※本議事録では、主旨を明確にするため、音源の文字起こしに一部形式的補正をかけています。

【議事録】

「2023 年 3 月期決算 ＆ 株主提案に対する取締役会意見」 5 月 8 日 17 時~ライブ配信

YouTube リンク：https://youtu.be/P95TjbCUpCc

TOPICS

P.2　本日（5 月 8 日）の開示資料のおさらい。

P.9　2023 年 3 月期通期決算の要点

P.13　株主提案について

P.17　代表取締役 金武偉の総括

P.19　Q&A

P.27　ライブ中継型 YouTube 討論会

本日（５月８日）の開示資料のおさらい

５月８日本日付で多数の開示をさせて頂いております。

2023年３月期　決算短信〔日本基準〕（連結）

2023年５月８日

上場会社名　フューチャーベンチャーキャピタル株式会社　上場取引所　東
コード番号　8462　ＵＲＬ　https://www.fvc.co.jp
代表者　（役職名）代表取締役　（氏名）金　武　偉
問合せ先責任者　（役職名）財務経理部長　（氏名）西田　賢一郎　ＴＥＬ　(075)257-2511
定時株主総会開催予定日　2023年６月13日　配当支払開始予定日　―
有価証券報告書提出予定日　2023年６月13日
決算補足説明資料作成の有無：有
決算説明会開催の有無　：無

（百万円未満切捨て）

１．2023年３月期の連結業績（2022年４月１日～2023年３月31日）
（１）連結経営成績　（%表示は対前期増減率）

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2023年３月期	565	3.4	51	△19.7	218	32.5	1,040	623.7
2022年３月期	546	△36.5	64	―	165	75.0	143	591.7

（注）包括利益　2023年３月期　1,040百万円（618.5%）　2022年３月期　144百万円（56.9%）

	１株当たり当期純利益	潜在株式調整後１株当たり当期純利益	自己資本当期純利益率	総資産経常利益率	売上高営業利益率
	円 銭	円 銭	%	%	%
2023年３月期	116.91	―	32.4	6.1	9.2
2022年３月期	16.15	―	5.4	5.2	11.8

2023年3月期

決算説明資料

Future Venture Capital

2023年３月期通期決算の決算短信及び決算説明資料を開示しております。

2023 年 5 月 8 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　東証スタンダード市場）
代表者名:代表取締役　金　武　偉
問合せ先:財務経理部長　西田　賢一郎
（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、当社株主様より、2023 年 6 月 13 日開催予定の第 25 回定時株主総会（以下、「本総会」）における議題について 4 月 4 日付け株主提案（以下、別途受領した 4 月 11 日付け「議題及び議案の変更」と題する書面と併せて、「本株主提案」）を受領しておりますが、本日開催の取締役会において、本株主提案に対して反対することを決議いたしましたので、以下のとおりお知らせいたします。

株式会社 DSG1 様から頂戴した株主提案に対する当社取締役会意見を開示しています。

2023 年 5 月 8 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　東証スタンダード市場）
代表者名:代表取締役　金　武　偉
問合せ先:財務経理部長　西田　賢一郎
（TEL:075-257-2511）

単独株式移転による持株会社設立に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2023 年 6 月 13 日開催予定の定時株主総会（以下、「本総会」）における承認を条件として、2023 年 10 月 2 日（予定）を期日として、単独株式移転の方法により「株式会社とわ・アンド・カンパニー」（以下、「持株会社」）を設立することを決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

なお、本株式移転は、上場会社である当社による単独株式移転であるため、開示事項・内容を一部省略して開示しております。

昨年 9 月から開示しております単独株式移転による持株会社設立に関する開示をしています。

持株会社化をして、M&A 実行後のガバナンスをやりやすい体制及びセグメント別採算管理をやりやすい体制にしていきます。

2023年５月８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　東証スタンダード市場）
代表者名:代表取締役　金　武　偉
問合せ先:財務経理部長　西田　賢一郎
（ＴＥＬ:０７５－２５７－２５１１）

役員人事に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、下記のとおり役員人事について決議いたしましたので、お知らせいたします。なお、本件につきましては、2023年６月13日開催予定の第25回定時株主総会の承認を経て正式に決定されるものであります。

記

１．取締役候補者
監査等委員である取締役を除く取締役候補者

氏　名	新役職名	現在の役職
金　武　偉	代表取締役	同左

株主総会議案に会社議案として諮る予定のものとしては、役員人事です。

監査等委員でない代表取締役である金武偉と金子取締役は6月13日で任期満了を迎えるため、その続投を株主総会で皆様のご意思に諮りたいと思っております。

加えて補欠の監査等委員として社内からの候補者を選任議案に盛り込みました。

この理由としては、監査等委員である取締役は法律上最低 3 名必要なのですが、補欠がいないと、もしも誰かに何かがあった時に定員割れという形になりかねませんので、補欠でしかも私の株主提案自体は終わりましたから社内から適材適所で抜擢させていただきました。

