

# 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  
2020年Q2決算説明会資料

Date. 2020.08.06

# INDEX

1 | 2020年Q2累計決算概要

---

2 | デジタルシフト事業の進捗

---

3 | Appendix

# 1 | 2020年Q2累計決算概要

- **売上高 前年比(0.9)%、EBITDA 前年比79.7%増、四半期純利益 前年比949百万円増**

Q1は既存顧客の予算拡大と新規顧客獲得により売上高好調に推移

売上 前年比8.6%増、EBITDA 前年比103.3%増

Q2は新型コロナウイルス感染症の影響が顕在化し売上高成長鈍化

一方、金融投資領域でキャピタルゲイン発生により四半期純利益は改善

売上 前年比(11.0)%、EBITDA 前年比(189)百万円、四半期純利益 前年比509百万円増

- **With/Afterコロナにおけるデジタルシフト事業本格始動**

デジタルシフト関連会社立上げ、新たな取り組み始動

SaaSプロダクト開発進行中、年内複数案件リリース予定

\* 四半期純利益：親会社株主に帰属する四半期純利益

- 連結決算サマリ

売上高	41,327	百万円	前年同期比	(0.9) %
営業利益	(295)	百万円	前年同期比	(174) 百万円
EBITDA	1,076	百万円	前年同期比	79.7 %
親会社株主に帰属する 四半期純利益	595	百万円	前年同期比	949 百万円

- デジタルシフトKPI

売上高	922	百万円	前年同期比	(22.5) %
粗利構成比	6.5	%	前年同期比	1.7 pts増

## 連結サマリ

(単位：百万円)	2020年Q2累計	前年比		2019年Q2累計
		増減額	増減率	
売上	41,327	(368)	(0.9)%	41,696
売上総利益	6,874	(787)	(10.3)%	7,662
営業利益	(295)	(174)	-	(121)
EBIT	579	860	-	(281)
EBITDA*1	1,076	477	79.7%	598
親会社株主に帰属する四半期純利益	595	949	-	(353)
ROE(LTM)*2*3	10.8%	9.3pts	-	1.5%
フリーキャッシュフロー	(1,097)	(119)	-	(977)
1株当たり 四期純利益(円):EPS	26.45	41.91	-	(15.46)

\*1 2020年度より指標の有用性向上を図るためEBITDAの定義を変更しております。(P50参照)

なお、従前の定義によるEBITDAは2020年Q2累計 995百万円（前年比127.1%増）、2019年Q2累計 438百万円（前年比83.5%増）となります。

\*2 ROE=親会社株主に帰属する四期純利益(LTM) ÷ (算定期間中の自己資本期首期末平均)

\*3 LTM=Last Twelve Months(直近四半期末から過去12ヶ月)

# 2020年Q2累計事業別概要

- 1.マーケティング事業
- 2.シナジー投資事業
- 3.HD管理コスト

## サマリ

Q1は好調もQ2から新型コロナウイルス感染症の影響が顕在化し売上高成長鈍化  
一方、コストコントロール(主に営業活動経費・採用関連費用等) 効果により販売管理費抑制

(単位：百万円)	大手領域			地方中小領域			マーケティング事業合計		
	2020年 Q2累計	前年比	2019年 Q2累計	2020年 Q2累計	前年比	2019年 Q2累計	2020年 Q2累計	前年比	2019年 Q2累計
売上	30,725	(0.1)%	30,751	10,334	13.6%	9,099	40,866	3.3%	39,567
売上総利益	4,813	(3.5)%	4,987	1,952	13.0%	1,728	6,763	0.8%	6,706
販売費及び 一般管理費	(3,936)	2.5%	(4,038)	(1,624)	(6.6)%	(1,523)	(5,558)	(0.2)%	(5,547)
営業利益	876	(7.5)%	948	328	60.6%	204	1,204	3.9%	1,159
EBIT	822	(7.6)%	890	331	59.5%	207	1,154	5.2%	1,097
EBITDA	932	(15.5)%	1,102	444	63.3%	272	1,377	0.7%	1,367

\* 営業利益/EBIT/EBITDA：HD管理コスト配賦前数値

\* マーケティング合計：大手領域と地方中小領域のセグメント間調整を含んだ数値

## サマリ

新型コロナウイルス感染症の影響を受け中国事業低迷と海外連結子会社売却により売上減少も、  
キャピタルゲイン発生等によりEBITDA前年比298.7%増

(単位：百万円)	2020年Q2累計	前年比		2019年Q2累計
		増減額	成長率	
売上	475	(1,662)	(77.8)%	2,138
売上総利益	125	(860)	(87.3)%	985
販売費及び一般管理費	(488)	688	58.5%	(1,176)
営業利益	(362)	(172)	-	(190)
EBIT	604	871	-	(267)
EBITDA	714	535	298.7%	179

\* 営業利益/EBIT/EBITDA：HD管理コスト配賦前数値

## 金融投資 安定的なキャピタルゲインの実現、キャッシュの創出によりデジタルシフト事業投資へ

### 投資先のコマースOneホールディングス新規上場

- ・ 会社：株式会社コマースOneホールディングス  
(証券コード4496)
- ・ 上場市場：東証マザーズ
- ・ 上場日：2020年6月26日

### 連結業績への影響見込み（一部株式売り出し）

- ・ 2020年Q2決算：特別利益468百万円
- ・ 2020年Q3決算：特別利益792百万円

### 直近3年で上場した主な銘柄



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  
(2019年12月)



株式会社スペースマーケット  
(2019年12月)



ランサーズ株式会社  
(2019年12月)



ラクスル株式会社  
(2018年5月)



ライトアップ株式会社  
(2018年6月)

## サマリ

グループ全体でコストコントロール実施中も一時的な費用発生により前年比微増

(単位：百万円)	2020年Q2累計	前年比		2019年Q2累計
		増減額	成長率	
販売費及び一般管理費	(1,140)	(62)	(5.8)%	(1,077)
営業利益	(1,140)	(62)	(5.8)%	(1,077)
EBIT	(1,183)	(76)	(6.9)%	(1,106)
EBITDA	(1,018)	(91)	(9.8)%	(927)

### 【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。

- ✓ デジタルホールディングス管理部門の人件費
- ✓ デジタルホールディングス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
- ✓ デジタルホールディングス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。

# 2020年業績予想

## 業績予想

新型コロナウイルス感染症の影響を受け広告需要低迷も、  
マーケティング活動のデジタルシフトニーズが高まっており徐々に回復予定

(単位：百万円)	2020年8月6日公表		2020年2月12日公表比		2020年2月12日公表	
	業績予想	前年比	増減額	増減%	業績予想	前年比
売上	<b>76,500</b> ～78,500	(8.2)% ～(5.8)%	(14,500) ～(12,500)	(15.9)% ～(13.7)%	91,000	9.2%
EBIT	<b>1,170</b> ～1,370	(55.3)% ～(47.6)%	(1,930) ～(1,730)	(62.3)% ～(55.8)%	3,100	18.5%
EBITDA	<b>1,600</b> ～1,800	(53.4)% ～(47.6)%	(2,000) ～(1,800)	(55.6)% ～(50.0)%	3,600	4.5%
(ご参考) HD管理コスト：オフィス環境を見直し一部フロア解約へ、解約に伴う一時的な費用を計上予定						
販売管理費	<b>(2,400)</b>	(4.8)%	(200)	(9.1)%	(2,200)	(3.9)%

## 2 デジタルシフト事業の進捗

2020年7月1日付で「株式会社オプトホールディング」から「株式会社デジタルホールディングス」へと社名を変更し、事業の軸足を「広告代理事業」から「デジタルシフト事業」へと移し始めました。

