

株式会社海外需要開拓支援機構について

令和5年11月
経済産業省

海外需要開拓支援機構の設立経緯について

クールジャパン機構設立の経緯

- 「クールジャパン戦略（中間とりまとめ）」（2012年6月経済産業省 クール・ジャパン官民有識者会議）
 - クールジャパンのボトルネックの一つに「金融機関から中小企業へのリスクマネー供給が不足（資金力）」と課題提起あり。
- 「日本経済再生に向けた緊急経済対策」（2013年1月11日閣議決定）
 - 「産投出資を活用した新たな機関を設立し、リスクマネーを供給（経済産業省）」と記載あり。
- 「日本再興戦略-JAPAN is BACK-」（2013年6月14日閣議決定）
 - 「「日本の魅力」を産業化に結び付けていくため、（株）海外需要開拓支援機構（クールジャパン機構）を設立し、リスクマネーを供給することにより、クールジャパンを戦略的に推進していく。」と記載あり。
- 株式会社海外需要開拓支援機構法（2013年6月14日公布）⇒ 2013年11月 CJ機構設立

CJ分野の海外需要開拓の意義

- 少子高齢化・人口減少の中で、日本経済の持続的な成長を実現するためには、海外需要獲得が不可欠。
- **日本の生活文化の魅力を事業化し、海外需要獲得につなげるクールジャパン戦略**は、日本全体のブランド化戦略であり、日本経済に新たな付加価値を付与し、日本の経済成長に繋げていけるものである。

課題・ボトルネック

- 中長期にわたる継続支援が必要。
- 事業リスクが大きく、**民間企業の投融資が集まらない。**
 - 【時間軸】民間企業が期待する時間軸でリターンを回収できない。
 - 【金額規模】特にレイター以降の資金調達の規模が大きい。
 - 【海外リスク】海外現地の人々の趣向・嗜好等に左右され、予見性が立ちにくい。

CJ分野の海外需要開拓の政策支援

- **官民ファンドからの出資**により、民間投融資の「呼び水」となるリスクマネーを供給
- CJ分野の海外展開において、**民間主導のエコシステムの形成**を目指す

海外需要開拓支援機構のミッション

ミッション

- ①我が国の**生活文化の特色**を生かした魅力ある商品又は役務の海外における需要の開拓を行う事業活動及び②当該事業活動を支援する事業活動に対し資金供給その他の支援等を行うことにより、対象事業活動の促進を図り、もって当該商品又は役務の海外における需要及び供給の拡大を通じて我が国経済の持続的な成長に資することを目的。

【株式会社海外需要開拓支援機構法 第一条】

支援基準

1. 支援の対象となる対象事業活動が満たすべき基準

(1) 政策的意義

我が国の**生活文化の特色**を生かした魅力ある商品又は役務（例えば、**コンテンツ**、衣食住関連商品、サービス、先端テクノロジー、レジャー、地域産品、伝統産品、教育、観光等）の海外における需要を開拓するとともに、**海外における日本の魅力を高め（ブランド化）**、更なる需要を開拓し、日本経済に新たな付加価値を付与し、我が国の経済成長に繋げる等の政策的意義を踏まえたものであること。

【株式会社海外需要開拓支援機構法支援基準】

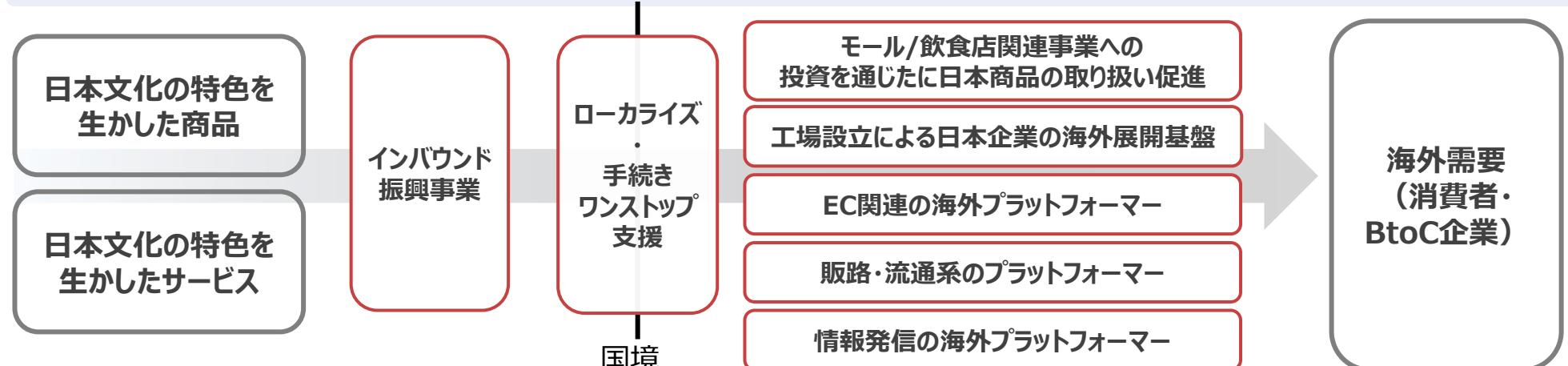
文化の特色とは

自然、エコ、SDGs、安心安全、衛生、健康等の要素について… CJ の重点事項として、魅力の発掘、磨き上げ、商品開発、海外展開の全ての段階で更に取り入れ、ストーリー化して発信する必要がある。日本の文化や生活様式の中には、**自然との共存共栄**、環境への配慮、…日本の文化や生活様式は本質的にSDGsに通じる要素を数多く含んでいる。また、日本には安心安全に関わる産業や产品が多数存在している。例えば、**安心安全は日本食や日本产品が確立したブランドイメージ**であり、視点を広げて、日本の優れた防災関連商品など、…日本文化や生活様式が本質的に包含している価値にスポットライトを当て、**環境先進国、エコ先進国、安心安全先進国、衛生先進国として日本のブランドイメージの確立につなげることが重要**である。

【知的財産推進計画2021（令和3年7月13日知的財産戦略本部決定）】

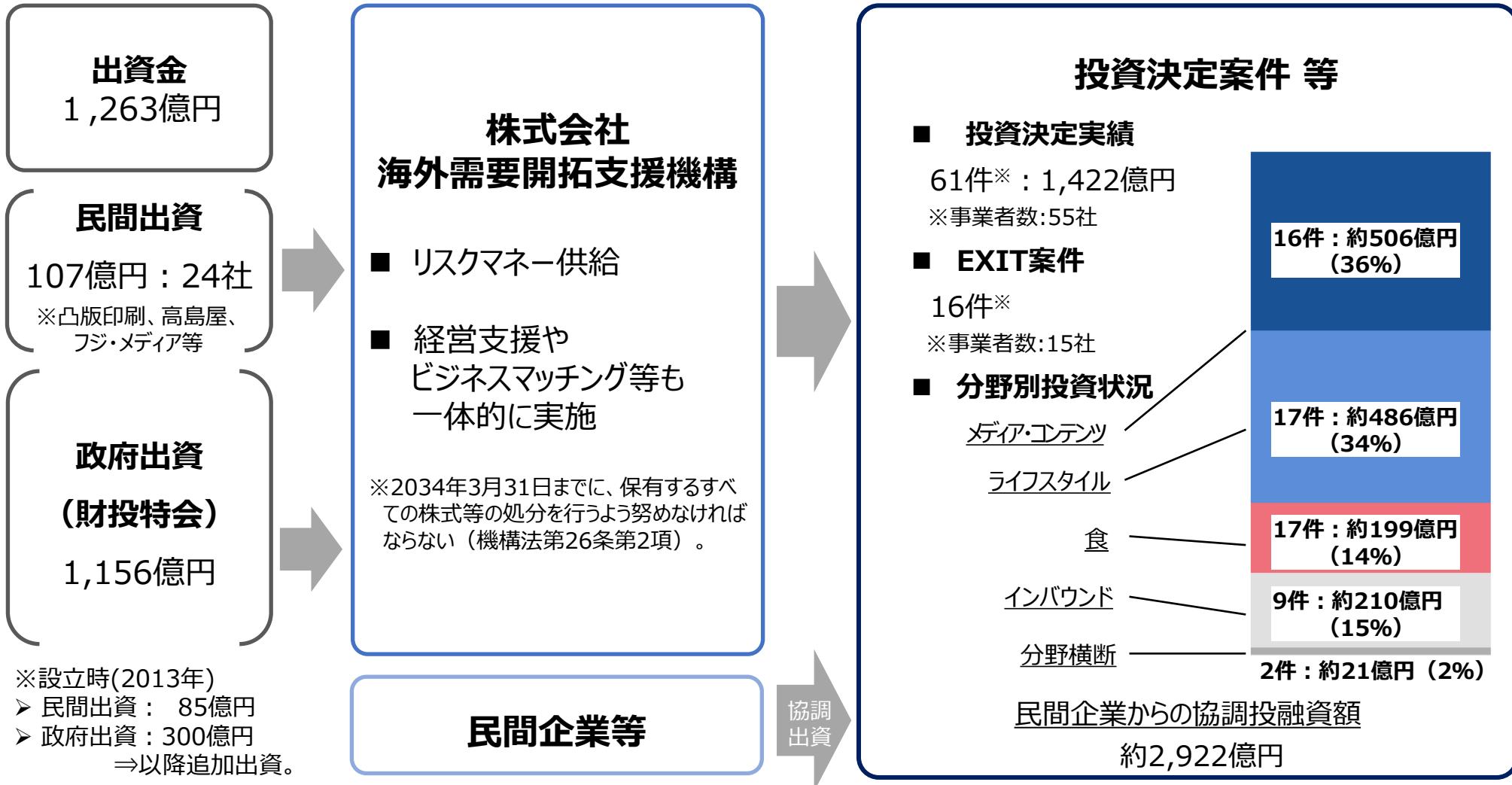
これまでの主な投資事業の領域

- 結果的にこれまでの投資案件は、政策的波及効果が見込まれることに加えて、ファンドとしてのEXITのある事業である必要から、我が国企業が海外需要を獲得するために必要なコストを削減するようなビジネスモデルへの投資が大半。



海外需要開拓支援機構の仕組み

- 政府出資と民間出資を原資として、官民ファンドとして民業補完に徹しながら、**民間だけでは十分に資金が供給されない分野への投資を実行。**



■投資基準（出資を受けようとする企業が満たすべき基準）

（1）政策的意義

我が国の生活文化の特色を生かした魅力ある商品又は役務（例えば、コンテンツ、衣食住関連商品、サービス、先端テクノロジー、レジャー、地域産品、伝統産品、教育、観光等）の海外における需要を開拓するとともに、海外における日本の魅力を高め（ブランド化）、更なる需要を開拓し、日本経済に新たな付加価値を付与し、我が国の経済成長に繋げる等の政策的意義を踏まえたものであること。

（2）収益性等の確保

- ①適切な執行体制が確保されていること
- ②民間事業者等からの協調出資等が行われること
- ③資金回収が可能となる蓋然性が高いこと

（3）波及効果

国内産業に裨益し、我が国経済に対して新たな付加価値をもたらすとともに、例えば次のような波及効果を一つ又は複数有する事業であること。

- ①様々な企業・業種との連携、②発信力、③市場開拓の先駆け、④共同基盤の提供

(参考) 海外需要開拓支援機構の支援基準

2013年11月 経済産業省制定

■ 機構が努めるべき事項

(1) 投資事業全体としての長期収益性の確保

(2) 目的の範囲内における適切な分散投資

(3) 民業補完の徹底、民間資金の確保

(4) 民間のノウハウを最大限活用した運用、ガバナンス確保

– 事業を見極める機能と事業性を判断する機能のバランスによる投資規律の確保

– EXITを含めた事業計画等の十分な検討。ハンズオン支援を含むフォローアップ。

– サブファンドへの投資する場合にはその適切な管理

– 情報公開（国民に対する説明責任、機構に出資する国や民間事業者等への説明）など

(5) 政府の関係施策等との連携

(参考) 海外需要開拓支援機構の民間株主一覧

出資金 1,263億円 (2023年8月末時点)

● 民間出資：107億円

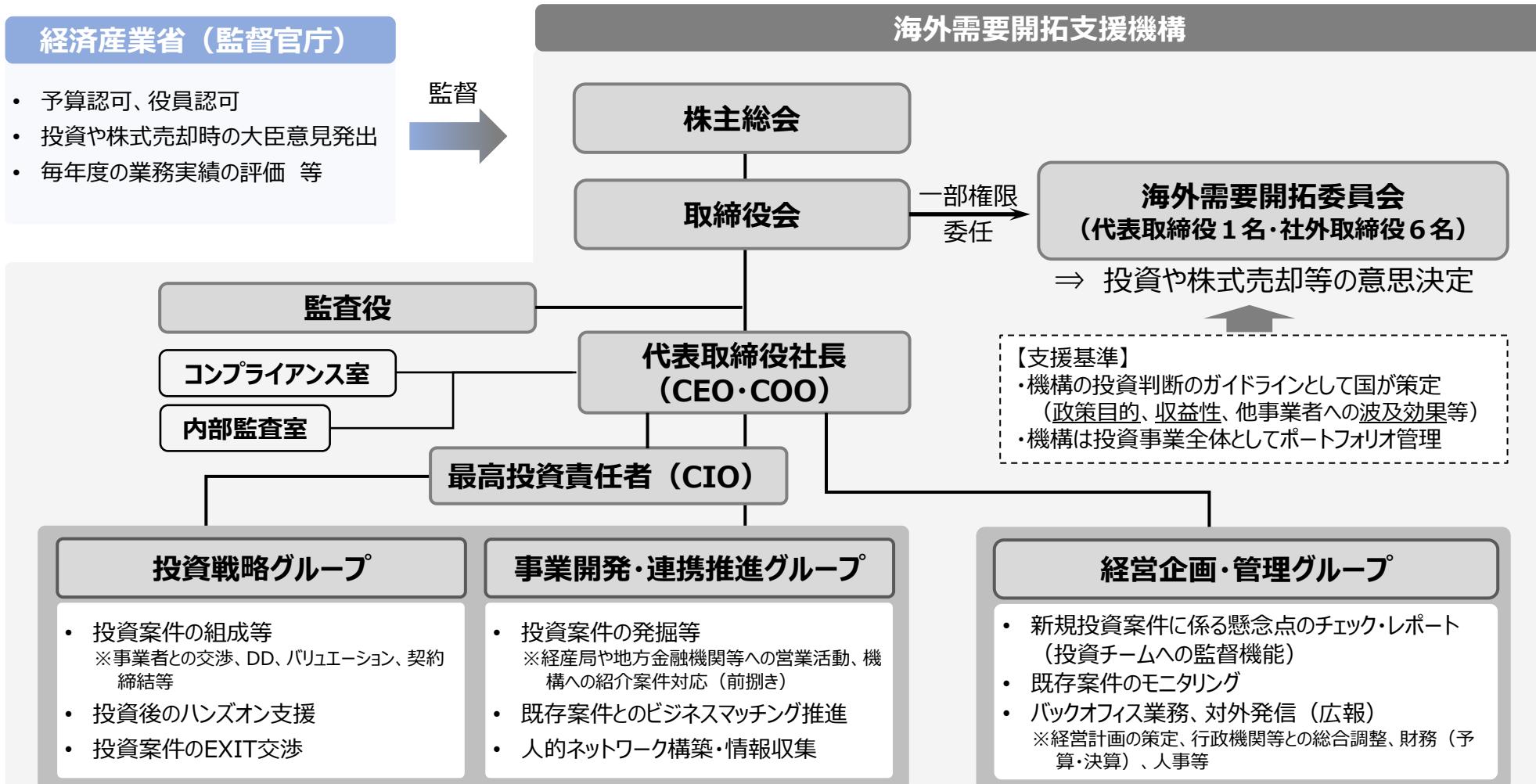
※原則1社5億円の出資だが、地方銀行については例外的に1億円の出資

- ANAホールディングス
- エイチ・ツー・オー リテイリング
- ADKマーケティング・ソリューションズ
- 大垣共立銀行
- 京葉銀行
- JTB
- J.フロントリテイリング
- 商工組合中央金庫
- 大日本印刷
- 太陽生命保険
- 大和証券グループ本社
- 高島屋
- 電通グループ
- 凸版印刷
- 博報堂
- 博報堂DYメディアパートナーズ
- パソナグループ
- バンダイナムコホールディングス
- フジ・メディア・ホールディングス
- みずほ銀行
- 三井住友銀行
- 三井住友信託銀行
- 三越伊勢丹ホールディングス
- LIXILグループ

● 政府出資：1,156億円

海外需要開拓支援機構の組織図

- 会社法のガバナンスに則った体制が基本。具体的には、株主総会の下に取締役会を設置し、経営責任を負う形式。民間人材を積極的に活用。
※CJ機構は、会社法上の「取締役会設置会社」(会社法第2条第7号)、「監査役設置会社」(会社法第2条第9号)に該当。
- 投資決定については、**社外取締役等（民間人）**により構成される**海外需要開拓委員会**が、中立的な観点から投資に関する決定を判断する。



(参考) 機構の役員一覧

■代表取締役社長CEO 兼 COO (常勤)



川崎 憲一

【略歴】

1980年 大和証券株式会社 入社
2012年 大和証券 SMBC プリンシパル・インベストメンツ株式会社 代表取締役社長
兼 大和 PI パートナーズ株式会社 代表取締役社長
2014年 大和企業投資株式会社 代表取締役社長
2017年 同社 顧問
2019年 株式会社海外需要開拓支援機構 入社
同 年 同社 専務執行役員
2021年 同社 代表取締役社長 CEO
2022年 同社 代表取締役社長 CEO 兼 COO (現職)

○社外取締役 (非常勤)

(委員 = 海外需要開拓委員会委員)

中村 寛 (委員)

元 カシオ計算機株式会社 取締役 副社長執行役員

萩谷 麻衣子 (委員)

弁護士、萩谷麻衣子法律事務所 代表

森谷 浩一 (委員長)

前 パイオニア株式会社 代表取締役 兼 社長執行役員

小野 元生 (委員)

元 三井物産株式会社 専務執行役員 東アジア総代表

栗本 佳信 (委員)

元 クラシエホームプロダクツ販売株式会社 常務取締役 國際事業部長

中村 佳澄

スタンダードチャータード銀行 東京支店 法務部長

李野 純子 (委員)

元 株式会社円谷プロダクション 執行役員 マーケティング本部長

○監査役 (非常勤)

木下 俊男

公認会計士、元 日本公認会計士協会理事

(参考) 地域企業のグローバル支援ネットワーク（業務提携協定）

- 日本企業の海外展開支援のため、クールジャパンに関わる機関と提携し、各国の規制情報の収集や人的ネットワークの活用、各事業の川上から川下まで一気通貫での支援を実現する、グローバル支援ネットワークを構築する。

【独立行政法人日本貿易振興機構（JETRO）】(2014年3月13日)

- 国内外における事務所を起点とする地元密着型の広範なグローバルネットワーク
- 投資支援活動の中で蓄積された貿易投資に関する各国の規制情報やノウハウ、投資事業者の紹介
- ➡ 各国地域の規制情報・市場情報を活用したグローバル支援ネットワークを構築

【一般社団法人放送コンテンツ海外展開促進機構】(2014年3月24日)

- 国内の全ての放送事業者等によるオールジャパンのネットワーク
- 放送コンテンツ（番組等）の海外展開の促進に向けた広範な実証事業の展開
- ➡ 放送コンテンツを中心に制作・発信・物販の一気通貫の支援体制を構築

～地域の自治体や経済団体～

【九州経済連合会】(2014年10月8日)

- アジアへのゲートウェイとして地域企業の国際展開を支えてきた実績

【四国経済連合会】(2016年5月31日)

- 四国全域の産業・分野横断ネットワーク

➡ 地域との連携を加速し、「地域から世界へ」を実践するクールジャパン企業の支援体制を抜本的に強化

※日付は業務連携日

【産業技術総合研究所】(2022年6月17日)

- 産総研の機構に対する技術的な助言
- 産総研発スタートアップ等による、機構が投資するプラットフォームの活用への協力
- 産総研発スタートアップ等に対する、機構の投資家の観点からの助言
- スタートアップ等の強化のためのネットワーク・知見の共有の促進等
- ➡ 我が国の生活文化の特色を活かした魅力ある商品等の海外における需要の開拓を行う事業活動の促進並びに国内スタートアップ等の振興

【独立行政法人国際観光振興機構（JNTO）】(2014年9月5日)

- 国内外における日本のインバウンド政策の要（22の海外事務所）
- 国をあげたVisit Japan事業として、国内外でイベントやプロモーションを展開し、訪日支援策の幅広い実績とネットワーク
- ➡ イベント・プロモーションと出資事業の相乗効果を發揮

【北海道】(2015年1月28日)

- 地元経済界・北海道等のクールHOKKAIDOネットワークの取組

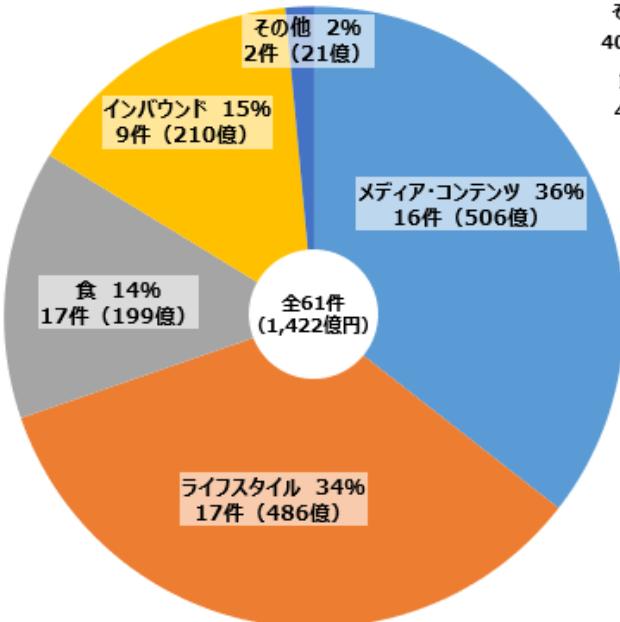
【鳥取県】(2016年3月25日)

- マンガ・コンテンツ等を活用した地域活性化の取組

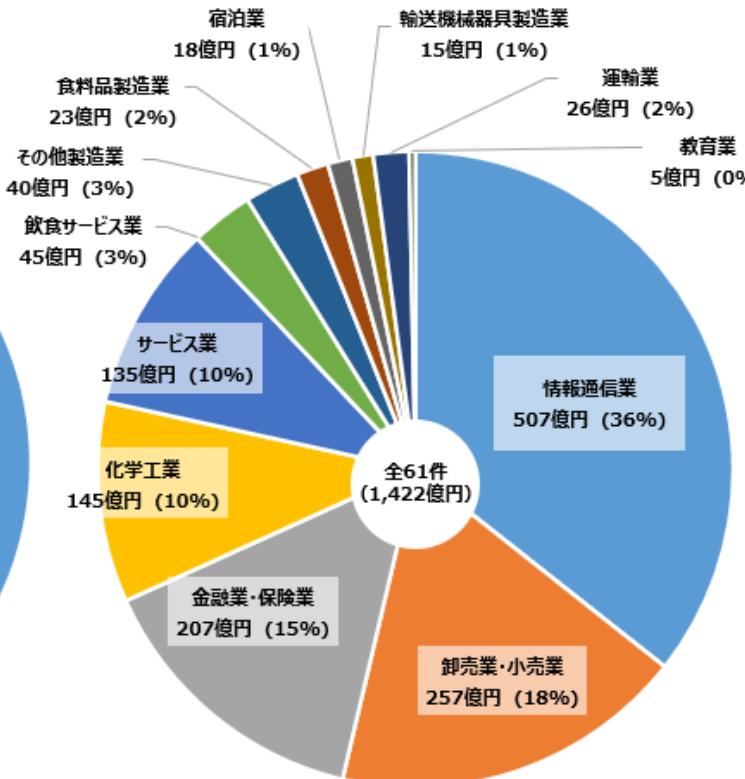
投資ポートフォリオの概要 ※2023年11月21日時点

- ①我が国の生活文化の特色を生かした魅力ある商品又は役務の海外における需要の開拓を行う事業活動及び②当該事業活動を支援する事業活動に対する支援がミッション。
- 対象は、全業種のうち、上記の①ないしは②の事業活動であれば、海外企業への投資も行い、日本企業とのマッチングを通じて、海外進出を後押しするというユニークな支援も実施。

