



『スタートアップ大国 イスラエル』

イスラエル・スタートアップ戦略から
将来テクノロジー戦略を帰納的に見直す



SIP

エス・アイ・ピー株式会社
Strategic Investment Partners Inc.

なぜイスラエルなのか？



なぜイスラエルか？

イスラエルでは、

優秀な人材が優れた技術を生みだし、

さらにグローバル企業のニーズを把握した上で
優れた技術をベースにしたスタートアップが、

毎年 800-1000 社生まれる。

そうしたスタートアップへ投資が盛んに行われ、

毎年 100 社程度の EXIT (M&A) が生まれる。

開発ステージごとのエクイティーを通した市場取引が確立されているため

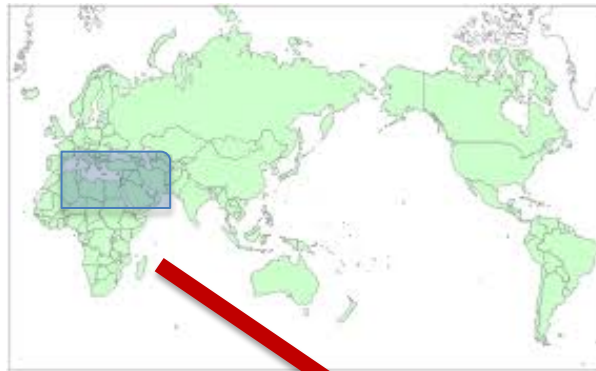
確実に儲かる状況になっており、

さらなる投資を呼び込むといったエコシステムが

確立されている。

イスラエルについて

テクノロジーのホットスポットは、四国より狭い地域に集中！



建国：1948年

※2012年、日本と国交成立60年

人口：858万人（2016年）

Jewish：75%, Arab 20%, Other 5%.

言語：英語、ヘブライ語、アラビア語

面積：21,946km²

平均寿命：男性78歳、女性82歳

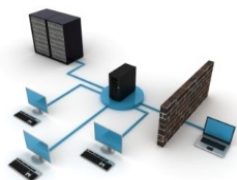
GDP：2900 億ドル

シリコンバレー VS イスラエル

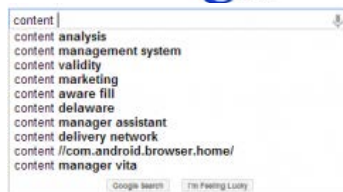


シリコンバレー		イスラエル
あまり食い込めない 活用できない…	ネットワークの実際活用度	深部まで可能
世界の中心	テクノロジー業界での地位	SVの企業でも、出自を辿ると、イスラエル？ユダヤ人？
世界一	人口一人あたりのベンチャー投資額	国として世界一
世界一	才能	世界3位
10～25万ドル 高すぎる…	エンジニアの人件費	同じスペックで 2/3

イスラエル生まれの優れた技術



Firewall Data Security



Google Suggest



Flash Memory



Capsule Endoscopy

アメリカ発だと思っただけのものの中にイスラエル発の技術がたくさんある

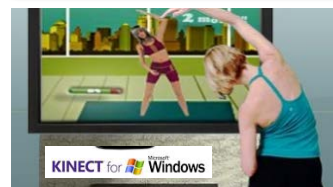
Voice over IP



Instant Messaging



Natural User Interface



Disk On Key



イスラエルに拠点をおくグローバル企業は278社327拠点



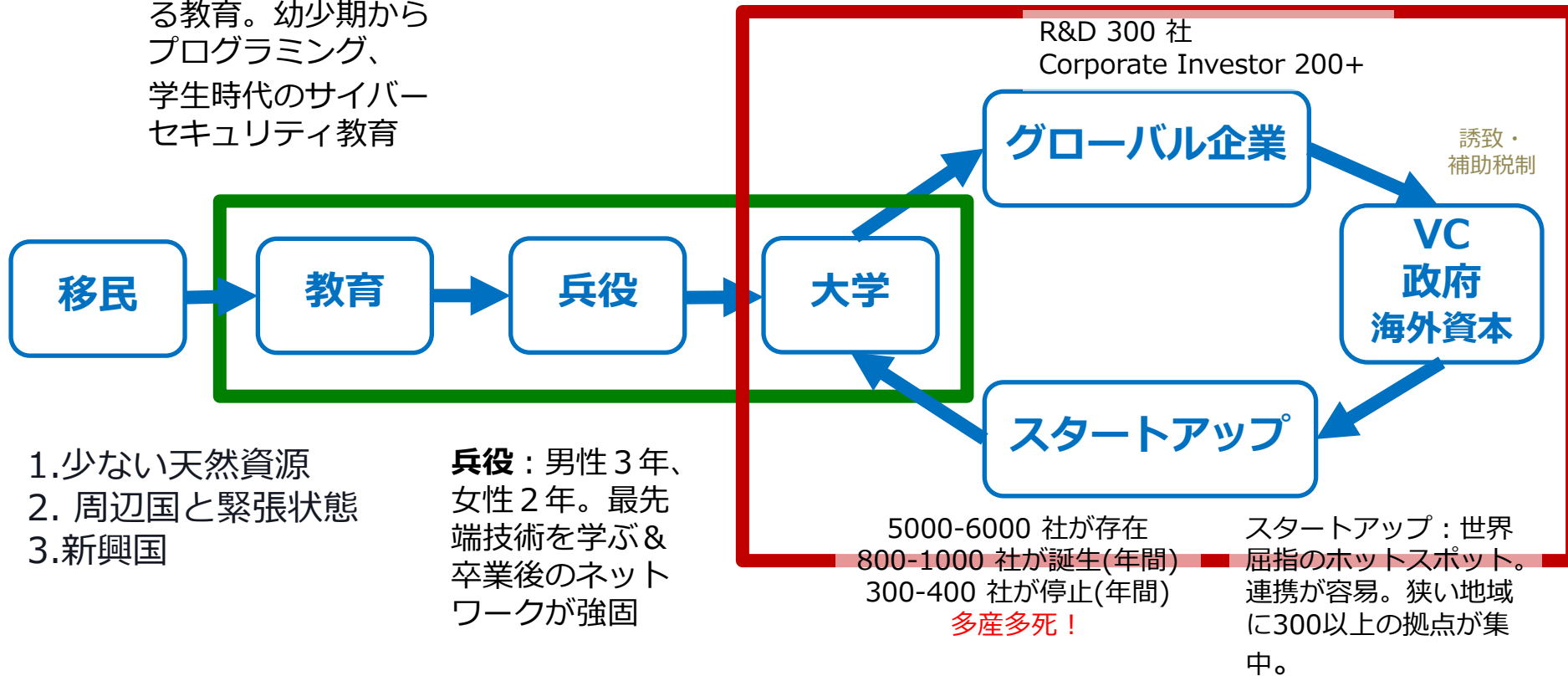
エコシステムを構成する4つのキーワード

- ① 優秀な人材（優れた技術）
- ② グローバル企業の拠点が集積
- ③ 次々と生まれるスタートアップ
- ④ 国内外からの盛んなスタートアップ投資
と豊富なEXIT実績

