

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Q3決算説明会資料

Date. 2020.11.11

INDEX

1 | 2020年Q3決算概要

2 | 業績予想 上方修正

3 | デジタルシフト事業の進捗

4 | Appendix

1 | 2020年Q3決算概要

- **連結売上高 前年比+11.6%増、連結EBITDA 前年比+710.3%増**
四半期純利益 前年比+2,887百万円増

マーケティング事業

- ・ 新型コロナウイルスの影響を受けるも5月をボトムに回復基調
- ・ Q4に入り広告需要が戻りつつあることや、
特にマーケティング大手領域におけるコストコントロールの取り組み効果により、
前回公表の上限予想を上回る見通しであるため上方修正

シナジー投資事業

- ・ 株式売却によるキャピタルゲイン計上、グループ全体の利益に大きく貢献
- ・ 事業の成長加速に向け投資資源を確保

- **デジタルシフトニーズ拡大、自社プロダクト引き合い増加中**
 - ・ デジタルシフトプロダクトの引き合い増加、新たな事業やプロダクト開発進行中

* 四半期純利益：親会社株主に帰属する四半期純利益

* 利益項目における前年比：前年が赤字である場合は増減額で表記、それ以外は%表記

- 連結決算サマリ

売上高	23,303	百万円	前年比	+11.6 %
営業利益	3,014	百万円	前年比	+3,434 百万円
EBITDA	5,124	百万円	前年比	+710.3 %
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,871	百万円	前年比	+2,887 百万円

- デジタルシフトKPI

売上高	486	百万円	前年比	+50.2 %
粗利構成比	7.6	%	前年比	+1.1 pts増

* デジタルシフト売上・粗利構成比：中国事業（一般貿易事業）撤退のため、当該事業を除いた実績値・前年比を表記

* 利益項目における前年比：前年が赤字である場合は増減額で表記、それ以外は%表記

連結サマリ

(単位：百万円)	2020年Q3	前年比		2019年Q3
		増減額	増減率	
売上	23,303	+2,426	+11.6%	20,877
売上総利益	6,654	+3,502	+111.1%	3,152
営業利益	3,014	+3,434	-	(420)
EBIT	4,870	+4,914	-	(44)
EBITDA*1	5,124	+4,492	+710.3%	632
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,871	+2,887	-	(16)
ROE(LTM)*2*3	20.08%	-	+18.9pts	1.17%
フリーキャッシュフロー	4,094	+5,693	-	(1,599)
1株当たり 四期純利益(円):EPS	129.40	+130.12	-	(0.72)

- *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。(P52参照)
 なお、従前の定義によるEBITDAは2020年Q3：5,143百万円（前年比+840.0%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)

連結サマリ

(単位：百万円)	2020年Q3累計	前年比		2019年Q3累計
		増減額	増減率	
売上	64,630	+2,057	+3.3%	62,573
売上総利益	13,529	+2,714	+25.1%	10,815
営業利益	2,718	+3,260	-	(542)
EBIT	5,449	+5,774	-	(325)
EBITDA*1	6,200	+4,969	+403.5%	1,231
親会社株主に帰属する四半期純利益	3,467	+3,837	-	(370)
ROE(LTM)*2*3	20.08%	-	+18.9pts	1.17%
フリーキャッシュフロー	2,997	+5,574	-	(2,577)
1株当たり 四期純利益(円):EPS	154.80	+170.98	-	(16.18)

- *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。(P52参照)
 なお、従前の定義によるEBITDAは2020年Q3累計：5,881百万円（前年比+476.1%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Q3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

2020年Q3 マーケティング事業概要

新型コロナウイルスの影響を受けるも緩やかに回復基調フェーズへ
中途採用の基本停止、投資の大幅な見直し、営業関連費用抑制により大手領域において販売管理費を抑制

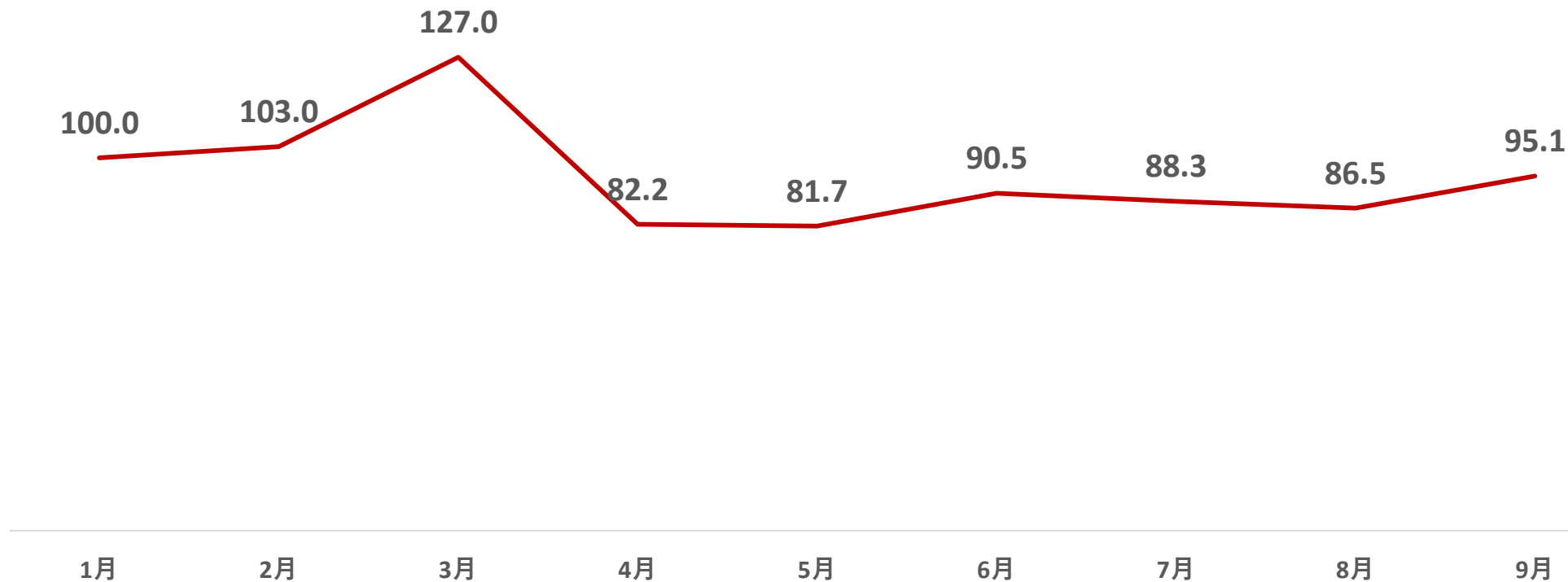
(単位：百万円)	大手領域			地方中小領域			マーケティング事業合計		
	2020年 Q3	前年比	2019年 Q3	2020年 Q3	前年比	2019年 Q3	2020年 Q3	前年比	2019年 Q3
売上	13,894	(10.1)%	15,452	5,068	(3.8)%	5,268	18,878	(8.3)%	20,576
売上総利益	2,089	(15.3)%	2,465	870	(9.8)%	965	2,959	(13.9)%	3,437
販売管理費	(1,902)	+4.9%	(1,999)	(851)	(11.9)%	(760)	(2,752)	+0.5%	(2,767)
営業利益	186	(60.0)%	465	19	(90.3)%	204	206	(69.2)%	669
EBIT	227	(51.8)%	471	27	(77.2)%	121	255	(56.9)%	592
EBITDA	287	(47.4)%	546	87	(60.2)%	219	374	(51.0)%	765

* 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

緊急事態宣言等の影響で落ち込むも、5月を底に回復基調へ

緊急事態宣言前の2020年1月を100とした売上の相対値推移



2020年Q3累計 マーケティング事業概要

大手領域：新型コロナウイルスの影響による売上減少を販売管理費抑制によりコントロール

中小領域：移転等によるコスト増加もQ1が好調だったこともあり売上、EBITDAは前年比プラスを維持

(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 Q3累計	前年比	2019年 Q3累計	2020年 Q3累計	前年比	2019年 Q3累計	2020年 Q3累計	前年比	2019年 Q3累計
売上	44,620	(3.4)%	46,204	15,403	+7.2%	14,368	59,745	(0.7)%	60,144
売上総利益	6,902	(7.4)%	7,452	2,823	+4.8%	2,693	9,722	(4.2)%	10,143
販売管理費	(5,839)	+3.3%	(6,038)	(2,475)	(8.3)%	(2,284)	(8,311)	+0.0%	(8,314)
営業利益	1,063	(24.8)%	1,413	348	(14.8)%	408	1,411	(22.8)%	1,829
EBIT	1,050	(22.9)%	1,362	359	+9.1%	329	1,409	(16.6)%	1,690
EBITDA	1,219	(26.1)%	1,649	532	+8.3%	491	1,751	(17.9)%	2,132

* 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Q3 シナジー投資事業概要

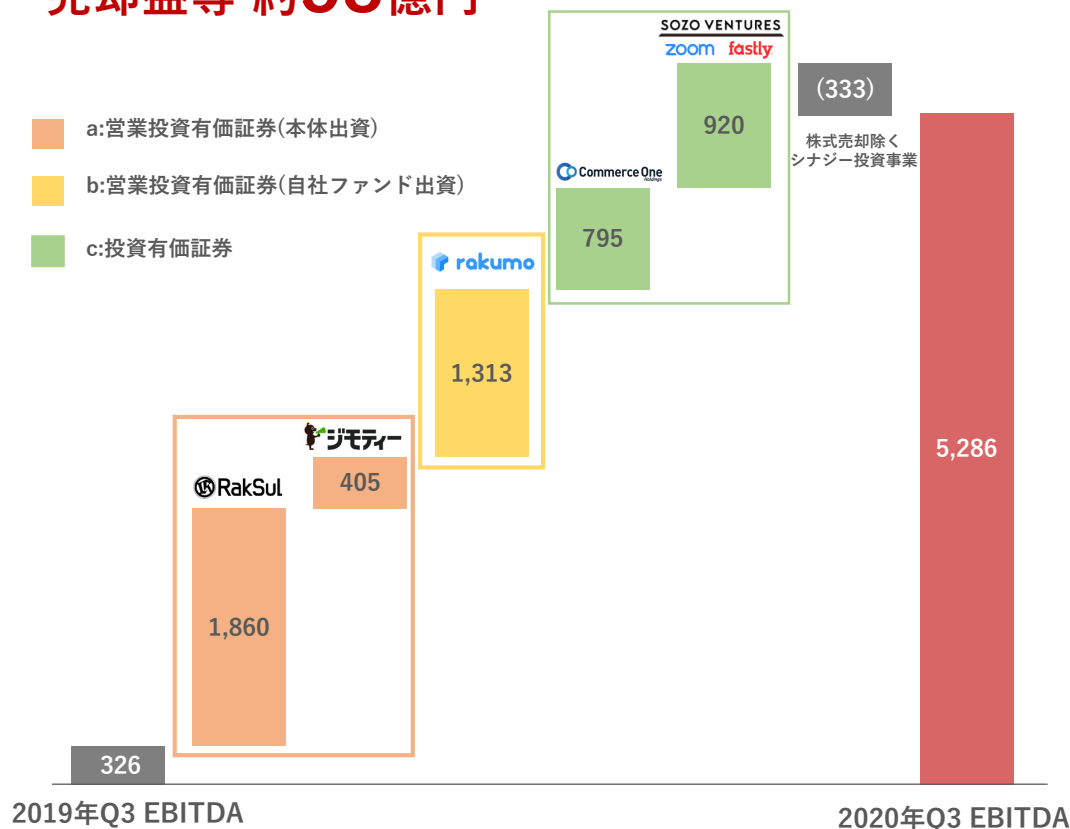
保有株式売却等により増収増益、グループ全体の利益に大きく貢献
成長資源を確保しデジタルシフト事業へ投資を加速

