

あずさ成長企業クラブ

ENTREPRENEURS ARE MADE NOT BORN.
L. E. Shefsky

SIP
Strategic Investment Partners Inc.

第5回 成長企業の資金調達

わが国の成長企業にとっての資金調達と今後の展望

SIP

SIP Financial Group Corporation

エス・アイ・ピー株式会社

代表取締役社長 齋藤茂樹

<http://www.sip-vc.com/>

エスアイピー・フィナンシャル・グループのミッション

SIP

SIP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。



JAFSCO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JAFSCO第1号を設立し、日本アジア投資(株)でアジア各国での日本の合同会社の現地資本市場での株式公開を目的としたVCファンドを立ちあげ、CSKベンチャーキャピタル(株)でハイテク専門のグローバルVCファンドを立ち上げ、VC業界の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。

- ① SIPは、投資先企業と同じ分野で潜在的顧客の販売チャネルを提供できる大手企業との提携を斡旋していきます。大企業を販売パートナーにすることで大企業の顧客のなかから新しいベンチャー企業の商品を利用したいアーリーアダプター・ユーザーをシステマティックに導きます。
- ② ベンチャー企業が独立性を保ちながら事業とともに成長していくには、資本政策の智慧をだし、創業経営者の持ち株比率を安定経営を行えるように保ちながら、事業パートナーとベンチャーキャピタルとの投資をバランスをもって資本政策をつくることが大変大切です。SIPは創業間もないステージごとの会社の評価の考え方や、優先株式など種類株の考え方を駆使することで投資先が独立性を保ちながら成長することを支援します。
- ③ アーリーステージを迎えてビジネスモデルがしっかりしたベンチャー企業は、エクспанション段階でビジネスのスケールにチャンレンジしなければなりません。現在の成長率の低くなり、各分野の大企業が流通を支配している日本だけをターゲット市場としているとエクспанションできない企業が増えてきています。SIPは、日本で立ち上げたビジネスを日本以外の市場に参入し同時にビジネスを複数の国のマーケットで立ち上げていくハンズオンサポートを進めていきます。アジア・パソフィック地域を中心にクロスボーダー展開をサポートします。

代表プロフィール

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・アイアール・インサイト株式会社 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、シンガポールVC&PE協会会員、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

「世界は君を待っている」（共著）中央出版



SIPが投資しているアジアのクロスボーダー・ベンチャー企業

Mido Holdings Ltd



アマゾンCOMのIT担当であったドミトリウ・ダンを中心にしたアマゾン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/1/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



タブリエ・コミュニケーションズ株式会社

アニメーションとそのマーケティングの第1人者である松永会長が人気アニメーションのキャラクターのファッション（コスプレ）とフィギアを直営店コスパと卸事業を提供する日本最大規模の会社。クールジャパンとともに海外へのビジネスチャンスが拡大中。

<http://www.tablier.co.jp/>

Gooute, Pte.Ltd



ニフティ出身の横地社長が日本でMILLMO社で展開してきたスマホ用のデジタルコンテンツメディアをシンガポールのベースの会社として中国小米スタイルの高性能・廉価スマホとHTML5による日本と各マーケットのコミックスなどのコンテンツを提供するメディアビジネスを提供。シンガポール・台湾・インドネシア・日本でサービススタート準備中。

