

# ***THE LEADER in DIGITAL SHIFT***

～デジタルシフトカンパニーへ～

- | 1. 2019年Q2決算概要
- | 2. 2019年通期業績予想
- | 3. 4つの転換点
- | 4. Appendix



# | 1. 2019年Q2決算概要



# 1. 重要な経営指標

当社グループは、日本会計基準（J-GAAP）を採用しておりますが、業績内容及び財務状況をより正確に判断するために、以下のNon-GAAP指標\*を経営指標としております。当社グループのNon-GAAP指標の算出方法は下記をご参照ください。またEBIT、EBITDA、フリーキャッシュフローについては、実績値の計算内容についても開示しております。

## 【各Non-GAAP指標の算出方法】

### 1. EBIT(Earnings before Interest and Taxes : 利息及び税金等控除前利益)

税金等調整前当期純利益 + 支払利息 - 受取利息

### 2. EBITDA(Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization : 金利支払前、税金支払前、有形固定資産の減価償却費及び無形固定資産の償却費控除前利益)

EBIT + その他金融関連損益 + 減価償却費 + 無形固定資産償却費 + 長期前払費用償却費 + 非資金損益

### 3. FCF(Free Cash Flow : フリーキャッシュフロー)

営業キャッシュフロー + 投資キャッシュフロー ± 一時的なキャッシュフロー項目

### 4. FMV(Fair Market Value : 公正価値)

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

### 5. IRR(Internal Rate of Return : 内部収益率)

保有する有価証券(含む子会社株式)のうち、対象とする銘柄につき、各会計期間末時点で売却したものと仮定し算出

### 6. AUM(Assets Under Management : 運用資産額)

子会社株式・関連会社株式の帳簿価額及び営業投資有価証券・投資有価証券の公正価値(FMV)の合計

\* Non-GAAP指標は、当社グループにおいては財務諸表上の指標に加え、経営管理において重要指標であるとの認識から、2018年より開示しております。

## 【調整後財務指標について】

- 2018年12月期の経営成績には、2018年第3四半期連結会計期間に分割譲渡したマーケティング事業に属する株式会社リレイド（旧スキルアップ・ビデオテクノロジーズ株式会社）動画配信事業の業績及び分割譲渡に係る影響額が含まれております。
- 本資料では、同事業の業績及び分割譲渡売却に係る影響額を控除し、連結財務数値及びマーケティング事業の増減比較をしております。
- なお、2019年12月期第2四半期実績に関しては、同事業は売却済みであり、調整は行っておりません。

(単位：百万円)

	2019年Q2			2018年Q2		
	実績	調整後 成長率	調整前 成長率	a 調整後	b 調整前	a-b 調整額
売上	20,141	(1.4)%	(4.0)%	20,421	20,982	(561)
売上総利益	3,484	(13.8)%	(16.3)%	4,040	4,160	(120)
営業利益	(528)	-	-	134	81	53
EBIT	(724)	-	-	1,181	1,127	54
EBITDA	(247)	-	-	1,355	1,395	(40)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	(596)	-	-	724	663	61

マーケティング事業	大手領域	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ナショナルクライアント/ブランド顧客の開拓が進む中、収益維持とサービスクオリティー維持が課題</li> <li>・Q3/Q4の売上成長は14%まで回復想定</li> </ul>
	地方中小領域	<ul style="list-style-type: none"> <li>・Q3/Q4にかけてもコンペティションを通じたナショナルクライアント/ブランド顧客の獲得を見込んでおり、継続的な人材投資が重要</li> <li>・売上成長率が20%プラスへ回復し、地方中小マーケットの圧倒的No1ポジションを維持</li> </ul>
シナジー投資事業	金融投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>・オプトベンチャーズ2号ファンドが立ち上がり、投資を開始</li> </ul>
	海外事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・海外マーケティング子会社の整理がほぼ完了し、リソースの国内集中を加速</li> </ul>
	中国事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・一般貿易事業開始が遅延もQ3には総代理店モデルによる一般貿易事業が開始</li> <li>・一部過去投資の減損を行い、投資ポートフォリオの整理とBSの健全化を促進</li> </ul>
	デジタルシフト	<p>インターネット広告とデジタルシフトを融合したビジネスモデル構築中：</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・デジタルシフトアカデミー、デジタルシフトタイムズが順調に進捗</li> <li>・デジタルシフトサポート/イノベーション/クリエイション事業への投資を準備中</li> <li>・中国テックに注目</li> </ul>

## マーケティング事業 (調整後)

- ・大手領域：一部既存顧客の広告予算縮小継続に加え、粗利率低下、増員による人件費等拡大の影響
- ・地方中小領域：既存顧客の広告予算拡大と新規顧客獲得により増収も、増員による人件費拡大

売上	<b>19,269</b> 百万円	前年同期比 <b>(0.2)%</b>
EBITDA	<b>396</b> 百万円	前年同期比 <b>(53.9)%</b>

## シナジー投資事業

- ・AUM：ラクシル株式会社の時価総額下落等により前Q比減少
- ・IRR：ソウルダウト株式会社の時価総額下落等の影響により前Q比減少

AUM	<b>27,004</b> 百万円	前Q比 <b>(3,031)</b> 百万円
IRR	<b>13.0%</b>	前Q比 <b>(2.7)</b> pts

## 連結 (調整後)

- ・マーケティング事業の減収/減益とライトアップの連結除外の影響により減収減益

売上	<b>20,141</b> 百万円	前年同期比 <b>(1.4)%</b>
EBITDA	<b>(247)</b> 百万円	前年同期比 <b>(1,602)</b> 百万円

[ご参考]ライトアップ株式のIPO売出しによる特別利益発生(約12億円)を除くEBITDA前年同期比：(314)百万円

(単位：百万円)

	2019年Q2	2018年Q2 調整後	前年比		2018年Q2 調整前	前年比	
			増減額	成長率		増減額	成長率
売上	20,141	20,421	(280)	(1.4)%	20,982	(841)	(4.0)%
売上総利益	3,484	4,040	(555)	(13.8)%	4,160	(676)	(16.3)%
営業利益	(528)	134	(663)	-	81	(609)	-
EBIT	(724)	1,181	(1,905)	-	1,127	(1,851)	-
EBITDA	(247)	1,355	(1,602)	-	1,395	(1,642)	-
親会社株主に 帰属する四半期純利益	(596)	724	(1,321)	-	663	(1,260)	-
ROE(LTM) <sup>※1※2</sup>	1.5%				7.3%	(5.8)pts	-
フリーキャッシュフロー	(472)				715	(1,187)	-
1株当たり 四半期純利益(円):EPS	(26.06)				29.35	(55.41)	-
潜在株式調整後1株当たり 四半期純利益(円):EPS	(26.07)				29.07	(55.14)	-

※1 ROE=親会社株主に帰属する純利益(LTM) ÷ (2018年6月30日時点と2019年6月30日時点の自己資本の平均)

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

(単位：百万円)

	報告セグメント			その他計		連結
	マーケティング 事業	シナジー投資 事業	報告 セグメント計	HD管理 コスト	その他	
売上	19,269	877	20,147	-	(5)	20,141
売上総利益	3,141	368	3,510	-	(26)	3,484
販売費及び一般管理費	(2,837)	(645)	(3,483)	(538)	9	(4,012)
営業利益	303	(276)	27	(538)	(16)	(528)
EBIT	238	(382)	(144)	(572)	(7)	(724)
EBITDA	396	(140)	255	(483)	(20)	(247)

## [フリーキャッシュフロー]

(単位：百万円)

	2019年Q2	2018年Q2	増減額	成長率
営業キャッシュフロー	(405)	854	(1,259)	-
投資キャッシュフロー	(67)	(139)	71	-
フリーキャッシュフロー	(472)	715	(1,187)	-
調整額 ※	-	-	-	-
調整後 フリーキャッシュフロー	(472)	715	(1,187)	-

※調整額=一時的なキャッシュフロー項目

## [EBITDA]

(単位：百万円)

	2019年Q2	2018年Q2	増減額	成長率
税前利益	(728)	1,120	(1,849)	-
支払利息 (+)	5	8	(2)	(29.0)%
受取利息 (-)	(1)	(1)	-	16.8%
EBIT	(724)	1,127	(1,851)	-
減価償却 (+)	25	44	(18)	(41.8)%
無形固定資産償却 (+)	111	242	(131)	(54.1)%
長期前払費用償却 (+)	-	1	-	(35.7)%
非資金損益 (+)	338	(19)	358	-
EBITDA	(247)	1,395	(1,642)	-

## 大手領域

- ・一部既存顧客の広告予算縮小、新規ナショナル/ブランド顧客獲得は進捗するも粗利率は低下  
インセンティブ減少、補填等の影響もあり
- ・販管費低減を図るも人材投資（採用、トレーニング、昇給等）は継続
- ・Q3/Q4の売上成長は14%まで回復想定

## 地方中小領域

- ・一部大口顧客の取扱高減少も既存顧客の広告予算増加や新規顧客獲得により、売上成長回復基調へ
- ・一方、特定メディアのインセンティブ減少により前年同期と比較して粗利の伸びが鈍化
- ・大手領域と同様、人材投資（採用、トレーニング、昇給等）により、EBIT/EBITDAは前年同期比で減益