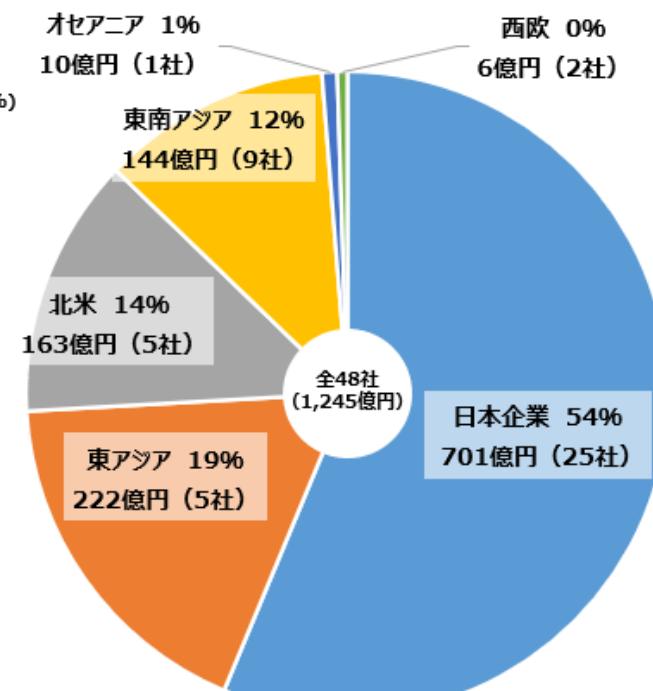
分野別



業種別



国内外企業別



※金額はコミット金額（最大支援額）

※2023年10月18日時点の支援決定済案件

※国内外比率はLP出資先を除く

政策性や収益性の達成状況の評価（KPI）

■ 政策性や収益性の達成状況を評価できるよう、KPIを設定。

※官民ファンドの活用促進に関する関係閣僚会議幹事会（議長：内閣官房副長官）において進捗を定期的に報告。

KPI1-1 政策目的（波及効果）

達成

▶ 他の企業の海外需要獲得等への貢献

※投資先のサービスを活用した企業数

2024年3月末
(次期マイルストーン)

4,537社 < **5,220** 社

※2034年3月目標：8,037社

例えば、米国大手の動画配信プラットフォームに出資し、日本企業や自治体等のオリジナル動画コンテンツを全世界に配信し、日本の魅力を外国人目線で発信。

KPI1-3 呼び水効果

達成

▶ 機構の出資による民間資金の誘発

※機構の出資を呼び水に、民間から出融資された資金倍率

2024年3月末
(次期マイルストーン)

1.4倍 < **2.1** 倍

※2034年3月目標：1.3倍

KPI1-2 エコシステム

達成

▶ 民間企業との連携

※機関が投資先のバリューアップとしてビジネスマッチングを行った企業数

2024年3月末
(次期マイルストーン)

30社 < **77** 社

※2034年3月目標：65社

例えば、北米・欧州等に日本食店舗を展開する事業者に投資し、国内の日本酒等の事業者をマッチング。小規模事業者である酒蔵の海外需要獲得に貢献。

KPI2 累積損益

達成

▶ 機構の累積損益

※機関策定の投資計画と実績値の比較

2023年3月末

▲363億円 < ▲**356** 億円

※2034年3月目標：10億円

海外需要開拓支援機構の累積損益の構造 ※2023年3月末時点

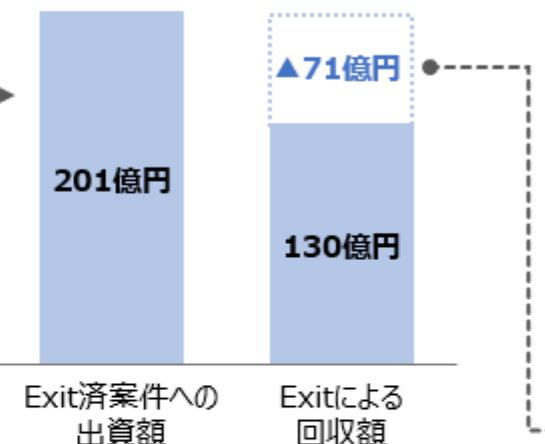
- 累積損益▲356億円のうち、約半分が設立以降の人事費や税金等のファンド運営に必要な費用（▲187億円）で、残り半分が投資損益（▲60億円）とコロナの影響等※を踏まえた未実現損失の先行計上（▲108億円）となっている。

※コロナの影響の例として、①海上の物流停滞により製品の販路に目詰まりが起きていること、②テレワーク推進等の環境変化により主力商品の需要が激減したことなどがある。その他、海外現地における政治リスクの発生や市況不調に伴う上場株式の評価減なども未実現損失の先行計上に含まれる。

累積出資件数・残高



Exit済案件回収状況



累積損益内訳

▲356億円

▲187億円

▲60億円*

▲108億円

人件費や税金等の必要経費

EXIT案件等の投資損益

投資中案件の減損計上等

ファンド運営の必要経費
※民間ファンドでは、必要な管理コストは、一般的に2%程度の管理報酬等によって投資損益とは別途確保している。

CJ機構の投資実績

会計ルール上の処理
※損失の先行計上

* Exitによる投資損益(71億円)との差分はLP出資先からの配当等によるもの

(参考) ファンドの諸経費の状況

	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	(単位:百万円) 累 積 (注2)
人件費	902.0	927.8	886.4	836.3	880.8	8,125.9
調査費・業務旅費 等	622.5	576.6	351.4	504.9	608.2	3,481.5
家賃・水道光熱費 等	221.3	204.4	199.8	177.0	141.4	2,036.6
租税公課	384.4	503.9	586.0	654.6	701.3	3,777.9
その他 (注1)	68.4	68.9	71.1	65.2	84.5	718.6
合 計 (a)	2198.7	2281.5	2094.7	2237.9	2416.1	18140.5
総資産額 (b)	52,023.2	64,752.8	79,488.6	89,101.1	94,915.7	
経費・総資産額比率 (a/b)	4.2%	3.5%	2.6%	2.5%	2.5%	
出資残高 (c)	39,402.8	57,666.1	65,720.7	70,345.0	82,666.3	
経費・出資残高比率 (a/c)	5.6%	4.0%	3.2%	3.2%	2.9%	

【参考】

支援決定金額 (d)	5,480.0	28,931.0	11,146.8	11,500.0	16,750.0	132,931.0
経費・支援決定金額比率 (a/d)	0.4	0.1	0.2	0.2	0.1	0.1
支援決定件数 (e)	3	10	7	2	6	56
経費・支援決定件数比率 (a/e)	732.9	228.2	299.2	1119.0	402.7	323.9
役員数 (単位:人)	8	8	8	8	7	
従業員数 (単位:人)	53	62	55	56	58	

(注1) 「その他」には、監査法人・顧問弁護士の報酬、システム・通信関連経費等が含まれる。

(注2) 累積額は、機構設立時点の2013年度からの値。

(注3) 支援決定金額・支援決定件数については、未出資で支援決定を撤回した案件は含まれていない。

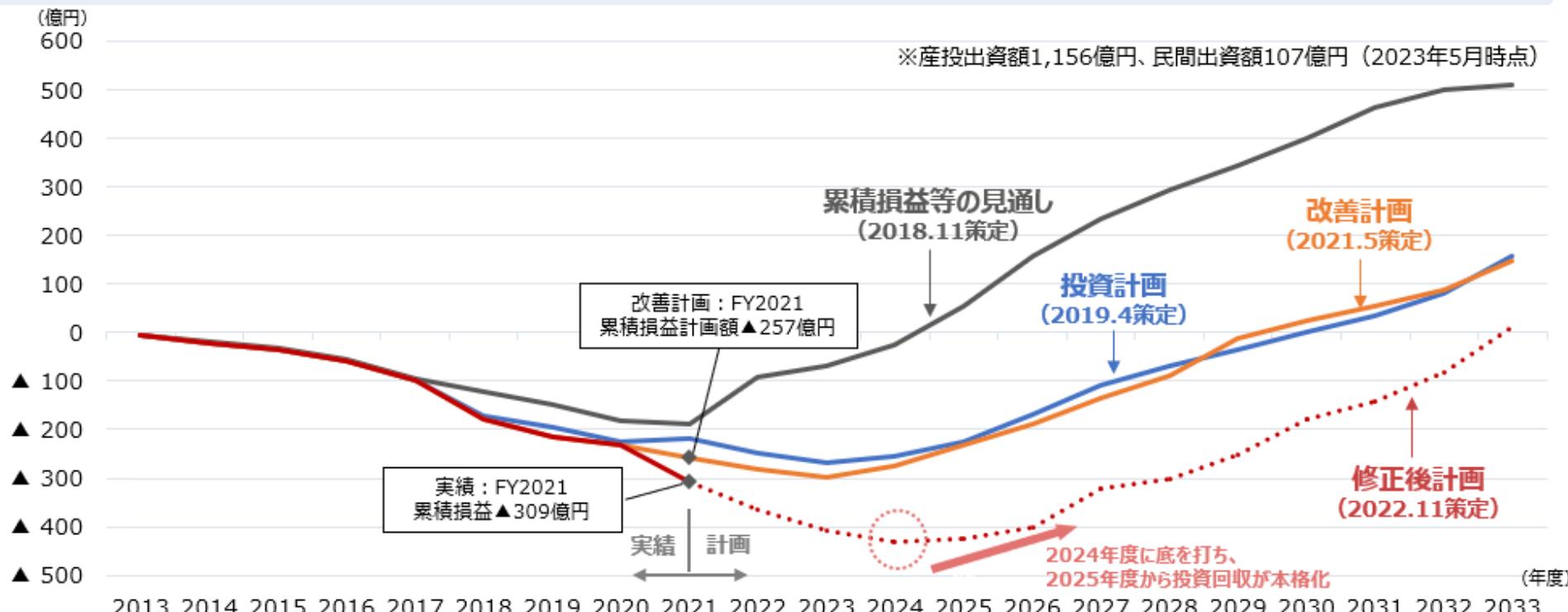
(参考) 海外需要開拓支援機構の累積損益の見通し（最低限達成すべき投資計画）

■ 改善計画の見直しに当たっては、海外需要開拓支援機構の抜本見直しの議論と合わせて、以下の論点に関する検討を実施。

- (1) 既存案件のEXIT戦略のアップデート ※長引くコロナの影響等も踏まえてEXIT時期・投資回収額を再精査
- (2) 新規案件の投資計画の見直し ※原則として投資倍率1.4倍/投資期間5~7年を想定、各年度の投資額を見直し
- (3) 改善計画と比して販管費を削減 ※オフィス面積縮小に伴う賃料削減分等の経費削減を想定

■ 2024年度に累積損益の底を打ち、2025年度から投資回収が本格化する見込み。

※長引くコロナの影響を受けて、改善計画から累積損益額を深堀りするとともに、累積損益の底が改善計画の2023年度から1年後ろ倒しになる見込み。



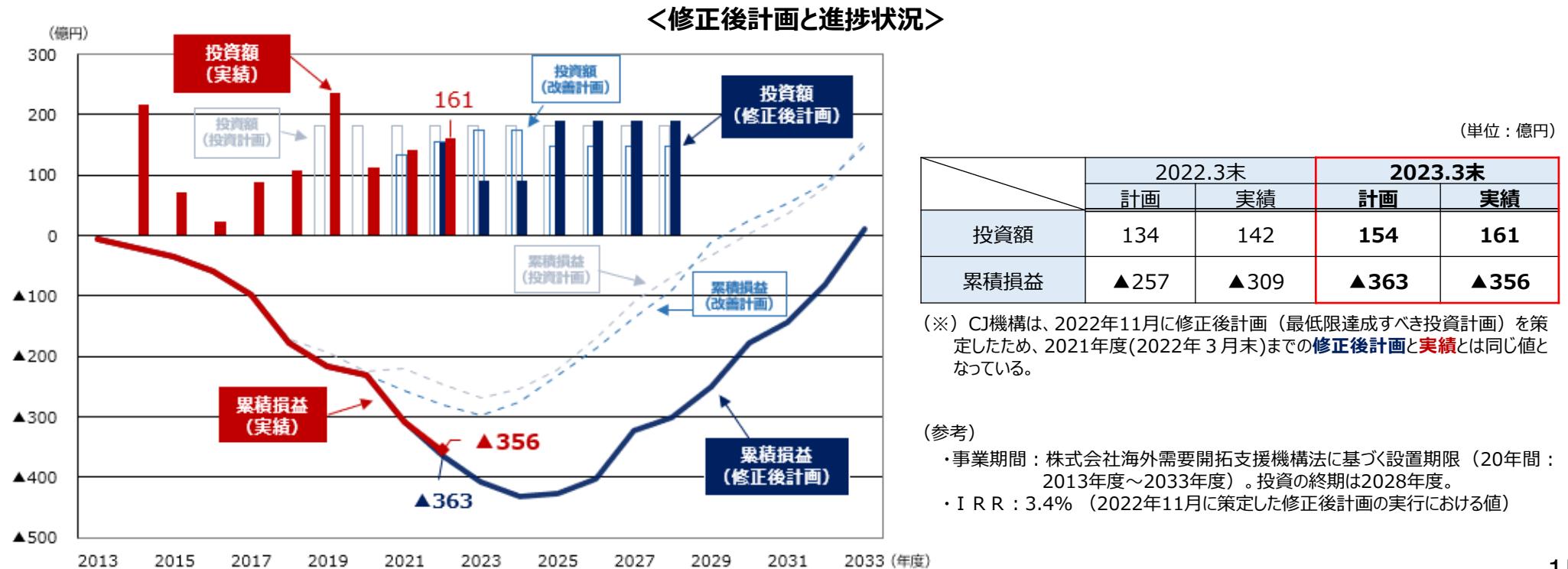
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033
投資額(累積損益等の見通し)	0	216	70	24	89	263	263	263	263	263	263	263	263	263	263	263	263	263	263	263	263
投資額(投資計画)	0	216	70	24	89	108	181	181	181	181	181	181	181	181	181	181	181	181	181	181	181
投資額(改善計画)	0	216	70	24	89	108	237	113	142	154	174	147	147	147	147	147	147	147	147	147	147
投資額(修正後計画)	0	216	70	24	89	108	237	113	142	154	90	90	189	189	189	189	189	189	189	189	189
累積損益(累積損益等の見通し)	▲4	▲19	▲33	▲55	▲94	▲121	▲149	▲183	▲188	▲93	▲68	▲25	54	157	236	295	344	401	463	501	512
累積損益(投資計画)	▲6	▲21	▲36	▲59	▲98	▲172	▲194	▲224	▲220	▲247	▲269	▲255	▲224	▲169	▲110	▲68	▲35	2	36	80	158
累積損益(改善計画)	▲6	▲21	▲36	▲59	▲98	▲179	▲215	▲231	▲257	▲282	▲298	▲275	▲233	▲187	▲137	▲90	▲11	25	54	87	148
累積損益(修正後計画)	▲6	▲21	▲36	▲59	▲98	▲179	▲215	▲231	▲309	▲363	▲407	▲432	▲426	▲403	▲322	▲301	▲251	▲177	▲143	▲82	10

※参考：現時点での既存案件のEXIT想定

	2022~2023	2024~2025	2026~2027	2028~2029	(年度)
投資損益見込み (+, ±0)	5件	8件	16件	2件	
投資損益見込み (-)	2件	4件	1件		

FY2022決算を踏まえた累積損益の進捗状況

- 新経済・財政再生計画 改革工程表2021（令和3年12月23日経済財政諮問会議決定）に基づき、2021年度末時点の累積損益が計画未達となったことを受けて、修正後計画を策定・公表（2022年11月）。
- 修正後計画における投資計画額は、154億円のところ、投資実績は、161億円。
〃 累積損益計画額は、▲363億円のところ、累損実績は、▲356億円と、約8億円上回った。
- 計画は達成したもの、厳しい経営状況であることに変わりはないため、
 - ①事業計画との乖離の恐れがある案件等への早期の対応（経営改善の提案、早期のEXIT交渉等）
 - ②政策目的の実現を前提に、収益確保の蓋然性を高く見込める新規案件の組成
 - ③他機関と連携した事業者支援（ビジネスマッチング等）
 - ④競争環境の整備による組織の新陳代謝の促進
 - ⑤必要経費の抑制
 などの経営改革に引き続き全力で取り組んでいく。



政策目的の実現及び収益性の確保に向けた機構の経営改革 概要

抜本的な経営改善策

1

投資先の管理と
資金回収の強化

2

案件組成や
投資先支援の強化

3

専門人材の確保と
組織の効率化

(1) 既存案件の徹底的な見直し

- 既存案件の事業・財務状況に関する確認強化

- 22年4月からモニタリング会議の開催頻度を四半期に一度⇒毎月開催に増加。
 • 特に事業見通しが立たない複数の案件について、早期EXIT交渉中。

(2) 投資判断におけるガバナンス強化

- 投資チームへの監督機能の強化
- 社外取締役/海外需要開拓委員の役割明確化

- 22年8月、投資チームへの監督機能強化として、新規案件のリスク評価・指摘を行うミドルオフィスを新設。昨年、弁護士1名・会計士1名を採用し、体制強化。
 • 22年7月、ジョブディスクリプションを策定し、投資と経営のガバナンスを明確化。

(3) 投資回収に対するコミットメント強化

- 競争環境の整備による組織の新陳代謝の促進

- 22年4月から賞与体系の傾斜強化を実施。その後、投資担当者は5名退社、豊富な投資経験を持つマネージングディレクターなど4名新規採用。
 • 投資担当者の自己投資の仕組みの導入可能性について、実効性/組織構築・維持コスト/税務法務などの観点から検討中。

(1) 投資ポートフォリオの再構築

- 収益確保の蓋然性を高める投資ポートフォリオ構築

- 22年度以降、政策目的の実現を前提に、より収益性も踏まえたポートフォリオ構築に向け、海外現地市場を熟知するプラットフォーマー、安定した収益基盤の下で海外需要開拓を行う事業者、堅い技術基盤を持ち海外需要開拓を行う事業者等への投資を重視。

(2) 案件発掘・支援に向けた社内体制の強化

- 案件発掘やビジネスマッチングを行う体制の強化

- 22年8月、社長直轄の案件発掘・事業者支援部隊を設置。
 • 22年度は、証券会社、銀行、国内外VC等を経由して、75件の案件発掘を実行。
 • 22年度は、ビジネスマッチングを119件提案し、20件が成約。

(3) 投資先支援の促進・政府系機関との連携

- 機構のネットワークやリソースを生かした事業者支援
- 政府系機関のネットワークの最大限活用

- 22年1月から、全地方経済産業局と機構で年2回の定例会議を実施するなど連携強化しながら、ビジネスマッチングをはじめとする事業者支援に関する取組を継続。
 • 23年3月、JETROとトップレベルで、J-Bridge連携強化やJETRO海外事務所との情報交換推進について更なる強化を確認。

(1) 高い専門性を持つ案件の相談体制強化

- 専門的知見を補完する外部ネットワークの活用

- 22年6月、産業技術総合研究所との業務連携協定を締結。その後、投資検討時における技術的優位性の分析等の技術相談を4件実施（うち1件は支援決定）。

(2) 効率的な組織運営に向けた取組促進

- 必要経費（固定費）の抑制

- 21年度に、テレワーク推進に伴うオフィス面積の4割縮小・家賃抑制を実施。
 • 21年度からの2年間で、サーバーの切り替え・クラウド化によりネットワーク費用を年間約7割削減。
 • 22年度以降、新規投資に係る調査研究費の可能な限りの内製化で費用増を抑制。

具体的な取組例

抜本的な経営改善策の取組進捗①

- 昨年11月に審議いただいた抜本的な経営改善策に基づき、機構において経営改革を実行中。

経営改善策	取組進捗
1 (1) 既存案件の徹底的な見直し	
モニタリング会議の開催頻度増加及び適時適切な対応 事業見通しが立たない案件の早期EXIT交渉	<ul style="list-style-type: none"> ■ 22年4月から開催頻度を四半期→毎月に増やしたモニタリング会議（議長：社長）では、事業計画との乖離の恐れがある案件等を扱い、各投資先企業の株主・社外取としての立場から必要なアクションを検討・実行するサイクルを構築。 ■ 特に事業見通しが立たない2件につき、早期のEXIT交渉中（EXIT完了後に公表）。 ■ 今後のEXIT先の確保に向けて、Exit候補先となるストラテジックバイヤーとのリレーション構築のため、22年度は30社以上（CVC、新規事業部門等）と面談を実施。
1 (2) 投資判断におけるガバナンス強化	
新規案件のリスク評価・指摘を行うミドルオフィスの新設 ミドルオフィス人材（法務・財務）の採用強化 社外取締役/海外需要開拓委員の役割明確化	<ul style="list-style-type: none"> ■ 22年8月、投資チームへの監督・牽制機能強化として、ミドルオフィスを整備。 ■ 新規案件検討時に、投資チームに対し、事業リスク・投資契約リスクについて助言を行い、最終的に当該案件のリスク事項等を独自にまとめたリスクマネジメントレポートを作成し委員会へ提出し、委員会メンバーに対しリスクアセスメントの周知を図っている。昨年は、弁護士1名・会計士1名を新規採用し体制を強化。 ■ 22年7月、ジョブディスクリプションを策定し、投資と経営のガバナンスを明確化。
1 (3) 投資回収に対するコミットメント強化	
組織の新陳代謝の促進 (賞与体系の傾斜強化によるメリハリのあるインセンティブ設計)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 22年4月に賞与体系の傾斜強化を実施。22年度上期・下期において、一定割合のB評価以下※を付与。 ■ なお、新たな賞与体系の導入後、投資戦略グループは5名退社、4名新規採用（投資経験豊富なマネージングディレクター(MD)やディレクター(D)も採用）。 <p>※評価軸について、B評価以下の意味合いは、原則として以下の通り。 ①評価が2期連続してB+以上にならなければ“昇給”は無い。②評価が2期連続してB+以上、かつ直近の評価がA以上にならなければ“昇格”は無い。</p>
投資担当者による自己投資の仕組みの導入検討	<ul style="list-style-type: none"> ■ ファンド設計の専門家（弁護士）と、実効性/組織構築・維持コスト/税務法務などの観点から、自己投資の仕組みの導入可能性を検討中。

抜本的な経営改善策の取組進捗②

- 昨年11月に審議いただいた抜本的な経営改善策に基づき、機構において経営改革を実行中。

経営改善策	取組進捗
2 (1) 投資ポートフォリオの再構築	
修正後計画の実現に向けた投資方針の整備	<ul style="list-style-type: none"> ■ 22年度以降、政策目的の実現を前提に、より収益性も踏まえたポートフォリオ構築に向けて、<u>海外現地市場を熟知するプラットフォーマー、安定した収益基盤の下で海外展開を行う事業者、堅い技術基盤の下で海外需要開拓を行う事業者</u>等への投資を重視。 <p>※今後の投資の方向性、22年度の新規案件の状況に関する詳細はP9以降参照。</p>
2 (2) 案件発掘・支援に向けた社内体制の強化	
社長直轄の案件発掘・事業者支援部隊の設置・強化	<ul style="list-style-type: none"> ■ <u>22年8月に社長直轄部隊を設置</u>。毎月、社長を議長とした社長直轄の案件支援部隊の会議で進捗を確認しながら、案件発掘の営業やビジネスマッチングを着実に積み上げている。 ■ 大手金融機関、大手監査法人系FASに対して担当者を貼り付け、<u>主要な案件紹介元22社とのコミュニケーションチャネルを強化</u>。22年度は、証券会社、銀行、国内外VC等を経由して、<u>75件の案件発掘を実行</u>。 ■ 22年度は、<u>ビジネスマッチングを119件提案し、20件が成約</u>。
2 (3) 投資先支援の促進・政府系機関との連携	
投資先とシナジーを発揮する事業連携先とのマッチング JETROや他ファンドとの連携 (情報交換等)	<ul style="list-style-type: none"> ■ 22年度は、<u>ビジネスマッチングを119件提案し、20件が成約【再掲】</u>。 ※22年度までのビジネスマッチングの累計実績は664件提案し、89件が成約。21年度は、65件提案し、12件成約。 ■ <u>23年3月</u>、JETROとトップレベルで、<u>J-Bridge連携強化やJETRO海外事務所との情報交換推進</u>につき更なる協力を確認。併せて<u>各地域のJFOODOのフィールドマーケターとの連携</u>を推進。 ■ 他ファンド（国内外VC、官民ファンド等）から案件の紹介を受けるなど、連携を継続。 ■ 22年1月から、経済産業局全局と機構で年2回の定例会議を実施するなどコミュニケーションを強化しながら、ビジネスマッチングをはじめ事業者支援に関する連携を継続。

抜本的な経営改善策の取組進捗③

- 昨年11月に審議いただいた抜本的な経営改善策に基づき、機構において経営改革を実行中。

経営改善策	取組進捗
3（1）高い専門性を持つ案件の相談体制強化	
産業技術総合研究所との業務連携体制の構築 特定分野に精通した外部有識者の活用	<ul style="list-style-type: none"> ■ 産業技術総合研究所とは22年6月に連携協定を締結後、新規案件組成時の技術相談（技術DD）として4件の実績（うち1件が支援決定）。 ■ 支援決定の議論に当たり、専門性の補完として、外部専門家による客観的な意見・評価を求めることができる仕組みを継続。その他、外部有識者による助言・ネットワーク紹介を活用。 ※22年度以降では、ファッション分野の外部有識者を新たに活用。
3（2）効率的な組織運営に向けた取組促進	
必要経費（固定費）の抑制	<ul style="list-style-type: none"> ■ 資本金の増加に伴い租税公課（外形標準課税等）は増加しているものの、21年度にオフィス面積を4割縮小することで地代家賃の削減を実施した他、21年度からの2年間でサーバーの切り替え・クラウド化によりネットワーク費用について年間約7割の削減を実施。 ■ また、DDの可能な限りの内製化を進め、新規投資に係る調査研究費（外部DD等）の増加を抑制。 <p>※22年度以降の一部の投資案件において、ビジネスDDの内製化を行い、外部DDコストを最小化した。</p>

