

ASIAWISE

AW Letter

Vol.4

2018年7月



目次

1 はじめに	2
2 インドのスタートアップ企業への投資	3
3 赤いシリコンバレー 中国・深圳において日本企業がとるべき知財戦略	8

はじめに

AsiaWise Groupでは、この度、AW Letter第4号を発刊致しました。第4号のラインナップは以下の通りです。

1. インドのスタートアップ企業への投資

2. 赤いシリコンバレー 中国・深圳において日本企業がとるべき知財戦略

AsiaWise Groupは、アジアで起こりつつある新しいダイナミズム、トレンドをお伝えしていきます。本号では、アジアのスタートアップハブであるインド・バンガロール、中国・深圳に注目し、実際に現地を訪れた筆者による所感を交え、分析、提案しています。

AsiaWise Groupでは、クライアントの課題解決のため、今後「際」を超えたコラボレーションを加速して参ります。AW Letterもその実験場のひとつとして、複数の分野・国の専門家が執筆者となってコラボ編集することにより、これまでにない新しい価値の提供に務めたいと考えております。

AW Letterの配信登録は以下のURLからお願い致します。

<https://www.asiawise.legal/proposal>

AsiaWise法律事務所

代表 久保 光太郎

インドのスタートアップ企業への投資

<サマリー>

- ・ インドのスタートアップ企業の現状について分析した上で、各分野における今後の伸びの可能性や展望について指摘していきます。
- ・ スタートアップ企業にかかる法令規制・政策等を具体的に挙げ、目的に合わせた投資方法を提案しています。
- ・ 本稿では、インドの三大スタートアップハブであるデリー・グルガオン、ムンバイ、バンガロールの中でも、IT関連が集中するバンガロールに注目し、特に勢いのある企業について紹介していきます。

1 はじめに

最近、インドのスタートアップ企業が活況を見せております。インドのスタートアップ企業は、バンガロール、デリー・グルガオン及びムンバイの3つの都市に集中しています。中でも、IT関連はバンガロールに、E-commerce関連はデリー・グルガオンに、Fintech関連はムンバイに拠点を有しているものが多いのが特徴的です。欧米系のグローバル企業は、優秀なエンジニアを多数獲得することのできるインドのスタートアップ市場に魅力を感じ、投資・事業提携等の戦略を加速しています。ユニコーン企業（時価総額10億米国ドルを超える企業）の数も増加してきており、現在インドには12社（直近でウォルマートに大型買収をされたFlipkartも含む）のユニコーンが存在しています。

日本企業としても、今後インドを始めとするアジア新興国市場を狙っていく上で、インドのスタートアップ企業との提携、投資の戦略が重要になってくると考えます。

本稿はインドのスタートアップ企業の現状を踏まえ、その投資戦略について論じます。

2 インドのスタートアップ企業の現状

インドでは、現在、スマートフォン、インターネットの普及を梃子として、新世代のスタートアップ企業が急成長しております。特に、2016年の高速通信第4世代移動通信システム（4G）サービスの開始後、スマートフォン業界が飛躍的に急成長を遂げました。インドでは、もともと銀行口座を保有していない層が多く、クレジットカードの普及も進んでいませんでした。ところが、モバイル決済に特化した決済プラットフォームであるUnified Payments Interfaceが開発され、WhatsAppやPaytm等といったP2Pのオンライン決済システムがシェアを拡大させています。

また、同時に、広大な国土をカバーするE-commerce分野でも、スタートアップ企業の活躍が目立っています。その先駆者としては、LensKraft（眼鏡、サングラス等）、PepparFry（家具）及びMyntre（ファッショன）等が挙げられます。これらのE-commerce企業は、Tier 1の都市*ではオンラインサイトのみならず実店舗も有したオムニチャネル戦略をとっています。他方で、Tier 2の都市ではオンラインサイトのみを運営するという形態をとります。

スタートアップ企業に対する投資の観点としては、Fintech、E-commerce及びHealth techの各分野においてはすでに欧米企業を中心に多額の投資がなされており、それぞれの業界においていわゆる勝ち組企業がどこであるかがはっきりしてきました。今後この3分野については、どのサブセクターが伸びていくか見極める必要があります。また、分野に関わらず、AIとBig Dataがからむ分野はテクノロジーの実力次第で急成長する可能性を秘めているため、注目が集まっています。他にも、今後の展開が望まれる分野として、IoT、スマートシティ、電気自動車（EV）、モビリティ、ヘルスケア等が挙げられています。

