

特集 営業グループ長・リージョン長からのメッセージ

富士通ならではの「ICT技術」「SEの提案能力やトータルソリューションによりお客様課題を解決

富士通の強みとは、日本のみならずグローバルの様々な地域において、製造、流通、金融、通信、電力、メディア、国・地方自治体、学校、病院などのあらゆる業種のお客様を長きにわたりサポートしてきた実績と培ってきた経験・ノウハウにあります。

最新かつ高信頼のICT技術、経験豊富なSEの提案能力を含む解決能力、世界中で100カ所以上のデータセンターを展開するサービスインフラを融合させた、富士通ならではのトータルソリューションにより、日々、お客様の問題解決に取り組んでいます。



HUMAN CENTRIC

解決能力」「サービスインフラ」を融合した

今回の特集は『産業・流通』『金融・社会基盤』『公共・地域』の国内業種と『EMEIA』において、それぞれの営業グループ長、リージョン長が2014年3月期の取り組み結果、2015年3月期に向けたビジネス方針を報告・解説するとともに、国内業種や地域のビジネスの強み、さらにお客様事例をご紹介します。

産業・流通

公共・地域

金融・社会基盤

EMEIA

INNOVATION

HUMAN CENTRIC INNOVATION

産業・流通

新しいICT技術をもとに、
ビジネスに新たな付加価値を

産業・流通営業グループは、鉄鋼・金属、製薬、電機、住宅、自動車などの製造業および小売、食品、商社、運輸、サービス業などの流通業のお客様を対象として、日本のみならずグローバルにビジネスを支援しています。



産業・流通営業グループ長
執行役員常務

花田 吉彦

2014年3月期

ICT利活用による業務効率化、競争力強化

2014年3月期の売上、受注、手持ち商談は、過去最高だった2008年3月期を上回って終了しました。お客様のビジネスは、事業構造改革、業界再編を伴うM&A、グローバル化、多角化による新規ビジネスなどの対応に迫られており、ICTを活用した、業務効率の向上、ビジネス競争力強化、新規ビジネスの早期立ち上げ、新興国対応など、様々な需要があり、それに富士通が対応していることが、ビジネス伸長の背景となっています。

業種別にみると、産業分野では、円安による投資抑制のあった石油、紙パルプなどの素材系以外の業種で、売上が前期を上回りました。特に、新事業、グローバル投資、復興事業により、電機や住宅関係で、大幅に売上が伸びました。加えて、

自動車は、システム構築、アウトソーシングなどが寄与し、順調に推移しました。

流通分野では、食品卸や運輸は商談の端境期に入りましたが、商社、サービス業で前期を上回りました。製品別には、両業種とも業務基幹系システムの構築、新規ビジネス対応、PCを中心とした消費増税前の駆け込み需要やWindows XPのサポート終了に伴う更新商談が大きく寄与しました。

2015年3月期

お客様との接点を強化し、お客様ビジネスの力に

2015年3月期は前期と同様に、『既存のお客様のサポート強化』、『新ビジネスへの対応』、『グローバルビジネス対応』などの重点攻略3分野を営業戦略の柱に据え、売上、受注、手持ち商談の拡大につなげ、将来に向けた持続的な成長を目指します。

『既存のお客様のサポート強化』における具体的な方法としては、お客様のビジネスやICT資産の稼働状況を整理・分析して、お客様に最適なソリューションを提案します。例えば、2015年7月にはWindows Server 2003のサポート終了があり、新サーバや新OSへの移行、パブリッククラウドやプライベートクラウド基盤へのシステム移行の検討が早急な課題となっています。また、業務プロセスの効率化は、コスト削減が継続して求められている中で依然として高い関心があります。さらに、『拡張現実(Augmented Reality (AR))』や『エンジニアリングクラウド』などの新しいICT技術へのお客様の興味は強く、新しい技術をもとに、ビジネスに

新たな付加価値を創り出す商談も増えています。富士通は、お客様のビジネスの問題点やICTの関心事に対して、多くの事例や対応できる専門家を抱えており、これらをもとに、お客様との接点を強化して、新しい様々なICT商談を狙っていきます。

