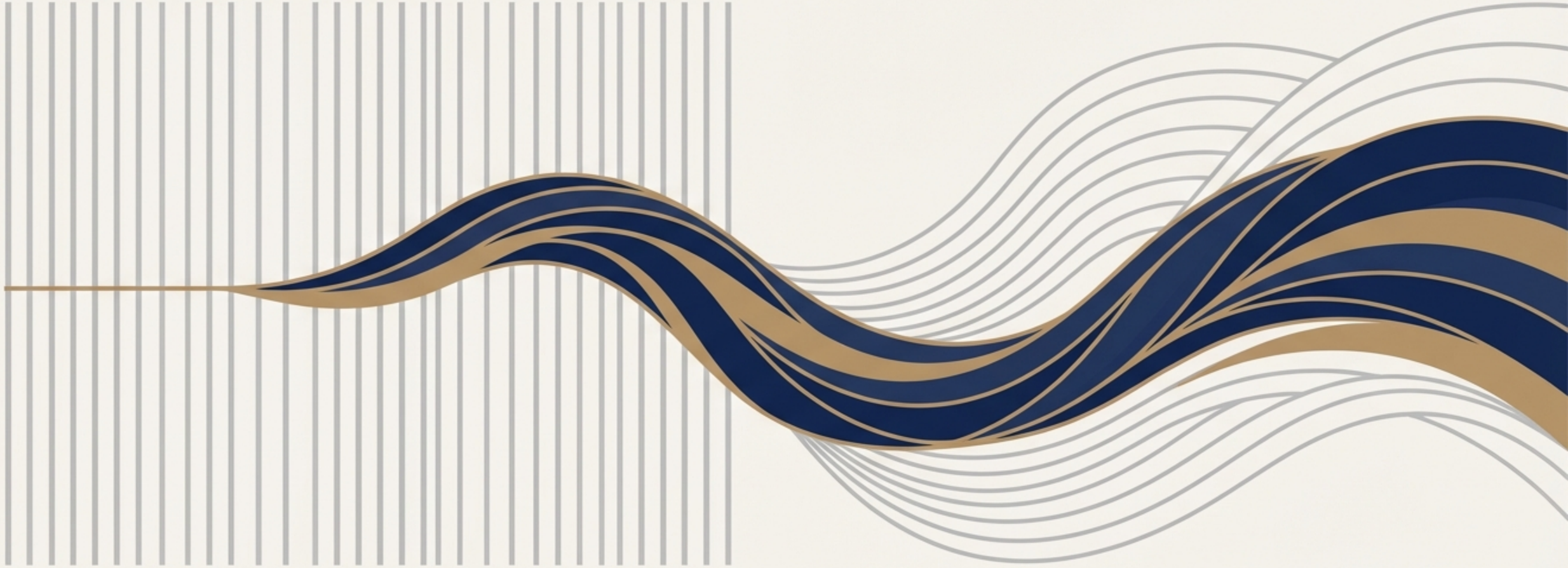
コンピューティング・パラダイムシフトの覇者へ

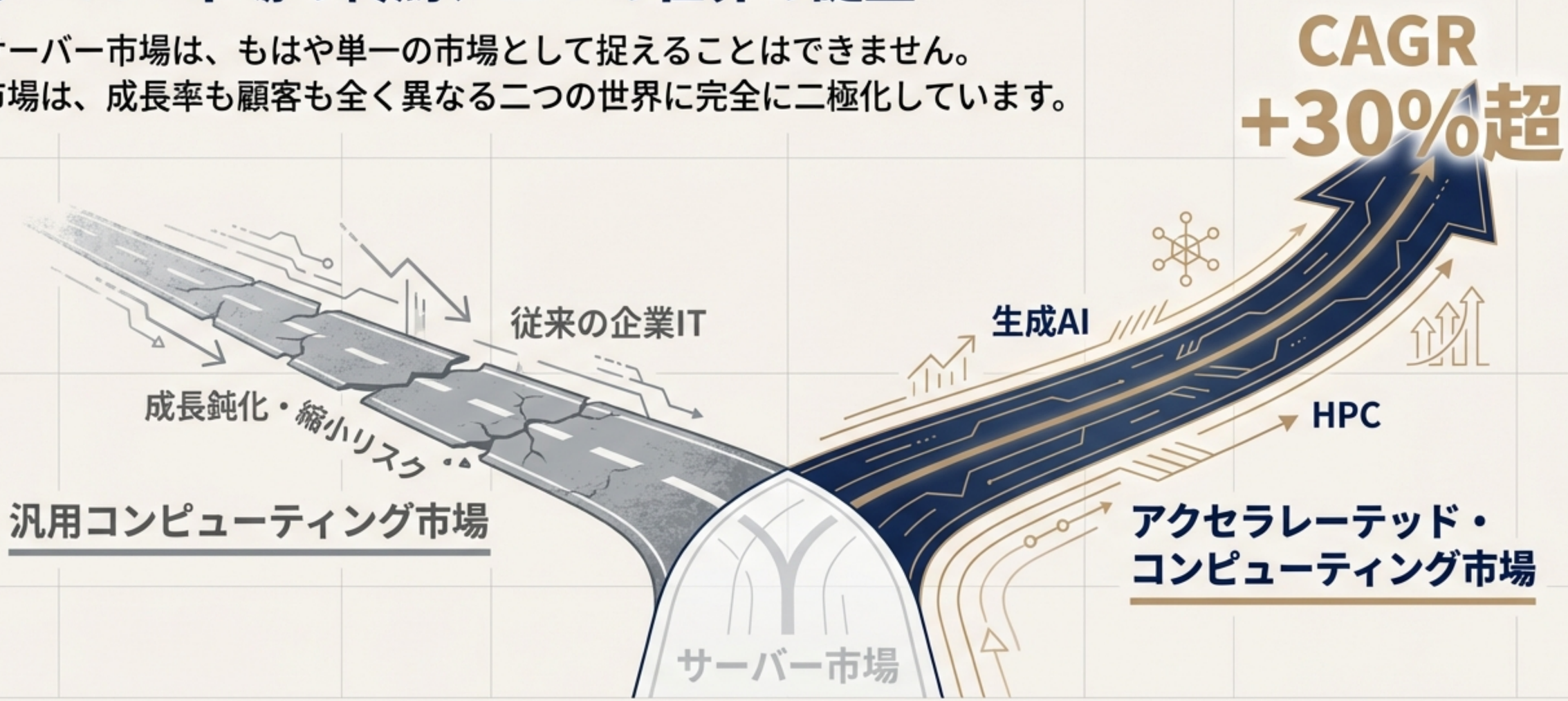
AIとサステナビリティが再定義するサーバー業界の成長戦略



CONFIDENTIAL
NotebookLM

サーバー市場の終焉、二つの世界の誕生

サーバー市場は、もはや単一の市場として捉えることはできません。
