

日本商工倶楽部 御中

2025 年 7 月 16 日

株式会社 Ptmind および  
代表取締役 鄭 遠に関するご説明資料

# 【目次】

## 1. 会社情報

- 1-1. 会社概要
- 1-2. 会社の発展沿革
- 1-3. 企業理念と価値観

## 2. 事業情報

- 2-1. SaaS 事業「Ptengine」
- 2-2. D2C ブランド運営事業 - VIVAIA

## 3. Kocoro.ai をきっかけに進む Ptmind のこれから

- 3-1. AI に対する日本・世界の業界動向
- 3-2. Ptmind が描く今後の挑戦
- 3-3. Ptmind のソリューション：[Kocoro.ai](https://kocoro.ai)
- 3-4. 変化の時代の“しなやかな”組織と、個人のあり方

## 4. Ptmind を支える「人」

- 4-1. 創業者・代表取締役 鄭 遠 (Robin Zheng)
- 4-2. 首席顧問 花井 健 氏
- 4-3. その他主要メンバー

## 4. Appendix.

補足資料 | 創業者・代表取締役 鄭 遠の経歴と思想の形成

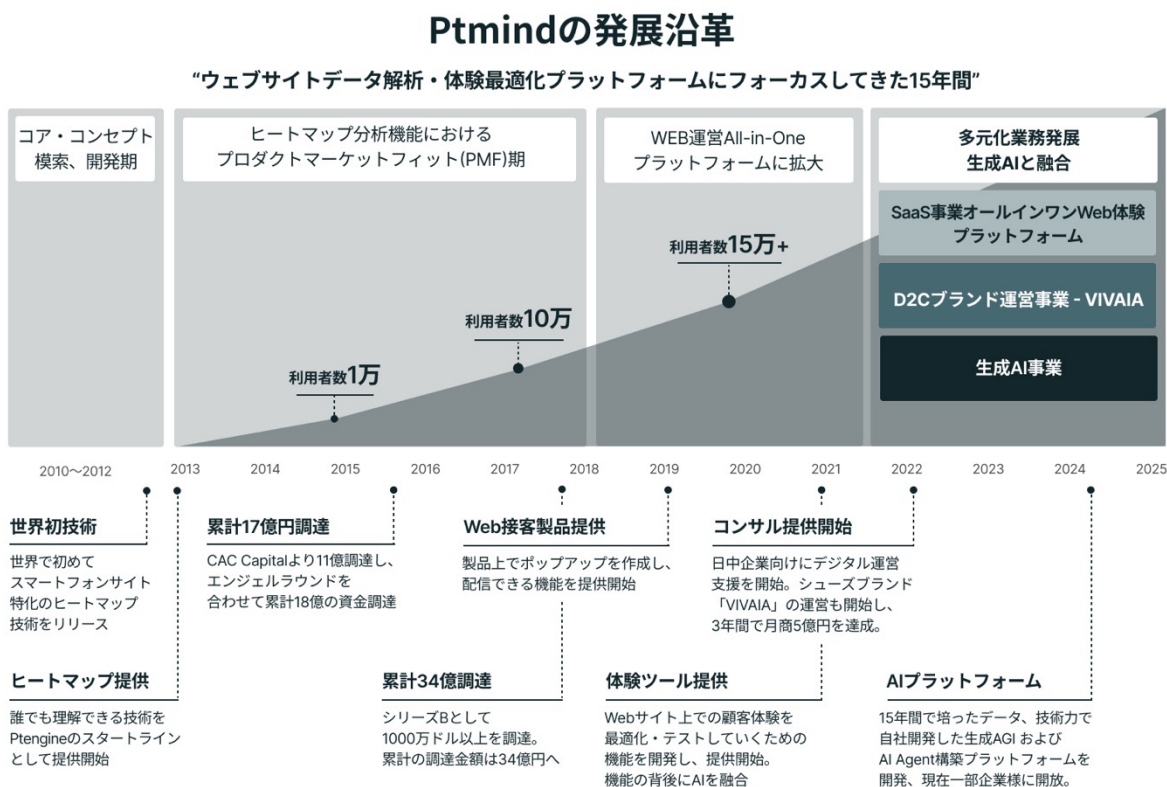
# 1. 会社情報

## 1-1. 会社概要

会社名	株式会社 Ptmind（ピーティーマインド）
設立	2010 年 12 月
所在地	<b>【本社】</b> 〒160-0023 東京都新宿区西新宿 3 丁目 7-30 フロンティアグラン西新宿 10F（東京，日本）  <b>【中国拠点】</b> 北京 <b>铂金智慧网络科技有限公司</b> （北京，中国） 北京 <b>铂金智慧数据科技有限公司</b> （北京，中国）  <b>【米国拠点】</b> PTMIND AMERICA LLC（シアトル，アメリカ）
代表者	代表取締役 CEO 鄭 遠（Robin Zheng）
資本金	1 億円 ※グループ全体：34 億円資本調達
事業内容	・ SaaS 事業：ウェブデータ分析、体験改善システムの開発および提供 ・ D2C ブランド運営事業：ウェブマーケティングを軸とした日中間越境ビジネス展開・進出支援 ・ 生成 AI 事業：Agentic APP 開発向けのプラットフォーム開発および企業の実装支援

## 1-2. 会社の発展沿革

ひとつのヒートマップ機能から始まった私たちの挑戦は、今や SaaS・D2C・生成 AI へと広がり、複合的な価値を生み出す事業群へと進化しています。その 15 年の歩みをフェーズごとにご紹介します。



## 1-3. 企業理念と価値観

**ビジョン：持続成長社会のデジタルインフラになる**

私たちは、ますます持続成長の求められる経済や社会において、企業や人々の生活と発展の中心となるデジタル領域で、人々が気づかないほど生活に浸透し、欠かせない存在となりながら、世界で最大の貢献をすることを目指しています。そして、その実現に

