

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年通期決算説明会資料

Date. 2024.2.13

INDEX

1 | 2023年通期業績概要

2 | 歩みとこれから

3 | 中長期展望に向けた2024年の取り組み

4 | 2024年通期連結業績予想

5 | Appendix

1 | 2023年通期業績概要

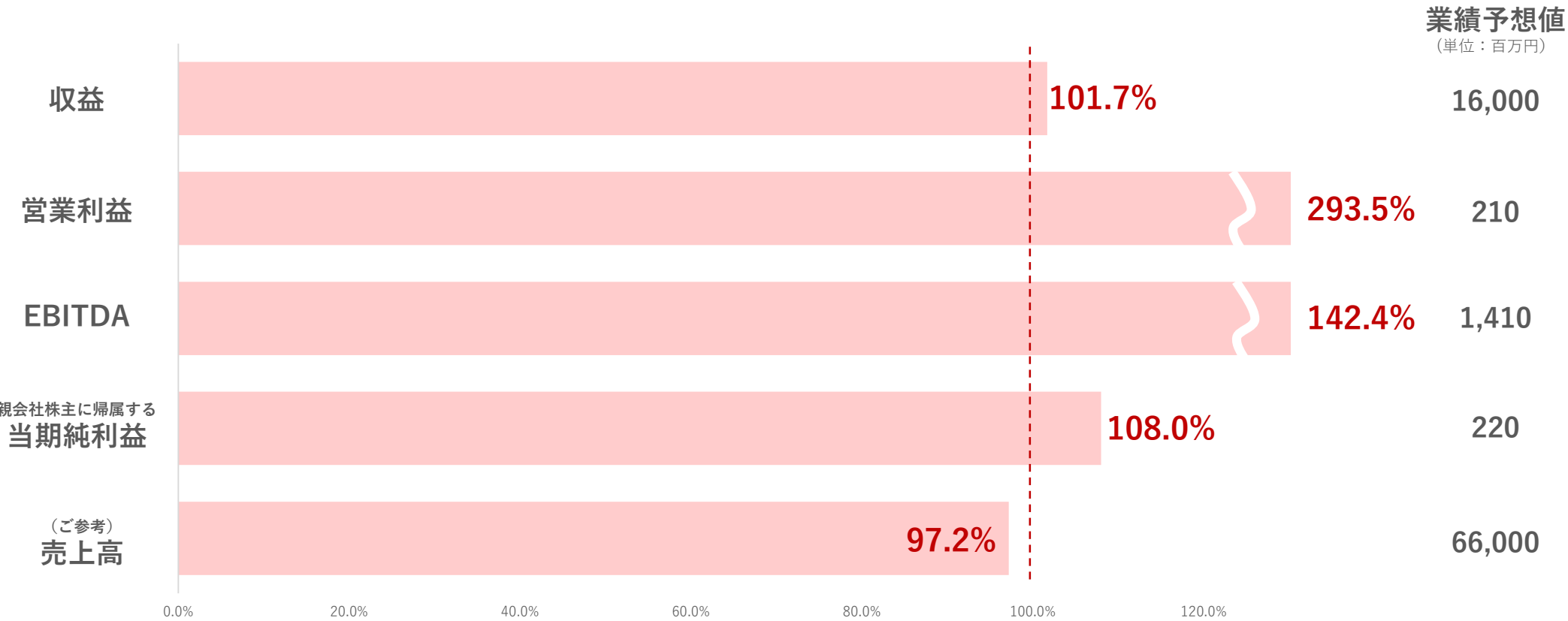
2023年通期連結業績概要

2023年通期連結業績概要

(単位：百万円)	2023年Q4			2023年通期		
	実績	調整後 前年比 ^{*1}	調整後 前年実績	実績	調整後 前年比 ^{*1}	調整後 前年実績
収益	4,595	+13.8%	4,039	16,264	+4.9%	15,503
売上総利益	2,720	+41.6%	1,921	10,948	+9.3%	10,019
営業利益	227	-	(949)	616	-	(354)
EBITDA	1,127	+647.6%	150	2,008	+82.3%	1,101
親会社株主に帰属する 当期純利益	(138)	-	(197)	237	-	(212)
ROE(LTM) ^{*2*3}	0.80%	-	-	0.80%	-	-
フリーキャッシュフロー	-	-	-	(4,708)	-	-
EPS (円)	(7.93)	-	-	13.61	-	-
(ご参考) 売上高	16,994	(6.1)%	18,099	64,170	+1.0%	63,560

*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P50）
*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)

金融投資事業が想定以上に好調に進捗、利益項目全てが業績予想を上回り着地



配当方針

- 安定かつ持続的な配当と、金融投資事業等による業績上振れ時にもしっかりと還元することで資本コストを意識した企業価値向上に繋げる
- **DSイノベーション2023最終年度の2023年及び次期3ヵ年（2024-2026年）においては、原則として「のれん償却前親会社株主に帰属する当期純利益20%」又は「DOE 3%」*のいずれか大きい金額を採用**

（単位：円）

120.00

2023年通期 1株当たり配当金：**75円**

- ・ 普通配当：45円（配当方針に基づきDOE 3%）
- ・ 30周年記念配当：30円

100.00

80.00

60.00

40.00

20.00

0.00

2012年度 2013年度 2014年度 2015年度 2016年度 2017年度 2018年度 2019年度 2020年度 2021年度 2022年度 2023年度

18.50

23.50

13.00

13.00

16.00

12.00

19.00

17.00

35.00

97.00

67.00

75.00

*株主資本配当率（DOE：Dividend on equity ratio）：年間配当総額÷株主資本×100（%）

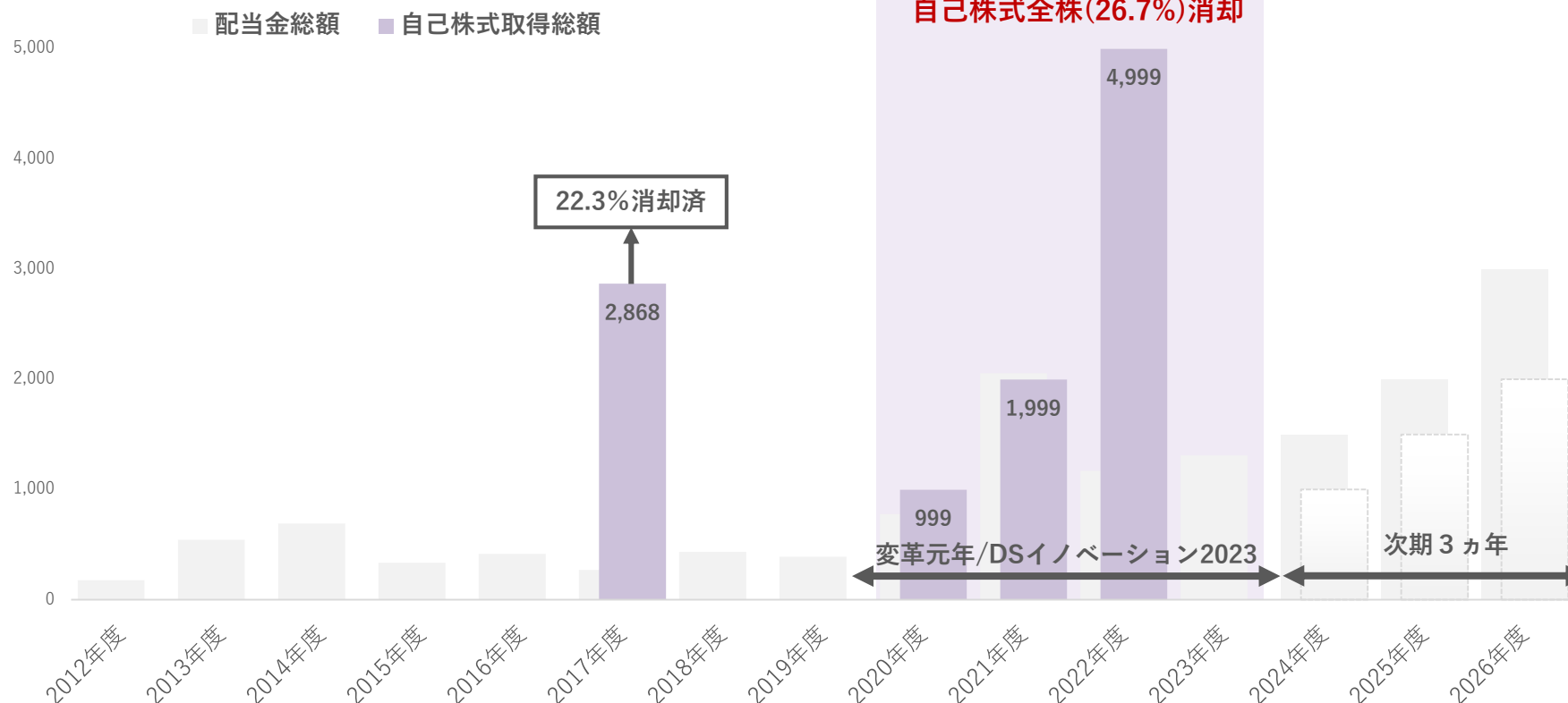
Copyright 2024 DIGITAL HOLDINGS, INC. All Rights Reserved.

自己株式 基本方針

- DSイノベーション2023の3年間は機動的かつ柔軟な株主還元施策方針に基づき、自己株式取得を実施
- 変革元年からDSイノベーション2023期間（2020年-2023年）に取得した自己株式は、期間中の活用を慎重に検討した上で、全株式を消却
- 次期3ヵ年も基本方針に則り、機動的かつ柔軟に取得を検討

株主還元総額

（単位：百万円）



2023年通期事業別業績概要

事業ポートフォリオ

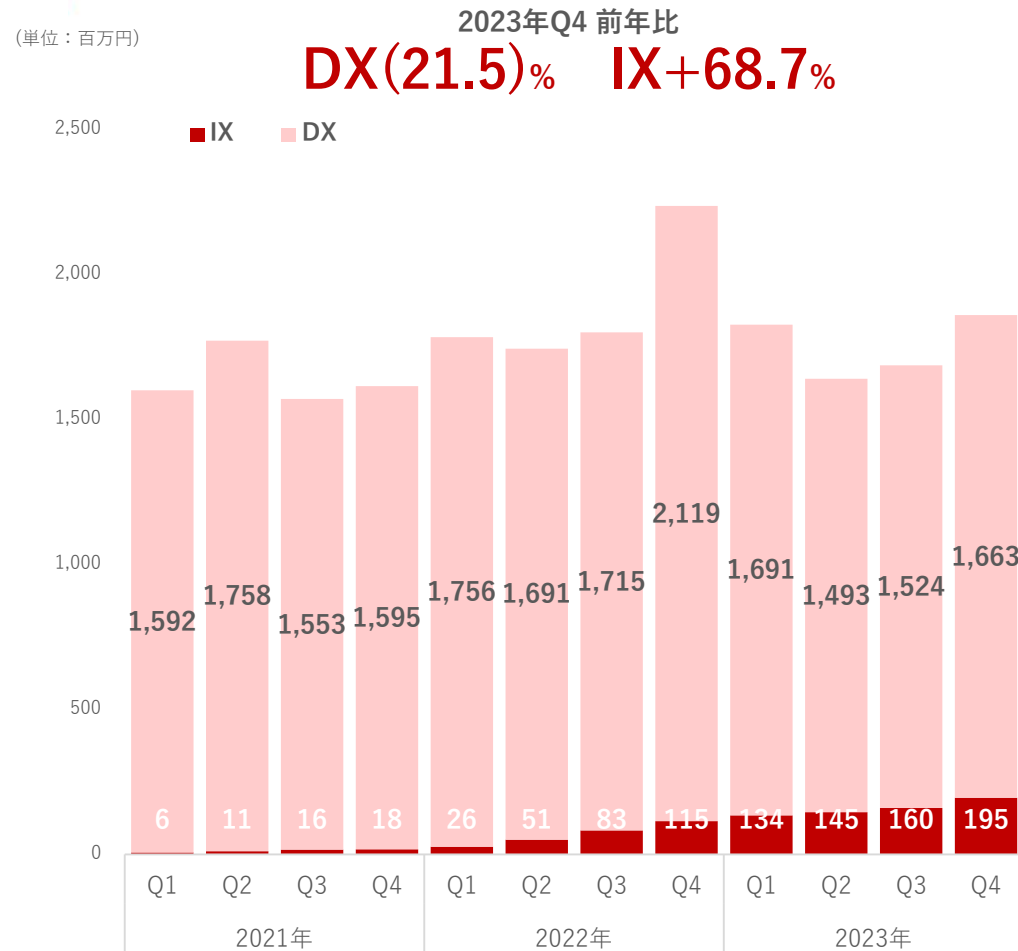


事業整理等が順調に進捗し販売管理費抑制、営業赤字幅縮小

(単位：百万円)	2023年Q4			2023年通期		
	実績	調整後 前年比	調整後 前年実績	実績	調整後 前年比	調整後 前年実績
収益	1,207	(6.5)%	1,290	4,538	(0.5)%	4,561
売上総利益	486	(7.1)%	523	1,575	(4.2)%	1,645
販売管理費	(621)	+15.7%	(737)	(2,394)	(5.5)%	(2,269)
営業利益	(135)	-	(214)	(819)	-	(624)
EBITDA	201	-	(186)	(347)	-	(547)
(ご参考) 売上高	1,857	(16.9)%	2,235	6,990	(7.2)%	7,534

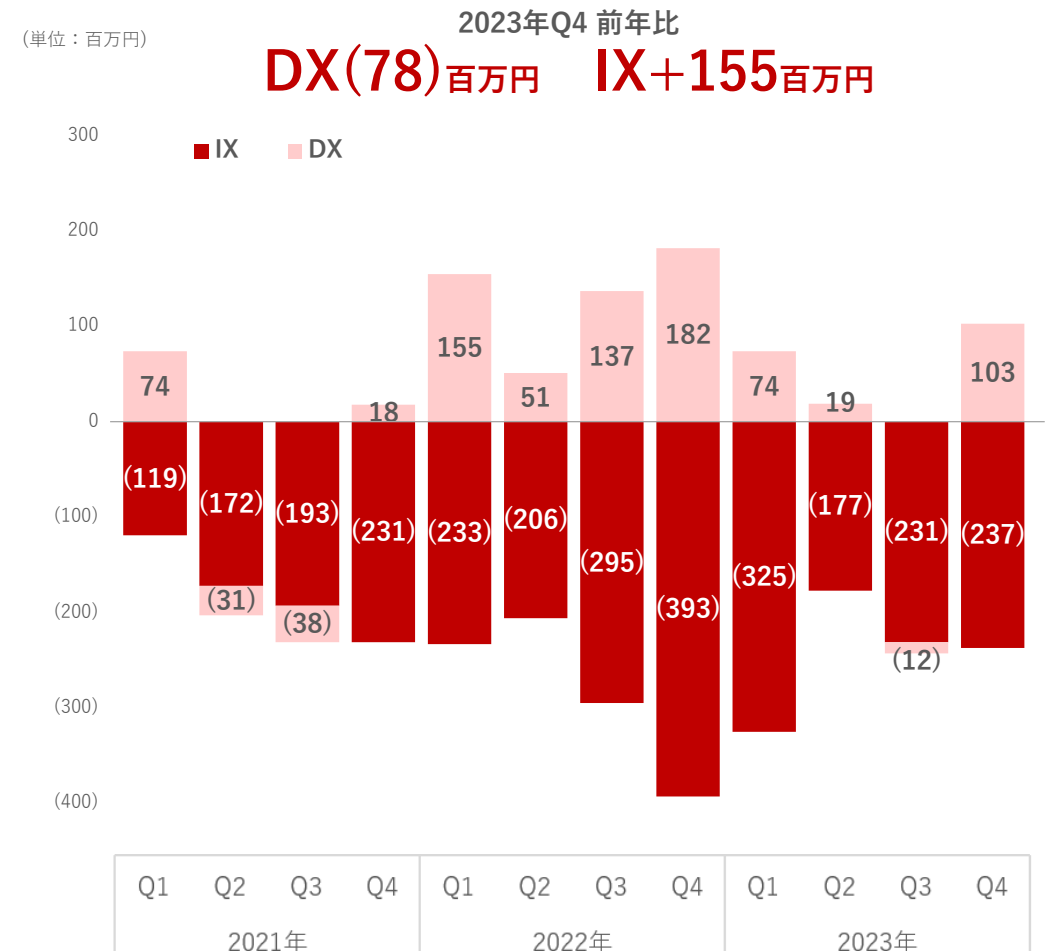
* 調整後：2022年Q2からの連結範囲変更に伴い、同基準で過去遡及した前年実績に対する前年比を表記（連結範囲変更についてはP50）
* 営業利益/EBITDA：HD管理コスト配賦前数値
* DX：Digital Transformation（デジタルトランスフォーメーション）

