

研究開発部門とコーポレートVCの 統合ネクストテクノロジー戦略

SIP

エスアイピー・フィナンシャル・グループ株式会社

<http://www.sip-vc.com/>

第1章

エスアイピーの概要

グローバル・テクノロジーVCとしてのSIPの源流



「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、日本にベンチャーキャピタルを誕生させた齋藤篤により創業されました

齋藤篤は、JAFCO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JAFCO第1号を設立し、その後日本アジア投資㈱、CSKベンチャーキャピタル㈱の設立に寄与し、日本のベンチャーキャピタルの草創期から発展に携わって参りました。SIPは、その齋藤篤により米国流の高い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年に設立されました。



SIPはグローバルに展開する企業及びビジネスの「アーリーステージ」から「エクспанション」まで企業の成長するためのクロスボーダー展開を支援します

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。その上で、株式公開したのちも、証券市場において健全な企業価値の成長を遂げ、円滑な市場からの資金調達ができるための「エクспанション」の支援を提供することが必要であると考えます。「アーリーステージ」段階から、「エクспанション」段階に至るまで、ベンチャー企業が潜在力のある製品やサービスをクロスボーダーにより大きく展開することに貢献すべく、事業戦略・資本戦略の両面から「ハンズオン」支援をしていきます。

エス・アイ・ピー 代表 齋藤茂樹

齋藤茂樹は、創業者齋藤篤の息子であり、起業家から転じたベンチャーキャピタリストである。彼のアプローチは、投資先のビジネス戦略、戦略的資本政策・提携・ビジネスモデルなどを企画し、自らのハイテクベンチャーのIPO経験や数多くのインキュベーション経験からくる視点から投資先企業の社長と同じ目線でのハンズオン投資を実施していきます。

エスアイピー・フィナンシャル・グループ株式会社 代表取締役社長
エス・アイ・ピー株式会社 代表取締役社長
日本ベンチャーキャピタル協議会 グローバル部会長（2008-現在）
アクセンチュア株式会社 通信メディアハイテク特別顧問

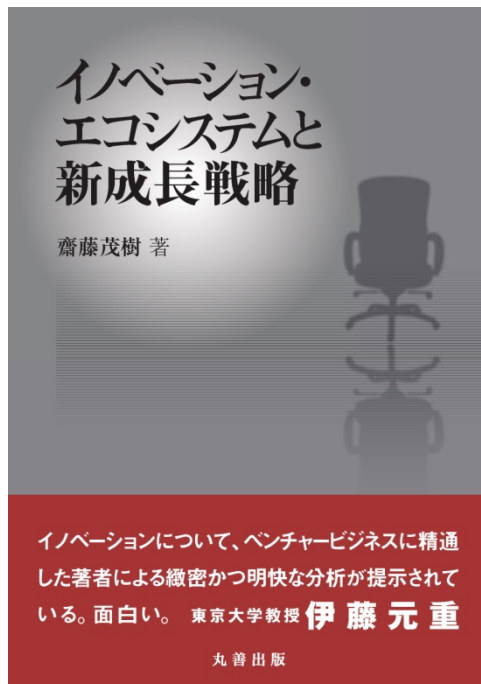
1961年生まれ。東京大学経済学部卒業後、85年に民営化一期生としてNTTに入社。大企業向け通信ネットワークの販売・構築、料金・サービス契約約款のデザイン、認可業務等を担当、94年退社。97年、米国マサチューセッツ工科大学（MIT）スローンスクールにてハイテクベンチャーの経営を学び、MBA取得。その後、米国ネットスケープ・コミュニケーションズ入社、日本市場でのポータル・ビジネスを統括。（株）デジタルガレージでは、公開期の中心メンバーとして参画、代表取締役として大手企業への戦略的インターネット・ソリューションを提供。大企業とともに新規事業を立ち上げる手法「スポンサード・インキュベーション」を開発。2004～11年まではデジタルハリウッド大学院の専任教授として「通信と放送の融合におけるITビジネス論」「ベンチャーキャピタルビジネス論」の講義を行う。現在は、インターネットをはじめ幅広い領域で活動中。政府からの招聘等でイギリス、アラブ首長国連邦、サウジアラビア、イスラエル、ロシア、中国、インドなどの国家間のビジネス交流にも広く関わる。有能なビジネス・クリエイター。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。日本ベンチャーキャピタル協会理事グローバル部会長。ベンチャー学会会員。



SIPの論理的なアプローチでのハンズオン投資手法

SIPのハンズオン投資のアプローチは、代表の齋藤の著書などでその投資の実例とともにテクノロジー戦略から企業評価・資本政策・マーケティング・販売提携などに渡り広く理論化され、日本VC協会の理事を6年勤め、経済産業省をはじめとする日本の政府のアドバイザーを求められている。

