

個人投資家向け会社説明会 ミーティングメモ

フィンテック グローバル株式会社 (8789)

開催日：2023年5月27日(土)

場所：大和コンファレンスホール (東京都千代田区)

説明者：代表取締役社長 玉井 信光 氏

1. 会社概要 業績・株価推移

- ・ 当社は投資銀行業務、投資業務、投資運用業務、それに付帯する地域課題ソリューションを事業分野としています。

2005年に東証マザーズに上場して18年。いくつかの大きな波を乗り越えてきました。

- ・ 2005年6月に東証マザーズに上場後、営業利益・経常利益ともに順調に伸び、2006年のライブドアショックまでは2,000億円を大きく超える時価総額に達しました。2008年のリーマンショックでは3年間で450億円くらいの損失を出しました。当時は資本金が300億円、自己資本が300億円で、大きくマイナスになる形でしたが、幸いにして育てていた子会社の成績がよく、こちらを売却することなどにより約200億円超の収益を獲得。それを元に50~60億円のキャッシュを使い、2010年頃からこれまで10年間掛けて、新たな事業を再構築しています。

- ・ 創業から2005年に上場するまでに約10年掛かっています。その後、非常に苦しい時代の整理が2010年から2011年に掛けて終わりました。2011年から残った50億円を元に、新しい事業を行いました。

リーマンショックまでは、営業利益100億円を目指す水準にありましたが、社員数は25名。25名で100億円の利益を出すには、100億円、200億円の資金を動かし、裁定取引する。まさに投資銀行そのものを行っていました。

しかしリーマンショックにより流動性の問題が起こって、今まで投資していた資金が回収できなくなりました。当時の借入金は800億円超。これを金融機関の援助無しにすべて返済しました。これができたのは奇跡でしたが、一方、誰も助けてくれないことも実感しました。

リーマンショックの時、私たちのお客様の不動産ファンドやデベロッパーの多くが大変な思いをする中、幾つか生き残った会社がありました。これは地元や金融機関が「絶対に潰しちゃいけない」とした会社です。

それ以来私は、永続的に会社を営むことを考えました。そしてフィンテックの第二章として、2012~2013年以降は、地域やいろいろな方に必要とされる会社にならなければならないと事業を模索しました。2012~2015年の営業利益と当期純利益の推移をみると、うまくいったり、そうでなかったりを繰り返します。

そして行きついたのが、地域や地方のために私たちが持つノウハウを投入することで。その分野に的を絞り、ムーンバレーパークやメッツァビレッジを開業。これらは

エンターテインメント事業をやりたかったわけではありません。埼玉県と飯能市の町おこしのために、我々だけでなく地域の金融機関などと会社を運営。地域の財産を育てるために始めた事業です。

当社の第二章は2013～2014年頃から始まり、本業も含めやっと今、立ち上がってきた、という状態です。

- ・ 本業がまだなかなか立ち上がらず、ムーミンバレーパークに対する投資と回収がうまくいかなかったことが、株価に表れています。

2018～2019年はムーミンバレーパークと周辺の施設がオープンしたタイミングです。その時の順調な株価が一気に落ちたのは、コロナ禍の影響です。大きな赤字を被りました。直近、徐々に上がっているのは、本業が回復しつつある状況を示しています。

2. FGIの事業

【1.投資銀行業務】

- ・ 当社は、投資銀行業務、投資業務、投資運用業務の三本柱で業務を行っています。元々はファイナンスアレンジャー、ブティック型投資銀行です。

投資銀行としてよく知られる最大手のゴールドマンサックスやモルガンスタンレーはデパートに当たります。それに対して我々はブティック型の専門店。ある特定の分野に集中して行っています。我々が専門とするのは、ストラクチャードファイナンス。これは仕組みを作り、ややこしいプロジェクトを金融面から支援しています。

- ・ ストラクチャードファイナンスで仕組みを作り、解決しなければならない課題としては、事業承継、起業・事業拡大、事業再生、再生可能エネルギーなどがあります。単純にお金を借りて何かを買う、という形ではなく、プロジェクトを起こさなければなりません。例えば事業承継は、50年、100年という歴史ある企業の株主が変わる。会計的・税務的な継承をしなければ買えません。かつ莫大な金額が必要なため、金融機関との調整も必要です。1つの業務だけで終わりません。