企業のデジタル化をサポートし実現していくことを我々の使命とし、

ヒト・モノ・カネ・情報というすべての経営資源の至るところで、

デジタルシフトを推進することにより、広く社会に貢献することを目指します。

新たな商号のもと With/Afterコロナ時代において、  
すべての日本企業のデジタルシフトへの挑戦をより一層支援し実現してまいります。

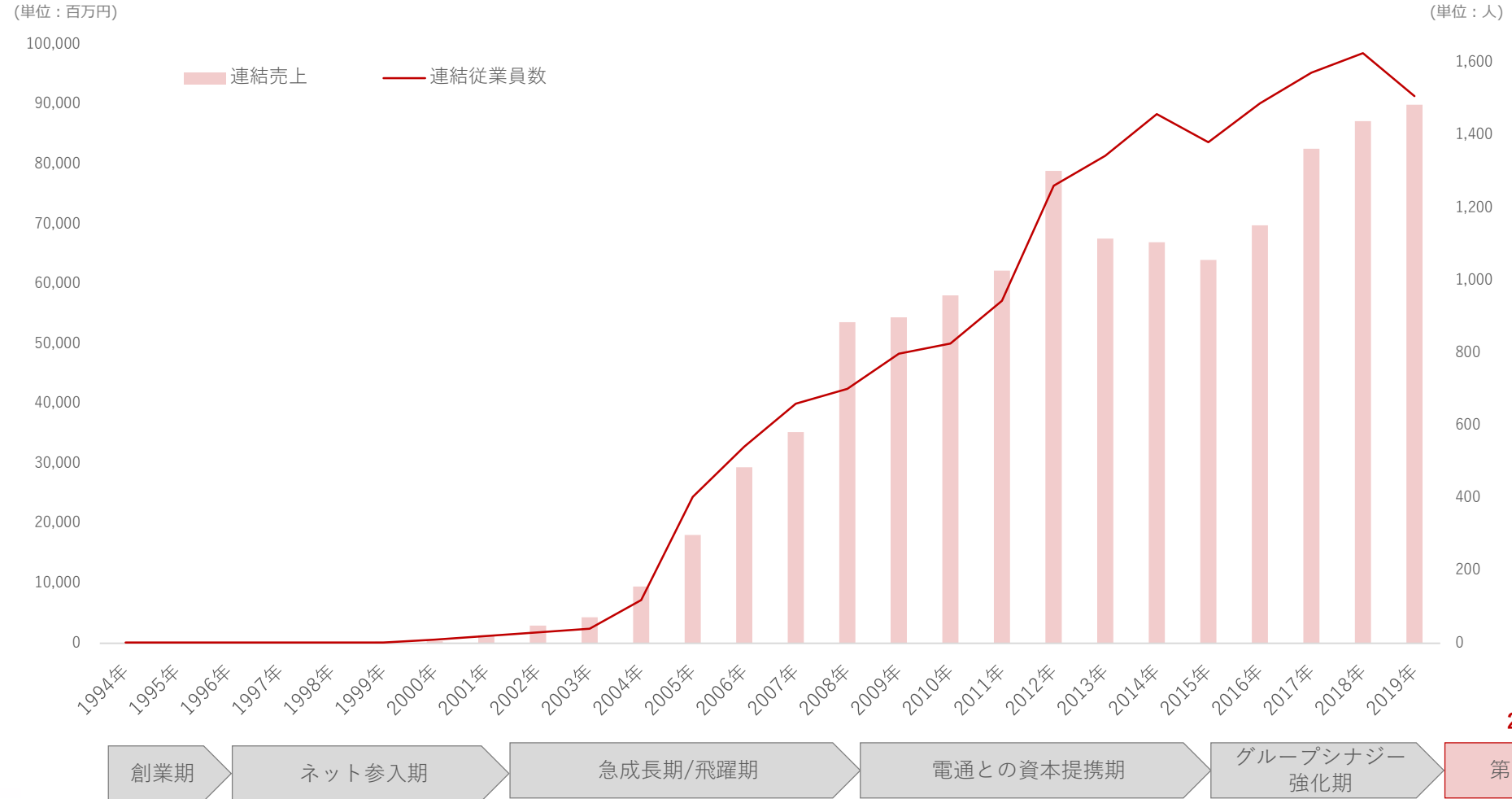
## Our Mission

日本のすべての企業の、人の、挑戦のインフラへ。  
デジタルの鼓動が、企業の、日本の、  
1人の鼓動になっていく。

**デジタルを、未来の鼓動へ。**

デジタルシフト事業の拡大で、日本の産業に活力を。社会に豊かさを。

## マーケティング事業を軸として事業規模拡大 今後はデジタルシフト事業を軸として企業価値向上を目指す



## デジタルマーケティングノウハウ

創業から **26年**

デジタル最前線における事業展開で  
蓄積されたマーケティングノウハウ

## デジタル人財基盤

**1,500人**以上

グループ内におけるデジタルに精通した  
豊富で多彩な人財

## 国内最大級AIプラットフォーム

**30,000人**超え<sup>\*1</sup>

国内最大級のデータサイエンティスト  
登録者を誇るAIコンペティションサイト

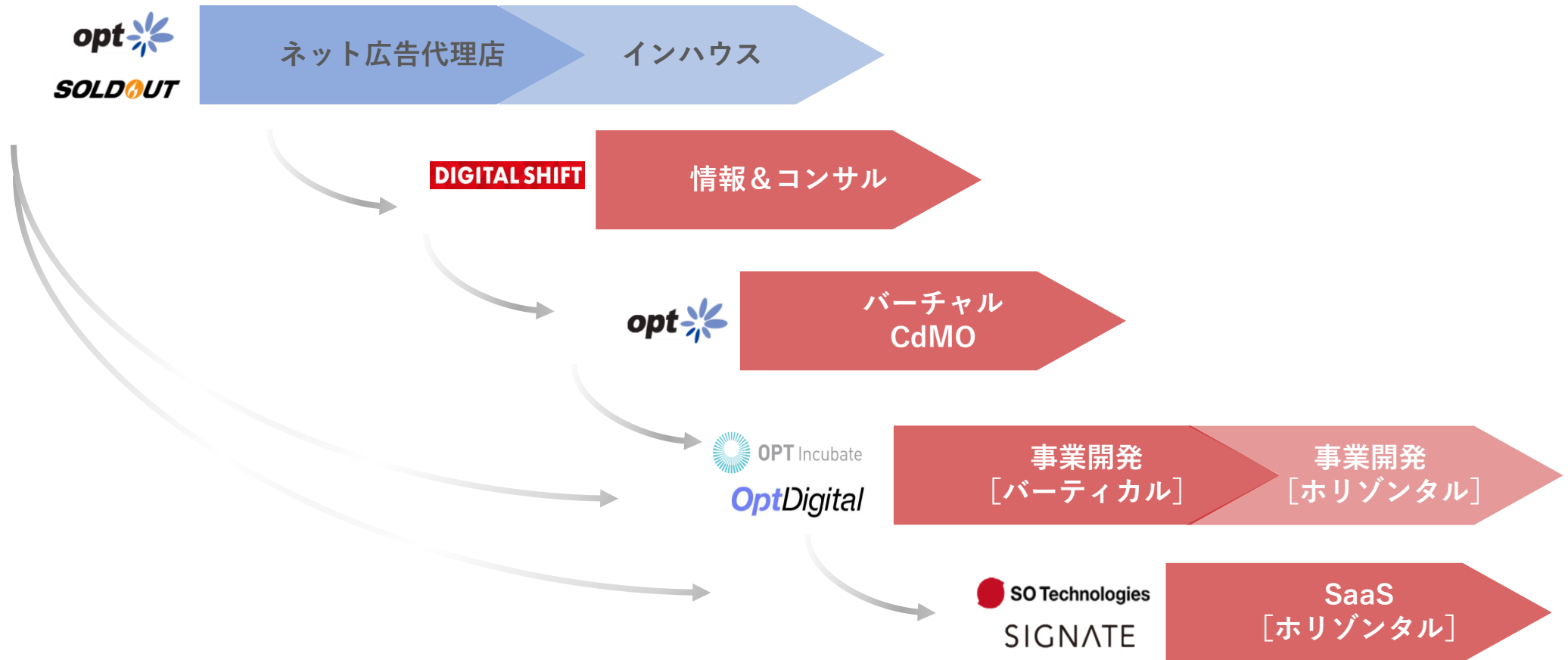
## IPO実績（目利き力）

**27社**<sup>\*2</sup>

創業来、ベンチャー企業への投資と  
事業創出を支援し、多くのIPOを実現

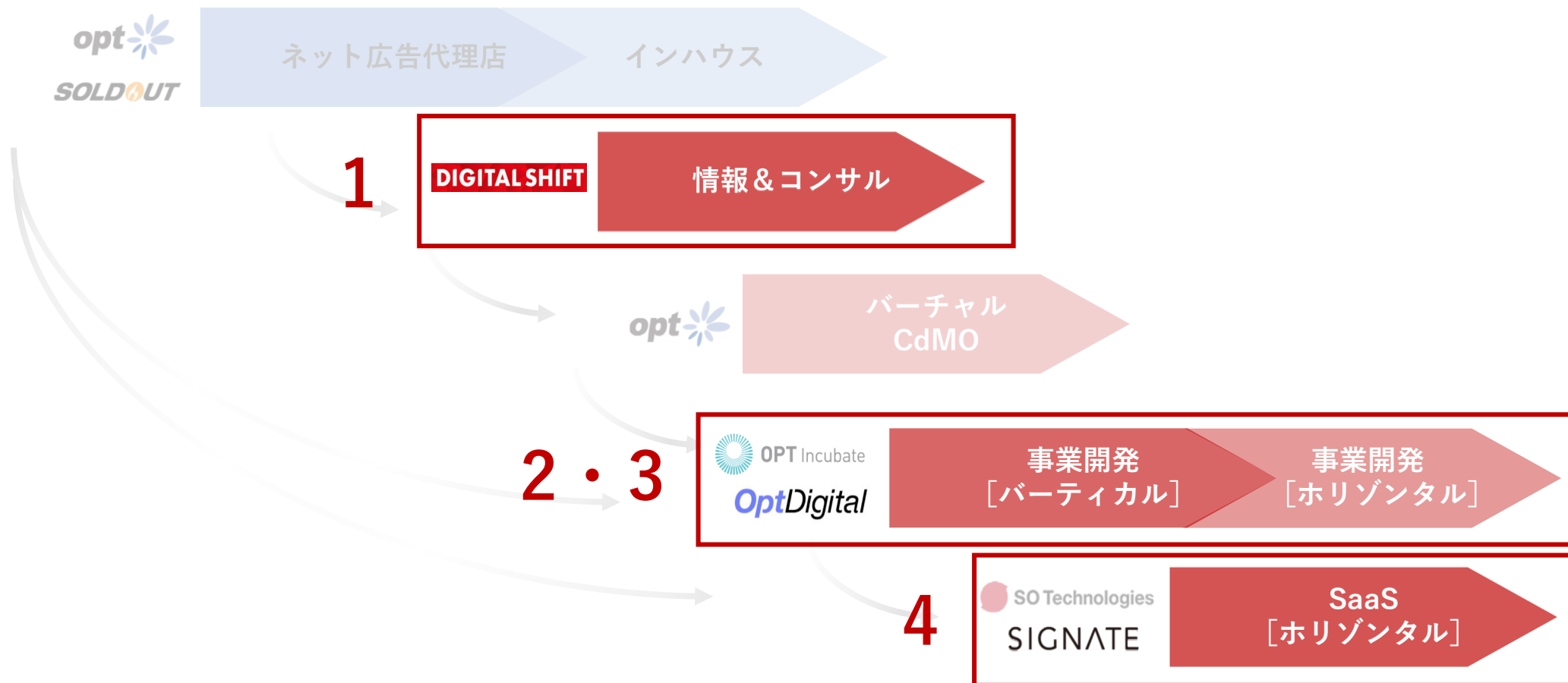
<sup>\*1</sup> 2020年5月11日現在    <sup>\*2</sup> 株式会社デジタルホールディングスと連結子会社で自社ファンドを運用するBonds Investment Group株式会社の実績

培ってきたデジタルマーケティングノウハウ/アセットをベースに、  
デジタルシフトに向けた布石を打ち、準備が整う



## 企業が抱える課題を解決するSaaSプロダクト

(直近リリースしたプロダクトの中から今回は4つを紹介)



## DIGITAL SHIFT

株式会社デジタルシフト

## 経営者/事業責任者向けサブスクリプションサービス

### デジタルシフト総研

情報コミュニティとなり、情報武装を支援することで  
企業のデジタルシフト実現をサポート

デジタルシフト  
コンテンツ

業界レポート

セミナー  
/交流会

最先端企業  
視察ツアー

ワーケーション  
サービス

等

デジタルシフト  
情報発信



サブスクリプション課金  
25,000円/月

経営者/  
事業責任者



コンサルタントによる  
企画、提案  
(成果報酬)