次に、お客様の『新ビジネスへの対応』に対する支援を強化しています。お客様はビジネスの多角化を進めていますが、富士通はパートナーとして、それをICTで支援していきます。例えば、お客様が農業ビジネスに新規参入する際には、クラウドを利用した食・農クラウド「Akisai」のソリューションを提供することによって、お客様のビジネスの力になることが可能で、すでに多くの事例があります。そのほかにも水やエネルギーの分野においても、技術とその対応事例があります。また、SNSやビッグデータを活用した事例に対しても、サポートしています。

また、『グローバルビジネス対応』では、欧州、米州、アジア、豪州地域の富士通の現地拠点との連携を強化していきます。例えば、アジア進出やアジアでのビジネス拡大を目指すお客様に対しては、ICTガバナンスを日本と同一レベルに維持したソリューションを展開します。北米では、Tier3レベルの運用基準とセキュリティを強化した新データセンターを今期に米国の東西2カ所に新設し、グローバルにビジネスを展開する日系のお客様の発掘やサポートに取り組んでいきます。

欧州や豪州では、個別の会社の案件ごとに、データセンターやPCの保守・管理を行うデスクトップサービスなどのサービスビジネス連携を行います。

当社の強み

業種、業界を超えたソリューションをグローバルに提供

当社の強みは、テクノロジーを起点として、コンサルティング、インテグレーション、構築、保守管理などシステムのライフサイクルをトータルに提供できることにあります。また、欧州、北米、アジア、豪州といった4拠点にグローバルのサービス拠点を持っており、グローバルビジネスの対応を日本基準のサービスで提供しています。加えて、お客様の新規ビジネス対応においても、豊富な顧客基盤を持っており、業際ビジネスにおいても、業種、業界を超えたノウハウや経験、ソリューションを提供できることです。

お客様事例

川崎重工業株式会社 航空宇宙カンパニー様

次世代設計部品表統合システムを構築

— 航空機の設計情報を管理するシステムが本稼働

航空機は、数百万点の部品から構成され、各部品は約30年以上の長期保守が義務づけられています。この大量のデータを長期間、正確に維持管理するためには、システムのICT化は必須です。そこで、大手航空機メーカーでもある川崎重工様は、航空機の部品構成を1号機単位で管理することができ、共同で設計を進める部品メーカーやパートナーとの情報共有を安全かつスムーズに行える仕組みを備えた富士通の新システムを導入しました。本システムにより、データ管理における操作性の飛躍的な改善、設計者の作業効率の向上、さらに運用・保守費用の削減を実現しました。今後、本システムを活用することで、さらなる設計効率向上と技術情報セキュリティ体制の強化により、競争力を高めていきます。



BK117C-2型ヘリ

株式会社ジャパネットたかた様

新しい買い物スタイルの追求

— テレビにスマートデバイスをかざすだけで商品紹介サイトに自動接続

現在、店舗での購入やネットショッピングからの注文など、様々な商品の購入方法がありますが、テレビ通信販売も大きなショッピング市場の一つとなっています。また、スマートデバイスによって、購入前に商品情報を調べるなど、消費者行動は変化しており、スマートデバイスとの連携が重要な時代になっています。

このような状況を踏まえ、ジャパネットたかた様は、通信販売番組「ジャパネットチャンネルDX」(専門チャンネル)におけるスマートデバイスの新しい利用方法を検討し、専用アプリケーション「ジャパネットアプリ」を開発しました。このメイン機能であるテレビにかざして買い物カメラに富士通の映像ソリューションが採用されており、視聴者がスマートデバイスのカメラを放送中のテレビ画面(※地上波媒体を除く)にかざすだけで、商品紹介サイトに自動でつながり、そのままサイト上から購入できるなど、直感的かつ便利な新しい買い物スタイルを実現しました。

HUMAN CENTRIC INNOVATION

金融・社会基盤

プロダクトからサービスまでの トータルサービスモデルを提供

金融・社会基盤営業グループは、メガバンクや政府系金融機関、地方銀行に加え、証券・保険・クレジット・リースなど金融分野のお客様と、通信キャリアや電力業界、新聞・広告といったメディアなど、社会インフラを支える社会基盤分野のお客様とのビジネスの接点を担っています。



