

1. 背景

株式会社産業革新機構（以下、「機構」という。）は、我が国におけるオープンイノベーションの促進を目的として「産業活力の再生及び産業活動の革新に関する特別措置法」に基づき平成 21 年 7 月に設立された（平成 26 年の法改正により現在は「産業競争力強化法」（以下、「法」という）の第 5 章に規定されている）。機構の業績評価は、法第 109 条に基づき、事業年度毎に行うこととされており、今回の評価報告は、平成 28 年度（平成 28 年 4 月 1 日から平成 29 年 3 月 31 日まで）について評価を行うものである。

平成 28 年度は、機構の設立から第 8 期目にあたり、機構の存続期間の中盤にさしかかっている。新規の支援件数を引き続き増やし投資後のバリューアップを図りつつ、過去に投資を行った事業者について、徐々に機構が保有する株式の処分を行う時期にあたることから、これまで以上に、投資活動のあらゆる段階で十分な対応が必要な状況となっている。

今年度の評価に際しては、機構の支援決定等の実績を整理するとともに、支援基準との適合性、収入・支出予算の適切な執行について確認するとともに、「官民ファンドの運営に係るガイドライン」（平成 25 年 9 月 27 日：官民ファンドの活用推進に関する関係閣僚会議決定）に基づき設定した指標（KPI）についても評価する。

○今年度の実績評価の項目

- | |
|--|
| I. 支援決定等の実績
II. 支援基準への適合性
III. 収入・支出予算の適正な執行
IV. 「官民ファンドの運営に係るガイドライン」 |
|--|

<別紙>

- ① 支援決定案件
- ② EXIT 案件（平成 28 年度分まで）
- ③ 個別案件毎の支援内容
- ④ 民間ファンド等の協調投資の状況

2. 具体的な評価

I. 支援決定等の実績

平成 28 年度の投資件数は、機構からの直接投資について新たな支援決定が 13 件、LP 出資を通じた投資件数が 67 件、合計 80 件を支援決定。機構からの直接投資の支援決定額は 757 億円であった。また、追加投資（全て直接投資）の支援決定は 6 件であり支援決定額は 784 億円であった。28 年度末までの累計では、機構からの直接投資についての支援決定が 114 件、LP 出資を通じた投資件数が 192 件、合計 306 件を支援決定。機構からの直接投資の支援決定額は 9,846 億円、実投資額は 8,159 億円となっている。支援決定の件数は前年度と同程度の水準だが、投資額が比較的大きい再編案件の追加投資や海外投資案件が複数あったことから、支援決定額は増加している。

保有株式の処分も並行して行っており、平成 28 年度の件数は 17 件、平成 28 年度末の累計では 30 件処分決定を公表している。新規投資だけではなく、投資案件のバリューアップが期待されるフェーズに移りつつあり、今後も、積極的なハンズオン支援と適切な保有株式の処分を期待する。

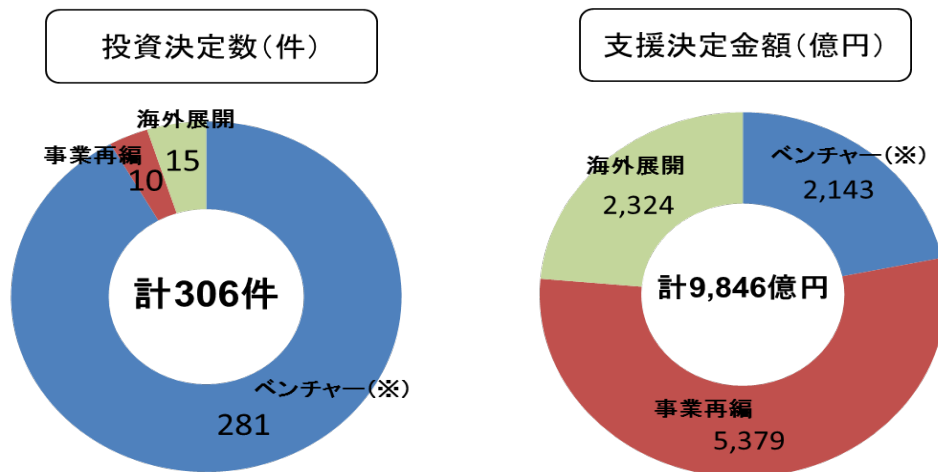
平成 28 年度までの機構による支援決定等の実績（公表時点ベース）

	支援決定額	実投資額	年度末 借入金残額	支援決定件数（追加投資除く）			投資実行 件数 ^{※2}	処分決定 件数 ^{※3}
				合計	（うち直接投 資）	（うち LP 出資 を通じた案件）		
平成 21 年度	100 億円	0 億円	0 億円	1	1	0	0	0
平成 22 年度	468 億円	309 億円	0 億円	12	12	0	12	0
平成 23 年度	3,437 億円	2,670 億円	2,190 億円	10	10	0	9	0
平成 24 年度	2,210 億円	724 億円	2,105 億円	14	14	0	14	0
平成 25 年度	821 億円	1,701 億円	2,985 億円	35	26	9	27	3
平成 26 年度	956 億円	820 億円	2,488 億円	74	22	52	23	1
平成 27 年度	311 億円	246 億円	2,488 億円	80	16	64	15	10
平成 28 年度	1,542 億円	1,689 億円	3,798 億円	80	13	67	14	17
累計	9,846 億円	8,159 億円	3,798 億円 ^{※1}	306	114	192	114	30

※1 借入金残高は平成 28 年度末時点のもの。

※2 年度毎の件数は、当該年度に投資を行った件数。

※3 内 25 件は全保有株式の処分、3 件は一部の処分、2 件は支援撤回。



※LP出資を通じた投資案件を含む

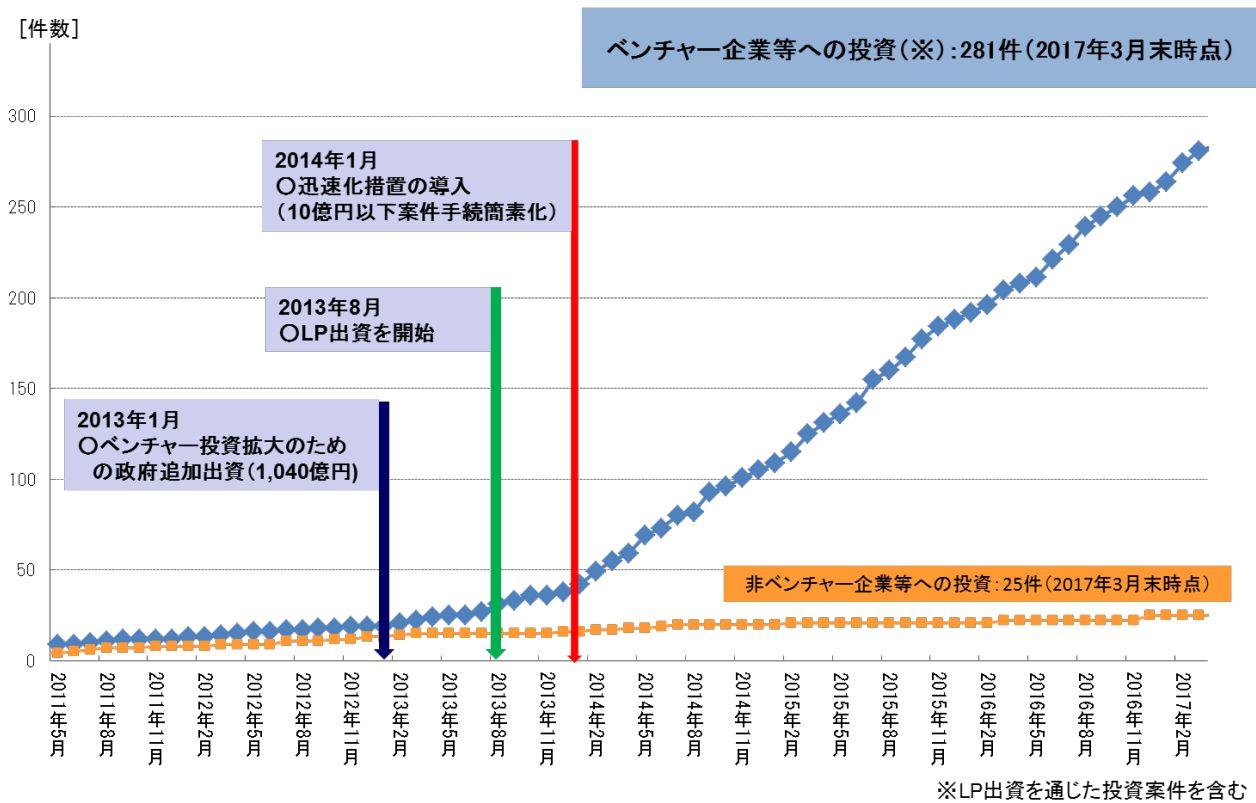
○ベンチャー支援の動向

平成28年度のベンチャーに関する投資件数は、LP出資を通じた投資件数を含むと77件、機構からの直接投資については新たな支援決定は10件であり支援決定額は131億円であった。また、追加投資の支援決定は5件であり、支援決定額は35億円であった。

ベンチャー支援案件数は、ベンチャー支援の体制強化及び10億円以下のベンチャー投資案件に係る迅速化措置の導入を行って以降、順調に拡大。支援決定件数全体に占めるベンチャー支援案件の比率はサブファンドからの投資を加えると92%（直接投資で見ると78%）となっており、支援決定額は2,143億円で全体の2割超程度となっている。

創薬やテクノロジー関連等の比較的長期で多額の資金が必要な投資案件など、民間のVCでは対応が難しい案件を中心に、ベンチャー企業の資金調達において役割を果たしていると評価できる。

投資決定件数推移

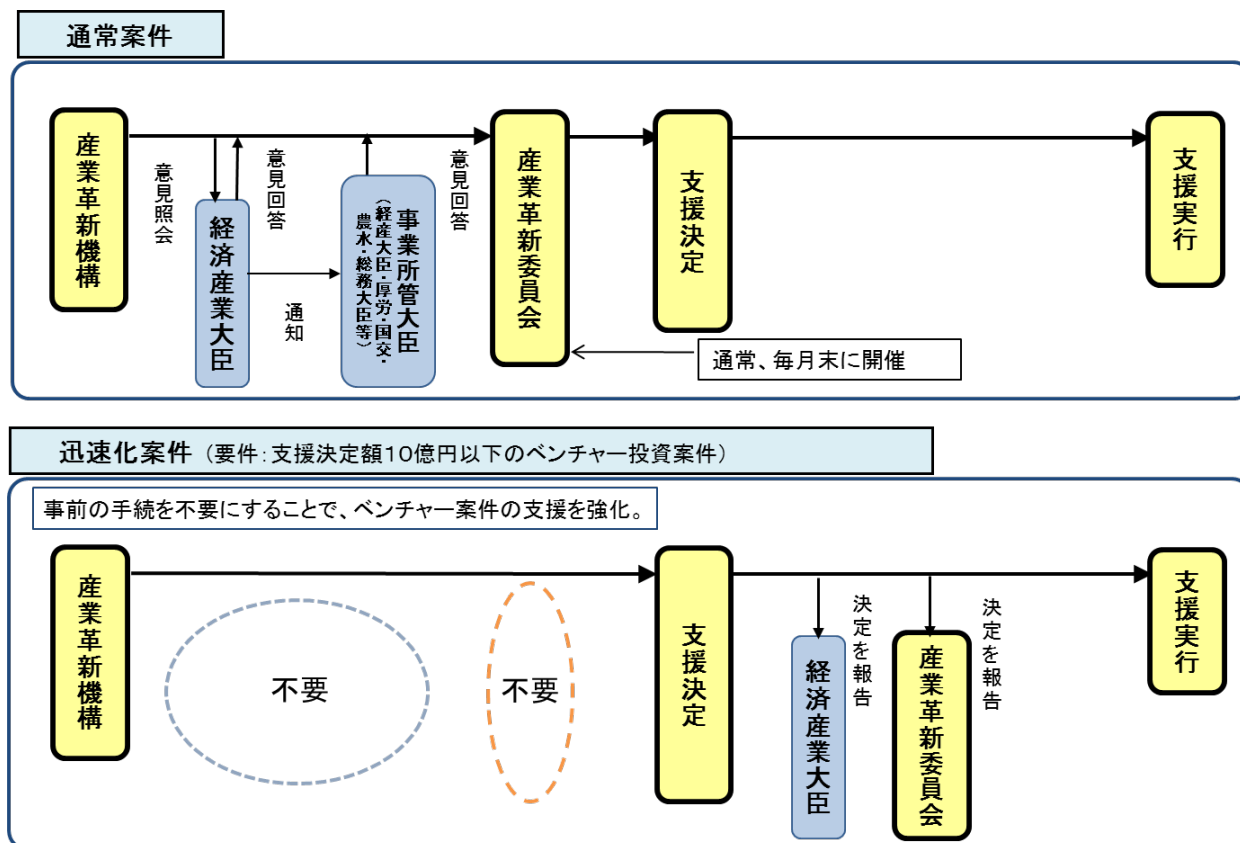


○ベンチャー支援の体制

機構のベンチャー支援については、平成24年度に戦略投資グループが新設されベンチャー投資の強化に向けた体制構築が始まり、「日本経済再生に向けた緊急経済対策（平成25年1月閣議決定）」を受けて、ベンチャー企業や先端技術の事業化のためのリスクマネー供給のための財務基盤強化を目的とした機構への出資が行われるなど、ベンチャー支援の体制整備が行われてきた。

また「日本再興戦略（平成25年6月閣議決定）」において、機構によるベンチャー投資の促進について記載されたことを受け、平成26年1月に施行された産業競争力強化法では、支援決定プロセスを迅速化する措置を講じた。具体的には支援決定額10億円以下のベンチャー投資案件については、主務大臣・事業所管大臣への事前の意見照会や産業革新委員会での決定を省く代わりに、事後の報告を行うことにより、ベンチャー企業への投資判断の迅速化を図ることとした。平成28年度末までの間に34件が迅速化案件として投資決定が行われている。

産業競争力強化法における迅速化措置



○健康・医療分野支援のための取組

平成 25 年度補正予算において、健康・医療分野への投資促進のための財務基盤強化を目的とした出資を受けたことを踏まえ、平成 26 年 4 月に、機構内に新たに健康・医療分野を専門とする「健康・医療チーム」を編成した。「健康・医療チーム」は、戦略投資グループの下に設けられているが、投資事業グループやポスト・インベストメントグループとも連携し、機構が行う健康・医療分野への投資を促進・強化している。

長期の開発期間や膨大な資金が必要な健康・医療分野の企業に対する投資は、民間投資会社の取組が難しい分野であり、協調投資を促しながら支援を行っていることは評価できる。

なお、機構が平成 21 年 7 月の設立以降、健康・医療分野へ支援決定を行った内容は以下のとおり。

分野	会社名
医薬品	アネロファーマ・サイエンス
	ファルマエイト
	Orphan Disease Treatment Institute
	アクアセラピューティクス
	PRISM Pharma
	NapaJen Pharma
	クリエイトワクチン
	レナセラピューティクス
	ステラファーマ
	キュラディムファーマ
	スコヒアファーマ
再生医療	メガカリオン
医療機器	WHILL
	ユニバーサルビュー
創薬支援	クオンタムバイオシステムズ
デジタルヘルスケア	日本エンブレース
ファンド投資	LSIP（ライフサイエンスに特化した知的財産ファンド）
	MedVenture Partners（医療機器に特化したVCファンド）
海外投資	Sunrise Healthcare Service
	KBI Biopharma

○事業再編支援・海外展開支援の動向

平成28年度の事業再編支援は追加投資の支援決定が1件あり支援決定額は750億円、海外展開支援については新たな支援案件が3件あり、支援決定額は626億円となっている。設立以降の支援件数は、事業再編支援は10件、海外展開支援は15件であり、サブファンドからの投資件数も含めると全体の8%（直接投資で見ると22%）であるが、投資決定額では、事業再編支援は5,379億、海外展開支援は2,324億であり、合計すると機構の投資額の8割程度を占める。

事業再編支援については、新規投資の案件はなかったが、再編案件の組成に向けた取組を行っており、海外展開支援では、経営リソースの不足している企業等の海外展開支援につながる案件等に投資をしている。

Ⅱ. 支援基準への適合性

(1) 個別の支援案件毎の支援基準への適合性

平成 28 年度の機構による支援決定は追加投資を含めると 19 件(追加支援 6 件)であった。個々の具体的な内容は、別紙 1 に示すとおりであるが、全ての案件において、支援決定時に支援基準が満たされている。また、法第 91 条に基づき、支援決定に際しては、産業革新委員会において決定することとされているが(迅速化措置による案件を除く)、全ての案件について産業革新委員会が適法に開催され、主務大臣及び事業所管大臣から提出された意見を踏まえ、支援決定が行われている。

なお、支援決定金額は公表を原則としている。共同出資者等との契約や事業戦略上の理由により金額を公表することが適切でない場合は、非公表としているが、状況が変化し、公表が可能となった場合には速やかに公表することとしている。「官民ファンドの運営に係るガイドライン」において、投資決定時における適切な開示に加え、投資実行後においても当該投資について適切な評価、情報開示を継続的に行うことと規定されていることを踏まえ、引き続き、情報開示に努めることが必要である。

(2) 機構の活動全般に関する支援基準への適合性

(ア) 投資事業全体としての長期収益性の確保

支援基準においては、「特定事業活動支援を通じて保有する株式等の処分等を行うことによって得られる総収入額が、少なくとも機構の全ての事業期間を通じて必要な総支出額を上回るように、事業年度毎に進捗状況を適宜評価しつつ、機構が行う投資事業に係る長期収益性を確保すること」とされている。

平成 28 年度においては、17 件(ベンチャー企業 14 件、産業再編 1 件、海外展開 2 件)の株式処分・支援撤回の公表を行っている(年度内に売却を行った件数は 16 件)。平成 28 年度末までに全株式を売却等した案件は 26 件であり、収支がプラスの案件は 7 件、マイナス(又はゼロ)の案件は 19 件となっている。

平成 28 年度末までに株式売却(一部売却を含む)を行った 29 件については、実投資額 1,663 億円に対して、回収額は 2,716 億円(投資倍率 1.6 倍)であり、機構の収益に貢献している。なお、28 年度末時点の機構全体の投資損益(想定)は、実投資額 8,159 億円に対して、想定回収額は 2 兆 169 億円(投資倍率 2.5 倍)となっている。

投資額の回収ができなかった案件については、その課題分析を行い、機構内で課題の共有が図られている。引き続き、課題を十分踏まえた支援を行うとともに、支援案件全体としての収益性の確保を目指すことが期待される。

投資損益実績 (2017年3月末時点)



想定投資損益 (想定：2017年3月末時点)



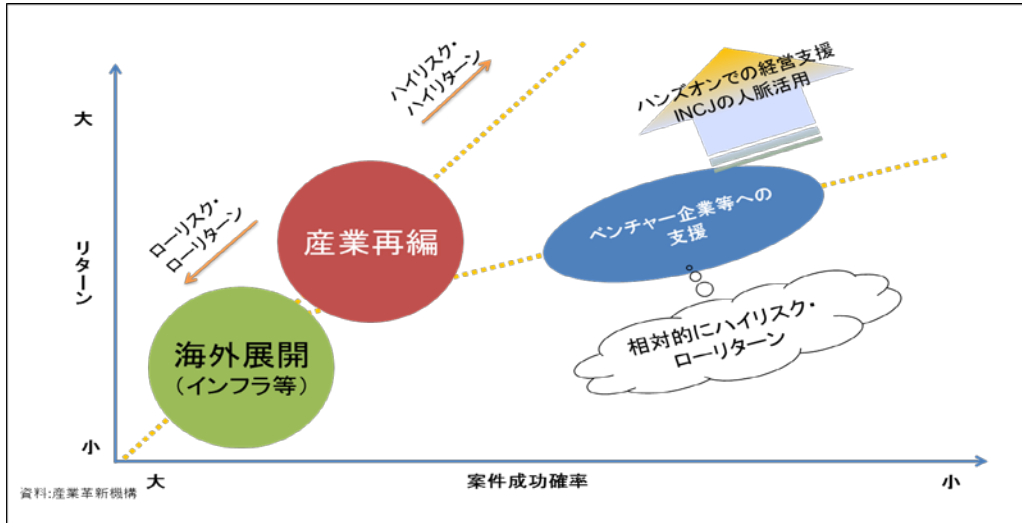
※ 想定回収額は、2017年3月末時点での既回収額、保有投資有価証券等の合計(損失引当金控除後)

「産業革新機構 回顧と展望について」(2017年4月)

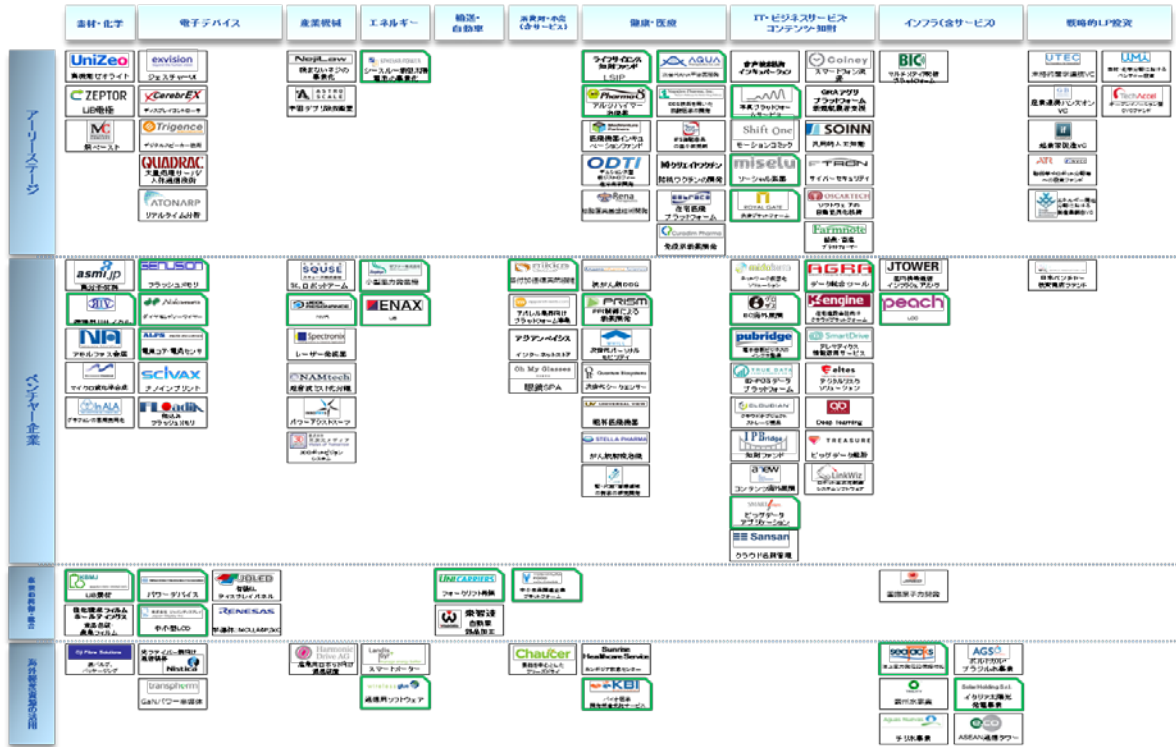
(イ) 投資事業全体として分散投資となること

機構の投資は特定の事業分野に偏ることなく、ポートフォリオ全体としてバランスの取れた投資を実現することが求められる。これまで、成長ステージの各段階での投資を行っており、アーリーステージを含むベンチャー企業への投資、ベンチャーファンドへの出資を通じて機構のみでカバー出来ないベンチャー支援を行う他、大企業からのカーブアウトに対する投資、複数企業の再編投資、海外企業の買収支援等、幅広い事業ステージの案件に対して投資を行っている。また産業分野別に見ても、素材・化学、電子デバイス、健康・医療、IT・ビジネスサービス・コンテンツ・知財、インフラ等幅広い分野への分散投資を行っている。投資の件数は、比較的高いベンチャー投資が多いが、金額ベースでは、収益が比較的安定している事業再編・海外投資が多く、適度なバランスが取られている。

機構の投資ポートフォリオバランスの考え方



機構のステージ別、分野別投資先の分散状況（平成28年度末時点）



業種別の投資件数と投資決定額

業種	件数	投資決定額(百万円)
素材・化学	11	50,916
電子デバイス	16	517,582
産業機械	9	21,458
エネルギー	5	67,800
輸送・自動車	2	33,000

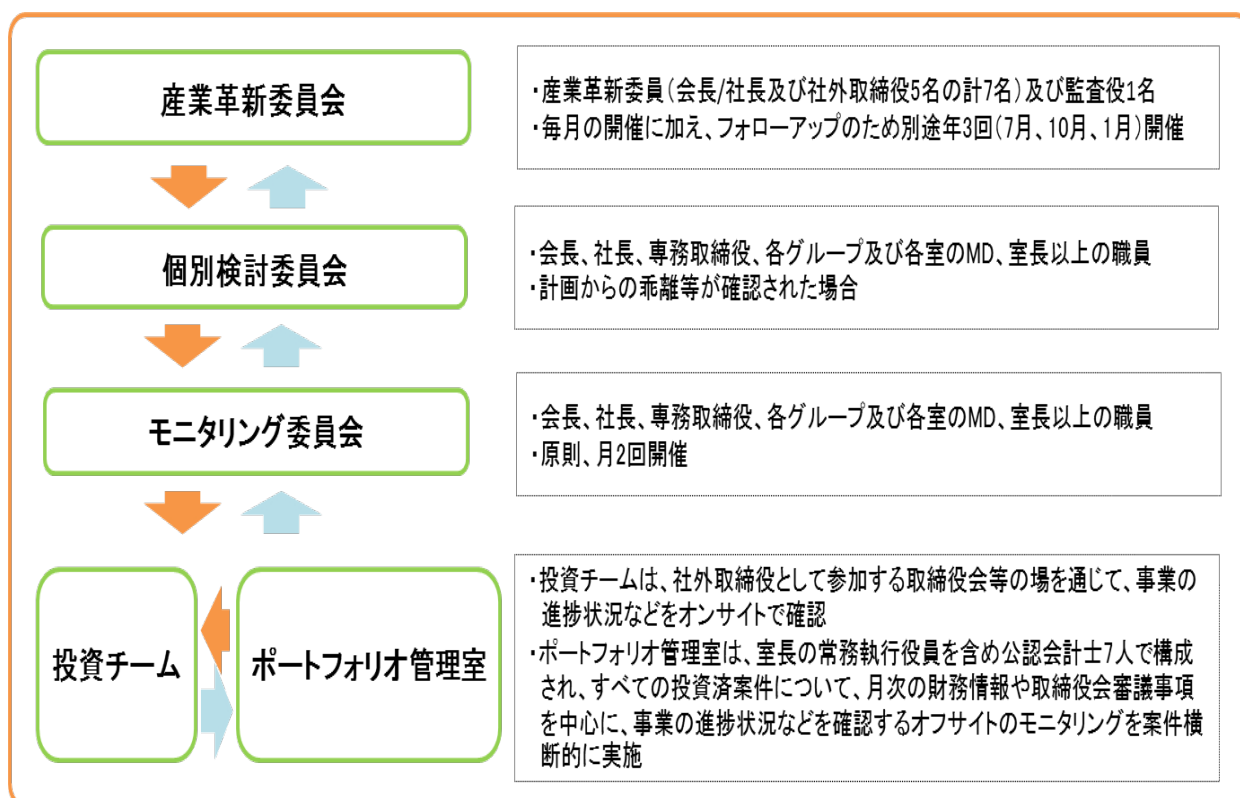
消費財・小売	6	11,288
健康・医療	20	44,942
IT・ビジネスサービス・コンテンツ・知財	27	71,320
インフラ	10	114,228
LP 投資	8	52,108

(ウ) 個別投資案件に関する規律の確保

機構からの投資決定後は適切なハンズオン支援が期待される。殆どの案件について社外取締役・社外監査役の派遣を行っており、案件のステージや出資の割合等に応じて、提携先や人材の紹介や、資金調達や MA 支援等を実施している。また、投資後はポートフォリオ管理室に月次で情報提供が行われている。投資案件の増加に対応して、モニタリング委員会の開催頻度を増やし、詳細に検討する必要がある場合には個別検討委員会を開催する等、適切な管理体制を構築している。

投資実行先のバリューアップが今後重要となる中で、広告代理店等と連携し投資実行後のプロモーション支援を進める他、人材派遣会社、監査法人との連携等、特にベンチャーの分野においてエコシステムの構築にも繋がる活動を進めており、評価できる。

投資先の管理体制



(エ) 個別投資案件に関する民間投資ファンド等との補完性

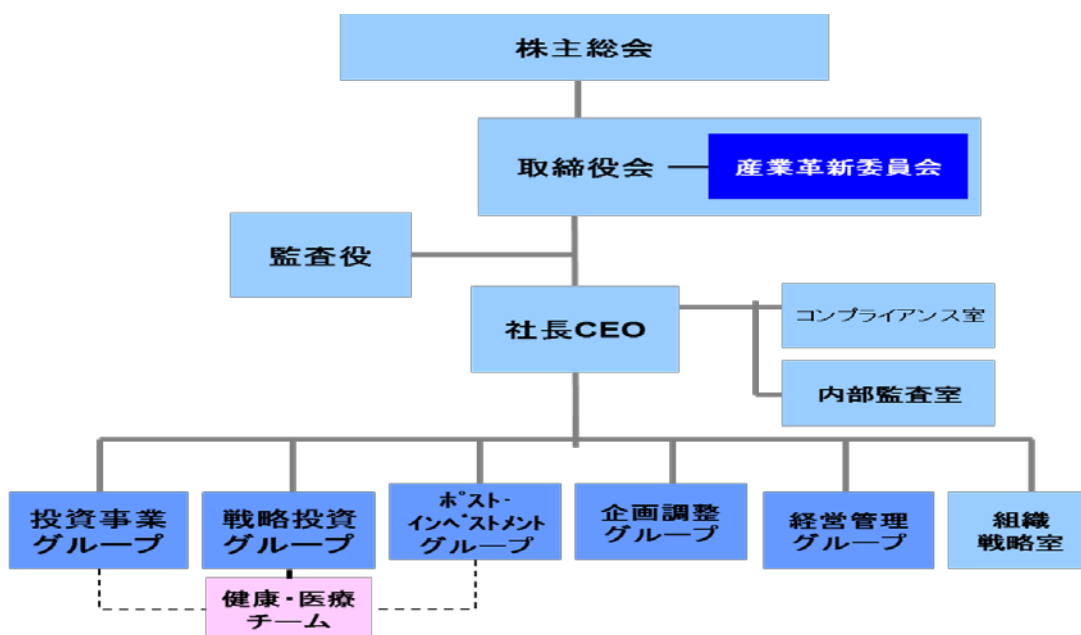
機構の事業活動については民業補完の原則の下、民間ファンド等の活動を不当に妨げることがないように配慮するとともに、民間ファンド等と協調して投資を行うことが期待されている。

これまで機構が平成 28 年度末までに投資決定を行った個別案件における民間ファンド等の民間資金供給の状況は別紙 4 のとおりである。機構が平成 28 年度に投資決定を行った案件については、全ての個別案件において民間ファンド等と共同投資を行っており、設立以降の民間ファンド等からの共同投資額は合計で 5,249 億円となっている。

(オ) 責任ある投資執行体制の整備

機構の投資業務は、投資チーム（投資事業グループ及び戦略投資グループ）が投資案件の検討と投資後のバリューアップに努め、ポスト・インベストメントグループが投資先のバリューアップをサポートしている。他方で投資部門から独立したポートフォリオ管理室（経営管理グループに存在）が定量データに基づく客観的な投資先のモニタリングを行うことで、ポートフォリオの健全性を常時監視している。

今後、保有株式の処分案件が増加するため、適切な体制の維持等を図り、収益向上に務めることを期待する。



Ⅲ. 収入・支出予算の適切な執行

機構は、毎事業年度の開始前に、その事業年度の予算を経済産業大臣に提出して、その認可を受けなければならないとされている（法第 103 条）。また、事業年度終了後に、貸借対照表、損益計算書及び事業報告書を経済産業大臣に提出しなければならないとされている（法第 105 条）。そこで、収入・支出の適正性の評価を、認可予算と実際の収入・支出の状況を精査して行う。

① 収入予算の分析（主な項目の説明）

<借入金>

平成 28 年度の借入金は 3,798 億円となっており、予算額（6,688 億円）の範囲で、借入が行われており、問題は認められない。なお、予算との差額については、28 年度において新規投資が予定を下回ったこと等が主な要因であり、新規投資は関係者との交渉や各種のデューデリジェンスを行うなかで判断されているものであり、特段の問題は認められない。

<その他>

予算を上回る収入が計上されている。これは保有株式の売却収入等によるものであり、特段の問題は認められない。

主要な収入データ

科目	収入予算額	収入決定済額
	円	円
(款)借入金	668,800,000,000	379,800,000,000
(款)事業利息収入	376,186,000	340,717,808
(款)その他	953,000	29,584,646,815
合計	669,177,139,000	409,725,364,623

② 支出予算の分析（主な項目の説明）

<出資金支出>

平成 28 年度の出資金支出は、939 億円であり、予算額（1,726 億円）から 786 億円の減額となっている。これは、主に新規投資が予定を下回ったためであるが、新規投資は関係者との交渉や各種のデューデリジェンスを行うなかで判断されているものであり、特段の問題は認められない。

<事業諸費>

平成 28 年度の事業諸費は、24 億円であり、予算額（40 億円）から 16 億円の減額となっている。これは、調査費用の減少及び借入金の減少による支払利息の減少に伴うものである。

<一般管理費>

平成 28 年度の一般管理費については、93 億円であり、予算額（100 億円）から 7 億円の減額となっている。これは、年度当初の予算認可時点で想定されていた定員 138 名と実員 109 名の差により、役職員給与に係る費用が低減した結果であり、特段の問題は認められない。

主要な支出データ

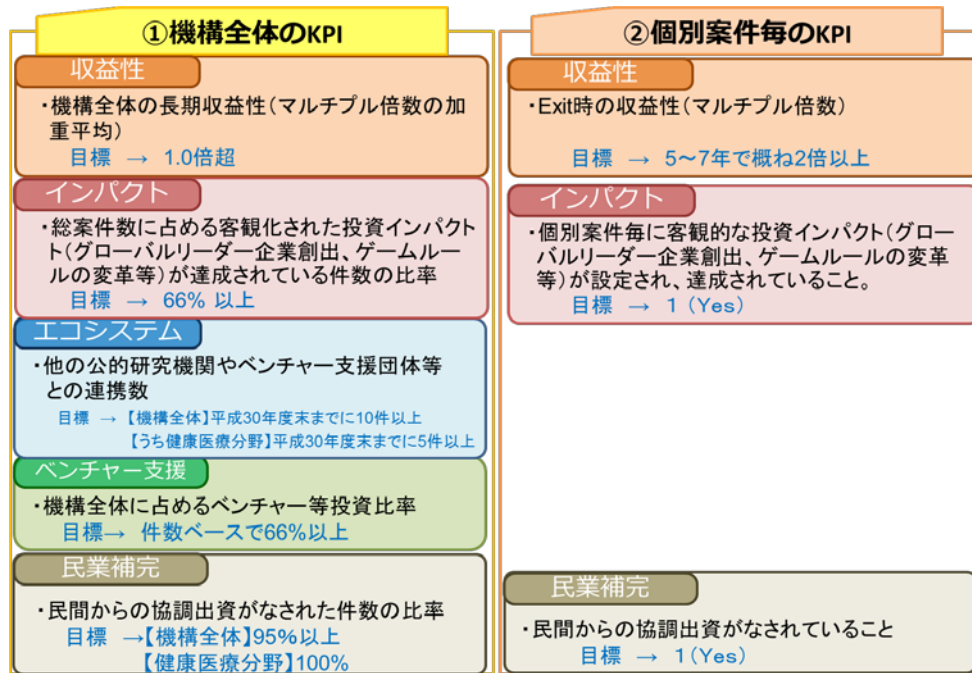
科目	支出予算現額	支出決定済額
	円	円
(項)出資金支出	172,580,000,000	93,946,542,169
(項)拠出金	20,000,000	0
(項)貸付金	30,000,000,000	30,000,000,000
(項)有価証券取得費	45,000,000,000	45,000,000,000
(項)金銭債権取得費	2,400,000,000	0
(項)清算金	3,000,000,000	0
(項)借入金償還	418,800,000,000	248,800,000,000
(項)事業諸費	4,003,673,000	2,354,024,231
(目)調査費用	2,416,940,000	2,037,351,770
(目)旅費	234,061,000	153,730,578
(目)支払利息	1,352,672,000	162,941,883
(項)一般管理費	10,017,718,000	9,325,106,239
(目)役職員給与	2,506,748,000	1,837,964,859
(目)諸謝金	95,919,000	87,821,601
(目)事務費	7,397,682,644	7,397,682,644
(目)交際費	1,600,000	191,015
(目)固定資産取得費用	15,768,356	1,446,120
合計	685,821,391,000	429,425,672,639

以上より、収入・支出については、経済産業大臣から認可された収入・支出予算の範囲内で適切に執行されていると評価できる。

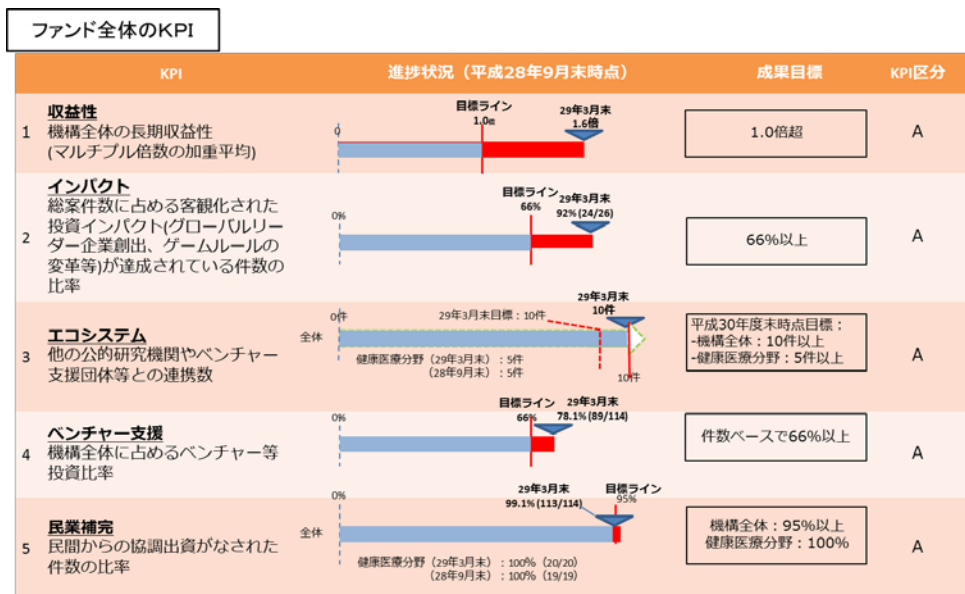
IV. 「官民ファンドの運営に係るガイドライン」

平成 25 年 9 月に「官民ファンドの運営に係るガイドライン」が決定され、機構がガイドラインを踏まえた活動を行っているか検証するための KPI を機構全体と個別案件毎に設定している。全項目で目標値を達成しており評価できるところ、ガイドラインの趣旨を踏まえた活動が行われているか KPI の見直しも含めた検討を行いながら、引き続き、目標値を達成していくことが期待される。

