



2022年9月12日

各位

会社名:フューチャーベンチャーキャピタル株式会社  
(コード:8462 東証スタンダード市場)  
代表者名:代表取締役 金 武 偉  
問合せ先:財務経理部長 西田 賢一郎  
(TEL:075-257-2511)

### 新・中期ビジョンと成長戦略策定に関するお知らせ

当社は、2022年6月23日付第24期定時株主総会において新メンバーによる取締役会が発足し、新たなスタートを切りました。 つきましては、この度新・中期ビジョンと成長戦略を策定しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

以 上

# Future Venture Capital

## 新・中期ビジョンと成長戦略

2022年9月12日

## 免責事項

本資料は、フューチャーベンチャーキャピタル株式会社（以下「FVC」）及びその子会社（FVC Tohoku株式会社を含み、以下FVCと併せて「当社」）並びに関連会社（以下当社と併せて「当社グループ」）に関する情報を提供するものであり、すべての法域において、いかなる証券の購入又は応募の申込みを含む、いかなる投資勧誘を構成又は形成するものではありません。

本資料に掲載されている事項は、資料作成時において入手した情報等に基づいたものですが、その情報の正確性及び完全性を保証または約束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。

本資料には、当社グループの推定、予測、目標及び計画を含む当社グループの将来の事業、将来のポジション及び業績に関する記述など当社グループの将来の見通しに関する記述、見解又は意見が含まれています。こうした記述は将来の業績予想を保証するものではなく、将来の業績は、経営環境の変化などにより、実際とは異なる可能性があることにご留意ください。当社グループの実績、業績、成果又は財務状態に影響を与える可能性のあるその他要因については、2022年6月29日付有価証券報告書（<https://www.fvc.co.jp/ir/material.html#ir002>）の「事業等のリスク」をご参照下さい。

また、本資料は情報の提供のみを目的としており、当社が発行する有価証券並びにファンド持分（又は同等の有限責任持分）への投資勧誘を目的とするものではありません。本資料に係る一切の権利は、他資料等の引用部分を除き当社グループに属し、いかなる目的であれ本資料の一部または全部の無断での使用・複製は難くお断りします。本資料に記載されている企業、製品及びサービスの名称は、各企業の商標又は登録商標です。

新・中期ビジョンで目指す姿

P4~

P5~

持株会社体制移行準備

既存ファンド事業の拡大

P7~

P8~

永久保有型M&Aの推進

永久保有企業をDXで高付加価値化

P11~

P13~

地域金融機関との戦略関係の深耕

目標とする経営指標

P15~

P18~

新・中期ビジョンの先に見据える姿

# 新・中期ビジョンで目指す姿

既存事業である「ファンド運営業務」と、新たに推進する「永久保有型M&A」の両輪で相乗効果を発揮し、地方創生テーマにおいてリーダー的投資会社を標榜～創業理念である「真の金融」実現へ

## 持株会社

### ファンド運営業務



(地方創生ファンド・CVC)

