

● 「デジタル革新を支える 富士通のデジタルビジネス・プラットフォーム」説明会 質疑応答議事録

日時 : 2016年6月24日(金) 15:30~17:00
場所 : 富士通汐留本社 6階ユーザコミュニティサロン
対応者 : グローバルSI技術本部 本部長 中村 記章
デジタルビジネスプラットフォーム事業本部 シニアマネージャー 大石 卓哉
グローバルSI技術本部 マネージャー 福井 知弘

■質問者A

Q. MetaArc や K5 の特徴として他社製品とも繋がるということですが、具体的にどのような他社製品と繋がっているのでしょうか。

A. (中村) 他社との連携や協業については、既に Microsoft の Azure は富士通から A5 というサービスとして提供しています。それ以外にも Salesforce や Oracle 等との連携は色々と実績があります。今後取り組もうとしている事としては、K5 をご利用頂いているお客様が他社のクラウドサービスを別のポータルから使うといった際に煩雑にならないよう、K5 と他社クラウドがシームレスに活用できるような仕組み作りです。それについては、順次発表をさせて頂きたいと思っています。

Q. IaaS や PaaS の分野で特にシェア拡大を目指しているようですが、クラウドビジネスの競合状況はどうなっているのでしょうか。また、K5 のどのような強みや特長を活かしてシェアを伸ばすのでしょうか。

A. (中村) やはり一番先行しているのは Amazon の AWS ではないかと捉えています。ただそれは、どちらかというと IaaS 中心の領域におけるプラットフォーム提供に注力するもので、上のレイヤーのアプリケーションサービスについては、それぞれサービスベンダーが自由にやって欲しい、それを使うのはお客様が自ら組み合わせて使ってくださいというスタンスです。富士通は AWS と同等の IaaS の機能も提供しますが、更なる上の PaaS や SaaS の領域でも、お客様がよりアプリケーションを作る手間を省ける構造を持ったクラウドサービスを提供します。今まで富士通は SI を通じて色々なシステムを作ってきており、その中で共通的に利用できるものをサービスとして SaaS や PaaS としてお客様に使って頂くことで、メリットを得て頂こうと考えています。また、単にアプリケーションを作ることが出来る、ということだけでなく、それをお客様がどう儲けるビジネスにつなげていくのか、というところが重要です。そこは、我々のエンジニアがお客様と「共創」、つまり一緒にビジネスの課題抽出をおこない、ICT を活用してどう解決するかということまで一緒にやらせて頂くことで、クラウドのメリットを最大限に引き出す取り組みを行っています。その点は他社とは違う所だと思っています。

Q. IaaS や PaaS の領域でシェアを勝ち取る相手は、基本的には Amazon や Microsoft など既存の海外の大手ということでしょうか。

A. (中村) 競合という意味では、Microsoft や Amazon などの海外主要ベンダーと捉えています。ただし、彼らはプラットフォーム供給者であり、上の方のアプリケーションサービスをお客様にカスタマイズして提供するという事はやっていないので、その点で富

土通のビジネスモデルとは大きく違うと思っています。例えば Amazon の IaaS と真っ向から対抗しようとは思っておらず、ほぼ同じ機能をカバーできていれば、後はお客様が何をしたいのか、どうビジネスを成長させたいかというところを掘り下げて、それを実現する仕組みを提供するという部分が、我々のビジネスの中心になるとと思っています。

Q. Amazon の AWS や Microsoft はかなり価格が安いと思うのですが、富士通の K5 はどのような価格帯で勝負していくのでしょうか。

A. (中村) 先ほどのご説明でお客様にあわせた「4+1」のクラウドモデルをご紹介しましたが、一番左のパブリッククラウドモデルは Amazon と遜色ない価格帯で提供しています。ただ、より専用で使う比率が高いところはそれ相応の対価を頂いています。より堅牢で安心な環境を求めたいという場合は、相応に高い価格になることはありますが、それなりの恩恵をしっかりと得ることができます。我々の IaaS は 99.99%の可用性を保証していますが、一方 Amazon は 99.95%とっており、さらに「保証」とは言っていません。99.95%は結構頻繁に止まるということで、99.99%はほぼ止まることがないという意味です。基本的に基幹システムを動かすのであれば、99.99%くらいの可用性は必要です。そういったレベルを求めるお客様にはそれをしっかり提供できますが、その分、相応の対価は頂きます。しかし、従来のシステムをオンプレミスで作るよりは安価になります。

