
アジア新興国における競争力強化に資する スタートアップ投資に関する調査

III. アジア新興国への投資を通じた競争力強化の事例

2021年4月

日本貿易振興機構（JETRO）
対日投資部 対日投資課
DX推進チーム

調査対象資料、集計条件

- 本調査レポートは、以下の調査対象資料などに基づき、株式会社日本総合研究所に作成を委託した。

■ 調査対象資料

- データ分析の元となるデータは、基本的に2021年12月時点のCrunchbaseのデータベースを基にして集計（Exit件数のデータのみ2021年3月再取得）。

■ その他

- 本報告書内では、「国・地域」を全て「国」と表記する。
- 凡例は、読みやすさを優先し、各図表につき主要なもののみを記載している。すべての業種凡例は巻末に掲載。

■ スタートアップの定義

- 使用したCrunchbaseデータベースに登録されている、“Funding Stage”がSeed、Early Stage Venture、Late Stage Venture、Private Equityの4つのうちいずれかとなっているものをスタートアップとしてカウントした。（Seedには、Angel、Seed、Preseed、Early StageはSeriesA、B、Late StageはSeriesC以降を含んでいる。）
- 使用したデータベースは右記のものである。Crunchbase(<https://www.crunchbase.com>)
- また、投資実行時に企業設立から15年以内（16年目を迎えていない）ものを対象としている。

目次

- 本調査レポートの調査対象国と調査対象年、掲載ページなどは以下の通り。

	I .スタートアップへの投資動向	II .日本企業および主要海外企業による投資動向	III . アジア新興国への投資を通じた競争力強化の事例
			項目 (ページ)
1.インド	報告書全体版 あるいは I章版を参照	報告書全体版 あるいは II章版を参照	1.ヒアリング調査の結果 (P.5)
2.シンガポール			
3.インドネシア			
4.タイ			
5.ベトナム			
6.フィリピン			
7.マレーシア			
8.ミャンマー			
9.カンボジア			
10.ラオス			

調査結果サマリー

アジア新興国への投資を通じた競争力強化の事例

インド、シンガポール、インドネシアで、ヘルスケア、モビリティ、アグリテック、小売を中心とした事業を営むスタートアップへの投資について、投資側もしくは投資先企業に対しヒアリングを行った。聴取結果の主要事項は以下の通り。

【投資の経緯】

- 2017年前後から社内でオープンイノベーションの取り組みが始まり、その一環としてスタートアップとの協業連携を始めたという企業が、調査対象企業の中に複数社存在。これ以外のパターンとしては、従来より外部企業との協業連携や事業買収などを行ってきたが、スタートアップの増加により結果的にスタートアップとも連携しているという企業も存在。
- 投資先企業の探索は、基本的に各社既存事業で構築したネットワークや、スタートアップ関連イベントでの出会いが基になっており、投資を開始したばかりの企業を中心に、探索は一定の負荷になっている。特にエコシステムが確立していない国のスタートアップに関する情報は限定的であり探索が難しいという声も聞かれた。こうした情報不足への対応として、VCへのLP出資により投資対象国や投資対象業種の情報を得て、次の探索に繋げていくケースも存在する。

【社内体制】

- 企業の中には、協業案件の発掘などを行う専門の部署や専用の稟議ルート（決裁の短縮化）を構築するなどの仕組みを導入し、これによりスタートアップとのスムーズな連携が可能になっている企業が見られた。
- スタートアップ投資を始めるにあたっては探索から投資実行まで、社内各組織の協力が不可欠だが、トップ層による強い後押し、支援が効果的であったという指摘が多数聞かれた。

【成果創出の考え方】

- 事業会社の場合、戦略的事業連携（既存事業の強化、もしくは新規事業の構築につなげる）が第一の目的となっている。これに加え、キャッシュリターンも追及するか、追及するとしたらどの時期にどの程度か、という点については各社様々な捉え方がある。
- 投資の目的、事業戦略上の意味を明確化した上での投資が重要になるが、その定義が十分にできないまま投資を行い失敗した例や、現在も明確化できていない例が存在するという指摘もあった。

Ⅲ. アジア新興国への投資を通じた競争力強化の事例

(1) ヒアリング調査の結果

エーザイ株式会社（日本）

- 日本に本社を置くグローバル製薬企業。2019年から新薬開発などに関連する国内外のスタートアップに投資。2020年には、リードインベスターとしてシンガポールに本社を置く神経変性疾患向けのデジタル治療を開発する「Neuroglee Therapeutics」に投資。

スタートアップ投資開始の経緯

- 製薬業界全体の課題として、創薬難易度の増加や、予防、診断等、治療以外のフェーズも含めた、治療体験全体の更なる高度化が挙げられる。バイオだけでなくデジタル領域も含め、スタートアップの技術を用いて現在直面する壁を壊していく必要があるという認識が社内に広がりつつあった。

投資に関する方針・投資にあたっての社内体制

- この課題解決を企図して、2019年、東京と米国の拠点を軸に、5年間で合計150億円規模を想定した投資事業を開始。対象は、エーザイの主要事業領域である、がんや神経領域の予防や治療等に活用できる革新的な技術を持つバイオ領域、デジタル領域企業としている。
- 社内では、コーポレートベンチャーインベストメント部が主に投資先候補の検討や評価を行うが、各事業部からも候補案が挙がってくることもある。また、社内の認知も高く、各部署は非常に協力的である。

投資先企業と協業連携の内容

- 初のアジア圏（日本を除く）スタートアップ投資案件となったNeuroglee社は、独自の投資活動ネットワークを活かして、別の米国スタートアップ企業から紹介され、投資検討に至った。
- 認知症領域は創薬が非常に難しく、早期発見、早期治療が重要になるため、当社では発見から治療までを含むエコシステム構築を目指している。アルツハイマー/軽度認知障害向けの治療用ソフトウェアを開発するNeuroglee社の

製品はこの目標に合致するものであった。「重点領域であるアルツハイマー関連」、かつ「当社にはないデジタル技術」を持っていることが主な選定理由となった。

得られた成果

- 現在、製品は開発中で、2021年より臨床試験を実施予定である。当社は主に、デジタルヘルス領域での製品開発や規制関係のノウハウ・ネットワークのラーニングを期待している。当社からは、認知症領域に関する多角的なサポート・アドバイスなどを提供している。

