

2013年3月期

決算説明会資料



2013 年 5 月 13 日

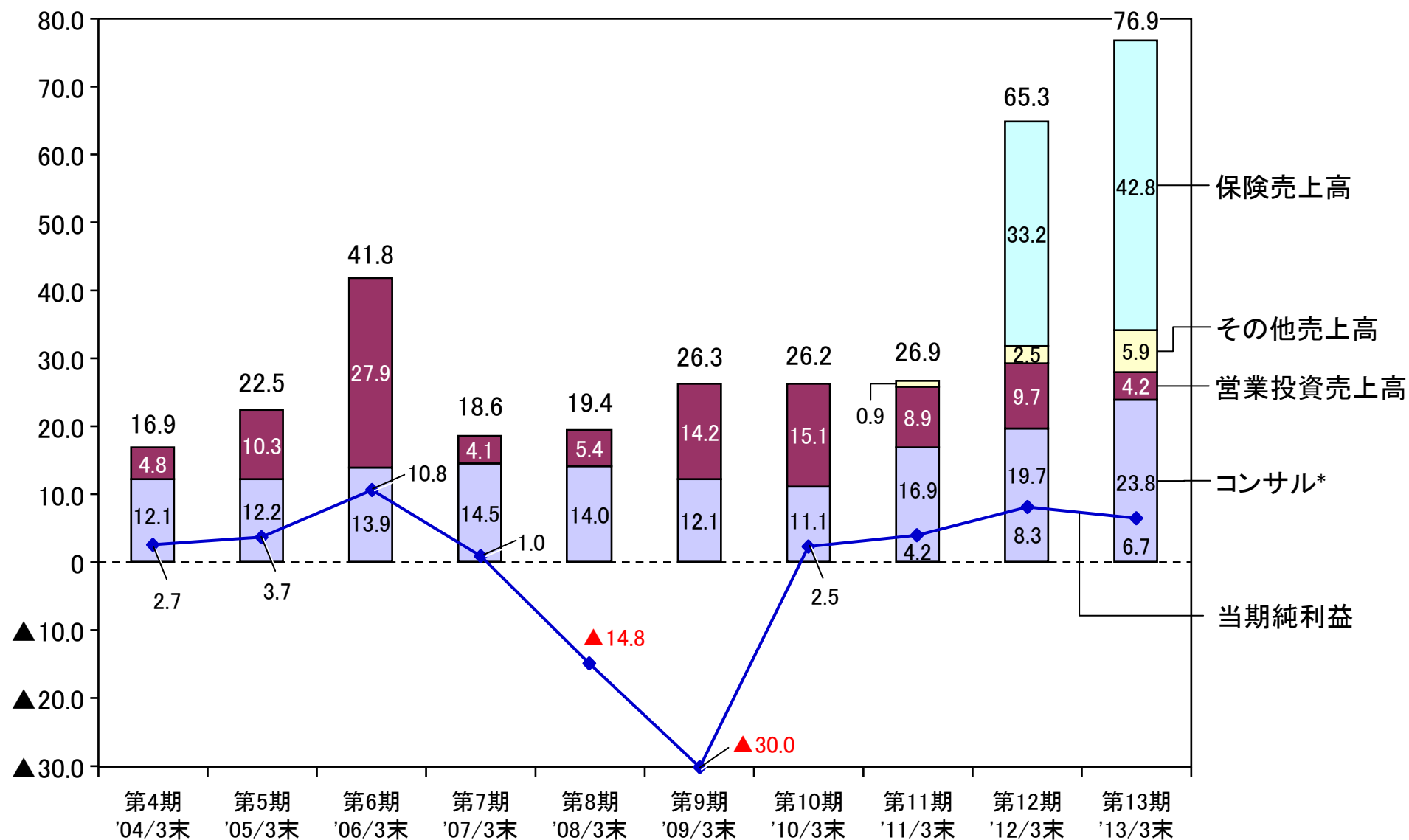
株式会社ドリームインキュベータ

注： 当資料に記載された内容は、現時点において一般的に認識されている経済・社会などの情勢および当社が合理的と判断した経営計画に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化などの事由により、予告なしに変更される可能性があります。また、業績予想などの数値は、その正確性を保証するものではありません。投資に際しての最終的なご判断は、お客様ご自身がなされるよう、お願いいたします。



連結業績推移

売上高/当期純利益
(億円)