2023年5月8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　東証スタンダード市場)
代表者名:代表取締役　金　武　偉
問合せ先:財務経理部長　西田　賢一郎
(ＴＥＬ:０７５－２５７－２５１１)

公認会計士等の異動に関するお知らせ

当社は、本日開催の監査等委員会において、以下のとおり、金融商品取引法第193条の2第1項及び第2項の監査証明を行う公認会計士等の異動を行うことについて決議いたしましたので、お知らせいたします。なお、本件につきましては、2023年6月13日開催予定の第25回定時株主総会の承認を経て正式に決定されるものであります。

1. 異動予定日
2023年6月13日(第25回定時株主総会)

もう一つは監査法人の変更です。

PwC京都監査法人さんからOAG監査法人さんに変更します。

そもそもOAG監査法人さんは、フューチャーベンチャーキャピタルという法人の監査ではなくて、50本近く運営させていただいているファンドの監査を既に長年携わっていただいていますので、フューチャーベンチャーキャピタルの法人の監査の方もこれから一本化していきます。

２０２３年５月８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　東証スタンダード市場）
代表者名：代表取締役　金　武　偉
問合せ先：財務経理部長　西田　賢一郎
（ＴＥＬ：０７５－２５７－２５１１）

株主提案の各主張への反論

２０２３年５月８日付けプレスリリース「株主提案に対する当社取締役会意見に関するお知らせ」にあるとおり、当社取締役会は、当社株主である株式会社ＤＳＧ１様（以下、「提案株主」又は「ＤＳＧ１社」）より受領した、２０２３年６月１３日開催予定の第２５回定時株主総会における議題についての株主提案（以下、「本株主提案」）に対して反対しております。

本株主提案における各主張に対し、以下、取締役会を代表して、代表取締役 金武偉による個別反論を掲載いたします。

取締役会としての反対意見の表明に加えて、任意開示として追加で株主提案の各主張への反論を開示させて頂いています。

本株主提案において、当社の経営政策の実現可能性、目標が下方修正されたのではないか、株主様への姿勢の問題、ストックオプション、ファンド運営しながら M&A をしてもいいのかという利益相反など色々と御指摘いただいております。

そのご主張を一つ一つピンポイントで個別に反論するということをさせて頂きました。

2023 年 5 月 8 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　東証スタンダード市場）
代表者名:代表取締役　金　武　偉
問合せ先:財務経理部長　西田　賢一郎
（ＴＥＬ:０７５－２５７－２５１１）

当社代表取締役の条件付き進退表明に関するお知らせ

当社代表取締役 金武偉より、全株主様宛の声明を掲載いたします。

記

フューチャーベンチャーキャピタル株主様、

はじめに

私は、できることなら、今般のＤＳＧ１社様による株主提案に賛成したかったです。

そして、私の条件付き進退表明に関するお知らせというものも当社のホームページにアップさせて頂いております。

こちらも後でご説明したいと思います。

2023 年 3 月期通期決算の要点

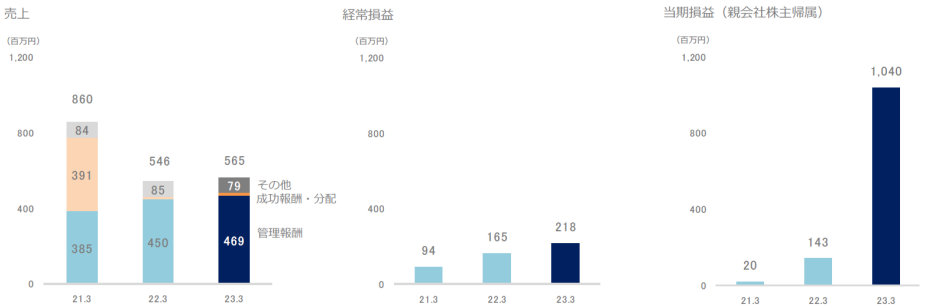
ダイジェスト

売上高は+3.4%（前年同期比）の565百万円 ほぼ横ばい

経常損益は+32.5% （前年同期比）の218百万 持分法による投資利益（デジアラHD）の増加が寄与

当期損益は約7倍（前年同期比）の1,040百万 デジアラHDの一部売却による特別利益275百万（2022年6月6日付け公表） 及び来期の課税所得増加見込みによる繰延税金資産の計上（法人税等調整額） 618百万円が寄与（P5.「重要な後発事象」参照）

