日本アジア投資株式会社

2025年3月期　期末

決算補足資料

決算発表日：2025年5月15日

本資料内の業績数値は全て従来連結基準にて表示しております。

© Japan Asia Investment Co., Ltd.

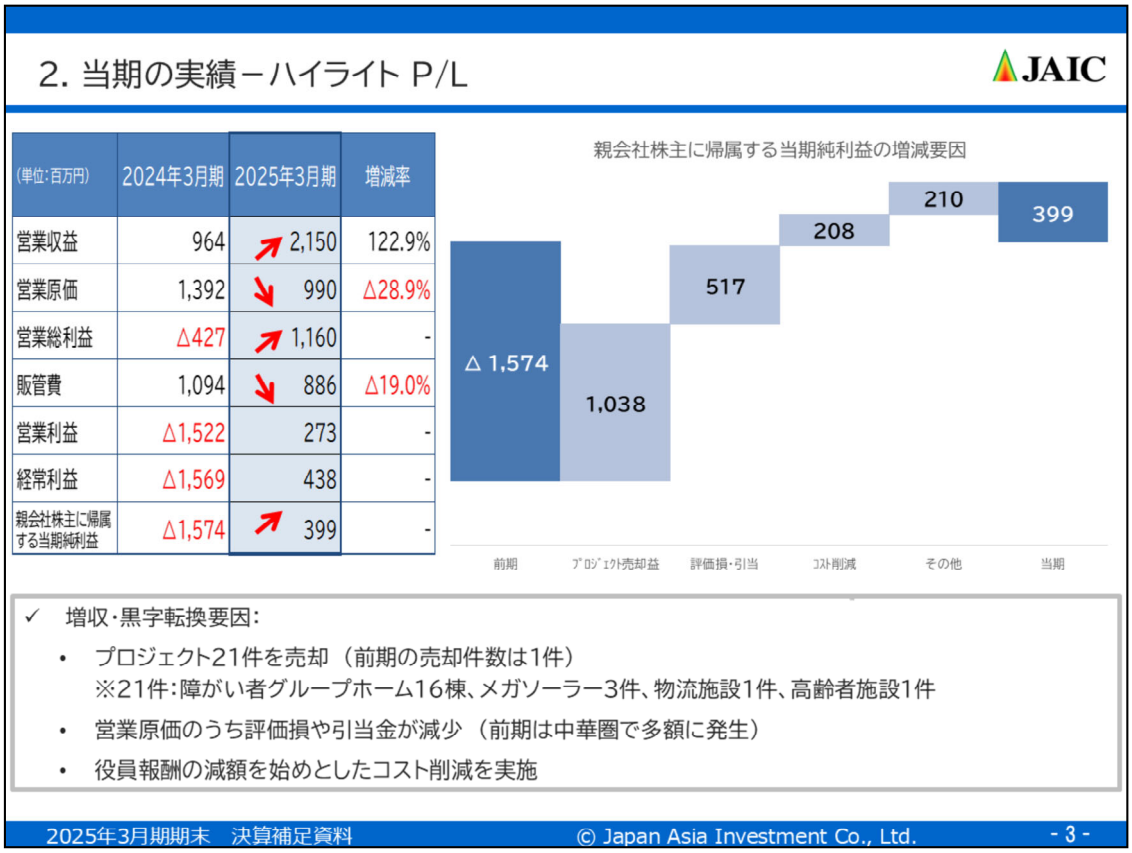


皆様、こんにちは。日本アジア投資株式会社社長の丸山でございます。本日はどうぞよろしくお願い申し上げます。

本日の説明の内容でございますが、大きく三つございます。

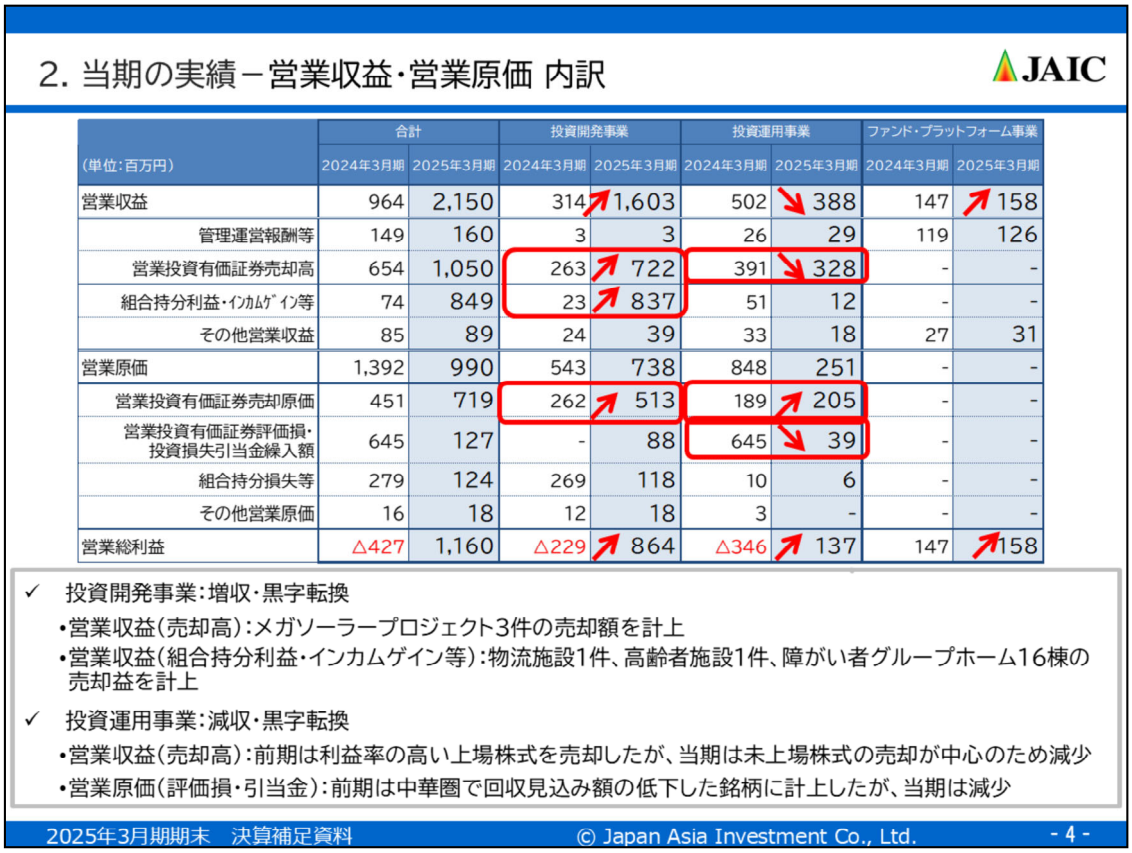
まず一つ目は昨日に開示させていただきました2025年3月期の実績の決算数値でございます。そして二つ目は、昨期から走っております中期経営計画の進捗の状況、そして最後に2026年3月期進行期の業績の見込みにつきましてご説明いたします。

なお、これから説明させていただく諸々の数字につきましては、全て弊社で言いますところの従来連結基準と申しまして、弊社は様々なファンドのプロジェクトをやっておりますが、弊社の持分だけを正確に反映させた数字となります。要は弊社の実際の体力、実際の実力を示す数値が従来連結基準という形でございますので、こちらの数字を基準に説明させていただければと思います。



