



授賞式（左：平野正雄学会長、右：玉川憲社長）

## 第5回「日本ビジネスモデル大賞」 受賞者インタビュー

受賞者：玉川 憲 | 株式会社ソラコム代表取締役社長

IoT 時代の最先端ビジネスモデル。そして日本発のグローバルテクノロジーベンチャーを目指す、株式会社ソラコム。本年 5 月、同社は当ビジネスモデル学会の春のシンポジウムにて第5回「日本ビジネスモデル大賞」を受賞した。同社代表取締役社長玉川憲氏にこれまでの道のり、ビジネスモデルのあり方、そして今後の展開について聞いた。

聞き手 = 土屋 繼 (ビジネスモデル学会プリンシパル)

—早速ですが、本日は宜しくお願いいたします。まず、起業の経緯から伺えればと思います。どのようなものだったのでしょうか？

2010年よりアマゾン データ サービス ジャパン (現、アマゾン ウェブ サービス ジャパン) にて AWS というクラウドプラットフォームビジネスの日本市場における立ち上げに携わっていました。クラウドは、コンピューティングを所有から利用へと変化させた仕組みです。そのベースには、オープンかつフェアな料金体系であり、従量課金という仕組みが、ユーザーに「はじめやすさ」を提供するという考え方があります。

米国において 2006 年にスタートしていた AWS がスタートアップに与えた影響の大きさは計り知れません。

AWS が出現する前は、何か新しい Web ビジネスを立ち上げようとする、コンピューティングサーバーを調達するために数千万円規模

の初期投資とそのための多額の資金調達が前提で、スモールスタートは難しく敷居が高い状態でした。

しかしながら、AWS が出現したことにより、その敷居が著しく下がり、技術力と情熱だけの学生であってもとりあえず作ってみようということが可能になりました。つまり、AWS のコンピューティングのパワーを必要な時間、数十円単位から利用して、スモールスタートできるようになったということです。スモールスタートしてうまく行けば、サービスのサイズにあわせてインフラも拡張していくことができます。私は、クラウドプラットフォームは、コンピューティングのデモクラタイゼーション、民主化を引き起こすビジネスモデルであると強く共感していました。

日本市場においても、2010 年からスタートした AWS は既に広く受け入れられ、金融や製造といった業界でも利用されるようになりました。しかし残念ながら、米国と比較すると、日本市場においては AWS を利用して急成長を遂げるスタートアップの数自体が非常に少ないのが現状です。米国では、最近 IPO した Snap



SORACOM の特徴 1 少ない初期コストで IoT / M2M の「つながる」を実現



SORACOM の特徴 2 IoT / M2M デバイスを監視、管理でき、デバイスや通信の運用を容易に

や、それこそ Uber、Airbnb、Instagram、Pinterest など枚挙に暇がなく、日本の数十倍の数が存在します。

クラウドサービスが出てきたことによって、欧米諸国ではもの凄い数のスタートアップが出現している一方で、日本では AWS を利用する企業は、大企業含めて急増しているものの、急成長しかつグローバル展開しているスタートアップというのはまだまだ少ないと感じていました。

それとは別に、2013 年ぐらいから IoT が日本でも注目され始め、私自身が AWS に携わっていた中で、顧客企業から「データをモノからクラウドへ上げたい」という要望が徐々に聞かれるようになりました。ここで言うモノとは、自販機や自動車、家電、電気水道ガスのようなインフラまでを指します。こういった顧客企業をクラウドベンダーの立場からサポートしている中で、IoT 向けの通信サービスが存在しないということが分かりました。

そのような背景を元に、セキュアで簡単にモノからクラウドへデータを上げることができる、そして AWS のようなプラットフォームのビジネスモデルで、オープンで、フェアで、かつ API でコントロールできるような特徴を持った IoT 通信における AWS のようなものがあれば、もっと IoT が活用される世の中になるのではないかと考えたのが創業のきっかけです。

**—その後、2015 年に創業された訳ですが、実際に起業してみて、当初の目論見と違っていった事柄というのはありましたでしょうか？**

IoT 向け通信サービスというものが市場に受け入れられるかという点については間違いなく受け入れられることが分かりました。2017 年 5 月現在、6 千を超えるお客様にご利用頂いていることからその仮説は正しかったと考えています。

