皆さんこんにちはトーマツの中尾と申します。

すみません、香月の名前が書いていない、名前がわからない状態でずっとしゃべっていた、大変失礼いたしました。

私トーマツの中尾と申しまして、香月と同様に、地域未来創造室というところで活動しております。
東日本中心にスタートアップやデジタル、オープンイノベーションの支援というのをやっておりまして、埼玉県でもですね、今回埼玉県から事業委託を受けておりまして、運営させていただいております。

ではですね、今日早速ですけれども、オープンイノベーションの先行事例企業の紹介、トークセッションというところで始めさせていただきます。

30分ほど、35分ぐらいですかね。本当にワイワイガヤガヤ、トークセッションした後に、10分ほど質疑応答を設けておりますので、ぜひ今日前出ていらっしゃるお三方に、いろいろ疑問等をぶつけていただければというふうに思っております。

では次のページお願いします。
早速ですけども、今日のパネリストの皆様の自己紹介から始めたいと思います。
では田端さんからお願いいたします。
次のページお願いします。

＞田端氏
はい。皆さんこんにちは。
私の場合は1分以内にしゃべるっていうことなので、一気にしゃべりたいと思いますが、秩父郡の横瀬町っていうところにある役場の職員をやっていまして、この役場とオープンイノベーションって全然相反するものかと思うんですが、よこらぼっていう、後で検索していただくとわかるんですが、官民連携を促進しております。
その中で「Area898」という場所を作って、「898」は「やくば（役場）」の親父ギャグなんですけれど、「898」って言ったらかっこいいなということだけで、そういった場を作って、いろんな人たちを巻き込む、そんな取り組みをしております。
最近だとコロナが起こったタイミングで、逆に今だったらできることがあるんじゃないかということで、「地域商社ENgaWA」っていうものを立ち上げさせていただいて、さらにこのオープンイノベーションの促進、加速をさせていけないかなということを今、まさに取り組んでいるところです。
とりあえず以上となります。

＞中尾氏

巻きでありがとうございます。
田端さんは、皆様ご存知ですよね、「よこらぼ」って有名な。「失敗推進係長」というところで、チャレンジを受け入れるといったところでございます。
その横瀬町と連携をして、実証実験等をしたI’ mbesideyouの杉本さん、自己紹介と、あとファイルご用意いただいておりますので事業のお話をすみませんちょっと4分、5分くらいでお願いいたします。

＞杉本氏
はい。はじめまして。I’ mbesideyouの杉本と申します。
CROという役職、ちょっと聞きなれないかもしれないんですが、レベニューと収益を上げる役割のところでございます。ただ、今回横瀬町さんと一緒にやるのは正直なところ、収益っていうよりも、どちらかというと、オープンイノベーションの土台、成功事例を作っていって、それをいずれ収益の源にしていこうというところのものになっておりまして、それを今回横瀬町さんと一緒にさせていただきました。
ちょっと事業紹介と、横瀬町さんとの取り組みを簡単にご紹介したいと思うんですけれども、はいじゃあここでちょっと次のページお願いします。
我々I’ mbesideyouっていう会社は、ちょっとご存知ないと思うんですが、3年目のスタートアップでございまして、珍しいのは、うち16人の会社なんですけれども、9人がインド人という会社で、インドのインド工科大学というところの卒業生を中心に、AI、我々やっている内容が、表情とか顔向きとか視線とか音声とか、いろいろな要素を見て解析して、それを、いろいろな商談の解析だとかその人がメンタルを病んでいないかとか、いろんなことをスコア化するっていう技術があって、マルチモーダルAIという技術で、これ特許が結構たくさん出願していて、日本初の特許で世界で珍しいものなんですけれども、こういうことをやる、できる人間は、日本にはなかなかいなくてですね。世界にはいっぱいいるんですけれども、ご存知のとおり、欧米はかなり雇用が高いものですから、払えないので、そうすると優秀な人材安いところでどこかというとインドというところに辿り着いて、社長がインドの高校、大学をトントンとやって、採用活動に動いた結果、こうなったというところでございます。
ちょっと次のページですね。
はい。
こんな感じで、結構日本政府からも注目されていて、西村産業大臣とか、G20の代表とか、いろいろなところに、実は随行しているというようなところでございます。
次のページお願いします。
これですね、先ほどお伝えしたようないろいろな要素を通じて、目に見えないものを見える化する。
例えば、自治体とかでは幸福度が今注目されていますけれども、幸福度って何点なのとか、あるいは心の健康状態って、なかなかわからないですね。アンケートで答えても、みんな日本人ってですね、全然駄目でも大丈夫って答える性質があって、なかなか信用ならないっていうような問題とかが結構あるので、これを客観的なスコアで出すというのを、浜松医大さんとかと研究して実は

