

我が国におけるコーポレートベンチャリング活動実態調査 ご回答いただく内容について

本調査は、我が国におけるコーポレートベンチャリング活動の実態把握および国際比較のために、経済産業省より委託を受け、みずほ情報総研株式会社ならびに一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会が行っております。

ご回答いただくにあたり、当該資料にごございます設問に対し、予め回答をご用意いただいた上で、下記回答画面よりご入力をお願いいたします。

ご回答いただけた方には、後日当該調査結果のデジタル版をお送りいたします。設問4のE-mailアドレス宛てにお送りいたしますので、ご記入ください。

ご回答先 <https://jp.surveymonkey.com/r/WXK6KQK>

ご回答期限 2018年11月30日

(ご回答にあたっての注意事項)

- ・上記回答画面には保存機能がございません。ご入力は一度にまとめてお願いいたします。
- ・WEB画面の最初の2画面については、「次へ」ボタンを一度押下いただきますと、前の画面に戻ることができません。特に、2画面目の貴社名・ご担当者名・E-mailアドレスをご入力いただく画面をスキップしてしまいますと、回答者に向けたデジタル版の調査報告をお送りすることができませんので、ご注意ください
- ・当該調査は、回答者のお名前や社名が特定されない形に集計し、公開いたします。例外は、設問1、2のみお名前・社名と紐づけて開示することがございます。特定を希望されない場合は、設問1、2にはご回答いただかなくて結構です。

ご質問等ございましたら、下記までお問合せください

みずほ情報総研株式会社 経営・ITコンサルティング部 (担当：稲場・鈴木)

E-mail: meti-jvca_research@mizuho-ir.co.jp

TEL: 03-5281-5406



みずほ情報総研

<以下、回答画面コピーとなります>

World of Corporate Venturing 2019 and Annual Review survey

世界のコーポレートベンチャーキャピタル 2019 年版アンケート

本調査は、我が国におけるコーポレートベンチャリング活動の実態把握および国際比較のために、経済産業省より委託を受け、みずほ情報総研株式会社ならびに一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会が行っております。

また本調査は、「The World Corporate Venturing 2019 report」（世界のコーポレートベンチャーキャピタル・レポート 2019 年版）を取り纏めた Global Corporate Venturing 誌（Mawsonia 社 <http://mawsonia.com/>）の協力を得て行っております。

本調査では、日本のコーポレートベンチャリング活動の形態、サイズ、組織、目的等の情報から実態を把握し、更に Global の状況と比較する事を目的としています。またこの調査結果を、ご協力頂ける方々の、コーポレートベンチャリング活動の参考にして頂ければと考えております。

差支えない範囲で、できるだけ多くの質問にお答え頂ければ幸いです。

回答頂いた内容につきましては、回答者のお名前や社名が特定されない形に集計し、経済産業省より公開されます。回答頂いたデータは、Global Corporate Venturing ならびに日本ベンチャーキャピタル協会内にとどめ、第三者には提供いたしません。

本調査ならびに回答の使用に関してご質問やご心配な点がございましたら、みずほ情報総研株式会社 経営・IT コンサルティング部（担当：稲葉・鈴木）までお問合せください。

一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会

<調査画面上のご注意:画面上ではこの頁から「次へ」を押すと当該ページに戻れなくなります>

Qualitative questions

Please fill in to get quoted in our report. Please note that all other questions of the survey on the following pages are collected anonymously and aggregate results will NOT be associated with the names and institutions of survey respondents.

以下の質問に順にお答えください。回答いただいた方には本調査の結果レポートをお送りいたします。

1. What was/were the most important technology trend(s) in 2019

2019年のテクノロジーのトレンドで、最も重要だと思われるものを、一つまたは複数挙げてください。

2. What will be the biggest investment opportunities in 2019?

2019年に、投資のチャンスとして大きな可能性がありそうなものを挙げてください。

3. Please provide the following information (This is ONLY for answers to Q1 & Q2, so that you can be quoted in our report. The rest of your answers in this survey will remain anonymous)

以下の情報をご提供ください。(この情報は質問1および2の回答をレポートでご紹介するときのみ用いられます。それ以外のアンケートの回答は、個人を特定せずに集計します)。

Name & surname:

お名前 :

Venturing arm/corporate division:

ベンチャー投資・協業担当組織名/部署名

4. Please provide an e-mail address to receive a digital copy of the report. Your identity and e-mail address will NOT be associated with the rest of the answers provided in this survey and will NOT be shared by GCV to any third parties!

