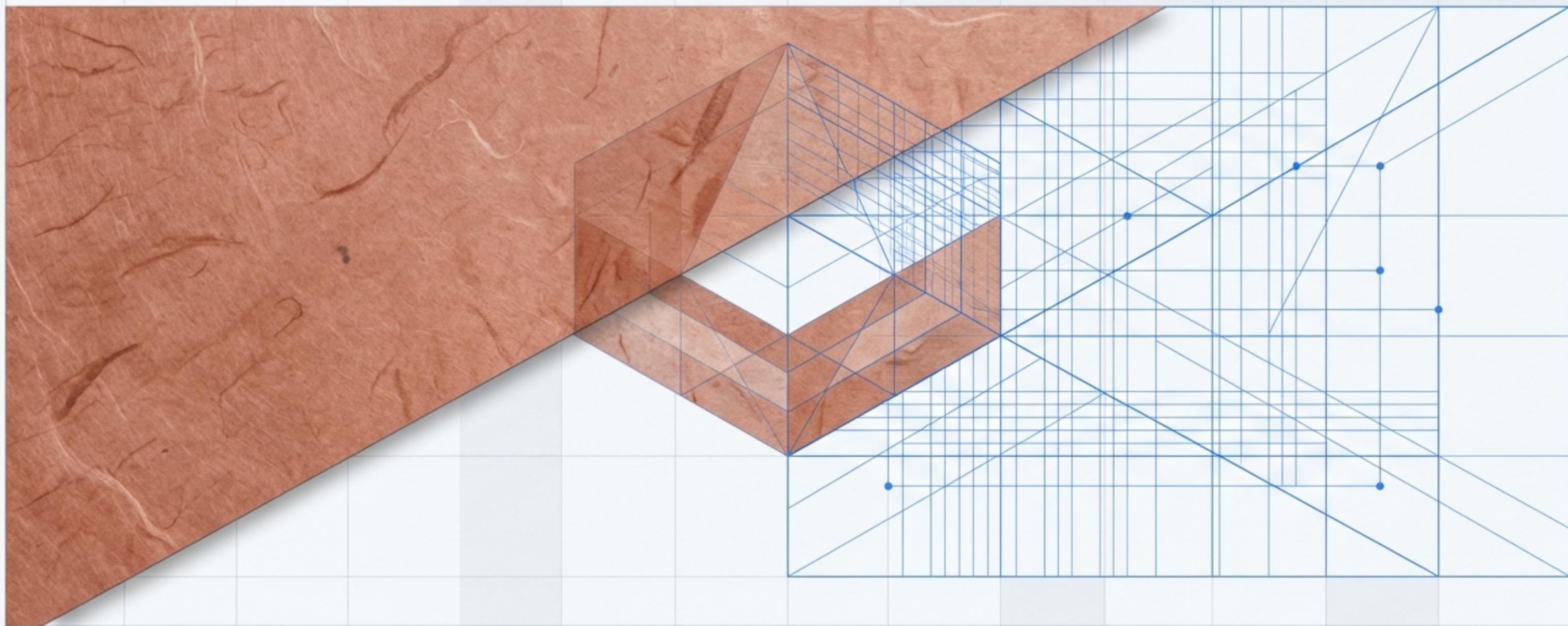
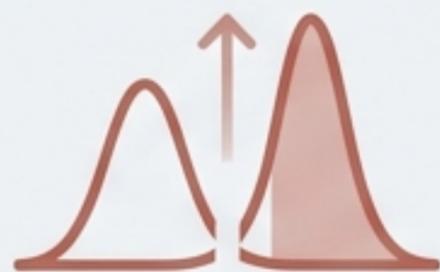


