

JAFCO

新規投資家向け 説明資料

ジャフコグループ株式会社

2024年4月24日

• 目指す姿と実現性	3
• 第1章 会社概要	4 – 12
• 第2章 企業価値向上の基本方針とその実現性	13 – 25
• 第3章 企業価値向上に向けた具体的な取組み	26 – 31

本資料に掲載されている事項は、資料作成時において入手した情報等に基づいたものですが、その情報の正確性及び完全性を保証または約束するものではありません。また、今後予告なしに変更されることがあります。本資料において将来の業績や予想に関する記述が含まれる場合でも、こうした記述は将来の業績予想を保証するものではなく、将来の業績は、経営環境の変化などにより、実際とは異なる可能性があることにご留意ください。また、本資料は情報の提供のみを目的としており、当社が発行する有価証券並びにプライベート・エクイティファンドへの投資勧誘を目的とするものではありません。本資料に係る一切の権利は、他資料等の引用部分を除きジャフコグループ株式会社に属し、いかなる目的であれ本資料の一部または全部の無断での使用・複製は固くお断りします。

目指す姿と実現性

当社は、企業価値向上の基本方針により中長期的な目標を定めています

ベンチャー投資とバイアウト投資の強みをハイブリッドした唯一無二の投資運用会社としてパーパスの実現を目指します

50年超の実績と進化し続ける強固な経営資源、市場の成長性を背景に実現の蓋然性が高い目標と認識しています

目指す姿

企業価値向上の基本方針

成長戦略の推進 × 資本効率の向上

目標ROE 15%~20%

P15 参照

中期（2027年前後）ではROE15%を、長期（2032年前後）ではROE20%を目標として設定

ベンチャー投資とバイアウト投資の強みをハイブリッドした投資運用会社

VC投資は日本を代表するスタートアップの輩出を、BO投資は次世代への承継に向けた企業の再成長力の向上を目指すそれぞれの専門性を高めつつ、VC投資・BO投資の強みを掛け合わせることで、更なる高いパフォーマンスの実現へ

P6参照

事業環境

ベンチャー

P17 参照

スタートアップマーケットの拡大

P20 参照

- スタートアップの資金調達額は、10年間で10倍に増加
- 「スタートアップ育成5か年計画」など政策の後押し

バイアウト

P18 参照

事業承継、M&A市場のポテンシャル

P21 参照

- 日本企業のM&Aは増加傾向、ポテンシャルも大きい
- 中小企業の事業承継は、政府の継続的な取り組みに

実績と経営資源

未上場投資分野における実績と経験

P5 参照

- 日本初のベンチャーファンドの設立（1982年）
- 国内バイアウトファンドの先駆け（1998年）
- 累計の投資社数4,181社、ファンド運用額1兆2,000億円

「人的資本」「知的資本」
「社会関係資本」を基盤とする
強固な経営資源

P25 参照

パーパスを実現する ビジネス展開

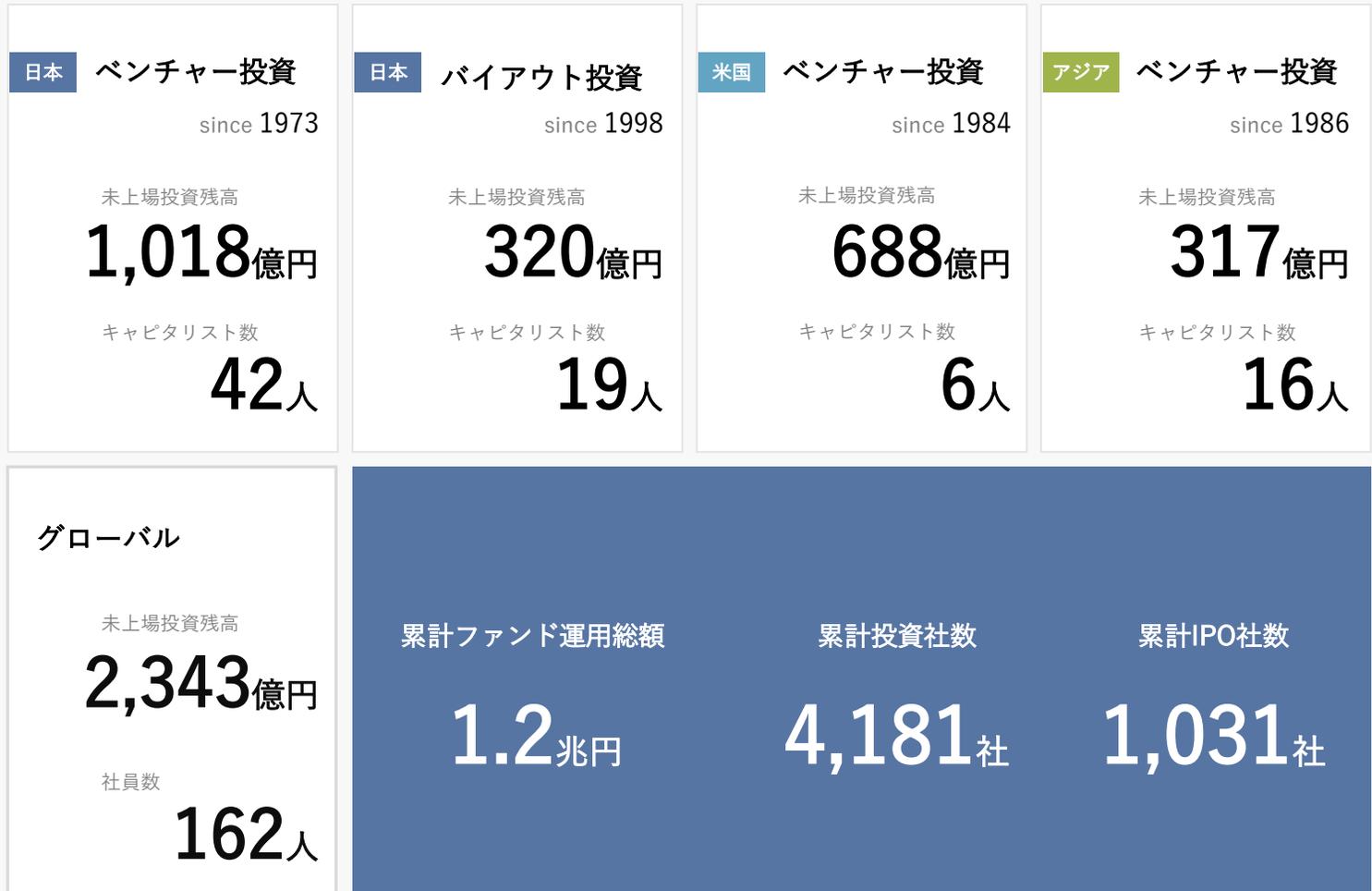
当社は、国内ベンチャーキャピタルのパイオニアとしてスタートし、創業以来一貫して「挑戦への投資」に取り組んできました

創業から50年、いかなる時でも投資を継続し「成長への循環」をつくり出しています

現在はベンチャー投資とバイアウト投資事業を行っており、優れたトラックレコード、国内最大級の資金調達力を有しています

Purpose

挑戦への投資で、成長への循環をつくりだす



※未上場投資残高は2024年3月末現在、人員数は2024年4月1日現在

VC投資とBO投資の強みをハイブリッドさせた
更なる高いパフォーマンスの実現へ

2つの事業領域

当社の事業領域は、祖業である**ベンチャー投資**と、2本目の柱となった**バイアウト投資**の2種類です

高い成長期待が持てる一方、変動性の高いベンチャー投資に対し、安定した収益が見込めるバイアウト投資を重ねることで、経営の安定化を進めています

今後は、**ベンチャー投資・バイアウト投資の強みを融合**させることで、当社独自の組織基盤を構築し、更なる高いパフォーマンスの実現を目指します

ベンチャー投資		バイアウト投資
<ul style="list-style-type: none"> 創業期～成長期のスタートアップ 	投資対象	<ul style="list-style-type: none"> 収益が顕在化したアールリーステージ～成熟期の企業
<ul style="list-style-type: none"> 10～20%前後のマイノリティ出資を行う より早いステージの企業に対し、リード投資家として大型ファイナンスを主導 	投資方針	<ul style="list-style-type: none"> 過半数以上のマジョリティ出資を行う 伝統的なバイアウト領域に加え、投資先企業の成長を柱とした成長支援投資を実行
<ul style="list-style-type: none"> 3～8年 	保有期間	<ul style="list-style-type: none"> 3～5年
<ul style="list-style-type: none"> IPOを主眼としM&Aも含めたEXIT 	出口戦略	<ul style="list-style-type: none"> M&Aに加え、IPOも睨んだEXIT
<ul style="list-style-type: none"> 大きいもので数十倍超のリターンを狙う 市況影響も受けやすく、変動性が大きい 	期待リターン	<ul style="list-style-type: none"> 3倍程度のリターンを安定的に狙う 市況影響は相対的に小さく、変動性も低い