作ったものがあるので、こういうのを実は測るっていうことができます。
次お願いします。
そうですね、これはちょっと後でお話するとして、次の次のページぐらいで。
はい。
横瀬町さんとはまさに今、田端さんがおっしゃっていた、よこらぼというところでご一緒させていただいていて、ぜひ自治体さんと一緒に何か取り組みたいなっていうところを思ったんですけれども、なかなかない中で、横瀬町さんは、この日本一チャレンジする町っていうところがあって、もう「本当か。じゃあぜひチャレンジを一緒にさせてくれませんか」というところを言ってきたんですけれども、こういって一緒にやりましたと。
次お願いします。
横瀬町はカラフルタウンという、１人１人が幸せになる町っていうところをやっていて、私たちも、社会全体を学校にするっていう、１人１人の状況を把握して、助け合える社会を目指しているという理念が本当に一致してましてですね。こういった一致しているところから、いろいろ横瀬町の住民の方に募集をかけてですね。
次のページお願いします。
何をやったかというと、横瀬町の住民の方にアプリケーションをダウンロードいただいて、私たちの技術で幸せ等を測っていくっていうことをやっております。
細かいところですね、こういう感じで、ダッシュボードで出るんですけれども、本当ありがたいことに、今日そこでファミマで朝日新聞買ってきたんですけれど、朝日新聞にも、実は掲載をされまして。もし朝日新聞とっていらっしゃる方はぜひ埼玉県のところのページご覧いただければと思うんですけれども、本当に皆さんに横瀬町の方にもすごく良いねっていうことで、住民の方にも喜んでいただいたりとか、実際メディアでも注目されるという事例になったので、本当に助かっているなという状況です。
はい。以上です。

＞中尾氏

すみません、ありがとうございます。
そうですよね、先ほど香月も言っていますけど引き算ですよね。
まさにやりたいことがあって、それで持っている技術があって、だけどそれをお願いする住民の方ってなかなかこのウェルビーイングで巻き込んでいくのって難しいですよね、スタートアップの力だけですと。
なので、中小企業の皆さん、スタートアップの皆さん、その信用力っていうところでなかなか巻き込みづらいなって時なんかに、まさに横瀬町の力があって、こういったことができた、まさに引き算のオープンイノベーションだと聞きました。
ありがとうございます。ちょっとこの後いろいろ深掘りさせていただければと思います。
ではですね、次に濱崎さん、自己紹介の方お願いします。

＞濱崎氏

皆さんこんにちは。QTnetの濱崎といいます。
YOKAプロの話、さっき香月さんの方からご紹介いただきまして、ありがとうございました。
なのでここで多くを語る必要はないと思うんですけれど、私としてはYOKAプロに従事したのが2年前で、2年前それ以降、それ以前もですね、実は後ほどお伝えする、我が社のインターネット会員向けのEC事業作ったりとか、モバイル事業とかを作ったりしていますというところをこう書いてます。
じゃあ、次のページお願いします。
うちの会社こんな会社です、ということでちょっと見ていただいたとおりということで良いかなと思います。
この次のスライドお願いします。これが我々の事業ですね。
個人向けのインターネットサービスっていうところと、真ん中が先ほど私が立ち上げた事業ということで行っているQTmobileという事業、あとは、創業からずっとやっている法人向けの回線事業というのを、QTnetという会社でやっています。
その次のスライドお願いいたします。
これがYOKAプロとして、今までやったことというところです。
事業リリースとしては今2本ですね。1番左の上のQTDAと書いている、デジタルエージェンシー事業が1つ、あともう1つは、その下にCHALLENGER'S PARKと書いているのと、真ん中のM&Aの、真ん中のドクロみたいなことの二つが、eスポーツ事業ということで、CHALLENGER'S PARKというのが、eスポーツのそのスタジアム、施設です。M&Aの方が、このSENGOKUっていうのは、eスポーツのチームですね。チームとスタジアム持っているっていうのは、多分日本で珍しいんじゃないかなというところです。
M&A、他に2社やっているというところと、あと出資、ここ全部書いていませんけれど、今14のスタートアップへの出資＋4つのベンチャーキャピタルへの出資をやっています。
目的としては、そのYOKAプロっていうのは、新規事業を作るというのが目的ですので、出資することとかM&Aすることとかっていうのは、手段であって目的ではないという先ほどのですね、手段と目的が間違わないようにということでやっているというところでございます。
もう次のまで行きましょうかね。
我々としてはそのインターネットの次を探す。新規事業って何かっていうと、インターネットの次を探すというところなので、新聞で踊っているようなバズワードばっかり出ていますけれど、こういったことをやっているという図になっています。
次お願いします。
具体的には今AIで、広島ドラゴンフライズさんと共同で、AIのカメラ使って事業を起こしていたりとか、次のページですね。これは生成AI、これを通すセキュアな状態で使えるようにしましょうみたいなことをやっていて、これ福岡市のフルサポート事業というのに認定していただいていて、そこで実証実験やっているというようなものです。
次お願いします。
これ、SHOWROOMさんと一緒に出資して、いろんなこと書いていますけれども、ライブコマースとかそこら辺のところが一緒にできないかということでSHOWROOMさんと一緒にやっていると。

次お願いします。
これ、VRの方で、進撃の巨人のVRゲームを作っている、UNIVRSという東京の会社さんいらっしゃいますけれども、ここでVR、特にゲーム系で伸びるんじゃないかと思っていましたので、我々ちょっとここら辺入れてですね、これはVRでQTnet何ができるのかみたいなところをちょっと探ろうというようなところを含めて、今出資しているというようなところでございます。
もう1個次まで行きましょうかね。
これ、モビリティをやっている会社がありまして、これ九州大学の方に50台突っ込んで、左下あるみたいに、大学生と一緒に暴走族みたいなことをしましたっていうところですね。
事業として以上ですね。
オープンイノベーションまで行っちゃっていいですかね。