最近では、地域産業活性化や住みやすい街づくりのプロジェクトもあります。これには自治体も関係します。今、日本の自治体はとても苦しい立場にあります。1990年代以降、箱モノを作りすぎ、メンテナンス費用がかさむ。あるいは人口減少で税収も低下など。こういう状況では普通に取り組むだけではうまくいかない。多くの課題があります。

- ・ 地域の自治体の課題に私たちがお手伝いした実績は幾つもあります。その一つが山形県鶴岡市。鶴岡駅前のバスセンターやホテルが集まった施設の耐震補強工事です。数十億円掛かりました。鶴岡市で一番の地元企業が事業主ですが、そこに地元で一番の金融機関が融資するには、ちょっと荷が重い。そこで全員で助け合おうというプロジェクトを組み、国や金融機関等がお金を出し合い、何とか耐震補強工事ができました。

このような例は皆さんの周りにも幾つもあります。今は自治体の力だけでは解決できなくなっている。そこで我々が、民間の力を借りながら、金融手法を駆使して解決する。

これが私たちが伸びてきた、そして祖業である投資銀行業務です。

【2.投資業務】

- ・ 当社の自己資金による投資金額の内訳について。プライベートエクイティ投資等のプリンシパルインベストメントに 31 億円。事業承継の案件です。当社が困っている企業を買い、整理し、経営陣を次世代や別の方にバトンタッチしています。これは投資するだけでなく、半年から 1 年半で回収しているので、金額は上下動します。
企業融資に 8 億円、ベンチャーキャピタルファンドに 1 億円。これらはスタートアップ企業が対象です。
- ・ プリンシパルインベストメントの事業承継投資について、31 億円というのはエクイティ部分で、これだけでは買収しきれません。そのため LBO (Leveraged Buyout (レバレッジド・バイアウト)) という金融手法を使い、金融機関と買収のためのファンドを組成します。2020 年以降増加傾向にあり、2021 年 9 月期が 96 億円、2022 年 9 月期が 150 億円、2023 年 9 月期第 2 四半期累計で 134 億円と推移。合計すると 400 億円ほどですが、これにエクイティの 31 億円を合算した規模で、企業を買い取り、きれいに整理した後、次の方にバトンタッチしています。
本業が伸びているのは、この分野が好調だからです。
- ・ スタートアップ企業への投融資は、儲かりそうという視点よりも、本業を通じて出会ったり、地域において重要な会社に対して行っています。例えばプライム・ストラテジー株式会社は、2 月に東証スタンダード市場に上場。今後も楽しみな会社が幾つもあります。
株式会社ムーミン物語は、飯能市のムーミンのテーマパークの運営会社です。当社の連結子会社ですが、子会社というよりも投資先として重視。プライベートエクイティ投資でこの会社を育て、テーマパーク自体は飯能市や地域の鉄道会社と共に盛り上げていきたい。売上が大きいので連結子会社となっていますが、基本的には投資先の位置付けです。
- ・ ムーミンバレーパークとメッツァビレッジは、すでに行かれたことがある方もおられると思いますが、まだ知名度が弱く、コロナ禍では積極的な施策が取れませんでした。敷地は東京ドームが 7 個入る 24 万坪で、さらに宮沢湖という湖に面しているので、とても伸び伸びとした場所です。リピーターも多く、地元の皆様から支持されています。
- ・ ムーミンバレーパークの施設について。我々の世代は「ねえ、ムーミン♪」というテーマソングのテレビアニメで馴染みがありますが、アニメと原作を併せたような世界観を表しています。ぜひご来場ください。
- ・ コロナ禍では積極的な施策ができませんでした。そればかりか、たくさんのお客様に来ていただけるように駐車場料金もずっと無料にしていました。これまではアゲンストの風の中で運営してきましたが、アフターコロナの今、爽やかな風も吹いてきました。

今後、いろいろなイベントに対して、前向きな資金を投下していきたいと考えています。一時停止していましたが、株主優待なども使えるようにしたいと考えています。

- ・ ムーミンバレーパークでは、最近、ポーネルド社監修の北欧の知育プログラムを導入した子供向けのイベントなどを行っています。

【3.投資運用業務】

- ・ 【2.投資業務】は我々自身のお金ですが、【3.投資運用業務】は、投資家の皆様から資産をお預かりし、我々が運用しています。

2023年9月期の中間期のアセットマネジメント受託資産残高は651億円。このうち、太陽光パネルも含む不動産関係が523億円、それ以外が有価証券等です。外資系保険会社等から資産をお預かりしています。

