

# 第22回 定時株主総会

2022年6月17日  
株式会社 ドリームインキュベータ  
(証券コード4310)

An aerial photograph of a city skyline at sunset. The sun is low on the horizon, casting a warm orange and yellow glow over the city. In the foreground, a blue square contains the white letters "DI".

DI



## **1. 2022年3月期 決算要旨**

## **2. 中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）**

# 2022年3月期 連結P/L (保険項目調整後)

(単位：億円)

|            | 2021年<br>3月期 | 2022年<br>3月期 | 対前期比 |       |
|------------|--------------|--------------|------|-------|
|            |              |              | 増減額  | 増減率   |
| 売上高        | 277.7        | 355.6        | 77.9 | 28.0% |
| 売上総利益      | 117.2        | 163.3        | 46.1 | 39.3% |
| 営業利益       | ▲2.1         | 14.4         | 16.6 | —     |
| 経常利益       | ▲2.3         | 16.5         | 18.8 | —     |
| 親会社株主帰属純利益 | ▲18.0        | 6.5          | 24.6 | —     |

# 2022年3月期 連結P/L（保険項目調整前）

(単位：億円)

|            | 2021年<br>3月期 | 2022年<br>3月期 | 対前期比 |       |
|------------|--------------|--------------|------|-------|
|            |              |              | 増減額  | 増減率   |
| 売上高        | 277.7        | 355.6        | 77.9 | 28.0% |
| 売上総利益      | 109.8        | 147.2        | 37.3 | 34.0% |
| 営業利益       | ▲9.5         | ▲1.6         | 7.8  | —     |
| 経常利益       | ▲9.7         | 0.4          | 10.1 | —     |
| 親会社株主帰属純利益 | ▲21.0        | 0.07         | 21.1 | —     |

# 2022年3月期 セグメント別P/L

(単位：億円)

|                         |         | 2021年<br>3月期 | 2022年<br>3月期  | 対前期<br>増減率   | 概況  |                                      |
|-------------------------|---------|--------------|---------------|--|---|--------------------------------------|
| ビジネス<br>プロデュース<br>セグメント | ● 売上高   | 23.1         | 28.3          | 22.3%  | ● 引き続き、受注好調で増収。人員<br>増強等のコスト増も吸収し、増益          |                                      |
|                         | ● 経常利益  | 2.9          | 3.7           | 28.4%  |   |                                      |
| ハンチャー投資<br>セグメント        |         | ● 売上高        | 10.9          | 8.3  | ▲23.4%  | ● IPO予定案件が上場申請を取り<br>下げ、獲得ゲインが想定に届かず |
|                         |         | ● 経常利益       | ▲14.8         | ▲0.2   | —   |                                      |
| 事業<br>投資                | ● 売上高   | 228.5        | 286.5         | 25.3%  | ● 新規契約好調、損害率も想定より<br>低く推移し、大幅な増益              |                                      |
|                         | ● 経常利益* | 9.7<br>(2.3) | 17.1<br>(0.9) | 75.4%  |   |                                      |
|                         | ● 売上高   | 11.0         | 13.2          | 20.4%  | ● 売上拡大、成長投資も継続<br>● 2022年6月、<br>ランサーズ（株）へ譲渡予定 |                                      |
|                         | ● 経常利益  | ▲0.7         | ▲1.5          | —  |   |                                      |
| ● 売上高                   | 4.4**   | 20.0         | 354.4%        | ● ピークスの構造改革進捗、4Q期間<br>損益は黒字<br>● 2022年4月、（株）ADDIXへ譲渡 |   |                                      |
| ● 経常利益                  | 0.4**   | ▲2.5         | —             |  |   |                                      |

\* 保険項目調整後。カッコ内は調整前

\*\* 前期第4四半期より連結

注： 経常利益：セグメント利益－全社費用負担額±営業外損益 © DI 2022 - ALL RIGHTS RESERVED.



## 1. 2022年3月期 決算要旨

## 2. 中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）

創業メンバーから引き継いだ新経営体制にて、「ミッションと利益成長の両立」及び「ボラティリティを抑制しつつインパクト拡大」を実現していくために必要な課題を定義し、構造改革に着手した

その構造改革の具体化をさらに進め、中長期の企業価値向上に必要な重点取り組みテーマとして、以下3つを推進していくこととする

- ① ビジネスプロデュースの拡張による継続成長基盤化
- ② インキュベーション（ベンチャー投資・事業投資）の適切な収獲
- ③ 企業価値向上への成長投資と株主還元のバランス

これにより、継続的な利益成長を実現していく事業構造への転換を進め、新しい産業・事業の創出という大きな社会課題に対して「社会を変える 事業を創る」というミッションの遂行で貢献し、企業価値向上を実現していきたい

