

Corporate Venture Strategy Highlights

November, 2017



Panasonic

ベンチャー投資活動の変遷

1998年～ 技術探索型投資

- 1998年、ベンチャー投資強化のため、シリコンバレーオフィス設立
- 本社R&D部門が中心で、主にアーリーステージへ投資
- 40件以上の投資実績

解決すべき課題

- 意思決定に関するスピード感の欠如
- R&D部門のみでは技術獲得に偏重。ビジネス視点が不十分
- 既存事業との親和性 vs 新規事業領域
- ファイナンシャルリターン vs シナジー

2015年～ 事業獲得型投資

- 2015年頃から、新事業創出にむけた事業開発目的の活動を強化
- 技術・企画の混成チームによるベンチャー戦略室設置
- Panasonic Ventures設立

本社部門におけるベンチャー投資関連部門

コーポレート戦略本部

ベンチャー戦略室

- 外部活用による新規事業の創出
- ベンチャー投資およびベンチャー協業における企画立案

Panasonic Ventures, LLC
(PVL)

- ベンチャー投資ファンドの運用

Silicon Valley New Biz.
Development Center
(SV-NBDC)

- ポートフォリオ企業との協業
- 有力企業との新規事業創出
- アクセラレーターとの連携

Panasonic Venture Group
(PVG)

- 過去の出資先管理

Panasonic Venturesの設立

2017年4月

CVC新会社 “Panasonic Ventures” 設立

ミッション

中長期のパナソニックの成長を牽引する **新たな事業の創出**

取り組みのポイント

迅速な意思決定

- 投資枠(\$100m)の範囲で2名のみで投資意思決定を完結（日本での決裁不要）

ベンチャーキャピタリストの積極登用

- 大手VC・大手CVC出身のキャピタリストを登用

ファイナンシャルリターンを重視

- 継続的な活動のためには、ファイナンシャルリターンも重要。優良会社 = 儲かる会社

現行事業とのシナジーを求めない

- 現行事業との親和性を前提にすると、新しいビジネスモデル・破壊的技術への投資は限られる

Panasonic Venturesの概要

投資方針

出資比率： 原則20%未満
ステージ： Series A～Series C

重点投資領域

ソフトウェア

・Mobile ・SaaS ・AI ・API

ハードウェア

・Wearables ・Industrial IoT ・Robotics & Drones
・AR/VR ・3D Printing ・Autonomous Driving

オフィス所在地

カリフォルニア州パロアルト

米国におけるビジネス・ディベロップメント機能

Silicon Valley New Business Development Center (SV-NBDC)

ミッション

- Panasonic Venturesポートフォリオ企業のバリューアップ
- アクセラレーターを通じた潜在パートナー(スタートアップ・顧客)との事業機会創出
- 各業界における有力企業との協業によるスタートアップ事業化検証

取り組みのポイント

米国での独自ネットワーク構築

アクセラレーター

- Plug & Play
- ERA Entrepreneur round table association
- StartX/Stanford
- HOUSE/UC Berkeley

業界団体

- RMS Retail Marketing Society
- PERF Police Executive Research Forum
- AAMA
Asian America Multi-technology Association
- SVR Silicon Valley Robotics

シンクタンク

- FGRT Fung Global Retail & Tech
- VLAB/Stanford
- New Lab
- SafeRock

業界キーマンの活用

- 業界エキスパートを事業開発コンサルタントとして採用し、パートナー連携を加速