

サカナAI × 住友商事 × SCSK：日本企業10万社へ放つ「国産AI実装」の衝撃

3社連携による「垂直統合」モデル

住友商事：10万社の広大な顧客基盤と産業知見

SCSK：システム実装とセキュリティの「最後の1マイル」

Sakana AI：日本語特化・自律型エージェント技術



900社のグループ事業会社と10万社の顧客網を、AI実証と外販のフィールドとして活用。



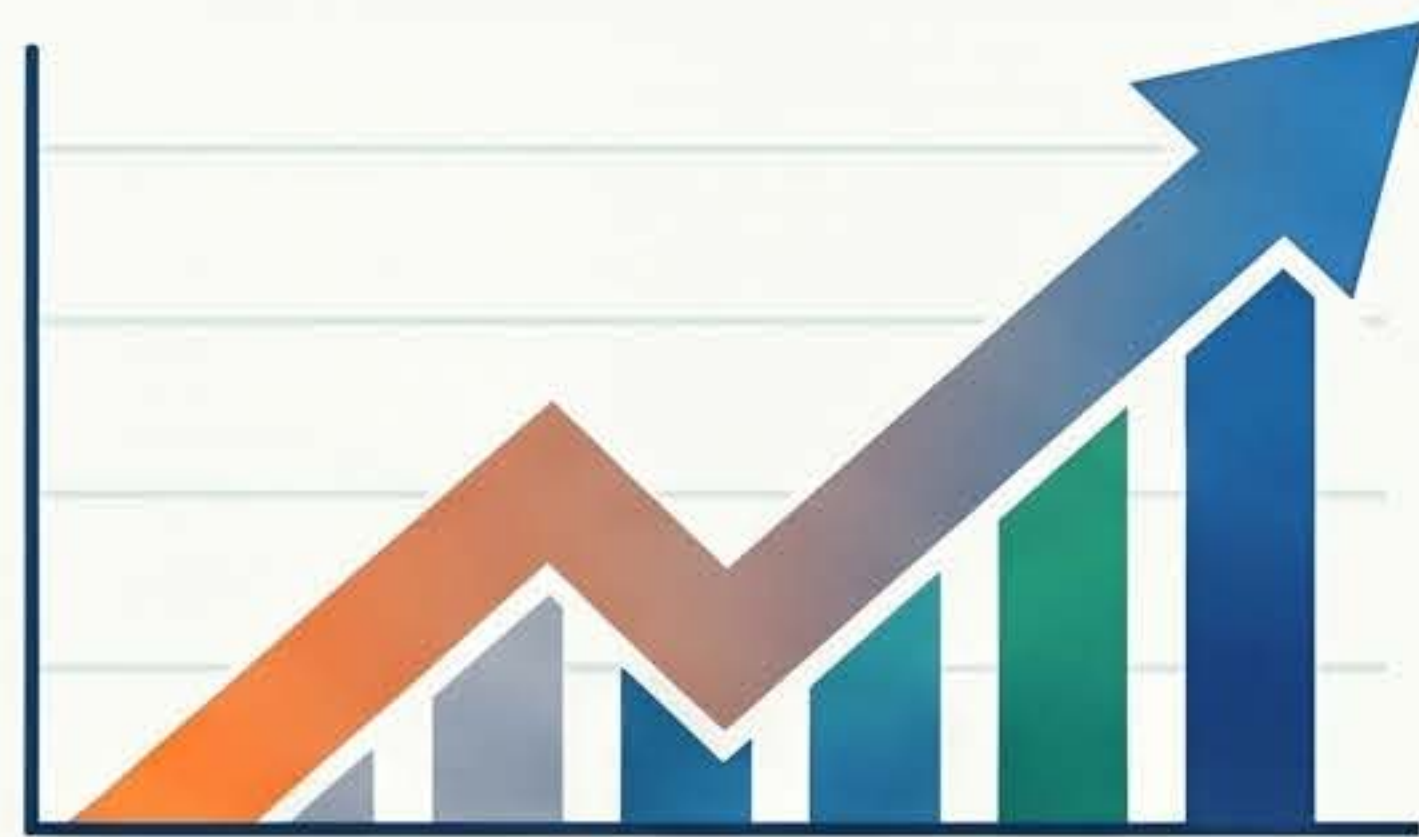
AIを既存のERPや業務フローに安全に組み込み、運用・保守までを一気通貫でサポート。



「Namazu」「Fugu」「Marlin」といった独自モデルにより、複雑な業務の自動化を実現。

2030年度に向けた市場展望と収益シナリオ

2029年、国内生成AI市場は約3.2兆円超へ



急成長が見込まれる
巨大な市場需要が背景にある。

「国産」を超えた
実務価値の提供



単なる国産LLMではなく、業界特化のテンプレートと運用ガバナンスのパッケージ化が成功の鍵。

10万社中の
有償導入率：5%
年間事業機会（推計）：
生産性効果の範囲：
個人ツール中心



悲観シナリオ

10万社中の
有償導入率：15%
年間事業機会（推計）：
生産性効果の範囲：
文書・調査・開発業務



現実シナリオ

10万社中の
有償導入率：30%
年間事業機会（推計）：
約300億円
生産性効果の範囲：
SCM・営業・全業務再設計



楽観シナリオ

住友商事の顧客基盤10万社に対する、2030年度時点の有償導入率別の事業機会試算（本レポート独自推計）