

ITベンチャーのスタートアップ促進事業
(先輩起業家等によるスタートアップ支援モデル実証事業)
調査報告書

インクルージョン・ジャパン株式会社

2016年1月

目次

1. モデル実証事業の概要と目的
 - ① 実施内容の概要
 - ② 実施体制
2. IT起業家候補・駆け出しベンチャーと先輩起業家等とのマッチング報告
 - ① 株式会社サイカ
 - ② レイ・フロンティア株式会社
 - ③ 株式会社i.space
3. 起業・スタートアップを促進する環境・イベント開催に関する報告
 - ① 支援先企業における採用・人脈構築支援イベント
 - ② メンタリンググループ（ピア・メンタリング）
3. カリキュラム・マニュアル作成報告
4. 総括と課題

目次

1. モデル実証事業の概要と目的

- ① 実施内容の概要
- ② 実施体制

2. IT起業家候補・駆け出しベンチャーと先輩起業家等とのマッチング報告

- ① 株式会社サイカ
- ② レイ・フロンティア株式会社
- ③ 株式会社i.space

3. 起業・スタートアップを促進する環境・イベント開催に関する報告

- ① 支援先企業における採用・人脈構築支援イベント
- ② メンタリンググループ（ピア・メンタリング）

3. カリキュラム・マニュアル作成報告

4. 総括と課題



1.モデル実証事業の概要と目的 ①実施内容の概要

【本事業の目的】

GoogleやApple、Amazonなど、革新的なベンチャー企業を数多く生み出しているシリコンバレーでは、PayPalの創業者であるイーロン・マスクやピーター・ティール、リード・ホフマンなどの起業成功者が、エンジェル投資家/スタートアップアクセラレータとして、優れた技術を有する人物の起業を支援する例が多数存在する。

我が国におけるベンチャー企業を取り巻くエコシステムにおいては、未だ金融機関を母体とするVCが主流であり、我が国においても革新的なベンチャー企業を多く輩出するエコシステムを形成していくためには、起業・事業創出経験者のスタートアップアクセラレータが増加していくことが必要不可欠である。

本事業においては、こうした我が国のベンチャー企業を取り巻くエコシステムに鑑み、実際に起業・事業創出の経験者がスタートアップを支援する過程をマニュアルとして整理することを通じ、起業・事業創出の経験者による本格的なスタートアップアクセラレータの拡大に寄与することを目的とする。

1.モデル実証事業の概要と目的 ①実施内容の概要

【事業の実施内容】

本事業においては、金融機関を母体とするVCとの、出自や、メンバーが有する強みの違いも活かし、Webマーケティング、メディアを活用したPR戦略、大企業との事業提携、営業開拓、組織開発、規制制度の改正に適應したビジネスモデルの検討など実務面を中心とした支援内容のうち、支援先ベンチャーが必要とする支援を行う。

また、本事業終了時までには、こうした支援を行うために必要とされる事項・ノウハウを、マニュアルとして整理する。

1.モデル実証事業の概要と目的 ①実施内容の概要

【事業の実施手法】

本事業においては、支援先ベンチャーに対し、以下に挙げたような支援のうち、当該ベンチャーに必要な支援を行うことを通じて、IT起業家候補者もしくは、駆け出しのITベンチャーの事業立ち上げを支援する。

<支援手法(例)>

- **マーケティング支援**
- **営業開拓・大企業提携支援**
- **事業開発・製品開発の指導、ビジネスモデル共同検討**
- **経営メンバー採用支援**
- **経営者メンタリング**
- **人的ネットワークの提供**
- **法律・税務等の相談（グレーゾーン解消制度や企業実証特例制度の活用に向けた支援も含む）**

目次

1. モデル実証事業の概要と目的

- ① 実施内容の概要
- ② 実施体制

2. IT起業家候補・駆け出しベンチャーと先輩起業家等とのマッチング報告

- ① 株式会社サイカ
- ② レイ・フロンティア株式会社
- ③ 株式会社i.space

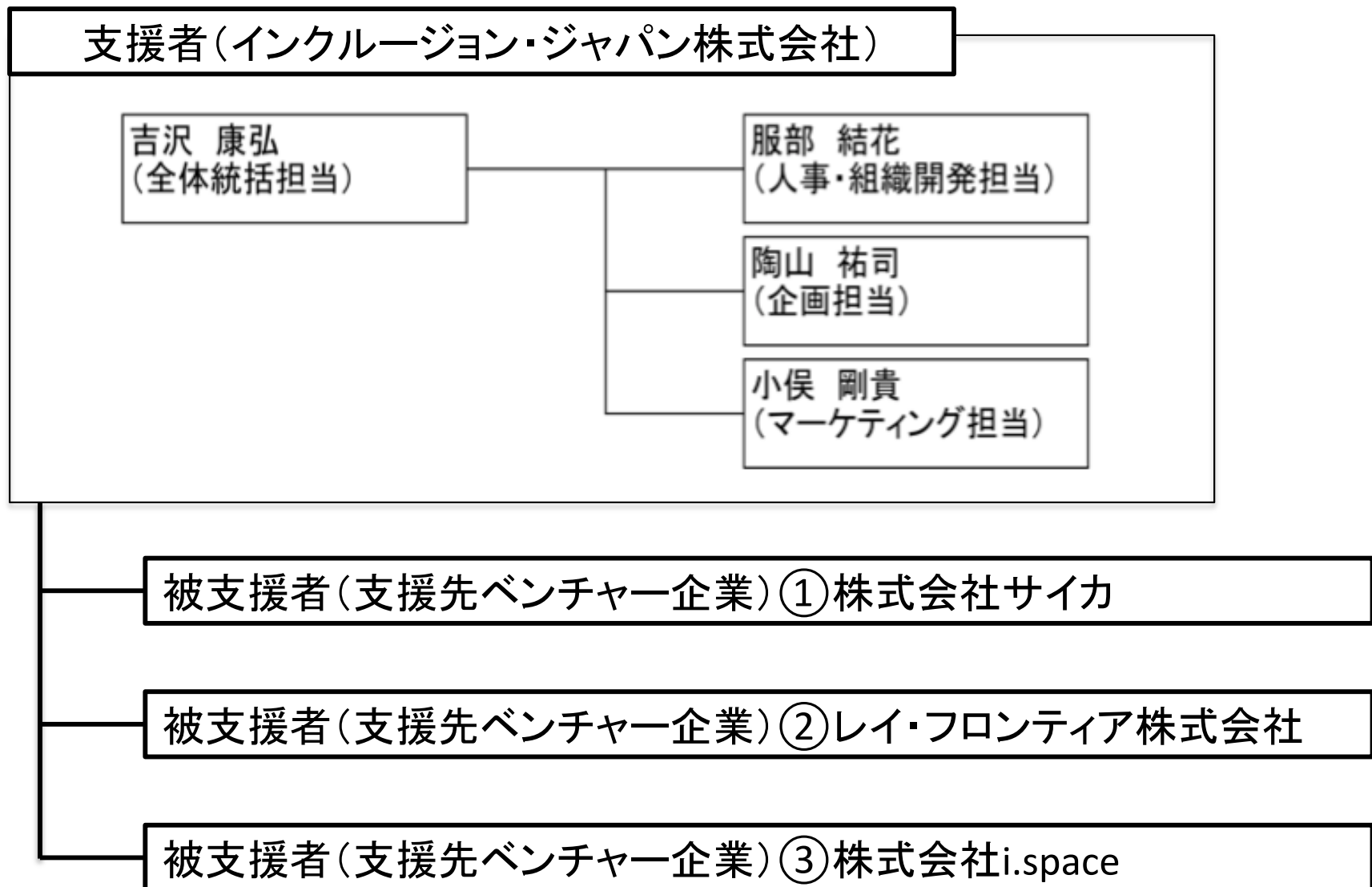
3. 起業・スタートアップを促進する環境・イベント開催に関する報告

- ① 支援先企業における採用・人脈構築支援イベント
- ② メンタリンググループ（ピア・メンタリング）

3. カリキュラム・マニュアル作成報告

4. 総括と課題

1.モデル実証事業の概要と目的 ②実施体制



※ 上記被支援者への支援に加えて、IT起業家候補・駆け出しベンチャーと先輩起業家等とのマッチングイベント、起業・スタートアップを促進する環境・イベント等を開催した

- **社名:** インクルージョン・ジャパン株式会社
- **創業:** 2011年11月11日設立
- **主な事業内容:** インキュベーション、大企業イノベーション支援
- **特徴:**
 - 大企業において事業開発を行ってきたメンバーが、「働く株主」として、戦略協議/メンタリングのみならず実務にわたってシード期のベンチャーを支援
 - 【事業開発】【マーケティング】【組織作り】の支援が強み
 - 20-30代の大企業出身者の率いるベンチャーを集中的に支援
- **主な支援先ベンチャー:** Coconala/XICA/Moff等
- **主な取引先大企業:** 野村総研様、新生銀行様、インテリジェンス様、日本通運様
日本エレクトロニクスショー協会(CEATEC)様 など



支援者メンバー紹介(1) 服部 結花



略歴

2004年 京都大学法学部卒業

2004年 (株)リクルート入社

2011年 インクルージョン・ジャパン(株)設立

職歴・業務経歴、実績等

・ 人事

- 2004年4月～ リクルート人事部にて、西日本採用責任者。全社の組織運営設計、グローバル展開に向けた本社機能の設計に携わる
- 2012年4月～ 人事グループ(人事企画、労務、採用、人材開発)のマネジャーとして、新人事制度設計、人材ポートフォリオの最適化、次世代経営者育成プロジェクト立上げ

・ 事業開発

- 2008年10月～リクルートの事業開発室にて、大手総合商社とのJV設立プロジェクト、社内新規事業(保険事業)立上げプロジェクト等に責任者として携わる

・ イノベーション創造／テーマ探求

- 2011年11月～「SHARE」、「ゲーミフィケーション」などをテーマとした、ワールドカフェの企画・運営。
- スタートアップ企業への投資と実行支援
- 安全地帯(「未来思考の会」)の企画・運営

支援者メンバー紹介(2) 吉沢 康弘



略歴

- 2001年 東京大学工学系研究科機械工学専攻 修了
- 2001年 プロクター・アンド・ギャンブル・ファーイーストインク入社
- 2004年 (株)ヒューマンバリュー入社
- 2008年 ライフネット生命保険(株)(当時 ネットライフ企画)入社
- 2011年 インクルージョン・ジャパン(株)設立

