

## NEC Innovation Day 2022 における質疑応答

日 時： 2022年 11月30日（水） 14:00～15:00  
場 所： NEC玉川事業場  
説明者： 取締役 執行役員常務 兼 CTO 西原 基夫  
執行役員 山田 昭雄  
執行役員 北瀬 聖光  
コーポレート・エクゼクティブ 中島 輝行

### 質問者A

Q：今年度に見込む新事業開発による事業価値800億円の内訳を教えてください。また2025年度の事業価値目標3,000億円達成に向けてどのような分野が増えていくのでしょうか？

A：今年度の事業価値見込み800億円の内訳は、ヘルスケア・ライフサイエンスとdotDataが大きな割合を占めています。2025年度の事業価値目標3,000億円達成に向けて、ヘルスケア・ライフサイエンスでは、例えば創薬事業が臨床試験のフェーズが進むことにより事業価値が高まることが期待できます。また、dotDataやデータドリブンDX関連の事業も着実な成長が見込まれます。目標数値には、出資事業が持分見合いで事業価値が増加する分も含んでいます。

Q：本日プレスリリースがあった「ゲートレス生体認証」について、今後の展望を教えてください。

A：ゲートレス生体認証は、混雑する場所でもゲートを設置せずに一度に多くの人を認証できるため、アミューズメントパーク等で非常に有効なシステムです。普通のカメラ一台で導入可能なので、大企業や工場・駅の改札など、これまでは認証スピードの観点から導入が難しかったところにも導入できるようになります。決済などミッション・クリティカルな領域は、実用化に時間がかかっていましたが、虹彩と顔認証の組み合わせにより、認証精度が上がり用途の広がりが期待できます。

### 質問者B

Q：説明資料17ページによりますと、研究速度が20%、実用件数が18%、各々前年から改善しています。対象領域に配置している人員を拡充する中、研究者一人当たりの生産性や効率化の改善という観点で、具体的どのようなことに取り組んでいますか？

A：研究段階での生産性や効率化をお示しするのは難しい面もありますが、2020年から継続して向上しています。要因としては、従来は研究所だけの部門でしたが開発機能と一体化したことで、技術をどの市場を目標にして取り組んでいくかという方向付けがより明確になりました。さらに事業創出を行うための機能も一体化し、ビジネスモデルを構築する専門スキルも合わせることで、同じ部門内で連携できるようになったことが大きいと考えています。単純に研究だけをやっているのではなく、新規事業の創出に向けてビジネスプランを行う機能も一体となり、密接に連携することで成功率が向上しています。

### 質問者C

Q：事業の効率化について、昨年のNEC Innovation Dayで事業化の見込みがないものについては止めていくという説明がありました。この1年間で止めたものは効率化にどの程度寄与しているのでしょうか？

A：研究開発の段階で止めたものもあれば、新事業を開発する過程で止めるものもあります。研究開発においては、早い段階で責任者とどんな事業に技術を使うのが話し合い、必要であれば方向転換を行うことでより効率的に進められるようになりました。このようなテーマの入れ替えを毎年20～30%程度の割合で行っています。事業開発では、全社での大きなテーマ/構想に沿っているか、当初計画していた進捗目標を超えているかの2点を評価し、未達の場合は止めることにしています。今年度に入ってから約3分の1を止める判断をしました。

長期的な研究については評価が難しいこともあり全体の15%程度に留めています。それ以外の研究については、中期経営計画の期間中に成果を出せるかどうかを目安に判断しています。さらに、ここ数年で投資利益率(ROI)を緻密に見るようにしています。これにより直接的に研究にどの程度の投資をし、どの程度の売上・利益を生み出しているかを評価しています。研究開発は収益を得るまでに時間が掛かりますが、継続して計数を

管理・評価しており、より明確に数字で見えるようになっています。

#### 質問者D

Q：説明資料50ページの「NEC DX Innovators 100」に選出された100名は、すべて研究開発部門に所属しているのでしょうか？

A：研究開発部門だけでなく、事業セグメントも含めたNEC全社の中から100名を選出しています。グローバルイノベーションユニット（GIU）には、AIなどの技術において尖ったスキルを持つコンサルタント、ビジネスモデルに専門性をもつ人材、技術開発者が多いので、結果としてGIUの人材が半数近くになります。事業セグメントでは、現場でDXを使ったコンサルティングをしているチームの人数が多いとの認識です。ただし、この比率は毎年変わります。

#### 質問者E

Q：AI創薬は今後、事業価値が高まっていく領域ということですが、がんワクチンの事業化に向けた構想を教えてください。

A：販売するまでに承認に時間がかかります。しかし、臨床試験の段階が進むにつれ、そこで生まれた価値をライセンスする等の様々な可能性があり、2025中期経営計画の期間中には売上貢献が期待できます。但し、臨床の結果に大きく影響を受けますので慎重に進めています。当社が全てのがんについて製薬会社と競合することは、合理的ではありません。しかし、例えば希少な種類のがんであればNECが主体的に進めることができると考えています。臨床の結果とがんの種類に応じて仮説を立ててモデル化を進めています。

#### 質問者F

Q：説明資料50ページの高度専門職精度により、必要としている人材を獲得できているのでしょうか？また、この制度の対象者として採用された後に十分活躍してもらえるような環境整備は進んでいるのでしょうか？

A：国内では2019年度に選択制研究職をスタートしました。新入社員で対象となった者もおり非常に活躍しています。NECが提供している世界No.1の技術もこの制度の対象者

を中心に開発されているものも多くあります。すぐに管理職へと昇格する場合もあり、給与も市場価値を踏まえた相応の水準を支給しています。

海外についても、NECの研究開発部門の約4割は海外であり、完全実力主義による人材マネジメントを実施しています。例えば北米では、同地域に合わせた給与体系に整備しており、NECとしては満足のいく水準の人材を獲得できています。対象者の中にはすでにチームリーダーに昇格し、本日の展示の中のいくつかもこの制度で育った人材が率いて成果を出しています。

以上