

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
2023年第1四半期決算説明会資料

Date. 2023.5.10

INDEX

- 1 | 歩みとこれから
- 2 | 重点施策の進捗状況
- 3 | 2023年Q1決算業績概要
- 4 | 2023年通期業績予想の状況
- 5 | Appendix

1 | 歩みとこれから

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。

私たちは、デジタルシフトを通じて、
“産業変革=IX：Industrial Transformation®”を目指しています。

当社は、創業以来、成長志向企業の発展に直結する
「独自の仕組み」を提供することで、新しい価値を創造し続けています。

グループ一丸となって 産業変革を推進することで、
成長志向企業の持続的発展と、働き手の価値が正当に引き上げられる
日本社会の実現を目指します。



5BEATSの体現者を、私たちは 情熱オーナーと呼びます。

デジタルホールディングスでは、新たな価値創造の源泉を「情熱」と捉え、
多くの情熱オーナーの輩出を目指してまいります。

1. 新しい価値創造

企業の永続的存在価値は、常に新しい価値を創造し、社会に提供し続ける事にある。
新しい価値を提供できなければ、減びていくのが自然の摂理。
よって、常に新しい価値を創造し、産業を変革することで、未来社会の繁栄を創造する。

2. チャレンジ（変革し続ける）

世の中のニーズ(社会)は常に変わり続けるので、我々が、提供するサービス(事業)も
常に代わり続けなければならない。最大の失敗は挑戦しないことである。

3. 楽天主義（プラス思考）

新しい価値創造にチャレンジし、常に変革し続けるには、大きな既成概念の壁や抵抗勢力を乗り越えねばならない。
そんな時にできない理由を列挙するのではなく、
「どうすればできるか？」を常に自問自答し、プラス思考で道を切り開いてこそ、道は開ける。

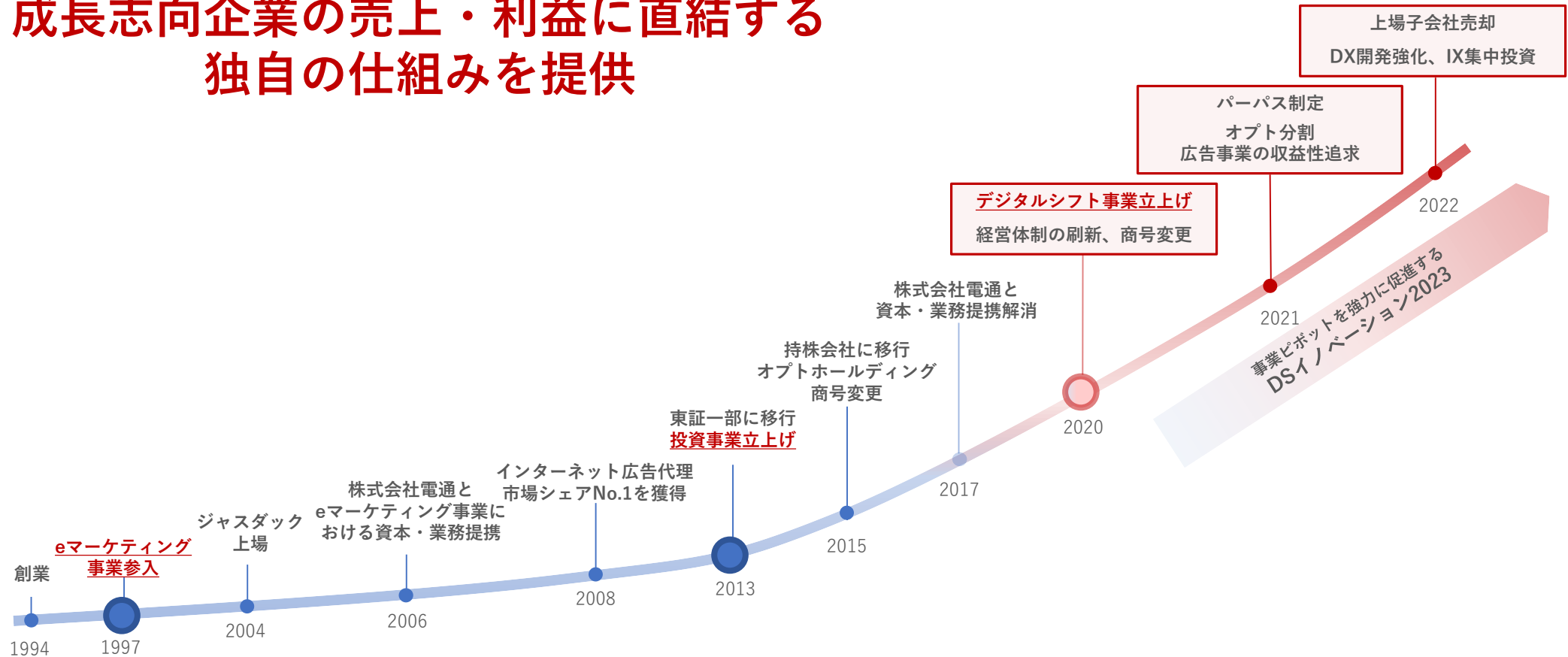
4. 先義後利

先ず義ありて、後に利あり。貢献すれば利益は後から自然とついてくる。
まずは社会のためを考え貢献することを優先する。

5. 一人一人が社長（社員の幸せ＝自立）

社員の幸せを定義するなら、「自立」とする。職業的にも、経済的にも、精神的にも3つの自立を持って真の自立人材となる。
社員は常に成長意欲を持ち、自己投資し続ける。自発的、能動的にイキイキ働く社員は自ずと幸せとなる。
そのような自立人材の集合体こそ、最強の組織である。会社は社員を従属させる存在ではなく、
社員の成長を後押しする環境を提供するプラットフォームであり、全員がイコールパートナーでありたい。

成長志向企業の売上・利益に直結する
独自の仕組みを提供

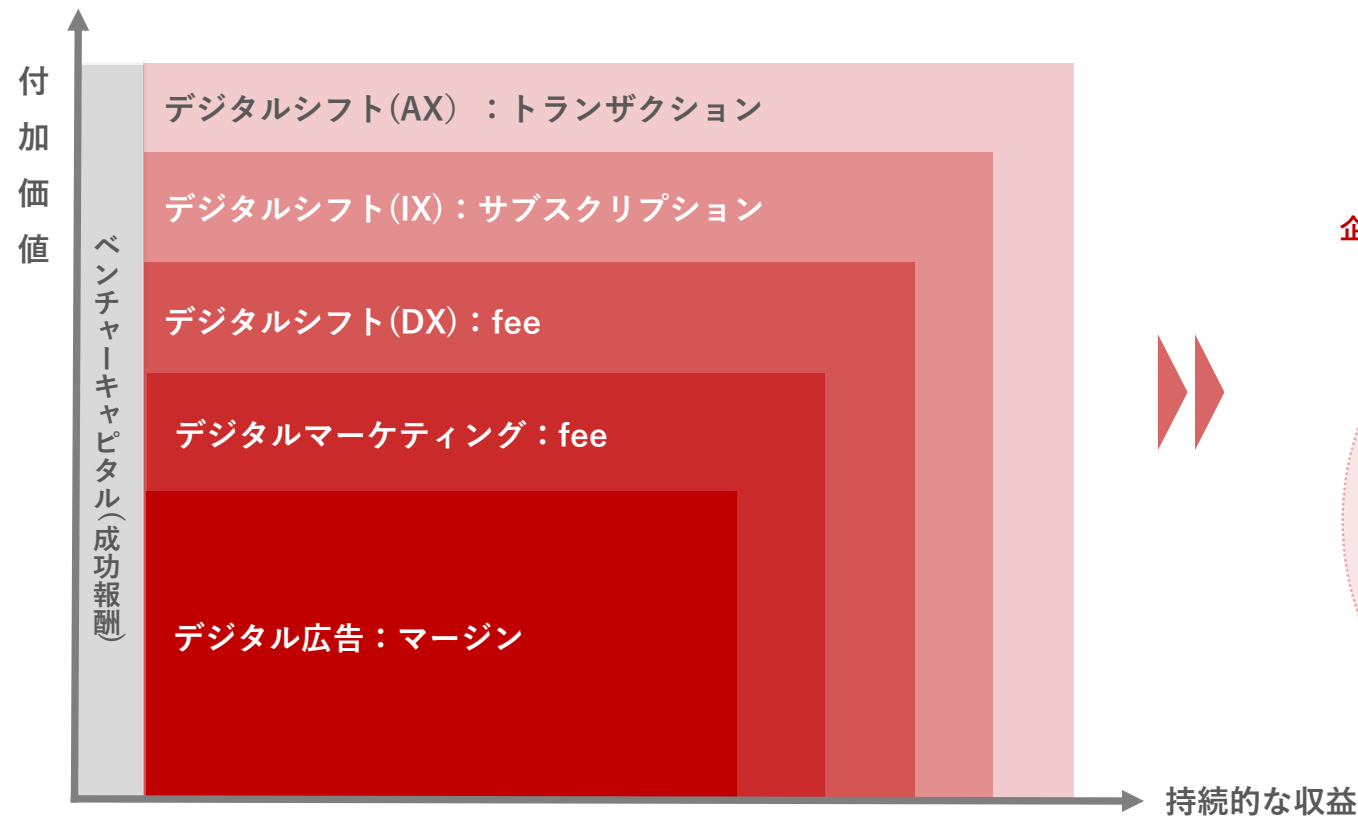


課題解決人材×ROIを追求したマーケティング関連データ×パートナー *

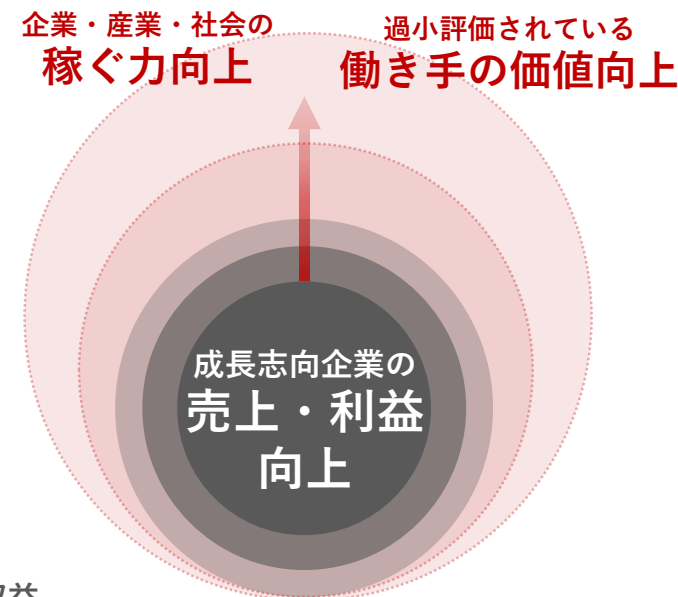
*パートナー：取引先、メディア、プラットフォーマー

私たちの事業と収益モデル

私たちのパーパス



産業変革による 社会課題解決



変わらぬ想い：成長志向企業の売上・利益に直結する独自の仕組みを提供

* DX : Digital Transformation (デジタルトランスフォーメーション)

* IX : Industrial Transformation (産業変革)

* AX : Advertising Transformation (広告産業の変革)

広告事業

デジタル広告支援

デジタル広告支援
ソリューション開発・販売

デジタルシフト事業

DX：個社DX支援

開発・マーケ

IX：産業特化型支援

産業特化型
Vertical SaaS

AX：
広告産業変革
(BNPL)

金融投資事業

経営・資金支援

ハンズオン型
ベンチャーキャピタル
投資・支援

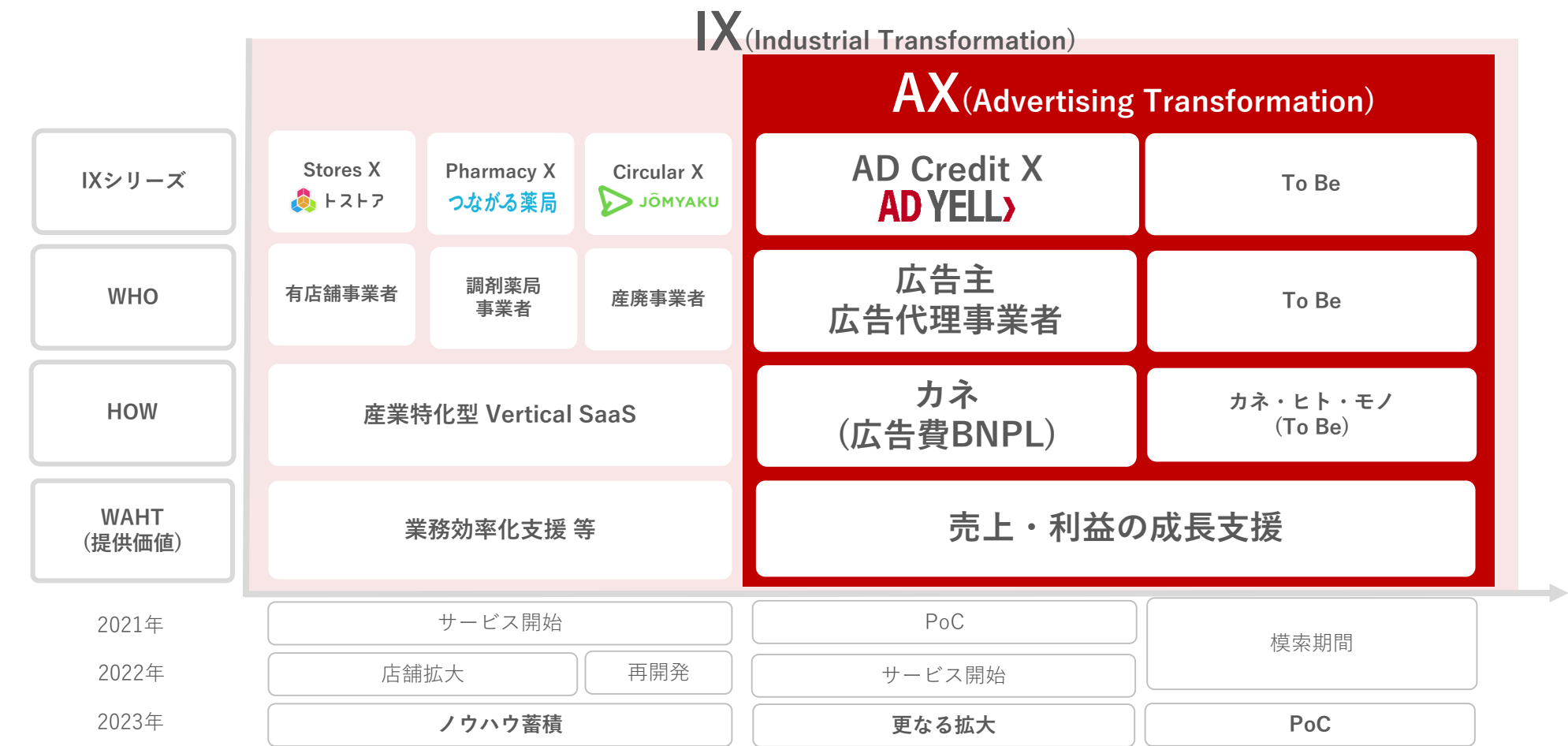
- * DX：Digital Transformation（デジタルトランスフォーメーション）
- * IX：Industrial Transformation（産業変革）
- * AX：Advertising Transformation（広告産業の変革）
- * BNPL：Buy Now, Pay Later（後払い式の決済手段）

