

デジタルを、未来の 鼓動へ。**DIGITAL** HOLDINGS

株式会社デジタルホールディングス
2021年Q2決算説明会資料

Date. 2021.8.6

INDEX

1 | 2021年Q2決算概要

2 | 2021年通期連結業績予想の進捗

3 | 重点施策とデジタルシフト事業の進捗

4 | Appendix

1 | 2021年Q2決算概要

連結	売上高	19,243	百万円	前年比	+7.4 %
	EBITDA	2,564	百万円	前年比	+2,800 百万円
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,544	百万円	前年比	+1,632 百万円

事業別 KPI	デジタルシフト売上高	2,228	百万円	前年比	+47.6 %
	デジタルシフト粗利構成比	17.4	%	前年比	(3.8) pts
	広告事業営業利益率	3.1	%	前年比	+3.6 pts

事業 トピックス	デジタルシフト事業	DXコンサル&HRとDX開発の 高成長が継続 、中長期の成長に向けた投資を実施中
	広告事業	生産性向上施策等による継続的なオペレーションコスト効率化で 営業利益率改善
	金融投資事業	デジタルシフト事業への 投資資金を継続確保

(単位：百万円)	2021年Q2	前年比		2020年Q2
		増減額	増減率	
売上高	19,243	+1,320	+7.4%	17,922
売上総利益	2,924	+71	+2.5%	2,852
営業利益	(597)	+171	-	(769)
EBIT	2,169	+2,678	-	(508)
EBITDA	2,564	+2,800	-	(235)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,544	+1,632	-	(87)
ROE(LTM) ^{*1*2}	42.3%	-	+31.5pts	10.8%
フリーキャッシュフロー	396	+1,054	-	(657)
EPS	70.85	+74.79	-	(3.94)

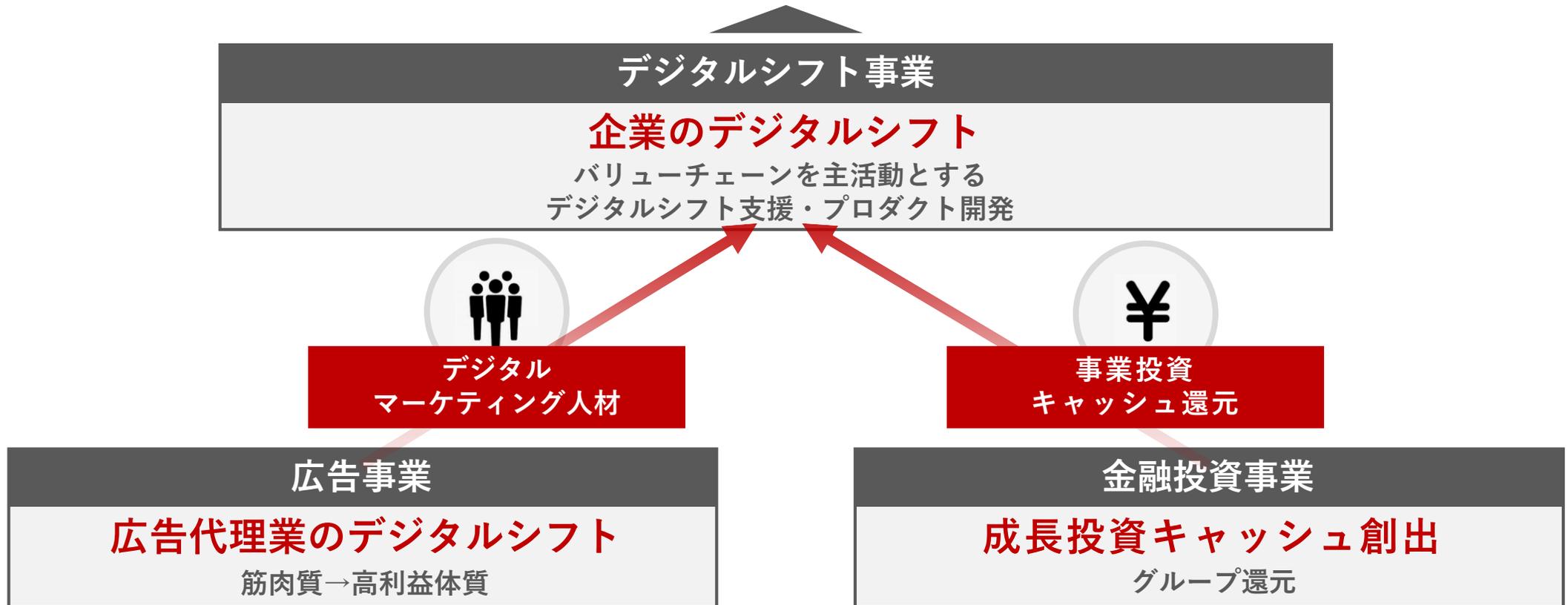
*1 ROE=親会社株主に帰属する四半期純利益(LTM) ÷ (算定期間中の自己資本期首期末平均)

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

2021年事業別決算概要

1. デジタルシフト事業
2. 広告事業
3. 金融投資事業

産業変革 = Industrial Transformation (IX)



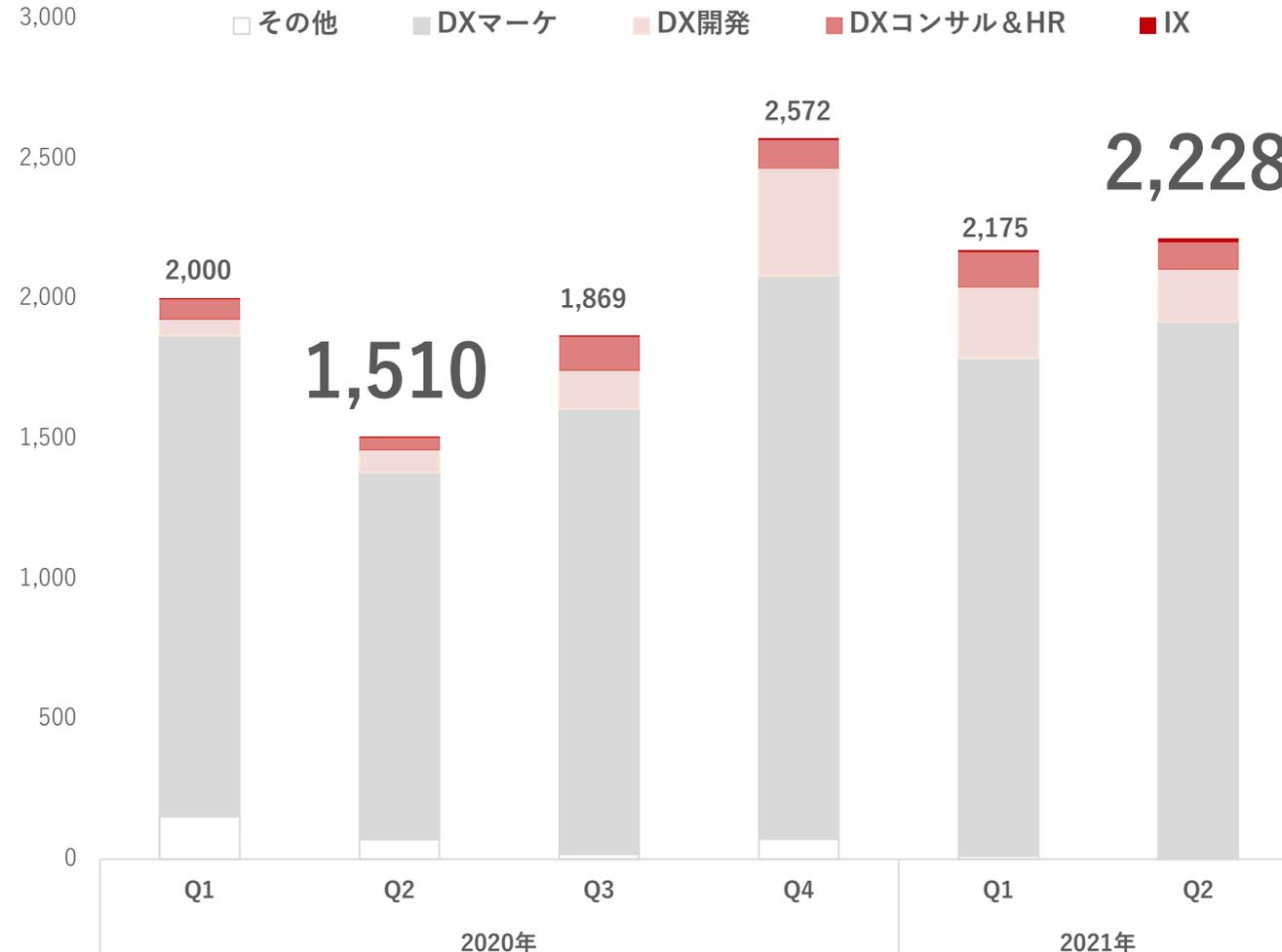
新規リード獲得・プロダクト開発進捗中、中長期の成長に向けた投資を継続

(単位：百万円)	2021年Q2	前年比		2020年Q2
		増減額	増減率	
売上高	2,228	+ 718	+ 47.6%	1,510
売上総利益	538	(66)	(11.0)%	604
販売費及び一般管理費	(814)	(159)	-	(655)
営業利益	(276)	(226)	-	(50)
EBIT	(220)	(168)	-	(52)
EBITDA	(165)	(145)	-	(19)

* 営業利益/EBIT/EBITDA：HD管理コスト配賦前数値

足元需要が高いDXコンサル&HRとDX開発が高成長を維持

(単位：百万円)

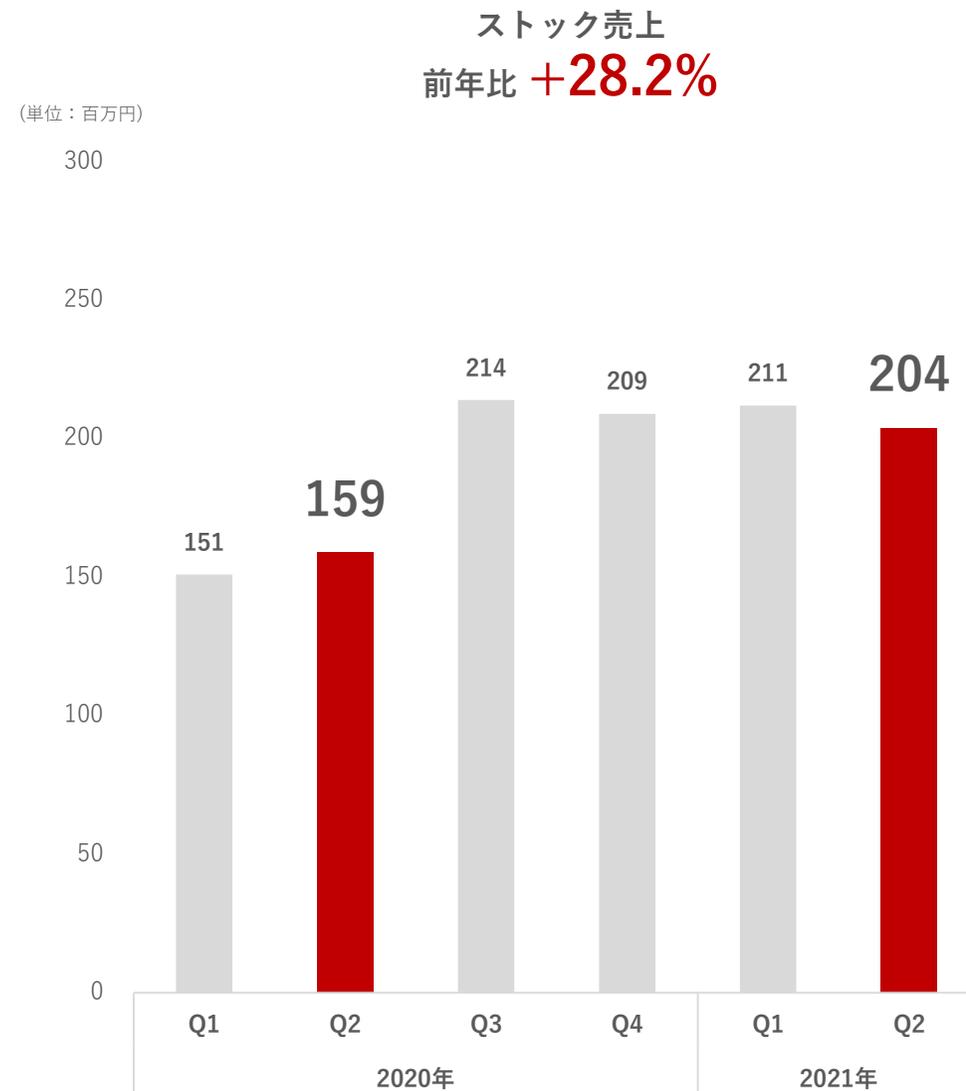
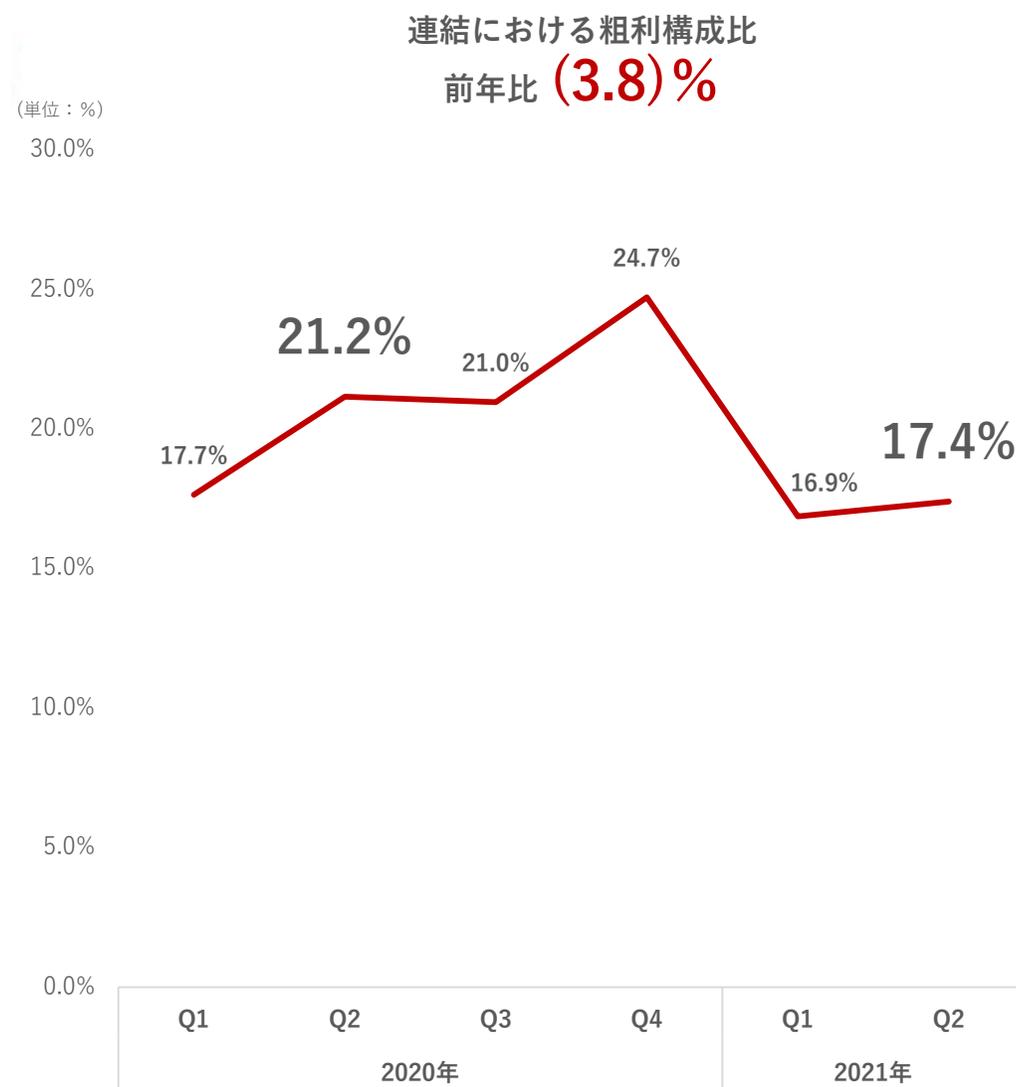


前年比 **+47.6%**

(ご参考) DXマーケを除く

前年比 **+105.5%**

* IX：Industrial Transformation（産業変革）、2021年Q1決算説明会資料でご説明したIndustry aaS（IaaS）をリネーム



* 金融投資事業を除く連結売上総利益における構成比

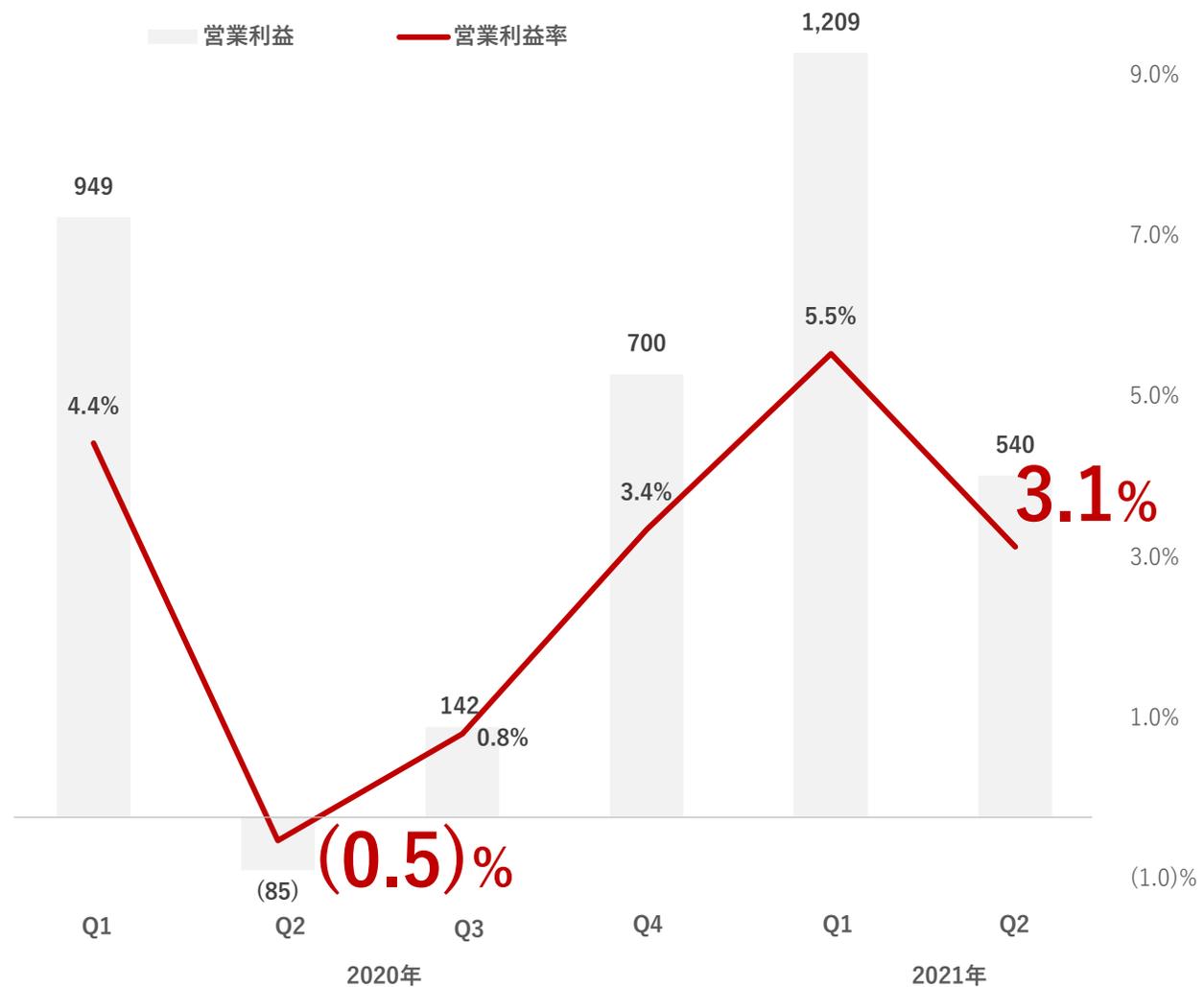
生産性向上、業務効率化により利益率改善

(単位：百万円)	2021年Q2	前年比		2020年Q2
		増減額	増減率	
売上高	17,178	+599	+3.6%	16,579
売上総利益	2,571	+302	+13.3%	2,269
販売費及び一般管理費	(2,030)	+324	-	(2,355)
営業利益	540	+626	-	(85)
EBIT	482	+651	-	(169)
EBITDA	572	+653	-	(80)

