

Design the Future with Financial Expertise

金融力で未来をデザインします

季刊

DBJ

日本政策投資銀行グループ
広報誌

No. **56**
JANUARY
2025

地方から 未来を起動する



写真提供: CKD株式会社



DBJ

日本政策投資銀行グループ
Development Bank of Japan Group



CONTENTS

- 03 **ネクスト・ジャパン最前線**
地方から未来を起動する
- 04 **対談**
**人・モノや地域との「関係・つながり」を創出する
未来図・「JAL FUTURE MAP」**
～その場所を何度も訪れたくなる、移動の目的を創る～
日本航空株式会社 代表取締役社長 グループCEO 鳥取 三津子 氏
株式会社日本政策投資銀行 大分事務所 事務所長 佐野 真紀子
- 08 **モデルケース紹介 1**
GPU専用データセンター設立を香川県の成長戦略の軸に
～新産業創出により地域経済の活性化に寄与～
株式会社ハイレゾ
代表取締役社長 志倉 喜幸 氏 / 取締役CFO 杉村 大輔 氏 / 取締役 小林 稔 氏
- 12 **モデルケース紹介 2**
蔵王中央高原のブランディングを起爆剤に地域全体の活性化を目指す
～地元金融機関とDBJの協調支援による新設会社の支援～
CKD株式会社
代表取締役社長 菊地 昭貴 氏 / 代表取締役専務 池田 洋 氏
取締役会長 平井 康博 氏 / 取締役 今田 聡 氏
- 15 **DBJ Group TOPICS**
- 16 **TOPICS ① DBJアセットマネジメント株式会社**
- 18 **TOPICS ② DBJ Europe Limited**
Case Study AP Ventures LLP
- 22 **未来人図鑑**
株式会社雪国まいたけ
きのこの新たな価値、ワクワクを創造する
～海外・新規事業に挑むプレミアムきのこ総合メーカー～
代表取締役社長 湯澤 尚史 氏
- 25 **調査のわき道**
食と観光振興：「聖地」に学ぶ「マリアーージュ」
株式会社日本経済研究所 産業戦略本部 産業調査企画部 研究員 岡田 脩太郎
- 26 **Event Highlights**
工芸シンポジウム
「伝統と未来を考える」～いま、求められる革新とは～

地方から未来を起動する

Next Japan

アフターコロナを経て観光需要は復活しつつあるが、少子高齢化、人口減少が進む地方の再生は依然として我が国の重要な課題の一つである。政府は2024年11月、全閣僚で構成する「新しい地方経済・生活環境創生本部」（本部長・石破茂首相）の初会合を開き、「地方創生2.0」の議論をスタートさせた。今後10年間に地方活性化に向け集中的に取り組み、東京一極集中のリスクに対応した地方分散や付加価値創出型の新しい地方経済、デジタル・新技術の徹底活用などについて議論する。

こうした状況を踏まえ、今号特集では、今後の地域活性に向けた先進事例として日本航空株式会社の未来図・「JAL FUTURE MAP」、香川県が成長戦略の軸に据える株式会社ハイレゾによるGPU専用データセンターの設立、蔵王中央高原のブランディングを起爆剤に地域全体の活性化を目指すCKD株式会社の取り組みを紹介、地方が進むべき未来への道筋を探る。

ネクスト・ジャパン 最前線

第49回





株式会社日本政策投資銀行
大分事務所 事務所長

佐野 真紀子
SANO Makiko

PROFILE

1990年株式会社日本政策投資銀行入行。2020年大分事務所事務所長代理を経て、2023年6月現職。入行以来、大分県内の産業動向や芸術文化によるまちづくり等についての調査を継続、情報発信を行い、2020年1月には共著としてDBJ BOOKs『アートの創造性が地域をひらく』を執筆・出版。大分県新長期総合計画策定県民会議委員、大分県ツーリズム戦略推進会議委員、大分市観光戦略プラン策定委員会委員など県内自治体の地域振興、観光振興にかかる外部委員も多数務める。

対談



日本航空株式会社
代表取締役社長 グループCEO

鳥取 三津子氏
TOTTORI Mitsuko

PROFILE

1985年東亜国内航空株式会社（日本エアシステム、現・日本航空）に客室乗務員として入社。2019年、日本航空客室安全推進部長。2020年、客室本部長として、人材育成と社員のモチベーション維持の両立を図るなど、卓越したリーダーシップを発揮し、安全運航の堅持に貢献。2023年からはカスタマー・エクスペリエンス本部長として顧客への提供価値の向上に寄与。2024年4月、代表取締役社長 グループCEOに就任した。女性並びに客室乗務員出身者が同社社長を務めるのは初となる。

人・モノや地域との「関係・つながり」を創出する 未来図・「JAL FUTURE MAP」 ～その場所を何度も訪れたくなる、移動の目的を創る～

日本航空株式会社（JAL）は、コロナ禍を契機に、改めて「人とモノの移動」の価値に着目し、人とモノや地域との「関係・つながり」を創出する未来図・「JAL FUTURE MAP」を作成。JALの代表取締役社長の鳥取三津子氏に、株式会社日本政策投資銀行（DBJ）・大分事務所長の佐野真紀子が、JAL FUTURE MAPが示す地域活性化の取り組みについて伺った。

大分県の地域活性化の取り組み その中でJALが推進する「二地域居住生活」

佐野 鳥取社長と私は、九州の同じ大学の出身。先輩・後輩というよしみで、今日はフランクにお話させていただければと思っています。

鳥取 ええ、こちらこそよろしくお願いします。どこか、縁を感じますね。佐野さんは大分県出身と聞いています。

佐野 大学卒業後、DBJの九州支店に採用されました。以後、ずっと大分です。ですので、ある意味大分に関してはDBJの中で一番知っている人間だと思います(笑)。大好きなふるさとのために何か仕事で貢献できたらと考えています。

鳥取 長年にわたって大分の活性化に尽力されてきたんですね。どのような取り組みが進められているのですか。

佐野 大分県は、豊かな自然や源泉数・湧出量ともに日本一の温泉などに恵まれ、特徴的な文化を育んできました。観光振興やまちづくりの面では、そうした資源を包括しつつ、芸術文化の創造性を生かしたまちづくりなど独自性の高い地域活性化の取り組みが県内各地で進められています。例えば、別府市を中心として県内各地でアートによるまちづくりが行われたり、県南の臼杵市は、古くから続く醸造・発酵文化や土から作られる有機野菜、食のサステナブルな循環などが認められ、ユネスコ創造都市ネットワークに食文化分野で加盟し、そうした食文化を通じて地域活性化に取り組んでおられます。また、宇宙港といった新たなコンテンツもあります。御社もパートナーシップに参画しておられますが、県が大分空港を米国シエラスペース社の宇宙往還機帰還のアジア拠点として活用することを目指しており、宇宙ビジネスや観光振興などにおいて期待されているところです。ただ、現行法での規制やおそらく防衛上の問題など、クリアすべき課題は少なくないのかなとも思います。

鳥取 ぜひ、成功させたいですね。

佐野 宇宙港の実現はまだこれからですが、そうなれば単に移動の通過点、交通拠点とするだけでなく、「宇宙」をキーワードに、大分空港を国東半島の観光の拠点にすることも考えられるところですよ。

鳥取 先日大分に伺ったとき、天気も良く四国や国東半島が見え、非常に素晴らしい風景だと感じました。これは本当に訪れる価値の一つになりますよね。客室乗務員時代に大分県は何度も訪れていますが、先日伺ったとき、改めて山々の美しさを感じました。国東半島上空から見える自然の豊かさに、大分県の持つポテンシャルを感じましたね。



宇宙往還機の帰還港として期待される大分空港

写真提供：大分県

佐野 大分県への訪問は、JALさんの新たな地域活性化の取り組みに関する協定締結が目的と伺っています。

鳥取 ええ、大分県との包括連携協定の締結式のために伺いました。協定事項に、“観光地域づくりに向けた交流人口の創出・拡大に関すること”があります。その中の一つにJALマイレージを活用した「二地域居住生活」の推進の取り組みがあり、第一歩として玖珠町での取り組みが始まりました。これは、都市と地域の二つの拠点を行き来する新しい生活を提案するもので、初年度の実証実験も含め、延べ50人程度の二地域居住者を見込んでいます。当社は月4往復相当のマイレージを提供(2024年度)し、移動をサポート。玖珠町はマイレージ費用等への助成金適用ならびに「お試し暮らし住宅」を提供します。当社が中期経営計画で打ち出している「移動を通じた関係・つながり」を創造する取り組みの一つです。

佐野 ありがとうございます。玖珠町は大分県内の消滅可能性自治体の一つとなっており、人口減少・過疎化が進んでいる地域です。二地域居住生活で人の流れを作っていただけるというのは、自治体にとって非常にありがたいお話だと思います。この二地域居住生活推進の取り組みも、JALさんが目指す未来として打ち出した「JAL FUTURE MAP(以下、FUTURE MAP)」の一環と思われますが、FUTURE MAP作成の背景について伺いたいと思います。

「JAL FUTURE MAP」が生まれた背景 「移動を通じた関係・つながり」が実現した未来

鳥取 コロナ禍であった2020年頃に、私は約7,000名の客室乗務員が所属する客室本部の執行役員でした。“移動”がなくなってしまったことで飛行機がまったく飛ばなくなり、つまり私たちの仕事もなくなってしまった。これが「我々の存在意義や社会的



価値って何なのだろう？」と改めて考えるきっかけになり、そこから社内で会話を重ねていく中で人・モノの移動の価値に着目したのです。移動を通じた人と人、人とモノや地域との関係・つながりは、社会課題の解決につながり、サステナブルな未来の実現につながる。そしてそれは、長年にわたって、社会インフラとして安全・安心な移動を提供してきたJALだからこそ貢献できることだと考えました。

佐野 どのような取り組みを進めていく中で、このようなFUTURE MAP、未来の姿を描くに至ったのでしょうか。

鳥取 社内に、様々な部署のメンバーによって構成された未来創造価値プロジェクトを発足させました。このプロジェクトは移動を通じた関係・つながりについて検討するもので、メンバーらは地域へのヒアリングや触れ合いを重ねました。FUTURE MAPには、この関係・つながりが創る数々の未来のアイデア、JALと社会のこれからの関わり方の例を描いています。

