

ホテルオークラ社長

荻田敏宏

「The Okura Tokyo」を
ショーケースに海外展開を進めていく

2015年8月に閉館した「ホテルオークラ東京 本館」が、17階建てのオークラ ヘリテージウィングと41階建てのオークラ プレステージタワーの2棟から成る「The Okura Tokyo」として帰ってくる。新たなホテルは2つの異なるブランドを持ち、新規ホテル事業に向けてのショーケース的な役割も担うという。積極的な海外展開の戦略も含めてホテルオークラの荻田敏宏社長に聞いた。

特集

進撃のスタートアップ

7 「視点」松本晃 ラディカールジャパン会長CEO

10 「スペシャルインタビュー」The Okura Tokyo」をショーケースに海外展開を進めていく 荻田敏宏 ホテルオークラ社長

15 スタートアップ・エコシステムの活性化

Part 1 **ディー・プテック**
18 スパイバー・2万5千円のTシャツは完売 実用化が迫った人エコモの系

20 Rheixa・エビゲノム関連の研究開発で 人類の役に立つ

22 チャレナジー・台風発電でエンジンになる ビジネス展開は「島」から

23 エイシング・エッジで動く超軽量AIで リアルタイムに予測制御

24 高学歴な起業家が増加 日本の強みはディー・プテック **岩崎薫里** 日本総合研究所 調査部上席主任研究員

25 イグジットできる起業家は世界一の輝かしいキャリア **志水雄一郎** フォーススタートアップスCEO

Part 2 **デジタル革命**

26 キャディ・製造業に調達革命！町工場は赤字から脱出へ
28 Clear・目指すは日本酒産業界のリーディングカンパニー
30 空・「値付け」の悩みを解決するホテル業界待望のサービス

Part 3 **宇宙**

32 宇宙ビジネスに民間の力 地球観測衛星やロボット開発 シンスペクティブ／アストロスケール／GITAI／インターステラテクノロジズ

35 リアリティ増す宇宙ビジネス **石田真康** スペースライドCEO

36 **インタビュー** 71歳で環境スタートアップを立ち上げた「プロ経営者」 **松本晃** ラディカールジャパン会長CEO

特集2

富裕層は知っている

73 富裕層の最大の使い道は商品ではなく次代への投資

76 シンガポールからケイマン諸島まで 資産フライトはここまで進化した
78 年間授業料100万円超は当たり前 教育投資はローリスクハイリターン
80 富裕層の常識① 最先端の人間ドックは究極のリスクマネジメント
81 富裕層の非常識② 家事代行サービスで家族との時間を有効活用

レポート

40 **戴正呉**会長兼社長を直撃！なぜ、シャープは復活できたのか？

43 **アスクール**創業社長を退陣させた筆頭株主・ヤフーの焦り

46 **サービス**開始から3カ月で撤退 セブンペイ事件の背景にあるもの

49 **絶滅危惧種ウナギの危機** イオンが挑むトレーサビリティ

新社長登場！

88 「宅急便をもう一度見つめ直そうと考えています」

栗栖利蔵 ヤマト運輸社長

インタビュー

96 日本発スタートアップが世界で戦うために必要なこと

アニス・ウツザマン ベカステックベンチャーズ代表パートナー兼CEO

Field Report

91 **揺れる吉本興業のもう一つの顔**

98 **金の卵発掘プロジェクト2018審査員特別賞**

「料理」を通じて子どもの成長につなげる新たなサービス

高橋未来 ハックシー社長

136 **政知巡礼** 参院選2019総括

左派ポピュリズム躍進で

永田町に生まれた新たな力学

144 **わたしの故郷「大分県」**

平子裕志 全日本空輸社長 **高橋広敏** パールホールディングス副社長

カンパニーレポート

54 **iCARE** 医師の発想から生まれた健康労務クラウドによるケアの実現

56 **家族葬のファミーユ** 葬儀社目線ではなく生活者目線で 故人に寄り添う新たな形を模索

58 **万葉倶楽部** 駅前の再開発を通じて 地元・小田原の魅力を発信する

60 **トレンドインタビュー**

世界ナンバー1を目指す創業126年の計量機メーカー

石田隆英 イシタ社長

132 **著者が語るほんのヒトトキ**

「差別はいけない」とみんないうけれど。」 **綿野恵太**

140 **FACE** **福井康夫** インパクトホールディングス社長

148 **燦々トーク** ゲスト **西川悟平** ビアリスト

連載

53	ニュースな言葉
64	WORLD INSIGHT ● 藤田 勉
66	中東を読む ● 高橋和夫
67	中国は今 ● 柯 隆
68	ニューヨークレポート ● 肥田美佐子
69	ローカルファイナンス考
82	発掘!! 慧眼の士 ● 加来耕三
84	ひじりみち ● 松本紹圭
112	永田町ウォッチング ● 山田厚俊
114	霞が関番記者レポート
118	女の選択 ● 水無田気流
120	ザ・税務「知って得しま専科」 ● 金森 勝
121	人生100年時代の養生訓 ● 富家 孝
122	スポーツインサイドアウト ● 二宮清純
62	大学シリーズ名門の系譜 ● 日本大学
111	大学シリーズ名門の系譜 ● 東京大学
86	経済界倶楽部 東京・横浜7月例会
123	イノベーター
124	企業EYE
128	Top&Company
130	HEADLINE
133	書評
134	エンタメK
150	From EDITOR
103	【特別企画】
	カルピスをつかった男 三島海雲物語(前編)