* 営業利益/EBIT/EBITDA：HD管理コスト配賦前数値

昨年の売上高から営業利益率重視の戦略に転換以降、順調に営業利益率が改善

(単位：百万円)



営業利益率
前年比+3.6pts

営業利益
前年比+626百万円

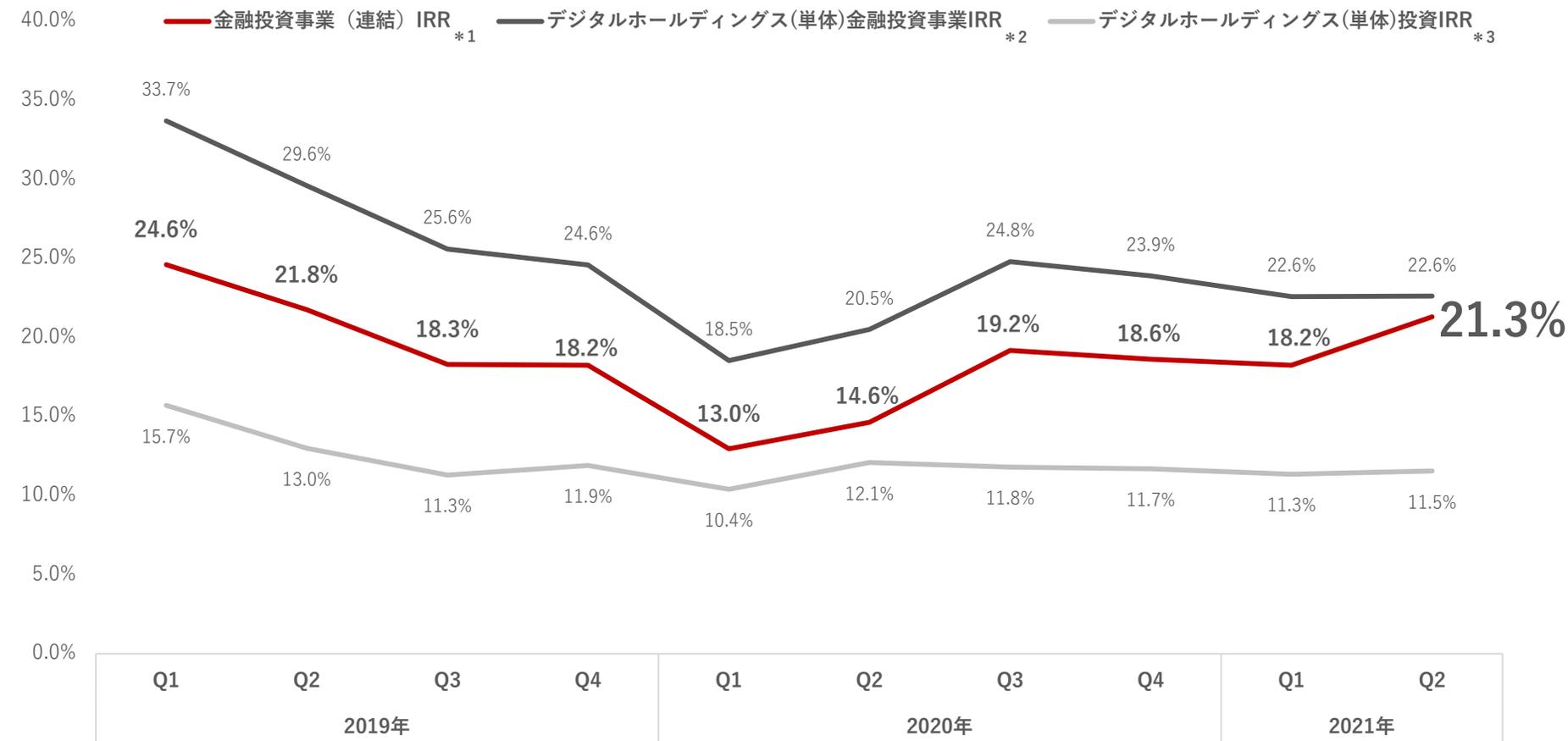
出資する米国ファンドにおいて、投資先の一部株式売却により営業外収益を計上
デジタルシフト事業への投資資金を継続確保

(単位：百万円)	2021年Q2	前年比		2020年Q2
		増減額	増減率	
売上高	0	0	-	0
売上総利益	(165)	(164)	-	(1)
販売費及び一般管理費	(49)	+16	-	(65)
営業利益	(215)	(148)	-	(66)
EBIT	2,564	+2,244	+701.9%	319
EBITDA	2,716	+2,334	+610.9%	382

* 営業利益/EBIT/EBITDA：HD管理コスト配賦前数値

* 投資先：Coinbase Global, Inc.

(単位：%)



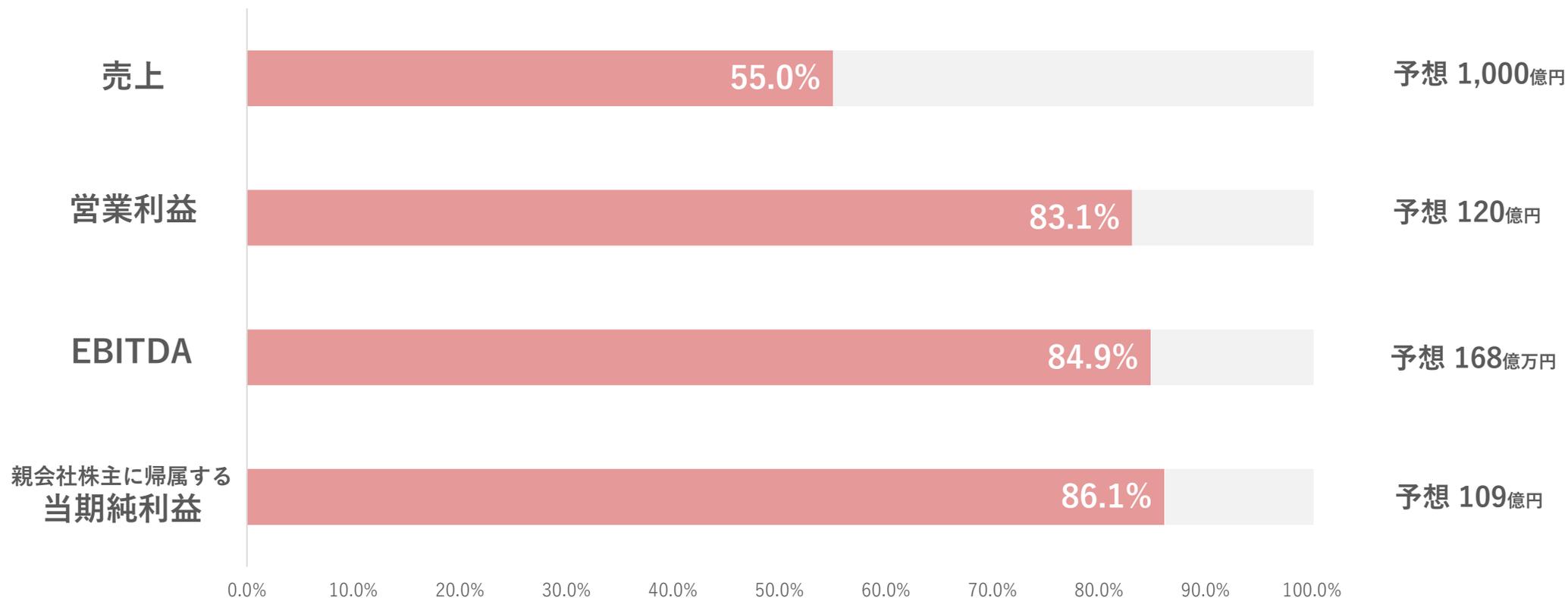
* 1:2013年から2021年6月末までに金融投資事業(連結)で投資した営業投資有価証券、投資有価証券を対象 (詳細P70)

* 2:2013年から2021年6月末までに株式会社デジタルホールディングス(単体)で投資した営業投資有価証券、投資有価証券を対象

* 3:(ご参考)2003年から2021年6月末までに株式会社デジタルホールディングス(単体)で投資した営業投資有価証券、投資有価証券、子会社株式、関連会社株式を対象

2 | 2021年通期連結業績予想の進捗

過去最高の連結業績の見通し
中長期の高成長に向け、機動的かつ柔軟な投資・施策を実施



3 重点施策とデジタルシフト事業の進捗

Our Purpose

新しい価値創造を通じて
産業変革を起こし、社会課題を解決する

【2020年Q4決算説明会資料より再掲】

2020年

事業転換準備期

企業文化の
アップデート

経営体制変更

事業ポートフォリオ
の整理

広告事業 重要指標変更

新規事業開発
(デジタルシフト事業)

2021年～2023年

転換期 → 成長期

事業ピボットを強力に促進する
DSイノベーション2023

オプト再編（3分割）

デジタルシフト事業集中投資

成長性・収益性を重視した経営管理

～2030年

飛躍期

B2B SaaS
+
デジタルシフト関連プロダクト
プラットフォーム化

企業価値1兆円

3つの重点施策

オプト再編 (3分割)

迅速な事業ピボットと広告代理事業のデジタルシフト化の実現

- ・型化、自動化による筋肉体質に移行中
- ・採算性管理が進み顧客へのサービス質向上

デジタル シフト 事業集中投資

デジタルシフト事業にグループアセット(ヒト・カネ)を投下

- ・ヒト：グループデジタルマーケ人材の最適配置と人材育成
- ・カネ：金融投資事業にて成長投資資源を確保

成長性・ 収益性重視の 経営管理

グループ経営体制の見直し

- ・セグメント変更
- ・グループ各社の経営体制変更
- ・意思決定プロセスの変更

方針発表(2/10)からの進捗

update
広告事業
営業利益率 Q2累計
前年比 **2.2** pts改善
(前年比 Q1は+1.1pts Q2は+3.6pts改善)

人材投資 約 **200** 名異動

update
投資資源 約 **130** 億円確保

update
スピーディーな産業変革の実現に向け
共創パートナー構想始動

デジタルシフトを通じて、その先の
産業変革 = Industrial Transformationを目指す

デジタルホールディングスが考える「デジタルシフト」の流れ



* デジタルトランスフォーメーション (DX) :

デジタル技術を浸透させることで人々の生活をより良いものへと変革すること、既存の価値観や枠組みを根底から覆すような革新的なイノベーションをもたらすもの

グループ重要指標		セグメント概要と重要指標		フォーカスKPI (先行指標=成長の兆し)		
社会からの期待と信用	連結	デジタルシフト事業		産業	サービス	KPI
	企業価値	売上高 EBITDA FCF	売上成長率	IX ^{*1}	Pharmacy X ^{*3}	デジタル薬局 コンソーシアム
特定産業 Vertical SaaS			DX ^{*2}	DXマーケ	Stores X ^{*4}	t@STORE
	DX開発	●●X		TBD	TBD	
DXコンサル &HR	●●X	TBD		TBD		
		広告事業				
		営業利益率	インターネット広告代理 ソリューション開発・販売			
		金融投資事業				
		IRR	ハンズオン型 ベンチャーキャピタル投資			

*1:Industrial Transformation（産業変革）、2021年Q1決算説明会資料でご説明したIndustry aaS（IaaS）をリネーム
 *2:デジタルトランスフォーメーション
 *3:調剤薬局産業のデジタルトランスフォーメーション
 *4:有店舗事業のデジタルトランスフォーメーション

足元需要が高いDXは高成長を維持、
IXは導入店舗数、会員数が順調に増加、中長期の成長の兆し

		領域	位置付け	主なプロダクト	売上 前年比 2021年Q2 vs 2020年Q2
DX <small>*1</small>	①	DXマーケ	既存顧客 アップセル	TJUNAGARU	+ 47.9%
	②	DX開発	個別カスタマイズ	—	+ 135.1%
	③	DXコンサル & HRサービス	新規リード獲得 (エントリー商材)	社長のための デジタルシフトClub	+ 129.3%
IX <small>*2</small>	④	Pharmacy X <small>*3</small>	特定産業 Vertical SaaS	デジタル薬局 コンソーシアム	-
	⑤	Stores X <small>*4</small>		t@STORE	

*1:デジタルトランスフォーメーション

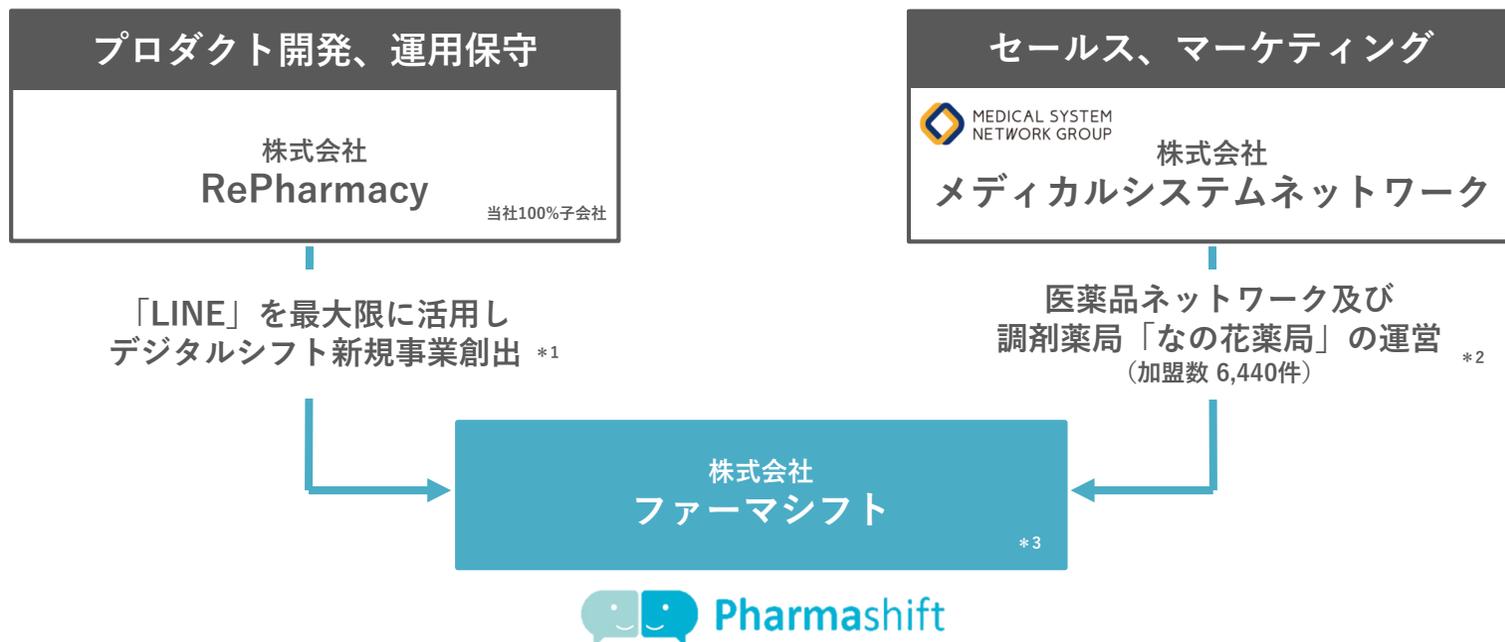
*2:Industrial Transformation (産業変革)、2021年Q1決算説明会資料でご説明したIndustry aaS (IaaS) をリネーム

*3:調剤薬局産業のデジタルトランスフォーメーション

*4:有店舗事業のデジタルトランスフォーメーション

かかりつけ薬局化支援サービスの 販売・導入及び利用促進を目的にJV設立

LINEを活用し、共同開発



*1:LINE Biz Partner Programにおいて、Technology Partner のコミュニケーション部門で最上位の Diamond 認定 (LINE株式会社が導入している広告代理店やサービスデベロッパーを認定・表彰するプログラム)
*2:医薬品ネットワーク及び調剤薬局「なの花薬局」の運営を中核事業として展開する事業会社
*3:株式会社メディカルシステムネットワーク 51.0%、株式会社RePharmacy49.0% (2020年10月1日設立)



