

2021年3月期の事業方針

日本アジア投資株式会社
代表取締役社長 下村哲朗
2020年6月26日



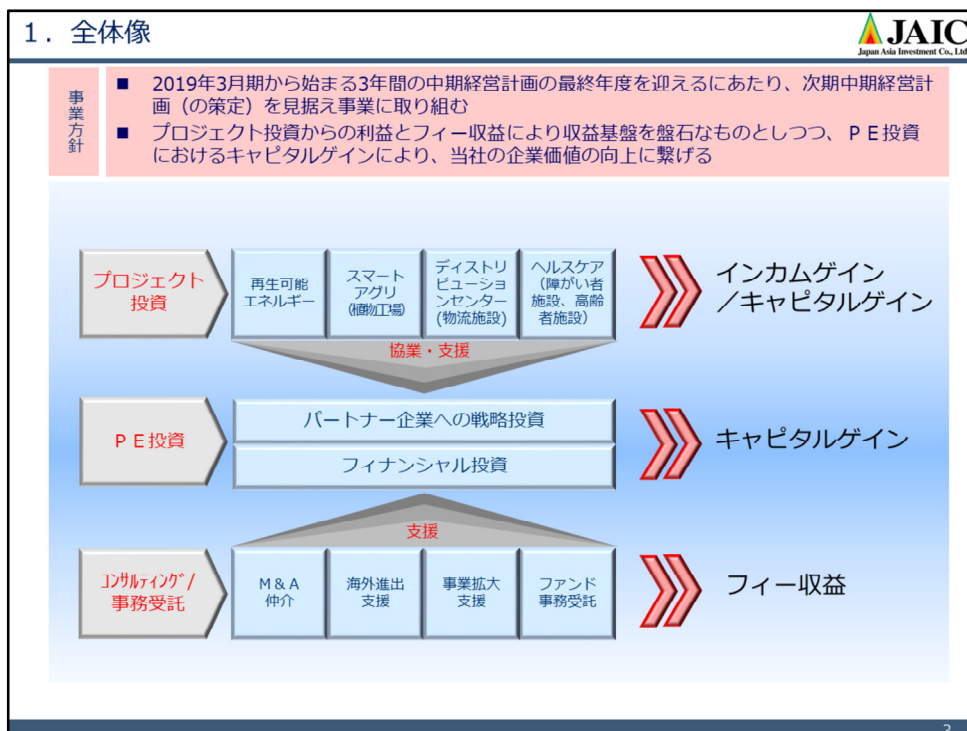
(ご注意) 本資料に記載された事項は、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。また、今後予告なしに変更されることがあります。本資料に含まれる意見や予測などについては、様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご留意下さい。また、本資料は情報の提供のみを目的としており、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的とするものではありません。なお、本資料内の数値は全て連結ベースにて表示しております。

株主の皆様、例年は株主総会の後に会社説明会を開催していますが、今年には新型コロナウイルス感染症対策のため、説明会に替えて動画にてご説明させていただきます。

2021年3月期の事業方針について、具体的な事例や足元の活動状況も交えてその詳細をご説明いたします。

1. 全体像
2. 収益機会のベストミックス
3. プロジェクト投資
 - ① 再生可能エネルギー
 - ② スマートアグリ
 - ③ ディストリビューションセンター
 - ④ ヘルスケア
4. プライベートエクイティ（PE）投資
 - ① 戦略投資
 - ② フィナンシャル投資
5. M&A仲介

本日まで説明するのはこちらの内容です。



まず、当社の事業の全体像をご説明します。

当社は現在、2019年3月期から始まる3年間の中期経営計画を推進しています。2021年3月期は、その最終年度に該当します。そこで、現在の計画の施策を実施するだけでなく、次の3年間の中期経営計画を見据えて、将来の布石となるように事業を推進していきます。

