

エス・アイ・ピー株式会社
と
Asia Pacific Investment Strategy

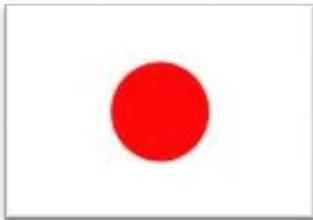
エス・アイ・ピー株式会社

Strategic Investment Partners Inc.

代表取締役社長 齋藤茂樹

SIPのミッション

SIPは、ベンチャー企業に対して、当社が無限責任組合員としてファンドの責任を負う組織型対応をしながら、資金提供だけでなく経営戦略の面からも支援する「ハンズオン」にこだわる、起業家によるイノベーション・システムを支援する米国シリコンバレー流のベンチャーキャピタルです。



「この世で一番偉い人間は企業家である」 J.A.シュンペーターの言葉がSIPの理念です

ベンチャー企業は、資本主義のエンジンとなるイノベーション・システムの主役となるべき存在です。20世紀、自動車、エレクトロニクス、インターネットにおけるイノベーション・システムが時代の産業を牽引してきました。SIPでは、「経営にイノベーションのある会社・企業家こそが、社会に最も貢献し発展をもたらす」との信念のもと、イノベーションを起こす起業家を発掘し、投資・支援を行っています。「この世で一番偉い人間は企業家である」という経済学者J.A.シュンペーターの言葉が、SIPの企業家に対する基本スタンスです。

SIPはアジアベースのグローバル・ハンズオン・ベンチャーキャピタルです

SIPは、「アーリーステージ」にあるベンチャー企業への投資こそが、ベンチャーキャピタルが業界として成り立ちうる存立基盤であると考えています。「アーリーステージ」段階にあるベンチャー企業への投資においては、成功のためには、単なる目利きによるポートフォリオ投資のみでは足りません。ベンチャー企業が持つ潜在力のある製品やサービスの販売チャネルを確保し、より大きく展開していくために、大手企業との事業提携・資本提携関係をも視野に入れ、支援していく「ハンズオン」能力が不可欠です。

【沿革】

JAFSCO在籍時代に日本初のLPS (Limited Partnership)であるベンチャーキャピタルファンドJAFSCO第1号を設立し、日本アジア投資(株)、CSKベンチャーキャピタル(株)の設立・発展に寄与した現ファウンダー取締役会長の齋藤篤が、米国流の高いROI (Return on Investment)を実現するベンチャーキャピタルを目指して1996年に設立しました。

SIP

SIPのハンズオンVCとしての差別化・コアコンピタンス

SIPは、金融系を中心とした日本のVC会社のなかで、独立系VC会社として、事業戦略に対する目利きのみならず、高度な「ハンズオン能力」を備え、「アーリーステージ」にあるベンチャー企業に投資する、日本では数少ないグローバルスタンダードのハンズオン・ベンチャーキャピタルです。

アーリーステージ
からのハンズオン
ビジネス成長支援能力

厳格な投資先への
管理体制

東証 I 部までの
成長には
アジア市場
へのサポートが
MUST

グローバルな
株主づくりの
ためのIR支援
と海外証券市場
へのアクセス

① JAFCO、日本アジア投資、CSKベンチャーキャピタルと日本型VC会社の歴史を作ってきたファウンダー取締役会長の齋藤篤のもと、日本のVC業界のベテラン白川彰朗が日本のVC業界の次の飛躍を創造すべく、SIPに経営参画しています。

② 代表の齋藤茂樹は、日本の大企業、アメリカ・インターネット企業勤務経験後、アントレプレニューアールとして、インターネット業界でのIPO経験を積んできました。深い事業知識と広い業界ネットワークを武器にVC業界に参画しています。取締役の中田博敏は医学博士であり、米国でのバイオVCにおける豊富な運用経験を持ち、佐々木は日立、スタンフォードRI、JAICとシード技術のベンチャーや海外ベンチャーの投資経験豊富な日本では貴重な人材です。

③ 東証マザーズからI部までスムーズに成長していくには、成熟した日本市場だけでの発展では不十分で中国をはじめとする韓国・台湾などの市場を取り組んだビジネス戦略と事業計画が必須となっており、サポートするハンズオンVCにもアジア市場進出のサポート能力を備えていることが必要となってきました。

