

エスアイピー・フィナンシャル・グループ

事業戦略とグループ会社ご紹介

エスアイピー・フィナンシャル・グループ株式会社

エス・アイ・ピー株式会社
ストラテジック・アセット・マネジメント株式会社

「この世の中で一番偉い人間は企業家である」
J.A. シュンペーター

SIP
Strategic Investment Partners Inc.

Section 1

एसアイピー・フィナンシャル・グループについて

SIP-FGは、ベンチャー企業に対して、当社が無限責任組合員としてファンドの責任を負う組織型対応をしながら、資金提供だけでなく経営戦略の面からも支援する「ハンズオン」にこだわり、起業家によるイノベーション・システムを支援する米国シリコンバレー流のベンチャーキャピタルです。SIP-FGは、未公開のベンチャー企業に留まらず、公開したマイクロキャップの成長企業に対する証券市場での資金調達とハンズオン支援を提供し、アジアでの成長企業になることを支援していきます。

「この世で一番偉い人間は企業家である」 J.A.シュンペーターの言葉がSIP-FGの理念です

ベンチャー企業は、資本主義のエンジンとなるイノベーション・システムの主役となるべき存在です。20世紀、自動車、エレクトロニクス、インターネットにおけるイノベーション・システムが時代の産業を牽引してきました。SIP-FGでは、「経営にイノベーションのある会社・企業家こそが、社会に最も貢献し発展をもたらす」との信念のもと、イノベーションを起こす起業家を発掘し、投資・支援を行っています。「この世で一番偉い人間は企業家である」という経済学者J.A.シュンペーターの言葉が、SIP-FGの企業家に対する基本スタンスです。

SIP-FGは「アーリーステージ」から「エクспанション」まで企業の成長を支援します

SIP-FGは、「アーリーステージ」にあるベンチャー企業への投資こそが、ベンチャーキャピタルが業界として成り立ちうる存立基盤であると考えています。その上で、株式公開したのちも、証券市場において健全な企業価値の成長を遂げ、円滑な市場からの資金調達ができるための「エクспанション」の支援を提供することが必要であると考えます。「アーリーステージ」段階から、「エクспанション」段階に至るまで、ベンチャー企業が潜在力のある製品やサービスをより大きく展開することに貢献すべく、事業戦略・資本戦略の両面から「ハンズオン」支援をしていきます。

【沿革】

JAFCO在籍時代に日本初のLPS（Limited Partnership）であるベンチャーキャピタルファンドJAFCO第1号を設立し、日本アジア投資（株）、CSKベンチャーキャピタル（株）の設立・発展に寄与した現ファウンダー取締役会長の齋藤篤が、米国流の高いROI（Return on Investment）を実現するベンチャーキャピタルを目指して1996年に設立しました。

SIP-FGは、SIPの①ベンチャー経営を自ら経験したイノベーション実現能力によるハンズオン・ビジネス支援と、②アジア・パシフィックにおけるクロスボーダーに展開する企業を支援するクロスボーダー支援能力をSIPのコア・コンピテンシーとしながら、金融ベンチャー企業としてのSIPの能力を最大限の発展を目指します。

- ① 日本においてのニュービジネス発展の段階が、アーリーステージのベンチャー段階とキャズムを超えたエクспанションのマイクロキャップ公開企業段階とに分断されていることから、その両事業分野を対象とした経営を実現していく。
- ② SIP-FGとして、新会社SAMの設立により公開企業に対する投資顧問事業を視野に入れた展開をすることで、世界で最も成長の高いアジア、なかんずく日本の成長に関心の高いグローバルな機関投資家とのインベスター・リレーションを構築し、海外投資家とのネットワークを構築していく体制を目指す。
- ③ グローバルな展開力に対応できる素地として、香港の子会社を皮切りに、今後、アメリカ、シンガポール、ヨーロッパ、中東などでの投資家及び投資ポートフォリオの展開に即応できる体制を準備する。
- ④ 今後の世界経済の先行き及び、成長企業への投資ビジネス感を共有する近隣分野の企業群との資本提携を含めたコラボレーション戦略を一層推進しやすくするためのホールディング・グループ体制へ切り替えた。

SIP-FGとしてのガバナンスの管理体制については、SIP監査役の公認会計士宮直仁先生にグループ全体の財務・経理の視点から、日比谷パーク法律事務所の濱田邦夫先生に法律の視点からのそれぞれ監査役として、グループとして新しい時代にリスク・ファイナンスに対応できる金融グループとしてのガバナンスをしっかりと踏まえながら発展を進めてまいります。

齋藤は、日米の情報通信大手企業での経験、ベンチャー企業でのIPOおよびIPO企業のインキュベーション、ハイテク業界でのマネージメント経験を活かし、投資先候補の技術・ビジネスモデル・事業戦略を評価、投資後は高付加価値化のための事業戦略・資本政策戦略などについて、投資先企業の成長のためにさまざまな角度からのハンズオン支援を実践します。

齋藤茂樹 (サイトウ シゲキ)

エスアイピー・フィナンシャル・グループ株式会社 代表取締役社長

エス・アイ・ピー株式会社 代表取締役社長

ストラテジック・アセット・マネジメント株式会社 監査役

1961年生まれ。東京大学経済学部卒業後、85年に民営化一期生としてNTTに入社。大企業向け通信ネットワークの販売・構築、料金・サービス契約約款のデザイン、認可業務等を担当、94年退社。97年、米国マサチューセッツ工科大学（MIT）スローンスクールにてハイテクベンチャーの経営を学び、MBA取得。その後、米国ネットスケープ・コミュニケーションズ入社、日本市場でのポータル・ビジネスを統括。（株）デジタルガレージでは、公開期の中心メンバーとして参画、代表取締役として大手企業への戦略的インターネット・ソリューションを提供。大企業とともに新規事業を立ち上げる手法「スポンサード・インキュベーション」を開発。2004年～2011年までデジタルハリウッド大学大学院教授としてデジタルコンバージェンス論及びベンチャーキャピタルビジネス論で登壇に立つ。現在は、インターネットをはじめ幅広い領域で活動中。

