

THE LEADER in DIGITAL SHIFT

～デジタルシフトカンパニーへ～

- | 1. 2019年Q4決算概要
- | 2. 現中期経営計画振り返りと新方針
- | 3. 今後の環境を見据えた新戦略
- | 4. Appendix



| 1. 2019年Q4決算概要

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、業績内容及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いても開示しております。

【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 : 金利支払前、税金支払前、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(含む子会社株式)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

* 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】

- 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分割譲渡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）動画配信事業の業績及び分割譲渡に係る影響額が含まれております。
- 本資料では、同事業の業績及び分割譲渡売却に係る影響額を控除し、連結財務数値及びマーケティング事業の増減比較をしております。
- なお、2019年12月期第4四半期実績に関しては、同事業は分割譲渡済みであり、調整は行っておりません。

(単位：百万円)

	2019年Q4			2018年Q4		
	実績	調整後 成長率	調整前 成長率	a 調整後	b 調整前	a-b 調整額
売上	27,380	18.3%	18.3%	23,147	23,147	-
売上総利益	6,899	52.9%	52.9%	4,513	4,513	-
営業利益	3,176	483.6%	483.6%	544	544	-
EBIT	2,989	312.9%	312.9%	723	723	-
EBITDA	3,699	154.8%	195.5%	1,452	1,252	200
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,299	235.0%	235.0%	686	686	-

マーケティング事業 (調整後)

- ・大手領域：一部既存顧客の広告予算縮小継続、新規顧客獲得により売上回復基調
一方、粗利率低下傾向は継続しており販売管理費抑制も減益
- ・地方中小領域：既存顧客の広告予算拡大と新規顧客獲得により増収も、増員に伴う人件費拡大により減益

売上 **23,202**百万円 前年同期比**+7.9%** 下期ガイダンス達成率**93.3%**

EBITDA **1,311**百万円 前年同期比**(3.2)%** 下期ガイダンス達成率**99.8%**

シナジー投資事業

- ・AUM：営業投資有価証券ラクスル売却や投資先企業の減損等により前Q比減少
- ・IRR：ソウルダウト株式会社の時価総額回復等の影響により前Q比微増

A U M **22,961**百万円 前Q比**(2,359)**百万円

I R R **11.9%** 前Q比**+0.6pts**

連結 (調整後)

- ・マーケティング事業は粗利率低下と人材投資等により減益も、ラクスル等売却によるキャピタルゲイン発生により増収増益

売上 **27,380**百万円 前年同期比**+18.3%**

EBITDA **3,699**百万円 前年同期比**+154.8%**

(単位：百万円)

	2019年Q4	2018年Q4 調整後	前年比 増減額	前年比 成長率	2018年Q4 調整前	前年比 増減額	前年比 成長率
売上	27,380	23,147	4,233	18.3%	23,147	4,233	18.3%
売上総利益	6,899	4,513	2,386	52.9%	4,513	2,386	52.9%
営業利益	3,176	544	2,632	483.6%	544	2,632	483.6%
EBIT	2,989	723	2,265	312.9%	723	2,265	312.9%
EBITDA	3,699	1,452	2,247	154.8%	1,252	2,447	195.5%
親会社株主に 帰属する純利益	2,299	686	1,612	235.0%	686	1,612	235.0%
ROE(LTM) ^{※1※2}	7.6%				9.9%	-	(2.3)pts
フリーキャッシュフロー	3,947				1,456	2,490	171.0%
1株当たり 四半期純利益(円):EPS	100.41				29.97	70.44	235.0%
潜在株式調整後1株当たり 四半期純利益(円):EPS	100.40				29.52	70.88	240.1%

※1 ROE=親会社株主に帰属する純利益(LTM) ÷ (2018年12月31日時点と2019年12月31日時点の自己資本の平均)

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

（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	23,202	4,181	27,384	-	(4)	27,380
売上総利益	4,014	2,889	6,903	-	(3)	6,899
販売費及び一般管理費	(2,814)	(236)	(3,050)	(677)	4	(3,723)
営業利益	1,199	2,653	3,852	(677)	0	3,176
EBIT	925	2,799	3,725	(736)	0	2,989
EBITDA	1,311	3,045	4,356	(657)	0	3,699

[フリーキャッシュフロー]	2019年Q4	2018年Q4	増減額	(単位：百万円)
営業キャッシュフロー	3,951	968	2,982	
税金等調整前当期純利益	2,984	718	2,266	
法人税等の支払額	(8)	(479)	471	
運転資本の増減額（※１）	229	875	(646)	
営業投資有価証券の増減	269	(365)	635	
その他	477	219	258	
投資キャッシュフロー	(3)	488	(491)	
投資有価証券の売却による収入	-	517	(517)	
投資有価証券の払戻による収入	65	219	(153)	
投資有価証券の取得による支出	(244)	(86)	(158)	
その他	176	(162)	338	
フリーキャッシュフロー	3,947	1,456	2,490	
調整額（※２）	-	-	-	
調整後フリーキャッシュフロー	3,947	1,456	2,490	

※１: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

※２:調整額＝一時的な調整項目

[EBITDA]	2019年Q4	2018年Q4	増減額	成長率
税前利益	2,984	718	2,266	315.4%
支払利息（＋）	5	6	0	(14.4)%
受取利息（－）	0	(1)	0	(33.3)%
EBIT	2,989	723	2,266	312.9%
減価償却（＋）	20	27	(7)	(26.1)%
無形固定資産償却（＋）	128	99	29	29.8%
長期前払費用償却（＋）	0	1	0	36.4%
非資金損益（＋）	560	401	159	39.7%
EBITDA	3,699	1,252	2,447	195.5%

[マーケティング事業]

(単位：百万円)

	2019年Q3		2019年Q4		2019年下期			
	実績	成長率	実績	成長率	実績	成長率	修正 ガイダンス	修正 ガイダンス 達成率
売上	20,576	7.8%	23,202	7.9%	43,779	7.9%	46,933	93.3%
EBIT	592	39.9%	925	(25.2)%	1,518	(8.6)%	1,853	81.9%
EBITDA	768	(22.1)%	1,311	(3.2)%	2,080	(11.0)%	2,084	99.8%

※成長率：2018年9月末に売却した株式会社リレイド(旧スキル・アップビデオテクノロジーズ株式会社)の映像配信事業の実績と売却関連損益の影響を除く数値。

大手領域

- ・一部既存顧客の広告予算縮小は継続、新規顧客開拓により売上回復基調
- ・販売管理費を抑制。粗利率低下により営業利益/EBITDA減益
- ・EBITは固定資産評価損(252)百万円を計上した影響により前年よりも悪化

地方中小領域

- ・既存顧客の広告予算拡大と新規顧客獲得により増収
- ・一方、運用代行業務以外に利益率の低い取引を含むため、前年同期と比較して粗利率鈍化
- ・人材投資（採用/トレーニング/昇給等）に伴うコスト増加により減益

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 ※ (単位：百万円)

	2019年Q4	2018年Q4	増減額	成長率	2019年Q4	2018年Q4	増減額	成長率	2019年Q4	2018年Q4	増減額	成長率
売上	18,005	17,074	931	5.5%	5,334	4,579	755	16.5%	23,202	21,499	1,702	7.9%
売上総利益	2,971	2,972	(0)	(0.0)%	1,051	966	85	8.9%	4,014	3,937	76	1.9%
販売費及び一般管理費	(2,061)	(2,057)	(4)	(0.2)%	(762)	(647)	(114)	(17.7)%	(2,814)	(2,703)	(110)	(4.1)%
営業利益	910	915	(5)	(0.6)%	289	318	(29)	(9.2)%	1,199	1,233	(34)	(2.8)%
EBIT	650	943	(293)	(31.1)%	275	316	(41)	(13.0)%	925	1,237	(311)	(25.2)%
EBITDA	984	1,008	(24)	(2.5)%	327	392	(65)	(16.7)%	1,311	1,355	(43)	(3.2)%

※営業利益/EBIT/EBITDA：HD管理コスト配賦前数値

※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

・ラクスル/スペースマーケット売却によるキャピタルゲイン発生

EBIT/EBITDA

・持分法適用会社の利益改善により営業外収益改善
・自社ファンド投資先の評価損約(196)百万円計上も、キャピタルゲイン発生により大幅増益

(単位：百万円)

	2019年Q4	2018年Q4	増減額	前年比 成長率
売上	4,181	1,651	2,530	153.3%
売上総利益	2,889	579	2,309	398.4%
販売管理費	(236)	(809)	573	70.8%
営業利益	2,653	(230)	2,883	-
EBIT	2,799	(9)	2,809	-
EBITDA	3,045	512	2,532	494.0%

※営業利益/EBIT/EBITDA：HD管理コスト配賦前数値

※第3四半期連結会計期間において計上した海外子会社の売却に伴う特別損益を修正したことにより、当第4四半期連結会計期間の特別損益が60百万円改善しております

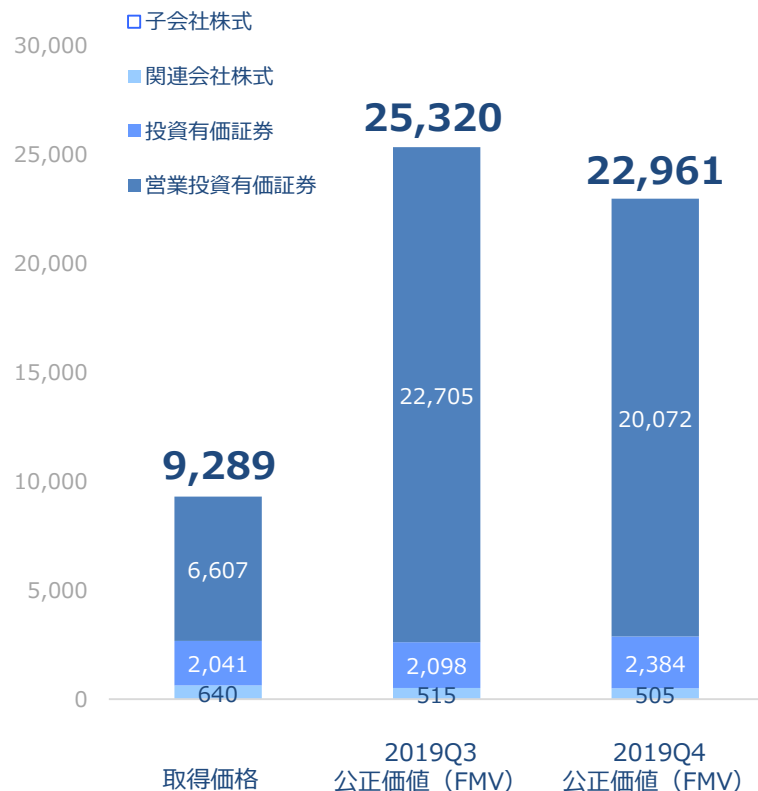
(単位：百万円)

[AUM (公正価値)]※1

・ **2019年Q4末AUM : 22,961百万円**

(取得価額比 13,672百万円増、147.2%増)

・ 営業投資有価証券売却や投資先企業の減損等により、
2019年Q3末比 (2,359)百万円



[IRR (内部収益率)]※2

ソウルダウト株式会社の時価総額回復等の影響により前Q比微増

2019年Q4	(参考) 2019年Q3末
11.9%	11.3%

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、定義の詳細はP44参照

※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

中長期の成長に向けた人材投資(採用/教育)、グループ経営管理基盤構築費用等の影響で販売管理費が増加

(単位：百万円)

			前年比
	2019年Q4	2018年Q4	増減額
販売費及び一般管理費	(677)	(463)	(214)
営業利益	(677)	(463)	(214)
EBIT	(736)	(502)	(234)
EBITDA	(657)	(410)	(247)

【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。

- ✓ 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

※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となります。

※EBITとEBITDAに差分が発生している理由は、株式報酬費用(2018年Q3より発生)等の影響となります。

(単位：百万円)

