

2018年6月5日
クルーズ株式会社

本日のリリースに関する補足説明資料

本資料は、今回の取り組みの意図をより分かりやすくご理解いただくため、
Q&A方式にて、補足説明をさせていただくための資料です

ミッション

「インターネットの時代を動かす凄い100人を創る」

超長期的目標

「20XX年までに時価総額1兆円」

これらの実現に向けて下記の4つを事業の重点戦略として掲げています

- ① SHOPLIST をファストファッション EC 分野を代表するブランドへ
- ② SHOPLIST に続く第2、第3の柱を創出すべく新規事業へ投資
- ③ 機動的に可能性のある新規チャレンジを数多く生み出し続ける
- ④ グループで出た利益のすべてを売り上げ最大化に投資

今回の取り組みは、これら重点戦略のひとつとして

②に該当する「第2、第3の柱を創出すべく新規事業へ投資」に関するものとなります

Q：今回のリリースはつまり、どういうことなのか？

A：クルーズは、VC事業（ベンチャーキャピタル事業）を行う子会社 Sevenwoods Investment 株式会社を設立し、VCを軸とした投資事業に本格参入することを決定しました。

Q：なぜ投資事業への参入を決定したのか？

A：一般財団法人ベンチャーエンタープライズセンター（VEC）の投資動向調査によると、2017年7月～12月の国内ベンチャー投資総額は641億円となり、対前年同期（453.7億円）では+41.3%で伸びており、特にIT関連を中心にベンチャー投資市場全体が拡大傾向にあると言われております。当社のVC事業については、2016年より若手起業家に特化したコーポレートベンチャーキャピタルとしてCROOZ VENTURES株式会社を設立し投資活動を行ってまいりましたが、このたび、VC事業を当社の中核事業の1つへと成長させ、SHOPLISTに次ぐ第2、第3の柱を創出すべく、国内の優秀なファンドマネージャーを多数招へいすることで、従来よりも大規模かつ高いパフォーマンスで投資を実行していく枠組みをスタートさせます。また、VCを複数グループ内に持つことによって、常に色々な業界の新しい情報が入ってくるため、他事業へのシナジーや新規事業の種を生むことも期待されます。

Q：Sevenwoods Investment とは、どんな会社なのか？

A：Sevenwoods Investment 株式会社は、インターネットにおける様々な領域の投資事業を通じてグループの収益拡大を図るクルーズの100%子会社となります。傘下に複数のファンドを持ち、優秀なファンドマネージャーを増やしていくことにより個々の投資パフォーマンスを高めるとともに、領域の異なる複数のファンド連携による業務効率化、情報やネットワークの共有などによって相乗効果を生み、よりハイパフォーマンスな投資ネットワークを構築していきます。

Q：なんで複数のファンドに分けるの？

A：投資事業において迅速な意思決定と優秀なファンドマネージャーによる案件調達、投資判断が重要な鍵となります。今回設立した Sevenwoods Investment が投資中核会社となり、その傘下に複数の戦略の異なるファンドを設立することにより、各ファンドは招へいた優秀なファンドマネージャーの独立した意思決定に基づき機動的な投資活動を行い、また、各ファンドの戦略に合わせた資金提供を行うことで高い投資利益率を担保します。同時に、これらファンドの数を確保することで、量、すなわちリターンの絶対額を担保してまいります。

Q：どうやって優秀なファンドマネージャーを集めるの？

A：ファンドの数は優秀なファンドマネージャーの数に依存することとなり、この確保は業界的にも大きな課題と思われませんが、Sevenwoods Investmentでは、先日当社が発表した、次世代の事業と経営者の誕生と成長、永遠のベンチャースピードを手に入れる仕組み「CROOZ永久進化構想」に則り、通常の独立したファンドマネージャーを上回る報酬体系を用意し、独立して投資活動を行っても好成績を上げられる期待の持てる優秀なファンドマネージャーのみを多数招へいしていきます。この度の構想にあたって、既に中核の笠井玲央氏の他、参加表明を頂いている方が複数名おり、この度の発表を皮切りに、ファンドの組成並びに投資実行を進めてまいります。