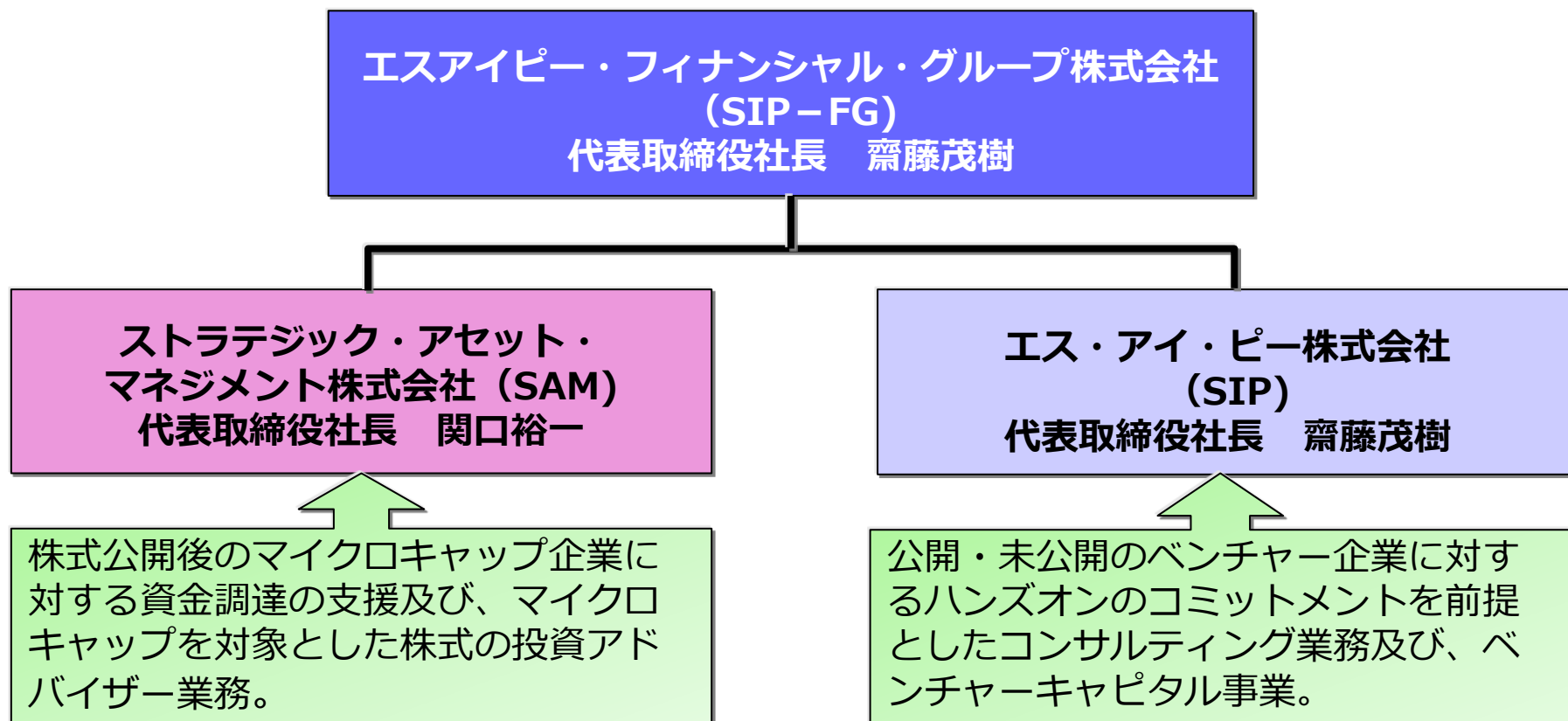


日本ベンチャーキャピタル協会理事、日本ベンチャー学界会員

◆著書

「イノベーション・エコシステムと新成長戦略」（丸善出版）

「デジタル・コンバージェンスの衝撃～通信と放送の融合で何が変わるのか」日経BP企画



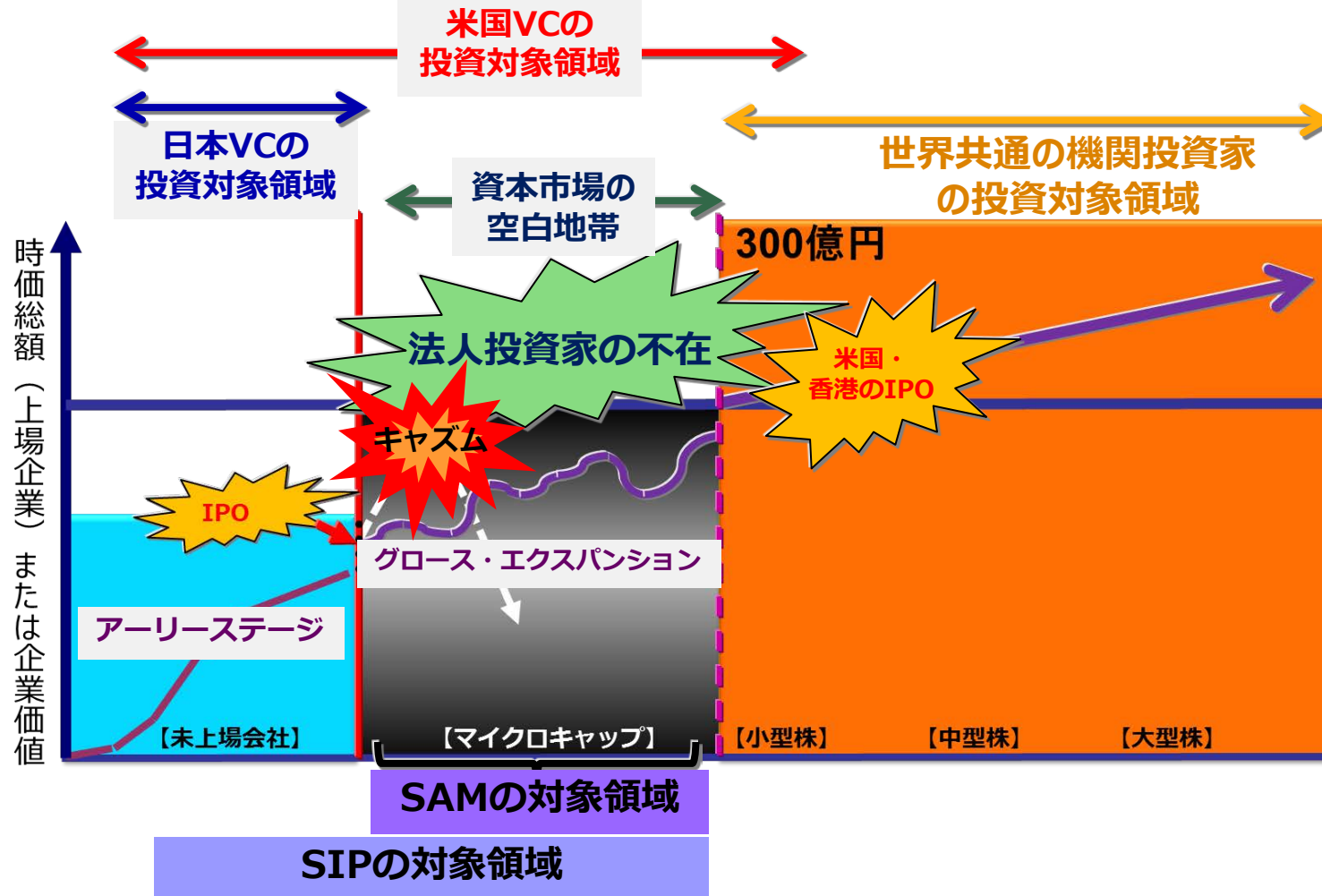
資本政策支援⇒企業への株式市場評価の改善

- ◆ 資本政策策定・実施支援
(株式流動性対策・安定株主対策・資本増強対策)
- ◆ 資本政策をバックアップする投資ファンド
のアレンジ
- ◆ IRコンサルティング

次期成長戦略の策定・実施支援⇒企業収益の改善

- 事業拡大のための、ビジネスモデル開発支援
- ◆ 事業構造改革支援
- ◆ 海外を含む事業展開・提携支援

日本は、IPOの審査基準を緩和したことから、機関投資家の投資下限である時価総額300億円以下のマイクロキャップ企業が上場会社の半分を占める構造となっております。このため、ベンチャー企業が株式を公開しても、個人投資家頼みの株式取引となり、出来高や時価総額が伸び悩み、増資による直接金融が困難な状況となっております。

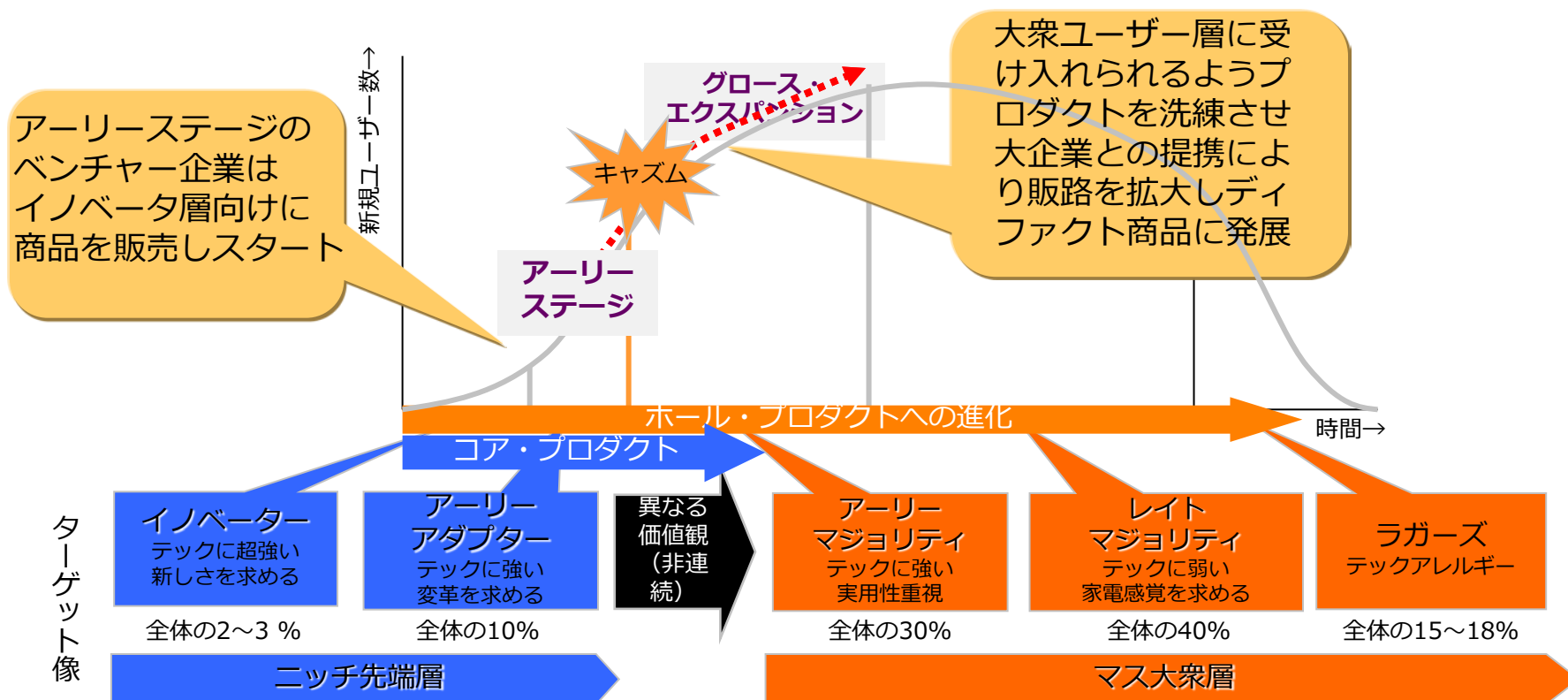


【マイクロキャップのジレンマ】

- ①日本のIPOでは機関投資家不在のため successful IPOが少ない。
- ②VCのロックアップ期間後にも、EXITが出来ず株式流動性が低く抑えられる。
- ③浮動株、株主数が伸び悩み、株価（PER）が過小評価される。

資本市場の空白地帯を埋め、上場後のマイクロキャップの健全な成長を支援する企業として、SIP-FGは新会社SAMを設立。

ベンチャー企業が商品開発したプロダクトはコア・プロダクトと呼ばれるイノベーター層に受け入れられるプロダクトです。SIPのハンズオン手法は、このコア・プロダクトを大衆ユーザー層に受け入れられるホール・プロダクトに商品として進化させ、大手企業のもつ販売チャネルに商品をのせることでエマージング・グロースを輩出していきます。



* 出所 : "Crossing the Chasm" by G.A. Mooreに加筆

SIPは、未公開市場と公開市場に分断されているアーリーステージとエクспанションのベンチャーの発展ステージをシームレスにサポートします。その資金調達については、未公開段階においてはSIPが、公開したマイクロキャップ段階においてはSAMがサポートしていきます。

アーリーステージ

売上10
億円まで
の企業

売上30～50億円
=企業価値100億
円までの企業

未公開会社=管理体制未熟

エクспанション

売上200～300億
円=企業価値300
億円以上の企業

公開会社=一定レベル以上管理体制

IPO

キャズム

グローバル
機関投資家
の投資対象
となる企業
の仲間入り

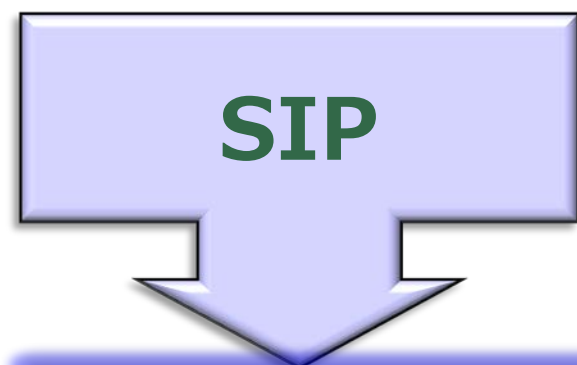
企業のビジネスモデル
がコア・プロダクトと
して一定のかたちとし
て機能する段階。

売上30～50
億円でつくら
れたコア・プ
ロダクトとし
てのビジネス
モデルが売上
200～300億
円に拡大する
ことができな
い。

SIP推奨対処策

- ①同じビジネスモデルの適用分野の多角化によるスケラビリティの確保。
- ②中国等アジア・アメリカへの地理的市場拡大によるスケラビリティの確保。
- ③日本で公開したビジネスモデルそのものをスケラブルになるように変換・発展させる。

SIP-FGでは、SIPがハンズオン型VCとして培った「予想困難なビジネス環境のなかでのビジネスモデルのイノベーション・発展能力を評価」する視点から、マイクロキャップ企業のエクспанション戦略をデューデリジェンスすることで、「成長の本質」を捉えた支援を実施します。一方、SAMは、「ベンチャービジネス側の資本政策のロジック」と「投資家からの投資ロジック」双方の視点から、エクспанション・ステージに適した財務戦略展開と効果的なIRを支援します。

