

ニューヨークとイノベーションを考える ～スタートアップ・エコシステム、コーポレート・イノベーション～ (報告)

中沢 潔
JETRO/IPA New York

2018年10月29日、30日、東京大学及び hoops link tokyo において標記のセミナーを行った(講演者はセミナーの他に、東京、京都、神戸、福岡の関係施設を訪問した。)

各講演の要旨は以下の通り(末尾に講演者からの今回の日本訪問についてのフィードバックを記載)。



New York Innovation Seminar by JETRO/IPA New York and UTokyo New York Office
at UTokyo Fukutake Learning Theater on 29th Oct, 2018

I. セミナー

1. “New York City”

講演者: ニューヨーク市経済開発公社 (NYCEDC) パートナーシップ
アシスタント・シニア・バイス・プレジデント メリッサ・ガイナン (Melissa Guinan)
<https://www.nycedc.com/>

- 要旨:

- ニューヨーク市 (NYC) は、これまで金融都市として知られて来たが、世界第二のスタートアップ・エコシステムに変貌し、9千以上のスタートアップを有し、2017年には123億ドルのエンジェルまたはベンチャー投資が行われた。

- NYC は、伝統的産業や 47 の「Fortune 500」企業の本部のイノベーションという強みを引き出し、フィンテック、メディアテック (AR/VR 等)、サイバーセキュリティ、バイオテクノロジーといったハイフンテック (ーtech) に牽引されている。
- NYCEDC は、産業に焦点を当てたプログラム、調達の機会、その他のコラボレーションを通して、日本の組織とパートナーシップを進めたい。

- 講演資料:

[https://www5.jetro.go.jp/newsletter/nya/2018/Presentations\(seminars\)/Melissa_Presentation.pdf](https://www5.jetro.go.jp/newsletter/nya/2018/Presentations(seminars)/Melissa_Presentation.pdf)

2. “The Studio Project and Accelerator Awesome”

- 講演者: スタジオ・プロジェクト (The Studio Project) 共同創設者 ジョン・リン (John Lynn)

- 要旨:

- 組織内でよりイノベーションを起こすには、以下が重要である。
 - 機会を生み、事業を守り、人材を惹きつけるためのストーリーテリング (Storytelling)
 - 組織行動や意思疎通を変える文化 (Culture)
 - 新たな事業を生み出す製品 (Product)
 - 新たな個々人の発掘、新たなスキルの開発、新たな役割の創出による人材 (Talent) の獲得
- 組織外と連携してよりイノベーションを起こすには、以下が重要である。
 - お互いが勝つための投資 (Investment)
 - 知的財産獲得や行動、意思疎通を変えるための買収 (Acquisition)
 - スタートアップと連携したマーケティング (Marketing)
 - 速く市場に売り出すアクセラレーション (Acceleration)
- 新たな事業に移行するためには、(グーグルとアルファベットの関係のように) イノベーションや継続的な事業開発が起こるための組織的構造の適用が必要である。
 - 組織は、もはや、企業機密、特許、個々の収入の流れから、長持ちする価値や規模を築くことはできない。
 - 最も反応の速い集団が最も成功するだろう。

- 講演資料:

[https://www5.jetro.go.jp/newsletter/nya/2018/Presentations\(seminars\)/John_Presentation.pdf](https://www5.jetro.go.jp/newsletter/nya/2018/Presentations(seminars)/John_Presentation.pdf)

3. “VENTUREOUT”

- 講演者: ベンチャーアウト (VentureOut) プログラム・マネージャー エリック・ウォルバーグ (Eric Wollberg)

<https://ventureoutny.com/>

- 要旨:

- 米国展開を目指す (日本を含む) 他国のスタートアップにとって重要なのはリスクを減らすことである。
- ベンチャーアウトは日本企業の以下の活動をサポートできる。
 - 販売、マーケティング、資金調達、ブランディングのための戦略構築
 - 適切なネットワークとのつながり

- 一日目からの活動(コワーキング (Co-working) やコリビング (Co-Living) 環境の提供含む)
- 実績:
 - アクセラレーションした企業; 850 社以上
 - 米国での立ち上げ; 75 社以上
 - 雇用創出; 150 人以上
 - 資金調達; 10 億ドル(\$1 Billion)
 - 主催イベント; 400 回
 - プログラム; 毎年 25 個以上
 - メンター、専門家; 500 人以上
- 講演資料:

[https://www5.jetro.go.jp/newsletter/nya/2018/Presentations\(seminars\)/Eric_Presentation.pdf](https://www5.jetro.go.jp/newsletter/nya/2018/Presentations(seminars)/Eric_Presentation.pdf)

