、よりネットワークが重要になると考えています。ますます多様化するネットワークの構築、運用、管理への対応が課題として浮かび上がる中、ジュニパーネットワークスとHPE Aruba Networkingという二大ブランドの統合は、エンタープライズからSMBまで一元的に対応する

体制構築に加え、「Juniper Mist」という優れた管理支援ツールを幅広いユーザーに提供することを可能にします。セルフドライブ型のネットワーク構築を手離れ良く行うソリューションとして、今後の取り組みにぜひご注目ください。

最後に、VMware社のライセンス体系変更への対応に触れたいと思います。当社はオープンソースの仮想化技術KVMベースのハイパーバイザー「HPE VM Essentials (VME)」を広く提供すると共に、HCI製品「HPE SimpliVity」への実装などを通し、仮想基盤の運用コスト低減を支援していますが、用途によってはVMwareを使い続けるという選択も十分あり得ると考えています。そこで、VMwareとVME、あるいはNutanix、Red Hat OpenShiftの併用を検討する際、ぜひ注目いただきたいのがVM管理を簡素化するハイブリッドクラウド管理プラットフォーム「HPE Private Cloud Business Edition」です。当社が考えるハイブリッドには、異なる仮想化技術のハイブリッド運用も含まれています。今後もベンダーロックインの危惧がない、オープンな環境を提供し、2026年もBP事業部様やパートナーの皆様とお客様のお困り事を解決する新たな動きをご一緒したいと考えております。



HPE Private Cloud Business Edition
の詳細はこちら



■ アドビ株式会社

Adobe Acrobatの成長で新規ユーザー獲得 本年もAIにフォーカスした事業戦略を加速させ パートナー様と共にドキュメント改革を進めます



デジタルメディア事業統括本部 パートナー営業本部 執行役員 本部長 長岡 昌吾氏

謹んで新年のご挨拶を申し上げます。

2025年は、特にAdobe Acrobatに生成AI機能を搭載したAcrobat AI Assistant (AIA)の成長が著しく、世界的にAdobeユーザーの数が大きく増加した一年でした。中でも日本におけるユーザー数の増加は目覚ましく、BP事業部様との協業をはじめパートナービジネスでの新規ユーザー数は倍増しました。パートナーの皆様のお力添えに、心より感謝申し上げます。

多くの生成AIが市場に登場している中で、アドビのAIが選ばれている最大の理由は、お客様のデータをLLMの学習素材として保持しないという明確なポリシーを持っていることです。著作権問題やハルシネーション対策にも配慮し、導入検討時に懸念されがちなセキュリティや倫理上のリスクを解消していることが「ビジネスユースに耐える」という安心感につながり、コアなクリエイターだけでなく、一般のオフィスワーカーの間でも活用が広がっている要因だと実感しています。

昨年12月には、文書業務において現場が抱える課題やニーズをサポートできるソリューションとしてAdobe Acrobat Studioの日本語版の一般提供を開始しました。PDF編集や電子サインといった基本機能に加え、AI

を活用した複数ファイルの要約・分析、出典の確認が容易に行えるワークスペース (PDF スペース)、Adobe Expressによるコンテンツ制作までをシームレスに統合したAIプラットフォームです。ここでもアドビは「ドキュメントセキュリティ」の強化に力を入れ、文書だけでなく音声や画像など、さまざまな企業の重要資産を保持するPDFの安全を守ることを最も重視しています。2026年は企業のガバナンス強化がさらに進み、新たなセキュリティ認定も始まりますので、このドキュメントセキュリティという切り口で市場に参入しているアドビにとって非常に楽しみな一年になりそうです。

近年AIプラットフォーム化を進めているAdobe Fireflyなどクリエイティブ領域も合わせて、アドビはAIを中心に据えた事業戦略を明確に掲げており、今後もさらに加速させていきます。依然として大量の「紙の資産」が残っている地方の企業などに対し、AIやクリエイティブにつながるソリューションは提案しやすく、アドビにも高い納得感をご提供できる商材がそろってきました。そのスケラビリティを発揮しながら、紙からデジタル、さらにはAIの活用につながるドキュメント改革をパートナーの皆様と共に進めてまいりたいと思います。



Acrobat Studioの
詳細はこちら



■ レノボ・ジャパン合同会社／
レノボ・エンタープライズ・ソリューションズ合同会社

Windows 10 EOSの取り残しカバーは
上半期が正念場。今年も顔が見える関係で
パートナーの皆様のビジネスをサポートしていきます

パートナー事業本部 事業部長 越場 康介氏



昨年は当社もWindows 10のサポート終了(EOS)に向け、まさに奔走の一年になりました。パートナーの皆様のご尽力もあってエンドユーザー様の初動も早く、総じてWindows 11への移行は順調に進みましたが、今も数百万台規模のWindows 10端末が稼働中とみられます。拡張セキュリティ更新プログラム(ESU)による延命が図られている端末は一部にとどまると考えられ、セキュリティの観点からも、残された端末のマイグレーションは重要な課題です。中堅・中小企業を中心に取り残されたEOSのオポチュニティは今年の上半期が正念場ですので、引き続きPCメーカーとしての役割をしっかりと果たしていきたいと考えています。

サーバービジネスに目を向けると、3月のLES社長交代を受け、昨年は新たなスタートを切る一年になりましたが、おかげさまで着実に結果を残すことができました。その要因の一つとして挙げられるのが、AI需要拡大によるデータセンター建設ラッシュを追い風にしたサーバービジネスの伸長です。サーバービジネスでは、AIデータセンター向け水冷ソリューション開発に向けたニデック株式会社との協業もトピックの一つ。持続可能性の観点からもデータセンターの電力効率向上が求められますが、それに加え、AIデータセンターの中核を担う画像処理半導体(GPU)は従来の空冷式では対処が難しくなりつつあります。当社の高度な液体冷却技術とニデックの冷却液分配装置の組み合わせによる新たなソリューションは既に共同検証を終え、国内市場向けに提供を開始しております。

また、昨年は10営業日以内に製品を工場出荷する「Lenovo Top Choice Express」を通して納期短縮に取り組んでまいりました。それが「顧客満足度調査2025-2026」(日経コンピュータ)サーバー部門1位獲

得という結果にもつながったと自負しています。

PCビジネスに目を向けると、2026年はいよいよAI PCが普及フェーズに入ります。当社はパートナー様とのコ・セリングモデル構築を通し、AI PCに対するさまざまなニーズに応えていきたいと考えています。NVIDIAとの協業で開発した手のひらサイズコンピューター「ThinkStation PGX」はぜひ注目いただきたい製品のひとつです。LinuxベースのNVIDIA DGX OSが実装された同製品の特長は、最大1000TOPSの処理能力です。Copilot+ PCのNPU要件が40TOPS以上であることを考えても、能力の高さが一目でご理解いただけたと思います。医療機関や法務関係など、生成AIのオンプレミスでの運用ニーズは根強いものがありますが、当社はThinkStation PGXを基盤として、パートナーの皆様と共に新たな生成AIのエコシステムを構築していきたいと考えています。

ビジネスPCは近年、モビリティを重視する傾向と



AI開発向けに設計された
手のひらサイズの高性能AIスーパーコンピューター
ThinkStation PGX



(左)レノボ・ジャパン合同会社 エバンジェリスト 兼 製品企画本部 プロダクトマーケティング部 部長 元嶋 亮太氏
(中央)レノボ・ジャパン合同会社 /レノボ・エンタープライズ・ソリューションズ合同会社 パートナー事業本部 事業部長 越場 康介氏
(右)レノボ・エンタープライズ・ソリューションズ合同会社 Japan ISG CTO インフラストラクチャー・ソリューションズ・グループ 早川 哲郎氏

共にニーズの二極化が進んでいます。一口に言うと、「軽量化とパフォーマンスの両立」と「コストと機能のバランスの追求」という二つの方向性にニーズが集約されています。前者に応えるのが、昨年発売した最軽量構成時約933gの13.3型ノートPC「ThinkPad X13 Gen 6」です。PCを評価する指標はスペックだけではありません。当社は持ち運びやすさや堅牢性からキーボードの打刻感、タッチパッドの滑り心地まで、あらゆる面で日本のユーザーを想定した作り込みを大和研究所の主導で行っています。

後者の答えは百社百様ですが、落としどころとして提案したいのが、USB-A、USB-Cポートを4ポート配置し、LANとHDMIポートを備え、重量1.2kg台でミルスペックに対応する「Lenovo J13」です。こちらもアルミ天板の高級感や指紋が付きにくいテクスチャーなど、レノボのこだわりが製品に反映されています。こうした作り込みはスペックだけでは伝わりません。当社がパートナー様向けのイベントに力を入れる背景には、フェイス・トゥ・フェイスの関係構築と共にぜひ実機に触れていただきたいという思いがあります。一度

5Gにも対応可能な
13.3型 ハイパフォーマンス・
モバイルノートPC
ThinkPad X13 Gen 6



実機を手に取り、当社のこだわりを体感していただきたいと思います。

サーバービジネスにおいては2027年1月、Windows Server 2016が EOSを迎えます。そこで懸念されるのがメモリー需給のひっ迫です。AI関連の需要が引き続き高まる中で、市場全体としてはメモリー価格の高騰、汎用メモリーの供給が厳しくなると考えられています。当社としてはこの状況を踏まえて、できる限り適切な

な対策を講じていきたいと思います。先にも触れました Top Choice Expressや、BP事業様やパートナー様がご自身でも見積り・構成を作成いただける、Lenovo BID Platform for Externalの普及をさらに進め、皆様のお見積りや提案活動に関わる工数の削減や納期のリードタイム削減にも貢献したいと思います。また2026年は、エッジサーバーにも伸長の余地があります。トラフィックの観点から、工場や店舗、倉庫などでAI処理を行うニーズは今後さらに増えるはずで

最後にになりますが、パートナービジネスを第一に考える当社の立ち位置は今年も変わりません。イベントでの新たな出会いやビジネス支援ツールの提供などを通し、パートナーの皆様とより密接な関係を築いていきたいと考えています。



