

第7期(2005年8月期) 決算のご説明

フューチャーベンチャーキャピタル株式会社
(大証ヘラクレス,8462)

この資料での数値は、特に指定がない限りすべて2005年8月31日現在です。

1. フューチャーベンチャーキャピタルについて

ヘラクレス上場
コード8462

フューチャーベンチャーキャピタル株式会社 (英語表記: Future Venture Capital Co., Ltd.)

■ 資本金	13億8631万円	■ 役員	代表取締役社長 専務取締役 取締役投資本部長 取締役事業推進本部長 取締役 監査役 監査役 監査役	川分陽二 大橋克己 木村美都 城下悦夫 金田泰明(非常勤) 烏野伊蔵 岡部陽二(非常勤) 小川忠久(非常勤)
■ 設立年月	1998年9月			
■ 業務内容	ベンチャーキャピタル業務			
■ 従業員数	47名 (2005年8月31日現在)			

代表取締役社長

川分陽二



1953年5月生まれ。滋賀県彦根市出身。京都大学法学部卒業。

1977年、住友銀行(現・三井住友銀行)入行。1989年、日本アセアン投資(現・日本アジア投資(株))入社。投資部長、大阪支店長、審査部長、業務推進部長等を経て1997年6月取締役に就任。大阪支店長在任中(1992年より4年間)に、関西圏の未公開企業28社に対して約30億円を投資し、9社が公開・上場を達成。