異なる性質のアセットクラスを有することで、市況影響を抑え、安定した経営を目指す

代表的な投資実績

「新事業の創造にコミットし、ともに未来を切り開く」

ミッションの下、様々な革新的製品やサービスを起業家とともに生み出してきました

これからも時代の変化を捉え、持続可能な未来の実現に向け、起業家とともに挑戦を続けます

EXIT					
ベンチャー					
パイアウト					
海外					

投資					
ベンチャー					
パイアウト					
海外					

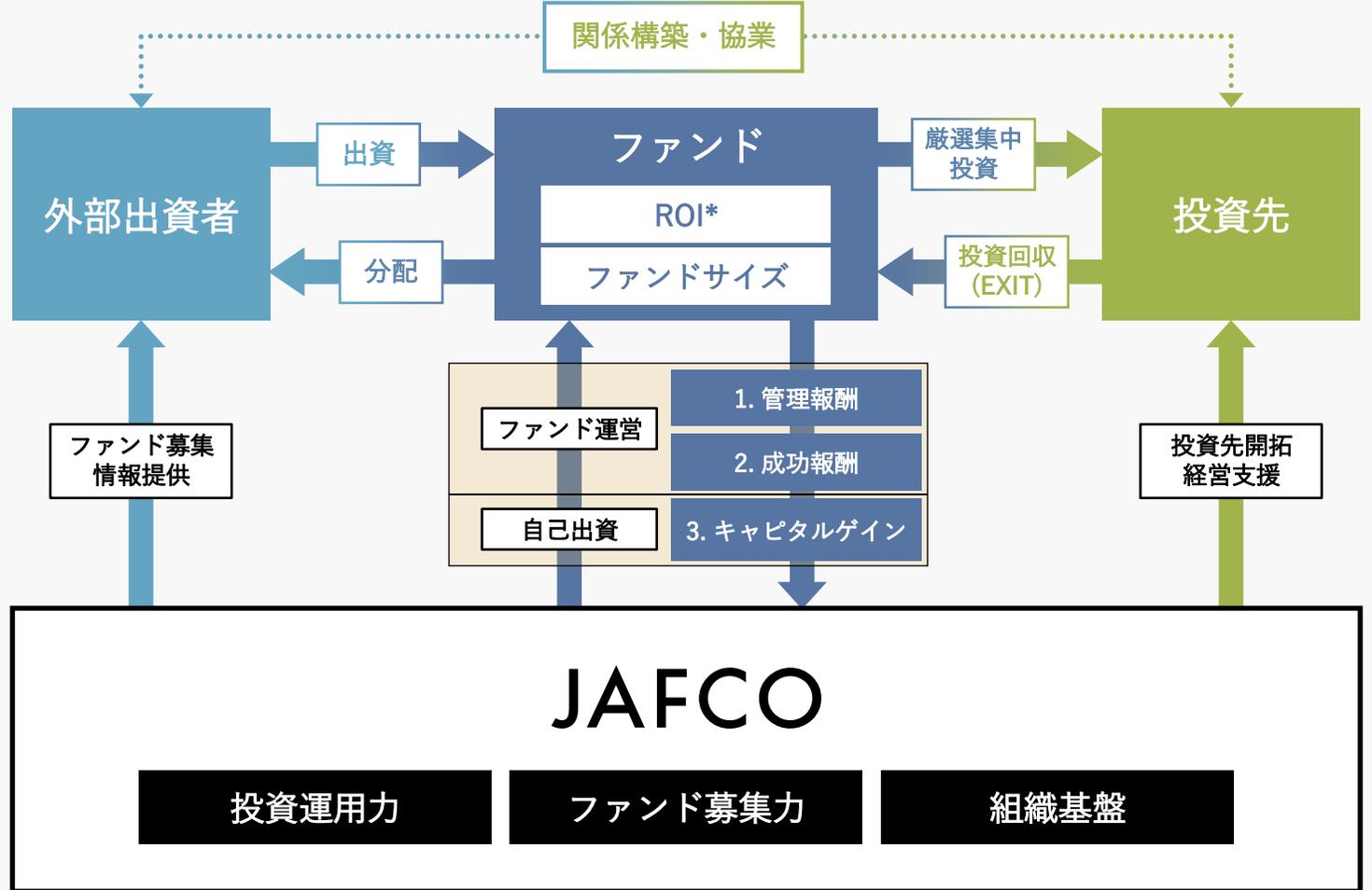
※一部売却時点のロゴを掲載

ビジネスモデル

当社は、出資者から集めた投資資金をファンドを通じて未上場株式に投資します

ファンドの運用報酬として管理報酬と成功報酬を得つつ、自己資金をファンドへ投入しキャピタルゲインを得ています

投資運用力、ファンド募集力、組織力を高め、ファンドサイズの拡大と高いROI*を実現し、収益の最大化を目指します



*ROI: 営業投資有価証券売上高 ÷ 営業投資有価証券売上原価

3つの収益の柱

当社の収益の柱は、外部出資者からファンドへの出資額に対しファンド運用報酬として得られる

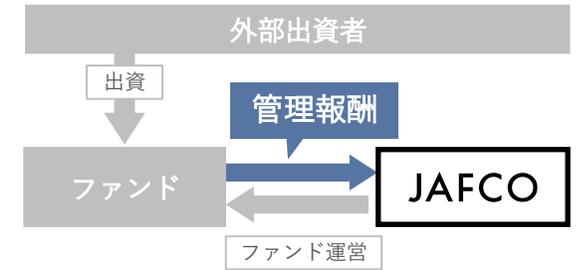
- 1. 管理報酬、
- 2. 成功報酬*と当社自らがファンドへ出資した自己資金に対するリターンとして得られる
- 3. キャピタルゲイン です

ROI**（投資運用力）の向上と

外部出資者からの出資額（ファンド募集力）の拡大が成長のキードライバーとなります

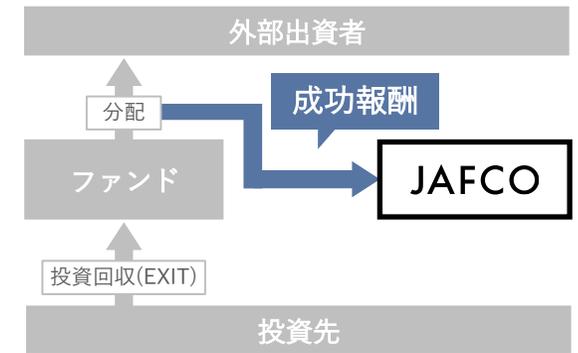
1. 管理報酬

- ・ ファンド運営に対する固定報酬
- ・ 外部出資約束金額*** × 年約 2 %
- ・ キードライバー：外部出資約束金額（AUM）



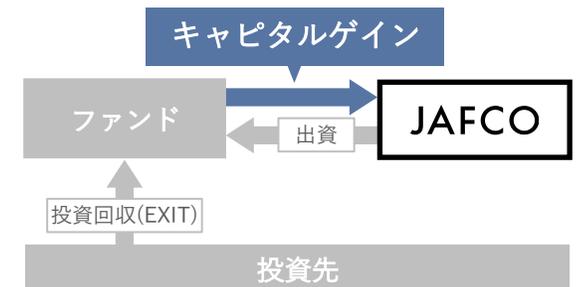
2. 成功報酬

- ・ ファンドのリターン連動型報酬
- ・ ファンド利益 × 外部出資者持分割合 × 20 %
- ・ キードライバー：ROI**



3. キャピタルゲイン

- ・ ファンドへ自己資金を出資することで得られる運用利益
- ・ 当社持分の運用資産の売却損益
- ・ キードライバー：ROI**



* 成功報酬：分配金の累計が出資約束金額を超えた時点以降、計上
 ** ROI：営業投資有価証券売上高 ÷ 営業投資有価証券売上原価

*** 外部出資者から運用を委託された資金ICONへの出資を除く、管理報酬対象額

持続可能な競争優位性

当社の強みは、利益拡大の両輪である投資運用力とファンド募集力、それらを支える組織基盤です

継続的にこれらを強化し、安定的な事業基盤で収益を生みながら、投資運用額を拡大し続ける中で成長への循環を創出しています



2024 業績ハイライト

売上高 244億円（前期比+74%）、経常利益88億円、当期純利益 75億円（同▲82%）

新規ファンドの募集により管理報酬が48億円（前期34億円）と増加し、概ね販管費（事業税のぞく）をカバーする水準

<p>売上高</p> <p>244億円</p>	<p>当期純利益</p> <p>75億円</p>	<p>管理報酬額</p> <p>48億円</p>	<p>出資約束金総額 (AUM) / 外部出資約束金額*</p> <p>4,656億円 1,949億円</p>
<p>経常利益</p> <p>88億円</p>	<p>ROE</p> <p>5.6%</p>	<p>管理報酬カバー率</p> <p>110%</p>	<p>平均EXIT倍率 (過去5年平均)</p> <p>2.3倍</p>