### マーケティング大手領域

### マーケティング地方中小領域

### セグメント合計 ※ (単位：百万円)

	マーケティング大手領域				マーケティング地方中小領域				セグメント合計 ※			
	2019年Q2	2018年Q2	増減額	成長率	2019年Q2	2018年Q2	増減額	成長率	2019年Q2	2018年Q2	増減額	成長率
売上	14,573	15,473	(899)	(5.8)%	4,836	4,021	814	20.3%	19,269	19,301	(32)	(0.2)%
売上総利益	2,261	2,557	(296)	(11.6)%	888	821	66	8.2%	3,141	3,353	(211)	(6.3)%
販売費及び一般管理費	(2,080)	(1,989)	(90)	(4.6)%	(764)	(679)	(85)	(12.5)%	(2,837)	(2,644)	(193)	(7.3)%
営業利益	180	567	(386)	(68.2)%	123	141	(18)	(12.9)%	303	708	(405)	(57.1)%
EBIT	119	568	(448)	(79.0)%	126	145	(19)	(13.4)%	238	714	(476)	(66.6)%
EBITDA	250	688	(438)	(63.6)%	145	170	(24)	(14.5)%	396	859	(463)	(53.9)%

※営業利益/EBIT/EBITDA：HD管理コスト配賦前数値

※セグメント合計：マーケティング大手領域とマーケティング地方中小領域のセグメント間調整を含んだ数値

## 売上

ライトアップが連結範囲から外れたことに加え(2018年Q2まで連結子会社)、海外子会社の売却/清算継続により、前年同期比で減少

## EBIT/EBITDA

EBITDAは海外投資先における減損損失の戻し等によりEBITより242百万円改善するも、前年同期にライトアップ株式の売却を特別利益に1,173百万円計上していたため前年同期比悪化

(単位：百万円)

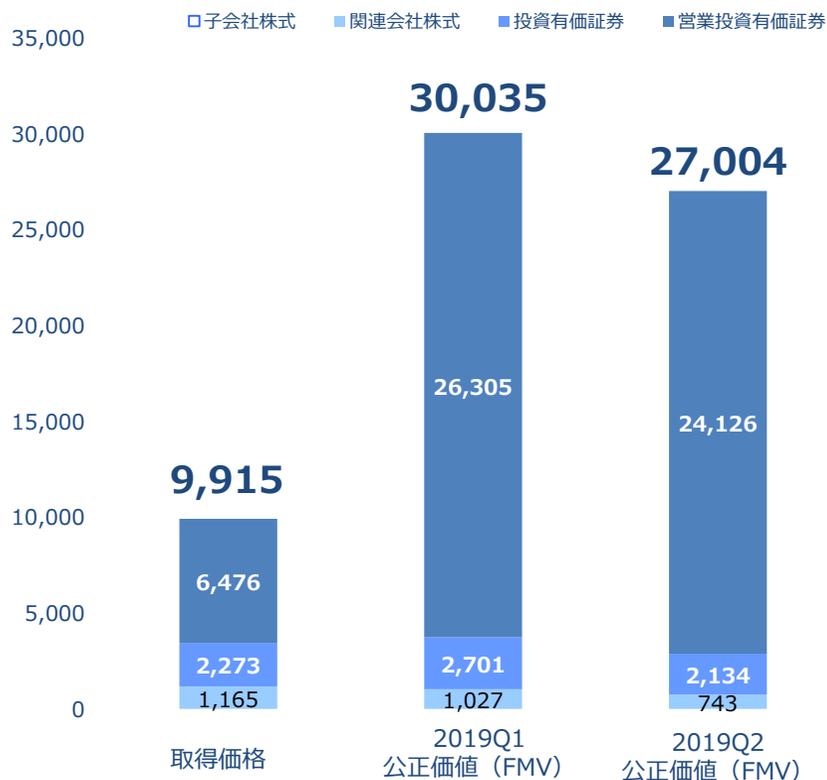
	2019年Q2	2018年Q2	前年比	
			増減額	成長率
売上	877	1,152	(274)	(23.8)%
売上総利益	368	699	(330)	(47.2)%
販売管理費	(645)	(817)	171	21.0%
営業利益	(276)	(118)	(158)	-
EBIT	(382)	941	(1,324)	-
EBITDA	(140)	944	(1,085)	-

(単位：百万円)

## [AUM (公正価値)]※1

・ **2019年Q2末AUM : 27,004百万円**  
(取得価額比 17,088百万円増、172.3%増)

・ 営業投資有価証券ラクスルの時価評価と海外投資先の減損損失等により、  
2019年Q1末比 (3,031)百万円



## [IRR (内部収益率)]※2

ソウルドアウト株式会社の時価総額下落等の影響により前Q比減少

2019年Q2	(参考) 2019年Q1末
13.0%	15.7%

投資成果の透明性を高めることを目的として、  
2018年Q2より当社投資に係るIRRを開示

※1 AUM : 子会社株式・関連会社株式の帳簿価額及び営業投資有価証券・投資有価証券の公正価値(※3)の合計額

※2 IRR : Internal Rate of Return、内部収益率、定義の詳細はP54参照

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

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

(単位：百万円)

	2019年Q2	2018年Q2	前年比
			増減額
販売費及び一般管理費	(538)	(460)	(77)
営業利益	(538)	(460)	(78)
EBIT	(572)	(480)	(92)
EBITDA	(483)	(450)	(32)

【HD管理コストの定義】

2018年よりHD管理コストの定義を以下のとおり変更しております。

- ✓ オプトホールディング管理部門の人件費
- ✓ オプトホールディング管理部門が実質的に負担する人件費以外のHD維持コスト
- ✓ オプトホールディング管理部門がグループ会社に提供する人件費以外の一部サービスコスト

※販売費及び一般管理費とEBITに差分が発生している理由は、営業外損益等の影響となります。

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



## | 2. 2019年通期業績予想

## マーケティング事業：業績予想修正

(単位：百万円)

	修正後 2019年 ガイダンス	修正前 2019年 ガイダンス	対前回 ガイダンス比	対前回 ガイダンス(%)	修正後 前年成長率	修正前 前年成長率
売上	86,500	93,500	(7,000)	(7.5)%	7.4%	16.0%
EBIT	2,950	5,000	(2,050)	(41.0)%	(22.7)%	31.1%
EBITDA	3,450	5,550	(2,100)	(37.8)%	(27.8)%	16.1%

※シナジー投資事業及びHD管理コスト：現時点でガイダンスに変更なし

## [業績予想修正]

売上は成長率回復も、EBIT/EBITDAは当初予想よりも20億円程度悪化と想定

- ・売上総利益 約29.5億円：売上減少による売上総利益の悪化(約13.5億円減)+マージン率悪化の影響(約16億円)
- ・販売管理費 約9億円(抑制効果)

(単位：百万円)

	2019年上期		2019年下期		2019年通期		
	実績	成長率	今回予想	成長率	今回予想	成長率	修正前 ガイダンス差異
売上	39,567	(1.1)%	46,933	15.7%	86,500	7.4%	(7,000)
EBIT	1,097	(48.4)%	1,853	11.3%	2,950	(22.7)%	(2,050)
EBITDA	1,366	(44.6)%	2,084	(9.8)%	3,450	(27.8)%	(2,100)

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

ダウンサイド/アップサイド要素	修正前ガイダンスとの差異
マケ大手：売上減少による売上総利益の悪化	約(850)百万円
マケ地方中小：中小売上減少による売上総利益の悪化	約(500)百万円
マケ大手：ナショナルクライアント/ブランド広告の新規案件における売上総利益率の悪化及びインセンティブ減少(想定)	約(1,600)百万円
長期的な成長実現に向けた人材投資(採用/教育/昇給)は継続も、今後の売上回復の状況を鑑み、販売管理費の抑制	約900百万円
合計	約(2,050)百万円

## 課題

## 対策

### 市場環境

- ・プロモーションのデジタルシフトへの加速による  
(マス広告からインターネット広告)  
デジタルエージェンシーの競争環境激化

- ・当社の得意領域を主軸とした戦略ターゲットの  
明確化と統合マーケティングの実践
- ・新規開拓したナショナルクライアントの  
ナレッジ活用

### 組織力向上

- ・若手社員のデジタル人材への育成
- ・一人あたりの生産性

- ・HRDevelopmentセンター\* による人材の育成
- ・組織体制変更と業務プロセスの見直し
- ・AI活用 (クリエイティブに注力)

### 新規領域

- ・新規顧客開拓における参入障壁と  
受注獲得までの時間/費用
- ・新規顧客対応立ち上げ費用の効率化と  
ソリューション開発

- ・新規開拓領域のナレッジ構築による  
デジタル支援モデル化
- ・個社最適からグループ最適へ  
グループ内再編によるナレッジ共有と  
フロントカ/提案力強化