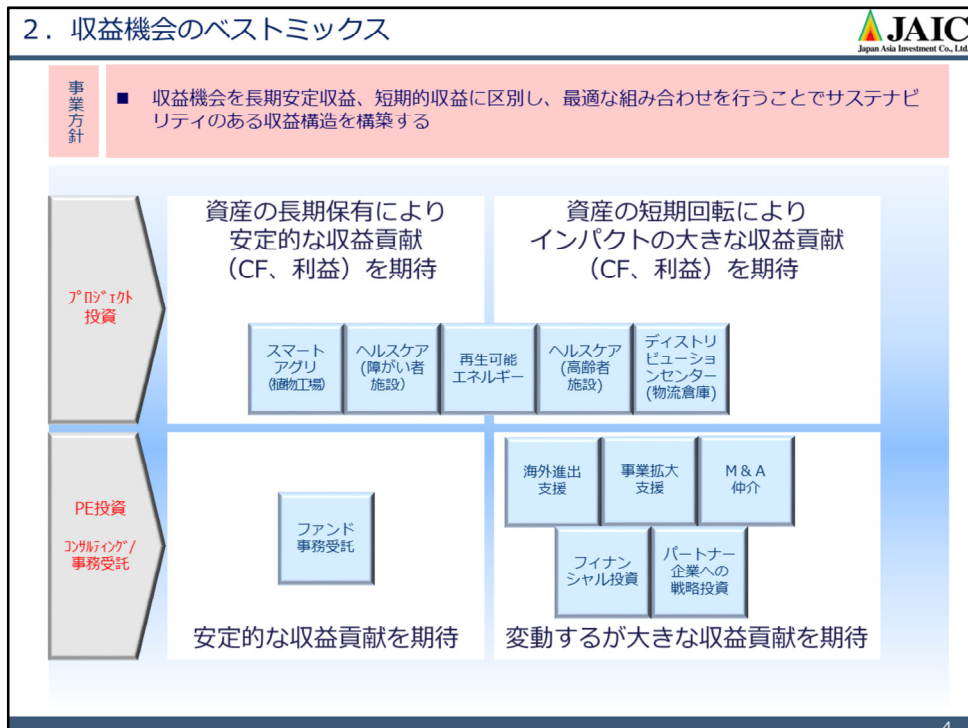
当社の事業内容は、こちらの図にある通り大きく3つに分類できます。

1つ目はプロジェクト投資です。2012年にメガソーラーから始めたプロジェクト投資ですが、現在では、多様なラインナップを手掛けています。具体的には、植物工場、物流施設、障がい者向け施設、高齢者向け施設です。当社のプロジェクト投資の特徴は、当社の投資資金だけでなく金融機関からも負債性の資金を調達してレバレッジを効かせ、より高い投資の収益性を追求している点にあります。加えて、プロジェクトの開発をパートナーとなるベンチャー企業が手掛け、ベンチャーキャピタルである当社がそれを支援するビジネスモデルとしています。

2つ目は、プライベートエクイティ投資です。この中には2つの種類があります。1つは、プロジェクト投資のパートナー企業に対する投資です。私たちは戦略投資と呼んでいます。それ以外の投資は、ファンドを設立して外部の出資者を呼び込み、ファンドの出資者のニーズに沿った投資を行うものです。私たちはこれをフィナンシャル投資と呼んでいます。

3つ目はコンサルティングや事務受託です。M&Aの仲介、企業の海外進出や事業拡大を支援する業務は、新たに開始したものです。一方、ファンドの会計や資金管理などの事務を受託する業務は、以前より子会社で行っています。当社グループ以外の第三者が運営するファンドからも、受託しています。

今後は、図の1番上にあるプロジェクト投資からの利益と3つ目のフィー収益を、基盤となる収益となるように増加させながら、2つ目のプライベートエクイティ投資のキャピタルゲインにより収益のアップサイドを狙い、当社の企業価値の向上に繋げる方針です。