(単位：百万円)	2020年Q3	前年比		2019年Q3
		増減額	増減率	
売上	4,438	+4,118	+1283.4%	320
売上総利益	3,721	+3,999	-	(278)
販売費及び一般管理費	(298)	(31)	(11.5)%	(267)
営業利益	3,423	+3,968	-	(545)
EBIT	5,275	+5,371	-	(96)
EBITDA	5,286	+4,960	+1519.0%	326

* 営業利益/EBIT/EBITDA : HD管理コスト配賦前数値

コロナ禍においても着実にリターンを確保、**成長事業の投資強化へ**

売却益等 約**53**億円



(単位：百万円)

区分	出資元	銘柄	売上 (売却額)	EBITDA (売却益等)
a	デジタルホールディングス *1	RakSul	2,329	1,860
		ジモティー	479	405
b	Bonds Investment Group *2	rakumo	1,409	1,313
c	デジタルホールディングス *1 *3	Commerce One	0	795
	OPT America, Inc. *4	SOZO VENTURES zoom fastly	0	920
total			4,218	5,293

*1：デジタルホールディングス本体からの純投資

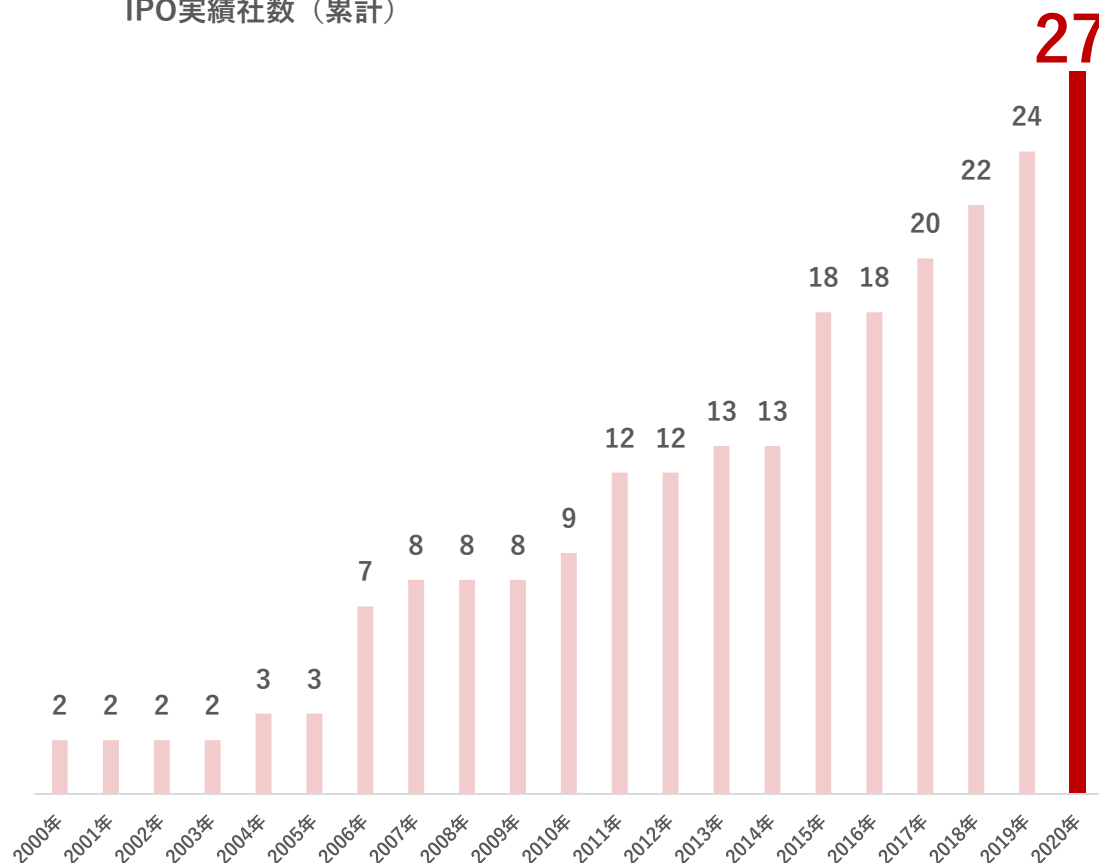
*2：100%子会社Bonds Investment Groupの組成する1号FUND（当社グループ持分比率25.30%）からの投資

*3：投資有価証券であるため特別利益で計上

*4：100%子会社OPT America, Inc.が投資する米国SOZO VENTURES FUNDリターンであるため
投資事業組合運用益(営業外損益)で計上

9月のrakumo社上場により、20年間で27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

**2020年9月
新規上場**



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)



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)

2020年Q3累計 シナジー投資事業概要

前年比では新型コロナウイルスによる中国事業低迷と海外連結子会社売却の影響を受けるも、金融領域における株式売却等により増収増益

(単位：百万円)	2020年Q3累計	前年比		2019年Q3累計
		増減額	増減率	
売上	4,913	+2,455	+99.8%	2,458
売上総利益	3,847	+3,140	+443.6%	707
販売費及び一般管理費	(786)	+657	+45.6%	(1,443)
営業利益	3,060	+3,796	-	(736)
EBIT	5,879	+6,242	-	(363)
EBITDA	6,000	+5,495	+1086.8%	505

* 営業利益/EBIT/EBITDA：HD管理コスト配賦前数値

HD管理コストは前年対比で微増もグループ全体でコストコントロールを実施中

	2020年Q3	前年比	2019年Q3
		増減額	
(単位：百万円)			
販売費及び一般管理費	(593)	(58)	(535)
営業利益	(612)	(64)	(548)
EBIT	(656)	(113)	(543)
EBITDA	(532)	(70)	(462)

【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。

HD管理コストは前年対比で微増もグループ全体でコストコントロールを実施中

	2020年Q3累計	前年比	2019年Q3累計
		増減額	
(単位：百万円)			
販売費及び一般管理費	(1,733)	(120)	(1,613)
営業利益	(1,752)	(127)	(1,625)
EBIT	(1,839)	(189)	(1,650)
EBITDA	(1,551)	(162)	(1,389)

【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。

2

業績予想 上方修正 (マーケティング事業)

2020年業績予想を上方修正（マーケティング事業）

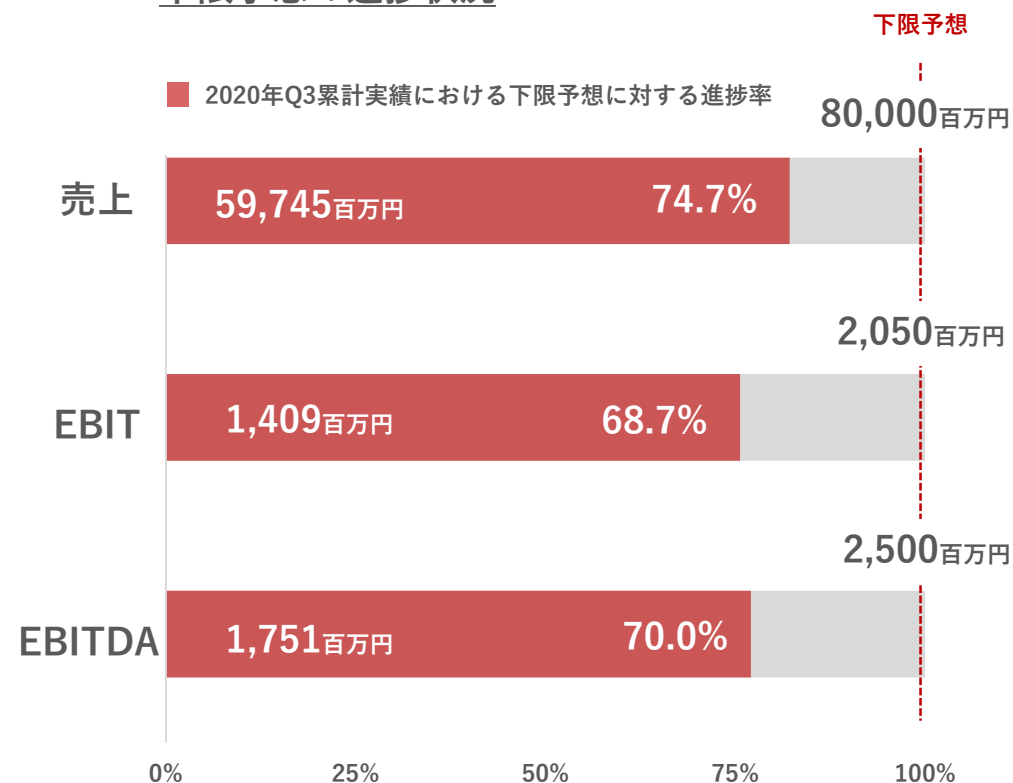
Q4に入り広告需要が戻りつつあることや、特にマーケティング大手領域におけるコストコントロールの取り組み等により上限予想を上回る見通しであるため上方修正

(単位：百万円)	2020年11月11日公表 業績予想	前回公表比		前年比	(ご参考) 2020年8月6日公表		(ご参考) シナジー投資事業 2020年Q3累計
		増額	%		業績予想	前年比	
売上	80,000 ～82,000	+3,500	+4.6% ～+4.5%	(4.0)% ～(1.6)%	76,500 ～78,500	(8.2)% ～(5.8)%	4,913
EBIT	2,050 ～2,200	+880 ～+830	+75.2% ～+60.6%	(21.6)% ～(15.9)%	1,170 ～1,370	(55.3)% ～(47.6)%	5,879
EBITDA	2,500 ～2,650	+900 ～+850	+56.3% ～+47.2%	(27.2)% ～(22.9)%	1,600 ～1,800	(53.4)% ～(47.6)%	6,000
(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	-	-	-	-	(2,400)	(4.8)%	