市場は、成長率も顧客も全く異なる二つの世界に完全に二極化しています。

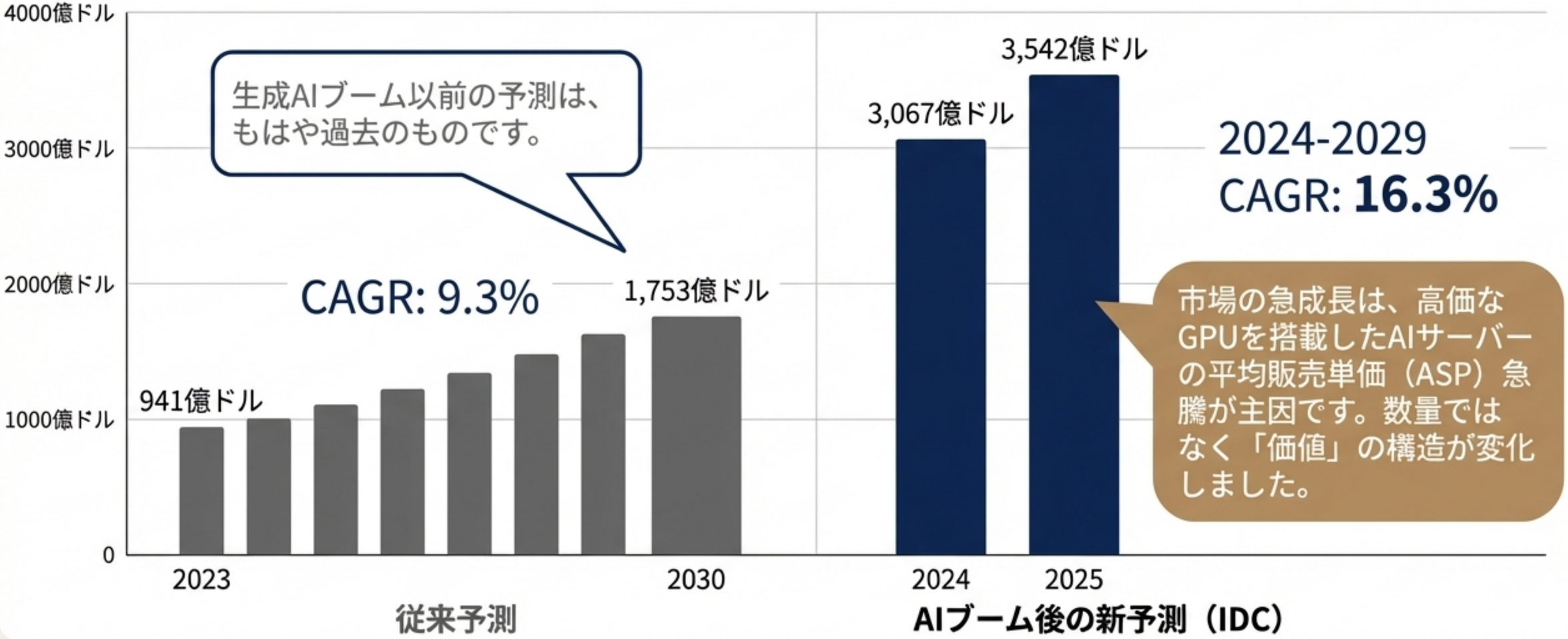


市場全体の成長のほぼ全てがアクセラレーテッド・コンピューティング市場によって牽引されています。我々の主戦場であった汎用市場は、もはや成長のエンジンではありません。この構造変化の認識こそが、全ての戦略の出発点となります。

