

< JETRO Singapore Projects / July, 2022 *Revised on Oct 2023 >

東南アジアVCインサイト

シンガポールVC約60社の分析（概要版）

JETRO Singapore

Startup & Innovation Team

 <https://www.facebook.com/JETROSGINNOV>

 <https://www.linkedin.com/company/jetrosg/>

「詳細版」のご提供について

本資料は、「要約版」と「詳細版」がございます。「詳細版」につきましては、ジェトロ「J-Bridge」会員企業のみのご提供となります。ご利用をご希望の方は以下の通りお申込み下さい。

①以下ページより、J-Bridge会員登録のお申込をお願いします。

<J-Bridge申込ページ>

<https://www.jetro.go.jp/jdxportal/j-bridge.html>

※ J-Bridge会員は当該企業が事業主体となって協業連携を目指す日本企業（現地進出日系企業を含む）を対象としています。左記対象外の方（個人、第三者支援を目的としたコンサルティング業、外国企業、外国企業の日本法人、ビジネスサポートを行う土業サポート等）におかれては、会員登録、資料の提供をお断りさせて頂くことがあります。

②審査完了後、J-Bridge事務局より会員登録の連絡がございます。

※ お申し込み後、審査・手続き完了まで一週間程度お時間を頂くことがあります。

③J-Bridge会員専用サイトにログインの後、ダウンロードいただけます。

<お問合せ先> ジェトロ J-Bridgeデスク

E-Mail : DXPT@jetro.go.jp

お問合せフォーム : https://www.jetro.go.jp/form5/pub/jaa/j-bridge_inquiry

本プロジェクト実施の背景

課題認識

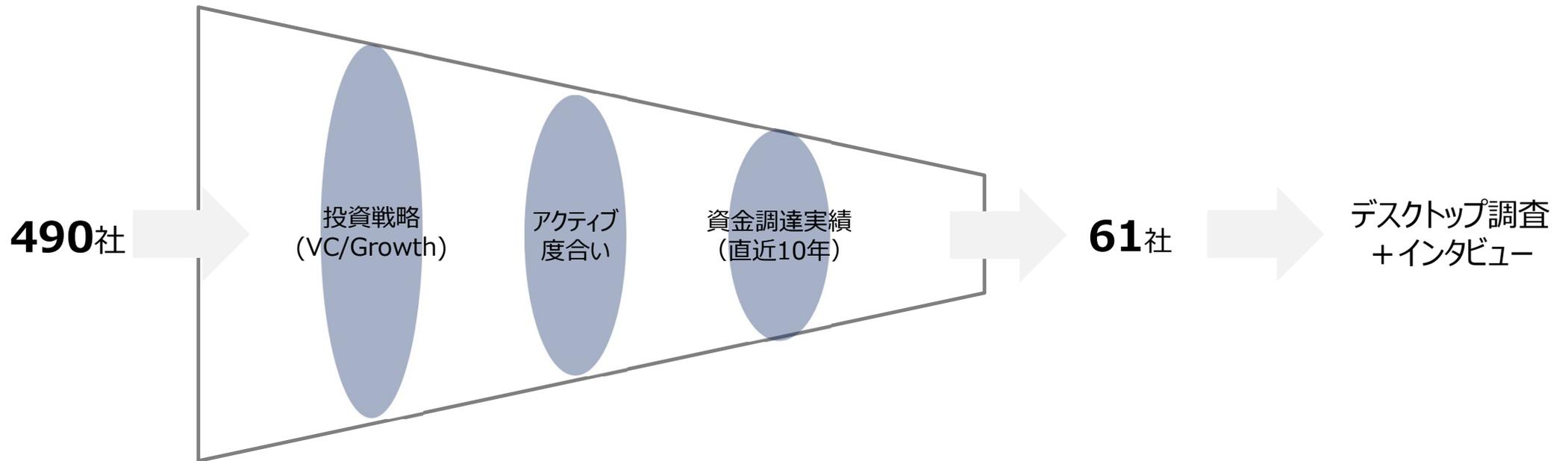
- JETROは日本発スタートアップのグローバル展開・国外投資家からの資金調達を支援すべく、J-Startupやグローバル・アクセラレーション・ハブ等の取組みを通じて、メンタリング・コワーキングスペースの提供・イベントへの参加促進等の様々なプログラムを実行してきた。
- 同様に、日系大手企業と海外スタートアップ企業との連携・協業についても支援する為、DXPFやJ-Bridge等の施策を打ってきている。
- 東南アジア、中でもシンガポールは、スタートアップ・大企業いずれにとっても重要な国であり、両国のスタートアップ・エコシステムの接続性を高めることを重要視している。
- これら取組みの成果もあり、徐々に日系のスタートアップ・大企業が外を向き始めてはいるものの、現地VCからの資金調達や現地VC/スタートアップへの出資など、具体的に結実した例は一部で出始めたところであり、更なるアクセラレーションが必要な状況である。
- 成果が一部の企業に留まっている要因は多岐にわたると考えられるが、ファンダメンタルなこととして、多くのスタートアップ・大企業にて、「現地VC/スタートアップエコシステムがどのようになっているのか」に関する解像度が低い状態にあるという点が課題視されている。