Confidential

は、ステークホルダー一人ひとりとの Win-Win な関係性を築き、共に価値を生み出し続けることが欠かせません。

**ミッション：イノベーションの力でイノベーションを促進し、より多くの Win-Win を繋ぐ**

私たちは、テクノロジーと人間の力を融合させることで、誰もが創造的でイノベティブな力を発揮できる社会の実現を目指しています。

私たち自身がイノベーションを生み出すだけでなく、企業や個人が自らの現場や日常の中で“イノベーションを起こす力”を手にするよう支援することも、私たちの使命です。

その結果として、消費者・従業員・企業同士の間に、持続的な Win-Win の関係を広げ、より豊かで前向きな経済と社会の循環をつくっていきます。

**手段：「人」と「機械」の最大シナジーで**

イノベーションの基盤はテクノロジーですが、その中心にあるのは「人」と「機械」の共創です。私たちは、価値創造のプロセスを三段階で捉えています。

まず、まだ世の中に存在しない「0 から 1」を生み出す原動力は、人間の想像力と情熱です。新しいアイデアや価値をゼロから創造するのは人ならではの力です。

次に、「1 から 100」へと発展させていく段階、つまり効率的に拡大し確実に成果を積み重ねる部分は、機械やテクノロジーが最も得意とする領域です。ここで機械の力を最大限活かすことで、成長のスピードと精度が飛躍的に向上します。

そして、既存の枠組みを超えて「100 から∞」の新たな価値やブレイクスルーを生み出すのも、やはり人間の創造性と挑戦心です。

私たちは、テクノロジー中心の会社であるこそ、機械の限界と可能性を見極めたうえで、人が本来持つ創造力と融合し、付加価値創出の最大化を目指します。人と機械がそれぞれの強みを活かし合うことで、イノベーションが加速すると考えています。

## 人と機械、それぞれの強みを活かす価値創造



### アイデンティティ：国境を越えた経済の発展に向け、ボーダーレスなチームで挑む

私たちは、日本と中国それぞれの強みを最大限に掛け合わせ、アジア発のテクノロジー企業として、世界で通用するサービスの創出に挑んでいます。これは私たちの強みであり、アイデンティティそのものです。

日本は、感性や美意識に優れ、人間中心の体験設計や“おもてなし”の文化を持ちます。細部へのこだわりや顧客視点を大切にし、ユーザーとの深い信頼関係を築く力に長けています。

一方、中国は、合理性・利益・スピードを重視し、圧倒的なスケールと技術推進力を背景に、事業のスピードと柔軟性に強みを持ちます。また、豊富な人材と旺盛な実行力により、グローバル展開においても高い競争力を発揮します。

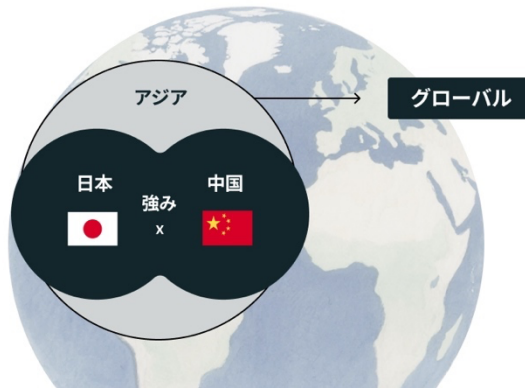
この両者が協働することで、「市場定義力」「多様化するニーズへの対応」「持続可能な成長基盤の構築」といった、これからの時代に不可欠なテーマに対し、より実効的なアプローチが可能になります。

私たちは、「グローバルに考え、ローカルに行動する（Think Global, Act Local）」という視点を重視しています。世界全体を視野に入れながらも、地域や文化に根ざした判断と行動をとることで、より信頼されるプロダクトと体験を生み出すことができると考えています。

ボーダーレスな視点と多様な価値観を備えた多国籍なチームこそが、次世代のグローバルスタンダードを生み出す原動力になると信じています。

## Ptmindのアイデンティティ

"Think Global, Act Local"



## 2. 事業情報

Ptmindでは、「Ptengine」「D2C ブランド運営事業—VIVAIA」「[Kocoro.ai](https://kocoro.ai)」という三つの事業を有機的に連携させています。

一見まったく違う分野に見えるかもしれませんが、実はお互いの知見や技術が行き来し、全体で大きな力を発揮しています。

### Ptmindの3つ事業の相互関係



## 2-1. SaaS 事業「Ptengine」

### 事業概要

まず、Ptengine（ピーティーエンジン）は、企業のウェブサイト運営や成果向上を支援する SaaS 事業です。

私たちは、ウェブサイトは、企業と消費者の出会いの場であり、双方の Win-Win が生まれる場所と捉えています。企業は自社の価値を伝えたい、消費者は知りたい——そのマッチングを最大化するため、Ptengine は「データに基づく顧客理解」と「体験の質向上」を両立させています。データ分析の理性と、ユーザー体験の感性。この両輪が、売上成長と顧客満足度向上を同時に実現します。

### ウェブサイトは、企業と顧客の価値が会う場所



Ptengine は、ビジネスの原点であるデータの力を最大限に発揮し、「顧客理解」を誰もが実現できるよう設計されたツールです。専門知識がなくても、ウェブサイト上のどこがよく見られているか、どの案内や言葉が分かりやすいかといった「顧客のニーズや行動」を、ヒートマップやテスト機能を通じて直感的に把握できます。

