

共創

IGPIレポート 2018 秋号 Vol. 30

国際協力銀行 (JBIC) と IGPI による
海外向け投資ファンド助言会社
JBIC IG Partners の設立について

経営共創基盤パートナー 取締役マネージングディレクター 塩野 誠

テクノロジーを真のビジネスに
～ IGPI テクノロジーの設立及び
IGPI Tech Day 2018 のご報告～

経営共創基盤パートナー マネージングディレクター 望月 愛子

国際協力銀行（JBIC）と IGPI による海外向け 投資ファンド助言会社 JBIC IG Partners の 設立について



塩野 誠 経営共創基盤パートナー 取締役マネージングディレクター

2017年6月、IGPIはJBICと共同で（株）JBIC IG Partners（JBIC IG）を設立した。JBIC IGの役割は、日本の政策金融機関として海外業務を遂行するJBICとIGPIが、それぞれの強みを活かして海外向け投資ファンドに助言を行うことにある。

世界のインフラ需要のさらなる拡大が予想される中、日本政府はインフラシステム輸出を成長戦略の一つと位置付け、「質の高いインフラ投資」を推進する「質の高いインフラパートナーシップ」を発表している。これらの政策に応えるべく、JBICは海外インフラ事業などのさらなるリスクテイクを可能にするため、2016年5月株式会社国際協力銀行法を改正し、同年10月1日から、相対的にリスクの高い案件に融資する「特別勘定業務」を開始した。こうしたリスクマネーの供給を強化する流れの中で、JBICの出資業務も合わせて強化するという狙いの一つとして設立されたのがJBIC IGである。

JBIC IGでは2017年9月にロシア連邦のソブリン・ウェルス・ファンド（SWF）である

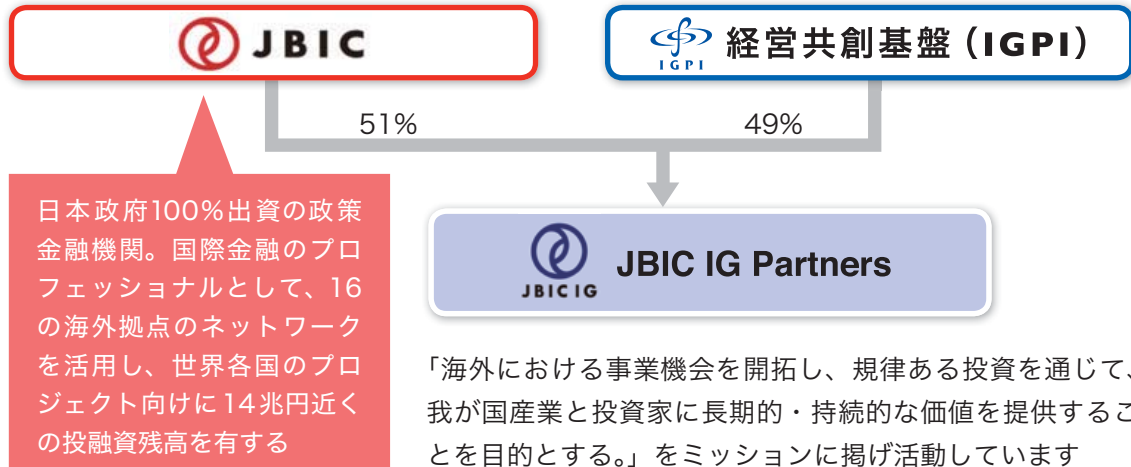
ロシア直接投資基金（Russian Direct Investment Fund）と最大10億米ドルの共同投資の枠組みであるRussia-Japan Investment Fund（RJIF）を創設し、既にエネルギーインフラや遠隔医療といった多岐にわたる領域で投資助言を行っている。