「イノベーション・エコシステムと新成長戦略」丸善出版



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。

- 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ーの生まれる社会

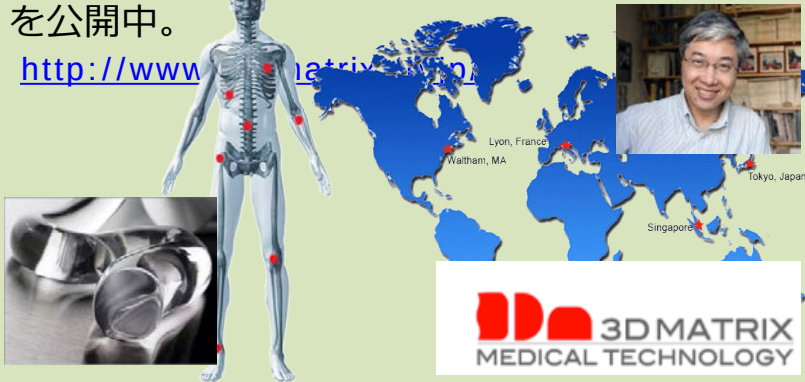
SIPの投資するグローバル・リソース・マネジメント・カンパニー

SIPの投資先企業は、日本から海外に展開できる商品力をもったプロダクトのあるベンチャー企業に投資し、海外展開を支援していくハンズオン投資を実行。

3D Matrix, Inc

株式会社スリー・ディー・マトリックス
MITのShuguang Zhang博士の発見した自己組織化ペプチド技術の独占事業化権をコアとして、日米で120以上の医療・研究機関等と共同で、ウイルス感染リスクゼロの止血剤などの外科領域の医療製品開発、細胞培養の素材開発、再生医療、ドラッグデリバリーシステム、創薬技術等の応用研究に取り組んでいる。ベインキャピタル社長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中。

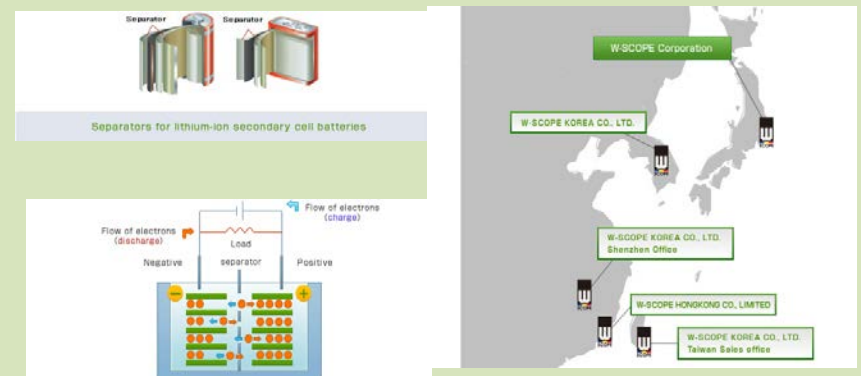
<http://www.3dmatrix.com>



Double Scope, Inc

韓国サムソングループ出身の崔社長が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C・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、中国の大型公共電気自動車への供給が進み、中国・米国・韓国を中心に売り上げを拡大。4号・5号の工場ラインも業績に合わせて拡大計画中、

http://www.w-scope.com/main_japan.htm



リーダシップ・チーム: マネージング・パートナー

白川彰朗

マネージング・パートナー



一橋大学商学部を卒業後、JAFCOに新卒1期生として入社。15年で投資と育成支援の両方に携わり29のIPOに関わる。その後、アーバン・コーポレーションに役員として参加し、公開時のCFOとして公開業務、公開後のIRを担当。つばさ証券がグループVCつばさハンズオンキャピタルを立ち上げたときの、初代社長としてチーム編成、133億3100万円を運営し、94社に投資をうち、11のIPOを含む26エクジットを成し遂げる。現在のIPOトラックレコード64社の日本を代表するベンチャーキャピタリスト。

ジム・ケリー

マネージング・パートナー



来日以来、米国ロバートソン・スティーブンズのインベストメント・バンキング業務立上げ、日韓シンガポールでのK2サービスでのテクノロジー・ベンチャー投資、インタレクチュアル・ベンチャーズでの知的財産権マネジメントとハイテク技術ファンド投資に従事。アメリカ・アジアとのクロスボーダー投資のハンズオンサポート、IP（知的財産権）の戦略・マネジメント、及び海外のファンドLP投資家とのリレーションマネジメントを担当します。

原田憲一

マネージング・パートナー



青山学院大学卒業後、渉外法律事務所勤務を経て、慶應義塾大学で産学連携・インキュベーション事業に従事。退職後、産学連携専門のコンサルティング会社、リサーチスクエア(株)を設立、代表取締役社長に就任。その後、自動車関連分野のベンチャー企業(株)SIM-Drive 執行役員 経営管理統括部長、東京R&Dとの合併会社(株)stEVe 取締役副社長を歴任。2014年より(株)ケイエスピーにおいて、インキュベーション・インベストメントマネージャーとして、ベンチャー投資・ハンズオン支援等のインキュベーション事業に携わる。

