

Toi Labs



United States



Digital Health,
Preventative care



Tokyo Expansion: 2025



Vik Kashyap

Founder and
Chief Executive Officer

Business in Tokyo

- 当社は、あらゆるトイレを非侵襲的な健康モニタリングデバイスに変える、AI搭載型便座「TrueLoo」を開発した米国発のヘルステック企業です。高齢者の健康を支えるこの技術は、米国立保健研究所（NIH）や米国の主要な住宅設備ブランドからも高く評価されています。
- 日本への進出は、当社の成長戦略における極めて重要な決断でした。日本市場への拡大は、以前より当社のロードマップにおける長期的なターゲット市場として位置づけられていました。なぜなら、日本は世界一の高齢化社会であり、介護イノベーションへのニーズが非常に高いこと、そして世界をリードする高度なトイレ文化が定着していることから、当社にとって理想的な市場であるからです。
- また、TOTOからの戦略的投資を受けたことが、日本市場への確信をさらに強める決め手となりました。現在は、日本政府が注力する「予防医療」の推進というミッションに歩調を合わせ、東京を拠点とした事業拡大を加速させています。

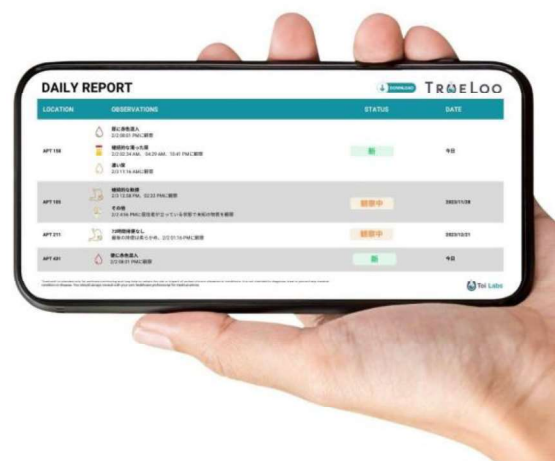
通じて、自社だけでは接触が困難なビジネスパートナーとの貴重なネットワークを構築できたことも、日本でのビジネスを軌道に乗せる上で極めて重要な要素となりました。

Messages to New Joiners

- 東京進出を検討されている企業にとって、成功の鍵はマインドセットを転換させることにあります。
- まずは日本の文化やビジネス慣習を真摯に理解することが必要です。日本は他市場とは異なる独自のルールで動いており、その事実を正しく認識することが出発点です。
- そして最も重要なのが「忍耐力（patience）」です。スタートアップ特有の「迅速に動き、既存の枠組みを破壊する」といった手法は通用しません。日本での成功は短距離走ではなくマラソンであり、市場の現実を受け入れ、成果が出るまでじっくりと時間をかけて関係を構築する覚悟が求められます。

Challenges & Success Factors

- Toi Labsは日本市場への参入にあたり、大きな課題に直面しました。特に、国内での導入実績を作ること（初期顧客の獲得）や、日本特有の複雑な行政手続きの遂行が、進出初期の大きな障壁となりました。
- これらの課題に対し、私自身が現場のセットアップに深く関与する戦略をとりました。業務を他者に委任せず、リーダー自らが直接主導したことで、現地の状況や市場の文脈を正確に把握した上で、極めて機敏な意思決定を維持することが可能となりました。
- 並行して、東京都の「フリーコンサルティングプログラム」による支援も最大限に活用しました。本プログラムは東京都との円滑な連携を実現する「架け橋」として機能し、行政とのコミュニケーションの簡素化やコンプライアンス対応の効率化を強力に後押ししてくれました。また、東京都が主催するイベントへの招待を



Toi Labs社が展開する、トイレ利用時に自動で排泄情報を取得・解析し、異常を検知・送信するAI搭載のスマート・トイレ、TrueLoo



United Kingdom



Aerospace
Engineering



Tokyo Expansion: 2025



Rafel Jorda Siquier
Chief Executive Officer

Business in Tokyo

- 当社は、小型衛星ミッションの設計・製造から打ち上げ・データ活用までを一貫して提供する、英国発の宇宙ベンチャー企業です。通信、地球観測、科学研究など多岐にわたる分野で10年近い実績を有し、宇宙技術を通じた世界の課題解決に取り組んでいます。
- 東京進出のきっかけは、欧州で実績を積んでいた当社をパナソニックグループが訪ねてくれたことでした。アジア最先端の技術ハブであり、成熟した製造基盤を持つ東京をアジアの新たな拠点に選ぶのは、当社にとって極めて自然な流れでした。
- 現在、当社は日本法人を設立、将来的には国内での衛星生産ラインの構築も検討しており、パナソニックグループとの戦略的なパートナーシップも開始しました。同グループとの共同プロジェクト「QUIVER」は、英国宇宙庁の国際共同基金（IBF）の支援対象として、23件の採択案件の一つに選ばれるなど、大きな注目を集めています。