* 外部出資者から運用を委託された資金。ICONへの出資を除く、管理報酬対象額

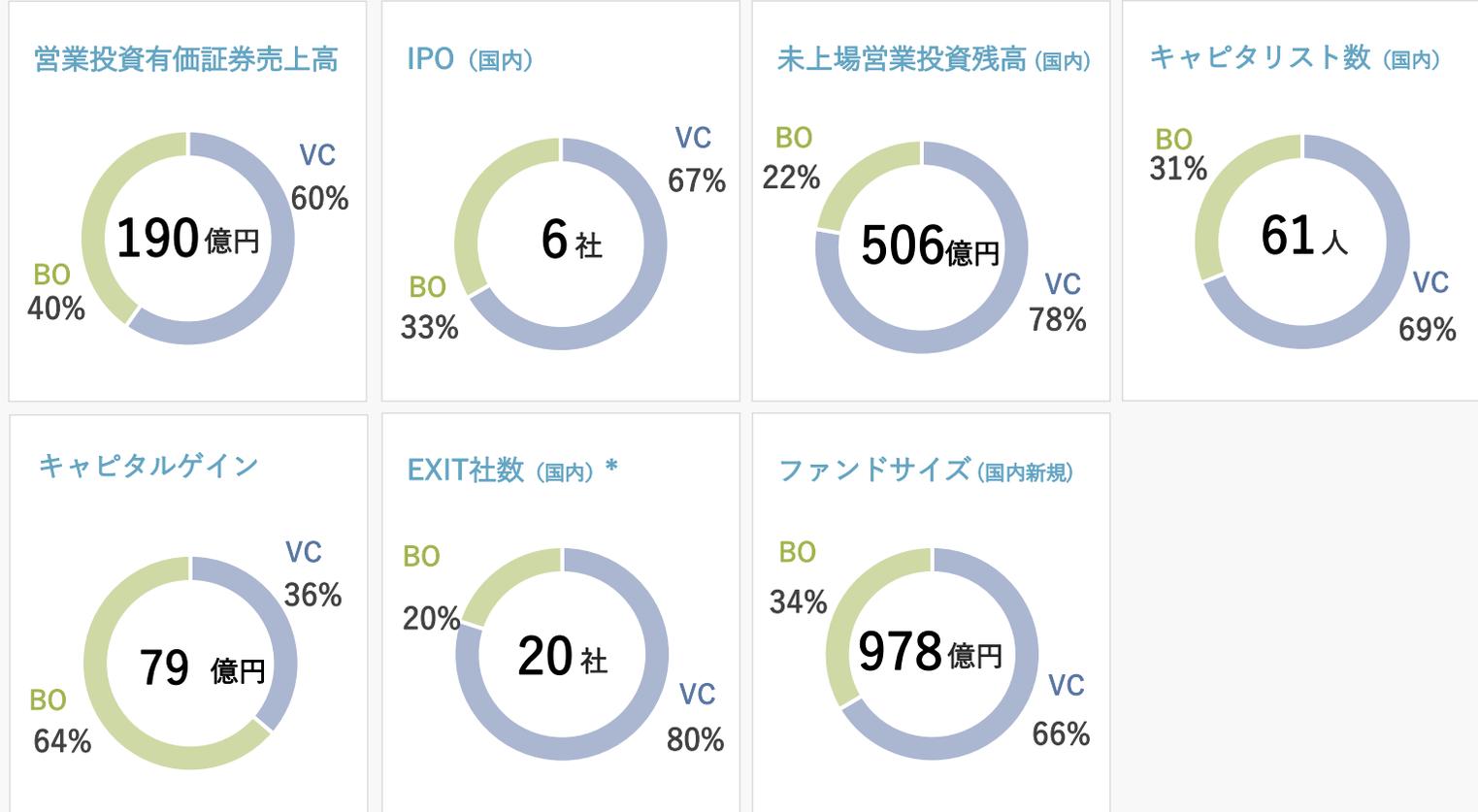
** 管理報酬カバー率 = 管理報酬/事業税を除く販管費

2024 ベンチャー投資 ・バイアウト投資 数値ハイライト

上場・未上場株あわせて79億円のキャピタルゲイン（前年同期 37億円）

国内IPOは6社（うちバイアウト2社）

今期はバイアウト投資のEXITがキャピタルゲインに大きく貢献



*売却により保有する全株を売却、またはIPOをした数

第2章 企業価値向上の基本方針とその実現性

JAFCO

再掲

目指す姿と実現性

当社は、企業価値向上の基本方針により
中長期的な目標を定めています

ベンチャー投資とバイアウト投資の強みを
ハイブリッドした唯一無二の投資運用会社として
パーパスの実現を目指します

50年超の実績と進化し続ける強固な経営資源、
市場の成長性を背景に
十分に達成可能な目標だと認識しています

Purpose

挑戦への投資で、成長への循環をつくりだす

目指す姿

企業価値向上の基本方針

成長戦略の推進 × 資本効率の向上

目標ROE 15%~20%

P15 参照

中期（2027年前後）ではROE15%を、長期（2032年前後）ではROE20%を目標として設定

ベンチャー投資とバイアウト投資の強みをハイブリッドした投資運用会社

VC投資は日本を代表するスタートアップの輩出を、BO投資は次世代への承継に向けた企業の再成長力の向上を目指す
それぞれの専門性を高めつつ、VC投資・BO投資の強みを掛け合わせることで、更なる高いパフォーマンスの実現へ

P6参照

事業環境

ベンチャー

P17 参照

スタートアップマーケットの拡大

P20 参照

- スタートアップの資金調達額は、10年間で10倍に増加
- 「スタートアップ育成5か年計画」など政策の後押し

バイアウト

P18 参照

M&Aマーケットのポテンシャル

P21 参照

- 日本企業のM&Aは増加傾向、ポテンシャルも大きい
- 中小企業の事業承継は、政府の継続的な取り組みに

実績と経営資源

未上場投資分野における実績と経験

P5 参照

- 日本初のベンチャーファンドの設立（1982年）
- 国内バイアウトファンドの先駆け（1998年）
- 累計の投資社数4,181社、ファンド運用額1兆2,000億円