産業革新機構の KPI



KPI の達成状況



個別案件KPIの総括的状況

- ① 収益性の評価指標について、平成29年3月末現在、加重平均は1.6倍となっており、目標を上回っている。
- ② 政策的な観点から、インパクトに関する指標及び民業補完に関する指標を設定し、統括的に機構全体の進捗状況を把握。平成29年3月末現在、インパクト指標は92% (26件中24件)、民業補完指標は99% (114件中113件)となっており、目標を達成している。

3. 総括

本評価では、株式会社産業革新機構が平成 28 年度に実施した業務の実績評価を行った。

平成 28 年度の投資実績 80 件の内訳は、ベンチャー支援 77 件（LP 出資を通じた 67 件を含む。）、海外展開 3 件であった。

平成 28 年度末までの累計投資実績 306 件の内訳は、ベンチャー 281 件（LP 出資を通じた 201 件を含む。）、事業再編 10 件、海外展開 15 件となった。

ベンチャー支援については、2009 年 7 月の設立以降 2,000 億円超の支援を決定し、我が国全体の VC 投資の約 2 割を担っている。また、民業補完の原則の下、非 IT 関連のシード・アーリー期の投資や、レイトー期の規模の大きな投資等、民間 VC の投資が手薄な分野へ投資を行い、役割を果たしてきたと考えられる。

事業再編支援について、本年度は新規投資案件はなかったが、設立以降、電子デバイス、自動車分野等で再編支援を行い 5 千億円超の投資を実施し、産業革新機構の中立的な立場は、協調領域のプラットフォーマーの事業化や再編統合の行司役として評価されている。また、海外展開支援では、設立以降、2 千億円超の支援を行い、経営リソースの不足している中堅企業支援、相手国政府との関係が生じるインフラ支援等で役割を果たしてきた。

保有株式の売却等については、平成 28 年度は 17 件の株式処分・支援撤回の公表を行っている。平成 28 年度末までに株式売却（一部売却を含む）を行った 29 件については、実投資額 1,663 億円に対して、回収額は 2,716 億円（投資倍率 1.6 倍）であり、機構の収益に貢献している。なお、28 年度末時点の機構全体の投資損益（想定）は、実投資額 8,159 億円に対して、想定回収額は 2 兆 169 億円（投資倍率 2.5 倍）となっている。平成 28 年度末までの機構の運営経費 368 億円を加味しても収支はプラス想定である。

支援基準への適合性については、個別の支援案件全てにおいて支援基準を満たしていること、機構の活動全般についても支援基準に適合した業務運営が実施されていることを確認した。また、収入・支出予算の執行については、経済産業大臣から認可された収入・支出予算の範囲内で適切に執行されていた。

機構の設立から第 8 期目にあたり、機構の存続期間の中盤にさしかかっている。投資案件の発掘、投資後のバリューアップ、適切な EXIT 等投資活動のあらゆる段階で十分な対応が必要な状況となっており、機構には一段の取組を期待したい。

<平成 28 年度に支援決定を行った案件概要>

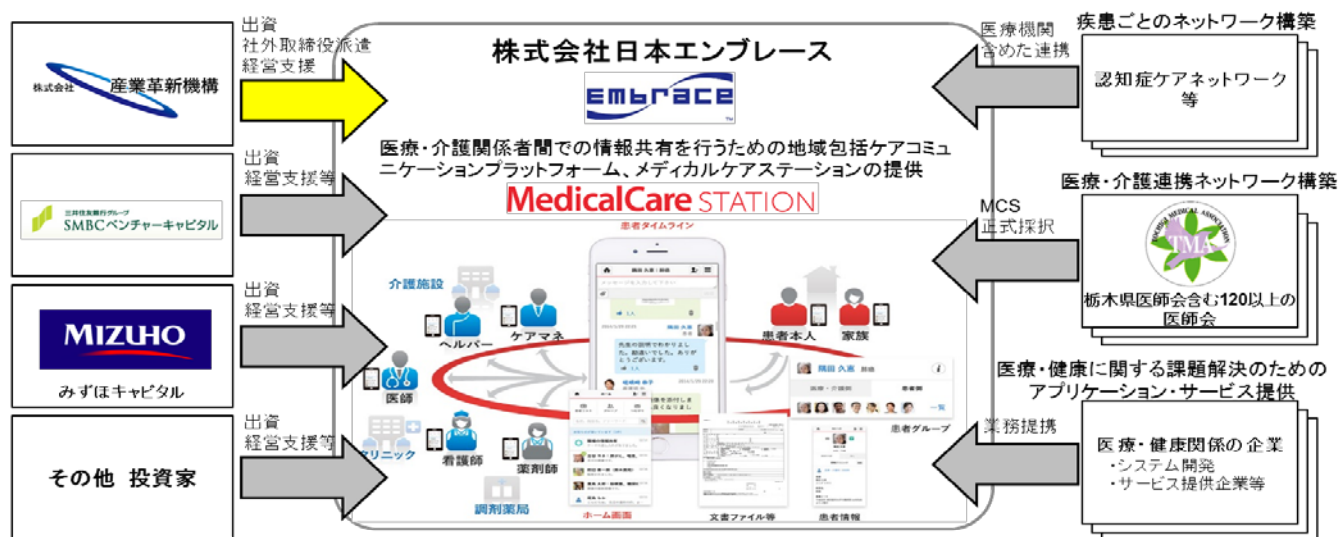
① 株式会社日本エンブレース【迅速化案件】

項目	内容
対象事業者	株式会社日本エンブレース
支援決定公表日	2016 年 4 月 27 日
支援決定金額（上限）	4 億円
事業概要	ソーシャル医療介護プラットフォーム事業
支援基準との適合性	
(1) 社会的ニーズへの対応	<ul style="list-style-type: none"> ・ 高齢化社会が進み、在宅医療を含む地域包括ケアの重要性が増している一方、在宅医療従事者の負担過多が喫緊の課題。その中でも、地域包括ケアの連携の難しさ、煩雑さが現場の課題の一つであり、在宅医療従事者間で迅速かつ正確な情報共有が必須であり、新たな連携の仕組が待望されているが、対象会社の仕組（MCS：コミュニケーションプラットフォーム）はこの課題を解決する一助となっている。 ・ 本件ラウンド（シリーズ B）投資により、対象会社のコミュニケーションプラットフォームの事業化に大きく寄与する事になり、同プラットフォームの持続性、成長性を確保する事により、結果として、地域包括ケアの仕組構築に寄与するため社会的重要性は極めて高い。
(2) 成長性	<p>【①新たな付加価値の創出等が見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 在宅医療従事者が利用するコミュニケーションプラットフォームとしてのデファクトになることを期待。ユーザ数（医療従事者、患者、家族、一般家庭）が増加することで、地域包括ケアに関連する各種 B2C 事業（広義なヘルスケア事業含む）に展開できる可能性があり成長性が高い。 <p>【②民間事業者等からの資金供給が見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 既に民間 VC4 社によるシリーズ A ファイナンスを実施済。本ファイナンスにおける追加出資を促すとともに、新規 VC の呼び水効果となる可能性が高い。 <p>【③一定期間以内に株式等の譲渡その他の資金回収が可能となる蓋然性が高いと見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 複数の事業会社から連携の打診があり、対象会社への関心度は高まっており、IPO のみならずシナジーある事業会社へのトレードセールも想定できることから、株式処分の蓋然性は高い。
(3) 革新性	<ul style="list-style-type: none"> ・ 新たに構築される地域包括ケアという仕組みのなかで、対象会社は非常に重要なコミュニケーションプラットフォームを現場ニ

ーズを徹底的に現場医療従事者と共に作り込み、これまでにない仕組みを構築しており革新性は高い（医師会シェアは日本トップ）。

- ・ 今後、同プラットフォームを大企業等に提供していく事で、地域包括ケア領域における新たな経済圏の創出（地域包括ケア参加者に対するサービス提供；BtoB、BtoC を含む）が見込まれ、革新性は高い。

<投資スキーム図>



- ・ 地域包括ケアにおける医療・介護従事者間のコミュニケーションを円滑化するプラットフォーム、メディカルケアステーションの提供により、地域包括ケアというニーズに対する新たな仕組みを構築
- ・ 医師会を始めとする医療機関や、医療・健康関係の企業と連携を行い、トータルな医療サポートサービスを提供することにより、高齢社会・社会保障増大等の社会課題の解決への貢献
- ・ IoT・AI等の先端技術とも連動させ、地域包括ケアプラットフォームとしてより良いサービスを提供

② 株式会社三次元メディア【迅速化案件】

項目	内容
対象事業者	株式会社三次元メディア
支援決定公表日	2016年5月26日
支援決定金額（上限）	8億円
事業概要	産業用3Dロボットビジョンシステムの開発・販売
支援基準との適合性	
(1) 社会的ニーズへの対応	<ul style="list-style-type: none"> ・ 工場生産現場では、ロボットはティーチングによる既定の動きしかできないため、ロボット・自動機器による加工プロセス前後に、人間が対象物を取り上げ、予め決められた位置や状態に投入する作業（「バラ積みピッキング」）が発生し得る。 ・ 小型部品の場合はパーツフィーダを使用するケースもあるが、中型以上や少量多品種の場合は人手に依拠せざるを得ず、単純作業であることや重量部品の場合は労働負荷が高いことから慢性的な人手不足に悩まされており、自動化ソリューションが求

められている。

(2) 成長性

【①新たな付加価値の創出等が見込まれるか】

- ・ 3D ロボットビジョンの中でもバラ積みピッキング用途は生産現場自動化における長年の課題になっているが、当社は独自の手法・画像処理技術により、その実用化を牽引しており、マーケットリーダーとして高いユーザー評価を得ている。
- ・ 市場は黎明期ながら販売・ライン稼働実績も積み上がり始めており、将来的には数十万台規模まで市場拡大が見込まれる。

【②民間事業者等からの資金供給が見込まれるか】

- ・ 既に民間 VC・事業会社からの出資を受けており、今回も新規の民間 VC との共同投資が見込まれる。

【③一定期間以内に株式等の譲渡その他の資金回収が可能となる蓋然性が高いと見込まれるか】

- ・ IPO がメインシナリオであるが、国内外事業会社への売却も期待可能。

(3) 革新性

- ・ 産業用ロボットに取り付ける 3D ロボットビジョンセンサーシステム「TVS シリーズ」の発売により、従来はティーチングにより予め決められた動作しかできなかったロボットに目と脳の機能を持たせ、ロボット知能化の端緒となる世界初の「バラ積みピッキング」自動化を実現。
- ・ 独自開発アルゴリズムとハードの組合せにより、従来センサでは認識が困難な黒色、半透明、光沢部品などに対する高精度かつ高速度な画像認識を実現、ロボットビジョン専門メーカーとして主要ロボットメーカーと連携しマーケットリーダーとして市場開拓中。

<投資スキーム図>



- 従来、既定の動きしかできないロボットでは対応できなかった、ばら積み加工対象物のピッキング作業の自動化により、工場生産現場における労働力不足の解決、製造業全体の生産性向上に貢献
- 日本発の3Dロボットビジョンセンサ技術として、システムインテグレーター、ロボットメーカーとの協業によるオープンイノベーションによって事業成長・海外展開を加速

③ アトナーブ株式会社【迅速化案件】

項目	内容
対象事業者	アトナーブ株式会社
支援決定公表日	2016年7月19日
支援決定金額（上限）	7.5百万米ドル（上限）
事業概要	気体、液体等の成分を分子レベルでリアルタイムかつ高精度に測定できる分析装置の開発、製造および販売
支援基準との適合性	
(1) 社会的ニーズへの対応	<ul style="list-style-type: none"> ・ フリーズドライプロセスにおける乾燥状態のモニタリング、半導体エッチングプロセス、半導体製造過程のガス成分分析、天然ガス燃焼効率測定の用途等において、小型でリアルタイムでの測定（長時間連続測定）が可能で、かつデータ解析をサポートする、分析機器に対するニーズが高まっている。 ・ 小型でリアルタイムに計測できる分析装置の応用性は高く、例えば分光分析機の場合、非侵襲で簡単に血糖値を計測する事が可能になる。他の血液成分での応用も可能となる為、緊急医療現場での利用も期待できる技術である。
(2) 成長性	<p>【①新たな付加価値の創出等が見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 分析機器の世界市場（2015年は約US\$53B）は逡増傾向（年率約6%の成長率）にあり、顧客の看板商品に新たな機能を加え国際競争力を高める基幹部品を提供する。 <p>【②民間事業者等からの資金供給が見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 民間VC（Walden-Riverwood、NECキャピタル）、事業会社（アナログデバイスズ、医療機器メーカー）からの出資が見込まれる。 <p>【③一定期間以内に株式等の譲渡その他の資金回収が可能となる蓋然性が高いと見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ IPOがメインシナリオであるが、国内外事業会社への売却も期待可能である。
(3) 革新性	<ul style="list-style-type: none"> ・ 小型（ノートパソコンサイズ）でリアルタイム（数ミリ秒）に測定（長時間連続測定）可能で、かつデータ解析をサポートできる革新的な分析機器技術を開発している。特に、ハードウェアの工夫によって分析精度を上げていた従来の開発方向性に加えて、計測する分子の行動を予測すると共にノイズを除去して一片から全体を類推するアルゴリズムを開発する事で、ハードウェアの小型化とリアルタイム性を実現している。

<投資スキーム図>



- 小型でリアルタイムかつ長時間連続測定ができる、革新的な質量分析器および分光器の開発支援
- 分析機器業界のソフトウェア化を推進させるとともに、事業会社とのオープンイノベーションによって、国際競争力の強化に貢献

④ 株式会社 ABEJA 【迅速化案件】

項目	内容
対象事業者	株式会社 ABEJA (アベジャ)
支援決定公表日	2016年7月25日
支援決定金額(上限)	5億円
事業概要	人工知能(AI)を活用したデータ解析プラットフォームの提供
支援基準との適合性	
(1) 社会的ニーズへの対応	<ul style="list-style-type: none"> ・ 国内GDPの約14%を占める小売・卸売業界の実務の現場において、「経験と勘」が常態化し、非効率や生産性低下が発生。 ・ 当社のAI技術を活用することで、これまで「経験と勘」に頼っていた店舗業務の効率化が可能。 ・ さらにAI分野はアメリカ、中国等が国を挙げて力を入れており、日本も国際的な競争力を確保するため、いち早く世界をリードするプレイヤーを創出する必要がある。
(2) 成長性	<p>【①新たな付加価値の創出等が見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当社のAI技術を活用することで、小売・卸売業界の業務において常態化した「経験と勘」を可視化し、さらにAIで機械学習をさせることで、より高度な顧客分析・販促活動等の支援が可能。 ・ また、企業のAIニーズに対して、受託開発したソフトを納入するのではなく、AIを使って分析を行うプラットフォームを提供するビジネスモデルを展開。 <p>【②民間事業者等からの資金供給が見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 機構投資後に事業会社3社が同条件にて出資。

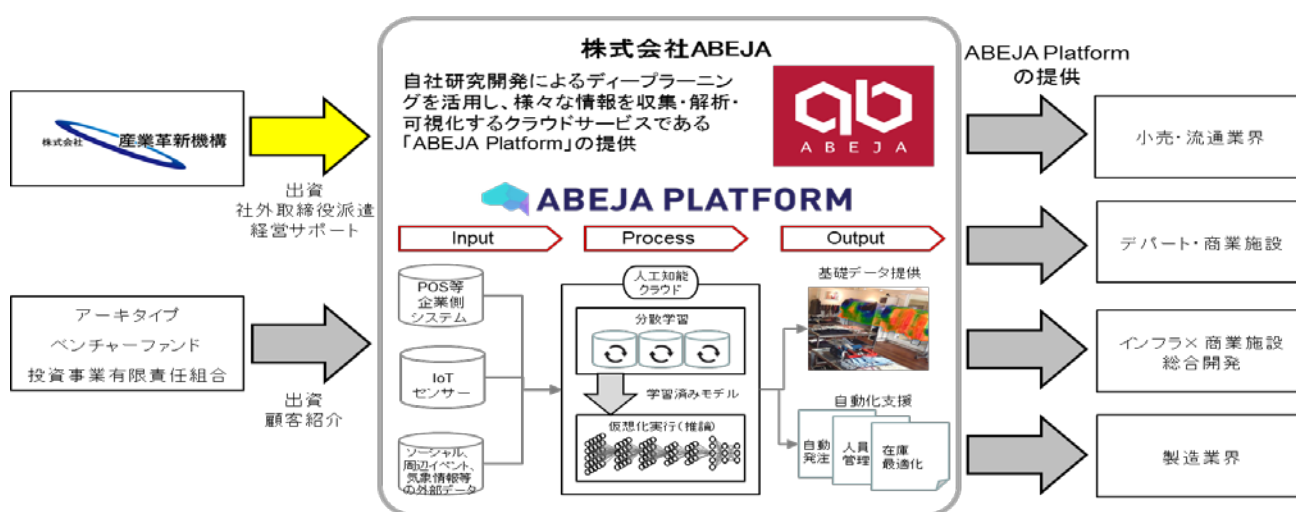
【③一定期間以内に株式等の譲渡その他の資金回収が可能となる蓋然性が高いと見込まれるか】

- ・ 当社の成長スピード、技術力/競合優位性を考えると、2020年8月期を目処にIPOや事業会社への売却が可能。

(3) 革新性

- ・ AI分野で研究開発を行うベンチャーは多くあるが、プラットフォーム化に成功したベンチャーは世界的にも少ない。
- ・ AI/Deep Learning という新しい分野で、いち早くリテールにおいてデファクトを確立し、日本ならではの競争力を獲得する。
- ・ 加えて、世界的な技術者・学者を顧問として招聘し、技術力の更なる向上を図り、製造業等の小売・卸売業界以外へもイノベーションの波及が可能。

<投資スキーム図>



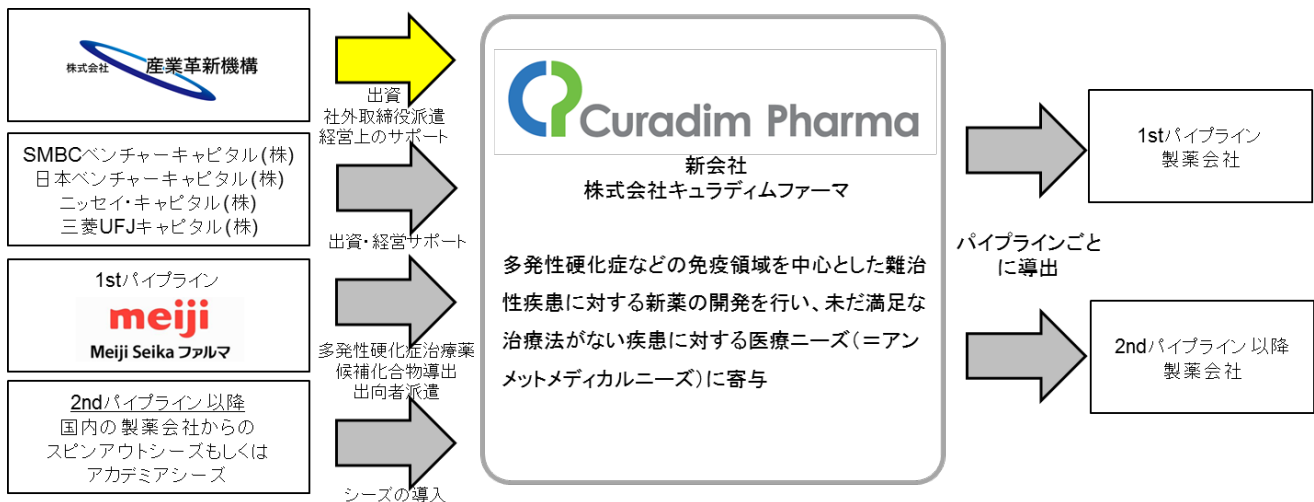
- ・ 人工知能を活用し、世界でも数少ない商用化に結びつけたベンチャービジネスを資金・経営の両面から支援
- ・ 小売・流通業界にとどまらず、他の業界も含めたディープラーニングによる未来予測の実現に寄与

⑤ 株式会社キュラディムファーマ【迅速化案件】

項目	内容
対象事業者	株式会社キュラディムファーマ
支援決定公表日	2016年8月4日
支援決定金額(上限)	10億円
事業概要	医薬品の研究開発
支援基準との適合性	
(1) 社会的ニーズへの対応	<ul style="list-style-type: none"> ・ 国内製薬会社の事業戦略の変更に伴い事業領域外となった有望シーズをスピニングアウトしてベンチャーで開発する事例の創出。 ・ 製薬会社およびバイオベンチャー等が協働して新薬開発を推進する事例を創出することにより、ライフサイエンス分野のエコシステムの確立に寄与。 ・ 多発性硬化症治療薬をはじめとする難病へ新薬を提供し、アンメ

ットメディカルニーズの充足に寄与。	
(2) 成長性	<p>【①新たな付加価値の創出等が見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 新会社は複数のパイプラインを有し、継続的に新薬開発事業を展開。 ・ アンメットメディカルニーズの高い分野に新薬を提供。 <p>【②民間事業者等からの資金供給が見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 民間 VC が共同投資を実行。 <p>【③一定期間以内に株式等の譲渡その他の資金回収が可能となる蓋然性が高いと見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 開発化合物について既に複数の大手製薬会社が関心を示している。大手製薬会社と提携した段階での IPO を目指しており、Exit の蓋然性は高い。
(3) 革新性	<ul style="list-style-type: none"> ・ 日本では前例の少ない国内製薬企業からのスピナウトベンチャーを支援しモデルケースを創出。 ・ アンメットメディカルニーズの高い難治性疾患に対する革新的新薬を提供。

<投資スキーム図>



- ・国内製薬会社発アールステージ・シーズの開発を行うスピナウトベンチャーを設立段階から支援することによって、新たなモデルケースの創出を図る
- ・製薬業界における人材、研究技術の流動化を促し、オープンイノベーションの推進を目指す
- ・アンメットメディカルニーズの高い難病に対し、革新的な医薬品の提供を通して、社会課題の解決に貢献する

⑥ Treasure Data, Inc.

項目	
対象事業者	Treasure Data, Inc.
支援決定公表日	2016年11月8日
支援決定金額(上限)	10百万USD(上限)
事業概要	クラウド型ライブデータマネジメント(LDM)事業

支援基準との適合性	
(1) 社会的ニーズへの対応	<ul style="list-style-type: none"> ・ ビッグデータの利活用は、国内事業会社にとって喫緊の課題。経営レベルで重要性は認識されているが、多くの事業会社ではITスキル、リテラシーが伴っておらず利活用できていない。当社は、ビッグデータを活用しやすくする Managed Service を提供するほか、グローバルでの実用事例含め国内にノウハウ還流。
(2) 成長性	<p>【①新たな付加価値の創出等が見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ データ収集をはじめとした各種ツール(一部は OSS として公開)を独自開発し、高い評価を得ている。各種ツールをベースにサービス提供を行いビッグデータを利活用しやすくすることで付加価値を創出してきた。 <p>【②民間事業者等からの資金供給が見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ これまでに国内外 VC から資金調達実績。 ・ 国内事業会社からの資金調達実績に加え、国内外の事業会社が投資検討。 <p>【③一定期間以内に株式等の譲渡その他の資金回収が可能となる蓋然性が高いと見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ IPO をメインストーリーとするも M&A に関しても提案があれば検討する。
(3) 革新性	<ul style="list-style-type: none"> ・ 日本勢が大幅に後れを取る、ビッグデータのソフトウェアにおいて高い評価を得ている。 ・ 日本人創業メンバーを中心に優れた人材を世界で採用。米欧アジアそれぞれの地域で顧客獲得。日本発スタートアップのグローバル展開の新たな成功事例となりうる。
大臣意見 (経済産業大臣)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 産業革新機構は、経済産業省が行うベンチャー支援策等との連携を緊密に図るとともに、適切なハンズオン支援を行い、事業の更なる発展に努めること。また、我が国企業へのビッグデータ活用サービスのより一層の導入を通じて我が国経済全体への波及効果を高めるよう努められたい。

<投資スキーム図>



- ・2011年に日本人3名によって創業された、ビッグデータ解析用データマネジメントのソフトウェア企業
- ・従来、複雑高価であったデータマネジメントに、「早い、経済的、簡単便利」なEnd to Endに繋がっているソリューションを提供
- ・既に、国内外で200社以上の顧客が利用。クラウド型ライブデータマネジメント*分野において強固なポジショニングを構築
- ・より一層のグローバル展開を支援し、日本人創業グローバルITベンチャーの育成を目指す

*: 連携によるスムーズなデータ活用

⑦ Chaucer Food Group

項目	内容
対象事業者	Chaucer Food Group
支援決定公表日	2016年12月2日
支援決定金額（上限）	US\$45百万
事業概要	英国発の果物などのフリーズドライおよびパン製品の製造・販売
支援基準との適合性	
(1) 社会的ニーズへの対応	<ul style="list-style-type: none"> ・ グローバルで健康志向が高まる中で、食品を添加物無しにいつでもどこでも食べられることを可能とするフリーズドライ技術へのニーズは高い。 ・ 共働きの増加を受け、調理の利便性が高いFD食品の需要は伸長。我が国における共働き化を側面支援。 ・ 加えて安全な食品への要請は先進国のみならず、発展途上国でも高まりつつある状況。Chaucer の提供する食品は UK、フランス、US、中国等、各国で必要な許認可を取得済。
(2) 成長性	<p>【①新たな付加価値の創出等が見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 永谷園の持つ商品開発ノウハウと Chaucer が持つ Wholefoods 等の BtoC と PepsiCo 等の BtoB 向けのチャネルを活用し、永谷園と Chaucer が開発する日本米を使用したリゾット等の海外向けフリーズドライ新商品を Chaucer の販路で売っていきたいとの意向。加えて Chaucer の製品を永谷園のチャネルで拡販することも企図。

【②民間事業者等からの資金供給が見込まれるか】

- ・ 永谷園との共同買収であり、永谷園による出資が行われる。

【③一定期間以内に株式等の譲渡その他の資金回収が可能となる蓋然性が高いと見込まれるか】

- ・ 共同出資者である事業会社への譲渡等による資金回収が可能となる蓋然性が高いと見込まれる。

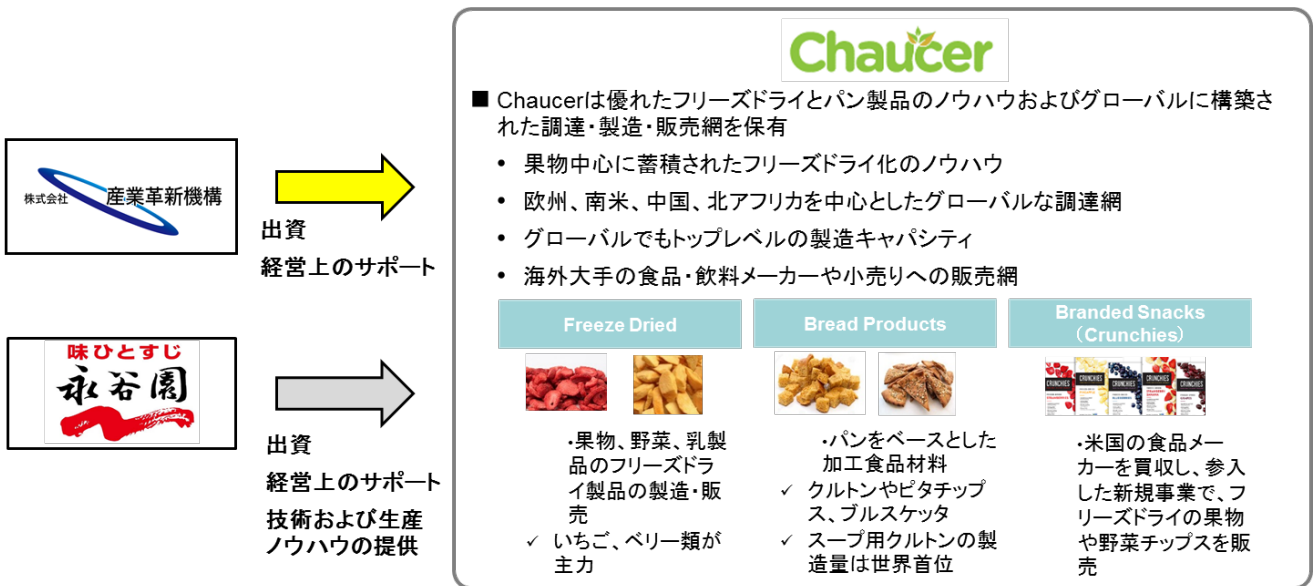
(3) 革新性

- ・ Chaucer の持つ海外工場・技術力・BtoC 及び BtoB における販売網という海外経営資源を獲得し、国内及び海外邦人の売上が多くを占める中堅企業のグローバル化を後押し。我が国中堅企業・加工食品企業の海外進出モデルケースとなることを企図。
- ・ フリーズドライは米と相性も良く、調理が不要となる事から和食の国際化においても有効な技術。Chaucer と永谷園の共同開発商品及び、永谷園及び我が国加工食品会社が保有する和食メニューを Chaucer の販路を活用し広めることで、海外の各家庭での和食普及を図る。
- ・ また、Chaucer が保持する果物の FD 化技術を活用する事により、日本国内のフルーツをフリーズドライ製品化し海外に展開していく事も視野に。
- ・ ひいては、日本の海苔を始めとする海産物や野菜等の海外輸出量増加が見込まれ、国内農家・水産物業界の収益力向上に寄与。

大臣意見
(経済産業大臣)

- ・ 産業革新機構は、フリーズドライ技術を活用した新たな和食、和食材食品の海外展開を通じて我が国経済全体への波及効果が高まるよう、被買収会社に対して適切な支援に努められたい。

<投資スキーム図>



- ・ Chaucerが構築してきたグローバルな事業基盤を活用した、日本の食品企業の海外展開を後押し
- ・ 永谷園とChaucerの共同開発による、日本食および本邦食材のフリーズドライ製品をグローバルに展開

項目	内容
対象事業者	edotco Group Sdn Bhd
支援決定公表日	2016年12月13日
支援決定金額（上限）	400百万米ドル
事業概要	通信インフラシェアリング事業（通信タワーの貸し出し、シェアリング、タワーの設計から運営までの一貫したサービス、基地局向けエネルギー供給・送電、保守運用等）
支援基準との適合性	
（１）社会的ニーズへの対応	<ul style="list-style-type: none"> ・ 国内通信・エネルギー関連企業（屋内インフラシェアリング、エネルギーマネジメント等）の海外タワー事業に関するビジネス機会の創出。 ・ 中長期的には、海外でのタワーシェアリング事業のノウハウを国内に還流させることで携帯通信料の適正化に寄与し、国内消費者の便益に資する。
（２）成長性	<p>【①新たな付加価値の創出等が見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 屋内インフラシェアリングを手掛けるJTOWERのノウハウ提供をはじめとする国内通信・エネルギー関連企業との取引関係構築を通じ、対象会社と本邦企業とのシナジー創出を促進。 <p>【②民間事業者等からの資金供給が見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 複数のマレーシア現地投資家に加え、機構以外の海外投資家も出資する予定。 ・ 投資後において海外タワーシェアリング事業への関心が強い本邦企業への売却を視野に入れている。 <p>【③一定期間以内に株式等の譲渡その他の資金回収が可能となる蓋然性が高いと見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ メインシナリオは現株主が計画するIPO。本邦企業への売却も視野に入れている。
（３）革新性	<ul style="list-style-type: none"> ・ 本件は国内資本による世界10位規模の大手タワー事業者に対する本邦初の出資案件であり、先端ノウハウの獲得のみならず、国内通信・エネルギー関連企業の海外進出につながり、ASEAN地域の成長を取り込むプラットフォームとなり得る。 ・ 中長期的には国内通信業界におけるシェアリングビジネスのモデルケースとなり得る。
大臣意見 （経済産業大臣）	<ul style="list-style-type: none"> ・ 産業革新機構は、本投資により我が国の関連技術の海外展開を促進する等、我が国産業への波及効果が高まるよう適切な支援に努められたい。また、将来、保有する株式の譲渡等を検討する場合であっても、我が国産業界への波及効果を十分に確保するよう、努められたい。

**大臣意見
(総務大臣)**

- ・ 今般の出資は、edotco Group Sdn Bhd と我が国企業との戦略的協業に向けた効果が期待される等、ICT 分野における我が国企業の海外展開に貢献し、総務省の ICT 海外展開施策と方向性を共有するものと考えられる。
- ・ 貴機構におかれては、今般の出資による ICT 分野における我が国企業の海外展開に向けた効果が十分に発揮されるよう、適切に事業に取り組まれることを希望する。

＜投資スキーム図＞



- ① 国内ICT・エネルギー管理関連企業のASEAN及び南アジアを中心とした海外展開を支援・促進
- ② edotcoの通信インフラシェアリング事業のノウハウ獲得、及び日本企業の同事業への参画を促進
- ③ 共同投資家となる海外有力投資家と日本企業の連携・協業機会の創出を促進

ICT: Information and Communications Technology

⑨ Harmonic Drive AG

項目	内容
対象事業者	Harmonic Drive AG
支援決定公表日	2016年12月16日
支援決定金額(上限)	106百万ユーロ
事業概要	欧州諸国(9割超)、アメリカ、南米、中近東におけるハーモニックドライブの製造・販売
支援基準との適合性	
(1) 社会的ニーズへの対応	<ul style="list-style-type: none"> ・ 大企業のみならず、中堅、中小企業におけるロボット化率を改善することで、高齢化による生産労働人口の減少に起因する将来的な人手不足の解消や、日本企業の国際的なコスト競争力の改善に寄与。 ・ ロボット関連産業は現状基幹部品からロボット本体、システムに至るまで日本が国際競争力を維持しており、我が国としては成長分野の一つとして戦略的に取り組む対象。

<p>(2) 成長性</p>	<p>【①新たな付加価値の創出等が見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> 日本と並ぶロボット大国である欧州（特にドイツ）における主要メーカーとの製品開発ノウハウを獲得し日本に還元することで、日本の製造業及び先端医療分野におけるロボット開発を促進。 欧州勢のリードにより立ち上がり始めたCo-bot市場へのアクセスを獲得し、事業の成長を加速。 <p>【②民間事業者等からの資金供給が見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> 日本でハーモニックドライブを展開するHDSIがマジョリティ株主として資金を拠出。 <p>【③一定期間以内に株式等の譲渡その他の資金回収が可能となる蓋然性が高いと見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> 共同投資家に対する譲渡を含め、幅広く検討可能。
<p>(3) 革新性</p>	<ul style="list-style-type: none"> 産業用ロボット及びCo-botのキープレイヤー（KUKA、ABB、URなど）へのアクセスを獲得し、産業資材におけるモーションコントロールの中核部品を日本勢が掌握する契機となる。 先端医療機器の開発に応用が見込まれる、樹脂製歯車や極小歯車など日本には無い技術の獲得に繋がる。
<p>大臣意見 (経済産業大臣)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 産業革新機構は、当事会社が世界市場において更なる飛躍を遂げるとともに、将来的な社会的課題の解決にもつながるよう、適切な支援の実施に努められたい。また、将来、保有する株式の譲渡等を検討する場合には、関連する技術の重要性等に十分配慮した上で、我が国のロボット業界および基幹部品業界への波及効果を十分に確保するよう、努められたい。

<投資スキーム図>



- ・ Harmonic Drive AGのもつ営業基盤及びエンジニアリング技術を活用し、欧州のロボット市場の成長を取り込み
- ・ 精密減速装置の支援を通じ、協働作業型ロボットの普及を促進し、労働人口の高齢化や労働力不足等の課題解決に寄与

⑩ リンクウィズ株式会社【迅速化案件】

項目	内容
対象事業者	リンクウィズ株式会社
支援決定公表日	2017年1月17日
支援決定金額（上限）	4億円
事業概要	産業用ロボット制御システムソフトウェア、クラウドシステムの開発・販売（主なアプリケーションは、検査・溶接・塗装・シーリング等）
支援基準との適合性	
(1) 社会的ニーズへの対応	<ul style="list-style-type: none"> 日本の製造業は、少子・高齢化の進展に伴う労働人口の減少が課題となっている。本件は使い勝手の良い産業用ロボットのソフトウェアとして、労働力の補完・代替をできる可能性を秘めている。
(2) 成長性	<p>【①新たな付加価値の創出等が見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> 工場の生産ラインで発生する対象物ごとの誤差を自立補正できるため、固定治具の使用を大幅に削減できる。さらに同社製品は、生産ラインで使用する産業用ロボットにアドオンで利用ができるため、導入ハードルが低い。 これまでの検査機器には不可能であった生産ラインにおける全量検査を実現できる。 以上の理由により、製造業者に新たな付加価値を提供することができる。 <p>【②民間事業者等からの資金供給が見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> 国内外のロボットメーカーが当該企業への出資に関心を示している。 <p>【③一定期間以内に株式等の譲渡その他の資金回収が可能となる蓋然性が高いと見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> 本ラウンドで、汎用製品の開発と代理店を活用した販売体制を確立することで、IPOに向けた道筋に目途がたつ見込。
(3) 革新性	<ul style="list-style-type: none"> 産業用ロボットの使い勝手を格段に改善すると共に、より質の高い作業や生産ラインの効率化、付加価値化を実現可能。 大企業から中小企業にノウハウを移植するソフトウェアを提供することで、日本のモノづくりを飛躍的に進化させる可能性がある。 リアルタイムで生産データをクラウドで管理するモデルは、ビッグデータを応用した「インダストリー4.0ビジネス」の実例となる可能性がある。