不確実性の航海術：AIと専門性が拓く次世代VCの価値創造戦略

市場の二極化、KPIの変質、そして「サイボーグ型」キャピタリストへの進化



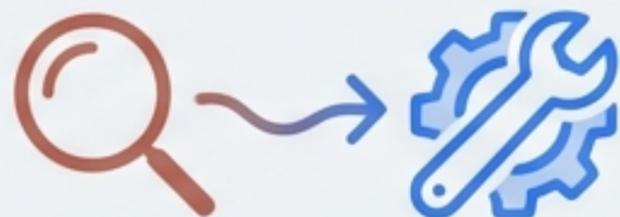
エグゼクティブサマリー：勝者の条件は「専門性の深化」と「AI武装」にある



市場の現実

不可逆的な二極化

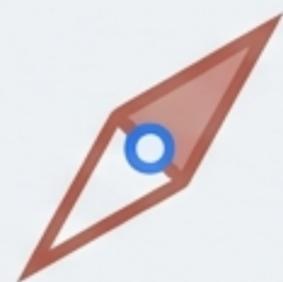
金融正常化により「凡庸なVC」は淘汰される。資金は「巨大プラットフォーム」か「超・専門特化型」のいずれかに集中する。



価値の転換

ソーシングから バリューアップへ

競争優位の源泉は「案件発掘」から「科学的な成長支援」へ移行。AIを駆使した「サイボーグ型」オペレーションが必須となる。



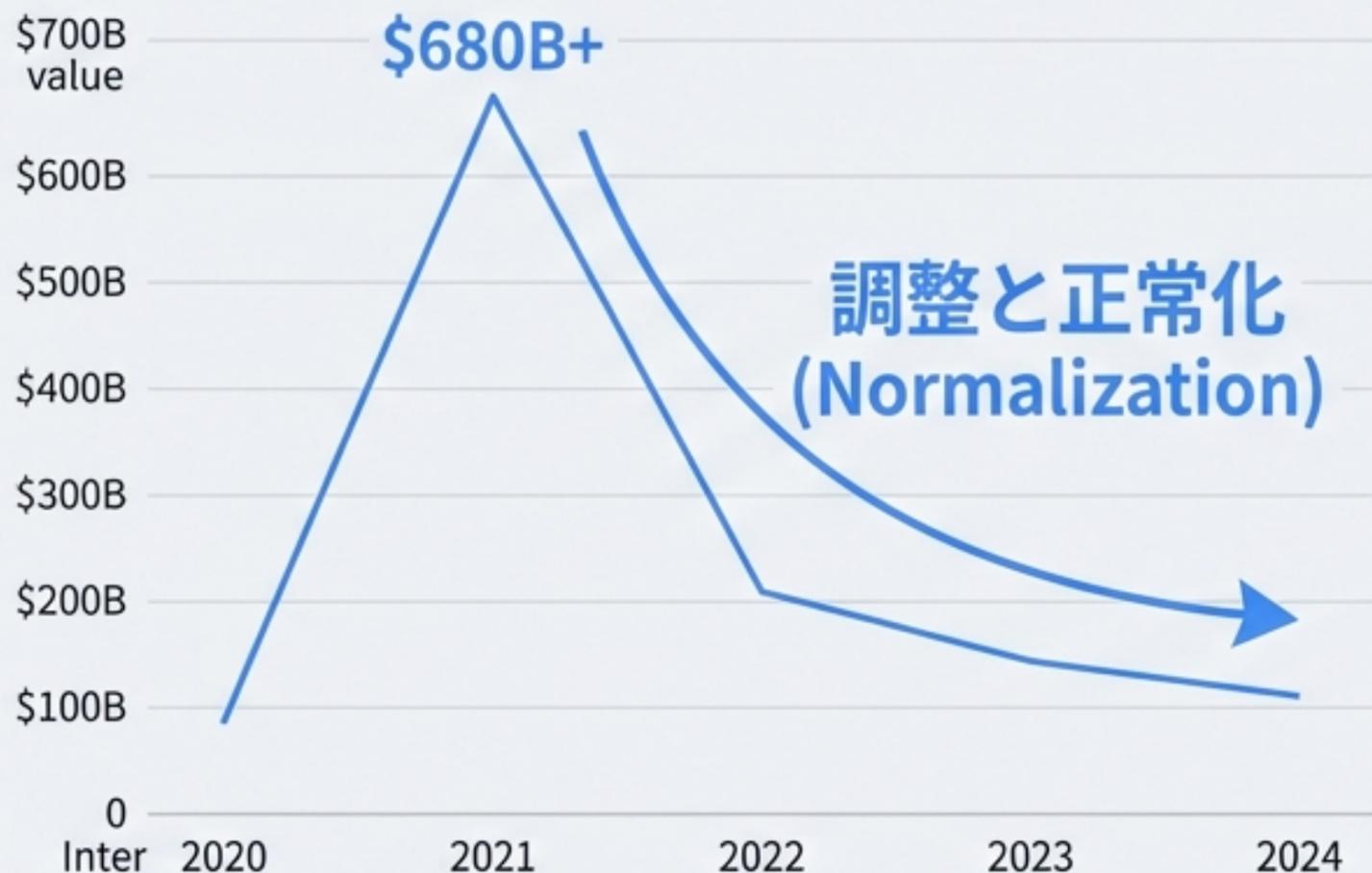
推奨戦略

「専門特化型ファンド」へのピボット

総合型戦略を捨て、特定領域（Vertical SaaS/DeepTech等）でNo.1の地位を築く。AIにより業務の50%を自動化し、人間は対話に集中する。

マクロ環境の変化：イージーマネーの終焉と日本の「スタートアップ育成5か年計画」

Global VC Funding Trend (2020-2024)



