

# イノベーション・エンジンの創業と ベンチャー投資の考え方

2011年11月14日

イノベーション・エンジン株式会社  
代表取締役社長 佐野 睦典

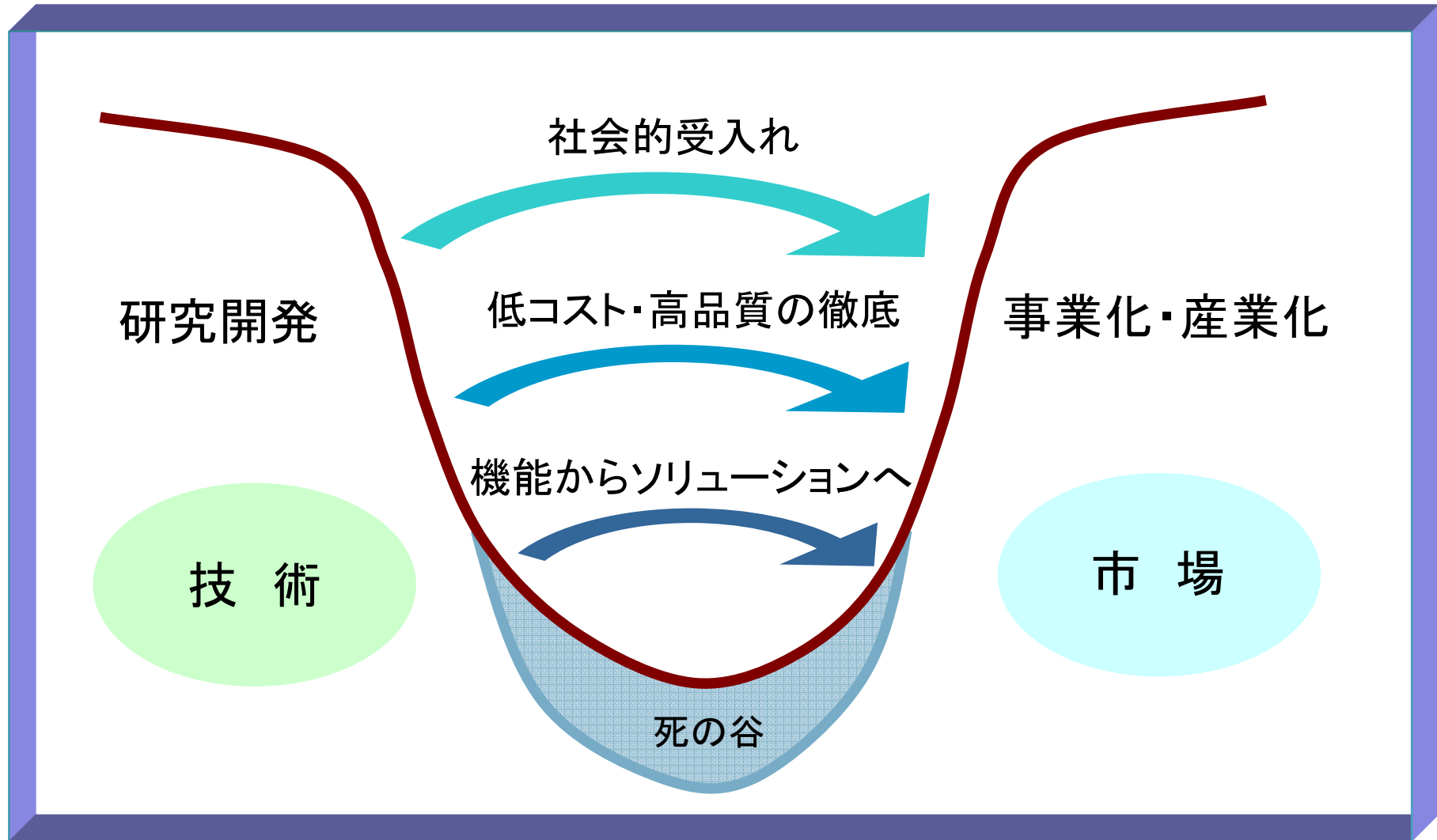
## 1. イノベーション・エンジンの概容

- この10年間で3つの投資ファンドを設立
- 投資対象は先端技術分野
- 投資パートナー・アドバイザーの多くは技術系人材
- 約50社への投資
- 公開とM & Aにより10社Exit