株式会社スリー・ディー・マトリクス



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/>

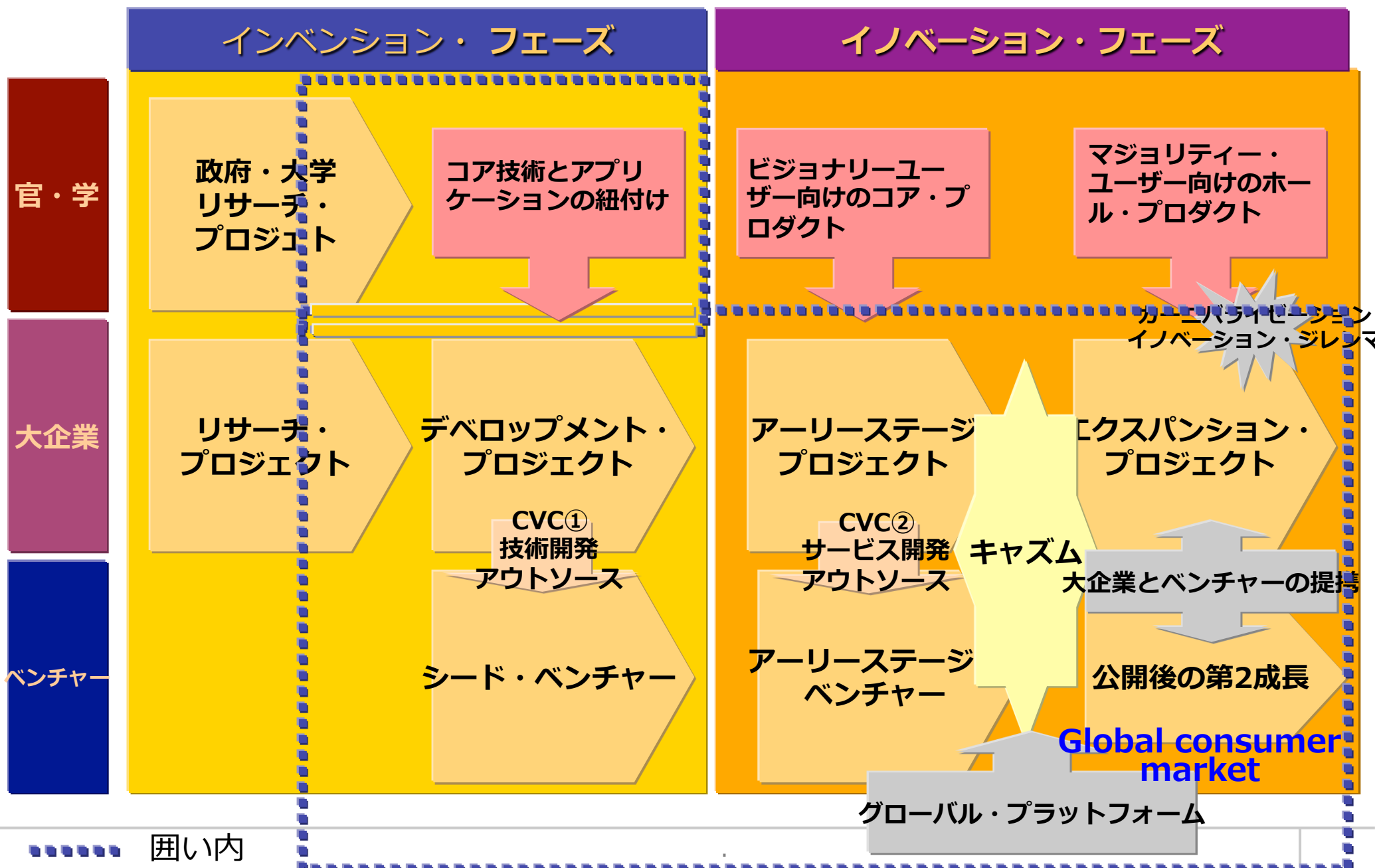
コネクティックジャパン株式会社



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>

SIPのビジネス対象エリア



ベンチャー企業の発展ステージごとの投資の分析

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。

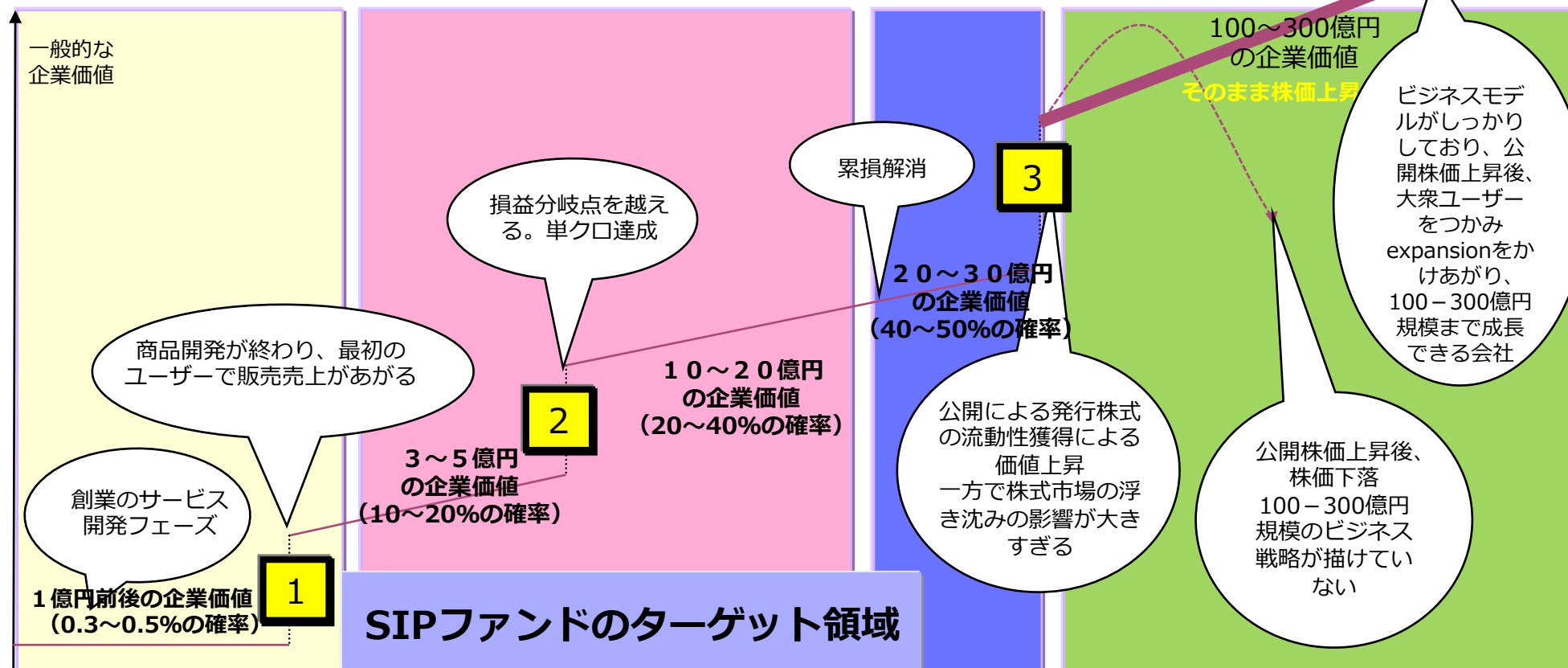
- プロダクトが応用技術をつかった機能提供である段階【インベンション・プロダクト】である場合は応用技術の実用性がキー
- プロダクトが新しいビジネスモデルやライフスタイルを提供する段階【イノベーション・プロダクト】である場合は大衆市場の受入がキー