職歴・業務経歴、実績等

・ 事業開発

- 2007年3月～外部アドバイザリーボードメンバーを経て、ネットライフ企画にて、ライフネット生命保険の事業立ち上げに参画。主にWeb戦略およびパートナーシップ確立を担当。
- 2008年6月～ライフネット生命にて、大手総合商社とのJV設立プロジェクト、社内新規事業(保険事業)立ち上げプロジェクトをリクルート社に提案し、新サービス立ち上げおよび事業安定までを担当

・ イノベーション支援・インキュベーション

- 2004年5月～ (株)ヌーラボをマーケティング戦略策定・実行および海外展開面で継続支援。同社の主力製品Cacooは、全世界で100万人のユーザーを持つ(2014/2現在)、国内有数のサービスに成長
- 2011年8月～(株)ウェルセルフを、立ち上げ時より、マーケティング戦略・Web戦略・組織拡大面から支援。同社のサービス「ココナラ」は、日本最大級のC2Cサービスとして、延利用者数6万人を突破(2014/2現在)

・ 組織変革プロジェクト

- 2005年～2006年 大手電力会社における組織変革プロジェクトに、プロジェクトリーダーとして従事
- 2006年5月 世界最大の組織開発カンファレンスASTDとして、日本初の登壇・発表

支援者メンバー紹介(3) 陶山 祐司



略歴

- 2010年 東京大学文学部倫理学専修 修了
- 2010年 経済産業省入省(国家公務員 I 種。法律区分合格)
資源エネルギー庁総合政策課に配属
- 2012年 商務情報政策局情報通信機器課総括係長へ異動
- 2014年 経済産業省を退職。インクルージョン・ジャパン(株)に参画
- 2015年 ノバルス株式会社取締役就任

職歴・業務経歴、実績等

- エネルギー政策の企画立案
 - 2011年～東日本大震災の発災に伴う緊急対応(石油・電力の確保)
 - 2011年～資源エネルギー庁総合政策課戦略企画係長として、震災及び原発事故を踏まえた中長期のエネルギー政策の企画立案を担当。新日鐵 三村会長を委員長とする、総合資源エネルギー調査会基本問題委員会の事務局を担当。民主党政権下のエネルギー・環境戦略である「革新的エネルギー・環境戦略」策定に従事。
- IT・エレクトロニクス産業の競争力強化に向けた産業政策の企画・立案・執行
 - 2012年～国内における先端技術の導入を後押しする「円高・エネルギー制約対策のための先端設備等投資促進事業」の企画・立案・執行に従事
- ベンチャー企業の支援
 - 乾電池型IoT製品「MaBee(マビー)」や、大企業所属エンジニアの技能を生かしたIoT製品企画開発プラットフォーム「ヤミ研100日ラボ」の企画・開発・事業化に従事

支援者メンバー紹介(4) 小俣 剛貴



略歴

- 2012年 慶應義塾大学 商学部 卒業
- 2012年 FULLER株式会社 入社
- 2013年 ライフネット生命保険株式会社 入社
- 2015年 インクルージョン・ジャパン株式会社に参画

職歴・業務経歴、実績等

【事業開発領域】

- 2012年～ FULLER株式会社にてCMOとして、サービス設計とマーケティングを担当。ビジネスの基幹となるアプリの企画とそのプロモーションを企画・実行し、国内外で数十万のユーザーを獲得。
- 2013年～ ライフネット生命保険株式会社にスマートフォン担当として入社。同社のスマートフォンサイトの立ち上げに取り組む。その後、PCサイトを含め、同社ウェブサイト全体の企画を担い、アジャイル開発の導入などを行う。

【PR・ブランディング】

- 2012年～ 立ち上げ間もないFULLER株式会社のPRを担当し、「高専出身者のハイテクベンチャー」として社名認知率の向上や、各種メディアとのリレーション形成とマネジメントを行う。



被支援者(支援先ベンチャー企業)の概要、課題、支援内容

被支援者	会社概要	支援開始時の課題	本事業の計画(支援内容)
XICA	「すべてのデータに示唆を届ける」というミッションのもと、直感的に利用可能な統計分析ツール「adelie」や、分析特化型の営業支援サービス「Rockhopper」をASPとして提供するベンチャー企業	<ul style="list-style-type: none"> 「adelie」、「Rockhopper」の開発が終了し、販売加速フェーズ それらツールを使いこなすとともに、XICAのファンとなって口コミの中心となるロイヤルカスタマーの醸成が課題 	<ul style="list-style-type: none"> 2016年1月開講予定のXICA-Academy(統計分析及び統計分析を活用した社内の巻き込み方を学べる一般講座)立ち上げ支援
レイ・フロンティア	「現実と仮想をつなぐ世界のサービスを創る」というビジョンのもと、アプリを立ち上げておこななくても、ユーザーの移動手段、経路、歩数を自動で記録するライフログアプリ「サイレントログ」を開発・運営するベンチャー企業	<ul style="list-style-type: none"> 「サイレントログ」のユーザー数増加のため、ヒアリング及びアプリのバージョンアップ、マーケティング強化が課題 加えて、ユーザー数を増やしたことによって得られる位置情報の活用/営業企画が必要 	<ul style="list-style-type: none"> 昨年10月にリリースした同アプリのユーザー数グロース支援 同アプリからとれる位置情報の営業支援 (位置情報を活用したマーケティングコンサルティング、及びデータの売買)
i.space	Google Lunar X PRIZE(2017年末までに民間による月面探査を競う総額3,000万\$の賞金レース)に日本から唯一参加している宇宙開発ベンチャー	<ul style="list-style-type: none"> Google Lunar X PRIZE勝利のためのエンジニア採用、財務面強化が直近の課題 	<ul style="list-style-type: none"> ソフトウェア及びハードウェアのエンジニアの採用支援 大企業に対するスポンサー営業支援 大企業と連携した大型プロモーション支援

- **本事業の背景**

- 2015年5月にリリースした「Rockhopper」の開発途上において、「自分が実現したい未来（目的・目標）に向けて、（往々にして不完全な）データから仮説を構築・検証し、PDCAを回しながら意思決定を行える人」を育てることが、必要であると実感、そうした“人”を育て、XICAが提供するツールのエバンジェリスト（伝道師）を増やしていくための“XICA-Academy”の開講を決定

- **本事業におけるゴール**

- 2016年1月に予定されているXICA-Academyの第1期開講

- **当初予定の主なスケジュール**

- 2015年 7月 キックオフ開催（コンセプト発表及びフィードバック）（済）
- 2015年 9月 パイロット版実施
- 2015年 9月 オンライン講座開講
- 2015年10月 正式リリース
- 2016年 1月 第1期開講

- **支援概要**

- 企画段階における、ターゲット、コンセプト、内容等に関するディスカッションパートナー
- キックオフ会におけるパネル登壇、参加者の巻き込み
- “XICA-Academy”における講座担当

• 本事業の背景

- iPhone を持って歩くだけで、アプリを立ち上げておかなくても、ユーザーの移動手段、経路、歩数を自動で記録し、撮影した写真と共に、その日の行動として時間軸に沿ってまとめるライフログアプリ「SilentLog」を2014年10月にリリース。2015/8時点において、DAUが1万人以上に。
- 現在、同アプリのユーザー数の拡大を図るとともに、同アプリによって取得できる位置情報を活用したマネタイズ（位置情報を活用したマーケティングコンサルティング、及びデータの売買など）について、顧客企業や行政官庁を巻き込んだ検証を実施中

• 本事業におけるゴール

- 2016年1月までに、大手企業1～2社との取引および実証実験を実施

• 当初予定の主なスケジュール

- 2015年 5月 ユーザー数拡大に向けたサービス及びプロモーションの改善のためのユーザー調査（済）
- 2015年 8月 ユーザー調査を踏まえた新機能実装版のユーザーテスト（実施中）
- 2015年 9月 位置情報を活用したマーケティング施策勉強会キックオフ

• 支援概要

- ユーザーインタビューの実施、及びそれらを踏まえたアプリのバージョンアップ企画
- 顧客企業及び行政官庁を巻き込んだ、位置情報を活用したマーケティング施策勉強会の企画・運営（企画、参加者の巻き込み、及び勉強会におけるディスカッション参加）

• 本事業の背景

- ispaceは、2017年末までに民間による月面探査を競う総額3,000万\$の賞金レース「Google Lunar X PRIZE」に日本から唯一参加している宇宙開発ベンチャー（同プロジェクト名「HAKUTO」）
- 将来的に宇宙における資源探査ビジネスを検討しており、Google Lunar X PRIZEにおける優勝（=宇宙開発領域における実績）が同領域における大きな差別化要素となるため、まずは同レースの優勝に向けた活動に注力
- 現在は、月面を走るローバーの開発を行うとともに、必要なソフトウェア及びハードウェアエンジニアの採用、打ち上げに必要な費用の工面（大企業に対するスポンサー営業）を行っている

• 本事業におけるゴール

- 2016年3月までに6億円分のスポンサー契約獲得する目途をつける

• 当初予定の主なスケジュール

- 2015年 4月 大企業と連携した大型プロモーションの企画・調整
- 2015年 8月 大企業に対するスポンサー営業（実施中）
- 2016年3月 6億円分のスポンサー契約を獲得

• 支援概要

- ソフトウェア及びハードウェアのエンジニアの採用・チームビルディング支援
- 大企業に対するスポンサー営業開拓支援（営業先の紹介・同行）
- 大企業と連携した大型プロモーション支援（企画・調整）

目次

1. モデル実証事業の概要と目的
 - ① 実施内容の概要
 - ② 実施体制
2. IT起業家候補・駆け出しベンチャーと先輩起業家等とのマッチング報告
 - ① 株式会社サイカ
 - ② レイ・フロンティア株式会社
 - ③ 株式会社i.space
3. 起業・スタートアップを促進する環境・イベント開催に関する報告
 - ① 支援先企業における採用・人脈構築支援イベント
 - ② メンタリンググループ（ピア・メンタリング）
3. カリキュラム・マニュアル作成報告
4. 総括と課題