## | 3. 4つの転換点

【経営】

**1. デジタルシフトカンパニーへ**

【マーケティング大手領域】

**2. 収益性改善と顧客のビジネスモデル転換までを担う存在へ**

【マーケティング地方中小領域】

**3. 圧倒的NO.1シェア**

【シナジー投資】

**4. 未来への投資**



## | 3. 4つの転換点

(1) 経営

(2) マーケティング大手領域

(3) マーケティング地方中小領域

(4) 未来への投資

## 広告代理＋デジタルシフトカンパニーへ

全ての企業がデジタルシフトしなければ、生き残れない時代に

お客様からの相談も、デジタル広告支援にとどまらず  
最先端のデジタル情報、ビジネスモデル構築、ベンチャー企業紹介  
デジタル人材育成/派遣、AIシステム開発などの“デジタルシフト関連”に拡大中

## ＜オプトグループ・コアケイパビリティ＞

- ✓ 顧客のデジタルシフト支援を通し、豊富なデジタルシフト経験を持つ
- ✓ デジタル人材が1,600人規模（この規模は希少）
- ✓ デジタル人材の育成プログラムを保有
- ✓ 日本一のAI人材プラットフォームを保有
- ✓ 困っている取引先が目の前に
- ✓ デジタルの最先端情報を活用
- ✓ ベンチャーとの太いパイプ、投資実績、起業家からの信頼
- ✓ 事業再生の実績
- ✓ 中国ネット企業やベンチャーとのネットワーク、知見

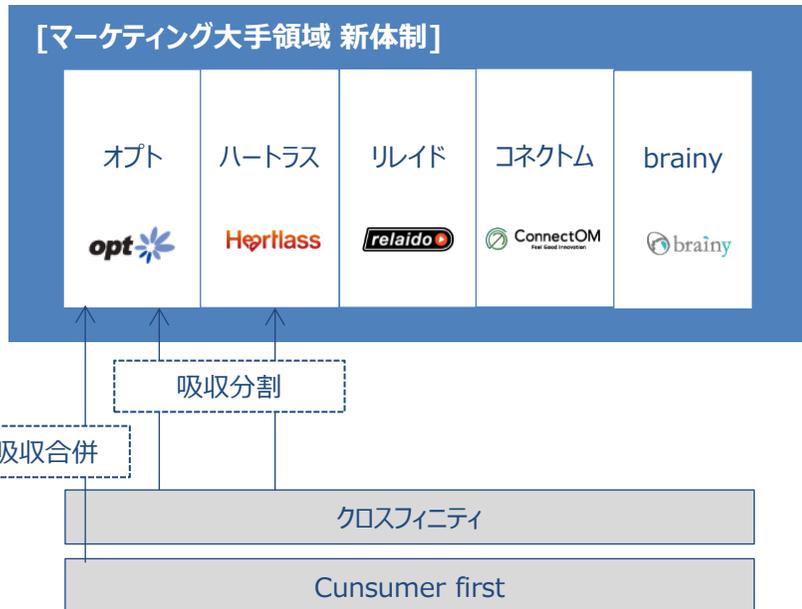


これらを活かし、デジタルシフトカンパニーへ

## 事業ポートフォリオ見直し、注力する領域へ経営資源/リソース投下へ

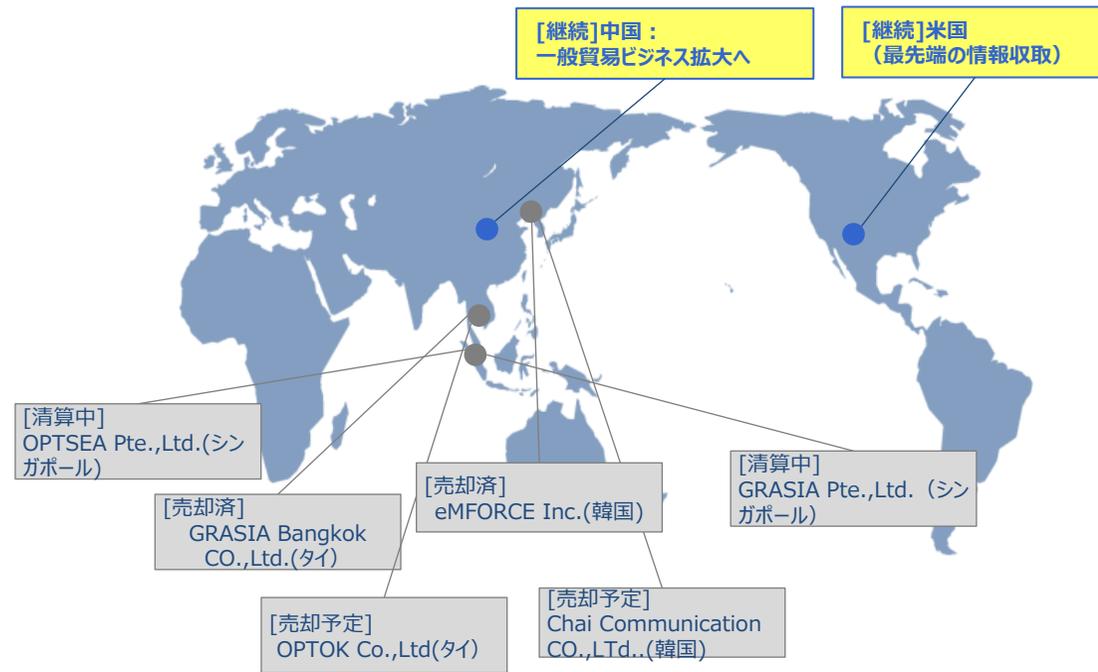
マーケティング事業：大手領域組織再編

個社最適からグループ最適へ  
事業やサービスを統合によるグループシナジー効果の発揮と  
業務の効率化を図る



海外マーケティング：見直し/整理

海外における広告代理サービス事業の見直しを行い、  
売却/清算完了目途立つ

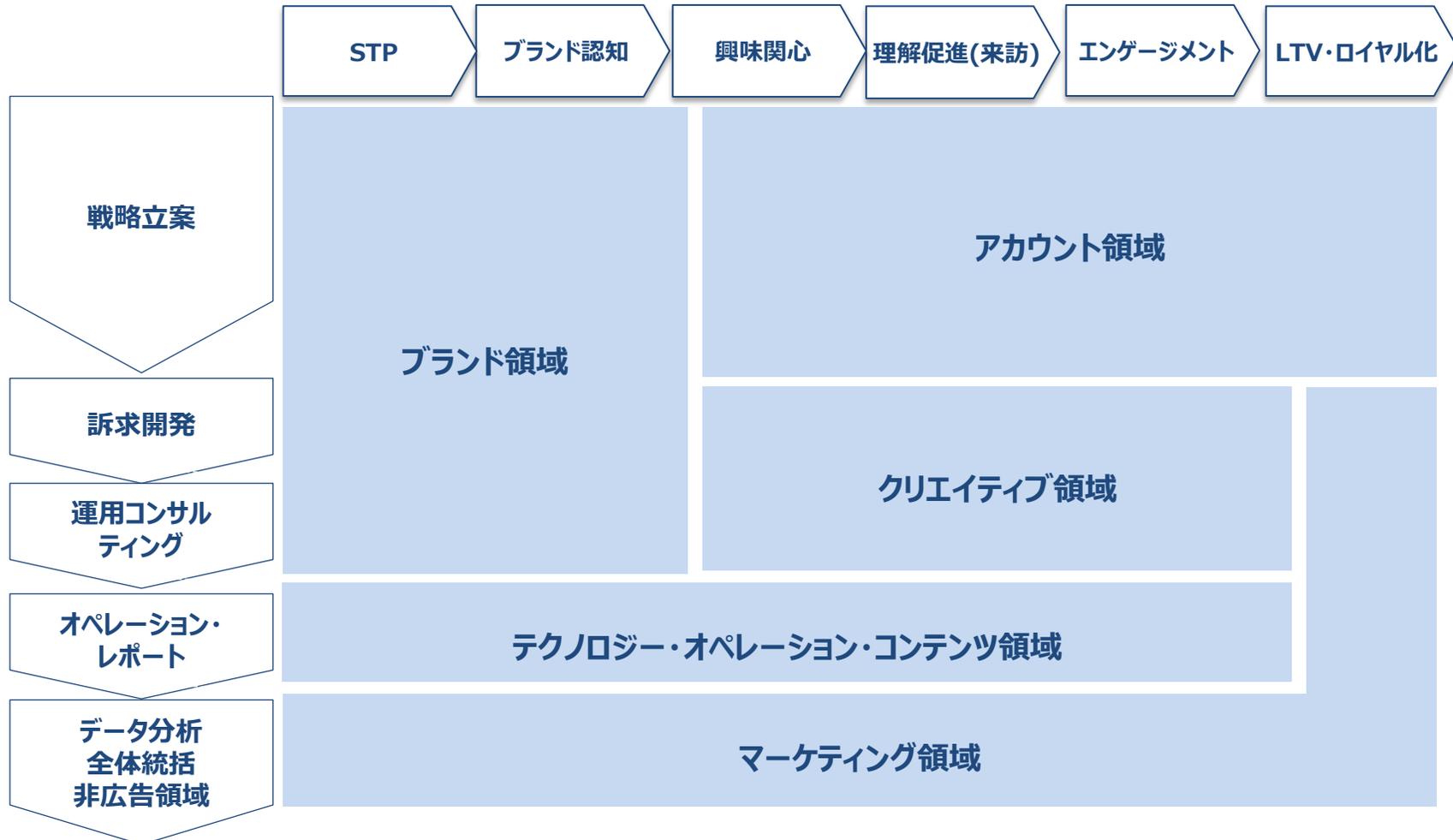




## | 3. 4つの転換点

- (1) 経営
- (2) マーケティング大手領域
- (3) マーケティング地方中小領域
- (4) 未来への投資

## 広告代理サービスのみならず、 個客のビジネスモデル転換までを担うデジタル領域の事業パートナーへ



※ STP : セグメンテーション、ターゲティング、ポジショニング

※ LTV : Life Time Value (顧客生涯価値)