＞中尾氏
そのまま行きましょうかね。

＞濱崎氏
はい。
これも、私の方で事務局をしている、TSUNAGUというオープンイノベーションプログラムです。
次のスライド行っていただきまして、今までは、「いいアイディアがあったら100万円あげるよ」みたいなことをやっていたんですけれど、あんまり意味がないというところがあって、募集期間はこれいつでもいいですよということにしています。
テーマとかジャンル、もちろん問わないんですけれど、先ほどの我々の注力領域ですと、特典としては審査、我々の方でさせてもらうんですけども、審査やって一緒にビジネスを起こせそうだねという時になったら、実証実験ですね先ほど見ていただいたような、POC、実証実験の費用はうちがすべて持ちましょうというところと、今年2月か3月ぐらいに予定しているんですけれど、オープンイノベーションアワードっていうのをやって、地元のテレビ局の方とか、新聞社、メディアの方も集まっていただいて、スタートアップの皆さんとの成果を見せていくというようなことをやろうというふうに考えておりますというところですね。
以上でございます。

＞中尾氏
はい。ありがとうございます。
ちょっと1ページ前、いいですか。
このサービスとかは、まさに先ほどの引き算の話の、逆に皆さんにそれを提案いただいて、Qtnetさんが足りないものを埋めにいくっていう、そういうプログラムと理解してよろしいですか。

＞濱崎氏
そうですね。
まさに僕らがやれるところでしか次はないので、僕らがやれるのは通信技術のところだけなので、そ

れ以外のところは皆さんのお力を借りると、一緒に作っていく、共創していくっていうためのプログラムということで、おっしゃるとおりということです。

＞中尾氏
ありがとうございます。
お三方、ご説明、ご紹介ありがとうございました。
では早速1つ目の質問に行きたいと思いますが、ファイル換えられますかね。
はい。そちらですね。
まず、オープンイノベーション事例、成功に導いたポイントっていうのがきっと皆さんあるのではないかと思っています。
濱崎さんからいきましょうかね。自分達QTnetとしてやっているものもありますし、逆に先ほどのように、募集を受けてそれをサポートして実現するっていう両方から、オープンイノベーションをやってらっしゃるなって感じているんですけれど、この辺の成功ポイントですね、もしよろしければお話を伺えればと思います。

＞濱崎氏
そうですね。そしたら私の資料の26スライド目ぐらいから、これは成功のポイントというかマインドセットみたいなところをちょっと、自分の中のものを書いてきたんですけれども。
4つの思考様式と、1つの行動様式というふうに書いたんですけれども、まず、canとwillの交差点って書いています。
これまず自分がやれることと、自分がやりたいことなんだろうっていうこの2つから、自分ができることをまず考えましょうというのが1つポイントかなと思っています。
どうしてもやらなくちゃいけないとか、市場が大きそうだからやるみたいな話あるんですけれど、そこをやると多分、後々きつくなってくるというふうに思っています。
その下が、スベってもコケない歩幅って書いているんですけれど、何かやる時に、失敗するリスクっていうのはもちろん絶対あるわけなんですけれど、失敗しても、会社がつぶれないとか、部署が潰れないとか、そんな危険な賭けをしてはいけないわけで、スベっても大丈夫な歩幅で失敗し続けるということが結構大事かなと思っています。
真ん中ぐらいに書いているんですけれど、よくあるのは、やらない場合のリスクって結構考えてなくって、それやらない場合どうなるんだと、他社がやっちゃったらどうなんだみたいなリスクがあるので、リスクっていうのはこの2層で考えた方がいいかなと思っています。
というところで、3つ目がセレンディップ思考って書いているんですけれど、やったら何か見えてくるとか、やったらこんな人とつながれるとか、僕らもこういうことやっているので、なぜかここにお呼びいただいたみたいな、これもセレンディップなんですけれども、予期しないことがどんどんどんどん起こっていくということで、自分たちの経験とか、思考様式にもフィードバックされるっていうのが、このセレンディップ思考ということを言っています。
4つ目が、これアフリカのことわざなんですけれども、すごく真面目なこと、事業を起こすとかって結構難しいことなんですけれど、そうする時に、自分たちがすごい真面目になりすぎる必要はないと、

眉間にしわ寄せる必要はない。横の人たちと一緒にやっていけばいいっていうことを、結構考えていまして、シリアスな雰囲気にならないとか、横の皆さんとの関係性を広げていくとかっていうのは、非常に僕は重要なマインドセットの1つだなと思っています。
最後は、未来は予測できないって書いているんですけれど、結構予測しようとみんな思うんですけれど、それ無理なんですね、不確実な世の中とかなんで。そうすると、「未来を構想し」って書いているんですけれど、やっぱり、こうしたい、ああしたい、どうしたいっていうのを自分たちが考えて、自分たちが今できること、ここでできることみたいにですね、このアクションに集中していくことでさっきのセレンディップ思考と混ざってくるんですけれど、偶発的なフィードバックっていうのは絶対起こるので、これを取り入れて、もともと自分たちが考えていたcanとwillの交差点にまた戻っていって、やれることを考えていくみたいな、この4つの思考と行動、最後の行動様式っていうのをグルグルまわしていくことで、いろんなビジネスができるんじゃないかなというふうに思って今やっていますというところで、すごく抽象的な話になっちゃったかもしれませんけれども、こういうような心持ちでやっていますというところでございます。

＞中尾氏
ありがとうございます。
このセレンディップ思考って、やっぱりオープンイノベーションする時って、もう100%成功するマッチングしてくれってないじゃないですか。やっぱりいろんな人と出会って、それこそ合う合わないっていうのがあったり、強み弱み、強み同士がうまくかみ合わないとかいろいろあって、うまくいかない方がきっと多いんだろうなと思っています。
QTnetさんとして、この辺の人との繋がりってどうやってこう創出している感じになりますか。