④ アジア市場を網羅した成長にあわせて、株主としても国内の株主のみならず、欧米・アジアの投資家からの投資を組み入れていることがより企業の安定的な高株価戦略につながります。SIPはアメリカニューヨークをはじめとするアジアの小型株に投資している投資家へのロードショーなどの実施をコーディネートしていきます。

代表プロフィール

齋藤は、投資先候補の技術・ビジネスモデル、事業戦略を評価、投資後は、高付加価値化のための事業戦略、資本政策戦略などを担当します。日米の情報通信大手企業での経験、ベンチャー企業のIPOおよびIPO企業インキュベーション、ハイテク業界でのマネージメント経験を活かし、投資先企業の成長のためにさまざまな角度からのハンズオン支援を実践します。

齋藤茂樹 (サイトウ シゲキ) 代表取締役社長

1961年生まれ。東京大学経済学部卒業後、85年に民営化一期生としてNTTに入社。大企業向け通信ネットワークの販売・構築、料金・サービス契約約款のデザイン、認可業務等を担当、94年退社。97年、米国マサチューセッツ工科大学（MIT）スローンスクールにてハイテクベンチャーの経営を学び、MBA取得。その後、米国ネットスケープ・コミュニケーションズ入社、日本市場でのポータル・ビジネスを統括。（株）デジタルガレージでは、公開期の中心メンバーとして参画、代表取締役として大手企業への戦略的インターネット・ソリューションを提供。大企業とともに新規事業を立ち上げる手法「スポンサード・インキュベーション」を開発。2004年～2011年までデジタルハリウッド大学大学院教授としてデジタルコンバージェンス論及びベンチャーキャピタルビジネス論で登壇に立つ。現在は、インターネットをはじめ幅広い領域で活動中。有能なビジネス・クリエイター。



日本ベンチャーキャピタル協会理事、日本ベンチャー学界会員

◆著書

「イノベーション・エコシステムと新成長戦略」（丸善出版）

「デジタル・コンバージェンスの衝撃～通信と放送の融合で何が変わるのか」日経BP企画

次世代日本の成長戦略の柱になるべきは、ニュービジネスの企業群とそのニュービジネスを創っていく主体になれる大手企業とベンチャー企業である。このニュービジネスの一つひとつを木にたとえると、それらの木が森というクラスターを形成するようにつくりあげ、さらに森の中からまた新しい若い木が次々と新しい成長サイクルをつくっていくような生態系システム、すなわちエコシステムをつくりあげることこそが日本の、あるいはグローバル経済における共通の成長戦略である。本書では、この日本の成長戦略を考えるために、経済成長を引き起こすイノベーションとはどういう仕組みであるべきか、さらには自律発展的なエコシステムをどうつくりあげていくべきか、について具体的に議論を展開していく。