Q. Amazon と同じ価格で勝負するということですが、Amazon は巨大なスケールでビジネス展開することで低価格で提供できるのだと思いますが、富士通が同じ価格で提供できる仕組みは何でしょうか。本音を言うと、パブリッククラウドでは勝負したくないのではないですか。

A. (中村) ご指摘の通り、Amazon は巨大なスケールメリットを活かしています。ただ、本業はクラウドではなく、流通業のお客様の確保のために、本業からの利益を還元してクラウドを成長させています。富士通も本業はクラウドそのもので儲けることではなく SI やソリューションの提供で儲けることが事業の軸です。そこから得られた利益をベースにクラウドを価格設定することで、より安価な価格を実現できます。また、約 640 の社内システムを全てクラウドにシフトすることにより、大きくコストダウンを図ることが出来ます。当社は年間で 1,000 億円ほど、社内 IT システムに投資してきていますが、例えばその 3 割を削ることができるとなると、それをクラウドの維持成長に回すことが出来、できるだけ安価に提供できる仕組みを作りだしています。

■質問者B

Q. AWS や Azure は、プラットフォームを提供することで利益率を稼いでいますが、MetaArc は SI 色が強いと感じます。一番手の掛かるカスタマイゼーションを取る戦略では、利益率拡大には繋がらないと思います。MetaArc が共通基盤として広がることで、本当に利益率が改善できるのですか。

A. (中村) 利益率拡大という課題は常に付き纏うのですが、MetaArc をお客様向け SI で活用する他、社内の SE が使うことで、共通サービスを増やしています。それにより、お客様向けの SI において共通サービスを活用することで、プロジェクト毎に別々に作る

必要がなくなってきました。それにより、SE 作業のコストダウンが図れ、利益率を高め、全体をカバーするという取り組みをしています。クラウドビジネスだけやって、他社と同じサービス内容だと、大手のボリュームに対抗するのは厳しいですが、富士通は自らのプロセスの中でデジタルライゼーションを進めることで、効率化やコストダウンを図ります。

Q. このビジネスモデルでの競合企業はどこでしょうか。

A. (中村) ビジネスモデルが同じ企業は無いと思います。しかし、それぞれの領域だけをやっている企業は多いと思います。例えば、Microsoft や Oracle も SoR(Systems of Record)の領域に入ってきています。彼らはプラットフォームの性能強化や品質強化をやっています。しかし、その上にアプリケーションを作ってシステムを構築するのはお客様に任せています。クラウドの今後の方向性は、基幹システムで使えるようにしていくことだと考えます。同じ方向を向いている企業は色々あると思いますが、それを一つの企業で全て賄おうとしている所はありません。プレイヤーが複数集まってやるモデルはありますが、単独でチャレンジしている企業はあまりないと思います。

Q. 富士通の今後はサービス特化という印象ですが、今の時点でハードウェアを持つ強みや意義は何でしょうか。

A. (中村) 以前の富士通は、優れたサーバやミドルウェアの提供を志向していました。しかし、今はハードウェアやミドルウェアを単品で提供してもお客様にその価値は伝わりにくいと思います。寧ろ、それらをしっかりと組み合わせて、お客様がやりたいことを実現するサービスを提供することで、はじめてお客様にご理解頂き、それを活用して頂けるのではと思っています。富士通はハードウェアのテクノロジーを持っているからこそ、それを使って止まらないシステムを実現し、高品質や高セキュリティを実現できています。そうした価値があるので、今後もハードウェアやミドルウェアの技術を持ち続けますし、他社には出来ないような高品質なサービスを提供していこうと思っています。それにより、今までクラウドが手の届かなかった領域でもクラウドを活用して、ビジネスを展開できるようになる下支えになるものだと捉えています。