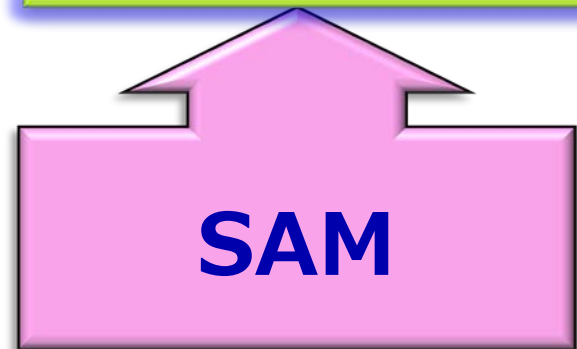


ハンズオンVCとしての企業の中期計画のデューデリジェンス

- ① 企業を取り巻く環境の把握・認識
- ② その企業に相応しい事業展開パターンの評価
- ③ 競争優位性を持続させる利益永続因子の評価

ビジネスモデルのイノベーション展開力の評価

IPO後のエクспанションとしての総合的なノウハウの提供

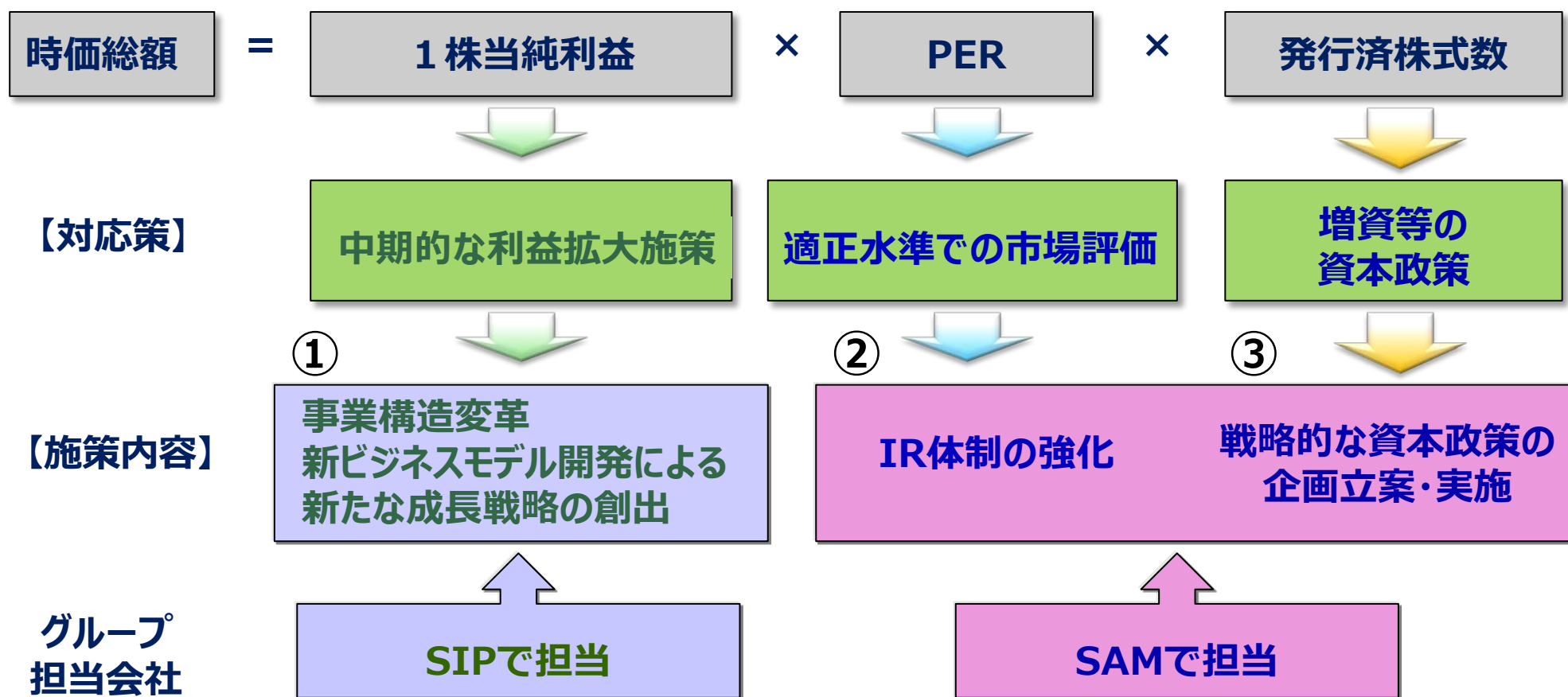


IPO後の資本政策と資金調達に関する経験・ノウハウ

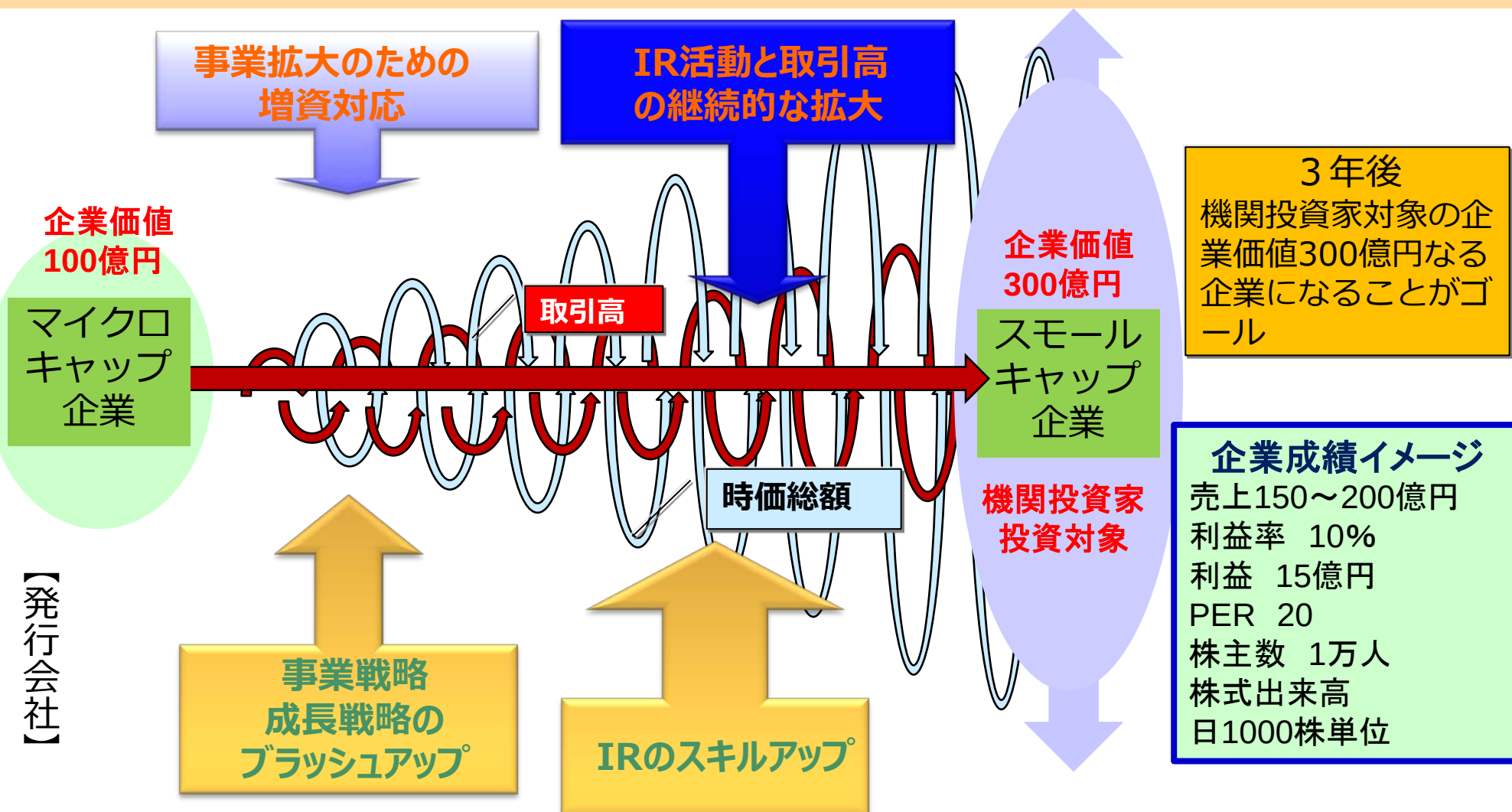
- ① ベンチャー企業の資本政策に関する知見
- ② 金融機関・投資家からの視点

IR体制の強化と株主づくりに関する経験・ノウハウ

SIP-FGは、資本市場の空白地帯に陥っている成長潜在力の高い企業に対し、SIPが、①「事業構造の展開による成長戦略をハンズオン支援」を実施し、その潜在成長力を顕在化させるとともに、SAMが、②「投資家からの評価」を高め、③「適切な資本政策を実現する」ことにより、東証I部上場企業を狙える時価総額300億円超の企業に発展することを支援いたします。



マイクロキャップのなかでエクспанション期を迎えた企業は、機関投資家の投資に耐えうる企業成績を生み出す事業戦略を実行し、IRに向けた社内体制を構築することで株式取引を拡大させていき、3年後に時価総額300億円に向かうことをターゲットとします。



SIP-FGは、我が国資本市場の国際化および日本企業の海外市場における証券発行・引受業務の先駆けとして日本の渉外証券・金融業務を牽引し、証券会社、銀行の大型倒産案件に関与した国際証券業務の第一人者であり、2001年には最高裁判所判事に任官、民事、刑事、行政事件の上告事件を担当濱田邦夫弁護士をグループ監査役として迎え、これまでSIPの監査役をみてきた宮直仁公認会計士とともにグローバル時代の公開・未公開企業を対象としたリスクファイナンスビジネス万全のコンプライアンス体制を構築します。



濱田 邦夫

1960年東京大学法学部卒業。在学中に司法試験に合格し、1962年弁護士登録（第14期）。ハーバード大学ロースクールに留学（LLM1966）。サンフランシスコおよびニューヨークで米国法律事務所に勤務。帰国後、我が国資本

市場でのサムライ債の発行、外国投信の発売、外国企業株式・債券発行、海外市場での本邦証券会社による引受主幹事業、および日本企業のユーロドル建転換社債等海外市場における証券発行の先駆的案件に多数関与。1975年濱田松本法律事務所を開設。外国証券会社の日本子会社の特別清算人、国家管理となった銀行の常勤監査役、大型証券会社の任意清算事案での海外資産の処理等を担当。1991年環太平洋法曹協会初代会長に就任。2001年最高裁判所判事に任官（2006年同退官）2006年5月最高裁判所判事退官後2011年5月まで森・濱田松本法律事務所事務所に客員弁護士として在籍。2007年旭日大綬章受章。2011年、日比谷パーク法律事務所へ移籍、客員弁護士

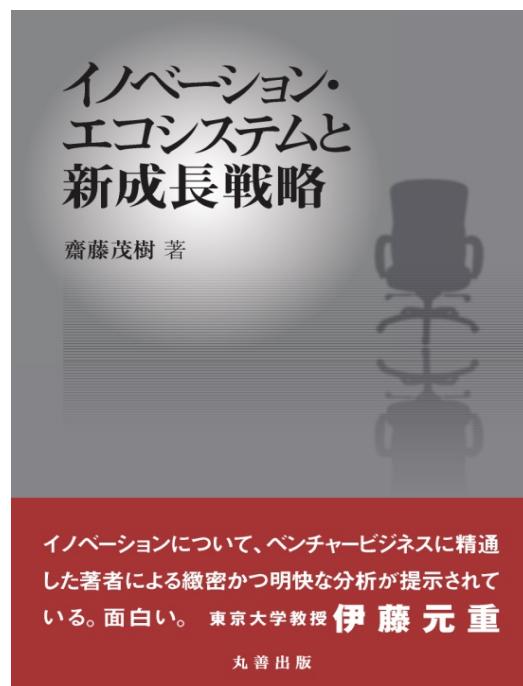
宮 直仁

1972年中央大学商学部会計学科卒業。74年中央大学大学院商学研究科修了。中央共同監査法人（現あずさ監査法人）に就職。91年井上斎藤英和監査法人の代表社員就任。06年朝日監査法人（現あずさ監査法人）東京企業公開部長就任。第5事業部長、東京事務所理事を経て、06年あずさ監査法人公開本部長、本部理事就任。08年退職後、宮直仁公認会計士事務所を開設。



