

[特集]AIとイノベーション…④

AIとベンチャービジネス

株式会社 価値総合研究所 代表取締役社長 山本 貴之

AI ベンチャーが未来をつくる

(1) 破壊的なイノベーションをもたらすAIベンチャー

わが国経済を活性化させる起爆剤として、イノベーション（技術革新）が待望されて久しいが、最近では産業構造の大きな変革をもたらす「破壊的なイノベーション」への期待が高まっている。そして、このイノベーションの担い手として、ベンチャービジネスの存在感が近年急速に拡大している。

ICT技術の発達やビッグデータの蓄積に伴い、いわゆるIoTへの対応が急務となっているが、最近ではAIの活用に対するニーズがわが国においてもBtoB（企業向け）のみならずBtoC（消費者向け）の領域にも広がってきている。

AIの研究開発においては、米国や中国などがわが国に一步先んじていると考えられてきた。しかし、最近では、AIを駆使してユニークなサービスを提供しようとする日本発のベンチャービジネスが育ってきており、これを支援するベンチャーキャピタル（VC）やオープンイノベーションの取り組みも進展してきている。

(2) 日本発のAIベンチャーの活躍

数年前までは、AIベンチャーというと、米国のシリコンバレー発のスタートアップ企業が多く紹介されていたが、近年は日本発のAIベンチャーがさまざまな分野で活動をはじめている。特に日本のビジネス風土にマッチした独特のサービスを展開するAIベンチャーが増えており、その一部は大企業との提携を進め、あるいは大企業の一部門と複数のベンチャー企業がコアとなってエコシステム（生態系）を形成することにより、独自の事業領域を切り開きつつある。

本章では、AIベンチャーの具体的な活躍の姿を示すべく、インタビュー形式により、①AIを活用して契約書の条文

レビューなど効率化した法務サービスを提供する会社【GVA TECH】、②AIの活用により企業の決算情報の分析結果や国内外のニュースによる企業業績への影響を即座に伝達するサービスを展開する会社【xenodata lab.】、③日本発のAIベンチャーを支援するため活躍するベンチャーキャピタル（VC）【ディープコア】の3社について、その先駆的な取り組みを紹介する。

【GVA TECH】AIを活用して契約書の条文をレビュー（法務サービス）

(1) 会社と事業の概要

GVA TECH株式会社は、2017年に設立された、リーガルテックの会社である。GVA法律事務所の代表弁護士である山本俊氏が、同社のCEOを務める。「AI-CON」というサービス名で、弁護士の知見を学習したAIとクラウド型ソフトウェアを活用して、契約書条文のリスク判定などの法務サービスを提供している。

このサービスにより、今まで弁護士に相談していた契約書の確認業務について、コストが10分の1以下に削減でき、かつ5分の1（1営業日以内にレビューが完了）の時間での判定が可能になり、負担が大きく軽減できる。作業手順としては、契約書をアップロードし、AIによって条文ごとにリスク判定がなされ、さらに各条文の修正案が示される。ユーザーは、そのリスク（自分にとって「有利な条項」か「不利な条項」かが、5段階表示で示される）に応じて条文の修正案を見ながら、契約書を修正し完成させることができる。

なお、上記のサービスに加えて、あらかじめ重要な部分を特定して、そこを重点的にチェックするレビューポイントの設定や、自社のテンプレートを設定して、これと実際の条

文とを比較する機能、さらに条文をストックする機能も付加されている。

(2) 山本俊CEOへのインタビュー（聞き手：筆者）

《AIはどこまで人間の仕事を代替できるか》

——リーガルテックでは、どこまでAIを使えて、どこまで人間が対応するとお考えですか？

山本 学習データさえあればAIが対応できます。定型業務であればAIでの対応がより効果的であり、意味があります。さらに、今後AIが対応できる定型業務の範囲が広がっていくと考えられます。控えめに言っても、将来は、平均的な法務部員のレベルまでAIが到達できるのではと考えています。

——AIの仕事の精度については、どのようにお考えですか？

山本 十分といえる水準まで精度を高めるにはまだ時間がかかりますが、方向性は見えてきています。NDA（守秘義務契約）に関しては、当社の水準は、公開されているLawGeex（イスラエル）の精度94%と引けを取らない世界トップクラスまで来ていると考えています。また、他の契約についても学習が進めば、同じレベルまで到達できると考えています。

