



The Perspective of Starting-Up New Entity in Silicon Valley

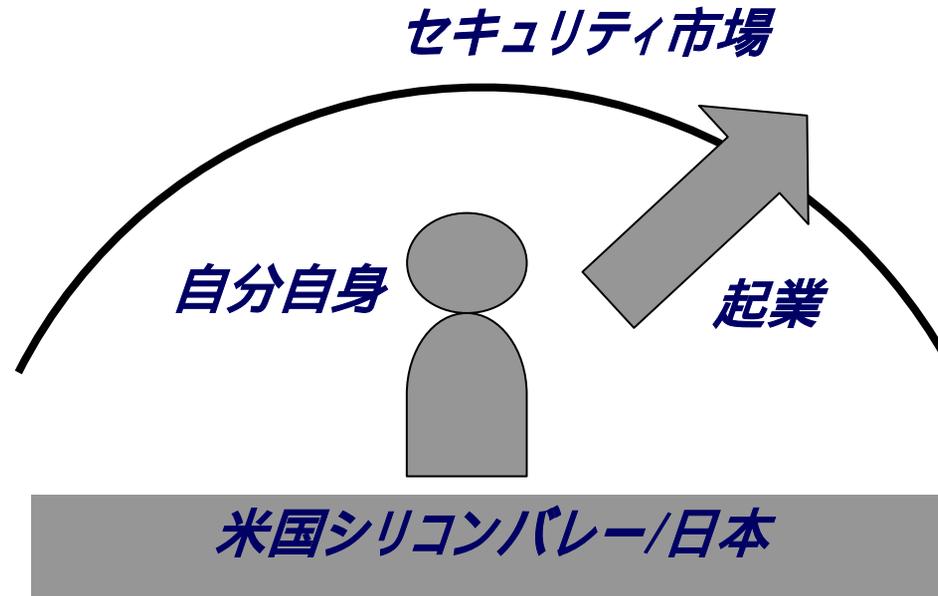
On the Cutting-edge of security solutions

Taro Arakawa

November 25, 2003

目次

- 起業にいたるまで ~自分自身~
- セキュリティ市場動向とビジネスチャンス
- セキュリティ・マネジメント・パートナーズ紹介



起業にいたるまで ~自分自身~

荒川太暁 *Taro Arakawa* : セキュリティ・マネジメント・パートナーズ 代表

- 1969年 徳島県阿南市に生まれる (自営業:乳製品卸売業)
- 1990年 (株)三菱自動車技術開発部エンジン実験研究課社員
- ディーゼルエンジン性能調査技術者として、NOx、COx採取の環境監査に携わる
- 1991年 アカデミア・インターナショナル 営業企画課長
- 民間航空会社の先駆けとしてアジア大陸ハブ空港を目指したパン・アジア航空の設立を目指す *母体は、福岡、沖縄の企業オーナーと青年実業団
 - 日米中国間の私立学校運営、貿易実務に携わる
- 1993年 衆議院議員岩浅よしひと 側近秘書
- ロビー活動、選挙支援活動を通じ、衆議院選2回、県会議員選1回、市議会選2回の実績があり、支援者を当選に導いた
- 1997年 ジェミニ・コンサルティング (現ブーズ・アレン・アンド・ハミルトン) 経営コンサルタント
- 米国ハイテク関連企業の日本市場参入戦略立案、実施支援などの分野で実績がある
 - 米国大手ポータルサイト企業、米国大手法人向けISP、英国、スイス系バイオ関連企業など
- 1999年 (株)光通信 米国法人COO、経営企画室長、事業開発部長
- 米国シリコンバレーにおいて、30社のインターネット関連企業に事業投資を遂行した
 - 内3社は、現在もNASDAQ市場で実績を上げている
- 2000年 (株)トリニティーセキュリティーシステムズ 海外事業開発部部長
- 日本発セキュリティーベンチャーの米国事業を立ち上げ、運営する
 - 米国向けソリューションのパイロットプロジェクト、パートナー構築、米国代理店販売などの分野で実績がある
- 2003年 セキュリティ・マネジメント・パートナーズ・インク 代表 *2003年11月カリフォルニア州サンホゼ市にて設立
- 米国セキュリティ分野の第一線の人材を募った、日本では初めての米国市場向けセキュリティ事業開発支援企業
 - 日本、米国、中国、インドなどへの国際事業開発を担当 *欧州地域への事業開発も予定
 - 米国政府、及びセキュリティ関連外郭団体へのロビー活動を実施予定

<資格等>

- 日米バイリンガル *中国語は、コミュニケーションレベル
- 米国公認会計士

<学歴>

- 神戸大学経営学部管理会計学科卒業
- 中国華東師範大学漢語研修生修了

これまでの問題意識

- 何故、日本では技術者が評価されないのだろうか
- 何故、大企業中心の社会なのだろうか
- 何故、政治家は建設土木中心の誘致をしたがるのだろうか
- 何故、日本の地方都市は中央(東京)しか見ないのだろうか
- 何故、日本の企業ではジェネラリストが多いのだろうか
- 何故、徳島のジャストシステムは急速に伸びたのだろうか
- 何故、ハイテク事業は米国企業が多いのだろうか
- 何故、シリコンバレーに世界中から人が集まるのだろうか
- 何故、日本の地方の企業が世界で起業できないのだろうか

自分がグローバルなハイテク企業を地方に創ればよいではないか・・・？

これからの目標

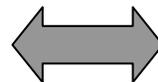
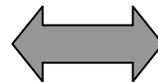
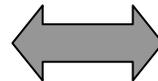
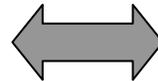
疑問点

■ 大企業組織

■ 土木・建設業

■ 地方～東京

■ 企業所属エンジニア



チャレンジ

■ パートナー制

■ ハイテク業

■ 地方～グローバル

■ 世界的エンジニア

米国シリコンバレーを日本の地方に創造出来ないだろうか？

何故、シリコンバレーで起業したのか

- チャレンジを讃える文化がある
 - 失敗しても、またやればいい
- 夢をもってメジャーでプレイする
 - 世界のハイテク・リーディング・カンパニーは、殆どシリコンバレー発
- 自分自身のバリューを定義づけることができる
 - それぞれ個々が、自分は何が得意で、どうすれば組織に役に立つかを知っている
- 会社創りは、簡単明快である
 - 基本的なノウハウだけ
- 潤沢なリソース
 - 人材、技術、情報、資金(?)

