

## NEC Innovation Day 2025 における質疑応答

日 時 : 2025年 12月3日(水) 9:30~10:20

形 式 : NEC玉川事業場での対面およびオンライン配信

説明者 : NEC 執行役 Corporate EVP 兼 CTO 兼 国際社会経済研究所 代表取締役社長

西原 基夫

NEC Corporate SVP 兼 AIテクノロジーサービス事業部門長 兼

AI Technology Officer 山田 昭雄

質問者A

Q : R&D費用の投下の考え方についての質問です。1点目は、BluStellarにおける開発費の考え方です。BluStellarは既に黒字化していますが、今後AIなどに注力していく中で、開発費が先行して収益性が悪化する局面が来るのでしょうか。2点目は、AI以外にも、ネットワーク、量子、光など多様なテーマがある中で、マネジメントとしてどのように優先順位をつけて投資していますか？次期中期経営計画に向けた考え方も含めて教えてください。

A : R&Dは、ROIを明確にしにくい基礎研究からサプライズが生まれることがあるので、継続的に一定額を確保しています。一方で、AIやセキュリティのように事業部門と研究所が一体で取り組む領域は、ROIを意識しながら、市場要求に迅速に対応した投資を行っています。山田が応用研究と事業・製品開発の両方を統括しているため、投資の最適化やダイナミックな投資が可能となっています。投資領域の優先順位は大きなメリハリをつけており、現在はAIとセキュリティに大きな比重を置いています。このように、基礎研究の部分と、市場に近いところで研究所と事業部門が連携する部分と予算を分けています。

Q : 次期中期経営計画でも、利益の範囲内でR&Dを行っていくという基本方針でしょうか。マージンを悪化させるような局面は来ないと考えて良いですか。

A：業績に大きく影響する投資を行う場合は、回収可能性を十分に評価した投資であると考えてください。基礎研究のような固定的な投資は同水準を維持しますので、業績への負荷となることはありません。また、AI関連ではNECでは数年前からGPUクラスターを保有し、他の設備投資と大きく異なるレベルではないと認識しています。

質問者B

Q：AIガバナンスやデータクレンジングの領域は、AI案件の獲得においてNECの差別化要素となっているのでしょうか。

A：データの重要性を重視するお客様からはdotDataの価値を求める声が多く聞かれ、事業拡大に役立っていると認識しています。ただし、特定の技術が決定的要因になるというよりは、広義のセキュリティやガバナンスも含めたDXの対応力が案件獲得の起点となっています。

Q：AIガバナンスも顧客からの評価は高いのでしょうか。

A：現在非常に多くの引き合いをいただいています。特に、教育プログラムや組織への定着化といった課題に関しては、お客様だけでなく、提供側の企業からも当社の教育プログラムを実施してほしいという依頼を受けます。

Q：熟練者の業務専門性を教師データとして組み込むサービスについて、2、3世代前のAIブームの時の教師型AIと何が変わったのでしょうか。また、この技術が進むと、ソフトバンクのAIエージェントサービス『クリスタル』のような包括的なAIと競合するのか、あるいは連携していくのか、現時点での見解をお聞かせください。

A：現在の教師型AIは、特別な教師用データを準備する必要は全くなく、日常使いのデータや、LLM（大規模言語モデル）に内蔵されているデータを使って自動化することも可能です。私たちが提供するcotomi Actは、プラットフォームに近い位置付けで、これ

を使って、社内の給与計算や出張精算など、様々な業務の自動化が可能になります。そのため、『クリスタル』のような他社の個別サービスと競合するというよりは、それらの業務自動化のベースを提供していると考えています。現状、お客様において個別のアプリケーションの内製化が進んでいますので、NECはcotomi Actを通じて、その内製化を強かに支援しています。

質問者C

Q：AIに関する市場の期待値と、商業面での実際の可能性の間のギャップが最も大きいところはどこでしょうか。過大評価されている点と過小評価されている点について伺いたいです。

A：NECのAIはデジタルトランスフォーメーション（DX）を推進するツールであるという基本方針で取り組んでいますので、DXにおける現状と市場の期待値とのギャップについて回答します。現在、DXの進捗度合いは様々ですが、特にAIに期待されているのは非定型な文書処理が多い領域です。この領域は大きく伸びており、当初見込んでいたよりも実績は伸びています。少なくとも私たちが注力している製造、パブリック、医療、金融の業種においては、事業実績と市場の期待値との間に大きなギャップはないと考えています。

以上