売上高



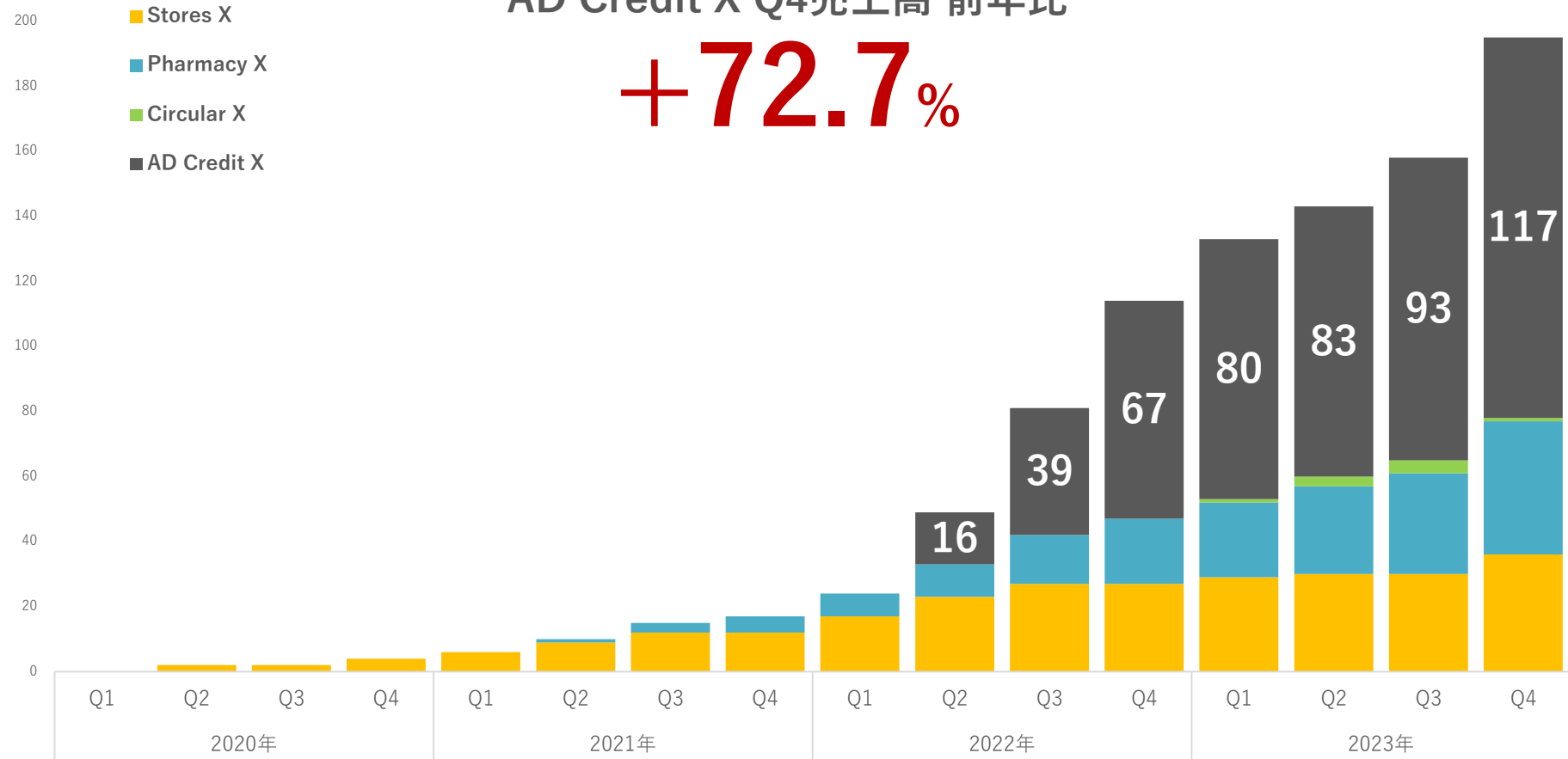
*セグメント内消去考慮前数値
 *DX：Digital Transformation（デジタルトランスフォーメーション）
 *IX：Industrial Transformation（産業変革）

営業利益



IX 四半期売上高推移

(単位：百万円)



*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）

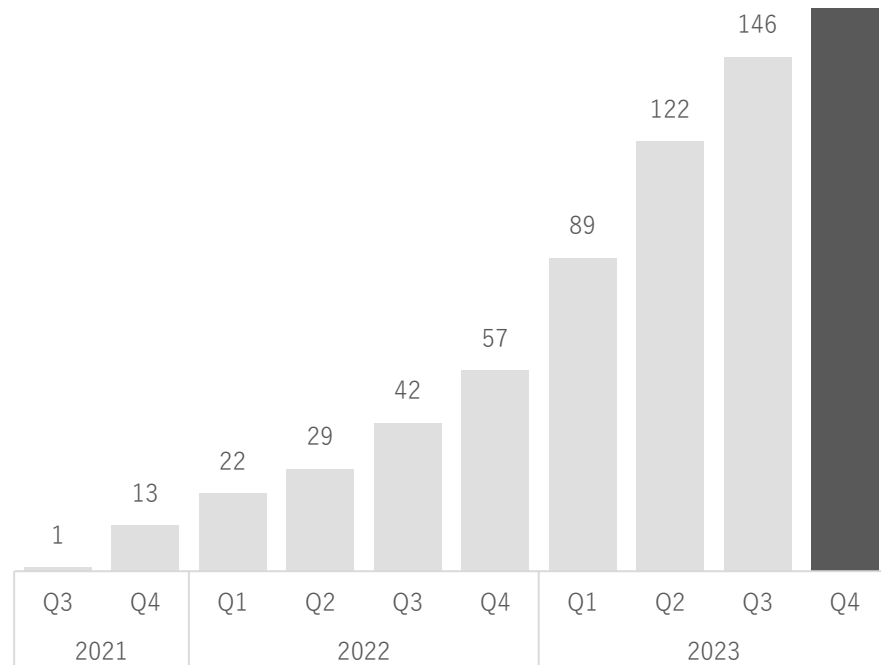
2022年末から1年間で103社増加し累計160社、2023年のGMVは191億円

累計取引社数 *1

(社数)

2023年Q4前年比
+180.7%

160



PoC期間（ベータ版）

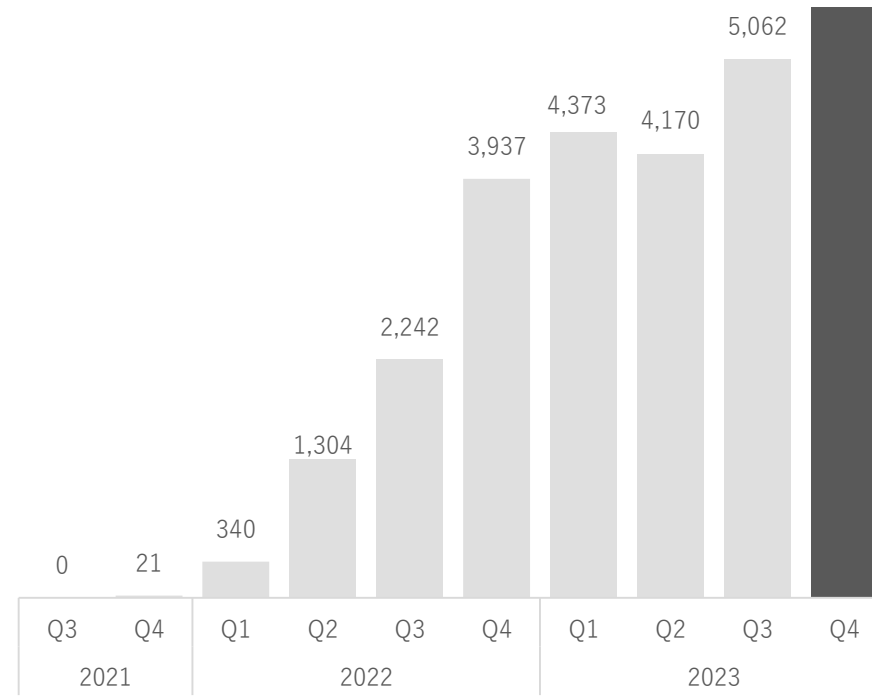
*1：申込みと枠の発行が完了している四半期末時点における累計取引社数

GMV *2

(百万円)

2023年Q4前年比
+40.9%

5,547



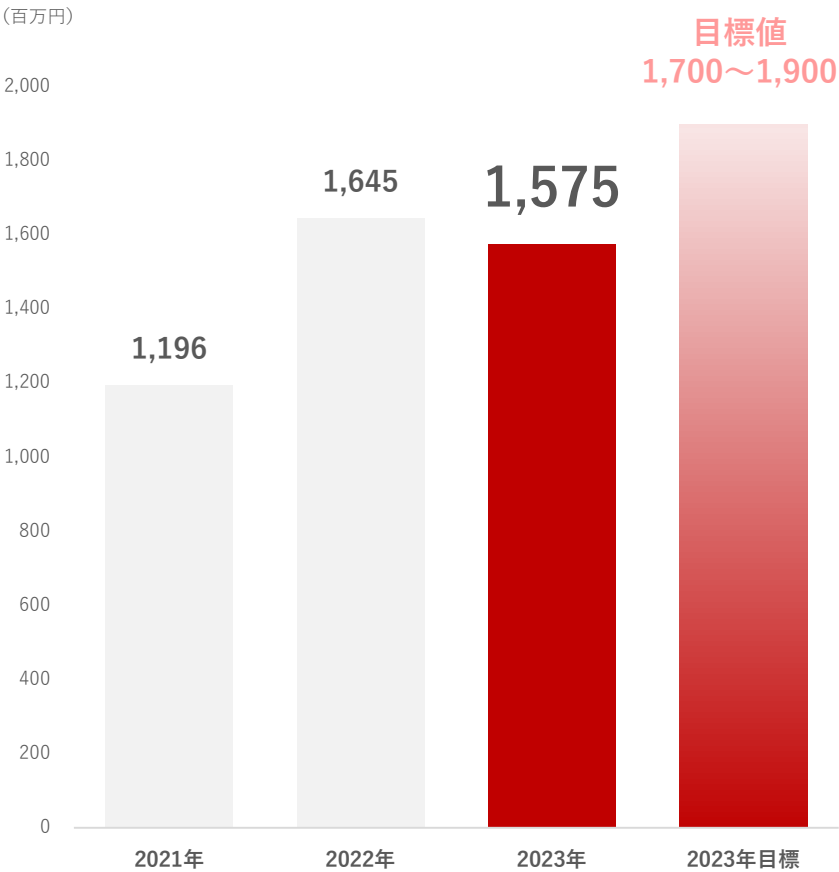
PoC期間（ベータ版）

*2：Gross Merchandise Valueの略、YELLシリーズで取引されている総額

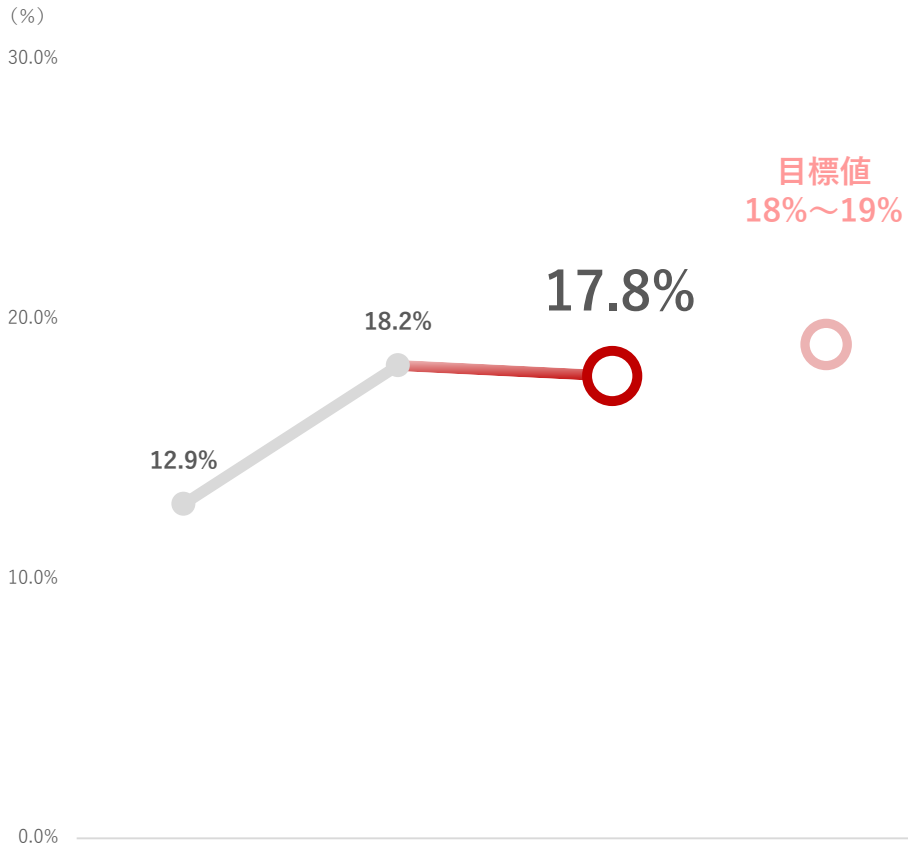
重要指標：デジタルシフト事業の売上総利益と粗利構成比

DXの新規獲得苦戦により未達成も、事業再編概ね想定通り進捗中、今後は広告×DX提案加速

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P50） Copyright 2024 DIGITAL HOLDINGS,INC. All Rights Reserved.

2023年通期事業別業績概要

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

Q4は特定既存顧客予算縮小により売上高減少も、通期は横ばいで着地

(単位：百万円)	2023年Q4			2023年通期		
	実績	調整後 前年比	前年実績	実績	調整後 前年比	前年実績
収益	2,126	(12.1)%	2,419	8,308	(1.7)%	8,449
売上総利益	1,870	(10.7)%	2,094	7,295	(1.7)%	7,425
販売管理費	(1,242)	(4.2)%	(1,192)	(5,137)	(7.5)%	(4,778)
営業利益	627	(30.4)%	901	2,157	(18.5)%	2,646
EBITDA	665	(29.9)%	949	2,340	(18.2)%	2,859
(ご参考) 売上高	13,871	(10.8)%	15,544	53,758	+0.2%	53,627

* 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P50）
* 営業利益/EBITDA：HD管理コスト配賦前数値

2023年通期事業別業績概要

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)	

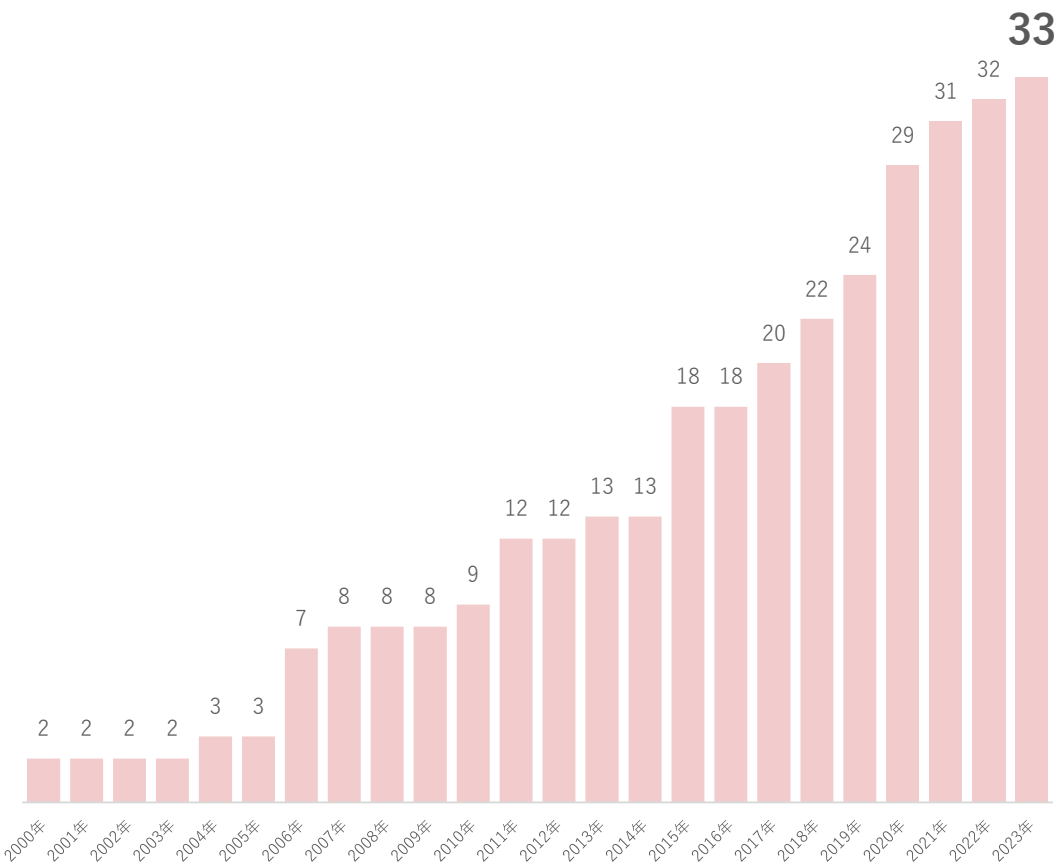
評価損を計上も、グループの成長資金を継続確保

(単位：百万円)	2023年Q4			2023年通期		
	実績	前年比	前年実績	実績	前年比	前年実績
収益	1,296	+255.9%	364	3,529	+36.1%	2,594
売上総利益	377	-	(691)	2,108	+121.1%	953
販売管理費	(53)	(45.0)%	(37)	(162)	+14.1%	(189)
営業利益	323	-	(728)	1,945	+154.7%	763
EBITDA	831	+200.7%	276	2,603	+38.5%	1,879
(ご参考) 売上高	1,296	+255.9%	364	3,529	+36.1%	2,594

