

# VC 同士のネットワークを活用し 海外進出のパートナーを探索

## I&C クルーズ

太陽光発電システムの販売施工会社と一般ユーザーのマッチングサイト「グリーンエネルギー・ナビ (<http://www.greenergynavi.com/>)」を展開する株式会社アイアンドシー・クルーズ（本社：東京都港区）が、米シリコンバレーのVCである Fenox Venture Capital（米カリフォルニア州サンノゼ）から投資を受けた。Fenox 社から出資を受けた背景や今後の事業展開などについて、I&C クルーズの上村一行 代表取締役社長に話を聞いた。

### ■ 創業時から海外展開を視野に

海外の VC から資金調達する理由について、上村社長は会社設立時の理念から説明する。まず「次世代の子どもたちに残せるような価値観やプロダクトを、ユーザー側を向いて広げたい」と考えていた。具体的にはスマートライフ、特に太陽光発電について価値観や世界観が面白いと感じると同時に、従来のチャネル構造とは違ったアプローチからユーザーに対して貢献できるのではないかと考えた。

そこで立ち上げたのが「グリーンエネルギー・ナビ」だ。グリーンエネルギー・ナビとは、実際に I&C クルーズが厳選した全国の販売施工会社を同サイトに掲載し、太陽光発電システムを導入したい一般ユーザーとマッチングさせるサイト。13 年 2 月時点では会員数 4 万名、加盟販売施工会社は 400 社となっている。

次に、「創業時からグローバルで展開できるプロダクトを扱っていきたい」とも考えていた。実際に太陽光発電に関する海外の市場動向を調べたところ、「海外においてもグリーンエネルギー・ナビを立ち上げた当初と同じ市場があることが分かった」（上村氏）という。そこで海外展開を模索し始めた際に、独自でチャネル開拓などを進めるのではなく、パートナー企業と一緒に進出しようと考えていたときに、サムライインキュベートの榎原健太郎 社長に相談を持ちかけたことが、今回の Fenox 社と出会うきっかけになったと語る。

### ■ きっかけはサムライインキュベート

米国に限らず多くの VC は自国のベンチャー企業に投資をすることが多い。海外のベンチャー企業に投資をする場合、投資先の国の法律や税率などに通じている必要があるため、その分リスクが伴う点が主な理由だ。

I&C クルーズはなぜ Fenox 社から投資を受けることができたのか。上村氏は「サムライインキュベートの榎原氏から Fenox 社のゼネラル・パートナーである Anis Uzzaman 氏を紹介していただきました。彼に当社の事業内容を説明し、次世代に伝えたい、価値観やサービスを広げていきたいと想いを語ったところ、意気投合しました」と語る。

実際に米シリコンバレーの VC とゼロから信頼関係を構

築することは非常に難しい。その点でサムライインキュベートのコネクションを活用して Fenox 社と出会った経緯は注目すべき点だ。日本の VC の中にはサムライインキュベートのほか、KDDI∞Labo (M&D Report 203 号で紹介) では、米 VC の DCM に投資をするなど、海外の VC とのネットワークを構築している日本の VC が多い。彼らのネットワークを活用することで、海外の VC と交流を深め海外進出を模索することが近道といえそうだ。

### ■ 海外の VC を活用する上のメリット、デメリット

海外の VC から出資を受けるメリット、デメリットは何か。上村氏は「Fenox 社はグローバルな人脈と合わせて、グローバルな組織である点が大きい」という。実際に Fenox 社では米国のほか、日本や欧州などのベンチャー企業に対して幅広く投資を展開しており、北米に限らず将来的にはグローバルでの展開をめざす I&C クルーズにとってその投資スタイルは大きなメリットと感じたようだ。

一方、デメリットとしては語学力や物理的な距離。Anis 氏は東京工業大学への留学経験があるがそれは例外的。ミーティングも上村社長はスカイプなどを利用しながらの電話ミーティングなどを行っているが、日本と海外の物理的な距離をデメリットとして挙げる。

### ■ 米国に現地法人を設立

I&C クルーズの今後の展開について、上村社長は米国市場への接近を筆頭に挙げる。「グリーンエネルギー・ナビのビジネスモデルが最も適用しやすい地域は北米。特にサンフランシスコは太陽光パネルのうち住宅用が 85% と急速に拡大している」との判断から、13 年中に現地法人を設立予定。ただ、北米には I&C クルーズと同様に太陽光発電の導入支援サイトを運営している競合企業が 4 社程度存在している。特に北米では日本と異なり、一般ユーザーは施工会社ではなく 8 割強がリース会社と契約しているため、バリューチェーンが異なっており、その面ではゼロベースの I&C クルーズは競争条件で差がある。

上村社長は他社では価格比較を行う上でシミュレーションツールを使った比較などは行っていないと指摘する。「当社は海外のパネルメーカーとのネットワークをすでに有しており、特性や情報なども把握している」。太陽光パネルの収支をシミュレーションできるグリーンエネルギー・ナビのツールに、リース会社の見積りなども加えることで、アメリカ向けに価格シミュレーションツールをカスタマイズし、一般ユーザーが適正な価格で比較できるサイトを構築していく計画だ。

（クラウド＆モバイル・ソリューション研究グループ／山口 泰裕）