それでは一つ目のトピックスとしまして2025年3月期の実績につきまして説明させていただきます。まず営業収益・売上高でございますが、21億5,000万円ということで昨年の9億6,400万円からは倍以上の増収という形になっております。様々なプロジェクトの取得原価、取得コストでございますが、9億9,000万円。その結果、営業総利益、いわゆる粗利ですが11億6,000万円と、こちらが昨年の赤字から黒字化しているという状況でございます。

さらに販管費につきましても昨年は11億円弱ございましたが、今期は9億円を切る水準にまでコストを大胆に大きく抑制しております。その結果、営業利益は2億7,300万円。経常利益は4億3,800万円。最終的な親会社に帰属する当期純利益につきましては3億9,900万円という着地となりました。



2. 当期の実績－営業収益・営業原価 内訳

JAIC

(単位:百万円)	合計		投資開発事業		投資運用事業		ファンド・プラットフォーム事業	
	2024年3月期	2025年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2024年3月期	2025年3月期
営業収益	964	2,150	314	1,603	502	388	147	158
管理運営報酬等	149	160	3	3	26	29	119	126
営業投資有価証券売却高	654	1,050	263	722	391	328	-	-
組合持分利益・ｲﾝｶﾑｹﾞｲﾝ等	74	849	23	837	51	12	-	-
その他営業収益	85	89	24	39	33	18	27	31
営業原価	1,392	990	543	738	848	251	-	-
営業投資有価証券売却原価	451	719	262	513	189	205	-	-
営業投資有価証券評価損・投資損失引当金繰入額	645	127	-	88	645	39	-	-
組合持分損失等	279	124	269	118	10	6	-	-
その他営業原価	16	18	12	18	3	-	-	-
営業総利益	△427	1,160	△229	864	△346	137	147	158

✓ 投資開発事業:増収・黒字転換
- 営業収益(売却高):メガソーラープロジェクト3件の売却額を計上
- 営業収益(組合持分利益・インカムゲイン等):物流施設1件、高齢者施設1件、障がい者グループホーム16棟の売却益を計上

✓ 投資運用事業:減収・黒字転換
- 営業収益(売却高):前期は利益率の高い上場株式を売却したが、当期は未上場株式の売却が中心のため減少
- 営業原価(評価損・引当金):前期は中華圏で回収見込み額の低下した銘柄に計上したが、当期は減少

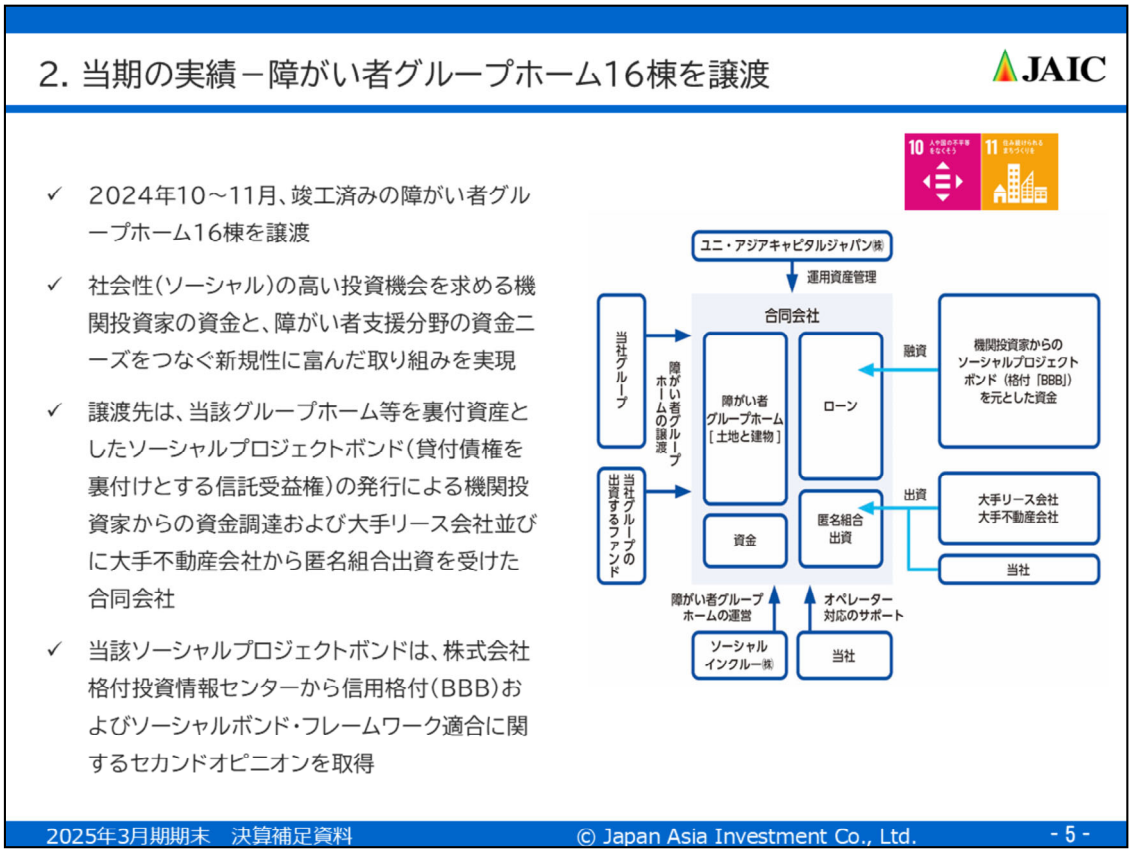
2025年3月期期末　決算補足資料　© Japan Asia Investment Co., Ltd.　- 4 -

この背景につきまして、部門ごとに掲載しておりますので、内容を含めてご説明させていただきたいと思います。弊社は部門が三つございます。
まずは、再エネやヘルスケア事業、グループホーム事業に取り組んでおります、プロジェクト型の投資開発事業、それから株式を中心とした運営を行っております投資運用事業、それらのファンドの管理業務を内外に対して提供しておりますファンド・プラットフォーム事業。以上、三つからなっております。

まず、投資開発事業の2025年3月期でございますが、営業投資有価証券の売却高や組合の持分利益がファンドの形態によりまして売却高・売上高がそのまま計上されるものと、キャピタルゲインが売上高と計上されるもの。少し違いがありますが、軒並み昨年と比べまして大きく売上を伸ばしているという形になります。大きな要因につきましては後ほど詳細にご説明いたしますが、ヘルスケア領域におきましてグループホーム事業のバルクでの大きな売却ができたこと、それから栃木にあります再エネ施設の売却ができたこと、そして物流施設等の様々なプロジェクトを売却できたことによりまして、大幅な増収になっております。最終的な利益につきましても昨年度は赤字でございましたが、8億6,400万円という形で、粗利を大きく伸長しております。

他方、投資運用事業でございますが、昨年度は5億200万円という営業収益でございましたが、今期は3億8,800万円で少し減少しております。昨年度は上場株を中心にIPOでエグジットさせていただいた銘柄がございましたが、今期はそうした大きなものがございませんでした。ただ一方で未上場株式を中心に売却ができたものがございますので4億円弱の売上は確保したという形になります。しかし、それでも昨年度は中国・国内のファンドにおきましても大幅な引当金・評価損というのが発生いたしましたが、昨年度でおおよそのファンド不良資産の処理は一巡しております。そのため今年度2025年3月期につきましては、引当金・評価損が大幅に減少しました結果、営業総利益は1億3,700万円という形で黒字を確保してございます。

最後にプラットフォーム事業でございますが、こちらは内外のファンドに対して、アドミニストレーションの業務を提供させていただいておりますので、極めて安定した構造になっております。昨年度から少し微増でございますが、総利益は1億4,700万円から1億5,800万円という形で、新規案件等の獲得も含めまして順調に伸ばしている状況でございます。



