4

投資事業の拡大

「よりよい未来に“投資”し、地域をクオリティ・リージョンへ」

株式会社 QRインベストメント
代表取締役社長
浜野 文雄

はじめに

当社は、お客さまの多様化する資金調達ニーズに対し、企業のライフステージ全域でサポートすることを目的として、2021年6月に設立しました。
昨今より、国内外の経済環境は大きな変化を続けており、企業が抱える課題も多様化しています。企業の持続的な成長には、ビジネスモデルの変革や全社的な組織改革、事業の再構築・財政基盤の強化等、中長期を見据えた取組みが欠かせない状況となりました。
企業を取り巻く環境の変化に限らず、個人預金者についても、「貯蓄から投資へ」というスローガンが掲げられ、個人の持つ余剰資金が銀行預金を介することなく、企業への株式投資等に向かっています。ともすれば、銀行としても預金と融資の利ザヤで稼ぐビジネスモデルを見直し、融資から投資へと資金の流れを変えなければなりません。融資業務は、利ザヤを確保しながら、元本回収の安全性を図ることが重要ですが、投資業務は、投資先企業の価値向上が何よりも重要であると考えています。
QRインベストメントのビジネスモデルは、選んだ投資先の企業価値が向上することにより、投資の果実を得るモデルです。当社の投資業務を通じ、北國銀行の融資業務を補完する形で、地域に貢献していきたいとの想いがあります。
当社は、エクイティ投資による資本支援により、お客さまへの資金供給だけでなく、企業価値の向上を図ることで地域全体の成長を後押ししていきたいと考えております。各事業を通じて、地域（Region）のエコシステムをつなぐ架け橋となり、各地域の質的（Quality）成長と地域の活性化による「Quality Region」を実現してまいります。

KPI

	2023年度	2027年度
ファンド総額	500億円	1,200億円
投資金額	350億円	900億円
MoC（投資倍率）	1.0×	1.6×
投資先数（累計）	65件	170件

QRインベストメントのビジョンと目的 ―お客さまとともに、企業価値の向上を目指して―

ビジョン

1. 当社のエクイティ投資による資本支援と、融資・コンサルティングをはじめとする北國フィナンシャルホールディングスグループの機能との連携により、取引先への資金供給の充実や株主として踏み込んだハンズオン支援をワンセットで実施します。
2. 収益リターンありきではなく、投資対象先の成長や地域への貢献を応援するバランス型の投資方針を掲げています。
3. 経営人材の育成を支援し、地域内企業への人材の循環を目指します。

北陸地域の発展なくして、北國FHDグループの発展はありません。当社は、石川県を中心とした北陸3県という地域(Region)の質(Quality)を向上させるための投資(Investment)を行っています。この地域を世界が認めるクオリティ・リージョンにすることが、私たちの使命だと考えています。
かつて石川県は、「加賀百万石」という経済的に栄えたクオリティ・リージョンでした。今でも、江戸時代から続く伝統産業はもちろん、戦後に発展した繊維産業や建機産業、電子機器産業等が、当地から世界にクオリティを発信し続けています。

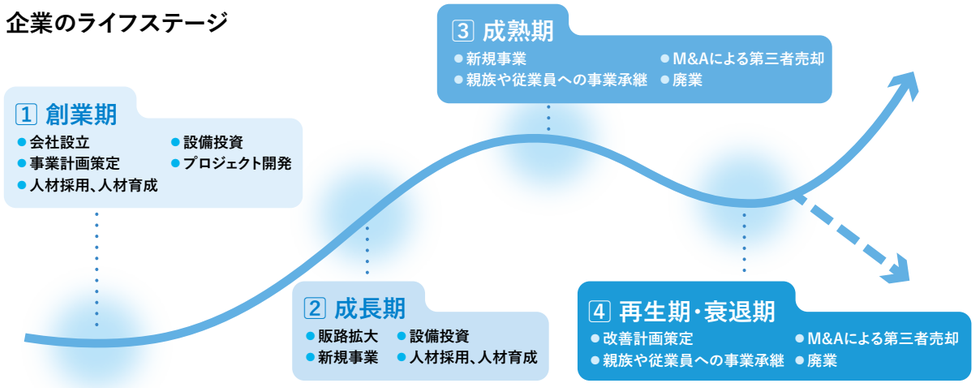
◉北陸地域をクオリティ・リージョンにし、全国に発信する

今後も、北陸地域がクオリティ・リージョンであり続けるためには、どのような取組みが必要でしょうか。例えば、食文化や観光産業への投資を積極的に行うことによって、国内外からの観光客を誘致することもひとつの施策であると考えています。
私たちが目指しているクオリティ・リージョンは、全国に先駆けて新しい価値が生まれている地域、イノベーションが起きている地域です。国全体では、実現困難ともいえる革新的なプロジェクトなどが、北陸地域でスモールスタートし、全国に拡がっていく姿をイメージしています。