NotebookLM

AIが書き換えた市場予測：成長の源泉は完全に移行した

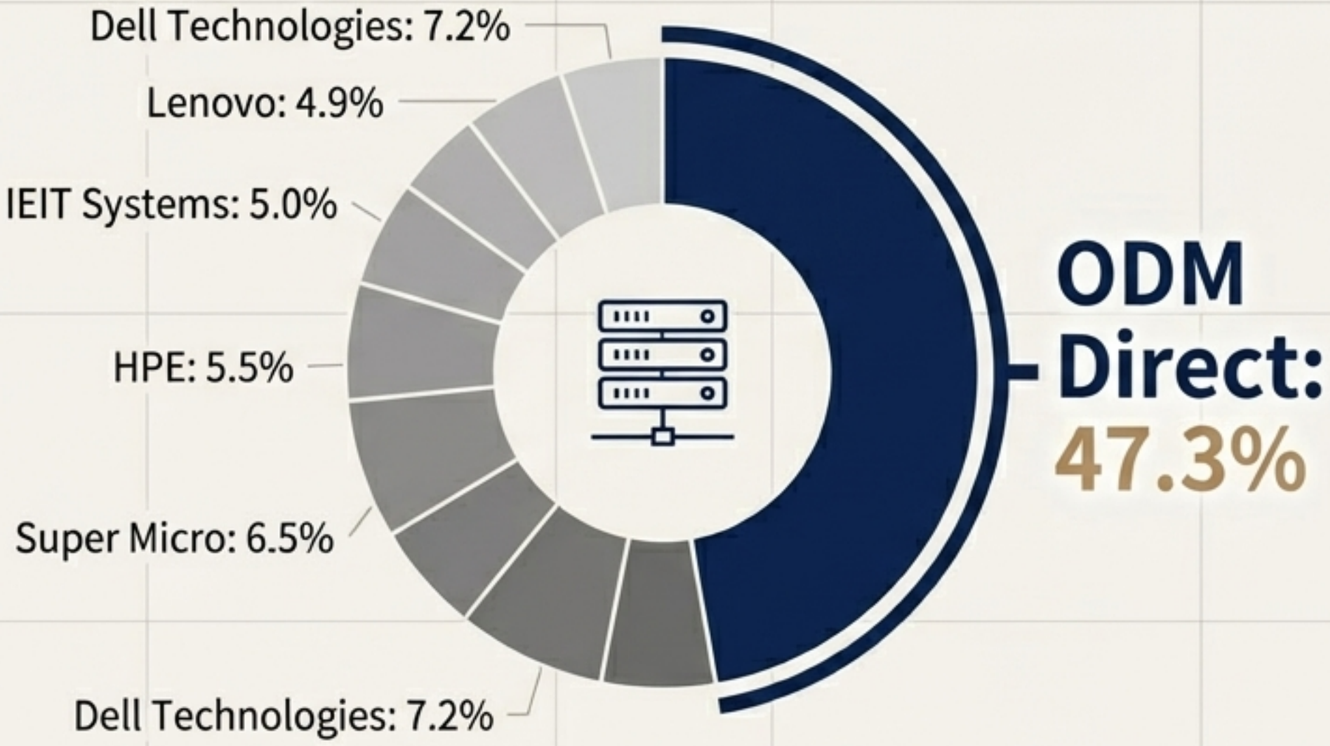
グローバルサーバー市場規模予測の劇的な変化



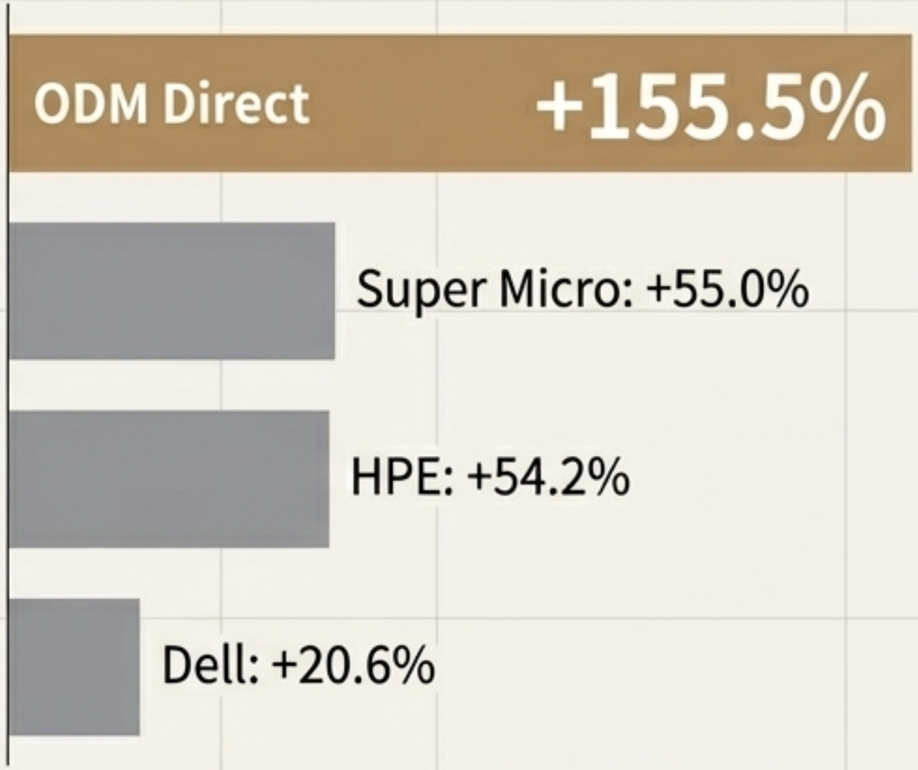
NotebookLM

業界の勢力図は塗り替えられた：ODM Directが市場の半分を支配

2024 Q4 市場シェア（売上高ベース）



前年同期比成長率



ハイパースケーラーに直接供給するODMが、圧倒的な成長率で市場の主役に躍り出ました。従来のOEMが強みとしてきたエンタープライズ市場から、ODMが支配するハイパースケーラー市場へ、主戦場が完全にシフトしたことをこのデータは示しています。

NotebookLM

利益はどこへ消えたのか？：サーバー業界の「スマイルカーブ」

付加価値

基幹部品・IP

GPUアーキテクチャ,
CUDAエコシステム, CPU

付加価値: **高い**

ハードウェア組立・販売

汎用サーバー
OEM/ODM
コモディティ化

付加価値: **低い**

クラウドサービス・ソリューション

AIプラットフォーム,
PaaS/IaaS, 顧客のビジネス成果

付加価値: **高い**

高付加価値は、上流の部品メーカーと、下流のクラウドサービスプロバイダーに集中しています。我々OEMが担ってきた中間の「組立・販売」は、ODMとの価格競争と、強力な買い手・売り手からの圧力により、利益率が著しく低下しています。スマイルカーブの谷底からの脱却が、我々の最重要課題です。