<投資スキーム図>



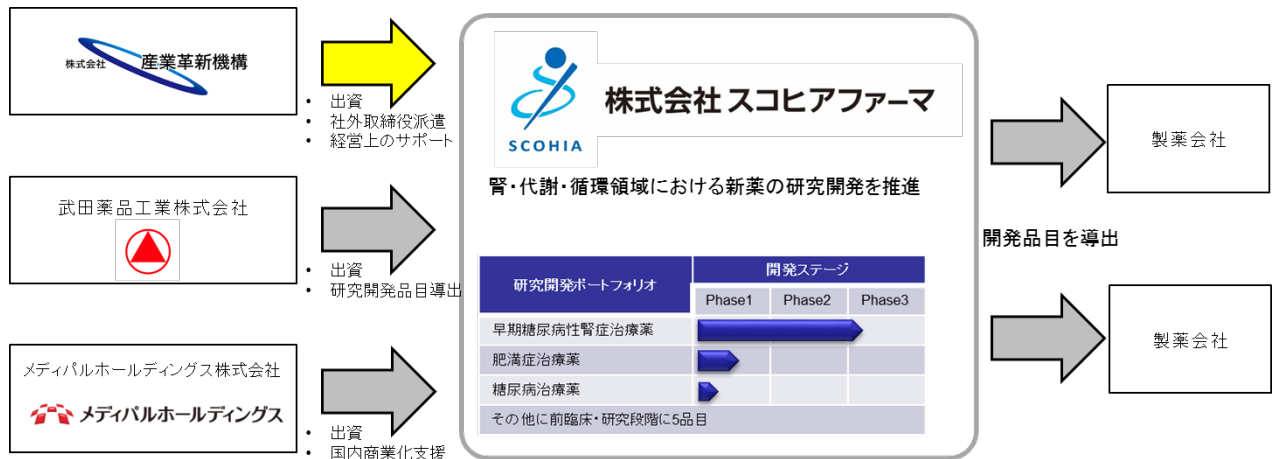
- ・ 生産現場における労働力不足という社会課題に対して、「自動化+知能化」というアプローチを通じて解決に寄与
- ・ 「実際の生産現場で活用できる」、次世代の技術を導入したIndustry4.0の先駆的な実現
- ・ 中小企業への産業用ロボット導入をサポートし、日本のモノづくりを飛躍的に進化

⑪ 株式会社スコヒアファーマ

項目	内容
対象事業者	株式会社スコヒアファーマ
支援決定公表日	2017年3月14日
支援決定金額(上限)	76億円
事業概要	腎・代謝・循環器領域における医薬品の研究開発
支援基準との適合性	
(1) 社会的ニーズへの対応	<ul style="list-style-type: none"> ・ 患者数が多く、重症化によって医療費増大をもたらす腎・代謝・循環器領域に新たな治療薬を提供。 ・ 企業の戦略転換によって埋もれてしまう開発化合物・技術の実用化を促進。
(2) 成長性	<p>【①新たな付加価値の創出等が見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ベスト・イン・クラス/ファースト・イン・クラスの治療薬を開発。 <p>【②民間事業者等からの資金供給が見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 武田薬品工業、メディパルホールディングスが共同投資。 <p>【③一定期間以内に株式等の譲渡その他の資金回収が可能となる蓋然性が高いと見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 既にPOC (Proof of Concept) を取得した開発化合物を製薬企業へ導出することによって上場要件を満たす。
(3) 革新性	<ul style="list-style-type: none"> ・ ベスト・イン・クラス/ファースト・イン・クラスの治療薬を実現。 ・ 国内大手製薬企業から初めての本格的カーブアウト案件。

<p>大臣意見 (経済産業大臣)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 国内では前例のない大型バイオベンチャーの創出。 本事業は、国内では事例の少ない製薬企業からのカーブアウト事業であり、埋もれてしまう懸念のある開発化合物・技術の実用化を促進するものである。構造転換を目指す製薬企業の創薬ビジネスモデルの一類型として範となるような適切な事業展開を図られたい。
<p>大臣意見 (厚生労働大臣)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 本事業は、企業に埋もれる創薬技術・開発品の価値最大化とオープンイノベーションの推進により、腎・代謝・循環領域の治療薬開発を目指すものであり、日本の保健衛生の向上に寄与するものである。 本会社の事業が成立するためには、独立行政法人医薬品医療機器総合機構（PMDA）による相談・指導を受けることが必要不可欠であることから、適時適切に PMDA への相談を求めるようにしていただきたい。

<投資スキーム図>



- ・大型創薬ベンチャー企業の創出によるバイオベンチャー・エコシステム確立への貢献
- ・国内製薬企業の事業ポートフォリオ転換促進と国際競争力強化の契機
- ・戦略転換で製薬企業に埋もれてしまう創薬技術・開発品の顕在化と、外部連携強化によるオープン・イノベーションの推進

⑫ オスカーテクノロジー株式会社【迅速化案件】

項目	内容
対象事業者	オスカーテクノロジー株式会社
支援決定公表日	2017年3月21日
支援決定金額（上限）	2億円
事業概要	組込みソフトウェアの自動並列化技術の開発
支援基準との適合性	
(1) 社会的ニーズへの対応	・ CPU が処理可能な動作周波数・電力密度が限界に近づきつつある中で、自動車業界（排ガス規制、自動運転・コネクテッドカーの

進展)や Industry4.0のトレンドの中で、組み込みソフトウェアが高性能化しており、プロセッサの負荷が急増。

- ・ 当社は独自開発のマルチプロセッサ技術(マルチグレイン並列処理)を用いたマルチコア化(並列処理)により、従来は手作業で解決するのみであった並列化を、自動的且つ高品質で、また電力消費量も少ない形で処理することが可能。

(2) 成長性

【①新たな付加価値の創出等が見込まれるか】

- ・ 独自のマルチプロセッサ技術(マルチグレイン並列処理)を活かしたソリューション開発により、これまで解決できなかった課題を解決できるためデンソーなどの大手企業から引き合いが既にある状況。

【②民間事業者等からの資金供給が見込まれるか】

- ・ デンソー、WERUが追加投資、経営共創基盤も新規に出資。

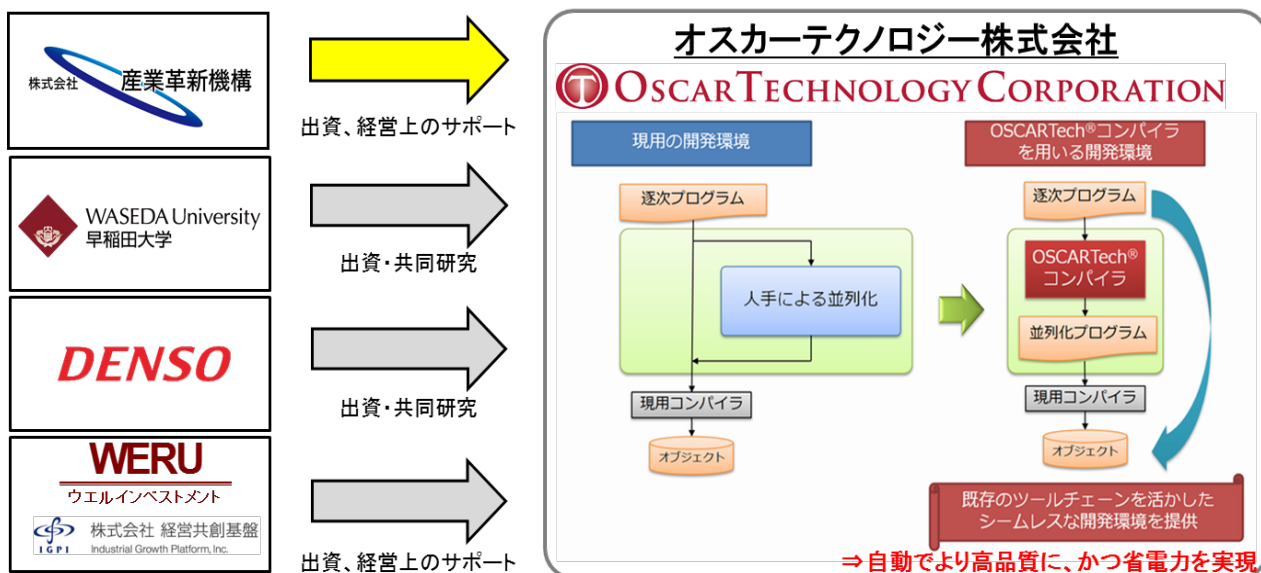
【③一定期間以内に株式等の譲渡その他の資金回収が可能となる蓋然性が高いと見込まれるか】

- ・ アカデミアベンチャーとして IPO が想定される。周辺・類似プレーヤーへの M&A も考えられる。

(3) 革新性

- ・ 経産省ミレニアムプロジェクトである“アドバンスト並列化コンパイラ”プロジェクト(2000~2002年)を通じて、世界レベルにまで高めた独自のマルチグレイン並列化手法をベースとしたマルチプロセッサ技術。

<投資スキーム図>

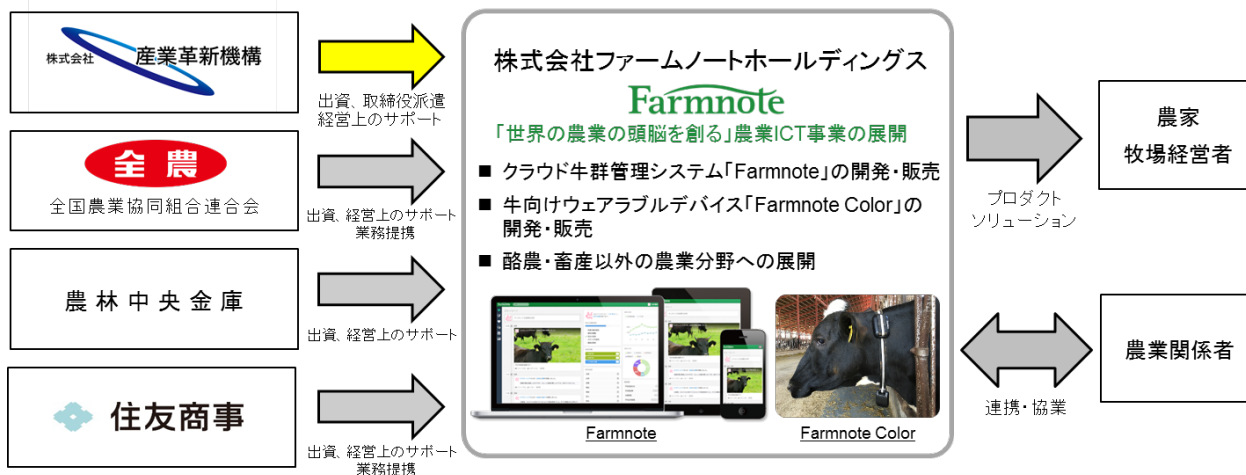


- ・ ソフトウェア分野における大学で開発した技術の商用化成功事例の創出
- ・ 産・学・官の連携による事業化の実現
- ・ 自動車業界(燃費規制の強化、自動運転・コネクテッドカーの進展)やIndustry4.0等による、ソフトウェアの高性能化において、日本の組み込み機器/ソフトウェア分野の競争力を強化

⑬ 株式会社ファームノートホールディングス【迅速化案件】

項目	内容
対象事業者	株式会社ファームノートホールディングス
支援決定公表日	2017年3月27日
支援決定金額（上限）	5億円（共同出資者を含めた出資総額）
事業概要	酪農・畜産分野をはじめとした農業 ICT 事業の展開
支援基準との適合性	
(1) 社会的ニーズへの対応	<ul style="list-style-type: none"> ・ わが国の酪農・畜産業界においては、牛の生乳成分量、出荷量、疾病・投薬履歴、出生・移動・死亡、血統等の情報が点在しており、これらを統合し、酪農家・畜産家起点で牛の繁殖タイミングの最適化や体調のリアルタイム管理によって牛の健康保全を図ることで、搾乳量や精肉の歩留り率といった生産性を向上させたいというニーズへ対応する。 ・ また、従来は目視及びマニュアルで行われていた工程・作業の標準化や平準化、可視化により、急速に高齢化の進む酪農家・畜産農家の労働環境の改善と世代間の技術継承を進めたいというニーズに対応する。
(2) 成長性	<p>【①新たな付加価値の創出等が見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 多くの酪農家・畜産農家にとって、乳牛・肉用牛の管理効率の向上は喫緊の課題である中、ファームノートは既存の ICT サービスが成し得なかった、牧場の運営に係るあらゆる情報を統合し、単一プラットフォーム化することで、農家に対して抜本的な経営効率の改善を促すオン・ターゲットなソリューションの提供を行うことが可能である。 <p>【②民間事業者等からの資金供給が見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 共同投資家として、農林中央金庫や全国農業協同組合連合会（全農）といった系統団体や、商社等の事業会社が見込まれる。 <p>【③一定期間以内に株式等の譲渡その他の資金回収が可能となる蓋然性が高いと見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 農業 ICT ベンチャーとして当社は既に高い市場プレゼンスと技術的優位性を有しており、メインターゲットである日本の酪農・畜産農家への浸透が進捗すれば、IPO のみならず事業会社（IT 企業、乳業メーカー、関連機器メーカー、商社等）への売却の何れの可能性も期待できる。
(3) 革新性	<ul style="list-style-type: none"> ・ わが国の酪農・畜産業界において、点在もしくは分散管理されていた情報に加えて、牛の行動履歴など、今まで取得されなかったオフラインの情報もセンサーを用いてリアルタイムで取得・統合し、活用することを可能とした革新的なビジネスモデルの構築。

<投資スキーム図>



- わが国の酪農・畜産をはじめとする農業界へ、ICTによる革新的な農業技術の普及を支援
- 産業界の枠組を越えた連携を通じ、オープンイノベーションを推進
- 農業界全体の生産性を高め、わが国の農業技術や農産物の国際競争力を強化させるとともに、地方創生を推進

<追加投資>

① Mido Holdings Ltd.

項目	内容
対象事業者	Mido Holdings Limited
支援決定公表日	2013年4月3日/2016年6月8日
支援決定金額(上限)	10百万米ドル(累計12億円および10百万米ドル)
事業概要	ネットワーク仮想化を実現するソフトウェアの開発、販売ならびにサポート・トレーニング
支援基準との適合性	
(1) 社会的ニーズへの対応	<ul style="list-style-type: none"> ・ クラウドサービスの急激な普及に伴い、企業でもクラウドサービス基盤技術を採用する機運が高まる中、ネットワーク仮想化ソフトウェアの提供を基にグローバルで競争可能なビジネスの展開を企図。 ・ 日本企業各社の取り組みが遅れているネットワーク分野において、当社が技術提供することで当該領域での競争力の強化につながる。
(2) 成長性	<p>【①新たな付加価値の創出等が見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 当初の想定から変わらず、クラウドサービスの普及によりネットワーク関連の機器・ソフトウェア分野は継続的な成長が見込まれる。 <p>【②民間事業者等からの資金供給が見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 大手通信会社および大手電機メーカー系VCが出資済みであり、

それらの既存投資家に加えて事業投資家が出資検討を進めており、民間事業者等からの資金の供給が見込まれる。

【③一定期間以内に株式等の譲渡その他の資金回収が可能となる蓋然性が高いと見込まれるか】

- ・ 証券取引所との協議を行っており、国内外の証券取引所への IPO の可能性、並びに協業先へのトレードセールスの可能性の両面から資金回収の蓋然性が高いと見込まれる。

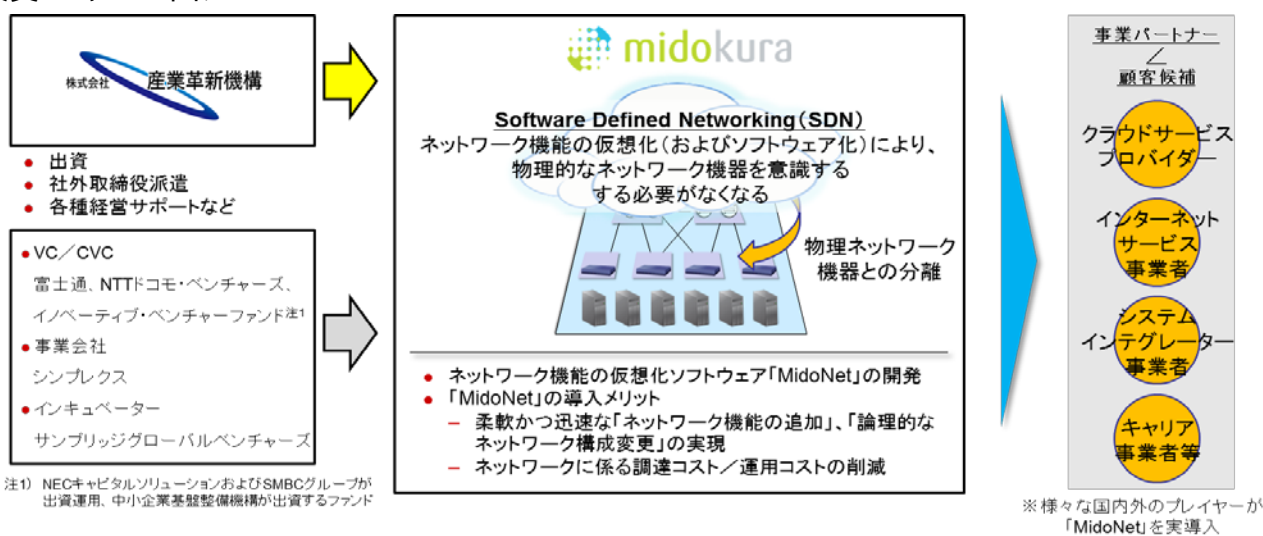
(3) 革新性

- ・ 国内外を含め、製品完成度の面からもネットワーク仮想化技術プレイヤーとして注目度は高い。
- ・ 世界各国での事業展開を視野に入れ、日本、スペイン・スイス、米国での開発・事業運営体制を構築。

大臣意見
(経済産業大臣)

- ・ Mido Holdings Ltd. が保有するネットワーク仮想化技術は、IoT が進展する中で優位性を持つ分散型システムアーキテクチャを実現するための中核的技術であり、係る技術を実装するソフトウェアを日本発のベンチャーが提供することは、我が国の産業競争力強化の観点から、大きな意義があるものであることから、産業革新機構は適切に事業に取り組みたい。

<投資スキーム図>



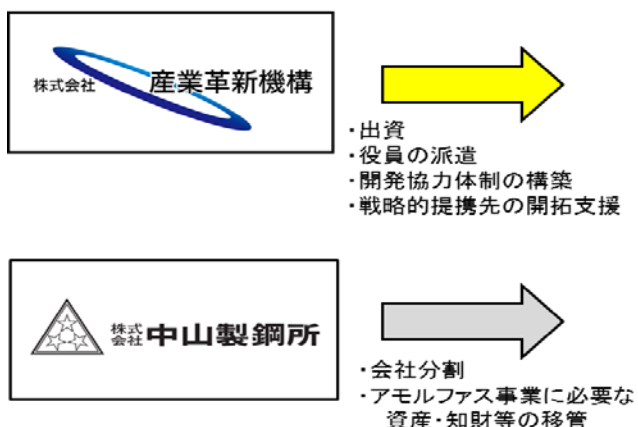
- ・ ネットワーク分野におけるコアテクノロジー開発を行える稀有な日本発のグローバルITベンチャー企業の支援
- ・ 国内起業環境の課題である資金制約を外すことで、海外の競合他社に伍するグローバルでの開発／事業推進体制の確立を企図

② 株式会社中山アモルファス

項目	内容
対象事業者	株式会社中山アモルファス
支援決定公表日	2012年11月30日/2016年8月22日
支援決定金額(上限)	13億円/7億円
事業概要	アモルファス金属の製造およびアモルファス金属を使用した応用製品の設計、製造、販売

支援基準との適合性	
(1) 社会的ニーズへの対応	・アモルファス金属は、過去に日米政府間協議の議題に上る程の鉄鋼業界にとっての基幹技術であり、10年来の研究開発によって産み出された革新的な技術として当該分野の有識者からの期待が大きい。
(2) 成長性	<p>【①新たな付加価値の創出等が見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・中山アモルファスが開発したアモルファス金属及びその製造方法は、従来の金属特性／製法とは大きく異なる。独自製法から得られるアモルファス金属は、高強度、軟磁性・低鉄損、高耐食性を備える優れた金属であり、今後金属板市場を抜本的に変革する可能性を秘めた金属素材である。 <p>【②民間事業者等からの資金供給が見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・本件投資は中山製鋼所の共同出資が前提となる。 <p>【③一定期間以内に株式等の譲渡その他の資金回収が可能となる蓋然性が高いと見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・鉄鋼/素材メーカー並びに協業先等の戦略投資家への売却が想定される。
(3) 革新性	・中山アモルファスで開発された革新的技術を用いることで、現状存在しない金属素材・製品を市場に投入することが可能。
大臣意見 (経済産業大臣)	・現時点で検討が進んでいる顧客との共同開発案件の具体化等を通じて、我が国のオープンイノベーションが促進されるよう図りたい。また追加出資に際しては、マイルストーン達成状況を適切に管理し、収益性の確保に努められたい。

<投資スキーム図>



株式会社中山アモルファス

事業内容:アモルファス金属の製造およびアモルファス金属を使用した応用製品の設計、製造、販売

・アモルファス金属溶射技術の開発

・対象製品

トルクセンサ

- ・新規技術を切り出すことで早期事業化を目指す日本発金属素材ベンチャーの創出
- ・量産化までに十分な必要資金を供給することで事業の早期立ち上げを支援

③ NapaJen Pharma, Inc.

項目	内容
対象事業者	NapaJen Pharma, Inc.
支援決定公表日	2014年2月3日/2016年12月7日
支援決定金額（上限）	9百万USD/12百万USD
事業概要	核酸等のドラッグデリバリーシステム（DDS）プラットフォーム事業及びDDS技術を用いた医薬品の開発事業
支援基準との適合性	
（1）社会的ニーズへの対応	<ul style="list-style-type: none"> ・ 移植件数は世界的に増加傾向にあり、免疫拒絶反応の抑制剤はアンメットメディカルニーズが高い。 ・ 民間VCがインキュベーションを行ってきた大学発創薬ベンチャーの開発を促進することで、バイオ VB/VC 業界のエコシステムの確立に資する。
（2）成長性	<p>【①新たな付加価値の創出等が見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 核酸医薬は市場拡大が期待されている有望な市場。 ・ 現在開発中の免疫抑制剤の市場の成長が期待されることに加えて、免疫賦活剤（癌治療ワクチンなど）への成長市場への展開が可能。 <p>【②民間事業者等からの資金供給が見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 初回支援決定時の共同投資家である MITSUI GLOBAL INVESTMENT による追加出資に加え、ニッセイ・キャピタル、みずほキャピタルが出資。 <p>【③一定期間以内に株式等の譲渡その他の資金回収が可能となる蓋然性が高いと見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 支援先が保有する DDS プラットフォーム技術に対して、すでに国内外の製薬会社が関心を寄せており、それらが Exit 候補と考えられる。
（3）革新性	<ul style="list-style-type: none"> ・ 日本独自の核酸／多糖複合体技術を DDS に応用することにより、これまで実用化がされていない全身性の核酸医薬開発の日本発成功例となりえる。 ・ 本技術は核酸以外にもペプチド等に対する DDS に応用でき、免疫抑制と免疫賦活のいずれにも機能させることが可能。
大臣意見 （経済産業大臣）	<ul style="list-style-type: none"> ・ 産業革新機構は、適切なハンズオン支援を通じて研究開発活動を着実に支援すること。更に、追加投資に際してはマイルストーンの達成度を評価したうえで、積極的に民間投資を呼び込むよう努力されたい。また、将来、保有する株式の譲渡等を検討する場合には我が国の製薬業界への波及効果を十分に確保するように努められたい。
大臣意見	<ul style="list-style-type: none"> ・ 本事業は、核酸医薬を全身にデリバリーする Drug Delivery

(厚生労働大臣)

System(DDS)プラットフォーム技術の開発、及び同技術を活用した免疫抑制剤の開発を目指すものであり、日本の保健衛生の向上に寄与する重要なものである。

早期の実用化を目指し、適切な試験計画を立て、着実な研究推進を図られたい。

<投資スキーム図>



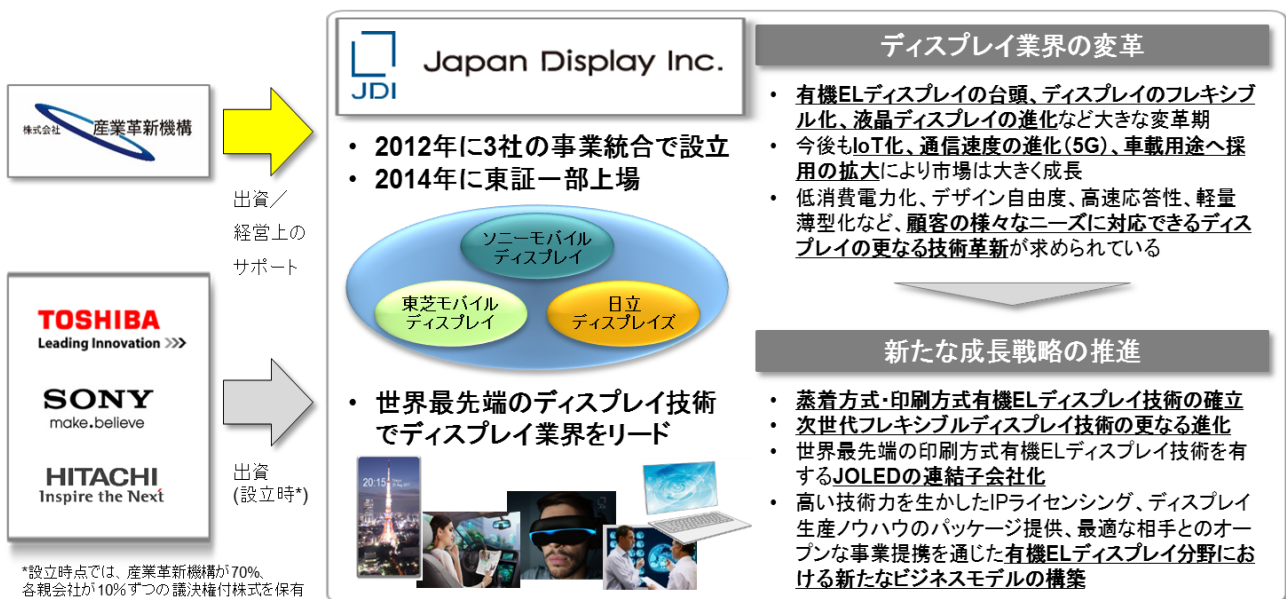
- アカデミア発シーズの創業化を促進
- 日本発の全身投与可能な核酸医薬を開発し、アンメットメディカルニーズの充足を目指す
- 民間ベンチャーキャピタルとの協同支援により、創業ベンチャー業界の活性化に貢献

④ 株式会社ジャパンディスプレイ

項目	内容
対象事業者	株式会社ジャパンディスプレイ
支援決定公表日	2011年8月31日/2016年12月21日
支援決定金額(上限)	750億円(累計2,750億円)
事業概要	中小型ディスプレイデバイス及び関連製品の開発、設計、製造及び販売業
支援基準との適合性	<p>(1) 社会的ニーズへの対応</p> <ul style="list-style-type: none">・ 液晶ディスプレイ業界は材料、装置から最終セット製品メーカーまで裾野の広い業界であり、グローバル競争力を有するディスプレイメーカーを国内に持つことは雇用、要素・周辺技術力維持の観点からも社会的重要性が高い。・ 本業界は今後のフレキシブルディスプレイやインクジェットOLEDといった日本勢が技術的優位性を維持している主要要素技術とも深く関係しており、本業界で中長期的に日本勢が競争優位を確立することは有意義である。 <p>(2) 成長性</p> <p>【①新たな付加価値の創出等が見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none">・ 今後事業の中心となっていく車載ディスプレイ市場はFY21まで

	<p>年率8%強での成長が見込まれており、更にLTPS技術によりシェアアップを図っていくことから高い成長が見込まれる。</p> <ul style="list-style-type: none"> ソリューションビジネスを始めとした新たなビジネスモデルの構築により、高い利益成長が可能となる <p>【②民間事業者等からの資金供給が見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> 民間金融機関での借入枠設定や長期性資金の供給が見込まれる。 <p>【③一定期間以内に株式等の譲渡その他の資金回収が可能となる蓋然性が高いと見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> 劣後融資については、期日到来時点での回収を想定している。また劣後転換社債については、期日到来時点での回収のほか、事業計画に基づく成長を経て、普通株式への転換を行い市場で売却することも想定され、資金回収の蓋然性は高いと見込まれる。
<p>(3) 革新性</p>	<ul style="list-style-type: none"> 超高精細 OLED、インクジェット OLED といった最先端技術の事業化を加速することで、革新的な製品を市場に投入することが可能になる。 これまで日本企業が苦手としてきた技術力の現金化をソリューションビジネスという新たなビジネスモデルで実現するという点でも革新性を具備した案件である。
<p>大臣意見 (経済産業大臣)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 産業革新機構は、本件が、最適な相手とのオープンな事業提携を通じた有機ELディスプレイ分野の技術革新と新たなビジネスモデル創出につながり、我が国ディスプレイ関連産業の発展に資するよう、積極的な役割を果たされたい。

<投資スキーム図>



*設立時点では、産業革新機構が70%、各親会社が10%ずつの議決権付株式を保有

- 有機ELディスプレイ分野の技術革新と新たなビジネスモデルの構築を目指す
- 裾野の広い業界である日本のディスプレイ関連産業の発展と産業構造の革新を力強く支援

⑤ スペクトロニクス株式会社【迅速化案件】

項目	内容
対象事業者	スペクトロニクス株式会社
支援決定公表日	2015年3月9日/2017年1月6日
支援決定金額(上限)	5億円/2.5億円
事業概要	レーザー光学応用機器の開発・製造・販売、レーザー応用事業
支援基準との適合性	
(1) 社会的ニーズへの対応	<ul style="list-style-type: none"> 電子機器の高機能化・小型化・省電力化ならびにガラス・ガラス繊維・炭素繊維等の高硬度材、難加工材の需要増に伴い、レーザーによる加工ニーズが高まっている。 現在欧米に独占されているレーザー発振機市場において、大阪発の競争力の高いレーザー機器とソリューションを提供。レーザー加工の応用範囲を広げ、加工品質を高める事により、ユーザーの競争力を強化する。 光通信業界で使われている汎用部品を多用する事によって、装置のコストを低減。更にサイズを小さくする事により、今迄高価で手が出なかった中小の工場でのレーザー加工を可能にする。
(2) 成長性	<p>【①新たな付加価値の創出等が見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> 電子機器の高機能化・小型化・省電力化ならびに高硬度材、難加工材の需要増において短パルスレーザーは必須であり短パルスレーザーの認知度の上昇とともに大きく成長が見込まれる。 <p>【②民間事業者等からの資金供給が見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> 新規投資家として、イノベティブファンド(NEC キャピタル)等、既存投資家として、大和企業投資、三菱 UFJ キャピタルからの出資を見込む。 <p>【③一定期間以内に株式等の譲渡その他の資金回収が可能となる蓋然性が高いと見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> 2020年3月期申請期 IPO 計画。また、スペクトロニクス社の商品競争力・ラインナップを考えると、十分に他社への持分売却は可能と考える。
(3) 革新性	<ul style="list-style-type: none"> これまで従来のレーザーでは発生が困難であったパルス幅、20ピコ秒～1 ナノ秒(パルス幅領域)を実現することで、短パルスでありながら、競合には実現できない圧倒的な『加工速度』と『価格』を提供。 阪大発ベンチャーの作る特殊な部品を利用し、コストの安い波長変換素子を開発。産学連携にて競争力を高める。 また、グローバル展開を通じて、日本の中小部材メーカーならびにレーザー加工機メーカーを再活性化することで、「モノづくり日本」の復権と日本経済の発展につなげる。

<投資スキーム図>



- ・ レーザー発振器業界においてグローバルに競争力のある日本企業を育成し、日本のものづくりの復権と業界全体の活性化への貢献
- ・ 低コストのレーザー発振器を提供する事により、中小の加工業者による採用が容易になり、新たなビジネスの創出および日本企業の更なる競争力強化につながる

⑥ コイニー株式会社【迅速化案件】

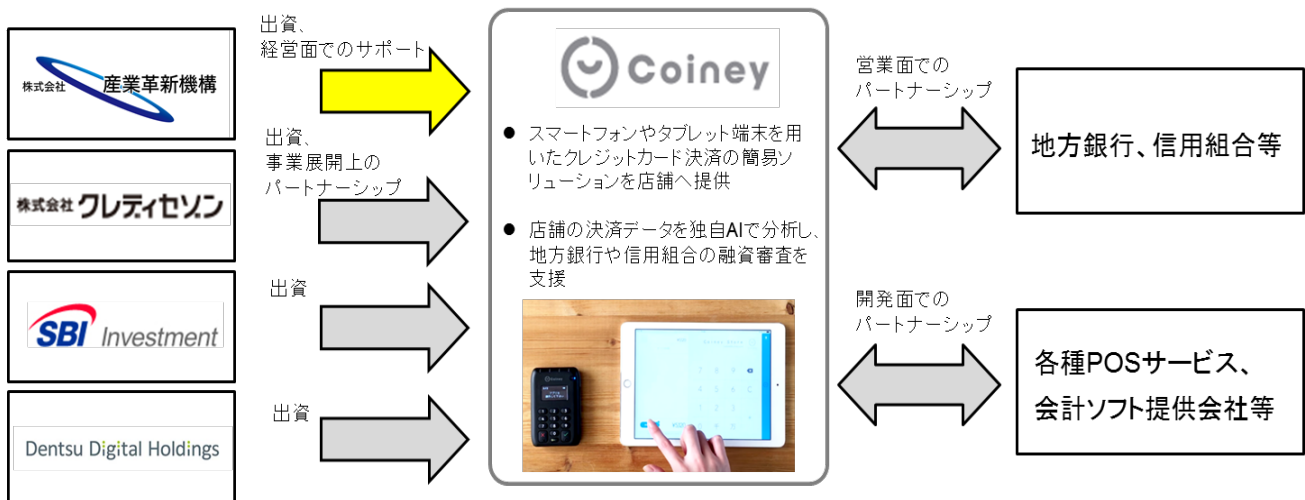
項目	内容
対象事業者	コイニー株式会社
支援決定公表日	2013年10月28日/2017年2月6日
支援決定金額(上限)	8億円 / 2億円
事業概要	スマートフォンやタブレット端末を使ったクレジットカード決済サービス
支援基準との適合性	
(1) 社会的ニーズへの対応	<ul style="list-style-type: none"> ・ リアル消費現場においてクレジットカード導入を促進、加盟店および消費者双方のニーズへ対応。 ・ カード決済機会の普及による、中小/地方事業者の売上拡大。 ・ 簡易導入かつオープン戦略を通じた、ASEAN への決済ビジネス展開。
(2) 成長性	<p>【①新たな付加価値の創出等が見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 国内消費活動の活発化および地域経済、中小事業者の活性化。 ・ 国内事業者による ASEAN を中心としたグローバル市場展開手段。 <p>【②民間事業者等からの資金供給が見込まれるか】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 初回出資時は、事業パートナーであるクレディセゾンが先行して出資済み。さらに追加出資時に、SBI インベストメント、電通デジタル・ホールディングスが出資。 <p>【③一定期間以内に株式等の譲渡その他の資金回収が可能となる蓋然性が高いと見込まれるか】</p>

- ・ 本質的に底堅いインフラ系ビジネスであり、安定稼働後は IPO が十分に可能。
- ・ 同一／隣接領域に属する事業者へのトレードセールも見込まれる（特に、クレディセゾンへの売却可能性）。

（3）革新性

- ・ ベンチャー企業が有する、既存概念を撤廃したビジネスモデルおよび技術を大企業とともに事業展開。」
- ・ 中小企業をターゲットとした他社と異なり、徹底したオープン化戦略を通じ、新規ビジネスの喚起、周辺産業への波及、導入の容易さを実現。
- ・ 本件投資を通じ、クリティカルマスを達成することにより新たな市場創造および産業の創出に寄与。
- ・ 経営資源が必ずしも潤沢ではないベンチャー企業の再編統合も視野。

＜投資スキーム図＞



- ・ あらゆる産業の基盤である決済ビジネスを整備することを通じ、日本における商取引の活性化や新たなビジネスの創出を期待
- ・ クレジットカード決済の普及率が低い中小事業者や地方事業者へ導入機会を提供することにより、インバウンドを含む地域経済の活性化へ寄与
- ・ ベンチャー企業が有する新たなビジネスモデルおよび技術を大企業とともに事業展開

<平成 28 年度までの EXIT 案件>

① 株式会社 JEOL RESONANCE

項目	内容
対象事業者	株式会社 JEOL RESONANCE
支援決定公表日	2011 年 1 月 31 日
支援決定金額 (上限)	15 億円
実投資額	15 億円
共同投資家	株式会社ジャステック
事業概要	核磁気共鳴装置および電子スピン共鳴装置の製造販売
株式譲渡公表日	2013 年 11 月 22 日
経緯	
(1) 出資の経緯	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2011 年 1 月、日本電子が核磁気共鳴装置 (以下「NMR」) 事業を切り出して設立する新会社 (株式会社 JEOL RESONANCE (以下「JRI」)) に対して、新製品の開発資金等として 15 億円の投資を行うことを決定。 ・ 本事業は、医薬品や有機 EL、リチウムイオン電池、高分子材料等の日本の先端産業分野の研究開発に不可欠な検査装置 (NMR) の開発・製造を支援するもの。 ・ 本事業は、日本電子から事業部門を切り出し、政府の研究開発プロジェクトメーカーからの技術供与及び株式会社ジャステック等との共同開発を通じ支援するものであり、更に、用途に応じて素材メーカーと更なる共同開発を実施するオープンイノベーションによる事業成長を追求する事業。技術的にも NMR は、検査機器の中でも最高峰の機器の 1 つであり、製造・開発には極めて高い技術力が前提となる上、開発計画の新製品は世界で最先端となる製品 (ゼロボイルオフマグネット、高回転プローブ等) が含まれており革新性の高い事業。
(2) 事業の進捗	<ul style="list-style-type: none"> ・ JRI に対するハンズオン支援は多岐に亘り、投資を実行した 2011 年度は、主に新会社の会議体の設計や意思決定プロセスの整備等の会社基盤構築支援を、2012 年度には、新経営陣の組成や改革プロジェクトの実行支援等を実施。結果、経営・オペレーションが大幅に改善し、黒字化を実現。製品開発では、出資直後から積極的に開発投資を推し進め、結果、高精度計測を可能とするコールドプローブや、安定的かつ強力な超伝導磁石の開発、世界最先端の高回転プローブ等の開発、上市に成功。
(3) EXIT の経緯・内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ ハンズオンによるバリューアップが当初の想定より早く実を結び、JRI の競争力は大幅に向上。金融チームである機構のハンズオンのみで期待できる成長の幅は限定されてくることが想定さ