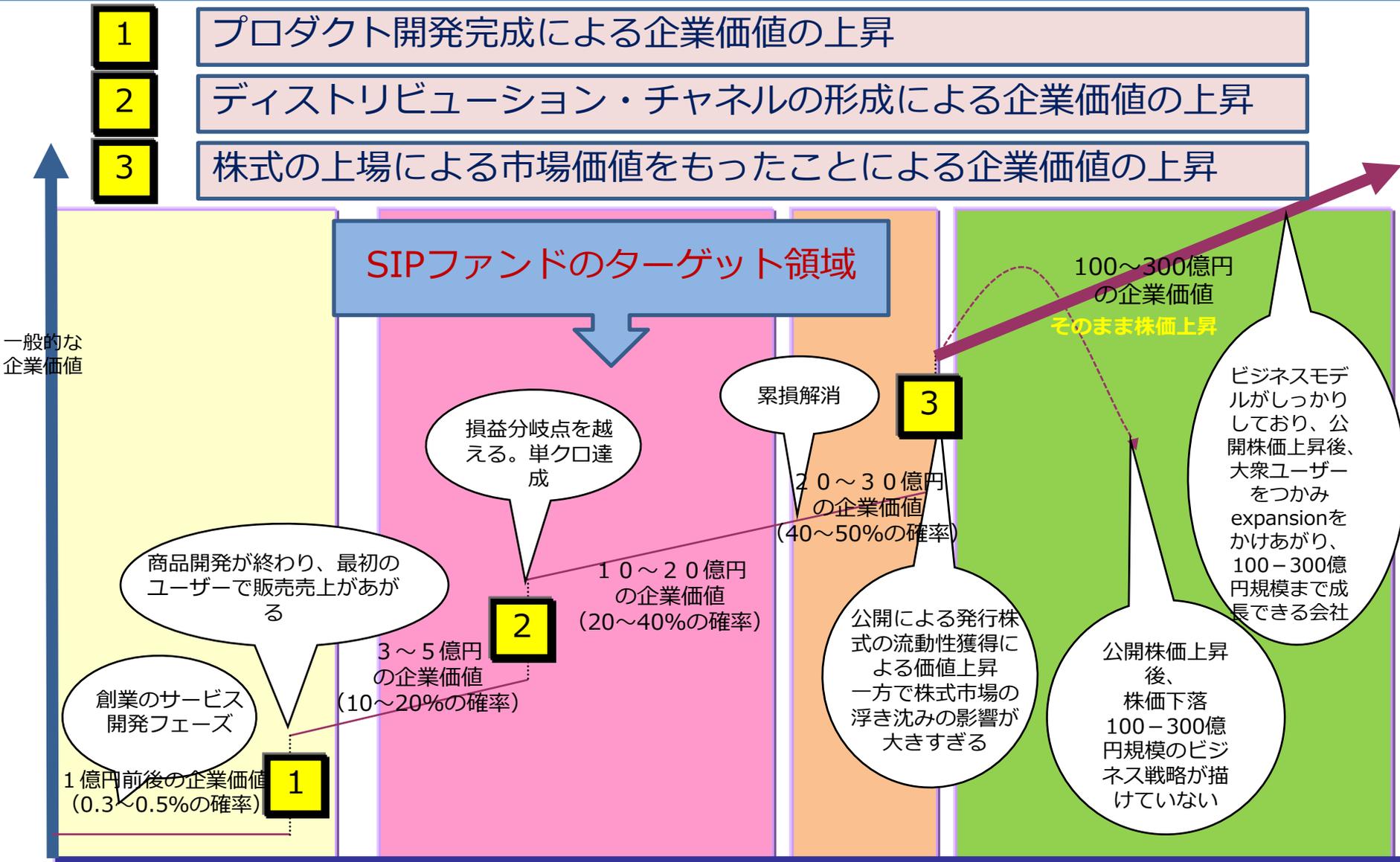
刊行によせて （日本ベンチャー学会前会長 一橋大学教授 伊藤邦雄）
本書の著者の齋藤茂樹さんは、こうした問題を熟知し、かつ私と同じ問題意識を共有してきた豊かな将来性をもった若きベンチャーキャピタリストです。齋藤茂樹さんは、アメリカのMITで教育を受け、アメリカの起業家精神や資本主義の実態を目の当たりにしてきました。それをベースに日本に戻ってからのベンチャーキャピタリストとしての経験に照らして、未来志向でわが国の羅針盤を提示したのが本書です。一緒に夢を追いかけ、この国を再び輝かせましょう



- 第1章 資本主義とイノベーション
- 第2章 インベンションとイノベーションの発展段階
- 第3章 大企業とベンチャー企業
- 第4章 リスクファイナンス・ビジネスのあり方
- 第5章 イノベーション・マーケット
- 第6章 グローバルマーケットをもう一度考える
- 第7章 イノベーション・エコシステム創造への挑戦
- 第8章 アントレプレニューアの生まれる社会