佐野 非常に興味深い、また魅力的な未来が描かれたFUTURE MAPと拝見しました。様々な未来のアイデアが描かれていますね。

鳥取 ええ、FUTURE MAPですので未来を表現していきまして、これからもっと増えていく予定です。そのために関係・つながり

創造部という部を創設しました。未来を考える人を公募し、自組織と兼務して活動してもらっています。

佐野 FUTURE MAPで実現したいことは、どのようなことでしょうか。

鳥取 その場所を何度も訪れたくなる、移動の目的を創ることです。FUTURE MAPはJALと社会の関わり方を描いたものですが、その発想の根底には、「お気に入りの地域を持っていたき、自由に何度でも行き来できれば、多くのお客様にウェルビーイングな人生を送っていただけるのではないか」という想いがあります。移動がもたらす「新しい景色との出会い」、「地域で暮らす多様な人々とのつながり」、「また会いたいと思える人や土地への愛着」という価値は、地球環境や地域社会の豊かさ、人々の幸福、すなわちウェルビーイングにつながっていると考えています。

佐野 FUTURE MAPに描かれているアイデアの中で、具体的に着手した取り組みを教えてください。

鳥取 一つが「旅アカデミー」の開校です。これは様々なテーマについて、地域で活躍する人々が講師となる座学と、実際に現地を訪れて地域の人・暮らしとつながる体験から学ぶプログラムを提供するものです。香川県三豊市、北海道の空知地域など4カ所からスタートし、国内外の地域に拡大したいと考えています。

佐野 学びという目的を通じて、地域の人や暮らしとの深い関係・つながりを生み出すことで、何度も訪れるお気に入りの地域をつくっていくという取り組みですね。

鳥取 ええ、何度も足を運ぶ、きっかけづくりのプラットフォームとして整えていきたいと考えています。これは一つの学説ですが、何度も訪れる、移動する場所を持っている人は幸福度が高いと

●「移動を通じた関係・つながり」を創造する未来を描いた JAL FUTURE MAP



<https://www.jal.com/ja/futuremap/>

いわれています。ウェルビーイングな人生を実現するためには、そのような場所を持つことが大切なのだと思いますね。

佐野 何度も足を運んでもらうことは、地域にとっても関係人口、交流人口が増えるということなので活性化にもつながる話だと思います。

鳥取 ええ、乗務員時代から、どのように地域活性化に貢献できるかを考えていました。自身の故郷やゆかりのある地域に移住し、培ってきた知見を生かして地域課題の解決に対する企画のご提案などを行う「ふるさとアンバサダー」や、地域イベントへの参加や地域産品の企画・PR などを通じ、さらなる地域の魅力を発掘していく「ふるさと応援隊」をつくったのも、地域活性化に貢献したいという想いからです。大分県でも例えばマナー講座を開くなど、各地域で活動を行っています。

未来を具現化する多彩な取り組み 「関係人口」1.5倍への拡大を目指す

佐野 旅アカデミーは学びという目的を通じて、お気に入りの地域をつくっていく取り組みとのことですが、旅の目的は人それぞれだと思います。以前、大分県国東半島に移住し、地方創生の担い手として活躍しているポール・クリスティさんから印象深い話を伺ったことがあります。旅の目的は人であると。大分空港がある国東半島も過疎化が進んでおり、高齢化率も40%以上というエリア。そんなエリアでポールさんはインバウンド客のガイドツアーといった事業を展開しているのですが、そこに滞在した方々が一番感動するのは地元の人たちとの交流なんだそうです。インバウンド客が国東半島を何度も訪れるキーとなっているのは、一般家庭のおばあちゃん存在があるからだ。おばあちゃんと知り合い、その家でくつろいだ温かい経験が印象として残り、リピーターだけでなく噂を聞いて新しい人も訪れるといった好循環を生んでいるのだそうです。地域にはいろいろな惹きつけられるコンテンツがありますが、こうした人も含めた旅の目的となる様々なコンテンツが、このFUTURE MAPの中



にも散りばめられていると感じます。

鳥取 おばあちゃんをキーパーソンとして、来訪者が増えるということは、地域が外から高く評価されたことの証で、それが地域の人のモチベーション向上や活性化につながると思いますね。

佐野 旅アカデミーに続く、取り組み事例を教えてください。

鳥取 FUTURE MAP上で「Fly Again」と名付けた取り組みがあります。これは高齢や病気などで長距離移動が難しい方でも、大好きな地域を再び訪れて、家族みんながそこでの原体験や想いとつながれるよう、フライトをサポートする取り組みです。医療・介護のプロと当社が手を組み、「大切な故郷や思い出の土地への再訪」という希望を叶え、家族にも地域への愛着を持ってもらえるような旅を提供します。実際、沖縄の離島が故郷というご高齢の方をお連れしましたが、数十年ぶりの故郷に触れて涙されていました。

佐野 冒頭にお話があった玖珠町の二地域居住生活ですが、これは今後の全国の自治体と協定を結んで進めていく計画だと思います。それは、FUTURE MAPの中に何か表現されていますか。

鳥取 FUTURE MAP内のゲートとして描かれているように、すべての入口はマイレージだと考えています。従来は飛行機に乗るためだけに貯めて使うのがマイレージでしたが、これからは日常でも広く活用していただきたい。入口がマイレージで二地域居住生活をしたいという動機がこのFUTURE MAPにも散りばめられています。

佐野 このMAPのような、人とモノや地域との関係・つながりを創出していく取り組みにゴールはないと思われます。ただそうした中でも、様々な取り組みを進めていく中で、成果として目指していることは何でしょうか。

鳥取 関係人口を現在の1.5倍にすることを目標に掲げています。移住した定住人口でもなく、観光に来た交流人口でもない、地域と多様に関わる人々である関係人口が増えることで、今よりも、地域が活性化し、二地域居住をしている人も増えていくと思います。本当に目的を持って移動している人が増えて、今よりいろいろな方が地方の隅々まで出かけている風景があるでしょうし、地域外の人々がその地域とつながり、関わることで地域づくりの担い手にもなり、地域活性化につながっていくと考えています。

佐野 同感ですね。関係人口を増やすことは地域にとって大きなメリットがあると思います。地域外の人々とつながり、関わることで協創・連携していくことが大切であり、それが地域に新しい変化を起こすことにつながっていくと思います。今後、DBJとコラボレーションできることがあれば、ご指摘ください。

鳥取 DBJさんとは、地域活性化という目的や課題認識も共通しています。対話を続けていく中で、新たな地域活性化に資する、協働できる取り組みが生まれてくることに期待しています。

GPU専用データセンター設立を 香川県の成長戦略の軸に

～新産業創出により地域経済の活性化に寄与～

今、生成AIの活用が様々な分野や産業において注目を集めている。ITベンチャーである株式会社ハイレゾは、生成AI開発に必要なインフラ基盤であるGPUを確保し、クラウドサービスを通じて幅広い事業者に提供するため、GPU専用データセンターを香川県に建設、稼働した。一般のデータセンターと異なり「AIファクトリー」ともいわれるGPU専用データセンター開発に、株式会社日本政策投資銀行（DBJ）は共同投資家らと出資。生成AI開発に係るサプライチェーンの強靱化とともに、地方活性化に資する取り組みとなった。株式会社ハイレゾの代表取締役社長の志倉喜幸氏らに、プロジェクトの背景や経緯、今後の展望等を伺った。



株式会社ハイレゾ
取締役

小林 稔 氏
KOBAYASHI Minoru

株式会社ハイレゾ
代表取締役社長

志倉 喜幸 氏
SHIKURA Yoshiyuki

株式会社ハイレゾ
取締役CFO

杉村 大輔 氏
SUGIMURA Daisuke

● 香川県高松市データセンター・綾川町データセンター



綾川町データセンター：2025年8月竣工予定
(旧 綾上中学校)

高松市データセンター：2024年12月稼働
(旧 RISTかがわ)

写真提供：株式会社ハイレソ

「ChatGPT」の登場で生まれた生成AIブーム 石川県から香川県へデータセンター事業が加速

—— 2007年、ITベンチャーとして創業したと伺っています。
当時から、現在の事業構想を描いていたのでしょうか。

志倉 私たちはプログラミング受注、ソーシャルゲーム開発、アイ・モード開発、グラフィック系の開発などを手掛けるベンチャー企業としてスタートしました。約15年前、GPUは主にゲーム開発で使われていました。しかし、ゲーム業界は数年サイクルでトレンドが変化していく世界で、容易に経営が安定しなかったのも事実です。そうした中、取引があった米国最大のGPUメーカーであるNVIDIA社が、「いずれAIの時代が来る、GPUはそれを牽引するデバイスになる」と予測していました。私たちはその言葉を信じて、次のAIブームが到来するのを待ったわけです。

—— 生成AI開発に不可欠とされるGPUですが、どのようなデバイスなのか、改めてお聞かせください。

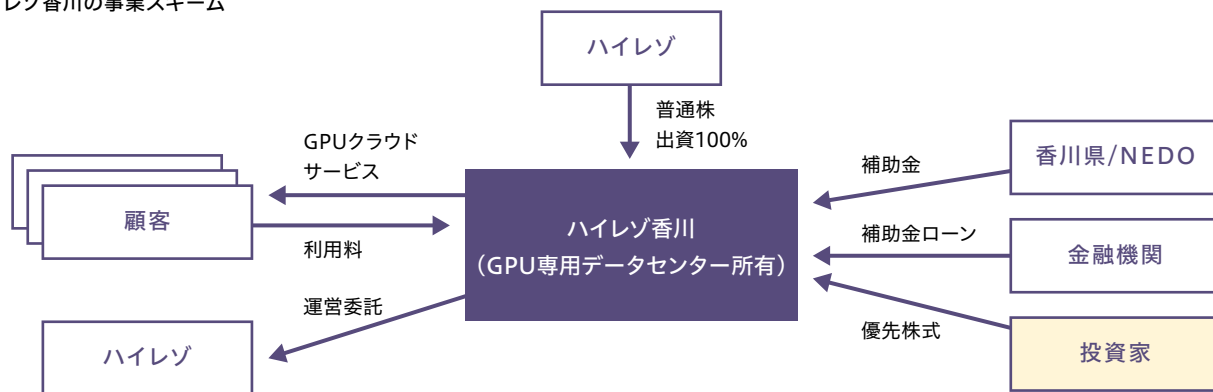
志倉 GPUは、「Graphics Processing Unit」の略で、画像処理装置を意味します。その名の通り、画像を描写するために

必要な計算を処理するものです。画像処理では膨大なデータを瞬時に計算する必要があるため、ビッグデータを処理するのにも適しています。一番の特徴は、並列処理能力に優れていること。内部でコアが連携して動作することで並列処理が行えるため、演算の処理スピードがCPUの10倍ともいわれています。わかりやすくいえば、複雑で膨大な計算を高速で行うスーパーコンピュータの計算を可能にしている機能の一つがGPUです。私たちは10年前からGPUサーバを貸し出すことで、事業を継続してきました。