2017年、弊社 執行役員 事業開発部長として参画。

SIPの特徴ある投資

SIPはシリコンバレースタイルの強力なハンズオン投資をするベンチャーキャピタル会社です。 自ら起業家からベンチャーキャピタリストに返信した現代表の齋藤茂樹と、創業者のJAFCO時代の愛弟子であり、代表のメンターとしてトラックレコード64IPOを誇る白川彰朗、25年以上日本でのハイテクテクノロジー企業のインキュベーション・IPマネジメント・フィナンスビジネスに関わってきたアメリカ人ジム・ケリーのチームで SIPは日本の投資先のベンチャー企業をアジアの参入戦略で成長を成し遂げる投資手法を示してきました。

1

SIPは、同じ事業分野の幅広い顧客基盤をもつ大企業のなかから投資先の企業にアーリアダプターの潜在顧客を効果的に紹介してくれる企業を選び提携パートナーとすることをルールとしております。代表の齋藤は投資先がIPOまたはトレードセールスでエクジットするまで投資先のCEOとともに交渉等にあたるハンズオン投資を展開していきます。齋藤とケリーがその交渉を日本企業のみに限らず、海外企業との提携をサポートします。

2

日本ではあまり使いこなせていない優先株式を含めて新しく入ってくる投資先企業の投資家との投資条件等の交渉を支援し、経営チームが安定したガバナンスをもちながら、戦略事業会社等のパートナーから強い支援を受けることができるガバナンス体制を構築します。IPO実績64社のベテラン・キャピタリスト白川が投資先の管理体制の構築と資本政策の支援によりガバナンス体制をサポートします。

日本＝イスラエルからグローバル戦略体制構築

日本とイスラエルのテクノロジー・ツインHQによる統合ストラクチャーでグローバルな事業戦略構築を進めていきます。

アジアの枠組み



ビジネスモデル
テクノロジートレンド

ENTREPRENEURS ARE MADE NOT BORN.

L. E. Shelsky

SIP

Strategic Investment Partners Inc.

第2章

将来テクノロジー戦略の見直し

シリコンバレーにおいてはベンチャーキャピタルは 新テクノロジー戦略の触媒

大企業 = プラットフォーム



ベンチャー企業 = プロダクト



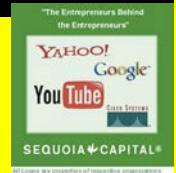
where2.0 Inc.