金利上昇によりバリュエーションが低下。
投資家は「成長」より「規律」を重視。

Japan Startup Investment Target

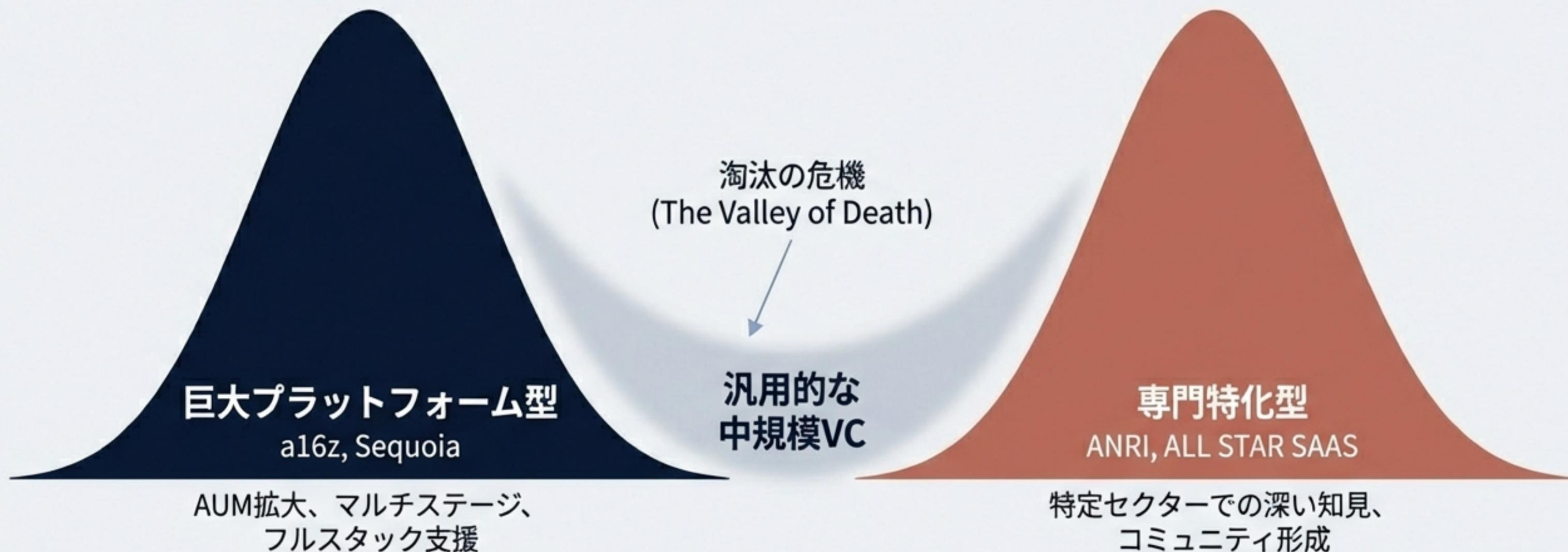


グローバルな逆風下でも、政府支援とCVCの
活性化により国内エコシステムは拡大基調。