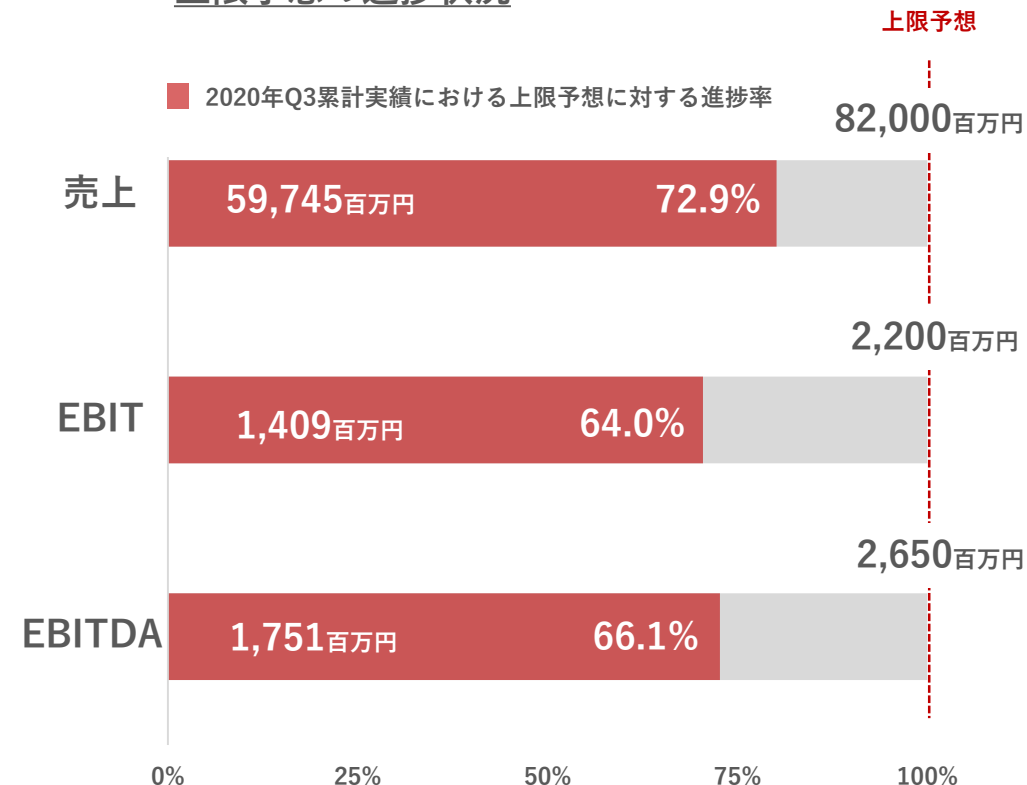
2020年業績予想を上方修正（マーケティング事業）

上方修正後の業績予想進捗

下限予想の進捗状況



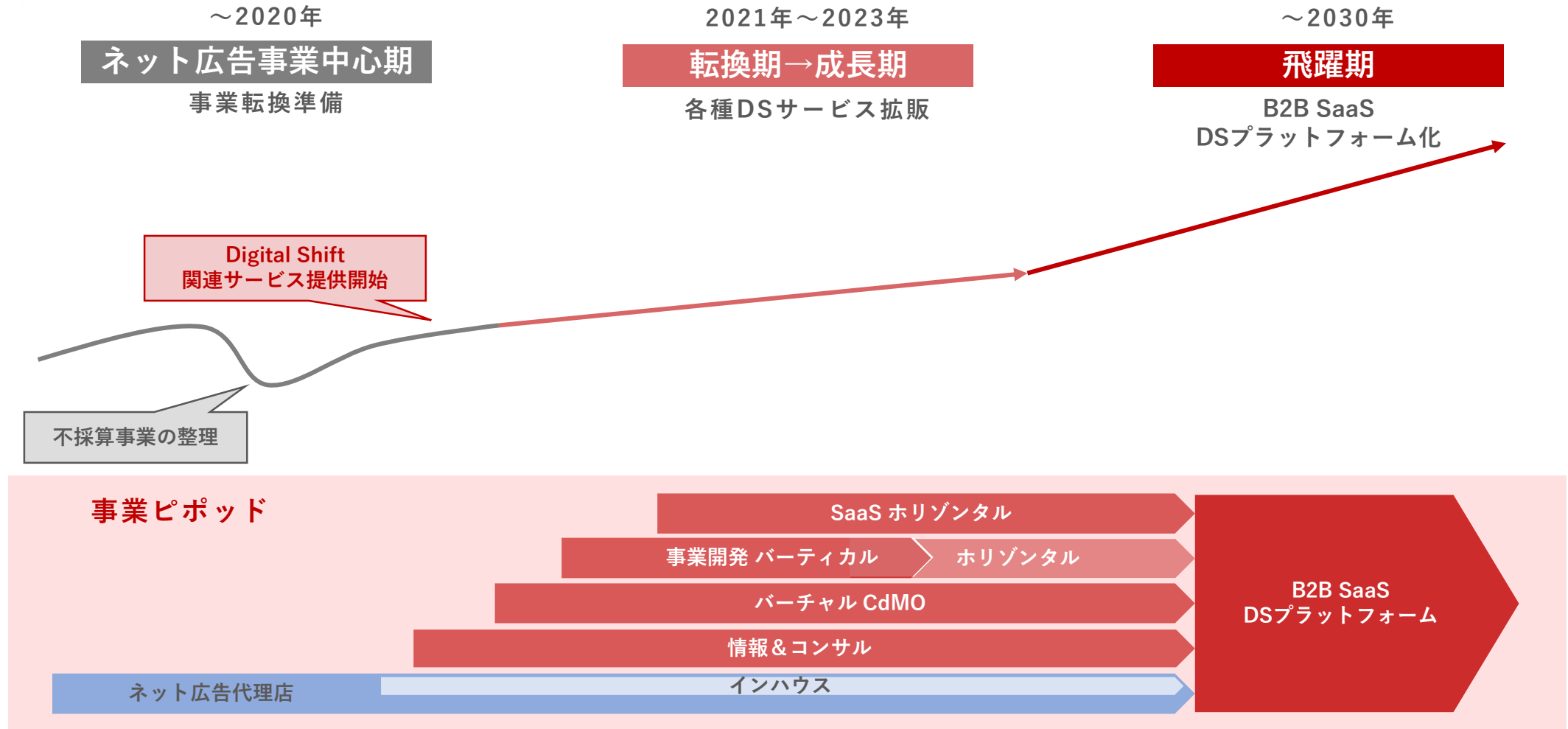
上限予想の進捗状況



(単位：百万円)






3 デジタルシフト事業の進捗

目指す姿：デジタルにより世の中に新たな価値を提供し、人々の生活をより豊かに



レガシー産業に対しデジタルシフトエンジン(情報/人/モノ/金融)を提供

デジタルシフトエンジン

	広告	金融	不動産	人材	医療	その他産業
情報	 DIGITAL SHIFT ACADEMY		デジタルシフト総研			
人	SIGNATE Quest		SIGNATE Delta		バーチャルCdMO	
モノ	 ATOM	 みライクル GMB	 みライクル	 Oneworld	PoC SaaS	
金融	TBD					

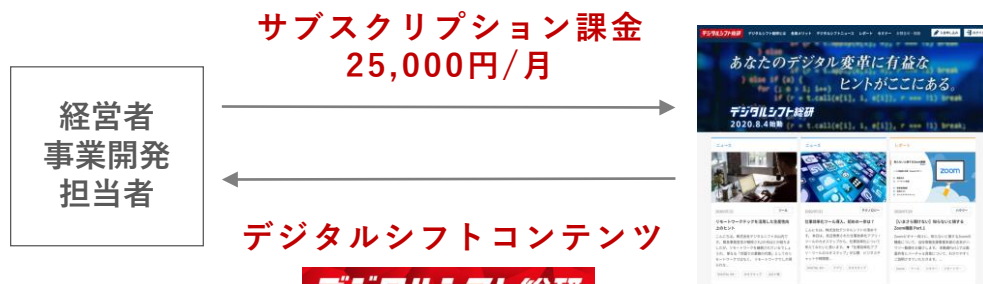
DIGITAL SHIFT

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

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

デジタルシフト総研



最先端DXセミナー
(毎月1回以上開催)

世界最先端オンラインビジ
ネス視察ツアー
(2か月に1回以上開催)

最新DXニュース&
レポート
(毎月20本以上配信)

会員限定DXサロン
(2か月に1回以上開催)

会員限定DX交流会
(2か月に1回以上開催)

その他会員特典
・SNS活用無料相談
・専門誌DigitalShiftTimes送付

前回からの主な進捗

- ・ サービスリリースから約2か月で
会員数400名超
(約半数が企業の経営幹部)
- ・ ブランディング活動強化 (広告宣伝費投下)
認知拡大フェーズへ

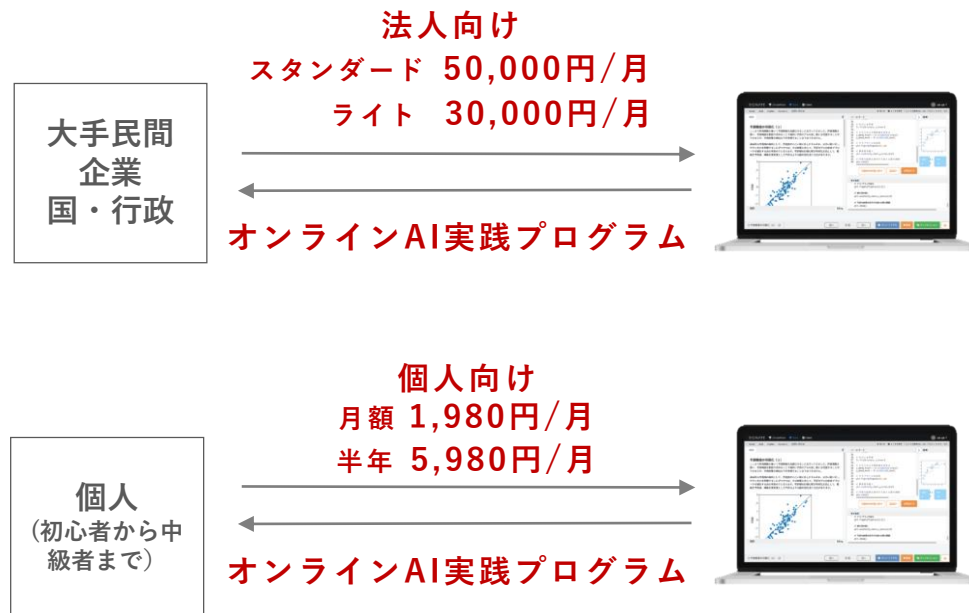
2020年8月4日提供開始

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

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

SIGNATE Quest



前回からの主な進捗

- ・ 関西電力送配電社へ導入決定(約9千名対象) *1
- ・ HRテクノロジー大賞の地方活性賞を受賞 *2
- ・ AI研修のリサーチ3部門でNO.1を獲得 *3

法人向け 19年10月、個人向け 20年4月提供開始

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

*1: 関西電力送配電株式会社に対し、AIリテラシー向上を目的として、法人向けオンラインAI学習プログラム『SIGNATE Quest』を提供（詳細はAppendixP49に掲載）
*2: 経済産業省後援の「第5回 HRテクノロジー大賞」における地方活性賞を受賞（詳細はAppendixP49に掲載）
*3: 日本マーケティングリサーチ機構の2020年9月AIオンライン研修におけるインターネット調査にて3部門No.1を獲得（詳細はAppendixP50に掲載）