目的

- シンガポールのVCEコシステムを可視化すること
- 日本発スタートアップや日系大手企業に対し、出資の獲得・実行、更には事業連携へと繋げていく為の示唆を提示すること

本プロジェクトのアプローチ

シンガポールにオフィス・担当者を置くプライベート・エクイティファンド490社のロングリストより、投資戦略・アクティブ度合い・資金調達実績等の観点からショートリストを行い、61社のVCに絞り込んだ上で、デスクトップ調査とインタビューを実施



Source : Preqin

インタビュー実施先VC

包括的なインサイトを獲得するために、タイプの異なる有力VC18社を対象に聞き取りを実施。

500



Atika French
Senior Associate, IR
<https://www.linkedin.com/in/atika-french/>



Allen Chng
Vice President of Operations
<https://www.linkedin.com/in/allen-chng-519479b2/>



Oliver Rippel
Partner and Co-Founder
<https://www.linkedin.com/in/oliverrippel/>



Jinesh Patel
Managing Partner
<https://www.linkedin.com/in/jinesh-patel-8817321a/>



Nao Ito
Operating Partner
<https://www.linkedin.com/in/naoito/>



Hian Goh
Partner
<https://www.linkedin.com/in/hiangoh/>



Sang Han
General Partner
<https://www.linkedin.com/in/hansangwoo/>



Kenneth Wong
Japan Team
<https://www.linkedin.com/in/kennethwongminghao>



Yoshi Okubo
Vice President
<https://www.linkedin.com/in/yoshi-okubo-65042929/>



Nikhil Kapur
Partner
<https://www.linkedin.com/in/kapurnikhil/>



Alan Ang
Ex EDBI (現エンジェル投資家)
<https://www.linkedin.com/in/alanangjw/>



Murli Ravi
General Partner
<https://www.linkedin.com/in/murliravi/>



Tiang Lim Foo
Co-Founder & Partner
<https://www.linkedin.com/in/tlfoo/>



Honghui Jiang
Investor
<https://www.linkedin.com/in/honghui-jiang-5b458915/>



Thomas Tsao
Co-Founder
<https://www.linkedin.com/in/thomas-g-tsao/>



Carmen Yuen
General Partner
<https://www.linkedin.com/in/yuencarmen/>



Mahesha Subramaniam
Investor Relations
<https://www.linkedin.com/in/mahesha-subramaniam/>



Gavin Lee
General Partner
<https://www.linkedin.com/in/gavinleejy/>

Table of contents

1. シンガポールのVCEコシステムが注目される理由
2. VCの戦略的活用について
3. シンガポールのVCランドスケープ
4. 有力VCの紹介（一例）
5. LP投資を行う際のキーポイント

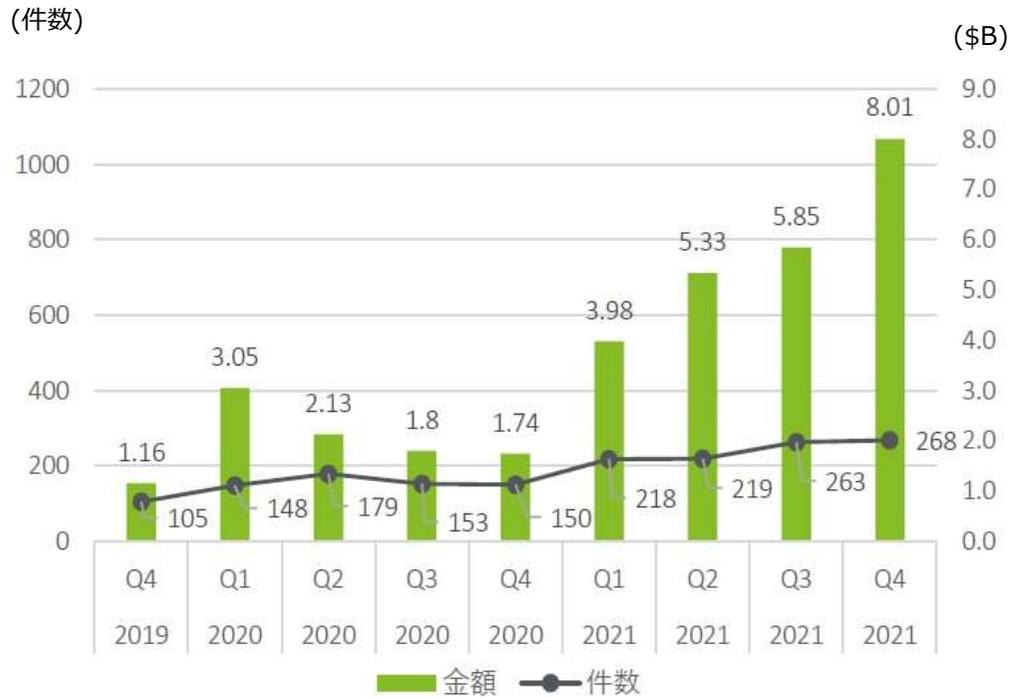
Table of contents

- 1. シンガポールのVCエコシステムが注目される理由**
2. VCの戦略的活用について
3. シンガポールのVCランドスケープ
4. 有力VCの紹介（一例）
5. LP投資を行う際のキーポイント