＞濱崎氏
そうですね、もう端的に言うと、飲みですね。めちゃめちゃ飲んでいますね。
めちゃめちゃ飲んで、アホなことを言いながら、でもその中で、それっていいですね、みたいになるんですよね。
その時にやっぱりそのひらめきとか、canとwillの交差点にもう1回戻るみたいな話がやっぱり出てきて、飲んでばっかりってわけじゃないんですけれど、そういうことが結構重要だっていう、横の繋がり作るとかっていうのもですね、結構そういうことが重要だっていうふうにとらえて今動いています。

＞中尾氏
ありがとうございます。
このサイトをちょっとお借りして、そのまま杉本さんにお話を伺いたいんですけれど、そもそも、横瀬町ってどうやって出会われたんですか。

＞杉本氏
ありがとうございます。
出会いでいくと、さっきの資料にちょっとだけあったんですけれども、まず我々、普通は民間企業さ

んのビジネスで、コンサルティングと技術ライセンスを提供してっていうふうにやっていて、今年から自治体さんとの取り組みをやっていこうというふうに思ったんですね。
なので、自治体さんとのコネクションは全くない状態で、かつ正直どんなビジネスをすればいいのかもまだ手探り状態っていうところに、何となくですけれども、ちょっと自治体の皆さんいらっしゃるんであれなんですけれど、自治体の方もやっぱりなかなか動きが遅いんじゃないかっていうですね、スタートアップからすると。スタートアップってお金が尽きちゃうと、ぱたっと倒れてしまいますので、なるべく早くやっていただける自治体さんで、事例が作りやすい自治体どこかなんていう時に、ある首長さんのやったことある人から、「実は横瀬町って注目しているんだよ。いろんなケースができるから」っていうことを聞いて、なるほどって。私知らなかったんですけれども、調べたら確かに、富田町長がドカンと日本一チャレンジする町です、やります、っていうふうに書いてあったもんですから、これはどうもすごいなと思いました。ここでですね、田端さんには言ったことがないんですけれども、ここに書いてある資料の中でいうと、人との繋がりっていうところが、実は大事だと、私今までの経験で思っていまして、実を言うと、横瀬町のところを見た後で、その中の誰にアプローチすればいいかっていう時に、実は田端さん名前がパーンといろいろな記事で出てきたんですよね。「失敗推進係長」っていろいろばんばん名乗っていて、これはもう本当チャレンジをするために生まれてきた人かな、みたいな思ってですね。
結構、実はその誰、どこの会社に、とか、どこの自治体にっていうことよりも、イノベーションやるときには「誰とやるか」っていうことの方が大事なんじゃないかと思っていて、どの人と繋がるかっていうことで、実は、田端さんをピンポイントで実はフォーカスしていたんですよね。それで、どうやって田端さんにアプローチしようかっていう時に、「この人にアプローチしようと思っています」っていうのを社内でうちの代表と話したところ、代表がたまたま実は知り合いだったということなんですね。「じゃあちょっと早く連絡取ってくださいよ」っていうことで繋がっていって、そしたら、繋がっていったらやっぱり間違ってなかったと。いきなり富田町長連れて来ていただいて、そんなにすぐ会えるんだみたいな感じでびっくりしたんですけれども、やっぱりでもこの、人との繋がりっていうところが大事で、かつ今ちょっとお酒を飲みながら、最初からお酒を飲んだわけじゃないですけれども、やっぱりすごい会って盛り上がってですね、よしやりましょうみたいな感じに一気になって、我々も本当それがうれしくて、「よし、よこらぼすぐ応募だ」みたいな形になっていって、おたおたとちょっといろいろ話しましたけれども、言いたかったことは、この人との、どことっていうよりも、誰とっていうところの方が大事だなっていうのは、非常に思ったところです。

＞中尾氏
なるほど。そういった、人との紹介とか、やっぱりとんがった人にリーチできるような手段をいろいろ模索して、そこに一気に飛び込んでいく。

＞杉本氏
そうですね。やっぱりあと、こういうイノベーションの場みたいなところがあったりとか、あるいは誰かそれを発信していると、やる気がある人みたいな、本当にやっている人みたいなこと、すごいわかるんですよね。そこがすごく大事だなと思っていて、我々としては本当にやりたい人がその中で動いてい

ただかないと実現できないことが多いと思いますので、そこのこういうオープンイノベーションの場とかは大事ですし、発信している内容とかもすごく大事だなということで、今日初めてアプローチを明かしました。

＞中尾氏
ありがとうございます。
口説かれた田端さん。ちょっと今、人の繋がりがオープンイノベーションすごい大事っていうのは、私もいろいろ中小企業の皆様、スタートアップ、支援家の皆様、いろいろお話すると、やっぱり思いを持った人と一緒にやるのが、ある意味絶対条件だぐらいの、大きいビジネスをする上ではですね。まさにこの遠くへ行きたいならみんなで行けっていうところで、そこで熱意持った人達と進むのが大事って話あると思いますので、それを田端さん確か、100何十件でしたっけ。さばいていらっしゃるという中で、こういった人との繋がり、特に横瀬町が受け身でとは思わないですよね。すごい発信して、熱意ある人をどんどん巻き込んでいっていると思うんですけれど、その辺、中小企業の皆さんに、今日聴講されている、スタートアップ、中小企業の皆さんにぜひ、こういう思いで飛び込んできたら、イノベーションって起きやすいですよとか、何かそういう人との繋がる時のポイントみたいな、濱崎さん飲みっておっしゃったんで、それ以外で、ぜひですね、お願いいたします。