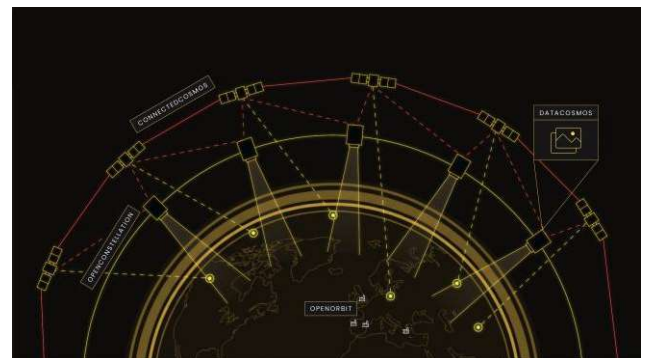
Challenges & Success Factors

- 東京市場への参入にあたっては、大きく分けて「ネットワークの構築」と「事務手続き」という2つの壁がありました。特に、信頼関係が重視される日本において、既存の接続がない状態から入り込むことは容易ではありませんでした。また法人銀行口座の開設といった実務面での煩雑な手続きも重なる等、日本特有の制度や特異な実務上の障壁が立ちました。
- このような障壁に対して解決策になったのが、東京都の「フリーコンサルティングプログラム」による支援です。本プログラムを通じて、自社単独ではアプローチに数年を要するような政府機関や地方自治体、そして有力な民間企業への「信頼ある紹介」を得ることができました。
- 「東京都の支援プログラムによる紹介」という確かな信頼の土台があったからこそ、参入初期から高い社会的信頼を得ることができました。東京都のバック

アップにより、自社の事業を提案するための貴重な機会を確実に確保でき、ビジネスを迅速に軌道に乗せることが可能となりました。

Messages to New Joiners

- 日本への進出を検討している海外企業は、できるだけ早い段階で東京都の支援プログラムを活用することをお勧めします。フリーコンサルティングプログラムは、単なる情報の提供に留まらず、日本でのビジネスの成否を分ける接続と信頼をもたらしてくれます。
- たとえ日本進出の意思決定が完全になされていない検討段階であっても、まずはプログラムの門を叩き、情報の解像度を高めていくべきです。また、プログラムを通じて形成される、他の海外企業とのコミュニティも非常に価値があります。
- また、プログラムを通じて形成される企業間のコミュニティも非常に大きなアセットになります。同じプロセスを歩む企業とのネットワークは、実務的なインサイトの共有や相互サポートを得るための、他では得がたい貴重なリソースとなると考えています。



Open Cosmos社が展開する
The ConnectedCosmos Architecture

Edgenesis



edgenesis



United States



Industrial Edge
Solutions



Tokyo Expansion: 2024



Yongli Chen

Chief Executive Officer

Business in Tokyo

- 当社は、「フィジカルAIの神経系」として、AIと物理デバイスを繋ぐミドルウェアを提供するテクノロジー企業です。AIを「脳」、ロボットやセンサーを「身体」と捉え、その両者を接続する独自のオープンソースミドルウェアを展開しており、複雑なハードウェアの統合プロセスを簡素化し、フィジカルAIソリューションの迅速な構築を支援しています。
- 東京進出の決め手となったのは、日本の労働力不足を背景とした、自動化・ロボティクス分野における巨大な市場機会です。シンガポールを拠点とする当社にとって、日本はアクセスが良く、かつ市場が成熟し規制も整備されているため、事業リスクを抑えながら高いポテンシャルを追求できる最適的な環境でした。
- また、欧米市場と比較して地理的・文化的な親和性が高いことも、東京を拠点に選んだ理由の一つです。現在、高度な技術集積地である東京から、日本の優れたハードウェアと当社のAI技術を融合させ、グローバルな課題解決を目指しています。

