

THE LEADER in DIGITAL SHIFT

～デジタルシフトカンパニーへ～

- 1 はじめに
- 2 2018年Q4決算概要
- 3 2018年通期決算概要
- 4 中期経営計画（振り返りと今後の施策）
- 5 参考資料



1

はじめに

当社グループは、日本会計基準（J-GAAP）を採用しておりますが、業績内容および財務状況をより正確に判断するために、以下のNon-GAAP指標*を経営指標としております。当社グループのNon-GAAP指標の算出方法は下記をご参照ください。またEBIT、EBITDA、フリーキャッシュフローについては、実績値の計算内容につき、添付資料にて開示をしております。

【各Non-GAAP指標の算出方法】

1. EBIT(Earnings before Interest and Taxes : 利息及び税金等控除前利益)

税金等調整前当期純利益 + 支払利息 - 受取利息

2. EBITDA(Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization : 金利支払い前、税金支払い前、有形固定資産の減価償却費及び無形固定資産の償却費控除前利益)

EBIT + その他金融関連損益 + 減価償却費 + 無形固定資産償却費 + 長期前払費用償却費 + 非資金損益

3. FCF(Free Cash Flow : フリーキャッシュフロー)

営業キャッシュフロー + 投資キャッシュフロー ± 一時的なキャッシュフロー項目

4. FMV(Fair Market Value : 公正価値)

取引の知識がある自発的な当事者が独立の第三者間取引において資産を交換又は負債を決済する場合の金額

5. IRR(Internal Rate of Return : 内部収益率)

保有する有価証券のうち、対象とする銘柄につき、各会計期間末時点で売却したものと仮定して算出

6. AUM(Assets Under Management : 運用資産額)

子会社株式・関連会社株式の帳簿価額及び営業投資有価証券・投資有価証券の公正価値(FMV)の合計

注)

Non-GAAP指標は、当社グループにおいては財務諸表上の指標に加え、経営管理において重要指標であるとの認識から、2018年より開示しております。

【調整後財務指標について】

2017年12月期の経営成績には、2017年第4四半期連結会計期間に売却したマーケティング事業に属する株式会社クラシファイドの業績が含まれております。

2017年12月期及び2018年12月期の経営成績には、2018年第3四半期連結会計期間に売却したマーケティング事業に属する株式会社リレイド（旧スキルアップ・ビデオテクノロジーズ株式会社）の映像配信事業の業績が含まれております。

上記2社の連結会計期間中の損益及び株式売却等にかかる影響額を除外した数値を「調整後」として記載しております。影響額を除外していない数値を「調整前」として記載しております。

【上記調整により影響を受ける主な財務指標】

	四半期 連結業績		通期 連結業績	
	2018年Q4	2017年Q4	2018年	2017年
売上高		✓	✓	✓
売上総利益		✓	✓	✓
営業利益		✓	✓	✓
EBIT		✓	✓	✓
EBITDA	✓	✓	✓	✓

(単位：百万円)

【四半期 連結業績】

【通期 連結業績】

	2018年Q4		2017年Q4		前年比		2018年	2017年	前年比	
					増減額	成長率			増減額	成長率
売上	23,147	20,404	2,743	13.4%	85,755	74,139	11,616	15.7%		
売上総利益	4,513	3,741	771	20.6%	17,015	14,834	2,180	14.7%		
営業利益	544	328	215	65.6%	1,892	2,209	(317)	(14.4)%		
EBIT	723	(158)	882	-	2,863	1,291	1,571	121.6%		
EBITDA	1,452	650	801	123.2%	4,699	3,327	1,371	41.2%		

(単位：百万円)

【四半期 連結業績】

【通期 連結業績】

	2018年Q4		2017年Q4		前年比		2018年		2017年		前年比	
					増減額	成長率					増減額	成長率
売上	23,147	22,323	823	3.7%	87,216	82,602	4,614	5.6%				
売上総利益	4,513	4,089	424	10.4%	17,347	16,404	942	5.7%				
営業利益	544	298	245	82.4%	1,767	2,224	(456)	(20.5)%				
EBIT	723	261	462	176.9%	3,265	2,091	1,173	56.1%				
EBITDA	1,252	1,077	174	16.2%	6,089	4,068	2,021	49.7%				
親会社株主に 帰属する純利益	686	245	440	179.7%	1,922	1,011	911	90.2%				
ROE(LTM) ^{※1※2}	9.9%	6.3%	3.6pts	-	9.9%	6.3%	3.6pts	-				
フリーキャッシュフロー	1,456	985	471	47.8%	3,805	925	2,880	311.4%				
1株当たり 純利益(円):EPS	29.97	11.74	18.23	-	84.66	43.95	40.71	-				
潜在株式調整後1株当たり 純利益(円):EPS	29.52	11.25	18.27	-	84.20	43.44	40.76	-				

※1 LTM=Last Twelve Months(直近四半期末から過去12ヶ月)

※2 ROE=親会社株主に帰属する純利益(LTM) ÷ (2017年12月31日時点と2018年12月31日時点の自己資本の平均)

(単位：百万円)

連結子会社の事業譲渡益/持分法適用関連会社の株式売却益等の発生により、親会社株主に帰属する当期純利益およびEBITDAにおいてガイダンス対比130%超達成

	2018年 実績	ガイダンス	
		金額	達成率
売上高	87,216	91,000	95.9%
営業利益	1,767	2,100	84.1%
経常利益	1,669	1,500	111.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,922	1,400	137.3%
EBIT	3,265	2,700	120.9%
EBITDA	6,089	4,600	132.4%



2

2018年Q4決算概要

※以降のページは調整後の実績値を記載。但し、AUM/IRRは調整なし。

マーケティング事業

売上 **21,499**百万円 前年同期比 **13.4%**増
 EBITDA **1,355**百万円 前年同期比 **7.6%**増

- ・大手領域：ブランド/O2O案件の需要継続、動画/ソーシャル/LINE広告の取り扱い拡大
- ・地方中小領域：高成長継続、地方中小における顧客のデジタルシフト支援を牽引

シナジー投資事業

売上 **1,651**百万円 前年同期比 **11.1%**増
 EBITDA **512**百万円 前年同期比 **922**百万円増
 AUM **21,218**百万円 前Q比 **5,055**百万減
 IRR **14.0%** 前Q比 **(2.4)%**減

- ・ライトアップ株式売却及び持分法関連会社レッドフォックスの株式売却益等の影響により増益
- ・AUM/IRR：営業投資有価証券ラクスの時価評価等により前Qより減少

連結業績

売上 **23,147**百万円 前年同期比 **13.4%**増
 EBITDA **1,452**百万円 前年同期比 **123.2%**増

注記)

1：事業セグメントEBITDAはHD管理コスト配賦前数値

2：AUM/IRR、Non-GAAP KPIは調整前数値

(単位：百万円)

前年比

	2018年Q4	2017年Q4	増減額	成長率
売上	23,147	20,404	2,743	13.4%
売上総利益	4,513	3,741	771	20.6%
営業利益	544	328	215	65.6%
EBIT	723	(158)	882	—
EBITDA	1,452	650	801	123.2%

(単位：百万円)

	報告セグメント			その他計		連結
	マーケティング 事業	シナジー投資 事業	報告 セグメント計	HD管理 コスト	その他	
売上	21,499	1,651	23,150	-	(3)	23,147
売上総利益	3,937	579	4,516	-	(3)	4,513
販売費及び一般管理費	(2,703)	(809)	(3,512)	(463)	6	(3,969)
営業利益	1,233	(230)	1,003	(463)	4	544
EBIT	1,237	(9)	1,228	(502)	(3)	723
EBITDA	1,355	512	1,867	(410)	(5)	1,452

売上 **21,499**百万円 前年同期比 **13.4%**増

EBITDA **1,355**百万円 前年同期比 **7.6%**増

(単位：百万円)

	2018年Q4	2017年Q4	前年比	
			増減額	成長率
売上	21,499	18,951	2,548	13.4%
売上総利益	3,937	3,447	490	14.2%
営業利益	1,233	1,096	137	12.5%
EBIT	1,237	1,105	131	11.9%
EBITDA	1,355	1,259	96	7.6%

売上/売上総利益

- ・大手領域：一部大手顧客のインハウス化など売上成長率鈍化、粗利率の高いブランド/ノンアド事業の成長寄与
- ・地方中小領域：売上35.9%成長と大型案件が増加し順調に推移、広告代理事業が伸長したことで粗利率は低下

EBIT/EBITDA

- ・大手領域、地方中小領域ともに売上総利益の成長により順調にEBITが成長

(単位：百万円)

	マーケティング大手領域				マーケティング地方中小領域				セグメント合計 ※			
	2018年Q4	2017年Q4	増減額	成長率	2018年Q4	2017年Q4	増減額	成長率	2018年Q4	2017年Q4	増減額	成長率
売上	17,074	15,690	1,384	8.8%	4,579	3,368	1,210	35.9%	21,499	18,951	2,548	13.4%
売上総利益	2,972	2,693	278	10.4%	966	761	205	27.0%	3,937	3,447	490	14.2%
販売費及び一般管理費	(2,057)	(1,841)	(216)	(11.7)%	(647)	(517)	(130)	(25.3)%	(2,703)	(2,350)	(352)	(15.0)%
営業利益	915	852	62	7.4%	318	243	74	30.6%	1,233	1,096	137	12.5%
EBIT	943	826	117	14.2%	316	251	65	26.1%	1,237	1,105	131	11.9%
EBITDA	1,008	960	48	5.0%	392	270	122	45.1%	1,355	1,259	96	7.6%

※ セグメント合計：マーケティング大手領域とマーケティング地方中小領域のセグメント間調整を含んだ数値

売上

- ・中国越境EC事業取扱高拡大
- ・営業投資有価証券(ライトアップ)の売却により増収

EBIT/EBITDA

- ・金融投資の営業投資有価証券評価損や中国事業の棚卸評価損等の影響で、EBIT(9)百万円に対してEBITDA512百万円へ改善

(単位：百万円)

	前年同期比			
	2018年Q4	2017年Q4	増減額	成長率
売上	1,651	1,486	164	11.1%
売上総利益	579	293	286	97.4%
販売費及び一般管理費	(809)	(708)	(101)	(14.4)%
営業利益	(230)	(414)	184	—
EBIT	(9)	(946)	937	—
EBITDA	512	(410)	922	—

グループ経営管理基盤構築及び譲渡制限付株式付与により販管費増加

前年比 (単位：百万円)

	2018年Q4	2017年Q4	増減額
販売費及び一般管理費	(463)	(284)	(178)
営業利益	(463)	(284)	(178)
EBIT	(502)	(229)	(273)
EBITDA	(410)	(198)	(212)