本レポートのデジタル版をお送りするため、メールアドレスをご記入ください。お名前などの個人情報やメールアドレスは、次ページ以降の質問へのご回答とは紐づけられません。また、GVCが第三者に提供することはありません。

<調査画面上のご注意:画面上ではこの頁から「次へ」を押すと当該ページに戻れなくなります>

5. Which sectors would you use to describe your parent company?

御社（あるいは親会社）の業種を教えてください。

- Financial services
金融サービス
- Industrial (manufacturing, chemicals, advanced materials, agriculture)
工業（製造業、化学製品、先端材料、農産物など）
- Telecoms
電気通信
- Consumer (e-commerce, food & beverages, physical consumer goods, fashion etc.)
消費（e コマース、食品・飲料、消費財、衣料品など）
- Healthcare (pharmaceuticals, medical devices diagnostics, care provision etc.)
ヘルスケア（医薬品、医療機器・診断機器、ケア提供など）
- Transport and logistics
運輸、輸送
- Media (entertainment, games, marketing & advertising)
メディア（エンタテインメント、ゲーム、マーケティング、広告）
- Energy, natural resources and utilities
エネルギー、天然資源、電気・ガス・水道など公益事業
- Information Technology (hardware & software)
IT（ハードウェア、ソフトウェア）
- Services (business & legal consulting, education, tourism, real estate etc.)
サービス（経営・法律コンサルティング、教育、旅行、不動産など）

6. What is your priority, financial or strategic returns?

金銭的なリターンと戦略的なリターンでは、どちらを重視しますか?

- A mix of both strategic and financial
金銭的なリターンと戦略的なリターンの両方
- Strategic returns mostly
主に戦略的なリターン
- Financial returns mostly
主に金銭的なリターン

7. How are you structured?

どのようなストラクチャーでベンチャー投資をしていますか?

- Investing from corporate balance sheet
会社のバランスシートから直接投資。
- Using a fund structure
ファンドを形成して投資。

8. If you have a fund structure, what type of fund structure?

ファンドを形成されている場合、そのストラクチャーは以下のどのタイプですか?

- Fully committed capital, and significant autonomy, akin to a traditional venture GP/LP structure
資金枠が決められている中で、大きな自由裁量権を持っている。一般的なベンチャーキャピタルのファンドのストラクチャー（ゼネラルパートナー/リミテッドパートナーの形）に近い。
- Separate fund entity and capital “committed” but fund remains wholly-owned by parent entity and thus subject ultimately to parent entity control
独立したファンドで資金枠も決められているが、ファンドは親会社が所有しており、最終的なコントロール権は親会社にある。
- Not applicable
どちらでもない。

9. What is the importance of the following value drivers to your venturing unit?

(Please assign score on scale 0-5, where 0="not relevant" and 5="critically important")

ベンチャーへの投資・協業によって得られる効果のうち、以下の点はあなたの組織にとってどの程度重要ですか?

(0=まったく重要でない、5=非常に重要であるとして、0~5の数字でお答えください)。

- Business model innovation (exploring and testing new business models)

ビジネスモデルの革新 (新しいビジネスモデルの探索や試行)

- Financial returns

金銭的なリターン

- Technology innovation (using the market for R&D)

技術の革新 (研究開発のためにその市場を用いる)

- Market sensing (gathering market intelligence through the start-up ecosystem)

市場の理解 (ベンチャー業界を通じて、市場の情報を集める)

- Organizational innovation (bringing entrepreneurial thinking and ways of working into the corporate parent company)

組織の革新・改革 (起業家的な思考や行動を、自社《あるいは親会社》にもたらす)

- Company profile/brand building (using CVC activities for public relations and attracting talent)

企業イメージやブランドの構築 (CVCの活動自体を広報や採用活動に利用する)

- Other (please specify)

その他 (具体的にご記入ください)

10. How do you measure the performance of each value driver (as identified in the previous question)?

質問 9 で挙げたベンチャーへの投資・協業による成果を、それぞれどのように測定していますか?