スタートアップとの協業・連携にあたっての課題など

- スタートアップとの協業においては、キャッシュの提供以外にも、スタートアップ側のメリットを考慮する必要がある。例えば、当社はアルツハイマー領域では世界的にもトップクラスの実績があるため協業のメリットが示しやすい一方で、認知症ほどのプレゼンスを確立できていない疾患領域については、当社が提供できる価値をより丁寧に説明し、議論する必要がある。
- 欧米のベンチャーは、データベースやインターネットを用いたりサーチで一定程度把握できるが、シンガポールをはじめとしたアジア諸国の情報収集は難易度が高い。特に海外の優良案件の開拓にあたっては第一ステップとしてVC（日本のVCで、現地のスタートアップや大学など研究機関に精通している）を経由することが考えられる。

MS&AD Ventures Inc. (米国)

- 保険業大手であるMS&ADグループのCVCとして2018年に設立。グループ内各社の事業環境変化に対応するため、サイバーセキュリティ、インシュアテック、モビリティなど、保険金融業に関連する分野で中長期目線での投資案件を積極的に開拓。マネージングパートナー2名は2020年に「GCVパワーリスト賞2020」を受賞。

CVC設立の経緯

- 2017年頃、Fund of FundsへのLP出資を開始。その後、MS&ADグループ各社の社員がシリコンバレーに駐在開始し、シリコンバレーのスタートアップと共に各社の経営課題解決に取り組む MS&AD Garageを立ち上げ。投資を伴わないと真のエンゲージは難しいと判断し、2018年に自社のCVCを設立。
- 現在、米国、イスラエル、英国、ドイツ、インド、シンガポールの合計50件程度のスタートアップに投資するに至る。有望な投資先であれば企業の所在地（国）を問わず投資をしており、その中にはアジアの企業もある。
- シリコンバレー進出にあたっては当初、グループ会社の事業の課題解決、技術の進歩や社会的変化への対応という目的以外に、「シリコンバレーの空気に触れ、社内のカルチャーを変えていく」という目的もあった。

投資に関する方針・投資にあたっての社内体制

- Garage では、「今あるビジネスサイドの課題」の解決にスタートアップと共に取り組み、ホールディングス傘下の事業会社の担当者をシリコンバレーに派遣している。
- 一方で、MS&AD Venturesは3年～5年先を見据えて社会的変化の兆しに対応する技術や情報を取り入れるための投資に注力。現時点で、MS&AD VenturesはInsureTechやFinTechの他、保険業務の効率化や高度化に資する分野の他、サイバーセキュリティ分野、モビリティ分野（自動車保険に関連）、天候予測分野（災害保険に関連）などにも投資を行っている。
- 投資案件は基本的に事業内容が当社（MS&ADホールディングス傘下の企業）の事業にとって中長期的に有益かを投資判断のポイントとしている。ステージとしてはシードからアーリーが対象。経営陣や将来的な市場規模や重要性を主に検討する一方、アーリーステージの企業は財務的な評価は難しい。

- 経営陣の信頼性（経歴、スキルなど）や外部環境への対応力（規制産業の場合は監督官庁へのコネクションがあるか、など）を重点的に評価する。周囲の評判を聴取することもある。
- スピード感が重要であり、日本にいる取締役2人のいずれも拒否権を行使しなければ投資が実行される。実際カウンターパートとなっている投資責任者が投資先から見て「権限のない人」と思われると信用されない。

投資先企業との協業連携の内容

- 投資案件の中から、業務提携に至った例、共同での実証実験を開始している例などがある。最近の例としては、出資先であるシンガポールのオンライン自動車販売プラットフォーム企業であるCarro社と三井住友海上保険(株)が業務提携（ASEANに置き自動車保険事業展開、自動車保険とファイナンスの一体型商品の販売検討など）を開始したことが挙げられる。

得られた成果

- ストラテジックリターンとフィナンシャルリターンの両立を目指す。既述の通り、投資先との事業連携が実現している案件もあり、戦略上の成功は成果が出始めている。ただし、戦略的に中長期的な成果を見込んでアーリーステージの案件に投資している経緯から、通常のVCよりはリターンの評価が可能になるまで時間がかかる。

その他

- シリコンバレーのエコシステムでは日本のスタートアップには出会わないため、投資案件がない。日本企業は「投資しないで情報だけ抜いていく」「決断までの意思決定が遅い」と思われている面がある。当社はスピードやコミットを重視し、設立から3年弱でVCからの紹介からも投資案件をつかめるようになってきている。

株式会社FinC Technologies (日本)

- 2012年創業の日本発ヘルステックスタートアップ。AIを活用したパーソナルトレーニングアプリの提供のほか、健康経営をサポートする法人向けソリューション事業などを展開。2016年、インドでフィットネス事業を行うFitMeIn社との業務提携契約の締結、同社への出資を発表。

出資の経緯

- ヘルスケア市場は、「一定以上の高齢化率」、「一定以上の所得水準」を満たす「一定以上の人口規模」が必要になるため、欧米が中心となってきた。次のターゲットを選定するにあたり、この条件に合致するのはインドと考えた。
- また、スタートアップ市場の成熟度もアジアでは群を抜いていること（企業数、ユニコーンの数などから見て）、インドの経営者は日本企業に対する好感度が高いこともインドをターゲット市場とした一つ理由である。
- FitMeIn社はフィットネス経営を主要事業としており、当社事業と親和性はありつつ、直接競合しない点で協業先として有望と捉え、10社程度の候補の中から選定した。

投資に関する方針・投資にあたっての社内体制

- 当社は外資金融・保険業企業OBも多数在籍しておりデューデリジェンスに慣れているため、スタートアップ投資にもそのノウハウが活かされている。
- スタートアップ投資はスピード感が重要であり、社内での検討に何か月もかけることは出来ない。本件も3か月程度で決定している。

得られた成果

- FitmeIn社への投資を通じ、インドのヘルスケア市場進出への足掛かりを得た。市場やプレイヤーに関する情報、またヘルスケアに関連する政府機関などとのコネクションを得たことが最大の成果だったと考えている。

- スタートアップへの投資というと日本企業は短期的なシナジーを重視しがちだと感じる。インドのヘルスケアスタートアップに投資したという事実をもとに国内外の企業が当社のことを認識し、コンタクトしてくるようになった事も中長期的な事業の成長につながる。

その他

- スタートアップへの投資に限らないが、投資を伴わずに構築できる関係には限界があり、信頼も得づらいと考えている。また、企業の中には少しでも赤字を出したらその国の事業から撤退するという方針の企業もあるが、長期的にその国で根を下ろして事業展開をするのであれば、自らも資本やノウハウを提供して積極的にかつ中長期的に関与していく姿勢を示すことが重要。
- スタートアップへの投資は手段であり、目的ではない。投資先の評価を行うと同時に、投資を実行し、協業連携により双方の成功に導くことができる人材が社内にいる必要があり、これが難しい場合は手を出さないという判断も必要。