【HD管理コストの定義】

2018年よりHD管理コストの定義を以下のとおり変更しております。

◆2018年：

- ✓ オプトホールディング管理部門の人件費
- ✓ オプトホールディング管理部門が実質的に負担する人件費以外のHD維持コスト
- ✓ オプトホールディング管理部門がグループ会社に提供する人件費以外の一部サービスコスト

◆2017年：

- ✓ オプトホールディング管理部門の人件費
- ✓ オプトホールディング管理部門が実質的に負担する人件費以外のHD維持コスト

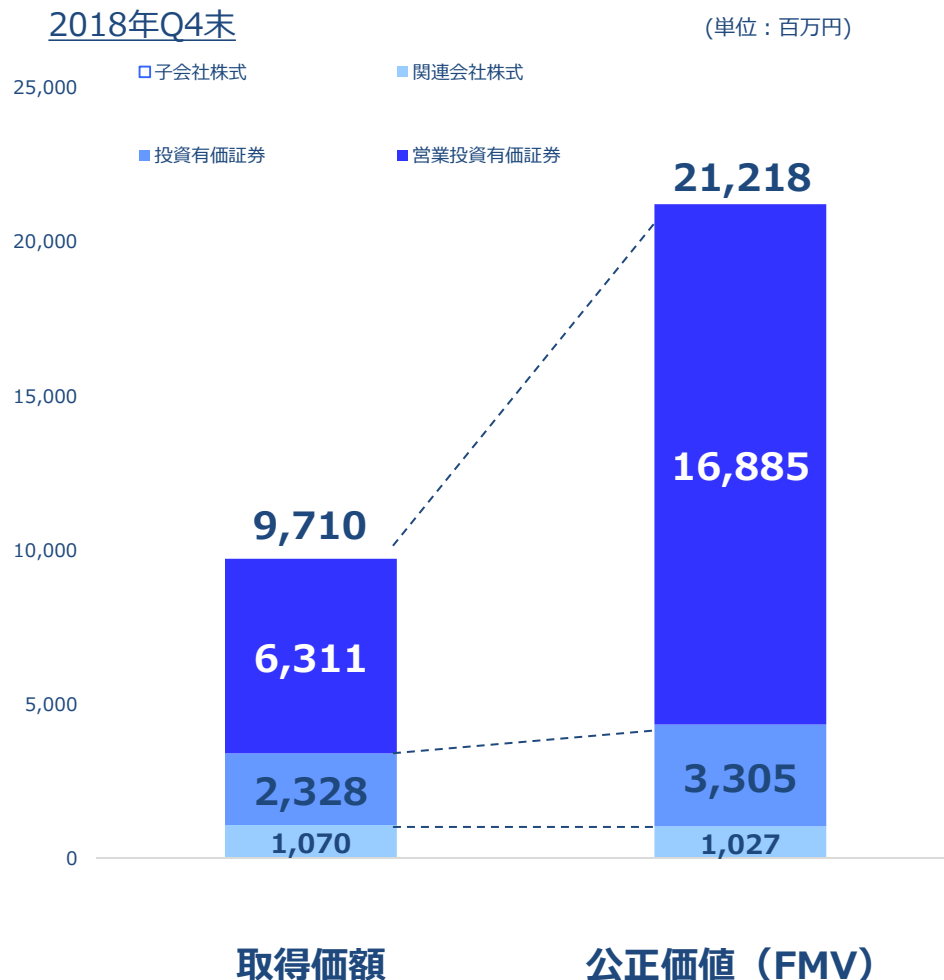
※販売費及び一般管理費とEBITに差分が発生している理由は、営業外損益等の影響です。

※EBITとEBITDAに差分が発生している理由は、株式報酬費用等(2018年Q3より発生)の影響です。

※2017年Q4のEBIT/EBITDAからデリバティブ評価益を控除して比較しております。

[AUM (公正価値)]※1

- ・ 2018年Q4末AUMは21,218百万円 (取得価額比11,508百万円増、118.5%増)
- ・ 営業投資有価証券ラクスの時価評価減等により、2018年Q3末比5,055百万円減少



[IRR (内部収益率)]※2

営業投資有価証券ラクスの時価評価等により減少

2018年Q4末	(参考) 2018年Q3末
14.0%	16.4%

投資成果の透明性を高めることを目的として、2018年Q2より当社投資に係るIRRを開示

※1 AUM : 子会社株式・関連会社株式の帳簿価額及び営業投資有価証券・投資有価証券の公正価値(※3)の合計額
 ※2 IRR : Internal Rate of Return、内部収益率

※3 公正価値 : 取引の知識がある自発的な当事者が独立の第三者間取引において資産を交換又は負債を決済する場合の金額



[フリーキャッシュフロー]

(単位：百万円)

	2018年Q4	2017年Q4	増減額	成長率
営業キャッシュフロー	968	1,053	(84)	(8.1)%
投資キャッシュフロー	488	(67)	555	—
フリーキャッシュフロー	1,456	985	471	47.8%

[EBITDA]

(単位：百万円)

	2018年Q4	2017年Q4	増減額	成長率
税前利益	718	253	465	183.7%
支払利息 (+)	6	10	(3)	(32.7)%
受取利息 (-)	(1)	(1)	0	—
EBIT	723	261	462	176.9%
減価償却 (+)	27	51	(24)	(47.3)%
無形固定資産償却 (+)	99	241	(142)	(59.0)%
長期前払費用償却 (+)	0	0	0	—
非資金損益 (+)	401	522	(121)	(23.2)%
EBITDA	1,252	1,077	174	16.2%

シナジー投資事業	事業内容	整理状況
海外マーケティング	<p>韓国/東南アジアの国内におけるデジタルマーケティング事業等</p> <p>【主な連結子会社】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・eMFORCE Inc. (韓国) ・GRASIA PTE., LTD.(シンガポール) 	<p>オプトグループの海外における主に広告代理サービス事業の見直し/整理を実施</p> <p><海外子会社 状況></p> <ul style="list-style-type: none"> ・2018年 (売却完了) -株式会社トキオ・ゲッツ -GRASIA Bangkok Co., Ltd. (タイ) ・2019年 (清算中/売却予定) -eMFORCE Inc. (韓国) -Chai Communication Co., Ltd. (韓国) -GRASIA Pte., Ltd. (シンガポール) -OPTSEA Pte., Ltd. (シンガポール) -OPTOK Co., Ltd. (タイ)



3

2018年通期決算概要

(単位：百万円)

前年比

	2018年	2017年	増減額	成長率
売上	85,755	74,139	11,616	15.7%
売上総利益	17,015	14,834	2,180	14.7%
営業利益	1,892	2,209	(317)	(14.4)%
EBIT	2,863	1,291	1,571	121.6%
EBITDA	4,699	3,327	1,371	41.2%

(単位：百万円)

	報告セグメント			その他計		連結
	マーケティング 事業	シナジー投資 事業	報告 セグメント計	HD管理 コスト	その他	
売上	80,579	5,270	85,849	-	(94)	85,755
売上総利益	14,561	2,498	17,059	-	(44)	17,015
販売費及び一般管理費	(10,378)	(2,965)	(13,343)	(1,822)	43	(15,122)
営業利益	4,182	(466)	3,716	(1,822)	(2)	1,892
EBIT	3,814	949	4,763	(1,793)	(107)	2,863
EBITDA	4,780	1,639	6,419	(1,598)	(122)	4,699

売上/売上総利益

- ・大手領域：既存顧客は順調に成長維持で売上二桁成長、粗利率が高いブランド広告主の新規獲得により粗利率前年比増加
- ・地方中小領域：既存顧客の安定化と新規顧客開拓拡大により売上40%成長を継続

EBIT/EBITDA

- ・大手領域、地方中小領域ともに売上総利益の成長により順調にEBITが成長

(単位：百万円)

	マーケティング大手領域				マーケティング地方中小領域				セグメント合計 ※			
	2018年	2017年	増減額	成長率	2018年	2017年	増減額	成長率	2018年	2017年	増減額	成長率
売上	64,434	57,524	6,909	12.0%	16,809	11,939	4,869	40.8%	80,579	69,151	11,427	16.5%
売上総利益	11,067	9,820	1,246	12.7%	3,504	2,753	751	27.3%	14,561	12,547	2,013	16.0%
販売費及び一般管理費	(7,816)	(6,839)	(977)	(14.3)%	(2,572)	(1,966)	(606)	(30.8)%	(10,378)	(8,779)	(1,599)	(18.2)%
営業利益	3,251	2,981	269	9.0%	931	786	145	18.5%	4,182	3,767	414	11.0%
EBIT	2,899	2,956	(56)	(1.9)%	941	784	156	20.0%	3,814	3,768	46	1.2%
EBITDA	3,715	3,398	317	9.3%	1,117	865	252	29.1%	4,780	4,291	489	11.4%

※ セグメント合計：マーケティング大手領域とマーケティング地方中小領域のセグメント間調整を含んだ数値

売上/売上総利益

・ライトアップ連結除外/韓国子会社業績不振があるも、中国越境EC拡大により増収

EBIT/EBITDA

・営業投資有価証券等の評価損発生も、ライトアップ株式売却益等により増収

(単位：百万円)

前年比

	2018年	2017年	増減額	成長率
売上	5,270	5,164	105	2.0%
売上総利益	2,498	2,282	216	9.5%
販売費及び一般管理費	(2,965)	(2,570)	(394)	(15.4)%
営業利益	(466)	(287)	(178)	—
EBIT	949	(1,328)	2,277	—
EBITDA	1,639	(406)	2,045	—

グループ経営管理基盤構築及び譲渡制限付株式付与により販管費増加

前年比 (単位：百万円)

	2018年	2017年	増減額
販売費及び一般管理費	(1,822)	(994)	(827)
営業利益	(1,822)	(994)	(827)
EBIT	(1,793)	(847)	(945)
EBITDA	(1,598)	(706)	(891)

【HD管理コストの定義】

2018年よりHD管理コストの定義を以下のとおり変更しております。

◆2018年：

- ✓ オプトホールディング管理部門の人件費
- ✓ オプトホールディング管理部門が実質的に負担する人件費以外のHD維持コスト
- ✓ オプトホールディング管理部門がグループ会社に提供する人件費以外の一部サービスコスト

◆2017年：

- ✓ オプトホールディング管理部門の人件費
- ✓ オプトホールディング管理部門が実質的に負担する人件費以外のHD維持コスト

※販売費及び一般管理費とEBITに差分が発生している理由は、営業外損益等の影響です。

※EBITとEBITDAに差分が発生している理由は、株式報酬費用等(2018年Q3より発生)の影響です。

※2017年のEBIT/EBITDAからデリバティブ評価益を控除して比較しております。







The background features a large, stylized bird silhouette composed of numerous small, light blue icons representing various business and financial concepts such as buildings, charts, percentages, and people. The bird is facing right and has its wings spread. The text is overlaid on this graphic.







