

フューチャーベンチャー キャピタル株式会社

(8462,大証ヘラクレス)

～会社説明会及び第7期決算報告～

1970年代



米国ではリミテッド・パートナーシップ(LP)形態のベンチャーファンドが発達
日本では銀行、証券のグループ企業として多くのVCが設立

1980年代



1979年、米国ではERISA法改正によりLP形態のファンドが適格投資対象に
⇒ 年金基金が流入し、急速に市場が発達

1990年代後半

ついに、日本においてもベンチャービジネス及び ベンチャーキャピタルの活動環境の整備と法制度・税制の改正が始まる

■ ベンチャーファンドのための施策

- ・中小企業等投資事業有限責任組合法の創設(98年)、改定(04年)・・・VCファンドの根拠法
- ・証券取引法の改正(04年)・・・ファンドの出資持分のみなし有価証券化、投資家保護の拡充

⇒年金基金がベンチャーファンドへ出資可能に

■ リスクマネー供給を促す施策

- ・エンジェル税制の導入(97年)、改定(03年) ・ストックオプション制度の導入(97年)、改定(02年)
- ・新興新市場の整備・・・東証マザーズ(99年)、ナスダック・ジャパン(00年、ヘラクレスに名称変更)

⇒公開年数の大幅短縮と上場公開確率の改善

■ 起業を促す施策

- ・新事業創出促進法(99年) ・開業創業倍増プログラム(01年)
- ・最低資本金規制の特例(03年) ・「起き上がれ日本 Dream Gate」(03年) ・新会社法の施行(2006年)

■ 経済活性化のための施策

- ・産業クラスター計画(01年) ・バイオテクノロジー戦略会議(02年) ・e-Japan戦略Ⅱ(03年)

産官学を挙げてベンチャービジネスを盛り上げていこうという気運の高まり。
ベンチャービジネスを育てるために不可欠なベンチャーキャピタルにも支援の波が及んでいる。

フューチャーベンチャーキャピタルについて

会社概要

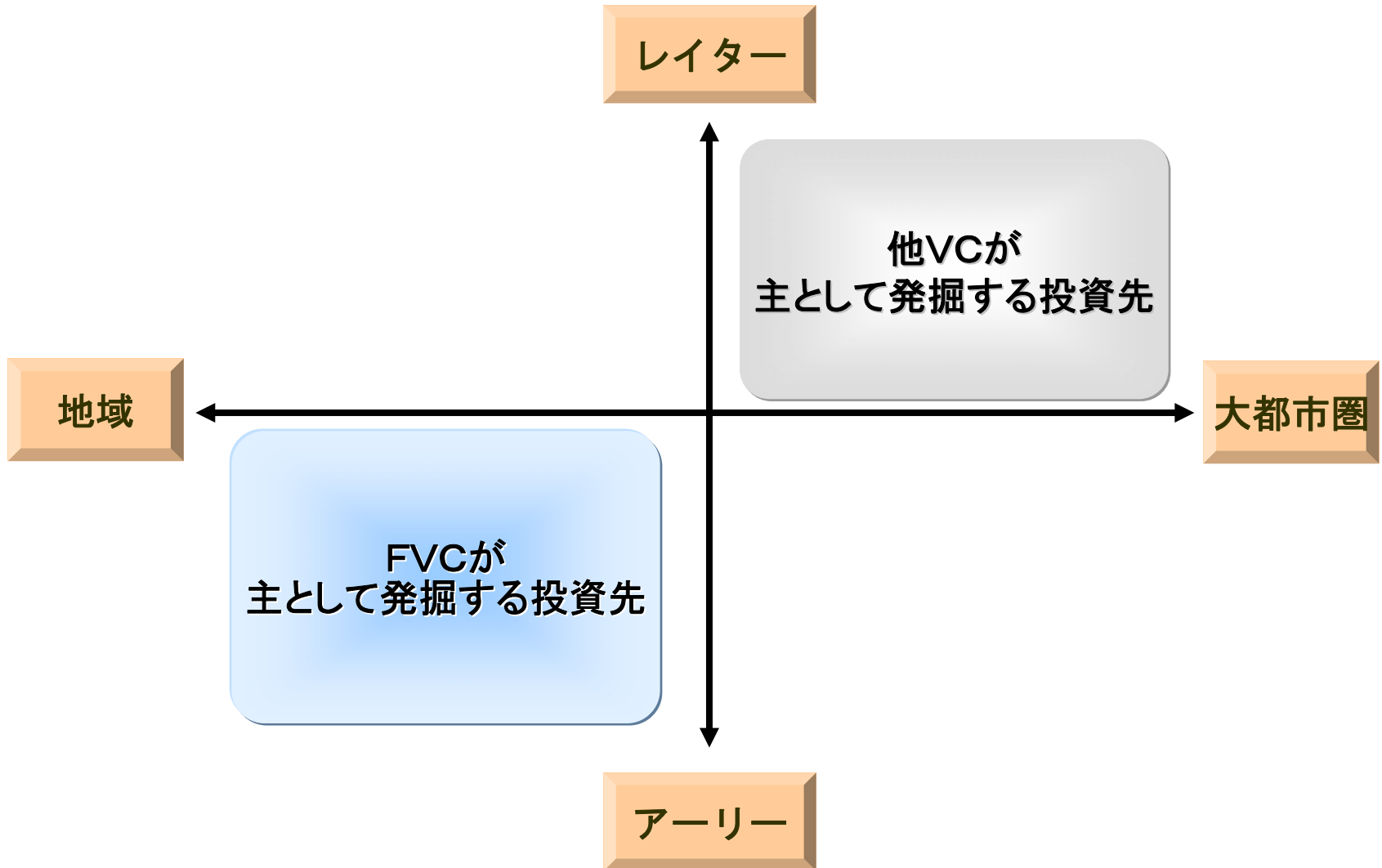
一部を除き2005年12月31日現在



- 会社名 : フューチャーベンチャーキャピタル株式会社(FVC)
- 設立年月日 : 1998年9月11日
- 資本金 : 18億8,631万円
- 発行済株式総数 : 32,324株
- 株式公開市場 : 大阪証券取引所ヘラクレス(8462)
- 所在地 : 京都府京都市中京区烏丸通錦小路上ル手洗水町659番地 烏丸中央ビル8階
- 従業員数 : 48名
- 事業内容 : 未公開企業投資業務、投資事業組合の企画・運営、コンサルティング業務など
- 株主構成 (2005年8月31日現在) : 川分陽二(11.1%)、関西サービス株式会社(7.1%)、
小川忠久(4.3%)、藍澤証券株式会社(4.2%)、金田泰明(3.7%)、
大阪証券金融株式会社(3.6%)、金光富男(2.3%)
東海ゴム工業株式会社(1.6%)
※その他、京セラ株式会社、オムロン株式会社、村田機械株式会社、
日本新薬株式会社、株式会社ニッセンなど京都に本拠を置く企業様
にも株主としてご支援いただいております。

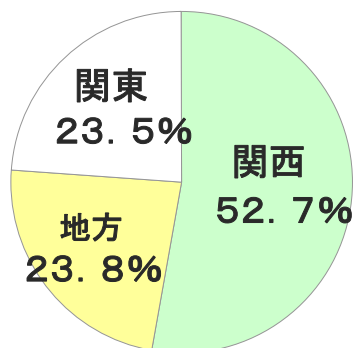
- 上場VC中唯一の個人創業独立系VC
- 京都に本社を置き、積極的な地方展開
- スタートアップ、アーリーステージの企業に重点を置いた投資
- 現場主義
- ハンズオン型

FVCの特徴②(イメージ)