■質問者C

Q. 現状は富士通製品を中心に使っていると思いますが、今後、富士通のハードよりも他社製品のハードを安価で購入できれば、使っていくという展開は想定できるのでしょうか。

A. (中村) これからは他社の製品であっても、優れたものでコストメリットが最大限活かし切れるのであれば使っていくという方針です。ただし、全て他社製品を使うのではなく、コアな技術は我々の中に蓄積して残していきたいという考えがあります。譲れないところは棲み分けをして、その分野の技術は伸ばしていきますし、その点では自社製品に拘っていきます。全体として技術やコストバランスを保ちながらお客様に最適な価格で提供するために、他社のものでもいいものがあれば活用していきます。

Q. 譲れないコアな技術をご紹介ください。

A. (中村) 異常が起こったときの異常検知や止まらない仕組みは非常に難しい部分で、冗長化構成などの技術が一例として挙げられます。また我々が得意な技術として、スーパーコンピューターがあります。スーパーコンピューターの技術は特定の業界だけで活用しているのかというとそうではなく、集積度合いや、密度の高い状態から熱が発生するのをうまく回避することが非常に難しく、そこから得られたノウハウが **PRIMERGY** のより高密度、高集積の中でのハイパフォーマンスコンピューティングを実現しています。

Q. **MetaArc** を昨年 9 月に発表されていますが、現状どれぐらいの引き合いがあって、目標とされている 20 年度のシェアを達成した場合、**MetaArc** 関連でどれぐらいの売上規模を想定しているのでしょうか。

A. (中村) 商談状況ですが発表して以来、現在 1000 件ほどの商談が進んでいます。その中で、180 システムが稼動しており非常に好調なスタートとなっています。中心となっているのは既存システムからの移行ですが、クラウドに移行していただければ、その先にモダナイゼーションなど更に新しい形のビジネスへ拡大できると思っています。売上は、2016 年度には、クラウドビジネス全体で 3,500 億円を計画しております。前年比 121%と見ていて、高い水準の売上伸長を維持したいと考えています。

Q. 富士通自身が **K5** を導入して、5 年間で 350 億円のコストダウンを目指すということでしたが、**K5** を使ってコストダウンした分をどのように攻めの投資に回すのでしょうか。

A. (中村) 現時点では、社内システムをクラウドにまだ移行中の段階なので、コストダウン分はまだまだクラウドサービスを成長させることに投資している段階です。他のビジネスに費用が充当できたかということ、まだそこまでは至っていません。ただ、クラウドについては、よりスピーディに数多くのサービスを作って提供するスパイラルは出来ているので、さらに先には新しい投資フェーズが生まれてくるのではないかと考えています。

Q. お客様もどういった攻めの投資をしたらいいか分からない方が多いと思います。例えば、コンサルとの連携はどのように考えていますか。

A. (中村) 国内や海外の色々なコンサルベンダーとも連携してお客様へのアプローチをしています。**MetaArc** や **K5** を活用することによるメリットや、そのためにお客様自身がやらなければいけないこと、あるいは共同でやることを定義して、ニーズに応じてコンサルベンダーと共にお客様のビジネスのあり方を一緒に考えるといった活動もしています。

A. (大石) **FF2016** でも発表させていただきましたが、グランドデザインのサービスを今回発表しております。これは元々富士通がもっていた色々な手法を活用し、そこに社内システム構築で蓄積しているノウハウを加え、お客様に展開していくことも考えています。

■質問者D

Q. 日本の自治体は財政が厳しいですが、クラウドによって自治体も IT ベンダーも両者が

ハッピーになるようなビジネスモデル、ICT 投資のあり方はあるのでしょうか。

- A. (中村) MetaArc やクラウドの活用により、ハード・ソフト・運用費など全般で 3 割くらいの ICT 費用を削ることができるのではないかと社内実績の中では見えています。そうすると、自治体も ICT 予算の約 3 割が他に回せることになるのではないのでしょうか。それにより、住民向けサービスの拡充や、自治体間や自治体・医療の連携など新しい分野との連携に使われることになるでしょう。自治体にとってはプラスの要素は大きくなってくると思います。逆に富士通としては利益として減っていく見え方になり、そこをどう補うかは課題ですが、共通的なサービスが抽出できるとそれを色々な分野で活用することが可能となります。それをマイクロサービスとして仕立てて、他の分野や業際連携、あるいはグローバルな市場での活用を見いだせると考えています。両方がウィンウィンとなる仕組みは現実的には難しいかもしれないですが、しっかりと考えていきます。