やってみて分かったことというのは、IoT 向け通信というカテゴリーでやるべきことが想



玉川社長が授賞スピーチ中

正式サービス提供開始することができました。LPWA領域の取り組みは始まったばかりでビジネスとしてはこれからですが、新しい技術も積極的に取り入れていきたいと考えています。

**一話は変わりますが、先程6千を超える顧客というお話がありました、これは当初**

**の想定と比べてどうなのでしょう？**

像以上に多かったということです。例えば、元々当社はセルラー通信を前提にサービスを作ってきましたが、LPWA (Low Power Wide Area) のテクノロジーが注目されてきて、この通信技術への取り組むというのは、当初想定をしていませんでしたが、現在では取り組んでいます。

予想より大企業における採用が早いという印象です。思った以上に「クラウド」が日本市場において受け入れられているというのが非常に大きいと考えています。

そういった意味では想定よりも技術領域が広がったと言えます。

**—そういった対応領域が増えたことによる課題と  
いうのはあるのでしょうか？**

私がクラウドに関わり始めた2010年当初は、セキュリティやオーナーシップ、責任分担などがまだまだ不明確でお客様との合意形成が難しかった部分がありましたが、ソラコムを始めた2年前には既に「所有から利用」という概念も浸透していて、大企業の皆様にも抵抗なく利用頂ける環境になっていたと思っています。またむしろクラウドベースのIoT通信だからこそセキュリティが高いということや、スモールスタートできるから単純にコストが安いということだけでなく市場参入への時間が短縮できるということ、などに対する理解が、2010年からの5年間でかなり進んだのではないかと考えています。

2015年当初の事業計画に、LPWAへの対応は入っていませんでしたので、その領域の技術者の採用や投資は予想外でした。スタートアップとしてのスピード感と、開発力を活かして、結果的に、2017年2月に当社はLoRaWANのサービスを、日本の事業者としては一番初めに

元々はこれほど早く立ち上がるとは想像していませんでした。AWSの時の経験でも大企業の利用事例が出てくるのに2-3年はかかるという印象でしたので、わずか数ヶ月で事例が出てきたことは意外でした。

**—その他の側面で想定と異なっていたようなものはあるのでしょうか？**

料金については、「リーズナブル」にご利用いただけることを念頭に設計しています。さらに、継続的な運用改善の努力と工夫で、常に新しい料金体系に挑戦しています。既に2017年は、利用用途や利用期間にあわせた新料金体系を2つ発表しました。

それから機能面については、サービス開始してから1年半経ち、IoTにおける通信・クラウド・セキュリティというカテゴリーにおいては、お客様から様々なニーズをいただいております、まだSORACOMプラットフォームでサポートできることが数多く存在する、と感じています。例えば、当初、SORACOM Airという基本サービスとSORACOM Beamという2つのサービスからスタートしましたが、この2年程でさらに新サービスを追加し、現在では9種類のサービスを提供しています。

これはお客様からのフィードバックを元に、それに応える形で必要とされる機能をサービスに反映させていった結果です。私達のサービ

スはソフトウェアなので、こういったお客様のニーズを迅速に反映させることが可能です。より使いやすいサービスにしていくため、今後も継続して機能追加、開発していきます。

**—お話しをお伺いしていると、今までのところ、非常に順調にビジネスを伸ばしてきておられますが、現時点での課題のようなものはどう考えていらっしゃるでしょうか？**

ソラコムは、創業当初から、日本発のグローバルプラットフォームサービスを展開したいという思いから2016年の夏からグローバル展開に取り組み、2016年末にアメリカ、そして2017年2月にヨーロッパで正式にサービスを開始しました。グローバル展開は、私達にとっても大きなチャレンジです。

グローバル採用は課題になるだろうと考えていましたが、試行錯誤の結果、思っていたよりも早く、現地にチームをつくることができました。

一方で、本社の情報が日本語であるという障壁は、思った以上に感じています。

ソラコムは、本社が日本にあり、本社は日本語でコミュニケーションを取っています。一方で、採用は、エンジニアチームは国に関係なく採用しており、また、セールスやマーケティングのチームは現地採用しています。グローバルチームとは、定期ミーティングや、普段のチャ