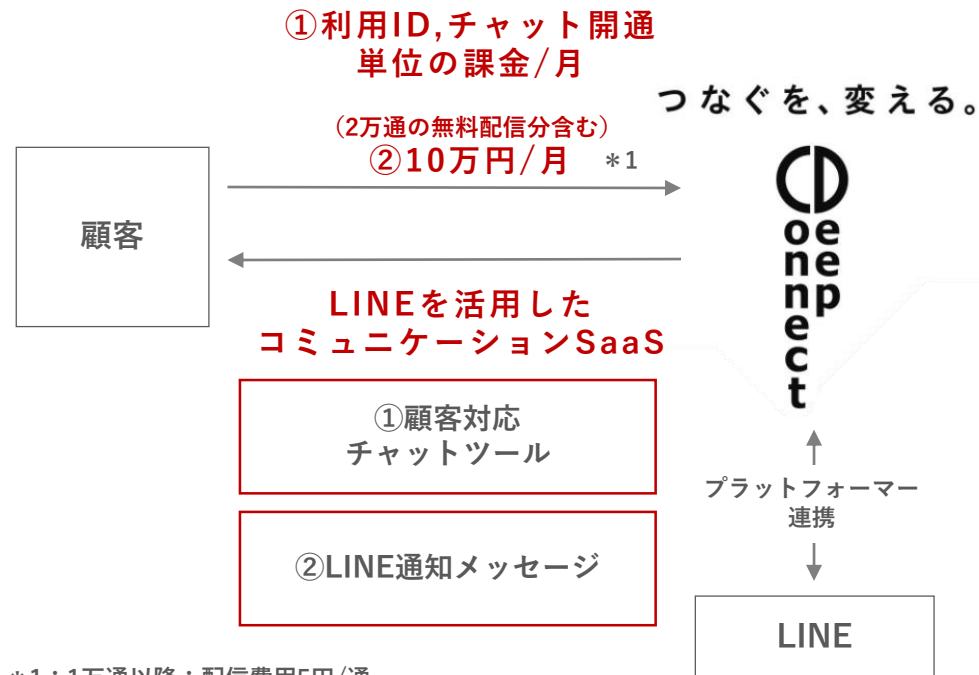
OptDigital

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

Deep Connect/Deep Reach



*1: 1万通以降: 配信費用5円/通

*2: LINEのAIテクノロジーブランド「LINE CLOVA」とパートナー契約を締結（詳細はAppendixP51に掲載）

前回からの主な進捗

- ・リリースから約2か月で金融業界を中心に相次ぐ受注
- ・ LINEのAIテクノロジーブランド「LINE CLOVA」とパートナー契約締結 *2
- ・ 各種AI技術を活用、開発体制強化

2020年8月5日提供開始

オプトデジタル <https://optdigital.co.jp/>

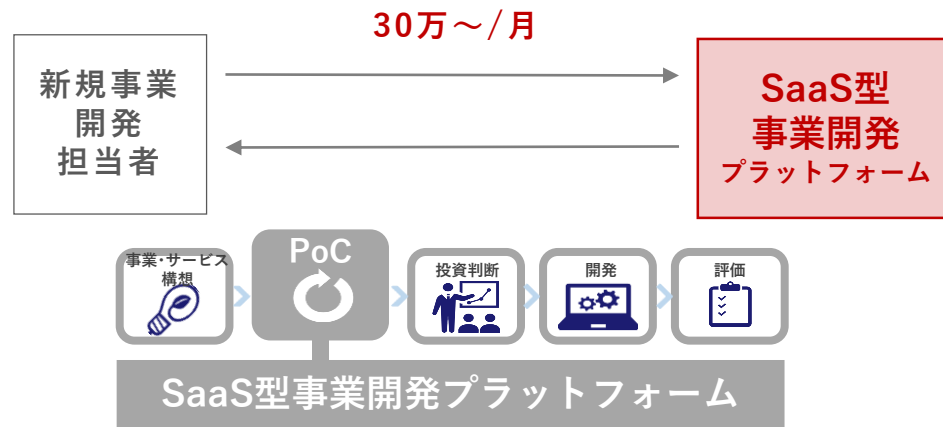


株式会社オプトインキュベート

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 SaaS



通常、要件定義～リリースまで3ヵ月以上、
トータル費用 1,500～2,000万円のシステムが、
最短10日リリース・初期費用無料～・月額定額30万円から利用可能

前回からの主な進捗

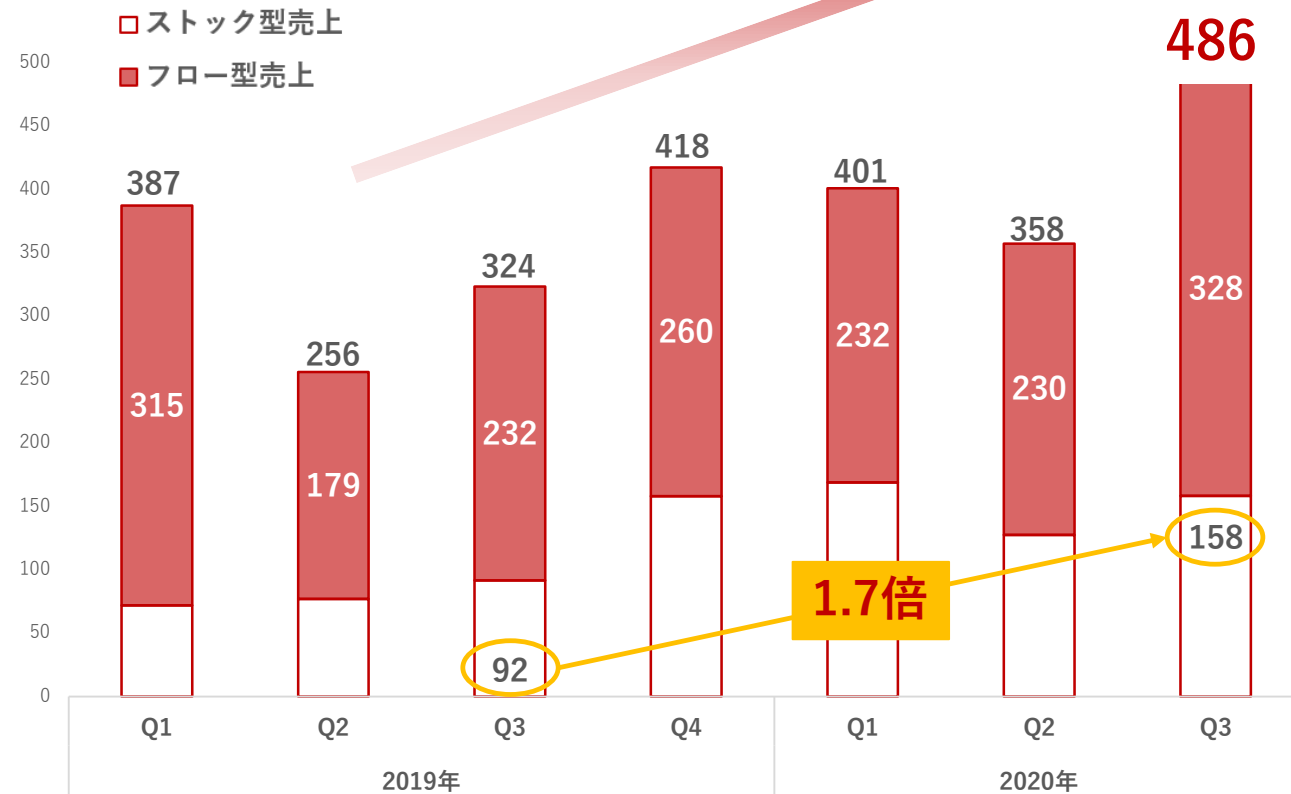
- ・リリースから約2ヵ月で、
大手人材関連業界企業から受注獲得
- ・大手小売業界企業からも受注獲得

2020年8月5日提供開始

* 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。

デジタルシフト売上

(単位：百万円)



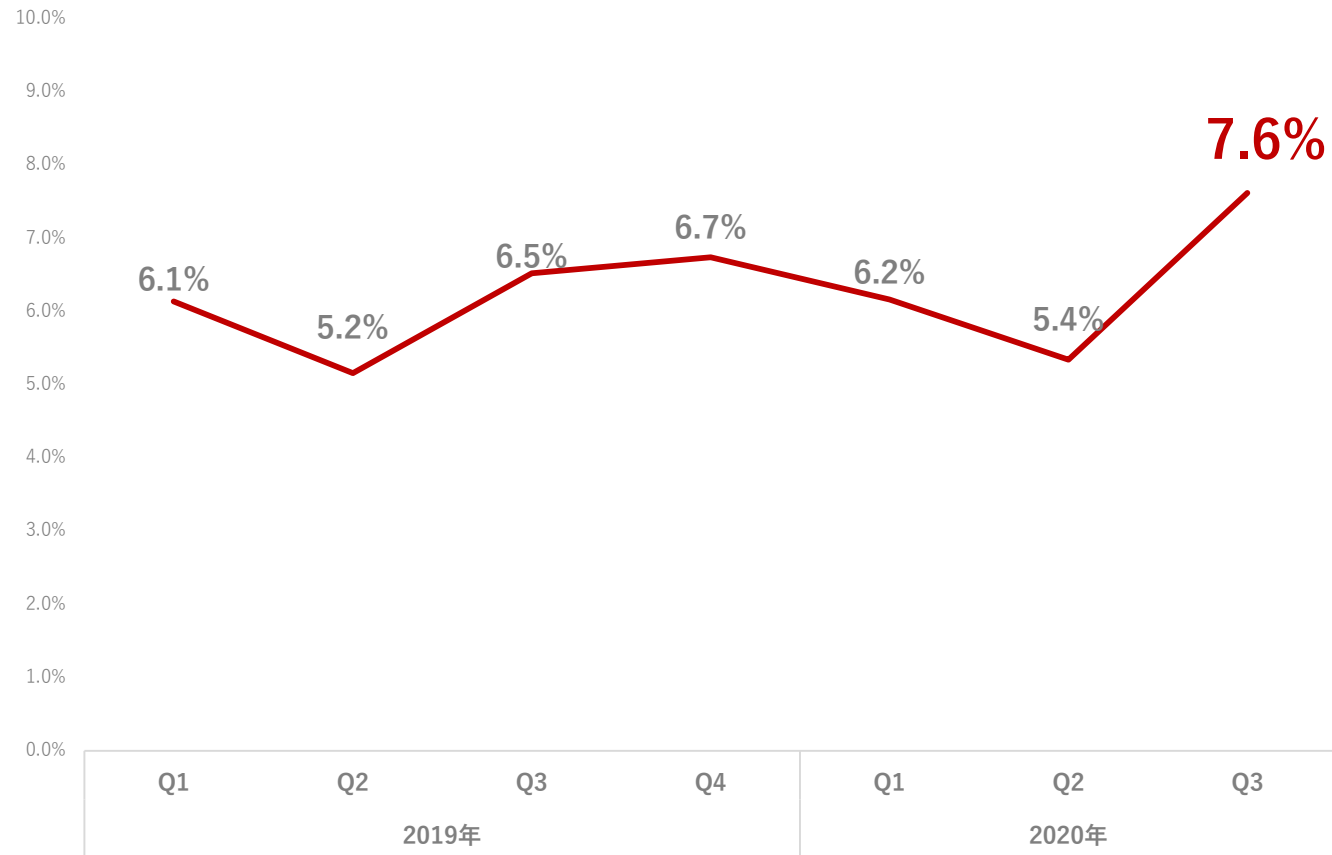
* 中国事業（一般貿易事業）撤退のため、当該事業を除いた実績値・前年比を表記

過去最高売上更新

デジタルシフト売上
前年比 **+50.2%増**

ストック型売上
前年比 **+72.5%増**

デジタルシフト粗利構成比



順調に上昇中

デジタルシフト粗利額
前年比 **+13.0%増**

デジタルシフト粗利構成比
前年比 **+1.1pts増**

* 中国事業（一般貿易事業）撤退のため、当該事業を除いた実績値・前年比を表記
* 金融投資事業を除く連結粗利における構成比

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。

4 | Appendix

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。

“アナログ”の世界から
“業務プロセス”を変え、“ビジネス・戦略のデジタル化”を実現する

デジタルトランスフォーメーションをゴールとした一連の流れ

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

デジタイゼーション

アナログ形式→デジタル形式
(デジタル化の下準備)