被支援者	本事業の当初計画(支援内容)	8/19までの実施状況	12/12までの実施状況	1/29までの実施状況
XICA	<ul style="list-style-type: none"> 2016年1月開講予定のXICA-Academy (統計分析及び統計分析を活用した社内の巻き込み方を学べる一般講座) 立ち上げ支援 	<ul style="list-style-type: none"> ターゲット、コンセプト、内容等の仮決定 キックオフを実施し、コアターゲットからのフィードバックを獲得 現在、パイロット講座開設に向け、準備中 	<ul style="list-style-type: none"> 2015/11/11に、サイカアカデミー開講記念イベントを開催、弊社吉澤が登壇 2016/1/16 (土) より、第1期サイカアカデミーが開講、弊社吉澤が第2回の講師を担当予定 	<ul style="list-style-type: none"> 2016/1/16 (土) より、第1期サイカアカデミーが開講。 1/23 (土) 支援者 (ICJ社) の吉澤が第2回の講師を担当 2016年5月より、第2期の開講が決定。現在、第2期生を募集中。

- 日 程：2015年11月11日（水）
- 時 間：19:30～21:30
- 会 場：フクラシア東京ステーション
（東京都千代田区大手町2-6-1
朝日生命大手町ビル6F 会議室D）



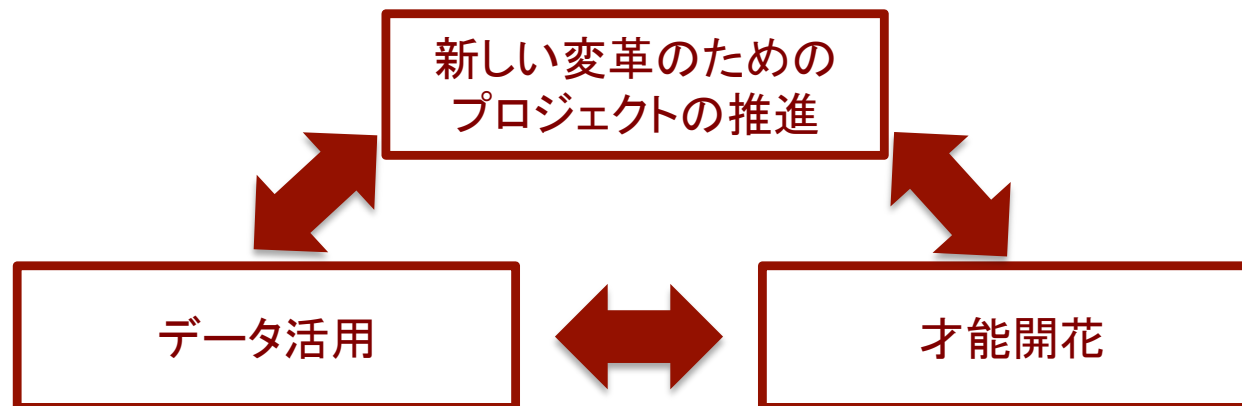
- プログラム

- トークセッション
- ゲスト講演
- アカデミー紹介

- 講師

- 佐宗邦威氏（株式会社biotope代表取締役）
- 吉沢康弘氏（インクルージョンジャパン株式会社取締役）
- 原田博植氏（株式会社リクルートライフスタイルネットビジネス本部アナリスト
2015年9月日本経済新聞社データサイエンティスト・オブ・ザ・イヤー受賞）
- 島田由香氏（ユニリーバ・ジャパン・ホールディングス株式会社取締役人事総務本部長）
- 平尾喜昭（株式会社サイカ代表取締役 CEO）

- サイカアカデミーは、新しい変革のためのプロジェクトを推進する人材を育成することを目的とした講座。データを活用し、周囲を巻き込みながら変革を実現するためのスキルとマインドを学ぶ。
- サイカの理念である「才能開花」にも重点を置いており、一人ひとりが自分らしくリーダーシップを発揮する力を仲間とともに磨く場でもある。



サイカアカデミーの特徴

- 新しい変革を起こすための最先端の学問を体系化
- 志を持ち、お互いを高めあう仲間ができる（卒業後のアルムナイもあり）
- 最大14名と少数で学ぶので、より密度の濃いつながりと学びが得られる
- インプットのレクチャー型ではない、アウトプットの対話型、体験学習を中心とした学習方式
- 講師は、新しい変革を起こしている実務者でありロールモデル
- 現在の自身の仕事の状況などに引きつけた課題が出されるため、現実世界の問題が解決しやすくなる

日付	テーマ	ゴール	講師
1/16 (土)	リーダーシップ・在り方磨き	<ul style="list-style-type: none"> ・アカデミーの育むリーダーシップ像を共有し、「才能開花」までの世界観を知る ・人間関係を構築する 	松浦 貴昌氏 (株式会社フィールビート 代表取締役、NPO法人ブラストビート 代表理事)
1/23 (土)	目的・why	<ul style="list-style-type: none"> ・自分の内的エネルギーの源泉である「why」を見える化する ・自分らしさ、自分の強みなどを認識する 	吉沢 康弘氏 (インクルージョンジャパン株式会社取締役)
2/6 (土)	戦略・仮説	<ul style="list-style-type: none"> ・whyからつながる戦略の立て方 ・課題の特定の仕方と仮説の立て方を学ぶ 	柏木 吉基氏 (データ&ストーリー LLC代表、横浜国立大学非常勤講師)
2/13 (土)	検証・データ分析	<ul style="list-style-type: none"> ・データの活用プロセスを学ぶ ・分析の結果を、どのように見せ、アクションまで落とし込むのかを学ぶ 	平尾 喜昭 (株式会社サイカ代表取締役 CEO)
2/20 (土)	巻き込み・チームング	<ul style="list-style-type: none"> ・新しい変革を起こすために必要な関係性を学ぶ ・社内外の多様な人達を巻き込みプロジェクトを推進するやり方を学ぶ 	村中 剛志氏 (合同会社CCC パートナー)
3/5 (土)	最終プレゼン・振り返り	<ul style="list-style-type: none"> ・これまでの経験を振り返り、フィードバックをもらい内省する ・自分の在り方のキャパシティが変革のキャパシティになることを学ぶ 	アカデミー事務局

- テーマ：目的・Why「Whyを叶える」
- ゴール：
 - 自分の内的エネルギーの源泉である「Why」を見える化する
 - 自分らしさ、自分の強みなどを認識する
- 講師：インクルージョン・ジャパン株式会社 共同創業者 吉沢康弘
- 概要
 - なぜ、「Why」が重要か。講師から、実例（ライフネット生命での経験）を元に、マーケティング、チームビルディングに与える影響について紹介。
 - 個人としての「Why」がなぜ重要かについて、参加者間でのフリーディスカッション。
 - 参加者による、各自の『Why』のショートプレゼン



目次

1. モデル実証事業の概要と目的
 - ① 実施内容の概要
 - ② 実施体制
2. IT起業家候補・駆け出しベンチャーと先輩起業家等とのマッチング報告
 - ① 株式会社サイカ
 - ② レイ・フロンティア株式会社
 - ③ 株式会社i.space
3. 起業・スタートアップを促進する環境・イベント開催に関する報告
 - ① 支援先企業における採用・人脈構築支援イベント
 - ② メンタリンググループ（ピア・メンタリング）
3. カリキュラム・マニュアル作成報告
4. 総括と課題

被支援者	本事業の当初計画 (支援内容)	8/19までの実施状況	12/12までの実施状況	1/29までの実施状況
レイ・フロンティア	<ul style="list-style-type: none"> • 昨年10月にリリースした同アプリのユーザー数グロース支援 • 同アプリからとれる位置情報の営業支援 (位置情報を活用したマーケティングコンサルティング、及びデータの売買) 	<ul style="list-style-type: none"> • ユーザーインタビューを実施し、ユーザーが求める機能を実装 • 現在、それら機能を実装したアップデート版のユーザーテストを実施中 • 同時に、顧客企業や行政官庁を巻き込んだ勉強会 (9/9予定) の企画・準備中 	<ul style="list-style-type: none"> • 2015/10/6に、顧客企業や行政官庁を巻き込んだ勉強会を実施 • 2015/10/25-28において、ラスベガスで開催された money20/20 に出席し、レイ・フロンティアの見込み顧客である大手金融機関の、今後の動向について調査 	<ul style="list-style-type: none"> • DL、DAUともに伸長。(直近の数字は非公開) • ビジネスモデルとしてはSDKを導入し、コンサルティング事業も含めた顧客開拓を実行中。 • 次期資金調達に向けた事業計画を立案し、投資家周りを開始

- 日 程：2015年10月6日（火）
- 時 間：19:30～22:00
- 会 場：株式会社オプト東京本社ビル（東京都千代田区四番町6東急番町ビル）
- プログラム
 - － 主催者による趣旨説明
 - － 位置情報に関する情報提供
 - － 参加者によるディスカッション
- 目的：今後発展する「位置情報」関連のデータを活用し、有効なサービスが生まれていくことを推進することで、サービス・生活の利便性を高める
- 主催：「レイ・フロンティア社」「オプト社 データサイエンス・ラボ」
「インクルージョン・ジャパン社」

・ 参加者(例)

- 大手都市銀行新規事業担当者
- 大手デベロッパー新規事業担当者
- 大手商社勤務新規事業担当者
(元大手電機メーカー中央研究所所属研究者)
- 大手人材企業勤務データ・サイエンティスト
(データ・サイエンティスト・オブ・ザ・イヤー受賞者)
- 大手印刷起業新規事業担当者
- 看板施工ベンチャー新規事業担当者
- 弁護士 (個人情報保護法有識者) 等 30名程度