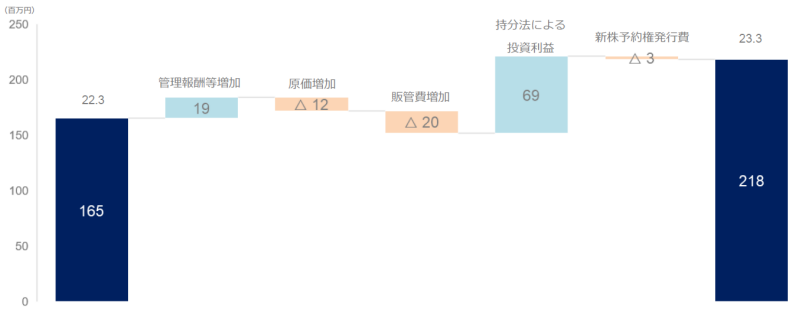
業績推移



※ 21.3期の成功報酬・分配は、主に投資先である KIYOラーニング㈱の新規上場によるものです。

4

経常利益の増減



重要な後発事象

2022年6月6日付で公表したデジアラHD株式一部売却とは別に、2023年４月11日、当社は保有するデジアラHDの全株式を売却しました。その結果、2024年３月期第１四半期に特別利益1,714百万円（投資有価証券売却益）を計上する見込みです。

経緯：

2023年3月末にデジアラHD発行のストックオプションの一部が行使されたことにより、デジアラ社は、当社の持分法適用関連会社から除外となりました。こうした状況の中、デジアラHD株主より、当社が保有するデジアラHDの全株式について取得したい旨の打診があり、デジアラHDとも今後の資本政策につき協議した結果、かかる株主に対する株式譲渡に応じることと致しました。

5

要点を３点だけご案内します。

＜要点１＞
当社のファンド運営事業の実績は昨年とほぼ横ばいになります。
売上高は 3%少々の増加、経常損益は 30%増加の 218 百万円になりましたが、1 億 2 億の世界ですのでほぼ横ばいだと思って頂ければと思います。

しかしながら、一過性イベントによって当期損益の方は 7 倍に上昇しました。
これはデジアラ株式の売却によるものです。
2022 年 6 月 6 日、今から約 11 ヶ月前に遡った時、まさに私が個人で株主提案を出させて頂いた株主総会が開かれる真っ最中にデジアラ株式の一部が売却されて特別利益を計上しています。
加えて、今年の 4 月、2023 年 3 月期末をまたいでいますけれども、残りの全株数もデジアラ様の既存株主様に売却し、大きなキャピタルゲインが出ました。

これに関しては、通常であれば税金を払うのですが、2 月 16 日の臨時株主総会で皆様のお力添えをいただいて特別決議による減資を実行しておりますので税金負担が 0 円になりました。
また、それに対応する法人税等調整額という形で当期損益に計上され、その結果 10 億 4000 万円という形で前年同期比 7 倍となりました。

ただし、これはあくまでもオペレーションの成果というよりかは一過性のデジアラ売却によるものです。

2024 年 3 月期含む今後の経営に対して、デジアラ様の利益を持分法適用で取り込んで黒字決算を着実に実現していくという時代はもはや当社にはその選択肢はなく、だからこそファンド業務をますます拡大していかなきゃいけない。

それと同時にせっかく当社は無借金経営をして現預金が豊富にございますから、何でもいいのではなくて優れた M&A を実行していくということをますますやらないと、来期以降の決算というのは目も当てられないものになるかもしれないです。

赤字か薄氷の黒字続きの会社のかもしれないという危機感を持たなければいけないと考えております。

下　半　期　ト　ピ　ッ　ク

ＩＰＯ

株式会社スマサポ（証券コード 9342）
代表取締役CEO 小田 慎三
東京都中央区日本橋 3-6-2 日本橋フロント1 階
不動産管理業界に向けた複数ソリューション提供と入居者
アプリ「totono」を活用したDX推進事業
2022年12月29日　東証グロース市場に新規上場

株式会社Ａｒｅｎｔ（証券コード 5254）
代表取締役社長 鴨林 広軌
東京都中央区八丁堀 2-10-7
建設業界を中心としたDXコンサルティング、システム開発
システム販売等
2023年3月28日　東証グロース市場に新規上場

12

下　半　期　ト　ピ　ッ　ク

新　規　ファ　ン　ド

ふくしまメディカルヒルズファンド
（2023年3月31日 設立）

福島県は医療・福祉機器大手の研究開発及び生産拠点とそれらを支える優良な中小企業の一大集積地です。
当ファンドは、福島県内の優良な知財を有する医療・福祉機器企業をターゲットに投資育成に努めていくことで、福島県の産業基盤のさらなる強化を図ります。