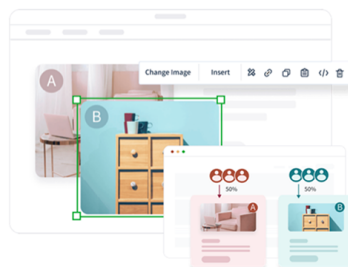


従来ツールと比べて「1/10 の利用ハードル」で始められ、「10 倍の改善サイクル」で施策を回せる——そんな“手軽さと成果の両立”を可能にします。

## Ptengineの主な機能



サイト訪問者の行動を  
一目で把握



コーディングなしで  
効率的なウェブ運用



ひとりひとりに合った  
ページ体験を実現

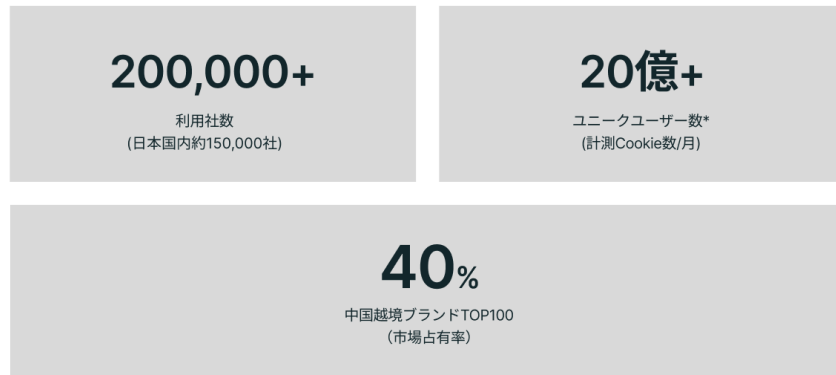
これは、一眼レフカメラがデジカメへ、さらに iPhone へと進化した歴史にもなぞられます。かつては専門的な知識や技術が不可欠だったものが、誰もが手軽に扱い、直感的に価値を引き出せる時代になりました。

Ptengine もまた、データの専門家だけでなく現場の担当者や経営層まで、あらゆる人が「顧客理解」をもとにサイト運営や改善に参加できる環境を提供しています。

## 国内外での実績・導入事例

Ptengine の規模と実績は国内外で高く評価されており、世界で 20 万社以上、日本国内だけでも約 15 万社の企業に導入されています。

## Ptengineの主な実績

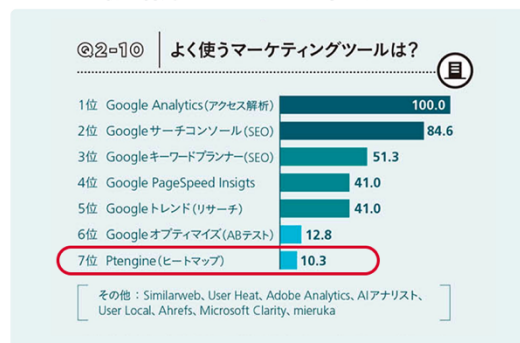


\*ユニークユーザーとは、特定の期間内にWebサイトを訪れた人の数で、ブラウザのクッキー（Cookie）によって判別と計算。

また、日本市場では、Google 系サービスに次いで利用されるマーケティングツールとして、多くの企業から信頼をいただいているほか、第三者のレビューサイト「ITreview」では、マーケティングに欠かせない「ヒートマップ」や「アクセス解析」などの主要機能で、5年連続（20期以上）業界のリーダーとして評価され続けています。

## Ptengineの主な実績

日本市場においてはGoogle系列サービス以外で  
最も利用されるマーケティングツール



また、グローバル展開においても強みがあり、中国発の海外進出ブランド上位100社のうち約40%がPtengineを採用。特に日中マーケットをまたぐ先進企業の成長を支えています。

## 私たちのお客様（日本市場）

\*一部抜粋, 順不同



## 私たちのお客様（中国市場）

\*一部抜粋, 順不同



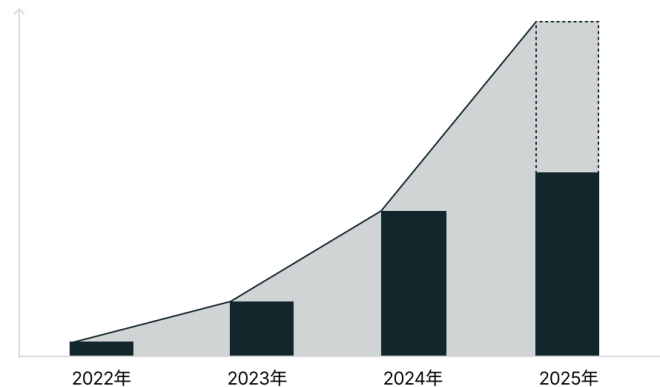
### 2-2. D2C ブランド運営事業 - VIVAIA

#### 事業概要

Ptmind は、サステナブルシューズブランド「VIVAIA」の日本市場での事業運営をゼロから担っています。VIVAIA は、高品質・SDGs 志向・ユーザー配慮を兼ね備えた先進的なブランドであり、中国ブランドの中でもグローバル市場で急成長を遂げています。

日本においても、わずか3年足らずで売上がゼロから年間25億円へ、リピート購入率53%という業界トップクラスの実績を達成。顧客から高い支持を集め、急成長を続けています。

## VIVAIAの日本における売上推移



### VIVAIA の成長を支える思想と実践

アパレル業界には、長年にわたり以下のような構造的課題が存在しています：

- 流行の変化が激しく、ニーズの予測が困難
- 生産は月単位・年単位で柔軟性が低く、在庫リスクが大きい
- 消費者のニーズと合わなければ、大量の在庫ロスが発生する可能性がある

このような背景の中で、VIVAIA はこれらの課題に真正面から向き合い、“顧客ニーズ起点で柔軟に供給と販促を設計する”という新たなアプローチを実装しています。

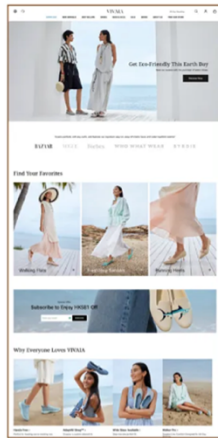
その成長の根底には、「顧客にとって最適な体験と価値を提供する」という思想があります。現代のビジネスが“モノを売る”から“消費者と長期的な関係性を築く”方向へと進化する中、VIVAIA はブランドと顧客の関係性そのものを再定義しようとしています。

たとえば、オフラインでは常設店舗やポップアップストアを通じて、商品そのものの魅力だけでなく、スタッフとの対話やブランドの世界観を伝えることを重視。顧客が深く納得し、共感して選べる体験を提供しています。