＞田端氏
実は全く一緒です。
本当に一緒で、さっきも人って言ってくれましたけれど。
ちゃんと正式に言うとすみません、「失敗推進係」って勝手に名乗っているだけで、毎回町長に怒られています。勝手にそんな係作るんじゃないっていうのは毎回言われているので、そこはすみません。
あともう1個、うちの町は審査会もやっているので、仲良しだからできるっていうものではなく、一応審査会通って、正々堂々と、ズブズブの関係ではないってことだけは、それも併せて伝えます。
でもその中で、審査フォームの中で、条例っていう、町なので条例というもので、実は、審査フォームも評価フォームも全部公開します。
見ていただくと、ちょっと変わったところだと「熱意」っていう欄があって、実はここに熱意があると、大体、繋がりもずっと繋がりやすいっていう傾向は、うちは7年間で今141のプロジェクトを今やっているんですけれど、その中でも、熱意さえあれば、結構続きやすいっていう傾向はすごい感じています。
逆に、大企業さんで、名前言っちゃいそうでいつもびびりながらしゃべっているんですけれど、大企業さんで新規ビジネス部門の担当になっちゃったので、私たちの会社のリソースを使って何かやりましょうよっていう人は、実は、受かっていないんですね、うちの町だと。
何かって言ったら、さっきの、本当に自分がやりたいことがあって、うちのリソースと横瀬町で、この行政のフィールドを使うとこんなこと起こるんじゃないかなっていう、熱意ある人の方が必ず受かります。
ですから、大企業でお金持っていればいいとか、そういったところではなく、もう中小でもスタートアッ

プでも、本当にやる気があって、こういう未来があるので、俺たち持っているんですよ、っていうことをやるんです。
おっしゃるとおりで、実はスベってもコケない歩幅っていうのは、私たちはもう大きなことを言ってもしょうがないから、それはもうビジョンとして持っていて、ただやる時には、じゃあまずここまでやろうよっていうところをやり始めます。で、そこまでできたら、次のステップ、次のステップって、本当にアジャイル的にうちの町もやらせていただいていて、ちょっと危険なにおいがするなと思った時は必ずストップをかけて、そこは事故のないようには、やっぱり行政的にはやらせていただいているって中では、本当に熱意ですね、こんなことやりたい、で方向転換、は全然OKです。こんな未来を持ってたんだけど、やっぱり違っていましたねっていうことがわかって、いったんうちの町終わるんですけれど、ここ終わるんだけれども、次の段階では、今度これがわかったので、次のこういうビジネスどうですかね、みたいな話をしてくれれば、もう最高にいい関係性を築けるかなと。

＞中尾氏
ありがとうございます。
まさに引き算ですよね。思いがあって、こんなんやりたい、うちはこういうことができる、で、横瀬町のフィールドを使いたいんですっていう、引き算のプレゼンをしていただいたら、そういうふうに刺さるっていうところは理解しました。
ありがとうございます。

ではですね、次似たような質問なんですけれども、今日お越しの皆さんって、オープンイノベーションに興味を持っている関心層の方々でございますが、これからやっていくっていう上で、何かアドバイスといいますか、先ほどの重要なポイントと被る面あると思うんですけれど、杉本さんいかがですかね、何かこうやってきている中で、オープンイノベーションこれからやるって方に、こういうところすごい大事だよとか、この横瀬町の事例とかを通してお話していただいてもいいかと思うんですけれど、いかがでしょうか。

＞杉本氏
今ちょっと言ってしまって、誰とつながるかが大事だっていうところは、まず1個あった上でなんですけれども。
あとは、オープンイノベーションを、横瀬町さんと一緒にプロジェクトをやっていった中でいくと、我々が自分たちで考えている仮説は大体間違っているいうことに気が付くという、我々、感情解析のAIの会社っていうところで、実際我々のメンバーはエンジニアが多かったりとか、私もITとかAIとか親しみがあるメンバーがそもそも多かったんですけれども、やっぱり住民の方の実際の声を聞いてみると、そう簡単にアプリをダウンロードしてくれないとかですね。
田端さんには本当にいろいろとお世話になって、アドバイスいただきましたけれども、そこの感覚を忘れちゃうんですよね。結構エッジの効いたプロダクトというか技術をやっていればいるほど、住民の方とか、一般の方の感覚から遠くなるんだなっていう、ちゃんと本とか読んでいると気づきそうな話なんですけれども、忘れてしまっていることがあって、現実やっていった時に、「ダウンロードは技

術的にこういうセキュリティの部分はこうこうこうで大丈夫だから、データはないんですよ」っていう説明を、最初のワークショップで一生懸命説明するんですけれど、誰も、シーンみたいな感じで、反応なしみたいな感じなんですけれど、本当変な話なんですけれども、実は面白かったのが、この感情解析で、個人のデータ取らないですし、何だったらすっぴんの、女性とかこう化粧とかするじゃないですか、お化粧されていない時でも、男性の方、お部屋が散らかってる方でも、そのところは取らないんですっていう言い方をすると、ああなるほどそうなんだって理解してくれて、さらに言うと、このワークショップのイベントがご家族でいらっしゃるので、これを見ていただいた方にはオリジナルチロルチョコあげますよとかですね、そういう何かもっとなんていうんでしょうかね、寄り添った形のインターフェースみたいなのがあるんだな、みたいなことは痛感しまして、その時はもう参加者ほとんどダウンロードしてくれるとか。参加してくれるっていうふうになったりとかしたんですよね。
なので、なんていうんでしょうね、今のことをまとめると、難しいんですけれども、自分が考えていたほどうまくいかないし、うまく行く時にはやっぱり現地にディープダイブというか入ってみないとわからないんだなっていうことがあるので、まずは一緒に連携してやってみるっていうことを、いかに回すかが大事かなと思いました。