「人的資本」「知的資本」
「社会関係資本」を基盤とする
強固な経営資源

P25 参照

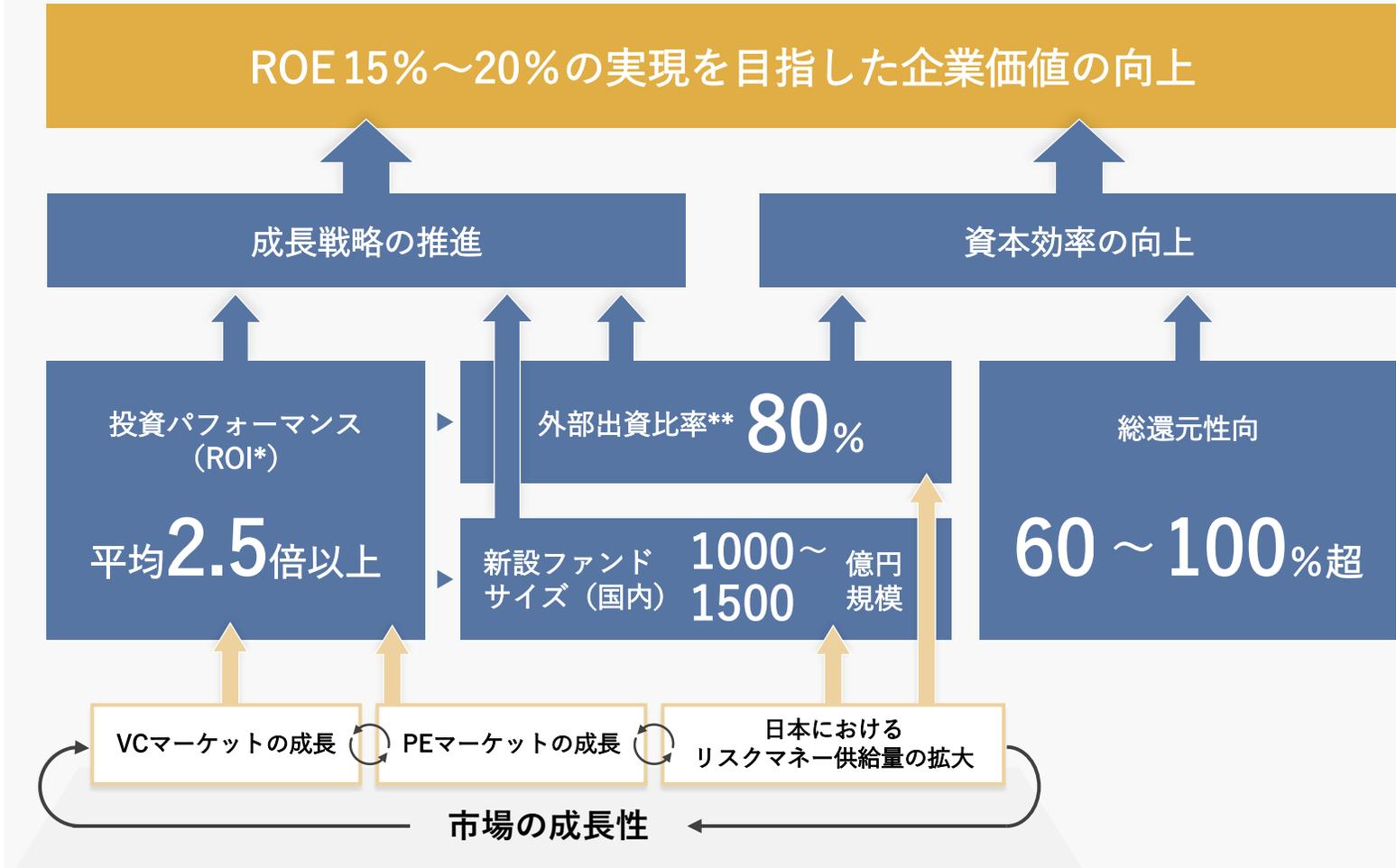
目指す姿

成長戦略の推進と 資本効率の向上による 企業価値向上

当社は、投資運用力強化による投資パフォーマンスの更なる向上と外部募集力の強化により**成長戦略**を推進します

また、新設ファンドのサイズを対象マーケットの成長にあわせて段階的に拡大させる一方で、当社の出資比率は段階的に低減させ、**資本効率を向上**させます

VC/PEマーケットの成長とリスクマネー供給量も拡大傾向にあり、目標ROE15~20%達成の実現性が高いと考えています



*ROI：営業投資有価証券売上高÷営業投資有価証券売上原価

**、外部出資比率：3年程度に1回設立するファンドの出資約束金額に対し外部出資者が出資する金額の割合

目指す姿

ROE15~20%の達成に向けて

当社はこれまで、厳選集中投資による成長性・安定性の改善、自己株取得等の自己資本圧縮施策による資本効率の向上を実現してきました

ROE15~20%達成に向け、外部募集力の強化により約3年1度のファンド募集のサイクルでAUMを段階的に拡大し、また、投資パフォーマンスの更なる向上を推進します

また、**総還元性向は60~100%を目標**とし、安定的かつ利益成長に応じた配当の実施および機動的な自己株取得を行い、これを実現します

これまでの取組と実績

	2022年 3月期実績	2023年 3月期実績	2024年 3月期実績
経常利益	184億円	▲30億円	88億円
当期純利益	151億円	406億円	75億円
純資産	1974億円	1307億円	1376億円
-	-	-	-
総還元性向	285.7%	124.6%	50.0%
ROE	7.3%	24.7%	5.6%
出資約束金額(AUM)	3,323億円	4,192億円	4,656億円
ROI*3	2.7倍	1.6倍	1.7倍
営業投資有価証券残高*4	792億円	840億円	902億円

企業価値向上の基本方針による財務目標と経営指標イメージ

財務目標：ROE15~20%

	2027年 3月期頃	2030年 3月期頃
経常利益	225億円	310億円
当期純利益	160億円	220億円
純資産	1400億円	1300億円
累計利益	420億円*	1000億円*2
累計総還元性向	79%	101%
ROE	11.3%	16.6%
出資約束金額(AUM)	5,000億円	5,700億円
ROI*3	2.5倍以上	2.5倍以上
営業投資有価証券残高*4	950億円	900億円

* 累計対象期間：2025年3月期からの3年間

*2 累計対象期間：2025年3月期からの6年間

*3 ROI：営業投資有価証券売上高÷営業投資有価証券売上原価

*4 引当後評価

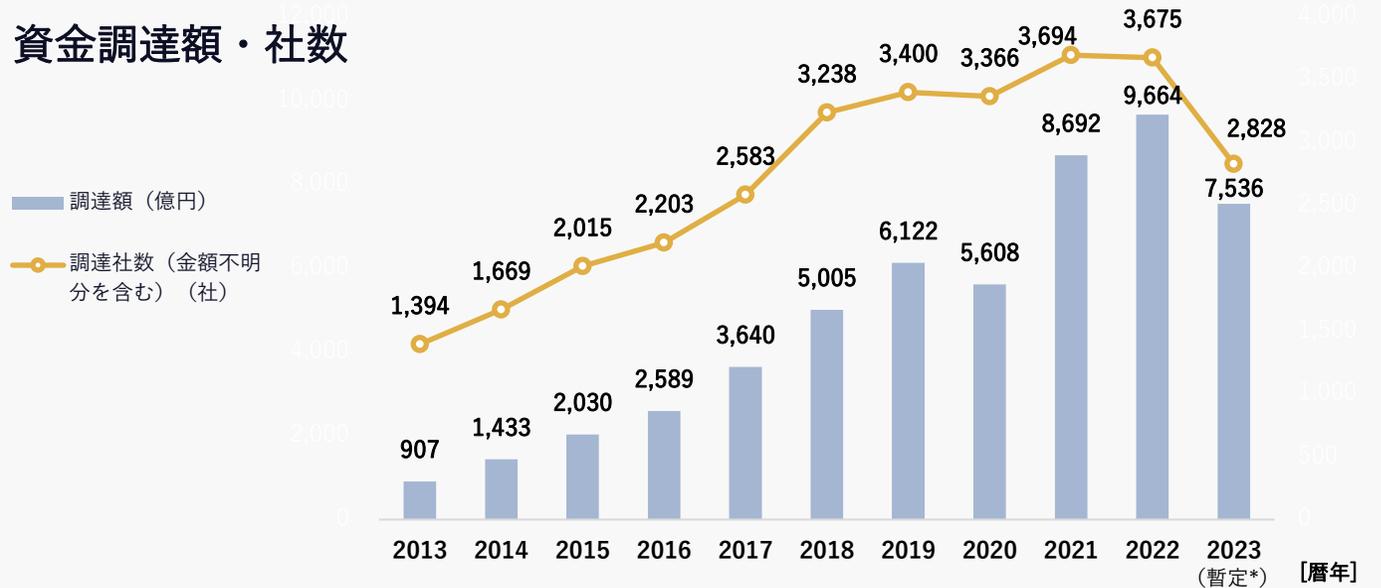
事業環境 ベンチャー投資

日本におけるスタートアップを取り巻く状況

急拡大した国内スタートアップの資金調達額・社数は、2023年はグロース市場への世界的な資金流入額減少の影響を受け前年比マイナスも底堅く推移

国内のIPO社数は前年と同水準であり、引き続き高い水準での推移が見込まれる

資金調達額・社数



※出典：INITIAL「2023年 Japan Startup Finance - 国内スタートアップ資金調達動向決定版 - (2024年1月31日 初版発行)」 P.19 国内スタートアップ資金調達額・調達社数 (2024年1月23日時点)
 ※各年の値は集計時点までに観測されたものが対象
 ※データの特性上、調査進行により過去含めて数値が変動する。調査進行による影響は金額が小さい案件ほど受けやすく、特に調達社数が変化しやすい。
 * 2023年の資金調達額は「後から判明する調達分を考慮すると、調達額は2021年並みの8500億円程度の見込みで、前年比12%減程度の着地になると推察」され、調達社数は「金額よりも数値の遅効性の影響を受けるため、後から判明する数を考慮すると前年を上回っていく可能性が高そう」であるとINITIALが「2023年 Japan Startup Finance - 国内スタートアップ資金調達動向決定版 (2024年1月31日初版発行)」 P.9に掲載

日本国内全市場のIPO社数



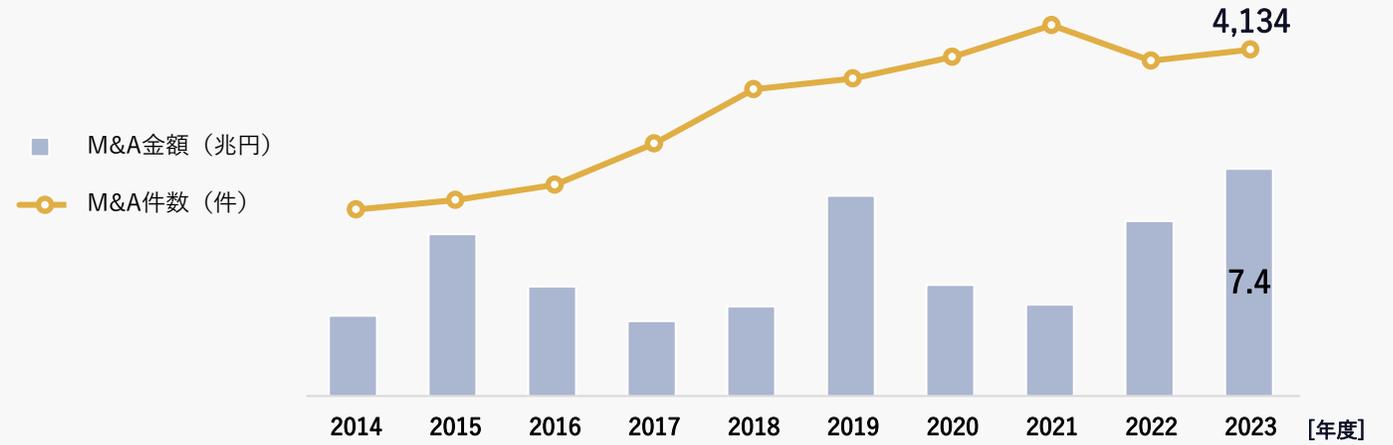
※公表情報よりJAFCO作成

日本における バイアウト市場動向

アフターコロナ以降の経済活動の再開、景気低迷、事業承継問題を背景にM&A件数・金額は直近拡大

国内PE市場は未だ小さいが、日本における中小企業
の数は世界的に見ても多い状況。中小企業における
経営者の高齢化が進む中、半数以上が未だ後継者不
在であり、事業承継の加速が見込まれる