* インドの都市は、インフラ整備の状況、人的資源（人材及び人口）、サポート・エコシステム、QOL、事業継続性リスク及びコスト等といった基準によって分類され、Tier1、Tier2都市等と称されます。Tier1都市は、人口規模の定義からすると、人口400万人以上の都市とされ、デリー、ムンバイ、バンガロール等といった8都市が対象となります。Tier2の都市は、人口100万以上400万未満の都市で、カンपール、スーラト、ジャイプール等といった33都市が対象となります。

インドのスタートアップ企業への投資

3 スタートアップ企業にかかる法令規制等

(1) インド商工省産業政策促進局 (Department Of Industrial Policy and Promotion) が、2017年8月28日公表した2017年度統合版FDIポリシー（以下「統合版FDIポリシー」といいます）では、インドにおけるベンチャー支援を目的として、スタートアップ企業に関する外国直接投資の特例が設けられました。

インドのスタートアップ企業は、外国為替管理法施行規則に従い、海外ベンチャーキャピタル投資家（Foreign Venture Capital Investor）に対し株式等を発行することができるときれっていましたが、統合版FDIポリシーにおいてもこの点が改めて明記されました。

加えて、スタートアップ企業は、統合版FDIポリシーの規定する一定の条件の下、インド非居住者（外国投資家）に対し、コンバティブル・ノート（convertible note）を発行することができるものとされ、スタートアップ企業にとって新たな資金調達方法が可能になりました。

コンバティブル・ノートは、米国シリコンバレーでは、スタートアップ企業の初期段階の資金調達手段としてはよく利用されているもので、インド国内でも近時利用が進んでいます。統合版FDIポリシーにおいては、当初は負債として金銭を受領したことを証する証券のうち、保有者の選択により払戻しが行われるもの、又は当該証券の発行日から5年を上限として所定の事由が生じた場合、あらかじめ合意され且つ当該証券に記載された条件に従い、当該スタートアップ企業の一定数の資本株式に転換可能なものをいうとされています。

また、他にも、全額強制転換条項付社債（CCDs: Compulsory Convertible Debentures）や全額強制転換条項付優先株式

（CCPS: Compulsory Convertible Preference Shares）、ワラント債といった投資方法が考えられ、それぞれの投資の目的に応じた方法を選択する必要があります。

投資先企業の業績による影響を可能な限り受けない形で、特定の利率での投資利益を得ることを目的とするのであれば、全額強制転換条項付社債（CCDs: Compulsory Convertible Debentures）を引き受けることが考えられます。

他方で、優先配当権を取得しつつ、投資先企業の財務状況次第で多様な転換を図り、経営権を取得することも視野に入れているのであれば、全額強制転換条項付優先株式

（CCPS: Compulsory Convertible Preference Shares）が適しているといえます。

(2) 外国直接投資規制については、スタートアップに限りませんが、近時、さらなる規制緩和の方針がとられ、成長産業に多くの外資を呼び込んでおります。

・食品小売業

インドで生産された食料品に関する小売業は、政府の承認なく、100%の外国直接投資が認められることになりました（自動承認ルート）。この場合の「小売業」とはE-commerceを含むものとされております。

・単一ブランドの小売業

従前、ソーシング・ノルマとして、出資比率が51%を超える形で単一ブランド小売業分野に外国直接投資を行う場合、30%の現地調達義務が課されていました。ところが、最新かつ最先端（state-of-art and cutting-edge）であり、現地での調達が不可能な製品の小売業については、事業の開始から最大3年間、現地調達義務の適用が猶予されることになりました。

インドのスタートアップ企業への投資

・製薬業

既に事業を開始している製薬業の買収については、74%の出資比率まで政府による承認が不要な自動ルートでの投資が可能とされました。なお、投資条件として、製品水準及び研究開発費の維持並びに技術移転情報の報告義務が新たに追加されました。

(3) さらに知的財産権の分野においては、「Start-up India」という政府政策の下、具体的な支援策の一環として、インド特許庁を国際調査機関等に指定している国際出願の対応出願の場合には早期審査とすること、80%の特許出願料の減額をすること、専門家による特許権利化支援をすること等がインド政府から公表されています。

