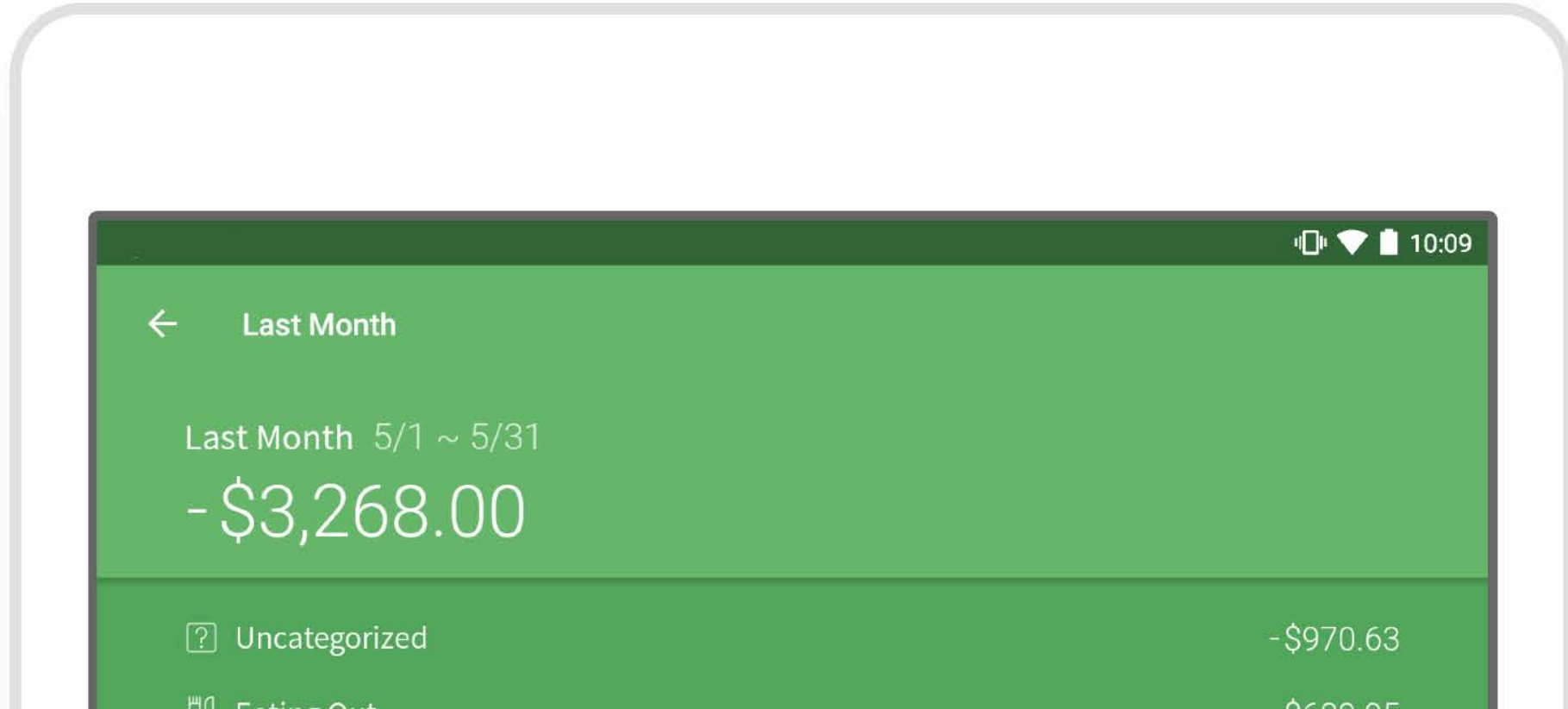
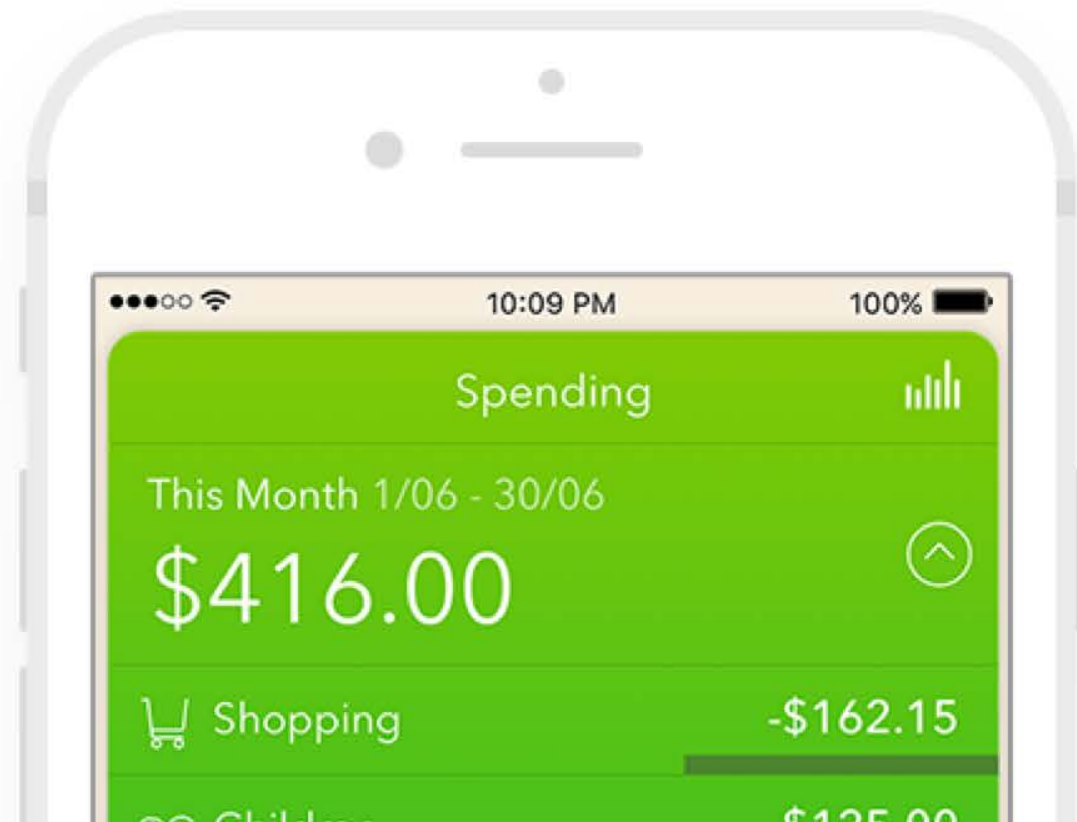