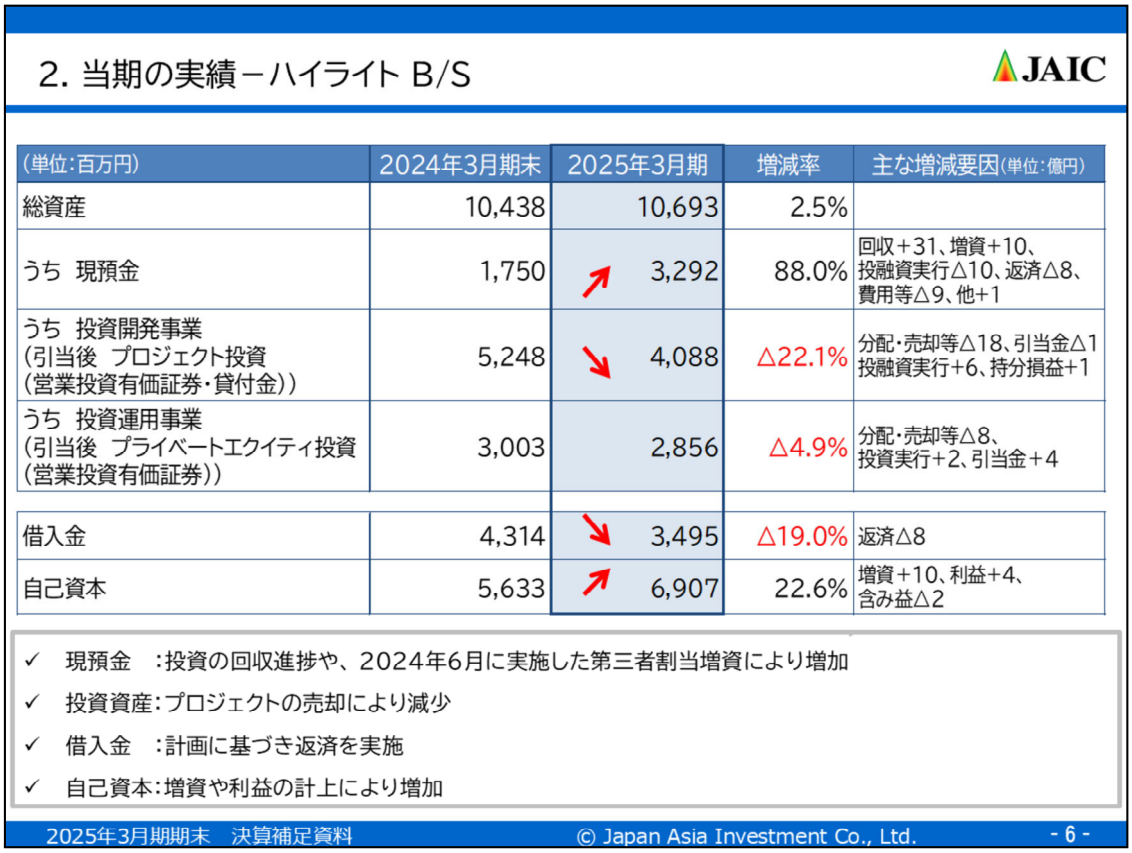
続きまして、先ほど申し上げました障がい者向けのグループホーム事業につきまして、少し事業の詳細について説明させていただければと思います。

実は2025年3月期は、このグループホーム事業の16棟をまとめて機関投資家さんにエグジットすることができました。エグジットと申しましても、単純にグループホームを不動産として、実物資産として投資家様に販売するということではなくて、実はソーシャルボンドという債券にして投資家さんに販売することができました。

これは何が違うかと申しますと、なかなか機関投資家さんが直接グループホームを不動産として所有するということは極めてハードルが高い状況でございます。一方で、かなり重度の障がいを負われた方のグループホームというのは非常に需要が多くて、まだまだ日本全国で供給不足という状況に直面しておりまして、弊社に対する引き合いも非常に強いものがございます。

非常に社会的な意義のある事業といたしまして、この領域に開発資金、特に大きな機関投資家の資金を呼び込むという課題を持って事業に取り組んでまいりました。そのためにはソーシャルプロジェクトボンドとして、いわゆるボンド（債券）化して、機関投資家様に販売するということが必要になり、格付けを取得した上で販売という準備をここ数ヶ年ずっと続けてきました。その結果、2025年3月期にボンド化して、それを機関投資家様に格付けもBBBという形で取得して卸させていただいたという形になります。

引き続き供給不足の状況にある障がい者向けのグループホーム事業につきましては、各年で十数棟の開発を進めながら、2ヶ年か3ヶ年に1回、20棟や30棟といった規模をしっかり作って、その度にソーシャルボンドにして機関投資家様に販売し、その機関投資家様のお金がまたこの領域に入ることによって供給が足りないグループホーム事業を必要としている障がい者の方にお届けするという、非常に社会的意義のある事業を拡大してまいりたいと思っております。



2. 当期の実績－ハイライト B/S

JAIC

(単位:百万円)	2024年3月期末	2025年3月期	増減率	主な増減要因(単位:億円)
総資産	10,438	10,693	2.5%	
うち 現預金	1,750	↗ 3,292	88.0%	回収+31、増資+10、投融資実行△10、返済△8、費用等△9、他+1
うち 投資開発事業 (引当後 プロジェクト投資 (営業投資有価証券・貸付金))	5,248	↘ 4,088	△22.1%	分配・売却等△18、引当金△1 投融資実行+6、持分損益+1
うち 投資運用事業 (引当後 プライベートエクイティ投資 (営業投資有価証券))	3,003	2,856	△4.9%	分配・売却等△8、 投資実行+2、引当金+4
借入金	4,314	↘ 3,495	△19.0%	返済△8
自己資本	5,633	↗ 6,907	22.6%	増資+10、利益+4、 含み益△2