イスラエルのイノベーション・エコシステム

教育：徹底的に褒める教育。幼少期からプログラミング、学生時代のサイバーセキュリティ教育

グローバル企業：実績：画期的な発明、イスラエル生まれの優れた技術の実績R&D同士の連携が容易。高度人材：大学時代から世界展開する



優秀な人材を輩出する国家背景

教育

1. 小学生： 基礎的なプログラミング教育開始
2. 中学生： ソフトウェア開発やサイバーセキュリティの教育開始
3. 高校卒業時 世界でも渡り合えるレベルの人間が誕生

軍

1. 18歳からの2, 3年間 の最新技術に直接触れ、高度な技術を習得する
2. 徴兵制で得たネットワークは、将来の起業のネットワークとなる。卒業後のネットワーク。8200 部隊では専用のインキュベータまである。
3. 徴兵制を終え、最新の技術を触れた人材が、民間企業へ流れることで、何もしなくても、軍事技術での経験を積んだ人間、技術が民間へ流れる。

移民

1. 旧ソ連崩壊時に、100万人程度の移民を受入。（※イスラエルの人口 は、当時600万人ほど）技術者、科学者、弁護士、医師など高度人材10万人を受入。
2. 1970年代後半以降、シリコンバレーへ行く人材が急増。VC産業が立ち上がる90年代前半にその人材が帰国、以後往来は継続中。シリコンバレーとの関係は現在も急増。
3. 2015年選出されたスタートアップを対象に、外国人の従業員に2年間のビザ。

グローバル企業がイスラエルに拠点をおく背景

1. 新しい技術、発明 の出所として実績多数がり
自社だけでは出てこない、研究、技術開発のアイデアの源泉がある。
→ ハッカソン、イノベーションアイデアコンテストを実施
2. スタートアップが、毎年 約1000 社生まれている。
スタートアップ創出に関しては、世界屈指のHot Spot。
→ 初期投資、コーポレートアクセラレータ、囲い込み施策に高い効果を見込める
3. 約300のR&D機能が地理的に狭い地域に集中。
グローバルに展開する企業同士のR&D連携が容易に。
→ 共同研究、共同出資、人材交流により、世界のテクノロジー動向の把握も可能。
4. 新領域の研究、創造、開発で世界的にトップを走る人材群。
ハイテク関連人材約23万人
→ 高度人材の確保、コミュニティの特定、醸成ができる
→ スタートアップとの提携では達成できない技術の「出所」を抑え、
自社への取り込みが可能。
自社の研究開発力の強化、差別優位性の強化へ繋がられる。

アクセラレータ

『アクセラレータ』とは、文字通りベンチャーの成長を加速させる仕掛けを提供する組織の総称。選考に通った有望なアーリーステージの起業チームまたはベンチャー企業に対して、**数ヶ月の特訓プログラムを提供し、ビジネスモデルを確立するための支援**を行い、次の資金調達につなげるためのピッチイベントやデモイベントを開催する。スタートアップのベンチャーが独り立ちできる可能性を高めるための支援を行うプログラムである。



アクセラレータの急速な増加 エコシステム、EXIT環境との連動



大企業がイスラエルにアクセルレータ機能においてテクノロジー・ポートフォリオを拡大



音声関連技術



センサー



サイバー
セキュリティ



音声関連技術



IoT(農業)



ブレイン
コンピュータ



無線通信関
連技術



センサー
(がん)



ミドルウェ
ア関連



センサー
(ペット)



エネルギー



Fintech



3D 関連



スマート
ホーム関連



ソフトウェア
関連



SIM



小分子 (SMC)
がん剤



神経因性疼痛治療



炎症性腸疾患
(IBD) 治療



微生物の不全
症に起因する
疾患の治療



神経変性疾患の疾
患修飾治療薬



癌および多発性骨髄腫に
おけるプロテアソーム調
節経路の機能を阻害する
新規ながん剤の開発



軽度認知障害 (MCI)
の患者向け
長期記憶を向上の薬剤
開発



ウィスコット・
アルドリッチ
症候群 (WAS)、X連鎖
性血小板減少症
(XLT) の患者を治療

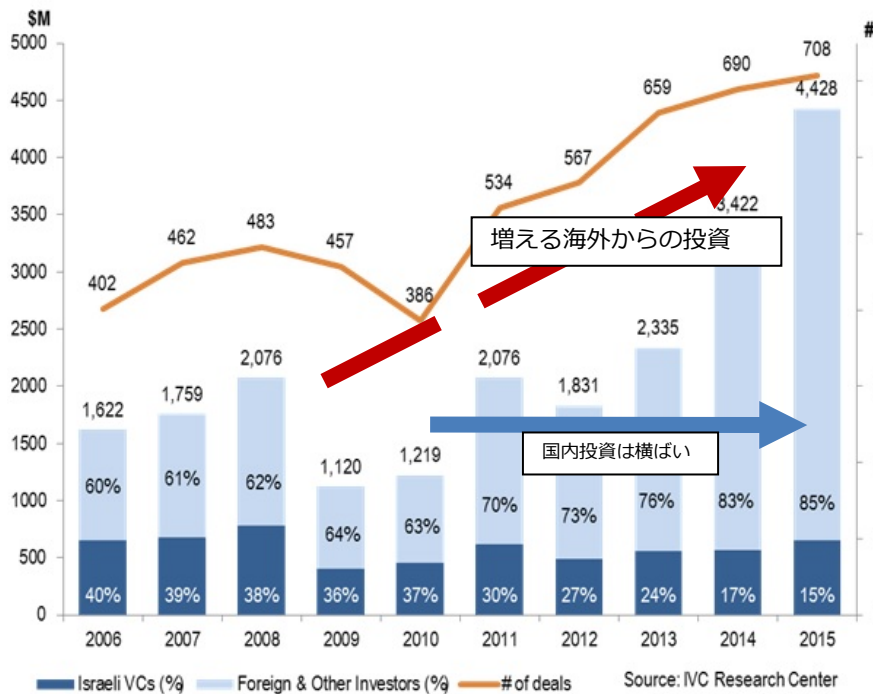


神経変性疾患
における
神経機能の進行性
喪失を予防

イスラエルにおける資本の動き

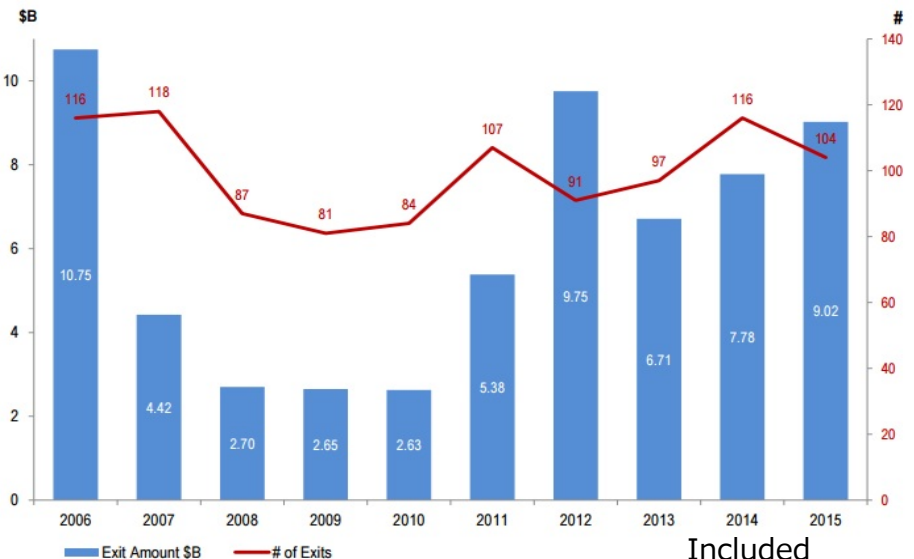
増える海外からの投資
(2015年は80%越え)

