

Press Release

2022/6/15

株主提案に対する当社の考え方について（その2）

当社は、VaaSモデルによる安定収益を実現しましたが、金氏のご提案と同様、その先の投資リターンも追及しています。中長期で事業を成長させていく上で、ファンドの運用総額を増やすという点でも同じであり、その手段や投資方針が異なると考えますので、皆様方に当社の見解を述べさせていただきます。

まず、金氏は株主提案の解決策①「細分化モデルとの決別」について、当社松本（以下、「私」）が示した見解に対し、「既存ファンドをありのまま、満期までベストをつくすしてやり遂げる。」と回答されました。当初の提案ではファンド運営本数を50本から10本未満に減らすという事から、現在運用させて頂いている出資者やスタートアップとの信頼関係を損なうことを懸念しましたが、今回の金氏の発言は、これらの懸念を払拭するものであり、今回の双方の発言で、共通の想いを持てたことはよかったですと感じます。

ただし、現在運用中のファンドが終わった先、本数を減らすことには、私は反対です。これまで地方でファンドを数多く運用していく中で感じることは、社会的な課題や問題は、大都市より先に地方で顕在化していること、それを解決したいと願う熱量ある起業家が存在していること、その想いを実現させてあげたいと願う金融機関や大企業が存在していることでした。その気持ちと一緒に現在のFVCは成長し、今に至り、私はこれから先も、この事業を広めていきたい、社会から必要とされる企業になりたいと真剣に思っています。

中期ビジョンでもお示しましたが、社会問題の解決や持続可能なモデルを作っていくことが近年重要視されており、そのようなソーシャルインパクト投資が海外を中心に拡大し、日本でも増加傾向にあります。

FVCは、この分野におけるVCとして先頭を走っており、それが個性となり、同じ想いをもちた出資者から広く出資を募ることができ、ファンドの運用総額を拡大できると確信しています。その源泉が日本の各地域にあるたくさんのファンドであり、そこから生まれた金融機関、大企業、スタートアップとの信頼関係と考えます。

また、金氏は「そもそも、私がFVCに提案している改革案は全て、国内外で多くの投資会社たちが実行してきた取り組みであり、ビジョンと熱意と行動力があれば不可能なことなどにもありません。」と述べられています。

この中の「ビジョンと熱意と行動力があれば」という点に関しては、私も同じ気持ちです。数多くの起業家と話し、投資を行ってきましたが、諦めない、成功するまで継続する、周囲から応援される人格者であることが、成功の秘訣であると経験から実感しています。

ただ、FVCは上場会社であり、あらゆる市況、競争環境においても成長を続けていく戦略を描く必要があります。

その戦略の骨子として、自らをどのようなマーケットに位置させ、そのマーケットの中でどのような独自性を発揮するのかを示す必要があります。当社はVaaSモデルと中期ビジョンにてそのマーケットとポジショニングを示し、ファンドの運用総額を拡大し、リターンを継続的に獲得していく具体的な方法を示しました。

私は、先ほども言いましたが、ソーシャルインパクト投資の拡大は、社会がそのような企業やサービスを必要としているからであり、必要とされるということは価値がある、今後価値が大きくなると考えています。

つまり、そのような企業への投資は、今後、社会にとって価値の高いインパクトを与えると同時に、高いリターンも生んでいくと考えます。

当社の現在のポジションは、地方の金融機関や大企業と組んで、そのようなソーシャルインパクトを生み出せる企業へ積極的に投資を行っており、VC業界や地域ではそのカラーが定着し、優位なポジションにあると思っています。

この優位があるからこそ、大型ファンドや投資領域の拡大も生きてくると考えており、時間をかけて積み上げてきた出資者との信頼をベースとした協働により、そのリターンを最大化できると考えています。

以上

本件に関するお問い合わせ

フューチャーベンチャーキャピタル株式会社

電話：075-257-2511 メール：fvc-kyoto@fvc.co.jp