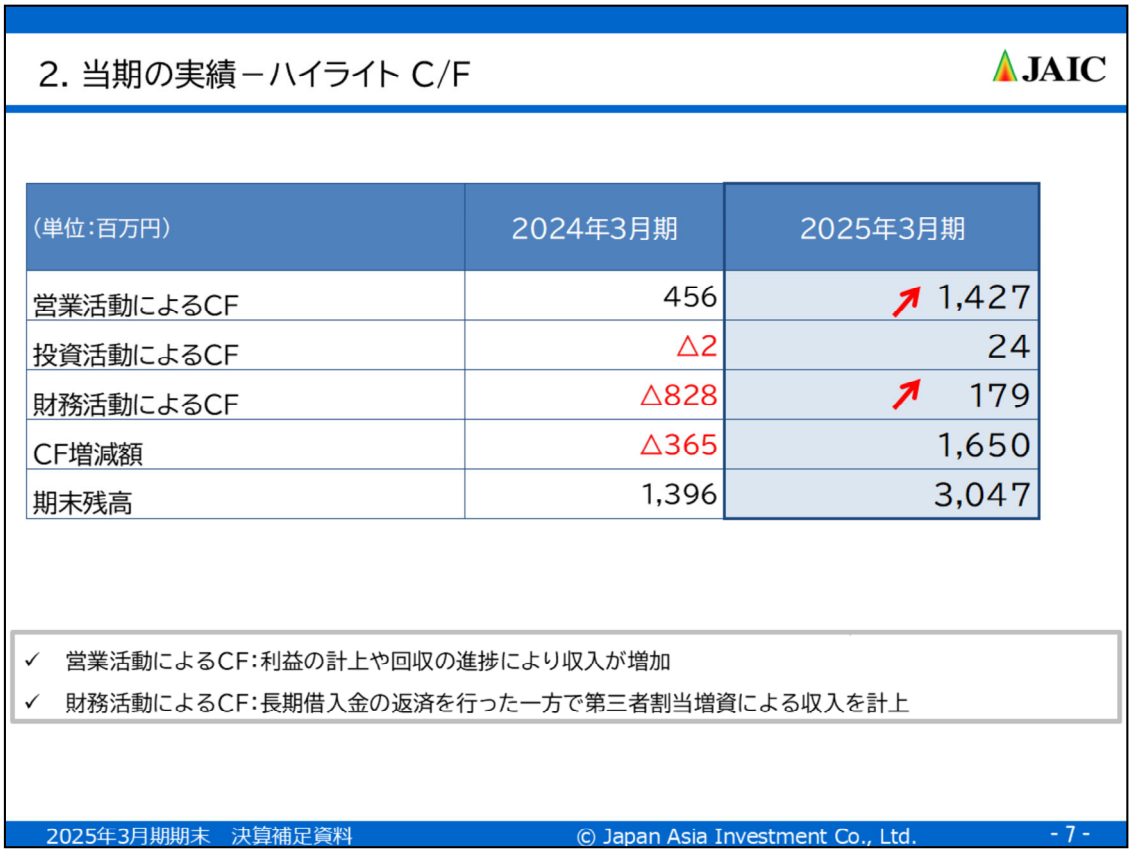
- ✓ 現預金 :投資の回収進捗や、2024年6月に実施した第三者割当増資により増加
- ✓ 投資資産:プロジェクトの売却により減少
- ✓ 借入金 :計画に基づき返済を実施
- ✓ 自己資本:増資や利益の計上により増加

© Japan Asia Investment Co., Ltd.

続きまして、バランスシートについて説明させていただきます。
2024年6月に第三者割当増資を実施いたしまして、約10億円を調達しております。また昨年度につきましてはご説明申し上げました通り、再エネ・グループホーム・物流施設等、様々なプロジェクトの売却が計画通り進んだことによりまして、現預金は2025年3月末時点で32億9,200万円という形で大きく現預金が積み上がっている状況でございます。

それに対しまして借入金も返済が進捗し、43億円台の借入から足元34億9,500万円いうところまで借入への削減が進んでまいりました。この一つのメッセージというのは、現預金と借入がほぼほぼ均衡するような状況になってまいりました。弊社につきましては2008年、2009年以降、大幅な債務削減のため事業と財務の再構築に取り組んでまいりましたが、一旦バランスシート上におきましてはおおよその目処が見えてきたと申し上げてもよろしい状況かと考えております。

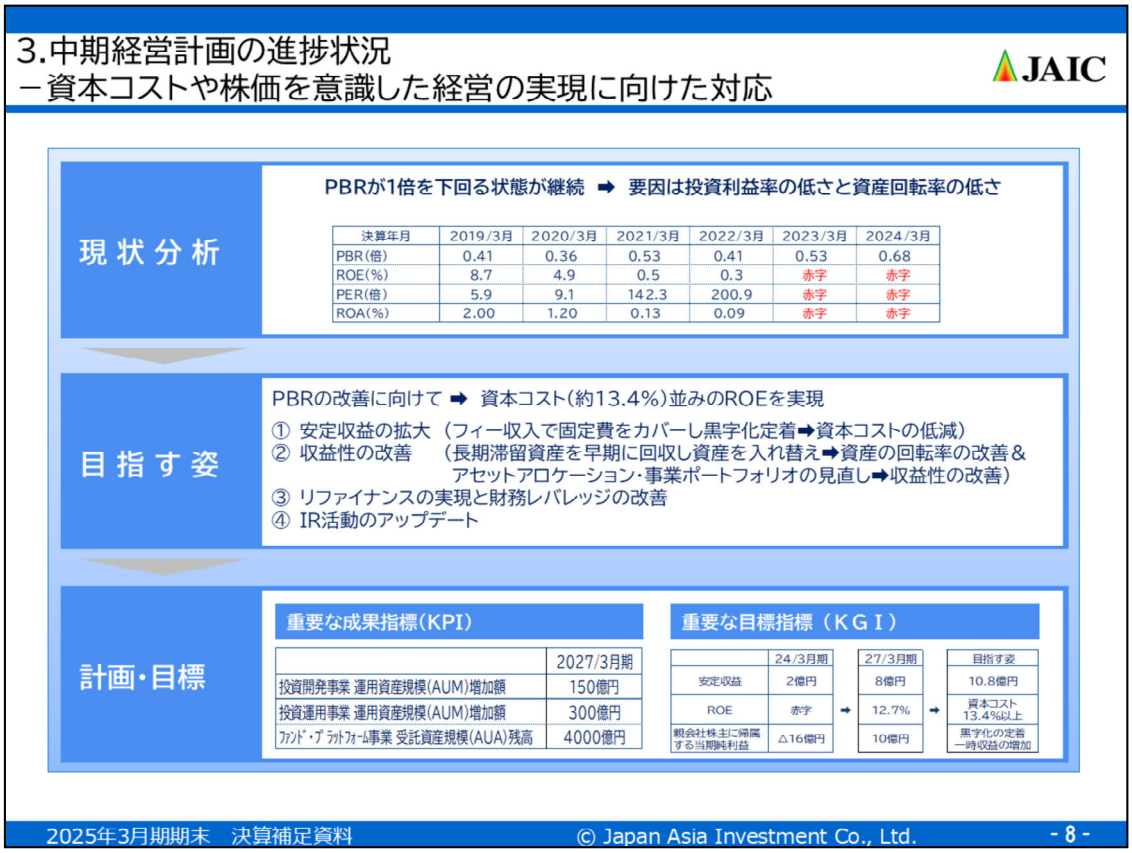
然は然りながら、今後しっかり事業を再構築をし、黒字化を安定化させ、さらに黒字化を安定化させるためだけではなくて収益規模を一層引き上げていく。そのためにこのプロジェクトを売却して確保した足元の資金を、より収益率の高いプロジェクトに振り向けてさらに収益を生んで、財務構造をさらに改善し、よりレバレッジを使えるような体質にしてまいりたいと思っております。



そしてキャッシュフローでございます。

現預金が今32億9,200万円と申し上げましたが、背景にあるキャッシュフローの動きにつきましては、増資によって財務活動のキャッシュフローが黒字、プラスになっております。

営業キャッシュフローは14億2,700万円、投資活動キャッシュフローが2,400万円ということで、フリーキャッシュフローはプラスを維持しております。増資によって財務活動もプラスになった結果、ネットのキャッシュフローの増額は16億5,000万円で、期末の現金同等物の残高は30億4,700万円というような形でバランスシート上の財務体質は非常に堅固になってきたと申し上げてもよろしいかと思っています。



その上で、現在進捗しております中期経営計画の進捗状況につきまして、二つ目のトピックスとしてお話を申し上げたいと思います。

昨年の8月に中計を発表しております。問題意識は、やはり債務の返済を最優先せざるを得なかった過去のこの15年間におきましては、収益性の高いプロジェクトの売却が最優先という結果、収益性の低いプロジェクトが残ってしまっている状況になります。

またプライベートエクイティにつきましても、グロース市場の低迷・金利の上昇等によりIPOの減少、それから投資回収の難しさというところで不稼働資産、資産の回転率が非常に落ちている状況が当社の低いROEと、それによるPBRのディスカウントという状態を生んでいると理解しております。