これが増えると、我々の安定的な収益になります。また、錚々たる機関投資家から資産をお預かりしているということは、前述の鶴岡市のように街づくりのための投資を行う時に、我々への信用力の裏付けになります。注力して残高を伸ばしたいと思います。

- ・ アセットマネジメントの中には航空機向けもあります。将来的に投資運用の対象として航空機を扱いたいと考えています。

まず、投資運用するには投資家に代わり航空機を管理しなければならないので、SGI Aviation Services というオランダの航空機アセットマネジメントと技術コンサルティングアドバイザリーサービスを提供する会社を子会社化。将来のアセットマネジメントに向けたノウハウを蓄積しています。独立系では世界で1~2位を争う規模に届いているので、体制が整い次第、投資家からお金をお預かりしたいと考えています。今後が楽しみな事業です。

【4.公共コンサルティング】

- ・ ここではまず、当社の事業セグメントを説明します。事業セグメントは、「投資銀行事業」「公共コンサルティング事業」「エンタテインメント・サービス事業」の3つがあります。

「投資銀行事業」には、投資銀行業務と投資業務、投資運用業務があります。「エンタテインメント・サービス事業」は、ムーミン関連の事業です。これらは連結子会社ですが、私たちのスタンスとしては投資です。「公共コンサルティング事業」は、地方の課題解決に取り組む事業です。私たちが自治体とのパイプを作ろうと、ここ10年間掛けて、地道に増やしてきた分野です。

- ・ 全国の都道府県では8つの都道府県と実績があります。自治体としては402団体。何らかの形でコンサルティング契約を結んできました。その多くは財政関係。各自治体の財政状況を把握し、方向性を定めるコンサルティング契約です。政令指定都市や東京23区では11団体と契約しております。

-
- ・ 公共コンサルティングの内容は、「会計・財政コンサル」「資産活用コンサル」「財源創出」です。

「会計・財政コンサル」は財政関係。「資産活用コンサル」は自治体が持つ建物や施設に対応。自治体が選別し、残すと決めたものを民間の資金を使い、サービスを維持させようとしています。当社の本業である投資銀行事業は、公共コンサルティングのパイプを通じ、地方自治体との協業にできるものを探しています。

「財源創出」では、非常に厳しい財政状況にある自治体が多い中、稼ぐ自治体になることを、何人かの関係者は言い始めています。すでに成功しているのは、新電力の分野。自治体が電源を確保し、電気代を安くしたり、寄付を受けるなどの事例が出ています。当社もクライアントの自治体に提案し、市民ファンドを使い、展開していきたい。来期以降の当社の売りになると思います。

3. 業績

- ・ 2021年、2022年は、コロナ禍によるムーミンバレーパークの収支の悪化が大きく影響しました。2020～2021年は、ムーミンバレーパークだけで15億円のマイナスを計上。本業はある程度よくても喰われてしまうという状況が、ここ3年ほど起きていました。2021年9月期は本業により黒字に浮上でき、2022年9月期も徐々に回復。営業利益も5億円強まで復活しました。
- ・ セグメント別の実績でみると、ムーミンバレーパークのエンタテインメント・サービス事業の売上高は非常に大きいのですが、営業利益ではマイナスが大きい状況でした。
- ・ 投資銀行業務の内訳について、売上高も売上総利益も手数料収入が多くを占めています。本業の収益力は高く、本業が伸びれば営業利益も大きくなります。

4. 今後の見通し

- ・ 昨年11月に2023年9月期の予想を発表しました。ムーミンバレーパークの赤字幅は縮小しています。しかしまだ苦しい状況が続いていることに変わりないので、本業がどれだけ伸びるかをベースにし、計画しました。売上高は101億円、営業利益14億円、経常利益14億円、当期純利益10億円です。
プライベートエクイティ投資は、投資して回収するまでは半年から1年半くらいかかります。去年や上半期に投資したものは、下半期や来期に入ってくる、という構図です。したがって当期の収益は、前期の投資したものの回収を急いでいる、ということです。
- ・ 第2四半期の進捗状況は、各項目とも進捗率は50%にやや足りませんが、私たちとしては順調だと見ています。業績の修正も行いません。
- ・ 配当について、当社の歴史が語るように、当社は10年ほど前から第二章を迎え、いろいろなモデルを模索。やっと幾つかの柱が建つようになりました。かつ、ムーミンバレーパークがオープンし、ある程度の回収を見込んでいたところが、コロナ禍で足を引