	2019年通期	前年比 (調整後)	前年比 (調整前)
売上	89,953	4.9%	3.1%
売上総利益	17,715	4.1%	2.1%
営業利益	2,633	39.2%	49.0%
EBIT	2,664	(6.9)%	(18.4)%
EBITDA	4,756	1.2%	(21.9)%
親会社株主に 帰属する純利益	1,928	24.0%	0.3%
ROE(LTM) ^{※1※2}	7.6%		(2.3)pts
フリーキャッシュフロー	1,370		(64.0)%
1株当たり 当期純利益(円):EPS	84.23		0.5%
潜在株式調整後1株当たり 当期純利益(円):EPS	84.18		0.0%

※1 ROE=親会社株主に帰属する純利益(LTM) ÷ (2018年12月31日時点と2019年12月31日時点の自己資本の平均)

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

(単位：百万円)

		2019年通期	前年比 (調整後)	前年比 (調整前)
マーケティング事業 (調整後)	売上	83,347	3.4%	1.6%
	EBITDA	3,446	(27.9)%	(44.1)%
シナジー投資事業	売上	6,640	26.0%	26.0%
	EBITDA	3,370	105.6%	105.6%
HD管理	EBITDA	(2,043)	(27.9)%	(27.9)%

※マーケティング事業及びシナジー投資事業 EBITDA：HD管理コスト配賦前数値

2019年度年間配当17円00銭、10億円の自社株買いを実施

【資本政策・株主還元の考え方】

株主還元

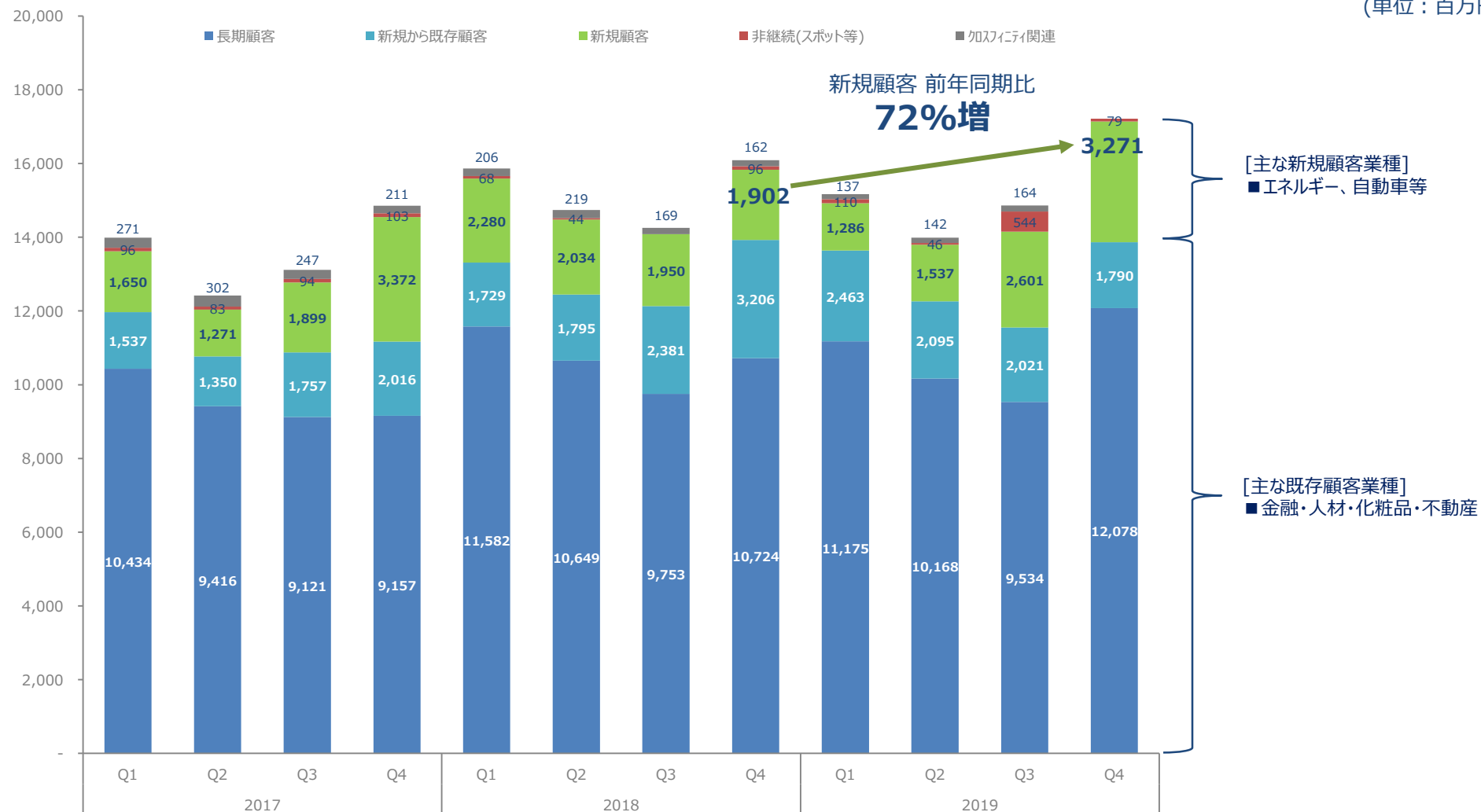
- ・ 長期にわたり安定した配当することを基本方針としつつ、連結のれん償却前当期純利益に対する配当性向20%を目標とする
- ・ 内部留保を成長するデジタル関連投資に振り向け、中長期的なEPS成長により株主還元を拡大
- ・ 2020年 10億円の自社株買いを実施（2月13日から買付開始予定）

資本構成

- ・ 資本コストと負債コストを勘案し、事業成長と企業価値向上のための最適な資本構成を構築
- ・ 中期的にはROE10%超を目標

売上前年比7%増と回復基調へ 特に新規顧客開拓が順調に進捗、新規顧客売上前年同期比72%増と高成長

（単位：百万円）



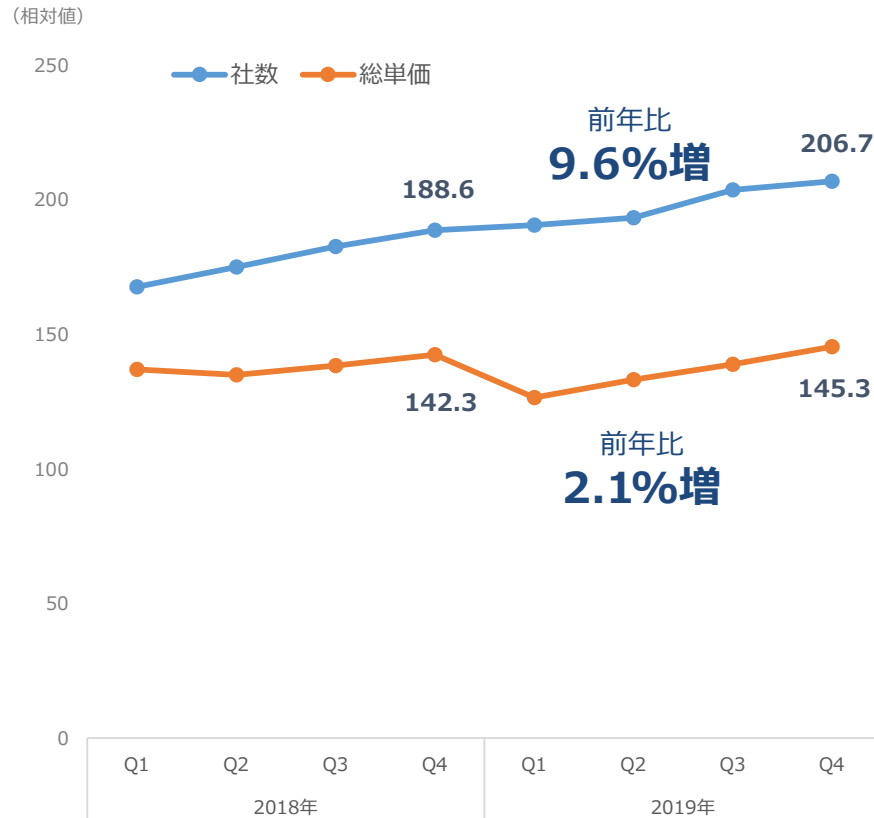
※長期顧客：24ヶ月以上継続取引ある顧客、新規から既存：12ヶ月以上 24ヶ月未満の継続取引ある顧客、新規顧客：1ヶ月以上 12ヶ月未満の顧客、非継続(スポット等)：継続取引が1ヶ月未満の顧客
※クロスフィニティ関連：マール大手内子会社の組織再編の影響により、クロスフィニティ株式会社の事業の一部を株式会社オプトへ吸収合併した影響による売上額の影響額

重要なKPIは堅調に進捗中、引き続き高い売上成長を目指す

[社数×単価]

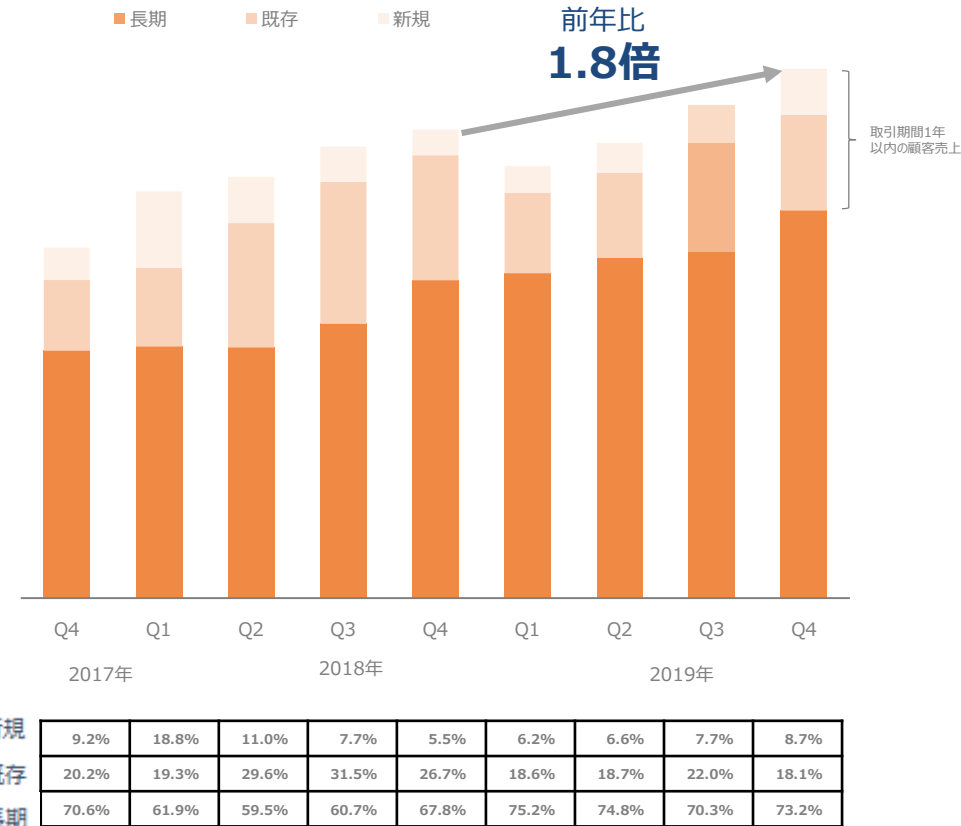
- ・取扱社数：新規顧客獲得により好調に推移（前年比 **9.6%増**）
- ・総単価：顧客単価上昇（前年比 **2.1%増**）

2016年Q1を100とした際の社数・単価の推移



[取引期間(継続性)]

- ・新規顧客売上 前年比 **1.8倍**





| 2. 現中期経営計画の振り返りと新方針

これまでの取り組み

マーケティング 事業

- ✓ デジタル人材早期戦力化の教育投資
- ✓ 事業やサービスを創出するクリエイティブ専門組織 Studio Optを設立
- ✓ 大手プラットフォーマーとの連携強化
- ✓ デジタルシフトソリューションの開発（損保ジャパン日本興亜との共同開発）