巨大化するPEとVC

グローバルなファイナンスの世界では、巨大化するプライベートエクイティファンド（PE）とベンチャーキャピタルファンド（VC）が企業へのリスクマネーの提供、すなわち融資ではなくエクイティマネー（株式への出資）を提供している。こうしたPE、VCといったエクイティプレイヤー達はLBO（借入によってレバレッジをかけた企業買収）や起業家への資金提供に存在感を示しており、PEに買収される企業、PEやVCの投資先企業から買収を行う企業といった形で、企業経営の中でも無視できない存在となっている。また、企

JBIC IG Partners とは

JBIC IG Partners はJBICとIGPIが設立した投資アドバイザー会社です



業自体が自社の投資機関としてCVC（コーポレート・ベンチャー・キャピタル）を設立し、事業探索や技術探索を行うことも我が国で一般化してきた。

例えば米国シリコンバレーやニューヨーク、ボストンといった起業家に対するベンチャーキャピタルのファイナンスが根付いた土地では、数多のベンチャーキャピタルが優良なビジネスアイデアや著名なシリアル・アントレプレナー（連続起業家）の投資案件に関わろうとしのぎを削っている。起業家側からすれば資金は集まるので、投資家のネットワークや経営に対する有益なアドバイスこそが求められるものとなる。こうした「スマートマネー」を提供できる投資家だけが勝ち残ることができるのだ。

米国のGAFA（Google、Apple、Facebook、Amazon）に代表されるような巨大な時価総

額を持つIT企業もその出自としてはVCから資金提供を受けたベンチャー企業だった。米国におけるVCは1990年代後半のインターネット企業への投資ブーム、そして2001年のITバブル崩壊や2008年のサブプライムローン危機を経るなど、幾度となく危機に見舞われては淘汰が進み、金融プレイヤーとしてエスタブリッシュメント化してきた。その中でフェイスブックやテスラといった2000年には影も形もなかった企業がビジョナリーな起業家によって起業され、今日では我々の社会や政治に大きな影響を与えている。こうした企業が創造されることの一翼を担ってきたのが米国のVCであった。米国VCは一部のトッププレイヤーによる寡占が進み、米国西海岸、シリコンバレーでは優良なベンチャー企業への投資機会については「いつものメンバー」というクラブディールが行われている。



日本企業の視線が熱いイスラエル (筆者撮影)

残念ではあるが、そうした投資機会に日本企業が直接、アクセスすることは難しく、サウジアラビアのパブリック・インベストメント・ファンド等と組んだソフトバンクのビジョンファンドぐらいがメジャープレイヤーとなっている。また、米国トップVCにLP投資家として日本企業が出資することも難しい。投資に勝ってきたファンドは益々巨大化し、優良な案件に投資することが出来るため、LP投資家を集めることに苦労することはない。これは巨大化するPEの世界でも同様である。著名な米国PEは本邦機関投資家の出資検討の俎上に容易に上がるが、実績の無いPEが新たに出資を受けることは極めて難しい。PEでもVCでも著名ファームの著名パートナーが独立して、新しいファンドを設立した場合に資金集めが出来る可能性があるが、基本的に著名ファンドに資金は一極集中している。

高騰する バリュエーションを抜け出し、 誰もいないフロンティアへ。

投資家側における金余りの状況は、投資先企業の高騰するバリュエーション（企業価値）を生んでいる。近年は日本でも、ベンチャー企業にVCのみならず、官製ファンド、大企業のお金が流れ込んでいるためにバリュエーションが高騰しており、ほとんどアイディアしかないベンチャー企業が1年もすれば10億円程度のバリュエーションになっていることも珍しくない。日本のベンチャー資金調達額は年3,000～4,000億円程度と言われており、元々、起業家の数も少なく、金が余ればその金は成功したシリアルアントレプレナー（連続起業家）に集まることになる。一度成功したシリアル・アントレプレナーが次も成功するとは限らないが、そうした起業家にはシグナリングにより資金も人材も集まりやすいので、次の起業も成功確率が上がると考えられる。

