株式会社ドリームインキュベータ

2013 年 3 月期　第 13 回定時株主総会

質疑要旨

2013 年 6 月 13 日

於:　霞が関ビルディング 35 階　阿蘇の間

Q:　　以前は株主総会の後の懇親会で、社員の方から色々な考え方や仕事に対する姿勢、物の見方などを聞けて、とても参考になった。株主総会の後か、別の日でもいいので、また懇親会を設定してもらえないか？

堀:　同様のご主旨のお考えをお持ちの株主の方が他にもおられるということは、存じております。今回は用意しておりませんが、ご意見を真摯に受け止めて、次回以降どうするか、考えさせて頂きたいと存じます。

Q:　1 号議案について。この度、復配することは大変嬉しく思う。一方、配当原資が出来るということは、自社株取得も出来ると理解している。役職員向けのストックオプションが積み重なってきていると思うが、そちらは控えてもらって、たまってきた現金を活用して、自社株取得による浮動株の圧縮を検討してもらいたい。

堀:　まず、ストックオプションについてですが、費用対効果などを色々検討しまして、今まで付与していた形のストックオプションは、当面はやらないことに決めました。但し、入社条件として約束した新入社員で、まだ付与していない者の分については出す必要がありますので、その点だけはお含み置き頂きたいと思います。

次に、自社株買いについてです。自社株買いによって浮動株を減らし、皆様が保有する株の価値を高めることは、良いことだと思っています。但し、先ほど事業報告でもご説明しましたように、事業投資についても積極的に行っていきたいと考えておりまして、良い投資機会が訪れた時に機動的な投資をできる資金も、手元に残しておく必要があります。このバランスをどうするのか、ということに

なりますが、自社株買いをやるのかやらないのか、正直申し上げまして、今日現在、まだ決めておりません。今頂いたご意見も真摯に受け止めて、考えてまいります、というのが、今日現在、お答えできる範囲になります。

Q: 保険事業の売上高成長が顕著なので、ディスクロージャー誌を見たところ、正味損害率の数字が気になった。正味損害率は、簡単に言うと、支払保険金を収入保険料で割った数字だが、2011 年度はこれが 33.8%となっている。契約した翌月から均等に支払が発生するのであれば、この算式による数字が正しいということになるが、保険金支払いは契約後一定期間経過してから発生するものなのであれば、契約者数が成長している現時点においては、実態はもっと高い数字になると思う。実態を把握するための定量的なリスク管理を、どのように行っているのか？

山内: 損害率を見るための算式は幾つかございまして、社内的には複数のリスク指標で管理しております。ディスクロージャー誌におきましては、その中の一つである正味損害率を出させて頂いております。ご指摘の通り、現在、契約数が成長しておりますので、計算のやり方によっては、それよりも高い数字もございますが、水準は適正なレベルに抑えることが出来ております。今後も複数の指標で多面的に管理しながら、過大なリスクを取らないように、引き続き努めてまいりたいと存じます。

Q: 株主総会での田原総一朗さんの意見を、毎回楽しみにしている。今の DI について、コメント頂きたい。

田原: DI は今、非常に順調な成長を示しており、大きな問題はないと思っています。色々な事業の内、コンサルティング事業に関しては、技術系企業に対するコンサルティングが、他社と比べて特徴的なんだと思っています。一流の超大手企業が、DI へどんどんコンサルティングを頼むようになってきている。それだけ、日本のおかれた状況が難しくなってきたのだと思っています。何が難しかと言いま

すと、国で言えば、日本の民主主義がやっていけなくなる、崩壊するリスクがあると思っています。高度成長の時は、企業が儲かった。その分、法人税の歳入がどんどん増える。それに対して、当時はまだ高齢化社会ではないので、歳出はあまり増えない。余った金をどう国民に還元するか、企業で言えば配当ですね。ヘリコプターで金をばら撒くわけにもいきませんので、減税に次ぐ減税をやってきた。それでもまだ金が余りますので、福祉をどんどん増やしてきた。これが、戦後の自民党内閣の仕事だった。それが、宮澤さんの時にバブルが弾けて、歳入はどんどん減ってきて、一方で高齢化社会が進んで、歳出はどんどん増えてきた。2013 年度、税収は 43 兆円、歳出は 92 兆円。普通の企業なら倒産ですね。こういう時、企業で言う売上増加、国で言えば増税をしなければならない。しかし、増税すれば選挙に負ける。あるいは福祉を切っていく。これも出来ない。そこで借金ばっかり。この借金が 1,000 兆円を超えた。借金はもうこれ以上増やせない、売上は増えない、支出は増える一方。どうするか？　誰も政治を出来ない。

　私は、多くの企業が、これと同じ状況になってきているのだと思います。もっと言いますと、1990 年には、日本の国際競争力は世界 1 位だった。2012 年には、世界で 27 位に落ちてしまった。落ちた理由がこれです。だから、日本がこれまで強かった技術系の大企業が、今迄とは全く違うやり方で、新しい付加価値を生み出さなければいけなくなってきた。改めて本気のコンサルティング、しかも、技術に強い戦略コンサルティングが必要になってきた。DI はこの面で、他社にはない、高い付加価値を提供しているんだと、私は見ています。

堀：　コンサルティングは人がやるビジネスですので、急成長は難しいですが、事業投資は高い成長率を目指すことが可能なものもあります。我々は、その両方のエンジンを回すことによって、人も育つし、株主価値も育つ。そして、おこがましいですが、日本経済にも微力ながら少しはお役に立てるのではないかと考えて、引き続き邁進してまいりたいと思っています。

以上