4

中期経営計画

1年目(2018年)振り返り

- ・デジタル産業革命は数百年に一度の大きな波
- ・大企業、地方中小企業取引先6000社のニーズが、「単なる広告予算をマスからネット」という小さな話ではなく、「会社自体をデジタルシフトしないと生き残れない」との切実なニーズが顕在化している。
- ・当該ニーズに対応し、オプトグループはネット広告代理店を包括するデジタルシフトカンパニーに変貌する。
- ・よって従来の広告に加え、マーケティング全般、デジタル人材育成、IT化等の支援を行わない企業のデジタル化を全面的にサポートする『デジタルシフト支援』を実施する。
- ・更に一歩踏み込み、クライアントのデジタル新会社をサポートする『デジタルシフト変革』、既存企業のデジタル化を我々が行う、もしくはゼロイチでデジタル事業を立ち上げる『デジタル創造』を実施する。

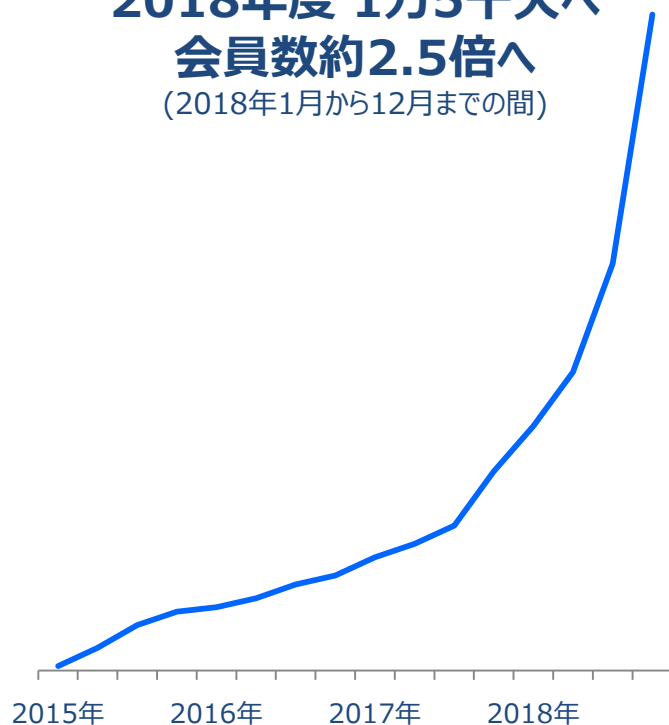
	打ち手	成果
1.顧客層の拡大	・市場規模の大きい企業へのアプローチ (ブランド広告主や流通小売、地方中堅企業)	
2.専門組織の組成	・オムニチャネル専門組織による小売系顧客の拡大	
3.クリエイティブ強化	・スタジオオプト立ち上げ/沖縄クリエイティブ制作部隊組成	
4.人材投資(採用/教育)	・クリエイター/コンサルタント/営業等の人員増加 ・デジタル人材開発研究機関のHRディベロップメントセンター設立	
5.非広告拡販の基盤作り	・マーケティングコンサルティングサービスの拡大	
6.戦略提携による顧客開拓	・ソールドアウト:大手プラットフォームとの連携強化	

	打ち手	成果
事業開発	・株式会社SIGNATE設立 AI事業本格始動	
	・シェアリングエコノミー新事業創造(日経オフィスパス)	
金融投資	・投資先(ラクスル/ライトアップ)上場へ	
	・新たなビジネス創出に向け100億円規模の2号ファンド組成	
海外事業	・海外におけるマーケティング事業/子会社の整理	
	・中国越境EC事業 拡販フェーズ:中国視察ツアー実施	

2018年4月新会社設立後AI事業本格始動
自社プラットフォーム会員数大幅増加
受託案件数約5倍(2017年対比)、**HR支援本格始動**

AI人材会員数推移

2018年度 1万5千人へ
会員数約2.5倍へ
 (2018年1月から12月までの間)



HR系の受賞/取り組み事例

厚生労働省・経済産業省後援
 「HRアワード2018」において、
 「プロフェッショナル部門」にノミネート



経済産業省後援
 「第3回 HRテクノロジー大賞」において、
 「イノベーション賞」を受賞



日本初の衛星データプラットフォーム
 「Tellus (テルース)」の開発・利用促進を
 行うアライアンス「xData Alliance」に参画

～宇宙データ利活用促進事業において競争促進・
 人材育成領域、データ利活用促進領域を担う～



4

中期経営計画

2年目以降への重点施策

当社が考える“デジタルシフト”

① デジタルシフト支援

For clients

- 広告に加え、ヒト/モノ/カネ/情報の企業活動全般で、デジタルシフト支援を実行

② デジタルシフト変革

With clients

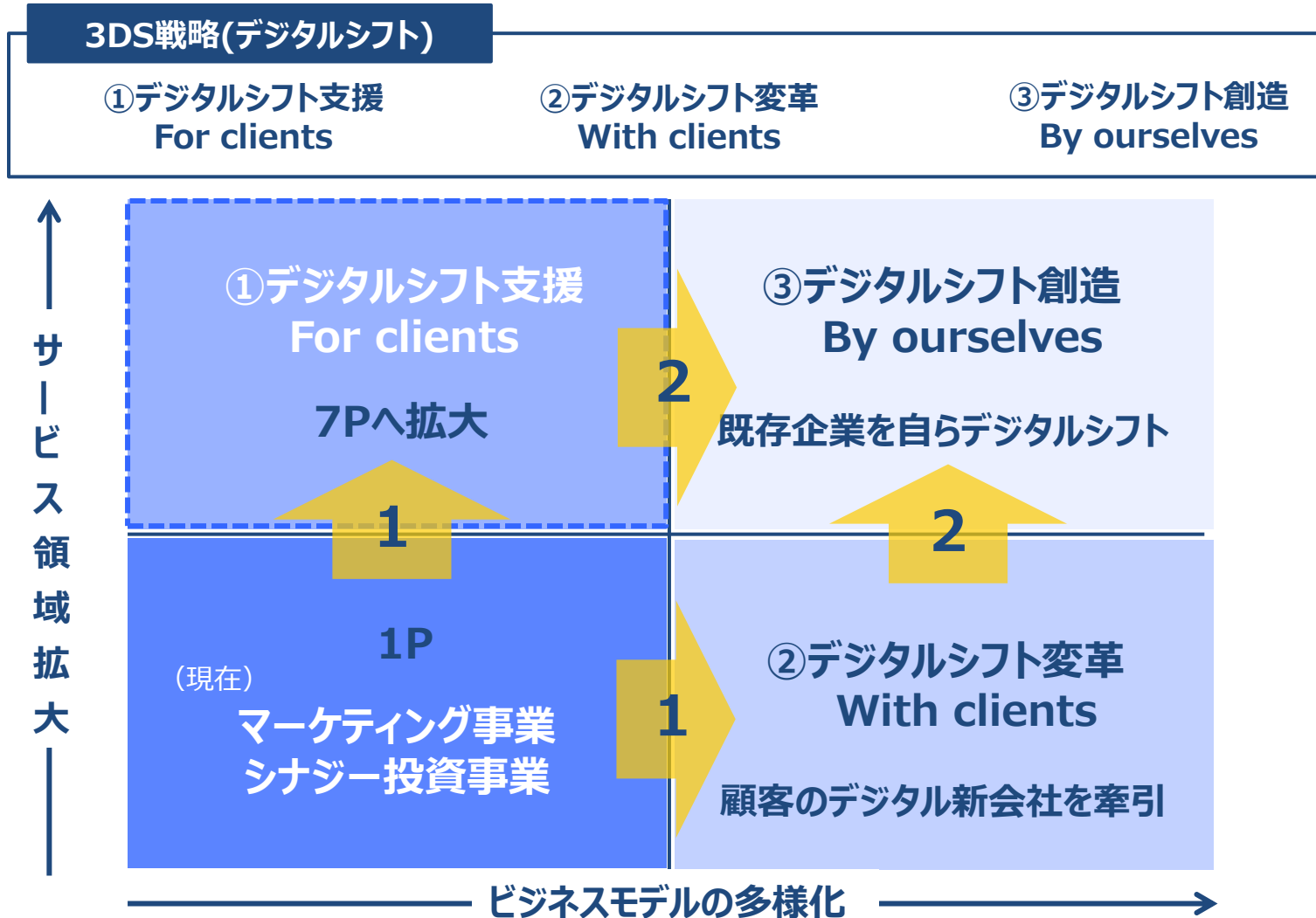
- 顧客のデジタルシフトをコミットして推進
デジタル新会社にオプトグループのリソース投下しサポート

③ デジタルシフト創造

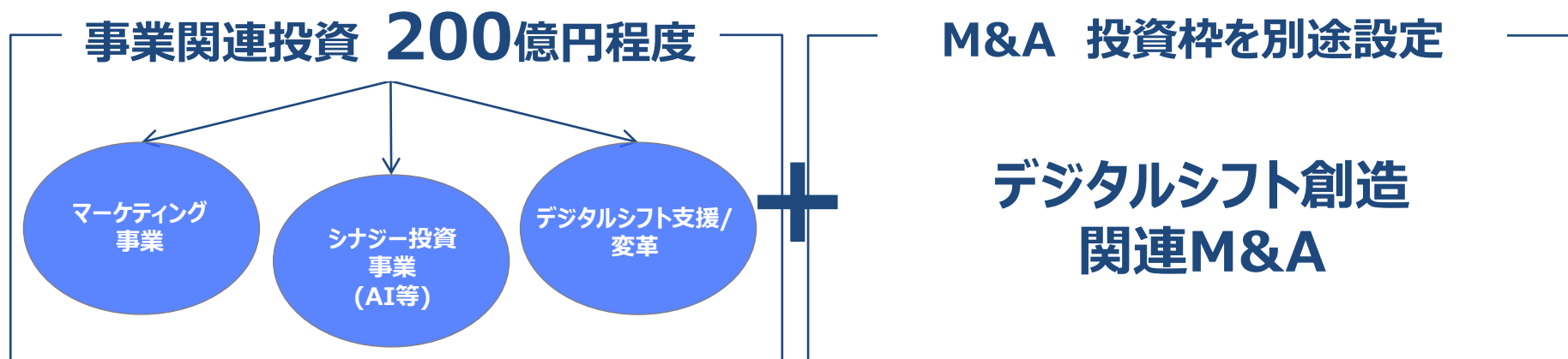
By ourselves

- 既存企業のデジタル化を実施
• 0→1 でデジタル事業を立ち上げ

広告代理 + デジタルシフトカンパニーへ



今後3年程度で積極的成長投資を実施



JGAAP収益

のれん償却等による悪化を予測
但し、企業価値を向上へ

当社の重要指標

- EBITDA
- フリーキャッシュフロー
- ROCE (Return on Capital Employed)
- ROE (Return on Equity)

