



サロン

核融合スタートアップ創業者による座談会 ～私はなぜ起業を選んだのか（後編）

Exclusive Roundtable Discussion with Founders of Fusion Start-ups (part 2)

(原稿受付：2022年4月25日)

日時：2022年4月25日（月）13：15～15：00 Zoom

登壇者（設立順）：

京都フュージョニアリング株式会社（KF） 武田秀太郎さん

株式会社 EX-Fusion 松尾一輝さん

株式会社 Helical Fusion 後藤拓也さん

司会：向井啓祐（プラズマ・核融合学会編集委員会幹事，京都大学エネルギー理工学研究所）

※前号（Vol. 98-06，2022年）からの続きです

「起業してみてわかったこと，誤解されていることはありますか」

by トライベータさん

松尾：この質問って，おそらく「理解が得られないことですかね」というパターンの答えを予想されてますよね。

こういう事業をしていると，クリーンエネルギーのど真ん中だし，「日本の産業を復興させたいなどの高尚な信念や理念に基づいてやってるんじゃないですか」と，記者やまわりの方からよく聞かれます。僕はそのたびに「そんなに強い信念もなければ，日本をどうにかしたいだなんて大それたことを考えたことはない」って答えています。僕が思っているレーザー核融合の面白さに対して，現状はこんなに低い位置なので，それはないだろうという差分を意識して，そこを引き上げたいって思いだけでやってるので。

一応僕らもビジョンばいこと言っちゃってるんですけど，ただ僕らの究極のビジョンとは，レーザー核融合を実現することなんですよね。

だから，逆に誤解されてるという意味で言えば，なんだかいい人だと思われてる，というところはあります。

起業家って，結構いい人が多いんだなって最近思ってます。東京の起業家の集まりみたいなのに参加したら，本当に脱炭素に貢献したいと思って事業されてる方がいらっしやいました。もちろん僕らもなにか地球に貢献したい気持ちは人並みにはあるんですけど，強い想いかって聞かれると，そこまでは強くなって，レーザー核融合が実現したいからやっちゃった，ってパターンなので。

司会：理由づけの一つとして，地球環境問題とか脱炭素とかがついてくる。

松尾：レーザー核融合の実現が僕らの目標で，その手段として，クリーンエネルギーとか脱炭素を使わせてもらってますって言うと，「それって普通は逆じゃないんですか」ってよく言われます。でも違います，と。核融合ってのはまだ実現してないので手段になり得ない。目標を叶えられるものが手段なのであって，今はそれがわからないから，核融合を手段にするために僕らはこの事業やってるんだっていう。

だから，手段になった後には，どういう目標がきたっていいわけですね，それこそ脱炭素とか，クリーンエネルギーとか。僕らは，あくまで手段をクリーンエネルギーと脱炭素にして，レーザー核融合という目標を叶えにいくっていうふうに言ってるのですが，それもなんかちょっと「へー……」みたいな，正直そんな感じです。

司会：これ本当に非常に面白い回答だなと思いました。こんな，逆に誤解してもらってるんだっていうのを，今初めて知りました。

後藤：先ほど言ったことに重なってくるんですけど，最初に綿密に計画を立ててやらないと起業できないってわけではなくて，むしろ会社という形態を取ってる方が投資家とも話をしやすくなるってのは，起業してみないとわからなかったところですね。ビジネスモデルを完全に作り上げて，関係各所とも調整してようやく登記に至ると思っていたのですが，そんなことは決まっていなかったっていうのが，やってみてよくわかりました。

誤解というか，核融合はまだ全然理解されてないなっていうのは，すごく感じましたね。投資家への説明や，取材対応において，こちらの説明がまだこなれてないところもあるんですけど，原子力発電との違いなどをすぐに理解していただくのが難しいなと感じます。炉設計に関しても，

なぜもっと小さくできないんですか、ということをよく聞かれます。小さい核融合炉を作るのがなぜ難しいかを説明するにあたって、そもそも核融合炉、特にブランケットなどの周辺機器がどういうものなのかというイメージがまだ十分に伝わっていないんだなということを改めて痛感しています。

