

トビラシステムズ（4441）

社外取締役インタビュー動画 書き起こし

- p.2 社外取締役とは
- p.4 田名網様のご経歴
- p.4 社外取締役就任の経緯
- p.5 社外取締役としての姿勢
- p.6 社外取締役としての学習・研修の状況（就任当初）
- p.7 社外取締役としての学習・研修の状況（現在）
- p.7 トビラシステムズの企業価値について
- p.8 トビラシステムズのガバナンス体制について
- p.11 明田社長との関係性
- p.11 トビラシステムズの取締役会での議論について
- p.13 トビラシステムズの社外取締役の比率について
- p.14 サクセッションプラン（後継者計画）について
- p.15 創業者の持株比率の高さについて
- p.15 今の株価の捉え方について

IR Agents 関本:

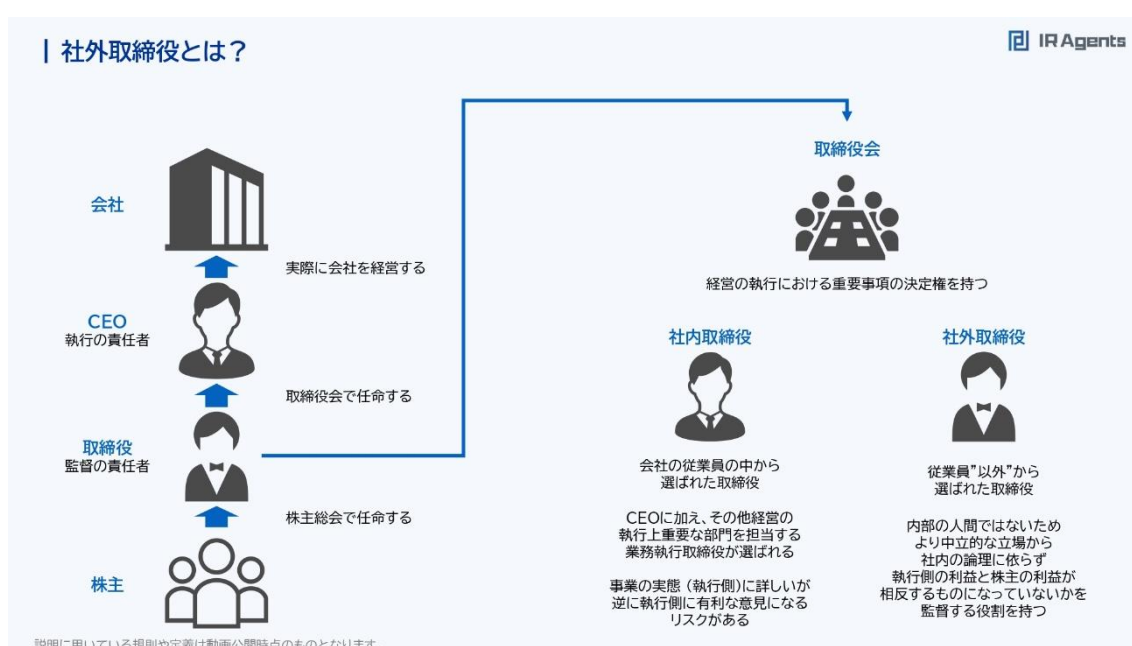
皆さん、こんにちは。IR Agents の関本です。

本日は普段の IR 取材とちょっと違いまして、社外取締役の方にお話を聞いてみようという企画になっております。

今回はトビラシステムズ株式会社の田名網様にお越しいただいております。田名網様、よろしくお願ひいたします。

トビラシステムズ 田名網氏:

トビラシステムズ社外取締役の田名網です。本日はよろしくお願ひいたします。



IR Agents:

早速、質問の方に移らせていただければと思っておりますが、その前に、ちょっとトピックが違うというところで、そもそも社外取締役って何だっけ、今回ってどういう企画なの、ということについて、僕から説明します。

社外取締役はその名の通り、社内から上がってきた方ではなく、別の会社から招いた参画している取締役のことを社外取締役と呼んでいます。

特に、元々企業グループ内だったり、関係の子会社内の人ではないこと、主要な取引先でないことなどを踏まえた方を特に独立取締役と呼びますが、昨今ではそういった方が取締役の中にいることというのが重要視されています。

昨今、このコーポレート・ガバナンスという観点から大事と言われる社外取締役なのですが、何故かという、経営の執行と監督の分離という観点からになります。

まず、取締役会はやはり株主から選ばれた取締役が経営を監督する、モニタリングする立場であり、その人たちとは別に実際に経営の方を行う経営陣がいるのだという考えのもとやるのが正しいのではないか、という話があります。