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。

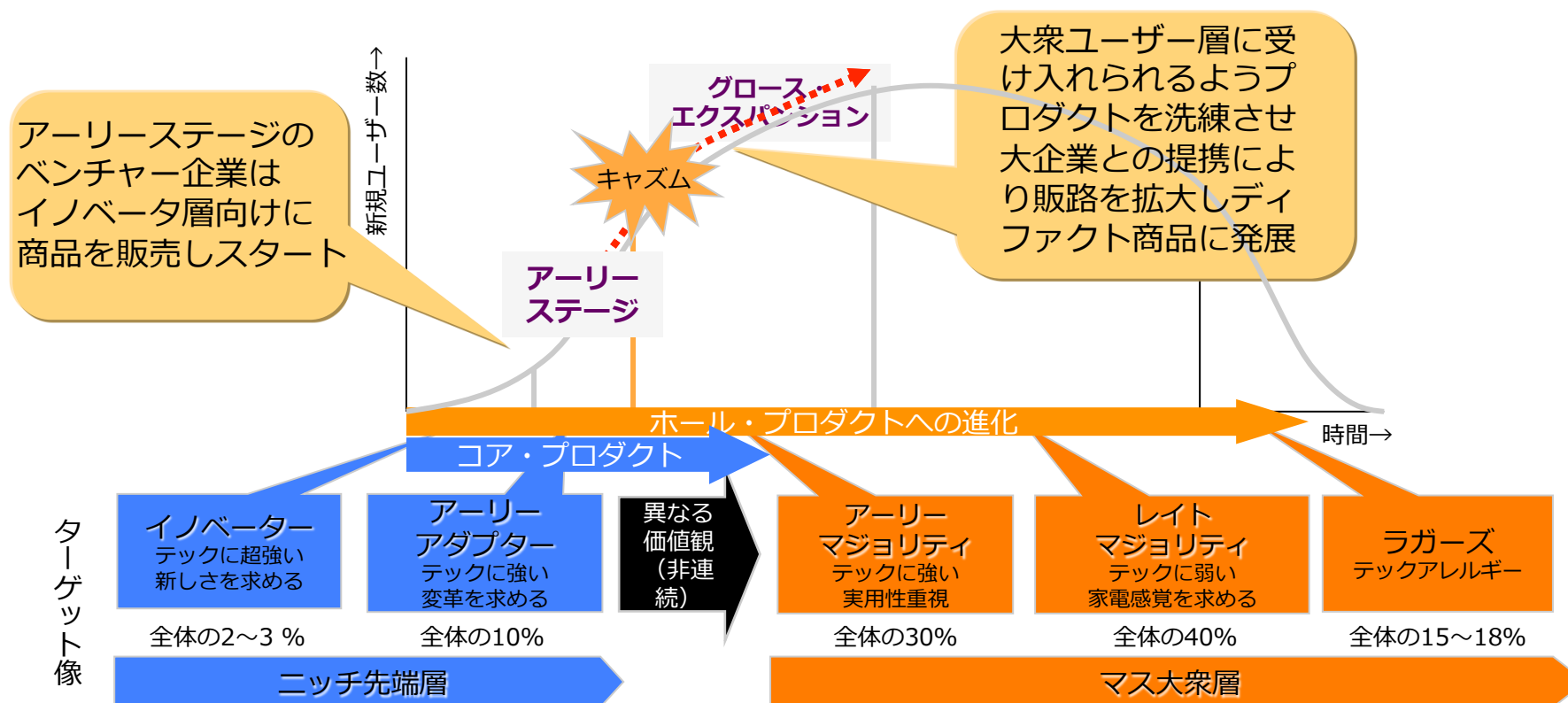
④経営者の資質

が成功要因を決める重要な要素であります。



ハンズオンによるプロダクト発展フェーズについて

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、イノベーター層に対して受け入れられているプロダクトに留まっているケースが殆どです。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ンネルに商品をのせることでエマーシング・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

20世紀型ビジネスモデル

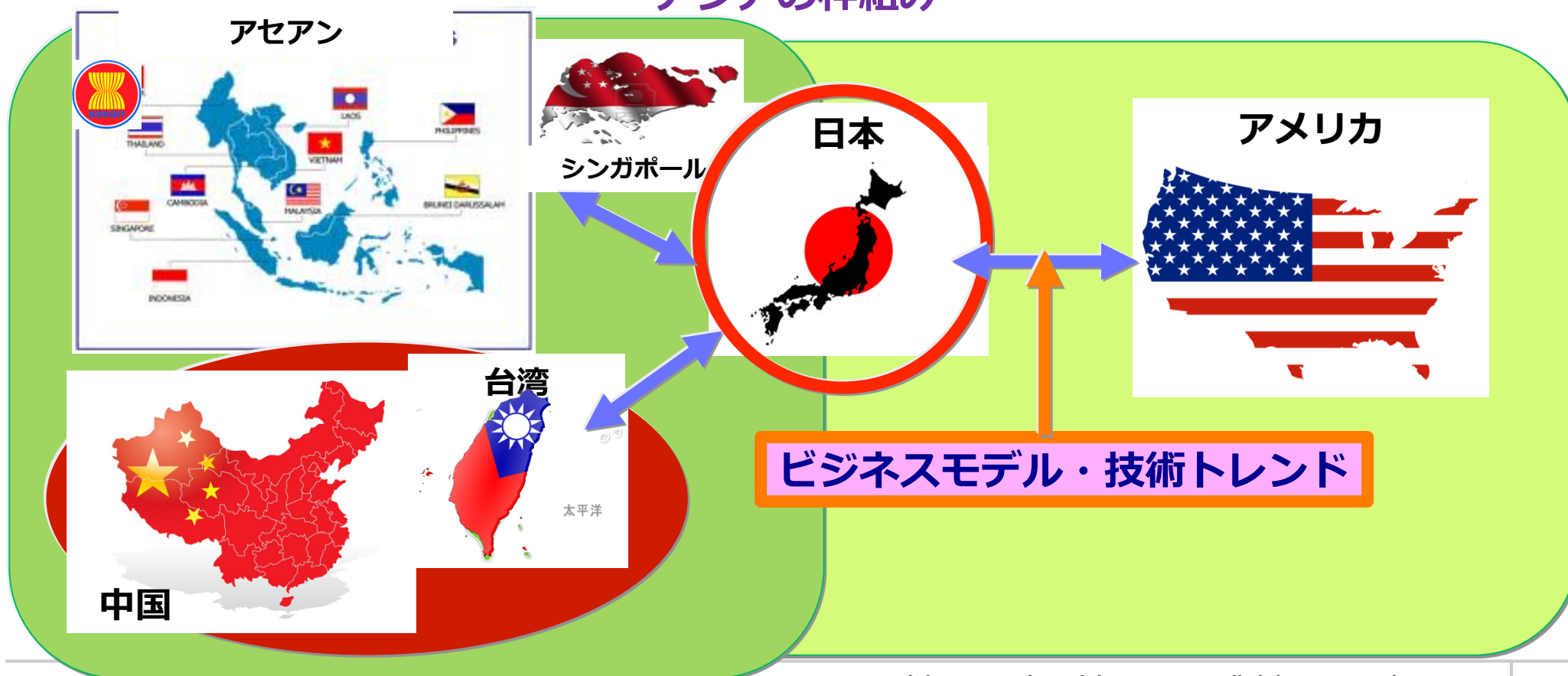
- アメリカが世界経済のドライバー
- パーソナルPC・インターネット・通信が中心的商財
- 日本・ヨーロッパはアメリカのキャッチアップ戦略で競争対応

