

NEC IR Day 2019 質疑応答（システムプラットフォーム事業）

日 時： 2019年7月16日（火）14:00～14:40
場 所： NEC本社ビル B1F（多目的ホール）
説明者： 執行役員常務 西村 知泰

質問者A

Q 自社で生産や保守の効率化に成功したら、その仕組み自体を外販する構想はありますか。また、全体の売上が減っていく中、どこかのタイミングで売上が伸長するような見通しはありますか。

A 外販にとどまらず、ゆくゆくは他社の生産も取り込みたいと考えています。保守についても、スマートグラスなどを利用した効率化の需要はあると考えており、この領域から広げていきたいと考えています。トップラインの伸長は、AIやシミュレーションといったデータ分析用のアクセラレータ「SX-TSUBASA Aurora」を開発しており、製品だけでなく周辺のソリューションも含め、パートナーなどのエコシステムを形成しながら拡大していきます。今年度はまだ大きな数字にはなりませんが、欧州や国内の研究機関・大学などでの導入を進めるとともにアジア地域での拡大にも取り組み、中期的には拡大を計画しています。

質問者B

Q メインフレーム事業の今後の動向について教えてください。

A メインフレームを導入しているお客さまは多く、長期のロードマップに基づいて展開しているため、減少傾向ではありますが事業規模を維持しながら継続していきます。

Q 保守サービスを拡大していくにあたり、競合ITベンダのシェアを奪っていくのですか。

A 保守サービスを拡大するのは、IT領域において保有しているスキルアセットを活用しやすいためです。他社の領域を価格競争で奪うのではなく、全国規模での保守体制を維持することが困難な企業や、日本における保守基盤を保有していない、あるいは弱

い企業の分を担っていきます。高収益ではないかもしれません、価格競争することなく拡大していきます。

質問者C

Q クラウドへのマイグレーションについて、例えば10年後に需要がある程度落ち着いた時にNECへはどのような影響がありますか。

A マイグレーションが事業全体に占める比率はそれほど高くはありません。お客さまはまず新たな部分にクラウドを導入し、次に、要求される安全水準が高くない既存部分をクラウド化していく傾向にあります。一方で、コストや安全性の観点から、パブリッククラウドから元に戻そうとするお客さまも一定数出てくる見込みです。

質問者D

Q メインフレーム事業は、日本国内の競合と比較するとカスタマーベースは少ないという認識ですが、10年後を見据えたとき、事業を継続するというのは妥当な戦略なのでしょうか。筐体は開発せずOSだけを供給していくといった戦略は考えていますか。

A NECのメインフレームを使っていただいている最大の理由は、全てがホワイトボックスで明確であり、何か起こっても必ず対処でき、短時間で対処できるためです。さらにはそもそも障害が起きないということも挙げられます。メインフレームを使うお客さまがいる限りサポートできる体制を維持していくますが、一方でお客さまも変化しており、基幹データは守りながら、新たなサービスを展開していきたいといった要望もあります。オープンとレガシーの組み合わせを適材適所で提案しつつ、根幹のところはメインフレームでやらせていただければと考えています。

以上