あともう一つは、企業として動いていくと、特許戦略など知財のところはかなり大事だという点です。研究者は、どちらかという新しいことを見つければ、すぐ学会で発表して、皆さんと共有したいところがあるんですけども、それが経営戦略と必ずしもうまくいかないこともあるんだなというのがわかってきました。研究者じゃなくて、ビジネスサイドとしてやるところの、また違った難しさがあるんだなというのを感じてきてます。

司会：研究者は、よい発見をするとすぐに発表したくなりますものね。それでは、武田さんお願いします。

武田：KF社を立ち上げる時、スタートアップを立ち上げて「企業側」に行ってしまったら、「学会側」からするともう向こう側に行ってしまったって戻ってこれないのではないか、そんな先入観があったんですね。でも実際に起業してみたら、私が大学という所属ももっていることあるのですが、学会でその後も発表できたり、こうやってプラズマ・核融合学会の企画に呼んでもらったり、研究者コミュニティからこの起業家コミュニティの方に移るんじゃなくて、両方のコミュニティに所属できるってことがわかったのが、大きかったですね。そこは私の中でも誤解をしていました。

なので、研究者が起業するリスクっていうのは、先ほど後藤先生の方からも金銭面でのリスクっていうのは存外少ないという話がありましたが、同じようにキャリア面でのリスクも研究者の方にとっては少ないんじゃないかなと思います。



写真1 後藤拓也さん（株式会社 Helical Fusion）。

「核融合コミュニティ5年後にこう変わってほしいと思うことはありますか」

by ミセス・ワタナベさん

武田：誤解を恐れずに言えば、核融合コミュニティという言葉を使うときに我々が思い浮かべるのって、大学だったり核融合関連企業だったりになってしまうわけですけど、そのコミュニティというものが5年後には今のように閉じた環境ではなくて、もっと開かれた形になっているはずだと思っていますし、そうならなきゃいけないと思っています。

一部の業界のように閉ざしたコミュニティではなくて、ビジネスはもちろん、環境を考える人たちであるとか、一般市民であるとか、そういう人たちが自由に出入りできるようなオープンな産業になっている、それが5年後にあるべき姿だと思いますし、そうなってほしいなというふうに思います。

後藤：武田さんがおっしゃる通りで、コミュニティとして広がっていく必要もあるんですけど、コミュニティを今皆さんがイメージしてるような狭義で捉えたとしても、とにかくもっと盛り上がってほしい。別に今が駄目って意味ではなくて、もっともっと盛り上がって、外から注目が集まってるっていいなって本当に思います。

外から注目が集まっていれば、今武田さんがおっしゃったようにそのコミュニティ自体は自然に開いて広がっていくと思います。その意味で、いろんな話題が出ていくっていうのは重要で、我々のようなスタートアップっていうのは、今までなかった形で貢献ができるのかなと思ってるところがあります。

あと、とにかくやっぱり楽しいのは重要だなって、最近本当に感じてます。昔は遠いところにある目標を達成するまでは我慢して頑張るものだと思ってたんですけど、今のコロナ禍みたいに予想のつかないことがいろいろ起きる情勢を考えたとき、逃げの意味ではなくて、その瞬間瞬間が楽しいっていうのがすごく大事ななと思っています。そのためにも、コミュニティのメンバーそれぞれが核融合をやって楽しいなっていう感じになっているのが、すごく重要ななと思いますね。

司会：はい、僕もすごく重要な点だと思います。後藤さんがものすごく楽しそうにされてるよっていうのを、どんどん発信していきたいと思います。

後藤：ありがとうございます。

松尾：僕もお二人の意見とほとんど一緒ですね。現状いるメンバーだけで核融合炉が実現できるのであれば、閉じてても開いててもどっちでもいいと思うんですけど、客観的に見たときにそうとは思えない、他のそれこそ異分野の方ですとか、今まで興味を持ってなかった方々にアプローチしていく必要があるなと思ってまして、オープンというか、それはもう必須なんじゃないかなと思ってるところが

