

2019年7月16日

NEC IR Day 2019 質疑応答 (4 ユニット)

日時： 2019年7月16日 (火) 12:50~13:50
場所： NEC本社ビル B1F (多目的ホール)
説明者： 執行役員 クロスインダストリーユニット担当 受川 裕
執行役員常務 兼 CIO 兼 CISO
デジタルビジネスプラットフォームユニット担当 小玉 浩
執行役員常務 兼 CTO 中央研究所担当 西原 基夫
執行役員 ビジネスイノベーションユニット担当 藤川 修

質問者A

Q ファストトラベルの取り組みについて、米国でOktaという会社が注目されていますが、NECとOktaの取り組みの違いを教えてください。米国では極端な変化が起こっていると認識していますが、その変化をどう見えていますか。

A Oktaの詳細は認識していませんが、ファストトラベルは空港だけだとまだ規模が小さいです。今後、空港外の民需系領域に展開していくことに加え、キャッシュレス決済などを使うことでデジタルマーケティングに必要な情報を紐づけでき、こうした事業展開まで考慮するとビジネスはかなりの広がりを見せていると考えています。これまでは個々のシステム導入に主眼を置いていましたが、今後はこれらを認証セキュリティのような形で横に幅を広げ、個人から国まで包括的に取り組むようなプラットフォームに仕上げようとしています。ボーダレスなサイバー空間での信用をライフサイクルマネジメントで提供するにあたり、デジタル価値を活用する切り口として、生体認証やセキュリティ、AI、クラウドなどを連携させようとしており、これらが組み合わせられると相当な力を発揮できると考えています。売上規模については、今、それら諸々を組み合わせることでどれくらいになるか、組み立てているところです。

質問者B

Q 今回、4ユニットの合同セッションの開催は素晴らしい取り組みだと思います。良い試みなのでぜひ継続してください。質問としては、スマートシティの取り組みについて、他社と比べた違いは何ですか。ビジネスモデルが違うのか、同じビジネスモデルだが扱う分野・技術が違うのか、教えてください。

A スマートシティのプラットフォームに関して、自治体で使うとするとある程度のオープン性が求められるので、NECは欧州標準の比較的オープンなアーキテクチャであるFIWAREを採用しています。ビジネスモデル的には、スマートシティ領域におけるサービス型事業であり、恐らく競合も同じようなところを狙っていると考えています。NECの差異化ポイントは2つあり、ひとつはコンピューティングパワー、ネットワークパワー、デジタルデータをソフトウェアで支えるパワーを併せ持っている点です。2つめは社会インフラと産業を掛け合わせるところで、NECはその双方を持っています。この2つの掛け合わせのところ、クロスインダストリーの領域でビジネスモデルを包含して作り、FIWAREを中心とした全体がつながるようなプラットフォームに仕上げていきたいと考えています。

Q 技術を生み出す力は素晴らしいと分かりましたが、マネタイズのところについて、NECは技術の定義をサイエンスだけに限定してしまっている印象を受けました。研究所自身がビジネスモデルやマネタイズも含めて考えていくべきではありませんか。本日の説明では、ビジネスイノベーションユニットがマネタイズに特化し、研究所はテクノロジーを生むことに特化していると感じましたが、そのような理解で良いのでしょうか。また、そのような姿が本当に良いのでしょうか。

A 本日のプレゼンテーションでは学会ベンチマークなどサイエンス的なところが強調されたかもしれませんが、これは各社がAIを標榜しており、NECの強みを明示するためには学会のパフォーマンスをお見せするのが分かりやすいと考えたためです。必ずしも学会に出たから実用化でも優れていると考えているわけではなく、1つのベンチマークとして、いかに優秀な人材がいるかということを示しています。実態としては、例えばAIでお客様のデータを扱うケースなど、研究所と事業部門とがかなりインターワークして進めています。R&Dエコシステムも、このインターワークを促進するた

めのもので。一方、ユニットのマネジメントの考え方としては、やはり技術に強い部門とビジネスのプロフェッショナルとをきちんと分けて育てないといけないと考えています。研究所とビジネスイノベーションユニット、デジタルビジネスプラットフォームユニット、クロスインダストリーユニットは密接に連携するが、部門としては分けて管理するという考え方です。

マネタイズの観点では、2016年から体制を強化し、ビジネスイノベーションユニットが実際に世界中の研究所を回って、アーリーステージの技術の見極めを行ったり、その技術が早くビジネスに向くように方向性を変えたりしています。部門としては研究所と分けていますが、かなり密接に連携しています。技術は技術で尖らせたいし、事業は事業でカーブアウトするケースも含めいろいろなやり方があるため、それぞれのプロフェッショナル性が必要ということだと考えています。

質問者C

Q dotData社の事業価値について、2022年度に500億円という目標設定は低くないですか。当初の目標として設定した金額だと思いますが、その後の進捗と、今考えている同社の事業価値の目線を教えてください。

A 進捗としては、当初計画より早く20社のユーザーを獲得できています。また、製品バージョンアップについても競合他社との比較の中で常に新しい機能を取り込んでおり、競合比で歴史が浅いにも関わらず、フォレスター社からリーダークラスに認定されたことにつながっています。企業価値についてはもう少し明確になったところでご報告したいと思います。

Q 研究所の人材開発の取り組みについて、dotData社のようなユニークなマネタイズ方法や、研究者の報酬上限を設けないといった動きを経て、トップ人材がNECに流入してきているような動きはありますか。

A dotData社の事例やR&Dエコシステムについてのスタンフォード大での発表の後、いろいろな問い合わせが来ており、リクルート面でも手応えを感じています。研究所のマネジメントという観点で言うと、事業につながる研究をする人材には2つの素質があり、一つは圧倒的に強い研究能力、もう一つは社会にインパクトを与えたいという思いです。NECの強みは、研究者の半分が海外にいます。その人たちと話した結

果、技術のビジネス化まで取り組める場を提供することと、市場と照らし合わせて一定水準以上の報酬を用意することの2点が重要だと分かっています。それをNECの研究所全体に適用したのが今回の施策であり、手応えを感じています。

質問者D

- Q 国際競争力の高いデジタル化推進と研究開発の取り組みについて話を聞きましたが、実際のNECは連結業績のほとんどが国内向け売上で、バランスが違うという印象を持ちました。最近の新しい取り組みや需要の変化などを総合して、現中計期間の先の3年や、さらにその先の3年について、皆さんの感覚ではNECの売上はどのくらいになっており、どの程度海外展開が進んでいるか、イメージを聞かせてください。
- A グローバルに通用するものを持っていないと国内にも浸透させられないと考えているため、私たちは全てグローバル視点で取り組むように努めています。ただ、現状のNECは国内でのリレーションをベースにしたビジネスが多く、国内での需要も大きいいため、そこはしっかりと押さえていく必要があります。バランスを取りながらNEC全体の成長を作っていきたいと考えています。数年後にはグローバル比率を相当上げるという志のもと、各部門連携して取り組んでいます。

以 上