

インバウンド

シェアリング

シックスステック

「来てる。商売」に乗っかる方法

「独立して商売を始めるなら、波に乗りたいたい」と誰しも願うだろう。そこで、今トレンドが来てるインバウンド、シェアリング、シックスステックの3領域に着目。すでに乗り始めた先輩と、各領域の識者に取材した。チャンスを見つけて参考にしてほしい。

取材文 高橋光二 撮影/田部雅生 笹木 淳



2020年に訪日観光客 4000万人が目標

東京や大阪のような人気の観光地だけでなく、地方でも多くの外国人観光客を見かけるようになった。15年の訪日外国人観光客数は1973万人で、前年比47・1%の伸びを記録（日本政府観光局）。観光立国を目指す国が訪日プロモーションやビザ要件緩和、航空路線の新規就航などの施策を講じて

増え続ける外国人旅行者 不足する受け入れインフラ

いる成果が表れた。国は、東京オリンピックが開かれる20年に訪日観光客4000万人、30年に600万人の目標を掲げている。一方、宿泊施設や通信環境、言葉や文化の壁など、受け入れるインフラは不足。特に、日本らしさを求めて足を向ける地方は、手付かずのところも少なくない。逆にいえば、ここに大きなビジネスチャンスがあるといえる。このメガトレンドは見逃せないだろう。

訪日ベジタリアンのための 飲食店情報サイト「Vegewel」

世界に6億人いるといわれるベジタリアン。しかし、魚のダシも一般的にNGというベジタリアンが安心して食事できる場所が日本には非常に少ないのが現状。15年の訪日外国人のうち134万人がベジタリアンと推計し、「Vegewel」を立ち上げた。「日本ファンを増やすことが目的」と播太樹さんは起業の目的を語る。



フレンパシー
播太樹さん(29歳)



オスカー
中込元伸さん(30歳)

民泊の発見と住所検索 を可能に「民泊ホリス」

訪日外国人客の増加で、非合法の民泊も増えている。自分の住むマンションに知らない外国人がウロウロしていたり、ゴミが汚く捨てられることを嫌う人は多い。「民泊ホリス」は、民泊が行われていないかをネット上でチェックするサービス。物件情報を登録すれば発見精度が高まる。「画像を解析して民泊の痕跡を割り出すノウハウを確立した」と中込元伸さん。

Bespoke
網川明美さん(29歳)



AIを活用した多言語チャットコンシェルジュ

LINEやフェイスブックなどのメッセージングツールを使って、母国語で今いる場所近くの観

光スポットや穴場情報をチャット形式で教えてもらえる上に、予約までできるというコンシェルジュサービス「BEBOT」。独自のデータベースや提携する情報サイトなどから最適な情報を瞬時に探し出して提示する。一般公開ではなく、提携先の宿泊施設を通じて宿泊客に提供するビジネスモデル。宿泊施設にとっては、強力な外国人旅行者集客ツールとなる。

これを提供するBespokeの網川明美さんは、世界中を旅して「現地の友人がいなくても1人で穴場を探せるツールが欲しい」と感じ、企画書をまとめ上げ1カ月で資金と人材を集めた。自治体や飲食店、旅行会社などから多数の引き合いがあるが、当面は宿泊施設に特化して広げていく。

日本文化体験交流塾
米原亮三さん(65歳)



通訳案内士の受験から活躍の場の提供まで

インバウンド振興のキーパーソンである国家資格「通訳案内士」の受験支援から、茶道や寿司づくりなどの日本文化および築地や京都など観光地の実地研修、さらにガイドなど活躍の場の提供まで行うNPO法人日本文化体験交流塾。それとともに、旅行会社TuelJapan Touを併設させ、多彩な日本文化体験ツアーを実施。