シナジー投資 事業

- ✓ 海外事業ポートフォリオ見直し、海外子会社整理(2018年から7社売却/清算/清算中)
- ✓ SIGNATE事業本格始動
- ✓ 投資先IPO
- ✓ 新たなビジネス創出に向け2号ファンド組成(74億円)
- ✓ デジタルシフトアカデミーによるデジタルコンサル提供開始
- ✓ 中国最先端デジタル体感視察ツアー開催
- ✓ 中国事業 総代理店モデルによる一般貿易事業始動

グループ全体 本社機能

- ✓ グループデジタルシフト戦略領域/体制の構築
- ✓ 自社メディア：Digital Shift Timesの始動
- ✓ 経営管理基盤の構築

1994年 FAXマーケティング

2001年 インターネット広告代理業 本格進出

そして、第3の創業

「デジタルシフトカンパニー」に本格的に移行
現中期経営計画は中断

**新たなデジタルシフト戦略により、
加速度的な成長を目指す**

事業構造の改革

“広告代理メイン”から“デジタルシフトメイン”へシフト

	これまで	これから
目指す指標	2030年 売上1兆円	2030年 企業価値1兆円 (EBITDA500億×20倍で想定)

主要事業	広告代理事業	デジタルシフト事業
社名	株式会社オプトホールディング	株式会社デジタルホールディングス *

重要KPI	広告代理売上成長率 投資事業のAUM、IRR	デジタルシフト事業売上成長率 デジタルシフト事業粗利構成比
-------	---------------------------	----------------------------------

社名、コーポレートロゴを変更予定 *

株式会社オプトホールディング



2020年7月1日付（予定）

株式会社デジタルホールディングス

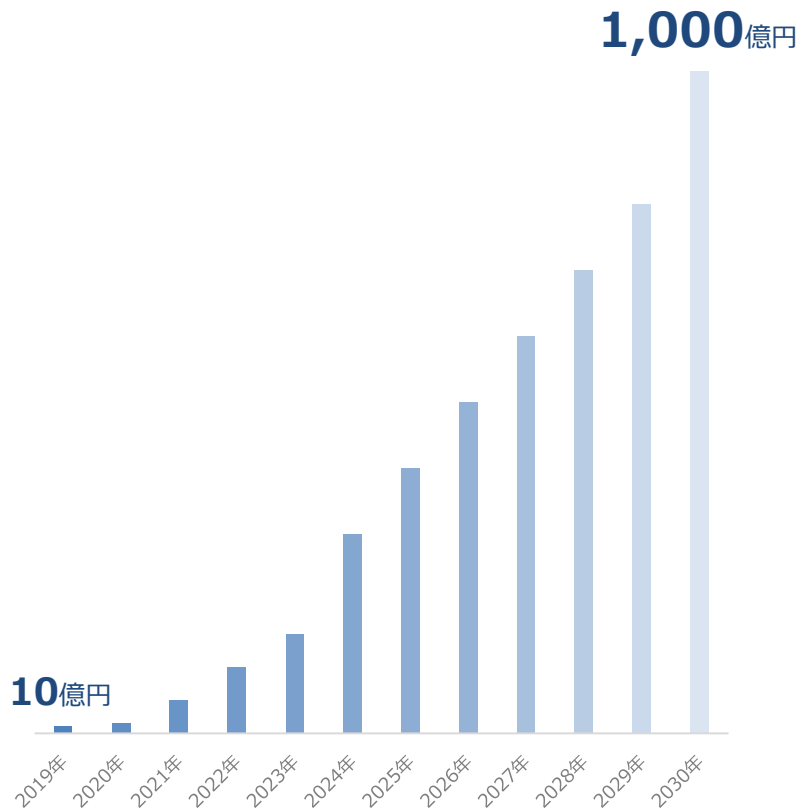


* 2020年3月27日開催予定の弊社第26回定時株主総会に商号変更を付議し承認された場合、2020年7月1日付で変更を行う予定。

デジタルシフトカンパニーに向け重要KPIを設定

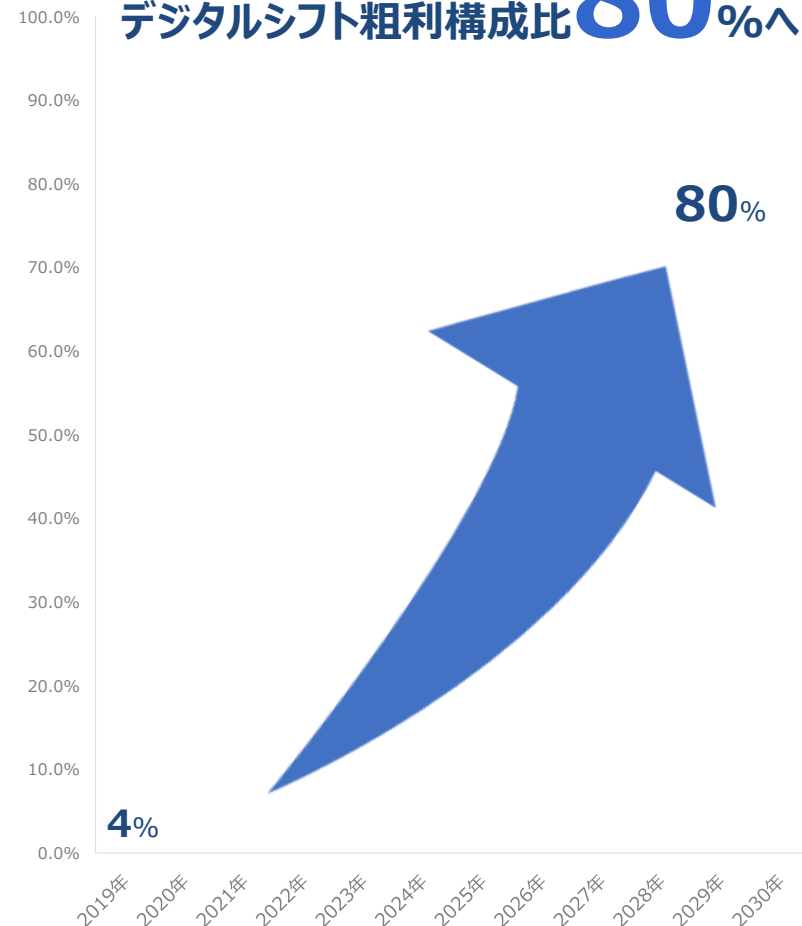
[デジタルシフト売上成長率]

デジタルシフト売上 **100** 倍へ



[デジタルシフト粗利構成比]

デジタルシフト粗利構成比 **80** %へ



デジタルシフト戦略達成とコンプライアンス強化体制構築へ

【新取締役体制】

氏名	新役職 ^{*1}	現役職	新役職候補者 補足事項
鉢嶺 登	代表取締役会長	代表取締役社長グループCEO	デジタルシフト事業を現場立上げ
野内 敦	代表取締役社長 グループCEO	取締役グループCOO	グループの経営トップへ
寺口 博	-	取締役グループCFO ^{*2}	-
蓼田 秀策	取締役	取締役	-
水谷 智之	取締役（社外/独立役員）	取締役（社外/独立役員）	-
柳澤 孝旨	取締役（社外/独立役員） ^{*3}	-	現 株式会社ZOZO取締役副社長兼CFO
荻野 泰弘	取締役（社外/独立役員） ^{*3}	-	現 株式会社ミクシィ執行役員
四宮 史幸	取締役監査等委員(社外/独立役員)	取締役監査等委員(社外/独立役員)	-
岡部 友紀	取締役監査等委員(社外/独立役員) ^{*3}	-	公認会計士
山上 俊夫	取締役監査等委員(社外/独立役員)	取締役監査等委員(社外/独立役員)	-
山本 昌弘	取締役監査等委員(社外/独立役員) ^{*3}	-	公認会計士
石崎 信明	-	取締役監査等委員(社外/独立役員) ^{*2}	-

^{*1}：2020年3月27日開催予定の第26回定時株主総会に付議する新体制であり、定時株主総会にて正式に決定される予定。

^{*2}：任期満了により退任予定。

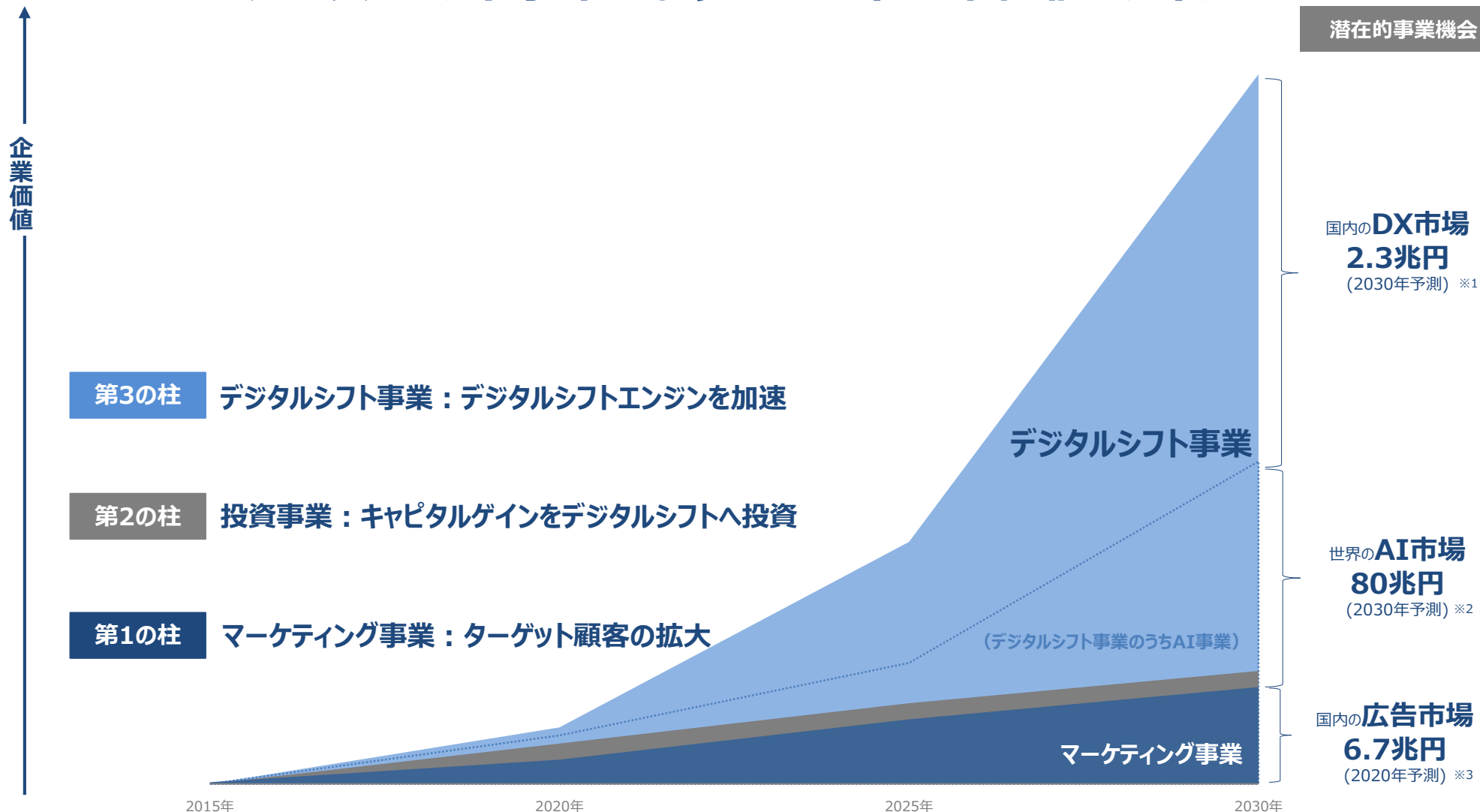
^{*3}：新任候補予定者。



| 3. 今後の環境を見据えた新戦略

- 1) 今後の目指す姿/方針と新デジタルシフト戦略
- 2) 2020年ガイダンス

デジタルシフト事業により2030年企業価値1兆円へ



※1:出所 電通「世界の広告費成長率予測(2019～2021)」
 ※2:出所 EY Institute Report「人工知能が経営にもたらす創造と『破壊』」
 ※3:出所 富士キメラ総研 2018 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望