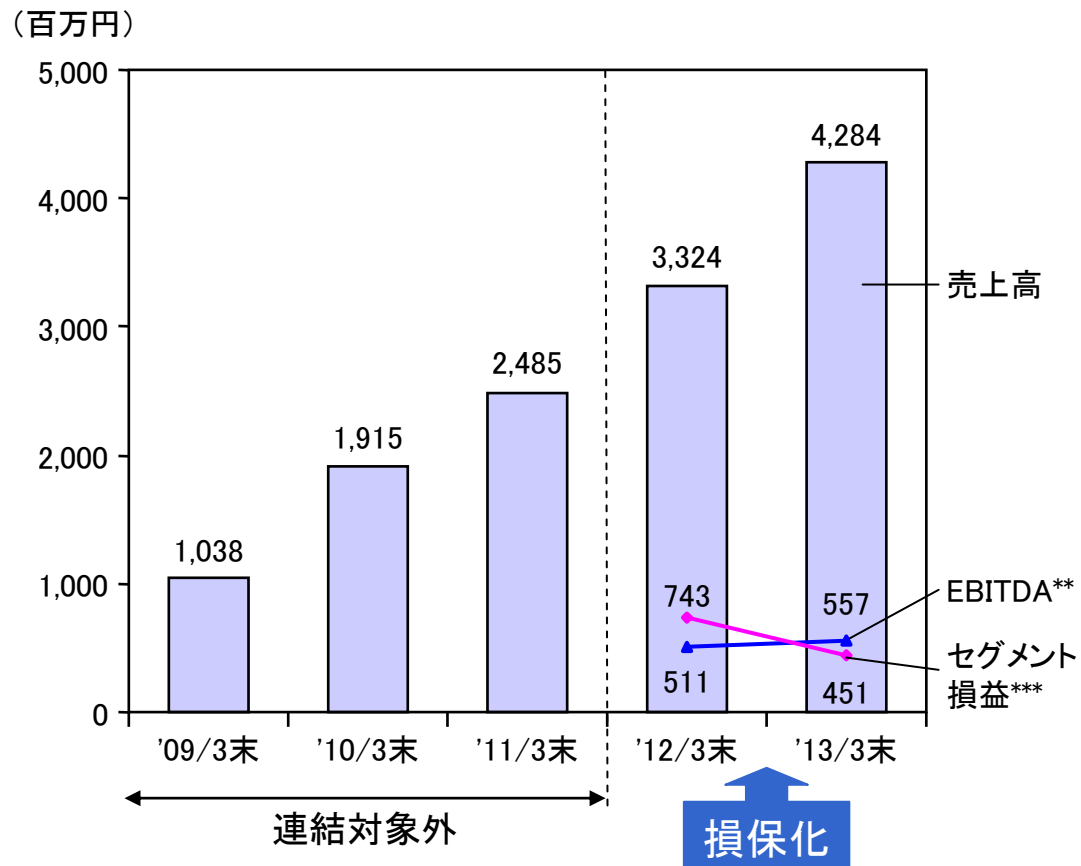
実態は増収・増益

子会社アイペットの損保化初年度に伴う保険業法113条繰延資産の適用範囲変更により、実態は増収・増益(EBITDAは増加)にも関わらず、会計上、営業利益で▲480百万円の影響を受けたもの。

なお、この会計的変動は損保化初年度限りであり、収益構造は安定的なので、今後の保険事業は、売上成長に伴い、会計上の利益も増加する見込み。

保険事業(アイペット)

業績推移*



取組状況

持分比率

- 91.55%(議決権ベース)

前期末に免許を取得し、損害保険会社化

- 代理店開拓・人材採用等で損保化メリット

オペレーション効率化・拡大の両立を目指す

- 代理店開拓の営業組織拡張
- 基幹システム刷新、業務センター増員

実態は増収・増益

- 保険料収入(売上)は29%成長
- 損保化に伴い、113条繰延資産の適用範囲変更の影響(初年度のみ)で、会計上、対前期▲4.8億円の減益要因
- 責任準備金は保守的な収支残方式を適用

* 2008年～2010年は連結対象前の単体業績数値。
 ** 金利、税法、及び保険業法特有の会計処理の影響を取り除いた実質利益
 *** セグメント損益の前期比減少は、損保化に伴う保険業法113条の適用範囲変更(費用計上額の繰延範囲減少)に伴う会計的影響による

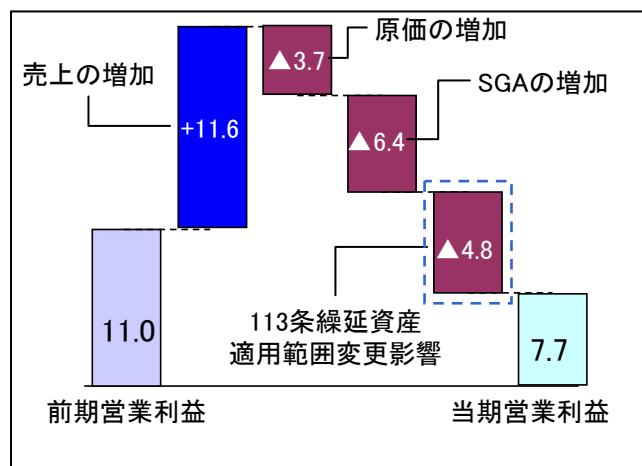
2013年3月期 連結P/L

	2012年3月期 (百万円)	2013年3月期 (百万円)	対前年同期比 増減率 (%)
コンサルティング売上	1,972	2,379	20.6
保険売上	3,325	4,284	28.9
営業投資売上	978	426	▲56.5
その他売上	251	602	147.6
売上高合計	6,526	7,693	17.9
コンサルティングサービス売上原価	1,105	1,394	26.2
保険料収入原価	1,550	1,874	21.0
営業投資原価	770	264	▲65.7
その他原価	183	448	144.7
販管費	1,817	2,942	61.9
売上原価・販管費合計	5,426	6,924	27.6
営業利益	1,100	768	▲30.1
営業外損益	4	▲9	▲132.7
経常利益	1,104	759	▲31.3
特別損益・税金・少数株主利益等	▲271	▲80	—
当期純利益	833	671	▲19.4