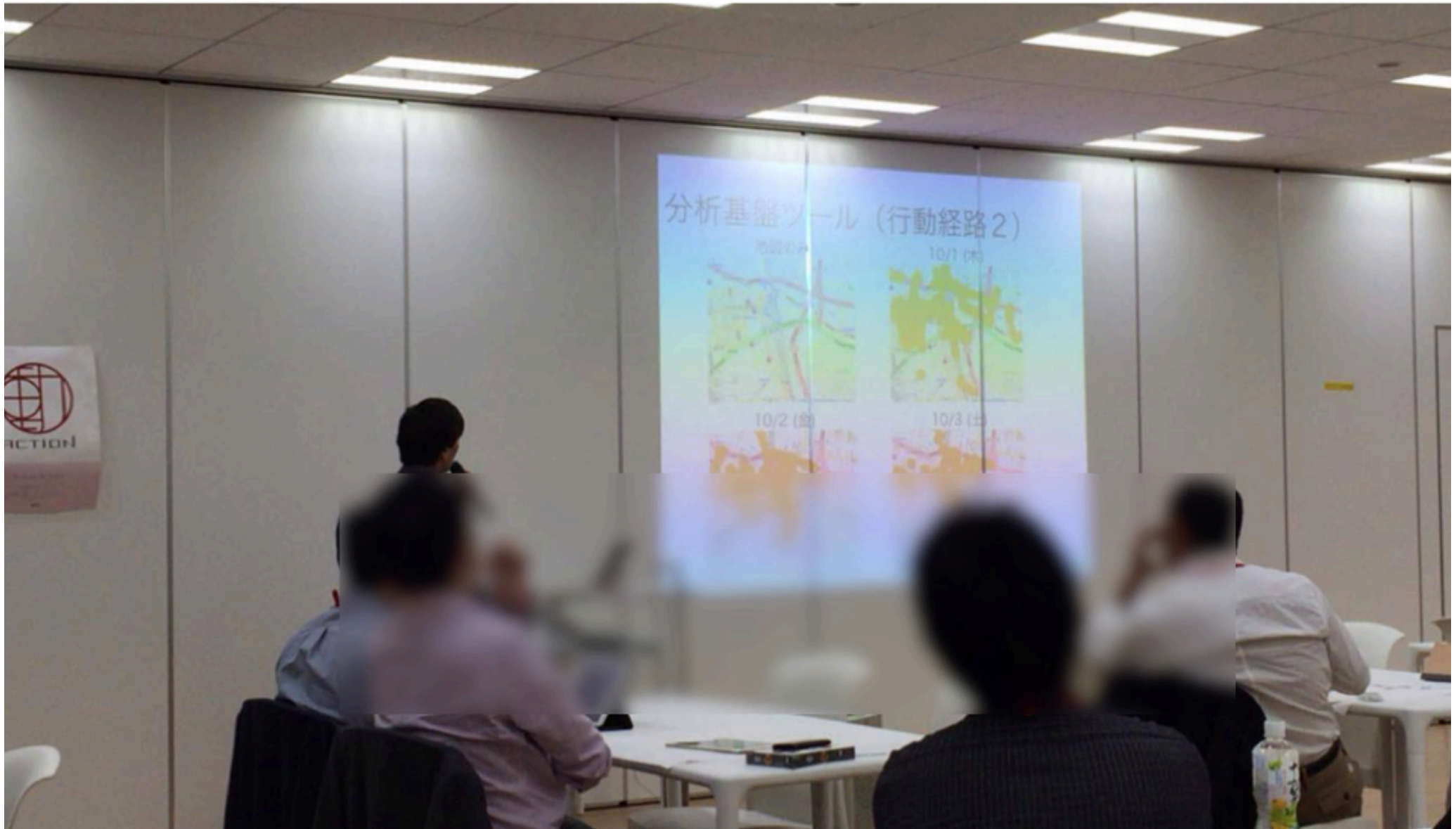
当日の様子(1):開始前の様子



当日の様子(2):主催者からのプレゼン



当日の様子(3):主催者からの問題提起



当日の様子(4): 問題提起を受けた参加者間での議論



当日の様子(5): 問題提起を受けた参加者間での議論



目次

1. モデル実証事業の概要と目的
 - ① 実施内容の概要
 - ② 実施体制
2. IT起業家候補・駆け出しベンチャーと先輩起業家等とのマッチング報告
 - ① 株式会社サイカ
 - ② レイ・フロンティア株式会社
 - ③ 株式会社i.space
3. 起業・スタートアップを促進する環境・イベント開催に関する報告
 - ① 支援先企業における採用・人脈構築支援イベント
 - ② メンタリンググループ（ピア・メンタリング）
3. カリキュラム・マニュアル作成報告
4. 総括と課題

被支援者	本事業の当初計画 (支援内容)	8/19までの実施状況	12/12までの実施状況	1/29までの実施状況
i.space	<ul style="list-style-type: none"> ソフトウェア及びハードウェアのエンジニアの採用支援 大企業に対するスポンサー営業支援 大企業と連携した大型プロモーション支援 	<ul style="list-style-type: none"> 大企業と連携した大型プロモーション・採用イベントの企画・調整を実施 大企業に対するスポンサー営業の開拓支援を実施中 	<ul style="list-style-type: none"> 2015/6の三越伊勢丹に続き、2015/10に、アイウェアショッパ「Zoff」、日本航空と、コーポレートパートナー契約を締結。現在、さらに大企業に対するスポンサー営業を継続中 	<ul style="list-style-type: none"> 複数名のエンジニアの採用に成功 一部上場企業とのパートナー契約に目途 2017年夏までのHakutoプロジェクト後の事業計画の本格検討を開始 資金調達の検討を開始し、事業フェーズが転換 宇宙産業全体を拡大させていくための方策について検討を開始

- **ソフトウェア及びハードウェアのエンジニアの採用支援・大企業と連携した大型プロモーション支援**
 - 大手人材企業の新規事業担当を紹介するとともに、両者及び大手運輸企業を巻き込んだ大型プロモーションイベントの企画を支援したものの、i.space社のスポンサー営業戦略との関係から頓挫
 - 当該大手人材企業のプロモーション活動に採択され、都市圏での交通広告に全面採用、結果、エンジニア数名の採用に成功
- **大企業に対するスポンサー営業支援**
 - 大手小売グループの新規事業担当役員を紹介
 - 大手人材企業の新規事業担当から交渉
 - 結果、支援者紹介以外の社（JAL、Zoff等）との提携が締結
- **開発-事業開発チーム間を繋ぐチームビルディング支援**
 - チームビルディングのための合宿設計・コンサルティング

目次

1. モデル実証事業の概要と目的
 - ① 実施内容の概要
 - ② 実施体制
2. IT起業家候補・駆け出しベンチャーと先輩起業家等とのマッチング報告
 - ① 株式会社サイカ
 - ② レイ・フロンティア株式会社
 - ③ 株式会社i.space
3. 起業・スタートアップを促進する環境・イベント開催に関する報告
 - ① 支援先企業における採用・人脈構築支援イベント
 - ② メンタリンググループ（ピア・メンタリング）
3. カリキュラム・マニュアル作成報告
4. 総括と課題

支援先企業における採用・人脈構築支援イベント

• 背景と狙い

ベンチャー企業と、先輩起業家や大企業における事業開発担当者との交流を促進し、先輩起業家等からのフィードバック獲得及び採用・人脈構築支援を行う

• 開催概要

- 日時：2015年8月25日（火）19:30～22:00（19:00開場）
- 場所：東京都品川区西五反田2-21-1 五反田Kビル スタндарт会議室
- 当日の流れ：
 1. 主催者による趣旨説明・情報提供
 2. 支援先企業からのピッチ
 3. ベンチャー企業と参加者間でのディスカッションタイム

支援先企業における採用・人脈構築支援イベント

・ 参加者(例)

- 金融ベンチャー取締役
(外資系飲食店の元日本法人マーケティング責任者)
 - 農業系ベンチャーCFO (元外資系金融勤務)
 - シリアルアントレプレナー (日米両国での起業経験者)
 - 大手シンクタンク上級コンサルタント
 - 大手人材企業勤務データ・サイエンティスト
(データ・サイエンティスト・オブ・ザ・イヤー受賞者)
 - 大手商社勤務新規事業担当
(元大手電機メーカー中央研究所所属研究者)
 - 大手人材企業新規事業担当者
 - ハードウェアベンチャー創業者
 - 人材開発ベンチャー創業者
 - 大手上場コンサルティング企業経営陣
- 等 40名程度

当日の様子(1):開始前の様子



当日の様子(2):冒頭の情報提供



当日の様子(3): 支援先ベンチャーによるプレゼンテーション



当日の様子(4):少人数でのディスカッション



支援先企業における採用支援イベント

• 背景と狙い

大企業とベンチャー企業におけるキャリアの違いを紹介することを切り口として、創業間もないベンチャー企業、資金調達が完了してプロフェッショナル人材を求めるベンチャー企業と、ベンチャー企業に関心を持つ大企業ない人材を

• 開催概要

- 日時：2016年1月28日（木）19:30～22:30（19:00開場）
- 場所：東京都品川区西五反田2-21-1 五反田Kビル スタндарт会議室3階
- 当日の流れ：
 1. 主催者による趣旨説明・情報提供
 2. ゲストスピーカーによるパネルディスカッション/質疑応答
 3. 質疑応答
 4. 支援先創業者からのピッチ
 5. 支援先創業者を交えたパネルディスカッション/質疑応答

支援先企業における採用支援イベント

- **参加者(例)**

- 大手商社勤務
- 大手Sier勤務
- 大手人材企業勤務
- メガバンク勤務
- 大手電子機器メーカー勤務
- 大手航空会社勤務
- 大手IT企業勤務
- 大手化粧品会社勤務
- 大手自動車メーカー勤務
- 大手通信機器メーカー勤務
- 大手流通会社勤務

等 200名程度

当日の様子(1):冒頭の情報提供



当日の様子(2):セッション間の参加者同士での議論



当日の様子(3):セッション間の参加者同士での議論



当日の様子(4):ベンチャー企業によるピッチ



当日の様子(5):ベンチャー企業を交えたパネルディスカッション



目次

1. モデル実証事業の概要と目的
 - ① 実施内容の概要
 - ② 実施体制
2. IT起業家候補・駆け出しベンチャーと先輩起業家等とのマッチング報告
 - ① 株式会社サイカ
 - ② レイ・フロンティア株式会社
 - ③ 株式会社i.space
3. 起業・スタートアップを促進する環境・イベント開催に関する報告
 - ① 支援先企業における採用・人脈構築支援イベント
 - ② メンタリンググループ（ピア・メンタリング）
3. カリキュラム・マニュアル作成報告
4. 総括と課題

メンタリンググループ(起業家/事業開発者によるピア・メンタリング)

• 背景と狙い

精神的な負荷が高いベンチャー企業の創業者、大企業の新規事業担当者等8人程度が、3ヶ月程度の期間で、毎週1回、3時間程度、日々の活動/課題/学びを共有する対話を行うこと（ピア（参加者相互の）メンタリング）により、一流のメンターにメンタリングを受けたのと同様の効果を得ることを目的とする

