

● 富士通 テクノロジー戦略説明会 質疑応答議事録

-
1. 日 時 : 2024 年 12 月 12 日 (木曜日) 10 時 00 分~12 時 00 分
 2. 会 場 : Fujitsu Technology Park
 3. 登壇者 : 執行役員副社長 CTO、CPO、プラットフォーム担当 ヴィヴェック マハジャン
執行役員 EVP 富士通研究所 所長 岡本 青史
執行役員 EVP CDXO、CIO 福田 譲
-

【質疑応答】

■ 質問者 A

Q1. AI エージェントについて、例えば Salesforce は、Salesforce データクラウドにデータをまずは入れて、MuleSoft を使って連携させ、AI エージェントの性能を上げていくという GAFA らしいやり方をしています。富士通だけでなくマイクロソフトや NEC などと同じような AI エージェントを出してくるかと思えます。その中で先ほど、GAFA 系のデータセンターに入れたくないデータがあると説明していましたが、オンプレミスかプライベートクラウドベースでお客様がエージェント化するということをやると、エージェントの性能が落ちると思えます。海外・日本でもデータの囲い込みが始まっていますが、そのあたりを含めて、AI エージェントの今後の展開について見解を教えてください。

A1. (岡本) 我々の AI エージェントは、映像も含めたテキストに限らないデータを AI エージェントが学習して、自ら問題解決を行うものになっています。データの囲い込みという点では、我々は LLM として Takane を持っており、プライベートの環境で動くことができます。クラウドの提供以外にオンプレミス、さらにはパブリッククラウドなどの提供形態を持つことが特長だと考えています。

(マハジャン) 今後の AI エージェントに関して、プライベートやパブリッククラウドなど、柔軟性をもって両方の環境を使えることが必要になります。先ほど福田から説明があったように、GAFA などの一つの会社に全部のデータを囲い込まれたくない考える方は多くいます。例えば、大手の製造業や銀行は社内でデータを持ち、エージェントを使ってサプライチェーンや、金融のプロセスに使っていきたいと考えています。パフォーマンスについては、コンピューティングはまだまだ進化していくと思っているので心配していません。Salesforce、ServiceNow、SAP、あるいは別の AI エージェント同士が会話するような技術を展開していきたいです。

Q2. 富士通社内で生成 AI を使うとこれだけの効果が出たという説明がありました。AI エージェントや昨今話題になっている Devin など、一部のコンサルティング企業ではライティングの効率化、もしくはコンサルティングの要件定義の AI 化をやり始めていると聞きますが、御社はこの分野では AI 導入を実証までやっているのでしょうか。また、ライティングは様々なツールが出ていますが、実務性やデバックに関して、もっと効果が出ていいのではという感覚があるのですがどうでしょうか。

A2. (福田) 先ほど申し上げた 92 万時間は、汎用的な生成 AI 基盤の業務効率化の話です。本業のシステム開発やテストでの生成 AI の活用は別途やっています。先日 GitHub Japan のイベントで発表しましたが、今数千人規模で GitHub Copilot を活用しており、恐らく国内最大規模で使っています。様々なお客様との共同実証や実用化を進めています。システム開発というのは、上流のコンサルティングから始まり、要件定義から実際の開発、テストやデータの移行などやることが多いのですが、コーディングというのは実際のプロジェクトのごく一部です。その中の、ある工程については相応の自動化が達成できているというのが現状です。完全に口頭のみでソフトウェアが出来上がるなど、そういったことまではまだできず、技術的にまだ大いに課題があると認識しています。

1 点目の質問についても回答させていただくと、社内で実践しているユーザーの立場からすると、富士通では過去 4 年間で 51 個の SaaS を入れています。Salesforce や ServiceNow の SaaS も使っていますが、現在は 51 社が自社の AI を使ってほしいと言ってきています。それぞれの SaaS に組み込まれた AI は便利なので積極的に活用していこうと思っていますが、51 種類の AI がてんでばらばらに動かれては困ります。あるいは、社内の基準に沿ったセキュリティや情報の権限、AI 倫理もありますので、それらについては、私は富士通流を入れたい。各社がてんでばらばらに自社の AI を使ってくれというのでは大いに困ります。今までは、AI はどちらかというベンダーソリューションごとに縦の進化を遂げている過程だったと思いますが、これからカギになるのは横の進化だと思っています。それぞれに縦を活用しながらわが社流をどのように、例えば 51 種類の SaaS に埋め込まれた AI に影響を及ぼしていくか、その点については間違いなく自社が主権をとりたいと考えています。ですので、ソブリン AI やソブリン AI を達成するための基盤、ネットワークの在り方や、クラウド、オンプレミスなど、様々な技術や論点が、これから横の議論として出てきて、次は横の進化が始まるのではないかと考えています。

