



日 EU 間産業革新協力促進ウエビナー
～デジタル、グリーン、スペース分野におけるビジネスの変革～

(発言要旨)

1. 開会の挨拶

日欧産業協力センター専務理事兼駐日 EU 代表部公使 Philippe de Taxis du Poët 氏

本ウエビナーでは、特にデジタル、グリーン、スペース等の分野において、日・EU のスタートアップ企業、大企業、中小企業間のビジネス機会の創出を促進する目的で実施されるもの。今回スピーカーを務める企業は、第 3 国市場でも日 EU 間の共同事業を展開しており、ベストプラクティスとして参考にしてもらいたい。我々もこうした活動を支援している。

2. 講演

1) D-Orbit, CEO Luca Rossetini 氏 (イタリア)

世界の宇宙市場、当社のサービスの内容、何故日本か、という点に触れたい。我々はロジステックサービス企業。世界では、過去 60 年で 7,000 の衛星が打ち上げられ、今後 10 年で 23,000 が打ち上げられる見込み。農業分野、自動分野などが衛星データを使うようになってきており、これら産業を支援していきたい。衛星の軌道を確保するのは難しい。自分たちの仕事は希望の位置に顧客の荷物を届けることだと思ってもらいたい。タクシーをイメージしてほしい。時間とコストを節約できる。1 案件で約 150 万ユーロが節約され、2～3 年かかる軌道到着が、6 か月に短縮される。自分たちはイタリアベースで、米、英、ポルトガルに拠点があり、プリント基盤から衛星製造まで自社で開発している。11.2 百万ユーロの受注があり、126 百万ユーロが交渉中だ。日本の衛星市場は、2027 年に 5,000 億円、予算的には世界 5 位に位置する有望市場。日本では、丸紅、インタステラテクノロジーと提携し、市場に参入する。対アジア輸出も目指す。将来、エコシステムも考えたい。地上の経済が宇宙にも展開されつつある。

2) hibot, CEO Michele Guarnieri 氏 (日本)

我々は東工大発のベンチャー企業。ベンチャーキャピタルから投資を受け、4 つの企業のパートナーを得ている。老朽化しているインフラのメンテナンス、保守にロボットを活用するのが業務。橋梁、化学プラントの信頼性を高め、コストを下げる。不具合の予測を立てる。これはロボットで計測する。例えば、フロートアーム(蛇型ロボット)。福島原発 1 号機のためにプロトタイプを制作した。アームを活用し、人が入れないところで作業をおこなう。平常時でも活用可能で、ツールを搭載して、高い、狭い、危険、なところで活用、映像、データ(サンプルビデオ)を収集する。今後、EU のみならず世界で展開していきたい。



3) Nightingale Health, Business Manager Ida Tuononen 氏 (フィンランド)

我々は慢性疾患対策が業務の企業。慢性疾患は世界の課題だが、80%が予防可能。これを提供する。会社は2013年設立。もはやスタートアップではないが、90人以上の社員が働いており、フィンランドの他、英国、米国、日本に拠点がある。今後もシンガポールなどに進出予定。慢性疾患の原因は遺伝子と生活習慣。遺伝子を変えられないが習慣変えることが可能。健康に及ぼす影響は、遺伝子の影響が20、習慣の影響が80といわれている。ただ、慢性疾患を予測するのは容易ではない。私たちは血液検査によってこれを予測する。NMR(Nuclear Magnetic Resonance)は強い磁気を使う。採決した血液の分子にあて、分子の画像をつくる。今まで、100万近いサンプルを獲得。フィンランド、英国、メキシコ、南アでのデータを活用している。コロナでもこの技術を活用しつつある。個人に対しては健康状態を把握、生活慣習の変更などを提言。日本では、2019年からスタートした。三井との提携により、人間ドックで2021年から活用される予定。今後に期待している。

4) 株式会社鳥取再資源化研究所 国際事業部 澤田茉莉氏(日本)

当社の技術、国際提携、EUでのパートナーシップについて話す。当社のポーラス α は発泡廃棄ガラスをパウダー状に粉砕し、発泡剤と共に1,000度で熱して製造する。用途はまず土壌改良剤。保湿性が高いため、水分が少ない地域でも農産物の収穫量は落ちない。2つ目は微生物が付着しやすいことで、脱臭、浄化効果が得られる。現在15か国で使用されている。社員は9名。パートナー企業は、ポルトガル、モロッコ、南アフリカ、UAE、中国にある。パートナーとは、Proactive Unconditional Trust といった、対等で独立した関係を築いており、全ての経営資源を共有するようにしている。政府系組織とも連携している。EUでの展開。廃棄物となるガラスを活用しているため、循環社会に貢献できている。ポルトガルでは、Better to Earth (B2E) と提携して、ポルトガルと英国で事業展開している。2019年にB2Eからコンタクトがあったのがきっかけで、同年にパートナーシップ契約を締結。EUでは土壌改良剤として販売するためには3年間の試用期間が必要だが、その辺はB2Eが実施している。同社と弊社は全く違う会社だが、先のProactive Unconditional Trustの原則に基づき協業している。

3. パネルディスカッション

進行: 日 EU 技術移転ヘルプデスク プロジェクトマネージャー Luca Escoffier 氏

Q. ここから参加する EURAXESS の紹介を。

EURAXESS Japan, Judit Erika Magyar 氏

我々は EU イニシアティブの機関で、委員会傘下。研究者の交流支援のみならず、企



業、産業界の支援もこなっている。テーラーメイドの情報を提供。世界で 594 のアクセスポイントがあることも強み。Horizon Europe が最も重要な柱。現在 7,651 名の研究職の求人が世界の企業等から寄せられている。