—— AIの時代は、今まさに到来したと思われそうですが、そのきっかけは何だったのでしょうか。

志倉 2022年の「ChatGPT」の登場です。「ChatGPT」は、ご承知のように、高度なAI技術によって、人間のように自然な会話ができるAIチャットサービスです。生成した文章の精度や人間味のある回答が話題となり、大きな注目を集めるようになりました。これによってGPUサーバ貸出先となる顧客の需要も拡大していきました。1970年代頃から何度かのAIブームがありましたが、ディープラーニングの進化やデータ量の増大、そしてGPUの普及などで、第3次AIブームが到来しました。私たちは、時代の要請に応える形で、GPU専用データセンターの運営に着手しました。最初に石川県志賀町に日本最大規模となるGPU専用データセンターを建設し、2022年8月に稼働しました。

● ハイレゾ香川の事業スキーム



——今回、香川県高松市で新たなデータセンターを建設・稼働させましたが、その経緯をお聞かせください。

志倉 GPUデータセンター事業の拡大に向け、進出先の検討を進めていましたが、当時、受け入れ先の自治体が見つからず、誘致の要請もありませんでした。そんな折、香川県から企業誘致に関するアンケートが届いたのです。私たちが進めるGPU専用データセンターが社会的意義、地域活性化にも資する取り組みであることなどを丁寧に回答した結果、香川県から誘致に関して前向きな打診をいただきました。1年半に亘って検討を進め、両者合意の下、GPU専用データセンターの建設が決まりました。具体的には、高松市にある研究施設「RISTかがわ」および綾歌郡綾川町の旧綾上中学校（廃校）を活用して開発を実施。「RISTかがわ」を活用した施設は2024年12月に稼働、廃校利用の施設は2025年の稼働を予定しています。

海外メガクラウド依存から脱却して 低コストを実現 「AIファクトリー」として独自のサービスを提供

——第3次AIブームといわれていますが、国内において生成AIの取り組みなど市場は活性化しているのでしょうか。

志倉 日本の計算資源は海外メガクラウド事業者が提供しているサービスに依存している状況にあり、国内に設置している主要なAI用計算資源は、低い水準に留まっているのが現状です。必然的に生成AIの取り組みも海外に比べて遅れています。その要因の一つが計算コストの高さ。企業が扱うデータが爆発的に増加し続ける中、既存のGPUクラウドサービスはコスト高騰が

大きな課題であり、AIなどの社会実装の大きな足かせになっています。私たちのデータセンターは、GPUクラウドサービスに特化した最適設計により圧倒的なコストパフォーマンスを発揮します。この強みを生かしたサービスを提供し、計算資源をインフラとして整備していきます。現在、研究機関やベンチャー企業、大手企業にサービスを提供していますが、マクロ的に見れば確実に需要は拡大していきますし、国内のみならずアジア圏の需要も取り込んでいきたいと思っています。

——今、日本では外資も含めてデータセンターの着エラッシュが続いていますが、貴社の強みをお聞かせください。

志倉 通常、データセンターには高速性が求められます。しかし、私たちのGPU専用データセンターを利用するお客様は通信速度よりもコストメリットを重視されます。地方立地が可能なものも、速度に重きを置いていないからです。私たちのビジネスは、いわばスーパーコンピュータを、お客様の要望に合わせて1時間～1ヵ月単位で貸し出すビジネス。NVIDIA社の社長が、「GPU専用データセンターは一般のデータセンターと区別し、『AIファクトリー』と呼んだ方がいい」と言っています。このようにGPU特化型の

「香川のプロジェクトを皮切りに、全国にGPU専用データセンターを展開していきたいと考えています。それが世界で戦う企業を応援し、日本の国際競争力の強化に貢献すると考えています」

志倉 喜幸 氏



データセンターであることに加え、消費電力を大幅に抑え、電力の一部を再生可能エネルギーから調達するなど、脱炭素化も推進しています。また、クラウドサービス、サーバ、データセンターをすべて自社設計する垂直統合モデルを採用し全体最適化を図ることで、省エネやコスト低減を実現しています。

雇用創出、税収拡大、地元事業者の活性化 そして、地域の人々に活力と元気を与える

—— 今回の取り組みは、地域活性化にどのように貢献できるとお考えでしょうか。

志倉 まず、香川県の産業振興に寄与できると考えています。その一つが雇用創出。工場誘致のような大規模雇用でなくても、IT系雇用の受け皿を作った意義は大きいと思います。石川県志賀町にデータセンターを建設・稼働したときに感じたことがあります。地元の求職者はアンケートでは「働く場所（求人）がない」と回答しますが、実際にヒアリングすると「働きたい仕事がない」というのが本音でした。データセンターの建設で、就きたい職種を増やすことにつながれたと思います。また固定資産税をはじめ、自治体の税収増加にも寄与できます。データセンターの建設、その後の運営では地元の事業者と協働・連携していく必要があり、地元経済の活性化も期待できると思います。今回のデータセンターは既存施設をリノベーションして利活用する取り組みですが、社会課題である地域の過疎化に対する一つの処方箋を示せたとも思います。個人的には新しい産業が過疎地域から生まれたことで地域の人々が未来に光を感じ、活力をもたらすことができたのではないかと考えています。

「企業誘致アンケートから始まったプロジェクトであり、私はそのフロントに立ちました。地域活性化も含め日本にとって意義のあるプロジェクトであり、必ず成功させたいと思っています」

小林 稔 氏



事業リスクをシェアする パートナーとしてのDBJ 今後のベンチャーの育成・サポートに期待

—— 今回のGPUデータセンター開発においては、株式会社ハイレゾ香川を設立、総額100億円の資金調達を実施されました。その経緯をお聞かせください。

志倉 GPUサーバは1台4,000～5,000万円、それを100台単位でセンター内に設置する計画でしたから、私たちにとって莫大な投資になります。本事業は事前に確定したキャッシュフローがあるわけではないため、一般の金融機関や投資家からはリスクが高い案件と捉えられがちです。そんな中、私たちのGPUデータセンター事業が経済産業省より「特定重要物資供給確保計画」として認定いただき、助成金を獲得。GPUインフラの確保が日本経済の成長発展に必要であること、地域経済の活性化に資するものであること、GPUを投資対象としたファイナンス機会の提供が新たな投資アセットの開拓や促進に寄与することに理解・納得をいただき、DBJならびに共同投資家からの資金調達を実現することができました。

—— これからDBJに期待することをお聞かせください。

志倉 リスクシェアを行うパートナーとして、DBJからの出資を受けることができたことは、率直にいうとありがたい限りでした。これによって、ベンチャーとしての信用度、GPU専用データセンターの評価を向上させることができました。今後もDBJには私たちのようなベンチャーに伴走し、リスクテイクし、サポートいただきたいと思っています。

「ハイレゾの大きなチャレンジに惹かれて、最近入社しました。財務の専門性を発揮して、日本にGPUマーケットを定着させていく、その基盤づくりに取り組んでいきたいと考えています」

杉村 大輔 氏





CKD株式会社
代表取締役社長

菊地 昭貴 氏
KIKUCHI Akiyoshi

(株式会社三五郎 代表取締役社長)

CKD株式会社
代表取締役専務

池田 洋 氏
IKEDA Hiroshi

(蔵王観光開発株式会社 代表取締役社長)

CKD株式会社
取締役

今田 聡 氏
KONTA Satoshi

(株式会社ヤマコー 取締役 経営企画室長)

CKD株式会社
取締役会長

平井 康博 氏
HIRAI Yasuhiro

(株式会社ヤマコー 代表取締役社長)

モデルケース紹介

CKD株式会社

蔵王中央高原のブランディングを起爆剤に 地域全体の活性化を目指す

～地元金融機関とDBJの協調支援による新設会社の支援～

世界的に有名な蔵王地域の中でも、山形県にある中央高原エリアは例年5月頃までスキーが楽しめ、秋の紅葉、四季を通じたトレッキングなど豊富な観光資源を持つ。それらをブランディングして目的客を増やし、蔵王全体の地域活性化まで目指すのがCKD株式会社である。2023年11月、株式会社日本政策投資銀行（DBJ）は地元の株式会社きらやか銀行、株式会社山形銀行と連携し、同社に協調支援を行った。同社設立に深く関わったCKD株式会社の菊地昭貴氏、池田洋氏、平井康博氏、今田聡氏に現状や今後の目標などを伺った。

中央高原に関わる地元企業3社が設立した 新会社が目指す「ブランディング」

—— 蔵王には複数のスキー場が点在します。中央高原を含む蔵王温泉スキー場にはどんな課題があったのでしょうか？

平井 スノーモンスターとも呼ばれる樹氷がある樹氷原は世界的に有名です。中央高原はそこからやや離れるものの、木々に無数の氷が付く霧氷、上質なパウダースノーで例年5月まで楽しめるスキー場など、冬の魅力で多くの観光客を集めてきました。しかし、1990年代のピーク時に比べると蔵王温泉スキー場全体でスキー客は約4分の1になり、温泉客も同様に減少。そのため、ここ数年は「蔵王を何とか盛り上げよう」という機運がスキー場と温泉街の双方で高まり、グリーンシーズンの集客に力を入れる動きが活発になっていました。

菊地 特に中央高原エリアでは以前から関連企業が協力してCKVEC（中央高原活性化実行委員会）を立ち上げ、四季折々の楽しみ方を広く情報発信し、夏季に『蔵王中央高原グリーンフェスタ』などのイベントも開催してきました。その縁もあり、平井社長から「中央高原の入口となる蔵王中央ロープウェイの鳥兜駅で観光拠点づくりに協力してほしい」と声をかけていただいたのです。当初は駅併設のレストハウスをリニューアルしたカフェの経営を任せたいという話でしたが、逆に私から地元3社による新会社の設立を提案。新会社・CKDを中心に豊富な観光資源を積極的に活用し、中央高原をブランディングして目的客を多く取り込みたいとお話しました。CKDでは宿泊施設

「Forest inn SANGORO」を運営する当社と、蔵王中央ロープウェイ・蔵王スカイケーブルを持つ蔵王観光開発の協力が、メニューやアクティビティの開発など各所で相乗効果を生んでいます。さらに公共交通をはじめ地域で広く事業展開するヤマコーの参加はCKDの信頼性を高めてくれ、地域事業者への影響力という点でも心強く感じています。

池田 中央高原は雪質の良さや長期間滑れることでスキー客に人気ですが、ほかの季節は魅力的なコンテンツが十分にアピールできておらず、集客増には「これを体験したい」と目的を持って来ていただけるようブランディングが急務でした。現在はCKVECで実施したドッグランやバギーの体験乗車なども参考に、グリーンシーズンの企画を検討しています。