2016年 ≒ 4000m\$



EXIT 実績

100件 / 年の企業が買収。
買収額 5,000 億円以上



イスラテック独自調べ

Included
2012≒NDS
2016≒Playtica

2016年100件のM&Aが成立
買収額(M&Aだけ) 8.8B\$ ≒ 1兆円程度

人口1人当たりベンチャー投資額

1. 海外から多額の資金が流入（中国資金の急増） $\div$ 4428m\$(5313億円)

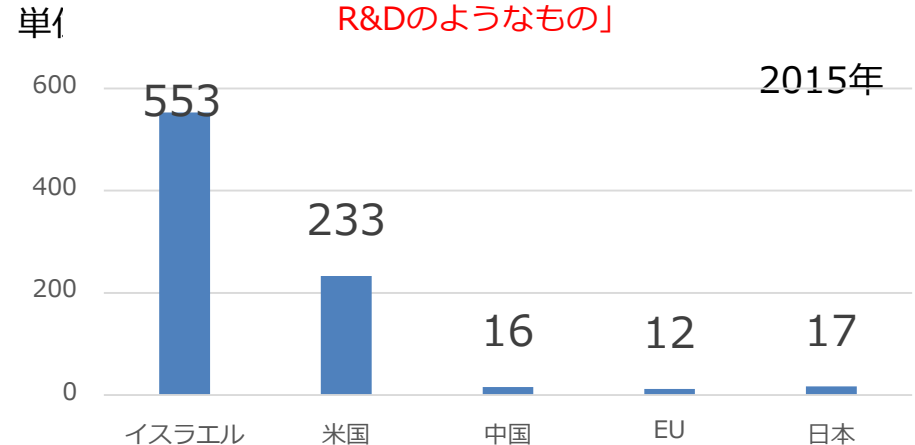
※1\$ = 120円換算

2. 国内に多数の投資先が存在。
→ 年間1000社程度の会社が新たに誕生。

3. 投資資金が還流していく仕組み。
→ 小さい国ながらも成熟したEXIT環境。

4. 起業家、投資家が数百人レベルで存在。

数値では、圧倒的に一位を誇るシリコンバレー…
ただ、国別にとするとイスラエルが圧倒的に1位。
「イスラエルは、国全体が、シリコンバレー。
R&Dのようなもの」



ベンチャーへの投資額
(億ドル)

人口

(億人)

44.2	700	160	120	20
0.08	3	13	7.5	1.2

イスラテック独自調べ

日系企業がイスラエルへ行く理由

シリコンバレーは、エコシステムを基盤とする、優良なスタートアップが生まれる環境という観点では、圧倒的に世界で1番。しかし、これまで多くの日本企業が進出しながらも、**良い結果をあまり出していない**。大きな理由として、シリコンバレーは、既得権益者が支配する非常にクローズドなコミュニティであるため、**日本企業にとって参入障壁が高すぎる**。

一方、シリコンバレーで成功しているビジネスであっても、技術(テクノロジー)を基盤とするものは、イスラエル発のものも多く、**優れた技術を青田刈りする**という観点では、イスラエルで探す方が、後塵を拝することにならない可能性が高い。

イスラエルは、ユダヤ・コミュニティが強いものの、新興国でもあり、海外からの参入においてオープンな風土がシリコンバレーよりも高く、**国内市場がないため、海外展開が前提となっており、海外への売り込みは積極的**である。日本人にとっては、親日家も多く、受け入れられやすく、ビジネスをやりやすい土壌がある。

技術者の雇用コストにおいても、同じ水準の技術者において、シリコンバレーの2/3程の費用で賄える。

第1章

イスラテックの概要

イスラテック代表 加藤清司



加藤清司 (かとう せいじ)

株式会社 ISRATECH (イスラテック) 創業者兼代表取締役。
1980年静岡県浜松市生まれ。静岡理工科大卒、数社を経て、
2006年2月ほどイスラエルへ渡航。帰国後、イスラエルのハイテク企業を紹介するブログを開始。2009年ISRATECH 設立し、ハイテク企業の調査業務を開始。以後、実績20社程度。2012年からは、サムライインキュベートのイスラエル進出支援。2015年イスラテック法人化。日本イスラエル商工会議所理事。『スタートアップ大国 イスラエルの秘密』出版。



<番組>

スタートアップ大国
イスラエルの活用法



<外部講演>

JETRO

日本貿易振興機構(ジェトロ)

時代の「半歩」先行く情報を提供する
技術情報協会

事業内容



イスラエルハイテク企業6,000社の自社データベース提供・目利き



日本企業のイスラエルビジネス支援



イスラエル企業の日本進出支援



日本企業へのコンサルティング
戦略アドバイス、実行支援など

イスラテックの強み

1. 目利き力

- **10年以上の経験値**と幅広い業種での調査実績（20社以上）
- 各業種のニーズ、調査実績を持つため、**スピーディな調査が可能**
- 変化が速く、分野横断するテクノロジー領域においてノウハウを蓄積

2. 多数の実績

サービス	詳細	主な実績
調査	企業データの販売 (独自の約6000社/1万人の連絡先のDBを保有)	IT系事業会社、大手通信会社、事業会社、コンサルティング会社など 多数
	特定の企業の抽出、企業の目利き	大手自動車メーカー子会社、セキュリティ系会社 他
	調査レポート作成	産業系事業会社、大手鉄鋼会社 他
ビジネス支援	現地視察のコーディネート	大手メーカーシンクタンク、大手住宅メーカー子会社 他
	現地イベント開催	TOYOTA ITC ハッカソン 他
	現地進出、拠点設立(R&Dを含む)	大手エレクトロニクス企業、サムライインキュベート
	イスラエル進出の戦略立案、競合分析	大手事業会社
	アライアンス支援	大手通信会社、化学系会社、コンサルティング会社

イスラテックの強み

3. 現地でのネットワーク

- **10年以上の経験値**とノウハウ、イスラエルを知り尽くすメンバーで構成
- 20年以上在住者（日本人）、在イスラエル人（日本語堪能）方との信頼を構築
- イスラエル大使館との長期間で育まれた信頼関係
- 大臣、国営企業、大学、ベンチャー、グローバル企業等ほぼ全てにアプローチ可能