### 新規大型顧客のコンペティションにて着実に顧客獲得中

[コンペティションでの獲得顧客業種例]



大手自動車メーカー



大手化粧品メーカー



大手通信メーカー



大手小売り店舗



大手製薬メーカー



大手日用品メーカー



## | 3. 4つの転換点

- (1) 経営
- (2) マーケティング大手領域
- (3) マーケティング地方中小領域
- (4) 未来への投資

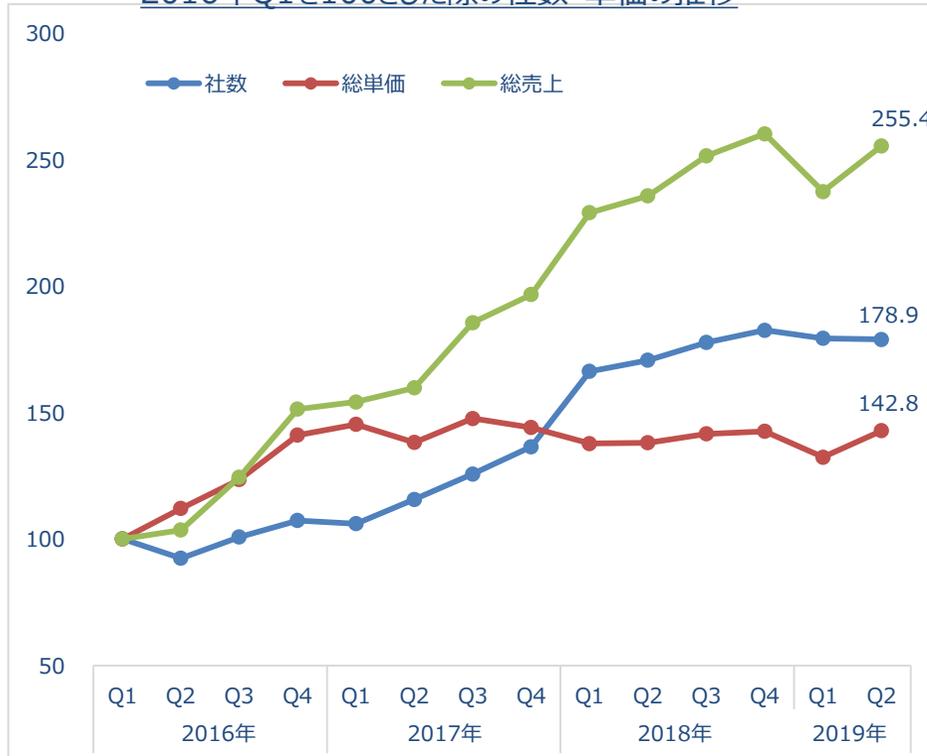
# \*(3)マーケティング地方中小領域：重要KPI

## 重要なKPIは堅調に進捗中、引き続き高い売上成長を目指す

### [社数×単価]

- ・取扱社数は増加傾向で安定的に推移 (前年同期比 **+4.8%**)
- ・総単価は、中型顧客の売上増加 (前年同期比**+3.3%**)  
(中価格帯の顧客では、単価は堅調に上昇)

2016年Q1を100とした際の社数・単価の推移

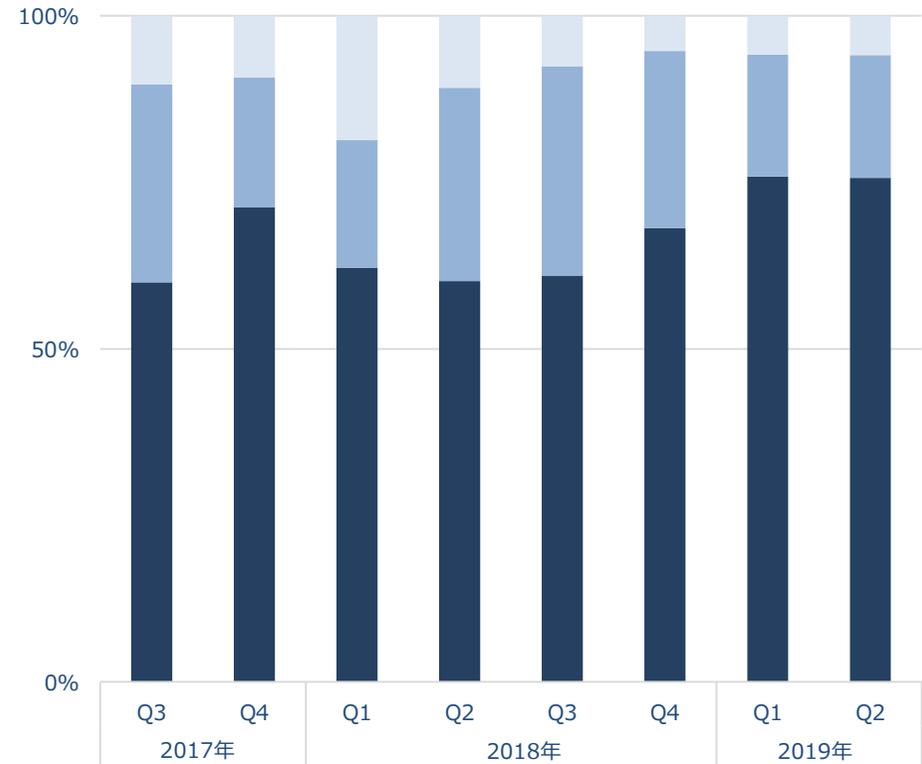


### [取引期間(継続性)]

「長期」の取引が増加傾向 前年同期比**+15.5pts**

■長期 ■既存 ■新規 (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)

取引期間に応じた構成比



プラットフォームと連携し、  
地方中小の有店舗顧客向けのマーケティング/集客支援サービスを提供へ



Googleマイビジネスの登録・更新・効果の改善を簡単にできるようにするサービスで、  
個店オーナーの方向けにLINEトーク画面上で簡単にGoogleマイビジネスを操作できる機能を提供。  
また、多店舗の管理者様向けには、複数店舗の情報を一括で更新できる専用の管理画面を提供。

Googleマイビジネス活用事例

導入後の店舗では、  
店舗情報の表示回数、店まで  
の経路表示回数などが、  
**前年と比べて増加**



茶和々 嵐山店

店舗情報表示数  
前年度四半期比

**6.8倍**



川端滝三郎商店

経路検索数  
前年度四半期比

**2.1倍**





## | 3. 4つの転換点

- (1) 経営
- (2) マーケティング大手領域
- (3) マーケティング地方中小領域
- (4) 未来への投資

## 創業来のベンチャー企業への投資と事業創出・起業家輩出の支援で培ってきた 目利き力・ネットワークを活用し、 次代の社会繁栄に貢献する新サービスや産業創造へ

当社の純投資+自社ファンド<sup>※</sup>のポートフォリオ

ラクスルを筆頭に今後飛躍が期待されるベンチャー企業多数

### シェアリングエコノミー



### ダイレクトトレーディング



### ディスプレイティブテクノロジー



これまでの当社の純投資+出資先ファンドのIPO実績例

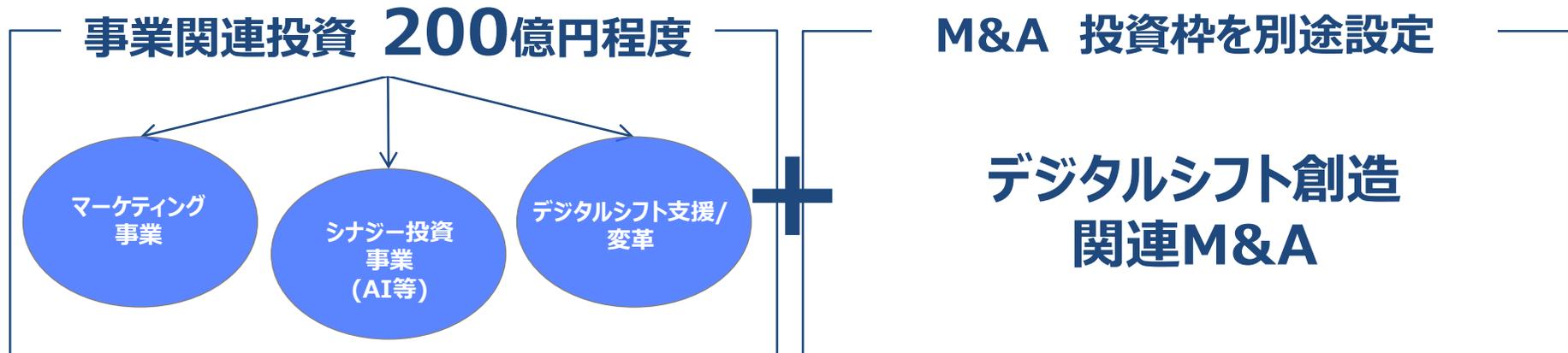
2013年本格始動後、6社IPOへ



※: オプトベンチャーズ1号ファンド

 (4) 未来への投資：デジタルシフト企業への転換に向けた成長投資を加速

## 今後3年程度で積極的成長投資を実施



## JGAAP収益

のれん償却等による悪化を予測  
但し、企業価値を向上へ

## 当社の重要指標

- EBITDA
- フリーキャッシュフロー
- ROCE (Return on Capital Employed)
- ROE (Return on Equity)

