



2022年4月21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)  
代表者名:代表取締役社長 松本 直人  
問合せ先:取締役管理部長 塩本 洋千  
(TEL: 075-257-2511)

## 株主提案に対する当社取締役会意見に関するお知らせ

当社は、当社株主より2022年6月開催予定の第24回定時株主総会における議題について株主提案(以下「本株主提案」)を2022年4月4日に受領していましたが、本日開催の取締役会において、本株主提案に対して反対の決議をいたしましたので、以下のとおりお知らせいたします。

### 1. 本株主提案の内容

第1号議案 取締役(監査等委員である取締役を除く。)2名選任の件

第2号議案 監査等委員である取締役3名選任の件

なお、本株主提案の内容は、2022年4月7日に開示しております「株主提案に関する書面受領のお知らせ」のとおりであります。

### 2. 本株主提案に対する当社取締役会の意見

#### ① 当社取締役会の意見

取締役会としては、本株主提案に反対いたします。

#### ② 反対の理由

当社は、提案株主より現行事業モデルの問題点、その解決策、取締役候補者の選任理由などの提案を受け、当社取締役会において検討を重ねてまいりました。現在、当社の業績は改善し赤字から黒字へ転換できたものの、株価向上までには至っておらず、このような株主様のご意見に関しては真摯に受け止め、企業価値の向上と将来性を適正にご評価いただけるよう、さらなるIRの強化に努めてまいります。

これまで当社は、「信用がないため資金を調達できないが、資金さえあれば大きく成長できる企業にリスクマネーを提供し、経営者の夢の実現を応援したい」を創業理念に掲げ、自らがベンチャー企業として様々な試みに挑戦してまいりました。当社は、その中で、地域金融機関や大企業にも、このような思いをもつ潜在的な投資家がいることを知り、そのニーズを捉え、投資家と起業家をつなぐ役割を当社が担うことで、地域金融機関や大企業が意志をもってベンチャー企業へ投資できる環境を提供し、日本全国におけるリスクマネーの供給拡大に尽力してまいりました。

当社は、この役割を“VaaS (Venture Capital as a Service) モデル”と定義し、潜在投資家である地域金融機関や大企業自身の課題解決手法としてのファンド活用の認知を図り、マーケット浸透に取り組んだ結果、金融機関(主に地域金融機関)36社、大企業15社とファンドを組成し、2022年3月末時点で総額22,272百万円、47本となりました。そのうち、リピート頂いている顧客



の出資総額は10,624百万円となり、現在注力しているVaaSモデルは一定の顧客満足度が得られていると考えております。また、当社顧客の中には、取引開始当初は500百万円程度の少額なファンドで開始するものの、当社サービスの価値をご理解いただき、2号、3号とリピートいただくことで、当該顧客からの受託運用総額が2,500百万円に拡大しているものもあり、時間の経過と共に当社の収益力が高まるモデルであることが実証されています。その結果、受託運用総額の拡大に伴い管理報酬による売上が上昇し、当年度の第3四半期決算において営業利益ベースで黒字化を達成することができ、2022年3月期の期末配当（初配）の実施を決定するまでに至りました。地域金融機関や大企業からなる潜在的な投資ニーズは拡大傾向にあり、引き続き当社サービスをマーケットへ浸透させることで、今後も成長、業績拡大を推し進めてまいります。

また、リピートファンドが増加していることは、顧客である投資家との関係構築の証であり、当社の重要な資産であると考えております。当社が関与する投資家数、投資先企業数とも拡大傾向にあり、今後は、この関係資産に基づき、投資家向けサービス、投資先企業向けサービスを拡充するためにM&A資金を活用し、さらなる収益源の確立、競争優位、業績拡大に努めてまいります。

さらに、当社はベンチャーキャピタルであり、キャピタルゲイン、成功報酬を得ることを目的に、当社が意志をもって起業家を見つけ、投資リターンを上げていくことにも努めております。実際、直近2年において投資先企業のIPO件数は2件、当社の成功報酬売上は161百万円に達しております。

以上のように、これまで挑戦してきたVaaSモデルの推進、投資家向けサービス・投資先企業向けサービスによる新たな収益機会の創出、ベンチャーキャピタルとしてのキャピタルゲインの獲得を図っていくことにより、当社の企業価値をさらに拡大し、株主利益の還元ができるものと確信しております。

このようなポジショニングをとるベンチャーキャピタルは、ユニークであり、競争力の高いビジネスモデルへと進化していると考えております。上記のとおり、現経営体制は、VaaSモデルという新たなビジネスモデルを構築・拡大してきた経験と実績を有しております。また、今回の黒字化達成、および今後の当社の発展の源泉は、このような経験と実績を有する現経営陣と投資家・投資先企業との良好な関係に基づくものであり、現経営陣が引き続き当社経営を担うことが、当社のさらなる企業価値向上に必要不可欠であると考えております。

一方、当社が、新たなビジネスモデルを創出する中で、様々な試みに挑戦し、本株主提案にもあるように、米国事業への投資、H. I. F. 株式会社への間接投資においては、損失を計上しているのは事実です。当社は、今後とも、より一層、リスク管理体制、ガバナンスを強化していく考えです。その観点から、取締役会によるガバナンスの強化は、継続的に実施すべき事項であり、また、当社のような、監査等委員会設置会社では、業務執行者である取締役に重要な業務執行の決定を大幅に委任して経営上の意思決定の効率性や迅速性を高めつつ、取締役会は経営の基本方針を決定し、業務執行者への監督に注力することができることによりコーポレート・ガバナンスを一層充実させることが想定されているため、社外取締役が担う役割は特に重要と認識しております。当社の社外取締役は、金融業界又はベンチャー企業を運営する若しくは支援する立場で十分な経験を有する方々であり、当社の最重要課題であった新たなビジネスモデルの確立、早期の収益改善への取組みに対して、効果的効率的に助言や意見をいただけたことで今日の業績改善が成し遂げられたものと考えており、当社のさらなる企業価値向上には、基本的にこれらの方々に引き続き社外取締役として当



社経営に対する監査・監督の役割を担っていただくことが必要不可欠であると考えております。なお、H.I.F.株式会社に関しては、第22期(2020年3月期)、第23期(2021年3月期)の決算説明資料において状況を開示しておりますが、第24期(2022年3月期)においても上場会社を含む投資家からの資金調達に成功しており、モニタリング、ハンズオンを継続強化し、今後企業価値を高めていけるよう努めてまいります。

これに対し、本株主提案はその前提が当社の創業理念やビジネスモデルと相容れないものであって、当社がこれまで培ってきた顧客投資家との関係資産を喪失させるものであり、取締役会としては、本株主提案は企業価値の向上については株主共同の利益の観点から適切でないと判断し、反対いたします。なお、第24期定時株主総会における役員人事案に関しては、当社の企業価値を高めていける体制のために最善の候補者を提案させていただくべく検討しているところであり、決定次第、速やかに公表いたします。

以上