デジタライゼーション

プロセスのデジタル化
(DXに向けて必要不可欠)

デジタル

トランスフォーメーション
ビジネスモデル・戦略のデジタル化
(社会システムのデジタル化)

広告事業の場合

“情報コンテンツ”の
デジタル化

“プロセス”のデジタル化

”事業モデル”のデジタル化

*DX (Digital Transformation) :

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^{*1}を設立 事業拡大を推進。
- 2011年 CCCとの合併会社であるPlatform ID^{*2}設立、データマーケティング本格始動へ。^{*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^{*4}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^{*4}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

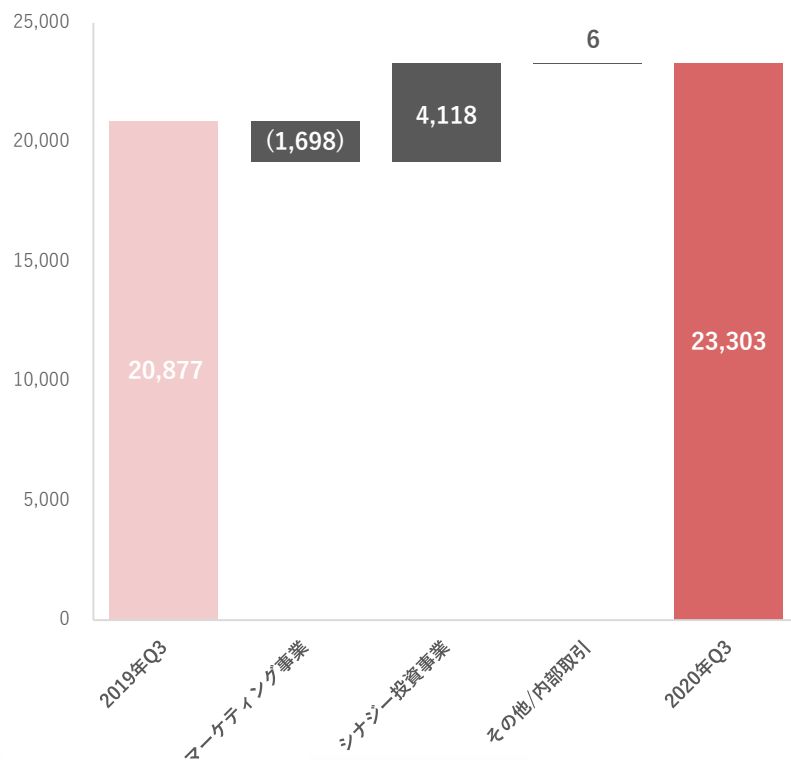
2020年Q3 連結分解

- ・マーケティング事業：新型コロナウイルス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：保有株式売却等により増収増益

売上

前年同期比 +11.6%増

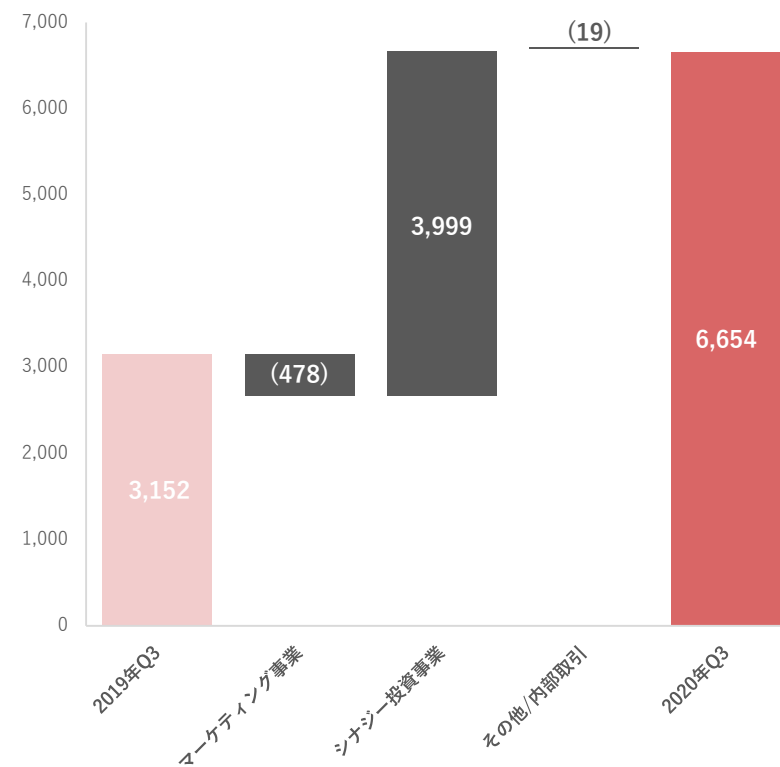
(単位：百万円)



売上総利益

前年同期比 +111.1%増

(単位：百万円)



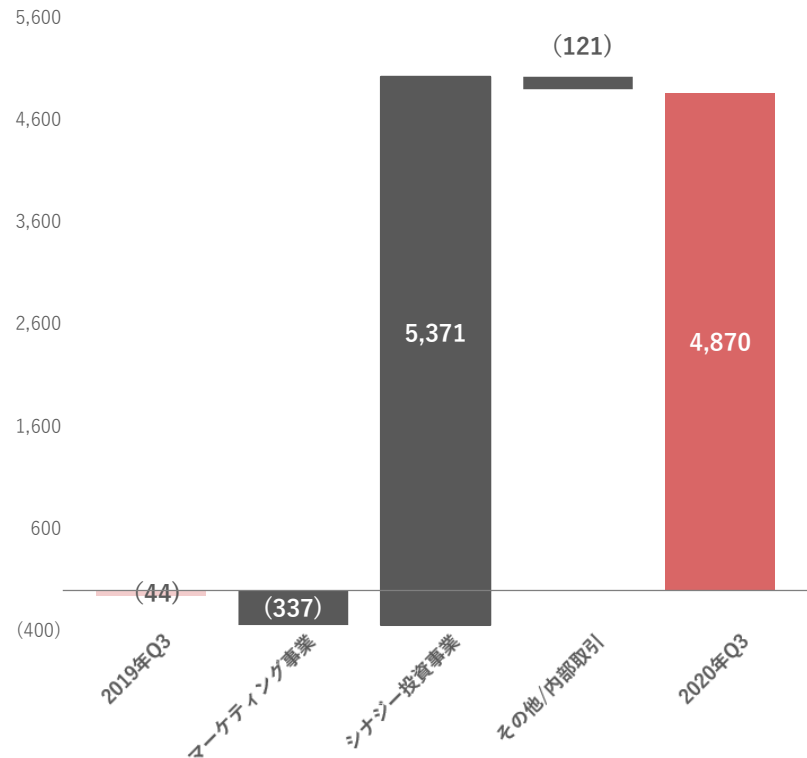
2020年Q3 連結分解

- ・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：保有株式売却等により増益

EBIT

前年同期比 +4,914百万円増

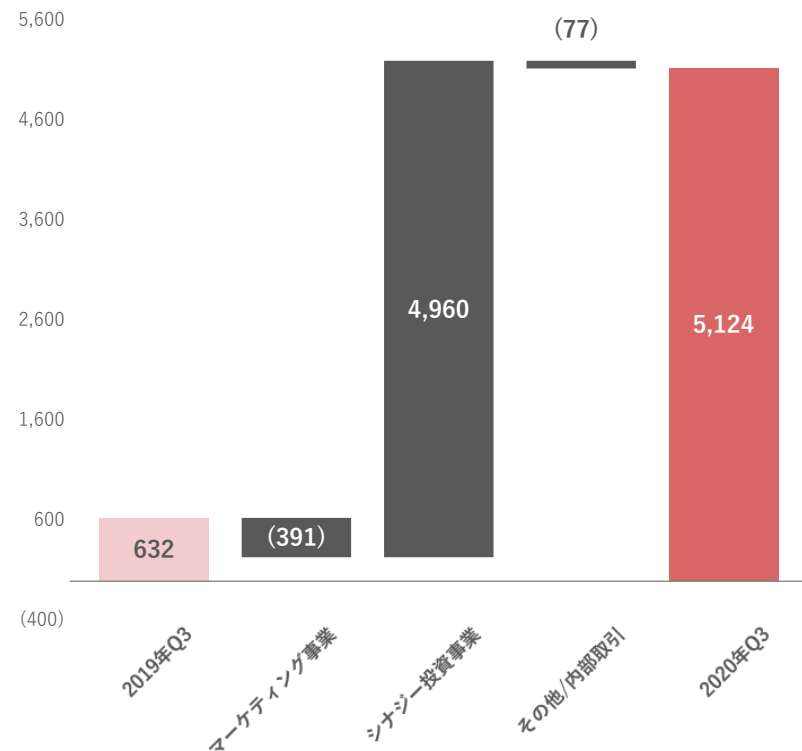
(単位：百万円)



EBITDA

前年同期比 +4,492百万円増

(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Q3	前年比	2019年Q3
		増減額	
営業キャッシュフロー	2,173	+4,182	(2,008)
税金等調整前当期純利益	4,862	4,912	(49)
営業投資有価証券の増減額	393	614	(221)
法人税等の支払額	(375)	306	(682)
投資有価証券売却損益 (△は益)	(795)	(367)	(428)
投資事業組合運用損益 (△は益)	(1,057)	(1,039)	(17)
運転資本の増減額	(965)	(276)	(688)
その他	110	32	78
投資キャッシュフロー	1,921	+1,511	409
投資有価証券の売却による収入	1,189	645	544
無形固定資産取得による支出	(170)	24	(194)
投資有価証券の払戻による収入	1,036	1,006	30
その他	(134)	(164)	29
フリーキャッシュフロー	4,094	+5,693	(1,599)
調整額	-	-	-
調整後フリーキャッシュフロー	4,094	+5,693	(1,599)