投資リターン目標

- IRR 10%

株主還元

内部留保を成長するデジタル関連投資に振り向け、
中長期のEPSの成長を一段と加速させることで
株主還元を拡大



2030年 売上1兆円[※]企業へ 社会へインパクトをもたらす



5

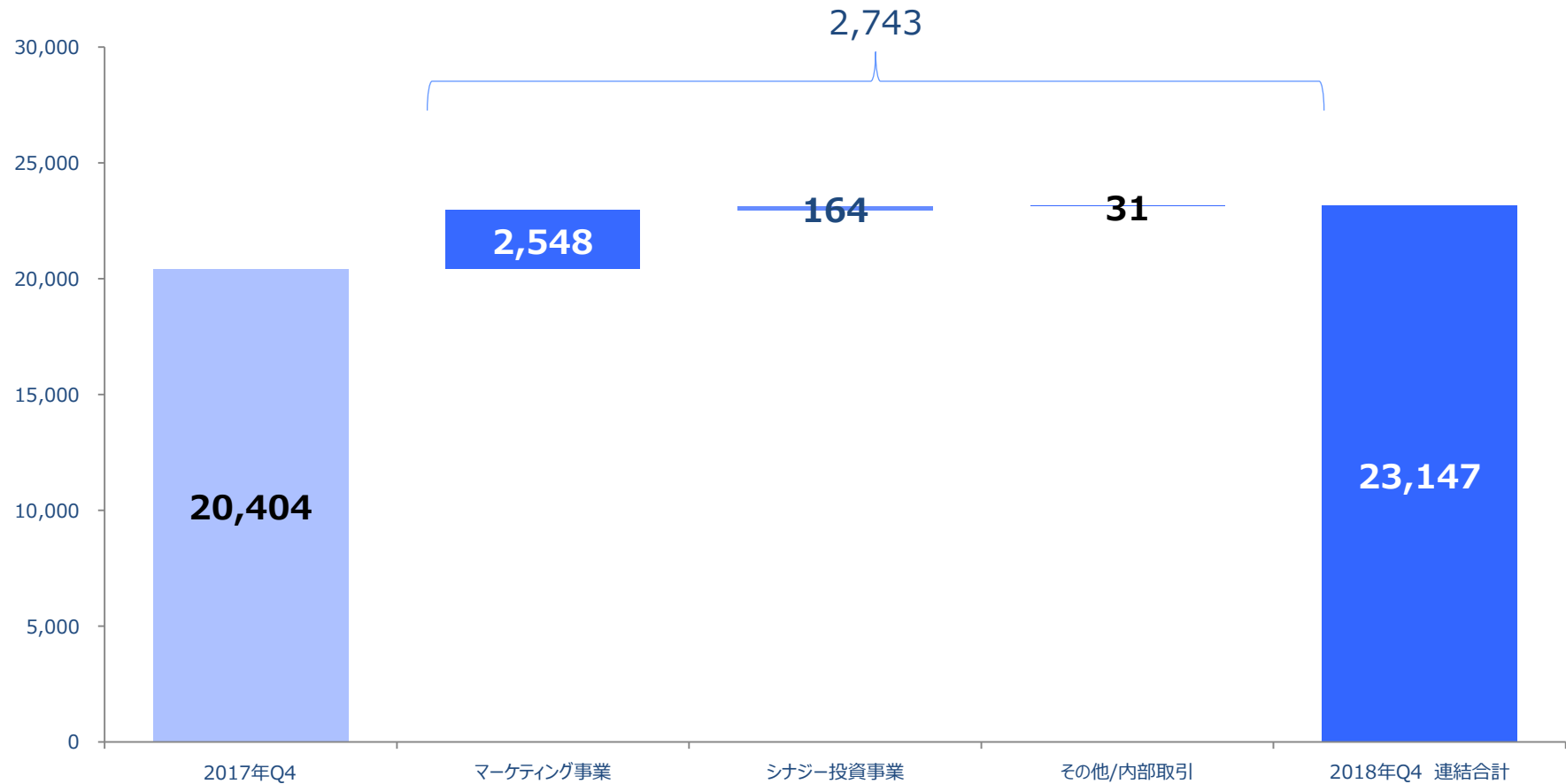
参考資料

※以降のページは調整後の実績値を記載。但し、オプト単体定量数値、連結販管費推移については調整なし（P4参照）。

マーケティング事業 大手領域の安定成長と地方中小領域の高成長により増収

シナジー投資事業 ライトアップIPO連結除外も中国越境EC事業取扱高拡大により増収

(単位：百万円)



マーケティング事業 大手領域/地方中小領域の売上拡大により増益

シナジー投資事業 営業投資有価証券ライトアップ売却及びSIGNATEにおけるAI事業案件増加等により増益

(単位：百万円)

