

# イスラエルイノベーションセミナー

日本企業がイスラエル企業と協業するにあたっての留意点

---



ジャコーレ株式会社  
平戸慎太郎

## 講師一紹介



ジャコーレ株式会社  
代表取締役CEO  
平戸 慎太郎

1999年に慶應義塾大学法学部卒業後、NTTに入社し、主に海外通信事業の戦略策定や契約交渉業務に専従。その後シカゴ大学ロースクールを経て、Sidley Austin法律事務所とGEにて勤務。

2011年より楽天(株)の国際部新規事業長として、M&A・新規国展開・合併・PMIなど前線に立ち数々の国際案件をリードした後、2014年に楽天のViber社の買収とPMIを経て現地イスラエルで3年間最高法務責任者として経営に携わり、日本支社をもマネージした。また楽天ではデジタルコンテンツカンパニーのCCO及びViber CVCファンドのマネージングパートナーも務めた。

2017年にジャコーレ株式会社を立ち上げイスラエル、日本、香港に拠点を置き海外のハイテクスタートアップ企業への投資やアジア進出支援及び日本企業のグローバルオープンイノベーション活動支援を担い、数々の成功事例を作り上げてきた。

2021年6月にグローバルイノベーションプラットフォーム(株)を設立し、イスラエルに限らず全世界のスタートアップを相手にするイノベーション事業を開始

現在アドイノベーション株式会社の取締役も務める。

2019年よりJICC（日本イスラエル商工会議所）の顧問を務める。

自身、高校卒業までの大半を米国で生活し、NY州弁護士としても活躍。



## 1. イスラエルにおける 3 分野の動向

- ライフサイエンス
- セキュリティ
- グリーンテック

## 2. イスラエル企業全般との協業やオープンイノベーションについて

## 3. 各 3 分野との協業に関する留意点

# イスラエルにおける3分野の動向

## (ライフサイエンス)

# グローバルから見たイスラエルヘルスイノベーション

## StartUp Health Insights | 2021 Q1 REPORT



### Health Innovation Hubs

While San Francisco, New York and Boston continue to be the most active metro areas for health tech funding, that title is shifting globally. This quarter, with seven deals each, Tel Aviv and London came out as the most-active hubs for health innovation funding outside the US.

City/Region	Funds Raised	2021 Q1 Deals
San Francisco Bay	\$3.2B	49
New York City	\$2.1B	37
Boston	\$567M	13
Denver	\$404M	5
Los Angeles	\$329.5M	7
Columbus, OH	\$185M	4
San Diego	\$144M	4
Washington DC	\$116M	4
Austin	\$94M	5
Dallas / Ft. Worth	\$75.5M	3

Most-Funded US Hubs

City/Region	Funds Raised	2021 Q1 Deals
Beijing	\$360M	1
Tel Aviv Metro Area	\$127M	7
Bangalore (Bengaluru)	\$86M	6
London Metro Area	\$66.3M	7
Toronto	\$47.7M	3
Seoul	\$44.5M	1
Paris	\$31M	2
Porto	\$25M	1
Montreal	\$21M	2
Barcelona	\$16M	1

Most-Funded OUS Hubs

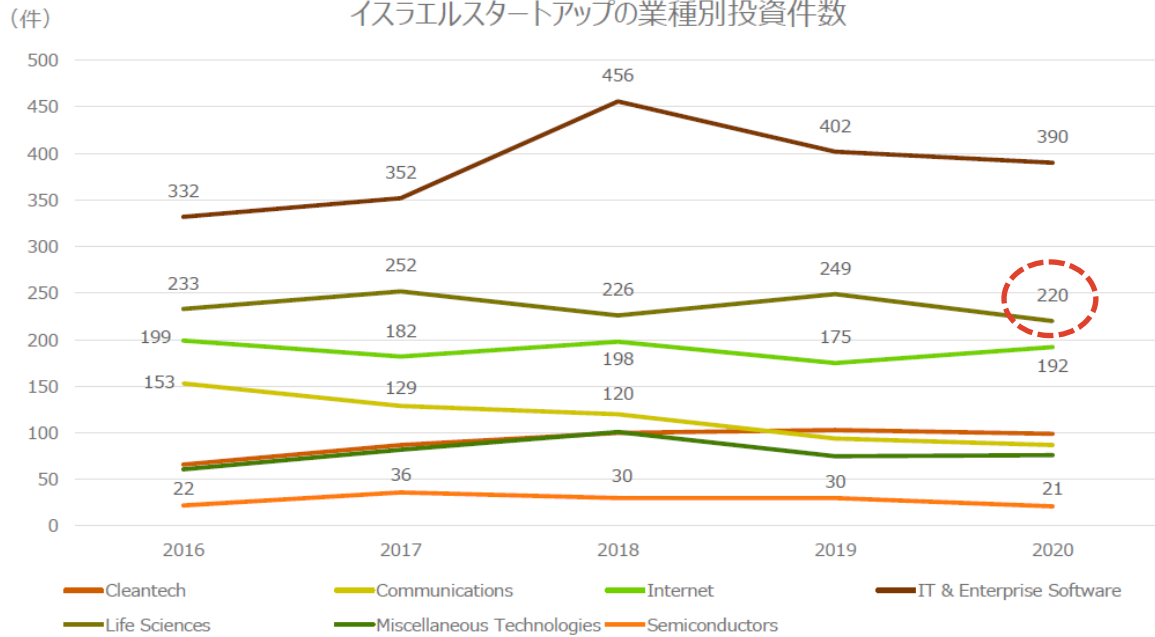
イスラエルのヘルスイノベーション  
スタートアップ企業への出資も加速

米国以外の都市別では2021年第一四半期に、1位の北京 (\$360M=約400億円) に続いてテルアビブのスタートアップに\$127M (約130億円) のファンディングがあった。