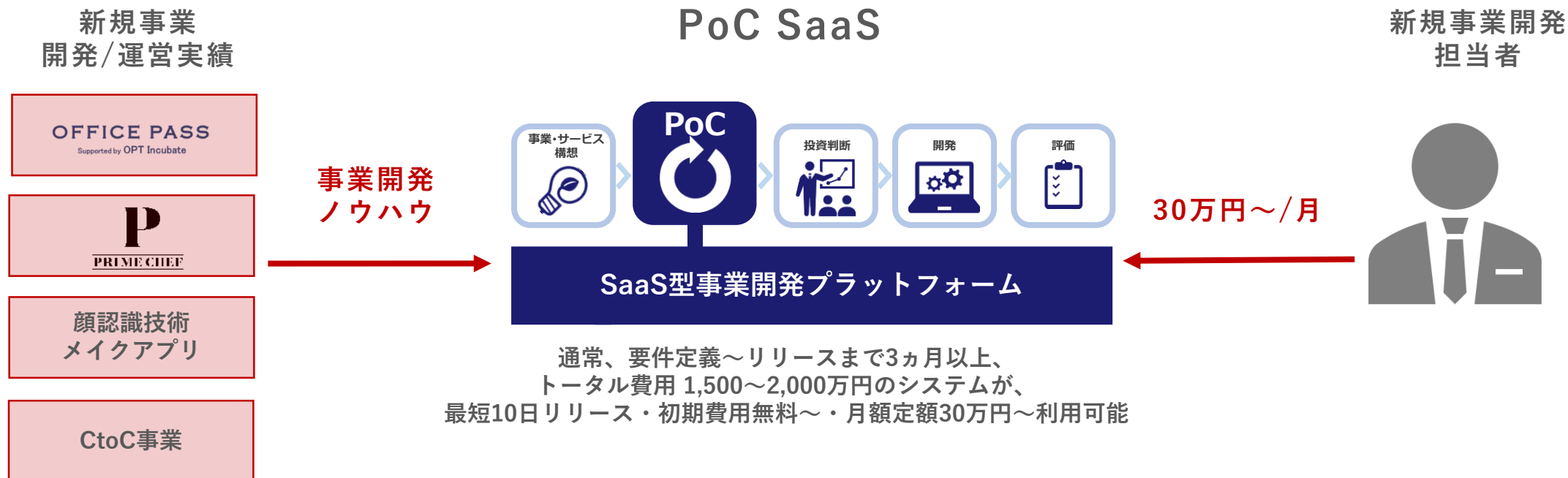
\* デジタルシフト総研 <https://www.digitalshiftsoken.jp/>



株式会社オプトインキュベート

## SaaS型事業開発プラットフォーム提供開始

最短10日でマッチングビジネスのPoC（概念実証）がスタート可能に



\* PoC : Proof of Conceptの略。「概念実証」という意味で、新規事業におけるコンセプトの検証（新しい概念や理論、原理、アイデアの実証）を目的とした、試作開発の前段階における検証やデモンストレーションを指す。

**OptDigital**

株式会社オプトデジタル

## 顧客接点のDX化を実現するSaaS

コロナ禍の企業のニーズを受け8月より提供開始

プラットフォーム  
との連携

LINE

プラット  
フォーマーB

プラット  
フォーマーC

プラット  
フォーマーD

等

事業開発

### 「Deep Connect」 「Deep Reach」

**Deep Connect** \*1

セキュアな顧客対応チャットツール

**Deep Reach** \*2

簡単に利用できるLINE通知メッセージ

利用ID,チャット開通  
単位の課金/月

(2万通の無料配信分含む)  
**10万円/月**

(2万通以降)  
**配信費用5円/通**

導入予定業界例

保険

自動車

不動産

電力・ガス

小売

通販

等

\*1 Deep Connect : LINEを活用しつつも独自にセキュリティを強化したチャットサービス。企業の対面営業やコールセンター業務のオンライン化、リモート化を実現させるSaaS

\*2 Deep Reach : 顧客へのone to oneのLINEメッセージ配信を開発不要、スピーディかつ低コストで提供可能なサービス。

企業の契約者向けの各種通知や自治体等の災害情報の通知などを可能とするSaaS

**SIGNATE**

株式会社SIGNATE

## サブスクリプション型オンラインAI学習プログラム

### AI事業開発

開発コンペティション実績多数

データサイエンティストネットワーク

AI受託開発

AI人材採用  
育成支援

**SIGNATEのノウハウ  
から構築した  
超実践プログラム**



### SIGNATE Quest

DX人材の必須スキル、データリテラシー。  
AIモデリングからAIプロジェクト推進まで、受講者のレベルに  
合わせて確実に習得できる実践プログラム。

DX人材育成施策として大手民間企業から国、行政も導入

**法人向け \*1**  
スタンダード 50,000円/月  
ライト 30,000円/月

**個人向け \*2**  
月額 1,980円/月  
半年 5,980円/月



初心者から中級者までAIスキルを習得してキャリアアップ



\*1 法人向けSIGNATE Quest <https://biz.quest.signate.jp/>  
\*2 個人向けSIGNATE Quest <https://quest.signate.jp/>

デジタルを、未来の  
鼓動へ。**DIGITAL**  
HOLDINGS

# 3 | Appendix

## グループNO.1の事業家が グループ代表取締役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<sup>\*1</sup>を設立 事業拡大を推進。
- 2011年 CCCとの合併会社であるPlatform ID<sup>\*2</sup>設立、データマーケティング本格始動へ。<sup>\*3</sup>
- 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<sup>\*4</sup>設立。  
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<sup>\*4</sup>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。



**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



**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



**荻野 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意見・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

# 経営陣（グループ執行役員）



**野内 敦**  
グループ執行役員  
グループCEO



**鉢嶺 登**  
グループ執行役員  
会長(株式会社デジタルシフト 代表取締役社長)



**加藤 毅之**  
グループ執行役員  
グループCFO、事業統括担当



**石綿 純**  
グループ執行役員  
グループCHRO



**金澤 大輔**  
グループ執行役員  
マーケティング大手・準大手担当



**石原 靖士**  
グループ執行役員  
テック&ソリューション担当



**吉田 康祐**  
グループ執行役員  
株式会社デジタルシフト 取締役  
投資育成・中国事業担当



**齊藤 秀**  
グループ執行役員  
AI 事業担当

## ■ デジタルホールディングスグループの働き方

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体现へ

- ・ **今後もテレワークを推奨**

必要に応じて週2日以内は出社可能

- ・ **オフィス環境の見直し**

オフィスフロアの一部を解約へ、全社コスト削減へ

- ・ **ワークデザイン手当の支給**

テレワーク環境整備のための手当を支給

## サマリ

(単位：百万円)	2020年Q2	前年比		2019年Q2
		増減額	増減率	
売上	17,922	(2,218)	(11.0)%	20,141
売上総利益	2,852	(631)	(18.1)%	3,484
営業利益	(769)	(240)	-	(528)
EBIT	(508)	215	-	(724)
EBITDA*1	(235)	(189)	-	(45)
親会社株主に帰属する四半期純利益	(87)	509	-	(596)
ROE(LTM)*2*3	10.8%	9.3pts	-	1.5%
フリーキャッシュフロー	(657)	(185)	-	(472)
1株当たり 四半期純利益(円):EPS	(3.94)	(22.12)	-	(26.06)

