

ソフトバンク、「AIに異次元投資」で浮上する焦点

自信満々の孫会長、OpenAIとも急接近



ソフトバンクグループの孫正義会長(左)は500社の日本企業のトップらを前に、サム・アルトマンCEO(右)率いるOpenAIとの巨大プロジェクトの構想をぶち上げた(撮影:風間仁一郎)

皇居外苑を望む東京・丸の内の名門宴会場、東京會館。2月3日の昼すぎ、その周辺が異様な光景に包まれた。

大通りから、隣接する細道、そして施設の車寄せに至るまでが、東京會館を目指す黒塗りのセダンでびっしりと埋め尽くされ、渋滞を引き起こしていた。車寄せへの到達を諦め、手前の道で車を降りるスーツ姿の人々も散見された。

それもそのはず。ここには日本の時価総額の半分以上を超える、500社のトップたちが集まってきていたのだ。

目当ては、14時から開催された「AIによる法人ビジネスの変革」なるタイトルのイベント。ホストは、生成AIの大波をもたらした時代の寵児・OpenAI、そして日本の産業界におけるAIのオピニオンリーダー・孫正義会長率いるソフトバンクグループだ。

OpenAIとともに最先端AIを提供

OpenAIとソフトバンクグループはこの日、AIに関する提携を発表した。折半出資による合併会社「SB OpenAI Japan」を設立し、法人向けAIソリューション「クリスタル・インテリジェンス」

の開発と、日本の主要企業に対する独占販売で協業する。

クリスタルは、各企業専用にカスタマイズされた最先端AIだ。すべての会議にクリスタルが参加して意見を述べる、営業や契約など交渉場面に秘書のごとく同席する、人間のオペレーターに代わってコールセンター業務をこなすといった具合に、企業経営の中核から末端までを支援するという。

OpenAIは最先端のAI研究や技術を提供して開発を担う一方、ソフトバンクグループは主に企業への販売や導入・活用支援を行う。傘下のソフトバンクに所属するエンジニアと営業人員などグループ社員を計1000人配置し、法人クライアントと日常的に向き合ってきた実績や強力な顧客基盤を持ち寄る。まずは1業種1社程度を対象に展開し、ノウハウが蓄積され次第、門戸を広げて



直近のプレゼンテーションではつねに手ぶらだった孫会長。この日は黒い箱を意味ありげに持参し、途中からは取り出した水晶玉(クリスタル)を片手に、プロジェクトについて熱弁した(撮影:風間仁一郎)

いく考えだ。

顧客第1号となるのが、ソフトバンクグループ。まさに「隼より始めよ」というスタイルだ。まずはグループ各社がクリスタルを導入し、傘下のソフトバンクでは1億以上のタスクを自動化するほか、イギリスの半導体設計会社であるアーム・ホールディングスもイノベーションを加速させるという。

クリスタルの開発・運用への対価として、ソフトバンクグループはSB

OpenAI Japanに年間4500億円を支払うと表明。孫会長は、会場に居並ぶ有力企業のトップたちを論しつつ、次のように桁違いのビジョンをぶち上げた。

「OpenAIは大変な設備投資をしているけれども、まだ赤字じゃないか、大丈夫か、儲かるのか、回収できるのかという話があるが、たった1社の契約で年間4500億円入るんですよ。10社で4兆5000億円ですよ。ソフトバンクグループのような会社、世界に少なくとも100社以上あります。100社に100個のクリスタルを入れると、45兆円。ねえ、その頃になるとシステム費用だとかいろんなものを足しても十分に利益が出るようになる」

桁違いの計画を続々と披露

このわずか2カ月の間に、孫会長は異次元のプロジェクトを一気にぶち上げてきた。

昨年12月16日、アメリカ大統領選を終えたばかりのドナルド・トランプ氏と、突如として共同記者会見に臨んだ孫会長。ソフトバンクグループがアメリカに1000億ドル(約15兆円)を投資し、少なくとも10万人の雇用を創出すると発表した。

その際、トランプ氏は「1000億ではなく2000億ドルにする?」「2000億ドルの投資……素晴らしい」と畳みかけ、得意の“ディール”を仕掛けてきた。それに対して孫会長は、「約束は100(ビリオンドル、1000億ドル)だ」「彼は優れた交渉者だ」と返すなど、一見すると社交辞令的に受け流したかに思われた。