# ① ビジネスプロデュースの拡張による継続成長基盤化

大企業の「事業創造」分野は、今後益々市場が大きくなっていく

- 日本産業は“失われた30年”。今や、大企業の最大のアジェンダが事業創造
- コロナが契機となり、既存事業の停滞が顕在化し、事業創造への意気込みは加速
- DIの競合も出てきているものの、全社経営規模の大型事業創造でのDIブランドは差別性大

ビジネスプロデュース（事業創造支援）に集中し、収益基盤化していく

- サービスライン拡張：付加価値のバリューチェーンを深耕
- 陣容拡張：ビジネスプロデューサーの採用・育成の強化
- 協業拡張：サービスプロバイダや金融機関等との連携による収益機会の強化
- 機能拡張：ベンチャー投資で蓄積してきたケイパの再編・応用によるスケール化

これらにより、2025年3月期までにビジネスプロデュース事業の売上と当期利益を、2022年3月期対比でそれぞれ2倍及び3倍（売上60億/当期利益10億）に伸ばし、更にその先の継続成長を目指す



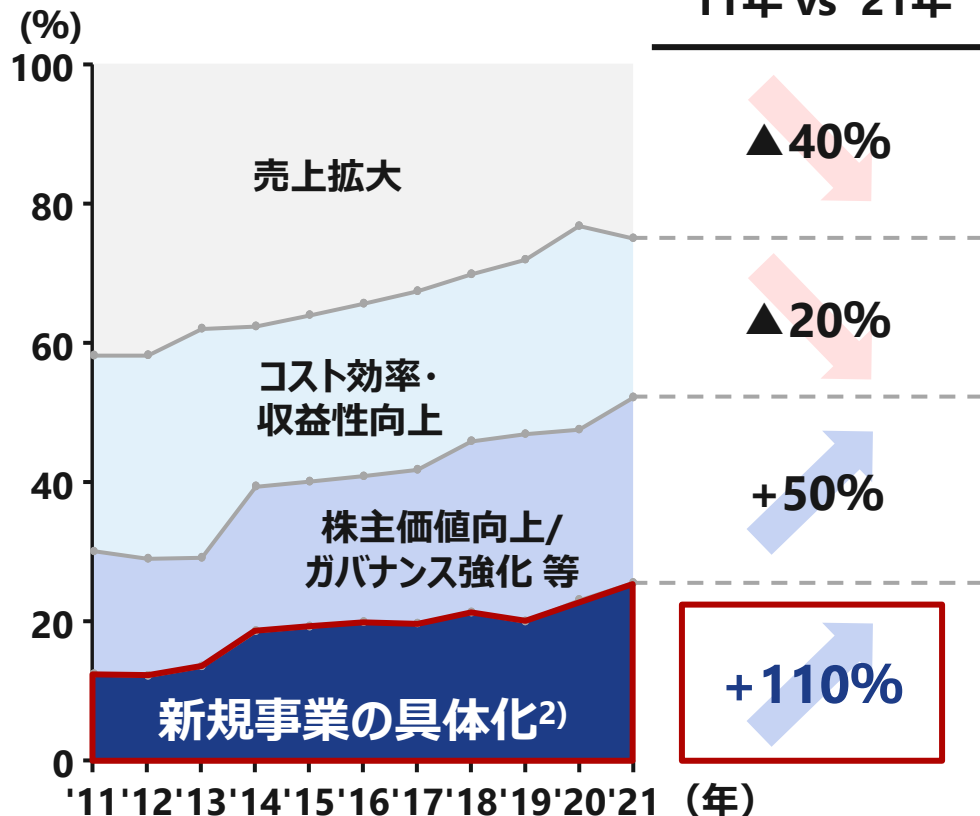
# 「事業創造」の経営トップアジェンダ化が加速

過去10年では新事業創造への関心が最も向上

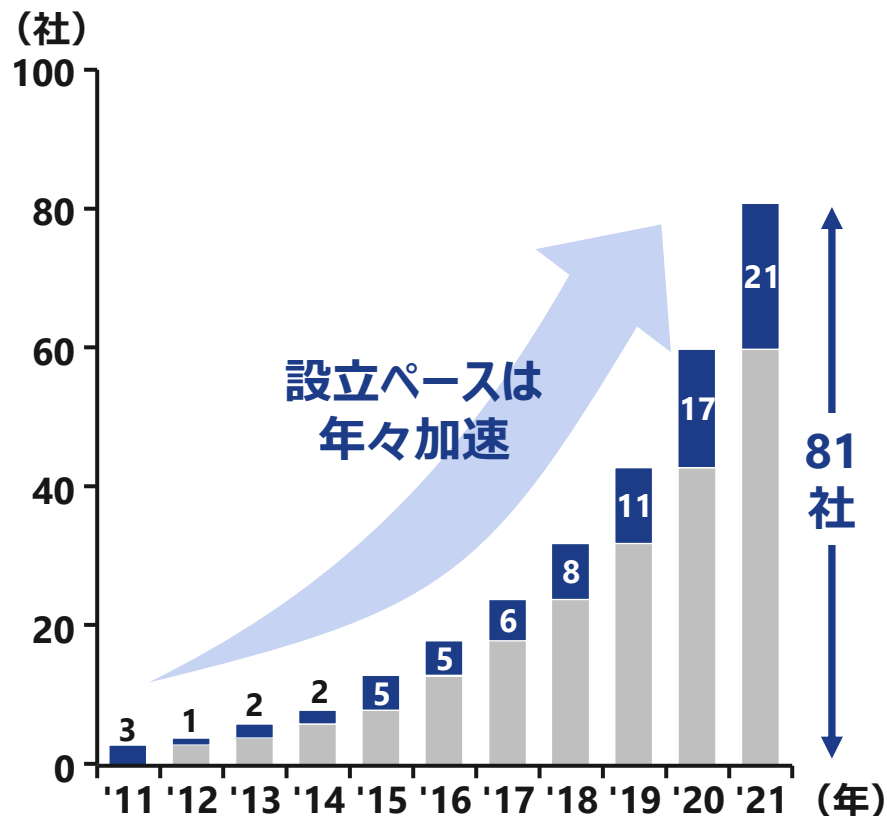
売上上位100社<sup>3)</sup>の8割が新規事業体制を整備

日本の経営者の関心事項推移<sup>1)</sup>

'11年 vs '21年



新規事業部門の設立社数推移<sup>4)</sup> (累計)



- 1) 一般社団法人日本能率協会が毎年発行する「当面する企業経営課題に関する調査」を基に集計。毎年、500社程の大企業及び中小企業の経営者が、最も大きいと感じる課題を3つ回答
  - 2) 新製品・新サービス・新事業の開発、デジタル技術の戦略的投資などを含む
  - 3) 東証プライム上場企業のうち、2021年3月期売上トップ100社
  - 4) 新規事業の企画・推進を専業とする独立部門の数。「事業を創造するもの」に限定し、事業化の手前の技術イノベーション/シーズ創出を企図する部門（研究開発等）は対象外
- 出所：日本能率協会「当面する企業経営課題に関する調査」、各社プレスリリース/組織図