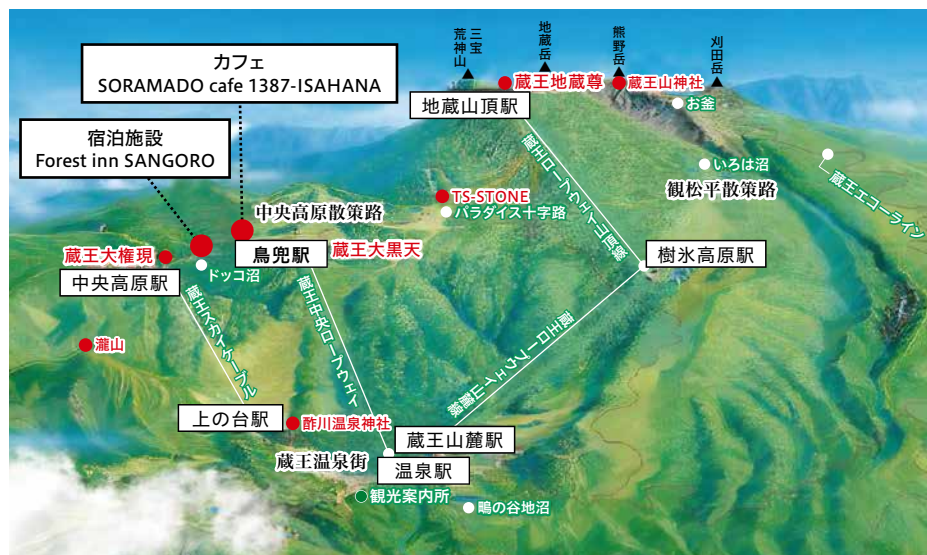
平井 ただ景色を眺めてすぐに下山するのではなく、ドッグランやトレッキング、各種のアクティビティを通して中央高原がファミリーで楽しめる場所になることで、滞在時間を数時間延ばし、最終的には蔵王温泉で1泊していただけるなど蔵王地域全体に波及する試みになればと考えています。

—— 新たな観光拠点となったカフェの特徴やインバウンドの観光客への取り組みなどを教えてください。

池田 2023年12月にオープンしたカフェ「SORAMADO cafe 1387-ISAHANA」は、蔵王中央ロープウェイの終点である鳥兜駅に直結した施設です。以前は昔ながらのレストハウスでラーメンなどを提供していましたが、新たなカフェは四季を通じて中央高原での活動拠点にしたいと考えています。

菊地 カフェの室内は注文カウンター、テーブルとイスだけのシンプルモダンな造りで、外には中央高原を一望できる霧氷テラスを設けているのが特徴です。夏季にはテラスでジャズライブ

● カフェ周辺の施設マップ



出典：山形市観光協会提供資料を加工して作成



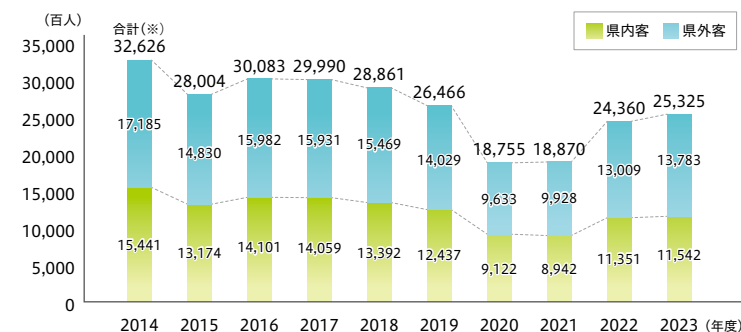
人気メニューの紫芋のバタージュ



グリーンシーズンの企画の一つ「ドッグラン」

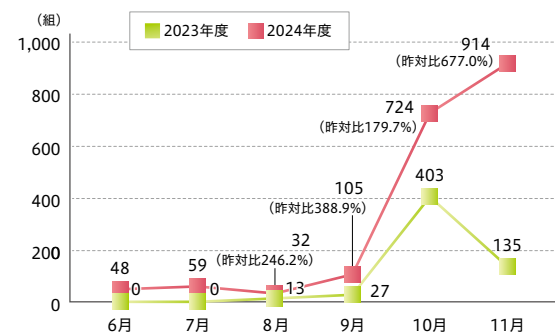
写真提供：CKD株式会社

● 山形県・蔵王地域における観光入込客数の推移



※「山形県観光客数調査」(県観光交流拡大課)の観光入込客数のうち、蔵王地域の各観光地点の入込客数の合計値 出典：山形県

● 蔵王観光開発インバウンド団体受付数



出典：蔵王観光開発調べ

を開催するなど、カフェを目的化する試みも行っています。メニューは山形県の特産物を生かし、山形牛やだだちゃ豆のクロワッサンサンド、ネオ IMONI スープ、地元産の野菜・果物を使った飲み物などを多数ご用意しました。また、インバウンドの観光客への対応を考え、カフェには日本語、英語、中国語に対応できるスタッフを配置しています。

池田 樹氷原に向かうロープウェイには長い待ち時間が発生することが多く、それを待つのが難しい観光客が中央高原の「SORAMADO」に来られるケースも増えていきますね。中央高原は積雪が多く、真っ白なグレンデをカフェのテラスから見下ろす体験は東南アジアの観光客に人気です。オープン当初にツアー客がたまたまカフェを訪れてくれたことから、口コミでインバウンドの客が次第に増え、最近は冬だけでなくグリーンシーズンにも台湾や韓国の観光客に来ていただけるようになりました。カフェの来客数は当社が決めた目標値の1.4倍ほどと好調です。蔵王観光開発ではインバウンドの団体数はもともと数えるほどでしたが、2024年度は紅葉シーズンの10月で昨対比179.7%、11月は昨対比677.0%となっています。

平井 蔵王温泉スキー場の観光客は減少しても、実は樹氷原付近は国内外の観光客によるオーバーツーリズムの状態が続いています。このカフェを起爆剤に中央高原の魅力を広くアピールすることは、そうした観光客の偏りを軽減し、蔵王全体の地域活性化につながると期待しています。

蔵王が360度見渡せる立地を生かし カフェをさらに強力なコンテンツに

—— 中央高原のさらなるアピールをはじめCKDとしての今後の取り組みについて教えてください。

菊地 まずはカフェを強力なキラーコンテンツにして、「ブランド化」をさらに進める予定です。カフェがある鳥兜山は蔵王の中でも唯一360度の視界が開け、蔵王連峰の地蔵岳や、三宝荒神山の断崖ほか、鳥海山など県内の山々が一望できます。このパノラマビューを生かし、カフェの2階に周囲が360度見渡せるテラスを設置することで、カフェとの相乗効果でより多くの集客が期待できます。また、CKDの設立により当社と蔵王観光開発の従業員が交流する機会が増え、両社の従業員から「こんなことをやりたい」という意見が活発に出るようになりました。山形牛やだだちゃ豆を使ったメニューも、そうした声から生まれました。地域活性化に欠かせない人材育成にはこれからも力を入れたいですね。

池田 直近の取り組みとしては、冬季のアクティビティ強化策としてスキーやスノーボードのレンタル事業も開始予定です。加えて、中央高原での企画や催しなどを観光客にご案内いただけるよう温泉街との連携もさらに深めたいと考えています。

—— DBJと地元金融機関との協調支援を受けられたことで、どんなメリットを感じておられますか？

今田 私たち地元の企業はきらやか銀行、山形銀行といった地方銀行との関係も深いのですが、それを協調支援という形にまとめていただいたDBJの役割は大きいと感じています。また、国内外で事業展開するDBJがCKDの支援に加わったことは、地域事業者へのアピールという点で追い風になるのではないのでしょうか。

菊地 DBJの担当者からは各地の地域活性化の事例など多くの情報提供がありました。今後は成功事例だけでなく失敗事例も提供いただき、CKDの運営の参考にしたいと思います。

平井 確かに条件を詰める中で、担当者からCKDの事業内容などにアドバイスをもらうことも多く、非常に前向きに取り組んでくれていると実感できました。カフェ開業を一つの土台とし、CKDを設立した3社もそれぞれに事業を拡大していきたいと思っています。

DBJ Group TOPICS

DBJグループはお客様の多様なニーズに応えるため、海外でのサービス提供、投資／証券／アセットマネジメント、調査／コンサルティング、不動産管理／ITサービス／シェアードサービス、調査研究などのサービスを提供している。ここではグループ会社の最近のトピックスにフォーカスし、お客様や担当者へのインタビューを通じて、各社が提供するソリューションについて紹介する。第2回はDBJアセットマネジメント株式会社、ならびに英国ロンドンに拠点を置く現地法人 DBJ Europe Limitedを取り上げる。

TOPICS ①

DBJアセットマネジメント株式会社 16

TOPICS ②

DBJ Europe Limited 18

Case Study

AP Ventures LLP 20

**水素特化ベンチャーキャピタルファンドへの出資により
イノベーションを促進する**

DBJアセットマネジメント株式会社(DBJAM)は、株式会社日本政策投資銀行(DBJ)が100%出資する、不動産、プライベートエクイティおよびインフラストラクチャー分野を対象とするオルタナティブ投資専門の資産運用会社である。2006年の設立以来、投資家に対する良質な投資機会・運用サービスの提供を通じて、運用高度化や長期的な投資収益の拡大を実現し、オルタナティブ投資市場の健全で長期的な発展に貢献することを目指している。今回は、DBJAMが運営する海外インフラファンドと国内不動産私募リートの取り組みを紹介する。

Solution

海外インフラファンド

インフラ投資という文化を日本に根付かせ、 新たな投資機会の提供で受託者責任を果たしていく

DBJAMが2022年に運営を開始した海外インフラファンドは、日本の機関投資家に対し、OECD諸国における安定的なキャッシュフロー創出が見込めるインフラへの運用機会を提供する。海外インフラ戦略部長兼海外インフラファンド運用部長である林健太郎は、インフラ投資市場が日本においては大きな可能性を秘めていることを指摘する。

「インフラに投資して運用するという文化が、日本では欧米ほど定着しておりません。歴史的に日本のインフラ整備では、アセットそのものではなく事業会社や政府の信用に依拠して資金調達することが多く、現在でもそうした状況が続いています。それに対して、欧米ではインフラ投資のマーケットが成熟しており、再エネに留まらず、道路や鉄道、港湾など社会に不可欠なアセットに機関投資家の資金が活用されています。資金調達の形態に優劣を付けることはできませんが、一般的に機関投資家が投資する案件では、より収益性が重要となり、結果として創出される財・サービ