4 バンガロールにおけるスタートアップ企業

次に、バンガロールにおいて急成長を遂げているスタートアップ企業について、本稿共著者であるRebright Partnersの出資協力先を中心に、いくつか具体的にご紹介させて頂きます。

(1) Aibono

Aibonoは、スマートフォンアプリを利用した農家に対する、AIによる農作業指導による生産性の向上と、農家、サプライチェーン及びリテールのバリューチェーン情報を活用した需要予測による農作物の需要と供給のマッチングを目指したスタートアップ企業です。

インドは、人口の約5割が農林水産業従事者であり、農業大国でありながらも零細農家が多くあります。Aibonoは、農業生産性の向上とともに、生産から流通、販売までの一連を把握することが可能なプラットフォームを作るものとして、評価されています。

農家への農作業指導について、現在のところは農家に対する人員配置も合わせて行っているようですが、将来的には、各農家がアプリのみを利用した指導を受ける形態をとるこ

とを予定しています。

農作業指導は、状況に応じて必要な肥料等を指示する必要があるため、その判断のためのデータ集積が必要となります。この点インドは、人件費及び経済規模の観点からBig Dataの集積には最適な場所といえるため、Big Dataによって農業等、非効率的な状態に止まっている業界を改革するポテンシャルが高い国であるといえます。

(2) Lets Transport

Lets Transportは、インド都市内のラストマイル物流サービスとして、Uberと類似するシステムにより、バンガロールのトラックに特化した特定地点から特定地点までの運送を可能とすることを目指すスタートアップ企業です。

もっとも、Uber類似のシステムとはいえ、乗車地点と下車地点の2地点の間を乗客という特定の対象物を運ぶUberとは異なり、Lets Transportは、複数のピックアップポイントで、複数の種類の商品を対象物とする運送を行うため、データ処理は極めて複雑なものとなります。その中で、Lets Transportは、AIがトラック運転手の行動を読み、オペレーターも合わせて利用することで、99%の物流キャッチ力を図ろうとしています。また、付随的にトラックドライバーに関するデータも集約することができるため、優秀なドライバーに対しては安価なトラックリースを可能にするなどといった、他のビジネスにも繋がる潜在的なチャンスがあります。

(3) DocsApp

DocsAppは、オンラインアプリ上でAIによる医療診断及びこれを前提とした専門家医師による処方箋診断等を行い、最終的に患者の自宅まで必要な医薬品を配達する、AIを利用した遠隔医療を可能とするスタートアップ企業です。

インドのスタートアップ企業への投資

インド最大の病院チェーンであるApollo Hospitalをオンライン上で超えることを目標としています。医者と患者とのマッチングにおいては、医師の専門性や言語等を考慮して、より的確な医療診断を提供できるようにしています。また、患者は、自身のオンラインページに保管しているレントゲン写真等、必要な医療データをオンライン上で医師に提供することができます。

インドでは人口の約92%が医療保険に加入しておらず、モディ政権による医療保険制度の向上施策も、主に貧困層を対象としています。DocsAppでは、政策上対象外となる中間層に対する医療保険の展開も行っています。

DocsAppは、今後の展開としてインドネシアやマレーシア等への進出を考えているようですが、医療品関連規制の厳しい日本への進出は困難なものと思われます。

(4) medikabazaar

医療機器メーカーと病院を結ぶBtoBビジネス・プラットフォームとして、インドにおいて最大規模を誇る、急成長中のスタートアップ企業です。

インドでは、医療機器メーカーの病院に対する営業力が弱く、医療機器を調達するまでのマージンにより医療機器のコストが増加し、結果的に医療保険未加入者が多くなっています。こうした状況下では個別の患者に重い負担がかかる、という問題の解消を目的としています。medikabazaarがインド国内外の医療機器メーカーから医療機器を買い受け、これをインド国内の病院に販売するというビジネスモデルを採用しています。国外医療機器メーカーにとっては、インド国内における子会社の設立や販売店の調達が不要になる点で、そのメリットは大きいものと考えられます。

輸入手続の代行も行うようです。

Medikabazaarは3000以上の病院からの購買データ等を保有しているため、病院のニーズ

に合致した医療機器の調達が可能となっています。

なお、medikabazaarは、インドにおけるメディカルビジネスの中心地であるムンバイを拠点としています。また、アンドラ・プラデシュ州にアジア最大の医療機器工業団地を設立する予定です。

