

農業経営とベンチャーキャピタル

SIP

エスアイピー・フィナンシャル・グループ株式会社

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

代表取締役社長 齋藤茂樹

自己紹介

齋藤は、日本では稀な起業家から転じたベンチャーキャピタリストです。彼のアプローチは、投資先のビジネス戦略、戦略的資本政策・提携・ビジネスモデルなどを企画し、自らのハイテクベンチャーのIPO経験や数多くのインキュベーション経験からくる視点から投資先企業の社長と同じ目線でのハンズオン投資を実施していきます。

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
日本ベンチャーキャピタル協議会 (2008-現在)
シンガポールVC&PE協会 会員

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。2004～11年まではデジタルハリウッド大学院の専任教授として「通信と放送の融合におけるITビジネス論」「ベンチャーキャピタルビジネス論」の講義を行う。現在は、インターネットをはじめ幅広い領域で活動中。政府からの招聘等でイギリス、アラブ首長国連邦、サウジアラビア、イスラエル、ロシア、中国、インドなどの国家間のビジネス交流にも広く関わる。有能なビジネス・クリエイター。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。日本ベンチャーキャピタル協会理事。ベンチャー学会会員。



アジア発グローバルVCとしてのSIPの源流

ENTREPRENEURS ARE MADE NOT BORN.

SIPでは、「この世で一番偉い人間は企業家である」という精神をもち、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」と考えています。そして、起業家精神をもってベンチャービジネスを開拓し続けてきたベンチャーキャピタルとして、「企業家は生まれながらのものではなく、ベンチャーキャピタルとともにつくられていく」考えが、SIPの基本のスタンスです。



SIPは、日本にベンチャーキャピタルを誕生させた齋藤篤により創業されました

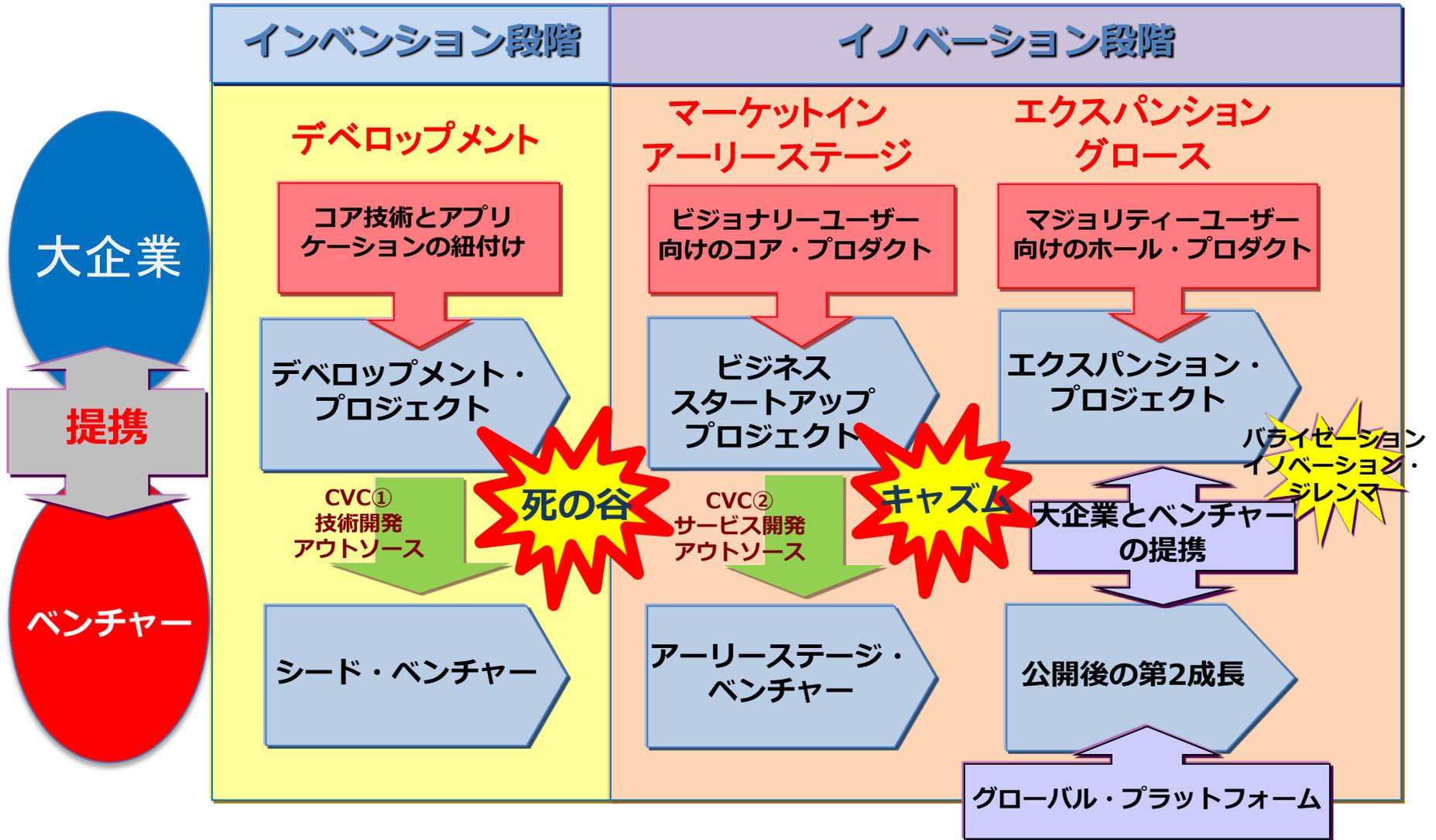
齋藤篤は、JAFSCO在籍時代に日本初のLPS (Limited Partnership)であるベンチャーキャピタルファンドJAFSCO第1号を設立し、その後日本アジア投資(株)、CSKベンチャーキャピタル(株)の設立に寄与し、日本のベンチャーキャピタルの草創期から発展に携わって参りました。SIPは、その齋藤篤により米国流の高いROI (Return on Investment) を実現するベンチャーキャピタルを目指して1996年に設立されました。