マーケティング事業

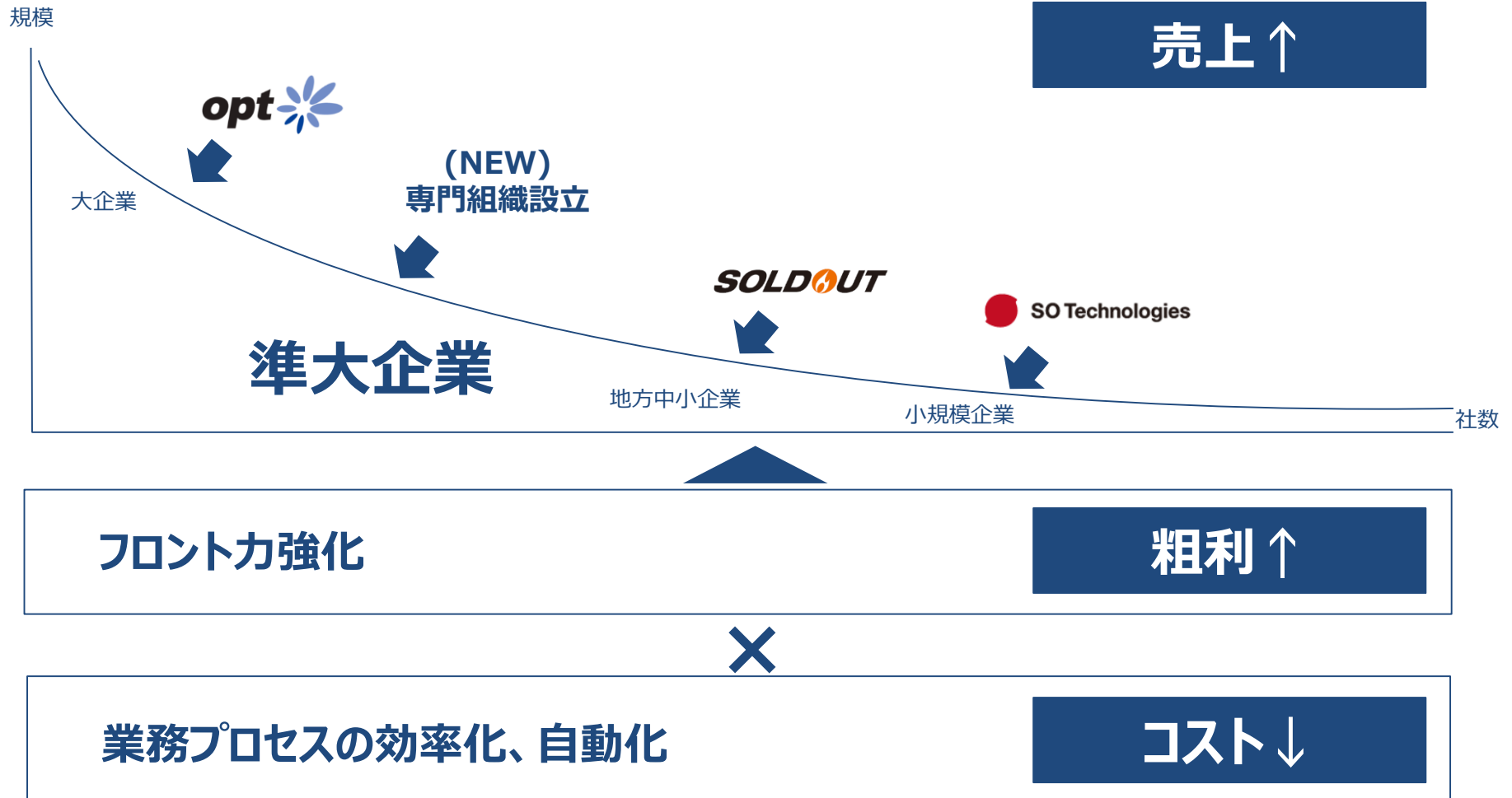
1. ターゲット顧客の拡大

デジタルシフト事業

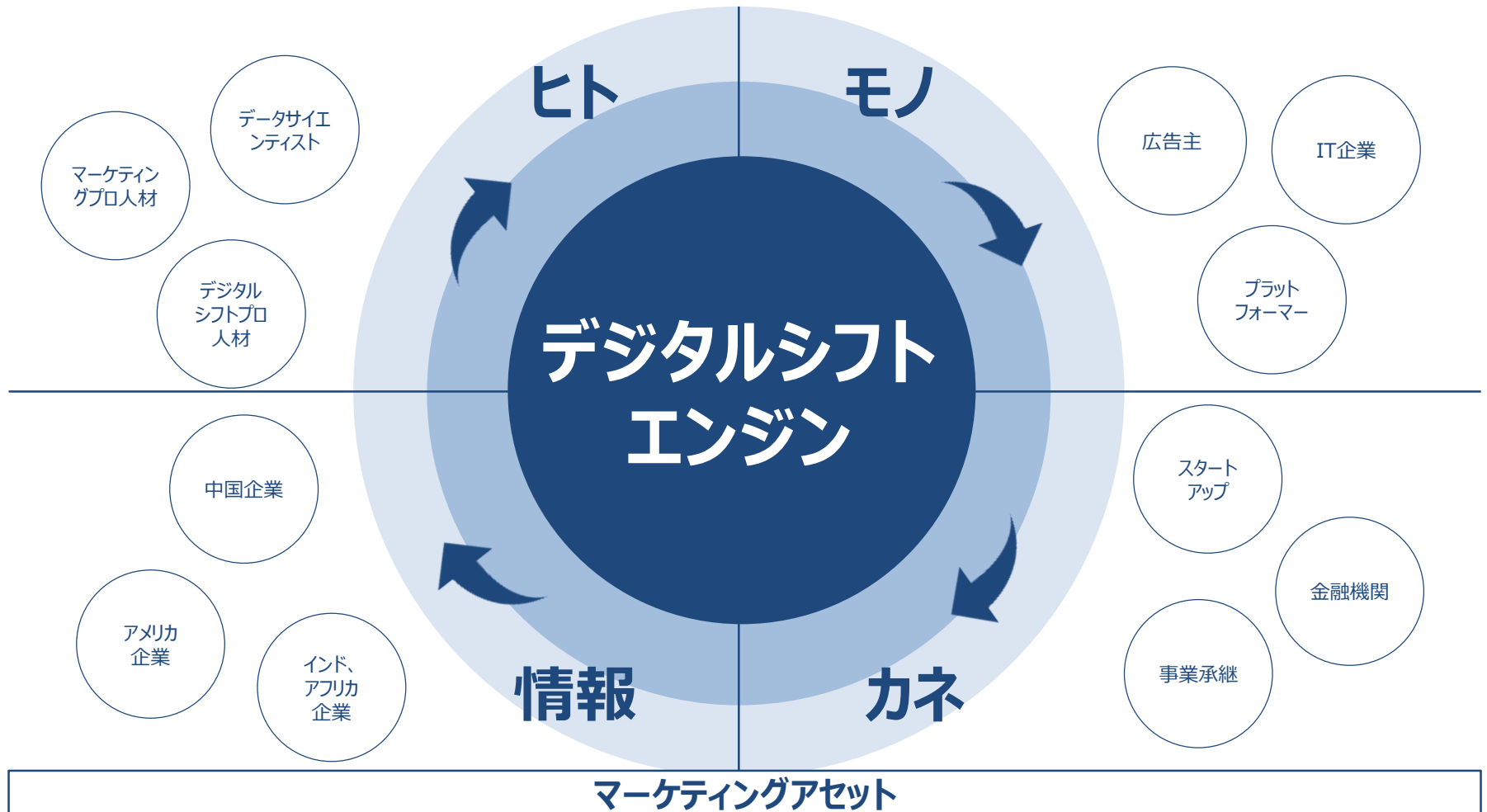
2. デジタルシフトエンジンを加速

1. マーケティング事業：ターゲット顧客の拡大

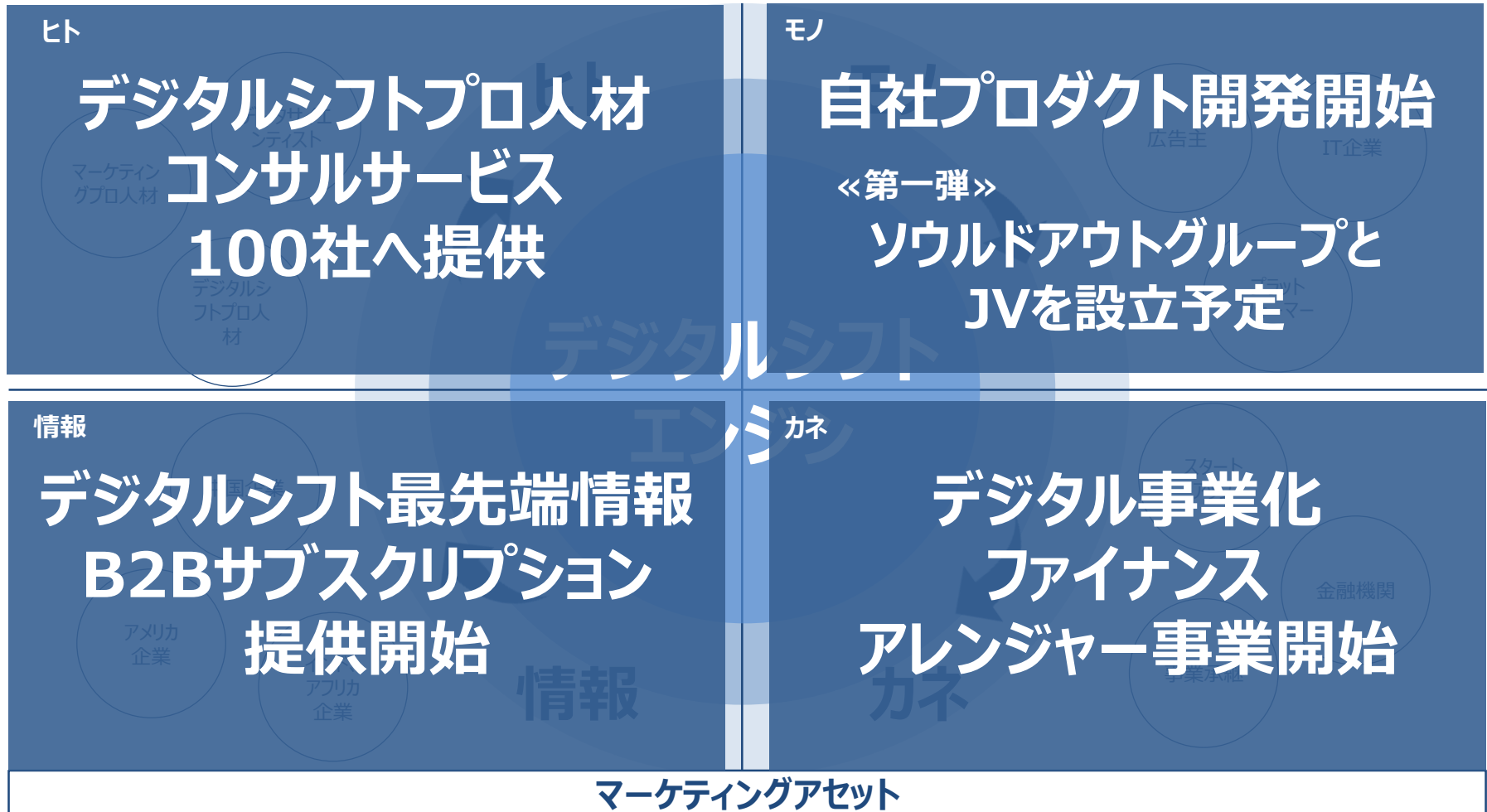
空白地帯だった首都圏の準大企業に対しオプト内に専門組織設立



デジタルシフトに必要なヒト・モノ・カネ・情報の4領域で事業化スタート



デジタルシフトに必要なヒト・モノ・カネ・情報の4領域で事業化スタート





| 3. 今後の環境を見据えた新戦略

- 1) 今後の目指す姿/方針と新デジタルシフト戦略
- 2) 2020年ガイダンス

2020年 ガイドンスの考え方

ガイドンスはマーケティング事業の利益ガイドンス及び本社管理機能コストのみ。

ラクスル株等の投資先株式の売却戦略によりIRR/AUMは大きく変動するためシナジー投資IRR/AUMガイドンスは開示しない。ただし、実績値としてのIRR/AUMは継続開示。