4. スタートアップDB

10年以上の情報を蓄積し、全スタートアップをデータベース化。網羅的にイスラエルのスタートアップの把握が可能

（項目）

企業名、企業設立年、企業分類、概要、URL、該当企業への出資先、買収可否、担当者、連絡先

支援内容

1. 研修・コンサル

研修

<イスラエルビジネス入門>
スタートアップ5社紹介
+
ディスカッション

研修

<イスラエルビジネス実践編>
失敗事例を体系化
レクチャー+ディスカッション

戦略立案

貴社ニーズに合わせた
戦略プランの立案

2. 企業選定支援

企業調査

DBの提供

目利き

調査レポート

現地訪問

現地視察

現地同行

+

協業相手をPR等で募集

特設サイトを開設し、
協業相手の募集を行う

マッチングイベントの実施

ニーズに基づいたスタートアップ
とのマッチングイベント

3. 実行支援

協業支援

交渉代行、契約代行等

投資(CVC)実行支援

投資実行、運用、管理

現地拠点開設支援

拠点開設サポート

R&D拠点開設支援

R&D拠点開設サポート

ハッカソン実施支援

ハッカソンの企画、実施

アクセラレータ実施支援

プログラムの企画、実施

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

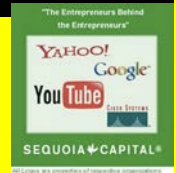
ベンチャーキャピタル

SEQUOIA CAPITAL
THE ENTREPRENEURS BEHIND THE ENTREPRENEURS

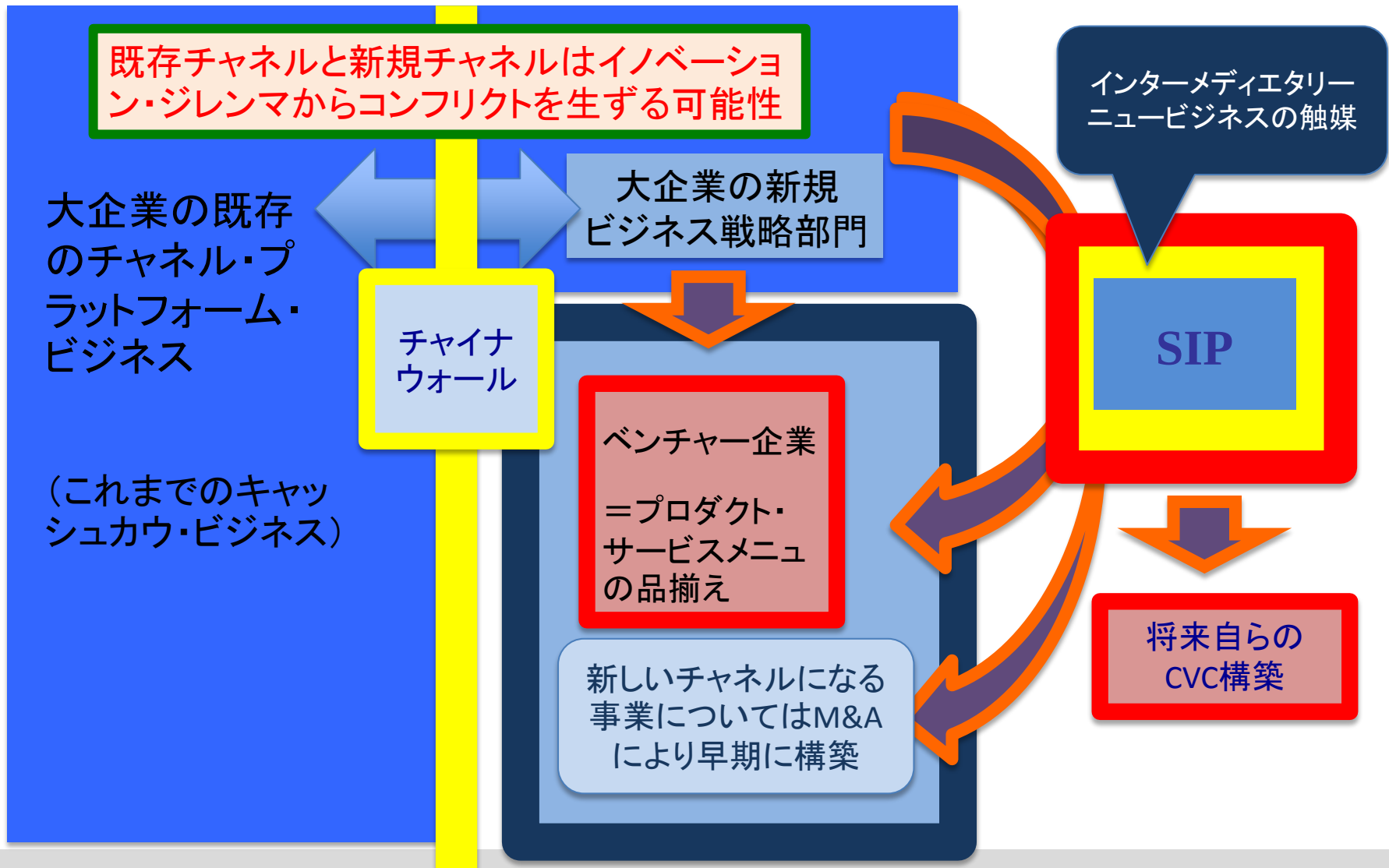
グーグルベンチャー



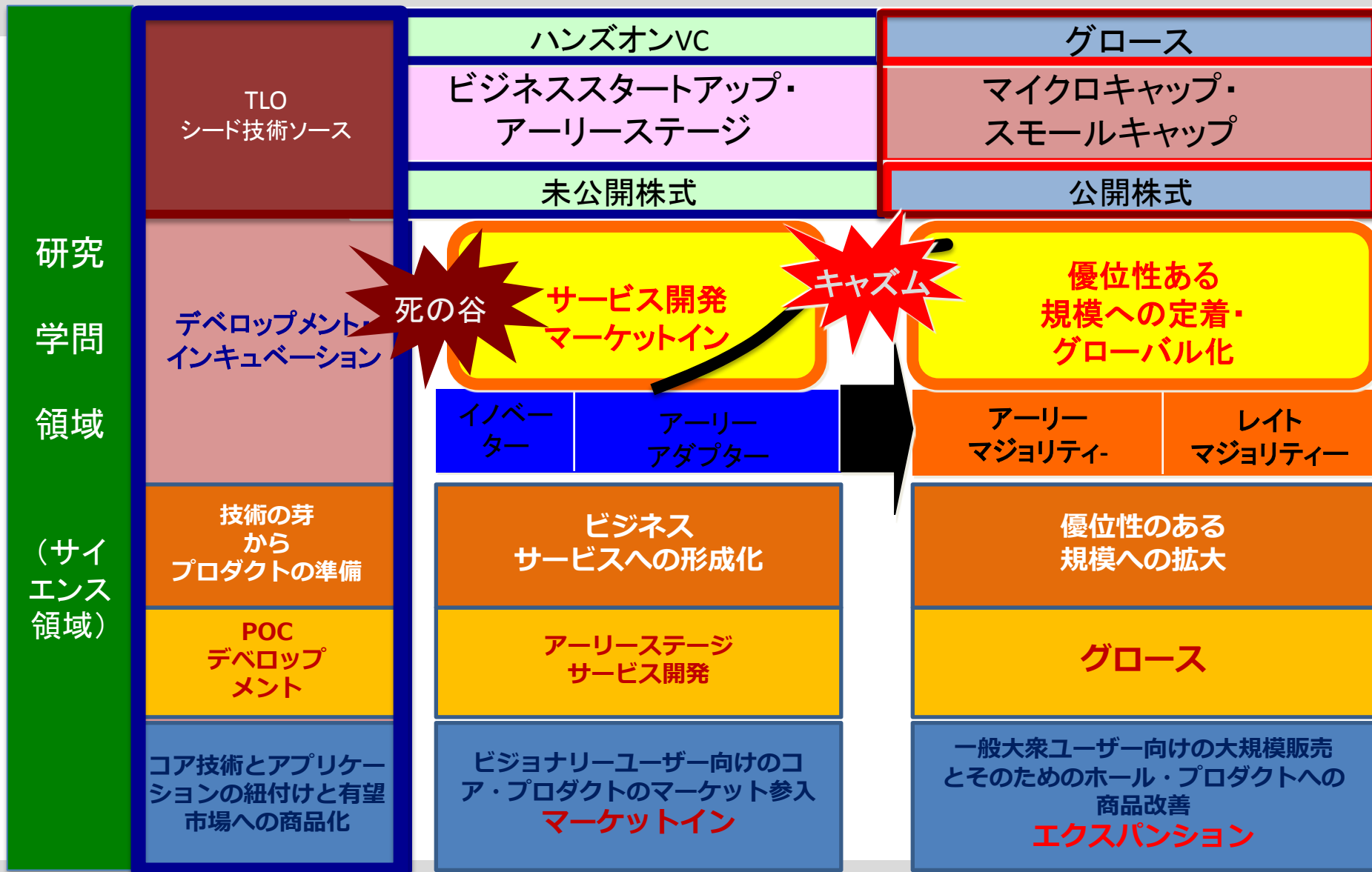
インターメディエタリー
ニュービジネスの触媒



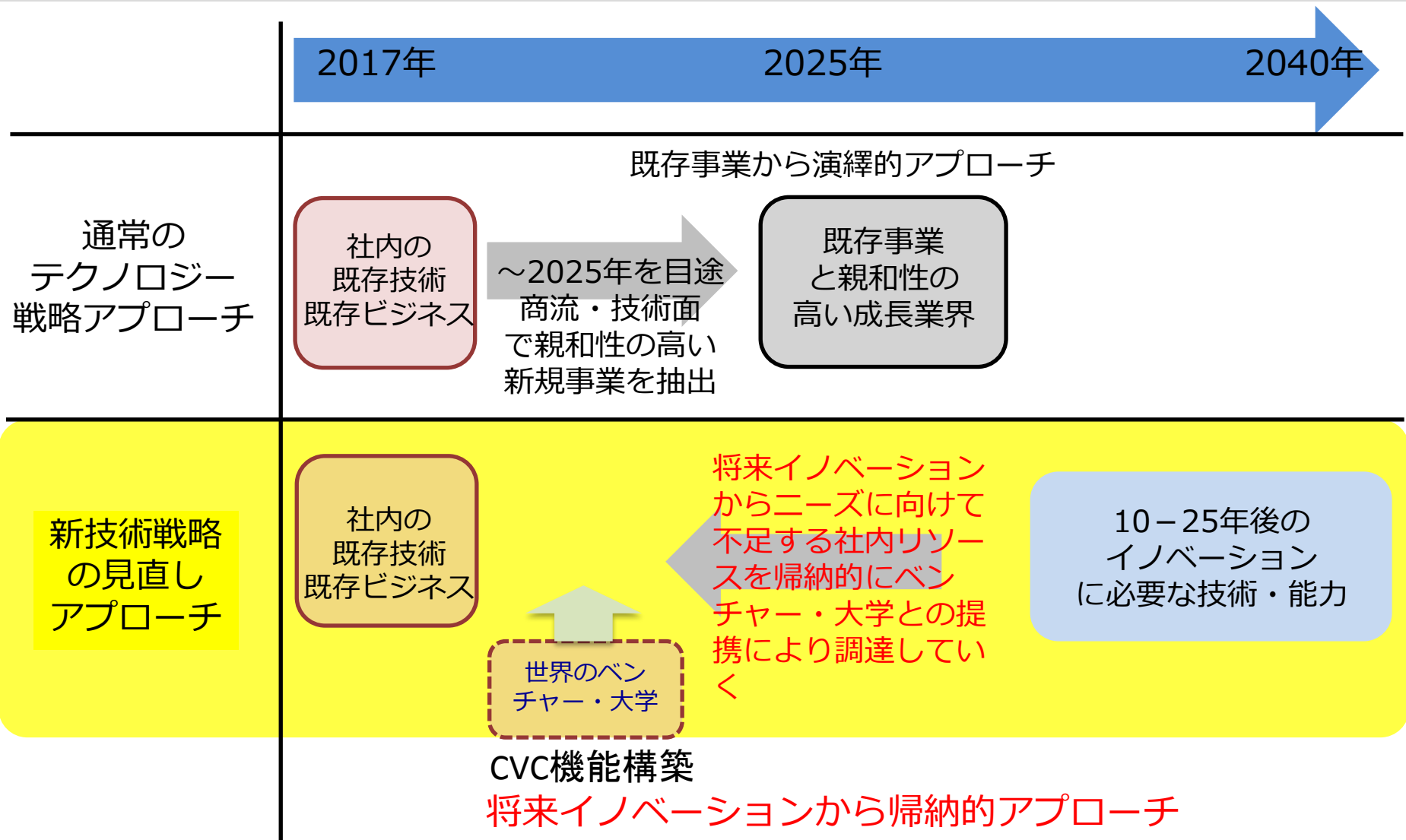
新規ビジネスのインキュベーション機能をテックVC機能を媒介に構築



