

JCSSA アジア IT 企業視察ツアー2026 レポート

2026 年 7 月 7 日から 11 日にかけて、日本コンピュータシステム販売店協会主催の第 15 回アジア IT 企業視察ツアーを開催しました。ツアーは、鈴木範夫団長（日興通信株式会社 代表取締役社長、JCSSA 理事）のもと、参加者 16 名で韓国首都ソウルおよび大邱（テグ）市を訪問しました。今回のツアーでは、AI を国家戦略の中核に据える韓国の IT 業界を視察し、最新の AI 政策や先進的な技術活用事例について学びました。また、AI 先進企業や業界団体、教育機関との交流を通じて、デジタル人材育成や市場動向への理解を深めるとともに、日韓企業の連携可能性や新規ビジネス創出に向けた示唆を得る機会となりました。



① 7 月 7 日(火)

1. 三井住友銀行 ソウル支店

2026 年 7 月、鈴木範夫団長（日興通信株式会社 代表取締役社長、JCSSA 理事）率いる JCSSA アジアツアーの一行は、最初の訪問先として三井住友銀行ソウル支店を訪れ、韓国の歴史・政治・経済・産業構造について包括的な説明を受けた。韓国は人口約 5,000 万人、国土は日本の約 26%とコンパクトながら、輸出依存型の産業構造を持ち、半導体・自動車・二次電池といった製造業が国の成長を支える基幹産業となっている。特に半導体は輸出の 25%を占め、政府は国家戦略としてメガクラスター構築や税制優遇を進めており、産業政策のスピード感と規模は日本と比較しても非常に大きいと感じられた。

歴史面では、朴正熙政権期の地域偏差や 1980 年の光州事件など、政治的・社会的な分断の背景が現在の政治構造や国民意識に影響を与えている点が印象的であった。進歩派と保守派の対立は地域性を伴いながら続いているが、若年層は政策重視へと変化しており、社会構造の転換期にあることが伺えた。また、ソウル一極集中が進み、人口の半数が首都圏に居住するなど、都市構造の特徴も日本とは異なる。

今回特に印象に残ったのは、半導体産業への国家的な集中投資と、労働問題の複雑さである。韓国政府はAI半導体や次世代技術の育成を国家目標に掲げ、企業の設備投資を後押ししている。一方で、黄色い封筒法の施行により労働組合の交渉力が強まり、サムスン電子では営業利益の10～15%をボーナス原資とする要求が発生し、大規模な労使対立が続いている。産業の成長スピードと社会課題が同時進行している点は、韓国特有のダイナミズムを象徴しているように感じられた。また、中東情勢の緊迫化に伴う原油価格の高騰や物流遅延が産業全体に影響を及ぼしており、韓国企業が6ヶ月以上の在庫確保や代替調達を進めている点も興味深かった。

日本との違いとしては、政府主導の産業育成、デジタル化の進展、労働組合の強さが挙げられる。韓国では行政のデジタル化が進み、入国審査や公共サービスの利便性が高い。また、半導体やAI分野では日本企業との補完関係が期待でき、素材・装置・精密加工など日本の強みが韓国の成長分野と結びつく可能性を感じた。一方で、韓国進出時には労務リスク管理が重要であり、契約書の明確化や交渉体制の整備が不可欠であると認識した。

視察を通じて、韓国は危機を成長機会に変える力が強く、産業投資のスピードと規模に圧倒された。半導体やAIを中心とした国家戦略は明確であり、産官学が一体となって未来産業を育成している姿勢が印象的であった。一方で、労使対立や地政学リスクなど、変動の大きいビジネス環境も存在する。今回の訪問を通じ、韓国の産業構造と政策の実行力を理解できたことは、今後の日本企業の戦略を考える上で大きな示唆となった。



作成者：協立システムマシン 土屋 征彰

② 7月8日(水)

2. 韓国人工知能・ソフトウェア産業協会(KOSA)