2 重点施策の進捗状況

2023年 重点施策①広告産業変革(AX)立上げ



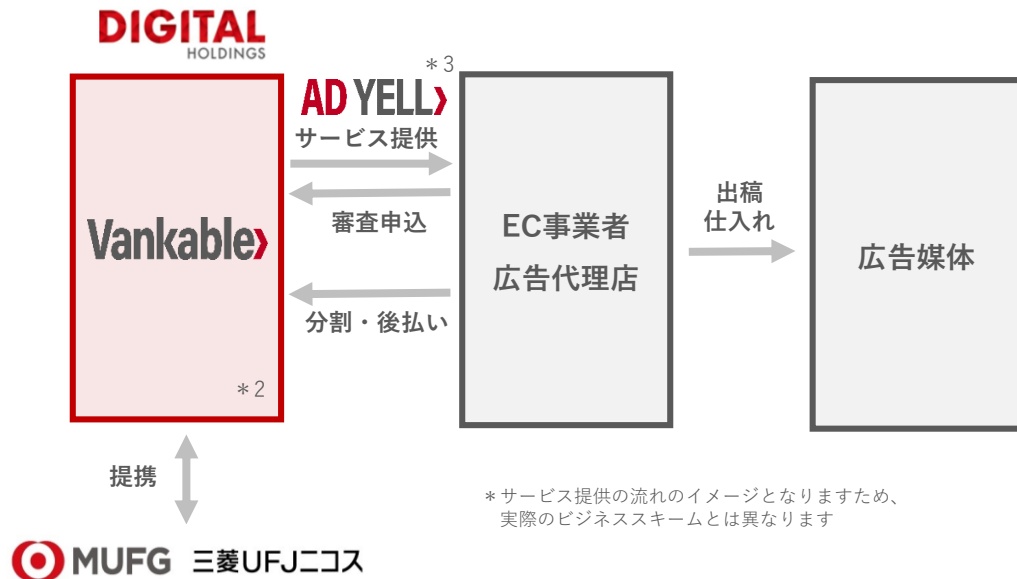
AD YELLに次ぐサービスを年内準備中



創業来ROIを追求し続けたノウハウ・データをもとに独自の与信モデルを構築 運転資金を圧迫しない広告費に特化したBNPLサービス^{*1}

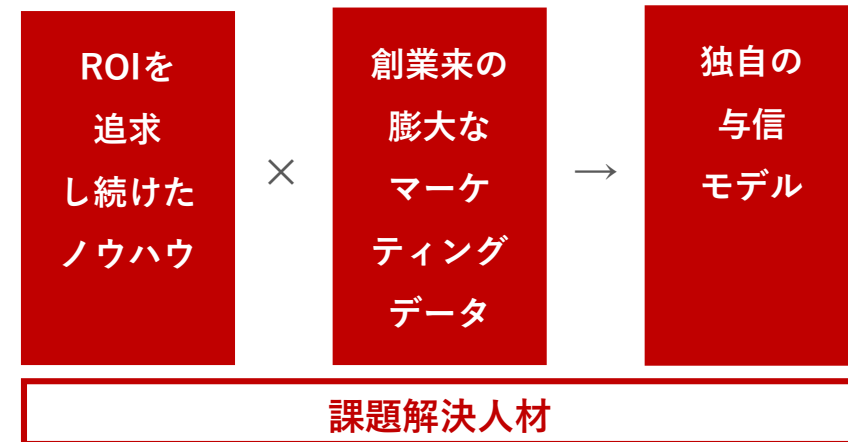
ビジネスモデル

三菱UFJフィナンシャル・グループと協働



私たちの強み

成長企業の売上・利益につながる支援

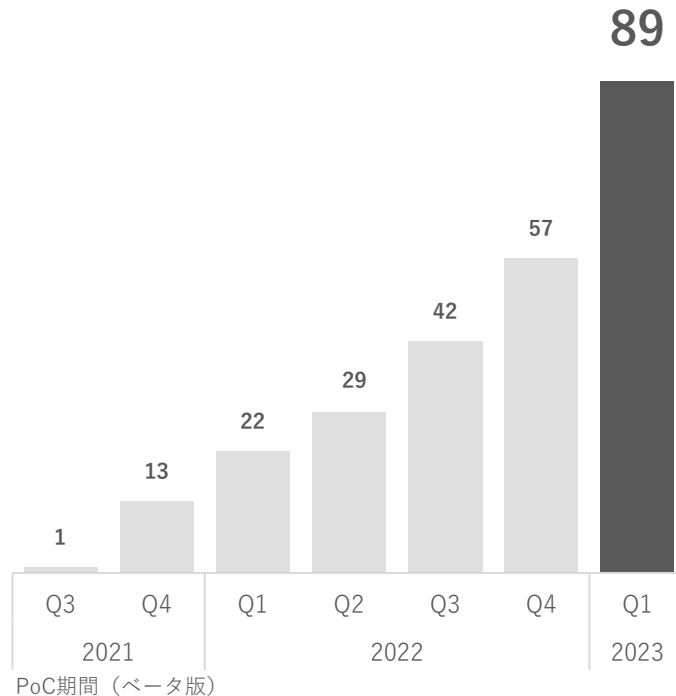


*1：後払い式の決済手段「Buy Now, Pay Later」の略。信用調査が簡易なため、欧米・若年層を中心に市場の広がりがつつあり、今後、さらなる市場規模の拡大が予測されており、BtoB向けサービスの広がりに注目を集めている
*2：当社100%子会社、2021年1月子会社設立
*3：AD YELL概要 <https://vankable.co.jp/lp/>

取引社数拡大でリスク分散へ

累計取引社数 ^{*1}

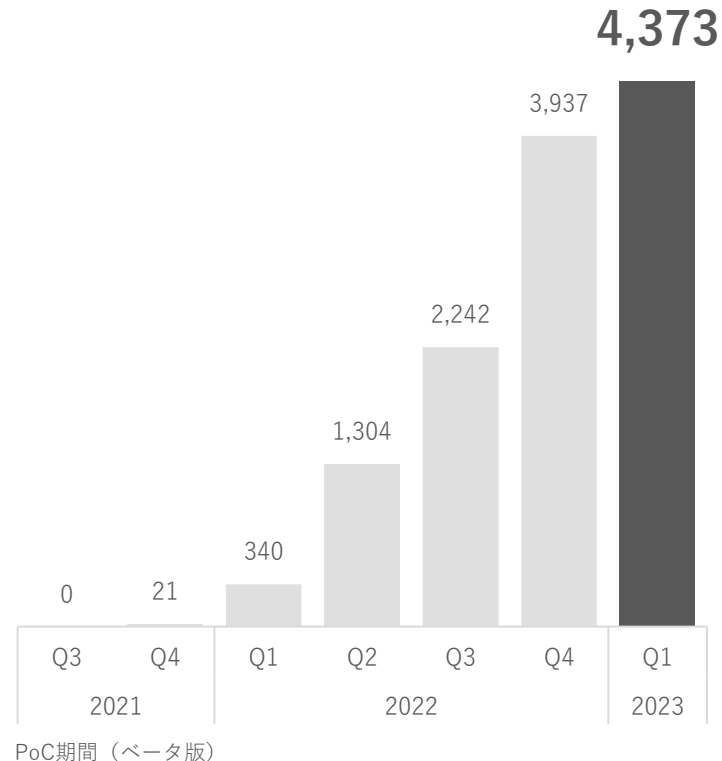
(社数)



*1：申込みと枠の発行が完了している四半期末時点における累計取引社数

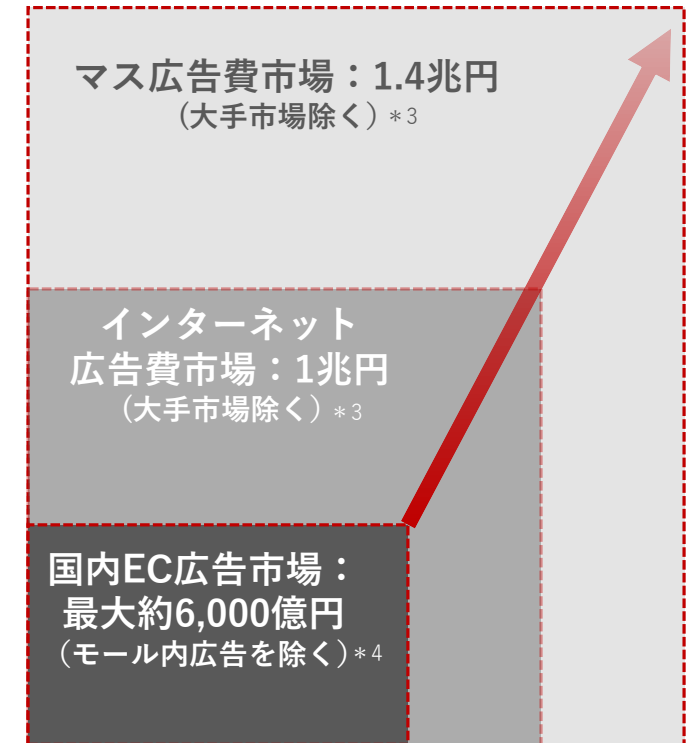
GMV ^{*2}

(百万円)



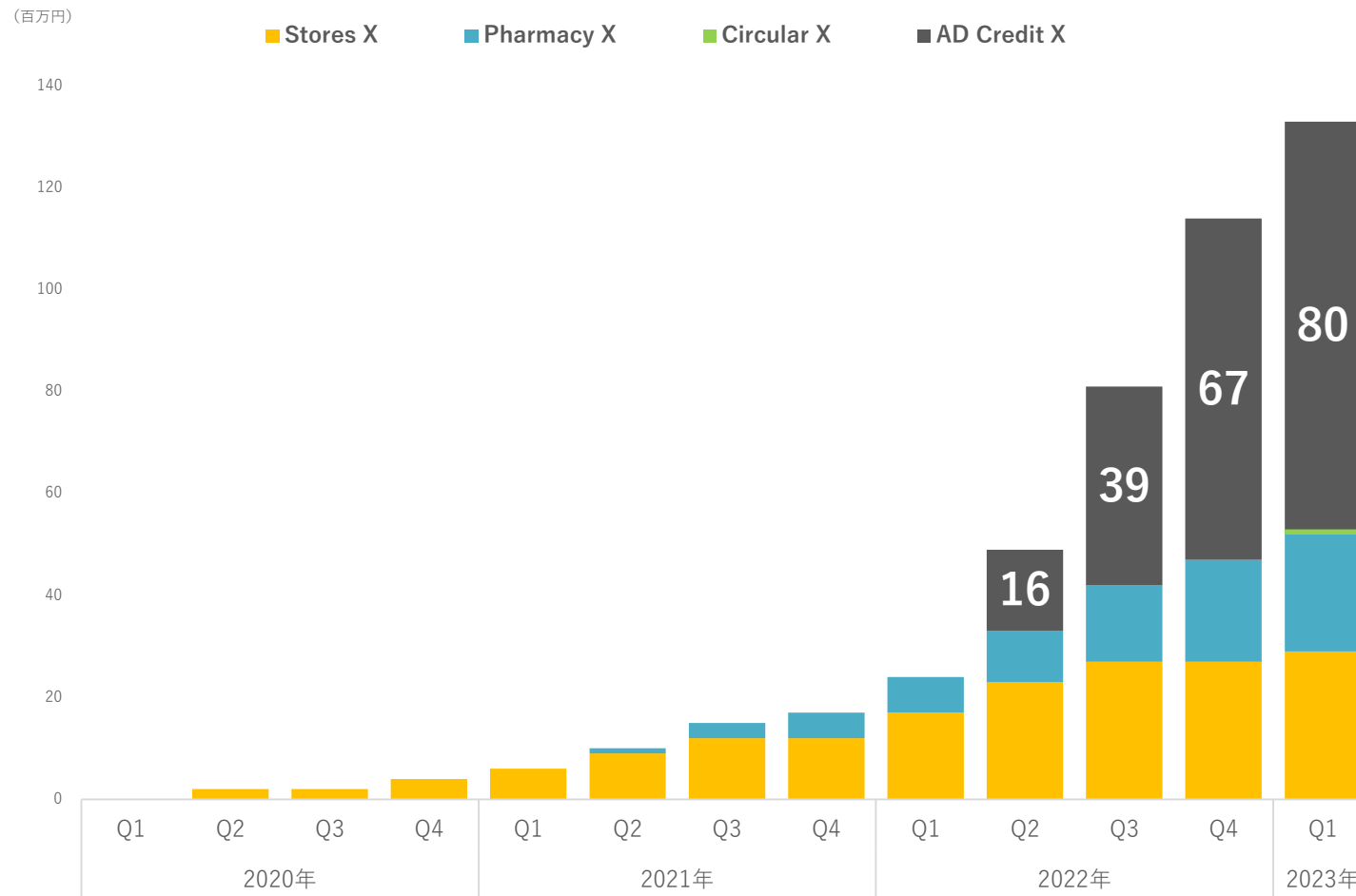
*2：Gross Merchandise Valueの略、AD YELL経由で取引されている広告費総額

潜在的ポテンシャル



*3：株式会社電通「2021年 日本の広告費」をもとに当社作成
 (①広告費総額約6.7兆円、②大手市場4.3兆円想定、①-②=2.4兆円)
 *4：経済産業省「電子商取引に関する市場調査」をもとに当社作成

IX 四半期売上高推移



IXQ1売上高

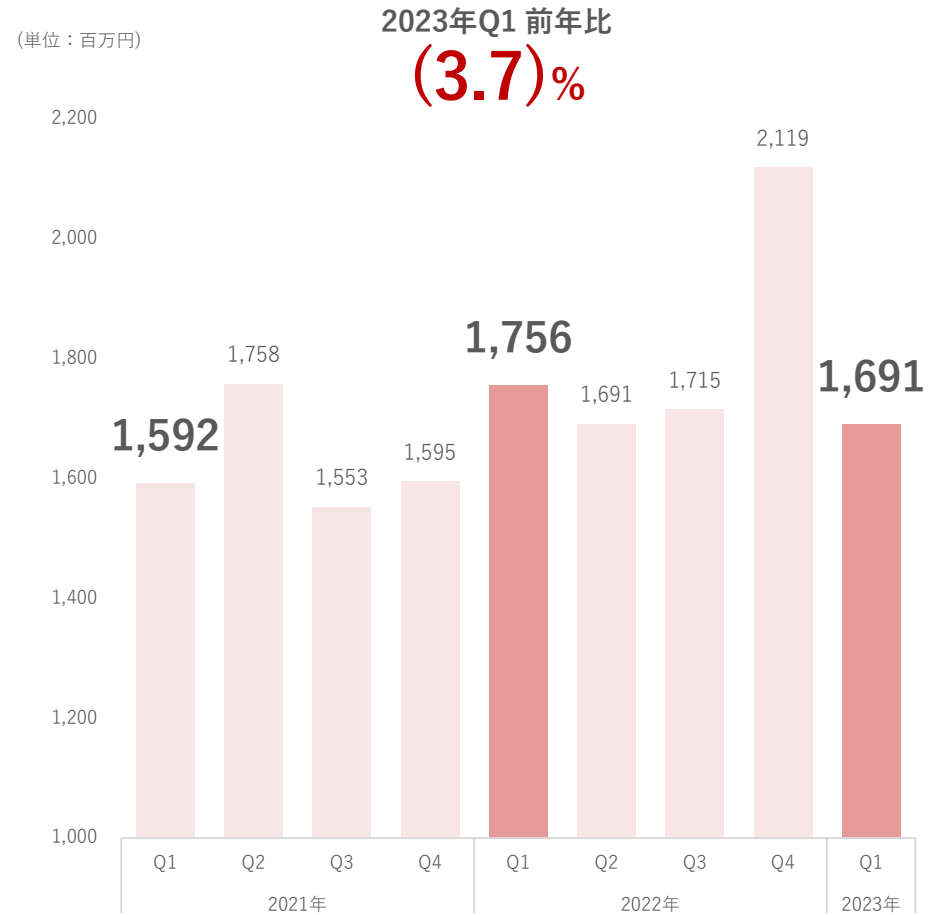
前年比 **+410.1%**

* IX : Industrial Transformation (産業変革)
* Stores X : Stores Transformation (有店舗事業産業のデジタルトランスフォーメーション)
* Pharmacy X : Pharmacy Transformation (調剤薬局産業のデジタルトランスフォーメーション)
* Circular X : Circular Transformation (循環型産業におけるデジタルトランスフォーメーション)
* AD Credit X : Credit For Ad Transformation (広告費支払いのデジタルトランスフォーメーション)

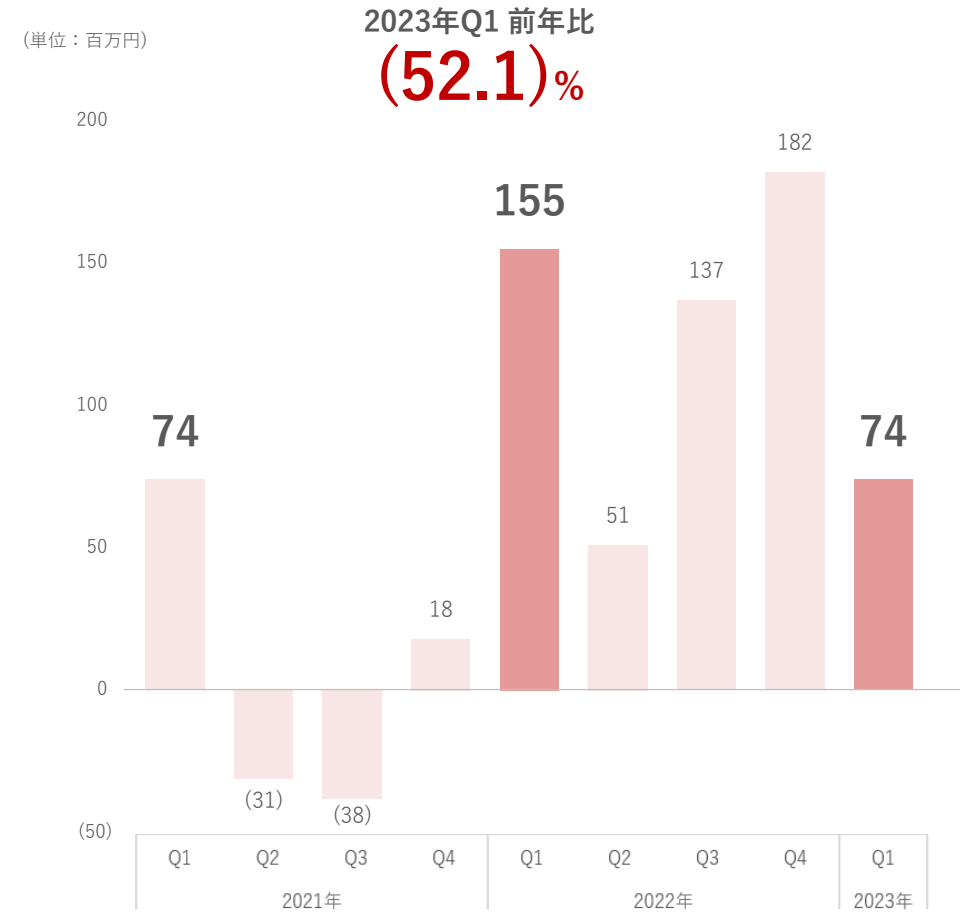
2023年 重点施策②DXの持続的な拡大



DX 売上高



DX 営業利益



2023年 重要指標

広告事業

デジタル広告支援

デジタル広告支援
ソリューション開発・販売

デジタルシフト事業

DX：個社DX支援

開発・マーケ

IX：産業特化型支援

産業特化型
Vertical
SaaS

AX：
広告産業変革
(BNPL)