1998年、フューチャーベンチャーキャピタル(株)を設立し代表取締役に就任。日本で初めての投資事業有限責任組合(フューチャー一号投資事業有限責任組合)を設立。

2001年10月、FVC設立からわずか3年でナスダック・ジャパン(現・大証ヘラクレス)に上場を果たす。

2005年8月末現在、ファンド総額163億円、投資累計178社90億円、投資残高155社73億円、投資先上場企業数10社となっている。

概観

個人創業独立系

京都本社

ヘラクレス上場

投資育成哲学

リスク・リターンバランス

現場主義

三方良し

米国VCの良さと
日本の社会風土を融合させ

企業家の夢の実現を応援

活動領域

アーリーステージ重点

ものづくり重視

地方展開

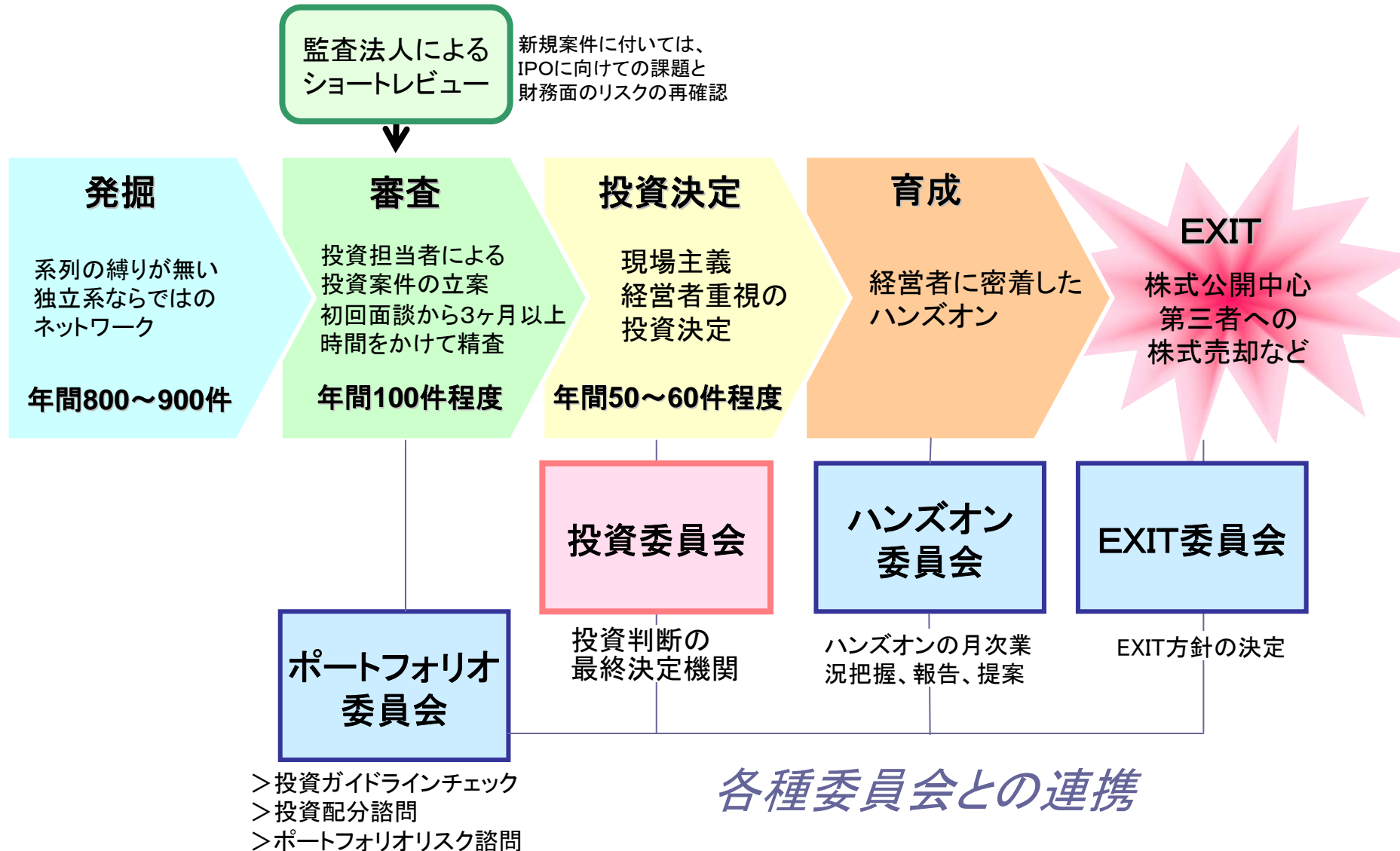
運営

ハンズオン型

地域プラットフォーム構築

積極的なディスクローズ

FVCのベンチャー企業投資プロセス



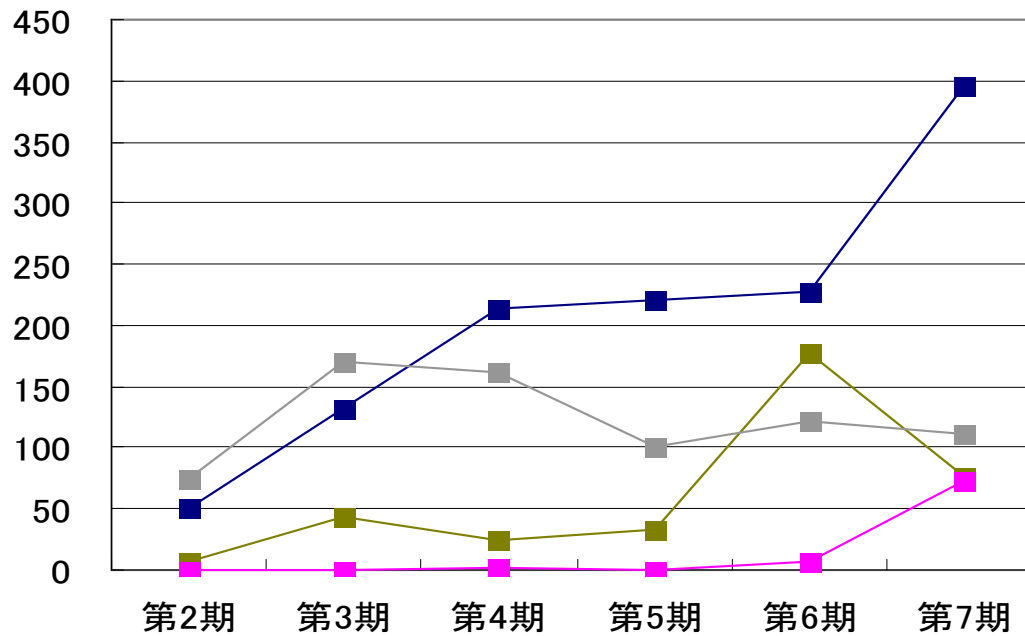
2. 第7期(2005年8月期)決算の概要

第7期(2005/8月期)中間決算

(単位:百万円)	2004/8月期	2005/8月期	増減
売上高	535	592	+57
営業利益	13	-73	-86
経常利益	9	-90	-99
純利益	4	-101	-105
株主資本	1,089	1,484	+395
総資産	1,636	2,312	+676
株主資本比率	66.6%	64.2%	-2.4%

売上高の内訳・推移

(単位:百万円)



(単位:百万円)

	2004/8月期		2005/8月期	
■ 投資事業組合等管理業務	227	42%	395	66%
■ うち成功報酬	(7)		(72)	
■ コンサルティング業務	121	22%	111	18%
■ 営業投資有価証券売上高	177	33%	77	13%
その他	8	1%	7	1%
計	535	100%	592	100%