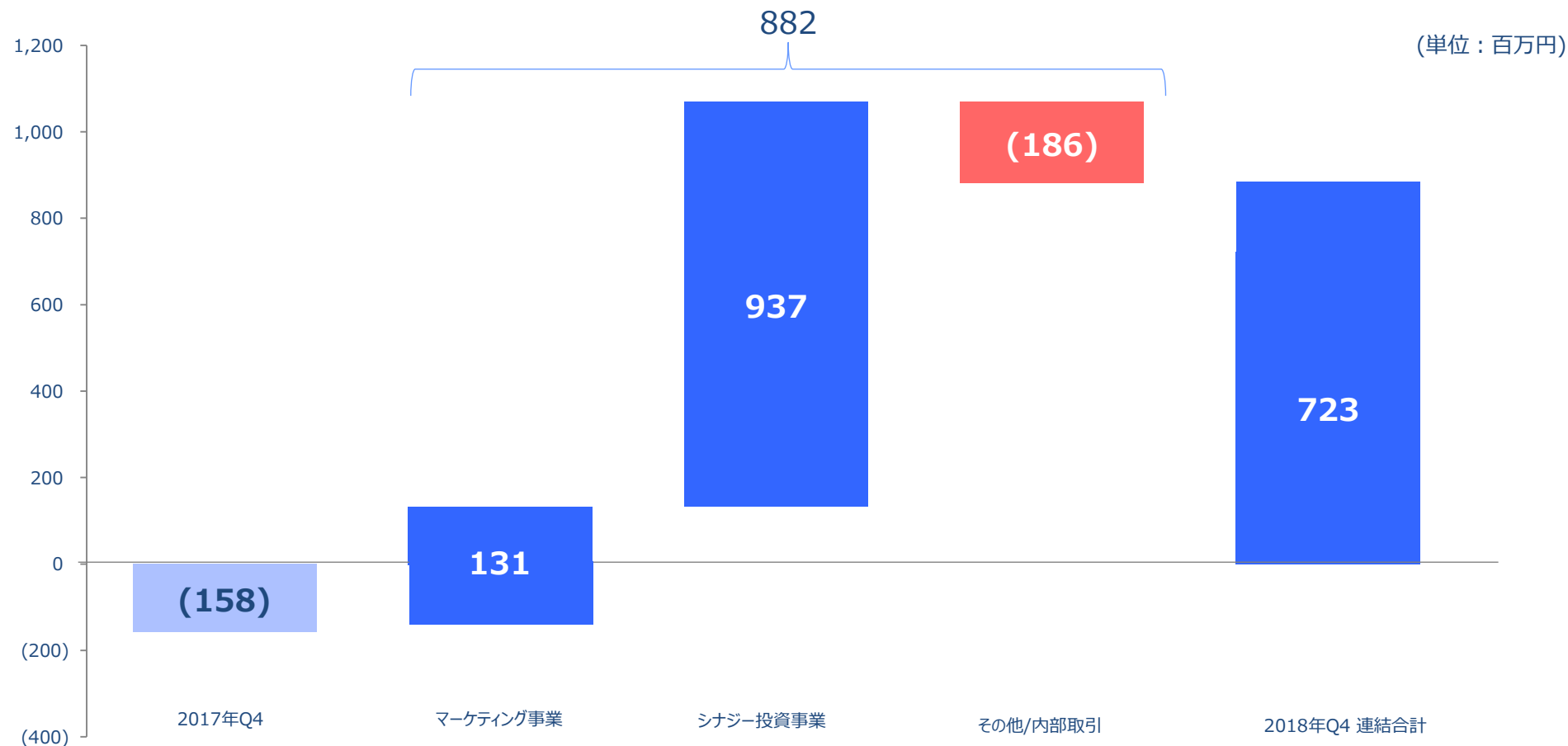


マーケティング事業

大手領域の安定成長と地方中小の高成長により増益

シナジー投資事業

ライトアップ株式及び持分法関連会社レッドフォックスの株式売却益等の影響により増益

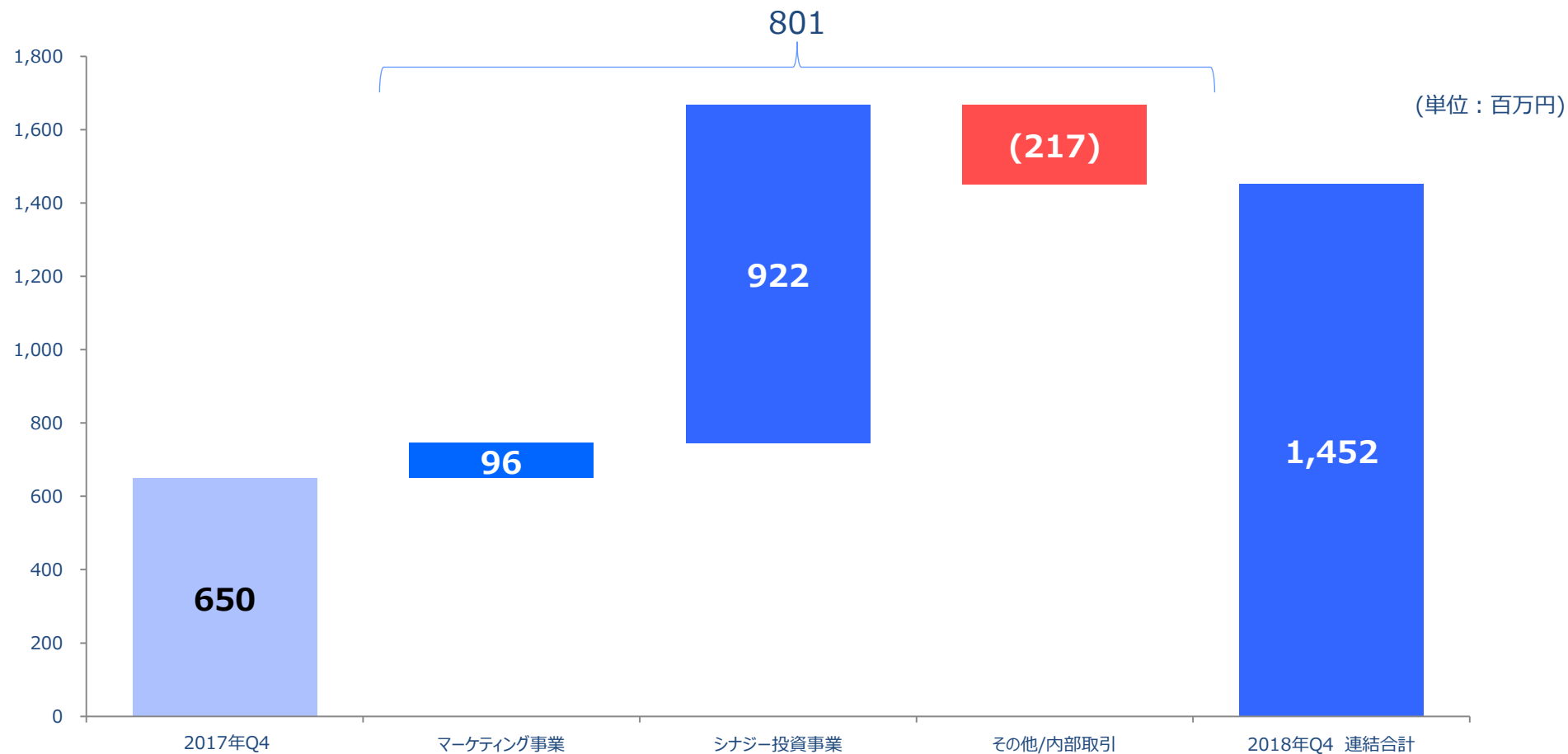


マーケティング事業

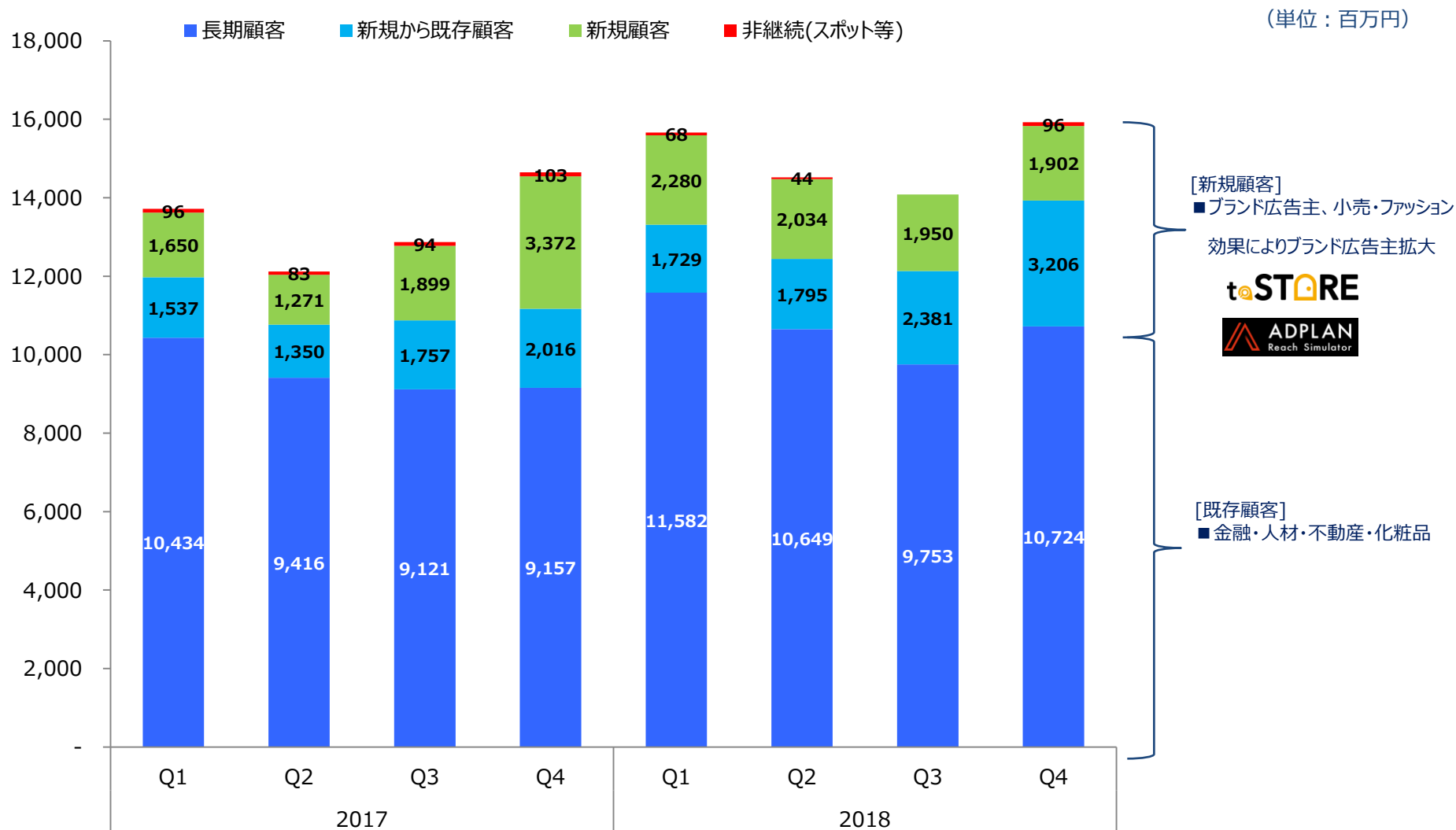
大手領域の安定成長と地方中小の高成長により増益

シナジー投資事業

ライトアップ株式及び持分法関連会社レッドフォックスの株式売却益等の影響により増益



既存重点4業界および新規顧客ブランド、流通小売ともに成長



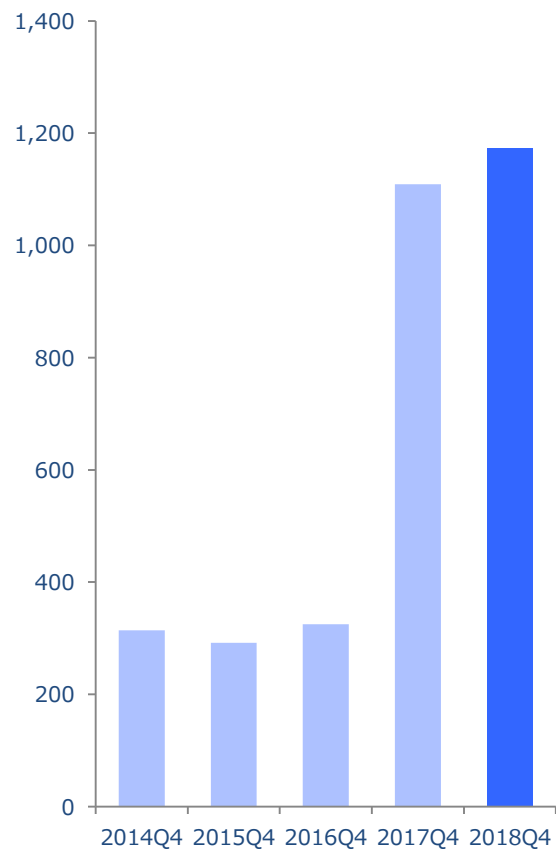
※長期顧客：24ヶ月以上継続取引ある顧客、新規から既存：12ヶ月以上 24ヶ月未満の継続取引ある顧客、新規顧客：1ヶ月以上 12ヶ月未満の顧客、非継続(スポット等)：継続取引が1ヶ月未満の顧客

戦略ターゲット(ブランド/O2O) 注力により、動画広告/ソーシャル広告/LINE広告は継続成長

(単位：百万円)

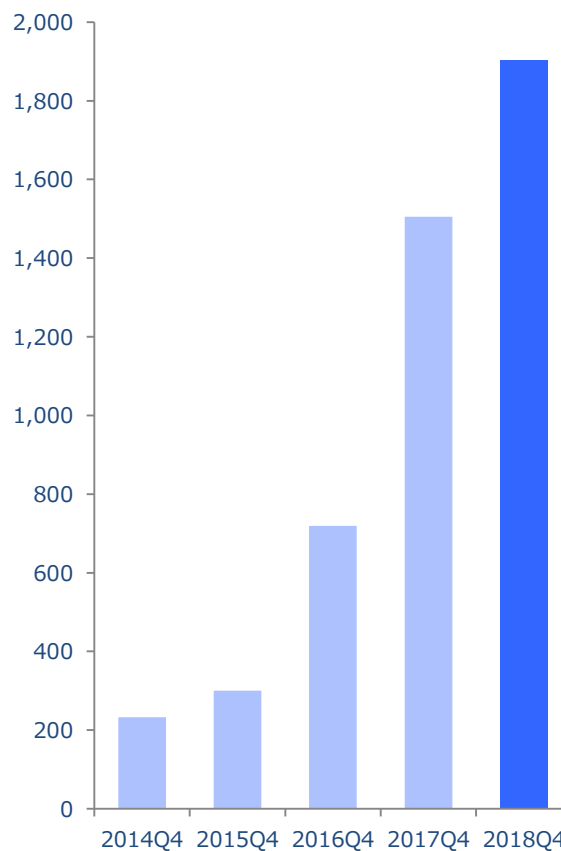
[動画広告]