ありますね。広げていくことです。

僕は民間なので、攻めの採用とかができるんですね。もちろん公募を出して、こういう人が欲しいですって言えば、興味ある人は入ってきますけど、それで入ってくる人だけじゃないんじゃないかなと思って、あなたが必要ですみたいな感じで採りにいくことができるのが我々の強みなので、そういうところは積極的にやっていきたいな。

そういった攻めの採用で、コミュニティ全体が広がっていくことに貢献できればいいなとは思ってます。

「宇宙進出は計画の中にありますか」

by クロウサギさん

松尾：宇宙進出には、宇宙に本当に行くことと、宇宙産業に進出することの2種類があると思うんですけど、僕らの場合は、前者はノー、後者はイエスです。

さっき言った物性試験なんかと絡むのですが、レーザー核融合には学術としての軸が二つあって、宇宙の状況をレーザーで再現しようっていうレーザー宇宙実験室物理という分野が昔からあります。レーザーをターゲットに照射すると、デブリとか衝撃波とか、X線とか粒子線だとか、宇宙で起こるような様々な現象というのが再現できると。

そういった物性試験的なこと、元々国際宇宙ステーションISSがやってた曝露試験を地上ですればいいんじゃないか、といった計画はあります。

司会：そういったところにEX社は貢献していきたいという思いがあるということですか。

松尾：何か人類に貢献することしようと思ったとき、人間の寿命を延ばすか、人類の生活圏を広げるという意味で宇宙に行くか、無尽蔵のエネルギーの三つのうちのどれをするかで悩んだんです。

一つ目の倫理委員会とかから否定されそうだからやめて、次の宇宙はそもそも宇宙に行きたくないなということでやめて、やっぱり地上の方が生活しやすいってことで、消去法で核融合を選んだんですね。

そういうのもあるし、僕自身はそこまで宇宙に行くことに興味があるわけじゃないので、宇宙へは行かないです。

一同：笑

武田：うちは社長が元々宇宙ベンチャーの役員だったりもして、宇宙は昔からすごく親和性があると思っています。宇宙進出っていうビジネスは当然考えますし、支援もします。核融合ベンチャーの統計を見てみると世界では6割ぐらいの会社が宇宙進出を考えていて、なので当然それを支援できるように我々も宇宙のことも勉強しながらやっています。

司会：わかりました。

武田：それより私は、銀河連邦の話を知りたいので、後藤さん、お願いします。

後藤：私が核融合をやってきたモチベーションには、エネルギーを作るってのはもちろんあるんですけど、人類が核融合を実現したら次のステージに行けるんじゃないかという期待みたいなものがずっとあります。人類が核融合を手に入れたら、ようやく人類もその域に達したか、という感じで銀河連邦からお呼びがかかる、という話をうちの宮澤社長とよくしています。それはまあ半分冗談なんですけど、地球でどれだけ頑張ってもあと何十億年かしたら太陽が膨張して飲み込まれてしまうので、人類が生き残りたいんだったら、いつかは地球から出ていかないといけないのは事実で、そのためには成長し続けないといけないと思っています。

もちろんサステナブル、持続可能な発展は重要ですが、今のサステナブルはどちらかというと現状維持になってしまっていると私は思うので、本当は持続可能な「発展」が重要で、そのためには現状を大きく打破するようなものが必要と思います。人類が将来地球から出て行けるようになるには、核融合ぐらいの技術は手にしておかないと、とてもそこまでは到達しないだろうと思うので、核融合のスタートアップが立ち上がって、うまく核融合炉が実現すれば、おのずからその技術とかマインドとかが育ったものから、宇宙進出に繋がっていく流れってのは必ずできるかなと思ってます。