SIPはグローバルに展開する企業及びビジネスの「テクノロジー・ソース」から「アーリーステージ」、さらに「エクспанション」まで企業の成長するためのクロスボーダー展開を支援します

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クロスボーダーに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。



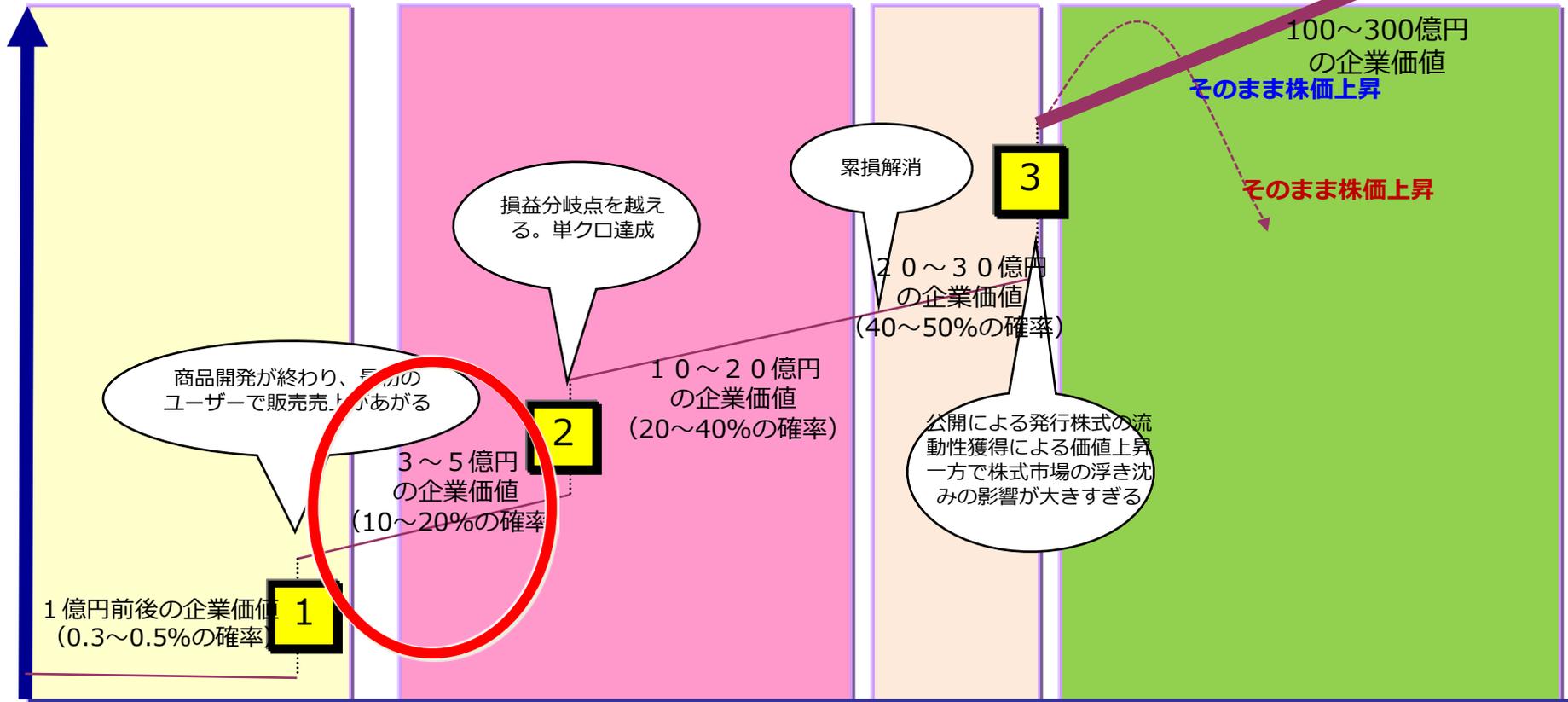
ビジネスの発展段階



ベンチャーの成長ステージ

一般的な
企業価値

SIPがターゲットしていく投資ステージ



創業 【シード】 【スタートアップ】 【アーリーステージ】 【エクспанション】 【レイター】 IPO 【グロース】



健康のある場所。

Kajitsudo Co., Ltd.

株式会社果実堂 (熊本県)

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

代表取締役社長 井出剛。本社・熊本県阿蘇郡。



弊社運用ファンド投資先。熊本大学医学部の技術資源の活用を目的として設立されたバイオベンチャー企業トランスジェニックを東証マザーズに株式公開させた井出剛社長が2005年に創業した大規模有機栽培ベビーリーフ事業の農業ベンチャー。三井物産・富士通・カゴメ・トヨタの出資する農業ベンチャー。

機能性

抗酸化が高い、ミネラルが豊富
※混ぜ合わせで食するのが特徴

栽培の特徴

最短で15日(春～夏)で栽培可能
九州地区においては、10毛作が可能
集団経営に向き

ビジネスの特徴

365日出荷が可能

価格及び市場

単価が高い
(2000～2600円/Kgで取引)
80億円～100億円市場(予測)