日本企業に関連するM&A件数・金額推移（IN-INのみ）



※RECOF M&A DATABASEよりJAFCO作成。件数・金額共に RECOF M&A DATABASEのデータ種別「M&A」「グループ内M&A」を含む

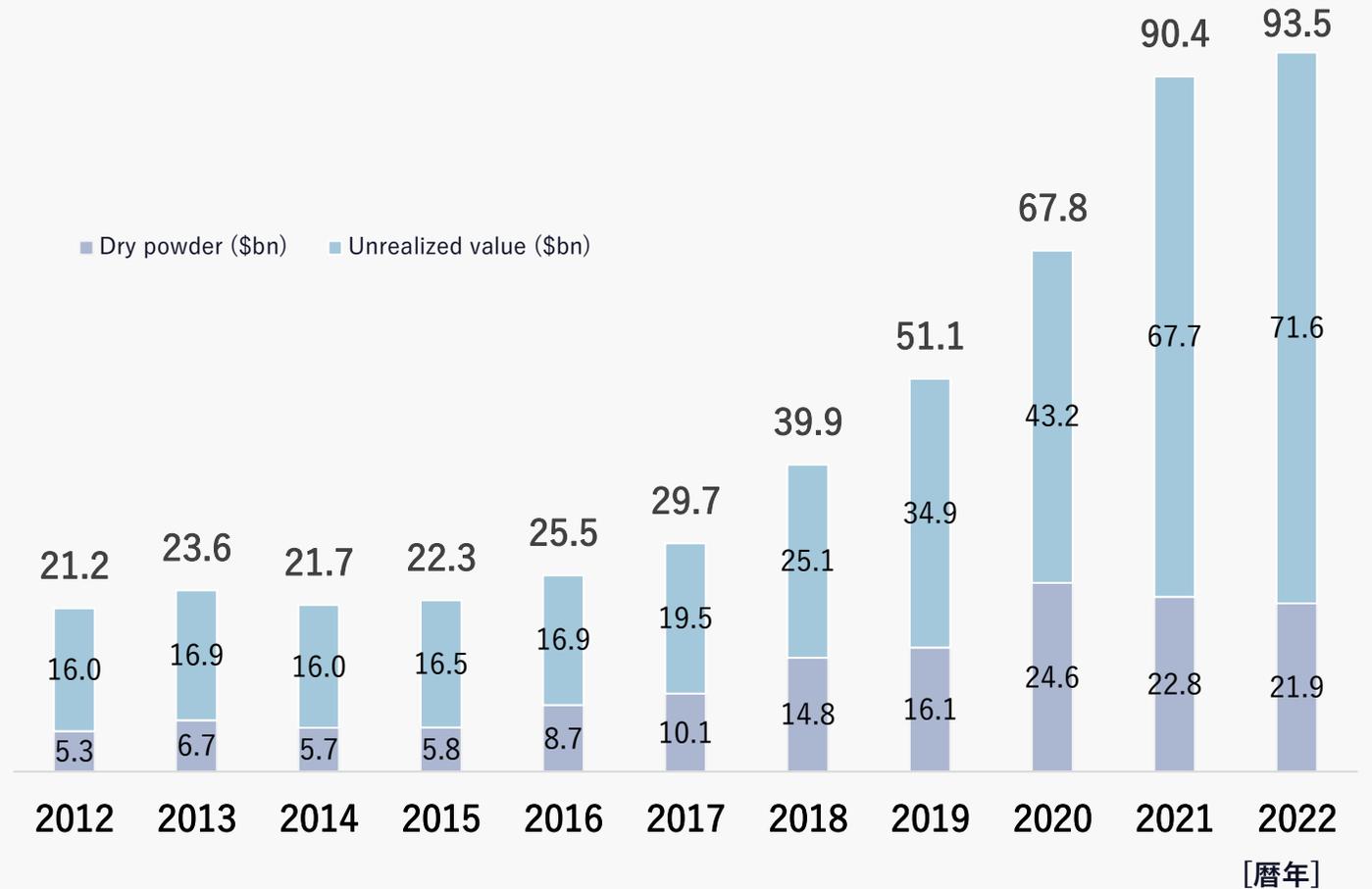
日本におけるバイアウト市場のポテンシャル



1. IMF “World Economic Outlook (October 2023) - GDP, current Price”を分母、Preqin 提供データ “Private Equity (non-VC) AUM (3Q 2023)”を分子として算出。算出した値は、日本が1.16%、米国が13.02%となり、米国は日本の11.3倍）；2. OECD SDBS ISIC Rev.4 Number of enterprises, SMEs (2017)；3.総務省・経済産業省_令和3年経済センサス-活動調査の全企業数から大企業数・小規模事業者数を減じた事業者数（2021年）；4.帝国データバンク_全国「後継者不在率」動向調査（2023年）。帝国データバンクが有する信用調査報告書ファイル「CCR」などを基に分析可能な約27万社（全国・全業種）の中小企業を対象

日本における リスクマネー供給量の 高まり

国内・海外PEファンドの日本を対象とした運用資金は、低金利・政策期待を背景に過去10年で拡大し続け、2022年末には935億ドルに到達



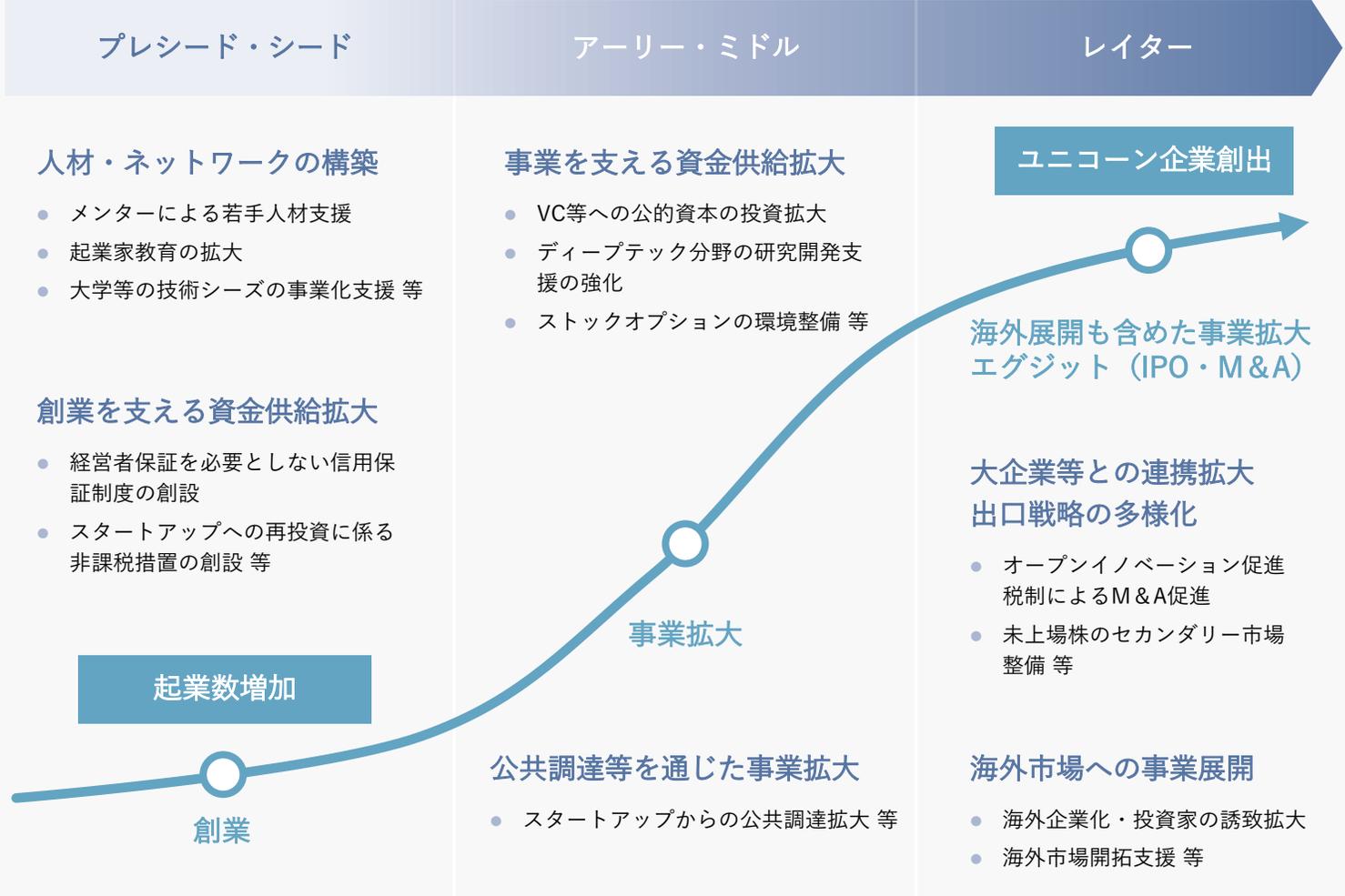
出典: Preqin 提供データ “Japan Focused Private Equity (including Venture Capital) AUM, 2012 – 2022”

事業環境 ベンチャー投資

国策としてのスタートアップ育成5か年計画

2022年11月に「スタートアップ育成5か年計画」が日本政府より発表され、人材、資金、ビジネス環境など様々な支援策が推進されています

政府は、2027年度にスタートアップへの投資額を10兆円規模にし、将来においてはユニコーンを100社、スタートアップを10万社創出するという目標を掲げており、投資ステージ毎の支援が展開されています



