

会社説明会

2025年6月26日
日本アジア投資株式会社

代表取締役 社長執行役員 CEO兼CIO
丸山 俊

株主の皆様、引き続きのご参加ありがとうございます。
この説明会では、最近の取り組みを中心に事業をご説明いたします。

- ✓ この資料（以下「本資料」といいます。）は、日本アジア投資株式会社（以下「JAIC」といいます。）の会社情報についての情報提供のみを目的としており、有価証券の取得その他の投資勧誘をするものではありません。
- ✓ 本資料に記載された将来に関する事項は、資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。また、今後予告なしに変更されることがあります。本資料に含まれる意見や予測などについては、様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご留意下さい。
- ✓ 本資料に含まれる情報は全て、JAICが著作権その他一切の権利を有しており、JAICの許可無く複製したり転用することは禁じられております。

01.**ヘルスケア特化
型投資子会社****02.****上場企業への
投資ファンド****03.****投資先企業との
協業**

株主総会では当社の事業領域が三つあると申し上げました。

その1つが投資開発事業です。いわゆる安定的なインカムゲインを目指すプロジェクト型の投資案件に取り組む事業です。

2つ目が投資運用事業です。いわゆるベンチャーキャピタル、あるいは上場企業も含めた株式投資に類する事業です。

そして3つ目がファンド・プラットフォーム事業です。投資開発事業と投資運用事業は、どちらも、ファンドを組成したり、投資用のSPC(特別目的会社)などの色々なビークルを作ります。そうしたファンドの運営事務を、社内外に対して行う事業です。

この中でも、2025年3月期に特に大きな躍進進捗を遂げた事業を中心に、取り組みをご説明致します。

ライセンスの活用でユニークな投資機会を投資家に提供



■名 称	Jaicオルタナティブインベストメンツ(株)
■取 得 日	2025年5月30日
■株 主 構 成	当社 100%
■保 有 ライセンス	宅地建物取引業免許
■事 業 内 容	ヘルスケア分野におけるオルタナティブ 投資に特化した ①アセットマネジメント事業 ②インベストメント事業 ③アドバイザー事業
■資 本 金	30百万円 (2025年7月予定) (資本準備金と合計で50百万円)

まず一つ目でございます。投資開発事業の一環として、障がい者向けグループホーム事業に特化した子会社JAICオルタナティブインベストメントを設立しました。この事業は、障がい者が自立して生活できる住居施設(グループホーム)を開発・提供するものです。日本が高齢化を迎える中で、親御さんの高齢化により障がいをお持ちのお子さんの生活を支援することが難しくなる場合が増えています。そのようなご家庭等に対して、その障がい者の方が自立して生活できるようなサービスと住居施設を提供します。当社はこの業界の黎明期から本事業に取り組んでおり、業界内でもリーダー的なポジションを確立しています。

現在、全国各地で、入居者の方のニーズに対して障がい者グループホームの供給は不足しています。供給を増やすためには多額の資金が必要ですが、機関投資家からの資金が入ってくれば建設が加速すると期待できます。しかしながら、機関投資家が直接土地や建物などの不動産を保有することは非常にまれです。機関投資家から投資を受けるためには、不動産を証券化することが有効です。

当社は、2024年3月期および2025年3月期には、複数のグループホームを機関投資家に売却しています。その際は、ソーシャルボンドとして証券化し、格付けを取得することで、機関投資家の資金を呼び込むことに成功しました。

当社は、この成功に基づき、2025年5月30日にJaicオルタナティブインベストメンツという、ヘルスケア分野におけるオルタナティブ投資に特化した子会社を設立いたしました。あえて子会社としてスピンオフさせた次第です。

JAICの投資能力の評価を、投資価値から事業価値に高める施策



事業価値

- ・ 障がい者グループホームで蓄積された無形資産を活用したヘルスケア投資への拡張期待

プロジェクトの価値

- ・ 継続的に計上される売却益の(期待)価値
= 障がい者グループホームの開発・売却に伴う無形資産(情報・ノウハウ)の価値
 - ・ 情報ネットワーク(業界情報、建設ニーズ)
 - ・ 案件開発力(建設候補地、建設会社、採算性検証)
 - ・ 資金調達力(投資資金・融資資金の調達)
 - ・ スキーム構築力(機関投資家の投資対象に適合する金融商品へと設計)