1. シンガポールのVCエコシステムが注目される理由 東南アジアの位置づけ

東南アジアのVC/スタートアップエコシステムの重要性がますます高まっている。

東南アジアスタートアップ資金調達額の推移



2021-2022年に生まれた東南アジアユニコーン

企業名	国	時価総額 (\$B)	サービス概要
Sky Mavis	ベトナム	3	ブロックチェーンゲーム
Moglix	シンガポール	2.6	産業機器EC
Coda Payments	シンガポール	2.5	電子決済
MoMo	ベトナム	2.2	電子決済
Mynt	フィリピン	2	電子決済
Advance Intelligence Group	シンガポール	2	AIソフトウェアリスク管理
Carousell	シンガポール	1.1	フリマアプリ
Carro	シンガポール	1	中古車売買
Matrixport	シンガポール	1	暗号通貨取引
PatSnap	シンガポール	1	特許/企業情報分析ツール
ONE	シンガポール	1	スポーツメディア
Ninja Van	シンガポール	1	ラストワンマイル
bolttech	シンガポール	1	組込型保険

Source : <https://www2.deloitte.com/jp/ja/pages/mergers-and-acquisitions/articles/world-ma-28-sea.html>

1. シンガポールのVCエコシステムが注目される理由

東南アジアの位置づけ

海外VC/PEも東南アジアに積極的に投資を行っている。

東南アジアで近年活発に活動するグローバルVC一例

国	VC	初回投資	主な東南アジア投資先	国	VC	初回投資	主な東南アジア投資先
	Accel	1999	Xendit, SkyMavis, Nansen, Astro		Ribbit Capital	2021	Ajaib, Pinhome, Coins.ph, Jago
	GGV Capital	2005	Grab, Heptagon Advanced Micro Optics		General Catalyst	2022	Pintarnya
	Tiger Global	2010	Grab, Xendit, Moglix, Matrixport, Astro		Qiming	2017	Matrixport, RedDoorz, Akulaku, Wholee
	DST Global	2015	Gojek, Ajaib, Matrixport, Moladin		Korea Investment Partners	2016	Halodoc, Mighty Jaxx, Rabbit Care
	Social Capital	2017	Snapcart, eFishery		Altos Ventures	2017	OnlinePajak, Kilo, Collab Asia
	Lightspeed Venture Partners	2018	Grab, Pintu, Shipper, Astro, Pintu		KB Investment	2018	Qoala, Mighty Jaxx, Curiox Biosystems
	Point72 Ventures	2019	TONIK, Finlync, Sprout Solutions		Blume Ventures	2014	Tricog Health, Tookitaki, Threadsol
	Insight Partners	2021	Coda Payments, Xendit, Mynt, Thunes		Elevation Capital	2022	Liminal, Polymerize
	Sequoia Capital	2021	Gojek, PatSnap, Zilingo, Envision Digital		SoftBank Vision Fund	2017	Grab, Tokopedia, Carro
	Andreessen Horowitz	2021	Sky Mavis, Nansen, BreederDAO				

Source : <https://www.dny123.com/thread-7309.htm>

1. シンガポールのVCエコシステムが注目される理由

シンガポールの東南アジアにおける位置づけ

シンガポールはその東南アジアの中で、人材・金融資本等が集積する最重要ハブ。

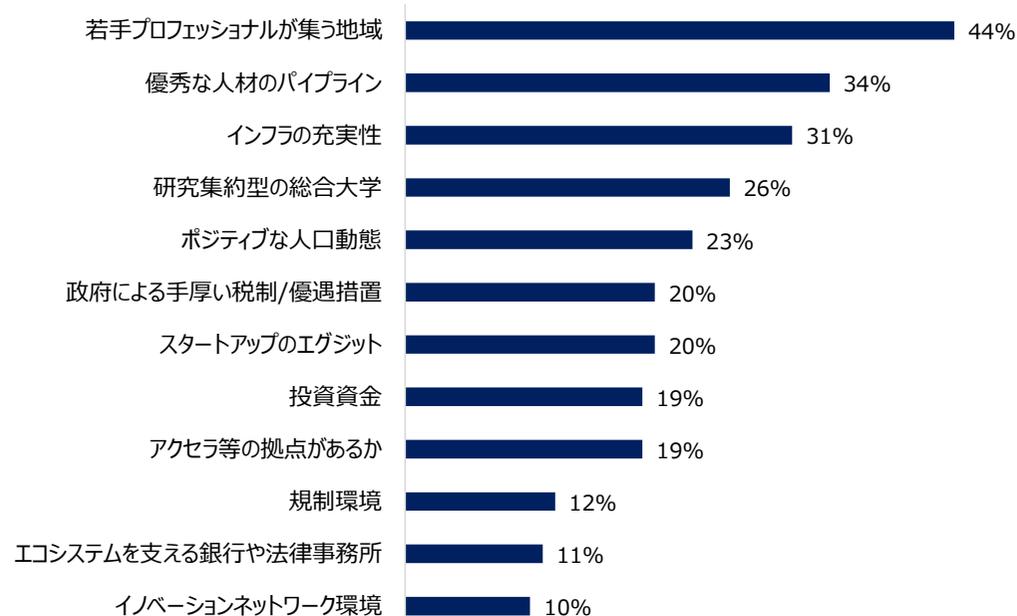
テクノロジーイノベーションのハブ地域ランキング(2021年版)