これまでの投資案件を踏まえた今後の投資の方向性

【総論】 政策目的の実現を前提に、より収益性の観点を踏まえたポートフォリオ設計への切り替え

- より収益確保の蓋然性が高く、より高い収益性を持つ事業者への投資により、必要経費含めた投資回収を着実に実行。

【主な投資対象】

1. 海外現地に事業基盤があり、日本の生活文化産業の現地需要開拓に貢献する事業者

- 海外現地の事業環境（消費者性向・法規制対応・商慣行等）を熟知する、海外現地に既存の活動基盤を持つ事業者かつ、海外における日本の魅力を高め、更なる需要開拓を行うことができる事業者が展開する事業活動への投資や事業連携を促進。
⇒ 海外現地のディストリビューター事業者や利用者の多いプラットフォーム事業者等

2. 安定した収益基盤の下で海外需要開拓を行う事業者

- 既にキャッシュフロー黒字であるなど、相応に安定した収益基盤を持つ事業者が展開する海外需要開拓の事業活動への投資を促進。
⇒ IPO等を確度高めに見込むなど、収益確保の蓋然性が高いレイター/Pre-IPOの事業者等
⇒ 資金回収タイミングの確実性・資金回収の蓋然性が高い事業者（メザン、上場企業の私募増資（PIPEs）等）

3. 堅い技術基盤を持ち、海外需要開拓を行う事業者

- 技術優位性や当該技術の事業化状況等を精査した上で、堅い技術基盤を持って海外需要開拓を行う事業活動への投資を促進。
⇒ 先端テクノロジー領域で海外需要開拓を行う事業者等

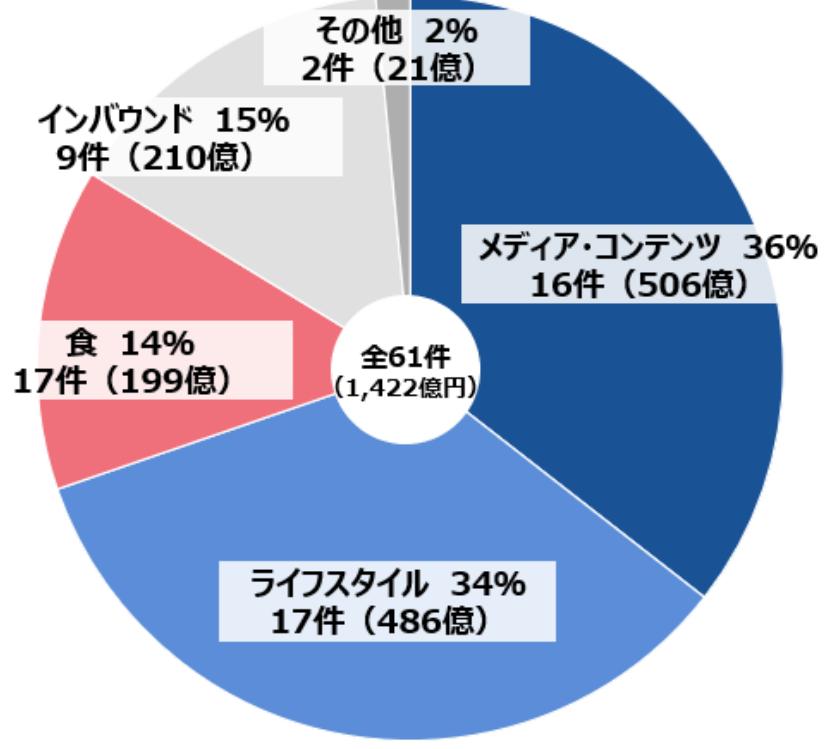
【体制】 優良案件発掘、効果的な事業展開支援、適時適切なEXIT判断を実行する体制整備

- 優良案件発掘：
⇒ 社内体制強化（ミドルオフィス設置等）、組織の新陳代謝、専門性の補完体制の強化等
- 事業展開支援：
⇒ 社長直轄部隊の支援部隊（多様な連携先事業者とのマッチング等を通じた事業支援）、他機関との連携促進等
- EXIT判断：
⇒ モニタリング強化、その結果に応じた経営支援やEXIT判断等

投資案件一覧

※2023年11月21日時点

投資決定案件一覧



※【EXIT】：EXIT済案件 ※掲載金額(はコミット金額（最大支援額）) ※23年11月21日時点の公表済案件

メディア・コンテンツ 16件/15社 (506億円)

MC01	【EXIT】 ジャパンコンテンツ関連ネット販売	15億円
MC02	【EXIT】 正規版アニメ関連ネット販売	10億円
MC03	エンタテインメント番組制作	10億円
MC04	【EXIT】 ジャパンコンテンツのローカライズ	75億円
MC05	【EXIT】 ジャパンチャンネル	44億円
MC06	海外でのクリエイター育成	4.5億円
MC07	アジア広域でのライブホール展開	50億円
MC08	ミャンマー地上波放送	17.6億円
MC09	訪日外国人向けエンタテインメント発信	12億円
MC10	映像コンテンツ制作支援ファンド	51.5億円
MC11	動画メディアによる日本の魅力発信	14億円
MC12	【EXIT】 教育等のコンテンツを配信するプラットフォーム	100億円
MC13	海外市場に向けたアーリーケースの事業展開への支援	10億円
MC14	【EXIT】 北米における日本アニメ作品のライセンス事業	33億円 (初回) 4億円 (追加)
MC15	マルチサービス・デジタルプラットフォームへの出資	50百万US\$

ライフスタイル 17件/15社 (486億円)		
LS01	【EXIT】 マレーシアジャパンモール	10.7億円
LS02	寧波デパートメントモール	110億円
LS03	【EXIT】 地域産品セレクトショップ	1 億円
LS04	日本発ファッショングランドの海外展開	8.2億円
LS05	日本発次世代繊維素材を用いたアパレル事業	30億円 (初回)
LS13	日本発衣類生産プラットフォーム事業	110億円 (追加)
LS06	インフルエンサーを活用したコンテンツ・マーケティング事業	10億円
LS07	衣類生産プラットフォーム事業	20億円
LS08	日本のテキスタイルを活かしたNY発ファッショングランド	3億円 (初回)
LS09	日本の技術・素材などを活用した家具・ライフスタイル商品ブランド	40億円
LS10	デザイナーズブランド育成プラットフォーム事業	13億円
LS11	日本発「デザイン×テクノロジー」を活かした近距離モビリティ	15億円
LS12	海外展開の拡大を目指す日本製の男性用スキンケア商品ブランド	5億円
LS14	「五常講」の仕組みを応用した金融サービス（マイクロファイナンス）	30億円
LS15	ローカルECの海外展開を促進させるグローバルプラットフォーム	10百万US\$
LS16	ファッション分野の海外需要開拓を促進する事業へのメザニンローン	52.4億円
食 17件/15社 (199億円)		
FS01	日本食材コールドチェーン	9.3億円
FS13		1.8億円
FS02	【EXIT】 日本食フードタウン	7.5億円
FS03	【EXIT】 外食産業・日本食材の海外展開基盤	2.6億円
FS04	【EXIT】 米国における日本茶カフェ	40百万US\$
FS05	日本食・農産品の海外展開インフラ整備	3億円
FS06	日系外食企業向け食材加工	3.66億円
FS07	【EXIT】 日本の農産物の輸出拡大	5.12億円
FS08	食・小売の発信プラットフォーム	5 億円
FS09	【EXIT】 ASEANにおける中小外食企業の出店支援	(初回)
FS10		22億円
FS12	中国での日本酒拡大を目的とした卸売事業への支援	5.5億円 (追加)
FS11	【EXIT】 北米での日本酒拡大を目的とした販売事業等への支援	11億円
FS14	大豆由来の植物肉原料の海外拡販を企画する企業への支援	20億円
FS15	豪州・英国での日本酒海外展開に向けた種類販売プラットフォーム事業者への支援	9.5億円
FS16	ベトナムでの日本食材の海外プラットフォームとなる外食事業者への支援	10百万US\$
FS17	インドネシアでの日本食材の海外展開基盤となる小売事業者への支援	10百万US\$
インバウンド 9件/7社 (210億円)		
IB01	瀬戸内地域の観光産業振興ファンド	10億円
IB02	【EXIT】 訪日外国人旅行客に対応した民泊仲介サービス	3 億円
IB03	観光・インバウンド関連のICTベンチャーファンド	50億円
IB04		10百万US\$ (初回)
IB07	現地ツアー・アクティビティ予約・販売プラットフォーム	15百万US\$ (追加)
IB09		2百万US\$ (追加)
IB05	山形県庄内のインバウンド・地方創生事業	15億円
IB06	日本のモノ・サービスの販売を促進するデジタル・マーケティング	22億円
IB08	テーマパーク開発等により将来的なインバウンド需要喚起を目指す事業	80億円
分野横断・その他 2件/2社 (21億円)		
CS01	海外需要開拓を狙うベンチャーの創出・支援	11億円
CS02	ヘルスケア・先端テクノロジー関連ベンチャーファンド	10億円

投資案件（メディア・コンテンツ①）

※支援決定額については、上限額となっており、為替の影響等により金額に変動がある。

通番 (ページ番号)	事業者	公表日	対象地域	支援決定額	概要
コンテンツ分野	01 (P34) Tokyo Otaku Mode	2014年 9月25日	全世界 (米国・ インドネシア等)	15億円	・マンガ・アニメ等のポップカルチャーを発信する海外向けメディア・EC事業。 <u>・2023.11 EXIT済</u>
	02 (P35) アニメコンソーシアム ジャパン	2014年 10月30日	全世界	10億円	・正規版日本アニメのサイマル配信を多言語で行う動画配信・EC事業。 <u>・2017.3 EXIT済</u>
	03 (P36) MCIP ホールディングス	2014年 10月30日	アジア (台湾・タイ・インドネシア・ベトナム等)	10億円	・アジア各国向けTV番組で日本を発信し、イベントや地域物販等を展開。
	04 (P37) SDI	2015年 2月19日	全世界	75億円	・80言語以上に対応したローカライズの基幹インフラ事業の獲得。 <u>・2020.9 EXIT済。</u>
	05 (P38) WAKUWAKU JAPAN	2015年 3月4日	全世界	44億円	・オール日本コンテンツの有料衛星放送チャンネルを展開。 <u>・2019.9 EXIT済。</u>
	06 (P39) KADOKAWA Contents Academy	2015年 3月30日	アジア 欧州 豪州	4.5億円	・アジア等で日本コンテンツのクリエイター人材を育成するスクール事業。

投資案件（メディア・コンテンツ②）

※支援決定額については、上限額となっており、為替の影響等により金額に変動がある。

通番 (ページ番号)	事業者	公表日	対象地域	支援決定額	概要
コンテンツ分野	07 (P40) Zeppe ホールネットワーク	2017年 4月28日	アジア	50億円	・アジア広域で統一的な規格のライブホールを展開。
	08 (P41) Dream Vision	2018年 3月9日	ミャンマー	1600万ドル (約17.6億円)	・ミャンマーの地上波放送向けに、日本コンテンツを発信。
	09 (P42) クールジャパンパーク 大阪	2018年 3月23日	日本国内 (大阪市内)	12億円	・大阪城公園内に、訪日外国人も楽しめる日本のエンタテインメントを発信する劇場を整備。2019年2月開業。
	10 (P43) ジャパン コンテンツファクトリー (LP出資)	2018年 8月3日	全世界	51.5億円	・海外展開を目指す日本の映像コンテンツ制作資金を供給。 ・アニメ作品など複数映像作品に投資。
	11 (P44) Tastemade	2018年 10月18日	全世界	1250万ドル (約14億円)	・動画メディアを通じて日本の食や地域の魅力を全世界に発信。
	12 (P45) ラフ&ピース マザー	2019年 4月21日	アジア	100億円	・教育コンテンツ等を展開するプラットフォームを構築し、 コンテンツ・アプリを制作・配信。 ・アトラクション施設の整備。 <u>・2023.8 EXIT済</u>

投資案件（メディア・コンテンツ③）

※支援決定額については、上限額となっており、為替の影響等により金額に変動がある。

通番 (ページ番号)	事業者	公表日	対象地域	支援決定額	概要
コンテンツ分野	13 (P46) ワンダープラネット	2019年 7月2日	全世界 (北米・ アジア)	10億円	・海外事業に強みを持つ、日本コンテンツの魅 力を世界に伝えるスマホ向けアプリゲーム開 発・運営会社に成長資金を出資。
	14・16 (P47) Sentai	〈初回〉 2019年 8月1日	北米	〈初回〉 3000万ドル (約33億円)	・北米の独立系アニメセンス事業者に出資。 ・ 2022.1 EXIT済。
		〈追加〉 2020年 9月30日		〈追加〉 360万ドル (約4億円)	
	15 (P48) Gojek	2019年 10月17日	アジア (インドネシア等)	5000万ドル (約55億円)	・東南アジア最大級のデジタルプラットフォーム 企業に出資、日本コンテンツを配信。

投資案件（ライフスタイル①）

※支援決定額については、上限額となっており、為替の影響等により金額に変動がある。

通番 (ページ番号)	事業者	公表日	対象地域	支援決定額	概要
ライ フ ス タ イ ル 分 野	01 (P49) ICJ Department Store (マレーシア ジャパンモール)	2014年 9月25日	マレーシア	10.7億円	<ul style="list-style-type: none"> ・A S E A N 初の全館クールジャパンの「ショーケース」を構築し、日本の最先端のライフスタイルを発信。 ・2018.7 EXIT済
	02 (P50) 寧波阪急	2014年 9月25日	中国 (寧波市)	110億円	<ul style="list-style-type: none"> ・中国のアッパーミドル層に向け、地方有力都市で、過去最大級の規模の先駆的百貨店モデルを構築。2021年4月開業。
	03 (P51) SAS ENIS	2015年 11月12日	欧州 (パリ)	1億円	<ul style="list-style-type: none"> ・欧州で日本の地域産品の卸売・展示・販売を実施するプラットフォーム構築。 ・2021.2 EXIT済
	04 (P52) 4 5 R	2017年 3月9日	米、仏、英他	8.2億円	<ul style="list-style-type: none"> ・ファッションの中心地欧米を始めとする海外市場における事業拡大。
	05・13 (P53) Spiber	(初回) 2018年 11月28日	全世界	(初回) 30億円	<ul style="list-style-type: none"> ・日本が強みとする最先端の素材・繊維開発技術を活用したものを世界のファッション・アパレル市場に発信。
	(追加) 2021年 9月8日	(追加) 110億円			

投資案件（ライフスタイル②）

※支援決定額については、上限額となっており、為替の影響等により金額に変動がある。

通番 (ページ番号)	事業者	公表日	対象地域	支援決定額	概要
ライ フ ス タ イ ル 分 野	06 (P54) Clozette	2019年 4月9日	ASEAN	11億円	<ul style="list-style-type: none"> ・インフルエンサーを活用し、日本発コンテンツを現地目線で発信。 ・自社サイト内での日本に特化した情報セクションを新設。
	07 (P55) シタテル	2019年 7月16日	全世界	10億円	<ul style="list-style-type: none"> ・アパレルブランドやデザイナーと縫製・生地メーカーをつなぐ衣服生産プラットフォーム事業に出資。 ・2020年4月、アパレルブランド / 商社と生産者の連携を促進する「シタテルクラウド」のサービスを開始。
	08・09 (P56) M. M. LaFleur	〈初回〉 2019年 10月2日	北米	〈初回〉 約20億円	<ul style="list-style-type: none"> ・日本のテキスタイルを活かしたワーキングウーマン向けNY発ファッショングランへ出資。
		〈追加〉 2020年 9月4日		〈追加〉 約3億円	
	10 (P57) Stellar Works	2020年 9月15日	全世界	40億円	<ul style="list-style-type: none"> ・日本の技術・デザイン・素材を活用したハイエンド家具・ライフスタイル商品ブランドへ出資。
	11 (P58) IMCF	2021年 4月13日	全世界	13億円	<ul style="list-style-type: none"> ・デジタルを活用したデザイナーズブランド育成プラットフォーム事業へ出資。
	12 (P59) WHILL	2021年 5月10日	全世界	15億円	<ul style="list-style-type: none"> ・日本発「デザイン×テクノロジー」を活かした近距離モビリティの企画・開発・販売事業へ出資。
14 (P60)	BULK HOMME (バルクオム)	2021年 11月5日	中国、全世界	5億円	<ul style="list-style-type: none"> ・海外展開の拡大を目指す日本製の男性用スキンケア商品ブランドへの出資。

投資案件（ライフスタイル③）

※支援決定額については、上限額となっており、為替の影響等により金額に変動がある。

通番 (ページ番号)	事業者	公表日	対象地域	支援決定額	概要
ライ フ ス タ イ ル 分 野	15 (P61) 五常・アンド・ カンパニー	2023年 2月22日	インド、カン ボジア	30億円	・地域の生活文化に根差してきた信用組合・信用金庫等の礎である「五常講」の仕組みを応用した金融サービス事業（マイクロファイナンス）への出資。
	16 (P62) Buyandship	2023 年 9月11日	全世界	1000万ドル (約15億円)	・日本のローカル EC 商品の海外展開を促進させる海外転送・代理購入プラットフォーム企業への出資
	17 (P63) 非公表	2023 年 10月18日	アジア	52.4億円	・ファッション分野の海外需要開拓を促進する事業へのメザニンローンの提供による支援。

投資案件（食①）

※支援決定額については、上限額となっており、為替の影響等により金額に変動がある。

通番 (ページ番号)	事業者	公表日	対象地域	支援決定額	概要
01・13 (P64)	CLK	〈初回〉 2014年 9月25日	ベトナム (ホーチミン)	〈初回〉 約9.3億円	・日本食材の流通基盤となるコールドチェーンを構築 (高性能冷凍冷蔵倉庫を整備) する事業者への 出資。
		〈追加〉 2022年 1月5日		〈追加〉 約1.8億円	
02 (P65)	Japan Food Town	2014年 12月8日	シンガポール	7.5億円	・一等地に地域外食ベンチャー等を集約し、食材の一括輸送等により、高品質な日本食の外食事業への 出資。 <u>・2019.1 EXIT済。</u>
03 (P66)	力の源HD (一風堂)	2014年 12月8日	欧米豪	7億円 (融資枠： 13億円)	・出店ハードルの高い欧米豪の主要都市で、日本酒等も含めたラーメンダイニング形式の店舗を展開する 事業社への出資。 <u>・2019.11 EXIT済</u>
04 (P67)	GREEN TEA WORLD	2015年 4月6日	米国	2.6億円	・米国において、日本茶カフェを展開し、長崎県産品等を販売する事業者への出資。 <u>・2019.9 EXIT済。</u>
05 (P68)	Gulf Japan Food Fund (LP出資)	2016年 3月25日	中東	31百万ドル (約44億円)	・日本から中東地域への食品・農産品、生産設備・技術等の輸出・展開を目的としたファンドへの出資。

投資案件（食②）

※支援決定額については、上限額となっており、為替の影響等により金額に変動がある。

通番 (ページ番号)	事業者	公表日	対象地域	支援決定額	概要
食 分 野	06 (P69) Atom	2016年 9月9日	台湾 中国	3億円	・日系外食企業へ食材加工・供給を担う工場を整備し、安全・安心・高品質な食材調達・加工プラットフォームへの出資。
	07 (P70) 世界市場	2017年 4月27日	香港	3.66億円	・香港の小売店向けに日本の青果物を直販流通させるプラットフォームへの出資。 ・ <u>2019.9 EXIT済</u>
	08 (P71) Ichiba UK	2017年 10月3日	イギリス (ロンドン)	300万ポンド (約5.12億円)	・ロンドンにおいて飲食・小売・実演一体で日本食文化の魅力を発信する拠点形成する事業者への出資。
	09 (P72) GF CAPITAL	2017年 12月20日	ASEAN	5億円	・中小外食企業のASEAN進出の負担軽減のため、出店に必要なサービスを提供事業者への出資。 ・ <u>2021.7 EXIT済</u>
	10・12 (P73) EMW	<初回> 2019年 6月18日	中国	<初回> 22億円	・中国における日本酒流通拡大を目的としたワイン卸売事業への出資。
		<追加> 2020年 8月7日		<追加> 5.5億円	
	11 (P74) Winc	2019年 7月23日	北米	11億円	・北米での日本酒流通拡大を目的とした酒類生産・販売事業への出資。 ・ <u>2023.3 EXIT済</u>
	14 (P75) DAIZ	2022年 10月28日	北米	20億円	・発芽大豆由来の植物肉原料「ミラクルミート」を開発・生産し、食品メーカー等に原料提供するフードテック事業者への出資。

投資案件（食③）

※支援決定額については、上限額となっており、為替の影響等により金額に変動がある。

通番 (ページ番号)	事業者	公表日	対象地域	支援決定額	概要
食 分 野	15 (P76) Wine Gallery Pty	2022年 9月13日	豪州 英国	9.5億円	・オーストラリア・イギリスにおいて、DtoCのワイン・オンライン・プラットフォームビジネスを運営し、世界のワインの販売を行う事業者への出資。
	16 (P77) 4P's	2022年 11月14日	ベトナム カンボジア	10百万ドル	・ベトナムを中心に、味噌・醤油・ホタテ等の日本食材も活用した和とイタリアンのフュージョン料理や日本酒を提供するダイニングレストランの経営、その他デリバリー事業を行う外食事業者への出資。
	17 (P78) Jump Start	2023年 5月25日	インドネシア	10百万ドル	・インドネシアでキヤッキュレス・AI機能を搭載した自動販売機を設置し、日本の飲料・菓子・軽食等を販売するJumpStart社へ出資。

投資案件（インバウンド）

※支援決定額については、上限額となっており、為替の影響等により金額に変動がある。

通番 (ページ番号)	事業者	公表日	対象地域	支援決定額	概要
インバウンド分野	01 (P79) せとうち観光ファンド (LP出資)	2016年 3月23日	日本国内 (瀬戸内地域)	10億円	・瀬戸内7県の瀬戸内ブランド推進と連携し、地銀7行・D B J等とインバウンドに繋がる観光産業振興ファンドへのLP出資。
	02 (P80) 百戦錬磨	2016年 4月21日	日本国内	3億円	・都市部の国家戦略特区及び地方部での訪日外国人向けの合法的な民泊予約サービス事業への出資。 ・ 2020.4 EXIT済
	03 (P81) グローバルブレイン (LP出資)	2016年 12月9日	日本国内	50億円	・観光・インバウンド関連のICTベンチャーを支援するファンドへのLP出資。
	04 ・ 07 ・ 09 (P82) KKday	<初回> 2019年 8月30日	アジア	<初回> 1000万ドル (約11億円)	・アジアの訪日旅行客向け現地ツアー・アクティビティのオンライン予約・販売事業への出資。
		<追加> 2020年 9月29日		<追加> 1500万ドル (約17億円)	
		<追加> 2023年 8月8日		<追加> 200万ドル (約3億円)	
	05 (P83) Yamagata Design Resort	2020年 7月21日	日本国内 (山形県 鶴岡市内)	15億円	・山形県庄内で総合的な地方創生事業・地域ブランディングに取り組むヤマガタデザイン社の観光・農業生産事業への出資。
	06 (P84) Vpon	2020年 9月9日	アジア	22億円	・アジア全域のモバイルデータを活用し日本のモノ・サービスの販売を促進するデジタル・マーケティングへの出資。
	07 (P85) 刀	2022年 10月28日	日本国内	80億円	・テーマパーク開発に係る事業（テーマパーク開発・運営への投資・ノウハウ提供）やグランピング事業（グランピング施設の開発・運営）等を実施する事業者への出資。

投資案件（その他）

※支援決定額については、上限額となっており、為替の影響等により金額に変動がある。

分野横断・その他	通番 (ページ番号)	事業者	公表日	対象地域	支援決定額	概要
	01 (P86)	500 Startups (LP出資)	2017年 6月15日	全世界	11億円	・海外需要開拓を狙う創業間もないベンチャーを支援するファンドへLP出資。
	02 (P87)	みやこ京大 イノベーションファンド (LP出資)	2018年 5月8日	全世界	10億円	・ヘルスケア・先端テクノロジー分野を中心にベンチャー企業を支援するファンドへLP出資。

事業概要

- 漫画・アニメ関連コンテンツをFacebook上で2,100万人以上のユーザーへ発信（英、中、スペイン、インドネシアの4言語）し、そこで集まったファンを活用した越境ECサイトを運営するベンチャー企業。
※同社は、Facebookサイトの登録者数で、Eコマース分野で世界第三位にランキングされた実績あり。
- 米国や中国を中心に、キャラクターグッズ等のマーケティング及び物販事業を本格化。
- 我が国の誇るクールジャパンを体現するクリエイターがオリジナル作品を海外市場に直接発表・販売できるプラットフォーム化を目指す。
- 有名コンテンツの正規品の販売を通じた海賊版・模倣品駆逐の効果も期待。

支援概要

- 支援決定額：15億円
- 支援決定公表年月：2014年9月
- 売却年月：2023年11月

<投資スキーム>

CJ 機構

経営陣

民間事業者等

出資

Tokyo
Otaku
Mode Inc.