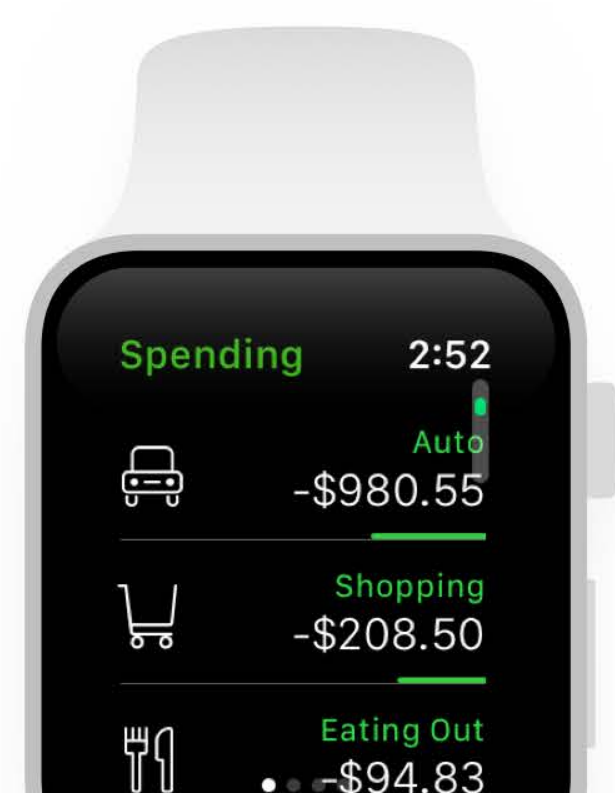


