

産業創成アドバイザー

日本初のTMTに特化した投資銀行

2021年5月



産業創成
アドバイザー

エグゼクティブサマリー

- 会社名： 株式会社産業創成アドバイザー
- 英文名称： Sangyo Sosei Advisory Inc.
- 所在地： 〒104-0061 東京都中央区銀座8-17-5 アイオス銀座 9F
- 創業者： 代表取締役 佐藤 文昭
代表取締役 ギャリー・チャン
シニア・アドバイザー 阿部 敦
- 電話番号： 03-3549-8808
- FAX番号： 03-3549-7491
- 設立： 2009年12月

会社設立趣旨

- **日本企業の世界的な競争力の確保は急務**
少子高齢化により国内市場が恒久的に収縮するとの見通しの下、日本企業にはグローバルに戦える競争力および戦略的位置付けの構築が急務
- **日本のTMT産業が比較優位に保有する資源は「技術」と「人材」**
日本のテクノロジー・メディア・通信(TMT)企業が世界的に比較優位に保有する「人材」と「技術」という二つの資源を最大限有効活用することにより更なる競争力並びに成長性の強化は可能
- **但し資源の効率的な再配分と企業家精神を育む事が必要**
多くの技術・製品が世界市場シェアを奪えず、国内だけでシェアを争うガラパゴス状態を解決する必要がある。この為にはリスクを取って業界再編や事業統合を含めた思い切った手を打つ企業家精神が不可欠
- **TMT分野に特化したブティック型のアドバイザリー・ファーム**
リサーチ、投資銀行並びにプライベート・エクイティ分野においてTMT産業と深く関わってきたメンバーが、その経験に培われた知識と知見を日本のTMT産業の更なる発展の為に供したいとの思いから本邦初のTMT分野に特化したブティック型のアドバイザリー・ファームを創業

会社設立趣旨(続)

- **継続的な成長と競争力確保の為の幅広い提案を行いたい**

具体的には各企業が保有する資源を最も有効的に活用し、将来に向けて継続的な成長が確保できる方法を模索し提案する。その中で必要に応じてM&Aに代表される企業の戦略的選択肢に関するアドバイスを提供

- **金融市場や財務的な観点のみならず産業・業界の専門知識に基づいた戦略的なアドバイスを提供**

M&Aのアドバイスにおいては、金融市場や財務的な観点のみならず、その企業のおかれている業界の市場状況、技術動向、競合他社の動向、ビジネスモデルの変化等も勘案し、総合的な観点からアドバイスを提供できる事が特徴

- **お客様の最善の利益を第一義**

お客様の最善の利益を第一義とし、お客様に心から信頼され、また高い品質と付加価値のあるアドバイスを提供する事を社是とする

産業創成アドバイザーの特徴

• TMT Focus(産業フォーカス)

- TMT(テクノロジー・メディア・通信)産業分野に特化
- 創業メンバーのTMT産業分野との関わりは累積で80年を超える
- 金融市場や財務的な観点のみならずTMT産業分野に関する専門知識に基づいたアドバイスを提供
- 戦略的観点からM&Aのアドバイスを提供できる数少ないアドバイザー・ファーム

• Independence(独立性)

- どの企業にも属さない独立性はお客様との利害の相反を完全に排除
- 社内もしくはグループ内に金融取引部門などが存在しない為、資本調達等の際にも利益相反の可能性は完全に排除
- お客様の利益の為に最善のアドバイスを提供することが社是

産業創成アドバイザーの特徴(続)

• International(国際性)

- 米国、欧州、アジア各国における弊社と同様なTMT産業分野に特化しているアドバイザー・ファームとネットワークを構築
- 創業メンバーはシリコン・バレーやアジアにおいてハイテク企業に対するアドバイスの提供や海外企業の役員として経営に参画してきた豊富な経験を保有
- In-Out、Out-In の案件紹介や海外展開を図ろうとするお客様への幅広いアドバイスを提供することが可能

• Flexibility(柔軟性)