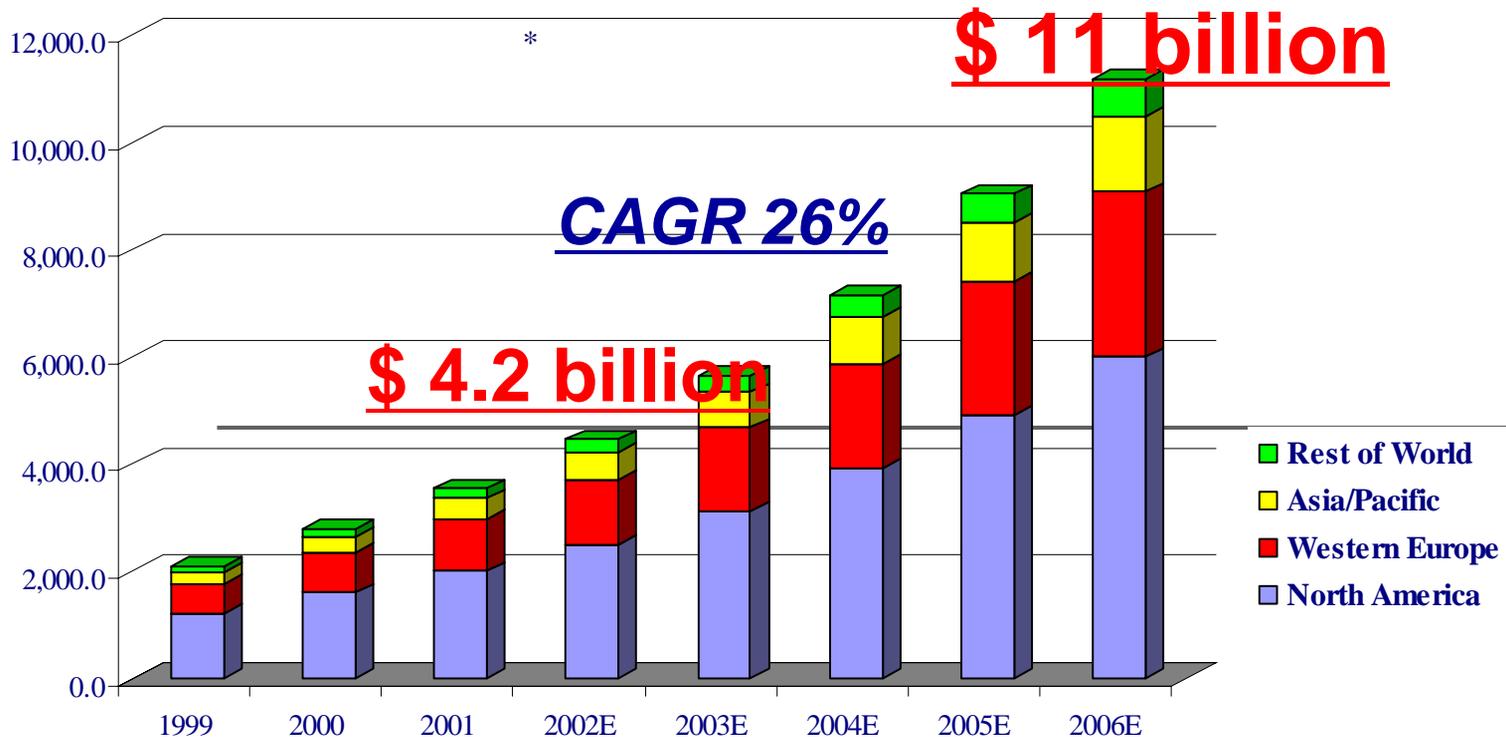
何故、セキュリティ分野で起業したのか

- グローバル規模で、伸び続ける市場である
- 日本の技術・ソリューションを世界に出して行きたい
 - 現在の主観としては、日本発個々の技術は面白いが、ソフト・ネットワーク分野の事業開発が稚拙である
- 世の中に貢献できる分野で事業をしたい
 - 個人・企業情報漏洩防止、IP管理、事業機会損失回避策など
- 20代の自分の経験が生きる得意分野で起業したい
 - 海外事業開発、セキュリティ事業、ポリシー策定、ロビー活動など

セキュリティ市場動向とビジネスチャンス

世界のセキュリティ市場規模

Worldwide 3A Software Revenue Forecast (\$M)



グローバル市場は拡大の傾向にある

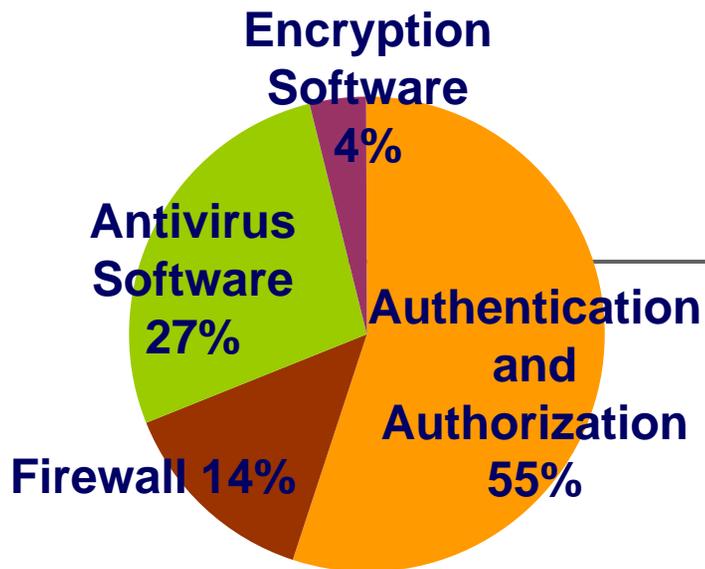
Source: IDC and JP Morgan Estimates

*: 3A (Authentication, Authorization, Administration)

ソリューション別ユーザー投資額

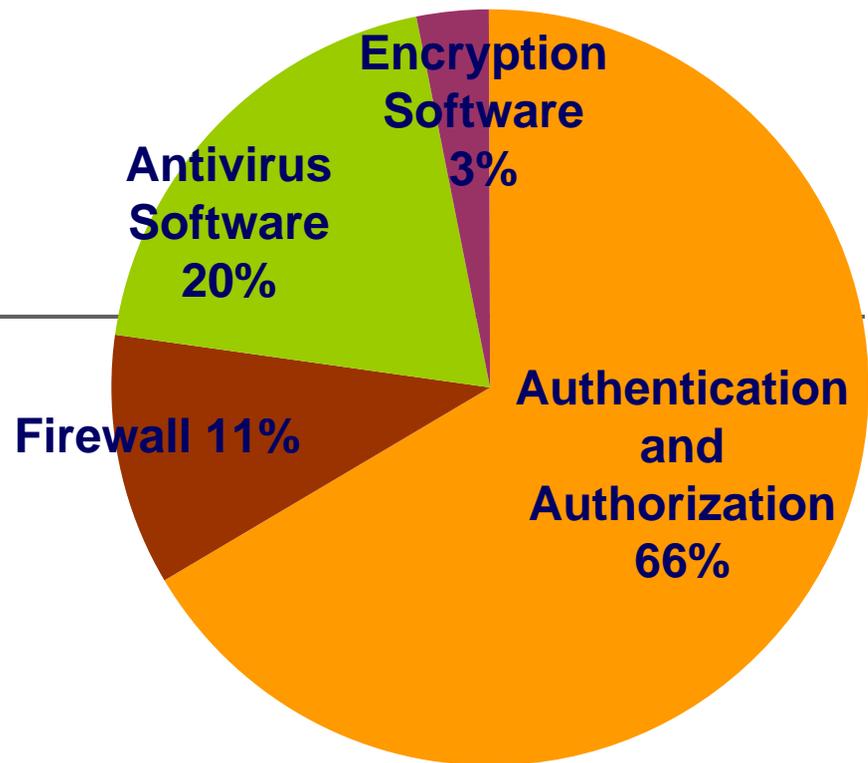
2000

\$5.1 billion



2005

\$14.2 billion



Source: IDC and JP Morgan Estimates

米国セキュリティ市場の動向

- 連邦政府ホームランドセキュリティ
 - \$ 59 billion投資2004年までに実施 *約7兆8百億円
- Wi-Fiセキュリティ(ワイヤレス通信)
 - Cisco , Intelなどによる積極投資
- HIPAA規制(医療情報開示)
 - 電子カルテ保護技術導入拡大
- E-Commerceの誤解(ドットコム企業インフラ確立)
 - ブロードバンド市場拡大に伴う個人認証必要