米国シリコンバレーのバリュエーションの高さは日本の比ではない、それはスナップやUBERの未公開時の数兆円の時価総額を見てもわかるだろう。近年、日本企業が熱い視線を送るイスラエルなどもバリュエーションが上昇しつつある。投資する側の提供金額とされる側の企業価値が上昇し、気がつけば「かけ金」を上げ続けられるGAFAや10兆円規模のビジョンファンド、数千億円規模のセコイアキャピタルといった巨人達の戦いとなっている。こうした巨額の資金提供ができるプレイヤーはそのうちSWFのような政府系プレイヤーに限られてくるだろう。

国家を後ろ盾とした金融プレイヤーは中国の「一帯一路」を進めるアジアインフラ投資銀行 (AIIB) のようなものを想起するかも知れないが、各国のSWFは今ではベンチャー企業、キャッシュフローが既にある企業と、その企業ステージ、資産クラスを問わずにグローバルでアクティブに投資している。例えば、中国のAI（人工知能）を用いた監視システムで有名な未公開ベンチャー企業センスタйм社の株主にはアリババ・グループ・ホールディング、テマセク・ホールディング、フィデリティ・インターナショナルとシルバーレイク・パートナーズ、タイガー・グローバル・マネジメントと、巨大IT企業、SWF、PE、ヘッジファンドと多種多様な投資家が顔を揃える。2018年7月、センスタйм社の時価総額は5,000億円程度と報道されている。

巨大ファンドが大挙してテクノロジー企業に押し寄せる中で、ファンドの規模で勝てないプレイヤーは新しい地域や新しいテクノロジーを見つける必要がある。誰もいないフロンティアにこそ投資余地があり、事業会社にとっても割安な資金で新しい事業ポートフォリオや技術を手に入れることができるはずである。

投資人材とは何か？

「日本人は投資が下手」という言説が喧伝されているが、銀行のように元本が保全されて金利を享受できるデット・ファイナンスと、最悪の場合はゼロになるエクイティ（株式投資）の世界では考え方やプレイヤーの性格が異なるのが当然である。リスク（損益の変動幅）が高ければ、人々の期待リターンも高まるが、

上場株式投資と異なり、PEやVCにおける未公開株式投資は投資対象企業の将来のストーリーが全てであり、投資家からすればそれが投資アイデアとなってくる。

投資の意思決定とは、将来、世界はどうなっていくのか？（事業環境の変化）、投資対象のケイパビリティは何なのか？（なぜ他者との優位性が維持できるのか？）といったストーリーを構築し、その蓋然性にお金を賭けることである。技術の真贋や優秀な人材の雇用などもそのストーリーにおいては大きな変数になり得る。それらを踏まえた上で誰にとっても不透明な未来に賭けるので、投資決定は合議制による責任分散よりも、最後は担当者が一人でEXITまで責任を持つというスタイルが向いている。

それではこうした「投資ができる人材」はどうやったらつくれるのだろうか？結論から言えば、情報への圧倒的な好奇心が必要である。なおかつ、絶対に充足されない情報量において意思決定できる決断力、そして極めて重要なことは自分の投資ストーリーから投資対象が外れた際の、ストーリーの変更、またはEXITである。投資においては損切りこそが投資家の性格が如実に出るとはよく言われることだが、どれだけコストを使っても自分のストーリーから乖離した場合は投資を継続すべきではない。これはM&Aでも同様であり、それだけデューデリジェンスや契約書に時間とコストを使ったとしても、当初の買収目的から外れた場合はディールから降りるべきなのだ。

投資家の育成において、ファイナンス知識の必要性が事業会社でも言われるかも知れないが、所詮、知識レベルでインプットできる

ことは本を読んで手を動かせば誰でもできることである。バリュエーション(企業価値評価)の基になるファイナンシャルモデルは事業を数字に落として考える為のツールとしては有益だが、それが全てではない。ベンチャー投資で「事業計画はいらない」などと言われるが、起業家と数字で事業について会話できるのであればそれでも構わない。それが出来ないならばコミュニケーション手段として事業計画は必要である。投資家はファイナンスのプロトコルで会話できることは当然として、貪欲に情報を集めてフロンティアを見出し、貪欲にリターンに固執することが求められる。投資を行うのであれば、こうした素養について真剣に考えたい。