資料 1



外国人の目線から見た「日本で起業する」

マネーツリー株式会社
代表取締役 ポールチャップマン



起業家の経歴



- ・ 平成11年04月 埼玉国立大学で留学
- ・ 平成12年10月 モナシュ大学ビジネス経済学部を卒業
- ・ 平成12年10月 SaaS企業「cvMail」を設立(平成19年にThomson Reutersに買収)
- ・ 平成18年04月 エンジャパンの100%子会社であるエンワールドのIT部長に就任
- ・ 平成21年06月 スマホアプリ開発ビジネスに参画するため退社
- ・ 平成23年08月 豪州のスウィンバーン技術大学の非常勤講師に就任
- ・ 平成24年04月 マネーツリー株式会社を設立
- ・ 平成25年04月 資産管理アプリMoneytreeをリリース
- ・ 平成27年02月 金融データプラットフォームMTLINKを開始
- ・ 平成29年02月 10億円のシリーズBの資金調達完了

会社の紹介

会社概要



社名	マネーツリー株式会社	
設立	2012年4月23日(2013年4月25日にサービスを開始)	
本社	〒150-0001 東京都渋谷区神宮前 3-27-15 FLAG 2L	
従業員数	42名	
会長	ジョナサン エプスタイン	Paypal Japan (元代表)
上級顧問	土橋康久	三井住友FL(元常務執行役員)
主な投資家	池田泉州キャピタル株式会社、SMBCベンチャーキャピタル株式会社、SBIインベストメント株式会社、 米国セールスフォース・ドットコム、株式会社DGインキュベーション、株式会社広島ベンチャーキャピタル 株式会社ふくおかフィナンシャルグループ、ベイリーギフォード・アンド・カンパニー、 みずほキャピタル株式会社、三菱UFJキャピタル株式会社、個人投資家など ※50音順	
業務内容	個人資産管理・家計簿アプリ(Moneytree) 金融系データアグリゲーションサービス(MTLINK)など	

役員紹介



代表取締役 CEO、ファウンダー
ポール チャップマン 

- Thomson Reuters cvMail 創業者
- en world KK 元IT部長
- Monash University
- 埼玉大学



最高技術責任者 CTO、ファウンダー
ロス シャロット 

- en world KK 元 IT シニアマネージャー
- Rutgers University



取締役最高財務責任者 CFO
鈴木 塁 

- 元Goldman Sachs Japan
- 元みずほ銀行
- 中央大学
- Upenn Law School



プラットフォーム事業長、ファウンダー
マーク マクダッド 

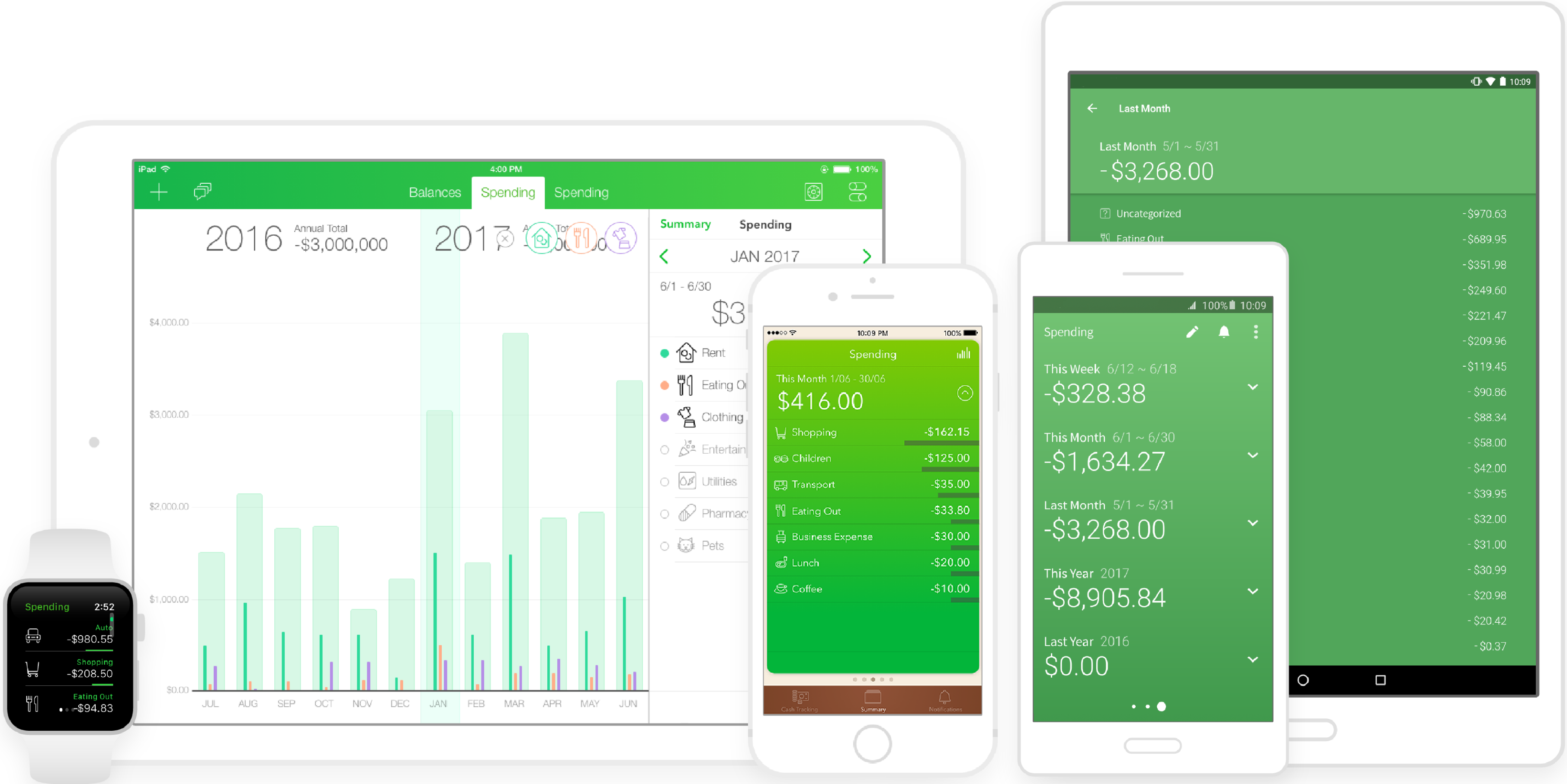
- en world KK 元 IT人材派遣部長
- University of Illinois, Urbana Champaign
- フィンテック協会理事 (API担当)