## 投資リターン目標

- IRR 10%

## 株主還元

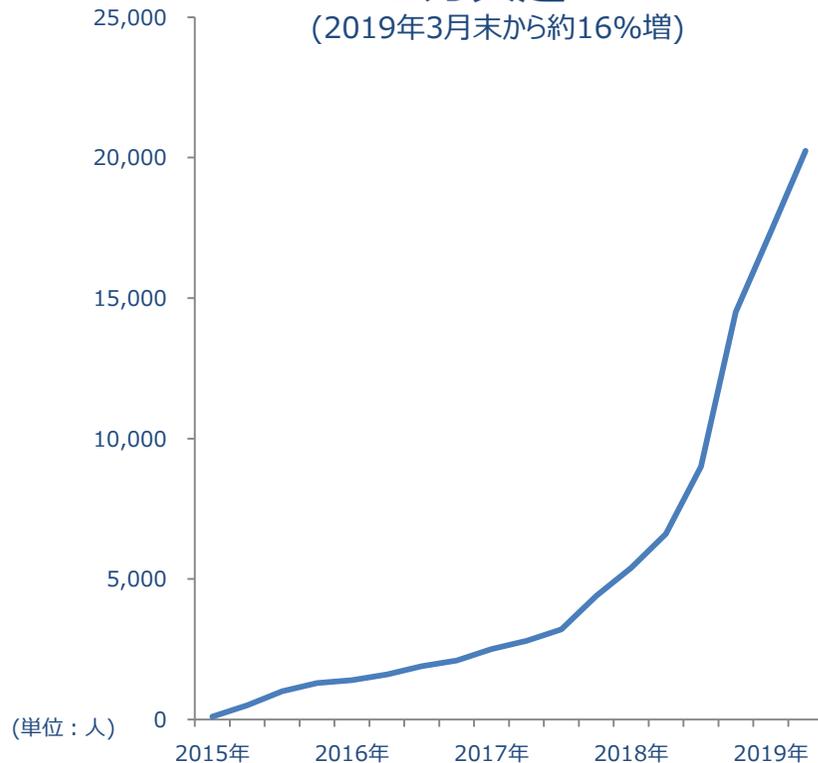
内部留保を成長するデジタル関連投資に振り向け、  
中長期のEPSの成長を一段と加速させることで  
株主還元を拡大

## 日本NO.1のデータサイエンティストプラットフォーム、登録者数急上昇

### AIプラットフォーム人材会員数推移

**2万人超へ**

(2019年3月末から約16%増)



(単位: 人)

### SIGNATEが選ばれる理由

① どのAI企業/技術者が優秀か分からない

**SIGNATEのAIプラットフォーム  
によるスコアリングで一目瞭然**

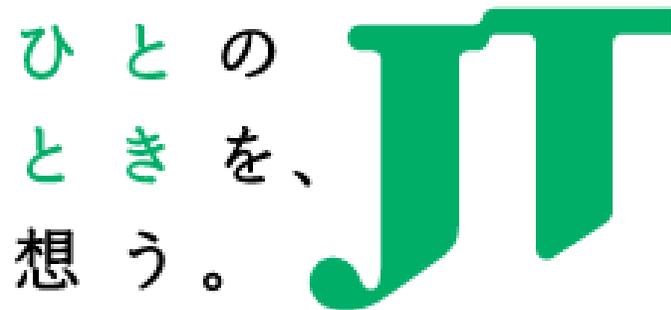
② 日本におけるAI人材の不足

**日本NO.1の  
データサイエンティスト登録者数を誇る  
SIGNATEのAIプラットフォームでサポート**

2018年4月新会社設立後AI事業本格始動  
多数のプロジェクトに参画

[取り組み事例]

日本たばこ産業株式会社



西日本旅客鉄道株式会社



## 当社が考える“デジタルシフト”

### ① デジタルシフト支援

## For clients

- ・広告に加え、ヒト/モノ/カネ/情報の企業活動全般で、デジタルシフト支援を実行

### ② デジタルシフト変革

## With clients

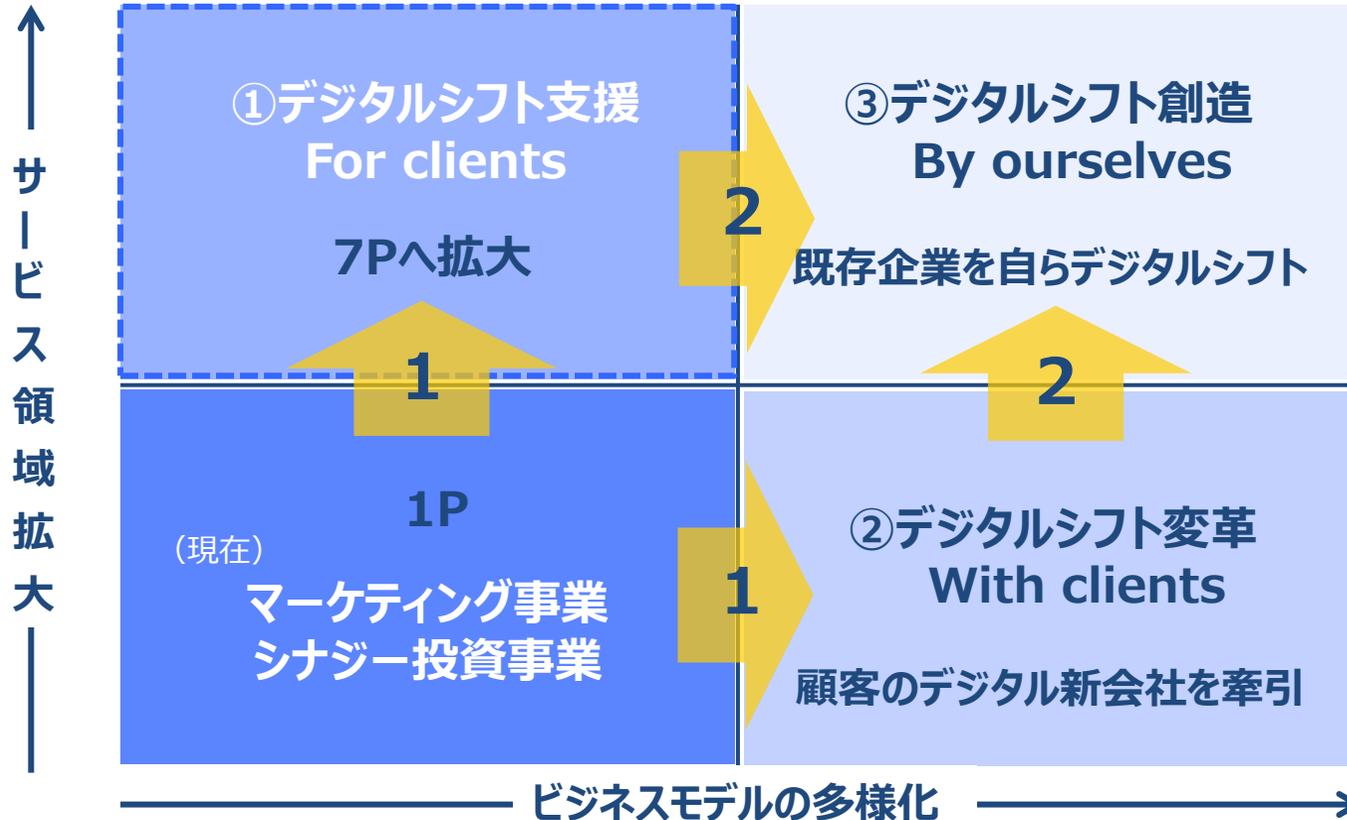
- ・顧客のデジタルシフトをコミットして推進  
デジタル新会社にオプトグループのリソース投下しサポート