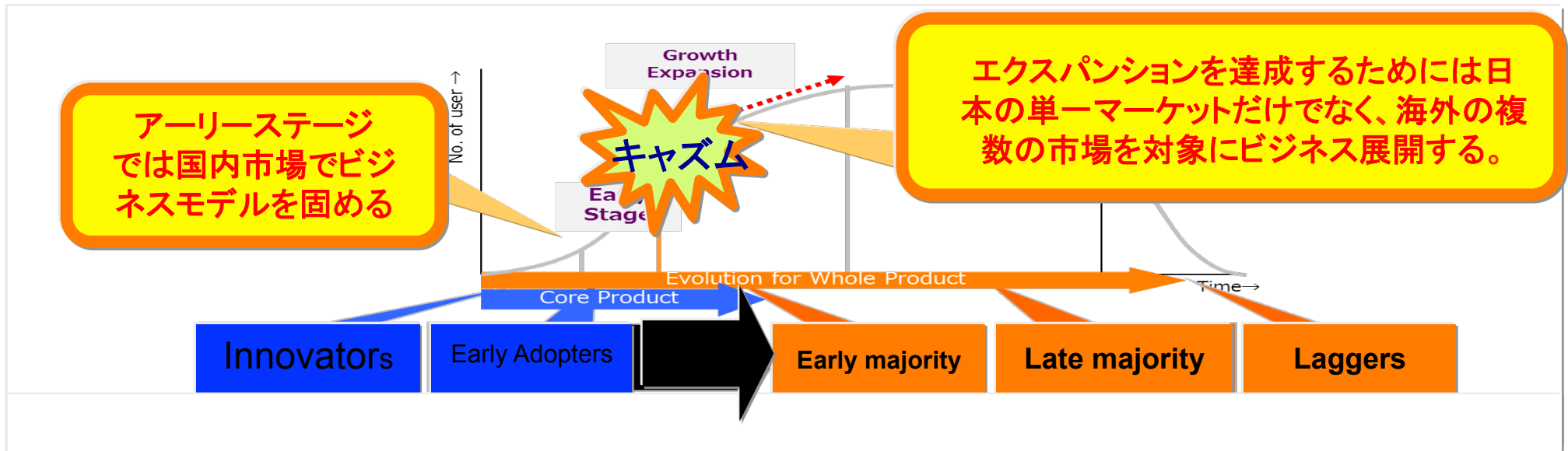
21世紀型ビジネスモデル

- リーマンショック以降、アメリカ・日本・ヨーロッパ経済は弱体化
- 中国は生産国家から消費大国・資本集約産業国家となり世界経済の中での地位を高める。
- ASEAN、インドなどが中国の経済成長を追いかける。