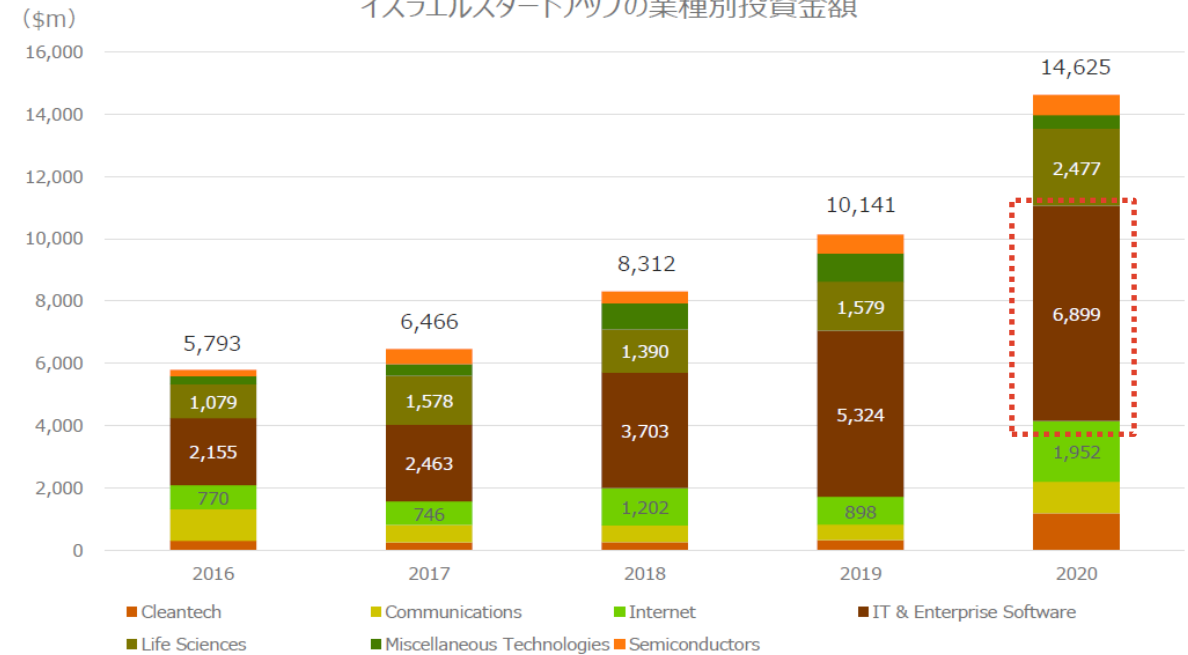
データソース : <https://www.startuphealth.com/>

