

2026 年 10 月 6 日

各位

会社名 北浜キャピタルパートナーズ
株式会社
(東証スタンダード市場・コード 2134)
代表者名 代表取締役社長 平岡 佳明
問合せ先 取締役 管理本部長
柏木 剛
電話番号 06-6226-7581

機関投資家向けミーティング開催報告及び主な質疑応答（要旨）の開示について

北浜キャピタルパートナーズ株式会社（以下「当社」）は、2026 年 9 月 3 日及び 7 日に、機関投資家等を対象とした個別ミーティング等（計 9 件。機関投資家・投資家との個別面談 7 件、金融商品仲介業者（IFA）向け説明会 2 件・各回 10 名程度参加）を実施いたしました。一連の面談では、当社の進める蓄電所開発事業・AI データセンター事業の進捗、今期業績計画の達成に向けた道筋、株式会社カハラとの提携によるファンド組成・海外投資家からの資金導入構想、ならびに内部統制の不備の是正と継続企業の前提に関する注記の解消に向けた取り組み等について、別紙で示すような議論が交わされました。つきましては、フェア・ディスクロージャーの観点から全ての株主・投資家の皆様に公平に情報を提供し、今後の投資家との対話をより建設的にする観点から、当日行われた主な質疑応答の内容（要旨）を下記のとおり開示いたします。

記

1. ミーティングのハイライト（経営上の重要ポイント）

当社の経営戦略について、機関投資家等に以下の点について説明を行いました。

商号変更に込めた「21 世紀の北浜銀行」構想と経営体制の刷新

2024 年 7 月に燦キャピタルマネージメントから北浜キャピタルパートナーズへ商号を変更し、かつて大阪・北浜を拠点に日本を代表する企業群を育てた投資銀行（北浜銀行）を範として、事業を見つけ・育て・金融の仕組みで投資家につなげる「21 世紀の北浜銀行」を目指すという創業の原点に立ち返ったことを説明しました。

蓄電所事業の本格立ち上がり

連結子会社の株式会社トラストコーポレーションは、低圧蓄電所の開発権利を複数確保し、そのうち 25 箇所について譲渡基本契約を締結しました（2026 年 8 月 31 日公表）。また、提携先の株式会社エレビスタから高圧（中規模）の系統用蓄電所 6 物件を取得し年内の稼働開始を見込んでおり、蓄電所関連の売上計上も始まっています。こうした動きにより、今期業績の柱となる蓄電所事業が動き出したことを説明しました。

AI データセンター事業の進捗

三重県伊賀市の用地（約 27 万平方メートル）で計画する AI データセンターについて、電力系統は約 150MW 分の容量確保に目処が付き（約 50MW×3 区画で開発予定）、東北大学・Super Micro・

Ablecom・出光興産と共同研究を進める油液浸冷却型データセンターが最終検証フェーズに移行したこと（実証では PUE〈電力使用効率〉1.06 強との説明）、区画の一部をデータセンター事業者等へ売却する交渉が進んでいることを説明しました。

今期業績計画（売上高 123 億円・営業利益 20 億円）と信頼回復

前期は大型案件のずれ込みにより期初計画が大幅未達となった反省を踏まえ、今期は確実性の高い蓄電所関連とデータセンター用地の一部売却を中心に保守的に計画を編成しており、公表した計画（コミットメント）の達成に強くコミットして取り組む方針を説明しました。

ファンド事業の再構築とカハラとの提携

第二種金融商品取引業ライセンスを持つ株式会社 FAS INVESTMENT の完全子会社化（2026 年 5 月）と、林和人氏率いる株式会社カハラとの資本業務提携（基本合意）により、蓄電所・データセンター等の当社アセットをファンド化・トークン化し、ステーブルコインを活用して海外投資家の資金を呼び込む体制の構築を進めていることを説明しました。FAS INVESTMENT の登録関係の手続は完了まで約 2 ヶ月の見込みで、完了後は蓄電所ファンドから組成を開始する方針です。

「守備」の立て直し ― 内部統制の不備是正と GC 注記解消

連結子会社で指摘された内部統制の不備の是正と、継続企業の前提に関する注記（GC 注記）の早期解消を最重要課題と位置づけ、外部専門家も入れて全力で取り組んでいることを説明しました。

2. 主な質疑応答の概要（詳細は別紙）

北浜キャピタルパートナーズ株式会社 機関投資家ミーティング Q&A メモ.....	5
開催日:2026 年 9 月 3 日、7 日	5
テーマ 1 : 会社概要と事業ポートフォリオ	5
Q : 改めて、御社の会社概要と事業内容について教えてください。	5
テーマ 2 : 商号変更の背景 —「21 世紀の北浜銀行」構想	6
Q : 燦キャピタルマネージメントから北浜キャピタルパートナーズへ社名を変更された意味合いを教えてください。	6
テーマ 3 : 今期業績計画（売上高 123 億円）と前期末達の総括	7
Q : 前期（2026 年 3 月期）は期初計画に対して大幅な未達となりました。その要因と、今期計画（売上高 123 億円・営業利益 20 億円）の根拠・実現可能性について教えてください。	7
テーマ 4 : 蓄電所事業の進捗と収益モデル	8
Q : 蓄電所事業の仕組みと進捗、収益性について詳しく教えてください。	8
テーマ 5 : AI データセンター事業（三重県伊賀市）	9
Q : 三重県伊賀市のデータセンター計画の内容と進捗、技術面の特徴を教えてください。	9
テーマ 6 : 海外展開（マレーシア・台湾・アゼルバイジャン）と GPU 販売.....	10
Q : 海外での取り組みについて教えてください。	10
テーマ 7 : 競争優位性 — 他社との違い.....	11
Q : 蓄電所・AI・データセンターは多くの上場企業が手がけていますが、御社ならではの特徴・優位性はどこにありますか。	11
テーマ 8 : ファンド事業の再構築とカハラとの提携.....	12
Q : ファンド事業の位置づけと、株式会社カハラとの提携の内容・狙いについて教えてください。	12
テーマ 9 : ステ이블コインを活用した海外資金の導入	13
Q : ステ이블コインを活用する狙いと仕組みについて教えてください。	13
テーマ 10 : 資本政策・資金調達	14
Q : 新株予約権による調達の状況と、行使が進まない場合の資金手当てについて教えてください。	14
テーマ 11 : 内部統制の不備是正と継続企業の前提（GC 注記）の解消	15
Q : 内部統制の不備の内容と是正の進捗、継続企業の前提に関する注記の解消の見通しを教えてください。	15
テーマ 12 : 地方創生・インバウンド関連投資（ホテル・飲食）	16
Q : 投資事業の中で手がけておられる飲食・ホテルへの取り組みについて教えてください。	16
テーマ 13 : 新規領域の構想と投資家からの提案への対応	17
Q : 新しい事業領域の構想と、投資家側からの案件持ち込み・提案への対応方針を教えてください。 ..	17

