東海東京インベストメント株式会社

【概要】

東海東京インベストメント株式会社は東海東京フィナンシャル・ホールディングス株式会社の 100%子会社である。

東海地方のベンチャー企業育成を目的として設立しており、主として東海 4 県のベンチャー企業へ投資を行う。

なお、既存ファンドからの新規投資は 2010 年度で終了している。

東海東京インベストメント株式会社の特徴

	A	Aに近い	比較的Aに近い	どちらでもない	比較的Bに近い	Bに近い	B
投資先企業の経営に対する姿勢	経営者の自主性に任せる（ハンズオフ）			★			経営に積極的に関与する（ハンズオン）
投資対象の分野	多様である	★					特化している
投資実績の多いステージ	”レイター”が多い			★			”シード”や”アーリー”が多い
投資の形態（ファンドの活用状況）	本体からの投資が多い					★	ファンド（投資事業組合等）からの投資が多い
リード・インベスターのスタンス	リード・インベスターであることが少ない	★					リード・インベスターであることが多い
種類株式の活用	種類株式の利用に消極的	★					種類株式の利用に積極的
営業範囲（国内）	広範に拠点を設置（全国展開型）					★	一部地域に限定（地域展開型）
VB発見手法	組織的な仕組みによる			★			個人の活動による
VBの技術力を評価審査する方法	外部機関に評価や審査を依頼			★			自社のキャピタリストが評価や審査を実施
組織の独立性	親会社からの影響力が強い			★			親会社からの影響力は弱い

（1）企業概要

VC の基本情報					
設立年	平成 18 年 4 月				
資本金	300 百万円				
従業員数	4 名				
株主構成	東海東京フィナンシャル・ホールディングス 株式会社（100%）				
本体投資	総投資額（残高）	（直接投資なし）	投資事業組合	総投資額（残高）	760 百万円
	総投資企業数（残高）	（直接投資なし）		総投資企業数（残高）	25 社
	総投資額	（直接投資なし）		投資事業組合数	1 組合
2014 年に予定している投資企業数		0 件 （新規投資予定なし）			

営業地域・拠点	東京
本社所在地	東京都中央区新川一丁目 17 番 21 号 茅場町ファーストビル 9 階
問合せ先窓口	TEL 03-3553-7174 FAX 03-3553-6553
ホームページ	http://www.tokaitokyo-fh.jp/corporate/group/ttinv/

【保有ファンド】

ファンド名	TTI 中部ベンチャー1 号
運営企業名	東海東京インベストメント
コミットメント総額	10 億
設立年月	2006 年 5 月
存続期間 （終了予定年月）	10 年 （～2016 年 5 月）
ファンド形態	投資事業有限責任組合

【グループ会社】

東海東京フィナンシャル・ホールディングス：親会社（持株会社）

東海東京証券　：金融商品取引業

ほか

【沿革】

平成 18 年 4 月：東海地方のベンチャー企業育成支援を目的として東海東京証券（現東海東京フィナンシャルホールディングス）の 100%出資により設立。

■経営陣やスタッフの経歴、組織構成

・キャピタリストは 2 名

ベンチャーキャピタリストの人数	2 人
ベンチャーキャピタリストの平均投資経験年数	8 年

■代表的なキャピタリストのプロフィール、投資実績、IPO 実績

（1）代表的なキャピタリスト

阿部 剛久

東海東京インベストメント 投資部長　キャピタル業務経験 15 年

平成 10 年よりセントラル・キャピタル（現 MUFG キャピタル）大阪支社でキャピタル業務に従事。主として西日本エリア（滋賀より以西）にて投資を行う。

平成 18 年 4 月より東海東京インベストメントの立ち上げメンバーとして参画。主として東海地域に対するキャピタル業務に従事する。

IPO 実績は IT 系・ライフサイエンス系が多いが、投資業種を限定せず投資を行う。

（2）投資戦略について

＜投資方針＞

■投資対象分野、業種、ステージ、地域

・ポートフォリオバランス型であり、特定業種への投資を突出させない方針であるため、業種を特定しない。

・投資ステージは限定していない。

・主な投資エリアは東海地区（愛知、岐阜、三重、静岡）。

■重点をおくセクター、テーマ、地域

【セクター、テーマ】

		詳細項目		
通信ネットワーキング及び関連機器	□	□ロボット技術	□センシング技術	□
コンピュータ及び関連機器、IT サービス	□	□M2M	□ネットワーク・セキュリティ技術	□ウェアラブルコンピューティング
ソフトウェア	□	□Web サービス	□クラウド技術	□CtoC Web サービス
半導体、電機一般	□	□デザイン家電	□ガジェット	□モバイル用 CPU
バイオ、製薬	□	□再生医療	□創薬	□創薬支援
医療機器、ヘルスケアサービス	□	□医療機器開発	□訪問看護	□臨床試験
工業、エネルギー、その他産業	□	□機能性新素材	□資源開発	□バイオ燃料
メディア、娯楽、小売、消費財	□	□ゲーム開発	□ニュース、ブログ自動選別配信	□カジノ
金融・不動産、法人向けサービス	□	□不動産開発	□金融情報サービス	□データ解析
クリーンテクノロジー関連	□	□EV、水素自動車	□太陽光・風力・海洋等発電技術	□省エネルギー・畜電力
特定しない（すべて）	■	業種は特定しない。		