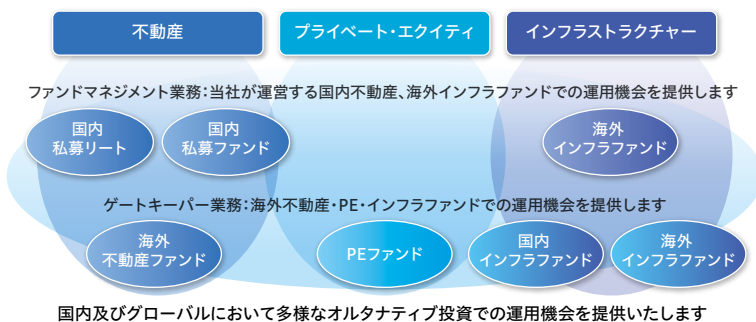
スの高付加価値化が期待されるともいわれています。我々は海外のインフラ投資機会を日本の機関投資家へ提供することを通し、国内外のインフラ投資市場を活性化できればと考えています」

従前からDBJが蓄積してきた不動産開発やインフラ関連資産への投融資のノウハウを生かし、日本の機関投資家にサービスを提供することができる。DBJグループの一員であることも信頼感醸成につながっており、DBJAMの強みとなっている。

「欧米では道路や鉄道以外にも、昨今は、エネルギー・トランジションやデジタル分野への投資期待も非常に強いからです。スマートメーターやファイバーなども投資対象として出てきます。今後は、安定的かつ長期の利回りが期待できる海外インフラへの投資を日本に根付かせたいと思っています。新たな投資機会をご提供し、業界や時代の半歩先、一歩先の取り組みに挑み続けることが、フィデューシャリー・デューティ(受託者責任)を果たすことにつながっていくと考えています」

● DBJAM 事業概要

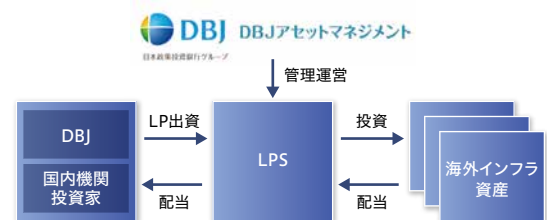
不動産、プライベートエクイティ、インフラストラクチャーの
オルタナティブ投資を専門とする資産運用会社です



出典:DBJアセットマネジメント会社案内

● 海外インフラファンドの特徴

- DBJグループが培ってきた国内外インフラ案件への投融資にかかる審査の経験・ノウハウを活かしたスクリーニング済み案件
- DBJのセイトムポート出資による投資家様とDBJとの強力な利益の一致
- 経験豊富なファンドマネージャーによる適切なストラクチャリング
- 信頼できる海外GPとの共同投資による適時適切なモニタリング
- ESGの観点からもポジティブなアセット



出典:DBJアセットマネジメント会社案内



DBJアセットマネジメント株式会社
海外インフラ企画本部
海外インフラ戦略部長兼
海外インフラファンド運用部長

林 健太郎
HAYASHI Kentaro



DBJアセットマネジメント株式会社
不動産投資本部
リート運用部 副部長

藤村 天翔
FUJIMURA Takato



DBJアセットマネジメント株式会社
不動産投資本部
リート運用部 副部長

松尾 美久
MATSUO Miku

Solution

国内不動産私募リート「DBJプライベートリート投資法人」

質の高い物件の取得・運用による長期安定的な収益の確保、 サステナビリティの観点からの資産価値の向上

私募リート「DBJプライベートリート投資法人（以下、「DBPR」）」の運用が開始されたのは、2016年。都心の大規模オフィスを基幹物件とし、住宅や商業施設、産業施設といったアセットタイプによる、総合型ポートフォリオを構築してきた。私募リート（REIT）とは、不動産投資信託（REIT）のうち、証券取引所に上場していない私募のものを指す。リート運用部で資金調達を担っているのが副部長の藤村天翔だ。

「私募リートにおける投資法人の資金調達手段としては、投資家から集めるエクイティと金融機関のローンであるデッドがあります。いずれにおいても、利回りや安定性など物件の魅力を訴求することで、必要とされる資金を調達するわけですが、当社は金融機関系の私募リートであることに強みがあります。物件のソーシングにおいて、DBJの豊富な取引先との協働から生まれるCRE（Corporate Real Estate＝企業不動産）案件の取得に期待が寄せられています。またファイナンス面でのサポートについても、金融機関系銘柄である当社の特徴だと思います」

運用物件の適切なメンテナンス、資産（物件）価値の維持・向上は私募リートビジネスにおいて重要な要素。その業務を担っているのが藤村と同じくリート運用部で副部長を務める松尾美久だ。

「重要なポイントの一つはリーシング。つまり、高い稼働率を維持することです。そのためには快適で価値の高い物件であることを維持していく必要があります。経年劣化に伴う計画的な修繕の実施等はもちろんですが、最近はESG・サステナビリティの観点からも取り組みを推進しています。DBPRは、DBJ Green Building認証を含む環境認証取得物件への投資を基本方針とし、ポートフォリオ全体で温室効果ガス（GHG）排出削減に取り組んでいます。不動産のESGパフォーマンスを評価する国際的なベンチマークである『GRESB（Global Real Estate Sustainability Benchmark）』では、3年連続最高ランクを取得しています。さらに、パリ協定の水準に整合したGHG排出削減目標を設定し、2023年には、私募リートで2例目となる『SBTi（Science Based Targets initiative）』による認定を取得しました。これらの取り組み等により、ポートフォリオ平均稼働率は95%以上と、高稼働で安定した運用を達成しています」

DBJグループだからこそ実現できる質の高い物件の取得、長期・安定収益の確保やサステナビリティの観点からの資産価値向上の実現を通じて、長期安定的なコアファンドとして、投資家の期待を上回るさらなる成長を目指していく考えだ。

DBJ Europe Limited (DBJ Europe)は英国ロンドンに拠点を置く現地法人で、欧州、中東、アフリカ地域における企業、プロジェクトに関連する投融資サポート業務、アドバイザリー業務を担う。投融資案件の発掘やデューデリジェンス、現地情報の収集・発信などを行う中で、脱炭素に向けたエネルギー転換をはじめ欧州の先進的な動きをいち早くキャッチし、関連する分野で広範な人的ネットワークを構築できる点は現地法人の強みだ。今回はそうしたDBJ Europeの活動と、ロンドンを拠点とした水素分野特化型のベンチャーキャピタル AP Venturesとの協業について紹介する。

カーボンニュートラルを先導する欧州から DBJの投融資や日本企業のGXを支援する

エネルギー、交通、デジタル、新分野の 4領域で欧州での事業を展開するDBJ Europe

DBJ Europeは、欧州を中心とするエリアにおいて、DBJが掲げるGRIT戦略^{*1}の観点からエネルギー、交通、デジタル、それに今後の社会ニーズを踏まえた新分野という4領域を軸に事業を展開する(下図参照)。現地ならではの情報収集や人的ネットワークの拡大に努め、DBJによる企業やプロジェクト、ファンドなどへの投融資の実行やモニタリングをサポートしている。

また、関連セクターを担当するDBJ国内の部門と緊密に連携し、欧州の先進的な取り組みから得た知見を国内に還元することも重要な役割となる。さらに現地で培ったネットワークとDBJが持

つ国内ネットワークを生かして、欧州企業と日本の企業や投資家との接点を設けるなど、国境を越えたコラボレーションも促進している。同社を含めたDBJグループ全体では、財務力、イノベーション、グローバルな連結性を組み合わせ、日本企業が市場で成功するだけでなく、より広範な地域や社会づくり、カーボンニュートラルの実現などにも貢献できるような支援を目指している。

顧客と主に接するDBJ Europeのフロント業務は、先述の4領域を約10名のメンバーで担当する。国内のDBJでは業界や地域に特化した業務で専門性を高められるが、DBJ Europeは一人ひとりが幅広い業界・地域を担当することで広範な知見を得る経験ができるのも特徴だ。

● DBJ Europeの活動(概念図) ～案件・ディール・セクター戦略サポートの観点～

- 戦略**
- 近年、エクイティ投資に注力
 - ファンドまたは直接投資
- 機会**
- 洋上風力発電、浮体式
 - 太陽光発電
 - トランスミッション、蓄電池
 - 水力発電

- 戦略**
- 潜在的拡張分野
 - 融資、エクイティ投資
- 機会**
- モバイルタワー
 - 光ファイバー
 - データセンター



戦略

- 従来からの注力分野
- 融資を中心に、エクイティ投資機会も選択的に追及
- 日本の投資家との連携

機会

- 空港
- 鉄道
- 航空
- 道路
- 港湾
- 海運

戦略

- 融資、エクイティ投資
- 投融資機会を探索する市場調査
- 日本企業の海外投資・海外進出支援
- 海外投資家の日本展開支援

機会

- 水素
- EV蓄電池
- SAF
- CCUS
- 電気バス
- 合成燃料
- その他脱炭素新技術
- バイオ・医療系VC
- スタートアップ
- M&A
- スポーツビジネス

欧州で進むカーボンニュートラルへの取り組み その基幹的役割が期待される水素分野に注力

DBJ Europeの水素／アンモニア／CCS(二酸化炭素回収・貯留)を含む新領域を担当するチーム(以下、水素チーム)でリーダーを務める島崎可奈子は、「ロンドンを拠点とするDBJ Europeの“地の利”を十分に生かしたネットワークの拡大や日本への情報提供を心がけている」と語る。

「例えば欧州では、温室効果ガスの実質的な排出量をゼロにする『カーボンニュートラル』の目標達成に向け、水素が重要な役割を担うとされ、様々なプロジェクトが進められています。先進的な政策や補助金制度、規制の導入にも積極的です。さらにDBJ Europeでは、北欧のように豊富な資源を持ち、再生可能エネルギーの利用率が高い国や地域、エネルギー政策の転換を急ぐ中東などからの情報も得られ、日本の現状や課題を意識しながらカーボンニュートラルに向けた取り組みの参考となる情報提供を目指しています」(島崎)

2024年6月からDBJ Europeにトレーニー派遣されている入行5年目の大島万奈は、「カーボンニュートラルに関するルールメーカーとなっている欧州の最新動向を直接見聞きでき、最前線で活躍する事業者や投資家などと直接対話する機会も豊富な点が非常に刺激的だ」と話す。

「エネルギー業界の今後に向けた欧州のダイナミズムを俯瞰する中で、翻って日本経済の中長期的な発展には何が必要かを考える機会になっていると感じます」(大島)

水素チームにはもう一人欠かせない存在として、イギリス出身のローカルスタッフであるKevin Solomonがおり、チームは多様なバックグラウンドを持つ人材で構成されている。

Kevinは「DBJ Europeでは欧州市場のダイナミクス、各種の規制、投資環境を理解し、DBJの戦略的な意思決定に役立てることができる」と欧州に拠点を置く強みを強調する。

水素チームのメンバーは欧州各地で開催されるカンファレンスにも積極的に参加し、主催者・参加者との面談を通して今後の方針や先進事例について情報交換するなど、ネットワーキングも精力的に行う。島崎と大島は「現地の情報に詳しいKevinはリレーションづくりでも非常に心強いメンバーです」と口をそろえる。