## 2. 2001年創業 — その背景

- ( 夢 ) 先端技術の産業化というビジョンの実現へ
- ( 強味 ) 野村グループ3社での経験を生かす
- ( 機会 ) 日本産業にとって技術ベンチャーの重要性の高まり
- ( 競合 ) 文化系人材中心のVC業界での優位性

1. Finding: 素晴らしい企業経営との出会い
2. Finance: 適確な投資スキーム作成
3. Follow: モニタリングとガバナンス
4. Fostering: ベンチャー企業の価値アップ
5. Finale: IPOやM&Aによる株式売却・Exit
6. Funding: ファンドレイズの実行
7. Focus: 戦略的投資領域へのこだわり



# 先端技術ベンチャーの成長段階ごとの状況

|            | 研究期                   | 開発期  | 事業化期   |
|------------|-----------------------|--|--|
| 製品化レベル     | ラボレベル                 | 試作開発 → 完成                                    | 量産開発→軌道                                      |
| 製品の状況      | 原理検証<br>機能発現          | 安定的機能発揮<br>品質・コストの意識                         | 品質・コストの定着<br>特定ニーズ対応→多様化<br>ブランド化の意識         |
| 顧客特性       | 公的研究・助成金              | R&D用途・個別受託<br>Innovator                      | 産業用途 → 民需<br>Early Adaptor                   |
| 売上<br>損益   | 0億円<br>公的研究費          | 0億円 → 2~3億円<br>赤字拡大 → 赤字縮小                   | 3~5億円 → 30億円<br>黒字転換 → 黒字拡大                  |
| 期間<br>必要金額 | 5~10年以上も<br>3~10億円以上も | 3~5年<br>3~10億円<br>10億円以上の案件は日本では<br>資金が付きにくい | 3~5年<br>3~20億円<br>20億円以上の案件は日本では<br>資金が付きにくい |

### 株式会社 フィルテック

<http://www.philtech.co.jp/>

設立: 2001年5月 古村雄二社長



- ・テストウエハの開発・製造。顧客は、大手半導体製造装置メーカーと同材料メーカー。高付加価値品ではトップクラス。
- ・古村社長は、元富士通。半導体プロセス技術の責任者で、広いネットワークを有する。設立当初は、X線リソグラフィによる次世代半導体開発の事業化でスタート。
- ・10年、LED製造用MOCVDの開発コンサルティング契約を中国の国営企業と締結。11年には、試作品の受注決定。12年から、量産へ。
- ・今後、太陽電池製造用に「ヒートビームによるCVD(成膜)装置」を導入。太陽電池製造コストを半減させる画期的技術で、今後の急成長が見込まれる。

## 株式会社 生体分子計測研究所

<http://www.ribm.co.jp/>

設立: 1999年12月 岡田孝夫社長

*RIBM* 株式会社 生体分子計測研究所  
Research Institute of Biomolecule Metrology Co., Ltd.

- ・生体分子計測のための走査型プローブ顕微鏡(SPM)の開発・販売。  
1秒13画面が見られる動画型SPM(他社製品は1画面2~3分)は世界初の画期的化製品。国内外からの受注が急増している。
- ・岡田社長は、元オリンパス。その後、産総研の生体ナノ計測プロジェクトのリーダーとして活躍。その成果を基に当社を設立。
- ・動画型SPMは、金沢大教授開発の技術で、当社が製品化に成功。
- ・欧米と日本の有力研究所・大学に対し、すでに10台以上出荷。今後、企業向け販売で急成長を狙う。

## オーセラ 株式会社

<http://www.ohcera.co.jp/>

設立: 1990年5月 福田匡洋社長



- ・京都大学と共同開発した高耐熱セラミック材料の事業化会社。従来の製品に比べて高耐熱でありながら熱膨張率が小さく、1,000°C以上の急激な温度変化(ヒートショック)にもクラックが生じない特徴を有する。
- ・福田社長は、父親の後を継いだ2代目。長年、京都大学の研究室で共同開発に従事してきた。技術屋の父親に対して、マーケティング志向が強く、大手企業との交渉も得意。
- ・2009年に、ディーゼルエンジン向けハニカムフィルター用で住友化学とライセンス契約を締結。ヨーロッパにおける2013年からの規制強化対応で急成長が見込まれる。





## 先端技術の事業化に成功するために

---

- ① 機能→ソリューション (What)
- ② QCDの体制 (How)
- ③ 大企業とのコラボレーション (Whom)
- ④ グローバル展開 (Where)
- ⑤ 構想力→行動力→交渉力 (Who)