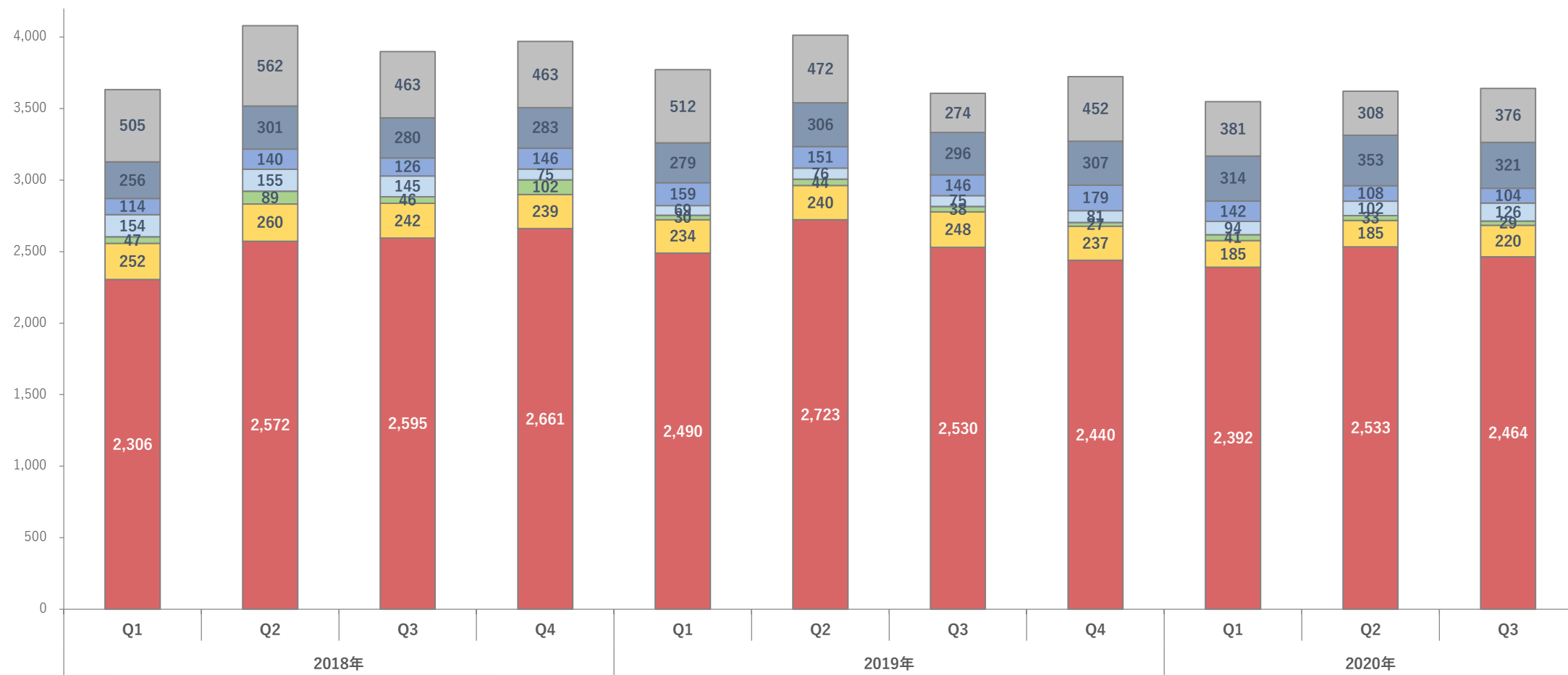
* 運転資本の増減額 = 売上債権の増減額 + たな卸資産の増減額 + 仕入債務の増減額 + 未払消費税等の増減額

* 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)

■ 人件費等 ■ 賃料等 ■ 広告宣伝費 ■ のれん償却+減価償却費 ■ IT関連費 ■ 外注加工費/業務委託費 ■ その他（経費）



2020年Q3末従業員数：1,619名

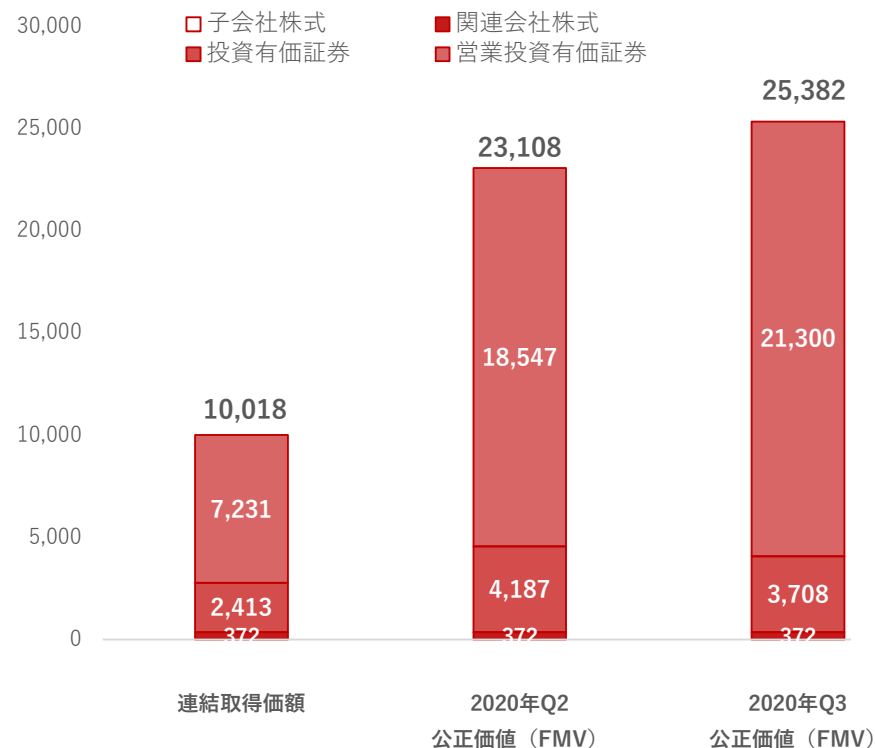
AUM (公正価値)/IRR (内部収益率)

[AUM (公正価値)] *1,2

2020年Q3末AUM：25,382百万円増

- ・公正価値と連結取得価額の差額 +15,364百万円増 (+153.4%増)
- ・営業投資有価証券ラクシル株式会社株価上昇等により、2020年Q2末比 +2,274百万円増

(単位：百万円)



[IRR (内部収益率)] *4

上場企業（ソウルドアウト株式会社等）の時価総額下落等の影響により前Q比減少

2020年Q3	(参考) 2020年Q2末
11.8%	12.1%

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(※2)の合計額

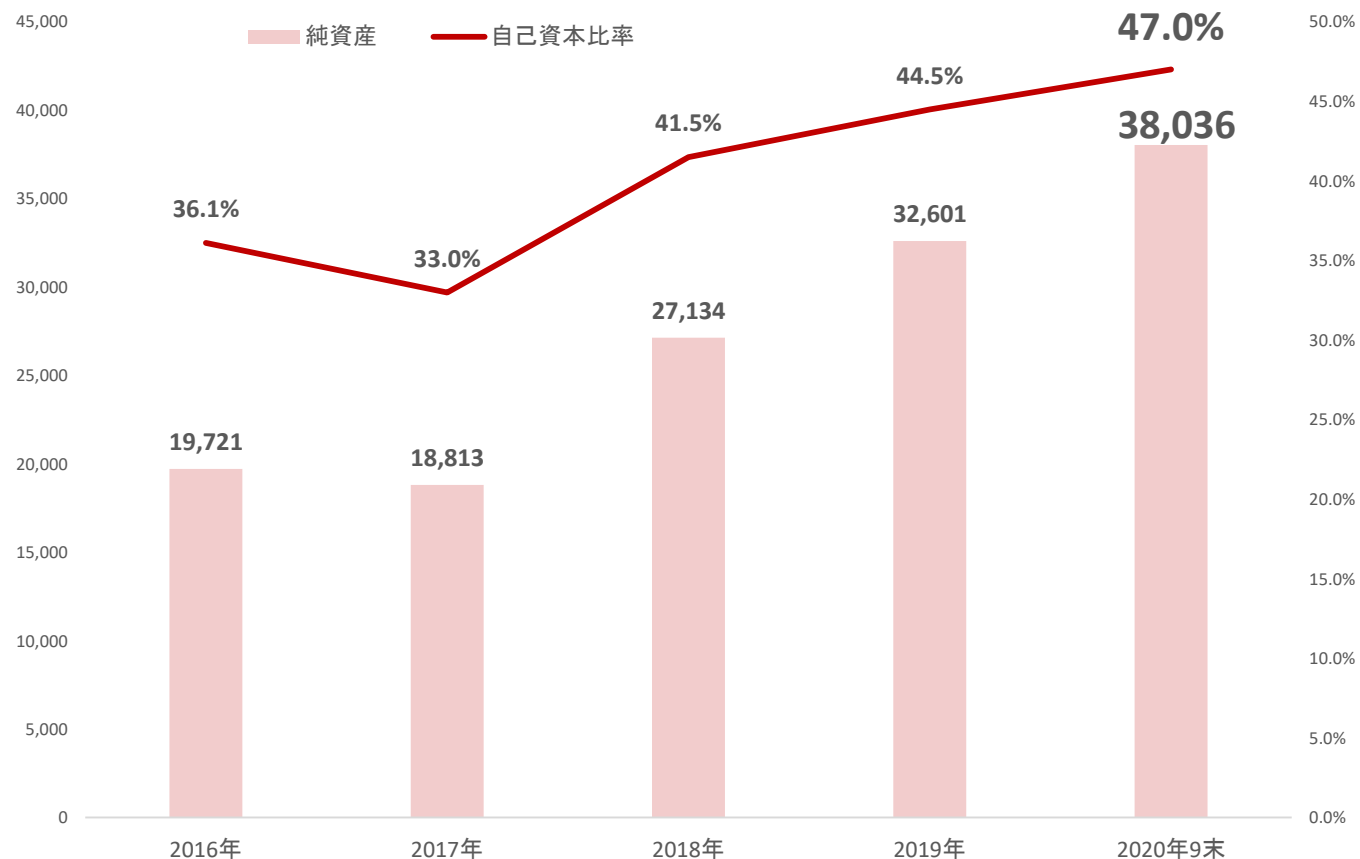
*2 公正価値：取引の知識がある自発的な当事者が独立の第三者間取引において資産を交換又は負債を決済する場合の金額

*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P54参照

■ 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)