——定型業務に従事されている士業の方は仕事が無くなってしまふ恐れはありませんか？

山本 弁護士に関しては元来努力する才能を持っている人たちだと思います。今は残念ながら誤字脱字など細かな点をチェックするところに労力を費やしています。NDAのレビューも誤字脱字のチェックに近く、AIなどで代替する事ができるようになれば、その時間を使って別のより重要で先端的な業務（顧客へのカウンセリングや交渉などのいわゆる非定型業務）に向かう事ができるのではないかと思います。言いかえれば弁護士にとってAIが持つ意義は、税理士・会計士に対して計算機を提供するようなものです。

《AI活用リーガルサービスに対するユーザーの評価》

——AI-CON（アイコン）を利用されるユーザー様のご評価はいかがですか？

山本 法務のリテラシーがあるお客様については今のレベルで満足していただいています。中堅中小企業では、自分で意思決定が出来るような役職の利用者も多いです。大企業のユーザーも増えていますが、会社の法務部になると過去の会社の方針との兼ね合いもあり、自社の基準で承諾できるかどうかを出して欲しいという要望が出ています。これらを踏まえ、AI-CONの大企業版「AI-CON Pro」を開発しており、現在大企業数社との実証実験中です。

——金融機関がリーガルAIを使うといった想定はされていますか？

山本 金融機関が扱う契約書はNDA、金銭消費貸借契約、シンジケートローン等です。今は金融機関の契約書はテンプレートで対応していますが、事前の企業セグメントや貸付の状態で契約書を自動作成し、アップデートされるような仕組みができたなら良いと思っています。また、契約書の中身を信用情報に基づいて自動的に変えていければ面白いと思います。

《今後の事業展開について》

——今後の事業展開、特に同業他社と比較したビジネス展開については、どのようにお考えですか？

山本 今は契約書の合意形成前の業務フローを押さえる事に注力しています。契約書のレビューと作成という分野は本格的な契約法務の領域です。この領域を独占できるかどうか、その前後のマーケットでも存在感を発揮できるかどうかの分かれ目となります。それには、AIの精度をしっかりと上げることが重要です。一度頭を抜けてしまえば利用ユーザーからデータが集まってくるので、会社が直接データを集める事ができます。もちろんデータ数だけではなく、データの質の充実も重要です。

——税理士などの他の士業との連携についてはどのようにお考えですか？

山本 将来的には連携を積極的に考えています。特に地方は中小企業から税理士が法務的な相談を受けているケースは多いと思います。税理士から地方の企業にAI-CONを流し

ていただくと当社のビジネス範囲が拡大できる可能性は広がります。

《AIの限界》

——AIの限界については、どのようにお考えですか？

山本 AIは、過去のデータがあるところしか対応できません。したがって、法改正など新しい事象が起こると、設定を大きく変えていかなければならず、そこは人が対応するしかありません。また、AIの出す方向性は、どうしても誤る可能性が残ります。100%正解とはなりません。例えば、NDAの中にある「開示者」とか「秘密事項」という言葉の意味をきちんと読み取る能力は、現時点ではどうしても限界があります（日本語は言葉の切れ目など言語認識が難しく、英語の方が簡単です）。この部分の精度を高めるには、AIエンジニアと法律家とユーザーとが協働することが重要です。

【xenodata lab.】自然言語処理を用いた財務自動分析（財務情報提供サービス）

（1）会社と事業の概要

株式会社xenodata lab.は、東京都渋谷区松濤に本社を置くニュースや財務情報をAIが解析した結果などを顧客企業に提供するテクノロジー企業である。ちなみにxenodataとは、データにより異種の生物を作り出すという思いがつけられた造語である。公認会計士の関洋二郎氏が、同社の代表取締役社長を務める。

2016年に設立された同社は、現在3つの情報サービスを提供する。第一に、「xenoFlash」という決算短信を自動解析して視覚的な1枚のレポートとして提供するサービス。第二に、「xenoStory」という決算発表後、瞬時に決算分析レポートを顧客に配信するサービス。第三に、「xenoBrain」という国内外のニュースが特定の企業の業績に将来どのような影響があるかを予測する情報提供サービスの3種類である。いずれも国内上場企業3500社以上を網羅している。