## オンライン×オフラインで広がるVIVAIAの顧客接点

ウェブサイトからの売上: 70%

店舗からの売上: 30%



- 年間36回のポップアップ開催
- 常設店舗は3店舗
- 継続して拡大中



より多くのお客様が上記のようなブランドと顧客間の関係性を実現するお手伝いをするために、デジタルとテクノロジーの支援は不可欠です。そこでPtmindでは、保有する自社テクノロジーを活用し、以下のような実践を展開しています：

- 顧客の声や行動を定性・定量の両面から即時に可視化
- データに基づいた商品企画、顧客体験設計、販売戦略を継続的に改善
- AI活用により、購入率の最大化と在庫最適化を両立

こうした試みは、単なる一企業の成功事例にとどまらず、未来のリテールにおける“当たり前”となる可能性を秘めています。VIVAIAは、業界課題を乗り越えるモデルケースとして、着実に実績を積み上げています。

## VIVAIAのPtengineを活用した顧客理解と改善の循環モデル



### 利他から始める Win-Win の精神に基づく業界貢献

PtmindとVIVAIAは、ともに「利他から始めるWin-Winの精神」を掲げ、お客様の満足を前提に、自社の成長だけでなく、業界全体への貢献を重視しています。VIVAIAで得た成功体験や実践知は、自社プロダクトの改善に活かすだけでなく、広く社会に還元する姿勢につながっています。

- 顧客接点の最前線でリアルなニーズと課題を捉え、サービス・プロダクトに即時反映
- VIVAIAの運営を“実験場”と位置づけ、イノベーションや理想的な事業モデルの検証を推進
- 日中両市場での知見やネットワークを活かし、未来の小売におけるベストプラクティスを共創

こうした取り組みにより、PtmindはVIVAIAとの共創を通じた先端ビジネスモデル、ノウハウやテクノロジーの蓄積により、今後Ptmindの抱える他の多数のお客様への横展開をし、業界全体に好循環をもたらす新しい価値を生み出し続けています。

### 3. Kocoro.ai をきっかけに進む Ptmind のこれから

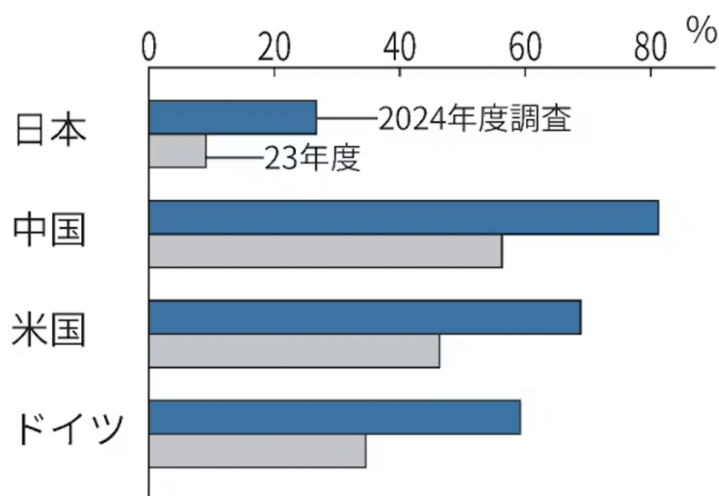
#### 3-1. AI に対する日本・世界の業界動向

今後のビジネスにおいて不可欠な存在となるであろう AI 技術の活用についても、日米中それぞれの国が持つ独自の強みが明確になっています。

アメリカは「0 から 1」を創出するイノベーション力、中国は「1」を「100」に拡大する応用力と実装スピード、日本はベースとなる「1」を高品質かつ信頼性をもって維持し続ける力、さらにハブのように国際的な橋渡し役としての役割が際立っています。

一方で、日本国内では AI の社会実装や普及度に依然として大きな課題が残されています。総務省の 2025 年版情報通信白書によると、「生成 AI を使ったことがある」と答えた日本の個人利用率は 26.7% と、昨年度の約 3 倍に拡大したものの、中国（81.2%）、米国（68.8%）、ドイツ（59.2%）には大きく後れを取っています。

生成AIの個人利用率：日本は主要国に比べて低水準



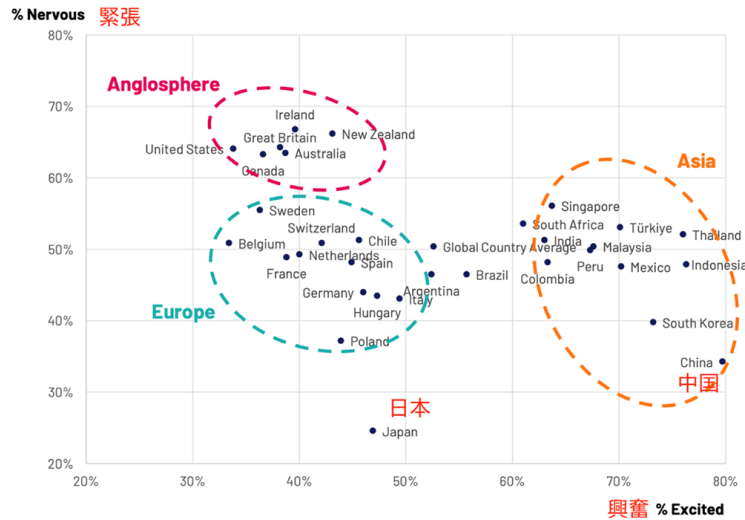
By 日本経済新聞

さらに、日本社会では AI に対する過度な期待が先行しがちで、導入当初の高い期待から現実とのギャップに直面し、幻滅や利用離脱が起きるケースも少なくありません。加えて、部門間の連携が乏しく、縦割り意識が根強い組織構造も、AI の定着と活用を阻む大きな障害となっています。

そうした構造的な課題に加え、感情面においても日本は他国と比較して AI に対するモチベーションが相対的に低い傾向にあります。

下図のように、中国やアメリカが「興奮（Excited）」の感情が強く表れている一方で、日本では「緊張（Nervous）」も「興奮」も共に低く、全体的にAI への感情的な関与度が弱いことが見て取れます。こうした感情的な距離感もまた、AI の普及や実践的な活用に対する無関心や消極性につながっている可能性があると言えるでしょう。