* 営業利益/EBITDA：HD管理コスト配賦前数値

IPO累計実績

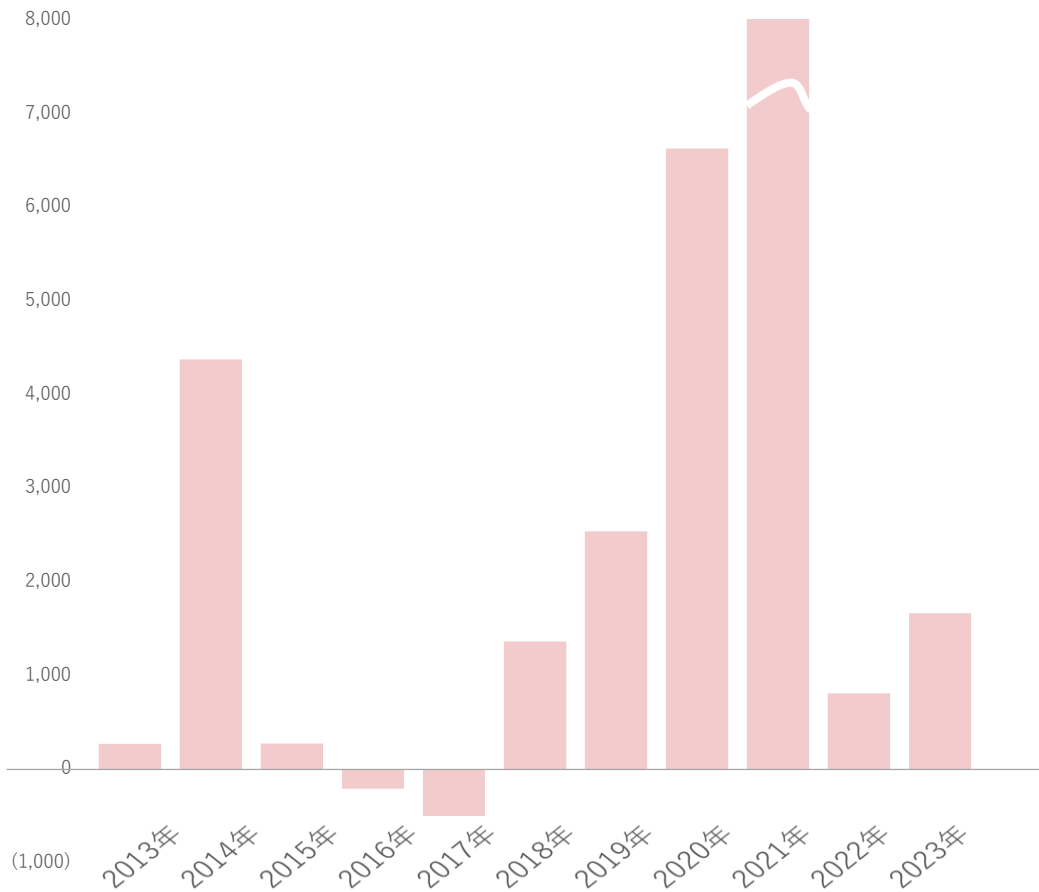
(社数)



事業化後の貢献利益

(百万円)

*金融投資事業の税前利益



2 | 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

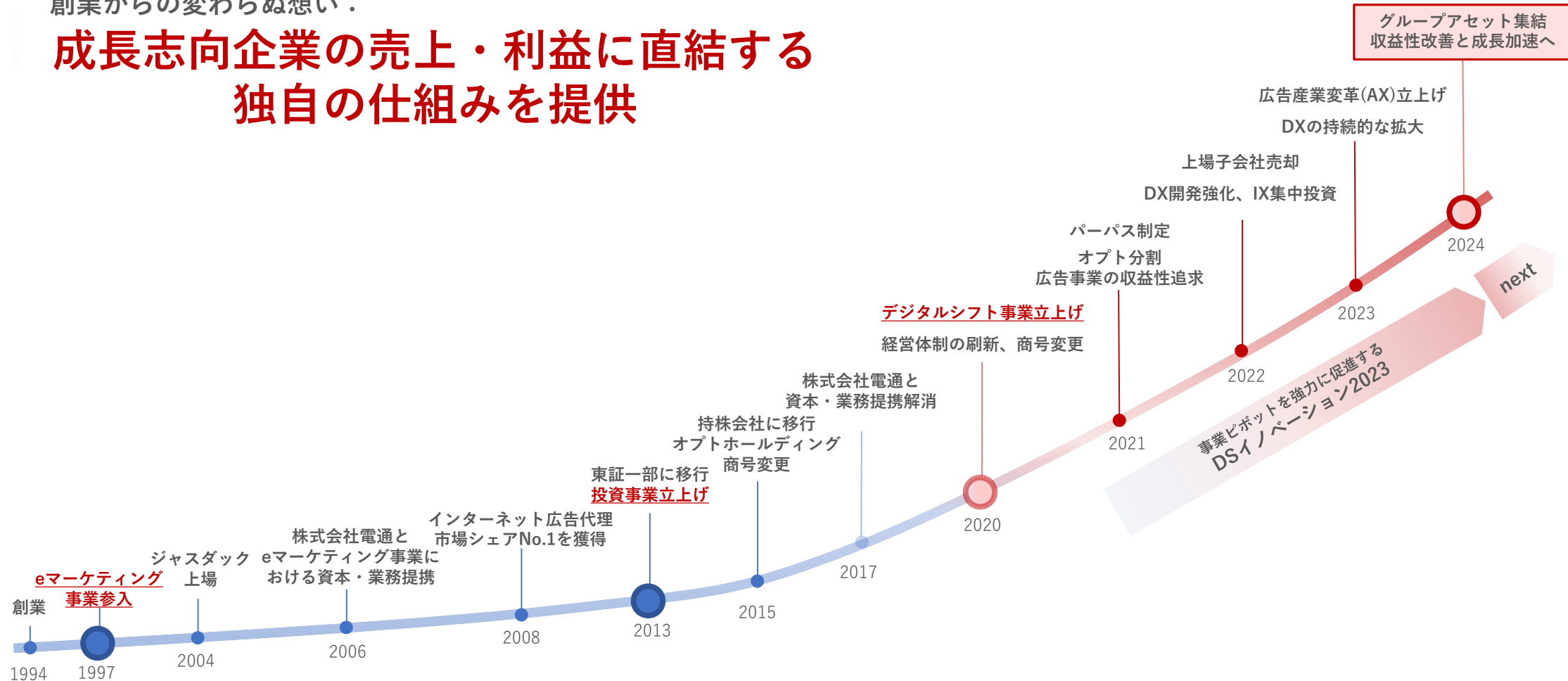
先ず義ありて、後に利あり。貢献すれば利益は後から自然とついてくる。
まずは社会のためを考え貢献することを優先する。

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。

創業からの変わらぬ想い：

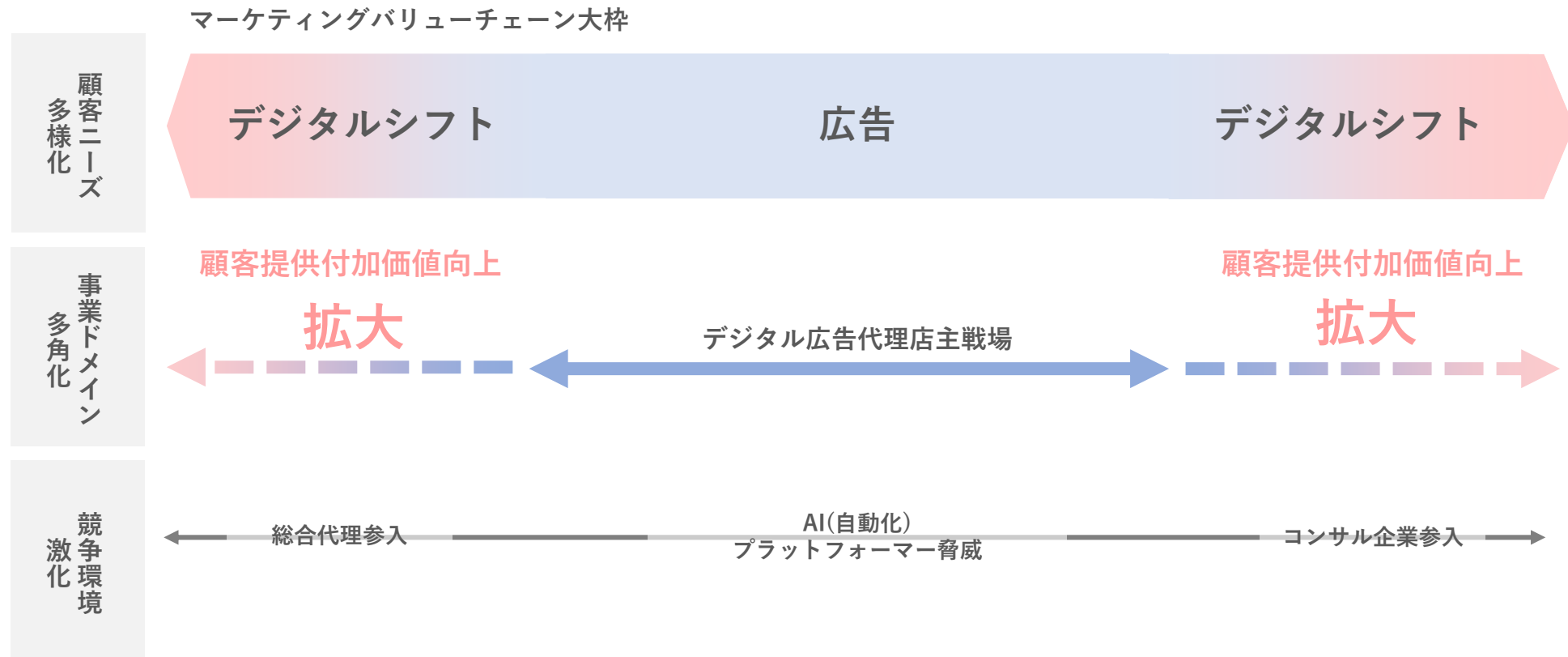
成長志向企業の売上・利益に直結する 独自の仕組みを提供



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、プラットフォーム

ネットユーザーがこれ以上増えない国内において、広告とデジタルシフトは親和性が高く、顧客の売上・利益の成長に向けて、広告以外のサービス（デジタルシフト）拡大の必要性

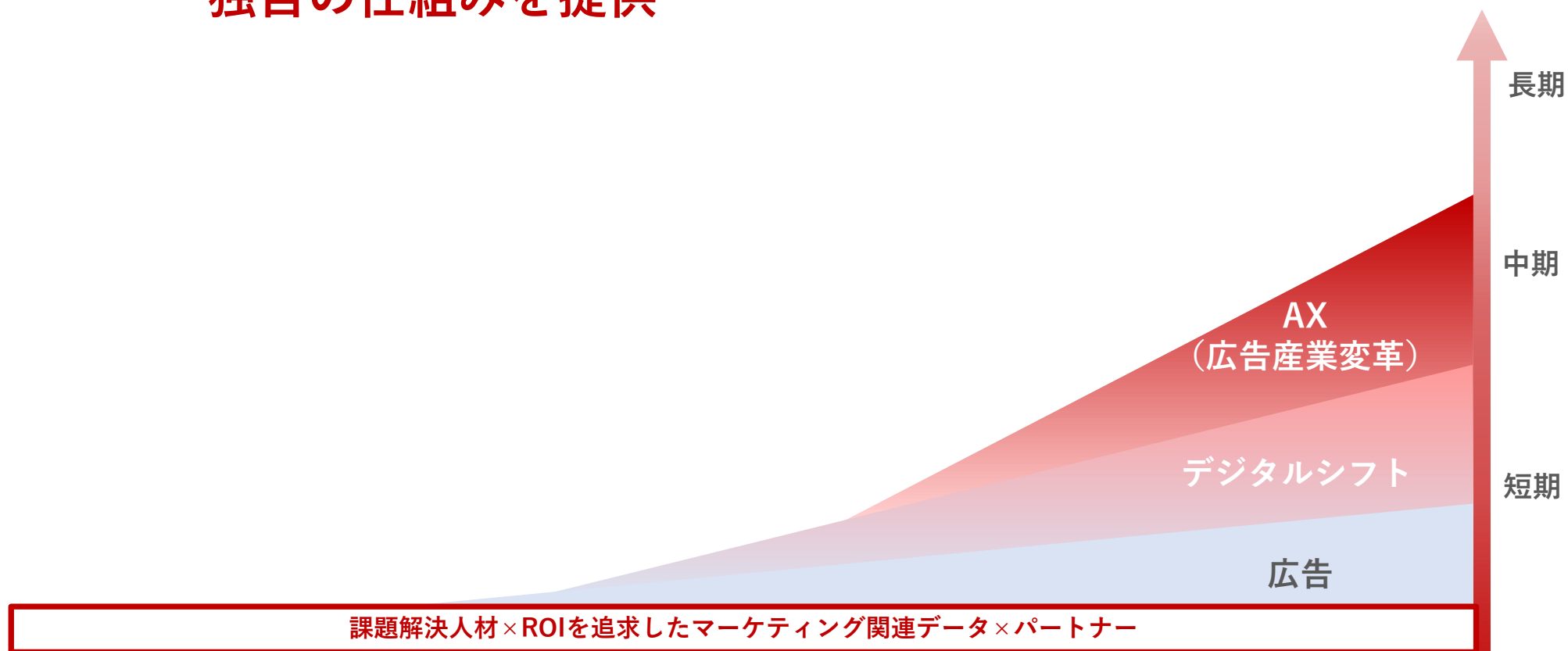


創業からの変わらぬ想い：

**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)



*パートナー：取引先、メディア、プラットフォーム

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

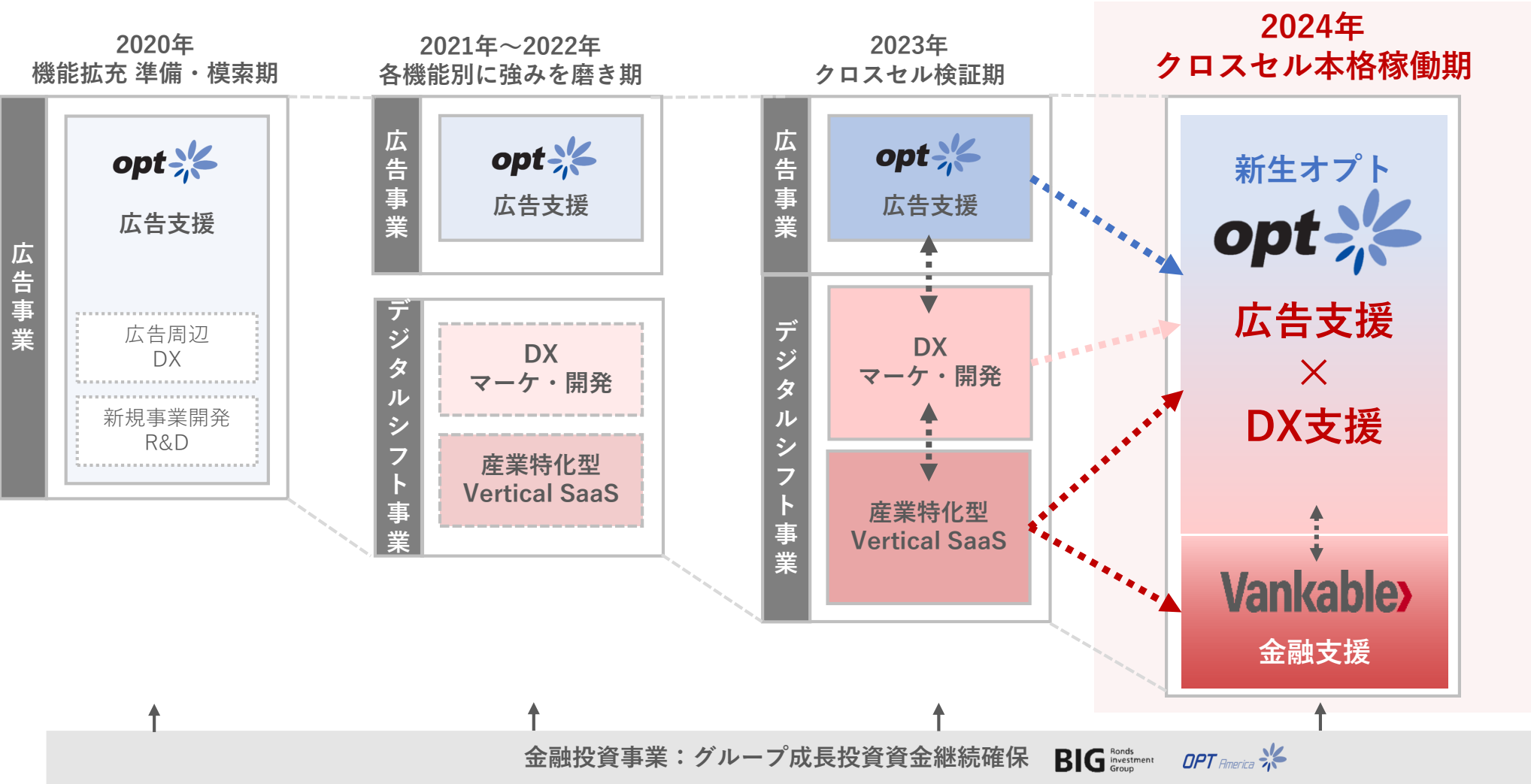
*IX：Industrial Transformation (産業変革)