Where 2 Technology

ベンチャーキャピタル

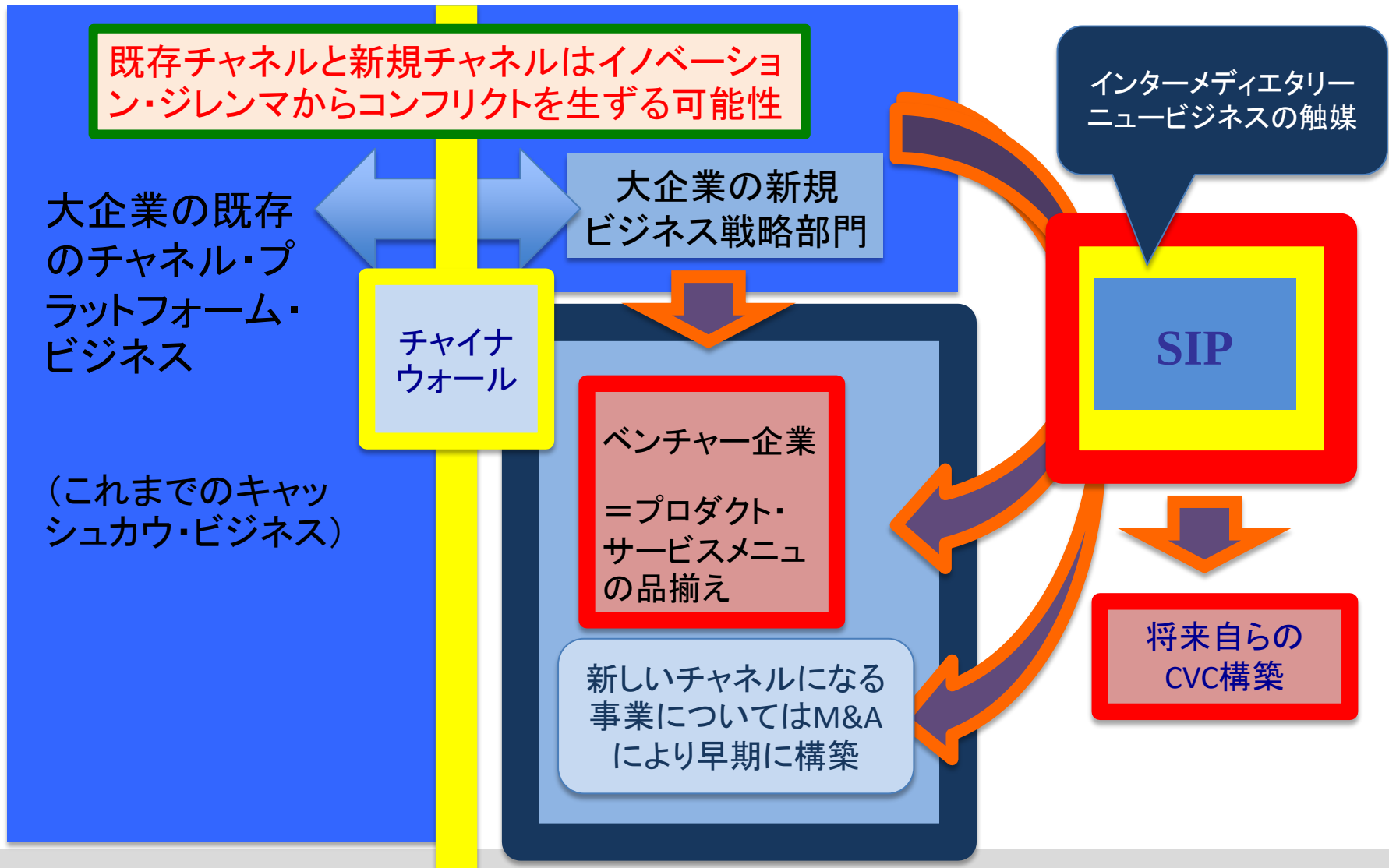


グーグルベンチャー

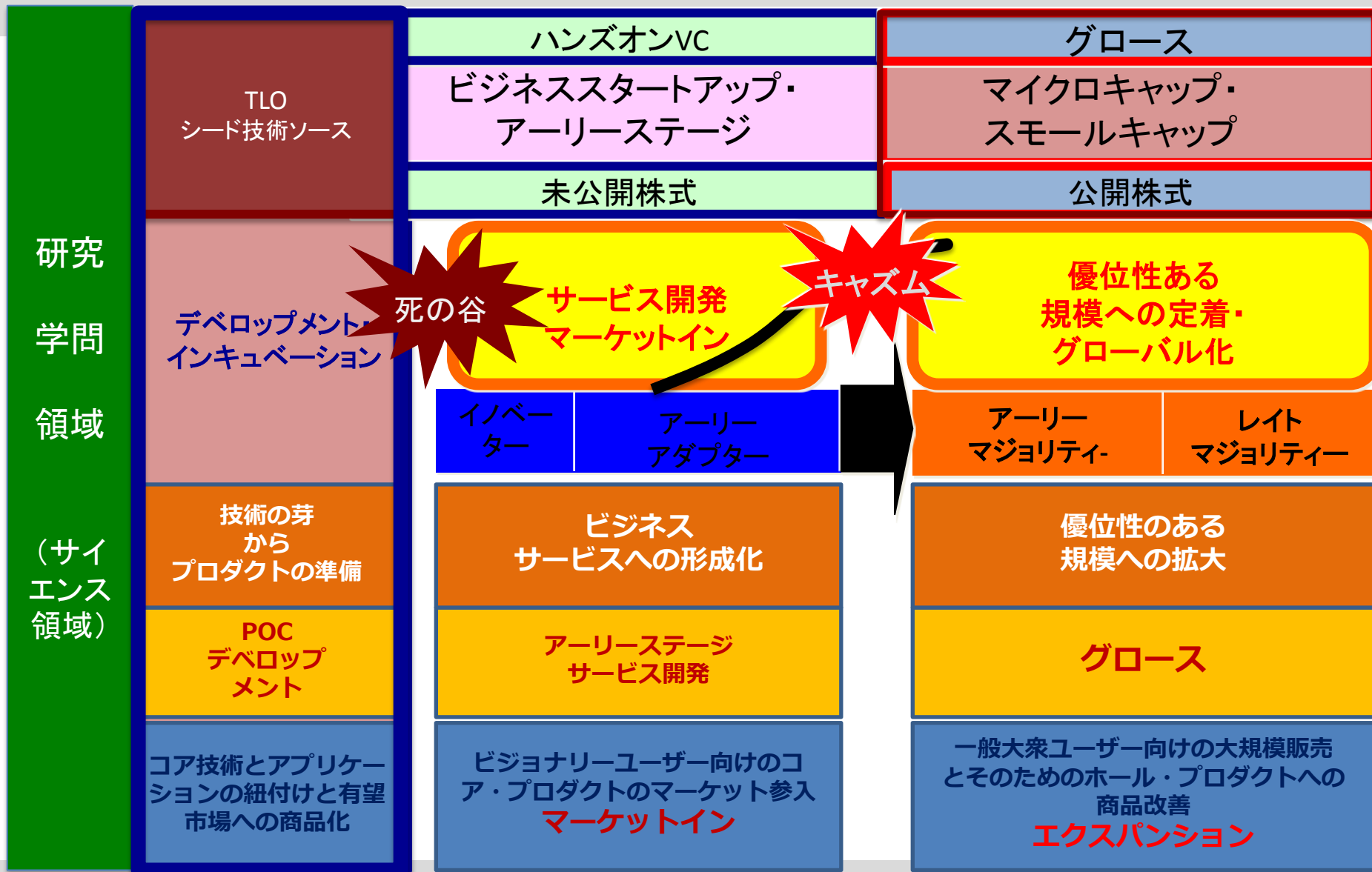


インターメディエタリー
ニュービジネスの触媒

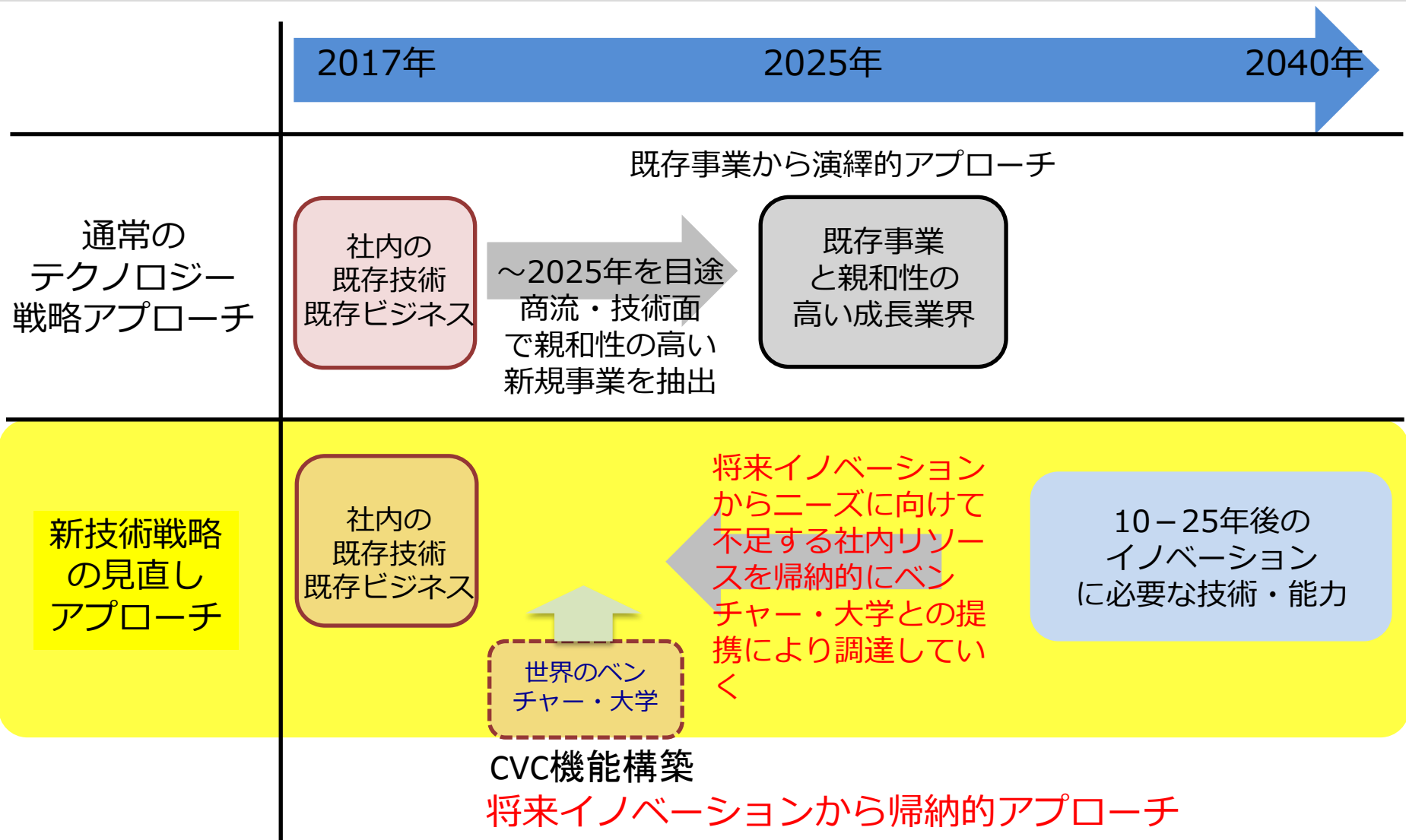