日本市場は成長期にあるが、グローバル基準の「質の転換」が求められている。

市場の二極化：中間層の消滅と資金の「Flight to Quality（質への逃避）」

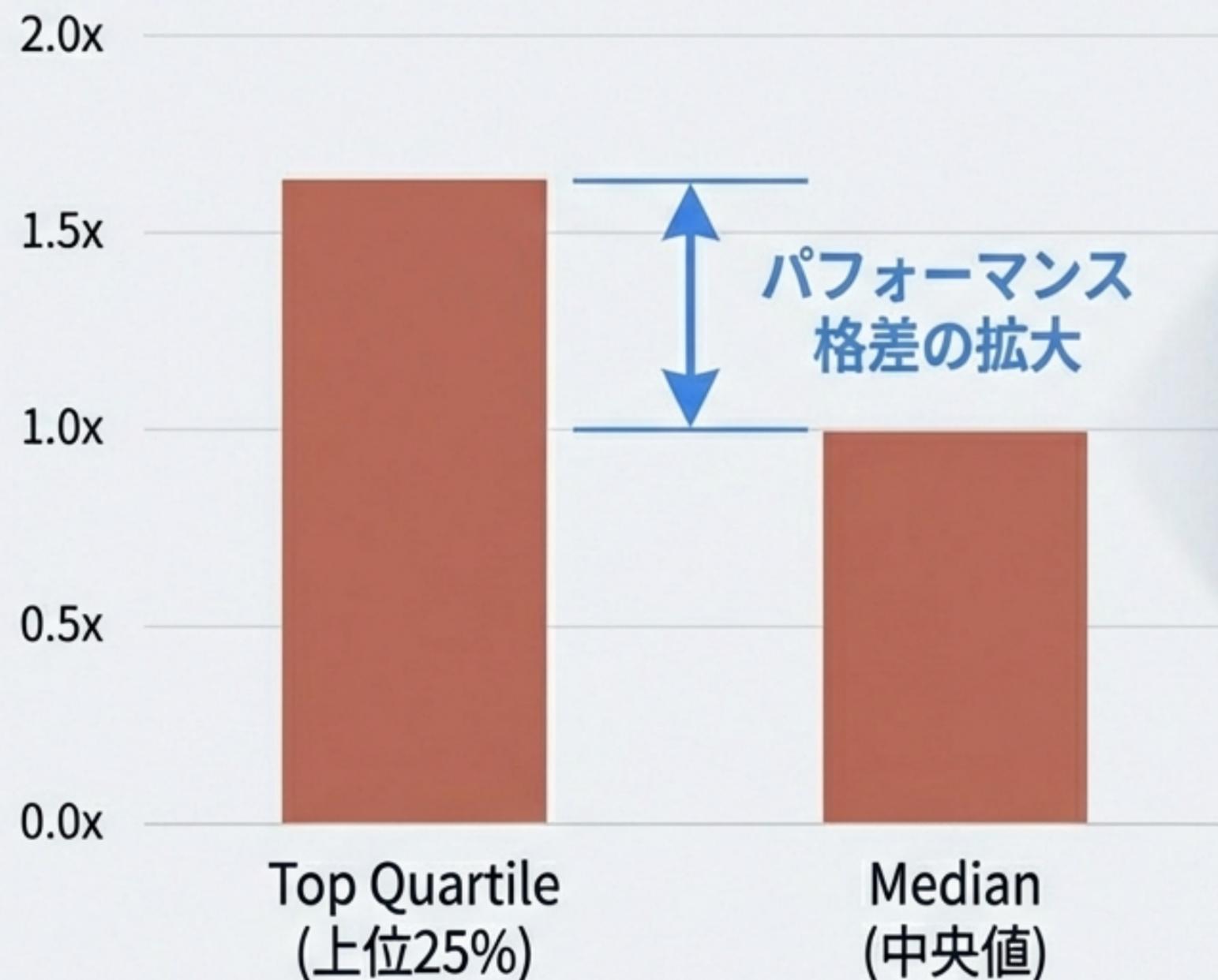
Flattening Bell Curve



AIやClimateTechなど特定領域への資金集中が加速。
