

## イスラエルのベンチャーキャピタル Mobilion、東京の

イスラエル - ベンチャーキャピタル Mobilion Ventures

2025年1月に東京で開催されたオートモーティブワールドに初出展した、イスラエル拠点のベンチャーキャピタル(VC) Mobilion Ventures の Partner である Anat Bonshtien 氏から、事業内容や出展目的、興味を持っている領域などについて話を聞いた。

日本のLP(Limited-Partner:VCファンドへ出資する投資家)やパートナーの裾野を広げるために出展。既に三菱商事が Mobilion に出資している他、複数の自動車関連企業と協議を進めており、様々なコラボレーションの機会を模索している状況にある。Mobilion 側が日本企業に提供できる価値としては、即時事業展開が可能な成

熟したソリューションや製品、サービスを持つ関連企業を紹介することだという。

Mobilion は、自動車産業に対する投資において「ビジネスモデルの変化」に注目している。MaaS (Mobility as a Service)と言われる、資産(所有)からサービスへの移行というビジネスモデルの転換を、大きなビジネスチャンスと捉えている。「資産型産業からサービス型産業への移行」により、バリューチェーン全体が変化するとみている。特に①持続可能なモビリティ、②デジタルサービス、③都市モビリティの3分野に対する投資に力を入れていく考えを示している。

(安藤)

### 【ベンチャーキャピタルの Mobilion Ventures、オートモーティブワールド(東京)に初出展】

(2025年1月22日、オートモーティブワールド[東京]会場で実施した Mobilion Ventures の Partner である Anat Bonshtien 氏へのインタビューより作成[同年2月に書面にて追加インタビューを実施])

#### Q. Mobilion Ventures(以下、Mobilion)の事業内容を教えてください。

- Mobilion は、欧州とイスラエルのサステナブル・モビリティ(低炭素や GHG 排出量削減などを軸としたエネルギー効率の改善を図る持続可能な交通インフラを含む自動車産業)向けのベンチャーキャピタル(VC)だ。エネルギー、ロジスティクス、サプライチェーンを含む幅広いモビリティ分野を対象としており、ディープテックやデジタルサービスにも力を入れている。
- Mobilion の初期ファンド(Mobilion 1)では、スタートアップ 12社に投資した。その大半がイスラエル企業で、残りはインド、英国、スペインの企業だ。第二次ファンド(Mobilion 2)では、半数をイスラエルのスタートアップ企業、また半数を欧州企業に投資する予定である。我々の強み、ネットワーク、そしてこれらの地域における強い知見を活かした投資となる。
- 欧州では最近、特に3ヵ国(フランス、英国、ドイツ)で数多くのイノベーションが起きている。フランスでは Paris に事務所を設置した。英国ではベンチャー・パートナーを、ドイツでは強力なコラボレーション・パートナーを有している。

#### Q. Mobilion の特徴や、他のベンチャーキャピタルとの違いは何でしょうか。

- Mobilion の特徴を挙げるとすると、投資先企業の市場投入までの時間を短縮し、リスクを軽減することだ。我々は、投資先企業の市場投入までの時間を短縮するために、スタートアップ企業とグローバルプレイヤーをつなぐ独自のプラットフォームを構築している。これには2つのチャンネルがある。
- 1 つ目は、戦略的パートナー/LP(Limited-Partner:VC ファンドへ出資する投資家)のネットワークだ。Mobilion 1 では、投資家の中心は戦略的 LP だった。我々は LP を、彼らに関連するスタートアップ企業の着地点として捉えた。このため、スタートアップ企業は、商業的な試験運用を行うことができ、LP は革新的なソリューションから利益を得ることができる仕組みとした。プレイヤーは、主にアフターマーケット、ロジスティクス、流通、フリートオペレーターである。我々は、アフターマーケットやフリートオペレーターについて、新技術を迅速に市場に持ち込むには最適なプレイヤーだと考えている。ここが、我々が他のベンチャーキャピタルとの市場に参入における支援面での大きな違いである。
- 2 つ目は、創業パートナーの一つである Nexus Automotive

