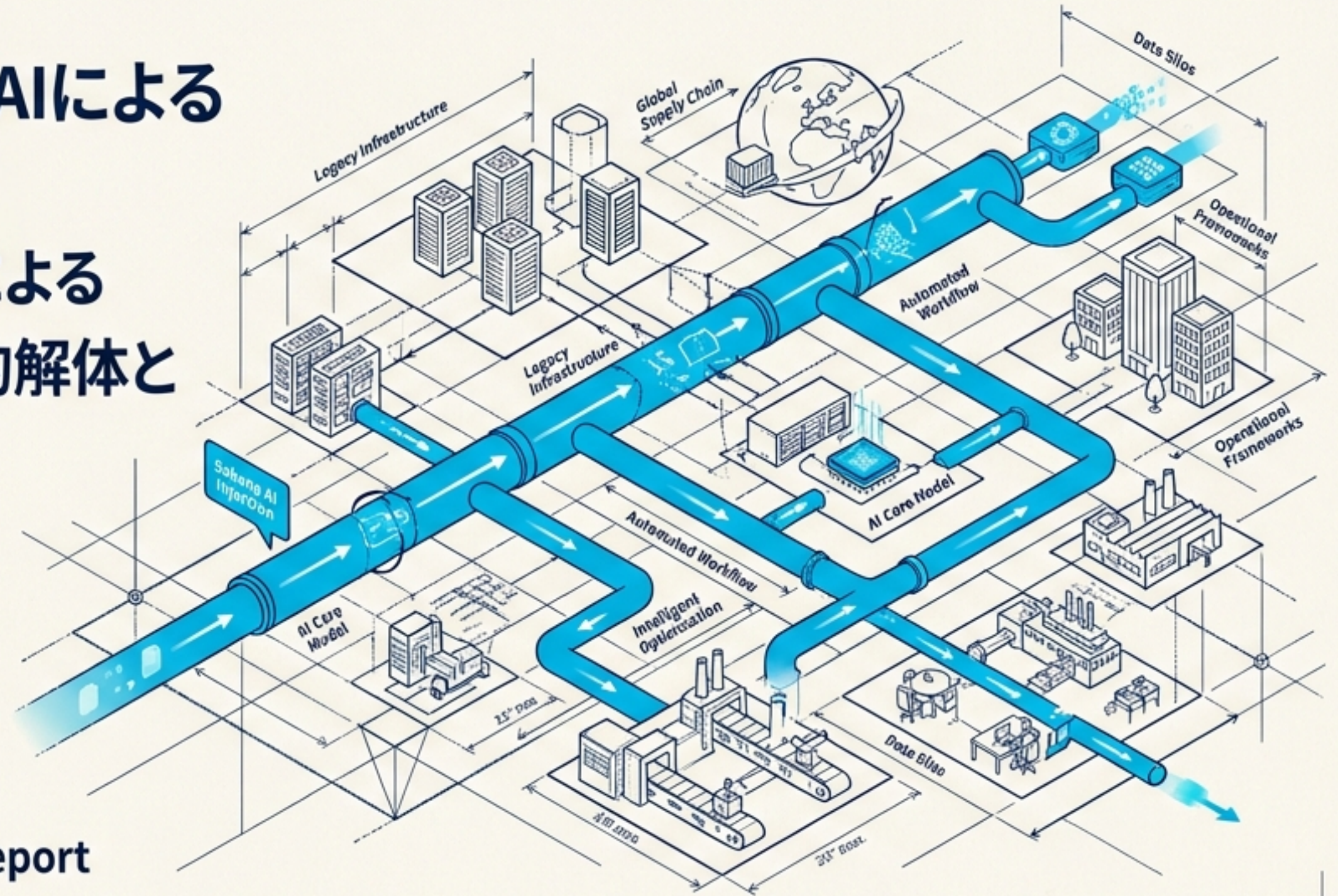


ニュースの見出しを超えて

住友商事・SCSK・Sakana AIによる
「10万社AI実装」構想の
住友商事・SCSK・Sakana AIによる
「10万社AI実装」構想の戦略的解体と
ビジネスインパクト



2026年10月 / Strategic Deconstruction Report

メディアのハイプ（過度な期待）

「サカナAIを10万社に導入完了する」

「Sakanaという名前の通り、
水産業DXのための提携である」

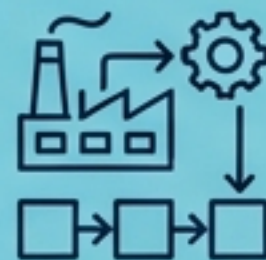
「国産LLM単体の販売代理店契約である」

戦略的現実（事実に基づく解釈）



アドレス可能な顧客基盤

10万社は住商の「販売可能な顧客母集団」。
全社への導入確約ではない。



広範なB2B領域

金融、防衛、情報分析が主戦場。水産・
食品への影響は「サプライチェーン全体の
業務効率化」から始まる。



実装インフラの構築

本質はLLMの転売ではなく、SCSKを核とし
たAI実装プラットフォームの形成である。

Key Takeaway: 本提携は、生成AIを日本企業の実務に組み込む「流通・実装のラストワンマイル」を埋める試みである。

業務フローへの本格組み込みの壁 (The Implementation Gap)

AI導入率: 44.0%
(2025年度 IPA「DX動向2026」調査)

用途:
要約、翻訳、
資料作成に偏重

SCSKの実装力

- ・システム統合 (SI) とAPI/ERP連携
- ・企業固有の要件に合わせた
マネージドサービスの提供

1. データ統合の欠如

2. セキュリティ・ガバナンスの懸念

3. 既存業務フロー
(物流・生産計画等)との未接続

本番稼働・ROI創出

Sakana AI (The Engine)