れる一方、生産・販売・開発・管理が一体になり継続して改善することによる、メーカーによる自律的な成長フェースまで移行できたことから Exit の検討を実施。

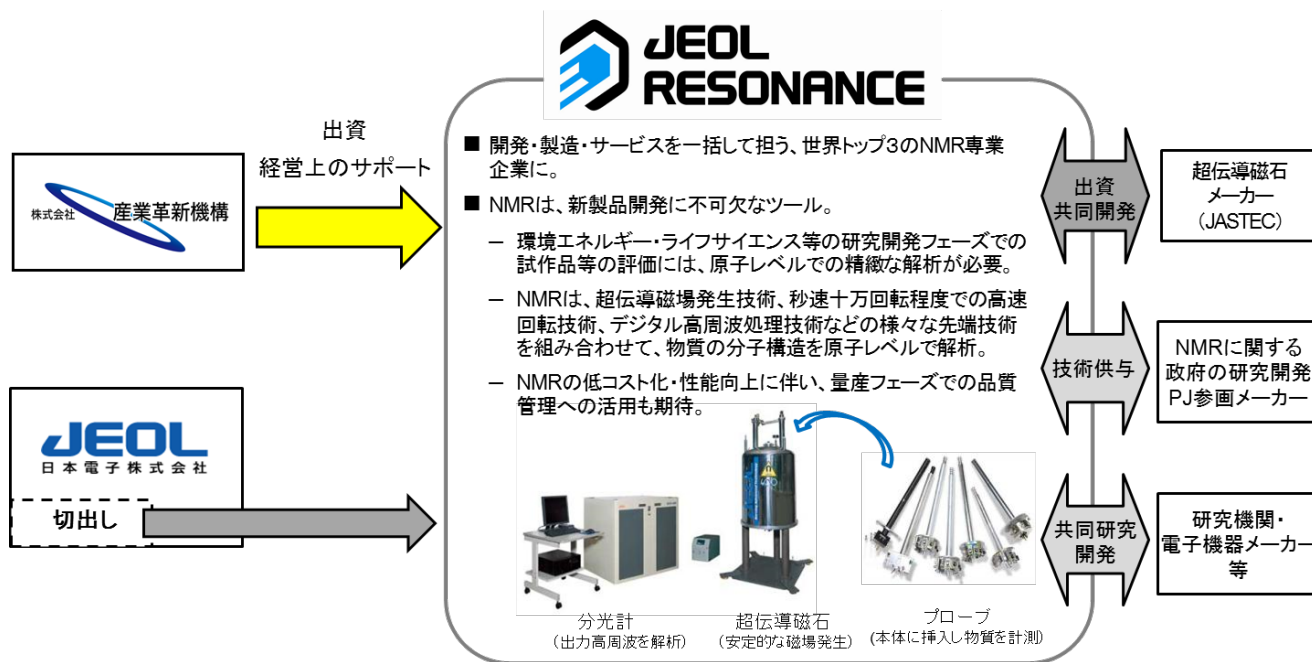
- ・ JRI の事業に関心のある複数の事業会社と協議を進めた結果、2013年11月、シナジーが最もある日本電子株式会社へ JRI の全株式を譲渡。

大臣意見

(経済産業大臣)

- ・ 意見なし

<投資スキーム図>



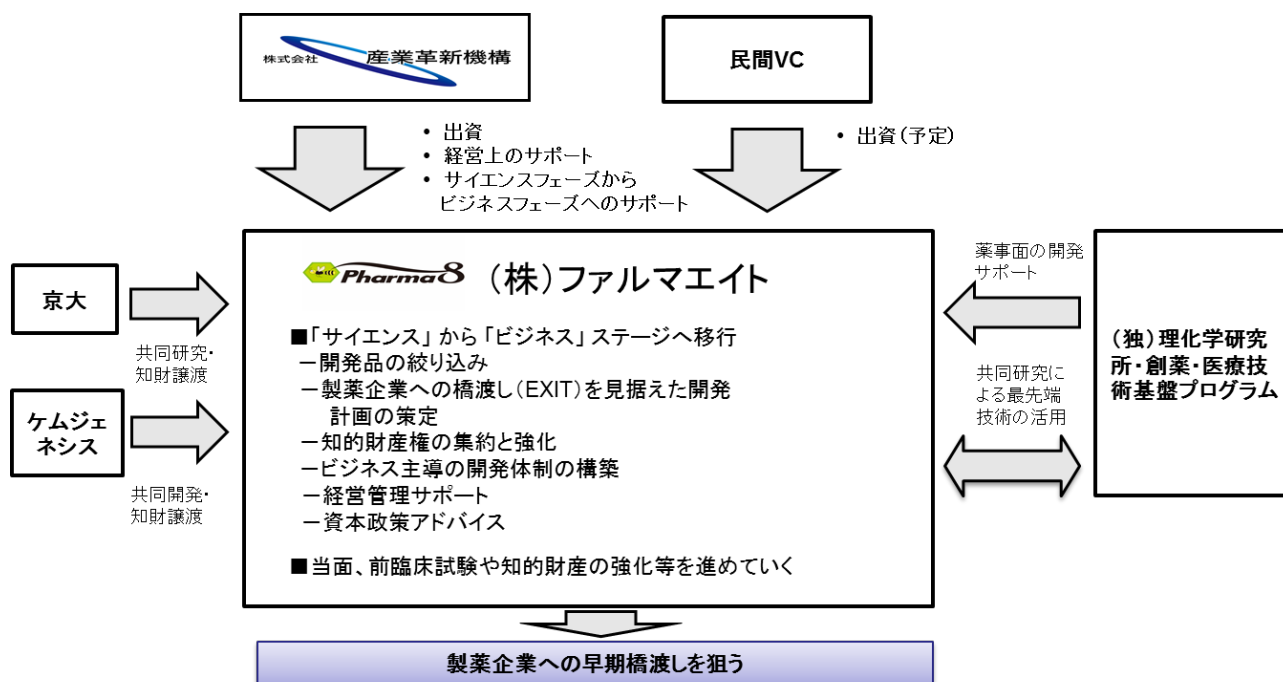
② 株式会社ファルマエイト<支援決定の撤回>

項目	内容
対象事業者	株式会社ファルマエイト
支援決定公表日	2011年11月9日
支援決定金額(上限)	5.5億円
実投資額	5.5億円
共同投資家	三菱UFJキャピタル、日本ベンチャーキャピタル
事業概要	アルツハイマー型認知症向け根本治療薬の開発
支援決定撤回公表日	2013年12月25日
経緯	
(1) 出資の経緯	<ul style="list-style-type: none"> ・ 株式会社ファルマエイトは、アルツハイマー病に対する根治療法の治療薬の開発を目指す創薬バイオベンチャー企業。 ・ ファルマエイトが保有する化合物が、基礎研究において薬効を示唆するデータを示し、2011年11月に機構は当該化合物の薬効及び安全性に関して信頼性のあるデータの取得と知財の強化を目

的として、5.5 億円を投資。

(2) 事業の進捗	・ 各種の薬効試験及び安全性試験を実施。モデルマウスを用いた薬効試験で薬効を示唆するデータが得られたが、安全性試験で期待していた結果が得られなかった。
(3) EXIT の経緯 内容	・ ファルマエイトは本開発を終結し、事業の継続を行わないことを取り決め、2013 年 12 月に会社解散を決定。それに伴い、機構も支援決定の撤回を行うこととなった。

<投資スキーム図>



③ 株式会社ジャパンディスプレイ<一部 EXIT>

項目	内容
対象事業者	株式会社ジャパンディスプレイ
支援決定公表日	2011 年 8 月 31 日
支援決定金額(上限)	2,000 億円
実投資額	2,000 億円
共同投資家	ソニー、東芝、日立製作所
事業概要	中小型ディスプレイ事業
株式譲渡公表日	2014 年 3 月 19 日
売却価格	約 1,636 億円
経緯	
(1) 出資の経緯	・ 株式会社ジャパンディスプレイは、2012 年 4 月、技術力と供給能力の双方を備えた中小型ディスプレイのグローバルリーディングカンパニーを目指し、機構が中心となり、ソニー(株)、(株)東芝及び(株)日立製作所の中小型ディスプレイ事業を統合、事業を

開始。機構は、同社が、新規生産ラインを立ち上げ、各社の世界最高水準の技術を生かし、高付加価値市場における需要に対応するため、2000億円を上限とする第三者割当増資を引き受け。

(2) 事業の進捗

- ・ 統合後、同社グループでは、統合3社のシナジー効果の最大化を図るための様々な施策を講じることにより、生産性の向上等に努めてきた。こうした活動が奏功し、同社グループは、中小型ディスプレイ市場において着実に実績を積み上げ、将来にわたる持続的な成長と収益の最大化を図るためには、顧客需要を満たす技術力の一層の強化と生産能力の確保等のためマーケットを活用した資金調達が不可欠な状況に至った。

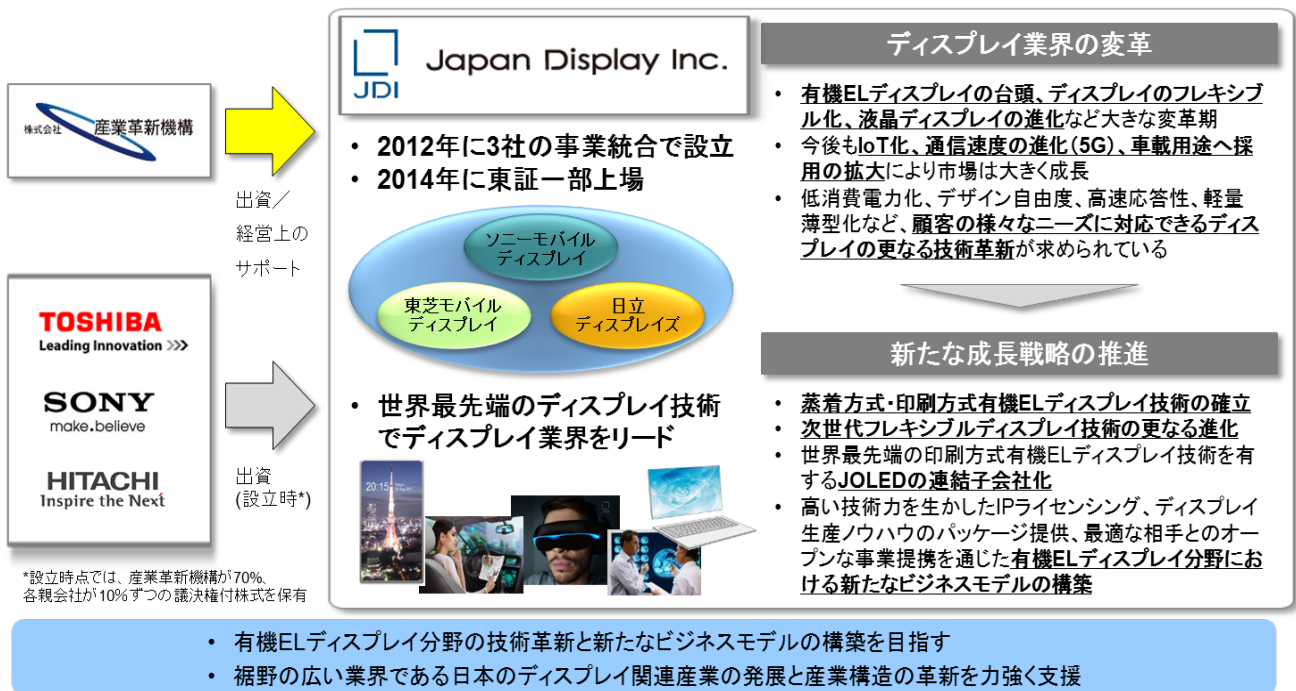
(3) Exitの経緯・内容

- ・ 公募による募集株式発行の全額を中小型ディスプレイ事業における設備投資に充当（発行価格 900円）。具体的には、LTPS液晶ディスプレイ需要の増加に対応するための増設投資、中国を中心として成長が期待される中価格帯スマートフォン市場戦略や主要顧客の新製品開発ニーズへの速やかな対応を図るためのモジュール工程の製造設備等への投資等を行う予定。機構は、当該上場に伴い、2014年3月、当社が保有する同社株式400,000,000株のうち186,000,000株を売出し。

大臣意見
(経済産業大臣)

- ・ 引き続き保有する株式の譲渡その他の処分においても、我が国ディスプレイ産業全体のあるべき姿を念頭に、処分方法を検討し、また、経済産業省との緊密な連携を継続されたい。

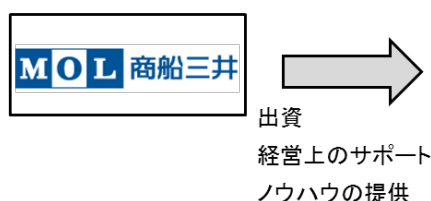
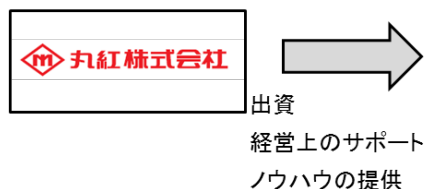
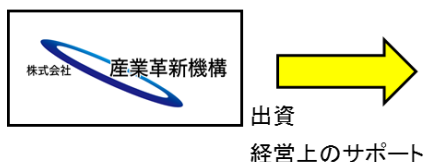
<投資スキーム図>



④ Seajacks International Ltd. <一部 EXIT>

項目	内容
対象事業者	Seajacks International Ltd.
支援決定公表日	2012年3月19日
支援決定金額（上限）	非開示
実投資額	
共同投資家	丸紅
事業概要	洋上風力据付船事業
株式譲渡公表日	2014年4月4日
経緯	
(1) 出資の経緯	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2006年3月、Seajacks社は、英国を拠点とし、特殊船による洋上風力発電タービンの据付を行う会社として設立。同社は、業界でも新しい自走式ジャッキアップ船を保有し、洋上風力発電のタービン、ブレード、タワー等の設備の運搬・据付を行い、既に業界で確固たる地位を構築。 ・ 2012年3月、機構と丸紅により構成するコンソーシアムは、洋上風力発電分野における将来的な日本企業のプレゼンスの拡大を目指し、米国の投資ファンドであるRiverstone社から、欧州を中心に大きな成長が期待される洋上風力発電業界のキープレイヤーであるSeajacks社の洋上風力据付船事業を100%買収することに合意。機構と丸紅は、各々50%出資。
(2) 事業の進捗	<ul style="list-style-type: none"> ・ 機構による買収後、建造中であった3隻目が2012年8月より予定通り稼働を開始し、ドイツ沖の洋上風力発電所の据付け作業を実施するなど、事業は概ね計画通り進捗。 ・ 2013年5月、機構と丸紅は、日本ならびにアジア地域における洋上風力発電市場への事業展開を目的として、Seajacks社のグループ会社となる日本法人「Seajacks Japan社」を設立。
(3) Exitの経緯・内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 機構と丸紅で意見交換を進める中で、丸紅がマジョリティー株主としてSeajacks社の技術やノウハウの吸収を加速すべく、Seajacks社の株式の一部を買い取る事となった。機構としても、再生可能エネルギーへの取組を深める丸紅が、そのネットワークを活かしてSeajacks社の営業活動を積極的に支援してきていることから、今後も丸紅主導でSeajacks社を運営することが最も適切であると判断し、2014年4月、保有する一部株式を丸紅へ譲渡することとした。
大臣意見 (経済産業大臣)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 我が国風力発電産業の競争力強化を図る観点から、今回の株式処分後も、引き続き経済産業省と緊密に連携するよう努められたい。

<投資スキーム図>




シージャックス

- **洋上風力発電業界**
 - ✓ 現在勃興期にあり、各国政府の強いコミットメントから再生可能エネルギーの中でも最も成長期待が大きい
 - ✓ 据付船供給がボトルネック
- **Seajacksの特徴**
 - ✓ 英国を拠点とし、洋上風力発電設備据付業務において実績・評価を獲得
 - ✓ 同社の船舶は高い安全基準を満たし、オイル&ガス業界でのサービス提供も可能



Seajacks社保有船Leviathan

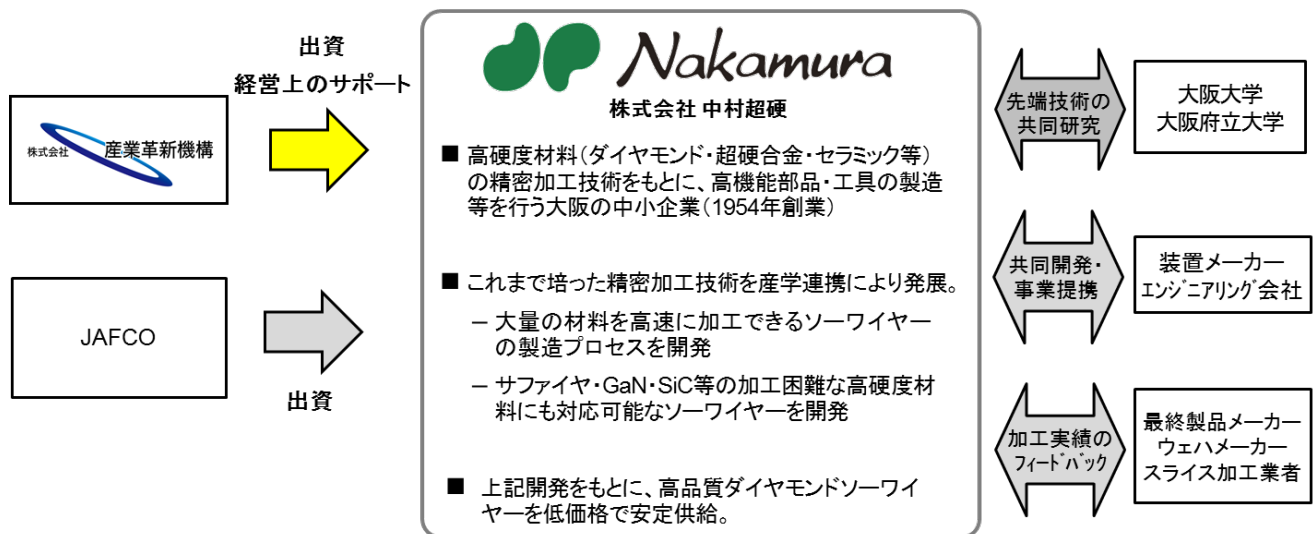
成長が期待される洋上風力業界において、キープレイヤーの確保することで、将来的な日本企業のプレゼンス拡大を狙う

⑤ 株式会社中村超硬

項目	内容
対象事業者	株式会社中村超硬
支援決定公表日	2010年12月27日
支援決定金額（上限）	15億円
実投資額	約12.5億円
共同投資家	株式会社ジャフコ
事業概要	太陽光発電用シリコンやLED用サファイヤ等をスライス加工する「ダイヤモンドソーワイヤー」の製造 販売事業
株式譲渡公表日	2015年6月24日
売却価格	約13億円
経緯	
(1) 出資の経緯	<ul style="list-style-type: none"> • 中村超硬は、ダイヤモンドなどの高硬度材料の精密加工技術をもとに、高機能部品・工具の製造等を行う中小企業。中村超硬は、その精密加工技術を産学連携で発展させ、ダイヤモンドソーワイヤーの製造販売事業の拡大を企図。ダイヤモンドソーワイヤーは、太陽光発電用シリコンやLED用サファイヤ等のスライス加工に使われ、これを低価格で安定供給することで、我が国の太陽光発電産業やLED産業の競争力向上に寄与することが期待される。 • 2010年12月、機構は、中村超硬が高い世界シェアをもつグローバル企業となり、先行企業とともに我が国がソーワイヤー産業の拠点となることを目指し、中村超硬の第三者割当増資を引受け、

	約 12.5 億円の投資を実行。
(2) 事業の進捗	・ 2011 年に太陽光バブルが崩壊したことや歩留まりの安定性の影響等により、投資実行後販売実績が低調な時期があったものの、2013 年以降、製造方法の改善、経営管理体制の整備等を進め、業績回復を達成。
(3) Exit の経緯・内容	・ 量産メーカーとしてのプロセスや管理手法・体制を獲得し、国内外での競争力を樹立するとともに、上場に見合う経営体制が整備されたことを踏まえ、2015 年 6 月、IPO を実行するに至った。
大臣意見 (経済産業大臣)	・ 意見なし

<投資スキーム図>



日本の太陽光発電産業やLED産業の競争力向上に寄与

⑥ エナックス株式会社

項目	内容
対象事業者	エナックス株式会社
支援決定公表日	2010 年 8 月 25 日
支援決定金額 (上限)	45 億円
共同投資家	株式会社ジャフコ
事業概要	ラミネート型リチウムイオン電池の研究開発・製造販売、バッテリーパック開発・製造販売、リチウムイオン電池の開発・試作受託、材料評価
株式譲渡公表日	2015 年 6 月 24 日
経緯	
(1) 出資の経緯	・ エナックス株式会社は、ラミネート式リチウムイオン電池における革新的技術を開発する会社として、1996 年 4 月に設立。同社の中核技術は、現在民生用途(携帯用機器、医療機器等)で普及

している円筒型とは異なるラミネート式技術で、その大型化により大容量化できると期待。また、多数のメーカーとの共同開発を通じて、業界においてユニークなポジションを構築。

- ・ 2010年8月、機構は、日本のリチウムイオン電池産業の競争力強化の一環として、同社の産業用途向けラミネート式大容量リチウムイオン電池の開発と量産体制の確立等を目的として、45億円を上限とする支援を決定。

(2) 事業の進捗

- ・ エナックス社は、車載や建機・産機市場や家庭用定置市場向けの、高出力かつ温度特性を持つ大容量リチウムイオン電池の開発にある程度成功し、複数の事業パートナーと川上の材料から川下の電池システムまで含む協業体制を築いたものの、開発と量産が当初想定より遅延したことや、定置市場が立ち上がらないこと等により、投資時に想定したビジネスモデルに相当程度の遅れが生じた。

(3) Exitの経緯・内容

- ・ 同社が、量産等のステップへと進むためには、資金のみならず、生産技術・生産体制の支援・指導が必要であることから、事業基盤を持ち、同社の技術・人材、モノづくりのノウハウを承継し発展できる企業の参画が望ましいとの判断に至った
- ・ このような観点からオークション形式にてスポンサー候補を募ったところ、最終的には積水化学工業株式会社より意向表明を受領。積水化学は、同社と共同開発を行っており、引き続き、同社の技術ノウハウを活用すると想定されること等から、機構としても同社への譲渡が最も適切であると判断し、2015年6月に譲渡。

大臣意見

(経済産業大臣)

- ・ 意見なし

<投資スキーム図>

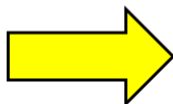
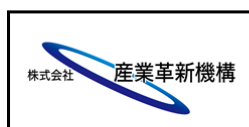


オープンイノベーションによる技術と用途の開発を通じて、日本のリチウムイオン電池業界の競争力強化に寄与

⑦ 日本インター株式会社

項目	内容
対象事業者	日本インター株式会社
支援決定公表日	2010年11月1日
支援決定金額（上限）	40億円
共同投資家	株式会社横浜銀行等
事業概要	パワー半導体専門メーカー
株式譲渡公表日	2015年7月30日
経緯	
(1) 出資の経緯	<ul style="list-style-type: none"> ・ 日本インター（以下「NIEC」）は、1957年にシリコン整流素子の製造・販売を目的に、株式会社京三製作所と、アメリカのインターナショナル・レクティファイア社との合弁会社として設立。1958年にはシリコン整流素子国産第一号を誕生させ、日本のパワーデバイス領域の発展に貢献したパイオニア的存在。国内では数少ないパワーデバイス専門メーカーの一つであり、パワーデバイスの基幹部品であるダイオードで高い世界シェアを有している。 ・ パワーデバイスは、電力を制御するあらゆる電気電子機器に組み込まれる部材。技術的革新性に富む成長市場であり、日本企業が技術的優位性を有していた。機構は、NIEC に対し投資を行い最先端設備の増強・製品ラインナップの拡充・先端技術製品の共同開発に必要な資金を供給することに加え、外部人材活用等を通じてマネジメント体制を強化。また、中長期的なターゲットとして、本事業を起点として、国内外のパワーデバイスメーカーとの段階的な再編を試みてきた。
(2) 事業の進捗	<ul style="list-style-type: none"> ・ NIEC の成長に対する手立ては概ね講じ、業績は回復したものの、NIEC を核としたパワー半導体業界再編の実現までは至らなかった。そのような状況の中、2014年からはNIEC を譲渡し、他社を核とした業界再編の検討を行ってきた。
(3) Exit の経緯・ 内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ NIEC の譲渡先を検討する中で、京セラがNIEC へ強い興味を示した。機構としてもNIEC の今後の成長及びパワー半導体業界の再編を見越し、京セラへ委ねることが適切と判断したため、2015年7月に株式会社横浜銀行とともに持ち分を公開買付（TOB）により譲渡することとなった。
大臣意見 (経済産業大臣)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 意見なし

<投資スキーム図>



出資/経営上のサポート

 **日本インター株式会社**

■ ダイオード・パワーモジュールを中心とするパワー半導体専門メーカー






■ 製品ラインアップ・生産規模・コスト競争力において、国内外パワー半導体メーカーと対等に戦えるグローバル企業を目指す

- 成長市場への営業強化、シェア拡大及び中華圏市場における事業拡大
- 新製品領域(次世代半導体)への参入

共同開発・合従連衡等のオープンイノベーションの推進を通じて、グローバル市場を開拓

⑧ ユニキャリアホールディングス株式会社

項目	内容
対象事業者	ユニキャリアホールディングス株式会社
支援決定公表日	2011年11月29日
支援決定金額(上限)	300億円
実投資額	300億円
共同投資家	日立建機株式会社、日産自動車株式会社
事業概要	フォークリフト、コンテナキャリア、トランスファークレーン等各種運搬機械の開発・製造および販売
株式譲渡公表日	2015年7月31日
経緯	
(1) 出資の経緯	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2011年11月、機構、日立建機株式会社(以下「日立建機」)及び日産自動車株式会社(以下「日産自動車」)は、機構を中心として設立及び運営される新会社(以下「新会社」)の下、フォークリフト事業を行う日立建機及び日産自動車それぞれの子会社(TCM株式会社(以下「TCM」)、日産フォークリフト株式会社(以下「NFL」)、以下併せて「対象子会社」)の事業を統合することを目的として、統合基本覚書を締結し、2012年4月、正式契約を締結。 ・ 日本のフォークリフトメーカーは、技術的には優位であるものの、市場獲得のために十分な事業規模を有していない企業が多く、今後成長の見込まれる新たな市場を獲得していくためには、戦略的な合従連衡・再編が不可欠。このような市場環境下、新会

社は、既存の事業を維持・発展させるとともに、ASEAN を中心とした新興国市場や環境対応技術などの特定の分野に対して経営資源を集中投下することにより、未だ勢力圏の固まっていない成長市場において高いシェアを獲得することを目指してきた。さらに、新会社は、中長期的に、国内外のフォークリフトメーカーとの段階的な統合を通じた再編を行うことも視野に入れ、グローバル・トップの一角を占める企業となることを志向してきた。

(2) 事業の進捗

- ・ 機構が統合の旗振り役を務め、当初計画を前倒しし、2013 年 4 月に NFL と TCM の統合を実現するとともに、積極的なハンズオン支援を行い、トップマネジメントの招聘等の経営体制の整備、マネジメントによる大胆な改革のサポート等を実施した結果、業績が大幅に向上する等の成果を達成。

(3) Exit の経緯・内容

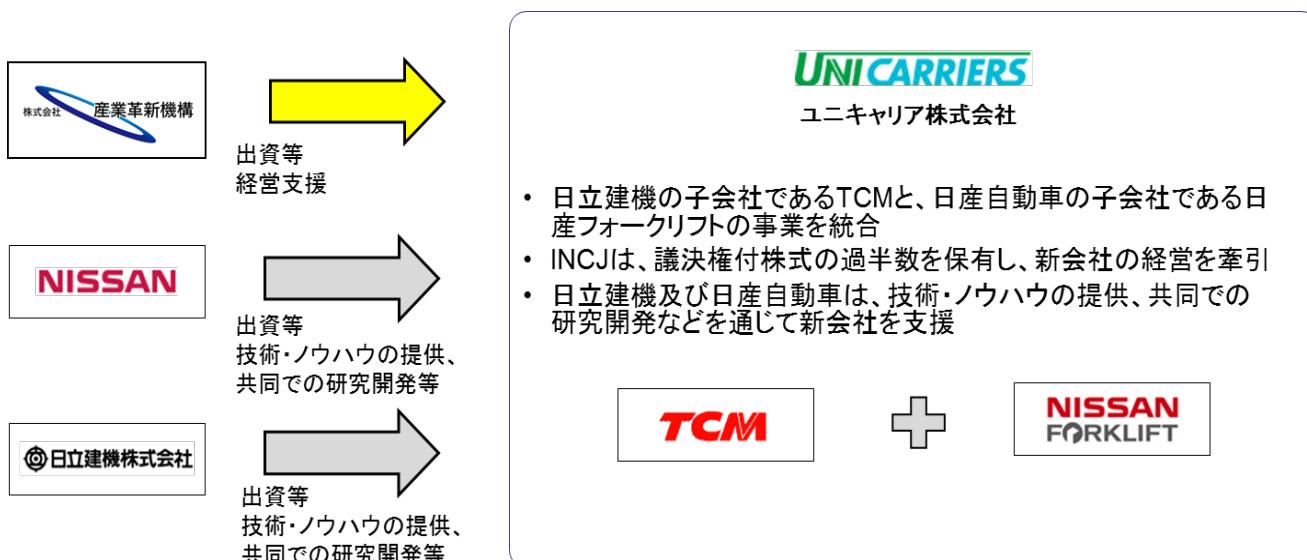
- ・ 上記のような統合業務が完了したこと、及び事業規模の大きさが業績につながるフォークリフト業界の特性等を踏まえ、さらなる事業再編を主軸に備えた事業展開を模索。
- ・ 公正な売却プロセスを担保するために、国内外の大手同業他社へ打診してオークションを実施した結果、機構は、2015 年 7 月、保有するユニキャリアホールディングス株式会社の全株式について、三菱重工フォークリフト&エンジン・ターボホールディングス株式会社及びニチュ三菱フォークリフト株式会社へ譲渡することを決定し、2016 年 3 月、その手続きを完了。

大臣意見

(経済産業大臣)

- ・ 意見なし

＜投資スキーム図＞



- ・ 経営資源の集約と成長資金の投入により、新興市場を中心としたグローバル競争力強化
- ・ 積極的な海外M&A等の合従連衡を通して成長戦略実施を加速

⑨ 株式会社出版デジタル機構

項目	内容
対象事業者	株式会社出版デジタル機構
支援決定公表日	2012年3月29日
支援決定金額（上限）	150億円
実投資額	70億円
共同投資家	勁草書房、講談社、光文社、集英社、小学館、新潮社、筑摩書房、版元ドットコム、文藝春秋、平凡社、有斐閣の出版社11社のほか、250社以上の賛同出版社（新会社設立時）
事業概要	電子書籍取次、電子書籍制作支援、電子出版ビジネスのインフラ整備
株式譲渡公表日	2015年9月1日/2017年2月28日
経緯	
(1) 出資の経緯	<ul style="list-style-type: none"> 2012年4月、電子出版ビジネスのインフラ整備を実現するため、株式会社小学館、株式会社講談社、株式会社集英社など大手出版社11社が発起人となって、出版デジタル機構が設立。同社では、書籍や出版物の電子化、電子化したデータの保存、電子書店・電子取次に対する配信、プロモーション、収益分配等の管理まで、およそ電子出版に必要な機能・サービスを包括的に提供。 機構は、2013年3月に総額150億円を上限とする投資を決定し、70億円の投資を実行。中立的な立場の機構が最大株主になることによって、中小零細企業を含め国内に約4,000社ある全ての出版社が、電子書籍出版の機会を得ることができる。
(2) 事業の進捗	<ul style="list-style-type: none"> 2013年5月、出版デジタル機構は、書籍の電子化に時間を要していた中、Bitwayを凸版印刷株式会社より買収することにより、20万点規模の電子化済み書籍を一挙に獲得し、電子書籍市場の拡大に弾みをつけた。 また、出版デジタル機構の創業赤字解消に向けた具体的施策が見られない中、2014年6月に機構主導による経営陣の交代および事業の立て直しを実施し、名実ともに出版社主導となり、出版界からのより強いコミットメントを引き出すことに成功するとともに業績も急上昇した。 その後、出版デジタル機構は、社内の制作・営業体制の確立等を経て、国内における本格的な電子書籍市場の立ち上がりを支え、民間事業者主導の展開や多様なビジネスへの活用、健全な競争環境の確立など、新たなステージに入った。
(3) Exitの経緯・内容	<ul style="list-style-type: none"> 機構は、出版デジタル機構の設立時の主要な役割を果たしたと判断し、2015年9月に、保有する株式の一部を出版デジタル機構に売却。 2016年後半以降、完全民間主導への移行に向けて検討を進めて

いたところ、メディアドゥから株式買い取りの意向があった。メディアドゥは、出版デジタル機構同様、電子書籍の環境整備を事業とし、中小出版社における電子出版の取り組みや図書館向けビジネスなどを今後の成長戦略の柱と位置付けている。

- ・ 機構は、出版デジタル機構の今後の事業の成長のためには、ビジョンを同じくするメディアドゥが最も相応しいパートナーであると判断し、2017年2月、保有する出版デジタル機構の全株式をメディアドゥに譲渡することとなった。

大臣意見

(経済産業大臣)

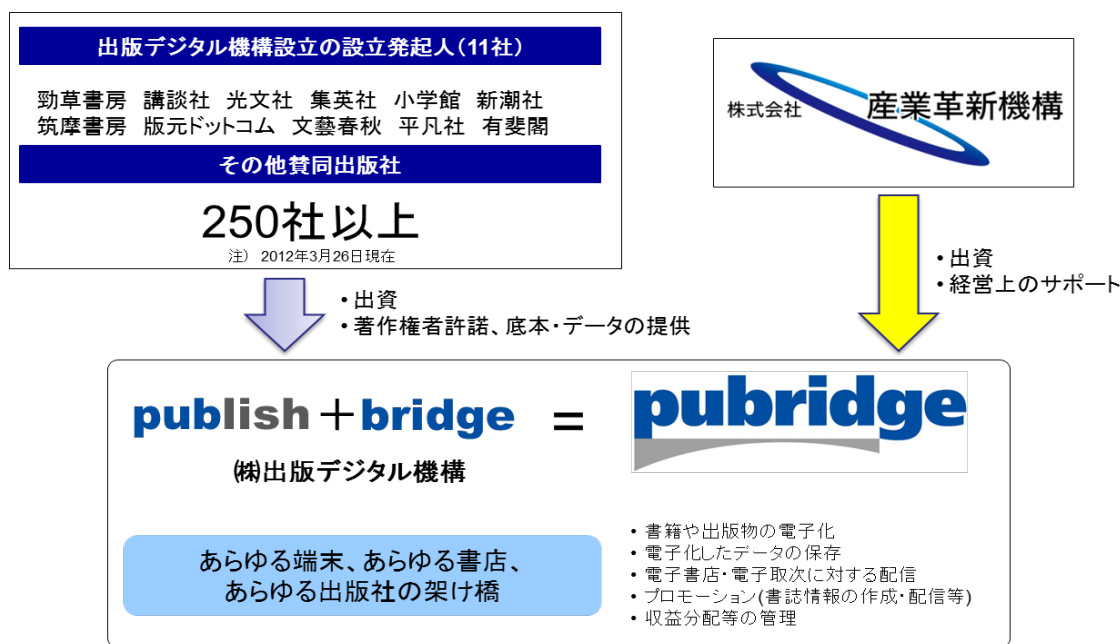
<2015年9月の株式売却時>

- ・ 我が国電子出版産業の競争力強化を図る観点から、今回の株式処分後も、引き続き経済産業省と緊密に連携するよう努められたい。

<2017年2月の株式売却時>

- ・ 意見なし

<投資スキーム図>



⑩株式会社クレハ・バッテリー・マテリアルズ・ジャパン

項目	内容
対象事業者	株式会社クレハ・バッテリー・マテリアルズ・ジャパン
支援決定公表日	2012年7月31日
支援決定金額(上限)	100億円
実投資額	約10億円
共同投資家	クレハ、クラレ、伊藤忠商事
事業概要	電池用負極活物質及びその中間製品の製造、加工及び販売。キャパシタ活用炭及び電池用バインダーの販売

株式譲渡公表日

2015年12月2日

経緯

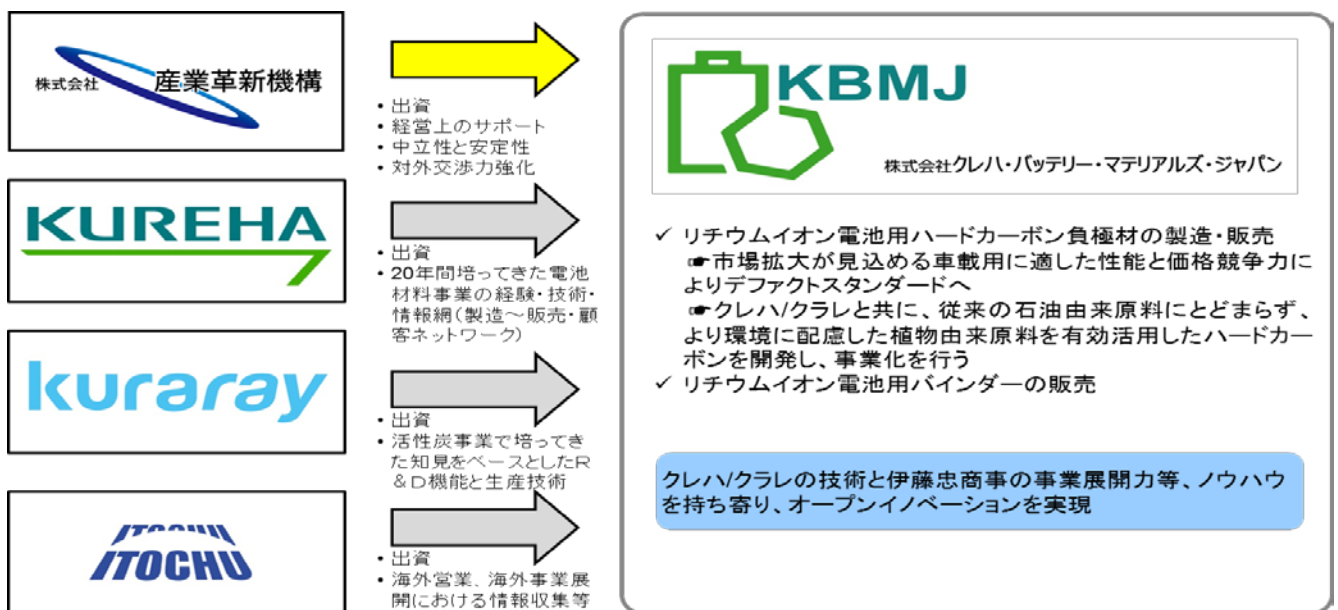
- (1) 出資の経緯
 - ・ 2011年4月、株式会社クレハ・バッテリー・マテリアルズ・ジャパン（以下、「KBMJ社」）は、リチウムイオン電池用ハードカーボン負極材の製造・販売及びリチウムイオン電池用バインダーの販売を目的として設立。
 - ・ KBMJ社は、従来の石油由来原料にとどまらず、より環境に配慮した植物由来原料を有効活用した車載用のLiB用ハードカーボン負極材の開発・事業化を加速させることで、車載用市場におけるデファクトスタンダードを獲得できると期待されていた。
 - ・ クレハ/クラレの技術と伊藤忠商事の事業展開力等のノウハウを持ち寄り、オープンイノベーションを実践するKBMJ社に対して、機構は、2012年7月、100億円を上限とする支援を決定。
- (2) 事業の進捗
 - ・ コスト競争力の不足、想定以上の競合製品の性能向上等により、当初想定していた売上規模には至らなかったものの、ハードカーボン/バインダー共に様々な製品の開発に成功する等の一定の成果が得られた。また、材料メーカーや機械メーカーとも製造ノウハウを共有することができた。
- (3) Exitの経緯・内容
 - ・ 今後、これらの成果を活かしていくためには、追加の設備投資を行うのではなく、現在の枠組みを変え、ノウハウの提供等を行ってきた事業会社等が、同事業の成果を引き継ぎ、活用することが適切と判断し、2015年12月、機構が保有するKBMJの株式の全部を株式会社クレハに譲渡。

大臣意見

(経済産業大臣)

- ・ 意見なし

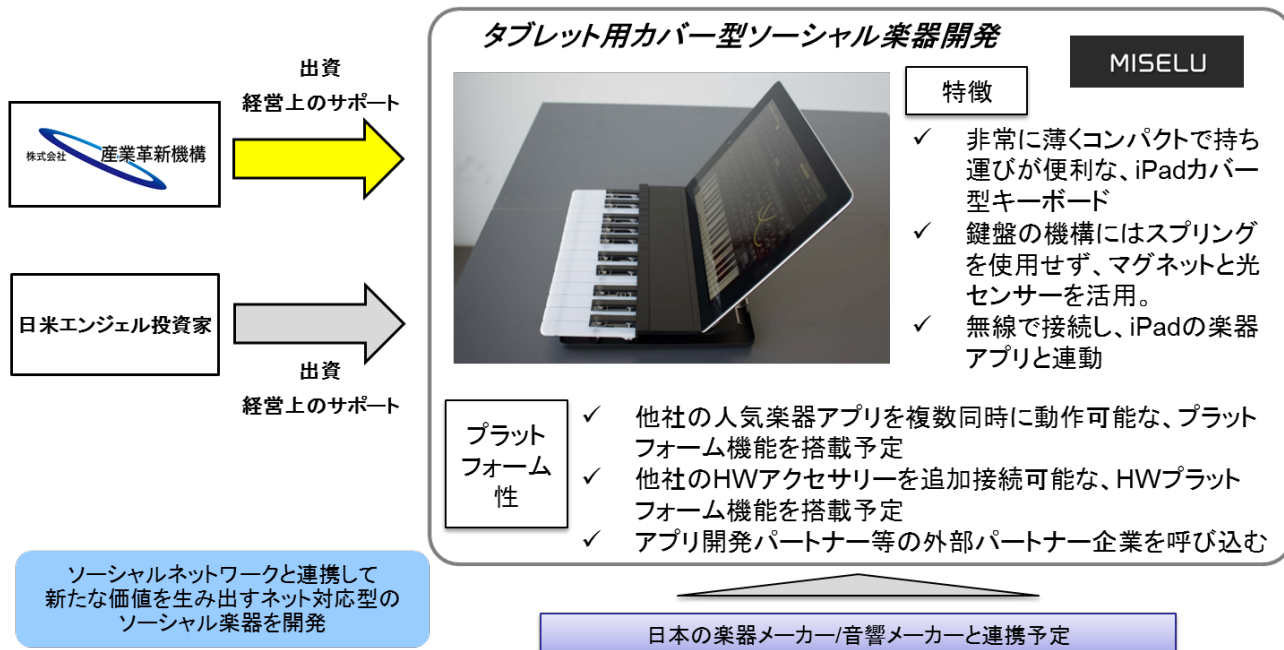
<投資スキーム図>



⑪ Miselu Inc.