このために当社が取り組めることは、まずは不稼働資産を早期に流動化し、これをより収益性の高いプロジェクトに向けていくということになります。

ではそのプロジェクトとはなんぞやということでございますが、まずはかつてのプライベートエクイティのようにIPOをしたらとか、あるいはM&Aができたらというようなワンタイム、一発狙いの成功報酬に依存するだけではなくて、やはり事業として安定収益・フィー(手数料)ビジネスへの回帰ということを掲げております。

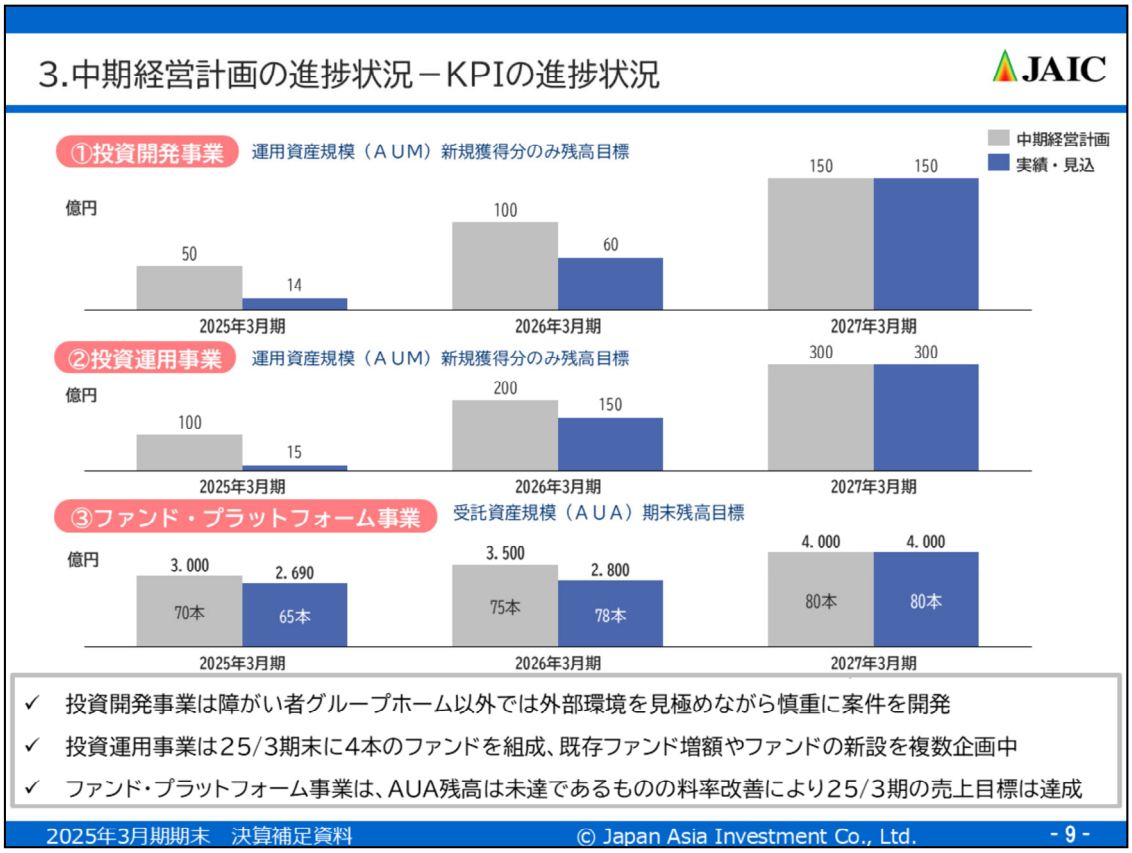
つまりこれまでのような自己資本によって投資を行うことではなくて、われわれ自体が投資のプロフェッショナルファームでございますので、様々な投資開発商品、投資運用商品といったものを内外の機関投資家や富裕層、できれば今後は個人投資家様にも提供させていただく機会を得まして、そこでフィーをいただくという手数料ビジネスをまずしっかりやっていく。それによってコストをカバーしていく体質を作るというところから取り組んでおります。安定収益の拡大をしまして、固定費をカバーし、まずはこれによって早期に安定的な黒字化を定着する。これを一丁目一番地として取り組んでおります。

そこにおきましては、収益性の高いプロジェクトに資金を振り向けるべきですので、申し上げました通り収益性の低い資産からはなるべく早く投資を回収し、資産をタイムリーに入れ替えていくことを実現してまいります。それによって実現できることは黒字化、それから利益の確保ということもそうですが、財務体質上はまずリファイナンスの実現といったことに取り組めると思っております。

現預金と借入の金額はほぼ均衡しておりまして、財務体質は一定の改善を見ておりますが、収益体質の改善と合わせたタイミングでリファイナンスを早期に実現したいと思っております。今、弊社が置かれた状況はリファイナンスができないことによる本体での借入の制約があるという状況でございます。今、自己資本比率は70%近くにまで達しておりますが、投資事業会社として自己資本比率が70%というのは数字としては非常に高すぎる、むしろ安全運転にしすぎる状況と理解しております。

われわれは魅力的な投資プロジェクトが目の前にたくさんございますので、より自己資本、それから外部の資本を活用しながら、収益を稼いでいく。株主様の皆様からご負託いただいた資金を最大限に効率よく使うためには、借入を増やし、外部のレバレッジを使って利益を高めていくといったことにも取り組んでいかなければいけないと思っております。そのためには、今後さらに収益性を改善し、それによって金融機関の理解を得てリファイナンスを実現し、再び財務レバレッジを活用して、さらにそこから利益を上げていくといったことに中期的に取り組んでまいりたいと思っております。

中計最終年度であります2027年3月期には、それにより安定収益以上の8億円という最終利益、ROEで申し上げますと約13%、親会社に帰属する当期利益は10億円という目標を掲げております。



この目標を達成するためにKPIということで部門ごとに目標を設定して、それを着実に達成することを今は全社員で取り組んでおります。
まずは投資開発事業です。
太陽光やグループホーム事業、プロジェクト型の投資につきましては、毎年50億円ずつしっかり新規の開発資産を積み上げていく目標を掲げております。2025年3月期につきましては、この50億円の目標に対しまして積み上げが14億円と、何とも物足りない数字となっているように見受けております。ただ、実はこちらの数字につきましては足元の建築費の高騰、それから金利の上昇、またそれによる収益性の悪化によりましてエグジット(出口)の環境も厳しくなってきております。このため案件を非常に精査し、厳選しておりまして、安易に中途半端なプロジェクトに手を出さないということを貫徹しております。

KPIに対しては未達でございますが、あえて収益性の低い、あるいはリスクの高い案件には手を出さず、しっかりタイミングを見計らって厳選した投資案件を仕込むべく、現在仕込みとしましてはパートナーと取り組むデータセンター事業、それからまた外部のパートナーと取り組みます再エネ領域の中で、例えば蓄電所といったものの開発プロジェクトを鋭意検討いたしております。またそういったものも開示できるタイミングが来るかと思いますので、厳選したプロジェクトを積み上げるべくタイミングで積み上げていくという形でございます。ですので、こちらは大きくKPIが未達のように見えますが、あえて落としています。それによって今は現預金をしっかり準備して積み上げている状況だとご理解いただければと思います。