双葉監査法人代表社員。 公認会計士。

明治大学専門職大学院グローバルマネジメント研究科兼任講師(現)。



次世代日本の成長戦略の柱になるべきは、ニュービジネスの企業群とそのニュービジネスを創っていく主体になれる大手企業とベンチャー企業である。このニュービジネスの一つひとつを木にたとえると、それらの木が森というクラスターを形成するように作りあげ、さらに森の中からまた新しい若い木が次々と新しい成長サイクルをつくっていくような生態系システム、すなわちエコシステムをつくりあげることこそが日本の、あるいはグローバル経済における共通の成長戦略である。本書では、この日本の成長戦略を考えるために、経済成長を引き起こすイノベーションとはどういう仕組みであるべきか、さらには自律発展的なエコシステムをどう作りあげていくべきか、について具体的に議論を展開していく。

刊行によせて （日本ベンチャー学会前会長 一橋大学教授 伊藤邦雄）

本書の著者の齋藤茂樹さんは、こうした問題を熟知し、かつ私と同じ問題意識を共有してきた豊かな将来性をもった若きベンチャーキャピタリストです。齋藤茂樹さんは、アメリカのMITで教育を受け、アメリカの起業家精神や資本主義の実態を目の当たりにしてきました。それをベースに日本に戻ってからのベンチャーキャピタリストとしての経験に照らして、未来志向でわが国の羅針盤を提示したのが本書です。一緒に夢を追いかけて、この国を再び輝かせましょう

- 第1章 資本主義とイノベーション
- 第2章 インベンションとイノベーションの発展段階
- 第3章 大企業とベンチャー企業
- 第4章 リスクファイナンス・ビジネスのあり方
- 第5章 イノベーション・マーケット
- 第6章 グローバルマーケットをもう一度考える
- 第7章 イノベーション・エコシステム創造への挑戦
- 第8章 アントレプレニユアーの生まれる社会

エスアイピー・フィナンシャル・グループ株式会社 (SIP Financial Group, Corporation)

■ 本店所在地	〒107-0062 東京都港区南青山五丁目15番地9号 フラット青山302号室		
■ URL	http://www.sip-vc.com/index.html		
■ 電話	03(5464)9230 (代表)		
■ FAX	03(3499)5420		
■ 資本金	3,500万円		
■ 株主	役員		
■ 設立	2013年4月16日		
■ 役員	代表取締役社長	齋藤	茂樹
	ファウンダー取締役会長	齋藤	篤
	取締役	白川	彰朗
	取締役	関口	裕一
	監査役	宮	直仁
	監査役	濱田	邦夫

「この世の中で一番偉い人間は企業家である」
J.A. シュンペーター

Section 2

エス・アイ・ピーとベンチャー・インキュベーション戦略

SIPは、金融系を中心とした日本のVC会社のなかで、独立系VC会社として、事業戦略に対する目利きのみならず、高度な「ハンズオン能力」を備え、「アーリーステージ」にあるベンチャー企業に投資する、日本では数少ないグローバルスタンダードのハンズオン・ベンチャーキャピタルです。

アーリーステージ
からのハンズオン
ビジネス成長支援能力

① JAFCO、日本アジア投資、CSKベンチャーキャピタルと日本型VC会社の歴史を作ってきたファウンダー取締役会長の齋藤篤のもと、日本のVC業界のベテラン白川彰朗が日本のVC業界の次の飛躍を創造すべく、SIPに経営参画しています。

厳格な投資先への
管理体制

② 代表の齋藤茂樹は、日本の大企業、アメリカ・インターネット企業勤務経験後、アントレプレニユアールとして、インターネット業界でのIPO経験を積んできました。深い事業知識と広い業界ネットワークを武器にVC業界に参画しています。取締役の中田博敏は医学博士であり、米国でのバイオVCにおける豊富な運用経験を持ち。佐々木は日立、スタンフォードRI、JAICとシード技術のベンチャーや海外ベンチャーの投資経験豊富な日本では貴重な人材です。

高成長には
アジア市場
へのサポートが
不可欠

③ 日本の企業が高成長を果たしていくためには、成熟した日本市場だけでの発展では不十分でアジアパシフィックの高成長市場を取り込んでいくことが不可欠になりつつあります。SIPは、過去のハンズオン・サポートの蓄積からアジアパシフィック・エリアへのプロダクト販売・提携の拡大を投資先と一体となって進めます。

グローバルな
株主づくりの
ためのIR支援
と海外証券市場
へのアクセス

④ アジア市場を網羅した成長にあわせて、株主としても国内の株主のみならず、欧米・アジアの投資家からの投資を組み入れていることがより企業の安定的な高株価戦略につながります。SIPは、SAMとの連携によりニューヨーク、ロンドン、香港をはじめとするアジアの小型株に投資している投資家への個別面談などの実施をコーディネートしていきます。

ベンチャー企業への投資においては、

①技術・ビジネスモデルの評価。

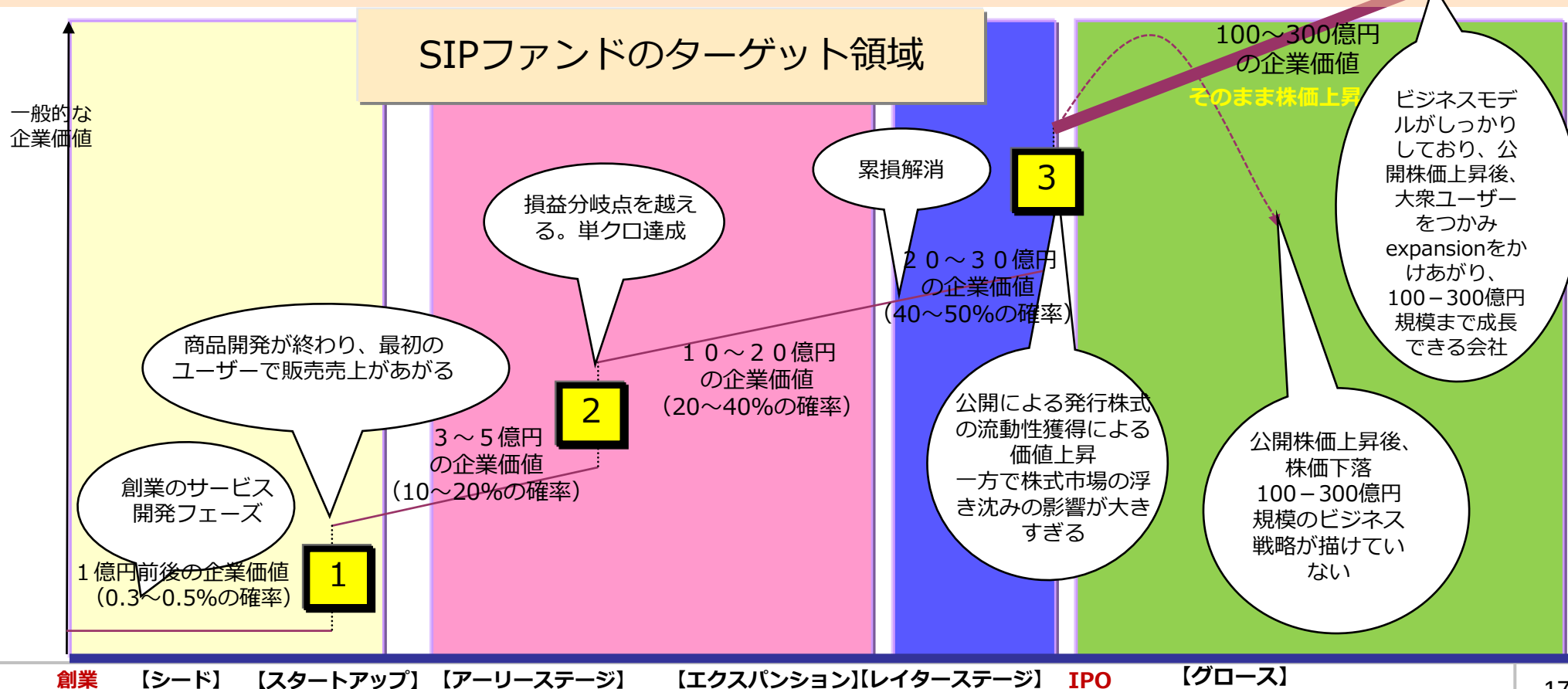
- プロダクトが応用技術をつかった機能提供である段階【インベンション・プロダクト】である場合は応用技術の実用性がキー
- プロダクトが新しいビジネスモデルやライフスタイルを提供する段階【イノベーション・プロダクト】である場合は大衆市場への受入がキー

