



ノミネートメンバー講演会

大きな変革がますます加速する、 東南アジア・インド市場における テクノロジーイノベーションおよび スタートアップの実情とその活用方法

シリーズ第8回目となるノミネートメンバー講演会が、3月10日に開催された。今回はインキュベイトファンドの代表パートナーである本間真彦氏が、「大きな変革がますます加速する、東南アジア・インド市場におけるテクノロジーイノベーションおよびスタートアップの実情とその活用方法」をテーマに、参加者に向けて知見を披露した。本間氏から東南アジアやインドにおけるスタートアップ投資の動向や市場傾向、具体事例などを講演いただいた後、参加者との意見交換を行った。

本間 真彦 (ほんま まさひこ)

インキュベイトファンド 代表パートナー
2021・2022年度ラウンドテーブル・クロス
リーチPT、アジアPT各副委員長として活躍。



当社は創業期のスタートアップに向けた独立系のベンチャーキャピタル(以下VC)だ。機関投資家などから資金を預かってスタートアップの成長支援をし、最終的にはIPOやM&Aによるキャピタルゲインを目指して運用している。私自身はシンガポールを拠点に日本と行き来しながら事業を行っており、今日は変革が加速する東南アジアやインドにおけるテクノロジーイノベーションの動きをお話していきたい。

DXやディープテック、 規制変革にかかわる領域が主な投資セクター

インキュベイトファンドでは300社以上に投資してきており、運用資金は1,000億円を超える。インド、東南アジア、米国、ブラジルと海外4拠点が、80社ほどに投資してきた。並行してシード期の投資プログラムを10年以上行っており、政府が進めるスタートアップ育成5カ年計画関連にも積極的にかかわっているところだ。

投資セクターとしては三つの柱を据える。一つ目はDXで、伝統産業をテクノロジーで変革していくようなスタートアッ

プの支援だ。BtoB向けのSaaSサービスなどがここにあたる。二つ目はディープテックといわれる領域で、AI、VR/AR、ロボティックセンシング、宇宙テクノロジーなどが含まれる。三つ目はパブリックセクターイノベーションで、規制変革を進める分野だ。医療や教育、まちづくりなどが含まれ、スタートアップと大企業や行政機関との融合も求められる。

グローバルの状況を見ると、全体として米国のVCが非常に強いのがまず見て取れる。いわゆるGAFACLASSに投資してきたような機関だ。こうしたメガファンドがインドや東南アジアでも投資を行っている。

従来のサプライチェーンを 一変するような事業が急成長

いくつか具体的な投資先を紹介したい。例えばインドで魚の卸をする企業がある。立ち上げて2年で年商130億円規模に成長した。インドは露店の小売が多いが、各店舗が使える仕入れ網をデジタル化し、魚のサプライチェーンを一気に変えつつある。同様に、全部で900万店もあるといわれる露店の雑貨店向けの受発注システムを展開している企業もある。福利厚生サービスをしている会社や、電動バイクの会社にも投資をしているが、これらは既存事業者が少なく、ニーズ拡大も進むと想定される分野だ。

東南アジアに対しては比較的分散して投資しているが、特に重点を置くのはインドネシアとシンガポール、そしてベトナムだ。投資資金の多くはこれらの国に集まっている。人材サービス系が伸びており、サプライチェーンファイナ

ンスというビジネスモデルも話題に上がる。既存の商流をテクノロジー化させてファイナンスを付けていくアプローチの総称で、eコマースにおける物流網構築から始め、ものづくりや決済システムサービスへと拡張していく企業を目にする。

「テック」や「スタートアップ」の調達金額を見ると、インドが4兆円、東南アジアが3兆円規模で広がる。日本の昨年度は8,000億円規模で、すでに数倍の大きさを持つマーケットだ。5年後、10年後には、さらに差が広がるだろう。

米系のメガファンドをはじめ 数多くの投資家がインドで本腰を入れて活動

インドについてももう少し見ていこう。私の肌感覚としても、さまざまなマクロレポートを見ても、変革期に入ってきていると感じる。まず米国のメガファンド系が大規模な投資を行っており、加えて大手財閥、新興企業、その他グローバル投資家が動いている。VCやスタートアップのエコシステムは健全に発達しており、米国のテック企業とのつながりも強い。GAFAのような企業は、インドを製品開発拠点としても重視している。バンガロールなどに位置するアウトソース系企業が主たるテクノロジーセンターに変わってきている。