LPは「何でも屋」への投資を避け、明確な強みを持つファンドを選別している。

KPIの危機：LPは「帳簿上の利益 (TVPI)」より「現金回収 (DPI)」を渴望している

DPI Performance Gap

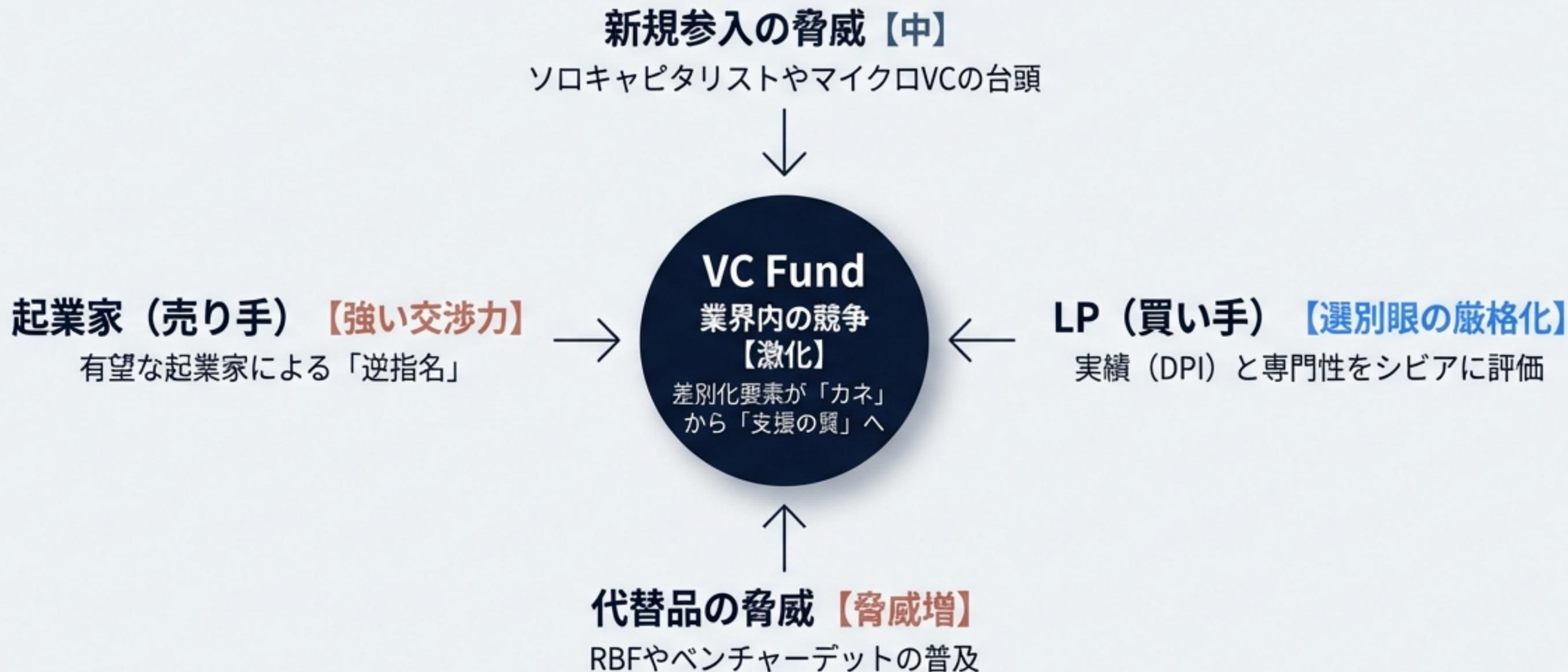


Exitの冬 (The Exit Winter)