### ③ デジタルシフト創造

## By ourselves

- ・既存企業のデジタル化を実施
- ・0→1でデジタル事業を立ち上げ

## 広告代理 + デジタルシフトカンパニーへ



### オプトグループのコアアセット

- ・強固な顧客基盤/約1,600名のデジタル人材
- ・中国との太いパイプ/ベンチャー企業とのネットワーク/日本一のAI人材バンクと高い技術

オプトグループNEWメディア

『Digital Shift Times』を通じて、デジタルシフトによる変革の道しるべとなり、新しい価値を創造へ

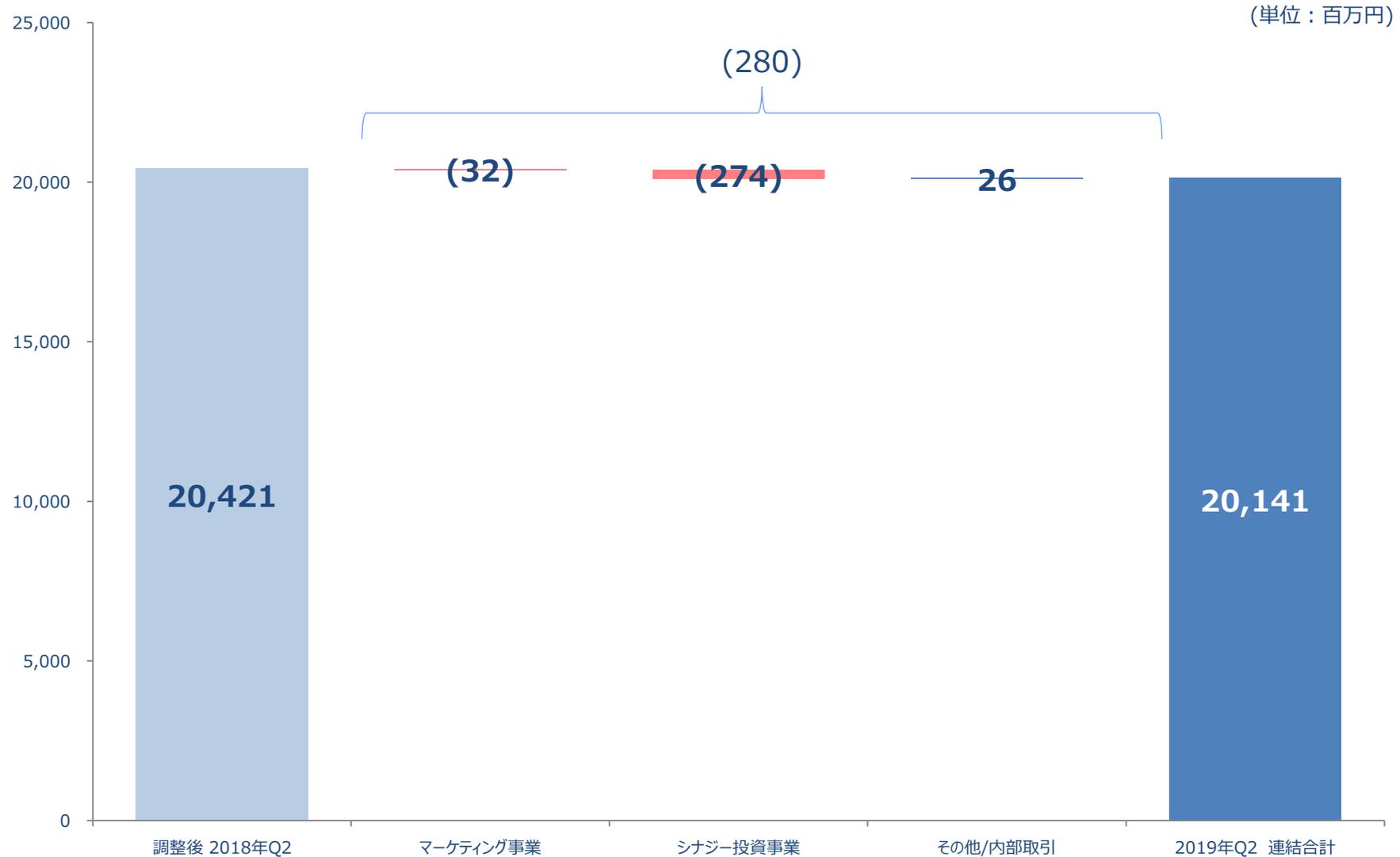


「企業のデジタルシフトの成功に最も貢献し、日本の企業経営に勇気と希望を与える」  
デジタルシフトの事例・知見がもっとも集まり、顧客に「あるべきデジタルシフト」を指南するメディア

URL : <https://digital-shift.jp/>



# | 4. Appendix



(単位：百万円)

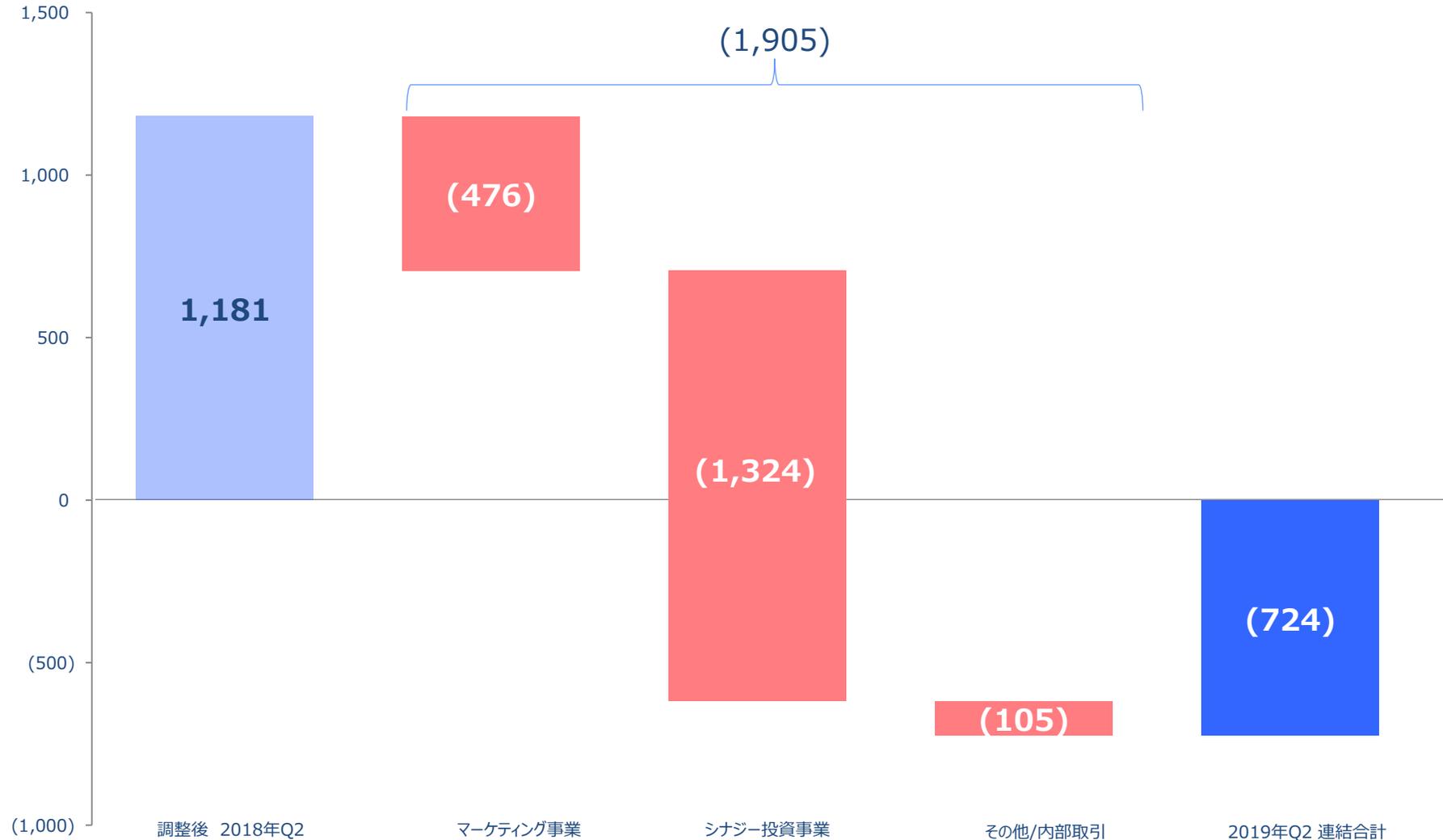


# 2019年Q2 連結EBIT分析：セグメント（調整後）

シナジー事業において大幅に減収

- ・海外投資先及びファンド投資先の減損損失が約400百万円発生
- ・前年のライトアップ株式のIPO売出しによる特別利益発生や同社の連結範囲除外等の影響

(単位：百万円)

