

PLUGANDPLAY JAPAN

アクセラレータプログラムのご紹介

2018/7/2 ~ 2018/9/14 “Batch 2”への応募受付中。

世界を変えたいという熱い気持ちを持った
スタートアップからの応募をお待ちしています！

ご応募はこちらから

[http://
japan.plugandplaytechcenter
.com/startup-application/](http://japan.plugandplaytechcenter.com/startup-application/)



Batch2説明

会



Batch2相談

会



OUR CORPORATE PARTNERS



タイトル	ページ
Introduction	3
はじめに	4
Plug and Playの特徴① - 海外進出支援を可能にする国際的ネットワーク	4
Plug and Playの特徴② - 多数の企業パートナーとの協業支援	5
Batch 2 Acceleration Program	6
Plug and Play Japanの紹介とプログラムの特徴	7
企業パートナーの一覧	8
アクセラレーションプログラム“Batch 1”について	9
Batch 2 アクセラレータプログラムのコンテンツとタイムライン	10
①APPLICATION→②SELECTION DAY→プログラム参加までの流れ ③ORIENTATION DAYについて	11
④プログラムコンテンツについて	12
⑤FOCUS WEEKについて ⑥EXPOについて	15
スタートアップ支援体制について	16
Plug and Play Shibuyaオフィスについて 採択ベンチャーに無償提供されるオフィススペース	17
大企業とスタートアップの協業事例ご紹介	18
応募条件 応募先／お問い合わせ先	19
Batch2説明会 Batch2個別相談会	20
Plug and Play Japan Community	21
企業パートナーの「チャンピオン」	22
Plug and Play Japanメンター	24
サービスパートナー	26
Plug and Play Japanメンバー	27
Appendix	28
スタートアップのステージについて	29
1.株式会社GINKAN（Fintechプログラム採択/シード）	30
2.株式会社Flydata（IoTプログラム採択/シリーズA）	31

Introduction

はじめに

Plug and Playのストーリーはシリコンバレーの中では歴史が長い方で、1990年代に遡ります。創業者であるCEOのSaeed Amidiは時代を先読みし、適切な時に適切な場所に身を置いた実業家です。家業で行っていた不動産の中でも、「ラッキー・ビル」の愛称で親しまれた165 University Avenueを通じ、SaeedはLogitech、Google、PayPal、そしてDangerなどの企業を入居、投資、アクセラレートすることができました。Saeedのシリコンバレーにおけるユニークな立場は、ベンチャー企業コミュニティへの先見性を可能とし、彼をより大きな規模での投資、インキュベーション等の支援へとかき立てました。

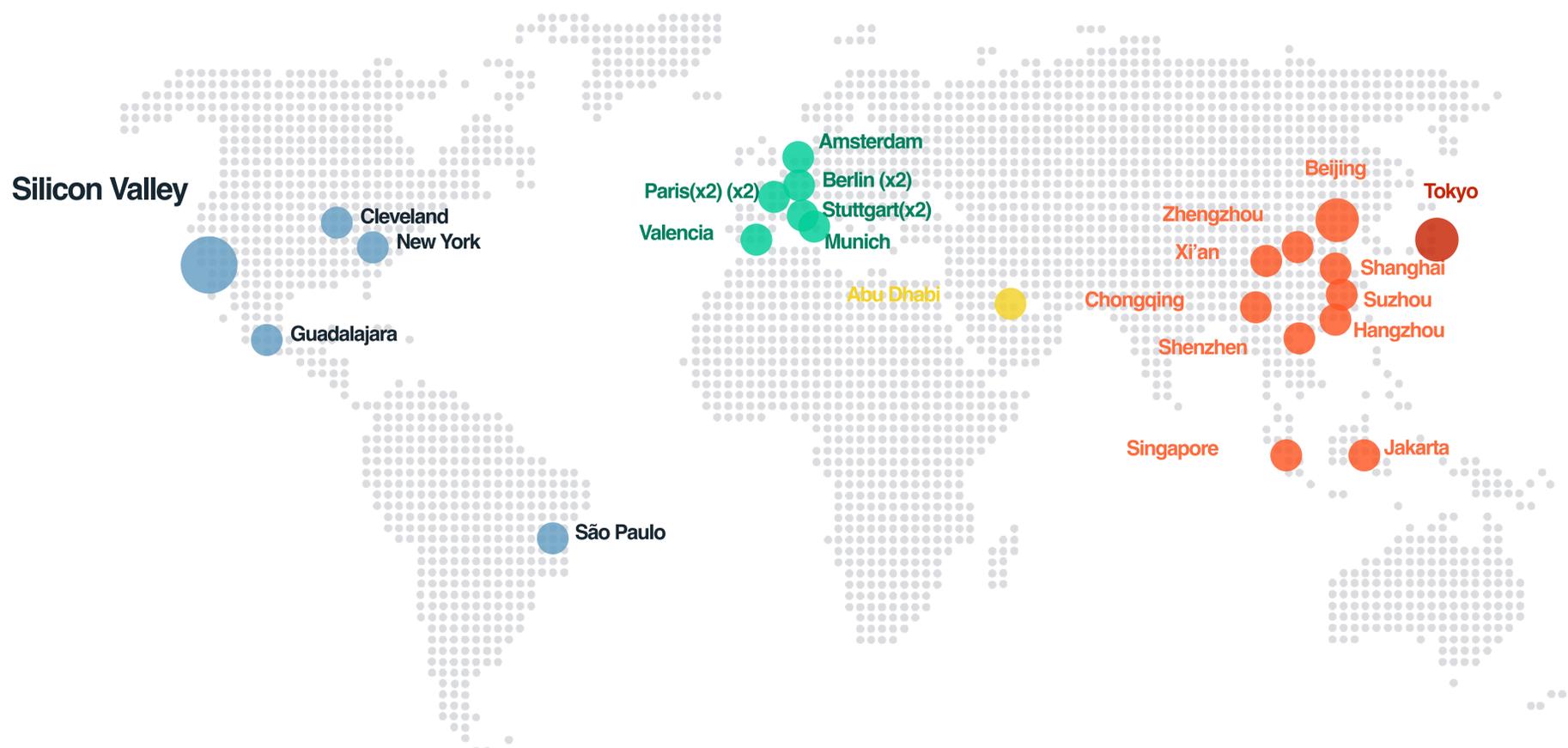


「ラッキー・ビル」に入居していた創業当時のGOOGLE

クな立場は、ベンチャー企業コミュニティへの先見性を可能とし、彼をより大きな規模での投資、インキュベーション等の支援へとかき立てました。

Plug and Playの特徴① - 海外進出支援を可能にする国際的ネットワーク

アメリカ、シリコンバレーに置くPlug and Playは、世界中に26拠点あり、その数は徐々に拡大しています。それぞれの拠点でのプログラムにご参加された方は、海外拠点でのピッチやプログラムへの推薦、現地大企業への紹介という形で海外展開支援をしております。

