

シリコンバレーにおけるイノベーションの現状と展望

—「テクノロジー・ネサンス」時代における日本企業の次なる一手—

NRI アメリカ マネージャー 清水 悠花

【エグゼクティブサマリー】

世界のイノベーションを先導するシリコンバレーでは現在、1950年代からの半導体産業の勃興、2000年代以降のアプリケーションやソフトウェア偏重から、生成AI（人工知能）、フィジカルAI、量子コンピューティング、次世代半導体といった高度な基盤インフラへと重心が回帰する「テクノロジー・ネサンス」が進行している。この変革は、単なるビジネスモデルの工夫ではなく、先端技術そのものが一般消費者の生活や産業構造を根本から変革・再定義する「技術起点イノベーション」を巻き起こしている。

本稿では、完全自動運転タクシー「Waymo」や、物理法則を学習するAIの基盤モデルである「ワールドモデル」の登場などを通じ、技術の社会実装がかつてない速度で加速している現状を詳述する。さらに、こうした未完成の技術に黎明（れいめい）期から早期段階で投資するため、特定の技術領域に特化した専門集団である「マイクロ・ベンチャー・キャピタル（VC）」が台頭し、エコシステムの中核を担い始めている構造変化を明らかにする。

これらの激変する潮流を前に、日本企業のイノベーション戦略も抜本的な転換を迫られている。本レポートは、日本企業が従来の「テーマベースの広範な探索」から脱却し、自社の既存アセットと先端技術を結合させる「骨太なイノベーション」へ移行するための具体論を提示する。戦略の解像度向上、専門人材を中核に据えた組織設計、そして何より不確実な未来に対して全社を挙げて投資を断行する経

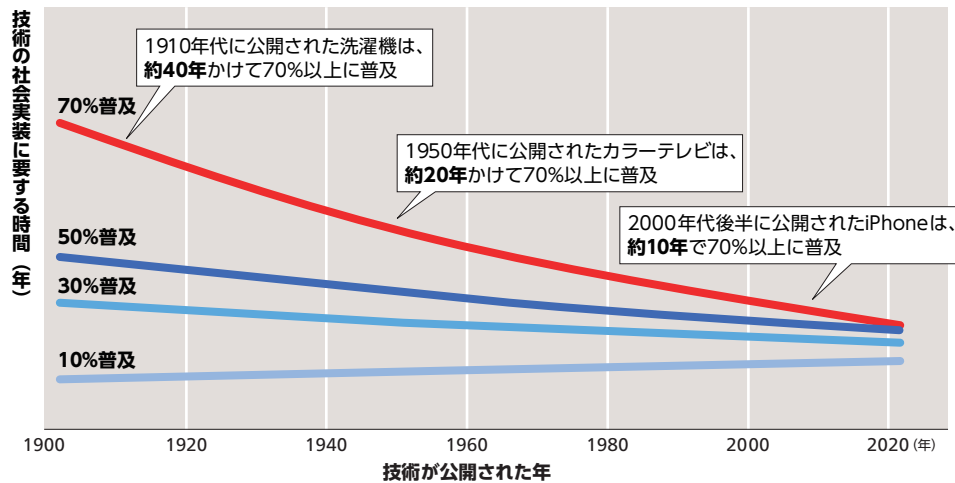
営トップの覚悟こそが、次なるグローバル競争を勝ち抜く必須要件である。

1 はじめに：技術起点イノベーションがもたらす破壊的な変化と加速する社会実装

世界のイノベーションの震源地であるシリコンバレーでは今、これまでのビジネスモデルを中心とした変革から、先端技術そのものが社会構造や消費者の生活を直接的に塗り替える「技術起点イノベーション」へと劇的なパラダイムシフトが起きている。本稿の冒頭として、この技術起点イノベーションがいかに関破壊的な変化をもたらし、かつてないスピードで社会実装されているかについて詳述する。