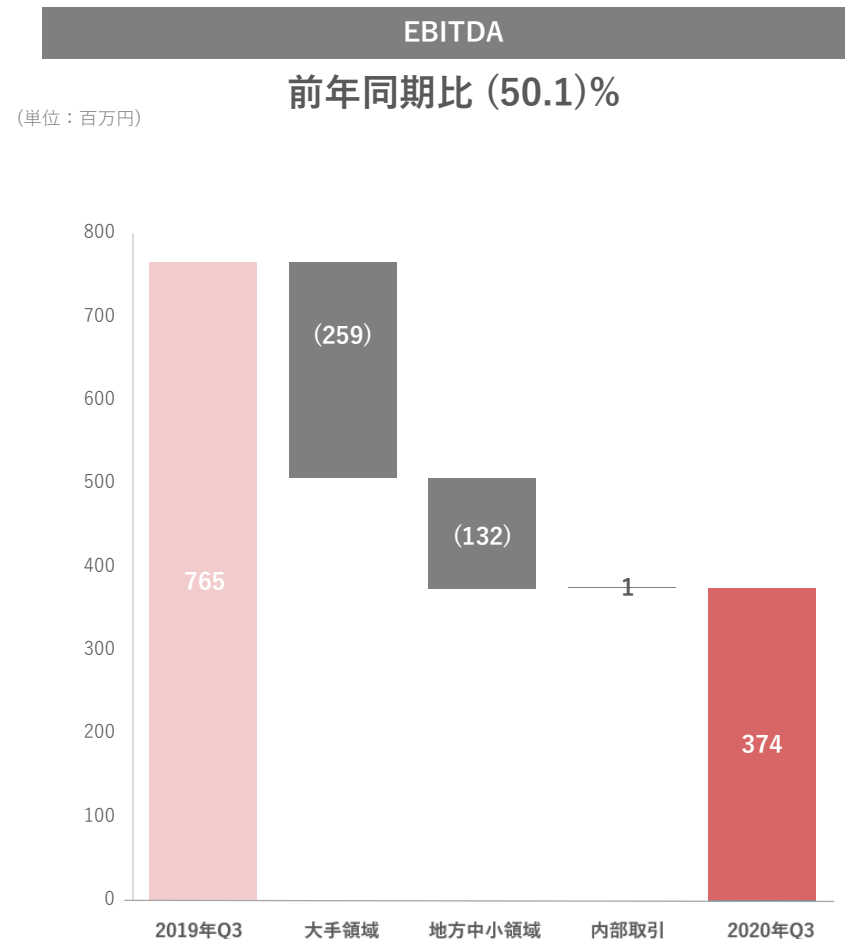
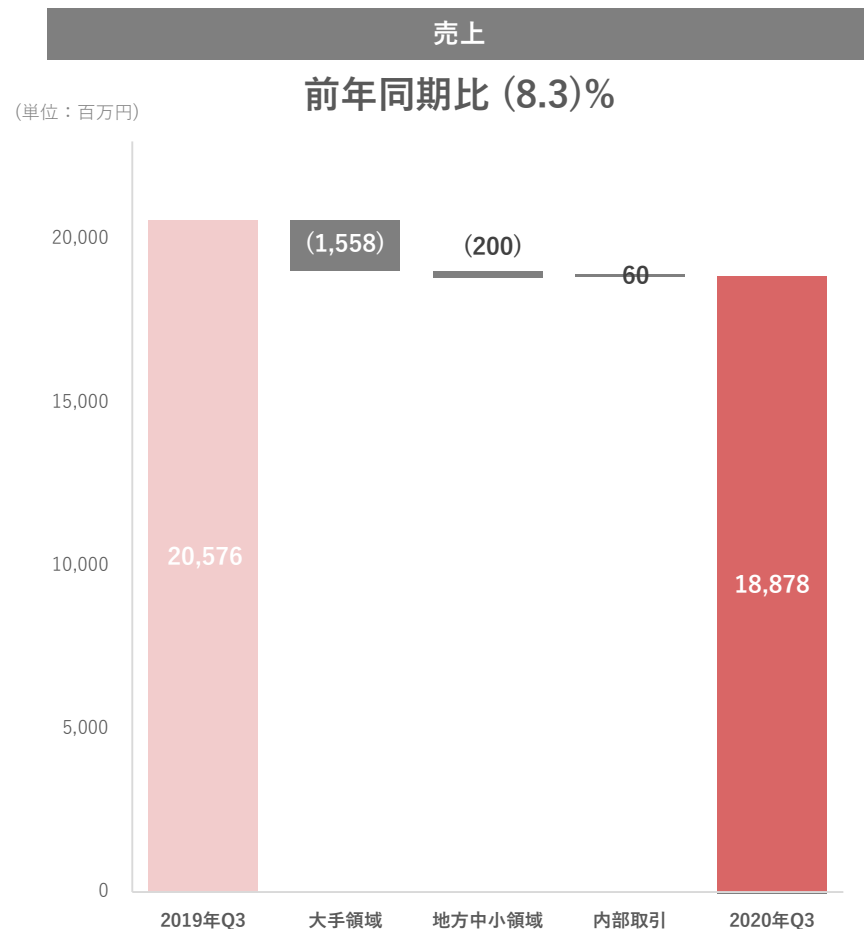


自己資本比率 47.0%

純資産 38,036百万円

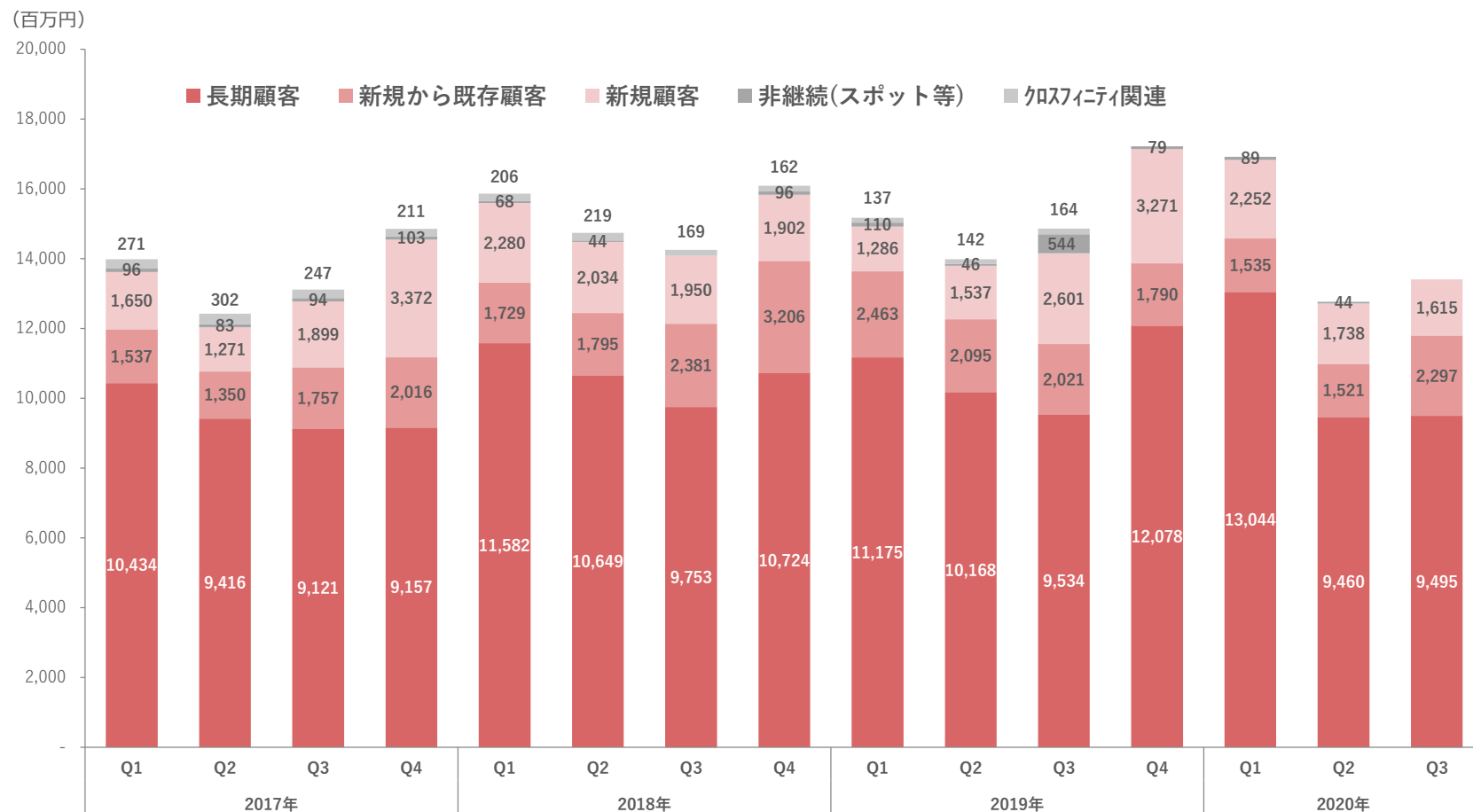
2020年Q3 マーケティング事業分解

- ・大手領域、地方中小領域ともに新型コロナウイルスの影響により広告需要低迷、コストコントロールによる販売管理費抑制も減収減益
- ・一方、5月を底に徐々に回復基調へ