- 案件の規模に関わらず質の高いアドバイスを提供
- お客様のニーズに応えるべくアドバイスの範囲に関しても柔軟に対応。他のアドバイザーと共同でサービスを提供することも可
- 大規模案件への参画ではなく、繰り返しお客様からアドバイスを求められる事を目指している

業務内容

お客様の利益を第一義に、心から信頼されるアドバイザーを目指します

• M&Aに関わるアドバイザー業務

- スピン・オフ
- マネジメント・バイアウト
- 売り手側アドバイザー(セカンド・オピニオンも含む)
- 買い手側アドバイザー(セカンド・オピニオンも含む)
- フェアネス・オピニオン
- 企業価値向上の為の戦略的な選択肢の検討
- 敵対的買収対応

• 資本調達に関するアドバイザー業務

- エクイティ・ファイナンス(非上場企業・上場企業)
- デット・ファイナンス(非上場企業・上場企業)
- ストラクチャード・ファイナンス
- 株式価値向上策(上場会社)
- 引受証券会社選択に関するアドバイス
- 株式上場(IPO)に向けての準備支援

業務内容

数ある主要国内企業と密接な関係を構築

テクノロジー

総合電機

半導体

FPD

ITサービス

半導体/FPD材料

新エネルギー

医療機器

電子材料

家電

通信機器

電子部品

コンピュータ/周辺機器

ソフトウェア

メディア

印刷

放送

CATV/衛星放送

インターネット

コンテンツ/
アプリケーション

小売業

ゲーム

通信

オペレーター

MVNO/再販業

小売業

機器メーカー

ソフトウェア/
アプリケーション

通信インフラ支援

独立系であることのメリット

パートナー主体
によるサービス

パートナー自らが常時サービス対応可能な体制を整えた上で、責任を持って業務の全プロセスに携わる

柔軟性

お客様の利益を最優先とし、ディールの規模や種類を問わず多様なアドバイザー・サービスの提供が可能

機密性

事業規模が小さいため、お客様のプライバシーや弊社が関与する案件についての機密をより安全に保持することが可能

多様な
ネットワーク

大手金融機関にはない豊富な経験により蓄積されたあらゆる情報ソースや人的ネットワークの活用が可能

お客様本位のサービス

柔軟なサービス提供

M&A、戦略的アドバイス、市場開拓、小規模案件、ジョイントベンチャー設立等、幅広い助言業務の提供を通じてお客様を支援

SSAの役割

案件の内容もしくはお客様のご要望により、他のアドバイザーと共同でサービス提供することも可能

利益相反性は皆無

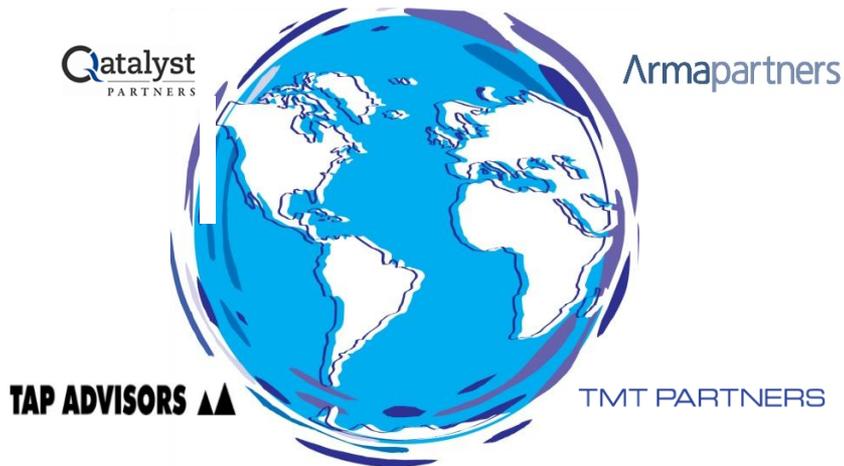
引受やプリンシパル投資部門を持たず、M&A助言業務のみに特化しているため、利益相反が起こる可能性は皆無