このサービスにより、今まで1社数十ページに及ぶ決算短信について、とりわけ決算期には集中して数多く読み解き、長時間かけて分析してきた労力を大幅に省くことができ

る。また、さまざまな事象が発生した際に、それが企業の業績にどのような影響があるか、長い時間かけて分析しても部分的にしか把握できなかった問題について、これを瞬時に的確に予測することにより、迅速に次の行動を起こすことが可能となる。

このように、作業負担の軽減に加えて、的確な分析結果を迅速に入手することができることから、金融業界の意思決定にパラダイムシフトを起こすと考えられている。

（2）関洋二郎社長へのインタビュー（聞き手：筆者）

《創業に至った経緯について》

——どのような経緯で、この会社を創業されたのですか？

関 会計士の時代にITを使った監査に携わっており、財務とITの実務を経験することができました。また、元々、起業したいという思いがあり、これらを使って何かできないかと漠然と考えてもいました。

その後、ユーザーベース（現在は上場会社。当時は、従業員30～40名程度の会社）に入ることになりました。アジア最大級のビジネス情報プラットフォーム「SPEEDA」を提供していましたが、そこで、当時SPEEDAでは提供はしていない別のニーズを思案するようになりました。具体的には、「SPEEDA」では多くのデータを優れたユーザビリティで提供していますが、ユーザーが本当に欲しいのは結局その企業の業績は伸びるのか？ 伸びないのか？ という将来予測に資するインサイトではないか。例えば、ある企業の30年分の財務データや膨大な開示資料、ニュースがあった時に、そこから何が言えるのか、今後どうなるのかをユーザーに示すことが必要と考えました。

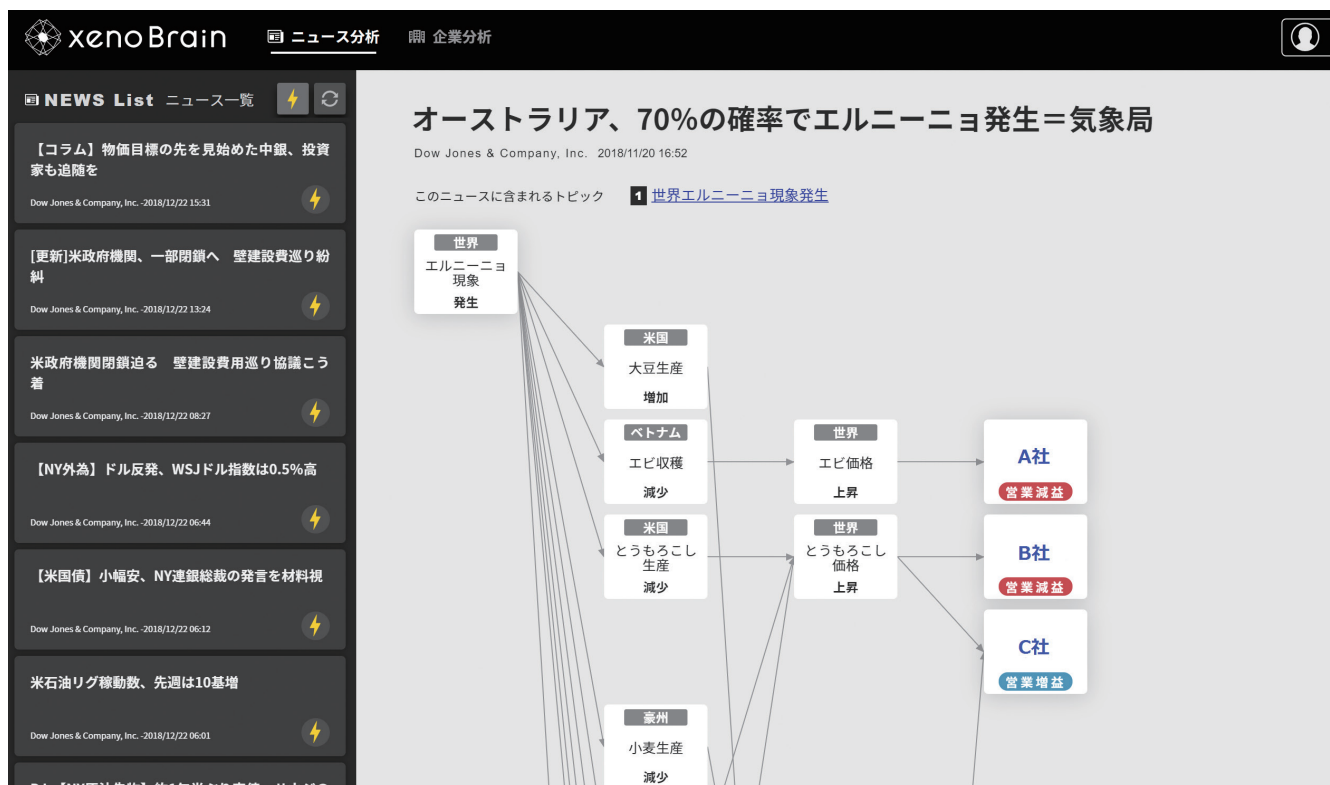
そのようなユーザーのニーズに対する仮説が徐々に自分の中で確信に変わっていき、その結果として起業するに至りました。