3 中長期展望に向けた2024年の取り組み

1. グループアセット集約
2. 低シナジー事業の整理
3. AX成長加速

1. 進化を目的としたグループアセット集約

機能別に磨き上げてきたグループアセットを集約、顧客への提供付加価値進化



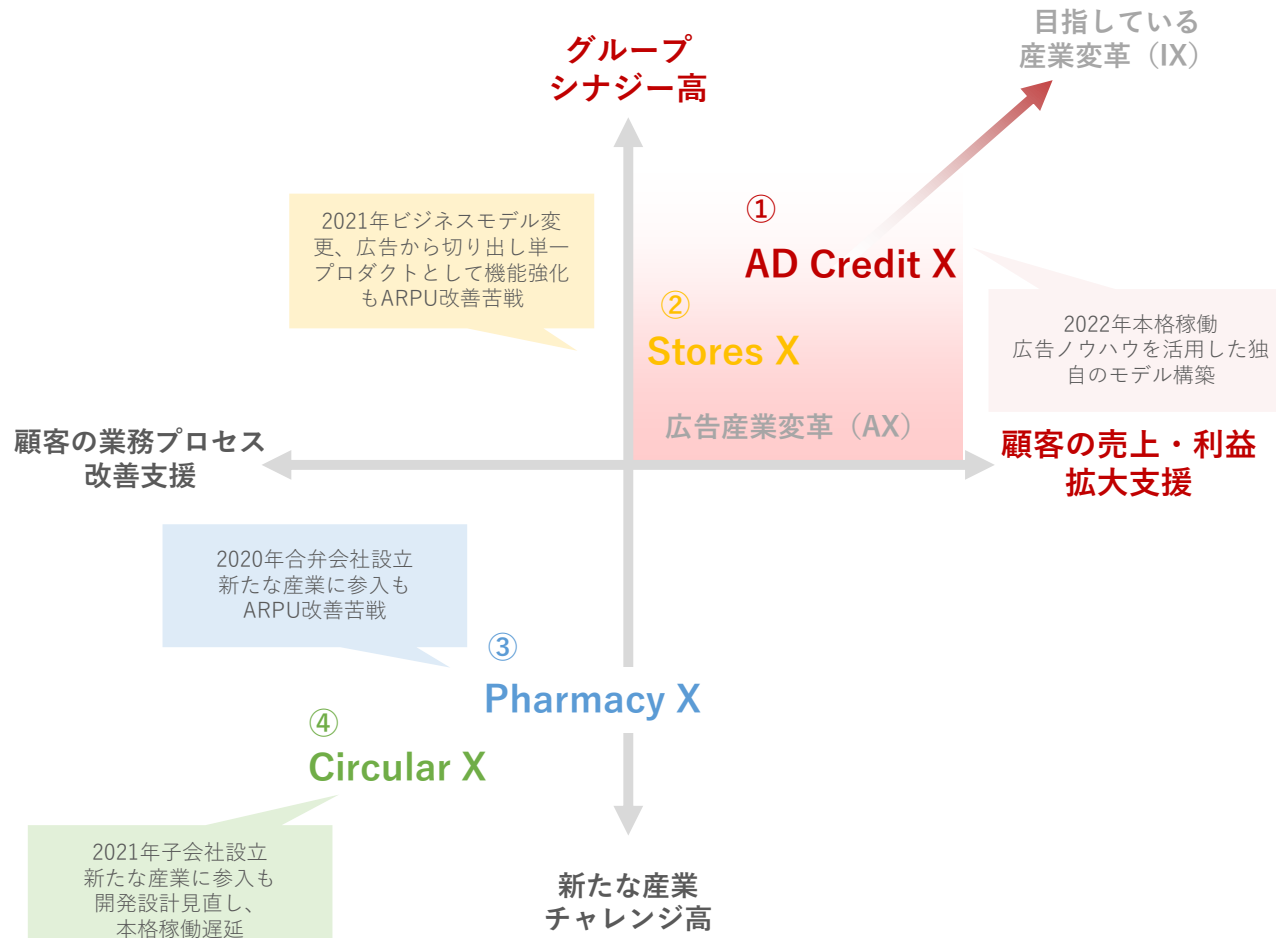
1. グループアセット集約
2. 低シナジー事業の整理
3. AX成長加速

2. 低シナジー事業の整理

複数の挑戦からみえた強みと可能性、今後はAD Credit Xにフォーカスし成長加速へ

IXの状況（新たなビジネスへの挑戦）

新たな投資方針に基づいた今後の方向性



① フォーカス

- ・ マーケ×金融の可能性拡大
- ・ 投資期から徐々に投資回収フェーズへ

AD YELL
STOCK YELL

② 2024年4月オプトに吸収合併

- ・ 強みであるマーケティング周辺に再度集中
- ・ グループ総合提案へ

トストア

③ 2023年11月株式/事業譲渡

- ・ 事業成長を優先し、合併契約解消
- ・ 株式/事業を譲渡

つながる薬局

④ 2023年12月事業撤退

- ・ 新たな投資方針に基づき、事業撤退

JŌMYAKU

*詳細については、2023年11月7日公表の「合併会社（持分法適用会社）の合併契約解消と株式並びに事業譲渡に関するお知らせ」をご高覧ください。

1. グループアセット集約
2. 低シナジー事業の整理
3. **AX成長加速**

3. AX成長加速

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

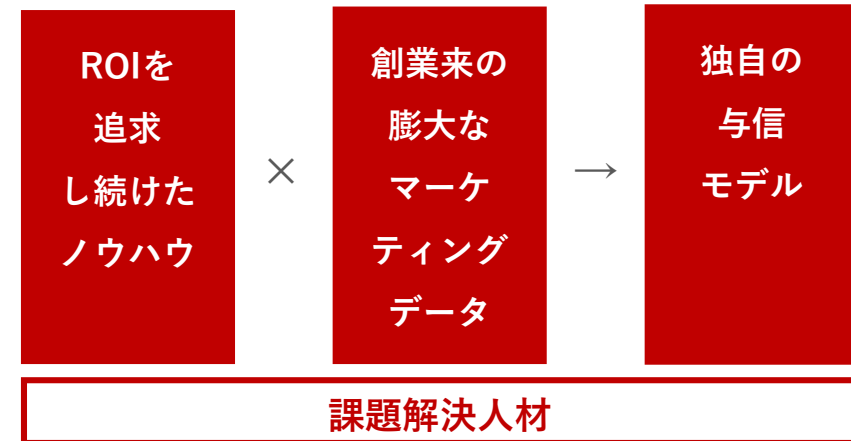


* サービス提供の流れのイメージとなりますため、
実際のビジネススキームとは異なります

MUFG 三菱UFJニコス

私たちの強み

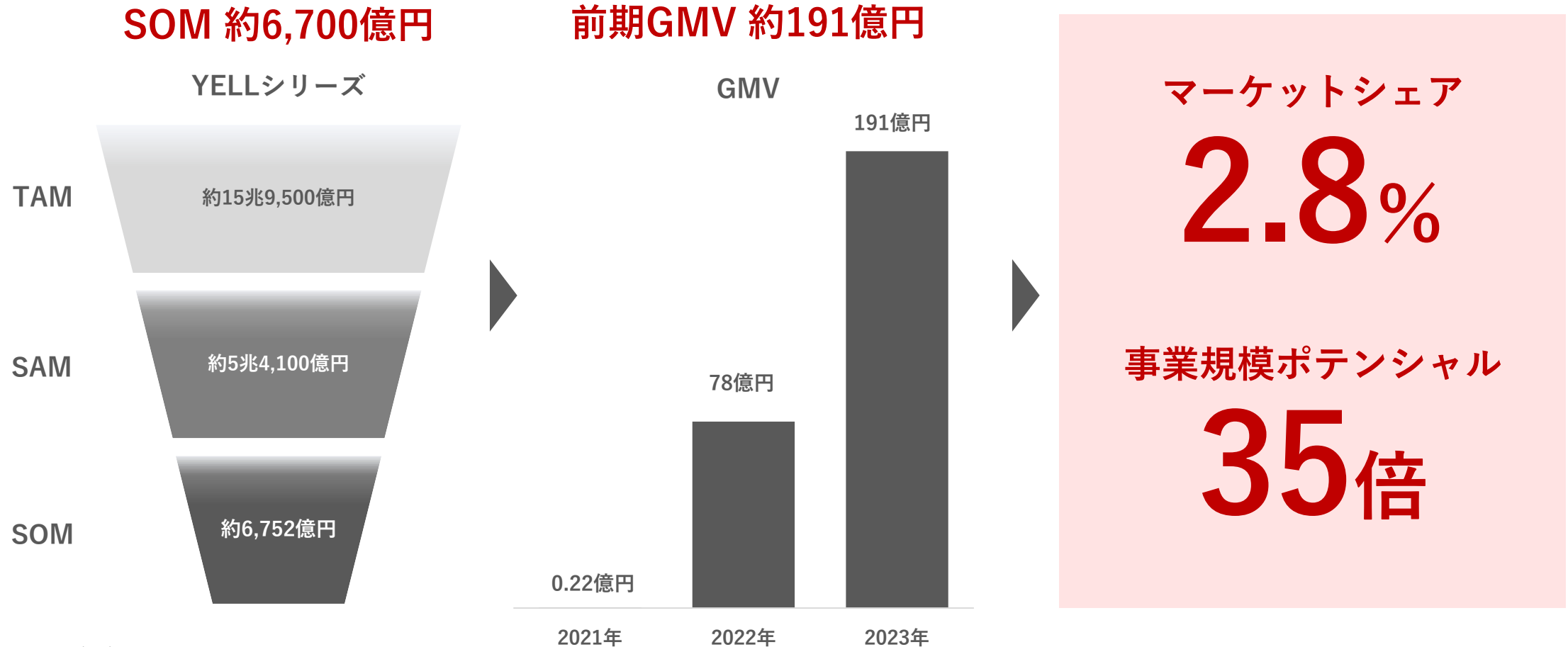
成長企業の売上・利益につながる支援



*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/>

3. AX成長加速：中長期の潜在ポテンシャル

ADYELL・STOCKYELLを中心としたYELLシリーズの市場規模（SOM）より
今後の事業成長ポテンシャルは現状の約35倍と想定



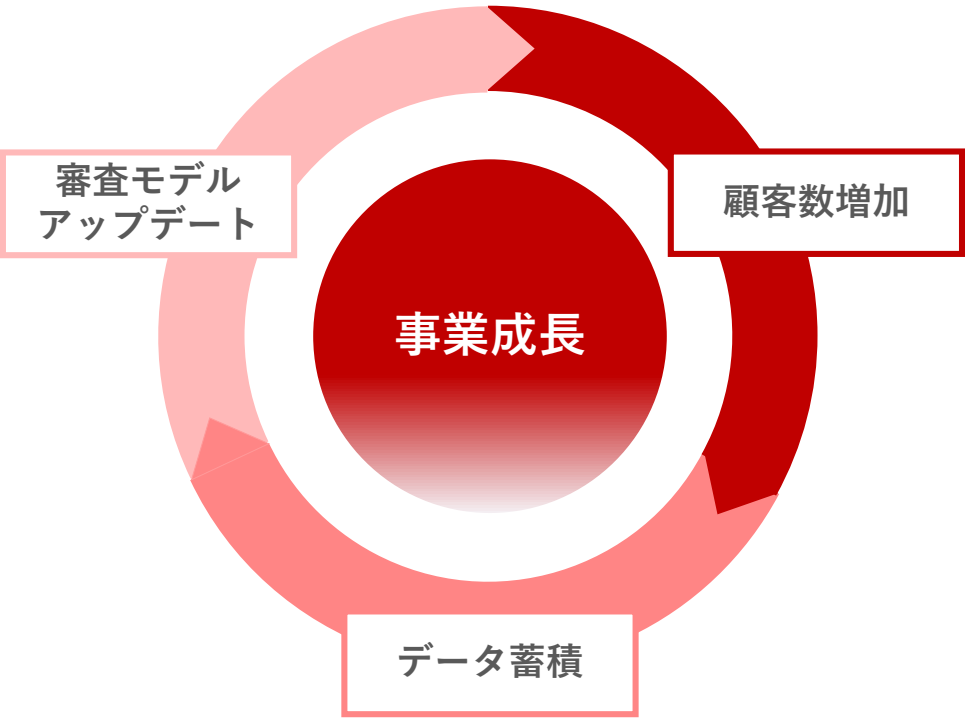
*TAMの考え方

- ・ADYELL/ADYELL PRO：インターネット広告市場から試算
- ・STOCKYELL：2021年EC市場（業種別）から試算

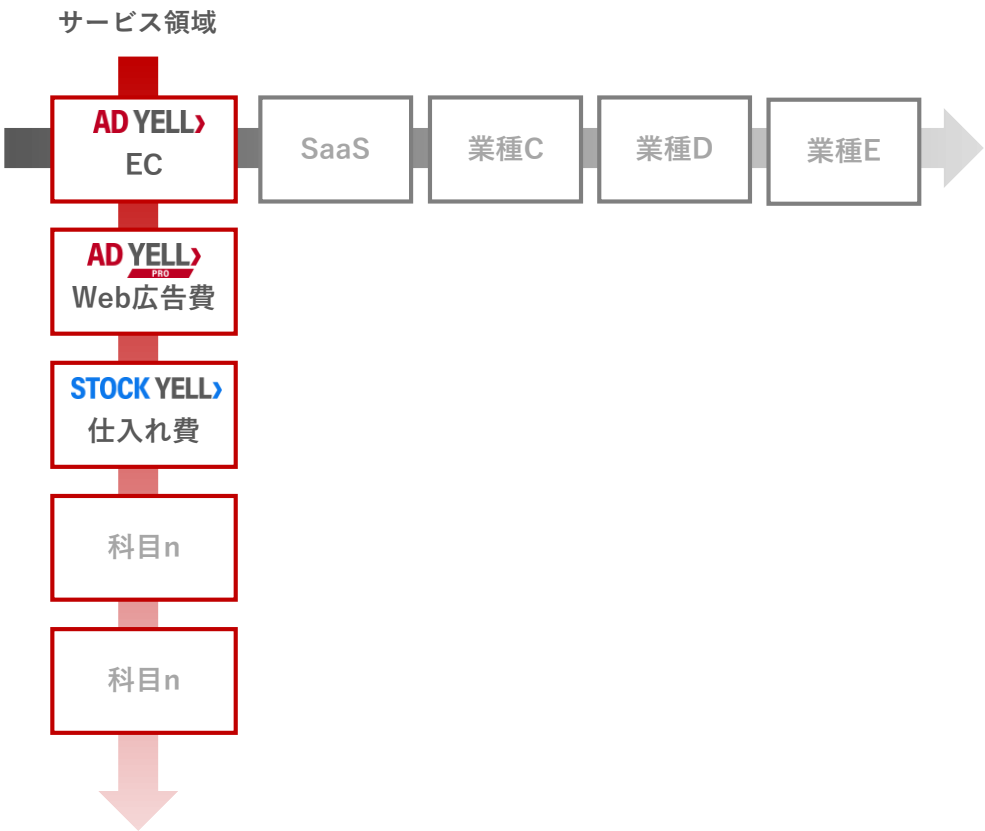
3. AX成長加速：中長期戦略

独自のサービス拡充と、データを元にした審査モデルのアップデートにより事業の拡大へ

事業成長における考え方



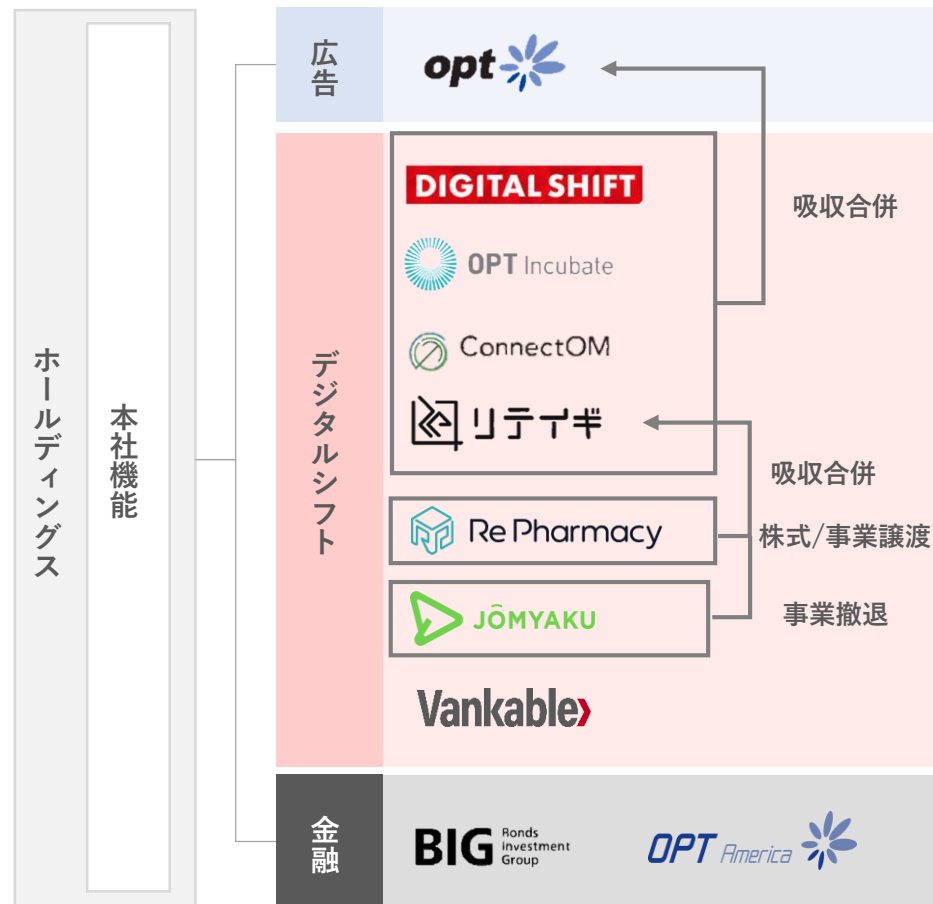
サービス領域の拡充と顧客層の拡大



4 2024年度通期連結業績予想

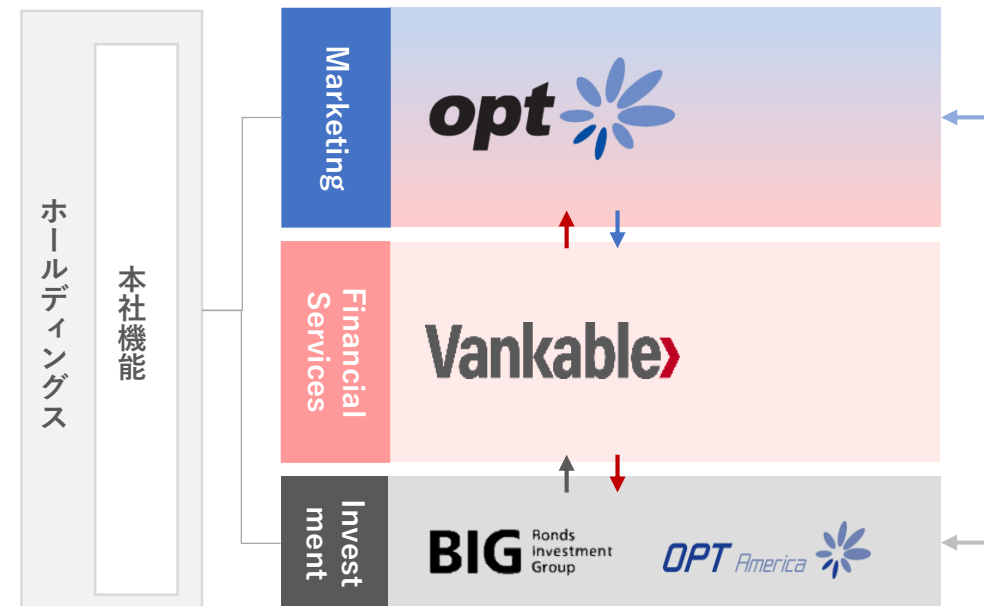
組織一体化と効率的な事業運営の実現へ

2024年Q1まで（連結子会社15社体制）

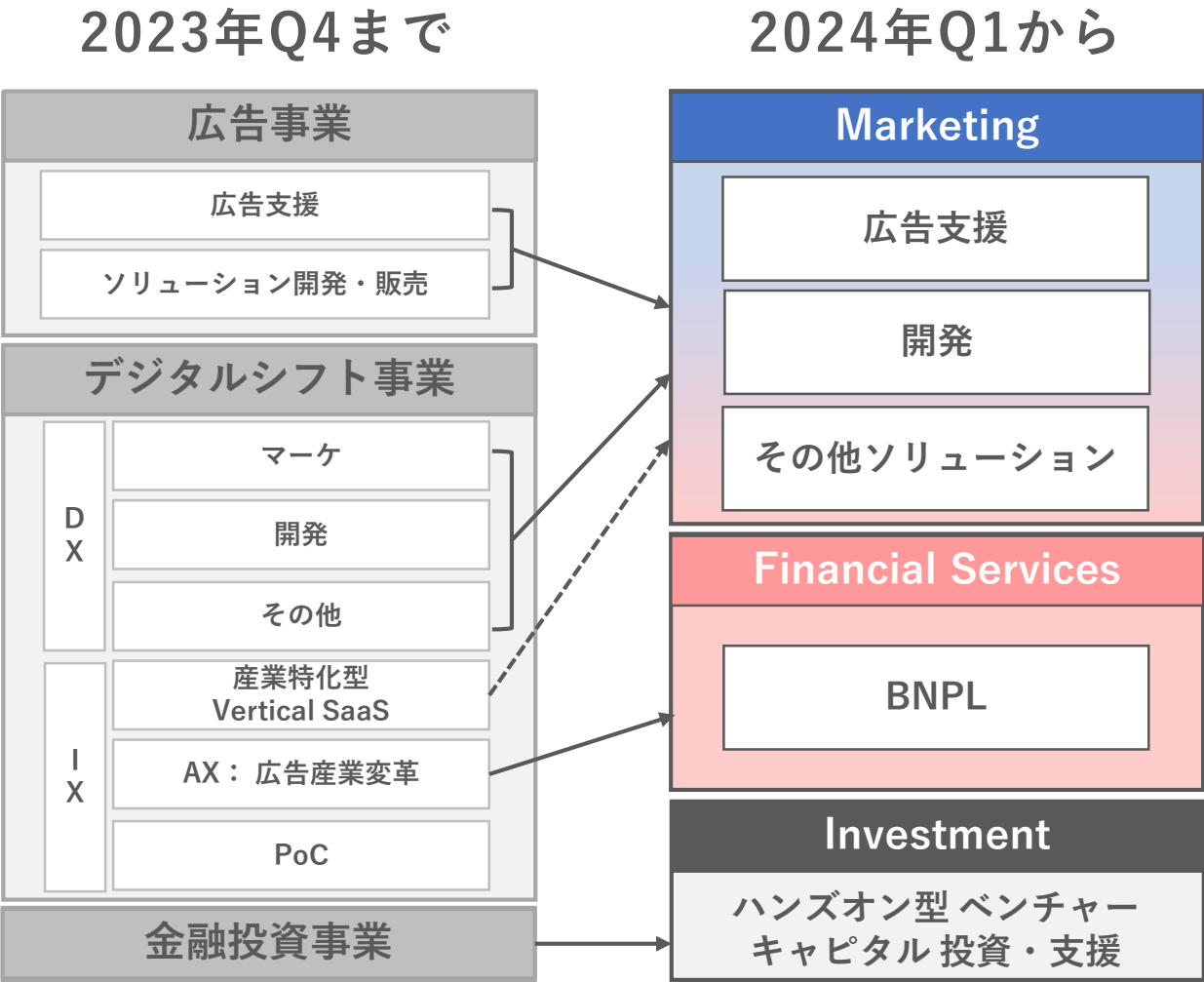


*主要子会社を記載

2024年Q2から（連結主要子会社 4 社体制）



*主要子会社を記載



グループアセット集結
広告×DX総合提案加速

投資回収フェーズへ

成長資金継続創出

* 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：後払い式の決済手段「Buy Now, Pay Later」の略

* 新セグメントの過去実績は順次公表予定

MarketingとFinancial Services増収増益により
連結営業利益も増益

(単位：百万円)	2023年 通期連結業績	2024年 通期連結業績予想	前年比	
			額	%
収益	16,264	15,200	(1,064)	(6.5)%
営業利益	616	650	+33	+5.5%
EBITDA	2,008	1,000	(1,008)	(50.2)%
親会社株主に帰属する 当期純利益	237	100	(137)	(57.9)%
(ご参考) 売上高	64,170	63,200	(970)	(1.5)%

- ・ グループアセット集約：
競争力アップ×コスト抑制＝フリーキャッシュフロー増加
- ・ AX成長加速：
GMV拡大×収益化＝PER向上

グループアセット集約×AX成長加速＝企業価値向上へ

* GMV：Gross Merchandise Valueの略、YELLシリーズで取引されている総額

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

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を設立、事業拡大を推進^{*1}
- 2011年 CCCとの合併会社であるPlatform ID設立、データマーケティング本格始動へ^{*2}^{*3}
- 2013年～ 投資育成事業の責任者として陣頭指揮を執る、オプトベンチャーズ設立^{*4}
新規事業開発の基盤構築を開始、インキュベーション事業のOPT incubate設立
- 2017年 グループCOOに就任、“グループ連携”をテーマに戦略・施策の立案・実行を指揮へ
- 2020年 グループのイノベーションを実現するため、代表取締役社長グループCEOに就任

*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取。*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

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 ・日本産業の衰退と社会発展の鈍化 	<ul style="list-style-type: none"> ・組織力の向上 ・優秀な人材の確保 ・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	ダイバーシティインクルージョン		
	<p>全てのステークホルダーとの共存共栄</p> <p>実効性のあるコーポレートガバナンスの構築</p> <p>透明性のある適切な情報開示と対話</p>	<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
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



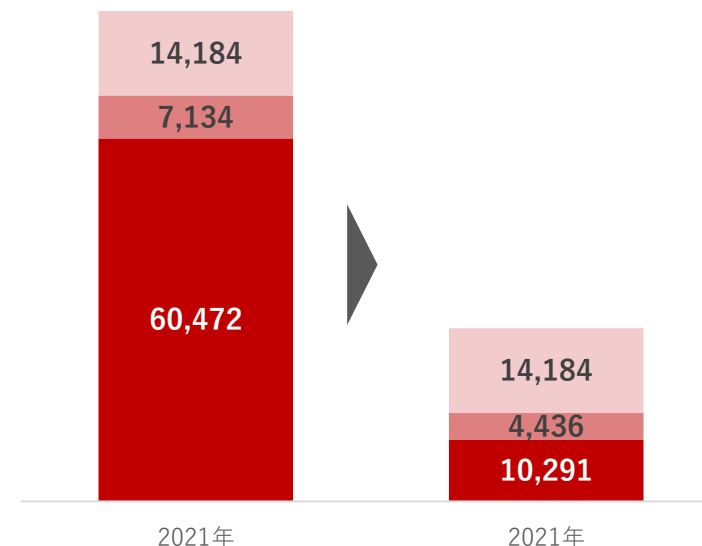
(ご参考) 収益認識基準適用後の2021年実績

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12月末時点)
デジタル シフト事業	<div><div>・ fee、サブスクリプション トランザクション 等</div><div><div>当社</div><div>パートナー</div><div>顧客</div><div>プロダクト開発 プロダクト提供 プロダクト開発・提供・コンサルティング</div></div></div>	<div><div>・ DX：個社DX支援 -DX開発 -DXマーケティング 等</div><div>・ IX：産業特化型支援 -産業特化型Vertical SaaS -AX：広告産業変革（BNPL） 等</div></div>	<div><div>Re Pharmacy</div><div>リテラギ</div><div>ConnectOM Feel Good Innovation</div><div>JŌMYAKU</div><div>Vankable</div><div>DIGITAL SHIFT</div><div>OPT Incubate</div></div>
広告事業	<div><div>・ マージン（代理店手数料）</div><div><div>媒体者</div><div>当社</div><div>広告主</div><div>広告枠 運用・管理 広告原価 広告費</div></div></div>	<div><div>・ デジタル広告支援</div><div>・ ソリューション開発、販売 等</div></div>	<div><div>opt</div></div>
金融投資 事業	<div><div>・ キャピタルゲイン（成功報酬） 投資</div><div><div>当社</div><div>ファンド</div><div>スタートアップ</div><div>LP出資 投資</div></div></div>	<div><div>・ ベンチャーキャピタル投資</div><div>・ ファンド運用</div><div>・ 投資先経営支援 等</div></div>	<div><div>BIG Bonds Investment Group</div><div>OPT America</div><div>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</div></div>

