

# Brand & Retail

新メンバーを迎えさらに強くなった  
インターナショナル小売チーム

なぜ、Plug and Play Japanなのか。

なぜ、Brand & Retail Verticalなのか。

**Iris** これまで8年間企業間のアライアンスやクロスボーダー案件の支援をしてきました。前職のみずほ銀行では最後の約1年間は日本企業と海外のスタートアップとの支援をしていたんです。スタートアップが斬新なアイデアを提案する姿を見てこれから自分も銀行という立場以外の方向性でもスタートアップを支援したいと思いました。

Plug and Playとの出会いは LinkedIn です。RetailTechのキーワードをフォローしていて Plug and Playのメンバーと繋がり、お話を聞かせてほしいとお願いしたのがきっかけです。Plug and Play は既にグローバルでブランドを確立できていること、海外のスタートアップが日本に展開する時は Plug and Play に訪ねてくる人が多いのでここに決めました。

Brand & Retail Verticalを選んだ理由は、生活に一番近いVerticalだからです。Retailは特に在庫管理やバックオフィスからFintech、物流まで様々な面で需要が高まっていく中でバリューチェーン全体が見れるのは魅力のひとつだと思います。

**Kohei** VCであることと Plug and Play であることの2つの理由です。VCというのはいろいろな人をサポートする仕事。起業家って少し尖った人が多くてそういう人たちと関われる仕事なので面白そうだと思います。Plug and Playにした理由は日本拠点で当時できたばかりだったので外資系ファームの日本立ち上げに携わることも面白そうだったということ。

Plug and Playを知った経緯は、スペインのIEへの留学中に就活をしていて、スタートアップ関連の会社を見ているときに、Watendlyで見つけました。起業家のピッチデッキ受付フォームに履歴書を送ったりもしていましたがPlug and Play Japanは社員を募集していたので即応募しました。

**Peter** 自分がスタートアップにいた時に直面した問題と同じ問題に面している多くのスタートアップの力になりたいと思いました。前職ではスタートアップでBusiness Developmentを担当していて、たくさんのイベントに参加する中でたくさんの人に出会いました。その中でPlug and Playが開催していたイベントの存在を知り、2019年1月に同僚がShingoさん(江原 伸悟, Director, Mobility)を紹介してくれて一緒にランチに行ったのがきっかけです。

**Yuki** 僕の Plug and Play Japan の入社理由は、Fintech ページをご覧ください！

2020年1月からFintech Verticalに加えて、Brand & Retailも統轄することとなりました。生産から最終消費者まで一気通貫でスタートアップテクノロジーを網羅できるVerticalは非常に魅力的です。シリコンバレー本社チームとも連携し、フードテック、アグリテックなど、よりバリューチェーン上流も抑えることができるのはBrand & Retailならではの魅力だと思います。今後はより発展していくVerticalだと感じます。

**Peter** Brand & Retailに関しては、前職のスタートアップの事業領域だったので市場を知っていたというのが大きく最も身近に感じました。さらにIoTと同じくらい幅広く可能性があると思っています。チームとしてイベントを考える時も協業をサポートする時も様々な可能性を感じます。

## Brand & Retail Team のバックグラウンド

**Iris** 台湾生まれで中学からイギリスで勉強をしていました。前職では台湾と香港の海外拠点のみずほ銀行で働いていたのですが、海外拠点では意思決定がなかなかできず、本社に行けば意思決定に携われると思い日本に来ました。

チャレンジ精神旺盛と言われたりしますが Plug and Play への転職は実は人生TOP3のチャレンジでした。外資だと日本から撤退するというリスクはつきもの。みずほ銀行で働き続けるのが安全・安定していますが、リスクをとって転職しました。

日本語は、ロンドン大学を卒業して夏休みに日本語学校に行きその後慶應のマスターに行って勉強しました。

**Peter** スウェーデンで日本文化が盛んな時代に生まれ日本文化は生活の一部になっていました。スウェーデンは治安も良くていいところだったけど何か新しいことに挑戦したいと思い日本語学校に通い始めました。その後日本の大学を目指す人のための塾に入り青山学院大学に入学しました。卒業後は語学学校の人たちが運営しているスタートアップに入社。そこは販売プロセスをデジタル化するWebアプリを開発するスタートアップで私はBusiness Developmentを担当していました。

**Kohei** 前職ではアクセントの戦略コンサルティンググループで小売消費財を担当していました。心理学を勉強していたので人に関わる業界に携わりたくて、絞って受けていました。アクセントに入社してからグループを選べるので人に近い「消費財」のグループに入り全社戦略のお手伝いをしていました。