手数料

グローバルスタンダードに準拠するのではなく、お客様から依頼を受けた業務および弊社が提供したサービスの内容に基づき個別に算定

グローバル・パートナーシップ・ネットワーク

米国、欧州、アジアにおける有数のTMT
アドバイザーとの戦略的提携ネットワーク



- ・ 海外の提携パートナーとの間で広範なネットワークを構築
- ・ 各地域における業界トップ企業、もしくはTMT業界のスペシャリストと提携
- ・ 海外市場において卓越したコーポレート・アクセス、情報収集力、エグゼキューション能力を誇る
- ・ クロスボーダー案件のエグゼキューションに最適な環境となるグローバルネットワーク体制を確立

シニアメンバー紹介



佐藤 文昭
共同創業者
代表取締役

(株)産業創成アドバイザー 創業メンバー。株式会社リョーサン(TSE1: 8140)取締役。1981年に日本ビクター株式会社に入社、7年間にわたりビデオの研究開発に従事。その後、1988年に証券アナリストに転じ、日本勸業角丸証券、スミスバーニー証券を経て、1998年から9年間、ドイツ証券で調査本部長兼電機全般および半導体アナリストとして業界や企業分析を担当。その間、1999年にITバブル崩壊を予想し、2000年から6年間連続で日経新聞の総合アナリスト・ランキングで1位、およびインスティチュショナル・インベスター誌でもトップ・アナリストにランクされた。2007年にメリルリンチ日本証券に移籍。副会長兼投資銀行部門マネージング・ディレクターとして電機・半導体・通信業界の業界再編やM&A関連業務に従事。著書に「日本の電機産業 再編へのシナリオ」(かんき出版)、「日本の電機産業 失敗の教訓 ～強い日本経済を復活させる方法～」(朝日新聞出版)がある。武蔵工業大学工学部卒業。

リサーチアナリストとして長年にわたり電機全般および半導体分野をカバー

- ・ ドイツ証券 (調査本部長)
- ・ スミスバーニー
- ・ 日本勸業角丸証券

セクターカバレッジのみならず証券アナリストとして比類の無い高い評価を得たトップ・アナリスト

- ・ 日本経済新聞の総合アナリストランキング1位 2001-2007
- ・ インスティチュショナル・インベスター誌における日本のトップ・アナリスト 2001-2004
- ・ 毎日新聞・エコノミスト誌の半導体セクターのアナリストランキング1位 2001-2007

シニアメンバー紹介(続き)



ギャリー チャン
共同創業者
代表取締役

(株)産業創成アドバイザー 創業メンバー。1990年にジェームズ・ケーペル証券(日本)に入社、1994年まで株式調査部にて通信業界を担当。その後、バンカーズ・トラスト香港支店を経て、1995年にUBS証券香港支店に入社、株式調査部また投資銀行部門においてアジア通信セクター統括責任者を務めた。1999年に東京支店に移り、投資銀行部門にて通信セクターの統括責任者として資本調達やM&Aアドバイザー業務に従事。その後、国内外の投資ファンドと連携するファイナンシャル・スポンサー・グループの責任者も勤めた。米カリフォルニア大学バークレー校人文学学部卒業。

日本における投資銀行助言業務の豊富な実績と経験

- ・ 日本を代表する数々のM&Aディールにアドバイザーとして関わる
- ・ アジアおよび日本の通信・メディア業界における広範なネットワークを保有
- ・ リサーチ・アナリストとして得た通信・メディア業界に関する知識を助言業務に活用
- ・ アジアおよび海外の通信・メディア業界に関する知識を日本のクライアントに提供
- ・ クロス・ボーダーのM&A助言業務の実績において日本での第一人者

海外企業に対する日本における助言業務でも実績

- ・ Vodafone, GM, Infonet, Office Depot, GIC, Hutchison Whampoa, プライベート・エクイティ各社他

世界でも有数の金融機関にて要職を歴任

- ・ ファイナンシャル・スポンサー・グループ・ヘッド(UBS証券・東京)
- ・ 投資銀行本部通信セクター・カバレッジ・ヘッド(UBS証券・東京)
- ・ 香港・中国地域調査本部長(UBS証券・香港)
- ・ 日本・アジア通信セクター調査部長(ジェームズ・ケーペル証券・バンカーズ・トラスト)

