

マーケティング戦略・営業体制を整え、飛躍に向けた経営体制が整備

(Spiberによるカーライルからのマイノリティ出資受入 2021年公表(1/2))

新世代バイオ素材開発メーカーであるSpiberは、競争力のある独自技術を活かしてグローバルに事業展開してゆく矢先であった。カーライルの支援を受けてマーケティング戦略・営業体制を整え、飛躍に向けた経営体制が整備された

出資受入前

- 量産体制は構築されつつあり、今後の展開に向けて戦略を考えていたところではあったが、具体的なマーケティング戦略(特に海外)や営業活動のPDCAの枠組みが無かった

出資受入後

- 生産・販売・投資・財務が俯瞰できる経営管理を整備し、経営計画も精緻化。経営アクションも明確になりマーケティング戦略の具体化・体制強化が進捗。その間量産体制も確立

詳細

出資受入のきっかけ

- 独自技術に強みはあるものの、事業展開を進めていくには大きな先行投資や、グローバル市場への拡大に向けた戦略の高度化が必要だと考えていた
- 銀行からの借り入れのみで資金調達するよりも、様々な経営支援やスピード感を持って動く体制づくりのために海外PEファンドの活用が有効であると判断。証券会社から、カーライルの紹介を受けて交渉を開始した
- カーライルとは、お互いにリスペクトを持ったコミュニケーションができ、出資受入の決め手になった

買い手からの支援内容

- グローバルな事業立ち上げに向けた資金提供
- 生産・販売・財務の様々な面においてハンズオンで支援。週次の経営会議における相談体制。課題感を共有しつつ伴走支援
- 社内の各種体制づくりはもちろんのこと、サステナビリティのトレンドに合わせた人、施策、ネットワークの提供等も行われており、商談相手の紹介まで実施されている

出資受入の効果

- カーライルのグローバルネットワークの活用
 - カーライルのグローバルネットワークを通じ、生産・販売・財務・経営の全領域に亘り、有識者、外部リソース、商談先などを有効活用できるようになった
- 事業の本格拡大に向けた量産化体制の整備
 - 重要KPIの可視化を行い、長期間の研究成果が、商談先のニーズに合わせた量産体制の構築という形で発現
- 製品を広めていくための営業体制の整備
 - 研究開発型で成長してきたが、セールス能力が重要な局面になってきている。カーライルの支援の元、人材紹介がなされ、営業面でも充実
- 各ステークホルダーの安心感の醸成
 - カーライルと組むことで、マーケットバリューの信頼度が向上。各経営の施策が現実的であり、なおかつインパクトが大きいものであることを対外的に示しているため、既存の株主、金融機関からの安心感も醸成できている

案件概要

公表日：2021年9月 スキーム：第三者割当増資 取引額：約100億円（出資比率：非開示）
 対象会社：Spiber株式会社(山形県)、事業内容：新世代バイオ素材開発メーカー 売上：N/A、従業員数：N/A
 出資者：The Carlyle Group LP、事業内容：投資および経営支援

【買い手の出資要件】

「相当規模のTAM」、「圧倒的な模倣困難技術」等の要件を満たし、投資が実現

(Spiberによるカーライルからのマイノリティ出資受入 2021年公表(2/2))

カーライルのような海外PEファンドは、ベンチャーキャピタルのようなスタートアップへのマイノリティ出資は行わないことが多い中、Spiberは「相当規模のTAM」等といった要件を満たしていたため出資を受けることができた

Spiberへのマイノリティ出資を考えた際の要件

投資の背景・関わり方

<p>1 相当規模のTAM</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 今後の需要を考えたときにTAM(獲得可能な市場の全体規模)が魅力的と言えるか？ ■ 海外も含めた市場を狙ったものか？
<p>2 ディスラプターとして圧倒的な模倣困難技術</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 顧客産業への本質的付加価値と、実用可能性や知財戦略の固さを含む技術力を有しているか？
<p>3 収益化への道程が明確</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 展開するときのビジネスモデルを明確に描くことができ、利益までのフローが複雑ではないか？
<p>4 PEファンド支援の活用に関動的な経営陣</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 経営陣は主体的にPEファンドを金銭以外で活用しようと考え、その活用に関する考えを持っているか？

⋮

⋮

等

■ カーライル内での議論

- 「カーライルにとって日本国内で初めてのマイノリティ出資ということで、社内投資委員会でも喧々諤々の様々な議論がなされました。タンパク質の素材応用力が世界一高く、アパレル業界では必ず必要となるとの確信も持て、更に様々な要件を満たしたことからマイノリティ出資に踏み切ることになりました。」

■ カーライルの出資先との関わり

- 「経営の能動性を高めてこそ企業価値が向上するという考えがあり、箸の上げ下げまで介入せず経営者と一緒に動くという投資哲学です。10~20年後にこうなれる、そのために今、何のアクションに注力すべきかをしっかり話して実施していきます。執行を経営に委ね、経営戦略を議論し必要なリソースを提供するガバナンスを志向しています。」
- 「Spiberと丁寧なコミュニケーションが出資段階で進められたということも大きいと考えます。デューデリジェンスや投資後の『100日プラン』策定においても、相当議論を深耕することができ、経営陣と強固な信頼関係を醸成できました。」



【カーライル】