

User's Voice

先端技術への投資と 意思決定を支える 優れたサービス

ベンチャーキャピタルの
投資部門における活用

株式会社 DG Daiwa Ventures

シニアマネージャー

岩永 龍法 様
Ryuho Iwanaga

プリンシパル

上田 真大 様
Masahiro Ueda

DG Daiwa Ventures

DG Daiwa Ventures は、インターネットビジネスの広い知見を持つデジタルガレージと、大和証券グループが設立したベンチャーキャピタルです。同社で事業開発・xR領域のスタートアップ投資を手掛ける岩永様と、ベンチャーキャピタル全体のポートフォリオ管理・経営企画・スタートアップ投資を行う上田様にSPEEDAの活用とその重要性を伺いました。

【 Summary 】

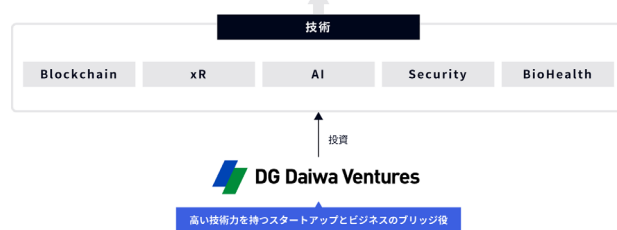
- ・ デューデリジェンスやイグジジットプラン策定時の市場、業界、企業分析に活用
- ・ リサーチ時間が削減でき、ソーシング先へのアプローチ方法やバリュアップ戦略策定に注力
- ・ 製品化前のプロダクトや要素技術の評価戦略の時間を確保

最先端テクノロジー領域の スタートアップに投資

ー DG Daiwa Ventures のミッションをお教えてください。

岩永様：幅広いインターネットビジネスを手掛けるデジタルガレージグループ独自のソーシングルートを生かし、有望な投資先を見つけることを主なミッションとしています。特にブロックチェーン、

ビジネスと技術で未来をつくる



xR、AI、セキュリティ、バイオヘルスという5つの最先端領域について投資を行っています。

昨今、ベンチャーキャピタルとはいえ資金面でのサポートだけではスタートアップに興味を持ってもらえません。スタートアップの持つ技術やプロダクトを通じてどのようなビジネスを展開できるか、どのように市場を切り拓いていけるかなど、投資先と共に事業をスケールさせようという想いや姿勢を共有することが重要です。

目指しているのは、高い技術力を持つエンジニアが自由な発想でモノづくりに打ち込み、活躍できる社会をつくることです。次世代技術のスタートアップファンドとして、エンジニアやスタートアップの成長をビジネス面から支えていきたいと考えています。

ーお二人の主なご担当業務について教えてください。

岩永様：デジタルガレージと DG Daiwa Ventures の両社に所属し、新規事業開発と投資業務を兼任しています。5 つの最先端領域の中でも主に xR を担当し、今後伸びる可能性の高い要素技術や、製品化前のプロダクトを持つ将来有望なスタートアップについてリサーチから投資までを行っています。xR 領域は、コロナ禍でバーチャルオフィスやバーチャル LIVE のニーズが高まり急成長中です。この機会に、より多くのスタートアップの可能性を引き出したいと思っています。

上田様：DG Lab ファンドのポートフォリオ管理、経営企画及び IR、スタートアップ投資、全社のバックオフィス業務も担当しています。ファンド全体のパフォーマンスを見ながら、個別の投資案件についても資金とビジネスの状況を常にウォッチしています。

先端技術と新しい領域を掛け合わせてビジネスを創出

ー DG Daiwa Ventures の投資領域は、最先端の技術分野です。この分野のスタートアップに投資する上で、どのような課題意識を持っていますか。

岩永様：ブロックチェーン、xR、AI、セキュリティ、バイオヘルスの領域は急成長中のマーケットですが、同時に、最先端のテクノロジーやプロダクトをビジネスとして成立させ、スケールさせることが非常に難しい分野です。