三井物産株式会社（日本）

- 世界各国でスタートアップに限らず多数の協業連携、投資実績あり。
- ICT事業本部は国内で培ったノウハウを用い、アジアを含む各国企業への出資や協業連携を進めている。

投資に関する方針・投資にあたっての社内体制

- 各事業部が、戦略的重点分野に関連する企業との協業連携を進めていくなかで、必要であれば出資を伴う、というスタンスであり、各案件、投資を前提としているわけではない。
- ICT事業本部にはデジタルソリューション事業部、インターネットサービス事業部など5つの事業部があり、それぞれの重点戦略に合致する企業との連携を行っている。協業連携先は既存事業の繋がりから見つかることもあれば、ネットワークを駆使して探索するケースもある。
- 協業連携には積極的だが、既存の戦略を軸に重要性や必要性を時間をかけて慎重に検討する。これは協業先がスタートアップである場合も同様である。

投資先企業との協業連携の内容

- アジアは全社的な重点開拓領域（Strategic Focus）。ICT事業本部ではインドのテレビショッピング事業者（2008年設立）に2015年に出資。三井物産は1990年代からテレビショッピング事業に参入し、QVCジャパンを設立。このノウハウを活かした海外事業としてNaaptol社との協業に至った。
- これまでの国内外での事業経験から、テレビショッピング事業には一定以上数の経済水準の人口のある国であることが条件ということがわかっており、インドを選定。ECサイトを活用した通販事業からテレビCMを使ったテレビショッピング事業に事業を拡大しつつあったNaaptol社に対し、2015年に3%出資し、翌年に出資比率を25%に引き上げている。出資だけでなく、番組の質の向上、ライブ放送などに関してアドバイス、支援を行っている。

- 投資先の選定にあたり、スタートアップなど十分な企業情報の収集が難しい場合は、取引先などの周囲の評価も参考にしている。

得られた成果

- 三井物産はテレビショッピングのノウハウを、Naaptol社はインドにおけるB2C事業のハードルである多言語対応や配送対応のノウハウを持っており、両社が強みを持ち寄る形でインドにおけるテレビショッピング事業を成長させている。
- 投資成果の評価は、定性面と定量面の両方を重視している。キャッシュリターンのみでなく、関連する事業の成長や次の事業の発掘に貢献したか否か、も重要と考えられている。

協業・連携にあたっての課題など

- 協業先から当社に対しては、出資金以外にも、何らかのノウハウ、ネットワークの提供が期待されていると感じる。例えば他の協業先企業を探してつなぐ、日本進出にあたっての知見やノウハウを提供する、第三国に出ていくにあたり、当社の世界的なネットワークを提供する（例：インド企業が東南アジア各国に進出するケースなど）などの役割を期待されるケースがある。
- Naaptol社との協業においては、テレビショッピングに関する三井物産のノウハウ提供が先方にとってのメリットになった。また、中国の事例ではあるが、ストリーミング配信大手のDouYu社の日本進出にあたり、日本国内の市場やプレイヤーに関する知見、国内のネットワーク・コネクションを提供する形で協業に合意し、ジョイントベンチャーを設立した。今後もアジア企業との国内・海外市場での協業連携については、当社がこれまで培ってきた事業ノウハウやネットワークを活かすことができる事業を中心に、大いに検討の余地があると思う。

株式会社リクルートホールディングス（日本）

- リクルートホールディングスは求人広告、人材派遣、ITソリューションなどの事業会社を傘下に持つ持ち株会社。2010年代は積極的に海外企業のM&Aを通してグローバル事業を拡大。スタートアップから成熟企業まで多数の投資実績を持つ。

スタートアップ投資開始の経緯

- 自社の競争優位性を補完あるいは凌駕する革新的技術やサービスを保有する国内外企業への投資を実行
- 投資先は欧米が多いが、これまでに香港のHR関連企業やインドの決済プラットフォーム提供企業やモビリティ関連企業などアジアの企業に投資するケースもある。

投資に関する方針・投資にあたっての社内体制

- 2000年代前半の海外自前展開での失敗を契機に海外展開の方法の主を投資戦略に切り替え、徐々に社内で海外投資の経験値が上がって今に至る。
- 当時、国内事業の強化に集中するか、海外市場の開拓を目指すか、について数年にわたり社内で議論が行われ、海外事業展開を目指すことで決着した。これが全社的な合意事項になったことで、その後の海外事業展開への姿勢が全社的に整ったといえる。
- M&Aを見据える投資案件の場合は、買収後に買収先企業の経営に対する最上位責任者を担う執行役員級の間人が、計画から実行までを一気通貫で担当する。すなわち、投資先となる企業探索から投資計画の立案、投資実行後の協業推進まで、同じ担当者が責任をもって執行するという。これは、過去に発案者と実行者が異なることより投資実行後の成果が十分に発揮されない事例があったことを踏まえ、構築されたものである。
- また、過去の試行錯誤を経て、現在は小規模のM&Aから始め、投資した事業領域のバリューアップに確証を持った時点で大規模M&Aを決断するという2段階のアプローチをとっていることが多い。
- CVC経由でのマイノリティ投資の場合は、中長期的な自社の競争優位性の補完や強化を目的にテーマを設定し、そのテーマ単位でグローバルに投資実行されている。

- 事業の長期的ビジョンの合意が先方経営陣とできるか否か、そして、買収価格が妥当であるか否かが重要と考え、「買わない勇気をもつことが大切」であると考えている。

投資先企業との協業連携の内容

- （アジアの事例ではないが）Indeed社を例にとると、当社はIndeed社の革新的な技術の取り入れを目的としており、代わりに、Indeed社に当時欠けていたユーザー数やPV数を上げるマーケティング領域のノウハウを提供できると考えていた。このお互いの技術とノウハウの持ち寄りが協業の成功につながっている。
- マイノリティ出資の間は、経営会議の議事録を入手したり、周辺情報の提供を受けたりといった関係性を保っている。事業の価値を確信し大規模投資を行う場合は、経営の最終責任を担うポストに就く（多くの場合Chairman）形で経営に参画する以外は、極力CEOを初めとする執行体制には変更を加えない。CEOや他の執行を担う経営陣は企業の核であり、交代させると技術やサービスを支える他のメンバーのモチベーションが下がるため、投資先に応じて他のポストから経営にかかわるようにしている。また、投資先企業の従業員などに対し、当社との事業シナジーを言語化して説明することも重要。