その劇的な変化を最も身近に体感できる事例が、Googleの親会社である米Alphabet社が提供する完全自動運転タクシー「Waymo」である。シリコンバレーにおいて「Waymo」の日常利用が始まって約2年が経過するが、それは単なる「新しい移動手段」の登場にとどまらない。かつて配車アプリの「Uber」がもたらしたイノベーションは、タクシー業界のビジネスモデルを革新し、運転手と乗客のマッチングを最適化した「ビジネス起点」のものであった。主な変化は業界側にあり、消費者側の体験価値の向上は限定的だったといえよう。対して「Waymo」は、カメラや各種センサー、LiDARなどの高度なテクノロジーを統合することで「完全無人の移動」を実現した。これにより、車内は運転手や他者と共有する移動空間から、個人の完全なプラ

図表 1 技術の社会実装スピード



出所) Epoch AI ウェブサイトより NRI 作成

イベント空間へと変貌を遂げたのである。これは技術が「移動」という概念そのものを破壊（ディスラプト）し、一般消費者の体験価値を根本から書き換えた好例である。

さらに留意すべきは、こうした革新的な技術が社会に浸透する「実装スピード」の加速度的な上昇である。新たな技術が全米世帯の70%に普及するまでに要した期間をひもとくと、1910年代に登場した洗濯機は約40年、50年代のカラーテレビは約20年を要した。しかし、2000年代後半に公開された「iPhone」などのスマートフォンは、約10年という短期間でその水準に到達している（図表1）。そして現在、米OpenAI社や米Anthropic社のような生成AIは、この歴史的スパンをさらに短縮し、数年単位で社会インフラとして定着しつつある。

このような技術の急速な社会実装を背景に、シリコンバレーの投資マネーと優秀な人材は、次なる時代を創る「基盤技術」へと向かっている。日本企業への教訓は明確である。一つ目は、既存産業の垣根を越え、顧客の体験価値を根底から変容させる技術の破壊力を正しく認識すること。二つ目は「技術が成熟し、市場性が確認されてから活用を検討する」という従来型の姿勢では、市場における競争優位を決定的に喪失するということだ。技術が社会

実装される前の黎明期からスタートアップエコシステムの深部へ入り込むこと。この能動的なアプローチへの転換こそが、次世代のグローバル競争を勝ち抜くための第一歩となるのである。

2 シリコンバレーの現在地：「テクノロジールネサンス」の到来

シリコンバレー発の代表的なスタートアップの歴史を俯瞰（ふかん）すると、1950年代の半導体・集積回路の誕生に始まり、PC・ソフトウェア、インターネット、2000年以降のモバイル・SNS、そしてクラウド・SaaSのアプリケーション領域へと、その重心はハードウェアからソフトウェアへと移行してきた。しかし、15年ごろを境に明確なパラダイムシフトが生じている。生成AI、フィジカルAI、量子コンピューティング、そして次世代半導体といった、産業の根幹を成す基盤技術（ディープテック）への原点回帰が起きているのである（図表2）。われわれNRIは、この基盤インフラを中心とした技術革新の再興を「テクノロジールネサンス」と呼んでいる。

「Waymo」の完全自動運転が移動の概念を覆したように、現代のイノベーションはビジネスモデル

図表 2 シリコンバレースタートアップの潮流

1950～60年代	1970～80年代	1990年代	2000年代	2010年代	2015年～
半導体・集積回路	PC・ソフトウェア	インターネット	モバイル・SNS	クラウド・SaaS	生成AI・ フィジカルAI・量子
Fairchild Semiconductor 1957年	Apple 1976年	Amazon 1994年	Twitter (新社名:X) 2006年	Snowflake 2012年	OpenAI 2015年
Intel 1968年	Oracle 1977年	Yahoo! 1995年	Airbnb 2008年	Databricks 2013年	Figure AI 2022年
AMD 1969年	Cisco 1984年	Google 1998年	Uber 2009年	Slack 2013年	SandboxAQ 2022年