あすかイノベーションファンド
（2023年3月31日 設立）

あすか製薬及びグループ企業との事業シナジーが期待されるスタートアップ企業への投資を通じた「戦略的リターン」の確保を目的に投資を行います。
投資テーマは、女性の健康課題解決、医薬品研究、デジタル医療、アニマルヘルス・診断薬等です。

13

M & A 進 捗 状 況

案 件 開 拓	M&A専門人材採用 全国各地M&A仲介業者と仲介契約締結 地方創生ファンド取引先の地方銀行と案件開拓および借入につき連携 独自ルートでも企業オーナーとネットワーク拡大＆現地訪問実施 2023年3月31日、「FVC廃棄物イノベーション・サミット2023」主催@京都
提 案 行 為	投資検討件数、数十件 一部に対し、提案行為実施
第 1 号 案 件 候 補 企 業 （本日５月８日時点）	売上30億円規模・黒字・再生資源・エネルギー開発企業（社名・地域非公開）
経 緯	2022年11月から投資検討を開始し、後日、独占交渉に着手 現地訪問含む継続的且つ広範囲なデューデリジェンス実施 第三者機関による株式価値評価を実施 売主側との各種条件交渉を実施 株式譲渡契約書完成 株主提案をうけ、５月８日付け最終合意締結予定を一旦棚上げ ※ 詳細につき、５月８日付け「単独株式移転による持株会社設立に関するお知らせ」ご参照

18

＜要点２＞

IPO が２件あり、新しいファンドが立ち上がり、M&A も一生懸命頑張って案件開拓進めているといった話が決算説明資料で紹介されていますので、ぜひお時間あるときにお手に取ってご覧いただければと思います。

持株会社体制へ移行

持株会社社名	株式会社 とわ・アンド・カンパニー Infinity&Company 株式会社とわ・アンド・カンパニー
込めた想い	「とわ」→「永久」→ 創業理念「真の金融の実現」の永久なる継承 永久なる地方創生、M&Aした企業の永久保有、永久なるFVCの繁栄
	「カンパニー」 → 語源は、「パンを（一緒に）食べるコンパニオン」→「同じ釜の飯を食う仲間」 → FVC社員、ファンド出資者である地域金融機関及び地方自治体、数千人の株主 そして、それら皆様のご家族を意識したステークホルダー資本主義を実践する決意

※ フューチャーベンチャーキャピタル株式会社は、当該持株会社の完全子会社として、現行の商号を維持予定

22

＜要点３＞
6 月 13 日の定時株主総会で皆様の賛同を得られれば持株会社に移行します。

持株会社社名は、敢えてひらがなを使い、暫定ロゴではありますが市松模様をモチーフに、京都も少し意識したロゴにしました。

この社名に込めた想いの記載も決算説明資料にございますので、お時間あるときに御覧いただければ幸いでございます。

株主提案について

要点を 3 点だけ解説させていただきます。

＜要点 1＞
今回、取締役会としては、株式会社 DSG1 様からの株主提案に反対いたしました。

本来であれば、私は賛成したかったです。社員とか取引先様とか、それこそ株主様とか毎年毎年経営陣を交代させるみたいな退陣要求する株主提案が出ると落ち着いて仕事もできないというのが正直なところあります。

単純に考えれば大株主様が取締役会に入ってくることによって、経営政策とかその実行が安定することは良いことだと思います。
ただし、今回、大株主様の提案内容を検討した結果、反対せざるを得なかったという結論になっています。

株主提案に反対した理由が二つあります。

まず一つに、質疑応答を DSG1 様とさせていただいたのですが、代替ビジョンとなる対案というのが見えなかったことです。

本来であれば、7 名の取締役を送り込んで経営権を掌握するという株主提案であれば、金体制のビジョンはこういうところが駄目でサーキュラーエコノミー投資は実現不可能であるというところまではいいのですが、代わりにこういう政策をやるんだという具体案がどうしても見えなかったというところがあります。
この辺を明確にしてくださいと質疑応答に努めたのですが、実現不可能、できっこないというのが提案株主の主張です。

そして、当社はファンド業務を大きくして永久保有型 M＆A を実行しますが、大株主様も CVC ファンドを大きくして地域企業への M＆A を実行する。
当社と方針が一緒である旨を伝えたところ、M&A を進めることに問題はないが情報発信の点でファンド出資者を蔑ろにしているという、これもやはり批判に終始しております。
これでは、企業価値も株価も上がらない、上がる絵を描けない、そういうことがまず大きな理由の一つです。

二つ目は、株式会社 DSG1 様の一貫性のなさにあります。

1 年以上当社の株主である方も多く、ご記憶あるかもしれませんが、昨年 DSG 1 様は松本直人前社長を支持して金による株主提案に反対だというプレスリリースを出されました。