写真左より大島万奈、島崎可奈子、Kevin Solomon

水素社会の実現に向けて山積する課題を 一つひとつ解決していく投資を目指す

水素チームは、既存のエネルギーシステムに変革をもたらす可能性を持つ新興のクリーンテクノロジー投資の促進を重点分野とする。世界的にカーボンニュートラルが掲げられる中、DBJの顧客にはその実現に課題を抱える企業も多い。島崎は「各社のGXに向けた取り組みに対するサポート役としてもDBJ Europeは貢献できる」と話す。

「クリーンエネルギー分野では多くの新たな技術が登場しています。多様な知識のキャッチアップに苦労されている企業に対し、日本の数年先の姿といえる欧州の状況をもとに、生きた情報を提供したいと考えています」(島崎)

2050年までに実現を目指すカーボンニュートラルの取り組みは今後本格化することは間違いない。水素バリューチェーンにおける製造(上流)や輸送・貯蔵(中流)、消費(下流)のいずれにおいても商用化に向け途上の技術が多く、また需要家の育成や獲得など、水素社会の実現に向けた課題も山積しているが、「それらの一つひとつを解決するための投資を増やしていきたい」と島崎は言う。

DBJによる水素分野の投融資においては、ファンドへの出資にも取り組んでおり、2022年にHy24 SAS(本社:フランス)が運営する低排水素に特化したファンドに出資、2024年には水素分野に特化したベンチャーキャピタルAP Ventures LLP(以下、AP Ventures、本社:英国)が運営するファンドに出資。ファンドを通して、水素関連のインフラを手掛ける企業や技術を持つスタートアップに間接的に出資している。次ページからはケーススタディとしてAP Venturesへの出資について紹介する。

※1 持続可能な社会の実現に向けてGreen(カーボンニュートラルに向けた取り組み)、Resilience & Recovery(しなやかで強靱な産業や社会を支援する取り組み)、Innovation、Transition/Transformationの観点から投融資を行う。

Case Study AP Ventures LLP

水素特化ベンチャーキャピタルファンドへの出資により イノベーションを促進する

2024年2月、DBJはAP Venturesが運営する革新的な水素関連技術を有するスタートアップを投資対象とするファンドに出資した。DBJは本投資を通じて、イノベーションを促進し水素社会の実現、ひいてはカーボンニュートラル達成に貢献することを目指している。

欧州の水素市場に着目したDBJ Europeは、業界調査や関係者との人脈を築きながら投融資の機会を模索する中、AP Venturesと出会った。複数回の面談を重ね、AP Venturesが持つスキルと経験により優良な投資先を選別できると判断し出資に至った。DBJはAP Venturesが運営するファンドに出資するLP(Limited Partnership)投資家だが、AP Venturesと密に連携し、投資先の技術やマーケット動向を把握し、時には投資先と直接会話することで、知見を培っている。また、同社および投資先の水素関連スタートアップと日本企業をつなぐことも出資の目的として掲げ、従来のLP投資家の枠を超えた関係性を築いている。

低排水素への転換とカーボンニュートラル実現を目指して 戦略的なスタートアップ投資を行うAP Ventures

ロンドンに拠点を置くAP Venturesは水素分野に特化したベンチャーキャピタルで、上流から下流まで水素のバリューチェーン全体を投資対象とする。同社は鉱業資源メジャーAnglo American社のコーポレートVCとして発足し、2011年よりプラチナの需要拡大につながる水素に関連する投資を開始した。その後、より長期的・戦略的な投資のため独立し、2018年にAndrew Hinkly氏およびKevin Eggers氏がAP Venturesを設立した。Penny Freer氏もChairmanとして加わり、現在は約30名でアーリーステージの水素関連スタートアップへの投資を行う。

Freer氏は同社について「技術革新や潜在的な市場を分析し、スタートアップが持つ技術の価値を適切に把握して投資先を選定できるのが強み。社内のメンバーの知見やスキルを最大限に生かして優良な投資先を見つけることができる」と評価する。

また、Hinkly氏によれば、2023年の世界の水素需要は9,700万トンだが、「これらの水素のほとんどが化石燃料由来のグレー

水素で、水素製造により9億トンのCO₂が排出されたとの試算もある。カーボンニュートラルの実現には、製造過程からCO₂の排出を抑えた低排水素^{*2}への転換が必要です」と言う。

転換には、コスト競争力のある低排水素の製造および技術の実用化が必須とAP Venturesは見ている。そのため同社では、グリーン水素製造に必要な水電解技術に着目し、プロトン交換膜(PEM)を使う水電解装置を製造する企業にも投資している。

Hinkly氏は「水素は、鉄鋼・化学、航空・船舶、モビリティ、発電などのCO₂排出量の多いプロセスに利用することが可能」と話す。IEAによると、水素需要は2030年までに約1億5,000万トンに達すると予測されている。

AP Venturesが評価するDBJとのコラボレーション 日本の水素市場を後押しする役割に

多様な産業のカーボンニュートラルに資する水素の活用に向けて、日本では2017年に水素基本戦略を策定し、2024年5月には水素社会推進法が成立、低炭素水素等の価格と既存燃料・原料の価格の差額を支援する入札も行われる。Hinkly氏は「エネルギーの多くを輸入に頼る日本では、水素バリューチェーンの中流部分、輸送・貯蔵が重要」と強調する。

「私たちのファンドでも水素の輸送・貯蔵を効果的に行う技術を持つ企業に投資しています。例えば水素を有機化合物に吸収させて輸送・貯蔵する技術、水素を運ぶ触媒となりうるアンモニア





AP Ventures
Managing Partner
Andrew Hinkly 氏



AP Ventures
Chairman
Penny Freer 氏

から水素を取り出す技術などは、将来の日本の水素輸入を支える技術ではないでしょうか」(Hinkly氏)

水素は圧縮・液化などの状態変化や化学変化により輸送・貯蔵可能な状態に変換でき、エネルギーの需給バランスや市場の価格変動に合わせてエネルギーを貯蔵・供給することも可能だ。また、燃料電池によるエネルギー供給にも利用できる。

欧米でも水素分野の技術革新が進み、実証プロジェクトも増えているが、現地の生の情報は日本ではなかなか得られず、温度感も伝わりづらいのが現状だ。そこでDBJ EuropeはAP Venturesを日本に招き、DBJの取引先で水素分野に関心を持つ企業に対してワークショップを開催した。こうしたDBJとAP Venturesとの関係についてFreer氏は「お互いの強みを生かした良いコラボレーション」と語る。

「数多くの日本企業がAP Venturesのファンドに出資していることを嬉しく思っています。DBJが大切にしている日本への知見還元という考え方は非常に興味深く、また日本国内での信頼が厚いDBJが先行して水素分野に投資することは、他の投資家の関心を高めることにもつながっています。私たちとの共同投資にも積

極的で、今後さらなる広がりにも期待しています。」(Freer氏)

EUでは、2022年にエネルギー安全保障を目的とし化石燃料依存からの脱却を加速させる「REPowerEU」計画が発表され、水素への注目度が一段と高まっている。EUでは水素銀行やIPCEI（欧州共通の重要プロジェクト）、EUイノベーション基金による支援策が打ち出され、英国も水素製造者に長期固定価格で水素を買い取る差金決済契約が導入されている。米国ではIRA（インフレ抑制法）によるインセンティブを活用し低排出水素の製造を支援しており、これらに後押しされて水素プロジェクトも拡大している。

日本も官民一体で水素利用の促進を目指している。プロジェクトの始動にあたっては、水素や関連する脱炭素に係る投融资を行うDBJの知見が大いに生かせるだろう。DBJグループは、ドラステックな変化が求められる日本の企業の今後をともに考え、戦略的で持続可能なパートナーとして存在感を高めていく。

※2 再生可能エネルギーで水を電気分解してつくるなど製造時にCO₂を出さない「グリーン水素」、天然ガスや石炭等の化石燃料から水素を製造過程で発生するCO₂を回収・貯留した「ブルー水素」を総合した水素の意味

AP Venturesと日本企業とのワークショップを開催

DBJの取引先企業のうち水素分野に高い関心を持つ企業を招き、AP Venturesのメンバーと水素業界・技術動向に関する情報交換、今後に向けた業界展望の議論などを行うワークショップが2024年10月に開催された。テーマは水素製造（水電解装置）、水素の運搬・貯蔵、合成燃料、CCUSと注目を集めるトピックを取り上げた。参加者からは「水素関連の先端技術を網羅的かつ具体的に知ることができた」、「有望なスタートアップへの投資実績を持つAP Venturesの戦略を聞き、水素業界への投資への後押しとなった」など、AP Venturesが積み上げてきた実績に基づく専門的な情報と見解により、水素市場への期待や事業意欲が高まったとの声が多く聞かれた。参加したAP VenturesのKevin Eggers氏は「日本企業のエネルギートランジションの取り組みは素晴らしく、このような日本企業との接点は、今後のAP Venturesの目指す姿の実現に必ず貢献すると思います」と振り返る。



株式会社雪国まいたけ

きのこの新たな価値、ワクワクを創造する
～海外・新規事業に挑むプレミアムきのこ総合メーカー～



新潟県の株式会社雪国まいたけは、主力のまいたけで市場シェア51.6%（2023年総生産量約5.5万トン[※]）を誇り、新たな成長ドライバーとして、マッシュルームなどのニッチ・プレミアム市場や環境負荷低減、健康課題の解決が期待される代替肉市場の開拓を進める。2023年にはオランダのきのこ事業会社を買収し、グローバル化の足掛かりを整え、2025年には事業の進化を踏まえた社名変更を予定している。代表取締役の湯澤尚史氏に未来に向けた戦略や社名刷新の狙いなどを伺った。

※ 市場シェアは国内生産量ベースで算出（出典：林野庁特用林産物生産統計調査、農林水産省地域特産野菜生産状況調査）

垂直統合的なバリューチェーンの構築により東証一部に再上場

—— 2015年の上場廃止から2020年に再上場を果たすまでに行った一連の改革が、ターニングポイントと伺っています。

当社は1983年の設立以来、世界で初めてまいたけの大量生産に成功した企業として順調に成長を続けてきました。しかし、創業者頼みの経営体制、組織のサイロ化などによりガバナンスの不全が露呈して2010年頃より業績が悪化、2015年には一度上場を廃止しました。社員が自信を無くしている状況でしたが、当時営業本部長だった私は「商品力や人のポテンシャルは健在だ。開発、製造、販売をしっかりとつなぎ合わせ、垂直統合的なバリューチェーンを築けば必ず再生できる」という確信がありました。そこで複数のプロジェクトを立ち上げ、生産と販売の距離を近づけ、全社最適について議論する風通しの良い企業風土の組成に取り組みました。

