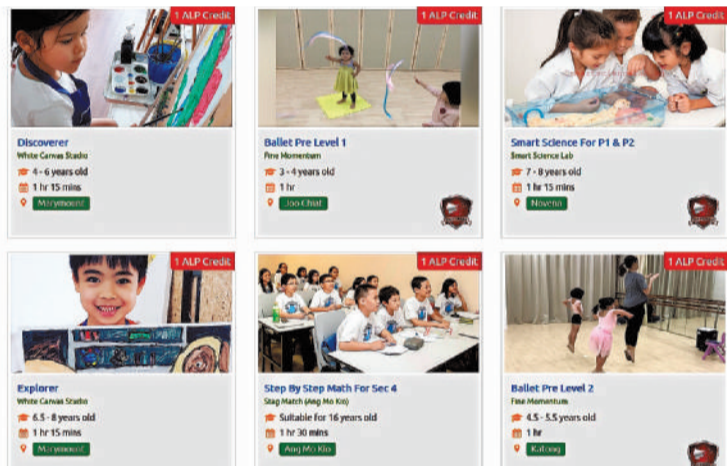


# エドテック・HRにも新顔

## 遠隔授業や在宅の労務管理、コロナ禍で急成長

タイガー・ママ——。シンガポールには教育熱心な母親が多い。強烈な学歴社会の中で、子どもに良い教育を授けたいという親の気持ちは強く、街には様々な教室が立ち並ぶ。2015年設立のFlying Capeはリアルな教室とIT(情報技術)を組み合わせて急成長するエドテック企業だ。

運営するウェブサイト「マーケットプレイス」にはダンス教室から学習塾など約1000の事業者が提供する数千の講座が掲載されている。オンライン講座から対面レッスンまで形態は様々で、サイトから直接、受講の申し込みもできる。



Flying Capeは様々な習い事を紹介する

強みは人工知能(AI)を活用したりコメンド機能だ。子どもの年齢などの基本情報や学びたいことを入力すると、お薦めのレッスンが表示される。子ども向けだけでなく、ロボティクスやファイナンスなど大人向けの講座もそろえる。

「リコメンド機能はフィードバックを繰り返すことで洗練されていく」。ジェイミー・タン最高経営責任者(CEO)は15年のIT業界でのキャリアを経てFlying Capeを創業した。

「コロナ前のエドテックの成長スピードは緩やかだったが、世の中に一気に知られる機会を

与えられている」。タンCEOは新型コロナウイルスの感染拡大で事業環境が大きく変わったと感じている。対面式の教育が制限された一方で、オンラインレッスンは一気に増えた。最近ではロンドン在住のピアノ講師のレッスンが人気を集めた。

タンCEOが次の成長の柱に位置付けるのがアジアの周辺国への展開だ。「現地の講座だけでなく、シンガポール式の教育も紹介できる」。教育を輸出産業に変える可能性もある。

「従業員が増えたのでオフィスを新しくした」。BIPPOのマイケル・チェンCEOはシンガポール東部、パヤレバーの再開発エリアに構える約570平方メートルのオフィスに自慢げだ。人事・総務にテクノロジーを使うHRテック企業で、給与計算や勤怠管理など人事労務にかかわるあらゆる業務をクラウドで管理するシステムを展開する。コロナ禍で在宅勤務が進んだことで、需要が一気に膨らんだ。

ターゲットはグローバル企業だ。国境をまたいで労務関連の手続きを簡潔にできるようにするためには、処理能力が高く、



BIPPOのチェンCEO

世界各地とつながるネットワークが必要だ。BIPPOは16カ国にネットワーク拠点をもち、顧客企業がスムーズに利用できるようにしている。近く6つの国にネットワーク拠点を新設し、5大陸をカバーできる体制を整える。また、半年以内にAIを使って、早退が多くなったなど従業員のイレギュラーな行動を察知できる労務管理システムも展開する。