しかし、その後一旦取り下げて、金側に委任状を交付してくださり、その後私が当社に就任したわけですが、就任 9 ヶ月で内容証明をお送りなって今度は退陣だと仰っています。

その移ろい易さでは、とても取締役会で一枚岩になって高いレベルでのファンド業務とか投資業務とか経営政策に関する議論をするのは難しく、一を伝えたら十を分かり合える取締役会でないと今の低空飛行が続いてきた FVC を大きく跳ねさせることは難しいです。

この一貫性のなさ、ここまで極端な移ろいやすさでは、とてもじゃないけど信頼関係を築けない、経営はできないという結論を下さざるを得なかったです。

＜要点 2＞
5 月 8 日に今回当社の取締役会は反対意見を出しているわけですが、意見表明は少し遅い方だと思います。

経緯について若干おさらいさせて下さい。

4 月 4 日付けの株主提案を 4 月 5 日に私が内容証明で受領し、その後すぐに全社会議を開きました。

株主提案を頂き、内容はこれから精査するけれども、正々堂々と政策論争をして株主様に選択肢を明確に提示していかなきゃいけないと思うし、いずれにしても取締役会でしっかり吟味していくということを社員に伝えました。

やはり社員は当然ながら驚く方も多いわけです。

その中で一つ声が上がったのが、DSG1 澤田大輔様がもしも、これだけの株数を持って株主提案をされるのだから、僕たちの上司になるかもしれないと。
だから 1 回会って対談し、DSG1 様がすごい事を言っていたら、当社の社員は賛成したいかもしれないというような声までありました。

本来であれば取締役会が対処すべきところですが、対話することに問題はなく、それでは

そういう対応の場を申し入れようということがまず一点目にありました。

結局、書面による質疑応答にしたいというご連絡を受けて、書面でやろうとしたところ、取締役会の意見表明があってから社員への質疑応答に応えたいという返答があり、社員との質疑応答は保留という状況です。

加えて、指名報酬委員会として今回の 7 名の株主提案の取締役候補者と面談させて頂きたい、どういうバックグラウンドでどういうビジョンを持っているかについて面談させていただきたいと申し入れたところ、それも OK 頂けなかった。

ただ書面であったら、質疑をお受けいただけるという回答を後日いただきました。
株主総会が 6 月 13 日ですから、本当に迫っておりますので、しかもゴールデンウィークで稼働日数が減ってしまうということで、本当に必要最低限の質問として当社の現経営陣の経営政策に対する対案は何でしょうか？、一番大きな経営政策の違いなんでしょうか？、それをピンポイントでお尋ねしました。

そうすると先ほども申し上げたような回答内容、実現可能性とか、M&A はやっていいんだけど情報発信がという内容でしたので、今回は反対せざるを得なかったというのが経緯としてございます。

そういう事があり、5 月 8 日まで取締役会としての意見表明を少しお待たせする形となってしまいました。

＜要点 3＞
私の条件付き進退表明があります。
これも当社ホームページにアップしていますので、皆さんお時間あるときに読んでいただければなと思います。

株主提案で 7 名の取締役の選任議案を出されているということですけれども、その方々の 1 人でも可決するということは、私自身と私の経営方針への不信任だろうということを私は謙虚に受け止めなきゃいけないと思います。

しかも、昨年、私のあの少ない株数で株主提案をしたときに、なぜ私が経営陣総交代という過激な株主提案内容に固執したかというと、今回の DSG1 様の株主提案に反対した理由そのものです。

すなわち、一貫性があって、信念もあって、分かりあえて、1 を伝えたら 10 分かり合える、そういう尊敬し合える信頼し合える取締役会でないと、経営なんてとてもじゃないけどできるものではないです。

だからこそ 2022 年 4 月に出した私の株主提案というのは、誰々さんの続投で私は副社長やりますとかそんな妥協案ではなくて、解散総選挙をやらしていただいた。

DSG 1 様は株数をたくさんお持ちなのですけれども、約 21%と支配株数まではお持ちなっていない。
昨年も 8 割近くの株主様が株主総会で議決権行使をしてくださったというふうに記憶しておりますので、同等数の株主様もしくはそれ以上が参加してくださって、その過半数の議決権を取りに行って本当に株主提案が可決したのだとすれば、それは間違いなく私への不信任であると謙虚に受け止めたいと思っています。

私はまだまだまだまだ、「道半ば」という言葉にも失礼なぐらい、道半ばもいいところです。

ただこの辺の決断に関しては、DSG 1 様にフューチャーベンチャーキャピタルをこれから担い任せたいのか、それとも私が 6 月 13 日以降も引き続き永久保有型 M&A の実行とファンド業務の拡大というものを断行させていただけるのかというのは、個人株主皆様の 1 人 1 人の手に委ねたいというふうに思っております。