出所) 各種公開資料より NRI 作成

の工夫から、圧倒的な技術の力による破壊的変革へと主役が交代している。そして、このトレンドを如実に表しているのが、極めて専門性の高い技術を持つディープテックスタートアップの台頭と、そこに群がる巨額の投資マネーである。

その象徴が、AI の「ワールドモデル」を開発するスタートアップ、フランスの Advanced Machine Intelligence 社（以下、AMI 社）である。従来の言語ベースの推論ではなく「物を落とせば下に落ちる」「斜面では摩擦に応じてボールが転がる」といった物理法則や幾何学を AI に学習させ、家庭内の料理や洗濯、子どもの相手、ペットの世話までを担う自律型ロボットの実現を目指す同社は、米 Meta 社の元チーフ AI エンジニアであるヤン・ルカン氏らが設立した。驚くべきは、創業発表と同日に約 1,600 億円（10 億 US ドル超）もの巨額資金を調達したことである^{※1}。これは、基盤技術が持つ潜在的な破壊力に対する市場の期待値の高さを示すものである。

さらに注目すべきは、量子技術と次世代半導体領域の動向だ。2024 年に設立された米 Lightsynq Technologies 社は、ダイヤモンドの色中心（カラーセンター）を利用したフォトリック集積回路を活用し、イオントラップ式や超伝導式といった異なる量子プロセッサ同士をつなぐ量子ネットワークの鍵

となる量子メモリの開発に特化している。特筆すべきは、同社が設立から 1 年足らずで、量子コンピュータ大手の米 IonQ 社によって買収された事実である^{※2}。

また、半導体設計 AI を開発する米 Cognichip 社は、学習データから半導体設計に特化した物理法則組み込み型の AI 基盤モデルを開発している。同社は事業内容を非公開とするステルス段階から米 Intel 社の CEO が個人で出資するなど複数の半導体大手と共同開発を進め、公開直後のシードステージで約 50 億円（3,300 万 US ドル）という巨額の資金調達を実施した^{※3}。

これらの事例から読み取れるのは、イノベーションエコシステムにおける競争ルールの劇的な変化である。かつては、プロダクトが市場で検証され、ビジネスモデルが確立したシリーズ A 以降のステージで多額の資金が動くのが一般的であった。しかし現在は、技術的専門性が極めて高い領域において、創業直後やステルス段階から外部企業との連携が始ま

※1 Reuters [Ex-Meta AI chief Yann LeCun's AMI raises \$1.03 billion for alternative AI approach] 2026 年 3 月 10 日

※2 IonQ [IonQ Completes Acquisition of Lightsynq, Accelerating Quantum Computing and Networking Roadmap] 2025 年 6 月 3 日

※3 Business Wire [Cognichip Launches out of Stealth with \$33M in Seed Funding to Deliver Artificial Chip Intelligence - ACI®] 2025 年 5 月 15 日

り、シードステージに巨額の資金が投じられている。将来の産業インフラとなる基盤技術を巡り、いち早く源流を押さえようとする熾烈（しれつ）な獲得競争が始まっているのである。

このテクノロジー・ネサンスが日本企業に突きつける教訓は重い。「技術の完成を待つ」という姿勢は、現代の競争において致命的な遅れを意味する。顕在化したトレンドを後追いするのではなく、未完成であっても破壊的なポテンシャルを持つ技術の源流へと早期にアクセスする仕組みが不可欠である。さらに、表層的なアプリケーションの模倣ではなく、自社が長年培ってきた技術的アセットを、これら米国発の先端基盤技術とどう掛け合わせるかという「技術起点」の発想への転換が問われている。シリコンバレーの最前線に食い込み、ディープテック領域で自社の強みを再定義する戦略を早急に構築しなければならない。

3 投資主体の変化と「マイクロ VC」の台頭

テクノロジー・ネサンスの到来、すなわちイノベーションの重心がアプリケーションから高度な基盤技術へと回帰する潮流は、シリコンバレーの投資エコシステムにも地殻変動をもたらしている。社会実装のスピードがかつてなく加速し、AMI 社や Cognichip 社のように非公開のステルス段階から巨額の資金が動く現代において、有望な技術を成熟前にいち早く発掘し、早期に囲い込むための新たな投資主体として存在感を高めているのがマイクロ VC である。