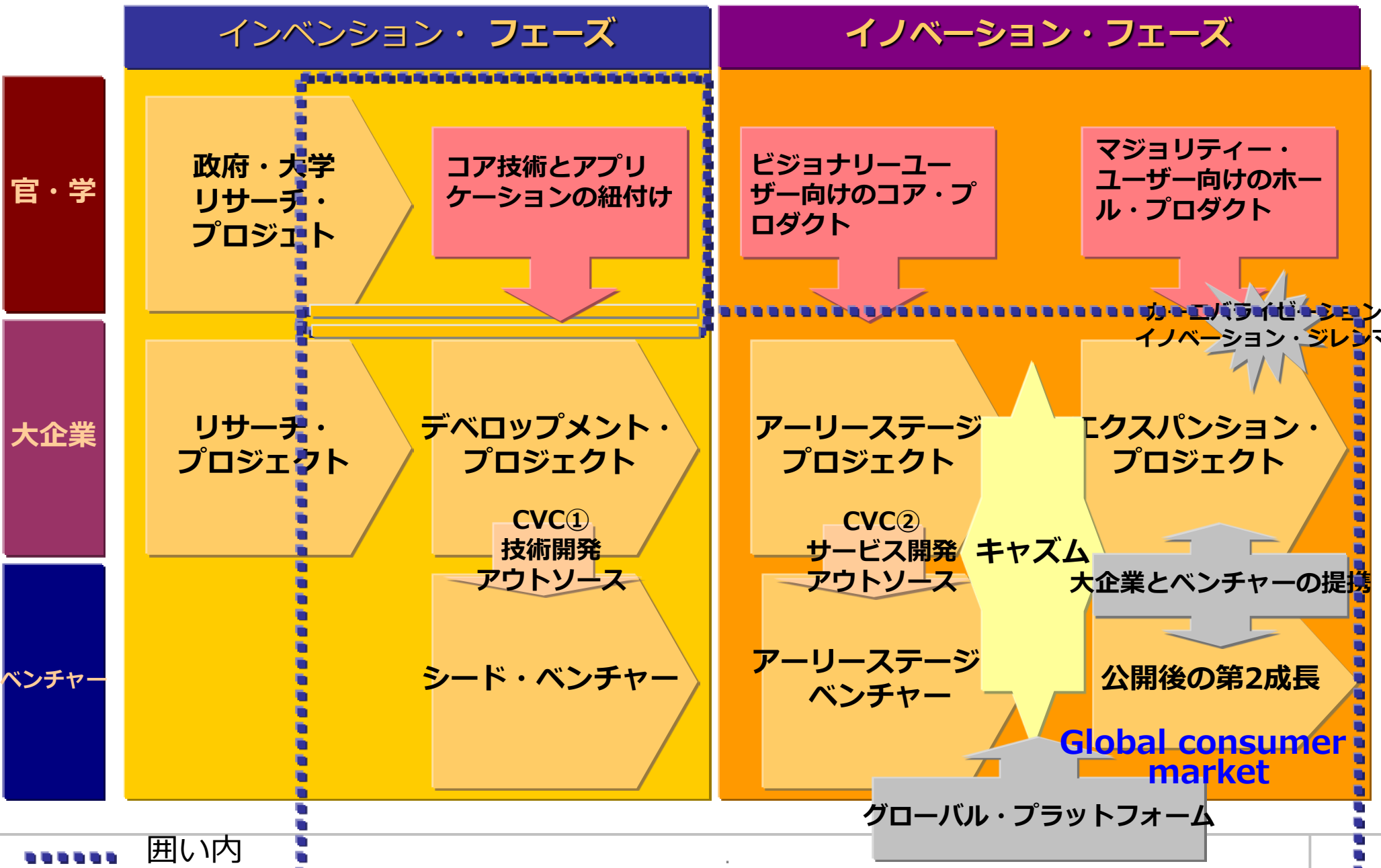
②大手企業との提携による販売チャネルの確立。

③マイルストーン投資による資本力の継続的なサポート。

④経営者の資質

が成功要因を決める重要な要素である。





白川は、キーマンとして齋藤とともに投資先決定にあたりるとともに、投資先企業の資本政策、管理体制などの構築を指導します。白川は59社のIPOを実現、ベンチャーキャピタル業界では実務家のベテランとして高い評価を得ています。

白川彰朗 （シラカワ アキラ） 取締役

1955年生まれ。1981年、一橋大学商学部卒業後JAFCOに入社。JAFCOではベンチャー企業の投資開発とポートフォリオ企業へのIPO実務支援を実施。15年間で29社のIPOをサポート。1996年、株式会社アーバンコーポレイションに公開担当取締役として入社。同社をJASDAQ市場への株式公開に導き、同社公開後はIR担当役員としてディスクロージャー業務を推進。2000年、UFJつばさハンズオンキャピタル株式会社（現MUハンズオンキャピタル株式会社）設立に際して代表取締役として招聘され初代社長に就任。人材採用・チーム編成・ファンド企画設計・運営管理体制などゼロから組織整備を行い、投資委員会の最高責任者として投資育成全般を担当。受託責任に対する制約が厳しい「公的機関」や「年金基金」からの出資を受け、有限責任組合方式による投資ファンド総額133億1千万円を運用・管理した。この間、アーリー・ステージ段階を中心（約75%）とするベンチャー企業94社に投資、当初5年間のEXIT総数26社（Buy-back等を含む、うちIPO11社）。EXIT達成率26/94≒27.6%（うちIPO達成率11/26≒42.3%）。2005年6月、三菱東京グループとUFJグループとの統合に際して退任。2006年エス・アイ・ピー株式会社に取締役として参画。



中田は、MD出身でコンサルタントの経験を経て、アメリカを中心にグローバルベースのメディカル領域をターゲットにしたベンチャーキャピタルを運営しており、弊社ではバイオ、メディカル企業への投資を担当。

中田 敏博（ナカダ トシヒロ） 取締役

1968年生まれ。1993年千葉大学医学部を卒業後、同年医師免許取得。慶応義塾大学病院及びその関連病院において医師として勤務。1997年MITスローン経営大学院にてMBA（経営学修士）を取得。その後、ボストンコンサルティンググループ入社し、ヘルスケア領域を中心とした数多くのグローバル企業への戦略経営コンサルティングに従事。2000年より、ソフトバンク株式会社入社。経営戦略担当部長として、同社社長孫正義氏直接の指示のもと、同グループの全社的企業戦略の構築、数々の投資案件及びアライアンスの実行に従事。2001年同社退職後、ソフトバンクグループを含めた国内外の12社の機関投資家・事業会社より総額100億円の出資を受け、ヘルスケア領域に特化したVCファンド（SBライフサイエンス）を最高責任者として創業。設立当初より、ファンド投資戦略の構築、運営管理スキームの作成と実行、投資家の募集、人材採用を含めた組織整備、投資案件の発掘と実行、LP投資家対応業務等、ファンド運営を総合的に統括。北米を中心としたバイオテクノロジーおよび医療機器領域の数々のアーリーステージ企業に対しアクティブに経営に関与し、IPO及びM&A等を通じて成功に導いてきた。SIPではバイオ、健康関連ビジネスを担当。



佐々木は、日立製作所、スタンフォードリサーチインスティテュートで幅広く技術シードのビジネスを経験し、日本アジア投資ではアジアなどの海外投資、J A I Cシードキャピタルの代表取締役としての業務とともに京都・つくば・名古屋でのインキュベーション会社を立ち上げた幅広くシード技術ベンチャーを担当。

佐々木 美樹 （ササキヨシキ） 取締役

1973年京都大学精密工学科卒業、1976年京都大学大学院工学研究科システム工学専攻修士、同年株式会社日立製作所に入社。海外事業本部、日立工場重機設計部に勤務。1988年同社退社。米国公益法人SRI（スタンフォード・リサーチ・インスティテュート）インターナショナルにコンサルタントとして入所。1990年日本アジア投資株式会社入社。1996年同社取締役就任。同社ではアジア及びアメリカの投資事業を統括、2003年専務取締役就任。2002年京都にテクノロジーシードインキュベーション株式会社、2004年筑波につくばテクノロジーシード株式会社、2008年名古屋に中部テクノロジーシード株式会社を設立、各地にインキュベーション会社を立ち上げ取締役に就任するとともに、2005年にはJAICシードキャピタル株式会社設立代表取締役に就任。グローバル的な知見での技術での技術シードからのインキュベーションの分野及び海外投資に多くの実績と経験を積んできた。2008年日本アジア投資株式会社取締役退任。現在、つくばテクノロジーシード株式会社代表取締役社長。



各分野出身の経験豊かな監査役が厳格な会社のファンド運営の体制を監査します。

濱田 隆道 (ハマダ タカミチ) 監査役

1975年東京大学経済学部卒業。通商産業省（現 経済産業省）に入省し、エネルギー行政、サービス行政及び産業技術政策を担当。通商政策局中東アフリカ室長、大臣官房審議官（産業技術担当）を歴任。02年退官後、東京工業品取引所専務理事に就任。03年、東京工業品取引所内に市場構造研究所設置と同時に同研究所所長に就任。06年（財）ベンチャーエンタープライズセンター理事長に就任。08年富士電機ホールディングス(株)取締役就任。現在、中国現地法人会長兼社長。



徳永 卓三 (トクナガ タクゾウ) 監査役

1969年青山学院大学院修士課程卒業、日本経済新聞社入社。1987年大分支局長、1992年編集委員就任。1994年企業家ネットワーク設立、代表に就任。1996年経営誌『企業家倶楽部』（隔月刊）創刊。1999年企業家キャピタル設立。2000年ワールド・ビジネス・チャンネル開局。2002年ワールド・ビジネス・チャンネルBS放送開始。



宮 直仁 (ミヤ ナオヒト) 監査役

株式会社ミドクラ



アマゾンCOMのIT担当であったドミトリウ・ダンを中心としたアマゾンCOM、Googleの外人技術部隊とApaxのIT担当のパートナーの加藤氏が創業した会社。OPENSTAKのクラウドのオープンソースをベースにしたクラウド・インエイプリング・のSaaSサービス提供会社。産業革新機構が大型出資。本社をスイスに移しダンがCEOに就任し本格的グローバル展開を目指す。

http://www.midokura.jp/J/index_j.html

株式会社果実堂



バイオ公開会社のトランスジェニックの創業社長の井出社長が5年前に創業したメディカルアグリビジネスを目指す会社。ベビーリーフを栄養素や土壌の成分などを全商品のトラックが可能なデータ・システム農業ベンチャー。

<http://www.kajitsudo.com/index.php>

ダブル・スコープ株式会社



韓国サムソングループ出身の崔社長がTNCの支援を得て日本で創業したリチウム電池のセパレーターという部材の開発会社。中国のPC・携帯向け二次市場から市場参入し、サムソンが大型出資しIT商品向けの拡大。更に米国市場に展開中。

http://www.w-scope.com/main_japan.htm

セグウェイジャパン株式会社



SGIロボット・セグウェイ事業部の大塚氏がMBOしたPersonal Mobility Robot ビジネス。私有地からつくば市での特別区へ発展。米国SEGWAY, Incの買収先に新たな2人PUMA、アジアワイドでの展開を交渉中

<http://www.segway-japan.net/>

マイ払い株式会社



Paypalの日本担当で現テストモーターズのKevin Yuが創業したアメリカで発展。Googleの決済システムのプロトタイプとなっているプリペイメントのカード発行をしないデビットカード決済システム

株式会社



スリー・ディー・マトリックス

MITの技術をライセンスを供与と出資を受けて日本で開発してきたベイン・アンド・カンパニーの永野氏とメディカル業界出身の高村氏の経営チームによる自己組織化ペプチドによるC型肝炎などの感染リスクのない外科用止血剤。扶桑薬品により外科手術用止血剤が製造申請中。海外への展開を公開後予定。

<http://www.3d-matrix.co.jp/>

エイベック研究所



大手企業の商品についてのお客様のコミュニティーサイトを自社メディアとして運営するためのASPサービスとそのコミュニティー活性のためのマーケティング・コンサルテーションを提供する企業のためのソーシャル・マーケティング会社。自動通訳機能との連動で海外への同時マーケティング・リサーチも提供。

<http://www.aveclab.com/>

コネクティックジャパン株式会社



Panasonic からのスピンアウトである平田社長を中心にしたチームが、セラミックをベースにしたワイヤレス環境に強い大量動画処理の半導体のパッケージの製造技術の提供会社。台湾トップのNasdaq公開企業のChipMosが提携投資。現在、本格的販売展開中。