新規ビジネスのインキュベーション機能をテックVC機能を媒介に構築



イノベーション・システムの発展段階ごとのマネジメント

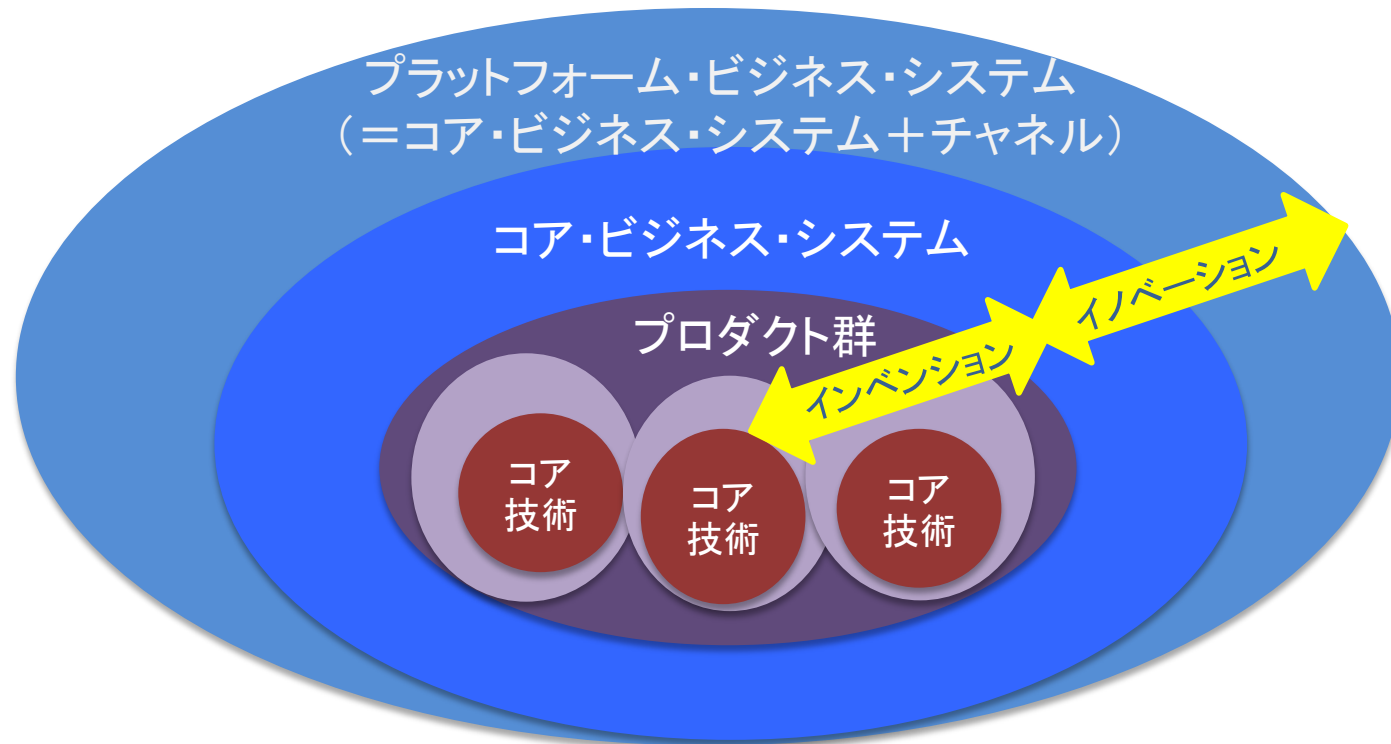


テクノロジーのトレンドのタイムフレームから マス・ゾーンをターゲットした帰納的整理アプローチ



大企業のビジネス・システム・サービスのモジュール化の要請