そういう趣旨での私の条件付き進退表明というのをホームページ上に記載させて頂きました。

私なりの総括

総括として３点申し上げます。

まず１点目が、決算についてです。

一過性のデジアラ株式売却という要因以外は、前年同期に対してほぼ横ばいの決算でありました。
ファンドというのは一朝一夕で大きいものが立ち上がったとか減ったとかならないです。

2 点目は、ファンド規模の拡大や業務改革というのは時間がかかる仕事なのですけれども、着実にフューチャーベンチャーキャピタルの投資チームと管理部っていうのは、ワンチームになれているのだと思います。

私が就任して 1 ヶ月 2 ヶ月 3 ヶ月は、何か金さんいきなり外から降ってきて就任して、僕らの今までの努力とかを頭ごなしに否定するんですかのような感じで受け取られる節もありました。

ただ、どんどん打ち解けて、今本当にワンチームになっているのだというふうに私自身感じるし、社内外の人もそう言って評価してくれています。

なので、ファンド 1 本あたりのサイズの拡大と、不良債権投資から上場株投資というファンドの投資領域の拡大というのは、時間はかかるのだけれども、社内がワンチームになって着実に進んでいるというのを私は感じています。

3 点目は、持分法適用会社であったデジアラ様との縁が切れた事です。

うちの会社の決算が今後目も当てられないものになりかねないため、ますます実効性のある M&A が必要です。
高い値段を払い過ぎてのれん償却で赤字決算が続出し、その後結局減損を強いられるような M&A ではなく、良い M&A を実行する必要があります。

本来であればもう一つ適時開示を予定していました。
当社のサイズからすれば非常に大きな M&A の実行を本日公表できる予定でした。

これは去年の 11 月から検討に着手し、現地訪問をして、創業者様とも親睦を深めて、信頼関係も築いて、食事も何回もして、デューデリジェンスもして、相手が聞かれたくない事だろうとも最大限敬意を払いながらお聞きして、第三者株価算定をして、最終合意書の契約のリーガルチェックを済ませて、万全でした。

しかし、今回サーキュラーエコノミーの永久保有型 M&A に真っ向から反対する株主様から退陣要求をされ、これではうちの会社を譲れないということになっています。

私からしたら本当に忸怩たる思いです。

今日、本当はその適時開示を一緒に合わせてご報告差し上げて、株主の皆様と一緒に祝福し、明日明後日明々後日の株価の反応も楽しみにしておりました。
1 号案件が決まれば 2 号案件 3 号案件を実行し易くなりますから、そのペースで私は公約というのを実行していく、そういう姿を皆さんにお見せしたい。

私の向こう 5 週間の仕事というのは 8000 人いらっしゃる株主の皆様 1 人 1 人にとっての選択肢の明確化、これが私の仕事だと思っています。

昨年の株主提案というのは、私も 100 点満点とはいえませんけれども、やはり抽象論で終わってはいけない、よく分からないまま戦いが終わるような総会になってはいけない。
株主提案と会社提案、どっちがどうなのか未来像の違いを分かり易くするとか、そういうふうに努めることによって、抽象論にとどまる総会には絶対しちゃいけないというふうに私は一株主の立場としても心からそう思います。

今日、1 年ぶりにヤフー掲示板にも書き込みをさせていただいています。
これから皆様からの質問を拾いつつ、ツイッター配信、掲示板そして当社のニュースリリース、適時開示も含めて、私が一方的に何か配信するじゃなくて、できるだけ皆さんと私が座談会的に何か会話を持って、そして皆様の理解を深めて、選択肢を明確にしていくということをできればなというふうに思っております。
そのように向こう五週間を使っていこうと思っております。

以上で私からの通期決算と株主提案に対する反対意見表明のライブ配信のご報告とさせていただきます。

Q＆A

＜質問１＞

金社長の言葉ではもう信じられない株主が多いようです。
利益還元でびっくりする株数の自社株買い及び配当しか弱小株主の心を掴むしかないと思います。

私はそうは思っておりません。

もちろん、自社株買いと配当とかが株価にとって起爆剤になり得るというところまでは同意致します。

しかし、本当に今の当社の純資産と株価と純資産倍率と現金残高でそのお金の使い道が良いのか。
当社のポテンシャルをどうすれば最大発揮できるのかというと私は M&A だと思います。

繰り返しになるかもしれませんが、私がそう言いたい理由というのは、この会社はただの上場会社ではないからです。
ただ単にキャッシュリッチの上場会社ではありません。
当社というのは、全国くまなく南は九州から北は東北まで地方銀行さんとネットワークが強くて、数百億単位でファンドを運用していて、安定的なキャッシュフローが入っていて、優秀な人材が 30 人以上いて、今回私が就任してから 8 名近くのフューチャーベンチャーキャピタルの OB が帰ってきてくださり、びっくりするぐらい優秀な方ばかりです。