### AI技術に対する感情の国別分布



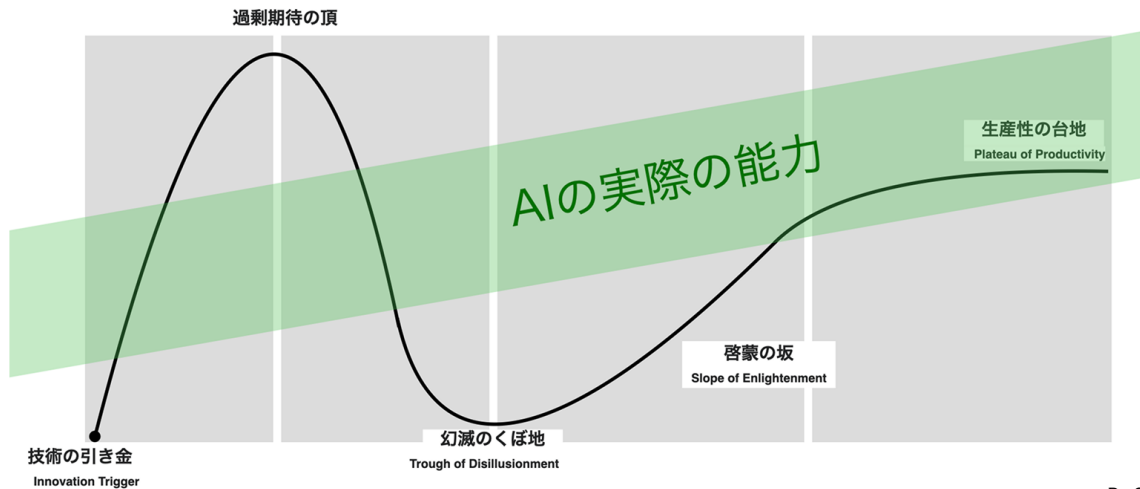
By IPSOS

Gartner 社のハイプサイクルが示す通り、AI の活用には時間と試行錯誤が不可欠であり、持続的な理解と活用こそが、本質的な価値創出への鍵となります。AI を“導入すればすぐに成果が出る魔法のツール”と捉えるのではなく、正しく理解し、正しく使い続ける姿勢が不可欠です。

その上で、AI 技術が本質的な価値を生み出すには、現場での実践と定着を通じて、“過剰期待の頂”と“幻滅のくぼ地”を乗り越えていく必要があるのです。



## AI技術に対する期待と実力のギャップを示すハイブ・サイクル



### 3-2. Ptmind が描く今後の挑戦

テクノロジー業界が大きな変革期を迎えるなか、AI の進化は生産性の向上や業務効率化だけでなく、「人間の価値をどう高めるか」が問われる時代に入っています。

Ptmind は、「人間をより良く生かす AI」の実現を目指し、独自のアプローチを追求しています。

#### 基本姿勢：テクノロジーと人間の最適な協働

Ptmind は創業以来、テクノロジーはあくまで目的達成のための手段であり、「AI のための AI」や「流行としての AI 導入」に陥らないことを重視してきました。

AI 活用においては、「何のために使うのか」を常に問い直し、人間の創造力・現場感覚 × AI の拡張力という視点から、真に意味のある協働のあり方を追求しています。私たちが描く AI 活用の未来は、単なる効率化や代替ではなく、以下のようなビジョンに根ざしています：

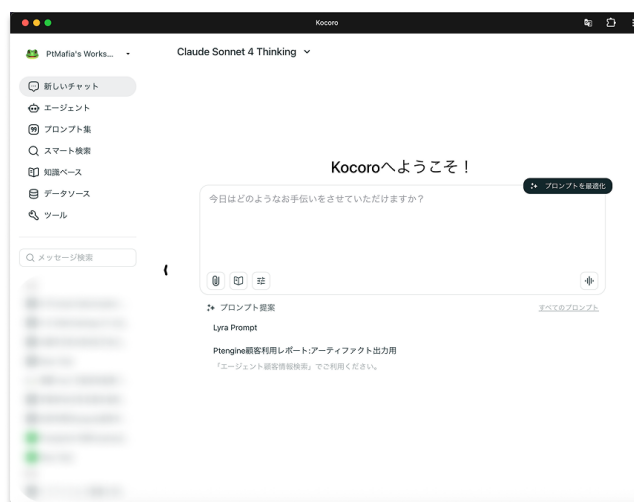
- AI の転覆・破壊ではなく、人と機械の適合と融合による価値創出
- 生産性向上だけでなく、イノベーションと体験価値の最大化
- 機械による完全自動化ではなく、人間の尊厳や人間らしさを重視した共存
- 「競争」ではなく、「共創」による Win-Win の社会

このように、技術の進化を“人間をより良くさせるための手段”として捉える価値観こそが、Ptmind が目指す AI 時代の方向性です。

### 3-3. Ptmind のソリューション : [Kocoro.ai](https://kocoro.ai)

こうした価値観を具現化したのが、Ptmind の AI ソリューション「[Kocoro.ai](https://kocoro.ai)」です。Kocoro.ai は、単なる業務効率化ツールではなく、「人」と「テクノロジー」が本質的に協働する未来を見据えた AI の基盤です。

#### Kocoro.ai の実際の画面



#### AI の力を最大限に発揮させる — 2 つの壁の突破

Kocoro.ai は、AI 時代における本質的な課題—— 「人間が AI を理解し使いこなす壁」と、「AI が現場のリアルを理解する壁」、この 2 つを同時に乗り越える設計思想を持っています。

- 人間が AI のことを理解する壁

従来は専門知識がなければ AI の力を十分に引き出すことが困難でしたが、Kocoro.ai は誰もが直感的に使い、AI の価値を最大化できる設計となっています。

- AI がリアルの世界を理解する壁

AI が現実の業務や顧客、チームの状況を十分に理解できないという課題に対し、Kocoro.ai は背景情報やコンテキストを AI に正しく伝え、「AI-Ready」な環境を簡単に構築します。