米国セキュリティ対策は、大規模、且つ多岐に渡る

米国セキュリティ事件

■ KaZaA登場

- *P to Pが蔓延、著作権無視*

■ シスコ財務情報漏洩

- *担当役員の誤信メールが原因*

■ 米IRSのラップトップPC行方不明

- *2,300台が行方不明、米企業74%が経験有り*

■ HP特命情報が社員に転送

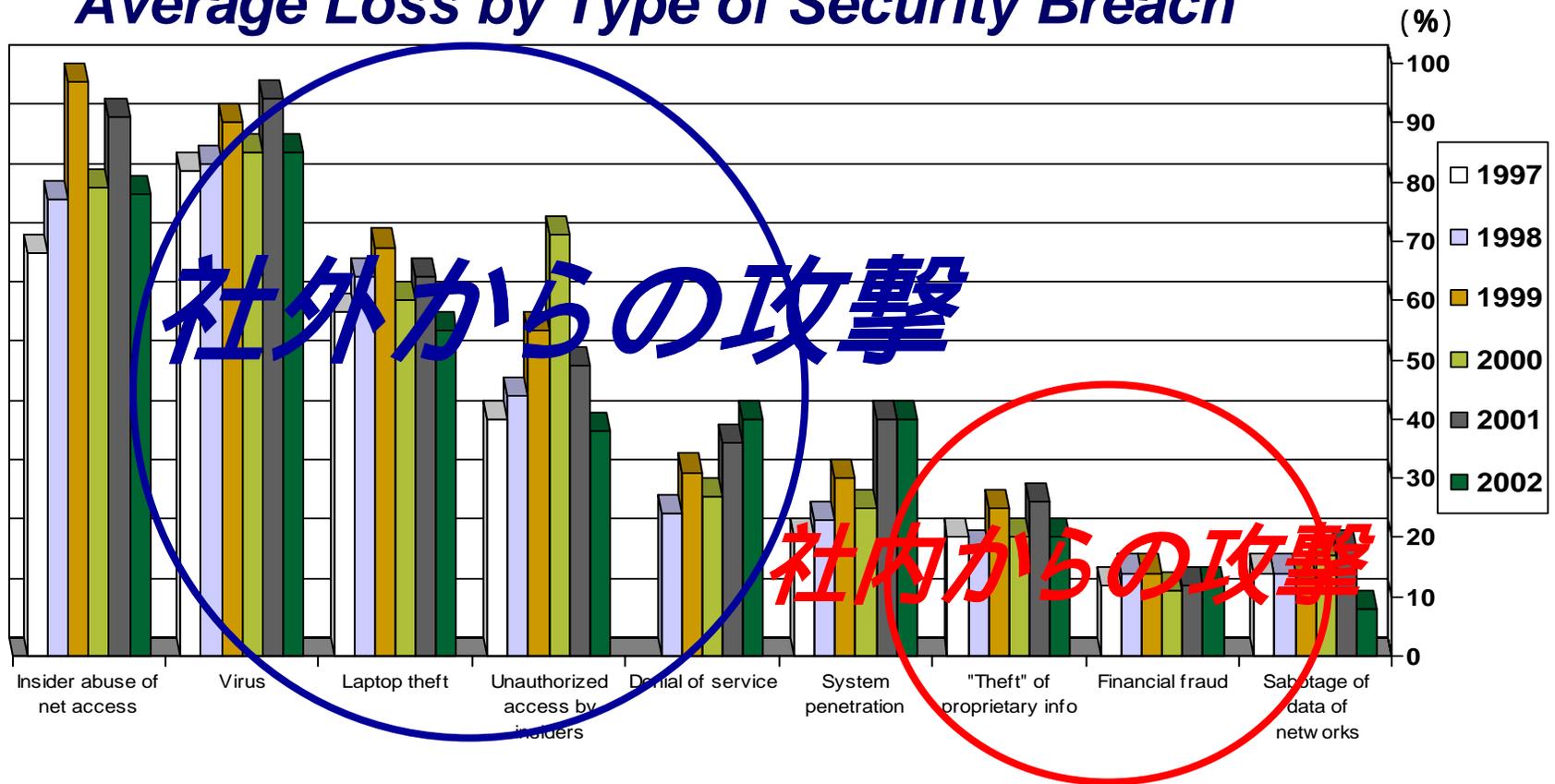
- *コンパック買収価格、役員編成情報漏洩*

機密情報漏洩、ネットワークセキュリティ事件が目立つ

Source: Business Week, The San Jose Mercury News, BBC, etc.