\*1 2020年度より指標の有用性向上を図るためEBITDAの定義を変更しております。

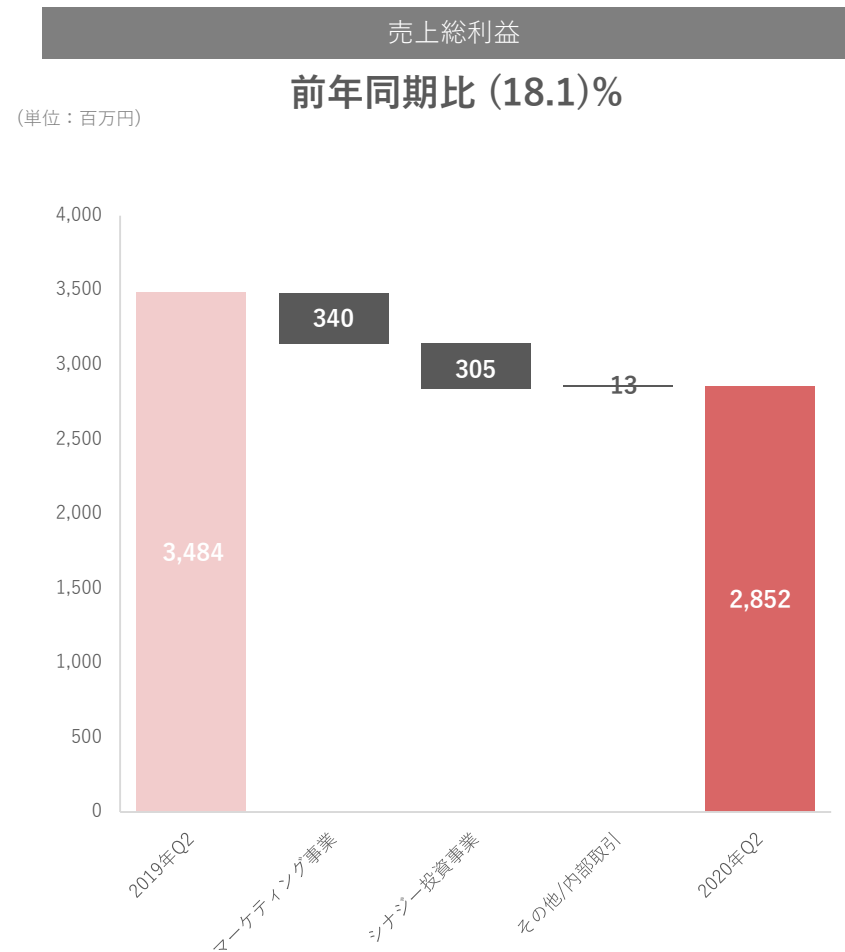
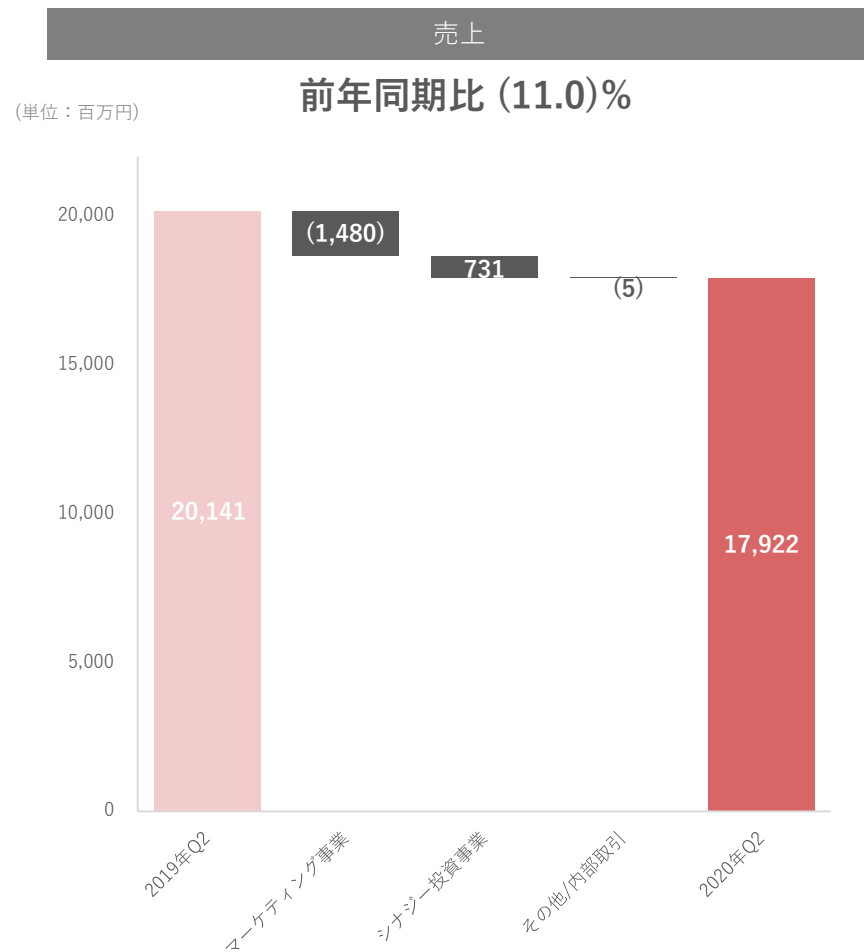
なお、従前の定義によるEBITDAは2020年Q2 (229)百万円（前年比18百万円増）、2019年Q2 (247)百万円（前年比(1,643)百万円）となります。

\*2 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)

\*3 LTM=Last Twelve Months(直近四半期末から過去12ヶ月)

# 2020年Q2連結分解

- ・マーケティング事業：新型コロナウイルス感染症の影響を受けデジタル広告出稿/予算縮小により減収減益
- ・シナジー投資事業：新型コロナウイルス感染症の影響を受け中国事業低迷と海外連結子会社売却による連結除外の影響により減収減益



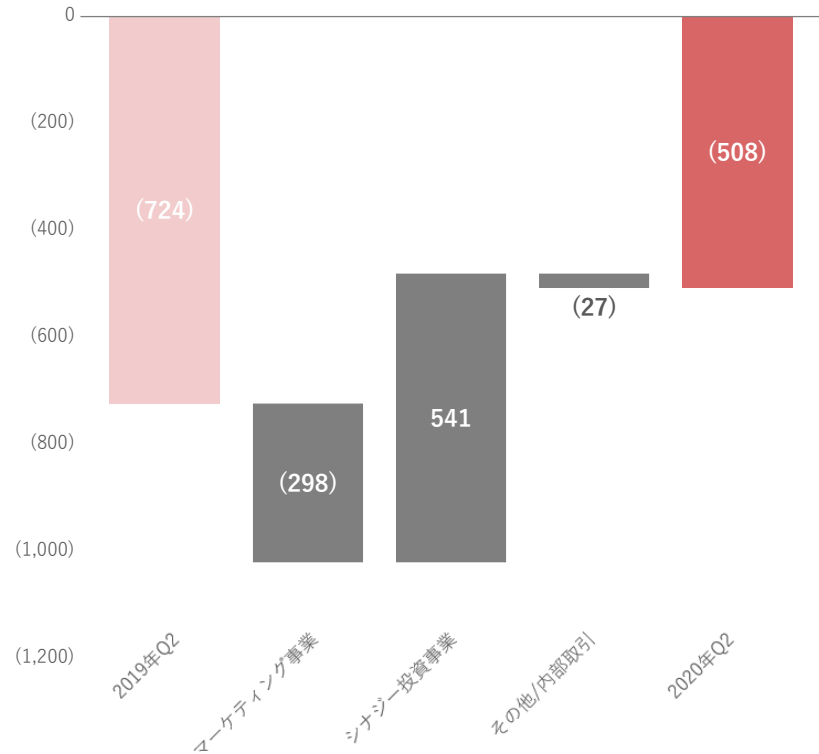
# 2020年Q2連結分解

- ・マーケティング事業：コストコントロールによる販売管理費抑制も、大手領域、地方中小領域ともに既存長期顧客の広告需要低迷と粗利率低下により減益
- ・シナジー投資事業：キャピタルゲイン発生等により増益

EBIT

前年同期比 215百万円増

(単位：百万円)



EBITDA

前年同期比 (189)百万円

(単位：百万円)



# Non-GAAP KPI：フリーキャッシュフロー

(単位：百万円)

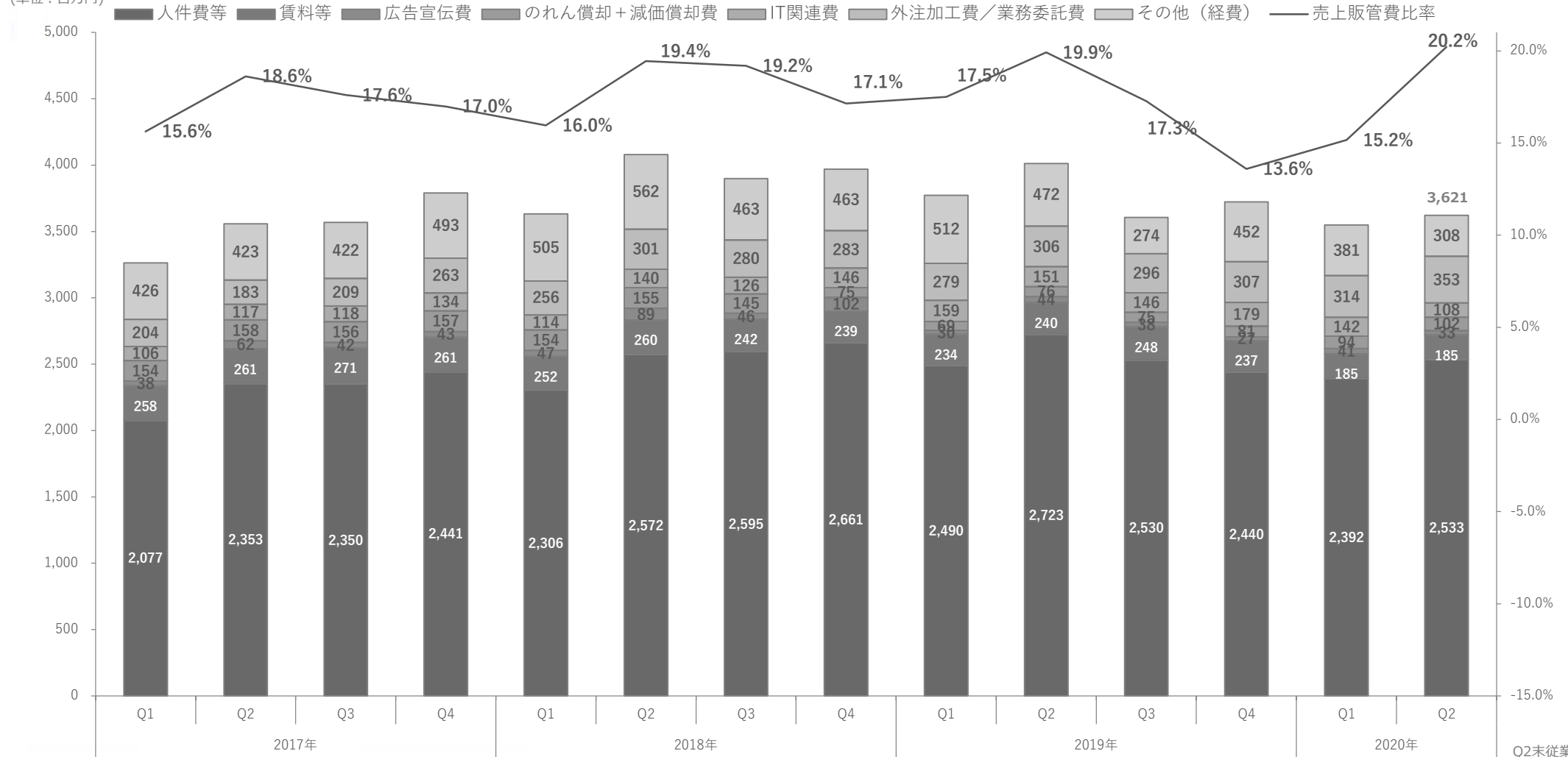
	2020年Q2	前年比 増減額	2019年Q2
<b>営業キャッシュフロー</b>	(42)	363	(405)
税金等調整前当期純利益	(515)	213	(728)
法人税等の(支払)/還付額	218	628	(410)
投資有価証券売却損益 (△は益)	(381)	(381)	-
投資有価証券評価損	60	(275)	336
運転資本の増減額	107	214	(107)
その他	467	(36)	503
<b>投資キャッシュフロー</b>	(615)	(548)	(67)
投資有価証券の売却による収入	88	88	-
投資有価証券の取得による支出	(499)	(482)	(17)
無形固定資産取得による支出	(139)	64	(203)
その他	(64)	(219)	154
<b>フリーキャッシュフロー</b>	(657)	(185)	(472)
調整額	-	0	-
<b>調整後フリーキャッシュフロー</b>	(657)	(185)	(472)