金融・社会基盤営業グループ長
執行役員常務

浜場 正明

2014年3月期

システム商談、メインフレームの更改などICT投資が回復

2014年3月期の金融分野では、各業種のお客様と共に概ね好調な業績となり、リーマンショック以降抑制されていたICT投資が復調しました。当社ビジネスにおいては、メガバンクや農水系金融機関、証券取引所のお客様などの次期システム商談に加え、地方銀行のメインフレーム更改やATM／営業店のシステム更改商談、保険業界や地方銀行向けのタブレットPC商談などが業績に寄与しました。クレジット・リース市場でも、落ち込んでいたICT投資が回復し、金融業界全体の明確な回復がICT投資にも反映された1年となりました。

2014年3月期の社会基盤分野は、携帯キャリア向けビジネスが大きく業績を牽引した1年でした。大手携帯キャリアのLTE向けネットワーク強化に伴う基地局やネットワー

ク機器への投資が、想定よりも前倒しで進んだほか、基幹システム拡張のためのメインフレーム更改商談などが業績に寄与しました。

2015年3月期

ICTの側面から様々なお客様ビジネスの伸長を支援

2015年3月期の金融業界は引き続き成長基調を維持すると見込んでいます。今後も安定的な収益の確保に向けた施策が最重点項目である状況が続くと想定していますが、ICT投資においては、法改正への対応や情報セキュリティ機能の強化など従来分野への継続的な投資に加え、海外店舗システムの整備や顧客接点強化など、戦略的な投資の拡大が起ることを期待しています。金融分野における当社ビジネスとしては、2015年3月期も、引き続きメガバンクや農水系金融機関のお客様の次期システム商談に代表されるような大規模プロジェクトを確実に推進していきたいと考えています。さらには、地銀を中心に業界再編の動きに対応していきます。また、金融業界全般に言えることとして、営業効率の向上や、取引先のお客様のライフスタイルに合った金融商品の販売強化など、営業力の強化に注力して取り組まれています。当社としては、例えばオムニチャネルマーケティングの仕組みづくりなど、ICTの側面からそのお手伝いをしたいと考えています。営業効率の向上という点では、保険分野で、幅広く当社のタブレットPCを用いたソリューションを採用していただいております。営業職員の方の営業スタイルを大きく革新できた成功事例として捉えています。今後も他の業界を含めた展開を積極的に進めていきます。

2015年3月期の社会基盤分野では、スマートフォンやタブレットの普及・利用の拡大が引き続き進み、LTE基地局やネットワーク強化に向けて、通信キャリアのお客様の設備投資が前期に続き行われると見込んでいます。通信キャリア業界における当社ビジネスとしては、ネットワーク高度化の動きを捉えた高性能なプロダクトの開発・提供により、お客様のニーズに応えていきたいと考えています。具体的には、山間部などに適したLTEの小型無線基地局装置の出荷を2013年から開始していますが、引き続き省スペース性の訴求を進めるほか、SDNの流れに対応した100Gパケット統合光システムの性能向上を推進していきます。また、NTTドコモ様には、次世代通信方式であるLTE-Advancedに対応した「高密度無線基地局」の開発ベンダーとして選定されていますので、商用機の早期導入を目指していきます。

電力業界では、2016年の電力小売全面自由化や2018年の発送電分離など電力システム改革に向けた対応が求められており、その仕組みづくりや、新規参入する事業者に対応するサービスの展開に取り組んでいきたいと考えています。

メディア業界では、生活者との接点を重視した新たなビジネスモデルの構築が求められていますので、例えば、ビッグデータを起点としたマーケティングデザインビジネスの展開など、新しい事業の立ち上げに注力していきます。

その他、2014年3月に発表した新グローバルマトリクス体制をうまく活かし、ネットワークビジネスの拡大とASEAN地域に向けた社会インフラビジネスを積極推進していきます。