IPO/M&A市場の停滞により、DPI (分配倍率) が悪化。

「含み益」だけで次号ファンドを組成できた時代は終わった。Exitを実現させる「実行力」がLPからの評価を決定づける。

業界構造分析：資金のコモディティ化と高まる競争圧力（Five Forces）



単にお金を提供するだけでは、選ばれない時代に入りました。

価値連鎖の進化：主戦場は「ソーシング」から「バリューアップ」へ完全移行
価値連鎖の進化：主戦場は「ソーシング」から「バリューアップ」へ完全移行

Sourcing (ソーシング)

Commoditized

情報の民主化とAIにより、誰でもでも案件情報は入手可能に。

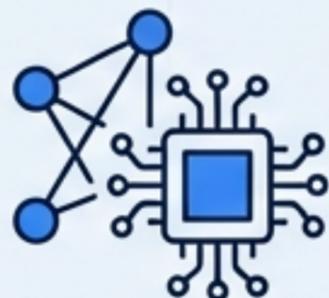
Value-Up (バリューアップ)

Premium Value

採用、営業、組織開発など、実務的なハンズオン支援が差別化の核。

VC業務の**40%**は低付加価値な管理業務。
これを圧縮し、支援業務へリソースを再配分する必要がある。

ゲームチェンジャー：AIによる「サイボーグ型キャピタリスト」の台頭



The Science (AI Domain)

- ソーシング：Web/SNS解析による自動リストアップ
- デューデリジェンス：財務・法務文書の自動要約
- ファンド管理：LPLレポートの自動生成



The Art (Human Domain)

- 起業家との信頼構築 (High-touch)
- 取締役会での意思決定とメンタリング
- 複雑な利害調整と交渉

Case Study: San Francisco "DVC"

アナリストを全廃し、AIエージェントと専門家ネットワークで代替するモデルが登場。

内部資源分析 (VRIO) : 持続的な競争優位の源泉は「専門知」と「コミュニティ」のみ

Resource (リソース)	Value (価値)	Rare (希少性)	Imitable (模倣困難性)	Consequence (競争優位性)
Capital (資金)	Yes	No	Yes	競争均衡 (Parity)
Solo Star Partner (スター個人の直感)	Yes	Yes	Yes	一時的な優位 (Temporary)
Deep Specialization (深い専門知)	Yes	Yes	No	持続的優位 (Sustainable)
Community (投資先ネットワーク)	Yes	Yes	No	持続的優位 (Sustainable)