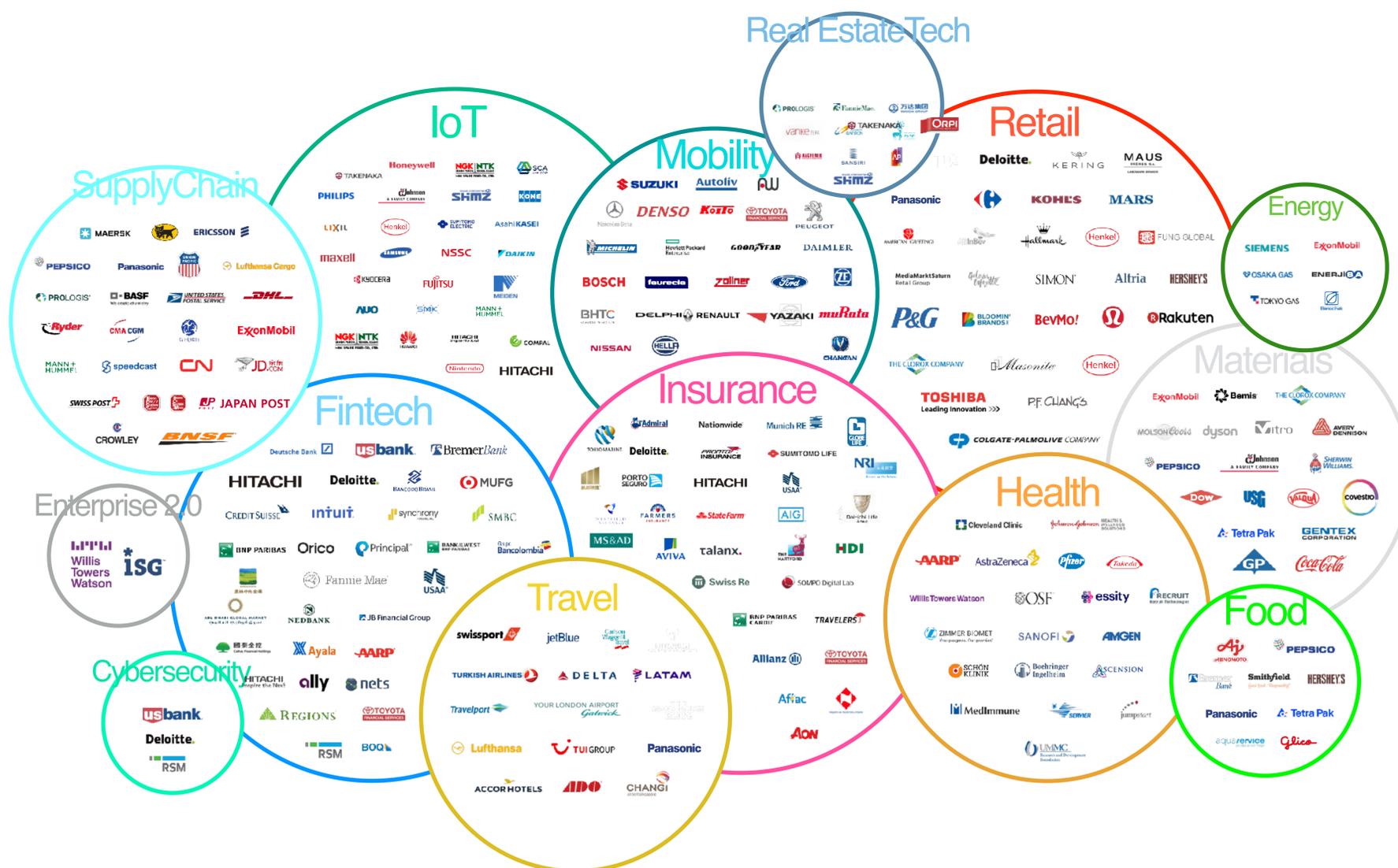


Plug and Playの特徴② - 多数の企業パートナーとの協業支援

Plug and Playは数多くの大企業を、「企業パートナー」として提携先に迎えております。以下にある様な各テーマごとに複数者の企業パートナーが存在しており、スタートアップの皆様は一度プログラムに参加するだけで、そのテーマに属す**全ての企業パートナーと協業のチャンス**を得ることができます。これこそがPlug and Playの提供する「**N:N型プラットフォーム**」です。

スタートアップの皆様は、多数の大企業との協業の可能性を模索することが出来ます。その選択肢の中から特に有望と思われるものに関しては、実際にPoC（実証実験）まで進んでいる方も多数いらっしゃいます。

それぞれの企業パートナーには、新規事業担当者や経営企画室といった、スタートアップとの協業に対して意欲的な方を、スタートアップの窓口として任命して頂いております。詳しくはページをご参照ください。



Plug and Play Head Quarterが抱える企業パートナー一覧

Batch 2 Acceleration Program

Plug and Play Japanの紹介とプログラムの特徴

Plug and Play Japanは一般的なアクセラレータとは異なり、主に**スタートアップの大企業との協業支援**を行うことで、**0→1ではなく1→10を支援**します。その主な特徴は以下の通りです。

1

多数の大企業パートナーとの協業支援

多くの企業パートナーと連携しており（**現在14社・今後も拡大**）、スタートアップの皆様はそれらの大企業と協業のチャンスを得られます。**チャンピオン**という企業の窓口となる担当者を設けており、チャンピオンが社内の適切な部門に繋げてくれるため、**効率的に大企業との協業を進める**ことができます。

2

海外進出支援を可能にするPlug and Play国際的ネットワーク

冒頭でも述べたとおり、Plug and Playは世界に26拠点を有しています。**日本からの海外展開**を視野に入れている方の海外展開支援を、それらの拠点ネットワークを活用してご支援します。

3

4つのテーマに別れたプログラム

現在、日本では**IoT, Mobility, Insurtech, Fintech**の4つのテーマに別れた**3ヶ月間**のプログラムを運営しています。プログラムにご参加された際、皆様にはどこか1つに属していただきます。テーマは今後も随時更新していく予定です。