シニアメンバー紹介(続き)



中嶋 秀行
パートナー

(株)産業創成アドバイザー パートナー。1987年日本長期信用銀行入行。ロスアンジェルス支店での不動産関連業務を経て、1993年JP Morgan Securities (NY) 入社。1994年から同社東京のTMTチームにて日本のテクノロジー、通信会社の資金調達、財務戦略、M&A実行をサポート。2001年からはモルガン・スタンレー証券会社(東京)にてテクノロジー・カバレッジに携わり、2003年から2006年までUBS証券会社(東京)にて通信・メディア・グループの責任者を務める。本邦大手テクノロジー、通信、メディア会社の上場、資金調達、M&Aを支援。2006年から2015年までモルガン・スタンレー証券会社(現三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社)にて数多くの通信・メディア会社のM&A、資本政策、成長戦略の策定、IR活動、資金調達においてアドバイスを提供。日本TMT業界の投資銀行業務において有数の経験と実績を有するに至る。早稲田大学法学部卒業、米シカゴ大学MBA取得。

米国と日本における様々な金融業務を経験し、豊富なノウハウを蓄積

- ・ 投資銀行業界では20年以上、一貫してTMT業界を担当し、業界への深い洞察とネットワークを有す
- ・ 国内・海外M&Aの他に、債券発行、リスク・ヘッジ、IR支援、株式発行、IPOに亘る卓越した金融業務経験

クライアントの様々なニーズに柔軟に対応することで培った豊富な案件実績

- ・ 新規領域に関する戦略的コンサルティングとM&A戦略の策定
- ・ 国内におけるグループ再編、関連会社・少数持分のリポジショニング
- ・ プライベート・エクイティによる買収、あるいはエグジットの支援
- ・ Out-in, In-out双方に於けるアドバイザー業務
- ・ 少数出資、新会社設立など豊富なストラクチャリング・サポート経験

国内外の大手金融機関で確固たる実績

- ・ 日本長期信用銀行 京都支店、ロスアンジェルス支店
- ・ JP Morgan Securities (NY), JPモルガン証券 TMT(東京)
- ・ UBS証券会社 通信・メディア・グループ責任者(東京)
- ・ 三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社 TMTグループ(東京)

シニアメンバー紹介(続き)



阿部 敦
共同創業者
シニア・アドバイザー

(株)産業創成アドバイザー 創業メンバー。1977年に三井物産株式会社に入社、1984年から米国に赴任しハイテク関連企業の設立やベンチャー企業の未公開株投資業務に従事。1993年から米国投資銀行のアレックス・ブラウン・アンド・サンズ社(現ドイチェ・バンク・セキュリティーズ)に入社、サンフランシスコを拠点に米国ハイテク企業の上場やM&Aを手掛けた。半導体グループのグローバル統括責任者およびテクノロジー・メディア・テレコム部門のアジア地域の統括責任者を歴任、2001年に帰国しドイツ証券会社にて執行役員兼投資銀行本部長を務めた。2004年にJ.P.モルガン・パートナーズ・アジア(後にCCMPキャピタル、ユニタス・キャピタルに社名変更)の日本代表に就任、5年間にわたりプライベート・エクイティ投資業務に携わった。早稲田大学理工学部卒業、米スタンフォード大学MBA取得。

米国・アジア・日本において投資銀行およびプライベート・エクイティの要職を歴任

- ・ アジア・パシフィック地域における投資銀行TMTグループヘッド (Alex Brown / Deutsche)
- ・ 投資銀行部門の半導体セクターヘッド (Alex Brown / Deutsche、在 San Francisco)
- ・ プライベート・エクイティ代表パートナー (Unitas、在東京)
- ・ 三井物産(株)にてエレクトロニクス事業並びに投資業務(在 Silicon Valley)