項目	内容
対象事業者	Miselu Inc.
支援決定公表日	2011年7月21日／2013年10月17日／2015年3月31日
支援決定金額（上限）	19億円
事業概要	ネット対応型のソーシャル楽器などの製造、販売
株式譲渡公表日	2015年12月2日
経緯	
(1) 出資の経緯	<ul style="list-style-type: none"> ・ Miselu Inc.（以下「Miselu」）は、米国シリコンバレーにおける複数回の起業経験を持ち、現地のネットサービスやソーシャルネットワークの企業と豊富なネットワークを持つ創業者が2008年に設立したソーシャル楽器の販売を目指すベンチャー企業。ネット対応型のソーシャル楽器という新たなコンセプトの製品を開発し、ネットワークを通じて、楽器の練習と演奏が行える「楽器演奏体験」の提供を目指した。 ・ 2011年7月、機構は、Miseluの第三者割当増資を引受け、シリコンバレーのベンチャーキャピタルと同様の投資形態を用いて、初期段階（Series A）の投資として開発資金を供給。 ・ 2013年10月、2015年3月、機構は、今後の量産開発や販売活動などの事業推進に必要な資金として、投資を行うことを決定。
(2) 事業の進捗	<ul style="list-style-type: none"> ・ 初期段階から事業推進に至るまでの支援を通じて、Miseluは製品の完成及び量産化を達成し、市場の評価を問う段階に至った。 ・ しかしながら、量産体制の確立や製造コストの抑制が計画から遅延し、市場ニーズにこたえるタイミングで展開できず、想定された売上げを達成することができていない。
(3) Exitの経緯・ 内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 上記の事業進捗を踏まえ、今般、Miseluの事業継続について、複数社との協議を進めるなど慎重に議論を重ねる中で、Miselu CEOの吉川氏から機構が保有する同社の株式全部を買い取りたいとの申し出があった。 ・ 今後の製品サポート、製品の販売業務の継続等が期待される中で、機構としても、同氏が経営イニシアチブをとっていくことが最も適切と判断し、2015年11月、株式を譲渡。
大臣意見 (経済産業大臣)	<ul style="list-style-type: none"> ・ ベンチャー企業等への積極的な支援は、今後も我が国の産業競争力の強化において重要である。本案件の課題を踏まえ、引き続きベンチャー企業等への支援を行うとともに、支援案件全体としての収益性の確保に努められたい。

<投資スキーム図>

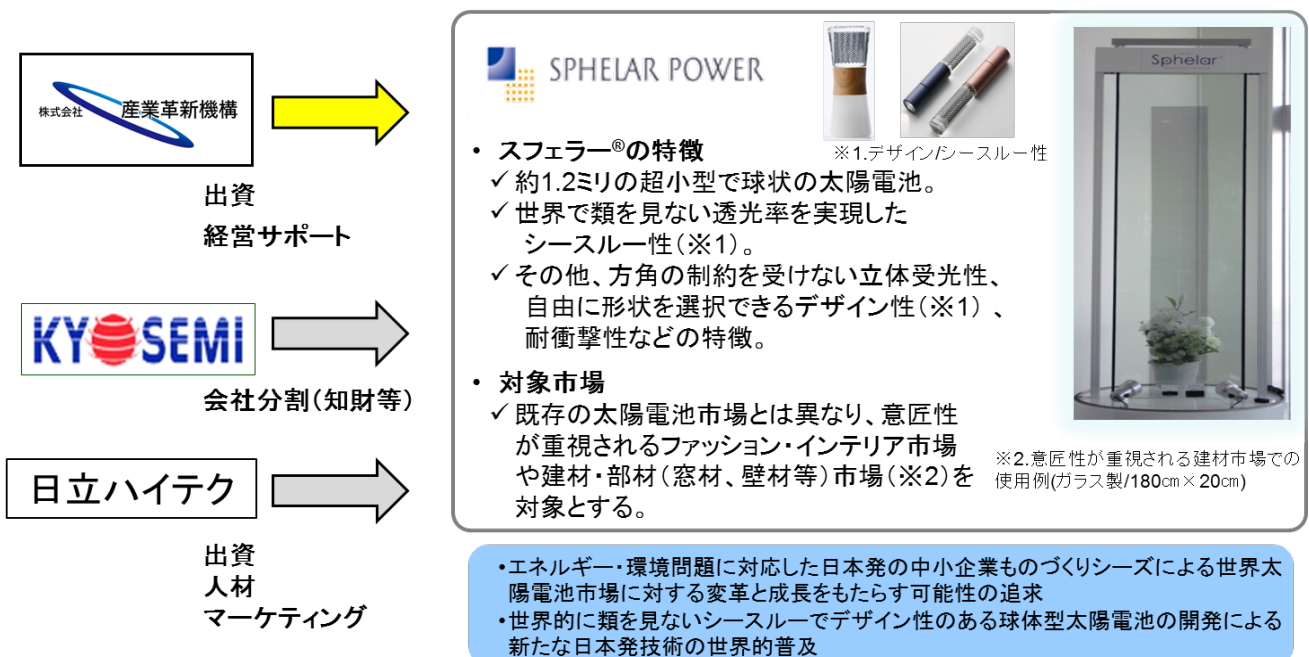


⑫ スフェラーパワー株式会社

項目	内容
対象事業者	スフェラーパワー株式会社
支援決定公表日	2012年4月23日／2014年3月7日
支援決定金額（上限）	11.5億円
実投資額	11.5億円
共同投資家	京セミ株式会社、株式会社日立ハイテクノロジーズ
事業概要	太陽電池等の製造、仕入れおよび販売
株式譲渡公表日	2016年3月1日
経緯	<p>(1) 出資の経緯</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 2012年5月、スフェラーパワー社は、シースルー新型太陽電池（商標登録名称：スフェラー（以下「スフェラー」））の事業化を目的に、京セミからの会社分割によって設立。 ・ スフェラーパワー社は、シースルー太陽電池の技術開発を通じて、既存の太陽電池ではアプリ開発が困難であった BIPV（建材一体型太陽電池）市場を拡大させ、エネルギー問題解決への一助となることが期待されていた。 ・ 2012年4月、機構は、エネルギー・環境問題に対応した日本発の中小企業ものづくりシーズによる世界太陽電池市場に対する変革と成長をもたらす可能性の追求と、世界的に類を見ないシースルーでデザイン性のある球体型太陽電池の開発による新たな日本発技術の世界的普及を目指し、スフェラーパワー社に対して5億円を上限とする支援を決定。

	<ul style="list-style-type: none"> 2014年3月、機構は、スフェラーパワー社の第三者割当増資を引き受け、フィルム型モジュールの研究開発及びフィルムレス型モジュール試作の研究開発等に必要な資金として、事業の進捗等に基づくマイルストーンに応じて総額6.5億円を上限とした追加投資を行うことを決定。
(2) 事業の進捗	<ul style="list-style-type: none"> 本投資を通じて、スフェラーパワー社は、パイロットプラントでの製造を実現すると共に、販売実績も一定程度積み上がったことから、量産プラントによる製造への移行を企図。しかし、パイロットプラントでの製造により得た知見及び実製品をもとに、改めて協力先である大手ガラスメーカーにヒアリングを行ったところ、想定される価格等がマーケットのニーズに合わず、建材としての予想販売数量が経営陣の期待を大幅に下回ることが判明したため、当初想定していた大型の生産設備の導入が当面不要となった。
(3) Exitの経緯・内容	<ul style="list-style-type: none"> 事業計画を精査する過程において、京セミから機構に対して、スフェラーパワー株式の全部を買い取りたいとの申し入れがあった。機構としても、今後の経営を京セミに委ねることが、スフェラーパワーの事業継続にとって最も適切と判断し、2016年3月、京セミの申し出を受け入れ、保有する全株式を同社に譲渡することとした。
大臣意見 (経済産業大臣)	<ul style="list-style-type: none"> ベンチャー企業等への積極的な支援は、今後も我が国の産業競争力の強化において重要である。本案件の課題を分析し、その反省に立って引き続きベンチャー企業等への支援を行うとともに、支援案件全体としての収益性の確保に努められたい。

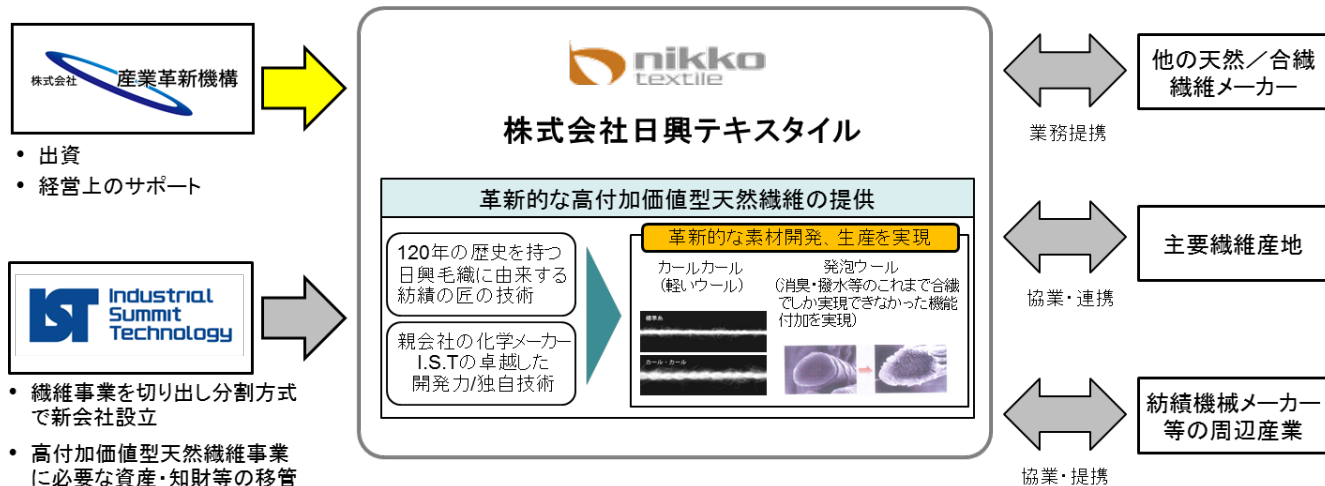
<投資スキーム図>



⑬ 株式会社日興テキスタイル

項目	内容
対象事業者	株式会社日興テキスタイル
支援決定公表日	2013年3月5日
支援決定金額（上限）	30億円
共同投資家	株式会社アイ・エス・テイ
事業概要	高付加価値型天然繊維の研究開発、製造及び販売
株式譲渡公表日	2016年3月1日
経緯	
(1) 出資の経緯	<ul style="list-style-type: none"> 株式会社日興テキスタイルは、株式会社アイ・エス・テイ（以下「I. S. T」）が毛紡績企業である日興毛織の繊維事業を承継し、「革新的な新しい日本の繊維生産業の創出」を目的に設立、日本の伝統的な繊維製造匠の技術と、親会社である I. S. T の先進的な開発力と化学技術、独創的な製造技術等の組み合わせによって高付加価値の天然繊維を開発し、製造・販売を行ってきた。 グローバルなアパレル産業の市場規模は 110 兆円と巨大であり、その成長に伴い、天然繊維素材、市場も堅調に成長することが期待されてきた。特に、これまでイノベーションが少なかった天然繊維領域における付加価値繊維素材の成長可能性が見込まれていた。 厳しい経営環境が続いている国内繊維産業において、新たな成長シナリオを実現しうる成功事例の創出を目指し、機構は 2013 年 3 月に、同社における設備投資・運転資金増分への対応・成長に向けたグローバルな営業体制の確立のため、30 億円を上限とする新規投資を決定。
(2) 事業の進捗	<ul style="list-style-type: none"> 同社は、次世代主力製品となる高付加価値天然繊維の開発に取り組んできたが、量産体制の確立に時間を要した。また、既存製品については、グローバル SPA から大型受注を獲得したが、さらなる拡販には至らなかった。
(3) Exit の経緯・内容	<ul style="list-style-type: none"> 同社の親会社である I. S. T が事業継続を困難と判断、同社を吸収もしくは子会社化することを決定。それに伴い、機構は、保有する全ての株式を I. S. T に対し、譲渡することとした。
大臣意見 (経済産業大臣)	<ul style="list-style-type: none"> ベンチャー企業等への積極的な支援は、今後も我が国の産業競争力の強化において重要である。本案件の課題を分析し、その反省に立って引き続きベンチャー企業等への支援を行うとともに、支援案件全体としての収益性の確保に努められたい。

<投資スキーム図>



・ グローバルのボリュームゾーンプレイヤーを含む幅広いアパレル企業への新素材提供を実現し、需要獲得の成功事例を目指す
 ・ 国内繊維関連企業並びに主要繊維産地等の様々なプレイヤーと連携・協業し、「オープンイノベーション」を実現

⑭ Solar Holding S. r. l.

項目	内容
対象事業者	Solar Holding S. r. l.
支援決定公表日	2013 年 3 月 19 日
共同投資家	三菱商事、ソーラーベンチャーズ社
事業概要	独立系太陽光発電事業者
株式譲渡公表日	2016 年 3 月 18 日
経緯	
(1) 出資の経緯	・ 2013 年 3 月、三菱商事、機構およびソーラーベンチャーズ社は、ソーラーベンチャーズ社がイタリアで運営中の太陽光発電事業を今後 3 社で行うことを合意。本合意に基づき、3 社は三菱商事 50%、機構 35%、ソーラーベンチャーズ社 15% 出資の合弁会社ソーラーホールディングス社を設立し、同事業を運営していくことになった。
(2) 事業の進捗	・ 2014 年 8 月、イタリア国会にて太陽光発電事業に関する固定買取価格の制度変更が成立するなど環境の変化はあったものの、世界有数の太陽光発電導入量を誇るイタリアにおいて日本企業がリードする大規模なプラットフォームを形成するなど、同国における太陽光発電事業の発展に貢献、また、太陽光発電に関するノウハウを蓄積することにも成功。
(3) Exit の経緯・内容	・ 2015 年秋以降、機構は、「欧州において存在感ある日系の再生エネルギー発電事業者の創出に貢献する」という当初の投資意義は相応に達成できたと判断し、共同投資家である三菱商事とも Exit に向けた検討を開始。

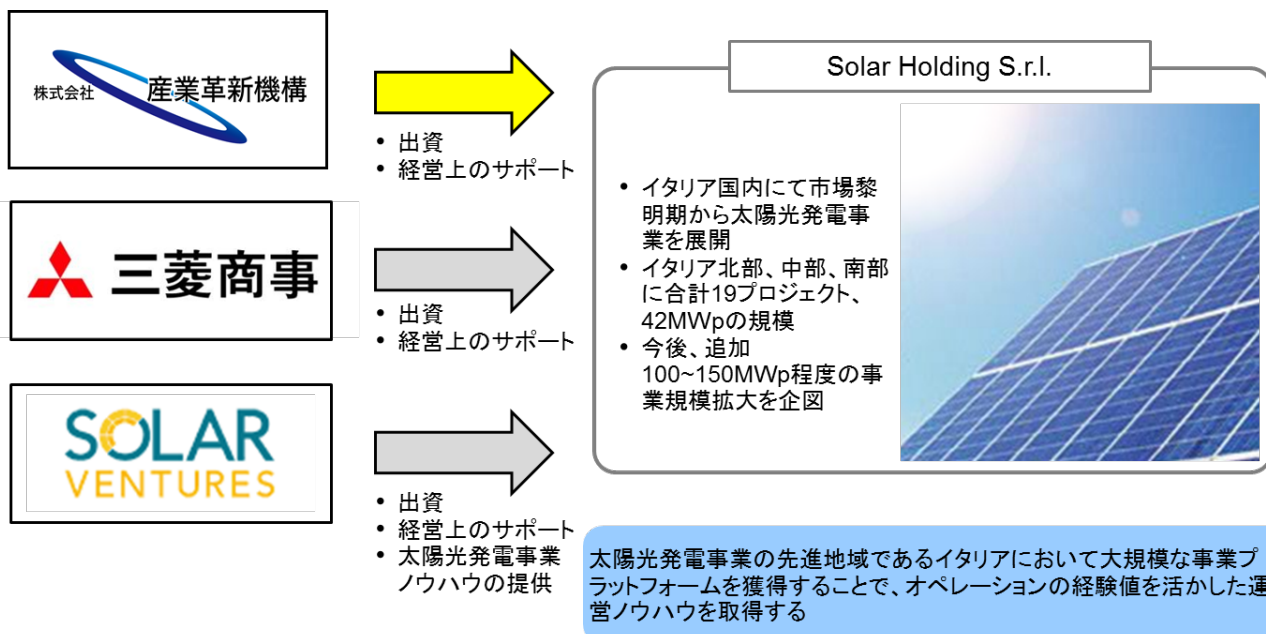
- ・ 2016年3月、機構は、保有するソーラーホールディングス社の全株式を、グローバルな同業者である Sonnedix Italia S.r.l に譲渡することを決定。

大臣意見

(経済産業大臣)

- ・ 意見なし

＜投資スキーム図＞



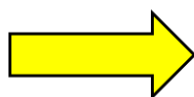
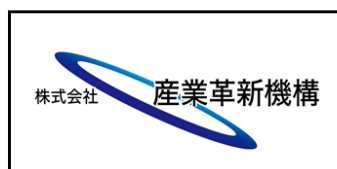
⑮ 株式会社グロザス

項目	内容
対象事業者	株式会社グロザス
支援決定公表日	2012年5月10日
支援決定金額（上限）	12億円
実投資額	5.94億円
共同投資家	ニフティ株式会社
事業概要	日本製デジタルコンテンツの翻訳、ローカライズや海外配信・プロモーション事業
株式譲渡公表日	2016年4月7日
経緯	
(1) 出資の経緯	<ul style="list-style-type: none"> ・ ニフティ株式会社が経済産業省による平成22年度並びに23年度 産業技術実用化開発事業費補助金を活用し、国内コンテンツの海外配信に成功したことを受け、2011年3月に機構に対し事業化検討の打診があった。機構として、ニフティ策定の事業化計画とコミットメントを精査の上、ニフティが設立したグロザスに対する支援を決定。 ・ 機構は、2012年5月、12億円を上限とする支援を決定し、5.9

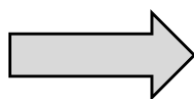
億円の出資を実行。

<p>(2) 事業の進捗</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 当初、グロザスは国内ITベンチャー等のコンテンツを調達し、ローカライズを行った上で、インドネシア、マレーシアなどの海外のエンドユーザーへの配信・課金事業を行った。 ・ 日本コンテンツファンの多いASEAN市場において、有力コンテンツの確保、ローカライズ開発の推進、現地課金プラットフォームの開拓などを進めたが、課金が伸びず収益化に時間を要した。 ・ コンテンツの拡充や、配信先を北米市場にも拡大するなど、新たな展開を図ったが、当初想定していたASEAN市場での苦戦が実績に大きく影響し、グロザス単独の展開は難しくなった。
<p>(3) Exitの経緯・内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 関係者間の協議の結果、今後、事業として成立させるためには、ニフティのクラウド事業と一体運営を行うことが適切であるとの判断から、機構は、2016年4月、保有するグロザスの全株式をニフティに譲渡することとなった。
<p>大臣意見 (経済産業大臣)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ ベンチャー企業等への積極的な支援は、今後も我が国の産業競争力の強化において重要である。本案件の課題を分析し、その反省に立って引き続きベンチャー企業等への支援を行うとともに、支援案件全体としての収益性の確保に努められたい。

<投資スキーム図>



- ・ 出資
- ・ 経営上のサポート
- ・ 中立性と安定性
- ・ 対外交渉力強化



- ・ 出資
- ・ クラウド/情報通信技術
- ・ 人材、マーケティング等のサポート
- ・ 共同研究開発



・ 背景

- ✓ クラウドおよび情報通信技術の普及により、ベンチャーや中小企業であっても起業および海外展開のハードルは低下
- ✓ 一方、単独企業ではリソースの制約やノウハウ不足等により海外展開余力のある企業は限定的
- ✓ ネットワークインフラの整備が進む新興諸国では、日本の既存コンテンツや商品等に対する需要がある

・ 事業内容

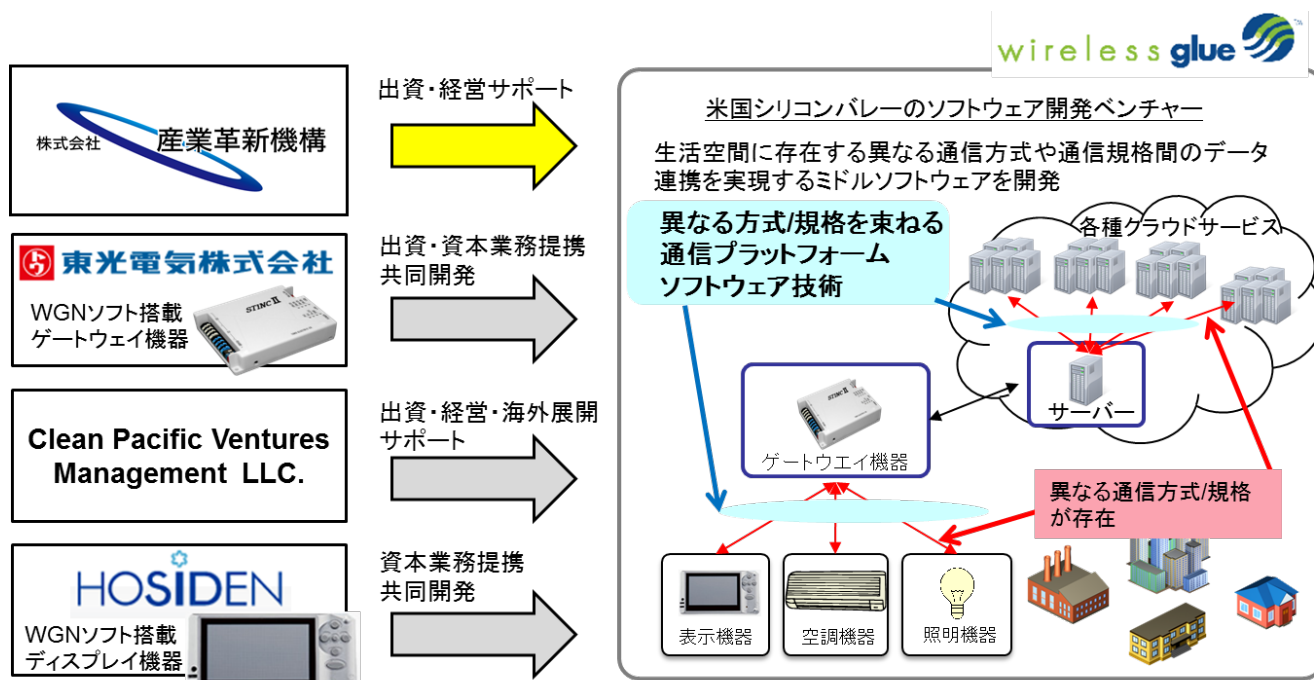
- ✓ 日本に豊富に存在するコンテンツ等をグロザスにてとりまとめ、海外向けにローカライズ
- ✓ 海外現地パートナー企業と提携、マーケティングおよび配信

- ・ 日本のインターネット活用企業の海外でのビジネスチャンスの拡大に寄与
- ・ 海外展開時に必要となる業務を集約したビジネスプラットフォームを構築することにより、日本国内のインターネット活用企業の海外進出を促進

⑩ Wireless Glue Networks, Inc

項目	内容
対象事業者	Wireless Glue Networks, Inc
支援決定公表日	2012年5月10日
支援決定金額（上限）	4.5百万米ドル
共同投資家	東光電気株式会社、Clean Pacific Ventures Management
事業概要	Open ADR 対応の電力デマンドレスポンスを管理するソフトウェアおよび IoT 向けネットワーク接続制御ソフトウェアの開発と販売
株式譲渡公表日	2016年5月27日
経緯	
(1) 出資の経緯	<ul style="list-style-type: none"> ・ 各国で取り組みが進められているスマートグリッドについて、我が国においても東日本大震災を契機に取り組みが加速。 ・ なかでも電力会社の設備投資を抑制するために需要家サイドにおけるピーク需要の抑制を促すデマンドレスポンス（以下「DR」）技術やコスト削減のためのエネルギー管理システム（以下「EMS」）のさらなる普及が求められていた。 ・ 機構は2013年2月、東光電気株式会社及び米国ベンチャーキャピタルの Clean Pacific Ventures Management LLC. 等と共同で、米国シリコンバレーのベンチャー企業である Wireless Glue Networks 社（以下「WGN 社」）への出資を決定。機構は4.5百万米ドルの出資を実行し、海外標準規格である OpenADR 対応技術を日本国内企業へ提供することや、国内機器メーカーと組んで DR 機器を海外展開することを企図。
(2) 事業の進捗	<ul style="list-style-type: none"> ・ DR 技術で先行する米国にて、当該分野において知見と実績のある人材を有する WGN 社が開発した OpenADR 対応ソフトウェアを基に、国内メーカー等と ADR 連携実証実験が進められたが、電力自由化開始の動きを背景に、関連各社の DR 機能導入検討のスピードが鈍化するなど、市場環境が期待したほど進展しなかった。そこで、WGN 社は、引き続き国内企業への OpenADR 規格に準拠した DR ソフトウェアのライセンス提供は継続するものの、事業のドメインを DR ソフトウェアの資産を活用した IoT 用技術ソフトウェア商品の開発に移行するなどの戦略転換を図った。
(3) Exit の経緯・内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ WGN 社共同創業者であるマッケーブ CEO が IoT プラットフォーム事業専門会社として新たに設立する Synaptica Networks, Inc. に WGN 社を吸収合併することとなり、機構は2016年5月、保有する WGN 社の全株式を同社へ譲渡することとなった。
大臣意見 (経済産業大臣)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 今後の海外経営資源の活用にあたっては、本案件の課題を分析した上で、引き続き支援を図られたい。

<投資スキーム図>

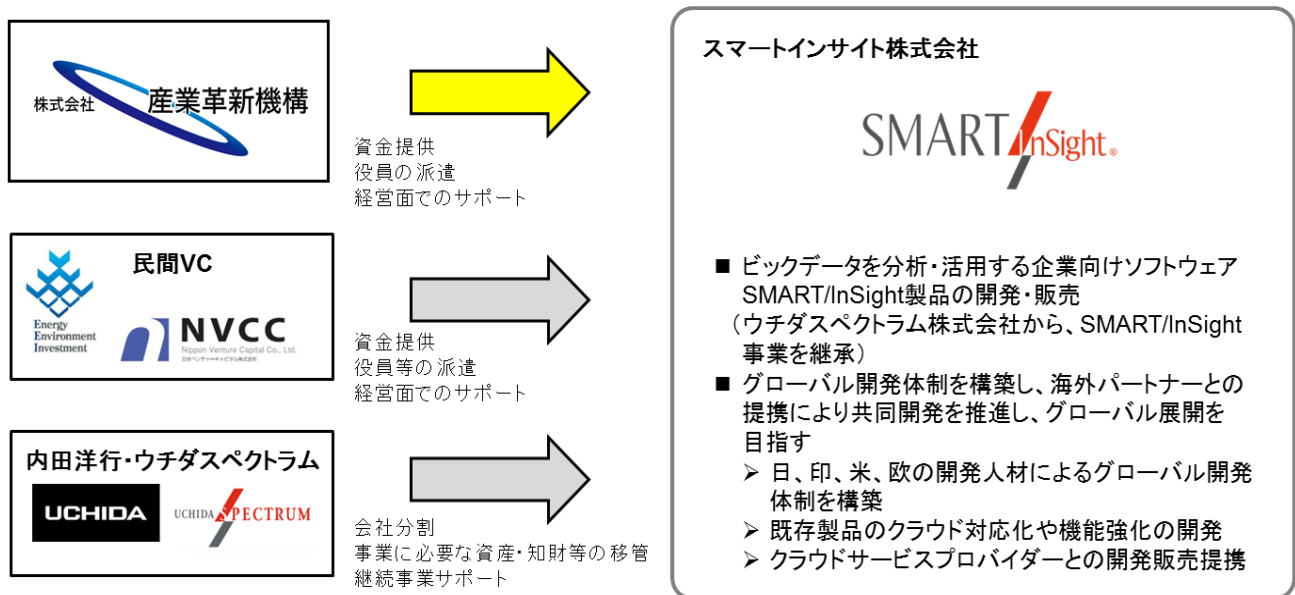


⑰ スマートインサイト株式会社

項目	内容
対象事業者	スマートインサイト株式会社
支援決定公表日	2013年10月7日／2015年7月27日
支援決定金額（上限）	20億円
実投資額	15億円
共同投資家	株式会社環境エネルギー投資、日本ベンチャーキャピタル株式会社等
事業概要	ソフトウェア（ビッグデータアプリケーション SMART /InSight）の企画、開発、販売
株式譲渡公表日	2016年6月24日
経緯	<p>(1) 出資の経緯</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ スマートインサイト社は、株式会社内田洋行の子会社ウチダ・スペクトラム株式会社から SI 事業を切り出し、ビッグデータを分析する企業向けソフトウェア開発販売を行う会社として 2013 年 10 月に設立。 ・ 機構は、2013 年 10 月、スマートインサイト社に対し、グローバル開発体制の構築や海外パートナーとの連携による共同開発・販売促進活動・市場開拓推進の必要資金として 10 億円を出資。 ・ 2015 年 7 月には、新たに追加投資として決議した 10 億円の投資枠の内、5 億円を投資実行し、残りの 5 億円についてはマイルストーン投資として充足条件を設定。

<p>(2) 事業の進捗</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 本投資を通じて、海外勢が急速に事業展開しつつあるビッグデータ分野において、グローバルに事業展開する主要企業とスマートインサイト社が積極的に事業提携を行うことで、当該領域での競争力強化を図るとともに国内企業各社に対しては、市場の最先端動向の把握や分析ノウハウの蓄積が期待された。 ・ スマートインサイト社は、既存製品の「SMART / InSight G2 シリーズ」の販売を継続する一方、ビッグデータを取り扱う次世代製品「New SMART InSight Mμgen™」を開発・販売するに至ったが、当初目的としていたグローバルでの競争力を持った事業展開にまでは至らなかった。
<p>(3) Exit の経緯・内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 機構はじめ関係者間で、議論を重ねた結果、今後、大手事業会社への本格的な導入など、スマートインサイト社の技術、製品を活かしていくには、事業会社のサポートが必要であるとの判断に至り、機構は2016年6月、スマートインサイト社の全株式を内田洋行が取得することになった。
<p>大臣意見 (経済産業大臣)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ ベンチャー企業等への積極的な支援は、今後も我が国の産業競争力の強化において重要である。本案件の課題を分析し、その反省に立って引き続きベンチャー企業等への支援を行うとともに、支援案件全体としての収益性の確保に努められたい。

<投資スキーム図>



・注目度の高いクラウド／ビッグデータ分野で、日本勢では稀有な企業向けパッケージソフトウェアの世界展開を後押しする
・大企業からカーブアウトした事業をベースに、海外の開発人材・大手クラウドプレーヤーとのオープンイノベーションを目指す

⑱ リプレックス株式会社

項目	内容
対象事業者	リプレックス株式会社
支援決定公表日	2012年7月25日
支援決定金額（上限）	7億円
実投資額	7億円
共同投資家	リード・キャピタル・マネージメント（株）、（株）環境エネルギー投資等
事業概要	ソフトウェアの研究・開発 / 電子商取引を利用した商品およびサービスの販売
株式譲渡公表日	2016年7月12日
経緯	
(1) 出資の経緯	<ul style="list-style-type: none"> ハードウェアが支配した時代には、デジタルカメラ関連など日本企業が世界的にシェアを独占できたが、ネットが支配する時代に移行すると、米国系のネット系グローバルプレーヤーが台頭することになり、さらに、ソーシャル・モバイルやクラウドの普及で、各種コンテンツの多様化により、新たなプラットフォーム出現の可能性が出てきた。 リプレックスは、2012年7月、新たに写真整理・共有サービス「guPix」（グーピックス）の提供を開始。同サービスは、パソコン、スマートフォン、メモリカード、クラウドストレージなどに分散したすべての写真を全自動で同期し、利用者に手持ちのすべての端末から閲覧および利用を可能とする革新的なソフトウェア・アプリ。 機構は、リプレックスはグローバルプラットフォームの確立を狙えるベンチャーとして有望視し、2012年7月、リプレックスに対し、総額7億円の投資を決定し、4億円の投資を実行。
(2) 事業の進捗	<ul style="list-style-type: none"> 2013年9月に新たにローンチした写真整理・共有サービス「Scene」は、着実にユーザー数を拡大し、国内外の事業会社からも非常に高い評価を獲得し日系大手の各社との連携も実現。そのような状況の下、機構は、2014年3月には、残りの3億円を投資。その後、180万ユーザーを獲得し（2016年7月12日現在）、Google Playにおいても2014年並びに2015年の年間ベストアプリにも選出されるなどの実績を残してきた。
(3) Exitの経緯・内容	<ul style="list-style-type: none"> 写真関連サービスを手掛けるグローバルプレーヤーが新規参入・伸長し、プラットフォームの覇権を狙った競争が激化していく環境下において、当初の事業計画からの遅れが生じつつあった。リプレックスのソフト開発力を活かし、写真プラットフォームサービスとしての更なる飛躍を狙うためには、リプレックス単独での