そのほかにも、以下の様な特徴がございます。

4

スタートアップフレンドリー

費用は一切かかりません

スタートアップの皆様がプログラムにご参加いただく事になった場合、参加費用や株式は一切いただきません。これは、企業パートナーから契約料金をいただいているビジネスモデルだから可能な事です。

5

豊富な成長機会の創出

事業成長につながる機会を提供します

先輩起業家や各界で活躍されている著名な人物をお招きし、ワークショップやランチ会などを実施します。また、メンター様の前でピッチ、フィードバックを受ける機会を設けております。さらに多数のイベント開催により、皆様のネットワークを広げるお手伝いをいたします。

6

Plug and Play Japanコミュニティ

横のつながりを重視します

Plug and Play Japanでの同一テーマのプログラム間でのつながりはもちろんの事、テーマやバッチを超えたスタートアップ同士のつながり創出のため、様々な施策を打っております。プログラムを通して良い仲間に出会える、そんな場づくりに励んでおります。

7

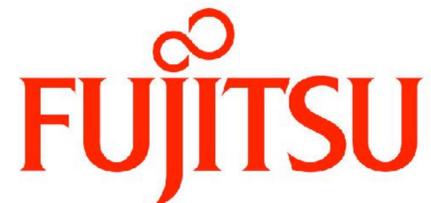
東京都心での活動スペース提供

渋谷オフィススペースを無償で貸し出します

様々な文化やビジネスを生み出してきた渋谷駅徒歩4分の立地の800㎡のコワーキングスペースを、プログラム期間中、オフィスや商談スペースのみならず、イベントスペースとしてもご利用頂けます。

企業パートナーの一覧

現在、以下の14社が企業パートナーとしてPlug and Playのプログラムに参画しています。全ての企業パートナーは、スタートアップとの事業提携や投資機会を探しています。



アクセラレーションプログラム“Batch 1”について

2018年6月にスタートしたアクセラレーションプログラムでは、国内外で合計53社を採択しており、2018年9月初旬まで、大企業との連携支援やメンタリング機会の提供などを実施しています。2018年11月からは”Batch 2”が始まります。

参考リンク) <https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000012.000028153.html>

PLUGANDPLAY JAPAN

Batch 1 June - September, 2018

Startups

Internet of Things

Fintech

Insurtech

Mobility

Batch1採択スタートアップ一覧

Batch 2 アクセラレータプログラムのコンテンツとタイムライン

各項目の詳細は次ページからご紹介します。(赤は参加必須)

プログラム前	2018年 7月初旬 ~9月中旬	①APPLICATION		
		7月から、9月中旬まで”Batch 2”アクセラレーションプログラムへの応募を募集します。		
プログラム前	10月下旬 ~11月初旬	②SELECTION DAY		
		書類選考を通過したベンチャーにピッチして頂き、パートナー企業がアクセラレータプログラムに採用したいベンチャーを選考します。11月中旬に採択ベンチャーを発表。		
11月下旬		③ORIENTATION DAY		
		プログラムに採択された全スタートアップ、パートナー企業を招いたプログラム開始イベント。プログラム説明に留まらず、プログラムに参画している14社以上の企業パートナーへのピッチ機会や個別面談の機会を提供し、事業連携を支援します。また、スタートアップ同士の横のつながりの機会も創出します。		
プログラム期間中	12月 ~2019年3月 ④コンテンツ	Workshop	VC Matching Session	VC Mentoring
		資金調達、PMF、UI/UX、PoCなど、事業成長に必要な、講座形式のワークショップを意しています。	Plug and Play Japanメンターの著名VCや各界で活躍されている方と、ピッチを通してマッチングしてもらう場です。	メンターとスタートアップ3:3程度の合同メンタリングセッション。多角的な視点からのメンタリングが受けられます。
		Progress Meeting	UPDATE DAY	Lunch & Learn
		企業との事業提携の進捗状況をPlug and Playメンバーと共有して、進捗管理や支援を行います。	スタートアップがプログラムの月次成果を互いに共有。スタートアップが相互に刺激し合うことで、事業進捗へのコミット向上、事業成長を促進します。	起業家など今活躍されている人を幅広く招待し、毎回フォーカスを決めたクローズドランチです。
		⑤FOCUS WEEK		
		IoT, Mobility, Fintech, Insurtechごとに、集中してパートナー企業とのミーティングやイベントの開催する週を開催します。		
プログラム中盤頃	3月	⑥EXPO		
		バッチ最後の、プログラム参加ベンチャーによるピッチイベント。最優秀賞ベンチャーを決める。Plug and Play パートナーやメンターのみならず、外部の大企業・VC・メディアなどを幅広く招待します。		
プログラム後	未定	【Special Event】 Silicon Valley Pitch / Program		
		Plug and Playシリコンバレー本社でのピッチやプログラムへ招待。		

①APPLICATION→②SELECTION DAY→プログラム参加までの流れ

ご応募いただいてから実際にプログラムにご参加いただくまでは、Plug and Play Japanとパートナー企業による、以下の様なステップがございます。

期間	7月2日-9月14日	9月15日-10月28日	10月29日-11月1日	11月27日-11月29日	
STEP	APPLICATION		REVIEW	SELECTION DAY	ORIENTATION DAY
内容	<p>Plug and Play Japanホームページ上のApplication Formにて応募受付をいたします。8月23日には弊社にてプログラムの説明会も開催いたします。</p>		<p>Plug and Play Japanが、企業パートナーと共に、ご応募いただいた内容を元に書類審査を行います。</p>	<p>1次審査を通過したスタートアップをお招きし、ピッチによる2次審査を行います。ピッチは各プログラムごとに、弊社にて行われます。</p>	<p>Selection Dayで企業パートナーから高評価を得たスタートアップの皆様に、実際にプログラムにご参加いただきます。その初日がOrientation Dayであり、こちらもテーマごとに行われます。</p>

③ORIENTATION DAYについて

プログラム開始日に開催されるのがORIENTATION DAYです。ここではプログラムの説明のみならず、参加プログラムの全パートナー企業との連続的な個別ミーティング（スピードデーティング）などを行います。また、3ヶ月間のプログラムを共にする仲間と親交を深める機会も設けます。



企業パートナーとスタートアップのスピードデーティングの様子



これから3ヶ月間を共にする仲間と初の顔合わせの場です

④プログラムコンテンツについて

<<Workshop>

スタートアップの成長に必要な知識を、ワークショップという形で4回に分けて実施します。各回テーマを定め、そのテーマの第一人者の方を講師としてお招きしてお話いただきます。