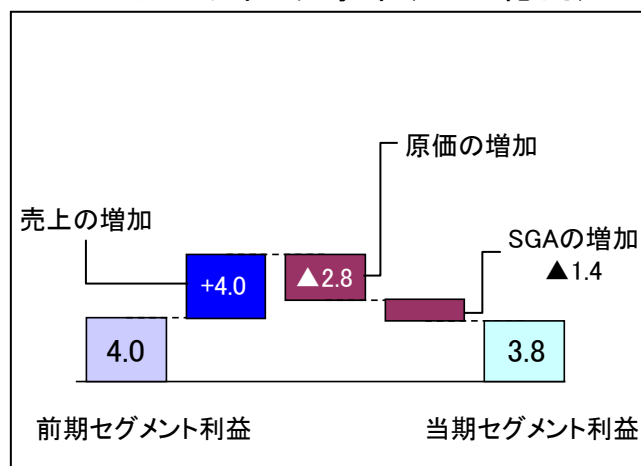
増収・減益の要因内訳

(単位: 億円)

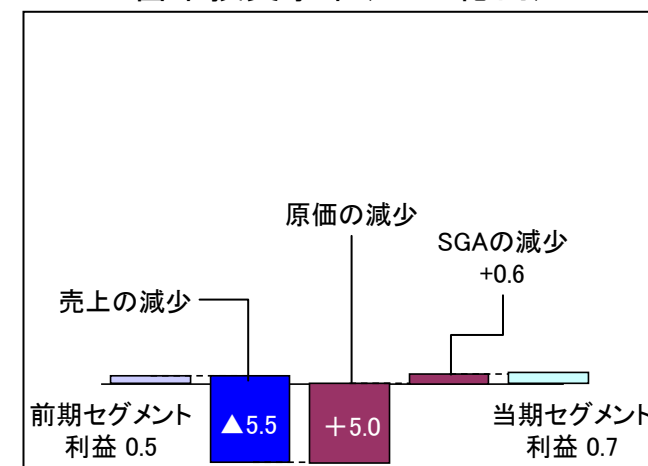
全体(▲3.3億円)



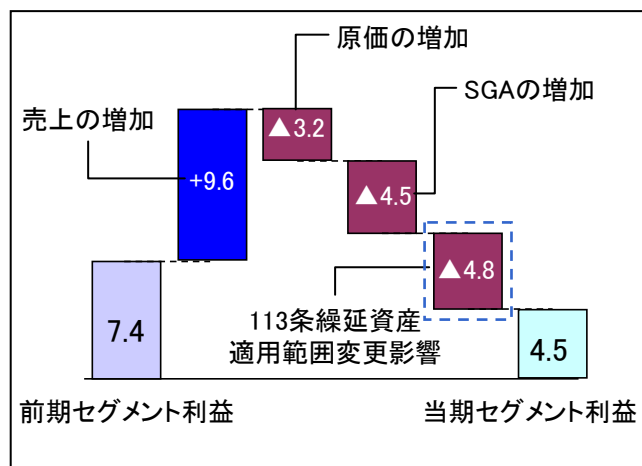
コンサルティング事業(▲0.2億円)



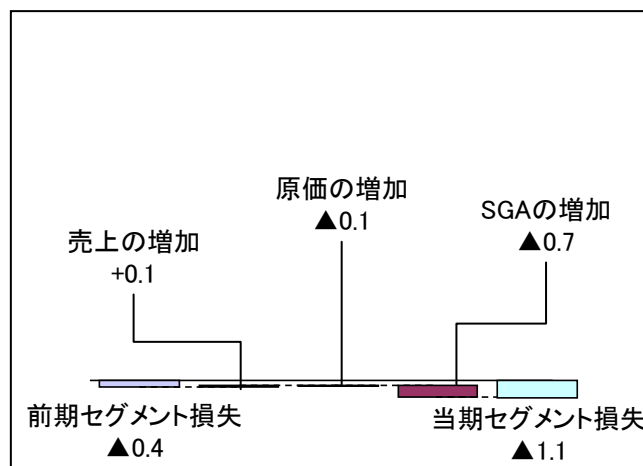
営業投資事業(+0.2億円)