4. “SOSA”

- 講演者: ソーサ(SOSA NYC) コーポレート・イノベーション・スペシャリスト オムリ・アドモン(Omri Admon)

<https://sosa.co/>
- 要旨:
 - ソーサは、1 万社以上のスタートアップ、250 人の投資家、起業家による巨大なネットワークを活用し、イスラエル、ニューヨークの最先端技術を精選して行う取引、スカウティングを通じて有形な価値を提供する。
 - ソーサとのプロセスは、以下の通り。
 - 外部、内部の課題の特定
 - ニューヨーク、イスラエルのテック・エコシステムにおける最適解の調査、分析
 - 有力なスタートアップが持つ解決策の精選
 - 意思決定者のための個別テック・デモの提供
 - 選択された解決策を使った継続的な概念実証(POCs)
 - 例えば、SwissRe 社に提供したニューヨークでの 5 日間の「イノベーション・キャンプ」により、以下の成果を得た。
 - 7つの POC
 - インシュアテック企業との連携を容易にするための組織構造の変更
 - デザイン思考と起業家精神を促すワークショップを通じたマネジメント強化
 - 部門間のコラボレーションとイノベーションの体験
- 講演資料:

[https://www5.jetro.go.jp/newsletter/nya/2018/Presentations\(seminars\)/Omri_Presentation.pdf](https://www5.jetro.go.jp/newsletter/nya/2018/Presentations(seminars)/Omri_Presentation.pdf)

5. “Partnership Fund for New York City and the FinTech Innovation Lab”

- 講演者: パートナーシップ・ファンド・フォー・ニューヨークシティ、フィンテック・イノベーション・ラボ
(Partnership Fund for New York City and the FinTech Innovation Lab)
シニア・ダイレクター サニー・パリク(Sunny Parikh)

<https://pfnyoc.org/>

<http://www.fintechinnovationlab.com/>

- 要旨:

- ファンドは、シティ・バイク(自転車シェア)、グラミン・アメリカ(非営利マイクロファイナンス組織)、ニューラボ(NEWLAB、ハードウェア技術や先端的製造業に特化したコワーキング・スペース)、ライフサイエンスといった公的セクターのイノベーションに投資している。
- ラボは、金融技術企業に以下を可能とする。
 - 金融機関の上級幹部へのアクセス
 - フィードバック
 - 製品/ユースケースの絞り込み
 - 製品のテスト
 - 規制要件、安全性、調達についての理解
 - コラボレーション・プロセスへの優先権
- 日本とニューヨークのフィンテック・エコシステムの将来のコラボレーションについて以下が考えられる。
 - ニューヨークでは、50社以上の企業の革新的な技術と製品が、有力企業や43社以上の金融機関パートナーに使用されており、それらは常にフィンテックやインシュアテックの新技术に関心を持っている。
 - 日本企業とそれらのニューヨークの機関を結びつける。
 - 新興のテクノロジー・スタートアップへの投資に関心がある日本の投資家をサポートできる。

- 講演資料:

[https://www5.jetro.go.jp/newsletter/nya/2018/Presentations\(seminars\)/Sunny_Presentation.pdf](https://www5.jetro.go.jp/newsletter/nya/2018/Presentations(seminars)/Sunny_Presentation.pdf)

6. “Startup Guide – the Entrepreneur’s Handbook”

- 講演者: スタートアップ・ガイド(Startup Guide) 事業開発責任者
アンナ・ワイセンスタイナー(Anna Weissensteiner)

<https://startupguide.com/>

- 要旨:

- スタートアップ・ガイドの発刊の主な目的は以下である。
 - 芽が出ている起業家が、有益な情報にアクセスし、その地の専門家や利害関係者とながることを助ける。
 - 企業、スタートアップ、クリエイター、イノベーター間のつながりを強くする。
 - その地のエコシステムの爽やか、かつ、網羅的な姿を提供する。
 - 各地のスタートアップ・エコシステムをグローバルにつなぐ。
- 流通手段は以下の通り。
 - オンライン販売 Online Shop
 - 2万5千店以上の店舗を含む流通ネットワーク
 - グローバル・パートナーのネットワーク
 - コワーキング・スペース、大学、カフェ
 - スタートアップ・ガイドの店舗
 - 国際的なスタートアップのイベントや祭典

- オンラインのコミュニティ
- ポッドキャスト(Podcasts) / インタビュー
- スタートアップ・ガイドが関係する講演
- 500社以上の流通業者
- 東京版の製作を提案したい。
- 講演資料:
[https://www5.jetro.go.jp/newsletter/nya/2018/Presentations\(seminars\)/Anna_Presentation.pdf](https://www5.jetro.go.jp/newsletter/nya/2018/Presentations(seminars)/Anna_Presentation.pdf)