\* 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

# 連結販売管理費推移

(単位：百万円)



Q2末従業員数：1,597人

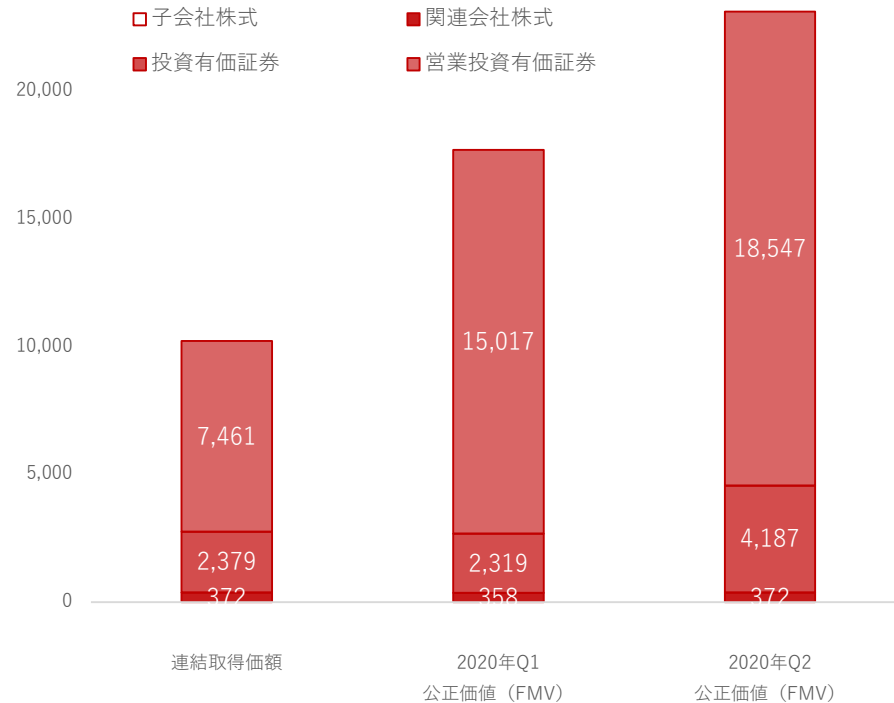
# AUM (公正価値)/IRR (内部収益率)

[AUM (公正価値)] \* 1,2

**2020年Q2末AUM : 23,108百万円**

- ・公正価値と連結取得価額の差額 12,894百万円増、126.2%増
- ・営業投資有価証券ラクスル株式会社株価上昇等により、  
2020年Q1末比 5,413百万円増

(単位：百万円)  
25,000



[IRR (内部収益率)] \* 4

上場企業（ラクスル株式会社等）の時価総額上昇等の影響により前Q比増加

2020年Q2	(参考) 2020年Q1末
12.1%	10.4%

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

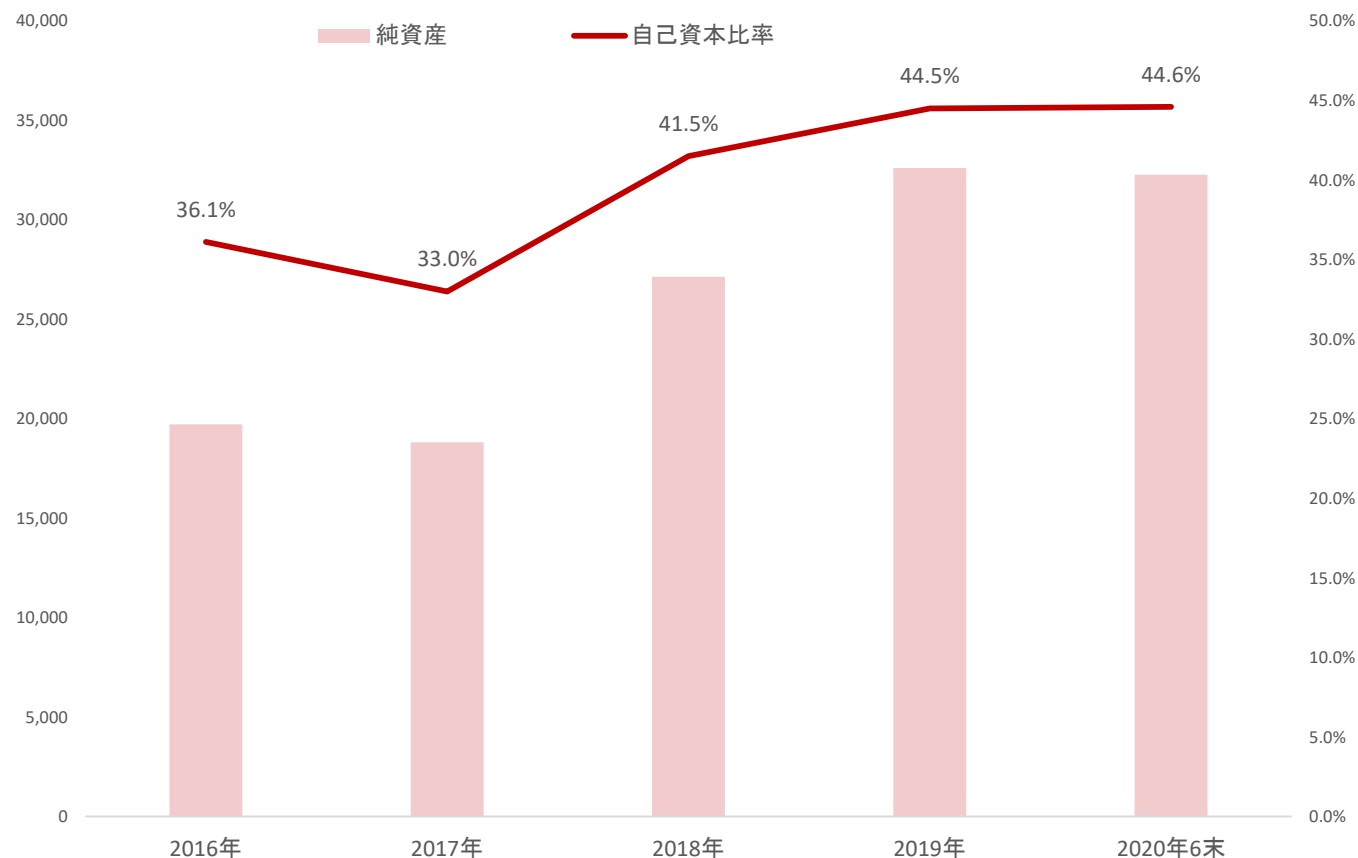
\* 2 公正価値：取引の知識がある自発的な当事者が独立の第三者間取引において資産を交換又は負債を決済する場合の金額

\* 3 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

\* 4 IRR：Internal Rate of Return、内部収益率、定義の詳細はP52参照

## ■ 純資産・自己資本比率      安定した財務基盤を活用し事業への投資は継続予定

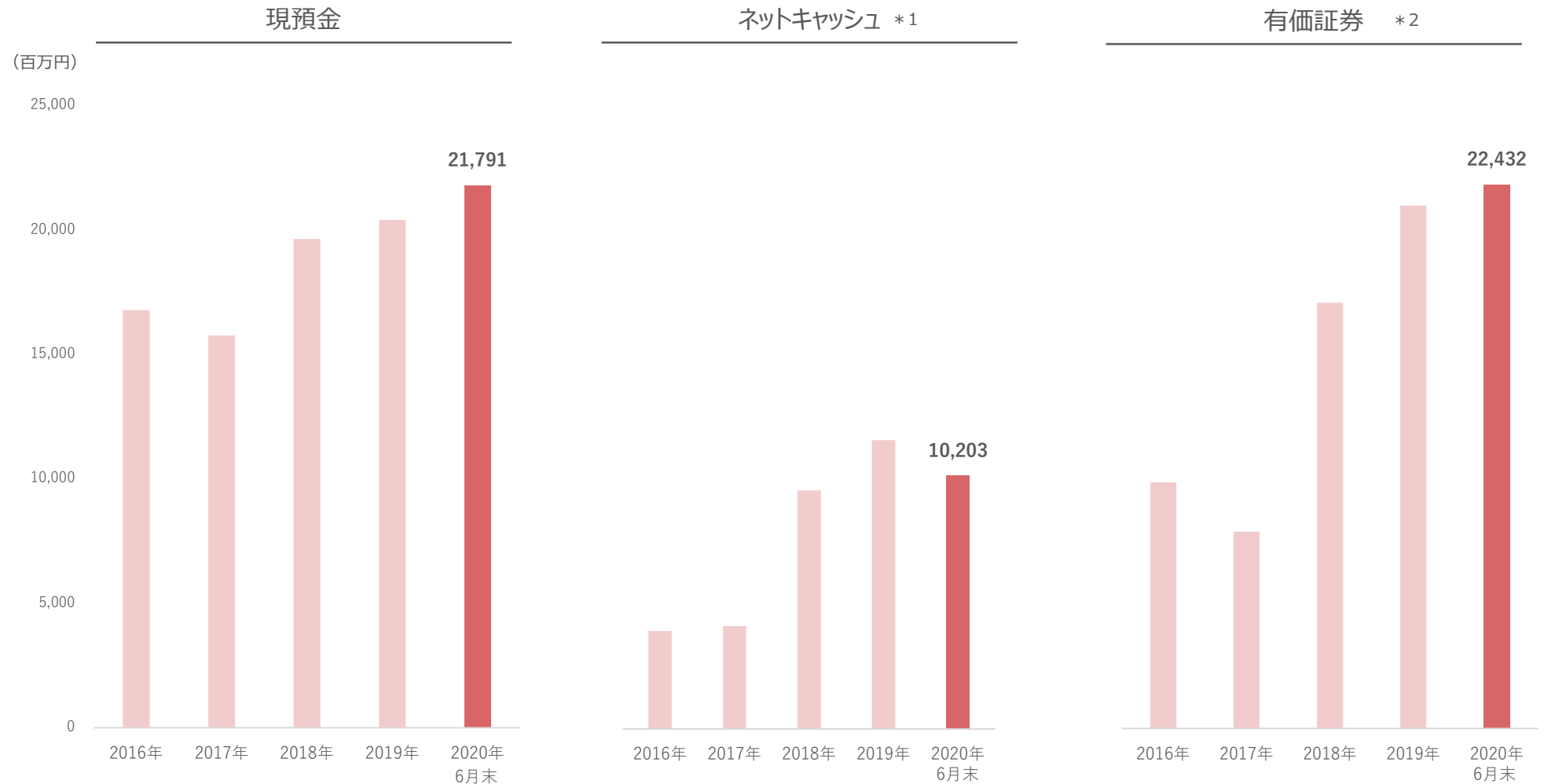
(百万円)