前年同期比：5.8%増



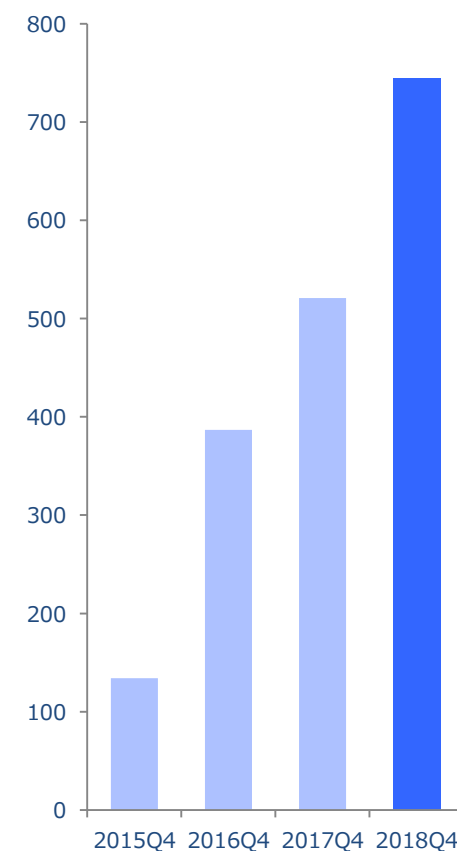
[ソーシャル広告]

前年同期比：26.5%増



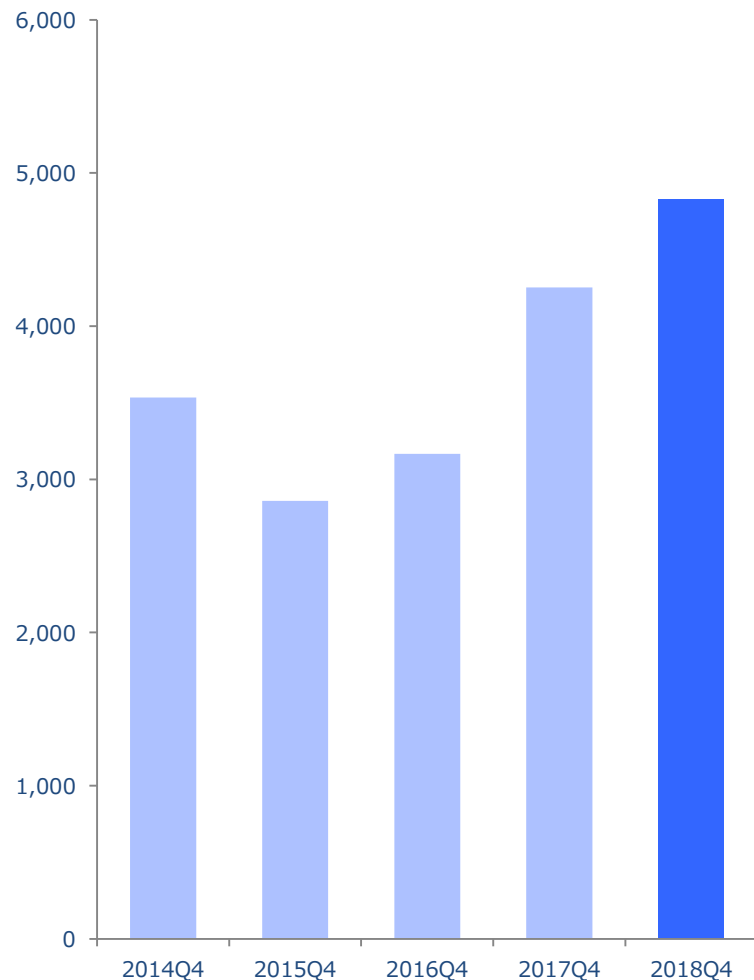
[LINE広告]

前年同期比：42.8%増



[リスティング広告] 前年同期比：13.6%増

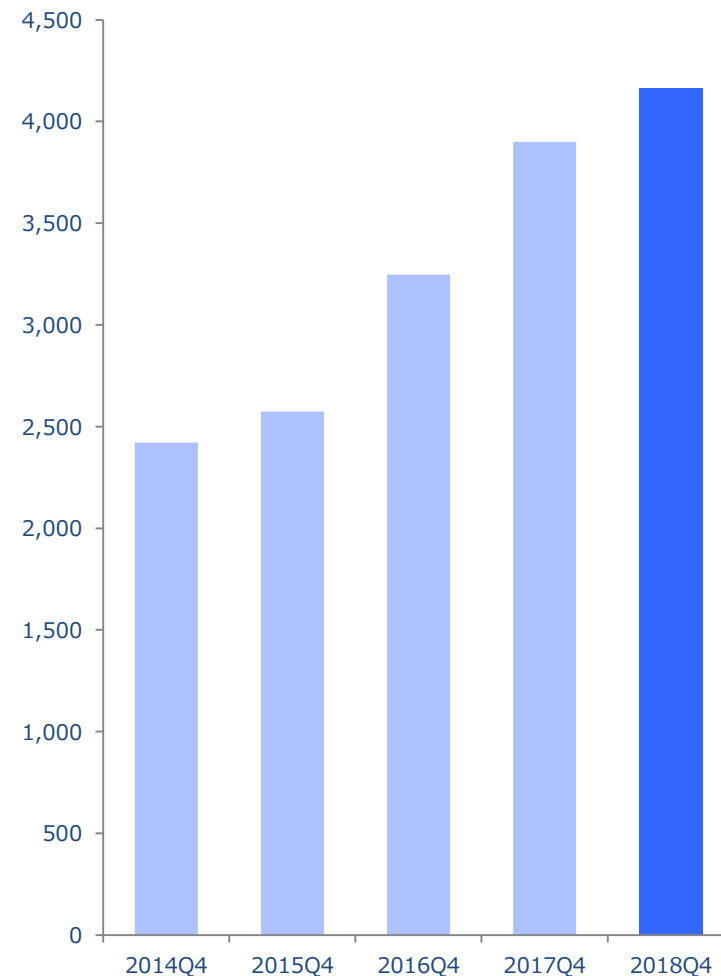
運用効果により二桁成長を維持



[アドネットワーク広告] 前年同期比：6.7%増

Q3までの一時的な縮小から回復基調へ
(参考：Q3前年同期比 9.9%減)

(単位：百万円)

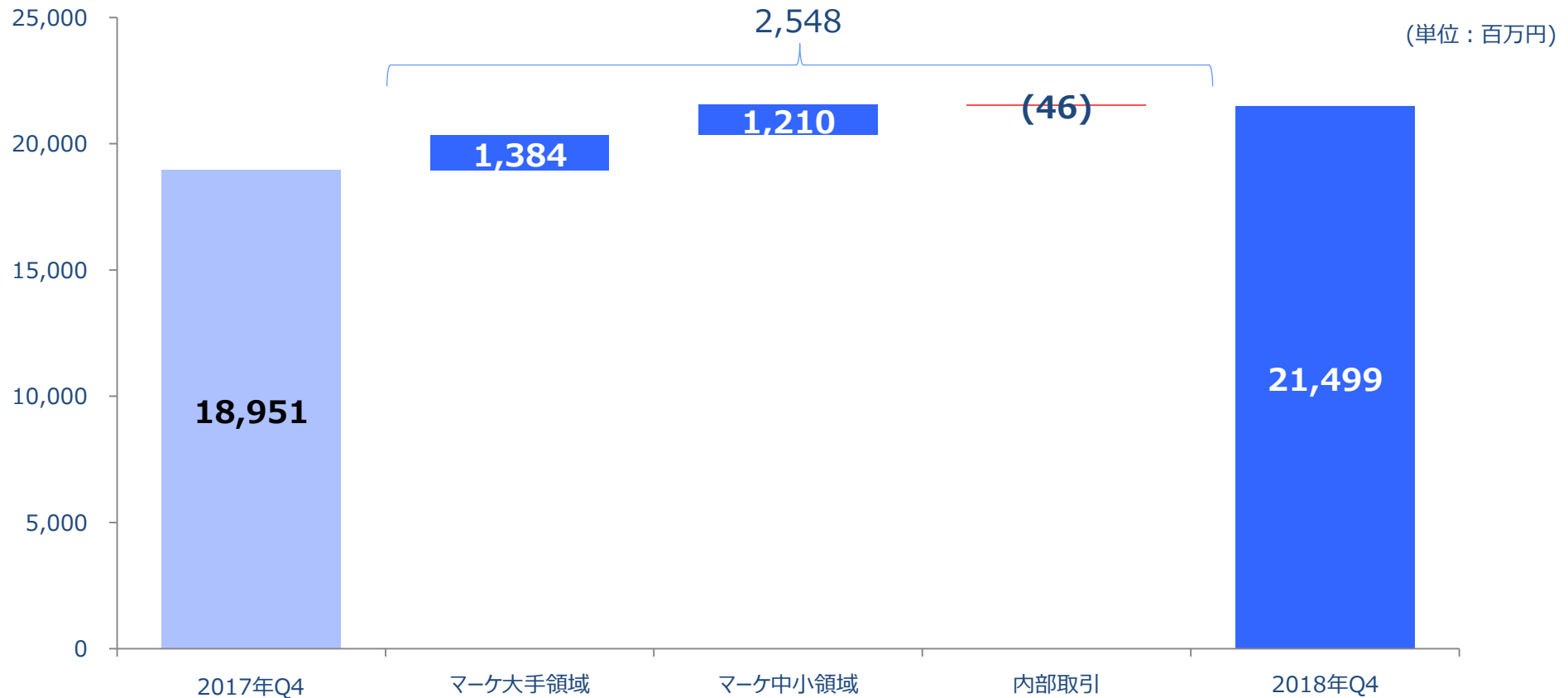


大手領域

事業会社オプトのブランド/O2O案件の需要継続
顧客の広告の品質を重視するブランド広告ニーズが拡大し動画/ソーシャル/LINE広告の取り扱い増加
一方、課金型広告(アフィリエイト広告等)の取扱いは低迷