当社の強み

トータルサービスモデルの提供と業種間、業種内への横展開

当社の強みは、プロダクトからサービスまで一貫通貫のトータルサービスモデルを提供できることです。また、非常に豊富な顧客基盤を持っており、そのビジネスで培った経験やノウハウを、業種間、業種内で横展開できることも当社ならではの強みです。現在、金融業界のお客様が取り組まれている営業力強化に向けた取り組みや、業界再編の動きなどにも対応できる幅広い能力を備えています。また、ネットワークビジネスは、国内にとどまらず、北米を中心にグローバルに展開してきたことは大きな強みです。これらの強みを活かし、新規分野にも積極的に取り組み、中長期的な成長を実現します。

お客様事例

生命保険業界様向けタブレットPCソリューション

— お客様利便性・満足度向上の実現に向けた営業スタイルの革新

近年、生命保険業界様を取り巻く環境は、少子高齢化の進展、お客様のライフスタイルや商品ニーズの多様化など、従来とは大きく変化してきています。そこで生命保険会社様では一層のお客様利便性・満足度向上の実現に向け、従来の「紙」を中心とした営業スタイルを、「タブレットPC」を活用することで商品説明からご契約、アフターサービスまでを完結させる新たなスタイルへと進化させています。当社では、タブレット画面で紙同様にサインが可能な電子署名、万一紛失した際にも遠隔でデータ消去が可能な機能などのソリューションを提供しています。また、国内での一貫した開発・製造(Made in Japan)により柔軟なカスタマイズが可能で、高品質・小型化・軽量化を実現した専用タブレットPCの提供により、営業スタイルの革新を支援しています。



■ P.T. Telkom Indonesia様

インドネシア国内で、海底ネットワークシステムの超高速毎秒100ギガビット化を実現

— 長距離海底ケーブルの伝送容量が5倍に

JaKa2LaDeMaは、インドネシア最大の通信キャリアP.T. Telkom Indonesia様の海底ネットワークシステムで、同国の主要5島をつないだ海底ケーブルは、全長約1,800kmになります。経済成長著しい同国では、2012年から2017年の間、世界で2番目に高い42%増というIPトラフィック増加率が予想されており、JaKa2LaDeMaの拡張と整備が急務となっていました。

そこで、富士通は、本システムに大容量かつ長距離通信における最新の光伝送技術であるデジタルコヒーレント技術を用いた「FUJITSU Network FLASHWAVE 9500」と監視システム「FUJITSU Network NETSMART 1500」を提供し、毎秒100ギガビットの超高速伝送技術を適用した大容量システムを実現しました。

富士通は、今後も高性能・高信頼かつフレキシブルな海底通信ネットワークを必要とする世界各国のお客様のご要望に応じていきます。



FLASHWAVE 9500

HUMAN CENTRIC INNOVATION

公共・地域

豊富な実績を強みに、 公共インフラのICT基盤を提供

公共・地域営業グループは、各省庁をはじめとする官公庁や、県・市町村などの自治体分野のお客様、また、病院や診療所といった医療分野や、大学・小中高といった学校などの文教分野をお客様として、国全体を支えるインフラ基盤を提供しています。



公共・地域営業グループ長
執行役員常務

小野 弘之

2014年3月期

ICTを活用して地域社会に貢献

2014年3月期の公共・地域営業グループは、官公庁、自治体、医療、文教、全ての分野で好調でした。また、国内を6つのグループに分けている地域別の営業実績においても、全ての地域で売上が前期比2桁伸長を遂げました。全ての分野および全ての地域で好調だったと言えます。

好調の要因はいくつかあります。最も好調だったのは医療分野で、過去最高の売上を記録しました。当社が長きにわたって取り組んできた電子カルテパッケージの整備や地域医療ネットワークなどが、国全体で進めている安心・安全の取り組みと結びつき、ICTを活用して地域社会に貢献していくという我々の施策が大きく実を結んだ年だったと言えます。