2) 事業内容について

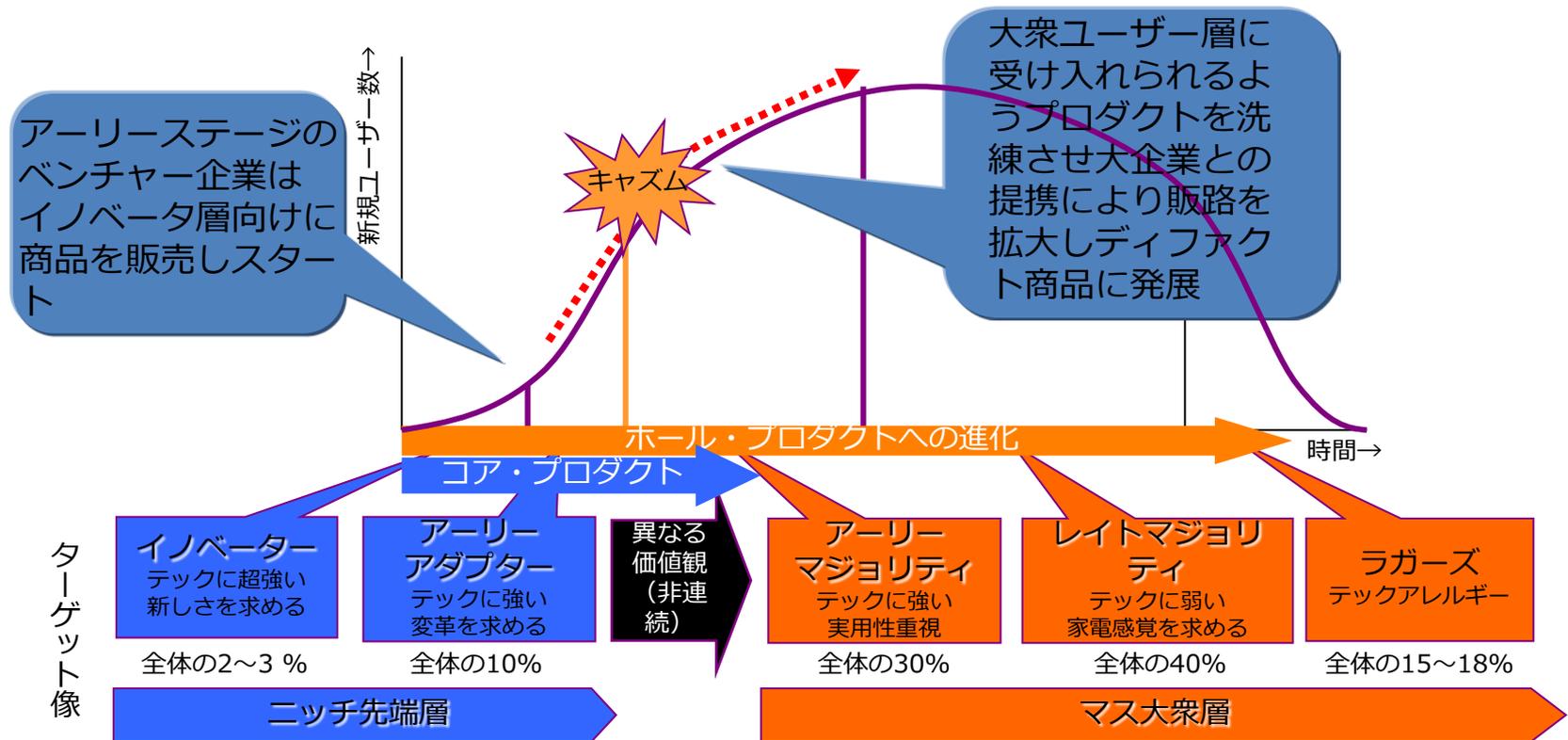
ベンチャー企業の発展ステージごとの投資の分析



創業【シード】【スタートアップ】【アーリーステージ】【エクспанション】【レイターステージ】 IPO 【グロース】

ハンズオンによるプロダクト発展フェーズについて

ベンチャー企業が商品開発したプロダクトはコア・プロダクトと呼ばれるイノベーター層に受け入れられるプロダクトです。SIPのハンズオン手法は、このコア・プロダクトを大衆ユーザー層に受け入れられるホール・プロダクトに商品として進化させ、大手企業のもつ販売チャンネルに商品をのせることでエマージング・グロースを輩出していきます。



* 出所：“Crossing the Chasm” by G.A. Mooreに加筆

S I Pが投資しているアジアのクロスボーダー・ベンチャー企業

株式会社ミドクラ



アマゾンCOMのIT担当であったドミトリウ・ダンを中心にしたアマゾンCOM、Googleの外人技術部隊とApaxのIT担当のパートナーの加藤氏が創業した会社。OPENSTAKのクラウドのオープンソースをベースにしたクラウド・インエイブリング・のSaaSサービス提供会社。NTT-I Pが出資。グローバルなマーケット拡大と株主による展開を計中
http://www.midokura.jp/J/index_j.html

株式会社果実堂



バイオ公開会社のトランスジェニックの創業社長の井出社長が5年前に創業したメディカルアグリビジネスを目指す会社。ベビーリーフを栄養素や土壌の成分などを全商品のトラックが可能なデータ・システム農業ベンチャー。LEDのCCS社との植物工場での水耕栽培や中国千博企業集団と提携した中国への展開を計画中。
<http://www.kajitsudo.com/index.php>