1. 交流会の概要

2026年7月8日(水) 10時から12時まで、KOSA および電子新聞社の主催による「日韓 IT 企業交流会」が開催され、日本側からは JCSSA の視察団 16 名、韓国側からは KOSA 会員企業および関係者 35 名が参加した。当日は、KOSA のユ・スンヨン氏（グローバル進出チーム長）の進行のもと、ソ・ソンイル副会長および JCSSA の鈴木団長による挨拶に続き、KOSA の活動紹介、韓国における AI 活用事例、「フルスタック AI プロジェクト」に関する講演が行われた。その後、各 20 分、計 3 回の個別商談会が実施され、日韓の参加企業間で活発な情報交換が行われた。

2. KOSA の概要と役割

KOSA は、1 万 6,000 社以上の会員企業を擁する、韓国最大級の AI・ソフトウェア関連業界団体である。政府、産業界、教育・研究機関などと連携し、AI・ソフトウェア産業の振興、人材育成、企業間交流、海外展開支援など、幅広い活動を展開している。また、AI・ソフトウェア分野を代表する法定協会として、政府の AI 政策と産業界をつなぐ役割を担っている。企業の AI 導入・活用支援、実務型 AI 人材の育成、関係企業や研究機関との連携促進を通じて、政策の産業界への展開と AI の実装を後押しするとともに、技術開発から事業化、普及までを支える産業基盤の整備を推進している。

3. 特に印象に残ったテーマ

今回の特に印象に残ったのが、KOSA が運営し、MegazoneCloud がリーダー企業として牽引した「フルスタック AI プロジェクト」である。韓国製 NPU、LLM、クラウド基盤、アプリケーションを連携させ、AI 半導体からサービスまでを一体的に構築する統合型 AI 基盤の実現を目指している。講演では、2026 年 6 月に実施された PoC（概念実証）において、従来 GPU 環境で動作していた AI モデルを NPU 環境へ移行し、移行に伴う最適化・検証時間を約 30 分から約 1 分に短縮した事例が紹介された。AI を構成する各レイヤーを一体的に連携させ、技術開発にとどまらず、実際の業務改革や生産性向上につなげようとする取り組みは、AI の社会実装を進めるうえで示唆に富むものであった。

4. 視察を通じて得られた示唆

日本でも近年、フィジカル AI をはじめ、AI の社会実装に向けた取り組みが注目されている。特に、製造業をはじめとする各産業の現場に蓄積された業務ノウハウや実データは、日本企業の大きな強みである。一方、韓国における AI 基盤技術の整備や、産学官の連携による迅速な実装の進め方には、参考とすべき点が多い。個別商談を通じて、韓国側参加企業の日本企業との協業に対する高い関心も確認できた。日韓双方が有する技術、知見、事業基盤や市場ネットワークなどの強みを生かし、連携を深めることにより、新たな価値の創出や事業機会の拡大につながることが期待される。



作成者：デジタルリユース 庄司和孝

3. HPPK R&D Center

■ 同センターの生い立ち

2016年までは韓国サムソン電子のプリンティング事業を支える技術開発部門であった同開発センターは、2017年に米HP Inc社によって買収され、現在の「HPPK (HP Printing Korea) R&D Center」となった。

韓国サムソン電子のプリンティング事業部門全体を約10億5,000万ドル（現在のレートで約1,700億円）で買収したこの一大M&Aによって、HP社のプリンティング事業における「技術提携の枠組み」を根本から変革した、歴史的な出来事である。

それまでのHPは強みであるインクジェット技術を自社で開発・保有する一方、オフィス向けの中大型複合機に不可欠なレーザープリンタ技術については、長年にわたり日本のキヤノンから技術提供を受ける形で商品化を行っていた。しかし、韓国サムソン電子が培ってきたA3レーザープリンタのコア技術と、1,000件以上の特許技術を獲得したことにより、HPはレーザー技術の内製化に成功、名実ともにプリンティング事業における揺るぎない技術とコスト競争力を手に入れることとなり、世界のオフィス向け複写機市場へ本格攻勢をかける転換点となった。