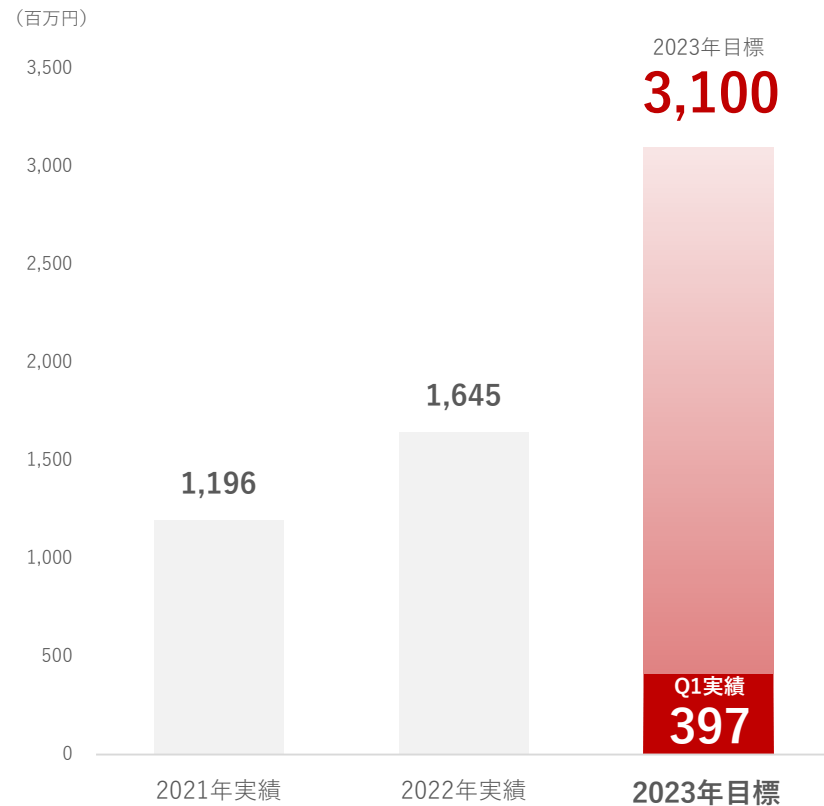
金融投資事業

経営・資金支援

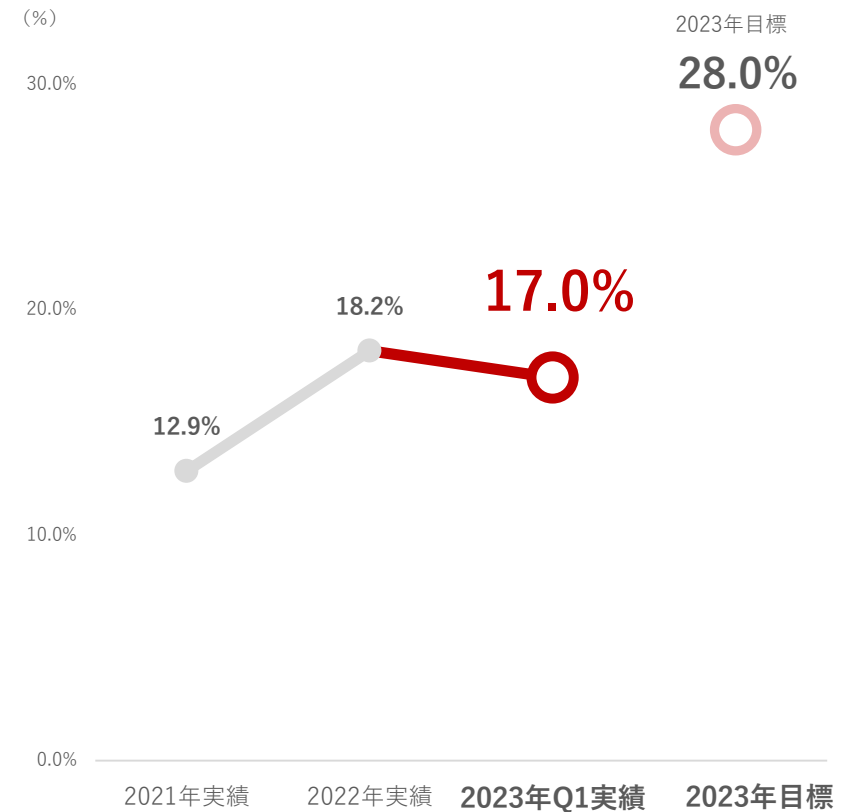
ハンズオン型
ベンチャーキャピタル
投資・支援

上期はリード獲得に注力、下期に向け売上・利益貢献を目指す

デジタルシフト事業 売上総利益 *



デジタルシフト事業 粗利構成比 *



* 重要指標：

金融投資事業を除く連結売上総利益と金融投資事業を除く連結売上総利益に対するデジタルシフト事業の売上総利益の割合

過去実績は事業再編に係り2022年Q2から連結除外となった子会社及び金融投資事業を除く数値を表記（連結範囲変更についてはP45） Copyright 2023 DIGITAL HOLDINGS,INC. All Rights Reserved.

創業からの変わらぬ想い：

**成長志向企業の売上・利益につながる
独自の仕組みを提供**

産業変革(IX)による社会課題解決

(働き手の価値と企業・産業・社会の稼ぐ力の向上)

広告産業変革(AX)
の挑戦

AD Credit X
垂直立上げ

DX 第二の収益柱

広告事業 収益性改善と安定維持

課題解決人材×ROIを追求したマーケティング関連データ×パートナー

- * パートナー：取引先、メディア、プラットフォーマー
- * DX：Digital Transformation（デジタルトランスフォーメーション）
- * AD Credit X：Credit For Ad Transformation（広告費支払いのデジタルトランスフォーメーション）
- * AX：Advertising Transformation（広告産業の変革）
- * IX：Industrial Transformation（産業変革）

3 | 2023年Q1決算概要

デジタルシフト事業を広告事業に次ぐ第二の柱へ

金融投資事業 除く連結 *1	収益	3,354 百万円	前年比	+6.3 %
	営業利益	(266) 百万円	前年比	(61) 百万円
	EBITDA	(197) 百万円	前年比	(93) 百万円
重要指標 *1	デジタルシフト事業 売上総利益	397 百万円	前年比	+10.8 %
	デジタルシフト事業 粗利構成比 *2	17.0 %	前年比	+0.8 pts
重要領域 進捗	デジタルシフトIX	最注力領域 取引社数拡大		
	デジタルシフトDX	リード獲得に注力、下期利益貢献を目指す		

*1：金融投資事業を除く、また2022年Q2からの連結範囲変更に伴い、同基準で過去遡及した前年実績に対する前年比を表記（連結範囲変更についてはP45）

*2：金融投資事業を除く連結売上総利益に対するデジタルシフト事業の売上総利益の割合
前年比は事業再編に係り2022年Q2から連結除外となった子会社及び金融投資事業を除く数値に対する増減を表記

(単位：百万円)	調整前			調整後 ^{*1}		
	2023年Q1	前年比	2022年Q1	2023年Q1	前年比	2022年Q1
収益	3,355	(27.8)%	4,647	3,355	+4.0%	3,225
売上総利益	2,301	(33.4)%	3,454	2,301	+1.3%	2,271
営業利益	(350)	(164)	(186)	(350)	(147)	(202)
EBITDA	(223)	(72)	(151)	(223)	(162)	(60)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	(218)	+29	(247)	(218)	(86)	(132)
ROE(LTM) ^{*2*3}	19.8%	+12.7pts	7.1%	-	-	-
フリーキャッシュフロー	(1,896)	+2,485	(4,381)	-	-	-
EPS (円)	(12.50)	(0.72)	(11.78)	-	-	-
(ご参考) 売上高	16,337	(21.8)%	20,892	16,337	+9.0%	14,994

*1：2022年Q2からの連結範囲変更に伴い、同基準で過去遡及した前年実績に対する前年比を表記（連結範囲変更についてはP45）
*2：ROE=親会社株主に帰属する当期純利益(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)

2023年Q1事業別業績概要

広告事業	デジタルシフト事業	金融投資事業
デジタル広告支援	DX：個社DX支援	経営・資金支援
デジタル広告支援 ソリューション開発・販売	開発・マーケ	ハンズオン型 ベンチャーキャピタル 投資・支援
	IX：産業特化型支援	
	産業特化型 Vertical SaaS	
	AX： 広告産業変革 (BNPL)	

売上総利益前年比+10%成長、DX・AXへの投資継続により販管費増加

(単位：百万円)	調整前			調整後 *1		
	2023年Q1	前年比	2022年Q1	2023年Q1	前年比	2022年Q1
収益	1,152	(31.0)%	1,671	1,152	+5.2%	1,095
売上総利益	397	(50.9)%	810	397	+10.8%	358
販売費及び一般管理費	(656)	+24.7%	(872)	(656)	(48.9)%	(441)
営業利益 *2	(258)	(197)	(61)	(258)	(176)	(82)
EBITDA *2	(221)	(245)	23	(221)	(147)	(74)
(ご参考) 売上高	1,822	(28.5)%	2,549	1,822	+2.3%	1,782

*1 調整後：2022年Q2からの連結範囲変更に伴い、同基準で過去遡及した前年実績に対する前年比を表記（連結範囲変更についてはP45）

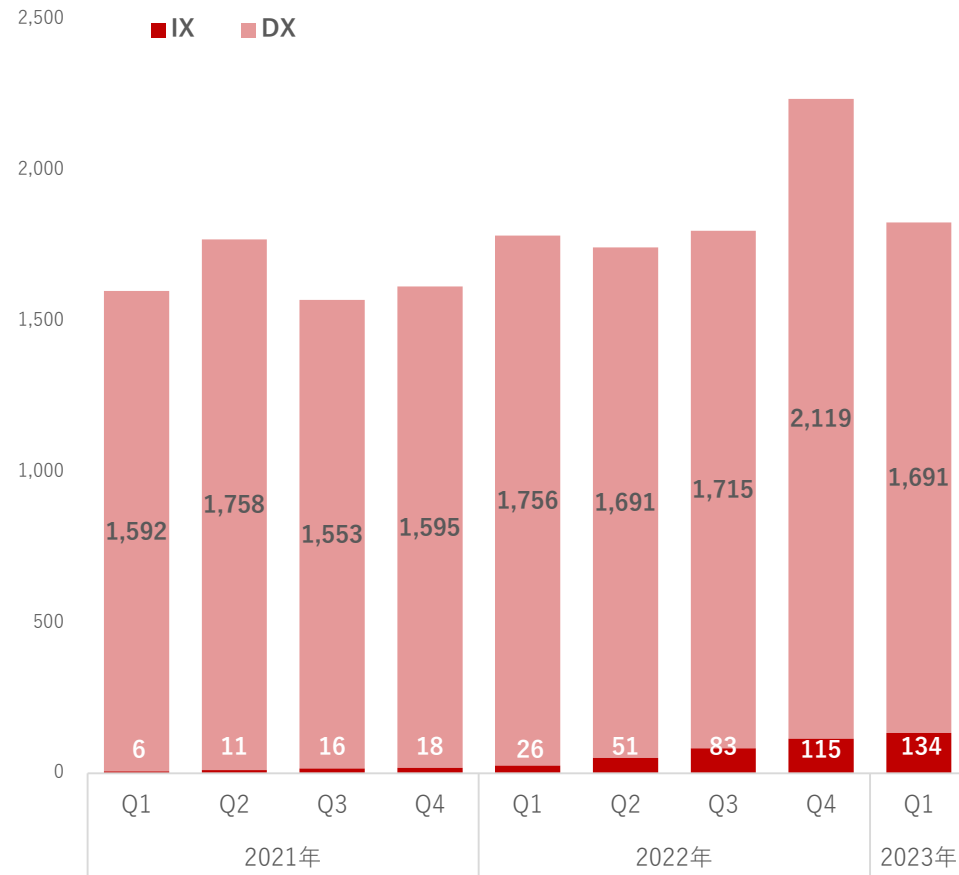
*2 営業利益/EBITDA：HD管理コスト配賦前数値

売上高

2023年Q1 前年比

DX(3.7)% IX+410.1%

(単位：百万円)



* セグメント内消去考慮前数値

* DX : Digital Transformation (デジタルトランスフォーメーション)

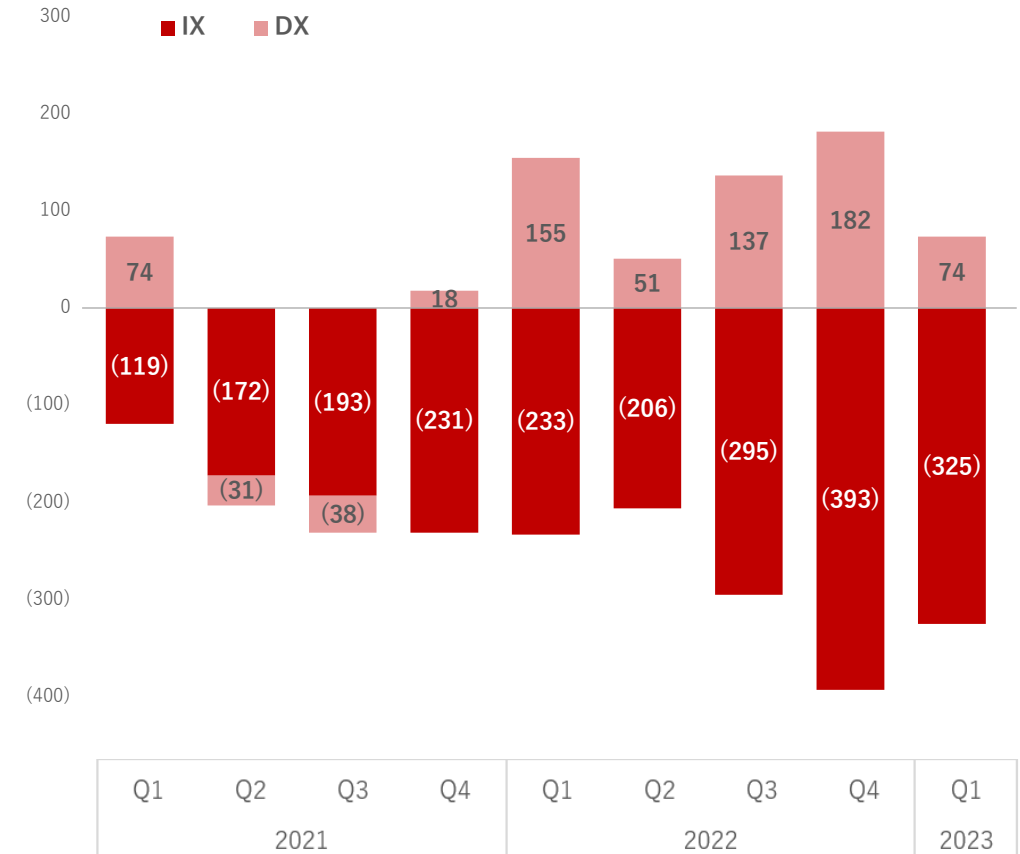
* IX : Industrial Transformation (産業変革)

営業利益

2023年Q1 前年比

DX(80)百万円 IX(92)百万円

(単位：百万円)



売上高・営業利益前年比2ケタ成長

(単位：百万円)	調整前			調整後 *1		
	2023年Q1	前年比	2022年Q1	2023年Q1	前年比	2022年Q1
収益	2,234	(24.6)%	2,962	2,234	+8.7%	2,056
売上総利益	1,948	(26.1)%	2,635	1,948	+5.4%	1,847
販売費及び一般管理費	(1,251)	+37.8%	(2,011)	(1,251)	(1.3)%	(1,234)
営業利益 *2	696	+11.6%	624	696	+13.7%	612
EBITDA *2	746	+45.6%	512	746	+9.4%	682
(ご参考) 売上高	14,548	(21.5)%	18,542	14,548	10.5%	13,170

*1 調整後：2022年Q2からの連結範囲変更に伴い、同基準で過去遡及した前年実績に対する前年比を表記（連結範囲変更についてはP45）

*2 営業利益/EBITDA：HD管理コスト配賦前数値

市場環境を注視しながら、慎重に投資・売却等を判断

	2023年Q1	前年比	2022年Q1
(単位：百万円)			
収益	1	(97.9)%	71
売上総利益	(40)	(93)	53
販売費及び一般管理費	(43)	+14.8%	(51)
営業利益	(84)	(86)	2
EBITDA	(26)	(69)	43
(ご参考) 売上高	1	(97.9)%	71

* 営業利益/EBITDA：HD管理コスト配賦前数値

4 2023年通期業績予想の進捗状況

下期利益貢献に向け概ね想定通りに進捗中

	2023年 通期連結業績予想	2023年 Q1連結業績	進捗率	業績予想 2022年前年比	
				調整前	調整後
収益	16,600	3,355	21.0%	(5.5)%	+3.2%
営業利益	± 0	(350)	-	-	-
EBITDA	500	(223)	-	(95.0)%	(54.6)%
親会社株主に帰属する 当期純利益	± 0	(218)	-	-	-
(ご参考) 売上高	66,000	16,337	24.8%	(5.0)%	+3.8%

