

平成 22 年 8 月 10 日

株主、投資家の皆様へ

フィンテックグローバル株式会社  
代表取締役社長 玉井 信光

ご報告いたします。今回の下方修正の主たる要因は、この数年間格闘中の不動産向け債権回収絡みの大型プロジェクトを今期中にクローリングすることが難しいと判断し、予定収益額をダイレクトに今期予想売上高・営業利益から減額したことにあります。

営業の進捗については、後述の通り方向性は明確でありながらも、具体的な実績の積み上げに時間を要している最中において、本大型プロジェクトの成否が今期業績に与える影響は大きく、その進捗を慎重に見極めておりましたが、本プロジェクトには一部係争も含まれており、クローリングまでにはなお相応の時間を要する可能性もあることから、清々と弛み無く取り組むことが最善であると判断いたしました。皆様にはご迷惑をおかけいたします。

さて皆様が最も気にされている本題、「大命題である P/L との格闘」「経常的な黒字化」ですが、いまだ結果を出せておりません。プリンシパルファイナンス（自己投融資）を再度拡大しアレンジメント機会を加速度を付けて創出させていく、という方向性は正しいと実感しておりますが、問題は「速度」です。

財務的な課題を抱えておりました 3 月までの守勢一色の状況から当社営業部隊はいまや 180 度方向を転じて、攻めております。企業再生分野においては 2 社のスポンサーとして内定を取得し、さらに数社のスポンサー候補として業務遂行中であり、再生に起因する多くの投融資機会の創出作業は順調と俯瞰できます。不動産企業分野に於きましても、リファイナンスや財務問題の解決等に係わるファイナンスアレンジメント機会や投融資機会は、未だに多様複雑なる財務リスクを抱える当該分野の企業群には潜在しており、事実クライアント数は順調に増加しております。しかしながら足が長い。一案件のクローリングにはクライアントサイドのご事情もあり時間を要しておりますが慎重に進めざるを得ません。

一方で投融資資金の確保につきましても、固定費などの事業運営資金を確保した上で、既存債権の回収や、今般の当社 CB を活用した資金調達にも見られるような信用力の向上により発生した余剰資金をプリンシパルファイナンス資金として随時投入しております。今第 3 四半期だけで約 8 億円超が実行されています。しかしながら足りない。バランスシート上の財務指数は前期末と比しても大幅に改善されておりますが、大規模な金融機関からの資金調達は今しばらくは期待できません。これに対処するために海外投資家を中心とした資金導引額の確保は進めておりますが、先述のクライアントサイドの事情により、これ

らの資金の多くはウェイティング状態にあります。

キーワードは「時間」です。大型プロジェクトのクローズ・案件の成約速度・資金調達力の回復。フィンテックを巡航速度に戻すには全てを考慮した時間軸を施策全ての根幹に置かなくてはなりません。何時のタイミングに何が起こる。何時までに体制を整備しなくてはならない。何時のタイミングにはこうなりたい。重要な時間軸上のポイントは今期末9月30日と来期上半期末3月31日であると考えます。

少なくとも来期上半期末には、顧客サイドの事情を勘案しつつもクロージング件数を安定的に増加させるために、クライアント数・案件数を更に更に拡大し多くの実行待ちウェイティング案件を後背地に抱えうるべく営業力を極めなければなりません。緊急の投融資機会へ即座に対処しうるような資金力を確保しなくてはなりません。グループ会社経営を含め無駄のない更なる効率的なコスト管理体制を整えなくてはなりません。

これを実現するためには、今期末までにいくつかの事業体制の整理を実行する予定です。投資銀行事業の中心的な組織体である、FGI（フィンテックグローバル）の投資銀行本部・FGS（フィンテックグローバル証券）・FAM（フィンテックアセットマネジメント）・PMC（パブリックマネジメントコンサルティング）の人員配置を再編成し、各営業人員が営業目標を絞り込みつつ数多くの事案に対処しえる営業体制に改編します。また、全グループ企業の管理部門をFGI本社が一括して遂行する体制整備も検討・着手いたします。その上で今期末から来期上半期にかけて非効率部門・不採算部門が好転しない場合は、当該部門を整理・リストラクチャリングを断行するといった処置も必要と考えております。今般のスイス現法の清算もこの一環であります。不要なコストの切捨てに時間を掛けてしまうとせっかくの信用力回復の流れを遮り資金力増強が遅れます。結果といたしまして当社役職員にとっては更に厳しい統制下での業務推進となりますが強い意志と熱いチームワークの維持高揚を期待しております。

なかなか皆様に良いご報告ができません。しかしながら突破口は確かにすぐそこにあります。営業数値も地味ですが着実に上向いてきております。今期もまだ終わっておりません。来期のための今期でもあります。暑い夏ですが引き続き、へこたれずに業務に邁進いたしますので何卒ご支援のほどよろしくお願い申し上げます。