<http://www.connectecjapan.com/index.html>

エス・アイ・ピー株式会社（Strategic Investment Partners Inc.）

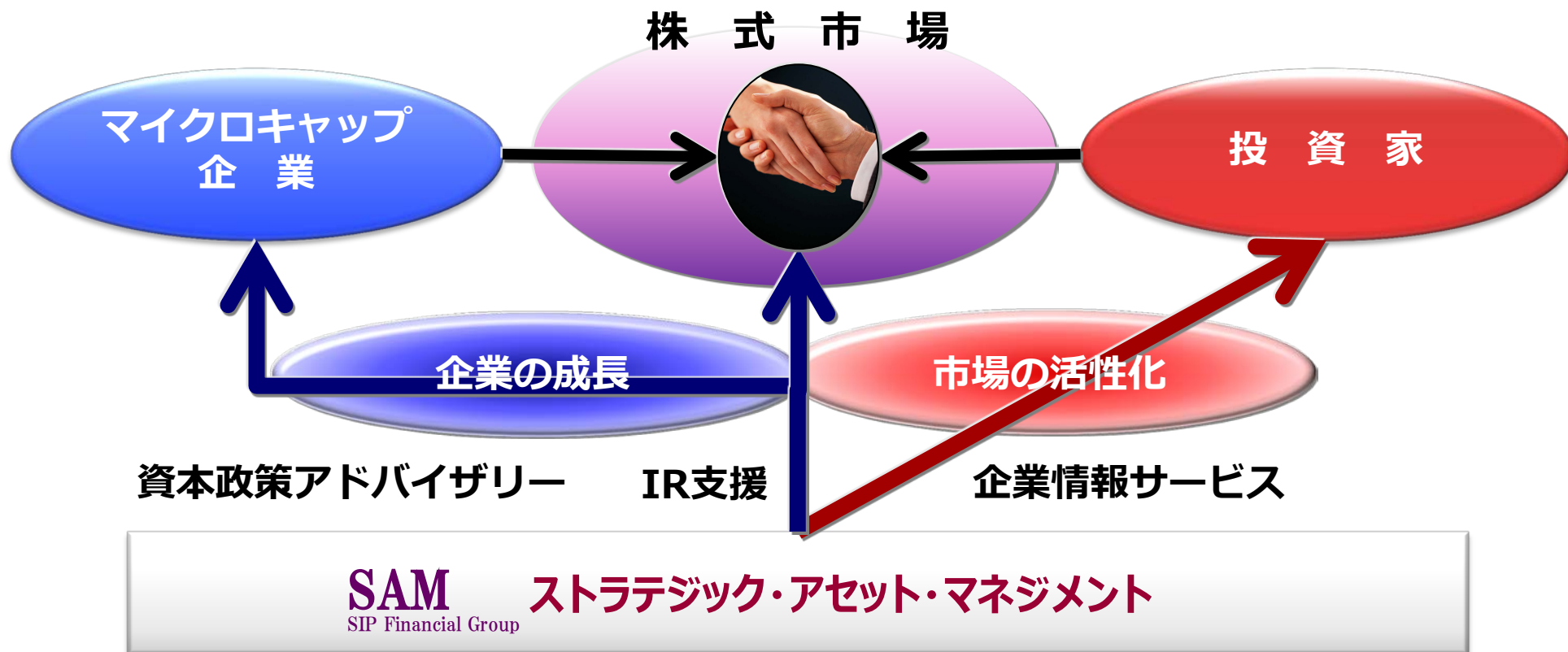
- 本店所在地 〒107-0062 東京都港区南青山5丁目15番9号 フラット青山302号室
- URL <http://www.sip-vc.com/index.html>
- 電話 03(5464)9230 （代表）
- FAX 03(3499)5420
- 資本金 9,000万円
- 株主 エスアイピー・フィナンシャル・グループ(株)、ユナイテッド(株)(DACグループ) ほか
- 設立 1996年10月14日
- 役員

代表取締役社長	齋藤 茂樹
ファウンダー取締役会長	齋藤 篤
取 締 役	白川 彰朗
取 締 役	中田 敏博
取 締 役	佐々木 美樹
監 査 役	濱田 隆道
監 査 役	宮 直仁
監 査 役	徳永 卓三
- 事業内容 (1) ベンチャーキャピタルファンドの運営
 (2) ベンチャー企業に対する経営コンサルティング
 (3) 他のベンチャーキャピタルファンドの財産管理事務の代行業

Section 3

**ストラテジック・アセット・マネジメント
とマイクロキャップ事業戦略**

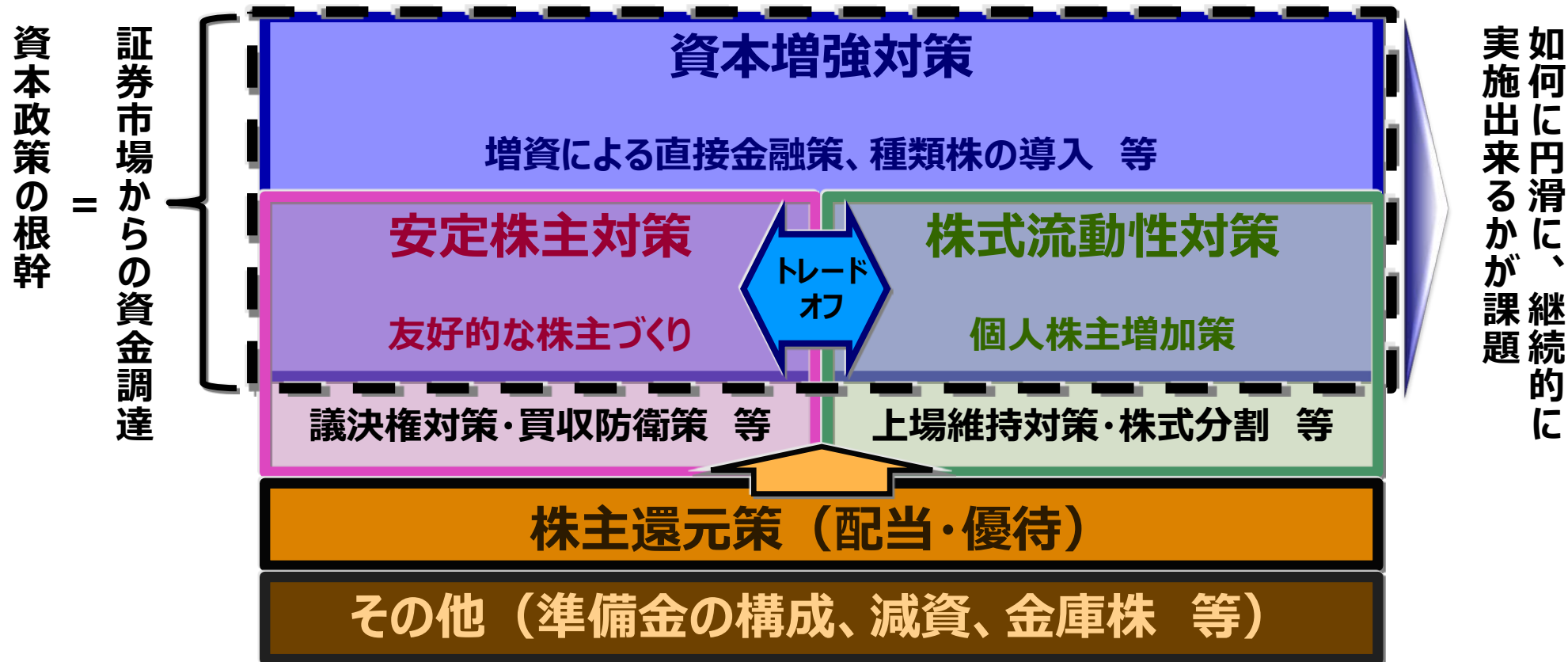
SAMは、
上場を果たした後さらに企業価値を高め、大企業に成長していくことを目指すベンチャー企業に対し、
①中長期的視野に立った資本政策をアドバイスや
②市場の中で注目されるためのIR活動支援を提供するとともに、
中期的な資産形成を目指す投資家に対し、
③投資家に対してマイクロキャップ企業を広く紹介することで、
マイクロキャップ企業の企業価値向上と株式市場の新たな活性化を実現して参ります。



資本政策アドバイザーサービス：サービスの概要

資本政策の構造は以下に示す通り、その根幹を成すものは資本増強対策に基づく証券市場からの資金調達であり、これを如何に円滑に且つ継続的に進められるかが要諦となります。一方、企業の安定的な運営のためには、トレードオフの関係にある安定株主対策と株式流動性対策を併せ進める必要があります。

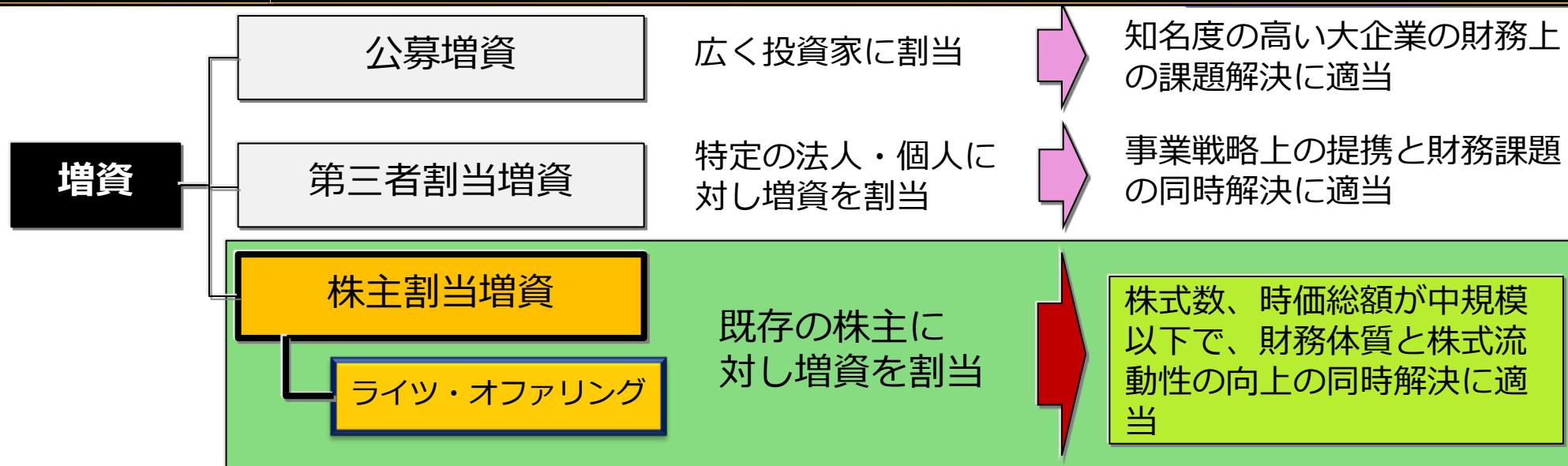
【資本政策の構造】



SAMは、マイクロキャップ企業の特徴を考慮しながら、中期的な視野に立ち、時価総額300億円に至る資本増強対策を支援します。

増資には、公募増資、第三者割当増資、株主割当増資の3形態がありますが、マイクロキャップの企業においては公募増資、第三者割当増資の資金調達の難度が高いことから、SAMは、株式の希薄化・持ち株比率の変動を伴わず、実施内容の自由度が高いファイナンスである株主割当増資を、『ライツ・オフリング』の形態で実施することを提案致します。

