

2010年3月期

中間決算説明会資料



2009年10月26日

注： 当資料に記載された内容は、2009年10月26日現在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。

連結業績概要

	2009年3月期 中間期 (百万円)	2010年3月期 中間期 (百万円)	対前年同期比 増減率
売上高			
コンサルティング売上	635	430	32.2%
営業投資売上	1,061	560	47.2%
売上高合計	1,696	990	41.6%
売上原価・販管費			
人件費	409	422	
営業投資原価(簿価・償却額)	1,243	472	
その他	328	320	
売上原価・販管費合計	1,980	1,214	
営業利益	284	224	-
営業外損益	31	15	
経常利益	252	239	-
特別損益	39	296	
法人税等	7	2	
当期純利益	298	55	-

2009年9月末 B/Sの変化

2009年3月末

現預金 14億円 (23%)	その他負債 1億円(2%) 純資産61億円 (98%) (63,263円/株)
余資運用 5億円(8%)	
ベンチャー投資 35億円 (57%)	
Post-IPO 3億円 (5%)	
その他資産 5億円 (7%)	

(総資産: 62億円)

純資産及び総資産増加理由

- 当期純利益 0.6億円
- 有価証券評価増 1.3億円

2009年9月末

現預金 19億円 (30%)	その他負債 1億円(1%) 純資産63億円 (99%) (65,175円/株)
余資運用 2億円 (3%)	
ベンチャー投資 34億円 (53%)	
Post-IPO 3億円 (5%)	
その他資産 6億円 (9%)	

(総資産: 64億円)

注: 上場有価証券は時価ベース

上期の取組状況

1. B/Sの良質化

- ベンチャー/Post-IPOの選別・集中促進
- 株式市場の変動を受けにくい構造へ

2. コンサルティング

- 前年下期からの不況の影響が続いたが、新分野の構築に成功
 - 「政策×戦略×技術」
 - 対政府： 国内産業の国際競争力強化に向けた産業政策提言
 - 対産業： 環境・新エネ分野での事業戦略支援

3. 新規分野

- ベトナム産業と日本産業の架け橋： アジア産業ファンドの組成

4. コスト構造の改善

- 固定費圧縮(要員、人件費、オフィス等)

コンサルティングサービス/人員推移

コンサルティングサービス

	2009年3月期 中間期			2010年3月期 中間期		
	金額 (百万円)	プロジェクト		金額 (百万円)	プロジェクト	
		件数 (件)	社数 (社)		件数 (件)	社数 (社)
大企業	568	14	10	386	15	12
ベンチャー	67	24	23	44	10	7
合計	635	38	33	430	25	19

人員推移

	人数	構成比	人数	構成比
	(名)	(%)	(名)	(%)
幹部*	21名	29%	22名	33%
BP	32名	45%	28名	43%
間接要員	19名	26%	16名	24%
合計**	72名	100%	66名	100%

* 常勤取締役、執行役員、プロジェクトマネージャー合計(監査役、間接部門の幹部を除く)
 ** 社外役員を除く9月末在籍者数

ベンチャー投資の推移

	2001/3期 第1期	2002/3期 第2期	2003/3期 第3期	2004/3期 第4期	2005/3期 第5期	2006/3期 第6期	2007/3期 第7期	2008/3期 第8期	2009/3期 第9期	2010/3期 第10期:中間
投資社数 (社)	4	7 (追加3社)	12 (追加1社)	15 (追加2社)	14 (追加5社)	24 (追加6社)	24 (追加8社)	29 (追加9社)	13 (追加3社)	3 (追加3社)
期末社数 (社)	4	7	18	28	35	50	65	79	77	72
投資金額 (百万円)	271	1,218	917	749	738	2,118	1,877	2,437	445	110
期末残高* (百万円)	212	1,214	1,764	2,252	2,419	3,456	5,134	6,173	4,063	3,864
IPO数 (社)	0	0	0	2	2	3	2	2	0	1