また、官公庁分野では当社のお客様にご利用いただいている大型システムの更改タイミングが複数あり、インフラ整備

強化の流れに対応できた結果が表れたと言えます。

自治体分野においても、法改正対応案件や基幹再構築商談が活況でした。

文教分野は大学向け商談だけでなく、小中高向け商談においてもスクールニューディール時に構築したお客様とのリレーションを活かし非常に好調でした。

その他、外的要因としてはWindows XPのサポート終了に伴うパソコン更新需要が旺盛だったこともあります。

これら全ての分野において好調だった結果、公共・地域グループ全体としての売上が前期比18%増と大きく伸長しました。

2015年3月期

全ての人の安心・安全を追求

2015年3月期の公共・地域分野は、前期の大きな売上伸長による反動減が予想されますが、引き続き高い需要が継続すると見えています。

特に自治体分野では、社会保障・税番号制度(マイナンバー)対応が本格的に動き出す年であり、その他社会保障制度関連の対応も見込まれています。マイナンバーに関しては、全国の自治体が一斉に対応することになり、ベンダーとしてのシステム構築力、対応力が問われています。当社は、過去に行われてきた市町村合併や各種法改正対応等、同一時期における広範囲なシステム更新対応において多くの実績があります。また、事前に開発効率化、共通化対応の準備を進めており、当社の強みである豊富なSEリソースに加え、各地域の強力な地場パートナー企業と連携し、万全の体制で国民生活の利便性向上に貢献していきます。

官公庁分野では、政府が掲げるICT予算の効率化に対応すべく、システムのクラウド化や共通プラットフォーム基盤の提案等を進めています。お客様が求める「共通化・共有化」に対応し、開発・運用コスト削減を実現する先進的なシステムを他社に先駆けて提案することで、国・政府からの要請に応じていきます。また、こうした国内の豊富な実績をもとに、国と連携してアジア諸国に対して堅牢性の高い高品質な公共系ICT基盤を展開することで、グローバルなビジネスの獲得を目指します。

文教分野では、現在進められているフューチャースクール型の取り組みを当社も積極的に推進していきます。タブレットPCを活用した先進的な授業スタイルの導入を、全国の学校に広げていくことで、教育現場におけるICT活用をより一層進めていきます。また、学習塾や予備校と公教育の連携を進め、ビッグデータを活用した進路指導等をICTで支援していきます。

医療分野は、2013年の更新需要が一段落した反動が懸念される一方、電子カルテや地域医療ネットワークは今後ますます広がっていくことが予想されています。そうした成長市場に対し、当社は新組織「未来医療開発センター」を立ち上げ、医療分野における利便性向上をICTで実現していきます。スーパーコンピュータから強力な医療パッケージ製品、ネットワークまで垂直統合でサポートできる当社の強みを発揮し、医療関係者から患者の皆様まで、全ての人々の安心・安全を追求していきます。

当社の強み

お客様との長きにわたるリレーションによって培われてきた信頼と実績

当社の強みは、強力なお客様基盤と、そのお客様との長きにわたるリレーションによって培われてきた信頼と実績です。お客様の中期的な課題、ニーズを早い段階から捉え、迅速かつ最適な提案ができる点が、それぞれの分野における高いシェアの獲得につながっています。また、各地域の強力なパートナー企業との連携体制を持っている点は、広域対応時における当社の対応力の源泉になっています。今後も高い技術力と、長きにわたって培ってきた豊富な実績を武器に、万全の体制で公共インフラを支えていきます。

お客様事例

独立行政法人国立がん研究センター様

全国がん登録システム構築プロジェクト

—国内全てのがん患者情報を集約するデータベースの構築をスタート

現在、日本国民の2人に1人はがんに罹患し、3人に1人はがんで死亡すると言われており、がんを克服することは、国民の生命および健康にとって重大な課題となっています。そのため、国内の全てのがん患者の情報を網羅するデータベースを構築することにより、正確ながん罹患・診療実態を把握し、新しい治療法の開発へ活かすことが求められています。そこで、国立がん研究センター様では、全てのがん患者の情報を集約するための「全国がん登録システム」の構築を、2015年度の運用開始を視野に進めています。本システムでは、富士通の大規模データ突合技術が中核となっており、稼働した後は、国内における正確ながん罹患と診療実態を把握し、がん診療の質の向上へつなげると期待されています。