2004年10月に投資先企業3社が上場

(株)ワイズマン
岩手県盛岡市

ジャスダック
2004/10/18

3752

医療・福祉施設向けコンピュータシステムの開発および販売

「いわてインキュベーションファンド」県内第1号投資企業

初値ベース投資倍率 **10倍**

(株)カワムラサイクル
兵庫県神戸市

東証マザーズ
2004/10/26

7311

車椅子(手動、電動、チタン製、アルミ製、スチール製)の製造・販売

21LADY(株)
東京都千代田区

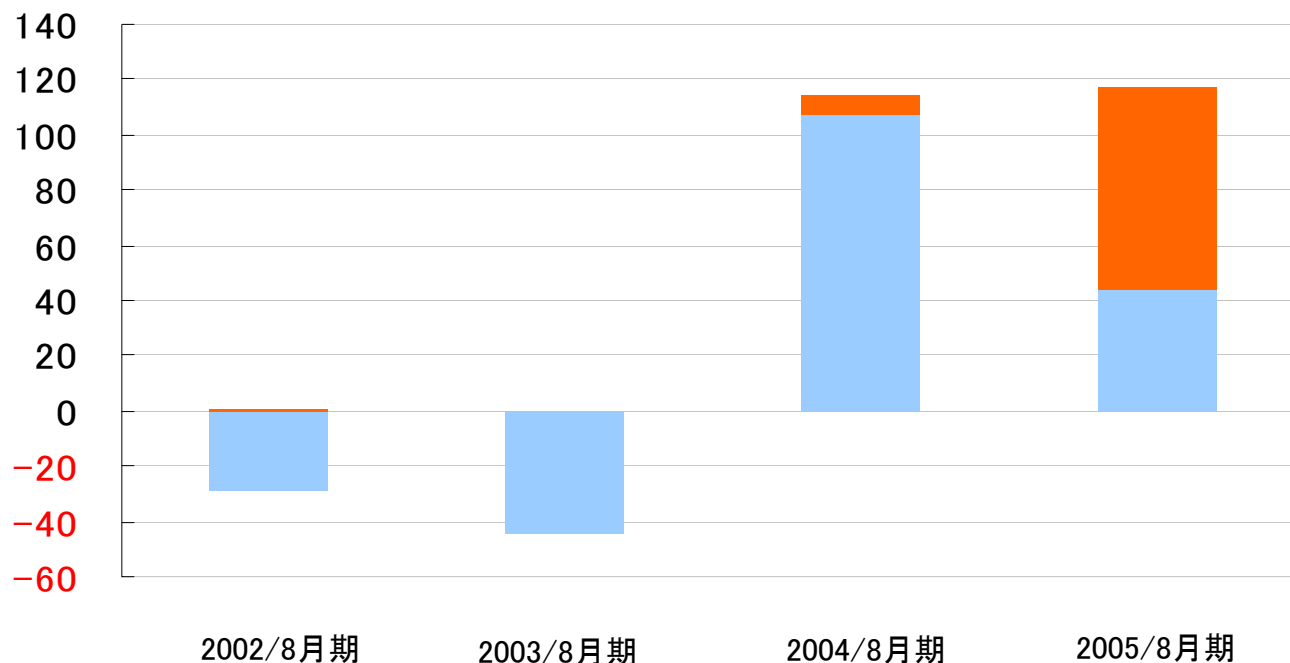
名証セントレックス
2004/10/28

3346

1.ライフスタイル産業の総合支援事業
2.リテイルチェーン専門ファンドの運営とファンドを用いたインキュベーション事業

キャピタルゲイン/ロスと成功報酬

(単位:百万円)



(単位:百万円)

	2002/8月期	2003/8月期	2004/8月期	2005/8月期
成功報酬	1	0	7	72
営業投資有価証券売上高	24	33	177	77
営業投資有価証券売上原価	53	78	70	32
キャピタルゲイン/ロス	-29	-45	107	45

※ キャピタルゲイン/ロス = 営業投資有価証券売上高 - 営業投資有価証券売上原価

第7期に新設したファンド

【新設ファンド】

5組合 48.55億円

2004年11月	モック・FVC・一号投資事業有限責任組合	4億円
2005年2月	投資事業有限責任組合やまとベンチャー企業育成ファンド	5億円
2005年7月	滋賀ベンチャー育成ファンド投資事業有限責任組合	7.25億円
2005年8月	神戸ベンチャー育成投資事業有限責任組合	5.3億円
2005年8月	FVCグロース投資事業有限責任組合	27億円
	<u>FVCにとって初の機関投資家向け大型ファンド</u>	

増額したファンド・今期ファンド増加総額

【既存ファンドの増加】

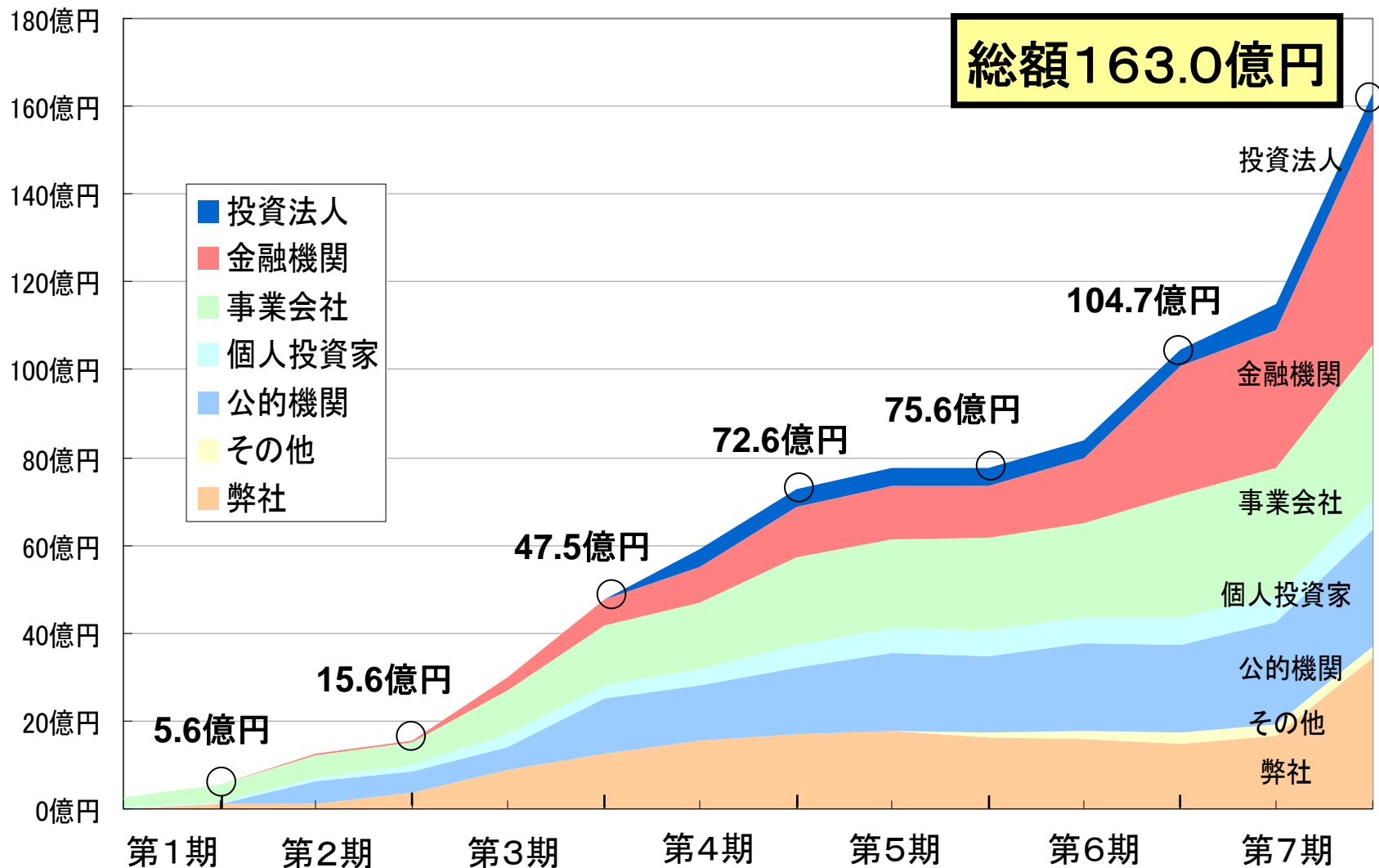
- ・みえ新産業創造投資事業有限責任組合
- ・フューチャー・ブイビー投資事業有限責任組合
- ・フューチャー七号投資事業有限責任組合
- ・アーバン・エフブイシー・ベンチャー育成投資事業有限責任組合

