

## 2010 年度 研究開発戦略説明会 質疑応答メモ

日 時 : 2010 年 3 月 31 日 (水) 15 : 00~16 : 30

場 所 : 株式会社富士通研究所 岡田記念ホール

説明者 : 株式会社富士通研究所

代表取締役社長 村野 和雄

ヒューマンセントリックコンピューティング研究所所長 飯田 一朗

---

### 質問者 A

Q: ヒューマンセントリックについて、いつまでに何を出来るようにするのかなど、具体的な目標はあるのでしょうか？

A: (飯田) ヒューマンセントリックは非常に範囲が広く、様々なターゲットを設けて研究を進めています。直近のターゲットとしては、携帯端末をいかにヒューマンセントリックにしていくか、ということを経第 1 ステップとして 1 年以内を実現していきたいと考えています。次に携帯端末とサービスをどのように連携させていくかということで、携帯端末とクラウドの連携が次のターゲットだと考えています。それを活用し、サービスを未開拓の分野に展開しますが、具体的なサービスとして実現するのが、3 年目位と考えています。

### 質問者 B

Q: 2010 年の新しいフレームワークとして 3 テーマあるが、350 億円の具体的な配分について教えてください。

A: (村野) 全社骨太テーマで 40%、事業戦略で 40%、シーズ志向で 20%程度を目指したいと考えています。現状は事業戦略のウェイトが高くなっているので、今後骨太のテーマに徐々にシフトしていきたいと考えています。

Q: 今後は、より中長期的な視点での R&D が増えていくということでしょうか？

A: (村野) 富士通の事業の 3-5 年後をにらみ、どういう方向に進んでいくのかを全社的な議論の中で決め、その方向にドライブするにはどうしたらいいのか、という点を中心に考えていきたいと思ひます。

このフレームワークは新しい試みであり、これまでではそれぞれの研究員がこれをやるべきだという信念でやってきたところもありますが、今日のように事業変革が激しい時には、こういったアプローチが必要だと考えています。

### 質問者 C

Q: 米国でツイッターや SNS などのアプリケーションがクラウドで提供されており、それと比較すると、「ヒューマンセントリックコンピューティング」は技術的に遅れているように感じますが、ユーザーニーズに応える具体的なアプリケーションはあるのでしょうか？

A: (村野) ヒューマンセントリックコンピューティングでは、サービスの受け手が自ら情報を発信しなくても、今どこにいるかといった位置情報や、周りの環境などのシチュエーションに関する情報がシステム側で把握でき、そういった情報から受け手のニ

ーズを想定し、求められる前に高度なサービスを提供できるようになります。我々はそういったサービスを提供できるということに、新しい価値を求めてまいります。そのサービスをどうお金にするかという企業としての本質的な点も含め、SNS よりも一段先のビジネスモデルを構築していきたいと考えています。

Q: サービスを受ける側の意向に関係なくサービスが自動的に提供されるということでしょうか？プライバシーの問題などはどう考えているのでしょうか？

A: (村野) プライバシーや本人の意思は重要だと考えていますので十分に配慮してまいります。情報処理の学習技術や、大量のデータに基づいた知識の構造化など、いろいろな情報の付加価値を高める技術をクラウドの中で提供していきたいと思っています。たとえばヘルスケア分野では、毎日一定の時間になると自動に血圧データを収集し、データマイニングを行ってパターンを抽出する仕組みを構築し、「休みなさい」とか「病院に行きなさい」などのリコメンデーションをするようなサービスを想定しています。あくまでも人間を中心に考え、個人を尊重する仕組みをつくりたいと考えています。

Q: 母集団を広く取りサンプリングをするような取り組みでは、プライバシーに過敏になっている人を外すという仕組みが必要になってくると思いますが、法的なものを含めた解決手段として何かあるのでしょうか？

A: (村野) 非常に難しい問題だと考えています。個人情報はいろいろな形で収集されますし、集めようと思えば集められる世界になりつつあります。個人情報に関する考え方は、米国のように比較的オープンなところもあれば、ヨーロッパのように保守的なところ、日本のようにその中間にあるところなど、国によっても感覚が違います。ご指摘のように、こういった問題が法的に解決できるのか、提供するサービス内容で解決するのは、重要な課題だと思っています。

#### **質問者D**

Q: テーマ毎の人員と、R&Dの撤退基準について教えてください。

A: (村野) テーマによって人員も大きく異なります。全社骨太は今後を支える非常に重要なテーマですが、その中に含まれる4つのテーマでは、それぞれ100人規模の人員が関わっています。事業戦略については、製品・サービスの規模などによってばらつきがあります。シーズ志向については、大きな可能性を持つがリスクも伴うものですので、スモールスタートで数人から10人程度の規模ではじめます。それがだんだん形になってくると、全社骨太や事業戦略テーマとして、百人規模のチームになります。撤退基準についても、テーマによって異なります。シーズ志向については、厳格に毎年可能性についてレビューし、判断を行います。判断基準としては、3-5年後に骨太、もしくは事業戦略テーマになるかという点を大きな基準として考えます。

Q: シーズ志向テーマは、毎年どのくらい入れ替わりがあるのでしょうか？

A: (村野) 事業がなくなってしまった場合は大きく入れ替わりますが、通常は毎年20%~30%を見直すということになると思います。

Q: 特許について、国内外で毎年何件程度出願しているのでしょうか？

A: (知的財産権本部長代理 亀井) それぞれ毎年 4000 件前後出願していますが、その半数が研究所から出しているものです。

Q: 特許に関する報奨制度について教えてください。

A: (亀井) 特許を出願すると、1 件あたりいくらという形で補償しています。また、それが登録になれば、改めて補償します。その他、全社で優秀な特許を毎年選び、報奨も行っています。

Q: 報奨の中で、研究所が選ばれる割合はどの程度でしょうか？

A: (亀井) 表彰される率は、全体の中で約 10%程度であり、研究所と事業部の比率は大きくは変わりません。

以上