でも今まずは核融合実現に集中したいというところなんです。

総合討論「国内で核融合の起業を促進するために必要なことは？」

司会：3月15日に、一般社団法人日本経済団体連合会から「スタートアップ躍進ビジョン ～10×10×を目指して～」が発表されました。この10×10×っていうのは、スタートアップの数を10倍にする、そしてユニコーン*の数を10倍にするというビジョンです。

どうしてこういうことをしないとイケないかっていうと



写真2 武田秀太郎さん（京都フュージョニアリング株式会社）。

ころに、衝撃的なことが書かれていて、日本の起業マインドはまだ世界最低レベル、先進国47ヶ国で見たときに、起業するっていう意識がものすごく低いっていうことが言われています。

皆様に国内で核融合の起業を促進するために必要なことは、というお題でご議論いただきたいです。経団連からは、5年後に起こすべき7つの変化(表1)が紹介されています。この中に関連したものでいいですし、それ以外にもこういうものが必要なんじゃないかっていうものがありましたら、皆さんのご意見、ぜひ伺いたいです。

武田: 核融合に限らず、起業を促進するにあたって一番のキープレイヤーは若者だと思っています。けれども、そもそもこのマインドには、学生という単語も若者という単語も出てこない。

息の長い核融合という分野を考えれば、いかに大学が学生を起業に巻き込みながら、若い人間がチャレンジできる環境を作っていくのか、意識醸成ができるのか、そこが一番大事だと思っています。

我々三社とも、広義で言えば大学発ベンチャーですけれども、大学発ベンチャーは今日本に2905社(2020年10月時点)あるんですね。その中で60社を超える会社が既に上場している、これって50社に1社が上場している計算になるんですけど、それって恐ろしく高い成功の確率なんですね。

そこに加えて、今まさに大学院から出たような人間が、就職でなくてベンチャーを立ち上げたとしても、それがキャリアのマイナスにならないっていう、この二点さえ揃えば、ちゃんと学生も挑戦していくはずだと思っています。

その観点からいっても、振興を国の最重要課題にと書いてありますけど、スタートアップに対して、失敗した場合も含めて、それをちゃんと受け入れるような社会作りが何より大事だと思って、それは必ずしも民間だけではなくアカデミアの役割も大きいと思うんです。

大学院を出た若い二十代の研究者がスタートアップに挑戦して、もしかしたら失敗するかもしれない。そのとき、今のアカデミアが、彼らを研究者として、例えば助教として迎え入れるような土壌が醸成できているかといえば、私はそれはおそらくできていないと思うわけです。なので、それも含め若い人たちが挑戦しやすいような環境を作っていく、これが今一番必要なことなんじゃないかなと思う次第です。

司会: そういう意味では、大学、あるいはもっと前のキャ

表1 5年後に起こすべき7つの変化[1].

1. 世界最高水準のスタートアップフレンドリーな制度
2. 世界で勝負するスタートアップが続出
3. 日本を世界有数のスタートアップ集積地に
4. 大学を核としたスタートアップエコシステム
5. 人材の流動化、優秀人材をスタートアップエコシステムへ
6. 起業を楽しみ、身近に感じられる社会へ
7. スタートアップ振興を国の最重要課題に

リアから起業した人との関わりを持つっていうことも重要になってくるんじゃないかなと思います。

武田: ほんとにそうですね。さきほど2905社あるって言いましたが、そのうち、東大が一番多いんですね、東大だけで300社、10分の1は東大なんですよ。

東大の人員や予算規模を考えると明らかに多数のベンチャー立ち上がっているといのは、やはり東大にはそういう人たちがたくさんいて、いろんなところで刺激を与えているということだと思うので、それも大事かなと思います。要は起業家と会えるような環境、交流する環境、身の回りにいる環境ですね。

後藤: 若い人にかぎらず、知識がないとなかなか動いていけないところがありますよね。我々もやってわかったことがいっぱいありました。

これは偏見になっちゃうのかもしれないですけど、スタートアップで成功した人は、それなりにすごい人たちなんですよ。経歴を見たり、いろいろなエピソードなどを見ても、そして、もし大学で講義とかあるとしても、基本はそういう成功した人が講義をしにくるんじゃないかなと思って。