「1人の通訳案内士が自宅で寿司づくり体験などを執り行うことでコストを大幅に削減し、旅行者1人から対応できる体制をつくり、市場を開拓してきた」と両方の代表を兼ねる米原亮三さん。都庁の観光部部長などの立場で国際化施策に携わり、観光に関わる人材活用などソフト面の脆弱さを実感。08年に早期退職してNPOを立ち上げた。16年11月現在、通訳案内士などの会員約1400名と国内最大手の団体に育て上げている。

FUJITAYA
藤田勝光さん(39歳)



家庭の雰囲気が味わえるゲストハウス「FUJITAYA」

世界的な観光都市・京都の住宅街にあるゲストハウス「FUJITAYA」。全9室で総収容人数は20名弱という規模だ。利用客の90%以上を外国人旅行者が占める。世界最大級の旅行口コミサイト「トリップアドバイザー」において、京都地区でトップクラスの人気を誇る。その大きな要因は、日本の家庭で過ごしているよ

うな雰囲気が味わえること。「週に1、2回、たこ焼きや鍋パーティーをします。我々日本人スタッフが積極的に会話しますので、その点が評価されていると受け止めています」とオーナーの藤田勝光さん。学生時代から世界中を旅し、日本探索ツアーを手掛ける夢を描く。その第一歩を、ここで踏み出した。

外国人のニーズを把握する客観的視点を

インバウンドの市場は、従来大手企業や自治体が主に手掛けていましたが、最近になって中小企業や個人が続々と参入しています。インバウンド市場は、大きく宿泊や観光ツアー、飲食など直接旅行に関わる分野と、決済や通信、翻訳、コンサルティングなどこれらを間接的に支援する分野に分かれます。前者では、ドミトリー形式のゲストハウスが増加中。また、単なる観光ではなく、酒蔵を回ったり、祭りに参加するなどの体験型ツアーが伸びています。後者では、インバウンドに特化した広告代理店や翻訳・通訳サービスなどへの参入が増えています。工夫次第で資金をかけず個人でも始められるものも少なくありません。訪日する外国人は何に興味を持ち、どうしてほしいのかを把握する客観的な視点を取り込むことが成功のポイントといえるでしょう。



(株)やまごころ
代表取締役
インバウンド戦略アドバイザー
村山慶輔氏

学生時代に20カ国以上を旅行。07年にインバウンド観光に特化したBtoBサイト「やまごころ.jp」を立ち上げ、コンサルティングサービスの提供を開始。メディア出演多数。

シェアリング sharing

経済効果は15兆円以上
今後ますます伸びる

効率的に遊休資産をマッチング いろいろな分野で続々出現中!

ライドシェアの「UBER」やホームシェアの「airbnb」が世界的に普及している。このような場所、乗り物、モノ、人、お金などの遊休資産を、インターネット上のプラットフォームを介して個人間で貸借、売買、交換を通じて分かち合う「シェアリングエコノ

ミー」が急速に進展している。経済効果は15兆円以上ともいわれ、今後ますます伸びることは確実だ。

背景には、SNSやスマートフォン
の普及により、誰でも気軽にアクセスして利用できるようなった環境変化が挙げられる。
生活に役立つ、身近なテーマが多いことも特徴。見回せば、まだまだ未開拓の分野がザクザク眠っているはずだ。



シゴトラボ
桑原 静さん(41歳)

高齢者の活動拠点 「BABALABO」

企業などでは働きにくい地域の高齢者や子育て中の主婦に生きがいを持って働ける場所「BABALABO」をシェア。目盛りが見やすい持ちやすい「花びら型のは乳瓶」や、首のすわっていない赤ちゃんでも抱っこしやすい「抱っこふとん」などの、孫育てグッズを企画開発している。内職請負契約で都会のいい時間に働けると好評だ。おばあちゃん子だった代表者の

桑原静さんは、前々から高齢者が生きがいを持って働ける場所がないという問題意識を持っていた。出産した時、祖母にこどもを預けると「使いやすい子育てグッズがない」との不満を聞いた。祖母は手芸好きということもあり、ジジババが使いやすい子育てグッズ工房を思いつく。しかし、警戒心が強い高齢者を集めることに苦労。手芸ワークショップを開くなどして徐々に増やしていった。「今後、「BABALABO」を全国展開させたい」とビジョンを描く。