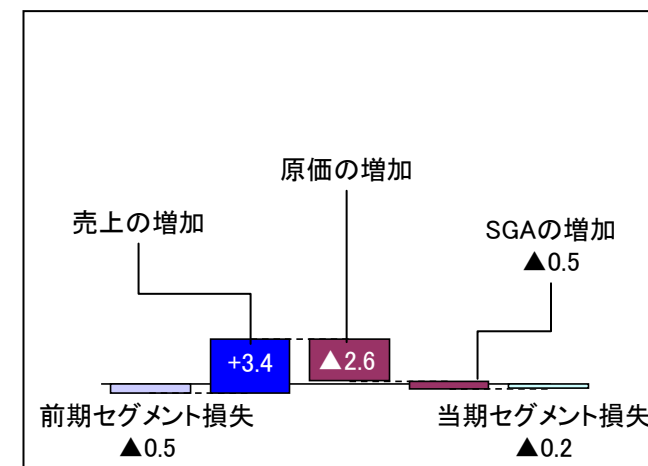
保険事業(▲2.9億円)



ソフトウェア開発事業(▲0.7億円)

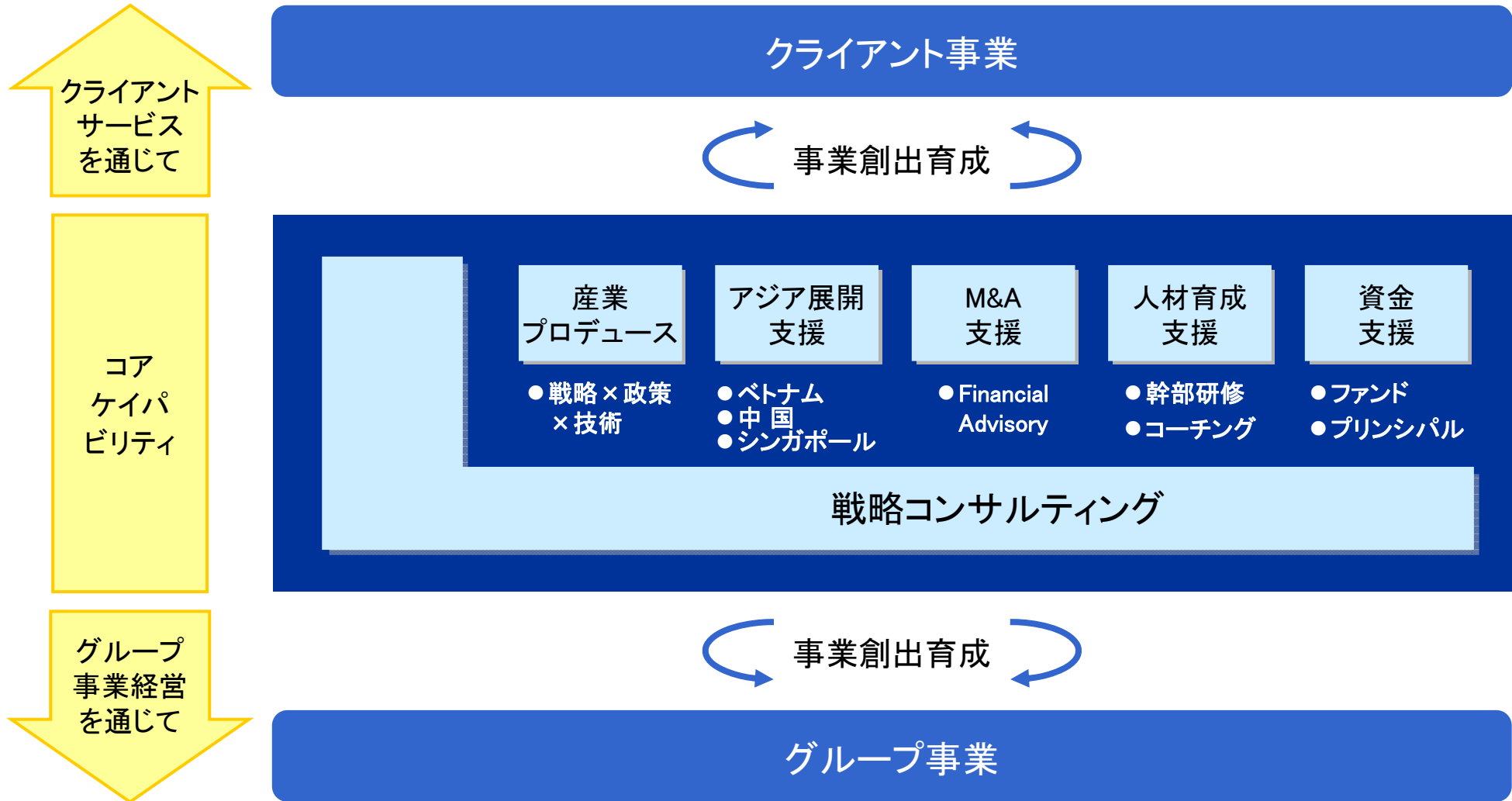


その他事業(+0.3億円)



注) チャート内の数値は営業損益の増減額

ビジネスモデル: “The Business Producing Company”