■質問者 E

- Q. MetaArc は AWS と比較するよりは、NTT データや NS ソリューションのプラットフォームに近いのではないのでしょうか。
- A. (中村) プラットフォームとしての考え方は、その通りです。
- Q. マッシュアップやソフトウェアパーツが充実していくと採算性が上がっていくということになると思いますが、これをすでに活用している SIer は営業利益率 10%を超えています。MetaArc では利益率をどこまで高められるのでしょうか。時間軸を含めて教えてください。
- A. (中村) 富士通は過去から同様の取組みをしてきました。現在は、今までパーツとしてあったものを全部集約して、クラウドのプラットフォームの中に埋め込もうと取り組んでいます。更にお客様向けのビジネスとしてどう活用していくのかということこれからやらないといけません、これはそこまで時間が掛かるとは思っていません。営業利益率の改善という意味では、数年内に SI で 10%超えることを目指しています。
- Q. 過去の経験を見ていると、ソフトウェア部品を溜めておいて、再利用することで生産性は高まります。一方でソフトウェアを再利用した SE や営業にはボーナスポイントを付けるなど人事制度やインセンティブ制度の工夫を必要とする事例が多いと聞きます。生産性向上と人的コスト（評価）の関係はどうお考えですか。
- A. (中村) デジタイゼーションが中心になってくる中で、人事評価制度は大きく変えるべき所は出てきていると思っています。人事部門でも、どれだけお客様に価値を提供できたのかという評価の尺度を用意する取り組みを始めようとしています。しかし、現時点ではそこまで至っていません。
- Q. 例えば、Microsoft だと、Azure のセンターでセキュリティレベルで密接に協業しているようですが、こういった第三者と協業や MetaArc コンソーシアムみたいなものを作っていくのですか。
- A. (中村) パートナー向けには、コンソーシアムを用意して、その中でお互い情報共有や

情報活用することをしていきます。アライアンスベンダーとは、API レベルの連携もしており、シームレスに繋いでいくような取り組みを始めています。

■質問者F

- Q. Salesforce.com と Amazon、Oracle がそれぞれ各社間でクラウドビジネスの連携を発表しています。Salesforce.com や Oracle は富士通のパートナーでもあると思うのですが、足下でどのようなビジネスモデルの変更があり、富士通にどのようなリスクがあるのでしょうか。
- A. (中村) 他社とのアライアンスの内容は申し上げることはできませんが、今までにないような戦略的なアライアンスや協業をやっていこうということで、色々と話しています。その中では、単に製品レベルの連携ではなく、お互いのビジネスの領域まで踏み込んで、ある意味レベニューシェアモデルを作っていこう、というような取り組みを始めています。

■質問者G

- Q. コスト削減効果などを除き、AWS と同等な機能を同等な価格で提供する IaaS だけを切り出すと、やはり赤字となるのでしょうか。
- A. (中村) AWS と同等な機能を IaaS で提供しようとする、その部分だけではやはり不採算となります。
- Q. MetaArc は金融機関も使えるのでしょうか？ 可容性 99.99%では全然足りないのではないのでしょうか。どういったビジネスまでなら使えるのですか。
- A. (中村) 金融系の中での活用も広がってきています。メガバンクなどはすぐには難しいと思いますが、ネットバンクなどで、ある程度冗長な運用が可能な領域もあるので、そういう部分で積極的に活用しようという検討が進みつつあります。
- Q. 製造業などでも可用性があと 2 桁くらい高くないと使えないのではないかと思うのですが、99.99%くらいでも適用できるビジネスはどういったものを想定しているのでしょうか。
- A. (中村) 実績ベースでは 99.99%より遥かに高い数字になっています。ある意味、約束値として 99.99%と言っているのですが、たとえば金融機関向けなどに提供する場合は 99.99%を超えるような仕組みでしっかり提供していきますし、そのために「4+1」モデルを考えています。

以 上