プランニュースタイル
和田幸子さん(41歳)

家事を頼みたい人と したい人をつなぐ「タスカジ」

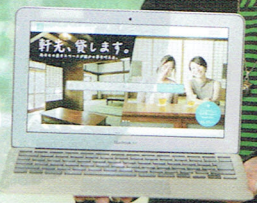
家事の仕事をしたい人が空き時間を登録し、家事を頼みたい人が選んで直接契約するためのプラットフォーム「タスカジ」。登録者のバリエーションの豊富さが特長だ。外国人のハウスキーパーはこどもに英語教育をしたいワーキングママに好評で、栄養士によるおかずのつくり置きや、整理収納アドバイザーなど自分にできない「プロ級」の仕事も人気だ。

このサービスを立ち上げた和田幸子さんは、仕事面白く出産後も続けたが、夫も忙しく家事が放棄状態に。知人から聞いた外国人向けの掲示板を利用。「何度か失敗後、出会った外国人が非常に良かった。もっと気軽に使えるものを立ち上げよう」と創業。「自分さえ頑張ればいいと考える女性にとって、家事代行は敷居が高い。でも、こどもの英語教育と考えれば頼みやすくなる」と「大義名分」を提供する現在のモデルを着想したという。



アールキューブ
山崎令二郎さん(33歳)

軒先
西浦明子さん(47歳)



店舗やオフィスなどの賃貸契約の狭間や、敷地の一角やちよつとしたスペース、さらに営業時間外の店舗などと、これらを使いたい人をマッチングする「軒先ビジネス」と、自宅駐車場やユーザーの決まっていない月極駐車場と、それらを一時的に使いたいユーザーをマッチングする「軒先パーキング」。08年、シェアリングという言葉もまだない頃にいち早く創業した西浦明子さん。育児しながら輸入品のネットショップをやるうと決心し、本格的に仕入れる前に

空きスペースの貸主と借主をマッチング

顧客の感触を探ろうと一時的に借りられる店舗スペースを探したが、高額なウィークリーストップしかなかった。「半年先まで予約でいっぱい。切り売りでそんなに高く貸せることに衝撃を受けた」という。サブリース業をやることも考えたが、リスクが大きい。そこで、空きスペースの仲介業を思い付いたという。「入れ替わり立ち代わり、いろいろな人に使われるのは不安」という物件オーナーの声には、物損や火災などの保険も用意。順調に業績を伸ばしてきた。「今後は、軒先で起業する利用者の支援もしたい」と意気込む。

1時間1000円で“おっさん”をレンタル

1時間1000円で、普通の“おっさん”を貸し出すサービスを始めた西本貴信さん。70名近いおっさんが登録しサイトに掲載、ユーザーが指名するシステムだ。社会的地位の高い男性も少なくない。利用者の80%は女性で、豊富な人生経験に期待した人生相談や恋愛相談が多いという。1年半で約3000人の新規ユーザーが利用した(リピート利用は非管理)。おっさんをふるいにかけるとともに、サービスに本気で取り組ませるため、年間13万円の登録料を取る。ユーザーからのクレーム3回で登録抹消するルールがあるが、未発生。1000円は全額おっさんが受け取る。

西本さんがこのサービスを始めた契機は、電車内の女子高生の会話。「『おっさんって気持ち悪いしクサイ』と話すのを聞き、同じおっさんとしてとても悔しい思いをした。そして、おっさんの地位を向上させるために、このサービスを思い付いた」という。

今後、おっさんの“商品化”を目指し、“消臭ネクタイ”の開発や恵比寿に“おっさんビル”の開業計画を本気で進めている。



おっさんレンタル
西本貴信さん(49歳)

