

第2成長のための海外展開戦略 とナスダック公開の薦め

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

東京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、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、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、「テクノロジーシード」から「アーリーステージ」にシフトアップした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。



SIPグループCEO – 齋藤茂樹

齋藤茂樹は、通信・インターネットの分野における起業家から転じたベンチャーキャピタリストである。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)

アクセンチュア株式会社 通信メディアハイテク部門 特別顧問

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グローバル部会部会長。ベンチャー学会会員。



SIPの投資するグローバル・リソース・マネジメント・カンパニー

SIPの投資先企業は、日本から海外に展開できる商品力をもったプロダクトのあるベンチャー企業に投資し、海外展開を支援していくハンズオン投資を実行。

3D Matrix, Inc

株式会社スリー・ディー・マトリックス
MITのShuguang Zhang博士の発見した自己組織化ペプチド技術の独占事業化権をコアとして、日米で120以上の医療・研究機関等と共同で、ウイルス感染リスクゼロの止血剤などの外科領域の医療製品開発、細胞培養の素材開発、再生医療、ドラッグデリバリーシステム、創薬技術等の応用研究に取り組んでいる。ベインキャピタル社長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中。

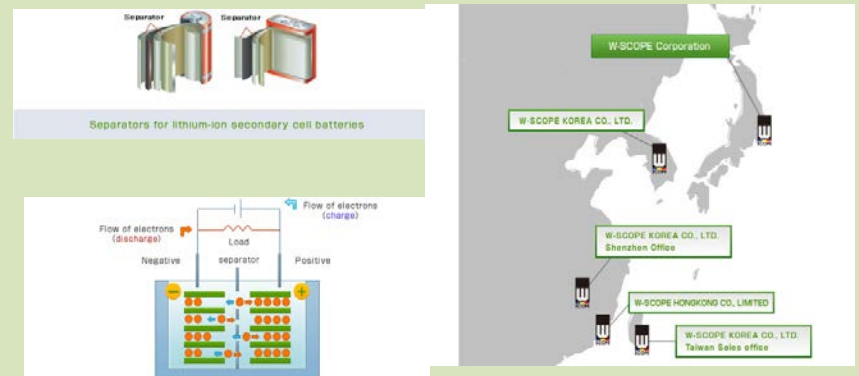
<http://www.3dmatrix.com/>



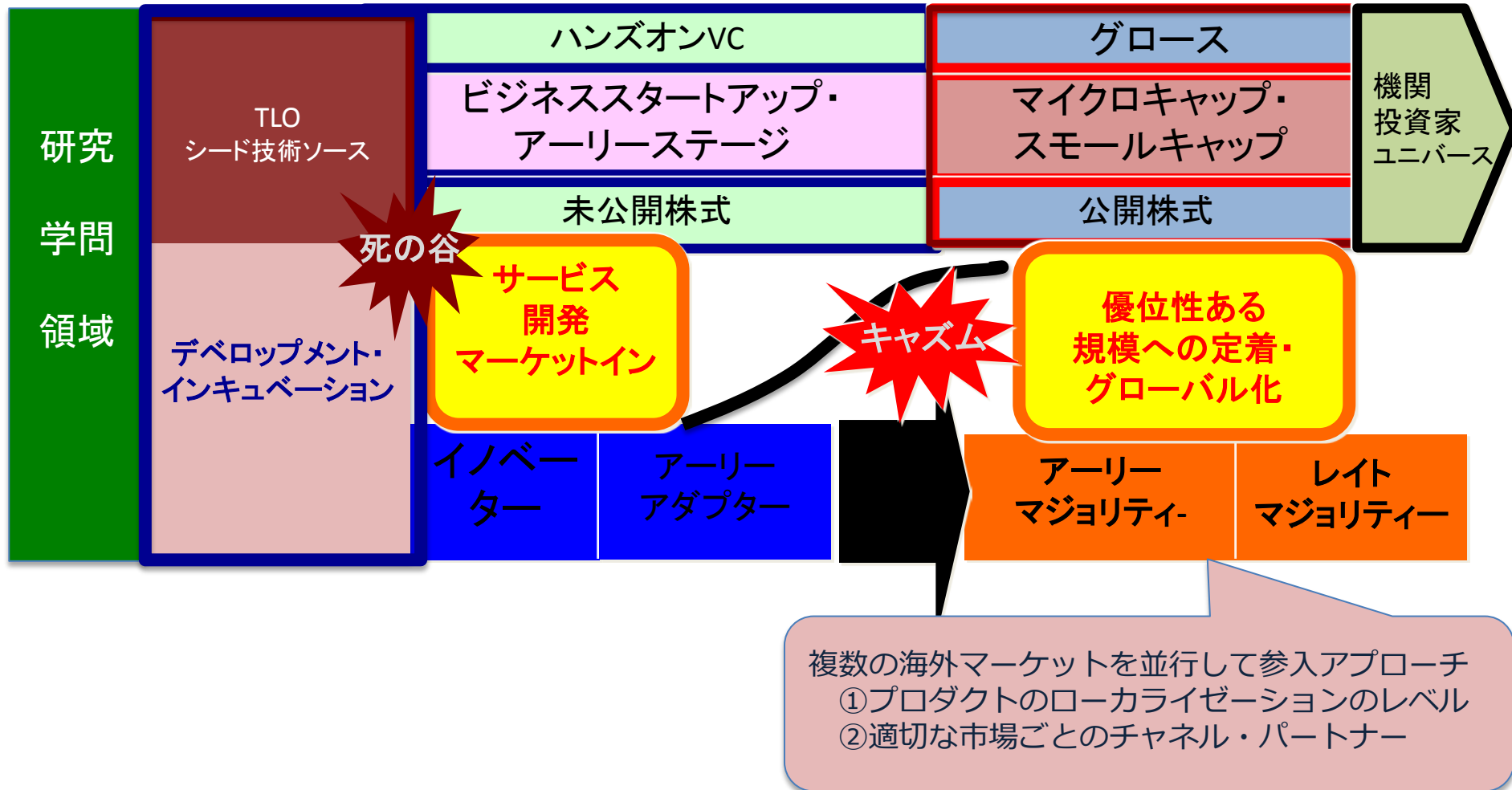
Double Scope, Inc

韓国サムソングループ出身の崔社長が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C・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。更に米国バッテリー大手のA123システムから電気自動車向けの大量受注をうけ、中国の大型公共電気自動車への供給が進み、中国・米国・韓国を中心に売り上げを拡大。4号・5号の工場ラインも業績に合わせて拡大計画中、