Challenges & Success Factors

- 東京市場に参入する際に直面した主な課題は、会社設立に伴う複雑な行政手続きと、日本特有のビジネス文化への適応の二点でした。特に、法人登記には銀行口座が必要で、口座開設には法人が必要という「堂々巡り」に直面していました。
- この行き詰まりを解決するうえで大きな力となったのが、東京都が提供する「フリーコンサルティングプログラム」の支援です。東京都は専任のコンサルタントを配置し、実務的で有益なサポートを提供してくれました。例えば、曖昧な点を解消するためにコンサルタントが自ら役所の窓口に出向き、シェアオフィスを法人登記の住所として使用できることを確認してくれるなど、実務上の障壁を取り除くための具体的な支援がありました。
- こうした直接的で手厚い支援は、行政手続きの膠着を打開するうえで大きな力になりました。もちろん、

私たち自身も日本の商習慣に合わせ、プロモーション資料をビジネスの成果に焦点を当てた内容へ見直すなどの工夫を重ねましたが、設立段階における東京都の専門的な支援があったからこそ、円滑な市場参入は実現できたと考えています。

Messages to New Joiners

- これから東京進出を検討されている海外企業の皆様へ、重要なアドバイスは「忍耐 (patience)」です。日本市場は、特に意思決定のプロセスにおいて、他市場と比べ時間を要する傾向があります。多くのビジネスは最終的に、担当者同士の信頼関係を基盤に成立するため、その関係をじっくり育むための時間投資が極めて重要です。
- 市場によっては、プレゼンテーションで高度な技術仕様を訴求することが最も効果的な場合もありますが、日本ではそれ以上に、パートナーとしての信頼感や安心感の醸成が優先されることもあります。
- 目先の契約を急ぐのではなく、時間をかけて強固な信頼関係という土台を築くことこそが、日本市場で長期的に成功するための鍵です。焦らず、着実に関係を深める姿勢が、最終的に最大の成果につながります。



Edgenesis社が展開する、IoTの完全な相互運用性を実現する、Kubernetesネイティブの産業用エッジ「Shifu」



Singapore



IP and R&D
intelligence



Tokyo Expansion: 2021



Guan Dian

Co-founder and
APAC General Manager

Business in Tokyo

- 当社は、AI駆動のインテリジェンスで、イノベーションの全ライフサイクルを支えるAIプラットフォームを提供するグローバル企業です。構想から市場投入まで、研究者やイノベーターの意思決定を支え、世界中のイノベーションを加速させています。
- 特に、日本は世界第3位の研究開発市場であり、自動車や化学といった主要産業において巨大なチャンスがあります。当社は東京拠点を開設する前から、すでに日本国内で約100社の顧客を獲得しており、自社サービスが日本市場のニーズに深く合致しているという確信を得ていました。
- 初の日本人従業員による熱心な働きかけも後押しとなり、東京への本格進出を決断しました。アジアにおける重要な戦略拠点として、日本のイノベーションエコシステムのさらなる発展に寄与することを目指しています。

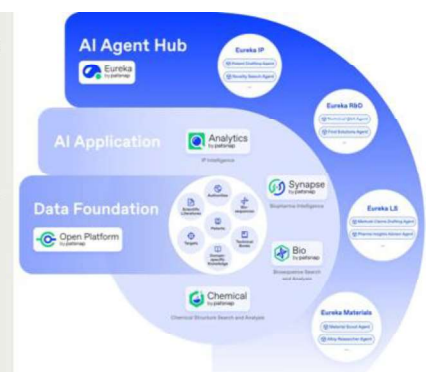
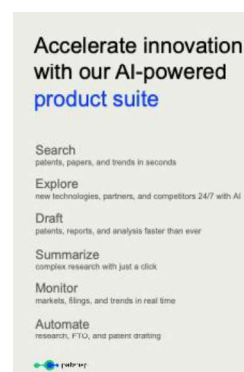
Challenges & Success Factors

- 日本市場への参入初期には、高いスキルを持つ現地人材の確保や、大手企業へのダイレクトなアプローチ経路の構築といった課題に直面しました。新規参入企業にとって、実績や知名度のない中で日本独自のビジネスコミュニティにおいて信頼を勝ち取ることは、極めて困難でした。
- これらの課題を打破する契機となったのが、東京都が提供する「フリーコンサルティングプログラム」による多面的な支援であり、障壁を乗り越えるための大きな突破口となりました。特に「SusHi Tech Tokyo」をはじめとする東京都主催の主要イベントへの参加機会を得たことは、新規参入企業にとって重要な資産である当社のブランド認知度と信頼性を飛躍的に高める貴重な契機となりました。
- 東京都のバックアップがあるという事実は、日本の大手企業との取引において極めて重要な「信頼の証明」となりました。顧客と深く、かつ長年にわたる強固な関係を築いてきた現地の販売パートナーと提携するという当社の核となる戦略が、東京都のサポート

