

スタートアップ分科会

資料 4



KAIZEN PLATFORM

Co-founder & CEO
Kenji Sudo(Sudoken)

The relation between tech & culture

Agenda

Introduction

自己紹介

Capitalism & Silicon valley

グローバル資本主義とシリコンバレー

What's our opportunity& Issue
か？

我々が取り組むべきイシューは何



Introduction

Kaizen Platform, Inc.

Co-founder & CEO

須藤 憲司

Kenji Sudo (sudoken)

**前職：株式会社リクルートマーケティングパートナーズ 執行役員
外資系ITマーケティング推進室長**

- オンライン集客事業を設立
- 4年連続で200%成長を実現
- 累計100億以上をアドテクへ投資
- 現在は、サイト改善のソリューションを提供する会社をシリコンバレーで起業



Silicon valley

シリコンバレーとは何か？

1,240 : 29,700

参照 : WiL伊佐山元氏が語る、数字で見る日米スタートアップの違い

Silicon valley

シリコンバレーとは何か？

1,240 : 53,000

参照 : WiL伊佐山元氏が語る、数字で見る日米スタートアップの違い

Silicon valley

シリコンバレーとは何か？

0.2% → 21%

参照：WiL伊佐山元氏が語る、数字で見る日米スタートアップの違い

Silicon valley

シリコンバレーとは何か？

138 → 31,500

2,521 → 160,000

1,153 → 97,000

3,021 → 53,861

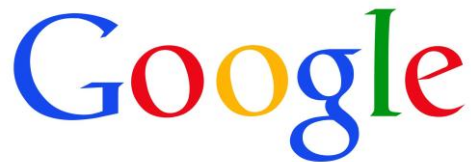


参照：WiL伊佐山元氏が語る、数字で見る日米スタートアップの違い

Silicon valley

シリコンバレーとは何か？

43.4 : 17.3



日本のネット企業
上位81社の合計

2015/7/2時点
<http://netindex.jp/>

Key Question

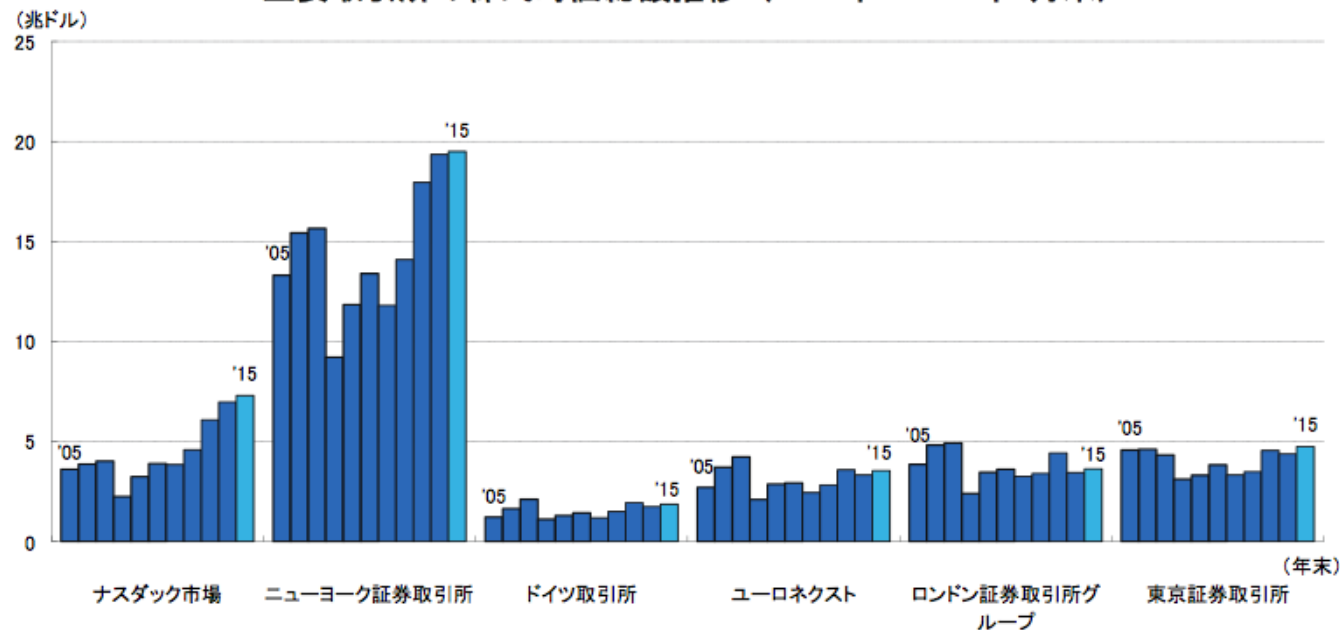
日本からGoogleやFacebookを生み出すことができるか？

NO

Silicon valley

シリコンバレーとは何か？