2020年 ガイドンス

[マーケティング事業]

- 売上：**91,000**百万円（前年同期比 **9.2%**増）
- EBITDA：**3,600**百万円（前年同期比 **4.5%**増）

[本社管理機能コスト]

- 販売管理費：**2,200**百万円（前年同期比 90百万円減）

グループ重要KPI

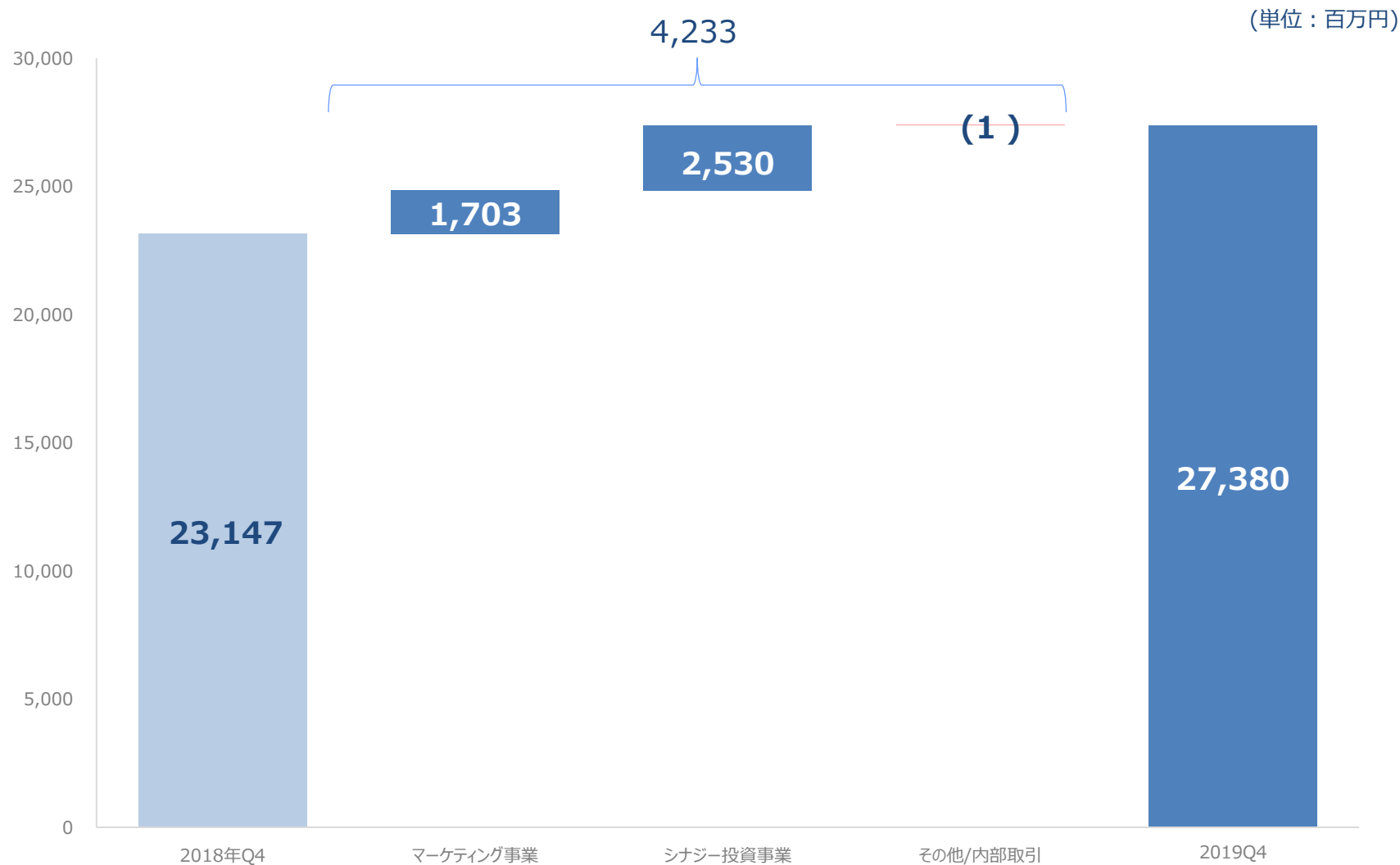
- デジタルシフト売上成長率
- デジタルシフト粗利構成比



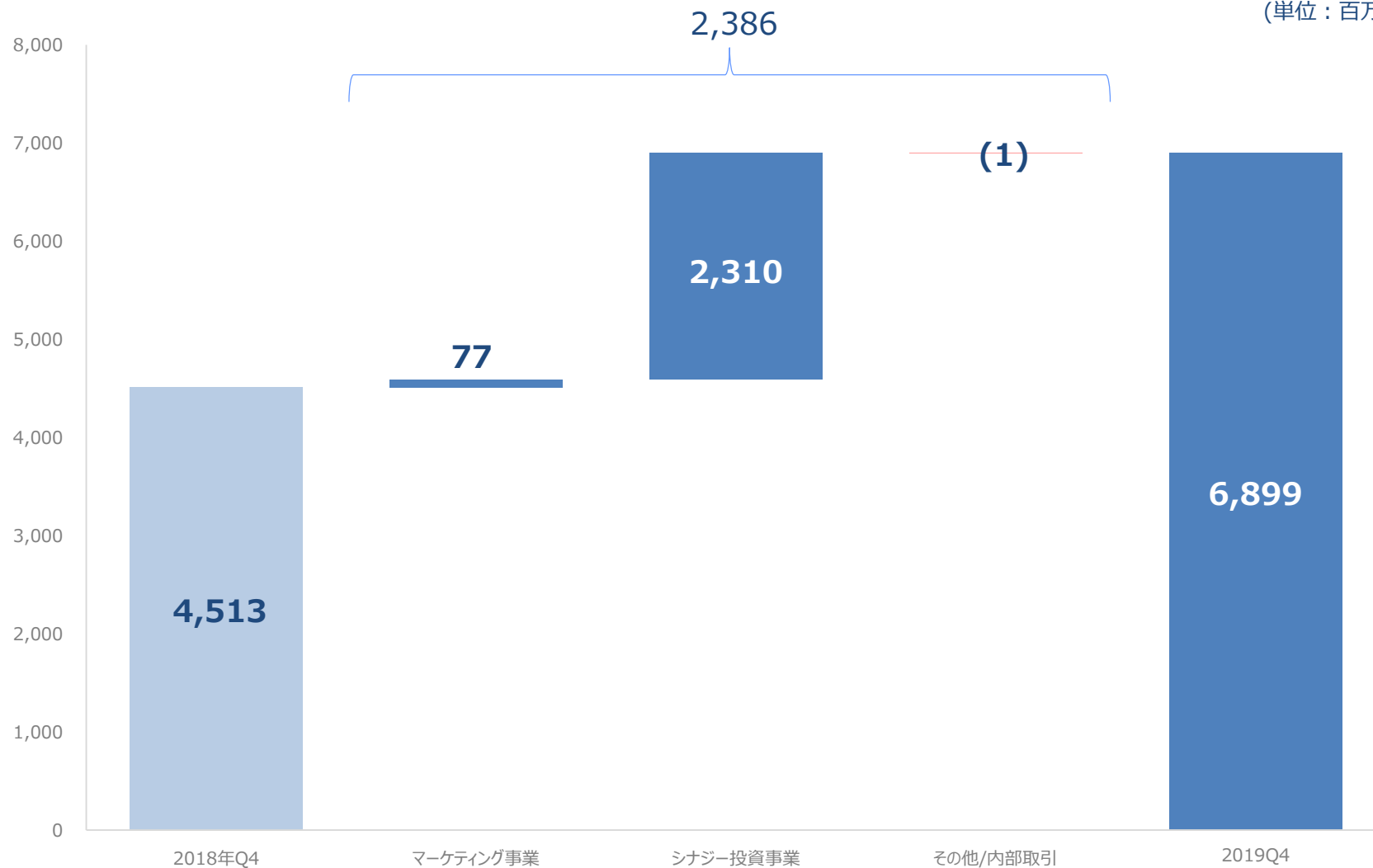
| 4. Appendix

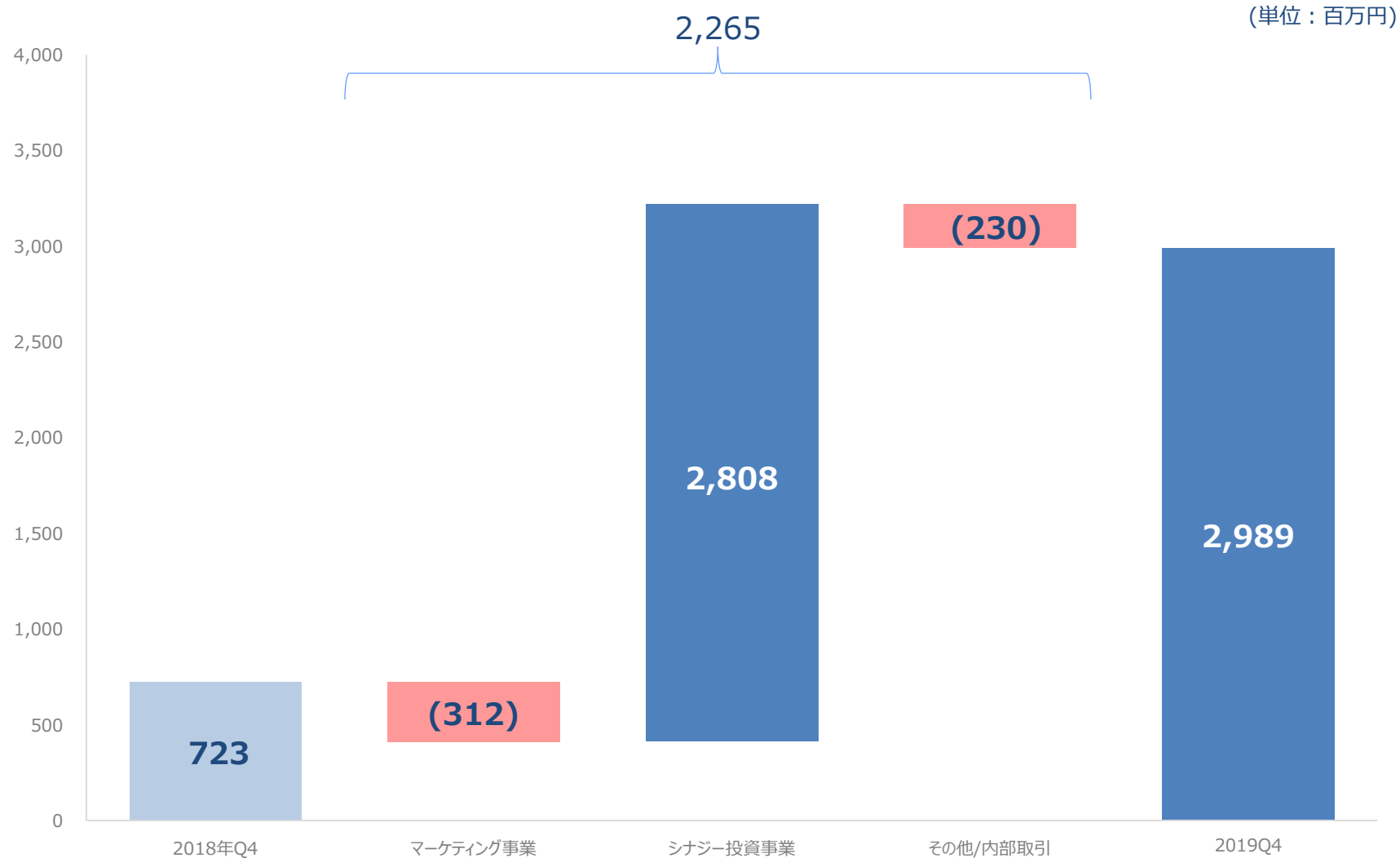
1) 決算数値

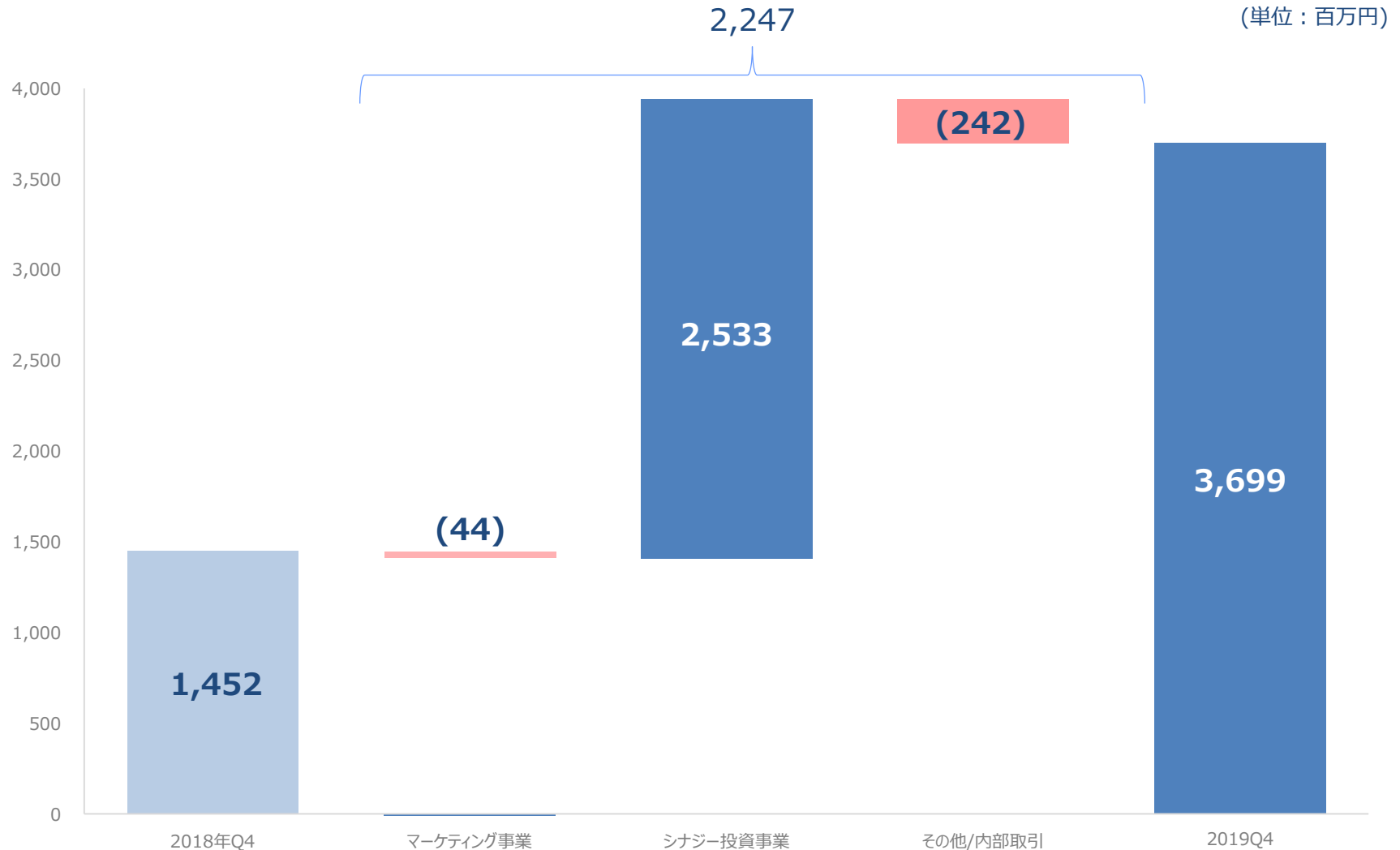
2) 受賞・認定実績一覧



(単位：百万円)