International(ITG)とのネットワークである。Nexus は、世界最大のアフターマーケットディストリビューターであり、世界のアフターマーケット全体の10%以上を占めている。

- こうしたネットワーク構造により、我々は的確な投資(資金)が実施できている。投資を行う前に検証を行い、投資後にスタートアップ企業の技術や製品、サービスを迅速に市場に投入する。
- スタートアップ企業に対する支援戦略は、我々が常に投資ラウンドをリードするか、追加ファンド/戦略部門と共同でリードする。すべての投資先企業の取締役に就任し、経営陣と緊密に連携している(少なくとも週1回はミーティングを実施)。
- 我々が提供する一つの大きなサポートは、投資先企業を我々の幅広いネットワークにつなげることだ。迅速な商品化、潜在的な最初の顧客とのコネクション(上記2つのチャンネルを通じて)を手助けし、試作(パイロット)、PoC(Proof of Concept:概念実証)、商業化を支援している。
- こうした支援を実現できているベースとして、常に投資先企業の取締役会の席に座り、スタートアップ企業とともに仕事をしていることがある。

#### Q. Mobilion の投資額(1事業当たり)規模はどの程度でしょうか。

- シードステージ(Seed stage:事業を立ち上げる準備段階)のソフトウェアソリューション企業の場合で30万ドル、ハードウェア/ソフトウェア企業のAラウンドの場合で200万ドルだ。平均すると、150万ドル程度になる。

#### Q. 自動車産業に対する投資で、重視するポイントがあると思います。

- 特に注目するポイントとしては、最近のトレンドとなる、ビジネスモデルの変化が挙げられる。MaaS (Mobility as a Service)と言われる、所有からサービスへの移行は、ビジネス上でも重要な要素になっている。資産からサービスへというビジネスモデルの転換は、大きなビジネスチャンスにつながるかと考えている。「資産型産業からサービス型産業への移行」。これにより、バリューチェーン全体が変化することになるだろう。
- 我々は、①持続可能なモビリティ、②デジタルサービス、③都市モビリティというビジネスチャンスやインパクトが最も大き

# 展示会に初出展、MaaS/ビジネス転換で投資機会探る

Supplier Reports

【ベンチャーキャピタルの Mobilion Ventures、オートモーティブワールド(東京)に初出展】(つづき)

いとみられる 3 つの重点分野に焦点を当てて投資をしている。ただし、限定的にみるのではなく、エネルギー、ロジスティクス、サプライチェーンなど他のサブセクターも含め、より広い意味でモビリティ分野としても捉えている。

**Q. 自動車産業に対する投資の収益性は、どうでしょうか。**

・自動車販売台数は様々な理由で世界的に減少しているが、2030 年までにサービス(サブスクリプション、付加価値サービス、ソフトウェアのアップグレード)が 1,490 億ドルの新規ビジネスを創出するとみている。一方で、業界全体としては、自動車販売による利益は 590 億ドル減少すると予測している。

**Q. Mobilion が海外企業に投資する場合、イスラエル企業との連携を含めた事業を想定していますか。それとも、海外企業に対する投資のみに特化しているのでしょうか。**

・イスラエルにはレーダーや LiDAR、センサー、カメラ技術などを含む多くの分野に優れた企業が多く、初期フェーズの Mobilion 1 では、投資先の大半がイスラエルに拠点を置く企業だった。しかし、欧州やインドなど、他の地域でも魅力的なスタートアップ・エコシステムが台頭していることを実感している。

・我々は、我々が強い知見を持つ地域(イスラエルと欧州)の企業や、独自の投資プラットフォームにより、迅速な方法で市場に紹介することで大きな価値をもたらすことができると判断した企業への投資に特化している。スタートアップ企業間の垂直統合、つまり、地域に関係なくスタートアップ企業間のコラボレーションを強化することに力を入れている。