U理論を提唱するMITのオットーシャーマー氏が、その研究過程において、世界各地のリーダーシップを持つ人に共通する類似事例として見出した手法論

• 開催概要

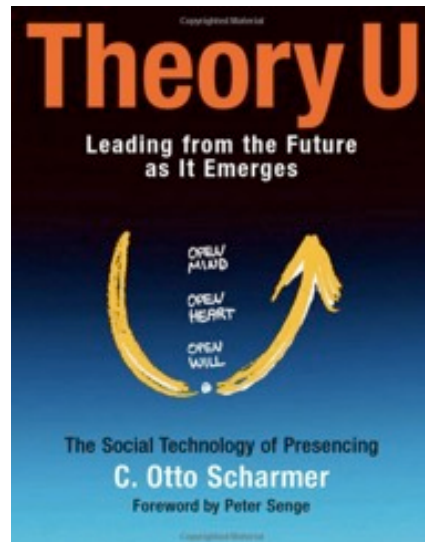
- 期間・日時：2015年10月～12月で10回
- 場所：東京都品川区西五反田1-11-1アイオス五反田駅前ビル会議室
- 各回の流れ：
 1. チェックイン：その時々において気になっていることを、率直に一人ずつ共有
 2. チェックインにおける共有を端緒に対話を行う
 3. チェックアウト：同日の対話で最も印象に残っているものを共有

・ 参加者

- 被支援企業経営者
- 人材ベンチャー企業創業者
- IoTベンチャー企業創業者
- メディアベンチャー企業創業者
- 大手教育企業新規事業担当者
(期間中にIoTベンチャーへと転職)
- 大手人材企業新規事業担当者
- 大手広告代理店新規事業担当者
- 支援者 (インクルージョン・ジャパン社 陶山)

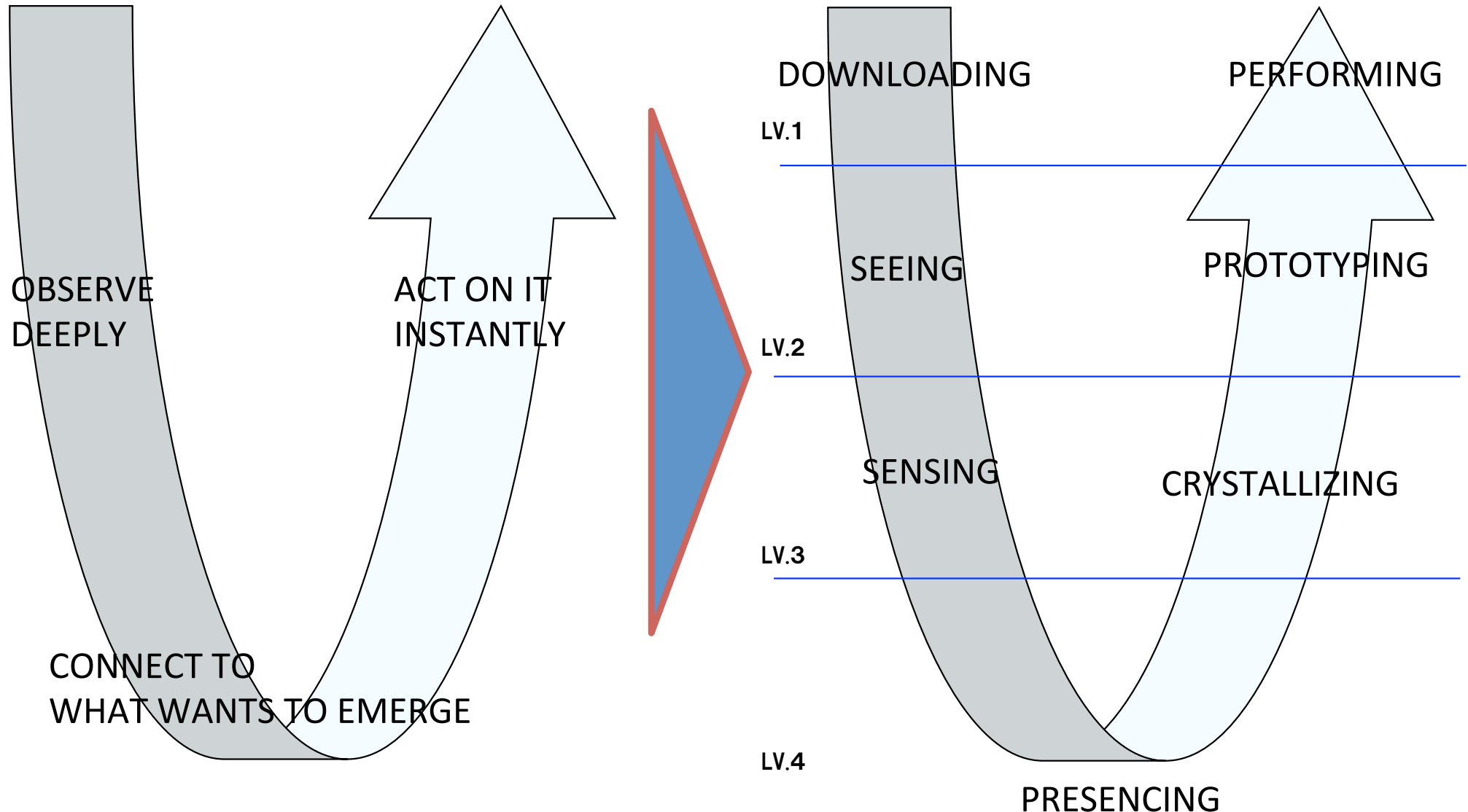
(参考)U理論について(1)

- MITのオットー・シャーマー氏が提唱する、リーダーシップが出てくる内面（精神面）の源に着目した理論
- 定型的な対応や、従来の論理的なアプローチだけでは解決が困難な、政府・企業・自治体・その他様々な場面で複雑化する問題に取り組むための手法
- 「すでに起きてしまった過去」に学ぶだけでなく、「これから起こりつつある未来」から学ぶことにフォーカスしている
- 本手法は、欧米・日本国内でも、幅広く組織変革やリーダーシップ開発に応用されている

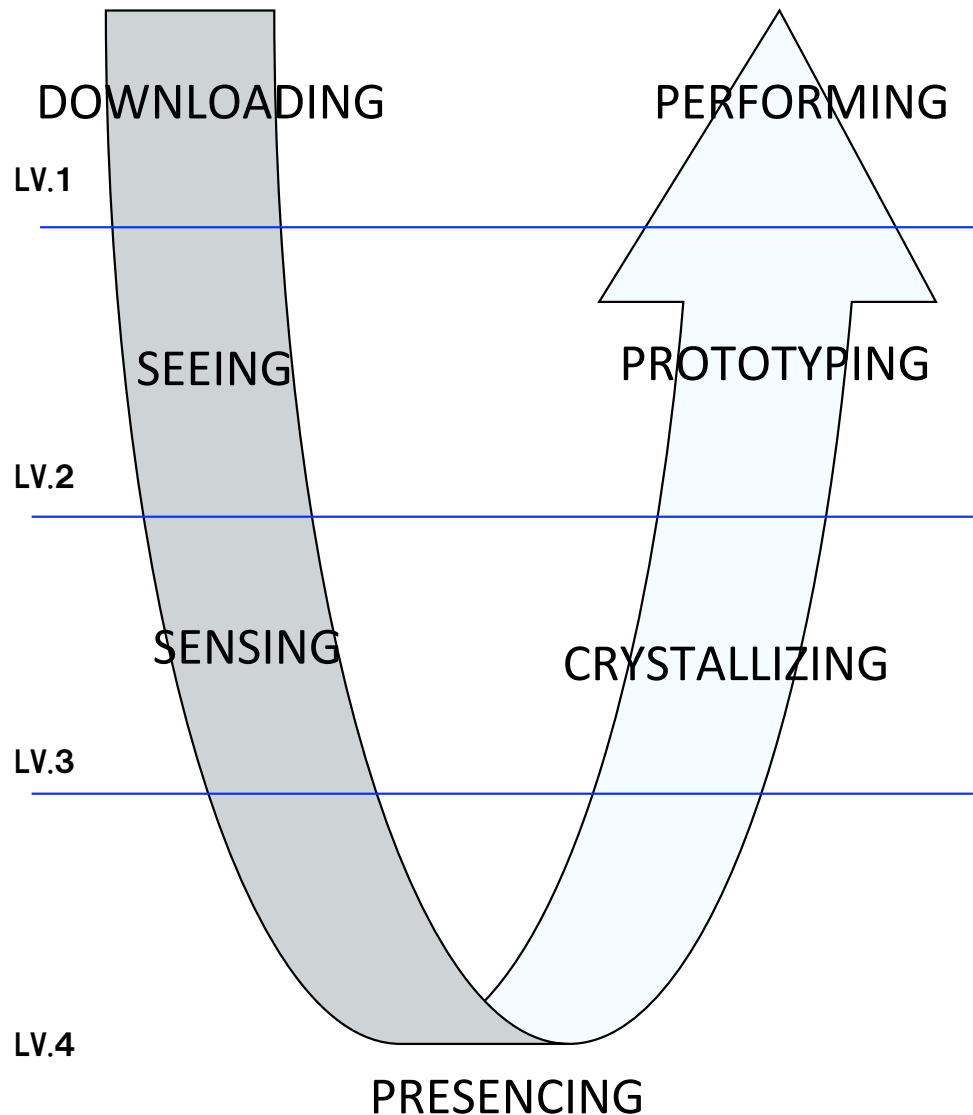


(参考)U理論について(2)

- U理論は、多くの宗教・コンセプトに共通するリーダーシップの原理（左
ず）高解像度に分解（右図）したものの



(参考)U理論について(3)



How we attend to the world

左側がperception(認知)
右側がAction(行動)