(単位：百万円)

		2021年				2022年				2023年			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
連結	売上高	35,785	19,243	19,708	23,778	20,892	14,689	15,778	18,099	16,337	14,949	15,888	16,994
	収益	17,635	4,078	4,920	6,066	4,647	3,231	5,006	4,039	3,355	3,415	4,898	4,595
	売上総利益	14,199	2,924	3,725	4,379	3,454	2,242	3,590	1,921	2,301	2,410	3,515	2,720
	営業利益	10,571	(597)	148	799	(186)	(402)	1,090	(949)	(350)	(211)	950	227
	EBITDA	11,690	2,564	1,295	1,337	(151)	8,719	1,264	150	(223)	(50)	1,155	1,127
	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)	(160)	755	(138)
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	1,627	1,682	1,857
	収益	1,675	1,320	1,388	1,543	1,671	1,018	1,156	1,290	1,152	1,076	1,102	1,207
	売上総利益	679	538	647	799	810	295	467	523	397	343	347	486
	営業利益	(79)	(276)	(222)	(163)	(61)	(166)	(161)	(214)	(258)	(173)	(251)	(135)
	EBITDA	(16)	(165)	(151)	(136)	23	(70)	(136)	(186)	(221)	(126)	(199)	201
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	12,949	12,389	13,871
	収益	4,045	2,847	2,799	3,375	2,962	2,086	1,887	2,419	2,234	1,966	1,982	2,126
	売上総利益	3,374	2,571	2,481	2,927	2,635	1,808	1,674	2,094	1,948	1,777	1,699	1,870
	営業利益	1,209	540	517	954	624	609	523	901	696	427	406	627
	EBITDA	1,308	572	593	1,036	512	657	570	949	746	475	453	665
金融投資事業	売上高	12,054	0	851	1,277	71	159	1,999	364	1	393	1,837	1,296
	収益	12,054	0	851	1,277	71	159	1,999	364	1	393	1,837	1,296
	売上総利益	10,176	(165)	644	711	53	138	1,453	(691)	(40)	294	1,477	377
	営業利益	10,107	(215)	505	661	2	84	1,406	(728)	(84)	259	1,446	323
	EBITDA	10,956	2,716	1,445	1,045	43	45	1,514	276	(26)	266	1,532	831

* 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P50）

（単位：百万円）

		2021年				2022年				2023年			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
連結	売上高	30,488	13,831	14,023	17,759	14,994	14,689	15,778	18,099	16,337	14,949	15,888	16,994
	収益	16,470	2,918	3,533	4,548	3,225	3,231	5,006	4,039	3,355	3,415	4,898	4,595
	売上総利益	13,168	1,903	2,529	3,067	2,271	2,235	3,590	1,921	2,301	2,410	3,515	2,720
	営業利益	10,611	(524)	98	660	(202)	(292)	1,090	(949)	(350)	(211)	950	227
	EBITDA	11,643	2,546	1,207	1,131	(60)	(252)	1,264	150	(223)	(50)	1,155	1,127
	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)	(160)	755	(138)
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	1,627	1,682	1,857
	収益	1,259	965	852	943	1,095	1,018	1,156	1,290	1,152	1,076	1,102	1,207
	売上総利益	361	287	233	314	358	295	467	523	397	343	347	486
	営業利益	(74)	(199)	(234)	(222)	(82)	(166)	(161)	(214)	(258)	(173)	(251)	(135)
	EBITDA	(55)	(196)	(143)	(221)	(74)	(150)	(136)	(186)	(221)	(126)	(199)	201
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	12,949	12,389	13,871
	収益	3,188	2,012	1,861	2,370	2,056	2,086	1,887	2,419	2,234	1,966	1,982	2,126
	売上総利益	2,585	1,774	1,652	2,048	1,847	1,808	1,674	2,094	1,948	1,777	1,699	1,870
	営業利益	1,196	517	446	850	612	609	523	901	696	427	406	627
	EBITDA	1,254	575	487	904	682	657	570	949	746	475	453	665
金融投資事業	売上高	12,054	0	851	1,277	71	159	1,999	364	1	393	1,837	1,296
	収益	12,054	0	851	1,277	71	159	1,999	364	1	393	1,837	1,296
	売上総利益	10,176	(165)	644	711	53	138	1,453	(691)	(40)	294	1,477	377
	営業利益	10,107	(215)	505	661	2	84	1,406	(728)	(84)	259	1,446	323
	EBITDA	10,956	2,716	1,445	1,045	43	45	1,514	276	(26)	266	1,532	831

* 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）

(単位：百万円)

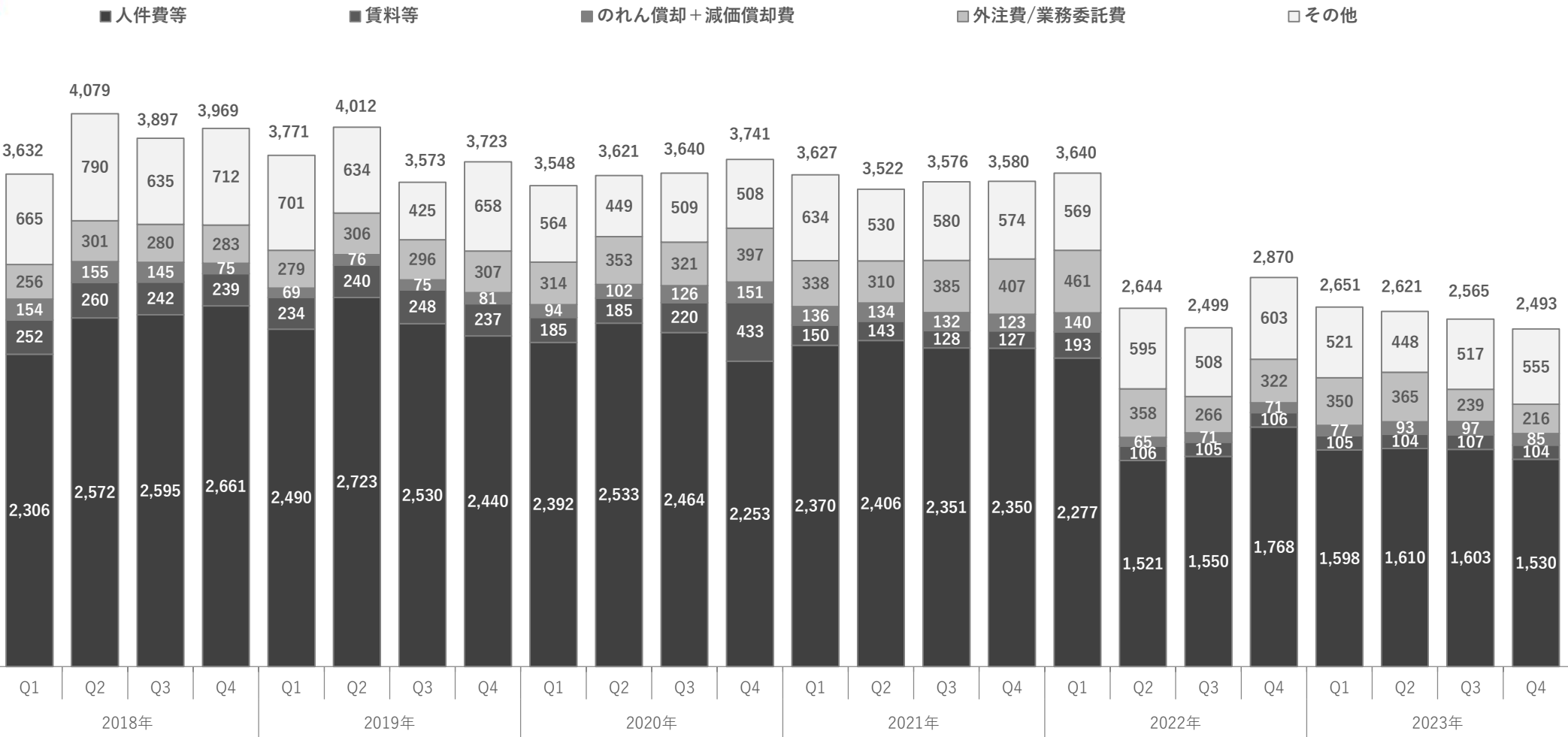
	2022年Q4累計	2023年Q4累計	前年比
営業キャッシュフロー	(7,612)	(3,436)	+4,176
税金等調整前当期純利益	8,310	390	(7,919)
賞与引当金の増減	241	(190)	(432)
投資有価証券売却損益	(9,044)	(245)	+8,799
営業投資有価証券の増減額	(442)	915	+1,357
法人税等の(支払)/還付額	(4,577)	(3,422)	+1,154
未収入金の増減額	(2,684)	(2,615)	+69
未払金の増減額	326	803	+476
運転資本の増減	(130)	86	+216
その他	389	843	+453
投資キャッシュフロー	4,699	(1,272)	(5,972)
無形固定資産取得による支出	(539)	(292)	+246
投資有価証券の取得による支出	(1,586)	(958)	+628
連結範囲の変更を伴う子会社株式の売却による収入	7,585	-	(7,585)
その他	(759)	(22)	+737
フリーキャッシュフロー	(2,912)	(4,708)	(1,796)
調整額	-	-	-
調整後フリーキャッシュフロー	(2,912)	(4,708)	(1,796)