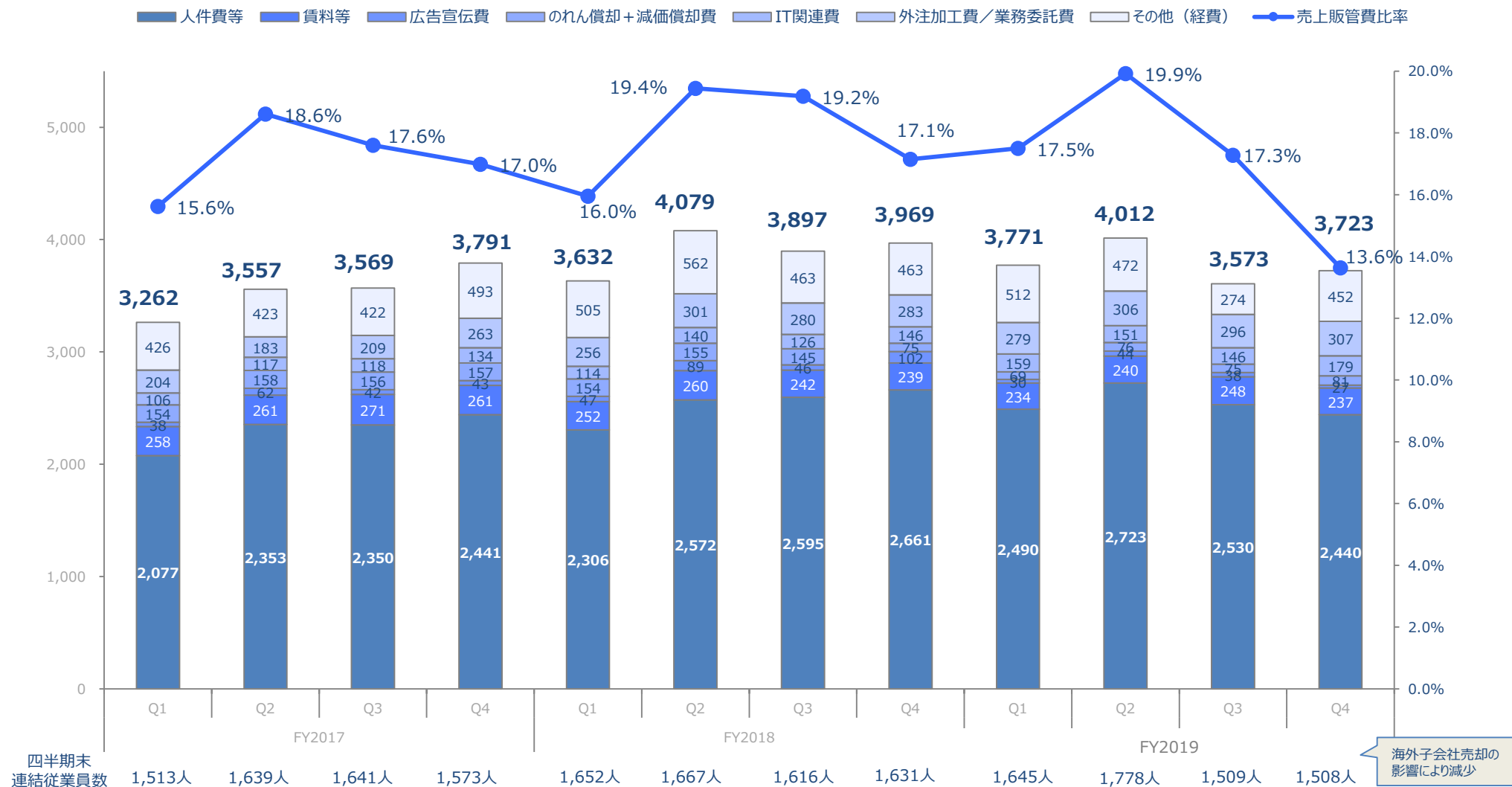




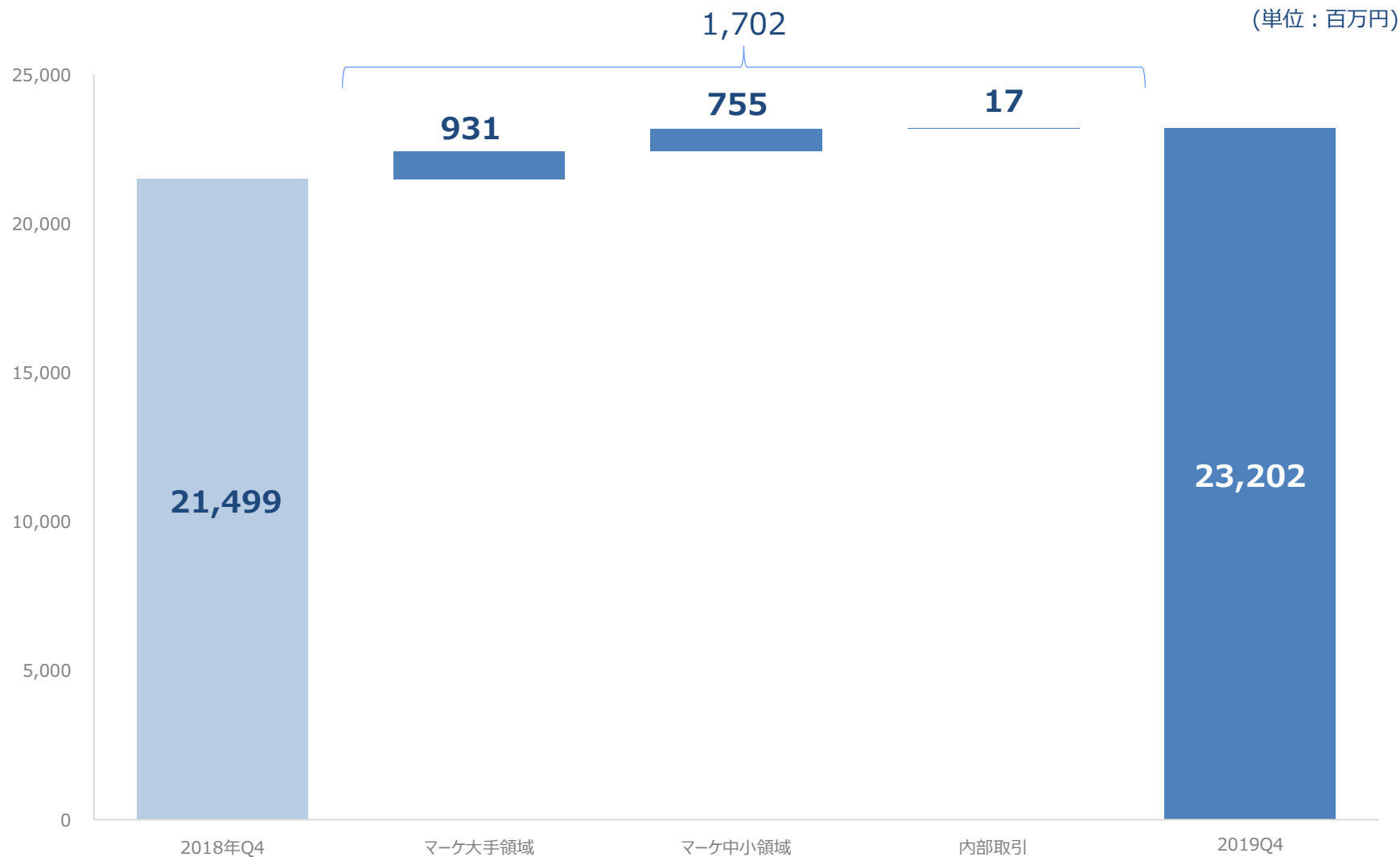


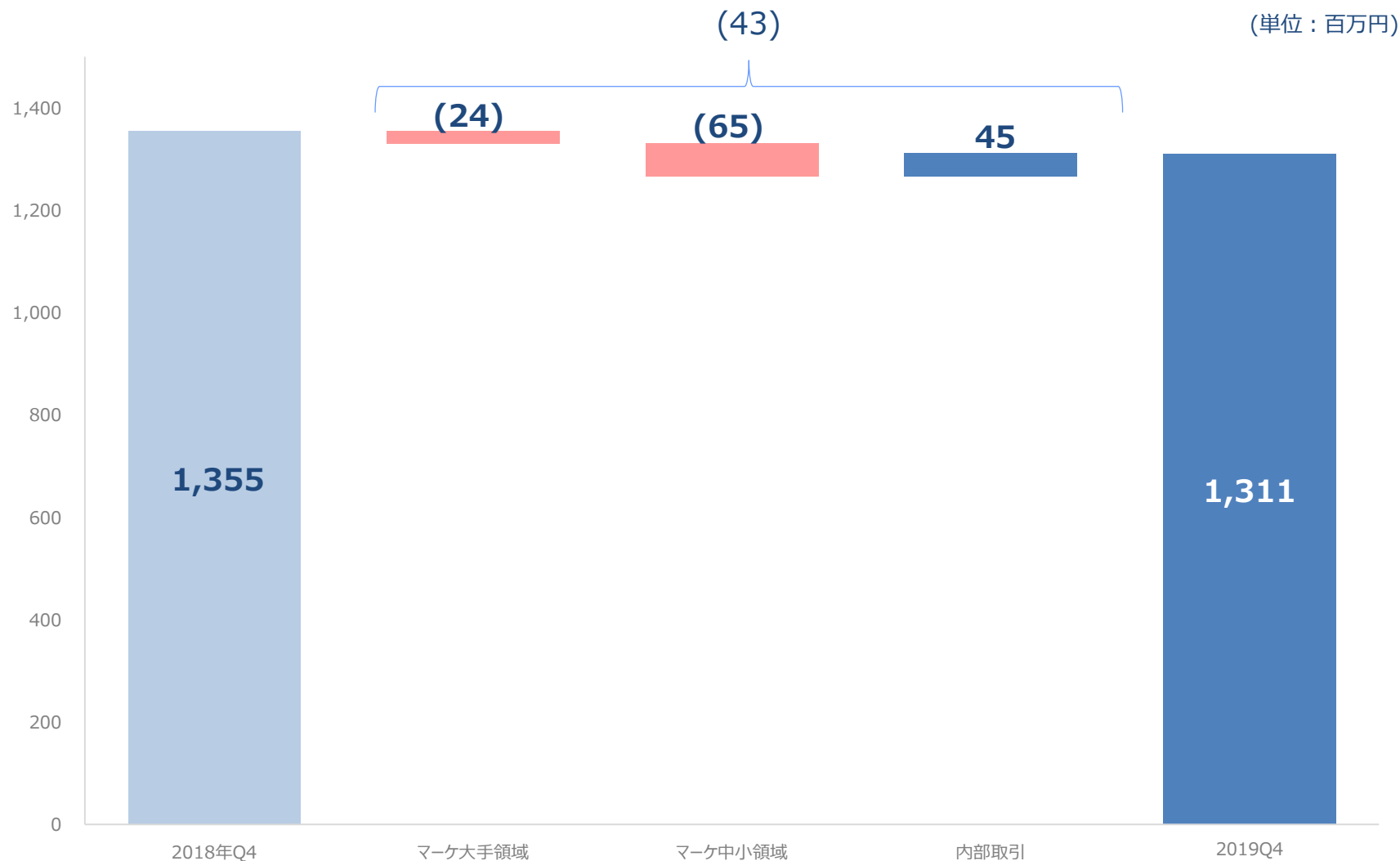
・中長期の成長に向けた人材投資(採用/教育)を継続、グループ経営管理基盤構築によりコスト増加

(単位：百万円)



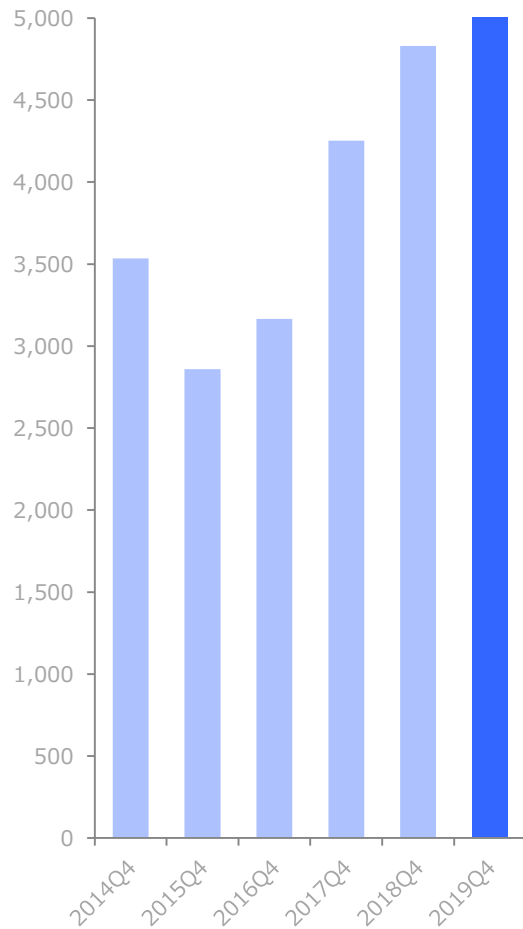
※従業員定義：正社員、契約社員





[リスティング広告] 前年同期比：5.9%増

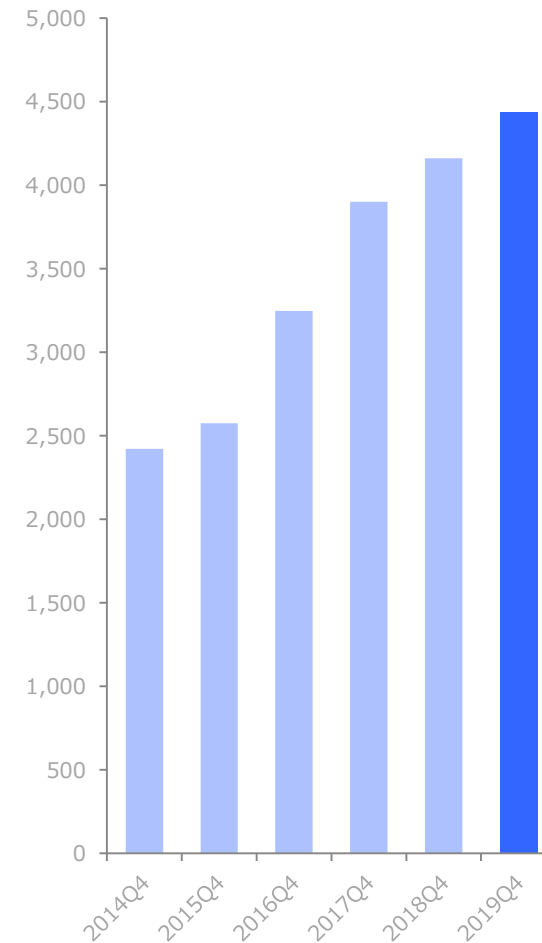