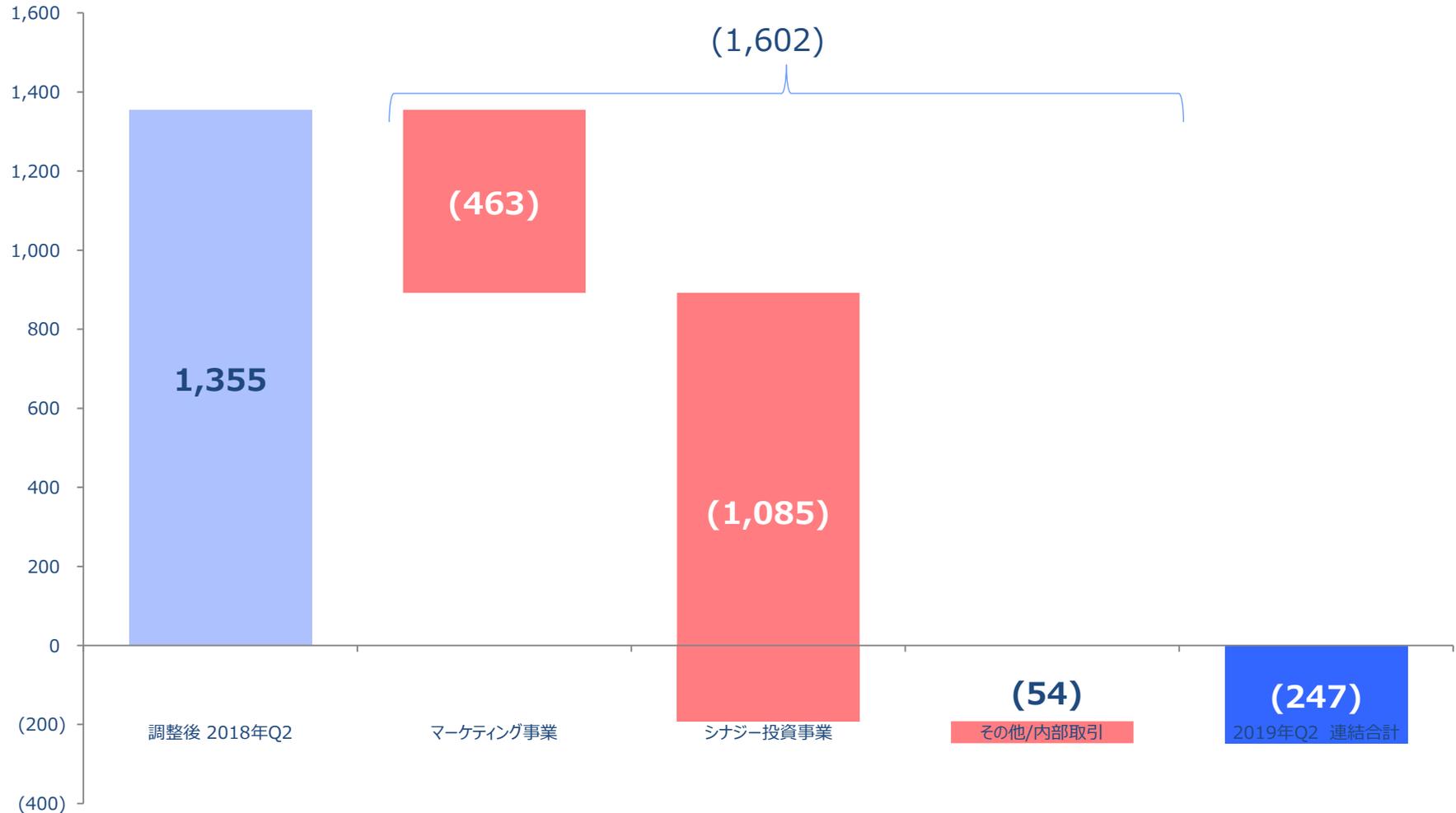


# 2019年Q2 連結EBITDA分析：セグメント（調整後）

シナジー事業において大幅に減収

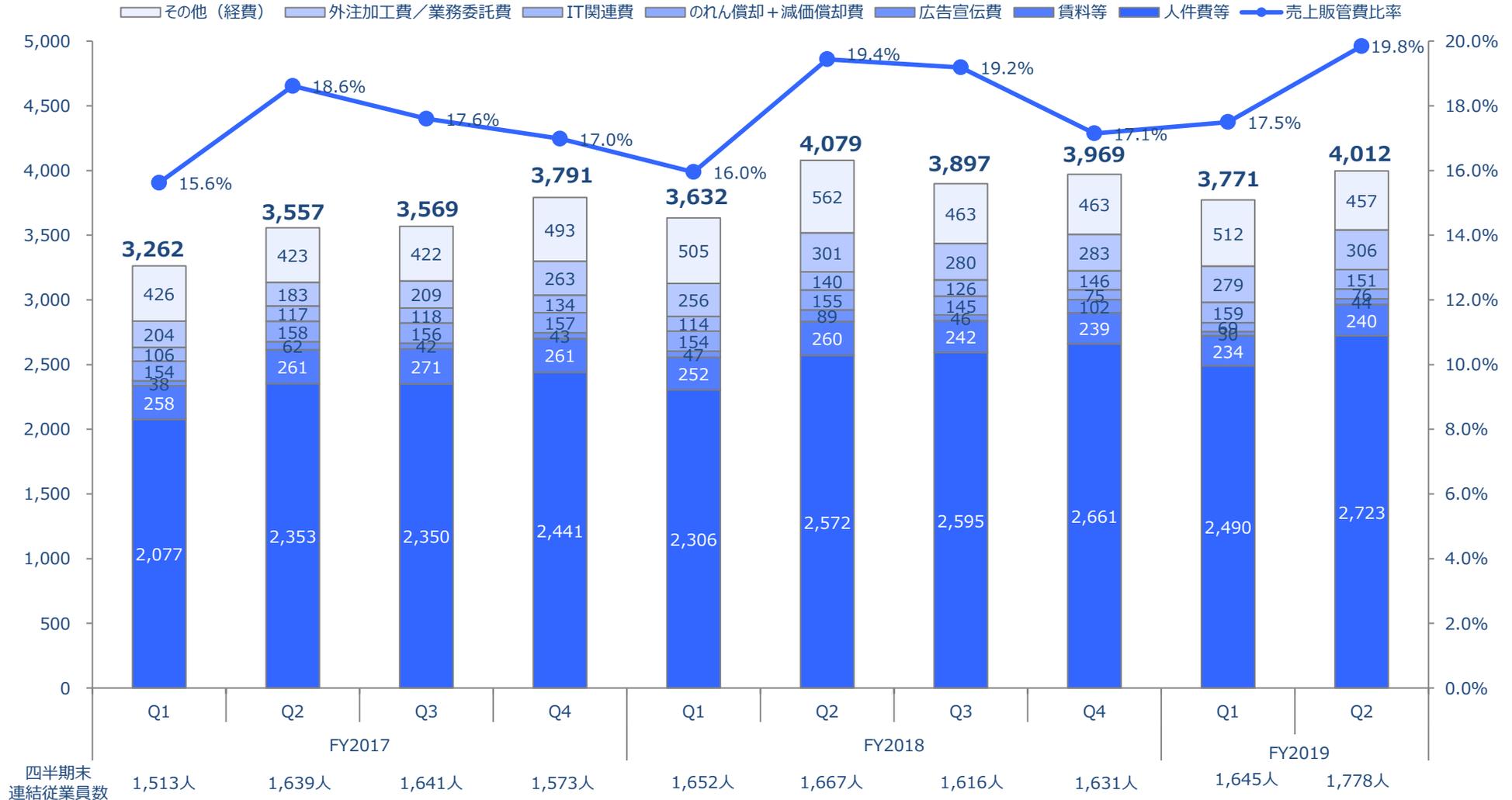
- ・海外投資先及びファンド投資先の減損損失が約400百万円発生
- ・前年のライトアップ株式のIPO売出しによる特別利益発生や同社の連結範囲除外等の影響

(単位：百万円)