—— 具体的にはどのような改革に取り組んだのでしょうか？

独立部門だった研究開発室を生産本部の直下に置き、栽培設備や育成方法について生産と営業が一体で改善に取り組む体制を築きました。そして、自社開発の新しい菌「極(きわみ)」「極白」を生産ラインに載せ、全面的に切り替えることに成功しました。二つ目は流通を従来の卸売を介在する市場流通から、全国の小売店さんと直接口座を結んで売場提案を行う直接取引にシフトしました。ダイレクト営業を8割に引き上げたことで青果の市況変動の影響が受けにくくマージンコントロールが可能な体制を構築しました。三つ目が本しめじ、はたけしめじ、マッシュルームなどのプレミアムなきのこをM&Aによって商品ラインナップに加えたこと。これにより成長ドライバーとして高単価なマーケットを捉える商品群を拡充しました。一連の改革で企業価値を上げた結果、2020年9月には東証一部(現・プライム)に再上場を果たすことができました。

代替肉によるきのこフードの展開やオランダのきのこ会社の買収で成長を加速

—— 国内の成長ドライバーとしてプレミアムきのことともに「代替肉」を挙げています。

牛肉は牧草や水を大量に消費し、メタンガスを発生すること

PROFILE

代表取締役社長
湯澤 尚史 氏
YUZAWA Masafumi



1971年新潟県生まれ。1995年雪国まいたけ入社。2014年営業本部副本部長、2014年執行役員事業企画室長、2016年常務執行役員営業本部本部長に就任。2021年取締役常務執行役員営業本部本部長を経て、2022年4月より代表取締役社長。

から代替できるタンパク源の確保が課題となっています。これまで大豆がその受け皿になっていましたが、異常気象や戦争による価格変動の他、9割以上輸入に頼っていることが課題でした。これに対してきのこは安定的な生産と脂質・糖質の抑制などの機能性、旨味や食感など優れた点が多いのが特長です。まさに代替肉として理想的な素材の一つになり得るということで2024年度内の発売を予定しています。

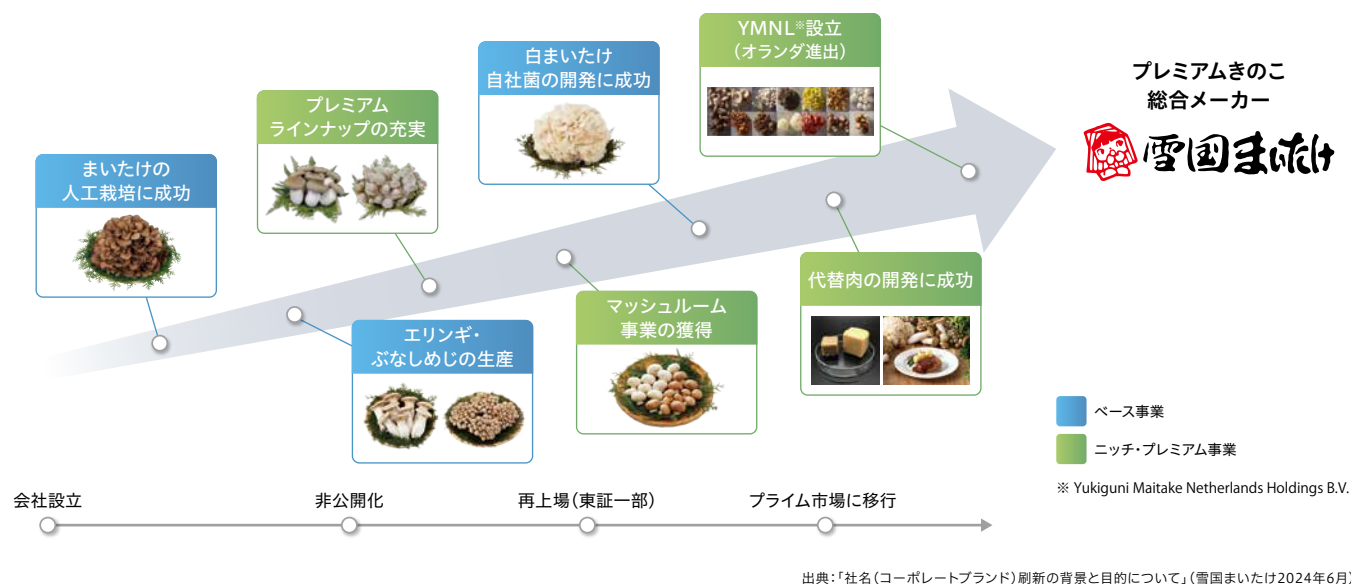
—— 想定している購入者層やその後の展開などについて教えてください。

環境負荷に高い関心を持っている方向けという点で、対ヨーロッパなど海外戦略上有力な商品として期待しています。国内では健康志向、ヘルシーさを意識されている方などにとって魅力的な商品になり得ると思います。今後、素材から製造している強みを生かして様々な商品ラインナップを展開する予定で、将来的には肉との置き換えだけでなく、食感や形態を変えてきのこフードとしてバラエティを拡充していきたいと考えています。また、豊富な食物繊維を生かして物質の強度を変えられるため、革製品や梱包資材など食品以外への応用も視野に入れています。

—— 2023年にはオランダのきのこ会社を買収されました。その狙いについてお聞かせください。

きのこ製造のオークフィールド・シャンピニオンズ社とその不動産管理会社を買収しました。オランダは農業国で欧州戦略上も重要な拠点になると考えています。同社は主力のマッシュルームの他、しいたけやなめこなど現地で「エギゾチックマッシュルーム」といわれるアイテムが成長の原動力になっており、売上構成比の約半分を占めています。販売方式は当社同様、小売店に対してメニュー提案し直接販売するスタイルです。当社は

● プレミアムきのこ総合メーカーへの歩み



マッシュルームを成長分野の一つとして掲げているので、2社はそれぞれの強みが相手のチャレンジポイントになっていて、相互に成長への相乗効果が期待できます。

—— 具体的な協業の中身と今後のグローバル戦略について教えてください。

オークフィールド社のエギゾチックマッシュルームに対し、我々の生産技術や科学的な提案、営業スタイルを伝えていきたいと思います。同時に彼らは欧州で良質なマッシュルームを作り上げてきた歴史があるので、その技術を国内にフィードバックし、高品質なマッシュルームを安定的に生産できる体制を整えていけると考えています。実際にお互いの責任者が生産現場を訪れ、アドバイスを受けるといった活動を徐々に行っています。今回の買収はグローバル戦略の足掛かりと考えており、条件が合えばさらなるM&Aも進めていく考えです。欧州におけるきのこ業界は種菌、堆肥製造、栽培など分業化しており、当社のような垂直統合型の企業はあまり見当たりません。欧州でのバリューチェーン構築のためにもそうした動きが必要になってくると思います。

雪国で磨いた技術や探求心をベースに
新たな価値を創造し続けるモノづくりの会社へ

—— 2025年4月に社名変更を予定されています。変更の理由について教えてください。

当社の事業は既存のまいたけやエリンギ、ぶなしめじから

マッシュルームなどのニッチ・プレミアム市場、さらに代替肉へと広がりを見せています。地域軸でもオランダを足掛かりに他の地域・国への展開を予定しており、中長期的に多様な事業ポートフォリオを構成していく考えです。しかし、2023年に実施した消費者アンケートでは、まだ8割のお客様が弊社はまいたけのみを作っている企業という認識で、衝撃を受けました。ブランディングにおいても商品名を「雪国まいたけ製マッシュルーム」とすると、お客様の混乱を招きます。そこで商品ブランドをすべて見渡せる企業ブランドを新たに作り上げることになりました。

—— 新社名「ユキグニファクトリー」に込められた想いと今後の展望についてお聞かせください。

コーポレートブランドの制定にあたり、まず私たちの存在意義は何かを問い直し、「雪国で磨いた技術や探求心をベースにきのこの新たな可能性を結集し、世界の健康を創造する企業」と規定しました。その上で新社名を「ユキグニファクトリー株式会社」に定め、内外に宣言します。雪国における技術や探求心、人格を磨き上げてきた伝統と信頼は受け継ぎながら、あえてカタカナ表記にすることで地理的限定からの解放を意図しました。「ファクトリー」はきのこの無限の可能性を引き出し、魅力的な製品を創出し続けるモノづくりの会社であり続けたいという想いを込めました。今後も代替肉をはじめ次から次へと新たな価値を創造する玉手箱のようなワクワク感のある会社へ進化し続けていきます。

食と観光振興：「聖地」に学ぶ「マリアージュ」

株式会社日本経済研究所
産業戦略本部 産業調査企画部 研究員 岡田 脩太郎

フードツーリズムの「聖地」、サンセバスチャン

日本の地域振興の文脈で、フードツーリズムという言葉が聞かれるようになって久しいが、フードツーリズムの世界有数の成功事例として取り上げられることが多い「聖地」が、スペインのサンセバスチャン市である。古くから美食の伝統を持つ同市は、人口約19万人と小規模であるが、年間130万人以上^{※1}の宿泊客がこの地を訪れ、バスクの大地が育んだ美食に舌鼓を打つ。

サンセバスチャンは、フードツーリズムにおけるいわばモデルケースの一つといえるが、同市の成功を過度に理想化するのは禁物だろう。同市は19世紀前半より、美しい海岸線に縁どられ、日光浴・海水浴に適した保養地として認知されていた。また、スペインが第一次世界大戦で中立の立場をとったこともあり、20世紀初頭には欧州各国の富裕層が集うリゾート地となっていた^{※2}。すなわち、サンセバスチャンは保養地として約200年の歴史を有しているのである。そして、まちの食文化を前面に出した観光振興が活性化したのは、フードツーリズムへの関心が世界的に高まった20世紀後半以降であり、食文化のみでサンセバスチャンの観光産業の成功を説明することはできないといえる。

「保養地」×「食文化」

換言すれば、サンセバスチャンは「保養地としての魅力」と「食文化の豊かさ」という、元来有していた別個のアセットの掛け合わせにより、「観光産業のリポート」に成功した、というのが

より正確な説明であろう。「保養地」の定義はまちまちであろうが、数日にわたって一カ所に滞在し、リラックスすることを目的とする「逗留型」旅行者に好まれるものと想像できる。