あらゆるモノがネットにつながる「IoT」向けのセンサーやシステムを開発するスタートアップのUnaBizにとって、コロナ禍は事業拡大のチャンスになった。シンガポールでは施設の入館者の行動履歴を把握するために、ビル管理システムに連動するセンサーへの需要



UnaBizは日本でスマートメーターを展開している

が拡大した。

UnaBizは日本でも日本瓦斯(日ガス)向けにガスのスマートメーターを提供している。機能を絞ることで低消費電力化を図り、10年間電池を替えなくてもよいようにした。ヘンリー・ボン共同創業者兼CEOは「機能を抑えれば顧客がフレキシブルに製品を扱うことができる」と訴える。

10月12日にはIoTセンサー事業を加速させるため、2500万米ドル(約28億円)の資金調達を実施することを表明した。ボンCEOは「世界に断片的に存在しているIoTを、将来はシンプルな、ひとつのかたちになりたい」と意気込む。出資者には日本の独立系投資会社スパークス・グループも名を連ねる。

# 手厚い政府支援 海外マネー呼ぶ

## 豪タロンガ・ベンチャーズ共同創業者 アビ・ナイドゥ氏

シンガポールのスタートアップを取り巻く状況と先行きについて、東南アジアのテック企業などに投資するオーストラリアのベンチャーキャピタル(VC)、タロンガ・ベンチャーズの共同創業者兼マネージング・パートナーのアビ・ナイドゥ氏に聞いた。

——シンガポールに新興企業が多く登場している背景は。

「アクセスのしやすさだ。英語でのコミュニケーションはもちろん、資金が多く集まりやすく、外国人投資家が投資しやすいという優位性がある」

「さらに大きいのは政府の役割だ。投資家をひきつけるために手続きを簡素化し、資金調達を支援している。国内企業を支

えるだけでなく、海外企業を交えた生態系を作ろうと取り組んでいるところも魅力だ」

「外国人投資家としては、制度はシンプルであってほしい。シンガポールは税制などが明確で一貫性がある。資金を集めるためにはこうした環境を整えることが欠かせない」

——他国と比べた投資環境はどうでしょう。

「歴史的にスタートアップとVCが集まる場所といえば米西海岸、つまりシリコンバレーが中心だったが、いまでは世界各地に『マネーの重心』がある。過去20年間で中国が巨大市場を武器に成長し、インドは独自の新興企業の生態系を作り上げている。そのなかで、シンガポ

ルは政府が大きな推進力となっている点他とは異なり、スタートアップにとってもVCにとっても重要な『目的地』になっている」

——米国で上場を目指すシンガポール企業も多いようです。

「特にナスダック市場は資金調達の面で発達した市場だ。だが変化も出てきている。これは豪州のことがだが、オーストラリア証券取引所(ASX)に上場する米国のテック企業が登場している。まだ大きなトレンドにはなっていないが、豪州でのビジネス需要を狙った動きだ。中国以外ではシンガポールと豪州が海外企業を引き込むことになるのではないか」

「シンガポールでは特別買収

目的会社(SPAC)の制度を整備し、自国テックの成長を支援している。地元企業のシンガポール市場への上場を後押しすることになるだろう」

——タロンガでは不動産テックへの出資に力を入れています。組成したファンドには三菱商事や野村不動産ホールディングスも投資しています。

「不動産は単独としては最大の産業の1つだ。テック系企業にも最も大きいビジネスチャンスがあるということになるだろう。不動産は単に場所を提供するというビジネスではなく、利用者に経験を提供し、イノベーションを起こす存在になっている。建設や設計、運営など様々なビジネスがあり、スタートア



ップの活躍の場も多い。5年前は不動産テックは小さな投資テーマだったが現在では非常に大きい」

「建設は二酸化炭素(CO2)を多く排出するが、それだけ変革が起きる可能性がある。ESG(環境・社会・企業統治)の面でも資産価値の向上を図る余地がある」