# イスラエルスタートアップにおけるライフサイエンス分野投資

イスラエルスタートアップの業種別投資件数



イスラエルスタートアップの業種別投資金額



データソース: <https://www.ivc-online.com/>

# イスラエルスタートアップにおけるライフサイエンス企業



**START-UP NATION**

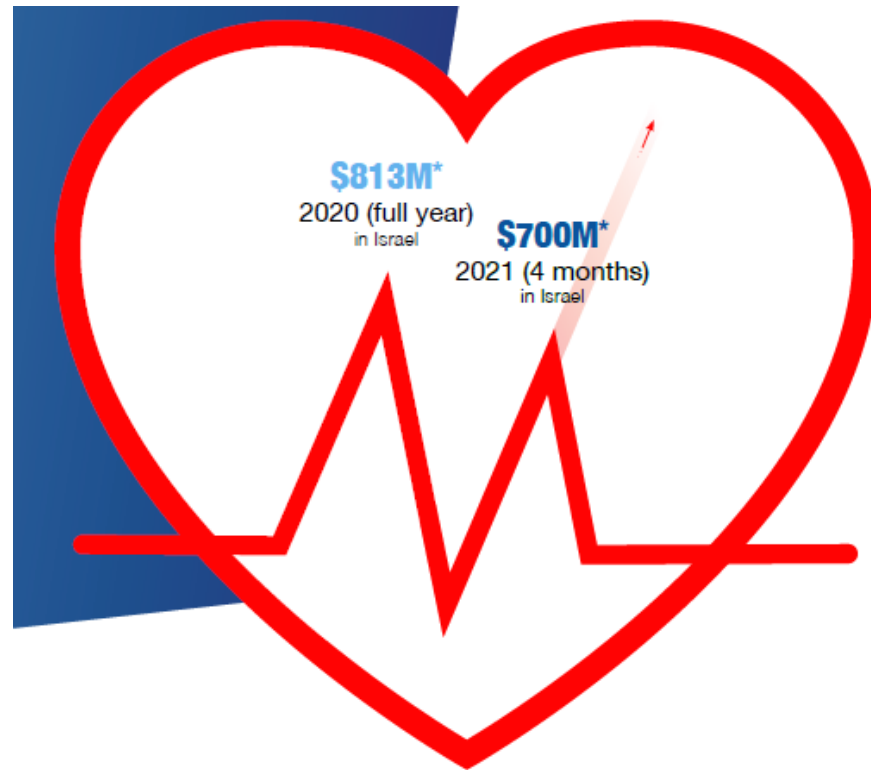
～10,000社



ライフサイエンス	1,828社
■ デジタルヘルス	514社
■ バイオテック	475社
■ 医療機器	689社
■ 製薬	150社

データソース：<https://www.ivc-online.com/>

# イスラエルスタートアップにおけるデジタルヘルス投資



2021年4月までの4か月間で既に\$700M (約770億円)のファンディング

2020年1年間の総ファンディング額\$813M (約890億円)の85%にまで到達

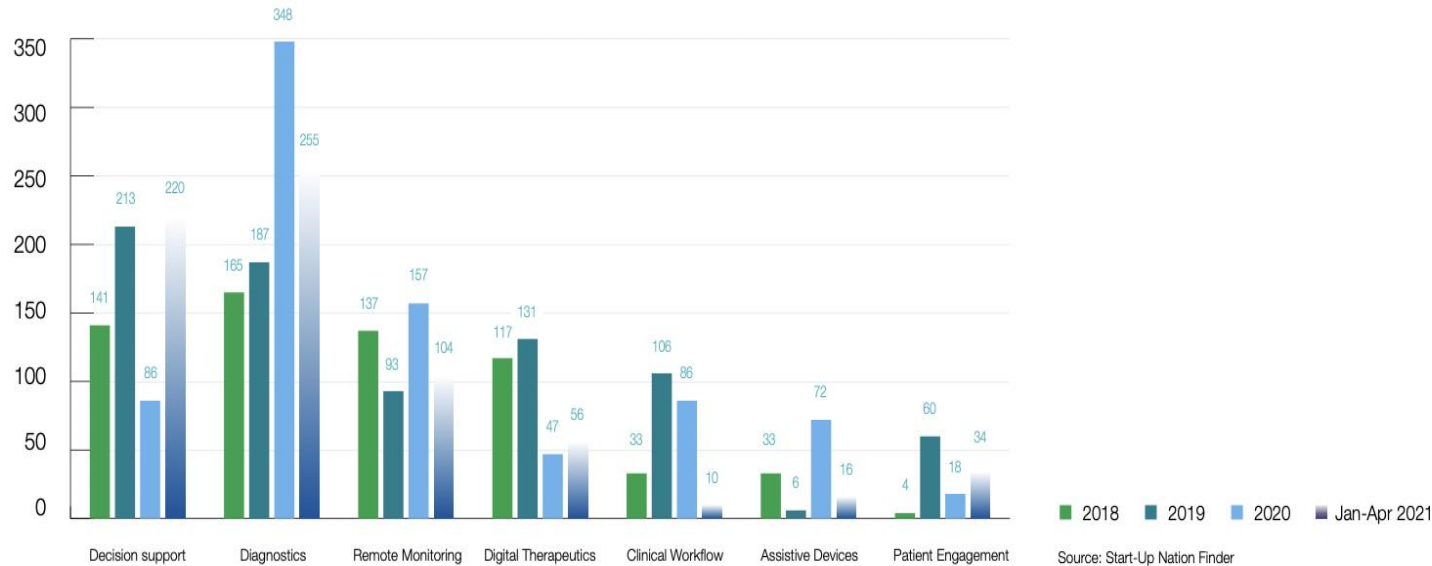
2021年は2020年と比較してレイターステージのファンディングが多いことから、この業界が成熟してきているのがうかがえる (30件に対して4か月で既に20件)

データソース : <https://www.startupnationcentral.org/>



# イスラエルスタートアップにおけるデジタルヘルス

Digital Health funding by subsector, \$M



デジタルヘルスで最もファンディングが集中したスタートアップの分野

- 診断系 \$255M
- 臨床決断支援 \$220M
- 遠隔監視 \$104M

(全体の83%を占める)

コロナとは関係のない技術分野ということで、デジタルヘルス業界自体に対する長期的な関心がうかがえる

データソース：<https://www.ivc-online.com/>

# イスラエルにおける3分野の動向

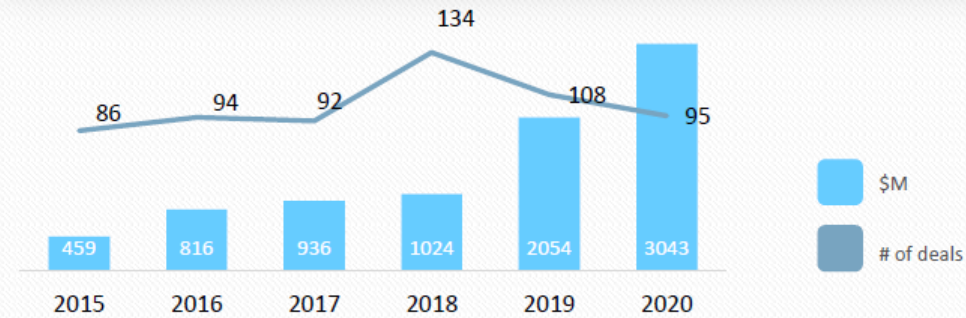
(セキュリティ)