投資価値

- ・ 障がい者グループホーム(建物・土地)売却益
= 将来の賃料収入の割引現在価値

障がい者グループホーム事業を皮切りに、再現性・継続性・拡張性のあるプロジェクトは、当社の事業として育成するために、スピンオフによる子会社設立を積極的に進める方針です。当社自身はホールディングカンパニーとして子会社管理、内部管理に特化し、それぞれ育ってきた事業が子会社として増えていくことを期待しています。

子会社にすることで各事業のスピードを加速させ、外部からの柔軟な資金調達につなげたい考えです。現在は当社の100%子会社ですが、100%シェアにはこだわられません。外部のパートナーを獲得できれば、より大きな目標により早く到達できます。

また、当社には、様々なプロジェクトを自力で開発しそれを育てて大きくするという、金融と事業の両面での経験とスキルを持った人材が多数活躍しています。子会社の経営を任せるに足る人材だと考えております。

今後の活躍にご期待をいただければと存じます。

上場企業への投資ファンド



上場企業の成長戦略をファンド出資と業務提携により支援
当社が中長期に伴走し、お互いの事業価値を高める取り組み



ファンド名称	設立日	ファンド総額	主な投資対象等
JAICパートナーズファンド	2024年6月	179百万円	当社と共同で事業シナジー創出に取り組む国内の上場及び未上場企業
JAICスペシャルティファンド	2025年1月	432百万円 (2025年6月時点)	国内のお土産品業界、小売業界、観光業界において、事業成長と地方創生の好循環に取り組む上場企業等
JAICサプライチェーンファンド	2025年1月	830百万円	製造業におけるサプライチェーン関連の上場企業
JAIC-Web3ファンド	2025年2月	400百万円	Web3(NFT 等)関連の国内上場・未上場企業等



6月30日投資予定

2025年6月開催 会社説明会

© Japan Asia Investment Co., Ltd. 2025

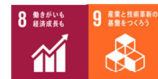
- 6 -

そして2つ目は投資運用事業です。昨年度に組成した4つのファンドの詳細をご説明します。昨年度は、上場企業への投資が多かった年になります。スタンダード企業を中心に、証券取引所の市場再編や上場維持基準への対応に課題を抱える会社が増えています。また、今後東証グロース市場では、上場後5年間で時価総額100億円までの成長が求められると言われてしています。これらを背景に、非常に多くの上場企業から株式の移動や再編の手法、財務の再構築等相談が寄せられています。当社は、ファンドによる投資を通じて、これらの課題にソリューションを提供することができます。

当社の投資の特徴は、成長資金を供給するだけでなく、投資先企業が調達した資金を活用して、投資先の事業成長に繋がる協業を行うことです。ベンチャーキャピタルも投資後にベンチャー企業に対してハンズオン支援を行います。上場企業への投資ではハンズオン支援が必要ないと思われがちですが、当社の場合は、ベンチャー投資以上のハンズオンによる協業に取り組んでおります。

ファンドのご紹介でございますが、まずJAICパートナーズファンドは当社の資本業務提携先に対して、中長期的な観点でコミットするファンドです。JAICスペシャルティファンドは観光土産をテーマとしたファンドです。スペシャルティとは、英語でお土産とかギフトという意味があります。次に、JAICサプライチェーンファンド、そして4つ目がJAIC-Web3ファンドです。

主な投資先企業の詳細



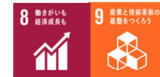
 ブランディングテクノロジー株式会社 東証グロース:7067 ブランド事業、デジタルマーケティング事業 業務提携内容: ① ファンド組成 ② 投資先のバリューアップ ③ 投資候補先および取引候補先の相互紹介	 株式会社タカチホ 東証スタンダード・名証メイン:8225 観光みやげ品の製造及び卸売、観光みやげ品などの小売など 業務提携内容: ① ファンド組成(土産品業界) ② 投資先のバリューアップ ③ 国内外(特にアジア・中国)におけるお土産品のブランディング・PR・マーケティング	 株式会社W TOKYO 東証グロース:9159 TOKYO GIRLS COLLECTION (TGC)ブランドを活用したブランディング・コンテンツプロデュース 業務提携内容: ① TGCの地方都市、海外(特にアジア圏)での開催 ② グッズ、土産等の企画・販売 ③ 地方創生事業(ファンド事業を含む) ④ 海外(特にアジア圏)でのブランディング・PR・マーケティング
---	--	---