【過去にお招きした方とトピック】

- ・ 起業の科学著者 / 田所 雅之 - PMF(Product Market Fit)
- ・ 電通 / 中川真仁 - コピーライティング
- ・ 東急電鉄 / 加藤由将 - 大企業と回すPoCの極意
- ・ ISGS Investment Works / 五嶋一人 - VCから見た投資をしたくなる様なスタートアップ

...その他多数



東急電鉄 加藤由将さん

大企業とPoCを回す際にスタートアップが気をつけるべき点を、ご自身が統括する「東急アクセラレートプログラム」運営の経験からお話いただきました。

<<VC Matching session / VC Mentoring

VC Matching SessionではVCメンターの方の前でピッチをしていただきます。そこで、資金調達や個別のメンタリングへとつながるきっかけを創出いたします。

VC Mentoring Sessionでは2~3社のスタートアップと、2~3社のVCメンターによる**グループメンタリングセッション**を行います。VCから事業戦略、資金調達、マーケティング、人材・採用、法務・知財、システム・技術などあらゆる角度からフィードバックをもらう機会創出をいたします。これを通して、**事業成長・資金調達のきっかけ**につながられるだけでなく、複数メンターそれぞれの視点からのフィードバック、さらに他スタートアップへのフィードバックを聞くことで、より質の高い学びを得られるでしょう。

④プログラムコンテンツについて

<<Progress Meeting>>

プログラム期間中、定期的にPlug and Playメンバーとのミーティングを行います。パートナーとの協業の進捗状況のみならず、事業に関することなどの幅広いご相談をお受けいたします。

常に参加スタートアップの皆様の状況を把握しておく事で、適切に支援を行う事ができる体制構築を目的としております。

<<Update Day>>

プログラム開始からの振り返りと、終了時までの目標などを、テーマごとのプログラムをまたいだスタートアップ間で共有していただくカジュアルな会です。

これにより、それぞれのスタートアップが他社の進行状況を知り、参考にするとともに、互いに刺激を与え合うことを目的とします。

<<Others>>

そのほかにも、スタートアップの皆様のニーズ次第で随時コンテンツは拡充していく予定です。

実際にプログラムにご参加された際には、「こんな形の支援が欲しい」などと随時ご意見をいただけますと幸いです。常にスタートアップの皆様に、最適な形の支援が行えるよう心がけております。

④プログラムコンテンツについて

<<Lunch and Learn>>

先輩起業家などをお招きし、ランチを囲みながらざくばらんにお話をさせていただきます。

【過去にお招きした方】

- ・株式会社FOLIO / 甲斐 真一郎
- ・ヤフー株式会社・「1分で話せ」著者 / 伊藤 洋一
- ・株式会社エアークローゼット / 天沼 聡

...その他多数



FOLIO 甲斐真一郎さん



「1分で話せ」 伊藤洋一さん



エアークローゼット
天沼聡さん

⑤ FOCUS WEEKについて

FOCUS WEEKでは、**各プログラムごとに**、集中してパートナーとのミーティングやOPEN / CLOSEDのイベントなどを開催します。3ヶ月のプログラム期間中の**中盤**に行います。

実際にどういった内容になるかは、採択するスタートアップの属性によって左右されるため、採択スタートアップが確定した後、順次企画してまいります。

⑥ EXPOについて

3ヶ月のプログラム終了時には、その集大成として**EXPOでピッチ**をしていただきます。また、ピッチのみならず、製品やサービスのデモを設置できるブースもご用意いたします。EXPOではコーポレートパートナーやメンターのみならず、外部から大企業・メディア・VCなどをご招待するため、**対外的にアピールする良い機会**となるでしょう。

2017年11月から開始された一番はじめのプログラム”Batch0”では、**おおよそ700名の方**にご来場いただきました。

2018年8月現在行われている”Batch1”のEXPOは9月5日、6日の2日間に分けて行われます。こちらでも多数のご来場が予想されますので、雰囲気を知りたい方はぜひとも起こしくださいます。 (スタートアップ用チケットがございます。)