**Q. Mobilion の本拠地はイスラエルです。イスラエルベースの企業としての強みはあるのでしょうか。**

・イスラエルを拠点とする我々の強みは、現地のエコシステム、スタートアップ企業、他のベンチャーキャピタル、人材、学術分野/研究センターとの強いつながりだ。  
・Mobilion には、政府機関での勤務経験がある中核メンバーもいる。政府機関では、モビリティに重点を置いた革新的なエコシステムを構築する役割を担っていた。我々はイスラエルでよく知られており、地元のエコシステムとも強い協力関係がある。

**Q. Mobilion は、2025 年 1 月に東京で開催されたオートモーティブワールドに初出展しています。**

・日本の LP やパートナーの裾野を広げるために出展した。戦略的な適合性という点で、日本が我々にとって非常に魅力的だと理解したためだ。日本企業にとって、日本国内市場でのシェアを維持するだけでなく、他地域に進出するためには、ビジネスモデル、イノベーション、製品の面で発展する必要があると考えている。  
・我々が日本企業に提供できる価値は、すぐに事業展開できる成熟したソリューションや製品、サービスを持つ関連企業を紹介することだ。

**Q. どのような分野で日本企業に興味を持っているのでしょうか。**

・我々は、日本の自動車関連企業に多くの価値を提供することができるだろう。自動車産業における、資産の販売からサービスの提供へと変化する状況に適応する必要がある。テクノロジーの進歩は速く、顧客の嗜好も変化している。

・多くの企業の戦略をみると、サブスクリプションサービス、カーシェアリングモデル、車両管理、金融サービスなど、現在のバリューチェーンに関連する分野に注目している。加えて、新規事業にも目を向けている。それらはまさに、我々が投資する新興企業を探している領域と合致する。

**Q. 日本と日本以外の企業で違いを感じることは多いと思います。**

・日本の企業は、新しいソリューションへの投資に関して少し慎重だとみている。その必要性と可能性には気づいている一方で、それがもたらす価値についてはかなり躊躇しているようだ。

**Q. 日本企業では三菱商事と関係があると聞いています。**

・三菱商事は、モビリティ関連事業の一環として Mobilion に出資している。

**Q. 三菱商事との事業以外に、日本企業と進めている事業はあるのでしょうか。**

・日本からパートナーや LP のベースを広げることに注力している。現在、日本の自動車関連企業数社と話し合いを行っており、彼らの課題を理解し、様々なコラボレーションの機会を模索している。

**Q. 日本企業以外で、自動車関連産業で投資している企業やプロジェクトなどはあるのでしょうか。**

・Mobilion への出資企業に BorgWarner も入っており、複数の自動車関連企業と関係がある。

**Q. 世界で、自動車産業の主要地域は、日本以外にもあります。Mobilion が力を入れる地域はあるのでしょうか。**

・スタートアップ企業への投資という点では、欧州とイスラエルに集中している。  
・Mobilion の LP やパートナーは世界各地で事業展開している。ラテンアメリカ、欧州、日本、イスラエル、米国の LP がいる。  
・我々はスタートアップ企業が世界規模で事業化できるよう支援している。彼らのほとんどは、特に米国で既に活動しているが、他の地域にも進出している。

**Q. 国や地域によって投資傾向に差があると聞いています。**

・もちろん国や地域による投資傾向の差はある。欧州は各国政府が持続可能性を重視した政策をとっているため、持続可能な関連技術に重点を置いている。  
・日本の場合は、企業の事業成長と拡大をサポートするための戦略的イノベーションに重点を置いているように見える。

**Q. Mobilion Ventures の事業計画で、Mobilion 1(2020 年)、Mobilion 2(2024 年)、Mobilion 3(2028 年)とあります。それぞれのフェーズの事業計画と目標を教えてください。**

・Mobilion 1 は、主にイスラエルの新興企業に焦点を当てた(イスラエル本拠以外の企業への投資も複数実施)。この間に欧州でのプレゼンスを確立し、Mobilion 2 では欧州とイスラエルのベンチャーキャピタルとしての地位を確立した。  
・Mobilion 1 で投資したスタートアップ企業数は 12 社だった。Mobilion 2 では 25 社への投資を目標としている。  
・Mobilion 3 に当たる 2028 年には、段階的なアプローチで地理的に対象地域を拡大する予定だ。

(FOURIN)