*文言及び図版は、経産省「スタートアップ育成に向けた政府の取り組み」スタートアップの力で社会課題解決と経済成長を加速する_2023年7月_より引用

事業環境

バイアウト投資

国による 事業承継・再編の支援

日本における高齢化の進展に伴い、経営者の高齢化も進む中で中小企業の事業承継は社会的な課題として認識されています*

経済が持続的に成長するためには、中小企業がこれまで培ってきた価値ある経営資源を次世代に承継していくことが重要であると考えられており*、中小企業等の事業承継や事業再構築等のため、政府による継続的な取組みが行われています

*2021年版 中小企業白書より引用

中小企業・小規模事業者・地域経済関係に関する 経済産業省の対応・予算編成

中小企業対策費*3

6,502億円 (令和6年予算+令和5年度補正計上額)

中堅・中小企業・小規模事業者の発展、投資環境の整備に関する対応*2

- 事業再構築・生産性向上、環境変化に対応した資金繰り支援
- 親族内承継や M&A を含む第三者承継を契機とした変革の推進
- イノベーション支援等による成長志向の中小企業創出
- 経営支援体制への強化 等

事業承継、再編を通じた変革の推進に関する主な予算*3

- 事業承継・引継ぎ補助金（中小企業生産性革命推進事業） **2,000億円**
- 中小企業活性化・事業承継総合支援事業 **198億円**
- 中小グループ化・事業再構築支援ファンド出資事業 **120億円**
- 後継者支援ネットワーク事業 **4.4億円**

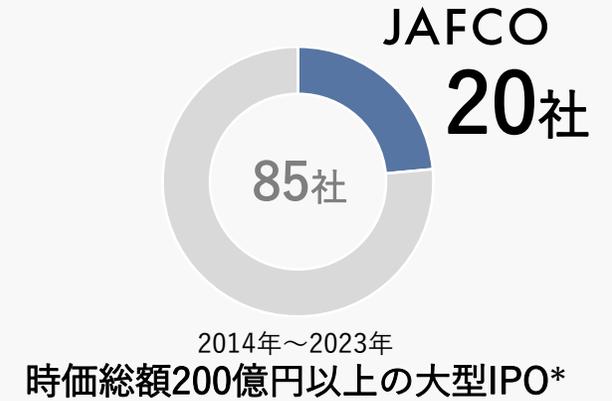
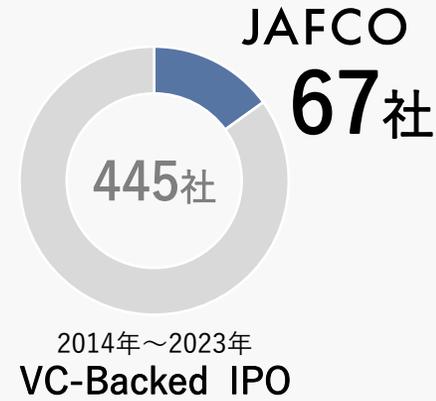
*2 経済産業省関係 令和5年度補正予算・令和6年度当初予算の概要（2024年3月28日予算成立）より引用

*3 中小企業庁・小規模事業者等関連 令和5年度補正・令和6年度当初予算等のポイント（令和6年4月2日更新）より引用

大型IPOでの 当社の存在感

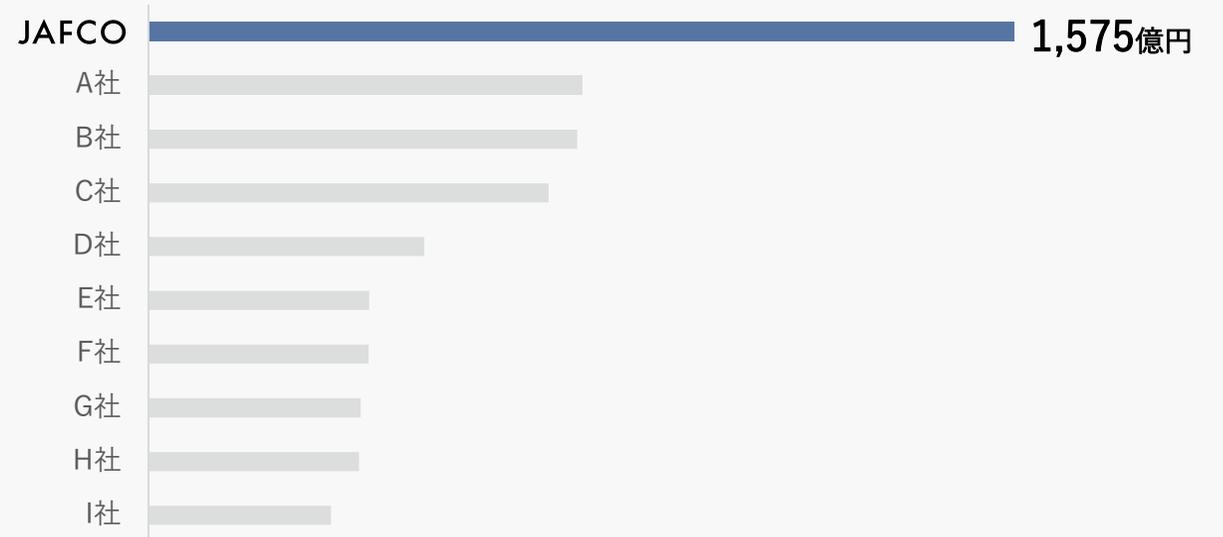
厳選集中投資の方針と踏み込んだビジネスデベロップメントでメガベンチャーを創出してきました

直近10年間の大型IPO*における保有時価総額累計は国内首位です



2014年～2023年

時価総額200億円以上の大型IPO 保有時価総額の合計額 (初値ベース)



※ 目論見書からJAFCO作成

* 大型IPO：VC保有時価総額は、時価総額200億円以上かつVCシェア10%以上を集計

※ バイアウトファンド投資先、VCのグループ会社の上場は除く

※ 保有時価総額は目論見書からJAFCO算出。VCの保有株式数は申請時保有株式数

実績と経営資源

バイアウト投資

VCの知見と ネットワークを活かした バイアウト投資

投資後の一定期間、投資先の現場に半常駐しベンチャー投資事業の知見・ネットワークを活用したPMIにより投資先の成長支援を行います

事業承継案件におけるベンチャー投資での知見を活かした成長支援や、創業間もない企業へのマジョリティ投資によるIPO実績が特徴

事業承継を課題とした企業へのベンチャー投資の知見を活かした成長支援

M&A EXIT

ベンチャーキャピタルが有する最先端のサービスの知見等を活かし、自社ECの立上げや海外販路の拡大による売上大幅増、新規事業への進出に貢献し、プラットフォームの拡大・強靱化に寄与

資本参加後3年で大幅バリュアップを実現、M&A売却



「KOMINE」ブランドにてバイク用品、アパレルの企画・製造・販売

創業間もない企業へのマジョリティ投資による成長支援

IPO EXIT

創業から約2年半後のアーリーステージの段階で発行済株式の85%を取得し資本参加

ハンズオンでの経営サポート、資本業務提携等により投資先企業の企業価値向上を推進

創業後約5年後に東証グロース市場に新規上場



AIソフトウェア及びビルドアップパッケージの提供をはじめとするAIソリューション事業

継続的なファンド組成 と当社ファンドの規模

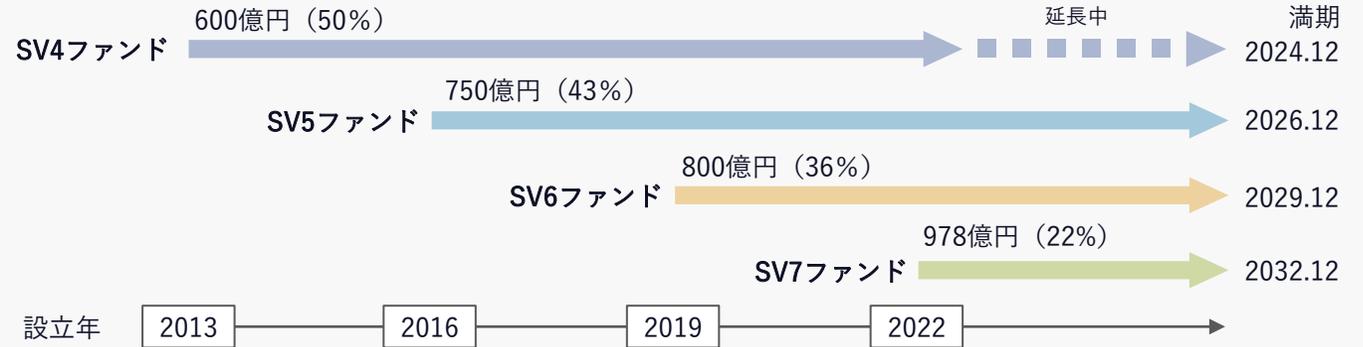
パフォーマンスの安定化・事業継続には「いかなる時でも投資を継続する」ことが重要と考え取り組んできました