USB 4ポート、HDMI、LANポートを備えた中堅中小企業に最適なモバイルノートPC
Lenovo J13

ThinkStation PGX
の詳細はこちら



■ 日本マイクロソフト株式会社

キーワードはAI・クラウド・セキュリティ AI-Ready到達を支援することで 1社でも多くのフロンティア企業を創出したい

執行役員 コーポレートソリューション事業本部 チャンネルパートナー統括本部長 **三野 達也 氏**



2025年は我々コーポレートソリューション事業本部にとって、まさに変革の1年になりました。ご存じのとおり当社の中堅・中小企業向けビジネスは、パートナー様のご支援によって成り立っております。エンタープライズ企業と比較してSMBのクラウド移行の出遅れが目立つ中、昨年ワールドワイドに推進されたのが、エンドtoエンドでのクラウドの導入サイクルをサポートする「クラウドソリューションパートナープログラム」の大幅拡充を含む、パートナー様支援を目的とした大規模な再投資でした。我々も当社の年度初めである7月以降、パートナー様を巻き込んで当社のクラウドテクノロジーの魅力や付加価値を中堅・中小企業に届ける新たな仕組みづくりに邁進してまいりました。一連の取り組みは、Microsoft 365 BusinessとCopilot Businessをバンドルした新製品の提供にもつながっています。

当社は今、AIを活用し、必要なときにすぐに知識や判断力を提供できる新しい組織の形を「フロンティア企業」と位置付け、移行支援を開始しております。そこで成功のカギを握るのがAI、クラウド、セキュリティという三つのキーワードです。企業内データのスムーズな利活用において、クラウドによるAIとデータの統

合が大きな意味を持つことは言うまでもありませんが、必ずしも全てのデータがクラウド移行できるわけではありません。さまざまな理由から、一部をオンプレミスに残すという判断を下すエンドユーザー様も多いはず。こうした、ハイブリッド環境下のAIによるデータ利活用において、大きな課題になるのがセキュリティの確保です。2025年はセキュリティインシデント報告が相次いだ1年でした。エンドユーザー様のセキュリティに対する意識が高まる中、我々は開発部隊や営業担当、ソリューションセールスといったこれまでのチームの役割を再定義し、より効果的な支援体制の構築に取り組んでいます。

2026年は、中堅・中小企業のAI-Readyに向けた取り組みがいよいよ本格化する1年になります。人材不足が深刻な中堅・中小企業が業務でAIを有効活用できれば、人材を増やさなくても売上や価値の創造、本来業務への集中が容易になるはず。我々は、お客様がどんどんAIを使っていただくシーンを応援し、今お使いのプラットフォームをよりAI-Readyにさせていただくためにもデータ基盤とセキュリティが重要だと考えています。我々は今年も、AI、クラウド、セキュリティを軸にパートナーの皆様と協業し、1社でも多くのフロンティア企業を国内に創出していきます。

NEW Microsoft 365 Business + Copilot Business バンドル製品提供

- 新しいSKUはMicrosoft 365 BusinessとCopilot for Businessを組み合わせた、シンプルで効率的な販売動作を実現します
- これらのバンドルのリスト価格は個々の商品の合計価格に含笑し、「Teamsあり」と「Teamsなし」の両方で利用可能です

一般公開日: 2025年12月1日

製品名	ユーザーあたり月額
Microsoft 365 Business Basic + Copilot Business	4,047円
Microsoft 365 Business Standard + Copilot Business	5,022円
Microsoft 365 Business Premium + Copilot Business	6,446円

Copilot Business
の詳細はこちら



■ 株式会社サードウェーブ

昨年は大塚商会BP事業部との協業が結実した一年 2026年は「AI PC」をキーワードに 法人向け高性能PC市場をさらに開拓したい

法人事業統括本部 上席執行役員 兼 統括本部長 宮本 琢也氏



Windows 10 EOSという大きな商機が訪れた2025年、おかげさまで当社は大きく売上を伸ばすことができました。法人部門も着実に売上を伸ばした一年になりましたが、2023年にスタートした大塚商会BP事業部様との本格的な協業が実を結んだことが成果につながると受け止めています。BP事業部様の各拠点からイベントの参加依頼も多くいただき、常に顔を合わせてきたことで密接なパートナーシップを組むことができ、さまざまなリクエストもいただくようになりました。

当社の特長はゲーミングPCに代表されるNVIDIA製のGPU搭載高性能PCの領域です。この強みが法人市場に浸透しきれていないという以前からの課題も、BP事業部様との協業によって変わりつつあり、最近は教育機関や製造業などからも高性能PCに対する引き合いが増えています。また、神奈川・綾瀬に製造拠点をもち、用途に合わせてカスタマイズができるのも当社の強みです。高性能PCを中心に、パートナー様経由で、3DCADの用途やグラフィック・クリエイティブ用途でのカスタマイズの問い合わせにお応えできたことも好結果につながったと考えています。

「ドスパラ」や「GALLERIA(ガレリア)」といったコンシューマ向けブランドでは知られている当社ですが、法人市場ではブランド名に加え、メーカー名の認知が

重要と考えているので、昨年から「サードウェーブ」のプレゼンス向上に努めています。

2026年も引き続きお取引を増やすために、エリア戦略を重視し、全国のパートナー様に1社でも多く当社の魅力を伝えていき、強固な関係構築を実現したいと考えております。2026年は、部材の供給面などで厳しい状況が続く見込みです。こうした環境下でも、可能な限り生産体制を整え、影響が出ないように努めてまいります。そのためにカスタマイズなどのご要望にお応えするのはもちろん、営業対応でもスピードを重視し、これまで以上に安心して販売していただける環境をご提供してまいります。

また、高性能PCの需要として、重要なキーワードと捉えているのが「AI PC」です。当社は昨年採用したインドのAI人材による70名規模のエンジニアチームを編成し、1月から独自にAI基盤を開発するプロジェクトをスタートさせました。生成AI利活用においては、自社データをクラウドに上げることのリスクを懸念する声は少なくありませんが、オンプレでAIを回したいときには高性能PCが必要になります。AIの開発会社とも連携し、ビジネスの効率を上げるためのAI向けワークステーション・PCを幅広く提供していきたいと考えております。



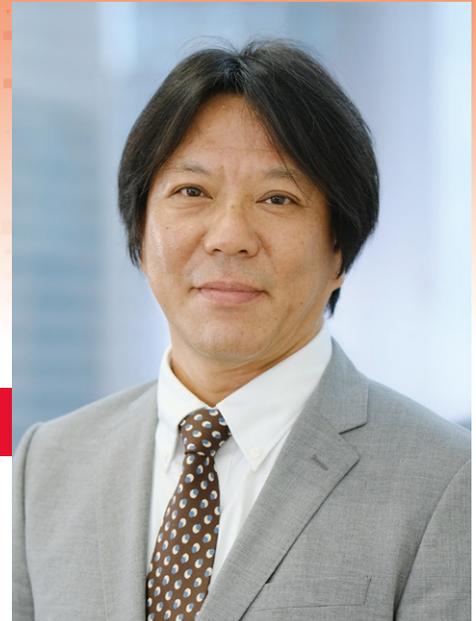
サードウェーブPCの
詳細はこちら



■ Bricsys Japan

「業界で選ばれるNo.1の2D/3D代替CAD」 を目指しパートナー様と共に 持続的な成長を実現してまいります

Bricsys Japan Country Manager 麦田 興次氏



謹んで新年のお慶びを申し上げます。

旧年中は格別のご厚情を賜り、誠にありがとうございました。我々のCAD業界は、AI設計支援やクラウド連携を含め、急速なデジタル変革の波の中にあります。弊社は、「設計プロセスの最適化と価値の最大化」を使命とし、より高度で柔軟なソリューションを提供してまいります。本年も変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げますと共に、皆様のご発展を心よりお祈り申し上げます。

弊社が提供するBricsCADは、2D/3D/BIM/機械設計を一つのDWG基盤で実現するCADソフトウェアです。「永久ライセンス」「サブスクリプション」「ネットワークライセンス」など、多様なライセンス形態でお客様のご利用用途に合った提供を行っております。汎用的な設計ツールとしてご利用いただけるだけでなく、建築、建設、製造と業界に特化した設計ツールとしても高くご評価いただいております。また、CADワークフローを強化するためのユニークでインテリジェントなツールとして、AIにも力を入れて

います。設計プロセスを支援する、2D/3D編集、コマンドアシスト、図面最適など、AIが設計の多くの時間を要する反復作業を軽減します。

大塚商会BP事業部様が扱う多くのCAD系ソリューションの代替えになるソフトウェアですので、お客様の設計環境全体を、コスト効率を含め協業・サポートすることができます。スムーズな移行を実現し、細部までこだわった設計を可能にし、使い始めた日から優れた価値を提供する、「業界で選ばれるNo.1の2D/3D代替CAD」となるよう努めてまいります。

2026年は、変化を恐れず、新しい技術を自社の強みに変えることが鍵となるでしょう。経営者様だからこそできる柔軟な発想とスピードを生かし、パートナー様と共に持続的な成長を実現してまいります。

お客様は「単なる製品」ではなく、「課題を一緒に解決してくれるパートナー」を求めています。営業担当者様にとって、今こそ「現場を理解し、提案できる力」が試される時代です。現場の声を聞き、最善な技術や仕組みを提案することで、お客様の信頼を得られる一年にしていきたいと思っております。

新しい年も、一歩先を見据えた提案で共に成長していきましょう。



BricsCADの詳細はこちら



大塚商会 グループ会社 年頭メッセージ

豊富な最新ITソリューションをご活用ください

エンドユーザー様のお困りごとを解決できる
グループ企業のサービス&サポートは、
パートナーの皆様ビジネス価値を高めます

株式会社アルファネット

「ITを信頼の人と技術でサポート」することで、
かけがえのないパートナーとなり
持続的な成長とIT社会の発展に貢献して参ります

代表取締役社長
脇田 昭彦氏



新年明けましておめでとうございます。

IT業界は大きな転換期を迎えています。特に生成AIの急速な普及により業務効率化や意思決定の高度化が進み、AIは「活用する技術」から「共に働くパートナー」へ進化しました。AIエージェントの登場により、単なる自動化にとどまらず業務全体を支援する新たな価値創出が求められる時代になりました。