新規顧客の広告出稿増加により取扱高拡大



[アドネットワーク広告] 前年同期比：6.6%増

新規顧客の広告出稿増加により取扱高拡大

(単位：百万円)

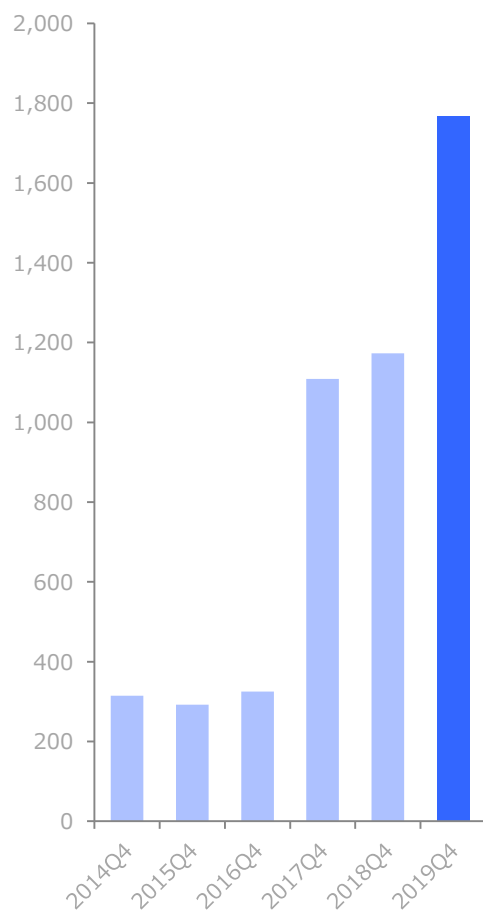


(単位：百万円)

[動画広告]

前年同期比:50.6%増

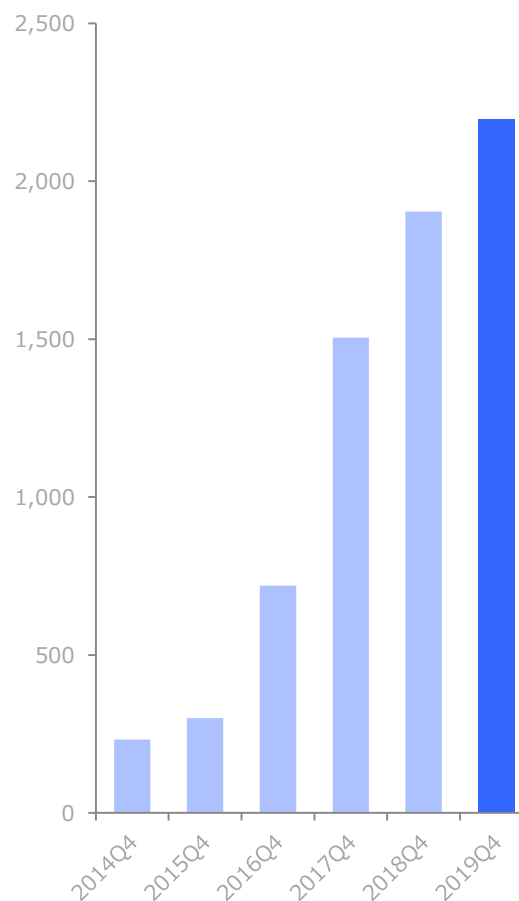
新規顧客の影響により取扱高拡大



[ソーシャル広告]

前年同期比：15.3%増

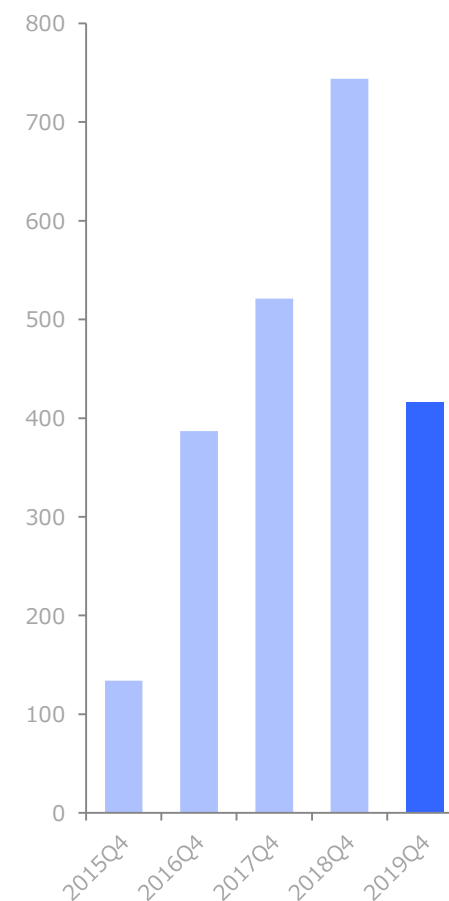
新規顧客の影響により取扱高拡大



[LINE広告]