Q: 日本企業と協業する際の課題は？

D-Orbit, CEO Luca Rossetini 氏

障壁は感じない。日本は興味深い市場で、コロナでものごとは進まなかったが。イタリアとの共通点もある。PC スクリーンで会うよりも直接会って信頼関係を築くのが大事だと思う。コロナ収束後にはまず日本に行きたいと思っている。

hibot, CEO Michele Guarnieri 氏

うちは小さいし、ビジネスパートナーは大企業なので、なかなかしかるべき人に会えないといったハンデもあった。ただ、文化的なハンデを感じたことはない。学んだことも多く、いい体制ができあがっている。

Nightingale Health, Business Manager Ida Tuononen 氏

日本でパートナーを見つけることに一番苦労した。スタートアップ企業と日本の大手との組み合わせでは、お互いの話を聞くこととお互いの熱意が重要だと感じている。

㈱鳥取再資源化研究所 国際事業部 澤田茉莉氏

海外企業との提携では、お互いがベストを尽くしていると思っても、理解しにくいことは沢山あったが、信頼することで関係が良好になったものと思う。もうひとつは、EU では今までにない製品であるので、試験期間が3年間と長めであったり、食品安全性の許可取得も必要。他地域での認証も EU では受入れ不可、とのことでグローバルの展開が生かせない、という問題にぶつかっている。

Q EURAXESS に質問。産学を結ぶ具体的な活動を説明願いたい。

EURAXESS Japan, Judit Erika Magyar 氏

来年から始めるプロジェクトとして、どこにどういうニーズがあるかをマッピングによって把握し、関係機関に提供しようとしている。今44カ国で様々なプラットフォームと繋がっており、連絡をいただければ、そのコネクションを紹介する。

Q 協業における障壁はあったか。日 EU 間の違いは。

D-Orbit, CEO Luca Rossetini 氏

スペースの世界には特徴がある。同産業は戦略的産業であり、通常は2国間協定に基づき情報の共有をおこなっているが、日伊は協定があるため、企業活は可能。宇宙市



場は、地上の市場に関わるもので、バリューチェーンは全て地上にあることを認識しないとこのビジネスはできない。規制についていうと、若い宇宙産業の規制はまだこれから。とうことは私達が協力しながら提案することも可能だということ。例えば、日本はデブリ処理については世界をリードしていくことが可能である。

hibot, CEO Michele Guarnieri 氏

インフラの世界の規制は非常に大きいもの。パートナーの支援のおかげでこれが克服できている。また、もっていき方では、政府が新たな考え方を受け入れるような事象も出てきている。基準認証機関同士が MOU を締結できるような状況になれば、さらにやりやすくなることは確か。

Nightingale Health, Business Manager IdaTuononen 氏

規制の多い分野であることは確か。EU 認証が日本で認められないケースも出てきている。データの活用にしても、プライバシーと GDPR を考慮しながらことを進めることが必要。北欧では医療データは電子化されている、一方で日本ではまだ電子化されていないため、異なるデータを組み合わせることは非常に困難。

株式会社鳥取再資源化研究所 国際事業部 澤田茉莉氏

同じ製品でも輸入では規制の壁を超えるのが大変だが、現地生産の場合は容易になる。現在は現地生産への取り組みを考えている。

Q 金銭面も含めて、どういうインセンティブがあればイノベーションが進むか。

D-Orbit, CEO Luca Rossettini 氏

お金は大切だが、どう使うかはさらに大切。3つのポイントがある。VARIDATION. 検証が重要だ。宇宙で機能を証明すること。アイデアの85%は市場まで到達できないといわれる。それは検証ができないから。2つ目は、必要とされるところに資源が配分されること。3つ目は志が同じパートナーと協力することで相乗効果を狙うこと。

hibot, CEO Michele Guarnieri 氏

周囲の協力が大いに助けになった。小さな会社にとっては、個々の情報を個別に収集することは大変難しい。

Nightingale Health, Business Manager IdaTuononen 氏

接触したすべての組織から何らかの支援を受けてきた。信頼関係も重要。日本で信頼を得るためには実績を示さないといけないが、ここは日本の組織に支援してもらえないといけない。



（株）鳥取再資源化研究所 国際事業部 澤田茉莉氏

国際間でも相互認証制度があれば大変助かる。国際間の契約についても標準的なフォーマットがあればスピーディーな対応が可能と思う。

4. 閉会の言葉

駐日 EU 代表部参事官 科学技術部門ヘッド Gediminas Ramanauskas 氏

数多くの技術がうまく社会に伝達できないのは、市場にある技術以外の社会的な制度、規制などの要素が大きい。欧州域内でもその問題がある。科学→技術→商業化、こうした流れはある意味時代遅れになる。重要な事象を見つけ、それが解決できるものは何かを掴むことが出発点。必ずしも技術が先進的である必要はない。既存のものを組み合わせでもよい。社会的ニーズがあるか否かが一番重要。欧州の市場、社会の志向は多様で、商品の開発にはリスクが伴う。そこに新たな制度が必要と欧州委員会は考えている。今までは日欧間でもコラボが成功している例は、ハイレベルな技術分野ではあまり見受けられない。現在日欧で共通しているのは、イノベーション支援の劇的な拡大。欧州では3つのポイントがある。破壊的イノベーションの不足、資金調達、イノベーションにおけるエコシステムの導入。ホライゾンヨーロッパ、革新的欧州、欧州イノベーション会議の枠組みで各々新たな支援策と予算が確保される。自分にとって大切なイノベーションは何かを考え、そこに情熱を注いでほしい。大切なことに情熱は自ずと注がれる。

以上