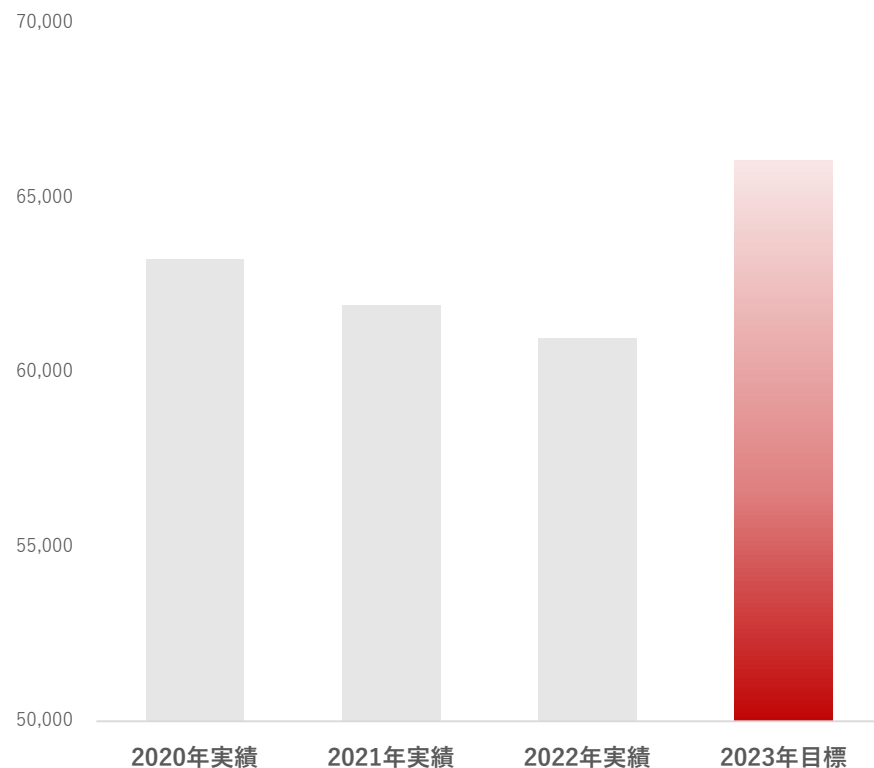
2022年をボトムに売上高・営業利益ともに成長軌道へ

金融投資事業及び事業再編の影響を除く売上高・営業利益推移と2023年目標値

2023年売上高目標

(百万円)

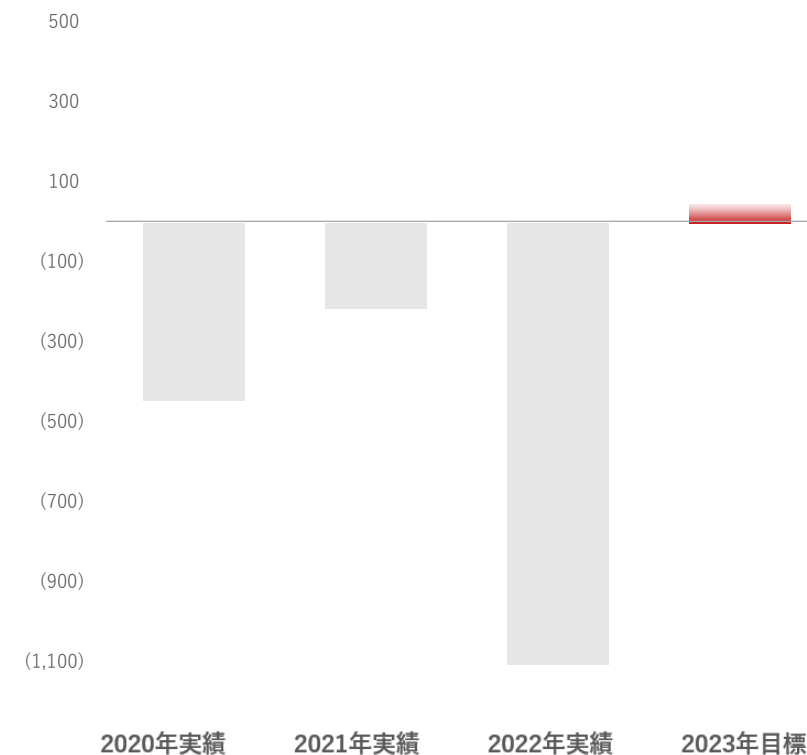
直近過去最高



2023年営業利益目標

(百万円)

黒字化



デジタルを、未来の
鼓動へ。**DIGITAL**
HOLDINGS

5 | Appendix

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

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 前身であるデカレッグスに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^{*2}との合併会社であるPlatform ID^{*3}設立、データマーケティング本格始動へ
- 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

*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



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



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



時岡 真理子
取締役（社外/独立役員）

SaaS分野での起業経験やグローバル事業経営、ダイ
バーシティ経営等、豊富な経験と幅広い見識を有す



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



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



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



鍵崎 亮一
取締役（社外/独立役員）監査等委員

弁護士としての豊富な経験と専門知識を有す



野内 敦
グループCEO
Chief Executive Officer
(最高経営責任者)



金澤 大輔
グループCOO
Chief Operating Officer
(最高執行責任者)



加藤 毅之
グループCFO
Chief Financial Officer
(最高財務責任者)



石綿 純
グループCHRO
Chief Human Resource Officer
(最高人事責任者)

【新設】 Chief Strategy Officer(最高戦略責任者)



石原 靖士
グループCSO
Chief Strategy Officer
(最高戦略責任者)

よりグループ全体の戦略立案に関与し
急速に推進するため、CIOからCSOに就任

産業変革構想を実現させる新事業/新プロダクトの立ち上げや市場調査、R&D、仮説検証(PoC)、事業化(他社協業スキーム含め)のナレッジ等に関する経験と幅広い見識を有す
2022年4月にグループCIO(Chief Investment officer 最高投資責任者)に就任し、グループの戦略投資や事業投資を推進

これまでの略歴

2003年4月 ソフトバンクIDC(現㈱IDCフロンティア)入社 ネットワークエンジニア従事
2006年4月 ㈱オプト入社 セールス、マーケティング従事
2010年5月 同社グループ会社取締役(デジミホ) 出向 セールス、新規事業担当
2014年4月 同社帰任後、マーケティング本部本部長
2015年4月 ㈱オプト 執行役員
2019年4月 ㈱オプトホールディング(現㈱デジタルホールディングス) グループ執行役員
2020年7月 ㈱オプト 上席執行役員
2021年4月 ㈱オプトデジタル(現㈱リテイギ) 代表取締役CEO
2022年4月 当社グループCIO
2023年4月 当社グループCSO(現任)



持続可能な社会発展と 企業価値向上に向けて

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
↑
小

カテゴリー	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	[産業・企業体の観点] 社会の持続的成長に向けて、日本の産業・企業の課題となる組織体系やビジネスモデルをデジタルシフトで変革する		○		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
	[働き手の観点] 働き手の物心両面の幸福の実現に向けて、デジタルの力で、人がより充実して、その人らしく働ける環境を追求する		○		
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	デジタル人材の創出		○		5 ジェンダー平等を 実現しよう 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
	ワークスタイルイノベーション		○		
	ダイバーシティインクルージョン		○		
強固な経営基盤の確立	全てのステークホルダーとの共存共栄			○	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
	実効性のあるコーポレートガバナンスの構築			○	
	透明性のある適切な情報開示と対話			○	
デジタルの力で地球環境に貢献	脱炭素社会への貢献	○	○		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
	循環型社会への貢献	○	○		

マテリアリティ カテゴリー	マテリアリティ項目	リスク	機会
デジタルによる 産業変革	<p>[産業・企業体の観点] 社会の持続的成長に向けて、日本の産業・企業の課題となる組織体系やビジネスモデルをデジタルシフトで変革する</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・労働生産性の低下による産業/企業の収益性悪化 ・デジタル化による新技術の台頭に伴う既存ビジネスモデルの陳腐化と新規ビジネスチャンスの逸失 ・ニューノーマル・多様な働き方に伴う遠心力による人材流出 	<ul style="list-style-type: none"> ・産業構造の変革により、日本企業の競争力の復活 ・新市場創出によるビジネス機会の拡充 ・ニューノーマル・多様な働き方に伴う、高い専門性と多様な得意分野を持つ個人・組織の連携・共創
	<p>[働き手の観点] 働き手の物心両面の幸福の実現に向けて、デジタルの力で、人がより充実して、その人らしく働ける環境を追求する</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・人手不足や、効率化が遅れている産業/企業の優秀な人材の流出 ・人材のモチベーション/生産性低下による消費者や利用者への提供サービスの質の低下 ・消費者や利用者の安全や健康問題発生時の産業/企業の信用力低下 ・人材/健康関連等の費用増加 	<ul style="list-style-type: none"> ・デジタルを活用し、人がその人らしく働ける環境の構築とその人本来の価値提供による働きがいの向上 ・デジタル活用による生産性向上に伴う可処分時間の充足 ・デジタルを活用した、産業（企業）の人材/健康関連等の費用削減支援
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	デジタル人材の創出	<ul style="list-style-type: none"> ・労働生産性の低下 ・優秀な人材の流出 	<ul style="list-style-type: none"> ・労働生産性の向上 ・健康力、モチベーションの向上
	ワークスタイルイノベーション	<ul style="list-style-type: none"> ・事業創造と事業機会の逸失 ・健康関連費用等の増加 	<ul style="list-style-type: none"> ・組織力の向上 ・優秀な人材の確保
	ダイバーシティインクルージョン	<ul style="list-style-type: none"> ・日本産業の衰退と社会発展の鈍化 	<ul style="list-style-type: none"> ・事業環境変化や事業機会の対応力強化により企業価値向上 ・日本産業と社会発展
強固な経営基盤 の確立	全てのステークホルダーとの共存共栄	<ul style="list-style-type: none"> ・社会からの信用低下と企業価値低下 ・イノベーションの停滞と人材の流出 ・事業の成長鈍化と継続リスク増加 	<ul style="list-style-type: none"> ・多様なステークホルダーからの中長期の応援 ・社会からの信用向上、企業価値の向上 ・競争力の源泉となるイノベーションの創出
	実効性のあるコーポレートガバナンスの構築		
	透明性のある適切な情報開示と対話		
デジタルの力で 地球環境に貢献	脱炭素社会への貢献	<ul style="list-style-type: none"> ・異常気象等に伴う事業活動停止と損害増加 ・事業機会の逸失 	<ul style="list-style-type: none"> ・企業のDX支援ニーズ高まり ・SXやGX等のサステナビリティ関連ニーズ増加
	循環型社会への貢献	<ul style="list-style-type: none"> ・社会からの信用低下と企業価値低下 ・優秀な人材の流出 	<ul style="list-style-type: none"> ・優秀な人材の確保 ・未来志向人材育成による更なるイノベーションの創出

2023年通期連結業績予想補足資料

セグメント別の考え方

デジタルシフト事業	KPI	更なる選択と集中、営業利益黒字化を計画 ・DX：DX開発の持続的な拡大によりデジタルシフト事業の収益化を牽引 ・IX：AXに成長資源を集中投下し、持続的な中長期の企業価値向上を目指す
	売上総利益額 粗利構成比	
広告事業	KPI	第一弾の収益性改善完了 2023年は改善した収益性を安定維持させしつつ、広告代理事業変革(AX)に本格着手
	- (営業利益率 安定維持)	
金融投資事業	KPI	過去実績を鑑み一定比率の評価損益織り込み済
	IRR	

業績予想に織り込まれていないアップサイド・ダウンサイド

アップサイド	現時点で想定できない保有有価証券売却による利益	現時点未想定 of 成長投資に 踏み込むケース (M&A、大型プロダクト開発等)
ダウンサイド	現時点で想定できない保有有価証券の評価損	

* デジタルシフト事業KPI：金融投資事業を除く連結売上総利益と金融投資事業を除く連結売上総利益に対するデジタルシフト事業の売上総利益の割合

* DX：Digital Transformation（デジタルトランスフォーメーション）

* IX：Industrial Transformation（産業変革）

* AX：Advertising Transformation（広告産業の変革）

2022年は「選択と集中」によりIXの成長を加速

2023年は更なる選択と集中、注力領域に成長資源を集中投下

2022年の投資規律

PoC

半年～1年の期間5,000万円/1事業のPoCを並行して実施し、基準をクリアしたタイミングで事業化

IX：Growthフェーズ

2～3年の期間で、最大年間10億円/社でターゲットの成長率を目指す

DX：取捨選択フェーズ

成長率と収益率を踏まえ、取捨選択DX開発は高成長、高収益を目指す

広告：収益優先フェーズ

収益継続改善、営業利益率の5.1%を目指す

2023年の投資規律

PoC（基準厳格化）

半年の期間3,000万円/1事業のPoCを並行して実施し、基準をクリアしたタイミングで事業化

IX：注力領域フォーカスフェーズ

注力領域AXに集中投下、他領域はユニットエコノミクス重視

DX：DX収益拡大フェーズ

2021年収益化したDX開発の持続的な拡大を目指す

広告：収益性安定維持フェーズ

収益性を維持しAX立上げに着手

* PoC：Proof of Concept（概念実証）
* DX：Digital Transformation（デジタルトランスフォーメーション）
* IX：Industrial Transformation（産業変革）
* AX：Advertising Transformation（広告産業の変革）

2023年Q1業績概要補足情報

2022年12月期期首から「収益認識に関する会計基準」等の適用により、売上高・売上原価の計上方法を変更 売上総利益や営業利益等の利益項目については従前どおり

なお、従来の「売上高」は、当社グループの業績を評価するために有用であると判断し、参考として本資料に記載

収益の考え方

主にデジタル広告・DXマーケの代理販売において、
従来の総額（グロス計上）から純額（ネット計上）に変更

(旧基準)
売上高

(新基準)
収益



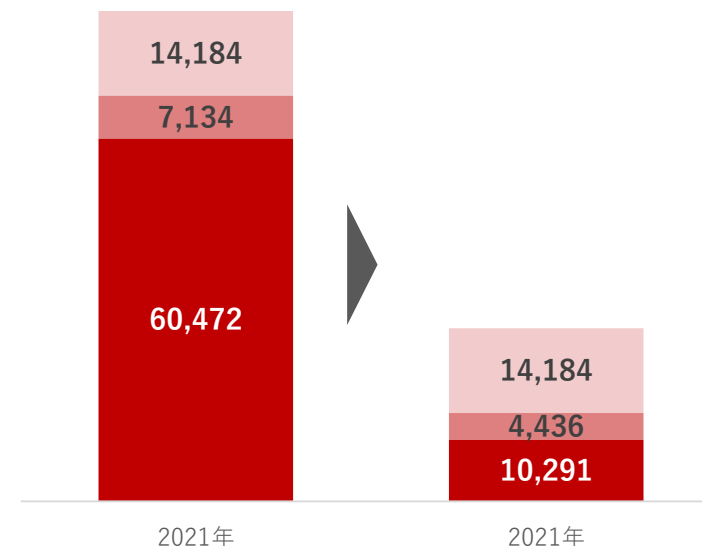
(ご参考) 収益認識基準適用後の2021年実績

セグメント内部取引消去後の2021年のセグメント別実績
2022年Q2以降の連結範囲変更に伴い、異動子会社は2021年Q1のみ実績に含めて算定

(旧基準)
売上高

(新基準)
収益

■ 広告事業 ■ デジタルシフト事業 ■ 金融投資事業













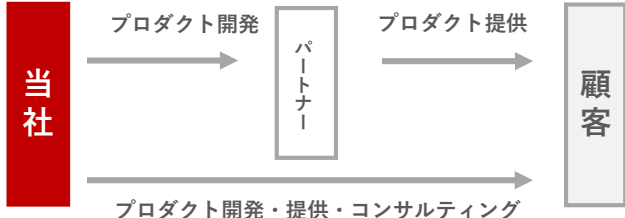
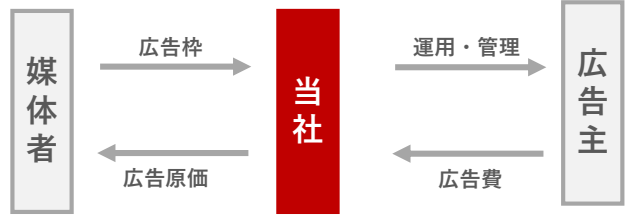
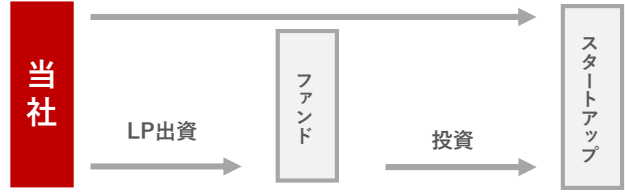
2021年

2021年

事業ポートフォリオ再編に伴う連結範囲の変更

2022年Q2からソウルダウト株式会社及びその連結子会社3社並びに株式会社SIGNATE（以降、「対象会社」）は連結子会社から外れております。
そのため同基準で比較できるように、本スライドにおける「調整後」の前年実績・前年比については、対象会社を控除した数値を表記しております。

セグメント		主な連結子会社		2022年Q1までの実績	2022年Q2からの実績
デジタル シフト 事業	IX	RePharmacy	 Re Pharmacy	連結子会社	
		コネクトム	 ConnectOM Feel Good Innovation		
		バンカブル	 Vankable		
		JOMYAKU	 JOMYAKU		
		リテイギ	 リテイギ		
	DX	デジタルシフト	 DIGITAL SHIFT	連結子会社	
		オプトインキュベート	 OPT Incubate		
		SO Technologies	 SO Technologies	連結子会社	連結対象外
		アンドデジタル	 Digital		
		SIGNATE	 SIGNATE Empowering Your Potential		
広告事業	オプト		連結子会社		
	ソウルダウト		連結子会社	連結対象外	
	メディアエンジン				
金融投資事業	Bonds Investment Group		連結子会社		
	オプトアメリカ				

事業	主なビジネスモデル	主な内容	主なグループ会社(2023年3月末時点)
デジタル シフト事業	<p>・ fee、サブスクリプション トランザクション 等</p> 	<p>・ DX：個社DX支援 -DX開発 -DXマーケティング 等</p> <p>・ IX：産業特化型支援 -産業特化型Vertical SaaS -AX：広告産業変革（BNPL） 等</p>	<p>Re Pharmacy リテイヤ</p> <p>ConnectOM Feel Good Innovation JÔMYAKU</p> <p>Vankable DIGITAL SHIFT</p> <p>OPT Incubate</p>
広告事業	<p>・ マージン（代理店手数料）</p> 	<p>・ デジタル広告支援 ・ ソリューション開発、販売 等</p>	<p>opt</p>
金融投資 事業	<p>・ キャピタルゲイン（成功報酬） 投資</p> 	<p>・ 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</p>	<p>BIG Bonds Investment Group OPT America</p> <p>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 BIG SX 1号投資事業有限責任組合</p>