スタートアップへの投資主体は、大きく「マルチステージ VC」「コーポレート・ベンチャー・キャピタル (CVC)」、そして「マイクロ VC」の三つに大別される。米 Andreessen Horowitz (a16z) や米 Sequoia Capital に代表されるマルチステージ VC は、財務リターンの最大化を目的に、幅広い分野のさまざまなステージに分散投資を行う。一方、

事業会社が運営する CVC は、自社事業との戦略的シナジーや技術獲得・買収を視野に入れた投資を行う。これらに対し、マイクロ VC は運用資産残高 (AUM) が 5,000 万 US ドル以下の小規模なファンドであり、プレシードやシードと呼ばれる創業直後の極めて早い段階、かつ特定の技術・領域に絞って少人数で投資を行う点に最大の特徴がある。シリコンバレーにおけるマイクロ VC の年間新設ファンド件数は、2006 年の 70 件から 21 年には 339 件へと約 5 倍に急増しており^{※4}、技術獲得競争の最前線を担う存在となっている。

技術の実装が高速化する中、なぜマイクロ VC がこれほどまでに機能するのか。その理由は大きく三つある。

一つ目は、極めて高度な「豊富なドメイン知識に基づく早期シグナルの察知」である。例えば、量子技術や半導体に特化する米 Cambium Capital 社や、半導体設計・シミュレーションなどに特化する米 FPV Ventures 社は、長年その業界に身を置く専門人材をパートナーとして抱えている。彼らはその深い知見によって、技術の成熟度や参入障壁を正確に評価し、自分たちの勝ち筋仮説に合致する案件だけを見極めることができる。

二つ目は「狭く深く閉じた創業者コミュニティへのアクセス」だ。彼らは領域ごとのインナーサークルに深く入り込んでおり、大手 VC よりも先に良質な案件に接触し、関係値を築くことができる。

三つ目は「意思決定の圧倒的なスピード」である。ベンチャーキャピタリスト 3 人から 4 人程度の少数精鋭体制であるため、競争の激しいシード期においても、即座に投資を判断し、機動的に資金を投じることが可能となる。

こうした投資主体の変化に対し、日本企業と VC との関係性 (CVC 活動) も三つの段階を経て進化

※4 PitchBook [Micro-Funding Opportunity] 2022 年 4 月 5 日

図表 3 日本企業の CVC 活動の変遷

～2015年ごろ	2020年ごろ	2025年ごろ
第1次CVCブーム	第2次CVCブーム	第3次CVCブーム
スタートアップ出資のノウハウ獲得のために、二人組合 [※] 設立が加速	自社CVCやVCへのLP出資が加速	戦略リターン(シナジー)を重視し、直接投資やマイクロVCとの連携が増加
例 KDDI Open Innovation Fund (2012年設立) 三井不動産 31 Ventures (2016年設立)	例 Toyota Ventures (2017年設立) MS&AD Ventures (2018年設立)	例 KDDIによる海外VC出資(2025年) 村田製作所 WONDERSTONE Ventures (2025年設立)

注) 事業会社と VC の 2 社が共同で組成するファンド
出所) 各種公開資料より NRI 作成

を遂げつつある。2015 年ごろまでの「VC と共同でファンドを組成する形（第 1 次）」、その後の「自社 CVC 設立や VC への LP 出資（第 2 次）」を経て、現在は自社の戦略に応じて、ファンドを持たずに直接投資を行ったり、特定領域のマイクロ VC と連携したりする「第 3 次」へと移行している（図表 3）。例えば、アクロスベンチャーズと SBI ホールディングスは、AI やディープテック、ヘルステックなどに特化した複数のマイクロ VC へ投資する「ファンド・オブ・ファンズ」を共同で組成した。また、事業会社側でも、日本の商社がフィジカル AI に特化したマイクロ VC に出資したり、化学メーカーが材料系のマイクロ VC と出資・連携したりする事例が顕在化している。