主要取引所の株式時価総額推移（2005年～2015年2月末）



(注) 1. ロンドン証券取引所グループの2009年以前の値はロンドン証券取引所とイタリア取引所の合計。

2. 2010年よりロンドン取引所グループとして数値が公表されている。

(出所) 世界取引所連盟公表資料より野村資本市場研究所作成

Silicon valley

シリコンバレーとは何か？

主要株式市場の国際比較（2015年2月末）

（社、億円）

	新規上場 企業数	上場企業数	時価総額	売買代金
東京証券取引所	1	2,408	5,543,044	1,041,691
ニューヨーク証券取引所	11	2,461	23,250,377	3,352,510
ドイツ取引所	2	656	2,218,363	313,341
ユーロネクスト	6	1,062	4,228,018	417,313
ロンドン証券取引所	10	914	4,340,897	387,750
香港証券取引所	17	1,766	4,027,702	504,636

ジャスダック	2	841	97,677	30,841
マザーズ	5	201	32,464	40,112
ナスダック（米）	18	2,780	8,697,886	2,576,298
AIM（英）	9	1,088	132,932	9,404
GEM（香港）	6	208	28,372	2,588

- （注） 1. 時価総額と売買代金は、2月末の為替レートで円換算。
 2. 東証は1・2部合計、上場企業数、新規上場企業数は外国会社を除く。新規上場企業数は、テクニカル上場（企業再編等に伴い、上場会社の法人格が変更・消滅するものの、その実態が残る場合の再上場）を含む。
 3. ニューヨーク証券取引所については、ETF等を除く数字。ニューヨーク証券取引所、ナスダックについては新規上場企業数以外は世界取引所連盟による統計。
 4. ドイツ取引所は自由市場（Freiverkehr）を除く。売買代金は世界取引所連盟による統計。
 5. ロンドン証券取引所は国内のみ。テックマーク（英）を含む。
 6. 香港証券取引所の合計はGEMを含む。新規上場企業数はGEMから昇格した企業を含む。

（出所）各証券取引所及び世界取引所連盟公表資料、Thomson Financialより野村資本市場研究所作成

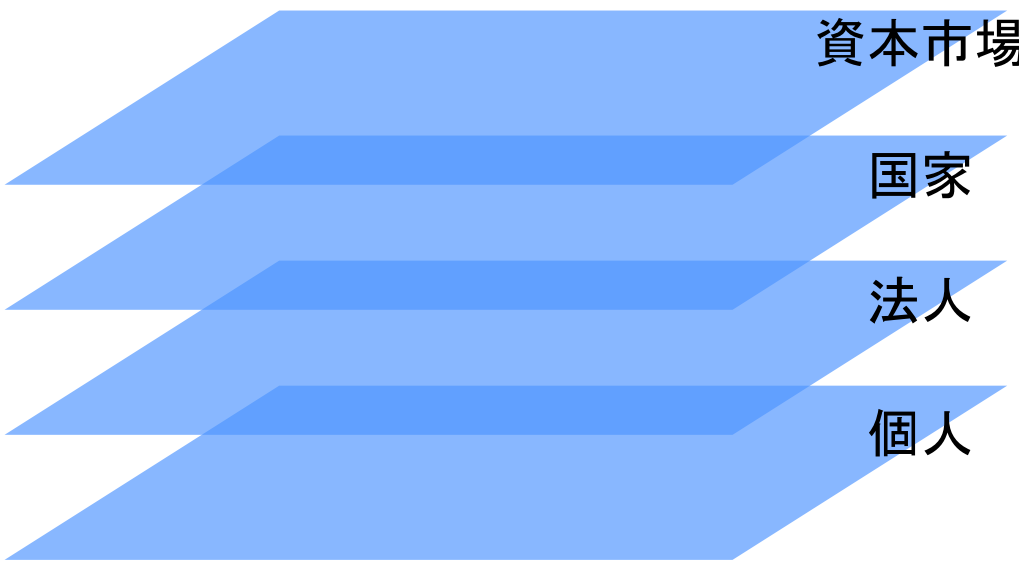
Dilemma

日本のスタートアップが抱える3つのジレンマ

VCのコンフォータブル
企業家のコンフォータブル
スタートアップのコンフォータブル

What's issue?