セキュリティ被害タイプ別件数

Average Loss by Type of Security Breach

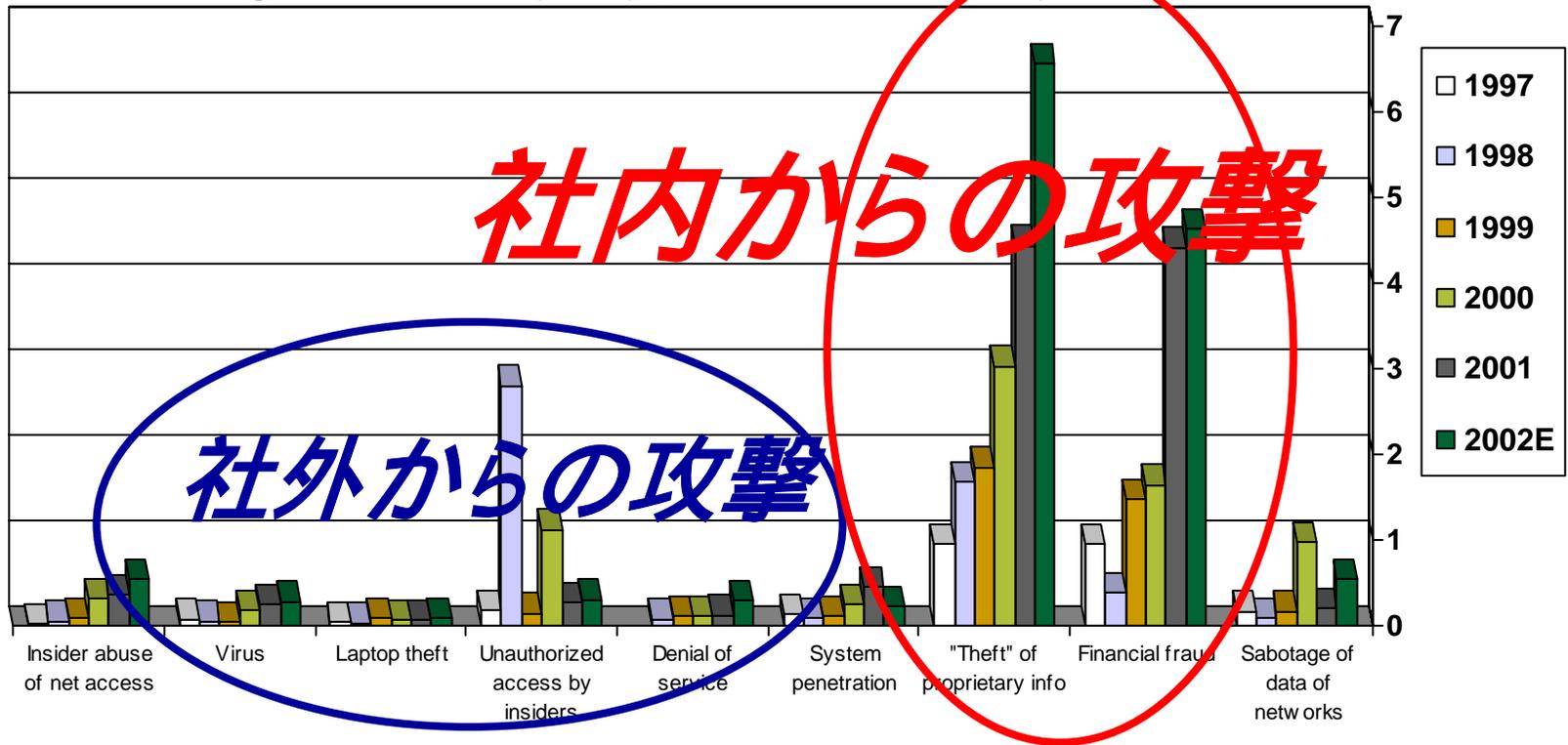


Source: CSI/FBI

社内情報漏洩による被害が顕著

Average Loss by Type of Security Breach

百万



Source: CSI/FBI

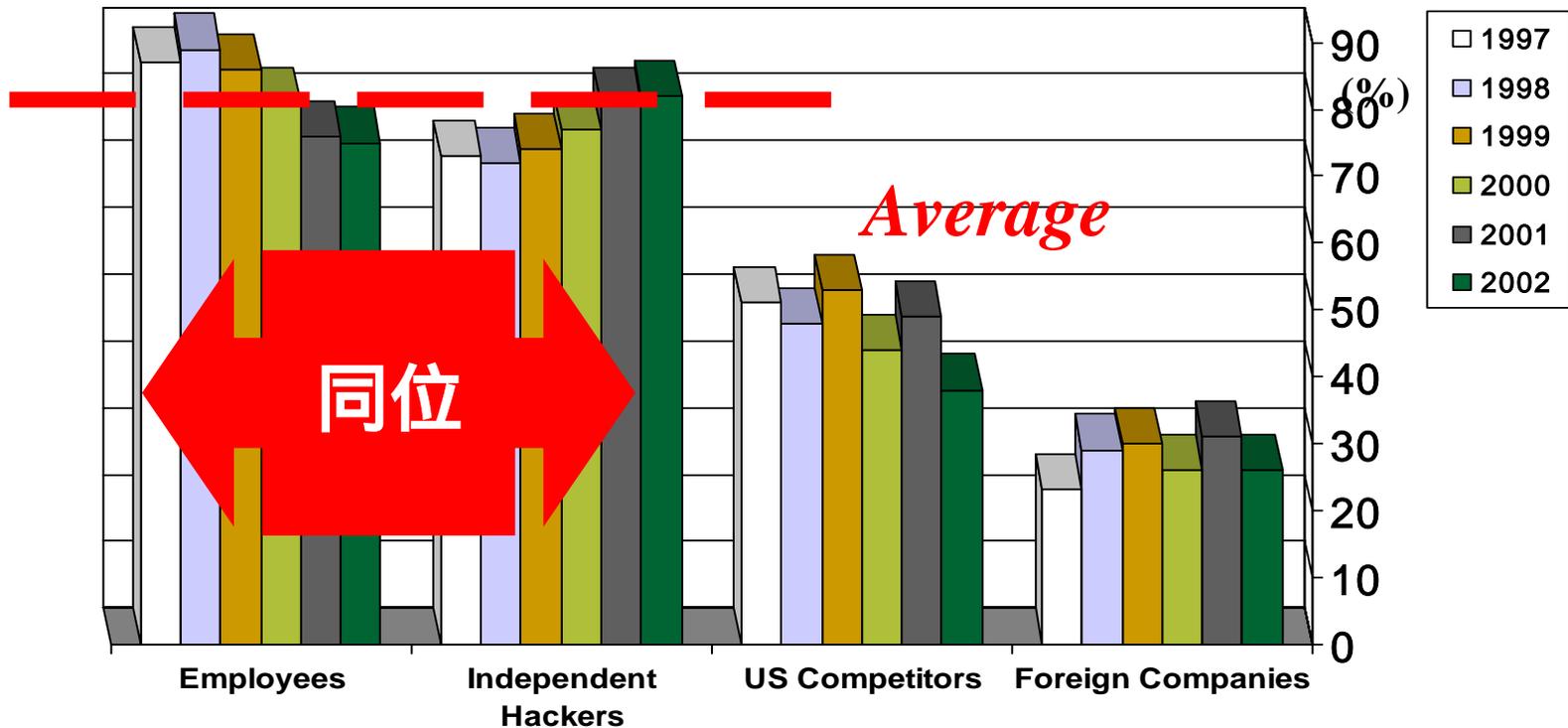
What is the needs?

	PERCENT OF COMPANIES EXPERIENCING ATTACKS	AVERAGE COMPANY LOSS	PERCENTAGE OF AVERAGE COMPANY LOSS SINCE 2000
<i>Virus</i>	93%	\$243,845	35%
<i>Laptop theft</i>	73%	\$61,881	5%
<i>Network abuse</i>	57%	\$357,160	16%
<i>Denial of service</i>	28%	\$122,389	13%
Theft of proprietary info	21%	\$4,447,900	47%
<i>Unauthorized access</i>	21%	\$275,636	-75%
<i>System penetration</i>	20%	\$453,967	85%
<i>Sabotage</i>	13%	\$199,350	-79%
Financial fraud	12%	\$4,420,738	168%
<i>Telecom fraud</i>	3%	\$502,278	137%

Popular

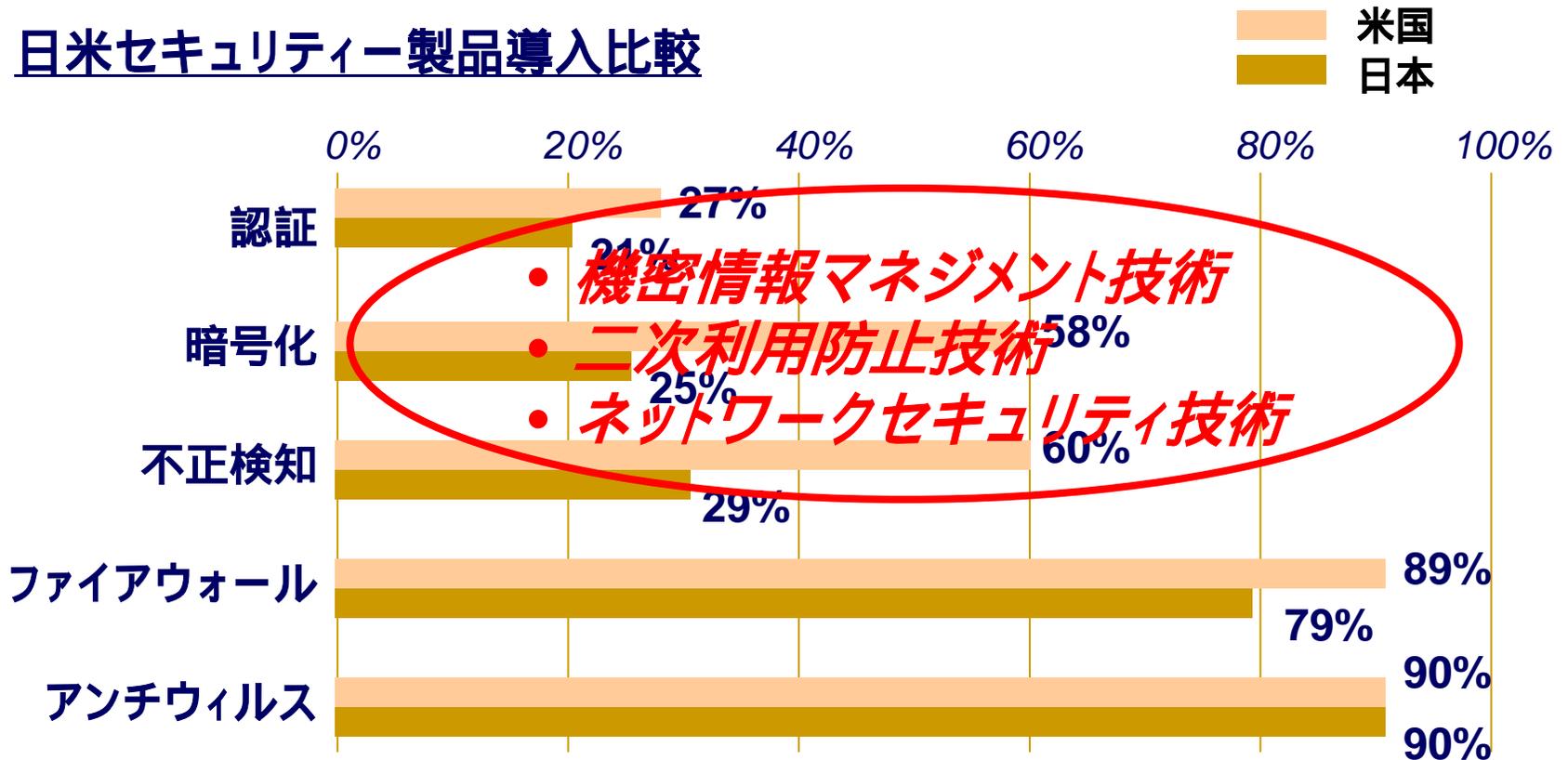
Are Hackers Employees?