一方、IT人材不足は引き続き重要な課題であり、

エンジニアスキルに加えてAIを正しく使いこなすリテラシーや、ビジネス課題を構造的に捉える力の重要性がさらに高まっています。技術と業務をつなぐ人材の存在が企業の競争力を左右する鍵となります。

また、クラウドとデータ活用の進展に伴い、サイバーセキュリティとデータガバナンスの重要性も一層増しています。AIを悪用した高度なサイバー攻撃が現実の脅威となる中、ゼロトラストセキュリティやAI活用による予兆検知・自動対応な

ど、より実践的で継続的な対策が求められます。

今年は技術を「導入する年」から「成果につなげる年」へ進化する一年になるでしょう。当社は変化の激しい時代においてもお客様に寄り添い、「ITを信頼の人と技術でサポート」することで、かけがえのないパートナーとなり持続的な成長とIT社会の発展に貢献して参ります。

本年も変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

株式会社アルファテクノ

エンドユーザー様にご満足・ご安心を届け
パートナー様のビジネスをサポートします

代表取締役社長
北川 達史氏



新年明けましておめでとうございます。

当社はPCのライフサイクル全般にわたり、エンドユーザーご担当者様のコア業務への専念をトータルでサポートしております。また、複数のPCメーカー様より保守代行認定をいただき、迅速・正確な「PCのワンストップサービス」を掲げております。パートナー様とお客様との間で、修理対応にか

かる工数を削減可能な「パートナーサービスセンター」をはじめ、これまで培ってきた各メーカー様とのパートナーシップは当社のサービス品質の特長です。導入期における、企業様のご利用環境に合わせたPCキitting作業をはじめ、運用期は「障害が発生したPCの修理・データ復旧」まで、エンドユーザー様にご満足とご安心をしていただける

サービスの提供に努めております。2025年は、Windows 10サポート終了に伴い、PC市場は活性化したものの、一方で2026年はその反動が来ることや、世界的なメモリー不足による市場の停滞が懸念されております。PC導入後に、社内PCの運用をアウトソースしたいという企業様の期待に応え、当社の「PC-LCMサービス」をご提供して参ります。

大塚商会のグループ企業は、豊富な経験と知見を生かし、「ソフトウェア開発」から「システム構築・保守」、そして「障害マシンへの対応」などのIT関連サービスに特化した技術力とサポート力でパートナー様のビジネスを迅速・確実に支援します。



株式会社ネットワールド

パートナー様と伴走し、新たな価値を創造する

新年あけましておめでとうございます。

2025年も激動の一年となりましたが、お取引先様のご愛顧とご支援のおかげで、当社は順調な業績で一年を終えることができました。改めて、この場をお借りしまして心よ

り深く御礼を申し上げます。

2026年にはクラウド活用の高度化やハイブリッドIT環境の拡大、AI・セキュリティ需要の増大により、IT市場はさらなる変革期を迎えるかと予測されています。当社は多様な技術・サービスを通じて、絶え

ず変化するビジネス環境への最適なソリューションを提供し、パートナー様のビジョン実現に寄り添います。

お客様と共に未来を切り拓く信頼のパートナーとして、これからも挑戦と革新を続けてまいります。

代表取締役社長
芹澤 朋斉氏



株式会社OSK

AIと共に築く、価値ある未来

新年明けましておめでとうございます。

当社は創業以来、常に最先端のテクノロジーを追求し、基幹系システム「SMILEシリーズ」と情報系システム「eValueシリーズ」を組み合わせた「DX統合パッケージ」を中心に、CADシステムや受託開発など、最新かつ最適な技術を実装したソフトウェアをお客様の業務改善ソ

リューションとして提供して参りました。

昨年は「DX統合パッケージ」に生成AI技術を活用した「スマート検索」機能を搭載。自然文での質問入力に対し、AIが文脈を的確に理解し目的の文書を検索、要約を表示することで、検索効率を大幅に向上させました。本年は生成AIとの連携をさらに拡大し、より実用的で効果的なDX支援の

実現に努めて参ります。

また、来年リリースを予定する「DX統合パッケージ」の後継製品においても、基幹系・情報系に蓄積された多様なデータを、AIで有効活用できるよう開発を進め、お客様のビジネスにとって価値ある未来の創出に貢献して参ります。本年も何卒よろしくお願ひ申し上げます。

代表取締役社長
橋倉 浩氏



年頭特集

ITビジネスのトレンド予測

2026年、パートナー様が
提案すべきIT投資

Loading ...

2025

2026

10月にWindows 10のサポート終了(EOS)という一つの転換期を迎えた2025年は、PCリプレースをはじめとする積極的なIT投資によって大きな特需が生まれた。EOS後もパートナー様が成長を維持し、さらにビジネスを加速させるためには、ダイナミックに進化するテクノロジーと最新のトレンドを押さえてエンドユーザー様のニーズに適したソリューションを提供することが重要となる。本特集では、AIエージェントが実装のフェーズへと突入し、サイバー攻撃の脅威も増大する中、2026年にパートナー様が着目すべきIT投資のポイントについて解説する。

昨年来のメモリー価格高騰でPC値上がりが不可避に

2025年のITビジネスのトピックとして、まず挙げておきたいのがWindows 10サポート終了(EOS)だ。Windows 7、Windows 8.1の移行先として広く普及したOSであることに加え、後継のWindows 11ではTPM2.0など高いシステム要件が設定されたことから、EOS特需もかなり大きなものであったとみられている。

PC販売の観点では、文部科学省が推進するGIGAスクール構想の2ndフェーズである「NEXT GIGA」もトピックの一つだ。GIGAスクール構想がスタートしたのは2019年。コロナ禍を受けて2020～2021年にかけ、前倒して1人1台端末環境の整備が進んだこともあり、既に2024年には端末更新時期に入っている自治体もあるという。こうした中、端末更新支援に合わせ、さらなる活用促進を図るとするのがNEXT GIGAの基本的な考え方になる。小中学校の端末更新は2025年に一段落しているが、高校のNEXT GIGAは今年本格化する。デジタル人材育成を目的として、高度なデータ処理を可能にするハイスペックPCやIoTセンサー機器、高性能カメラやドローンの配備など、多様な取り組みを行う「DXハイスクール構想」とも併せ、注目する必要があるだろう。

PC関連では、昨年末から始まったメモリー価格の高騰も注目トピックの一つだ。背景にあるのが、生成AI需要増に伴う世界的なデータセンター建設ラッシュだ。AIモデルの稼働には大容量のDRAMが不可欠だが、データセンター建設に伴う需給ひっ迫が昨年下半年のDRAM価格高騰の大きな要因になったとみられる。

また、DRAM価格高騰と、NVIDIAによる「2026年末までに省電力型メモ

リー規格「LPDDR5」に準拠したメモリーを自社GPUに標準採用する」という発表との関連を指摘する声も多い。データセンターの電力使用効率改善は、重要な課題の一つである。ノートPCやスマートフォン向けに開発された省電力型メモリー規格の採用はうなずけるところだが、それを受け、メモリー生産を高付加価値なLPDDR5にシフトした結果、PC向けDRAMの需給ひっ迫が一気に進んだというのが見立てだ。

さらに、大容量DRAM生産への注力がNAND型フラッシュメモリーの不足につながり、結果としてSSD価格の高騰が懸念される点にも注目が必要だ。PCの値上げは避けられない状況で、既に値上げを発表したメーカーも少なくない。こうしたメモリー需給ひっ迫が一段落するのは2027年下半年以降になるとみられ、Windows 10 EOS特需の終了と合わせ、PC販売はしばらく苦戦することになりそうだ。

エントリー層を中心に始まったAIによる雇用代替

データセンター建設に伴うメモリー需給ひっ迫を含め、今年のITビジネスの最

重要キーワードが「AI」になることは間違いない。生成AIや予測AIの業務への活用は国内でも確実に進行中だが、既に米国ではAIによる雇用代替、いわゆる「AI失業」が現実のものになりつつある。

ChatGPTがリリースされたのは、2022年11月。現時点では直接的な関係は明らかではないが、米国労働統計局の職業別雇用者数からは、2023年を境に「マーケティング調査」「グラフィックデザイン」「文書作成などのビジネスサポート」「システム構築・関連サービス」などの分野の雇用者数が減少傾向に転じていることが確認できる。同じく労働統計局の資料からは、2023年以降、特に「16～19歳」「20～24歳」の若年層の失業率が急上昇していることも確認できる。さらに、このところニュースに取り上げられることも多いビッグテックの大規模レイオフが、エントリー層を中心に行われていると指摘する声も多い。

ここから浮かび上がるのは、代替が容易なエントリー層を皮切りに、AIによる雇用代替が始まりつつある状況だ。企業のAI利用の消極性が指摘されることも多い日本の場合、雇用制度・慣行の違いもあり、米国と同じ現象が今すぐに現れ