地域

《地域別分類》



関西・・・京都、大阪、兵庫、滋賀、奈良
地方・・・石川、岩手、三重、愛媛、その他
関東・・・東京、茨城、神奈川、群馬、千葉

※各地域における投資残高をもとに算出

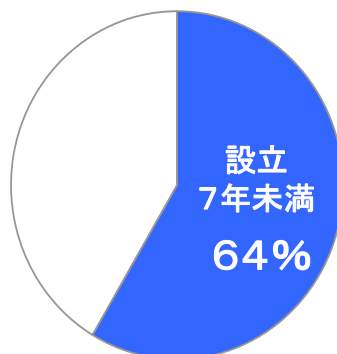
関西・地方での
重点的な投資



リーズナブルな価格で
良質な案件の宝庫

ステージ

《設立年別分類》



※初回投資時点の設立後経過年数
※設立年別における投資残高をもとに算出

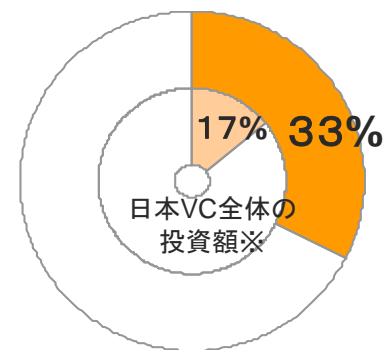
アーリーステージ中心の投資



リードインベスターの地位確保と
高い期待リターンへの追及

業種

《メーカー比率》



※VEC「平成17年度ベンチャーキャピタル等投資
動向調査報告」より「新規投資企業のうち、「製造」
「半導体/その他電子製品」をメーカーとして、投資残高
をもとに算出

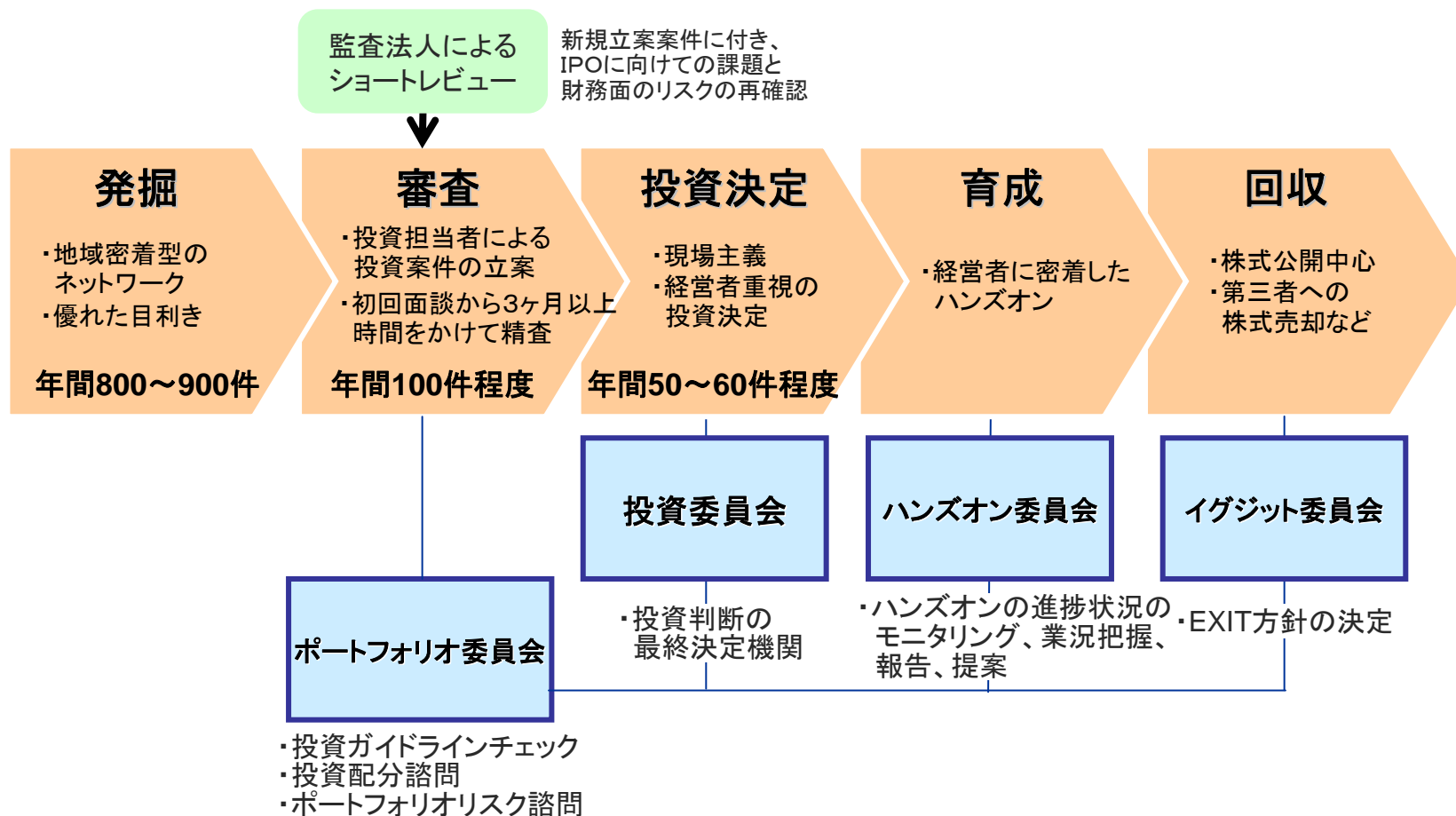
ものづくり企業重視の投資



日本の得意分野

投資育成プロセス

- 各種委員会の設置により、多面的な視点からの投資審査・育成を可能にします。



FVCの投資実績

2005年12月31日現在



■投資残高社数 176社(累積社数198社)

■投資残高金額 91億円(累積107億円)

■投資先上場企業 合計10社 (関西圏他7社、関東圏3社)

企業名	所在地	事業内容	公開市場	上場日
ネクストウェア(株)	大阪府	情報処理に関するコンサルティング、システム設計、ソフトウェア開発、SE派遣	大証ヘラクレス	2000/12
(株)ソディックプラステック	神奈川県	合成樹脂加工機械(射出成型機)及び関連機器の開発、製造、販売	JASDAQ	2001/8
(株)ジェイホーム	東京都	高気密・外壁断熱住宅の販売	JASDAQ	2001/11
(株)セイクレスト	大阪府	マンションの企画・販売、不動産の開発及び売買・賃貸・管理並びにその仲介等	JASDAQ	2001/12
ビービーネット(株)	大阪府	食を提供する中小専門店に対して食材・原材料の業種特化型供給	大証ヘラクレス	2002/9
(株)モック	愛知県	結婚式の2次会・法人パーティーのアレンジ及び結婚式の引き出物の販売	東証マザーズ	2003/4
(株)ケア21	大阪府	24時間巡回型ホームヘルプサービス業務、介護用品・機器の販売、配食サービス等	大証ヘラクレス	2003/10
(株)ワイズマン	岩手県	福祉医療分野を中心としたパッケージソフトの開発・販売・保守サービス	JASDAQ	2004/10
(株)カワムラサイクル	兵庫県	車いす、医療用機器及び同付属品の製造販売並びに輸出入	東証マザーズ	2004/10
21LADY(株)	東京都	チェーンストア等へのコンサルティング及び洋菓子の販売を行う子会社(株)洋菓子のヒロタ等)の経営管理等	名証セントレックス	2004/10

アーリーステージ、スタートアップ企業も上場し始めた。

フューチャー一号投資事業有限責任組合



■日本初の投資事業有限責任組合

【ファンドデータ】

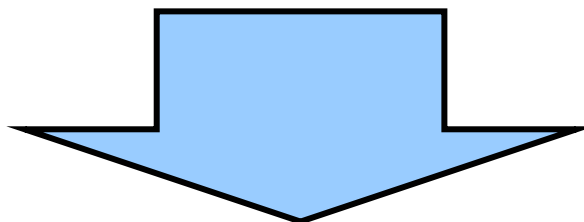
設立年月	: 1998年11月1日
組合満了日	: 2003年10月31日
清算終了日	: 2005年8月31日
出資金総額	: 2.5億円
投資社数	: 6社
上場企業	: 2社
破綻企業	: 1社