＞中尾氏
はい、ありがとうございます。
今の最後の言葉がすごく刺さりましたね。そこに入って、とにかく回していく、チャレンジしていく。
クライアントになり得る人たちに、直接声を聞くって、そこですかね。

＞杉本氏
そうですね。
もう、あとから振り返ると何で気がつかなかったんだろうなんですよ、正直。
何で気がつかなかったんだろうなんですけれど、どうも私の周りのスタートアップの人に聞いても大体気がつかないらしいんですよね。
やっぱりやってみないと気がつかない。で、声をもらわないと気がつかないので、いかに早くそこに到達するかなんだなあというのは、本当に、これから活かしていきたいなと思います。

＞中尾氏
そうですよね。すごくよくわかります。
特に技術系とかですと、「技術ができている、だから売れるはずだ」っていうのが深層心理にやっぱりあるので、まずは声を聞いてみないと、全然かみ合わない可能性がある中、前に進まないので、そこに到達して、とにかくその考える時間を短くしようっていうのはそこが大事だということで。
ありがとうございます。
濱崎さんいかがでしょうね。このQTnetさんのつなぐビジネス、TSUNAGUプログラムの中で、受け入れるっていうことも結構やっていらっしゃると思います。
その中で、オープンイノベーションをするにあたって、こういうところがあると、特に実証フィールド提供する大企業からすると、非常に一緒にやりたくなる。

先ほども田端さんが思いというところをおっしゃっていただいたので、できればそれ以外のところで、何かございますか。

＞濱崎さん
そうですね、一緒にやりやすいっていうのは、やっぱり自社としてやる意味、意義があるのかですね。
当社として、やる意味と意義があるのかみたいな話があると非常にやりやすいです。
例えば、じゃあQTnetで幼稚園事業しませんかって言われても、ちょっとごめんなさいってなっちゃうので、やっぱりそこが1番重要ですし、逆に僕らが、その課題感をしっかり理解して、物事をスタートアップの皆さんと話せるかとかっていうのが重要なので、皆さん側からばっかりではなくて、我々側が企業としての課題とか問題点をしっかり把握して、皆さんと向き合えるかなっていうのが重要かなというふうに思っています。

＞中尾氏
ありがとうございます。
そうですよね。やっぱり一緒に組むので、さっきの香月のセミナーでもありましたけれど、結婚する前にそういう面では、ちょっと仲良くなるっていうのがすごい大事な中で、最初からメリットを、うまくWin－Winの関係を築けない人だとなかなか一緒にやろうっていう気にはならないっていう、そういうのありますよね。

＞濱崎氏
そうですね。
なので我々も口酸っぱく言っているのは、まずGIVEだと。GIVEファーストだと言っています。
あなたたち何をしてくれるんですかみたいな話はないよねと。

＞中尾氏
まずはQTnetの方からGIVEをしていると。

＞濱崎氏
そうですね。はい。

＞中尾氏
それにしっかり応えて、Win－Win関係を築けるような形で。

＞濱崎氏
そうですね、はい。
そこら辺が、そうですね、結構重要かなと思っています。

＞中尾氏
ありがとうございます。
そうですね。
他に、実行する中で、アドバイスになるような、何かポイントとかお話できる方、いかがでしょうかね。

＞濱崎氏
そしたら、ちょっとスタートアップさん向けというか、また事業会社の方もいらっしゃると思うので、事業会社の方向けとしては、2つぐらいあるかなと思っていて、まず1つはやっぱり、香月さんの話にもあったように、トップのマネジメントというか、意思表示、ショー・ザ・フラッグですね。何のために新規事業を生むのかとか、オープンイノベーションやっていけと言うのかっていう、ここに対して、トップがすごくきっちりメッセージを発さないと、やっている人間が非常に苦しくなるというところですね。
もう1つは、そのやっている人間がどれだけ、やりやすく、いい状況を作ってあげるか。既存事業のきっちりしたピラミッド型の意思統一方法で情報を上げろって言っても、結構無理なんですね。みんなバーッと出ていって、情報じゃない情報を持ってきたりします、正直。
ただこれ、オープンイノベーション何のためにやっているのかっていうのを理解する必要があって、世の中に全くわかってない価値を調べていって自分の会社にインストールするためにやっているはずなんですね。
なので、どんな情報でもプラスの情報なんですけれど、それを聞いた、我々みたいな新規事業担当者のマネジメント層が、「何だそれ」みたいなことを言わずに、「世の中こういうことが起こってるんだね」とか、「こういう動きしてるんだね」みたいなことを、情報をインプットするための、インテリジェンスをインプットするための活動とか価値っていうふうにおいて活動するっていうことが、オープンイノベーションやる側のマネジメント層には必要なのかなというふうに思っています。

＞中尾氏
そうですね。既存事業とは違う話のことが多いですもんね、やっぱり。
一見関係ないような話を持ってこられているんだけれど、よくよく聞くと、シナジー生み出せるんじゃないかっていう話はよくありますので。
まずは受け取る方のリテラシーっていうんですかね、それを高めるってとこですかね。

＞濱崎氏
さっきの、香月さんのグラフにあったように、エクスポネンシャルにバーッて上がっていくんですよね。
世の中変化しだしたら、1年2年でエクスポネンシャルでバーッて上がっていくんですけれど、このエクスポネンシャルな変化が起こる、もうちょっと前の動きっていうのは、実はわかっているはずなんですね。スタートアップの皆さんとかがやっていらっしゃる中でわかっている。この情報をいち早く掴んでおくことが、この急激な変化が起こった時に、自分たちが波に乗れる理由なので、ここの活動とか、ここの情報を取っているという価値感、この価値を理解しておくことが、結構重要かなというふうに思っています。