市場全体でファンド総額・数が伸びている中、当社は常に一定規模のファンドサイズの設定をしています

マーケットの成長に合わせてファンドサイズを拡大していくことで、競争力を維持しています

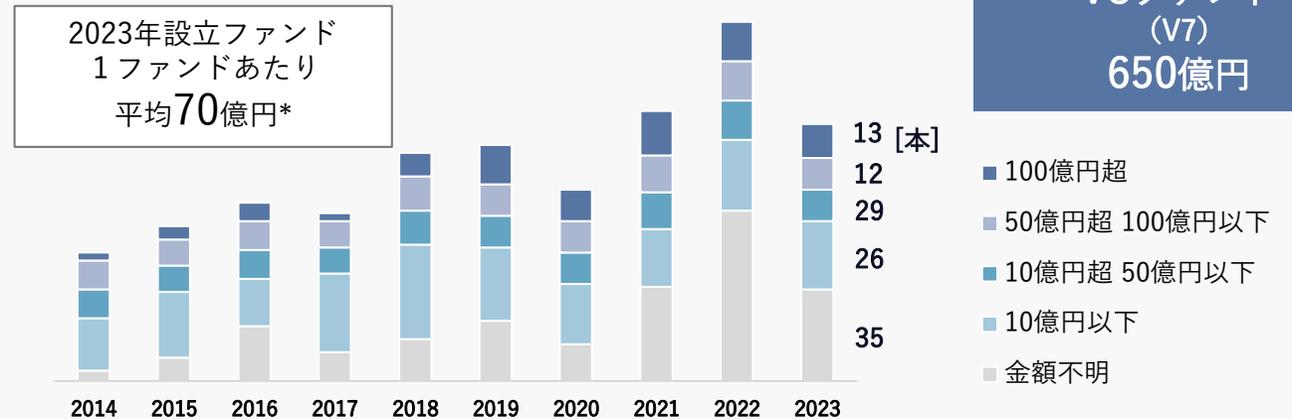
運用中の当社基幹ファンド

約3年ごとに新しいファンドを組成しています
ファンドの満期は10年です*



*当社判断により2年の延長が可能。また、出資者の同意があれば更に2年の延長が可能
※カッコ内の数字はファンドに対する当社の出資比率

市場全体 VCファンド規模別の設立ファンド数



※出典：INITIAL「2023年 Japan Startup Finance - 国内スタートアップ資金調達動向決定版 - (2024年1月31日 初版発行)」 P.92規模別のファンド設立動向 (2024年1月23日時点)
*1ファンドあたり平均金額:P94~97 2023年設立ファンド一覧 (2024年1月23日時点) に掲載の設立ファンド毎のファンド規模 (金額) をファンド件数 (金額不明分除く) で除したものの
※各年の値は集計時点までに観測されたものが対象。データの特性上、調査進行により過去含めて数値が変動する

成長のカギとなる 3つの経営資源

当社事業においては、強いキャピタリストを輩出する**人的資本**、不確実性が高い投資業がゆえ成功の再現性を高められる**知的資本**、様々なステークホルダーとの強固な**社会関係資本**の3つの経営資源が重要であり、成長のカギとなります



*Forbes JAPAN「日本で最も影響力のあるベンチャー投資家Best10」2018~2024年より引用

第3章 企業価値向上に向けた具体的な取組み

JAFCO

目標達成のための 主要指標と 4つの取組み

企業価値向上の基本方針に則り、
指標達成に向けて様々な取組みを推進しています

主要指標	達成に向けた取組み
<p>投資パフォーマンス (ROI*) 2.5倍以上 (直近10年平均実績2.3倍)</p> <hr/> <p>新設ファンドサイズ の拡大とともに 外部出資比率を拡大 80%へ</p>	<p>① 投資運用力の向上</p> <p>厳選集中投資の更なる進化</p> <ul style="list-style-type: none"> 起業準備前・直後まで視野に入れたシード案件開拓 IPOに限らないEXITの推進、アプローチ整備 ベンチャー投資とバイアウト投資のシナジー創出 バイアウト投資の拡大 <p>投資先の企業価値向上に向けた取組み強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 事業立上げ支援の進化（顧客獲得・人事・バックオフィス） 起業・新規事業創出のエコシステム拡充
<p>総還元性向 60～100%超へ</p>	<p>② ファンド募集力の向上</p> <ul style="list-style-type: none"> 3年ごとのファンド組成・募集 ベンチャー・バイアウト投資のマーケットの成長を背景としたファンドサイズ拡大 出資者層の拡大に向けた取組み 出資者との関係強化 <p>③ 組織基盤の強化</p> <ul style="list-style-type: none"> 多様な人材の採用や育成強化に向けた制度の拡張 <p>④ 株主還元</p> <ul style="list-style-type: none"> 株主資本3%または当期純利益50%のいずれか高い方を配当 必要資金超過分の自己株取得

*ROI：営業投資有価証券売上高÷営業投資有価証券売上原価

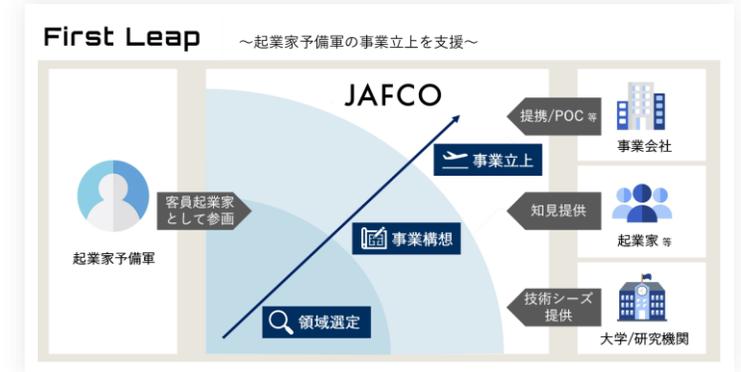
① 投資運用力の向上に向けて

投資運用力の強化に向けては、**厳選集中投資を更に進化**させるための「起業家予備軍」への取り組みや、**投資先の企業価値向上**に向けた「新規事業創出のエコシステム拡充」に積極的に取り組んでいきます

厳選集中投資の更なる進化

起業家予備群・シードに向けた「事業立上プログラム」

マーケットの更なる拡大に向け、起業家予備軍を対象とした事業立上プログラムを実施し、第1期（2023年度）は15件を採択
2024年度以降も引き続き、精力的に活動を予定



投資先の企業価値向上に向けた取組み強化

「スタートアップエコシステム」への寄与

投資先の企業価値の拡大には、業界全体の関わりが重要という視点で、大企業による新規事業の拡大や、CVCの成長を目的にした活動を実施
引き続き、スタートアップエコシステムの拡充に向けた活動を継続