	発行株数規制	有利発行規制	募集の成否	募集にあたっての課題
公 募 増 資	有	有	?	企業の知名度、増資の意義
第三者割当増資	発行済株式の25%以下	時価の90%以上	○	割当先の信頼度・選定
株 主 割 当 増 資	無	無	△	失権株の発生可能性



SAMは、マイクロキャップ企業のライツ・オフリングを活用した効果的な資金調達のスムーズな実施を支援いたします。

ライツ・オフリングによる株主割当増資のメリット

ライツ・オフリングによる株主割当増資は、**現状の持株比率の低下（株式の希薄化）を起こさず**に、発行会社が**自由に株価設定・株式数が決められる**メリット持ちつつも、従来の株主割当増資のように一方的に株主に増資負担を負わせるのではなく、新株予約権を上場することにより、株主は証券市場で新株予約権の売却をすることができ、引受を希望しない株主にとっても予約権の売却により利益が得られる仕組みになっているため、**失権株の発生を低く抑える**ことができます。

【メリット】

【課題】

株主割当増資

- 持株比率や、希薄化が発生しない。
- 新株の割当数や株価が自由に決められる

- 既存株主は新株の引受のための新たな資金が必要。
- 上記による失権が発生し、調達額が決まらない。



ライツ・オフリング

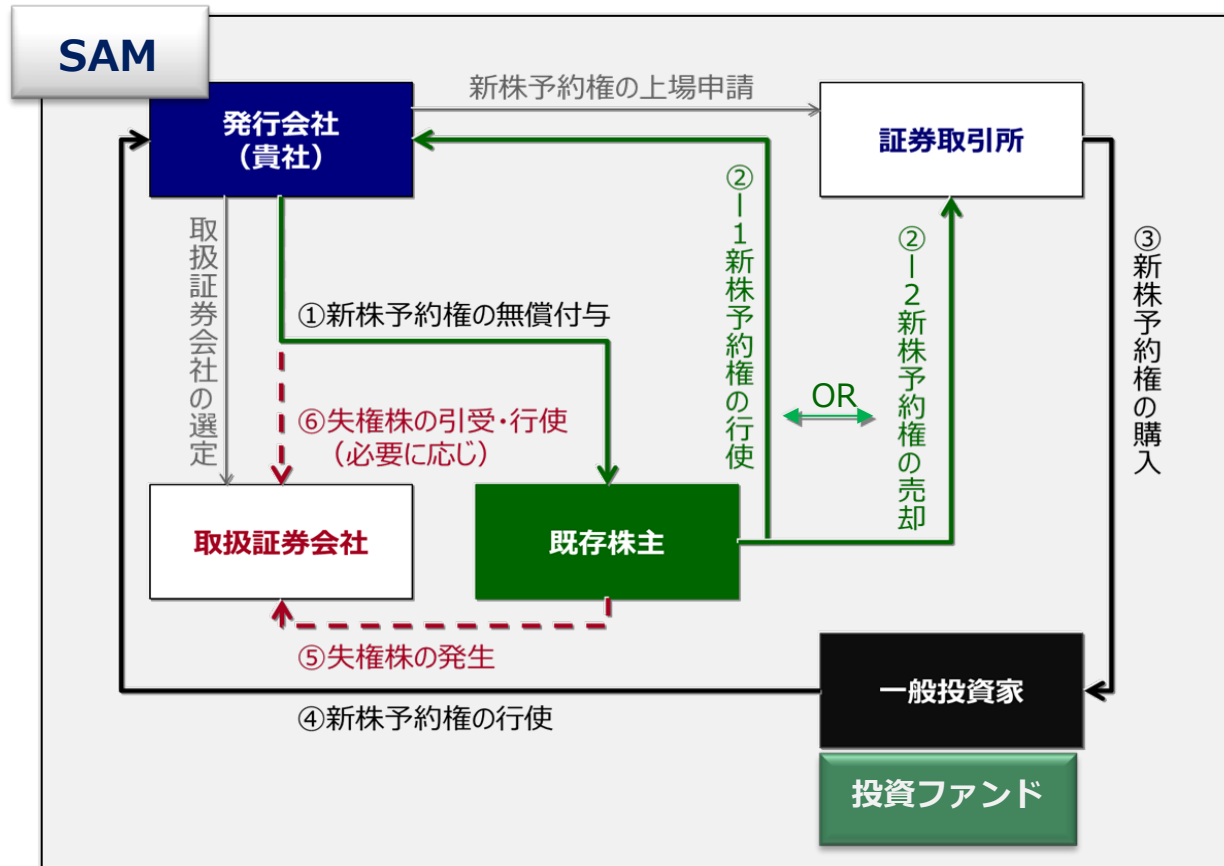
- 株主割当増資のメリットはそのまま

- 予約権を上場することで、予約権の譲渡が可能。⇒失権率が低下
- 証券会社の失権株引受の連携により、調達額の確定も可能。

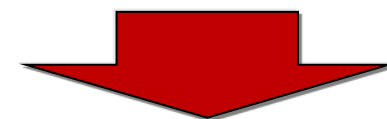
* ライツ・オフリングは、2007年9月金融商品取引法の改正に基づく、2012年4月法令制定により実施方法が明確化された増資手法で、**従来の株主割当増資の不透明性の排除を目的**としています。

ライツ・オファリングによる株主割当増資では、保有株 1 株に 1 株の割当で株式数は 2 倍になり、株式分割と同等に流動性を拡大する効果を持ち、出来高・株主数の少ないマイクロキャップの企業に効果を発揮します。

【ライツ・オファリングによる株主割当増資のフロー】



既存株主に証券取引所での予約権の売却のルートを提供することで、失権率が低下（②-1と2の選択が可能）
（既存実施企業の行使率：2012年12月ADワークス実績 92.5%）



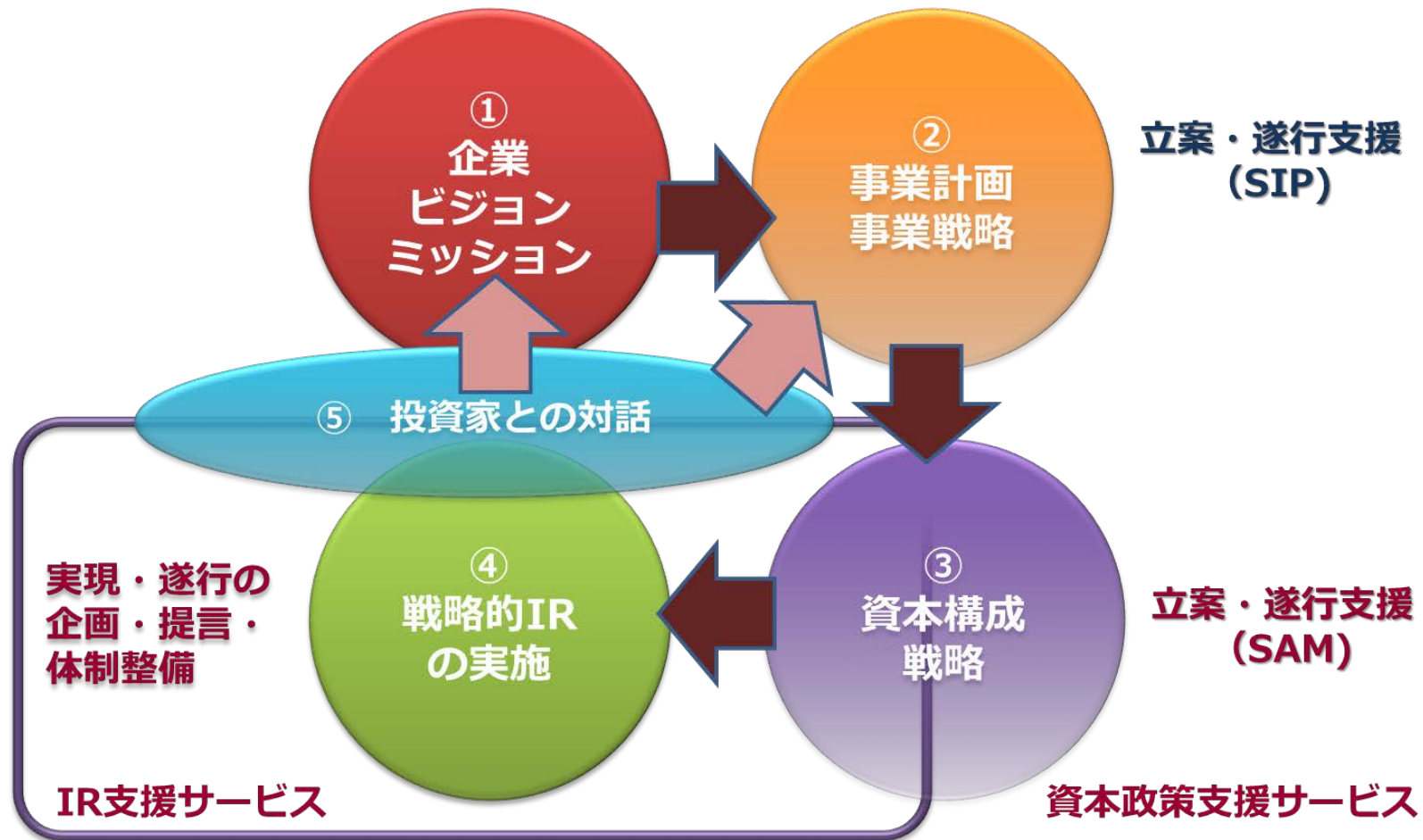
失権株について提携先マイクロキャップ投資ファンドと組むことで失権ゼロの100%行使が実現。

SAMは、ライツ・オファリングの企画・立案から取扱証券会社の選定、投資ファンドのアレンジ等増資計画の円滑な遂行まで、トータルに支援します。

IR支援サービス：サービス概要

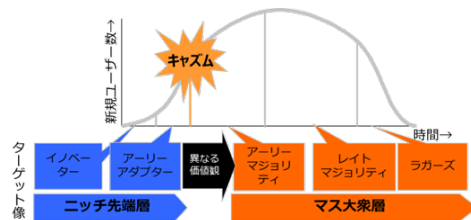
SAMは、「企業の価値を伝える」というIRの基本に立ち戻り、SIPによる事業戦略アドバイザーとSAMによる資本戦略を統合することにより、「だれに」、「なにを」、「どのように」伝えるかという戦略的なIR手法のアドバイスを実施します。

従来の「投資家とのネットワーク構築」のような「IRのお手伝い」ではなく、企業の財産として残るIRのノウハウを提供いたします。

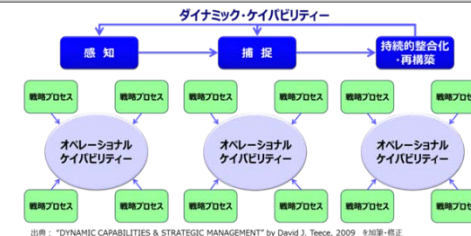


SAMは、アナリストカバレッジを受けていないマイクロキャップ企業に特化して、中期的な成長が見込まれる企業の情報を、以下のようなユニークな観点から投資家の皆様に提供いたします。