セグメント別業績推移

(単位：百万円)

		2021年				2022年				2023年
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
連結	売上高	35,785	19,243	19,708	23,778	20,892	14,689	15,778	18,099	16,337
	収益	17,635	4,078	4,920	6,066	4,647	3,231	5,006	4,039	3,355
	売上総利益	14,199	2,924	3,725	4,379	3,454	2,242	3,590	1,921	2,301
	営業利益	10,571	(597)	148	799	(186)	(402)	1,090	(949)	(350)
	EBITDA	11,690	2,564	1,295	1,337	(151)	8,719	1,264	150	(223)
	親会社株主に帰属する当期純利益	7,843	1,544	407	435	(247)	6,041	122	(197)	(218)
デジタルシフト事業	売上高	2,175	2,228	2,250	2,401	2,549	1,717	1,799	2,235	1,822
	収益	1,675	1,320	1,388	1,543	1,671	1,018	1,156	1,290	1,152
	売上総利益	679	538	647	799	810	295	467	523	397
	営業利益	(79)	(276)	(222)	(163)	(61)	(166)	(161)	(214)	(258)
	EBITDA	(16)	(165)	(151)	(136)	23	(70)	(136)	(186)	(221)
広告事業	売上高	21,809	17,178	16,838	20,366	18,542	12,870	12,042	15,544	14,548
	収益	4,045	2,847	2,799	3,375	2,962	2,086	1,887	2,419	2,234
	売上総利益	3,374	2,571	2,481	2,927	2,635	1,808	1,674	2,094	1,948
	営業利益	1,209	540	517	954	624	609	523	901	696
	EBITDA	1,308	572	593	1,036	512	657	570	949	746
金融投資事業	売上高	12,054	0	851	1,277	71	159	1,999	364	1
	収益	12,054	0	851	1,277	71	159	1,999	364	1
	売上総利益	10,176	(165)	644	711	53	138	1,453	(691)	(40)
	営業利益	10,107	(215)	505	661	2	84	1,406	(728)	(84)
	EBITDA	10,956	2,716	1,445	1,045	43	45	1,514	276	(26)

* 連結 = 各セグメント + セグメント間調整 (セグメント間調整は非表示)

セグメント別業績推移（調整後：事業ポートフォリオ再編考慮）

* 2022年12月期第2四半期から連結から外れた子会社業績を除いたセグメント別業績推移（連結範囲変更詳細はP45）

（単位：百万円）

		2021年				2022年				2023年
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
連結	売上高	30,488	13,831	14,023	17,759	14,994	14,689	15,778	18,099	16,337
	収益	16,470	2,918	3,533	4,548	3,225	3,231	5,006	4,039	3,355
	売上総利益	13,168	1,903	2,529	3,067	2,271	2,235	3,590	1,921	2,301
	営業利益	10,611	(524)	98	660	(202)	(292)	1,090	(949)	(350)
	EBITDA	11,643	2,546	1,207	1,131	(60)	(252)	1,264	150	(223)
	親会社株主に帰属 する当期純利益	7,908	1,619	422	604	(132)	(5)	122	(197)	(218)
デジタルシフト事業	売上高	1,598	1,771	1,570	1,616	1,782	1,717	1,799	2,235	1,822
	収益	1,259	965	852	943	1,095	1,018	1,156	1,290	1,152
	売上総利益	361	287	233	314	358	295	467	523	397
	営業利益	(74)	(199)	(234)	(222)	(82)	(166)	(161)	(214)	(258)
	EBITDA	(55)	(196)	(143)	(221)	(74)	(150)	(136)	(186)	(221)
広告事業	売上高	16,867	12,120	11,634	14,908	13,170	12,870	12,042	15,544	14,548
	収益	3,188	2,012	1,861	2,370	2,056	2,086	1,887	2,419	2,234
	売上総利益	2,585	1,774	1,652	2,048	1,847	1,808	1,674	2,094	1,948
	営業利益	1,196	517	446	850	612	609	523	901	696
	EBITDA	1,254	575	487	904	682	657	570	949	746
金融投資事業	売上高	12,054	0	851	1,277	71	159	1,999	364	1
	収益	12,054	0	851	1,277	71	159	1,999	364	1
	売上総利益	10,176	(165)	644	711	53	138	1,453	(691)	(40)
	営業利益	10,107	(215)	505	661	2	84	1,406	(728)	(84)
	EBITDA	10,956	2,716	1,445	1,045	43	45	1,514	276	(26)

* 連結＝各セグメント＋セグメント間調整（セグメント間調整は非表示）

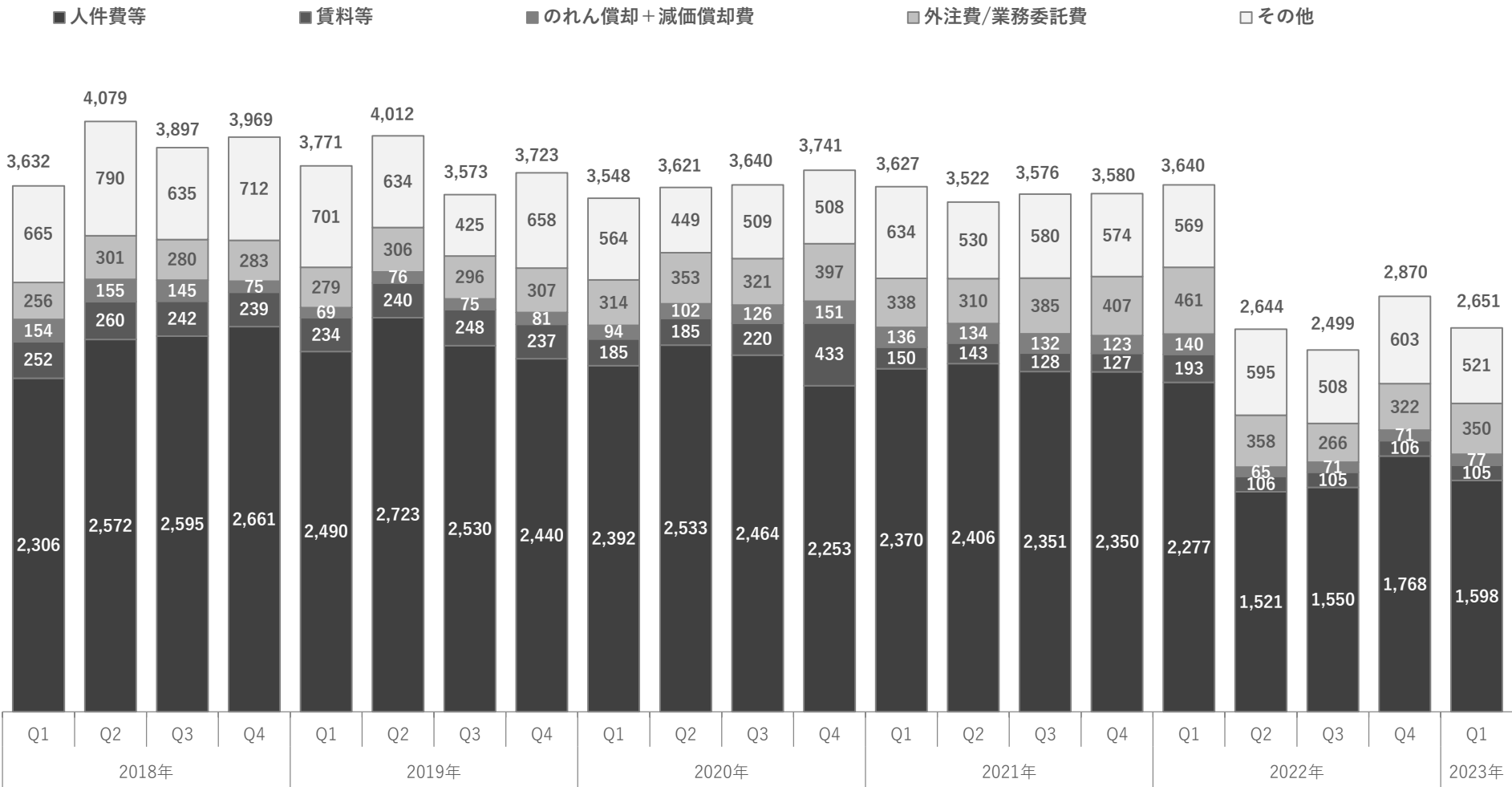
	2023年Q1	2022年Q1	前年比
営業キャッシュフロー	(1,384)	(3,254)	+1,870
税金等調整前当期純利益	(372)	(372)	+0
賞与引当金の増減	(366)	(107)	(258)
営業投資有価証券の増減額	41	(455)	+496
法人税等の(支払)/還付額	(1,539)	(2,749)	+1,210
未収入金の増減額	(236)	(231)	(4)
未払金の増減額	1,522	(41)	+1,563
運転資本の増減額	(500)	493	(993)
その他	67	211	(144)
投資キャッシュフロー	(512)	(1,127)	+614
無形固定資産の取得による支出	(60)	(203)	+142
投資有価証券の取得による支出	(174)	(866)	+692
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	(268)	-	(268)
その他	(8)	(56)	+48
フリーキャッシュフロー	(1,896)	(4,381)	+2,485
調整額	-	-	-
調整後フリーキャッシュフロー	(1,896)	(4,381)	+2,485

* 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 販売管理及び一般管理費推移

(単位：百万円)

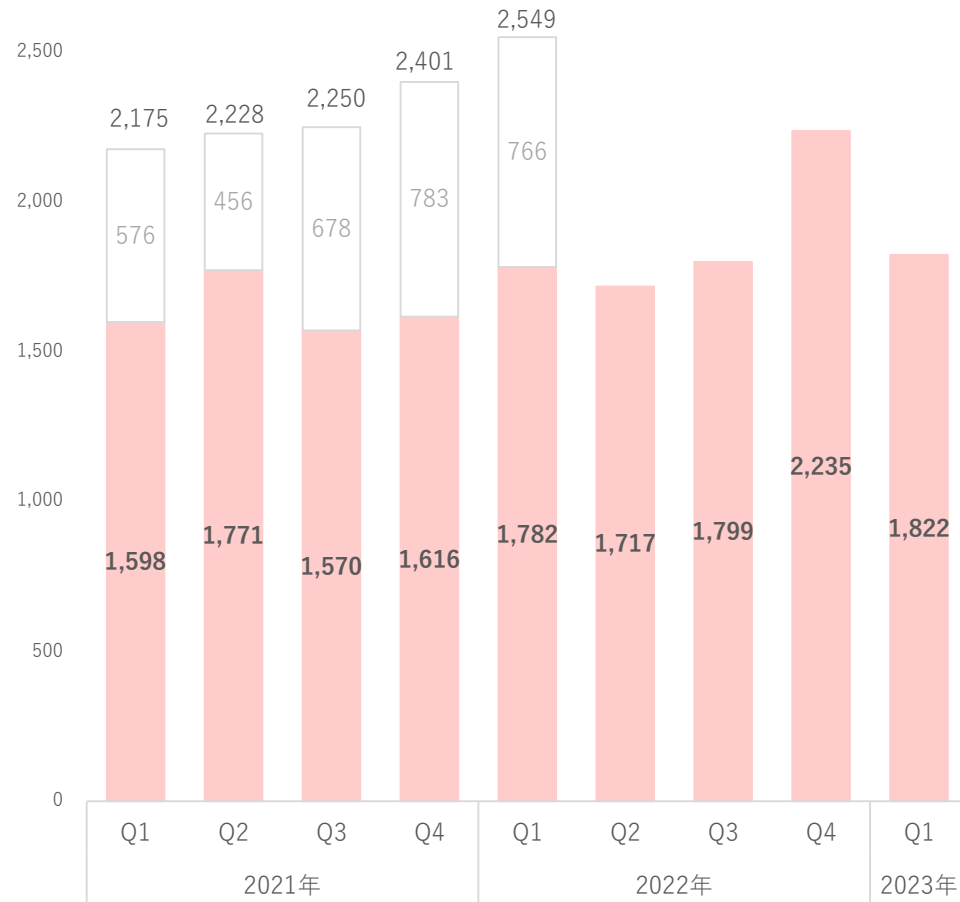


(2023年Q1末時点従業員数：1,027名)

売上高

(単位：百万円)

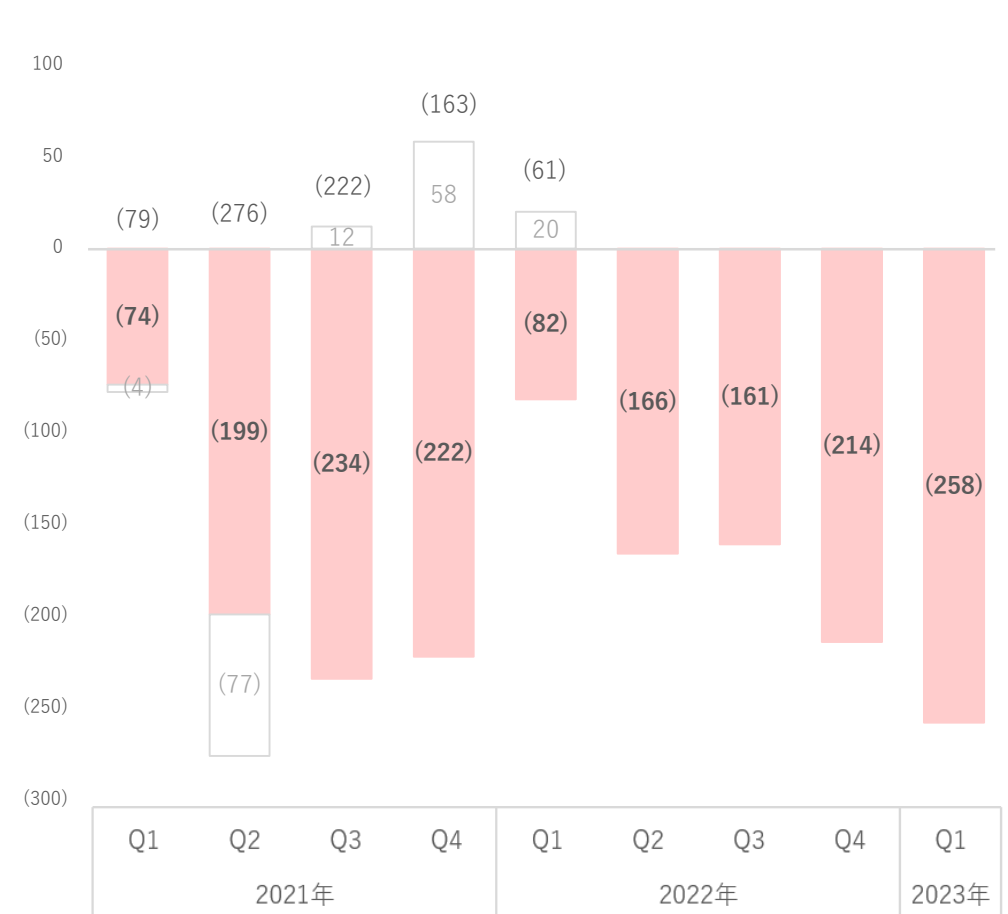
■ 調整後
□ 事業ポートフォリオ再編による連結除外子会社単純合算



営業利益

(単位：百万円)

■ 調整後
□ 事業ポートフォリオ再編による連結除外子会社単純合算



* 2022年12月期第2四半期から連結から外れた子会社を除いたセグメント別業績推移（連結範囲変更詳細はP45）

Copyright 2023 DIGITAL HOLDINGS, INC. All Rights Reserved.