過去からの旅で作られたselfと、
未来の旅により形作られるSELF
の2つが話し合うことで、
PRESENCINGが起きる

目次

1. モデル実証事業の概要と目的
 - ① 実施内容の概要
 - ② 実施体制
2. IT起業家候補・駆け出しベンチャーと先輩起業家等とのマッチング報告
 - ① 株式会社サイカ
 - ② レイ・フロンティア株式会社
 - ③ 株式会社i.space
3. 起業・スタートアップを促進する環境・イベント開催に関する報告
 - ① 支援先企業における採用・人脈構築支援イベント
 - ② メンタリンググループ（ピア・メンタリング）
3. カリキュラム・マニュアル作成報告
4. 総括と課題

カリキュラム・マニュアル作成報告

- 本事業においては、我が国のベンチャー企業を取り巻くエコシステムが、未だ金融機関を母体とするVCが主流であるという実態に鑑み、実際に起業・事業創出の経験者がスタートアップを支援する過程をマニュアルとして整理することを通じ、起業・事業創出の経験者による本格的なスタートアップアクセラレータの拡大に寄与することを目的としている。
- このため、本マニュアルについては、個々の支援内容（マーケティングや営業開拓、採用支援等）を詳述するのではなく、起業・事業創出の経験者が、本格的なスタートアップアクセラレータとして活躍するにあたって、注意すべき内容について、以下の項目に沿って、要点を絞って記載した。

- (1) 本事業における支援内容総覧
- (2) 支援内容決定前の注意事項
- (3) 他の支援者の巻き込み
- (4) イベント開催による相互作用の活用
- (5) 小さな仮説検証の素早い繰り返し

(1) 本事業における支援内容総覧

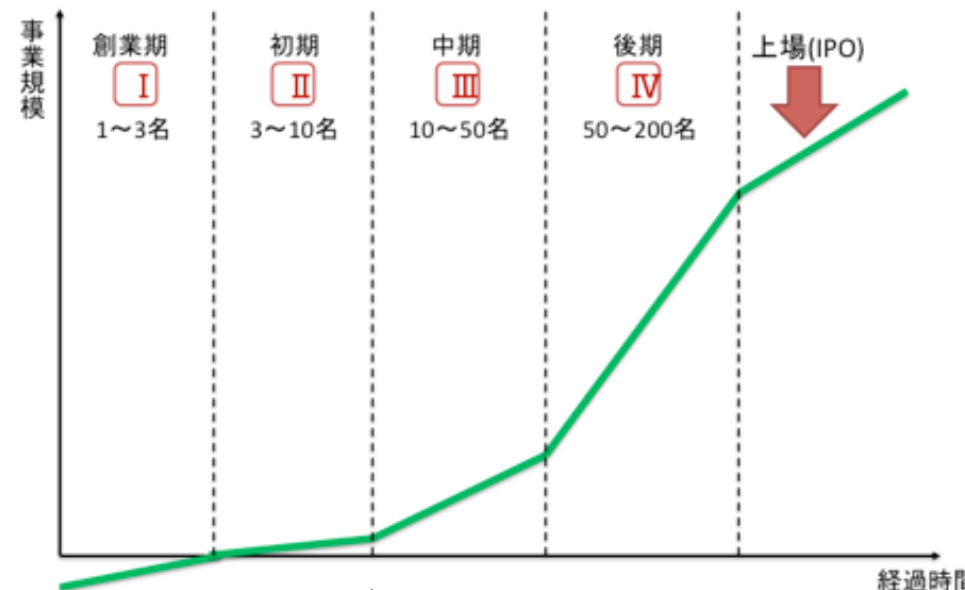
- 本事業においては、これまで提示してきたようなマーケティング・PRや営業、採用支援のほか、事業戦略検討、サービス企画・開発のためのテストマーケティング、ファイナンス（資金調達）支援等を行った。

被支援者	事業戦略検討	開発・製造		販売		管理	
		サービス企画・開発	アップデート/製造	マーケ・PR	営業	ファイナンス	採用・チームビルディング
Xica				○			○
レイ・フロンティア	○	○		○	○	○	○
i.space	○	○		○	○	○	○

汎例 黒丸(実線): これまでに記載してきた支援内容
 緑丸(点線): 定例ミーティング等を通じて支援し、ここまでで記載を割愛していた内容

(2) 支援内容決定前の注意事項

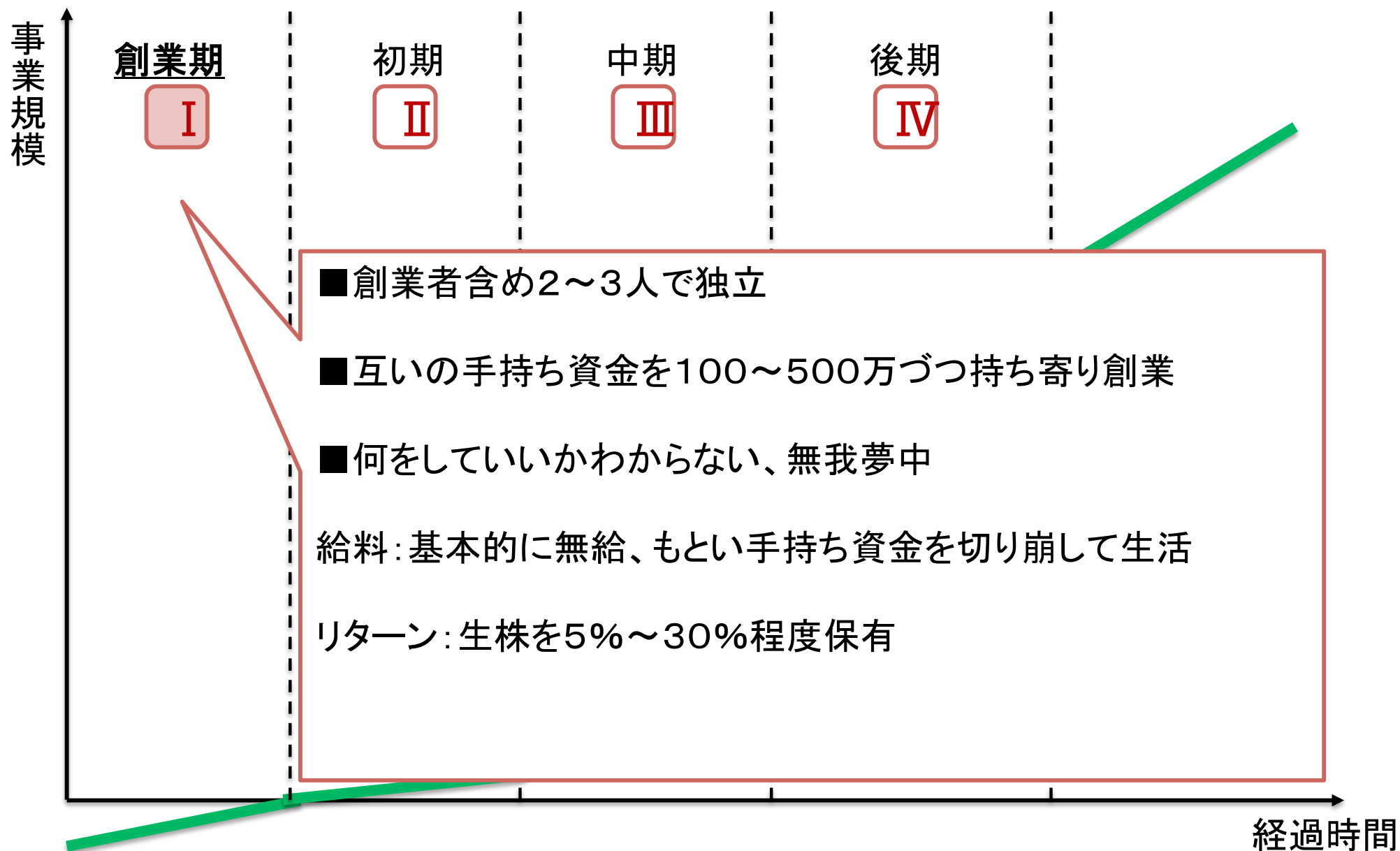
- ベンチャー企業の支援に当たっては、事業フェーズ、事業戦略を理解した上での支援内容決定が大前提
- ベンチャー企業側の納得/理解が不可欠であるとともに、支援者が「できること」を中心に相談に乗ってはいけない
(ベンチャー企業の支援に「必要なこと」をすべきであるが、支援者が「できること」を中心に相談に乗っている事例が多数存在)
- また、ベンチャー企業においては、市場環境の変化、競合の出現、仮設検証結果の判明等により、事業戦略が激しく変わる。支援者も、支援内容/手法が短期間でめまぐるしく変わることを前提に支援を行うことが重要