資金規模での勝負は消耗戦となる。
模倣困難な「専門領域の知見」と「コミュニティ」の構築に投資すべきである。

競合環境：勝者のポジショニングは明確に定義されている



戦略的ジレンマ：我々が取るべき道は「Option A：専門特化」一択である

Option A：専門特化型ファンド

- 独自のディールフロー
- LPへの明確な訴求
- 高い付加価値

- 市場規模の制約



「カネ」ではなく「チエ」で勝つモデル。

Option B：総合プラットフォーム型

- スケールメリット
- リスク分散

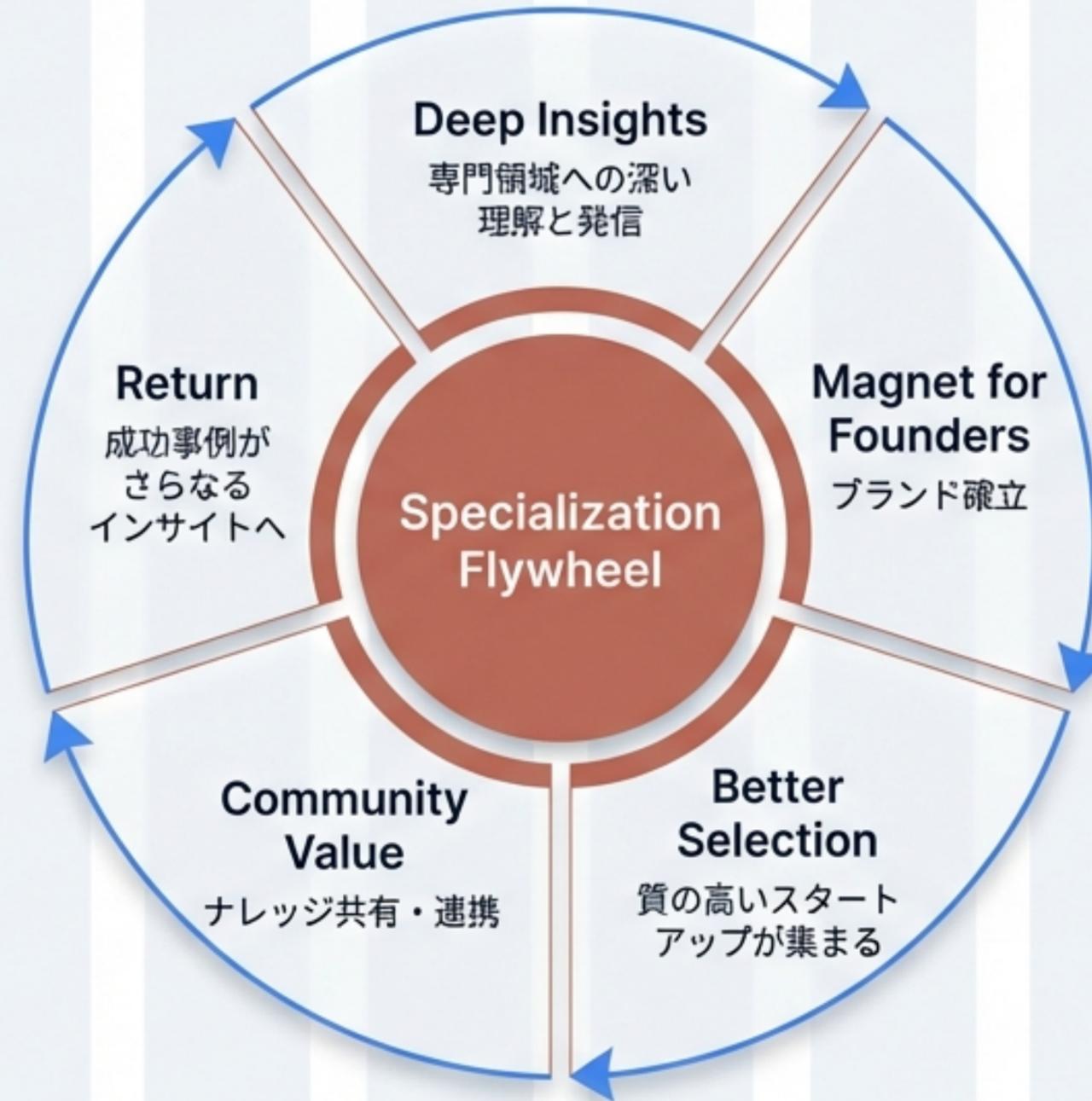
- 莫大な固定費
- 先行者利益の壁



資本力での消耗戦となる。

資本競争を回避し、知識競争で優位に立つ戦略を選択する。

推奨戦略：特定のニッチ領域で「First Call」の地位を確立する



対象領域例：Vertical SaaS、DeepTech、ClimateTechなど、
自社アセットと整合する領域を定義する。

実行戦術：バリューアップの「科学」とプロダクト化



1. 支援のプロダクト化

属人的なアドバイスではなく、再現性のある「プレイブック」を提供（例：SaaSの価格設定マニュアル、採用JDテンプレート）。



2. 専門家リソースプール

社内雇用ではなく、外部のトップタレント（CFO、CTO経験者）をネットワーク化し、オンデマンドで提供。



3. データドリブン・モニタリング

AIがKPIを常時監視し、異常値を検知。問題発生前に介入するプロアクティブな支援体制。

ロードマップ：3ヶ年の変革計画



結論：人間とAIの共創が、次世代のイノベーションを加速させる

“VCの仕事は「確率論」から「確信」へと進化する。”

AIという最強の「武器」と、専門性という「羅針盤」を持つことで、我々は不確実な航海を乗り越え、起業家とLPにとっての真のパートナーとなることができる。

今こそ、専門特化への舵を切る時だ。