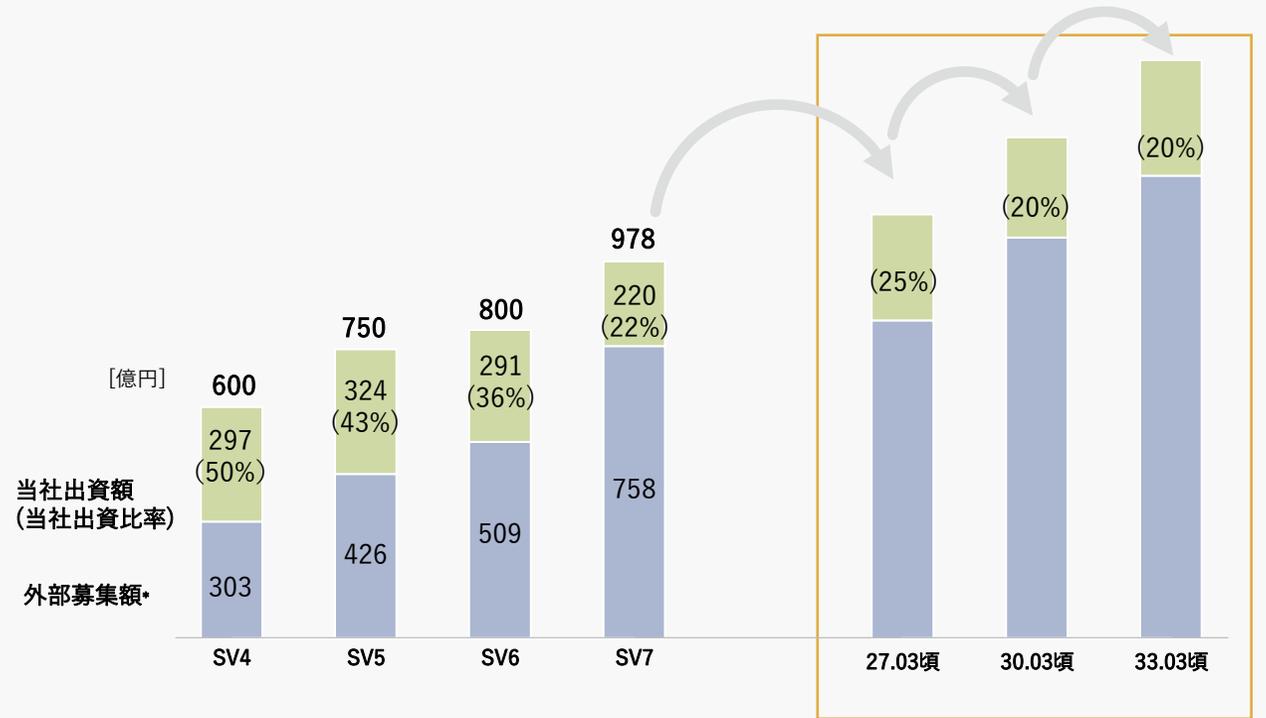
ファンド募集力

②

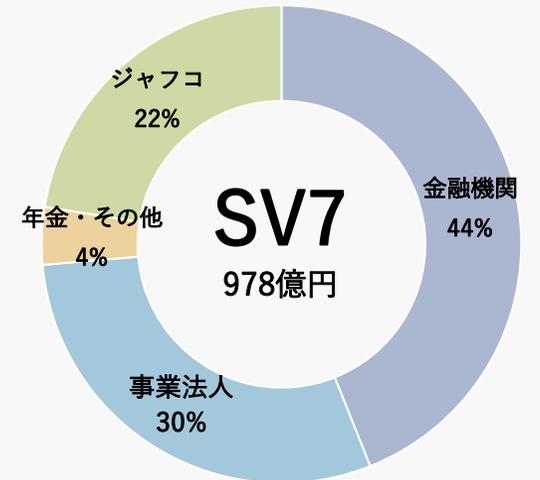
ファンド募集力の向上に向けて

SV7ファンドにおいては、950億円の上限目標を上回り978億円を調達し、着実にファンドサイズを拡大してきました

ファンド募集力の更なる向上のため、外部出資額の拡大と新規出資者層の開拓に向け取り組みを行っています



出資者層の多様化や新たな出資者層の開拓により、ファンドサイズを拡大
海外、年金等の機関投資家、個人富裕層の投資家等の出資を取り込んでいくため取組みを推進中



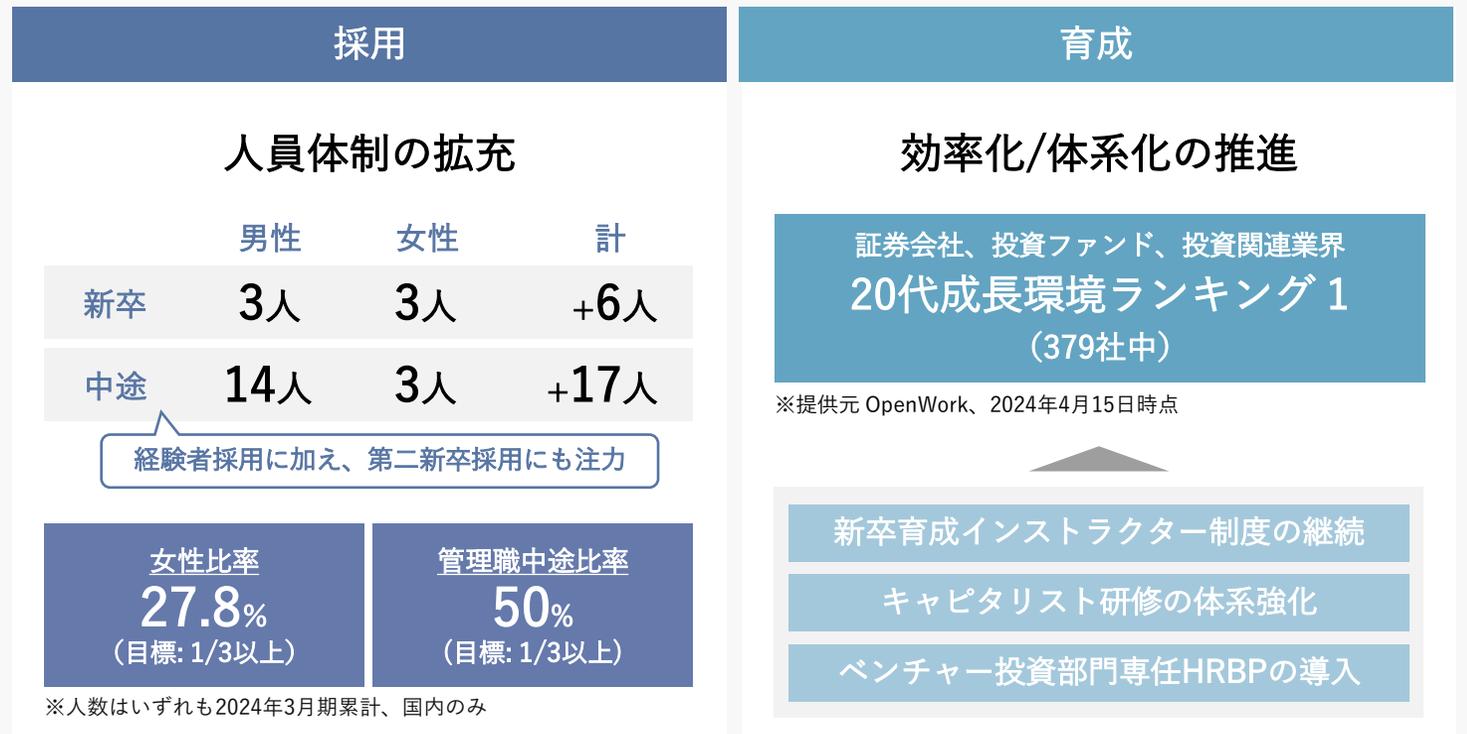
2022年6月設立

③ 組織基盤の強化に向けて

組織基盤の強化に向けては、従来からの新卒採用に加え、キャリア採用に力を入れています

バイアウト投資においては従来からキャリア採用が主力メンバーの構成となっています。新たにマネージング・ディレクター（MD）2名が就任すると共に、採用も積極的に継続し組織拡充を行っています

また、バイアウト専用ファンドを立上げ、ベンチャー投資に次ぐ2本目の柱としての組織基盤を構築しています



組織

バイアウト投資の組織拡充

2024年2月には新たにMD2名が就任し、MD6名体制に進化（B07）

PE市場の成長や、リスクマネー供給の拡大に合わせ、バイアウト投資を更に発展させるべく、強固な組織基盤の構築を推進

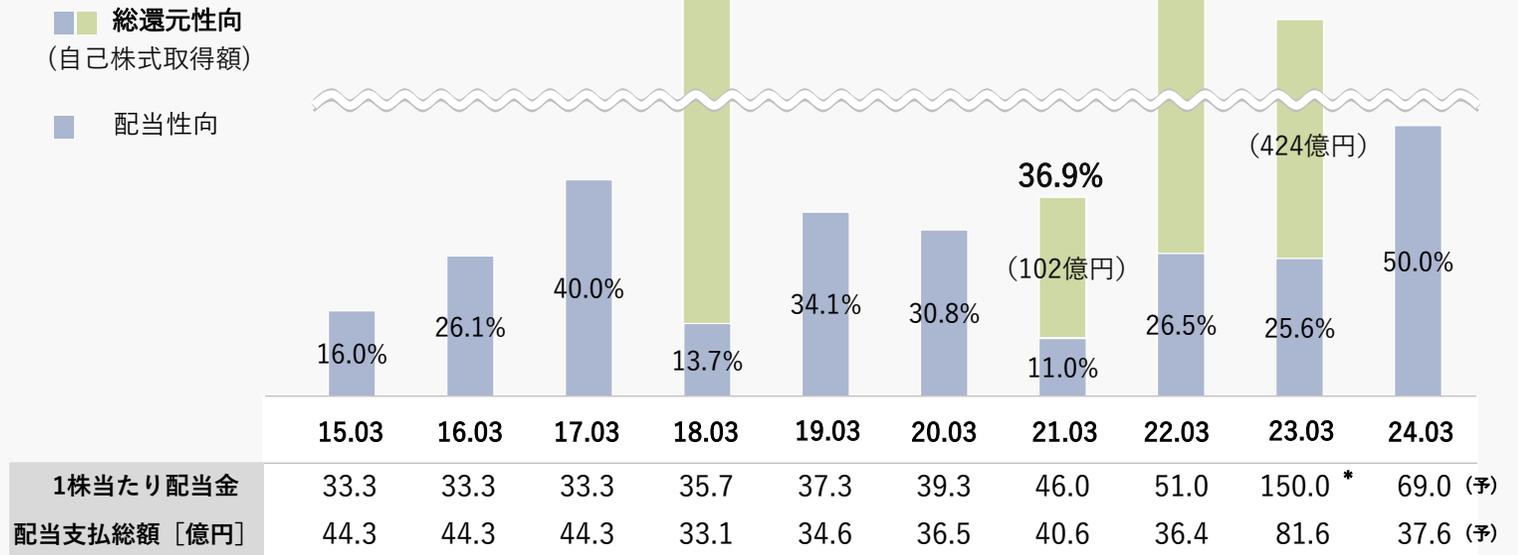


④ 株主還元

株主資本の期首期末平均の3%または当期純利益50%のいずれか高い方での配当を実施

今期は、当期純利益50%の配当69円が株主資本の期首期末平均値の3%の配当64円を上回るため、**69円**の配当を実施予定

今後利益が積み上がった場合には、次期ファンドサイズおよびファンド募集状況をふまえて追加還元を検討



* 2023年3月期は、aとbのいずれか大きい金額
 a. 150円 b. NRI株式売却の売却益も含めた 2023年3月期の当期純利益から、自己株TOBによる自己株式取得額を控除した金額を、配当基準日の当社発行済株式総数（但し、同時点の当社が所有する自己株式数を除く）で除して計算される金額

**2024年3月期以降は、1株当たり株主資本の期首期末の平均値の3%と当期純利益の50%のいずれか大きい金額

※期首期末平均値。なお、株主資本には評価損益を含みません