# イスラエルのサイバーセキュリティスタートアップ

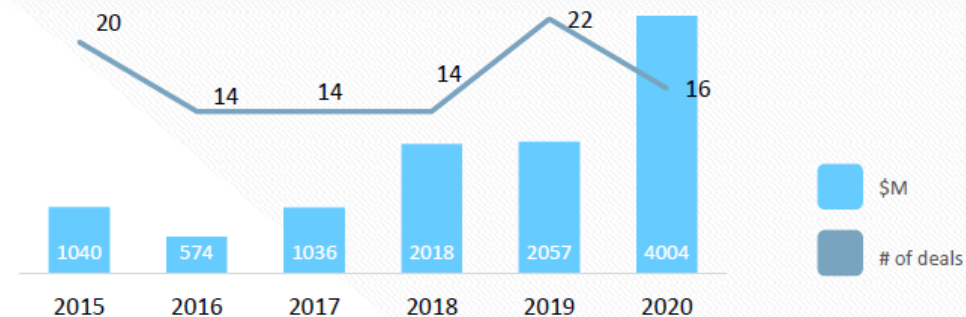


## Israeli Cyber Companies

サイバーセキュリティスタートアップへの投資  
(2015年~2020年)

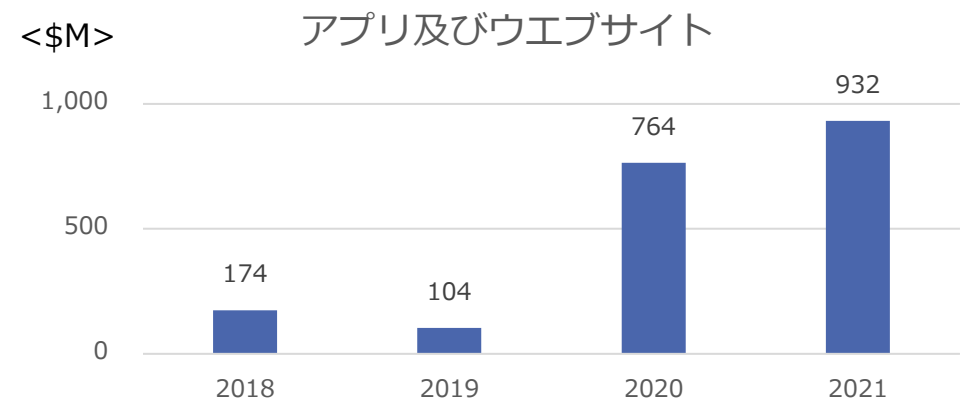
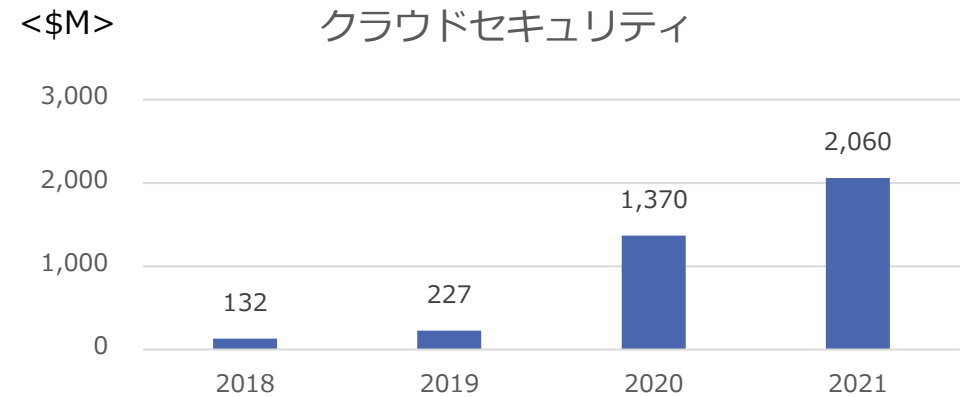


サイバーセキュリティスタートアップのエグジット  
(2015年~2020年)



データソース : <https://www.ivc-online.com/>

セキュリティ分野への投資は増加傾向にあり、特にクラウドセキュリティとアプリケーション及びウェブサイトの分野が伸びている。



データソース : <https://www.startupnationcentral.org/>

# イスラエルスタートアップにおけるセキュリティ企業



**START-UP NATION**

～10,000社



セキュリティ 730社

■ サイバーセキュリティ 453社

■ その他 277社

(ハードウェア、認証系、リスクマネジメント)

サイバーセキュリティで最も多いのはデータ保護、  
ネットワーク/インフラ

データソース : <https://www.ivc-online.com/>

# なぜイスラエルはサイバーセキュリティ分野が強いのか

## 政府の協力

- 首相自らがサイバーセキュリティ大国であることをプロモート
- 助成金制度による国をあげての知財保護
- ベルシェバ市に存在する先端技術研究パークでは多くの企業やVCを誘致



## 教育機関の発達

- 中学校からサイバーセキュリティ教育を開始
- 世界で唯一サイバーセキュリティが高校受験の科目として選択可能
- インターネットセキュリティが専攻可能な大学が多数存在
- サイバーセキュリティ分野で博士課程取得をさせた初めての国