Computer Security Breaches by Entity



日米比較：製品・サービス別

日米セキュリティー製品導入比較

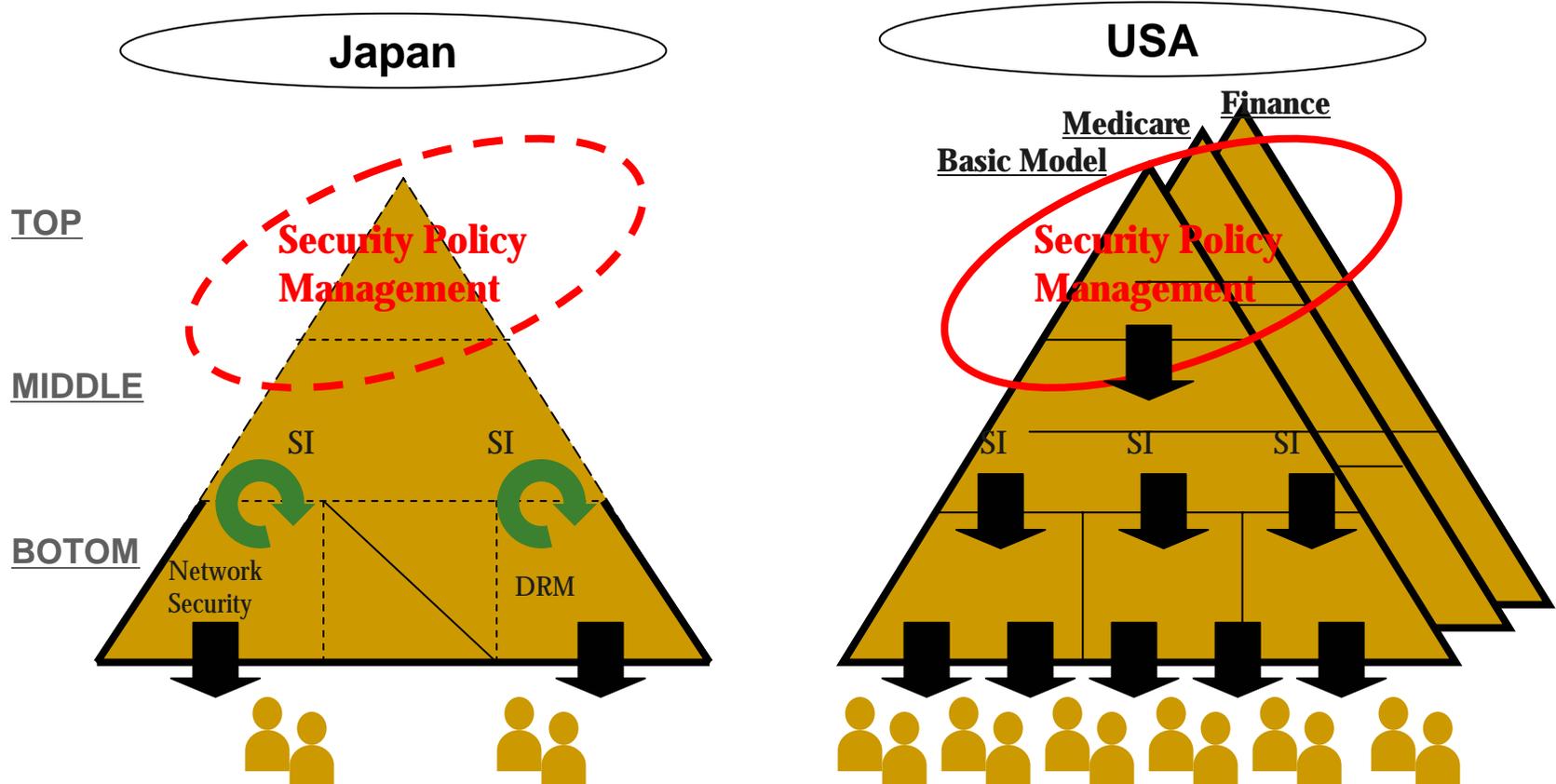


‘入口マネジメント’より、‘出口マネジメント’採用が少ない

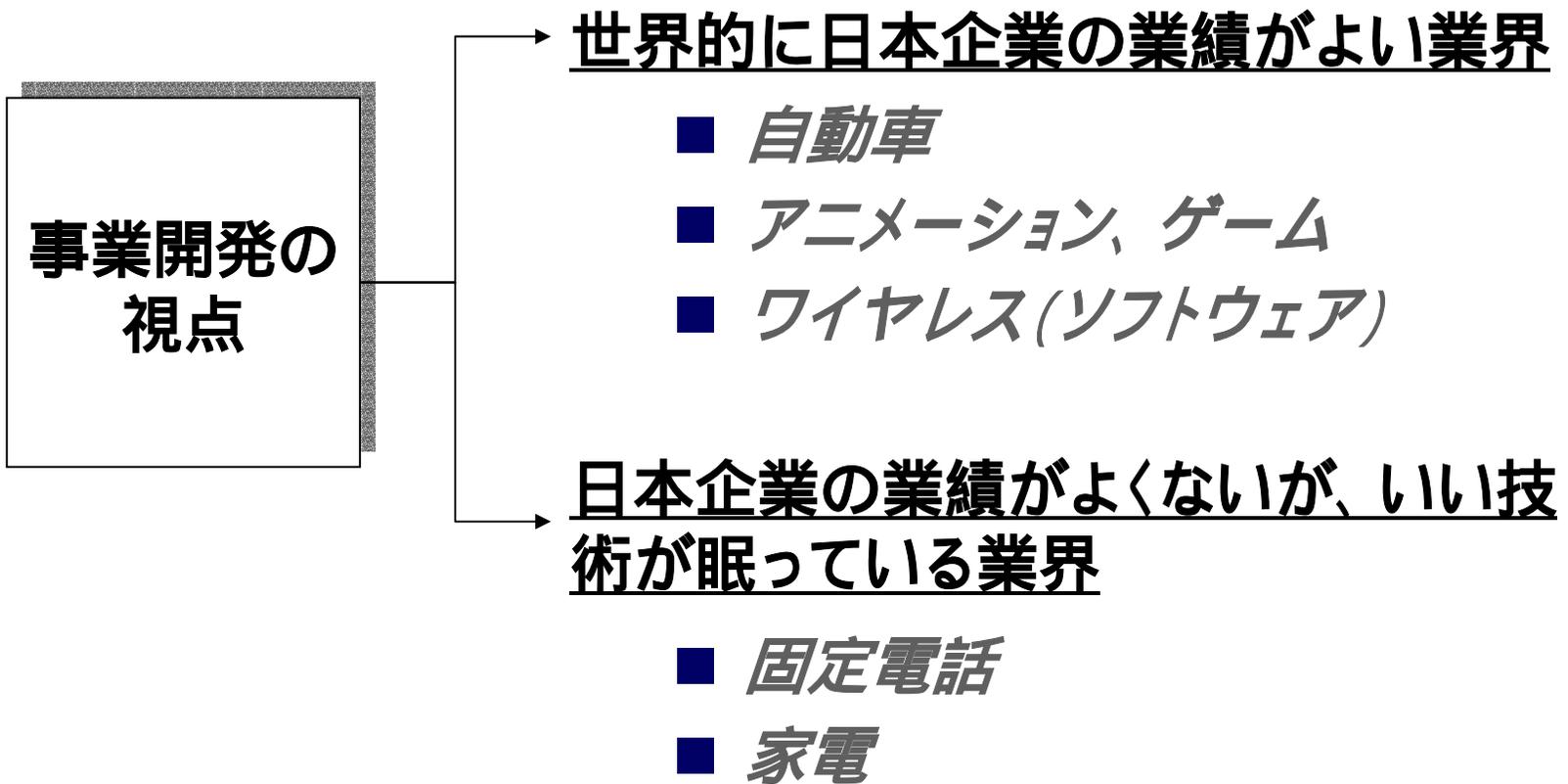
Source: IPA Security Research Report 2002

日本発技術・ソリューションのチャレンジ分野

- トップダウン管理ができていない
- 事後管理が殆どである



アドバンテッジがある日本発技術・ソリューションの業界



米国でどうやって事業開発するのか・・・

- 日本のセキュリティ技術・サービスを米国で事業開発するには・・・
 1. 日本の技術・サービスの種を米国セキュリティ分野の第一線のプロと結びつける
 2. 製品開発パイロットプロジェクトを
 - 大手ITベンダーにOEMする
 - 有望ベンチャーと組む
 3. 1～2年の事業開発プロジェクト単位で採算性を見極める
 4. 蓄積した技術・サービス、事業開発の経験・知識は、深耕型、多角型でセキュリティ事業に再投資を行なっていく

日本での啓蒙活動も、同時に行なう

SMP/ Global Project/ Case Study

(事例1) 日系ABC社による米国政府向けネットワーク・セキュリティ技術開発プロジェクト支援



Abstract

<ヒアリング>

- 米国政府向け開発案件をSMPパートナーが発掘
- 日本のネットワーク・セキュリティ関連技術開発企業ABC社に案件の受注を打診
- ABC社の事業概況をヒアリング・アップデートし、米国プロジェクト受託意思があるか確認
- 同時に、核となるABC社独自開発技術が米国にて特許を出願しているか確認
- 米国プロジェクトへのコミットメント確認した上で、NDA、コンサルティング契約

<市場調査>

- 特許申請がまだだったので、先ず米国にて国際特許を出願
- Webリサーチで米国政府採用のネットワーク・セキュリティ製品・サービスを調査
- 同時に、業界団体に聞き取り調査実施
- クライアント企業であるABC社の技術と米国における新規性の高いソリューション領域の仮説を構築
- 材料調達先となるパートナーの与信情報入手

<戦略立案>

- 米国プロジェクト依頼企業XYZ社開発本部長と日系ABC社社長と共に、ターゲットとなるプロジェクト終了日と開発費を試算
- JVの可能性についても検討事項としてMTGをもつ
- 米国プロジェクト依頼企業XYZ社とロイヤリティの設定
- 合計3回のMTGを持ち、プロジェクトの外部設計を終了

<戦略実施>

- 米国プロジェクト依頼企業XYZ社に対し、日系ABC社のネットワーク・セキュリティ技術が採用されたデモ機を構築
- プレゼンテーションが重要なので、ハリウッドにあるプロモーターとMTGを持ち演出の仕方と相談
- 米国XYZ社社長、コンサルタントと共に、米国政府のセキュリティ採用候補部門に対し、デモンストレーションを実施
- 後日、Eメールでのフォローアップを行った後、3者間テレフォンカンファレンスを行い、口頭で契約合意に至る

<フォローアップ>

- ワシントンDC境界のロビイストとMTGを持ち、米国政府予算枠と最近のセキュリティ業界の動向を掴む
- 米国プロジェクト依頼企業XYZ社社長と食事を取りながら、派生プロジェクトの可能性について語る
- バグが発生したので、Sパートナーと共に修正にあたる
- 米国政府セキュリティ担当部門から直接紹介を受け、フロリダ、テキサスの主要クライアント候補企業へデモ実施に行く

Result

- コンсалティングサービス契約書
- 守秘義務契約書

- ABC社宛に、個別案件別にレポート提出
- 電話会議で、情報の刷り合わせ

- LOI契約書
- プロジェクト設計書

- 開発受託契約書
- 開発費

- 継続的な米国セキュリティ業界の一次情報収集、報告
- リピーター、紹介案件確保

セキュリティ・マネジメント・パートナーズ

SMPI 会社概要

- 事業内容:

- 日本発のセキュリティ関連技術・ソリューションを米国市場で事業化させる会社

- メンバー:

- Taro Arakawa / General Partner
- Peter Laakkonen / Partner
- Ziv Kimihi / Partner
- Loren Kohnfelder / Technology Advisor
- James H. Prenton / Legal Advisor