■ 複合機特有の過酷な環境信頼性試験

今回の視察で最も興味深かったのは、PCやサーバーなどのITハードウェア試験とは一線を画す、プリンタ・複合機特有の「環境試験エリア」である。精密機器でありながら、紙というアナログな媒体を物理的に高速搬送するプリンタには、非常にユニークなテスト項目が準備されていた。

特に印象的だったのが、アジア圏特有の「高温多湿環境」を再現したチェンバーでの印字テストである。日本の梅雨時や東南アジアの熱帯地域を想定し、高湿度下で湿気を含んでカールしやすくなった用紙でも、静電気の制御やトナー・インクの定着が正常に行われるかを厳格に検証するための試験とのことだった。さらに新興国や途上国でのリアルな利用環境を想定した「悪条件での耐久試験」も徹底されていた。現地で一般的に流通している、裁断精度が低く紙粉の多い「粗悪な再生紙」をあえて使用し、紙送りローラーが摩耗・スリップすることなく何万枚もの給紙に耐えられるかをテストする仕組みである。PC のように電子基板の耐熱・耐震を診るだけでなく、化学（トナー・インク）と機械工学（ペーパーハンドリング）が融合した複合機ならではの耐久試験と品質管理のプロセスには、深い感銘を受けた。

■ 日本ならびに韓国における同社の販売戦略

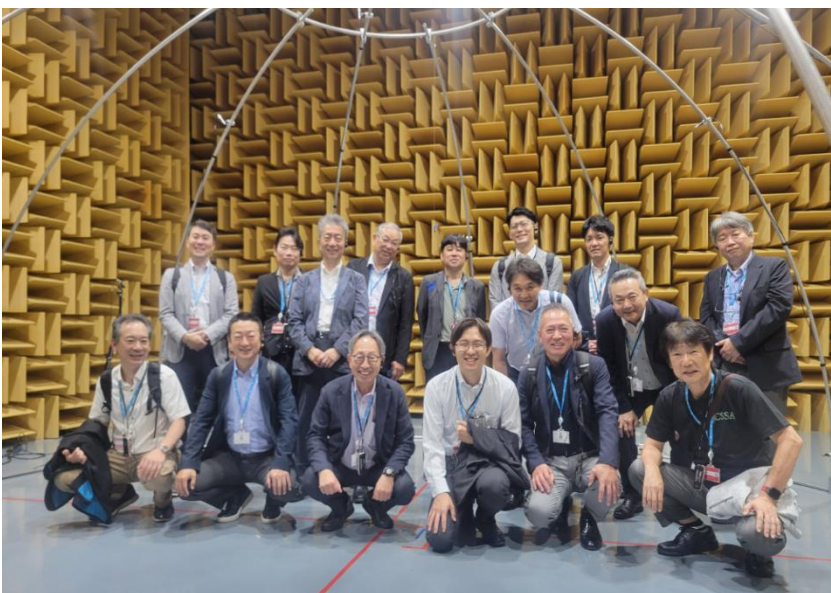
HPPK R&D Center での開発・テストを経て、アジア地域での利用に最適化された HP 社のプリンタや複合機であるが、韓国と日本の市場では、それ以外のマーケットとは全く異なる戦い方を余儀なくされている。

まず韓国では、ナショナルブランドともいえるサムソンのロゴを付けて販売されていた。

実際に翌 9 日に訪問した永進専門大学でもサムソンロゴをまとった複合機がいくつかの教室で活用されていた。

また世界で最も競争が厳しいと言われ、独自ブランドがひしめく日本のプリンタ・複合機市場ではブランド力と販売力が成功のカギを握っている。

今回の訪問を通じて、HPPK R&D Center は単なる一地域の開発拠点ではなく、HP のグローバル・プリンティング戦略におけるインテリジェンスと、最高峰の品質を支える「心臓部」として機能していることを強く実感した。



無音室での稼働音測定チェンバーの中で



磁気を遮断する環境下での試験



昼食は HPPK R&D センターのカフェテリアにて

作成者：ダイワボウ情報システム 平松進也

4. NHNCLOUD

1. NHNCLOUD 社の概要

NHNCLOUD 社は韓国を拠点とするクラウドサービスプロバイダーであり、パブリッククラウド、プライベートクラウド、ハイブリッドクラウド、AI、ビッグデータ、セキュリティなど多彩な IT ソリューションを提供しております。韓国内では大手企業や官公庁への多数の導入実績を有し、高い技術力と信頼性を誇る企業として認知されています。