テーマ 14：今後の注目ポイント（マイルストーン）	17
Q：今後、御社の進捗はどこを見れば確認できますか。投資家が見るべきポイントを教えてください。	17
本資料の取扱いについて	18

別紙

北浜キャピタルパートナーズ株式会社 機関投資家ミーティング Q&A メモ

開催日:2026 年 9 月 3 日、7 日

面談件数：機関投資家・投資家との個別面談 7 件 + 金融商品仲介業者（IFA）向け説明会 2 件（各回 10 名程度参加） 各 30 分程度

面談アレンジ会社：ジェイ・フェニックス・リサーチ株式会社

会社側スピーカー：代表取締役会長兼 CEO 前田 健晴／代表取締役社長兼 COO 平岡 佳明（一部の面談には業務提携先である株式会社カハラ 代表取締役 林 和人 氏が同席）

（複数の面談で共通する質問・論点はテーマごとに統合して記載しております。投資家側の発言・ご提案は発言者が特定されない形に一般化しております。必要に応じて（注）を加筆しております。）

本 Q&A メモにおける将来情報等について

本資料には、既に公表している事実に加え、現在進行中の交渉・協議、今後の事業展開に関する検討・構想および将来の見通しが含まれています。

本資料において、「交渉中」「協議中」「検討」「構想」「想定」「見込み」「目標」等として記載している事項は、本ミーティング実施時点における進捗状況または当社の考えを示したものであり、今後の交渉、協議、関係当局との手続その他の状況により、内容・条件・時期等が変更される可能性があります。

今後、契約締結その他の開示すべき事項が生じた場合には、適時適切に公表いたします。

テーマ 1：会社概要と事業ポートフォリオ

Q：改めて、御社の会社概要と事業内容について教えてください。

A：当社は 1992 年に大阪で設立し、1997 年に金融コンサルティング会社として本格稼働した、投資事業とアセットマネジメント事業を展開する会社です。本店は大阪・北浜にあり、東京証券取引所スタンダード市場に上場しています（証券コード 2134）。連結の従業員数は 38 名です。

事業セグメント：

投資事業、アセットマネジメント事業、ソリューション事業の 3 つのセグメントで構成しています。投資事業では、現在最も力を入れている AI データセンター事業・蓄電所開発事業のほか、太陽光発電開発、インバウンド関連の不動産（ホテル）開発等を手がけています。アセットマネジメント事業ではファンドの組成・管理を、ソリューション事業ではフィナンシャル・アドバイザー・サービス等を行っています。

グループ会社：

連結子会社は 13 社です。中心的に動いているのは、三重県伊賀市の AI データセンター用地と電力を確保している忍者エナジー合同会社（当社子会社の北浜 GRF 株式会社が 100%出資）、太陽光発電工事からスタートし現在は蓄電所事業に注力する株式会社トラストコーポレーション（広島）、ゴルフ場を運営する鳥取カントリー倶楽部株式会社、データサイエンス・サイバーセキュリティ・ファンドマネジメント等の人材育成を手がける

SUN Digital Transformation 株式会社です。2026 年 5 月には、第二種金融商品取引業のライセンスを持つ株式会社 FAS INVESTMENT を完全子会社化しました。

主な提携先：

蓄電所事業では、系統用蓄電所のアグリゲーター事業を行う株式会社エレビスタと提携し、同社から中規模蓄電所 6 物件を取得しています。蓄電池では、連結子会社が CALB(HK) Co., Limited（世界大手級の蓄電池メーカーの香港法人）と蓄電池製品の販売基本合意書を締結しています。データセンター関連では、台湾の Ablecom Technology、米国の Super Micro、出光興産、東北大学と油液浸冷却型 AI データセンターの共同研究を行っています。また、株式会社カハラと資本業務提携に関する基本合意書を締結しています。

経営の基本方針：

創業以来、社会性・安全性・収益性を投資の基準とし、環境変化に対して重層的に対応できる企業体であることを経営の基本方針としています。

ゴルフ場（鳥取カントリー倶楽部）の位置づけ：

面談では、資料の事業一覧の先頭にゴルフ場運営が記載されている理由についてご質問がありました。約 20 年前に地元金融機関とともに民事再生案件のゴルフ場を再生した地方創生の取り組みが縁で保有を続けているものであり、2 年前（売上高約 7 億円の頃）は売上構成で最大だったため先頭に記載されています。今後の売上に占める割合は、データセンター・蓄電所が中心となる見込みです。

テーマ 2：商号変更の背景 —「21 世紀の北浜銀行」構想

Q： 燦キャピタルマネージメントから北浜キャピタルパートナーズへ社名を変更された意味合いを教えてください。

A： 創業の原点に立ち返り、「21 世紀の北浜銀行」になるという思いを込めた商号変更です。

旧社名の由来と再出発：

旧社名の「燦（さん）」は太陽を意味し、太陽がさまざまな土地や花に光を当てるように、いろいろな事業や会社に輝きを与える会社でありたいという思いを込めて、欧米型の投資銀行業務を日本流に展開する会社として上場しました。しかし、リーマンショック等を経て長く苦しい時期が続きました。今回、平岡社長らの参画により取締役構成も一新し、もう一度この会社を再生させるにあたり、創業時の思いに立ち返ることとしました。