以上4組合について、総額9.7億円の増額

以上から、第7期に増加したファンド額は、

58.25億円

ファンド総額の推移及び出資組合員構成



今期清算終了したファンド

■日本初の投資事業有限責任組合

【ファンドデータ】

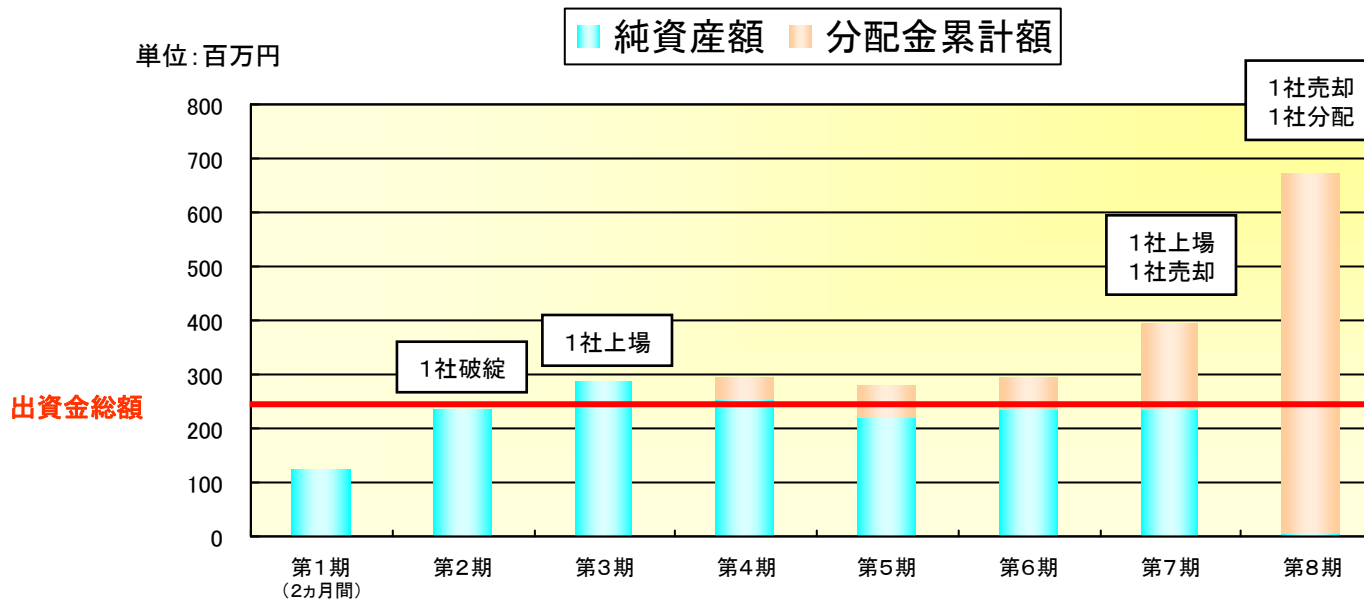
設立年月	: 1998年11月1日
組合満了日	: 2003年10月31日
清算終了日	: 2005年8月31日
出資金総額	: 2.5億円
投資社数	: 6社
上場企業	: 2社
破綻企業	: 1社