つながる薬局

かかりつけ薬局化支援事業

LINE公式アカウントを活用して患者と薬局のコミュニケーションをサポートすることで、ストレスのない「かかりつけ」の関係を構築することを支援

処方箋送信



LINEから処方箋を送信でき、お薬の準備ができると完了通知が届きます。待ち時間を短縮して、スムーズにお薬を受け取れます。

問診票



薬局で記載を求められる問診も、LINEで気軽に回答できます。時間や場所に縛られる心配はありません。

お薬手帳



スマホがあれば、いつでもLINEでお薬手帳を確認できます。家族のお薬管理も簡単に行えます。

健康・お薬相談

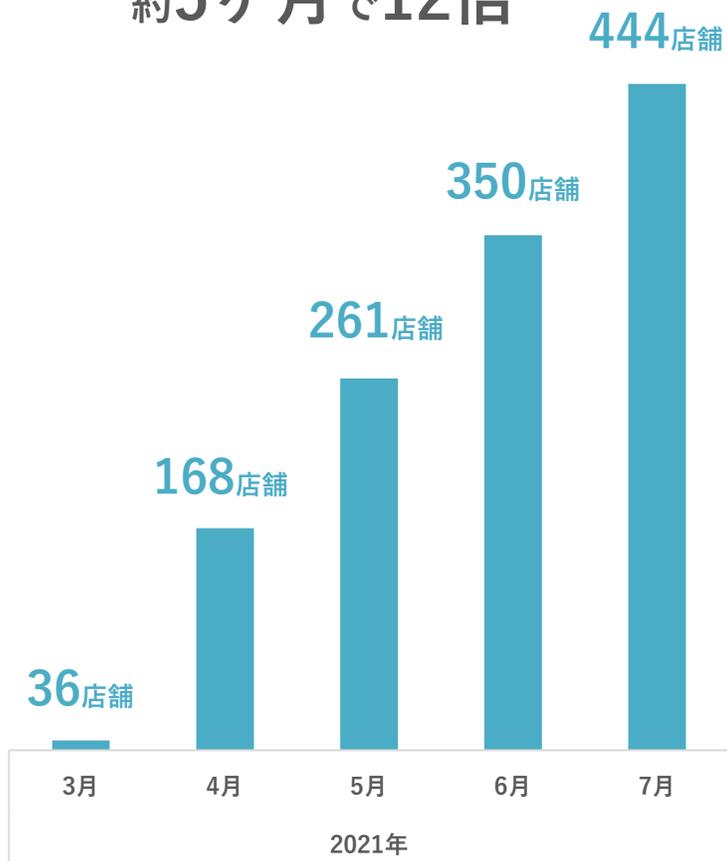


不安なことがあるときは、LINEで気軽に相談できます。身近に薬剤師がいる安心感を得られます。



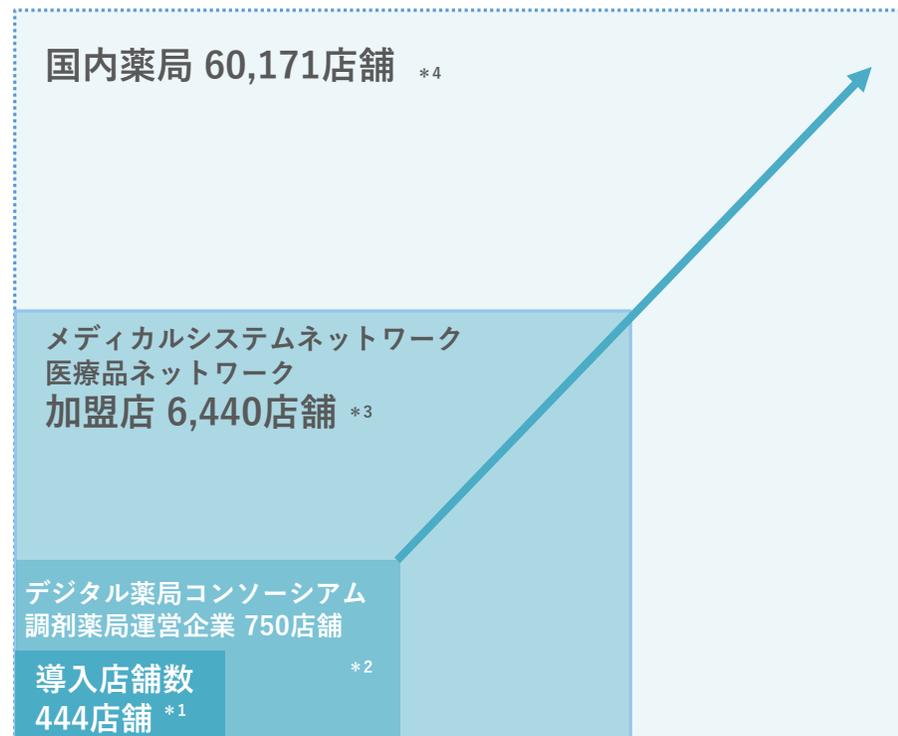
つながる薬局 導入店舗数

正式リリース後から
約5ヶ月で12倍



リーチ可能な店舗数

調剤医療市場 7兆7,464億円

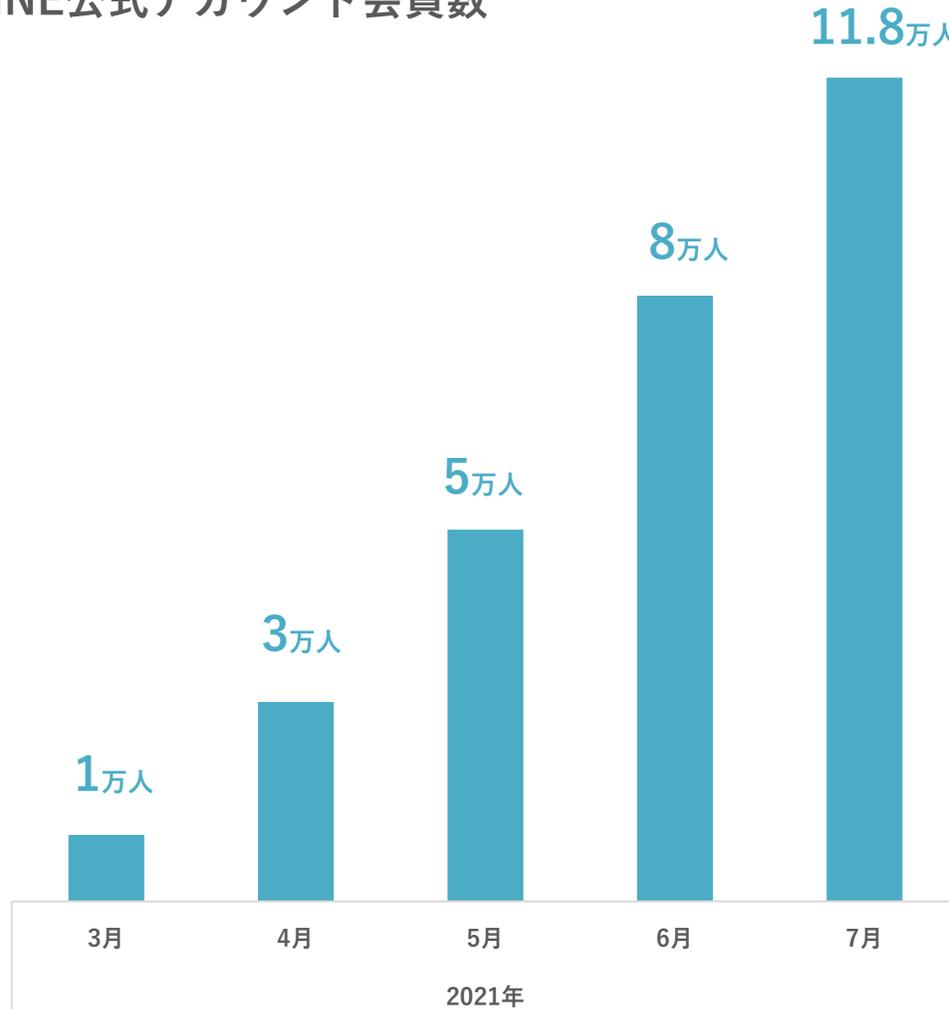


*1: つながる薬局の導入店舗数 (2021年7月末時点)
 *2: デジタル薬局コンソーシアムに参加する調剤薬局運営企業の店舗数 (2021年6月末時点)
 *3: 株式会社メディカルシステムネットワークの医薬品ネットワーク加盟店舗数
 *4: 2019年度末薬局許可件数 厚生労働省「衛生行政報告例」



つながる薬局

LINE公式アカウント会員数



正式リリース後から
約5ヶ月という異例のスピードで
11万人超え

t@STORE 有店舗事業のDX支援

集客を目的としたマーケティングのデジタル化を支援

店舗情報管理/更新/発信/分析を
一元管理クラウド型ソフトウェア



本部情報管理/配信者
(マーケ、広報/PR、管理部)



店長 顧客DB 店舗データ
最新の店舗情報を手動で集約

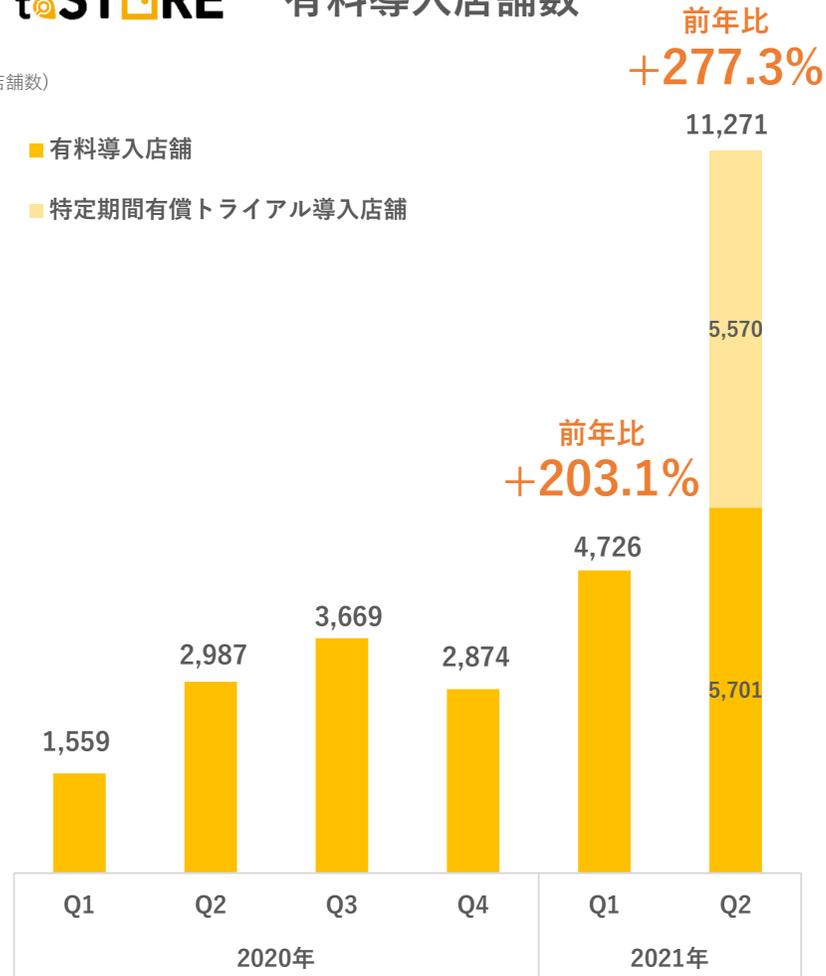
Map Engine Optimization



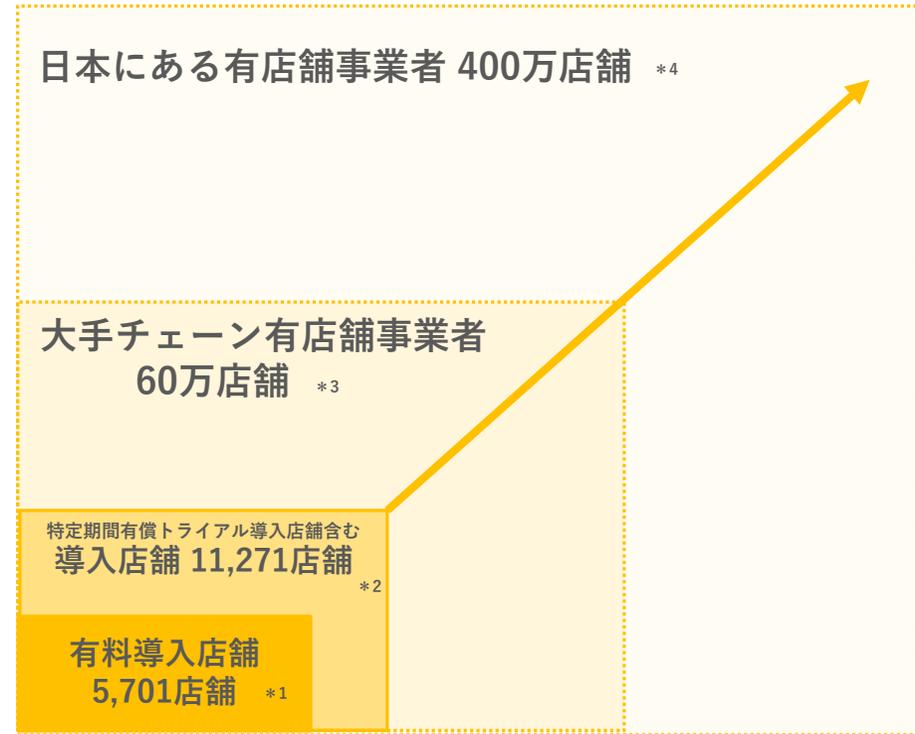
t@STORE 有料導入店舗数

(店舗数)

- 有料導入店舗
- 特定期間有償トライアル導入店舗



リーチ可能な店舗数



*1:株式会社コネクトム（当社100%子会社）の有料契約導入店舗数（2021年6月末時点）

*2:株式会社コネクトム（当社100%子会社）の特定期間有償トライアル5,570店舗を含めた有料契約導入店舗数（2021年6月末時点）

*3,4:厚生労働省の報告数値等の有店舗事業者をもとに当社集計

グループのアライアンス力（経験と実績）により、様々な形を通じて、
産業や社会課題を共に解決していける共創パートナーを拡大



DIGITAL
HOLDINGS

×

共創パートナー

* 共創パートナー：目指す世界観に共感して、共創する



国内トップレベルの経済学者との共創により 産業変革に必要な「再現性」と「スピード」を実装する

経済学コンサルティング企業

株式会社エコノミクスデザイン

- 国内最高峰の経済学者による、先端学知のビジネス実装
- データサイエンス、制度設計、マーケティング科学、可視化手法の開発等
- ロジックの追求と現実への柔軟な対応

現在進んでいる共創研究テーマ（R&D）

「可視化による新たな価値創造」

1

広告事業の新たな価値を可視化

* 広告事業の新指標設定

2

働き手の新たな価値を可視化

* 特定産業に従事するスキルレーティングの仕組み

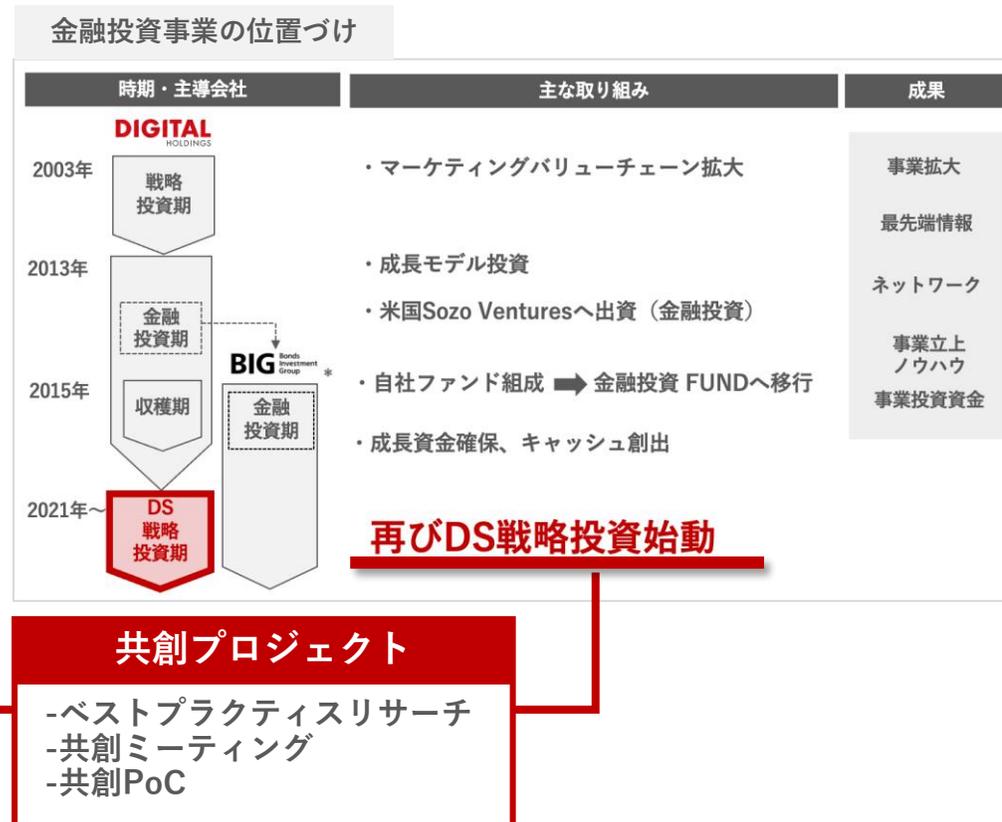
3

PMFを可視化

* 事業開発時の経済学活用（プライシング等）

SOZO VENTURES 事業開発を目的とした共創プロジェクトに参画

年	出資先	金融投資 (LP)	事業開発
2013年	Sozoベンチャーズ 1号ファンド	○	-
2017年	Sozoベンチャーズ 2号ファンド	○	-
2021年	Sozoベンチャーズ 3号ファンド	○	○



* Sozo Ventures：米国カリフォルニア州を拠点とするベンチャーキャピタル会社、2012年にPhil Wickham氏と中村幸一郎氏によって設立され、ITベンチャーへの投資とグローバル展開を支援

4 | Appendix

グループNO.1の事業家が 代表取締役社長グループCEOへ



代表取締役社長グループCEO 野内 敦

グループでのこれまでの取り組み

- 1994年 前身であるデカレグスにCo-founderとして出資
- 1996年 オプト参画。事業立上を推進
- 2005年 Yahoo!不動産の物件掲載を専属で手掛けるクラシファイドを設立 事業拡大を推進 *1
- 2011年 CCCとの合併会社であるPlatform ID設立、データマーケティング本格始動へ *2 *3
- 2013年～ 投資育成事業の責任者として陣頭指揮を執る、オプトベンチャーズ設立 *4
新規事業開発の基盤構築を開始、インキュベーション事業のOPT incubate設立
- 2017年 グループCOOに就任、“グループ連携”をテーマに戦略・施策の立案・実行を指揮へ
- 2020年 グループのイノベーションを実現するため、代表取締役社長グループCEOに就任

グループのイノベーション実現を目指し、企業文化改革へ

*1：2017年12月末にヤフー株式会社へ全株譲渡。*2：カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社からCCCマーケティング株式会社へ移管。
*3：2017年12月末にCCCマーケティング株式会社から全株買収。*4：2020年7月1日「Bonds Investment Group株式会社」に商号変更。

**強力なリーダーシップ・決断力・
実行力で主要領域の業務執行を牽引**



取締役グループCOO **金澤 大輔**

これまでの経歴

- 2003年 テレビ制作会社入社（AD）
- 2005年 株式会社オプト アルバイト入社
- 2008年 営業部長
- 2010年 営業本部長/クオリティマネジメント本部長
- 2013年 マーケティング管轄執行役員
- 2015年 株式会社オプト 代表取締役社長CEO
- 2021年 デジタル産業変革を実現するため、取締役グループCOOに就任