トストア 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



Map Engine Optimization



トストア



店舗情報
整合性
&
常時情報
アップデート

マップ/ナビ、検索エンジン、SNS



企業サイト/自社サイト



* 経済産業省が監督する中小企業・小規模事業者・個人事業者向けの制度
(「DXを推進したい」「業務効率を促進したい」「データベースを活用したい」といった自社の課題やニーズに合ったITツールの導入を支援することで、業務効率の改善や売上げアップにおけるサポートを目的)

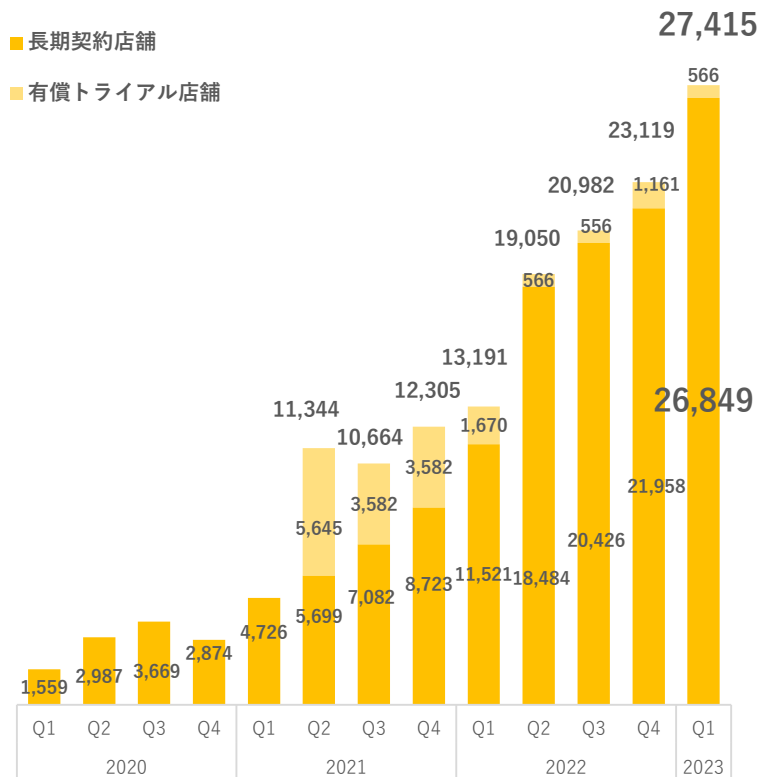


有料導入店舗数

(店舗数)

長期契約店舗 前年比
+133.0%

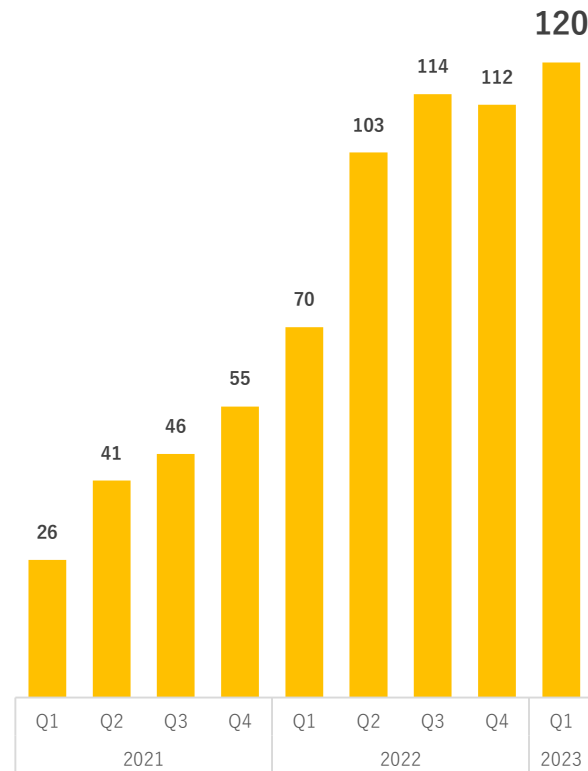
■ 長期契約店舗
■ 有償トライアル店舗



ARR ^{*1}

(百万円)

ARR 前年比
+70.1%



リーチ可能な店舗数

日本にある有店舗事業者 400万店舗 ^{*5}

大手チェーン有店舗事業者
60万店舗 ^{*4}

有償トライアル含む
導入店舗 27,415店舗 ^{*3}

有料導入店舗
26,849店舗 ^{*2}

^{*2}: 有料契約導入店舗数 (2023年3月末時点)
^{*3}: 有償トライアル導入店舗を含めた導入店舗数 (2023年3月末時点)
^{*4,5}: 厚生労働省の報告数値等の有店舗事業数をもとに当社集計

^{*1}: 四半期末月のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出

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

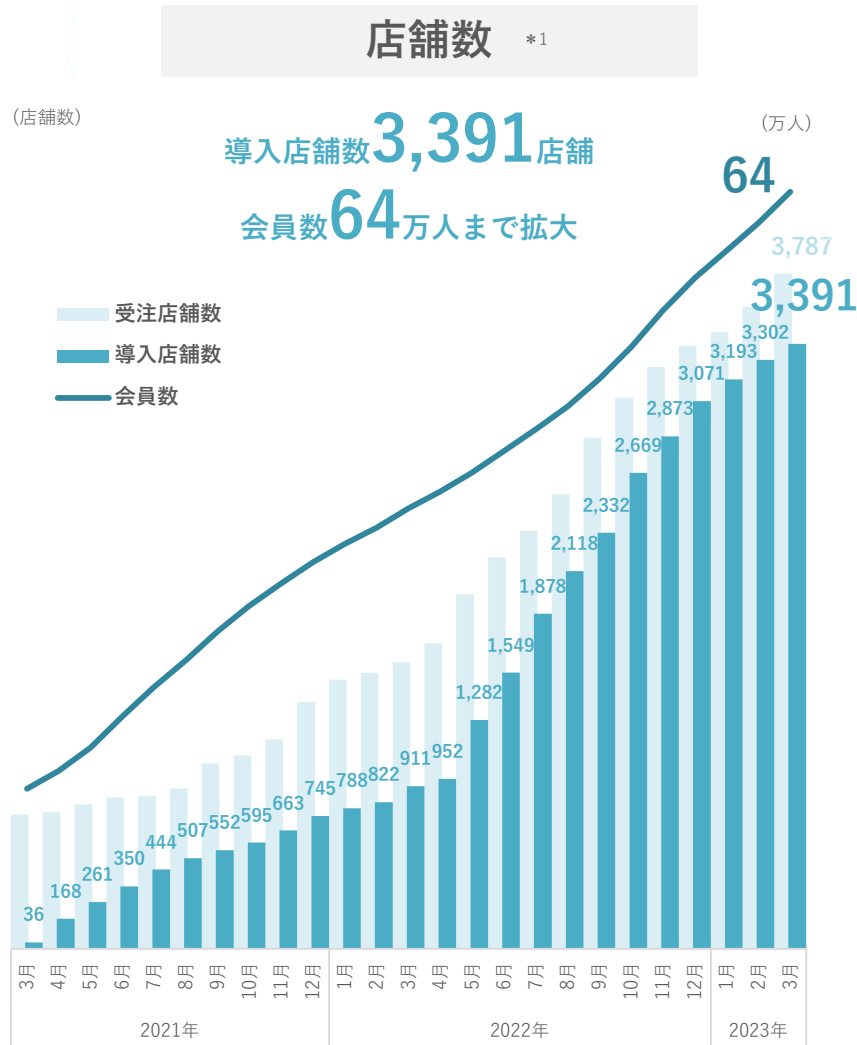


不安なことがあるときは、LINEで気軽に相談できます。身近に薬剤師がいる安心感を得られます。

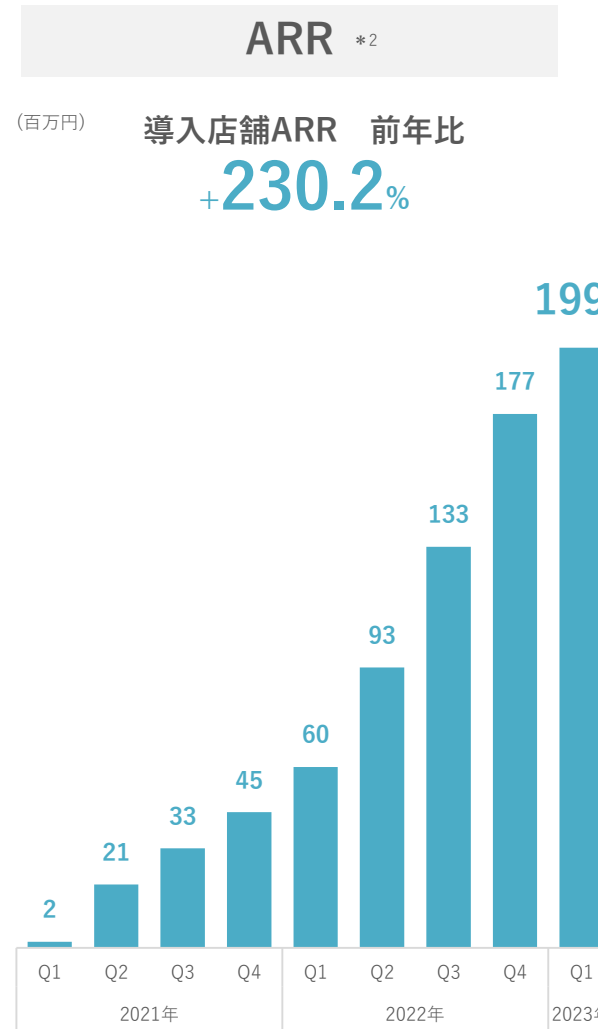
* 2021年7月26日、より一層覚えやすく親しみやすい名称で多くの方にご利用いただくため「あなたのかかりつけ薬局」から「つながる薬局」に名称変更

デジタルシフト事業 IX：Pharmacy X 会員数・導入店舗数拡大

つながる薬局



*1:株式会社ファーマシフトの店舗数



*2:株式会社ファーマシフトの四半期末月のMRR (Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出

リーチ可能な店舗数

調剤医療市場 **7兆7,464億円**

国内薬局 **60,171**店舗 *6

薬袋・容器販売実績トップクラスシェアの
医療ビジネス総合サービス商社と
営業協力に関する業務提携契約を締結 *7

メディカルシステムネットワーク
医療品ネットワーク
加盟店 **8,912**店舗 *5

受注店舗数 **3,787**店舗

導入店舗数
3,391店舗 *3

*3:つながる薬局の導入店舗数 (2023年3月末時点)

*4:つながる薬局の受注店舗数 (2023年3月末時点)

*5: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数 (2023年3月末時点)

*6:2019年度末薬局許可件数 厚生労働省「衛生行政報告例」

*7:2021年10月 株式会社シンリョウと株式会社ファーマシフトが業務提携契約を締結



JOMYAKU

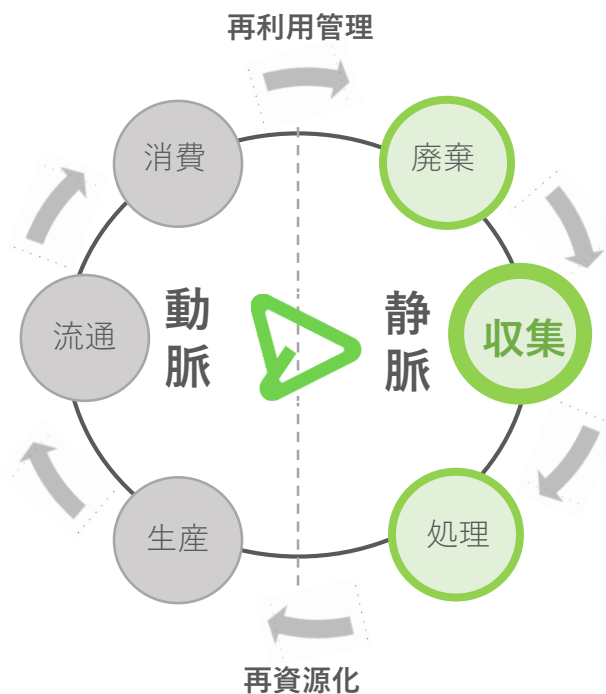
（ジョウミャク）

デジタルの力で循環型産業の価値を高め社会課題を解決

産廃/建廃を扱う収集運搬事業者の労働環境・属人化課題を改善し、
エッセンシャルワーカーの価値を高めるとともに、カーボンニュートラルとサーキュラーエコノミー構築を目指す

規制に縛られた巨大な社会インフラ市場

産業収集業者を取り巻く環境と参入への想い



静脈産業は、欠くことができない社会インフラである一方、

- ✓ 10人以下の中小零細企業が半数以上を占める
- ✓ エクセル/FAX/紙で稼働、効率化の余地あり
- ✓ 高齢化・人手不足、属人化 等

様々な課題やリスクが顕在

JOMYAKUは、「**廃棄物を100%資源循環させる未来**」を目指し、
約1年4ヶ月の実証実験を経て、正式にサービスをリリース

（2021年10月1日子会社設立、当社100%子会社）

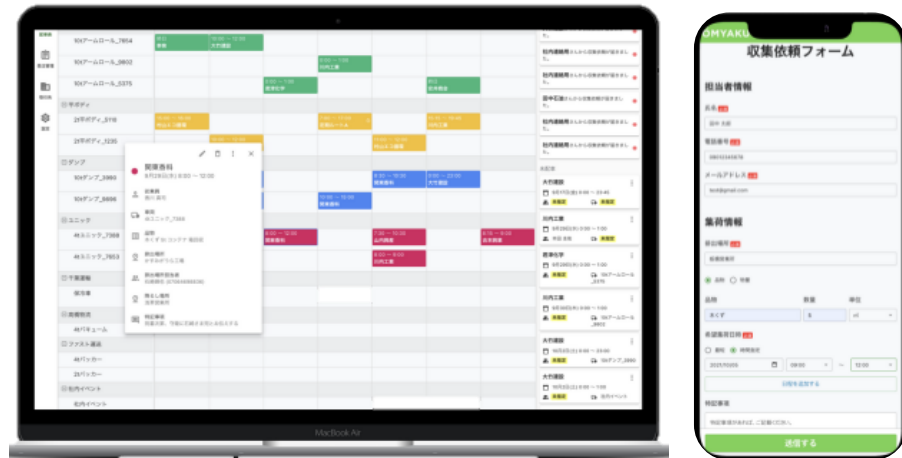
* 動脈産業：天然資源を採取・加工し、製品を製造・流通・販売する産業

* 静脈産業：廃棄物の処理、処分、再資源化を担う産業



（ジョウミヤク）

静脈産業と動脈産業がサステナブルに
循環する未来を実現するための第一弾ソリューション
産廃収集業者の業務効率化プロダクト「JOMYAKU」
配車表と依頼受付フォームが連動したwebサービス