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。



ネットバブル期にスタートした
ファンドでありながら
水準以上のリターンを達成。

目利き・投資育成能力の高さを証明

発掘 ～地域密着型の発掘スタイル～

2005年12月31日現在



■積極的な地域展開による幅広いネットワーク

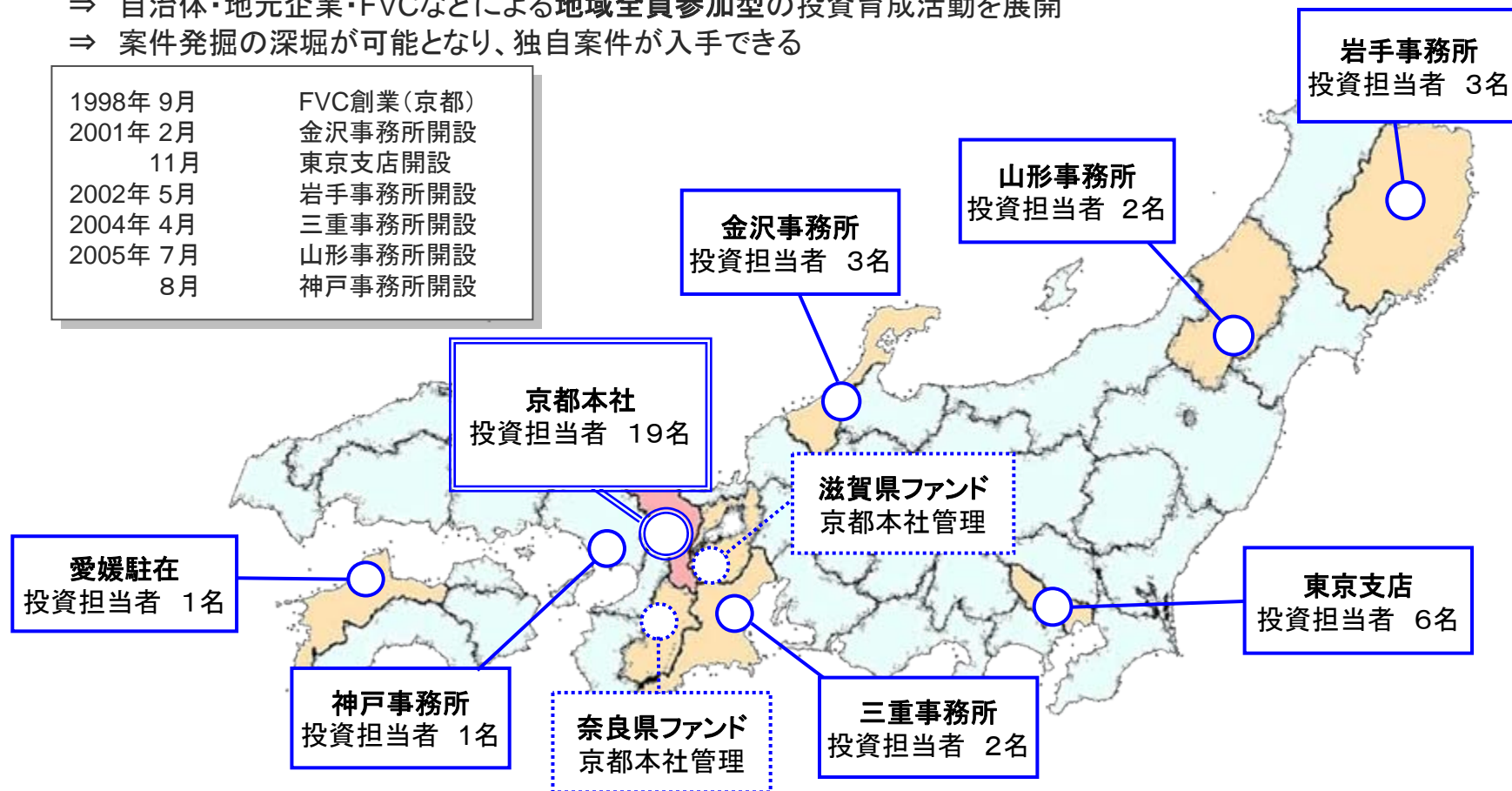
地域振興の行政ニーズがある地域へ進出 ⇒ FVCが事務所を設置

■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

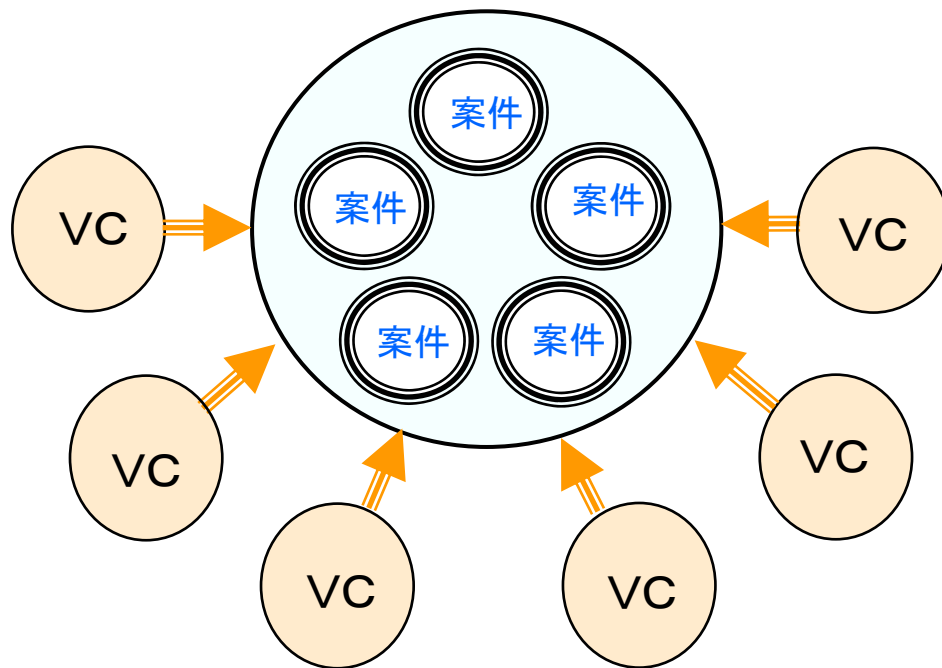
⇒ 案件発掘の深堀が可能となり、独自案件が入手できる

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



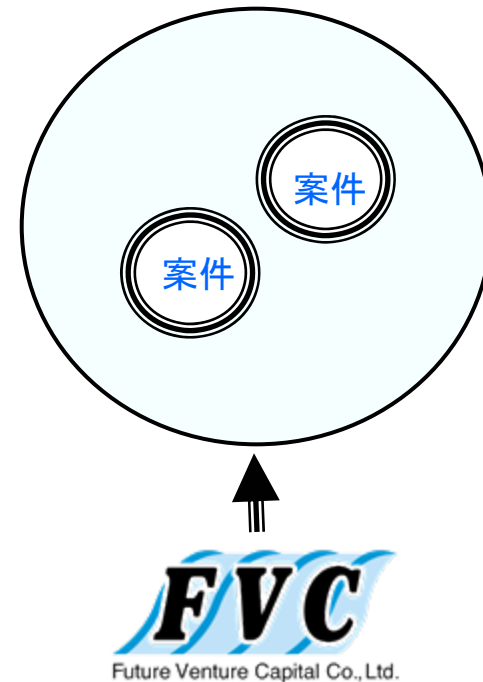
何故地域展開をしていくのか？

都市部



案件数は多いが、
競合するVCも多い

地方