2005年8月 清算終了

※組合設立から清算終了までの期間6年10ヶ月

最終IRR 18.41%
最終投資倍率 2.67倍

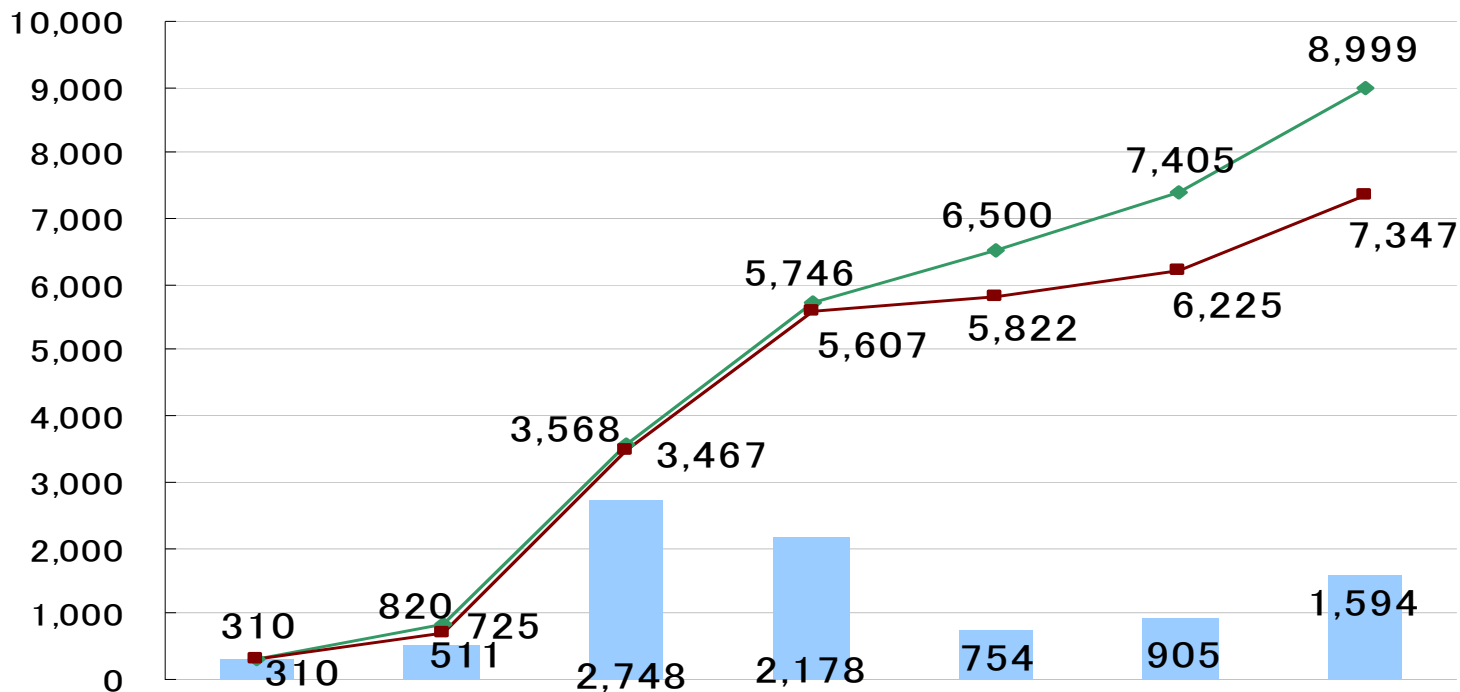
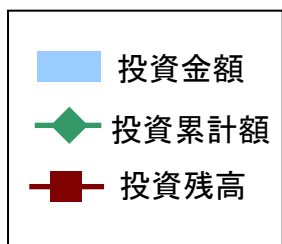
※最終投資倍率は各種報酬、経費等を考慮した投資倍率です。



投資金額の推移(本体+組合)

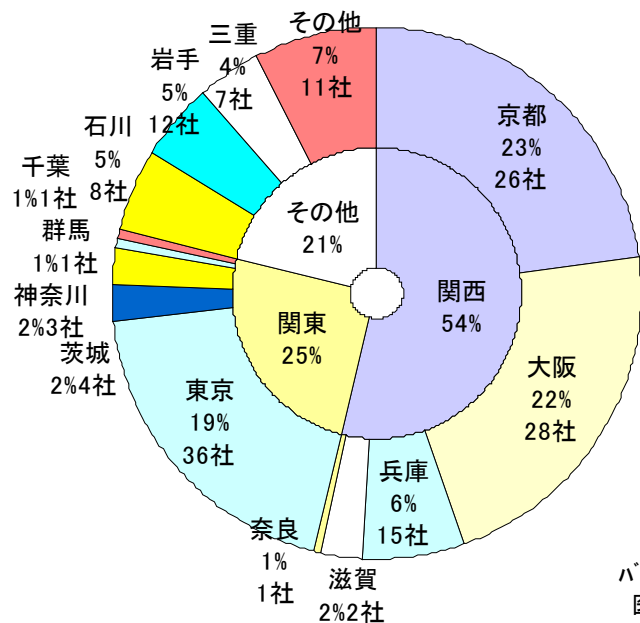
第7期の投資実行額・投資社数 1,594百万円 49社

(単位:百万円)

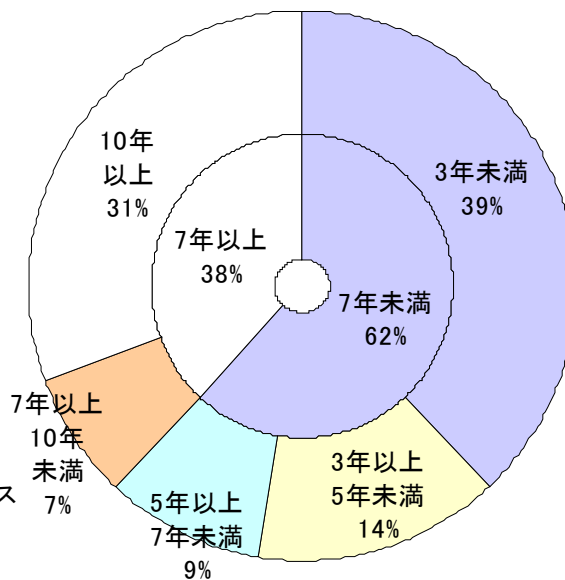


	第1期	第2期	第3期	第4期	第5期	第6期	第7期
投資先企業数【累計】	8社	21社	67社	102社	123社	143社	178社
投資先企業数【残高】	8社	19社	65社	100社	116社	128社	155社