役割: AI研究・基盤モデル開発
提供物: Namazu, Fugu, Marlin等の
モデル群、日本語最適化

Technology & Solutions

Data, Validation & Feedback

住友商事 (The Chassis & Market)

役割: 産業知識・販路・実証現場 (DAIS戦略)
提供物: 約900社のグループ事業会社での
先行実証 (最初の顧客)
→ 約10万社の外部顧客基盤への展開

SCSK (The Engine Mount)

役割: SI / API連携 / 運用
提供物: セキュリティ確保、ERP接続、
AI業務パッケージ化

Technology & Solutions

Data, Validation & Feedback

Technology & Solutions

Data, Validation & Feedback

	Sakana Namazu	Sakana Fugu	Sakana Marlin	Applied AI
主用途 (Key Use Case)	日本語・日本企業文脈向けLLM (Kimi K2.6ベース)	高難度推論・複雑な多段タスク (マルチモデル・オーケストレーター)	経営企画・市場調査向けの自律型長時間リサーチ (最大8時間推論)	顧客固有業務へのAIエージェント実装 (例: SMBCの提案書生成)
導入ハードル (Technical Hurdle)	低 (OpenAI互換API、既存コードから容易に移行可能)	中 (単一APIとして利用)	低 (Web型B2Bサービス)	高 (業務データ統合、セキュリティ設計必須)
コスト構造 (Pricing)	従量課金 (入力\$0.95 / 出力\$4 per 1M token)	Fugu Ultra 入力\$5 / 出力\$30 + 月額サブスクリプション	従量課金 + Pro/Team/Enterpriseプラン	案件別見積もり (SCSK協業で最も拡張余地が大きい領域)

2029年国内生成AI市場予測（約3兆2,739億円・IDC予測）に対し、需要環境は十分に存在。
課題は「実運用案件としての捕捉」である。

年間事業機会（億円）

悲観シナリオ

有償導入率：5%（5,000社）
平均単価：80万円

約40億円

PoC止まり、価格競争の罠

現実シナリオ

有償導入率：15%（15,000社）
平均単価：200万円

約300億円

文書・調査・開発業務を中心に顕在化

楽観シナリオ

有償導入率：30%（30,000社）
平均単価：400万円

約1,200億円

SCM・営業など業務全体の再設計

母数 = 10万社（日本の全中小企業336万社の約3%に相当）

業界影響度マトリクス・タイムライン

	短期 (2026-27)	中期 (2028-30)	長期 (2031-35)
ITサービス	AI主体のコード生成圧迫 (3年後35%超へ拡大予測)		人月型SIからマネージド サービスへの完全移行
物流	帳票・通関書類など 非構造データの自動化		LLMと従来型数理最適化(OR)の 結合によるルート・倉庫最適化
流通・小売	商品情報生成・販促	POS・天候・在庫データを 統合した自律発注 (現場実装に大きな遅れあり)	
水産・ 一次産業	輸出入文書・補助金申請等 のホワイトカラー業務		IoTや画像認識モデルとの結合 (LLM単体での革命は起きない)

既存クラウドへの標準搭載 (Big Tech)

プレイヤー: Microsoft, Google

脅威: 導入摩擦ゼロ。「既に契約しているソフトのAIを使う」インセンティブ。

① Fuguによるマルチモデル化とMarlinの長時間推論能力

② SCSKによるレガシーシステム (ERP/SCM) との深い結合

③ 住商が提供する業界特化データと「最初の実証フィールド」

Sakana
SCSK
住友商事

「国産だから」は弱い優位性。
この三重の防壁が必須。

機密性特化型オンプレミス

プレイヤー: NTT (tsuzumi 2),
ドコモビジネス

脅威: 外部へのデータ送信を一切許容しない
金融・公共セクターでの完全な代替手段。

エンタープライズ実装における絶対条件: データとガバナンス



データ学習のオプトアウト

デフォルトでは入力データがモデル改善に利用される可能性があるため、契約時の明示的なゼロデータ保持設定が必須。



リージョンとGDPR

Namazuは現時点でEU/EEA未提供。グローバル統合運用にはアーキテクチャの分割検討が必要。



マルチモデルの統制

Fuguの特性上「どのモデル・事業者にデータが渡るか」の契約統制（AI事業者ガイドライン第1.2版準拠）が必要。



オンプレミス対応の不透明さ

機密性の高い業務向けに、SCSKが専用環境提供条件をどう標準SKU化するかが普及の鍵。



業界特化の
業務テンプレート

×



日本語最適化・
マルチモデル

×



既存システムとの
深い統合

×



ゼロデータ保持の
ガバナンス

=

次世代AI実装
プラットフォーム
の勝者

単一のLLMの性能競争は終わった。本提携の真価は、PoCで止まっている日本企業を
本番稼働へと引き上げる「流通と実装のインフラ」を生み出せるかどうかにかかっている。

ステークホルダー別 アクション・ブループリント

住友商事 / SCSK



KPIの再定義

「10万社への販売」ではなく、「本番稼働社数」「削減時間」で成果を管理する。



テンプレート化

約900社の事業会社を実験場とし、食品・物流などで再利用可能な「AI業務パッケージ」を外販する。

Sakana AI



エンタープライズSKUの整備

研究性能の誇示から運用面の強化へ。ゼロデータ保持、国内リージョン、監査ログ、オンプレミス要件を標準化し、SCSKが再販しやすい状態を作る。

導入企業 (Customers)



「全社チャット導入」からの脱却

SMBC事例のように、「時間が測れる反復業務」「人間が検証可能な業務」にスコープを絞り、3~6ヶ月で既存プロセスとのROIを比較検証する。