2. 視察内容および説明事項

今回の視察では、NHNCLOUD 社のオフィスをご案内いただき、実際の運用現場を見学いたしました。クラウドサービスの導入事例、最新技術、セキュリティ対策について詳細な説明がありました。特に AI 分野への取り組みや、業務効率化を目的とした自社開発ツールのデモンストレーションがあり、現地のオペレーションの質の高さを強く感じました。



3. 印象に残った点・気づき

- クラウドサービスの柔軟性と拡張性が際立っており、顧客のニーズに応じた細やかなカスタマイズが可能であった。
- 社員の専門性が高く、現場のオペレーションや対応の迅速さが印象的であった。
- 韓国国内の企業および官公庁との協力体制が強固であり、社会インフラとしての役割を担っていた。
- データセンター構築に関しても積極的に投資に関しても非常に柔軟かつ、大胆であると感じた。

4. 日本との違い

- 韓国ではクラウドサービスの導入が急速に進展しており、官公庁や大企業が積極的に利用している。
- セキュリティやデータ保護に対する意識が非常に高く、法制度や運用面でも日本より厳格な印象を受けた。

- ・ 技術革新のスピードが速く、AI や IoT など新しい分野への取り組みが積極的に行われている。
- ・ 社員間のコミュニケーションや意思決定のスピードが日本よりも効率的で、フラットな組織構造が特徴的であった。

5. 自社に活かせるポイント

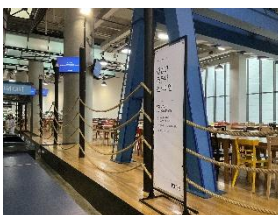
- ・ セキュリティ対策の徹底と監視体制の強化は、自社でも積極的に取り入れるべき点である。
- ・ 顧客ニーズに応じた柔軟なサービス提供やカスタマイズ対応の仕組みは、競争力強化につながると考えられる。
- ・ AI・IoT など新技術の研究開発への投資、ならびに現場での迅速な実装プロセスは参考になる。
- ・ 社員の専門性向上や現場オペレーションの改善、組織のフラット化も自社の生産性向上に有効である。

今回の視察を通じて、NHNCLOUD 社の先進的な取り組みや運用体制に多くの学びを得ました。特にセキュリティ対策、技術革新のスピード、柔軟なサービス提供の姿勢は、日本ならびに自社においても今後強化すべき重要な要素であると考えます。

社員の福利厚生に関しては韓国でも優秀な技術者の確保に関しては日本と同じく、非常に困難であることから非常に手厚く、傾注していると感じました。



社員専用コンビニエンスストア
カラオケボックスなどもあり、ディスカッションルームで社員同士の結婚式なども開催しているとの事



港と船を模した社員食堂
この他、シャワー室
看護室、サポートセンター
などもあり充実している



作成者：Dynabook 石川 祐介

③ 7月9日(木)

5. DOUZONE

<会社概要>

DOUZONE は韓国を代表する ICT グループであり、ERP、グループウェア、情報セキュリティ、電子税務・電子金融、クラウド等の企業向けサービスを提供している。企業、金融、商流、ヘルスケア、公共分野など幅広い領域で「Work & Life Total Solutions」を掲げ、30 年以上にわたり会計・人事領域を中心とした ERP 事業を展開してきた。近年は「Authentic Innovation, AX and More」をブランドスローガンに、ERP 企業から AX (AI Transformation) 企業への変革を成長戦略の中核に据えている。