ットツールでコミュニケーションしています。もともと私も AWS にいてグローバル企業のコミュニケーションは経験がありますので、ある程度グローバルチームとのコミュニケーションはわかっているつもりでした。しかし、例えばメディアやソーシャルでの反響や、先に始まっている日本チームの工夫や改善などが、日本語がわかる人にしかダイレクトにつたわらない、ニュアンスが伝わらないといったこともできています。もっと意識的に、英語でコミュニケーションを取ったり、本社の情報を細やかに伝える必要があると考えています。

#### —今後の展開についてお聞かせください。

ありがたいことに、日本の市場ではソラコムの名前を徐々に知っていただいていると感じています。まだソラコムをご存じない方、使ったことがない方に使っていただく、さらにビジネスに IoT を活用いただくということを継続してサポートしていき、いずれは IoT といえばソラコムとだけ言っただけのように、ブランドの確立を目指していきます。

次にお客様からのフィードバックが確実に増えてきているため、これらをしっかり

りと活かして、機能追加・新サービス開発をやっていきたいと思っています。どこよりも早く、お客様の要望にあう、使いやすいサービスを提供すること、サービスを出してお客様のフィードバックを受けるそのサイクルをスピードを弱めずに続けていきたいと思っています。アマゾンもジェフ・ベゾスが Day1 company であり続けたいと、Day2 company にはなつてはならないと言っています。同じように、我々も Day1 company であり続けたいと思っています。創業当初と同じように次々とイノベーティブなサービスを作り続けることに果敢にチャレンジしていきたいと考えています。

更にグローバル展開も同時におこなっていきます。開発したサービスをグローバルにしっかりと展開していきます。

また、通信というエリアではまだまだ新しいテクノロジーが出てきますので、LoRaWAN な



どの新しい IoT 通信の潮流もしっかり取り入れてきたいと思っています。ソラコムが強みは通信とクラウドの融合というテクノロジーイノベーションと、ソフトウェア開発力にあります。これらを活かして、お客様が必要とする IoT 通信を提供することを追求していきたいと考えています。

まとめますと、今後としては、新サービスの開発スピードを弱めないこと、グローバル展開を着実にやっていくこと、そして様々な IoT 通信のテクノロジーをサポートしていくこと、の3つを中心に注力したいと思っています。

### 一最後にありますが、ソラコムという社名の由来をお聞かせください。

ソラコムの「ソラ」というのは宇宙の「宙」の意味で、「コム」はコミュニケーションで通信。宇宙に広がる無数の星を、IoT デバイスに見立てて、それらの星をつなげて意味を持つ星座を描く、その「つなげる」を提供する会社をイメージした社名です。

当社のビジョンは「世界中のヒトとモノをつなげ共鳴する社会へ」というもので、そのビジョンを達成するため、プラットフォーム企業として良いサービスをお客様に提供していきます。お客様に私達のテクノロジーをご活用いただくことで、もっと多くのアイデアが形になり、社会における新しい価値や、イノベーションの創出に貢献したいと考えています。

### 玉川憲社長のご略歴



日本 IBM 基礎研究所を経て、2010 年にアマゾンデータサービスジャパンにエバンジェリストとして入社、AWS 日本市場の立ち上げを技術統括として牽引。2015 年株式会社ソラコムを創業。IoT 通信プラットフォーム「SORACOM」を展開、IoT に不可欠な通信をリーズナブルかつセキュアに提供。2016 年よりグローバル展開を本格化、日本発のグローバルに通じるプラットフォームビジネスを目指す。東京大学工学系大学院機械情報工学科修了。米国カーネギーメロン大学 MBA(経営学修士)修了、同大学 MSE(ソフトウェア工学修士)修了。Forbes JAPAN が選ぶ「日本の起業家ランキング 2017」2 位を受賞。『IoT プラットフォーム SORACOM 入門』『AmazonWeb Services クラウドデザインパターン 設計ガイド』『同 実装ガイド』他、著作翻訳多数。