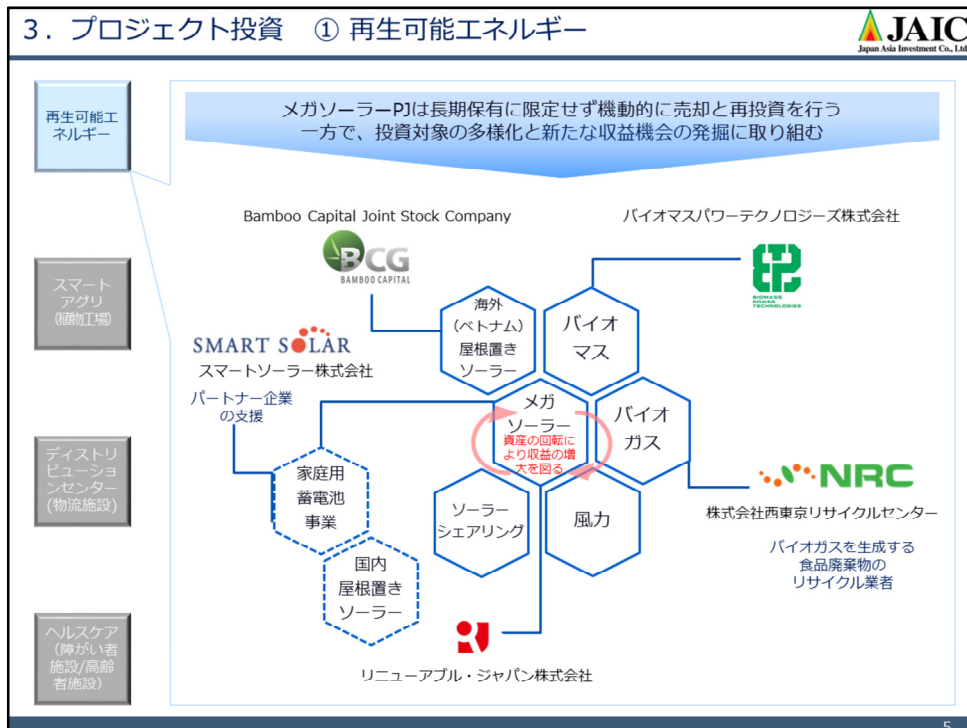
こちらの図は、収益機会をより細かく分類したものです。プロジェクト投資のうち、左上の、植物工場、障がい者施設、メガソーラー以外の再生可能エネルギーは、資産の長期保有により安定的な収益貢献を期待する投資と位置付けます。

その右側の、メガソーラープロジェクトや、高齢者施設、物流施設は、同じプロジェクトでも、投資後2・3年で売却します。短期売却と新規投資を繰り返し行うことで資産を回転させ、インパクトの大きな収益貢献を期待する投資と位置付けます。今後は、この分野のプロジェクトに特に注力して投資を行う方針です。

加えて、左下は安定的な収益貢献を期待する業務です。ファンドの事務受託業務が該当します。これら3つの分野で、基盤となる収益を獲得する方針です。

一方、右下は、プライベートエクイティ投資やM&Aのようなフィー獲得を目的とした業務が該当します。変動幅は大きいものの、発生すれば大きな収益を期待できるという特徴があります。なお、プライベートエクイティ投資では、投資の回収と実行を並行して的確に行うことでポートフォリオを入れ替え、より高い投資パフォーマンスを目指します。

安定的な収益を生む領域に加え、将来大きく飛躍できる可能性のある投資領域にも一定規模の投資資産を持ち、最適な組み合わせを行うことで、サステナビリティと高い成長性を併せ持つ収益構造を構築する方針です。



ここからは、プロジェクト投資について、種類ごとにご説明します。
まずは、再生可能エネルギーです。メガソーラープロジェクトについては、2012年に開始した当初は、投資後に売電期間が終了するまで長期保有する方針でした。しかしながら「売電開始済みのプロジェクトを買いたい」という外部からのニーズが多く、また、当社の手掛けるプロジェクトが多様化するにつれて新たな投資機会が増えてきました。そこで、現在は方針を変更し、機動的に売却と再投資を行い資産を回転させることで収益の増大を図っています。ソーラー発電はリモートでの運営・管理にも適しているため、アフターコロナの社会で益々その有効性が認められると考えています。

また、こちらの図にある通り、投資対象も多様化してきました。太陽光以外の再生可能エネルギーにも投資を行っております。また、ベトナムの屋根置き型ソーラープロジェクトへの投資も決定し現在手続きを進めています。
加えて、プロジェクトから派生する新たな収益機会の発掘にも取り組んでいます。例えば、バイオガスのプロジェクトでは、発電に用いるバイオガスを生成する企業に投資をしました。食品廃棄物のリサイクルの過程で、廃棄物の容量を約1/5程度まで減容させるとともに、バイオガスを生成します。また、メガソーラープロジェクトのパートナー企業であるスマートソーラー(株)は、家庭用蓄電池や、自治体向けの屋根置き型ソーラー発電事業も手掛けています。当社はスマートソーラー(株)の株主として、事業パートナーの紹介やファイナンス面などで、これらの事業を支援しています。