事業構造

創業以来の二本立て。但し、方法論は進化

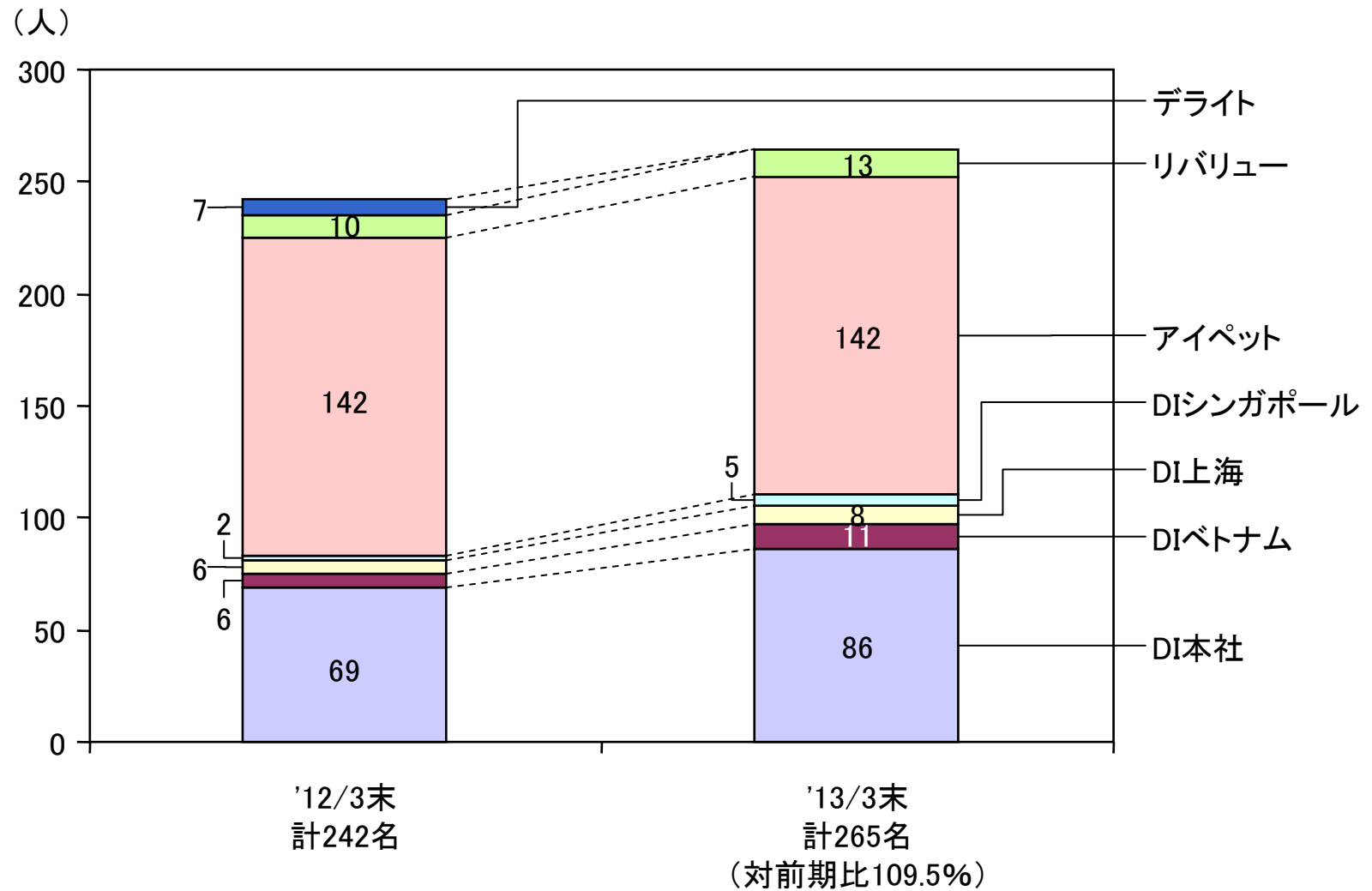
(1) コンサルティング

- 技術系企業を中心に競争戦略を強力に支援
 - － 支援拠点：日本、中国、ベトナム、シンガポール

(2) ベンチャー投資育成

- 事業投資（連結経営）
 - － 保険（アイペット）
 - － リバースサプライチェーン（リバリュー）
 - － TGC*（日本知財ファンド）
 - － （ソフトウェア開発（デライト））
- 営業投資（株式売買）
 - － 国内ベンチャー
 - － アジアベンチャー

