

株式会社ドリームインキュベータ
2016年3月期 第16回定時株主総会

質疑要旨

2016年6月13日

於：霞が関ビルディング 35階 阿蘇の間

Q： ベトナムの減損について、詳細説明をお願いしたい。また、減損先の現在の経営状況と再発の可能性についても教えて欲しい。

村田： 会計処理上、上場株式は株価が一定割合以上下落した場合、減損処理が必要となります。今回は投資先社長の逮捕に伴い、株価が下落し、減損処理が必要となりました。なお、海外投資において同様の事象を再発させないためにも、より一層のモニタリング強化を図ってまいります。

堀： 本件に関する全体像については、引き続き調査を進めております。また、今後適切な経営ができるように、体制強化も合わせて進めてもらっている状況です。

Q： リバリュースは6年間に亘って取り組んで来た事業であるが、累計損失はどの程度か？また、売却したことにより当期にどのような影響があるか教えて欲しい。

山川： 約6年間で累計4.4億円の損失を計上しております。売却による今後の影響ですが、2016年3月期に損失は全て取り込んでおりますので、2017年3月期への影響は無いものと考えております。

Q： 投資からExitまで相当な期間があるという認識であるが、投資先がIPOする都度、全株主に対して一律に配当を行った場合、古くから保有している株主に

不公平ではないか？長期保有している株主に対しては、配当性向を高めるなど、今後の長期的な株主配当について検討頂きたい。

堀： 傾聴に値する考え方ではありません。ただ、IPO をしてくるベンチャーには、10年前に投資した先なども多く含まれ、その時期に保有していた株主のみを対象に、配当を行うことが実務上できるかといった問題もあります。貴重なご意見として承ります。

Q： 大手企業が続々とシリコンバレーに拠点を置く中で、当社のシリコンバレー投資の戦術・特徴を教えてください。

堀： 現地に事務所等を設立することによって、現地コミュニティに逆に入り難くなる場合もあるため、当社では現地に複数名を長期出張させる体制を取っております。そのうえで、時には現地企業の社長宅に滞在したりして、コミュニケーションを取る機会を増やし、相手との距離感を縮めている点が、当社のシリコンバレーにおける取り組みのひとつの特徴であります。

山川： シリコンバレーは個人同士の付き合いを大事にしており、お互いが自身のパートナーを個人保証したうえで別のパートナーに紹介する、という関係ができております。例えば、当社のパートナーである Raine や Blume のメンバー同士も実はお互いに繋がっております。

堀： 先に個人同士の付き合いがあり、その状況によって会社同士の付き合いが始まるという点が、一般的な日本企業における付き合い方とは違うのかもしれませんが。当社も、シリコンバレーのベンチャー企業創業者との付き合いにおいて、個人としてのインサイト(洞察)等が認められたことによって、会社としての投資が実現しております。

Q： 中長期的な視点で、会社の今後の方向性について内部でどのような話し合いがなされているのかを教えてください。また、ソニーやホンダを 100 社作るとい

う目標があったと思うが、これについてはどのように変わってきているのかを教えてください。

堀： 日本発の世界に通用する立派な会社を作る、そのお手伝いをしたいという気持ちは変わっておりません。一方、現在の AI/ロボティクス分野の進歩は凄まじいものがあり、今後は所謂第二次産業だけではなく、AI 領域も含めた事業支援を行っていきたい、という点が変わってきています。

山川： 当社はデジタルメディア分野に 3 年、AI・ロボティクス分野に 2 年程注力し、国内外に様々なネットワークを構築してきました。国内は政府、大企業、ベンチャー、技術パートナー及びデザイナーファームと繋がりました。また、海外は Raine、Legend、Blume、AI パートナーや Wrap などのデジタルメディアパートナーと繋がりました。これらの世界のネットワークを上手く繋ぎ合わせ、新しいことを行う際には色んな知見を借りながら、コンサルティングやインキュベーションを提供できるようになってきました。