ハングリー&ノーブル

周囲を見回せば、国家を基盤としたSWFが勃興するテクノロジーセクターに巨額の投資を行い、AI(人工知能)をはじめとした社会に大きな影響を与えるテクノロジーが進展を遂げている。それらは今後、国家間の成長戦略、安全保障にも影響を及ぼしていくことだろう。

巨大ファンドがしのぎを削るなかで投資収

益リターン実現を果たすため、国際協力銀行とIGPIが協力して設立したJBIC IG Partnersは日本裨益の政策目的を達成すると同時に、少数精鋭のプロフェッショナル集団としてハングリーな中にもノーブルな、高邁な精神をもって我が国の企業の成長に資するよう尽力していきたい。



ロシアの金融機関の会合にて(筆者撮影)

塩野 誠 経営共創基盤パートナー 取締役マネージングディレクター

国内外において企業や政府機関に対し戦略立案・実行のコンサルティング、M&A アドバイザリー業務、ベンチャー/PE 投資を行う。近年ではAI/IoT 領域において全社戦略や事業開発のプロジェクトを多く手掛ける。シティバンク銀行、ゴールドマン・サックス、起業、ペイン & カンパニー、ライブドア等を経て現職。

IGPI ビジネスアナリティクス&インテリジェンス代表取締役、JBIC IG Partners 代表取締役 CIO、人工知能学会倫理委員会委員、ニュースピックス社外取締役

慶應義塾大学法学部卒、ワシントン大学ロースクール法学修士



テクノロジーを 真のビジネスに

～ IGPIテクノロジーの設立及び
IGPI Tech Day 2018のご報告～

望月 愛子 経営共創基盤パートナー マネージングディレクター

IGPIは、アカデミアや企業内の研究所から生まれる最先端のテクノロジーに対する支援をこれまでも行っておりましたが、この取り組みをより一層加速すべく、2018年7月にIGPIテクノロジーを立ち上げました。

科学技術のための予算が少ない、人材が育成・活用できない、といったニュースを数多く目にする昨今ですが、十分な人材や資源が最先端テクノロジー領域に向かうためには、「テクノロジーをビジネスにする」、つまりはテクノロジーをビジネスの形にして収益化し、そこで得られた収益を研究の現場に還元するというエコシステムが必要です。社会実装に近い応用研究の源には、素晴らしい基礎研究が存在しており、そうした基礎研究を続けていくためにも、社会実装フェーズが近いテクノロジーの正しい舵取りが求められます。私達はテクノロジーの現場と肩を並べる当事者として、IGPIの強みである事業開発や会社経営領域での支援を中心に「テクノロジーをビジネスにする」ための固有解をとともに求め、真の事業創出に日々取り組んでおります。

具体的には、①シード～アーリーステージを中心としたテクノロジー系ベンチャー

への投資及びハンズオン経営支援、②大企業・ベンチャー・アカデミアの架け橋としての役割を果たしながら、既存事業の強化・改革から新規事業までテクノロジーを鍵とする事業開発支援、といった内容に取り組んでおりますが、①②ともに、その成功には、大企業、アカデミア、ベンチャーの三者が、フラットかつ本気で提携していくことが大きな鍵となります。特に大企業が果たすべき役割を以下でお伝えすると同時に、三者の対話の場として開催しました「IGPI Tech Day 2018」について、その内容をご報告致します。

大企業に関わるべき オープンイノベーションの現場とは

これまで起業・ベンチャーといえば、いわゆるIT系×個人ユーザーをターゲットとする企業がその主役であり、世間の関心は今なお

そうしたプレイヤーに主に注がれています。オープンイノベーションを謳う大企業についても、自社の事業とは遠い、でも露出も多くて安心なこの領域を中心とした浅い提携先探しを続けていることが大半です。しかしながら、日本の大企業がイノベーションを創出できるのは果たしてこの領域なのでしょう。