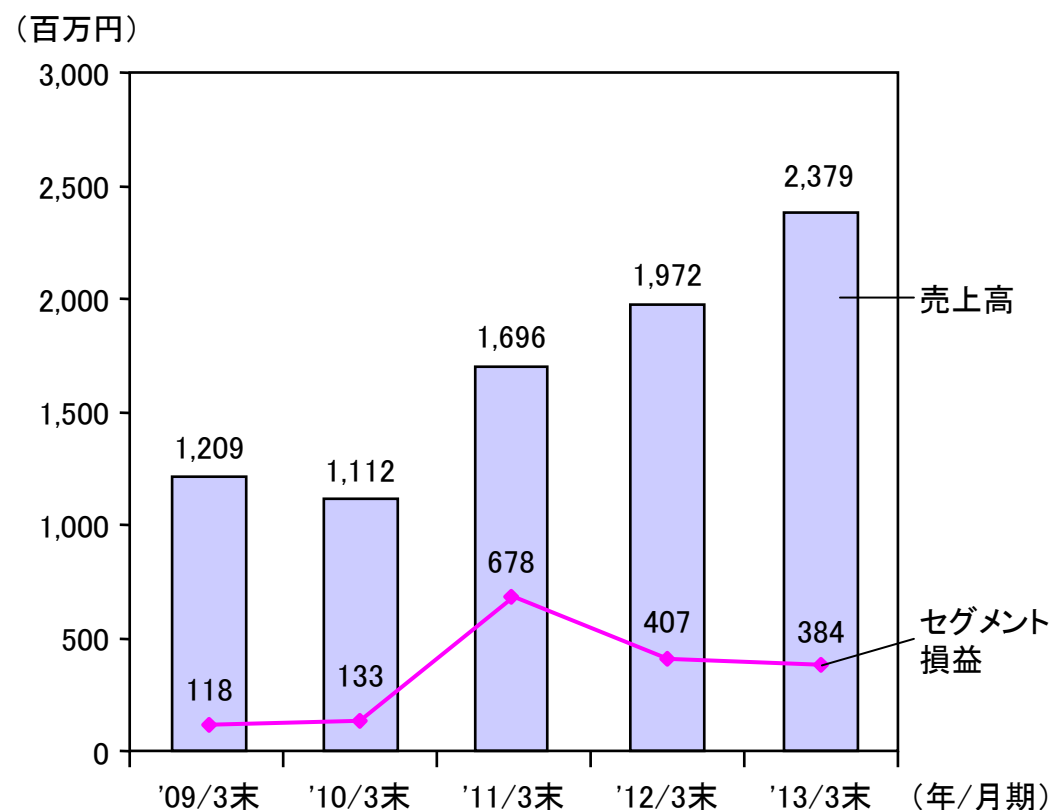
連結人員数



注: 各内訳人数は勤務地ベース

コンサルティング事業(1/2)

業績推移



取組状況

売上高は20.6%成長

- 既存顧客の継続受注増加
- サービスラインの拡充
 - － 戦略コンサルティング、産業プロデュース、経営幹部教育、M&A
- 海外拠点を通じたサービス拡充
- 事業投資とのシナジー

先行投資等の費用が増加

- 海外事務所新設、人員増加、部門間費用配分割合の変更 等

コンサルティング事業(2/2)

前期の顧客分布

経常利益	業界順位(社数)			
	1位	2位	3位	4位 以下
5,000億円以上	3			
1,000-5,000億円	5			1
500-1,000億円	3			
100-500億円	5	2	2	4
100億円以下				1
社数計	16	2	2	6

前期のプロジェクトテーマ

技術系

- グローバル技術開発戦略、新交通事業戦略、スマートコミュニティ戦略、グローバル・アライアンス戦略、電池事業戦略、水素事業戦略、コールドチェーン事業戦略、新エネルギー事業戦略、再生医療事業戦略、ネットワーク事業戦略、グローバル展開戦略、ソリューション事業戦略、2020年ビジョン、コミュニティ・マネジメント、M&A 等

その他

- 東南アジア展開戦略、データベースマーケティング戦略、広告戦略、通販事業戦略、法人営業戦略、コスト削減、事業再生、経営幹部育成、M&A 等

営業投資事業

取組状況

国内ベンチャー

- 一部売却による売上 (IPOはなし)
- 費用は投資元本と限定的な償却
- 期末ポートフォリオ (百万円)*
 - － IT・メディア 1,635 (9社)
 - － サービス 238 (3社)
 - － 環境・エネルギー 91 (3社)
 - － その他 172 (1社)

アジアベンチャー (DIアジア産業ファンド)

- 一部売却による売上
 - － 売却1社のIRRは約50%
- 追加投資へ向けて投資活動中

主要ポートフォリオ

事業内容	保有 シェア*	売上高 成長率**
	(%)	(%)
建材輸入ネット販売	23	33
ドロップ SHIPPING	20	22
教育研修	17	28
SNSマーケティング	16	89
アニメ映像制作	13	24
認証システム	11	37
写真ネット販売	10	38

*
**

含、潜在株式
直近会計年度における成長率

その他事業

グループ会社	事業内容	取組状況
リバースサプライチェーン ● リバリュー、持分100%	● メーカーや小売の返品や滞留在庫を買い取り、クローズドな市場で売却	● 大手通販・ECとの取引開始 ● 今後の商流拡大に向けて、陣容拡大、オペレーション強化に取組中
TGC* ● 日本知財ファンド、持分60%	● 商標権を活用した、イベント、広告、物販等に対するロイヤリティ収入	● 年間イベント5回（東京、名古屋、埼玉、宮崎、沖縄） ● NOTTVでの放映開始、雑誌（東京ガールズジャーナル）創刊
ソフトウェア開発 ● デライト、持分100%	● ゲームソフト開発	● ゲームそのものの収益期待だけでなく、グループ他事業へのシナジーを企図していたが、当初予算内で収益目途が立たなかった為、3月末に事業撤退