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

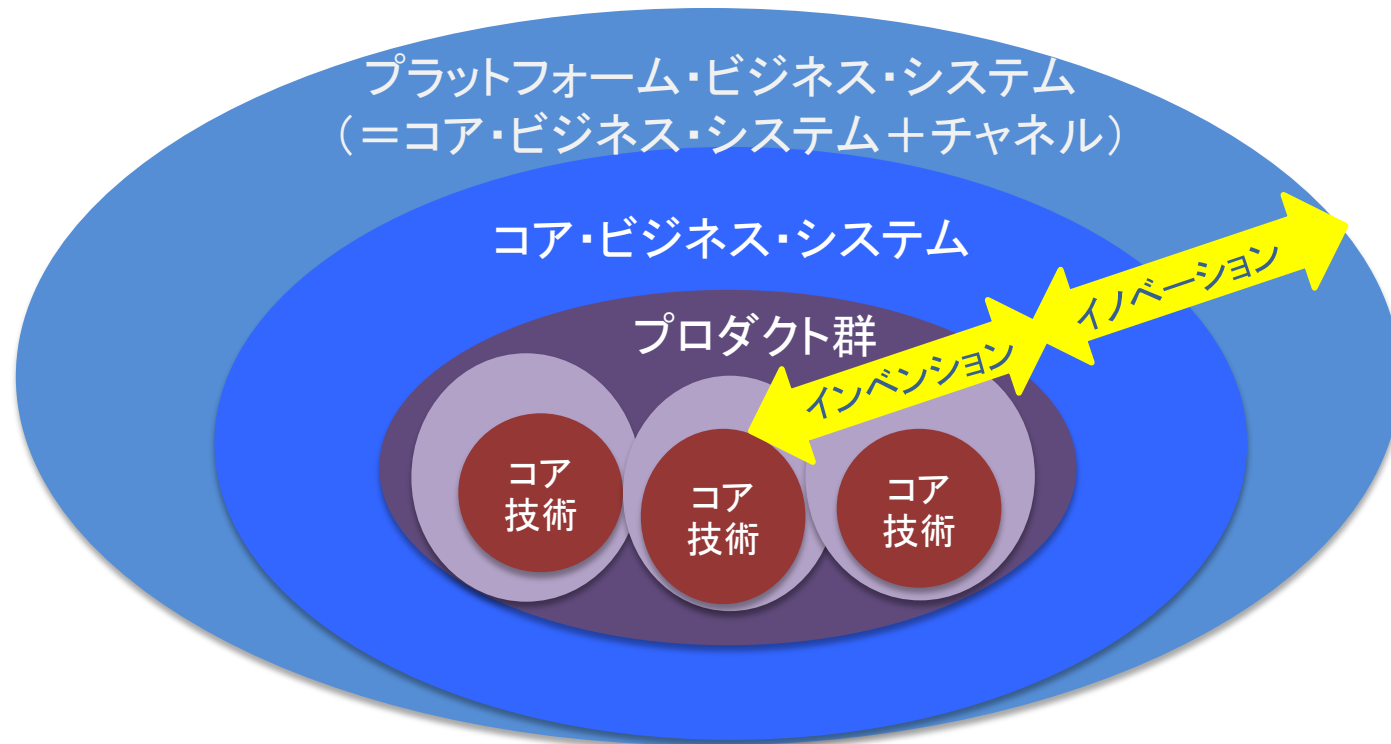


テクノロジーのトレンドのタイムフレームから マス・ゾーンをターゲットした帰納的整理アプローチ



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

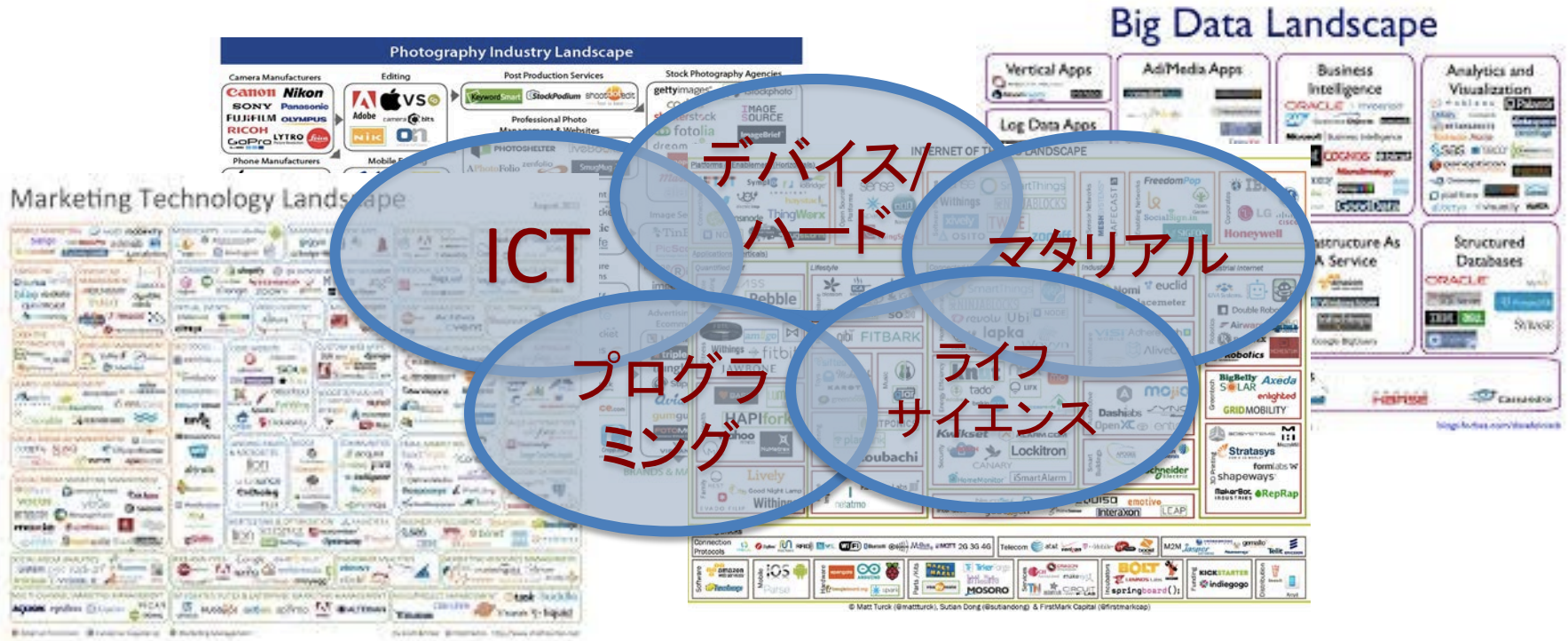
大企業のビジネスシステム・サービスはモジュール化が進んでいない(ソフトウェア自体がグローバル・モジュールの集合体になっていない)ため、テクノロジー・インキュベーションを進める素地として大企業のサービス開発・技術モジュールの整備をしていく必要がある。



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)