回収事業の業務プロセスにおいて、属人的でトラブル発生率が高い
「依頼受付」と「配車手配」という根幹業務のDXソリューション

ポテンシャル

静脈市場 14兆円

収集運搬市場 **2.5兆円** *1

国内収集運搬業者 62,000社 *2

（うち、零細業者 約19,000社）

産廃・建廃・一般
大規模業者
24,000社（シェア38%）

産廃・建廃
中規模業者
11,000社（シェア17%）

大規模

中規模

提供対象
拡大

産廃

建廃

一般

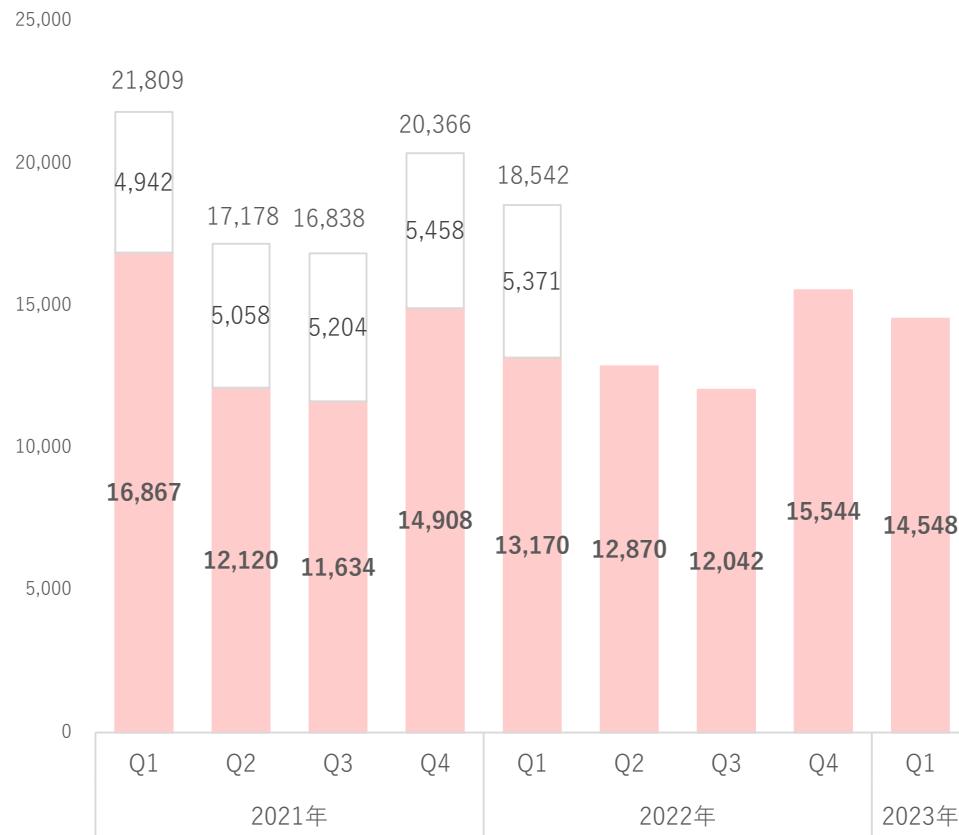
専ら物等

*1：環境省「平成23年度産業廃棄物処理業実態調査業務報告書」

*2：環境省「産業廃棄物処理業の振興方策に関する提言」

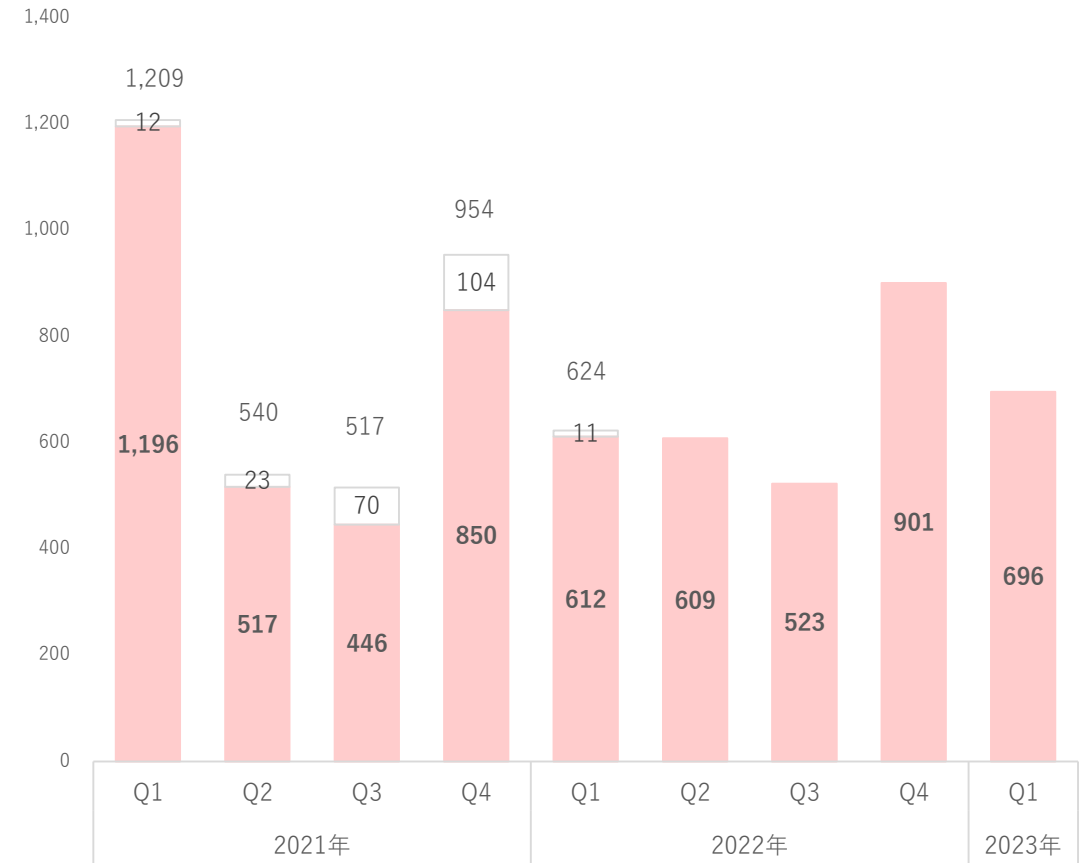
売上高

(単位：百万円) ■ 調整後
□ 事業ポートフォリオ再編による連結除外子会社 単純合算



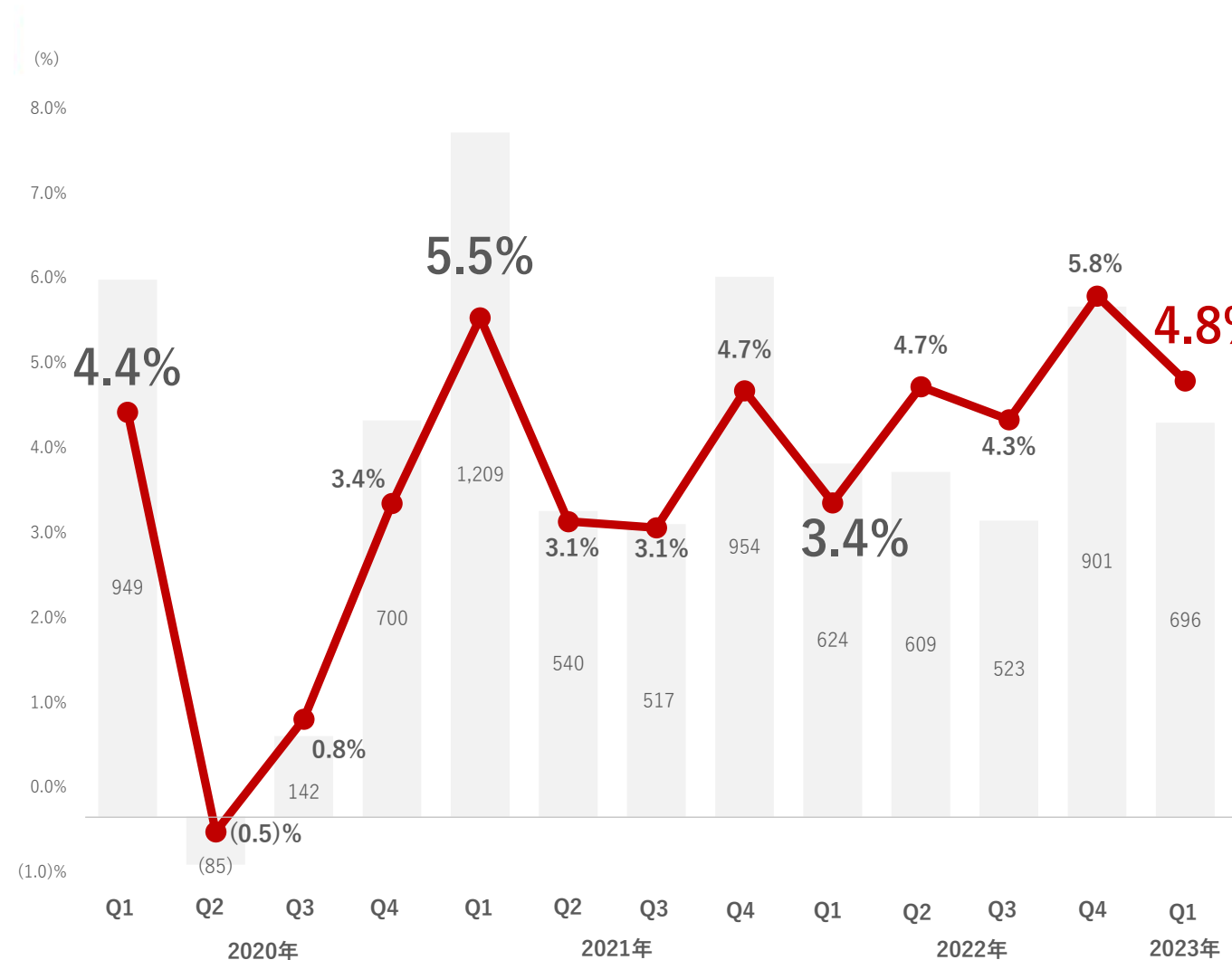
営業利益

(単位：百万円) ■ 調整後
□ 事業ポートフォリオ再編による連結除外子会社 単純合算



* 2022年12月期第2四半期から連結から外れた子会社を除いたセグメント別業績推移（連結範囲変更詳細はP45）

Copyright 2023 DIGITAL HOLDINGS, INC. All Rights Reserved.

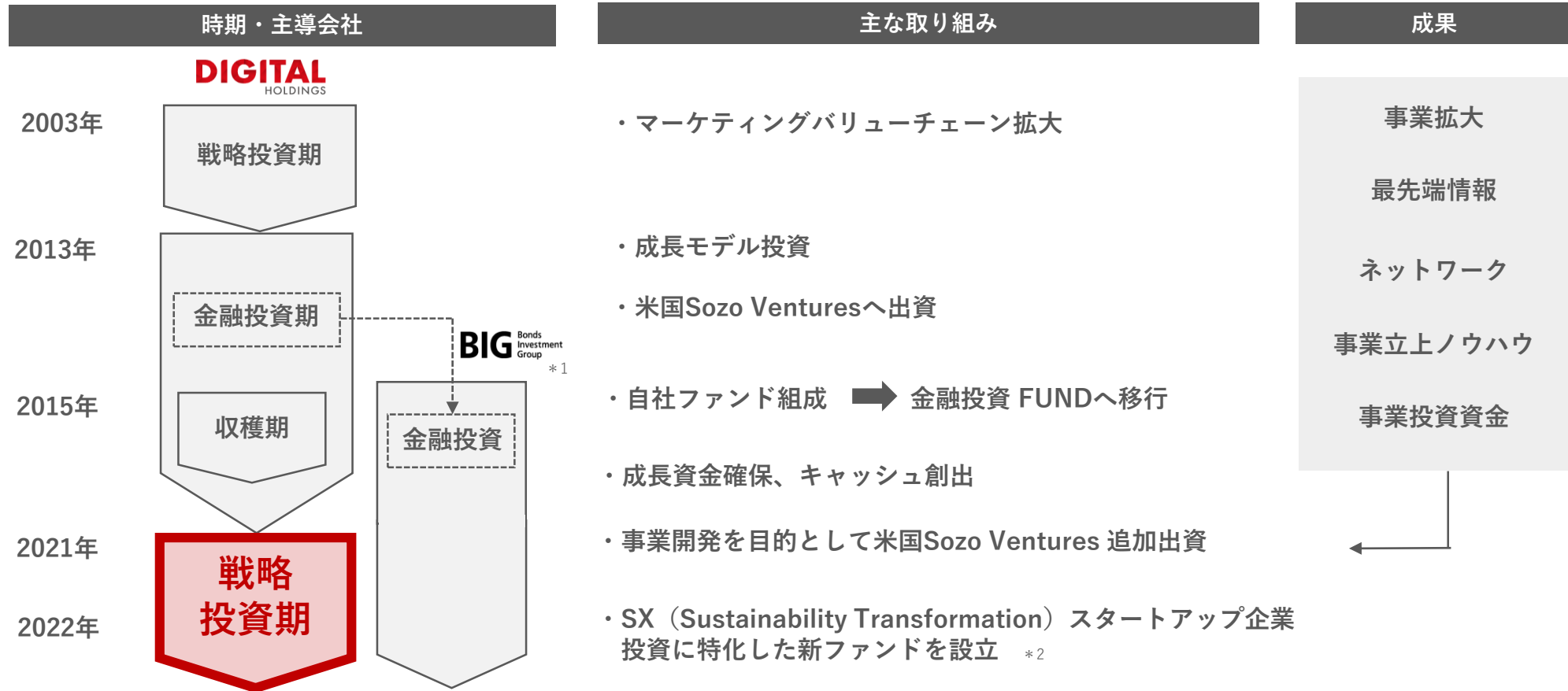


今後は収益性を安定維持
広告産業変革に挑戦

Q1前年比
+1.4pts

* 営業利益率：収益認識基準適用前の会計基準に基づく売上高ベースから算定

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戦略投資へ



*1：100%子会社Bonds Investment Groupの組成するFUND

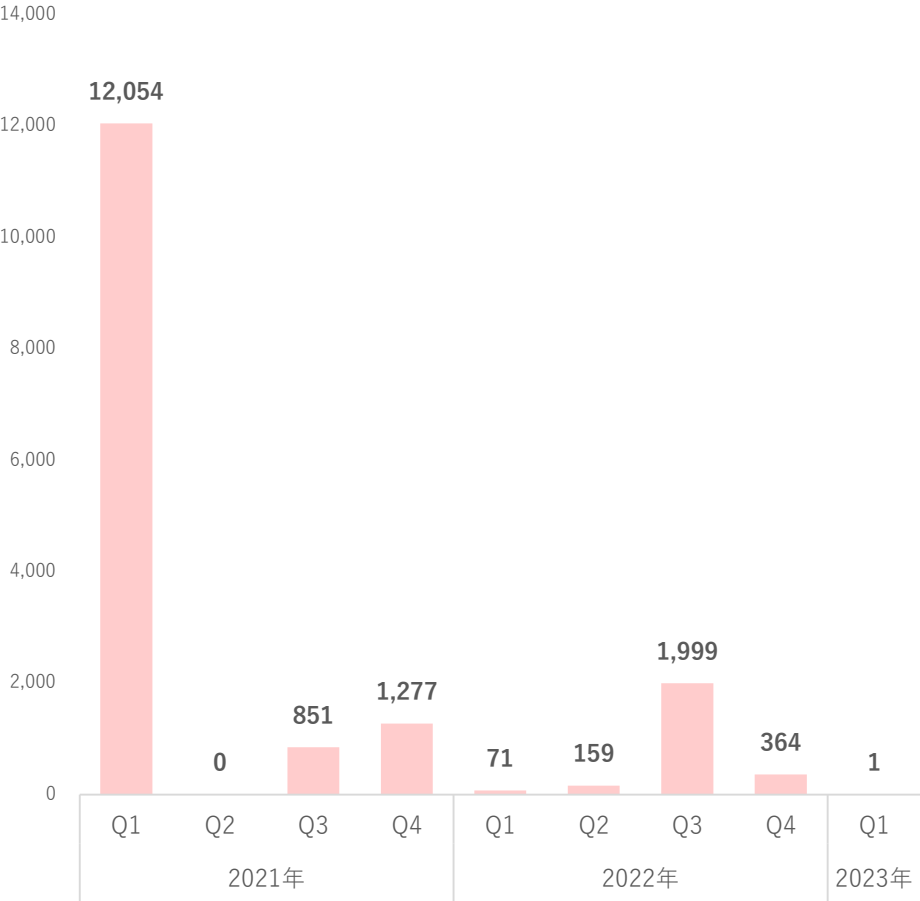
*2：BIG SX 1号投資事業有限責任組合 ファンド概要はこちら <https://bonds-ig.com/archives/1681>

会社	投資形式	投資時期	主な投資先例と過去のEXIT例	勘定科目
	①BS投資	①2013年～2015年		①営業投資有価証券 ②投資有価証券
	②千葉道場2号投資事業 有限責任組合（LP）等	②2020年～		
 （当社100%子会社）	①BIG 1号投資事業 有限責任組合（GP）	①2015年～		①②③営業投資有価証券
	②BIG 2号投資事業 有限責任組合（GP）	②2018年～		
	③BIG SX 1号投資事業 有限責任組合（GP）	③2022年～		
 （当社100%子会社）	①Sozoベンチャーズ 1号ファンド（LP）	①2013年～		①②③投資有価証券
	②Sozoベンチャーズ 2号ファンド（LP）	②2017年～		
	③Sozoベンチャーズ 3号ファンド（LP）	③2021年～		

* 営業投資有価証券：金融投資事業の売上として計上
 * 投資有価証券：金融投資事業の営業外収益として計上

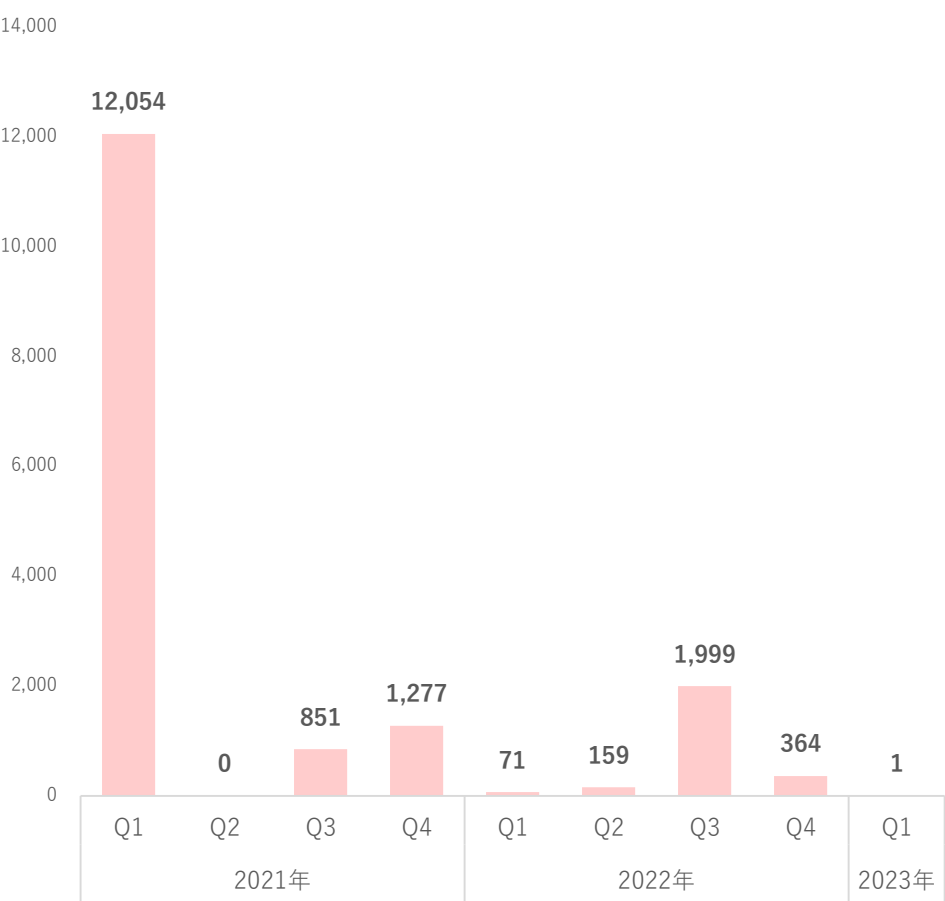
売上

(単位：百万円)



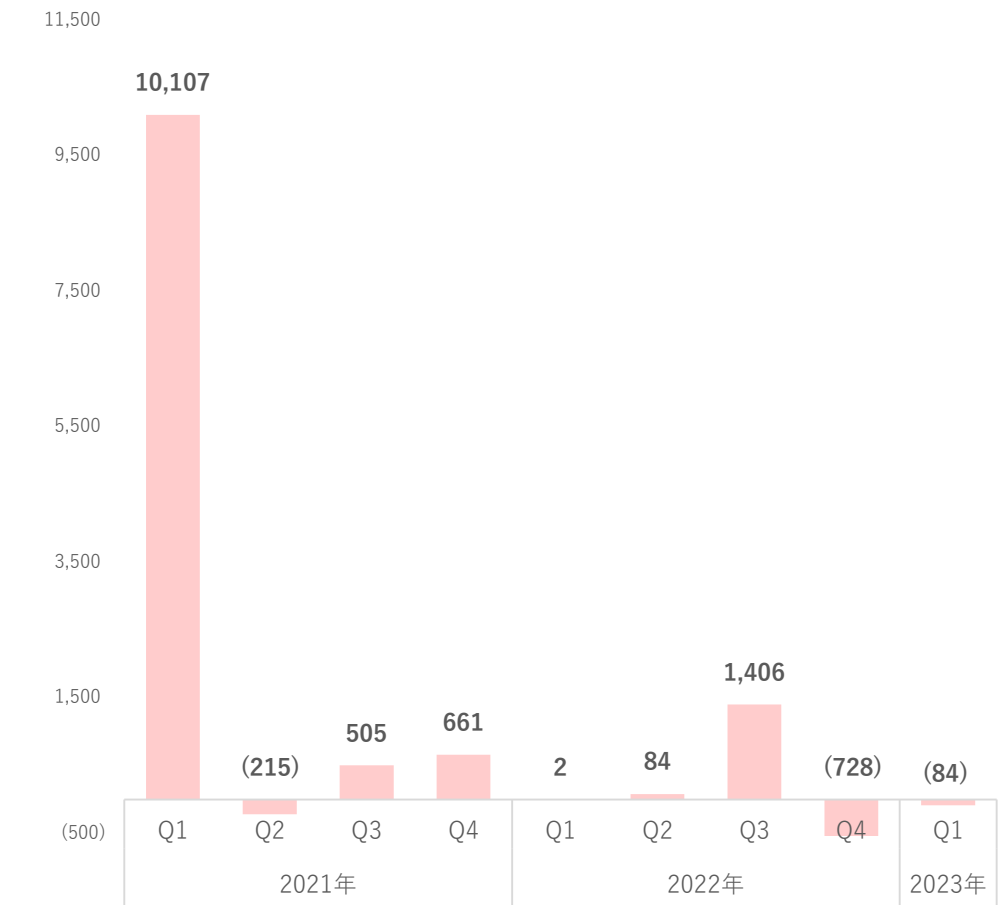
収益

(単位：百万円)



