

## お金より信頼がものを言う

### Startupとの付き合い方

2010年以降、日系企業のシリコンバレー進出は増加の一途をたどり、現在では1,000社弱が駐在しています。その目的は、主に米Startupとの協業です。

インテックが2015年に設立したIITは、日本のSlerとしてどのようにStartupに接してきたのでしょうか。

INTEC Innovative Technologies USA, Inc.  
Director, Chief Operating Officer  
坂田繁明

#### Startupの分類と成長

Startupは「拡張性のあるビジネスモデルを模索し、効果的に開発、検証する企業、プロジェクト」と定義されています。私たちが一般的に使う“Startup”は名詞であり、頭の中でStartup companyと変換するとわかりやすいでしょう。一方で“start up”は「新しいビジネスを立ち上げる、機械を起動する」という句動詞になるので、多くの日本の企業はstart upするcompanyという立場になります。

Startupはまだ事業を世に広める途中のため、外部から資金を調達する必要があります。Startupは資金調達の規模(ラウンド)に応じてPre-seed、Seed、Series A、B、C……といった成長段階(ステージ)に分類されますが、生き残っていくのは非常に難しく、1,000社の「Seed」の中

#### ベイエリアの日系企業



出典：JETRO「ベイエリア(北カリフォルニア)日系企業実態調査」2018年版  
[https://www.jetro.go.jp/ext\\_images/\\_Reports/02/2018/28f0243211557f33/survey2018.pdf](https://www.jetro.go.jp/ext_images/_Reports/02/2018/28f0243211557f33/survey2018.pdf)

から「Series C」までたどりつくのは、1社あるかないかと言われています。しかし、成功するStartupの成長スピードは驚くほどです。

IITが2017年8月初旬にSeries Aの段階で販売代理店契約を締結したAI・M/L(機械学習)プラットフォームを手掛けるStartupは、当時40名弱だった従業員が今では350名を超えるまでになっています。

#### 急成長したStartupとの変わらぬ関係

シリコンバレーでは大型投資やM&Aが話題になりがちですが、IITではこれまで投資はしていません。お金の関係がないとお付き合いは難しいのでしょうか。前掲のAI・M/Lプラットフォームを手掛けるStartupとIITの関係をご紹介します。

出会った時の彼らはまだSeries Aであり、展示会では2畳ほどのスペースにブースを構える小さな会社でした。それが今ではロンドン、ニューヨーク、サンフランシスコで単独のカンファレンスを開催し、各会場で500人以上を集客する企業に成長しました。カンファレンスのプログラムには、Uberがキャンセル顧客を減らすための新サービス、Facebookがユーザーの怪しい行動を把握する仕組み、Squareが顧客のカード利用分析と顧客誘導にAI・M/Lを活用している事例がありました。これだけのビッグネームを集められる力を持ったこのStartupは、AI・M/Lのリー

## Startupの成長ステージ

	資金調達額 (平均)	企業価値評価 (平均)	年間収益 (平均)	おもな投資家	製品	知的財産
Pre-seed	100万ドル 以下	100万～300万ドル	-	友達、家族、Startup 育成機関 など	なし	なし
Seed	170万ドル	300万～600万ドル	6万ドル	early-stageに投資する機関投 資家、Startup 育成機関など	最小限実行可能 製品 (MVP)、β版	独自のものあり
Series A	1,050万ドル	1,000万 ～1,500万ドル	120万ドル	機関投資家	全機能リリース	独自のものを確立 (特許など含む)
Series B	2,490万ドル	3,000万 ～6,000万ドル	550万ドル	late-stageに投資する機関投 資家など	機能UP	
Series C +	5,000万ドル	1億～1.2億ドル	1,000万ドル 以上	late-stageに投資する大規模な 機関投資家、未公開株式投資 会社、ヘッジファンド、銀行など		

early-stage

late-stage

exit  
(株式公開、  
M&A)

資金調達額とステージを定義する方法は複数あるが、過去にその会社が調達した金額が最も重要視される。収益などの大まかな目安は平均値を取るのが一般的。表はMedium(<https://medium.com/>)、CP Ventures(<https://cp.ventures/>)、Carta(<https://carta.com/>)、equidam(<https://www.equidam.com/>)のBlog記事を参考に作成

ディングカンパニーの1社になったと言えるでしょう。

私は2年前にニューヨークで初めて開催されたカンファレンスと、先日サンフランシスコで開催されたカンファレンスに参加しました。2年の月日を経て、登壇者に有名企業が並び、会場に生バンド演奏が入るようになったのを目の当たりにすると、感慨深いものがあります。と同時に、会場で参加者に囲まれ、挨拶の順番待ちが発生しているStartupの役員を見て、遠くに行ってしまったような寂しさも覚えました。

彼らにはとても近付けるような状態ではなかったので、挨拶は諦めようとしたその時、驚くべきことが起こりました。十数メートル離れている私を見つけて、向こうから歩み寄ってきてくれたのです。彼らはこれだけ大きく成長した後も私のことを覚えており、「日本に展開できたことを嬉しく思っている」と言ってくれました。

## 万国共通、重要なのは信頼関係

IITでは特別なことはしていないのに、なぜ覚えていてくれたのでしょうか。あえて言うなら、優れた技術を持ちつつも日系企業からコンタクトを受けていない起業初期段階のStartupにまで調査対象を広げ、リストアップしたことでしょうか。

当初、彼らを訪問して面会した際には、IIT独自の視点で競合ソリューションと比較した結果を伝え、日本市場への適用可能性が充分にあることを説明しました。特に製品については、機能だけでなく使っている技術を正確に把握し、その技術を採用している背景も理解しようと努力しました。これが良かったのかもしれません。Startupは技術に自信をもっていることが多く、技術面で共感してくれる相手に出会えることは嬉しいことなのでしょう。

たとえ言語の問題でコミュニケーションに難があった

としても、誠心誠意、一生懸命説明して信頼してもらう努力を見せたからこそ、成長後も変わらずに接してもらえるのかもしれませんが。

この努力は、日本にいらっしゃるお客さま、パートナー各社さまからの厳しくも温かいご指導の中で培ったSlerならではのものです。IITの強みを最大限に発揮できた例と言えるでしょう。

現在、IITではブロックチェーンとセキュリティ技術にも注目しています。ブロックチェーン分野で特殊技術を持つSeries AのStartup、Cryptowerk (<https://cryptowerk.com/>)とは、カンファレンスで共同プレゼンを行うなど、良い関係を構築しています。このケースでも、やはりIITが技術を正確に理解してサンプル・プログラムを開発し、誠心誠意の対応をしながらSlerとしての強みを披露したことが、信頼につながったと考えています。

Startupには、技術は優れていても、ユースケースや拡販のアイデアが少ない場合があります。IITは、このようなStartupには日本での収益モデルを提案し、戦略及び技術面でパートナーになることを目指しています。また、日本にいらっしゃるお客さま、パートナー各社さまとともに、新しいビジネスモデルを創造する日本のリーディングStart up companyでありたいと考えています。



Cryptowerkとの共同プレゼン後、同社メンバーとの集合写真