

ブラックストーンが投資先IT企業とエコシステムを構築

ブラックストーンはITベンチャーに投資し、そのサービスを自身や投資パートナーらと共有している。サービス共有は、投資先企業の価値向上を促し、ファンドの投資リターンや運用報酬としての収益化が可能だ。DX推進、システム構築の手段の一つとして興味深い。

テクノロジー・チームを強化したブラックストーン

ベンチャー投資を行う投資家が、投資先への資金提供以外に顧客を紹介するといったケースは少なくないが、ブラックストーンの投資先のテクノロジーを自社のみならず他の投資先に提供するという取り組みは、類をみないものである。

世界最大級のオルタナティブ投資会社であるブラックストーンは、プライベート・エクイティ（未公開株）ファンドや不動産ファンドなど、その運用総額は9,747億ドル（約127兆円）に上る¹⁾。250社以上の未上場企業、9万件以上の不動産などに投資しており、その投資動向が注目されることも多いが、近時、テクノロジー分野に注力していることはあまり知られていない。

ブラックストーンはコロナ禍の2021年に、本拠地のニューヨークと同じ東海岸タイムゾーンにあるフロリダ州マイアミにテクノロジー・チーム（ブラックストーン・テクノロジー・アンド・イノベーション：BXTi）のための拠点を新たにつくり、そこで200名を追加採用する計画を公表した²⁾。それまでもニューヨークやインドにある開発拠点で400名を採用してきた。テクノロジー・チームの総数は公表されていないが、現在、全社で4千人程度の規模の組織に対してその割合の高さがうかがえる。

このテクノロジー・チームは、自社のシステムを管理するとともに、同社のポートフォリオ・オペレーション・チームと投資先の検討などでも協力する重要な役割を担っている。

ITベンチャーへの投資でエコシステムを構築

テクノロジー・セクターは、未公開株市場において最も注目されていると言っても過言ではない。2022年は、ビッグ・テックに代表される上場市場の株価調整やIPO減少などの影響があったものの、世界の未公開株市場における取引シェアは3割程度と全セクター中で依然として最大である³⁾。

代表的な未公開株ファンド運用者であるブラックストーンが、このセクターに注目するのは当然のことながら、純投資としてだけでなく、ITベンチャーのサービスを自身が活用し、さらにファンドの投資パートナー（投資家や販売会社など）や他の投資先企業とも共有している点が特徴だ。関連する様々な企業であたかもエコシステムを作り、テクノロジーを活用した成長モデルを形成することが、同社の描くビジネス・デザインとなっている様子がうかがえる。

ブラックストーンが注力する4分野

テクノロジー・セクターの中にも多くの分野があり、無数の企業があるが、その中で、ブラックストーンは特に4つの分野、具体的には不動産テック、フィンテック、サイバーセキュリティ、エンタープライズのテクノロジーに注目してベンチャーに投資していると説明している⁴⁾。実際に投資している企業には傾向があり、個々のサービスを見ると、ブラックストーンのビジネスとの関係性や効果を考慮しながら投資していることが確認できる。

NOTE

- 1) 残高は2022年末時点、130円/ドルで換算。
- 2) Institutional Investor, "Want to Work in Tech for Blackstone? Move to Miami.", 2021/01/07
- 3) Bain & Company, "Global Private Equity Report 2022", Ernst & Young, "Private Equity Pulse: Five takeaways from 3Q 2022", 2022/11
- 4) 投資先は同社のWebサイト等を参考にした。
<https://www.blackstone.com/blackstone-innovations-investments/> など
- 5) Businessinsider.com, "Blackstone is building out a data tool with one of Wall Street's hottest

startups so it can take on bigger and more complex deals. 2 top execs walk us through where the PE giant is going to deploy it.", 2022/03/15

例えば、不動産テックの分野では、不動産テナントの利便性を上げ、稼働率改善に役立つサービスを提供する企業や、オフィスや物流施設でのESGの取り組みを可視化できるサービスを提供する企業などが該当する。これらの活用は、最終的にブラックストーンが投資する不動産の価値向上につながる。

フィンテックの分野では、従来は大口投資が主流だったオルタナティブファンドを小口化することで、リテール投資家でも投資できるようなスキームを提供する企業や、運用者、販売会社、投資家をオンラインでつないだデジタル・エンゲージメント・プラットフォーム（ファンドの営業や投資家サービスなどをシステム上で一元的に行うサービス）を提供する企業などに投資している。こうしたサービスをファンドの販売会社や投資家などとも共有することで、投資家層を拡げ、ファンド資産の増加につなげることができる。

他にも、データ管理やサイバーセキュリティ対策関連の企業などにも複数投資している。このような技術革新のスピードが速い分野では、ITベンチャーへの投資で最新技術の獲得を図っていることが推察される。活用の一例として、ブラックストーンが運営する不動産ファンドであるBREITが投資する約9万件にもものぼる不動産データを管理するためのシステムを投資先のデータ管理ベンチャーと共同で開発した事例が挙げられる⁵⁾。

投資先企業・投資家にとっての メリットは企業価値向上

一方、投資を受けるITベンチャーにとっても資金調達以上のメリットがある。ブラックストーンや各投資パートナー等へのサービス提供による売上が期待できる

からだ。一般的にスタートアップに近い成長段階のベンチャー企業ほど、新規受注の実績や売上増加が事業に与えるインパクトは、成熟した大企業よりも大きいといえ、ブラックストーンからの投資をきっかけにしてビジネスチャンスが広がることは大切だ。

また、ブラックストーンは、ファンド運用の一環として、前述のテクノロジー・チームとポートフォリオ・オペレーション・チームが協力し、投資先のベンチャー企業などに対しても、他のITベンチャーのサービスを活用したDX推進にも取り組んでいる。事業に邁進するベンチャー企業の中には、効率化やサイバーセキュリティ対策の余地がある場合も多く、この取り組みは、そうした企業のDX推進をブラックストーンが支援することで、継続的な事業成長や効率化、リスク管理の高度化を促し、企業価値につなげていくことが狙いである。

近年、運用会社やアセットオーナーなどの投資家による投資先経営との対話やエンゲージメントがより重要になっているが、ブラックストーンの取り組みは、ファイナンス面に加え、さらに一歩踏み込んだ具体的なソリューションとしてテクノロジーを活用している点で、企業価値向上を促すことが期待できる。ブラックストーンは、自社のバリューチェーンに沿ってITベンチャーに投資し、その先端テクノロジーを根子に、自身を含めたエコシステム内でサービス・リソースや投資リターンを共有しながら更なる成長につなげようとしている。

Writer's Profile



金子 泰敏 Yasutoshi Kaneko

アセットマネジメントプラットフォーム企画部
チーフエキスパート
専門は資産運用ビジネスモデル
focus@nri.co.jp