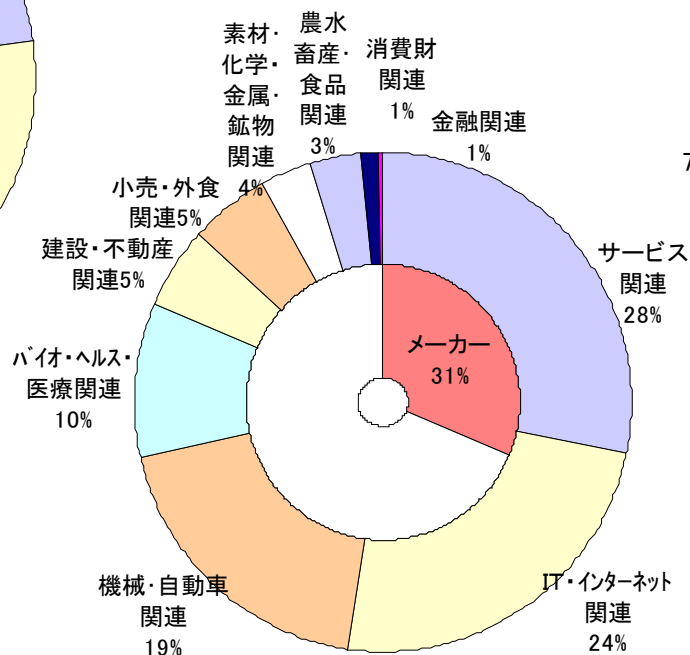
■ 地域別(金額ベース)



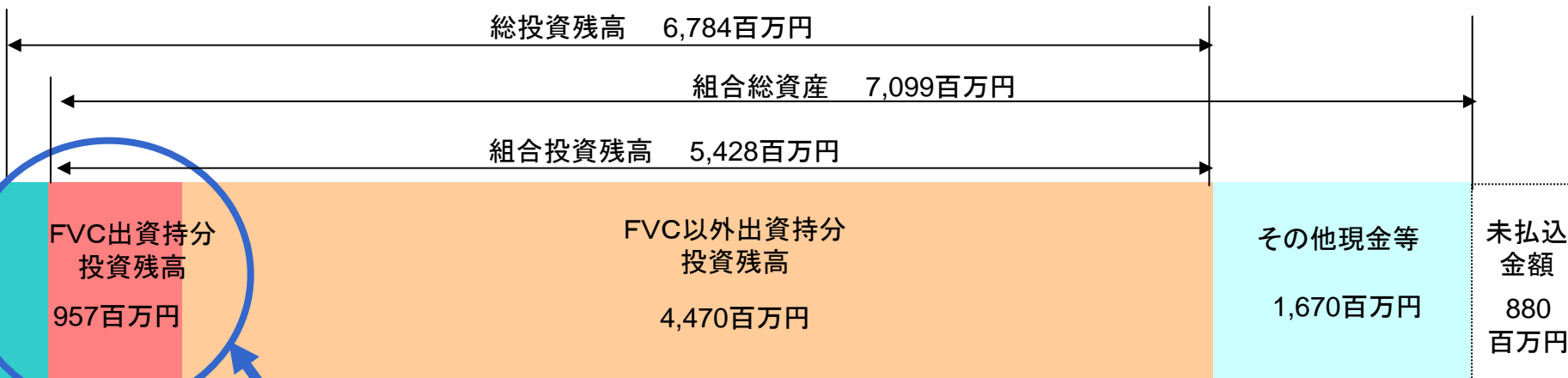
■ 設立年別(金額ベース)



■ 業種別(金額ベース)



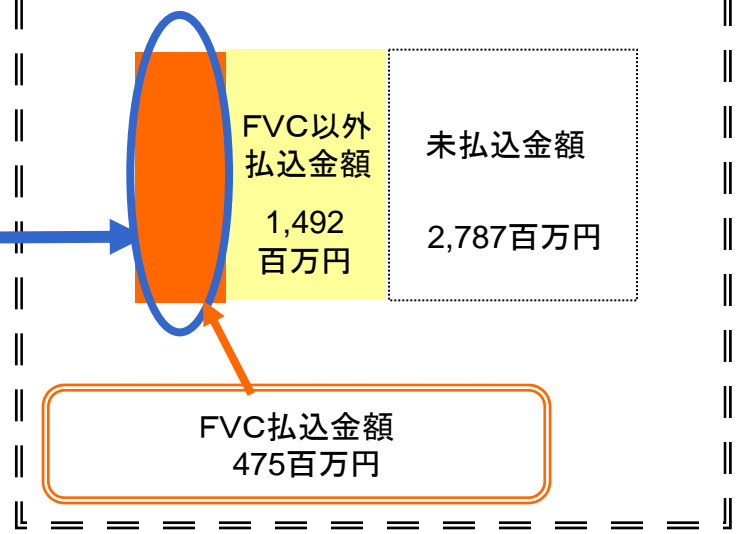
営業投資有価証券と運用資産



FVC本体投資残高
399百万円

FVC本体投資残高399百万円 + FVC出資持分投資残高957百万円 + 出資金払込後、決算が到来していない組合へのFVC払込金額475百万円
営業投資有価証券 1831百万円