私自身、目標とするすごい人はいっぱいいるんですけど、自分がそんな人になれるとはちょっと思えないところありまして、そういう人じゃないとスタートアップは作れないし上手くいかないんだなってなっちゃうと、全然進んでいかないんじゃないかなと思います。

失敗してもリカバリーできるのは仕組みとして重要ですけど、失敗した例もいっぱいあって、そして失敗した人がその後路頭に迷ったわけでもないと思います。そういった事例も含めて、たくさん情報があれば動きやすいと思いますので、そこはすごく重要だと思います。

あともうひとつ、我々は非常に幸運にも個人的なついでにビジネスパーソンと知り合うことができ、そこからかなり大きく動き出したところがあります。研究者が起業する場合って、研究者が経営にも明るいってことはなかなかないと思いますので。

例えば核融合エネルギー関係だったら、その開発の現状に興味と関心を持っていてかつそのスタートアップ等で起業の経験があったり、助言をしてきた経験があるビジネスパーソンとうまくマッチングがとれれば、どんどん作られていくと思うんですね。

我々も最初は、経営担当になる人がいないと投資はむずかしいですよと言われる場面がありました。そんなこと言われてもいないし、今から自分たちはそれを勉強してたら何年かかるかって感じになって、尻込みしてたところもあるんですけど、そのマッチングの仕組みがあれば、新しく会社を作ってみようっていう障壁はすごい下がるんじゃないかなと。

あと、堅い話をすると、いろんな制度設計があるといいかなと思ってます。一般によくある”税制を優遇する”だとか、政府系の長期の投資ってあるんですけど、長期って

いっても10年以下がほとんどなんですよね。核融合みたいに、もっと長いスパンのものをやっていくのであれば、もっと長期のものがあれば動きやすいというところがあります。

それから、苦労した面のところでも言いましたが、公的機関とのやりとりにおいて、公的機関はそれなりに規則がしっかり整備されてるといいますか、裏を返すと結構がんじがらめなので、手続きも含めて、より簡素化して動きやすくしてもらってというのは制度としても重要だと思います。

自分ひとりで起業できたとはちょっととても思えなくて、核融合研の中のそれぞれ非常に特徴を持った3人が合わさったからうまくいってるとこもあるかなと思って、そういうチーム作りをいかにうまくするかっていう。何かマッチングができる仕組みがあればあればすごくいいんじゃないかなと思います。

司会：こうやって創業者の方に直接お話を聞けるって、ものすごい貴重な機会だなんていうのを今再認識しました。私だけ独占しててなんか申し訳ないなっていう気持ちになんかなってきました。

ぜひ定期的にやっていきたいですし、動画を作ったりですとか学会の何か特別セッションとか、企業展示でこういうセッションがあったらいいなってすごく思いました。

松尾：僕の場合、あまりこういうのをよく理解せずやってしまったってのもあってですね。もちろんおふたりが言われたことが多分正しいんだろうなと思います。×10の横の広がりを広げる（ベンチャーの数を10倍にする）という意味では、そういった取り組みをしていくことってのは非常に大事なと感じます。

あと、その上の方の×10（ユニコーンの数を10倍にする）については、僕が一番大事だなんて思ってるのは、「邪魔はしない」。唯一それだけかなと思いますね。

僕ら自身も、もちろん自分で起業したからには、ある程度責任をもってやっているんで、それで失敗しても自分のせいです。

だからそこに関するセーフティネットみたいなのがあれば母数が増えると思うんですけど、伸ばすという意味で言うと、そこに対して邪魔をしないっていう、そこですかね。なんか、別に応援されたくてやってるわけでもないんで、別段そこは応援していただかなくてもいいと思うんですけど、ただ邪魔はしない、そこだけが重要なかなと思います。