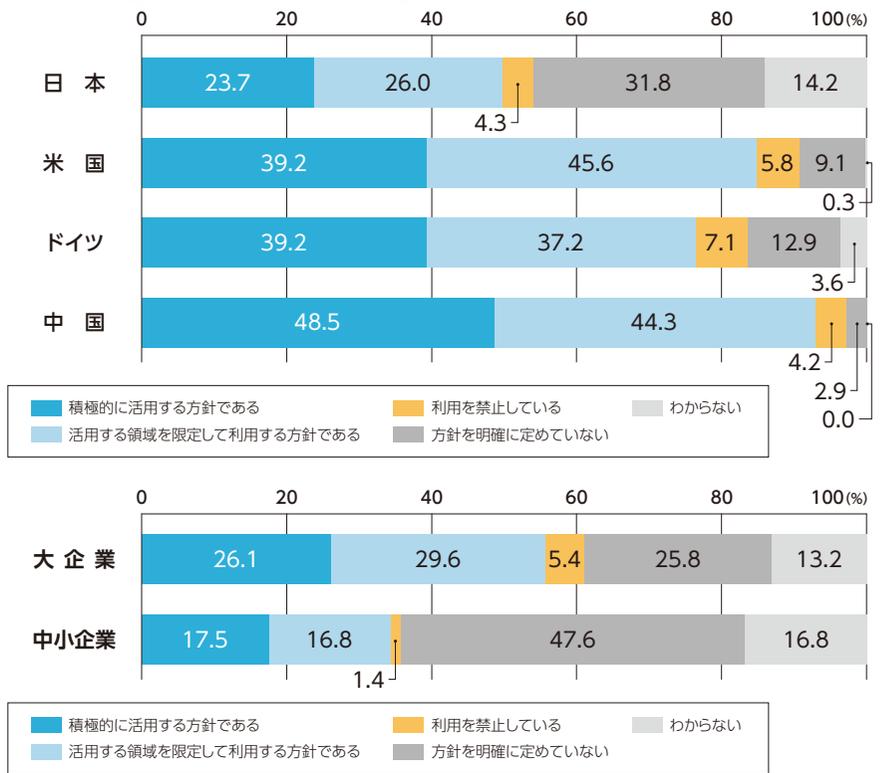
AIによる雇用代替が進む米国では若年層の失業率が急増している

ることは考えにくい。しかし中期的には、米国同様、AIによる雇用代替がエントリー層を中心に進むとみて間違いはないだろう。

現時点では、生成AIのビジネスにおける用途は、AIチャットによる情報収集やアイデアのとりまとめ、ドキュメント作成・要約、プレゼンテーション資料作成の支援などが中心である。これらの業務を主に担ってきたエントリー層がAIによって代替されようとする中、次のステップとして浮上するのが、業務を理解し、業界慣習や組織のナレッジに精通するシニア層の業務代替である。具体的には、設定した目標達成に向け、AIが自律的に複数のツールやシステムを連携させて複雑なタスクを実行するAIエージェントや、予測AIを利用した売上上位の営業担当のノウハウ可視化などが挙げられるが、リソースの制約がある中小企業の場合、そのハードルは決して低くない。

こうした中、AI活用の次のステップとして注目したいのが、社内に蓄積された業務関連データの利活用促進である。例えばMicrosoft 365 Copilot ビジネスの場合、Microsoft 365契約時に自動生成される組織専用のテナント内のデータにアクセスし、SharePoint / OneDriveに格納される各種ファイルから情報抽出や関連ファイルの要約などを行う機能が備わっている。特に中小企業への提案では、生成AI利用時のデータアクセス権が個別ユーザーのMicrosoft Entra ID(旧 Azure AD)に基づいて設定されるなど、テナント内のデータ利活用がほぼ自動的に行われる点は大きな意味を持つはずだ。またコネクタを利用することで、オンプレミスサーバーやSalesforceなど、テナント外のデータへのアクセスも可能になる。Microsoft 365アップセルの観点から

■生成AIの活用方針策定状況



出典:総務省(2025)「国内における最新の情報通信技術の研究開発及びデジタル活用の動向に関する調査研究」

も、注目したい機能といえる。

さらに、情報セキュリティの観点から、生成AIをオンプレミスで運用したいという要望も根強い。Copilot+ PCに代表されるAI PCや、設置が容易なタワー型筐体を採用し、高い日本語性能を備えたNEC開発の生成AI「cotomij」を外部ネットワークとの接続がないセキュアな環境で利用する「美琴 powered by cotomij」など、ローカル環境でのAI運用も今年注目したいテーマの一つだ。



新制度導入で注目したい 中小企業のセキュリティ対策

セキュリティ関連企業の調査によると、2025年の国内セキュリティインシデント発生数は過去最多を記録したという。大手飲料メーカーや物流大手へのランサムウェア攻撃による経営への大きな打撃をはじめ、昨年はこうしたデータ以上にセキュリティリスクが印象に残った1

年だったが、その背景にもやはりAIの存在がある。

日本語のフィッシングメール文面の洗練化やマルウェア生成の自動化による検知回避などはその分かりやすい例だが、AIの脅威はそれだけではない。今、特に懸念されているのがAI駆動型ランサムウェア攻撃という新たな攻撃手段だ。その特徴は、ネットワーク内部に侵入した後、ファイル暗号化や情報窃取などの実行コードをAIが自律的に生成する点にある。侵入時にはランサムウェアのコードを持たないため、セキュリティ製品のアンチウイルス/アンチマルウェアによる検知はより困難になるうえ、論理的には侵入に成功した後、ネットワーク内部の状況に応じてより効果的な攻撃ツールを生成するため、その脅威は深刻だ。

サイバーセキュリティ企業のESETは昨年8月、生成AIを利用して攻撃を実行する新しいタイプのランサムウェアを発

■ サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度の基本的な考え方

	★3	★4	★5*
想定される脅威	・広く認知された脆弱性などを悪用する一般的なサイバー攻撃	・供給停止などによりサプライチェーンに大きな影響をもたらす企業への攻撃 ・機密情報など、情報漏えいにより大きな影響をもたらす資産への攻撃	・未知の攻撃も含めた、高度なサイバー攻撃
対策の基本的な考え方	・全てのサプライチェーン企業が最低限実装すべきセキュリティ対策として、基礎的な組織的対策とシステム防御策を中心に実施	・サプライチェーン企業などが標準的に目指すべきセキュリティ対策として、組織ガバナンス・取引先管理、システム防御・検知、インシデント対応など包括的な対策を実施	・サプライチェーン企業などが到達点として目指すべき対策として、国際規格などにおけるリスクベースの考え方に基づき、自組織に必要な改善プロセスを整備したうえで、システムに対しては現時点でのベストプラクティスに基づく対策を実施
脅威に対する達成水準 (イメージ)	・組織内の役割と責任が定義されている ・一般的なサイバー脅威への対処を念頭に、自社IT基盤への初期侵入、侵害拡大などへの対策が講じられている ・インシデント発生時に、取引先を含む社内外関係各所への報告・共有に必要な最低限の手順が定義、実施されている	・セキュリティ対策が組織的な仕組みに基づいて実施され、継続的に改善している ・取引先のシステムやデータを含む内外への被害拡大や、攻撃者による目的遂行のリスクを低減する対策が講じられている ・事業継続に向けた取り組みや取引先の対策状況の把握など、自社の位置づけに適合したサプライチェーン強靱化策が講じられている	・組織において国際規格などに基づくマネジメントシステムが確立されている ・リスクを適宜適切に把握したうえで、インシデントに対して迅速に検知・対応するなど、ベストプラクティスに基づくサイバーレジリエンス確保策が講じられている ・取引先などへの指導や共同での訓練の実施など、自社サプライチェーン全体のセキュリティ水準向上に資する対策が講じられている
評価スキーム	自己評価 ※社内などの専門家による評価を想定	第三者評価 ※第三者評価を原則とするが、評価コストの負担を抑える観点から、詳細は今後検討	第三者評価
ベンチマーク (対象企業やリスクが同様であり、対策項目を検討するうえで参考)	・自工会/部工会ガイドLv1 ・Cyber Essentials ⇒★3で対処する脅威などに照らして精査し、対策事項(案)を抽出	・自工会/部工会ガイドLv2~3 ・分野別ガイドラインなど ⇒★4で対処する脅威などに照らして精査し、対策事項(案)を抽出	・ISO/IEC27001 ・自工会/部工会ガイドLv3など

*ISMS適合性評価制度との制度的整合性、★3・4との整合性も踏まえ、対策事項を検討

見したことを発表した。「PromptLock」と名付けられた新たなランサムウェアは、あらかじめ定義されたプロンプトに基づき、AIが自律的にファイルを検索し、データの窃取・暗号化を自律的に判断することが確認されている。

現時点では、AIによる侵入後のランサムウェア自動生成は課題も多い。ESETもPromptLockをPoC段階として位置付けているが、AI駆動型ランサムウェア攻撃はサイバー攻撃の新たなフェーズの到来を示しているといえるだろう。今後、UTM製品による境界防御、EDR製品によるエンドポイント監視に加え、侵入後のセキュリティスイッチによるネットワーク内部の拡散防止など、より多層的な防御が求められることは間違いない。

情報セキュリティの観点では、経済産業省がとりまとめを行う「セキュリティ対策評価制度」にも注目したい。ネットワーク内部へのマルウェア侵入では、サプ

ライチェーンを利用した踏み台攻撃が大きな割合を占めるとみられる。セキュリティ対策が遅れる中小企業のシステムを踏み台とした大企業のシステムへの侵入は、昨年発生した物流大手へのランサムウェア侵入の手段として報告されているとおり、極めて深刻な問題である。

サプライチェーンの発注元は現在、独自ルールに基づく対策を行っているが、それは受注側がさまざまなルールに個別に対応する煩雑さにつながっている。各社のセキュリティ対策を客観的に評価し、サプライチェーン全体の水準の向上を図ることが同制度の狙いだ。

先行する中小企業が情報セキュリティ対策を自己申告する「SECURITY ACTION」には★1~2の区分があることから、同制度は★3~5の区分が設定される見通しで、現在2026年度中の運用開始に向けた調整が進んでいる。特に自己評価を前提にする★3への対応

は、大きな商機につながる可能性がある。2026年のITビジネスにおいて、特に中小企業の情報セキュリティ強化は重要なキーワードになるに違いない。

仮想化基盤市場で圧倒的なシェアを誇ってきたVMwareのブロードコムによる買収に伴う、「VMwareショック」にも注目したい。サブスクリプションへの強制的な移行や、CPUソケット単位からCPUコア単位への移行は、利用コストの大幅な上昇につながっている。買収直後の2023年12月に突如発表されたライセンスモデル変更への対応は難しく、サブスクリプション移行を余儀なくされたユーザーは少なくないが、ユーザーの多くが選択したとみられる3年契約が今年終了することから、「脱VMware」がいよいよ本格化するとみられている。またロボットによる受付業務の代替など、近年の人手不足に対応した各種ソリューションにも注目したい。BP