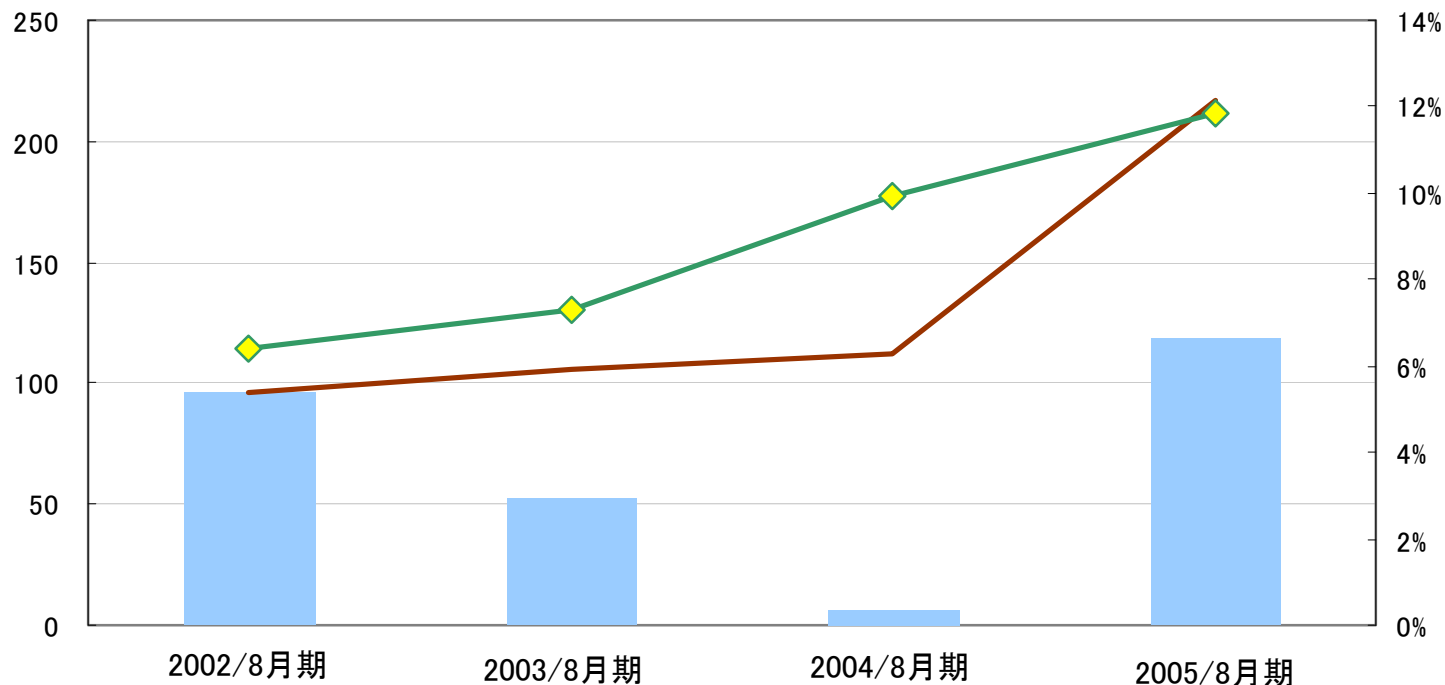
=出資金払込後、決算が到来していない組合の資産=



※ 組合総資産及び組合投資残高は、各々の組合における直近の貸借対照表及び中間貸借対照表に基づいて、取得原価ベースで記載しております。そのため、2005年8月末現在における投資残高とは金額が異なります。
 ※ 「その他現金等」及び「未払込金額」にはFVC持分を含みます。

投資損失引当金の推移

(単位:百万円)



(単位:百万円)

営業投資有価証券	1,506	1,455	1,127	1,831	(営業出資金 475百万円を含む)
引当金繰入額	95	51	6	119	
引当金取崩額	0	41	-1	14	
引当金残高	95	105	112	217	
営業投資有価証券に 対する引当率	6.4%	7.3%	10.0%	11.9%	(営業出資金を除くと 16%)

3. 参考資料

(参考資料) 直近5カ年の業績推移 ①

(単位:百万円)

	第2期 2000/8	第3期 2001/8	第4期 2002/8	第5期 2003/8	第6期 2004/8	第7期 2005/8
売上高	136	355	409	362	535	592
うち投資事業組合等管理業務 (うち成功報酬)	51 (0)	132 (0)	213 (1)	220 (0)	227 (7)	395 (72)
うち営業投資有価証券売上高	7	44	24	33	177	77
うちコンサルティング業務	75	171	162	100	121	111
売上原価	52	161	372	440	354	467
うち営業投資有価証券売上原価※A	4	43	53	78	70	32
うち投資損失引当金繰入額	-	-	31※B	51	6	119
販売費及び一般管理費	71	164	195	150	167	198
営業損益	12	29	-158	-228	13	-73
経常損益	9	29	-160	-224	9	-90
当期(中間)純損益	8	24	-227	-204	4	-101
営業活動によるキャッシュ・フロー	-204	-870	-647	-93	251	-586
投資活動によるキャッシュ・フロー	-2	-9	-21	-3	-18	-51
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,102	105	553	163	-135	683
現金及び現金同等物期末残高	990	215	100	166	263	309