得られた成果

- 個々の投資案件にはうまくいったものとそうでないものがある。例えば2010年代に東南アジアで旅行関連のスタートアップに投資したが、いま振り返れば少し時期が早かった。しかし全体でいえば、こうした積み重ねを経て有望な事業分野と国の組み合わせに関する知見蓄積や、社内の海外投資に関するノウハウの構築につながったといえる。
- 数々の投資、協業を経て当社、海外売上比率は全体の約半分になるまでに成長しており、当社の目指す、各事業領域で世界No.1という経営ビジョンの実現に近づきつつある。

株式会社ジェネシア・ベンチャーズ（日本）

- 日本、アジアでシード、アーリーステージのスタートアップへの投資を行うベンチャーキャピタル。国外ではジャカルタ、ホーチミンに拠点を持つ。

アジアスタートアップ市場の外観

- コロナの影響もあり、分野的にはeコマースの伸びが著しい。またこれに付随し、決済系、物流系の分野も伸びている。今後eコマースのすそ野が地方や中間層以下に拡大することで、ソーシャルコマース（グループ購入など）の分野も拡大していくのではないかとと思われる。ただし大手がアジア各国の市場を席捲しつつあるのも事実。
- 中間層の増加とインターネットの普及により、医療や教育、金融や不動産などの分野が都市部はもちろん地方においても大きく成長すると考えている。
- 財閥系の影響力が強くない国の方がスタートアップは育ちやすい傾向がある。当社がベトナムに注目している理由の一つもこの点である。また、インドネシアやシンガポールほどではないが、他のアセアンよりはエコシステムが整いつつある。生産移転により製造業が成長を続けていることもベトナムの魅力である。
- バイオ、宇宙などの先端技術領域も注目分野だが、東南アジアにおいてはスケールする事例は限られている。

投資市場の動向

- 2020年はコロナの影響と渡航制限によって投資控えの傾向があったが、2021年の投資動向は活発化するのではないかと考えている。
- この1年間でスタートアップの選別が進み、資金調達できる企業とできない企業の格差が大きくなった。世界的なVCの増加と拡大により、1件当たりの投資金額が増加している印象がある。また、競合の追従を阻止すべく先手を打ってアーリーフェーズで比較的大規模な投資をするケースが増えている。

投資方針

- ファンド期間は10年間。ファンド満期までに大きく企業価値を高めてエグジットを見込むシード、アーリーの投資案件を探索している。
- 選定時には、定量的な数値予測よりも経営チームの「人」を重視する。

日本企業によるアジアスタートアップ投資の特徴

- 企業の中にはVCへのLP出資を通じて情報収集をし、その後自社で直接出資やCVCの比重を高めていくケースもあるが、完全な内製は全体で見ると多くはない。事業会社の場合、担当者が2～3年の経験を積んだのち、異動してしまうことが多く、担当者が変わること当初予定していた事業連携などが理想的に進まないことがある。また、スタートアップは、企業名だけでなく、担当者が出資や連携を推進できる人物なのかを見ている印象がある。
- 出資により実現したいことがはっきりと見えていない投資家（企業）の場合、投資先企業も、実現すべき計画を立てることができず連携が進みづらい。スタートアップへの投資や連携により成し遂げたいことを明確化させることが重要。
- 日本の企業がアジアスタートアップへの出資や連携に成功するためには、現地のスタートアップエコシステムに入り込むことが重要となる。ネットワークは量より質が重要であり、エコシステムのキーマンと深く繋がることできれば市場理解や良質な案件の発掘に繋がるはずである。

東洋製罐グループホールディングス株式会社（日本）

- 包装容器大手。2019年、社会課題解決による持続可能な未来の創造を掲げオープンイノベーションプロジェクト『OPENUP!』を開始。同プロジェクト初の投資案件として培養工ビの商用化を目指すシンガポールのShiok Meats社に投資。

スタートアップ投資開始の経緯

- 創立100年の節目を迎え、2018年度を創業的出直しの年と位置づけ、成長戦略の見直しを行った。
- 次の100年に向けて「常に新しい価値を創造し、持続可能な社会の実現を希求して、人類の幸福に貢献します」という理念と社会的責任を果たすことを目的に、現中期経営計画においてオープンイノベーションを推進していくことが掲げられ、全社的な目標としている。
- 『OPENUP!』の活動は、課題探索、情報収集発信活動から、提携、パートナーシップ、出資といった具体的な協業実行活動まで幅広くあり、その一環としてスタートアップへの投資が開始された。

投資に関する方針・投資にあたっての社内体制

- 投資の対象領域は、「食品・健康」「環境・資源」「防災・地域」「生活・教育」分野とし、対象領域における社会課題の解決を目指すスタートアップを対象としている。
- 投資判断は、外部環境、投資先の能力、自社との相性などを評価して投資先を決定する。
- 『OPENUP!プロジェクト』を主管する部署はイノベーション推進室とシンガポーフューチャーデザインラボがある。イノベーション推進室はグループの強みを活かして社会課題を解決していく「インサイドアウト型イノベーション」、シンガポーフューチャーデザインラボは未来の兆しをいち早く把握し、世界・アジアと共創する「エコシステム型イノベーション」というアプローチを取っている。

投資先企業との協業連携の内容

Shiok Meats社は、シンガポーフューチャーデザインラボにて発掘し、経営者との密なコミュニケーションを経て本社に投資の提案をあげてきたもの。当社は細胞培養食品の量産化に関する情報、知見を獲得し、適した充填、包装、運搬技術の開発を目指している。

得られた成果

- 本件は、知見の獲得と先端領域のエコシステムへの参入を目的とした戦略投資の意味合いが強い。
- 「社会の課題解決に資する」ことを重視しており、短期的な利益を目指すものではない。
- 単なる協業ではなく、実際に出資したことで、投資先とのオープンイノベーションに対する社内の取り組みの本気度が高まった。また、本業と離れた分野を選んだ意外性もあり、社外からの反響が大きい。

スタートアップとの協業・連携にあたっての課題など

- スタートアップが多数ある中で、その発掘から投資審査、投資後の協業の進め方、モニタリングなどの体制を整えていく必要がある。
- 今後、経験値を上げることを通じて体制整備を進めていくのと同時に、スタートアップが側からも積極的に声をかけてもらえるような立ち位置をつかみたい。

BigHaat (インド)