【地域】

	該当地域	理由	社数（社）	金額（億円）
北海道				
東北地方				
関東地方（東京を除く）				
東京都	○	投資額の約 3 割を組入れ。		
中部地方	○	東海エリアのベンチャー企業に対する支援育成を目的としているため。投資額の約 7 割が東海 4 県（愛知、岐阜、三重、静岡）である。		
近畿地方				
中国地方				
四国地方				
九州・沖縄地方				
アジア・太平洋地域				
欧州地域				
北米地域				
その他の海外				
特定しない（すべて）				

■リードインベスターの方針

基本的にはマイナー投資となることが多い。しかしマイナー投資であっても、ベンチャー企業のために必要な助言や支援等についてはしっかりと提供していく方針である。

■案件ファインディングの体制、方法

案件のファインディングは、グループ各社との連携、関係を密にしている GP（リード・インベスター）とのCo-Investment のほか、各種展示会等への参加やメディアからの情報入手による。

持ち込まれた案件については、事業計画等を検証し、それを踏まえて経営者との面談を通して資質を評価・検討する。

■VB との接触方針、接触からの投資検討（審査）に至るまでの期間

・基本的なデューデリジェンス期間は２か月程度。但し、シード及びアーリー・ステージの投資検討の場合は、ファーストコンタクトから２年～3 年かけて経営者の資質を判断した後に投資を行うケースもある。

・経営者との信頼関係を重視している。

■ハンズオン、メンタリング

・マイナー投資が基本であり、取締役派遣は実施していない。

（３）投資までのプロセス・審査基準等

■審査開始から投資実行までの期間

・基本的には２か月程度。

■審査時に必要な資料

・事業計画書、資本政策、役員経歴、株主名簿、新株予約権付与者名簿、定款及び商業登記簿謄本の写し

・決算書（過去３期分）、勘定科目明細（最低でも過去１期分）

・その他、事業成長評価に必要な資料

■審査前に重視されるポイント

経営理念がしっかりしているか、またそれらが従業員にも共有されているかを確認する。

過去の経験則から、経営理念が明確でないと事業が苦境に陥った際に組織力が維持できないケースが見られるため。また、経営理念が従業員に浸透していないと、同じく事業が苦境に陥った際に優秀な従業員が辞めてしまうケースが見られるためである。

参入マーケットで独自の競争力を有していること、収益モデルが確立していることを重視し、最終的に上場できるスケールまで事業が拡大する見通しが立つか否かを投資の判断基準としている。

■審査プロセス

	プロセス	内容
Ⅰ	ファーストコンタクト	ビジネス概要のヒアリング
Ⅱ	資料入手	上記、審査に必要な資料の徴求
Ⅲ	デューデリジェンンス	事業成長性の評価、疑問点の抽出・整理
Ⅳ	ヒアリング	2 回目のヒアリングを実施
Ⅴ	案件検討会議	案件のより詳細な検討
Ⅵ	社長面談	経営者面談
Ⅶ	投資判断	投資委員会による投資判断。 投資委員会のメンバーは管理部及び投資部の両部長、社外を含む役員に加え、案件によっては外部評価者に参加してもらう。

■投資形態

・基本的に普通株式への投資（種類株の取上げは特別な理由がある場合に対応)。

・追加投資は事業マイルストーンの達成による計画的な投資の場合は行う。

＜投資業務以外の主要提供サービス＞

■提供可能な支援メニュー一覧

項目	内容
コンサルティング	事業計画・資本政策の立案の助言、経営に関する助言
事業化支援	起業シーズの事業化にかかる支援
営業、PR、マーケティングの支援	販売先、メディアの紹介・斡旋、アプローチリストの作成
経営人材（CTO、CFO、社外役員）の派遣	役員等の派遣はしない
人材の育成	経営チームのメンタリング
株式公開の支援	株式公開の準備に向けた支援、監査法人等専門機関の紹介
情報・施設等の提供	業界動向・経営環境等に関する情報の提供
内部管理体制の構築	内部管理体制の整備

■支援事例

事業計画や資本政策の立案支援、経営に関する助言

企業シーズの事業化の助けとなる人材の紹介

上場企業とのアライアンス支援、モノの売り方に関する助言

IPO に必要となるネットワークの紹介や斡旋

取締役会にオブザーバーとしての出席、予算管理手法の指導