BP

—セレクトション—
SELECTION

エンドユーザー様のビジネスを円滑にし、業務を効率化するBP事業部が選んだおすすめの商品を紹介します。期待の新製品から売れ行き好調な定番製品まで幅広く掲載しています。

text by 石井英男

1970年生まれ。ハードウェアや携帯電話などのモバイル系の記事を得意とし、IT系雑誌やWebのコラムなどで活躍するフリーライター。

生成AIの進化によって誕生した 新たな開発スタイル「バイブコーディング」とは

昨年、大阪市の高校生が自作のプログラムを使って、「快活CLUB」のサーバーに不正アクセスし、729万人の会員情報を漏れいさせたとして逮捕された。この事件の最大のポイントは、サイバー攻撃に使われたプログラムは高校生が一人で開発したのではなく、生成AI「ChatGPT」を用いてサーバーの防御を破るように改良されたものだということだ。このように、生成AIと対話を繰り返すことでプログラムを開発する「バイブコーディング」と呼ばれる手法に注目が集まっている。バイブコーディングの「バイブ」とは、雰囲気やノリという意味の英単語「Vibe」から来ており、従来のウォーターフォール型開発のように厳密な仕様書に基づいてプログラムを開発するのではなく、大ざっぱな指示（プロンプト）を生成AIに与え、生成されたコードを試しながら、感覚的に修正・改善を繰り返してコーディングを行うことを意味している。

バイブコーディングという言葉が初めて使われたのは2025年2月のことだ。それ以前から、生成AIを補助的に使ってプログラムの開発効率を高める試みは行われていたが、バイブコーディングでは、生成AIが主体的にコードを生成することが特徴だ。バイブコーディングのメリットは、プログラミングの知識が少ない人でも開発を行うことができ、開発速度が大幅に向上することだ。その反面、生成AIに任せきりにすると、一見、問題なく動作しているように見えても、特定の条件で動作がおかしくなったり、セキュリティ面での問題が生じることもある。そもそも、バイブコーディングという言葉が広まった2025年前半は、生成AIが出力するコードの品質がま

だ低く、プロンプトの指示どおりに動作しないことも多かった。しかし、OpenAIとGoogleによる生成AI開発競争が激化し、2025年後半に登場した「ChatGPT-5.2」や「Gemini 3」では、テキストや画像、動画、音声など異なる種類のデータを統合的に処理するマルチモーダル処理の精度が大きく向上し、嘘の情報を回答するハルシネーションが減少した。最新の生成AIでは、プログラムコードの生成精度も向上しており、数回のやり取りで、開発者が意図したとおりに動作するプログラムを開発できるようになってきた。

バイブコーディングは急速に広まりつつあり、さまざまな場面で開発者の助けとなっているが、生成AIが生成したコードをしっかりレビューせずにデプロイしてしまうと、思わぬトラブルが生じる可能性も高い。また、現時点の生成AIの能力では、ちょっとしたユーティリティソフトやツール類を作ることはできるが、業務システムをはじめとする大規模なプログラムを生成することはできない。テレビや新聞などでは、バイブコーディングは、プログラミングの知識がない人でも、思いどおりにプログラムを作ることができる技術だと説明されることが多いが、実際はそんな夢のような技術ではない。プログラミングの知識がない人でも、生成AIにコードを書かせることは確かにできるが、それが思いどおりに動作しなかった場

合、コードのどの部分に問題があるかわからないと、的確な修正指示を与えることが難しく、結局目的のプログラムが完成できなかったという話もよく聞く。生成AIは包丁のようなものであり、使う人間次第で善にも悪にもなる。冒頭で紹介した事例は、まさに悪い方面での使い方だが、サイバー攻撃に生成AIやバイブコーディングを利用した事例は増えており、生成AIの進化がサイバー攻撃の凶悪化・巧妙化をアシストしているという皮肉な状況になっている。

プログラミングに関する知識や経験があるエンジニアが、バイブコーディングを利用すれば、プログラム開発の生産性を大きく高めることができる。近い将来、誰でもバイブコーディングで自由にプログラムを組めるようになるだろうが、現時点でのバイブコーディングは、エンジニアにとっての便利な道具に過ぎないと考えたほうがよいだろう。実際に、バイブコーディングの導入によって、開発効率を大きく高めることに成功した会社は多数存在する。今後は、バイブコーディングを導入した会社と導入していない会社の格差が広がっていくだろう。バイブコーディングを本格的に業務に使うのは怖いと考えている方も多いだろうが、そうした方こそ、バイブコーディングを試してみることをおすすめする。



バイブコーディングのイメージ。
生成AIにざっくりとした雰囲気を伝えてコードを生成してもらう

BP Navigator Back Number

vol.140	<p>巻頭特集 AI時代の正しいリスクマネジメントとは? AIコンプライアンス入門</p>	2025.5発行
vol.141	<p>巻頭特集 Windows 10 EOSのセキュリティ空白に備える 能動的サイバー防御</p>	2025.7発行
vol.142	<p>巻頭特集 迫る10・14!!その後の準備はできていますか? Windows 10 アフターEOS</p>	2025.9発行
vol.143	<p>巻頭特集 いまAI界限で何が起きているのか AIの国産化と新たな進化</p>	2025.11発行

BP
Business Partner
Navigator



富士山(日本国)

静岡県から山梨県にかけて広がる、標高3,776mの円錐成層火山。威厳を感じさせる山容と美しいシルエット、またかつての噴火の歴史から、畏敬の念と共に信仰の対象として登拝が行われてきた、日本を象徴する存在。周辺の自然と共に季節によってさまざまな表情を見せ、葛飾北斎が描いた「富嶽三十六景」を始めとする芸術分野の発展にも大きな影響を与えている。

「BP Navigator」Web版も随時更新中!!

BP Navigator **toGO**

「BP Navigator to go」がBPプラチナサイトで
<http://bp-platinum.com/>
ご覧いただけます。



PDF版のバックナンバーのご紹介

PDF版のバックナンバーは、Webサイトからダウンロードできます。※アクセスには、パートナー登録が必要です。ご不明な場合は、担当営業までお問い合わせください。



●第144号
令和8年1月28日発行

編集 Editorial Staff
 浜野一成 Kazunari Hamano
 谷 光生 Mitsuo Tani
制作 Production
 (株)ハッシュ HASH Corp.
デザイン Design
 (株)ブラフマン brahman co.,ltd.
製版・印刷 DTP Production Printing
 株式会社プライズコミュニケーション
 PRISE COMMUNICATION.CO.LTD
企画 Sales Planning
 石田 徹 Toru Ishida
広告営業 Advertising Sales
 増田朱美 Akemi Masuda
テキスト Text
 小林由弥 Yumi Kobayashi
撮影 Photo
 相澤 正 Tadashi Aizawa
 浦野 翔一 Shoichi Urano

編集・発行
 株式会社大家商会 ビジネスパートナー事業部
 〒102-8573
 東京都千代田区飯田橋2-18-4
 記事に関するお問合せ
 Tel.03-3514-7777
 広告に関するお問合せ
 Tel.03-5412-8011

※印刷・製本には十分注意して造本しておりますが、万一、乱丁・落丁がありましたらお取替えしますので、お手数ですが上記までご連絡ください。
 会社名、製品名などは各団体の商標または登録商標です。
 本誌掲載記事の無断転写を禁じます。

2026 Printed in Japan

ビジネスパートナー事業部からHOTな情報をお届けします

BP Navi business partner Value

ビジネスパートナー事業部では、販売パートナー様に大塚商会のサービスをご利用いただくために、最新のサービス情報をお届けします。

大塚商会 実践ソリューションフェア2026	58
BP Next Generation 2025 開催レポート	60
サービス&サポートマップ	62
BP事業部 組織体制のご紹介	64
BP事業部 お問い合わせ先	65
グループ会社紹介	66

企画・設計・構築



システム
構築支援



導入支援



オフィス・
ネットワーク
回線



アプリ
ケーション
教育

インターネットサービス



Web回線
提供
サービス

保守・PC買取・データ消去サービス



PC・
周辺機器
修理



データ
復旧



契約
保守



PC・買取
データ消去
サービス

サプライビジネス



TPS-SHOP



東京

開催日

2月4日(水) 10:00~17:00(最終入場)
 2月5日(木) 9:30~17:00(最終入場)
 2月6日(金) 9:30~17:00(最終入場)

会場

ザ・プリンス パークタワー東京
 東京都港区芝公園4-8-1

大阪

開催日

2月18日(水) 10:00~17:00(最終入場)
 2月19日(木) 9:30~17:00(最終入場)

会場

グランキューブ大阪
 大阪市北区中之島5-3-51

◆東京会場のご案内 ザ・プリンスパークタワー東京 地下2階

ホテル宴会場入り口(東エントランス)からが便利です。



アクセス

- JR線・東京モノレール「浜松町駅」(■北口) から徒歩12分
- 都営地下鉄大江戸線「赤羽橋駅」(■赤羽橋口) から徒歩2分
- 都営地下鉄三田線「芝公園駅」(■A4出口) から徒歩3分
- 都営地下鉄浅草線・大江戸線「大門駅」(■A6出口) から徒歩9分

スマートフォンで
地図を見る

※ご来場の際は電車・バスなどの公共交通機関をご利用ください。
 ※無料シャトルバスの運行はございません。

特別セミナー AIとDXのこれからが、ここに集まる!