張られてしまったという状況もあります。なかなか配当に回せる資金余力はないのですが、今後は右肩上がり進むと考えているので、いろいろな形で株主の皆様への還元を考えていきたいと思えます。

5. 質疑応答

Q1. 事業承継投資の1案件当たりの投資額や規模感はどれくらいでしょうか。

A1. まちまちです。非常に小さな案件から100億円を超えるような案件もあります。

当社に事業承継案件が持ち込まれる理由について、事業承継案件は難しいケースが多いのです。例えば、老舗企業はだいたい事業資産として不動産をお持ちです。不動産の価値をどうみるかは、事業承継の中で非常に大きな問題になります。100億円の価値がある会社が、50億円の不動産を持っていると、簿価が低くなります。買い手側からすると、不動産は要らない、事業収益だけでいい。そこで不動産を売買しようとする、税金を取られます。このように事業承継に不動産が関係すると、ややこしくなります。そのために頓挫している事業承継案件は山ほどあります。

また、50~60年を経ている企業は、子どもや孫、ひ孫まで、株主が200人くらいいて、株主拡大の履歴を追いきれないこともあり、苦労します。

このように事業承継案件は、不動産価値を見極める目と、買収に関するノウハウやリスクを負える力の両方が必要です。特殊な案件になると、両方できる人はいない。そのため当社に声が掛かることが徐々に増えてきました。

かつてフィンテック グローバルは金融業界で非常に有名な会社でした。しかしリーマンショック等の低迷期を経て、今は全然違う形でビジネスを進めています。「フィンテックが今、こんなことをやっているぞ」ということが大事で、新たな引き合いが増えていきます。案件も徐々に大きくなっています。

Q2. 事業承継案件の対象会社は、どのような業種が多いのでしょうか。

A2. これもまちまちです。最近増えているのは、本業がなくなっているケースです。例えば、本業で大きな流通業をしていた会社が、徐々に業績を落とし、持っていた土地がビルやマンションになり、今は不動産賃貸業になっている。こういう例が多いです。

不動産に特化したような会社になり、これ以上、株をお子さんやお孫さんに引き継ぐのは大変。株主が増えれば増えるほど、事業承継は難しくなる。早いうちになんとかしたい、ということも最近は周知されてきています。

Q3. 事業承継案件に携わっている人数は何人ですか。キャパシティは広げられますか。

A3. 現在、投資銀行事業に関わっているのは、営業の前線に立っているのが30名弱。それに付帯して審査部があり、5名くらい。合わせて35名くらいです。件数を増やすには人数も増やさなければならぬので、実際、増やしています。ただ、一朝一夕では育た

ないので、新卒で採用して育成。採用数は年間3~4名なので、社員がいきなり50名に増えた、60名に増えた…ということにはならないと思います。人数が増えるかどうか、ボトルネックの部分です。

一方、売上が伸びているのは、1案件ごとに大きくなっているからです。買収金額が2倍、2倍のペースで大きくなっているのです、担当人数はそれほど増えなくても、売上は大きくなっています。

Q4. 事業承継案件は今後も継続的に獲得できる見込みはありますか。

A4. はい、あると思います。私たちに案件を持ち込む一番大きな組織は金融機関です。金融機関からの引き合いが次々と増えています。合わせて税理士法人からの引き合いも増えている。当社がまったく知らなかった先から、「当社の名前を聞いた」ということも増えています。

私たちが特殊だと考えていたマーケットが大きく広がっているのは、予想外のことで、その中で今、特殊なケースを解決できるファームは、私たちがオンリーワンだと考えています。しかしこれから競合が増え、競争が始まると思います。一方、競争競合に耐えうるほどのマーケットが、潜在的にあるとも考えています。

Q5. 本日の説明会で個人投資家に一番アピールしたいポイントを教えてください。

A5. 私は今日、「今は第二章です」ということをずっと話しています。第一章の時代に、当社でたくさん儲けていただいた方もいるようですし、たくさん損した方もいらっしゃると思います。そういう方からは、「また同じことをして、儲けろよ」という声もありました。しかし、私は歯を食いしばり、社会に本当に必要な会社になりたい。このことを毎年の株主総会で、株主の皆様をお願いしています。コロナ禍を除き、株主総会には、毎年500名近い方が来られます。皆様からご支援いただいています。

個人投資家の皆様には、当社の事業を理解していただき、じっくりと新しい事業を作っているということをわかっていただきたい。そして、私たちの株を買っていただければ、と思います。どうぞよろしくお願ひします。