* 東京ガールズコレクション

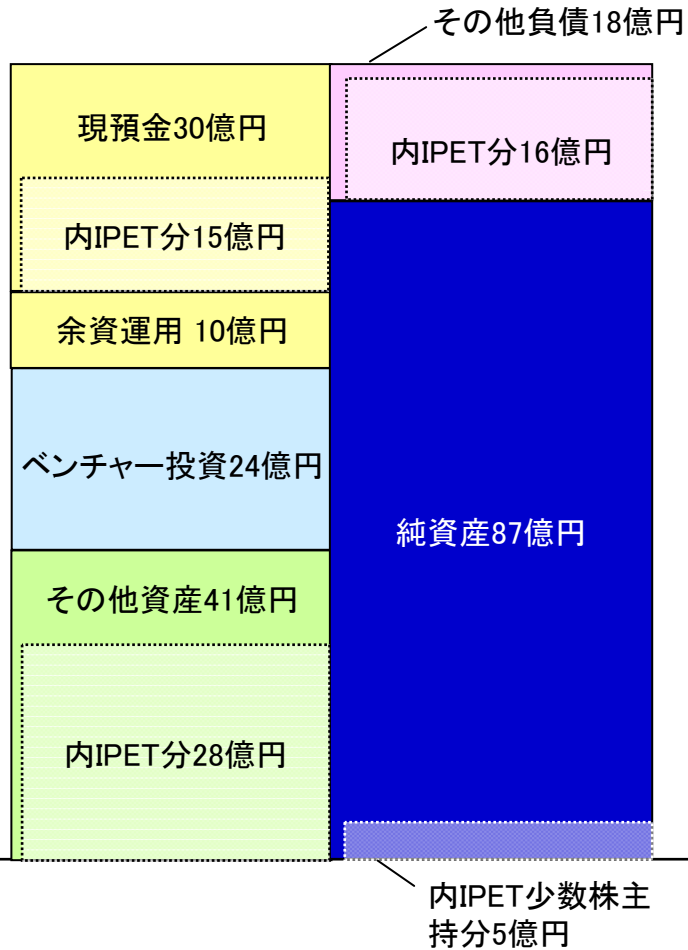
2013年3月期 連結CF

科 目	金 額	内 訳
コンサル収入	21.8億円	
株式売却	1.9億円	
保険料収入	41.9億円	
その他収入	9.0億円	
収入合計	74.6億円	
固定費等	58.6億円	
アジア産業ファンド出資	0.9億円	
支出合計	59.6億円	
営業C/F	+15.0億円	
定期預金	2.5億円	譲渡性預金の満期償還
余資運用	10.0億円	
113条繰延資産繰入	-5.2億円	
固定資産取得	-0.9億円	
その他	-0.3億円	
投資C/F	+6.1億円	
C/F合計	+21.1億円	
実質現預金増加額	8.6億円	定期預金、譲渡性預金考慮

B/Sの変化

2012年3月末

(総資産: 105億円)