ダブル・スコープ株式会社



韓国サムソングループ出身の崔社長がTNCの支援を得て日本で創業したリチウム電池のセパレーターという部材の開発会社。中国のPC・携帯向け二次市場から市場参入し、サムソンが大型出資しIT商品向けの拡大。更に米国バッテリー大手のA123システムから電気自動車向けの大量受注を受け、発展中。
http://www.w-scope.com/main_japan.htm

セグウェイジャパン株式会社



SGIロボット・セグウェイ事業部の大塚氏がMBOしたPersonal Mobility Robotビジネス。私有地からつくば市での特別区へ発展。ミドルウェアなどの自社商品を組み合わせ、台湾・ベトナムの販売権利を取得し、アジアワイドでのロボティクス事業を目指す。
<http://www.segway-japan.net/>

マイ払い株式会社



Paypalの日本担当で現テストモーターズのKevin Yuが創業したアメリカで発展。Googleの決済システムのプロトタイプとなっているプリペイメントのカード発行をしないデビットカード決済システム

株式会社スリー・ディー・マトリックス



MITの技術をライセンスを供与と出資を受けて日本で開発してきたベイン・アンド・カンパニーの永野氏とメディカル業界出身の高村氏の経営チームによる自己組織化ペプチドによるC型肝炎などの感染リスクのない外科用止血剤。扶桑薬品により外科手術用止血剤が製造申請中。海外への展開を公開後予定。
<http://www.3d-matrix.co.jp/>

エイベック研究所



大手企業の商品についてのお客様のコミュニティーサイトを自社メディアとして運営するためのASPサービスとそのコミュニティー活性のためのマーケティング・コンサルテーションを提供する企業のためのソーシャル・マーケティング会社。自動通訳機能との連動で海外への同時マーケティング・リサーチも提供。

コネクティックジャパン株式会社



Panasonic からのスピンアウトである平田社長を中心にしたチームが、セラミックをベースにした大量動画処理の半導体のパッケージの製造技術の提供会社。台湾トップのNasdaq公開企業のChipMosとの資本を含む提携を交渉中。
<http://www.connectecjapan.com/index.html>

