

2017年8月25日 第3212回例会

於： 横須賀商工会議所



<点鐘・開会> 12:30 小林 会長

<斉 唱> 「それこそロータリー」

<ゲスト紹介> *株式会社ジャフコ

ファンド運用推進グループグループリーダー 伊藤 慶紀 様

<ビジター紹介> *第2グループガバナー補佐 三宅 讓 様

*逗子ロータリークラブ 会長 村松 邦彦 様

〃 幹事 勾坂 祐二 様

〃 矢部 房男 様

〃 清水 恵子 様

*横須賀北ロータリークラブ 福嶋 義信 様

<会長報告> *新会員入会 平田 文彦 会員

*第1グループ三役会 報告

*第2回理事役員会 報告

*ガバナー事務所より

・地区研修・協議会報告書 着

*第3回インター・ローターアクト委員会 報告

<出席報告> *出席委員会植田員長より8月25日の出席報告



会員数	出席対象者数	出席数	欠席数	メイクアップ数	出席率
112名	100名	67名	33名	2名	69.00%

<ニコニコ報告>

・逗子ロータリークラブ会長 村松 邦彦 様

今日は5人出席させていただきました。地区・研修協議会開催のノウハウを勉強しました。

・横須賀北ロータリークラブ 福嶋 義信 様 残暑お見舞い申し上げます。

・三 役 株式会社ジャフコファンド運用推進グループグループリーダー伊藤慶紀様、本日の卓話よろしくお願ひします。

・新倉 隼、福 西、澤 田、前 川、八 卷、門 井、井 莉、藤 村 各会員
株式会社ジャフコファンド運用推進グループグループリーダー伊藤慶紀様、本日の卓話よろしくお願ひします。

・三 役 第2グループガバナー補佐 三宅讓様、逗子RCの皆様、横須賀北RC福嶋様、ようこそお出でくださいました。ゆっくりお寛ぎください。

・瀬 戸、長 尾、八 卷、江 沢、北 村、福 西、渡辺 倫、渡 邊、新倉 隼、澤 田、山 〃、山 下、徳 永、勝 間、石 田、鈴木 隼、上 林、岡、飯 塚、八 木 各会員
第2グループガバナー補佐三宅讓様、逗子ロータリークラブの皆様、横須賀北ロータリークラブ福嶋様ようこそお越し下さいました。

・三 役 平田文彦会員、入会おめでとうござひます。ロータリーライフを楽しんでください。

・吉田 備、松 村、明 野、八 卷、江 沢、植 田、大 竹、鈴木 隼、佐久間、渡 邊、勝 間、秋 本、澤 田、山 〃、根 岸、波 島、濱 田、井 莉、石 田、長 坂、鈴木 隼、齋藤 眞、三 堀、若麻 績、長 堀、徳 永 各会員

平田会員ご入会おめでとうござひます。ロータリーライフ楽しんでください。

・平 田 会員 本日より入会させていただきます。皆様よろしくお願ひします。

・5番テーブル前田マスター、齋藤 眞 サブマスター 先日18日に開催されました5番テーブルミーティングには多数のご参加ありがとうございました。小林会長と三宅さんにもお越し頂き

楽しいひと時でした。

- ・山下、丸山、北村、田邊 各会員 5番テーブルミーティング、先日あら井様にお世話になり、大変楽しい時間を過ごすことが出来ました。高橋仁子会員、おいしいお料理ありがとうございました。
- ・中村 〇 会員 先日、横須賀ビールの店に行ってきました。刺身とイワシのから揚げが絶品でした。
- ・丸山 会員 何となく
- ・猿丸、物井 両会員 花咲徳栄高校、甲子園優勝おめでとう。埼玉県勢、初の日本一だ！！

<卓 話> 「最新のベンチャー動向とVCの役割」

株式会社ジャフコ
ファンド運用推進グループ
グループリーダー 伊藤慶紀様

【ベンチャーキャピタルのビジネスモデルとは】

ベンチャービジネスというのは最近新聞等で取り上げられておりますが、ベンチャービジネスを後ろから支えて世に出していくのが仕事です。

まず始めにベンチャーキャピタルとは、「どういうビジネスモデルで行っているか」ということと、その着眼点についてお話しします。

このビジネス、お金を出すということは銀行と同じですが、そのロジカルについてお話させて頂くとともに最近の面白いベンチャービジネスのご紹介をさせていただきます。

ベンチャーキャピタルは「4つのカテゴリ区分」でビジネスサイクルを回していきます。

まずは「①投資事業組合の設立」一般的にはファンドと言われているものです。自社の資金に加え、金融機関や生損保・事業法人様より、約800億円～1,000数百億円の資金をプールし、事業組合を立ち上げます。そのあとから、私どもが「②有望な未上場企業を発掘」していく形になります。

発掘というのは、上場会社なら四季報で自由に株を売買できますが、ベンチャービジネスはどこに潜んでいるかわからない、ポケモンGoのアイテムみたいなもので出会い頭のようなもの。

弊社では50数人の投資の専門部隊がおり、ベンチャーコミュニティ等に入り込み有望なベンチャー企業を探し、その中から投資をしていく。

投資をするということは、株式を買うということなので、その会社の10～30%の持株を取得して、その対価として、数億円のお金を投資します。

ただ、ベンチャービジネスは、まだ起業して小さい企業で収益を生んでいない企業ばかりであり、そのために「③ビジネスディベロップメント」として、その会社が成長していくようにあの手この手を使いながら支援をする黒子としてやっていきます。

最初に行うのが、「経営陣のリクルートとか取引先の紹介」等、企業経営に関するサポートを行い、その企業を成長させていく。

最終的には、「④EXIT (イグジット) 投資回収」といい、大きくなった企業を上場、M&Aで会社を売却する際に当初買った株式を売って利益を得るものであり、リスクの高い運用を行っております。