によって補完され、強力な相乗効果を生み出すことで日本市場での存在感を確固たるものにしました。この連携が、最終的な日本市場への円滑な参入と成功へと導きました。

Messages to New Joiners

- 東京進出において最も重要なのは、まず現地へ飛び込み、現場の熱量を肌で感じることです。様々なイベントやネットワーキングに積極的に参加し、自らコネクションを築いていくことで、ビジネスを左右するキーパーソンとの出会いが必ず生まれます。
- 当社のサービスは言語的にローカライゼーションが完璧ではなかったものの、優秀な技術力があつたこそ、日本企業は強い関心を示してくれたと思います。技術を核にした対話を通じて、少しずつ信頼の輪を広げていくことが成功への近道です。
- また、近年の日本はダイバーシティも進んでおり、女性のビジネスパーソンも非常に好意的に受け入れられる環境が整っています。



大手企業、金融機関、創薬企業が
AIプロジェクトの推進に活用する、
Patsnapのサービス一覧



Singapore



AI Transportation
Routing Technology



Tokyo Expansion: 2019



Masashi Suehiro
Japan Representative Director

Business in Tokyo

- 当社は、独自の動的ルーティングアルゴリズムを用いて車両運行の最適化を支援する、シンガポール発のAIモビリティ企業です。資源効率の向上やCO2排出削減を通じて、経済・環境・社会の持続可能性に寄与する交通・物流インフラの構築を目指しています。日本は、当社にとってグローバル展開で初となる海外法人設立の地であり、日系投資家からの支援も受けている重要な市場です。
- 東京進出の背景は、主要なクライアントとなる大手企業の本社が集中しており、強いビジネスネットワークを構築する上での最適な都市と判断したのがきっかけでした。特に、深刻な運転手不足や地方における公共交通の維持といった日本の社会課題に対し、独自のルート最適化アルゴリズムによる効率化が解決策になると確信したことも、進出を強く後押ししました。現在、日本市場はシンガポールに次ぐ売上規模となっており、売上げ高成長率はグローバル全体で最大を記録しています。
- 東京拠点は、日本国内のニーズを吸い上げ、アジア市場全体を牽引する中心的な役割を担っています。アジア発の有望なスタートアップを支援する東京証券取引所のプログラムにも選出されており、今後の事業拡大に向けた体制を整えています。

ゲット顧客層を把握する上で有効であり、参入フェーズで活用できるツールとなりました。プログラムから提供されたビジネスマッチングイベントへの参加も、ポテンシャル協業先や、初期顧客の把握において有効な機会になりました。

- 自社の取り組みとしては、現地のビジネス環境を理解する日本人リーダーを早期に登用したことが、スムーズな法人設立と営業活動の加速に大きく寄与しました。

Messages to New Joiners

- 東京進出を成功させるためには、自社のリソースのみに頼るのではなく、信頼できるパートナー企業や投資家との戦略的な連携が必要です。事業機会の創出、信用の獲得、市場理解などの観点から、現地のネットワークを早期に構築することが重要です。
- 同時に、東京都などが展開する公的支援を活用することで、参入障壁を下げ、プロセスを加速させることが可能です。自社の強みを活かしつつ、このような外部リソースを効果的に組み合わせることで、参入プロセスをスムーズなものになると考えています。

Challenges & Success Factors

- 進出初期に直面した最大の障壁は、知名度の不足による新規顧客の獲得と人材採用の困難さでした。特に大手企業や自治体との案件においては、国内での導入実績や社会的信用が重視されるため、実績のない外国籍のスタートアップが信頼を勝ち取るには大きな労力が必要でした。
- 信頼構築という課題においては、自社のネットワークである日系ベンチャーキャピタルからの紹介や、海外で既に実績のある日本企業とのコネクションを活かし、信頼性を高めることに努めました。
- また、東京都の「フリーコンサルティングプログラム」から提供された市場調査レポートは、市場の特徴やター

乗客用アプリ

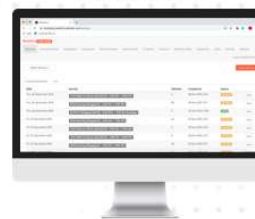


自治体独自のブランドアプリ制作
白馬ナイトデマンドタクシー (HND)
SWAT Mobility Pte. Ltd.
三鷹市 大沢AIデマンド
SWAT Mobility Pte. Ltd.

ドライバー用アプリ



管理者用アプリ



分析ダッシュボード

