

IoT

個人の強みを生かしロジカルに最適解を導き出す
ゴールオリエンテッドチーム

なぜ、Plug and Play Japanなのか。
なぜ、IoT Verticalなのか。

Arata テクノロジー系スタートアップの支援に興味を持ったのがきっかけですね。私はもともと三井物産でエネルギーのインフラ投資を担当していました。巨額の資本が動く分野なので、社内コーポレート部署のみならず対外的にも金融機関や他のエネルギー事業者とも接する機会があって学ぶことが多く面白かったですね。ただ、当時商社で自身が取り組んでいたビジネスはデジタルと無縁のものであったので、中長期的なキャリアを考えた時に、自分はどうしていくべきなんだろうと入社3年目の夏くらいに考えるようになったのです。

ちょうどその時、商社業界全体で“デジタルトランスフォーメーション”が大々的に掲げられ、スタートアップと積極的に連携しようという動きが出てきたタイミングでした。会社号令が出て、私が担当していたプラントの操業にスタートアップのテクノロジーを活用できないかという話になったんです。当時の自分は、資金力があってR&D部門を抱える大企業が先端技術の社会実装の主体であるという近視眼的な視点しか持ち合わせていなかった為、初めて知ったスタートアップという存在に大きく目を見開かせられ、この世界に興味を持ち始めました。先輩や友人たちからは「せっかく入社した商社でのキャリアを捨てるの?」という声もありました。私としてはテックやスタートアップについて学ぶうちに、一人ひとりの差異や個性が、社会へ“新しい価値を作り出す”根源・原動力なのではないかと考えるようになっていました。そうすると、人と同じことをしていてもしょうがないのでは?と。周囲と同じことではなく新しい世界に飛び込むことで、自分は違うことをしてみようと思ったのです。だから全く抵抗感はなかったですね。

Kenta 実は学生の時は、ビジネスに興味がなかったんです。アメリカに留学した時も心理言語学という学問で教授になろうと考えていて、研究職につきたかったんです。ペンシルベニア大学に留学をしていて、論文を書く際に「言語が心理に与える影響」っていうのを研究してたんですが、論

文はビジネスにかけて書いた方が面白いと聞いて、組織論を学ぶためにビジネススクールに授業を受けにいったんですよ。

そしたらめっちゃめちゃビジネス面白いなと。そこにいる人たちも面白そうだし、ビジネスをもっと学びたいと思うきっかけになりました。加えて日本の経済状況を外からみる機会もあり、大きく2つ感じたことがありました。1つ目が、めっちゃめちゃ大きいということ。3本の指に入る経済大国なので、自分たちが思ってたよりも世界から見た時に日本の経済って大きいんだなと感じました。もう1つは、新しい産業の軸が全然立ち上がってきてないということ。今ある経済は50年以上前に立ち上がった会社たちが作り上げてきた経済であり、この先はスタートアップが出てこない限り成長は見込めないのではないかと冷静にその時思いました。

その後新卒で楽天に入ったのは、日本の経済を次支えるような企業、経済にインパクトを与えるような企業を0から作った人のもとで学びたいと思ったからなんです。一兆円企業を平成に入ってから作ったのはYahoo!、Softbank、そして楽天の3社しかなく、経営者でいうと2人で孫さんか三木谷さんの2人だったんです。だから三木谷さんから経営を学びたいと思って楽天に入りました。短いながらも沢山勉強をさせてもらって、その後スタートアップに転職しました。その時に、やっけてすごく感じたことはExitの選択肢がめっちゃめちゃ少ないということですよ。

スタートアップを取り巻く環境は、徐々に改善されてきていると思いますが、最後の“Exit”のバリエーションがとにかく少ないんです。その時すごく感じたのは、1周目より2周目、3周目のが絶対うまいことやれるなということ。2周目、3周目っていうのもシリコンバレーのデータとちゃんと照らし合わせて見た時も、やっぱりユニコーン企業の創業者ってシリアルアントレプレナー(連続起業家)の割合が圧倒的に高いんですよ。7割くらいかな。そうすると、経済にインパクト与えられるようなスタートアップを生み出し、増やしていくことが肝なのではと考えたんです。

