

# 会社説明会

2026年6月30日

日本アジア投資株式会社

代表取締役 社長執行役員 CEO  
丸山 俊

日本アジア投資(JAIC)は、今期で45期目を迎えました。1980年代に日本の資本をアジアに投資して企業や人を育てる目的で、経済同友会加盟企業等の参画により設立された歴史を持ちます。

現在、上場投資会社として生き残るために、他社には真似できない手作り感のある「DIY」の発想を持った差別化された投資事業を推進しています。

本日は決算数字だけでは見えない、当社にしかできない独自の組織、人材、事業における具体的な取り組みや、今後の生き残りや成長に向けた戦略についてご紹介いたします。

- ✓ この資料（以下「本資料」といいます。）は、日本アジア投資株式会社（以下「JAIC」といいます。）の会社情報についての情報提供のみを目的としており、有価証券の取得その他の投資勧誘をするものではありません。
- ✓ 本資料に記載された将来に関する事項は、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。
- ✓ 本資料に含まれる情報は全て、JAICが著作権その他一切の権利を有しており、JAICの許可無く複製したり転用することは禁じられております。

**01.**  
**M&A戦略**

KICホールディングス  
JAICアセットマネジメント

**02.**  
**投資戦略**

ファンドを活用した  
投資先企業との協業

本日の会社説明会では、当社の戦略のうち、2つをご紹介します。

M&A戦略では、物流施設の開発パートナーであったKICホールディングスとその子会社(現JAICアセットマネジメント)の100%買収について説明します。

当社は、これまで、他社のプロジェクトに一投資家として参加していましたが、開発機能を内製化するために買収を決定しました。さらに、第二種金融商品取引業や投資運用業などのライセンスを持つ会社のグループ化は当社の悲願であり、これにより特定の投資家だけでなく、より幅広い多くの投資家に当社の運用商品をお届けすることが可能になるという大きな一歩を達成しました。

投資戦略では、当社の運営するファンドの特徴と、ファンドを活用した投資先企業との協業についてご説明します。

## KICホールディングスのM&Aとインフラ資産開発

### インフラ資産開発ノウハウの取得

- 100%子会社化の実施：2026年4月に100%化
- インフラ資産開発のリソース獲得：  
KICHDが持つ物流施設の開発ノウハウを当社グループ内に統合
- 次世代インフラへの展開：  
需要が急増する「データセンター」プロジェクトの開発に進出し更なる事業拡大へ



1つ目のM&A戦略です。

KICホールディングスは物流施設の専門開発会社でしたが、昨今の空室率の上昇やアフターコロナにおける需要変化を踏まえ、物流施設のみを開発し続けることへの課題感がありました。

そこで、同社に数多く在籍している不動産領域の開発プロフェッショナルのノウハウ・リソースを活かし、当社の方でさらに業績を伸ばすための戦略を構築しました。現在は、レジデンス(住宅)やインバウンド向けホテルなど、物流以外の新たな領域で案件の開拓に取り組んでいます。

## JAICアセットマネジメントのライセンス活用



### グループ既存事業の統合

JAICが持つプロジェクト投資資産を集約し、重複機能を解消して徹底した【効率化】を推進



### AM機能の内製化

アセットマネジメント機能の内製化により、コスト削減、プロジェクト資産からの安定収益拡大を実現



### 取扱アセットの多様化

物流、ヘルスケア等の不動産に加え、新たに有価証券等を投資対象とするファンドの取り扱いも開始予定

JAICアセットマネジメントが保有する投資運用業などの多様なライセンスの活用についてご説明します。当社はこれまでライセンスが不要な範囲で活動してきましたが、規模の拡大や信用力の向上、広範な投資家へのアプローチには適切な管理体制とライセンスが不可欠です。

中期経営計画の枠にとどまらず、5年、10年先に500億、2000億、3000億へと運用資産規模(AUM)を拡大して非連続的な成長を実現することが、当社の長期的なビジョンです。そのために、強固なガバナンス体制をベースに、自社独自の運用商品や投資プロジェクトを内外の投資家へ広く募集・販売していきます。