顧客誘導
Facebook ページ → TOM社自社サイト
(物販の展開)

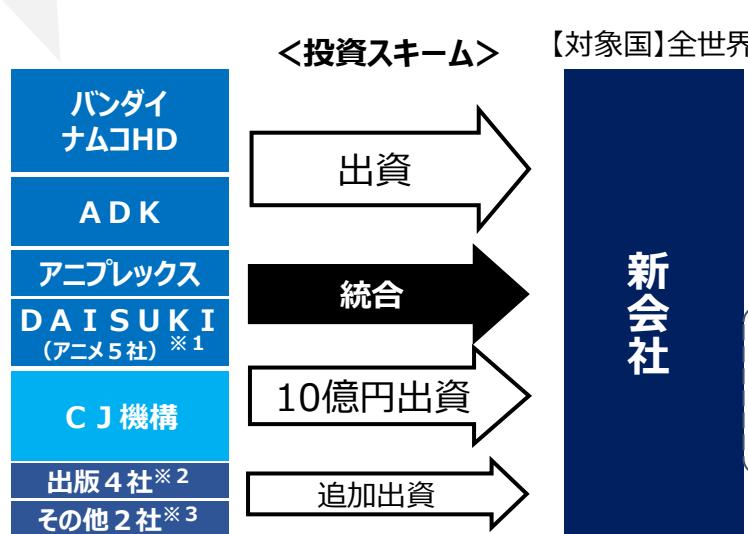


事業概要

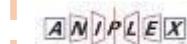
- バンダイナムコ、ADK、アニプレックス等のアニメ制作会社が主体となり、オールジャパン体制で正規版アニメの海外向け配信事業を本格展開する新会社を設立。
- 人気の高い多様なアニメを一つのプラットフォームに結集し、世界一の新作配信数・多言語で事業展開。アニメファンを囲い込むと同時に、正規版商材の物販事業も実施。
- 中小制作会社にとって魅力的な海外展開プラットフォームとして機能するとともに、日本国内放送と同時に世界に向けた独占配信を行い、海賊版の排除、正規版流通の拡大に貢献。

支援概要

- 支援決定額：10億円
- 支援決定公表年月：2014年10月
- 売却年月：2017年3月



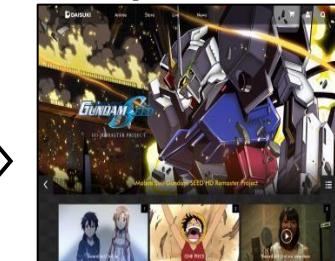
アニメ制作会社



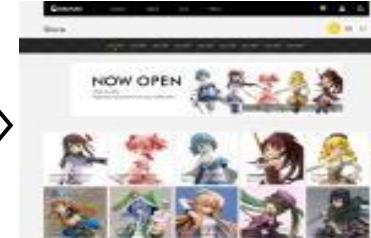
本事業のポイント

- 多言語（従来は基本英語のみ）で世界同時・独占配信（海賊版排除に効果大）
- 新作配信数世界一の規模
- 動画とタイアップした正規版商材の販売で収益向上

新会社(動画配信サイト)



グッズ販売サイト



海外ユーザー



*1 : 東映アニメーション、アニプレックス、サンライズ、NAS、トムエンターテインメントでありこの5社でアニメの大半をカバー

*2 : KADOKAWA、講談社、集英社、小学館であり、コミック販売のシェア大半を占める

*3 : ブシロード、グッドスマイルカンパニーのキャラクターポータル関連企業2社

MC03 : MCIPホールディングス（エンタテインメント番組製作）

事業概要

- 日本のエンタテインメント・コンテンツ産業（テレビ番組制作産業等）の、ビジネスとして初の多面的な海外展開。
- 各国視聴者の嗜好にマッチした日本に関する新規番組を現地企業と共同制作。現地テレビチャンネルのゴールデンタイム等の番組枠を確保し、市場浸透力の強い現地地上波TVチャンネルで放送。
- 番組に連動した大型イベントの開催、番組タイアップの日本製品物販等も実施。日本の食材・観光地についての宣伝効果が大きく、現地日本ファンの拡大を通じて日系企業の市場開拓に貢献。

支援概要

- **支援決定額：10億円**
- 支援決定公表年月：2014年10月

＜投資スキーム＞

CJ 機構

吉本興業HD

電通

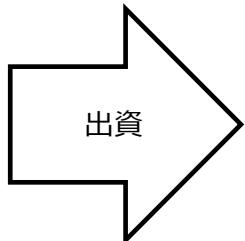
ドワンゴ

ソニーミュージック

滋慶学園

スペースシャワー
ネットワーク※1

アミューズ※2



株式会社
MCIP
ホール
ディングス
(新会社)



①番組制作

現地企業とタイアップし、番組制作。



(番組例)

アジアのタレントが日本列島をヒッチハイクし、日本の名所、特産品、商品・サービスを紹介。

②放送枠確保



現地テレビチャンネルのゴールデンタイム等の番組枠を一定時間確保

※タイ、台湾において、日本を紹介する番組を地上デジタル放送

③イベント・物販

現地のイオンモール等で、番組で紹介した食材・グッズ・ファッション等の物販、観光地プロモーションイベントを開催。



本事業のポイント

- 日本のエンタメ・コンテンツの、ビジネスとして初の多面的な海外展開。
- 現地TVチャンネルのゴールデンタイム等の番組枠を確保
- 日本の商材(ファッション・食品等)、観光地を強力にアピール

事業概要

- ローカライズ世界最大手のSDI Media, Inc.（米国）の全株式を取得し、同社の80言語以上に対応したローカライズノウハウと、37か国の拠点および150か所の自社スタジオ等による現地メディア・放送局等との流通網を活用する。
- ローカライズ、映像編集、販路開拓機能を一括提供するサプライチェーンを整備し、世界各国で日本のコンテンツを大規模に放送・配信する。

＜全世界に向けた日本コンテンツ発信の拡大・加速＞

- ローカライズ業務のコスト低減
- 80言語以上へのローカライズが可能
- 世界37か国の拠点とワーナー、FOX等とのネットワークを活用した販路開拓

＜投資スキーム＞

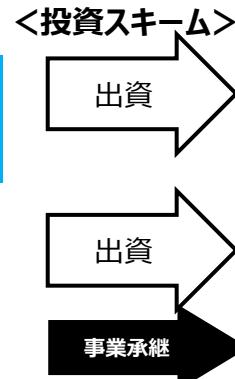


事業概要

- スカパーJSAT(株)による海外向け有料放送チャンネル「WAKUWAKU JAPAN」(衛星・ケーブルTVで視聴可能)を通じて日本の放送コンテンツ(アニメ／特撮、ドラマ、スポーツ、音楽、映画等)を24時間365日、現地語で放送。
- 番組放送を通じ、①国内コンテンツホルダーへの新たな収益獲得、②地域・中小企業などのPR・物販、③日本への観光PR等の機会を提供することで、多方面への波及効果を狙う。併せて、日本のコンテンツ輸出を増加させ、コンテンツを活用した企業間連携が次々と生まれる好循環を創出。

支援概要

- 支援決定額：44億円**
- 支援決定公表年月：2015年3月
- 売却年月：2019年9月



※日本コンテンツを24時間、現地語で届けるチャンネルとして2014年2月に開局

進出済国

- ✓インドネシア
- ✓ミャンマー
- ✓シンガポール
- ✓台湾
- ✓スリランカ
- ✓ベトナム
- ✓モンゴル

2020年まで

アジアを拡充し、欧米等へも展開



放送番組例



「Jリーグ中継・エキシビションマッチ」
©J.League Photos



「四季折々」日本の食・文化・名所・伝統技術を放送



「Music Japan TV」©ATOSS INTERNATIONAL

* 同社は伊藤忠フジ・パートナーズ、NTTコミュニケーションズ、住友商事、日本テレビ放送網、東京放送ホールディングス等を株主にもつ(株)スカパーJSATホールディングスの100%子会社

MC06 : KADOKAWA Contents Academy (海外でのクリエイター育成)

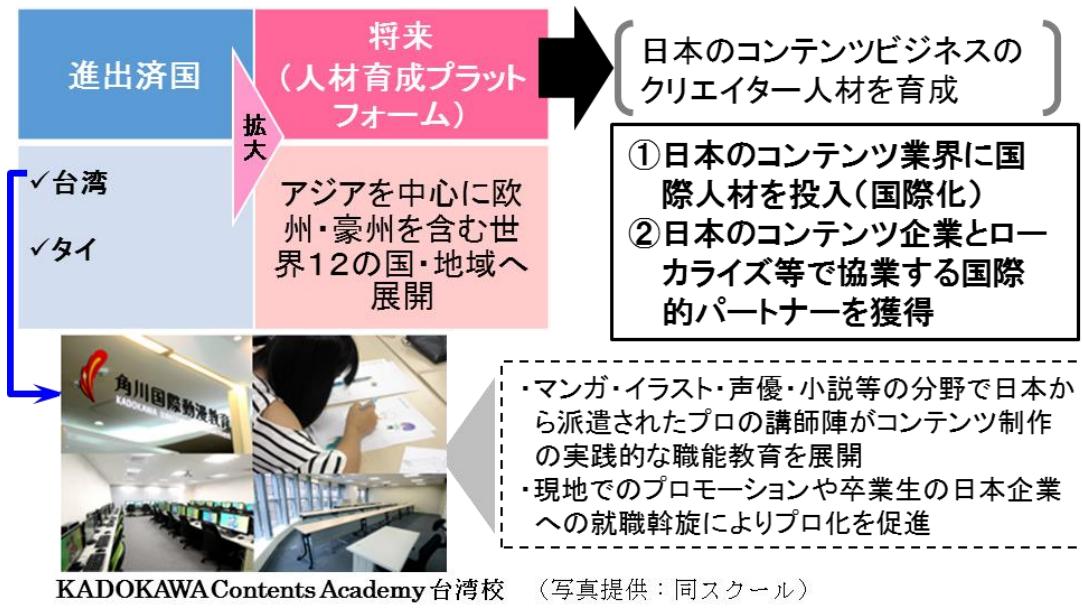
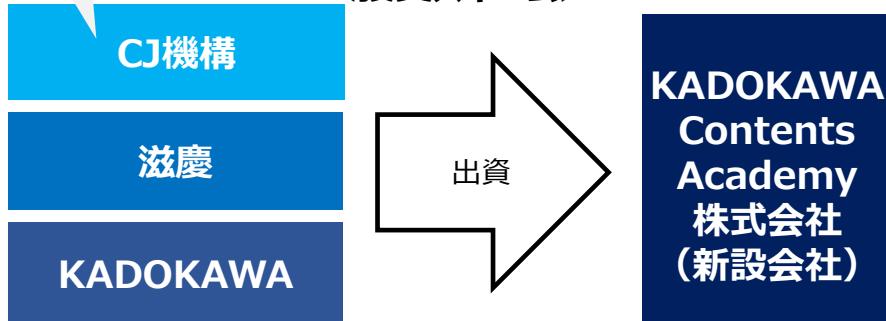
事業概要

- 日本のコンテンツ業界は海外展開が課題。多くの海外ファンは存在するものの、①海外市場に精通した人材の不足と、②日本のコンテンツを理解し現地の文化やニーズを踏まえて作品に繋げる現地クリエイターの不足、が相俟って海外展開が進んでいない。
- こうした課題に対応するため、日本コンテンツのクリエイターを育成するスクールを世界12の国・地域で展開し、マンガ・イラスト・声優・小説等の分野で日本コンテンツの海外へのビジネス展開を支える高度なクリエイター人材を育成する。
- 卒業生の日本企業への就職や、現地企業での日本コンテンツの共同製作等を通じて、日本のコンテンツが海外展開するための人材育成のプラットフォームとしての機能を担う。

支援概要

- 支援決定額：4.5億円
- 支援決定公表年月：2015年3月

<投資スキーム>



※:当初、CJ機構・KADOKAWA・紀伊国屋・パソナで出資し、新設会社を設立したが、紀伊国屋・パソナは2020年に保有株式をKADOKAWAへ売却

MC07 : Zeppホールネットワーク（アジア広域でのライブホール展開）

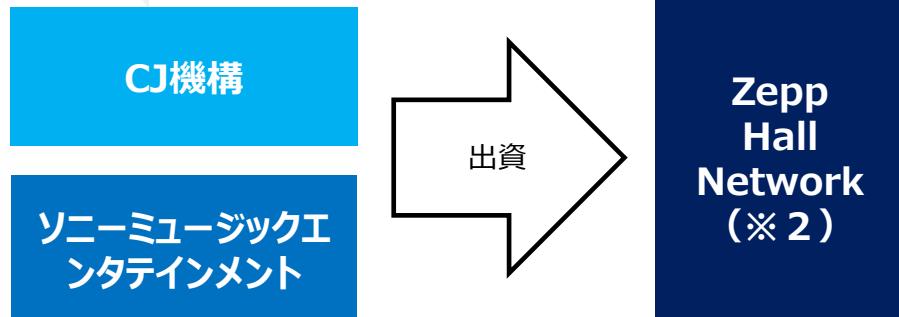
事業概要

- ライブホール「Zepp」を展開するZeppホールネットワークとともに、アーティストがライブ公演活動を通じて日本エンタテインメントの魅力をアジアに継続的に発信できる拠点を整備。
※アジア地域の主要都市では、数千人向けの中規模会場が不足するとともに現地で調達できる機材が質・量ともに不安定。開催費用がかさみ、収益事業としてライブ公演を継続するための課題が多い。
- 国内と仕様を統一した「Zepp」をアジア各都市に整備することにより、国内ツアーやの延長線上でアジア公演を低成本で実現できる「アジア広域ライブホールネットワーク」を構築。
※国内6都市8カ所（札幌、東京2カ所、横浜、名古屋、大阪2カ所、福岡）、アジア2つの国・地域（台湾、マレーシア）

支援概要

- 支援決定額：50億円
- 支援決定公表年月：2017年4月

＜投資スキーム＞



※ 1：金額は上限額。新規株式発行引き受けにより出資

※ 2：ソニーミュージックエンタテインメントの子会社で、「Zepp」の運営会社



狙いとする効果

- 日本音楽産業の海外市場開拓
(ライブエンタテインメント市場は、縮小するソフト市場を上回る規模に成長)
- 日本文化発信拠点としての活用
- インバウンド需要の喚起

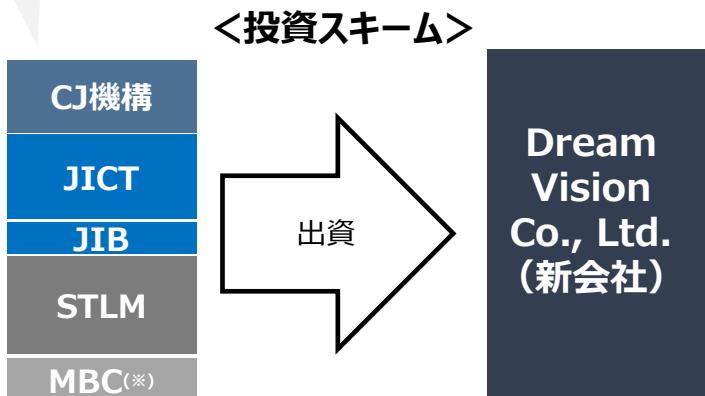
MC08 : Dream Vision Company (ミャンマー地上波放送)

事業概要

- ミャンマー大手メディア「Shwe Than Lwin Media (STLM)」、NHK関連会社「日本国際放送(JIB)」、総務省ファンド「海外通信・放送・郵便事業支援機構(JICT)」とともに、ミャンマーの放送事業の発展のため、地上波放送設備を整備。
- 当該放送を通じて、日本コンテンツや日本の番組フォーマットを利用した共同制作番組等を発信することで、現地日系企業の認知度向上への貢献を目指す事業。

支援概要

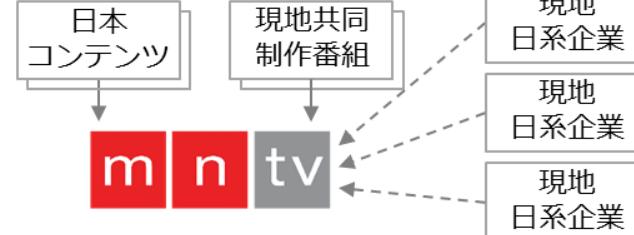
- 支援決定額：17.6億円
- 支援決定公表年月：2018年3月



※ 日系企業のミャンマー進出を支援する在ミャンマーのコンサルティング会社

地上波放送の影響力をを利用して 日本コンテンツの発信、日系企業の事業拡大を支援

同国を代表するチャンネルでの
日本コンテンツの発信



新会社が制作・
調達する番組への
広告出稿を通じた現地での
認知度向上

本件の狙い

- 日系企業による広告出稿や提供番組を通じて、現地消費者へ日本の商材・サービスの魅力を直接アピール
- 日本コンテンツ・番組フォーマットの販売
- ミャンマーからの訪日客の増加

MC09：クールジャパンパーク大阪（訪日外国人向けエンタテインメント発信）

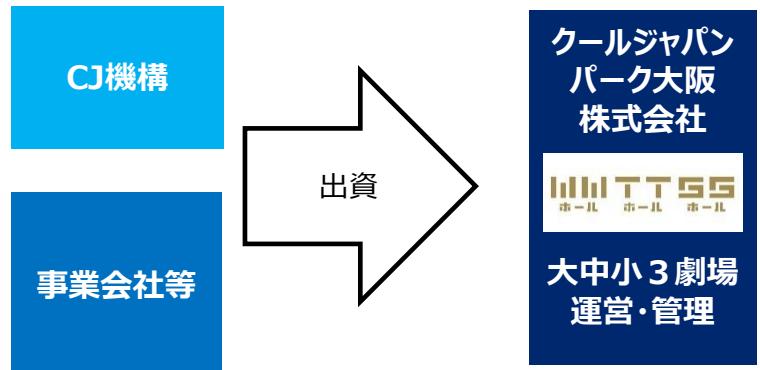
事業概要

- 吉本興業等民間13社とともに、年間を通じて多くの訪日客が訪問する大阪城公園内における大中小3劇場の運営・管理事業に出資。
※大阪城公園駅、森ノ宮駅双方から徒歩5分程度。大劇場（座席数1,138+車椅子6）、中劇場（座席数702+車椅子4）、小劇場（座席数300、オールスタンディング時600）収容
- ノンバーバルや多言語対応の演目を含めた日本のエンタテインメントを夜の時間帯もあわせて年間を通じて発信。限られた時間の中で予定を組まなければならない訪日客に日本のエンタテインメントを体験できる機会を提供。

支援概要

- 支援決定額：12億円
- 支援決定公表年月：2018年3月

＜投資スキーム＞



【WWホール】

- ・劇場の様々な場所にプロジェクション・マッピング投影可。サーカスや宙乗り演出にも対応。
- ・ショー、ミュージカル、コンサート、演劇、演芸などの上演が可能。

【TTホール】

- ・出演者の細かな表情や動きを観覧者に伝えることができる客席数。
- ・プロジェクション・マッピングにも対応でき、様々なジャンルのエンタテインメント上演可能。

【SSホール】

- ・舞台と客席を自由に設定可能。
- ・落語や古典芸能、実験的な演劇、展示会やスタンディング・ライブまで広範に対応する構造。

本件の狙い

- 訪日客に日本のエンタテインメントを体験できる機会を提供し、その魅力を広く海外に発信し、インバウンド需要拡大を図る
- 関西圏の芸術文化が発展し、更に魅力的な観光地に

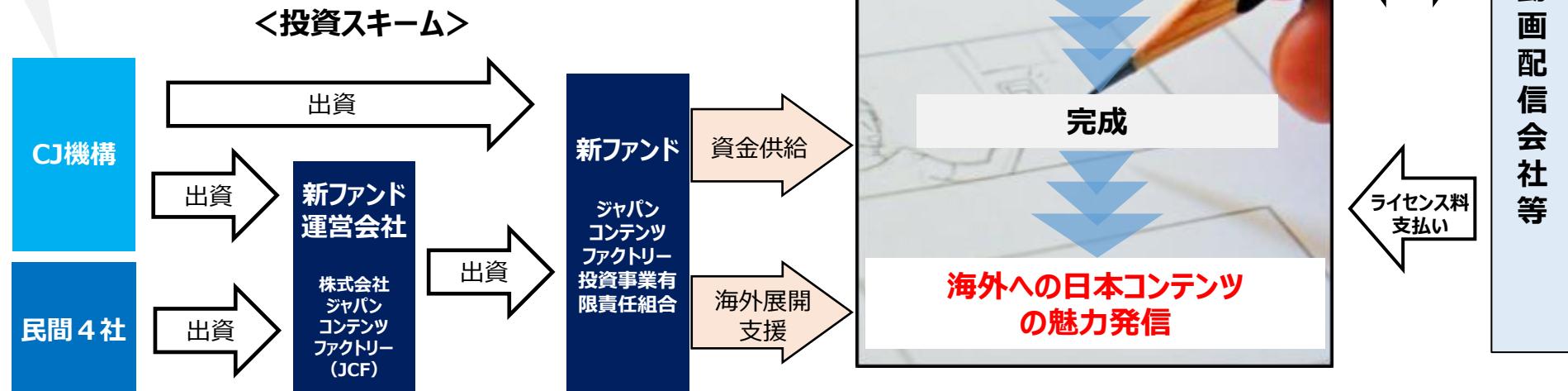
MC10：ジャパンコンテンツファクトリー（海外展開を目指す映像コンテンツ制作を支援するファンド）

事業概要

- YDクリエイション等民間4社とともに、海外展開を目指す日本の映像コンテンツ制作を支援するファンドを設立。動画配信会社等が完成後のライセンス料支払いを約束するプリセールス契約を締結した映像コンテンツを対象に、支払いまでに生じる資金を供給。
- 本ファンドを通じ、優れた企画・制作力を有する映像制作会社に対し資金調達のプラットフォームを提供し、国内コンテンツ産業の発展及び海外への日本コンテンツの魅力発信に貢献。

支援概要

- 支援決定額：51.5億円**
- 支援決定公表年月：2018年8月



MC11 : Tastemade (日本の食や地域の魅力を発信する動画配信メディア)

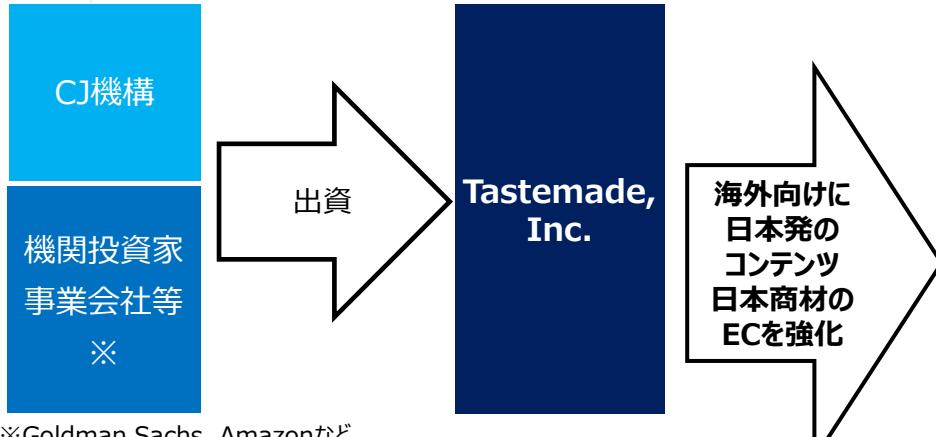
事業概要

- 欧米や南米を中心に、全世界のミレニアル世代から支持を受けるTastemade, Inc.に出資。SNSや動画配信プラットフォーム等を通じた料理レシピ動画や、旅に関するエンタテインメント性に富んだオリジナルの動画コンテンツを配信。
- 日本発の動画コンテンツの拡充、及び関連商品のEC取扱拡大等を支援し、全世界のミレニアル世代に向けて日本の魅力を効果的かつ外国人目線で発信。