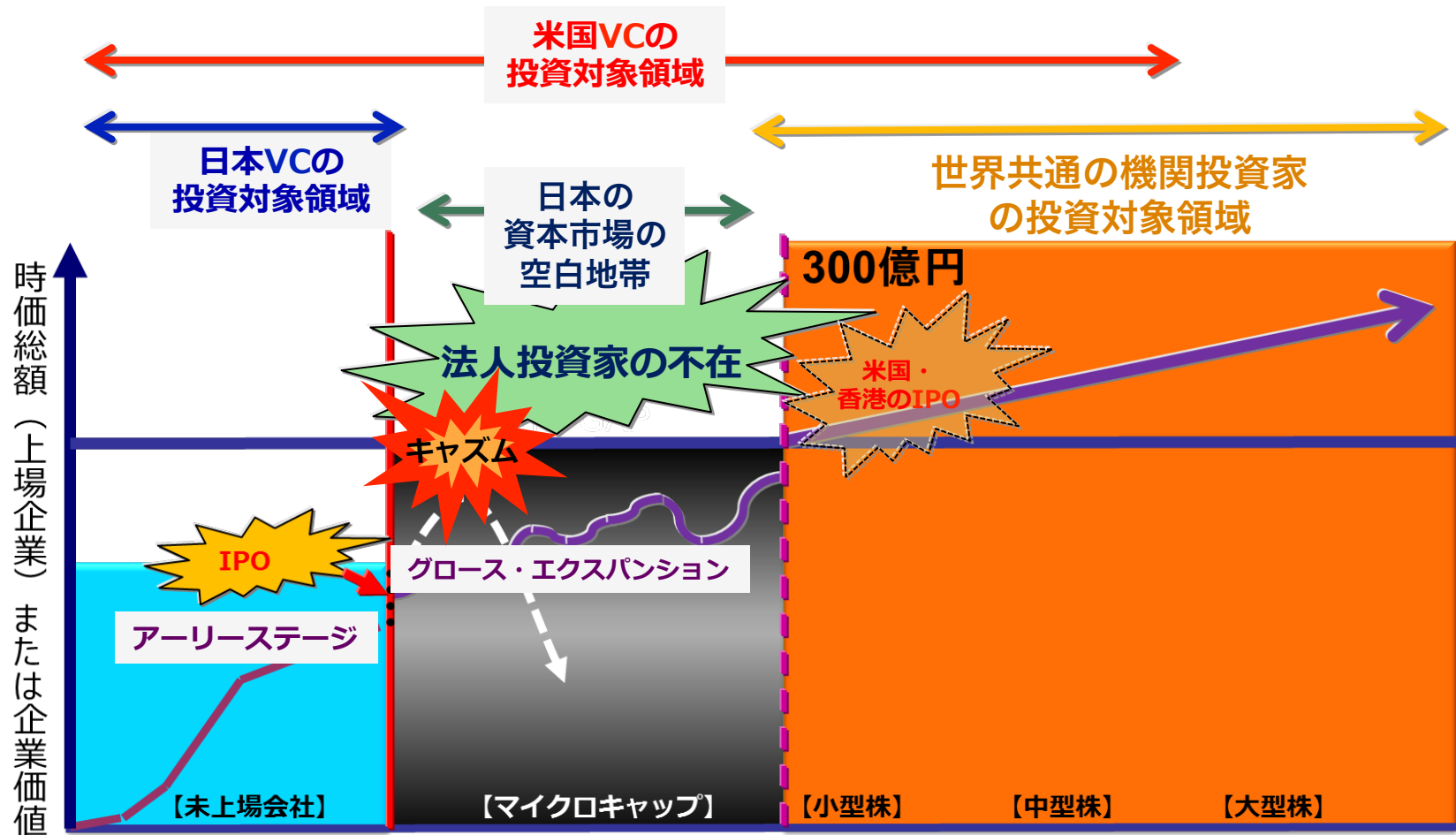
アジアは、日本・中国・アセアンで構成。 グーグルやアップルなどアメリカのリーディング企業が次の世代のビジネスモデルや技術トレンドをリードする。その中で最も大きな市場をあるのがアジア。アジアは日本・中国・アセアンで成り立っている。日本はアメリカのビジネスモデル・技術トレンドを掴みながら、シンガポール経由でのアセアン市場、台湾経由での中国本土市場をアプローチすることでアジアのハブの位置づけになる。

アジアの枠組み

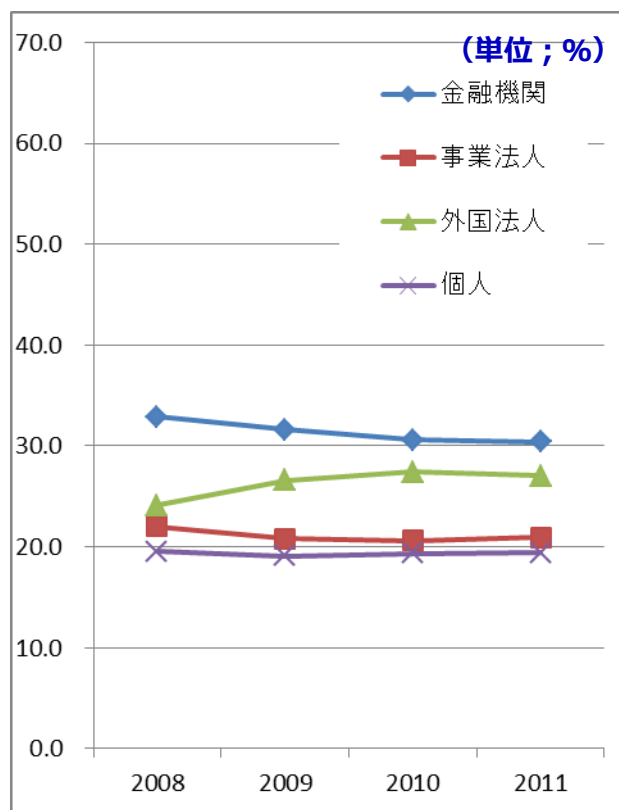




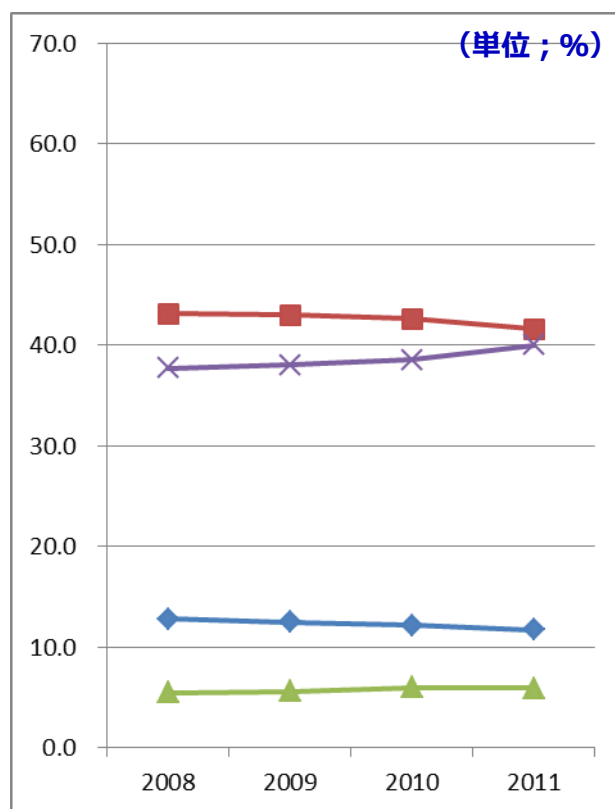
* Source : "Crossing the Chasm" by G.A. Moore retouched by SIP