日本がダメなのか？本当の問題は何なのか？



資本市場

日本に流れている
マネーの質の問題？

国家

日本の国家が抱えている
ルールの問題？

法人

日本の法人が陥っている
構造の問題？

個人

日本の個人が持っている
癖や特性の問題？

日本人が世界に出て行くしかない
外貨獲得こそ
今取り組むべきテーマ



改善

改善（かいぜん）とは、日本の製造業で生まれた工場の作業者が中心となって行う活動・戦略のことである。日本国外でも通用する言葉であり、本来の意味と区別するためにカイゼン、Kaizenとも表記される。

改善活動の内容は生産設備の改造や工具の新作、製作など業務効率の向上や作業安全性の確保、品質不具合防止など生産から販売に関わる範囲全てにわたる。

改善は上からの命令で実行するのではなく作業者が自分で知恵を出して変えていく事が大きな特徴で、企業側はQCサークルなどの形で活動を支援することが多い。また、改善は一度行ったら終わりではなく次々と改善を行っていく持続性、継続性が重視されている。

参照 wikipedia

Our value

Creative leverage Your business ROI



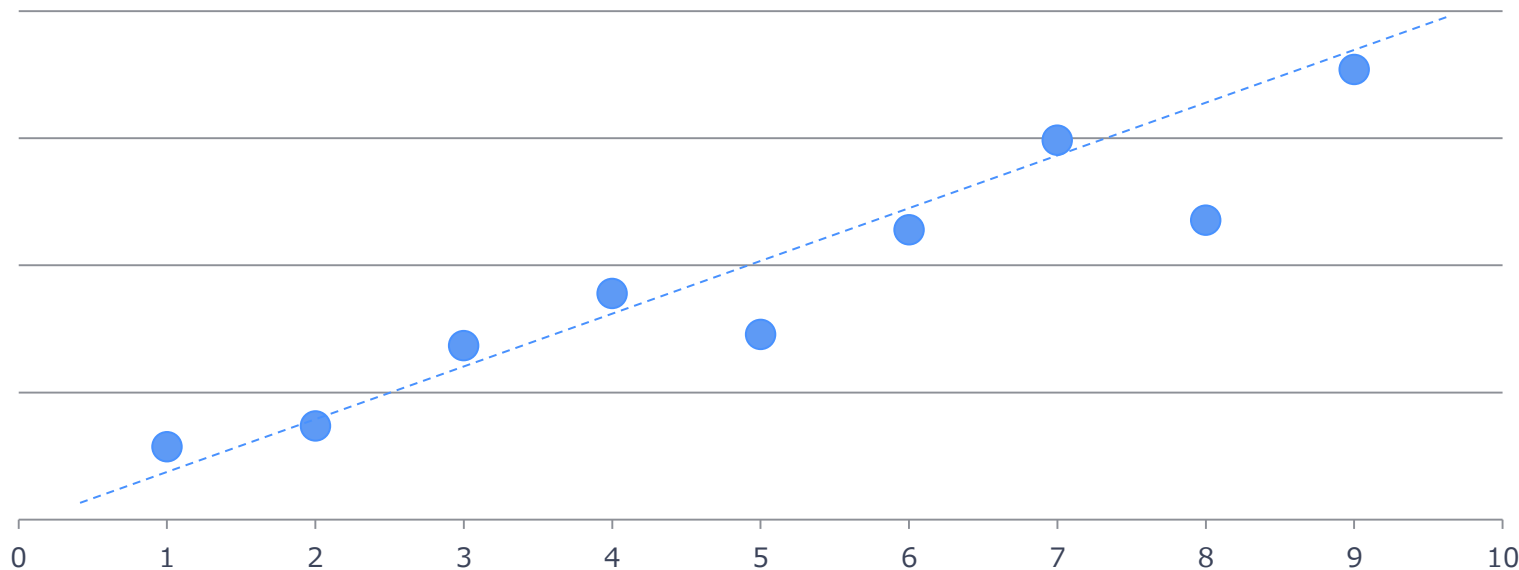


Concept

Promote Kaizen process in Marketing
マーケティングにKAIZENを

Zen of KAIZEN

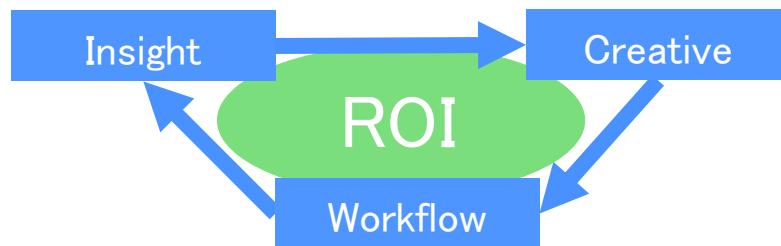
1ページあたりのテスト数と改善効果の相関性



※数千回のテスト結果から外れ値を外して分析

KAIZEN drive Marketing ROI

改善サイクルを数多く回せる組織が勝つ



About KAIZEN PLATFORM