※A 減損額を含めております。

※B 第4期ではこのほか、「過年度投資損失引当金繰入額」64百万円を特別損失で計上しております。

(参考資料) 直近5カ年の業績推移②

(単位:百万円)

	第2期 2000/8	第3期 2001/8	第4期 2002/8	第5期 2003/8	第6期 2004/8	第7期 2005/8
営業投資有価証券	265	139	1,505	1,454	1,126	1831(1356)
営業出資金	-	1,077	60	1	105	(475)
投資損失引当金	-	-	95	105	112	217

従来「営業出資金」という表示科目で開示していた金額475百万円が含まれています。

負債	51	212	509	658	547	828
うち、間接ベンチャーキャピタル制度※を利用	30	135	205	205	304	209
株主資本	1,222	1,247	1,287	1,090	1,089	1,484
株主資本比率	96%	85%	71%	62%	66%	64%
資産合計	1,273	1,460	1,797	1,748	1,636	2,312

(単位:円)

1株当たり当期純損益	1,652	1,276	-10,821	-9,296	194	-4,395
1株当たり当期株主資本	126,911	64,759	58,553	49,598	49,546	59,321

※ 間接ベンチャーキャピタル制度

地方自治体のベンチャー支援財団が民間ベンチャーキャピタルに投資原資を預託し、間接的にベンチャーへの投資を行う制度。投資は新株予約権付社債で行われます。ベンチャー支援財団は預託した投資原資の7割を債務保証します。

地方展開の進展状況

■積極的な地域展開による幅広いネットワーク
 地域振興の行政ニーズがある地域へ進出 ⇒ FVCが事務所を設置

■地域プラットフォームの活用・・・国内VCとの差別化
 ⇒ 自治体・地元企業・FVCなどによる地域全員参加型の投資育成活動を展開
 ⇒ 案件発掘の深堀が可能となり、独自案件が入手できる

1998年 9月	FVC創業(京都)
2001年 2月	金沢事務所開設
11月	東京支店開設
2002年 5月	岩手事務所開設
2004年 4月	三重事務所開設
2005年 7月	山形事務所開設
8月	神戸事務所開設



日本では、経営者を簡単に変えることができない現状が未だ存在しています。
だからこそ、**経営者の資質への目利きが重要**です。

個人創業ベンチャー企業 としての経験

中小・ベンチャー企業が遭遇する
一連の成功・失敗を自ら経験

独立系上場VCとしての経験

後ろ盾の無い個人創業VCで
Jカーブの底を脱出した実績

共鳴・共感

IPOを目指す
経営者

深い洞察力
資質の目利き

真の相談相手
信頼関係構築

情報開示の促進

育成支援ポイントの
見極め

1、経営者の資質

- ・ IPOを前提とした企業活動
- ・ 本気か否か(熱意、情熱、誠実さ)
- ・ 素直さ(信頼関係を構築出来るか否か)
- ・ 経営者の年齢→知力・体力
- ・ 実行力
- ・ バランス感覚
- ・ リーダーシップ
- ・ 経営チーム構成などの評価。

2、市場の規模・成長性

外部機関を利用したマーケット調査や技術
評価、日々の情報収集活動による分析。
流行業種に過度に集中することがないよう、
分散投資を徹底して行います。

3、事業性・参入障壁

投資候補企業の取引先(5社以上)のヒア
リングやFVCの外部ネットワークの専門家
の助言も参考にFVCが判断。

リスクリターンに
見合った投資判断

アーリーステージ企業への
積極的な投資が可能

投資育成基本方針

投資担当者
一貫性

信頼関係の
構築

積極的な
経営関与

非常勤取締役派遣社数
25社

◆定期訪問

原則、月に一度は投資企業への訪問することを徹底します。定期的に訪問することで投資企業の**タイムリーな状況把握**を行うとともに投資企業にとってはIPOに対する再認識を促す効果とよい意味での緊張感を生みます。

◆マッチングサービス

販売先・仕入先や提携先、各金融機関(ファイナンシャルアレンジ)、監査法人、弁護士・弁理士、技術評価機関、証券代行・人材紹介会社等、投資企業の状況に応じてFVCネットワークを適材適所に紹介します。

◆アドバイス業務

事業計画・資本政策を始め、組織変革及び教育を含む人事全般、株式公開準備等その他様々な戦略に対してアドバイスをを行います。

◆決議機関への参加

投資企業の役員会・経営会議・営業会議・開発会議等の決議機関へ積極的に参加し投資企業の成長戦略について共に考えることで**将来ビジョンを共有**します。またそれにより投資担当者と投資企業の経営陣・従業員の方々との一体感が増します。

◆直接業務支援

現場主義の延長上の支援として直接業務支援があります。様々な規定の整備や必要資料の作成及び販促活動・営業活動を支援します。こうした**生きたハンズオン**(支援)の実践は他の機関にはない差別化の一つであると自負しております。

ハンズオン委員会との連携

投資企業への育成・支援は若手投資担当者とシニアがペアとなって取り組みますが、**育成・支援の状況をチェックし、今後の方針を論議する機関**として、ハンズオン委員会を設けております。