地方中小領域

新規既存顧客ともに好調、大手プラットフォームとの連携進む

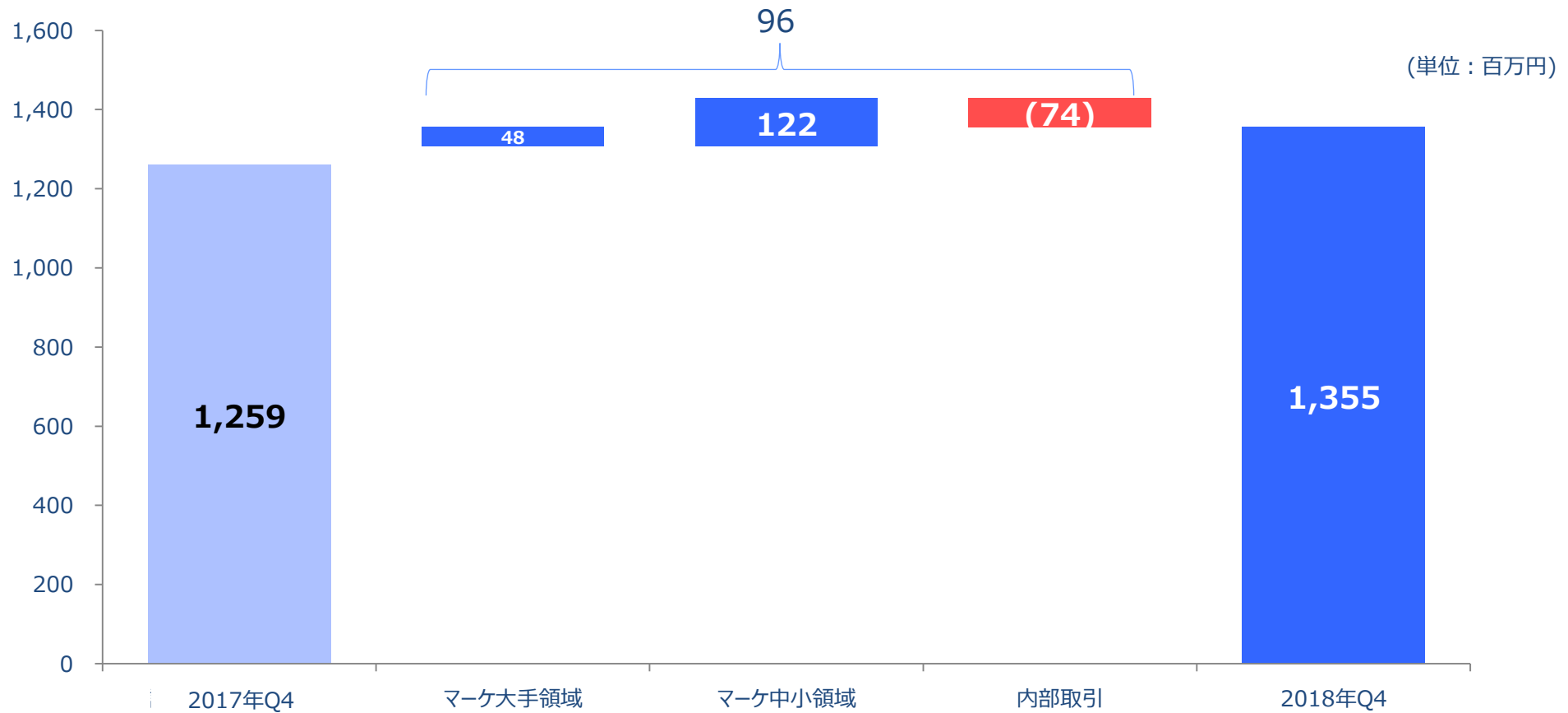


大手領域

前年同期比微増

地方中小領域

新規既存ともに好調、大手プラットフォームとの連携進む



2018年Q4 シナジー投資：売上分解（調整後）

- 中国/越境EC** 中国越境EC拡大により増収 前年比+447百万円
- 金融投資** ライトアップ株式(営業投資有価証券)売却も、連結除外の影響により減収 前年比(144)百万円
(2018年6月末まで連結子会社、2018年7月以降営業投資有価証券へ振替)
- 海外マーケティング** 韓国子会社業績不振、海外子会社清算等により減収 前年比(156)百万円



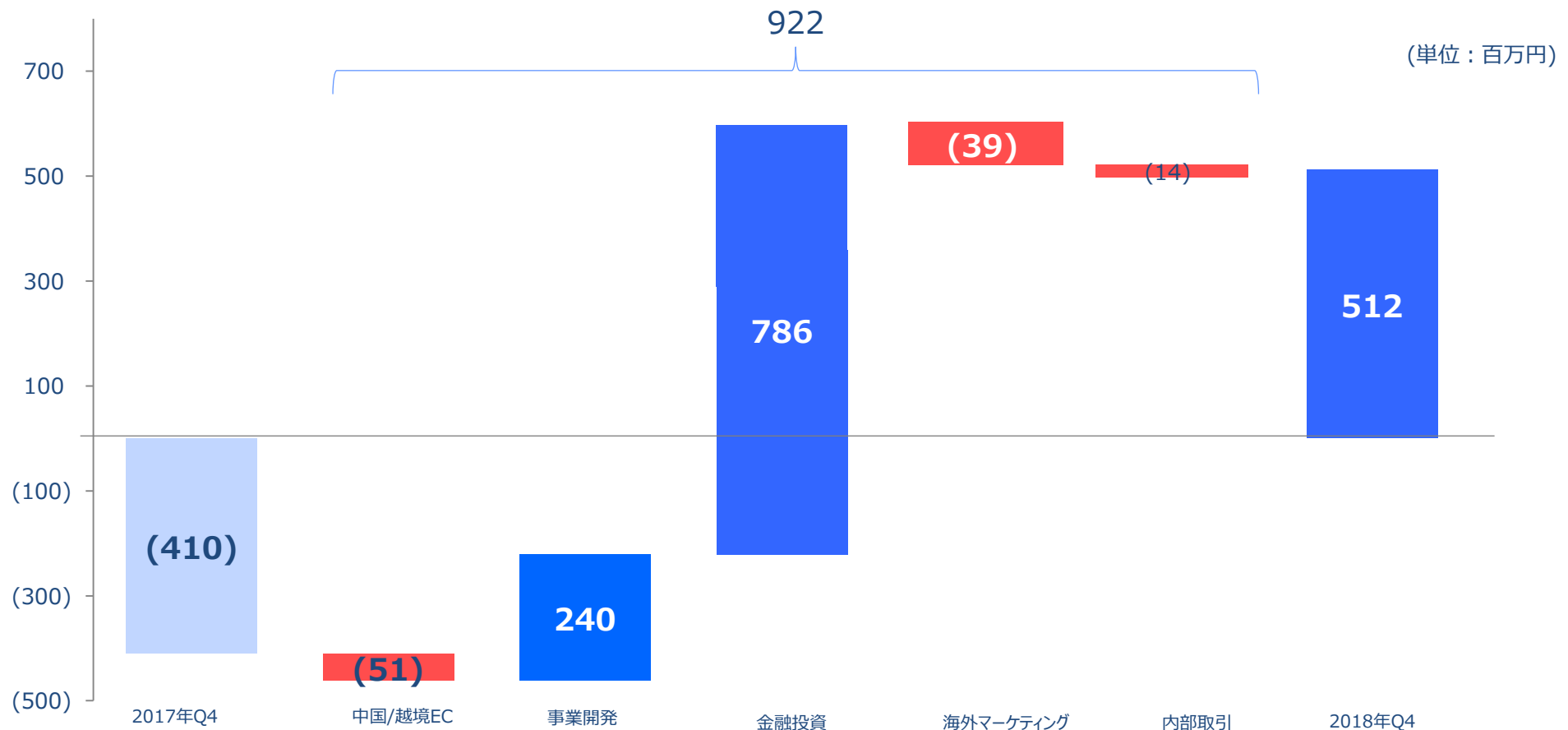
2018年Q4 シナジー投資：EBITDA分解（調整後）

中国/越境EC

規模拡大による人員増加と原価率増加の影響により減益

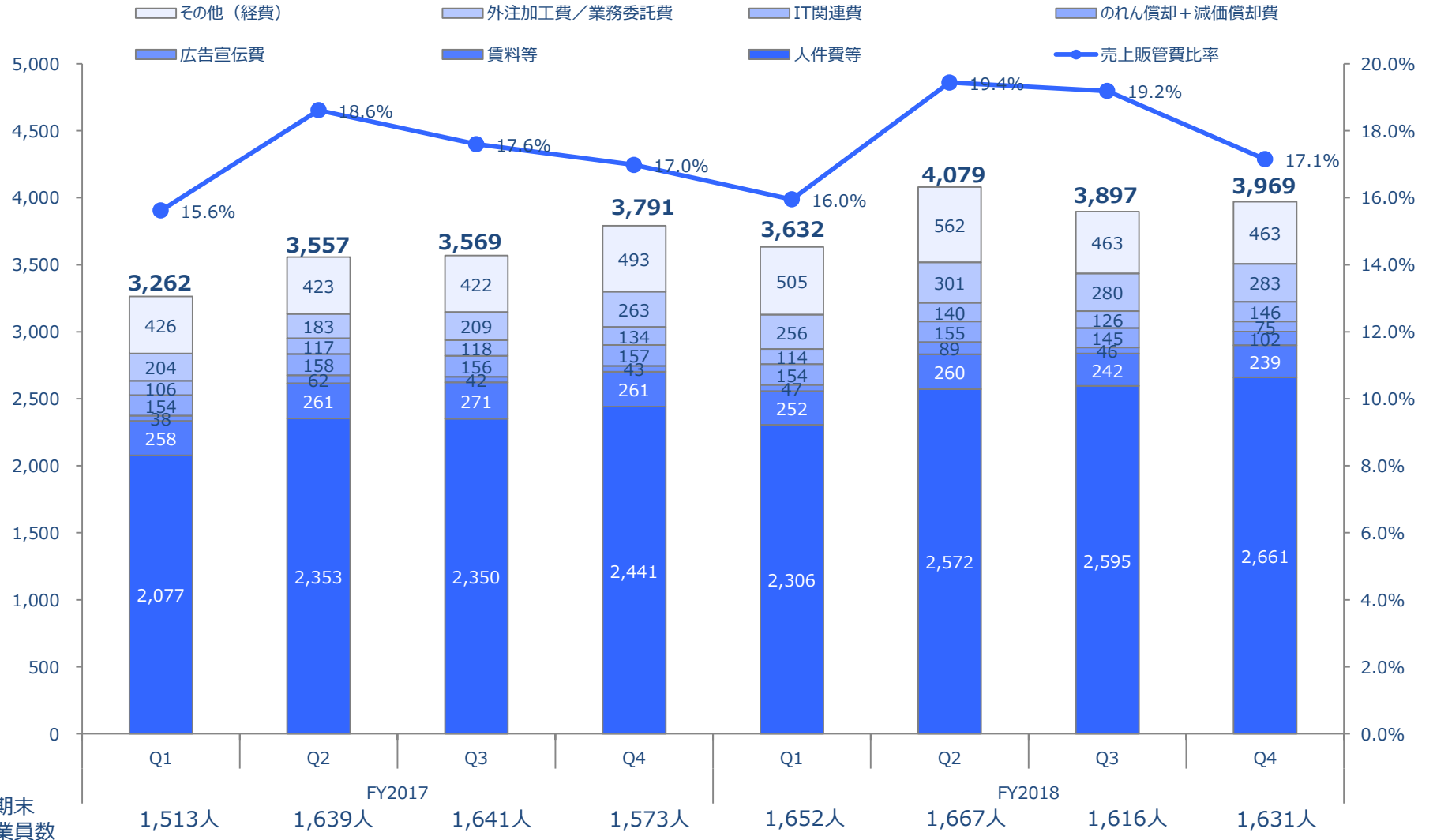
海外マーケティング

ライトアップ株式及び持分法関連会社レッドフォックスの株式売却益等の影響により増益



・中長期の成長に向けた人材投資(採用/教育)を継続、グループ経営管理基盤構築によりコスト増加

(単位：百万円)