次に、スマートアグリプロジェクトについてご説明します。

右側は、第1号となる篠山工場についてご紹介しています。植物工場でレタスなどの野菜を栽培し、大手コーヒーチェーンやスーパーの総菜など、外食や中食を手掛ける企業に販売しています。近年では、農業人口の高齢化や気候変動などの要因で、露地栽培の野菜を安定的に供給することが困難になっています。当社は、その解決策として、野菜を工場で栽培し安定した量・質・価格で供給することができるこのプロジェクトを開始しました。篠山工場を2019年3月に稼働し、現在は、パートナーである森久エンジニアリングと共に、工場運営の改善や販路の開拓を進めています。営業活動を通じて分かったことは、当初の想定通り、安定供給が可能な工場野菜に対する企業のニーズがとても強いということです。また、篠山工場で栽培した野菜に対しては営業先からの評価も高く、手応えを感じています。現状では操業間もなく未だ赤字の段階ですが、早期に黒字化の道筋を付け、これをモデルケースとして、第2号工場も手掛けていきたいと計画しています。

変わって左側は、イチゴ工場です。イチゴは、露地栽培では夏場の出荷は難しいのですが、工場で栽培し年間を通じて販売が可能となれば、大きな潜在需要があると見込んでいます。MD-Farm(株) (エムディーファーム) という新潟のベンチャー企業が工場栽培の研究開発をしており、当社はこの企業に投資をしています。今後、当社の野菜工場で得た知見も活かしてこの企業を支援し、本格的に事業を立上げることができるかどうか模索していきます。

いずれも、事業の立上げを目指しているため短期的な売却は想定しておらず、長期保有プロジェクトと位置付けています。

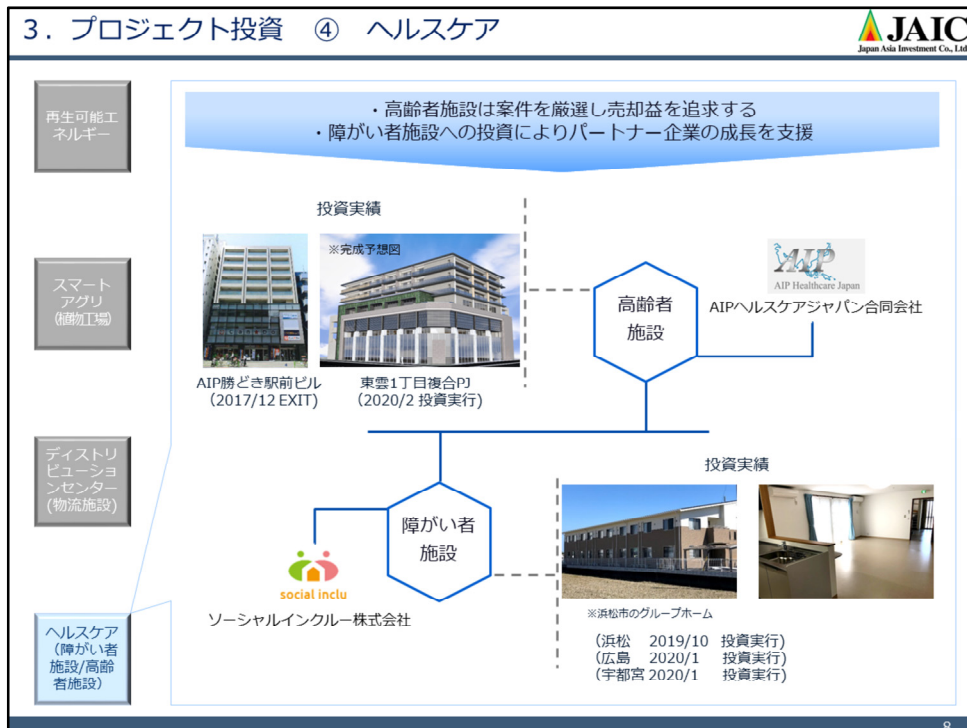


こちらは、ディストリビューションセンタープロジェクトです。前期中に開始した新たな投資領域で、現在2件の投資実績があります。パートナーのKICホールディングス(株)が開発を手掛ける、物流施設に投資をしています。近年、物流施設の開発は大手企業による大規模化が進んでおりますが、それらに比べると規模は小さいものの、利用する顧客のニーズに合わせてカスタマイズが出来る、中型の物流施設が主な投資対象です。この会社は、建設用地に関する情報力や利害関係者との調整力が高く、これらを活用して、大手企業との競争を回避しながら収益性の高いプロジェクトを開発しています。

当社は、KICと共同でファンドを組成し、プロジェクトの初期段階、例えば、開発許認可の取得段階、から開発資金の投資を行います。その後、施設の建設が進むに伴い資金需要も増えますが、その際は他の投資家や金融機関から資金を調達します。当社は、初期段階で投資をしていますので、他の投資家よりも高いリターンを得ることが出来ます。