東京:B37

2月5日(木) 16:20~17:20

**AIとの付き合い方
~新たなビジネスセンスを手に入れる~**



株式会社
感性リサーチ **黒川 伊保子 氏**

東京:C13 2月6日(金) 13:00~14:00

大阪:B15 2月19日(木) 15:10~16:10

**AIと付き合うために
必要な「やめる」という選択**



株式会社圓窓
代表取締役 **澤 円 氏**

東京:C15 2月6日(金) 15:50~16:50

大阪:A12 2月18日(水) 13:00~14:00

**今問われる企業の実力
リーダーシップと組織力をアップしよう!**



元カラトミー社長、現アース製薬、キュービー社外取締役、パナソニック顧問
ハロルド・ジョージ・メイ 氏

その他、経営者や専門家による特別セミナーを多数開催

セミナー 解決策がきっと見つかる。

**東京A21 中・上級者歓迎 Microsoft に
大阪A21 聞く! 生成AI×AIエージェントの
自社カスタムどうやる?**



日本マイクロソフト株式会社
近藤 淳子 氏
株式会社大塚商会 MMプロモーション部
マイクロソフトグループ
海野 友紀子

**東京B14 文書作成にとどまらない
大阪B12 AI時代に求められる使いこなす
ためのCopilot活用術**



株式会社大塚商会
MMプロモーション部
マイクロソフトグループ
稲垣 竜弥

**東京C25 AI活用の落とし穴?
大阪B22 知っておきたい情報漏洩リスクと
セキュリティ対策**



株式会社大塚商会
MMプロモーション部
セキュリティグループ
小林 未青

**東京C36 ランサムウェア感染企業の8割が
大阪B24 データ復旧できず!
復旧を考えた安心バックアップ術**



株式会社大塚商会
MMプロモーション部
インフラ・ネットワークグループ
野尻 英明
笠木 康明

**東京C12 DXを間違っていないですか?
大阪B25 こうすればうまくいく基幹システム
選定のポイントはここ**



株式会社大塚商会
本部SI統括部
中小企業診断士
中山 康広

**東京C14 データで変わる! 企業の第一歩
大阪B13 ~大塚商会の実践事例に学ぶ
データ活用~**



株式会社大塚商会
トータルソリューション
グループ
郡司 篤

最新のIT動向や導入事例をご紹介するセミナーを多数開催

展示会 DXをまるごと体感!

実践ソリューションフェアでは、最新のITが生み出す新たな気づきをお届けします。
デモンストレーションや各種展示で、AIとDXが切り拓く未来の可能性を感じていただける絶好の機会です。



*写真は2025年の展示の様子です。

■ **メインステージ**
~AIで広がる! まるごとDX~

■ **みらいDXラボ**
~みらいを創るDXの最前線!~

■ **まるごと競争力強化**
~データ基盤づくりで攻めのAI活用へ!~

■ **まるごと製造業DX**
~人とAIが共創するものづくり~

■ **まるごと介護業DX**
~2040年を見据えたこれからのAI・IT活用~

■ **まるごと災害対策DX**
~「もしも」のときこそ、差が出る経営力!~

■ **LEDで変わるワークスタイル**
~省エネ×快適さの付加価値を提供!~

■ **AIワールド360**
~変わる業務 広がるみらい AI活用最前線!~

■ **まるごとワークスタイル変革**
~AI活用で新しい働き方へ!~

■ **まるごとセキュリティ・インフラ強化**
~鉄壁の防御と快適な通信で、止まらないビジネス!~

■ **まるごと建設業DX**
~“働く”を見直す、未来設計~

■ **まるごと小売業DX**
~現場から経営まで見える化でつなぐ~

■ **複合機・POD 活用コーナー**
~複合機・POD×AIが業務を“カミ”アシスト!~

■ **たのめーる**
~オフィスの「ない」をすぐにお届け!~



次世代IT商材を聞いて実感！触って体感！

BP Next Generation 2025 開催レポート

Windows 10サポート終了(EOS)に伴うPCリプレース需要が一段落した今、強く求められるのは新たなビジネスの芽を発見することです。EOS需要に続く商機創出に向け、昨年11月、大塚商会本社で開催された展示会&セミナーイベント「大塚商会 Next Generation 2025」をレポートします。

説明員が各社AIの特長を デモと共に分かりやすく解説

生成AIの急速な進化を受け、AIによる省力化の推進が強く求められています。「大塚商会 Next Generation 2025」で大きくフューチャーされたのも、やはりAI製品・サービスでした。会場中央に設置された「AIトライアルコーナー」では、出展各社の説明員がデモを交えて製品・サービスを紹介。Microsoftブースでは、次世代デバイスとして注目されるCopilot+ PCのデモが行われ、大きな注目を集めました。ASUS、dynabook、Lenovo、Microsoft、NEC、日本HP、マウスコンピューターなどのPCメーカー各社のCopilot+ PC実機を揃えた展示ブースも注目を集め、関心の高さがうかが



多くの関心を集めたAIトライアルコーナー

えました。

Adobeは話題の画像生成AI、「Firefly」と「Adobe Express」の組み合わせによるクリエイティブの内製化・省力化に関するソリューションやAcrobat AIアシスタントの活用、Googleは、AIが自社コンテンツの分析を行うGoogle Notebook LMとWorkspace with Geminiの組み合わせによる、会社規定検索の省力化をはじめとする実務に対応したソリューションをそれぞれ紹介。さらにAIがデータ分析を自動化する「dotData Insight Lite」、法人向けChatGPT「ChaChatアシスト powered by GPT-4」、NECと共同開発した生成AI専用サーバー「美琴 powered by cotomi」など、大塚商会オリジナルAI商材の紹介も行われました。

確実に進む仮想化環境の 見直しにも注目したい

ブロードCOMのVMware買収に伴う「VMwareショック」も2026年に注目したい商機の一つ。ライセンス体系の変更や大幅な値上げ、OEM供給の終了に伴うベンダーサポートの停止などを受け、自社の仮想環境を見直す動きが広がる中、サーバーベンダーによる「脱VM」の提案も注目を集めました。

ランサムウェア感染に起因する情報漏えいに関する報道が繰り返される中、セキュリティも重要な課題の一つです。会場ではデータバックアップ対策、セキュリティL2スイッチによるネットワーク内部のウイルス感染防止ソリューションなど、従来のエンドポイントセキュリティ製品やUTM製品では対応が困難な領域をカバーするソリューションも紹介されました。また、日本が直面する人手不足という大きな課題を受け、受付ロボットや小型搬送ロボットを紹介するブースが新たに開設されたことも注目したいポイントの一つ。ITビジネスに託されたニーズは日々広がっているとさえそうです。



ロボットを紹介するブースも新たに登場

たくさんのご来場をありがとうございます!



最新のIT動向などをご紹介するセミナーが開催されました

特別ゲスト講演

岸博幸氏によるスペシャルセッション
これからのビジネスを取り巻く経済動向とIT戦略



慶應義塾大学 大学院
メディアデザイン研究科 教授

岸 博幸 氏

Microsoft&インテル

AI時代のNEWスタンダード

~Copilot+ PCからはじまるAI活用~

第1部

聞いて実感! マイクロソフトのAI戦略
触って体感! Copilot+ PC

日本マイクロソフト株式会社
デバイスパートナーセールス事業本部
Commercial Windows戦略部長

仲西 和彦 氏

第2部

AI時代のPCとプロセッサの進化

インテル株式会社
アカウント・パートナー事業本部
コマースチャネル営業統括部
営業統括部長

植野 利隆 氏

セキュリティ

制度をチャンスに変える!

「セキュリティ対策評価制度」から始まる製品戦略

第1部

経済産業省「セキュリティ対策評価制度」とは
~Windows 10 EOS後の新たなトピック(商機)~

エムオーテックス株式会社
営業本部 東日本営業部
広域パートナー営業課

大野 聖也 氏

第2部

「セキュリティ対策評価制度」開始目前!
今抑えておくべき厳選セキュリティ対策

株式会社大塚商会
MMプロモーション部
セキュリティグループ 情報漏洩セキュリティ課

小林 未青 氏

サーバー 企業インフラ再構築に向けた最新動向Windows Server 2025と注目サーバー製品のご紹介

第1部

インフラ再構築の第一歩
Windows Server 2025で始める次世代運用

MKTインターナショナル株式会社
代表取締役社長

赤井 誠 氏

第2部

選ばれるのには理由がある
安心・安全ProLiantサーバーと
激熱価格のHPE Smart Choice

日本ヒューレット・パッカード合同会社
パートナー営業統括本部
第一営業本部 第一営業部

近藤 佳の 氏

第3部

Nutanix/Lenovo HCI HXシリーズの製品紹介

レノボ・ジャパン合同会社
パートナー事業本部
ソリューション営業本部

池田 健悟 氏

出展企業

日本マイクロソフト/インテル/Google Cloud Japan/アドビ/日本ヒューレット・パッカード/レノボ・ジャパン/アクロニス・ジャパン/エムオーテックス/Sky/ソニーマーケティング/シャープマーケティングジャパン/大塚商会(ロボット商材/クラウド/のたのめーるパートナーサービス相談会)など ※その他複数社

情報提供・案件支援

プレサポート



情報提供・販売強化施策

- リセラー様向け商材・サービス勉強会
- 各種セミナー・イベント企画



案件支援

- 技術的プレサポート(サーバーサイジング等)
- メーカーへの強力な交渉力

機器リプレース
提案へ



メンテナンス

- データリカバリサービス
- PC/周辺機器修理サービス(PSC)

機器使用終了

- データ消去サービス
- OA機器リサイクルサービス(廃棄サービス)

機器使用延長

- 延長保証サービス(PC・ワークステーション)
- BPワランティ・BPワランティα

One Stop &

パートナー様のビジネスに

エンドユーザー様のオフィスでの困りごとを
パートナー様とともに解決いたします!