- BigHaatは、種子、肥料、農薬などの農業投入物や農業顧問サービスを提供する、インド初の農業プラットフォームプロバイダー。2015年設立。データや技術の活用によって農業バリューチェーン全体に対する支援を行う。持続可能な農業を推進し、インドの農家の未来を変えることを目指す。
- Big Haatは400万の農家のデータの保有、デジタルプラットフォームの提供が強み。日本企業との協業もあり得る。

対応している社会課題、創業の背景

- 二人の創業者は農家出身。農家が小売業者から必要な技術指導を受けられず、品質の悪い農業資材を高額で購入せざるを得ないなどの状況を改善するために事業を立ち上げた。追い風となったのが、農村でのインターネットの普及、FlipkartのようなECマーケットのディスラプターの出現、インド政府のデジタルファースト戦略。
- 農業関連メーカーは当初、同社のビジネスモデルに懐疑的であったうえ、既存販売店への配慮から反応は良くなかった。同社が順調に顧客を獲得するにつれて、同社のプラットフォームでの製品販売に向けた協力体制が整っていった。
- スマートフォンの保有者向けにウェブサイト、非保持者向けにMissed Call（不在着信）を活用したアプローチ、農村での直接的なマーケティングを通じて、プラットフォームの認知度を上げつつ、事業規模を拡大してきた。顧客の8割はオンライン経由で獲得。現在、国内最大のプラットフォームとして、200弱の作物の栽培・収穫を支援。会員農家数は約400万まで拡大。農家には、害虫や病気などを診断する簡易AI「Crop Doctor」サービスも提供。

現在の課題、その他

- 物流は常に課題。配送にかかる時間の最適化に取り組んでいる。
- 事業の拡大も課題がある。過去2年でインドの情勢は大きく変わった。コストを削減しつつ、さらに多くの製品を展開していく必要がある。
- 直接的な競合はいないものの、あえて挙げるとすれば既存の販売店。
- 日本企業との協業はあり得るが、話をする機会がほとんどない。

- Big Haatは400万の農家のデータの保有、デジタルプラットフォームの提供が強み。は400万の農家のデータの保有、デジタルプラットフォームの提供が強み。

投資を受けた経緯、投資家との関係

- 2015年の終わりから投資家へのアプローチを開始。当時、アグリテックのスタートアップは少なく、投資家からは、農家を相手にするビジネスはマネタイズが難しいと敬遠されたが、インパクト投資機関であるAnkur Capitalが同社の事業の意義を理解し出資。
- Ankur CapitalがVCからの投資獲得に関するアドバイスや様々な支援をしてくれたことに加えて、同社への認知度が向上したこともあり、現在までにさらにVC2社から資金調達（Rockstud Capital、Beyond Next Ventures）。

企業との連携

- BigHaatはインド全域で事業を展開していることから、同社のプラットフォームで販売を希望する企業からのアプローチは多い。グローバル企業であっても自力で地方の農村にまでリーチすることは難しいことが背景。現在、インド国内で事業を展開している農業資材や種苗関係企業の7割と提携している。
- 提携の際、常に重視するのは製品の品質。大手は実績があるためさほどは行わないが、中小企業の場合、デューデリジェンスは徹底的に行う。
- 同社は事業を通じて獲得したデータをAIを活用して分析し、ビジネスインテリジェンスや気付きや提携企業に無料で提供。
- 物流に関しては、当初はIndia Postを利用していたが、ここ2～3年で物流企業が続々と登場し、現在は22の物流企業と提携している。

Bits x Bites (中国)

- Bits x Bitesは中国初のフードテック・アグリテック専門のVCファンド。2016年設立。中国市場を中心に農業や食に関するイノベーションをもたらすことをミッションとしている。

投資に関する方針

- 投資対象はPre-AからBラウンドのスタートアップが中心。また、中国市場での成長を加速させるために様々なリソースを紹介・提供することで、ポートフォリオ企業を支援。支援の一つに協業相手や将来の投資家になりうる企業の紹介が含まれる。
- 投資対象は食品のサプライチェーン関連全般。スマート農業、作物の病気の予防と栄養価値向上、酪農支援、人間の栄養と健康、食品廃棄、食品の安全性、代替タンパク質に関する技術などが含まれる。
- 投資の重点領域は4つ。1つ目は食の安全保障。収穫や作業効率を向上させる技術やサービスも含む。2つ目は食の安全性。食品偽装や汚染問題に対するソリューションを含む。3つ目は栄養。中国では11%強の大人が糖尿病であり、若者の糖尿病も増加している。そこで機能性食品や原材料を通じた栄養改善に資するソリューションが投資領域。4つ目は持続可能な食のサプライチェーンに資するもの。例えば食品ロス対策や農家の福祉向上に資するものが含まれる。
- Bits x Bitesのファンドの期間は10年。5年で投資、5年後にイグジット。

その他

- 東南アジアのフードテック企業はどれもアーリーステージ。海外展開していく企業は極めて少ない。現在までのところ、消費関連のスタートアップに高額な投資が集中しているが、物流系が台頭するなど変化の兆しも。

投資先の探索

- 投資候補として年間約1,400社を検討。内訳は30%が中国企業、30%がその他アジア企業、残り40%が欧米・イスラエル企業。
- 毎週パイプラインを見ながら、チーム内で打ち合わせを実施。国外にパートナー企業がいるため、パイプラインには自社だけでなくパートナーからも企業候補が入ってくる。
- 1,400社のうち、接触するのは約半数、実際に投資に至るのは10~11社。

Alchemy Foodtechへの出資経緯、出資後の支援

- Alchemyは創業者の大学生時代からコンタクトしていた。Alchemyの糖尿病対策としての低GI食品の事業化に向けた技術・戦略開発の進捗状況を時間をかけて観察した上で、投資を決定。
- まだかなりアーリーの段階の企業。商業化の戦略強化が必要。新型コロナ禍前にはシンガポール内の飲食店50店舗に製品を販売していた。
- 現在、シンガポール外での特許取得を目指している。
- Bits x Bitesは、Alchemyの海外市場進出を支援してくれるような投資家候補との引き合わせを実施してきた。その他、中国での市場戦略の練り直しや、製品販売のためのパートナー候補企業を紹介。

PT Pandawa Agri Indonesia (インドネシア)

- Pandawa Agri Indonesiaは環境に優しい農薬や雑草駆除剤を製造・販売するスタートアップ。2014年創業。インドネシアの農家の生産性向上と、化学薬品ベースの農薬の使用の半減の両立を目指す。
- 国外展開にも関心があるため、グローバルマーケットに知見がある企業など、パートナーを現在探している。