《対象とするユーザーとその反応について》

——それぞれの情報提供サービスは、どのようなユーザーを対象としていますか？

関 「xenoBrain」（ニュース影響予測サービス）は、企業の決算に対する将来予測のためのツールとなります。そのた

図1 「xeno Brain」(ニュース影響予測サービス) のキャプチャー



実際に、エルニーニョ現象発生予想時に自動分析された「xenoBrain」のニュース分析ページ。ニュースから経済事象の影響、企業への影響を自動で示唆してくれる。

(提供) xenodata lab.

め、企業の将来業績に関連がある人はすべて対象ユーザーと考えております。例えば、銀行員やコンサルタント、法人営業担当や投資家が対象になります。提供できる価値としては、企業の決算発表などによる実際に顕在化した情報の前に、企業の将来発現する潜在的な事象を提供し、より先んじたアクションを取れるという価値を提供しています。これにより、ユーザーは予め将来の予測情報をキャッチすることで、良い投資判断や良い営業活動、自社又はクライアントのリスク評価などに繋げることができます。

また、各社の決算が発表された場合にも、いち早くアクションに繋がれるよう、決算発表後最速数十秒で決算分析レポートの提供も行っており、顕在化した情報の中ではより早くアクションに活かせる分析も提供しております。

《「xenoBrain」のニュース分析の対象範囲とその内容について》

——因果関係分析は全てのニュースを対象にできるのですか？

関 過去にニュースに取り上げられた事象であれば分析できます。他方、全く新しい事象であれば過去にデータがないので分析は困難です。とはいえ、そもそも全く新しい事象であれば人間でも分析が難しいのではないのでしょうか。

——分析できるのは上場企業だけなのですか？

関 現在は上場企業のみが対象となっていますが、今後は中小企業へも対象を広げていきたいと考えています。

——株価の上下の動きなど定量的なインパクトは把握できませんか？

関 現状では、ニュースに対する損益の方向感を把握するためのツールとなっていますが、来年の下期には、いわゆる定量的な判断を行うモデル分析も取り入れたいと思います。

そもそも当社の解析の対象は、現時点では株価の予測ではなく財務の予測なので、AIで株価を予測しようとする他社の試みとは思想もアウトプットも違います。ただし、財務予測は、株価の重要なファクターの一つとも言えます。

将来的には、株価へのインパクトを分析したり、それをもとに運用に組み込むような情報の提供をしたりすることはありうると思います。

——同様のサービスを提供している競合先はいますか？

関 現時点で同様のサービスを提供する競合企業はいません。今後は模倣する競合先が出てくるかもしれませんが、難しいだけでなく、非常に大変な作業も多くあるので、簡単には真似はできないだろうという想定はあります。

《事業進捗の課題と今後の事業展開について》

——AIに関して技術的なブレークスルーが必要なわけではありませんか？

関 当社のプロダクト開発に関して言えば、世間のAIの技術進歩に依存している訳ではありません。良い技術はどんどん取り入れますし、その時に存在しないが弊社にとって必要な技術であれば、弊社が独自に開発します。ですので、世の中のAIに関するブレークスルーとはあまり関係はないと言えます。ただ、世の中に存在する技術と比べあまりにありえないことを思案しているわけではなく、また、ありふれた基礎的な技術だけでできるというわけでもないというところで、イノベーションが起きやすい環境で、イノベーションを起こしやすいフェーズにあるのではないかと思います。