デジタル産業変革に貢献し、新しい価値を創造へ



鉢嶺 登
代表取締役会長

長年にわたり優れたリーダーシップを発揮し、
当社グループの企業価値向上を牽引



金澤 大輔
取締役

長年にわたり強力なリーダーシップと決断力・実行力で
当社主要領域の業務執行を牽引



蓑田 秀策
取締役

金融分野における国内外での豊富な経験及び
企業経営者としての豊富な経験と幅広い見識を有す



水谷 智之
取締役（社外/独立役員）

長きにわたり人材ビジネス領域に携わり、また社
会起業家育成に携わるなど人材と社会貢献をテー
マに幅広く活動し豊富な経験と幅広い見識を有す



柳澤 孝旨
取締役（社外/独立役員）

成長企業における CFO 経験をはじめ、経理、財務、
IR、法務、コーポレート・ガバナンス等を中心に経
営管理全般の幅広い見識を有す



萩野 泰弘
取締役（社外/独立役員）

成長企業における CFO 経験をはじめ、事業開発、
M&A 等を中心に経営管理全般の豊富な見識を有す



四宮 史幸
取締役（社外/独立役員）監査等委員

金融分野における国内外での豊富な経験及び見識を有す



岡部 友紀
取締役（社外/独立役員）監査等委員

公認会計士として財務及び会計に関する相当程度の知見を有するとともに、複数の上場会社において監査役経験を有す



山上 俊夫
取締役（社外/独立役員）監査等委員

弁護士としての見地より、議案審議等に必要ない見・提言等を頂く



山本 昌弘
取締役（社外/独立役員）監査等委員

公認会計士として財務及び会計に関する相当程度の知見を有するとともに、監査法人の代表社員として数多くの企業支援に携わった経験を有す

2021年度 経営陣（グループ執行役員）



野内 敦
グループCEO



金澤 大輔
グループCOO



加藤 毅之
グループCFO



石綿 純
グループCHRO



石原 靖士
デジタルシフト領域（SaaS）



吉田 康祐
デジタルシフト領域（コンサル&HR）



齊藤 秀
デジタルシフト領域（AI）



栗本 聖也
広告代理大手領域

社会環境の変化に柔軟に対応した制度や仕組みを構築し実現へ

テレワークへ移行



- ・ 出社率**10%未満**を継続
- ・ オフィスフロア**1/2**を返却

オフィス環境整備



ソーシャルディスタンスを確保し
安心・安全に働ける環境を構築

那須ワーケーションの導入



大自然の環境の中から
新たなビジネス機会の創出

副業制度リニューアル



能動的なキャリア形成支援として
多様な働き方を促進

共創パートナー

株式会社エコノミクスデザインの紹介



代表取締役 今井 誠

経済学のビジネス活用をビジネス
サイドから統括

『今回の取り組みは、産業変革への第一歩だと思っています。産業変革を目指すということは、一社の力ではできません。弊社の創業の想いの一つとして、1人1人にはできることが限られているが、チームになると大きな問題を解決できる、ということがあります。様々な産業の課題を、共創パートナーと一緒に解決する。デジタルホールディングスと弊社のそうした想い、そして互いに得意分野の理想的な補完性により、今回の取り組みを始めることになりました。経済学のあらゆる知見を動員し、1 + 1を10、それ以上にできるよう、取り組んでいきます。デジタルホールディングスの皆様、これからよろしくお願いいたします。』



プリンシパル 坂井 豊貴

慶應義塾大学教授
Ph.D. Rochester
取引市場、レーティング方式、集
団的意思決定方法の設計を統括

『この20年ほどで、経済学のビジネス活用は急速に進展しました。経済学が発達したことは、そうなった理由の半分にはすぎません。残りの半分は、コンピュータを介した取引や交流が盛んになり、経済学を活用する場が拡大したことです。歴史的に数理モデルを多用してきた経済学は、コンピュータと相性がよいのです。例えば経済学はよく制度を関数として表しますが、関数はシステム上で実装できます。ここ数年、私は経済学のビジネス実装に注力してきました。そこで得た技術と思考のすべてを、皆さんとの共創に活かしたいと思っています。』



プリンシパル 星野 崇宏

慶應義塾大学教授
博士×2 (東大、名大)
価格設定、マーケティング科学、及び
データサイエンス一般を統括。行動経
済学会副会長

『生産性向上に必須である、生涯顧客価値観点での顧客関係管理(CRM)戦略についての学知は世界中で膨大に積み重なっております。しかし残念ながら我が国ではCRMといえば表面的な顧客満足かデータベースの話かと思われており、本来経営レベルで行うべき資源配分の最適化という観点での活用がされていません。「誰かの犠牲で成り立つ」コストカットではなく、真の利益創造につながる営業やプロダクト制作、利益貢献の可視化による「働き手の正当な評価」というデジタルホールディングスさんの思いを、再現性ある学知に基づくCRMの枠組みで仕組化し実現するお手伝いをできる機会を与えて頂き大変光栄です。』



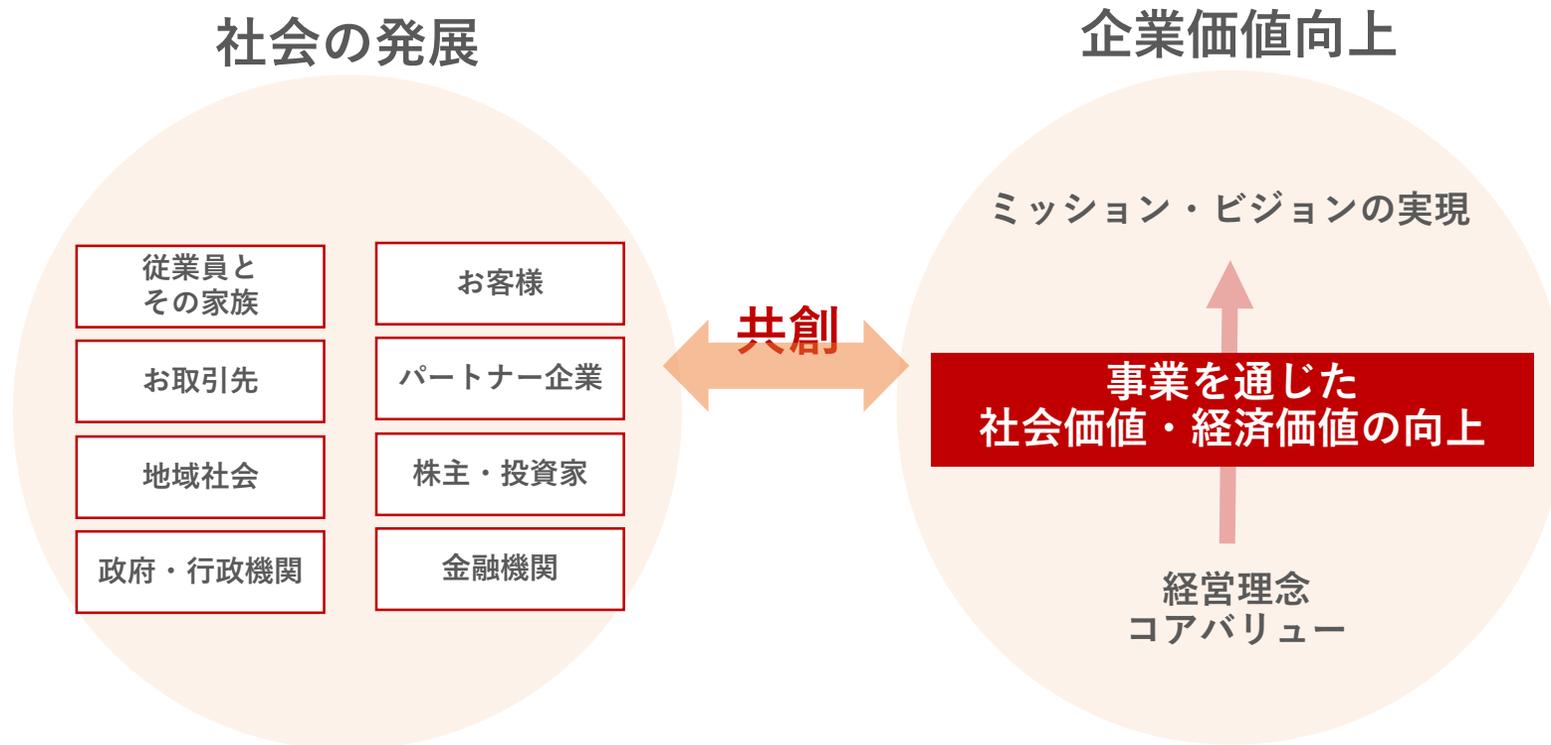
プリンシパル 安田 洋祐

大阪大学准教授
Ph.D. Princeton
企業の戦略的行動、マッチング市場、
及びミクロ経済分析一般を統括

『社会のデジタルシフトが進まないのはなぜか？ 新たな価値創造が難しいからでしょうか。私は違うと思います。その最大の理由は「利益に直結しない投資が嫌われる」から。言うまでもなく、利益は売上と費用の差額です。そのため、コストの削減は直ちに利益に貢献します。だからこそ「守りのDX」が好まれる。新たな価値を生み出しても、その価値に見合った対価をきちんと得なければ、利益に繋がりません。コスト削減と比べて、価値創造は利益までの道のりが遠く険しい。これが「攻めのDX」が進まない理由です。“もし”この道のりを、短くなだらかなものにできたら？ データに基づく需要予測、適切な価格付けを提案するプライシング、新たな市場を設計するマーケットデザイン。我々の武器である学知は、この“もし”を実現するために、皆さまのお役に立てると信じています。ビジネスと学知を融合させ、ぜひ「デジタル産業変革」を共に実現しましょう！』

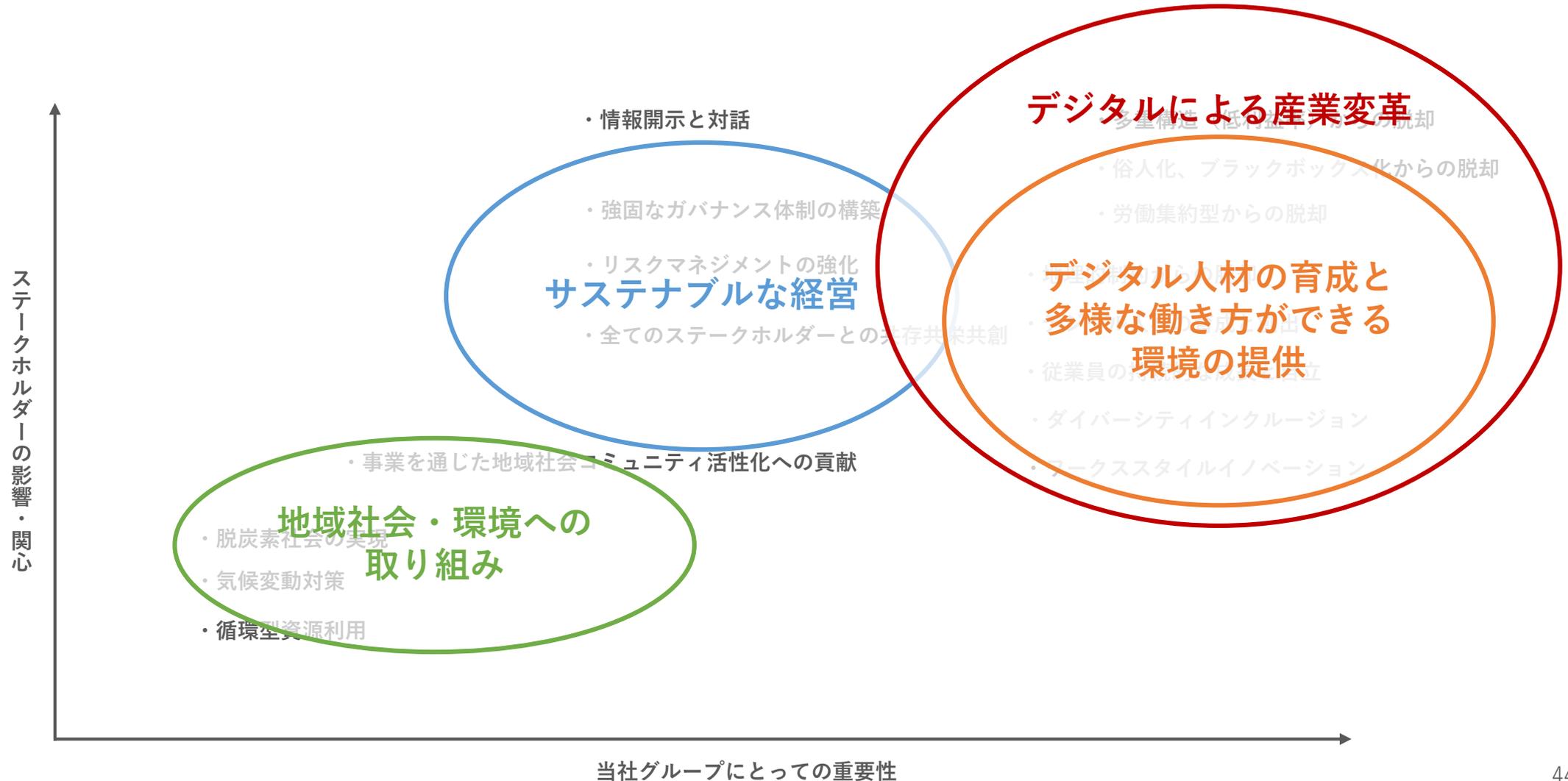
持続可能な成長に向けて

様々なステークホルダーとの「共創」によるデジタル産業変革を通じて
持続可能な社会の発展と当社の企業価値向上を目指す



グループのマテリアリティ（重要課題） カテゴリー

事業を通じてデジタル産業変革を起こすこと、
そして、事業を創造し支える人材と環境作りが最重要と判断



グループのマテリアリティ項目（重要課題）

ステークホルダーとの共創によるデジタル産業変革を通じて
SDG'sに貢献



当社グループにとっての重要性

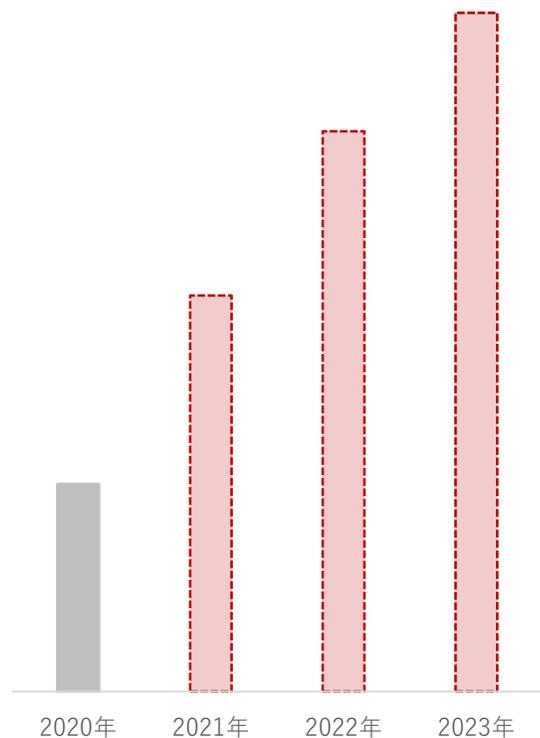
大	カテゴリ	マテリアリティ項目	ESGとの関係性			注目しているSDGs
			E	S	G	
↑	デジタルによる産業変革	多重構造（低利益率）からの脱却		○		3 すべての人に健康と福祉を 8 働きがいも経済成長も 9 産業と技術革新の基盤をつくろう 17 パートナリシップで目標を達成しよう
		属人化、ブラックボックス化からの脱却		○	○	
		労働集約型からの脱却		○		
		地理的制約からの脱却		○		
	デジタル人材の育成と多様な働き方ができる環境の提供	デジタル人材の育成と創出		○		5 ジェンダー平等を實現しよう 8 働きがいも経済成長も 10 人や国の不平等をなくそう 16 平和と公正をすべての人に
		従業員の持続的な成長と自立		○		
		ダイバーシティインクルージョン		○		
		ワークスタイルイノベーション		○		
	サステナブルな経営	全てのステークホルダーとの共存共栄共創			○	12 つくる責任 つかう責任 16 平和と公正をすべての人に 17 パートナリシップで目標を達成しよう
		強固なガバナンス体制の構築			○	
		リスクマネジメントの強化			○	
		情報開示と対話			○	
小	地域社会・環境への取り組み	事業を通じた地域社会コミュニティ活性化への貢献	○	○		7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに 11 住み続けられるまちづくりを 13 気候変動に具体的な対策を 15 陸の豊かさも守ろう
		脱炭素社会の実現	○			
		気候変動対策	○			
		循環型資源利用	○			

事業の取り組み・トピックス

セグメント	主な課金形式	主な内容	主なグループ会社
デジタルシフト事業	fee、サブスクリプション等	<ul style="list-style-type: none"> ・デジタルシフトコンサル支援 ・SaaSプロダクト開発、販売 ・AI人材プラットフォーム運営、開発 ・DX人材サービス等 	 RePharmacy
広告事業	代理店手数料	<ul style="list-style-type: none"> ・インターネット広告代理事業 ・ソリューション開発、販売等 	 ともに覚悟する。ともに進む。
金融投資事業	キャピタルゲイン	<ul style="list-style-type: none"> ・ベンチャーキャピタル投資 ・ファンド運用 ・投資先経営支援等 	 BIG 1号投資事業有限責任組合 BIG 2号投資事業有限責任組合