UX optimize Platform

継続的改善のためのワークフローの管理
から実際のテストやナレッジ蓄積まで



Creative Network

2000名を超える専門特化された
UIデザイナーやコピーライターのネットワーク

Search

Social

Display

Email

Site Content



KAIZEN PLATFORM



Content

Creative

Conversations



KAIZEN PLATFORM

Kaizen Platform

グローバルで最も急速に成長している企業の一つです

18名

72名

150社を超えるエンタープライズ企業

40カ国 3,000アカウント

でご利用いただいております

130社 2100名

以上のUIデザイナーやコピーライターのクリエイティブネットワーク

毎月600件以上の改善依頼に

2400以上の改善案



KAIZEN PLATFORM

In Good Company

Trusted by the world's leading brands



lenovo



Nestlé

YAHOO!
JAPAN



企業側では持ちにくい実際に購入いただくお客さまの感覚に合ったクリエイティブを、グロースハッカーの集合知とテストによるお客様の評価で実現し、コンバージョン率を高めています。

-K. Sekiguchi, GM, Web Marketing, Japan Airlines

SoftBank



Gulliver

RECRUIT

dentsu



KAIZEN PLATFORM

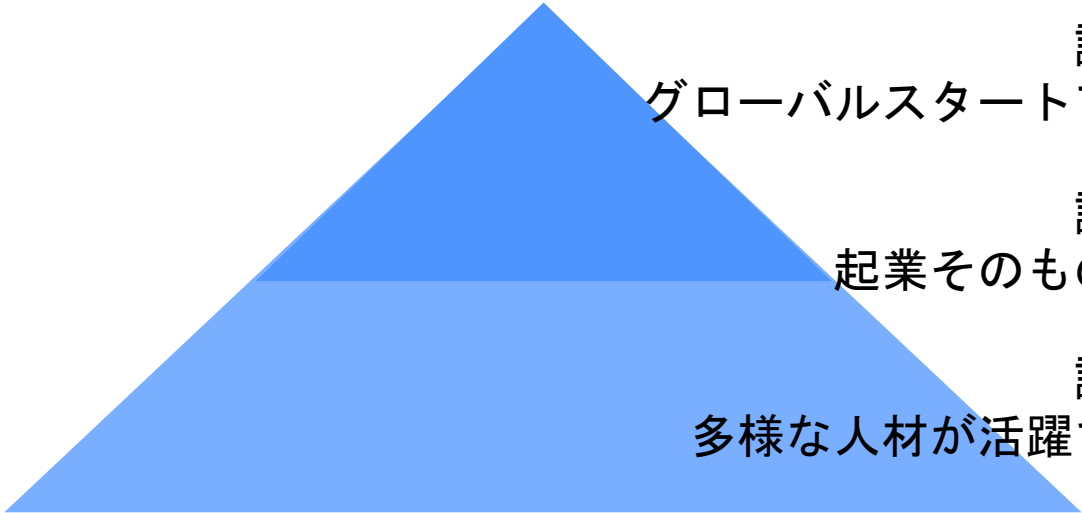
What's our issue?