Business model innovation

ビジネスモデルの革新

Financial returns

金銭的なリターン

Technology innovation

技術の革新

Market sensing

市場の理解

Organisational innovation (internal)

組織の革新・改革

Company profile/brand building (external)

企業イメージやブランドの構築

Other (Please specify value driver and measure)

その他（具体的な効果とその測定方法をご記入ください）

11. What is the top Key Performance Indicator (KPI) that you use to measure each value driver?

Please specify:

質問 10 で挙げた成果を測定する際に、どのような業績評価指標 (KPI) を使っていますか? 項目ごとに、できるだけ具体的に挙げてください。

Business model innovation

ビジネスモデルの革新

Financial returns

金銭的なリターン

Technology innovation

技術の革新

Market sensing

市場の理解

Organisational innovation (internal)

組織の革新・改革

Company profile/brand building (external)

企業イメージやブランドの構築

Other (Please specify value driver and measure)

その他 (具体的な効果と KPI をご記入ください)

12. Which of the following would best describe you as a corporate investor?

[御社がベンチャー投資をする際]の投資方針に最もよく当てはまるものは、次のうちどれですか?

- We back companies which provide operating efficiencies to our industry
自社業界の事業効率を改善するような企業を支援する。
- We look for potential products and solutions for our company to sell
自社が将来的に販売できそうな商品やソリューションを探す
- We build ecosystems that provide markets for our company's products and solutions
自社の製品やソリューションの市場となるようなエコシステムをつくる。
- We back companies with the potential to enter new markets
自社が新たな市場に参入するきっかけとなるような企業を支援する。
- We are purely financially focused
純粋に金銭的なリターンを追求する。

13. What would you define as an important strategic return?

戦略的なリターンとしては、何が重要だと考えますか?

14. Approximately what percentage of your investments are expected to deliver value within:

下記の期間内にリターン（戦略的・金銭的）が出る投資は、全体のおおよそ何%程度と考えていますか?
優先順位の高い方から 1-4 の数値をいれてください。

Percentage of investments

投資全体における割合

0 - 2 years

0-2 年

3 - 5 years

3-5 年

6 - 10 years

6-10 年

15. What is your overall CVC fund size?

CVC ファンドの規模は全体でどのくらいですか? (1ドル=110円で換算)

- Under \$50m
5000 万ドル以下 (55 億円以下)
- \$51m - \$100m
5100 万 - 1 億ドル (56 億円 - 110 億円)
- \$101m - \$200m
1 億 100 万ドル - 2 億ドル (111 億円 - 220 億円)
- \$201m - \$300m
2 億 100 万ドル - 3 億ドル (221 億円 - 330 億円)
- \$301m - \$500m
3 億 100 万ドル - 5 億ドル (331 億円 - 550 億円)
- \$501m - \$1bn
5 億 100 万ドル - 10 億ドル (551 億円 - 1100 億円)
- Over \$1bn
10 億ドル超 (1100 億円超)
- Other (please specify)

その他 (具体的にご記入ください)

16. Which stage of start-ups do you aim to invest? Please prioritize the following four stages, numbering 1 to 4 according to your priority. (1=most prioritized, 4=least prioritized)

御社はどのステージのベンチャーを投資ターゲットとされていますでしょうか？優先順位をお答えください。(優先順位の高い方を1として、1から4まででお答えください)

Seed stage (Just have ideas of products or services).

シード (まだ商品・サービスができあがっていないアイデア段階)

Early stage (Have developed products or services, but not ready to market them)

アーリー (商品・サービスができあがったが、まだ商用としては未熟な段階)

Expansion stage (Have sales from products or services, and the sales are growing.)

エクспанション (商用に使える商品・サービスによる売上があがり、更に拡大していく段階)

Later stage (Sales are getting large enough to enable you to consider an IPO.)

