

Special Interview

「視点」大坪清 レンゴー会長兼社長

「顧客最優先主義」の理念こそがCEO 私は代弁者であり実行者

大原孝治 ドンキホーテホールディングス社長兼CEO

14

特集①

# AI革命



大原孝治・ドンキホーテホールディングス社長兼CEO

総論 革命的進化をもたらしたAIへの熱狂

NEC 社会ソリューション事業を牽引するAI技術

20

「人工知能を補助脳として活用」

山海嘉之 CYBERDYNE社長／CEO

IoTの世界で機械同士を協調させるネットワークをつくる

22

PepperのAI

「コミュニケーションAIは超自我の形成が鍵に」

西川徹 Preferred Networks社長

32

吉田健一 ソフトバンクロボティクス 事業推進本部長

学習型と汎用性を両立した人工脳でデファクトを目指す

26

富士通

「AI技術体系化で、事業推進姿勢を明確に打ち出す」

長谷川修 SOINN社長

34

News Report

マイナス金利の不評受け日銀が4月に仕切り直しの追加緩和と消費増税延期は既定路線?! 低所得者対策が格好の口実に西室泰三社長の突然の退任で揺れる日本郵政

介護・医療分野で人工知能の対話を実現

44

日本版DMOを継続するための取り組みを提供

田中潤 Shannon Lab社長

48

Company Report

吉井靖 うぶすな社長

高島屋参入で競争必至の空港型免税店

50

「日本の太陽光発電市場で確たる地位を築きたい」

ゴルフ人口増加に光明! 注目が集まるPGMホールディングスの次の一手

42

Topic Interview

南晟祐 ハンファQセルズCEO

マイナス金利政策の効果は半年後に表れ、景気は回復する

52

中村創一郎 Loop社長

「自分で電気を『作り』売る」取り組みで新たな電力会社を目指す

銀行や生保の経営環境に悪化懸念 直接的に市中にお金回る施策を

54

岩名泰介 いえらぶ社長

「住のグーグル」を目指しクラウド事業で不動産業界を席卷

山崎元 経済評論家、マイベンチマーク社長

56

但木敬一×牛島信 後編

弁護士、元検事総長 弁護士、作家

Dr. 龍のデントタルセミナー

72

第48回「二所懸命」与えられたものに全力で取り組む

関本忠弘 日本電気社長(当時)