我々の取り組むべきイシューは何か？



Issue

私の問題提起



論点 3 :

グローバルスタートアップをどうつくりだすか？

論点 2 :

起業そのものをどう増やすか？

論点 1 :

多様な人材が活躍できる新しい働き方の促進

Issue 1

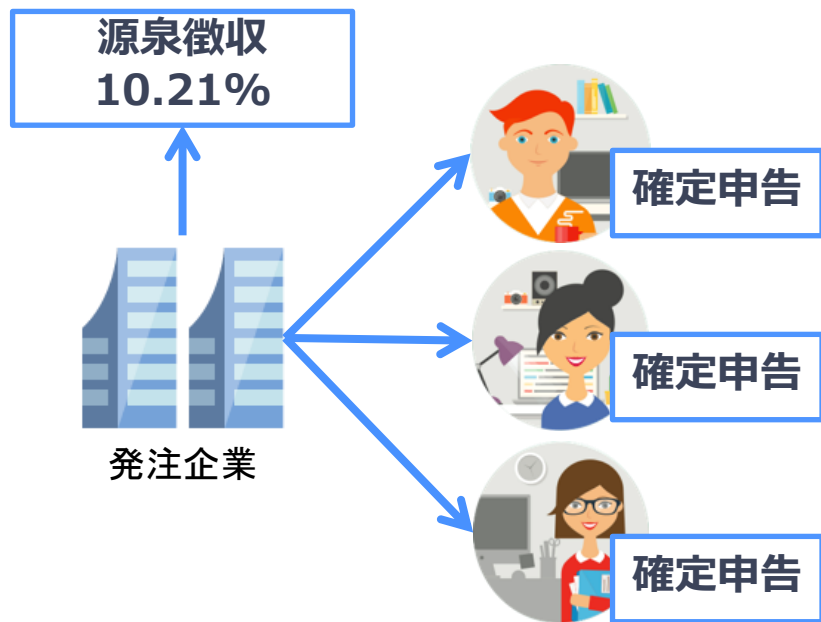
論点1 多様な人材が活躍できる新しい働き方について

- ・ **地方での雇用創出，また新しい働き方を作り出すにあたっての規制緩和の提案。**

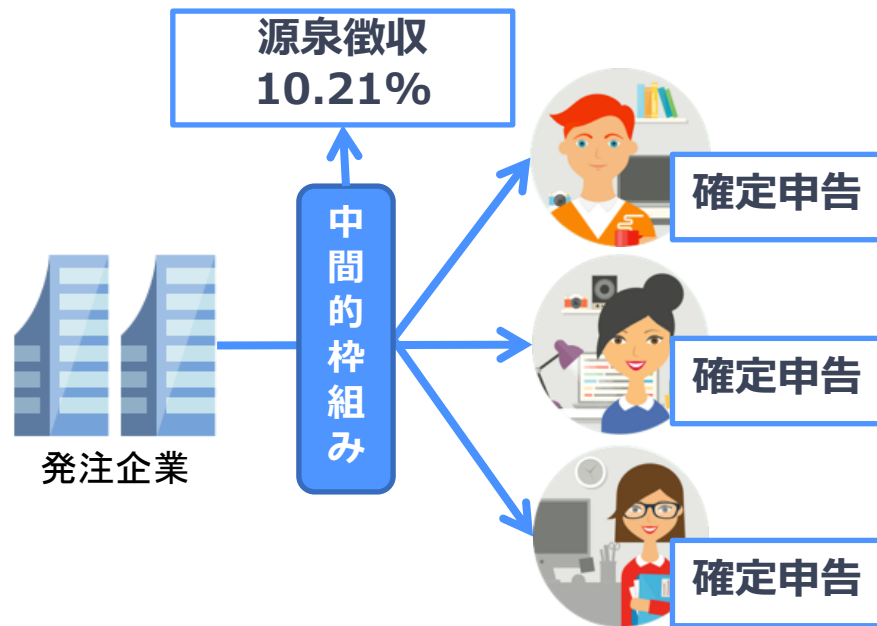
源泉徴収制度：大企業×正社員雇用前提で作られており、フリーランス等の新しい働き方の障壁となっている
特にママなど時間を制限した働き方を増やそうとすると業務委託による働き方を拡大した方が合理的