Q：ファンドの規模はいくらくらいを予定しているのか？

A：まずは当社からの出資と外部からの出資を合わせて20億円規模を想定しています。ですが、あくまで想定であり、これまでもお伝えしている通り、チャンスが大きいと判断した場合はさらにチャレンジしていく可能性はあります。

Q：リスクとしては、どんなことが考えられるのか？

A：投資した分が回収できないというリスクはあります。事実データ（当社調べ）として、一般的に投資回収できているファンドマネージャーは全体の50%程度、2倍3倍以上の投資回収ともなるとわずか15%程度と言われており、いかに優秀なファンドマネージャーを集めるかが成功の鍵を握っていますが、私たちは上述の通り「CROOZ 永久進化構想」に則って、実績のある優秀なファンドマネージャーのみを集めることによってその成功確率を高めてまいります。

Q：「CROOZ 永久進化構想とは？」

A：クルーズには、グループ内で起業する起業家や、外部から参画した経営者に対して、日本一を目指したインセンティブを支給することを軸とした「CROOZ 永久進化構想」という仕

組みがあります。インセンティブは、経営者に株式を付与する「株式保有インセンティブ」を柱に、経営人材を獲得した時、M&A を成功させた時に支給されるインセンティブがあり、自ら起業して上場した時と同じくらいの見返りが期待できます。

一方、グループに参画する経営者とクルーズの関係は、株主と経営者としての関係であらゆる意思決定を行えます。さらに、創業 17 年でメイン事業を 5 回以上変えながらも黒字経営を続けてきたクルーズの事業ノウハウや資産を活用することにより、成功確率を最大化することができます。

詳細はこちら <https://youtu.be/7STw1NX59j8>

Q：新規チャレンジの売上・利益が業績貢献するのはどのくらいの時間軸なのか？

A：投資という事業特性上、短期的な売上・利益としての業績貢献は見込まれないと考えます。事実データ（当社調べ）として、一般的な VC の投資回収にかかる期間は早い例で 3、4 年、通常は 6、7 年にかかると言われてしています。

したがって、当社では業績貢献まで 3～7 年の期間が妥当だと考えています。

Q：では、どうして NEWS を出したのか？

A：今回のファンド出資の取組が、開示項目に該当したためです。

Q：どのくらいの時間軸で新規事業への投資の成功・失敗を判断するのか？

A：CROOZ グループでは 3 か月に一度、「状態異常の回復」を目的とした経営合宿をやり、今回の投資に関してもその場で、3 か月毎に判断をしていきます。少額であれば仮に赤字であったとしてもそのリスクを許容し、将来的な期待感から継続を判断する可能性もあります。とはいえ、グループの中の財務状況に応じて適時適切に意思決定をしていきます。

■この取り組みに関する今後の IR またはリリースについて

当社グループでは、新規チャレンジの継続的な IR またはリリースの方針について 3 つの基準を定めています。

継続的にその状況を報告する取り組み

- ① 全社の売上に 10%以上の影響があると自信が持てた取り組み
- ② 現時点での成功確度は分からないが、事業を取り巻く環境の様々な点を鑑みて、うまくいった時に全社業績へ大きなインパクトを与える可能性のある取り組み

現時点では継続的な状況報告を行わない取り組み

- ③ うまくいった時に、全社業績へ大きなインパクトを与える期待はあるものの、現時点でインパクトの大きさも成功確度もあまりにも未知数な取り組み

今回の取り組みにつきましては、複数あるチャレンジのうちのひとつであり、現時点では、③に該当すると考えているため、進捗があれば、リリース、決算説明資料など適切な方法を通じて、ご報告してまいります。また、別途東京証券取引所が定める開示項目に該当する場合には、適時開示を通じてお知らせしてまいります。

以上