(5) AlphaICs

AlphaICsは、自動運転やロボティクス向けのAIコンピューティングをベースとしたSoC（システム一体型半導体集積回路）の研究開発を行うスタートアップ企業です。安倍政権が提唱するSociety 5.0は、現在のGPU（半導体チップ）では不可能であるといわれています。Googleの作成したTPUはGPUより一次元上の処理を可能としたものですが、AlphaICsの作成したRAPTMはそのTPUよりも更に一次元上の処理を可能とし、且つ、データ処理による発熱を起こさないものとなっているようです。AlphaICsは、まさに新しい世界に繋がる発明を行うスタートアップ企業といえます。

5まとめ

インドは、人件費及び経済規模の観点からビッグデータの集積に適した市場であり、インド自体が巨大な消費市場でもあります。加えて、日本と比較すると法令規制が各段に緩やかであること、インフラ整備や社会保障等人々の生活向上のために解決すべき社会問題が数多く残っていること等から、ITの力を駆使した、人々の生活を一新させるイノベーションが今後も続くように思われます。

AsiaWise Groupでは、日本企業においても投資先として大きな注目を集めているインドのスタートアップ企業の最新動向を、今後もアップデートして参ります。

以上

インドのスタートアップ企業への投資

執筆者



石崎 弘典

Rebright Partners

米国公認会計士

<Career Summary>

インド大手会計系コンサルティングファームCCI社にてインド全土統括のジャパンデスクマネージャーとして、日系大手企業へのインドへの外国直接投資アドバイザリー業務に従事。現在はインドを中心にアジアのテックスタートアップへと投資活動、更に彼らと日本企業との連携促進に従事。

<Contact>

ishizaki@rebrightpartners.com



久保 光太郎

AsiaWise Legal Japan 代表

弁護士（日本）/ Cross Border Lawyer (Asia)

慶應義塾大学法学部卒

LLM, Columbia Law School

<Career Summary>

米国、インド、シンガポールにおける9年に及ぶ経験をもとに、インド、東南アジア等のクロスボーダー案件（現地進出・M&A、コンプライアンス、紛争等）を専門とする。

<Contact>

kotaro.kubo@asiawise.legal



足羽 麦子

AsiaWise Legal Japan アソシエイト

弁護士（日本）/ Cross Border Lawyer (Asia)

慶應義塾大学法科大学院修了

<Career Summary>

司法修習終了後2年間、新任判事補として裁判所に勤務し、民事事件を担当。2018年、キャリアパスをチェンジし、弁護士登録。現在は、日本をベースとしてアジア各国の案件に対応している。

<Contact>

mugiko.ashiwa@asiawise.legal

赤いシリコンバレー 中国・深圳において日本企業がとるべき知財戦略

<サマリー>

- 国際特許出願数について、中国全体の約40%を占めている深圳。「赤いシリコンバレー」と呼ばれる深圳という都市を、筆者が実際に訪れました。
- 深圳に本拠を構えるスタートアップ企業は数多く、バックアップする中国共産党政府、買収する大企業との間でエコシステムが構築されていることによって、めざましい成長を遂げています。
- 本稿では、深圳で機能しているシステムを日本企業が取り入れることは相当でないと結論付けた上で、今できること、新たな視点について、提案していきます。

1 はじめに

1995年時点でのFortune Global 500にランクインした日本企業の数は、米国に次ぐ世界第2位となる148であった。ところが2015年には54まで減少し、98の企業をランクインさせた中国に遅れをとってしまう。大躍進を遂げた中国の企業のうち、Huawei、Tencent、ZTE、VIVO、OPPO、Foxconn、BYD、BGI、Vanke、Pinganなどは、深圳をホームタウンとする企業である。中国から多くの国際特許出願がされるようになったが、都市別で比較すると、深圳をホームタウンとする企業からの国際特許出願は中国全体の約40%にも及び、断トツとなっている。深圳が「赤いシリコンバレー」と言われている所以である。

「コピーをする中国」といわれた時代は過ぎ、今やコピーされる側になったともいえる。日本企業も、中国・深圳をベンチマークして、知財戦略を構築する時代が来たのではないか。