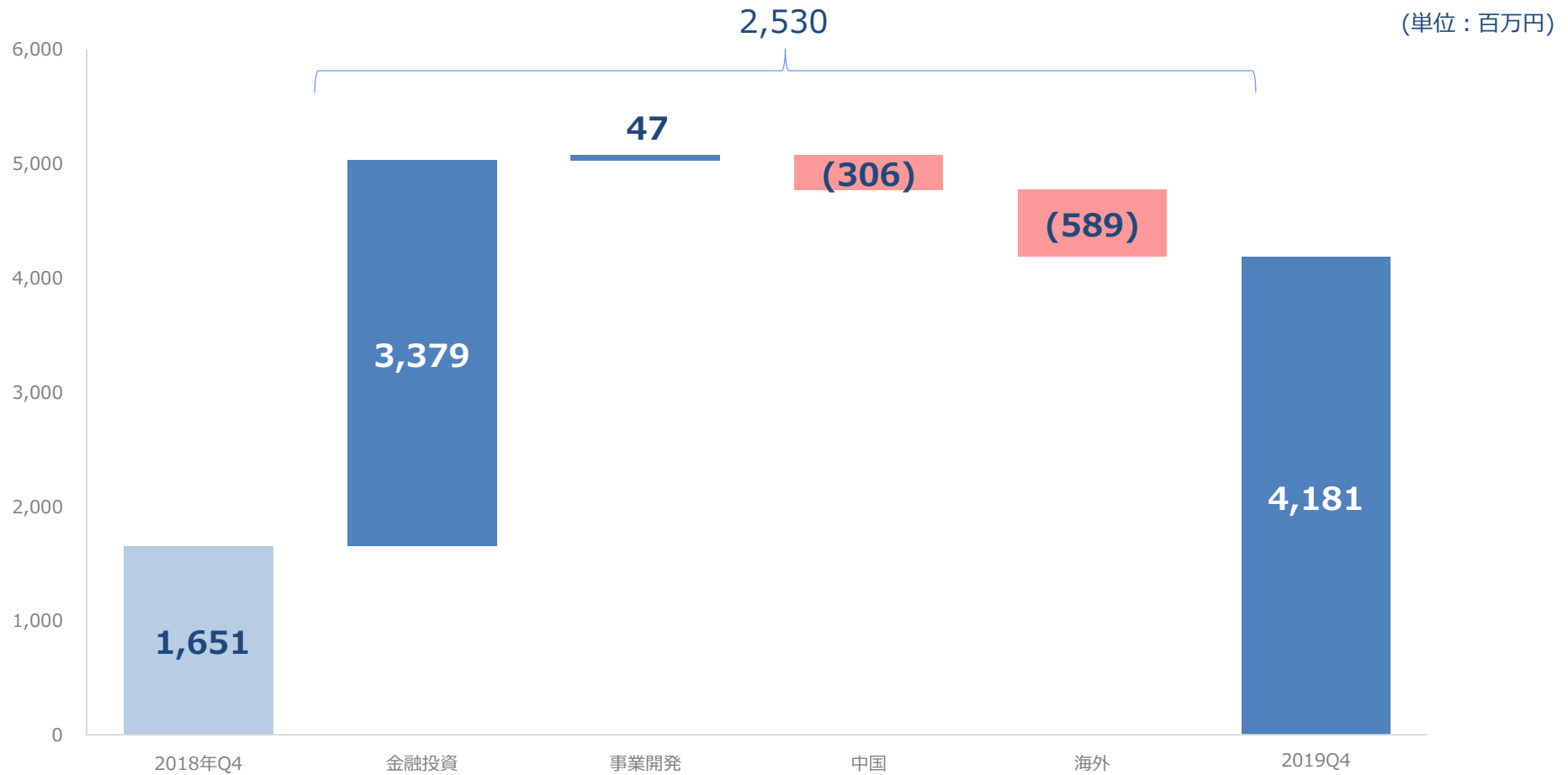
前年同期比：44.0%減

一部の既存顧客取扱い高減少に連動して減少



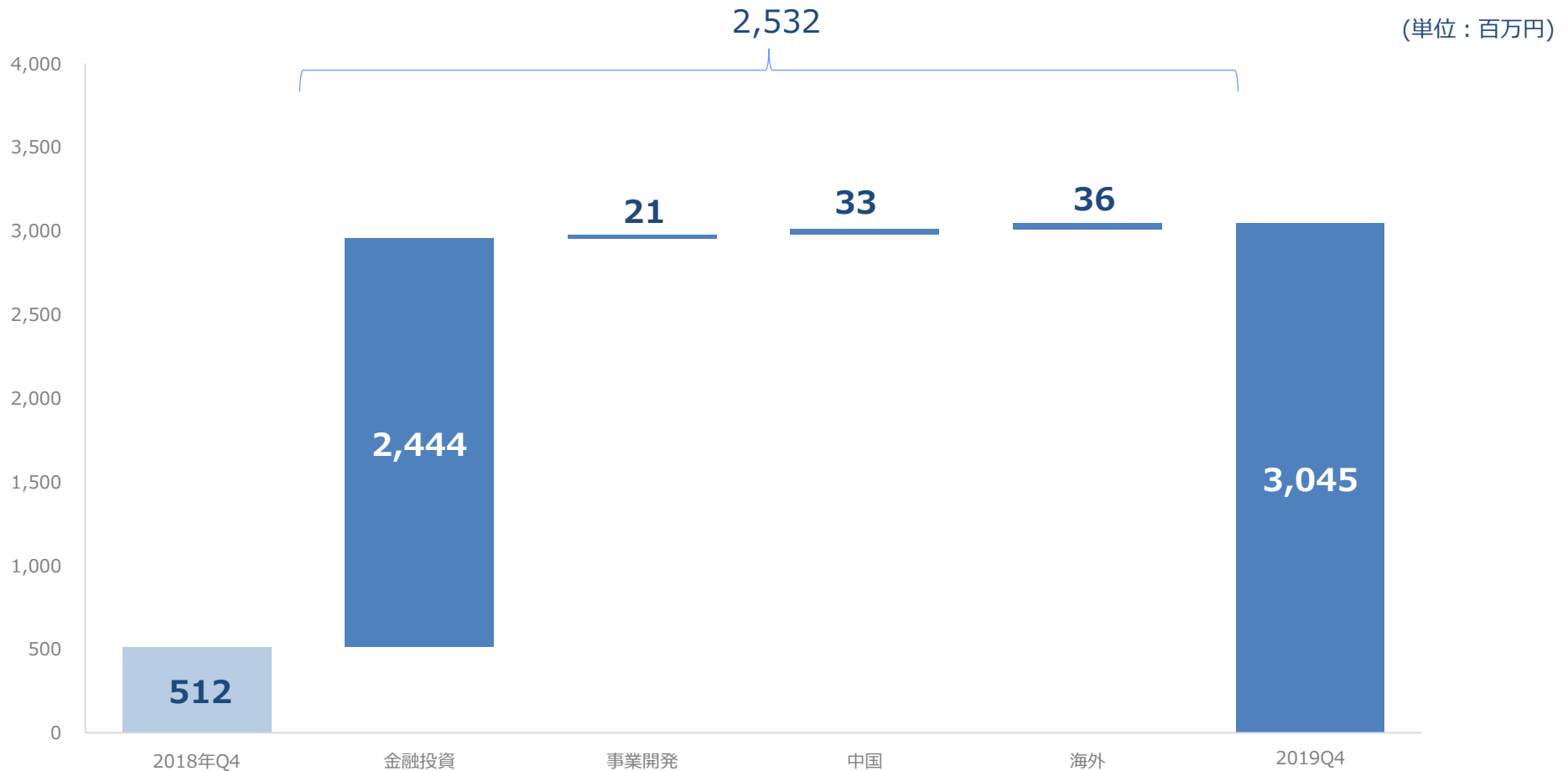
2019年Q4 シナジー投資：売上成長分解

事業開発	SIGNATE 売上堅調に推移	金融投資	ラクスル/スペースマーケット売却により キャピタルゲイン発生
中国/越境EC	一般貿易事業への移行遅延	海外マーケティング	海外子会社eMFORCE売却により減収



2019年Q4 シナジー投資：EBITDA分解

事業開発	SIGNATE 堅調に推移	金融投資	ラクスル/スペースマーケット売却により キャピタルゲイン発生
中国/越境EC	販売管理費抑制により増益	海外マーケティング	海外子会社eMFORCE売却により減収



- 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、又は継続企業の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2019年12月末までに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
算定基準日		2019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	2019年12月末までの回収額と2019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



| 4. Appendix

1) 決算数値

2) 受賞・認定実績一覧

メディア	表彰名	ステータス	
		株式会社オプト	ソウルアウト株式会社
Google	Search Innovation Award※1	—	検索広告部門 受賞
	Growing Businesses Online Awards※2	—	日本国内最優秀賞
	Premier Partner Awards 2019※3	—	ショッピング広告部門 最優秀賞
Yahoo!JAPAN	特別認定パートナー※4	広告運用パートナー	広告運用パートナー
	Yahoo!マーケティングソリューション パートナープログラム※5	★★★★パートナー	—
	検索広告賞※6	—	北海道エリア 1 位
	Preferred Partner Program※7	—	ATOM 認定
Criteo	Criteo Certified Partners※8	フォースター(★★★★)	ツースター(★★)
LINE	LINE Ads Platform部門 Sales Partner※9	Silver	・Silver ・Best SMB Partner認定
	LINE Account Connect部門 Technology Partner※9	Diamond	—
	LINE Account Connect部門 Sales Partner※9	Silver	—
Facebook	フェイスブック ジャパンと神戸市が締結した「地域経済・地域コミュニティ活性化に関する事業連携協定のビジネスパートナー」※10	—	ビジネスサポートパートナー 認定
Indeed	2019年上期 戦略商品賞 Featured Employer部門※11	—	第 1 位

※1：Google Partners が主催する Premier Partner Awards 2018における Search Innovation Award

※2：世界規模で行われるGoogle AdWords代理店のコンテストで、代理店の中でもプレミアムバッジ保有の代理店を対象にしたAward

※3：デジタルマーケティングにおいて、検索広告、アプリ広告、動画広告、ディスプレイ広告、ショッピング広告、オンライン ビジネスの成長などの領域で、革新をもたらした企業を表彰するアワード

※4：ヤフー株式会社が認定する「Yahoo!マーケティングソリューション パートナープログラム」内の専門性が必要なマーケティング手法・広告運用を実行している「特別認定パートナー」

※5：ヤフー株式会社が、広告効果の最大化に向けてYahoo! JAPANの広告商品・サービスを総合的に活用し、広告主のマーケティング活動を支援した実績のあるパートナーに対して認定するプログラム。

※6：ヤフー株式会社が主催する、広告商品を継続的に販売した代理店を認定する「検索広告賞」

※7：ヤフー株式会社が展開する、Yahoo!プロモーション広告の運用効率化支援制度「Preferred PartnerProgram(プリファード・パートナー・プログラム)」

※8：CRITEO株式会社が提供する広告商品を継続的に販売し認定テストをクリアした代理店を認定するCriteoCertified Partners (スター代理店制度)

※9：LINE株式会社が提供する各種法人向けサービスの販売・開発のパートナーを認定する「LINE Biz-SolutionsPartner Program」部門の賞

※10：フェイスブック ジャパンと神戸市が締結した「地域経済・地域コミュニティ活性化に関する事業連携協定のビジネスサポートパートナー」

※11：Indeed Japan株式会社が提供する「Featured Employer(注目の企業)」の提案/運用における功績を表彰する賞

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。