「北浜銀行」とは：

北浜銀行は、いまから約 130 年前に大阪・北浜に本店を置いた銀行で、阪急電鉄（の前身）の再生、大林組の育成、関西電力の源流となる電力事業の独立、トヨタ（豊田佐吉氏の研究への資金支援）など、今日の日本を代表する企業群を育てた、ベンチャーキャピタルとも言うべき投資銀行でした（会社側の説明）。当社は、事業を見つけ、育て、金融の仕組みで投資家につなげる「21 世紀の北浜銀行」をもう一度この時代にやってみたいと考え、社名を変更しました。

名称決定の経緯：

ファンド組成など資金に関わる事業を行うことも踏まえ、「北浜キャピタルパートナーズ」としました。良い仲間が集まってきたことも「パートナーズ」に込めています。

今後の M&A：

グループ会社を増やすかどうかはケースバイケースです。良い会社があれば、今後もグループに加わっていただく可能性はあります。

テーマ 3：今期業績計画（売上高 123 億円）と前期未達の総括

Q：前期（2026 年 3 月期）は期初計画に対して大幅な未達となりました。その要因と、今期計画（売上高 123 億円・営業利益 20 億円）の根拠・実現可能性について教えてください。

A： 前期の反省を踏まえ、今期は確実性の高い案件のみを織り込んだ保守的な計画としており、達成できると考えています。

前期未達の要因：

前期は、2024 年来取り組んでいる GPU・サーバー販売において、2025 年 5 月に大型サーバーラックシステムの購入意向表明を受領しており、社内および取引所とのやり取りも経て、約 500 億円の売上を期初計画に織り込みました。しかし、日本への納入に関する確認事項が増えたことをはじめ、複数の事情が重なってこの販売が期ずれし、実績売上高は 19.1 億円と大幅な未達になりました。

今期計画の編成方針：

今期（2027 年 3 月期）は、前期に期ずれした GPU・サーバー販売を計画に織り込まず、確実性の高い案件のみを一つひとつ積み上げて、売上高 123 億円・営業利益 20 億円の計画を保守的に編成しています。計画は変更しておらず、達成を必達の目標として取り組んでいます。

計画の主な内訳：

第一に、低圧蓄電所です。連結子会社の株式会社トラストコーポレーションは、低圧蓄電所の開発権利を複数確保しています。25 箇所に関する譲渡基本契約の締結を皮切りに、今後、順次販売を進めてまいります。

第二に、エレビスタから取得した高圧（中規模）蓄電所 6 物件です。稼働後は 1 物件 6～8 億円程度の価値となる想定です。第三に、データセンター用地の一部（約 3 分の 1）の海外データセンター事業者への売却です。これらの積み上げで 123 億円を想定しています。

第 1 四半期の実績と進捗：

第 1 四半期の売上高は 58 百万円にとどまり、利益も赤字ですが、これは主要案件の計上が下期に集中するためであり、通期計画は変えていません。前受金の残高は約 4.2 億円あり、案件は着実に動いています。蓄電所関連の売上計上はすでに始まっており、第 2 四半期（2026 年 11 月発表）で売上・利益の立ち上がりをご確認いただけたと考えています。

第 2 四半期に向けた進捗の開示：

2025 年は約 68 億円の資金調達に成功し、その資金で種まきを行ってきました（会社側の説明）。第 1 四半期には間に合いませんでしたが、仕込んできた案件のアウトプット（成約・発表）を第 2 四半期中に順次行っていく予定です。個別の内容は未公表の重要事実該当し得るため現時点では公表されず、GPU 販売の期ずれ分と蓄電池関連は第 2 四半期までのクロージングを目指しているとの説明でした。

上振れ要素：

GPU 販売（前期期ずれ分）は今期計画に織り込んでいないため、実現すれば計画達成の確度がさらに高まります。現在も商談が進行中です。前期期ずれ分の全額（約 500 億円）には届かないものの、まずその 1 割強程度の売上を今期中に実現すべく商談を進めているとの説明でした。

（注）2027 年 3 月期の連結業績予想は売上高 12,374 百万円・営業利益 2,085 百万円・経常利益 2,066 百万円・親会社株主に帰属する当期純利益 1,800 百万円（2026 年 5 月 15 日開示）。2027 年 3 月期第 1 四半期は連結売上高 58 百万円・営業損失 496 百万円・四半期純損失 447 百万円（2026 年 8 月 14 日開示の第 1 四半期決算短信）。2026 年 3 月期実績は売上高 1,910 百万円・営業損失 990 百万円、2025 年 3 月期実績は売上高 701 百万円。

（注）前期未達の要因について、本ミーティングでは主にサーバー納入側の確認事項の増加が挙げられました。これに先立つ 2026 年 7 月の経営者取材では、データセンターへの投資を予定していた買い手側の資金調達の遅れが最も大きな要因であった旨の説明がなされています。いずれも同一の大型案件をめぐる、需要側と供給側それぞれの事情を示すものです。

テーマ 4：蓄電所事業の進捗と収益モデル

Q：蓄電所事業の仕組みと進捗、収益性について詳しく教えてください。

A：蓄電所事業は、当社が現在最も重視している事業です。電力系統に直接接続した大規模な系統用蓄電池を活用し、電力価格の安い時間帯に電力を貯め、需要が高い時間帯に放電・売電することで収益を得るとともに、再生可能エネルギーの余剰電力を有効活用し電力の安定供給に貢献する事業です。

