

# スマートSME（中小企業）研究会 ～リスクマネーの拡大に向けて～

フューチャーベンチャーキャピタル株式会社

代表取締役社長 松本直人



**Future Venture Capital**

## 会社概要

商 務 内 容	号 号	フューチャーベンチャーキャピタル株式会社
		ベンチャーキャピタル(VC)業務、投資事業組合の企画・運営、未上場企業投資業務、コンサルティング業務、投資家・起業家育成業務 など
本 社		京都府京都市中京区烏丸通錦小路上ル手洗水町659 烏丸中央ビル
電 話 番 号		075-257-2511
設 立 年 月 日		1998年9月11日
資 本 金		1943百万円 (発行済株式総数 8,902,600株)
従 業 員 数		35名
決 算 期		3月
株 式 上 場 市 場		東京証券取引所 JASDAQ市場 (証券コード8462)

## 運用実績

設立からの累計投資社数	全 <b>459</b> 社
設立からの累計金額	<b>269</b> 億円
投資先上場実績	全 <b>22</b> 社
ファンド組成実績	全53組合総額 <b>377</b> 億円

## FVCのファンド

### 地方創生ファンド

出口戦略を必ずしもIPOやM&Aに限定せず、地域における創業率の向上、域内経済の活性化を実現するためのファンド

### CVCファンド

コーポレートベンチャリングの取り組みの促進ツールとして、特定の事業会社と事業シナジーの高いベンチャー企業への投資を行うファンド

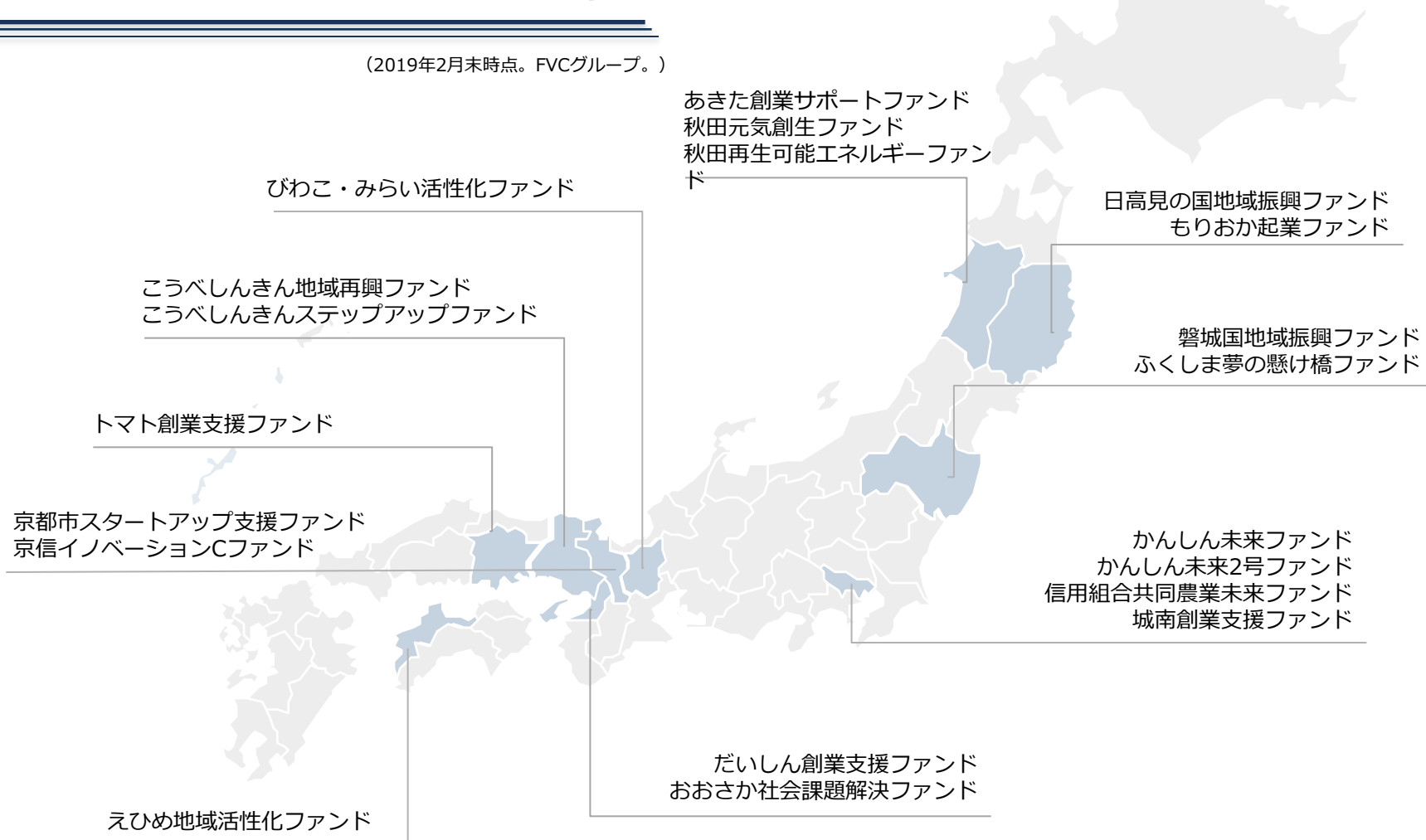
### ベンチャーファンド

優れた技術やサービスを持ち、成長性が高く見込まれるベンチャー企業への投資を行うファンド

# 地方創生ファンド 20本

(2019年2月末時点。FVCグループ。)

## 地域金融機関との 創業ファンド 実績No.1



FVC設立以来、各地域で「IPOを目指す」投資を行う  
ベンチャーファンドを数多く運営



**地域活性化のためには、  
IPO支援は「必要」だが、  
それだけでは「十分」ではないことを痛感**