昨年のKPMG社のレポートによると、シンガポールは1位にランクイン



ランキングの構成要素

テクノロジーハブ地域に与える要素は以下の優先順位で構成されている



Source : <https://www.kpmg.us/industries/technology/tech-hubs.html>

1. シンガポールのVCエコシステムが注目される理由

集積の背景

テクノロジー時代に必要な経営資本である「ヒト・デジタルインフラ・カネ」がバランスよく揃っている点がポイントだと考えられる。

人材

若く優秀なSTEM人材の輩出

- National University of Singaporeに代表される大学を頂点とする競争激しい教育システム
- STEM教育への戦略的投資

有能なテック・経営人材が国外から集まりやすい充実した環境

- ビザ、税制、治安、住環境、教育環境、域内移動環境等
- IMD World Digital Competitiveness Rankingでは2015年から6年連続でTalent部門世界トップ

デジタルインフラ・レギュレーション

政府主導のデジタルインフラ・レギュレーション

- Smart Nation戦略
- 全政府関係手続はデジタル化
- データは民間に開放、サービスの開発等に用いることが可能
- Fintech Regulatory Sandboxに代表される柔軟なレギュレーション
- 先進的なIP戦略（Singapore IP Strategy (SIPS) 2030）

金融資本

域内外から集積するリスクマネー

- 官民のインキュベーション拠点・アクセラレータなど、アイデアを事業へと昇華させるための環境が充実
- 孵化された事業へのリスクマネーを提供すべく、Enterprise SingaporeやA*STAR等の政府系機関やSG Innovate、EDBI等の政府系投資家、また、ローカル・欧米中のベンチャーキャピタルが多数活動

Table of contents

1. シンガポールのVCエコシステムが注目される理由
- 2. VCの戦略的活用について**
3. シンガポールのVCランドスケープ
4. 有力VCの紹介（一例）
5. LP投資を行う際のキーポイント

2. VCの戦略的活用について

大企業から見た、VC活用の意味(1/2)

スタートアップを巻き込んだオープンイノベーションや、スタートアップへの投資活動を加速・洗練させる手段として、「VCへのLP出資」のオプションが積極的に活用されている

大企業による東南アジアVCへのLP出資事例

VC	ファンド規模(\$M)	LP
Jungle Ventures	967	Cisco, Thakral Corporation
East Ventures	844	ソフトバンクグループ
MDI Ventures	830	Telkom Indonesia
Vertex Master Fund	730	国際協力銀行、丸紅、三井住友、アビームコンサルティングなど日系企業7社
Alpha JWC Ventures	606	日鉄ソリューションズ

VC	ファンド規模(\$M)	LP
Gobi Partners	463	Alibaba, ソニーグループ, NTTドコモ
Golden Gate Ventures	210	Naver
Monk's Hill Ventures	180	Cisco Systems, 伊藤忠商事
Venturra Capital	150	Lippo Group
Cento Ventures	21	Naver, NTTドコモ

Source : Preqin (ファンド規模はPreqinのデータを元に算出)

2. VCの戦略的活用について

大企業から見た、VC活用の意味(2/2)

広範なスタートアップ情報・ノウハウの収集、協調投資機会の獲得、イノベーションの創発等のベネフィットが期待できる

VC活用のメリット

情報・ノウハウ

- 既存のビジネスモデルを変革するベンチャー企業が数多く存在し、新たなトレンドやビジネスモデルを創出しているベンチャー企業の情報・ノウハウを獲得することで、不確実性の高い領域においても事業機会の獲得が可能になる

協調投資機会

- 自分たちでは直接連携できない領域や起業家への投資機会を、VCに資金を預けることで確立可能にし、将来的にシナジーが期待できるベンチャー事業展開にあわせて事業機会を得られる
- また、VCを介して出資したスタートアップが拡大成長し、更なる大型の資金調達を行う際に、いち早くその情報をキャッチアップしLPに共有、直接投資の機会を提供することを期待でき、提携や協業、将来のM&Aを見据えることも可能になる