レーター (売上が伸びており、IPOの検討も開始できる段階)

17. How much has your unit invested in its history?

これまでに、実際にどのくらいの金額を投資しましたか？ (1ドル=110円で換算)

- Zero to \$50m
0ドル-5000万ドル (0円-55億円)
- \$51m to \$100m
5100万-1億ドル (56億円-110億円)
- \$101m to \$300m
1億100万ドル-3億ドル (111億円-330億円)
- \$301m to \$500m
3億100万ドル-5億ドル (331億円-550億円)
- \$501m to \$1bn
5億100万ドル-10億ドル (551億円-1100億円)
- More than \$1bn
10億ドル超 (1100億円超)

18. How much approximately does your CVC unit normally aim to invest within a year?

1年間のおおよその投資金額は、通常どのくらいですか？（1ドル=110円で換算）

- Zero to \$5m
0ドル-500万ドル（0円-5億円）
- \$6m to \$10m
600万ドル-1000万ドル（6億円-11億円）
- \$10m to \$20m
1000万ドル-2000万ドル（11億円-22億円）
- \$20m to \$30m
2000万ドル-3000万ドル（22億円-33億円）
- \$30m to \$50m
3000万ドル-5000万ドル（33億円-55億円）
- More than \$50m
5000万ドル超（55億円超）

19. When was your CVC unit set up?

あなたのCVC組織はいつ設立されましたか？

- 1970-1979
- 1980-1989
- 1990-1999
- 2000-2009
- 2010-2018

20. How many deals has your unit backed in its history?

これまでに、いくつの案件に投資しましたか?

- Zero to 5
0-5 件
- 6 to 10
6-10 件
- 11 to 25
11-25 件
- 26 to 50
26-50 件
- 51 to 100
51-100 件
- Over 100
100 件超

21. Of the deals your unit has backed, what percentage of those deals did your unit act as the lead investor (i.e. leading or co-leading setting valuation, key investment terms and leading negotiation process)?

投資した案件のうち、あなたの組織がリードインベスターとなった案件は何%ですか? (リードインベスターとは、自社単独で、あるいは他社と共同でバリュエーションを行い、主要な投資条件を決め、交渉プロセスを主導したような案件を指します)

- Less than 25%
25%未満
- Between 25% and 50%
25%-50%
- Greater than 50%
50%超

22. How do you search for investments? Please select all that apply.

どのようにして投資案件を探しますか? 当てはまるものをすべてチェックしてください。

- Theme-based (e.g. digital, IoT)
テーマを基準に探す (デジタル、IoT など)
- Thesis-based (looking for a specific company to test a hypothesis)
論点を基準に探す (仮説を検証するために適した会社を探す)
- Parent/Group business-based (looking for investment in line with business verticals)
親会社/グループのビジネスを基準に探す (特定の市場の中で投資案件を探す)
- Other (please specify)

その他 (具体的にご記入ください)

23. Through which of the following do you support your portfolio companies? Please select all that apply.

投資しているベンチャー企業を、以下のどの手法でサポートしていますか？ 当てはまるものをすべてチェックしてください。

- Board seats
取締役の派遣
- Observer seats
オブザーバーの派遣
- Access to R&D or technical expertise
R&D や技術面の専門知識を提供
- Access to partnerships and supplier/consumer networks
提携先や、サプライヤーのネットワーク、顧客のネットワークを紹介
- Marketing and public relations
マーケティングや広報面での支援
- Solely equity funding
資金提供のみ
- Other (please specify)

その他（具体的にご記入ください）

--

24. Of the deals your unit has backed, what percentage of deals does your unit actively support the portfolio company through a board seat?

これまでに投資したベンチャー企業のうち、取締役の派遣を通じて積極的にサポートしている企業の割合はどのくらいですか?

- Less than 25%
25%未満
- Between 25% and 50%
25%から 50%の間
- Greater than 50%
50%以上

25. For those portfolio companies where you have a board seat (or a board observer seat), are there any special structures that have been put in place to address conflicts or confidentiality concerns (i.e. special Board committees; specified limits on sharing confidential information; etc). Please describe:

取締役（あるいは取締役会のオブザーバー）を派遣している投資先企業のうち、利益相反や機密保持についての懸念に対処するために、特別な仕組みを設けた例はありますか（取締役会の特別委員会、機密情報の共有に関する制限など）。具体的にご記入ください。

--

26. Of the deals your unit has backed, what percentage of deals are completed to coincide with some form of commercial partnering or collaboration agreement with the portfolio company and the unit's parent?

これまでに投資したベンチャー企業と、御社（または親会社）との間で、事業提携や協業契約を行うことが決まり、それと同時に投資が行われた案件は、全体の何%ですか？

- Less than 25%
25%未満。
- Between 25% and 50%
25%から 50%の間。
- Greater than 50%
50%超。

27. Of the deals your unit has backed where the investment precedes any form of commercial agreement, what percentage of deals subsequently result in some form of commercial partnering or collaboration agreement with the portfolio company and the unit's parent?