## RS Investment Managementとの協業



### RSIM社との強力な協業

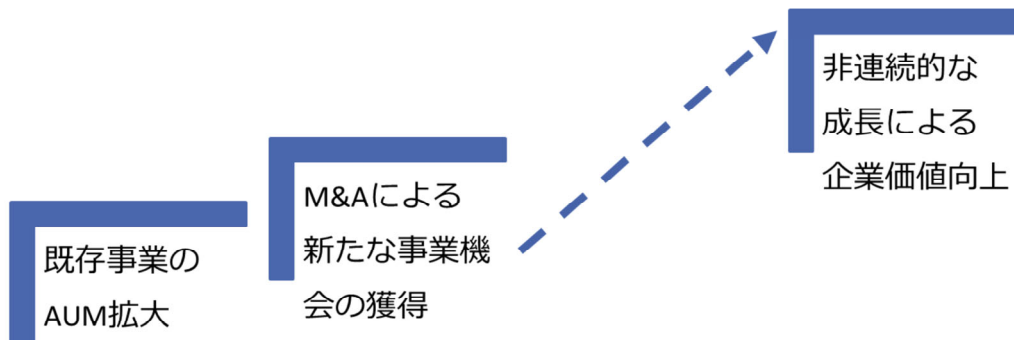
多様な不動産アレンジ実績を持つ「RSIM社」とノウハウを融合し、AUM（運用資産規模）を拡大

名 称	RS Investment Management 株式会社
代 表 者	代表取締役 若林 要
事 業 内 容	不動産に関するアレンジメント事業及び付随する関連業務
資 本 金	50百万円(2026年3月末時点)
設 立 年 月 日	2019年7月22日
株 主	RS ホールディングス株式会社 100%

オフィスやレジデンスなど、物流施設よりも大規模な市場を持つ不動産領域において、当社らしさや差別化・競争力を発揮するため、経験不足を補うパートナーとしてRS Investment Management(RSIM)社との協業を開始しました。RSIM社は、JAICアセットマネジメント社に約40%の出資を行いました。

RSIM社の代表である若林氏は、過去にリートの受託資産規模を1兆円規模に伸ばした実績を持つ人物です。現在メガソーラーを中心に6000~7000億円の豊富な受託実績を持つRSグループとの強力なシナジーを通じて、レジデンス開発等の受託金額・管理金額を増やし、さらなる成長を目指します。

## M&amp;Aによる事業機会の獲得と安定収益の拡大



ファンド組成によるプロジェクト推進や多様なステージの企業に対する投資により、ファンドの資産規模を拡大することが当社の基本戦略です。

ただし、通常の投資会社のようなファンド運営手数料や成功報酬にとどまらず、そこから発生する事業拡大の可能性を社内に取り込むことが当社の中長期のビジョンです。

例えば、KICのM&Aにより、今後の賃料上昇が期待できるレジデンスやホテルなどの成長機会を、プロジェクトに参加する一投資家として享受するのではなく、当社グループに直接取り込むことができました。

このようにして、非連続的な成長による企業価値向上を目指します。

右手で「ファンド組成」、左手で「ファンドを通じた事業機会獲得」の両面を追求して循環させる点が、一般的な投資会社と当社を分ける大きな差別化要因です。

## 外部資金の活用：累計8本のファンド組成実績

ファンド名称	ファンド総額	主な投資対象等
JAICパートナーズファンド	179百万円	当社と共同で事業シナジー創出に取り組む国内の上場及び未上場企業
JAICスペシャルティファンド	826百万円	国内のお土産品業界、小売業界、観光業界において、事業成長と地方創生の好循環に取り組む上場企業等
JAICサプライチェーンファンド	830百万円	製造業におけるサプライチェーン関連の上場企業
JAIC-Web3ファンド	465百万円	Web3(NFT等)関連の国内上場企業
JAICクリプトアセット株式ファンド	2,480百万円	クリプトアセット(暗号資産)関連企業
JAIC-DLE アニメ IP ファンド	201百万円	主に、日本国内のアニメ IP やアニメ IP を利用したコンテンツを投資対象としたファンド
JAICスケールアップファンド	301百万円	事業規模拡大(スケールアップ)を目指す国内上場企業
おみやげファンド1号	802百万円	お土産品業界のロールアップに特化したファンド

次に、当社の投資戦略についてご説明します。

当社は独自の差別化戦略として「観光・お土産」領域への投資にフォーカスしています。現在、インバウンド需要の7割を占めるアジアに向け、日本全国の優れた老舗お土産品店や特産品メーカーを対象に、事業承継を中心としたM&A(ロールアップ投資)を進めています。

47都道府県で各数社、計140社規模を子会社化することで、他社が参入していない巨大な未開拓市場を構築する計画です。すでに2026年4月末には売上約16億円の企業に投資をしています。社内のベンチャースピリッツを活かして0から新たな成長機会を生み出します。