このプロジェクトは、施設の完成後、当社の投資からは2・3年後の短期間で売却する方針です。売却により資金や利益を早期に獲得し、その資金で次のプロジェクトに投資を行います。

近年では、Eコマースの拡大に加え少子高齢化の影響で、トラックドライバーや物流施設での労働力の確保が難しくなっています。そのため、交通が至便で、配送や貨物管理の効率性が高い物流施設へのニーズがさらに高まっており、当面このプロジェクトの投資機会は多いと見込んでいます。



次にヘルスケアプロジェクトです。

高齢者施設は、AIPヘルスケアジャパンというパートナー企業が開発しています。同社の特徴は、今後急速に高齢化が進むと予測される東京都心部での、大規模複合型高齢者施設の開発に注力している点です。施設は、完成後短期間でREITやファンドへ売却される方針です。当社は、これまでに2件の投資実績があります。今後も案件を厳選して投資を行い、売却益を追求していきます。

障がい者施設は、前期から始めた新たなプロジェクトです。パートナーは、ソーシャルインクルー(株)というベンチャー企業です。現在3件のプロジェクトを手掛けていますが、今後も件数を増やし、同社の成長を支援していく方針です。

いずれの事業も、安心して安全な社会の構築には不可欠な事業であり、当社は、これらのベンチャー企業を更に支援してまいります。

当社はこのように、プロジェクト投資の中でも多様な種類を手掛けています。それぞれのプロジェクトにどの程度資金を配分していくのか、そのベストミックスを、今後プロジェクトを進めながら検討していきます。



ここからは、プライベートエクイティ投資についてご説明します。
 まず、プロジェクト投資のパートナー企業への投資です。私たちは「戦略投資」と呼んでいます。
 現在投資しているのは、こちらの6社です。再生可能エネルギー、ヘルスケア、スマートアグリ、ディストリビューションセンターと、それぞれのプロジェクト投資の分野で戦略投資をしています。

プロジェクト投資をパートナー企業の力を借りて拡大したり採算を高めるとともに、その好採算プロジェクトを推進することがパートナーの成長支援にもなる、という好循環を生み出しています。

今後は、その成果として、パートナー企業のIPOに期待しています。また、株主として一定のシェアを確保している先もあるため、IPO以外の投資回収となる場合でも相応の売却益が期待できると見込んでいます。