これまでに投資したベンチャー企業と、御社（または親会社）との間で、投資時には事業契約などを結んではいなかったものの、投資後に事業提携や協業契約を行うことになった案件は、全体の何%ですか？

- Less than 25%
25%未満。
- Between 25% and 50%
25%から 50%の間。
- Greater than 50%
50%超。

28. Do you help your corporation's M&A team identify and buy your or other venture-backed portfolio companies?

御社のベンチャー投資・協業を担当する組織は、M&A 部門に協力し、御社の投資先ベンチャー企業や、他のベンチャー企業の中から買収候補企業を探し、M&A 部門が買収を行うのを手伝っていますか?

- Yes
はい
- No
いいえ
- Not applicable/Corporate parent does not have M&A division
どちらでもない/本社や親会社には M&A 部門はない

29. Of the deals your unit has backed, what percentage of deals has your unit negotiated some form of first notice, right of first offer, right of first refusal or similar rights on an exit of the portfolio company?

御社がベンチャー企業に投資するにあたり、例えば買収に関する First Notice (通知義務)、First Offer (優先交渉権)、First Refusal (拒否権) といった条件を交渉した案件は、全体の何%ですか?

- Less than 25%
25%未満。
- Between 25% and 50%
25%から 50%の間。
- Greater than 50%
50%超。
- Please describe:

交渉内容をご記入ください。

30. How many of your portfolio companies has your parent corporation bought?

投資先ポートフォリオに含まれている企業のうち、御社（または親会社）に買収された企業は何社ありますか？

- None
なし
- 1 to 5 companies
1-5 社
- 6 to 10 companies
6-10 社
- 11 or more companies
11 社以上
- None yet but expected to acquire at least one when portfolio matures
まだ買収された会社はないが、時期がきたら少なくとも 1 社は買収する予定。

31. Do you actively take LP stakes in other VC funds?

他のベンチャーキャピタルのファンドに、LP（有限責任組合員）として投資を行っていますか？

- Yes
はい
- No
いいえ

32. How many LP stakes do you hold?

LP として、いくつのファンドに投資していますか?

- None (なし)
- 1
- 2
- 3 - 5
- 6 - 10
- More than 10 (10 以上)

33. What is your portfolio worth compared to original investment amount by multiple?

投資ポートフォリオ全体の現在の企業価値合計は、投資金額の何倍（何%）になっていますか？

0 to 50% of invested capital

投資資本の 0-50%

50% to 100%

50%-100%

100% to 150%

100%-150%

150% to 200%

150%-200%

200% to 300%

200%-300%

300% to 500%

300%-500%

500% to 1000%

500%-1000%

More than 1000%

1000%超

34. What is your internal rate of return (IRR) on the portfolio?

投資ポートフォリオ全体の IRR（内部収益率）は何%ですか？

- A negative IRR
マイナス
- 0 to 2%
0-2%
- 3% to 5%
3%-5%
- 6% to 10%
6%-10%
- 11% to 20%
11%-20%
- 21% to 30%
21%-30%
- 31% to 40%
31%-40%
- 41% to 50%
41%-50%
- More than 50%
50%超

35. What is your required IRR for an investment? Please specify.

投資 1 件当たり、何%の IRR を上げることが求められていますか? 具体的な数字をご記入ください。

36. How important are the following critical factors to the success of your venturing unit? Please assign score on scale 0-5, where 0 = "not relevant" and 5 = "critically important".

御社のベンチャー投資・協業活動が成功するための要因として、以下の点ほどの程度重要だと考えられますか? 0=まったく重要でない、5=非常に重要であるとして、0~5 の数字でお答えください

Score

Quality of investment team

投資チームの人材のクオリティ

Ecosystem network

関係する企業とのネットワーク

Office location

オフィスの所在地

Available funding

投下できる資金

Retention of investment team

投資チームの人材の定着

No change in investment strategy

投資戦略が変更されないこと

Time for portfolio companies to perform

投資した企業が成果を出すまでの期間

37. What is your required gross multiple or required cash-on-cash multiple/return for an investment? Please specify.

投資 1 件あたり、何倍のキャッシュ・オン・キャッシュ・リターン (投資したキャッシュに対し、売却収入・配当などで受け取ったキャッシュの割合) を上げることが求められていますか? 具体的な数値をご記入ください。