- 既存事業である地方創生ファンドを数・規模ともに拡大
- CVCでは、独自のニッチを定義し、セクター専門性も高めつつ業務拡大

### 永久保有型M&A(本体直接投資)

企業A

企業B

企業C

**【重点テーマ】サーキュラーエコノミー領域**

- ファンドではなく本体から直接投資
- 対象セクターは、市場成長が見込め、FVCの強みも活かせるSDGs、ESG分野に重点

# 持株会社体制への移行準備

## 目的

永久保有型M&Aを機に事業セグメントごとのガバナンス体制強化

---

## 時期

2023年10月を目処に移行

---

## 前提

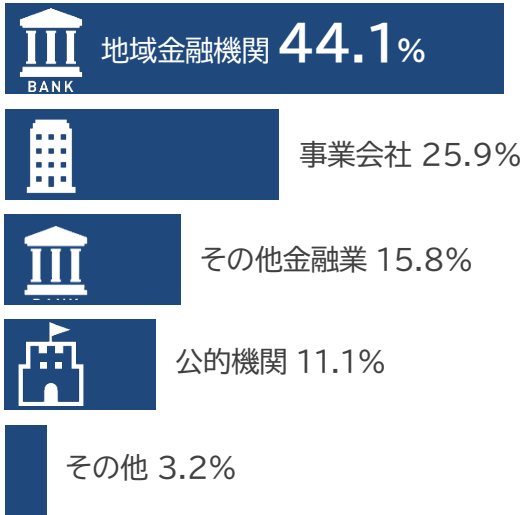
M&Aの実行の目途、2023年6月の定時株主総会決議及び必要な当局手続き

---

# 成長戦略の基礎となるFVCの強み

## 1 地方創生実績とブランド

主な出資者構成



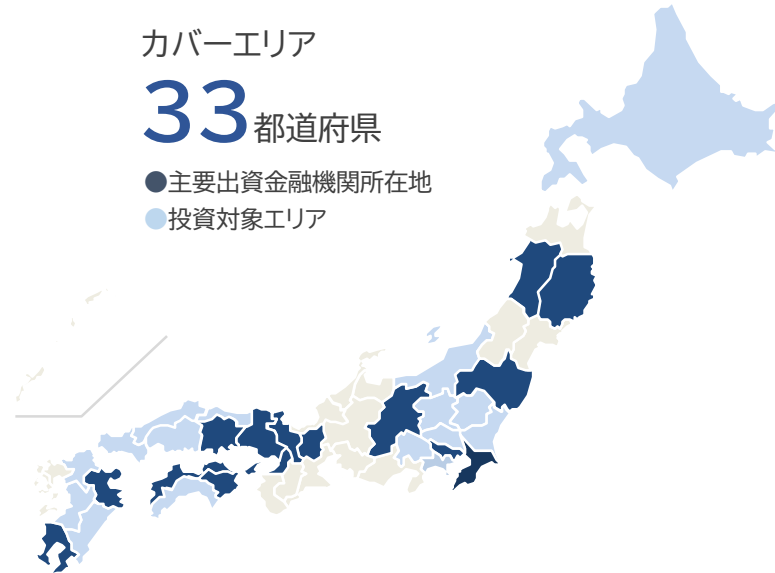
## 2 地域金融機関ネットワーク

地方創生ファンド投資対象エリア

カバーエリア

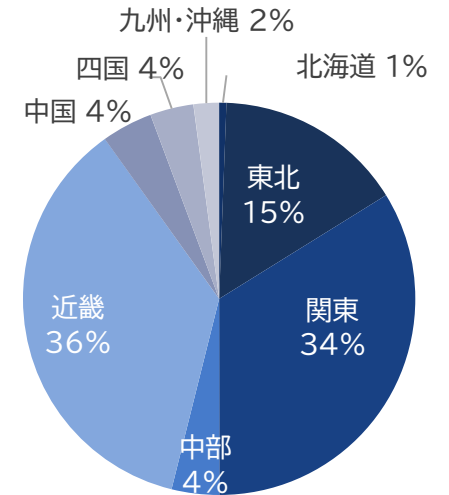
33 都道府県

- 主要出資金融機関所在地
- 投資対象エリア



## 3 約50本のファンド業務処理能力

投資先企業 地域分散



## 地方創生ファンド

- 平均ファンドサイズ 3.8億円
- 出資者である地域金融機関の営業エリアに限定し地域活性化に資するファンド
- 案件発掘からハンズオン支援そして出口戦略まで、FVCと地域金融機関が二人三脚で協調

## CVCファンド

- 平均ファンドサイズ 5億円
- 中堅事業法人を主な対象とし、事業シナジーと投資リターンの両立を目指す
- FVCならではの全国的案件フローを活かした、事業会社ではアクセスできないベンチャーへの接点が強み