ただ、過去多くの場合、やっぱり取締役って社内から出世してきた人がなった結果、例えば部署の間での軋轢であったりですとか、利益調整とか、そういったところが実際の株主にとって歓迎できない状況に陥りがちですよね、というところで、社外取締役、特に独立取締役が求められるようになってきた、そんな経緯になっています。

昨今ですと、金融庁等からも、より実効性のあるコーポレートガバナンスの実現というところを求めるために、社外取締役を入れなさい、ということを行っています。より良いガバナンスを通して企業価値を上げていきたい、という考えがあると考えています。

一方で、実際のところ、独立取締役を置いている企業は、今となってはもう90%以上になるのですが、一方で、お友達人事ですとか、実際何をやっているのかわからないですとか、そういったことについての批判があるのは確かだと思っています。

特にこの1年間、アクティビストファンドだったり、エンゲージメントファンドだったり動く中で、社外取締役に新しい人を選任しろという提案や、ちゃんとやっているのか社外取締役の意見を聞きたいとか、そういったケースが増えてきているという風に思っています。

そこで普段、僕のIR取材というところだと、業績どうでしたか、ここの経営戦略どうですか、市場環境どうですか、というところが中心なのですが、今回は社外取締役の方に、そもそも経営についてどういう風に監督しているのか、ちゃんと株主利益っていうところを実現するためにどういう風に動いているのか、こんな観点からお話を伺うことで、企業の価値について伝えていければという風に思っております。



社外取締役 監査等委員
田名網 尚 様

<ご経歴>

1978年4月 千代田生命保険相互会社（現 ジブラルタ生命保険株式会社）入社
2001年2月 松井証券株式会社 入社
2002年6月 同社 取締役就任
2004年2月 同社 常務取締役就任
2005年6月 マネックス・ビーンズ証券株式会社（現 マネックス証券株式会社）監査役就任
2005年6月 マネックス・ビーンズ・ホールディングス株式会社（現 マネックスグループ株式会社）常勤監査役就任
2007年6月 マネックス証券株式会社 取締役就任
2007年6月 マネックスグループ株式会社 取締役就任
2008年4月 法政大学 非常勤講師（現任）
2011年2月 マネックス証券株式会社 代表取締役副社長就任
2013年6月 マネックスグループ株式会社執行役員就任
2017年4月 マネックス証券株式会社取締役副会長就任
2020年1月 トビラシテムズ株式会社 社外取締役（監査等委員）就任（現任）
2020年4月 株式会社ADワークスグループ社外取締役（監査等委員）就任（現任）
2021年6月 公益財団法人国際人材開発機構 非常勤理事（外部理事）（現任）
2023年5月 一般社団法人日本SCT学会 部外理事就任（現任）
2023年6月 マネックス・アセットマネジメント株式会社 非常勤監査役就任（現任）

引用: トビラシテムズ株式会社HP

IR Agents:

前置きが長くなってしまったのですが、ぜひまず最初に、田名網様のご経歴について、元々どういったことをやられていて、今トビラシテムズさんの方で社外取締役としてもやられているのか、こちらから伺ってもよろしいでしょうか？

田名網氏:

はい。まずトビラシテムズの社外取締役に就任する前ですが、最初は生命保険会社におきまして、株式の運用等の業務をやっておりました。

その頃から上場会社へのコンタクトとかそういったことは積極的にやっていた訳ですが、その後、証券会社、最初は松井証券、その後はマネックス証券というところで仕事をしまして、そちらの方では投資銀行業務という、主に新規に上場する会社、IPO する会社のお手伝いをさせていただくというようなことがメインの仕事でした。

そういう意味で証券市場とか、あるいは企業の成長とか、そういったところに長く関わってきたというのが私の経歴ということになります。

IR Agents:

ありがとうございます。そこからトビラシテムズさんに、というところになるのですが、これはどういった経緯というか、明田様とのご関係なのか、どういった経路なのか、この辺りから伺ってもよろしいですか？

田名網氏:

最初に名古屋に来てトビラシテムズを訪問した理由は、実はトビラシテムズが当時東証マザーズに上場する時に、証券会社、主幹事証券プラス証券会社何社かで作るシンジケート団の

1 社に、当時私の所属していたマネックス証券を入れていただくというような形で訪問させていただいたことです。

それからトビラシステムズの役員の方と色々情報交換をさせていただいて、社外取締役を探しているという中でお声掛けをいただいたというのが、社外取締役就任の経緯ということになります。

IR Agents:

IPO の時に関わっていた、ということですね。

私も一応、元機関投資家、元運用者というこの肩書で仕事をしているのですが、そういう意味でいうと、やっぱり資本市場側を知っている人が企業側に入ってくれるというのは、僕個人としてはすごく嬉しいことかと思っています。

田名網氏:

そうですね、そういったところでお役に立てるとというのが、私が引き受けた理由の 1 つです。

IR Agents:

でもシ団で多分たくさんいらっしゃる中でお声かけいただいたということは、相当印象が良かったんでしょうかね。

田名網氏:

多分いろんな話の中でちょうどまく波長があったのかな、というところですよ。

IR Agents:

なるほど、相性って大事ですね。了解です。

改めてなんですけれども、こういった経歴と経緯でトビラシステムズさんの方にご協力させていただくことになりました、じゃあ田名網様ご自身としては、社外取締役としてどういう役割を果たさなきゃいけないとか、どういう役割を果たしたいなと思って引き受けられたのか、あるいは今に至るのか、この辺りってどういう風にお考えだったのでしょうか？

田名網氏:

そうですね、最初にお話いただいたように、社外取締役というのはもう上場会社においては法的にも、あるいは取引場の規則、あるいはコーポレート・ガバナンス・コード、そういったところで全部社外取締役を置きなさいと決まっています。

パブリックカンパニーである以上は外からの目が必要ですが、といっても外から常時監視をするということではないので、その中で株主から選ばれて、社外取締役としてその会社にジョインして、しっかりと社外取締役としては株主を代表して経営の監視をする、監視する、成長するような方向に持っていくというようなことも含めて、アドバイザー的な仕事になるかと思えます。

私もトビラではそういう役割を果たしていきたいという風に思っています。

IR Agents:

いわゆるモニタリングの機能の方ですね。

あまり深く執行側に入るといふか経営実務に携わるとか、そこまでというよりは、ちゃんと社外としてのポジションを、というイメージになるのですか？

田名網氏:

そうですね。執行に関わるとまた立場が難しくなってきますので、あくまでもモニタリングです。

トビラシステムズの中でも特に私も含めて社外取締役が3人おりますが、それぞれの過去の経歴とか自分の得意分野とか、そういったところを活かしながら会社の発展に貢献したいという風に思っています。

IR Agents:

ありがとうございます。実際、元々金融畑で、生命保険運用のところから証券に転職し、今のトビラシステムズに、ということですが、僕の知っている限りでいくと、トビラシステムズさんってかなりユニークなサービスで、しかもITになります。

この辺り、ビジネスについてのキャッチアップなどは結構大変だったりしたものなのですか？

田名網氏:

非常にトビラシステムズはやっていることがユニークな会社ですよ。

最初はやはり、接触をしたのがさっき申し上げましたように、IPOの時にシ団に入れていただくということですが、証券会社の役割というのは上場する会社さんをマーケットに御紹介をするという役割で、そうすると御紹介するにあたってはその会社がどういうビジネスをやっているのか、どういう成長をするのかというようなところをやはり投資家に理解をしていただく必要があります。

そうすると、ご紹介する為に当然引き受ける方も一生懸命勉強するわけですが、非常にユニークなビジネスなので、最初から、これどこにも競合もないよね、非常に独特の会社だよ、という印象を最初持って、その後色々業績とかそういうものを見せていただいた、ということになります。

ただ、実際に中に入って見るということですので、それから更にやっぱり事業内容とか、外には出ていない方向性とか、そういったことも含めてまた改めて確認をしましたし、就任以来日々確認をしているというような状況になります。

IR Agents:

いわゆるコーポレート・ガバナンス・コードにおいて、会社はちゃんと取締役に対して、研修であったりとか指導というのを施すべきであるという項目がありますが、僕はその通りだと思っています。

その上で、定期的にやっぱり知識として、知識や経験があつてキャッチアップする機会が与えられているといいなと思うのですが、この観点で言うとトビラシステムズさんってどういう風な印象ですか？

田名網氏:

研修を定期的なということではないのですが、逆に取締役を全部あわせても7名、社内が4名で社外3名ということで、取締役会あるいはその取締役会の前に、経営会議というものをやっています。

それぞれのビジネスラインあるいは管理部門でどういうことを考えているか、どういうことが行われているか、というものは毎月の会議の中でチェックをすることができますし、新しいビジネスとかそういったことについても、詳細に報告をされています。

事業内容をしっかり理解するということは、あえて当社においては研修という機会を作らなくても、そういった会議体等を通じて理解をする機会は十分与えられている、という風に理解をしております。

IR Agents:

日々up-to-dateな事業の状況とかを把握しながら判断ができるということですね。その状況で見てもらわないと、社外の方も何もわからないなつてなったりするので、それは良いことだなと思います。

田名網氏:

そうですね、特に少しずつ新しいことをやろうとしていますので、そういったことをしっかりフォローしていかないと、今度はモニタリングもできなくなりますので、日々これを見ていくというのは大事な役割だと思います。

IR Agents:

次に、少し入り込んだ質問になってしまうのですが、僕は社外取締役の方、独立取締役の方っていうのは、やっぱり経営側と投資家側と、ちょうど真ん中ぐらいにいらっしゃるかな、みたいな感覚で思っています。