<講演内容>

当日は李康秀 (リカンス) 副会長および池容求 (ジヨング) 社長より、ERP 事業の変遷、AI 戦略、海外展開について説明を受けた。冒頭では AI アバターによる日本語の企業紹介動画が上映され、生成 AI を実際の情報発信へ活用している様子を確認できた。同社は ERP10 や Amaranth10 等を軸に、会計・人事・ワークフローなどの業務を統合するプラットフォームを展開している。池社長からは「韓国で最も多く ERP を提供した会社ではなく、最も多く AI を提供した会社になりたい」との発言があり、AI を個人の作業効率化に留めず、組織全体の意思決定や生産性を高める基盤として位置付けている点が印象的であった。また、日本市場については、札幌に研究開発拠点を設け、日本向け製品開発を進めるとともに、パートナー企業を中心とした販売モデルで展開する方針との説明があった。

<所感・気づき>

最も印象に残ったのは、DOUZONE が ERP ベンダーでありながら、自らを AX 企業へ進化させようとしている点である。公式ビジョンでも、高品質な企業データ、AI 技術、業務ノウハウを組み合わせ、顧客企業の本質的な変革を支援する考え方が示されている。AI を単なる新機能として捉えるのではなく、企業の競争力向上や新しい価値創出につなげようとする姿勢に、強い危機感と成長意欲を感じた。

<日本との違い・自社への活用>

日本企業では会計、人事、販売管理などのシステムが部門ごとに個別最適化され、データが分散しているケースが多い。一方、DOUZONE は ERP を核に企業データを統合し、その上で AI を活用する思想を明確に持っていた。AI による価値創出には、まず業務データをつなぎ、活用できる状態にすることが前提であるという点は、日本企業の DX・AX 推進においても重要な示唆である。また、日本市場ではパートナー戦略を重視しており、SI 事業者としても、AI を単体製品としてではなく、顧客の業務改革や組織変革まで含めて提案する必要性を改めて認識した。



作成者：豊田通商システムズ 岩田拓也

6. フォーシーエス

フォーシーエス社を訪問し、AIを活用した業務支援プラットフォーム、電子契約サービス「eformsign」、および窓口業務の電子化ソリューションについて説明を受けた。

同社のソリューションは、社内に蓄積された文書やデータベース、各種業務システムの情報を横断的に活用し、利用者が自然言語で質問することで必要な情報を取得できる仕組みとなっている。説明では実際の管理画面を用いたデモが行われ、PDF や業務文書、データベースの情報を AI が参照しながら回答を生成する様子を確認することができた。

特に印象に残ったのは、生成 AI そのものの性能を訴求するのではなく、企業内に散在している情報をいかに業務で活用するかという観点に重点が置かれていた点である。売上分析や問い合わせ履歴の検索、チケット管理システムとの連携など、日常業務の延長線上で活用できる具体的なユースケースが多く紹介されており、実務を強く意識したサービスであると感じた。

また、電子契約・電子帳票サービスである eformsign についても説明を受けた。契約書や申請書、同意書などの作成から署名、保管までをクラウド上で一元管理できるだけでなく、承認フローや既存業務システムとの連携にも対応しているとのことであった。単なる電子署名サービスではなく、業務プロセス全体のデジタル化を見据えた設計になっている点が特徴的であった。

窓口業務向けソリューションのデモでは、担当者用 PC と利用者用タブレットを連携させながら申請手続きを進める仕組みが紹介された。手書き入力やマーカー機能などで担当者と同じ画面で分かりやすく説明を受けることができるため、高齢者や IT に不慣れな利用者でも比較的に利用しやすい設計となっており、自治体窓口や各種受付業務での活用イメージを持つことができた。既存の Excel データ

をフォーム化できる点も、現場への導入ハードルを下げる工夫として興味深かった。

今回の説明を通じて、eformsign は特に介護業界との相性が良いのではないかと感じた。介護施設では入所契約や重要事項説明書、各種同意書など紙ベースの手続きが依然として多く、利用者や家族との契約業務を電子化することによる効果は大きいと思われる。現場での対面契約や遠隔地の家族とのやり取りにも対応できることから、業務効率化と利用者サービス向上の両面で活用の余地があるように感じた。