少額ファンドを多数運営する人的負荷が課題

拡張性確保のための施策

ファンド組成からモニタリング、出口戦略までを標準化

CVC市場のFVC独自のニッチとセクター専門性確立

小規模・多数のファンド運営を支えるミドル・バックオフィス業務  
→標準化とさらなるIT投資で超高効率化を推進



# Circular Economy

サーキュラーエコノミー

## ■市場規模

アクセンチュアはCEから生み出される経済効果は2030年までに4.5兆ドルに、2050年までに25兆ドルに拡大すると試算

<https://www.accenture.com/jp-ja/services/strategy/circular-economy>

## 重点テーマ

- 地域インフラ  
(エネルギー、リサイクル、  
バイオケミカル、都市鉱山)
- その他周辺事業 etc



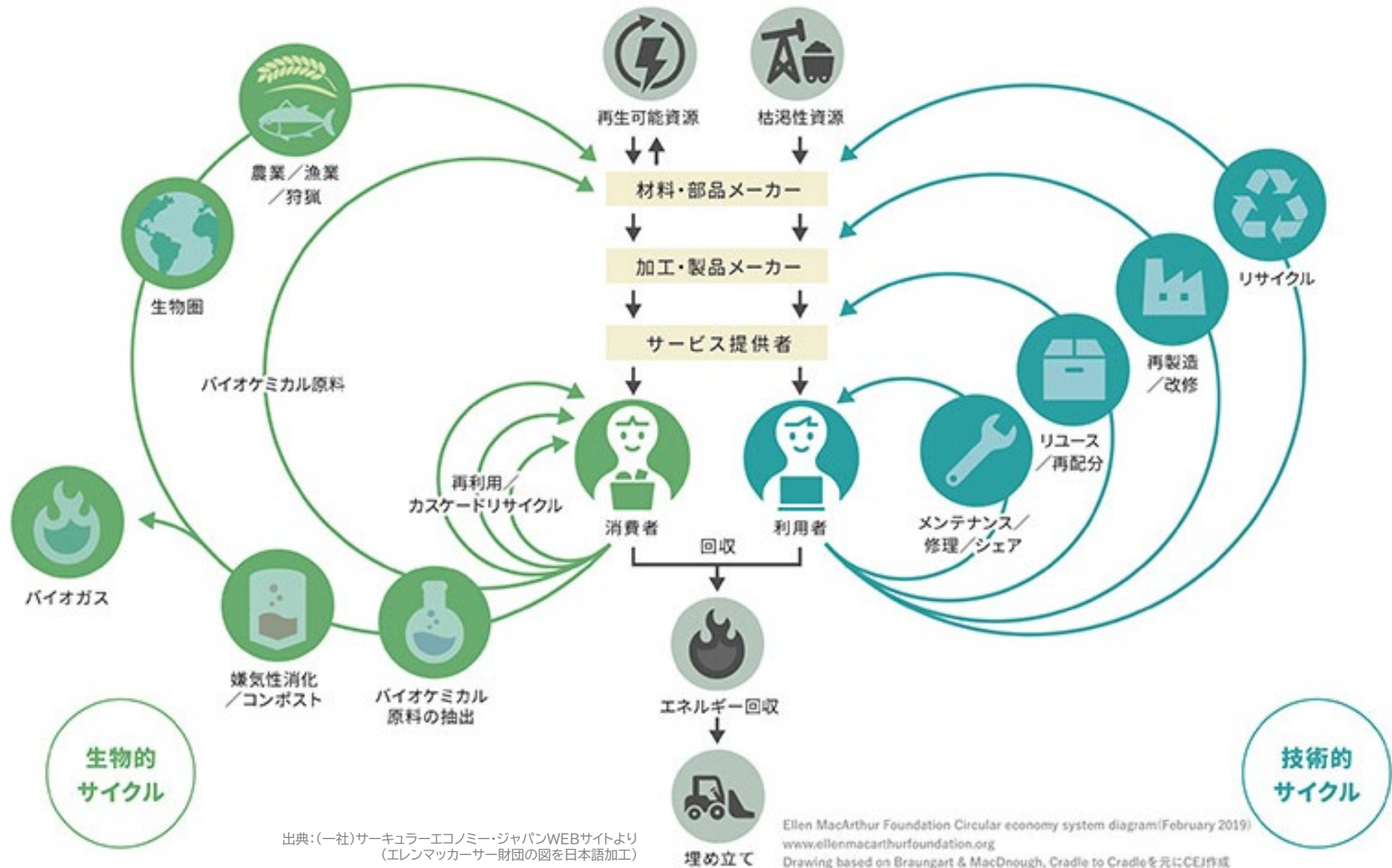
## ビジネスモデル

- エネルギー資源商社
- リユース・シェアリング・プラットフォーム
- 循環型街づくり
- 回収とリサイクル

# 厚みあるバリューチェーンと大きなDX余地

## 「燃やして埋める」から、「資源価値を高めて永续利用する」の世界観へ

### サーキュラーエコノミー 概念図



出典:(一社)サーキュラーエコノミー・ジャパンWEBサイトより  
(エレンマッカーサー財団の図を日本語加工)