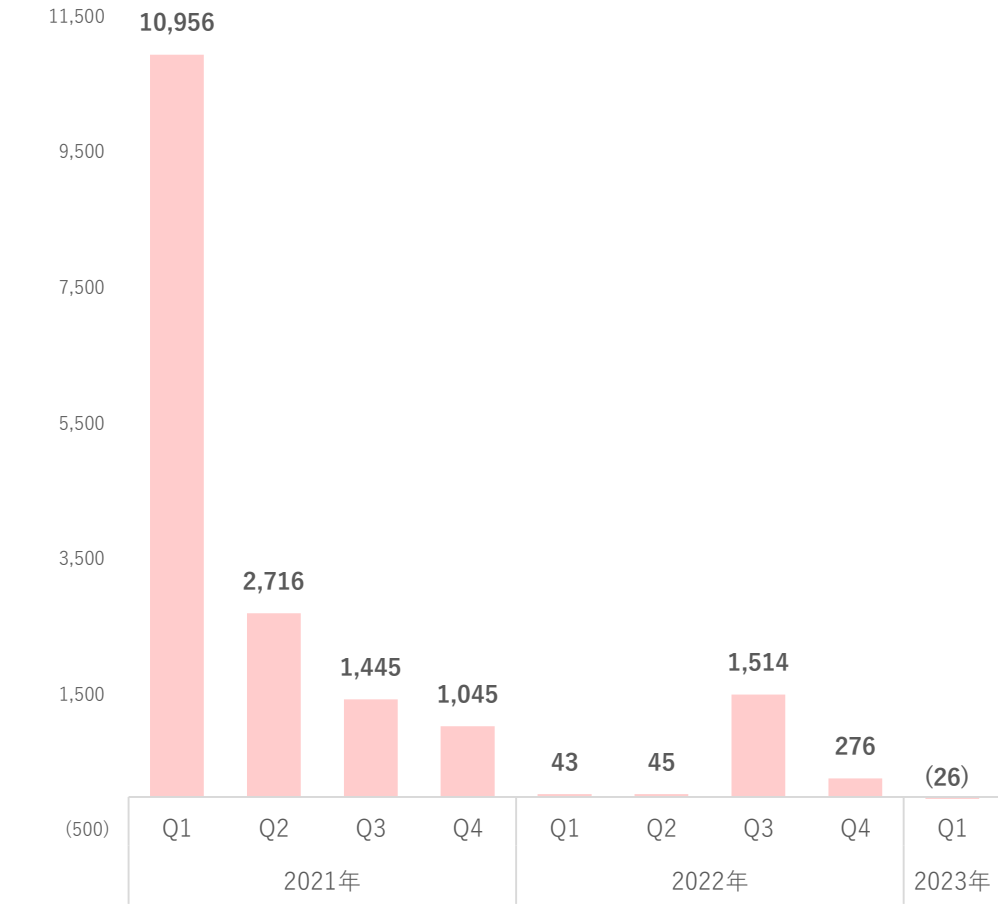
営業利益

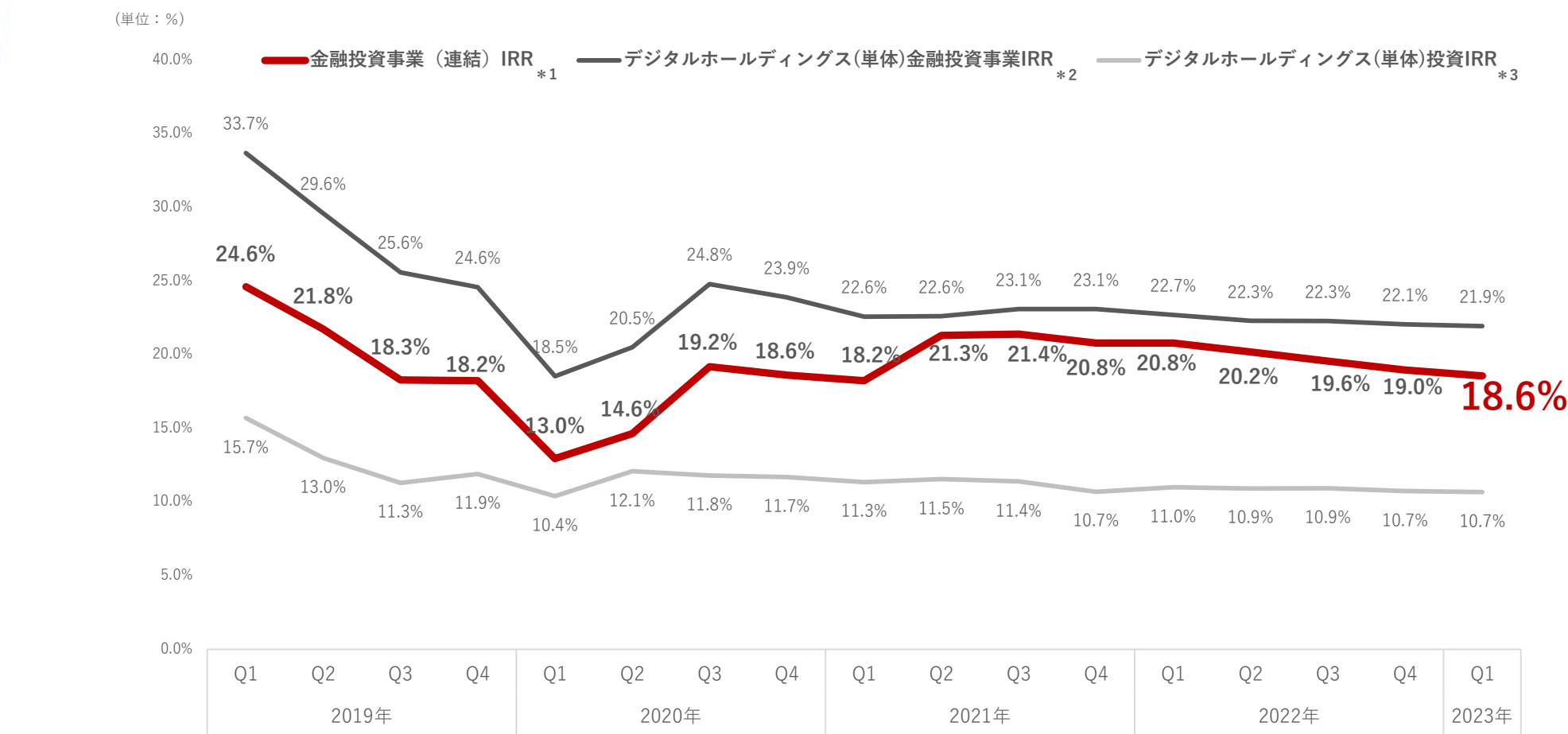
(単位：百万円)



EBITDA

(単位：百万円)



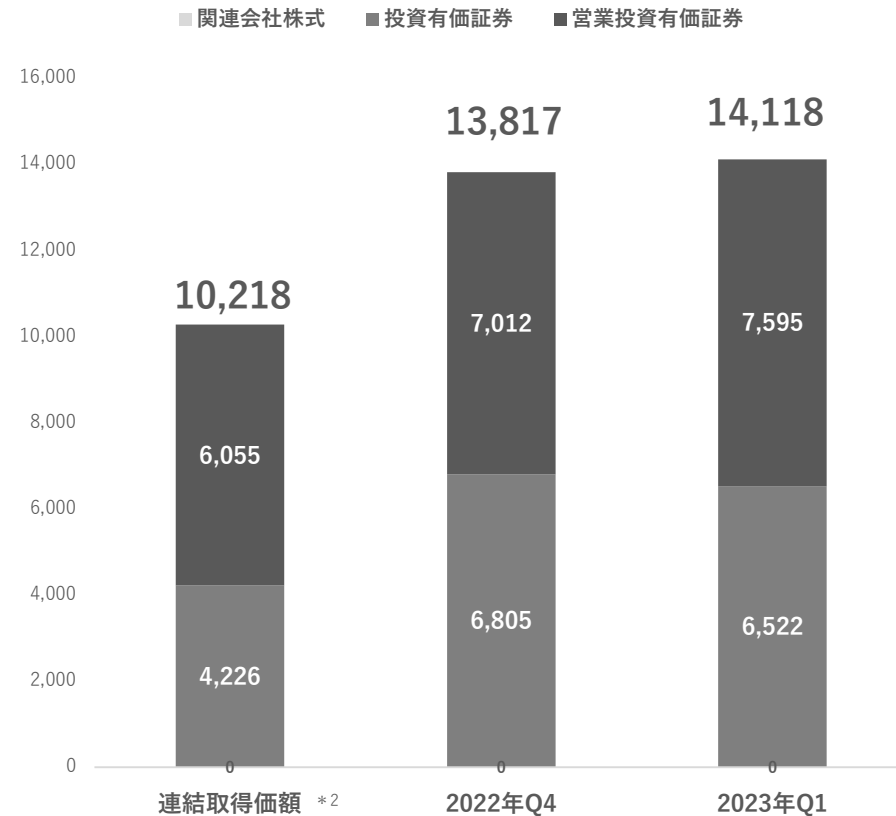


* 1：2013年から2023年3月末までに金融投資事業(連結)で投資した営業投資有価証券、投資有価証券を対象（詳細P69）
* 2：2013年から2023年3月末までに株式会社デジタルホールディングス(単体)で投資した営業投資有価証券、投資有価証券を対象
* 3：(ご参考)2003年から2023年3月末までに株式会社デジタルホールディングス(単体)で投資した営業投資有価証券、投資有価証券、子会社株式、関連会社株式を対象

連結AUM

営業投資有価証券・投資有価証券の公正価値の合計額
及び関連会社株式の帳簿価額 ^{*1}

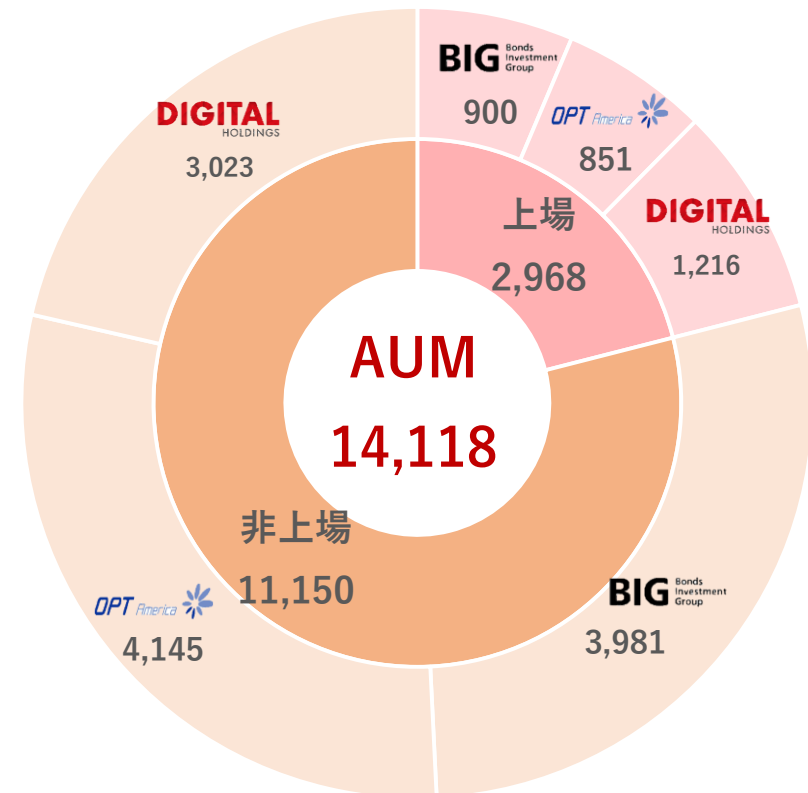
(単位：百万円)



*1: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
*2:連結取得価額：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

AUM内訳（2023年Q1末）

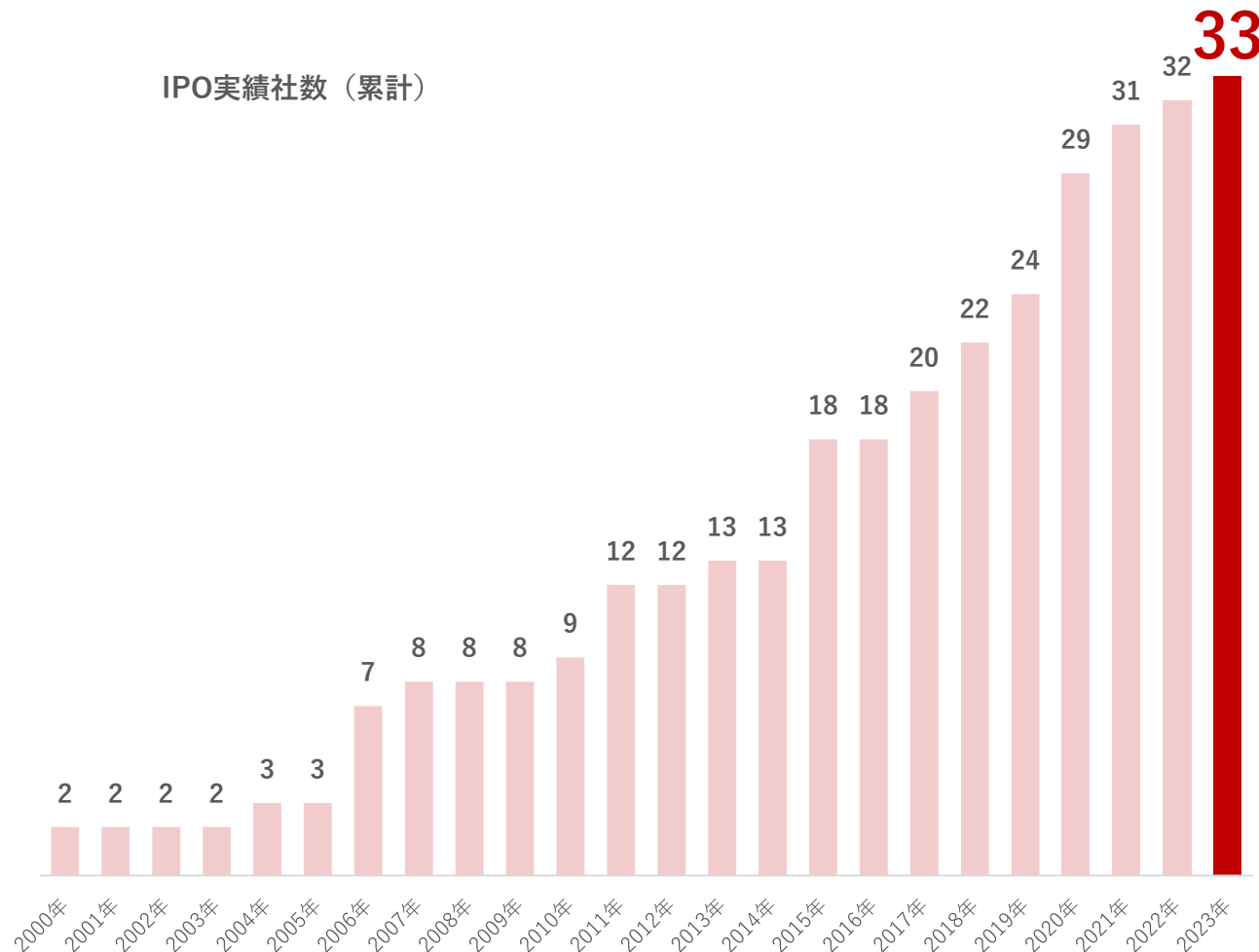
(単位：百万円)



* AUM算定定義詳細はP70

累計で33社のIPOを実現

IPO実績社数（累計）



直近上場した主な銘柄

Linkers

リンカーズ株式会社
(2022年10月)

coinbase

Coinbase Global, Inc.
(2021年4月)

coconala

株式会社ココナラ
(2021年3月)

WealthNavi

ウェルスナビ株式会社
(2020年12月)

ENECHANGE

ENECHANGE株式会社
(2020年12月)

rakumo

rakumo株式会社
(2020年9月)

Commerce One Holdings

株式会社コマースOneホールディングス
(2020年6月)

ジモティー

株式会社ジモティー
(2020年2月)

SPACEMARKET

株式会社スペースマーケット
(2019年12月)

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)**
$$\text{EBITDA} = \text{EBIT} + \text{その他金融関連損益} + \text{減価償却費} + \text{償却費} + \text{株式報酬費用} + \text{減損損失}$$
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

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2023年3月末までに金融投資事業で投資した銘柄
算定基準日		2023年3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	2023年3月末までの回収額と2023年3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

- 1) 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。

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