

# 優れたスタートアップ企業こそが エマージング市場をリードする

2005年5月31日

総務省情報フロンティア研究会

IBM Venture Capital Group 日本担当

勝屋 久

# 目次

- IBMのスタートアップ企業への視点とビジネススタンス
- 日本経済におけるベンチャービジネスの重要性
- スタートアップ企業の創業時の一般的な課題点
- 優れたスタートアップ企業を多く輩出するためのポイント
- 政府・省庁の皆様へのお願い

## ●IBMのスタートアップ企業への視点とビジネスのスタンス

### ■IBM Venture Capital Group [www.ibm.com/venturecapitalgroup](http://www.ibm.com/venturecapitalgroup)

- コーポレーションレベルのグローバル戦略チーム
- ルー・ガースナーのInnovation戦略の一つとして誕生
- 外部の優れた投資家（VC他）との連携

### ■スタートアップ企業に対する視点

- エマージング（新興）市場では優れたスタートアップ企業こそが重要なキープレイヤー
- 優れたスタートアップ企業の魅力的な点：
  - ・エマージング市場をいち早く洞察する力
  - ・顧客中心の鋭い視点
  - ・新しい技術
  - ・エマージング市場を創るパワー

# IBM Venture Capital Group

●ミッション: VCコミュニティでIBMのビジョンや戦略など考え方を  
ご理解いただき、協調・調和をしながら、自社ビジネスの成長を  
加速させていくこと。

To accelerate IBM's growth and increase the acceptance of IBM's vision, strategies, standards and architectures in the VC community.

## IBM(事業)の成長

### *IBM Growth*

Build a new ecosystem

- Clients
- Partners
- Technologies

一緒に新しいエコ  
システムを創る

## ビジネス機会

### *Opportunity*

Identify and introduce  
best-of-breed startups  
to IBM business

一緒にビジネスを  
創る

## 市場・技術の洞察

### *Insights*

Share business and  
technology trends  
that impact our industry

一緒に新興市場・  
新技術を見る

# 優れたスタートアップ企業は 産業構造変革をリードする起爆剤

Quickly: エマージングビジネスにいち早く洞察する力

Innovation: 新しい技術を掴み産業構造を変革させる力

Accelerating: エマージングビジネス市場創造を加速させる力

Headlights: 常に新しい市場にフォーカスしていること

## ●ビジネスのスタンス

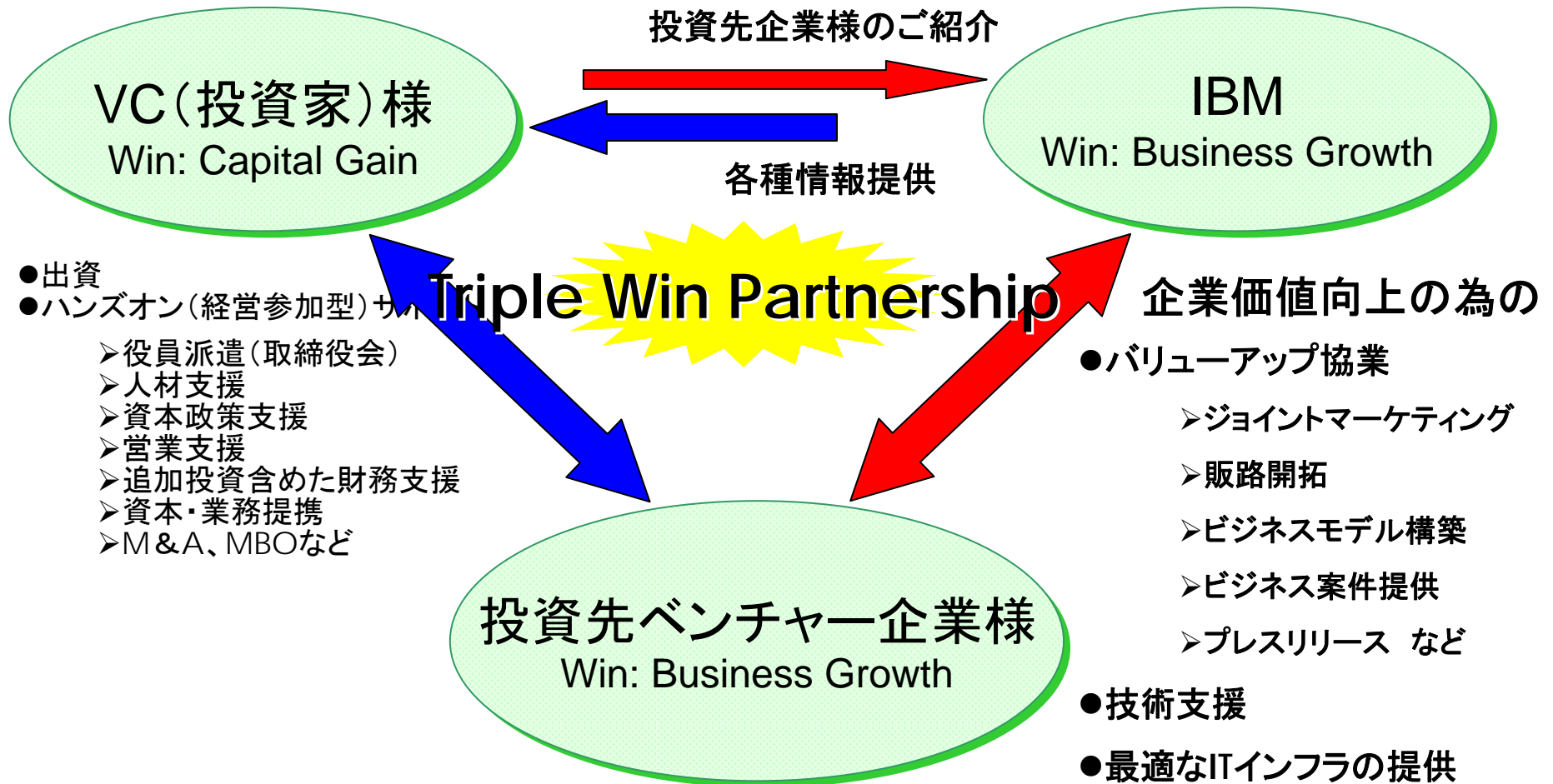
- ベンチャーキャピタル様・投資先スタートアップ企業様は  
ビジネスパートナー（一緒にビジネスをする）
- 早い段階から優れたスタートアップ企業様とリレーションを  
つくることが重要と考える
- “Triple Win”のコンセプト
  - VC様 - 投資先企業様 – IBMの3社がWinとなるような  
ビジネススキーム