インベンション・フェーズ

イノベーション・フェーズ

官・学

大企業

ベンチャー

政府・大学
リサーチ・
プロジェクト

コア技術とアプリ
ケーションの紐付
け

ビジョナリーユー
ザー向けのコア・
プロダクト

マジョリティー・
ユーザー向けの
ホール・プロダク
ト

リサーチ・
プロジェクト

開発・
プロジェクト

アーリーステー
ジ・
プロジェクト

スケールアップ・
プロジェクト

CVC①
技術開発

アウトソース

CVC②

サービス開発

アウトソース

キャズム

大企業とベンチャーの提携

シード・ベンチャー

アーリーステー
ジ
ベンチャー

公開後の第2成長

Global consumer
market

グローバル・プラットフォーム

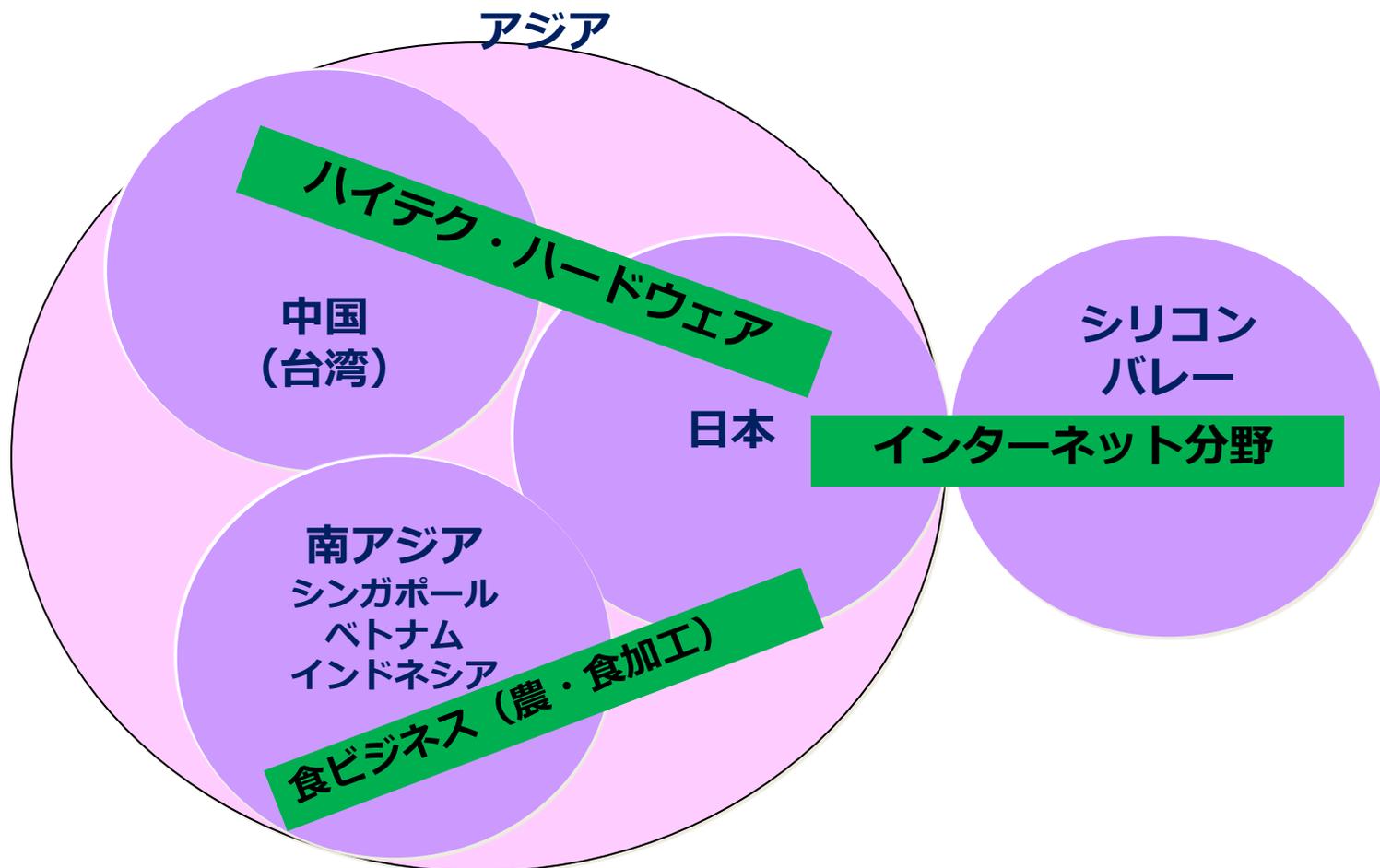
カーゴバリエーション
イノベーション・ジレン



3) 今後の展望について

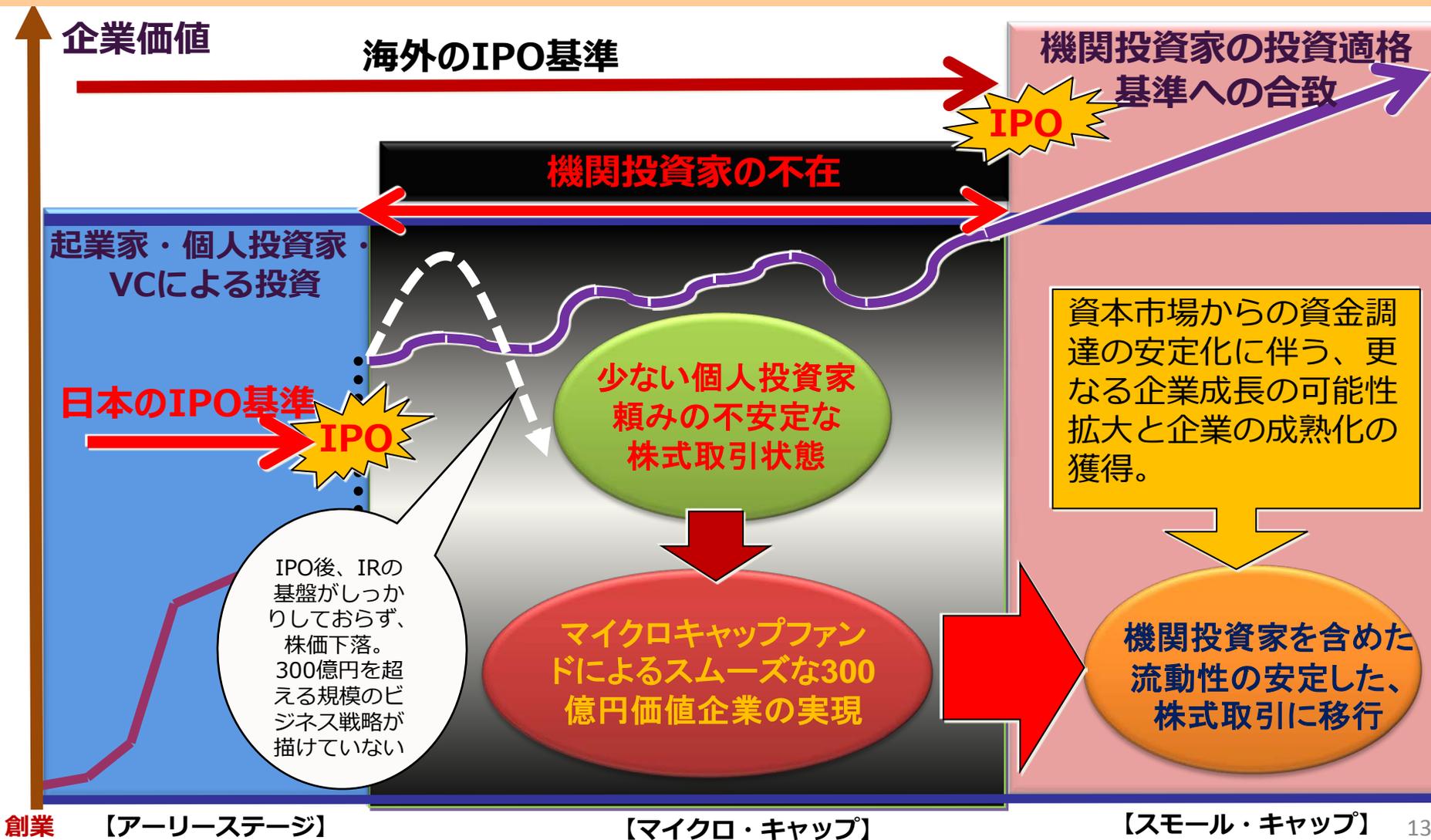
今後のターゲットする事業分野と地域展開

SIPはアジアを世界最大の成長市場として日本市場と中国市場・南アジア市場で構成されるとし、アジアでの戦略的事業領域をハードウェアをベースとしたハイテク分野と農業・食品加工などの食ビジネス分野、さらにはシリコンバレーと連動したインターネット分野として捉え、重点展開していく。