それでいて、今回のデジアラ株式売却で現預金が 40 億以上ある。
これを自社株買いで使ってしまったら、その後どうするのかという話になります。

日本というのは少子高齢化で後継者不足にお悩みになっている地方の優良企業さんが本当に多いです。
そういうところで 10 年後 20 年後も伸びるセクターを見極めて、知見を蓄えて、徹底的にそういう黒字企業の買収を重ねていきたい。
ちなみに買収という言葉はもう使わない方がいいと思っており、適時開示のために株主にわかりやすく使っております。
売主様にとっては、ご自身が創業された大切な会社です。
事業承継・資本提携という言葉を使うべきだと思っています。

受け皿となった先の会社のキャッシュフローを使ってまた次の新たなる一手に出るということもあり、私は自社株買いをしている場合ではなく、徹底的に M&A をやるべきだと思います。

それこそ 1 号案件が決まれば 2 号案件が決まりやすくなって、2 号案件が決まればエコシステムが出来て 3 号案件が決まりやすくなっていきます。

＜質問２＞

ZMP 株に関してはどのようにお考えですか。忘れさせると仰っていましたが

ZMP 株に関しては、去年、私が株主提案している時、私自身が何を言ったかはっきり覚えていますので申し上げると、株主総会で株式を数十%持っているわけではないけれども、存在感をそれなりに轟かせて、しっかりとガバナンスを活かしていくということを申し上げたと思います。

そして、昨年 9 月の中期ビジョン説明会でも申し上げたのですが、やはり主語が ZMP 様ですので、当社のファンド投資先が主語になる以上は私が好き勝手に何か良いことも悪いことも言えないのです。

忘れさせると言いましたが、それに関する私の答えは、今日 5 月 8 日の 15 時に某再生資源エネルギー企業の売上約 30 億の完全子会社化のリリースを出していれば、多くの方が今後忘れていただいたのかもしれないと思っています。

当社は創業 1998 年に創業し、創業 25 年、過去最高の売上げというのが約 10 億円です。そんな中で、黒字で売上約 30 億円、しかもセクターとしては素晴らしい再生資源エネルギー企業で、事業承継案件で、これからもいくらでもどんどんマルチプルを高められるようなストーリー性をお持ちの会社です。

それこそ ZMP 様を忘れさせる力強いビジョンと実行力を見せられたと思っています。

＜質問３＞

第１号議案のスピード感を聞かせてください。今期中に決まりそうなのでしょうか。 30 億円規模となりますと既にデューデリジェンスでそれなりのコストがかかっているのかと感じています

多分金融業界の方なんですかね、おっしゃる通りです。
デューデリジェンスのコストは割きました。

企業名とか地域名っていうのは、もちろんそこの社員様とか取引先様にご心配かけてはいけないので、絶対に私はそのヒントになるようなことも言えません。

売主様のご意向としては、フューチャーベンチャーキャピタルがいい、売りつけるのではなくて託そうとしたのだと。

しかし、今回の株主提案で現経営陣の退陣を要求されて、真っ向からサーキュラーエコノミーと永久保有型Ｍ&A に反対している。
そんな状況では売れない、というのが今回の経緯です。
それは気持ちとしては凄く分かりますし、当たり前の話だと思います。

なので、まず株主総会の出来上がりを見なきゃいけないと思います。

私が先ほど申し上げた通り、進退表明をさせていただいております。
DSG1 様が７人の取締役の選任候補を出されていますけれども、その方の 1 人でも選任されたらこの会社を良くできる自信が私にはありません。
結束力の低さ、一貫性の欠如、業務に関する理解の乏しさなどが混在するような取締役会ではこの会社を何も良くできない、飛躍させることはできない、と思っておりますし、できない勝負は最初からやりたくないし、昨年の私の株主提案の意義というのもそこにあるのだと思っています。

私の任期の続投が決まったら、その上で、どういう形でこの総会が終わるのか、どのぐらいの得票率で終わるのか、そういうところにもかかってくるのだと思います。

理論上の話を一つさせていただくと、株数を一定数以上持たれれば、会社法上、臨時株主総会の招集請求ができます。
株主総会で今回負けたけど、臨時総会招集請求をしようとか、また来年もその翌年も株主