VCが対象とする農業と伝統農業の関係性

伝統的農業

家族型農業で生産してきたレタス・トマト

価格機能が不完全な流通での低価格で豊富な商品群

VCが対象する農業

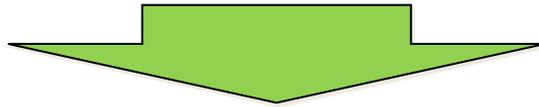
植物工場など新しい技術で生産するレタス・トマト

技術が織り込まれた付加価値農業生産商品

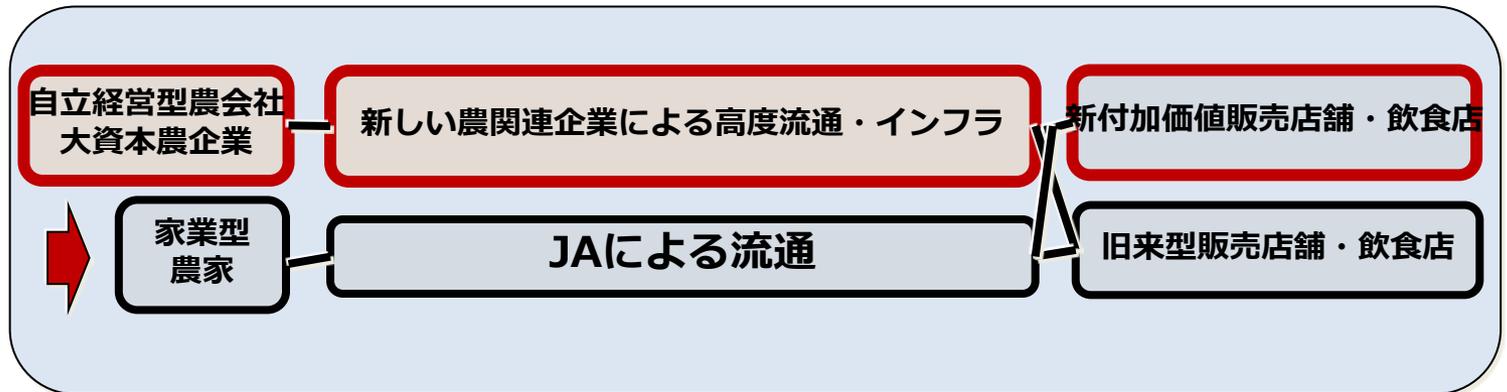
競合

新しい食のバリューチェーン

旧来型食ビジネスサプライチェーン



現在生まれつつある新しい食ビジネスのサプライチェーン



植物工場での栽培実験体験



株式会社果実堂は、日本最大の植物工場施設であるフェアリープラントテクノロジーの舞浜工場で植物工場栽培を実験的に実施。

閉鎖型の植物工場内での水耕栽培を実現

- ① 既存植物の設備をつかうことで設備投資コストを抑えた事業採算のあるモデル
- ② 土壌栽培の2.5倍のサイクルで年24毛作により路地栽培をはるかに上回る生産性の向上を目標とした栽培
- ③ 「洗わずに食べれるサラダ」の商品化、とビタミン・鉄分などサプリメントサラダなど高付加価値商品の開発



事業採算可能な植物工場モデルの開発

日本の最先端技術として海外からも高く注目されている植物工場であるが、現在の通常の土壌栽培との比肩で運営を進めていくだけでは公開企業をつくる事業形態にはなっておらず、ビジネスモデルを考えた発展が必要。

【植物工場生産野菜の利益式】

利益 = **P** × 供給量 - コスト (人件費 + **減価償却費** + 高熱水道費用 + 販売・物流費用)

【現在の植物工場の問題点】 採算性面で実用化で本格普及していくのには時間がかかる見込み

- 野菜の価格が利益率がそもそも低く採算性をとるのが厳しい
- 設備投資の減価償却コストがかかり、補助金前提なしでは採算性をとるのが難しい。

エネルギー機能とのシナジーによる生産性の向上

日本におけるオランダ型システム農業の導入をみると、オランダでは1 ha/ 1 億円に対して日本は1 ha/ 7 億円にもなるコストがかかる。日本が学ばなければならないのは、生産性の技術アップとともに日本での国内の高コストベース、品質重視しすぎのためのコスト要因などが日本の事業化のための問題点となっている。



Tomita Technologies Ltd.