2000年代に入りますとインターネットが出てきたことが大きく、このあたりから本格的な「ベンチャービジネス」といわれる会社が出てきております。



例えば「スタートトゥデイ」は、アパレルの一種で時価総額1兆円になっており、三越・伊勢丹を抜いております。この会社も数人で始めた会社であり、「成長すれば収益を得られる」というのがベンチャーキャピタルビジネスということです。

【ベンチャーキャピタル事例紹介】

引続きまして、今流行っているビジネスでなく「3～5年先に花開くであろう」というビジネスの事例を紹介させていただきます。

1. 新たなビジネスモデルで既存領域に切り込む

ベンチャービジネスとは、新しい画期的なことと思われがちですが、意外と既存領域で、やり方を変えて新ビジネスを作り上げるものが増えております。

例えば「スターフェスティバル」という仕出し弁当は、企業が悩む弁当の発注先を解決したものです。「ゴチクル」という冊子を作って、そこからすぐに注文できる仕組みを作りました。また、弁当業者については、「非稼働時間を活用して弁当を作ってもらおう」というビジネスで成功させました。

もう一つは、「エアークローゼット」という会社で洋服屋に挑んだ事例です。具体的には洋服を売買するのではなく、洋服を貸すビジネスに切り込んだものです。

2. メディアの進化

メディアと申しますと「テレビ・新聞・ラジオ」ですが、今はインターネットの動画視聴が当たり前の中になっております。

例えば「C-CHANNEL (Cチャンネル)」という会社は20代・30代の女性向けのファッション・コスメ等、女性に関心をもっているものを発信しています。

また、「UUUM (ウーム)」もネット進化で出てきた会社でYoutuberが所属するタレント事務所の会社です。

3. プラットフォームビジネス

プラットフォームというと「アップル・Google」といった会社を思い浮かべます。プラットフォームとは「ニーズのある人とそれを求めている人を繋ぐ」胴元みたいなビジネスです。

例えば「c o c o n a l a (ココナラ)」社は「明日結婚式のスピーチをしたいが回りに聞ける人がいない」時にc o c o n a l aのプラットフォームにアクセスして、個人が個人に何かを教えてあげる等、仲介しているものです。

また、「BizREACH (ビズリーチ)」社は、転職希望者の履歴書をUPすると企業の採用担当者が直接その情報を見に来る仕組みです。自分の履歴書を公開することで可能性を最大限高められます。

4. AI・ビッグデータの活用

ベンチャーの中で一番ホットなものが「AI・ビッグデータ」です。例えば「LPixel (エルピクセル)」社は、東大初のベンチャーで医療画像のソフトウェアを独映するものであり、独映という専門の医者が見て判断するものをその画像解析をAIが医者の知見を学習し、AIが判断していくものです。

また、「informetis (インフォメテス)」社は家庭の電気メータにセンサーを設置し、「家の中のどこで電気を使っているか」を外出先からでもわかるシステムを提供しております。家庭の生活スタイルを把握し、どのような生活をしているかの「見守りサービス」が提供できます。

5. 新しいサービスで市場を創出

これからお話するのは、まさに皆様がベンチャーだろうと思っている分野で、今まで全くなかった領域です。例えば規制緩和で新しく生まれてきたベンチャーです。

例えば「Kyash (キャッシュ)」社は、「スマートフォンのアプリ投資で送金をする」インテックベンチャーです。通常は送金というとATMで手続きをするのをスマートフォンのアプリ投資で送金を完了してしまう会社です。

また、「SQUEEZE (スクイズ)」社は、民泊のベンチャーです。実際に民泊の部屋を提供したい企業や個人の方に民泊に関わる全ての雑務を引き受ける会社です。

6. ロボティクス・新素材・宇宙の分野

最後に「ロボティクス・新素材・宇宙」等、非常に注目している分野です。

それは「mu jin (ムジン)」社は、ロボットの動き方を中心に見ている会社で、ロボットの動きを計算するための工程を極限まで短くして、ロボットを安く使うということにチャレンジしています。

この会社は東京にありますが従業員（30人規模）の国籍は8ヶ国と海外からも優秀な人材が引きつけられています。ロボティクス分野では、日本が一番進んでいます。

最後にお話したいのが「ASTROSCALE（アストロスケール）」社です。

日本でも遂に出てきた宇宙のベンチャーで、壊れた人工衛星など世界的にも大問題となっているスペースデブリという宇宙ゴミをいかに除去するかにチャレンジしています。

浮遊中の宇宙ゴミの軌道を少しずつずらして、「大気圏内に落として燃やす」ソリューションですが、実際に商売になるのが2022年と言われており、今、大きな資金を集めてチャレンジしています。

こういう形で新しいベンチャーがたくさん出てきております。

私も1990年からこのビジネスに従事しております。今までこのベンチャーブームは出ては消えの繰り返しだったのですが、今回はかなり構造的な変化でないかと思っております。

インターネットが出てきて、まだ10数年です。本格的に皆様が使いこなすようになってきたのもここ最近のことです。そこに乗って様々な企業が参入し、かつ若い世代中心に起業することが「かっこいい」という風潮になってきたのが大きな変化であり、昔はベンチャー企業を起こすのは「はっちゃけた人、荒っぽい人」と思われていたのが、今は非常に優秀な人材がこの世界に入ってきております。

これからの数年から10年、ベンチャービジネスを見ていると非常に大きな変化を感じられると思っております。どうもご静聴ありがとうございました。

<閉会・点鐘> 13:30 小林 会長

週報担当 加藤 淳