事業の流れ：

蓄電所には特別高圧・高圧・低圧の 3 つの区分があり、当社グループはこの 3 段階で事業を展開しています。開発工程は、①適地の選定・確保、②系統連系枠の確保、③設備の設計・調達・施工、④完成した蓄電所の第三者への売却（売却益）または自社保有・運用（運用益）、という流れです。売却か運用か（SPC ごと全体を売却する形か、自社で保有し続ける形か）は、ニーズや決算の状況をみながら案件ごとに判断します。コスト負担の大きい事業のため、すべてを自前で抱えるのではなく、他社の力も借りながら進める方針です。

進捗①（高圧・中規模蓄電所）：

提携先のエレピスタから、同社が得意とする 2MW～8MW 級の高圧（中規模）蓄電所 6 物件を取得しました。年内の稼働開始を見込んでおり、自社運用を基本としつつ、取得ニーズのある投資家がいれば売却も検討します（すぐに売却する形、稼働させてから売却する形、保有し続けて運用する形の 3 パターンがあり、うち 1 件は交渉を進めております）。売却する場合は都度開示します。

進捗②（低圧蓄電所）：

連結子会社のトラストコーポレーションは、低圧蓄電所の開発を手がけています。2026 年 8 月末には、25 箇所の譲渡に関する基本契約を締結し、一部の譲渡を実行しました。開発権利は複数確保しており、この販売・運用の積み上げがグループ収益に貢献し、継続企業の前提に関する注記（GC 注記）の解消にもつながるとの認識を示しました。

収益性：

蓄電所は需給調整市場への入札（コマ単位の売却）を通じて収益を上げます。「蓄電所元年」と言われる現在は物件の取り合いになっています。投資回収のスピードは、アグリゲーターの能力にもよりますが 2 年程度と考えています。

市場環境の見方と保有方針：

この好環境が 10 年、20 年と続くとは考えていません。需給調整市場は変動（波）があるため、中長期的には、50MW 級の、変動の影響を受けにくい大型蓄電所を保有できる状態に持っていく方針です。

ファンド化・小口化の構想：

蓄電池は今期から即時償却（一括償却）の対象になったことから（会社側の説明）、FAS INVESTMENT の第二種金融商品取引業ライセンスと GK-TK スキームを活用して蓄電所を小口化し、こうした制度の活用ニーズのある中小企業オーナー等の投資家向け商品として組成することも構想しています。約 6 億円規模の高圧蓄電所を、クラウドファンディング型で口数を限定して募集するイメージです。開発権利を確保している低圧蓄電所もこうした需要にフィットし得るとみています（いずれも登録手続完了後の構想であり、現時点で組成・募集を決定した事実はありません）。

テーマ 5：AI データセンター事業（三重県伊賀市）

Q：三重県伊賀市のデータセンター計画の内容と進捗、技術面の特徴を教えてください。

A： 当社が最もご注目いただいている事業です。

用地と電力の確保：

連結子会社の忍者エナジー合同会社（北浜 GRF 株式会社が 100% 出資）が、三重県伊賀市に約 27 万平方メートルの用地を確保しています。電力系統は現在 14MW の許可を得ており、その後の面談では約 150MW 分の容量確保に目処が付いたと説明しました。約 50MW×3 区画に分割して申請・開発を進める計画です。

立地の優位性：

大阪・名古屋からいずれも約 1 時間の場所にあり、伊勢湾の国際海底ケーブルの陸揚げ拠点に直結できる位置にあります。通信回線も確保済みです。PML（Probable Maximum Loss／予想最大損失率）レポートでも、地震や水災害により建物・設備が被る最大損失率が低い場所とされており、データセンター用地として国内でも有数の適地であると考えています。

用地の一部売却：

3 区画のうち 1 区画はデータセンター事業者または大型の投資家へ売却して資金を獲得し、残り 2 区画は当社側で開発・運用する方針です。現在、海外事業者 2 社と交渉中で、基本合意（HOA）の次の段階に進む手前まで来ており、10 月を目途に契約段階へ進めたいと考えています。交渉中の案件であるため、進捗の IR（開示）は現時点では控えさせていただき、今後、契約締結その他の開示すべき事項が生じた場合には、適時適切に公表いたします。

油液浸冷却技術の共同研究：

当社側で開発する区画では、東北大学（サイバーサイエンスセンター）・Super Micro・Ablecom Technology・出光興産と共同研究を進める油液浸冷却型 AI データセンターの実装を目指しています。サーバーを専用の油に浸けて冷却する方式で、AI の普及に伴う高性能 GPU の利用拡大を背景に、従来型の空冷データセンターが抱える電力消費の増大、騒音、立地制約、GPU 性能の抑制といった構造的課題を解消するものです。現在、最終検証フェーズに移行しています（2026 年 6 月 18 日公表）。海外では液浸型の成功事例がありますが、日本国内での実装はまだ初めてに近いケースであり、この技術を伊賀のデータセンターで実装したいと考えています。実証では PUE（Power Usage Effectiveness／電力使用効率。1 に近いほど冷却等のロスが少ない）が 1.06 強という結果が出つつあり、1 ヶ月以上のランニングデータ（耐久性・計算能力）を取得のうえ、共同研究先とオフィシャルな数値として発表すべく動いているとの説明でした。メーカーが保証しない構成の類似製品とは異なり、Super Micro（NVIDIA 向けボードで世界大手）の保証が付く形を目指してテストを続けていることが当社方式の特徴です。

段階別の事業化・ファンド化構想：

データセンター開発は、①用地取得と系統連系権利の確保、②造成から建屋建設、③サーバー導入・運用、の 3 フェーズに分かれ、フェーズごとに収益性が異なります。

日本のデータセンターの優位性と開発思想：

面談では、海外投資家による日本のデータセンター保有の可否についてご質問がありました。電力の供給は国のエネルギー政策に関わる領域であるため、海外資本が直接主体となる形には慎重な対応が求められるとみている一方、日本方式の SPC に共同投資いただく形であれば対応可能と考えています。近隣諸国・地域では電力制約がデータセンター新設の課題になっているとみられ、原子力発電の再稼働が進めば日本の電力コストの競争力が高まり得るため、日本のデータセンターには追い風とみています。今後は 1GW 級の超大型ではなく、50～100MW 級のエッジ型データセンターが各地に多数できると予想しており、当社はコンテナを連結してサーバーを設置する方式（問題発生時にすぐ運び出せ、都市部でもメンテナンスしやすい）でスピーディかつリスクを抑えた開発を志向しています。