Q6. 御社のビジネスモデルの特徴は何ですか。成長戦略があれば、併せて教えてください。

A6. ビジネスモデルは、他の人がやっていないことをしていること。金融は真っ白なところから絵が描けるものだと思います。

実業家や自治体や困っている方が「こうしてくれ」と話される時、私はいつも真っ白なノートを持って話を聞きます。四角や線を描き、こうしましょう、ああしましょうと、話を進めます。

私たちのビジネスモデルは、金融の匠。会計や税務という手法を使い、いろいろな問題を解決する力があります。これがビジネスモデルの根幹です。

このノウハウはどこでも役立ちますが、成長戦略は、それをどこに投入するかということです。かつてのようにアービトラージを取って利ザヤを稼ぐのか。あるいは問題解決のためにいろいろなことを繰り返して、何とかやっていくのか。選ぶものが儲ければ、当社もとても儲かります。

かつては不動産の開発型の証券化で 1 兆円近い実績がありました。当面の成長ブースターは、事業承継の特殊な案件です。これで成長していくのが、当面の方針です。

さらに最終的に私たちがやりたいのは、地域の自治体と一緒に地域の課題を解決していくことです。再生可能エネルギーなど、脱炭素のいろいろなプロジェクトは、日本全国にあり、どこもお金に困っています。政府は環境庁など、先行地域の特別な援助として数百億円の予算を出していますが、全然足りないです。そういうところに対し、私たちが民間の資金とノウハウを通じ、民間のインフラであるフィンテックを使った市民ファンドなどを提供することで、最終的には地域の皆さんの生活を維持したい。これが当社が長期的な目標として掲げていることです。

Q7. 投資銀行事業の同業他社に比した強みはどこにありますか。

A7. 強みはノウハウです。皆さんの周りで「こういう問題を解決したい」というプロジェクトがあったら、お金の調達や法律や会計など、いろいろなことが必要です。それを一つずつ積み上げてみると、結構大変。そしてそういったことに対応できる各個人が持つノウハウや資格も、とても重く、一朝一夕には作れない。しかし我々は人材という財産の中で、それらを有しています。これは我々の強みです。

さらに「第二章」に入った段階で、我々は「いい人になろう」と考えました。金儲けは大事だけど、それだけじゃない。皆さんに必要だと思われる「いい人」にならなければ。私が常に社員やお客様に話しているのは、「ウチは **Investment with Love**」。優しさや思いやりがある、ということです。それがないと案件やプロジェクトはうまくいきません。

「できません、できません」という銀行とも違う。「買ってください、買ってください」という投資銀行とも違う。「一緒になってやりましょう」というスタンスがある。それを感じていただいている方がいて、今、当社のファンが増えている。そしていろんな案件が来ている、ということだと思います。

Q8. プライベートエクイティ事業でターゲット企業に出資する際に、どのように資金を調達していますか。

A8. スタートアップ企業はお客様からの投資資金をお預かりするのはできないと考えているので、自己資金を投資しています。それ以外の企業は自己資金と、買収する時の金融機関からの資金をファンド化して調達しています。ノンリコースローンと言いますが、買収先企業を担保にします。これは誰でもできることではなく、当社が金融機関に迷惑をかけることなく、回収できている実績があるからこそ、お金を調達できるのです。

Q9. 御社の社名に「フィンテック」が入っていますが、社名に込めた社長の思いをお聞かせください。

A9. 創業 30 年になります。フィンテックは 30 年前から使っていた言葉で、商標登録もしていましたが、当局から「これは一般用語だ」とお叱りを受けました。しかし当社は当時からフィンテックを名乗っていた。

当社が示すフィンテックは、金融 (Finance) と技術 (Technology) を組み合わせた造語ではありません。金融工学=Financial Technology を意味しています。これは統計関数など、数学の世界に関わるもので、当時の当社は金融工学をベースに、数百万件の債券の把握や格付を主業務としていました。そこで Financial Technology から社名を採り、グローバルな会社になりたい、ということで「フィンテック グローバル」と命名しました。

結果論からすると、フィンテックが社名にあることで、フィンテックができる会社として理解してもらえた。スタートアップ企業もそうだし、リーマンショックの時の危機を救ってくれた会社もそうでした。フィンテックという社名が縁で 200 億円の利益を出せた。本当にラッキーだったと思います。社名として深い戦略的な意図があるわけではなく、最初の事業の経緯でたまたま付けた社名というのが、正直なところです。

以上