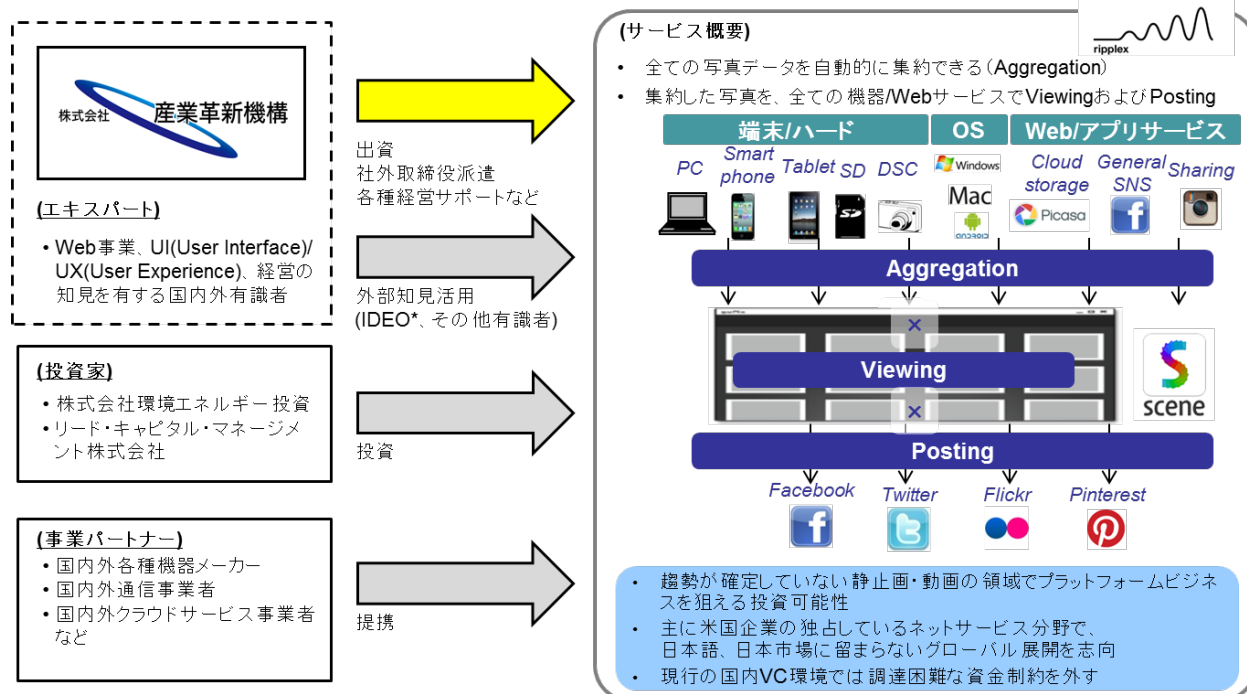
事業展開よりもハード技術に優れた他社との連携をより本格的に志向していくことが良いと判断し、既に製品レベルで事業連携を行ってきたカシオ計算機と協議を進め、機構が保有するリプレックスの全株式をカシオ計算機に譲渡することになった。

- ・ 譲渡後は、リプレックスの技術、顧客基盤は、カシオ計算機のもとで活用され、新たなサービスの開発に繋がることが期待されている。

大臣意見
(経済産業大臣)

- ・ ベンチャー企業等への積極的な支援は、今後も我が国の産業競争力の強化において重要である。本案件の課題を分析し、その反省に立って引き続きベンチャー企業等への支援を行うとともに、支援案件全体としての収益性の確保に努められたい。

＜投資スキーム図＞



* **IDEO** シリコンバレーや東京にオフィスを持つデザインとイノベーションにおける有力コンサルティングファーム

⑱ アルプス・グリーンデバイス株式会社

項目	内容
対象事業者	アルプス・グリーンデバイス株式会社
支援決定公表日	2010年3月31日
支援決定金額(上限)	100億円
実投資額	63億円
共同投資家	アルプス電気株式会社
事業概要	電力変換機器、電力制御機器、電力計測機に用いられる部品、半製品ならびに原材料の開発、製造、販売
株式譲渡公表日	2016年7月28日

経緯	
(1) 出資の経緯	<ul style="list-style-type: none"> ・ アルプス・グリーンデバイスは、主要事業をインダクタおよび電流センサとして、アルプス電気の一部事業を切り離して2010年5月に新会社として設立。何れの事業もアルプス電気の磁気ヘッド事業で活用していた磁性材料技術・薄膜プロセス技術をベースに東北大学と共同開発を行ってきた技術を基にしている。 ・ 当該技術を活用すれば、広く省エネ化、低炭素化への貢献が期待できること、また、大企業内技術資源の有効活用、提携推進によるオープンイノベーションが期待されるため、機構は100億円を上限とする投資を決定し、会社設立時に、その一部を出資。
(2) 事業の進捗	<ul style="list-style-type: none"> ・ 機構は、2回の追加投資を実施（上限枠までの投資には至っていない）。その間、アルプス・グリーンデバイスは、独自の材料を用いたパワーインダクタや小型で優れた応答性を有する電力センサなどの開発に取り組み、それぞれ、機器の電源の効率化や電力制御の高精度化に貢献し、市場において高い評価を得ている。しかしながら、事業立ち上げには、当初想定より時間を要することとなった。
(3) Exitの経緯・内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ アルプス電気ではエネルギー市場を重点テーマとして捉え、アルプス・グリーンデバイスが開発した製品を搭載した小型・高効率な電力変換モジュールを新たに商品化するなど、同事業の本格化に向け取り組んでおり、アルプス電気は同社のパワーエレクトロニクス事業とアルプス・グリーンデバイスとの連動性を高め、同社が取り組むオープンイノベーションとのシナジー創出の強化を企図。 ・ これらは、アルプス・グリーンデバイスのビジネス展開を加速させるとともに、次世代産業を育成するという機構の投資目的にも適うとの判断から、2016年7月、機構は保有するアルプス・グリーンデバイスの全株式をアルプス電気に譲渡することになった。
大臣意見 (経済産業大臣)	<ul style="list-style-type: none"> ・ ベンチャー企業等への積極的な支援は、今後も我が国の産業競争力の強化において重要である。本案件の課題を分析し、その反省に立って引き続きベンチャー企業等への支援を行うとともに、支援案件全体としての収益性の確保に努められたい。

<投資スキーム図>



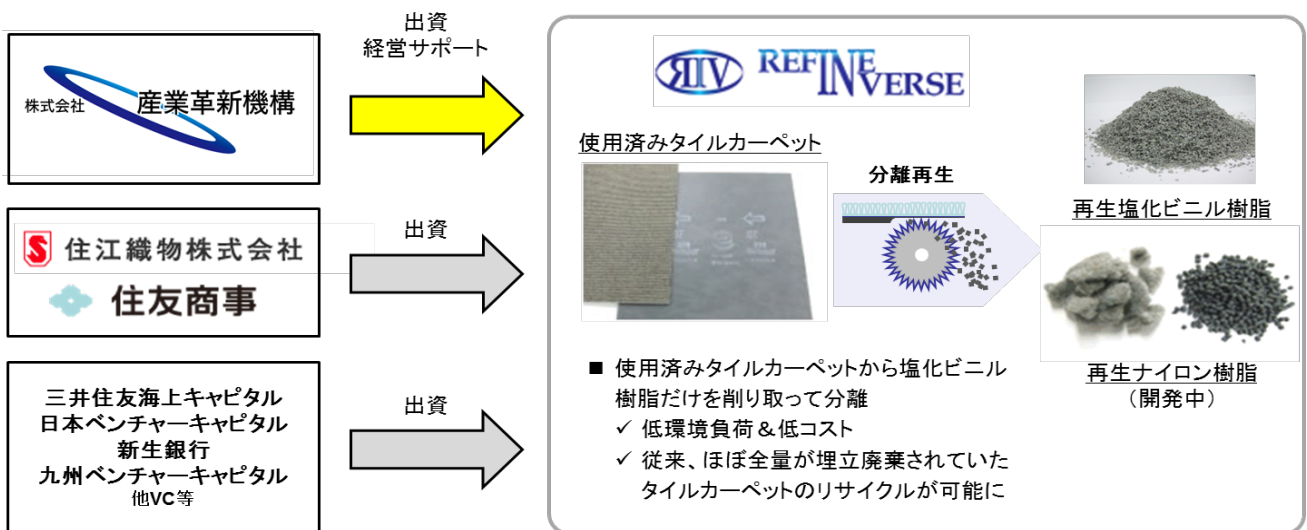
⑳ リファインバース株式会社

項目	内容
対象事業者	リファインバース株式会社
支援決定公表日	2014年1月14日
支援決定金額(上限)	5億円
実投資額	5億円
共同投資家	住之江織物、住友商事、ベンチャーキャピタル各社
事業概要	使用済みタイルカーペットからの塩化ビニル樹脂リサイクル
株式譲渡公表日	2016年12月26日
売却価格	約9.7億円
経緯	<p>(1) 出資の経緯</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ リファインバースは、使用済みタイルカーペットの塩化ビニル樹脂の再資源化を事業とするベンチャー企業として、2003年12月に設立。 ・ 塩化ビニル樹脂は、焼却すると有害なダイオキシンを発生することから、リサイクルは商業的になりたらず、ほぼ全量が埋め立てによって廃棄されていた。リファインバースは、困難とされていた使用済みタイルカーペットのリサイクルを可能とする新たな技術を開発するとともに、タイルカーペットメーカーと業務提携を行うことにより、分離回収した樹脂をタイルカーペットの構成部品として再利用する塩化ビニル樹脂の循環型リサイクルモデルの商業化を目指した。 ・ 機構は、リファインバースを支援することで、新たな循環型バリ

ューチェーンを創出し、グローバルに展開できる新しい素材産業のモデルに誕生につながると判断し、2014年1月、同社の成長資金として5億円を上限とする出資を決定し実行。

(2) 事業の進捗	・ リファインバースは、機構出資後も順調に事業を発展させ、塩化ビニル樹脂リサイクルによる環境負荷低減に貢献。ナイロンのリサイクル技術にも着手し、実験室レベルから実証プラントレベルまで進捗し、商業用プラント設備の設置を目指す段階にまで至った。
(3) Exitの経緯・内容	・ 順調な事業発展の結果、リファインバースは、2016年7月に東京証券取引所マザーズ市場に新規上場。
大臣意見 (経済産業大臣)	・ 株式売却に際しては、公平・公正な手法による売却に努められたい。また、売却状況については、経済産業省に適時報告されたい。

<投資スキーム図>



リサイクル分野で新たな循環型バリューチェーンを創出し、グローバルに展開できるビジネスモデルへ

㊦ ゼファー株式会社

項目	内容
対象事業者	ゼファー株式会社
支援決定公表日	2010年5月6日／2012年4月10日
支援決定金額(上限)	17億円
実投資額	17億円
事業概要	風力、太陽光、水力、バッテリー等エネルギーに関する機器の開発、製造、販売、設置、輸出入、コンサルティング及びメンテナンス
株式譲渡公表日	2016年10月4日
経緯	(1) 出資の経緯 ・ ゼファー株式会社は、産学官のオープンイノベーションによって

1997年6月に設立された小型風力発電の国内トップメーカー。機構は、2010年5月、小型風力発電の潜在市場として、国内では住宅、CSR市場、海外ではテレコム、住宅、小形ボート市場が有望であると想定し、ゼファーに対しグローバルプレイヤーの誕生を期待し10億円の投資を実行。

(2) 事業の進捗

- ・ 国内CSR市場は堅調に推移し、海外テレコム市場も好調で、2012年4月には、拡販に向けてグローバルな拠点展開、体制強化のために7億円の追加投資支援を決定。しかしながら、海外市場の立ち上がりは想定より時間がかかる等を背景に事業構造の見直しを行い、国内市場への対応を充実するとともに、経営体制の強化も図った。
- ・ 投資時に想定した計画から遅れはあるものの、国内市場ではFIT制度（再生可能エネルギー固定価格買取制度）に対応した新機種を投入するなど、小型風力発電機市場では国内トップシェアの企業に成長。海外市場でも、携帯基地局に加え、遠隔監視、離島等への需要も拡大。

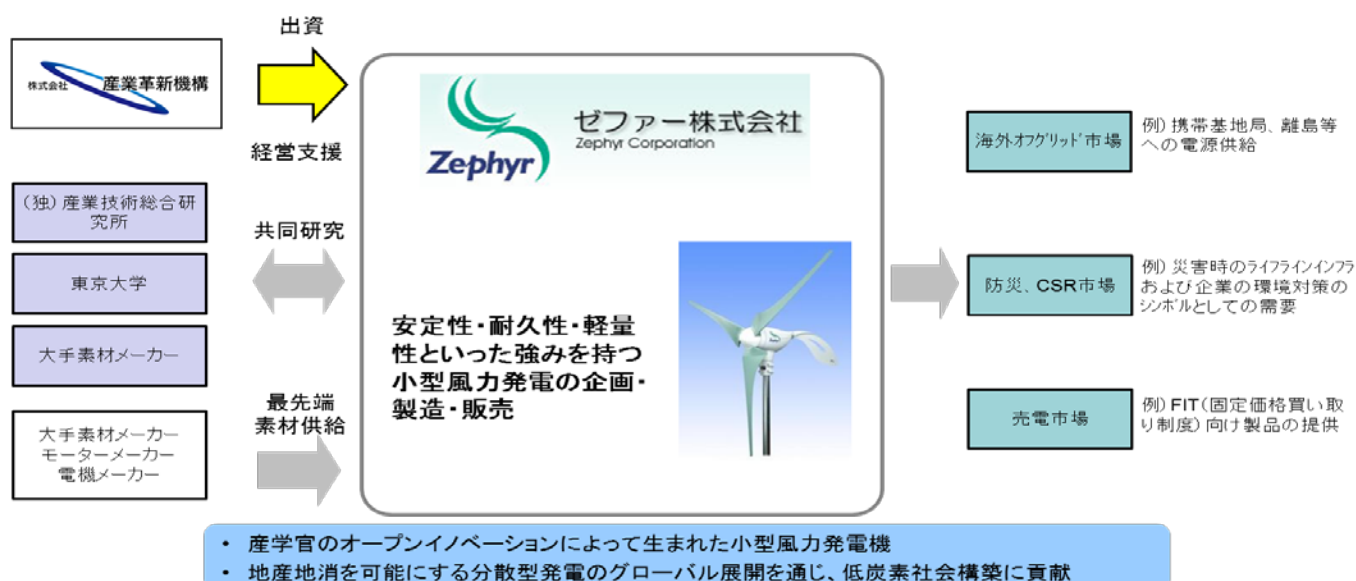
**(3) Exitの経緯・
内容**

- ・ 譲渡先の電気興業は、アンテナをはじめとした電気通信施設・通信機器の設計・製造・施工及び高周波誘導加熱装置の製造・販売を手掛けており、自社の通信設備とゼファーの風力発電機とのシナジーに高い関心を持っていた。機構は、当面の資金面、経営改善面での支援は完了したと判断し、今後、将来にわたってゼファーが国内外の市場において更なる成長を目指すためには、様々なシナジー効果が期待できる事業会社に経営権を譲ることが適切であるとの判断から、2016年10月、保有するゼファーの全株式を電気興業に譲渡することとした。

**大臣意見
(経済産業大臣)**

- ・ ベンチャー企業等への積極的な支援は、今後も我が国の産業競争力の強化において重要である。本案件の反省に立って引き続きベンチャー企業等への支援を行うとともに、支援案件全体としての収益性の確保に努められたい。

<投資スキーム図>

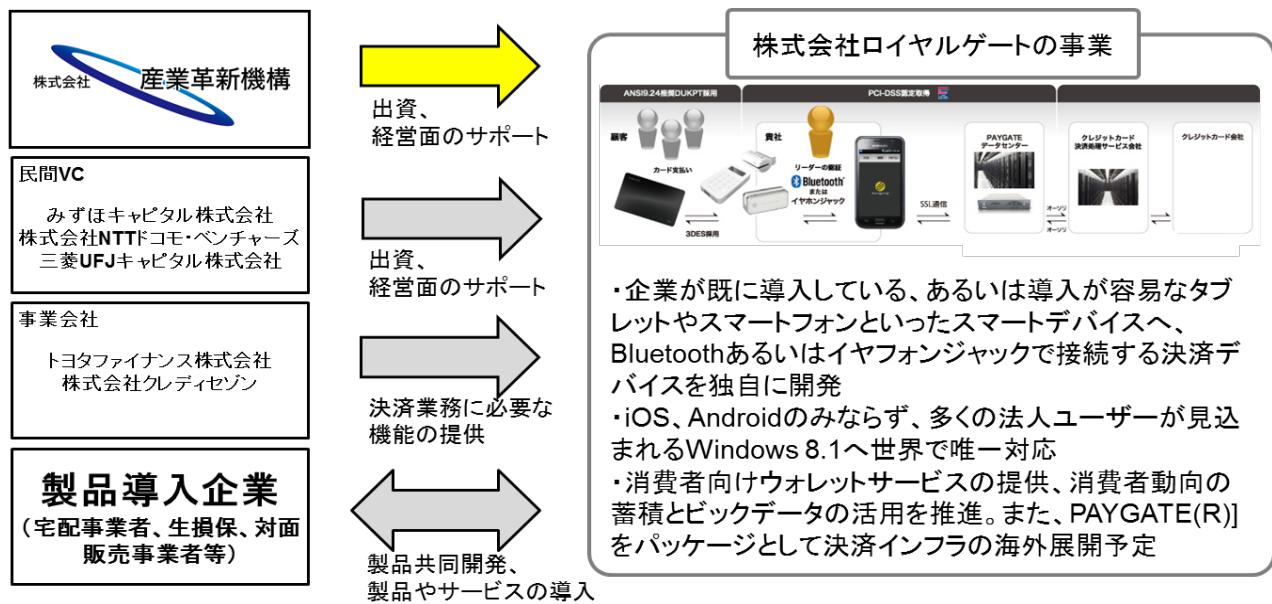


② 株式会社ロイヤルゲート

項目	内容
対象事業者	株式会社ロイヤルゲート
支援決定公表日	2013年10月15日
支援決定金額(上限)	10億円
実投資額	6億円
共同投資家	みずほキャピタル(株)、(株)NTTドコモ・ベンチャーズ、三菱UFJキャピタル(株)等
事業概要	ASP事業、ITソリューション事業、ITコンサルティング事業
株式譲渡公表日	2016年11月18日
経緯	
(1) 出資の経緯	<ul style="list-style-type: none"> ロイヤルゲートは、モバイル向け決済端末および決済ソリューションを提供するベンチャー企業。 機構は、あらゆる産業の基盤である決済ビジネスの整備を通じて周辺事業の活性化が期待できること、また、簡便な決済手段を育成することによって、電子マネー等の先進的な決済ビジネスのアジア地域への海外展開が期待できることから、2013年10月、ロイヤルゲートへの10億円を上限とする支援を決定し、初期投資として6億円の投資を実行。
(2) 事業の進捗	<ul style="list-style-type: none"> 初期投資の大きな決済サービス事業開始にあたり、機構および機構が呼び水となった民間の他事業者株主などからの資金調達で、端末やサービス開発の成長を促進。 決済ビジネスにおいてワンストップでクレジットカード(磁気&

	IC)、フェリカ、銀聯などの決済手段を提供するサービスを業界標準 (PDI-DSS) に準拠したセキュリティ水準を以って提供することができた。
(3) Exit の経緯・内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 機構は、投資実行後も、顧客候補の紹介や組織体制の拡充などハンズオンの支援を行ってきたが、端末の販売台数に関するマイルストーン投資の条件を満たすことが難しく、その事業の継続について関係各社と協議を継続していたところ、「日ノ樹」から株式譲り受けの申し出があった。 ・ 同社は、不動産事業に加え、ベンチャー企業への事業支援・誘致も手掛けており、また、ロイヤルゲートの株主でもあることから、機構は、ロイヤルゲートの事業の継続、さらなる成長のためには、「日ノ樹」に経営権を譲渡するのが最適と判断し、保有する全株式を同社に譲渡することとなった。
大臣意見 (経済産業大臣)	<ul style="list-style-type: none"> ・ ベンチャー企業等への積極的な支援は、今後も我が国の産業競争力の強化において重要である。本案件の課題を分析し、その反省に立って引き続きベンチャー企業等への支援を行うとともに、支援案件全体としての収益性の確保に努められたい。

<投資スキーム図>



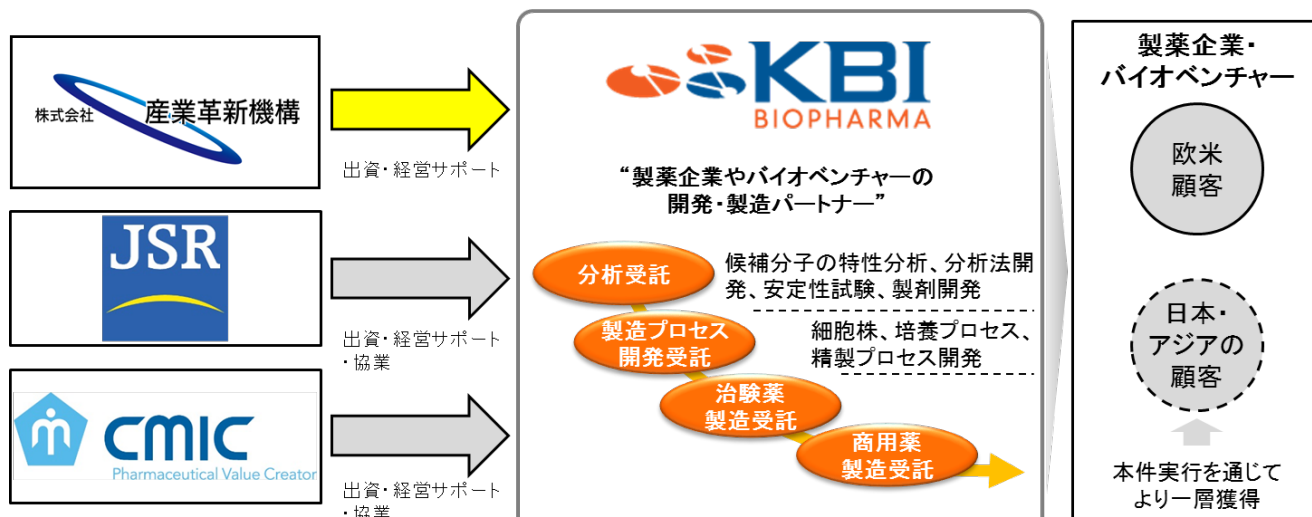
- ・ ハード/ソフト/規制等の横断的業務に対して、当初の大きな資金負担を提供することを通じ、ベンチャー活動を活性化
- ・ あらゆる産業の基盤である決済ビジネスを整備することを通じ、周辺事業への波及効果を期待
- ・ 簡便な決済手段の育成を通じ、電子マネー等先進的な日本の決済ビジネスをアジア等へ海外展開

㊦ KBI Biopharma, Inc

項目	内容
対象事業者	KBI Biopharma, Inc
支援決定公表日	2015年2月26日
支援決定金額 (上限)	50 百万 US ドル

実投資額	44 百万 US ドル
共同投資家	JSR 株式会社、シミックホールディングス株式会社
事業概要	バイオ医薬品の分析・開発受託
株式譲渡公表日	2016 年 12 月 8 日
経緯	
(1) 出資の経緯	<ul style="list-style-type: none"> ・ バイオ医薬品は、化学合成で製造する低分子医薬品に比べ効果が高く副作用が低いとされているが、その開発・製造受託市場は 8 割以上を米国、欧州が占めており、日本は数パーセントに留まっていた。 ・ 2015 年 2 月、機構、JSR、シミックは共同で、米国のバイオ医薬品開発・製造受託会社である KBI を買収すると公表。バイオ医薬品の中でも最も有望視される抗体医薬分野において、世界最先端である米国の技術・ノウハウをその事業基盤とともにわが国に取り込むことで、日本・アジアにおけるバイオ医薬品の開発・製造受託サービス、バイオプロセス事業などの事業展開の加速を図った。
(2) 事業の進捗	<ul style="list-style-type: none"> ・ 買収後、KBI は大手製薬メーカーに加え、バイオベンチャーやアカデミアからの受注も増えるなど、当初計画通り同社の事業は順調に進捗。 ・ 共同投資家の JSR は、ライフサイエンス事業を石油化学系事業・ファイン事業に続く第三の柱として位置づけ、KBI の事業成長を支援するとともにシナジーの創出を加速。一方、シミックも KBI の日本・アジア地域への展開支援にとどまらず、低分子医薬品向け事業で培ったサービス・品質管理のノウハウを活かして、バイオ医薬品への取り組みも一層強化。
(3) Exit の経緯・内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 買収後の KBI の事業は順調に進捗しており、今後、JSR とシミックが協業して、抗体医薬品の CDMO* 事業を展開することで、プロセス材料、開発プロセス、受託サービスというバリューチェーンの一体化が促進され、さらなるオープンイノベーションに繋がることを期待されるため、機構は、当初予定通り、2016 年 12 月、保有する KBI の全株式を JSR とシミックに譲渡し、その経営を両事業会社に委ねることとした。 <p>※CDMO : Contract Development & Manufacturing Organization</p>
大臣意見 (経済産業大臣)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 意見なし

<投資スキーム図>



- 抗体医薬をはじめとしたバイオ医薬品の開発・製造において最先端である米国の技術・ノウハウを獲得し、日本をはじめとしたアジアへKBIのサービスを展開することで、日本及びアジアのバイオ医薬品産業の発展に寄与
- INCJのネットワークを通じたバイオベンチャー・中小製薬企業などとの連携強化により、バイオ医薬品の研究から開発・製造にいたるバリューチェーンを構築し、バイオ医薬品の創薬を推進

④ 株式会社 PRISM Pharma

項目	内容
対象事業者	株式会社 PRISM Pharma
支援決定公表日	2013年5月27日
支援決定金額（上限）	10億円
実投資額	10億円
共同投資家	DBJキャピタル（株）、（株）コラボ産学官、大和企業投資（株）、ネオステラ・キャピタル（株）、（株）ジャフコ、エンゼルキャピタル（株）
事業概要	細胞内タンパク質 / タンパク質相互作用を制御する低分子化合物を用いた新規医薬品の研究開発
株式譲渡公表日	2016年12月16日
経緯	<p>（1）出資の経緯</p> <ul style="list-style-type: none"> PRISM Pharmaは、細胞内で様々な信号を伝達するタンパク質 / タンパク質相互作用を制御できる低分子化合物の創薬技術を用いて独創的な新薬の開発を目指す創薬ベンチャーとして2006年11月に設立。 同社は、細胞の増殖または線維化に作用する化合物 PRI-724 を中心に、複数の前臨床実験、治験を実施。 機構は、2013年5月、PRI-724の非がん分野の疾患に対する新規治療薬の開発推進並びに米国での臨床実験を目指す PRISM Pharma に対し、10億円を上限とする出資を決定し実行。なお、PRISM Pharmaは、同ラウンドで民間VCからの出資をも含めて、

総額 14.4 億円の調達を行った。

<p>(2) 事業の進捗</p>	<ul style="list-style-type: none"> 難治性疾患のアンメットメディカルニーズに対応するとともに、日本のバイオベンチャー業界におけるエコシステムの確立が期待されたが、開発の主軸である PRI-724 について、有効性の証明のためには新たな治験を含むデータ取得が必要になり、開発戦略、開発体制を大幅に見直すには、当初想定を上回る開発費用、開発時間を要することが判明。
<p>(3) Exit の経緯・内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> PRISM Pharma の事業継続について、関係会社の中で検討を進める中、同社のリードインベスターである DBJ キャピタルから、機構を含む株主に対し株式譲り受けの申し出があり、慎重に検討をした結果、2016 年 12 月、機構は保有する全株式を DBJ キャピタルに譲渡することになった。
<p>大臣意見 (経済産業大臣)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 創薬ベンチャー企業等への積極的な支援は、我が国の産業競争力の源泉である健康医療産業の強化のために重要性が増していく。創薬ベンチャー企業特有の事業課題を精緻に分析し、その反省に立って引き続き創薬ベンチャー企業等への支援を行うとともに、支援案件全体としての収益性の確保に努められたい。

<投資スキーム図>



・ 新しい作用機序かつプラットフォーム性を有するペプチド模倣化合物を用いた治療薬開発によりアンメットメディカルニーズの充足を目指す
 ・ 民間VCと協同したバイオベンチャーの支援により、資金的制約の解消の端緒となることを目指す

㊦ 株式会社 GENUSION <支援決定の撤回>

項目	内容
対象事業者	株式会社 GENUSION
支援決定公表日	2010 年 5 月 10 日
支援決定金額 (上限)	26 億円
事業概要	次世代メモリ・ソリューション事業
支援決定撤回公表日	2016 年 12 月 26 日

経緯

- (1) 出資の経緯
- ・ GENUSION は、2002 年設立の次世代型フラッシュメモリの開発ベンチャーで、生産は外部に委託するファブレス型のビジネスモデルをとっていた。同社の中核技術は B4-Flash メモリと呼ばれ、大阪大学、東北大学、インド工科大学などとの共同開発により生まれた次世代型フラッシュメモリ技術。従来の、NAND 型や NOR 型に比べ、高速書き込み、高速読み出し、データ保持の高い信頼性という特徴を持っている。
 - ・ 機構は、GENUSION の事業が、国内外とのオープンイノベーションで得られた革新的フラッシュメモリ技術を基に、大手企業との協業により成長市場の開拓を行う本格的ファブレス・ベンチャーであると判断し、2010 年 5 月、26 億円を上限とする投資枠を決定し、当面の成長資金として約 16 億円の投資を実行。
- (2) 事業の進捗
- ・ 機構が投資後、GENUSION は、F4-Flash メモリの製品開発に着手したが、量産開始時期が計画よりも遅延。
 - ・ 2014 年 3 月には、生産委託先の確保及び共同開発パートナーと仕様を合意したため、当初設定したマイルストーンを達成したと判断し、追加投資を実行。
 - ・ その後、製品の開発には至ったものの、市場環境の変化により、当初期待されていたターゲット市場での展開が困難となった。
 - ・ 製品は適用可能なアプリケーションが限定的な仕様であったため、横展開が困難であった。新たな製品開発を検討するも、資金的に困難な状況が続いた。
- (3) Exit の経緯・内容
- ・ 単独での事業継続の検討に加え、同業他社との提携も模索したが、2016 年 12 月、破産手続きの開始を余儀なくされるに至り、機構は、同社への支援を撤回した。

<投資スキーム図>



次世代フラッシュメモリ技術を保有するベンチャー企業への投資を通じて、高速・高信頼のフラッシュメモリの事業化を図る

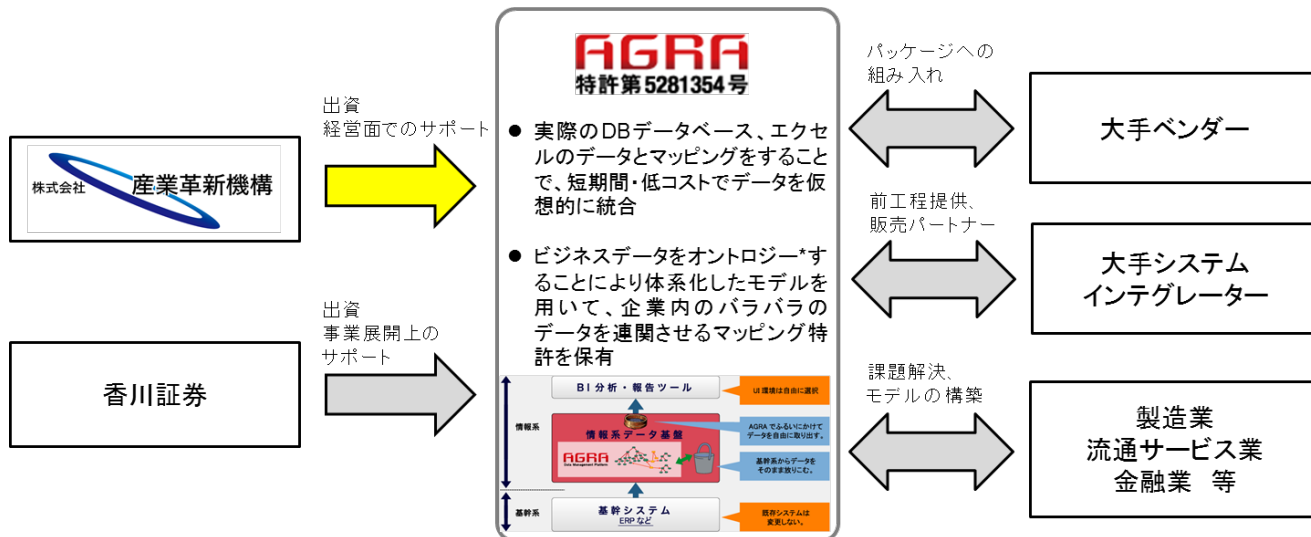
㊦ アグラ株式会社

項目	内容
対象事業者	アグラ株式会社
支援決定公表日	2014年8月7日
支援決定金額（上限）	6億円
実投資額	6億円
共同投資家	Seed Technology Capital Partners、ジャフコ、創業者等
事業概要	「仮想データ統合ソリューション Agra Vシリーズ」の開発、販売、コンサルティング
株式譲渡公表日	2017年1月16日
経緯	
(1) 出資の経緯	<ul style="list-style-type: none"> ・ 企業のグローバル拠点化と M&A の活発化に伴い、企業が内外に保有するデータを迅速かつ横断的に把握・分析するニーズが非常に高まっている状況下、アグラは、大規模なデータを短期間・低コストで仮想的に統合するソフトウェアの開発・販売ならびに企業情報システムのコンサルティングを行うベンチャー企業として、2008年3月に設立。 ・ 機構は、アグラの事業が、既存の企業システムの枠にとらわれない経営情報資源活用や企業間データの短期統合を可能にすることで、企業再編・統廃合等の促進に寄与できると期待し、2014年8月、アグラに対し成長資金として6億円を上限とする投資を決定し実行。
(2) 事業の進捗	<ul style="list-style-type: none"> ・ 機構の投資以降、アグラは顧客企業における経営情報資源活用や企業間データ統合に係る案件の受注並びに仮想データ統合ソリューション「AGRA」の開発を進めてきた。しかし、受注案件への対応並びに製品の追加開発における社内リソースの不足等の影響もあり、アグラ単独では当初想定していた事業展開に至っていない状態だった。 ・ 2016年9月には、仮想データ統合ソリューション「Agra Vシリーズ」を開発・販売し、大手企業が導入したが、今後のアグラの事業発展のためには、事業会社との密接な提携が不可避との判断から様々な検討を行っていた。
(3) Exit の経緯・内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 豆蔵ホールディングスから、機構の保有するアグラの株式を譲り受けたいとの申し入れがあった。同社は、情報戦略策定からシステム開発までの一貫したサービスおよび半導体事業を提供するグループ会社を統括。グループ事業拡充のために、アグラのソフトウェアの活用を検討しており、機構としても、アグラの発展のためには豆蔵ホールディングスに経営を委ねるのが適切と判断し、2017年1月、保有する全株式を同社に譲渡することとした。

大臣意見
(経済産業大臣)

- ベンチャー企業等への積極的な支援は、今後も我が国の産業競争力の強化において重要である。本案件の課題を分析し、その反省に立って引き続きベンチャー企業等への支援を行うとともに、支援案件全体としての収益性の確保に努められたい。

＜投資スキーム図＞



- 既存の企業システムの枠にとらわれない経営情報資源の活用
- 企業間データの短期統合による企業再編・統廃合等を促進し、ひいては産業構造変革を促進する

*オントロジー：人とコンピュータや人と人が相互に理解できるデータ形式

⑦ LSIP ファンド運営合同会社

項目	内容
対象事業者	LSIP ファンド運営合同会社
支援決定公表日	2010年8月6日
支援決定金額（上限）	10億円
実投資額	10億円
共同投資家	武田薬品工業（株）その他製薬企業
事業概要	LSIP の運営
支援完了公表日	2017年1月31日
経緯	<p>(1) 出資の経緯</p> <ul style="list-style-type: none"> 2010年8月、知的財産戦略ネットワーク株式会社（以下「IPSN」）と機構は、我が国初の知財ファンドとなるLSIP ファンド運営合同会社（以下「LSIP」）を設立すると発表。LSIPは、ライフサイエンス系の知的財産に投資を行うファンドで、バイオマーカー、ES/幹細胞、がん、アルツハイマーの4分野を対象（後に、22分野に拡大）に、大学・研究機関等から知財を集約し、価値向上を行ったうえで、製薬会社等にライセンスすることを、その目的としている。 機構は、2010年9月のLSIP設立に際し10億円を上限とする出

資を決議し、設立時に6億円を出資。LSIPのファンド存続期間は2014年1月末までの3年を予定していたが、組合員全員一致で2017年1月末まで新たに3年延長し、その際、2014年3月に4億円を出資。

(2) 事業の進捗

- ・ 伝統的に医学部が強い地方国立大学では、知財戦略、知財強化に対する一定のニーズがあることを確認することができたとともに、大学・研究機関等から一定の特許を調達し集約することにより、基礎技術の結集には成功。
- ・ 一方、エレクトロニクス分野と異なり、ライフサイエンス分野では、特許に加えて治験に必要なデータが重要であることから、製薬会社等へのライセンス供与は当初期待されていた水準にはファンド期間内に達していない。
- ・ 外資系知財ファンドの台頭による特許買収の動向も限定的で、大学等の特許を買収から守る必要性も低くなるなど、当初に想定していた背景も変化してきている。