荒川区教育委員会様

全国の自治体に先駆けて、小中学校において児童生徒一人1台タブレットPC導入

荒川区教育委員会様では2013年、全国自治体に先駆け、小学校3校、中学校1校に一人1台のタブレットPCを整備しました。そのタブレットPCは、キーボードを自由に着脱でき、モバイル性とPCとしての機能を両立し、ペン入力による漢字書き取りやデジタイザでの定規を用いた算数の授業が可能などの点から富士通製ハイブリッドタブレット「STYLISTIC Q702/G」を採用しています。電子黒板などICT機器を組み合わせることにより、デジタル教科書などマルチメディア教材の活用や、児童生徒同士のコミュニケーションを活性化させ、より効果的な学習が可能となっています。「未来社会の守護者」である子どもたちに、問題解決能力やコミュニケーション能力など、これからのグローバル社会をたくましく生き抜くために必要なスキルが身につくことを期待しています。



HUMAN CENTRIC INNOVATION

EMEIA (欧州、中東、インド、アフリカ)

製品やサービスを最適な形で
素早くグローバルに提供

— お客様満足度の向上とビジネスの成長を目指して —

EMEIAリージョンは、富士通グループの海外売上約半分の約半分を占め、現地法人としては、英国のFujitsu Services Holdings PLCやドイツのFujitsu Technology Solutions (Holding) B.V.を抱えています。海外全体の従業員数約61,000名(2014年3月末時点)の半数弱がEMEIAに所属しています。



EMEIAリージョン長
執行役員常務

ダンカン テイト

2014年3月期

構造改革の実行による新たなスタート

2014年3月期の大きな成果の一つは、2013年2月に発表し、実行した欧州大陸における構造改革です。私はこの業界に長年身を置いていますが、振り返ってみて、最も成功した構造改革となりました。約1,500名の人員削減を実行するという、大変な痛みを伴う改革でしたが、プロジェクトチームがうまくリーダーシップを発揮してくれたこと、従業員に対して十分な配慮がなされたこと、労働組合と協調して改革に取り組めたことが成功要因です。また、改革のあいだも、市場やお客様へ焦点をしっかりと当て、その動向を把握することなく捉えました。もちろん、景気の回復の後押しもありましたが、EMEIAリージョンの各地域でビジネスを良い方向に転換しました。

欧州大陸では、ストレージの売上延伸などによる減収影響はありましたが、前述の構造改革によるコスト削減効果を大きく出したほか、将来につながる大型商談を獲得しました。

英国・アイルランドでは、政府向け商談の小型化や大型商談の延伸による減収影響がありましたが、民需ビジネスの拡大がカバーし、下半期は前期比で増収増益を達成しました。

北欧は、マネージド・サービスやプロダクトビジネスが好調だったほか、2013年の夏に実施した小規模な人員合理化の効果が出て、赤字縮小し、下半期は益転しました。

2015年3月期

EMEIAリージョンにおける需要の深耕

2015年3月期の英国、北欧、欧州大陸の経済は全般的に回復の兆しが見られ、穏やかな売上の伸びが予想されています。当社ビジネスとしては、前期からの良い流れを失うことなく、各地域でさらなるビジネスの成長達成を目指します。

欧州大陸では、実行中の構造改革に引き続き取り組み、早期完遂を目指します。プロダクトビジネスの安定化とサービスビジネスの拡大を引き続き図り、安定した収益を創出できるビジネスモデルを確立することが優先課題です。新グローバルマトリクス体制をうまく活かし、グローバルなソリューションの提供やサービスフレームワークの確立を目指すとともに、サービス分野での人材の確保・育成も積極的に進めます。

英国・アイルランドでは、従来、政府ビジネスが過半を占めていましたが、ここ数年は民需ビジネスの成長を目指し、その取り組みが着実に実を結んでいます。今期はさらに民需ビジネスの成長率を加速させ、業績への貢献を図っていきます。