式場の空き時間を活用 格安の結婚式「会費婚」

結婚式場の予約が入っていない時間帯を仕入れて新郎新婦に格安料金で提供し、結婚式に必要な物をすべてパッケージで提供。結婚式の「明会計」を実現する「会費婚」。「招く側は予算のプレがなくなり、会費制の場合、招かれる側は経済的負担を軽減できる」とこのサービスを手掛ける山崎令二郎さん。お金がなくて結婚式をあきらめた新郎新婦に福音をもたら

し、急成長している。創業当時、結婚式場に音楽家を派遣するサービスを提供していた山崎さんは、結婚式の費用がプラットフォームボックス化されている現状を知る。生演奏も、新郎新婦に請求している金額の、実質1割程度しか演奏家には支払われていないのが実態であった。ここに切り込むうと、明会計で誰もがわかりやすい結婚式をサービス化。以来、結婚式の新しい常識をつくる。をビジョンに、オリジナル結婚式の提供に注力している。



一般社団法人シェアリングエコノミー協会 代表理事
上田祐司氏

(株)ガイアックス代表執行役社長。同志社大学卒業後、起業を志しベンチャー支援会社に入社。1999年、24歳でガイアックス設立。30歳で上場を果たす。シェアリングエコノミー協会代表理事を兼務。

高価で使用頻度の低いものにマッチ

シェアリングは「UBER」や「airbnb」だけでなく、実にさまざまな分野に広がっています。16年1月に発足したシェアリングエコノミー協会には、すでに約130社が加盟しています。最近では、会議室やローカルガイド、カバン、ペット版民泊などのシェアリングサービスが伸びています。「買うには高価で使用頻度の低いもの」といった共通項があるといえるで

しょう。法律をクリアする必要はありませんが、今後は家事サービスのような感覚での介護サービスのシェアリングビジネスが期待できるかもしれません。

シェアリングには、例えば飲食店をオープンする際に、あらかじめ貸会議室としてシェアリングできる個室を設けておくなど、本業のリスクヘッジに活用できるメリットもあります。

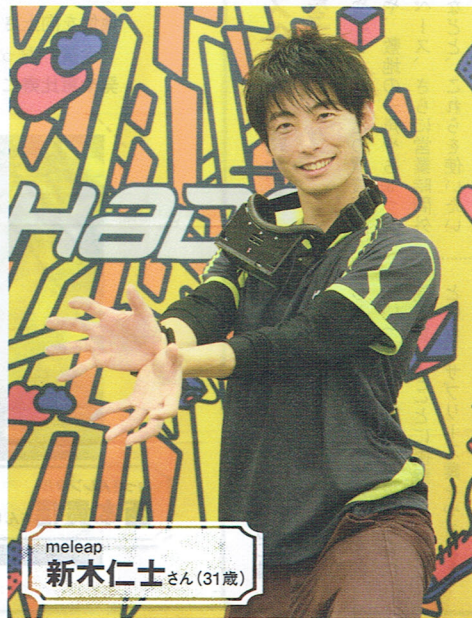
当協会では、交流会などを通じて会員の成長を支援。起業の際はぜひアクセスしてください。

シックス テック six tech

技術者を確保できれば
参加できる可能性も

シックステックとは、フィンテック、エデュテック、ヘルステック、ホームテック、オートテック、フロンティアテックの6分野を指す概念。それぞれ、金融、教育、健康、住まい、車、その他の領域において、スマホなどのデバイスを活用して全く新しいモデルによるビジネスをつくり出すことをいう。16年の初め頃に使用されているが、その後、HRテック、(人事サービス) などさまざまな領域に広がっている。例えば、フィンテックでは、従来人手や店舗という固定資産を投入して手掛けていた金融サービスを、スマホ一つでできるようにするなど、既存のビジネスに破壊的なインパクトをもたらす。つまり、ビジネスチャンスそのものをつくる威力がある。技術者を確保できれば、参加できる可能性はある。

既存のビジネスや業界を テクノロジーで刷新!



meleap
新木仁士さん(31歳)