イノベーション創発

- ベンチャー企業との対話や交流を通じて、起業家的な考え方が備わるなど、人材育成や組織の活性化に繋がり、結果的に企業内部のイノベーションを誘発させ、成長力や競争力を維持するうえでも重要と考えられる

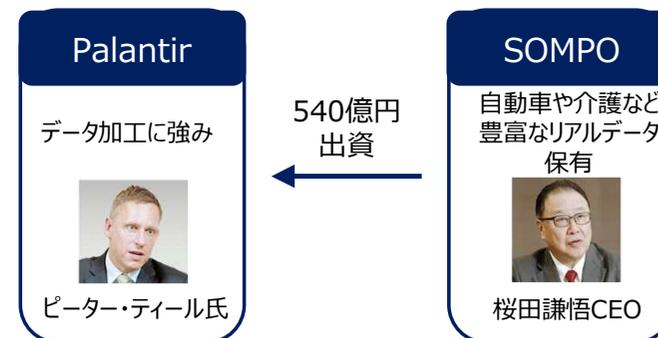
Source : https://www.sompo-hd.com/~media/hd/files/news/2020/20200619_1.pdf
<https://www.nikkei.com/article/DGXMZO60525400Y0A610C2EE9000/>

LP出資を契機とした新規事業創出事例

SOMPO | SOZO Ventures | Palantir

- SOZO VenturesにLP出資していたSOMPOホールディングスは、同社の紹介をきっかけに、Palantirに5億ドルの出資を実行（SOZO Venturesも同ラウンドで出資）
- その後、50:50のJV Palantir Technologies Japanを共同設立。Palantirの開発したデータ加工ソフトウェアをSOMPOの介護事業も含めた日系企業へ共同販売。

データ解析を収益源



介護や高齢者サービスなどでの新事業へ

2. VCの戦略的活用について

スタートアップから見た、海外VCから投資を受ける意味

海外志向の強いスタートアップの場合、プレゼンスのまだ弱い海外市場で成功するために、の海外VCからの出資を模索するケースが出てきている。

現地ネットワーク、
ローカル知見

- VCのローカルネットワークを活用し、現地ネットワークを効果的に獲得できる
- ローカル地域における顧客・市場インサイトや先行事例(先行企業や取り組み)を掴むことが出来、現地での事業立上げ成功の確度を高めることが出来る

顧客開拓支援、
パートナー開拓支援

- VCの持つ事業開発支援機能の利用を通じ、顧客やパートナー開拓の支援を受けられる

現地VC出資による
シグナリング効果

- 世界のトップVCやローカルの有力VCから出資を受けることで箔が付き、次ラウンドでのスムーズな調達に繋がる
- (国内VCよりも一般に海外VCは規模が大きく) 継続的に、より大型の資金を調達できる可能性が広がる