## 新設ファンドから上場企業8社に投資実行

  
 ブランディングテクノロジー株  
 (東証グロース:7067)

  
 株式会社タカチホ  
 (東証スタンダード・名証メイン:8225)

  
 株式会社イオレ  
 (東証グロース:2334)

  
 nms ホールディングス株  
 (東証スタンダード:2162)

  
 株W TOKYO  
 (東証グロース:9159)

  
 株ディー・エル・イー  
 (東証スタンダード:3686)

  
 株ベストワンドットコム  
 (東証グロース:6577)

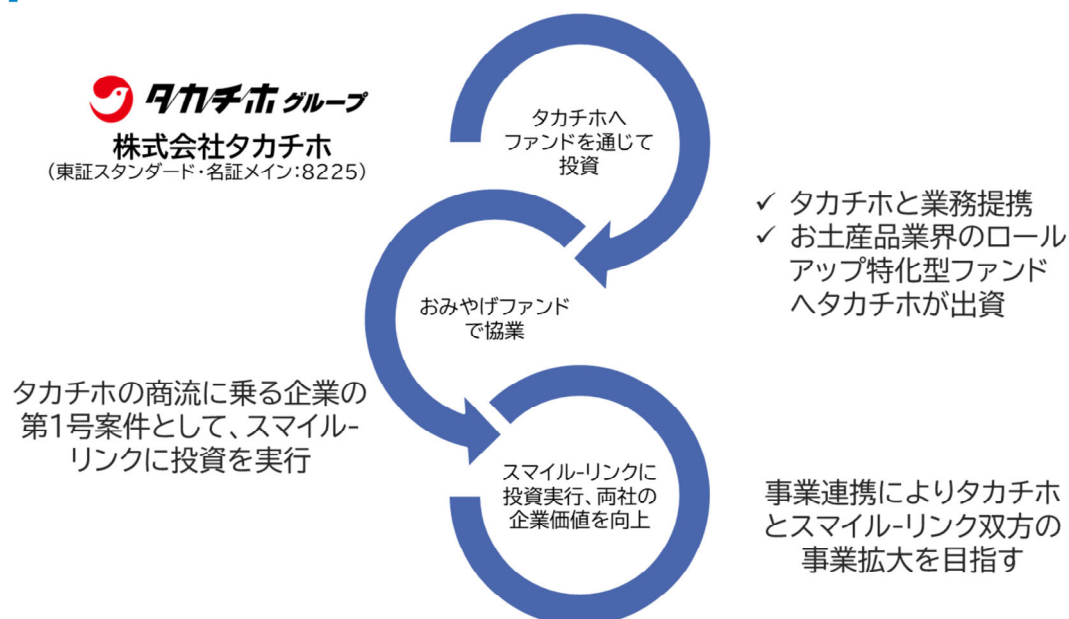
  
 株井筒屋  
 (東証スタンダード・福証本則:8260)

当社の強みは、投資先企業と単に資本業務提携を行うだけでなく、共にファンドを組成して協働する点にあります。

通常の上場企業への投資では経営への関与度やハンズオンによる成長支援の度合いが低くなりがちですが、当社はこれまでに8社に投資実行し、投資先の企業価値向上をただ待つのではなく、投資先を巻き込んで一緒にファンドを作るアプローチを取ります。

これにより、投資先と共通の投資機会や企業価値向上の機会を自ら創出し、それを当社の次なる事業機会・成長機会へと繋げる独自の体制を推進しています。

ファンドを活用した協業により企業価値を向上



具体的な協業事例として、お土産卸売大手の「株式会社タカチホ」との取り組みを紹介します。

当社は、タカチホ社にファンドから投資を行って業務提携を締結し、タカチホ社の企業成長を支援するため、お土産品業界のロールアップに特化した「おみやげファンド」を組成しました。タカチホ社からも本ファンドへ出資を得ています。

この枠組みの第1号案件として、同社の商流に乗る「スマイル-リンク」への投資を実行しました。

限られたリソースの中で、1つの投資から複数のビジネス機会を創出し、各ファンドの投資先企業双方の事業拡大と企業価値向上を実現する、当社ならではのハンズオンの成果が育っています。そして、投資先企業の成長機会が、当社自身の企業成長にもつながっています。

本日のご出席  
ありがとうございました



日本アジア投資株式会社

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

私からは以上です。ご清聴ありがとうございました。