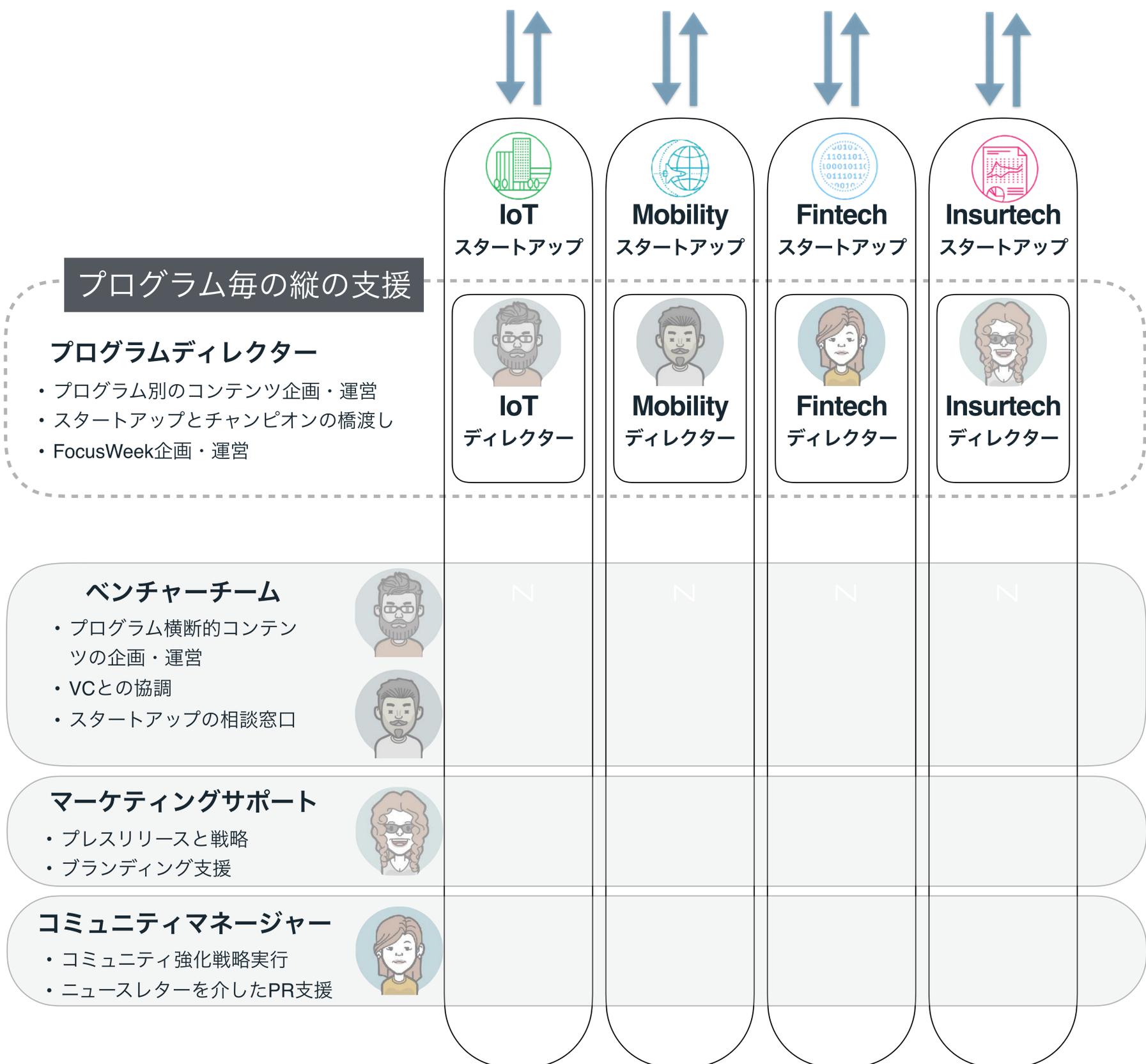


2018年2月に行われたBatch0のEXPOの様子

スタートアップ支援体制について

プログラムにご参加されたスタートアップの方は、以下の様な組織体制でPlug and Play Japanがご支援いたします。

Champion 企業パートナーの皆様にはChampionという、窓口を勤めていただく方を2名専任いただいています。プログラムにご参加された際、スタートアップの皆様が最初に接点を持っていただく方々です。詳しくはP22以降をご参照ください。

プログラム横断的支援

Plug and Play Shibuyaオフィスについて

東急不動産とPlug and Play Japanのパートナーシップを通じて、渋谷に会員制コワーキングスペースを2017年11月にオープンしました。オープンスペース、イベント用のステージ、固定デスク、ミーティングルームなどを多くの利用者が働きやすい環境を実現します。

【活用目的】

企業とベンチャーがつながりやすい場所、ベンチャーが働きやすい環境作り。

【オフィスの住所】

東京都渋谷区道玄坂1-10-8 1F（渋谷駅から徒歩4分）

【営業時間】

平日： 8:00 - 20:00

土日祝： 休館（イベント開催の場合もあります）

採択ベンチャーに無償提供されるオフィススペース

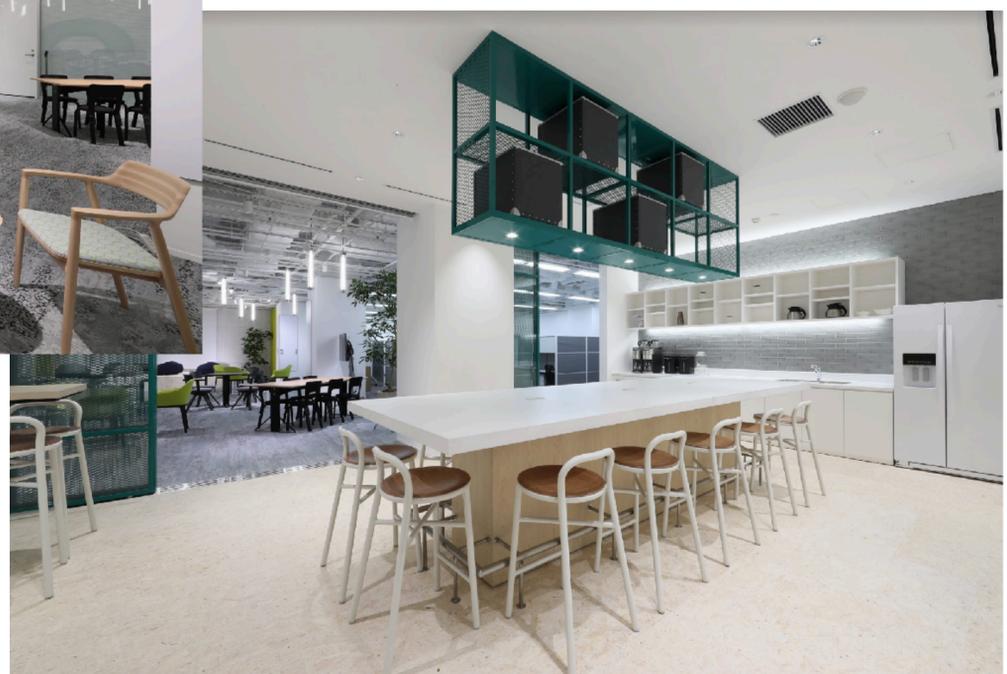
SWP（Share Work Place）会員を2名分提供します。

大企業やVCとの打ち合わせ、デスクトップ作業にご活用頂けます。



Share Work Placeのイメージ

常時飲食可能なキッチンスペース



大企業とスタートアップの協業事例ご紹介

Plug and Play本社で実際に行われた、大企業とスタートアップの協業事例を以下にいくつか挙げております。

Panasonic



パナソニックは IoT プログラムを通じて出会ったセンサー会社
ロックビット (Locbit) と提携し、提携ホテル内の冷蔵庫の電力消費を50%削減に成功。工場のシステムにも導入を予定。

Koito



小糸製作所はモビリティのプログラムを通じマッチングをした
人工知能スタートアップのリアリティ・AI (Reality AI) と提携、
ADB (配光可変ヘッドランプ) への組み込みを行なった。
また、その技術をコンシューマー・エレクトロニクス・ショー
(CES) にて発表、大きな反響を呼んだ。



Slice

損保デジタルラボは保険テックのプログラムを通じ出会ったオン
デマンド保険を提供しているスライス (Slice) と提携、投資を決
断。

NISSAN



日産株式会社はブランド&リテールプログラムを通じて出会った
仮想現実 (VR) のスタートアップゼロライト (Zero Light) と提携
し2018年版日産リーフのデモを展開。仮想現実の中で車体の色や
詳細を変更することで購買意欲を向上させ、返品率を下げるのが
狙い。



inbenta

Inbenta 社はコンタクトセンターのユーザー・エクスペリエンス
(UX) を向上するスタートアップである。NTT コムはコンタクト
センターの顧客満足度に課題を感じ、FAQサイトのコンテンツの
充実、高度化により、オペレーターがいなくてもお客様自身が問
題を解決できる仕組みを Inbenta社と共に構築した。

