

①日本ブーム創出

日本の魅力の 効果的発信

- (1) コンテンツのローカライズ支援等(J-LOP)
- (2) 日本でのイベント開催及び海外情報発信
- (3) 海外トップセールス

②現地で稼ぐ

現地で稼ぐための プラットフォーム構築

- (1) 地域のクールジャパン商材の発掘・磨き上げのためのプロデューサー人材派遣、販路開拓の支援
- (2) 現地企業とのビジネスマッチング
- (3) リスクマネー供給による本格的な事業展開の支援
(クールジャパン機構の活用)

③日本で消費

日本に呼び込み 大きく消費を促す

- (1) ビジット・ジャパンをはじめとする外国人観光客・ビジネス客の集客



クールジャパン機構の投資対象のイメージ

○機構は、民間部門では成し得なかった、海外需要獲得の基盤となる「プラットフォーム」(拠点)や「サプライチェーン」(流通網)の整備などを率先して展開する。
 ○魅力ある財・サービスの海外展開の出口を拡充し、企業のみならず、創造的なクリエイター、デザイナー等が付加価値に見合うビジネスを展開できる地盤を整える。

物理的空間型の流通拠点

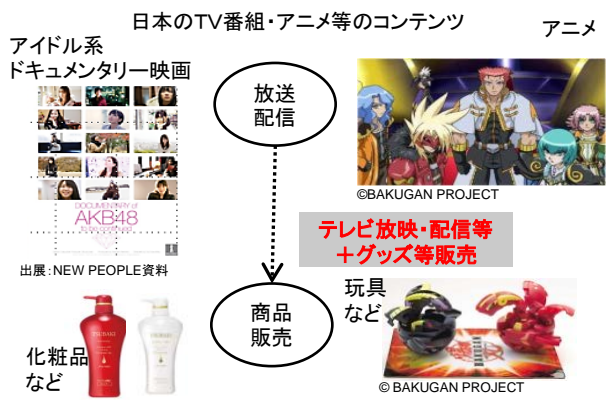
商業施設展開・活用("ジャパン・モール")



店舗集積("ジャパン・ストリート")



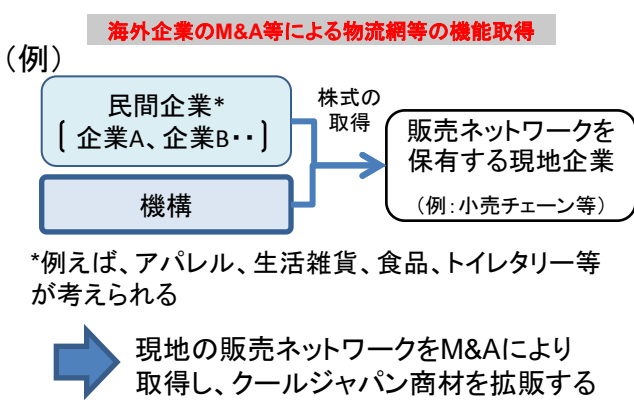
メディア・ネット空間型の流通拠点



"地域クールジャパン企業" 応援



M&A等の事業投資



食・グルメ(日本食)



※さらに、リーガル、会計等専門サービスや人材確保等、海外展開を間接的にサポートする事業者を支援するプロジェクト等も想定される。

クールジャパン機構の組織と投資決定の仕組み

- 会社法のガバナンスに則った体制が基本。具体的には、株主総会の下に、取締役会を設置し、経営責任を負う形式。民間人材を積極的に活用する。
- 投資決定については、民間人社外取締役等により構成される海外需要開拓委員会が、中立的な観点から投資決定を判断する。
- KPIや情報開示等の具体的な運用は「官民ファンドの運営に係るガイドライン」を踏まえて検討。