最先端テクノロジーの事業開発の現場においては、真のニーズや導入決定権者、スイッチングコストを踏まえた採用可能性の把握、そして量産のための知見・アセットが必要ですが、その検討・実行能力の不足が常態化しているのが実情です。いくら「世界初」「従来何分の一まで削減」「特許申請済」だったとしても、実際の現場で使われ、望まれるコストでの安定的な量産が実現できなければ、事業としては成立しません。そして、このノウハウ不足を埋める役割として適任なのが、顧客としてのニーズやスイッチングコストを語ったり、製品化におけるバリューチェーンの一部を担ったりすることの出来る大企業であり、ここで活躍せずして、どこでオープンイノベーションを起こすのだと思わずにはいられません。導入条件の特定や、試作から量産へのハードル超えを支援するだけでなく、ベンチャーの何分の一で調達可能な材料・部品の共同発注など、大企業にしかできない貢献は、多数存在します。

大企業であれば、上述のいわゆるIT系企業とのシナジーをそれなりに並べることは可能でしょう。但し、その内容は業種が異なる他の大企業と同じような内容となってしまうのが常であり、自らの事業固有で発揮できるシナジーは、最先端テクノロジーの事業化シーンにこそあります。地に足のつかない、右へ

倣えのオープンイノベーション病からは卒業し、イノベーション創出のために自社が関わるべき現場はどこなのか、大企業は真剣に考える時期に来ているはず。

イノベーションに関する 対話の場として ～IGPI Tech Day 2018の開催～

最先端テクノロジーを鍵としたイノベーションを創出していくためには、イノベーションの源となるテクノロジーを生み出すアカデミア、その社会実装を目指し高速でPDCAをまわしていくベンチャー、そしてテクノロジーのユーザーとなったり、量産のためのパートナーとなったりする大企業の三者の連携が欠かせません。一方、その実現にあたっては、アカデミアの社会実装意識や学内ルールが時代遅れであったり、うっかり起業してしまっただけのベンチャーも多数存在していたり、大企業の根強い「偉そう」「持ち帰りばかりで意思決定までが遠い」問題が解決しなかったりと、フラットかつ本気の連携が醸成されにくい根本的な課題も存在しています。

ただ、そうした課題を嘆いていても何も始まらず、また、課題に目を背けたまま、とりあえず繋がる場だけを作ろうとすることも無責任です。IGPIテクノロジーでは、社会実装を強く希求する旬のテクノロジーとそれに関わる本気のベンチャーを選びすぐにご紹介することに加えて、起業家の心を熱くする大企業のチャレンジの歴史やアカデミアの最先端研究を取り上げるIGPI Tech Dayを招待制で開催してまいります。主な招待者となる大企業のマネジメント層にこうした「本気」「一

流」に触れていただくことで、真のオープンイノベーションを推し進めるムーブメントを起こしていくとともに、ベンチャーの事業加速に貢献する大企業との出会いの場を作っていきたいと考えております。

第1回となるIGPI Tech Day 2018は、2018年9月11日に開催されました。ステージゲストに、本田技術研究所の松本宜之社長、早稲田大学の尾形哲也教授、東京大学松尾豊研究室発ベンチャーであるDeepXのコアメン

バーをお招きし、あわせてDeepXを含むテクノロジー系ベンチャー10社によるステージピッチ及びブースエリアの設定も行いました。人数も絞ったクローズドなイベントであり、ステージゲストの魅力溢れるプレゼンテーション及びベンチャー10社による革新性高きピッチは、参加いただいた皆様の探求心や知識欲、そして新しい何かを推し進めたくなるスイッチを大いに刺激したようで、ベンチャーブースでのコミュニケーションも密に行われ、盛況のうちに終わることが出来ました。