支援概要

- 支援決定額：14億円
- 支援決定公表年月：2018年10月

<投資スキーム>



TASTEMADE



日本の食・観光資源・地域産品等の
魅力を伝えるオリジナル動画コンテンツ

欧米・南米を中心に全世界に配信



EC

月間視聴者数 推計 2.5 億人

月間動画再生回数 25 億回超

流行に敏感な全世界の「ミレニアル世代」に訴求

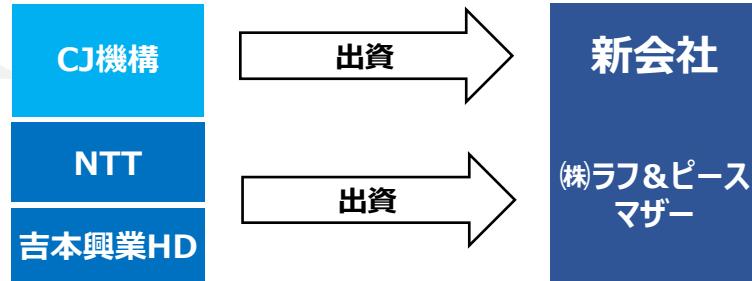
事業概要

- 「遊びと学び」をコンセプトとした日本発の教育コンテンツ（ムービー/アプリ/オンライン教室）の国内外への展開を目指した国産のプラットフォーム事業。子供達自身が好きなことを見つけ、自律的に学び、考える中で、主体性や想像力が育まれるという、新たな体験を発信・展開していくことで、次世代にわたる日本ファンの獲得を図り、更なる海外需要の開拓を目指す。

支援概要

- 支援決定額：100億円**（実出資額31億円）
- 支援決定公表月：2019年4月
- 売却年月：2023年8月

＜投資スキーム＞



※学びの要素として以下9分野を設定

＜コンテンツ例＞

よのなか

かがく

スポーツ

しぜん

デジタル

くらし

つくる

きよーよう

コミュニケーション

ムービー

■家でやってみよう！スゴ技☆科学実験

…家にあるものを使って、アルミニウムや熱の性質を学ぶ科学実験(小学校低学年向け)



アルミ鍋を使用することにより、冷凍肉の解凍が5分程度で終わることを実験し、熱伝導率について解説。

オンライン教室 ムービー

■プログラミングでデジタルえほんをつくろう！

…実際に手を動かしながら知的好奇心を喚起する体験型プログラミング学習(小学校低学年向け)



子ども向けプログラミングアプリを用い、自ら入力したコマンドに従って動く絵本を作成。プログラミングへの好奇心を喚起。

ムービー

■超ハイスピード日本史「織田信長」

…アニメーションで楽しく教養を身に着けられる日本史学習



「早く、楽しく、わかりやすく」をコンセプトに、織田信長の生涯を6分程度で概説。

MC13：ワンダープラネット（海外市場獲得に向けたアーリーアーム開発・運営事業）

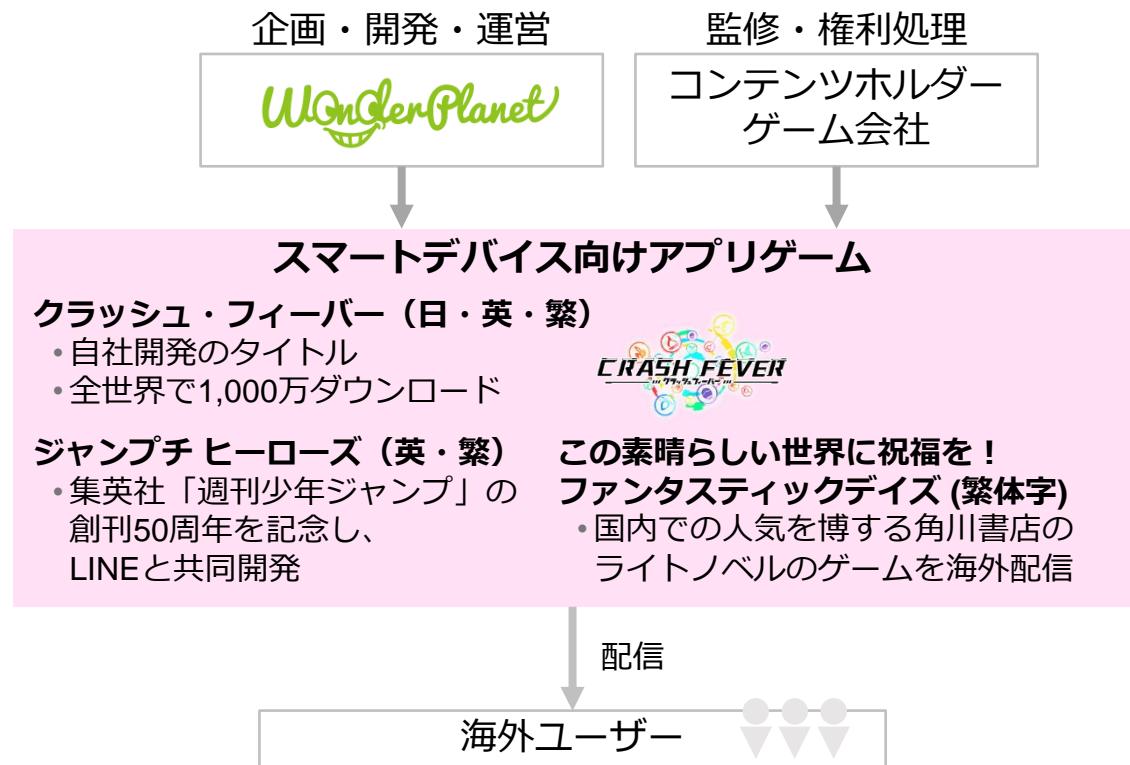
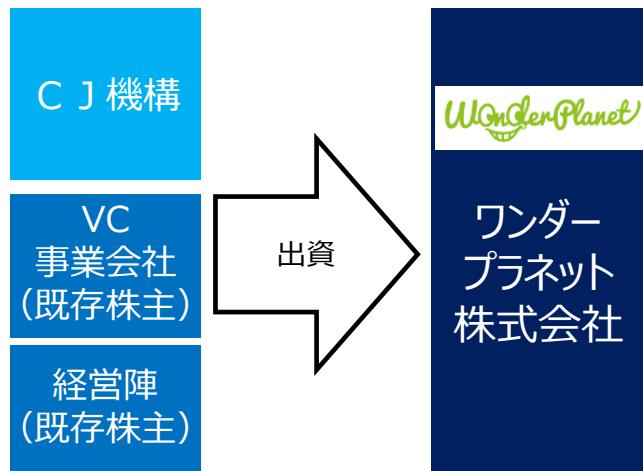
事業概要

- 海外事業に強みを持つ、スマホ向けアプリゲーム開発・運営会社に成長資金を出資。
- 国内コンテンツホルダーやゲーム会社と協業した海外事業展開を加速。アプリゲームを日本コンテンツの魅力を世界に伝える新たなプラットフォームとして、日本コンテンツの新たな海外需要開拓を支援。

支援概要

- 支援決定額：10億円
- 支援決定公表年月：2019年7月

＜投資スキーム＞



事業概要

- コアなファン層をも惹き付けるような日本のアニメ作品のライセンス事業展開を得意とする、北米の独立系アニメライセンス事業者に出資。日本アニメのファン層を醸成する各種取組を展開。
- 海外市場の重要度が高まる一方、単独での海外進出には一定のハードルが存在する中で、現地事情に精通したパートナーとしてアニメ版権元の安定的、継続的な北米事業展開に寄与。北米市場における日本アニメのプレゼンスの向上や裾野の拡大、関連商品の販売機会拡大等に貢献し、日本アニメ業界の中長期的な成長を支援。

支援概要

- **支援決定額：37億円** [33億円 + 追加4億円(融資枠)]
- 支援決定公表年月：2019年8月、2020年9月
- 売却年月：2022年1月

<投資スキーム>

最大 30 百万US\$で
株式を取得(※)

Sentai Holdings, LLC

経営陣

引き続き
部株式を保持

日本のコンテンツホルダー

海外ライセンス

sentai

日本アニメのファン層を醸成する各種取組を展開

- ①高品質なローカライゼーション
- ②ファンへのオリジナル特典企画
- ③ファンを楽しませるSNS発信
- ④ファンとクリエイターの接点となるイベント実施



DVD、Blu-ray、
グッズの企画・販売

自社/他社プラット
フォームでの動画配信

自社ECサイト/
大手量販店

日本アニメの北米での事業展開・市場開拓

MC15 : GoTo(旧Gojek) (マルチサービス・デジタルプラットフォーマーへの出資)

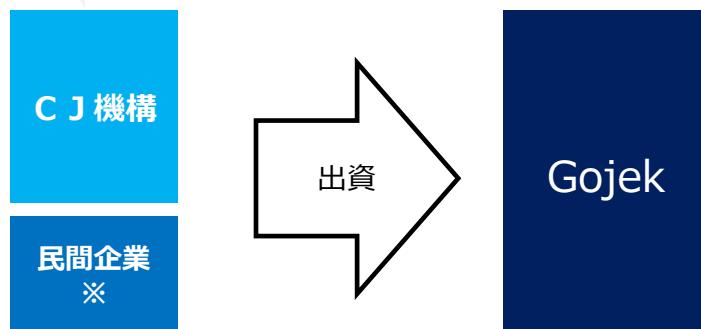
事業概要

- 配車・配送サービスから始まり、現在では電子決済、フードデリバリー、ロジスティクス、エンタテインメント、ライフスタイルなど20種類以上のサービスをスマホアプリを通じて提供する東南アジア最大級のデジタルプラットフォーム企業に出資。
- 日本の食やコンテンツの人気が高いインドネシアで、屋台村運営事業への日本食事業者の出店機会の拡大や関連イベントの開催を支援する他、コンテンツ配信サービス事業における日本関連コンテンツの展開を促進、インドネシアを始めとする東南アジアにおける日本の食やコンテンツの発信を強化。これにより新たな需要を喚起し、同産業の発展に貢献。

支援概要

- 支援決定額：55億円
- 支援決定公表月：2019年10月

<投資スキーム>



※Google、テンセント、三菱商事など

Gojekは20種類以上のサービスを提供する
マルチサービス・プラットフォーム



GoFood Festival

GoFood事業下の屋台村ネットワーク

日本食事業者の出店機会の拡大

日本関連コンテンツの展開促進

累計アプリダウンロード数1億5,500万回のGojekを通して
東南アジアの人々に日本の食・コンテンツを発信

日本食の魅力の浸透に貢献
日本関連コンテンツのさらなるプレゼンスの向上

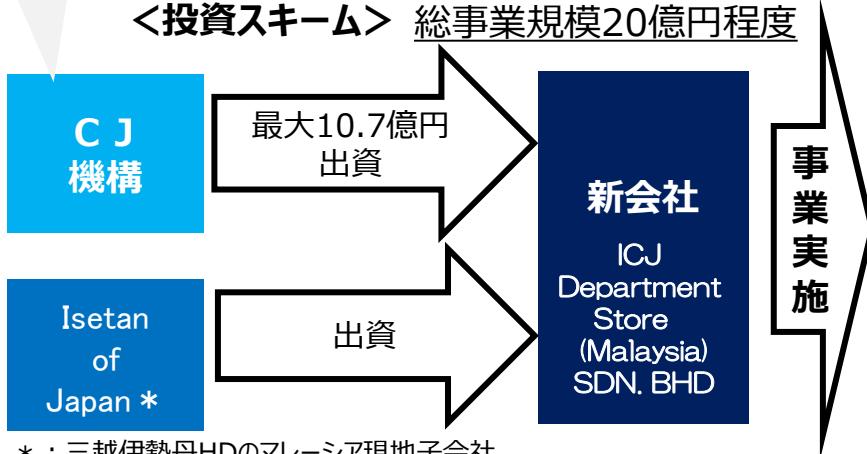
事業概要

- クアラルンプール最大の繁華街で、三越伊勢丹の既存拠点（約1万m²）をASEAN初の全館クールジャパン仕様に刷新し、日本の最先端のライフスタイルを発信することを目指した事業。2016年10月末オープン。
- 日本食などの発信に一定の評価を得たものの、価格帯や品揃えが現地ニーズに合致しなかったため売上にはつながらず、2019年1月にでEXIT済。
- 本件においては、日本の地域や中小企業の優れた商品の魅力発信や販路開拓という政策的意義を重視するあまり、地域の市場に精通した現地パートナーとの協業無く、日本企業がゼロから事業を立ち上げた結果、現地ニーズの取り込みが不十分であったという課題が顕在化。

支援概要

- 支援決定額：10.7億円
- 支援決定公表年月：2014年9月
- 売却年月：2018年6月

<投資スキーム> 総事業規模20億円程度



* : 三越伊勢丹HDのマレーシア現地子会社

ISETAN The Japan Store Kuala Lumpur

・6層のフロア構成・品揃えは、4つの日本の美意識「雅・粹・織・素」と日々の暮らし「食べる・暮らす・過ごす・楽しむ・学ぶ」を掛け合わせて編集。



©三越伊勢丹HD

ニンポー

LS02：寧波阪急（寧波デパートメントモール）

事業概要

- 富裕層の多い中国・寧波市において、日本の魅力を発信する大規模商業施設を整備※し、日本事業者の販路拡大や現地市場における日本ブランドの浸透を進めることを目指す。※日本テナント数は、全テナント数の約2割。
- 現地自治体との調整やコロナの影響により、過去3度に渡って開業延期。2021年4月開業。
- イベントスペース等を設け「体験」できるジャパン・エンターテインメント型のコンセプトで、年間通じ日本各地をテーマにした物産展・文化行事等のイベントを実施し、地域企業の海外展開の足がかりにする。

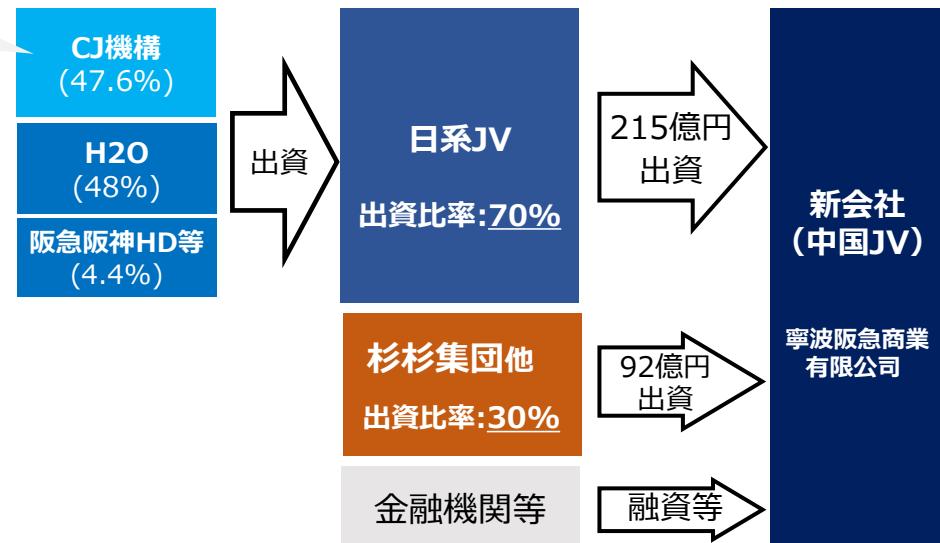
支援概要

- 支援決定額：**110億円**
- 支援決定公表年月：2014年9月

＜寧波阪急の概観＞



＜投資スキーム＞

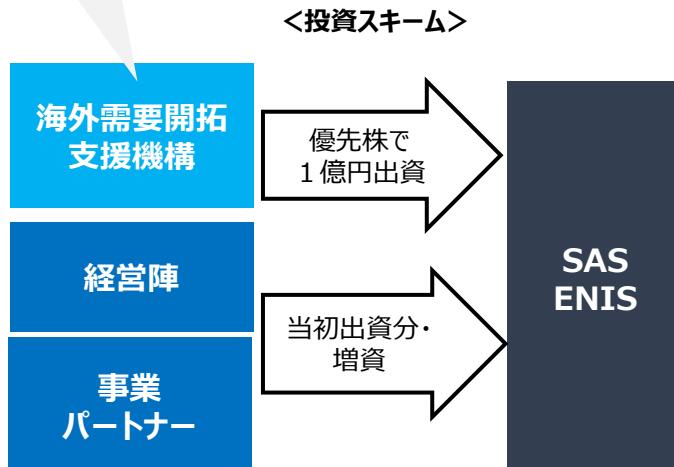


事業概要

- 世界の情報発信地パリの中心部に、地域の伝統工芸品等のクールジャパン商材を、欧州展開するためのビジネス拠点（ショーケース）を整備する。
- 規模の小さい地域産品事業者は、展示会に出展し海外展開を狙うも、独力では、その後必要となる「マーケティング（商品情報発信・改良）」「販路開拓（含営業交渉）」「輸出入実務」等は困難。
- 本事業は、こうした課題を克服するため、地域事業者に継続的なビジネス支援を提供する。

支援概要

- **支援決定額：1億円**
- 支援決定公表年月：2015年11月
- 売却年月：2021年2月



地域産品事業者の欧州展開の足がかりとなるプラットフォームの構築

【対象国：欧州（パリ、ロンドン）】

- ①パリー等地の自社ショーケース（2拠点）で情報発信・販売



- ②欧州の有名ショップ・レストラン等への販路開拓

- ③輸出入実務（通関手続等）の支援



【波及効果】

- ①中小企業・地域企業等による地域産品の欧州展開・拡大



- ②日本の多様な文化や地域ブランドディングを推進し、「地方創生」に貢献（インバウンドの展開）

LS04 : 45R-J (日本発ファッショングランドの海外展開)

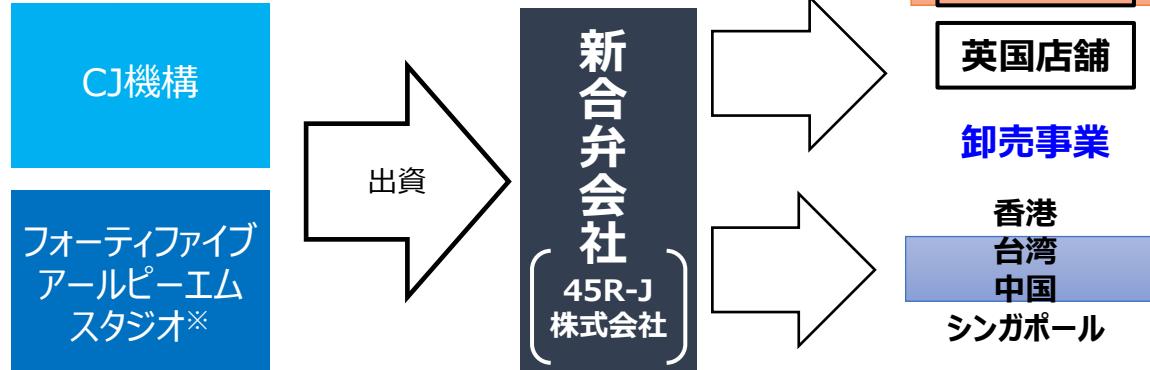
事業概要

- ファッショングランド「45R」を展開するフォーティファイブアールピーエムスタジオとともに、ファッションの中心地欧米を始めとする海外市場における事業拡大に取り組む。
 - 日本ならではの高品質なテキスタイルやこだわりのものづくりで「和」の魅力を世界に発信する先駆けとなるモデル作りを支援。
 - 本事業の拡大を通じ、「45R」に素材や縫製・加工サービス等を提供する地域中小事業者等の海外展開の足がかりとなる機会を提供し、地域の繊維産業の活性化に寄与。

支援概要

- 支援決定額：8.2億円
- 支援決定公表年月：2017年3月

<投資スキーム>



※ 1978年会社設立。日本の素材や技術を前面に打ち出した
ファッショングランド「45R」を展開。2000年に海外初出店(NY店)



SOHO店（ニューヨーク | アメリカ）

Paris Marais店（パリ | フランス）

LS05/13 : Spiber (日本発次世代繊維素材を用いたアパレル事業)

事業概要

- クモの糸の遺伝子情報に基づき合成した人工タンパク質の新素材“Brewed Protein”は、植物由来の原料を微生物に与え、発酵させることで製造。（ものづくりのバイオ転換）
- “Brewed Protein”は、化石資源を原料とせず、生分解性で環境負荷が低く、サステナビリティかつ機能性のある素材として、アパレル産業をはじめとするSDGsの取組に貢献。
- 2021年9月には、米国での量産化に向けた資金提供等のため、米投資ファンドのカーライル・グループ等とともに追加支援を実施。

支援概要

- 支援決定額：140億円 [初回30億円+追加110億円]
- 支援決定公表年月：2018年11月, 2021年9月

ファッション・アパレル分野/自動車分野等
で国内外の新たな需要を開拓

<投資スキーム>



Brewed Proteinの製造・加工

[生産・加工・研究開発]

- 鶴岡プラント（山形県）

[大量生産・研究開発]

- タイプラント

[大量生産]

- 米国プラント

商品展開

LS06 : Clozette (インフルエンサーを活用したコンテンツ・マーケティング事業)

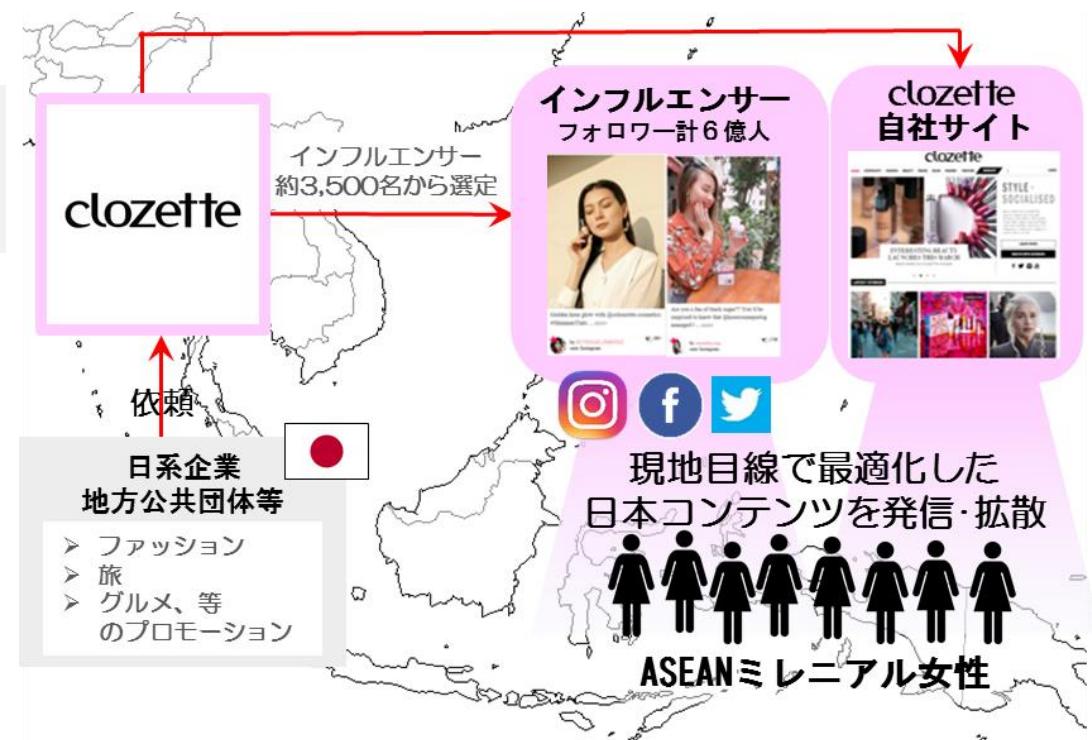
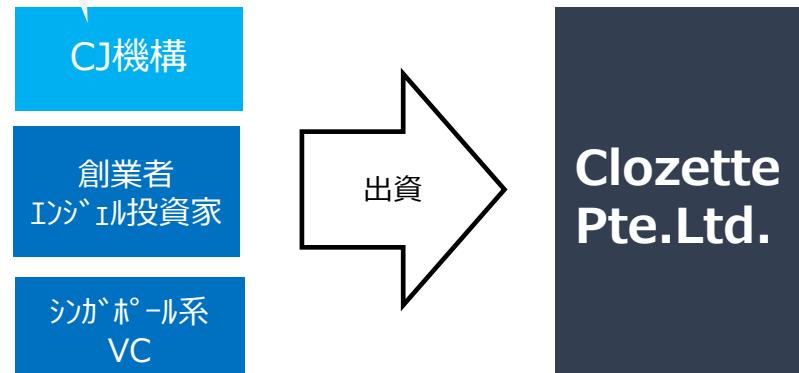
事業概要

- シンガポール、インドネシアを中心としたASEANの20～30代のミレニアル女性に対し、美容やファッショ、旅、グルメなどの分野で、法人クライアントのニーズに応じたコンテンツを発信し新世代マーケティングを実施するClozette社への支援。
- プロモーション企画ごとに最適なインフルエンサーを活用し、商品の背景にあるストーリーを核に最適なコンテンツを作成し、日本発コンテンツを現地目線で継続的に発信することで、次世代日本ファンの獲得と定着を目指す。