# DIの付加価値：“ビジネスプロデュース”（事業創造支援）

## 支援メニュー

### 産業プロデュース

- 社会課題を起点に、政府とも連携し、新事業構想を創出

### ビジネスプロデュース

- 事業構想を事業化し、規模化する戦略を策定

### グローバルSX（サステナビリティ・トランスフォーメーション）

- ビジネスプロデュースの海外展開

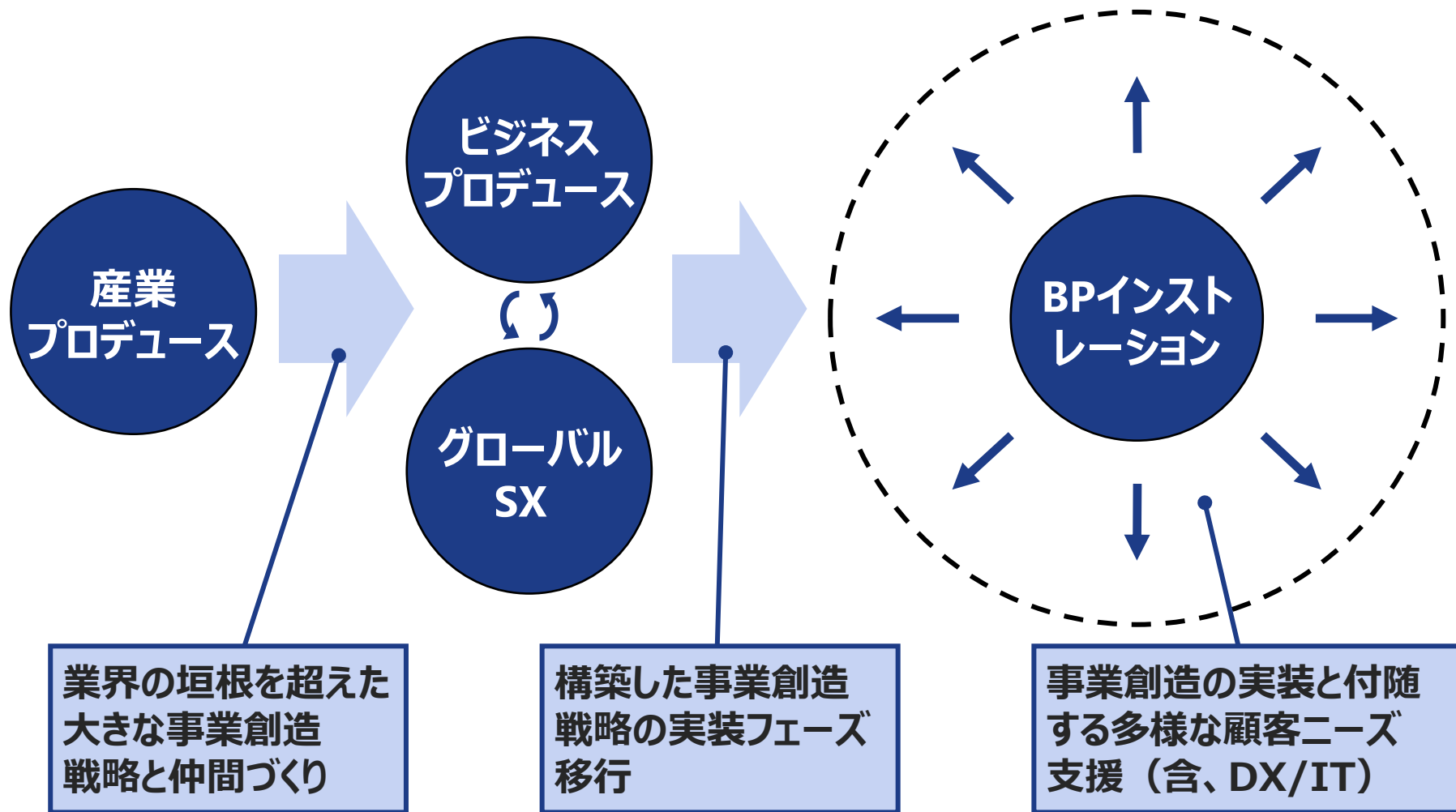
### ビジネスプロデュース・インストレーション

- 事業創造戦略の実現と付随する顧客課題（DX等）を支援

## プロジェクト例

- カーボンニュートラル×新事業構想
- 少子高齢化×新事業構想
- インフラメンテ/防災×新事業構想
- ヘルスケア・メディカル×事業化
- エネルギーマネジメント×事業化
- モビリティサービス×事業化
- アジアにおける官民連携投資戦略
- 途上国の脱炭素に資する現地・日本のスタートアップ支援
- 新事業の実現推進・伴走
  - テクノロジーの導入、実装
- 新事業創造を可能にする組織変革／新組織設立
  - マネジメント手法のインストール