すばらしい技術を持つスタートアップのビジネス的な価値を見極め、どうすれば成長するビジネスモデルやサービスとして昇華させることができるかを常に考えています。

上田様：そのようにイグジットプランを考える際、買収候補とそのバリュエーションをインターネットでリサーチしていたため、情報を集めるだけで膨大な手間と時間がかかっていました。

特に「エイジテック」や「AI 画像診断」など昨年登場した新しいキーワードについてリサーチすることが多いため、市場動向など専門的なデータにたどり着くまでいつも苦労していました。

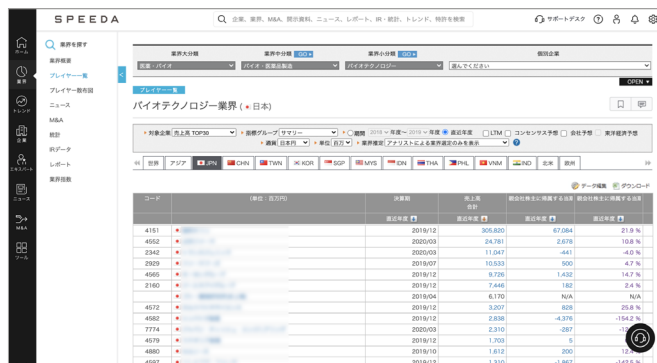
当社では、個々人に過去の経験に基づくリサーチノウハウがあるため、リサーチを外部に委託することなくすべて自分たちで行っています。例えば私の場合、監査法人でのスタートアップの IPO 支援や会計監査、外資系コンサルティング会社での経験から、独自の切り口でリサーチをしています。現職以前から、SPEEDA でリサーチするのが当たり前となっており、手早く精度の高いリサーチ業務を行うために SPEEDA が不可欠だと考えていました。

岩永様：当社のプリンシパルはそれぞれキャリアや得意領域が異なるため、情報収集の方法もスキルも人それぞれです。これからは各メンバーのリサーチ方法を社内で共有し、ファンド全体のリサーチ力を高める必要もあると考えています。

ー現在、SPEEDA をどのように利用していますか。

岩永様：担当する xR 領域と親和性の高いビジネス領域をリサーチするために利用しています。業界レポートやトレンドレポートなど

のページで、医療、教育、バイオヘルス、あるいは飲食、通信といった事業領域をキーワード検索し、レポートを閲覧して業界動向やプレイヤー調査をしています。



コード	会社名 (国名)	決算期	売上高 (百万円)	営業利益 (百万円)	純利益 (百万円)	市場価値 (百万円)
4181	アイシン	2018/12	305,820	8,704	5,704	21.8%
4502	アイシン	2020/03	24,781	2,678	1,678	10.8%
2942	アイシン	2020/03	11,247	441	4.0%	4.0%
2929	アイシン	2018/07	10,533	500	4.7%	4.7%
4505	アイシン	2018/12	9,726	1,432	14.7%	14.7%
2160	アイシン	2018/12	7,446	182	2.6%	2.6%
4572	アイシン	2018/04	6,170	N/A	N/A	N/A
4572	アイシン	2018/12	3,207	828	25.8%	25.8%
4502	アイシン	2018/12	2,336	4,378	154.7%	154.7%
7774	アイシン	2020/03	2,310	287	12.0%	12.0%
4579	アイシン	2018/12	1,709	5	0.3%	0.3%
4800	アイシン	2018/10	1,812	500	27.6%	27.6%

※ SPEEDA『業界レポート プレイヤー一覧』より抜粋

最先端技術領域は様々な業界と組み合わせることで、新しいビジネスが広がる可能性を秘めています。他の領域と組み合わせるためのアイデアを考えることが多く、SPEEDA を活用して新しいビジネスアイデアの補強と、その裏付けを行っています。

最近、チームメンバーも増え、担当領域も投資先の幅も広がっています。チーム内で投資候補先についてディスカッションするときも、各メンバーの担当領域について十分に理解を深めた上で議論しなければ、その投資先が最適か判断することはできません。その際、事前に SPEEDA でその領域についてインプットしてから臨むようにしています。