現代医療の真相 米山公啓

76

シリーズ温故知新

背景に国際金融市場の混乱 マイナス金利幅拡大もあり得る

成功法則の「見える化」と「できる化」 坂本善博

80

河野龍太郎 RNDパリバ証券チーフエコノミスト

マイナス金利は危険な賭け 膨れ上がるやめどきのリスク

「大学シリーズ名門の系譜」 立教大学 東洋大学

81

小林真一郎 三菱UFJリサーチ&コンサルティング主任研究員

マイナス金利を論じる前にアベノミクスの進め方を考え直すべき

PHOTO REPORT アサヒグループHD

82

Column 欧州のマイナス金利事情は日本の参考となるのか

必要に応じて直ちに使用できる政策的カードを持ったことを評価

経済界倶楽部 東京・横浜3月例会

83

早川英男 富士通総研経済研究所エグゼクティブウエー

流れは投資から貯蓄へ 頼みは不動産関連投資

HEADLINE イノベーターズ

84

大槻奈那 マネックス証券チーフアナリスト

「顧客最優先主義」の理念こそがCEO 私は代弁者であり実行者

企業EYE

85

特集②

## マイナス金利の功罪

「大槻奈那」の視点

「顧客最優先主義」の理念こそがCEO 私は代弁者であり実行者

大槻奈那

「顧客最優先主義」の理念こそがCEO 私は代弁者であり実行者

大槻奈那

「顧客最優先主義」の理念こそがCEO 私は代弁者であり実行者

大槻奈那

「顧客最優先主義」の理念こそがCEO 私は代弁者であり実行者

大槻奈那

「顧客最優先主義」の理念こそがCEO 私は代弁者であり実行者

大槻奈那

「顧客最優先主義」の理念こそがCEO 私は代弁者であり実行者

大槻奈那

「顧客最優先主義」の理念こそがCEO 私は代弁者であり実行者

大槻奈那

「顧客最優先主義」の理念こそがCEO 私は代弁者であり実行者

大槻奈那

「顧客最優先主義」の理念こそがCEO 私は代弁者であり実行者

大槻奈那

「顧客最優先主義」の理念こそがCEO 私は代弁者であり実行者

大槻奈那

※「公」を生きるは都合により休載します。

# 「顧客最優先主義」の理念こそがCEO 私は代弁者であり実行者

ドンキホーテホールディングス社長兼CEO

## 大原孝治



創業者の安田隆夫氏が勇退して約10カ月。カリスマ経営者が去った後もドン・キホーテの勢いは衰えず、2016年6月期には27期連続増収増益を達成する見込みだ。インバウンドの追い風はあるものの、好調の要因はそれだけではない。売上高1兆円企業を目指す同社の強みと今後の展開、そして「安田イズム」の継承者として、どのようなリーダーシップを発揮しているのか、大原孝治社長を直撃した。

### 個店主義の徹底によって 小売業界で好調を維持

—— 昨年7月にCEOに就任されましたが、27期連続増収増益が見えています。好業績の要因は何でしょうか。

**大原** あくまでも経営者としての視点ですが、創業以来、当社がイノベーションを欠かしていな



米Googleが開発した囲碁用の人工知能（AI）と世界トップクラスの棋士との対局が話題となったように、AIへの注目が高まっている。ビッグデータ時代の到来とコンピューティング技術の進化により、現在は第3次AIブームのただ中にある。本誌では昨年、テクノロジーの進化が導く近未来のビジネスとして、ロボットとIoTについてそれぞれ特集を企画したが、両分野の今後の発展の鍵はAIの革新的な進化が握っている。本特集では、AIの進化とそのビジネスを展望する。（本誌／村田晋一郎）

Photo Motoki Sato Illustration Noriko Sato

特集①

# AI革命

# 革命的進化がもたらした AIへの熱狂

## ディープラーニングの登場が第3次AIブームを牽引

人工知能(AI)への関心が高まっており、現在は「第3次AIブーム」といわれる。第3次といふことは、過去に2回のブームを経て現在に至っているわけだが、「第1次AIブーム」はAIの概念が登場した1950年代に始まった。次の「第2次AIブーム」は日本で第5世代コンピュータの開発が進められた80年代に起こった。しかし第1次、第2次ともにブームと言われるほど熱い期待に応える成果を出せずに終焉を迎え、AI研究のコミュニティは2度の冬の時代を経験することになる。

現在言われている第3次AIブームは2010年代に入って始まった。まずデータを見てパターンを見つけ出す「機械学習」

のアルゴリズムが第2次ブーム以降の冬に時代に開発された。ただし、機械学習が効果を発揮するには大量のデータが必要だった。それがビッグデータの時代が到来し、大量のデータを使えるようになった。さらに大量のデータを処理するためのコンピュータ学習、ビッグデータ、コンピュータ学習の3つの要素が革命的進化を遂げたことが、第3次AIブームの萌芽となった。

そして機械学習の一つとして、「ディープラーニング(深層学習)」という手法が開発された。ディープラーニングは、脳の神経細胞が情報を伝達する仕組みをモデル化した「ニューラルネットワーク」を多層構造に重ねたもの。高度な推論が可能になるが、何度も計算を重ねるため、膨大なコンピュータの能力が

必要だった。それがコンピュータ学習の進化によって、ディープラーニングが実現できるようになり、現在の第3次AIブームを牽引している。

このディープラーニングによりAIの能力は飛躍的に向上した。注目を集めた米グーグルの囲碁用AIもディープラーニングによるものだ。

ただしディープラーニングは自動車に例えるとF1マシンに当たる。ピーク性能が高いが用途に限られる。現状では画像認識などで強みを発揮しているが、逆にできないこともまだ多い。現在のブームの熱狂で期待が高まっている中、AIへの期待と実際にできることのギャップが失望を生むことを危惧する声もある。

その一方で、ディープラーニングに限らず、他のAI技術の