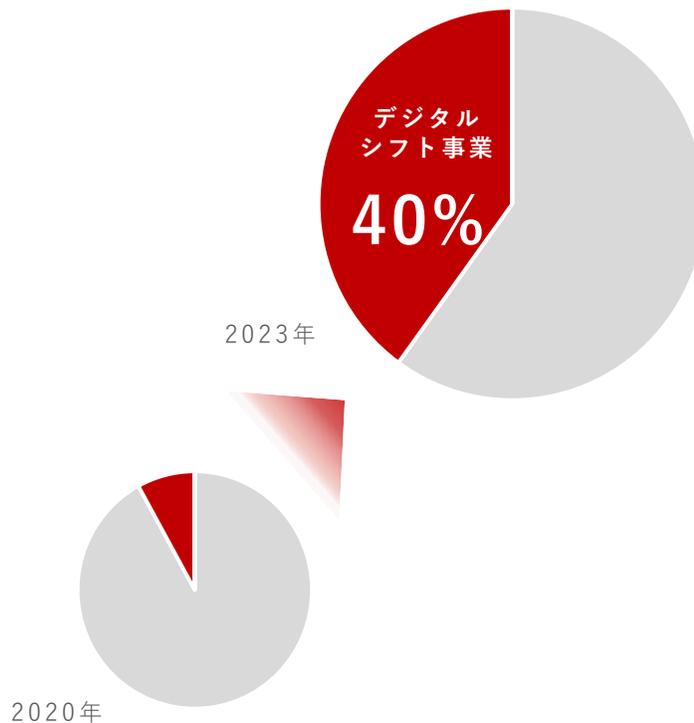
デジタルシフト事業売上成長率

CAGR **50%** 以上



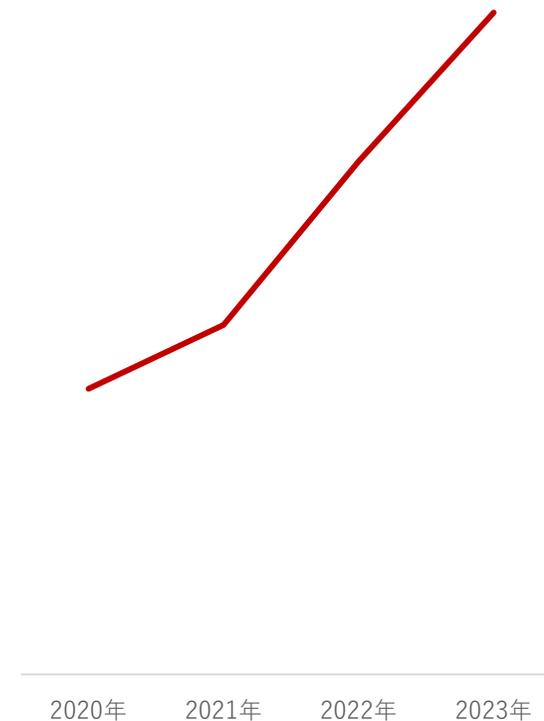
デジタルシフト粗利構成比

40% 以上



広告事業営業利益率

6.5% 以上

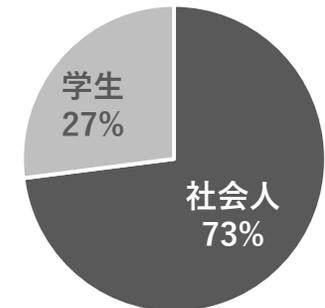


【主な取り組み】





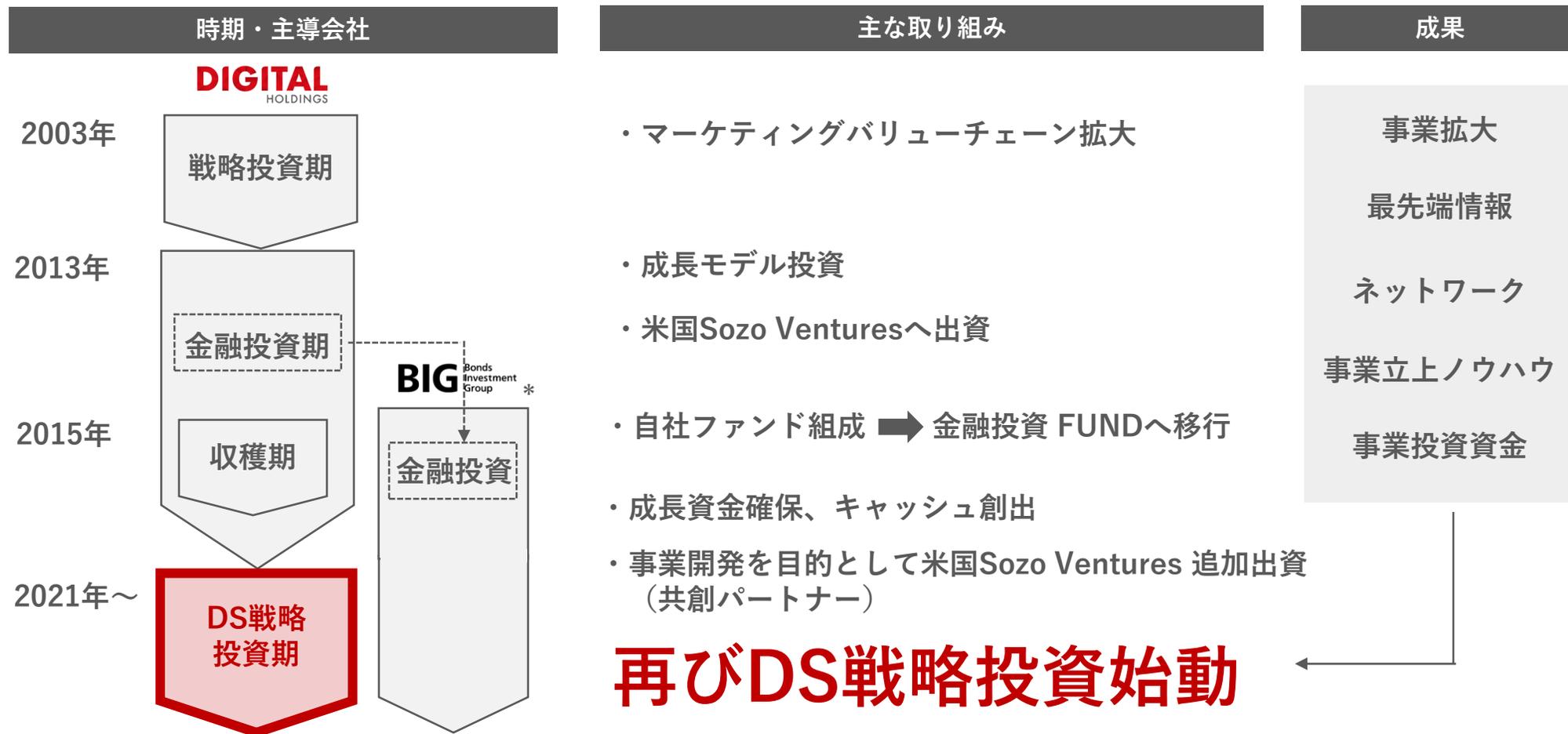
登録ユーザの属性



出身・在籍大学も約半数が修士以上、
高度な知識・スキルを有した方々が登録

* SIGNATE 詳しくはこちら <https://signate.jp/>

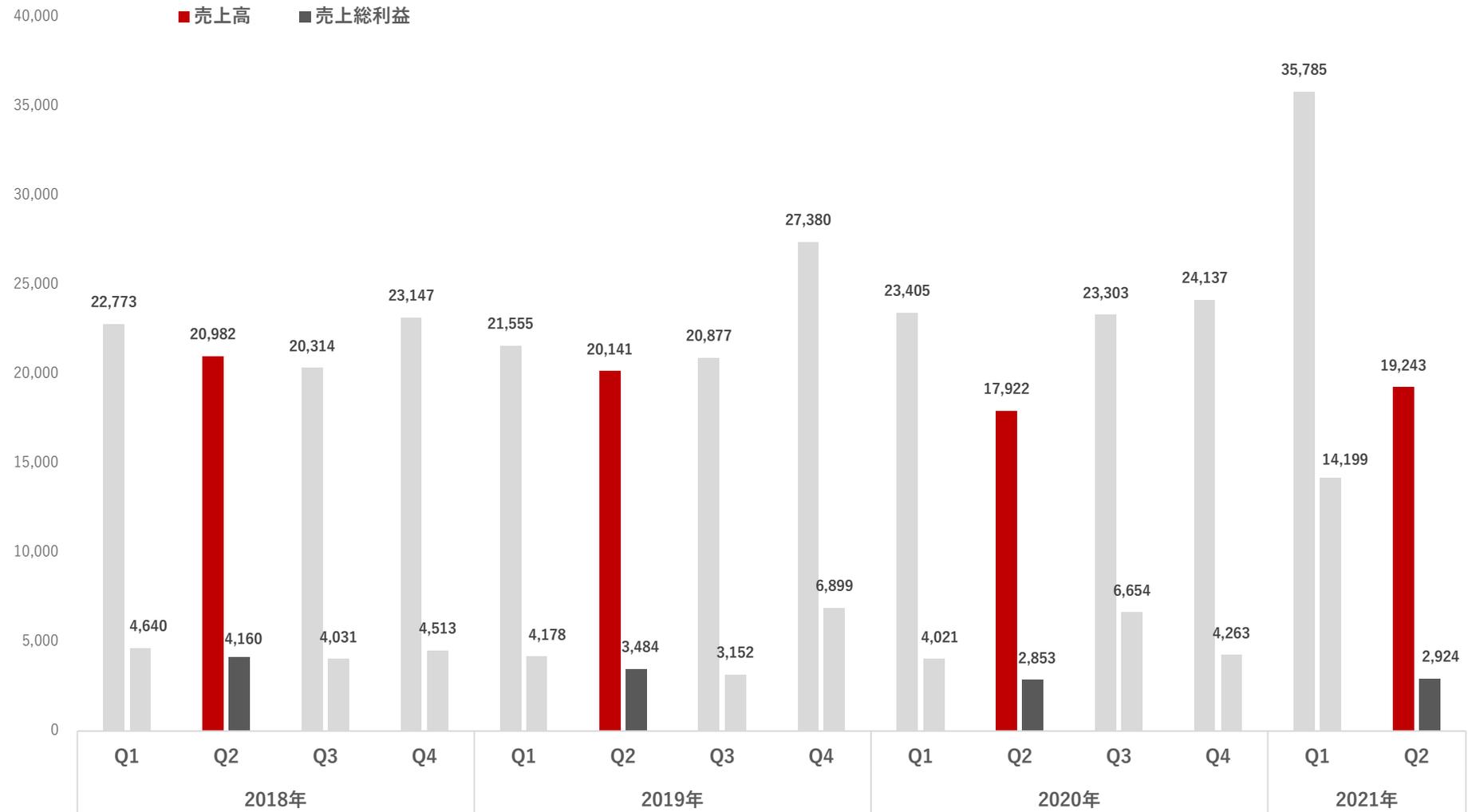
企業価値の高い事業創造を目的に実施
 今後は金融投資で培ったノウハウ・ネットワークを生かし再びDS戦略投資へ



* 100%子会社Bonds Investment Groupの組成するFUND

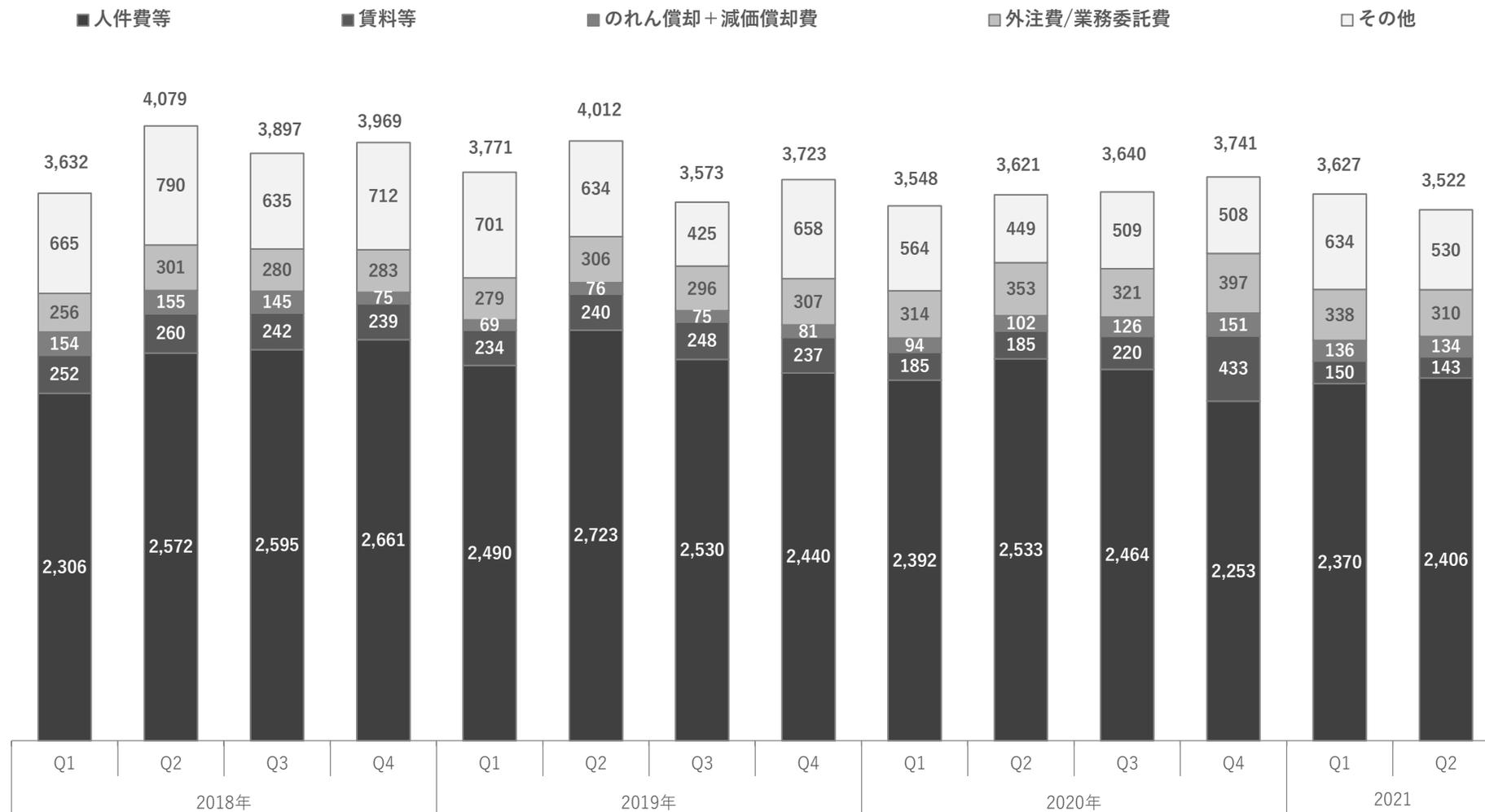
2021年Q2 決算概要補足情報

(単位：百万円)



連結 販売管理費推移

(単位：百万円)



(2021年Q2末時点従業員数：1,696名)

連結 営業利益・営業利益率推移

(単位：百万円)

13,000

■ 営業利益

— 営業利益率

(%)

50.0%

11,000

9,000

7,000

5,000

3,000

1,000

(1,000)

1,007

81

134

544

406

(528)

(420)

3,176

473

(769)

3,014

522

10,571

(597)

40.0%

30.0%

20.0%

10.0%

0.0%

(10.0%)

Q1

Q2

Q3

Q4

Q1

Q2

Q3

Q4

Q1

Q2

Q3

Q4

Q1

Q2

2018年

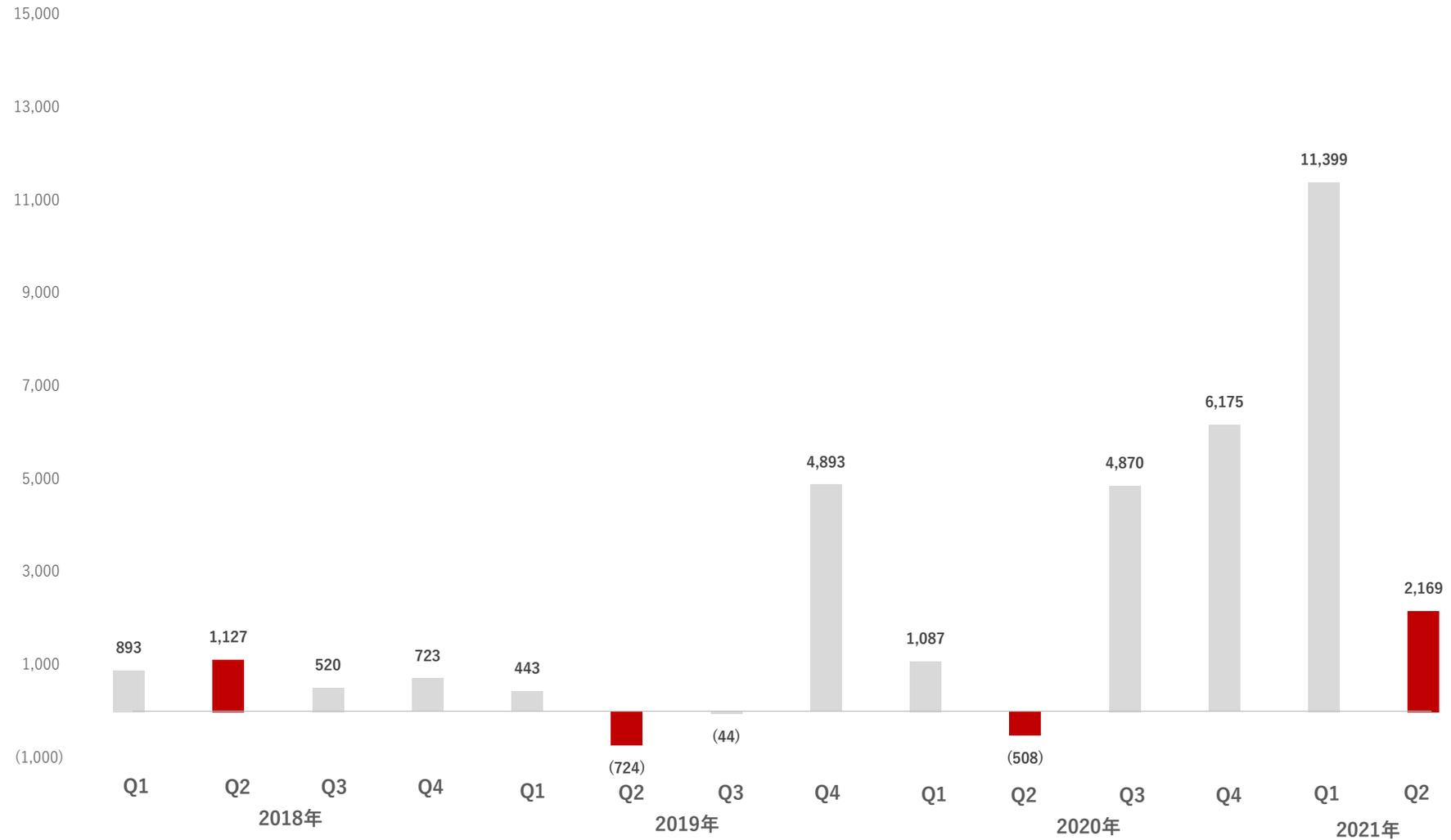
2019年

2020年

2021年

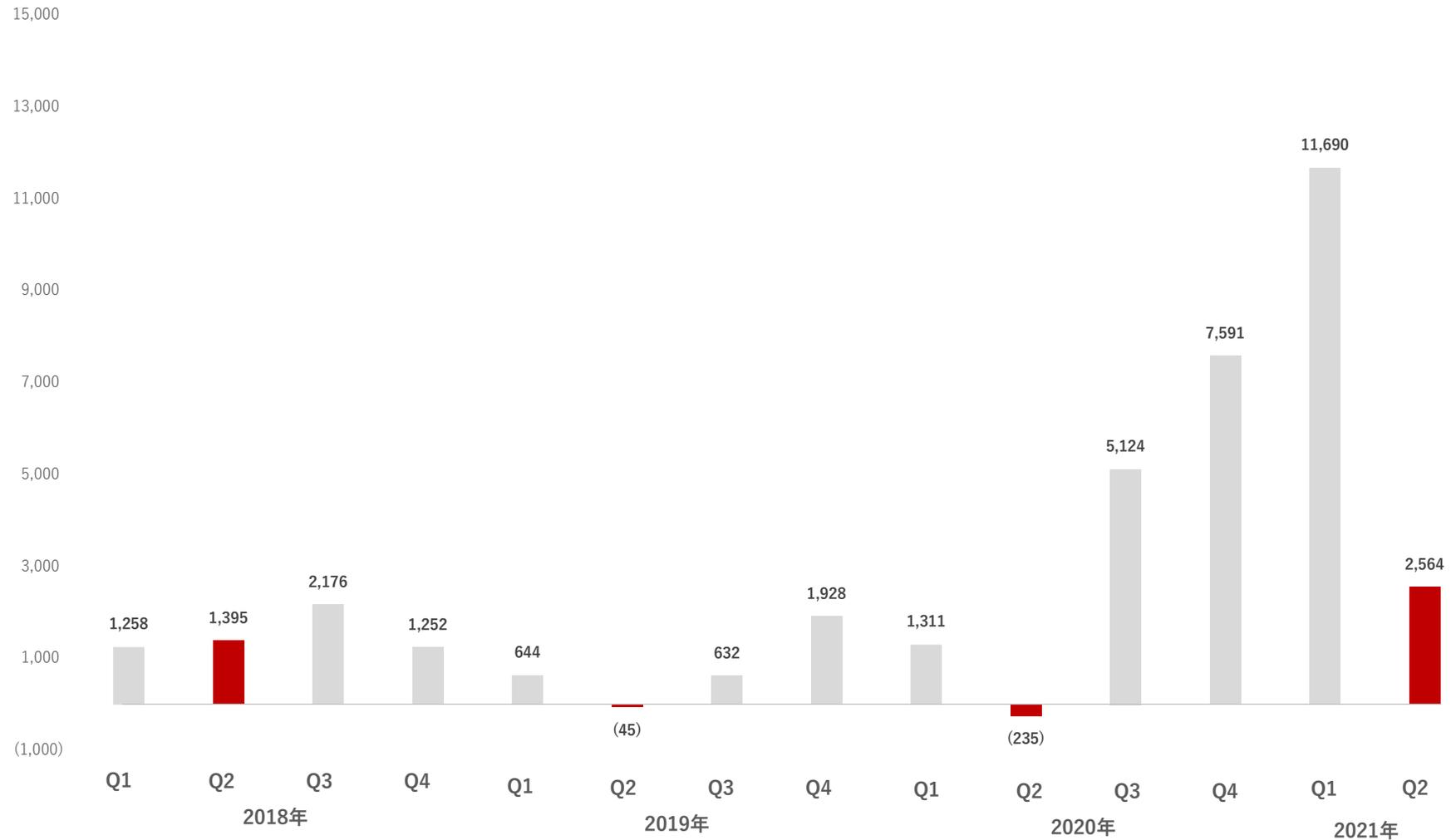
連結 EBIT

(単位：百万円)