それぞれのファンドの投資先は上場企業です。まず、ブランディングテクノロジーです。東証グロース市場の上場企業で、時価総額が20億円未満です。ところが、この会社は3000社以上の中堅中小企業の取引先に対して、ホームページの制作からSNS等での広告に至るまで、幅広く請け負う会社です。例えば、歯科医や工務店、美容クリニック等の様々な広告を手がけています。

2つ目のタカチホは時価総額が20億円強の東証スタンダード市場の上場企業で、上場維持基準に苦慮されていました。しかしながら、実はタカチホさんは、日本で最大級のお土産の卸売り会社です。道の駅やサービスエリアや旅館・ホテルなど常時4000ヶ所以上と取引をしています。皆様も、旅館やホテルに行くと、1階の売店でお土産物を売っているのを目にするかと思います。そういった売店に対して、ご当地のお土産を、毎週・毎月卸売りをしたり、棚の商品を変えに行ったりするという問屋さん事業を手掛けています。一見地味な事業に見えますが、私は、この会社と当社との間には非常にシナジーがあると思っています。インバウンドの訪日客の8割は、中国や東南アジア圏からの来日です。海外の観光客の方には、日本のサービスや食べ物が人気ですが、お土産物も魅力的な商材の一つです。今後、当社が、海外の投資家や事業パートナーを日本の観光土産領域へと結びつけ、日本の特産品名産品の海外展開をご支援できると考えております。タカチホさんは4000ヶ所の観光名所と日々リアルなタッチポイントがあるので、その成長性が大きく見直される可能性があるのではないかと投資採算の観点と、当社と事業面で協業できるという両方の観点から投資を行っております。後程改めて詳細をご説明します。

3つ目がW TOKYOです。東京ガールズコレクションという比較的若い方向けのファッションショーイベントの運営企画会社です。東証グロース市場の上場企業で、時価総額は50億円未満で、まさに市場再編の問題に直面してる会社です。当社の事業とファッションショーにシナジーがあるとは想像がつきにくいかもしれませんが、観光という観点で考えると、リアルな場所に数万人も集客できるイベントは、今の時代なかなかございません。またこの会社は、ファッションショーだけではなく、様々な地方(和歌山、静岡、愛媛、北九州、熊本、広島)で、野外フェスや、推し活、特産品や名産品を生かしたイベントを運営しております。当社は、タカチホのお土産を始めとして、投資を通じた地方創生に取り組んでいます。地方企業への成長投資や地方経済への貢献に資するように、W TOKYOの株式を取得いたしまして、業務提携も締結し、今後地方でのイベントの共同での運営や企画に取り組んでまいります。

主な投資先企業の詳細



cole Inc.

株式会社イオレ

東証グロース:2334

コミュニケーションデータ事業、HRデータ事業、Web3事業(NFT販売・代理・ゲームギルド運用)等

協業内容:

- ① 当社より社外取締役1名の派遣
- ② お互いのリソースを活用できる分野での協業を推進予定

DLE

Dream Link Entertainment

6月30日
投資予定

株式会社ディー・エル・イー

東証スタンダード:3686

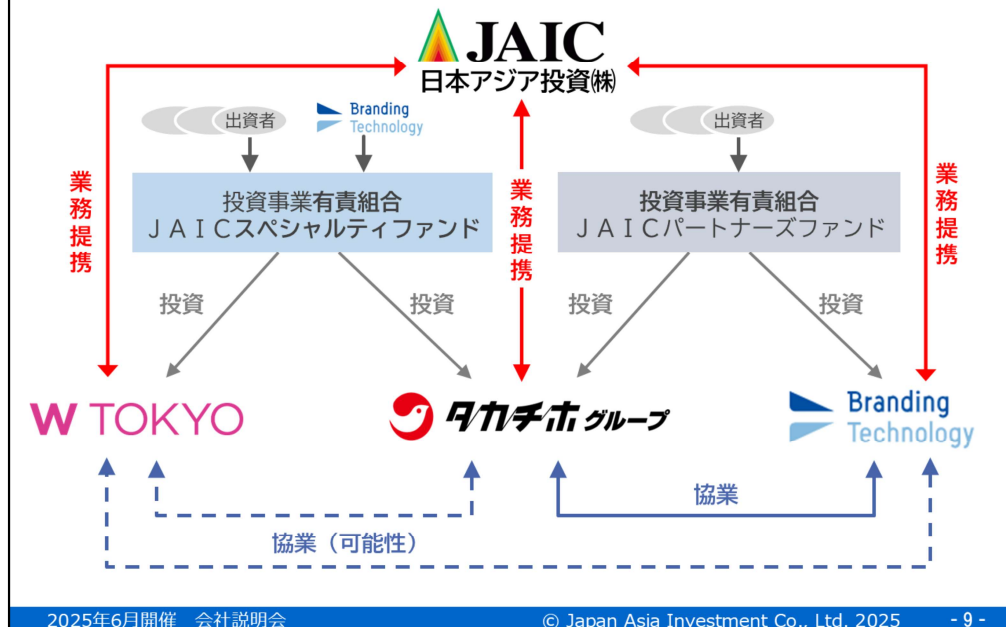
ファスト・エンタテインメント事業、IP (著作権、商標権等の知的財産権)とテクノロジーを駆使した映像コンテンツ制作
今後は新テクノロジーとして、AIに注力し、再成長フェーズへ