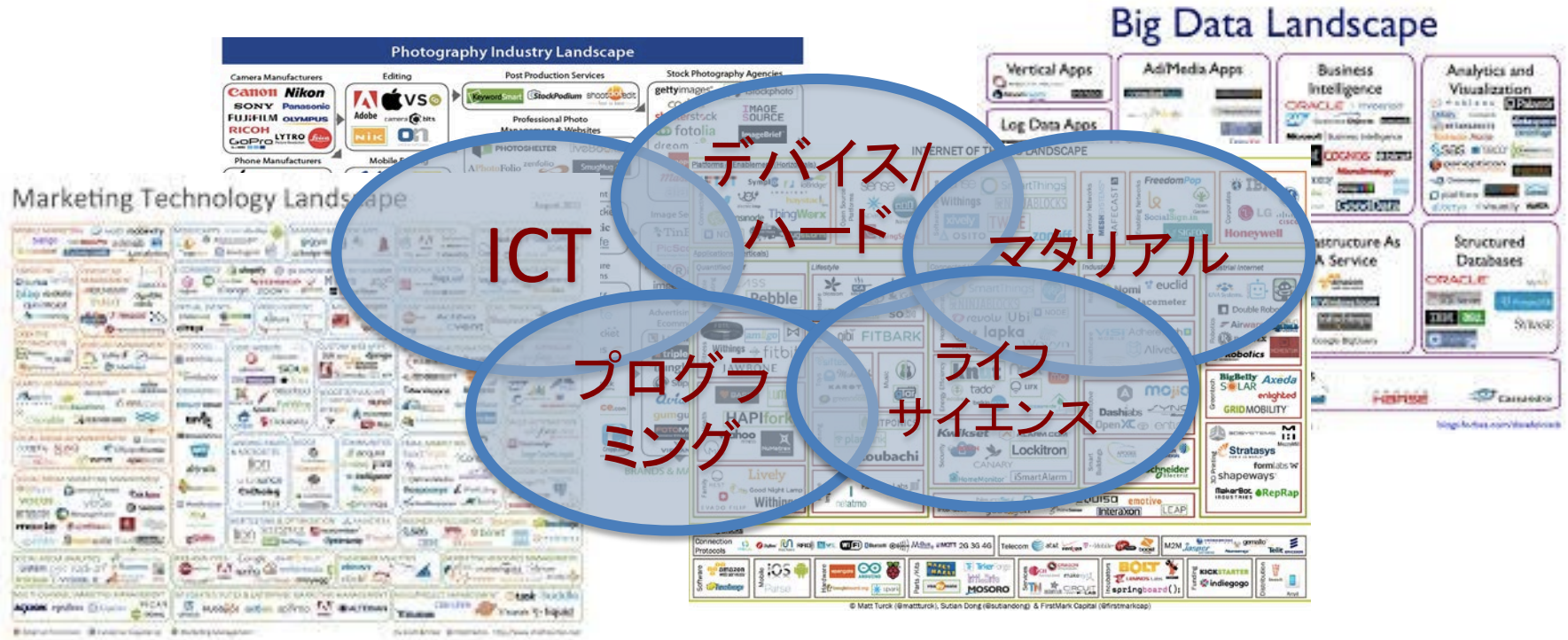
大企業のビジネスシステム・サービスはモジュール化が進んでいない(ソフトウェア自体がグローバル・モジュールの集合体になっていない)ため、テクノロジー・インキュベーションを進める素地として大企業のサービス開発・技術モジュールの整備をしていく必要がある。