テクノロジー産業の成長背景には、通信コストの安さやインターネットユーザーの伸びがかかわる。2020年には8億人規模の市場でeコマースやデジタル決済の活用が進む。最近の傾向として、スタートアップが国内上場するケースが増えている。一昨年あたりから、1兆円以上の時価総額が付くスタートアップが出始めた。スピードや規模はさらに増していくだろう。

東南アジアも概観していきたい。こちらはプラットフォームが集約されていく傾向だ。例えばインドネシアでは、タクシー配車アプリの会社が各種デリバリーサービスを手掛け、オンラインゲームなどのプラットフォームへと拡大している。シンガポールやマレーシアでも総合型のプラットフォームが覇権を握る。

グローバルのメガファンドも投資を行っているが、ローカルのプレイヤーの投資割合も大きい。投資セクターとしては最初にeコマースやデジタル決済が伸びたが、最近は、ロジスティクスや旅行・人材系にシフトしつつある。次の領域を狙うスタートアップやVCの動きが盛んだ。

短期間で変化し続ける市場を捉えながら 自社戦略に合わせて動く

多くのスタートアップが、ミドルクラスの消費者接点を「面で確保する」ところに注力している。日系企業によるテクノロジー企業との組み合わせとして、いくつかのケースを紹介したい。例えばニチレイはオンラインでの食肉販売を手掛けるスタートアップに出資している。品質管理や生産管

理のノウハウを提供しつつ、販路を持つ現地企業との連携を強みに事業成長を進める。ゼンリンは地図データベースを持つ現地のスタートアップと提携し、インドでの地図事業を拡大した。提携先は一昨年に上場しており、プロダクト開発力提供で経営強化が進んだ事例として注目される。またエムスリーがインドにおける医師・医学生コミュニティ事業者の株式取得、キリンがクラフトビールメーカーを買収したケースもある。

日本に比べてインドや東南アジアは既存の産業が少なく、優秀でガッツがある起業家が動くと、一気に拡大できる可能性がある。優秀な人間も資金もスタートアップに集まりやすい社会だ。BtoBの多重構造はテクノロジーで変革しやすく、流通からものづくり、金融機能と拡大も可能だ。そうした市場で日系企業はどう動く面白くなるのか。私なりに5点挙げてみた。

1点目はスタートアップが押さえている流通や小売り力に対して技術やノウハウ・設備などを供給し、共に付加価値や競争力を上げていく組み合わせだ。2点目は、近しい領域の会社を買収するというシンプルな方法。3点目として、本業とは関係なく伸び率の高いところに純投資するアプローチ。4点目にR&Dセンターを設立する方法も考えられる。米国のIT企業では、開発のコアをインドに持っているところも多い。5点目はインドや東南アジアでビジネスモデルのテストを開始するようなアプローチだ。日本では規制が多い領域ほど向いているかもしれない。そこにスタートアップを介させることも考えられる。こうした連携視点は、ぜひ皆さまともディスカッションしていきたい。

● 主な質疑応答 ●

Q 過去の経験から、インド市場に二の足を踏む日系経営者の声も耳にするがどうか。

A 確かに聞く話で、実経験を持つ方の考えも理解できる。しかし、今日紹介したようなスタートアップのファウンダーにぜひ直接お会いいただきたい。財閥系トップとのネゴシエーションという方法もあれば、そうした慣例を変革したいと考えているスタートアップ経営者もいる。どんな先駆的な人たちが、どういう事業に取り組んでいるかと直接知ることが相互理解を深めるには一番だと思う。

Q パブリックセクターのテストベッドをしている事例があれば教えていただきたい。

A 医療やAI領域で米国のスタートアップや研究機関が活用している。良し悪しは別としてインドでは個人のDNAデータなどへのアクセスが比較的早い。つまり解析できる検体数が多く、それを活用して医療デバイスなどの精度を上げていく取り組みだ。規制が少ない分、運輸・交通関連でもドローンなどの先進的な活用を試している事例も目にする。