※従業員定義：正社員、契約社員

- 1) 子会社株式及び関連会社株式は帳簿価額とする。
- 2) 営業投資有価証券及び投資有価証券は以下の区分に基づいて評価算定を行う。

区分	評価方法
① 投資額が少額な銘柄	取得価額で評価
② 上場銘柄	2018年12月末の市場価格で評価
③ 直近でファイナンスのある銘柄(①～②を除く)	当該ファイナンス価額で評価
④ 上記以外の銘柄	事業状況によりマルチプル法※1/DCF法※2/純資産法※3に分類して評価

※1 マルチプル法

情報分析ツールSPEEDAで競合他社が設定されている銘柄はマルチプル法で評価

※2 DCF法

情報分析ツールのSPEEDAで競合他社が設定されていない銘柄でかつ、KPI等を算定基礎とした合理的な事業計画が取得できる銘柄はDCF法で算定し、実績と事業計画に乖離がある場合は計画達成率を乗じて評価

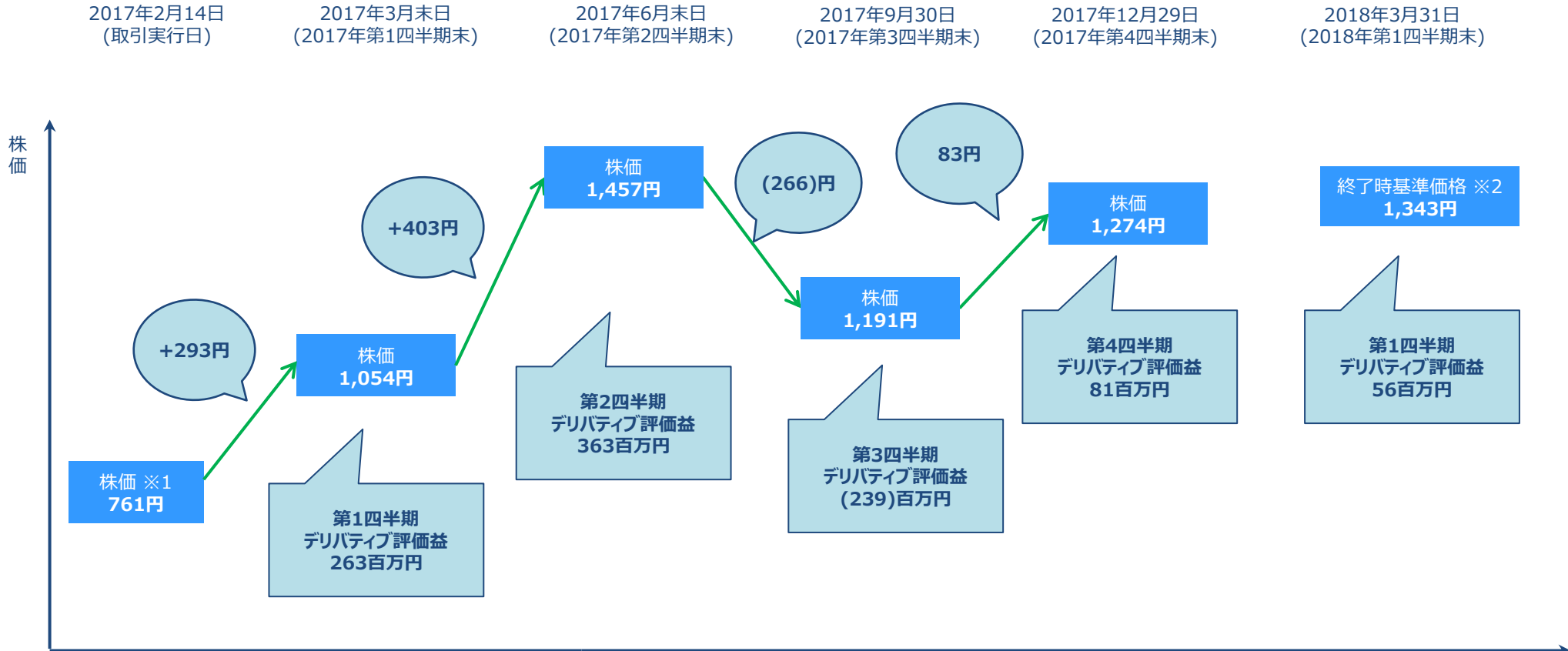
※3 純資産法

明確な事業計画が入手できない銘柄、又は継続企業的前提に疑義ある銘柄、マルチプル法/DCF法を用いた算定結果が持分純資産を下回る銘柄は純資産法で評価

なお、公正価値算定について、有限責任あずさ監査法人の指導及び助言を受けております。

項目		内容
算定対象銘柄		2003年から2018年12月末までに投資した銘柄
算定基準日		2018年12月末
算定方法	減損銘柄	減損時の純資産額で売却したと仮定して算定
	ファイナンスがある銘柄	直近1年以内にある銘柄は当該ファイナンス価額で売却したと仮定して算定
	上場銘柄	算定基準日の時価で売却したと仮定して算定
	ファンド銘柄	2018年12月末までの回収額と2018年12月末の簿価を用いて算定
	上記以外の銘柄	売却/減損/ファイナンス/IPO等により取得価額に変動がない銘柄は、算定基準日に取得価額で売却したと仮定して算定
法人税の取り扱い		法人税を考慮

デリバティブ評価損益推移 : 2018年2月12日終了



※1 : 自社株価予約取引の基準価格 :

※2 : EVOFundが、終了時基準価格計算開始日から満期日又は期限前解約が決定した日 (当日を含む。) までの実務上可能な限り早い期間に、本取引のヘッジ・ポジションの解消のために売付けられた対象株式の売付価格の売買高加重平均値。

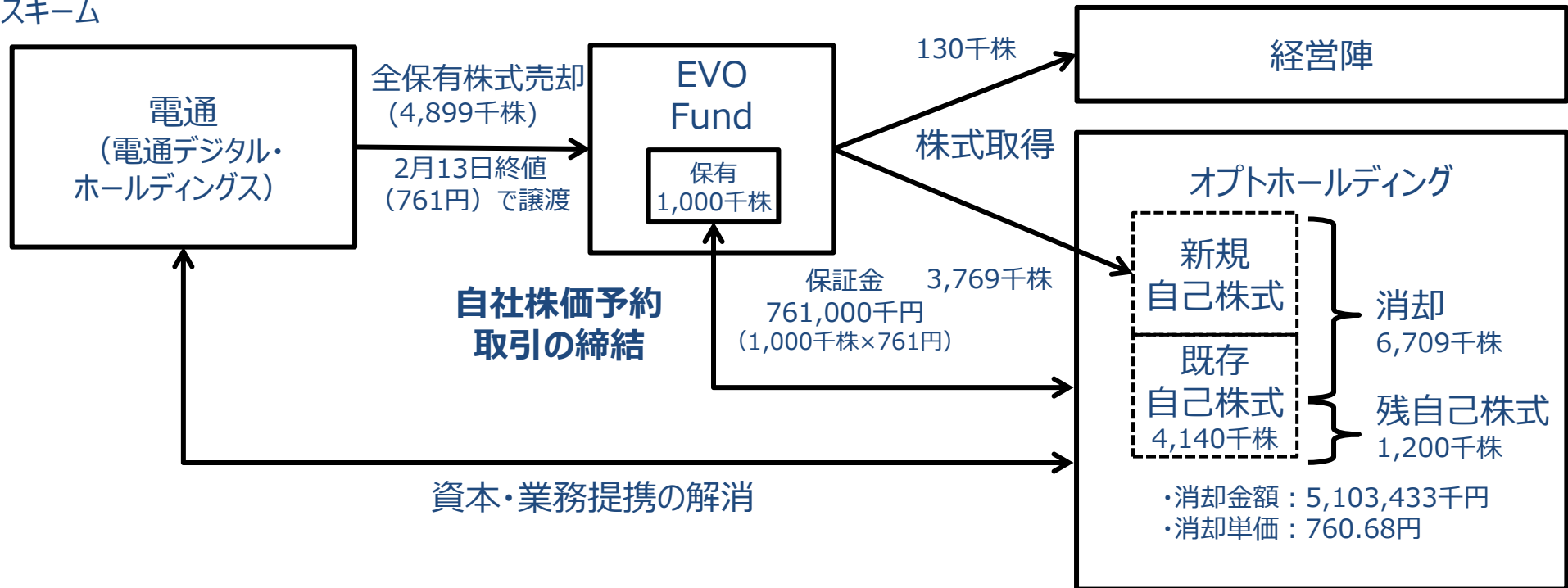
✓背景

1. 2017年2月13日 電通と資本・業務提携解消
2. 電通が、保有する4,899千株の当社株式をEVOFundへ譲渡
3. 当社が、EVOFundより3,769千株の自己株式取得。合わせて6,709千株の消却を実施
4. EVOFundが保有する当社株式1,000千株を対象に、EVOFundと自社株価予約取引を実施
5. 2018年2月13日に自社株価予約取引終了

✓契約締結日

2017年2月13日（終了時基準価格計算開始日:2017年12月12日、満期日:2018年2月12日）

✓スキーム



本資料に掲載されている情報は、当社の事業内容、経営方針・計画、財務状況等をご理解いただくことを目的として、細心の注意を払って掲載しておりますが、その正確性、完全性、有用性、安全性等について、一切保証するものではありません。

本資料に掲載されている情報は、いかなる情報も投資勧誘を目的に作成したものではありません。投資等に関する最終ご判断は、利用者ご自身の責任において行われるようお願いいたします。なお、本情報を参考・利用して行った投資等の一切の取引の結果につきましては、当社では一切責任を負いません。

本資料に掲載されている情報のうち、過去または現在の事実以外のものについては、現時点で入手可能な情報に基づいた当社の判断による将来の見通しであり、様々なリスクや不確定要素を含んでおります。したがって、実際に公表される業績等はこれら種々の要因によって変動する可能性があることをご承知おきください。



THE LEADER in DIGITAL SHIFT

～デジタル産業革命を「支援・変革・創造」～