Ellen MacArthur Foundation Circular economy system diagram(February 2019)  
www.ellenmacarthurfoundation.org  
Drawing based on Braungart & MacDough, Cradle to Cradleを元にCEJ作成

## なぜサーキュラーエコノミー(CE)か:地方創生との親和性

地方創生

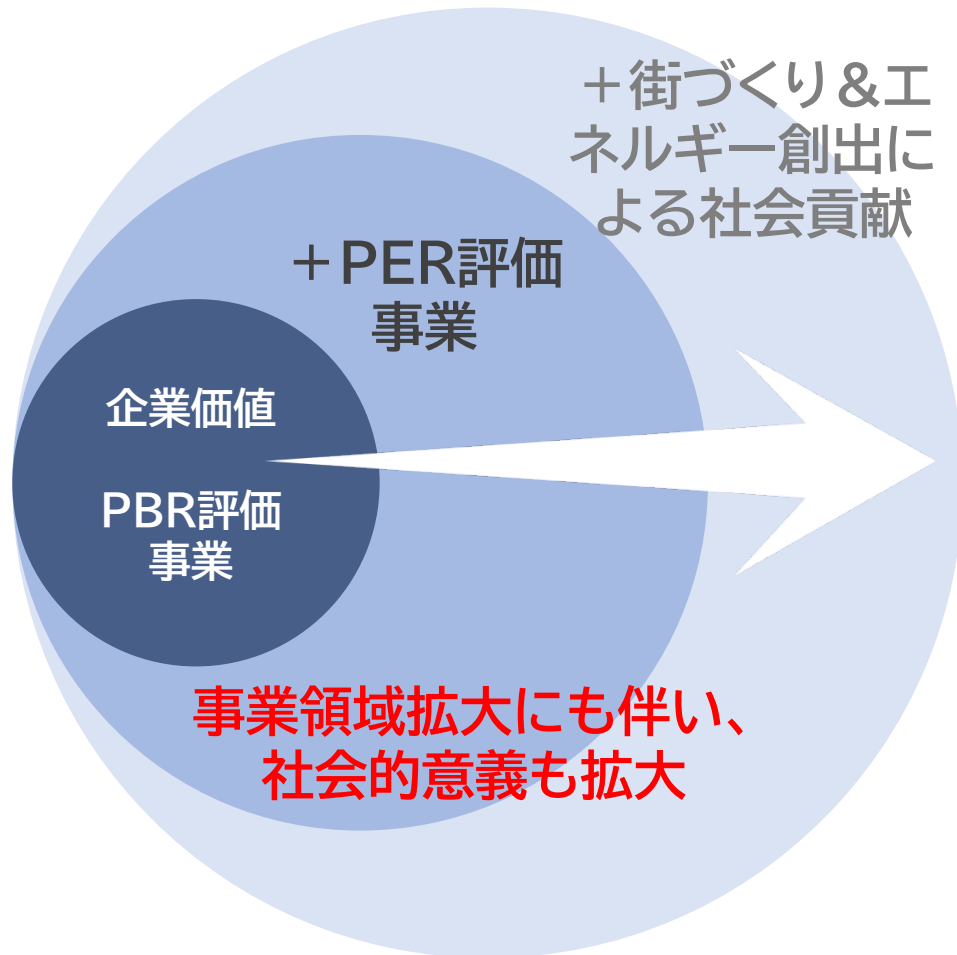
サーキュラー  
エコノミー永久保有型  
M&A

- CE関連産業は**広大な施設と土地**が必要となることが多く、必然的に地方に拠点多い。
- CEは生産・消費・リサイクルの循環が基本であり、「**街づくり**」(地方創生)に直結
- ゴミの歴史は人類発展の歴史、産業としての歴史が長く**事業承継ニーズ**あり

地方創生の“ニューフロンティア”