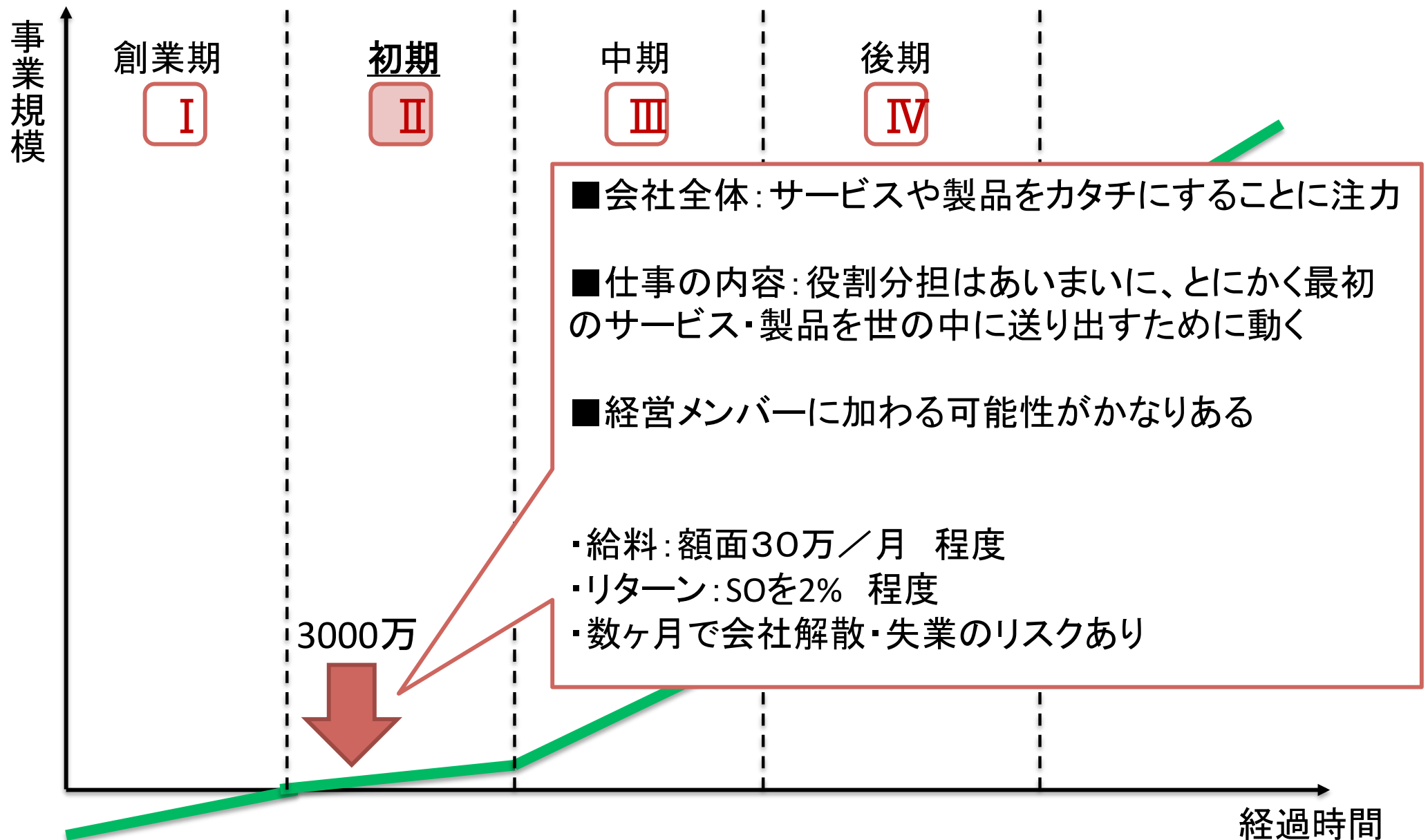
(参考)事業フェーズの一類系 ※次ページ以降で詳述

(実際の事業の状態、人数、資金が、必ずしも、例示として載せたものと同じではないことに留意が必要)

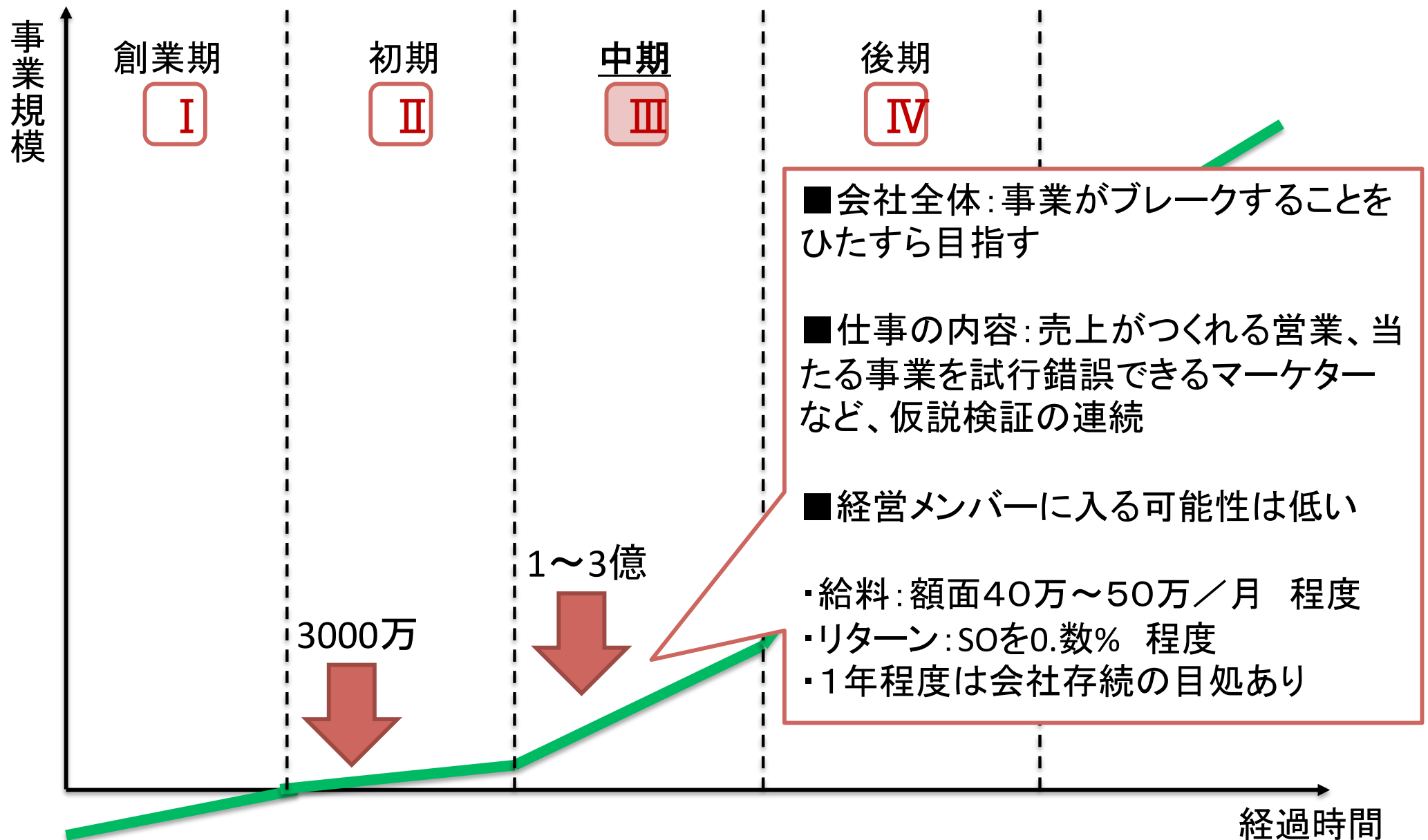
(参考) I : 創業期 ベンチャーというよりもアドベンチャー



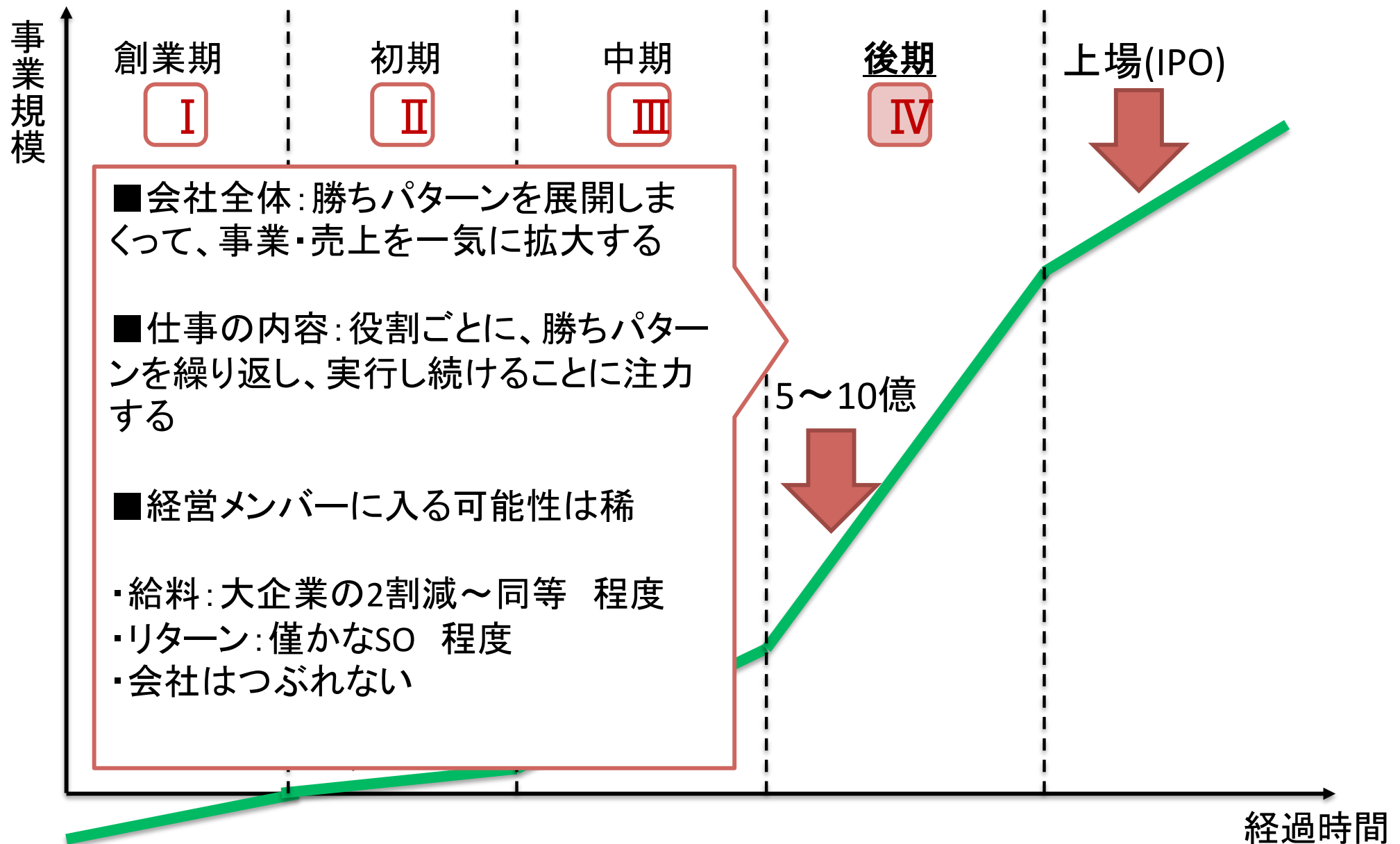
(参考)II:初期 最初の資金を調達し、サービススタートを目指す



(参考)III:中期 事業がブレイクする兆しを模索する



(参考)IV:後期 勝ちパターンを持ち、上場に向けて突っ走る



(参考)本事業における支援先企業の事業フェーズ

- 本事業開始時における支援先企業3社の事業フェーズを分類すると、下記の通り。
 - ー i.space社：
本事業開始時においては、HakutoプロジェクトとしてGoogleXprizeの賞金レースに参加し、中間賞を受賞していた状態。
Hakutoプロジェクトに向けたスポンサー営業と、その後の事業計画の構想を検討を行い、技術開発と顧客開発を行っている段階であり、初期段階であった
 - ー レイ・フロンティア：
本事業開始時においては、サイレントログというアプリの開発が完了し、機能をバージョンアップしていく、という状態。
顧客開発と、マーケティング・販売戦略の検討・調査段階であり、初期段階の真ん中程度のフェーズであった
 - ー XICA：
本事業開始時においては、サービス開発が完了し、初期顧客は獲得済みの状態。
徐々に売り上げが伸びてきており、マーケティング・販売戦略について検討・企画・実証していた初期段階の終盤であった。