▶ IGPI Tech Day 2018 プログラム

本田技術研究所 松本宜之社長 ご講演 「開発への想い～Hondaのチャレンジ～」

Hondaの開発の顔である松本様より、F1や二足歩行ロボットといった歴史を彩る開発から直近の取り組みまで、直接その秘話や想いをお伺いしました。知らぬ人のいないHondaのこれまでの製品・取り組みについて、その開発ストーリーに胸が熱くなると同時に、これからのHondaへの期待がより一層高まる瞬間でした。



トークセッション 「本田技術研究所 松本社長が 東大生起業家に訊く！」

ご講演に続いて松本社長にご登壇いただき、人工知能であらゆる機械を自動化することに挑むDeepXメンバーとともに、AI時代の製造業というお題に始まり、GAFAとの戦い、組織づくりといった幅広いテーマについて、トークが繰り広げられました。笑いあり、真剣な議論の応酬ありといった熱いトーク内容に、会場一同引き込まれました。





早稲田大学 尾形哲也教授 ご講演

「ディープラーニングは ロボット動作をどう変えるか」

バズワードとなりがちな「ロボティクス」ですが、ディープラーニングが世の中で騒がれるはるか昔から、ロボットへの適用を研究されている尾形教授に、実際の研究内容やそれによって何が出来るようになるのかをわかりやすくお話をいただきました。アカデミアの最先端研究の輝きを体感し、聞いた内容を鼻高々に誰かに伝えたい参加者の方も多かったのではないのでしょうか。

ベンチャーピッチ及び ブースエリア (10チーム)

AIから創薬、素材やMEMSにアグリ、養殖まで・・・と幅広いテクノロジー領域の10チームが、参加致しました。各チームともに、自らの提供価値をわかりやすく伝えることを重視した5分のピッチをIGPIテクノロジーのメンバーと準備し、気迫溢れる発表が繰り広げられました。各チーム発表後のベンチャーブースは大賑わいで、新しい事業創出の可能性を大いに実感致しました。



第2回のIGPI Tech Dayも更にパワーアップしたコンテンツを準備し、大企業のマネジメント層、アカデミア、起業家の対話を促進していく所存です。

以上、IGPI Tech Dayのご報告が長くなりましたが、テクノロジーを鍵としたイノベーション創出に向けて、IGPIテクノロジーは「テクノロジーをビジネスにする」ための活動・支援により一層コミットしてまいります。

望月 愛子 株式会社経営共創基盤パートナー マネージングディレクター

中央青山監査法人を経て、IGPIに参画。大手企業の新規事業に関わる戦略立案からM&Aや外部企業との提携を含む実行までを一貫して支援する案件に数多く携わるとともに、近年はCVCの立ち上げ及び運用に関するアドバイスやオープンイノベーションに関わる組織設計も手掛ける。ベンチャー支援においては、IT領域からヘビーテクノロジー領域まで、幅広い領域のベンチャーを立ち上げ時期からEXITまで数多く支援するとともに、大手企業がベンチャーをM&Aする際の支援経験も多数有する。

IGPIテクノロジー代表取締役CEO、日本アビオニクス社外取締役、アクプラント（理研ベンチャー）社外取締役
早稲田大学政治経済学部卒、公認会計士

お知らせ

南紀白浜空港特定運営事業等に関する実施契約の締結について

経営共創基盤を代表企業とする企業グループは、和歌山県が進めている「南紀白浜空港民間活力導入事業」に係る公募手続において優先交渉権者として選定され、5月28日に和歌山県と基本協定を締結しました。同グループが共同出資により設立した株式会社南紀白浜エアポートと和歌山県は、「南紀白浜空港民間活力導入事業」に係る公募手続に従い、7月25日に南紀白浜空港特定運営事業等公共施設等運営権実施契約を締結致しました。

アクプランタ株式会社の第三者割当増資引き受けのお知らせ

IGPIは、酢酸を利用した植物生理活性化剤の研究開発、製造及び販売を行うアクプランタ株式会社（理研ベンチャー）の実施する第三者割当増資の引き受けを行いました。（5月8日）