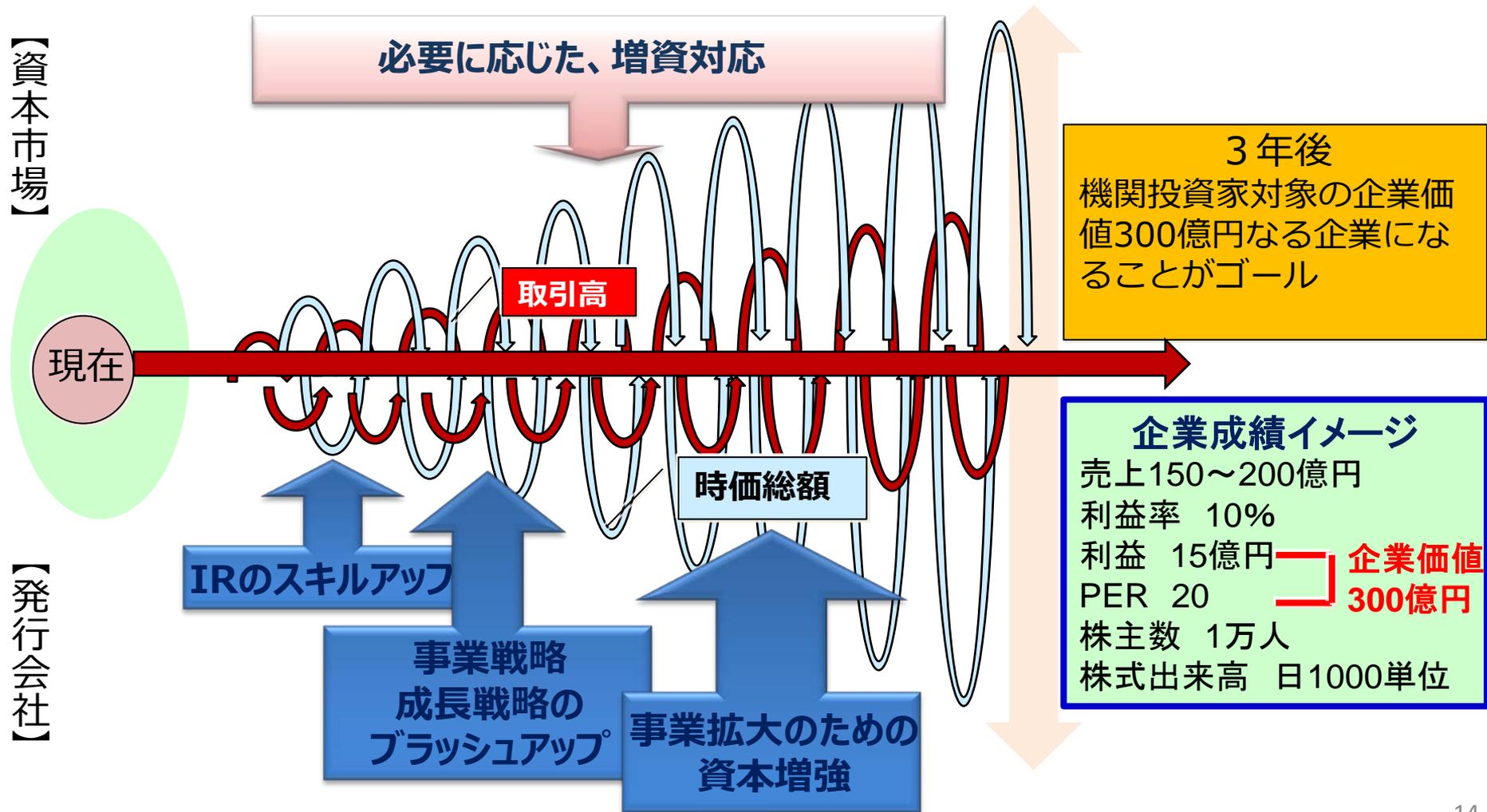
公開後のマイクロキャップでのグロース戦略サポート

海外のIPOにおいては、機関投資家の投資適格基準に合致したタイミングで行われるよう市場形成がされていますが、日本においては上場規制緩和の一方で、機関投資家不在の時期が発生する構造が解決されていません。



機関投資家ユニバースまで発展するために事業会社の支援

株式公開したベンチャー企業が、機関投資家が投資できるようになるために、事業収益を拡大すると同時に、株式の取引拡大のためにIR戦略の展開により株主数の拡大、PERの拡大を指導していくことが必要。



4 / 5) ベンチャー企業の成功・失敗要因について

①技術・ビジネスモデルの評価。

- 【インベンション・プロダクト】：
プロダクトが応用技術をつかった機能提供である段階である場合は 応用技術の実用性がキー
- 【イノベーション・プロダクト】：
プロダクトが新しいビジネスモデルやライフスタイルを提供する段階である場合は大衆市場への受入がキー

②大手企業との提携による販売チャネルの確立。

③マイルストーン投資による資本力の継続的なサポート。

④経営者の資質：ビジョン・アントレプレニューアークシップ・インテグティ

6) ベンチャー企業によるNEDO
事業の活用について



スタート立ち上げのための研究開発及びプロトタイプ作成の
ための費用として利用

7) 国に期待することについて

- 
- ① シードの研究開発の投資を、補助金だけではなく、産業革新機構等からのエクイティ投資も活用して結果をトラックしていくべき
 - ② 民間のリスクマネーへの供給をするときに直接ベンチャー投資をする形態から、ハンズオン投資のできるベンチャーキャピタル会社をF2F投資することでグローバルに通用するROIパフォーマンスを出せるハンズオン指導できる独立系のベンチャー経営の経験のあるベンチャーキャピタル会社を数社育ててほしい。
 - ③ 株式公開するバーを低くするだけでなく、機関投資家が投資をするまでのマイクロキャップに対する投資を供給してIPO後スムーズにグロース展開できる証券市場をつくる支援をしてほしい。