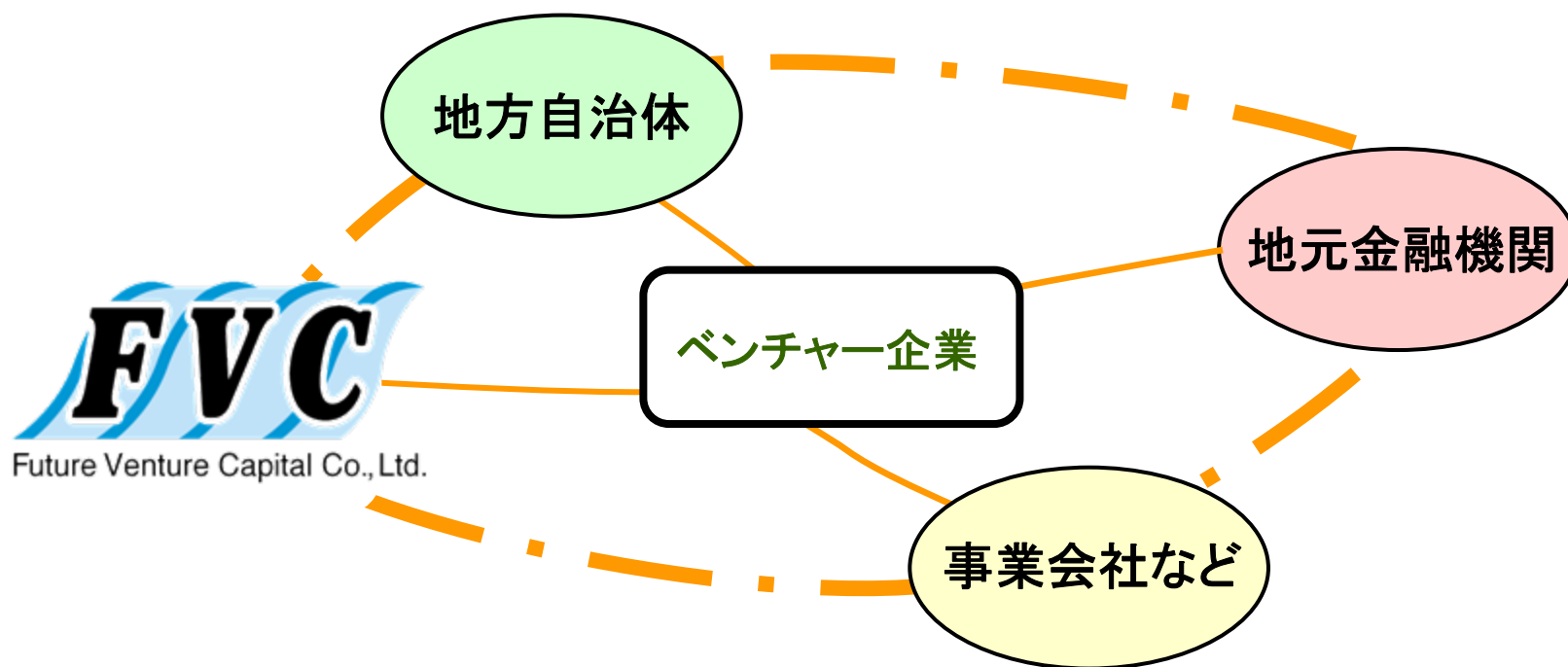


都市部より案件数は多くないが
埋もれていた優良企業があり、
競合VCも少ない

どうやって地方の案件を発掘・育成していくのか？

- ・独立系・・・親会社や関連会社のネットワークを使えない。

そこで、



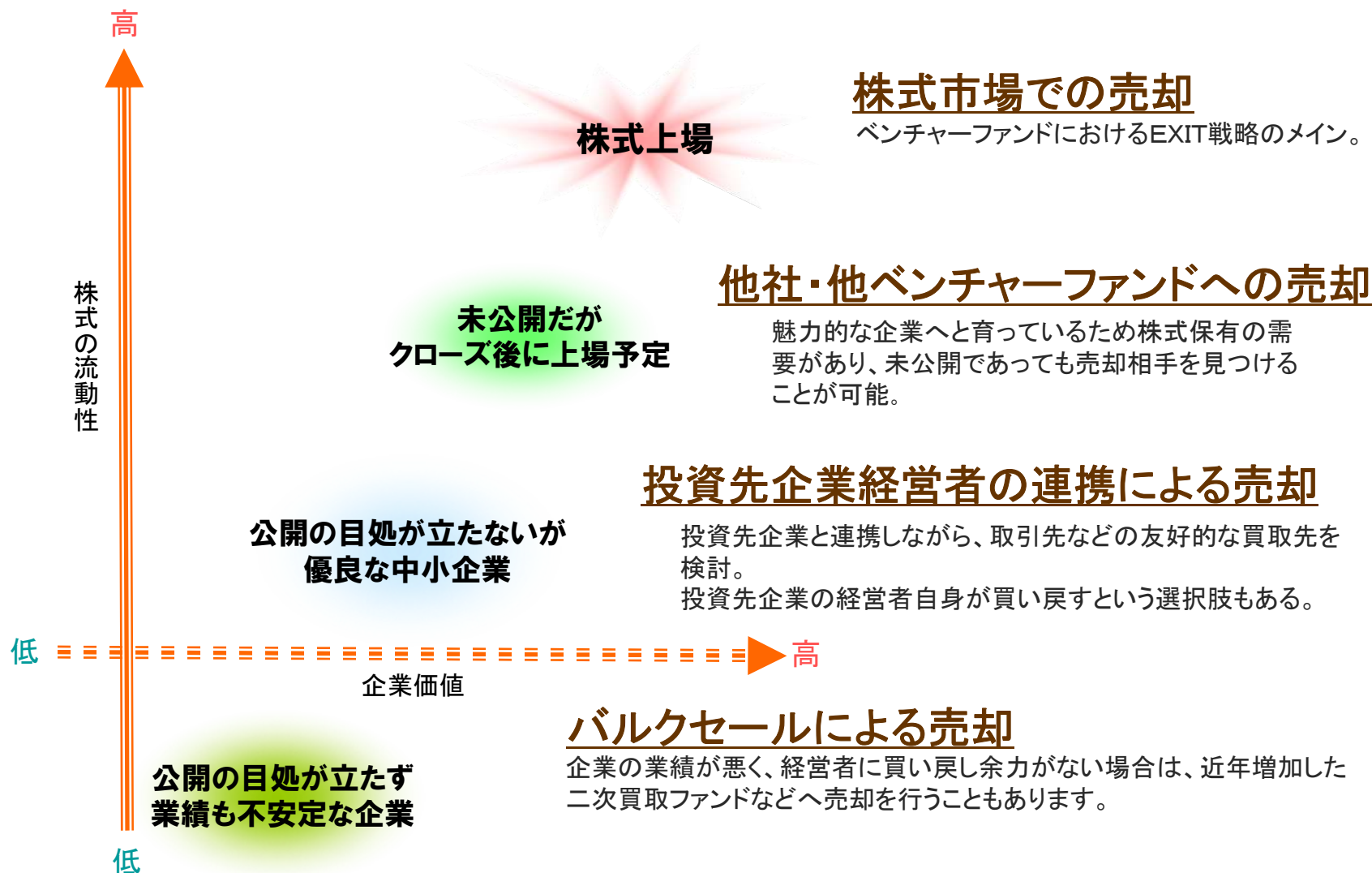
地域の経済を主導するプレイヤーと連携し、強固なネットワークを構築する。

投資先の発掘

- ・頻繁な案件交換会の開催や案件紹介を受け、投資候補先企業情報を入力
- ・地域金融機関と連携して新規開拓に動き、案件を入力
- ・地方自治体や産学連携主導のベンチャー育成プロジェクトに評価委員として参加でき、優良企業といち早く接触

投資先の育成

- ・投資のみ、融資のみではリスクが高い企業に対して、地域金融機関との連携を活かして協調投融資による資金提供
- ・地方自治体から、会社の事業内容に併せて取得可能な補助金や育成につながる制度の情報、専門家の紹介をうけられる
- ・FVCのみでなく、出資者のもつ幅広いネットワークを活かして投資先企業に様々な取引先・提携先を紹介可能