二つ目に投資運用事業でございます。

こちらは毎年100億円のファンドを新規に設定しているという、非常に今の弊社の状況にとりましてはアグレッシブな目標を掲げております。こちらにつきましては2025年3月末時点で100億円の目標に対しまして2割台以下という形の進捗となっています。期末時点でファンドの組成にまで至った金額が100億円に対して15億円というファンドサイズではございますが、パイプラインにつきましてはこの100億円といった規模のパイプラインが今は手元で案件の検討という形で進んでおりました。ですので、Jカーブでもって2026年3月期、そして2027年の3月期には残高が300億円、AUMを株式運用、ベンチャーキャピタル運用、事業再生ファンド、それから事業承継ファンドやM&Aファンドと、あらゆる企業投資の領域におきまして弊社の強みを生かしたファンドを組成してまいりたいと思っております。

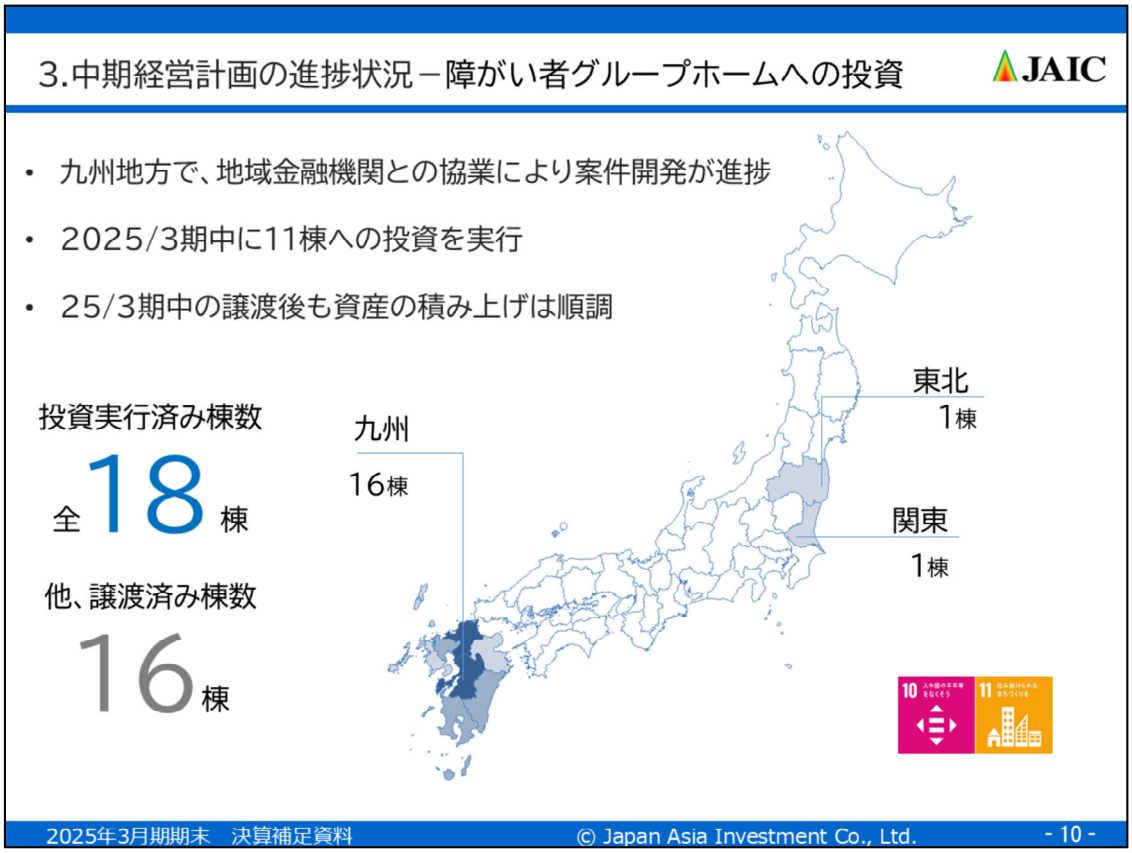
2026年3月末には100億円を超えるペースで残高が積み上がってくる見込みでございますので、こちらはご安心いただければと思っております。

最後に三つ目のファンド・プラットフォーム事業のKPIにつきましては、外部のファンド様にもサービスを提供していただいているところになりまして、非常に安定して外部からの評価もいただいているサービスとなって

おります。

ファンドの本数にして実に70本以上のファンドを社内外から受託して、ファンドの黒子となって裏側のサービスをしている形になりますが、こちらも順調にサービスとしては積み上がっておりますのでご安心いただければと思っています。

KPIの進捗状況につきましては以上でございますが、2026年3月末に向けまして、Jカーブに、こちらの進捗をご報告できるよう頑張ってまいりますので、どうぞ経過を見守っていただければと思っております。



少し補足ではございますが、グループホーム事業の今期の進捗をもう少し具体的に申し上げますと、投資実行済みで今は18棟が稼働または今後着工してくるという形で、九州が非常に多い形になっておりますが、日本全国でパイプラインと合わせて当社が開発を行いパートナーが運営を行うという形でアセットが積み上がっております。

前期に16棟、先ほどソーシャルボンドにしてエグジットしたと申し上げましたが、こうした形で20棟、30棟、40棟と積み上げを行い、2026年3月期、それから2027年3月期に向けて再びソーシャルボンドという形で投資家様に販売をしていく形で取り組んでまいる予定でございます。

金利上昇・建築価格高騰と先ほどアゲインストの風について説明させていただきましたが、グループホーム事業につきましては確かに建築コストが上がっているのはもうどこの領域でも一緒なのですが、それ以上に需要が強く、非常に安定稼働が見込めます。そして機関投資家様からご理解もいただいて、次はまだかまだかと言っていただいているような状況ですので、ここは非常に今のプロジェクトの中で安定して推移している状況でございます。



そしてトピックスとしまして、投資・運用・ファンドの新規組成の状況につきましてももう少しディテールを説明させていただければと思います。

先ほど申し上げた通り、100億円を毎年新規でこのファンドの総額を積み上げていくという形で取り組んでおります。2025年3月期末の時点では、今この四つのファンドが約15億円規模で、総額が積み上がっております。

JAICパートナーズファンドは当社と直接シナジーのある会社に、当社のパートナーとともに投資をする形のファンドでございます。当社が資本業務提携を今後結んでいく先につきましては、直接当社が中長期的に保有したいという考えを持っておりまして、パートナーシップを持って投資をしていくファンドという形になります。

続きましてJAICスペシャルティファンドでございます。こちらは非常に面白いファンドになっておりまして、具体的な投資先は東証スタンダード上場企業の、長野県に本社がございます、タカチホさんという会社になります。タカチホさんは国内のお土産製造・卸を手がけております。皆様が行かれるホテル、旅館、サービスエリア、それから道の駅、観光名所等にお土産の売店や販売とかあるかと思いますけれど、そのお土産屋さんに対して独自に企画したもの、あるいは他社企画製品などを卸している問屋さんになります。

インバウンド需要で観光業界が活況を呈しておりますが、こうした日本発のお土産品、日本の非常にクオリティの高いお土産品を取り扱っておられます。今はちょうど万博が行われておりますが、万博のお土産品もタカチホさんが作っておられます。あとは名探偵コナン君というあの有名なアニメが上映されておりますけれど、映画とのタイアップ商品でありますとか、そうした企画も含めておそらく皆様が日常的に旅行に行かれたりするときに、実はそのパッケージの裏に製造・卸にタカチホの名前が入っているケースが非常に多くあります。各所、日本全国で卸をやっておりますので、ぜひ立ち寄った際にご覧いただければと思っております。