(再掲)被支援者(支援先ベンチャー企業)の概要、課題、支援内容

被支援者	会社概要	支援開始時の課題	本事業の計画(支援内容)
XICA	「すべてのデータに示唆を届ける」というミッションのもと、直感的に利用可能な統計分析ツール「adelie」や、分析特化型の営業支援サービス「Rockhopper」をASPとして提供するベンチャー企業	<ul style="list-style-type: none"> 「adelie」、 「Rockhopper」の開発が終了し、販売加速フェーズ それらツールを使いこなすとともに、XICAのファンとなって口コミの中心となるロイヤルカスタマーの醸成が課題 	<ul style="list-style-type: none"> 2016年1月開講予定のXICA-Academy(統計分析及び統計分析を活用した社内の巻き込み方を学べる一般講座)立ち上げ支援
レイ・フロンティア	「現実と仮想をつなぐ世界のサービスを創る」というビジョンのもと、アプリを立ち上げておこななくても、ユーザーの移動手段、経路、歩数を自動で記録するライフログアプリ「サイレントログ」を開発・運営するベンチャー企業	<ul style="list-style-type: none"> 「サイレントログ」のユーザー数増加のため、ヒアリング及びバージョンアップ、マーケティング強化が課題 加えて、ユーザー数を増やしたことによって得られる位置情報の活用/営業企画が必要 	<ul style="list-style-type: none"> 昨年10月にリリースした同アプリのユーザー数グロース支援 同アプリからとれる位置情報の営業支援 (位置情報を活用したマーケティングコンサルティング、及びデータの売買)
i.space	Google Lunar X PRIZE(2017年末までに民間による月面探査を競う総額3,000万\$の賞金レース)に日本から唯一参加している宇宙開発ベンチャー	<ul style="list-style-type: none"> Google Lunar X PRIZE勝利のためのエンジニア採用、財務面強化が直近の課題 	<ul style="list-style-type: none"> ソフトウェア及びハードウェアのエンジニアの採用支援 大企業に対するスポンサー営業支援 大企業と連携した大型プロモーション支援

(3)他の支援者の巻き込み

- 自社でできる内容のみを支援したり、自社で全ての支援内容を網羅するのではなく、他の支援者（先輩起業家や大企業における事業開発担当者）を巻き込んだ上での、包括的な支援を目指すことが重要
- 他の支援者の巻き込みにおいては、①彼ら自身にとっても、知的刺激、ブランディング、挑戦の機会となり、主体的な支援がなされるよう（こちらから依頼によってなされるのみならず）にするとともに、②一方的な支援を受けるのみならず、先方の相談に乗ったり、人を紹介し、健全なエコシステム（生態系）となるよう、留意が必要

(参考)支援先企業における採用・人脈構築支援イベント



プレゼンテーション



少人数でのディスカッション

(参考)支援者同士のネットワーク/エコシステムの要点/実例

- 特定の分野における専門性/経験を持つとともに、オープンで、目先の利益に捉われない（スピード感があり、柔軟性に優れた）支援者同士が、エコシステムを形成している

本事業に関連した支援者同士のネットワークエコシステムの実例

<特定分野のプロフェッショナルとのネットワーク>

- 某人材業界大企業において、特定分野のプロフェッショナルとして日本一のグランプリを受けた受賞者との関係。当該分野に関わる、弊社支援先のビジネスモデル議論、サービス企画等に相談に乗ってもらう代わりに、当該人物が構想する新規事業の相談に乗り、当該新規事業に詳しい人物の紹介、イベント開催支援等を行っている。

<大企業における新規事業担当とのネットワーク>

- 某人材業界大企業における新規事業担当との関係。新規事業立案コンテストの相談に乗っていたところ、同事業を立ち上げることとなり、弊社からの支援を実施。これに対し、当該新規事業担当からは、弊社支援先の採用・PRの支援（当該人材業界大企業にとっても、良いPRとなることから、同社の正式プロジェクトとして支援）を行った

(4) イベント開催による相互作用の活用

- ベンチャー企業においては、リソースが不足していることから、外部を巻き込んだ事業開発を推進することが必要。
- その際、参加者の相互作用（インタラクション）を活用したイベントを開催することが効果的。参加者に知的刺激を与えるとともに、他の参加者に惹かれて、有力な他の支援者を集めることができる
- イベント開催の際には、目的/達成状態等のコンセプトを踏まえ、規模、参加企業、参加者等を検討することが重要である

(参考) 本事業内におけるイベント開催事例

	特定企業向けに特化	非特定企業向けに特化
大規模 (100名～)		2016年1月28日 支援先企業における採用支援イベント
中規模 (20～99名)	2015年10月6日 位置情報研究会	2015年8月25日 支援先企業における採用・人脈構築支援イベント
小規模 (～19名)	2016年1月～3月 サイカアカデミー	2015年10月～12月 メンタリンググループ

(参考) イベント企画・開催の手順

1. 事業戦略に従って、イベントの目的/達成状態を明確化
(達成状態：イベント開催後（もしくはイベント開催後一定期間後）で、
「このような状態にあるのが理想的」と思える状態。
定性情報、定量情報、双方を加味して記述し、関係者で合意をとる)
2. 事業戦略から逆算して開催日を確定、当日までの線表を作成
(線表：何を、いつまでに行う必要があるか、
それぞれのタスクの関係性等を図式化した表)
3. 参加者のターゲット（ペルソナ）を策定、集客文面・会場準備 → 集客
※ イベント開催の1か月前までに集客を開始することが望ましい
4. 当日までに進行表（当日の流れ、各人の役割等が記載されたもの）、
備品や運営スタッフ、資料等を準備
5. 当日開催
※ この際、必ずアンケートをとって、参加者からのフィードバックを受けるとともに、開催直後に「続けること/変えるべこと/新たに始めること」を整理
6. イベントの結果、参加者からのフィードバック等を踏まえた振り返りを行う

(5) 小さな仮説検証の素早い繰り返し

- どのようなベンチャー企業においても、掲げたビジョン、ミッションに比して、保有するリソースは過少である。
- マーケティング、営業開拓、採用支援等、どのような内容の支援であっても、掛かる費用を極小化し、得られる効果を最大化するため、素早く小さな仮説検証を繰り返し、徐々に大きな打ち手を打っていくべきである

小さな仮説検証の素早い繰り返しの実例

<サイカアカデミー開講までの流れ>

1. サイカ社内における議論で初期仮説を構築
2. 先輩起業家等、特定の有識者との個別議論を行い、ブラッシュアップ
3. 先輩起業家等を一堂に会した場を開催し、相互作用を活用した議論で多角的に検証
4. 見込み顧客を30人程度集めたイベントを開催。市場性、目的との整合性を検証
5. 100名規模の開講記念イベントを開催
見込み顧客を獲得
6. 実講座の開講

<サイレントログのユーザー増加施策>

1. レイフロンティア及び支援者において、ユーザーの、ペルソナ、ニーズの仮説策定
2. 既存のユーザーから、20名程度ヒアリングし、定性的に仮説を検証
3. ヒアリングから、調査項目を導き出し、サイレントログユーザーに対するアンケートを実施し、定量的に仮説を検証
4. Facebook等において、少額から、ユーザー増加施策の有効性（有効なターゲット/メッセージ等）を検証



目次

1. モデル実証事業の概要と目的
 - ① 実施内容の概要
 - ② 実施体制
2. IT起業家候補・駆け出しベンチャーと先輩起業家等とのマッチング報告
 - ① 株式会社サイカ
 - ② レイ・フロンティア株式会社
 - ③ 株式会社i.space
3. 起業・スタートアップを促進する環境・イベント開催に関する報告
 - ① 支援先企業における採用・人脈構築支援イベント
 - ② メンタリンググループ（ピア・メンタリング）
3. カリキュラム・マニュアル作成報告
4. 総括と課題

4.(1)総括

- 起業・事業創出の経験者が、スタートアップの支援を行う場合、特に、以下のような事項に留意し、支援を行うことが特に重要である
 - 支援開始前に、被支援者の事業フェーズ（当該ベンチャーの主観ではなく、客観的な状況）、事業戦略を理解した上での支援内容決定が必要。
また、事業戦略/支援内容・手法の変化を前提に支援を行うことが重要
 - 他の支援者を巻き込んだ上で包括的な支援を目指すべき。
特に、一方的な支援を受けるのみならず、先方の相談に乗ったり、人を紹介し、健全なエコシステムを構築すべき
 - 外部を巻き込んだ事業開発の推進には、参加者の相互作用（インタラクション）を活用したイベントの開催が効果的
 - マーケティング、営業開拓、採用支援等、どのような内容の支援であっても、掛かる費用を極小化し、得られる効果を最大化するため、素早く小さな仮説検証を繰り返し、徐々に大きな打ち手を打っていくべきである

4.(2)課題

- 「起業・事業創出の経験者による本格的なスタートアップアクセラレータの拡大」に向けて、本事業の実行を通じて、以下のような課題認識を得た
 - ーベンチャー企業の支援者において、自身が起業・事業創出を経験しておらず、実体的なアドバイスができない者が多い
 - ー自社で支援を完結しようとするあまり、支援内容に偏りが生じたり、優位性がない領域における支援を行ってしまう
- これらの課題の解決に向けた対応策として、自身が起業・事業創出を経験し、かつ、オープンで、目先の利益に捉われない（スピード感があり、柔軟性に優れた）支援者が、支援者候補を育成することを助成することが考えられる。
- この際、当該助成対象の支援者の選抜にあたっては、表層的な審査項目のみの審査に留まらず、ベンチャー業界/大企業の新規事業支援担当も含めたエコシステムの構築に対する寄与度等も考慮した上で審査を行うべきである。