Idea 1

【現在】発注側に管理コストが発生する



特区内のみで業務委託の源泉徴収を請け負う
中間的枠組みをつくり、業務委託での管理コスト低減を図り、WMの就業機会を増やす



Issue 2

論点2 起業そのものの増やし方

実際の起業をしてみてわかった日本の起業におけるハードルについて

銀行の口座が開けない

不動産が借りれない

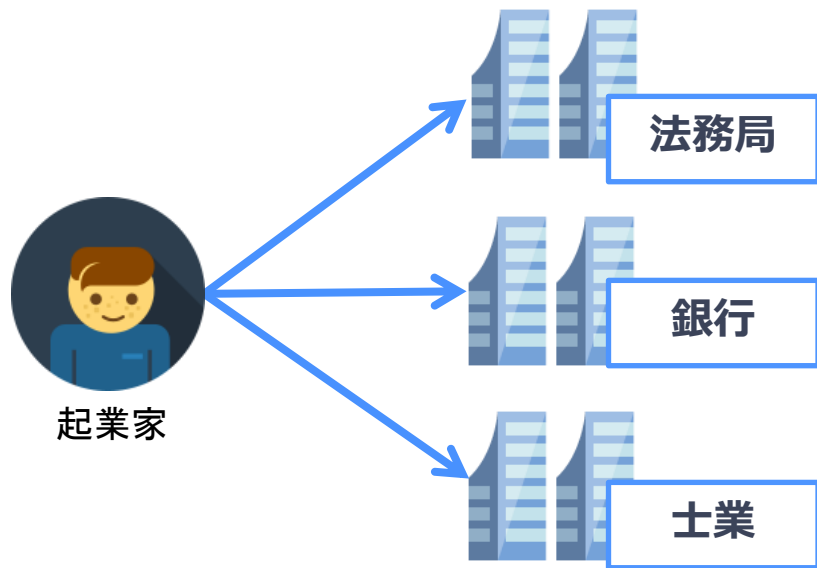
クレジットカードがつかれない

米国で起業した際には、SSN（社会保証番号）を持っていなくても、シリコンバレーバンクで30分で口座を開くことができて全てのサポートを受けることができた

そもそも外国人である私がこのような対応を受けるシリコンバレーと日本の起業に対する支援の現実の差を感じている
外国企業の参入や外国人の起業などは、さらに大変な状況と推察される