そのポジションにいらっしゃる方が、トビラシステムズの企業価値についてどういう風に考えた上で取締役会にいるのか、この辺りはちょっと気になっています。

そこで、トビラシステムズさんっていう会社の企業価値っていうことについて、何が重要だと田名網様ご自身が考えられているのか伺えればと思います。

田名網氏:

企業価値、その尺度っていうのはビジネスの内容、それから収益、財務の状況等、トータルして見るべきものだという風に思いますけれども、まずはトビラシステムズとしてやっている事業の内容が、何度も申し上げますが非常にユニークで、社会的に価値のある事業だと考えています。

色々ご老人を対象にした詐欺の問題とかある中で、そういったところについてしっかりと正面から向き合って、それを防止する為の色々な手法を、IT を使って提供するということですので、社会性、あるいは IT を使うというその先進性ですかね、そういったものを失われたい、これを維持するということが非常に社会的な価値、企業の価値という風になるかと思っています。

IR Agents:

なるほど。確かこれは警察さんとかと協力しながら、ここちょっと怪しい番号ですよみたいなところもデータとかいただきながらやっているビジネスでしたね。

田名網氏:

そうですね、そういった情報が取れるのも当社の非常に価値があるところだという風に思います。

IR Agents:

とはいえ、社会的な価値は勿論、利益とか出てきてくれると投資家としては嬉しいと思うところではあります。

田名網氏:

そうですね。独自のビジネスをやっていますので、非常に高収益で非常に高成長の会社であるということが言えるかと思います。

ただ、成長というのはずっと同じ割合で同じ規模で成長していてもいずれは成熟してしまいますし、会社の経営としては、今あるビジネスは必ず成長から成熟になっていくので、常に次の成長の軸を探さなければいけない。

そういった面で言うと、それを今一生懸命やっているというところで、成長から次の成長へという、二段ロケットみたいな、そういう形のものも日ごろ議論されていますので、そういった面ではまだまだ価値は上がっていくという風に思っております。

IR Agents:

あくまで個人の意見という前提ではありますが、ありがとうございます。

改めて、社外取締役役に就任されたのが 2020 年ですが、それ以来振り返って、トビラさんのこのガバナンスの体制ですとか、経営を監督する体制、こちらについてどういう風に考えているかとか、どういったことに取り組めてきたか、この辺りを伺ってもよろしいですか？

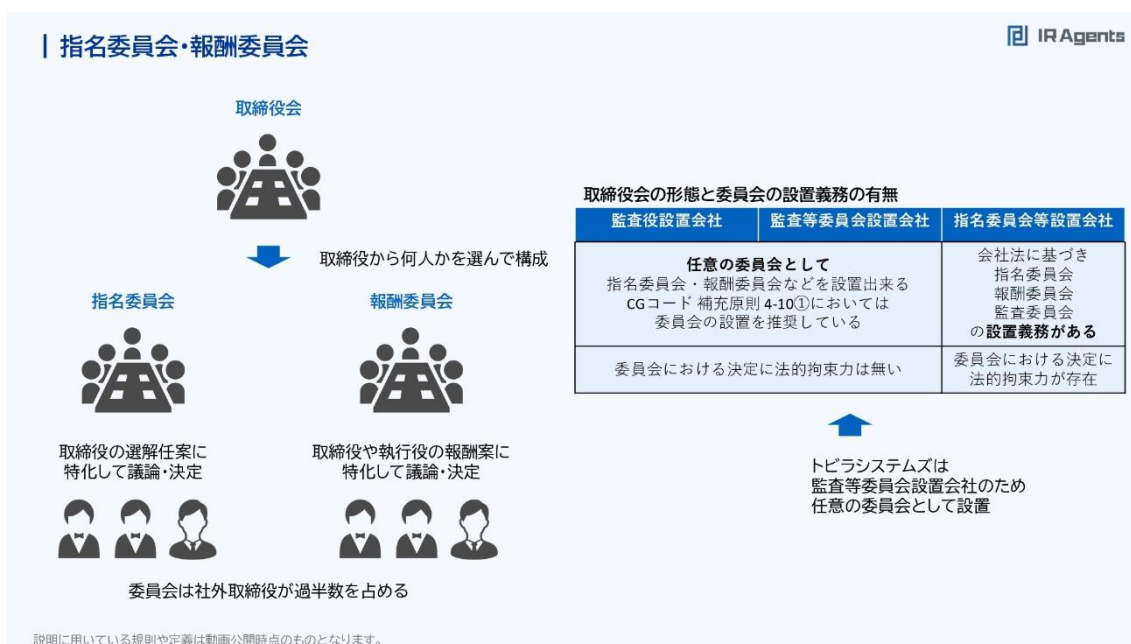
田名網氏:

なかなか具体的には言いにくいですが、まずガバナンスっていうのは要するに企業統治、企業をどういう風にコントロールするかということである訳です。

業務執行の取締役と、それからそれを支える会社の中のスタッフの人達、それと社外取締役っていうのは、立場上株主に選ばれてその地位にいる訳ですが、株主を代表する立場として、まずは業務執行役員とか経営幹部の考え方とかそういったものをしっかりと理解をすることが必要じゃないかと思っています。

けども、そういう観点から見ると、非常にコミュニケーションが取れている会社ということで、取締役会あるいはその前に行われる経営会議の議論も活発に行われていますし、必要に応じてそれぞれのビジネスの担当者から話を聞くこともできます。

非常にそういう面で中の風通しが良いと、難しく言うとコミュニケーションがよく取れていると、そういう会社であると思いますので、これがトピラステムズの良いところだという風に思っています。



IR Agents:

ありがとうございます。

あともう1点、事前に調べていて、個人的にとってもちゃんとやっているなと思ったのが取締役会の構成になります。

今、監査等委員会設置会社ということですが、その上で任意の指名報酬委員会も設置されていて、かつメンバーが皆さん社外取締役であるということです。

指名委員会は株主総会で誰を役員として選任するかを議論できる委員会で、報酬委員会は役員の報酬どうしますか、というところを議論する委員会ですが、そこを社内の人じゃなくて

社外の人だけで構成している、この体制って外から見ると非常にいいことかなという風に思っています。

この体制は、御社の規模感から考えるとちゃんとされているなと思いましたが、これは元からこの形で整えていこう、みたいなことを考えられていたのですか？

田名網氏：

まずガバナンスコードで当然のことながら、指名報酬について任意の委員会を設けなさいというのはずっと前から言われているところです。

その上で、じゃあ実際に置く時に、委員会を置くのが重要ではなくて、その機能がどうであるかというのが非常に大事だと思っています。

その中で、一番先端ですよ、社外だけで構成されていること、そこで議論されてフィードバックを経営側にするというところが非常に大事なところで、それをまず最初に作ってしまおうということになりました。

ですが、これは委員会に入るメンバーの側からするとそれが理想だけれども、ある意味執行側の、特に代表取締役ですね、明田社長がうんと言わないとなかなか出来ません。

一般論で申し上げますと、昔から人とお金のところは一番経営の肝であるというようなことがよく言われていますが、そこも含めてしっかりと委員会に任せてもらっているということで、おっしゃられたように多分上場会社の中では一番、任意の委員会の仕組みとしては一番進んでいる形だと思いますし、これもうまく機能していると思っています。

さっき言いましたように、やっぱり経営者とのコミュニケーションが十分に取れていれば、こういったことも十分に他の会社でもできるのではないか、という風に思っています。

IR Agents：

でも、ある程度信頼関係がもしなかったとして、なんで社内のことを一番よく知っていて、一番仕事している自分の報酬を、社外から見ているやつに決められなきゃいけないの、ってなってしまうというのは、一般的だと思うんですけど、そうならないっていうのは、非常に僕は素晴らしい体制かなと思ったりしました。

田名網氏：

ただそれを受ける委員会の構成員としてはですね、やはりしっかりと会社の中、業績を見て、各対象となる取締役の働きぶりを見て、その上で十分に意見交換をして最終決定するという、任されているが故にその責任も非常に大きいというところになると思います。

IR Agents：

その通りですね。ありがとうございます。

ただ、報酬も、誰を指名するかも自分が決める、という、自分の権威だけによるものというよりも、やっぱりそういう社外の方がいて、社長を見ていて、社外の方はそのポジションに責任感をちゃんと持って、という気持ち緊張感のある経営体制の方が、やっぱり僕個人としては好きだなと思うので応援しておりますし、他の会社にも見習ってほしいと思っています。

田名網氏:

ぜひ広めてください、よろしくお願いします。

IR Agents:

ありがとうございます。

続いて、結局のところ僕は、というか投資家が、社外取締役、独立取締役に求めるものっていうのは、社長に物申せるかってことだと思っています。
究極的には、社長の時に、もしもの時に解任を迫れるかっていうところになってしまうと思っ
ているのですけれども、こういった点では、社長との話しやすさみたいなところはどのよう
か？

田名網氏:

そうですね、私はトビラシステムズ以外にも、もう1つ社外取締役をやっていますけれども、私
の勝手な基準なのですが、社外取締役の一番の、取締役を引き受けるにあたって一番重要な
ところは、社長とコミュニケーションが直接取れるか。

大きい会社になると社長に連絡するのにまず秘書を通して秘書から、とかいうようなところも
ありますが、携帯もお互い知っていて、いつでも好きな時間に連絡が取れる。ちょっといいで
すか、この件についてお話を、ということで話ができる。やっぱりそうしないと多分、独立社外
取締役の役割を果たせないんじゃないか、という風に思っているのですね。