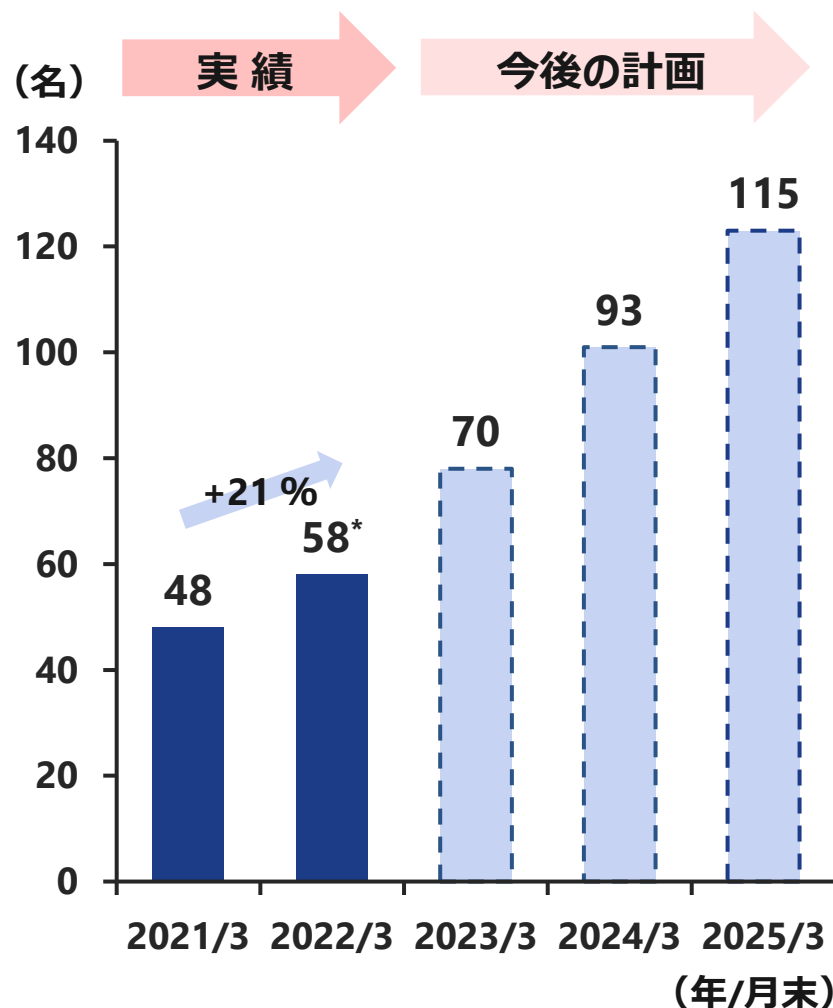
# サービスライン拡張：付加価値のバリューチェーンを深耕



産プロやビジネスプロデュースでブランドと顧客を獲得し、BPインストラクションで事業拡張

# 陣容拡張：ビジネスプロデューサーの採用・育成の強化

## ビジネスプロデューサーの人員計画



## DIの人材吸引力

### 「ビジネスプロデュース」そのもの

- ミッション：“社会を変える 事業を創る”  
– 業界の垣根を超え、政府も巻き込み、大きな事業・産業創造を推進



### 志高く、優秀な人材にとっての「キャリア」

(DIを選んだ社員の声：例)

- “ 失われた30年が40年にならないよう、産業創出ができる人材になりたい ”
- “ 日本を代表する企業の大きな事業創造戦略に真正面から取り組んでいるプロフェッショナルの一員になりたい ”
- “ DIのケイパとネットワークの力で、他ではできないスケールの事業創造ができる ”

\* 計画56名に対し、ほぼ計画通り

# 協業拡張：連携による収益機会の強化

## 他業態との協業例

### 協業先

#### 総合ソリューション

- 電通

#### 金融機関

- 日本生命
- 日本政策投資銀行
- 山口FG

#### 政府系機関

- 国際協力機構

### プロジェクト例

- リアルプラットフォーム事業プロジェクト
  - リアル店舗の次世代ビジネス戦略構築、PMO、サービス&マーケティング、店舗開発の統合支援

- ソーシャルインパクトボンド
  - 民間が自治体に代わって介護費用やインフラ維持管理費用を削減し、自治体から成功報酬を受け取る

- 途上国の社会課題に資する現地・日本のスタートアップ企業支援
  - 途上国×低炭素化技術×スタートアップ支援
  - 官民連携でのインパクト投資戦略構築等

## ② インキュベーションの適切な収穫

インキュベーション事業（ベンチャー投資・事業投資）は株式市場から評価されにくい

- 投資から回収までに何年も要し、当初数年は損失が先行
- 回収期に入っても、IPO時期・上場後の株価・売却価格・タイミングをコントロールできず、P/L業績が不安定
- 含み益をNAV\*で示しても、P/Lに反映されないと評価されない