## 軍での経験

- サイバーのインテリジェント部隊の育成に多額のお金とリソースを投下
- IDF（国防省）配下の特殊部隊がインキュベーターの役割を担う

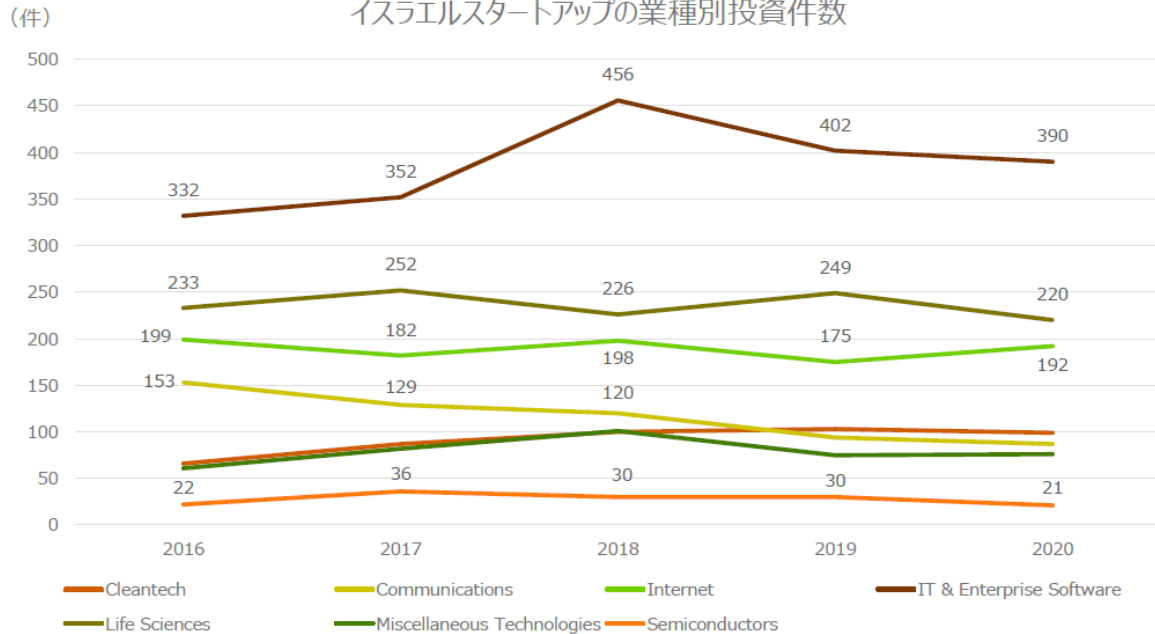


# イスラエルにおける3分野の動向

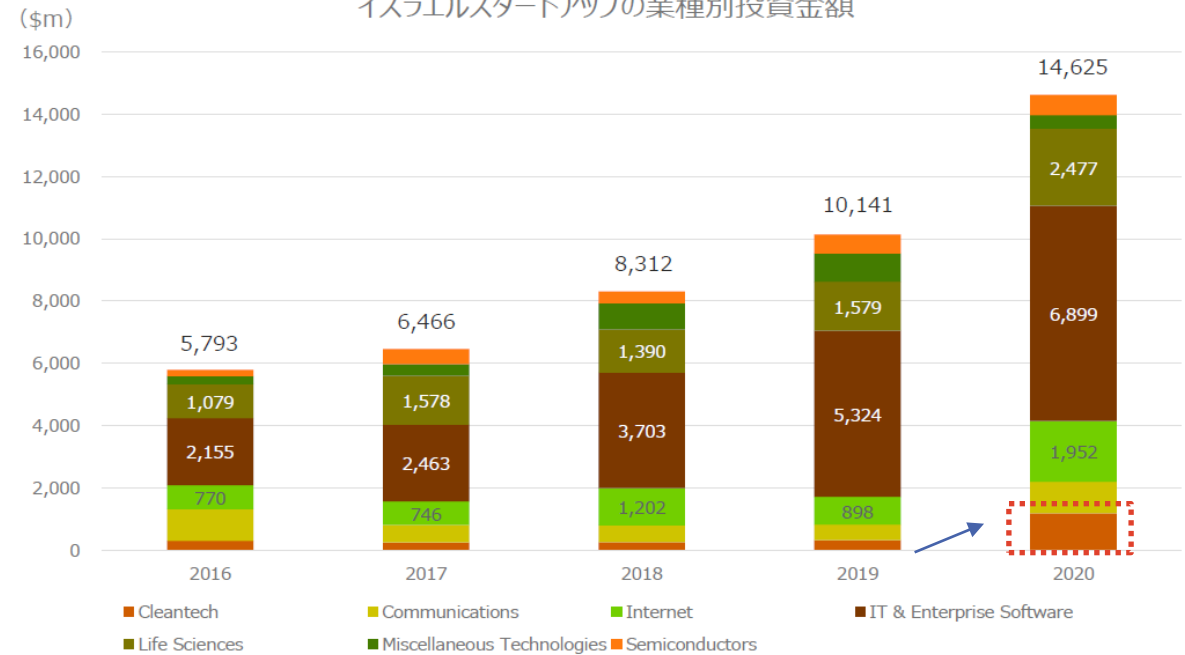
## (クリーンテック)

# イスラエルスタートアップにおけるクリーンテック分野投資

イスラエルスタートアップの業種別投資件数



イスラエルスタートアップの業種別投資金額



データソース: <https://www.ivc-online.com/>

# イスラエルスタートアップにおけるクリーンテック企業



**START-UP NATION**

~10,000社



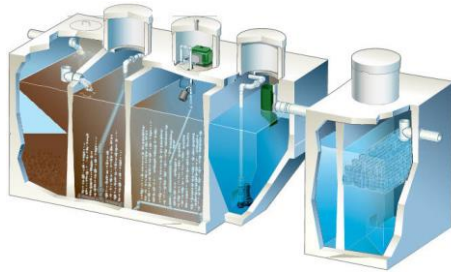
クリーンテック	887社
■ アグロテック	388社
■ エネルギー	221社
■ 環境問題	70社
■ 素材	67社
■ ウォーターテック	141社