* 簿価ベース

上期ベンチャー投資内訳

含、実行予定

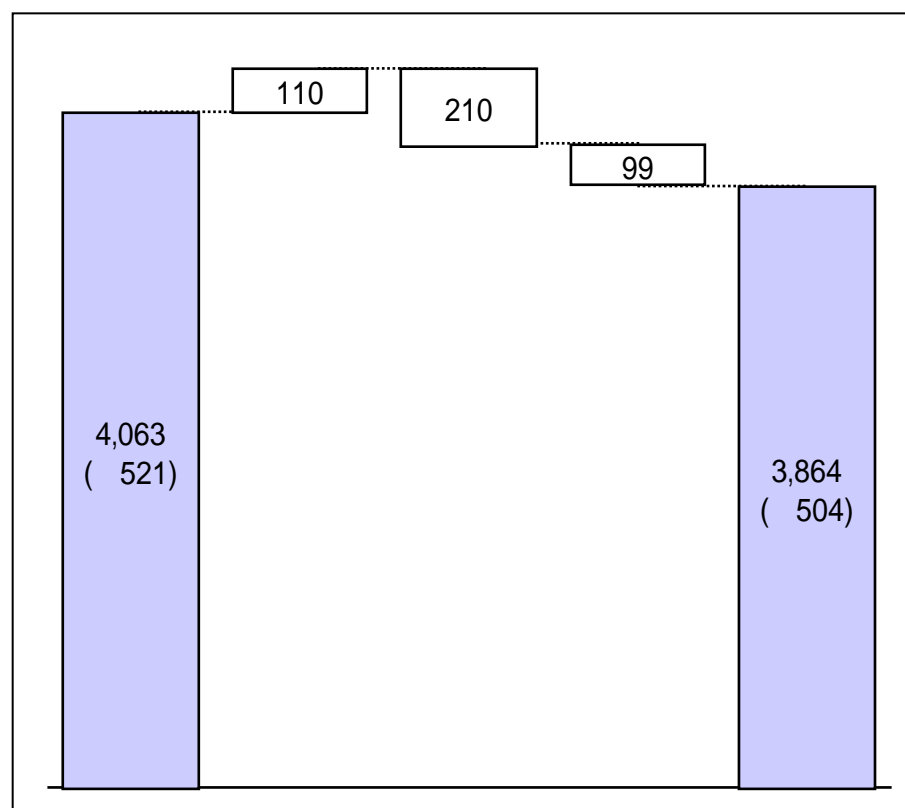
	事業内容	株式 (百万円)	予約権* (百万円)	顕在シェア (%)	潜在シェア (%)
実行済	ブログマーケティング	30		6.7	8.2
	返品物流		7	35.5	26.0
	教育研修	80		15.8	15.0
実行予定	ブログマーケティング (追加)	25		9.6	10.9
		135	7		

* 予約権は無償取得のため行使総額を記載(コミットメントベース)

営業投資有価証券の増減

(百万円)