一方、投資育成のケイパビリティは、ビジネスプロデュースを機能面で拡大させ、収益力を強化できるというポテンシャルを秘めている

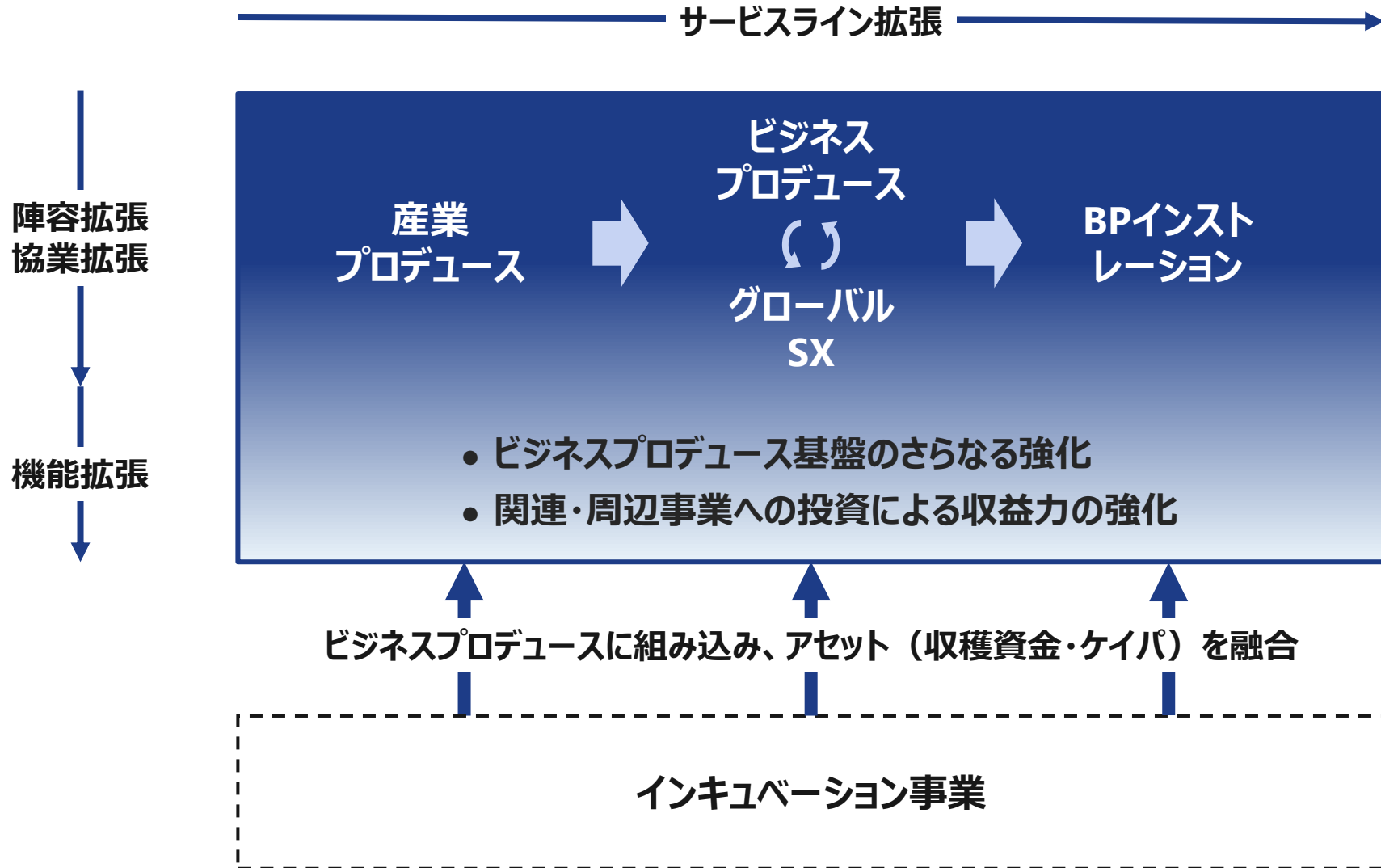
- インキュベーションで培ってきた投資ストラクチャリングやPMI\*\*で培った事業経営スキル活用 等