対応している社会課題、創業の背景

- ボゴール農業大学出身。大学卒業後も大学の研究室に残り、主に稲作向けの農薬をテストして製品を市場に出す仕事をしてきた。仕事を通じて、農薬によって人体にも環境にも負の影響があることを体感し、農薬の使用量を減らすこと、生産性向上により農家の利益を上げることを両立する製品開発を行うようになった。
- パームのプランテーション向けの製品も開発。パームプランテーションの労働者の多くは女性だが、農薬によって女性労働者の8割に健康被害がでていた。開発した製品は人体に被害がないことを確認。また5万ha当たり、農薬のコストを約34%削減する効果が認められた。
- Pandawa Agriが現在販売している農薬は、化学農薬を最大50%削減し（農薬の半分をPandawa Agri社製品に代替する）、農薬の費用対効果を10～40%向上させる。また使用する水量削減にも効果が認められた。

現在の課題

- B2Bでビジネスを展開しているが、足下では農家に直接製品を販売するビジネスモデルも模索している。リテール市場参入のためのトライアル事業の資金はDBSの助成金を活用。DBSからはインパクト投資家として資金を調達しており、2030年までに結果を出す必要がある。

投資を受けた経緯、投資家との関係

- DBS財団が社会的起業家育成のための助成金付きプログラムを実施していることをもともと知っており、2017年に申請して2018年に助成金を得た。DBS財団のプログラムはインドネシアでも有名だったため、受賞は顧客獲得にも有利に働いた。
- DBSは官僚的なところがなく、自分たちに必要なことを真摯に耳を傾け、その時々で助成金以外でも必要な支援をしてくれる（企業の紹介など）。
- インドネシアのVC、投資家はPandawa Agriの製品特性や優位性を理解してくれなかった。他方で、インパクト投資家はビジネスモデルや社会課題に対する考えを聞いてくれる。
- DBSはコロナ禍の昨年（2020年）、金利0%、返済期間5年間のソフトローンを提供してくれた。

その他

- 国外展開にも関心があるため、グローバルマーケットに知見がある企業など、パートナーを現在探している。農薬は各国で規制が異なるため、規制に詳しいとなお良い。
- 日本企業との協業にはオープン。創業前の2013年ごろに農業化学系の日本企業と会ったことがあるくらいで、日本企業については特に詳しくない。

(2) 文献調査の結果

(参考) 企業の出資意図：出資意図の分類方法

- 出資意図は、投資リターンなどの具体的な目的を持つ投資から、情報収集などの抽象的な目的を持つ投資まで、6つのタイプに分類出来る。

アジア新興国スタートアップへの出資意図の分類

分類		分類内容	投資元企業イメージ		投資目的	
			中小企業	大企業	自社事業活用	情報・リターン
Type 0 ※	投資リターン	✓ 将来成長しそうな企業への投資を通じて、Exit時のリターンを狙う。投資リターンを重視する機関など、事業に関わる目的が薄い事例を分類。				
Type 1	現地市場獲得	✓ 先進的な技術を保有する、又はサービスを行う企業に幅広く投資。業種は自社の業種に限定している場合もある。		○	○	○
Type 2	自社事業への活用	✓ 自社製品、サービスの付加価値向上 のために出資し連携を図る。事業連携よりも活用目的が明確になっている事例を分類。	○		○	
Type 3	新規事業・サービス導入	✓ 投資先サービスを 輸入してそのまま サービスを行う。投資元企業にとって、新サービス導入の足掛かりにする事例を分類。	○	○	○	
Type 4	事業連携	✓ 長期的に 自社製品、自社サービスと連携することを模索するために投資。共同研究も含む。		○	○	
Type 5	情報収集	✓ 先進的な技術を保有する、又はサービスを行う企業に幅広く投資。業種は自社の業種に限定している場合もある。		○	△	○

【分類の前提】

以下のカテゴリーに分類されている企業は、基本的にtype0に分類。さらに、事業内容から投資が主目的と判定できるもの企業による投資、個人投資家による投資もtype0とした（ただし、Crunchbaseは業種分類が多いため、該当業種を除外して企業を特定しているが、業種登録をしていない企業などがあり、VCやアクセラレーターを十分に除外できていない可能性がある。）【type0仕分け業種：Angel Investment/Asset Management/Funding Platform/Hedge Funds/Impact Investing/Incubators/Real Estate Investment/Stock Exchanges/Trading Platform/Venture Capital/Wealth Management】

【分類の前提】

上記の分類を行った上で、各投資案件に関し、プレスリリースや関連記事を確認。投資動機が記載されているものをType1~5に分類した。この際、明確に特定できなかったものは「不明」として集計から除外しているため、Type1~5に分類できた案件の数は限定的となった。

投資家企業 31VENTURES（日本）

Type 2

スタートアップ企業 ViSenze（シンガポール）

投資における体制・投資のきっかけ

- 31VENTURES は三井不動産のコーポレートベンチャーキャピタルファンド。三井不動産グループによる国内外の幅広い事業領域を活用し、スタートアップの成長を「コミュニティ」「支援」「資金」を核に総合的に支えるプラットフォームを構築している。
- 2019年に三井不動産が31VENTURES を通してViSenze に出資した。ViSenzeは、三井不動産が東京大学産学協創推進本部らと共に主催しているイノベーション・アワード「AEA（Asian Entrepreneurship Award）」2017年において2位に入賞している。

投資先企業と協業連携の内容

- ViSenzeはAI画像処理技術を活用し、eコマースショッピングにおいて、購買者が画像検索を行うことのできるシステムの開発・提供を行っている。
- 三井不動産は今回の出資を通して、ViSenzeの技術を自社の&mallに導入し、これまでのテキストのみの検索方法に加え、画像検索が行えるようにプラットフォームを改良した。

得られた成果

- ViSenzeのAI画像処理技術を導入し、顧客の購買経験の価値向上を実現したことに加え、海外では何が流行しているのか、どのようなUIUXが受けているのか、といったタイムリーで生きた事例を知ることができるようになったことが副次的なメリットだとしている。
- ViSenzeは先述のAEA入賞後、楽天から出資を受けたほか、ユニクロやアスクルにも導入され、日本市場でのビジネス展開を進めている。

（出所）「画像認識で世界はつながる。シンガポールのAI企業「ViSenze」が見据える未来」、2010年9月3日
https://www.31ventures.jp/column/visenze_column/

投資家企業 伊藤忠商事（日本）

Type 4

スタートアップ企業 DOCQUITY HOLDINGSならびに OUELH（いずれもシンガポール）

投資における体制・投資のきっかけ

- 伊藤忠商事のスタートアップ投資には、直接投資、伊藤忠テクノロジーベンチャーズへのLP出資、海外VCファンドへのLP出資がある。伊藤忠テクノロジーベンチャーズはCVCではなく、独立したVCである。伊藤忠商事では、情報・通信分野がVC事業の中心となっている。