テーマ 6：海外展開（マレーシア・台湾・アゼルバイジャン）と GPU 販売

Q：海外での取り組みについて教えてください。

A：平岡社長を中心に、経営陣が自ら現地に足を運び、海外展開を進めています。

マレーシア：

大和ハウス工業、マレーシアの MARKMORE ENERGY (LABUAN) LIMITED との間で、マレーシア及び日本におけるデータセンター事業・ホテル事業・ロジスティクス事業・通信インフラ整備事業に関する基本合意書（MOU）を締結しており（2025 年 4 月公表）、ジョホールバルにおける大規模データセンターの共同開発を推進しています。

台湾：

AI データセンターのシステム・機器の供給網を確保するため、Super Micro の創業家グループである Ablecom Technology、Compuware Technology と戦略的パートナーシップを構築しています。世界的に GPU サーバーを最も販売しているグループと直接の関係を持ち、日本国内での販売を全面的にバックアップしてもらえる体制であることが当社の強みです。

GPU 販売：

2025 年から取り組んでいる GPU・サーバー販売は、現在も商談が進行中です。仕入資金の負担については、同時取引のスキームを活用して立替負担を抑える設計としています。

アゼルバイジャン：

アゼルバイジャンは石油・天然ガス・鉱物資源が豊富な資源国で、ロシア産天然ガスの供給が細る中で欧州への供給を担う、世界的に注目度の高い国です。同国はキャッシュリッチな一方で貧富の差が大きく、資源に関連しない国民の所得向上（特に農業の育成）が国家的課題となっており、そのような情勢を背景に、現地の農地を確保し、たばこ葉の栽培・乾燥加工・輸出事業を行う現地法人へ、日本の先進的な農業技術を提供するとともに、事業資金の貸付を実行しました（2026 年 7 月 31 日開示）。この取り組みを通じて、現地法人等との信頼関係構築を行い第 2 弾・第 3 弾の展開も視野に入れており、追加の投資先が決まり次第、タイムリーに開示する方針です。

（注）大和ハウス工業・MARKMORE ENERGY (LABUAN) LIMITED との基本合意書（2025 年 4 月 15 日公表）は、データセンター事業（総工費予算約 5,000 億円）・ホテル事業・ロジスティクス事業（総工費予算 360 億円）・通信インフラ整備事業（総工費予算 2 億米ドル）の 4 事業の推進を検討するもの（当社「社長メッセージ」2025 年 4 月 16 日による）。

テーマ 7：競争優位性 — 他社との違い

Q：蓄電所・AI・データセンターは多くの上場企業が手がけていますが、御社ならではの特徴・優位性はどこにありますか。

A： 権利確保の物量とスピード、電力インフラ・世界的プレーヤーとの直接の関係、そして小回りの利く組織が当社の強みです。

権利確保の物量とスピード：

提携先のエレビスタ（中規模蓄電所を得意とするベンチャー企業）と、子会社のトラストコーポレーション（低圧蓄電所）はいずれもフットワークが軽く、系統連系の権利確保数では日本でも有数の水準と考えています。

電力インフラとの直接連携：

データセンターや蓄電所の候補地には経営陣が自ら足を運び、現地の電力インフラとの連携を直接確認・構築しています。電力の調達ルートを単にブローカーに頼る形にはしていません。50MW 級の電力調達にはピークシェーピング等の対応が必要になりますが、当社はそれを可能にする GPU・蓄電システムの技術・ノウハウと、世界でそれを手がけるメンバーとのネットワークを持っています。

世界的プレーヤーとの直接の関係：

蓄電池では、車載用電池で世界大手級の CALB の香港法人 CALB(HK) Co., Limited と連結子会社が蓄電池製品の販売基本合意書を締結しています（2026 年 6 月 24 日公表）。同社の日本進出の拠点づ

くりを支援する戦略的な関係であり、電池の供給を確保しています。Super Micro 創業家グループ（Ablecom・Compuware）との直接の関係も同様です。

小回りの利く組織：

日進月歩の業界であるため、事業部門はプロパー人材を多く抱えるのではなく、少数精鋭の特殊部隊的な体制（5～7 名）で推進しています。大手上場企業に比べて意思決定が速く、機動的に動けることが強みです。

テーマ 8：ファンド事業の再構築とカハラとの提携

Q：ファンド事業の位置づけと、株式会社カハラとの提携の内容・狙いについて教えてください。

A： これまで当社の投資は自己資金中心に限られていましたが、データセンター・蓄電所は当社の規模に比して非常に大きな資金を要するため、外部投資家の資金を活用できる仕組みを再構築しています。

ファンド事業再開の経緯と登録手続の進捗：

当社はかつて第一種・第二種金融商品取引業のライセンスを保有していましたが、リーマンショック後の苦境の中で返上した経緯があります。今回、2026 年 5 月に第二種金融商品取引業ライセンスを持つ株式会社 FAS INVESTMENT を完全子会社化し、ファンド組成の再開準備を進めています（同社本社の福岡移転について、金融ハブを目指す福岡県との協議も始めています）。ファンド化の対象アセットは、蓄電所・データセンター・再生可能エネルギーです。当局への登録関係の手続には時間を要していますが、申請は済んでおり、完了まで約 2 ヶ月の見込みで、完了後はまず足元の蓄電所のファンド組成から進める方針です。その先には投資運用業の取得（さらに 7～8 ヶ月から 1 年程度を想定）も視野に入れており、かつて保有していた第一種までいずれ戻したいと考えています。なお、私募の人数制限の枠組みでは、データセンターのような 30～40 億円規模の大型案件の資金は集めにくいため、案件規模に応じて海外投資家等の別の枠組みも使い分けます。