この両面からのアプローチにより、Kocoro.ai は「お客様を知る」「チームを知る」「自分自身を知る」など、現場の本質的な問いに寄り添いながら、AI 活用が一過性ではなく“定着”し、“本質的な価値創出”へとつながる土壌を育みます。

具体的には、

- 人間が本質的な目的や問いを設定し、
- AI が大量のデータ処理や分析を担い、
- 両者の協働によって現場の課題解決と新たな価値創出を加速する

というモデルを実現しています。

また、日本的な“品質へのこだわり”や“信頼性”を基盤に、アメリカの創造力、中国の拡張性といったグローバルな強みも融合させ、誰もがAIを“味方”として活用できる社会の実現を目指しています。

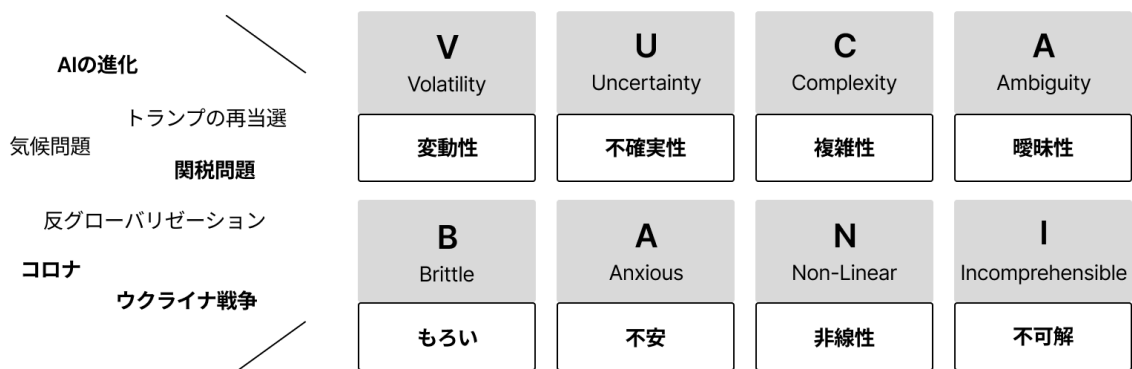
「OMOTENASHI」を世界へ、AI の力で——それが Kocoro.ai です。Ptmind はこの日本発の新しいイノベーションを世界に広げていきます。

### 3-4. 変化の時代の“しなやかな”組織と、個人のあり方

「水のような組織」とAIによる実装可能性

私たちは、ますます加速する BANI（脆弱・不安・非線形・不可解）や VUCA（変動性・不確実性・複雑性・曖昧性）といった予測困難な時代において、ピラミッド型の静的な組織ではなく、水のように柔軟で適応力のある組織構造こそが理想だと考えています。

#### 個人と組織が直面する「予測困難な時代」



- 人類学者：Jamais Cascioが2020年に提唱

水は、形を持たず、あらゆる器に沿って流れを変える柔軟性を持ちながらも、集中すればダイヤモンドすらも切り裂く鋭さを発揮します。同時に、激しい衝撃を受け止め、力を分散させる弾性（レジリエンス）も備えています。こうした水のような在り方が、現代の組織にとって最も強く、しなやかな姿だと信じています。

私たちが構想するのは、「かたちを決めない強さ」を持った組織です。役割や階層にとらわれず、目的に応じて自然と連携が生まれる、流動的で自律的な構造を目指しています。

その発想の原点にあるのが、首席顧問・花井健氏との対話の中で共有された「粘菌型組織」という概念でした。粘菌は、平時は個として自律的に存在しながらも、環境の変化に応じて他と結びつき、必要に応じて一体化する柔軟な生態を持ちます。

そして私たちは、この「粘菌のように集まり、離れ、変化に即応する組織」の延長線上に、「水のような組織」があると捉えています。粘菌型組織は、“水のような組織”の前提であり、進化の先にある到達点でもあるのです。

こうした動的な組織の意思決定スタイルとして私たちが着目しているのが、OODA（Observe＝観察・Orient＝状況判断・Decide＝意思決定・Act＝実行）です。PDCAは、ある程度ニーズと生産環境が安定していた工業時代に誕生したもので、「計画通りに動くこと」を前提としたサイクルです。一方で、変化が常態化し、複雑性や不確実性が高まった現代においては、状況の変化を観察しながら柔軟に方向づけと意思決定を繰り返すOODAのようなアプローチが有効です。特に、VUCA的状況の中では、「想定外を前提に動く」ことが求められ、OODAはその実行フレームとなります。

このような構想は、かつては理想論にとどまっていたかもしれませんが。しかし今、AIの進化によってその実装可能性が現実のものとなりつつあります。

AIは、個人の思考や問いを可視化し、OODAのような自律的な意思決定プロセスを支援しながら、トライアンドエラーのサイクルを高速化します。人間と機械が共創する構図をより明確に浮かび上がらせる中で、テクノロジーの力が柔軟性とスピードの両立を実現し、私たちの目指す“動的な組織像”を支えています。

### しなやかな組織を支える個人の姿勢

私たちは、「人は誰でも理想の自分になれる」と信じています。これは、組織にとっての価値観であり、行動の指針でもあります。

この信念のもと、社員一人ひとりが「自分の軸を持ちながら、自分らしく生きること」、そして「現状に満足せず、常に成長を目指すこと」を大切にしています。

この想いは、個人の成長と組織の前進が互いに作用し合うことこそが、健全で持続的なチームづくりにつながるという考え方に基づいています。

そのために、私たちは「卓越を習慣に」を掲げ、日々の思考と行動において以下の姿勢を大切にしています。

- 革新的であることを恐れず、着実に形にする
- 勇敢でありながら、慎重さと配慮を忘れない
- オープンであることと、集中することの両立を目指す
- 視野を広く持ちつつも、目の前の一步を丁寧に積み重ねる
- 自分だけでなく他者の成功も願い、共に高め合う
- 日々の成長を楽しみながら、継続の力を信じる ( $1.01^n$ )

