

R&D 説明会における質疑応答

日 時: 2013年12月3日(火) 15:00～17:00
場 所: NEC本社ビル B1F(多目的ホール)
説明者: 江村執行役員

質問者A

Q NECの強みについてご説明いただいたが、現在ビッグデータは各社が取り組んでおり、同じように水・インフラなどと言っている。他社と比べてどこが違うのか。

A 実世界の情報をいろいろな形で収集するところが明らかな強み。例えば顔認証のテクノロジーなど。ビックデータは、データになっていないものをデータ化し、解析するのが強み。アナリティクスでは、物理システム異常検知のエンジンがユニーク。すでにプレスリリースしているが、原子力発電所のセンサデータだけから異常を検出することができている。発電所にある様々なセンサ間の相関をとり、システム全体を理解することで、1つ1つのセンサの情報だけでは分からないサイレントな予兆を検出できる。大規模なシステムを今までと違う形で見るというアプローチは、まだ他社では実現できていない。一般的なデータ解析は各社やっているが、NECのエンジンは1つ1つが非常にユニーク。どこに適用するかとセットで、事業の強みがより際立ってくると思う。

Q 10年前のR&Dを振り返って、5年前、今の時点で大きく花開いたものを教えてほしい。また事業として花開いたものがヒットだとすると、打率はどれぐらいか。

A 過去に研究開発してきたものがどう活きているかというのは、事業化実績が当初の研究目的と違うこともある。例えば映像認識は郵便の自動振り分けからスタートしているが、根幹の技術は一緒。継続的に取り組んでいることが強みであって、成果は時代時代で異なる。解析エンジンについても、10年以上前からデータマイニングでハズレ値検出、トピック分析など継続してきたもの。個々には事業に使われてきたが、今は価値が顕在化され、より大きなものに適用されるようになってきた。技術自身の根幹は大きく変わっておらず、今の事業に合う形で出していくことをしっかりやっている。SDNのベースであるオープンフローも、スタンフォード大学と一緒に開発を始めたのは7年前で、現在それが花開いている。

打率については難しく、違う形で回答したい。研究には時間軸があり、初期段階であるシーズの探索には高い打率は期待していない。広く目配せ出来ているか、広さそのものが価値。お客さまとの実証実験フェーズでは100%にしたい。

質問者B

Q 研究成果のマネタイズについての考え方を教えてほしい。また、日本の課題に対して応えられる研究はあるか。

- A 価値を作りこんでいくことが大切。例えば、発電所やプラントは1回止まると損失が大きいため、止めずに済むのであればそれだけ大きな価値がある。地味かもしれないが、価値創出にこだわり、技術がどう活きるかを第一に考えている。そのために必要な技術が何で、その領域でナンバーワンにしようという思想で活動している。事業・利益への貢献を強く意識しているという点をご理解いただきたい。

日本全体の課題に対する技術という観点で、全社で強化しているのはセキュリティ領域。日本の課題であり、グローバルの課題、そして個々の企業のリスクでもある。NECがテクノロジーを持って取り組むべき領域で、研究所のリソースも増やしている。全てはできないので我々の特徴を出せるところを中心に取り組んでいる。

- Q セキュリティの領域は収益につながるものなのか。

- A データのセキュリティを守るだけではなく、会社のITシステムを他にはない形で守れるとなると、それは価値になると思っている。事業としての収益性の議論はあらためて必要だと思うが、課題が今まで以上に顕在化しており、可能性はあると考えている。

- Q プラントの異常予兆検知システムは、最近開発されたのでまだ世の中で使われていないのか、それとも、オペレータの理解が足りなくて良い技術があるのに使われていないのか。

- A このようなソリューションは、最近になって提供を始めたもの。センサは1個1個意味を持ってプラントに置かれている。例えば温度を測るなど特定の役割があるが、たくさんのセンサをまとめて見ると、今までと違ったものが見えてくる。その結果、まだ壊れていないがおかしくなり始めているというサイレント障害が検知できるということを、新しい価値として提供し始めている。NECでは、ビックデータの世界で開けてくる新しい価値の提供を開始しているという段階。

質問者C

- Q 様々な相手と実証実験を行っているとのことだが、入り込む際にはハードルがあると思う。そこを乗り越えられるNECの優位性や、これまでハードルがあったが乗り越えられたといった事例があるか。また、他社に比べて実証実験の件数はどう違うか。

- A 自社比で言えばここ数年で非常に増えている。他社でそれほど顕著に増えている印象はないが、我々は研究所として踏み込んでやっている。実証実験の際、データはお客さまのものであり、それをNECに扱わせてもらえるということがポイント。そのためには、NECを信頼してもらうこと。加えて、こういう価値が提供できそうだとお客さまに提案した時に、「面白そう」と思ってもらえないと実証の話は一步も進まない。技術のユニークさや強みを梃子として、お客さまに、「この技術だったらやってみてもいいな」と思ってもらえることが重要。時代が変化する中で、新しい取り組みをさせてもらっている。付け加えて言うなら、お客さまのデータを預かるという意味でも、セキュリティは重要であると思っている。