川分 陽二 (Yoji Kawake)

未公開株式投資を16年、日本でも数少ないプロのベンチャーキャピタリスト

代表取締役社長 チーフインベストメントオフィサー

川分は16年以上の投資経験を有します。1998年のフューチャーベンチャーキャピタル(株)設立以前、日本アジア投資(株)の大阪支店長時代(1992年より4年間に)には、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・上場を達成しています。独立してFVCを創業してからは、会社設立後まもなく投資を行った企業の結果が出始め、川分の担当先企業のうちネクストウェア(株)、(株)モック、(株)ケア21、(株)カワムラサイクル、(株)21LADYが株式公開しています。川分は特にサービス業のベンチャー企業育成を得意分野としています。

大橋 克己 (Katsumi Ohashi)

公開、回収実務全般のプロフェッショナル

専務取締役(管理本部管掌) シニアインベストメントオフィサー

株式公開への手続き・交渉やベンチャーキャピタル業界の動向に詳しく、また、法務・財務面で豊富な知識を有しています。大和証券、カウティ・ナットウェスト証券、W. I. カー証券を経て、1992年大和ファイナンス(株)(現・エヌ・アイ・エフベンチャーズ(株))に入社しました。同社の株式公開担当となり、ジャスダック上場のための基盤整備に従事、株式上場のノウハウを獲得しました。2000年当社入社。取締役管理部長として社内規定や経理システム等内部管理体制の整備、証券会社との交渉など当社の上場準備を進め、2001年10月当社をナスダックジャパン(現・大証ヘラクレス)上場へと導く。現在は投資先銘柄のEXIT戦略、回収実務を担当しています。

木村 美都 (Mikuni Kimura)

ベンチャー企業のマネジメント経験を豊富に持つ。得意分野はものづくり企業への投資育成

常務取締役(投資本部管掌) チーフインベストメントオフィサー

FVC入社以前は米国UNICO社の日本法人ユニコ・ジャパン(株)を設立し、同社のマネージング・ディレクターを務めました。それ以前は日機電装(株)(本社:神奈川県川崎市)と(株)明電舎(東証1部)の合併会社としてアクタスパワードライブ(株)の設立に参画。代表取締役社長に就任し事業会社の立ち上がり期の経営実務、工場建設、人員採用に従事していました。中小企業金融公庫にも在籍したことがあり、多くの研究開発型企業の融資審査を行った経験を持ちます。

得意分野はものづくり企業への投資育成です。米国ではベンチャー企業経営者がベンチャーキャピタリストとして活躍する例がよくありますが、木村は日本のベンチャー企業経営を知るベンチャーキャピタリストです。担当先企業の(株)セイクレストが株式公開。

役員・主要投資育成メンバー



城下 悦夫 (Etsuo Shiroshita)

ファンドマネジメント業務のプロフェッショナル、セルサイドとバイサイドを経験

常務取締役事業推進本部長 兼 事業推進部長

ファンドマネジメントの経験が豊富で、ポートフォリオの運用やその分析に強みを持っています。また、国内外における金融機関及び機関投資家の人脈が広く、実績も豊富です。当社入社前は朝日ライフアセットマネジメント(株)勤務し、投資戦略部長として各種ファンドの組成に携わりました。特にヘッジファンドのファンドオブファンズ、PEファンドのファンドオブファンズを北米中心のマネージャーで組成した実績を持ちます。また機関投資家に対する営業やハウスブックのクオンツトレーディング、エクイティ・デリバティブスチームでファンドマネジメントに従事した経験も持ちます。

2002年当社入社後は、事業推進本部長としてファンド組成を担当。

今庄 啓二 (Keiji Imajo)

新規事業開発・評価に強み

取締役投資本部長 兼 投資業務部長 シニアインベストメントオフィサー

理工系のバックグラウンド及びメーカーでの開発・企画経験を活かした投資審査と投資先企業へのコンサルティングを担当しています。1985年4月鐘淵化学工業(株)(現・(株)カネカ)入社。電子材料開発研究所に勤務後、事業開発部(企画)等で、電子材料、太陽電池等の新規事業の企画、開発を担当しました。その間に、慶應ビジネススクール修了(MBA取得)。新規事業の評価を得意とし、当社においては産学連携ベンチャー企業も多く担当しています。担当先企業の(株)ソディックプラステックが株式公開。

中山 淳 (Atsushi Nakayama)

コーポレートファイナンス、M&A業務に精通

取締役管理本部長 兼 管理部長 シニアインベストメントオフィサー

銀行時代に培った金融知識を強みとして、一般的なベンチャー企業の支援の他に、企業再生・リストラを伴う株式公開支援に強みを有します。コーポレートファイナンスに精通しており、M&A業務なども手掛けています。1984年住友銀行(現・三井住友銀行)入行。長く法人営業を担当しました。新規取引先の開拓を担当し、新設ベンチャー企業から上場企業・外資に渡る取引先への与信、営業支援、株式公開支援の他、リスク分散スキームの作成、企業の合併・清算等の業務に従事した経験を持ちます。日本総合地所、フューチャーステムコンサルティング、トレンドマイクロ、デルコンピュータ、アキア、エコパワー等の株式公開・事業立ち上げに関わりました。2000年6月当社入社。担当先企業の(株)ジェイホームが株式公開。

役員・主要投資育成メンバー



辻 芳岳 (Yoshitake Tsuji)

東京支店長 シニアインベストメントオフィサー
千葉県出身 東京工業大学大学院理工学研究科修了 早稲田大学政治経済学部卒業

三菱石油(株)(現・新日本石油(株))の製油所にて、生産・品質管理、装置管理等に従事していました。ものづくり企業はもちろん、サービス業などへ幅広い投資育成活動を積極的に行っています。投資先企業の社長からの信頼が厚く、資金調達や営業の現場で、社長と同行しながらの支援を行なっています。担当先企業の(株)ワイズマンがジャスダックに上場しました。

鈴木 智久 (Tomohisa Suzuki)

金沢事務所長 シニアインベストメントオフィサー
北海道出身 中央大学法学部卒業

入社前は北陸銀行で主に法人取引を担当していました。ベンチャー企業の現場で株式公開支援業務に従事した経験を持ち、株式公開実務のノウハウを有しています。入社後は北陸地区におけるベンチャー企業の発掘・育成に従事しております。

小川 淳 (Jun Ogawa)

部長 兼 岩手事務所長 兼 山形事務所長 シニアインベストメントオフィサー
岩手県出身 日本大学法学部卒業

地元金融機関で培ったファイナンスの知識と経験に加え、産業支援機関への出向経験から得られた知見と産学官の広いネットワークを活かし、有望な投資先企業の発掘と支援を行っています。経営者のパートナーとして緊密な関係を保ち、企業価値向上の戦略を共に立案するなどの実践的な支援を積極的に行っています。

石川 憲二 (Kenji Ishikawa)

三重事務所長 シニアインベストメントオフィサー
埼玉県出身 同志社大学商学部卒業

船井総合研究所にて、小売業・流通業を軸にコンサルティング業務に従事した経験を持ちます。ベンチャー企業の市場調査、リスク把握、将来性予測等のデューデリジェンスにおいて強みを有しています。投資後の育成においても業務改善提案やビジネスマッチングなどの機会創出を通して、三重県内の地元ベンチャー企業の発掘育成に精力的に取り組んでいます。

伊藤 文男 (Fumio Ito)

部長 シニアインベストメントオフィサー 神奈川県出身 東洋大学法学部卒業

有望な投資先企業の発掘、企業価値の向上への提案、資本政策の立案等のノウハウを有しています。入社前は東洋証券に勤務し、支店営業課、法人国際本部トレーディング室を経て、2000年4月、東洋キャピタルに転出。証券会社において個人営業、金融法人営業を担当した経験を持ちます。投資先企業の営業において、豊富なネットワークと行動力で数多くのビジネスマッチングの機会を創出しています。