NotebookLM

Strategic Editorial

二つの顧客、二つの世界：もはや「万能サーバー」は存在しない

ハイパースケーラー

主要な課題

爆発するAIワークロード、電力・スペースの物理的限界

要求仕様

TCOの徹底的な最小化、最高の電力効率、完全なカスタム設計

KBF（購買決定要因）

ODMの低コスト生産能力、柔軟なカスタマイズ性、最新部品の大量・早期確保能力

大企業（エンタープライズ）

主要な課題

既存ITインフラとの連携、厳格なセキュリティ、AI専門人材不足

要求仕様

高い信頼性・可用性、手厚い保守サポート、シンプルな運用管理

KBF（購買決定要因）

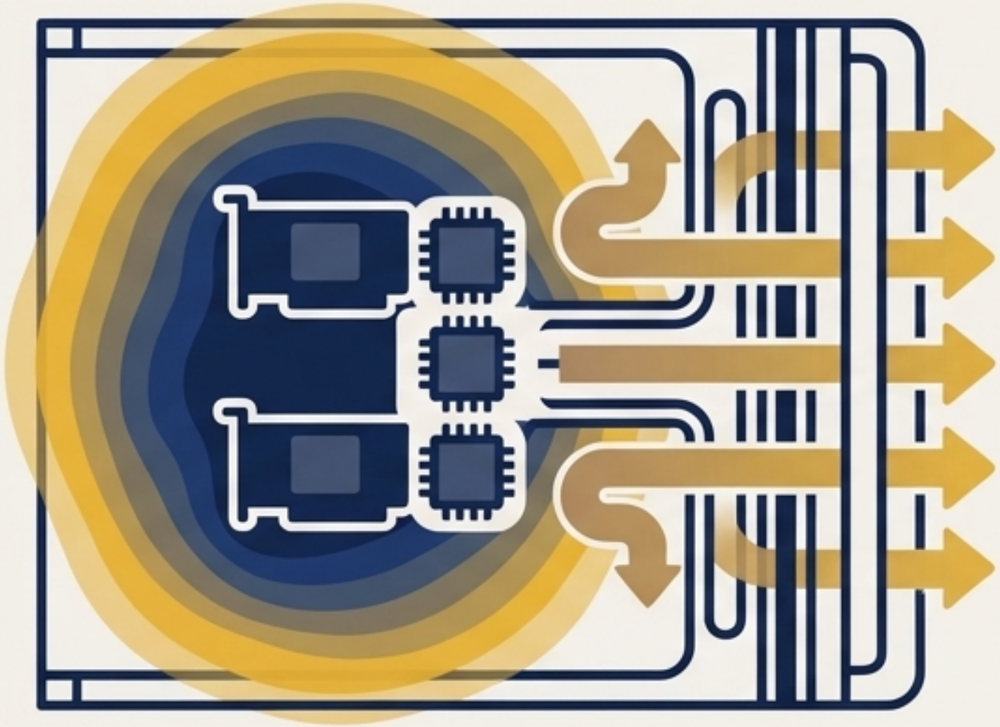
ベンダーのブランド信頼性と実績、長期的なサポート、包括的なソリューション提案力

顧客セグメントごとのニーズの乖離は、事業モデルレベルでの違いを要求しています。両市場を中途半端に追うことは、双方で競争力を失う最も危険な道です。

NotebookLM

新時代のボトルネック：「熱」がAIサーバーの性能を規定する

AIサーバーの性能を最大限に引き出すための最大の制約は、もはやプロセッサの速度ではなく「熱」です。



GPUの高発熱化：最新GPU のTDP（熱設計電力）は 1,000W を超え、従来の空冷方式では冷却が限界に達しています。

データセンターの物理的制約：既存の施設では電力容量や冷却能力が不足し、新規サーバ導入の大きな障壁となっています。

解決策：直接液冷（Direct Liquid Cooling）や液浸冷却といった次世代冷却技術への移行が不可避です。

市場機会：次世代冷却技術市場は、年率 20%以上 で急成長する新たな主戦場です。この領域の技術的優位性が、未来の競争優位の源泉をとなります。

NotebookLM

未来を形作る、後戻りできない5つのメガトレンド

AIサーバーの市場支配

2025年にはアクセラレータ搭載サーバーが市場売上の約半分を占める。成長戦略はAIサーバーが前提となる。

CPUアーキテクチャの多様化

ARMの台頭。2025年には出荷台数全体の21.1%に達する予測。x86独占時代の終焉。

サステナビリティが競争軸に

PUEやCO2排出量が主要な選定基準に。液冷技術が標準化し、新たな巨大市場を形成（2030年：178億ドル）。

「所有から利用へ」の加速

Hardware-as-a-Service（HaaS)がエンタープライズ市場で普及。継続的な収益を生むストック型ビジネスへ。

ハードウェアレベルのセキュリティ

Silicon Root of Trustなど、ハードウェアに組み込まれた信頼性が根本的な差別化要因となる。

NotebookLM

我々の未来を決める戦略的岐路

戦略オプション	概要	メリット	デメリット・リスク
A: AIインフラ・スペシャリスト	経営資源をAIサーバーと液冷技術に集中投下。ハイパースケーラーやAI先進企業をターゲットとする。	• 高成長市場でのリーダーシップ獲得の可能性 • 高い技術的参入障壁による高利益率	• NVIDIAへの高い依存度 • 巨額かつ継続的なR&D投資が必要
