



ファンド設立について

FINOLABの概要

FINOLAB

金融関連のテクノロジーを利用したスタートアップの育成と、そうしたスタートアップと大手企業の協業をサポートするフィンテックコミュニティの運営を行っている。 2016年に三菱地所と電通グループによってコミュニティ運営が開始され、2019年には運営チームが株式会社として独立



2016

コミュニティ創設



600

コミュニティ
参加者



51

スタートアップ
メンバー



24

法人企業
メンバー

スタートアップのニーズと対応

1. 資金調達 ⇒ **FINOLAB FUNDの創設**

2. リソース ⇒ **BPOプログラム（SUBPOSI）の創設**

ノンコア業務についてアウトソーシング機能を提供



サービス名称	内容	パートナー
FINANCE	財務・資金調達サポート	会計事務所
CREATIVE	動画制作・オンライン配信	フォービジョン
MARKETING	事業開発に特化した マーケティング・顧客調査	アドタグ
IT	情報システムサポート	ISID-AO
SOUMU	総務・コンシェルジュサービス	—

3. 情報 ⇒ **FINOLAB RESEARCHの創設**

FinTech関連のリーサーコンテンツの作成とトレンド分析

ホームページ・外部媒体に掲載

YouTubeのFINOLAB CHANNELより情報発信

**FINOLAB
RESEARCH**

ファンド設立の検討点

- ファンディング**

株式会社FINOLABの株主2社による出資

- ソーシング**

フィンテックピッチコンテスト運営経験の蓄積 コミュニティ及び業界ネットワークを活用

- 投資方針と運用体制**

具体的な方針の設定 ファンドチームの組成 独立した投資委員会の設置

- 投資先支援**

投資先ごとのアクセラレーションプランの策定

- 設立方法**

63条特例の活用

FINOLAB FUNDの概要

- 2020年9月に設立した時点での概要は以下の通り

名称	FINOLAB1号投資事業有限責任組合
運用期間	10年間
運用総額	5億円
GP（無限責任組合員）	FINOLAB
LP（有限責任組合員）	三菱地所・電通国際情報サービス
投資対象	シード・アーリー期のスタートアップ

投資方針

投資先への資金提供だけでなく、ハンズオン支援により企業価値向上や事業拡大を加速
健全なスタートアップエコシステムに寄与するため、投資契約はフェアであることが前提

1. 対象となる投資先

1. 社会課題の解決を目指し、本質的な価値を創出するシード～アーリー期のスタートアップ企業であること
2. 当ファンドの投資委員会が半期ごとに設定する投資領域の対象であること（アフターコロナの成長領域）
3. 当ファンドが企業価値の向上に寄与できる見込みがあること
4. FINOLABおよびファンドの目指す理念や基本方針を十分に理解し、その趣旨に賛同していること

2. 資金回収（Exit）について

1. 上場（IPO）だけでなく、M&Aまたは他の投資家への株式売却による資金回収（Exit）を行う
2. 上場前に株式を売却する際は、必ず投資先の合意を得てから売却交渉を開始
3. 株式売却を行う場合は、当該投資先への出資可能性について、出資者にも事前に確認
4. 資金回収が難しい場合にも、経営者の個人資産での補償は見込まないものとする

3. 再投資について

FINOLABファンドは、将来的にハーバード大学のエバーグリーンファンドのようなサステナブルな運営を目指している。そのため、ファンドの資金回収が成功し、出資元本を返却した時点で出資者に再投資の可能性及びその方針について相談する予定

投資先の支援プログラム（アクセラレーション）

FINOLABでは、シード～アーリー期における最重要課題を下記の3つと定義し、投資先ごとにアクセラレーションチームを組成し、実務レベルでのサポートを行う。



1. Product Market Fit（プロダクト・マーケット・フィット：PMF）

新規事業開発において、最も重要な課題は事業計画の蓋然性を高めることである。そのためには、自社の製品やサービスが市場に受け入れられている状態（PMF）を達成することが必要。ターゲット顧客とそのニーズを明確に把握するために、何度も仮説検証を繰り返し、継続的に学習することにより達成に近づいていくものである。FINOLABは、顧客ヒアリング、デジタルマーケティング、実証実験プロジェクトのサポートにより、PMFの達成を加速させる。