ベンチャー投資



期首
残高

投資

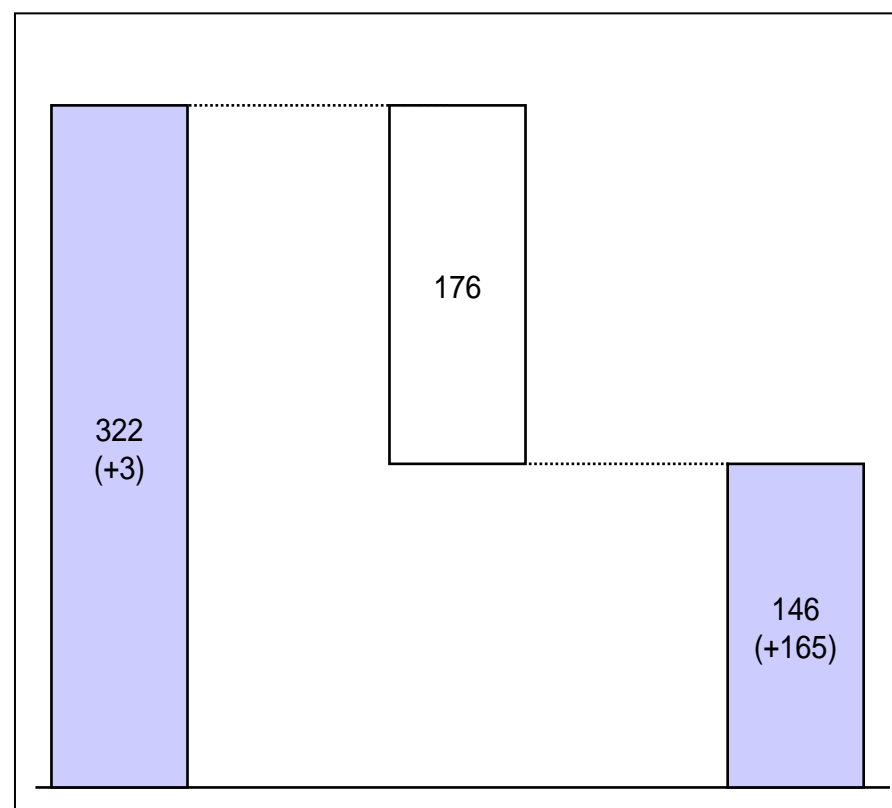
売却

減損

9月末
残高

〔 実現
損益 86 〕

Post-IPO投資



期首
残高

投資

売却

減損

9月末
残高

〔 実現
損益 91 〕

注: 数値は簿価ベース(カッコ内は含み損益・為替評価差額)