北欧では、強みの一つであるフィンランドにおけるマネージド・サービスやアウトソーシングサービスについて、他の北欧地域やお客様へも展開を図ります。また、北欧

地域にはグローバルにビジネスを展開しているお客様が多数いるので、そういったお客様に対するサポートをさらに強化します。

インド、ポーランド、ポルトガルには、当社のオフショアサービス拠点であるグローバルデリバリーセンターを置いていますが、こういったグローバルデリバリーセンターのさらなる拡大や活用にも今後も努めます。

中東、アフリカにおける当社ビジネスはまだ小粒で、大きな成長を見込むことは難しいですが、政治情勢やビジネス慣習などを十分に見極めながら、慎重に市場開拓を進めていきます。

▶ EMEAリージョンについては、地域別レビュー(058ページ)もご参照ください。

当社の強み

「お客様に寄り添う姿勢」が、富士通の伝統

富士通のビジネスモデルは、お客様の求めている製品やサービスを最適な形でより素早くグローバルに提供できるという点で、競合他社から差別化できています。つまり「お客様に寄り添う姿勢」が、富士通の伝統と言えるものです。例えば、商談において困難な問題に直面した時に、問題解決に向けてお客様とともに真摯に取り組むことです。そうした取り組みの結果として、当社はお客様の信頼できる長期的パートナーとしての立場を確立することができました。

また、様々な地域でビジネスを展開するお客様に対して、研究開発で培った高水準の自社技術を用いた製品やサービスをグローバルに提供できることも強みの一つです。新グローバルマトリクス体制では、さらにその仕組みが強化されることになるので、お客様満足度の向上ひいてはビジネスの成長を実現していけると確信しています。

お客様事例

ウェールズ議会政府(英国)様のスーパーコンピュータ HPC Walesプロジェクトを通じて、産学のイノベーションを促進し競争力を高める



HPC (High Performance Computing) Wales プロジェクトとは、ウェールズ議会政府様

が主導する官民セクターで利用できるスーパーコンピュータ・サービスです。英国最大の分散型スーパーコンピューティング・ネットワークであるHPC Walesの活用により、ウェールズの民間企業や研究機関が世界トップクラスのテクノロジーにアクセスし、フル活用できるよう支援することを目的としています。

当プロジェクトのインフラとサービスは英国では他に類を見ないばかりか、欧州の中でも革新的なアプローチであると評価されています。ウェールズ大学様とウェールズ議会政府様、そして富士通がパートナーシップを組んで当プロジェクトを運営することで、様々な研究・調査に必要なスーパーコンピューティング能力、高度なスキルのトレーニング、個々のビジネスニーズに合わせた支援を提供しています。異常気象に関する研究や先端材料の開発、医療科学への新たなアプローチなど世界的な課題への取り組みをはじめとして、科学分野での画期的な進歩を促し、長年の難題に解が得られることを目指しています。

ウェールズ議会政府様が実現したいと考えていたのは、地域の大学に共通HPCプラットフォームを構築し、あらゆる規模の地元企業に集中的なコンピューティングのオンデマンド・サービスを提供することでした。

それが形となり、現在、カーディフ大学様とスウォンジー大学様にハブとなるスーパーコンピュータが設置され、そこからウェールズ各地にネットワークが広がっています。それぞれのハブは、何千個ものインテルのコア・プロセッサにアクセスすることができ、パブリックセクター・ブロードバンド・アグリゲーション(PSBA)を介した専用ネットワークで接続されています。

HPC Walesプロジェクトは、富士通のサポートを通じて、ウェールズ全域にHPCサービスを提供し、中小企業の競争力を高め、迅速に市場に製品を送り込むお手伝いをしています。また、イノベーションの加速、地域経済の活性化、高等教育機関の資源活用にも役立っています。

HPC Wales 技術部長のMartyn Guest教授からは、「HPC Walesの成功には、富士通の存在が不可欠でした。ウェールズがこのような技術委託をしたのは初めてのことでしたが、富士通の実績とコミットメント、理解のおかげで、このプロジェクトを実現させることができました。厳しい問題が発生したことも何度かありましたが、概ね順調に進んでいます。」とコメントをいただきました。