- 企業の選定にあたっては、イノベーションと成長性に焦点を当て、事業内容の紹介にとどまらず、事業構造の分析を行い、その成長の源泉を掘り下げます。
- 事業構造の分析にあたっては、最新の経営戦略理論を採用し、個別プロダクトについては「キャズム理論」の観点から、事業戦略については「ダイナミック・ケイパビリティ・フレームワーク」の観点から成長・競争優位性獲得・競争優位性維持のメカニズムを検証します。
- 上記分析にあたっては、トップ・マネジメントへの直接取材および（必要に応じ）生産設備等の実査を行い、正確な情報収集を行います。
- また、定量的な分析についても、相対的な市場評価とのギャップ分析を行うことで、定性分析の補完的材料を提供いたします。



【キャズム理論】ジェフリー・ムーアによって提唱されたマーケティング理論。新製品・サービスの市場浸透において、初期の市場と、メインストリーム市場の参加者は異なる価値観に基づいており、この間には深い溝（キャズム：Chasm）が存在し、マス大衆市場への発展を阻害していることを提起している。



【ダイナミック・ケイパビリティ・フレームワーク】デビッド・ティース等によって提唱された経営戦略理論のフレームワーク。従来活用されていた、マイケル・ポーターの提唱したFFF（Five Forces Framework）は静的であるとして、ビジネス・エコシステムの環境下においては、動学的なフレームワークに基づく継続的なオーケストレーション（オペレーショナル・ケイパビリティの変化率の支配）が必要であるとしている。

SAMは、一般的な機関投資家の投資対象である時価総額300億円以下で、

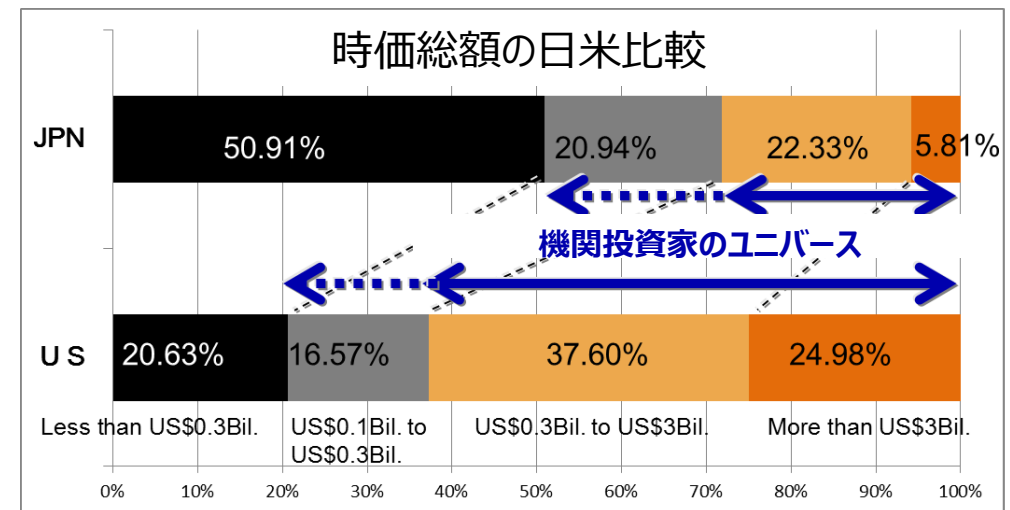
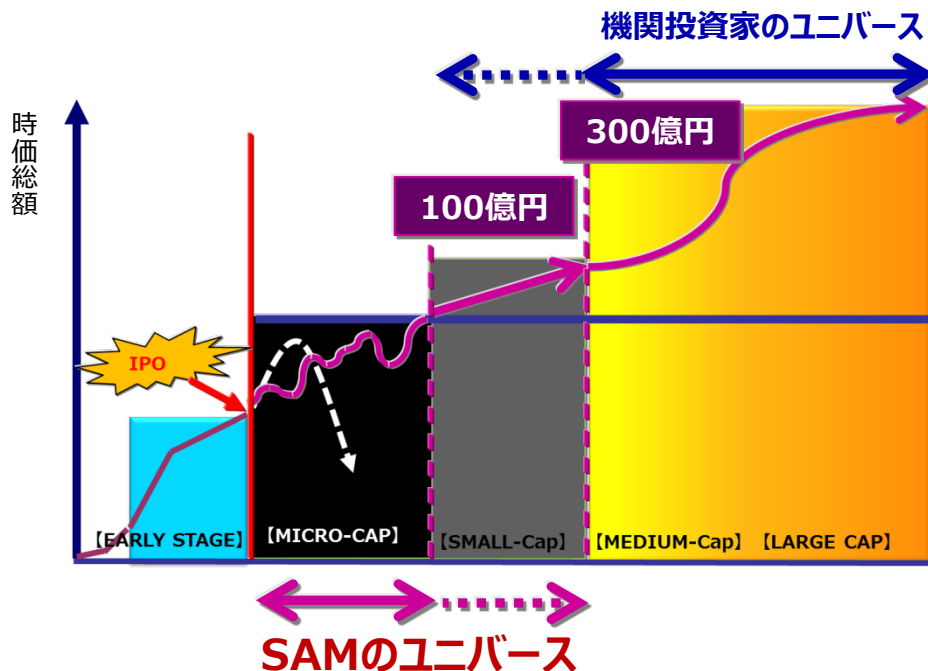
①潜在的な成長力を持ちながら、市場評価の低い企業（マイクロキャップ企業）を投資対象とし

②定量的・定性的分析をもとに

③企業の成長に伴う中期的な株価上昇を企図して

投資助言を行います。

投資助言方針は、企業の中期的な成長力を評価し、1～3年のBuy & Holdを原則とします。



⇒SAMの対象となる約1,500社の中から、上記基準を定量的に選択し、会社訪問による取材とを通じ、定性的な側面から総合的に投資評価を行い、中長期の投資戦略について投資助言を行います。

関口は、インベストメントバンク業界での東京・ロンドン・香港でのファンド・マネジメント及びM&A担当の経験と、日本ドレーク・ビーム・モリン、ぴあ、ジュピター・テレコム等上場事業会社での財務・資本戦略・IR責任者の経験とを持ち、投資家サイドと事業会社のCFOおよびIR責任者の、両方の経験をもっています。SAMの代表者として、アドバイザリーサービスとファンド連携を統括致します。

関口 裕一（セキグチ ユウイチ）代表取締役社長

1985年東京大学経済学部卒業後、日本債券信用銀行（現あおぞら銀行）入行。東京・ロンドンにてM&A・資金証券・デリバティブ取引を担当。1995年より香港にてアジア全域を対象としたエクイティ・債券投資・為替の複合ファンドマネジメントを統括。ファンディングコスト控除後の年平均利回り10%を維持。日本債券信用銀行の国有化期間は海外の銀行保有資産売却をグローバル投資家に対して実行。

2000年以降、事業会社のCFO・IR部門に軸足を移し、(株)日本ドレーク・ビーム・モリン（JASDAQ上場時）（現テンプスタッフキャリアコンサルティング(株)）財務部長、ぴあ(株)株式公開時の執行役員戦略企画本部長・事業開発本部長、(株)ジュピター・テレコム コーポレートコミュニケーション本部副本部長兼IR部長、その他(株)グルメぴあネットワーク専務取締役等を歴任。

バイサイド・発行会社の両方の立場の責任者として豊富な経験を持つ。
SAM設立に伴い、統括責任者に就任。



齋藤は、JAFCO、日本アジア投資、CSKベンチャーキャピタルなど、日本の創世記のベンチャーキャピタルの創業経営者。有責組合法の法制化以前に、一般法をベースにした日本で最初のファンドの仕組みを考案、組成した実績を持ち、日本のベンチャーキャピタル業界で指導的役割を果たしてきたパイオニアであり、SIPの創業者です。SAMの経営においては、取締役会長として、長年の先駆的な経験に基づいた助言を行います。

齋藤 篤 (サイトウ アツシ) 取締役会長

北海道大学法学部法律学科卒。野村證券（株）投資信託部長等を経て、現（株）ジャフコ常務取締役として民法の組合による投資事業組合の制度を開発し、日本初のベンチャーキャピタルファンドであるジャフコ1号を創設。続いて、日本アジア投資（株）を立ち上げ日本企業とアジア各国の企業との合併会社を現地の証券市場に公開を目指すスキームを発展させる。さらに、CSKの故大川創業者に乞われ、IT専門のベンチャーキャピタル会社であるCSKベンチャーキャピタル（株）を立ち上げた日本のベンチャーキャピタル業界創設者の一人。法政大学大学院、金沢工業大学院にて、ベンチャービジネス及びベンチャーキャピタルの教鞭もとってきた。



1996 年ベンチャー・キャピタル会社、エス・アイ・ピー（株）を創業。
現在同社ファウンダー名誉顧問。

◆著書

「JAFCO 15年の歩み」 日本合同ファイナンス社史 編纂
「産業としてのベンチャーキャピタル」 (白桃書房)

エリック・ハーツフェルドは、米国のファンド運営会社の専務取締役であり、現職のファンド・マネジャーとしてファンド運営も行っております。米国投資銀行JP MorganおよびLehman Brothersにおいては、デリバティブのトレーディングや、株式のクウォンツ分析を行う等、金融工学にも深い造詣があります。SAMでは、米国のファンドの視点から、先進的な金融手法の導入および海外の投資家との連携を担当します。

Erik M. Herzfeld (エリック M. ハーツフェルド) 取締役 (就任予定)

Thomas J. Herzfeld Advisors, Inc. 専務取締役 (現任)

MIT (マサチューセッツ工科大学) Sloan School of Management卒業。(SM/MBA)
JP Morgan在籍中は、シンガポールにてエマージング通貨を、東京では外為裁定取引のヘッドに従事。Lehman Brothersでは、クウォンツとして株式デリバティブのリサーチ業務に従事。

Thomas J. Herzfeld Advisors, Inc. (クローズドエンドファンドに特化した米国ファンドマネジメント会社) では、トレーディングスペシャリストとしてファンド戦略を担う一方、Herzfeld Caribbean Basin Fundのポートフォリオマネジャーとして運用業務を担当している。豊富な投資銀行業務の実務経験とファンド運用経験を持ち、ファンド経営の最先端の視点から当社運用に助言を行っていく。



ストラテジック・アセット・マネジメント株式会社 (Strategic Asset Management Inc.)

- 本店所在地 〒107-0062 東京都港区南青山5丁目15番9号 フラット青山302号室
- URL <http://www.sip-ac.com/index.html>
- 電話 03(5464)9230 (代表)
- FAX 03(3499)5420
- 資本金 7,200万円
- 株主 エスアイピー・フィナンシャル・グループ(株)
- 設立 2013年4月1日
- 役員
- 代表取締役社長 関口 裕一
- 取締役会長 齋藤 篤
- 取締役 Erik Herzfeld (予定)
- 監査役 齋藤 茂樹
- 監査役 濱田 邦夫
- 事業内容 (1) 資金調達の支援事業
- (2) IRコンサルティング・サービス
- (3) 投資顧問事業 (登録準備中)