* 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

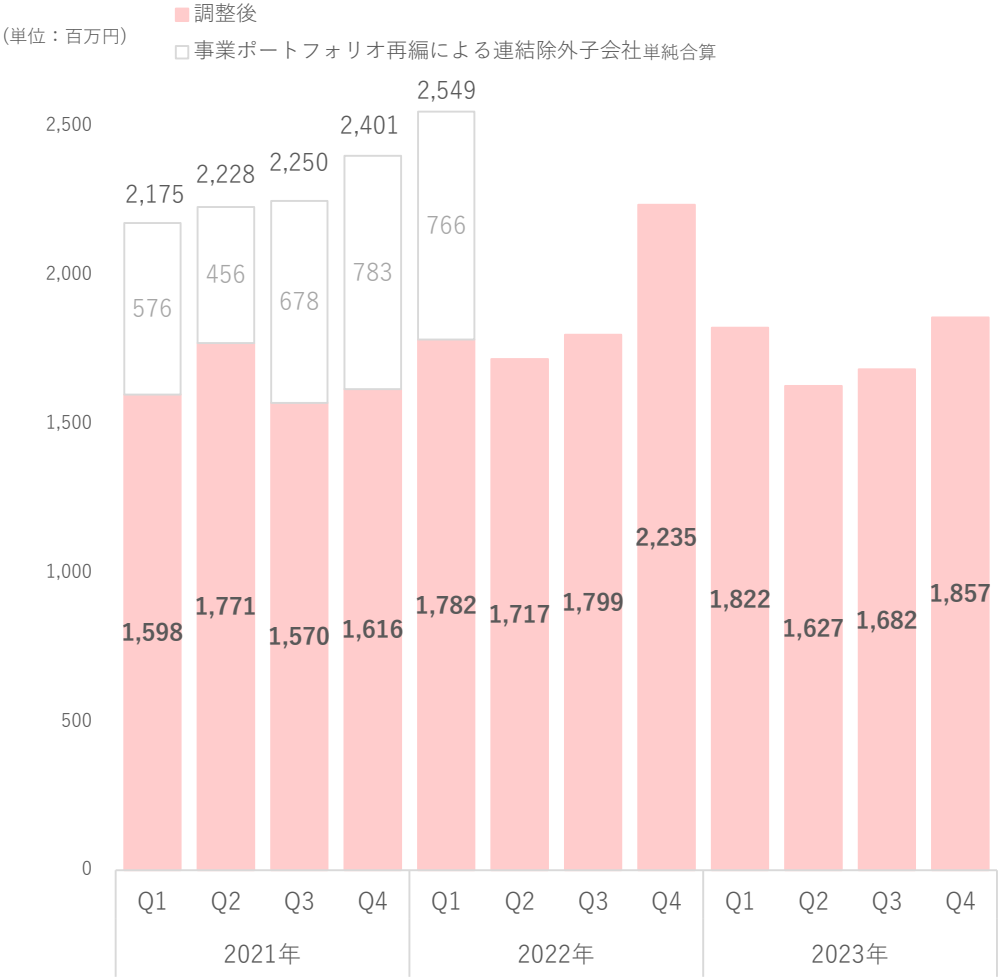
連結 販売管理及び一般管理費推移

(単位：百万円)

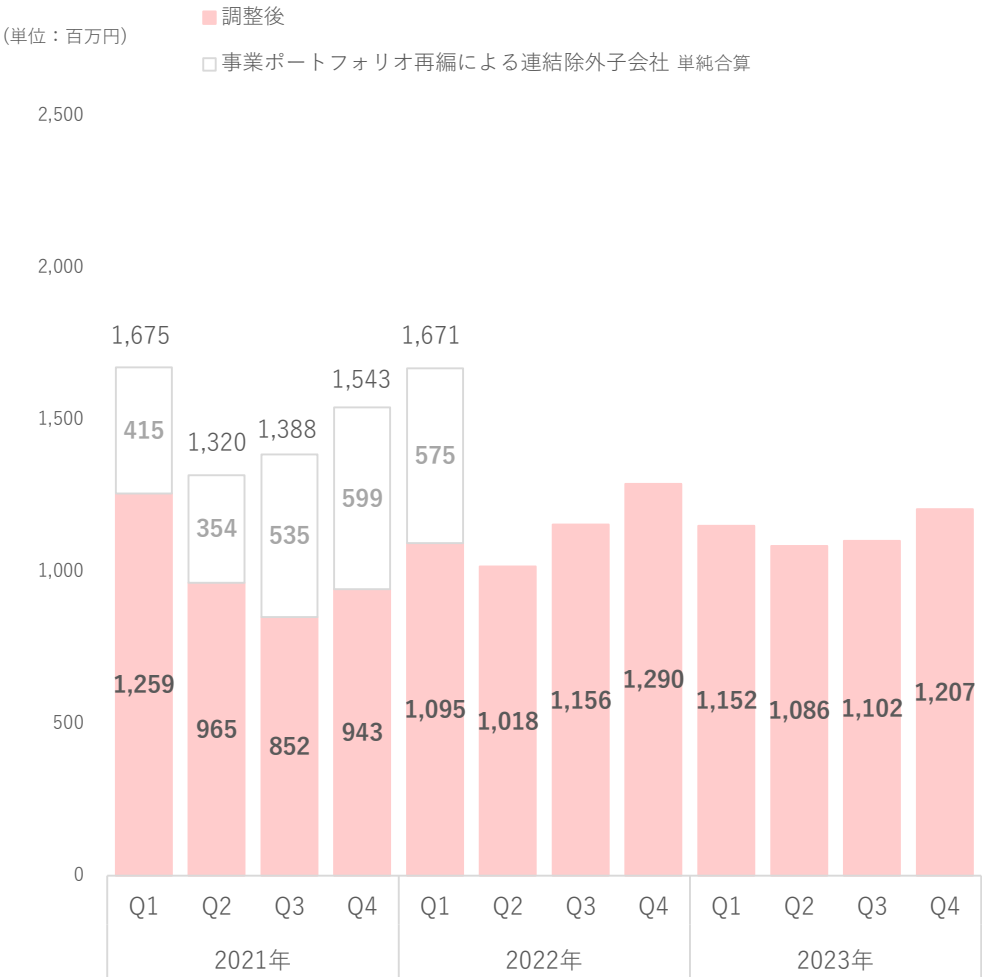


(2023年Q4末時点従業員数：1,031名)

売上高

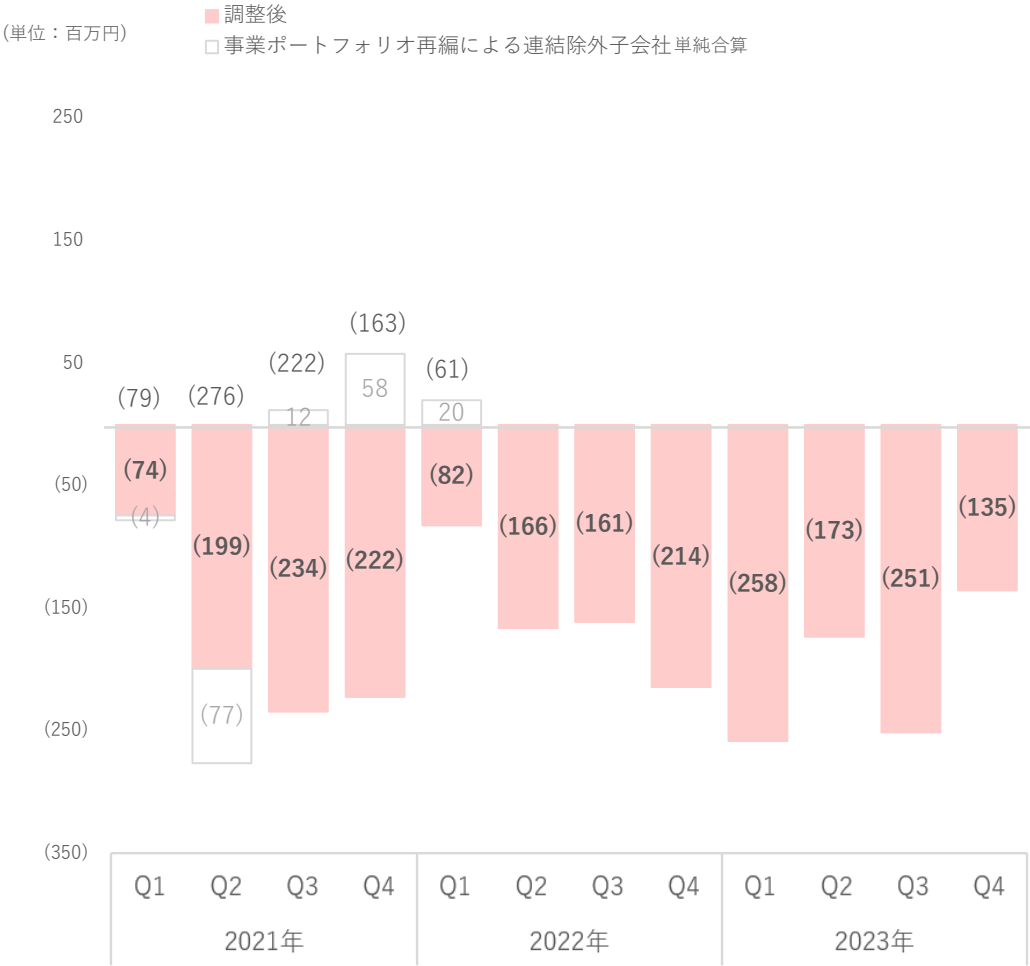


収益

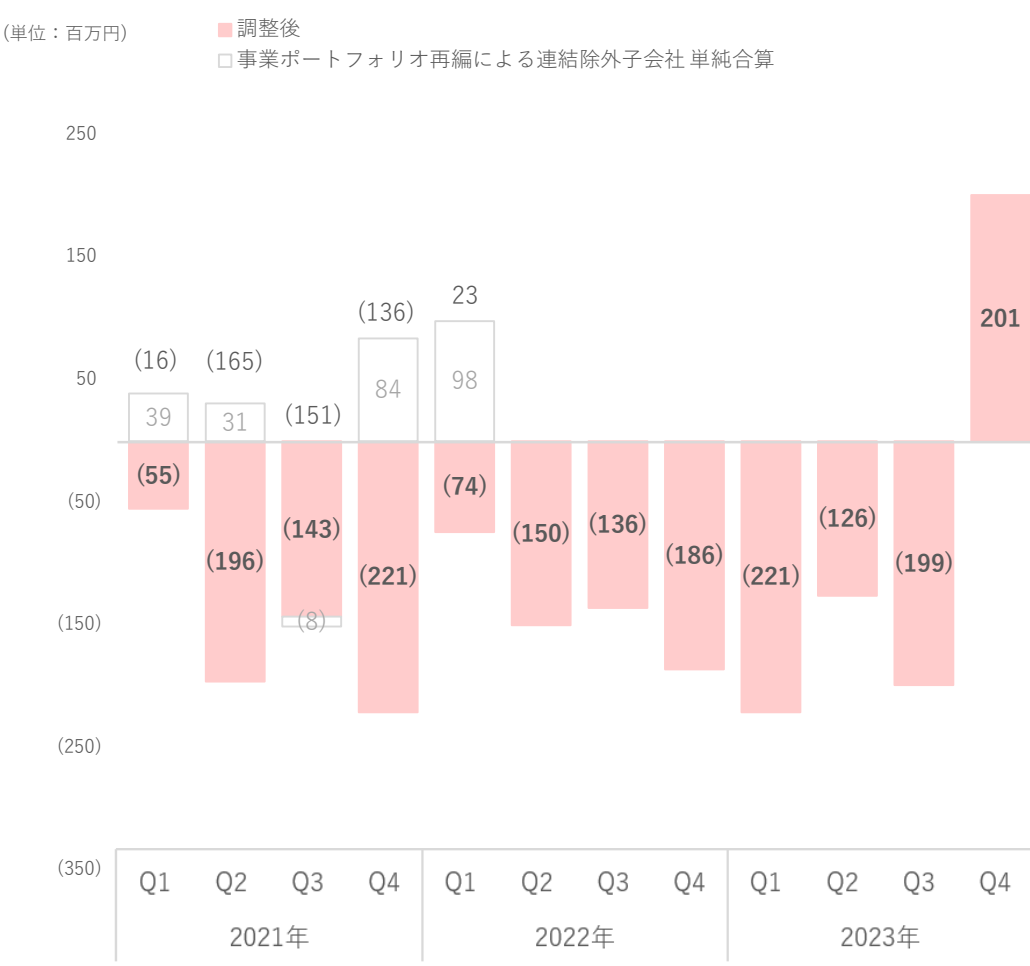


* 2022年12月期第2四半期から連結から外れた子会社を除いたセグメント別業績推移（連結範囲変更詳細はP50）

営業利益



EBITDA



* 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P50）



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)



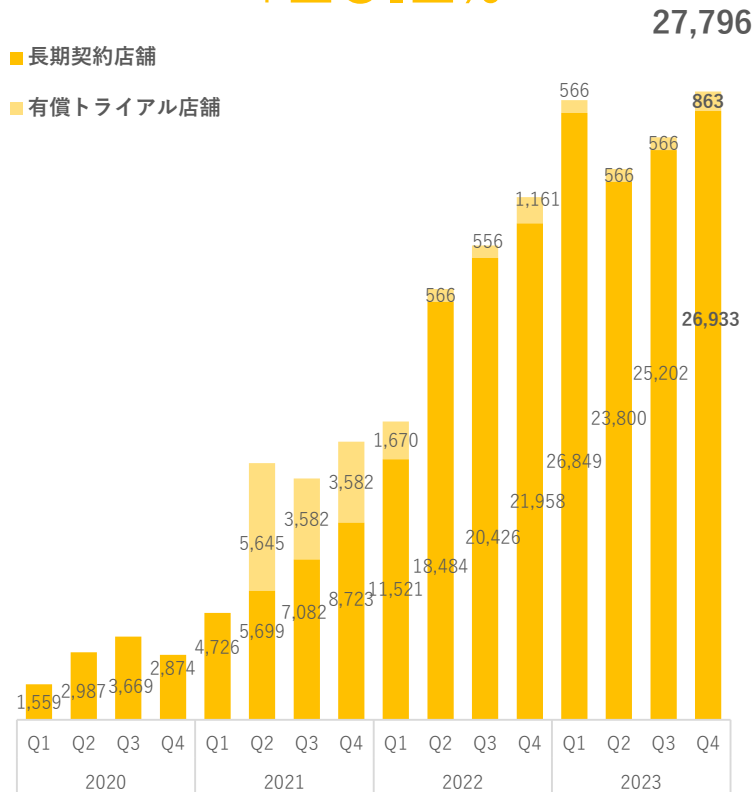
有料導入店舗数

長期契約店舗 前年比

+20.2%

(店舗数)

- 長期契約店舗
- 有償トライアル店舗

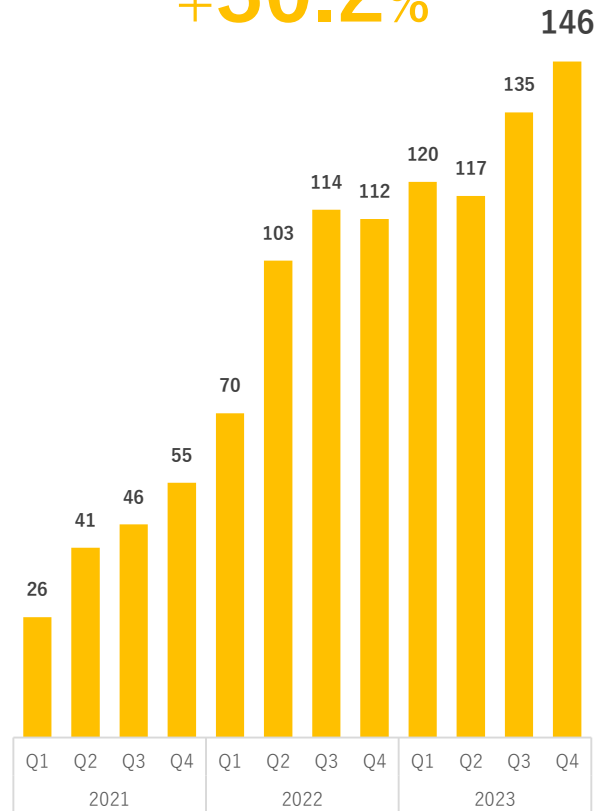


ARR ^{*1}

ARR 前年比

+30.2%

(百万円)



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 27,796店舗 ^{*3}

有料導入店舗
26,933店舗 ^{*2}

^{*2}: 有料契約導入店舗数 (2023年12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12月末時点)