代表取締役 富田 啓明

リッチフィールド・グループ及び関連会社のトミタテクノロジーはオランダPRIVA社の日本の総代理店を1996年から実施。パプリカを中心にした運営を行っている。



投資対象になるビジネスのキーポイント 1

プロフィットビリティ

=) テクノロジー

=) ブランド

* 等差係数的ビジネスモデル

< 指数係数的ビジネスモデル

テクノロジーによる高付加価値食品

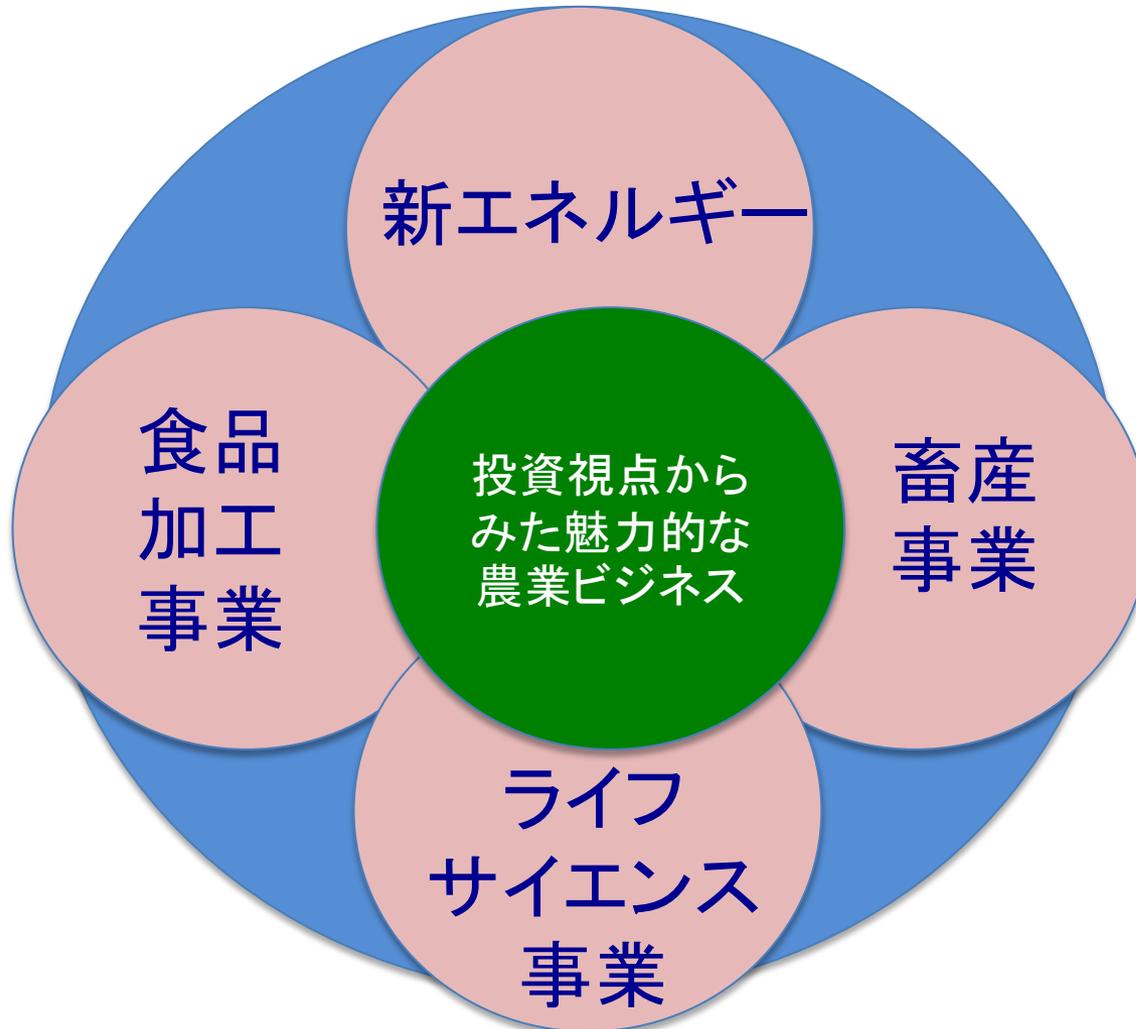
果実堂は、オランダ・イスラエルなどの企業が着目する発芽と発酵を組み合わせた植物のチューニング技術でポリフェノール・リコピン等老化還元性の高い（ORAC数値の高い）植物の開発を提供。植物種子が発芽時に爆発的な代謝活性を生じることに着目しポリフェノールが10倍含有される大豆の栽培など機能性食品を開発・販売。老化予防につながる食品を展開。