これらは単なる規律ではなく、理想の自分に近づくための実践であり、個人と組織がともに成長していくための共通言語でもあります。

Ptengine・VIVAIA・Kocoro.ai など、私たちが展開する多様な事業においても、この思想は一貫しています。今後も、それぞれの事業が生み出す価値を融合させながら、グローバルなスケールでの展開と、よりよい社会の実現に向けて挑戦し続けていきます。

## 4. Ptmind を支える「人」

### 4-1. 創業者・代表取締役 鄭 遠 (Robin Zheng)

Ptmind 代表の鄭遠 (Robin) は、中国・福建省出身。目まぐるしい都市化の中で育ち、生活の中にある変化や努力の価値を早くから実感してきました。

出稼ぎで日本と関わりを持つ父、事業に励む家族、世界に飛び出す地元の仲間たち。そうした環境の中で育った Robin にとって、「国境を越えて挑戦すること」「ビジネスを通じて社会に最大限に貢献すること」は、ごく自然な選択肢でした。

日本への留学では、異なる文化や価値観に触れ、「日本の探究心・共感力」と「中国の応用力・技術力」をかけ合わせることで、新たな価値が生まれるという実感を得ました。やがて彼の中に芽生えたのは、「すべての人が挑戦できる社会を支えたい」という思いと、経済を単なる数値でなく、幸せの総量として捉える“質の良い GDP”という発想でした。

この考え方は、「持続成長社会のデジタルインフラになる」という Ptmind のビジョン、そして「イノベーションの力でより多くの Win-Win を繋ぐ」というミッションへと結びついていきます。

また、Robin はテクノロジーに万能性を求めるのではなく、人間の創造力との協働こそが真の価値創出につながると考えています。人が 0→1 を生み、テクノロジーが 1→100 を支える。その思想は、Kocoro.ai や Ptengine をはじめとしたすべての事業構想の基盤になっています。（詳細は Appendix をご参照ください。）

## 4-2. 首席顧問 花井 健 氏

Ptmind が今日まで歩んでこられた背景には、創業初期から信頼し、寄り添い続けてくださった方々の存在があります。その象徴ともいえるのが、首席顧問を務める花井健氏です。

花井氏は、みずほ銀行や楽天などで要職を歴任し、現在も複数の上場企業で社外取締役や顧問を務めるなど、日中両国のけいざにおいて広範な実績と信頼を築いてこられました。Ptmind がまだマンションの一室で始まった頃からその成長を見守り、時に支え、時に問いを投げかけながら、10 年以上にわたって私たちの企業づくりに関わってくださっています。

花井氏が Ptmind を支援し続けている理由は、Robin 氏と企業の理念や日中両国への想いが一致しているからです。日本と中国、それぞれの文化や価値観の違いを深く理解したうえで、両国の信頼関係と相互発展を追求する Ptmind の姿勢に、花井氏は強い共感を寄せています。

花井氏の支援は、目の前の事業に対する助言にとどまりません。Robin 氏が「最初はぼんやりしていた自分の考えが、花井さんとの対話を重ねる中で徐々に色濃く、芯のあるものへと育っていった」と語るように、その関係性は、思想を共に練り上げていく“共創”の営みに他なりません。

日中両国の価値観や文化に対する深い理解を共有するなかで、Robin 氏が重視してきた「ビジネスと社会のバランス」「人とテクノロジーのあるべき関係性」といったテーマに対して、花井氏は常に本質的な問いを投げかけ、立ち返るべき軸を示してくれる存在です。

### “人を中心に据える”テクノロジー観の原点

とりわけ、Ptmind のプロダクト思想において花井氏の影響は大きく、AI との向き合い方に関する哲学は、Kocoro.ai の構想にも直結しています。

「AI は万能ではなく、あくまで人間の補完役である」

この花井氏の言葉は、Robin 氏が追求してきた「テクノロジーと人間の最適な協働」という理念と完全に重なります。AI が自律的に意思決定するのではなく、人が問いを立

て、意思を持ち、その実行や支援にテクノロジーが伴走する——その考え方は、花井氏との対話の中でより明確な形を持ったものでした。

花井氏は、Ptmind が事業判断に迷う局面においても、「それは Ptmind の理念に沿っているか」「一時の利ではなく、社会にとって価値ある選択か」といった本質的な観点からの示唆を与え続けてくれました。

その問いかけは、私たちが Ptmind という企業の“芯”を磨き続けるための重要な羅針盤となっています。

#### **4-3. その他主要メンバー**

##### **■ 株式会社 Ptmind (Ptmind Japan)**

**Ptmind Japan 共同創業者 / Country Manager 安藤 高志 - Takashi Ando**

立教大学物理学科卒業。Ptmind 創業当時から一人で営業を行い、80%以上の収益を創出。現在は Ptmind Japan の責任者として従事。

**Head of Customer Success 大内 諒大 - Ryota Ohuchi**

北海学園大学卒業。国内ナショナルクライアント向けに統計学を活用した広告効果測定を経験。Ptmind 入社後は、新規プロダクトの PMF や収益化に貢献し、現在は 20 万ユーザーに利用される Ptengine の顧客体験責任者を務める。

##### **■ グローバル・リーダー (Ptmind Group)**

**Ptmind グループ共同創業者 / COO 薛 理玮 - Leervis Xue**

徳島大学人工知能修士課程。IT 技術者として複数社を経験後、Ptmind 共同創業。初期の Ptengine を作り上げた後、現在は COO としてグループ全体のマネージメント兼 Ptmind China マーケット責任者。

**Senior Vice President 李 景岩 - Leo Li**

北京外国語大学卒業。Baidu、Microsoft、Alibaba で複数のプロダクト責任者やビジネス責任者を経験。日本でライブ配信アプリ事業で起業後、2 年後に 35 億円で ByteDance 社に売却。その後 PTMIND に参画。