カハラとの提携の枠組み：

FAS INVESTMENT で募ることができるのは国内投資家に限られます。当社が手がけるデータセンター・蓄電所は海外投資家から見て非常に魅力的な資産であるため、海外の金融機関・ファンド・投資家とのネットワークを持つ株式会社カハラと資本業務提携に関する基本合意書を締結し（2026 年 5 月 18 日公表）、まず業務提携契約を先行して締結しました（2026 年 8 月）。資本提携の部分は関係当局等と協議のうえ進めており、カハラには当社の関連会社になっていただくことを想定しています。役割分担は、当社が「事業をつくる」（データセンター・蓄電所・再生可能エネルギーのアセット開発）、カハラが「金融の仕組みをつくる」（証券化・トークン化・海外投資家との接続）です。

林和人氏の経歴（面談での会社側の紹介による）：

面談では、カハラ代表の林和人氏について、日本で初めて 3 種類の証券会社を創業した人物であると紹介されました。中国株ネット証券のユナイテッドワールド証券、2013 年 10 月にスマートフォン専用ネット証券の One Tap BUY（現・PayPay 証券。のちにソフトバンクグループへ売却）、2019 年 11 月には日本初のデジタル証券（STO）専門証券会社（東海東京グループと協業）を創業し、同社を 2025 年 12 月に売却さ

れたとのこと。現在は 4 つ目の挑戦として株式会社カハラを率い、ステーブルコインを使った決済・投資のプラットフォーム構築を進めています。

林氏が当社と組んだ理由（本人の言葉）：

「北浜を選んだのではなく、前田会長が私の構想に賛同したところから始まり、私が同社の有価証券報告書や過去の決算を精査したら、親和性が強い会社だったという順番です。土地を保有し、（電力）系統も確保して商品化ができ、しかも上場企業です。小口化するためのパーツが揃っていました」と説明いただいています。金融事業の生命線は体制整備とオペレーション、システムであるとの林氏の考えのもと、これらを一緒に構築している段階です。

スキーム上の留意点への回答：

面談では、カハラとの資本提携がいわゆる実質的な存続会社の変更（裏口上場）にあたらぬかのご質問がありました。株式交換や合併を行うものではなく、カハラを関連会社とする資本提携を想定しています。カハラがシステム等の IT 資産を保有する会社であることから論点としては確認の対象になり得ますが、専門家の見解も踏まえ、それにはあたらぬとの整理で、関係当局等と協議のうえ適切に進めています。

（注）株式会社カハラは 2024 年 1 月 5 日設立、本店：東京都千代田区、代表取締役：林和人（2026 年 5 月 18 日開示の同社概要による）。同開示では、林氏は One Tap BUY の代表取締役社長 CEO を務め、デジタル証券・STO 領域の Hash Dash グループにおいて事業に関与してきた経歴と紹介されている。

（注）2026 年 5 月 18 日開示の基本合意は、資本業務提携契約の締結に向けた協議を開始するものであり、同開示時点では出資の有無・出資比率・ファンド組成の有無等について決定した事実はないとされている。

テーマ 9：ステーブルコインを活用した海外資金の導入

Q：ステーブルコインを活用する狙いと仕組みについて教えてください。

A： 円安で割安になった日本の資産に投資したい海外マネーと、当社のアセットをつなぐ決済・投資の仕組みとして、ステーブルコインに注目しています（以下は面談での会社側・カハラ側の説明の要旨です）。

背景 — 海外マネーの受け皿不足：

大阪ではインバウンド関連の不動産投資が活況で、中国・香港・シンガポール等の海外投資家から日本の不動産・ホテルを買いたいという相談が多く寄せられます。一方、大口の海外からの送金には、実務上、金融機関による慎重な確認手続が必要となり相応の時間を要することが多く、買いたくても資金を円滑に移動できないという課題が顕在化しています。

米国の制度整備と市場規模：

米国では 2025 年に、ステーブルコインに関する新しい法律にトランプ大統領が署名し、発行・管理の監督枠組みが整備されました。ステーブルコイン（USDT・USDC 等）の決済額は、2025 年末時点で年間約 46 兆ドル（約 7,100 兆円）規模に達し、日本の年間の総決済額（約 6,000 兆円）を上回り、Visa の年間決済額の約 3 倍、米 PayPal の約 21 倍に相当すると説明しています（会社側・カハラ側の説明）。日本でも円建てステーブルコインの取り組みが始まっていますが、法制度は整備の途上にあります。

仕組み：

不動産やデータセンター等のリアルアセットを証券化し、トークン化（STO。2020 年の金融商品取引法改正により、トークン化した権利は有価証券として位置付けられています）したうえで、USDT・USDC 等のステーブルコ

インにより 24 時間 365 日・低コスト・即時に決済できるプラットフォームをカハラが開発済みです。海外プラットフォームとの接続実証も終わっています。「ステーブルコインで日本の株や不動産、投資商品が買えるプラットフォーム」とご理解ください。

当社事業との関係：

当社のデータセンター（用地の一部売却等）や蓄電所を、ステーブルコイン決済により海外投資家（主にプロ投資家向け＝BtoB）へ販売・投資対象化することを想定しています。完成済み資産だけでなく、開発段階の資産への投資ニーズ（インフラファンド等）にも対応し得るとみています。国内投資家向けの小口化（クラウドファンディング型）は FAS INVESTMENT、海外投資家向けはカハラ、という役割分担です。

先行者利益：

メガバンクや大手信託銀行等が本格参入するまでの今後 3 年程度が勝負とみており、その間に実績を積み上げる方針です。ステーブルコインが飽和した後に何を一緒にできるかまで見据えて、カハラと協業を進めます。