それから1カ月後の今年1月21日、孫会長はOpenAIのサム・アルトマンCEOとオラクルのラリー・エリソン会長を伴い、大統領就任2日目のトランプ氏と再び会見に登壇。手土産に引っ提げてきたのは、今後4年間で5000億ドル(約75兆円)をアメリカ国内のAIインフラに投資するという、けた違いの計画だった。

Stargate Projectと称される新会社にソフトバンクグループとOpenAI、オラクル、アラブ首長国連邦アブダビ首長国の投資会社であるMGXが出資。トップには孫会長が就任し、財務管理をソフ

トバンクグループ、運営をOpenAIが担う。すでにテキサス州ではこのプロジェクトの一環として、データセンターの建設が始まっているという。

怒涛の発表で、いくつか気になる点も残る。まず、ソフトバンクグループの金策だ。

現預金や流動資産に含まれる短期投資などを合わせた同社の手元流動性は、2024年9月末時点で3兆8000億円。同社が重視する指標の「NAV(ネット・アセット・バリュー＝保有株式価値－純負債)」は29兆円に上る。

もっとも、AI戦略でシナジーを最大化しようというこのフェーズで、NAVの大きな割合を占めるアームやソフトバンクといった重要な事業会社の株式を大規模に売り出すわけには当然いかない。Stargate Projectが掲げる約75兆円という数字について、アメリカの実業家であるイーロン・マスク氏がSNSで「彼らは実際はお金を持っていない」と指摘する一幕もあった。

今後は2023年9月のナスダック上場で流動性が高まったアーム株を活用し、ソフトバンクグループの持ち分を担保にした借り入れなど、あらゆる手段で資金を集めることとなりそうだ。孫会長はアルトマン氏とのトークセッションで「私たちの共通の友人であるイーロン・マスクは『金はあるのか』と。でも、絶対実現させると言っておく。われわれは銀行ではないが、“ソフト”バンクだ」と笑い飛ばして見せた。

OpenAIとの関係はどこまで深化?



年明け以降、世界各地でツーショット姿が報道された孫氏とアルトマン氏。今後会社レベルでどこまで関係性を深めるのか
(撮影:風間仁一郎)

OpenAIとの関係性の深化も焦点とな

る。赤字が続くとみられるOpenAIは従前、マイクロソフトを最大のスポンサーとして、資金とAI開発のカギを握る高度なクラウドインフラを確保し、同社の法人顧客網を生かした事業機会を得てきた。

2023年11月に勃発したアルトマン氏のCEO解任騒動に際しても、マイクロソフトの首脳陣は連帯の表明で収束に一役買い、オープンAI内で最上位の権限を持つ「理事会」に議決権のない取締役を送り込む(その後は離脱)など、一蓮托生の雰囲気か漂っていた。

一方のソフトバンクグループは数年前、OpenAIのスポンサー選いでマイクロソフトと天秤にかけられ、最終的に1兆円の投資機会を逃した経緯を持つ。2024年によりやく傘下のベンチャーキャピタルであるソフトバンク・ビジョン・ファンドからの5億ドル出資にこぎ着け、ここ数カ月で事業面での連携を急速に深めた格好だ。マイクロソフトからOpenAIの最重要パートナーの座を奪取するまでになるのか、追加出資や連携強化の行方に注視が必要だろう。

国内で営業活動という観点では、2024年4月に立ち上げたOpenAIの日本法人と、SB OpenAI Japanのすみ分けが疑問点として残る。

日本法人は国内におけるクラウド普及の功労者として知られるAWSジャパンの前社長、長崎忠雄氏をトップに招聘し、日本での人材採用や法人セールス、カスタマーサポートなどを担うとされてきた。OpenAI目線では、一定の機能重複も出てきそう。

長崎氏は2月5日、SNS上で日本法人が存続すると説明。「JV(SB OpenAI Japan)は、孫さんの発表されたクリスタルAIを日本企業の皆様に提案するための法人となります」と投稿し、クリスタルに限らないOpenAIのソリューション導入に向けて、変わらず事業を継続していくことをアピールした。

アメリカのビッグテックが主導してきた桁違いのマネーゲームに、電撃参戦となったソフトバンクグループと孫会長。AI大競争の流れを変える局面が訪れているのかもしれない。