司会：邪魔をしないっていうのは具体的にどういうことなんでしょうか？制度的な意味でっていうことですかね。

松尾：いや、僕自身邪魔をされたことは今のところなくて、意外とすんなりいっちゃったので推測でしかないのですが、なんか例えば、これはどちらにとってもwin-winなはずなのに共同研究に認めないとか。

それは制度設計上のことも絡むんだとは思いますが

も、個人的な感情で邪魔はしないっていうのが、非常に大事だと思いますね。

司会：なるほど 非常に重要な視点だと思います。今後、ベンチャーが増えていく中で、競合が増えてきますし。

松尾：結局起業したい人は勝手に起業しちゃうんで、そういう意味で言うと、別に手助けする必要はないんですけど、邪魔はしないってことが結構大事なんじゃないかなと思います。

僕は一応CEOですけども、共同設立者に指導教員が入ってるわけです。僕らの場合は、指導教員がそういったことを気にしないタイプだったので、揉めることなくすんなりいってしまったんですけど、一般的にはやりづらいと思うんです。

あと僕らの場合で言うと、僕なんかよりはるかに技能に優れた方が最初からいましたから、そこら辺は確かに難しいのかな。核融合の場合って、技能をもった人って当然自分より年上のかたが多いので。でもここは会社なので、そこは認めていただきつつ、逆に僕はそういう人たちに認めていただけるように頑張るっていうのを、一応持つといた方がいいんじゃないかなと思います。

司会：なるほど。他人へのリスペクトであったり、ダイバーシティへの理解であったり、そういったものがキーワードになってくるっていうことですね。

松尾：一般的には、指導教員が共同設立者というパターンは何かやりづらいらしいですね。僕なんか今のところやりづらさを感じたことがなくて、それは指導教員のパーソナリティのおかげだと思うんですけど、めちゃめちゃそれは聞かれますね。

技術的に間違ってるとか、社会のマナーとしてそれは間違ってるっていうのがあったら、大人としても先輩なのでそこはちゃんと注意していただければありがたいですって言って、始めたベンチャーでした。そういうのはちゃんと最初に言っておくべきなのかなと思います。

司会：なるほど。この点に関して、共同創業者が指導教員の武田さんはいかがでしょう。

武田：小西さんは指導教員ですが、会社では研究者として同僚です。

一方で、創業メンバーよりも、後から入ってくるの方が優秀っていうのは全くその通りで、年齢も上の優秀な人たちが入ってくるので、そういう人たちとの人間関係っていうのは少しの苦労は当然あるかなとは思いますが。

あと、我々民間は公的なプログラムと競業関係にあるといったような捉え方をする方も居られますが、そうじゃなくて、公的と民間っていうのは、競争相手ではあっても、決して敵ではないので、そこはお互いに業界を広げられるように、お互いがお互いを受容できるような環境を作れば



写真3 松尾一輝さん (Ex-Fusion 株式会社).

いいなと思っています。

「ほかの創業者の方に聞いてみたいことはありますか？」

by 他力本願寺さん

後藤：いっぱいあります。私はこの3人のなかでは、恥ずかしながらまだほぼ研究者の立ち位置にいて、もちろん社内の経営会議などに参加してはいますが、経営についてはビジネスパーソンの方に中心となって動いていただいている状況です。

松尾さんが特にそうかもしれないですけど、起業家・経営者としての立場と、研究者としての立場を両方経験されて、ここが大きく違うなと感じたところってありますか。

松尾：僕自身創業してまだ9ヶ月なので、違いを語れるほど経験はしてないんですけど、創業するとですね、結構同じこといっぱい喋ることあるなっていう。ピッチイベントとか投資家への説明とか、俺、毎回これ言ってんなあみたいな、なんかどんどん自分で言ってて飽きてくるっていうのがありますので、そこは覚悟した方がいいんじゃないかなと。

研究者ってやっぱり新しいことをっていうのがメインの仕事なので、そういう意味で言うと、同じこと何回も喋ったら、それはつまらない研究者ってことだと思うんです。けど、企業とか会社に行くと、同じことを何回も説明させていただける機会がたくさんあるなっていうことは違いかなと思います。だから僕自身、そこまで違いをすごく感じたってことはないですね。

