

2015 年 12 月 10 日

R&D 説明会における質疑応答

日 時： 2015年12月10日（木） 15:00～17:15

場 所： NEC本社ビル B1F（多目的ホール）

説明者： 執行役員 江村 克己

質問者 A

Q 資料の確認ですが、37ページの赤と青で表示されている意味の違いは何ですか。

A 青がソリューション、赤がプラットフォームを表しています。

Q ネットワークの領域の開発費に関して、5Gでは、グローバルの競合企業ですと5,000億円規模のR&D投資をしていますが、国内はNECや他社も含めた日本勢で2,000億円以下だと思います。この規模感で本当に生き残れますか。

A 世の中の環境はまさにおっしゃるとおり、キャリアはメガキャリア、大手ベンダも3社と言われています。お客様を含めて技術開発をどう進めていくか、検討する余地があると考えています。私たちはネットワークのテクノロジー自体はしっかりとしたポジションを維持しており、ネットワークとコンピューティングの両方を持つ中で、我々としてどう価値提供をするか考えています。キャリア向けに加えて公共ネットワークやスタジアム、ビル内のインフラ、という可能性もあると思います。持っているものをどう活かせるか、多様な形で模索していきます。

Q ナンバーワン技術については分かりますが、外部から見るとオンリーワン技術はガラパゴスの中のオンリーワンと映ります。オンリーワンというだけでなく、他のポイントがないといけないと思いますが、どのように評価していますか。

A 確かに言葉だけとらえると、非常に特異な領域でナンバーワン、という印象を持たれるかもしれませんが、そうではありません。当社の基本方針は、ソリューション領域をまず決めて、そのソリューションに最も貢献する技術、あるいはそのソリューションを実現する上で非常にユニークな技術、ということを経営尺度としてナンバーワン技術、オンリーワン技術とするように決めており、そこはしっかりと意識しています。

質問者 B

Q 44ページの研究投資の色分けについて、NECの研究開発費は今期1,450億円の計画ですが、それをベースにした表になっているのですか。

A これは中央研究所による研究投資分であり全社の研究開発費ではありません。今年度の計画値である1,450億円は全社の研究開発費であり、各事業部門が開発に使う費用も含まれています。中央研究所の費用はそのうち10%台後半程度を占めており、今後は増やしていきたいと考えています。

Q 中央研究所の研究投資は少なくはないですか。費用をかければ良いわけではありませんが、グローバルでの競争力を維持できますか。

A 将来に向けた技術への投資がどのように推移しているかということでご説明すると、現在は全社の研究開発費の10%台後半をこの領域に使っています。10年前は同10%程度だったので、その比率は上昇してきています。金額的に少ないというのはおっしゃるとおりだと思いますが、その中でも注力領域にかける投資を意図的に増やしています。やる領域を絞ることで、そこでは必ず勝つレベルに持っていくという考え方です。逆に勝てないところはやらず、その分オープンイノベーションで対応しようと考えています。

Q 開発テーマの粒度は各社それぞれ違うと思いますが、NECの特徴はどこにありますか。

A 当社の場合、領域は相当フォーカスしています。では、どこにフォーカスしているのかという議論になりますが、資料の22ページに集約されると思います。ここでは技術という側面で記載していますが、フォーカスしているのはこの6つの領域です。当社はこれらの領域で強みを徹底的に出そうとしており、そのそれぞれをなるべく大きくしたいと考えています。逆に、小さい技術がたくさんあっても勝てません。例えば顔認証では、ベンチマークテストで1位を取り続けています。その顔認証も含めたバイオメトリクスはNECがずっと強化し続けている領域で、それをテコに他にはないソリューションができると考えています。既に入国審査などのビジネスも獲得しており、NECの成長、競争力につながると考えています。投資できる体力とそれを最大限にするにはどのようにしたら良いかを常に考えています。

Q 研究者の人数について、6分野のうち、AIに注力するのは分かりましたが、他の分野は今後どのようにするのですか。

- A AIは見える化、分析、制御・誘導のところで約150人いる研究者を300人に増やしていきます。加えてセキュリティ分野を強化したいと考えており、ここはこれまでに倍増していますが、もう少し増やして100名のレベルにしたいと考えています。プラットフォームのネットワーキングとコンピューティングも合わせて、全体では7割をこの6つの領域に集中する考えです。当社はグローバルで研究者が約1,000人おり、その7割ぐらいをこれらの領域に集中するという計画です。

質問者 C

- Q 研究開発の成果がどのようにビジネスにつながるかに関心があります。顔認証やSDNに続き、今後3年程度の比較的短い時間軸で何十億円といった規模の事業になるのはどの領域ですか。今日時点の感触でよいので、2つ3つ教えてください。
- A 顔認証とも重複しますが、都市の安全・安心を守るセーフティの領域で、事業も具体的に始まっており成果も出てきています。このほか一つひとつの議論は難しいですが、NEC全体で言うとビッグデータをテコとしたソリューションで1,000億円規模を目標としており、その基盤技術は比較的近い将来、具体化してくると思っています。
- Q 資料22ページのナンバーワン、オンリーワン技術の表について、昨年と比べてそこに載るものが増えています。これらを維持するにもそれなりのリソースを割く必要があるのではないですか。これらのナンバーワン、オンリーワン技術が増えていった時に、領域を絞っているとはいえ、それぞれが手薄になって、結果として競争力が落ちる心配はないですか。例えばここに載っていないものには研究をやめたものもあって、バランスが取れているというようなことが言えますか。
- A 一つは、注力領域の比率を7割に高めていくということは、他の部分でやめているものが出てきているということであり、その意味で選択と集中を進めています。先程の価値増幅の議論の中で水マネジメントの例に言及しましたが、今までは需要予測だけだったものが、それだけでは足りないから配水計画を最適化しようと試みる中で、新しく出てきたのが予測型意思決定最適化技術です。全くの飛び地でナンバーワン技術を作ろうとしているのではなく、継続的にソリューションを進化させる中で、次のナンバーワン技術が出てくるという構造になっています。価値増幅についても、限られた

リソースの中でどうやって技術開発を行い、強いものをより強くしていくかがポイントだと考えています。新しい価値を作るときに、そのための次の技術をやっており、活動として多様化しない構造にするようなオペレーションを行っています。

以 上