そういう意味ではいつでも話ができるし、必要があれば社長からもかかってくるし、こうい
った関係は大事にしていきたいという風に思います。突然黙って監査等委員会とか指名報酬
委員会で、とんでもないことが出てくるとかそういったことではなくて、やっぱりしっかりコミ
ュニケーションを取った上で色んな事を進めていく、というのが大事だと思っております。

IR Agents:

ありがとうございます。先ほどおっしゃったように、取締役会で社外取に求めていることって
いうのはとりあえずイエスと言うことですか、すみになるより健全なことだと思います。

田名網氏:

そうですね。

IR Agents:

ちなみに御社の取締役会だと議論になる、あるいは議論が紛糾するみたいなケースが結構あ
るのでしょうか。あるいは何か思い出深い議論とかあったら教えていただきたいです。

田名網氏:

思い出深いと言いますか、決議すべき事項、決定すべき事項というのは、例えば事前に1ヶ
月前に予告があったりとか、こういう形で進めていますというような報告があり、その後のフォ
ローがコミュニケーションの中であったりして、実行する側もモニタリングする側もお互いに理

解をした上で最終的な決定に臨むので、そのプロセスっていうのはしっかりと踏まれているんじゃないかという風に思います。

新しいことをやる際はしっかりと社外取として確認をしたいので、買収など、そういった案件が出てくるとそこについては特に注視します。投資価値、今度は逆に、当社、トビラシステムズがお金を出す側で、先方の投資価値をどう見るかとか、そういったところっていうのは非常に重要ですし、そこについてはいろんな見方があると思いますので、そういったところはやはり取締役会等においても確認すべき事項になっているかな、と思います。

IR Agents:

結構本番で議論するっていうよりは、事前にすり合わせながら進めていくんですね。

田名網氏:

どういうやり方がいいかっていうのは、ガバナンスのスタイルだと思います。

会社によっては、例えば取締役会一発勝負だと、そういう会社もあるという風に聞いていますし、考え方としては、その場で説得できなかつたらそれは無理でしょう、みんながオクケーしてくれなかつたら無理でしょう、っていう考え方もあると思います。

ただ、そこで良い悪いではなくて、やっぱり企業価値を上げるために執行側が考えてきたこと、それについて十分にコミュニケーションを取り、確認をし、それをうまく成功させることを見守るのが、やはり社外取締役の仕事だと思うんですね。

なんでもノーということであれば、別に外から監視機関を置いてやればいいだけですので、一緒になって考えて、企業価値を上げるためにどういう風にしたら良いのか、それぞれの立場からやっぱり発言をして、最終的には会社がいい方向に向かうように、ということ意識しているということになります。

IR Agents:

より経営の執行、実動、現場にいる方々の考えとかを尊重しつつも、意見としてこういうところはちゃんと見ているかっていう形をきちんと確認して取り組んでいく、ということですね。

投資案件、買収とかっていうのはしっかり見てらっしゃるっていうお話だったのですけれども、どういことをチェックされるものなのですか？

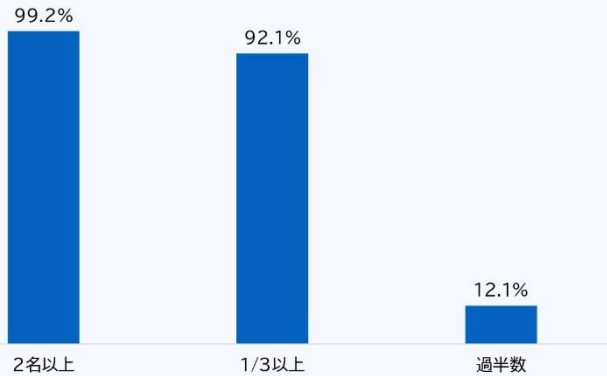
田名網氏:

それぞれ投資の目的がありますので、まず目的の確認ですね。例えばシナジーがあるのか、少し業態は違ってもこういったところは将来的に可能性があるのかとか、そうするとシナジーがあるのだったら金額がどうだとか、将来的な R&D として、そういった形の新しい分野ということであれば金額はどれぐらいが妥当かとか、どれぐらい持つのがいいとか、いろんな観点から見ていくという形ですね。

独立社外取締役の比率

IR Agents

独立社外取締役*の選任状況（プライム市場企業を対象）



* 独立社外取締役



社外取締役の内、

- ① 当該企業を主要な取引先としていないこと
- ② 当該企業から役員報酬以外に報酬を得ている
コンサルタント・会計専門家・法律専門家でないこと
- ③ 最近において①・②に該当していないこと
- ④ 親会社がいた場合、親会社の出身でないこと
- ⑤ ①～④に該当する人物の近親者でないこと