B: エンタープライズDXパートナー	汎用サーバーを基盤に、セキュリティ、管理ソフト、HaaSを組み合わせ、一般企業のDXを支援する。	• 既存の顧客基盤と販売網を最大限活用 • サービスによる安定的な収益構造	• 主戦場が低成長・縮小市場 • クラウドという代替品の脅威 • 大規模な組織変革が必要
C: ODM協業型ハイブリッド	エンタープライズ事業を継続しつつ、ハイパースケーラー向けにはODMと協業。両社の強みを組み合わせる。	• 両市場へのアクセスを維持 • ユニークな価値提供の可能性	• 複雑なパートナーシップ管理 • 二つのビジネスモデルの混在による非効率化

NotebookLM

最終提言：「AIインフラ・スペシャリスト」への大胆な転換

推奨戦略: 戦略A: AIインフラ・スペシャリスト

- ✓ **市場の成長はAIにしかない：**企業の長期的な成長は、市場の成長が集中するAIインフラ領域でのリーダーシップなくしてあり得ません。
- ✓ **「守り」の戦略では未来はない：**オプションB（エンタープライズDX）は、既存資産を活かせますが、縮小均衡に陥るリスクが高い「守り」の戦略です。
- ✓ **「二兎を追う者」は成功しない：**オプションC（ハイブリッド）は、経営資源が分散し、どちらの市場でも中途半端な競争力しか持てなくなる危険性を孕んでいます。

市場の構造変化が不可逆であるならば、その変化に正面から向き合い、
未来の成長の源泉に自社の全てを賭けるべきです。
これこそが、パラダイムシフトの敗者ではなく、覇者へと至る唯一の道筋です。

NotebookLM

リーダーシップ確立への3年間の旅路

Year 1: 変革の始動

- 液冷技術開発部門へのR&D予算を倍増、専門チームを新設
- AI/熱設計のトップタレントを外部から100名規模で獲得
- 汎用サーバー製品ラインナップの統廃合を実行

Year 2: 市場への投入

- 次世代液冷システム標準搭載のフラッグシップAIサーバーを投入
- 主要AIソフトウェアベンダーとの戦略的パートナーシップを締結
- 全営業担当者へのAIソリューション研修を完了

Year 3: リーダシップの確立

- AI関連事業の売上高比率70%を達成
- AIソリューション専門のグローバルな営業・サポート体制を確立
- 業界標準化団体におけるソートリーダーシップを発揮

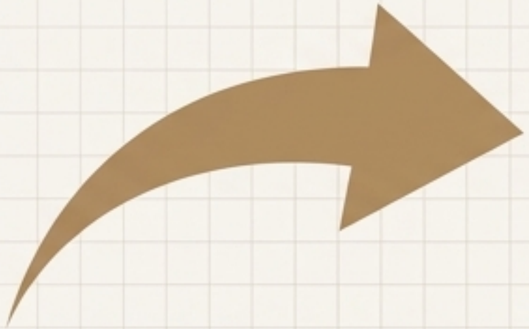
NotebookLM

新しい世界、新しい成功の尺度

我々の成功を測るスコアカードを書き換える必要があります。

古い世界のKPI

- サーバー出荷台数
- 汎用サーバー市場シェア
- ハードウェア売上高



新しい世界のKPI

- **財務KPI**: AI関連事業売上高比率 (目標: 70%以上)
- **市場KPI**: 次世代液冷ソリューションの市場シェア
- **技術KPI**: 主要AIワークロードにおけるベンチマーク性能No.1獲得数
- **組織KPI**: AI/熱設計トップタレントの採用数・定着率

NotebookLM

コンピューティングの未来を定義するのは、我々だ。
NotebookLM