### 貴志優紀 / Yuki Kishi

Director, Fintech / Brand & Retail

大阪府生まれ、イギリス育ち。

ロンドン大学卒業後、ドイツ証券を経て、ケンブリッジ大学 MBA へ。MBA 取得後コンサル会社を経て、Plug and Play Japan に参画。

### アントーニエグ・ペーター / Peter Antoniew

Program Manager, Brand & Retail

スウェーデン生まれ。

青山学院大学を卒業後、SI の JMAS に入社、ブランドアプリ開発を担当。その後 CreamK.K. に入社、高級ブランドの web アプリ企画・開発及び Cream 製品販売促進に携わった。その後 Plug and Play Japan へ参画。



### 鈴木 広平 / Kohei Suzuki

Ventures Associate, Brand & Retail

神奈川県生まれ。

早稲田大学を卒業後、アクセント戦略グループ、慶應ビジネススクール、そして IE ビジネススクールへの交換留学を経て Plug and Play Japan へ参画。

### ハン・アイリス / Iris Huang

Partner Success Manager, Brand & Retail

台湾生まれ。

ロンドン大学、慶應大学マスターを卒業後、みずほ銀行の台湾、香港、日本拠点にて産業調査、コンサルティング業務を担当。その後、Plug and Play Japan へ参画。



## Brand & Retail Verticalのユニークさ

**Yuki** おそらくチームDiversityという意味では一番Diversifyされているのかなと思います。正直僕も2020年1月からこのチームに加入したところもあり、まだこれからチームとしては構築していくフェーズかなという気がしています。それぞれの強みを活かしつつスタートアップや企業パートナーに価値提供をしていく、これって裏を返すと既存Verticalのベストプラクティスを一番吸収しやすいチームでもあるのかなと考えています。それを意識して、良いものは外部から取り入れ、取り入れるなかでチームそれぞれの強みを足して色を付けていきたいかなと思います。

**Kohei** Brand & Retailというのは消費者（人）に近いVerticalで幅も広いです。そんな面白いチームに、直近で

業界の知識があるIrisさんやリーダーシップのあるYukiさんが入って一気にパワーアップしたと思います。

**Iris** このチームに限ったことではないかもですが、私は堅い組織から出てきた人間なので壁なくフレンドリーに接してもらえるのがすごく楽です。前職よりも組織自体は効率的に動いているのですが変な上下関係や規制が少ないと思いました。新人PSMとしては全部に対応するというスタンスでやっていきます。Plug and Playの面白いところは、面接当時は「カオスな組織です」とみなさん言っていてこの方達は本当に謙虚だなと思っていたんですが、入ってみたら本当にカオスだったということです。スタートアップは人が全てとよく言いますがPlug and Playに入ってからさらに1人1役だからこそ人がすべてなんだと実感しました。

## Brand & Retail Verticalのこれから

**Iris** 個人的な大きな夢として協業先のパートナーをスタートアップに紹介して新しい商品や新しいサービスを日本のマーケットに出していきたいです。実際の成果物はそれが一番だと思っています。製品が実際に世の中に出てきたときの達成感は半端ないと思いますしそれが私が考える今後です。あとは企業のフィードバックをスタートアップに投げて中立的な立場に立てるようにしたいです。社内のイノベーション推進に対する温度差を埋める助けにもなりたい。組織が同じ方向性になるようにしないといつまでもChampionで案件が止まってしまうんですよ。より会社全体を巻き込んで良い提案を出すPSMになりたいです。

**Yuki** Brand & RetailはVerticalという文脈では一番古いVerticalで、シリコンバレーのBrand & Retailは体制が整っています。なのでBrand & Retailは特にグローバルとの連携

が取れているVerticalだとFintechと比較して思いました。海外拠点でうまくいった事例（動き方）があれば日本に持ってきてJapanでも採用していきたいと思いました。今後はクロスボーダーでの連携をさらに強化し、冒頭でもお伝えした生産工程バリューチェーンの上流から下流まで一気に通貫でイノベーションを支援していきたいです。

**Peter** チームとして世界中のベストプラクティスを輸入して実践していくと思います。PoC数を蓄積していきたいですね。またPMとしてはプログラム全体の質を向上させていきます。その上で、飲料会社に限らず新しいパートナーもつけて行きたいです。

**Kohei** グローバルのRetail Ventures Teamとよくコミュニケーションしているので、連携して一緒に何かやるのも増えていくと思います。日本のVCでグローバルファンドとして機能しているところは少ないので、そこをがんばりたいです。それで世界中の人々の生活を良くすることができたら面白いんじゃないですかね。