投資先企業と協業連携の内容

- 2018年にOUELHに対して、直接投資として戦略的投資を実施。OUELHは、インドネシアLippoグループの傘下であり、Lippoがインドネシアで展開するシロアム病院のノウハウや、病院関連REITなどの不動産事業で培った資産価値向上の手法を活用し、現地パートナーと提携して、東南アジアでの医療・健康関連ビジネスを展開予定。伊藤忠商事はそのパートナー提携の支援をするとともに、日本での医療・健康ビジネスのノウハウを提供する。
- 2019年にDOCQUITY HOLDINGSとサービス拡販や事業開発などを含む戦略的パートナーとして資本業務提携を結んだ。DOCQUITYは、医療従事者がアクセスできるSNSプラットフォーム“docquity”を提供している。インドネシアの50%以上の医師が会員であり、フィリピン、マレーシア、タイにも展開している。

得られた成果

- 伊藤忠商事は、アジアで展開する製薬企業や医療機器メーカーに対して、DOCQUITYのサービスを紹介し、日本の優れた医療技術・医薬情報を海外に発信する支援をする。さらにDOCQUITYのSNSプラットフォームの拡大支援のため、資本業務提携しているOUELHの病院ネットワークを活用し、会員獲得を推進。上記2つの投資を合わせて活用し相乗効果を得ている。

（出所）「Lippoグループとのアジアにおける医療・健康関連ビジネス共同展開に向けた戦略的投資について」、2018年1月11日、<https://www.itochu.co.jp/ja/news/press/2018/180111.html>

「東南アジア最大の医師SNSのDocquity社と資本業務提携」、2019年2月28日
<https://www.itochu.co.jp/ja/news/press/2019/190228.html>

投資家企業 デジタルガレージ/BEENOS (日本)

Type 1

スタートアップ企業 Droom (インド)

投資における体制・投資のきっかけ

- BEENOSは、「アジア」「アメリカ」「日本」と大きく3エリアに投資してきた。特に「アジア」はインドや東南アジアを中心にオンラインマーケットプレイス事業へ投資をしている。Droomは自動車のオンラインマーケットプレイスで、同社への投資は2014年7月の同社の創業当初から行われている。
- デジタルガレージは、BEENOSとの連携を強めるために、2016年5月30日BEENOSの発行済株式を取得し、同社の主要株主になった。その後、2016年6月にデジタルガレージとBEENOSはDroomへ共同出資を行った。

投資先企業と協業連携の内容

- Droomは、新車・中古車（二輪車含む）の売買取引をはじめ、インド国内最大の自動車販売データの閲覧、整備・自動車保険・自動車ローンなど、自動車に関連するサービスの利用・購入が可能な、インド最大のオンラインマーケットプレイスを運営する企業である。
- 本投資によってDroomは更にユーザビリティを高め、サービス基盤の向上を図るためにシステムや人員に先行投資をし、インド国内における圧倒的なポジションの確立および国際的な事業拡大を目指す。

得られた成果

- Droomの国際展開に合わせて、デジタルガレージが東南アジアで手がけているオンライン決済サービスとの連携を図っていくことを期待している。

(出所)「デジタルガレージとBEENOS、インドにおける投資事業で連携」、2016年6月2日

<https://garage.co.jp/ja/pr/release/2016/06/20160602/>

「DroomがシリーズE資金調達に成功 日本の投資家が主導して3000万ドルを獲得」、2018年10月11日

<https://kyodonewsprwire.jp/release/201810119070>

投資家企業 JD.com (中国)

Type 4

スタートアップ企業 TheAsianparent (シンガポール)

投資における体制・投資のきっかけ

- JD.com は中国のEコマース企業。Webサイトやモバイル・アプリケーションを通じて幅広い製品を提供する。消費者と販売業者向けに、家電製品、デジタル製品、通信機器、衣料品、書籍、家庭用品などの商品を販売している。
- JD.comは、2018年に、京東AIアクセラレータを始動させ、スタートアップへの支援を実施する他、2020年には不動産管理市場にも投資を始めるなど、同社が投資を受ける側ではなく、投資を行う新たなステージに立ったとして、今後の安定的な増収に向けた基礎固めを行っていることを示している。

投資先企業と協業連携の内容

- TheAsianparentは、2009年に子育てブログとして誕生し、10年で月間アクティブユーザー数が2,350万人を超える多国籍コンテンツおよびコミュニティプラットフォームに発展した。その中の東南アジア向けアプリではEコマースプラットフォームを立ち上げる計画を立てている。
- JD.comは今回の出資を通して、TheAsianparentに自社のEコマース技術、ネットワークを提供し、TheAsianparentのEコマースプラットフォームをあらゆる面でサポートするとしている。

得られた成果

- TheAsianparentのユーザーの20%はアプリ内のEコマースプラットフォームで商品を購入したいと回答しており、JD.comは技術提供をすることによって、潜在的な顧客層であるTheAsianparentユーザー層への接点を獲得。

(出所)「Singapore-based startup TheAsianparent eyes Asian and African markets with the help of China's JD.com」2019年8月8日 <https://www.thestar.com.my/tech/tech-news/2019/08/08/singapore-based-startup-theasianparent-eyes-asian-and-african-markets-with-the-help-of-chinas-jdcom>

投資家企業 Munich Re Ventures (米国)

Type 4

スタートアップ企業 Acko (インド)

投資における体制・投資のきっかけ

- Munich Re Venturesは、カリフォルニア州サンフランシスコを拠点としたミュンヘン再保険会社の戦略的CVC。同社は、人工知能、モビリティ、サイバーセキュリティ、ディープテック、デジタルヘルス、保険技術、IoTへの投資を主としている。
- ミュンヘン再保険はAckoの創業時から戦略パートナーであり、インドへの初投資先としてAckoが選択された。

投資先企業と協業連携の内容

- Ackoは、デジタルプラットフォーム上で、保険契約の事務手続きから保険金の請求まで全ての業務を提供するデジタル保険契約プロバイダーの1つ。オンラインで保険のワンストップサービスを提供していることから、5,000万以上のユーザーがいる。
- AckoはAmazonやOYO、Ola、redBusからも出資を受けており、それらの企業と販売した自動車保険や旅行保険、ホテル滞在保険はユーザーから人気の商品となっている。
- ミュンヘン再保険は今回の出資を通して、インドのオンライン保険がより一層発展することを期待している。