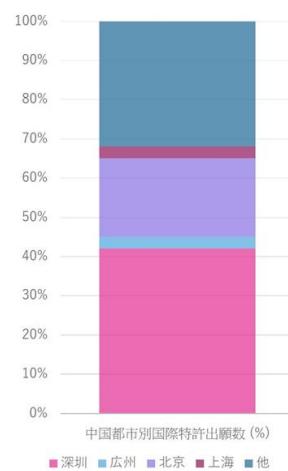


Fig 1 中国都市別国際特許出願数

2 深圳におけるデジタル型イノベーションは、世界制覇を目指している

2018年7月15、16日に、和僑会深圳ツアーが開催された。世界で活躍する和僑が一堂に会する機会であるが、筆者もシンガポール和僑会 (<https://www.sg-wakyo.com/>) のメンバーとして参加し、深圳を視察して来た。デジタル型イノベーションの筆頭格である Tencent、Alibaba、DJIを訪問したが、特に興味を引かれたのが、TencentやAlibabaといった大企業、中国共産党政府、スタートアップ企業の3者間で構築されたエコシステムが、完全に機能していることである。Tencentオフィスの裏には深圳政府によりイノベーションパーク（約15のビルが建ち並ぶ）が建設されており、数多くの深圳スタートアップ企業オフィスがここに本拠を構えている。この場所で成功したスタートアップ企業はTencentへの機動的な売り込みが可能であり、Tencentに認められたスタートアップ企業は、即座に買収される。その仕組みを政府がバックアップしているというシステムである。

赤いシリコンバレー 中国・深圳において日本企業がとるべき知財戦略

2018年7月22日の日経新聞朝刊によると、2018年上半期の中国におけるスタートアップ企業への投資額は、6兆円を超えていた。その3分の1は、Tencent、Alibaba、JDドットコム(北京)、バイドゥ(北京)による投資である。TencentやAlibabaなどの大企業は、こうした投資を通じて、アリペイ、ウーチャットペイといった電子マネーや、電気自動車の自動走行といった次世代インフラとなる実証実験を行い、実を結んだものについてはアフリカ等の新興国へ輸出している。深圳を本拠とした世界制覇を、真剣に狙っているのである。



Fig 2 Tencentオフィス裏に本拠を構えるスタートアップ企業一覧



Fig 3 Tencentオフィス裏の共産党敷地内にある「深圳は世界と近い」、「スタートアップ企業は中国共产党とともにいる」と書かれたオブジェ



Fig 4 スタートアップ企業入口には中国共産党幹部との写真を展示

3 深圳・デジタル型イノベーションモデルは、日本が目指すべきモデルではない

35年前には3万人だった深圳の人口は、今や1400万人にまで増加した。住民の平均年齢は26歳であり、世代に開きも少ないとから、非常に若い街であることが分かる。深圳では教育施設建設や高齢者のための社会福祉制度確立に予算を割く必要性が低いため、企業支援に税金を回すことができる。深圳政府がスタートアップ企業のために巨大なイノベーションパークを建設できた背景には、こうした特殊事情がある。全く事情の異なる日本において、深圳と同様のスタートアップ企業支援が可能な自治体が、果たしてあるだろうか。

また、深圳のみならず中国では、GoogleやFacebook、Lineなどの、欧米先進諸国が作り上げたデジタルインフラを利用できない状況がある。筆者はたった2日の深圳滞在であったが、Lineの代わりにWeChatを、クレジットカードや現金の代わりにAlipayを使わざるをえなかった。欧米型デジタルインフラになれた日本人には、Google、Facebook、Line、クレジットカード、現金が使えない深圳は、不便に感じられるのかもしれない。

赤いシリコンバレー 中国・深圳において日本企業がとるべき知財戦略

しかしそれらが使えないからこそ、WeChat、Alipayが生まれ、成長しつづけているのではないか。WeChat、Alipayを通じたトランザクションログは膨大なデータとなり、将来、深圳の宝となる。こうした状況もまた、日本とは全く異なる点として挙げができる。

深圳・デジタルイノベーションモデルは、日本が目指すべきモデルとはいえないと考える。日本企業が深圳のスタートアップ企業のインナーサークルに入っていくことさえも、難しいのではないだろうか。しかし、インナーサークルに入っていくことができないからこそ、日本企業は、外から深圳企業の特許出願動向を分析し、ベンチマークを開始すべき時期にあるといえるのではないか。そのためには、クロスボーダーに特化した事務所や、コマーシャルサーチを提供しているシンガポール特許庁（IPOS）の活用などが、アプローチとして考えられる。