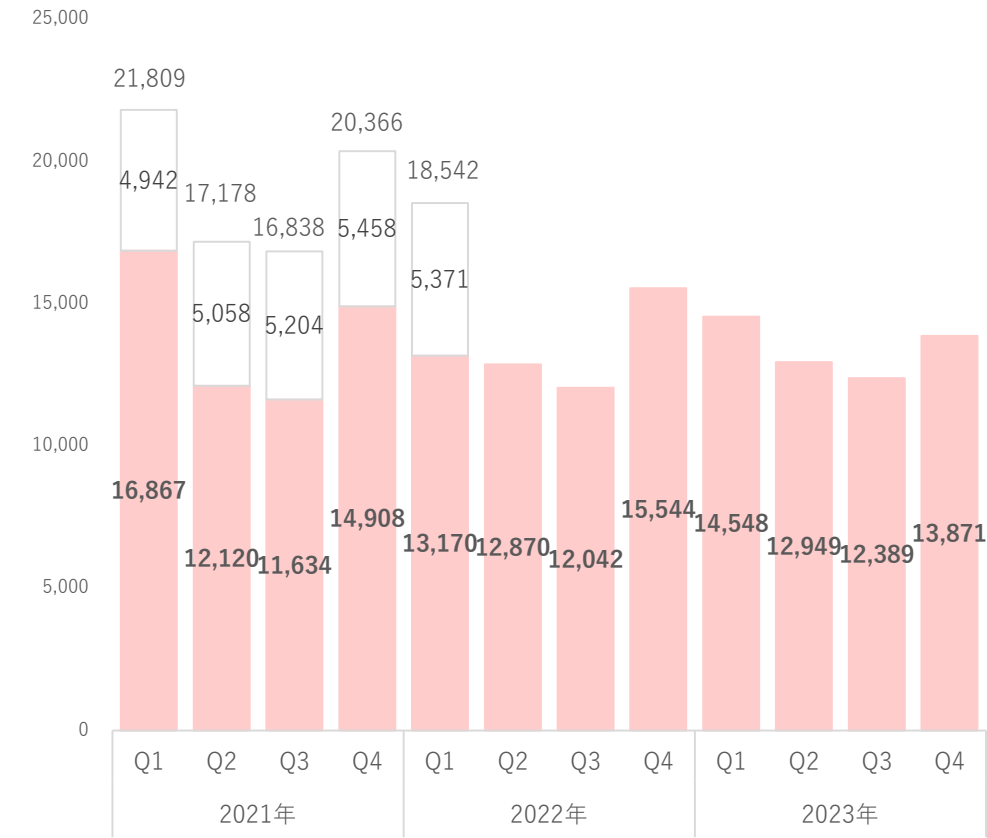
^{*4,5}: 厚生労働省の報告数値等の有店舗事業数をもとに当社集計

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

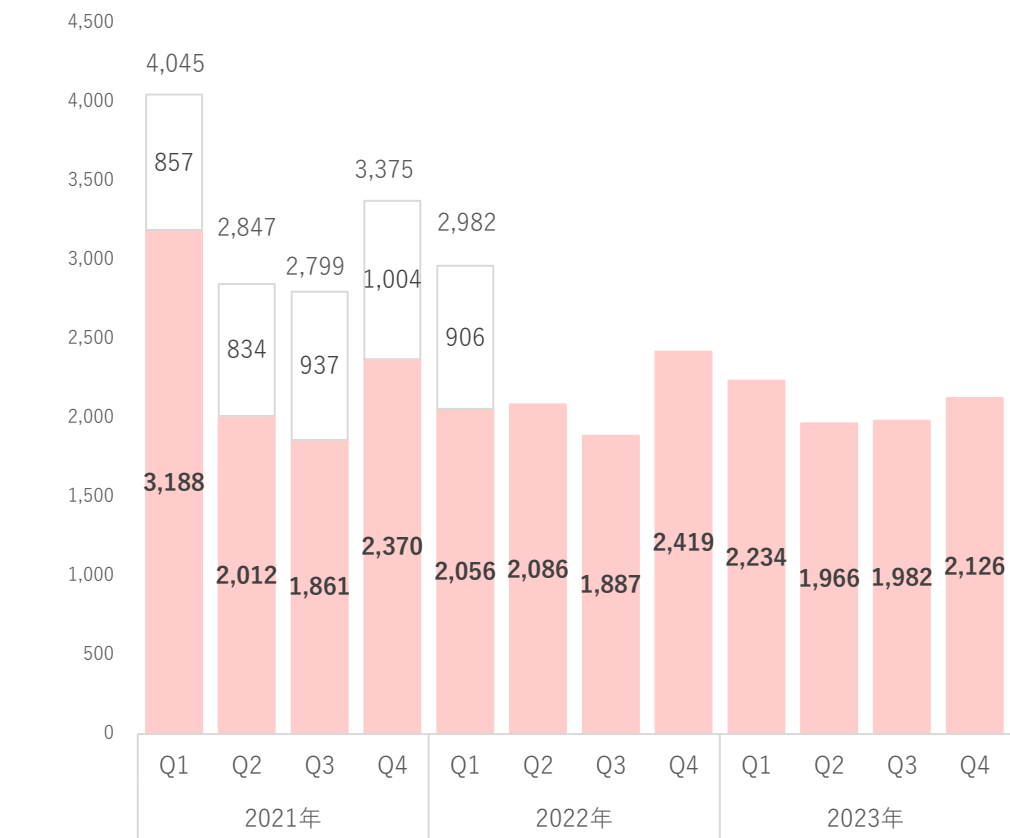
売上高

収益

(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

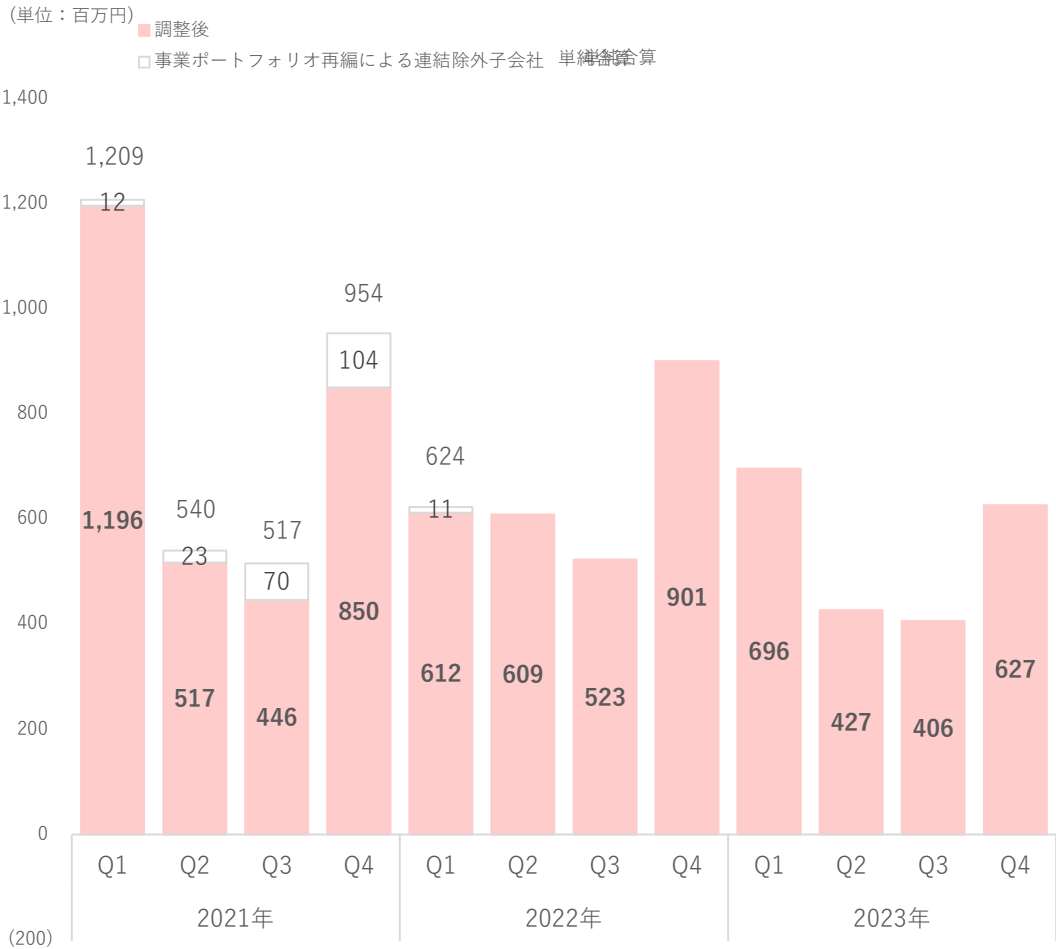


(単位：百万円) ■ 調整後
□ 事業ポートフォリオ再編による連結除外子会社 単純合算

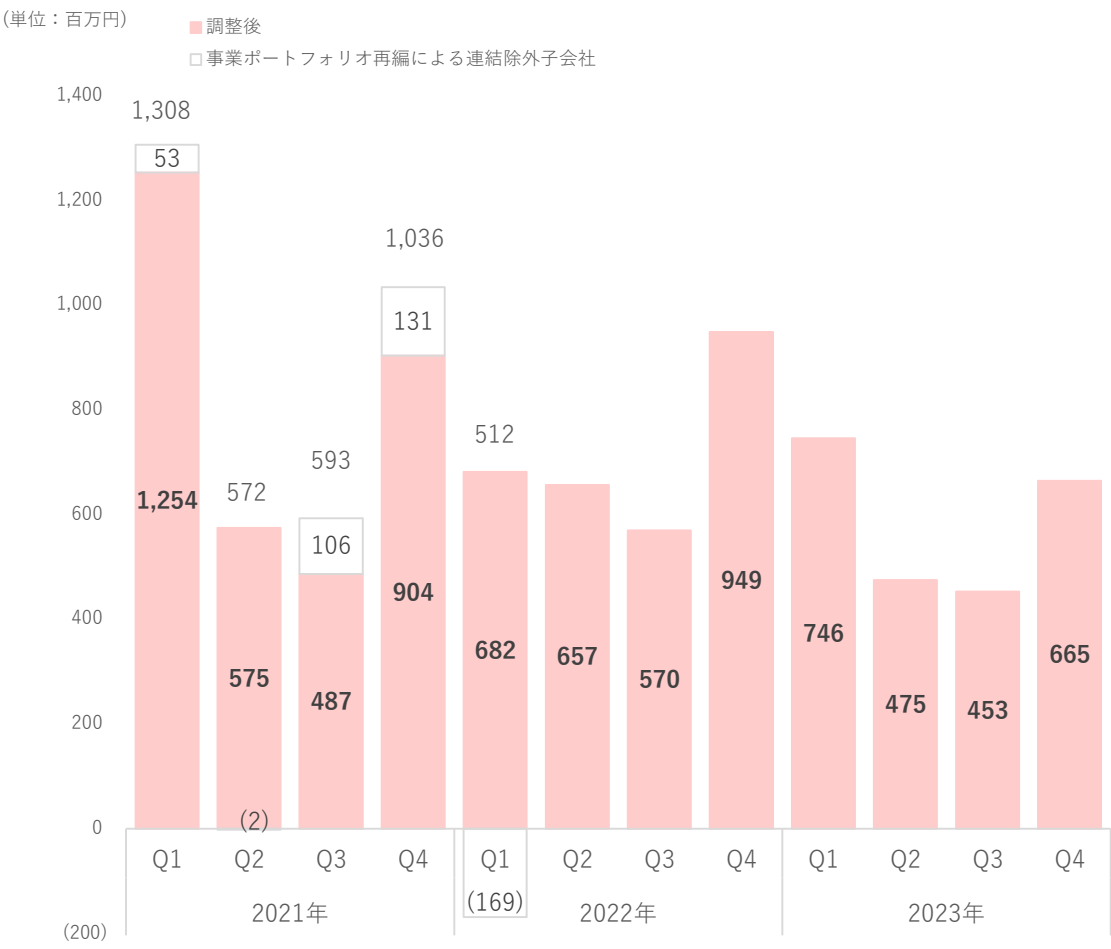


* 2022年12月期第2四半期から連結から外れた子会社を除いたセグメント別業績推移（連結範囲変更詳細はP50）

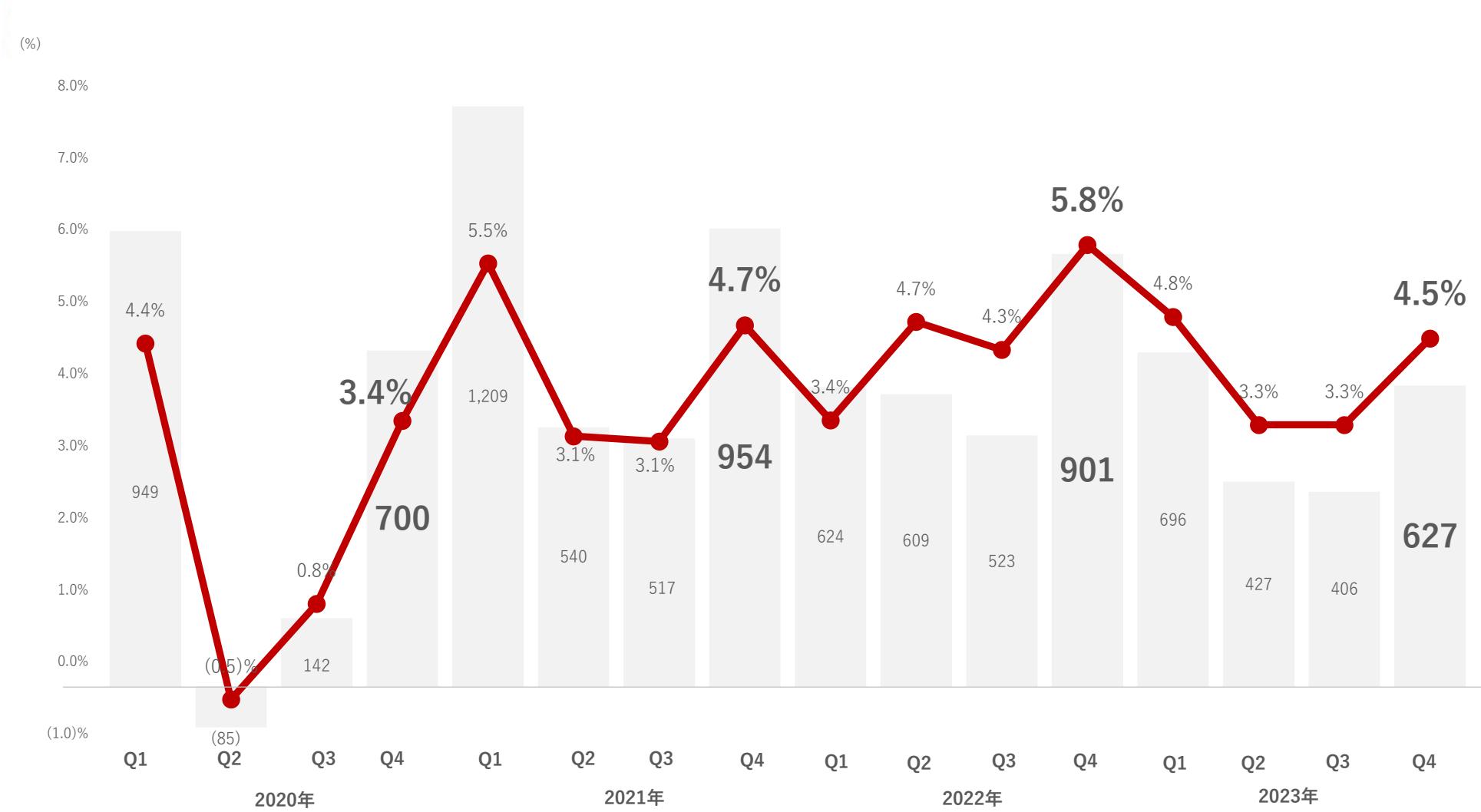
営業利益



EBITDA





* 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P50）



* 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

	時期・主導会社	主な取り組み	成果
2003年	 戦略投資期	・マーケティングバリューチェーン拡大	事業拡大
2013年	金融投資期	・成長モデル投資 ・米国Sozo Venturesへ出資	最先端情報 ネットワーク
2015年	収穫期  *1 金融投資	・自社ファンド組成 ➡ 金融投資 FUNDへ移行 ・成長資金確保、キャッシュ創出	事業立上ノウハウ 事業投資資金
2021年	戦略投資期	・事業開発を目的として米国Sozo Ventures 追加出資	
2022年		・SX（Sustainability Transformation）スタートアップ企業投資に特化した新ファンドを設立 *2	

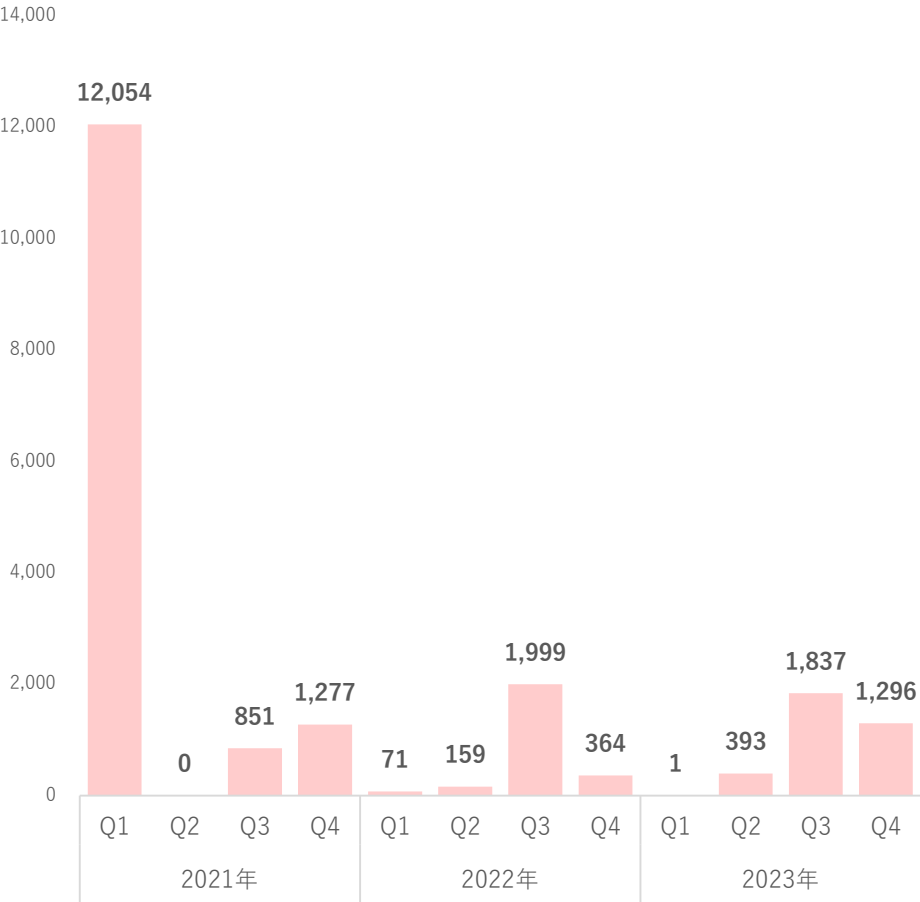
*1：100%子会社Bonds Investment Groupの組成するFUND
*2：BIG SX 1号投資事業有限責任組合 ファンド概要はこちら <https://bonds-ig.com/archives/1681>