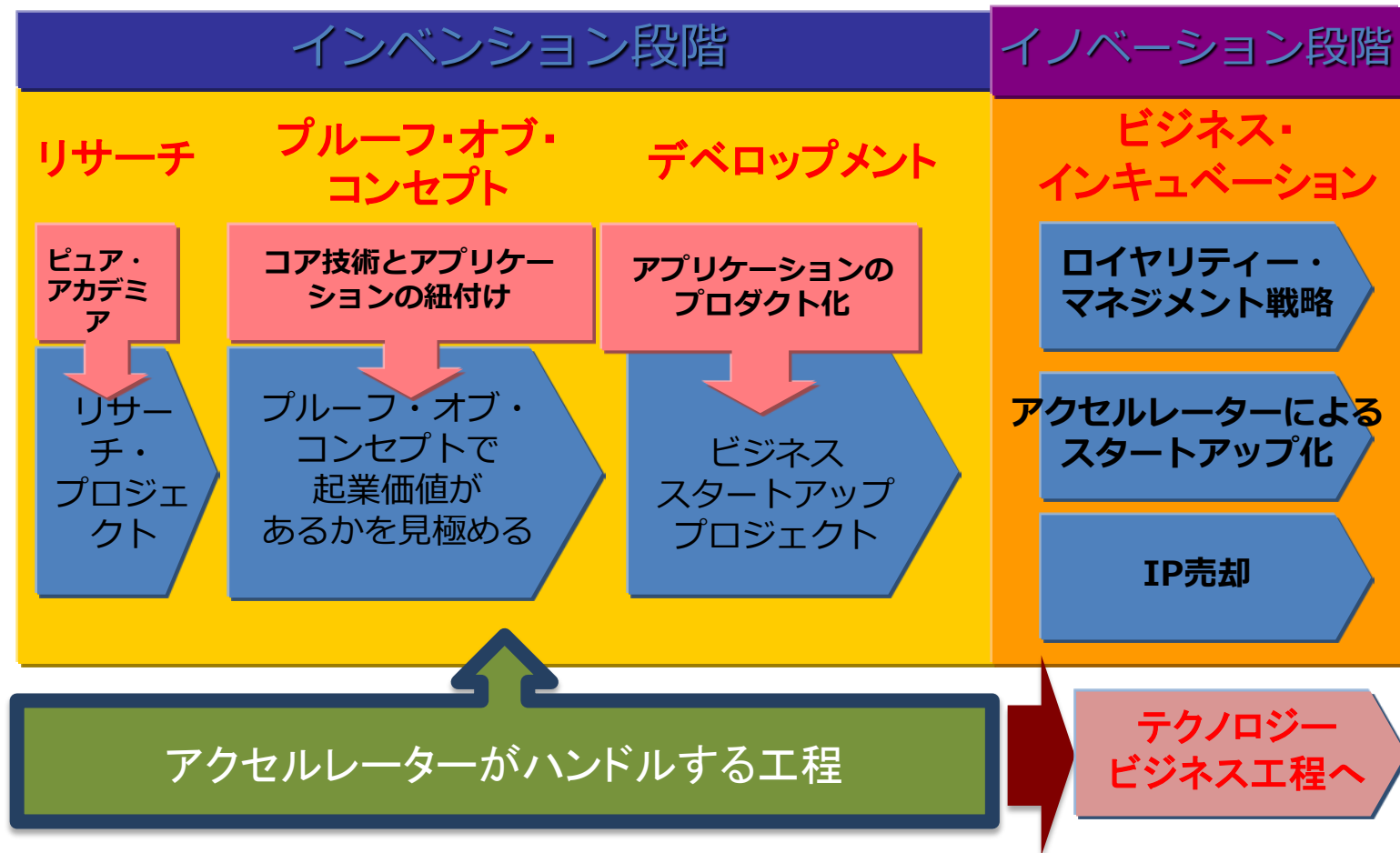
テクノロジーのグローバル・カバレッジ

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。



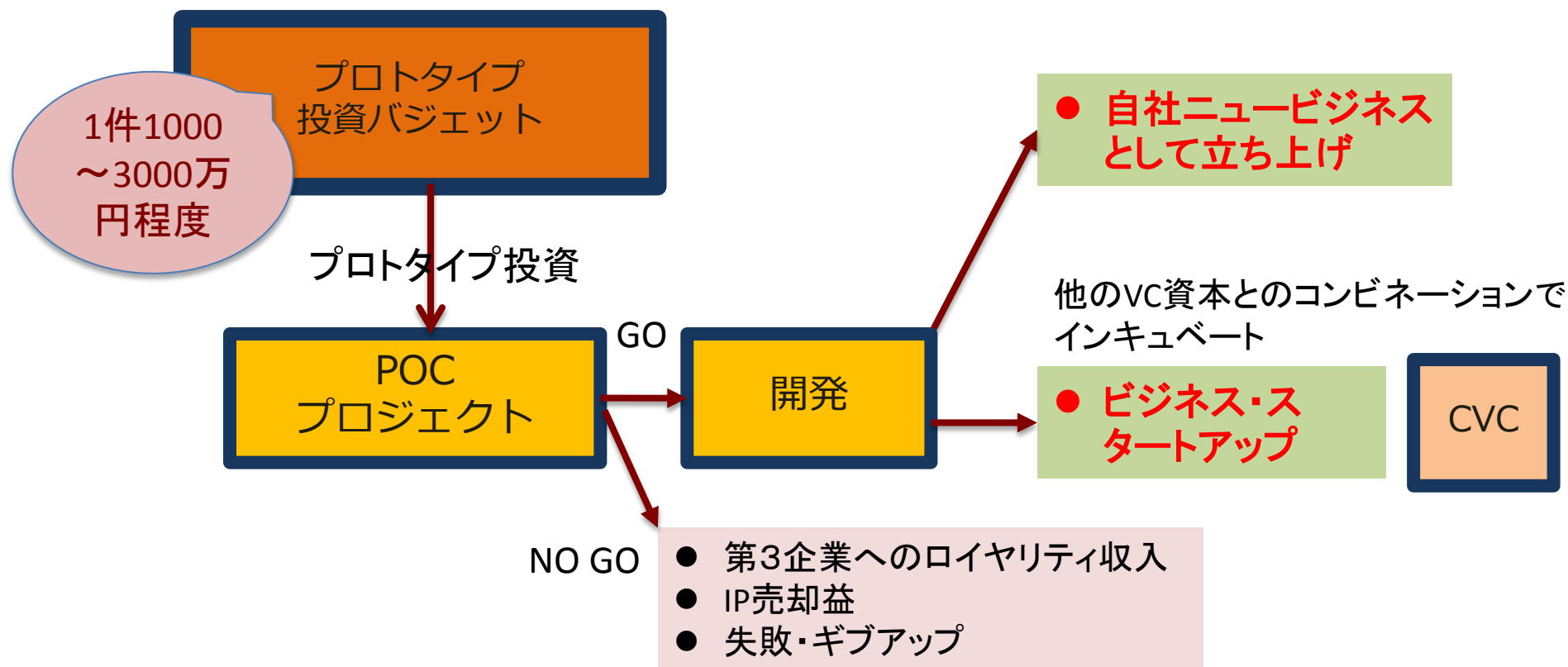
テクノロジー・アクセラレーション・マネジメント

テレアビブ工科大学のアクセラレーション組織TECHNIONと同様の手法を自社の研究開発工程に取り入れていく。



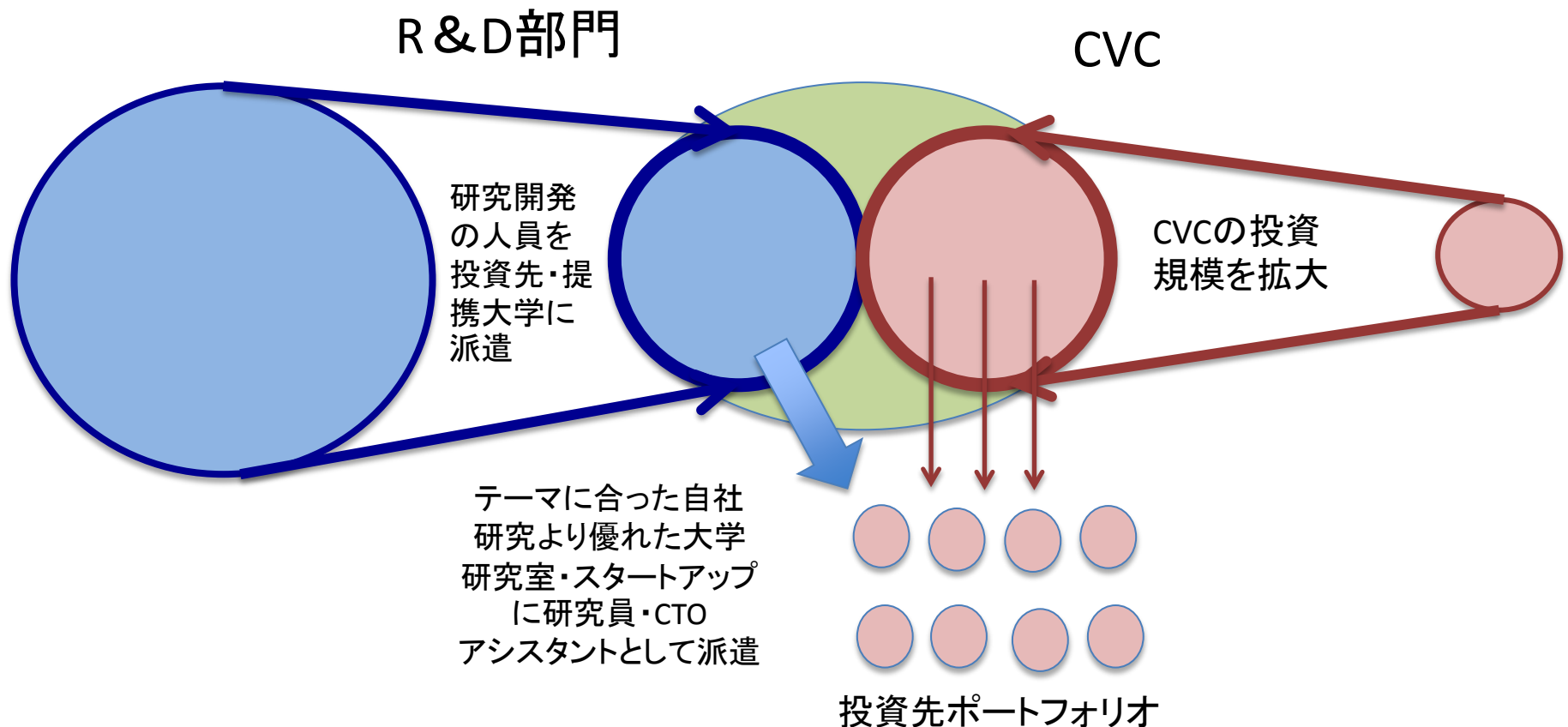
プルーフ・オブ・コンセプト (POC) ・マネジメント

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）プロトタイプ投資ファンドで管理し、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ロジー戦略体制を構築する。



第3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

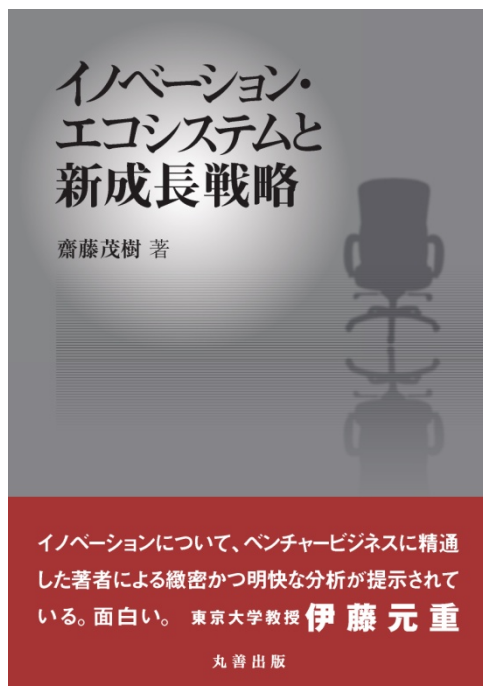