7. “Space Opportunities”

- 講演者: ヴァイカス・パートナーズ(Vicus Partners)
日系マーケット・ダイレクター 茂木 美紀(Miki Motegi)
<http://vicuspartners.com/>
- 要旨:
 - 米国では「ミレニアル世代」(1980-2000年生まれ(諸説あり))が、2020年までに労働人口の50%、2030年までに75%を占める見込みである。彼らは、物を所有することより、そこへのアクセス、経験、エクスペリエンス(体験)に価値を見出し、それをSNSで共有する。
 - ミレニアル世代の各ポジションの在職期間は2年であり、PwCの調査ではミレニアル世代の81%が、職場環境がその他の要因より重要であると言っている。現在、各企業は不動産をリクルーティングのツールとして使い、自分たちはそのような独立心の強い人たちのニーズを理解していると伝えようとしている。
 - 当社も、コワーキング(co-living)またはコリビング(co-living)のオフィスを所有する顧客を持ち、例えば、ヨーロッパのコリビング企業は、北米はでは、まずマンハッタンから活動を始め、他の主要都市にも広げている。ターゲットはミレニアルで、きれいに出来あがった地域ではなく、これから何か新しいことが始りそうな地域を探している。
 - 講演資料:
[https://www5.jetro.go.jp/newsletter/nya/2018/Presentations\(seminars\)/Miki_Presentation.pdf](https://www5.jetro.go.jp/newsletter/nya/2018/Presentations(seminars)/Miki_Presentation.pdf)

8. “Viewpoints towards talents for innovation” (イノベーションのための人材への視点)

- 講演者: JETRO/IPA ニューヨーク 中沢 潔(Kiyoshi Nakazawa)
<https://www.jetro.go.jp/en/jetro/>
<https://www.ipa.go.jp/index-e.html>
- 要旨:
 - より多くのイノベーションを生み出すには、一組織を超えたコラボレーションが必要であるが、日本は、終身雇用により雇用の流動性や各人材の活躍が限られている。そして、日本は、少子高齢化、人生百年時代を迎えている。
 - 一つの解は各人の「スキルの可視化」であると考え。例えば、リンクトイン(LinkedIn)では、各ユーザーが、経歴だけでなく、リンクトイン・ラーニングで修了したオンライン講座も記載でき、雇用する側と雇用される側が共通の物差しで各人が習得したスキルを見られるプラットフォームとなっている。

- こうした環境は、人材のより効率的な活用、仕事と働く場所の選択肢の増加、労働生産性、労働満足度の向上につながるだろう。「ミレニアル世代」等の若い世代の特徴をポジティブに捉えず人材確保に失敗する組織は困難に直面するだろう。

- 講演資料:

[https://www5.jetro.go.jp/newsletter/nya/2018/Presentations\(seminars\)/Kiyoshi_Presentation.pdf](https://www5.jetro.go.jp/newsletter/nya/2018/Presentations(seminars)/Kiyoshi_Presentation.pdf)

9. University of Tokyo

“University of Tokyo’s Activities in North America”

- 講演者: 東京大学生産技術研究所准教授／東京大学ニューヨークオフィス

池内与志穂 (Yoshiho Ikeuchi)

<http://utny.iis.u-tokyo.ac.jp/>

- 要旨:

- 東京大学ニューヨーク事務所は、ニューヨーク市の戦略的立地から、主に工学および医学の分野における国際的な共同研究および学術交流を促進するために、2015年に設立された。

“Tech Startups from Univ. of Tokyo “Go Global””

- 講演者: TomyK LTD 代表、(株)ACCESS 共同創業者 鎌田 富久 (Tomy Kamada)

<http://tomyk.jp>

- 要旨:

- テック・スタートアップのブースターとして以下の活動
 - ディープ・テック分野でのイノベーションのアクセラレーション
 - テックの起業家のサポート
 - 東京大学の起業家のサポート

“RE: THINKING THE ROBOT”

- 講演者: 東京 大学生産技術研究所教授 マイルス・ペニンントン (Miles Pennington)

- 要旨:

- デザインを使って、サイエンスを展開可能なイノベーションに変える。

- 講演資料:

[https://www5.jetro.go.jp/newsletter/nya/2018/Presentations\(seminars\)/UoT_Presentation.pdf](https://www5.jetro.go.jp/newsletter/nya/2018/Presentations(seminars)/UoT_Presentation.pdf)

10. SMBC

“SMBC Startup Hub”