38. Which of the following metrics do you use, if any, to analyze investments? Please select all that apply.

投資の分析をするために、以下の指標を使っていますか? 使っているものをすべてチェックしてください。

Hurdle rate or IRR

ハードルレート、または IRR

Cash-on-cash multiple

キャッシュ・オン・キャッシュ・リターン

Multiple of sales/earnings

売上倍率/EBITDA 倍率などの利益倍率

Net Present Value (NPV)

正味現在価値 (NPV)

None

指標は使っていない

Other (please specify)

その他 (具体的にご記入ください)

39. Which C-level executive does the head of your unit report to?

御社のベンチャー投資・協業を担当する組織は、取締役・執行役員クラスでは誰から指示を受けていますか？

- Head of R&D
R&D 担当のトップ
- Chief Technology officer
最高技術責任者／技術担当役員
- Head of strategy
戦略担当のトップ
- Head of corporate development
コーポレートディベロップメント担当のトップ
- Chief Innovation Officer
最高イノベーション責任者／イノベーション担当役員
- CEO
CEO（最高経営責任者）
- Chief Information Officer
最高情報責任者／情報担当役員
- CFO
CFO（最高財務責任者）／財務担当役員
- COO
最高執行責任者／業務担当役員
- Chief Marketing Officer
最高マーケティング責任者／マーケティング担当役員
- Other (please specify)

その他（具体的にご記入ください）

--

40. How many executives are in your corporate venturing unit?

御社のベンチャー投資・協業担当組織には、何人の取締役・執行役員がいますか?

- 0 to 2 executives
0-2 人
- 3 to 5 executives
3-5 人
- 6 to 10 executives
6-10 人
- 11 to 20 executives
11-20 人
- 21 to 40 executives
21-40 人
- More than 41 executives
41 人以上

41. Who ultimately makes the fund investment decisions?

投資に関する最終的な意思決定は、誰が行いますか?

- Corporate (investing in start-up companies on request of specific parent/Group business)
本社（親会社やグループ会社の事業部門からの要請に基づいて、ベンチャー企業に投資を行う）。
- CVC fund (investing in start-up companies independently, based on fund strategy)
CVC ファンド（ファンド自体の戦略に基づいて、独自にベンチャー企業に投資を行う）。
- CVC but must have business unit support and be strategically aligned to business unit
CVC だが、事業部門の同意を得る必要があり、事業部門の戦略と整合していなければならない。
- Other (please specify)

その他（具体的にご記入ください）

42. Please select the key decisions makers within your corporate venture unit who establish your strategic or financial priorities:

御社のベンチャー投資・協業の担当組織内で、戦略的リターンと金銭的リターンの優先順位を決める主な意思決定者は誰ですか?

- Corporate C-suite
本社の取締役・執行役員レベル
- Collaborative across C-suite and CVC unit
本社の取締役・執行役員と CVC 組織が共同で決定する
- CVC unit only
CVC 組織
- CVC unit plus external consultants.
CVC 組織と外部のコンサルタント

43. What is the average age of members of your team?

御社のベンチャー投資・協業を担当する組織の平均年齢は何歳ですか?

- Younger than 30
30歳未満
- 30 – 40 years old
30–40歳
- 40 – 50 years old
40–50歳
- 50 – 60 years old
50–60歳
- 60 or older
60歳以上

44. What is the male-to-female ratio in your team?

御社のベンチャー投資・協業を担当する組織の男女比は以下のどれですか?

- All female
全員が女性。
- Majority female
女性が過半数。
- Relatively even
男女ほぼ同数。
- Majority male
男性が過半数。
- All male
全員が男性。

45. Have your company ever acquired a start-up company (or companies) since the establishment of the unit?

御社では、これまでにベンチャー企業の M&A 実績はありますか？

- Domestic start-up companies only
国内企業のみ実績有り
- A mix of both domestic and overseas start-up companies
国内企業と外国企業ともに実績あり
- Overseas start-up companies only
外国企業のみ実績有り
- No
実績なし