業務提携内容(協議中):

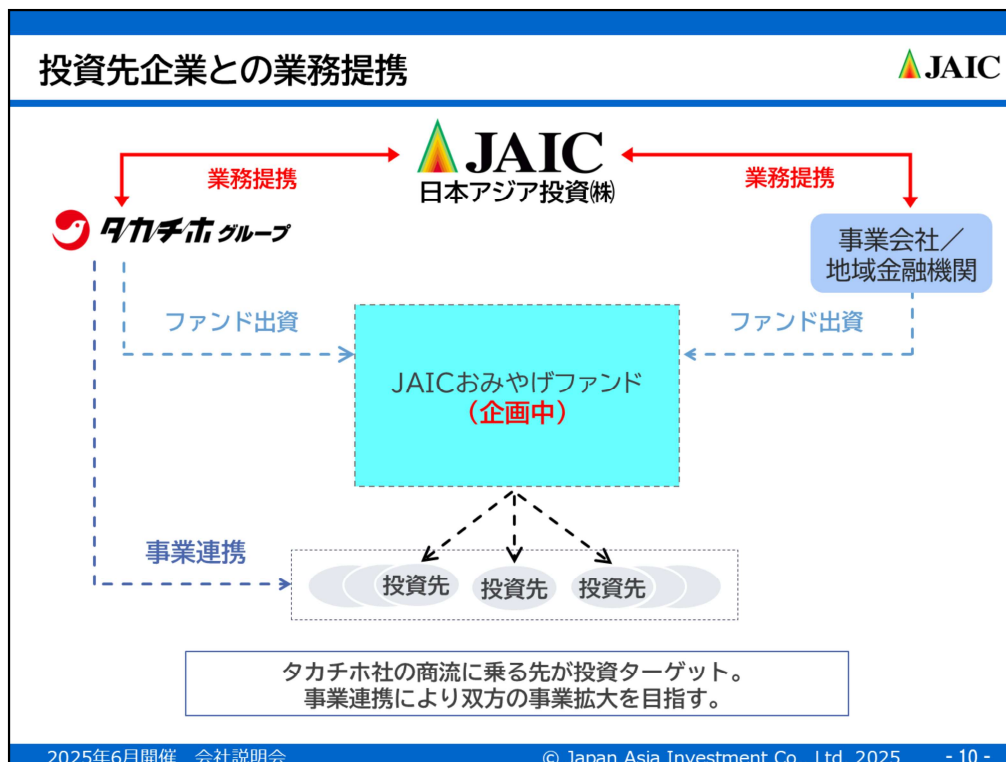
- ① IPを活用した映像コンテンツ、グッズ、イベント等のプロデュース、マーケティング・サービスでのWeb3事業／地方活性化・地方創生／海外事業
- ② 当社が組成・運営するファンドの投資先企業との事業連携

4つ目の投資先企業は、イオレという会社です。Web3事業では著名な会社でございますが、同社のリリースによりますと、今後は暗号資産事業に取り組む方針とのことです。金融投資事業を営む当社といたしましても、暗号資産への取り組み方は、検討課題です。まずは投資先企業のイオレを通じて、事業への知見を蓄積してまいります。また5つ目は、投資予定のディー・エル・イーというアニメの制作会社です。アニメ制作というのは、ともすれば2年3年かかる超大作がございます。一方、ディー・エル・イーさんの場合は、AIを活用して制作期間を短縮し、ミドルクオリティのアニメを量産するという成長戦略を掲げています。当社は、現在同社と業務提携について協議中でございます。日本アニメのIPを取得して、アジア中華圏へ展開すること等を検討しております。詳細は現在協議中ですので、詳細が決まり次第開示いたします。