連結 EBITDA

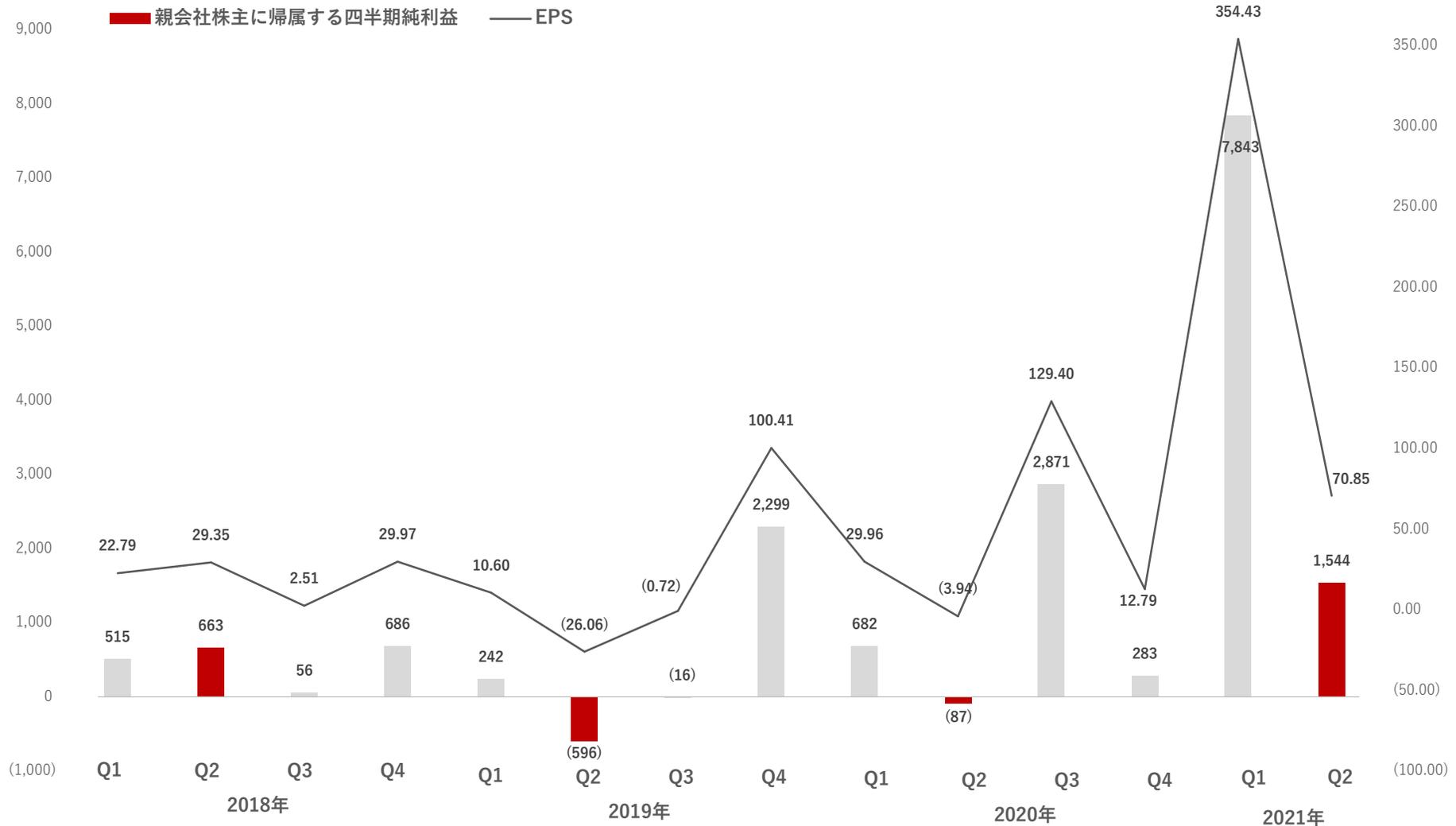
(単位：百万円)



親会社株主に帰属する四半期純利益とEPS推移

(単位：百万円)

(単位：円)



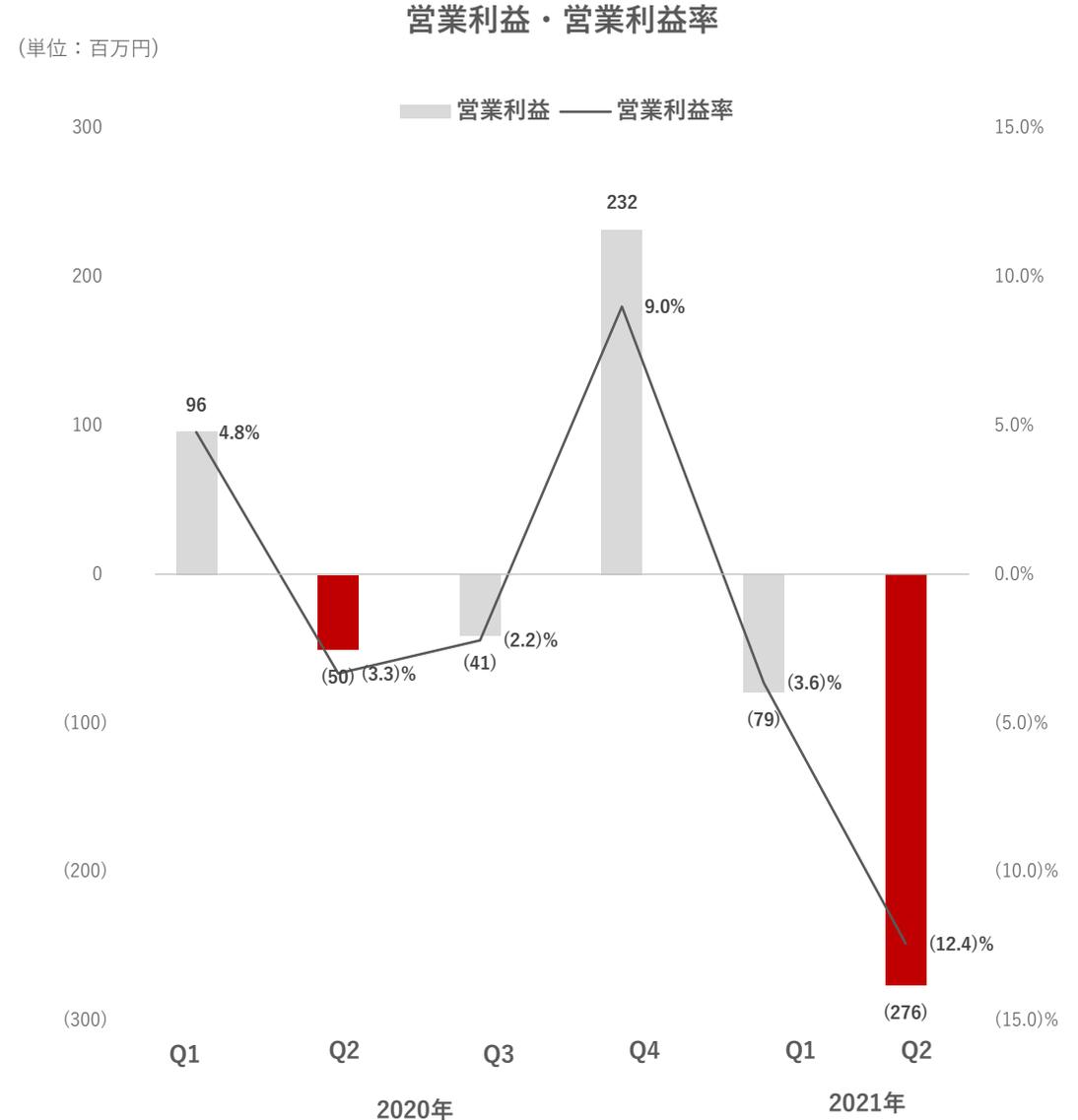
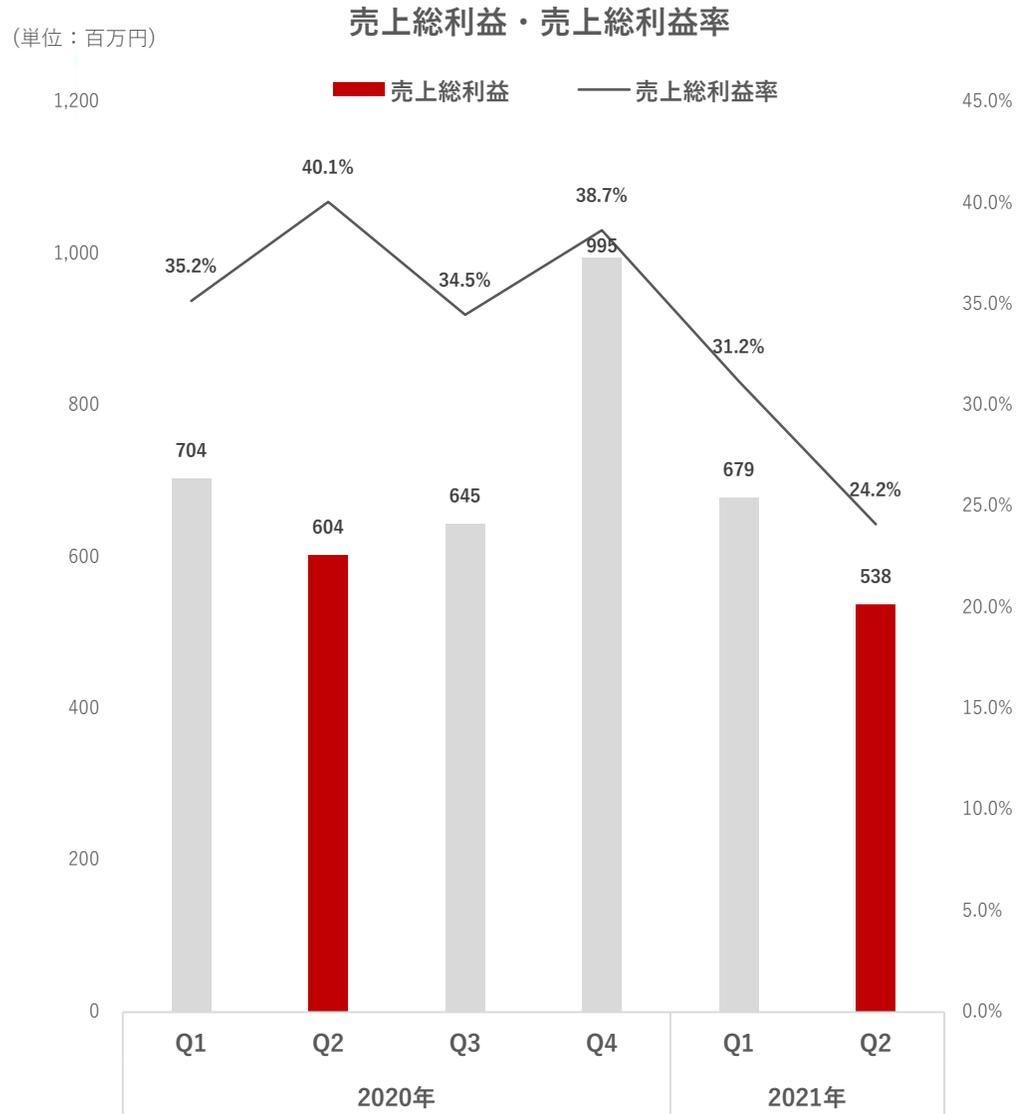
* EPS：1株当たり四半期純利益（円）

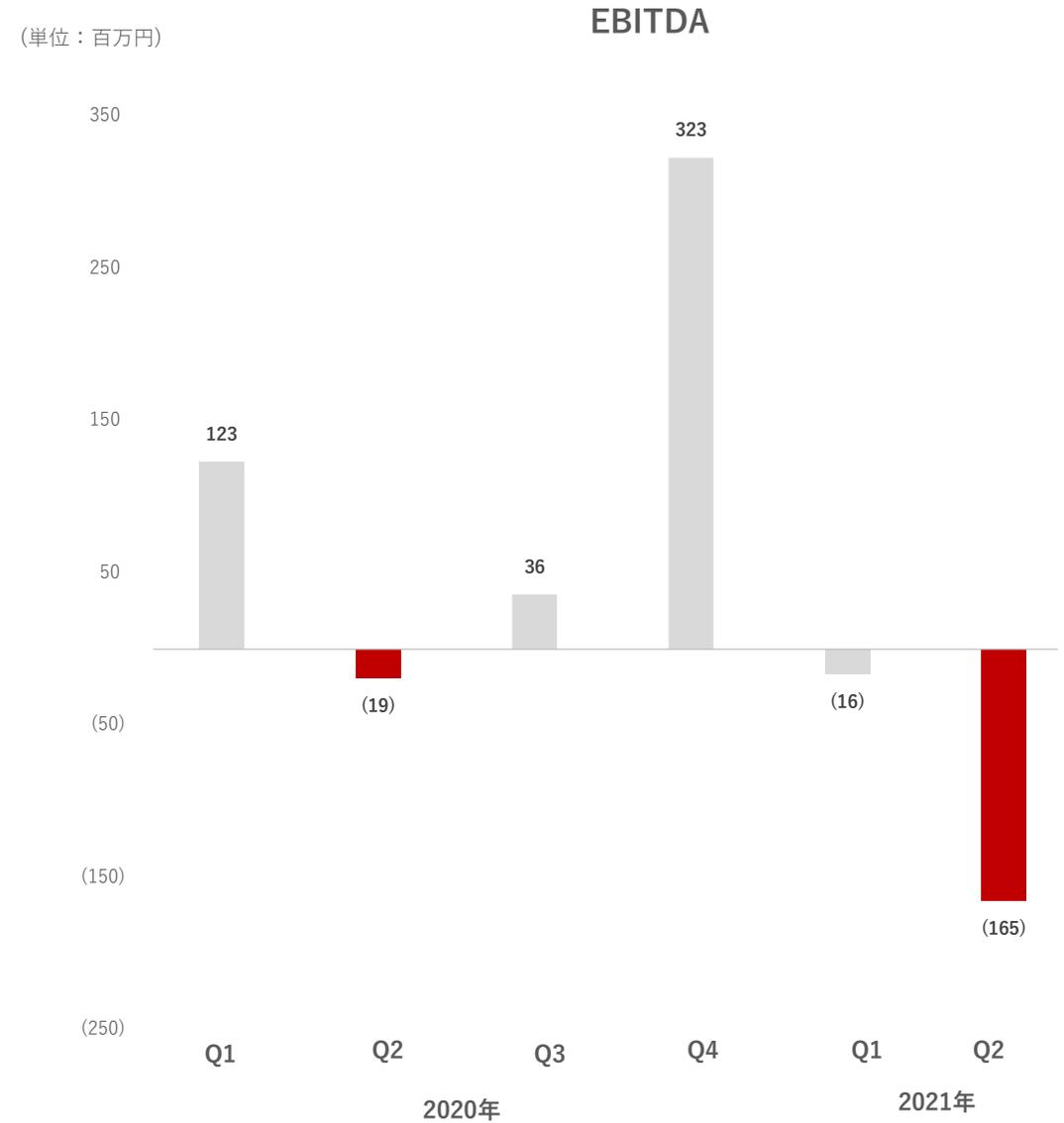
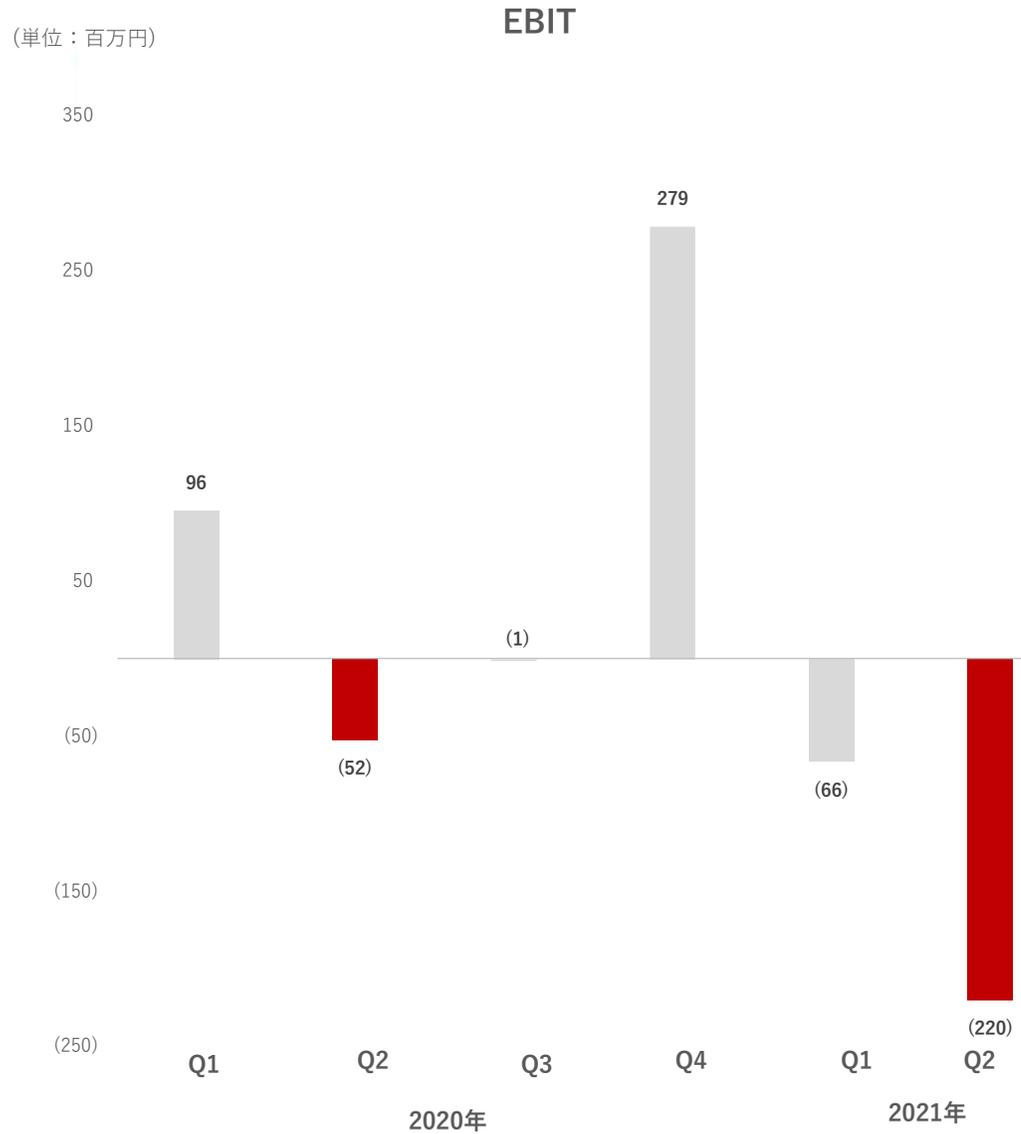
(単位：百万円)