発芽

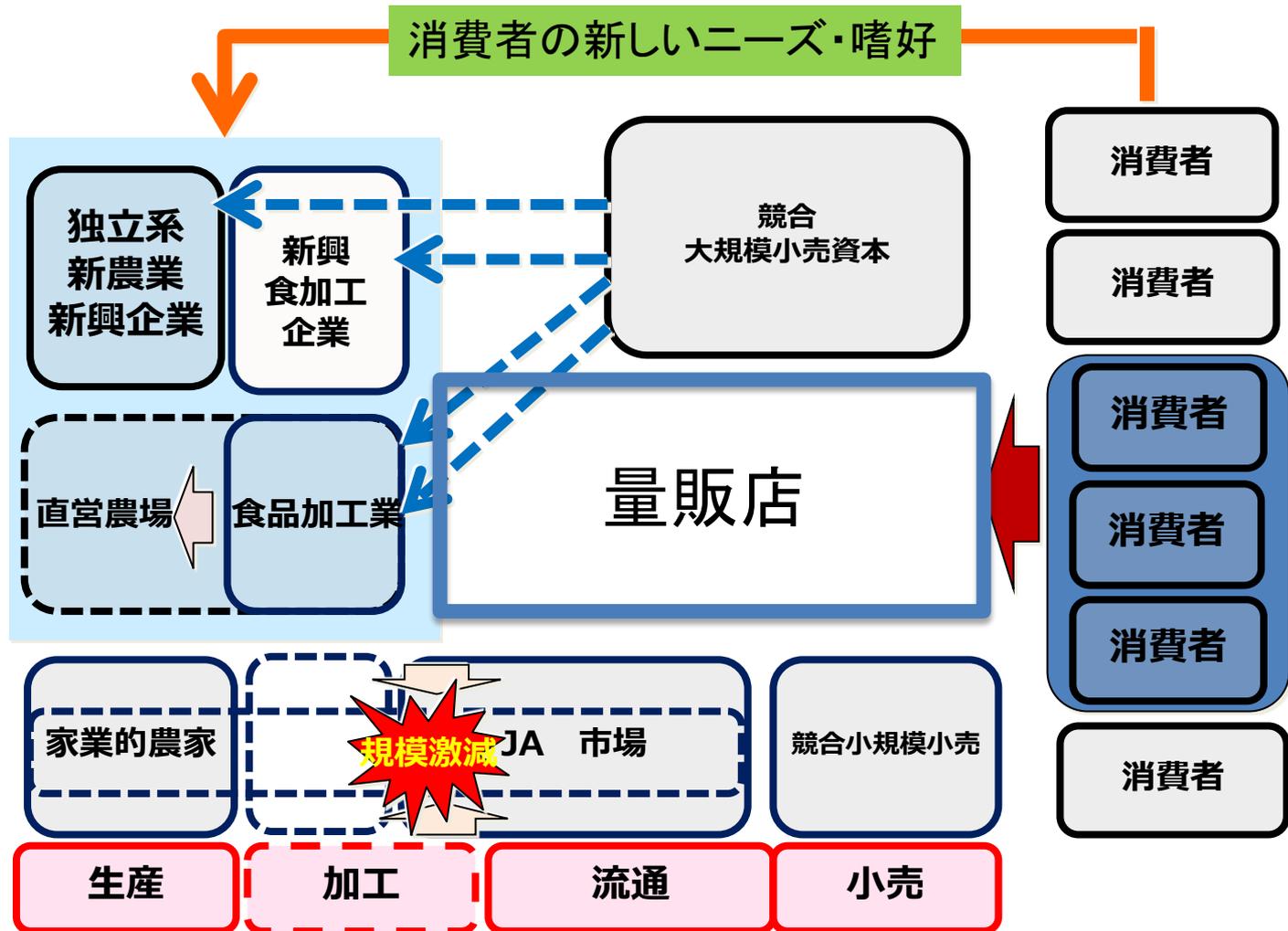


発芽大豆素材の特徴	適応分野イメージ
アルギニン	介護、美容、滋養強壮
ピニトール	血糖値が気になる・糖尿病予備軍
イソフラボン	化粧品、美容、ダイエット
グルコシダーゼ阻害活性	ダイエット、糖尿病
ロイシン+必須アミノ酸 ビタミンB群+タンパク質	サルコペニア（虚弱、筋肉減少）
葉酸	認知症
BACC系アミノ酸	燃焼系ダイエット
味の良さ	青汁、ソイラテ、スムージー、アイスクリーム