支援概要

- 支援決定額：11億円
- 支援決定公表年月：2019年4月

＜投資スキーム＞



LS07：シタテル（衣類生産プラットフォーム事業）

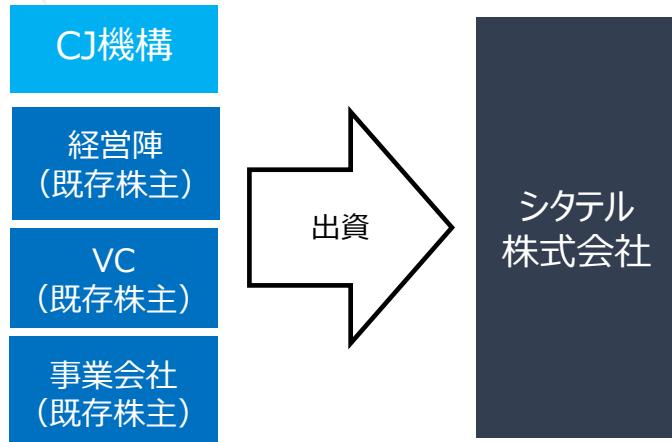
事業概要

- 国内のアパレルブランドやデザイナーと、優れた技術を持つ日本各地の縫製工場や生地メーカーをつなぐ衣服生産プラットフォーム事業に、成長資金を出資。
- 大小多品種のスピーディな衣服生産を可能にし、海外競争力向上につなげるとともに、生産現場の技術革新や安定稼働を支援し、世界に誇る日本の生産者の維持・発展に貢献。

支援概要

- 支援決定額：10億円
- 支援決定公表年月：2019年7月

<投資スキーム>



LS08/09 : M.M. LaFleur (日本のテキスタイルを活かしたNY発ファッショングランド)

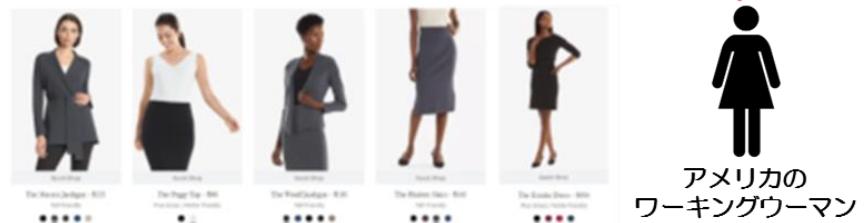
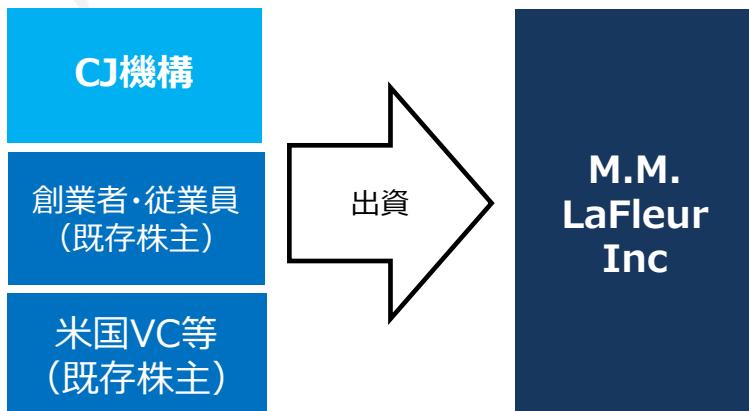
事業概要

- 日本のテキスタイルを活かしたワーキングウーマン向けファッショングランドを展開するNYのベンチャー企業に事業拡大のための成長資金を出資。日本人デザイナーによるシンプルなデザインで、日本製のテキスタイルを多く採用した高品質、高機能な商品を展開。
- 日本の技術・テキスタイルから生み出されるファッショングの魅力を米国女性に発信。日本各地の生地・素材メーカーとの取引拡大を支援し、国内の繊維産業発展に貢献。

支援概要

- **支援決定額：25億円**
- 支援決定公表年月：2019年10月、2020年9月

<投資スキーム>



LS10 : Stellarworks (日本の素材・技術など活用した家具・ライフスタイル商品ブランド)

事業概要

- 世界トップクラスのデザイナーを起用し、デザイン性の高い家具・ライフスタイル商品の販売・製造を行うStellarworks社への支援。
- 上海の自社工場にて、日本人技術者が高度に品質管理した高い製造技術力を強みとしており、ラグジュアリーホテルなど、世界中のハイエンドセグメントの顧客と強固なネットワークを有している。
- Stellarworksによる日本人デザイナーおよび日本の素材・伝統工芸品・ライフスタイル製品メーカーとのコラボレーションをさらに強化。Stellarworks のブランド力とグローバル販路を活用し、日本の素材・商材が世界に向けて継続的に発信されるプラットフォームを創出。

支援概要

- 支援決定額：40億円
- 支援決定公表年月：2020年9月

＜投資スキーム＞



Stellar Worksの特徴

- ① 世界トップクラスの建築家、インテリアデザイナー、プロダクトデザイナーを起用した高いデザイン性
- ② 日本人技術者が高度に品質管理した自社工場
フランスの高級家具メーカー「Laval」社と共同で、日本の品質管理力、フランスの技術力、中国の生産力をハイブリッドした自社工場を上海に設営
- ③ 自社の家具に日本の素材を積極的に使用し、伝統工芸品ともコラボレーション。今後、家具に加えてライフスタイル商品の発信を強化。

▼ 京都西陣織の老舗「細尾」とコラボレーションしたコレクション



LS11：IMCF（デジタルを活用したデザイナーズブランド育成プラットフォーム）

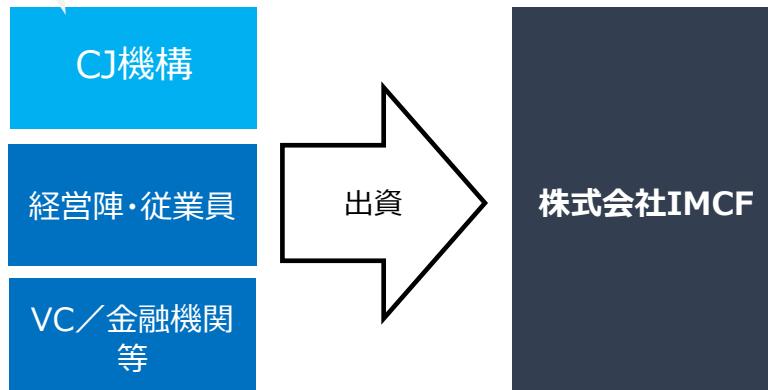
事業概要

- 新鋭デザイナーを発掘し、経営管理、プロモーション、EC構築等、デザイン以外の全業務の支援を行うIMCFへの支援。D2C中心の事業モデルで12ブランドを国内外に展開中。
- ECやSNSマーケティングなどのデジタル技術を通じ、顧客に対して直接ブランドの世界観やストーリーを伝えることで、ブランド価値を訴求できることが強み。
- IMCFに参画するブランドの経営の効率化を図ることで、日本の優秀なデザイナーがクリエーションに集中できる環境整備を支援。ハイファッショングループの日本のデザイナーズブランドの競争力を高め、世界でのプレゼンス向上に貢献。

支援概要

- 支援決定額：13億円
- 支援決定公表年月：2021年4月

＜投資スキーム＞



IMCFが展開・事業推進しているブランド例

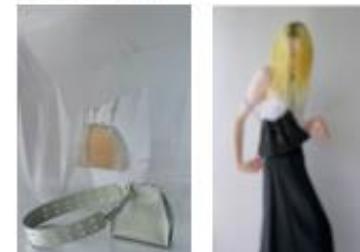
PERVERZE (<https://perverze.jp/>)
* ファッションブランド



LEINWANDE (<https://leinwande.com/>)
* ファッションブランド



BIGOTRE (<https://bigotre.com/all/>)
* バッグブランド



Fauvirame (<https://fauvirame.com/>)
* アクセサリーブランド



LS12 : WHILL (日本発「デザイン×テクノロジー」を活かした近距離モビリティ)

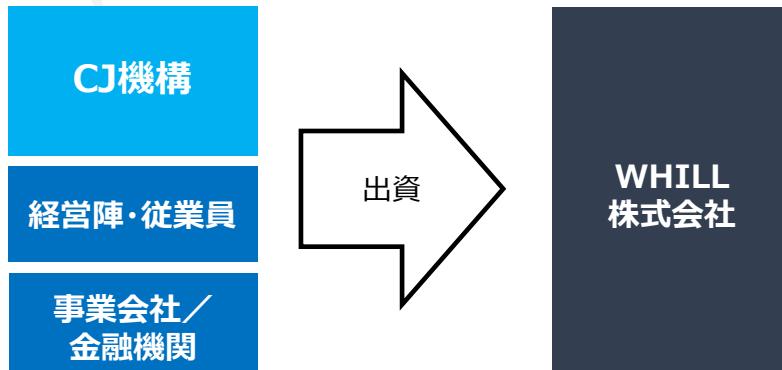
事業概要

- 日本的なデザインと最新技術力を活かしたパーソナルモビリティ（電動車いす）の製作・販売等を行うWHILL社への支援。
- 本件支援を通じ、機能美・ミニマリズムといった国産デザインの特徴と日本の技術力を融合した製品が海外で多く利用されることにより、高品質と定評のある日本製品のデザイン力発信を支援。
- また、本件をモデルケースにデザインとテクノロジーの力で世界へ挑戦する日本企業が後続するとともに、日本各地のものづくり工場の世界への技術力発信につながることを期待。

支援概要

- 支援決定額：15億円
- 支援決定公表年月：2021年5月

＜投資スキーム＞



「WHILL」の特徴と製品例

- 従来の車椅子とは一線を画すデザイン性
- 最先端技術を結集したオムニホイール（全方位タイヤ）により、段差・悪路を乗り越える走破性と小回りの良さを両立

WHILL Model C2

購入：473,000円（非課税）/ レンタル：月額14,800円（非課税）



LS14：バルクオム（海外展開の拡大を目指す日本製の男性用スキンケア商品ブランド）

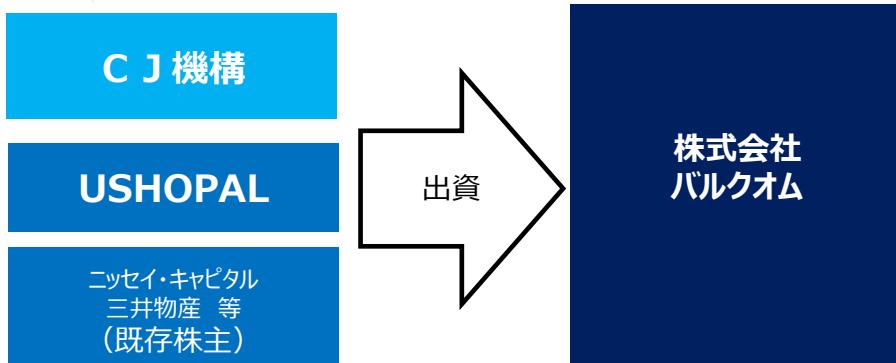
事業概要

- 日本製の男性用スキンケア商品ブランド「BULK HOMME」を国内・海外で販売するバルクオム社への支援。
- 本件支援を通じ、日本製の高品質な男性用スキンケア商品が海外で広く利用される成功事例を創出することにより、海外の男性用スキンケア市場における日本ブランドの魅力の発信及びその確立を支援。
- また、本件をモデルケースに各国の男性用スキンケア市場の拡大を図ることで、他の日本製男性用スキンケアブランドによる海外進出時の参入障壁の低減につながることを期待。

支援概要

- 支援決定額：5億円
- 支援決定公表月：2021年11月

＜投資スキーム＞



バルクオム社の特徴

- ① 男性特化ブランドとして、肌本来の美しさに働きかける成分に着目した日本製の高品質な中身に加えて、「ベーシック」をブランドコンセプトに、シンプルながらも統一感があるモノトーン容器の高いデザイン性



▲ 新しさを追い求めるのではなく、安全性と安定性を実現した上で、パリク（中身）で勝負することを体現したパッケージデザイン



▲ サステナビリティへの取組を強化すべく、プラスチックケースから環境を配慮した紙素材のパッケージへ移行

- ② 既に海外10カ国以上へ事業展開し国際的な評価を獲得

化粧品業界における世界3大アワードのひとつとされる欧州 Cosmoprof Awards 2019のHair Product部門で「THE SHAMPOO」（シャンプー製品）が日本のメンズブランドとしてグランプリを初受賞



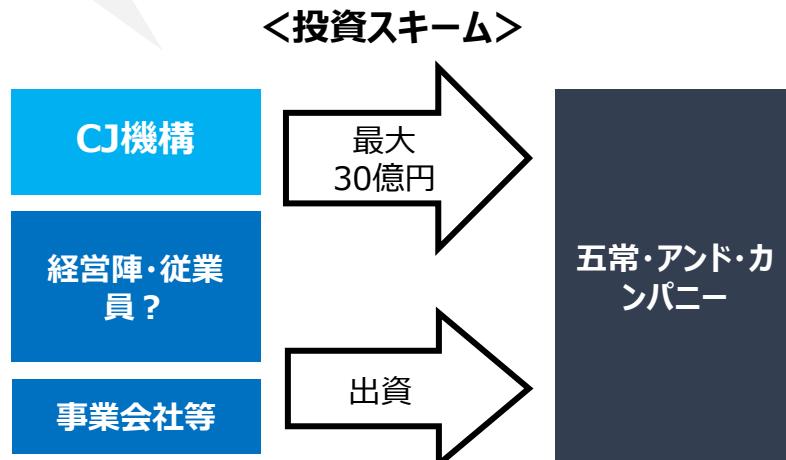
LS15：五常・アンド・カンパニー（「五常講」の仕組みを応用した金融サービス（マイクロファイナンス））

事業概要

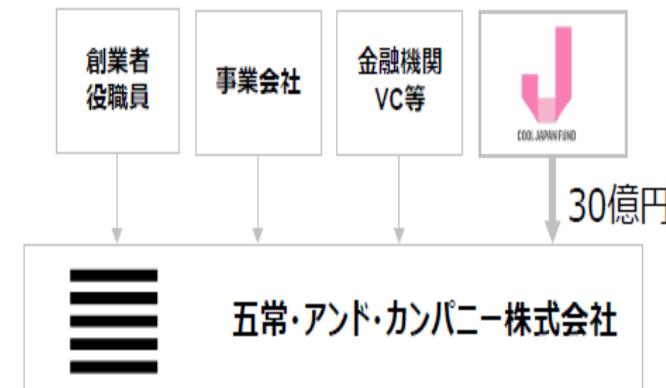
- 地域の生活文化に根差してきた信用組合・信用金庫等の礎である「五常講」の仕組みを応用した金融サービス（マイクロファイナンス）を、グループ会社である海外現地法人を介して、インドやカンボジア等の新興国・途上国に海外展開する事業者。
- インパクト投資を行うプレーヤーとして日本企業（五常）に対する現地金融機関等からの認知度の向上や、五常の金融サービスと組み合わせた、現地に展開する日系企業が持つサービス（農業機械のリース、日本製の低価格な中古品（ミシンやバイク等）の販売など）の売り込み等を通じて、日本企業の海外市場開拓を支援。

支援概要

- 支援決定額：30億円
- 支援決定公表月：2023年2月



プロジェクト・スキーム



(海外需要開拓支援機構の出資意義)
海外現地における日本の認知度・信頼度向上に貢献

LS16 : Buyandship (ローカルECの海外展開を促進させるグローバルプラットフォーム)

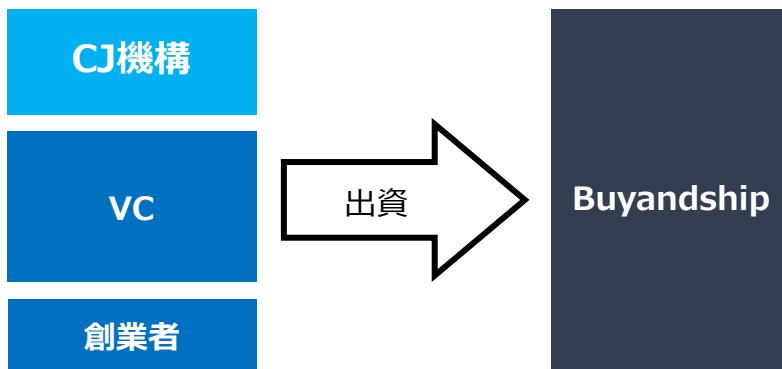
事業概要

- 日本・台湾・香港・フィリピン・マレーシアなど計12か国・地域において、各国の消費者が各のローカルECサイトで購入した商品について、クロスボーダーでの転送サービス等を提供する香港の物流プラットフォーム事業者。
- 同社の2022年の配送件数のうち約40%は日本からの輸出が占め、多国展開により各国にユーザーを抱え、更にはリピーターや新規需要を創出するユーザーコミュニティを有することから、高いリピート率を誇る。
- 本件出資により、海外への配送に対応していない日本のローカルEC商品の海外消費者による購入を促進し、日本の商品の海外ユーザーへの認知度向上と販売機会拡大に貢献。

支援概要

- 支援決定額：15億円
- 支援決定公表月：2023年9月

<投資スキーム>



LS17：ファッション分野の海外需要開拓を促進する事業

事業概要

- ファッション分野において海外需要を開拓する事業に対し、メザニンローンの提供を通じた支援を実施。
- 本支援の対象事業は、既にアジア圏を中心に海外現地における事業展開を進め、日本のブランドとしての認知を得ている。
- また、多くの日本発の中小規模のブランドとのコラボ商品を開発・海外で販売した実績を有しており、当機構がメザニンローンを引き受けことで、より安定した事業基盤を確立するとともに、日本発の中小規模ブランドと連携した海外需要開拓の取組が更に加速していくことを期待。

支援概要

- 支援決定額：52.4億円
- 支援決定公表月：2023年10月

<投資スキーム>



【ビジネス展開のイメージ】

今後もアジア圏を中心に海外現地における事業を展開。



FS01/13 : CLK Cold Storage (日本食材コールドチェーン)

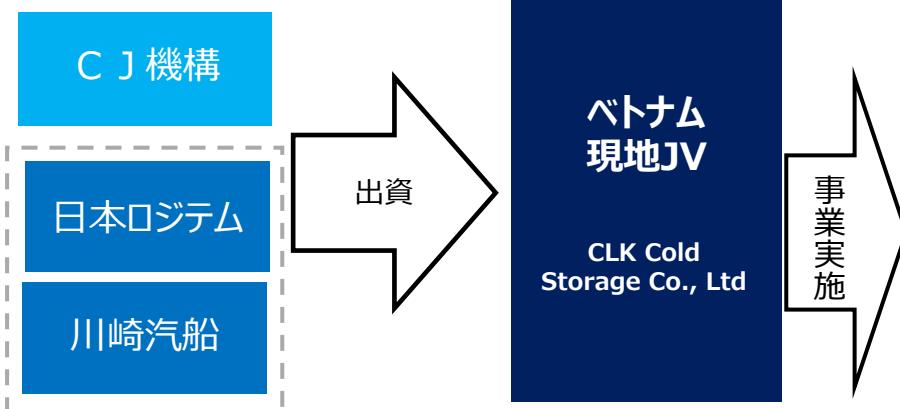
事業概要

- ベトナムにおいて、冷凍・冷蔵・常温の温度管理を実現する物流施設を運営し、高品質・大量物流サービスを提供する事業への支援。
- 日本からベトナムへの精肉・生鮮食品・日本酒等の輸送を円滑化し、日本食の普及を目指すとともに、海外展開を狙う日系小売企業の物流基盤として機能し、他産業の競争力向上に貢献する。
- 日本の食産業の海外展開を促進する、政府の「グローバル・フードバリューチェーン戦略」の一環として、ベトナム市場においてコールドチェーン（CC）を整備する。

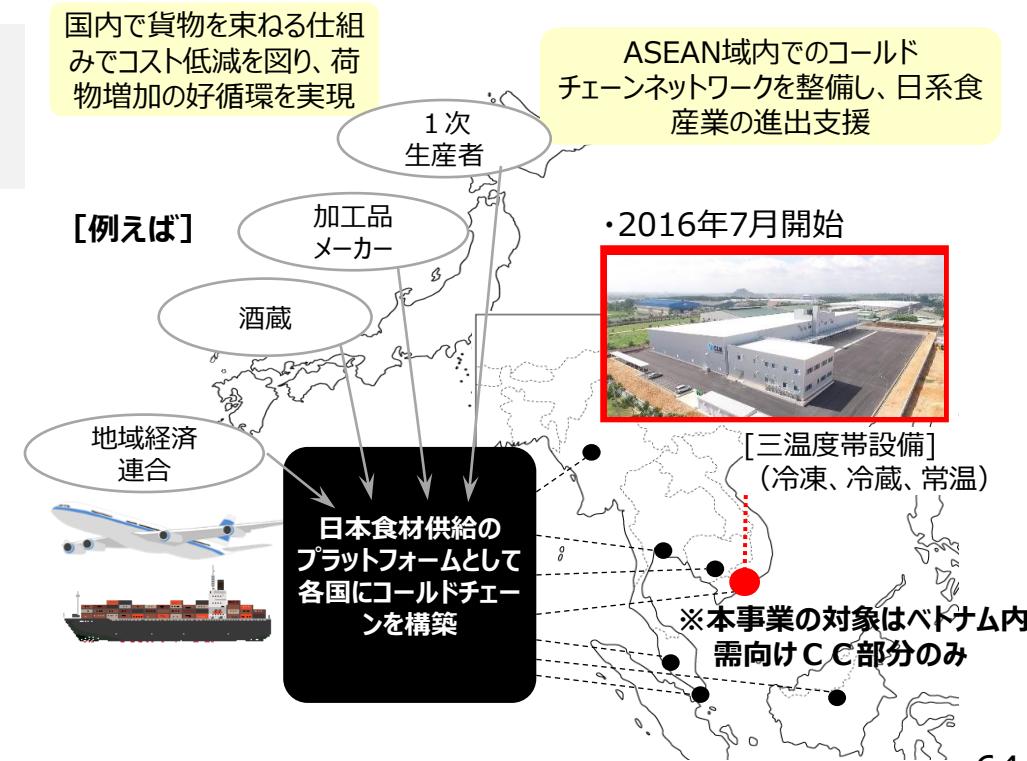
支援概要

- 支援決定額：11.1億円 [初回9.3億円+追加1.8億円]
- 支援決定公表月：2014年9月、2022年1月

<投資スキーム>



～「グローバル・フードバリューチェーン戦略」～



事業概要

- 東南アジアで1人あたりGDPが最も高く、周辺国を含めて富裕層が集まるシンガポールの中心部の一等区画において、外食ベンチャーを中心とした様々な種類の日本食レストランを集積し、集客力を高めて展開。
- 外食ベンチャーによる単独の海外進出では、一等地の確保は困難。このため機構の投資を通じ、海外展開が初の企業も含め、複数の外食ベンチャーが事業を行うプラットフォームを現地に整備。日本の外食ベンチャーが出店し、日本企業から仕入れた日本食材を利用する。
- 「Japan Food Town」としてバラエティに富んだ日本食事業を展開し、成功させることで、地域発の外食ベンチャー等の海外展開モデルの構築を目指す。

支援概要

- 支援決定額：7.5億円
- 支援決定公表年月：2014年12月
- 売却年月：2019年1月



シンガポールの
オーチャード地区

国内の地域外食ベンチャー15店が出店（2016年7月オープン）

JAPAN
FOOD
TOWN



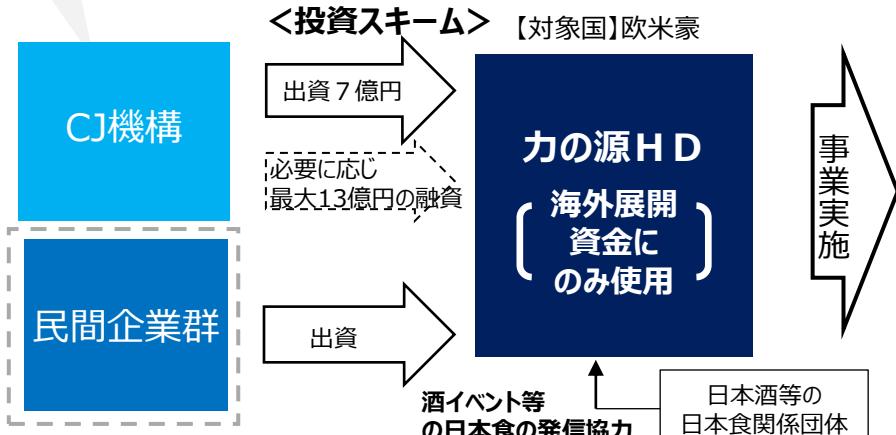
*1 一般社団法人日本外食ベンチャー海外展開推進協会（「JAOF」）のこと。日本食材を利用した海外展開を企図する企業で構成される、日本の食文化を世界に広げるための一般社団法人。

事業概要

- 欧州・北米等では、日本食レストランの多くが非日本人経営であり、営業権等の商習慣や原料調達等でのリスク等により、日本人経営の外食企業の本格的展開に遅れ。このため、欧米での日本酒等の普及及び調達困難な日系食材の提供による日系外食産業による海外展開の基盤整備を行う。
- 具体的には、力の源HDの外食店（一風堂）の主要都市における出店を促し、①日本酒の海外展開に取り組む団体等と協力し、日本酒・焼酎等の販売を行うほか、②現地の法規制等により日本からの調達が難しい食材の製造や日系レストラン等への販売事業等を行い、日本酒等の食品や日系外食産業の海外展開のプラットフォームの機能を担う。

支援概要

- 支援決定額：出資7億円、融資13億円（実出资額7億円）
- 支援決定公表年月：2014年12月
- 売却年月：2019年11月（回収額：26億円）



①欧米豪への外食店舗展開を通じた日本食ダイニングの発信

LA, パリ, シドニー等**主要都市**に一風堂を展開。**ラーメンダイニングの高い発進力**を活用しつつ、日本酒等の関係団体との連携を模索し、数多くの銘柄の**日本酒や焼酎等の販売**等を狙う。



酒造メーカー等

②各地域工場（セントラルキッチン）からの食材供給

豚骨スープなど、法規制等により日本からの**調達困難な食材を製造**し、**日系外食等企業に供給**

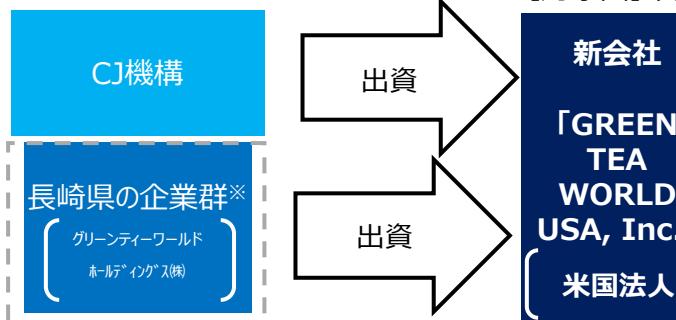
事業概要

- 米国で約30年間の日本茶ビジネスの実績があるMAEDA-EN USAの親会社（株）マエタクと長崎県の企業が中心となり地域コンソーシアムを組成。
- 米国で「日本茶カフェ」を展開し、長崎県の波佐見焼等の茶器の活用やサイドメニューとしてのお菓子の展開、更には地域产品のお皿や雑貨を提供するなど、長崎県をはじめとする地域名品の販売プラットフォームを構築。
- 健康志向からくるを中心とする米国のお茶ブームを活用して日本茶を発信するとともに、地域产品を販売して「日本のライフスタイル」を提案する地方創生モデルを構築する。

支援概要

- 支援決定額：2.6億円**
- 支援決定公表年月：2015年4月
- 売却年月：2019年9月

＜投資スキーム＞



①日本茶カフェの展開

消費市場が1兆円に達する米国のお茶ブームを活用し、健康志向で消費量が急増（年間5%増）する緑茶市場に日本茶を発信。



GREEN TEA WORLD USA, Inc.