- 拠点: 2635 North First Street, San Jose, CA 95134

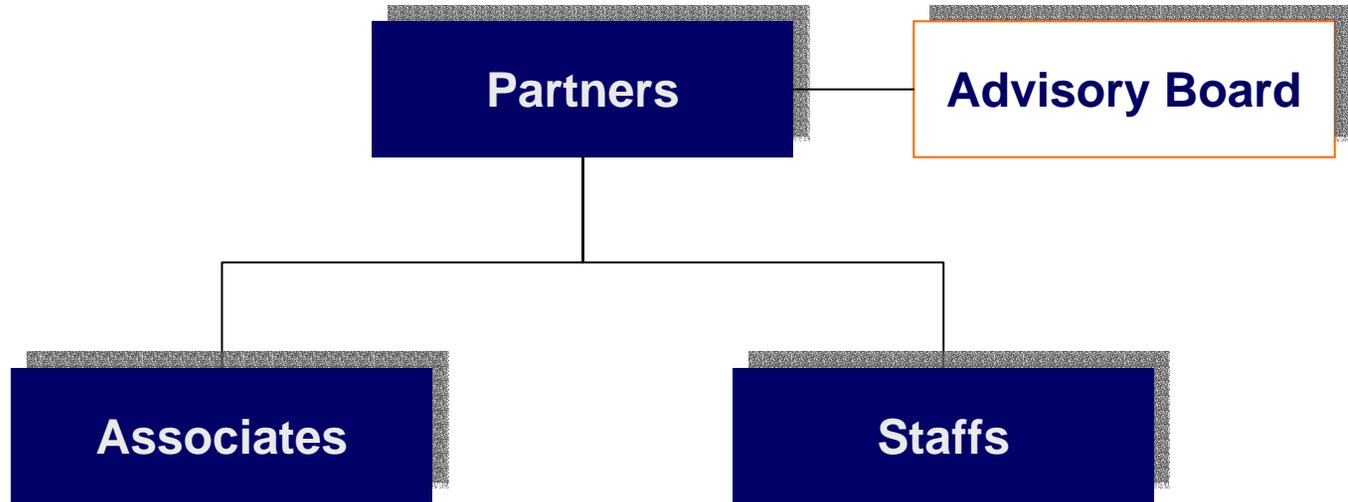
- 創業: 2003年11月

Professional Staffs No.1

- **James H. Prenton / Legal Advisor: 企業間契約書評価担当**
 - 現米国 Kirkpatrick & Lockhart LLP 弁護士(企業法、著作権法専門)
 - ロイヨラ・ロースクール、経営学修士
- **Loren Kohnfelder / Technology Advisor: ソフトウェア・ソリューション技術評価担当**
 - 元マイクロソフト社 .NETアーキテクト、IE(インターネット・エクスプローラー)開発部長
 - マサチューセッツ工科大学情報工学部暗号化研究科卒
- **Peter Lakkoonen / Partner: セキュリティ事業戦略担当(LAN、ワイヤレス専門領域)**
 - 元F-Secure代表取締役社長
 - フィンランド証券市場公開、米国事業展開の実績
 - 王立ヘルシンキ工業大学電子工学修士卒
- **Taro Arakawa / General Partner: 国際間セキュリティ事業開発担当**
 - 元 Cap Gemini Ernst & Young 経営コンサルタント
 - 神戸大学経営学部卒
- **Ziv Kimihi / Partner: 米国内事業開発・マーケティング担当**
 - 元イスラエル弁護士(企業法・IP法専門)
 - 企業契約、及び事業開発を勤める Cisco Systems, SAP, GE Capital