進撃のスタートアップ。

日本のスタートアップを取り巻く環境が、ここ数年でガラリと変わってきている。大企業はこぞつてスタートアップとのオープンイノベーションに取り組み、政府も日本発のユニコーンを生み出そうと「J-Startup」を開始した。ベンチャーキャピタルの投資も活発だ。社会課題が山積する中、未来へ向かって突き進むスタートアップに大きな期待が集まっている。

「常識にとられないアクションが次々と生まれることを期待します」。

世耕弘成経済産業大臣は2018年6月、経済産業省が立ち上げた「J-Startup」の開始式で、J-Startupに選ばれた起業家たちにこうエールを送った。同プログラムは世界で活躍する日本発のスタートアップを創出することを目的としたもので、選ばれたスタートアップ

は官民挙げての支援を受けられる。18年には92社が選ばれ、19年には49社が追加で選定された。

KDDIの高橋誠社長は、同セミナーで「日本の企業にとって、社内でのスタートアップ支援者をいかに増やすかは、大変難しいが大切なこと。企業存続のため、大企業はデジタルトランスフォーメーションを迫られている。J-Startupの

活動はスタートアップのためだけでなく、われわれ自身の課題でもあるとつくづく感じています」と、民間代表として述べた。

ここで語られているスタートアップとは、新しいテクノロジーやビジネスモデルを事業の核心にすえ、急成長することを企図した企業のこと。既存ビジネスでの起業と比較すると、ビジネスモデルが確立していないス

テムの活性化

スタートアップ・エコシステムの主なプレーヤーとその役割

主なプレーヤー	役割
起業家	<ul style="list-style-type: none"> ・新事業への挑戦 ・雇用とイノベーションの創出など
CxO人材、エンジニアなど	<ul style="list-style-type: none"> ・CxO(CTO・CFO・COOなどの経営管理職)や開発エンジニアなどは、知識やスキルを発揮してスタートアップの成長を加速させる
投資家	<ul style="list-style-type: none"> ・リスクマネーの供給 ・経営陣へのコーチングなどを通じたスタートアップの育成など
行政	<ul style="list-style-type: none"> ・スタートアップ・エコシステム活性化のための環境整備
大企業	<ul style="list-style-type: none"> ・スタートアップとの連携による新事業の創出 ・スピンオフなどによる大企業発スタートアップの創出など
大学	<ul style="list-style-type: none"> ・新産業創出につながる研究開発の事業化 ・専門分野におけるスタートアップとの連携など
専門家 (弁護士、会計士、 税理士など)	<ul style="list-style-type: none"> ・法律、会計、税務などの専門的な知見を活用したスタートアップのサポート

スタートアップが抱えるリスクは大きい。その分、社会課題に向かつて進撃していくパワー、そして社会や経済を変革するダイナミズムを持つ。日本総合研究所の岩崎薫里氏は、政府や大企業がスタートアップを積極的に支援している理由を次のように説明する。「人口が減少し、市場も縮小する中、経済成長を維持するには生産性を上げなければなりません。そのための一つの手段がイノベ

ーションを起こすことであり、イノベーションの先兵がスタートアップなのです」。政府も大企業もスタートアップを成長戦略としてとらえ、彼らに熱い視線を注いでいる。

起業家から投資家へ循環で強まるサポート体制

日本にはこれまで3回のスタートアップ・ブームが訪れたが、いずれも石油ショックや円高不況などのあ

おりを受けて沈静化した。だが、今回の第4次スタートアップ・ブームは、一過性のもものでは終わらない気配がある。シリコンバレーにもあるようなスタートアップのエコシステムが形成されつつあるためだ。「スタートアップが継続的に次々と生まれてくるには、サポート体制がそろっている必要があります。そして過去3回のブームを通して日本でもエコシステムが充実してきまし

た」(岩崎氏)

このエコシステムは、スタートアップを立ち上げる起業家を中心に、投資家やCxO人材(xには業務・機能の頭文字を代入する)、大企業、行政、専門家などで構成される。

彼らの起業プロセスに明確な基準はないが、一般的には次のとおりだ。まずビジネスのアイデアはあるが具体的な製品やサービスが未完成な「シード期(資金調達…エンジェルラウンド)」から始まり、事業化初期でプロトタイプをリリースしたばかりの「アーリー期(同…シリーズAラウンド)」、事業を拡張・成長させて投資回収が進み始める「ミドル期(同…シリーズB・Cラウンド)」、事業の安定・黒字化を目指す「レイター期(同…シリーズC・Dラウンド)」へと展開していく。そして最終的にIPOやM&Aなどでゴール、すなわち「イグジット」する。

一連の流れの中で、CxO人材は起業家の戦友としてともに荒波をくぐり抜け、投資家は資金提供や事業化に向けたアドバイスをを行う。また、大企業はスタートアップと協業してビジネスにマッチする商流を紹介し