## ●日本における活動

- 1999年から5年以上継続活動中
- 日本の約1500名のベンチャー経営者及び約700名のベン  
チャー支援者（VC様ほか）の方々とコンタクト
- 10数社のスタートアップ企業様と協業

# ビジネス協業のコンセプト

VC(投資家)様・ベンチャー企業様・IBMの “Triple Win”



# ●日本経済におけるベンチャービジネスの重要性

## ◆ベンチャービジネスの形態

➤ ベンチャー企業(スタートアップ企業)

➤ 既存企業 (社内新規事業、JV、M&A)

➤ コーポレートベンチャーリング

## ◆日本経済の活性化で重要

➤ 新しい産業を興して、新しい需要・雇用を創出する

➤ 既存企業を刺激して産業構造の変革を促す  
(ソフトバンクYahoo! BBのケースなど)

➤ 優れたスタートアップを多く輩出することがポイント



# ●ICTスタートアップの状況及び取り巻く環境

## ◆復活したICTベンチャー市場

- 99年～2000年ネットベンチャーバブル→崩壊
- 90年代中後半に生まれたICTスタートアップ企業の勝負は明確
- 2004年～米国におけるグーグル・セールスフォースの株式公開をはじめ日本でもカカクコムなどの成功例が増えてきている傾向
- 時価総額1000億円以上の企業が十数社誕生
- インターネットサービス・携帯関連市場が活発

顧客・消費者のニーズ理解し、スピーディに市場参入してるベンチャーは元気が良い

# ●ICTスタートアップの状況及び取り巻く環境

## ◆ICTスタートアップを取り巻く環境

### ➤IT(情報技術)による社会構造の変化

- 消費者中心の市場に完全にシフト
- 産業構造の変革
- 新しい市場の創出とビジネスモデルの変化

### ➤ファイナンスの活発化(株式市場の流動化、VC資金など)

### ➤新興市場における株式公開件数も増加傾向

- 2004年のIPO件数: 150社(対前年比49%増)

### ➤商法改正など制度面で以前より起業しやすくなっている環境

いま、まさにベンチャービジネスのチャンス!?

## ●一般的なスタートアップ企業の創業時の課題

- ◆資金調達(エンジェル税制・個人補償の問題など)
- ◆人材の確保
- ◆取引先の開拓
- ◆技術・研究開発
- ◆規制
- ◆企業家の社会的評価を高めること

日本において優れたスタートアップをより多く輩出することが重要と考えております。

- 優れたスタートアップ企業を多く輩出するためのポイント

- ◆優れた人材を輩出する

- ◆社会的環境を変える

- ◆成功例をもっととりあげる

- ◆大手企業と連携する

## ●優れた人材を輩出する

- CEO人材(グローバルで対等にビジネスができる、強いリーダーシップ、高い志、魅力的な人となり)
- COO人材(創業者が頑張った売上を5倍~10倍に拡大でき、多くの社員に頼りにされ、ビジネスセンスの良い人)