書籍のご案内

『[図解] IGPI 流 経営分析のリアル・ノウハウ』(PHP 研究所)

富山 和彦 (パートナー 代表取締役 CEO)
経営共創基盤

ビジネスで必須の経営・財務分析について、いわゆる形式的な分析ではないIGPI流のリアルな分析方法を図解も加えることでわかりやすく解説しています。

※本書は、2012年2月に発行された『IGPI流 経営分析のリアル・ノウハウ』(PHPビジネス新書)に図表を加え、改訂版として加筆・修正をしたものです。



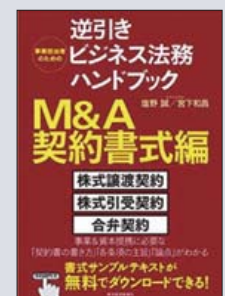
『事業担当者のための 逆引きビジネス法務ハンドブック M&A 契約書式編』

(東洋経済新報社)

塩野 誠 (パートナー 取締役マネージングディレクター)
宮下 和昌 (カウンセラー 弁護士)

前著の『事業担当者のための逆引きビジネス法務ハンドブック』に続く第2弾。

M&Aにおける当事者間の複雑な条件交渉の結果を文書化するための契約書式集です。



Top Researchers 冊子のご案内



IGPIテクノロジーが運営するWebメディア「Top Researchers」に掲載した記事を纏めて冊子化したしました。

- ・2017 Vol.01：2017年1月4日～2017年6月6日の記事を掲載
 - ・2017 Vol.02：2017年6月13日～2017年12月26日の記事を掲載
 - ・2018 Vol.01：2018年1月2日～2018年6月26日の記事を掲載
- 送付ご希望の場合は info@igpi-tech.co.jp へご連絡ください。

新マネージングディレクター就任のお知らせ

New Managing Directors



平山 喬之

マネージングディレクター
ものづくり戦略カンパニー

前職のSlerにてPDM、CADの導入支援、自動車、建設機械の開発設計支援に従事。IGPI参画後は、大手輸送機械メーカーの原価管理&可視化、大手電機メーカーの連結製品別損益の見える化・ライフサイクルコストマネジメントによる経営管理強化、工作機械メーカーの全社ものづくり改革、産業機器メーカー、電気部品メーカーの標準化・モジュール化、グローバル設計標準整備、設計改革（開発プロセスの再構築、設計品質の向上）等、多岐にわたるものづくり改革に従事。



古澤 利成

マネージングディレクター
ものづくり戦略カンパニー

Sler、大手コンサルティングファームにて、製造業に対するERPグローバル展開構想策定～導入、海外工場立上の構想策定、グローバルサプライチェーン改革などSCMに関連する改革支援に従事。IGPI参画後は、各種製造業に対し事業戦略策定～実行支援、全社組織改革、経営マネジメント改革、技術戦略策定、コスト競争力強化など、製造業の競争力を高める様々な改革を推進。早稲田大学教育学部卒、東京大学大学院理学系研究科修了

新ディレクター紹介

New Director



金子 素久 ディレクター

新生銀行にてプライベートエクイティ投資、債権投資等のプリンシパル投資業務及び融資業務に従事。IGPI参画後は、通信・メディア・テクノロジー業界を中心に幅広い業界において、事業戦略立案と実行支援、プリンシパル投資、M&Aアドバイザー、事業再生等に従事するとともに、複数の出資先において社外取締役として経営に関与。

早稲田大学政治経済学部卒

表紙画：「富士」
彩蘭弥 <http://chacha-portfolio.weebly.com/>

Layout Design：安久津みどり



発行：株式会社 経営共創基盤 (IGPI) Industrial Growth Platform, Inc.

お問合せ：広報／池田・英（はなぶさ）

〒100-6608 東京都千代田区丸の内一丁目9番2号 グラントウキョウサウスタワー 8階

TEL：03-4562-1111 E-mail：news_igpi@igpi.co.jp URL：http://www.igpi.co.jp