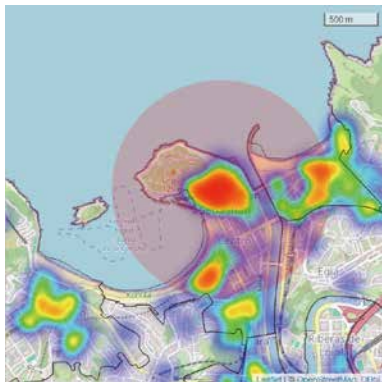
「逗留型」旅行者は滞在先での「リラックスした」非日常体験を求めるが、サンセバスチャンの地理的環境と食文化は、このニーズに合致する。例えば、市内のホテルの多くは、欧州屈指の美しさともいわれるラ・コンチャ海岸や、バルが密集する旧市街から、半径わずか1km圏内に集積する。つまり、旅行者は滞在中に、市内観光の交通手段や、移動時間に起因するストレスを感じることが少ないと想像できる。

食文化についても同様に、「ストレスフリー」な性質があるといえる。例えば、旧市街のバルでは、ピンチョスやタパスと呼ばれる小皿料理を少量ずつつまみながら、数日にかけて有名バルを「はしご酒」するスタイルが人気であり、旅行者は「聖地」にあっても、気負うことなくその美食を堪能することができるのである。

「保養地としての魅力」も「食文化」も、別個のアセットとしてはサンセバスチャンに固有のものではないだろう。しかし、それらが掛け合わさる「マリアージュ」こそ、同市が今日の「聖地」の立ち位置を確固にした理由の一つなのではないだろうか。日本の諸地域のフードツーリズムにおいても、「アセットのマリアージュ」という視点は不可欠なものであり、各地域がそれらを追求することで、食を通じた日本全体の観光振興につながるだろう。

※1 サンセバスチャン観光局 (https://www.sansebastianturismoa.eus/images/prensa_agentes/pdf/plan_director-visit-bizi-en.pdf)

※2 Walton, John K. "Another face of 'mass tourism': San Sebastián and Spanish beach resorts under Franco, 1936-1975". ほか、1920年代にも英語圏の新聞でリゾートとして言及が見られる。



Leaflet | ©OpenStreetMap, ODbL



(筆者撮影)

(左)
サンセバスチャン市内のホテル集積状況をヒートマップで示したもの。旧市街を中心とした半径1km圏内にホテルが最も集積し、ラ・コンチャ海岸も圏内に立地する。

(右)
サンセバスチャンのピンチョス。少量多品種をつまみながらバルをはしごするのが人気。

工芸シンポジウム

「伝統と未来を考える」 ～いま、求められる革新とは～

主催:株式会社日本政策投資銀行／一般社団法人日本工芸産地協会／読売新聞社
協力:株式会社日本経済研究所／株式会社日テレ アックスオン

本シンポジウムは能登半島地震により大きな被害を受けた輪島塗の復興をはじめ、地域創生のための重要な資源である「工芸」を安定的に産業として継承していくためにいま何が必要かを考え、発展に向けた可能性を探る機会として開催されました。冒頭に株式会社能作の能作克治氏、株式会社日本政策投資銀行の宮川暁世による基調講演が行われました。

基調講演 ①



一般社団法人日本工芸産地協会 会長
株式会社能作 代表取締役会長
能作 克治 氏

これからの産地は 「競争」から「共創」「共想」へ

2017年、日本各地の工芸の一番星を集めて「工芸大国 日本」を目指そうということで日本工芸産地協会を立ち上げました。定期的に産地カンファレンスを実施して情報交換を行い、大阪・関西万博では4日間の工芸産地博覧会も実施します。このようにこれからの工芸産地は、注文を取り合う「競争」から共に想う「共想」、共に創る「共創」の時代に向かうと思います。また、能作は国内外に直営店を20店舗展開していますが、これからの作り手は、「自分で作って自分で売る」、そして製品を最後まで見届けることが大事だと思います。さらには海外への発信を行い、工芸を世界に届けること。海外との取引は短納期で大量注文の場合がありますが、工芸といえども技術革新をして対応できる体制を整えることが大事です。さらに大事なのはそうした機会を地域全体でカバーすること。共想、共創ができる産地のスタイルをどうつくるかが未来のカギになると思います。

基調講演 ②



株式会社日本政策投資銀行
産業調査部長
宮川 暁世

攻めと守りのマネジメントで 正のスパイラルを生み出す

現在の伝統的工芸品業界衰退の外部要因としては、日本人の生活様式の変化、海外からの低価格な輸入品の流通などによる需要の減少があります。また、内部要因として伝統的工芸品の要件を守ることを重視するあまり、現代のニーズを捉えたデザインに挑戦ができないこと、手間に見合わない廉価な価格設定などがあります。需要の減退が職人・後継者不足を招く負のスパイラルから正のスパイラルに転換するためには、新商品・新サービスの提供、新たな顧客の開拓による需要の創造が不可欠です。今回は工場見学や海外直営店で新たな顧客を開拓した諏訪田製作所、海外向けにデザイナーと協業して商品開発に挑戦した百田陶園、鎌倉彫カフェで顧客との接点を創造した鎌倉彫会館、陶器を用いた新たなライフスタイルを提案した育陶園の事例を紹介しました。新商品・新サービス・新市場の創出と伝統的工芸品の維持・保存という攻めと守りのマネジメントで産地を盛り上げ、正のスパイラルを実現しましょう。

トークセッション

「工芸産地の未来を輪島と考える」

続いてトークセッションでは、日本を代表する工芸品の一つ輪島塗を通して、工芸の将来像や方向性、工芸全体の在り方などについて、2人の進行役と3人のパネラーによる熱心な議論が交わされました。

【進行】
フリーアナウンサー

福田 典子 氏

【コーディネーター】
一般社団法人日本工芸産地協会
事務局長

原岡 知宏 氏



生活に合ったものづくりを
産地と連携して生み出す

株式会社中川政七商店
代表取締役社長
千石 あや 氏



自ら市場にリーチできる製品を
生み出していくこと

株式会社田谷漆器店
プロデューサー
田谷 昂大 氏



産地内外が連携し
後継者を育成することが重要

漆芸家
「輪島の未来のために」
代表
古込 和孝 氏



コーディネーターの原岡氏より輪島塗の生産額、従業者数の推移などの現状報告および3氏のパネラーの紹介があり、まず3氏から震災前後の取り組みについて報告がありました。田谷昂大氏は伝統工芸品を使ったことがない世代が増えているとし、クラフトとイートを組み合わせた「CRAFEAT」というレストランや「LIFT」という伝統工芸品のレンタルサービスを通じて入口を拓いています。また、輪島の復興についてはトレーラーハウスなどを活用した「輪島塗ビレッジ」を開き、各種体験ができる場を立ち上げています。古込和孝氏は職人の減少に危機感を持ち、若手が集う勉強会で作り手の在り方や消費者への伝え方を共有する活動に取り組み、震災後は百貨店、ギャラリーなどに声をかけ、輪島塗の販売機会をつくるために奔走しています。千石あや氏が代表を務める中川政七商店は、震災後に「北陸のものづくり展」を開催、短期間で3,000万円近い募金が集まり、売上全額を被災地に寄付しています。

テーマの一つ「革新」については、田谷氏が「輪島塗の普遍的な価値を普通に伝えることが基本」としながらもキッチンツールの商品化やクラウドファンディングなどの試みが新しい流れをつくったと語ります。古込氏は職人一人ひとりが目指すべき価値やスペシャリティーを追究することが何より重要と指摘。千石氏は店頭やECでの販売を通じて漆器の身近さを伝えていくことが大切と語りました。未来を切り開くために解決すべき課題については、「産地の分業体制の崩壊が進んでいるため、復興の未来図を描くためにも各ジャンルの垂直統合が必要」(千石氏)、「企業との連携も含めたロードマップを描き、輪島を世界の漆芸のメッカにしていきたい」(田谷氏)、「求められているのは、数多くの器を手早くきれいに仕上げる職人技で、そうした人材を輩出するシステムの構築が喫緊の課題」(古込氏)といった意見が交わされました。最後に輪島の復興に向けた3氏のメッセージがあり、閉会を迎えました。

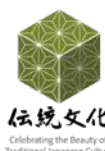


トークセッション
右から、千石あや氏、田谷昂大氏、古込和孝氏



バイデン大統領へ贈呈された田谷漆器店のカップ
(撮影:日テレ アックスオン)

本シンポジウムは、読売新聞グループ本社と日本政策投資銀行が相互に連携して日本の伝統文化の振興、発展を目指す「Action!伝統文化」に関する連携協定にもとづき、読売新聞社、一般社団法人日本工芸産地協会とともに開催しました。



量子コンピュータ 実現への道



現在、世界中で研究者や専門家が量子コンピュータの開発に取り組んでいます。しかしながら、まだまだ解決されていない課題が多く、実際の利用にはいたっていません。その最大の理由が、量子コンピュータの心臓部ともいえるべき、QPU(量子信号処理ユニット)の実現に必要な製造技術や制御方法が不十分であるからです。

このたび、DBJでは、量子コンピュータの社会実装に向けてシンポジウムを開催しました。

Google在籍時に、いわゆる“量子超越”を実現したJohn Martinis氏や、QPU実現の有力候補とみなされている冷却原子方式の権威である大森賢治教授をはじめ、国、研究機関、スタートアップ、事業会社など様々なステークホルダーの皆様をお招きし、量子コンピュータ実現に向け、国の量子産業政策や支援策、量子コンピュータ開発の概観やその技術的課題、さらには、QPU実現により期待される事業の可能性について、それぞれご講演いただきました。講演後のネットワーキングでも多くの方々にご参加いただき、活発な意見交換が行われました。

講演登壇者 (登壇順)



眞子 隆志 氏

国立研究開発法人科学技術
振興機構
研究開発戦略センター
フェロー



武田 伸二郎 氏

経済産業省
イノベーション・環境局
イノベーション政策課長



工藤 祥裕 氏

国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構
AI・ロボット部 量子ユニット
ユニット長



堀部 雅弘 氏

国立研究開発法人産業技術
総合研究所
量子・AI融合技術ビジネス
開発グローバル研究センター
副センター長



John Martinis 氏

Qolab Inc.
CTO



大森 賢治 氏

大学共同利用機関法人自然
科学研究機構
分子科学研究所
教授 / 研究主幹



碁盤 晃久 氏

株式会社 Nanofiber
Quantum Technologies
CTO



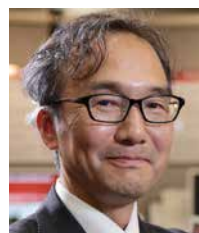
白根 昌之 氏

日本電気株式会社
セキュアシステムプラット
フォーム研究所
ディレクター



水野 弘之 氏

株式会社日立製作所
研究開発グループ
基礎研究センター
主管研究員 兼
日立京大ラボ長



佐藤 信太郎 氏

富士通株式会社
富士通研究所
フェロー 兼 量子研究所長



粟島 亨 氏

豊田通商株式会社
デジタルソリューション本部
エンタープライズIT事業部
部長補