テーマ 10：資本政策・資金調達

Q：新株予約権による調達の状況と、行使が進まない場合の資金手当てについて教えてください。

A： 実行段階に入った事業の資金需要に対し、エクイティ・事業キャッシュ・フロー・デット・ファンドの 4 つの経路を並行して準備しています。

第 15 回新株予約権：

2026 年 4 月に第三者割当による第 15 回新株予約権を発行し、5 月に払込が完了しています（すべて行使された場合の調達総額は約 38.9 億円）。行使は段階的に進む設計ですが、現時点では株価（20 円前後）が行使価額（32 円）の水準に達していないため、行使は一部にとどまっています。調達資金の用途は主に蓄電所およびデータセンターです。

行使が進んでいない経緯：

本来は前期中に達成すべきだった GPU 販売や蓄電池販売が期ずれしており、4 月に予定していた案件が後ろ倒しになったまま行使が進まない期間が長引いたことも要因です。交渉中の案件は大詰めの段階にあり、アウトプット（成約・発表）を出していく局面に入っているとの説明でした。

行使を進めるために：

確実なレベニュー（売上・利益）をお示ししなければマーケットは反応しないと認識しています。実績をお示しすることを通じた市場からの評価（株価）の回復と行使の進行、事業キャッシュ・フローの拡大の両面から資金を確保していきます。

資金繰りについて：

面談では投資家側から、開示数値（2026 年 6 月末の現金及び預金 121 百万円、前期の営業キャッシュ・フロー△1,293 百万円＝月平均約 1 億円の資金流出）を踏まえた今後半年程度の資金繰りについてご質問がありました。当社からは、第 15 回新株予約権の行使（約 38 億円）をメインに考えつつ、協力会社や投

資会社からの借入も行いながら、半年分程度の資金は確保できている旨を回答しました。また、外部からの資金調達で賄う方針と説明しました。

行使が進まない場合の対応（プラン B）：

進行中の事業（物件売却等）によるキャッシュ・フローの獲得に加え、蓄電所のような堅い資産についてはリース・借入等のデット調達も可能と考えており、ファンド組成による外部資金の活用も含めて並行して進めます。

財務基盤：

現在の財政状態は、総資産 67 億円・純資産 51 億円・負債 16 億円（自己資本比率 72%程度）と資本は厚い状態です。2026 年 8 月 1 日には資本金及び資本準備金の額の減少の効力が発生しており、財務体質の整備を進めています。

発行済株式数について：

発行済株式数が多いとのこと指摘については、株式併合等で整えることは現時点で考えていません。グローバルな構想の中では、必ずしも多すぎる水準ではないと考えており、この株数のままやれる状態をつくっていく方針です。

借入環境：

継続企業の前提に関する注記が付いている現状では、金融機関からの新規借入（融資）は難しい状況です。注記の解消により、間接金融の活用も広がっていきます。

（注）第三者割当による第 15 回新株予約権（2026 年 4 月 15 日発行決議・5 月 1 日払込完了、割当先：合同会社 Orion SPV1）。行使価額等の詳細は当該開示資料参照。行使済個数は、発行総数 1,200,000 個のうち 2026 年 5 月末時点で 37,500 個。

（注）アゼルバイジャン向けの資金に係る代表取締役会長からの借入れは、年利 3%・返済期限 1 年の条件で 2026 年 7 月 31 日に開示されている。

（注）現金及び預金 121 百万円・営業キャッシュ・フロー△1,293 百万円は、面談で投資家側が開示資料（2027 年 3 月期第 1 四半期決算短信・2026 年 3 月期決算短信）から引用した数値。

（注）大和ハウス工業および MARKMORE ENERGY (LABUAN) LIMITED との三者間の基本合意書（データセンター・通信インフラ整備など 4 事業）の締結は、2025 年 4 月 15 日付で公表されている。2026 年 3 月期の期初計画（連結売上高 54,433 百万円）は 2025 年 5 月 15 日開示の決算短信に記載のとおり。

テーマ 11：内部統制の不備是正と継続企業の前提（GC 注記）の解消

Q：内部統制の不備の内容と是正の進捗、継続企業の前提に関する注記の解消の見通しを教えてください。

A：「守備の弱いチームが勝てますか」は、前田会長が当社を創業した際のキャッチフレーズです。バブル崩壊の過程で、良い会社が守備（管理・財務基盤）の弱さから倒れていく姿を見てきた経験から、守備の強化を売りに金融コンサルティングを行ってきた当社が、このような指摘を受けたことを重く受け止めています。

不備の内容と原因：

内部統制の不備（開示すべき重要な不備。2026 年 6 月 30 日開示）は、連結子会社を中心に指摘されたものです。当該子会社は買収後、上場企業に求められる管理基準への対応が追いつかず、当社側の指導も行き届かなかったことが原因です。

是正の体制：

本年 4 月から、監査法人に加えて監査法人対応の外部コンサルティング会社（公認会計士系）を入れて是正を実行しています。当該子会社でも何が問題であるかの理解が進み、自走できる体制に近づいており、方向

性は見えてきています。管理部門は本社に約 20 名と、当社の規模としては厚めの体制を敷いており、さらに充実させていきます。

GC 注記の解消：

長年の赤字（面談では 9 期連続の赤字との言及）を背景とする継続企業の前提に関する注記（GC 注記）の早期解消を、最重要課題としています。一過性の利益ではなく、蓄電所の保有による毎月の継続的なレベニューで販売費及び一般管理費を賄える収益構造をつくるのが解消の道筋と考えており、蓄電所事業が継続的に進んでいることから、資金調達・財務基盤の整備が進めばなるべく早期に解消できると考えています。各四半期の開示をご確認ください。

テーマ 12：地方創生・インバウンド関連投資（ホテル・飲食）

Q：投資事業の中で手がけておられる飲食・ホテルへの取り組みについて教えてください。

A： 地方創生・インバウンドの分野では、ホテル再生と飲食の事業承継支援に取り組んでいます。

飲食事業（名古屋）：

名古屋の著名な名店が 2025 年末に事情により閉店するという話が持ち込まれ、地元には欠かせないお店であることから、その事業承継・再生を支援することとしました。シェフの長年の実績・知名度・顧客基盤を活かすものであり、フランチャイズ化する考えはありません。当社が手がける地方創生やホテル事業の飲食に付加価値を付ける位置づけです。資材高騰等の影響で計画は当初から 3 ヶ月程度ずれましたが、9 月末完成・10 月中開業の計画で進捗しています。