(3) Exitの経緯・内容

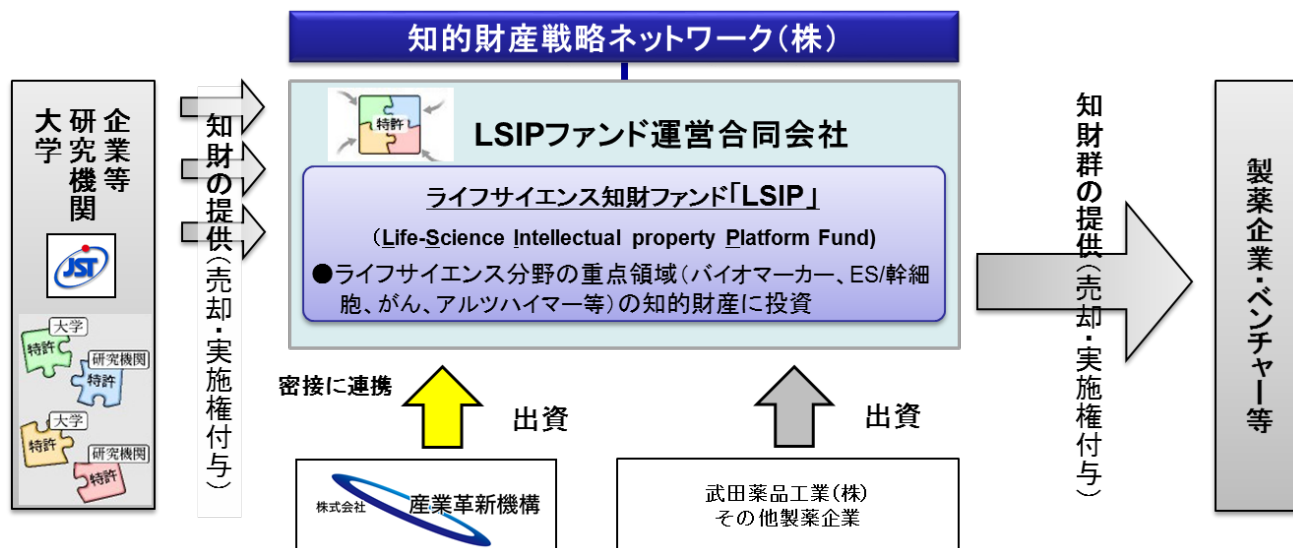
- ・ 2017年1月末を以って、6年間の事業存続期間を満了したため、機構は、同ファンドへの支援を完了。

大臣意見

(経済産業大臣)

- ・ 我が国の産業競争力の源泉の一つである健康医療産業の強化のため、オープンイノベーションの重要性はますます高まっている。本件により顕在化した課題を精緻に分析し、知的財産の実用化を促進するための方策を検討されたい。

<投資スキーム図>

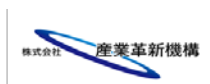


- ・ 大学、公的研究機関等の垣根を超えて、知的財産を絞り込んだうえで集約
- ・ 魅力ある知財群を形成したうえでライセンスし、革新的技術の実用化やベンチャーの創出につなげる

⑳ Peach Aviation 株式会社

項目	内容
対象事業者	Peach Aviation 株式会社
支援決定公表日	2011 年 3 月 31 日
支援決定金額（上限）	45.1 億円
実投資額	42 億円
共同投資家	ANA ホールディングス株式会社、First Eastern Aviation Holdings Limited
株式譲渡公表日	2017 年 2 月 24 日
事業概要	航空運送事業（国内線・国際線）
経緯	
（１）出資の経緯	<ul style="list-style-type: none"> ・ Peach Aviation は、2011 年 2 月、日本初の本格 LCC 航空会社として設立。中国、韓国、台湾からの新規旅客需要の開拓により、政府の掲げる「新成長戦略」の一つである「観光・地域経済活性化」ならびに「クールジャパン」戦略への貢献を期待し、機構は、45.1 億円を上限とする出資を決定し、翌 3 月に 1000 万円、11 月に 41.9 億円の出資を実行。
（２）事業の進捗	<ul style="list-style-type: none"> ・ Peach Aviation は、航空運送事業にとどまらない独自性を追求するなど、順調に事業を拡大し、海外 LCC 等による日本国内及び北東アジアへの参入が加速し、競争が激化する中、先行して LCC 事業に参入することで、国内 LCC 産業の主導的ポジションを確保。さらに関西空港における成功体験など、地方創生にも大きく貢献。 ・ LCC という新たな輸送手段を広めることで、日帰り海外旅行や女子旅、若年層の旅行など人々のライフスタイルを変えるとともに、アジア地域の顧客にも広く受け入れられ、訪日外国人の大幅な増加にも貢献した。
（３）Exit の経緯・内容	<ul style="list-style-type: none"> ・ 機構は、出資から 6 年を経て、今後の Exit 戦略や Peach の事業展開を考慮した結果、保有する株式の一部を共同出資者である ANA ホールディングス株式会社に譲渡することになった。その結果、機構の出資比率は 28.0%から 15.1%に変更となった。
大臣意見 （経済産業大臣）	<ul style="list-style-type: none"> ・ 意見なし

<投資スキーム図>



出資
社外取締役派遣
による経営支援



出資
安全なフライトのための
整備・運航ノウハウの提供



出資
中国現地パートナーとの
提携支援



→ LCCとは、機材の高稼働と徹底したローコスト運営により収支構造を変革し、低価格運賃を実現することで航空における新規需要を掘り起こす新たなビジネスモデル

- ・ アジア内の人的流動の拡大を受け、航空需要は急速に拡大
- ・ 特にLCCについては、アジアにおけるシェアが欧米と比して低く、成長余地大

→ LCCに必要な取組

- ・ 安全第一の運行と仕組み作り
- ・ 徹底したローコスト運営
- ・ 最適なルート選択
- ・ 従来のやり方にとらわれない経営

- ✓ 安全第一であることに加えて、低運賃かつ短時間で移動可能な交通手段の提供による新規需要の開拓
- ✓ 経済成長著しいアジアの成長をインバウンド、アウトバウンド双方において取り込み

⑨株式会社ヨシムラ・フードホールディングス

項目	内容
対象事業者	株式会社ヨシムラ・フードホールディングス
支援決定公表日	2014年2月24日
支援決定金額(上限)	9億円
実投資額	9億円
共同投資家	日本ベンチャーキャピタル、日本たばこ産業(株)等
事業概要	複数の中小食品関連企業を傘下に収め、経営改善・再成長に取り組む「プラットフォーム企業」
株式譲渡公表日	2017年3月21日
売却価格	約22.9億円(平成28年度売却分)
経緯	<p>(1) 出資の経緯</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ ヨシムラ・フード・ホールディングスは、複数の国内中小食品企業を傘下に収め、傘下各社の再成長を促進するユニークな企業として、2008年3月に設立。ヨシムラ・フードHDは、成長の可能性がありながら、単独では事業継続が難しい中小の食品企業に注目し、M&Aによって、このような企業を傘下に収め、同社のプラットフォームを活用することで、互いの強みを活かし、弱みを補完し合い、再成長を促す新しいビジネスを構築。 ・ 機構は、ヨシムラ・フードHDの取り組みは、中小・零細企業が多く、過当競争が進み、後継者不在による廃業が増えている食品関連産業の活性化に貢献するとともに、限定的な地域展開に留まっていた企業の全国展開や海外進出を促進する可能性があるかと判断し、2014年2月、同社の今後の追加買収や事業体制強化の資金として、9億円を上限とする出資を決定し実行。

<p>(2) 事業の進捗</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ ヨシムラ・フードHDは、機構の投資後も成長の可能性のある中小食品企業を継続的に買収し、順調に事業を進展した同社は2016年3月には、東京証券取引所マザーズ市場に上場。その後も更なる買収を実行すると共に、傘下の企業が、日本酒、乾麺等の海外販売を開始したり、老舗企業が再生するなど地方創生にも寄与。
<p>(3) Exitの経緯・内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 機構は、当初の投資意義を充足したと判断し、ヨシムラ・フードHDが、2017年3月に東京証券取引所市場第一部に市場変更する際に、保有する株式を売り出し、同月に売却が完了したことを公表。
<p>大臣意見 (経済産業大臣)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 意見なし

<投資スキーム図>



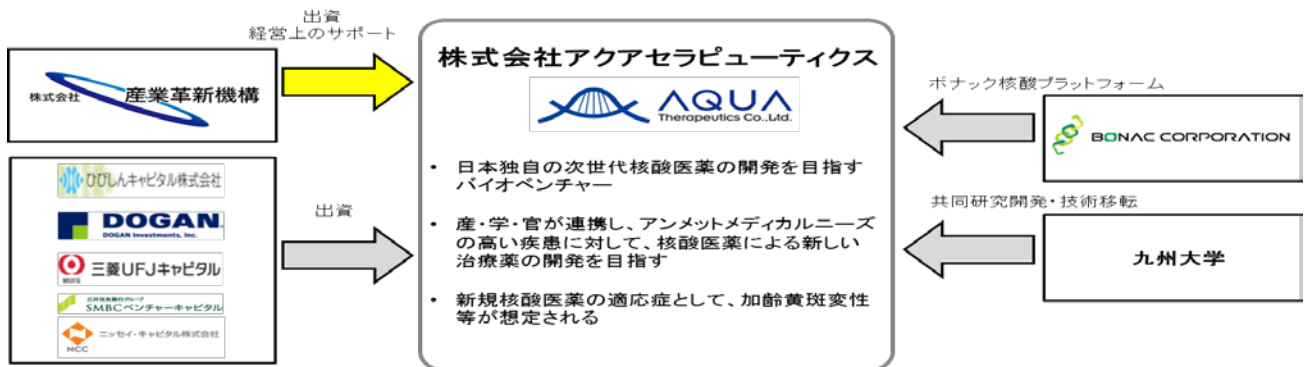
⑩株式会社アクアセラピューティクス

項目	内容
対象事業者	株式会社アクアセラピューティクス
支援決定公表日	2013年4月1日/2015年9月11日
支援決定金額(上限)	9.5億円
実投資額	8.9億円
共同投資家	三菱UFJキャピタル、SMBCベンチャーキャピタル、ニッセイ・キャピタル等
事業概要	医薬品、医療部外品および化粧品の研究開発、製造および販売、医療用具、医療用機器および医療用機械器具の研究開発、製造および販売、医学研究コンサルタント業
株式譲渡公表日	2017年3月31日

経緯

<p>(1) 出資の経緯</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ アクアセラピューティクスは、2012年3月、ペリオスチンを標的遺伝子とする核酸医薬（ボナック核酸）の実用化を目的に設立された創薬ベンチャー。ボナック核酸プラットフォームは、九州大学、東京医科歯科大学、ボナック社が共同研究で発見された産学連携の成果であり、技術ライセンスはボナック社が所有。 ・ 機構は、アクアセラピューティクスの事業は、革新的医薬品の開発により、これまで有効な治療薬がなかった疾患などアンメットメディカルニーズに対応するものとして、2013年4月、同社に対し、研究開発資金として4.5億円の投資を実行。 ・ さらに、機構は、アクアセラピューティクスの事業進展に伴い、2015年9月に5億円を上限とする追加投資を決定し、4.4億円の投資を実行。
<p>(2) 事業の進捗</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ アクアセラピューティクスは、設立時からペリオスチンを標的遺伝子とする核酸医薬（ボナック核酸）の非臨床実験を推進してきたが、これまでのサルやマウスを用いた有効性試験などの事業進捗状況を踏まえて、同社は事業戦略の変更を決断し、従来同様ペリオスチン遺伝子を標的とするものの、ボナック核酸とは異なる核酸医薬の開発を優先することとなった。
<p>(3) Exitの経緯 内容</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ アクアセラピューティクスの事業戦略変更に伴い、機構は、2017年3月、保有する全株式をアクアセラピューティクスに譲渡することとなった。
<p>大臣意見 (経済産業大臣)</p>	<p>創薬ベンチャー企業等への積極的な支援は、我が国の産業競争力の源泉の一つである健康医療産業の強化のために重要性が増していく。創薬ベンチャー企業特有の事業課題を精緻に分析し、その反省に立って引き続き創薬ベンチャー企業等への支援を行うとともに、支援案件全体としての収益性の確保に努められたい。</p>

<投資スキーム図>



- ・ 日本独自の核酸医薬の道を開くことを目指す
- ・ 民間VCとも協同したアーリーバイオベンチャーの支援により、日本のバイオベンチャーが構造的に抱える資金的制約解消の端緒となることを目指す

※IPO 案件についての売却価額を開示。これら以外の案件についても精査し、可能な案件は開示予定。

＜平成 28 年度までに行った主な個別案件別の支援内容＞

(平成 28 年度末時点：公表順)

案件名	支援内容
1. アルプス・グリーンデバイス (平成 28 年 7 月売却済)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を 3 名、社外監査役を 1 名派遣した。 ・ 取締役会において、事業戦略の検討及び事業計画の策定を継続的に議論した。 ・ 全保有株式のアルプス電気への売却を完了した。 (平成 28 年 7 月公表)
2. ゼファー (平成 28 年 10 月売却済)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を 2 名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 国内で営業先・提携先候補の紹介を経て営業活動を支援、事業計画の策定等をサポートした。 ・ 電気興業(株)に譲渡済み (平成 28 年 10 月公表)
3. GENUSION (平成 28 年 12 月支援撤回)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を 2 名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 国内および海外の複数の半導体メーカーと提携の協議を行った。 ・ 平成 28 年 12 月の取締役会で破産申立の決議を行い、機構として支援決定を撤回した。
4. TRILITY	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を 1 名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 事業計画及び予算等の作成をサポートした。
5. ライフサイエンス知財ファンド (LSIP) (平成 29 年 3 月売却済)	<ul style="list-style-type: none"> ・ オブザーバー 3 名を派遣した。 ・ 重要な特許に関する意思決定委員会において適宜助言を実施した。 ・ ファンド満期を見据えた対応方針当匿名組合運営に関して適宜助言を行った。
6. エナックス (平成 27 年 7 月売却済)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役 2 名、社外監査役 1 名を派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 積水化学工業(株)に譲渡済 (平成 27 年 6 月公表)
7. 国際原子力開発	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を 1 名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ ベトナム国における原子力発電所プロジェクトの方針転換を踏まえ、今後の事業の進め方の検討をサポートした。
8. Aguas Nuevas	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を 2 名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 事業計画及び予算等の作成をサポートした。

<p>9. アネロファーマ・サイエンス</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を2名を派遣した。 ・ 米国での臨床試験の推進を支援した。 ・ 重要な意思決定会議において適宜助言を実施するとともに、資金調達に向けた議論、共同研究候補先の紹介等を実施した。
<p>10. 日本インター (平成27年9月売却済)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を2名、社外監査役を1名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 国内外における販売会社・事業パートナーとの戦略的な協力を実現した。 ・ キャッシュフロー創出を企図し在庫の削減など経営効率を改善した。 ・ 全社的な原価管理システムを導入、戦略立案、実行の礎を構築した。 ・ 京セラ(株)に譲渡済(平成27年7月公表)
<p>11. 中村超硬 (平成27年6月売却済)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を1名、社外監査役を1名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 平成27年6月東証マザーズへ上場を果たした。 ・ 東証マザーズで売却済(平成27年6月公表)
<p>12. JEOL RESONANCE (平成25年12月売却済)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を4名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 実務レベルでの経営人材を1名派遣した。 ・ 経営管理体制や海外事業推進体制の構築に注力するとともに新製品開発に着手した。 ・ JEOL RESONANCEによる自己株買いと日本電子に対する持分譲渡によりExitが完了した。(平成25年11月公表)
<p>13. PEACH AVIATION</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を1名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。
<p>14. 衆智達</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を2名、3社の子会社及び1社の関係会社にそれぞれ1名ずつ派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 主力子会社である常州については、外部より経営トップを招聘し、管理体制及び日本からの技術支援の獲得強化に注力。また主要顧客及び支援企業間のコミュニケーションの調整やサポートを実施。
<p>15. Miselu (平成27年12月売却済)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役1名を派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 同社CEO吉川欣也氏に譲渡済(平成27年12月公表)
<p>16. Landis+Gyr</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を2名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。

	<ul style="list-style-type: none"> ・ 中長期的な事業戦略策定を支援した。 ・ 各種のスマートメーター案件の獲得や業績改善施策を支援した。
17. All Nippon Entertainment Works	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を2名、社外監査役を1名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ コラボレーションパートナーとして参画している本邦コンテンツ関連企業17社との協業促進を行った。
18. ジャパンディスプレイ (平成26年3月一部売却済)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を1名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ ミドル・バックオフィス部門での課題の洗い出しや業務フロー構築等を通じ、経営基盤の強化を支援した。
19. ファルマエイト (平成25年12月支援撤回)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を1名、社外監査役を1名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 実務レベルの経営人材を1名派遣した。 ・ 平成25年12月にファルマエイトが臨時株主総会において解散の決議を行い清算することとなったため、機構として支援決定を撤回した。
20. ユニキャリア (平成28年3月売却済)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を2名、社外監査役を1名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 三菱重工業フォークリフト&エンジン・ターボホールディングス株式会社及び、ニチュ三菱フォークリフト株式会社に譲渡済(平成27年7月公表)
21. 音声検索技術インキュベーション事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ 取締役1名及び社外取締役を1名を派遣した。 ・ 当該技術の広告配信事業化の検証を支援。
22. Seajacks (平成26年6月一部売却済)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を3名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 設立した日本法人を通じ、日本の洋上風力発電市場の拡大を支援した。
23. 出版デジタル機構 (平成29年3月売却済)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を2名、社外監査役を1名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 事業遂行に伴う助言、事業パートナー候補との連携、新事業計画・中期経営計画策定の協力、経費削減策に関する分析と助言等のハンズオン支援を実施した。 ・ 機構のアドバイスに基づく経営陣交代を実現した。 ・ 全保有株式の株式会社メディアドゥ(現株式会社メディアドゥホールディングス)への売却を完了した。
24. スフェラーパワー (平成28年2月売却済)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を2名、社外監査役を1名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ シースルー新型太陽電池の事業化のため、建材メーカーに

	<p>よるサンプル評価及び事業計画の策定をサポート。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 全保有株式の京セミへの売却を完了した。
25. グロザス (平成 28 年 4 月売却済)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を 2 名、社外監査役を 1 名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 内外の事業パートナーや顧客コンテンツプロバイダー候補を多数紹介した。
26. Nistica	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を 1 名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。
27. リプレックス (平成 28 年 7 月売却済)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を 2 名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ サービス機能開発・マーケティング施策・大手企業との連携を中心に助言を実施した。 ・ 複数の本邦大手企業との資本出資・売却交渉をリード。 ・ 全保有株式のカシオ計算機への売却を完了した。
28. クレハ・バッテリー・マテリアルズ・ジャパン (平成 28 年 1 月売却済)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を 2 名、社外監査役を 1 名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ (株)クレハに譲渡済 (平成 27 年 12 月公表)
29. セレブレクス	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役 2 名を派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 社内会議に定期的に参加し、事業戦略構築支援を行った。
30. Transphorm	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業パートナー候補との提携等事業遂行に関し適宜助言を実施した。
31. 中山アモルファス	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を 2 名、社外監査役を 1 名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 事業計画策定および顧客交渉サポート等の支援を実施。
32. ルネサスエレクトロニクス	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を 2 名、社外監査役を 1 名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 成長戦略実行に向けた M&A 戦略、財務戦略の構築・実行を支援した。
33. アドバンスト・ソフトマテリアルズ	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を 1 名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 用途拡大に向け、素材化学メーカーやエンドユーザーである自動車・機械系の事業会社を紹介するなど、パイプラインの拡大を支援した。 ・ 経営体制の変更に際して候補者を紹介し選定を支援した。 ・ 事業戦略及び中期計画策定に対する助言と議論のサポートを行った。
34. Orphan Disease Treatment	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を 2 名、社外監査役を 1 名派遣した。 ・ 国内 2 施設での臨床試験 (Phase1/2 試験) の推進に関し、

Institute	重要な意思決定会議・取締役会において適宜助言を実施した。
35. Wireless Glue Networks (平成 28 年 5 月売却済)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役 1 名を派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 電力管理システム技術を応用した国内大手通信会社との共同開発における仕様策定および国内での特許取得に関して適宜助言を実施した。 ・ 同社の CEO であるピーター・マッケープ氏が新設した Synptica Networks, Inc. へ全株式を譲渡済 (平成 28 年 5 月公表)
36. 日興テキスタイル (平成 28 年 2 月売却済)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役 2 名、社外監査役 1 名を派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ (株)アイ. エス. ティへ譲渡済 (平成 28 年 3 月公表)
37. Solar Holding (平成 28 年 3 月売却済)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を 2 名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ Sonnedix Italia 社へ譲渡済 (平成 28 年 3 月公表)
38. アクアセラピューティクス (平成 29 年 3 月売却済)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を 1 名、社外監査役を 1 名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議、開発会議において適宜助言を実施した。 ・ 製薬企業の役員経験者を顧問として紹介し経営体制の拡充を支援した。 ・ 保有株式全部を同社に譲渡した (平成 29 年 3 月公表)。
39. Mido Holdings	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を 2 名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 新 CEO の外部招聘を支援した。
40. Prism Pharma (平成 28 年 12 月売却済)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を 1 名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議において適宜助言を実施するとともに、事業・会計等における提案等を実施した。 ・ 全保有株式を DBJ キャピタル投資事業有限責任組合への売却を完了した。 (平成 28 年 12 月公表)
41. エクスビジョン	<ul style="list-style-type: none"> ・ ジェスチャーユーザーインターフェース並びに高速画像処理技術のデファクトスタンダード実現の為、営業関連のサポートを実施した。
42. IP Bridge	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役 3 名、社外監査役 1 名を派遣した。 ・ 重要な意思決定会議、定例進捗確認会議において適宜助言を実施した。 ・ 匿名組合方式から信託方式への変更について適宜助言を行った。

	<ul style="list-style-type: none"> ・ 経営戦略、事業戦略について適宜助言を行うとともに知財ビジネスパートナー候補を紹介するなどのディールソース構築の支援を行った。
43. アジアンベシス	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を2名派遣した。 ・ 経営陣に関するアドバイスをを行った。 ・ 取締役会、経営会議等に定期的に出席し、事業戦略やシステム開発に関わる助言を適時実施した。また、協業候補先を紹介した。 ・ オンラインショッピングの市場動向に関するプレゼンを2回実施するなど、知識の共有等を図った。 ・ 事業内容拡充に際し、その選定に関する助言を行った。
44. アパレルウェブ	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を1名を派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 注力しているアパレルクラウド（ITソリューション）事業において、協業関係およびシナジーが期待できる企業を紹介した。 ・ 海外事業を含む事業計画の策定の過程において、戦略や組織体制に関する助言を行った。 ・ 事業計画や進捗等について、適宜協議を行った。
45. JTOWER	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を1名、社外監査役を1名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。
46. メガカリオン	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を1名、社外監査役を1名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議、開発会議において適宜助言を実施した。 ・ 研究開発計画策定と実行、人材獲得及び共同研究等の社外提携活動の推進を支援した。
47. ユニゼオ	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を2名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 量産に向けたスケールアップへの取り組みに対して、プラント建設及び量産体制の確立に向けて、必要に応じて適宜アドバイスを実施した。 ・ 追加資金調達において、調達候補先企業を紹介すると共に、実現に向けた交渉の支援を行った。 ・ マネジメント候補の紹介を通して、経営体制の強化をサポートした。
48. Zeptor	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を2名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 新事業計画策定に於いて、戦略や組織体制に関する議論を実施した。

	<ul style="list-style-type: none"> ・ 日本企業との協業実現に対する支援を行った。
49. スマートインサイト (平成 28 年 6 月に売却済)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を 3 名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 流通・小売向けの商材や商談アプローチ、ターゲット顧客選定についてアドバイスを提供した。 ・ 顧客候補の紹介を通じ、複数業界へのパイプ構築をサポートした。 ・ 内田洋行に売却済 (平成 28 年 6 月公表)
50. ロイヤルゲート (平成 28 年 10 月売却済)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を 1 名派遣した。 ・ 取締役会、経営会議等に定期的に参加し、案件獲得や事業戦略に関わる助言を実施。また、潜在的顧客や協業先の紹介を実施。 ・ 資金調達に関する方針や戦略を取締役会で密に議論。 ・ 株式会社日ノ樹に売却済 (平成 28 年 10 月公表)
51. 東京大学エッジキャピタル	<ul style="list-style-type: none"> ・ アドバイザリーボードメンバーを 1 名派遣した。 ・ 月例会、アドバイザリーボードにて適宜助言を実施した。
52. コイニー	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を 1 名派遣した。 ・ 経営会議や社内会議に参加し、事業成長に向けた助言や組織力を高める支援を実施した。 ・ 戦略的な事業パートナー／資金調達候補先を複数紹介した。 ・ 中長期的な戦略方向性や資金調達に関する議論を適宜実施した。
53. MedVenture Partners	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役 1 名、社外監査役 1 名及び投資委員会委員 1 名を派遣した。 ・ 重要な意思決定会議、投資家ミーティングにおいて適宜助言を実施。 ・ 投資ファンド運営について適宜助言を行うとともに、投資候補案件の紹介や活動実績の広報等の支援を実施。 ・ ユニバーサルマテリアルズインキュベーターとの連携を支援。
54. グローバル・ブレイン	<ul style="list-style-type: none"> ・ 各投資委員会にてオブザーバーメンバーを派遣した。 ・ 四半期報告会及び半期毎の決算報告会にて適宜助言を実施した。 ・ エコシステム構築に向けて、ベンチャーや連携候補先の紹介、情報交換等を適宜実施した。
55. Sunrise Healthcare Service	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を 2 名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 病院運営を軌道に乗せるためのオペレーションに関する

	助言等を適宜実施した。
56. WiL	<ul style="list-style-type: none"> 毎月開催の投資委員会及び報告会にてオブザーバーメンバーを派遣の上、適宜助言を行なった。 エコシステム構築に向けて、ベンチャーや連携候補先の紹介、情報交換等を適宜行なった。
57. リファインバース (平成 28 年 12 月売却済)	<ul style="list-style-type: none"> 社外取締役を 1 名派遣した。 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 繊維（ナイロン）のリサイクル処理のスケールアップに複数化学メーカーを紹介した。 タイルカーペット以外の用途開発として多数の素材・化学メーカーを紹介し、パイプラインを拡充した。 東証マザーズで売却済（平成 28 年 12 月公表）
58. NapaJen Pharma	<ul style="list-style-type: none"> 社外取締役を 2 名派遣した。 重要な意思決定会議、開発会議において適宜助言を実施した。 最高開発責任者（Chief Development Officer）を紹介した。 国内外製薬会社に対しての事業開発活動等を支援した。
59. スキューズ	<ul style="list-style-type: none"> 社外取締役 1 名を派遣した。 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 経営管理体制強化に向けた助言をした。 大手小売チェーン本社など大口顧客候補を紹介した。 金融機関へのリファレンス対応、投資家候補の紹介等の資金調達活動支援を実施した。
60. シフトワン	<ul style="list-style-type: none"> 社外取締役を 2 名、社外監査役を 1 名派遣した。 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 事業パートナーや顧客候補を多数紹介した。 コンサルタント、司法書士等の外部アドバイザーを紹介した。 事業計画及び予算、活動計画等の作成をサポートした。 会計監査人との連携や会計制度・管理面をサポートした。
61. ヨシムラ・フード・ホールディングス (平成 29 年 3 月一部売却済)	<ul style="list-style-type: none"> 東証 1 部への指定替えを支援した。 東証マザーズ売却（平成 29 年 3 月公表）
62. Trigen Semiconductor	<ul style="list-style-type: none"> 社外取締役を 1 名、社外監査役を 1 名派遣した。 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 事業戦略の検討や資金調達策定を支援。その後、事業計画への落とし込みをハンズオン支援した。
63. マテリアル・コンセプト	<ul style="list-style-type: none"> 社外取締役を 2 名派遣した。

	<ul style="list-style-type: none"> ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 顧客候補、事業パートナー候補等を多数紹介し、商談にも同席の上、サポートした。 ・ 会計事務所、弁護士事務所等の外部アドバイザーを紹介。 ・ 事業計画及び予算、活動計画等の作成をサポートした。 ・ 資金調達活動をサポートし、新規株主候補も紹介した。
64. Oji Fibre Solutions (旧社名:Carter Holt Harvey Pulp & Paper Ltd.)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役2名、オブザーバー1名、監査役1名を派遣した ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ パッケージング事業に於ける追加買収案件並びに豪州に於ける新規工場設立に係る検討等のサポート作業を実施。 ・ 全社収益改善プロジェクトの起案、推進・個別改善施策の進捗管理等定期的なフォローアップを実施。
65. カスタマー・コミュニケーションズ (2017年6月末に「株式会社 True Data」に社名変更)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を2名派遣した。 ・ 取締役会および経営連絡会等に定期的に出席し、案件獲得や事業戦略に関わる助言を実施した。 ・ 潜在的顧客や協業先、資金調達の引き受け候補先を紹介した。
66. Sansan	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役（監査等委員兼務）を1名派遣した。 ・ 取締役会等への参加を通じて適宜助言を実施した。 ・ 同社法人向け製品「Sansan」を導入し販売促進を支援した。 ・ 資金調達活動を支援した。
67. クリエイトワクチン	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を2名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議において事業・会社運営等における適宜助言を実施した。
68. マイクロ波化学	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を1名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 事業パートナー候補として複数の素材メーカーを紹介し、共同事業の立上げや協業可能性について商談に同席の上、サポートを行った。 ・ 中期計画、事業戦略の見直し等について、社外取締役及びオブザーバーとして積極的に助言／情報提供を行った。
69. AGS, S. A.	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を2名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 事業計画及び予算等の作成をサポートした。
70. Clodian Holdings Inc.	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を1名派遣した。 ・ 取締役会において、事業戦略の検討及び事業計画の策定を継続的に議論した。 ・ 事業開発の一環として関係する事業会社、官公庁への紹介

	<p>を行った。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 資金調達に関しては、投資家候補の紹介、投資家への提出資料作成も支援。
71. QUADRAC	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を1名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 潜在顧客・共同開発会社ならびに資金調達先候補等を多数紹介し、商談にも同席の上、サポートした。 ・ 事業計画及び予算、活動計画等の作成をサポートした。 ・ 事業運営の経験に富む人材をシニア・エキスパートとして紹介・入社をサポートした。
72. NejiLaw	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を1名派遣した。 ・ 取締役会等への参加を通じて適宜助言を実施した。 ・ 事業計画及び活動計画等の作成をサポートした。 ・ 顧客候補、事業パートナー候補等を紹介し個別商談にも同席の上サポートした。 ・ 資金調達に向けた資本政策策定支援、投資家紹介と同行支援を行った。
73. JOLED	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を2名、社外監査役を1名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 経営陣及び事業企画メンバーと協業し、ビジネスモデルの協議を行うと同時に、事業計画策定の支援を行った。
74. オーマイグラス	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を1名、オブザーバーを1名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 中期事業計画、年次計画及び予算、活動計画等の作成、資金調達活動をサポートした。 ・ CFO候補人材を紹介した。 ・ 司法書士など外部アドバイザーを紹介した。
75. アグラ (平成29年1月売却済)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を1名派遣した。 ・ 顧客候補等の紹介、重要な意思決定会議における適宜助言、事業・会計・法務等における提案ならびに監査役人材の紹介等を実施した。 ・ 全保有株式の豆蔵ホールディングスへの売却を完了した。 (平成29年1月公表)
76. WHILL, Inc.	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を1名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 既存製品の量産製造委託に向け、委託先管理に対するアドバイスを行った。 ・ 製品の開発計画の立案支援をおこなった。 ・ 販売代理店候補、大口顧客候補の紹介を行った。

	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業会社からの追加資本投資について、交渉支援を行った。
77. K-engine	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役2名、社外監査役1名を派遣した。 ・ 取締役会及び定例会議等を通じて事業戦略、取組状況等につき確認・助言を行った。 ・ 顧客候補となる地場工務店を取引先として多数抱える地方銀行等を紹介した。
78. SCIVAX	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を1名派遣した。 ・ 取締役会および定例会議にて事業の進捗確認および必要な助言を行なった ・ 事業パイプラインとの交渉・進捗管理、契約の支援を行なった。 ・ 営業人材の紹介を行った。 ・ 事業会社との資本・業務提携について、交渉支援を行った。 ・ 事業会社との協業体制の構築支援を行った。
79. BIC	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を1名、オブザーバーを1名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議や社内会議に参加し、事業成長に向けた助言を実施。特に営業面、財務面において支援を強化。 ・ 経営企画機能強化のため、コンサルタントを紹介。現在、経営企画部長として従事中。
80. インキュベイトファンド	<ul style="list-style-type: none"> ・ 各投資委員会にてオブザーバーメンバーを派遣した。 ・ 月次報告会にて適宜助言を実施した。 ・ エコシステム構築に向けて、ベンチャーや連携候補先の紹介、情報交換等を適宜実施した。
81. クオantumバイオシステムズ	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を1名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議、経営会議において適宜助言を実施した。 ・ 事業計画の修正及び共同研究等の社外提携活動の推進を支援した。
82. けいはんな ATR/NVCC	<ul style="list-style-type: none"> ・ 各投資委員会にオブザーバーを派遣、また事業化シーズ提供元である株式会社国際電気通信基礎技術研究所(ATR)の経営審議委員会の委員を1名派遣した。ATRの注力領域であるロボットや、IoT・ビッグデータで必要となる無線通信技術、AI・脳科学分野等の事業化に向けた助言や支援を実施した。 ・ 月次報告会やLP組合員集会にて適宜助言を実施した。 ・ エコシステム構築に向けて、無限責任組合員やATRに対し、ベンチャー投資やオープンイノベーション関連を中心に助言や情報提供等を適宜実施した。

<p>83. KBI Biopharma Inc. (平成 28 年 11 月売却済)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を 1 名派遣した。 ・ 取締役会への参加や、共同投資家とのコミュニケーションを通じて事業戦略や資本政策、社内体制について適宜助言や支援を実施した。 ・ 日系金融機関を紹介し、財務体質の強化を支援した。 ・ 保有株式全部を JSR およびシミックホールディングスに譲渡（平成 28 年 12 月公表）。
<p>84. スペクトロニクス</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を 1 名派遣した。 ・ 顧客候補等の紹介、重要な意思決定会議における適宜助言、事業・会計・法務等に関する提案を行った。 ・ 資金調達に当たり、調達戦略構築、プレゼン資料の作成助言、投資家候補との交渉、リード投資家として株主の意見集約、多数の投資家候補紹介を行った。 ・ 事業計画及び活動計画等の作成をサポートした。
<p>85. GRA アグリプラットフォーム</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を 1 名派遣した。 ・ 取締役会等への参加を通じて適宜助言を実施した。 ・ 顧客候補、事業パートナー候補等を紹介して個別商談をサポートした。 ・ 合併提案、合併スキーム及び合併後の事業計画等の策定をサポートした。 ・ 資金調達に向けた資本政策の策定支援を行った。
<p>86. 環境エネルギー投資 (EEI スマートエネルギー投資事業有限責任組合)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 各投資委員会にてオブザーバーメンバーを派遣した。 ・ 月次報告、四半期報告会及びアドバイザリーボードにて適宜助言を実施した。 ・ エコシステム構築に向けて、ベンチャーや連携候補先の紹介、情報交換等を適宜実施した。
<p>87. 株式会社フローディア</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を 1 名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 営業戦略や資金調達戦略の打ち手に関して、週 1 回の会議を通じて、きめ細やかに相談、支援した。 ・ 資金調達計画の策定を支援し、投資家候補を紹介することに加え、投資家へのピッチも支援。 ・ 機構の活動が、UMC グループとして初となる日本のベンチャー企業投資につながった。
<p>88. ナノミストテクノロジーズ株式会社</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を 2 名派遣した。 ・ 取締役会、重要な意思決定会議において適宜助言を実施した。 ・ 投資家候補、顧客・事業パートナー候補等を紹介し個別商談にも同席の上サポートした。

89. 株式会社イノフィス	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を1名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 幹部メンバーの採用を中心とする組織構築を支援した。 ・ 各種会議体の立ち上げ/運用を支援した。 ・ 製造や販売等各領域のパートナー候補を紹介した。 ・ 弁護士事務所等の外部アドバイザーを紹介した。 ・ 事業計画及び予算、活動計画等の作成を支援した。
90. 株式会社スマートドライブ	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役1名、社外監査役1名を派遣した。 ・ 取締役会及び定例会議等を通じて事業戦略や事業計画、取組状況等について適宜確認・助言を行った。 ・ 顧客候補、事業パートナー候補等を紹介し、個別商談にも同席の上サポートした。
91. レナセラピューティクス株式会社	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を2名派遣した。 ・ 取締役会を含む重要な意思決定会議に出席し、適宜助言を実施した。 ・ 研究開発・事業開発計画の策定及び実行、人材の獲得、製薬会社やアカデミア等外部との共同研究・提携活動の推進を支援した。
92. 株式会社エルテス	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を1名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。
93. 株式会社ユニバーサルビュー	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を1名派遣した。 ・ 取締役会を含む社内外の重要会議に出席し、適宜助言を実施した。 ・ 事業計画の策定や、販売戦略の立案と実行、研究開発の進捗等において、ハンズオン支援を実施した。 ・ 追加の資金調達にあたり、資本・業務提携のパートナー候補企業やファンドの紹介及びプレゼンテーションのサポートを行った。
94. ユニバーサルマテリアルズインキュベーター株式会社/UMI1号投資事業有限責任組合	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役1名、社外監査役1名を派遣した。 ・ 週次のパートナー会議で適宜助言を行った。 ・ 投資ファンド運営について適宜助言を行うとともに、投資候補案件を紹介するなどの支援を実施した。 ・ 各投資委員会にてオブザーバーメンバーを派遣した。
95. 株式会社 F. TRON	<ul style="list-style-type: none"> ・ オブザーバーとして役会、総会に出席し、モニタリングなどの活動を実施。
96. SOINN 株式会社	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役1名、社外監査役1名を派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 管理部門強化のため人材コンサル会社および顧問弁護士を紹介した。

97. テックアクセル1号投資事業有限責任組合	<ul style="list-style-type: none"> ・ 投資委員会及び報告会にてオブザーバーメンバーを派遣の上、適宜助言を行なった。 ・ 年1-2回開催されるステアリングミーティングに参加し、運営状況のレビューと今後の方向性について適宜助言、提言を行った。 ・ エコシステム構築に向けて、ベンチャーや連携候補先の紹介、有識者紹介、投資に関するアドバイス、情報交換等を適宜行なった。
98. ASTROSCALE PTE. LTD.	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役1名を派遣した。 ・ 取締役会等への参加を通じて適宜助言を実施した。 ・ 対象会社の経営陣補充の為、幹部採用のサポートを行った。 ・ 事業パートナーとなり得るサプライヤー候補の紹介を行った。 ・ 事業計画及び予算等の作成をサポートした。
99. 株式会社インキュベーション・アライアンス	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を1名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議等において適宜助言を実施した。 ・ 顧客候補、事業パートナー候補等を紹介した。 ・ 人材紹介会社の紹介等、採用活動をサポートした。 ・ 事業計画及び予算、活動計画等の作成をサポートした。 ・ 資金調達活動をサポートし、新規株主候補も紹介した。
100. 住化積水フィルムホールディングス株式会社	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役2名、社外監査役1名を派遣した。 ・ 取締役会や経営会議への参加を通じて、中長期的な経営方針、会社統合、事業戦略、資本政策、組織計画等に対する議論・助言や、策定支援を行った。 ・ 会計監査人との連携や会計制度・管理面をサポートした。 ・ 買収検討（ロールアップ）先の紹介や案件検討のサポートを行った。 ・ 株主間で調整が必要な事項についての調整・支援を行った。
101. ステラファーマ株式会社	<ul style="list-style-type: none"> ・ 社外取締役を1名派遣した。 ・ 重要な意思決定会議、経営会議において適宜助言を実施した。 ・ 研究開発計画策定と実行、IPO準備および人材獲得の推進を支援した。