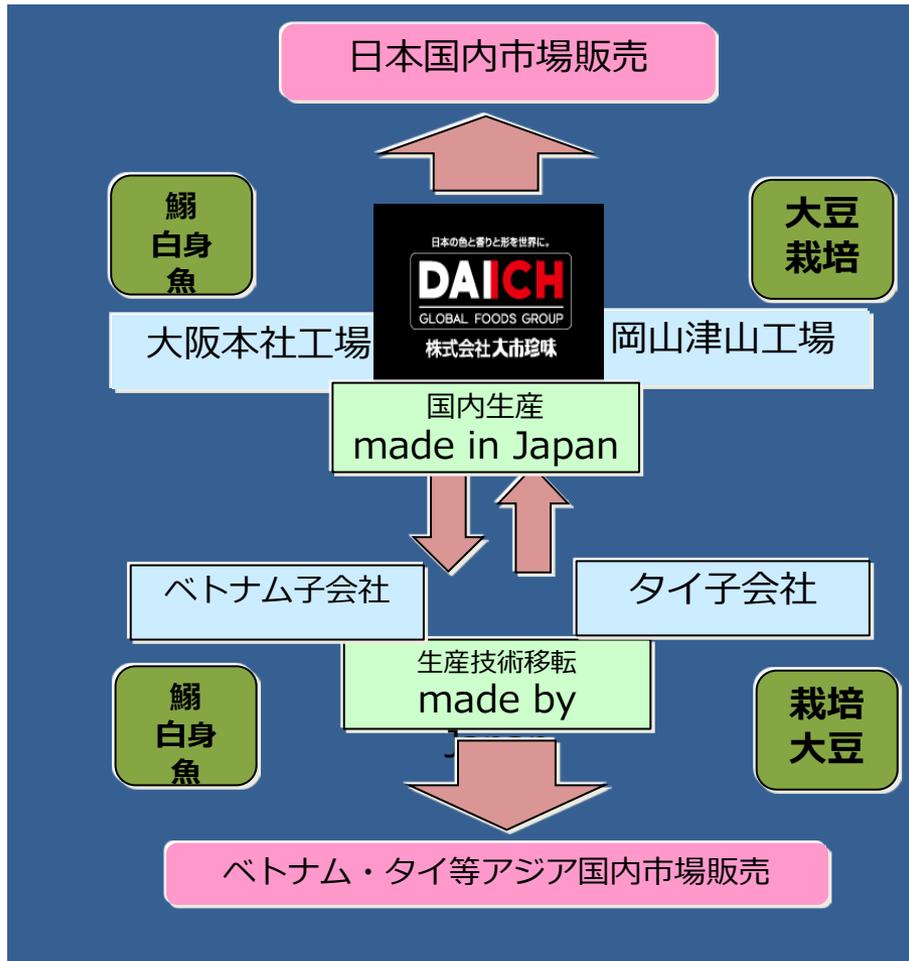
農業ベンチャーの隣接分野との経済性の追求



食分野における新しいバリューチェーンの動き



海外への輸出から現地生産-made by Japanへ



株式会社大市珍味 (大阪)

代表取締役社長 榎崎真治

<http://daichi-global-foods.com/>



INFARMは、家庭菜園というより、部屋の中で育てる野菜の生育キット、システムの販売です。

https://www.youtube.com/watch?v=QFAXFO_fJ8k

1. 折り紙の古代芸術に触発されたキットは、ミニ温室に形成。
2. それは全体の生育過程を観察できる透明な防水材料から作られています。
3. 種子は海草ベースの寒天ゲルの上で発芽し、3日間暗闇を吸収。
4. 一度さえ水を与えず、マイクロガーデンは一週間で食べる準備を整えます。
5. 最も重要な点は、何度もこのキットは再生可能。



投資対象になるビジネスのキーポイント2

プロフィットビリティーが等差係数的ビジネスモデルの場合のビジネス展開

＝) フランチャイズ型ビジネス

* 自らの農業ノウハウを販売してロイヤルティ収入をとることで等差係数と等比係数ビジネスの中間を狙う。

投資対象になるビジネスのキーポイント3

スケーラビリティ

＝) 大型農業の展開

より本格的には海外展開へ

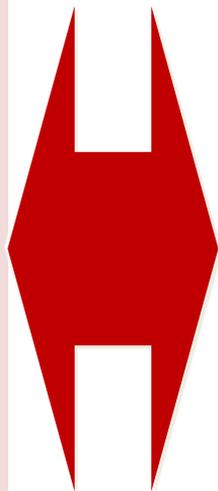
日本的視野からグローバル視野農業への発展

日本発の食事業戦略の視点

「日本の自給率が低い農業をどのように自立化するか」という農水省が唱える立脚点。

JA主導から新しいバリューチェーンを志向しながら、既存の家族経営をベースとする農業からの飛躍が難しい。

国内にこだわる限り規模・テクノロジーでの生産性を追求する農業についてはかなり難易度が高い。



グローバル視野での食事業戦略

21世紀の中心的消費者であるアジア他の新成長国のマーケットの中心的な商材としての食品。

高齢化の進む先進国においてアンチエイジングの視点からの健康食材の高付加価値商品

TPPやASEANなど地域経済の広域化が進む中での食材の追求からの栽培・加工品のなかでの拠点の考え方

日本的視野からグローバル視野農業への発展

ケニア・ナッツ・カンパニー 創始者
(現オーガニック・ソリューションズ・ルワンダ社長)