永久保有先企業を、DXで高付加価値化

PBRで評価されがちなCE関連企業に、高PERで評価される  
バイオ・エネルギー等のテーマを付加し、高付加価値企業へ転換



## メインターゲット

- 後継者不足・育成に悩む**黒字企業**の事業承継案件
- **地域金融機関**と協調して後継者不足問題解決

## 当社としての企業価値向上策

- 類似企業のロールアップ買収による**スケールメリット**実現
- 世界中からの最先端**DX/IT技術**導入で高付加価値化→マルチプル向上

## PER評価をされているCEテーマ例

### リユース

テーマTop10平均  
PER 36.51  
PBR 5.70

#### バイセル

時価総額 994億円  
PER 51.0  
PBR 18.29

### 再生可能エネルギー

テーマTop10平均  
PER 45.24  
PBR 4.37

#### レノバ

時価総額 2,898億円  
PER 99.4  
PBR 6.30

### 蓄電池

テーマTop10平均  
PER 31.07  
PBR 1.84

#### FDK

時価総額 295億円  
PER 42.1  
PBR 2.21

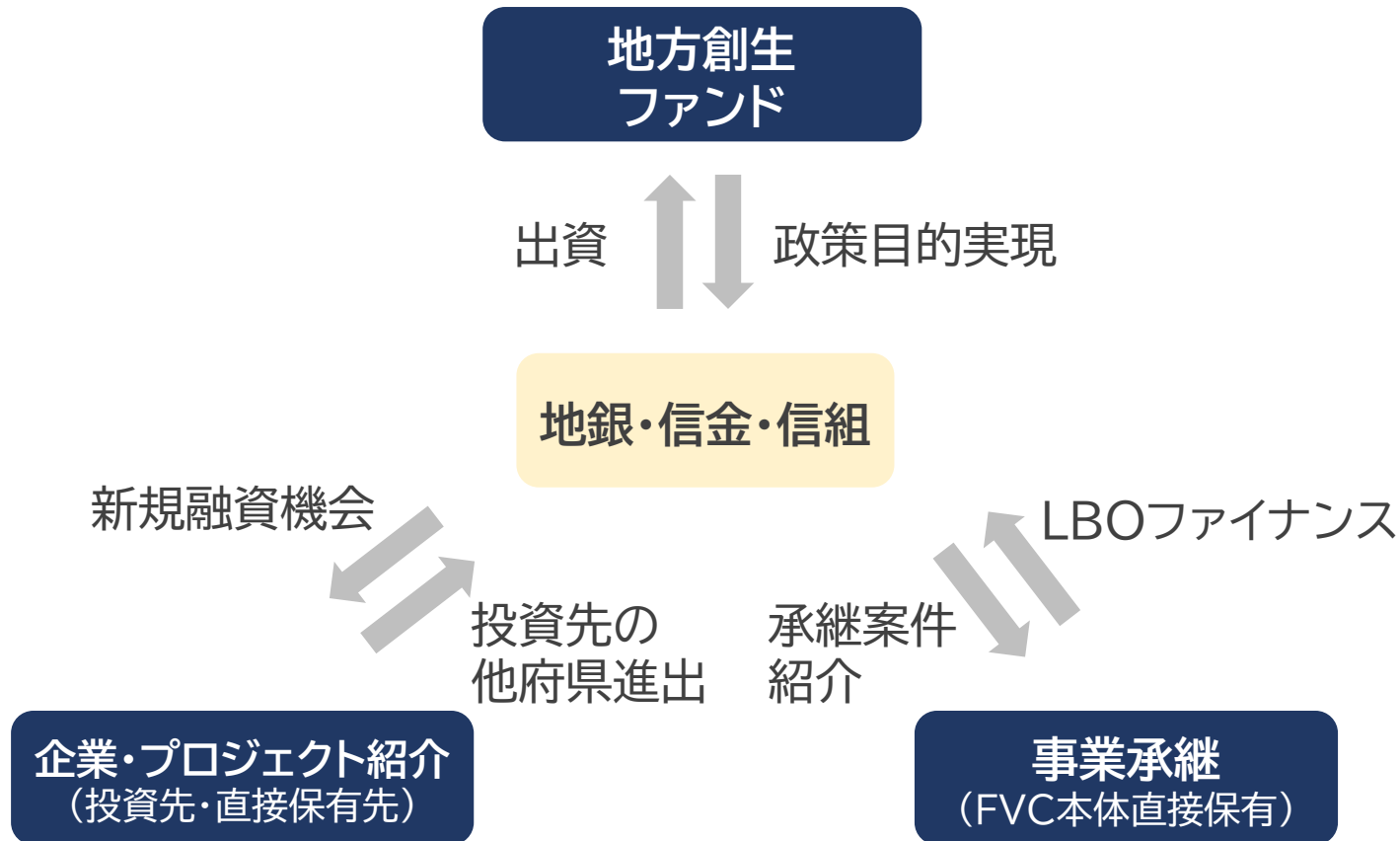
※2022年9月時点

※テーマ平均はKabutanでテーマ検索をし、該当企業群から上位10社をピックアップし算出

# 地域金融機関との“戦略的パートナー”関係を深耕

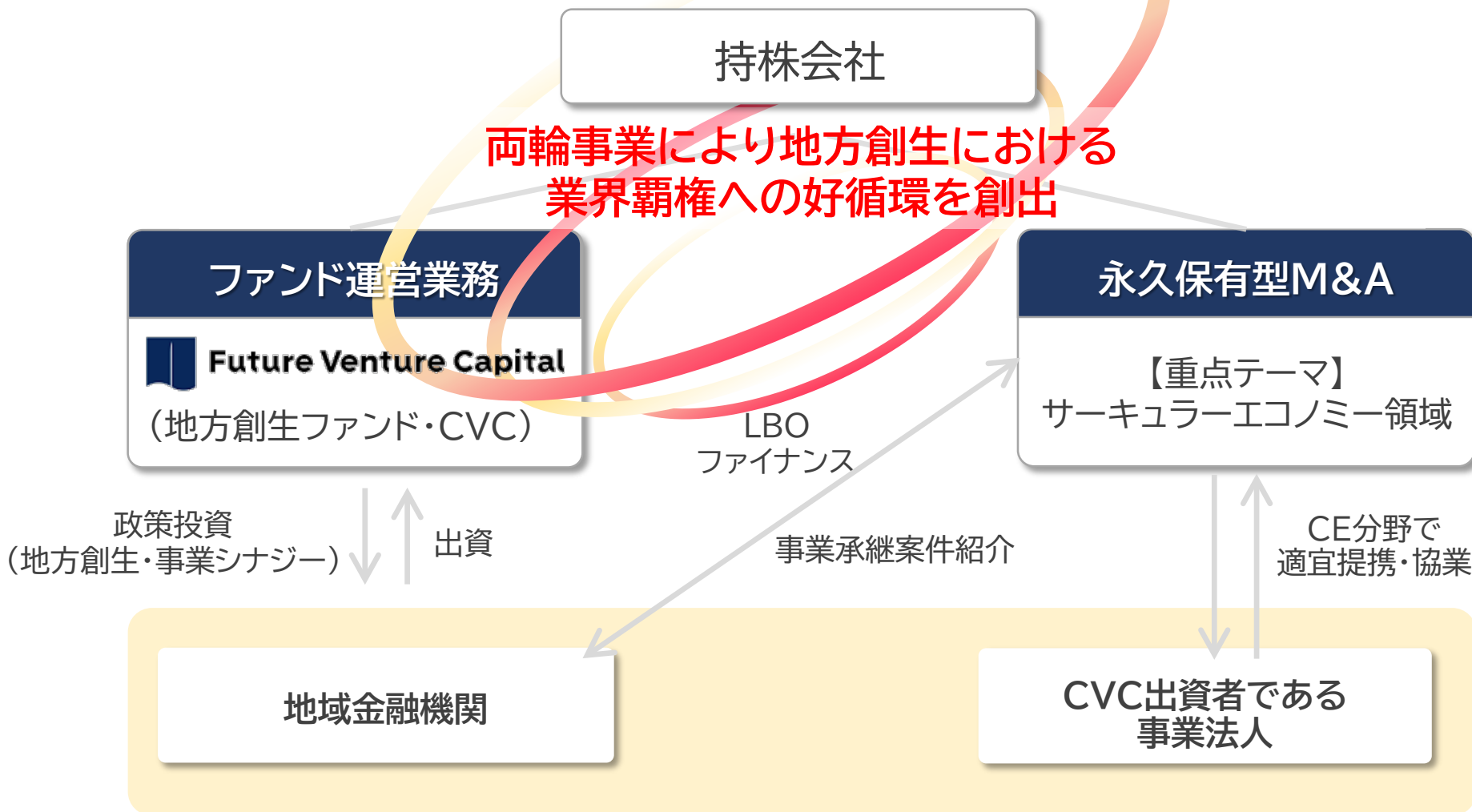
単一事業での取引関係から、複数事業で地域金融機関と地域経済の課題に向き合う

今後のイメージ



「金融」x「地方創生」を軸に、地方創生の実現を後押し

地域金融機関とは政策投資と与信の両方で、CVC出資事業者とは  
ファンド投資とCE領域での協業を模索し、協創関係をさらに深化



# 新・中期ビジョンで目標とする経営指標

## 2026年3月期における目標

ファンド  
総額

**270億円程度**  
(コミットメントベース)

収支

**黒字**  
(経常利益基準)