コンサルティング：「政策×戦略×技術」の強化

国内産業の国際競争力強化に向けた政策提言/産業支援

経産省提示の
4分野*

創出される市場が大きい

×

時間軸が長い

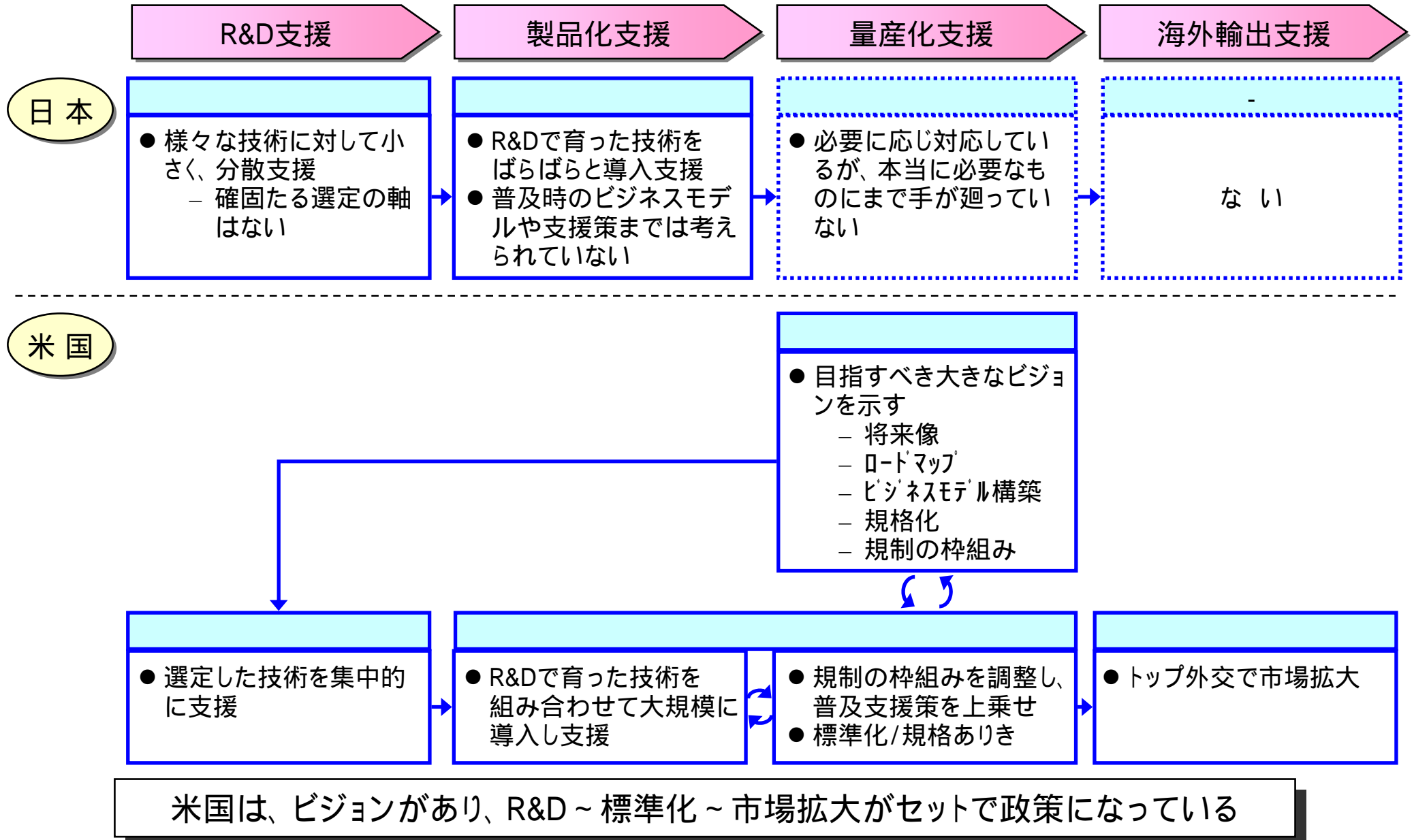
×

放っておくと立ち上がらない

<p>環境・エネルギー</p>	<p>大(100兆以上)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 太陽電池、蓄電池、省エネ照明、等の巨大産業が創出 	<p>短～中期</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 現在最も注目される分野 ● 事業の競争環境もこの10～15年が勝負となる 	<p>企業任せでは難しい</p> <ul style="list-style-type: none"> ● クリティカルマスを越えない ● 標準化の問題 ● 各企業の技術の集約も必要
<p>ライフサイエンス</p>	<p>中～大(数10兆～100兆)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 治療薬、人工臓器、機器などでも数10兆であり、 ● サービスまで含めると100兆に 	<p>中～超長期</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 少子高齢化などで、徐々に注目度は高まる ● 人類が永く取り組むべき課題 	<p>企業任せでは難しい</p> <ul style="list-style-type: none"> ● R&Dのハードルが高くなり、脱落する企業も多くなった
<p>農林水産</p>	<p>小～中(数10兆円)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● バイオ燃料など、異分野への展開でようやく数10兆円に 	<p>中～長期</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 新興国の人口増などで注目度が高まるが、 ● 長期では解消されうる問題 	<p>任せる主体もない</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 分散市場のため、産業化をリードできる主体がない ● 新設/集約から取り組む必要
<p>コンテンツ</p>	<p>小(数兆円)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 単なる既存事業の世界展開がメイン 	<p>短期</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 既に産業として確立し、急速に世界市場も拡大中 	<p>企業/個人任せでも可能</p> <ul style="list-style-type: none"> ● インセンティブもあり、ハードルも高くない

* 『平成22年度 経済産業政策の重点』(経産省)より抽出

環境・エネルギー分野における日米の政策的支援の「かたち」比較



DIアジア産業ファンドの組成

今までにないコンセプトで日越両国の発展への寄与を目指す

	DIアジア産業ファンド	従来型ファンド
根底にある考え	産業資本主義	金融資本主義
優先する目的	日越企業の成長と両国の発展	LPへのキャピタル・ゲインと報酬
提供する付加価値	中長期に亘る企業育成 <ul style="list-style-type: none"> ● 日系企業との提携、技術移転、人材交流、市場開拓、等 	資金提供 <ul style="list-style-type: none"> ● 設備投資、研究開発、運転資金、等
投資回収のきっかけ	投資先の"巣立ち"	十分なリターン
運用責任者	コンサルティング会社 <ul style="list-style-type: none"> ● 企業育成のプロ 	証券会社、アセットマネジメント会社 <ul style="list-style-type: none"> ● お金運用のプロ
参加者(LP)	日本を代表する事業会社 <ul style="list-style-type: none"> ● 出資だけでなく、DIと一緒に企業育成を行う 	機関投資家、個人投資家 <ul style="list-style-type: none"> ● "金儲け"したい人が預けっ放し

P/L面

コンサルティング事業：売上高横ばい

- 「政策×戦略×技術」
 - 政府：国内産業の国際競争力強化に向けた産業政策提言
 - 産業：環境事業戦略支援を強化
- ベンチャー
 - 支援先を絞り込み、新株予約権対価主体(売上が立たない)

営業投資事業：キャピタルゲイン微増

- IPO市場は引き続き不透明感
- IPO前に売却した方が収益性が高い先については、売却を加速

事業開始準備中

- DIAアジア産業ファンド
 - 日越産業の架け橋
- 先端技術大企業の環境事業支援
 - 再編スキームから事業育成まで

B/S面

キャッシュ・ポジションの堅持

- 有利子負債は抑制(現状は無し)
- 株式売却手法の多様化(譲渡、M&A等)

ベンチャー投資ポートフォリオの良質化

- 投資手法：多段階投資の徹底
- 資源管理：投入資源マネジメントの強化
 - 優良先はシェア・アップ

上場株式売却はファンダメンタルズで判断

- 経常利益成長性の定期見直し