自己資本比率 44.6%

純資産 32,271百万円

# バランスシートの状況



\*1 現金及び預金から有利子負債（短期借入金、一年内返済予定長期借入金、長期借入金）を引いた額 \*2 営業投資有価証券と投資有価証券の合計

## サマリ

新型コロナウイルス感染症の影響を受け広告需要低迷により売上前年比(7.7)%  
一方、コストコントロール(主に営業活動経費・採用関連費用等)効果により販売管理費抑制

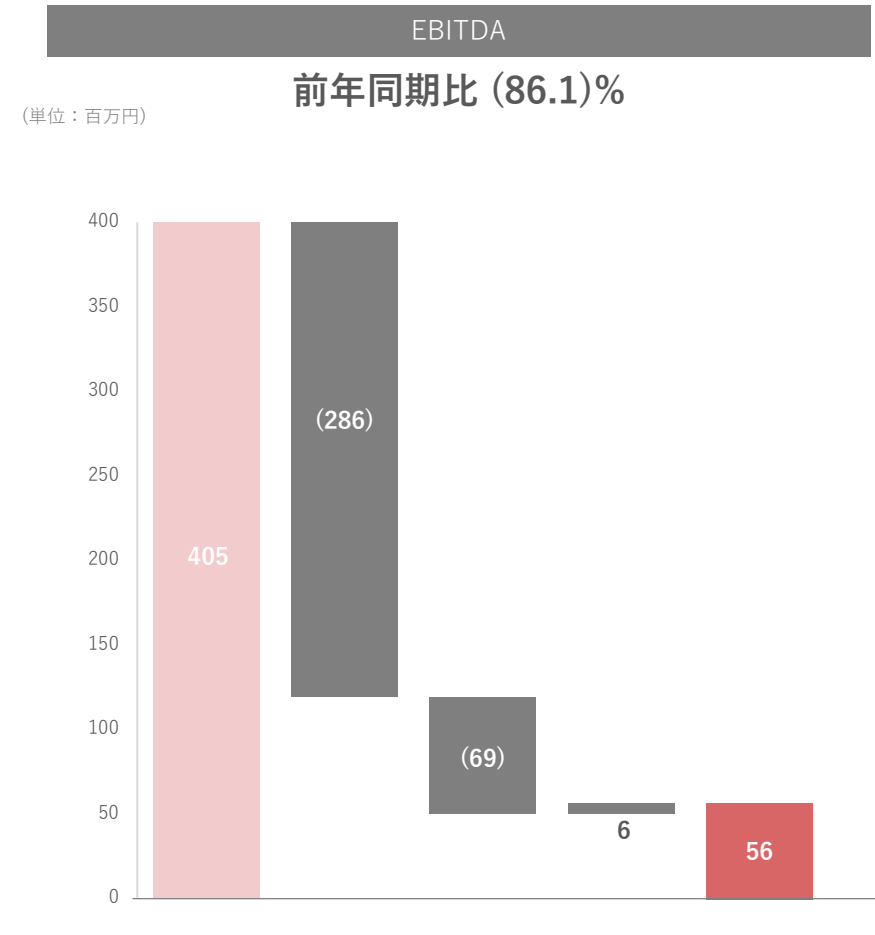
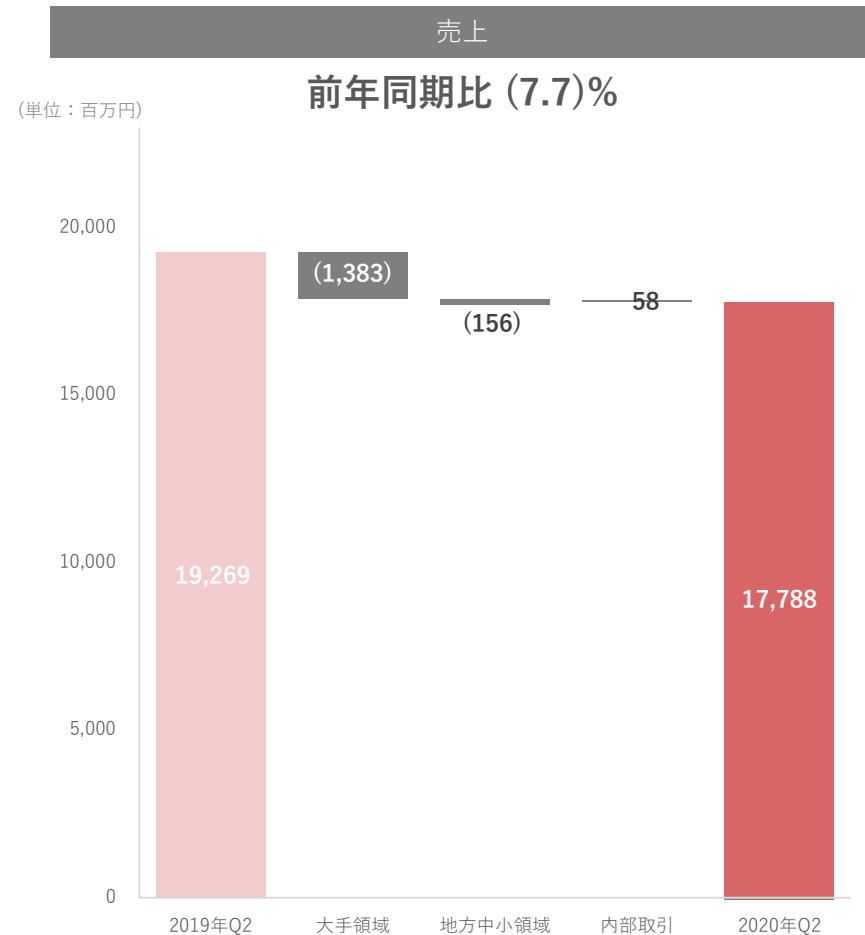
(単位：百万円)	大手領域			地方中小領域			マーケティング事業合計		
	2020Q2	前年比	2019Q2	2020Q2	前年比	2019Q2	2020Q2	前年比	2019Q2
売上	13,189	(9.5)%	14,573	4,679	(3.2)%	4,836	17,788	(7.7)%	19,269
売上総利益	1,971	(12.8)%	2,261	830	(6.4)%	888	2,801	(10.8)%	3,141
販売費及び一般管理費	(1,972)	5.2%	(2,080)	(806)	(5.4)%	(764)	(2,777)	2.1%	(2,837)
営業利益	(0)	-	180	24	(80.0)%	123	23	(92.2)%	303
EBIT	(87)	-	119	27	(78.4)%	126	(59)	-	238
EBITDA	(30)	-	256	87	(44.4)%	156	56	(86.1)%	405