得られた成果

- ミュンヘン再保険は、近年インシュアテック企業への出資および戦略的提携を積極的に進めている。今回の投資も、今後Ackoの持つデータを活用し、革新的な商品開発に生かしたいという考えの一環とみられる。

(出所) 「Acko raises 60 million from Munich Re」2020年9月16日

<https://economictimes.indiatimes.com/startups/acko-raises-60-million-from-munich-re/articleshow/78141266.cms?from=md>

投資家企業 WuXi AppTec (中国)

Type 5

スタートアップ企業 Halodoc (インドネシア)

投資における体制・投資のきっかけ

- WuXi AppTecは中国の医薬品開発業務受託機関(CRO)。臨床研究コストが低いという中国の利点を活かして発展してきた。主に研究開発、調達、製造などの業務を行う。
- Halodocはモバイルアプリとウェブサイトを持つデジタルヘルスケア・プラットフォームで、ユーザーはインドネシアの2万人以上の医師と、いつでも、どこでもライブ相談ができる。2018年、このプラットフォームの利用は順調に増加し、ヘルスケアの利便性への高いニーズを実証している。ユーザーは自宅から臨床試験の実施を注文したり、アプリを使って1,300の参加薬局へ薬を注文することができ、薬は1時間以内に届けられる。

投資先企業と協業連携の内容

- Halodocは今回の資金調達を通して、更なる事業拡大を実施するとともに、病院や保険のパートナーとのオンラインでのヘルスケア体験を完全なものにするために利用するとしている。

得られた成果

- Halodocは2018年にアジアで最も革新的なスタートアップに選出されており、インドネシアのヘルスケア関連イノベーションの中核を担うスタートアップとして現在もその成長に注目が集まっている。インドネシアはアジア最大規模の人口を有し、今後ヘルスケア業界の成長も見込まれるが、医療は規制産業であり、他国の専門業界への参入は容易ではない。WuXi App Techは出資により同国の市場情報やコネクションを享受しているものと考えられる。

(出所) 「アジア太平洋で最も革新的なヘルスケア・スタートアップHalodocが6500万米ドルを調達」、2019年3月6日、<https://kyodonewsprwire.jp/release/201903063929>

「2019年展望：バイオ医薬業界の再編と「イノベーション」」2010年3月7日、<https://36kr.jp/18503/>

スタートアップ企業 finAccel (インドネシア)

投資における体制・投資のきっかけ

- GMO Global Fintech FundはGMOインターネットグループ発で、フィンテック領域への投資を目的として2018年に設立。自社事業に親和性の高いインターネット関連サービスでグローバルに事業展開ができるスタートアップを投資対象として設定しており、第一号案件としてfinAccelを選定。
- finAccelはシンガポールに本社を置き、後払い決済システムを提供するフィンテック企業。クレジットカードなどの支払い手段を持たない消費者を対象とし、独自の与信アルゴリズムで後払いを可能にしている。

投資先企業と協業連携の内容

- GMO Global Fintech Fundには金融分野で豊富な実績を持つマネーフォワードが戦略パートナーが参画しており、両者が持つインターネット業界および金融業界のノウハウ、テクノロジーをfinAccelに提供。

得られた成果

- GMOグループでは本件以外にもインド、タイ、シンガポールなどアジア各国のフィンテック企業への投資、提携を進めている。インドネシア、インドを中心にアジア各国ではデジタルレンディング市場が急拡大している。同社では本件も含めた近年の投資により当該市場におけるノウハウと成長パターンを把握したため、今後5、6年の成長が見込める企業に積極的な投資を続け2025年を目途に50億円以上の営業利益目標を設定するに至った。
- アジア地域におけるフィンテック領域のノウハウ蓄積およびキャッシュリターン獲得以外にも、投資先企業の日本市場への進出支援も視野に入れており、日本国内事業における協業連携、事業拡大などの可能性もある。

(出所)「グローバル・フィンテック分野へ重点投資する「GMO Global Fintech Fund」設立」、2018年5月31日、<https://www.gmo.jp/news/article/6055/>

「GMOペイメントゲートウェイ株式会社2019年9月期決算説明会資料」<https://finance.logmi.jp/367819>

スタートアップ企業 Tricog (インド)

投資における体制・投資のきっかけ

- アフラックは2018年、フィンテックなど先端技術を活用した新規事業創出、推進を目的として「アフラック・イノベーションラボ」を開設。2019年からは大阪大学が主催する産学官連携の共同研究プログラムにも参画するなど、オープンイノベーションに積極的に取り組む。グループ内の投資会社であるアフラック・イノベーション・パートナーズ合同会社を通じて2020年にTricogに出資。
- Tricogは心臓を専門とするインド人医師により2011年に創業。2年間で200万人以上の心電図データを収集し、心血管疾患の診断をAIでサポートする「Insta ECG」を開発。センサーを使用し、深刻な心血管疾患の有無を数秒で判断できるツールであり、世界12か国で使用されている。

投資先企業と協業連携の内容

- Tricogには2018年にUTEC (東京大学エッジキャピタルパートナーズ) も出資。UTECは研究開発での協働のほか、Tricogに対し医療機器メーカーを紹介しており、将来的には日本企業との協業連携、日本市場への導入も視野に入れている。アフラックはTricogの日本参入可能性も踏まえ、保険事業強化・事業開発を見据えている。

得られた成果

- Tricogは海外からの資金調達を行いつつ日本および東南アジアのメーカーと共同研究を行っており、すでに同地域でPoCフェーズに入っている。医療機器は規制産業であり、他国企業の参入が容易ではないが、研究開発フェーズから複数国のステークホルダー (投資家、将来的なユーザー企業) および開発者が協働することで、この課題を克服しやすい構造となっている。

(出所)「2020年アフラック統合報告書」、https://www.aflac.co.jp/corp/pdf/2020_co.pdf

「UTEC、インドのBlume Venturesと BUDHAイニシアチブ (Blume UTEC Deep tech Accelerator)を開始」2019年6月3日、https://www.ut-ec.co.jp/news/utec_news/

【お問い合わせ先】
日本貿易振興機構（ジェトロ）
対日投資部 対日投資課
DX推進チーム
東京都港区赤坂1-12-32
Tel. 03 3582 5571
Email: dxpt@jetro.go.jp

★本書で提供している情報は、ご利用される方のご判断・責任においてご使用ください。ジェトロでは、できるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、本書で提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益を被る事態が生じたとしても、ジェトロは一切の責任を負いかねますので、ご了承ください。