上記を踏まえ、今後は回収期を迎えた投資資金を適切に収穫し、そのアセット（ケイパビリティ+収穫資金）をビジネスプロデュース事業に融合していく

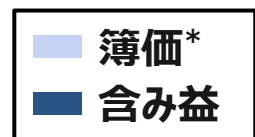
- 一定ROIC確保前提で、ビジネスプロデュースの機能拡張等に活用

\* Net Asset Value  
\*\* Post Merger Integration

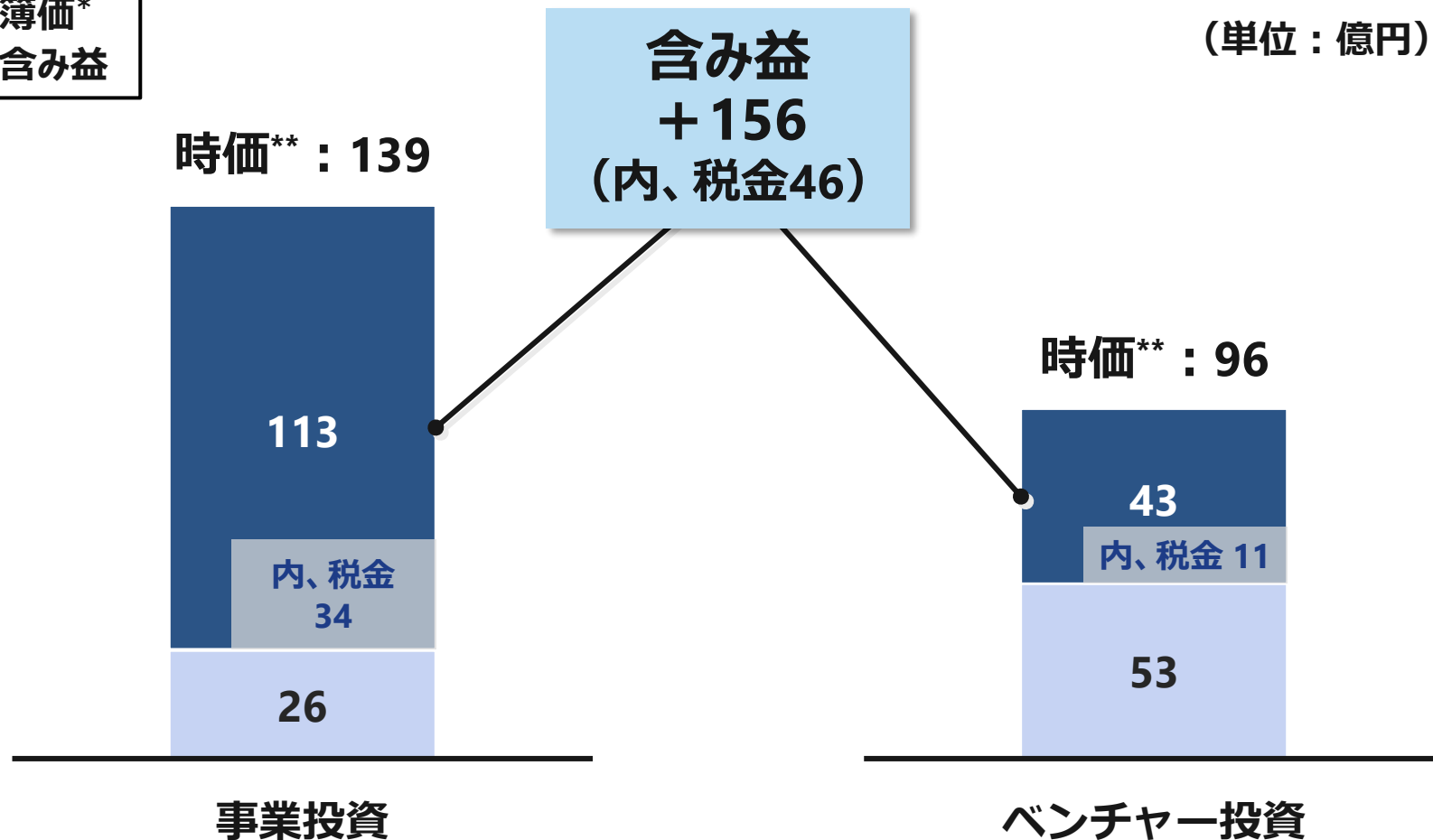
# 投資アセットも組み込みビジネスプロデュースをさらに強化



# 2022年3月期末の投資状況



(単位：億円)