Moneytreeアプリ：口座・支出・資産管理

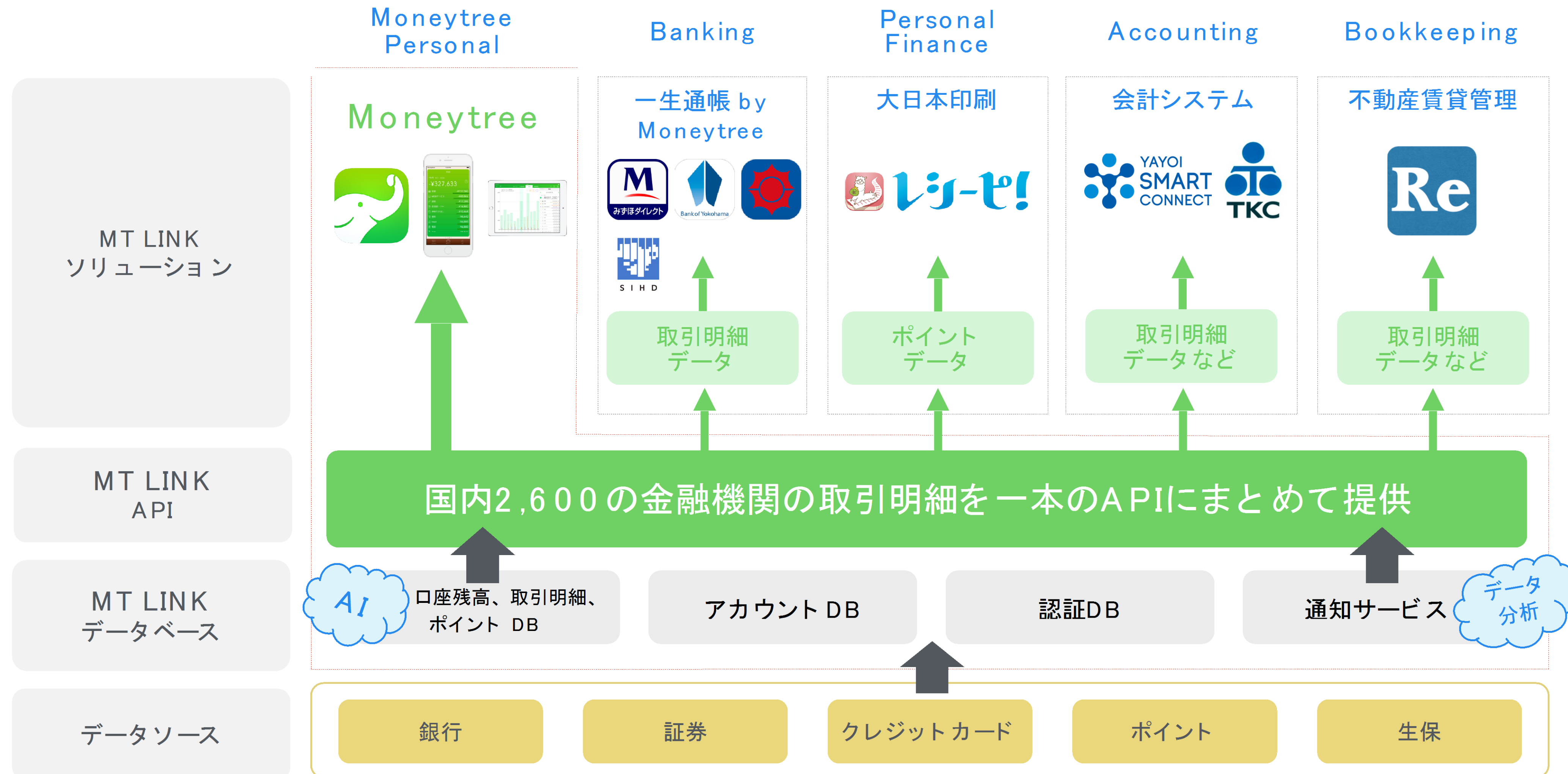


BEST OF 2013

BEST OF 2014



金融データプラットフォーム「MT LINK」



主要な法人顧客



あなたの事業コンシェルジュへ。



三井住友銀行
SMBC



常陽銀行

MIZUHO



会計



銀行



日本ICS株式会社



IBM Bluemix™



WEALTHNAVI

中小
企業

staple

パーソ
ナル

DNP

チャン
ネル



Make Leaps

TORANOTEC

ORACLE

これまでの成功について

成功の要因

- ・ 日本語が堪能
- ・ 日本では5年以上の滞在
- ・ 日系企業での職務経験
- ・ 日本の労働法、税法、ビジネス習慣に対する知識
- ・ 外資系・日系出身の素晴らしいメンター
- ・ レアな技術・ノウハウを経験として蓄積（モバイルアプリ、クラウド、UXなど）

あともうひとつ：起業家にとって不可欠な特徴「楽観的な見通し」

成功の障壁



- ・ コネが貧弱だった（大学の同級生、会社の同期、家族の友人がゼロに近かった）
- ・ 相手先に理解されなかった（我々を信頼できるか、帰国してしまうかも、etc）
- ・ 上記の二つの理由により、資金調達が困難だった
- ・ 初期の頃、外国人の起業家として、PRの機会が非常に少なかった

上の障壁に加えて、通常の「スタートアップ問題」もたくさん！

日本で起業するメリット

- ・ 国内市場が大きい
- ・ 消費者の嗜好が洗練されていて、良いものはより高い値段で販売できる
- ・ 治安が良いし、利便性の高い生活が期待できる
- ・ 平等な社会で、健康保険は加入しやすい
- ・ インターネット回線の速度が世界トップ
- ・ 日本人は親切で、色々と様々な形で支援してくれる

日本は毎日、毎時間、毎分ごとに、ますますグローバルになっている

スタートアップ ビジネス環境の課題

1) 在留資格



＜高度人材ポイント 制は開発者を想定していない＞

最新鋭のプログラミング言語やIT技術は直近の2～3年以内に出ているため、
「10年の経験者」よりも、市場に足りないスキルの有無という基準が正しい

2) 不動産・オフィス



<小さい・新しい会社は信用されない>

お金やサポーターや顧客が十分にあっても、