国内の情報収集に使っているのは SPEEDA だけです。グループプロダクトの INITIAL では、個別の企業情報や投資ラウンド情報をチェックしています。

上田様：デューデリジェンスに SPEEDA を活用することが多いです。使い方は主に 2 パターンです。

1 つ目は市場・競合リサーチで、デューデリジェンス中のスタートアップについて、その企業が属する業界の市場環境や業界情報をリサーチするために使っています。競合リサーチは、上場済みの同業企業や、国内外の競合相手、その財務分析にも活用しています。

2 つ目は、イグジットプランを精緻化するための活用です。M&A をする際の買収候補のスクリーニングや、マルチプル法で企業価値を算出するときの情報収集にも利用しています。

日本やアメリカを主戦場とする企業のデューデリジェンスを担当しているため、国別の最新マーケット情報を知ることができるのも、非常に助かっています。同じチーム内には東南アジア企業を担当しているメンバーもいるため、国別情報を駆使し情報収集を行っています。

昨今注目しているのは AI とバイオヘルスの業界です。中でも、高齢化社会に向けたエイジテックの領域は成長中で、画像診断などの医療系 AI の領域も伸びています。一見調べるのに手間がかかってしまいそうな「エイジテック」「AI 画像診断」などの専門的なキーワードも、業界ごとに整理されたサマリーをすぐに閲覧できるため、効率よく業界動向を知ることができると感じています。細かいジャンルも網羅しているのは、SPEEDA のアナリストの底力だと感じます。



※ SPEEDA『トレンドレポート AI画像診断』より抜粋

投資先のバリューアップや技術力の吟味に時間をかけられるように

ー導入後、どのような変化がありましたか。

岩永様：情報収集にかかる時間を大幅に短縮でき、収集した情報をもとにソーシング先へのアプローチ方法や、バリューアップのための戦略を考える時間が取れるようになりました。投資候補先のプロダクトやサービスに実際に触れ、技術力の高さや競合優位性を評価する時間を確保できるようになりました。

人はどうしても思い入れのある企業や技術に対して、主観に基づいた情報収集をしてしまいがちです。しかし SPEEDA の幅広い情報力によって、客観的かつフラットな情報収集ができるようになり、投資候補先を冷静に選定できるようになったと実感しています。

上田様：リサーチ時間を短縮できた結果、投資のフロント業務に携わるメンバーは、ソーシングやデューデリジェンスにかかる時間を大幅に増やすことができました。長年 SPEEDA を利用してスムーズにリサーチ業務を進めてきたので、SPEEDA 以外のリサーチ手段を思いつかないほどです。

投資先をスケールさせ、時代の変化を乗りこなす

ー今後の展望について教えてください。

岩永様：様々な企業が生み出した要素技術や、プロダクトになる手前の製品などに触れながら、協賛企業と連携してどんどん新しいビジネスをつくっていきたいと考えています。投資ファンドとしては、これからも投資先のプロダクトや事業のバリューアップに貢献するサポートと資金提供を行いたいと考えています。

いま、世の中は大きな変化のうねりのただ中にあります。いま適用していた技術も、数カ月後には遅れた技術になりかねません。時代の変化スピードに合わせて、アジリティの高い事業開発を行っていきたいと考えています。

上田様：現在当社では「DG Lab2 号ファンド」をファンドレイズを終えたところで、再びソーシング、バリューアップのフェーズへとギアチェンジしていきます。これまで以上に SPEEDA を活用し、より精度の高いソーシングを行いたいと考えています。当社と LP、そしてスタートアップの 3 社間の力強い連携体制を築いていくことを目指しています。



2020 年 7 月インタビュー

本文中の企業名、役職、数値情報等は、インタビュー当時のものです。

SPEEDA に関してご不明点・ご要望等ありましたら、
下記の連絡先までお問い合わせくださいませ。

株式会社ユーザベース インサイドセールスチーム
03-6386-5154 / insidesales@uzabase.com
営業時間：平日の午前 10 時から午後 6 時まで

※ 記載されている商標は、それぞれの所有権に帰属します。© 2020 Uzabase Inc.