■質問者 B

Q1. 改めて、日本の IT ベンダーとして今の生成 AI の流れの中で、グローバル含めてどこでどう戦うのか、富士通の勝ち筋をお聞きしたいです。背景としては、GAFA は汎用型という中で、富士通は特化型、エンタープライズと言っていますが、汎用型もエンタープライズにどんどん広がってくるので、競争が厳しくなってくると思います。それらを踏まえてお聞かせください。

A1. (マハジャン) ご理解の通りエンタープライズのニーズに応える技術を展開していきたいと思っています。AI エージェント含めてそこを狙っています。我々は GAFA を敵とは思っていません。GAFA の AI 技術や生成 AI、ちなみにマイクロソフトは OpenAI、Amazon はアンソロピックと生成 AI 技術を開発し、Google は自社の生成 AI を開発しています。我々としては、GAFA と共存していきます。そうは言ってもお客様は、お客様の IP をすべて GAFA のクラウドに載せたいわけではないと思います。お客様の中のデータは 8 割が非構造化されたデータで、機密情報もあります。例えば、自動車業界は特定 IP でプロセスを作っていますので、セキュリティには敏感です。GAFA は汎用的ですが、それがすべてではなく、ファインチューニングや企業に特定したもの、横の連携も必要です。我々はそこにニーズがあると思っていますし、富士通がお客様に貢献できると思っています。しっかりとしたセキュリティで、お客様のプライベート環境を叶えるような特定のプロセス、お客様がカスタ

マイルズできる横連携を含めて狙っていきたいです。

■ 質問者 C

- Q1. 昨年の研究戦略説明会で、富士通の研究開発のテーマは事業化のスピードアップだと仰っていましたが、1年経って事業化のスピードアップは出来ていると思いますか。出来ているとしたら、目に見える成果に結びついた、あるいは確実に結びつくと思込まれる代表例を1つ教えて下さい。
- A1. (岡本) 本日の発表内でお伝えした量子コンピュータに関しては、実機の商談も進んでいます。またAIの電力問題に関するAI computing brokerは顧客実証を経て、本格導入のフェーズにあります。最初のシングルGPU版を出したのが4月で、9月にはマルチGPU版を出し、来年の1月にはマルチサーバ版を出すので、かなり事業化のスピードアップは出来ていると考えます。
- A2. (マハジャン) 量子コンピューティングは、産総研を含めて例があります。生成AIあるいはセキュリティの国家プロジェクトなどの例もあり、デモでご覧いただけます。私たちから見てまだやらないといけないことはたくさんあると思いますが、事業やお客様との距離が縮まったと思いますし、スピードもアップしていると思います。プレスリリースでの事例発表や、9月に投資家向けに発表したIR Dayなどでもご説明しておりますので、是非ご覧いただければと思います。

■ 質問者 D

- Q1. 先ほど「富士通らしいAI エージェント」という話と、「グローバルベンダー51社が自社AIを使ってほしいと言ってきている」という話がありましたが、AIの特長やプロファイリングについてはオープンにしていくべきではないかと考えています。富士通が今作っているAI エージェントは、どういう思考を持っていて、どういう特長を持っているか、どういう部分をオープンにしていくのか、決まっていることはあるのでしょうか。
- A1. (マハジャン) 公開すべきものと、富士通の競争力となるものの両方あると思います。ご存知の通り当社はLinux foundationと密に連携し、PyTorchなどAIの基本になっている技術に大きく貢献しています。「FUJITSU-MONAKA」の技術開発やエコシステム拡大の一環でも、PyTorchやOpenBLASといったAIの基本的なオープンソースの、Arm CPU対応や最適化の開発にも貢献しています。まとめると公開すべきものはなるべく公開していきませんが、一方で、我々もビジネスをやっていますので、競争力が高まる技術については我々のコンフィデンシャル情報として売り物にしていきたいと考えています。
- (岡本) まず、AI エージェントに関してのガードレールいわゆる行動制御については必ず必要だと考えていますので、その技術は入れ込んでいます。もう一つは、マルチエージェントになったときのオープンな環境の考え方ですが、今は富士通だけというよりは、例えば米国のCMUと共にオープンな環境を作って、その中でエージェントを動かしていくというような形で、オープンな部分とクローズドな部分をうまく使い分けながらやっていくのが戦略の一つになると考えています。

以上