データソース : <https://www.ivc-online.com/>



## 国をあげてのクリーンテックの底上げ

イスラエルでは下水の95%は再利用されており、灌漑用水の約31%は150以上の工場処理された廃水に由来している。汽水域の処理水は、農業と非農業の両方のニーズに使用されている。



2018年に政府は、企業がサーキュラーエコノミーに関連する取り組みの導入を奨励することを目的とした「国家資源効率・環境革新プログラム」を開始。環境促進プロジェクトに年間約7億5600万ユーロを投資することになった。

2019年に経済産業省の産業管理局が、環境省、製造業者協会、イスラエル・グリーンビルディング評議会、ヘルスステイナブルセンター、イノベーション庁などと協力して、サーキュラーエコノミー促進のための新しい技術によって、効率的な資源利用と環境問題の解決に向かわせることを目的とした国家プログラムを主導することとなった。

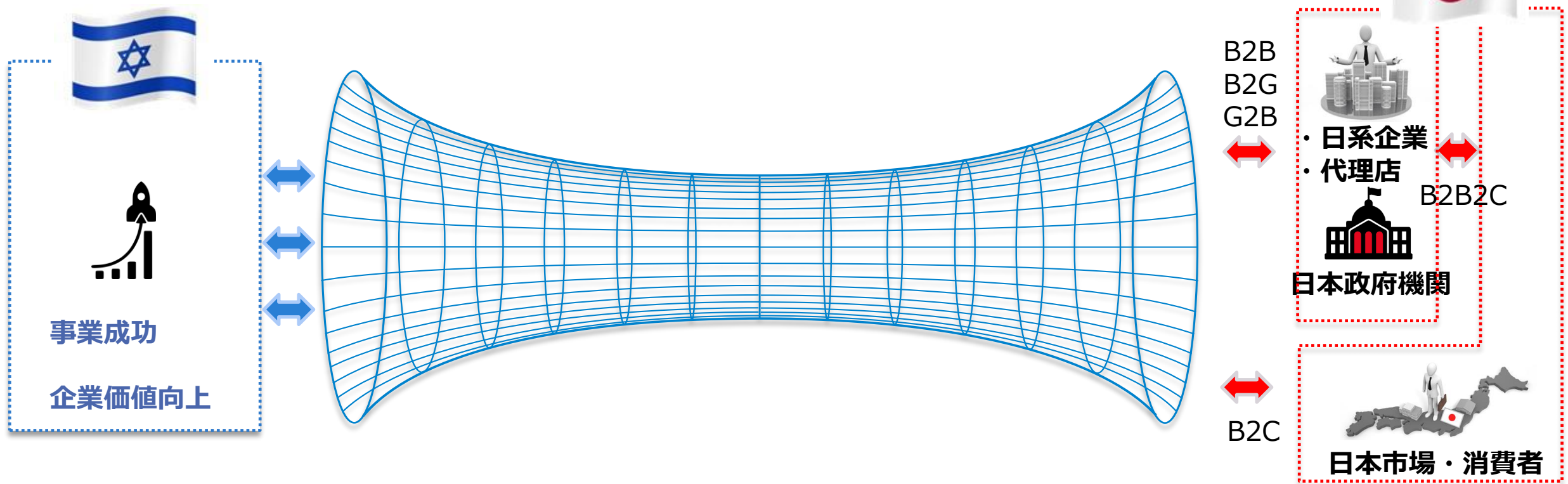
# イスラエル企業全般との協業について

---

# イスラエル企業と日本企業との協業の現状

日本進出を図りたい、日本企業と協業したいイスラエルのハイテク企業は増加傾向にある。

日本に何かしら拠点のあるイスラエルハイテク企業は90件以上 (IVCサーチ)



## 協業に行きつくまで

アプローチ

↳ POC (実証実験)

↳ 協業に向けた交渉

↳ 契約締結交渉



- 自社活用
- 共同開発
- 日本販売代理

### 成就しやすいパターン

- スタートアップが日本進出に積極的な場合
- 自動車業界や電気メーカーのような日本企業がグローバルで活躍している場合（日本にて決裁）
- 知合いのツテでの紹介の場合（レファレンス済み）
- 日本に担当者がいる場合
- マチュアステージのスタートアップで、出資金を必要としていない場合