ホテル再生（長崎県平戸市）：

長崎県平戸市のホテルの再生に取り組んでいます。老朽化が進んだ施設を、当社のインバウンド集客のノウハウ・ネットワークを活用してリノベーション・再生し、最終的には売却する方針です。収益の上がっていない地方のホテルは数多くあり、カハラとの関係や FAS INVESTMENT を活用した資金調達も踏まえ、平戸の再生を成功事例として横展開することも考えています。ホテルの稼働は ADR（平均客室単価）に大きく左右されるため、インバウンド関連のオペレーターとの関係性を活かして稼働を上げていきます。

リソース配分の考え方：

地方創生は今後 40～50 年かけて伸ばしていく息の長いテーマである一方、蓄電所・データセンターはこの数年で勝負が決まる利幅の高い領域です。このため、まずは蓄電所・データセンターに注力し、経営リソースの配分イメージは蓄電所 40%・データセンター 40%・太陽光 20%としています。

太陽光の位置づけ：

太陽光をメイン電源とは考えていませんが、災害時等のバックアップ電源や、データセンターの電力コスト（OPEX）低減の補助電源としての活用価値があるとみています（伊賀の計画でも敷地内太陽光・蓄電所の併設を想定しています）。

（注）長崎県平戸市内のホテルの取得については、第 15 回新株予約権に係る開示（2026 年 4 月 15 日）において、調達資金の使途の一つとして 440 百万円の支出を予定する旨が記載されている。

テーマ 13：新規領域の構想と投資家からの提案への対応

Q：新しい事業領域の構想と、投資家側からの案件持ち込み・提案への対応方針を教えてください。

A： 当社は日本国内だけを視野に置かない事業づくりを進めており、投資家の皆様からのご提案も個別に検討します。

鉱物資源分野の構想：

AI・データセンターの拡大に伴い重要性が増す鉱物資源（レアメタル等）は、精錬の多くを中国が担っているのが現状です。先進国側でも資源の精錬・調達ができる状態をつくる事業を視野に構想しております（構想段階の説明です）。

投資家からの提案への対応：

面談では投資家側から、地方創生に資する製造業の設備投資案件のつなぎ資金に関するご相談、鉱物資源の売却先のご紹介、上場会社とのビジネスマッチングのご提案などをいただきました。当社は、事業性があれば個別に検討する方針であり、いただいたご相談は面談後に個別に協議させていただくこととしました。

IR・情報発信への助言：

当社側から投資家の皆様に、どのような説明・IR であれば投資したくなるかを逆にお尋ねする場面もありました。投資家側からは、表面的な数字だけでなく、資金が何に使われどう社会に還元されるのかという事業理念・社会貢献性を日本の投資家の心情に届く形で訴求すること、説明の最後に経営トップからシンプルで分かりやすいメッセージ（キャッチフレーズ）を発すること、SNS・動画・インフルエンサー等を活用して一般層の認知を広げること、投資先内容の透明性を徹底すること、といった助言をいただき、当社は今後の情報発信に活かしていく考えを示しました。

テーマ 14：今後の注目ポイント（マイルストーン）

Q：今後、御社の進捗はどこを見れば確認できますか。投資家が見るべきポイントを教えてください。

A： 投資家の皆様には「言ったことを守れるか」を見ていただきたいと思います。

3つの指標：

①レベニュー（売上高）が上がってくるか、②コミットメント（公表した計画・お約束）をいくつ守れるか、③プロフィット（利益）がどれだけ残ってくるか、の3点です。2026 年中に結果でお示しできると考えています。過去の当社は大きな構想を掲げながら実現できないことがあり、信頼を失いました。今期は有言実行の1年にします。

具体的なマイルストーン：

年内： 高圧蓄電所 6 物件の稼働開始（蓄電所関連の売上計上は既に始まっています）。2026 年 11 月：第 2 四半期決算における売上高・営業利益の計上と、通期見通しを据え置くか修正するかのご確認。仕込んできた案件のアウトプット（成約・発表）も第 2 四半期中に順次行っていく予定です。各四半期：継続

企業の前提に関する注記を解消できたか。時期未定ながら決まり次第開示：ファンド組成（FAS INVESTMENT の登録手続完了後）、低圧・高圧蓄電所案件の販売（成約の都度開示）、カハラ関連の第一号案件、データセンター用地の一部売却、アゼルバイジャンの追加投資先。また、本ミーティングのような進捗報告の場を四半期ごとに定期開催したいとの意向も示しました。

情報開示の姿勢：

本日のようなミーティングの質疑応答は、発言者が特定されない形で取りまとめ、フェア・ディスクロージャーの観点から開示資料として公表していく方針です。

本資料の取扱いについて

本資料は、当社が実施した機関投資家等とのミーティングにおける質疑応答の要旨を、フェア・ディスクロージャーの観点から情報提供を目的として取りまとめたものであり、投資勧誘や特定の金融商品の募集・勧誘を目的とするものではありません。

本資料に記載された業績見通し、事業計画、案件の交渉状況、想定利回りその他の将来に関する記述は、面談時点において当社が入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づく当社の判断であり、その実現・達成を保証するものではありません。実際の業績・進捗は、事業環境の変化その他の様々な要因により、記載内容と大きく異なる可能性があります。

ファンドの組成・小口化商品・ステーブルコインを活用した仕組み等に関する記載は、面談時点における検討段階の構想を含み、スキーム・実施時期・条件等について現時点で決定した事実がないものを含みます。これらは関係法令に基づく登録・許認可等を前提とするものであり、今後の協議・手続の状況により内容が変更される可能性があります。

以上