売上

**20億円程度**

株価

**2,000円程度**  
(時価総額175億円程度)

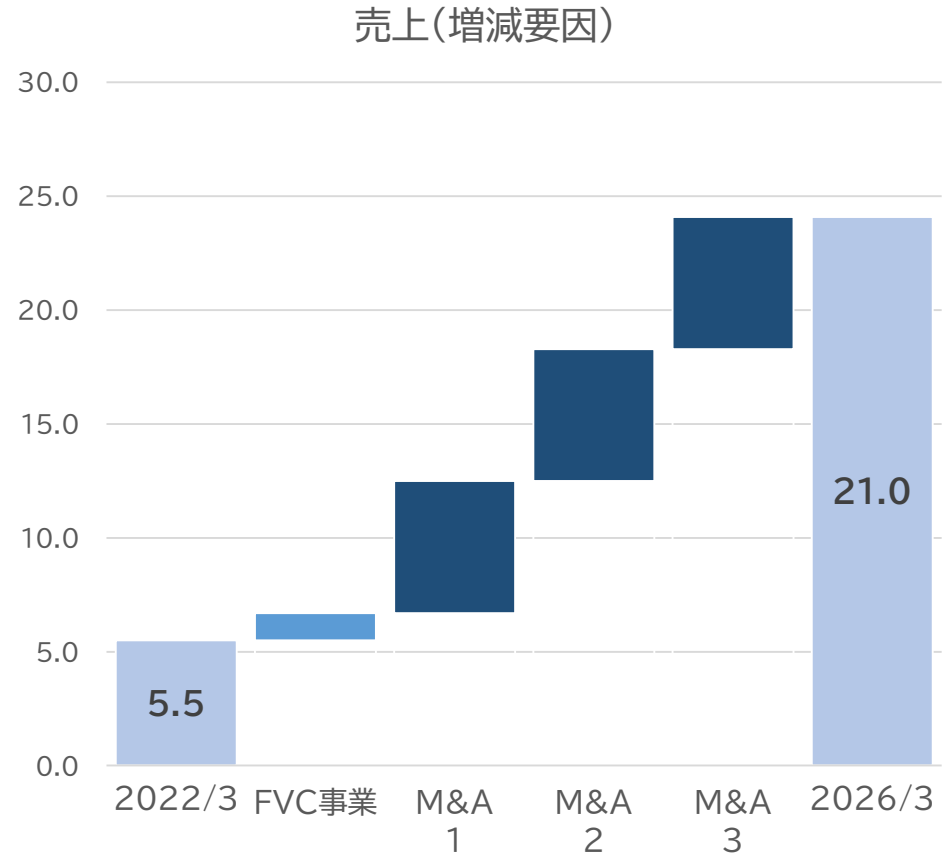


# 新・中期ビジョンで目標とする経営指標の内訳イメージ

**STEP1.** 既存のファンド事業において、堅実に実績を積み上げ

**STEP2.** 並行し、永久保有型M&Aを実行。業界シェア優先のため売上を経営指標とするものの、黒字維持を目標(経常利益ベース)

**STEP3.** ファンド事業、永久保有型M&A事業での相乗効果を実現し、グループ全体として売上・利益を伸ばし企業価値向上を図る



# 株主還元に関する考え方

- アマゾン社をベンチマーク  
「現預金の使い道は短期的利益の捻出や市場ウケ狙いではなく、長期的業界覇権を意識して判断」
- 配当は二重課税問題もあり、FVCはまだまだ戦略的投資・買収に資本を投下すべき
- ただし、株価が不合理に安くなった局面では、機動的に自社株買いを検討

# 新・中期ビジョンの先に見据える姿