応募条件

- ✓ 現段階で起業していなくても、本プログラム期間中に法人登記し、サービスまたはプロトタイプなどを作成できること
- ✓ 採択された場合、本アクセラレータプログラムに優先して参加すること
- ✓ ビジネスが公序良俗に違反していないこと
- ✓ 以下の4つのテーマになんらかの形で沿っていることが望ましい
- ✓ ステージによる制限なし。シードからシリーズABまで幅広く採択実績あり



IoT インターネットオブシングス

FOCUS AREAS:

- ・ヘルス&ウェルネス
- ・モビリティ
- ・メディア&エンタメ
- ・ロジスティクス 等



Fintech フィンテック

FOCUS AREAS:

- ・支払い・バンキング
- ・ブロックチェーン
- ・リテール
- ・ビットコイン 等



Insurtech インシュアテック

FOCUS AREAS:

- ・顧客満足度向上
- ・商品のイノベーション
- ・リスク分析
- ・業務プロセス効率化 等



Mobility モビリティ

FOCUS AREAS:

- ・自動運転
- ・サイバーセキュリティ
- ・予知保全
- ・インフォテイメント 等

応募先／お問い合わせ先



Plug and Play Japan
COO
Mariko Yazawa
mariko@pnptc.com



Associate
Tomoki Fujii
tomo@pnptc.com

ご関心のある方は、弊社HP(<http://japan.plugandplaytechcenter.com>)よりご応募ください。さらに詳しい内容や、質問などあればPlug and Play Japanベンチャー担当の藤井の連絡先まで、お気軽にご連絡ください！

Batch2説明会

8月23日（木）19:00-21:30には、**Batch2の説明会**を開催いたします。
当説明会では以下のようなコンテンツをご用意しております。

- ・ Plug and Play Japan代表による、プログラムの概要
- ・ スタートアップと協業したいのか、企業パートナーからのピッチ
- ・ 採択スタートアップ向けに特別価格でサービスを提供しているサービスパートナーから、サービス概要と特典内容に関するピッチ
- ・ 企業パートナー、採択スタートアップ、メンターの3者によるパネルディスカッション
- ・ ネットワーキング & PnPメンバーに対する個別質問ブース

以下のURL, またはQRコードからイベントページを見られますので、ご興味のある方はご参照ください！

https://eventregist.com/e/pnp_batch2



Batch2個別相談会

より詳細にPlug and Play Japanについて知りたい方、プログラムに参加するメリットを明確にしたい方向けに、**個別相談会**を全6回実施いたします。どの回も13時～15時で、1社15分の相談をお受けつけいたします。**先着順で席が埋まっていくため、お早めにご予約ください。**

個別説明会日程は以下の通り予定しております。

8月10日(金) / 8月20日(月) / 8月27日(月) / 9月7日(月) / 9月10日(月) / 9月13日(水)

ご予約は以下からお願いいたします。

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLScjRFTgZeubfNV4lwLFCiZi_mhqddDutBLKra6x47iUiWIRkQ/viewform



Plug and Play Japan

企業パートナーの「チャンピオン」(1/2)

企業パートナーの窓口となる、「チャンピオン」の皆様をご紹介します。弊社HPより、チャンピオンの皆様からのコメントが見られますので、是非ご覧ください。



Kunio Higashida
東田邦雄

デジタル戦略部 課長代理



Ayaka Matsuzaki
松崎絢香

ビジネスデザイン戦略部



Yuki Otsuka
大塚祐貴

グループ経営企画部
経営戦略グループ係長



So Watanabe
渡邊 聡

都市事業ユニット 事業戦略部
まちづくり共創グループ課長補佐



Akihiro Okura
大倉文玄

組織開発部 主担
(兼)アライアンスCEOオフィス
アライアンス・ベンチャーズ
担当 主担

Coming



Akira Inoue
井上 明

新事業統括部 共創推進課長



Shotaro Sobu
蘇武 翔太郎

事業企画本部 金融イノベーション推進センター 主任



Terukazu Yaguchi
矢口 輝和

事業企画本部 金融イノベーション推進センター 技師



Takashige Kuki
九鬼 隆成

執行役員 投資第一部長

Mitsubishi UFJ Capital Company Limited

Mitsubishi UFJ NICOS Co.

Yasushi Kuwabara
桑原 康史

営業第2本部 法人開発部 副部長

Mitsubishi UFJ Lease & Finance Co.

Hiroshi Yoshida
吉田 浩司

デジタルビジネス推進部 イノベーショングループ 課長代理

The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ

Tatsuto Fujii
藤井 達人

デジタル企画部 アライアンス推進ライン 次長



Masakazu Sasaki
佐々木 雅一

総合企画部 イノベーション開発室

チーフデジタルストラテジスト



Ryosuke Takemata
竹俣 亮佑

総合企画部
イノベーション開発室

企業パートナーの「チャンピオン」 (2/2)

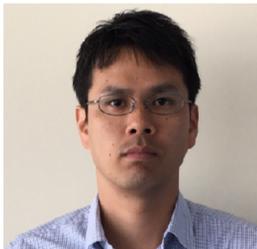
企業パートナーの窓口となる、「チャンピオン」の皆様をご紹介します。弊社HPより、チャンピオンの皆様からのコメントが見られますので、是非ご覧ください。

Panasonic



Norihiro Kondo
近藤典弘

パナソニックベンチャーズ社
シリコンバレー事業開発センター 所長



Kunji Kaido
海藤淳司

パナソニックベンチャーズ社
シリコンバレー事業開発センター シニア事業開発マネージャー

FUJITSU



Tokunaga Naomi
徳永奈緒美

マーケティング戦略本部ビジネス開発統括部シニアディレクター
兼ベンチャー協業推進部部長



Tomohiro Suzuki
鈴木智裕

マーケティング戦略本部
ビジネス開発統括部
ベンチャー協業推進部

Fujikura



Sayaka Hirafune
平船さやか

つなぐみらいイノベーション推進室 室長



Takayuki Imai
今井隆之

シリコンバレーオフィス所長

ADK



Aiko Teranishi
寺西 藍子

ADK グローバル東京
シニア・アカウント・エグゼクティブ



Yoh Tani
谷 瑠

コミュニケーション・アーキテクト本部
コミュニケーション・プランナ

日本通運
NIPPON EXPRESS



Naoki Matsumoto
松本直樹

ロジスティクスエンジニアリング戦略室
課長



Shingo Maki
牧信吾

ロジスティクスエンジニアリング戦略室
係長

農林中央金庫



Jin Saito
齊藤 仁

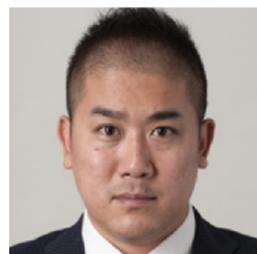
コーポレート本部デジタルイノベーション推進部 調査役



Kazuto Mizuno
水野和人

コーポレート本部デジタルイノベーション推進部 調査役

dentsu



Ogawa Hiroshi
小川浩史

経営企画局戦略投資部/電通ベンチャーズ



Akihiro Shimura
志村 彰洋

マーケティング・クリエイティブセンターコミュニケーション・コンサルティング室事業共創部長
プロジェクト・ディレクター

Plug and Play Japanメンター(1/2)

Plug and Play Japanのメンターの一部をご紹介します。今後もVC・起業家・専門家からのメンターを増やし支援体制を拡充していきます。



Mio Takaoka
高岡美緒

Partner, Arbor Ventures
VP of Business
Development, Medical
Note, Inc.