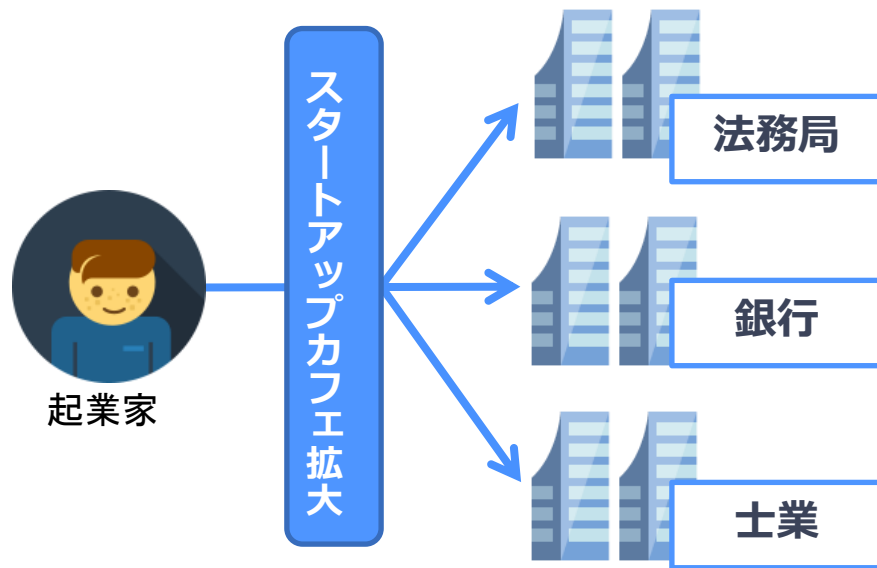
Idea 2

【現在】実際の起業に際して、登記・印鑑作成・銀行口座開設・税理士・社労士・司法書士・投資家を個々にまわる必要がある



特区内のみで一箇所にまとめて支援ネットワークをつくり、手続きの負荷を下げる

例：Silicon Valley Bank、Zenefits



Issue 3

論点3 グローバルスタートアップをどうつくりだすか？

資金調達は、現在そんなに大きな問題ではなくベンチャー企業への大企業や公共機関の発注が少ないことの方が大きな課題

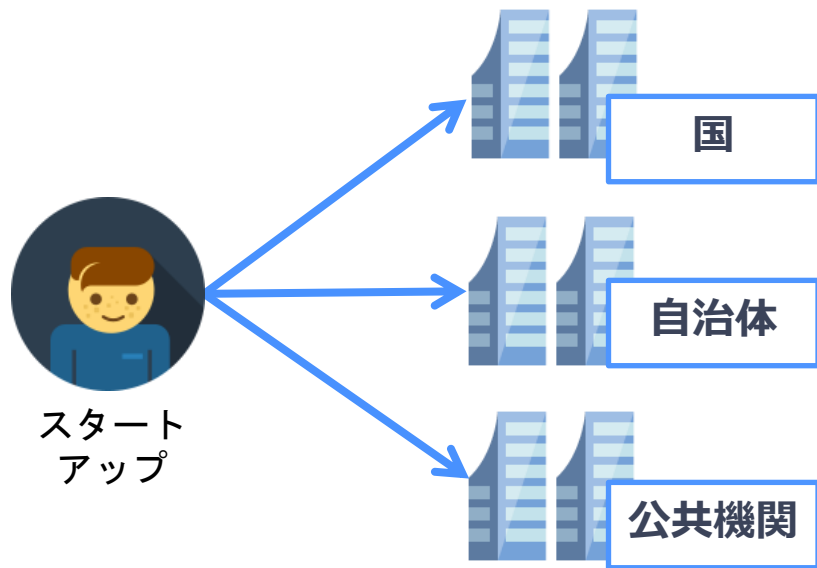
現在、体力のある企業でないと 新規に取引を開始するのに困難な状況の方が大きな課題感を感じている