今井 真琴 (Makoto Imai)

投資部長 シニアインベストメントオフィサー
京都府出身 同志社大学経済学部卒業

FVC入社後、4年間、一貫して投資案件発掘から投資業務、投資後の育成支援に取り組んでいます。経営者の事業に対する想いを組織に落とし込み、企業価値向上に変えていく仕組み作りを行う育成支援に強みがあります。担当先企業のビービーネット(株)が大証へラクロスに上場しました。

松本 司 (Tsukasa Matsumoto)

課長 シニアインベストメントオフィサー
千葉県出身 早稲田大学政治経済学部卒業

FVC入社後、2本のファンド(総額計4.5億円)の企画募集を行いました。現在は投資育成の現場において、サービス業や飲食・店舗ビジネスなどコンシューマーサイドのビジネスにおける、アーリーステージからの事業立上げ支援を行っています。20代から30代の若手経営者と、同世代の目線から親身な立場で経営課題に取り組んでいます。

■人員体制

【人員体制】		【平均年齢】	
・常勤役員	7名	・役員平均年齢	56.9歳
・非常勤役員	5名	・社員平均年齢	28.9歳
・経営企画室	2名	・男性社員平均年齢	29.0歳
・事業推進部	5名	・女性社員平均年齢	28.9歳
・投資部	31名		
・管理部	10名		
・役職員計	60名		
(非常勤除く)	55名		

【投資担当者】	全37名
うち	
・チーフインベストメントオフィサー	2名
・シニアインベストメントオフィサー	10名
・インベストメントオフィサー	7名

■投資担当者の報酬体系

投資先企業の上場による高いリターンの実現に対して、投資担当者(シニアインベストメントオフィサー、インベストメントオフィサー)にボーナスによる成功報酬を支払うことでインセンティブを高めています。

キャピタルロス差引後の純キャピタルゲインの2%を成功報酬として分配します。

業績の推移

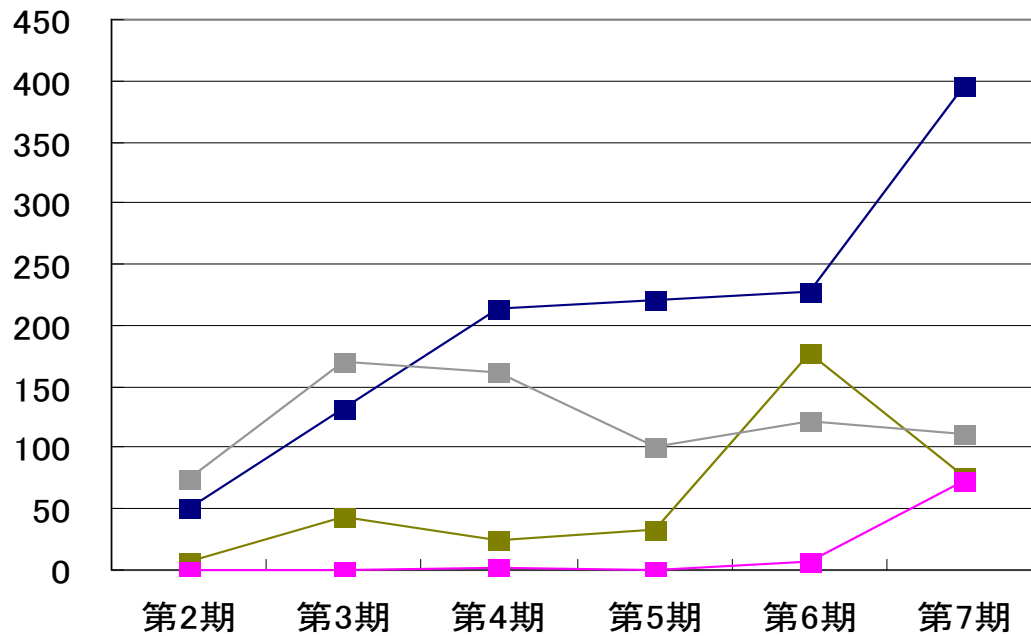
第7期(2005/8月期)決算



(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)

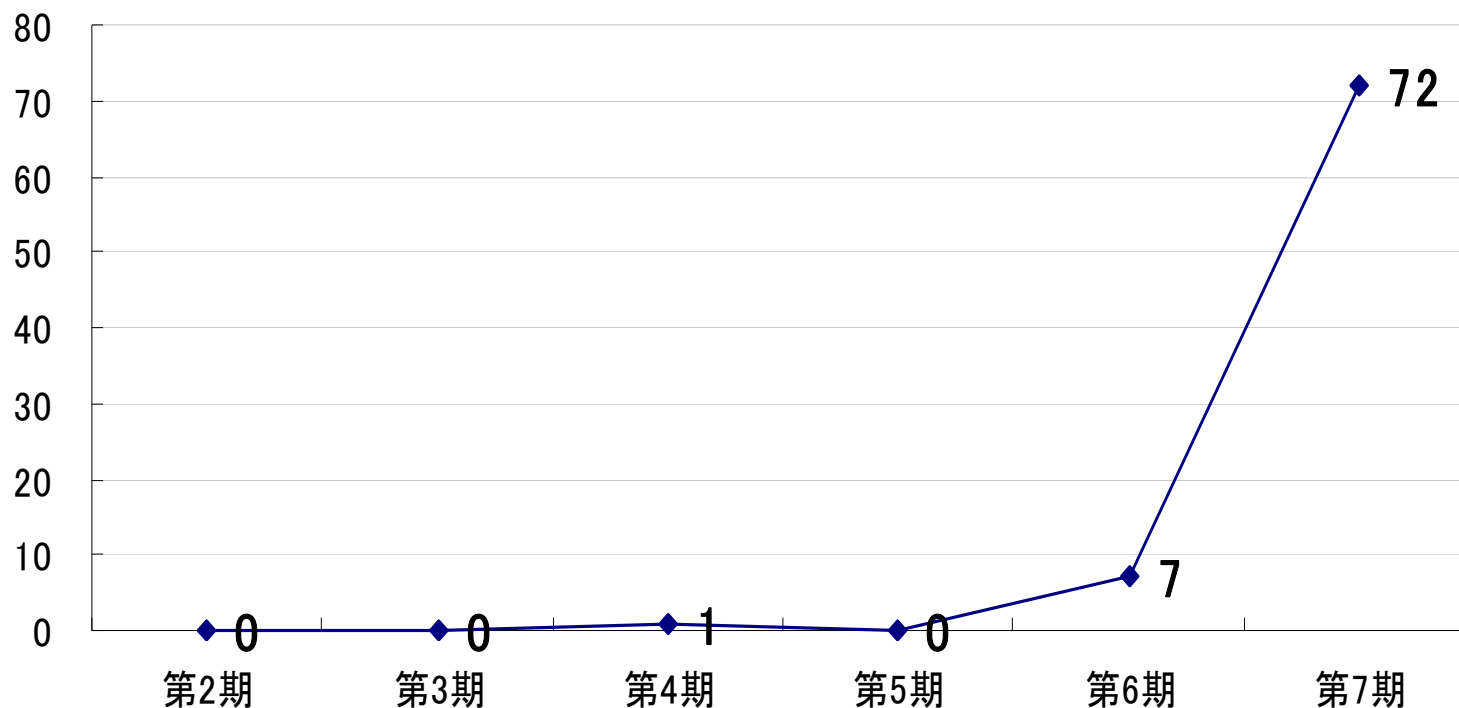
2004/8月期

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%

成功報酬の推移

単位: 百万円



初期の投資の成果が出始めてきたこと

期	成功報酬 (百万円)
第2期	0
第3期	0
第4期	1
第5期	0
第6期	7
第7期	72

の表れとして
成功報酬が大幅に伸びている。

投資金額の推移(本体+組合)