引き続き、これらのネットワークを繋ぎ合わせるにより、新しいものを産み出し続けていきたいと考えております。

Q： 社外取締役の方から見た、ドリームインキュベータの強み及び弱みを教えてください。

宮内： ご縁があつて、創業時から関与させて頂いており、直近は社外取締役を勤めさせて頂きました。ドリームインキュベータは、ハイレベルな専門家集団であり、普通の企業では思い付かない、最先端なことを事業化しようという稀な意思をもった上場会社と考えております。そのような中で、今まで十数年の間、焦点を合わせるのが難しかったと思いますが、徐々にその焦点が合いつつあります。

今後は自分達の専門性を事業としてまとめていき、これがうまくいけば突き抜けた企業になると思っております。しかし、そのためには大いなる努力に合わせて、株主の皆様にも長期的に見て頂くことが必要であり、それらを乗り越えると非常にユニークな企業が生まれるのではないのでしょうか。

本日が取締役としての最後の日になりますが、ドリームインキュベータは今後も応援し甲斐がある会社だと思っております。

上野： コンサルティングをコアコンピタンスにしながら、AI やロボティクスのような新しいフロンティアにも果敢に挑戦しております。その際、会社を変幻自在に変えていきながら発展しており、これが良いところだと思っております。

一方、今後の課題として、個人としての能力及びノウハウを高めるだけでなく、事業の失敗も含めてどのように組織としてのノウハウを蓄積していくのか、という点を合わせて検討していくことが重要だと思っております。

Q： 株式市場が過熱した時に、DI として高い買い物(投資)をしないように注意して欲しい。

堀： 投資先企業の評価軸は色々ありますが、現時点で当社が投資先候補の主軸として考えているのは、東南アジアの筋の良いベンチャー企業や米国のアーリーステージのベンチャー企業です。日本国内のベンチャー企業のバリエーションは高い傾向にありますが、魅力のある企業に対する投資は適宜検討していきます。

Q： 6号議案について、報酬を決定するに当たってのコミットメントやパフォーマンス等の基準があれば、教えて頂きたい。

原田： 監査等委員を兼ねる取締役については、監査等委員でない取締役及び全社的な業務執行を適法性及び妥当性の観点からモニタリングを行うことが主たる業務となります。そのため、客観的な立場で監督を行う役員の報酬をパフォーマンスに連動させることは好ましくなく、切り分けて考える必要があると考えております。

Q： ドリームインキュベータの成長指標である1株当たり純資産が減少しているにも係らず、取締役に株式報酬を付与している理由を教えてください。また、同様に

1 株当たり純資産が減少するなかで配当する理由を教えてください。

山川： 取締役に対しては、株価連動型の報酬として BIP 信託による株式報酬を導入しています。従前、取締役全体として、5 年間で計 1 億円を上限とする枠を設定しており、貢献、業績等を鑑みて、今回も配分を行っております。

堀： 配当については、株主の皆様も様々な考えをお持ちかと思いますが、当社は今までも配当性向 30%をひとつの目安にしてきました。なお、配当方針も重要ですが、寧ろ増益していくことが圧倒的に重要だと思っております。

Q： 投資を加速する一環として、借入枠の設定を準備している説明がなされていたが、借入をするのであれば、配当をしないで投資を行えば良いのではないのか？

堀： 今の金融情勢を考えると、現在は借入タイミングとして好ましい状況であり、また、シリコンバレー系で魅力的な案件も増えているため、借入準備を進めています。

なお、配当について補足しますと、社員への期末賞与、株主への配当及び内部留保を各々1:1:1の割合とすることをひとつの目安にしております。内部留保は実質株主のものであり、当社は株主重視の経営を行ってきました。

また、ボーナスについては、競合他社に比べた場合、相対的に高い水準ではなく、社員は志を持って頑張ってくれています。

引き続き、当社は社員の報酬水準の向上を目指していきますが、これは社員の励みになるものであり、ひいては、株主の利益に繋がると思っております。

以上