そもそもスタートアップの育成の時間軸は10年スパン

特区に関する強化期間を2015年度で区切っていることは大きな懸念 短期間で花開くわけがない

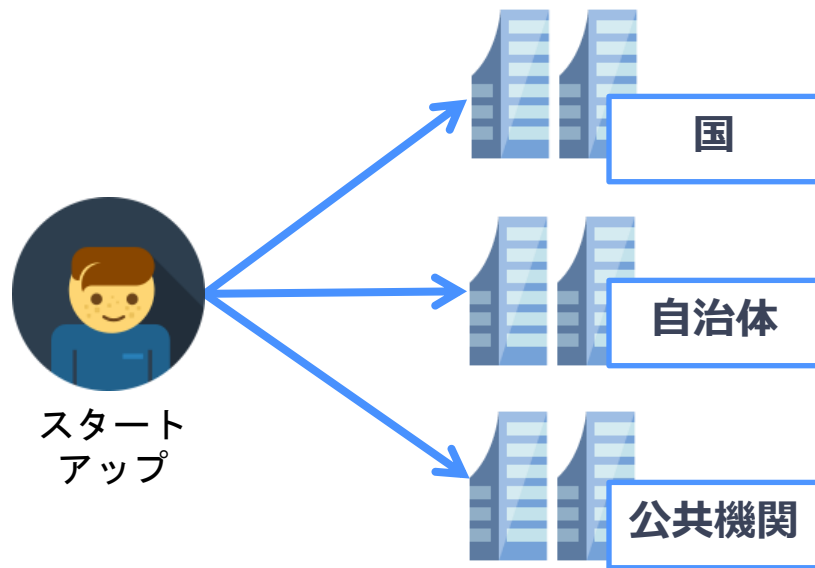
Idea 3

【現在】国、自治体等、公共機関の業務発注が体力のある大企業に有利



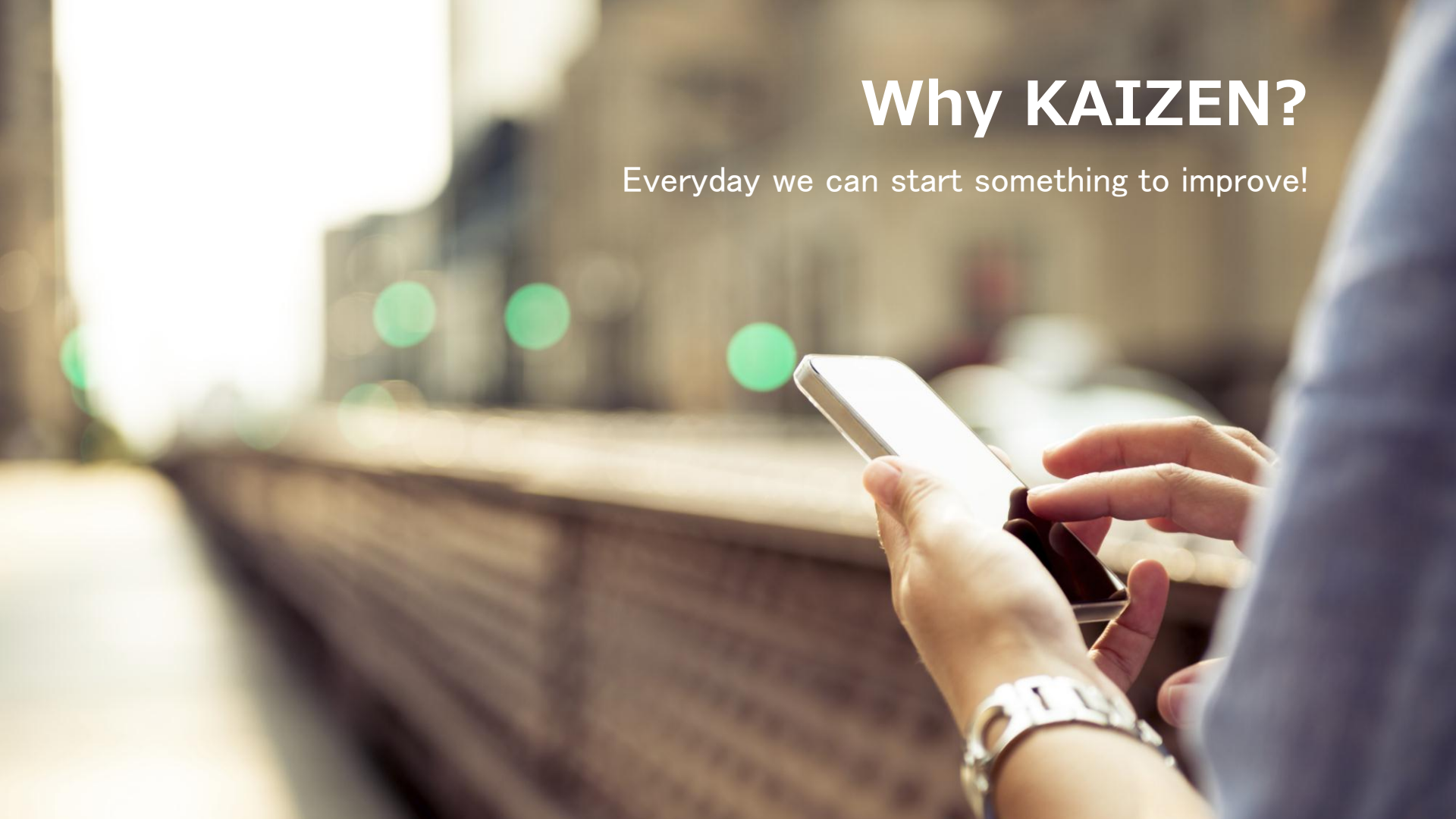
一定の割合、あるいは一定の予算を（創業XX年以内の）新興企業にあてる

例：NASAを受注したスペースX、



Why KAIZEN?

Everyday we can start something to improve!



THANK YOU



03-5909-1151



www.kaizenplatform.com



www.facebook.com/KaizenPlatform



sales@kaizenplatform.com

ABOUT KAIZEN PLATFORM

2013年3月設立。

リクルートで最年少エグゼクティブとしてアドテクノロジーの部門をリードしてきた須藤憲司をはじめとする経験豊富なメンバーにより創業。

Webサービスや モバイルのUI改善を簡単に行えるオンラインソフトウェアと、改善提案を依頼できるグロースハッカーネットワークから成る「Kaizen Platform」を開発し提供。

クライアントアカウント3,000以上、グロースハッカー2,100名以上、40カ国以上でご利用頂いています。

現在、国内大手150社を超えるサイトでCVRを改善するサービスのリーディングカンパニーとして多くの有名サイトのUI改善の裏側を担当しています。



KAIZEN PLATFORM