を満たす社外取締役を
特に中立性が高い社外取締役として
「独立取締役」と呼称している

上場規定において、独立取締役を少なくとも1名以上
確保するよう努めなければならないとされている

引用: 株式会社東京証券取引所「東証上場会社における独立社外取締役の選任状況及び指名委員会・報酬委員会の設置状況」(2022)

説明に用いている規則や定義は動画公開時点のものとなります。

IR Agents:

なるほど、ありがとうございます。

ここまでは結構、個人的には柔らかな質問だったと思っているのですが、ここから先はちょっと厳しめのところとかも入ってくるかなということで、ぜひ可能な限りでお答えいただければと思っているのですが、まず、社外取締役が結局のところ、議論が出てきたとして、最終的に社内の意見で押し通られたら、それは結局実効性がないなっていうところは、やっぱりよく言われるところだと思うんですね。

それを踏まえた上で、過半数の社外取締役を求めているっていうところは、コーポレート・ガバナンス・コードや巷の意見としてあるものだと思っているのですが、それを達成できている企業は、上場企業で、プライム市場、スタンダード市場、グロース市場を見ても、大体直近の確か10%~20%程度だったと思います。

それくらい過半数の社外取締役がいるっていうのは難しいけれども、社外取の力を強めるっていうのは、僕は理にかなっているのかなと思っています。

その上で御社の現状は、7人に対して3人で若干満たないですよねっていうところがあると思うのですが、この辺りについて、もしお考えとか、議論とかがあったら伺えればと思います。

田名網氏:

確かに取締役のうち社外取締役を過半数という流れというのはあるかと思いますが、これも企業の事業内容とかその成長過程とかによって、考え方が少しずつ違ってきてもいいのかなという風に思っています。

冒頭申し上げましたように、当社は成長企業ですので、まず成長するために何をしたらいいのか、そうすると色んなビジネスをやっていく中で、それを推進する、実行できる、業務執行の取

締役というのは非常に大事ですし、そういった事業を展開する為にはある程度優秀な人がそれを進めていくということになります。

その時にじゃあ過半数、7人しかいないので、4:3がいいのか、3:4がいいのかっていう議論というのは、当社の規模、成長過程においては今の段階ではあまり大きくそれにとらわれるというようなことは考えなくていいのかな、という風に思っています。

ビジネスラインがたくさん増えてきて、見るべきところがたくさん増えてくる、そうすると社外取締役も見られる範囲というのは当然人によって違ってきますので、そういう中で社外取締役を過半数というのは考えられることですし、世の中の動きはそうだと思いますけども、現段階においてトビラシステムズでそれがふさわしいかどうかというと、まだまだしっかり成長させなきゃいけないので、そういった面で成長させる為の体制っていうのが大事なかと考えています。

社外取締役が多かったら成長しないというわけではないですが、7名という限られた中で成長ということ考えた時に、その形が必要と思います。

IR Agents:

規模感としても、それ以上増やすっていうわけにもいくサイズ感でもない。

田名網氏:

そうですね。おっしゃられたように、取締役の数をやたらと増やして過半数ですよって言うても、あんまり意味があるのかっていうと、決してそんなことはないと思いますので。

IR Agents:

ありがとうございます。

続いて、指名委員会、報酬委員会、特に指名委員会っていうのを考える時に、やっぱり話題に上がってくるのがいわゆる後継者問題、サクセッションプランみたいな話って言われると思います。

正直御社の場合、社長である明田様は創業者でいらっしゃるし、1980年生まれで上場企業の経営者としては非常に、相対的には比較のお若い方に入るっていうのは承知しているのですが、この後継者問題ですとか、あるいはどういう風に続けていくかとか、この辺りっていうのはどういう議論がされているものなのでしょうか？

田名網氏:

当然のことながらサクセッションプランというの、ガバナンス上大きなテーマになってきます。

ただこれもですね、トビラシステムズが上場した時に、業務執行側の取締役が当時3名、社外取締役監査等委員が3名でスタートして、そこの中の業務執行側の2人の役員が、ここまで成長する中で会社を離れており、そういった面と言うと、まずは今の取締役の体制をしっかりと構築をすることを先に考えています。

幸いと言うと後で叱られるかもしれませんが、明田社長は非常に若いので、まずはさっき申し上げたような成長の為の体制を組んで、その次のステップとしてサクセッションプランというのを考えていかなければいけないのかなど。

既に取り締役ではないですが、執行役員として次の経営を担うという人たちも若い人が入ってきていますので、将来的にはそういう中からどういう経営体制を組んでいくのか、そういったものを考えていく必要があるという風に思います。

考えないということではなくて、もう少し足元を固めてから、幸いにも若い社長ですので、そういったことを含めて対応していきたいと。

IR Agents:

実際、優先度的にすごく喫緊かと言われると、そうではないかなと僕自身も思うところではあります。

田名網氏:

ありがとうございます。

IR Agents:

とはいえ、株主比率みたいなのを考えた時に、45%持ってらっしゃるということで、こうすると結局のところガバナンスというところを見た時に、有名無実に化してしまうどうかみたいなところは、ちょっと気になるころではあります。もちろん創業者でいらっしゃって、まだまだ規模が大きくなるのに、って気持ちはあると思うのですが、そういう意見もあるとは思いますが。

田名網氏:

ありがとうございます。

そういったところもサクセッションプランの中で、その株をどうするかっていうのをやっぱり考えていかなきゃいけないことだと思いますので、株が今多いからすぐ外せとか、若いけど何か考えとけとかっていうことではなくて、全体的に会社の成長とか将来性の中で、どういう風に次の世代に向けて会社を引き継いでいくのかということを考えていきたい、という風に思っております。

IR Agents:

了解です、ありがとうございます。

こちら最後の質問という風に思っているのですがけれども、今回改めて昨年の9月ぐらい、ちょうど1年ぐらい前ですかね、そこから株価は結構戻り基調というか安定してきているのかなと思っております。

とはいえ過去から比較するとまだまだちょっと低い水準ですが、一方現段階でPERが20倍台半ばぐらいっていうところで、逆にそもそも今が落ち着いてきた水準なのかなと思うところもあります。

やっぱり株主利益を代表するべき社外取締役として、株価とかトータル・シェアホルダー・リターンを考えてほしいというのは、やっぱり投資家の意見としてあると思っています。

ちょっと長くなってしまったのですが、社外取締役っていう立場からトビラシステムズっていう会社の企業価値の最大化ですとか、株主利益の最大化っていうところについて、例えば何かご意見ですとか、課題視していること、あるいはこういう風な意見があるとか、この辺り最後に伺ってもよろしいでしょうか？

田名網氏：

教科書的にということになってしまうと思うのですが大丈夫でしょうか。

IR Agents：

はい。正直、こういう場で答えにくいトピックではないかとは思いますが。

田名網氏：

そうですね、株価の問題とかは難しい話題です。

ただ先ほども申し上げましたが、トビラシステムズだけではなくて、やはり企業というのはゴーイング・コンサーンですとずっと続かなきゃいけないのですけれども、そういう中でもやっぱり成長期があり、規模が大きくなると成熟期がある。

その中で、次の成長の柱は何ですかということに常に考えていかなきゃいけないということですので、まずは企業を成長させること。その中では当然、利益をどんどん伸ばしていくっていうのも1つの考え方ですし、適時、適切に投資を行って、次の柱のためにビジネスを作っていくというようなことも必要だと思います。

ですから業績というものを見る時に、ボトム、当期利益、あるいは一株当たり利益というところを見るのも大事ですし、減価償却費も含めた投資がどうなっているのかっていう観点から見るのも大事だと思っていますので、しっかり業績を出して株主の期待に応えていかなければいけないとは考えています。

短期的な投資家さんの見方と長期的な投資家さんの見方と両方考えながら成長させていって、どういうタイムテーブルの中でどういう成長をしていくのかっていう、これを考えながらやっていくと、その中で最終的には企業業績が上がり、一株当たり利益が上がり、結果として株価が上がる、あるいは利益が上がることによって配当なり株主還元をすることによって株主の期待に答えるということが非常に大事だと思っています。

難しいご質問なので答えもフニャフニャになりましたが、一応将来を見てしっかりやっていきたいと思います。

IR Agents：

偏見を持って見ると、成長してやるから見ておけよっていう風な意見として受け止めたいところではあります。

田名網氏:

会社一丸となって、成長にはみんなスタンスが揃っていますので、そのところはいい受け止め方をさせていただいたと思います。

IR Agents:

ありがとうございます。ちょっと踏み込めるところ踏み込めないところ全然あると思ってはいて、重要事実とかも色々あったりすると思うので、色々お伺いできて、今回一通り聞けてよかったのかなという風に思っております。

田名網氏:

すみません、ちょっと言葉が足りないところもありましたが。

IR Agents:

いえいえ、一通り、多分今まででやったこういう企画の中でもかなり踏み込んだ方ではあるのかなと思っています。

ただ、こういう企画を結構やっていきたいと思っているのですが、僕自身もどういのを聞いたらいかなみたいなことを考えながらやっているところがあったりするので、ぜひご覧になっている方も、こういうことを聞いてほしいとか、こういうのが欲しいとかもあつたらぜひ聞いてほしいなと思っているところではあります。

改めて、本日はお時間いただきありがとうございました。

田名網氏:

こちらこそ、ありがとうございました。よろしく願いいたします。

IR Agents:

結構別角度っていうところでもいい企画になったのかなという風に思っております。

田名網氏:

また引き続きよろしく願いいたします。

IR Agents:

よろしく願いいたします。ここまでご視聴いただいた方もお時間いただきありがとうございました。引き続きどうぞよろしく願いいたします。