	2021年Q2	前年比 増減額	2020年Q2
営業キャッシュフロー	(2,426)	(2,384)	(42)
税金等調整前当期純利益	2,164	2,679	(515)
営業投資有価証券の増減額	(219)	(246)	27
法人税等の(支払)/還付額	(598)	(816)	218
投資有価証券売却損益 (△は益)	0	380	(381)
投資事業組合運用損益 (△は益)	(2,809)	(2,831)	21
運転資本の増減額	(1,480)	(1,587)	107
その他	517	37	479
投資キャッシュフロー	2,823	3,438	(615)
投資有価証券の取得による支出	(51)	448	(499)
投資有価証券の払戻による収入	2,984	2,984	-
その他	(109)	6	(115)
フリーキャッシュフロー	396	1,054	(657)
調整額	-	-	-
調整後フリーキャッシュフロー	396	1,054	(657)

* 運転資本の増減額 = 売上債権の増減額 + たな卸資産の増減額 + 仕入債務の増減額 + 未払消費税等の増減額

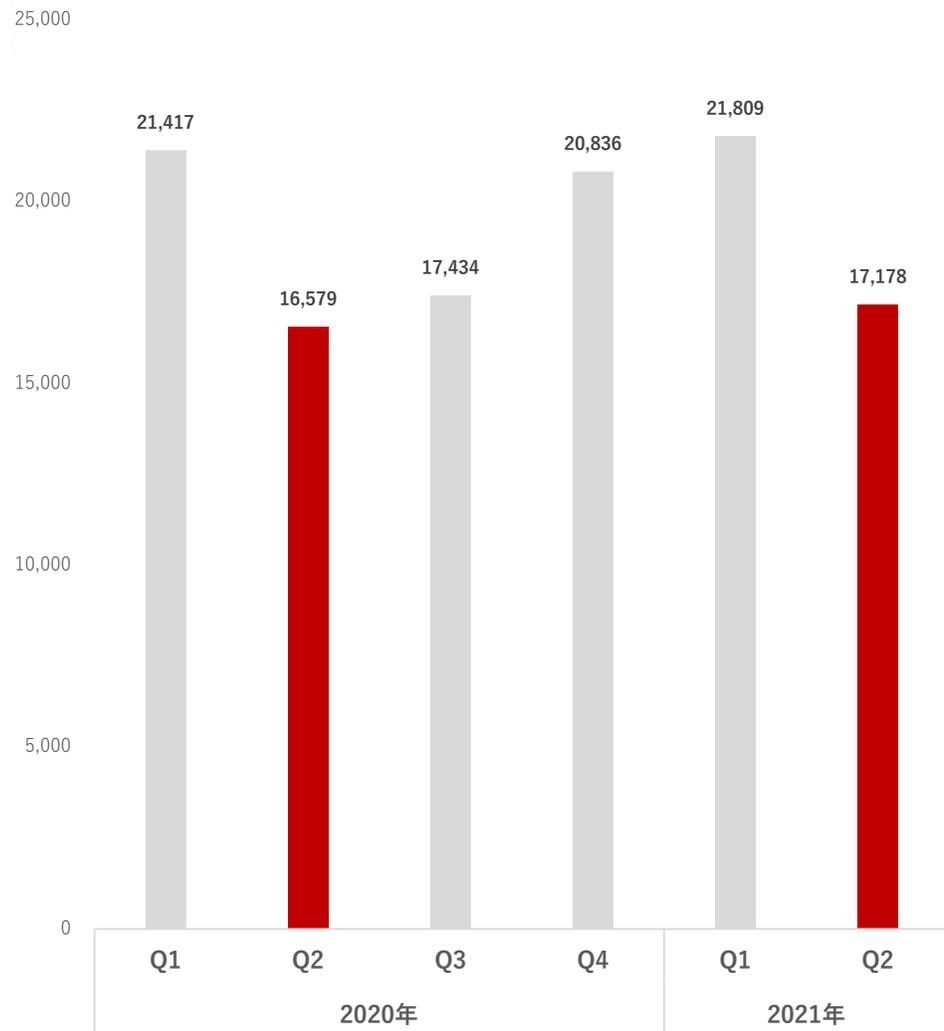
* 調整額 = 一時的な調整項目





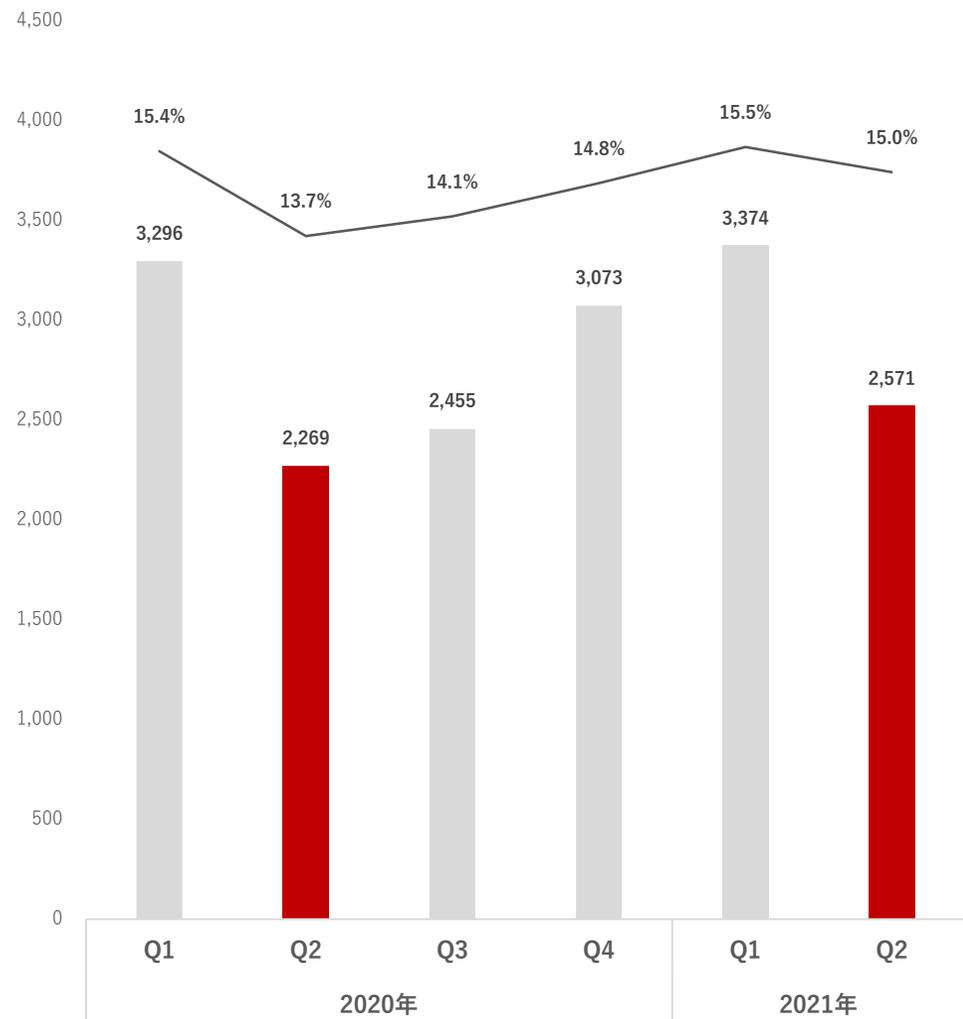
(単位：百万円)

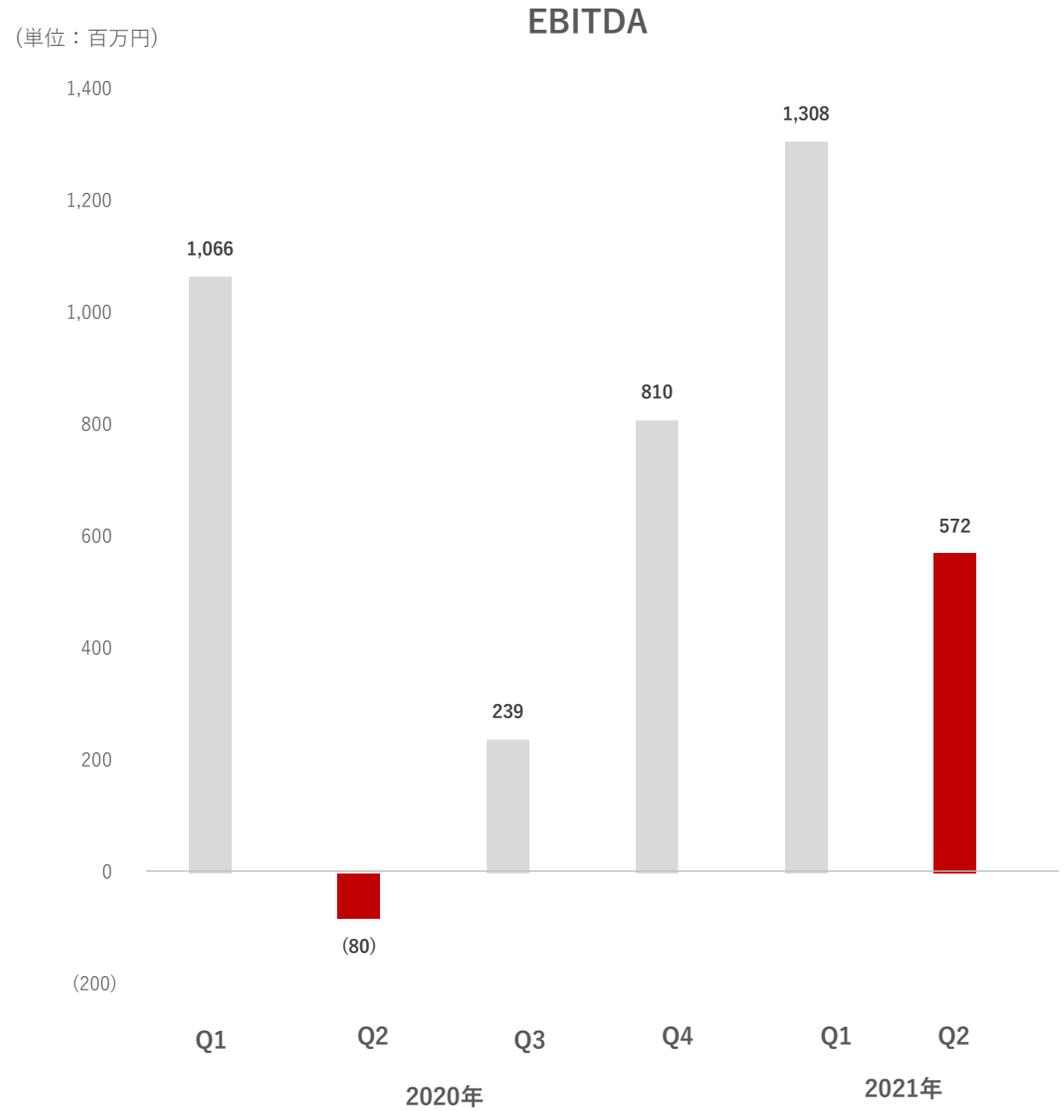
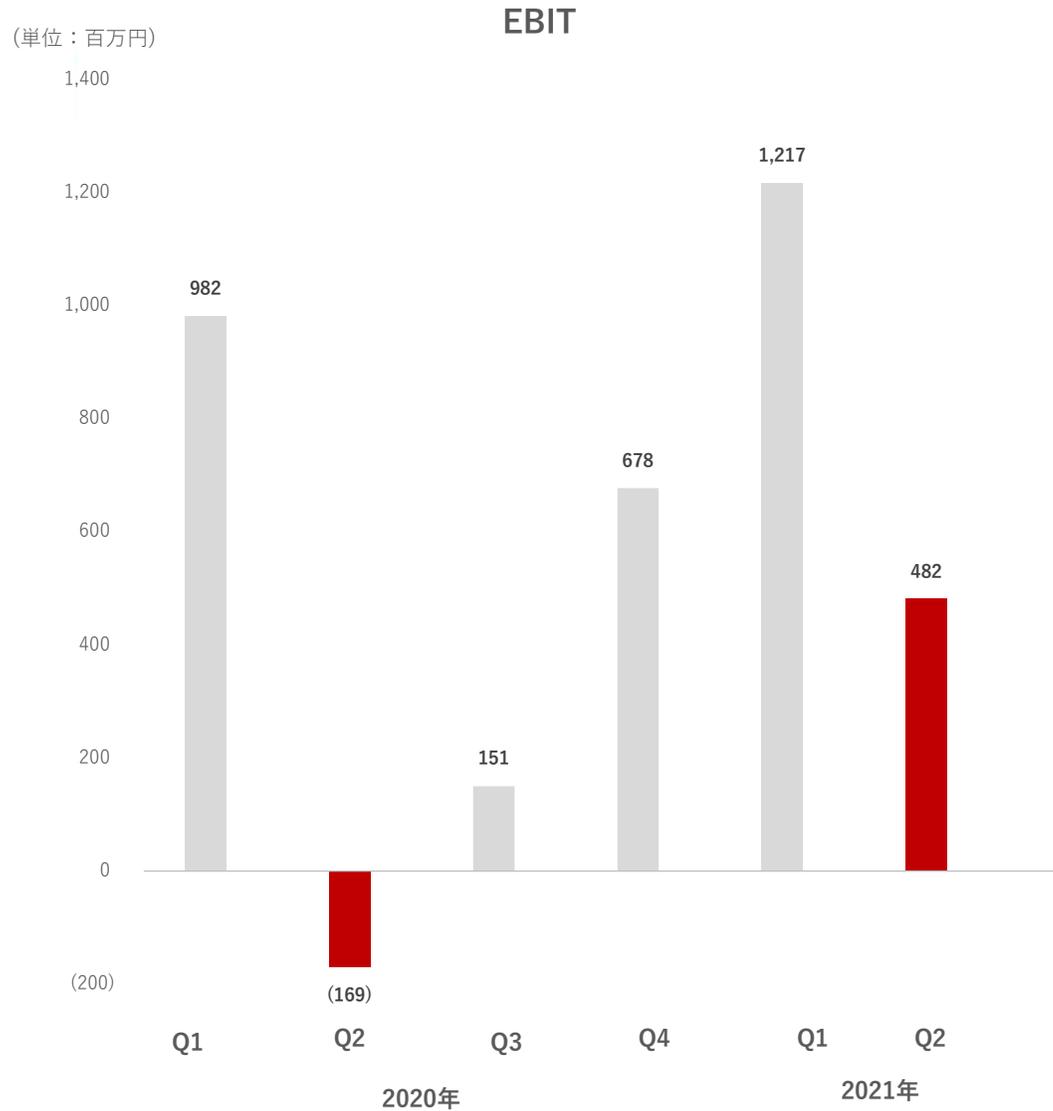
売上高