**なぜ日本ではリスクマネーが増えないのか？**

## 直近10年間(2007年～2016年)の新規上場企業(東証1部上場を除く)の状況を調査

①平均上場企業数:年間70社

②平均初値時価総額:約90億円

③VCの平均持株比率:20%(理論値)

④VCの投資カバー率(※):40%(理論値)

※年間の新規上場企業総数のうち、VCが株主に入っている企業の割合

$$\begin{aligned} \text{(年間のIPOでのVC回収総額)} &= \text{①} \times \text{②} \times \text{③} \times \text{④} \\ &= \underline{\underline{504\text{億円}}} \end{aligned}$$

## 【米国と日本の回収方法の違い】

**（米国の場合） M & A : IPO = 9 : 1 (※)**

**（日本の場合） M & A : IPO = 2 : 8 (※)**

※感覚値であり、統計データに基づいた数値ではありません。



従来のベンチャーファンドはIPO（株式上場）を前提とし、キャピタルゲインにより利益を上げる事を目的としているが、創業支援ファンドはIPOを前提としておらず、投資を活用した「**創業支援**」「**地域企業の経営改善**」「**域内経済の活性化**」を目的としている。

## 従来のベンチャーファンド



## 創業支援ファンド



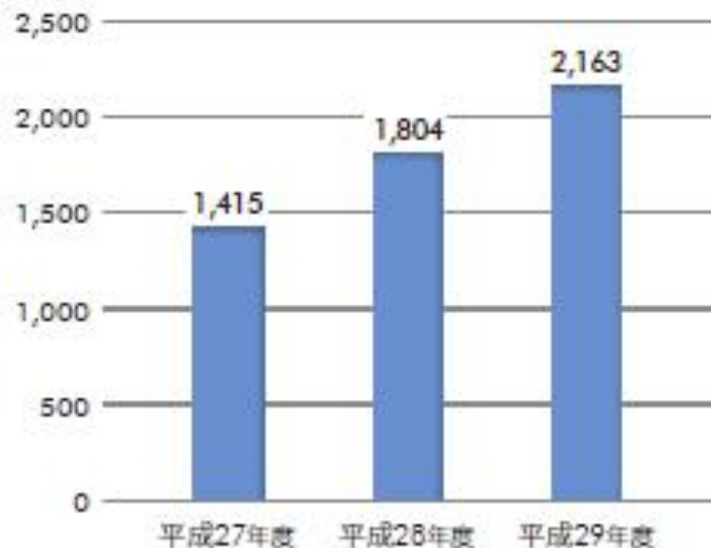


## 創業・新規事業の支援 ～ 創業・開業のご相談は京信へ～

当金庫は、新たに事業を立ち上げる方や創業間もない方の支援を積極的に行っています。これまで、独自の創業支援融資「ここから、はじまる」の取扱のほか、「創業専用ホットライン」を通じて、起業家の皆様のスムーズな開業を支援してまいりました。その結果、平成29年度の創業支援融資実績は359件、975百万円となりました。

また、独創的、革新的な事業に取り組み、地域経済の活性化に貢献している起業家を顕彰する「京信・地域の起業家大賞」や、創業間もないお取引先企業の成長支援を目的とした「京信・起業家成長サロン」を開催しています。

創業支援融資の実績 件数(累積)