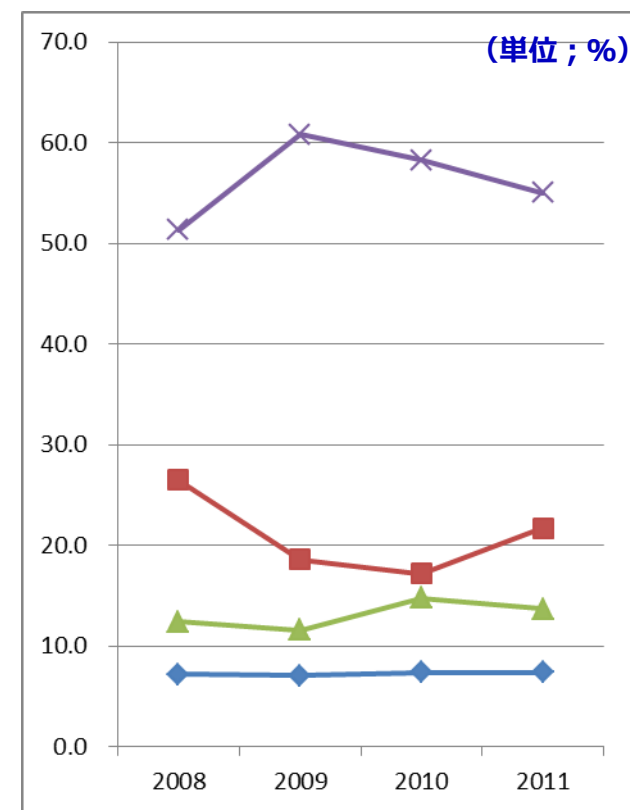
東証1部



東証2部



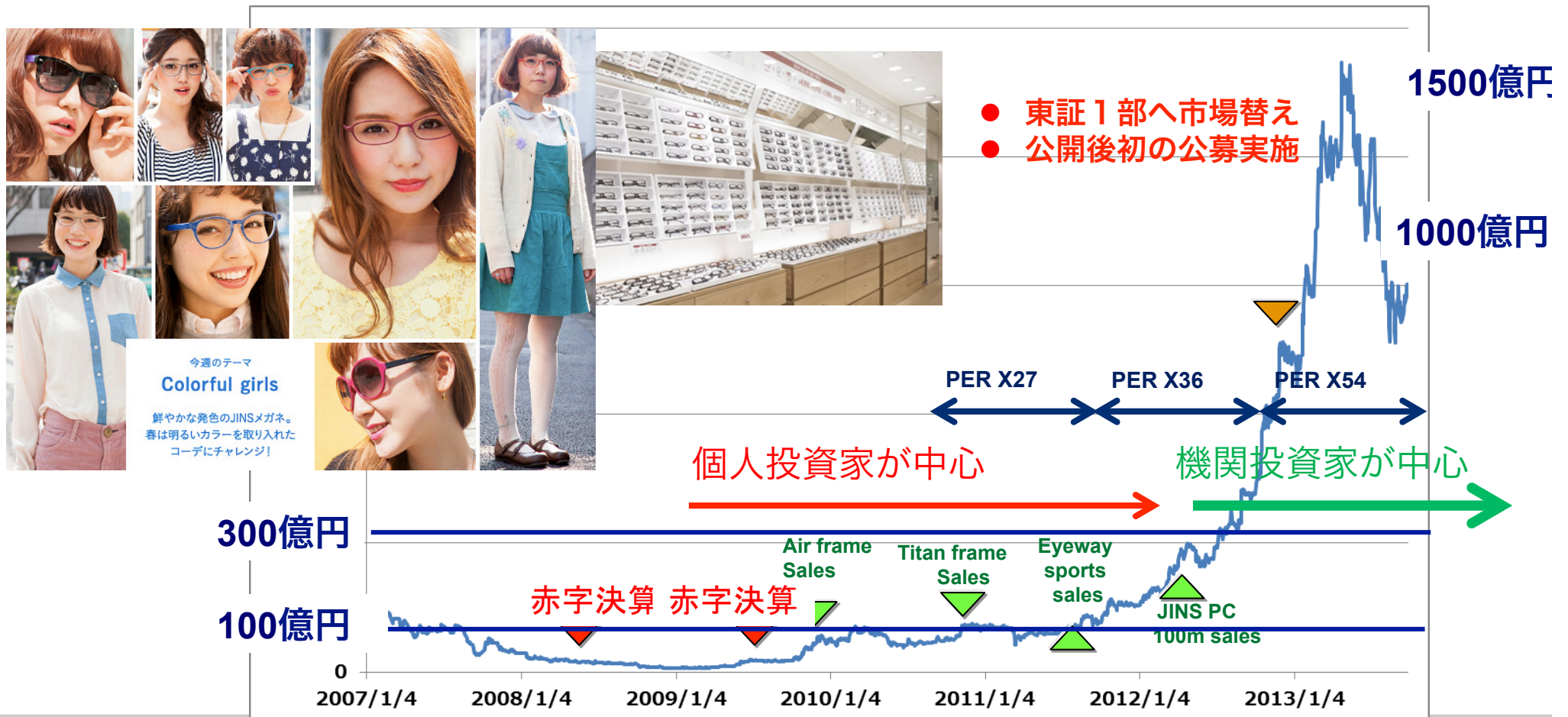