テクノロジー・ランドスケープ・マネジメント

CTOチームの役割は、自社の関連技術分野において世界中のどこの研究チームがどのような技術方式をどのクオリティーレベルで行っているかを調べ、それを自社リソースに組み入れていくこと。

クロス・セクション(領域)



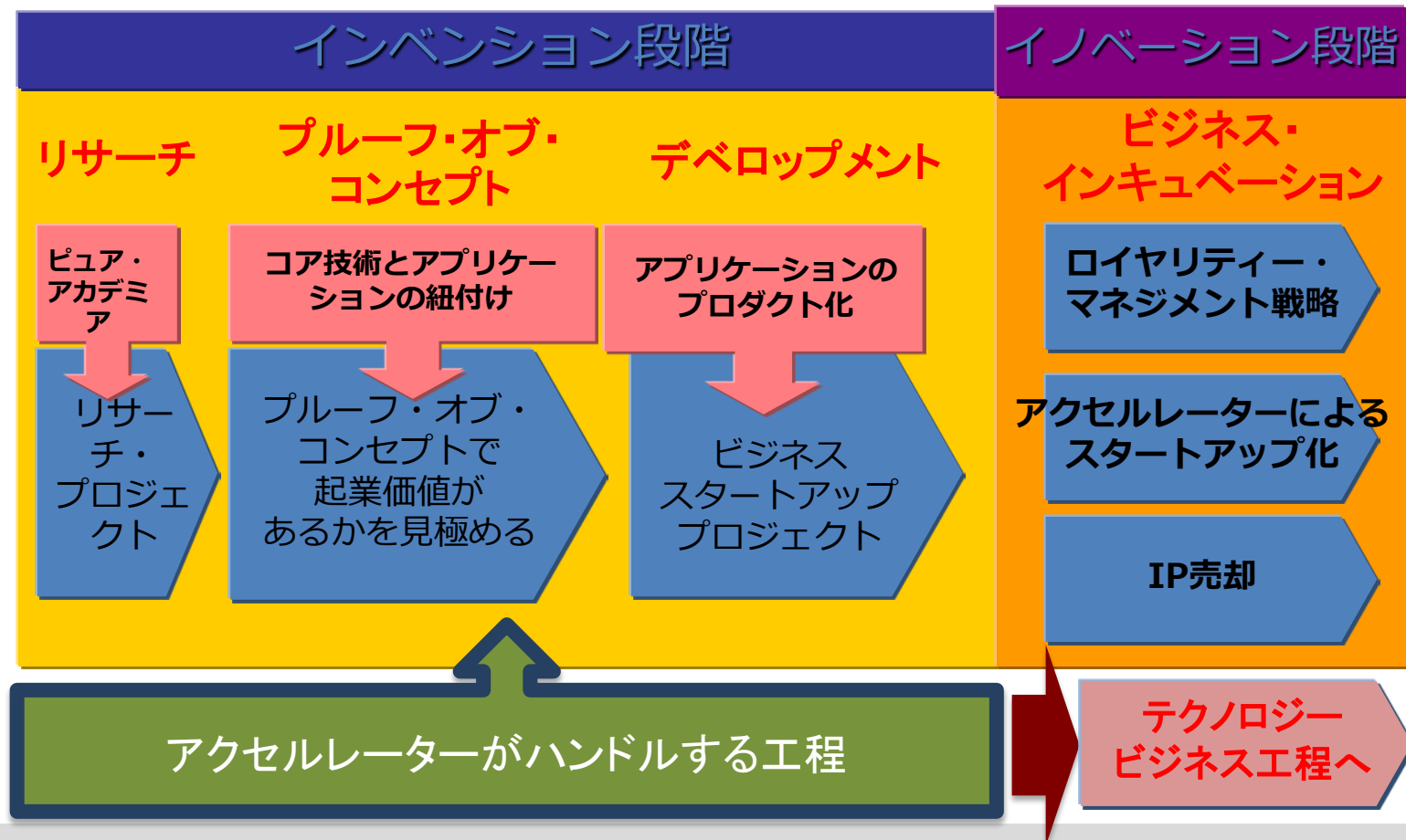
テクノロジーのグローバル・カバレッジ

グローバルのイノベーション供給拠点を、アメリカ西海岸、MIT等のあるボストン等東部、日本は大学研究開発VC及びコーポレートVC、さらに中国・シンガポール・インド等の他のアジア、イスラエル及び北欧・スイス・フランス等のEU・イギリスを3エリアにわけてテクノロジーをリサーチしていく。