## 協業する上での留意点

協業する上で技術やプロダクトを右から左へ受け流すだけでは、なかなか成功モデルへと成就しない。



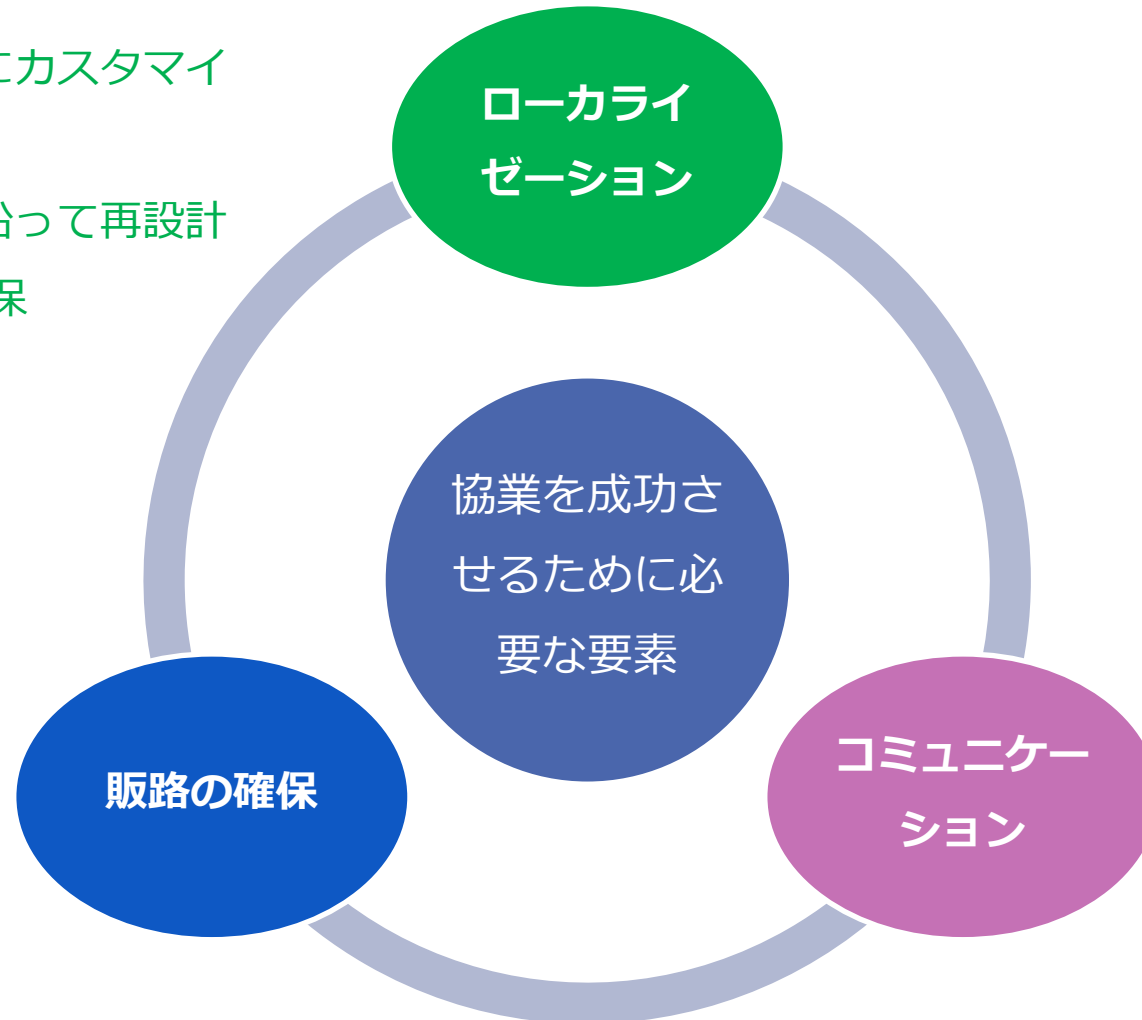
- お金
- 時間
- リソース

### 協業する上での注意点

- IP活用ライセンスの取得は難易度が高い
- エクスクルーシブ（独占権）の取引権利獲得はほぼない
- プロダクトやサービスのカスタマイズやローカライズの要求は難易度が高い
- 人気ある（イケてる）スタートアップは出資金なしで協業することはあまりない
- スタートアップがエグジットした場合に契約が継続する保証がない

# 協業成功の必要要素

- 日本市場に合ったプロダクトにカスタマイズ (言語のみならず)
- 法規制 (日本独自のもの) に沿って再設計
- 日本基準の品質レベルやCS担保



- 日本の商流に合った販売方法やチャネルの確保
- 日本に合ったマーケティングチャネルやツールの活用

- 語学力(英語・ヘブライ語)は必須
- 日本のビジネスマナーやビジネスカルチャーの許容
- 日本側の技術理解度

各3分野との協業について

# ライフサイエンス関連スタートアップとの協業

## 協業モデル

- 共同開発
- 販売代理

## 難しいポイント


- 規制（FDA）
- データ関連（個人情報）
- 関心分野の違い（国民性）
- 知的財産（IPライツ）

## 留意点 TIPS

- 欧米でFDAを通っている方が日本で許認可が取りやすい
- 機器の場合：品質安全規格であったり取扱い資格が必要であったりということをイスラエル側に認識させる必要がある
- データ関連の場合：日本独特のデータ情報の取扱いを要認識
- アプリの場合：iOSとアンドロイドの規約の違いを要認識