東証マザーズ



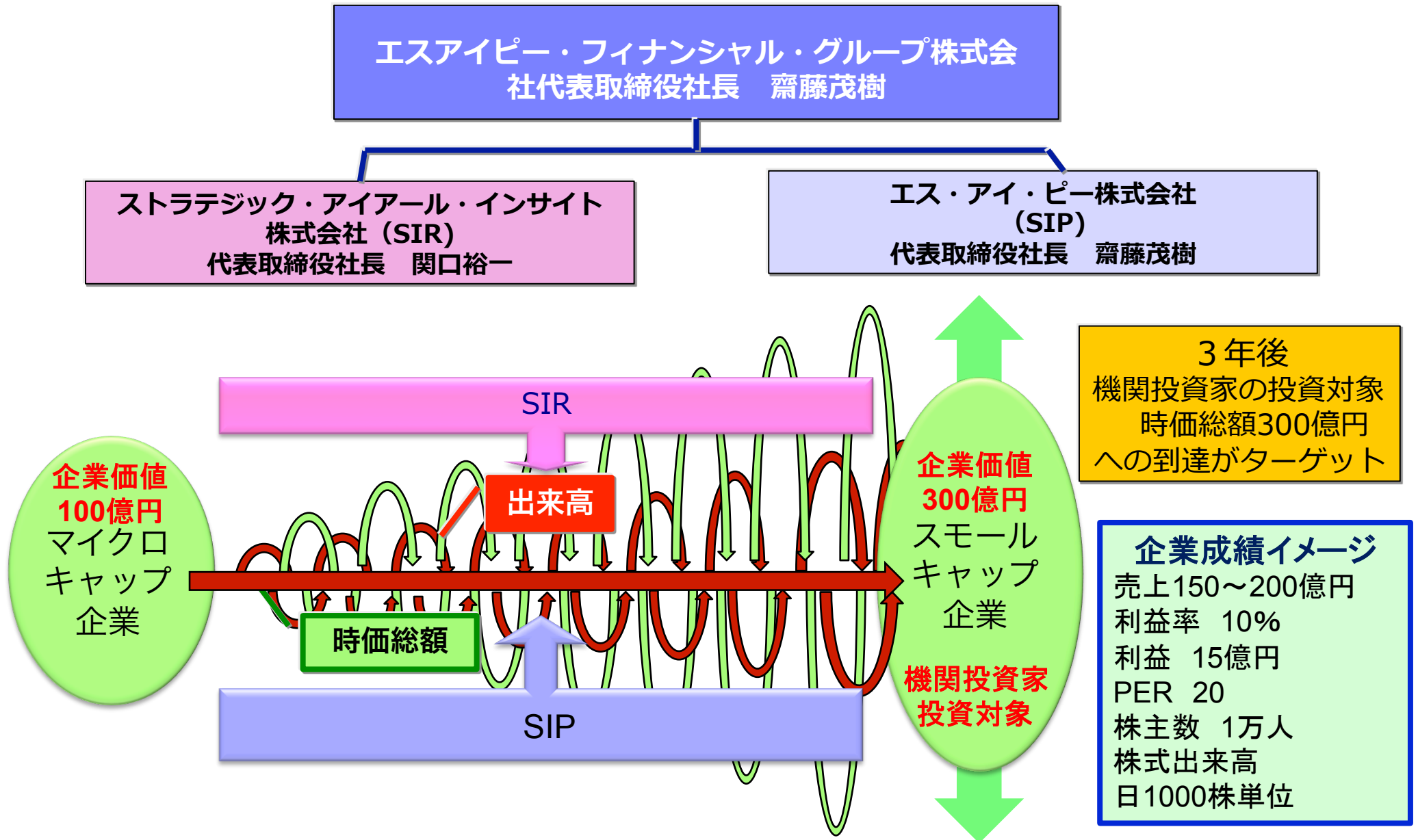
(東京証券取引所調べ)