佐藤 芳之 氏

— アフリカの人々が貧困から抜け出すには、
適正な労働環境とそれに見合う収入が必要 —

褐色の大地とそこに暮らす人々とともに、
ケニア・ナッツ・カンパニーを成長させてきた佐藤氏。

現在ケニアでは、
およそ10万人がケニア・ナッツ・カンパニーに関連する仕事をしています。
そして彼らが自信をもってケニアの地から送り出しているのが
「アウト・オブ・アフリカ」ブランドなのです。

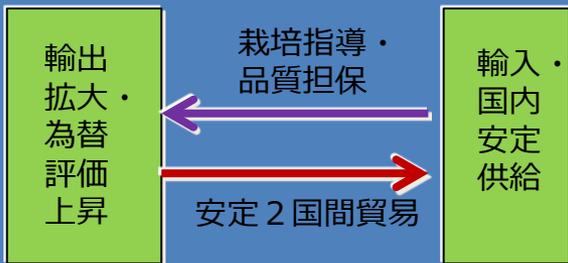


日本で生産困難な胡麻の ミャンマーでの日本式栽培



ミャンマー

日本



TPP市場圏でみた南半球の 農業による裏作機能



オニオン・か
ぼちゃ・ブ
ロッコリー・
ネギ・にんじ
ん・アスパラ
ガス



アントレプレナーのある人材の育成

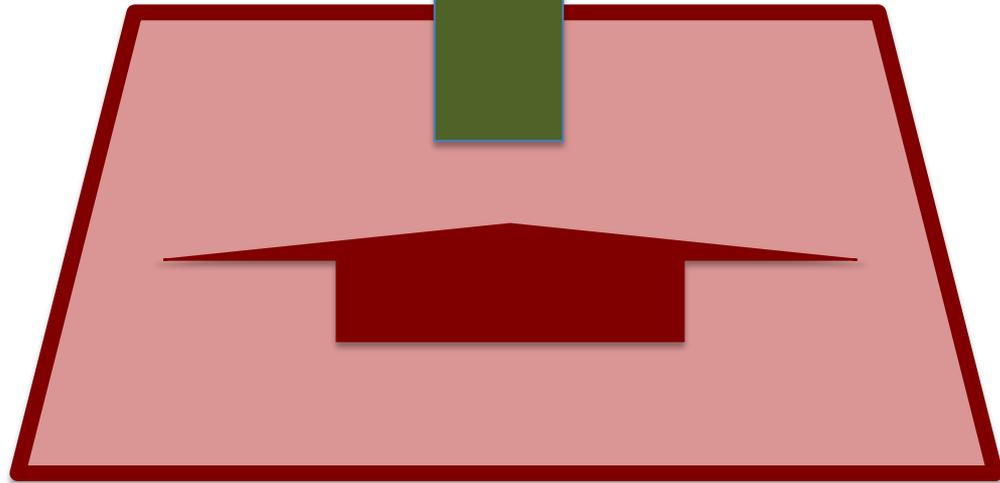
より高度な
経営戦略を
目指す人材
育成

異業種から
の農業への
人材吸収

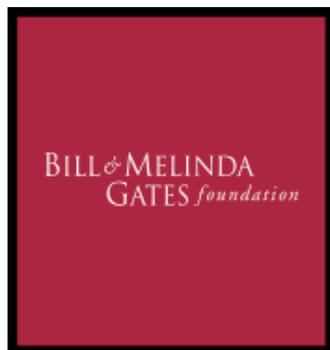
- 製造業・流通業
- IT業界・バイオ業界

海外事業者と
の人材交流

ビジネス農業の
プロセス・イノ
ベーションを目
指す人材育成



ビル・メリンダ・ゲイツ財団の活動



ビル・メリンダ・ゲイツ財団では、遺伝子組み換えの食物開発を実験的に数百種類にわたって実施し、それを飢餓に苦しむアフリカの人々に寄付している。

グローバル規模で考えたときに、これまでに垂直線で解決できる生産の拡大と新しいアプローチで考えるべきものとあることを認識し、グローバル視野での戦略を考えていくべきである。