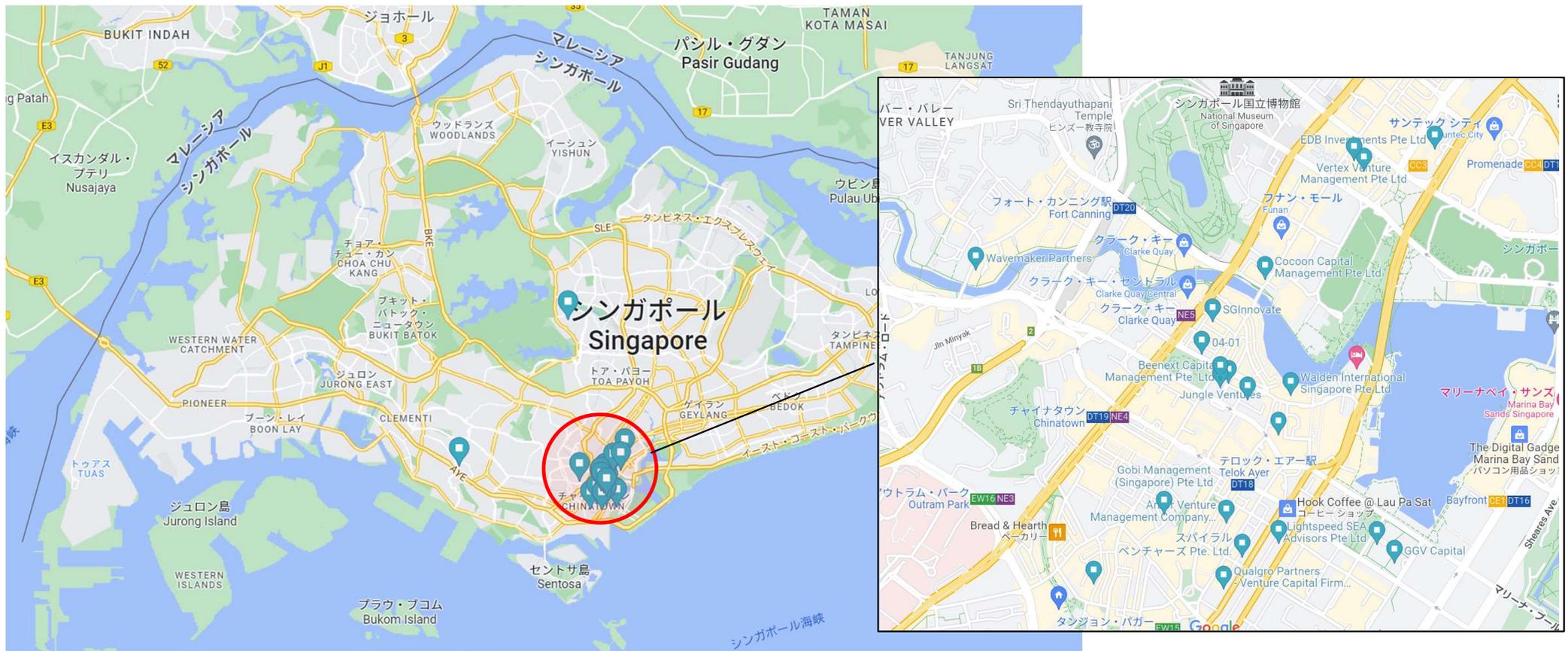
Table of contents

1. シンガポールのVCエコシステムが注目される理由
2. VCの戦略的活用について
- 3. シンガポールのVCランドスケープ**
4. 有力VCの紹介（一例）
5. LP投資を行う際のキーポイント

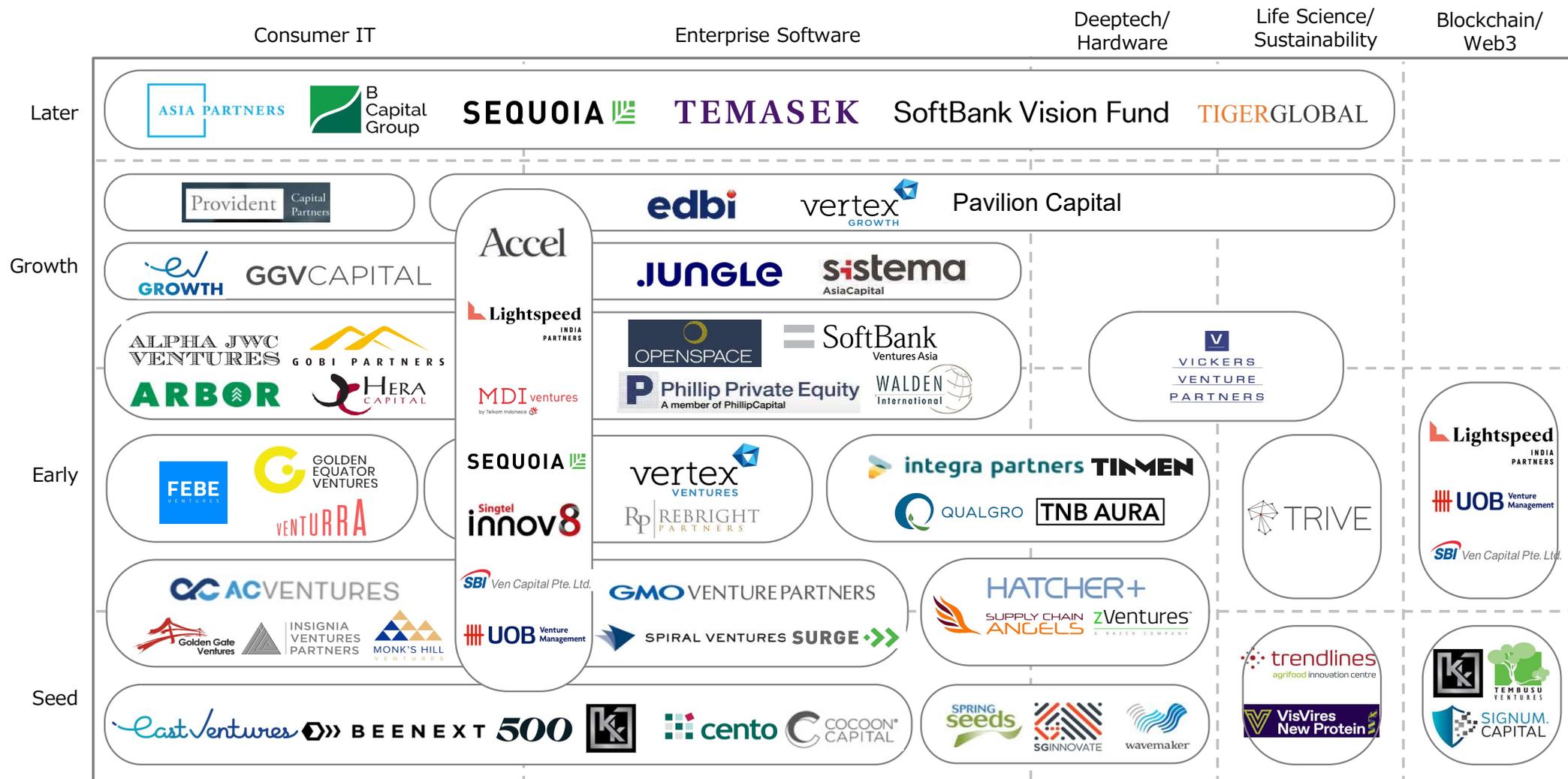
3. シンガポールのVCランドスケープ

VCの生息地域

主に、主要金融機関が集まるダウンタウンエリアの半径 3 キロ以内に有力VCが密集している



3. シンガポールのVCランドスケープ 投資ステージxセクター別マッピング



3. シンガポールのVCランドスケープ チケットサイズ (1/4)