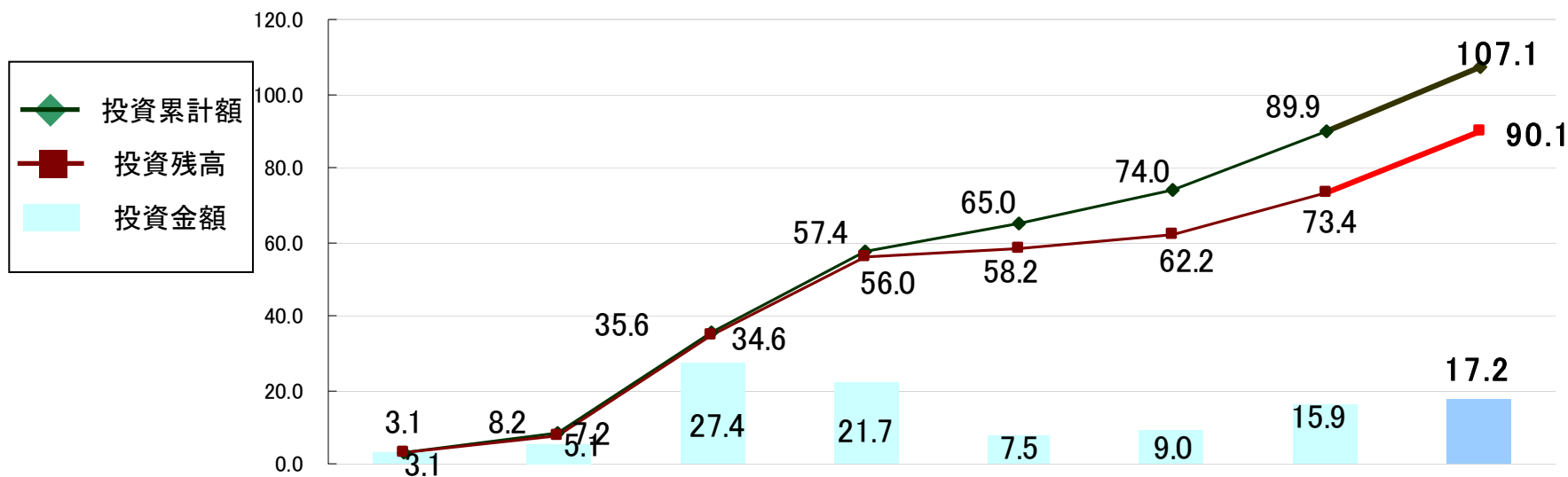
2005年12月31日現在



第7期の投資実行額・投資社数

15.9億円 49社

(単位:億円)



2005.12.31

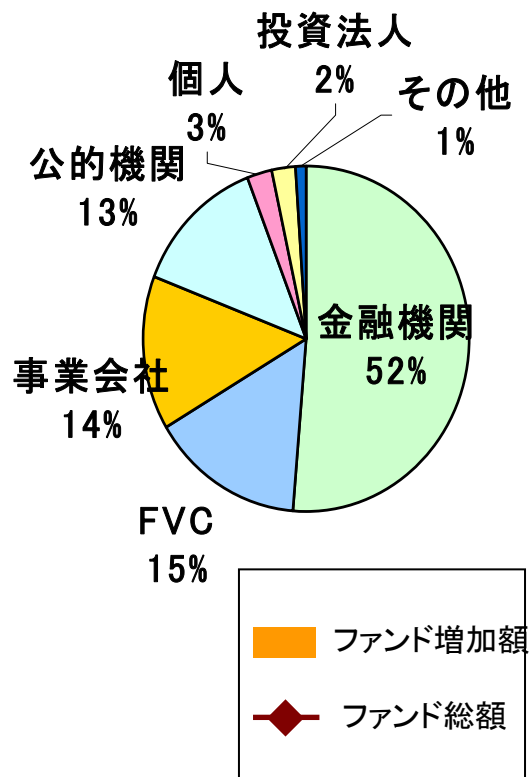
※2005年9月1日から
2005年12月31日まで

	第1期	第2期	第3期	第4期	第5期	第6期	第7期	2005.12.31
投資先企業数【累計】	8社	21社	67社	102社	123社	143社	178社	198社
投資先企業数【残高】	8社	19社	65社	100社	116社	128社	155社	174社

ファンド総額の推移及び出資組合員構成



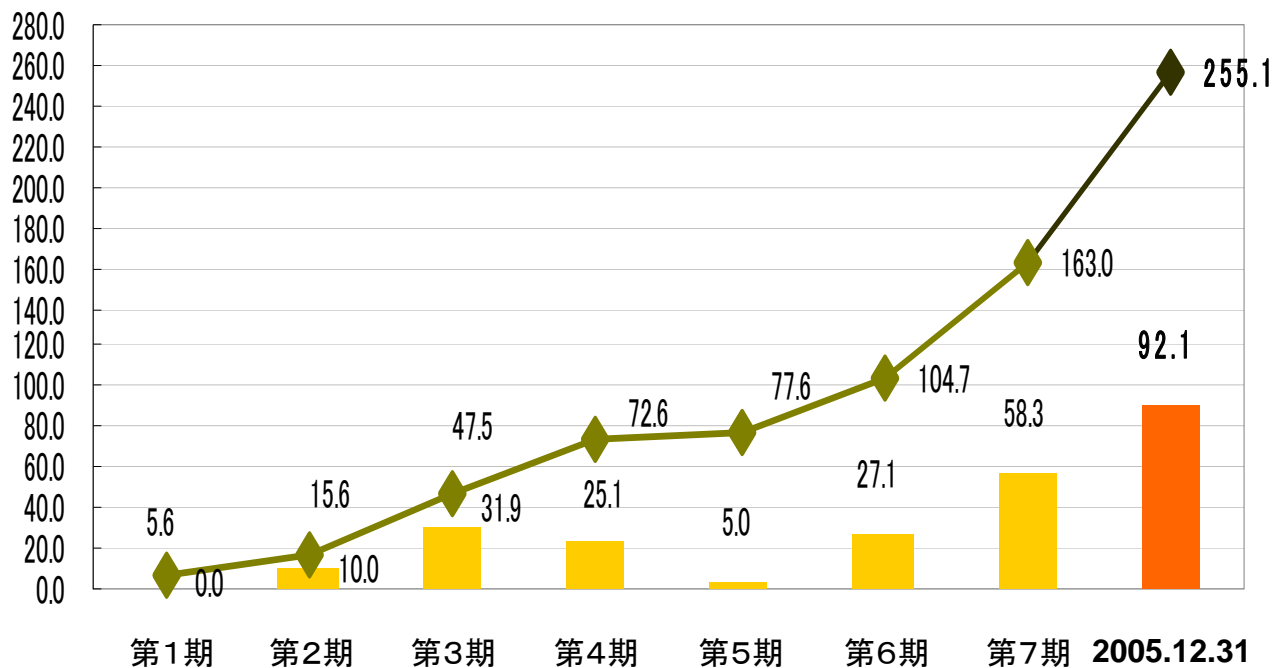
出資組合員構成 (2006年12月31日)



2005年12月31日現在のファンド総額 255.1億円

ファンド総額の推移

(単位: 億円)