\* ファンド投資はDI持分のみ

\*\* 上場銘柄：期末時点時価総額 × 当社持ち分

未上場銘柄：期末時点投資簿価残高 ± 時価評価差額（直近ファイナンス価格や第三者取引価格）

上記価格が無いものは再評価せず、簿価評価



### ③ 企業価値向上への成長投資と株主還元をバランス

NAV経営からPL経営への移行に伴い、株主還元を再開

**成長投資（機能拡張）：利益向上**



**株主還元：EPS・PER向上**

規律（費用対効果）ある投資

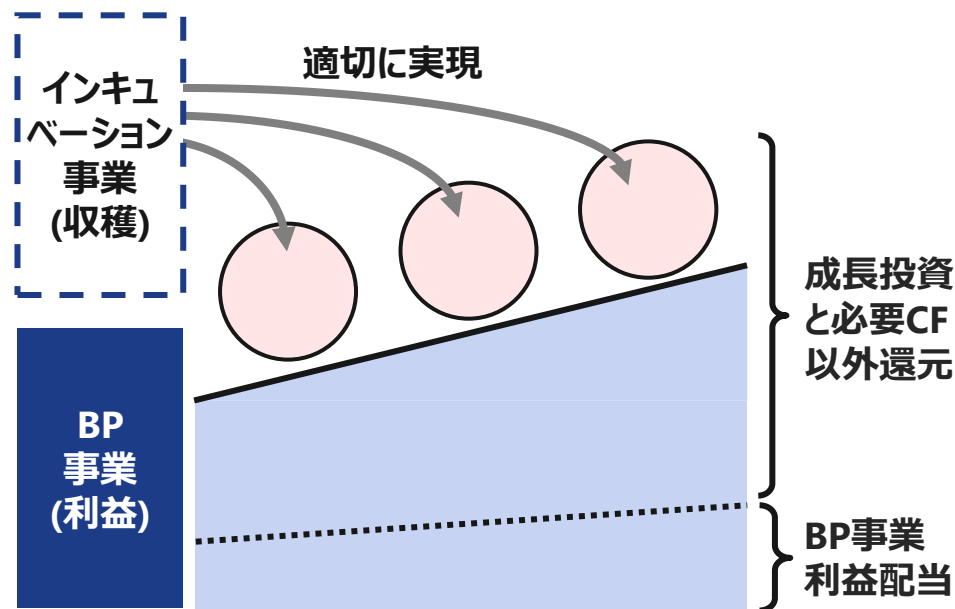
安定成長PL利益と収穫資金から

① ビジネスプロデュース基盤のさらなる強化

- 採用・人材育成投資
- 生産性向上に向けたインフラ投資

② ビジネスプロデュース関連・周辺事業への事業投資による収益力の強化

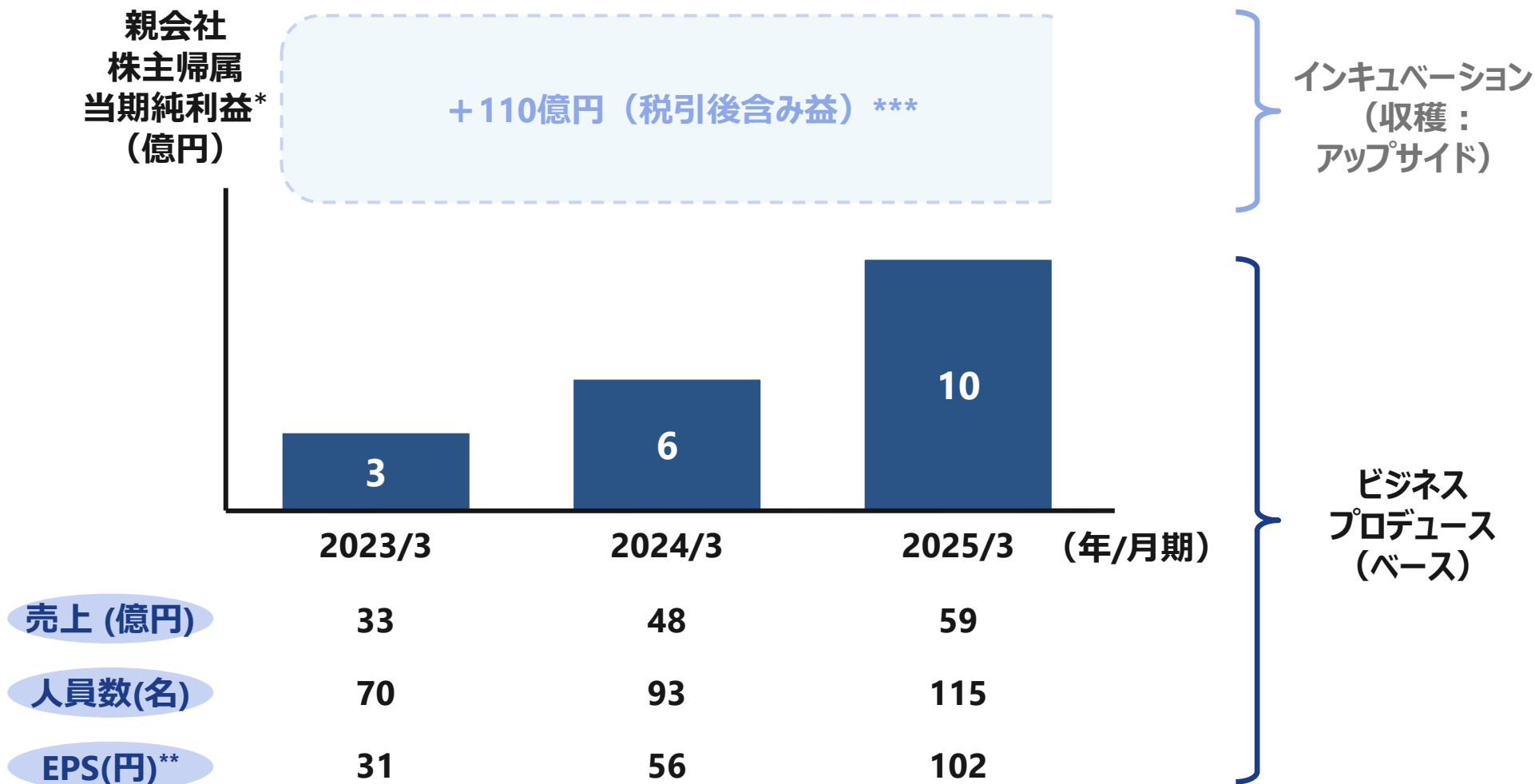
- ケイパ増強・収益機会拡大等への投資
- 期待ROIC\* > 12%



\* 税引後利益 ÷ 投下資本

# 中期利益計画（2023年3月期～2025年3月期）

ビジネスプロデュース当期純利益 + インキュベーション収穫からの上乗せ可能性



\* 簡便的に経常利益×税率30%で試算

\*\* 2022年3月末時点の発行済株式数を前提とした試算

\*\*\* 2022年3月末時点

# DI = The Business Producing Company

Mission : **社会を変える 事業を創る。**

Vision : **挑戦者が一番会いたい人になる。**

Value : **枠を超える。**

- 領域の **枠を超えて** 構想する。
- 常識の **枠を超えて** 戦略を立てる。
- 組織の **枠を超えて** 仲間を集める。
- 自分の **枠を超えて** 挑戦する。

# Dream Incubator Inc.

The Business Producing Company