



## eMarketing Services

Targeting online the right person, right time, right offer.

### 第84回 「Eビジネス研究会」 ～シリコンバレー特集～

テーマ「シリコンバレーのエコシステム：  
インネットワークがキーワード」

2007年6月8日(金)  
株式会社レペリオ  
代表取締役 原邦雄

2007/6/18

A full service target online marketing company

Reperio<sup>⊕</sup>

## Career / 経歴紹介

1983年 住友商事入社

- 日本の典型的な大企業を経験
- MBA取得



1991年 ソフトバンク

- 日本一を目指す超上昇志向ベンチャー
- 孫社長のすごさ。
- ベンチャー経営の神髄



1995年 日本SGI

- 秋葉原での偶然の出会い
- 3D画像技術のパイオニア企業に入社



1996年 シリコンバレーへ  
米国 SGI

- Highest Flying Company in the Valley
- ジム・クラーク(ネットエスケープ)とTJ(@ホーム)
- 超優秀プロフェッショナル集団との仕事

2000年 GAP

- アメリカで独立、開業
- 最初のオフィスはスター・バックス
- 正しい考えに基づくビジネスには必ず支援が得られる



2006年 再び日本へ  
Reperio 創業

- 新しいオンラインマーティングサービスの創造

# Reperio<sup>+</sup>

## GAPの事業内容 : What We Have Done?: Clients List

**Business/Corporate development focus (output oriented)**

**Broad target technology segment**

**Maximize ROI for the clients**



*Selling software license to digital consumer electronics companies*



*Establish emerging market demands*



*Business Assessment for current Japan subsidiaries*



*Financial Service*



*Building consulting and system integration partners for Enterprise software companies*



*Penetrate into large telecommunication accounts*



*Identifying strategic technology partners for large Japanese companies*



*Deploy effective market assessment/opportunity analysis*



*Support Japan venture companies to enter the US market*



*Assisting fabless semiconductor companies to develop early end customer and global OEM partners*



*Accelerating the business growth by recruiting right hardware distributors*



*M&A advisory service for US strategic buyers*