平成28年度に新たに支援決定した案件については投資実行後間もないため、案件名のみ記載。

- ・ 株式会社日本エンブレース
- ・ 株式会社三次元メディア
- ・ アトナープ株式会社
- ・ 株式会社 ABEJA
- ・ 株式会社キュラディムファーマ
- ・ Treasure Data, Inc.
- ・ Chaucer Food Group
- ・ edotco Group Sdn Bhd
- ・ Harmonic Drive AG
- ・ リンクウィズ株式会社
- ・ 株式会社スコヒアファーマ
- ・ オスカーテクノロジー株式会社
- ・ 株式会社ファームノートホールディングス

投資案件別 民間ファンド等の投資状況

(28年度までに投資決定したもの：投資決定順)

案件名	民間投資ファンド等の投資状況（事業会社等による資金供給）
アルプス・グリーンデバイス	アルプス電気：[分割財産として拠出及び出資]
TRILITY	三菱商事、日揮：[出資]
ゼファー	民間ベンチャーキャピタル等：[出資]
GENUSION	半導体商社：[出資]
Aguas Nuevas	丸紅：[出資]
ライフサイエンス知財ファンド（LSIP）	製薬企業4社：[出資]
エナックス	ジャフコ：[出資]
アネロファーマ・サイエンス	製薬企業：[開発資金の一部を拠出]
国際原子力開発	9電力会社、東芝、日立製作所、三菱重工：[出資]
日本インター	アジア系パワーデバイスメーカー：[出資]
中村超硬	ジャフコ等：[出資]
JEOL RESONANCE	日本電子：[分割財産として拠出] ジャパンスーパーコンダクタ テクノロジー（JASTEC）：[出資]
PEACH AVIATION	ANA、FIRST EASTERN：[出資]
衆智達	自動車部品加工の中小企業13社：[出資]
Miselu	日米エンジェル投資家：[出資]
All Nippon Entertainment Works	コンテンツ関連企業17社：[コラボレーションパートナーとして参画] STORIES 合同会社：[出資]
ジャパディディスプレイ	ソニー、東芝、日立製作所：[出資]
Landis+Gyr	東芝：[出資]
ファルマエイト	民間ベンチャーキャピタル：[出資]
ユニキャリア	日産自動車、日立建機：[出資]
音声検索技術インキュベーション事業	産総研、産総研ベンチャー：[技術供与] USTREAM Asia：[ビジネスパートナーとして参画] （まだ民間資金の供給が実現していない）
Seajacks	丸紅、商船三井：[出資]
MedVenture Partners 株式会	みずほ銀行：[出資]

社/MPI-1 号投資事業有限責任組合	みずほ銀行・ウシオ電機・田中貴金属・メディキット：[LP 出資]
スフェラーパワー	京セミ：[会社分割で事業譲渡] 日立ハイテク：[出資]
出版デジタル機構	講談社、集英社、小学館、凸版印刷、大日本印刷、その他出版社等：[出資]
グロガス	ニフティ：[出資]
ニスティカ	フジクラ、NTT エレクトロニクス：[出資]
リプレックス	リードキャピタル、環境エネルギー投資：[出資]
クレハ・バッテリー・マテリアルズ・ジャパン	クレハ、クラレ、伊藤忠商事：[出資]
セレブレクス	Fortune Venture Capital, ニッセイキャピタル、環境エネルギー投資、大和企業投資等：[出資]
Transphorm	KKR、富士通、日本インター等：[出資]
Orphan Disease Treatment Institute	第一三共、三菱 UFJ キャピタル：[出資]
中山アモルファス	中山製鋼所：[会社分割で資産及び知財等の移管]
ルネサスエレクトロニクス	トヨタ自動車、デンソー等の民間企業社によるコンソーシアム：[出資]
アドバンスト・ソフトマテリアルズ	東京大学エッジキャピタル、事業会社等[出資]
ソーラーホールディング	三菱商事、ソーラーベンチャー：[出資]
ミドクラ	サンブリッジグローバルベンチャーズ、NTT インベストメント・パートナーズ、イノベティブ・ベンチャーファンド、カーディナルクラウン、シンプレクス等：[出資]
ワイヤレスグループネットワークス	Clean Pacific Ventures (米国)、東光電気などの民間企業：[出資]
日興テキスタイル	インダストリアル・サミット・テクノロジー：[会社分割で資産および知財等の移管]
PRISM Pharma	DBJ キャピタル、大和企業投資、ジャフコ等：[出資]
アクアセラピューティクス	ひびしんキャピタル、DOGAN Investments, Inc、三菱 UFJ キャピタル、SMBC ベンチャーキャピタル、ニッセイ・キャピタル：[出資]
エクスビジョン	民間ベンチャーキャピタル：[出資]
IP Bridge	事業会社、機関投資家等：[出資]
メガカリオン	SMBC ベンチャーキャピタル、みずほキャピタル、三菱 UFJ キャピタル、日本アジア投資、ケイエスピー、ニッセイ・キャピタル、DBJ キャピタル、みやこキャピタル：[出資]

JTOWER	JA 三井リース、IT-FARM、三菱 UFJ キャピタル、みずほキャピタル、DBJ キャピタル、SMBC ベンチャーキャピタル：[出資]
アジアンベイス	紀伊國屋書店、INFOCITY：[出資]
アパレルウェブ	民間ベンチャーキャピタル(グローバル・ブレイン他)、事業提携先(パルコ)等：[出資]

東京大学エッジキャピタル/ UTE3 号投資事業有限責任 組合	民間金融機関等：[LP 出資]
グローバル・ブレイン/グロ ーバル・ブレイン 5 号投資事 業有限責任組合	事業会社：[LP 出資]
ユニゼオ	三井住友海上キャピタル、SMBC ベンチャーキャピタル： [出資]
Zeptor Corporation	TDK、JSR、Screen 等：[出資]
スマートインサイト	内田洋行・ウチダスペクトラム：[会社分割で事業譲渡] 環境エネルギー投資、NVCC：[出資]
コイニー	クレディセゾン、SBI インベストメント、電通デジタル・ホ ールディングス：[出資]
ロイヤルゲート	日ノ樹、トヨタファイナンス、クレディセゾン、民間ベンチ ャーキャピタル：[出資]
Sunrise Healthcare Service	日揮、Kitahara Medical Strategies International：[出資]
リファインバース	住江織物、住友商事、三井住友海上キャピタル、NVCC、新生 銀行、九州ベンチャーキャピタル他：[出資]
スキューズ	大手食品メーカー、民間ベンチャーキャピタル：[出資]
WiL GP I, L.P./WiL Fund I, L.P.	事業会社：[LP 出資]
NapaJen Pharma, inc	MITSUI GLOBAL INVESTMENT、ニッセイ・キャピタル、みずほ キャピタル：[出資]
ヨシムラ・フード・ホールデ ィングス	民間ベンチャーキャピタル：[出資]
マテリアル・コンセプト	大和企業投資、グローバル・ブレイン、フィデル・パートナ ーズ：[出資]
Trigence Semiconductor	インテルキャピタル、TDK、日特エンジニアリング：[出資]
シフトワン	事業会社、民間ベンチャーキャピタル：[出資]
クリエイトワクチン	大日本住友製薬、日本ビーシージー製造株式会社：[出資]
カスタマー・コミュニケーシ ョンズ	プラネット、博報堂プロダクツ、インテック、ドコモ・イン サートマーケティング等：[出資]
Sansan	DCM、環境エネルギー投資、GMO VenturePartners 等：[出資]

マイクロ波化学	東京大学エッジキャピタル、日本ベンチャーキャピタル、新生銀行、ジャフコ、大阪大学ベンチャーキャピタル、太陽化学、千島土地、DBJキャピタル、SMBCキャピタル、SBI、インスパイア、池田泉州、等：[出資]
AGS, S. A.	丸紅：[出資]
Oji Fibre Solutions (旧社名:Carter Holt Harvey Pulp & Paper Limited)	王子ホールディングス：[出資]
Cloudian Holdings Inc.	インテルキャピタル、Fidelity Growth Partners Japan、Lenovo、Epsilon、Goldman Sachs 等：[出資]
WHILL Inc.	エイトローズベンチャーパートナーズ（旧フィディリティベンチャーズ）、スパークス（未来創生ファンド）、三菱UFJキャピタル、三井住友海上キャピタル、みずほキャピタル、NVCC、NTTドコモベンチャーズ、東京センチュリーリース、YJキャピタル、伊藤忠テクノロジーベンチャーズ、500Startups、サイバーダイナ、日本精工等：[出資]
NejiLaw	三菱UFJキャピタル等：[出資]
アグラ	香川証券等：[出資]
QUADRAC	セイコーソリューションズ等：[出資]
SCIVAX	日本ベンチャーキャピタル、三井住友海上キャピタル、凸版印刷等：[出資]
オーマイグラス	ニッセイ・キャピタル、SMBCベンチャーキャピタル、リヴァンプベンチャーズ等：[出資]
JOLED	ジャパンディスプレイ、ソニー、パナソニック：[出資]
BIC	エフエム東京、日本政策投資銀行、シグノシステムジャパン等：[出資]
K-engine	LIXIL：[出資]
インキュベイトファンド/ インキュベイトファンド 3 号投資事業有限責任組合	ヤフー、三井住友銀行、Tencent Holdings、セガサミーホールディングス、東京放送ホールディングス、ミクシィ、日本政策投資銀行：[LP出資]
GRA アグリプラットフォーム	日本電気、JA三井リース：[出資]
日本ベンチャーキャピタル/ けいはんな学研都市 ATR ベ ンチャーNVCC 投資事業有限 責任組合	新生銀行、京都銀行、住友電気工業、KDDI 等：[LP出資]
KBI Biopharma, Inc.	JSR、シミックホールディングス：[出資]
クオンタムバイオシステムズ	ジャフコ、東京大学エッジキャピタル、みずほキャピタル、三菱UFJキャピタル：[出資]

スペクトロニクス	大和企業投資、三菱 UFJ キャピタル、池田泉州キャピタル、イノベティブファンド(NEC キャピタル)等：[出資]
環境エネルギー投資/EEI スマートエネルギー投資事業有限責任組合	みずほ証券等：[LP 出資]
フローディア	Fortune Venture Capital、Chih-Hung Investment、三菱 UFJ キャピタル、大和企業投資、リアルテックファンド、SBI インベストメント、TEL ventures、みらい創造機構：[出資]
ナノミストテクノロジーズ	ツネイシパートナーズ、あわぎん地方創生ファンド、三井住友海上キャピタル、いよぎんキャピタル、フューチャーベンチャーキャピタル等：[出資]
イノフィス	株式会社 TUS ビジネスホールディングス、DBJ キャピタル株式会社、三菱 UFJ キャピタル株式会社、JA 三井リース株式会社、西武しんきんキャピタル株式会社、多摩信用金庫、とうほう・次世代創業支援ファンド、あぶくま信用金庫、株式会社大東銀行、株式会社福島銀行 [出資]
スマートドライブ	アクサ損害保険株式会社、三菱 UFJ キャピタル株式会社、住友商事株式会社、ソニー株式会社、みずほキャピタル株式会社、SMBC ベンチャーキャピタル株式会社、FOXCONN：[出資]
レナセラピューティクス	DBJ キャピタル、ケイエスピー：[出資]
エルテス	電通、電通デジタル・ホールディングス、NTT ドコモベンチャーズ、マイナビ、岩銀キャピタル：[出資]
ユニバーサルビュー	安田企業投資、三井住友海上キャピタル、ニッセイ・キャピタル、三菱 UFJ キャピタル等：[出資]
ユニバーサルマテリアルズ インキュベーター株式会社 /UMI1 号投資事業有限責任 組合	経営株主：[出資] 旭硝子株式会社、宇部興産株式会社、住友化学株式会社、三菱ガス化学株式会社、積水化学工業株式会社、DIC 株式会社、デクセリアルズ株式会社、株式会社日本触媒、三菱ケミカル株式会社：[出資]
F. TRON	日本 ATM：[出資]
SOINN	西武しんきんキャピタル株式会社
テックアクセル1号投資事業有限責任組合	三井住友銀行：[LP 出資] リコー、オムロン、SMBC ベンチャーキャピタル：[GP である 合同会社への出資]
ASTROSCALE PTE. LTD.	ジャフコ、三菱 UFJ キャピタル等：[出資]
インキュベーション・アライアンス	大和企業投資、花王：[出資]
住化積水フィルムホールディングス	住友化学、積水化学工業：[出資]

ステラファーマ	住友重機械工業：[出資]
日本エンブレース	KLab Venture Partners、環境エネルギー投資、みずほキャピタル、三菱UFJキャピタル、SMBCベンチャーキャピタル株式会社：[出資]
三次元メディア	スパークス・グループ、三菱UFJキャピタル、他民間ベンチャーキャピタル／事業会社等：[出資]
アトナープ	Walden Riverwood Ventures, L.L.P.、イノベーター・ベンチャー・ファンド、ニプロ：[出資]
ABEJA	インスパイア・インベストメント、NTTドコモ・ベンチャーズ、アーキタイプベンチャーファンド、三菱UFJキャピタル、みずほキャピタル、さくらインターネット、salesforce, inc、nVidia、伊藤忠商事、東芝テック：[出資]
キュラディムファーマ	SMBCベンチャーキャピタル、日本ベンチャーキャピタル、ニッセイ・キャピタル、三菱UFJキャピタル：[出資]
Treasure Data	SBIインベストメント株式会社、電通デジタル投資事業有限責任組合、IT-Farm、Sierra Ventures、Scale Venture Partners、AME Cloud Ventures
Chaucer Food Group	永谷園ホールディングス：[出資]
edotco Group Sdn Bhd	Axiata Group Berhad、Khazanah Nasional Berhad、Kumpulan Wang Persaraan：[出資]
Harmonic Drive AG	(株)ハーモニックドライブシステムズ：[出資]
リンクウイズ	SMBCベンチャーキャピタル産学連携1号投資事業有限責任組合：[出資]
スコヒアファーマ	武田薬品工業、メディパルホールディングス：[出資]
オスカーテクノロジー	ウエルインベストメント株式会社、学校法人早稲田大学、株式会社デンソー、株式会社経営共創基盤：[出資]
ファームノートホールディングス	全国農業協同組合連合会（全農）、農林中央金庫、住友商事、フューチャーインベストメント等：[出資]

(参考) 基本情報 (平成 29 年 3 月末現在)

1. 本社

東京都千代田区丸の内一丁目 4 番 1 号

2. 資本金

(億円)

区分	期首残高	期末残高
政府出資金	2,860.0	2,860.0
民間出資金	140.1	140.1
資本金合計	3,000.1	3,000.1

3. 役員状況

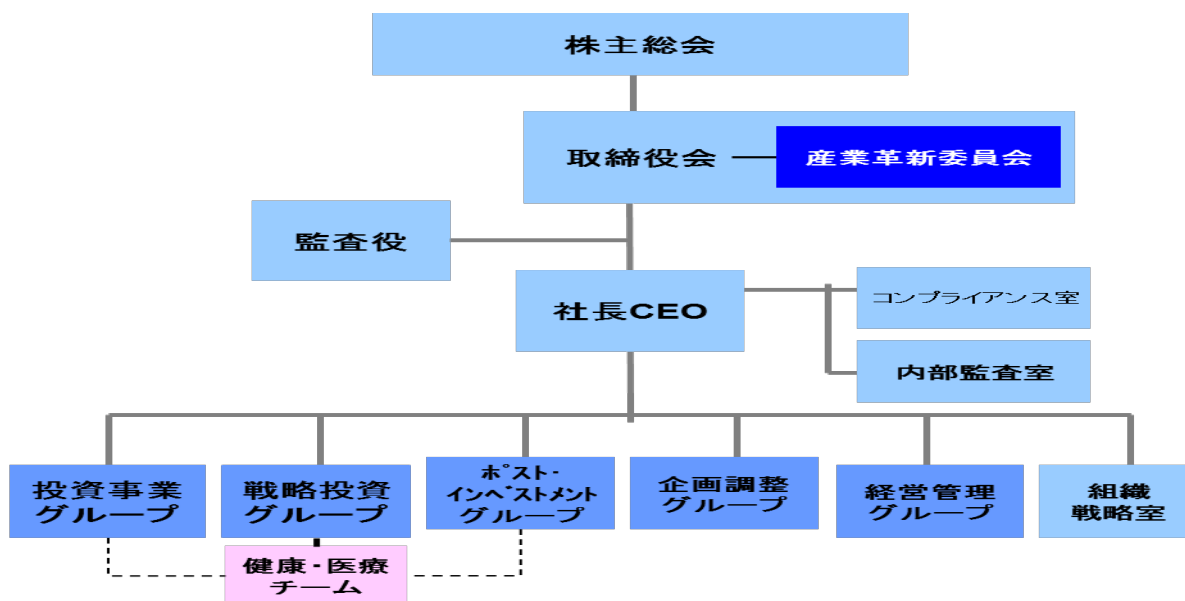
役職	氏名	重要な兼職状況
※代表取締役会長	志賀俊之	日産自動車株式会社取締役副会長 武田薬品工業株式会社社外取締役
※代表取締役社長	勝又幹英	
専務取締役	濱邊哲也	
専務取締役	齋藤通雄	
専務取締役	土田誠行	ユニバーサルマテリアルズインキュベーター株式会社 社外取締役 住化積水フィルムホールディングス株式会社 社外取 締役 株式会社シーディーアイ 社外取締役
専務取締役	豊田哲朗	ルネサスエレクトロニクス株式会社 社外取締役
◎取締役	吉川弘之	国立研究開発法人科学技術振興機構 特別顧問
※取締役	國井秀子	芝浦工業大学大学院工学マネジメント研究科教授、学 長補佐
※取締役	棚橋元	森・濱田松本法律事務所パートナー弁護士
○取締役	三村明夫	新日本製鐵株式会社相談役名誉会長
※取締役	武藤徹一郎	公益財団法人がん研究会理事・メディカルディレクタ ー・名誉院長
監査役	高浦英夫	

注) ◎は産業革新委員長、○は産業革新委員長代理、※は産業革新委員を示す。

4. 従業員

従業員数	前期末比増減	平均年齢	平均勤続年数
109名	8名減	40.3歳	3.6年

5. 組織図



6. 財務諸表

① 貸借対照表

(平成29年3月31日現在)

(単位：千円)

科 目	金 額	科 目	金 額
(資 産 の 部)		(負 債 の 部)	
流 動 資 産	1,760,026,878	流 動 負 債	751,215,414
現金及び預金	75,516,714	短期借入金	379,800,000
営業投資有価証券	1,663,904,011	リース債務	11,111
投資損失引当金	△10,090,988	未払金	558,355
営業貸付金	30,000,000	未払費用	31,234
その他	697,141	未払法人税等	211,905
固 定 資 産	92,130,628	繰延税金負債	370,406,496
有形固定資産	278,572	賞与引当金	188,858
建物	356,922	その他	7,453
工具器具備品	269,314	固 定 負 債	17,009
リース資産	52,002	リース債務	17,009
減価償却累計額	△399,666	負 債 合 計	751,232,424
無 形 固 定 資 産	1,426	(純 資 産 の 部)	
ソフトウェア	1,426	株 主 資 本	254,108,565
投 資 そ の 他 の 資 産	91,850,628	資 本 金	150,005,000
関係会社株式	91,519,262	資 本 剰 余 金	150,005,000
投資損失引当金	△57,915	資 本 準 備 金	150,005,000
その他	389,280	利 益 剰 余 金	△45,901,434
		その他利益剰余金	△45,901,434
		繰越利益剰余金	△45,901,434
		評 価 ・ 換 算 差 額 等	846,816,516
		その他有価証券	
		評 価 差 額 金	846,816,516
		純 資 産 合 計	1,100,925,081
資 産 合 計	1,852,157,506	負 債 ・ 純 資 産 合 計	1,852,157,506

(記載金額は、表示単位未満の端数を切り捨てて表示しております。)

② 損益計算書

〔 自 平成 28 年 4 月 1 日
至 平成 29 年 3 月 31 日 〕

(単位：千円)

科 目	金 額	
売 上 高		30,152,931
売 上 原 価		24,690,464
売 上 総 利 益		5,462,466
販 売 費 及 び 一 般 管 理 費		4,431,485
営 業 利 益		1,030,981
営 業 外 収 益		
受 取 利 息	54,643	
為 替 差 益	351,999	
そ の 他	646	407,288
営 業 外 費 用		
支 払 利 息	78,498	
そ の 他	2,865	81,363
経 常 利 益		1,356,907
税 引 前 当 期 純 利 益		1,356,907
法 人 税 、 住 民 税 及 び 事 業 税		7,848
当 期 純 利 益		1,349,058

(記載金額は、表示単位未満の端数を切り捨てて表示しております。)

③ 株主資本等変動計算書

〔 自 平成 28 年 4 月 1 日
至 平成 29 年 3 月 31 日 〕

(単位：千円)

	株 主 資 本				評価・換算差額等	純 資 産 計 合 計
	資 本 金	資 余 本 金	利 余 益 金	株 主 資 本 計 合 計	其 他 有 価 証 券 評 価 差 額 金	
		資 準 備 本 金	そ の 他 利 益 金 繰 越 利 益 金			
当 期 首 残 高	150,005,000	150,005,000	△47,250,493	252,759,506	483,146,855	735,906,362
当 期 変 動 額						
当 期 純 利 益	—	—	1,349,058	1,349,058	—	1,349,058
株主資本以外の項目の 当期変動額(純額)	—	—	—	—	363,669,660	363,669,660
当 期 変 動 額 合 計	—	—	1,349,058	1,349,058	363,669,660	365,018,719
当 期 末 残 高	150,005,000	150,005,000	△45,901,434	254,108,565	846,816,516	1,100,925,081

(記載金額は、表示単位未満の端数を切り捨てて表示しております。)

7. 支援基準

株式会社産業革新機構支援基準（平成26年経済産業省告示第7号）

一 特定事業活動支援の対象となる特定事業活動が満たすべき基準

機構が特定事業活動支援を行うに当たっては、支援の対象となる特定事業活動が、次のいずれにも該当し、かつ、対象事業者が公的な資金による支援を受けることに鑑み、当該特定事業活動を確実に実施する経営体制を整備する等、適切な経営責任を果たすことが見込まれることを支援を行う要件とする。

イ 社会的ニーズへの対応

当該特定事業活動が、国内外のエネルギー・環境問題への対応、健康長寿社会の実現、我が国の潜在的な「底力」の発揮による更なる国民経済における生産性の向上その他の社会的ニーズに対応したものであること。

ロ 成長性

当該特定事業活動が、次のいずれにも該当すること。

(1) 新たな付加価値の創出等が見込まれること

当該特定事業活動が機構による支援を受けることで、対象事業者において高い生産性が実現することが見込まれること、又はグローバル市場において新たな事業の開拓を行うこと等、対象事業者が新たな付加価値を創出することが期待されること。

(2) 民間事業者等からの資金の供給が見込まれること

機構による支援と協調して、民間事業者等からの出融資等により当該特定事業活動に対して資金の供給が行われることが見込まれること。

(3) 取得する株式等の処分の蓋然性が高いと見込まれること

機構が支援決定を行ってから一定期間内に、機構が保有する対象事業者の株式等の譲渡その他による資金の回収が可能となる蓋然性が高いと見込まれること。

ハ 革新性

当該特定事業活動が、次のいずれかに該当する事業形態をはじめとして、その他の事業者の経営資源の有効活用に資する革新性を持つ事業形態を有することにより、我が国の次世代の国富の増加につながる産業の創出に寄与するものであること。

(1) 先端基礎技術の結集及び活用

基礎研究分野において、企業や大学等の組織の壁を超えて先端技術に係る知的財産を集約し、それらを組み合わせることで他の事業者に対してライセンスを供与するものであること。

(2) ベンチャー企業等の経営資源の結集及び活用

大企業等における将来の活用又は事業化につなげることを念頭に、ベンチャー企業の有する有望な技術に支援し、また、当該企業の経営資源の結集や活用を図るものであること。

(3) 技術等を核とした事業の再編・統合

当該特定事業活動に係る技術又は事業を外部に切り出し又は複数の技術若しくは事業を組織の壁を超えて集約して、新たな技術の開発又は新たな製品若しくはサービスの提供に取り組む等、技術等を核とした事業の再編を伴うものであること。

(4) 我が国に存在する経営資源以外の経営資源の活用

環境・エネルギー、医療・介護・健康等の戦略分野において我が国に存在する経営資源以外の経営資源を活用するものであって、国内における生産活動又は雇用を確保しつつ、新たな製品若しくはサービスの開発、新たな産業分野への進出又は国内外における新たな需要の開拓を図るものであること。

二 特定事業活動支援全般について機構が努めるべき事項

特定事業活動支援はリスクの高い事業への支援であり必ずしも全ての特定事業活動が成功するものではないことに鑑み、機構が特定事業活動支援を行うに当たっては、安定的な業務運営を確保する観点から必要な事項である次のいずれにも適合するよう努めることとする。

イ 投資事業全体としての長期収益性の確保

特定事業活動支援を通じて保有する株式等の処分等を行うことによって得られる総収入額が、少なくとも機構の全ての事業期間を通じて必要な総支出額を上回るように、事業年度毎に進捗状況を適宜評価しつつ、機構が行う投資事業に係る長期収益性を確保すること。

ロ 投資事業全体として分散投資となること

特定事業活動支援の対象となる特定事業活動が、特定の事業分野等に過度に偏ることがないように、適切な分散投資を行うこと。

ハ 個別投資案件に関する規律の確保

特定事業活動支援として行われた個別投資案件について、機構が事業・収支計画の策定、経営体制の確保、ハンズオン支援を含む投資後のフォローアップ等を適切に実施することにより、対象事業者の事業の成長と収益性の向上を厳格に目指す等、規律ある投資を行うこと。

二 個別投資案件に関する民間投資ファンド等との補完性

特定事業活動支援として行われた個別投資案件について、機構が率先して一定のリスクをとって資金供給をする等、民間事業者のみでは通常実現しがたい事業活動を後押しするという観点を十分踏まえるとともに、機構の個別投資案件に対する収益目標が類似の民間投資ファンド等の収益目標と比較して著しく異ならないようにする等、類似の民間投資ファンド等の活動を不当に妨げるようなことがないように配慮すること。また、民間投資ファンド等と協調して投資を行っていくことの重要性も踏まえること。

ホ 責任ある投資執行体制の整備

類似の民間事業者の慣行を踏まえ、機構の役職員の賞与等を対象事業者の業績と連動させる等、特定事業活動支援に関する業務を行う機構の役職員が責任をもって業務を行

うことができる投資の執行体制を整備すること。

三 備考

この告示において使用する用語は、法において使用する用語の例による。

8. 官民ファンドの運営に係るガイドライン（平成25年9月27日）

官民ファンドの活用推進に関する関係閣僚会議決定

日本経済を停滞から再生へ、そして成長軌道へと定着させるため、成長戦略により、企業経営者の、そして国民一人ひとりの自信を回復し、「期待」を「行動」へと変えていき、澁んでいたヒト・モノ・カネを一気に動かしていく。大胆な新陳代謝や新たな起業を促し、研究開発を加速し、地域のリソースを活用し、農林水産業を成長産業にし、日本の産業と企業のグローバル化を促進し、社会資本整備等に民間の資金や知恵を導入する。これらの施策を推進するために、財政健全化、民業補完に配意しつつ、官民ファンドが効果的に活用されることが期待されている。

官民ファンドが民間資金の呼び水として効果的に活用されるためには、①各々の政策目的に応じた投資案件の選定・採択が適切に行われていること、②投資実行後のモニタリングが適切に行われていること、③投資実績が透明性を持って情報開示されており、監督官庁及び出資者たる国及び民間出資者に適時適切に報告されていること、④成長戦略の観点から特に重視すべき、創業・ベンチャー案件への資金供給について特段の配慮がなされていること、⑤官民ファンドが民業圧迫になっておらず、効率的に運用されていること、等が重要である。政府としては、関係行政機関が官民ファンドを設立して終わりにするのではなく、日本経済の成長のため、官民ファンドが政策目的に沿って運営されるよう、官民ファンドの活動を評価、検証し、所要の措置を講じていくことが必要である。

このような観点から、官民ファンドの運営上の課題について、世耕内閣官房副長官を座長として、関係府省と有識者からなる「官民ファンド総括アドバイザー委員会」を開催して検討を行い、同委員会として、「官民ファンドの運営に係るガイドライン」（以下「ガイドライン」という。）をまとめた。今後、関係府省一体となって定期的に官民ファンドの運営状況等の検証を行うこととするため、今般、「官民ファンドの活用推進に関する関係閣僚会議」（以下「閣僚会議」という。）を設け、ガイドラインを閣僚会議決定とするとともに、閣僚会議の下に、関係府省と有識者からなる「官民ファンドの活用推進に関する関係閣僚会議幹事会」（以下「幹事会」という。）を置き、これらをガイドラインに基づいて定期的な検証を行う場として位置づけることとする。

なお、閣僚会議及び幹事会での検証は、閣僚会議の構成員となる各府省の大臣が所管するものうち主なもの（注1）を中心に行うこととするが、構成員以外の府省が所管のものも含め、他のファンドの検証へのガイドラインの活用についても継続的に検討していくこととする。

（注1）検証を行う主たる官民ファンドは、（株）産業革新機構、（独）中小企業基盤整備機構、（株）地域経済活性化支援機構、（株）農林漁業成長産業化支援機構、（株）民間資金等活用事業推進機構、官民イノベーションプログラム、（株）海外需要開拓支援機構、耐震・環境不動産形成促進事業、（株）日本政策投資銀行における競争力強化ファンド及び特

定投資業務、(株)海外交通・都市開発事業支援機構、国立研究開発法人科学技術振興機構、(株)海外通信・放送・郵便事業支援機構、地域低炭素投資促進ファンド事業

1 運営全般（政策目的、民業補完等）

- ① 公的資金の活用であることに鑑み、法令上等の政策目的に沿って効率的に運営されているか。また、民業補完に徹するとともに、各ファンドの政策目的の差異、対象となる運用先の差異が適切に把握されているか。
- ② 政策的観点からのリスク性資金であるが、国の資金であることにも十分配慮された運用が行われているか。
- ③ 法令上等の政策目的に沿ってベンチャー企業支援や地域経済を支える地元企業（地域での起業を含む）支援等のために必要十分な資金供給等がなされているか。また、そのために必要な組織構成（投資態勢、窓口体制、人材育成機能等）となっているか。
- ④ 各ファンドと民間のリスクマネー供給（民間のプライベートエクイティ、ベンチャーキャピタルファンドや銀行のメザニン等）との関係・役割分担等は適切に理解されているか。
- ⑤ ファンド全体の業績評価について、ファンド設立・運営の趣旨を踏まえ、中長期的な視点から総合的に実施されているか。
- ⑥ 支援が競争に与える影響を勘案したものとなっているか。
- ⑦ サンセット条項の下、限られた期間内で民間プレイヤーの呼び水となり、将来民間で活躍できる事業創造の核となる人材を育成する目的が共有されているか。
- ⑧ 閣僚会議及び幹事会に対して、各ファンドが政策目的にかなった運営を行っているかについての定期的な報告が、正確かつ透明性をもって行われているか。

2 投資の態勢及び決定過程

2.1 投資の態勢

- ① 案件発掘及びデューディリジェンスを行う主体は十分な能力を保有しているか。
- ② 投資に係る決定を行う組織の役割が明確化され、適切に開催され、機能しているか。
（注2）
- ③ 執行部を中立的な見地から監視、牽制する仕組みの役割が明確化され、導入され、機能しているか。（注2）
- ④ 投資に係る決定を行う組織を監視、必要に応じて牽制する仕組みの役割が明確化され、導入され、機能しているか。また、通常の投資に係る決定を行う組織から上位の決定を行う組織への重要な意思決定案件等の付議について、適切な仕組みのもとに行われるようになっており、機能しているか（大型案件、標準的な投資案件でない案件、想定内であっても初めて行う案件、利益相反が懸念される案件等の付議案件の明確化等）。（注2）
- ⑤ 投資プロフェッショナルの報酬は適切か（給与・賞与レベル、成功報酬、競業避止義務等の退職に関する制限の有無等）。
- ⑥ ファンドオブファンズとなる官民ファンドの場合、特にファンドオブファンズ業務を行うことに対応した監視、牽制の仕組みの役割が明確化され、導入され、機能しているか。

(注2) 具体的なそれぞれの組織の機能及び要件の内容については別添に記載。

2.2 投資方針

- ① 投資方針、チェック項目は、政策目的に沿って、適切なものか（業種、企業サイズ、事業ステージ、リスク選好度等から見て、当該ファンド全体としての運用対象は政策目的に沿ったものか（標準類型等））。
- ② 投資に当たって、その定性面と定量面から以下の点は検討されているか。
 - ・ 成長戦略への貢献の度合い、成長戦略との整合性の評価
 - ・ 民間資金の呼び水機能
 - ・ 民業圧迫（民間のリスクキャピタルとの非競合の担保等）の防止や競争に与える影響の最小限化（補完性、比例（最小限）性、中立・公平性、手続透明性の原則の遵守等）
 - ・ 投資採算（投資倍率、回収期間、IRR等）、EXIT実現可能性の確認
 - ・ 利益相反事項の検証と確認（ファンドへの出資者との関連取引のチェック、案件の共同出資者との条件の公平性等）

2.3 投資決定の過程

- ① 投資に係る決定を行う組織で政策目的に基づいた投資の基本的な方針等に従って検討されているか。また、適切な手続きによる審査を経て投資に係る決定を行う組織で中立的な立場から決定されているか。投資に係る決定を行う組織で否認された案件は適切な検証を経て否認されたか。
- ② 案件の選別は、持込投資案件総数、投資検討実施件数（DD実施件数）、投資に係る決定を行う組織への付議案件数、投資提案件数、投資決定案件数等からみて、適切に行われているといえるか。

2.4 経営支援（ハンズオン）

- ① 経営支援（ハンズオン）を行うファンドにおいては適切に経営支援が行われているか。

2.5 投資実績の評価及び開示

- ① 次の点を踏まえて、適切にモニタリングを行っているか。
 - ・ 財務諸表等の指標に基づくモニタリングの基準を設定する
 - ・ 投資先企業（注3）の財務情報や経営方針等の企業情報を継続的に把握する
 - ・ EXITの方法、時期は、個別の案件ごとに取決め、円滑な退出を確保する
- ② 時価評価は適切に行われているか（内部評価と外部監査の有無）。
- ③ 別案件及びファンド全体において、政策目的との関係で効果的な運用となっているか。（運用目標や政策目的の達成状況が事後検証可能な指標（KPI）等を個別案件において設定し評価を行っているか、また、ファンド全体のKPIについても設定、公表がされているか等）
- ④ 投資実績に対するモニタリングや評価の基本となるべき開示情報が、可能な限り数値化されているか。

(注3) ここで言う投資先企業は、ファンドからの直接の投資先の他、プロジェクトファイナンスで形式上JVやSPCなどを受皿として出資する場合については、当該受皿となるものを実質的に運営する主体等を指す。

2.6 投資の運用方針の見直し

① 投資の運用実績の評価に基づき、運用方針の変更等が適切に行われているか。

(実績の評価、投資後のモニタリングにおいて、個別案件ごとのターゲット(PLやBS等の指標)、ターゲットから外れた場合の対応、個別案件のEXITを判断する基準、運用失敗の場合の判断基準とその場合の対応などが適切に行われているか)

3 ポートフォリオマネジメント

① 個別の案件でのリスクテイク(その際、政策的な必要性の説明責任を果たせるか)とファンド全体での元本確保のバランスを取るポートフォリオマネジメントは適切に行われているか。またポートフォリオマネジメントを確保する態勢(責任者、組織等)は整備されているか。

② 投資実績、運用実績を評価し、運用方針の変更などを行える態勢が整備され、機能しているか。そのために必要な投資後のモニタリングについては、投資チームとは別のチームが行う等、態勢が適切に整備されているか。

4 民間出資者の役割

① 民間出資者に求める役割が明確化されているか。

② 各ファンドの投資案件に対する民間出資者のインセンティブや動機は確認されているか。

③ 民間出資の条件(手数料や成功報酬、特別な利益供与などのサイドレターの有無、案件によるオプトアウト条項(競合他社への出資の忌避等)の有無、出向者やオブザーバーでの受入の有無等)は適切なものか。

④ 各ファンドは民間出資者に対して、民間ファンドと民間出資者との関係を参考にし、投資実績を適時適切に報告しているか。

- ・投資決定時における投資内容(投資先企業名、事業内容、投資額等)、決定プロセスや決定の背景の適切な開示に加え、投資実行後においても、当該投資について適切な評価、情報開示を継続的に行い、説明責任を果たしているか。

- ・投資実行後において、各投資先企業についての財務情報、回収見込み額、出資に係る退出(EXIT)方針、投資決定時等における将来見通しからの乖離等について、適時適切に報告しているか。

5 監督官庁及び出資者たる国と各ファンドとの関係

① 監督官庁及び出資者としての国と、投資方針の政策目的との合致、政策目的の達成状況、競争に与える影響の最小限化等について、必要に応じ国からの役職員の出向を可能とする措置を講じるなど、密接に意見交換を常時行うための態勢を構築しているか。

- ② 投資決定時における適切な開示に加え、投資実行後においても、当該投資について適切な評価、情報開示を継続的に行い、国民に対しての説明責任を果たしているか。
- ③ 監督官庁であり出資者である国が、政策目的の実現及び出資の毀損の回避の観点から、各ファンドによる投資内容及び投資実行後の状況等について適時適切に把握するため、各ファンドは次の事項について、監督官庁及び出資者それぞれに、適時適切に報告しているか。
- ・投資内容（投資先企業名、事業内容、投資額等）、投資決定のプロセスや背景等
 - ・投資実行後における、適切な評価に基づく、各投資先企業についての財務情報、回収見込み額、出資に係る退出（EXIT）方針、投資決定時等における将来見通しからの乖離等
- ④ 守秘義務契約により上記の運用報告が妨げられる場合において、当該守秘義務契約の存在及びその理由について事前の説明も含め適切に報告しているか。

（別添）官民ファンドに求められる組織体制