弊社はこのタカチホに投資を行いまして、弊社のネットワークとしておりますアジア、中国、東南アジアなどを活用する予定です。インバウンドの8割はこうしたアジア地域からの訪日客でございますが、皆さん日本のお土産は美味しい美味しいと言ってやはり買って帰ることは周知の通りでございます。こうした弊社のアジアの投資家や事業会社さんとのパートナーシップ、また今後タカチホさんとこのお土産、各地域の特産品・名産品等を手がけるお土産屋さんのロールアップによる事業承継とかM&Aのファンドに取り組んでまいりたいと思っております。

三つ目はJAICサプライチェーンファンドでございます。こちらは製造業における、いわゆる工場ですね。

サプライチェーンに特化をした投資を行うファンドになります。コロナ、トランプ関税といろいろありましたが、やはり製造のサプライチェーンの重要性というのを痛感する数ヶ年だったかなと思っております。

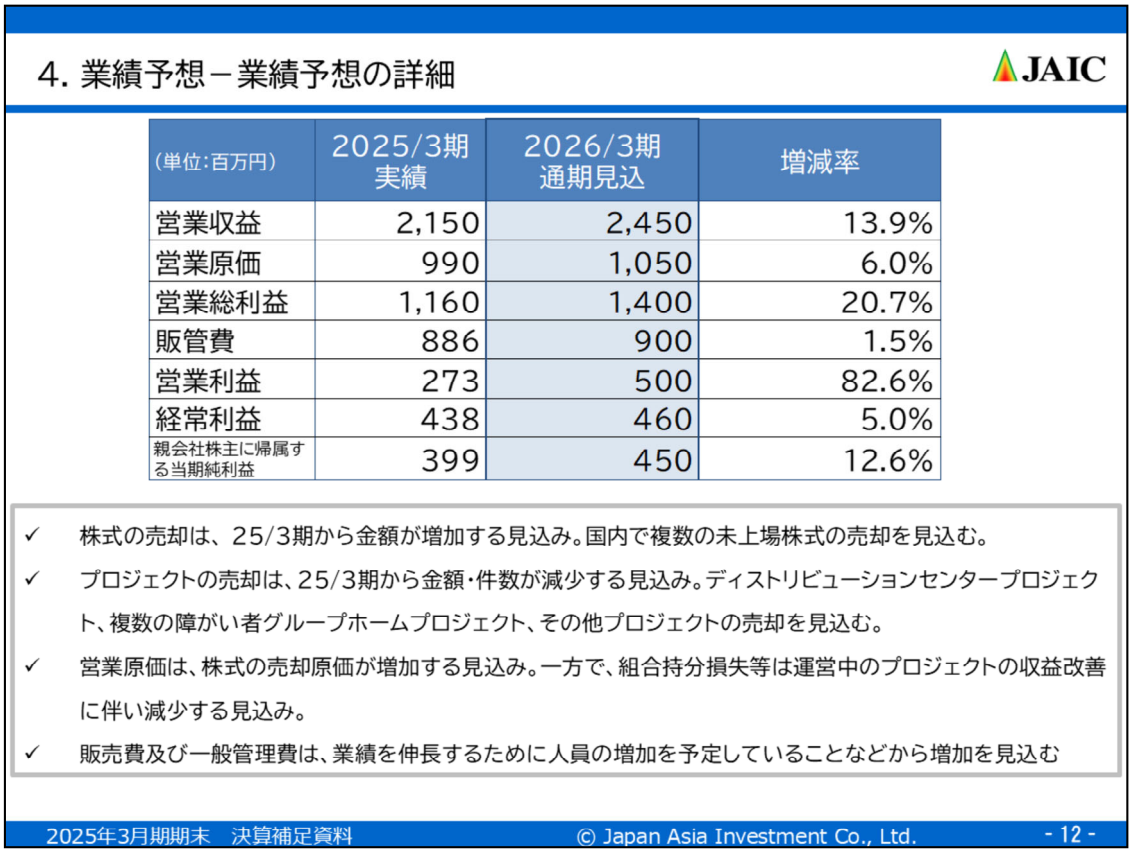
日本国内に回帰する製造業、または、あえてグローバルでのサプライチェーンをやはり再構築しようといった製造業に対して、製造能力をしっかりオペレーションとともに提供していくことの重要性が非常に高まっております。お土産と同様ではございませんが、日本国内、それからアジアの様々なものを作る工場といったものにフォーカスして、投資を行ってまいりたいと思っております。

そして四つ目がJAIC-Web3ファンドになります。こちらは東証グロースのイオレさんという会社に投資をさせていただいております。

第三者割当増資を引き受けました。イオレさんは皆様ご承知かもしれませんがWeb3領域では非常に著名な会社でございまして、また、同社の開示によりますと今後、暗号資産事業それからデータセンター事業、生成AI事業等に取り組まれていくということで、なかなか当社自らが取り扱えない、あるいは今すぐ当社ができない事業領域におきまして、やはりこうした外部のパートナーとか投資先さんと一緒に取り組んでいくという目的からイオレさんに出資をさせていただいております。

何れの投資先企業とも、中長期に伴走し、双方の企業価値を上げられるような取り組みをしてまいりたいと思っております。

実はこうしたファンドの案件が、今は当社に殺到しているという状況でございます。パートナーあるいは投資家さん、それから投資先と、どのようにして一つ一つ企業価値を当社のケイパビリティ・リソースを使って高めていけるかということをじっくり話し合いながら、しっかり形にしてまいりたいと思います。その結果、先ほどのKPIでもって年間100億円という資産の積み上げを、コンスタントにできるようにしてまいりたいと思っております。



最後に三つ目のトピックスとしまして、進行期2026年3月期の業績予想につきましてお話させていただきます。

開発プロジェクトのグループホーム、それから申し上げたデータセンター事業等への取り組み、投資運用事業では更なるファンドによる新規の運用資産の積み上げという形を今期は加速させまして、2026年3月期には、営業収益・売上高で24億5,000万円で、営業総利益では14億円。その結果、販管費はほぼほぼ横ばいに9億円に抑えまして、営業利益をしっかり5億円いう形で見込ませていただいております。経常利益につきましては4億6,000万円、当期利益につきましては4億5,000万円を見込んでおります。

2026年3月期につきましては、中計の2ヶ年目ということで、2025年3月期にかなりの種まきをしております。それら一つ一つに水まきをいたしまして、2027年3月期にはしっかり大輪の花が咲くようなロードマップを引いて、2ヶ年目に当たる2026年3月期につきましては今は種として埋まっている、あるいは少し芽が出ているものにしっかり水をやって、そこから収益が上がることを目に見えるような形で投資家の皆様にお届けしたいと思っております。