日本を中心とした豊富なアドバイザー経験

- ・ 執行役員・投資銀行本部長(ドイツ証券)
- ・ 日本代表パートナー(ユニタス・キャピタル/JPモルガン・パートナーズ)
- ・ パーフェクトTVとJSkyBの合併、NTTIによるVerioの買収をはじめとする大型案件を手がける
- ・ SiemensからInfineon Technologiesの分離・上場を主幹事として手がける

豊富な経営陣としての経験

- ・ 日本プライベート・エクイティ協会創設メンバー
- ・ 執行役員(ドイツ証券)、代表パートナー(ユニタス・キャピタル)を歴任
- ・ Edwards社(英)本社取締役
- ・ 現 富士通株式会社 (TSE1: 6702) 取締役 (取締役会議長)
- ・ 現 On Semiconductor(米 - Nasdaq上場) 本社取締役

なぜ産業創成アドバイザーか？

- 累積で80年を超えるTMT分野との関わりと実績に基づいたサービス
- 業界・産業に関する深い知識と経験に基づいたアドバイス
- 業界における広範なネットワークを有効に活用
- 日本、シリコン・バレー、アジアにおける豊富な経験
- 幅広いサービスを提供してきた実績と経験 に基づく高い対応能力

産業創成アドバイザー案件実績

2009年12月の創立以来、TMT分野において数多くのM&A案件のアドバイザーを務めております

C Channel



C Channelとジュピターショップチャンネルとのライブコマースにおける業務提携契約の締結

2021

ARTERIA

アルテリア・ネットワークス株式会社



アルテリアネットワークスによるデジタルエッジ・ジャパンへのデータセンター売却

2021

JVCKENWOOD



JVCケンウッドによるCodan(豪)への無線通信システム子会社Zetron(米)の売却

2021



(ソニーネットワークコミュニケーションズ)

ソニーネットワークコミュニケーションズへの戦略的アドバイス

2020

NTT docomo



NTTドコモによるBharti AirtelへのRobi Axiata出資持分の売却

2020

Sony Music



ソニー・ミュージックエンタテインメントによるBig Hit EntertainmentへのPledis売却

2020

WOWOW

WOWOWへの戦略的アドバイス

2020

WOWOW COMMUNICATIONS

WOWOWコミュニケーションズへの戦略的アドバイス

2020

産業創成アドバイザーリー案件実績(続き)



(ソニーネットワークコミュニケーションズ)



ソニーネットワークコミュニケーションズによるSun Asteriskへの出資

2020



ヴィーナ・エナジー・ジャパンへの太陽光アセットマネジメント事業に係るフェアネス・オピニオン

2020



一期一会
ICHIGO



Japan Display Inc.

いちごアセットマネジメントのジャパンディスプレイへの投資に関する戦略的アドバイス

2020



NTT都市開発

NTT都市開発への戦略的アドバイス

2019



Climate & Renewables

E.ONへの戦略的アドバイス

2019



(ソニーネットワークコミュニケーションズ)

株式会社 NTTぷらら

ソニーネットワークコミュニケーションズによるNTTぷららへのISP事業の一部譲渡

2019



Climate & Renewables



九電みらいエナジー
Kyuden Mirai Energy

E.ONと九電みらいエナジーとの洋上風力発電事業に関する協力協定締結

2019




三菱商事

OVOへの三菱商事による出資

2019

産業創成アドバイザーリー案件実績(続き)



Googleへの
戦略的アドバイス

2018



日本電信電話への
戦略的アドバイス

2018



ブックオフコーポレーションへの
戦略的アドバイス

2018




楽天へのFREETEL売却に
おける丸紅への
アドバイス

2017



東宝への
戦略的アドバイス

2017




Powertech Technologyによる
マイクロン秋田の
株式取得

2017




Powertech Technologyによる
テラプローブの
株式公開買付け

2017




WOWOWによる
アクティラの株式取得及び
第三者割当増資引受

2017

産業創成アドバイザー案件実績(続き)

WOWOW
IMAGICA TV

WOWOWによる
イマジカティーヴィの
株式取得(子会社化)