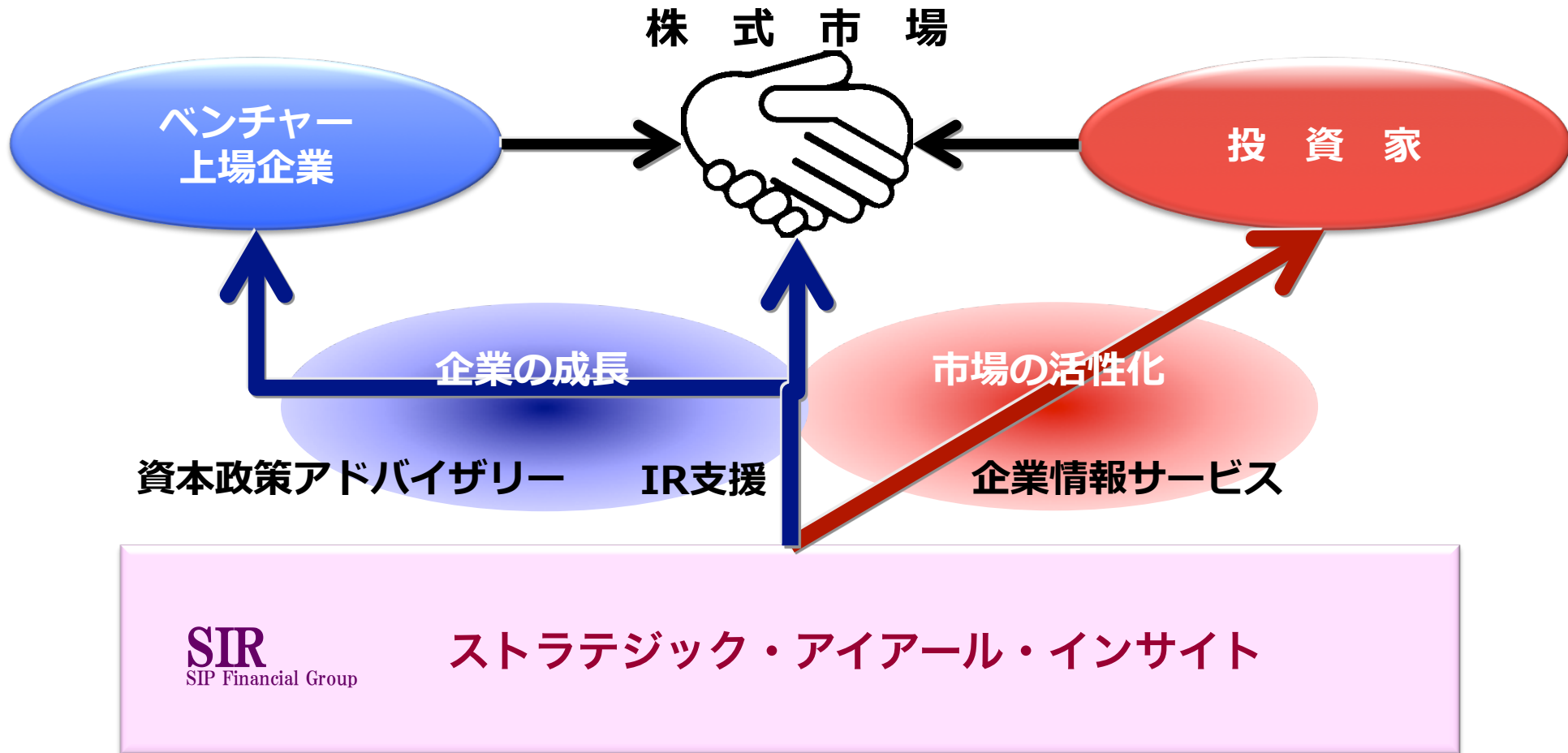
ケーススタディ：マイクロキャップ企業の株価の飛躍

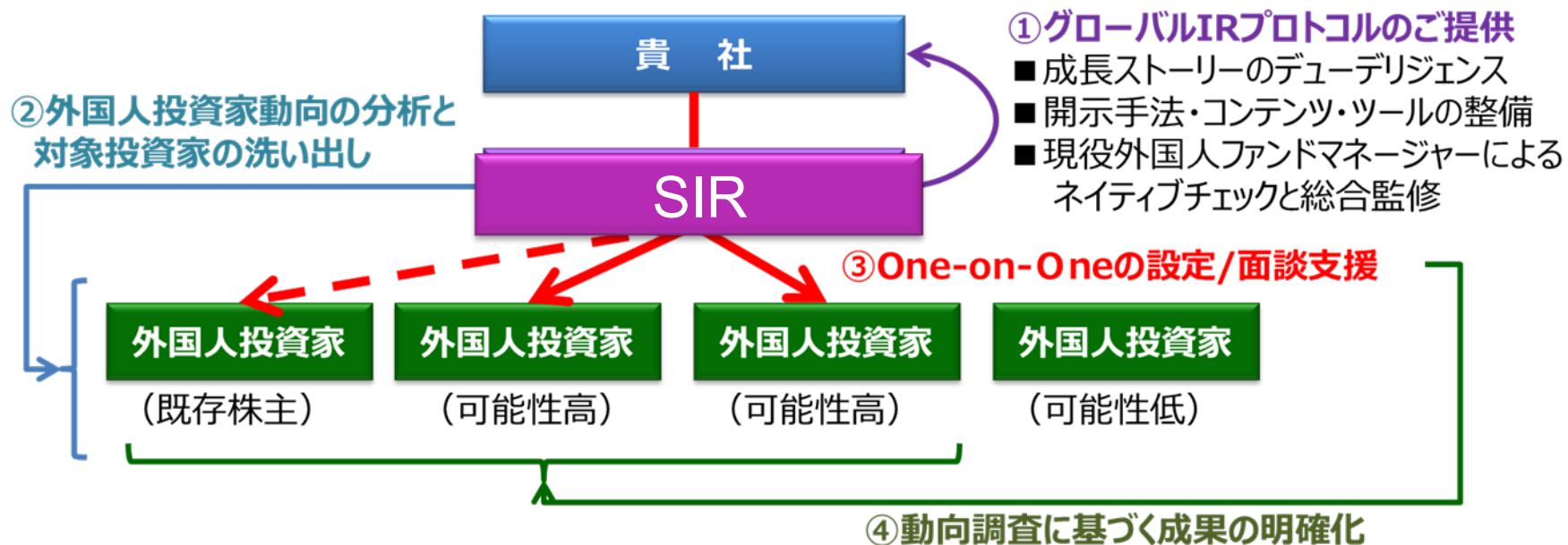
JINは株式公開後、高付加価値メガネの戦略がうまくいかず2期連続赤字に陥った。田中社長のリーダーシップによる戦略変換でメガネのユニクロを目指す、品質の高いメガネを安く販売、さらにPCメガネや花粉防止メガネなどメガネの大衆商品化戦略が功を奏し、2年で100億円企業から300億円企業を達成。更に1年で機関投資家の対象銘柄になり一気に1,000億円を超える企業価値を実現している。JINの事例 (TSE 3046)



SIPフィナンシャル・グループの構成について







「成果主義のIR支援」

グローバルな投資家基盤の形成
長期保有株主層のグローバル化

SIR代表取締役プロフィール

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。SIR設立に伴い、統括責任者に就任。