46. What is the size of your annual budget for start-up acquisitions?

ベンチャー企業の M&A に関する年間予算はどれくらいですか？

- Less than 2 billion yen.
20 億円未満
- 2 billion or more and less than 5 billion yen.
20 億円以上～50 億円未満
- 5 billion or more and less than 10 billion yen.
50 億円以上～100 億円未満
- 10 billion or more and less than 30 billion yen.
100 億円以上～300 億円未満
- 30 billion yen or more.
300 億円以上

Q45で「実績あり」とお答えいただいた方のみ、次のQ47からQ53の質問にお答えください。

(Q45で「実績なし」とお答えいただいた方への質問は以上となります。一番下にある「完了」ボタンをクリックして、サーベイを終了させて下さい。)

47.(Asking to those who answered “No” to question #45,) what is the reason(s) for not having acquired start-ups?

(Q45で「実績無し」と回答された方にお伺いします) ベンチャー企業のM&Aを過去行っていない理由は何ですか？

- The risk of acquisition seems to be high
リスクが高い
- We don't have any knowhow for acquisition.
買収のノウハウがない
- We expect PMI would be difficult.
PMI (Post Merger Integration : 買収後統合) の実行が難しい
- We haven't found any start-ups worth buying.
買収に値するベンチャー企業がない
- We don't/cannot have enough information about start-up companies.
ベンチャー企業の情報がない/アクセスできない
- We focus mainly on our own R&D rather than acquiring companies from outside.
自社のR&Dに注力している
- Other. (please specify)

その他 (具体的にご記入ください)

48.(Asking to those who answered “Yes” to Question #45,) how many start-up companies do you usually buy annually?

ベンチャー企業の M&A 実績件数は年間どれくらいですか？

- Zero.
0 件
- 1 – 3 companies.
1-3 件
- More than 4 companies.
4 件以上

49.What percentage of outstanding shares do you usually buy when you acquire a start-up company?

御社の M&A では、原則株式の何%を取得されていますか？

- Less than 50%.
50%以下
- 51 – 99% (hold a majority share)
51-99% (過半数取得)
- 100% (outright acquisition)
100% (完全買収)

50. What do you mainly aim to achieve when you acquire a start-up? Please select up to three.

御社の M&A の主たる目的は何ですか。以下のうち 3 つまでお選びください。

- Increase in sales.
売上高増
- Increase in profit.
利益増
- New-business development.
新規事業開発
- Acquisition of new technology.
技術獲得
- Acquisition of talents.
人材獲得
- Acquisition of customers.
顧客獲得
- Acquisition of brands.
ブランド獲得
- Positive impact on our company's entrepreneurship and corporate culture.
起業家文化・組織へのポジティブな影響
- Other (Please specify).

自由記述（具体的にご記入ください）

--

51.What percentage of the start-ups you had acquired realized the aims identified in the previous question?

質問 50 で挙げた目的と照らして、御社の過去の M&A はどのくらい成功していますか？

- Less than 25%.
25%未満
- Between 25% and 50%.
25%以上～50%未満
- More than 50%.
50%以上

52.Which position do you usually assign the management team of the acquired start-up company after acquisition?

買収後のベンチャー企業経営陣の処遇について教えてください。

- Board member of our parent company.
ベンチャー企業のキーパーソンを本体の取締役クラスに配置。
- M&A manager of our parent/group.
ベンチャー企業のキーパーソンを自社の買収事業の責任者として配置。
- Other position in our parent/group than board member or manager.
ベンチャー企業のキーパーソンが（役員や責任者クラスではないが）本体企業に残っている。
- Most of the management team would leave our parent/group after acquisition.
ベンチャー企業側のキーパーソンはほぼ残っていない。

53.How did you find your acquired companies?

買収案件はどのようなルートでソーシングされましたか？

- Introduced by our parent's business units.
自社の事業部門
- Found among our CVC portfolio companies.
自社の CVC ポートフォリオ
- Introduced by a VC in which we invest as a LP.
LP 出資先 VC からの紹介
- Introduced by another VC or CVC.
他 VC/CVC からの紹介
- Introduced by a M&A broker (e.g. investment banks etc.)
M&A 仲介業者（投資銀行等）からの紹介
- Other (please specify)

その他（具体的にご記入ください）

--

Thank you for your time and cooperation!

ご協力に感謝申し上げます。貴重なお時間を割いていただき、ありがとうございました。