大家や保証会社に信頼されないのはとても困惑である

3) ストックオプション



<付与するのは容易ではない>

弁護士費用、株主に合意の回数、登録の手間が多く、
スタートアップ企業のリソースを奪ってしまう

4) 人材採用

<グローバルな人材が少ない>

信頼、経歴、異文化を理由に、外国人が起業した
会社に入りたい人は市場全体のほんの一部

5) 相手先・営業先



<大半の日系企業は外国人との取引経験がない>

このような経験がないため、日本語を話せても、
深い相互理解と信頼関係を得るのは難しい

最後に

日系企業のオールドとニューを比較

ドメスティック・カンパニー(Old)	ボーン・グローバル・カンパニー(New)
<ul style="list-style-type: none"> ・ 役員・ 起業家は全員日本人で海外経験がない 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 役員・ 起業家は国際的な日本人または外国人
<ul style="list-style-type: none"> ・ スタッフのほぼ100% は日本人 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当初から、日本人も外国人も雇ってる
<ul style="list-style-type: none"> ・ 社内言語は日本語のみ 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 日本語に加えて、社内言語として英語などを採用
<ul style="list-style-type: none"> ・ 異文化のリテラシーはゼロに近い 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 異文化のリテラシーが高い
<ul style="list-style-type: none"> ・ 今からの国際展開は困難 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当初から、国際展開を狙っている
グローバル人材の採用と 国際展開は困難	世界的にインパクトを与える企業になる可能性が高い

日本の競争優位性

シンガポール並みに、起業家に最もフレンドリーな環境を与えるには、「オールド」と「ニュー」の日系企業の間
に架け橋を築く必要がある。