運営ファンド ―お客さまのあらゆる対象ステージに応じて―

創業期、成長期、成熟期、再生期・衰退期といった、企業の各ライフステージによってお客さまのニーズは異なり、またそのニーズも多岐にわたります。当社では、各企業のライフステージに対応するためのあらゆるファンドをご用意し、銀行としては対応できないニーズにお応えしています。

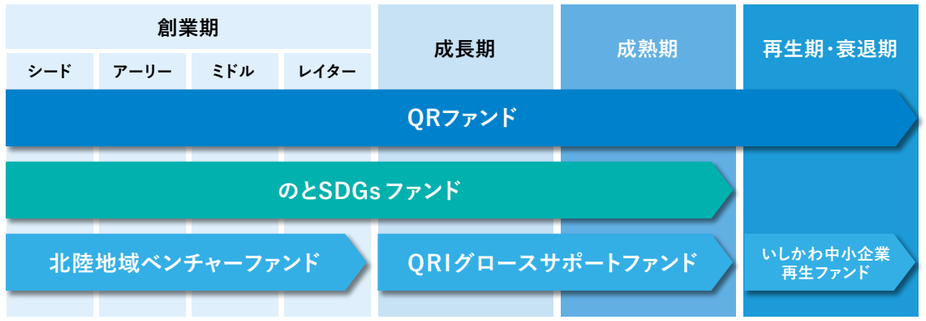
企業のライフステージ



当社のサポート事業内容

スタートアップ支援	成長支援	事業承継支援
再生支援	国内外のファンドに対する LP出資	上場株式に対する エンゲージメント投資

ファンド一覧



◉QRファンド

●対象ステージ：創業期 / 成長期 / 成熟期 / 再生期
●ファンド総額：500億円

お客さまの多様なニーズにお応えするため、既存ファンドでは対応できない幅広い領域への投資を行います。グループ機能を柔軟に活かした経営サポートにより、企業や地域の持続的な成長に貢献します。

◉北陸地域ベンチャーファンド

●共同GP：株式会社Carbon Venture
●対象ステージ：創業期
●ファンド総額：非開示

北陸地域で活動するベンチャー企業や北陸地域の活性化への貢献が期待されるベンチャー企業に投資を行い、北陸地域に新たな活力をもたらし経済活性化を図ることを目指します。

◉のとSDGsファンド

●共同GP：BPキャピタル株式会社
●対象ステージ：創業期 / 成長期 / 成熟期
●ファンド総額：7億円

石川県能登地域の資産・資源を有効活用した持続可能なビジネスの創出およびSDGsに資する事業を行う企業を支援するモデルを創り、社会変革の実現とSDGs達成に向けた最初の一歩を能登地域から踏み出すことを目指します。

◉QRIグロースサポートファンド

●共同GP：DBJ地域投資株式会社
●対象ステージ：成長期 / 成熟期
●ファンド総額：10億円

さらなる成長を目指す地域の企業に対して、リスクマネーの供給と経営課題の解決に向けた各種ソリューションを複合的に提供することで、企業の持続的な成長をサポートしていきます。

◉いしかわ中小企業再生ファンド

●対象ステージ：再生期
●ファンド総額：(2号)20億円(3号)20億円

中小企業基盤整備機構を最大の出資者とする官民ファンドとして、中立性や公平性を確保しながら、過剰債務で業況改善が困難であるが本業に相応の収益力のある地域の伝統産業や技術力を有する中小企業を支援し、地域経済の活性化を図ります。

融資から投資へ ―投資を活用するメリット―

「融資」と「投資」では、その仕組みやお客さまへのメリット・デメリットは大きく異なります。北國FHDグループとしてお客さまのニーズを把握し、低コストでの調達で返済が伴う「融資」と、比較的高コストで返済の義務はなく、当社との共同経営体制となる「投資」を使い分けることが可能となります。当社の取組みにより、銀行機能の融資では実現できない顧客ソリューションを提供してまいります。