* 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昨年獲得した新規顧客との取引は継続し安定顧客へ



長期顧客

前年比(0.4)%

新規から既存顧客

前年比+13.7%増

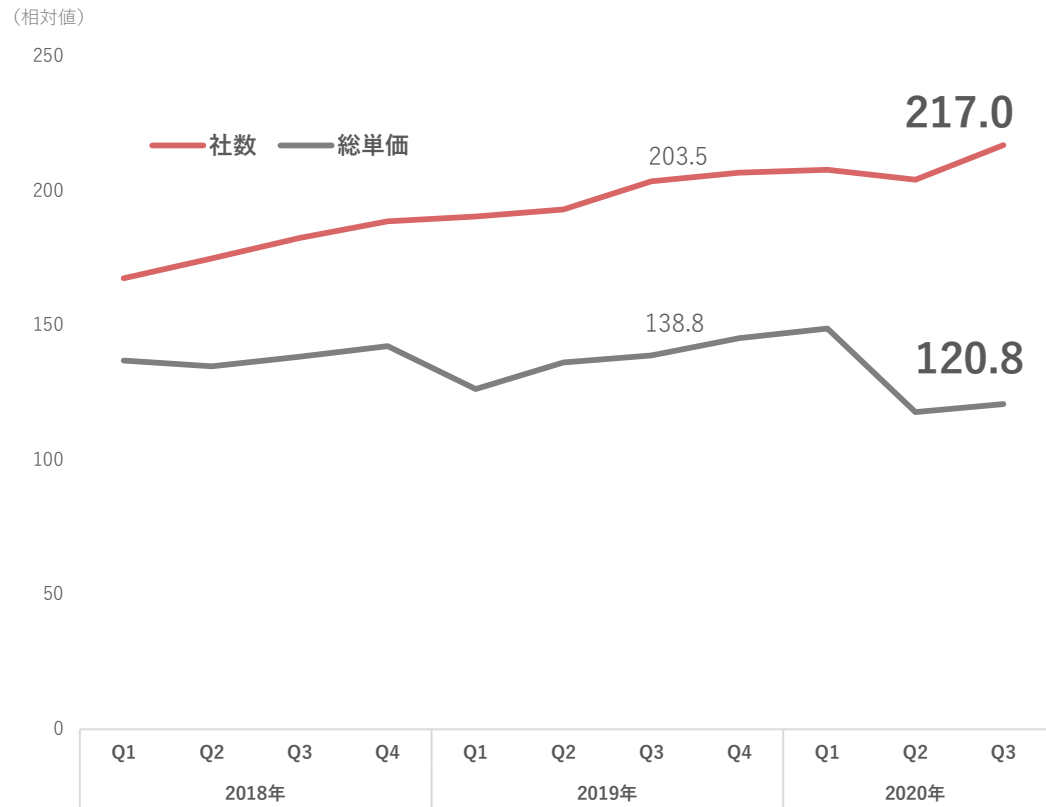
新規顧客

前年比(37.9)%

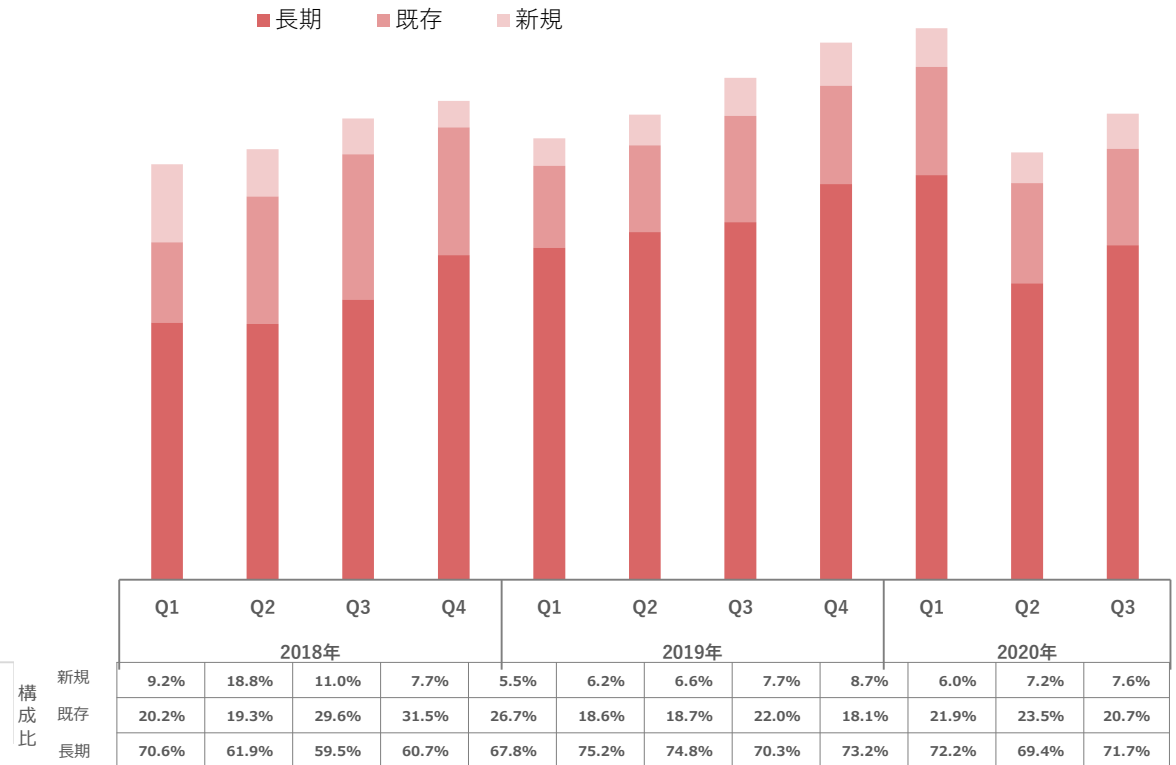
* 長期顧客：24ヶ月以上継続取引ある顧客、新規から既存：12ヶ月以上 24ヶ月未満の継続取引ある顧客、新規顧客：1ヶ月以上 12ヶ月未満の顧客、非継続(スポット等)：継続取引が1ヶ月未満の顧客
* クロスフィニティ関連：マーケ大手内子会社の組織再編の影響により、クロスフィニティ株式会社の事業の一部を株式会社オプトへ吸収合併した影響による売上額の影響額

地方中小領域 売上

[社数×単価] 社数前年比+6.7%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



*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

*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

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	ソウルドアウト株式会社
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	★★★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 Measurement、 Performance	—
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

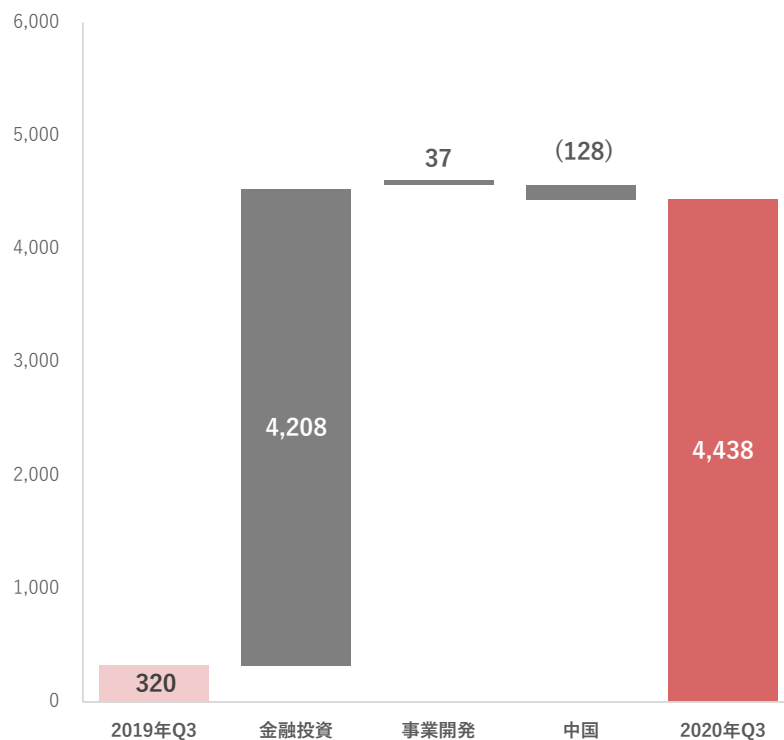
2020年Q3 シナジー投資事業分解

- ・金融投資：保有株式売却により増益
- ・事業開発：新型コロナウイルス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：前年同期に連結子会社売却による売却益計上のため減益

売上

前年同期比 +1283.4%増

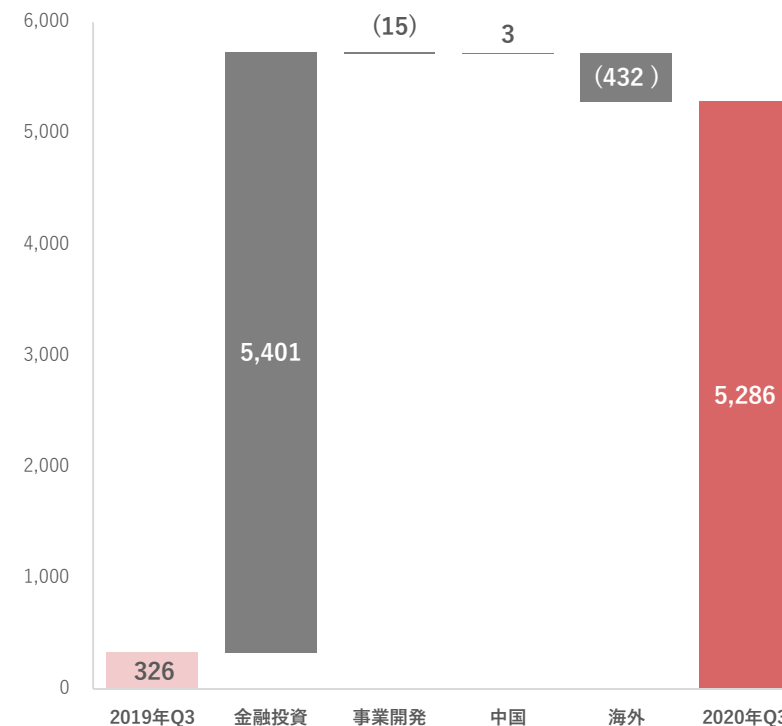
(単位：百万円)



EBITDA

前年同期比 +1519.0%増

(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

SIGNATE

株式会社SIGNATE

オンラインAI学習プログラム 「SIGNATE Quest」

**関西電力送配電株式会社へ提供決定
(全社員約9千名対象)**

在宅で受講可能なオンライン教材の提供を通して
全社員約へのAIリテラシー向上を支援

- ・ 2019年末（3か月間）試験的にSIGNATE Questを受講
- ・ 高い評価を受け、全社員へのAI基礎講座提供が決定

オンラインAI学習プログラム 「SIGNATE Quest」

地方型AI人材育成実証事業『ひろしまQuest』で
**「第5回 HRテクノロジー大賞」
において「地方活性賞」を受賞**



「地域が抱える問題を解決しながら同時に人材
を育成する」コンセプトと先進性を評価

* HRテクノロジー大賞とは
日本のHRテクノロジー、人事ビッグデータ(アナリティクス)の優れた取り組みを表彰することで、この分野の進化発展に寄与することを目的に開催。
今回から「地方活性賞」が新設され、地方数活性化に繋がりうる企業や団体の人事領域の取り組みや人事サービスを表彰することで、全国の地方活性化を応援。
受賞企業一覧: https://www.hrpro.co.jp/hrtech_award.php

(後援: 経済産業省、産業技術総合研究所、情報処理推進機構、中小企業基盤整備機構、株式会社東洋経済新報社、株式会社ビジネスパブリッシング、HRテクノロジーコンソーシアム(HRT)、HR総研(ProFuture株式会社))

SIGNATE

株式会社SIGNATE

法人向けオンラインAI人材育成講座「SIGNATE Quest」
日本マーケティングリサーチ機構の2020年9月AIオンライン研修における
オンラインAI研修のリサーチで3部門No.1を獲得

AIの初心者から経験者まで
レベルに合わせて学べると思う

オンラインAI研修



AIビジネスからモデリング
までの基礎スキルが身に付くと思う

オンラインAI研修



DX・AI開発の「実務経験」を
積むことができると思う

オンライン研修



- ・ AIの初心者から経験者までレベルに合わせて学べると思うオンラインAI研修 No.1
- ・ AIビジネスからモデリングまでの基礎スキルが身に付くと思うオンラインAI研修 No.1
- ・ DX・AI開発の「実務経験」を積むことができると思うオンライン研修 No.1

* 調査概要：日本マーケティングリサーチ機構調べ 2020年9月期_ブランドのイメージ調査

OptDigital

株式会社オプトデジタル

LINE CLOVA × **OptDigital**

～企業のデジタルシフトへのニーズに応えるため、開発体制を強化～

LINEのAIテクノロジーブランド「LINE CLOVA」の各種AI技術を活用し、
LINEを用いたセキュアな顧客対応チャットツール「Deep Connect」機能のアップデートへ

LINEのAIテクノロジーブランド「LINE CLOVA」とは

文字認識、画像認識、動画解析、音声合成、音声認識といったAI技術やサービスを通して、生活やビジネスに潜む煩わしさを解消すること、社会機能や生活の質を向上させることで、より便利で豊かな世界を目指す。

* LINE CLOVA サービス詳細（法人向け）：<https://www.linebrain.ai/>

* Deep Connect、Deep Reach <https://digital-holdings.co.jp/news/20200806/937>

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9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9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9月末までの回収額と2020年9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