詳細版に掲載

※詳細版のご提供に関しては、P.2をご覧ください。

3. シンガポールのVCランドスケープ チケットサイズ (2/4)

詳細版に掲載

※詳細版のご提供に関しては、P.2をご覧ください。

3. シンガポールのVCランドスケープ チケットサイズ (3/4)

詳細版に掲載

※詳細版のご提供に関しては、P.2をご覧ください。

3. シンガポールのVCランドスケープ チケットサイズ (4/4)

詳細版に掲載

※詳細版のご提供に関しては、P.2をご覧ください。

3. シンガポールのVCランドスケープ

直近ファンド ビンテージ×ファンドサイズ (1/4)

詳細版に掲載

※詳細版のご提供に関しては、P.2をご覧ください。

3. シンガポールのVCランドスケープ

直近ファンド ビンテージ×ファンドサイズ (2/4)

詳細版に掲載

※詳細版のご提供に関しては、P.2をご覧ください。

3. シンガポールのVCランドスケープ

直近ファンド ビンテージ×ファンドサイズ (3/4)

詳細版に掲載

※詳細版のご提供に関しては、P.2をご覧ください。

3. シンガポールのVCランドスケープ

直近ファンド ビンテージ×ファンドサイズ (4/4)

詳細版に掲載

※詳細版のご提供に関しては、P.2をご覧ください。

Table of contents

1. シンガポールのVCエコシステムが注目される理由
2. VCの戦略的活用について
3. シンガポールのVCランドスケープ
4. **有力VCの紹介（一例）**
5. LP投資を行う際のキーポイント

有力VCの紹介 (1)

500

米国発のグローバルアクセラレータ兼VCの東南アジア組織

基本情報		詳細	
VC名	500 Southeast Asia	設立の経緯/キーパーソン	<ul style="list-style-type: none">Christine Tsai (LinkedIn) により設立され、グローバルでフランチャイズモデルを採用するVC。各地に500ブランドを冠した独立VCが多数存在VC組織とアクセラレーター組織両方を持つ東南アジアへの投資は2014年から行う。シンガポールとマレーシアがメイン拠点
オフィス	 本拠地 米国 など20カ国以上	投資ステージ/チケットサイズ/注力テーマ	<ul style="list-style-type: none">シードステージ~0.5\$M (500 South East Asiaは250~500\$Kでフォローオン前提)Creator economy, Sustainability City, Rural digitalization, E-Commerce ecosystem, Human Machine productivity, SME digitalization, Edu and Healthcare
設立年	2008年	代表的な投資先	 シンガポール発のスーパーアプリ インドネシア発 コマースプラットフォーム シンガポール発 C2Cプラットフォーム マレーシア発 中古車売買サービス
過去ファンド数	20(500 Southeast Asiaは現在3号ファンド)	日本企業/スタートアップへの見方	日系LP受入れ経験あり、今後も前向き姿勢 <ul style="list-style-type: none">過去日系事業会社LPの受入れ実績あり今後も継続予定 (大手商社等) 日本スタートアップへの投資意向はニュートラル <ul style="list-style-type: none">日本企業への過去の投資は確認中だが、ポートフォリオのダイバーシティ観点から排除するものではない。ただし言語問題は乗り越えるべき壁
スタンス	リード投資家 取締役派遣		
概要	世界的アクセラレータ兼VC。2021年時点で運用資産総額は23億ドル。アクセラレーター・シードから成長の後期段階までに拡大。基本的に投資はテーマドリブン。多様なテクノロジー分野を対象にグローバルに投資を行っている。2021年9月500 Globalとしてリブランディング。		

有力VCの紹介 (2)



元Sea Presidentの率いる、東南アジアで数少ないグロース・レイターステージ特化VC

	基本情報		詳細
VC名	Asia Partners	設立の経緯/キーパーソン	<ul style="list-style-type: none"> 経験豊富な元SeaのPresidentら6人で設立 Nick Nash, Co-Founder & Managing Partner (LinkedIn) Oliver Rippel, Co-Founder, Partner (LinkedIn)
オフィス	 本拠地 シンガポール	投資ステージ/チケットサイズ/注力テーマ	<ul style="list-style-type: none"> グロース～レイターに特化 20～100\$M E-Commerce, Travel, Automotive, Healthcare, Education
設立年	2019年	代表的な投資先	   
過去ファンド数	1	日本企業/スタートアップへの見方	<p>日系LP受入れ経験はないものの、可能性は排除せず</p> <ul style="list-style-type: none"> 今まで機会がなかったが希望があれば受入れは可能。 <p>日本スタートアップへの投資には消極的</p> <ul style="list-style-type: none"> 日本におけるビジネスそのものについては現状理解がない 東南アジアにてある程度の実績があれば検討対象となる
スタンス	リード・共同リード投資家 取締役派遣	概要	
	2018年5月に設立されたアジア・パートナーズは、シンガポールを拠点とするプライベート・エクイティ・ファーム。東南アジアにおける20～100万USDのテクノロジー投資を対象とする		

