

米アマゾン・ウェブ・サービス「不況、クラウドには追い風」

設備投資継続に意欲 アダム・セリプスキーCEO

2022/10/9付 | 日本経済新聞 朝刊

世界の景気の減速傾向が強まるなか、高成長を続けてきた米IT（情報技術）大手の投資や採用に対する姿勢の変化に注目が集まっている。米アマゾン・ウェブ・サービス（AWS）のアダム・セリプスキー最高経営責任者（CEO）は日本経済新聞の取材で「不況はクラウドコンピューティングへの追い風になる」と指摘し、設備投資や採用を継続する方針を示した。



AWSは米アマゾン・ドット・コムの子会社で、世界のクラウド情報インフラ市場で30%超のシェアを握る最大手だ。人件費や物流コストの上昇などにより主力の小売事業の営業損益が赤字になるなか、AWSは継続的に利益を確保しており、収益面でも重要になっている。

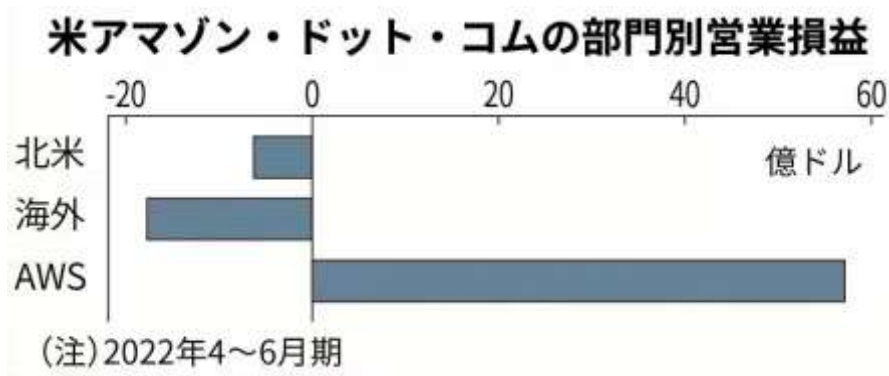
来日にあわせて取材に応じたセリプスキー氏は「インフレや金利上昇に世界的なサプライチェーン（供給網）の問題や欧州における戦争の影響が加わり、経済情勢の不確実性が高まっている」と話した。ただ、数百万社にのぼるAWSの顧客の姿勢は一様ではないと指摘した。

具体的には「投資を抑える企業を目にする一方、クラウドの利用を増やす企業も同じくらい多い」と説明した。2008年の金融恐慌の際の経験を挙げ、「当時も不況はクラウドへの順風か逆風かという議論があったが、結果としては予算の制約が高まるなか、安価で使った分だけ費用を払えばいいクラウドへの追い風になった」と述べた。

そのうえで「景気動向と事業の変化を注視し慎重を期すが、長期的な視野に立って投資を続ける」と明言した。現在は27あるリージョン（サービス提供地域）を34に増やす計画を予定通りに進めると説明した。また、技術開発や顧客支援のための人材への投資も「継続的に実施していく」としている。

アマゾンではコスト上昇や新型コロナウイルスの流行に伴う需要急増の反動といった逆風を受ける小売事業で年内の採用を凍結しており、AWSとの戦略の違いが鮮明になっている。AWSはアマゾンの「本業」が苦戦するなか、幅広い顧客基盤を生かしたグループ内連携を強める考えも示した。

セリプスキー氏によると、クラウドの顧客である欧州自動車大手のステランティスに車載情報システム基盤も提供し、同社から小売事業で使う電気自動車（EV）を購入する。「アマゾンと広範な関係を築きたいと考える顧客企業が増えるなか、関係構築を担うチームを設けて、投入する経営資源を増やしている」と説明した。



自動車に加えて、エンターテインメント・メディアや通信といった業界でこうした取り組みを強める方針を説明し、AWSの顧客企業にアマゾンの動画やモバイル機器向けサービスなどを売り込んでいく考えを示した。

AWSは地域別の売上高を公開していないが、セリプスキー氏は「時間の経過とともに、米国外の事業が占める割合が大きくなってきた」と説明した。日本向けには09年前後にサービスを始め、11年に担当者を置いた。現在は東京に加えて大阪からもサービスを提供している。

セリプスキー氏は過去10年間の日本における投資金額が1兆3000億円に達し、クラウドの導入支援を担う企業なども含めると2万人の雇用を創出したとの試算を示した。スタートアップ

企業に加えて大企業や高い情報セキュリティー機能が必要な金融機関でも採用が増えていると指摘し、今後は政府のクラウド移行支援にも力を入れると説明した。

(シリコンバレー支局 奥平和行)

本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は、日本経済新聞社またはその情報提供者に帰属します。また、本サービスに掲載の記事・写真等の無断複製・転載を禁じます。

Nikkei Inc. No reproduction without permission.