投資先企業との業務提携



最後になりますが、先ほどの、W TOKYOさんとタカチホさんの例で、当社の少し中長期のビジョンをご説明します。こちらは、非常に複雑ですが、その概要図です。当社はファンドを通じてW TOKYOさんとタカチホさんに投資をしています。投資を行うだけでも、当社にとっては、ファンドの管理報酬が手数料として収益になります。投資後、投資先の企業価値が向上し仮に株価が上昇すれば、株式を売却してキャピタルゲインを得られるかもしれません。通常の投資会社、ファンド運営会社であれば、ここまでだと思います。当社が目指しておりますのは、さらに、投資先企業の事業を、当社自身の事業として一緒に行う点です。



例えばタカチホさんとは業務提携を行い、タカチホグループと日本全国のお土産屋さん(製造・小売・流通)や、お土産の様々なラベルや箱やパッケージを扱う会社など、様々なお土産関連領域におきまして、お土産の業界再編を目指したファンドの組成に向けて、現在準備中です。日本全国に、お饅頭やおせんべい等様々なお土産さんがありますが、事業承継問題を抱えていたり、あるいは財務の悪化に苦しんでいたり、インパウンドの活況を尻目に、経営課題に直面している会社が非常に多くございます。そこで、タカチホさんの販路を生かして、お土産の業界再編ファンドを組成し、10社、20社、50社と日本全国のお土産屋さんを買収していきたいと思っております。1社当たりの売り上げは、例えば5億円程度と小さいかもしれませんが、仮に5億円のお土産さんを20社を買収するとそれだけで100億円の売り上げになります。その際、本部機能(内部管理、人事、労務、総務、法務、購買、マーケティング)は共通化してコストダウンを図ります。一方で、各地の特徴を生かした商品開発は、各会社が進めていくべきです。1社あたりの売上高小さくても、当社の金融の機能と、タカチホさんの日本全国に及ぶ販路を活かし、ファンドを通じて当社自体がお土産会社を運営するような形になります。その際、例えば地方で開催される野外のイベントでのタイアップを当社の事業として取り組んでいきます。

一般に、投資ファンドに対する株式市場の評価は、キャピタルゲインは一過性の売り上げである、持続性・再現性がない、として低いことが多いです。しかしながら、当社の収益機会、ファンドの管理報酬とキャピタルゲインに加えて、投資先企業の事業支援を通じて当社自体の事業に組み込んで成長する点が特徴です。当然ながら、事業成長に伴って当社の企業価値も上がります。当社のファンドは、投資をした後に単に外部環境による好転を待つのではなく、当社自体の機能を使って投資先企業の価値を上げていくことができる、そうした付加価値を提供できているものと思っております。

本日のご出席 ありがとうございました



日本アジア投資株式会社

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

本日は、現在取り組んでいる事例を用いて、当社の中長期のビジョンをご説明しました。

1つは、子会社による事業の拡大です。プロジェクト投資を通じて立ち上がってきた事業のうち、持続性・再現性・拡張性があり当社自らの事業となるものを子会社化して、積極的に外部のパートナーとの連携を志向して事業規模の拡大を図ります。

もう1つは、ファンドの投資先企業との事業連携です。単に投資をして、そのフィーとキャピタルゲインを得るだけでなく、投資先企業の事業領域で協業して当社自身の事業にしていく。これを繰り返すことによって、当社と当社の投資先企業との間に緩やかな連携関係が生まれ、その中で様々なシナジーが創出されると思っております。

また、当社の子会社や投資先企業に当社の役職員を派遣して経営を担うことで、経験値やスキルなど役職員の大きな能力の向上が見込めと期待しています。社員全員経営者という形になる日も近いかなと思っております。日本アジア投資をハブにして、様々なプロジェクトや様々な投資先企業を育てながら社会へ貢献をし、日本とアジアの架け橋になる。そういったことを実現してまいりたいと思っております。以上会社説明事業説明につきまして説明を終わらせていただきます。何かご質問等ございましたらよろしくお願いいたします。