後藤：ああ、そうなんですね。

松尾：ですので、後藤先生も、がっつりこちら側に来ていただいて (笑)

後藤：わたしは、研究の方でもなかなか伝わらないことが多く、同じことを何回も言ってるんで、それは慣れてるか

もしれません (笑)。

武田：大学にいて自分で自分の研究の事を決められますけど、会社になってくると、会社の方針を決めるステークホルダーが別について、その研究のマネジメントをする人がまた別について、複雑な意図の中で研究をしなきゃいけないんですよね。

そういう意味で、研究者としての自由を、会社としてどれだけ作っていけるかというのが、次の京都フュージョンアリングの大きな課題だなとは日々思っています。

後藤：なるほど。確かに大事なところですね。もちろん企業だからといって簡単にお金を取ってこられるわけではないですけど、研究者として、特に学術的な資金を取ろうとすると学術的な目的が明確でないとなかなか取れないので、その意味では、動きやすくなる面もあるのかなと思ったんですけど、そうでない面もいっぱいあるってことですね。

武田：自分たちのお金じゃないですからね。

後藤：はい、そこはもちろん。

司会：本日は、お忙しい中お集まりいただきありがとうございました。今日お話いただいたことってのは非常にコミュニティにとって重要なことで、特にこの6番目の「起業を楽しみ、身近に感じられる社会へ」っていうところに貢献できるんじゃないかなと思っています。それでは本日の座談会を終わります。

武田：ありがとうございました。ぜひ後藤さんも松尾さんも三社で引き続き交流会やっていきましょう。

後藤・松尾：はい！



写真4 集合写真。

登壇者紹介

京都フュージョニアリング 株式会社

武田秀太郎 Co-Founder & Chief Strategist

2019年に共同創業者として京都フュージョニアリングの設立に携わり、国際戦略・技術戦略立案を担当。IAEAにおいて日本人初の核融合プロジェクト准担当官を務める。他、IAEA 民間核融合会議国際プログラム委員、文部科学省核融合科学技術委員会委員等を歴任。31歳で京都大学大学院の特定准教授に当時最年少で就任。英国物理学会若手キャリア賞、IAEA 事務局長特別功労賞ほか受賞多数。京都大学 博士（エネルギー科学）、ハーバード大学 修士（サステナビリティ学）、九州大学都市研究センター准教授

株式会社 EX-Fusion

松尾一輝 Founder & CEO

大阪大学大学院博士後期課程理学研究科物理学専攻を修了し、博士を取得。在学時は藤岡慎介教授（大阪大学レーザー科学研究所副所長）の下で、高速点火方式核融合の研究に注力し、効率的な核融合プラズマ加熱を実証（K. Matsuo *et al.* *Phys. Rev. Lett.* 124, 35001 2020）、将来的な核融合炉の実現に貢献。大阪大学修了後はカリフォルニア大学サンディエゴ校のFarhat Beg教授（Center For Energy Research 所長）の下で、核融合の研究に従事。

株式会社 Helical Fusion

後藤拓也 共同創業者 取締役

専門は核融合炉システム設計。ヘリカル型核融合炉用システムコードを開発。ヘリカル型の他、トカマク型やレーザー型の概念設計の経験も有する。核融合科学研究所／総合研究大学院大学助教、東京大学大学院博士課程修了東京大学博士（科学）

参考文献

- [1] スタートアップ躍進ビジョン～10×10×を目指して日本経済団体連合会2022年3月15日 https://www.keidanren.or.jp/policy/2022/024_honbun.html

用語解説

ユニコーン：時価総額が10億ドル以上で、設立10年以内、株式未公開（未上場）のベンチャー企業のことを指す。投資家から伝説の生き物「ユニコーン」のようにまれで、巨額の利益をもたらす可能性のある企業として注目されている。