起業家を生み出すのはもちろんだけど、2周目、3周目に飛

び込めるような環境を作ることも重要なんじゃないかと色々考えていくようになりました。そこで出会ったのがPlug and Playです。

アクセラレーターの役割は、1周目の起業家に対して、2周目・3周目の起業家と同じようなナレッジ・経験を一気に注入することで事業を大きくするというところ。加えて企業の支援、スタートアップへの協業であったり、買収のエンゲージメントを高めるという活動を促進するという面もあります。その両面で支援できるPlug and Playはベストな環境だと思って今ここにいます。

新産業を考えた時に、基本的に自動化・ソフトウェアの方向に向かって行っている中、モノにインターネットが繋がっていないことはないです。繋がってないと価値を生み出すことが不可能になっていく世界だとすると、そこを“アクセラレート”しないと厳しいですね。IoTは業界アグロスティックであると感じていて、基本的には水平展開のテーマ設定なので、世の中にある課題を正しく把握してスマートにしていくことでどんな価値が提供できるかということ幅広く一番見れるのがIoTのテーマです。IoTだと、不動産で面してる課題は製造業でもあるのでは？と全体を俯瞰して課題の本質、ソリューションの本質まで向き合うことができると思い、IoTを選びました。

Saori 私はJETROにいて、そこでやっていたことと今Plug and PlayでPMとしてやっていることは実は似ています。スタートアップに限らず海外企業の日本の拠点設立の支援していました。例えば法務の専門家と繋げたり、ビジネスパートナーを探したり、オフィス周り、採用の支援などですね。

ただ、JETROは政府系機関なのでそもそも日本に参入する企業が拠点を作るという計画が固まっている、日本への投資をするというフェーズでの支援が前提でした。ただ、日本に入ってくる企業ってビジネスチャンスがあるかどうか、ビジネスパートナーがいてビジネスが回るかどうかと調査した上で拠点を作る判断をするかと思いますが、個人的にはこのもっと上流の部分に関わりたという思いがありました。

Plug and Play Japanでは、スタートアップと大企業のマッチングと案件を着地させるための支援がミッションですが、海外企業が日本に拠点を前段階のところ、そもそものビジネスチャンスがあるか見極めたり実際にパートナーとの案件を通してビジネスを生み出すところからサポートできるということにすごく魅力を感じました。

個人的には、仕事を通して自分自身が常に変化・進化していたいという気持ちがあるのと、海外の良いものを日本に

仲田 紘司 / Koji Nakata
Partner Success Manager

福岡生まれ。
東京大学、同大学院卒業後、日本郵船、アクセンチュアを経て Plug and Play Japan に参画。

小椋 新 / Arata Kokaji
Ventures Analyst

東京都生まれ。
慶應義塾大学卒業後、三井物産にてエネルギーインフラ投資に携わる。その後、Plug and Play Japan に参画。

中井 健太 / Keneta Nakai
Director, IoT

大阪府生まれ。
新卒で楽天に入社しマーケティング戦略に従事した後、スタートアップ企業でのCOO、アクセンチュアを経て Plug and Play Japan に参画。

ニコル 角谷 沙織 / Saori Nicole
Program Manager

愛知県生まれ。
上智大学フランス語学科卒業後、JETROにて対日投資案件を担当。その後、Plug and Play Japan に参画。



取り入れたいという気持ちが強いです。日本はまだインターナショナルな人にとっては生きづらい面もありますし、海外から学べることもまだまだ多いです。

日本のスタートアップを海外に出していくことももちろん大事なミッションですが、アクセラレータープログラムを通して日本の大企業やスタートアップにも、海外の良いスタートアップの風、良さ、先進さなど取り入れる機会になれば良いと思っています。