**Chief Scientist 張 卓 - Wayland Zhang**

トロント大学を卒業し、2023 年ノーベル賞「AI の父」と呼ばれる Geoffrey Hinton 氏に師事。OpenAI 創業メンバーと同時期に在籍し、さらに Alibaba やシリコンバレーなどの一流企業で勤めた後に、連続起業と売却を経験。



# Appendix

## 補足資料 | 創業者・代表取締役 Robin の経歴と思想の形成

### ■ 出自と価値観の源泉

鄭遠 (Robin) は 1984 年、中国・福建省に生まれました。彼が育った 1980 年代からの中国は、改革開放の進展とともに都市化が加速し、社会全体が目まぐるしい変化を遂げていました。Robin は、非常に貧しかった農村だった故郷が急速にインフラと産業を整え、都市へと生まれ変わっていく様子を身をもって体験しました。このダイナミズムは、彼に「変化を受け入れ、適応し、創っていく」という価値観を自然に植えつけることとなります。

また、家族の存在も Robin の視野を広げました。父親は地元の村長を務めながら、生活のために日本へ出稼ぎに出ており、家庭内では日本という異文化が常に身近にありました。幼い頃からその豊かさや社会のあり方に関心を抱き、日本に対する憧れと尊敬の気持ちを育んでいきました。

福建省は中国の中でも華僑文化が強く根付く地域（4,000 万人の福建省人口に対し、福建籍の華僑人口は 1,800 万人）であり、多くの方々が国境を越えてビジネスを展開しています。

鄭の家系図にも記されている鄭成功氏も、そうした精神性を象徴する存在です。1600 年代を生きた彼は、当時からすでに「国」という枠組みにとらわれず、大義を貫きながら自らの信念に従って行動した人物でした。その姿勢は、現在に至るまで福建の人々に脈々と受け継がれる“越境”の気質を体現しています。

Robin もそうした環境の中で育ち、「国籍の概念に縛られず、世界に出て価値を生み出すこと」が特別なことではない、という感覚を自然と身につけました。

一方で、地元では若くしてインターネットに触れた経験も持っています。高校 2 年生のときに一人で立ち上げたコミュニティは、わずか 1 年で地元最大規模の学生コミュニティへと成長。参加者は約 5,000 人にのぼり、当時地元でインターネットを活用する学生のほとんどが知る存在となっていました。

ユーザー同士の交流や情報の共有を通じて、共通の関心で人がつながるダイナミズムを体感し、「個人でもコミュニティを動かせる」という初期の実践的なリーダーシップを経験しました。

こうした多文化的かつ実践的な成長環境が、後のグローバル起業家としての基盤を形づくりました。

## ■ 日本留学と“視点の重なり合い”

高校卒業後、Robin は自らの意思で日本への留学を決断し、日本大学で学ぶ道を選びます。日本での日々は、彼にとって“異文化への挑戦”であると同時に、“共通点の発見”でもありました。

日本社会の「一つのことを徹底的に極める姿勢」や「職人精神」には深い敬意を抱く一方で、外から来た視点だからこそ、過度な同調圧力や閉鎖性について「少しもったいない」と感じることもありました。ネガティブに批判するというより、むしろ「もっと開かれたら、さらに魅力的になるのに」という思いに近いものでした。

こうした両面を実感した経験が、彼の中に「多様な価値観を並立させる力」や「視座を変えて物事を見る柔軟さ」を育てていきます。

Robin はこの頃から、「日本の“探究心”や“共感力”」と「中国の“応用力”や“テクノロジー推進力”」を掛け合わせることで、世界に通用する新たな価値を生み出せるという信念を持ち始めます。

## ■ 起業と思想の確立

先述の通り、Robin は福建省出身であり、当初から「就職する」という選択肢をほとんど持っていませんでした。地元では起業や海外進出が自然な進路とされており、彼自身も「安定した会社で働く」という発想よりも、「自らの理想に限界なく挑戦する」ことが、ごく自然な選択肢として根付いていたのです。

そんな中、大学2年時に耳にした「Appleのような企業をつくる難しさも、屋台を始める難しさも本質的には同じ」という言葉が、Robin の中に強烈な気づきをもたらしました。「どうせ挑戦するなら、そこそこの成功ではなく、自分が最大限に想像できる理想像に挑みたい」—— その思いが、起業家としての原動力となっていきます。

同時に彼は、「GDP という数字だけでは経済の質を測れない」という直観にも至ります。たとえば、消費者が買って後悔するような取引では、たとえ GDP が増えても社会全体の幸福は高まりません。Robin が目指すのは、「企業・消費者・従業員の三方が幸せになる、質の良い GDP の実現」です。

この発想はやがて、Ptmind 創業の思想的な中核となっていきます。努力するなら、ただの事業拡大ではなく、社会全体の豊かさに寄与する挑戦をしたい。その思いが、アジア発のテクノロジーで世界に挑むという現在のミッションに直結しています。

## ■ 新しい時代における必須なリーダーシップとカルチャー観

Robin は、形式や肩書きにとらわれず、誰もが自分らしく挑戦できる組織づくりを目指しています。

自身を「Chief Everything Officer」と称するのも、すべての役割を柔軟に担いながら、組織に“楽しさ”と“動的なバランス”をもたらしたいという思いからです。

リーダーとして最も重視しているのは、「問いを立てる力」と「余白をつくること」。

メンバーが自発的に動き、学び、失敗しながら成長していける環境こそが、組織全体の創造力と持続性を高めると信じています。

その根底にあるのが、「人は誰でも理想の自分になれる」という、Robin 自身の信念です。

この思いを日々の行動で体現しながら、メンバーに対しても、他者の評価や常識にとらわれず、自分らしくあってほしい、そして今の自分にとどまらず、成長を続けてほしいという願いを持ち続けています。

周囲の視線や固定観念に縛られず、自分の価値観で自由に生きること。そのうえで、現状に甘んじることなく、常に自分の可能性を押し広げていくこと。そうした二重の意味を込めながら、個人の可能性と変化を尊重する文化を育んでいます。