——大手のプラットフォームと組んでデータを集めていくことはお考えになりませんか？

関 例えば携帯電話会社やECサイトの顧客データなどの保有企業と組んで……という意味であれば、当社のビジネス上直近ではあまりシナジーはないかと考えます。BtoCであれば、多数の顧客を有する大手事業者と組んで数十億単位のトランザクションデータを集めていくのは有効と思われますが、我々のビジネスではデータ量よりも、データの質の方が大事なフェーズです。信頼できるデータを購入して丁寧に解析していく方が今は望ましいと考えています。

《日本のAIの普及と海外の動向について》

——日本ではAIがどのように普及していくとご覧になってい

ますか？

関 よく言われるようなAIが急速に普及して生産性が高まる一方で失業者が増えるというのは、日本ではかなり先の話ではないか、と思います。中国にはとっくに抜かれていますし、東南アジアでもAIは加速度的に普及すると思います。

多くの日本企業は、これだけ生産性が低いと言われながら継続して利益を上げており、それはすごいことだと感じています。労働関係法の話もありますが、やはり人を大事にする意識が強いのだと思います。今後は、企業活動の規模が急激にシュリンクすることではなく、(人口減により市場規模の縮小などに伴い) 緩やかに下降していくものと考えられ、従ってAI活用に関する危機感も本当の意味でなかなか高まらないだろうと思います。なんだかんだで、ゆるやかな変化の中で自社を守りきれのではないかと考えています。

したがって私見ではありますが、日本のAI市場は雑誌で騒がれるような大量の失業者を出すほどに急速には拡大しないと思っており、当社も日本だけを見ることなく近い将来米国など海外に進出したいと考えています。

《将来ビジョンについて》

——事業に関する将来のビジョンはありますか？

関 将来を予測できれば、適切な意思決定ができ、世の中は確実に良い方向に向かうと考えています。我々はその世界を達成するためにも、企業活動における最も正確な予測を行える会社になり、我々の予測を皆が使い経済活動に活かしている世界を目指します。

——金融機関以外の事業者にも有用なツールとなりますか？

関 大量に存在する外部環境要因の把握を行う弊社サービスは経営層が自社のリスクを判断したり、業界の置かれている状況を把握するのに有用だと考えています。

また、営業面でも相手の将来まで分析した上でソリューションを提案することができるようになるなど、不動産や広告などの提案型営業にも有用なツールになると思います。事業会社が自社の戦略や営業で当たり前に使われるツールになることも将来の方向性の一つに置いております。

【ディープコア】技術で世界を変える起業家を育成する AI 特化型インキュベーター

(1) 会社と事業の概要

株式会社ディープコアは、東京都文京区でKERNEL HONGOというAI特化型のインキュベーション拠点を運営する会社である。また、自らAIベンチャーに投資をするファンドも運営している。したがって、インキュベーターとしてAI技術者を起業家に育成し、起業した会社のスタートアップ支援を行うとともに、有望なスタートアップ企業には投資することで事業展開を促進するといった、いわゆる一気通貫でAIベンチャーを育て上げる、極めてユニークかつ意欲的な事業コンセプトを有している。まさにAIを梃子に破壊的イノベーションを日本にもたらすベンチャービジネスを生み出すプラットフォームを形成する企業である。

(2) 雨宮かすみCFOへのインタビュー（聞き手：筆者）

《ディープコアのビジョンとコンセプト》

——ディープコアのビジョンとその事業のコンセプトについて教えてください。

雨宮 ビジョンとして、テクノロジーベースのベンチャー企業や、技術のバックグラウンドを持った起業家を増やし、日本から世界に破壊的イノベーションを起こすということを掲げています。

CEOの仁木や私（雨宮CFO）は、長らくソフトバンクグループの投資部門に在籍していましたが、当時、投資の対象はほとんど海外の企業でした。日本を避けていた訳ではなく、背景としてそもそも日本のベンチャー企業の層が薄い状況がありました。

日本は起業率が低く、待ちの状態ではベンチャー投資の裾野は広がりません。したがって、投資の前の段階から、ビジネスに対する関心や才能を持つ人材を育成し、起業という選択肢を意識してもらう、そして思いが固まれば起業してもらう、という取り組みを行い、ベンチャー投資を育成するエコシステムを作りたいと考えました。