## 日本企業との協業事例



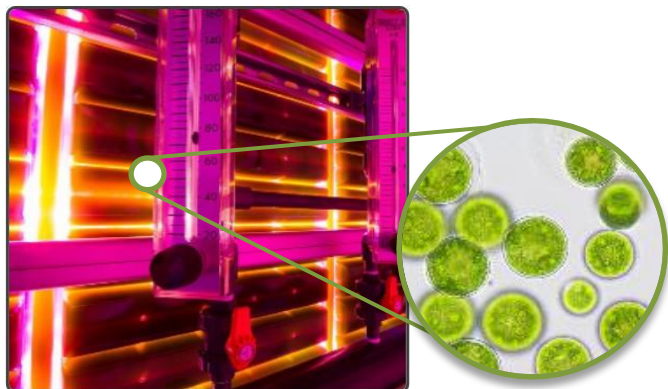
次ページ 





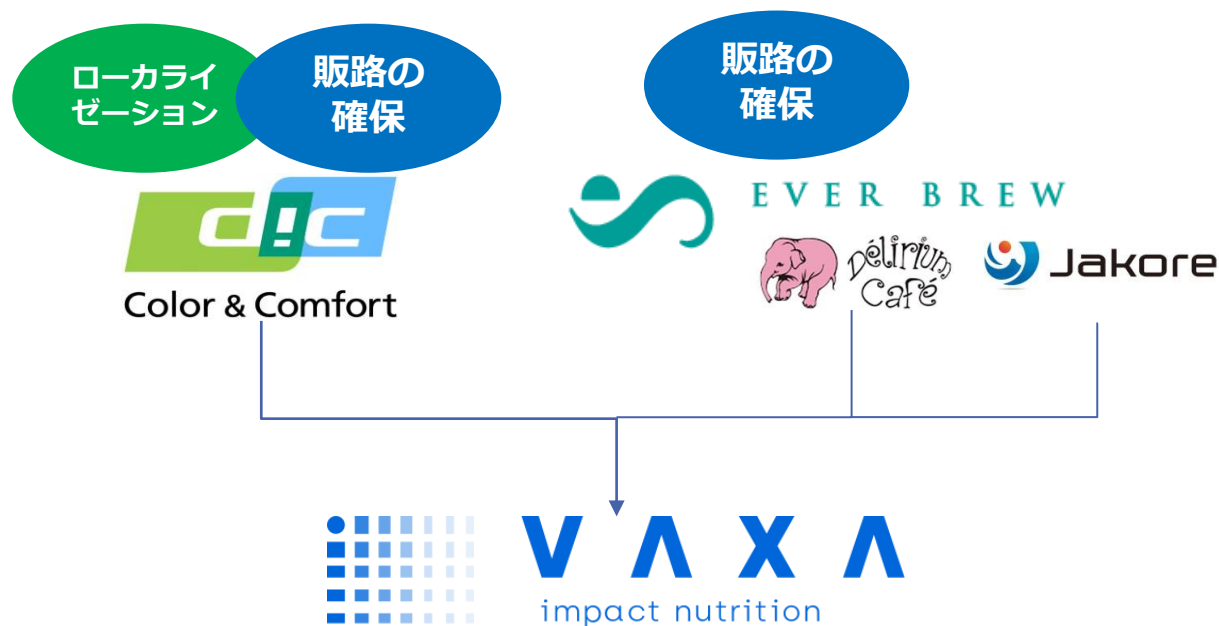
## 日本の大手企業及び飲食業とイスラエルスタートアップの協業パターン

【出資 + 自社活用/開発】



### LEDライトを用いた藻の培養

- アイスランドの地熱エネルギーを活用
- 通常の栄養価10倍の藻を均一的に培養
- オートメーション化された工場
- 培養にあたり土地と水の利用を99%削減



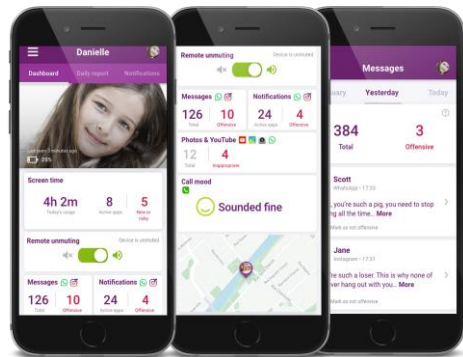
<https://prt看times.jp/main/html/rd/p/000000026.000056781.html>  
<https://prt看times.jp/main/html/rd/p/000000013.000031174.html>

# デジタルヘルス協業事例②






## 日本の中小企業とイスラエルスタートアップの協業パターン

【合併会社設立 + 出資 + 日本での販売代理】



### AI搭載の子供見守りアプリ

-  音声による子供のムード検知
-  不適切なコンテンツ
-  攻撃的な内容のテキスト



# セキュリティ関連スタートアップとの協業

## 協業モデル

- 社内での活用
- トレーニング活用
- 販売代理

## 難しいポイント

- 価格
- プロダクトの優位性
- 脆弱性の意識の違い

## 日本企業との協業事例



## 留意点 TIPS

- 具体的に何をしたいかを明確にする
- 日本で類似サービスの内容や価格をしっかりとコミュニケーション
- ローカライズのコストを認識（不採算にならないように）
- 業界特化型は活用しやすい



# クリーンテック関連スタートアップとの協業

## 協業モデル

- 共同開発
- 自社活用
- 販売代理

## 難しいポイント

- 規制
- 安全性の確保
- 需要の有無
- 応用科学などの知識

## 留意点 TIPS

開発期間に時間を要する（世に出るまで）ので、今後のトレンドを見極める必要があることと採算性があるかを考慮する必要がある

（例）空飛ぶ車 ⇒ 安全に移動可能な水素エネルギーの活用  
ゴミによる環境問題 ⇒ 新素材パッケージング

## 日本企業との協業事例



数分でスマホや自動車の充電を完了させる電池技術



水素を低コスト・高効率での電気分解を開発



BreezoMeter

リアルタイムに大気中の汚染状況と花粉の飛散データをアプリで提供