提案しようとか、いろんな不確定要素はやはりあると思います。
だからこそ、内容さえ良ければ賛成したかった。

しかし、株主提案を出された方が松本直人前社長と私の間を二転三転四転されるっていうそういう一貫性のない経緯があり、賛成しなかったということがあります。

ただ少なくとも第 1 号案件というのはまだまだお話が続いている状況ですので、株主総会でしっかり政策論争で勝ち抜いていくという方針です。

＜質問４＞

第１号案件の売主様が御社に託している理由を聞かせてください。 先方は御社のベンチャーキャピタルの何に期待しているのでしょうか

主に二つ仰って頂いています。

私もここはよく議論させていただいたところで、この対象会社様というのは将来性があり素晴らしい企業です。

一つ目に当社を評価して頂いているのが、まさに永久保有をして転売をしない、数年経って売り飛ばさない、そういう永久保有型Ｍ&A というポリシーを評価して頂いています。

ファンドに高く買ってもらったとしても、ファンドの満期が来るとまた全部転売してしまいます。
その時に社員ってどんな気持ちになるのだろう。
また上司が変わるのかとなります。

だからまず一つ目に永久保有型Ｍ&A を評価していただいたという理由があります。

もう一つが、ベンチャーキャピタルとして環境関連の脱炭素、再生エネルギー、水素エネルギーなどの環境関連のベンチャーに地方創生ファンドから数十社に上る投資実績があります。

同業他社に会社を売るのならば、ただの子会社の一つとして支配されて終わってしまうかもしれない。

しかし、FVC に託したら環境関連ベンチャーの最先端技術も取り込め、フューチャーベンチャーキャピタルのような異業種の発想を持った人に経営を託した方が、会社の可能性が開花するかもみたいなところも理由としてお聞かせいただいております。

＜質問５＞

優秀な社員が大勢いるといいながら、M&A 一つの実績が残せなかったのはなぜ。 身内を過大評価し、社員を守るよりもっと大事なものがあるのでは

どんな M&A でもよくてスピードを最優先するということであれば即実行できます。

これまでにサーキュラーエコノミーだけで数十件の買収案件を検討していて、言い訳とかでは全然なくて私自身が当社の株主として、このスピードでこのクオリティの案件をご一緒できるまでになったっていうのは、私は申し分ないのだと思っています。

去年の 6 月 23 日に株主総会で、皆様の支持をいただいて私が就任して、6 月 23 日に京都本社に入り、社員の皆様と会って、その翌日頃には東京・盛岡のチームみんなと対話をして、社内の現状を把握し、ファンドの取引先様への挨拶、その後に 9 月 12 日の発表に向けて中期ビジョンと成長戦略の立案をやって、目標株価のシミュレーションとか根拠とか全部算出して、それでサーキュラーエコノミーの永久保有型 M＆A を目指しますと言ってから、即動きました。

この経緯は持株会社化の適時開示で詳細をご覧いただけたらと思います。

それで 5 月 8 日の午後 3 時に完全子会社化のリリースができるところまで進んだ。
しかもどんな案件でもよければ去年中にはできましたが、でもこのクオリティであれば申し分ないと私は思います。

どこかの格言でありますけれども、株価の動きの内 90%の値動きというのは、残り 10%の時間で起こるものだと。
最初 90%の時間はほぼ微動だにしないみたいなことが言われますけれども、本当に株価っていうのは移ろい易いものであって、変わる時は変わる。

なので、自社株買いとか人気取りの配当とかそういうのではなくて、本当に短期中期長期の目線で俯瞰して、しっかりした経営戦略で、筋の良いセクターに照準を絞って、知見をめちゃくちゃ高めて、そして黒字企業の筋の良い地方企業に対して、事業承継を提案する。

高値で売りつけられるのではなく、託されなければいけない。

それまでの信頼を築かなきゃいけないし、向こうが聞かれたくないことも最大限の敬意を

持ちながらお聞きしなければいけない。

そういうふうにして買収した後に減損とか迫られないように、良い M&A を実行しないといけないというのが M&A のプロセスです。

今回の株主提案までには実行できませんでしたが、歩んできた時間軸はこのクオリティの案件であれば私は申し分ないと言い切れます。

ライブ中継型 YouTube 討論会

ヤフーファイナンスの掲示板でも申し上げて、今日ツイッターでも掲載した通り、株主提案をされている株式会社 DSG1 様の代表である澤田大輔様に対して、代理人を通じてライブ中継型 YouTube 討論会というものを提案しております。

私の数年前からの持論なのですけれども、株主というのは一方的なご都合主義的な物語を提案株主様からも私からも聞きたくないわけです。

ことの本質をしっかりと教えられたい。

それが株主様の言い分ですので、ぜひ DSG1 澤田様にはライブの YouTube 討論会に応諾いただきたいなと思います。

それなりのお金をお使いになって、色んな想いがあって出された株主提案だと私は信じていますので、ぜひ株主のためにも YouTube 討論会ぜひこれをやりましょう。

以上をもって本日のライブ配信を終わらせていただきます。
皆様、1 時間という時間ではありましたが、ご清聴ありがとうございました。
引き続きどうぞよろしくお願いします。