また、今回の日韓 IT 企業交流全体を通じ、日本と韓国では DX 推進に対する国の関与のあり方が大きく異なるという印象を受けた。特に韓国では、政府・自治体・IT ベンダーが同じ方向を向きながらデジタル化を推進している雰囲気が強く、各社の説明からも官民一体となった後押しを感じる場面が多かった。製品やサービスの優位性だけでなく、その背景にある推進体制の違いも非常に興味深い点であった。

最後に、このような機会を提供いただいたフォーシーエス社の関係者の方々に心よりお礼を申し上げます。



作成者：庚伸 宮澤慧史

7. TeamSparta

今回、韓国の AI 教育・AX (AI Transformation) 企業である TeamSparta を訪問し、オフィス見学と代表者による社内 AX 推進事例、日本法人の事業説明を受けた。TeamSparta は、企業向け研修を中心とする B2B、政府・自治体関連の B2G、ゲーム、日本事業の 4 領域を展開するスタートアップ企業である。年間 3,000~4,000 名規模の AX 人材を育成し、サムスンやヒュンダイをはじめとする韓国企業にも教育を提供している。日本法人は 2024 年 4 月に設立され、2026 年 7 月 9 日時点の e ラーニング累計受講者数は 1,672 名。韓国の教育コンテンツをそのまま輸入するのではなく、日本企業の業務や職種、階層に合わせてローカライズする点を重視している。説明で特に印象に残ったのは、TeamSparta が顧客に AI 活用を教えるだけでなく、自社を「韓国で最も AI を活用する企業」にすることを目指し、社内業務そのものを変革している点である。代表直轄の「AI テック」を新設し、財務部門の領収書処理自動化に取り組んだ結果、技術よりも、業務に埋もれたルールや暗黙知の把握、要件整理が難しいことを学んだという。そこから「AX の最大のボトルネックは技術ではなく企画であり、答えは実務者が持っている」と捉え、各部門の実務者を AX アンバサダーとして育成した。その後、全社教育や部門別ハッカソンへ展開し、採用候補者の調査、顧客 VOC レポート、受講生の採点、広告運用などを自動化し、全社で月間 1 万時間以上の削減を達成したという説明は非常に具体的であった。

また、利用量や成果を可視化し、予想削減時間を必ず算出する一方、「作りたいもの」と「本当に必要なもの」は異なるとして、利用されない自動化への反省や、セキュリティ・重複開発を管理する中央体制の必要性まで率直に共有していた点も印象深い。AI 活用を単なるツール導入ではなく、習熟、効率化、顧客価値向上という段階的な組織変革として捉えていた。

日本企業では、全社ルールや導入計画の検討に時間を要し、研修も「受講して終了」になりやすい。これに対して TeamSparta は、まず少人数で実務課題に着手し、成果を示してから全社へ広げる実行重視の姿勢が強い。自社でも、現場担当者を AX アンバサダーとして育成し、各自の課題を短期間で形にする仕組み、削減時間の数値化、事例共有と評価、中央管理を組み合わせることが有効だと感じた。AI 時代に重要なのは、優れた AI を導入すること自体ではなく、「AI を使って成果を出せる優れた会社」へ変わることであり、というメッセージが今回の訪問における最大の気づきであった。



作成者：豊田通商システムズ 高橋洋祐

④ 7月10日(金)

8. 栄進専門大学(ヨンジン)

今回の視察では、企業ニーズに即した実践的人材の育成と、産学連携を重視した教育体制について学ぶことができた。特に企業との共同プロジェクトやインターンシップを教育課程に組み込み、学生が在学中から実務経験を積める環境が整備されている点が印象的であった。

教育カリキュラムでは、専門知識の習得だけでなく、問題解決力やコミュニケーション能力など実践的なスキルの育成に重点が置かれていた。また、就職支援についても企業との強いネットワークを活用し、キャリア相談やマッチング支援を積極的に行うことで、高い就職実績につなげている点が特徴的であった。

日本と比較すると、産業界のニーズを素早く教育内容へ反映する柔軟性が高く、産学連携がより実践的であると感じた。特に企業が教育段階から深く関与する仕組みは、人材不足や即戦力人材の育成が課題となっている日本企業やIT業界にとって参考になると考える。