## ●社会的環境を変える

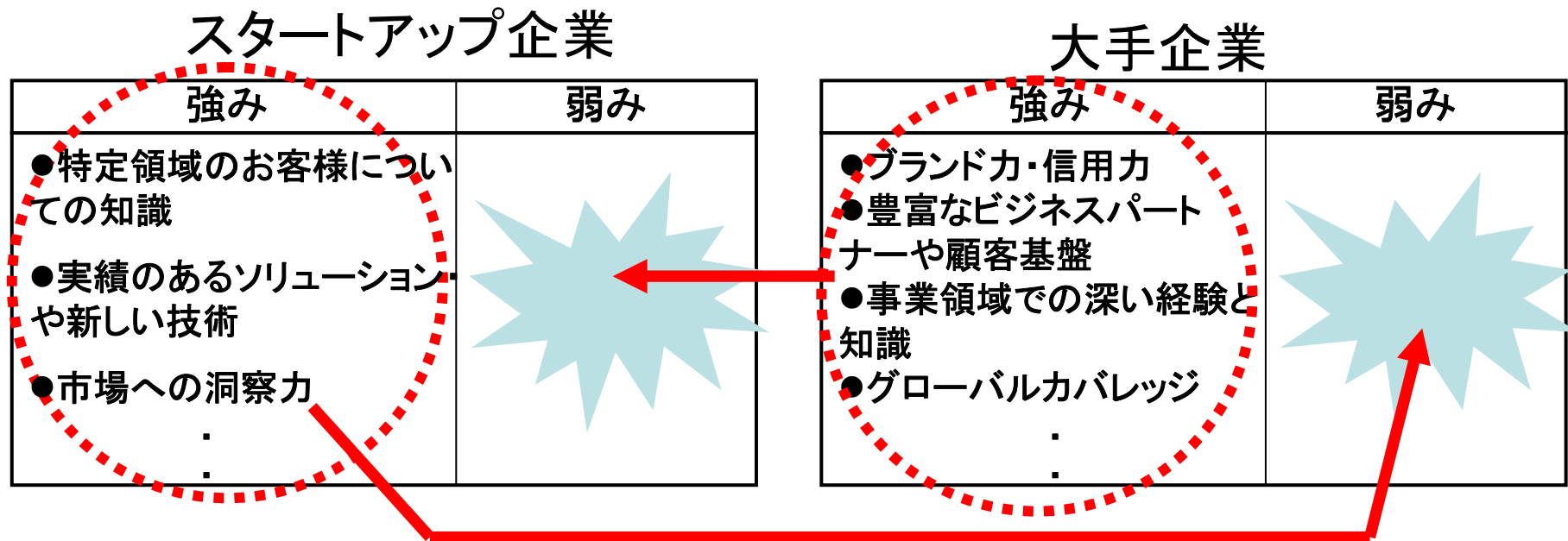
- ベンチャーに対する世間の見方
- 特に親・教師・企業のマネージメントのマインドチェンジ
- 教育の場でもっと子供・学生に株式(資本主義)・ビジネス成功者の経験・健全なビジネスなどを経験者がわかりやすく教える
- 子供・学生が自然と将来のやりたいことの選択肢の一つにベンチャー!

## ●成功例をもっととりあげる

- もっと国をあげ、メディアでもなぜ成功したのか?どう社会に貢献したか?経営者の人となり?ビジネスを支えた人達などもっと真剣にとりあげる
- ベンチャー起業家・投資家＝ビジネスの大成功の道(社会貢献、名声、お金、やりがい)がわかれば
- 優秀な若い人達は自ずと何をすればよいかを考え、行動をする

# ●大手企業との連携

- お客様により高い具体的な価値を提供できる連携
- Win-Winの関係でお互いのビジネスを加速
- 相互に強みで弱みを補完し合う関係、そしてお互いが成長



## ●政府・各省庁の皆様へのお願い

- ◆引き続きスタートアップ企業を支援するインフラの整備をお願い致します。
- ◆できるだけ現場へいき、なにが起きているかを的確に把握いただき、価値のある規制緩和の検討そしてよりよい支援プログラムを作ってください。
- ◆ベンチャー向け助成金などの申請プロセス・提出書類などをできるだけ簡素化していただきたいです。
- ◆様々な部署でベンチャー支援プログラムを実施してますが集結して、力をあわせてより価値の高いものを創ってください。
- ◆健全でグローバル規模で成功しそうなベンチャーには集中して支援をいただきたいです。
- ◆各省庁において優れたベンチャーの製品・サービスは積極的に採用をお願いします。



## ●政府・各省庁の皆様へのお願い

◆国をあげて志の高い日本のベンチャー成功例を社会にもっととりあげてください。

◆教育の現場で子供・学生たちに株式の話、健全なビジネス、成功者の話(日本のベンチャー成功者・バフェット・ビルゲイツなどがどうやって儲けて社会に貢献したか？や日本の成功した起業家の講演)などを多く実施いただきたいです。

◆大手企業とベンチャーの協業成功例もとりあげてください。