スマホやタブレットでQRコードを



サプライビジネス

- 導入後の消耗品販売による
ストックビジネス(TPS)



豊富な製品の調達・ 複合的なサービスの提供

- 大塚商会の豊富な在庫
- ハード・ソフト・インターネット関連サービス
・クラウドの複合販売

受注から
導入へ

Value Added

他にはない付加価値をプラス

新規の導入からリプレースまで、
大塚商会は、エンドユーザー様のビジネスライフサイクルを
パートナー様とともにバックアップいたします。

読み取り各動画をご覧ください。



導入&構築

- クライアント導入支援サービス
- サーバー導入支援サービス
- LAN導入支援サービス
- インフラ基盤構築
- CTOセンター(東京・大阪)
- プリ・インテグレーションセンター



教育&運用支援

- 企業スクール(集合型)
- Eラーニング(企業ユーザー&技術者様向け)

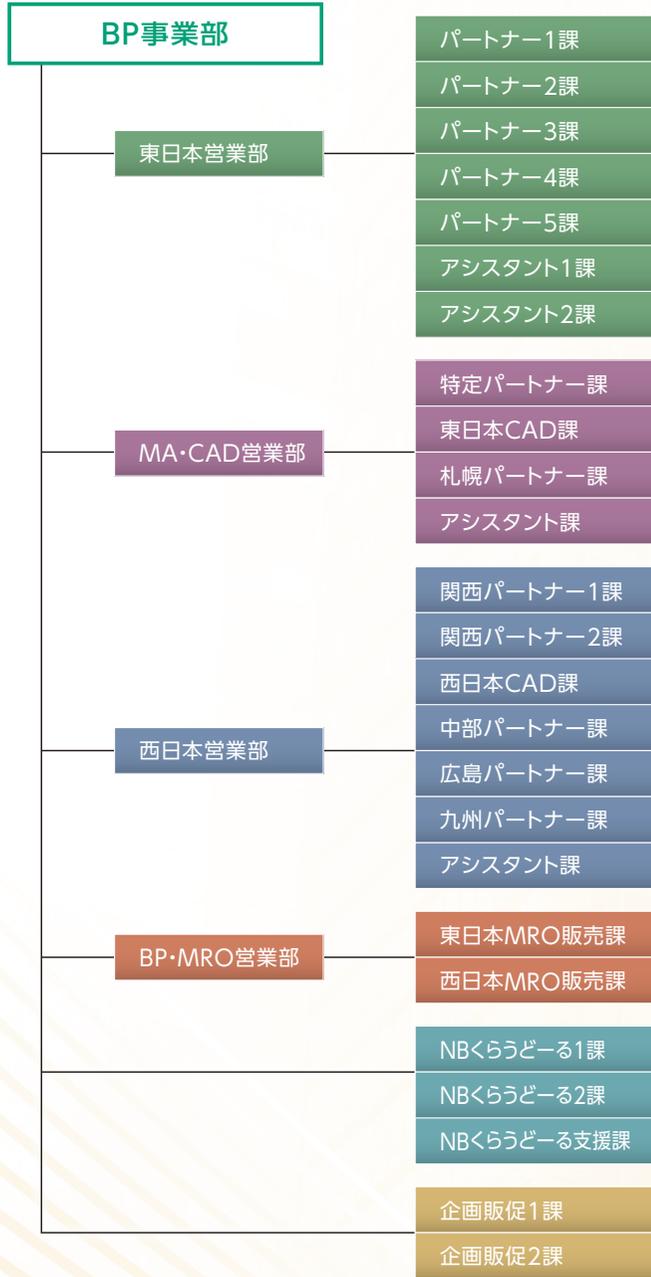
サービス&サポート

アフターサポート

BP事業部 組織体制のご紹介

大塚商会ビジネスパートナー事業部 組織図

パートナー様の再販用の商品/商材を御提供している卸販売の部門です。営業&スタッフ約250名での体制です。



1係
2係

支援体制

TSC (技術) 技術支援

CSP販売支援

サプライ販売支援

大塚商会ビジネスパートナー事業部 お問い合わせ先

商材やサービス&サポートのご希望やご不明な点がございましたら、お近くのパートナー課までお問い合わせください。

お問い合わせメール	support@bp-platinum.com	
	〒102-8573 東京都千代田区飯田橋2-18-4 大塚商会本社ビル7階	
パートナー1課	TEL 0120-018-569	FAX 03-3514-7791
パートナー2課	TEL // -167	FAX // -7791
パートナー3課	TEL // -574	FAX // -7792
パートナー4課	TEL // -638	FAX // -7792
パートナー5課	TEL // -647	FAX // -7793
特定パートナー課(1係)	TEL // -682	FAX // -7794
特定パートナー課(2係)	TEL 0120-322-444	FAX // -7796
東日本CAD課	TEL 0120-018-693	FAX // -7795
東日本MRO販売課	TEL // -916	FAX // -7761
NBくらうどーる1課	TEL // -673	FAX // -7793
NBくらうどーる2課	TEL 03-3514-7740	FAX // -7811
NBくらうどーる支援課	TEL // -7740	FAX // -7811
企画販促1課	TEL // -7777	FAX // -7781
企画販促2課	TEL // -7700	FAX // -7979
	〒553-0003 大阪府大阪市福島区福島7-20-1 KM西梅田ビル	
関西パートナー1課	TEL 06-6456-2714	FAX 06-6456-2752
関西パートナー2課	TEL // -2751	
西日本CAD課	TEL // -2718	
西日本MRO販売課	TEL // -2730	
	〒060-0001 札幌市中央区北一条西3-2 井門札幌ビル	
札幌パートナー課	TEL 011-281-6241	FAX 011-281-6244
	〒460-0002 愛知県名古屋市中区丸の内3-23-20 HF桜通ビルディング	
中部パートナー課	TEL 052-955-3615	FAX 052-955-3637
	〒730-0036 広島県広島市中区袋町4-25 明治安田広島ビル	
広島パートナー課	TEL 082-545-7481	FAX 082-545-7485
	〒812-0011 福岡県福岡市博多区博多駅前2-19-24 大博センタービル	
九州パートナー課	TEL 092-476-6030	FAX 092-476-6039



当社ならではのサポートで売上をGET!

販売パートナー様 大募集!!

大塚商会BP事業部の2大アドバンテージ

- ① マルチベンダーであらゆるご要望にお応えします。
- ② 当社ならではのサービス&サポートをご提供します。

商談の大小に関わらず、パートナー様の案件を担当営業にご相談ください。
売上拡大のきっかけは1本のお電話から始まります!

パートナー様の**ONE STOP SOLUTION**がここにあります
すべてのノウハウをご活用ください

システムインテグレーションやサービス&サポートに専門特化し、
 技術力、サポート力でパートナー様のビジネスを強力に支援いたします。



株式会社ネットワーク
<http://www.networld.co.jp/>

最新のITインフラ製品を提供する
 ソリューション・ディストリビューター



株式会社OSK
<http://www.kk-osk.co.jp/>

卓越した開発力による
 ソフトウェアの開発と販売



サイオテクノロジー株式会社
<https://sios.jp/>

オープンソースソフトを軸に
 最先端の製品とサービスを提供

System Integration

技 術 力

サ ポ ー ト 力

提 案 力

Service & Support



株式会社アルファネット
<http://www.anet.co.jp/>

ITインフラに特化した
 サポートサービスインテグレーター



株式会社アルファテクノ
<http://www.pc119.co.jp/>

PC修理、データの復旧、消去を
 迅速に行うPCLレスキューカンパニー



株式会社ライオン事務器
<https://www.lion-jimuki.co.jp/>

事務用品とオフィス家具の
 総合メーカー

AIの2026年問題

【The 2026 AI problem】

AIチャットのエンジンであるLLM(大規模学習モデル)は、インターネット上の膨大なテキストデータを学習に利用することで急速な進化を実現した。しかし、学習に利用可能な高品質なデータは今年中に枯渇するとも言われる。果たして、LLMは進化の壁に突き当たるのか。

ChatGPTが公開されたのは2022年のこと。ビジネスの領域に限っても、AIチャットはアイデア出しや情報の収集、ドラフト作成などに欠かせない存在になるなど、その後の進化はまさに驚くべきものである。しかし、進化は間もなく終わりを迎えるかもしれない。AIチャットのエンジンの役割を担うLLMの学習に不可欠な高品質データがまもなく枯渇するとみられることが、その理由である。これが「AIの2026年問題」の本質だ。

LLMはトレーニングを通して知識を構築し、言語の構造を理解することで、AIチャットの自然なやり取りを実現する。LLMのトレーニングは、質問・翻訳などの特定タスクに応じた「正解データ(入力と出力のペア)」を用意し、モデルに望ましい応答形式を教える調整プロセスを除くと、「教師なし学習」を通じて自律的に行われる。

トレーニングの第一段階が「自己教師あり学習」と名付けられた教師なし学習プロセスになる。その仕組みは、現代国語の試験で出題された文章の一部に適切な言葉を挿入する穴埋め問題をイメージすると理解しやすい。

自己教師あり学習では、AI自身が実際のテキストデータの一部を空白にした質問を作成し、そこに収まる適切な言葉をLLMに推測させるプロセスを通じて、言語の構造を理解していく。ただし、我々が知る現代国語の穴埋め問題との大きな違いが一つある。このトレーニングでは、宇宙物理学から料理レシピに至るあらゆるテキストの空白をノーヒントで埋めることが求められるのだ。AI自身が正誤を判定し、正しい答えに到達するまで何度で

も学習は繰り返される。この単純なプロセスがAIチャットの洗練されたやり取りにつながることはまさに驚くほかないが、その実現には一連のプロセスの膨大な繰り返しが必要になることは言うまでもない。AIデータセンター向けメモリー需要の急増が価格の高騰につながった理由も、AI PCに高度な処理スペックが求められる理由もそこにある。

また、トレーニングには膨大なテキストデータを必要とする。テキストデータは、大きく高品質テキストと低品質テキストに分けられる。前者は学術書や専門書、教科書、学術論文、百科事典、大手メディアのニュースや技術文書、政府データなど文法面の整合性と内容の正確性を兼ね備えたデータがあてはまる。後者はSNSへの投稿に代表される、文法的な間違いや誤情報が含まれるテキストデータである。トレーニングにおいて重要になるのが、効率的な学習が行える高品質テキストであることは言うまでもない。

LLMの学習データは当初、インターネットにアップされたあらゆる高品質テキストを利用していただけとみられる。著作権保護と個人情報保護の観点から、現在は、書籍やニュース記事といった校閲済みの信頼できるテキストを契約に基づいて利用する形へと移行しているが、今後、新たに利用可能な高品質テキスト

の資源は2026年中に枯渇し、低品質テキストについても早ければ2030年には枯渇すると見られている。

では、学習用テキストの枯渇によりLLMは進化の壁に突き当たるのだろうか。既にいくつかの方向から、解決への試みが始まっている。一つが利用可能なデータを拡大する方向性だ。実データを模倣し、AIやアルゴリズムが生成する「合成データ」の活用はその代表例である。

実は、高品質テキストには企画書や稟議書、業務マニュアルなどのビジネス文書も含まれる。合成データの手法により、文書の統計的特徴を保ちつつ個人情報や機密情報を含まないデータを新たに生成することも可能だ。また、音声や動画などテキスト以外のデータの活用に向けた研究も進む。これらと並行し、より効率的な学習モデル開発も進んでいる。こうしたことから、「AIの2026年問題」は進化の壁を意味するものではなく、転換点に過ぎないとも見られている。

実は、トレーニング用テキストデータの不足は、日本語に特化した国産LLM開発において直面する課題でもある。その解決のため、国立国会図書館は官庁出版物のデジタル化画像からOCR技術によって抽出したテキストデータを国立情報学研究所に提供すると発表している。社内に眠る膨大なビジネス文書が宝の山に変わる日も訪れるかもしれない。



「BPプラチナ」で売上げアップ!!

