



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：
インター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[⊕]

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⁺

✓ **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