- 煎茶
- ほうじ茶
- 抹茶エスプレッソ
- キャラメルほうじラテ
- スパークリンググリーンティー

等

▲GREEN TEA WORLD USA, Inc. のロゴと商品イメージ（ロゴ・写真提供：同社）

②長崎県等の地域产品を日本茶カフェの店舗で展開



店舗で提供する
お菓子の一例
「カステラ巻」
(写真提供：
文明堂総本店)



地方創生モデル（「地域発世界に」）



店舗で使用する波佐見焼のイメージ
(写真提供：
白山陶器株式会社)

FS05 : Gulf Japan Food Fund (日本食・農産品の海外展開インフラ整備)

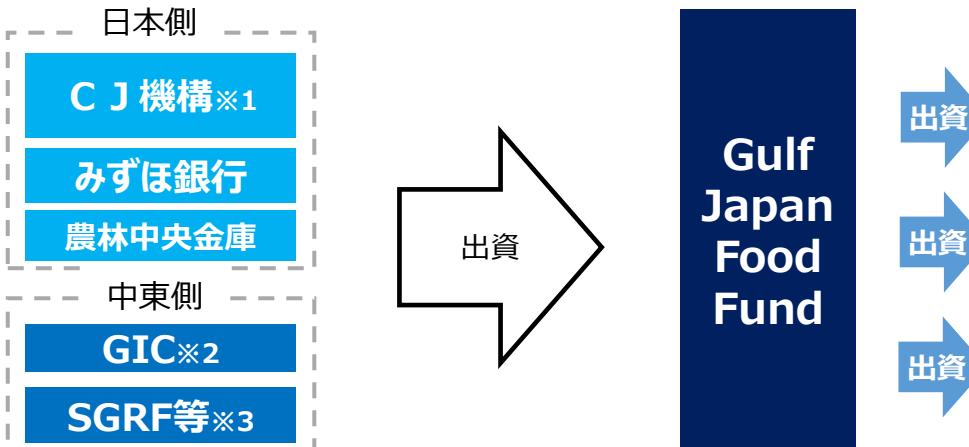
事業概要

- 中東地域への日本の食・農輸出及び普及促進を目的とするファンドへの出資。
- 当該ファンドを通じて、日系企業の運営ノウハウ、先端テクノロジーを利用した食料インフラ整備を行う事業者に出資を行うことで、日本の食料品・農産品の輸出及び普及を拡大するとともに、日本の外食産業や小売業などの進出につなげていく。

支援概要

- 支援決定額：約44億円
- 支援決定公表年月：2016年3月

<投資スキーム>



【対象国：中東及び日本】

	事業例	GCCのニーズ
1次産業	<u>養鶏・鶏卵・乳肉牛</u>	拡大する需要と輸入代替
	水産養殖・陸上養殖	魚種の多様化ニーズと需要拡大
	<u>植物工場・水耕栽培</u>	生鮮野菜需要と栽培効率化ニーズ
2次産業	<u>製粉・搾油</u>	輸入穀物の加工ニーズ
	<u>加工食品</u>	食需要多様化と乳幼児向け需要
	配合飼料	域内畜産・水産向け需要
	ハラル食肉加工	日本・第三国からの輸入への対応
3次産業	<u>穀物輸入・サイロ</u>	港湾開発と食のハブ構想
	<u>冷蔵倉庫・コールドチェーン</u>	食品ロス削減と小売需要の増加
	レストラン・小売	日本食・日本式サービスの需要
	海水淡水化・水処理	農と食向け水需要の増加

※1 当初支援決定時の上限額は40百万USD。2021年3月、残りの投資期間と進捗状況を踏まえ、30.8百万USDに変更

※2 Gulf Investment Corporation：湾岸協力会議（GCC）の構成国の政府が出資するファンド

※3 State General Reserve Fund：オマーン政府傘下のファンド ※みずほ銀行、農林中金、F M等がGP出資

FS06 : Global Next ATOM PTE.LTD. (日系外食向け食材加工)

事業概要

- 外食事業者の海外展開を支援するため、食材の供給・加工を担う工場（台湾・中国）を整備し、安全・安心な高品質の食材調達・食品加工のプラットフォームを構築を目指す事業への支援。

※外食の海外展開では、現地での安全安心な食材調達への不安、加工外注時の自社レシピの流出リスク等への不安は大きい。

※アトム(株)は、日本・台湾・米国・タイに工場を保有。食材調達から最終調理直前までの加工を一貫して実施。海外現地における日系外食企業の高品質な食材供給のニーズに対応。

支援概要

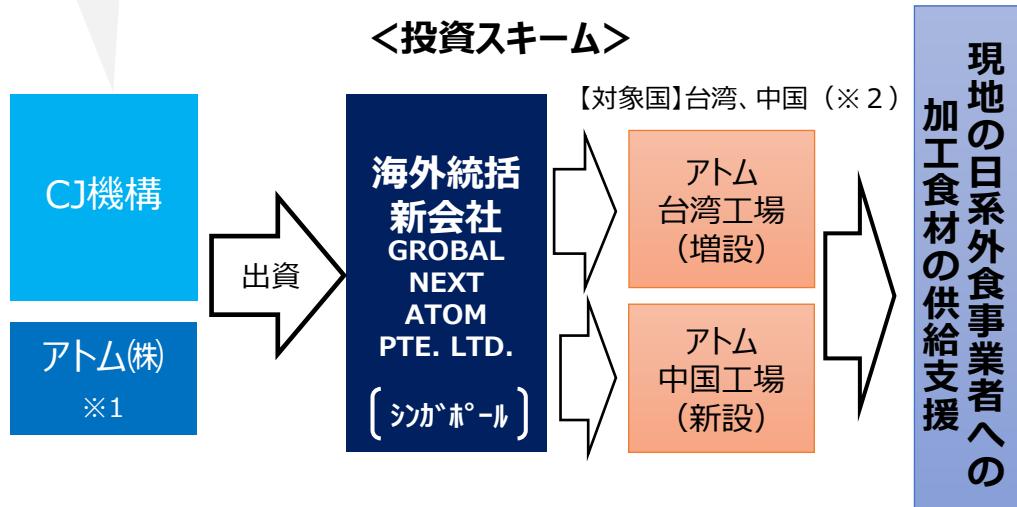
- 支援決定額：3億円

- 支援決定公表年月：2016年9月

- 現台湾の食材工場は、既存顧客への供給対応で限界。
- 台湾(増設)と中国(新設)に食材工場を整備する。
- 食材供給先は今後5年間で200店舗を目指す。



<投資スキーム>



狙いとする効果

- ①食材加工を外注できるため、外食事業者は、自社店舗におけるキッチンを小さくし、客席を広くし、事業効率の向上が可能。
- ②高品質の食材供給を継続的に受けられることで、料理の質を向上し、レシピ流出のリスクも回避できる。

※1 アトム(株)は、1社で食材仕入れから最終調理加工まで担える稀有な食材卸売企業。売上は約70億円/年。

※2 本事業の経過を踏まえ、第二段階として他地域への展開も検討。

事業概要

■ 国内各地の農産物生産者に海外販売の選択肢を提供するため、生産者が小売業者に直接納入できる産直流通事業を香港に展開。香港の食品スーパーにおいて、日本の青果物を現地生活者が手に取りやすい価格で継続的に販売する。

- 香港は日本の農産物の最大の輸出地であるが、流通コストの高さから野菜や果物等の青果物の輸出は極めて限定的。
- 農総研は集荷施設（61箇所）を有し、国内各地の農産物生産者がスーパーの直売所（934箇所）に直接納入できる産直流通事業を国内で実施（※）。

■ 本事業をパイロット事業と位置づけ、農産物生産者等と連携しながら取扱品目、展開地域を拡充することにより、日本の農産物の輸出拡大プラットフォームの構築を目指す。

（※）箇所数は2017年4月27日現在

支援概要

■ 支援決定額：3.66億円

- 支援決定公表年月：2017年4月
- 売却年月：2019年9月

＜投資スキーム＞



※1 民間・CJF折半での段階出資を予定するが、機動的な資金供給のために資金拠出枠を設定

※2 産直流通事業の海外展開を担う農総研の子会社

国内の農産物生産者

集荷所に青果物等の農産物を持込



産直流通



コンテナ満載を一単位として輸送費削減
国内事業のインフラ活用による集荷の効率化
(ITを活用した需給マッチング)

海外現地小売

現地スーパー店舗内に日本の青果物売場を設置



狙いとする効果

- 国内各地の農産物生産者に海外販売の選択肢を提供
- 流通の効率化による生産者手取りの向上

他地域への展開、日本の農産物の輸出拡大プラットフォームの構築を目指す

FS08 : Ichiba UK (食・小売の発信プラットフォーム)

事業概要

- ロンドンにおいて日本食文化の魅力を発信するため、日本食に関する飲食・物販・デモンストレーション・プロモーションが一体となった賑わいのある空間を創出する取組への支援。
※ Japan Centre Group Ltd.は、ロンドンを拠点に約40年間に亘り、日本食や商材に関する幅広いビジネスを展開し、日本食文化を紹介する企業の先駆け的な存在。
- 多彩で優れた地域食材・商材の海外進出を支援するとともに、世界有数の情報発信拠点であるロンドンで事業展開することで、日本食文化に対する世界の人々の理解促進を目指す。

支援概要

- 支援決定額：約5.12億円
- 支援決定公表年月：2017年10月

<投資スキーム>



○飲食コーナー

- ・寿司、ラーメン、カレー、天ぷら等の定番メニューをオープンキッチン形式で提供

○物販コーナー

- ・調味料や酒類を中心とした、日本各地のユニークな食材・商材を取扱

○デモンストレーション

- ・利き酒や日本酒セミナー、日本食調理等のデモンストレーション

○プロモーション

- ・調味料等のプロモーション

- 四季ある日本の豊かな食文化の魅力を発信
- 将来的には他地域への展開を目指す

事業概要

- 中小外食企業のASEAN出店を促進**するため、市場調査・物件確保・法人設立・契約交渉・許認可取得・人材採用・リース等、出店に必要な一連のサービスをワンストップで提供する。

※ G-FACTORYは、国内1,000店舗以上、海外20店舗以上の支援実績。自らも鰻料理専門店「宇奈とと」等を国内15店運営。

- 本プロジェクトを通じ、現地の情報、人材の不足、初期投資の大きさ等のボトルネックを低減して、中小外食企業の海外進出のさらなる促進を狙う。

支援概要

- 支援決定額：5億円**（実出资額2億円）

- 支援決定公表年月：2017年12月
- 売却年月：2021年7月（回収額：2億円）

【外食事業者の国内店舗数と主要顧客イメージ】



※1：金額は上限額。G-FACTORYと折半での段階出資を想定

※2：シンガポール法人を海外事業総括会社としASEAN事業を推進

- 5年間でASEAN主要都市に100店舗の出店支援を目指す

FS10/12 : EMW (中国での日本酒流通拡大を目的とした卸売事業への支援)

事業概要

- EMW社は、中国で酒類の卸売・EC販売等を行う事業者であり、日本全国の蔵元に中国進出の足掛かりとなる流通・販売プラットフォームを提供。EMW社における既存ネットワークを活かし、各銘柄の魅力・ストーリーを伝えるコンテンツ制作・発信や、レストランシェフ・オーナー等への日本酒イベントの開催などを実施。
- 2020年9月より日本酒の取り扱いを開始。現在、国内10酒造、計90商品※を販売。
※「櫻正宗」、「大門酒造」、「月桂冠」、「米鶴酒造」、「秋田酒類製造」、「八戸酒造」、「田中酒造」、「遠藤酒造場」、「中村酒造」、「石鎚酒造」の計10酒造。
- 新型コロナウィルス感染症の影響を受ける中でも、EC販促などを強化。比較的回復の早い中国での需要を取り込み、日本酒の輸出額が最も多い中国市場での日本酒の消費拡大につなげており、堅調な業績を維持している。

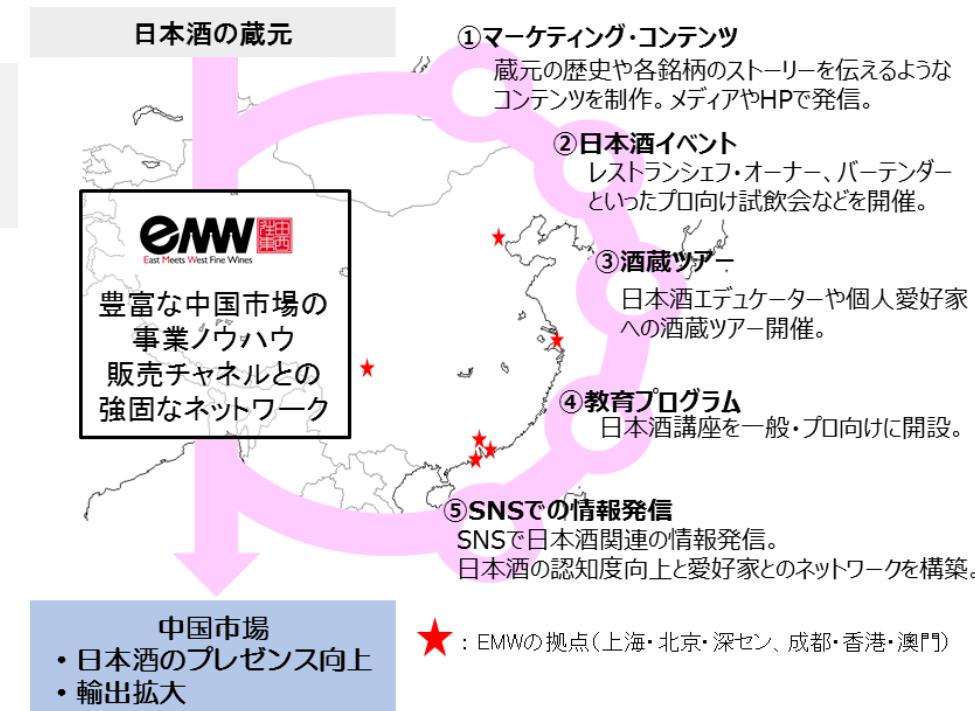
支援概要

- 支援決定額：27.5億円 [22億円 + 追加5.5億円(融資枠)]
- 支援決定公表年月：2019年6月、追加2020年7月

＜投資スキーム＞



(※) 更に最大5.5億円の融資枠の設定を通じた追加支援

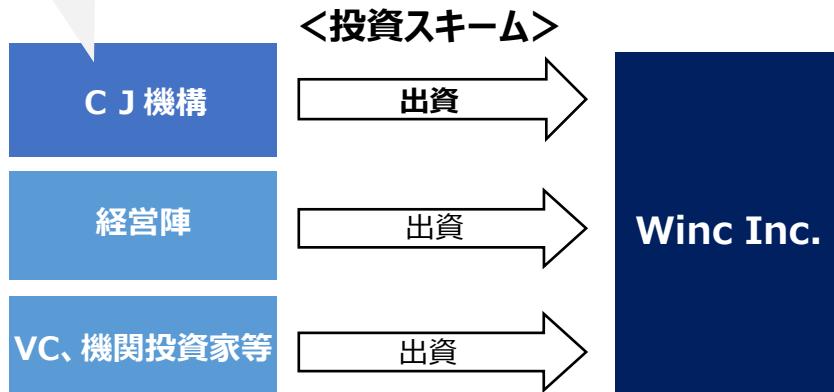


事業概要

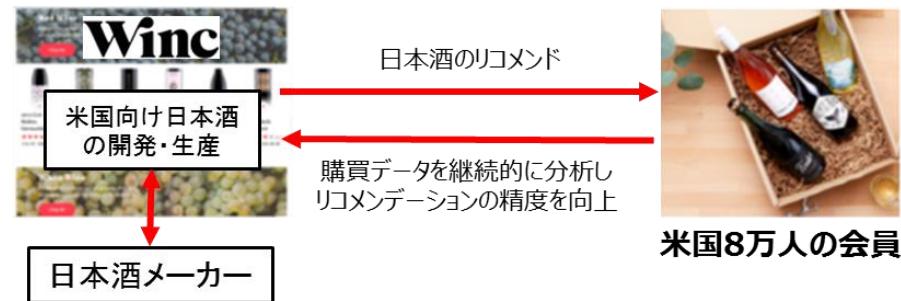
- 米国で独自に企画・製造した高品質なワインを手頃な価格で毎月会員へ届けるサブスクリプションサービスを開発するベンチャー企業に出資。Winc社と日本の酒蔵による日本酒の共同開発・販売やサブスク会員へのリコメンデーション等※による購買促進を支援。
※その他、SNSを通じた日本酒関連コンテンツの継続的な発信を実施。
- 米国向けの日本酒輸出は徐々に増加傾向にあるが、米国の酒類市場に占める日本酒の割合はごくわずか※である中で、**日本酒のプレゼンス向上と流通拡大により裾野を広げていく必要**。※酒類市場に占める日本酒の割合は0.2%(2020年)
 - ➡ Winc社が持つワインのDtoCプラットフォームを活用（販路開拓）し、主に初めて日本酒を飲む人向けに、**プッシュ型**で日本酒を発信。

支援概要

- **支援決定額：11億円**
- 支援決定公表年月：2019年7月
- 売却年月：2023年3月



①日本酒メーカーと日本酒新製品を共同開発し、会員に販売



②日本酒関連コンテンツを発信し、日本酒の教育・プロモーションを実施

[Wincが実施しているワインの教育プロモーション]



FS14 : DAIZ (発芽大豆由来の植物肉原料の開発・生産)

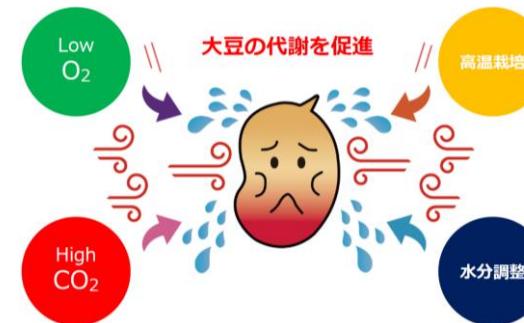
事業概要

- 和食文化の基礎を築いてきた我が国の古くからある**大豆加工に係る強みをさらに発展させ、先端技術をもとに植物肉原料（ミラクルミート）を開発・生産し、食品メーカー等への原料提供を行う事業者。**
※従来の植物肉は大豆等を絞った油かすから製造されている一方、DAIZ社は**発芽大豆**に酸欠・高温等の負荷をかけることで、うまみ・甘みに長け、栄養価も高い植物肉を生み出す**特許技術「落合ハイプレッシャー法」**で製造。
- 世界の人口増加によりタンパク質需要の増加が見込まれ、動物性たんぱく質のみならず、食に関する最先端技術も活用した**タンパク質の供給源の多様化**が求められる中で、「**日本発の美味しい且つ健康的な原料**」として、北米を中心に海外需要を開拓する。
- 全米に500店舗を有するコストコなど小売事業者との関係構築や、日系大手食品メーカーとの共同開発及び海外進出など、多様な企業と連携して海外展開を進める。

支援概要

- **支援決定額：20億円**
- 支援決定公表年月：2022年11月

＜投資スキーム＞



△商品例△

DAIZ

ニチレイの大豆ミートハンバーグに採用



- ✓ 大豆にストレスを与え代謝促進することで旨みを引き出す**「落合式ハイプレッシャー法」**で大豆を発芽させ、他の大豆原料と配合
- ✓ 肉を再現する目的で作られており、食肉加工食品の用途に適する
- ✓ SDGsの観点でも注力される**「地球環境に配慮した原料調達需要」**を有する、味の素、日清、ニチレイ、キリンといった、日本を代表する大手食品メーカーとの共同海外進出

FS15 : Wine Gallery Pty (日本酒販売プラットフォーム事業)

事業概要

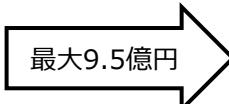
- オーストラリア・イギリスにおいて、DtoCのワイン・オンライン・プラットフォームビジネス「Good Pair Days」を運営し、世界のワインの販売を行う事業者。
- 当該事業者が持つ既存の流通プラットフォームを通じて、これまで十分に開拓できていなかったオーストラリアやイギリスにおけるワイン市場への日本酒投入を進めるものであり、地域の魅力ある酒蔵に海外事業展開の足掛かりとなる販売チャネルを提供するなど、海外現地の需要開拓の先駆けとなる。
- 「Good Pair Days」は、ワインに関する教育・コミュニケーションや、消費者データベースからAI分析を行い、消費者ごとにパーソナライズされた商品を提案する機能に強みを持っており、会員の約8割は、それぞれ提案されたワインについて毎月の定期購入を行っている。

支援概要

- 支援決定額：9.5億円
- 支援決定公表年月：2022年9月

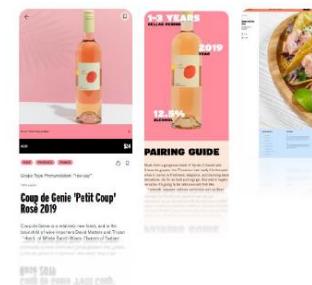
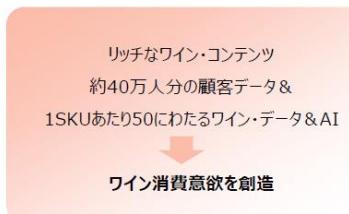
＜投資スキーム＞

海外需要
開拓支援機構



Wine Gallery
Pty社

＜ワインプラットフォーム「Good Pair Days」の特徴＞



ファンによる自発的なコミュニティ
Words of Mouth
Bond & Stickiness

多国籍展開可能なプロダクト開発
世界中のワインをバランスよく調達
AUSにつづきUKでサービス開始
スピーディな多国籍展開を実現



FS16：4P's（日本食材の海外展開プラットフォーム事業）

事業概要

- ベトナムを中心に、味噌・醤油・ホタテ等の日本食材も活用した和とイタリアンのフュージョン料理や日本酒を提供するダイニングレストランの経営、その他デリバリー事業を行う外食事業者。
※4P'sが現在採用している日本産食材・食品は、①日本酒 ②ホタテ ③味噌・醤油 ④めんたいこ ⑤牡蠣 ⑥抹茶 ⑦柚子 ⑧山椒など。
※日本産食材を積極的に使用する海外のレストラン・小売店に対する農水省の認定制度「日本産食材サポーター店」として認定済。
- 日本食材の海外展開プラットフォームとして、日本食材を活用した料理の提供のみならず、日本食材のストーリーの発信、日本の食材生産者や酒蔵等に対する4P'sの店舗を活用した輸出トライアルの場の提供等を通じて、日本食材や日本食文化に対する認知度を向上させ、日本の食材生産者等のベトナム市場への更なる海外展開を促進する。