Kazuto Goshima
五嶋一人

iSGSインベストメント
ワークス
代表取締役 / 代表パート
ナー



Kazuhiro Shin
新和博

アイ・マーキュリー
キャピタル代表取締役
社長



Yoshinobu Osaka
大坂 吉伸

株式会社リバネス
株式会社グローカリンク
代表取締役社長



Kenta Adachi
足立健太

IDATEN Ventures
代表パートナー



Norihiko Nakabayashi
中林紀彦

SOMPO ホールディングス
チーフ・データサイエンティスト
データサイエンティスト協会理事



Kengo Ito
伊藤健吾

D4V COO
Genuine Startups
代表取締役



Yoshimasa Kato
加藤由将

東京急行電鉄株式会社
都市創造本部 開発事業部事業
計画部課長補佐



Masayuki Kimura
木村将之

Deloitte Tohmatsu Venture
Support, Silicon Valley
Office, Managing Director



**Yasuhiro
Yoshizawa**
吉沢康弘

Inclusion Japan
取締役



Keisuke Sogawa
曾川景介

株式会社メルペイ
執行役員



Dai Yoshida
吉田 大

Blackbelt Legal, Inc.
代表弁護士



Koji Osawa, Ph.D.
大澤弘治

Global Catalyst Partners
Japan マネージング・ディ
レクター 兼 共同創設者



Kenichiro Hara
原 健一郎

DCM インベストメント
ヴァイスプレジデント



**EMRE HIDEKAZU
YUASA**
湯浅エムレ秀和

Globis Capital Partners
Principal,

Plug and Play Japanメンター(2/2)

Plug and Play Japanのメンターの一部をご紹介します。今後もVC・起業家・専門家からのメンターを増やし支援体制を拡充していきます。



Naoki Kamimaeda
上前田 直樹

Global Brain Corporation
Partner in charge of AI &
Cyber Security



Tatsuya Nagaoka
長岡達弥

Jafco
投資部シニアアソシエ
イト



**Masatoshi
Fukasawa**
深澤 優壽

Eight Road Ventures
(Fitderity)



Tomohiro Yoshida
吉田 知広

アビームコンサルティング
株式会社 シニアマネー
ジャー 金融・社会イン
フラビジネスユニット
銀行・証券セクター



**Junichiro
Kanja** 純
一郎

NS Solutions
Corporation
Director, FinalInno
Labs.



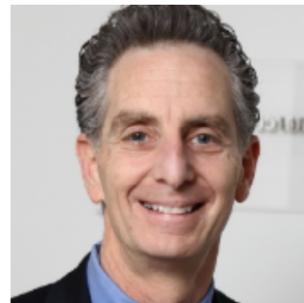
Saeed Amidi
CEO&Founder
Plug and Play
Tech Center



Alireza Masrou
Plug and Play
Tech Center
Managing Partner
Startup
Investment Arm



Ali Safavi
Plug and Play
Tech Center
Director, Insurtech
Principa



Nathan Gold
Demo Coach
Demo coach.com

サービスパートナー

成長に不可欠な様々なサービス提供するサービスパートナーがいます。プログラムにご参加いただくと、Plug and Play Japan採択スタートアップとして、以下のサービスが特別価格で受けられます。今後もサポート体制の拡充を目指してサービスパートナーを拡大していきます。



Amazon Web Service
Infrastructure



Microsoft Azure
Infrastructure



MF Cloud
Accounting



Merry Biz
Accounting



WANTEDLY
Recruiting



Career Baito
Recruiting



GMO payment gateway
Payment



Analytica
Business Intelligence



PR Times
Press Release



UI scope
UI/UX



ICare 産業医
Industrial physician



AZX
Law



ペライチ
Wevsite Creation



TandemSprint
Inbound /
Outbound Support



Bizer
Bizer
Back Office



SPARK DOJO
Education

Plug and Play Japanメンバー

プログラム期間中に皆様のご支援をさせていただき、Plug and Play Japanのメンバーを以下にご紹介させていただきます。



Phillip Seiji Vincent
Managing Partner



Mariko Yazawa
COO



Ryo Naiki
CSO



Shingo Ehara
Director, Mobility



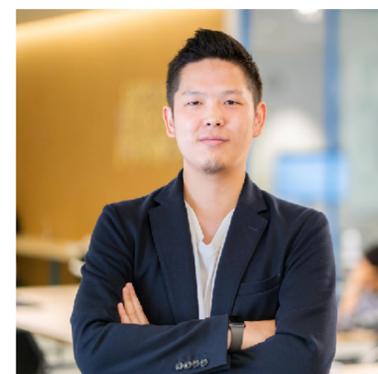
Ayumi Fujimoto
Director, Marketing



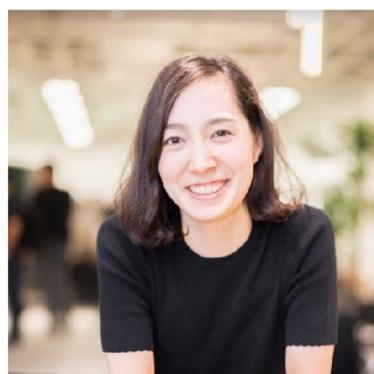
Yuki Kishi
Director, Fintech



Kohei Suzuki
Ventures Associate



Kenta Nakai
Business Development



Saori Nicole
Community Manager



Tomoki Fujii
Associate



Risa Ishii
Biz Development, HQ



Koji Miyazaki
Biz Development, HQ

Appendi

スタートアップのステージについて

Plug and Play Japanのアクセラレーションの特徴として、企業パートナーとの協業を支援することでスタートアップの成長を支援するという点が挙げられます。そのため、企業パートナーが協業可能性を感じられるスタートアップでしたら、**ステージに関係なく**プログラムに採択される傾向がございます。実際**シードからシリーズA,B**まで幅広く採択の実績があります。Plug and Play Japanコミュニティマネジャーのニコルによる、Batch1に採択されたスタートアップ2社へのインタビュー記事を次ページに掲載しておりますので、参考にさせていただきます。