Fig 5 平日昼間、深圳市内のレストランにて。ワーキングタイムのシンガポールであれば老人と子供を多く見かけるが、深圳では若者の姿が目立つ。

5 深圳・サプライチェーン型イノベーションモデルの分析

1990年代、深圳では、日本や韓国の企業からの下請け(OEM)生産（大ロット少品種生産

がメインとなる）が主流であった。2000年代、2010年代と変遷を重ねるにつれ、深圳の人工費は高騰し、日本、韓国企業は、他国での生産へと切り替えた。過酷な生き残り競争の結果、深圳には、小ロット多品種に対応できる現地部品企業が残ることとなった。このような部品企業が集積しているからこそ、電子機器の受託製造を行うスタートアップ企業もまた、深圳に本拠を置く。その結果生まれた深圳のサプライチェーンを、日本企業は是非、細かく分析してみてはどうか。深圳において、電子機器はどのような部品から成り、各部品はどのメーカーにより製造されているのか。しっかりと把握してみると、思いのほか、細かく分担されていることが分かる。こうした分析をふまえると、ライセンス行使を視野にいれた特許請求の範囲（クレーム）記載方法は、多くの企業において、変わってくるのではないだろうか。



Fig 6 今や秋葉原を抜きアジア最大の電気街となったファーチャンペーにある電子部品店。所狭しと小ロット多品種の部品が販売されている

赤いシリコンバレー 中国・深圳において日本企業がとるべき知財戦略

この深圳サプライチェーンを活用すると、電子タブレット、スマートフォン等の電子機器が1000台規模からオーダーでき、しかも製造期間は2週間程度である。日本では通常オーダーから半年以上を要する電子機器の製造が、深圳では2週間と、まさに深圳速度である。極端にいえば、電子機器ブランドが2週間で設立可能ということになる。これが日本企業にとってどれだけ脅威となるか、想像に難くない。例えば、特許権の行使に積極的な日本企業が、特定のブランドに関し、深圳企業へライセンス行使したとする。その深圳企業がライセンス料を支払いたくない場合、一旦ブランドを潰し、新たなブランドを立ち上げることで、回避できてしまうのである。2週間という短期で実行可能なこの回避策について、日本にいながら対処できるのだろうか。

対応として、深圳に知財部をつくるという選択もあると思う。しかし最近の深圳は、上海と同様、外国人による就労ビザ取得が難しいとの噂がある。事実とすれば、香港に知財部を設立し、出張ベースで深圳の動向をキャッチアップするアプローチも考えられるのではないか。

6 まとめ

日本企業における知財部の仕事は、主に、特許や商標等の権利の作りこみ（プロセキューション）と、登録された特許や商標を他社と渉外する（ラインセス）ことである。もちろんそれらの業務は基本として大事であるが、今やデータが大きな付加価値を持つ時代となった。知財部においても、知財分析を行うファンクションにスポットライトが当たる時代が始まっているのではないだろうか。

特許出願動向を分析し、ベンチマークを開

始する。その試みの最初のターゲットとして、深圳は絶好の都市ではないだろうか。

以上

赤いシリコンバレー 中国・深圳において日本企業がとるべき知財戦略

執筆者



奥 啓徳

AsiaWise Cross-Border Consulting India Pvt. Ltd. 代表

AsiaWise Cross-Border Consulting Singapore Pte. Ltd. 代表

Cross Border IP Expert (Asia)

東京工業大学大学院修士課程修了

<Career Summary>

11年に及ぶ企業知財部の経験をベースに、6年に及ぶインド＆シンガポール（ASEAN）の現場経験をMIXさせ、日本企業のインド＆ASEANにおける知財課題の解決を専門とする。

<Contact>

yoshinori.oku@asiawise.legal



AsiaWise Groupはアジアを中心に活動するCross-Border Professional Firmです。国境を超える、業界を超える、クライアントへのValueを追求しております。

AsiaWise 法律事務所 (AsiaWise Japan Legal)

AsiaWise Cross-Border Consulting India Pvt. Ltd.

AsiaWise Cross-Border Consulting Singapore Pte. Ltd.

本稿の無断複製・転載・引用は固くお断りいたします。