Koji Phillipと会って「日本からイノベーションを」という彼の想いが自分の想いと合ったのが転職を決めた理由です。前職がコンサルで大企業側をサポートする仕事をしていましたが、コンサルもできることがたくさんあってそれはそれで価値はあると感じていたんですが、大企業よりもう少しスタートアップ側に関わっていきたく感じるようになって。日本からユニコーン企業を出していきたいなと思っていた時に、ここにたどり着いたという感じでしょうか。

IoTを選んだ理由は今までの職歴も関係しています。海運もコンテナ船って種類の船の営業を担当していて、コンテナってだいたい何でも入るので幅広い業界を見ていましたし、コンサルも、業界横断でDXをサポートする部署に所属していたので、非常に幅広い業界を見ていました。IoTも一つの業界に絞るのではなく色々な業界を幅広く見れるということに強く魅力を感じました。ずっとその業界で長くやられている方々をその業界の知識でサポートしていくというよりは、「この業界ではこうですよ」というような幅広い知識でサポートしていくことの方がやってきたことと合うなとも思っています。

IoT Verticalの強さ

Saori 一言でいうとコンサル。すごいロジカルなチームだと思います。

Kenta 他のVerticalに比べて、よくも悪くもまずしっかり考えよう!と、間違っただけに走らないように慎重にまず考えて動くのはあります。いい所は結果までは早くたどり着きやすくなるということなんです。一方で新しい可能性をもっと意識して広げていかないといけないと思っています。チャレンジ余地を意図的に増やしていかないと、ですね。

みんなそれぞれ個別で動いているところが多いので、チームとしては、これは最低限やった上でそれ以上のアレンジに関しては個人で調整してください、という進め方をしています。

Arata IoTチーム、端的に私は好きです。ここだけの話、一番働きやすいVerticalじゃないかなと。他チームのメンバーと話しても感じます[笑]。やはりみんなしっかりと考え、議論を通じてお互いの意見をぶつけ合って枠組みを決めていくところがスムーズにできています。一度枠組みを決めた後は個々人の裁量に委ねられている点もすごく業務に取組みやすいです。

他チームメンバーから、「IoTチームって本当に仲が良いよね、羨ましいよ」と言われることが多いです。それぞれのリスペクトの上で成り立つこのチームの一員であることを誇りに思っています。

Saori プライベートの話とかもよくしますよね

ALL そうそう!

IoT Verticalのこれから

Kenta 目指していくところは、学習する組織ですね。先ほども話したようにIoTチームは目標というか、登る山、この頂上にいくという目標は決めるんですが、どうやって登るか、HOWのところは個人に委ねる形なんです。そのやり方に固執せず、どんどん新しいやり方にチャレンジしていく必要があると思っています。なぜかという、IoTは課題やテクノロジーの変化が他と比べても非常に速い。その状況に合わせて最適なやり方があるはずですし、出てくるテクノロジーによって対応のしかたも変わるとしています。

Koji IoTは一番初めからあるVerticalですし、パートナーも多い。自分もそうですがパートナーにも飽きられないように面白いことをいっぱい仕込んでいきたいというのはあります。

Saori スタートアップもIoTはバラエティに富んでいるんです。そのため全体に向けたコンテンツ提供や企画をする

と、あまりフィットしていないと思うことがあります。もちろん今もやっているんですが、引き続きブラッシュアップしていきたいのは個社に向けてベストな紹介、支援をすることです。単なるイベント屋にならないように、個社の成長に繋がることに注力していきたいですね。

Arata 1st Callになりたいなと思っています。Plug and Playという組織は非常に面白いポジションで、投資機能と同時にパートナー企業とのネットワークも併せ持っています。投資先スタートアップに対してExit機会や大企業との協業機会を提供できるVCファームは限られているので、スタートアップが資金調達だけでなく、大企業と協業したいと思った時にそれを支援し、形にできるような存在になっていきたいと思っています。

スタートアップが資金調達やコーポレートとの協業・Exit機会といった課題に面した時に一番最初に思いつような、一番最初に連絡を取って頂けるような存在を目指したいですね。