	融　資	投　資
概　要	●金融機関等からの負債として資金を調達する方法。 ●返済期限が1年以内のものは流動負債に、1年超のものは固定負債として決算書に計上。 ●担保や保証を差し入れる場合がある。	●株式発行により、資金を調達する方法。 ●資本として受け入れるため、純資産として決算書に計上される。 ●広く出資を募ることを公募、特定の出資者からの増資を受けることを第三者割当増資という。
メリット	●債務履行（返済・利息支払）を継続している限りは、特段の定めがある場合を除き、債権者からの経営への関与はない。 ●現在の金利環境では、比較的低コストで資金調達ができる。	●返済が伴わないことから、財務基盤の安定につながり、企業としての信用力向上の効果がある。 ●株主から経営や事業運営のサポートを受けられる場合が多い。
デメリット	●事業が上手くいっているかどうかに関わらず、償還条件の通りに返済を行う必要がある。 ●企業の信用力がなければ、借り入れることができない。	●議決権その他の権利を新規株主が持つ場合、経営への関与や優先配当等、経営の自由度が低下し、負担が大きくなる場合もある。
主な利用目的	●経常運転資金、設備投資（既存事業に関連する追加投資）	●新しい取組み（新規事業や事業拡大等）や事業の転換（事業再生等）を行うための投資

コンサルティングとファンドの違い

お客さまが抱える課題に向き合い、解決に向けて伴走するという点では、北國FHDグループのCCイノベーションが担うコンサルティング事業と重なる部分がありますが、お客さま（企業）との関係や関与の範囲、そして関与の期間に大きな違いがあります。お客さまの状況やニーズを確認した上で、北國FHDグループ間で連携し、最適な支援方法をご提案いたします。

	コンサルティング	ファンド
企業との関係	クライアント	株主
関与の範囲	依頼を受けたテーマの範囲内 ex）経営戦略策定、ICT、人事制度策定	経営全般
関与の期間	短期	中長期
意思決定者	会社（株主）	会社（株主）＋ ファンド

ファンドビジネスの流れと概要

私たちのビジネスモデルは、案件の発掘（ソーシング）から、ファンドが利益を生む案件の終了（投資回収）までに、中長期の期間が必要となります。

		取組概要
	ソーシング	銀行担当者／ M&A仲介会社／他ファンド／投資先企業など当社が有する多種多様なネットワークを活用して案件発掘を行います。
約2～6ヶ月	投資検討	企業調査／市場調査／競合分析／成長戦略検討などファンドからの出資により対象会社が成長を描けるかを検証します。
	投資実行	役員派遣の有無や配当金の有無、ファンドがいくらで株式を買い取るかなど、どのような条件で投資をするかを対象会社と協議の上で決定します。
約3～10年	経営支援	事業計画実現のために、当社からの役員派遣やCCイノベーションからのコンサルティングなど北國FHDのリソース提供や必要に応じて外部機関を通したサポートを行います。
	投資回収	社内の後継者への株式譲渡や後継者がいない場合には第三者への譲渡（M&A）など対象会社のニーズに合わせて売却方針を決めます。

投資対象地域 ―北陸地域に限定せず、全国、世界へ拡げます―

当社の投資先は、私たちの強みである「地域からの信頼」を基盤として、北陸地域が中心となっています。ただし、私たちは北陸地域に安住することを良しとはしていません。経済はグローバル化、そしてボーダレス化しており、地域の枠を超えることに対するチャレンジは不可欠だと認識しています。
また、日本にとどまらず海外へも投資します。海外投資では、国内では難しい高い成長率が期待できるほか、日本円を米ドルに換え、米ドル建て資産を保有することで、ポートフォリオのリスク分散効果も期待できます。

北陸地域以外への投資を通じ、経済的果実だけではなく、多様な人材とのコラボレーションやそこから生まれるイノベーションが、私たちQRインベストメントにもたらされると考えております。

お客さまの声

ともに当社の成長を目指すパートナーとして、サポートいただいています

手取観光株式会社 代表取締役社長 **辻本 勝彦**様

当社は北陸最大の遊園地・総合ペット事業者として、1967年の開業以来、地域のお客さまに愛されるテーマパークを目指し、運営を続けてきました。一方近年では、施設老朽化、デジタル化、スタッフの確保、事業承継等の多くの課題を抱えており、中期経営計画を策定し計画を実行していくためにQRIグロースサポートファンドからの出資を受け、株主として社内からバックアップいただくことになりました。
また、QRインベストメントより社外取締役を派遣いただき、各種会議で経営全般にアドバイスをいただくだけでなく、人事制度改定や業務効率化を進めるためのシステム導入等についてもサポートを受け、計画を実行するための大きな役割を担っていただいております。
今後もQRインベストメントをパートナーとして、当社のさらなる成長をともに目指していきたいと思っております。