ここから得られる洞察としては「シリコンバレーに拠点を置けば情報が集まる」というオープンイノベーションの幻想を捨て去らねばならない。破壊的ポテンシャルを持つ技術は今や細分化され、極めて専門性の高いコミュニティの中でひそかに、かつ猛スピードで育まれている。日本企業単独では特定の技術領域を決めきれず、コミュニティの内部に入り込めない場合も多い。だからこそ、自社の戦略領域の解像度を極限まで高め、その領域の目利きであるマイクロ VC を水先案内人として活用することで、良質な技術へいち早くアクセスするアプローチが求められる。資金力だけではなく、自社の事業仮

説と専門性を研ぎ澄まし、適切なパートナーと共にエコシステムの深部へ飛び込む覚悟が、次世代のイノベーションを創出する鍵となる。

4 日本企業への示唆 (1)：戦略の具体化と「骨太なイノベーション」への転換

シリコンバレーにおいて、イノベーションの主戦場がビジネスモデルの革新から高度な基盤技術へと回帰するテクノロジールネサンスが進行している。破壊的技術は完成を待たずして巨額の資本を集め、すさまじいスピードで社会実装へと向かっている。こうした潮流の中、日本企業はいかにして技術起点イノベーションの波をとらえ、自社の成長へとつなげるべきか。その第一の鍵となるのが「戦略の具体化」と「骨太なイノベーションへの転換」である。

これまで多くの日本企業は、イノベーションの種を探索する際、「カーボンニュートラル」「ヘルスケア」「FinTech」といった、大きくくりなテーマベースで幅広く網を張るアプローチを採用してきた。テーマベースで広く投資し、何らかのイノベーションの種が生まれることを期待する手法である。しかし、技術の社会実装がかつてない速度で進み、ステルス段階から激しい技術獲得競争が繰り広げられる現在の環境下では、このような漠然とした探索姿勢は機能しない。特定の領域に特化した専門集団であ

るマイクロ VC が台頭しているように、網羅性よりも「専門性と解像度の高さ」が勝敗を分ける。日本企業は、事業機会の仮説に合うスタートアップを発掘するために「どの領域の、何を狙うのか」という戦略的スコープを極限まで具体化する必要がある。「半導体関連」という曖昧な粒度ではなく「次世代半導体材料における熱制御技術」といったレベルまで対象技術の解像度を上げなければ、最前線のコミュニティにアクセスすることすらかなわない。

さらに重要なのが、イノベーションの方向性の転換である。かつてのオープンイノベーションの取り組みにおいて、日本企業は自社の既存事業とは無縁の飛び地（新市場×新製品）での事業開発を志向する傾向があった。シリコンバレーで流行しているアプリケーションやビジネスモデルを日本に持ち込む、タイムカプセルモデルである。しかし、技術起点のイノベーションが社会構造を根底から変革する現在、求められているのは自社の既存の技術やアセットの強みを最大限に生かし、海外の先端技術と深く結合させる「骨太なイノベーション」である。

日本企業には、長年のモノづくりで培ってきた精密な製造ノウハウ、高度な材料工学、膨大な顧客基盤や品質管理体制といった、模倣困難な強力なアセット（経営資源）が存在する。これら自社の中核的な強み（コアコンピタンス）を再定義し、シリコンバレー発の未完成だが破壊的なポテンシャルを持つ基盤技術（フィジカル AI や量子コンピューティングなど）と掛け合わせることで、新たな事業機会を創出するのだ。実際、ある日系化学メーカーは、対象技術を次世代半導体材料に鋭く絞り込み、スタートアップの技術を単に買い付けるのではなく「自社技術と掛け合わせた際にどのような新しい事業機会が獲得できるか」という仮説検証を緻密に行っている。これはまさに、既存アセットをレバレッジ（てこ）として活用する骨太なアプローチである。