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

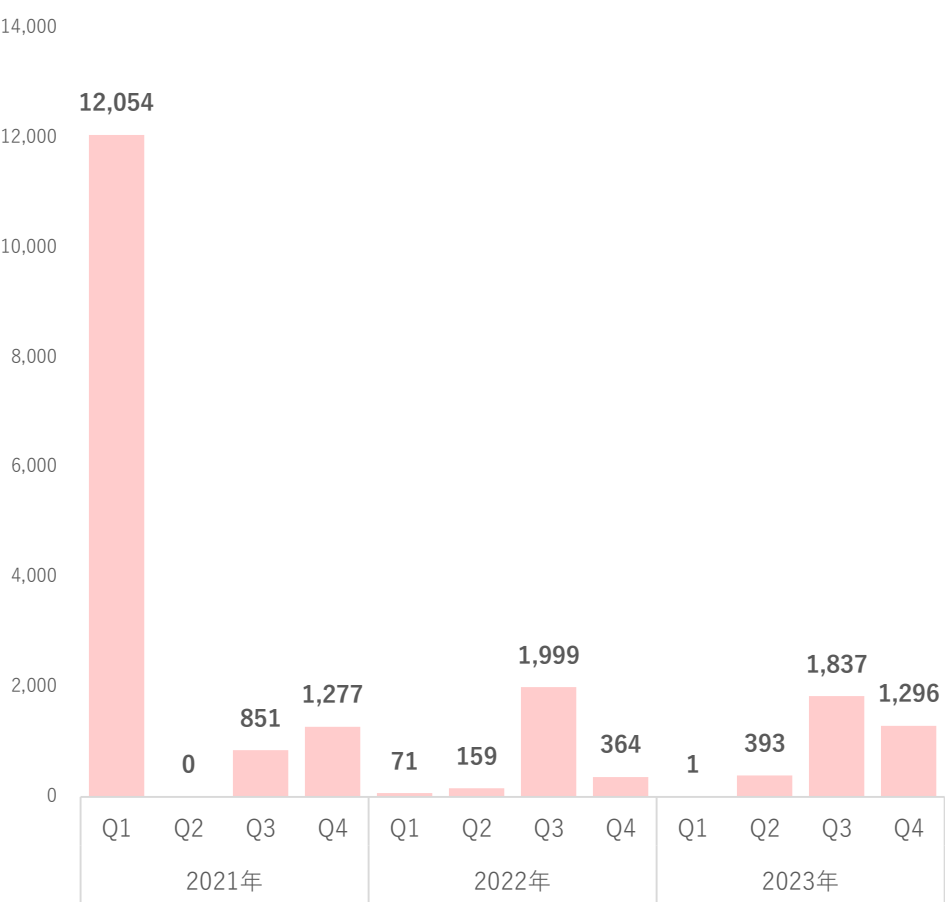
売上

(単位：百万円)



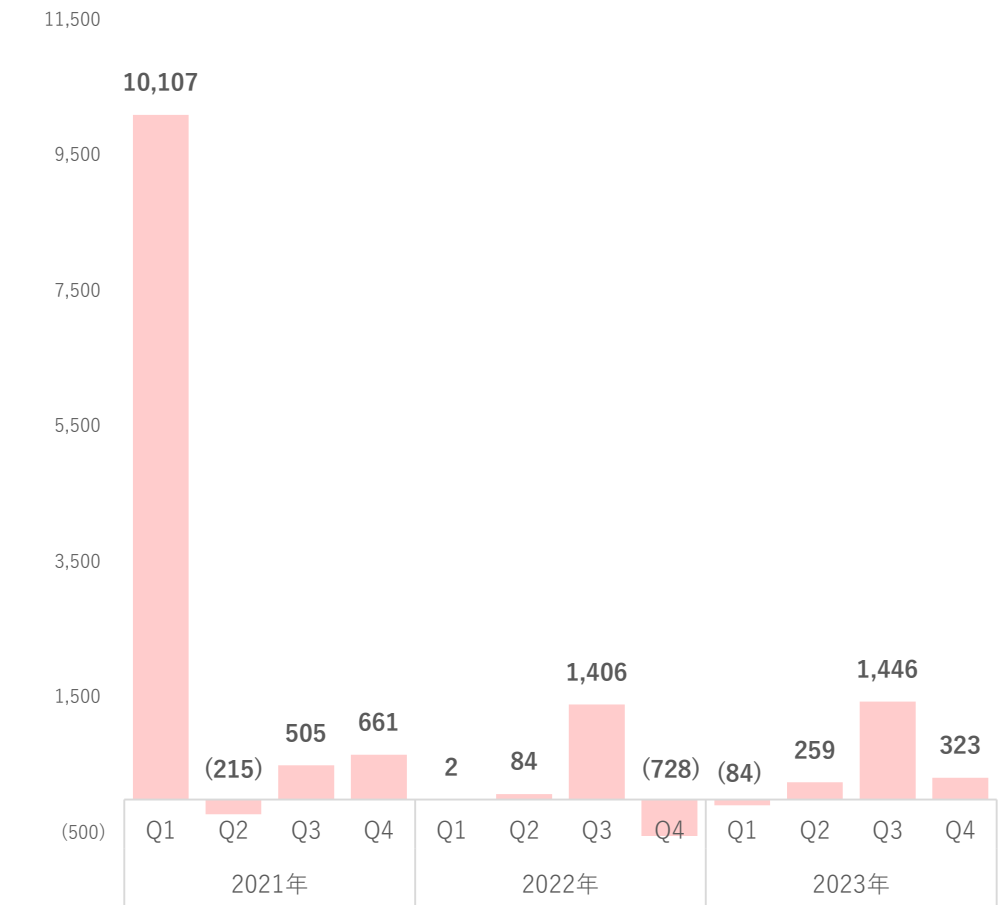
収益

(単位：百万円)



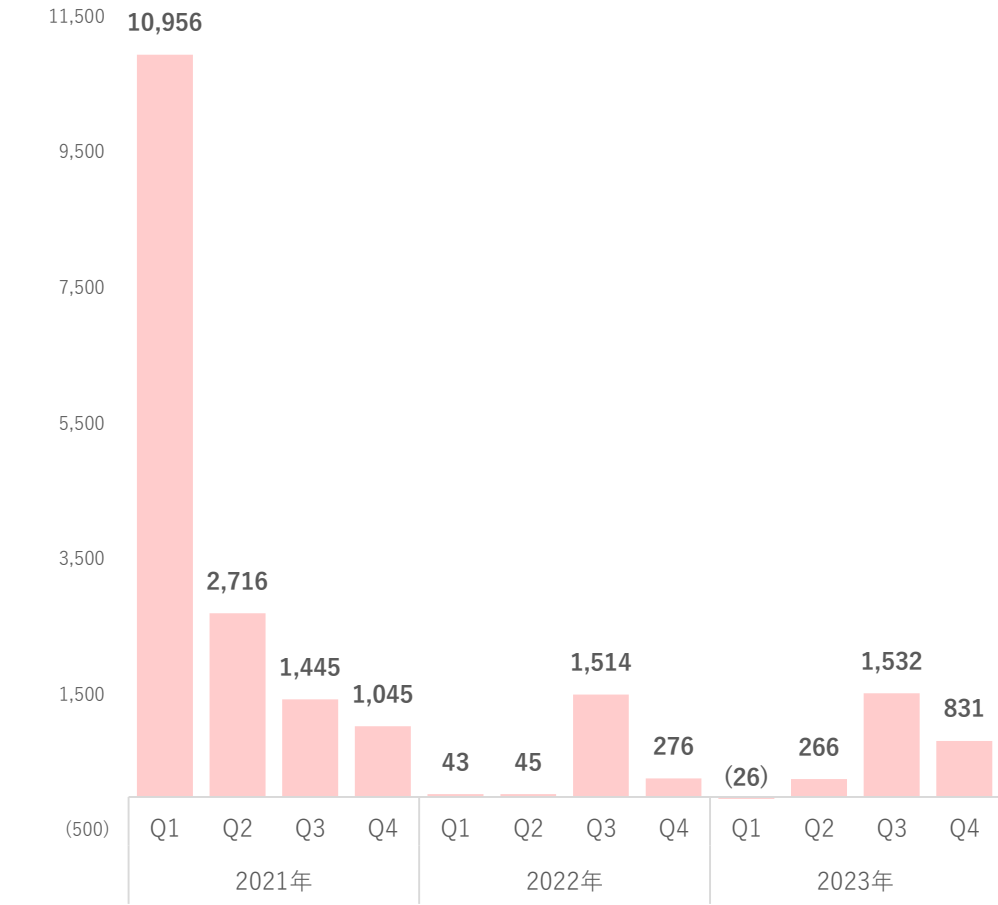
営業利益

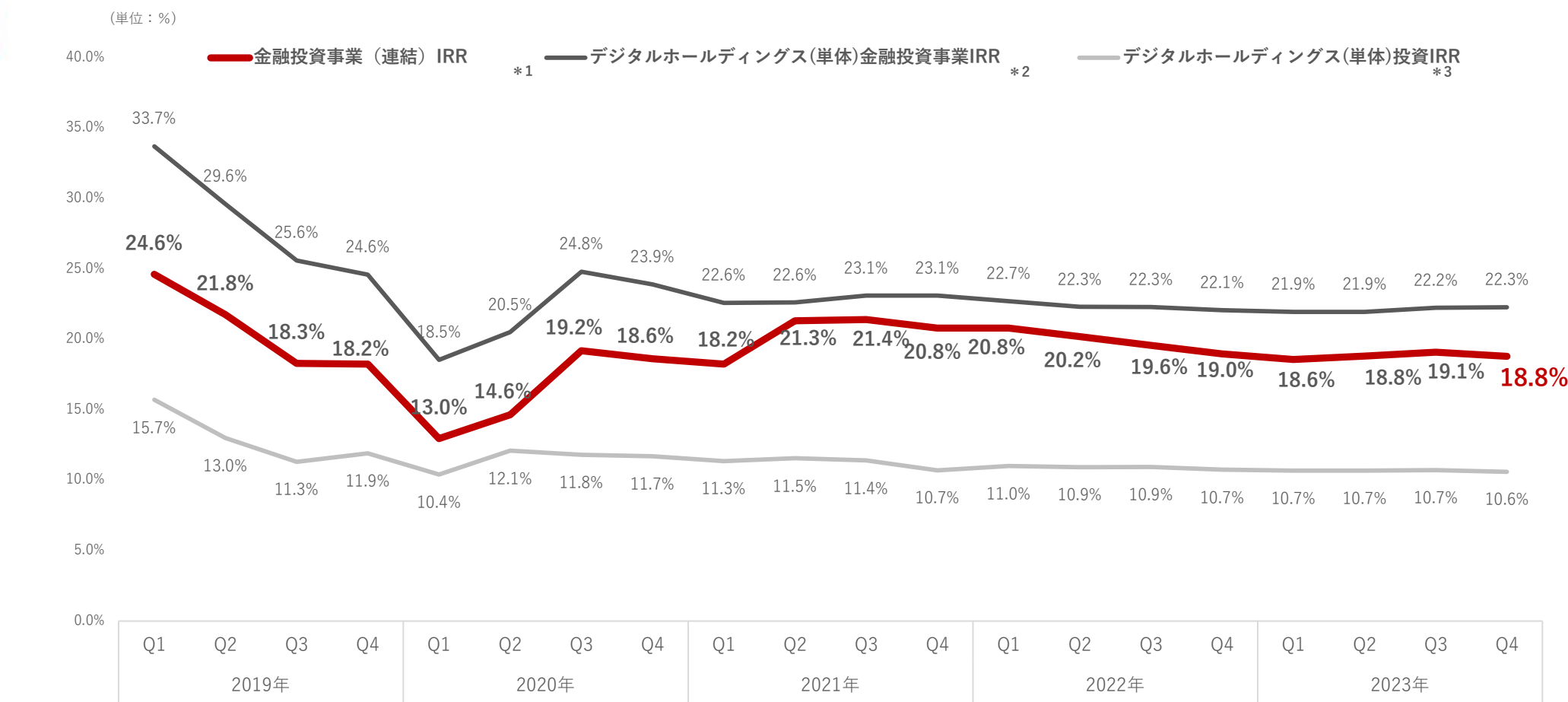
(単位：百万円)



EBITDA

(単位：百万円)



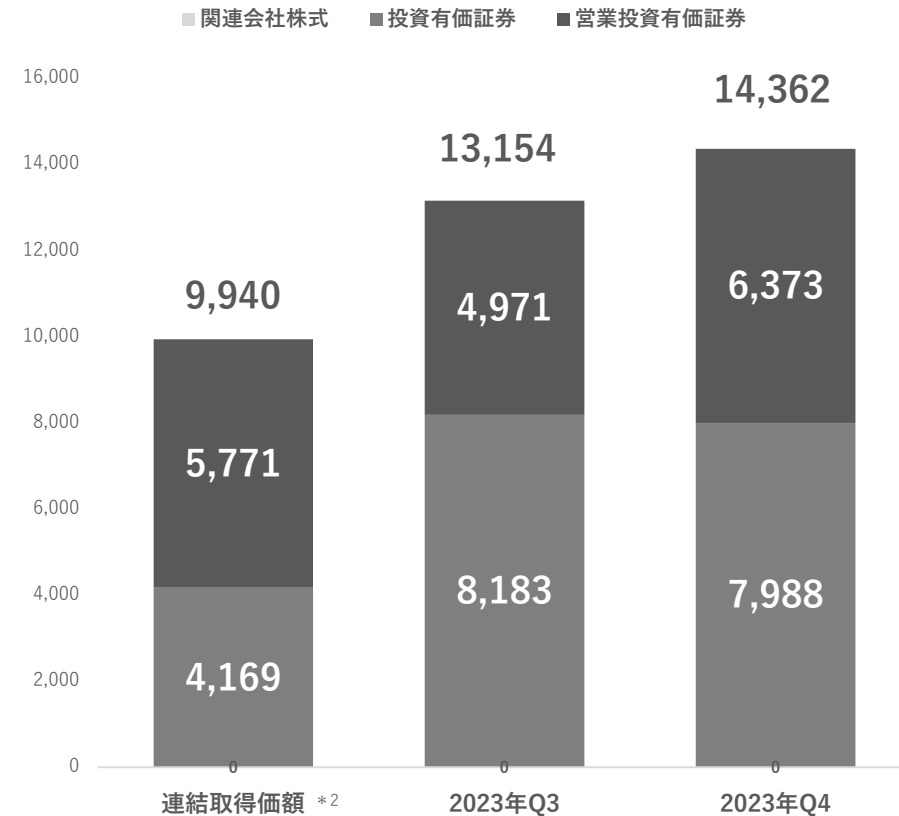


* 1：2013年から2023年12月末までに金融投資事業(連結)で投資した営業投資有価証券、投資有価証券を対象（詳細P71）
* 2：2013年から2023年12月末までに株式会社デジタルホールディングス(単体)で投資した営業投資有価証券、投資有価証券を対象
* 3：(ご参考)2003年から2023年12月末までに株式会社デジタルホールディングス(単体)で投資した営業投資有価証券、投資有価証券、子会社株式、関連会社株式を対象

連結AUM

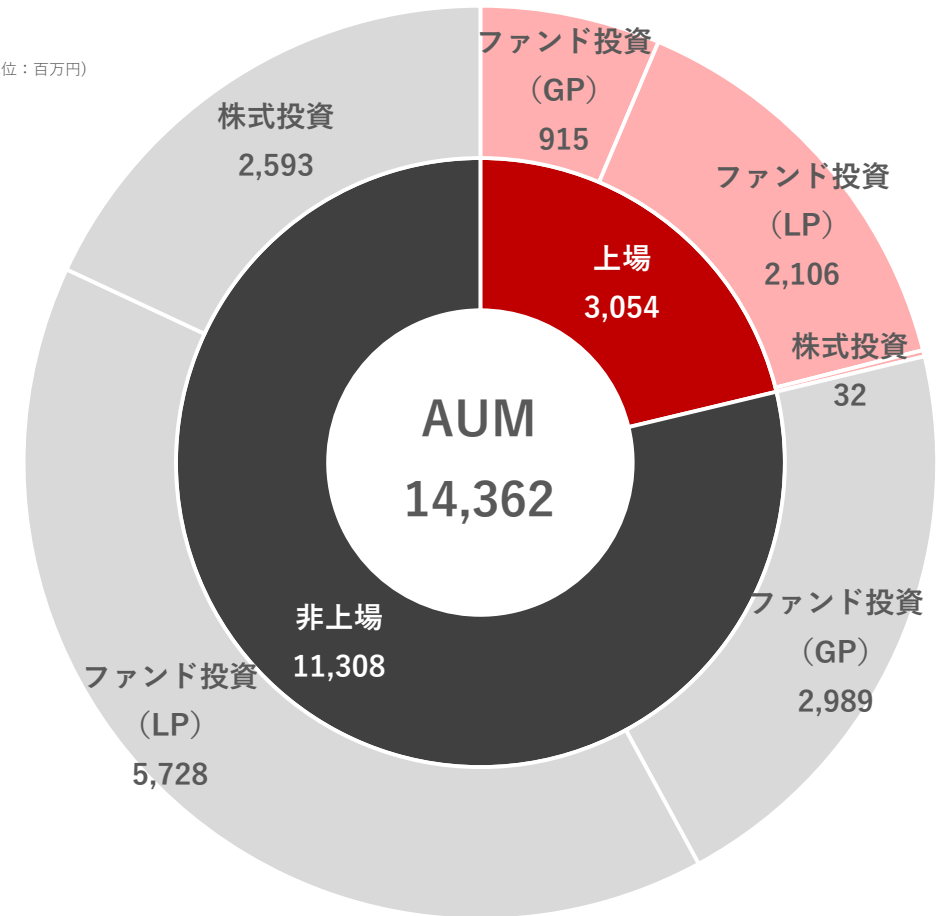
営業投資有価証券・投資有価証券の公正価値の合計額
及び関連会社株式の帳簿価額 ^{*1}

(単位：百万円)



AUM内訳（2023年Q4末）

(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算定定義詳細はP72

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

項目		内容
算定対象銘柄		2013年から2023年12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12月末までの回収額と2023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

- 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