今期も計画の必達に向けまして社員一同邁進してまいりますので、改めてご支援、ご指導よろしくお願い申し上げます。

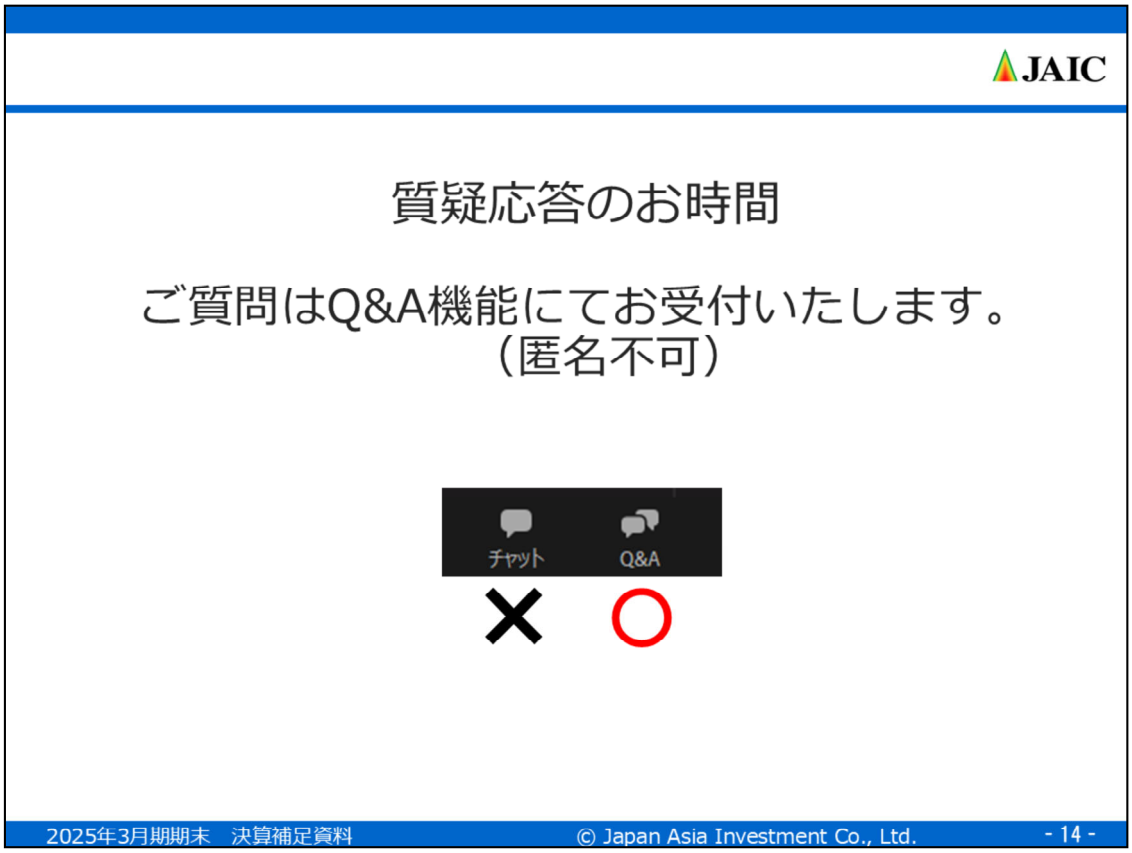
4. 業績予想－将来情報についてのご注意

- ✓ 業績予想につきましては、当社グループが展開するプライベートエクイティ投資はその事業特性上株式市場等の変動要因による影響が極めて大きく、加えて昨今の変動の激しい環境下においては合理的な業績予想が困難なため、当社は業績予想を行っておりません。

- ✓ しかしながら、投資家及び株主の皆さまの利便に資するべく、業績予想に代えて、ある一定の前提を元に策定した「従来連結基準による見込値」を、数値の確度は低いものの、参考情報として開示しております。

- ✓ なお、当該「従来連結基準による見込値」をはじめとする本資料に掲載されている全ての将来に関する記述は、当社が現時点において入手している情報及び一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。実際の数値は様々な要因により記述されている内容とは大きく異なる可能性があります。

© Japan Asia Investment Co., Ltd.



（質問なし。以下は補足説明。）
補足させていただきたい大きなピクチャーといたしまして、投資家の皆様から見ると、かなり様々なプロジェクトをやっているため、会社全体、一体としての価値がわかりづらいところがあるんじゃないかなと思っています。グループホーム事業、再エネ、データセンター、蓄電所、植物工場、メタンガスによる発電といったように、まずプロジェクトだけでも相当多岐にわたります。

一方、投資運用事業は、いわゆる従来のベンチャーキャピタルでスタートアップへの投資も行っていれば、合弁先のあおぞら銀行さんと事業承継ファンドもやっています。また、上場企業への投資、未上場企業へのマイノリティ・マジョリティ投資といったものにも取り組んでいます。

開発プロジェクトや有望企業への投資ファンドを、外部の投資家さんに収益機会として提供して、われわれはフィーをいただいたり、キャピタルゲインが出たときには成功報酬をいただく。これはプロジェクトも企業への投資も一緒でございます。あらゆる領域で投資機会を追求し、それを投資商品として組成し、投資家に販売していくという、いわゆる投資商品に仕立てるプロフェッショナルとしての能力が、当社のコアな競争力の源泉でございます。いわゆる投資のアセットマネジメント会社になるかと思います。それがまず弊社のベースとなるところでございますが、一方で、そこだけに留まりたくないと思っております。

つまりどういうことかといいますと、様々な投資ファンドやプロジェクトを立ち上げる中で、ファンドのフィービジネスや純投資事業としてだけではなくて、それらを巻き込んで、あるいは両輪として噛み合うことによって、事業価値を生んでまいりたいと思っております。

具体的にどういうことかと申し上げますと、一番わかりやすい例は、先ほどの投資先のタカチホさんが観光・お土産の問屋さんでございます。われわれがファンドを組成して、タカチホさんの第三者割当増資を引き受けました。もうこれだけでファンドの運用ですし、ファンドを組成してというファンドビジネスになっております。でもそれだけですと、単に投資ファンド会社という形になるんではないかなと思っております。
しかしわれわれは、その投資先さんと新たな事業を作るということに取り組んでおります。具体的には、双方の会社から開示されておりますとおり、双方が今後、日本全国中でお土産問屋さんや観光土産屋さんをファンドを組成、あるいは直接買収していき、マイノリティ、もしくはマジョリティ投資を行います。当社の職員がそこに経営者として行く場合もあるでしょう。時には事業再生、時には事業価値を上げ、パートナーのタカチホさんの販路にしっかり乗せて、それをさらにロープアップをして、お土産カンパニーと言えるようなお土産の流通を大きく変えるような会社を作っていったり、新たな事業をさらにそこから目指すということに取り組んでおります。

つまり投資会社から投資事業会社への脱皮ということを掲げて、再現が可能で持続可能な価値を生み出せる

事業部門というのをしっかり作って、投資家の皆さまに、投資ファンド会社としての価値だけではなくて投資事業会社としての価値をお届けしてまいりたいと思っております。

その過程ではM&Aといったことも、当然積極的に取り組んでまいりたいと思います。様々なプロジェクトや様々な運用商品を手掛けていく中で、実は当社自身が直接マジョリティを取りたい、あるいは2割3割といったステークを取りたいと思う案件の話も来ることが多くございます。

投資プロジェクト、投資の運用、そしてM&A、この三つの歯車がしっかり噛み合うことによって、投資事業価値を作っていくことができると考えています。投資価値だけではなくて、投資事業価値を作っていくということを中計期間に実行してまいります。実はこういった考え方が底流にあり、それぞれの事業に取り組んでいるということを、皆様に知っていただければと思った次第でございます。



本日は皆様、日本アジア投資株式会社の2025年3月期末決算説明のご視聴、ご参加いただきまして本当にありがとうございます。

先ほどの中計で掲げさせていただきました通り、こうした私どもがやっていることを、しっかりこのIR活動として皆様にタイムリーに、かつ肉声でもって直接お伝えさせていただく機会をできるだけ作ってまいりたいと思っております。

また皆様からのご不明点、それからお叱りや励まし等々なんでもありましたら、どうぞ当社にお寄せください。しっかり今期、それから中計の必達に向けまして社員一同、邁進してまいりますので、今後ともご指導、ご支援を何卒よろしくお願い申しあげます。

本日はどうもありがとうございました。