＞中尾氏
はい、ありがとうございます。
あっという間に、もう30分近く経ちまして、もう質疑応答の時間となります。
皆様今日はありがとうございました。
会場の皆様、質疑応答に移りたいと思います。
様々な視点の、今示唆いただいたかと思いますが、ぜひ挙手いただければと思っております。いかがでしょうか。
はい。お願いいたします。
ちょっと後からマイク今来ますので、少々お待ちください。

【質問者】
システムデザインの五十嵐と申します。今日はどうもありがとうございました。
QTnetさんにちょっとご質問なんですけれども、先ほど、自社で立ち上げたソリューションと、あと出資したソリューションで、いくつかあったように、ご説明いただいたんですけれど、例えば、自社のソリューションと、その出資するソリューションとを、うまくかけ合わせて、うまく数字自体が成果が出たような事例みたいなものってあったりはしますでしょうか。

【回答】濱崎氏
そういった意味で言うと、先ほどご説明したのは、ほとんどが他社さんと一緒にやったソリューションということになっています。
で、1個だけ言うと、AIの部分ですね。ここに関しては、AIの技術者がうちに数名「やりたい」といったメンバーがいたので、AIのもう本当に開発からやらせているっていうところは、自社の分量が多いという意味では、AIのところは、今ですね、やってるっていう形になってますけれども、基本的には他社さんも含めてやってることが多いですね。

【質問者】
そうすると、いくつか出資している会社さんもあるんですけれども、自社の技術者と他社の技術者さんとうまく連携しながら、補い合いながら事業していっているっていうようなイメージなんですよね。

【回答】濱崎氏
そうですね。
僕らの中に技術者、YOKAプロの中にも技術者が入っているので、技術者をわざわざ外から取ってきているというよりかは、僕らの中に技術者をまず入れた上で、出資した人間側と一緒に話して、事業を作っていくっていうようなことをやっています。

【質問者】
あと出資っていうことで、もうかなり10いくつも会社に出資しているとのお話だったんですけれど、ど

ういう観点、基本的にどんな観点をベースにして、出資する会社って決められているんですかね。

【回答】濱崎氏
先ほど途中で見ていただいたような、僕たちの事業領域、やりたいところに被るというのがまず、もちろん1つです。
あとは、一緒にビジネスが起こせそうなところですね。話を一緒に聞いて、それ一緒にやれそうですねとか面白そうですねっていうところとやっていますっていうのが、お答えに、すみません、なっていないかもしれないですけれど、そういうところを、お酒の話ばっかりしちゃいましたけれど、そういうところを気楽に真剣に話しながら詰めていっているっていうのが、現状ですね。

【質問者】
先ほどの、1つ、TSUNAGU2023で、ジャンルは問わないで募集しますよみたいな話だったんですけど、今のお話だと、7か所事業領域ってお話があって、あとジャンルを問わないっていうところが、若干矛盾するような感じにも捉えられるような感じです。そこは特に関係ないってことなんですかね。

【回答】濱崎氏
そうですね。出資に関しては決めています。
なんですけれど、オープンイノベーションで申し込んでいただく方に関しては、特にこの領域じゃなくても。網掛けのところは、僕ら、注力領域って言っているんですけれども、例えばDXとかエンタメとか、そこら辺に関するようなこととかでご応募いただいても、全く問題ないと。

【質問者】
どうもありがとうございました。

＞中尾氏
はい、ありがとうございました。
他にご質問いかがでしょうか。

【質問者】
株式会社アクシオンテクノロジーズの吉田です。
I’mbesideyou、合ってますか。

【回答】杉本氏
I’mbesideyouです。

【質問者】
I’mbesideyouの杉本さんにお伺いしたんですけれど。

冒頭に、日本、欧米系のソフトウェアエンジニアを雇用した時のコストと、インド人の、おそらく在インドのソフトウェアエンジニアを雇用した時のコストにすごいまだ開きがあって、そこにチャンスがあるみたいな話があって、私はそこにすごく興味があったんですけれど、それはどれぐらい違うんですか。

【回答】杉本氏

これは様々なんだと思うんですけれども、ハイエンドコスト細かくダンと言うわけにはいかないですけれども、倍、そうだな、言ったのと同じみたいなっちゃうかもしれないですけれど、数千万ぐらい、やっぱり向こうの欧米系の人って、年収例えば二、三千万とかから始まるみたいな感じなんですよね。

これは、私メガベンチャーにもいたことがあって、前だとメルカリとかLINEとかにもいて、そこら辺の相場もちょっと知っているんですけれど、そのぐらいの単価感なんですよ。

実際インドだと、日本の新卒の給与＋αぐらいでいけるので、それで計算すると何倍かというと、４、５倍ぐらいの差があって、欧米系の人１人雇うコストで、多分５人ぐらいは雇える計算になるんですよね。大分違いますよね。

あと余談で、ついでに聞かれたので話すんですけれども、インドのまさに我々フルリモートワークカンパニーで、インドって言っても広いので、全員がバラバラに住んでやっているんですけれども、結構片田舎に住んでいる方とかもいらっしゃるんですけれど、本当面白いのは、コロナの時に物理学をもともと専攻してたんだけれども、ちょっと学校に行けなくなっちゃったので暇だからAI勉強しようかっていって、１年間勉強したらAIの方がプロになっちゃったみたいな、天才みたいな人がいるんですよ。