日本企業への最大の教訓は、シリコンバレーの流行を追う観客からの脱却である。「Waymo」が実

現した体験価値の変革などは、強力な基盤技術が前提となっている。技術起点イノベーションの時代において、日本企業は自らの武器を熟知し、それを補完・拡張するためのピースとしてシリコンバレーの先端技術を能動的に獲得しにいかねばならない。自社の強みを起点とした戦略の具体化と技術領域の絞り込みこそが、激化するグローバルな技術競争を勝ち抜き、次代の市場を先導するための絶対的な要件となるのである。

5 日本企業への示唆 (2)：技術起点イノベーションを勝ち抜くための組織・人材設計

前章までにおいて、イノベーションの主軸が基盤技術へと回帰するテクノロジー・ネサンスの潮流と、それに伴う骨太なイノベーションへの転換の必要性を論じてきた。技術の社会実装が加速し、ディープテック企業が初期段階から熾烈な争奪戦に巻き込まれる中、日本企業が戦略を絵に描いた餅に終わらせず、確実な事業成果へと結びつけるためには、経営全体での組織・人材設計（構え）の抜本的な見直しが必要となる。

これまでの日本企業のオープンイノベーション推進体制を振り返ると、シリコンバレーなどの海外拠点には、本社の新規事業企画室や経営企画部から派遣された人材が配置されることが一般的であった。彼らの多くは、スタートアップ連携の観点で幅広い領域のトレンドを広く浅く探索するゼネラリストとしての役割を担ってきた。しかし、現在の競争領域はフィジカル AI、量子コンピューティング、次世代半導体といった極めて専門性の高い技術分野へと移行している。このようなディープテック領域において、表面的なビジネストレンドの知識だけで技術の真贋（しんがん）や社会実装のタイミングを見極めることは不可能に近い。自社技術とのシナジーを評価し、専門集団であるマイクロ VC やトップクラスの起業家と対等な議論を交わすためには、技術の深

淵（しんえん）を理解できるスペシャリストの存在が不可欠なのである。技術や領域の個別専門性が高まっている現在、それらをつなげられる人材の価値は計り知れない。

したがって、これからのイノベーション組織には、幅広い連携を担う事業開発人材に加え、個別の技術や領域に深い専門性を持つ人材（研究開発〔R&D〕や事業部の技術者）を適切に組み込むことが求められる。組織人材の面でも、本社系の新規事業企画やオープンイノベーション推進室だけでなく、事業部、R&D、CVC を巧みに組み合わせてシリコンバレー拠点を運営する方向への転換が必要だ。

ここで日本企業が直面する最大の教訓は「イノベーションを専門部署の孤立した取り組みにしているのではない」ということだ。技術起点イノベーションの本質は、外部のとがった先端技術と、自社が長年培ってきた重厚なアセット（技術、顧客基盤、製造ノウハウ）を高度に結合させることにある。このプロセスは、新規事業部門単独では決して成し遂げられない。R&D の技術的知見、事業部の実行力、そして CVC の投資機能をシームレスに統合し、シリコンバレー拠点と本社が一体となって機動的に動く全社的な構えへの変革が急務である。技術がかつてないスピードでわが国の産業構造を不可逆的に変えようとしている今、専門性を生かす組織体制の構築こそが、次世代の基盤技術を自らの事業へと還流させるための強靱（きょうじん）なエコシステムを生み出すのである。

6 おわりに：「テクノロジー・リネサンス」時代における経営トップの覚悟

本稿を通して詳述してきたように、現在のシリコンバレーは産業の重心が半導体からアプリケーション、AI へと移った後、再びフィジカル AI、量子技術、次世代半導体といった基盤インフラへと回帰するテクノロジー・リネサンスのただ中にある。Google 傘