1.株式会社GINKAN（Fintechプログラム採択 / シード）

GINKANの運営しているSynchroLife（シンクロライフ）は、ユーザーがレストランでの食体験をレビューとして投稿できる、インスタグラムやツイッターなどのような「グルメ版」SNSです。ユーザーのレビュースコア等を独自のアルゴリズムで分析、機械学習するAIを搭載し、良質なレストランを迅速に見つけることができます。

また、レストランの評価点数をブロックチェーンを使って分散型管理することで改竄を防ぎ、透明性を担保しています。さらに、インセンティブとして独自の暗号通貨（トークン）を導入し、良質なレビューを投稿したユーザーへ報酬や飲食代金の還元リワードとして付与することで、ユーザー主体の自律性の高いプラットフォームを実現しています。



2.株式会社Flydata（IoTプログラム採択 / シリーズA）

FlyDataは、企業が持つデータベースをクラウド上に反映・分析するSaaS、FlyData Syncを提供するスタートアップです。企業の持っているデータベースを最大化することをミッションに、現在は①オンプレミス*からクラウドへのビッグデータ転送サービス、②データを活用するためのコンサルティングサービス、③AIを活用したデータクレンジングサービス、の3つをビジネスの柱としています。

*企業などが情報システムの設備（ハードウェア）を自社で保有し、自社の設備において運用すること



1.株式会社GINKAN（Fintechプログラム採択 / シード）



GINKAN Founder & CEOの神谷さん

ニコル：今回、Batch1に参加いただいておりますが、そもそもPlug and Play Japanのことはどこで知られたんですか？

神谷：実は、今年の1月にPlug and Play Shibuyaで行われた、スタートアップメディアTHE BRIDGE主催のTHE COINというイベントに登壇したんです。その時COOの矢澤さんと初めて話して。その後、Plug and Playに関する色々なプレスリリースやニュースを見て、チームが若くて海外色が強い印象があり、直感的にいいな、と思いました（笑）。

ニコル：なぜ、他のアクセラレーションプログラムではなく、Plug and Playだったのでしょうか？

神谷：アジア展開を考えているので、海外市場を目指すスタートアップに対して界11ヶ国26拠点というグローバルなネットワークを提供しているところに魅力を感じました。

ニコル：プログラム期間中、楽しみにしているコンテンツ何ですか？

神谷：6月27日にPlug and Play Japan主催のLunch and Learn で、FOLIOの甲斐 真一郎さんがゲストで来てたんですが、こういう起業家の方と実際に会ってぶっちゃけ話が聞けるのはすごく良かったですね。今後も、同じ悩みを抱えていただける先輩起業家とどんどんコミュニケーション取れる機会が欲しいです。

ニコル：他に増やして欲しいコンテンツはありますか？

神谷：スタートアップ同士の横の繋がりがあっていいですね。他の参加者がどんなことをやっているのか、情報交換は大事だなと。採択スタートアップのニュース配信とか、PRの機会もあれば嬉しいです。

ニコル：海外のスタートアップも多く採択しているので、グローバルなコミュニケーションが活発に取れる機会ももっと作っていききたいですね。今後のプログラム期間中、GINKANとしてはどのような取り組みをしていく予定ですか？

神谷：まずはビジネスモデルのブラッシュアップやサービスのマーケティングを強化していきたいです。飲食加盟店にも自由に参加してもらおうフェーズへ進む前に、トークンを絡めたO2OマーケティングのPoC（実証実験）を3ヶ月間で形にしたいです。Plug and Playではたくさんのパートナー大企業と接する機会があるので、PoCに伴うマーケティングやブランディングをパートナーの力を借りながらやっていきたいところです。

SynchroLifeの良さは、美味しいお店が見つかるだけでなく、楽しさがあるところです。コンビニでグルメマガジンを立ち読みする感覚で、5分～10分でも見てもらい、ぜひ多くの人に日頃の食体験をシェアして楽しんでもらいたいです！

2.株式会社Flydata (IoTプログラム採択 / シリーズA)



Flydata Director of Business(CP)の大西さん

ニコル：本社は米シリコンバレーとのことですが、米国と日本市場の違いは何でしょうか？

加納：米国では、データ・ドリブンが進んでいるので、自社でデータ分析までしている顧客が多いです。そのため、①のビッグデータの転送で主に売り上げが出ている状況です。一方で、日本ではデータ分析を自社内で行うことが少ないので、データ転送のサービスだけでは顧客に刺さらないことが多いです。そこで、データ活用をするための②コンサルサービスや③データクレンジングサービスを開発するに至りました。

ニコル：Plug and Play JapanのBatch1に応募いただいた理由は何でしょうか？

加納：実はFlyData本社がシリコンバレーのPlug and Playのプログラムに参加していたんです。大手企業が多く参画しているし、グローバルにスタートアップのビジネス拡大支援をしていると感じていたので、日本でのプログラムにも参加したいと思いました。

ニコル：実際Batch1に参加していかがですか？

大西：他のアクセラレータープログラムにも参加したことがあるんですが、Plug and Playの参画パートナーはスタートアップとの交流に非常に積極的だと感じます。例えば僕たちは、AIを活用した新しいプロダクトを開発中で、こちらはフィードバックを貰いながら改善していきたいと思っているのですが、Plug and Playのパートナー企業はこうした大企業の社内ニーズヒアリングにも応じてくれるので、大変有難いです。プログラム期間中に様々なコミュニティビルディングの機会が設定されていて、スタートアップ同士やパートナーとのコミュニケーションの機会が多いのもいいですね。実際、同じBatch1に参加しているスタートアップの1社とは協業の可能性も出ています。その他にも、ワークショップやランチ勉強会など、スタートアップがビジネスを改善・成長させていくためのサポートが豊富な点も非常に有難く感じています！

ニコル：Batch1を通してどんなことを達成したいですか？

加納：2つあります。まずはビッグデータ分析サービスについてはパートナー企業と連携して、例えばスポーツジムや小売業などのデータ分析を実施して事例をつくっていききたいです。また、プロダクト開発についてはチャンピオンの方にご協力頂きニーズヒアリングとサービス改善のサイクルを高速で回していきたいです。



Visit us at: pnptc.com