有力VCの紹介 (3)

インドネシア・インドに特に強みを有する、日本人・ローカル混成のアーリーステージVC



詳細版に掲載

※詳細版のご提供に関しては、P.2をご覧ください。

有力VCの紹介 (4)

新興デジタル市場に特化したシンガポールのアーリーステージVC



詳細版に掲載

※詳細版のご提供に関しては、P.2をご覧ください。

有力VCの紹介 (5)

インドネシアに特に強みを持つ、東南アジア最有カシードVCの一つ



詳細版に掲載

※詳細版のご提供に関しては、P.2をご覧ください。

有力VCの紹介 (6)

マレーシアに本拠地を置く、アジア全域をカバーするVC



詳細版に掲載

※詳細版のご提供に関しては、P.2をご覧ください。

有力VCの紹介 (7)

3人の非東南アジア起業家によって設立されたVC



詳細版に掲載

※詳細版のご提供に関しては、P.2をご覧ください。

有力VCの紹介 (8)

セコイア出身の著名キャピタリストの設立した新興VC



詳細版に掲載

※詳細版のご提供に関しては、P.2をご覧ください。

有力VCの紹介 (9)

緻密なデータ分析をスタートアップ投資に活かすサイエンスVC



詳細版に掲載

※詳細版のご提供に関しては、P.2をご覧ください。

有力VCの紹介 (10)

STR/VE

元GREE VENTURES。エンタープライズにフォーカスし、ハンズオン型支援を行うシードVC

詳細版に掲載

※詳細版のご提供に関しては、P.2をご覧ください。

有力VCの紹介 (11)

B2BTechに特化し、超ハンズオン型の投資を行ういぶし銀VC

TIMMEN

詳細版に掲載

※詳細版のご提供に関しては、P.2をご覧ください。

有力VCの紹介 (12)

テマセク傘下のVertexグループにて、グロースステージに投資を行うグローバルVC



詳細版に掲載

※詳細版のご提供に関しては、P.2をご覧ください。

有力VCの紹介 (13)

テマセク傘下のVertexグループにて、東南アジア・インドのアーリーステージに投資を行うVC



詳細版に掲載

※詳細版のご提供に関しては、P.2をご覧ください。

有力VCの紹介 (14)

エンタープライズ・ディープテックセクター中心に多数の投資を行うシードVC



詳細版に掲載

※詳細版のご提供に関しては、P.2をご覧ください。

Table of contents

1. シンガポールのVCエコシステムが注目される理由
2. VCの戦略的活用について
3. シンガポールのVCランドスケープ
4. 有力VCの紹介（一例）
5. **LP投資を行う際のキーポイント**

LP投資を行う際のキーポイント

詳細版に掲載

※詳細版のご提供に関しては、P.2をご覧ください。

本資料の利用についての注意・免責事項

本資料は、日本貿易振興機構（ジェトロ）シンガポール事務所が、Cross Capital Pte. Ltd. に作成委託し、2022年7月に入手した情報に基づくものであり、その後の法律改正などによって変わる場合があります。掲載した情報・コメントは作成者の判断によるものですが、一般的な情報・解釈がこのとおりであることを保証するものではありません。また、本資料はあくまでも参考情報の提供を目的としており、法的助言を構成するものではなく、法的助言として依拠すべきものではありません。本資料にてご提供する情報に基づいて行為をされる場合には、必ず個別の事案に沿った具体的な法的助言を別途お求めください。ジェトロおよびCross Capital Pte. Ltd. は、本資料の記載内容に関して生じた直接的、間接的、派生的、特別の、付随的、あるいは懲罰的損害および利益の喪失については、それが契約、不法行為、無過失責任、あるいはその他の原因に基づき生じたか否かにかかわらず、一切の責任を負いません。これは、たとえジェトロおよびCross Capital Pte. Ltd. が係る損害の可能性を知らされていても同様とします。

なお、本資料は、ジェトロが海外スタートアップ企業等と共同でオープンイノベーション、協創事業を検討する日系企業に対して、個別の相談に応じて共有するものであり、ジェトロの許可無く、掲載内容の一部およびすべてを複製、ウェブサイト等への転載または配布、印刷など、第三者の利用に供することを固く禁じます。

本報告書に係る問合せ先：

日本貿易振興機構（ジェトロ）シンガポール事務所
Innovation Team（Email：spr_innov@jetro.go.jp）