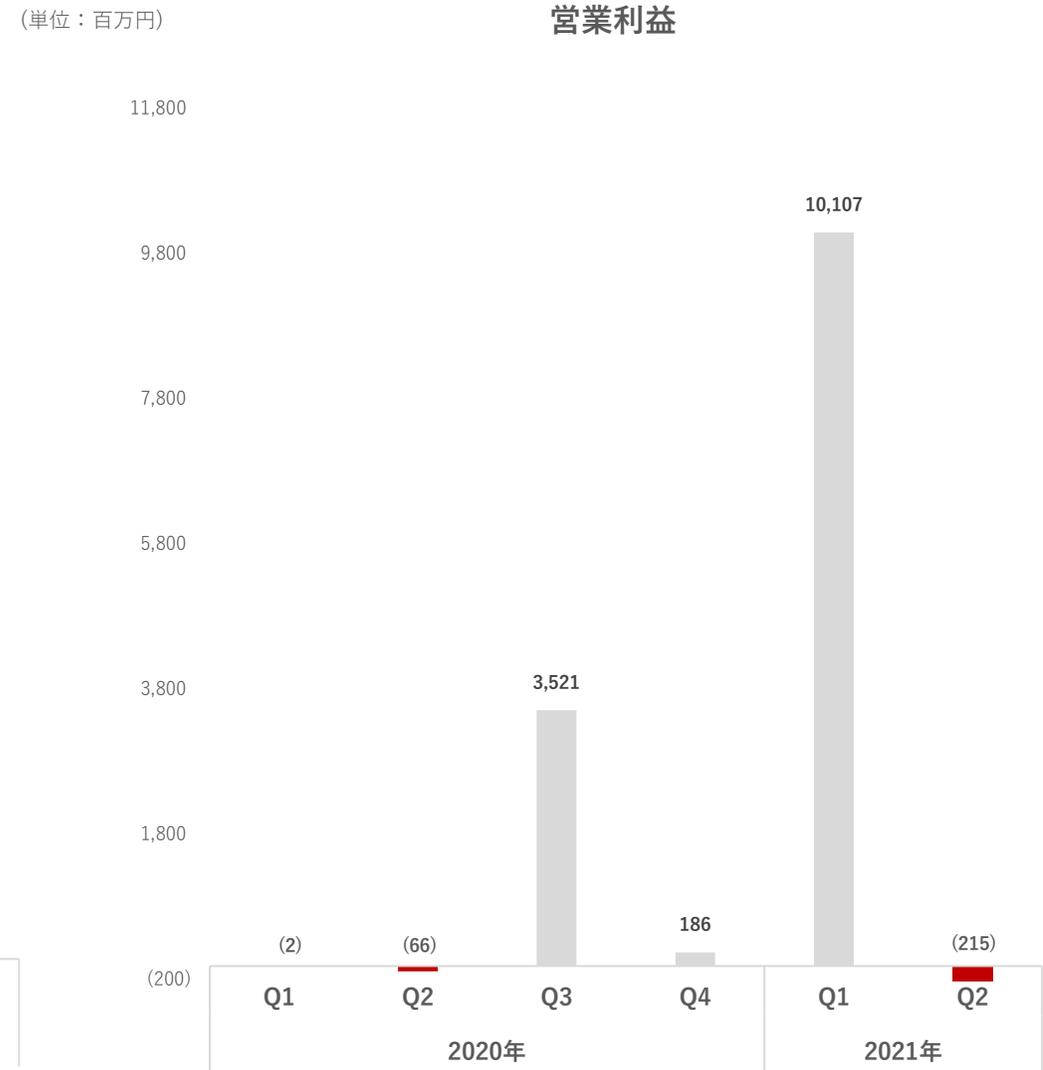
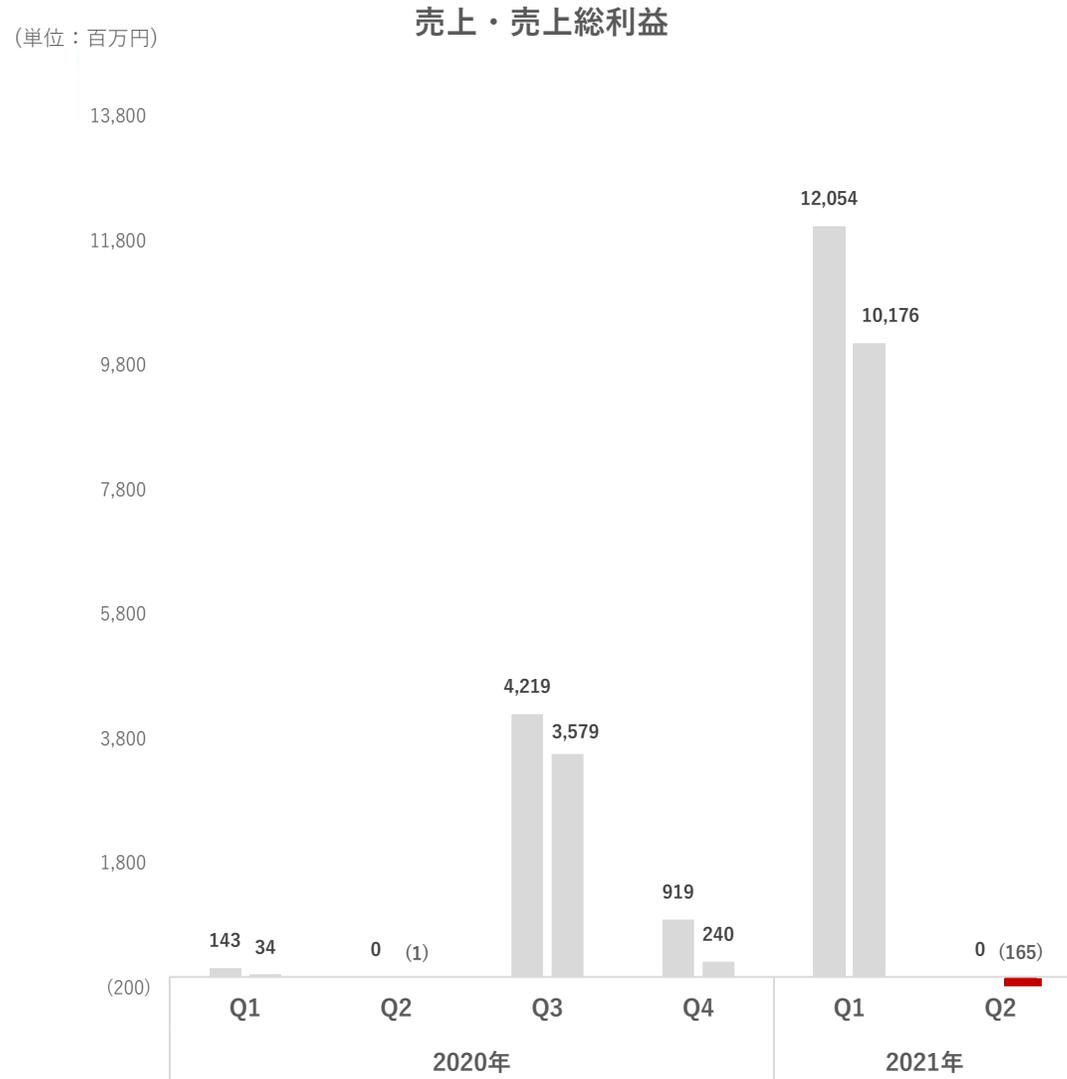


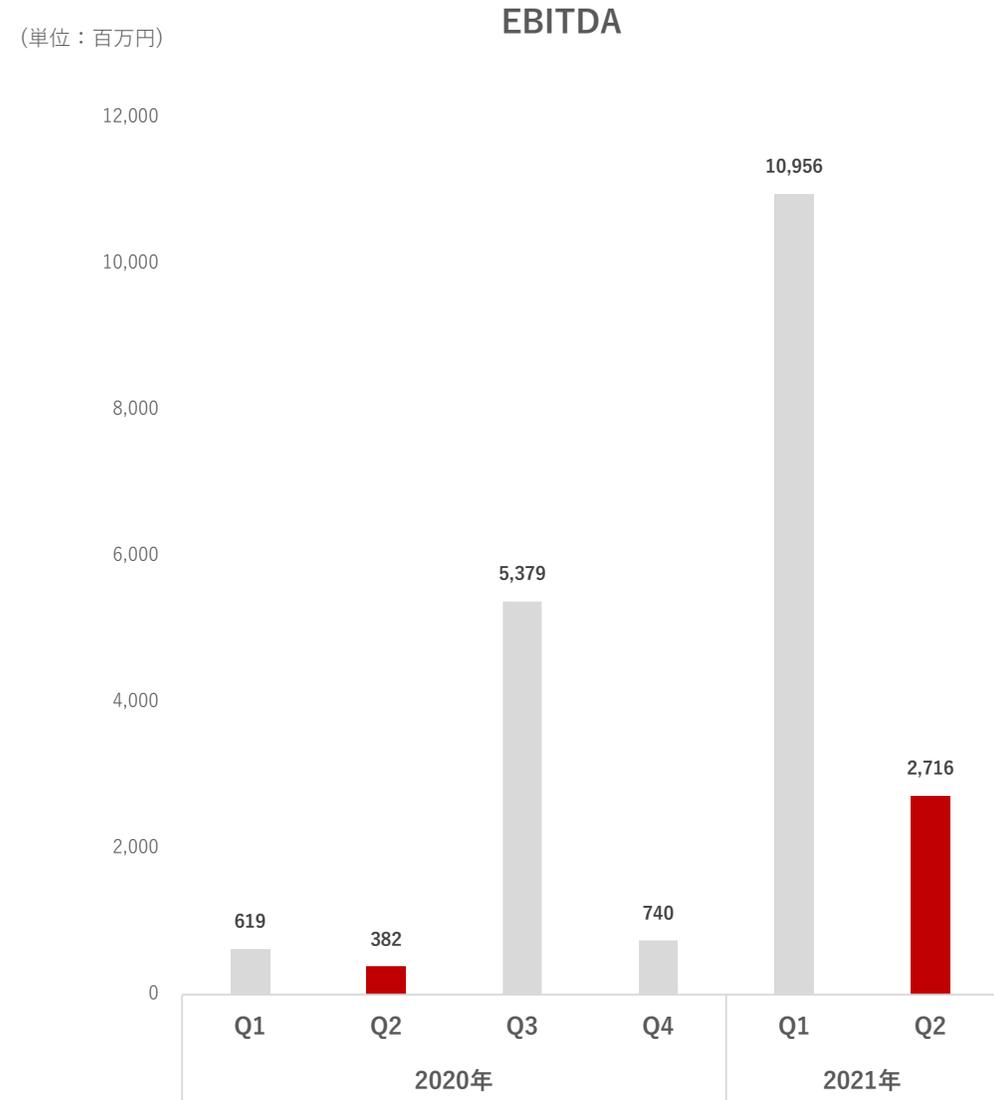
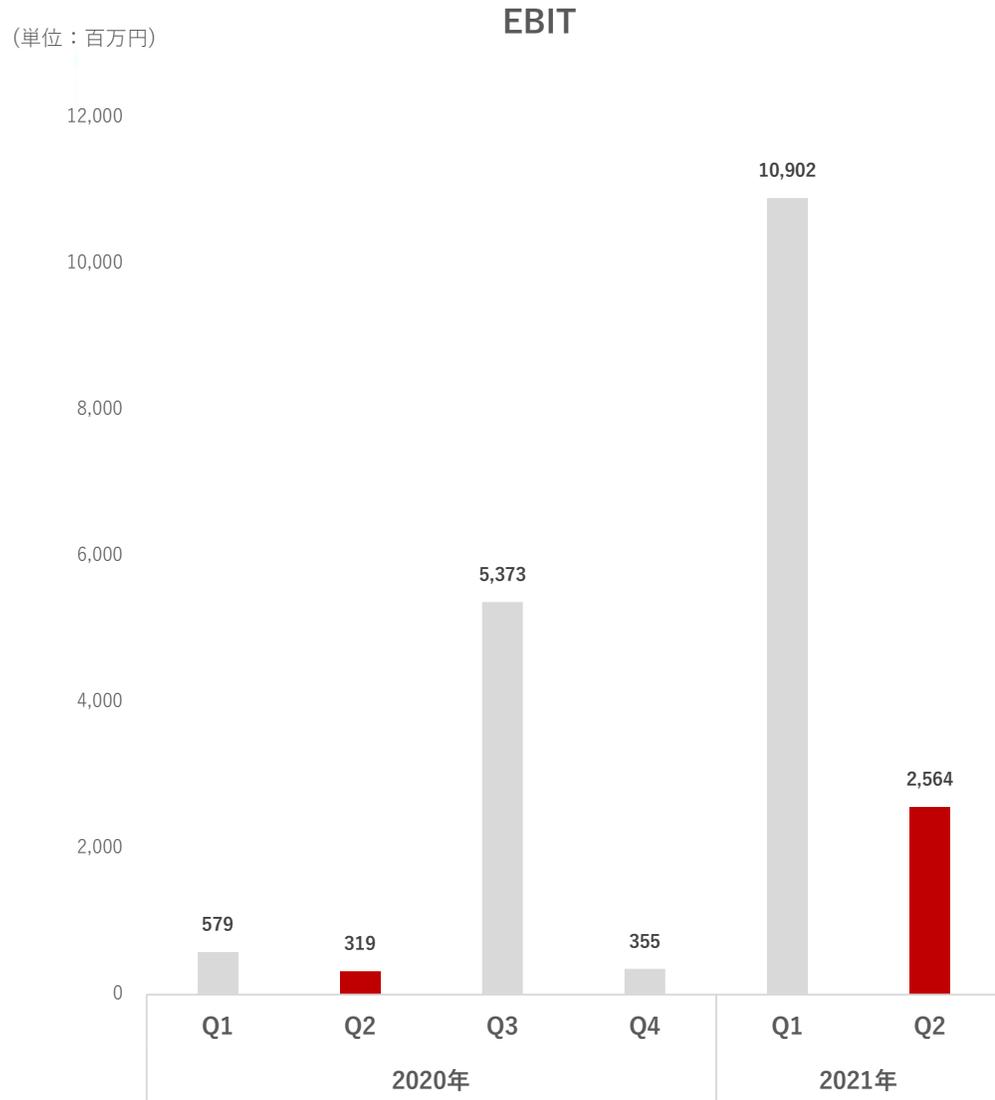
(単位：百万円)

売上総利益・売上総利益率



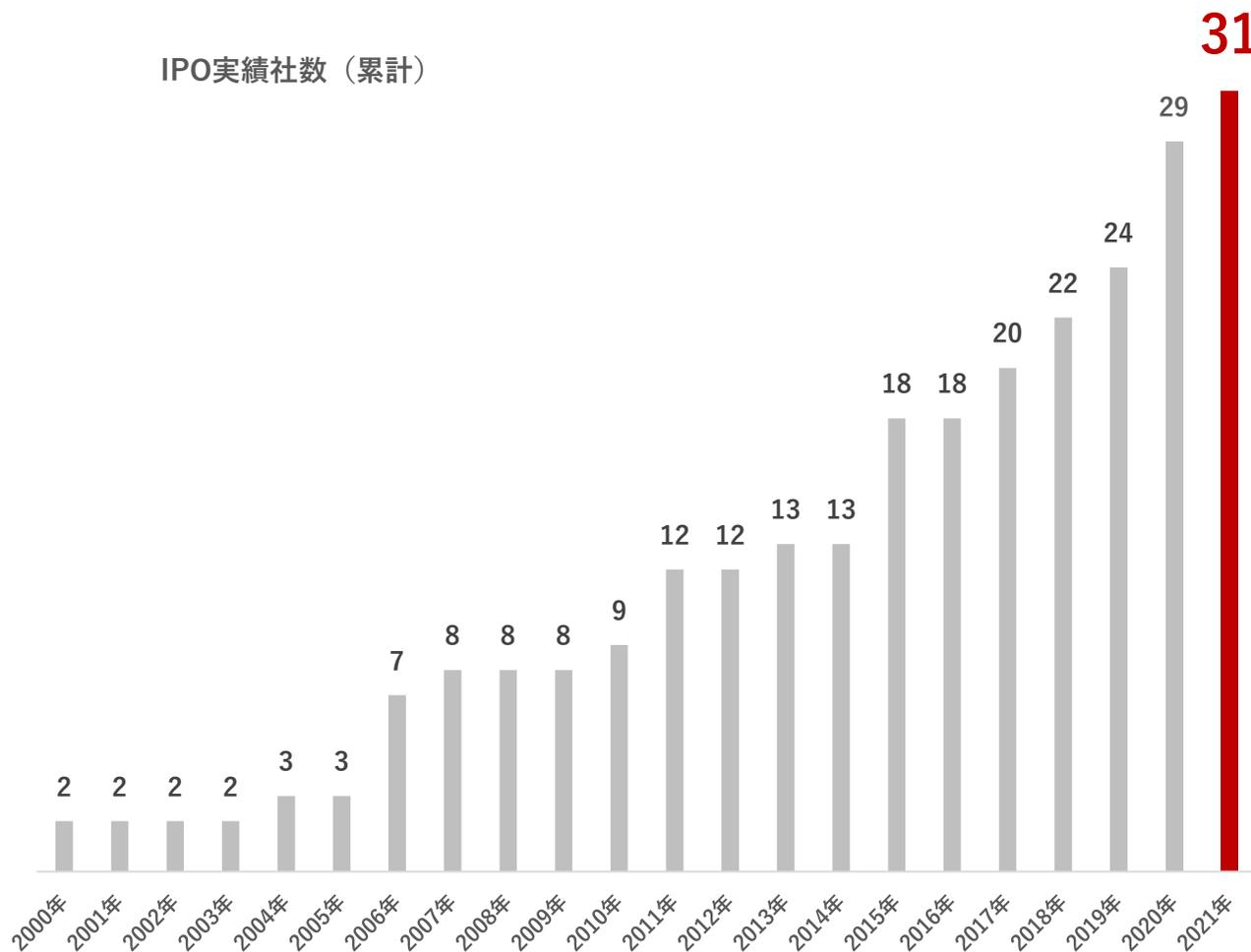






累計で31社のIPOを実現

IPO実績社数（累計）



直近3年で上場した主な銘柄

Coinbase Global, Inc.
(2021年4月)

株式会社ココナラ
(2021年3月)

ウェルスナビ株式会社
(2020年12月)

ENECHANGE株式会社
(2020年12月)

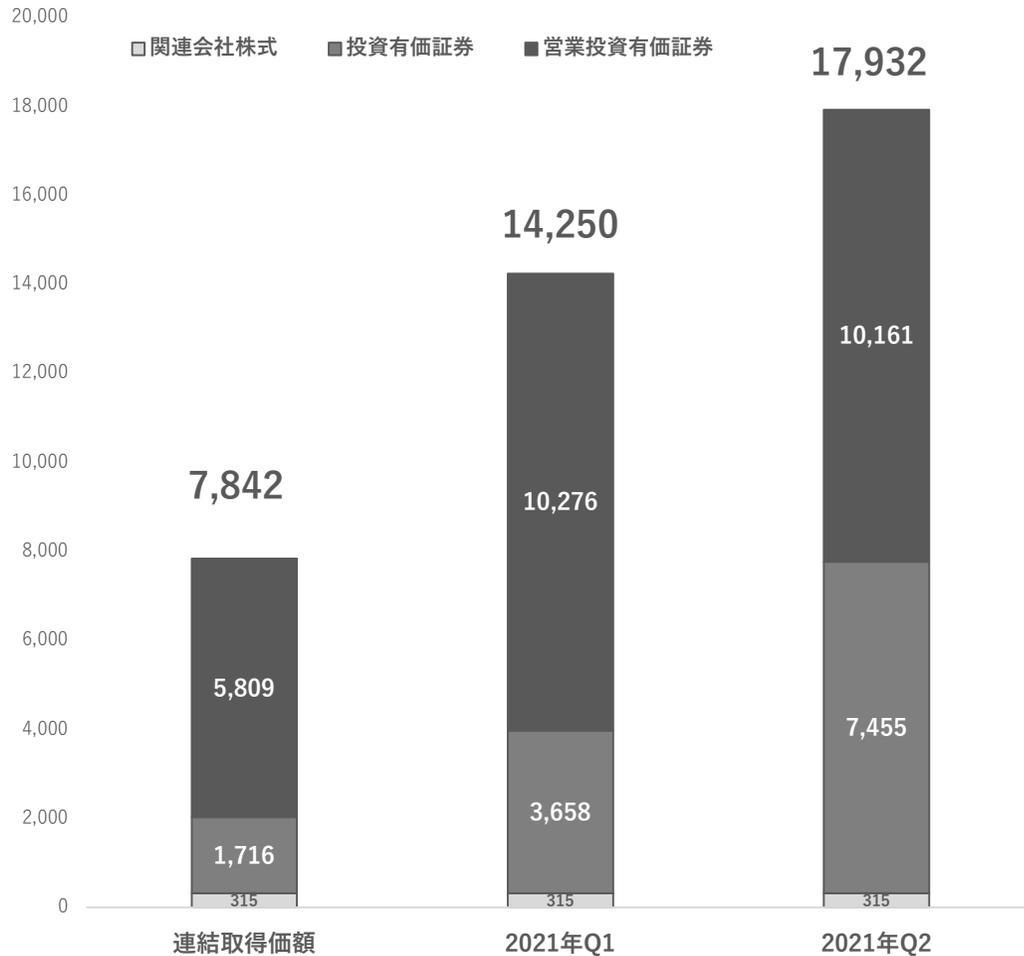
rakumo株式会社
(2020年9月)

株式会社コマースOneホールディングス
(2020年6月)

株式会社ジモティー
(2020年2月)

株式会社スペースマーケット
(2019年12月)

(ご参考) AUM



AUM 算定方法

- 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	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
情報分析ツール等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
情報分析ツール等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

*2020年度より公正価値については、あずさ監査法人の助言は受けておりません。

* 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の合計額
 * 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
 * 連結取得価額：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及び投資有価証券は減損考慮後の取得価額の合計

経営指標の定義

- 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 : 金利支払前、税金支払前、減価償却費及び償却費控除前利益)**
EBITDA = EBIT + その他金融関連損益 + 減価償却費 + 償却費 + 株式報酬費用 + 減損損失
- 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

IRR (Internal Rate of Return/内部収益率) の算定方法

項目		内容
算定対象銘柄		2013年から2021年6月末までに金融投資事業で投資した銘柄
算定基準日		2021年6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年以内にファイナンスが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	2021年6月末までの回収額と2021年6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

免責事項

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。

デジタルを、未来の
鼓動へ。**DIGITAL**
HOLDINGS