2. 資本政策

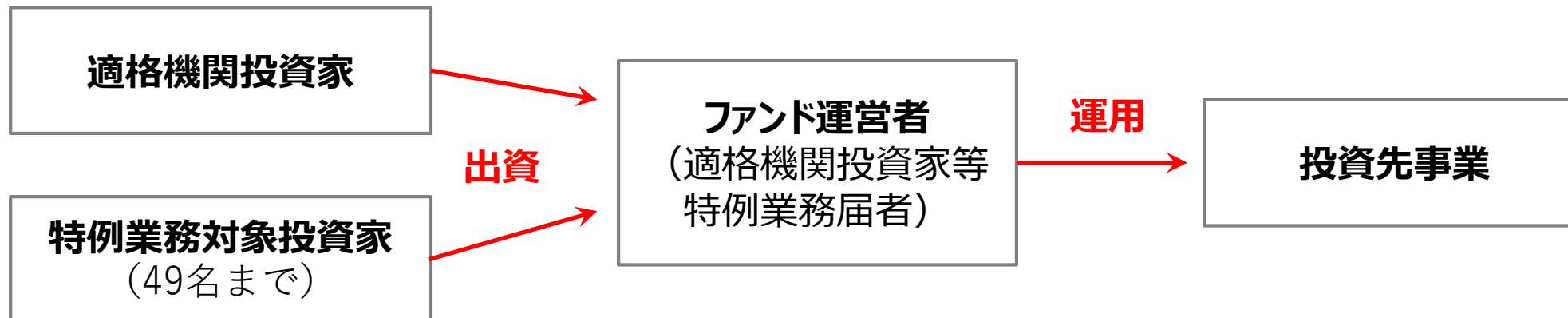
スタートアップ経営で失敗すると、リカバリーが非常に難しいと言われているのが、資本政策である。また資本政策は、経営者が一番相談しにくい課題でもある。FINOLABは、スタートアップの立場で資本政策をサポートしてきたCFO、会計士のスタッフが中心となり、日本を代表する有識者からなるメンターグループと連携して投資先の資本政策をサポートする。

3. Public Relations（パブリック・リレーションズ：PR）

アーリーステージのスタートアップにとっては、メディアに取り上げてもらったり、FINOLABが支援しているスタートアップとして紹介されることは、信用を得るという点で効果的である。コミュニティを活用し、業界の有識者や金融庁など規制当局から直接ヒアリングしたり、各種メディアへの紹介、FINOLABのYouTubeチャンネルやイベントの登壇を通じて、投資先のPR活動を支援する。

63条特例を活用したファンド設立

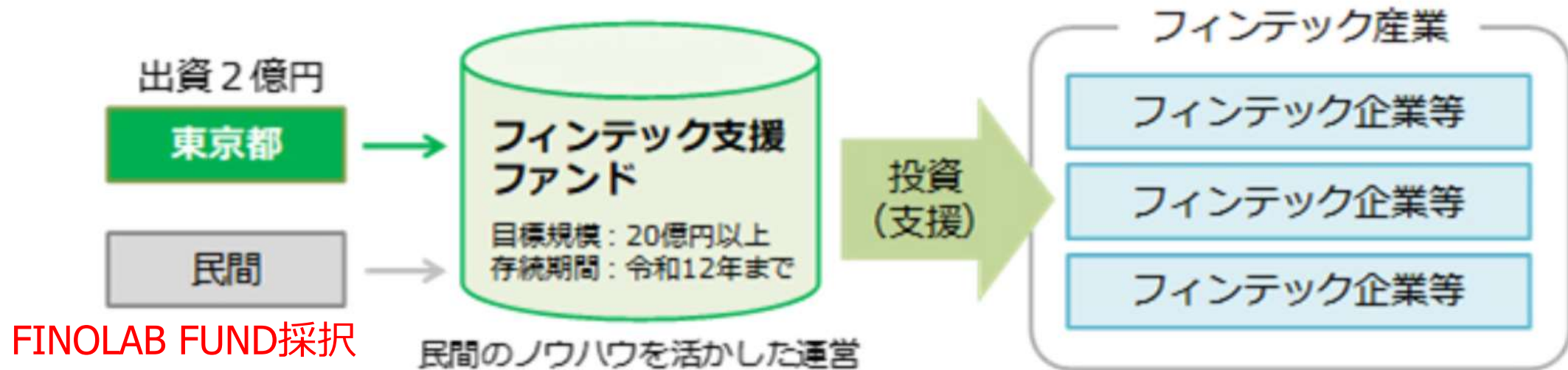
- ド設立にあたっては、いわゆる「63条事業者」として届出を行うことによって、金融商品取引業者としての認可を受けることなく、ファンド運用を開始
- こうした「適格機関投資家等特例業務」として成立するためには、運用するファンドが「1名以上の適格機関投資家」及び「49名以下の特例業務対象投資家」で構成されたファンドであることが必要
- 金融商品取引法第63条に定められた前述の条件を満たすことで、「適格機関投資家等特例業務届出者」は、届出だけで金融商品取引業者とほぼ同様のファンド運営ができる



東京都のフィンテック支援ファンドに採択

FINOLAB

- 東京都は国際金融都市としての東京のプレゼンスを高めるためのフィンテック推進策の一環として支援ファンドの設立を決定、運営者を募集
- FINOLABは既存ファンドをもとに提案、採択され、東京都から2億円の出資を2022年3月に受け入れ、今後LPを追加してファンド規模を20億円に拡大させる予定



Thank you!

FINOLAB
THE FINTECH CENTER of TOKYO

<https://finolab.tokyo/>