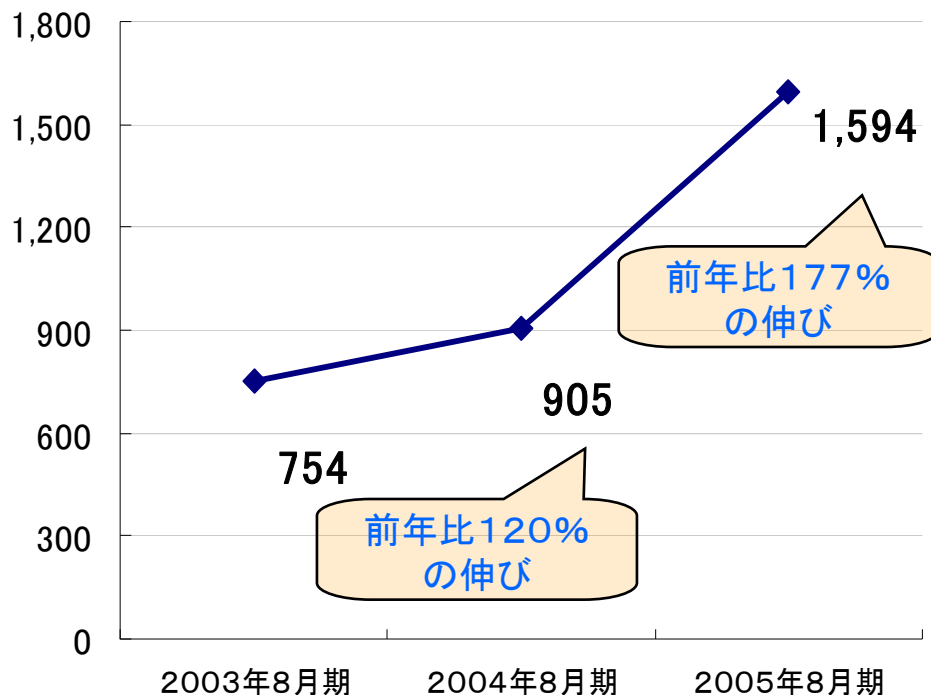
※2005年9月1日から2005年12月31日まで

参考：同業他社と国内投資実行額を比較

・ 国内年間投資実行高

単位：百万円

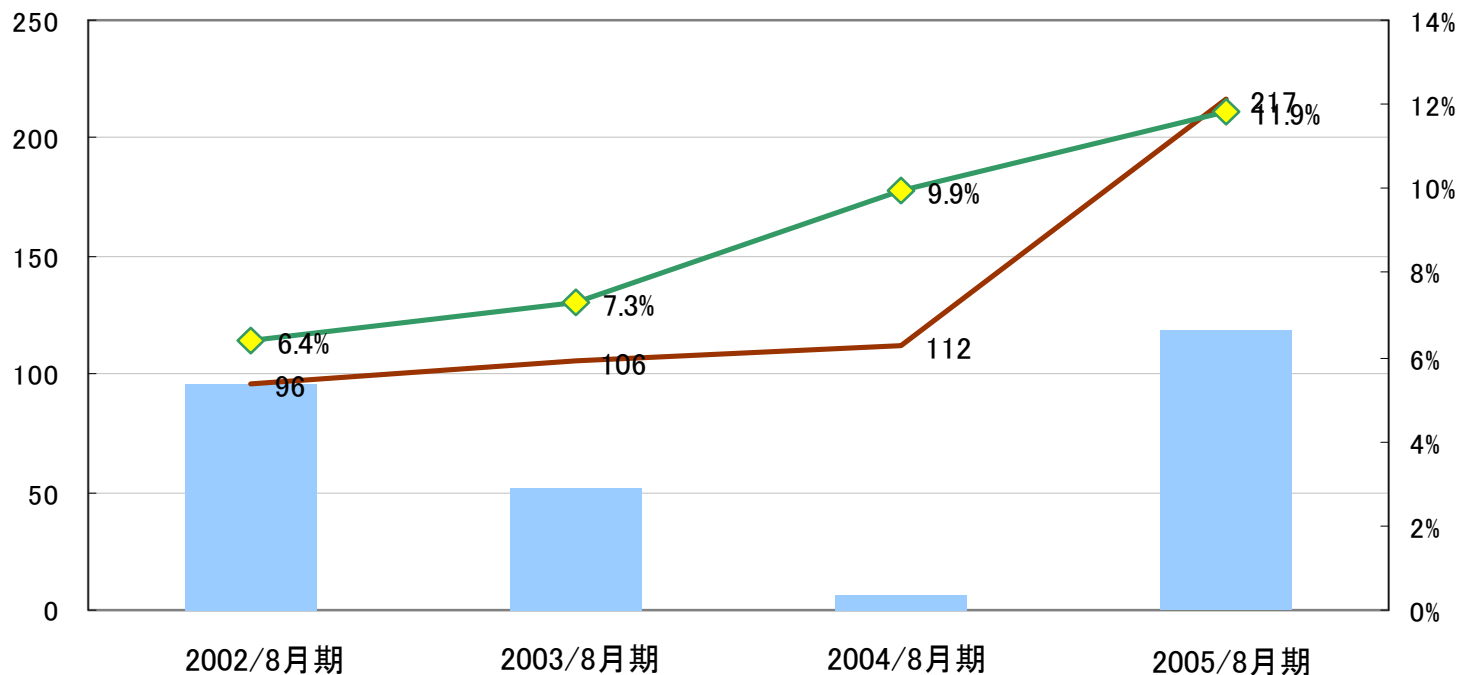
FVC 年間投資実行高推移



	2003年8月期－ 2004年8月期比	2004年8月期－ 2005年8月期比
FVC	120%	177%
	2003年3月期－ 2004年3月期比	2004年3月期－ 2005年3月期比
A社	79%	122%
B社	159%	148%

投資損失引当金の推移

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
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	96	52	6	119
引当金取崩額	0	41	-1	14
引当金残高	96	106	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%)

中長期的な経営戦略と課題

①地域展開の進展

- ・投資地域の拡大→日本全国に拠点を設置
- ・「点」の拡大から「面」での展開へ

②「適正規模」のファンドの組成

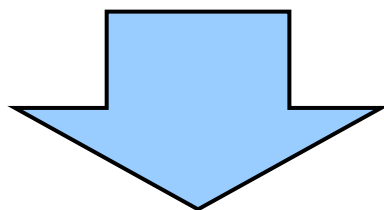
- ・投資資金の不足はFVCの成長の上でも、投資先の育成の上でもネックになる。
 - ・当社若手社員の成長とVCを取り巻く環境の好転
→大型のファンドでも組成できる体制・環境が整う
- ※2005年8月「FVCグロースファンド」設立(100億円)

③ キャピタルゲイン・成功報酬の増加

- ・毎年数社は安定的に上場企業を輩出し、投資先の上場によるキャピタルゲイン・成功報酬を得られるように。
- ・一方で、近年の旺盛なM&Aニーズも取り込み、多様なEXITによるキャピタルゲイン・成功報酬の獲得を実現する。

① 人員強化・社員の能力向上

- ・地域展開の進展、ファンドの運用総額増加への対応
- ・投資先企業のハンズオンをするために不可欠



- ・シニアインベストメントオフィサークラスの人材の獲得
- ・研修など社員の能力育成のための制度の刷新
- ・若手に積極的に権限と責任を与える
- ・投資実行、育成プロセスの改善

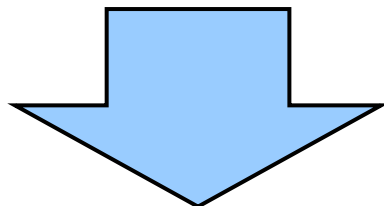
②パートナーとの協力・連携体制の強化

京都での存在感を確立し、地域展開の進展を図っていく上で、地元の金融機関や事業会社との連携は不可欠。

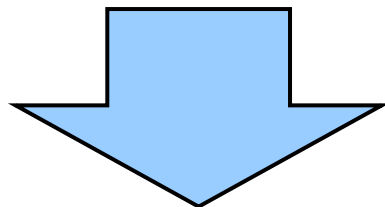
また、投資先の育成・EXIT先の強化のためにも多様な企業やコンサルタントと協力関係を築いていくことが必要。

→ 地域金融機関や事業会社・証券会社・コンサルタントなどとの連携を強化

経営理念「三方良し」



投資先企業・ファンド出資者・
京都をはじめとする各地域経済の
更なる成長、発展に貢献する。



ひいては株主の皆様の期待に応えられるよう、
これからも邁進して参ります。