京信・起業家成長サロン



これまで実行した  
創業期ベンチャーへの  
投資件数

**160**超

デフォルト数

**0**件



目利きのポイントは、「共感」「感動」を得る事業かどうか

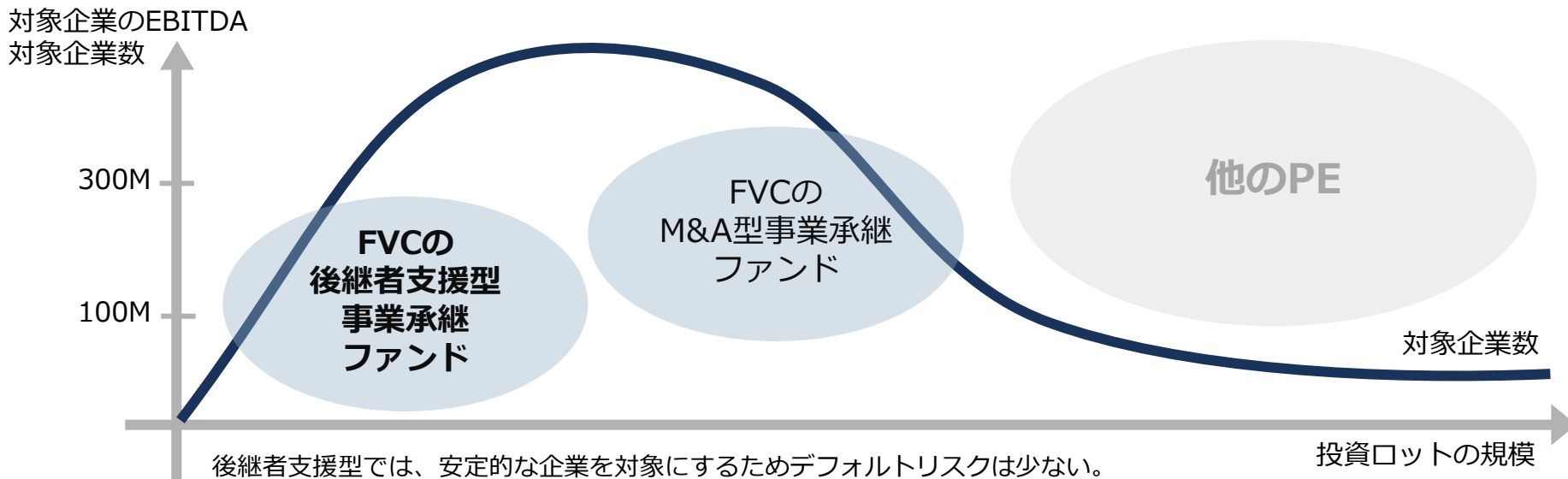
- ✓ 経営者の思いが強い、モチベーションが高い、あきらめない
- ✓ 金銭欲求ではなく自己実現欲求の強い優秀な人材が採用できる
- ✓ 商品/サービスができると支援者があらゆるチャネル/媒体で広めてくれるため営業コストが抑えられる
- ✓ 「モノ売り」ではなく「コト売り」になるため、高い価格設定が可能

## (補足) 投資回収実績

No.	事業内容	投資金額 (円)	売却金額 (円)	投資倍率
1	インターネットセレクトショップの運営	2,500,000	3,200,000	1.28
2	理美容、エステ、リラクゼーションの融合店を運営	2,000,000	2,100,000	1.05
3	住宅の企画・設計・施工	2,004,000	4,008,000	2.00
4	太陽光発電システムの販売代理業	3,034,000	6,068,000	2.00
5	システムおよびソフトウェアの開発、労働者派遣事業	570,000	684,000	1.20
6	医療機器および診断薬の開発・製造販売	2,000,000	3,000,000	1.50
7	海産加工食品の卸売・小売	5,100,000	6,120,000	1.20
8	自動車整備業	5,004,000	6,000,630	1.20
9	広告サイトの運営	7,700,000	10,010,000	1.30
10	IOTデバイス開発	10,000,000	15,000,000	1.50

2019年3月時点

# FVCの事業承継支援ターゲット



	FVCの事業承継ファンド		他のPE
	後継者支援型	M&A型	
ファンドの目的	地域振興（地域内での事業継続）	事業継続	リターン
ファンドの規模	3～10億円	40億円程度	数百億円～
ファンドの目標リターン	リターンを目的としない	IRR10～20%程度	IRR20%程度
LP（投資家）	地方銀行・信用金庫、信用組合	地方銀行	機関投資家
投資対象企業の規模	EBITDA 1,000～5,000万円	EBITDA1～3億円	EBITDA 3億円～
後継者	既存の役職員が中心	既存の役職員、第三者招聘	第三者招来、既存の役職員
投資の規模	数千万円	数億円	数十億円～
ハンズオン	自主運営をサポート	共同運営	共同運営
EXIT戦略	自社株買い、後継者への譲渡	M&A	M&A