大塚商会のBP事業部がお届けする「BPプラチナ」は、パートナーの皆様のITビジネスを強力にバックアップいたします。パートナー様が販売される商品の詳しい情報や価格情報の提供はもちろん、BP事業部のオリジナルコンテンツも充実。セミナー情報や製品のレビューなど多彩な情報をお届けいたします。

「BPプラチナ」のトップページ



パートナーアシスタントサイト BPPLATINUMとは?

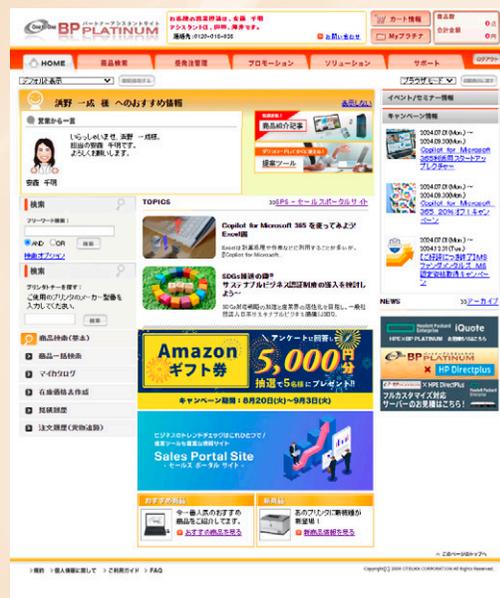
「BPプラチナ」は、大塚商会のBP事業部が取り扱うIT製品からオフィスのサプライ品まで幅広い商品の購入が可能な会員様向け電子商取引(BtoB)サイトです。

「BPプラチナ」はこちらのアドレスにアクセス!
<https://bp-platinum.com>

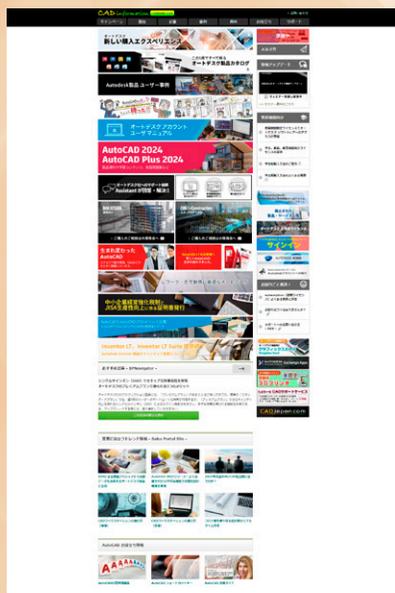


登録が終了しましたら、お知らせしましたIDとパスワードでログインできます。

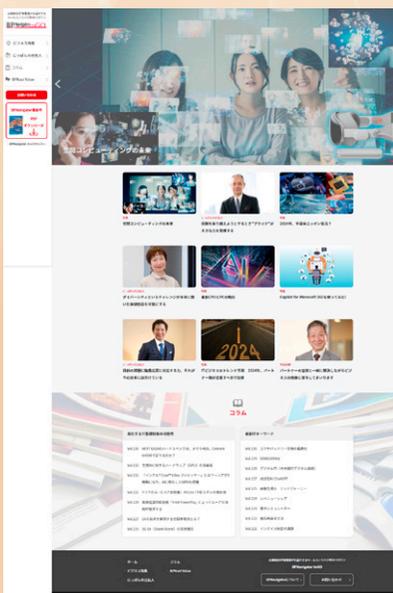
「BPプラチナ」のメインページ



BP PLATINUM CADインフォメーション



BPNavigator toGO



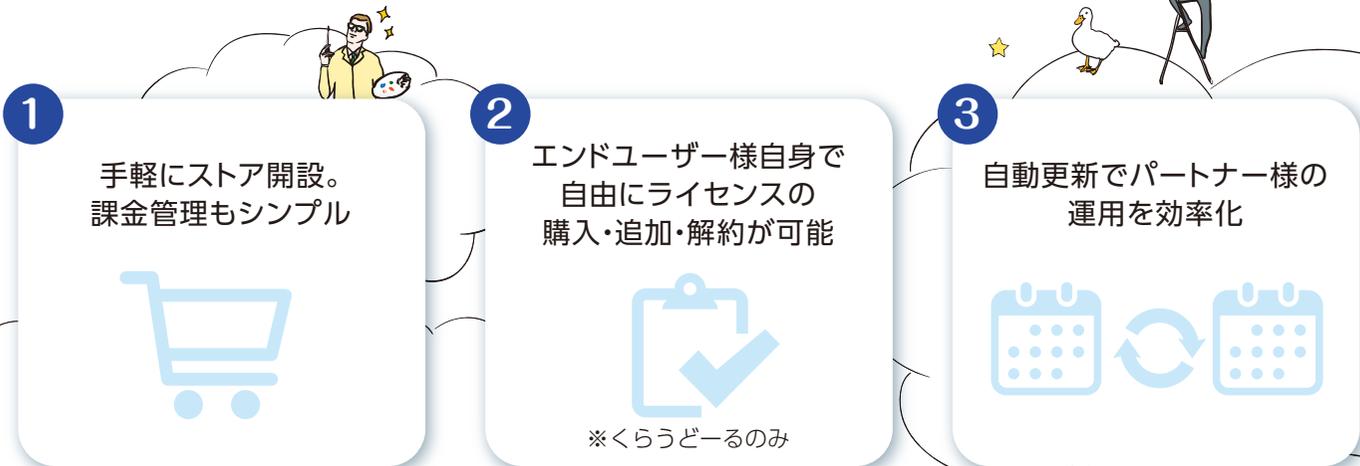
「セールスプロモーションサイト」の メインページ



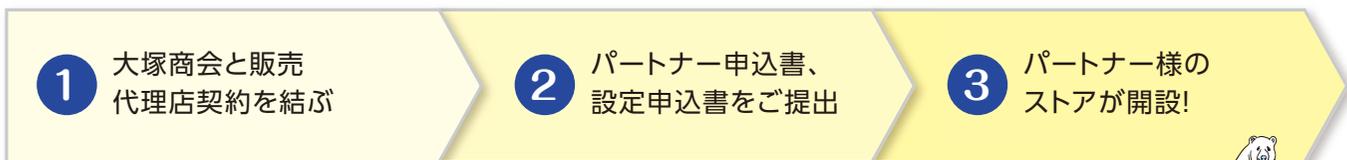


クラウドビジネスを始めるためには、販売システムの構築からライセンス管理などの手間が発生します。それらを一挙に解決するコマースプラットフォームが「くらうどーる」「くらうどーるプラス」です。

くらうどーるの3つのメリット



ストア開設までの3つのステップ!



新たに「くらうどーるプラス」ストアをリリース!
取扱商材の拡大でスムーズなストックビジネス移行を支援

cloud-all くらうどーる 取り扱い商材

Microsoft

計上タイミング 月初4~7営業日

更新 年次/月次 自動更新

cloud-all くらうどーる+ 取り扱い商材

Adobe **cybozu**

Sky **MOTEX** **QualitySoft**

計上タイミング 年額：発注随時
月額：月初4~7営業日

更新 年次/月次 自動更新

主な取り扱い商材



- Microsoft 365
- Office 365
- Copilot
- Azure Plan
- Azure RI
- Office LTSC
- Windows Server
- ESU



- グループ版 (for teams)



- kintone (月額/年額)
- サイボウズOffice (月額/年額)
- Garoon (月額/年額)
- メールワイズ (月額/年額)



- SKYSEA Client View M1 Cloud Edition (月額)



- LANSCOPE
エンドポイントマネージャー
クラウド版



- ismcloudone (月額)

サービスの詳細や最新情報は

「くらうどーる紹介サイト」 をご参照ください



営業に役立つトレンド情報をお届け!

Sales Portal Site

-セールス ポータル サイト-

明日からの、
仕事のヒントがここにある。



What's Sales Portal Site?

大塚商会BP事業部のパートナー様向け販促支援サイトである

「Sales Portal Site(セールス ポータル サイト)」は、**毎週火曜更新**。

パートナー様のビジネスに役立つ**最新のITトレンド情報**や

提案チラシなどの**ダウンロードコンテンツ**を多数掲載しています。



Copilot+ PC 特集ページをオープン!

Sales Portal Site では、Copilot+ PC についての特集ページを開設しました。

いま話題の Copilot+ PC についての解説や、業務効率化につながる特長や使い方をご紹介します!!

ホームページはこちら ▶



プレゼント
キャンペーン
実施中!!

ご応募は
こちら▶



Amazon
ギフト券

アンケートに回答して!/
5,000円分

5名様にプレゼント!!

キャンペーン期間：2月10日(火)~2月24日(火)