「かめはめ波」で遊ぶ！ テクノスポーツHADDO

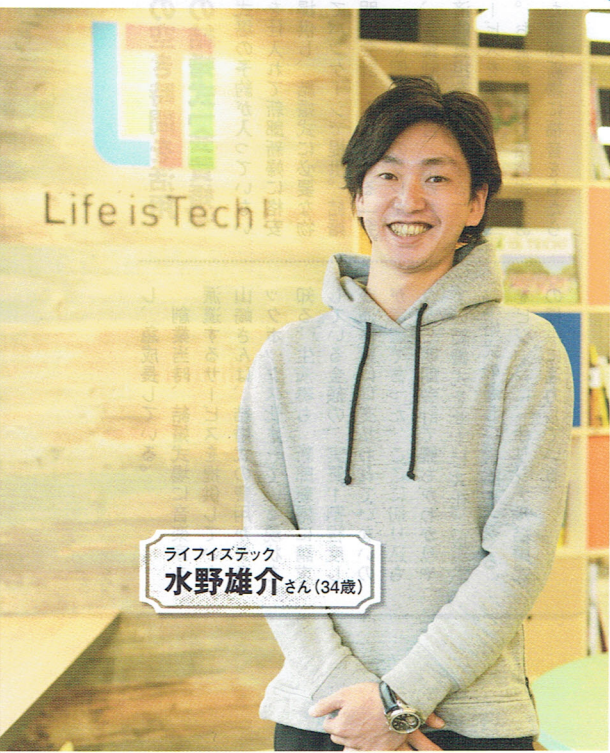
アニメ「ドラゴンボール」で悟空が合わせた手から発射する「かめはめ波」。これを実際に撃って遊びたいと考え、「テクノスポーツ」という全く新しいエンターテインメントをつくり出したmeleap。同社が開発した「HADDO」は、AR(拡張現実)とモーション認識技術により、現実世界にバーチャル世界を重ね合わせ、対戦相手や出現するモンスター

に「かめはめ波」のようなエナジーボールを投げ付けて倒すというゲーム。現在、ハウステンボスや越谷レイクタウンなどで運営し人気を集めている。
同社CTOの新木仁士さんら創業メンバーは、変わった遊びが大好き。「本当にやりたいことをやる」と創業し、協力仲間を募って「HADDO」をつくり上げた。
「20年にテクノオリンピックをやりたい」「渋谷駅前の交差点で大勢の人と巨大モンスターを倒したい」と大きな夢を語る。

中高生の可能性を最大限伸ばす プログラミングスクールを運営

中高生がITを学べるプログラミングスクールを運営。春・夏休みのキャンプ、平日の夜および週末に全国6教室への1年間の通学、いつでもどこでも学べるオンラインの各プログラムがある。「ITは英語同様これからの時代を生きる力。参加者全員を将来プログラマーにさせたいのではなく、可能性を最大限伸ばすために運営している」と水野雄介さん。

高校で物理の教師をしていた水野さんは、生徒たちから「ゲームの作り方を教えて」「つくったゲームを見て」とせがまれた。ITを学びたい中高生はたくさんいるのに、教えるところは見当たらない。国もIT教育に力を入れている。ここにチャンスを見いだした。2人の仲間を募り、大学の先輩20人から創業資金を借りてゼロからカリキュラムをつくり、1年がかりで準備。11年夏の最初のキャンプは、生徒3人・講師7人だった。そこから徐々に広げ、現在は約2万人の中高生が集うまでに発展している。



ライフステック
水野雄介さん(34歳)



リトルソフトウェア
川原伊織里さん(49歳)

脳波や脈拍で64種類の感情を“見える化”

人間の脳波やバイタルデータを測定し、「イライラしている」「快適に感じている」といった感情を“見える化”するアルゴリズムを開発。香料会社に提供し顧客が最もリラックスできる香りを選べるサービスや、音楽会社と組んで、ペットと飼い主が聴える音楽CDの開発などに活用されている。