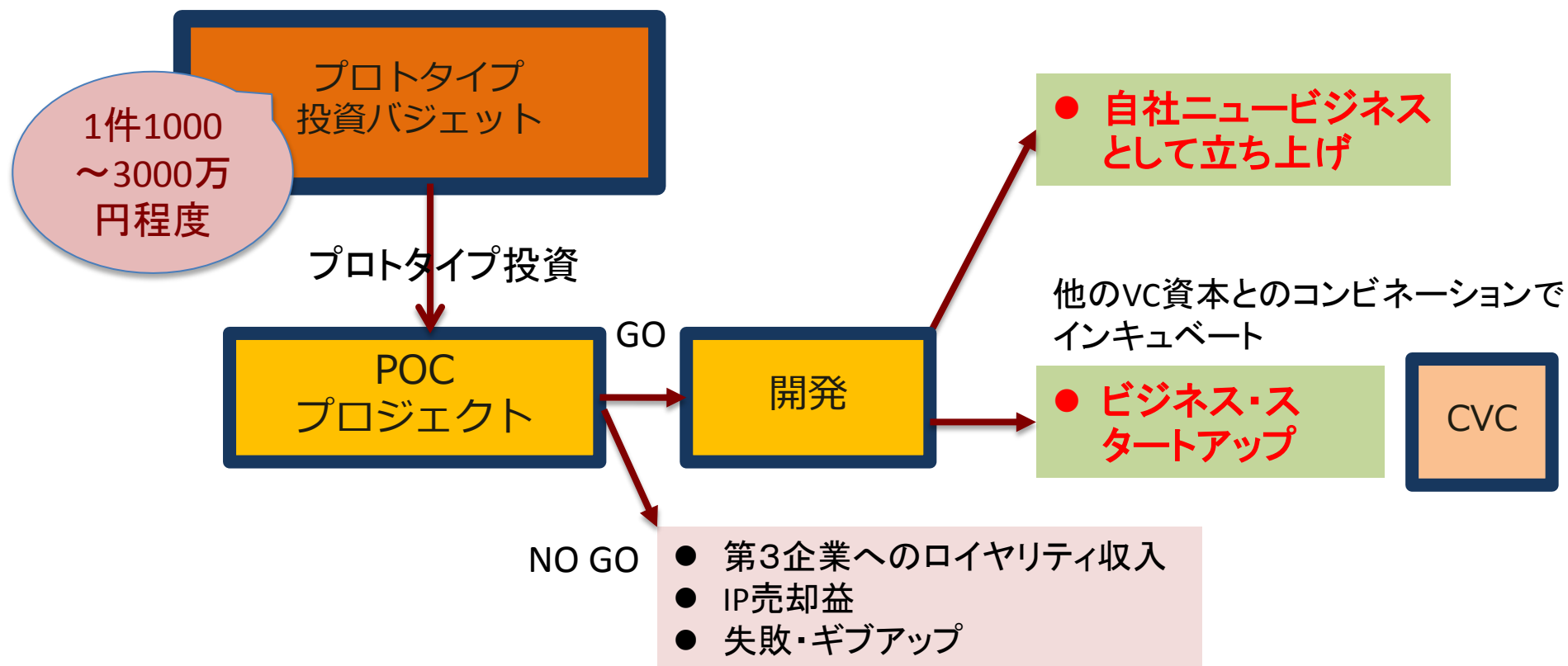
テクノロジー・アクセラレーション・マネジメント

開発の前工程としてプロトタイプ作成するプルーフ・オブ・コンセプトのフェーズを明確にし開発費用を厳しく管理すると同時にビジネス・インキュベーションにそぐわない案件については、ロイヤリティーの収入・販売の管理形態にし、IPビジネスとしても管理していく。



プルーフ・オブ・コンセプト (POC) ・マネジメント

開発投資については、研究とビジネス・スタートアップの間でビジネスの市場性（プルーフ・オブ・コンセプト POC）を証明する（研究技術と事業化のギャップをプロトタイプなどで埋める）プロトタイプ投資予算を管理し、開発コストの効率化を測る。開発費用について自社100%プロジェクトとCVCにより他社VC資本混合のビジネス・スタートアップに分けて効率的に多産型スタートアップ体制を構築する。



内製研究開発とコーポレートVCとの統合

ネクスト技術戦略を見直した上で、研究開発部門とCVCを統合し、内製開発としての研究開発部門とアウトソース開発部門としてのCVCの予算と人材アロケーションを見直しを図る。研究開発部門の人間を投資先。もしくは提携先の大学の研究員・ベンチャー企業のCTOサポート要員として再配備を図り、グローバルなテクノロジ戦略体制を構築する。