支援概要

- 支援決定額：15億円
- 支援決定公表年月：2022年11月

＜投資スキーム＞

CJ 機構

出資

4P's 社



＜日本産食材採用メニュー＞



＜日本酒のオンライン販売＞

店頭でのプロモーション（グランドメニュー や机上のPOP）に加え、ベトナムで利用率が高いFacebook等で各種記事を投稿

FS17 : Jump Start (日本食材の海外展開基盤となる無人販売機)

事業概要

- インドネシアのオフィス・工場・学校・病院等の屋内施設に、インドネシア最大数のキャッシュレス・AI機能を搭載した無人販売機を設置し、日本食品を含む飲料・菓子・軽食等を販売するインドネシア現地の小売事業者。
- 現地消費者と手軽につながる日本食材の海外展開プラットフォームとして、無人販売機の特性を生かした多種多様な日本商材の販売のみならず、日本にフォーカスしたイベント空間の醸成等を通じて、気軽に日本食材に触れられる機会を提供することで認知度を向上させ、日本商品等のインドネシア市場への更なる海外展開を促進。

支援概要

- 支援決定額：13億円
- 支援決定公表月：2023年5月

<投資スキーム>

CJ機構

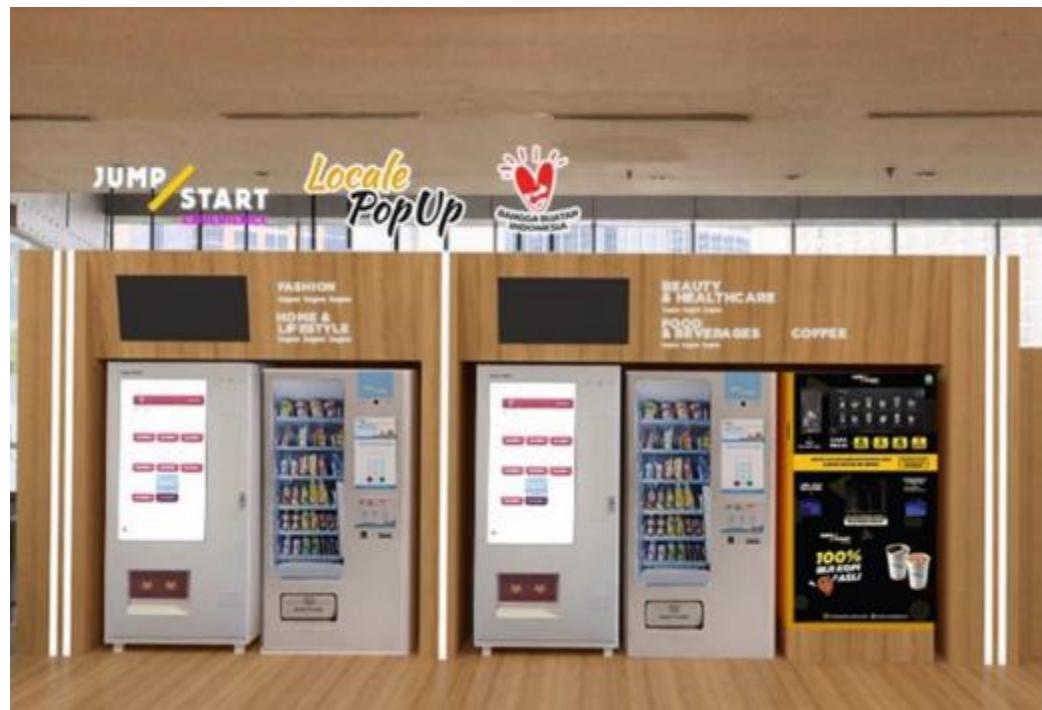
経営陣

事業会社等

出資

Jump Start

<日本の飲料・菓子等を取扱うキャッシュレス・AI機能搭載の無人販売機>



IB01：せとうち観光活性化ファンド（瀬戸内地域の観光産業振興ファンド）

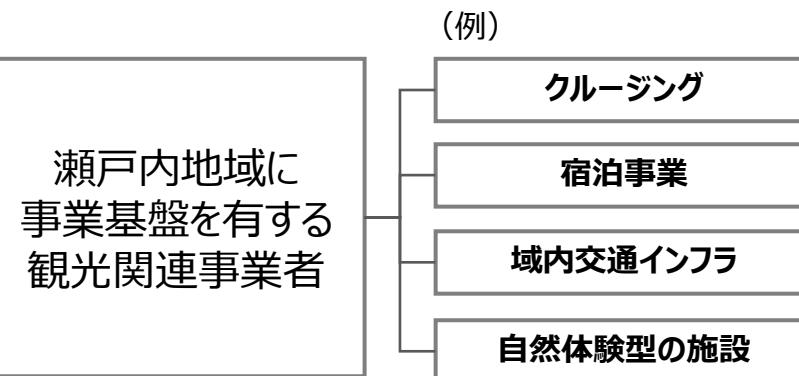
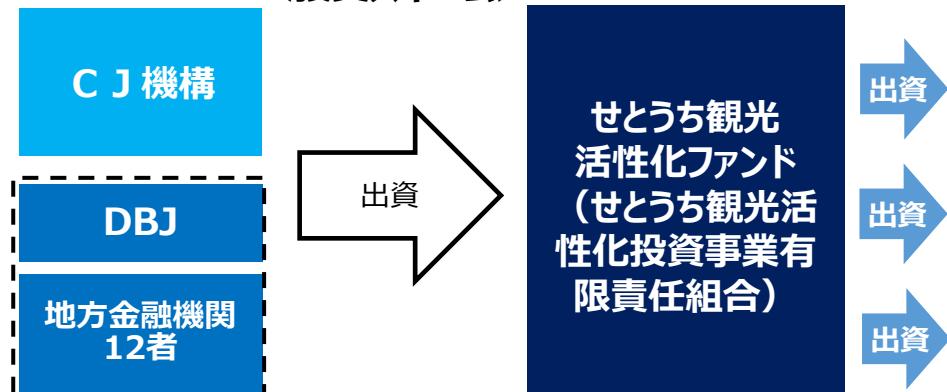
事業概要

- 瀬戸内7県による瀬戸内ブランド推進の動き（広域DMOの構築等）と連携し、同地域の地方銀行7行及び（株）日本政策投資銀行（「DBJ」）等が共同で設立する、せとうち観光活性化ファンドへの出資。
※瀬戸内7県とは、広島県、岡山県、山口県、兵庫県、愛媛県、香川県、徳島県
- 当該ファンドを通じた、訪日外国人の移動手段・宿泊施設・観光施設の整備、観光サービスの提供等により、インバウンド需要を取り込み、瀬戸内地域経済の活性化を図る。

支援概要

- 支援決定額：10億円
- 支援決定公表年月：2016年3月

＜投資スキーム＞



せとうち観光推進機構の設定した訪日外国人の延宿泊
人数の目標値の実現にも貢献
(2013年：120万人 ⇒ 2020年：600万人)

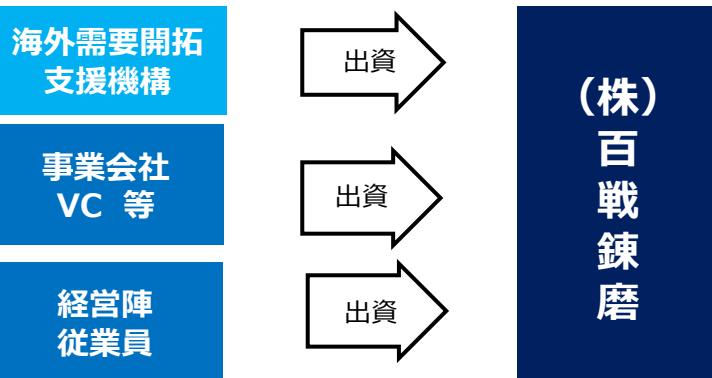
事業概要

- 訪日外国人向けに民泊予約サービスを提供する（株）百戦錬磨への出資。
- （株）百戦錬磨は、都市部の国家戦略特区における長期滞在民泊の仲介サイト「STAY JAPAN」及び地方における農林漁業体験民宿・イベント民泊等の仲介サイト「とまりーな」を運営。
- 法令を遵守した民泊サービスの普及を促進し宿泊施設不足の解消につなげるとともに、地方への誘客を促進して地方創生にも貢献。

支援概要

- 支援決定額：3億円
- 支援決定公表年月：2016年4月
- 売却年月：2020年4月

<投資スキーム>



事業実施



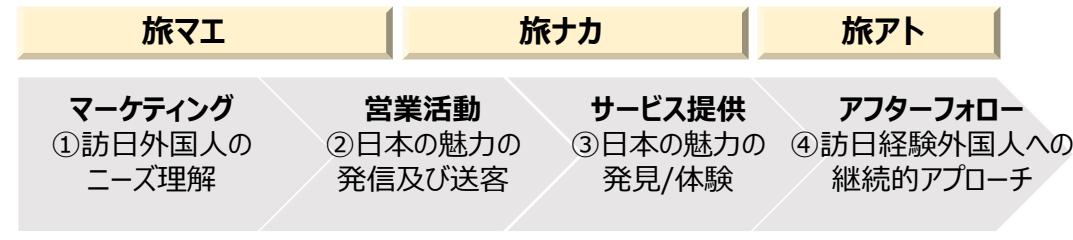
IB03：グローバルブレイン（観光・インバウンド関連のICTベンチャーファンド）

事業概要

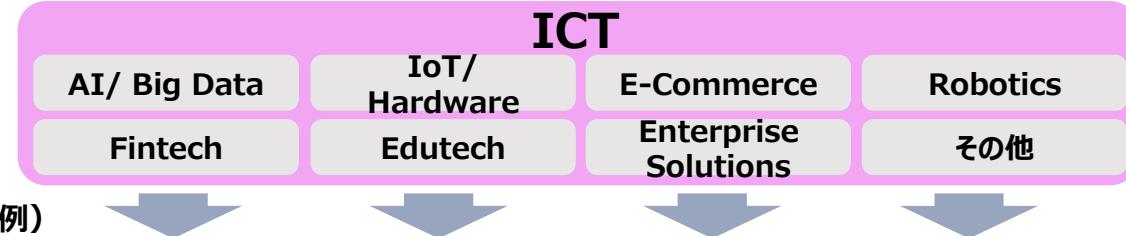
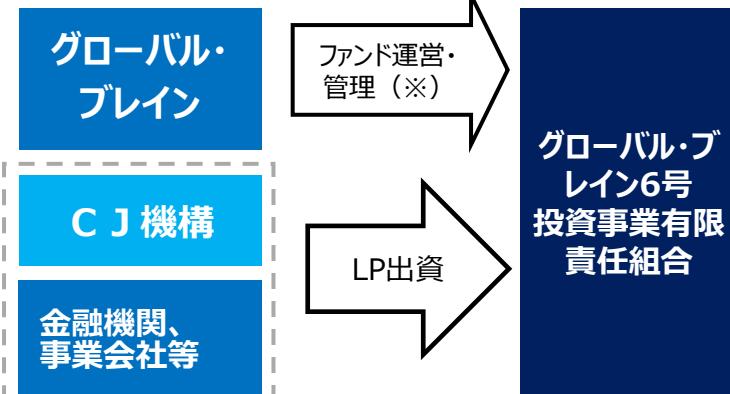
- 革新的ICTベンチャーの創出・支援を目指すファンドへのLP出資を通じて、観光・インバウンド関連事業者向けのサービスを展開するICTベンチャー企業等を創出・支援し、日本の観光・インバウンド産業の持続的成長を支える基盤を構築することに貢献。
- 「観光先進国」に向けた取組みを後押しして、さらなるインバウンド需要を喚起。

支援概要

- **支援決定額：50億円**
- 支援決定公表年月：2016年12月



<投資スキーム>



例)
訪日外国人の行動データやソーシャルデータをベースにしたインバウンドマーケティング等
訪日外国人向け観光情報動画メディア、訪日旅行企画運営オンラインサービス等
多言語翻訳アプリやロボットを活用した訪日外国人対応サービス等
越境EC、多言語ウェブ接客サービス等

※ 加えて、出資総額の1%以上を出資。

IB04/07/09 : KKday (現地ツアー・アクティビティ予約・販売プラットフォーム)

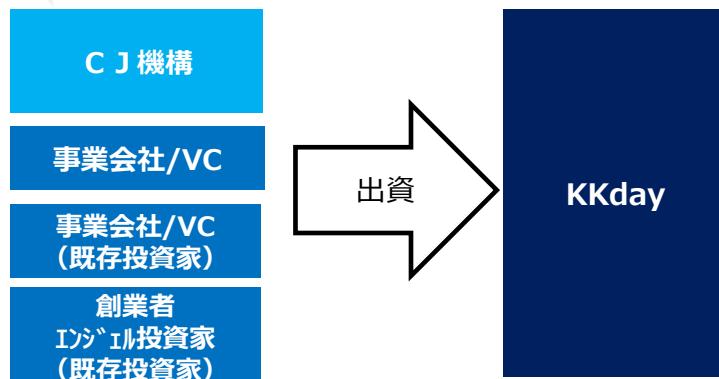
事業概要

- 現地ツアー・アクティビティをオンラインで手軽に予約・決済できるWebサイトを運営する、アジアでも有数の「旅ナカ」に特化したプラットフォーマーに出資し、サプライヤー・自治体との提携拡大やマーケティング強化など事業拡大を支援。
- アジアの訪日客の「旅ナカ」消費を促進し、訪日の満足度とリピート率を高めるとともに、すでに確立された観光地のみならず日本各地の様々な地域の訪日旅行客の獲得を支援し、日本の観光産業発展と地域経済活性化に貢献。

支援概要

- **支援決定額：28億円** [初回11億円 + 追加17億円 + 追加3億円]
- 支援決定公表年月：
2019年8月、2020年9月、2023年8月

＜投資スキーム＞



IB05 : Yamagata Design Resort (山形県庄内のインバウンド・地方創生事業)

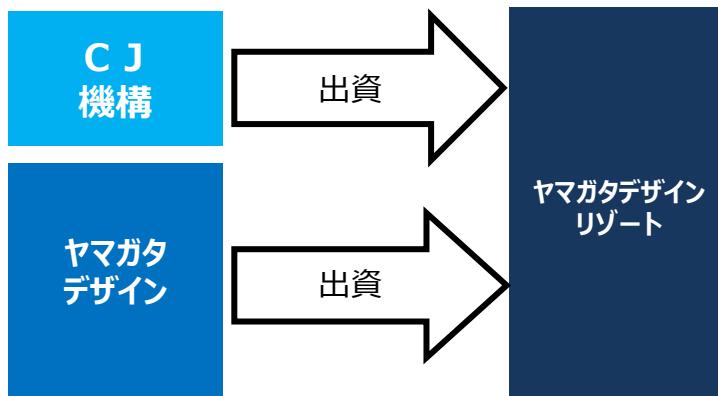
事業概要

- 体験型アートホテル「スイデンテラス」を拠点に、庄内の豊かな自然・食・文化等の観光資源を活用し、自ら有機農業生産事業を展開するとともに、地域の事業者と連携した体験アクティビティを提供。
- 「スイデンテラス」のレストランや有機農業に係る設備の拡充、農業をはじめとする体験アクティビティの充実など、庄内全体のインバウンド・エコシステムの創造と地方創生に向けた取組を支援。
- 隠れた魅力を持つ地域にインバウンド需要を呼び込むとともに、外国人旅行客に地域が一体となって「体験」を提供することを通じ、地域経済を活性化する。

支援概要

- 支援決定額：15億円
- 支援決定公表年月：2020年7月

＜投資スキーム＞



ヤマガタデザインリゾートの取組

(1) 宿泊施設運営事業

→世界的建築家が設計した体験型アートホテル「スイデンテラス」の運営



(2) 農業生産販売事業

→地域生産パートナーとともに、化学農薬肥料に依存しない有機野菜・有機米の供給体制を確保。鶴岡市や地元JAと共同で庄内地域ブランド「SHONAI ROOTS (ショウナイルーツ)」を立ち上げ、販売プラットフォームを構築。



この他、ヤマガタデザインでは教育事業、人材紹介業、農業経営者育成事業などを展開し、庄内の「街づくり会社」として、地域全体の課題解決に取り組んでいる。

IB06 : Vpon (日本のモノ・サービスの販売を促進するデジタル・マーケティング)

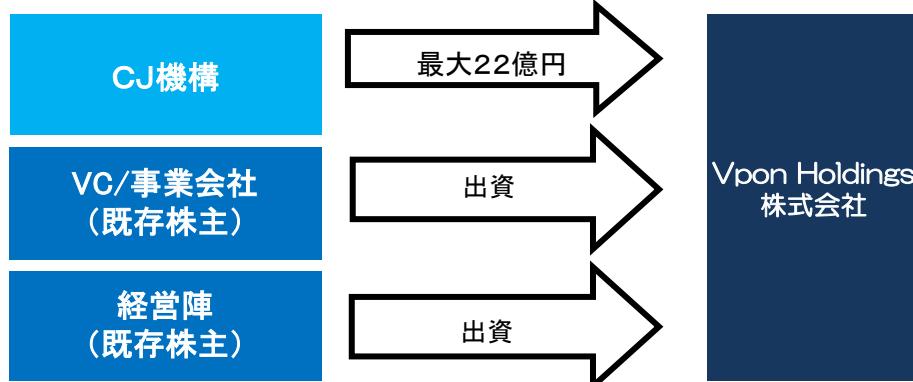
事業概要

- アジア全域でモバイルユーザーに直接リーチするデジタル広告網を活用し、消費者のモバイルデータから、興味関心・行動経路等の消費者像を精度高く描き出し、消費者の真のニーズを見える化する事業をおこなうVpon社への支援。
- Vponによるワンストップのデジタル・マーケティングが、海外需要開拓を狙う日本企業や自治体・団体に活用されることで、越境及びインバウンド消費に向けたショッピング施設・ファッショント・化粧品・食品・交通など、日本のモノ・サービスの魅力がより効果的・効率的に、中華圏を中心とするアジアに発信され、アジア消費者の新たな需要開拓に貢献。

支援概要

- 支援決定額：22億円
- 支援決定公表年月：2020年9月

<投資スキーム>



Vponのビジネス・フロー

- ① Vponの広告網を活用し、モバイルユーザーに直接リーチする広告サービス
- ② モノ・サービス・観光資源のプロモーション戦略を立案するデータサービス



IB07：刀（マーケティングコンサルによる企業の海外展開支援）

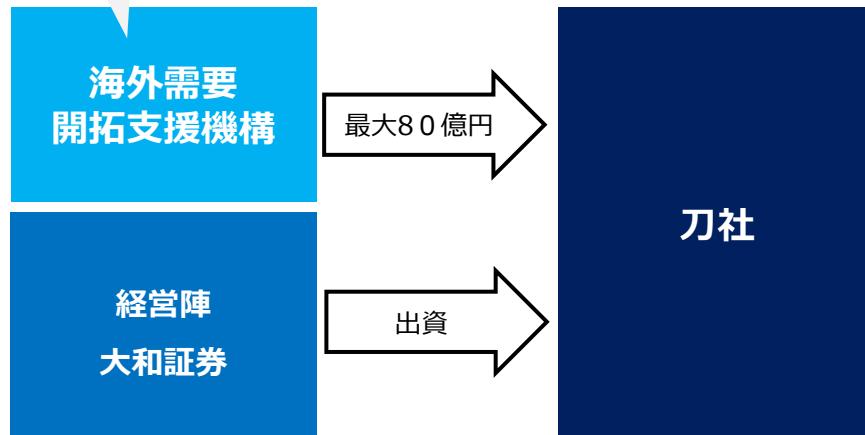
事業概要

- 「マーケティングで、日本を元気に」という大義の下、USJを再生した森岡氏が創業（2017年10月）。高精度な需要予測ノウハウを持ち、マーケティングやテーマパーク運営のプロも多数在籍し、西武ゆうえんち、ネスタリゾート神戸、丸亀製麺の事業再生など、既に多数の実績を残している。
- グローバル・マーケティング支援による日本企業の海外需要獲得促進に加えて、日本の文化コンテンツを世界に発信するプラットフォームの役割も担う新規テーマパーク開発（テーマパーク開発・運営への投資・ノウハウ提供）やグランピング事業等による将来的なインバウンド需要喚起を目指す。

支援概要

- 支援決定額：80億円
- 支援決定公表年月：2022年9月

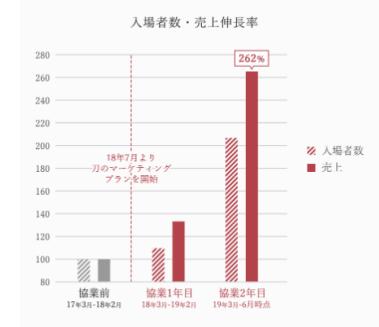
<投資スキーム>



沖縄テーマパーク構想



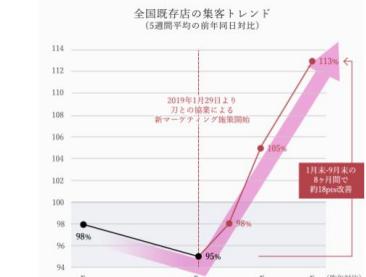
ネスタリゾート神戸



西武ゆうえんち



丸亀製麺



(注) 2019年5月は、ソフバンクと協業した「スーパーフライデー」による
券客数を除外した正確なベース値数。

※引用:刀社HP (<https://katana-marketing.co.jp/project/>)

CS01 : 500 Startups (海外需要開拓を狙うベンチャーの創出・育成支援)

事業概要

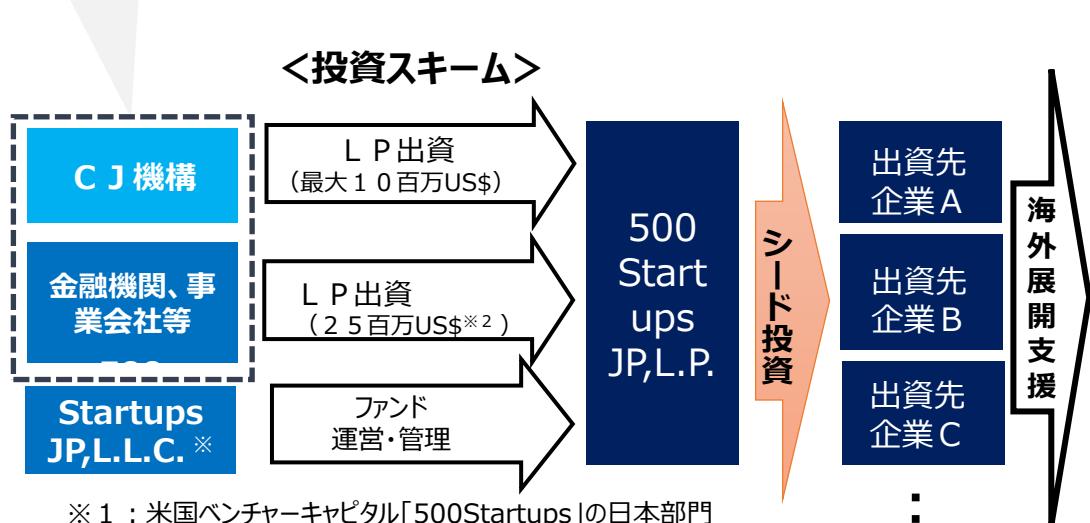
- ベンチャーの本場・米国シリコンバレーに本社を置くベンチャーキャピタルが運営する日本ファンドにL P出資を実施し、クールジャパン分野におけるベンチャー企業の創出・育成を支援。
- 本ファンドの強みである、累計 60か国・1,800社以上の投資実績に裏付けられた積極的な資金供給と、世界中の多様な専門家（メンター）と連携した起業教育プログラムにより、クールジャパン分野におけるベンチャー企業の創出と育成のエコシステム構築を目指す。

支援概要

- 支援決定額：11億円
- 支援決定公表年月：2017年6月

「500Startups」の強み

- 世界で最もアクティブと呼ばれる積極的なシード投資
- 世界20か国以上に投資担当者を配置、現地企業やベンチャーキャピタル、メディアと連携した海外展開支援
- 世界各地の300人以上のメンターと連携した教育プログラム



★ : 担当者を配置している国・地域

CS02：みやこ京大イノベーション投資事業有限責任組合 (ヘルスケア・先端テクノロジー分野を中心としたベンチャーファンド)

事業概要

- ヘルスケア・先端テクノロジー分野を中心に、国内外の大学や研究機関と連携し、優れた研究開発成果を利活用するベンチャー企業に対する出資・経営支援を行うみやこキャピタルが組成・運営するファンドにLP出資を行う。
- 本ファンドを通じて、事業資金が不足しがちと言われるヘルスケア・先端テクノロジー分野のベンチャー企業に対し、海外展開など本格的かつ機動的な事業展開に向けたリスクマネーを供給し、世界で活躍できるベンチャー企業の創出・育成を目指す。

支援概要

- 支援決定額：10億円

- 支援決定公表年月：2018年5月

<投資スキーム>