- 講演者: 三井住友銀行 SMBC Startup Hub 代表 大津 寛淑 (Hiroyoshi Otsu)

- 要旨:

- 専門知見を持つ本部担当者が駐在し、スタートアップのエコシステム構築に向けて徹底的にサポートしていく先端拠点“SMBC Startup Hub”を渋谷に開設。
- スタートアップの課題解決支援

- 事業戦略・資金調達アドバイス
- 大企業やエンジェル投資家とスタートアップのマッチングを通じた、オープンイノベーション機会の提供
- 金融の新たな付加価値の創造
 - スタートアップ支援メニューの開発
 - 各種イベントの開催

“Corporate Advisory Supports for Innovation”

(コーポレート・アドバイザリー本部でのイノベーション支援の取組み)

- 講演者: 三井住友銀行コーポレート・アドバイザリー本部 部長
佐藤 正義 (Masayoshi Sato)
- 要旨:
 - コーポレート・アドバイザリー本部 (CA 本部) は、SMBC グループで連携し、「クロスインダストリー」「クロスボーダー」の知見を融合させ、お客様と共に考え、共にビジネスを創造するべく活動を行っている。
 - スマート・モビリティ・グループは、以下に注力して取り組んでいる。
 - 初期的な国内外スタートアップ等 技術探索支援
 - 異業種・スタートアップとの提携・M&A 戦略検討支援
 - プロジェクト実現に向けた座組み検討支援
 - 付随するファイナンス支援(含むリース)
 - 国内外関連企業の動向・戦略方向性に関する情報提供
 - 生体認証や決済サービスなど金融サービス提供
 - CA 本部のオープン・イノベーションに関する取組み
 - 国内外でのスタートアップ関連企業の情報収集
 - お客様のオープンイノベーション関連ニーズ把握及び、事業課題解決に向けた支援

II. 講演者訪問場所

[Tokyo]

- Finolabs
<http://finolab.jp/>
- Hello, VISITS
<http://hellovisits.com/>
- Link-J
<https://www.link-j.org/>
- EDGEof
<https://edgeof.co/?lang=ja>
- hoops link tokyo
<https://hoops-link-tokyo.com/>

[Kyoto]

- Kyoto Research Park
<https://www.krp.co.jp/>
- Kyoto Makers Garage
<https://www.youtube.com/watch?v=rdqt0iRDQrA>

[Kobe]

- Kobe City
<http://www.city.kobe.lg.jp/index.html>
- 500 Kobe Accelerator
<http://jp.500kobe.com/>
- Lizuna (Startup)
<https://www.lizuna.com/>
- Tokyo Techies (Startup)
<https://tokyotechies.com/>
- Clarity (Startup)
<https://www.clarity.tokyo/>
- Foundation for Biomedical Research and Innovation at Kobe (FBRI)
<https://www.fbri-kobe.org/>

[Fukuoka]

- Fukuoka City
<http://www.city.fukuoka.lg.jp/>
- Groovenauts (Startup)
<https://www.groovenauts.jp/>
- Qurate (Startup)
<https://www.qurate.com/>
- Fukuoka Growth Next (The Platform of Startups)
<https://growth-next.com/>

Ⅲ. 講演者からの日本訪問後のフィードバック

- 企業の基盤があるという強み、高度に教育された人材プール、研究開発への多大な投資により、日本はグローバルなイノベーションとスタートアップの拠点になると思う。日本とニュー

ヨークが協力できる機会は無数にあり、今回の訪問はその目標に向かって対話を始める素晴らしい機会であった。

- 日本のエコシステムは点在しているように見える。都市内や地域間の結束を強めることができると思う。イノベーション・エコシステムは資源が常に希薄でタイミングと運に左右されることがあり、循環型のシステムを構築することが不可欠である。
- アクセラレーターをエコシステムの発展と成長のための重要な要素として理解すれば、現在の成長段階である日本でも投資だけではなく大きな成果を上げる可能性がある。アクセラレーターは、すべての主要な利害関係者(新しい投資家、新規起業家、新会社、新入社員)がテック・エコシステムに参加するための体系化された方法を提供する。

(参考)世界第二の起業都市(スタートアップ・シティ)に変貌したニューヨーク

<https://www.ipa.go.jp/files/000063898.pdf>

※ 本レポートは、その内容に関する有用性、正確性、知的財産権の不侵害等の一切について、執筆者及び執筆者が所属する組織が如何なる保証をするものでもありません。また、本レポートの読者が、本レポート内の情報の利用によって損害を被った場合も、執筆者及び執筆者が所属する組織が如何なる責任を負うものでもありません。