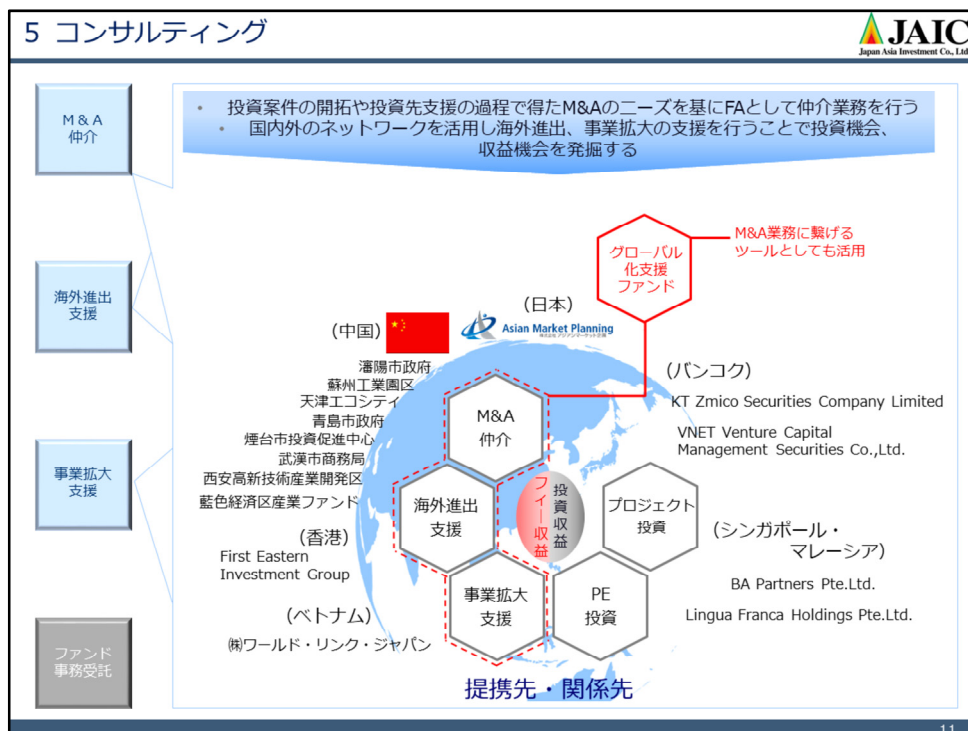


次に、戦略投資以外の投資についてご説明します。私たちは「フィナンシャル投資」と呼んでいます。フィナンシャル投資は、原則として、ファンドを設立して外部の出資者を呼び込み、出資者のニーズに沿った投資を行います。当社の強みを活かした、特徴あるファンドの組成に注力しています。

今般組成したのは、地域のグローバル化を支援するファンドです。当社の提携先であるアジアマーケット企画と共同で運営します。このファンドは、地域の中小企業などを投資対象とし、海外進出の支援やインバウンド需要の取込による事業拡大を支援します。地域の金融機関を出資者に迎え、協業して投資した企業を支援する方針です。出資していただいた地域金融機関には、当社の海外ネットワークを、取引先の支援ツールや情報入手ツールとして、このファンドを通して活用していただきたいと考えています。

募集活動を通じて、地域金融機関からは、このファンドを使って投資を行いたいという強い関心が示されており、具体的な案件も紹介されています。当初は小規模での設立となりましたが、早期に投資を進めファンドサイズを拡大する計画です。ファンドの詳細については、関係者との調整が終わり次第近いうちに、ニュースリリースにて改めてお伝えできると考えています。

また、投資候補先の開拓や投資先企業の支援を通じて得た情報をM&Aの仲介にも活用することでシナジーを生み出し、効率的に業務を推進していきます。



最後に、コンサルティング業務についてご説明します。M&Aの仲介や、海外進出支援、事業拡大支援のコンサルティングを行います。こちらは前期から開始した業務です。現在M&Aの仲介の第1号案件の成約に向けて、交渉を進めています。

先ほどご説明したように、この業務を独立して進めるのではなく、投資案件の開拓や投資先支援の過程で得たM&Aや海外進出のニーズを基に行います。業務間のシナジーを生み出すことで、情報や経営リソースを効率的に業務に活用します。

ここでは、当社の国内外のネットワークが強みとなります。こちらの図は主にアジアのネットワークを示しています。中国では、現在運営中のファンドの関係者や政府系機関とのネットワークがあります。東南アジアでは、以前に当社の社員だった方々や過去の投資活動で関係のあった企業のネットワークがあります。

他方で、当社は、長年に亘り多くの日本の地域金融機関と親密な関係を維持しています。当社が、これらの地域金融機関と連携させていただくことで、地域金融機関の顧客とそのニーズと、当社の人材・経験・ネットワークとを掛け合わせ、新しいビジネス機会を創造できると考えております。



日本アジア投資株式会社

〒101-8570 東京都千代田区神田錦町三丁目11番地 精興竹橋共同ビル

<https://www.jaic-vc.co.jp>

I R に関するお問合せアドレス：ir@jaic-vc.co.jp

(ご注意) 本資料に記載された事項は、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。また、今後予告なしに変更されることがあります。本資料に含まれる意見や予測などについては、様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご留意下さい。また、本資料は情報の提供のみを目的としており、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的とするものではありません。なお、本資料内の業績数値は全て従来連結ベースにて表示しております。

12

2021年3月期は、これまでご説明した各業務を推進することで、業績見込みの達成に向けて鋭意努力してまいります。また、個別案件の具体的な進捗はニュースリリースなどを通じて皆様にご報告いたしますので、ぜひご覧いただければと存じます。

私たちの経営理念は「日本とアジアをつなぐ投資会社として、少子高齢化が進む社会に、安心・安全で質と生産性の高い未来を創る」というものです。私たちは、この経営理念に従って投資活動に取り組んでいます。これまでご報告させていただきました、再生可能エネルギー、物流、スマートアグリ、ヘルスケアの何れのプロジェクトも、アフターコロナ社会においても有用なものであると考えています。

今、当社では、次の3年間にに向けた中期経営計画を策定中です。新型コロナウイルス感染症の問題を見据えて、新しい日本社会のあるべき姿やアジアとのつながりを取りつつ、株主の皆様の期待に沿えるような計画を作成し実行して参りたいと考えております。

以上で私からの説明は終わります。ご清聴ありがとうございました。