《起業家候補へのアプローチ及び選考について》

——起業家の候補はどのように探していらっしゃいますか？

雨宮 KERNELには、現在約150名のメンバーが在籍しています。KERNELのコミュニティに参加するための選考手続きがあり、一定の資質や技能を持ったメンバーを集めています。

選考対象者は、公募で集めています。最近では既存のメンバーの紹介による参加も多くなっています。また、東京大学に近いという地の利も影響していると思います。

メンバー集めはあくまで入り口でして、いかに起業にまで至らしめるかが重要となりますが、そこは試行錯誤の段階にあります。その中の一つの取り組みとして、事業会社との共同プロジェクトという形で「実証実験」を推進しています。事業会社から提供されたデータセットを使って、KERNELメンバーが3～6ヶ月かけて課題解決に取り組みます。その中で実際にビジネスに係わる経験を積んだり、あるいは相性の良いチームがあれば、別のテーマで起業したりすることを想定しています。

——メンバーの選考はどのような基準で行っていらっしゃいますか？

雨宮 選考時点で起業のアイデアを有しているか否かは問いません。大学での研究、興味や関心のあるトピック、注力している分野といった、より総合的な事柄全般やAIの社会実装に関心があるか等を確認しています。

《実証実験におけるメンバーと事業会社とのマッチングについて》

——メンバーと事業会社とのマッチングは、どのように進めていらっしゃいますか？

雨宮 メンバーと事業会社との認識の擦り合わせが重要です。課題に対して、ディープラーニングを使うべきか、期待に見合う効果が得られるのか、そもそも別のアプローチの方がよいのではないかと、いったところから事前に協議していきます。そもそも事業会社の課題が明確でない場合もありますし、課題を複数に分解してその一部分にのみディープラーニングを適用するといったケースもあります。

事業会社が認識している課題を明確にした上で、

KERNELメンバーの関心や技術と擦り合わせていくには時間がかかります。この部分に労力を掛けています。

《有効なインキュベーション施策について》

——AIベンチャーのインキュベーションとしては、どのような施策が有効とお考えですか？

雨宮 このようなスタイルでのインキュベーション自体あまり先例がない取り組みであるため、私たちもまだ試行錯誤の段階です。ただ、良い意味で当初の想定と異なってきています。意外にも、最初から関心のある分野が明確なメンバーが多くなっています。現在、起業につながるプロジェクトが約30立ち上がっていますが、実証実験を経たものよりも、メンバーが元々関心のあった分野で立ち上げたものがほとんどとなっています。したがって、インキュベーション施策の方も、メンバーに対するテーマの提供よりも、壁打ちによる事業計画のブラッシュアップが中心となっています。

また、ディープラーニングを活用するとすると事業分野としてはBtoBが多くなりますが、特に学生の場合はビジネス現場の課題感が見えにくい状況にあります。したがって、それぞれの分野や事業の課題感に触れる機会を提供することも重要です。ディープコアのネットワークを活用しつつ、ビジネスの世界との繋がりを提供し、どこに注力すべきかを体感してもらえようサポートするのを心掛けています。

《KERNELのメンバー構成について》

——KERNELには、メンバーとして、どのような方が参加していच्छるのですか？

雨宮 学生もいれば、社会人もいます。現在は大学生と大学院生が半数以上を占めていますが、足元の傾向としては社会人が増えています。年齢層としては、20代前半が3分の2を占めて次に20代後半と、圧倒的に20代が多くなっています。

最近の興味深い特徴としては、弁護士や医師等特定のドメインに深い知識を持つ方が増えていることがあります。特に、ヘルスケアはディープラーニングの適用可能性が大きく、現場の医師が臨床をやりながらAIの研究をしているケースも少なくありません。例えば、放射線技師はレントゲン画像

を目視で確認しますが、数少ない異常を発見するために、大量の正常な画像を見なければいけません。明らかに正常なものをAIの活用で50%でも除外できれば、業務負担の大幅な軽減に繋がるものと思われます。