Organization

American



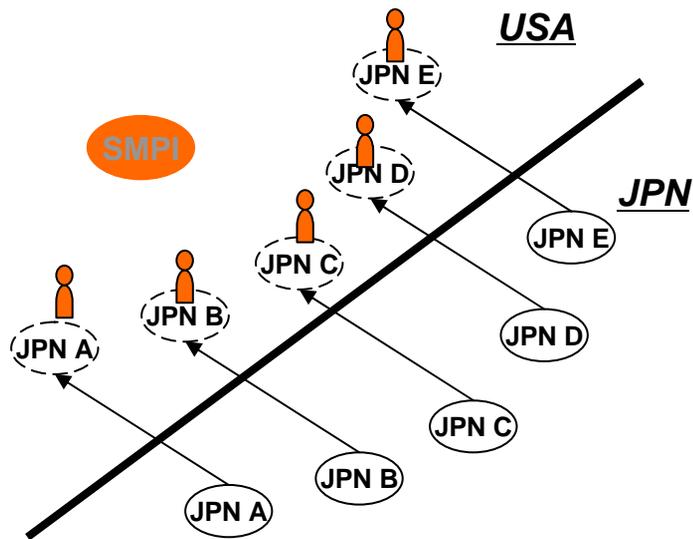
*Japanese
American/
Chinese
American*

- Researcher
 - Technologies
 - Marketing

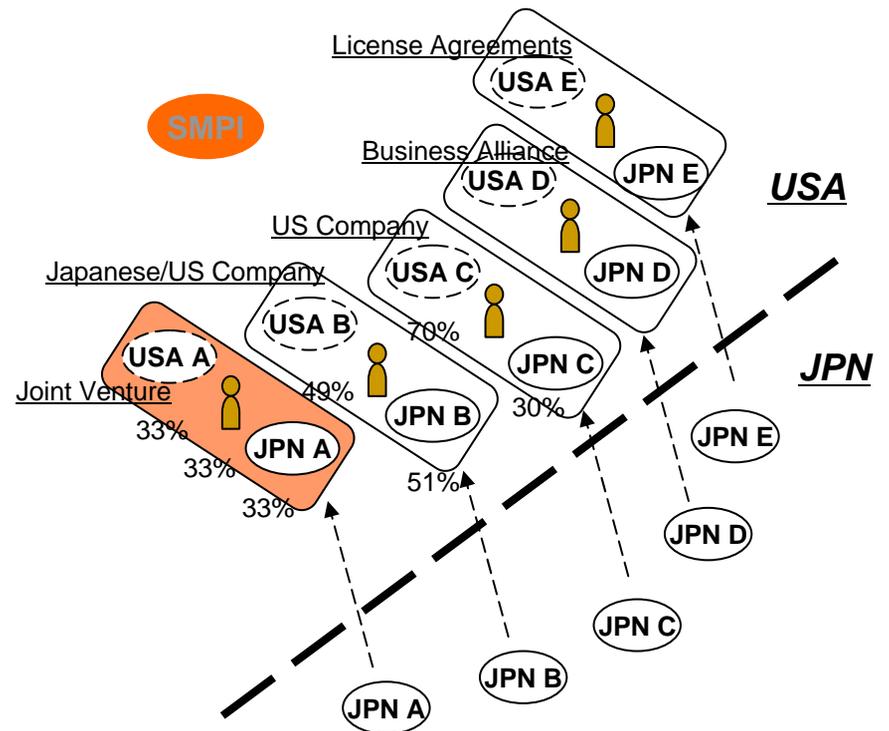
- Accounting
- HR
- Legal
- IT
- SI

SMPI Big Pictures

Big Picture of 2004



Big Picture of 2005



SMPI パートナー様のサービス分野

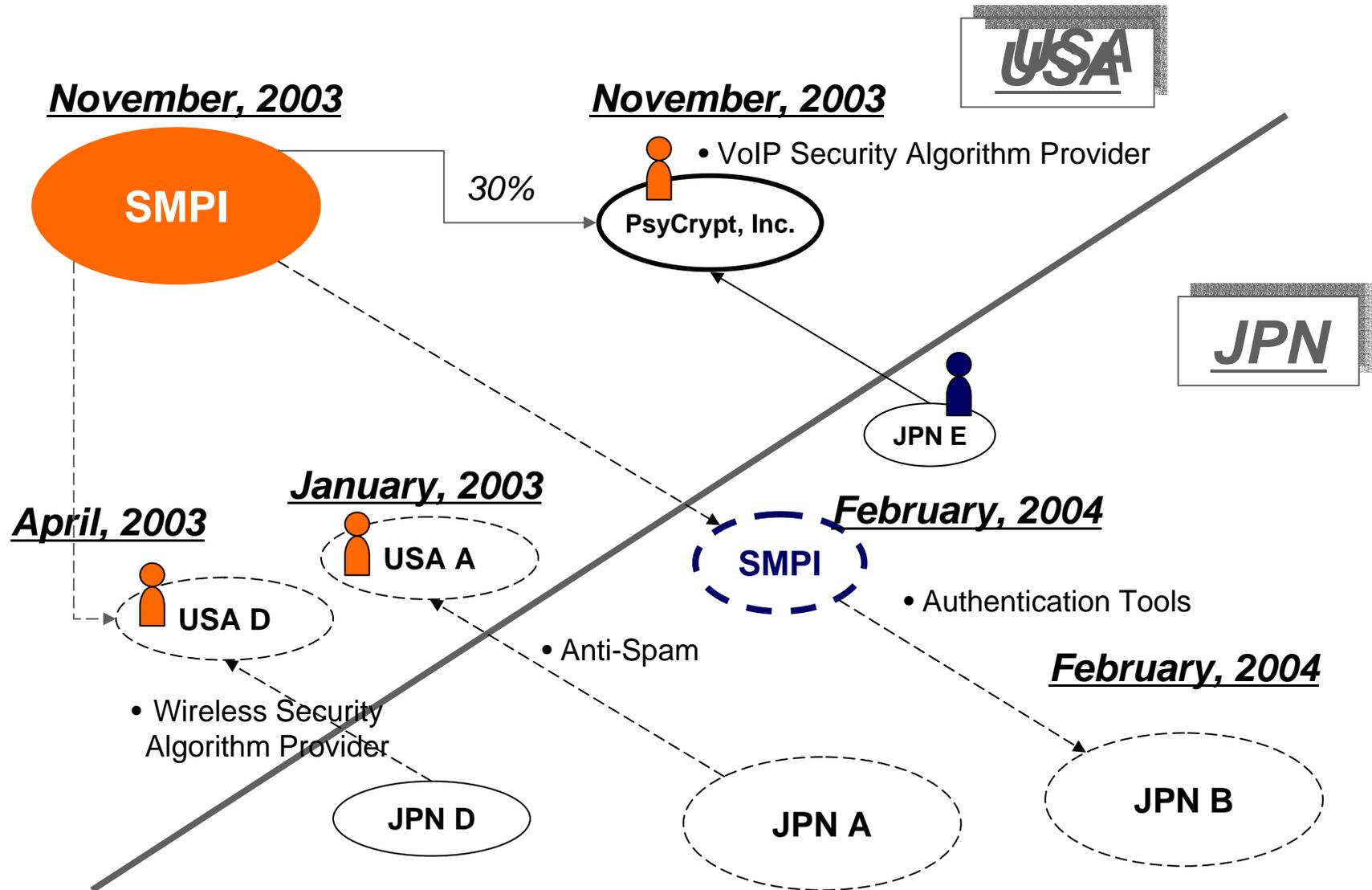
Japan

- DRM / Copy Protection
- Network Security
- Anti-Spam
- Security Diagnosis
- Security Audit
- Wireless
- System Integration

USA

- Homeland Security
- Authentication
- Security Policy Management
- VPN / Firewall
- Anti-Spam
- Web Protection

SMPI Business Developments その1



SMPI サービス料金体系