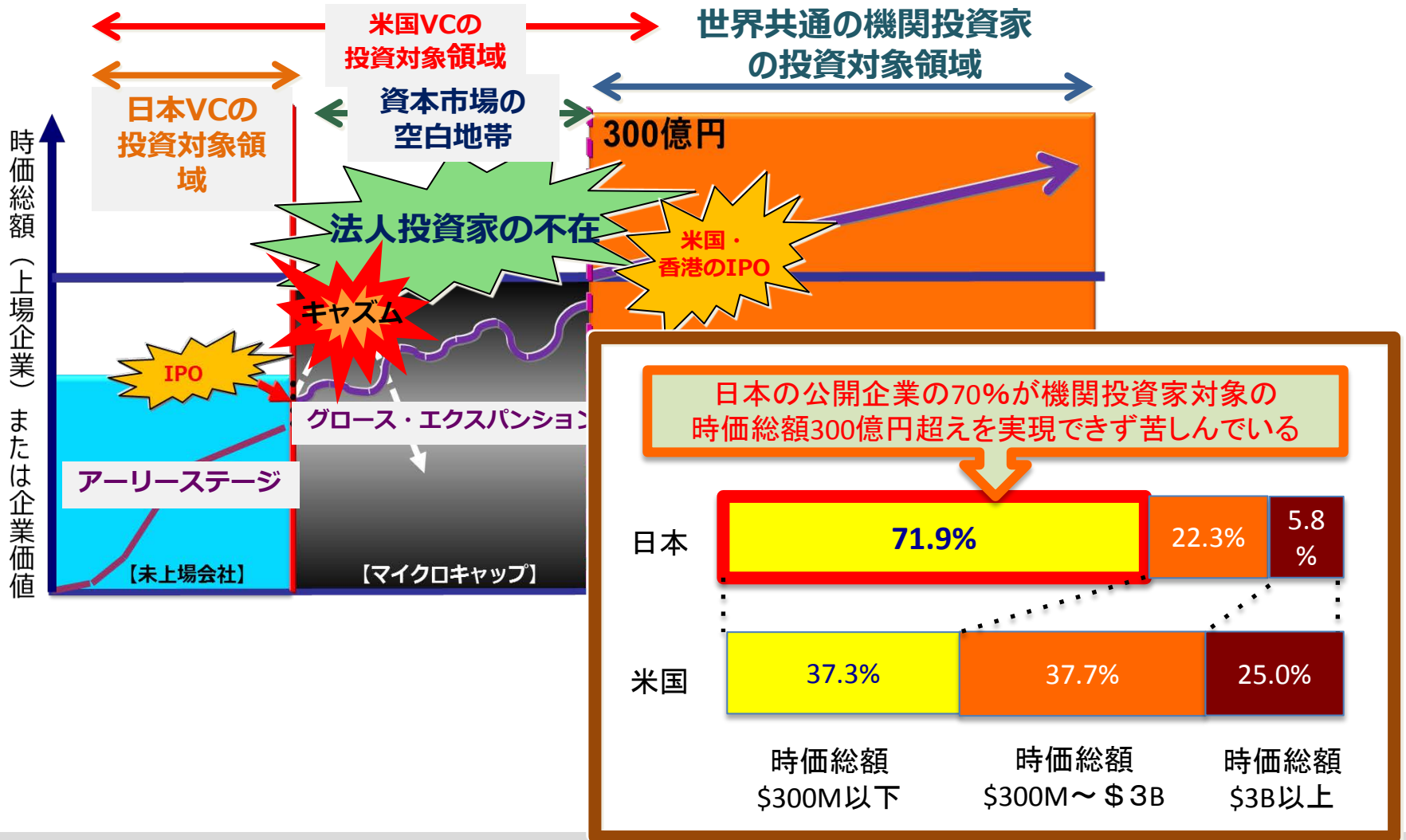
http://www.w-scope.com/main_japan.htm



ビジネスデベロップメントの展開段階



日本型イノベーション・エコシステムにおける証券市場の現状



株式公開と中期成長とのギャップの存在

ケース1:

社長自身が現実的な3-5年で達成する時価総額300~500億円(税引前利益20~50億円)を実現する戦略が描けていない

3-5年の時価総額
300~500億円
の事業Vision



公開時の
時価総額
50~150億円
のビジネスシステム

現状と将来の絵に大きなギャップで中小企業化している企業が70%を占めている



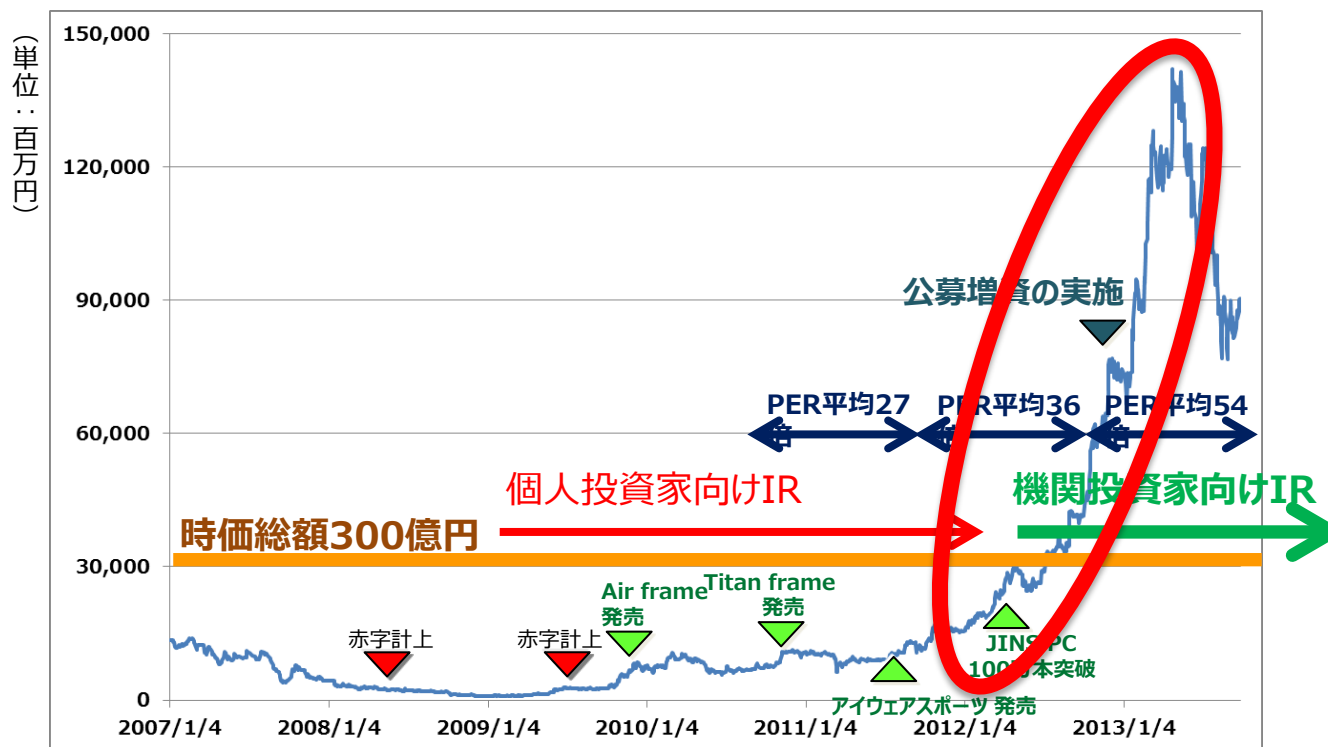
ケース2:

社長は3-5年時価総額300~500億のビジョンはもっているが、それを実現していく人材・組織などの実行力が伴っていない。

時価総額300億円超え時点での伸高い株式収益性

JINは、IPO後2期高付加価値商品戦略から赤字計上、メガネのユニクロを目指した廉価・高性能商品への戦略転換を行い黒字体質に転換。以降、機関投資家の組入れに伴い株価も順調に上昇2012年8月に**公募増資を実施**して最高値を記録。

(株)ジェイアイエヌの時価総額推移



公開時から時価総額300～500億円超えまでの成功パターン

本業適用分野拡大

価格.com

商品の価格比較をベースにパソコンから分野を拡大。その後、Consumer Generated Mediaとして食ブログを育て国内のみで時価総額4000億円企業に成長

戦略変更成功

J!NS

公開後2期連続赤字から低価格・高品質メガネとPCメガネ等多機能メガネで戦略展開、時価総額100億円から3年で700億円を達成。現在海外・ハイテクメガネで1000億円。

グローバル投資家評価

 **CYBERDYNE**

収益赤字ながらドイツでのHALスーツの健康保険適用の実現と資金調達でのグローバルな機関投資家から評価を受け時価総額4000億円を達成

新規事業成功

 **CyberAgent**

インターネット広告の競争激しくなればログ事業Amebaでメディア事業を主力事業として加え現在時価総額3500億円企業に

海外展開成功


SCOPE

リチウムバッテリー部材の販売市場を中国市場か米国市場に拡大。中国・アメリカ・韓国の3市場で拡張。時価総額600億円

M&A拡大

 **cookpad**

主力レシピ事業から積極的にM&A戦略で事業拡大し、時価総額を200億円から2000億円まで拡大。経営者が創業者に替わり現在1000億円

SIPグループのトータルな企業価値拡大支援

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、SIR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。

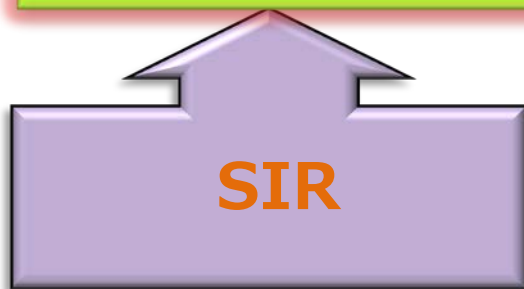


ハンズオンVCとしての企業の中期計画のデューデリジェンス

- 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-Fグループのキー・マネジメント・メンバー

白川 彰朗

SIP取締役 マネージング・パートナー



一橋大学商学部を卒業後、JAFCOに新卒1期生として入社。15年で投資と育成支援の両方に携わり29のIPOに関わる。その後、アーバン・コーポレーションに役員として参加し、公開時のCFOとして公開業務、公開後のIRを担当。つばさ証券がグループVCつばさハンズオンキャピタルを立ち上げたときの、初代社長としてチーム編成、133億3100万円を運営し、94社に投資をうち、11のIPOを含む26エクジットを成し遂げる。現在のIPOトラックレコード64社の日本を代表するベンチャーキャピタリスト。

ジム・ケリー

SIP取締役 マネージング・パートナー



来日以来、米国ロバートソン・ステューブズのインベストメント・バンキング業務立上げ、日韓シンガポールでのK2サービスでのテクノロジー・ベンチャー投資、インタレクチュアル・ベンチャーズでの知的財産権マネジメントとハイテク技術ファンド投資に従事。アメリカ・アジアとのクロスボーダー投資のハンズオンサポート、IP（知的財産権）の戦略・マネジメント、及び海外のファンドLP投資家とのリレーションマネジメントを担当します。

関口 裕一

ストラトジックIRインサイト(株)
代表取締役



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・資金証券等を担当。95年より香港にてアジア全域を対象としたエクイティー・債券投資・為替の複合ファンドを統括し、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・モリン財務部長、ぴあ(株)株式公開時の執行役員戦略企画本部長、(株)ジュピター・テレコム IR部長等を歴任