《投資先を選定する方法やその基準について》

——どのようなAIベンチャーに投資されていらっしゃいますか？

雨宮 まず、基本的なストラクチャーとして、ディープコアとしてインキュベーション活動を行うと同時に、複数の外部LPから出資を受けてGPとして運営するVCファンドを保有しており、当該ファンドが投資活動を行っています。

インキュベーションにより立ち上がったKERNEL発のスタートアップだけでなく、それ以外のAIスタートアップも投資対象です。

足元では、まだインキュベーション活動はスタートしたばかりなので、外部のAIベンチャー企業への投資が中心です。

KERNEL発のスタートアップとしては、scheme verge（都市・交通ソリューションを提供）があります。

——投資先の選定基準について教えてください。

雨宮 基本的にかなり早いステージで投資するため、事業の今後の展開も想定し、経営者のエグゼキューション能力だったり、経営者及びチームの資質だったりを重視しています。

また、ディープラーニングの社会実装という観点では、ステークホルダーのニーズを捉えられるか、ターゲットをどう定めるか、どのように価値を感じてもらうか、旧来の習慣や規制等、プロダクト利用に対するハードルをいかに下げるかといった点についてどのように考えているかを確認していきます。

学習データの確保も重要となります。データを継続して取得する仕組みを持っているか、あるいは少ないデータでもいい精度を出すアイデアがあるか、もポイントとなります。

《企業がデータを取得する仕組みについて》

——ベンチャー企業は、データの取得は、どのように進める

ことが多いのでしょうか？

雨宮 ユーザーにサービスを提供しながらデータを取得し、アルゴリズムを改善していくというサイクルを構築しているのが理想といえます。ユーザーから追加的にデータを得ていく仕組みを持つ企業は多いです。

《Exitに関する基本方針について》

——投資の出口（Exit）については、どのようにお考えですか？

雨宮 特定の領域の課題解決を目指すベンチャーの場合は、IPOよりもM&Aの方が主流になってくものと考えています。カナダ等海外でも、AI領域のベンチャーはM&AによるExitが多い傾向があるようです。

《AIの可能性について》

——AIの可能性と限界について、お考えをお聞かせ下さい。

雨宮 AIの技術は進歩していますし、将来できることは更に広がっていくでしょう。

ただ、AIは万能という訳ではなく、人間がやるべきこととの棲み分けができてくるのではないかと思います。また、AIを導入するよりも人間がやった方が低コストになるというケースもあります。

AIが人間に代替するのは、人間がやらなくてよいことや、やって辛いと思うことだと考えています。定型業務などはAIにまかせ、人間はより面白いと感じることに取り組めるようになるのではないのでしょうか。

《AI脅威論に対する見解》

——労働市場におけるAI脅威論については、どのようにお考えですか？

雨宮 AIが人間の脅威となる可能性は低いと見ていますが、労働市場におけるミスマッチを解消するための過渡期が生ずるといったことは起きるかもしれません。

失業が増えるというのは現在の社会の枠組みを前提とした話でして、AIの社会実装が進めば社会構造そのものが変化していき、必要な労働の総量が少なくなり、より少ない労働や収入で生活できるようになるのではないかと思います。

そのような変化を踏まえて社会の制度を変えていくべきだと思います。

《日本のAI技術のグローバルな競争力》

——日本のAI技術のグローバルな競争力については、どのようにお感じですか？

雨宮 AIの基礎技術の研究開発に関しては、米国や中国は莫大な資金を投下しており、日本がこれから追いつくのは大変なことだと思います。したがって、技術開発とは異なる軸で競争力を見出さなければなりません。

その上で、AIの社会実装はこれから競争できる領域であり、また日本人の得意とするところだと考えています。ディープラーニングにより機械が目を持つようになったと言われますが、足元では目で認識した情報を踏まえて手（アーム）を動かす開発が盛んになっており、日本が得意とするロボティクスの分野に繋がってきています。

その意味で、ディープコアの投資活動も、AI技術をいかに社会に展開するかという領域に特化しています。

[謝辞] 本稿の執筆にあたりましては、DBJキャピタル株式会社様には、取材先の選定や面談メモの作成などにおきまして大変お世話になりました。鹿島文行社長をはじめ、内山春彦取締役投資部長、投資部の河合将文ディレクター、石元良武シニア・インベストメント・マネージャー、鈴岡大明インベストメント・マネージャーの諸氏に心よりお礼申し上げます。