\* 営業利益/EBIT/EBITDA：HD管理コスト配賦前数値

\* マーケティング合計：大手領域と地方中小領域のセグメント間調整を含んだ数値

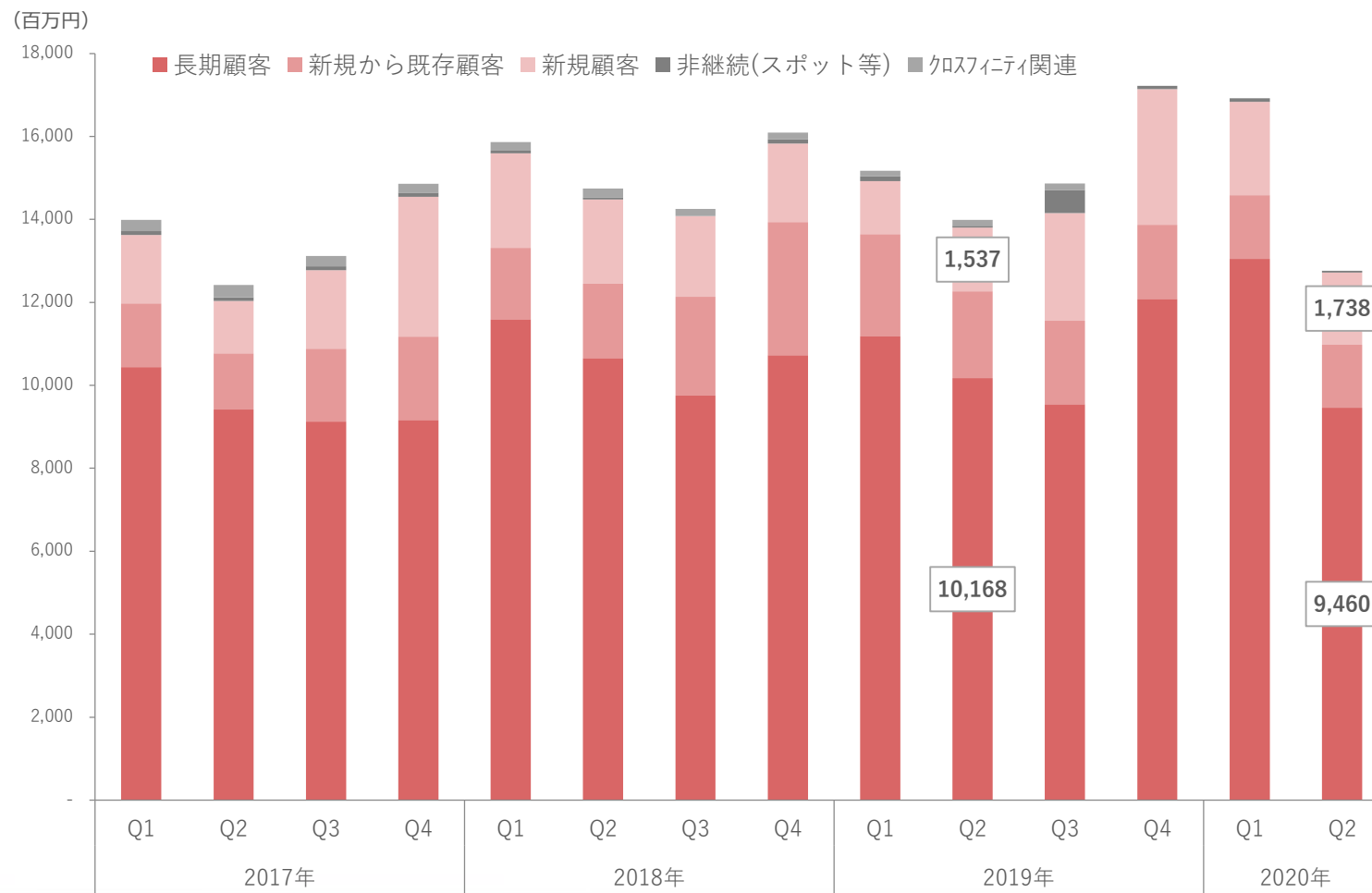
# 2020年Q2マーケティング事業分解

・大手領域、地方中小領域ともに既存長期顧客の広告需要低迷、コストコントロールによる販売管理費抑制も減収減益



\* 事業セグメント（マーケティング事業/シナジー投資事業） EBITDA：HD管理コスト配賦前数値

## 顧客別売上推移（事業会社オプト） 長期顧客は予算縮小も新規顧客の取引額は堅調に増額中



**新規顧客**  
前年比**13.1%増**

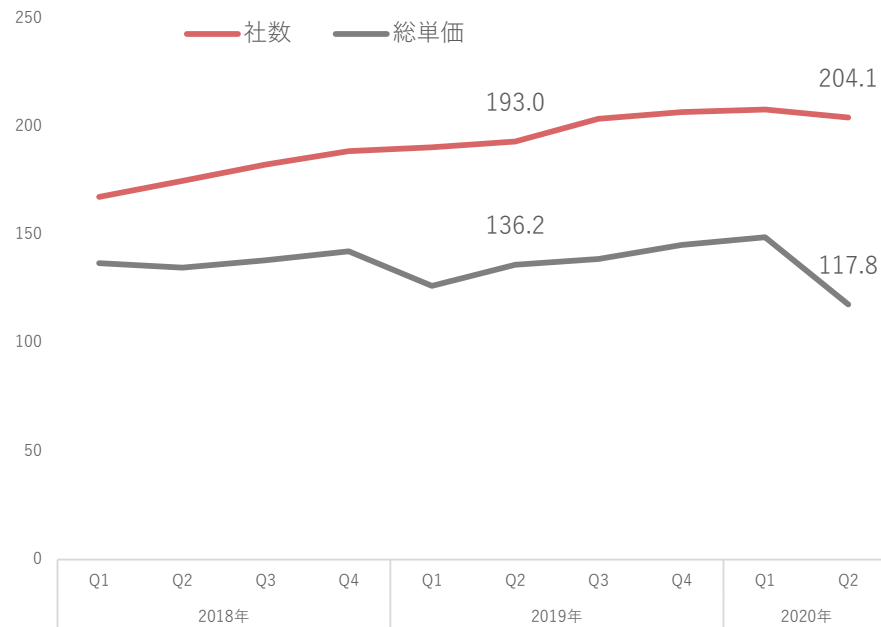
**長期顧客**  
前年比**(6.7)%**

## 地方中小領域 売上

[社数×単価] 社数前年比**5.8%増**

[顧客別推移] 長期顧客の出稿抑制が顕著で、売上高減に影響

(相対値)

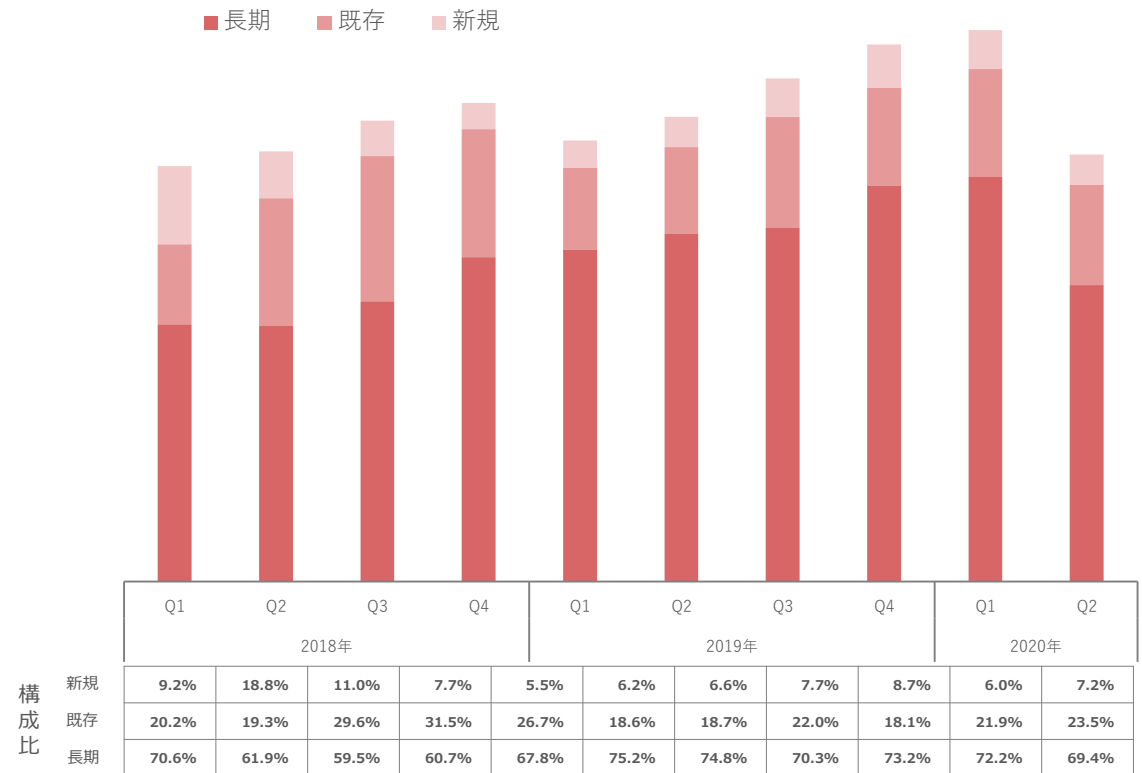


\*FY16Q1を100として相対化して表示

\*デジタルマーケティング支援のうち、主要業態である広告運用支援を行っている会社を抽出して開示

\*当社孫会社の株式会社グロウスギアの簡易吸収分割によりindeedに係る事業を承継や定義の見直しをうけ、以前の数値は遡及して表示

■ 長期 ■ 既存 ■ 新規



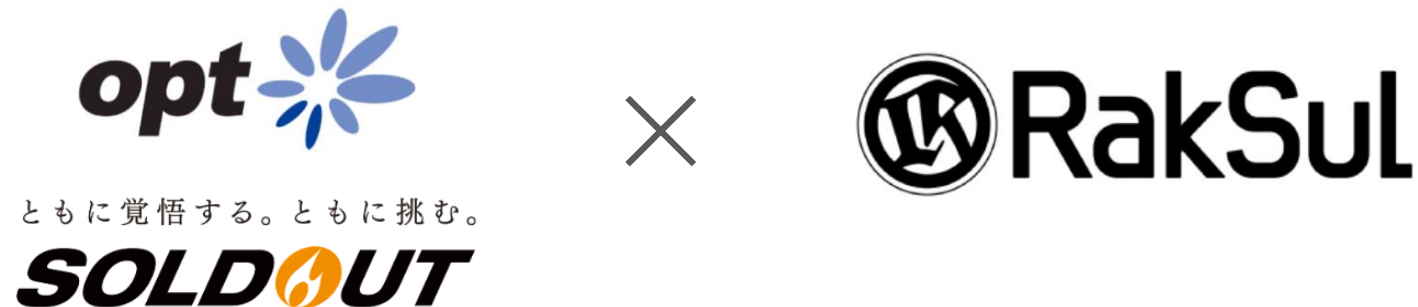
\* デジタルマーケティング事業のうち、メインビジネスである広告運用支援を行っている会社を抽出して開示

\* 1-3ヶ月連続=[新規]、4-12ヶ月連続=[既存]、13ヶ月以上連続=[長期]と定義

## ■ ラクスルと業務提携

### デジタル広告とテレビCMの統合プランニングで企業の マーケティング活動を総合的に支援

ラクスル株式会社が手がける運用型テレビCM「ノバセル」とデジタルマーケティング施策との連携をより強化へ



「ノバセル」は、ラクスル社独自の広告手法とクラウド型 テレビCM効果測定ツール「ノバセルアナリティクス」の活用により“運用型のテレビCM”を提供。企画・制作・放映・分析まで一気通貫して行い、「ノバセルアナリティクス」を活用することで、従来、難しいとされていたテレビCMの広告効果測定可能にし、広告投資の最適化を通して、企業の成長を実現。

# マーケティング事業 主な受賞実績・認定実績

メディア	表彰名	ステータス	
		株式会社オプト	ソウルダウト株式会社
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	★★★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	—
	LINE Biz Partner Program ※9	Planning Partner 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

## サマリ

新型コロナウイルス感染症の影響を受け中国事業低迷と海外連結子会社売却による連結除外より売上減少も、キャピタルゲイン発生等によりEBITDA前年比312.5%増

(単位：百万円)	2020年Q2	前年比		2019年Q2
		増減額	成長率	
売上	145	(731)	(83.4)%	877
売上総利益	63	(305)	(82.7)%	368
販売費及び一般管理費	(290)	355	55.1%	(645)
営業利益	(226)	50	-	(276)
EBIT	158	541	-	(382)
EBITDA	225	170	312.5%	54