2017

Micron
TeraProbe
アオイ電子株式会社

アオイ電子へのテラプローブの
ウエハレベルパッケージ
事業譲渡

2016

accenture
IMJ GROUP

アクセンチュアによる
アイ・エム・ジェイ株式過半取得

2016

BainCapital
Energy for Tomorrow
日本風力開発株式会社
JAPAN WIND DEVELOPMENT Co.,LTD
DBI 日本政策投資銀行

日本政策投資銀行への
日本風力開発の
資産一部売却

2016

NTT Communications
VERIO
ENDURANCE
International Group

Enduranceへの
Verioの事業の一部売却

2015

CVC
Capital Partners
ARTERIA
アルテリア・ネットワークス株式会社

CVCによるアルテリア・
ネットワークスへの出資

2014

大和PIパートナーズ
Daiwa PI Partners
Kantatsu

カンタツの
第三者割当増資引受における
大和PIパートナーズへの
アドバイス
2014

TOYOTA
トヨタ自動車株式会社

トヨタ自動車への
戦略的アドバイス

2014

産業創成アドバイザー案件実績(続き)



株式会社 産業革新機構
JOLED
株式会社 JOLED
SONY Panasonic
Japan Display Inc.
JD

産業革新機構による
JOLED設立

2014



丸紅アクセスソリューションズ
とUCOMの合併

2013



Infotech
Creating Business Impact

インフォテックへの
戦略的アドバイス

2012



シージャックスの丸紅及び
産業革新機構への売却

2012



東芝への
戦略的アドバイス

2012



ソーラーフロンティアへの
戦略的アドバイス

2012



丸紅及び日本通信による
無線データ通信サービス
分野の合併会社設立

2011



コジマへの
戦略的アドバイス

2011

産業創成アドバイザーリー案件実績(続き)



CONVENIENT
POWER

◆ MITSUI GLOBAL INVESTMENT

三井物産グローバル投資
によるコンビニエント・パワー
への投資

2011

株式会社 産業革新機構



Japan Display Inc.

TOSHIBA SONY HITACHI

産業革新機構による
ジャパンディスプレイ設立

2011

NTT
docomo

NTTドコモへの
戦略的アドバイス

2010

PRICEMINISTER



Rakuten
GLOBAL MARKET

楽天による
プライスミニスター買収

2010

FOI

破産管財人



Lam[®]
RESEARCH

米国大手半導体製造
装置メーカーへの
エフオーアイ資産売却

2010

eAccess
Broadband services



EM
EMOBILE

イー・アクセスと
イー・モバイルの
株式交換及び経営統合

2010

JVC KENWOOD

JVCケンウッドへの
戦略的アドバイス

2010

ディスクレームー

本資料及び本資料に含まれる情報(以下「本資料等」といいます。)は、貴社が検討する取引について、参考資料に供される目的で作成されています。従いまして、最終的な本取引価格は貴社において決定されるものと理解しております。また、本資料等は、弊社がフェアネス・オピニオンを提供する意図で作成してはおりません。

本資料などにおける弊社の見解は、本資料に記載された様々な重要な条件や制約及び以下に記載のその他の諸条件に基づき、また、それらを前提としております。

弊社は、本資料の作成にあたって、既に公開されている情報又は貴社から提供を受けた情報が正確かつ完全であることを前提としてこれに依拠しており、当該情報の正確性及び完全性につき独自の検証は行っておりません。また弊社は、本資料等の作成にあたり用いた財務予測については、対象会社に関する現時点で入手可能な最善の予測及び判断を反映するものとして、貴社または対象会社によって合理的に用意・作成されたものであることを前提としております。

本資料等の内容は、法律、税務、事業又は投資に関するアドバイスを提供するものではありません。当該事項については、各自の専門家にご相談下さい。実際の投資にあたっては、各自の調査結果に基づき行われなければならない、また当該調査は各自の責任において行われなければならない。

弊社は、対象会社の資産及び負債について、独自の評価・査定は行っておらず、また評価・査定の提供を一切受けていません。