下の完全自動運転タクシー「Waymo」が、人々の移動時間を完全なプライベート空間へと変容させ、長年築き上げられた業界の概念そのものをディスラプトしたように、現代のイノベーションの主役は圧倒的な技術の力である。さらに、AMI 社が開発するワールドモデルや Lightsynq Technologies 社の量子メモリが示す通り、破壊的技術は完成を待つことなく、黎明期から熾烈な覇権争いが繰り広げられ、技術の社会実装スピードは年々加速している。この激動の時代において、日本企業がグローバルな競争優位を確立するために最後に問われるもの、それはまったく妥協のない経営トップの覚悟に他ならない。

現在の技術起点イノベーションの波は、現場の努力や一部署への権限委譲だけで乗り切れるほど生易しいものではない。経営トップ自らが陣頭指揮を執り、全社的なパラダイムシフトを断行する覚悟が不可欠であり、それは大きく三つの決断として具現化されなければならない。

第一の決断は、不確実性の引き受けと、極限までの戦略的フォーカスである。これまでの日本企業は総花的なテーマを掲げ、飛び地領域で漠然とイノベーションの種を探す傾向にあった。しかし、特定領域に特化したマイクロ VC が台頭し、ステルス段階から巨額の資金が動く現在のディープテックエコシステムにおいて、解像度の低いアプローチは完全に機能不全に陥る。経営トップは、全社のリソースを分散させることをやめ「自社の未来をどの技術領域に託すのか」という戦略的スコープを極限まで絞り込む決断を下さねばならない。そして、技術が未完成なシード段階であっても、自社の事業仮説に合致すれば果敢にリスクを取って投資・協業に踏み切るという攻めのガバナンスを敷く必要がある。

第二の決断は、既存アセットの再定義と骨太なイノベーションへのコミットメントである。技術が社会構造を根底から変革する時代において、表層的なビジネストrendの模倣は意味を成さない。日本企業には、長年培ってきた高度な材料工学、緻密な製

造プロセス、世界に張り巡らされたサプライチェーンや品質管理体制といった強靱なアセットが存在する。経営トップは、これら自社の強みを陳腐化した遺産と見なすのではなく、シリコンバレーの最先端技術と掛け合わせるための「最強の武器」として再定義しなければならない。自社技術と外部の基盤技術を深く結合させ、新たな市場を切り拓（ひら）く骨太なイノベーションこそが、推進する戦略であることを社内外に強く宣言すべきである。

第三の決断は、全社的な組織の壁（サイロ）の打破である。高度な技術起点イノベーションを実現するためには、最前線で動く事業開発担当者、自社技術の深淵を知る R&D、社会実装を担う事業部、そして CVC が極めて密に連携する全社的な構えが必要となる。しかし、日本企業の多くは依然として部門間の壁が厚い。この組織の壁を破壊し、各部門からエース級の専門人材を引き抜き、シリコンバレーの最前線と本社をシームレスにつなぐ体制を構築できるのは、経営トップの強力なリーダーシップをにおいて他にない。

基盤技術への原点回帰であるテクノロジー・リネサンスは、長きにわたり技術力とモノづくりを至高の価値としてきた日本企業にとって、決して脅威ではなく、むしろ自らの真価を再び世界に問うための最大の好機である。

時代の傍観者にとどまるか、それとも自らが変革の主体として新たな産業インフラを創り上げるか。資金と最先端技術が猛スピードで交差するシリコンバレーのエコシステムに真っ向から飛び込み、強靱なイノベーション体制を社内に築き上げること。日本企業の経営トップには今、自社の歴史と強みに対する揺るぎない自信を持ち、先端技術の荒波へと力強くかじを切る、次代へ向けた大いなる覚悟が求められている。われわれ NRI は、その変革の道程において、共に未来を実装する最良のパートナーでありたいと強く願っている。

（監修：徳重 剛）

筆者



清水 悠花（しみず ゆうか）

NRI アメリカ

マネージャー

専門は、シリコンバレーにおけるイノベーション動向調査、新規事業開発、大企業とスタートアップの協業支援など