戦略的インターネット・ソリューションを提供。大企業とともに新規事業を立ち上げる手法「スポンサード・インキュベーション」を開発。2004～11年まではデジタルハリウッド大学院の専任教授として「通信と放送の融合におけるITビジネス論」「ベンチャーキャピタルビジネス論」の講義を行う。現在は、インターネットをはじめ幅広い領域で活動中。政府からの招聘等でイギリス、アラブ首長国連邦、サウジアラビア、イスラエル、ロシア、中国、インドなどの国家間のビジネス交流にも広く関わる。有能なビジネス・クリエイター。著書「イノベーション・エコシステムと新成長戦略」丸善出版。日本ベンチャーキャピタル協会理事グローバル部会長。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作りあげ、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作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

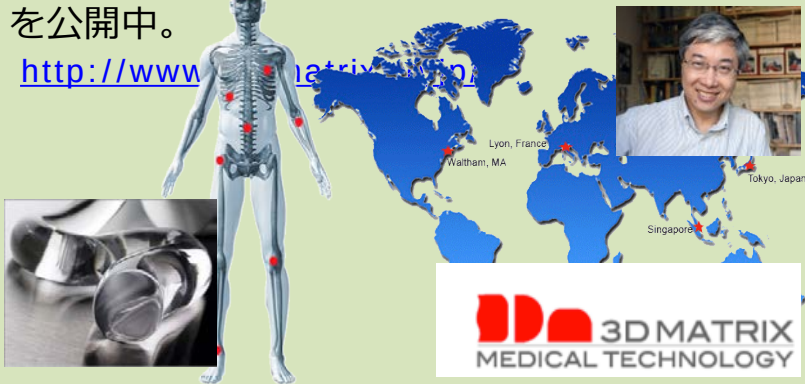
SIPの投資するグローバル・リソース・マネジメント・カンパニー

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。

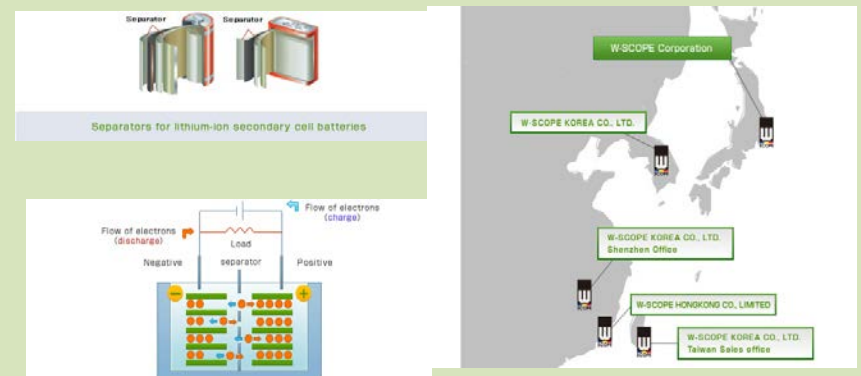
<http://www.3dmatrix.com>



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