視察を通じて、教育機関が単なる知識の提供の場ではなく、地域産業や企業と連携しながら人材を育成する重要な役割を担っていることを実感した。今後は自社においても、教育機関との連携強化や実践型人材育成の仕組みづくりを検討し、人材確保と技術継承につなげていきたい。



作成者：豊田通商システムズ 伴場聖令

9. アルファシティ

1. 視察概要

- ・会議名：韓日パートナーシップデイ in スソン・アルファシティ
- ・会 場：デジタル革新振興院 1階 太陽（テヤン）ホール
- ・参加者：寿城アルファシティ入居企業 13社 15名、DGFEZ（経済自由区域庁）8名

2. 要旨

大邱広域市寿城区に位置する AI・ICT・ソフトウェア産業の集積拠点である。

単なる産業団地ではなく、企業、研究機関、行政支援、実証環境を一体化させたデジタル産業エコシステムとして整備されている点に特徴がある。

今回の視察では、韓国地方都市におけるデジタル産業振興、スマートシティ実証、企業誘致政策の実態を確認した。特に地方での AI・データ・ロボット関連企業を集積させる地域戦略は、日本企業にとっても地方創生や新規事業実証の参考となる。

3. 寿城アルファシティの概要

DGFEZ（大邱慶北経済自由区域）の投資地区の一つであり、知識基盤産業を対象とした産業集積地として開発された。開発面積は約 97.7 万㎡で、IT、ソフトウェア、ICT、研究開発などの知識集約型産業を主な対象としている。

同地区には、デジタル革新振興院（DIP）、SW 融合技術支援センター、メタバース支援センター、ビッグデータ活用センターなどの支援機関が立地しており、企業の研究開発実証、事業化を支える基盤が整備されている。

4. 視察内容

①韓日パートナーシップデイの開催

当日は「韓日パートナーシップデイ in スソン・アルファシティ」が開催され、入居企業および DGFEZ 関係者から、地域の産業戦略、企業誘致方針、今後の展開について説明を受けた。

キム・ヒソク革新成長本部長からは、大邱が AI・デジタル産業を通じた地方創生を目指していること、また良質な雇用と安定した経済基盤の創出を重視していることが説明された。（前日に大邱を本拠地とするプロ野球チームのサムスン・ライオンズが優勝したこと 1 ファンとして嬉しそうにお話されていた。）

②産業集積と企業誘致

AI、ソフトウェア、ICT サービス、システム開発、データ分析、R&D などの知識集約型産業に特化している。入居対象を明確にすることで、企業間連携や人材交流が生まれやすいクラスター形成を進めている。

主な関連企業・投資案件としては、SK C&C 関連コンソーシアムによる AI データセンター構想、Coupang Logistics Services によるスマート物流、Telechips、SPHERE AX ロボット関連企業などが挙げられる。企業誘致は単なる拠点開設にとどまらず実証・

商用化までを支援する仕組みと結び付いている。

③スマートシティ実証

韓国におけるスマートシティ実証拠点としても位置付けられおり、AI 行政支援、スマート CCTV、ロボットガイド、都市データハブ、自動運転など、都市空間を活用した技術実証が進められている。特に、規制サンドボックスやデータ基盤、AI 計算資源を組み合わせることで、企業が「研究開発、実証、商用化、投資誘致」までを同一地域内で進めやすい環境を整備している点が注目される。

5. まとめ

寿城アルファシティの取り組みは、企業成長と地域活性化を同時に実現するための実証型イノベーション拠点として機能していることが確認できた。

日本も地方都市における DX 推進、実証フィールドの活用、産学官連携による新規事業創出など地域産業政策にも応用可能だと考える。

また、AI・ロボット・データ活用を単独の技術テーマとして扱うのではなく、都市課題解決、産業育成、人材定着を同時に進める設計思想は、今後のスマートシティや地域イノベーション拠点づくりにおいて重要な視点である。

今後の注目は、AI データセンターやスマートシティ特化団地構想が、どの程度まで実際の企業成長、雇用創出、国際競争力の強化につながるかと思われる。





作成者：日興通信 大井正博