

ソフト・コンテンツ・ネットワーク等、投資先のソフト化・川下化が進展

亜洲商菱投資顧問は三菱商事100%出資の在アジアベンチャー投資子会社として、1995年にシンガポールに設立された。1999年の台湾拠点設立を契機に本社機能を台湾に移転し、現在では、台湾への投資が全体の71%を占める。今回は亜洲商菱投資顧問の小室直道董事長に台湾での活動内容や、台湾ベンチャーキャピタル産業の現状等についてお話を伺った。

亜洲商菱投資顧問(股)
小室直道董事長



台湾拠点設立を契機に、 本社機能をシンガポールから台湾に移転

亜洲商菱投資顧問(以下、MC キャピタル)は三菱商事 100% 出資の在アジアベンチャー投資子会社として、1995年にシンガポール及び香港に拠点を設立しました。1999年に台湾拠点を設立したのを契機に本社機能を台湾に移転し、2002年からは台北、東京、上海の三拠点体制になっています。現在、当社の運用資産は1億米ドルで、従業員数は台北11名、東京2名、上海2名です。

私はMC キャピタル設立当初から、香港拠点にて、香港・中国・台湾への投資を担当してきました。しかし1997年以降、アジア金融危機の影響で、香港や東南アジアへの投資案件が減少する一方、台湾にはポテンシャルの高い中堅企業が依然として多く、MC キャピタルとして台湾企業への投資案件が最も多くなりました。このような経緯から、1999年に台湾拠点を設立し、私が拠点の責任者として台湾に赴任することになりました。

台湾への投資が全体の71%を占める

MC キャピタルは、1995年の会社設立以来、現在までに38社に対する合計7700万ドルの個別投資実績があり、台湾のエマージングマーケット(注)への上場を含め、台湾と香港で12社の株式公開(IPO)

を実現しています。現在は、30社の企業に直接投資する他、6つの台湾、韓国、中国のベンチャーキャピタル(以下、VC)ファンドと2つのプライベート・エクイティ・ファンドに投資しています。

国別の投資先では、台湾への投資が71%と最も多く、次いで香港・中国(22%)、アメリカ(6%)の順となっており、いわゆる大中華圏への投資が圧倒的多数を占めます。

次に、投資先企業の発展段階別に見ると、当社の投資対象は事業が既に成長軌道に入ったエクспанションステージ(拡大期)の企業が中心で、アーリーステージ(創業期)の企業に対する投資は多くありません。これはエクспанションステージの企業は、既に株価がある程度高くなっているためマーケット上のリスクはありますが、事業上のリスクは比較的小さく、リスクの限定的な投資対象と考えられるからです。

(注) エマージングマーケット(Emerging Market: 興櫃市場)とは、関連規定に基づき認定を受けた、台湾証券取引所に上場される前の株式(興櫃股票)の市場を指す。2002年1月よりエマージングマーケットにおける興櫃股票の正式な取引が開始した。

ソフト・コンテンツ・ネットワーク等、 投資先のソフト化・川下化が進展

産業別の投資先では、1995年の設立以来の累計で見

日本企業から見た台湾

ると、半導体産業に対する投資が35%で最も多く、次いでITハードウェア産業(28%)、ITソフトウェア産業(12%)の順となっています。しかし最近では、ICデザインハウスへの投資を除くと、半導体産業への投資はさほど多くなく、またPC周辺機器等のITハードウェア産業に対する投資も漸減気味です。

半導体製造やITハードウェア産業に代わり現在増加しているのが、ICデザインハウス、ネットワーク、プラットフォームソフト、コンテンツ、オンラインゲーム等ソフト化ないしはユーザーにより近い部分の産業に対する投資です。いわば当社の投資対象の中心は川上(半導体、電子部品等)及び川中(PC周辺機器等)から、川下(ソフトウェア、コンテンツ等)に移りつつあると言え、投資対象のソフト化・川下化が進展しています。90年代の台湾経済の発展はPC及び半導体に牽引されてきましたが、今後はこれら川下の産業が経済発展の中心的役割を担うのではないのでしょうか。

シリコンバレーの台湾系企業が台湾で上場を目指すケースも増加

2001年に台湾は戦後初のマイナス成長となり、株式市場も2000年の10,000ポイント台から2001年には3,000ポイント台にまで急降下しました。この影響を受け、台湾IT産業及びVC産業も成長が大幅に減速し、曲がり角を迎えたといえます。とはいえ、台湾の株式市場は他国と比べると依然活気があり、未上場株に対する投資意欲も活発です。

台湾と対照的に、米ナスダックの新規公開企業数はここ数年大幅に減少しており、「ナスダックはドアが

閉まっている」と言われるほど株式公開が困難になっています。そこで最近、台湾系アメリカ人がシリコンバレーで設立した会社を、台湾に移し台湾での上場を目指すケースも増えています。当社もこのような台湾での株式公開を目指すシリコンバレー発の台湾系企業に投資していますが、このような「Uターン企業」の中にも優良投資案件は少なくないと考えています。

投資企業先の価値を高めることがVCの役割

現在、台湾には200に迫る正規のVCがあり、そしてこれを上回る数の非正規VCがあるとされています。このように競争の激しい台湾VC産業の中で生き残るには、ベンチャー企業に対する単純な資金供給だけでなく、投資前後の支援を通じて投資先企業の価値を高めることが重要であると考えています。特に、台湾のベンチャー企業の中には、日本市場へのアクセスを求める企業や、日本からの技術導入を希望する企業が少なくありませんので、当社ではこれらの企業に対し、三菱商事のネットワークを活用したお手伝いを行っています。

例えば、当社の投資先で、1999年に台湾証券取引所への上場を実現したProcomp Informatics社に対しては、三菱電機との間の仲介役を務め、結果的にProcomp製品の納入が実現し、後に三菱電機が同社の系列会社に技術移転を行い、両社間のOEM関係に発展しました。当社は今後も、技術力・販売力・情報収集・コーディネーション能力を持つ事業会社のVCとして、台湾を始めとする中華圏のベンチャー企業と日本の投資家、そして日本企業との間の橋渡し役を務めていきたいと考えています。

表1 MCキャピタルの主な投資先企業

会社名	国別	市場別	上場/公開年	業務内容
Procomp Informatics 博達科技	台湾	台湾証券取引所	1999	ガリウム砒素製EPI-ウエーハー・通信機器製造
Edom Technology 益登科技	台湾	台湾証券取引所	2002	半導体商社
Soft-World 智冠科技	台湾	台湾OTC	2002	オンライン・ゲーム供給
Global Sun Technology 陽慶電子	台湾	台湾OTC	2002	無線LAN機器製造
Planet Technology 普萊達科技	台湾	台湾Emerging Market	2002	ネットワーク機器製造販売
Xteam Software 冲浪平台(中国)軟件技術	中国	香港GEMS市場	2001	中国語版Linux O.S.開発販売