医療系のソフト開発を手掛けていた川原伊織里さんのパートナーが、ある病気の研究で患者の脳波を測定する依頼を受ける。そのデータを解析する中で、環境の違いで変化する感情を表現できることを突き止めた。「自分の脳波を毎日3年間、その後52万人のデータを測定して開発した。大手と組めたことが成功の要因」と川原さん。



Global Mobility Service
中島徳至さん(49歳)

20億人を車に乗せる IoTプラットフォーム

世界には、信用がなくてローンが借りられず、車が欲しくても買えない人が20億人もいる。エンジンをかからなくする遠隔起動制御装置を取り付けて、返済が滞った時に乗れないようにすれば、金融機関の審査も通りやすくなる。「いくら環境にいい車をつくっても、買い替えてもらえなければ無意味」と、この装置「MCCS」

を開発した中島徳至さん。さらに自動車会社や金融機関などをつないだIoTプラットフォームを構築し、「MCCS」で取得したデータを価値化し提供する見返りに実質ゼロ円で車に乗れる環境づくりに取り組む。「上手な運転者の保険料を安くするといった画期的な保険の開発が可能になる」という。自治体の車両流入規制や物流の効率化などにも活用できる。中島さんは27歳で自動車パーツメーカーを創業後、電気自動車の

開発に乗り出し国内17番目の自動車メーカーとなる。電気自動車普及協議会の初代代表幹事として、黎明期の電気自動車業界をひっぱってきた。フィリピンにおける新規格電動車両導入プロジェクトを主導し、日系企業で初めてナンバープレート取得に成功するなどの実績を残す。こうしたプロセスで培ったネットワークから優秀なエンジニアなどが集まり、「MCCS」やIoTプラットフォームの構築を可能にした。

誰でも簡単に資産運用できる“ロボアドバイザー”

従来機関投資家や富裕層のものであったグローバル分散投資を、誰でも簡単に利用できるWebサービスに仕立て上げた「THEO」(テオ)。簡単な質問に答えるだけで、約1万1000銘柄の株式や債券などによる約6000本の上場投資信託の中から、ユーザーの志向に最適な銘柄を組み合わせて運用してくれる。10万円から可能で、報酬は運用金額の年1%だけ。20~40代の“資産運用ビギナー”を中心に数多くのユーザーを集めている。

創業者の谷家衛さんは、外資系金融機関を経てオンライン証券会社やネット生保会社の設立に関わった投資家。高度な資産運用を一般化するためにお金のデザインを創業した。トップレベルのエンジニアや金融工学のプロが集まり“ロボアドバイザー”

と呼ばれる運用エンジンや、分かりやすいUXを実現。「Googleやクックパッドなどから来たエンジニアやデザイナーたちが、徹底的に使いやすい画面にこだわった」とCOOの北澤直さんは胸を張る。



お金のデザイン
北澤直さん(41歳)

若者+40代・50代がベストフォーメーション

この領域で成功するには、一定の技術力は必須です。しかし、若いエンジニアだけでもうまくはいきません。ひっくり返そうとする既存の業界や市場環境の知識や人脈が不可欠だからです。また、大手はベンチャーと組むことに前向きで、大手の内情を知る人材は貴重。そうした意味でも、40代・50代の業界経験者が優秀なエンジニアと組むのが最も理想的なフォーメーションかもしれません。私はよく、おじさんベンチャーの時代、といったことがあります(笑)。

私はベンチャーを発掘して投資する仕事をしています。投資したくなる経営者は、事業のアイデアだけでなく実行力や資金調達力、人材採用力など、事業を推進する能力がある人。いいチームをつくる人柄や味方の持ち主です。その点でも、40代・50代の起業家には大いに期待しています。



グロービス・キャピタル・パートナーズ COO
今野 稜氏

東京大学法学部卒業後、アーサー・アンダーセン(現・PwC)に入社。2006年にグロービス・キャピタル・パートナーズ入社。13年、現職。シックスステック企業への投資を手掛ける。