実際会って話してみると、何て言うんでしょうかね。２３、４歳ぐらいなんですけど、なんか目がすごい深いっていうかなんていうんですかね、いろいろなものを見通しているというか、そういう人材がいるんですね。

なので、本当我々、ちょっと話がずれちゃうかもしれないですけれども、このインドに注目しているっていうのは、そこの人のやっぱり埋もれた人材の多さとか、あと、彼ら自身がインド工科大学というところ、すごいたくさんいて、競争が逆にすごい激しくてっていうところもあるんですけれども、そこで磨き上げられてきた人たちの優秀さ、でそれが安くて。あと意外と、意外とっていうかあんまり知られていないんですけれど、親日なんですよね。やっぱり日本の外交とインドの関係はすごくうまくいっているっていうのはあると思うんですけれども、実際非常にうまくいっていて、インドのところに来る日本の企業ってまだ少ないので、彼ら自身が、行くと興味持ってくれるっていうのはすごく大きいんですよ。

今年インターンで募集して、５名とか６名募集するのに、１万人インド工科大学なんか募集、我々に来たんですけれど、そこら辺も可能性に感じているところがあって、我々は注力しています。

【質問者】

なるほど。横瀬町、合っていますか、は、期せずしてインドと協業したっていうことでもあるんですね。

【回答】杉本氏
そうです。
使っていたツールは、インドの人が作ったロジックを使ったりとかしていますね、そういう意味だと。

【質問者】
もう1個だけお伺いしたいです。QTnetの濱崎さんにお伺いしたいんですけれど。
飲みニケーションがかなり重視されてみたいな話だったんですけれど、ただ、多分おそらく、インターネット、御社はインフラを提供していて、そのトラフィックに乗るものはどれでもっていうような、多分そのコンテンツ部分、パイプの部分を御社は提供していて、例えばAIとか、Web3とかもそうだと思うし、エンタメ、Showroomさんとか。そうすると、そのトラフィックいっぱい食べてくれる。eスポーツもそうですね、めちゃくちゃインターネットトラフィック食うし。乗客ですよね。そういう狙いもあったりするんですか。

【回答】濱崎氏
そうですね。先ほどちょっとお伝えしたように、インターネットのその次ってなると、おっしゃったように、そのインターネットのレイヤーの上に乗っかってくるサービスって、おのずとなってくると思うので、ご理解としてはそういうことだと思っています。ただ、世の中のサービスの中で、今インターネットを使わないサービスはなくなってきていると思うので、そういった意味で、先ほどご質問いただいた中とちょっと通じてくるかもしれないんですけれど、なんでもいいよって言っているのは、そういう世の中の背景的に、インターネットがやっぱり入ってきているので、何かしら、僕らが気づいていない、こういう領域として気づいていないところもあるんじゃないかなというところですね。
ちょっとお答えになっているかどうか、ですけれども。

【質問者】
何を採用しても、コネクティビティですか、インターネット接続が絡むからそうなったり。

【回答】濱崎氏
そうです。

【質問者】
ありがとうございます。

＞中尾氏
ありがとうございます。
そろそろお時間なんですけれど、あと1個だけ、もしご質問あればお受けしたいと思いますけれど、いかがでしょうか。
大丈夫ですかね。

ではですね、今日はお三方、お忙しいところ、ありがとうございました。
皆様、大きな拍手をもって見送っていただければと思います。
ありがとうございました。

最後にワークショップのご案内をさせていただきます。
先ほどお話をした中で、熱意を持って、引き算で、自分の強みを、引いて、足りないものを、協業する人を見つけていく、いう話が結構出ましたけれども、それって口では簡単だけど、どうやってやるのっていうところが多分皆さんの関心事だと思っております。
私ども、埼玉県は、こちら2月８日、２月２９日の2回、セットです、別々ではないです、セットのワークショップで、ここで皆さんと一緒にアクションプランを作成するような、そういったものをやっていきたいというふうに思っております。
ぜひ興味ある方は、お越しいただければと思います。
時間は、１５時から１８時ぐらいだったかと思います。夕方にございます。
それに先立って、次のページをお願いいたします。
事前面談というところも、希望者にはなりますけれどもお受けしたいと思っています。
先ほど濱崎さんがおっしゃったと思うんですけれど、マネジメントが、しっかりオープンイノベーションを理解するのが大事で、今日、担当者の方も結構いらっしゃるのではないかと思いますが、「いやこれ、今日の話を社長に話して、このワークショップ出たいって言っても、なかなか理解してくれないかもしれないな」っていう方とか、ぜひ、我々埼玉県やトーマツも使って、事前面談で、社長や上長の方にご説明することも可能でございますので、興味ある方は面談使っていただければと思いますし、経営者の方々、今日もたくさんいらっしゃっておりますが、オープンイノベーションで、社長１人でやろうとされている方って結構多いんじゃないかなと思います。私も、いろいろ経営者の友達多いんですけれど、やっぱり下が育たないとよく愚痴を聞きます。なので、例えば、このワークショップに、担当者の方を連れてきて、人材育成も兼ねてやると。その時にどういうワークショップをするのかっていう説明を改めてちゃんとして欲しいといったところ、もしご希望ありましたら、我々、オンラインか現地になるかの調整になりますけれども、ご説明差し上げますので、この事前面談も活用いただければというふうに思っております。

では、本日は以上となります。
今日は2時間ぐらい、長丁場になりましたが、お付き合いいただきましてありがとうございます。
どうもありがとうございました。