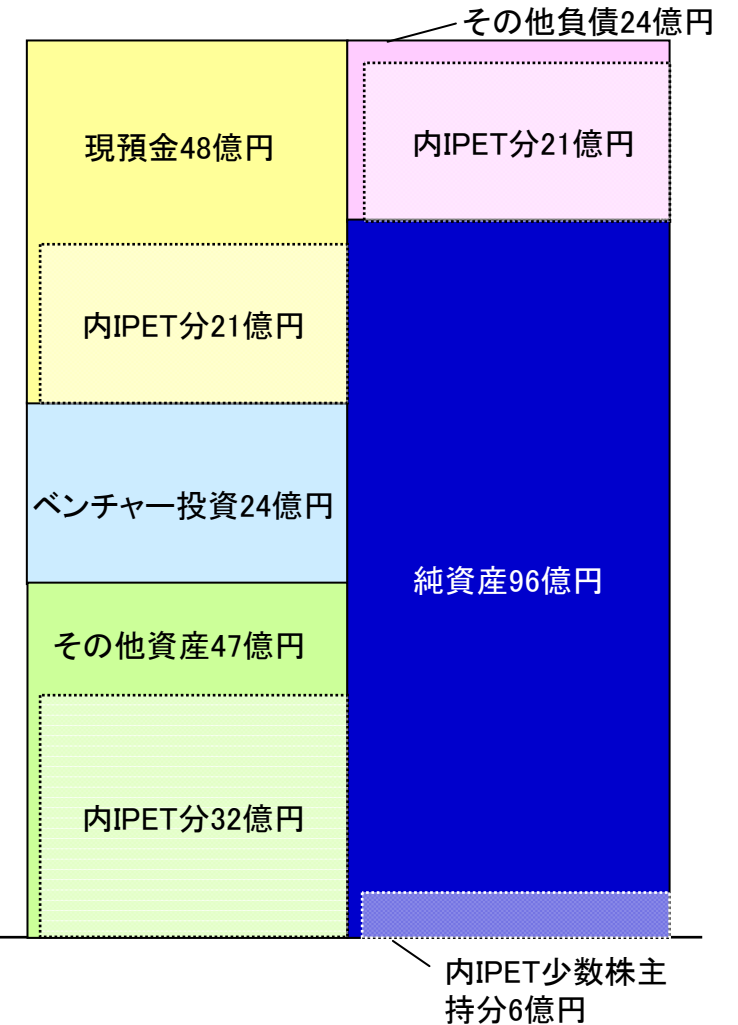
純資産 増減内訳

- ストックオプション行使 +0.4億円
- 当期純利益 +6.7億円
- その他包括利益 +0.6億円
- 新株予約権 +0.4億円
- 少数株主持分(保険) +1.1億円

合計 +9.2億円

2013年3月末

(総資産: 120億円)



配当方針

復配時期： 2013年3月期 期末配当

- 2013年6月13日に開催予定の株主総会にて、資本準備金の振替議案の承認を得次第、実施

配当方針： 連結配当性向30%

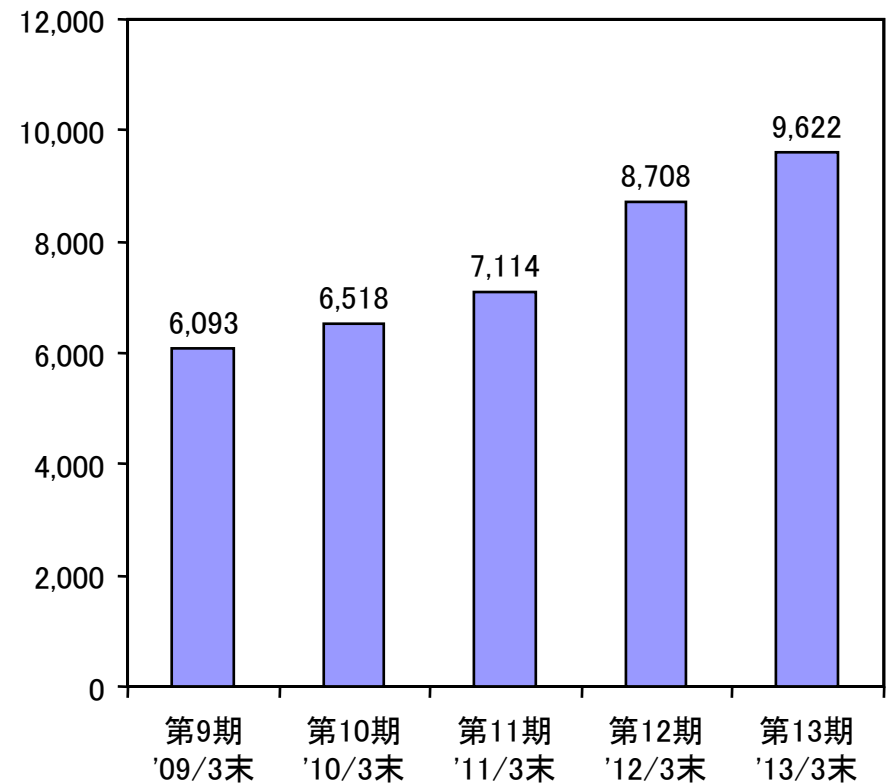
配当金額： 2,100円

復配の背景

- キャピタルゲイン(株式市況の影響を受けやすい)に頼らず、安定成長できる事業構造へのシフトを進めてきたが、ようやくその基盤が出来た
 - － ベースカーゴの安定成長
 - コンサルティングの差別化：「戦略×技術×政策×アジア」による技術系企業の戦略支援
 - ベンチャー育成手法の進化： マジョリティ投資によるグループ経営(保険、リバースサプライチェーン、TGC・・・)
 - － 営業投資はオントップ
 - 時々IPO、大きな償却は見込まない

【参考】純資産推移

(百万円)



P/L

コンサルティング

- 成長率 15%程度

ベンチャー投資育成

- 保険事業セグメント
 - － 成長率 20%程度
- その他セグメント
 - － リバリュー 成長率 100%程度
 - － TGC 拡大への仕込み
- 営業投資事業セグメント
 - － 国内： 1～3社のIPO可能性
 - － アジア： 投資フェーズ

B/S

ネット・キャッシュ・ポジションはプラス維持

- 有利子負債は抑制(現状は無し)
- 資本調達の予定なし

ベンチャー投資育成の強化

- 事業投資機会発掘のアンテナ拡充
- 優良事業の選別
- DIの基盤を活用した事業創出
- 投入資源マネジメント
- 成長戦略の後押し