Retainers Fee

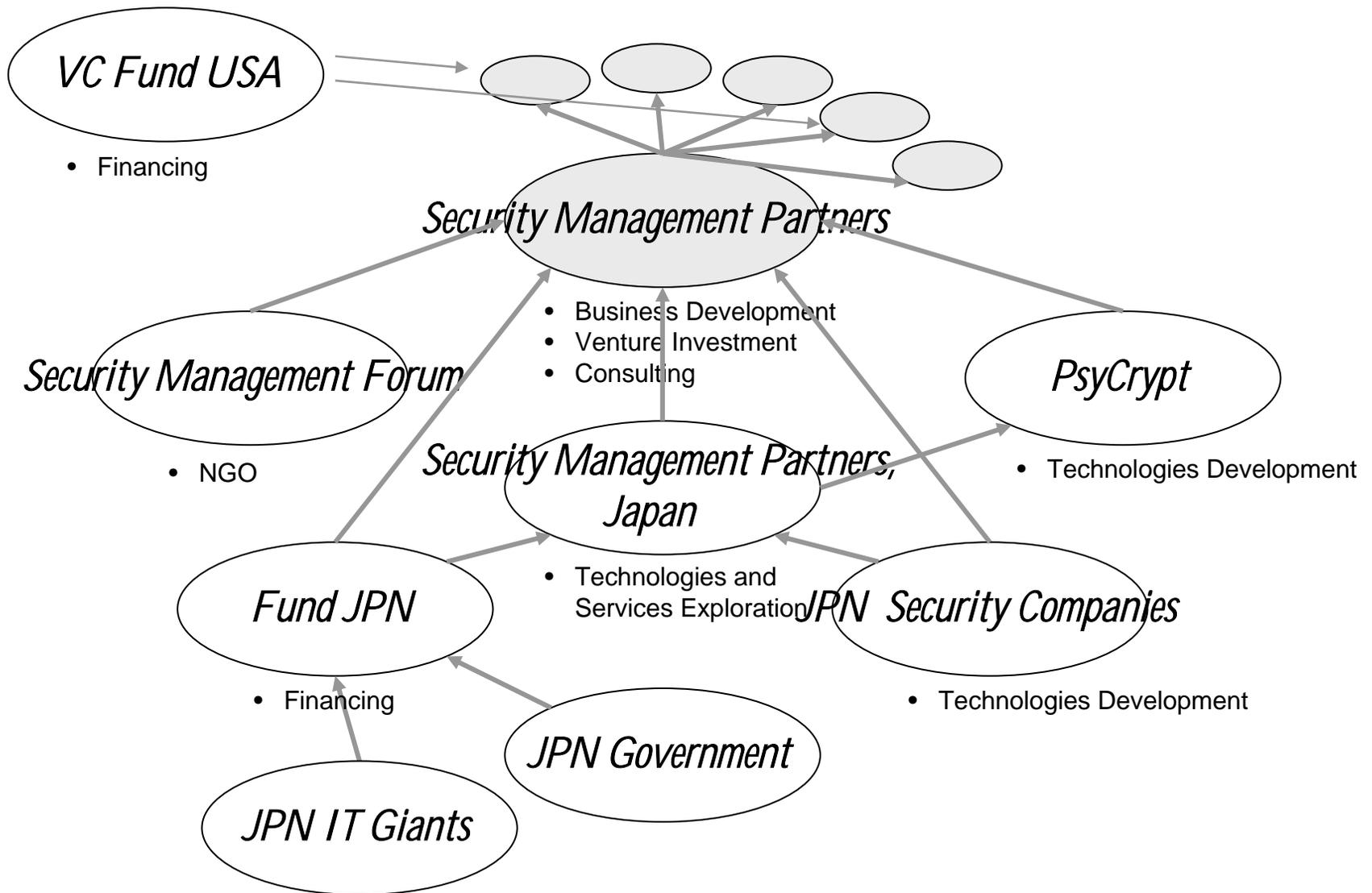
- 市場調査
 - \$10,000/案件/月額
- 戦略立案
 - 応談
- 戦略実行
 - 応談
- フォローアップ
 - 応談

+

Premiums

- ライセンス契約
 - 契約額の10% ~
- 販売契約
 - 契約額の10% ~
- JV契約、投資案件
 - 応談
- Finding Fees
 - 応談

Companies Structures & Relationships



SMPI お客様の概要

- 日本市場で、IPOされた、或いはIPOを目指しておられるセキュリティ関連ハイテク企業で、将来米国市場進出を考えておられる企業さま
- 日本市場で、既にセキュリティ関連サービスを立ち上げておられるハイテク関連企業で、米国進出を考えておられる企業の経営企画室、事業開発本部さま
- 米国市場に進出されていたハイテク関連企業のセキュリティサービス部の方々に、今後も引き続きグローバル市場のトレンドを調査し続けられる企業の企画部門さま
- 主に、グローバル市場のセキュリティ関連市場のトレンド調査をしておられるが、パブリックに公開された定量データの裏づけの他に、実際のヒアリング情報を取り入れたいと考えられている日系シンクタンクの方々
- 日本のセキュリティ関連外郭団体を運営しているが、海外の情報・コンタクト先を探しておられる部門長さま