\* 営業利益/EBIT/EBITDA：HD管理コスト配賦前数値

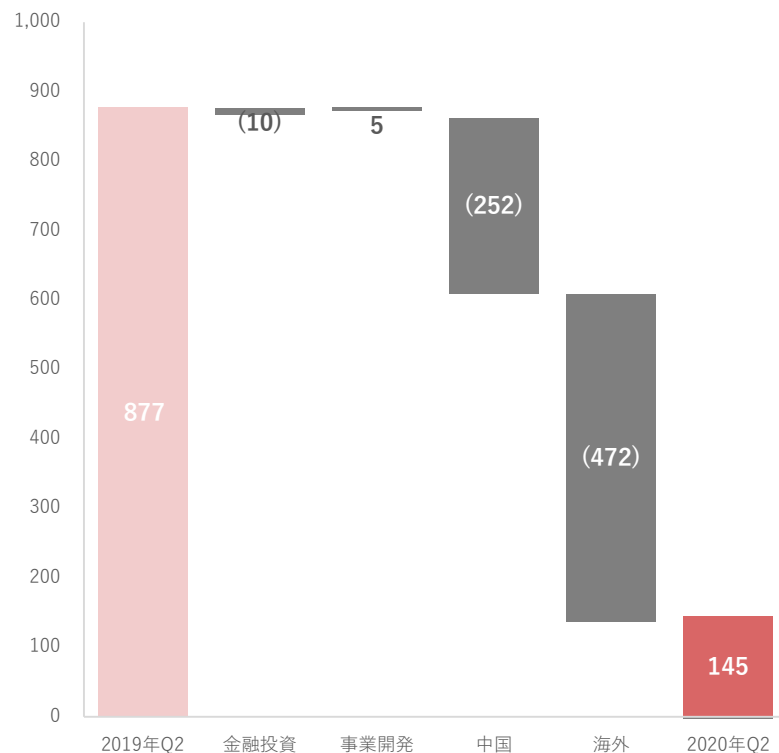
# 2020年Q2シナジー投資事業分解

- ・金融投資：キャピタルゲイン発生により増益
- ・事業開発：新型コロナウイルス感染症(COVID-19)の影響を受け開発案件遅延や展示会中止等により減益も、SIGNATEのオンライン教育は好調に進捗中
- ・中国事業：新型コロナウイルス感染症(COVID-19)の影響により減収も、コストコントロール効果により増益
- ・海外事業：連結子会社売却による連結除外のため減収減益

## 売上

前年同期比 (83.4)%

(単位：百万円)

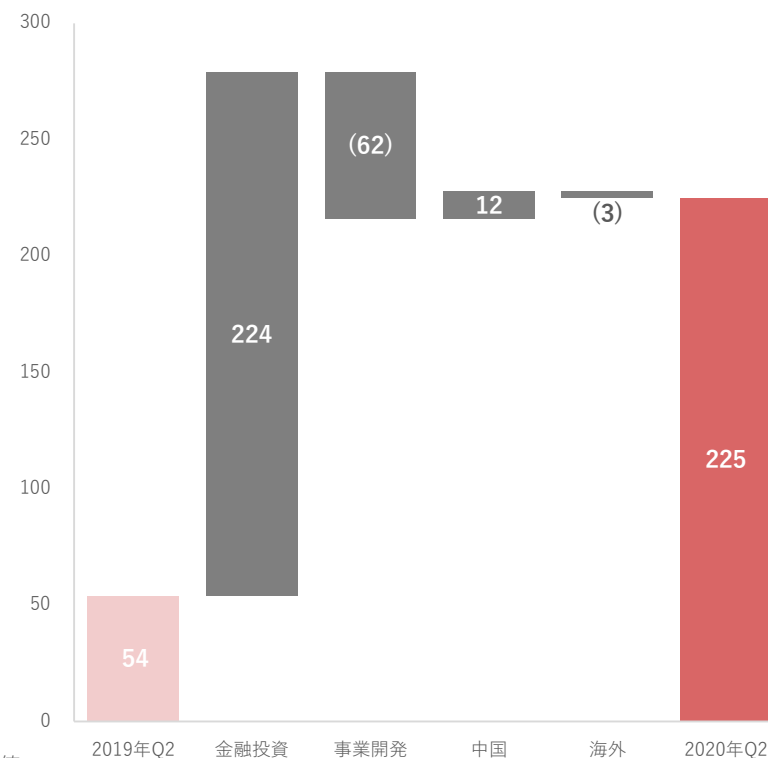


\* 事業セグメント（マーケティング事業/シナジー投資事業） EBITDA：HD管理コスト配賦前数値

## EBITDA

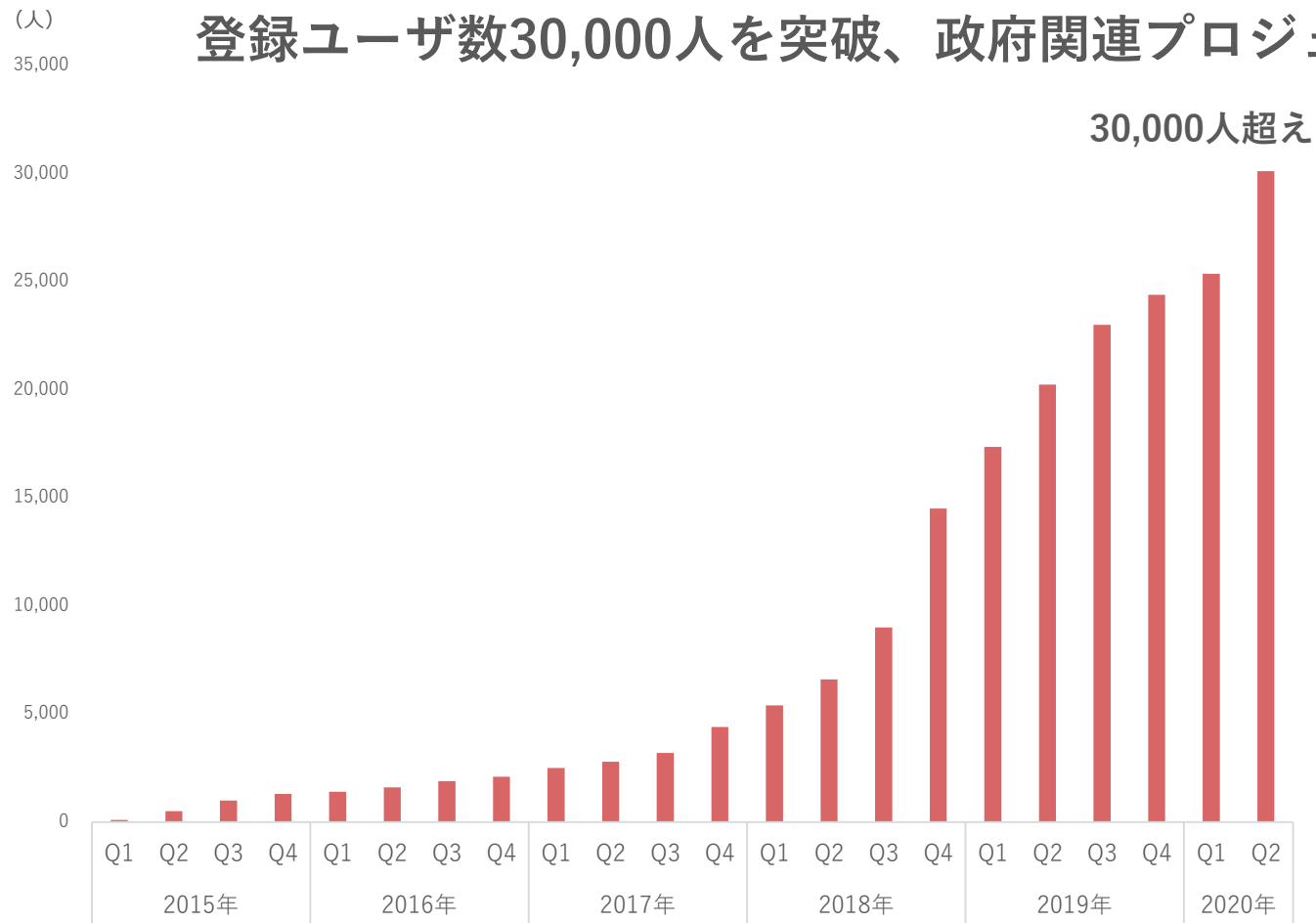
前年同期比 312.5%増

(単位：百万円)

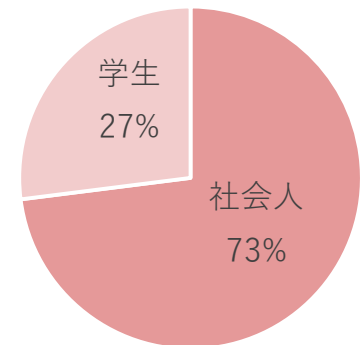


## ■ SIGNATE 国内最大のAI開発コンペティションサイト

登録ユーザ数30,000人を突破、政府関連プロジェクト複数進行中



登録ユーザ属性



東京大学を筆頭に約半数が修士以上卒と、  
社会人・学生ともに高度なスキルを  
有した方々が参加する国内最大のサイトに

\* 2020年5月11日現在

## 社会課題の解決に挑むオプトベンチャーズ商号変更

**BIG** Bonds  
Investment  
Group

2020年7月1日付  
「Bonds Investment Group株式会社」へ

### Bonds Investment Groupとは

- ・累計運用資産：約140億円
- ・投資社数：55社以上
- ・EXIT数：15社以上
- ・投資テーマ：「IT×産業」  
医療・ヘルスケア、建設、不動産、金融、HR等の  
各種産業分野において「日本の社会課題解決、社会  
変革」に挑戦する、IT領域での豊富な事業経験を活  
かしたハンズオン型ベンチャーキャピタル

### 新社名に込めた想いと今後の3つの強化ポイント

Bondsは絆という意味を持ち、常に起業家に寄り添い、  
チーム・起業家・投資家 全ステイクホルダーがOne  
teamのGroupとして、大きな社会課題に挑み、起業家  
とともに大きな事業を創造するという意味を込める。

1. 社会課題の解決にフォーカス
2. ワンチームで社会課題の解決に挑戦
3. バディ制で起業家を支援

<https://bonds-ig.com/>

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。

## 【Non-GAAP指標と算出方法】

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、減価償却費及び償却費控除前利益)**  
$$\text{EBITDA} = \text{EBIT} + \text{その他金融関連損益} + \text{減価償却費} + \text{償却費} + \text{株式報酬費用} + \text{減損損失}$$
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

- 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、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。

# 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		2003年から2020年6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		2020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	2020年6月末までの回収額と2020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