役員一覧

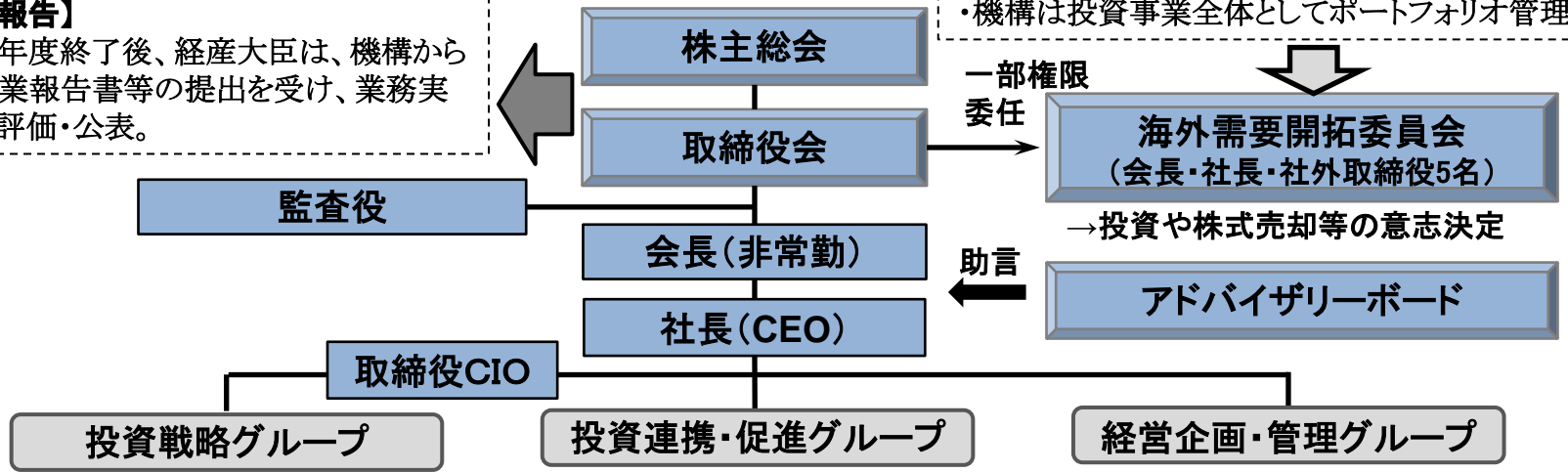
会長(非常勤)
飯島 一暢 (株)サンケイビル代表取締役社長
社長
太田 伸之 元(株)松屋常務執行役員
取締役(最高投資責任者)
吉崎浩一郎 (株)グロス・イニシアティブ代表取締役
監査役(非常勤)
木下 俊男 日本公認会計士協会理事

海外需要開拓委員会委員(※は社外取締役)
槍田 松瑩 三井物産(株)取締役会長(※)
川村 雄介 (株)大和総研副理事長(※)
村岡 隆史 (株)経営共創基盤パートナー(※)
高須 武男 元(株)バンダイナムコHD相談役(～本年6月)(※)
林 いづみ 永代総合法律事務所パートナー弁護士(※)
 ・会長、社長も委員として参画

<クールジャパン推進機構の組織>

【業務報告】
 ・事業年度終了後、経産大臣は、機構からの事業報告書等の提出を受け、業務実績を評価・公表。

【支援基準】
 ・機構の投資判断のガイドラインとして国が策定(政策目的、収益性、他事業者への波及効果等)
 ・機構は投資事業全体としてポートフォリオ管理



流通網・プラットフォームの整備

～クールジャパン機構によるリスクマネー供給～

設立時の出資金 375億円
平成25年度末の出資金 600億円(予定)

[株式会社海外需要開拓支援機構
(クールジャパン機構)]

**政府出資
(財投特会等)**
設立時: 300億円
※平成25年度予算 500億円
平成26年度要求額 300億円

民間出資
設立時: 75億円
※平成25年度目標 100億円

出資等

出資



民間企業等
〔コンソーシアム
各企業〕

出資

出資

投資

事業会社等

⋮

投資対象の例

- 拠点となる空間（物理的空間／メディア空間）の整備・確保
- M&A・合併設立等を含めた海外需要の獲得・拡大
- 潜在力ある意欲的な地域企業の海外展開
- 海外展開を間接的にサポートする事業

※存続期間: 概ね20年程度を想定