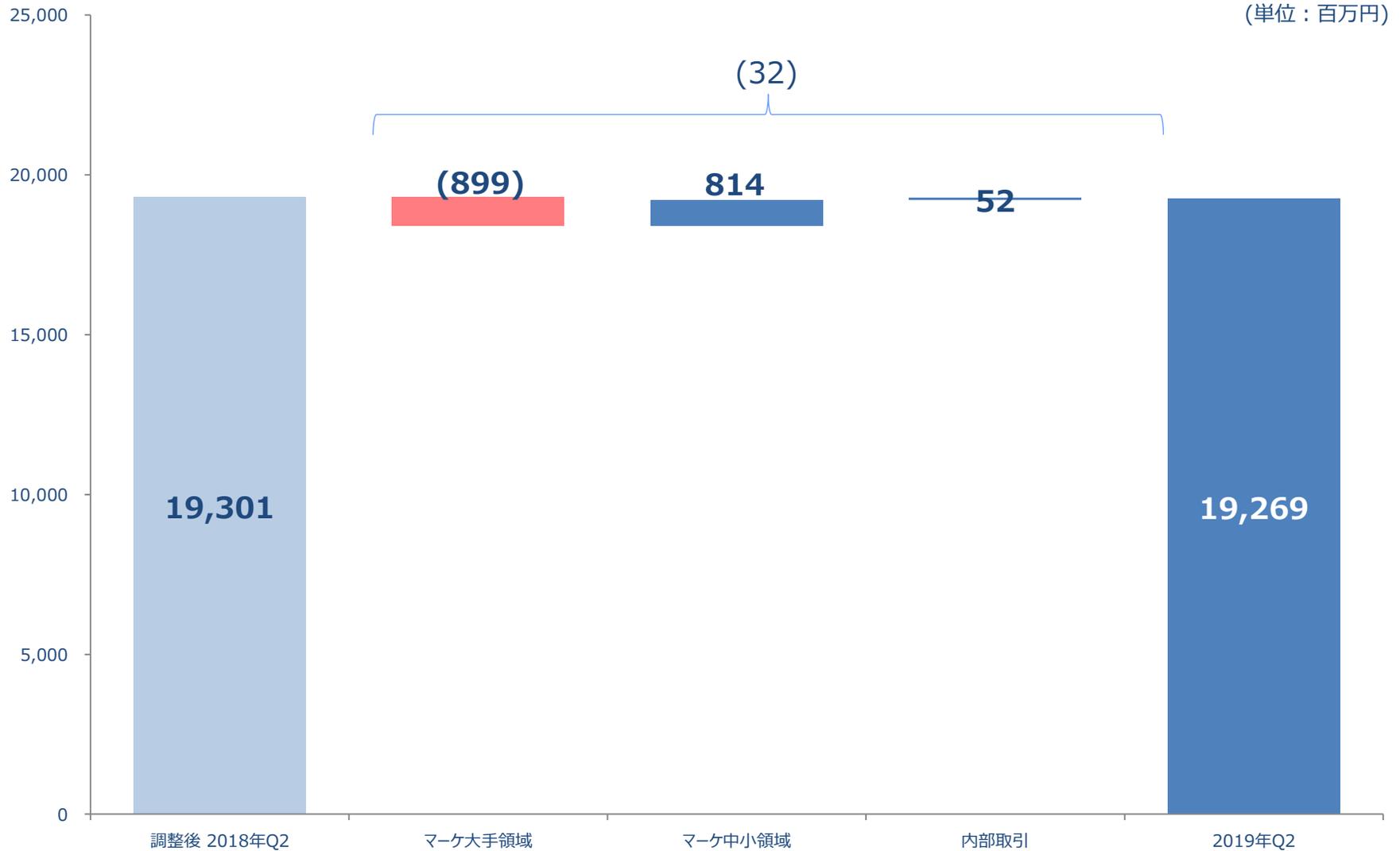


・中長期の成長に向けた人材投資(採用/教育)を継続、グループ経営管理基盤構築によりコスト増加

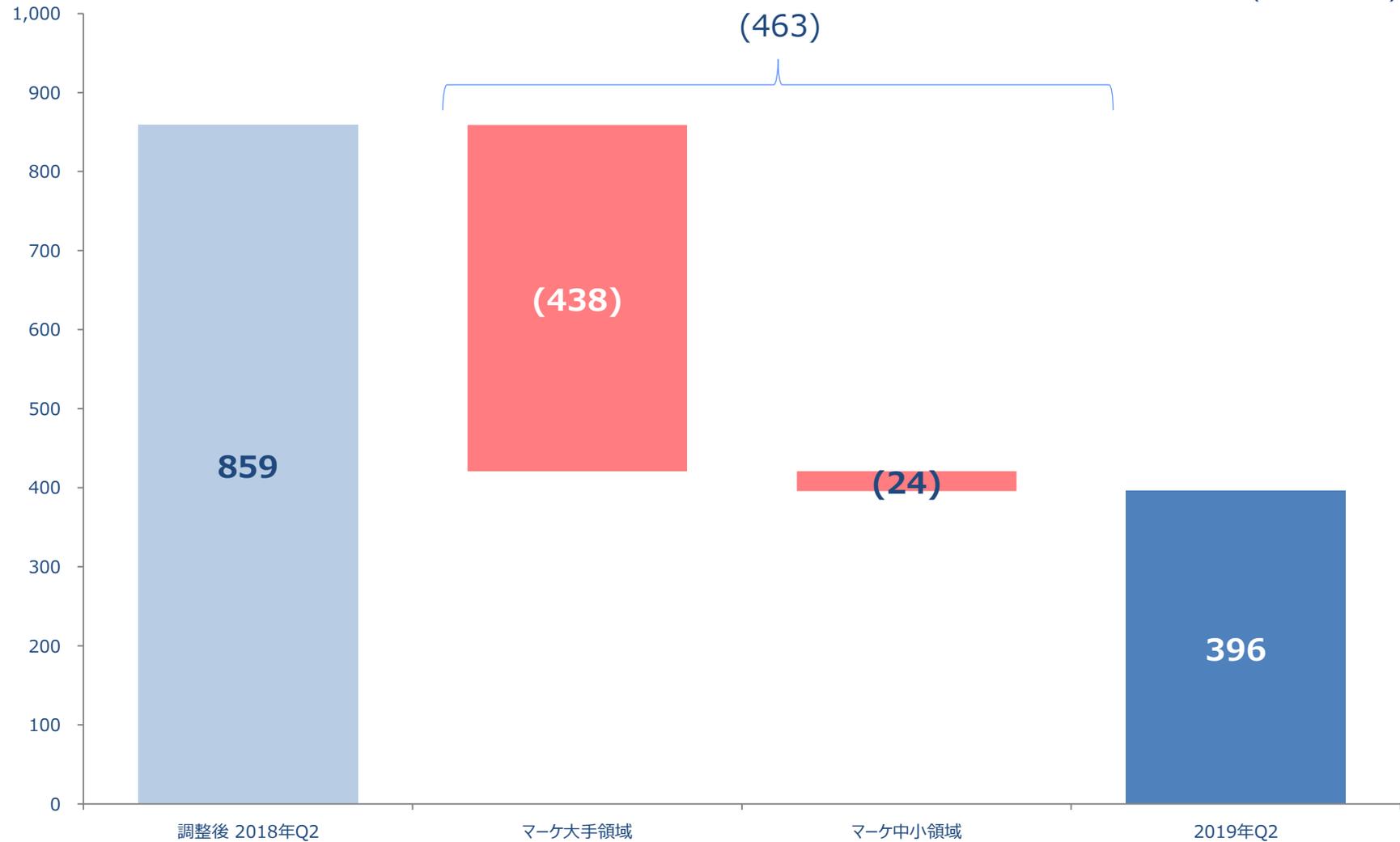
(単位：百万円)



※従業員定義：正社員、契約社員

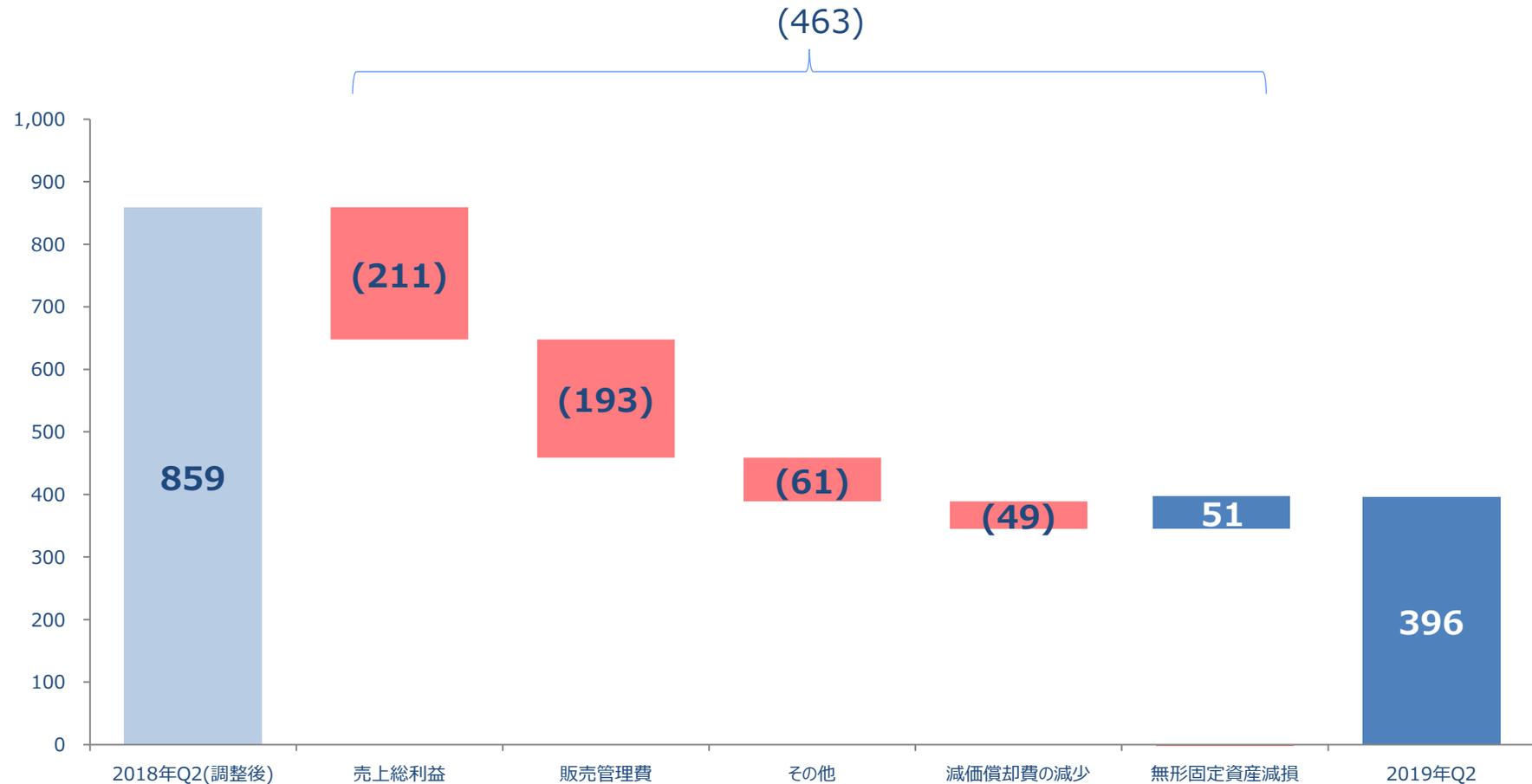


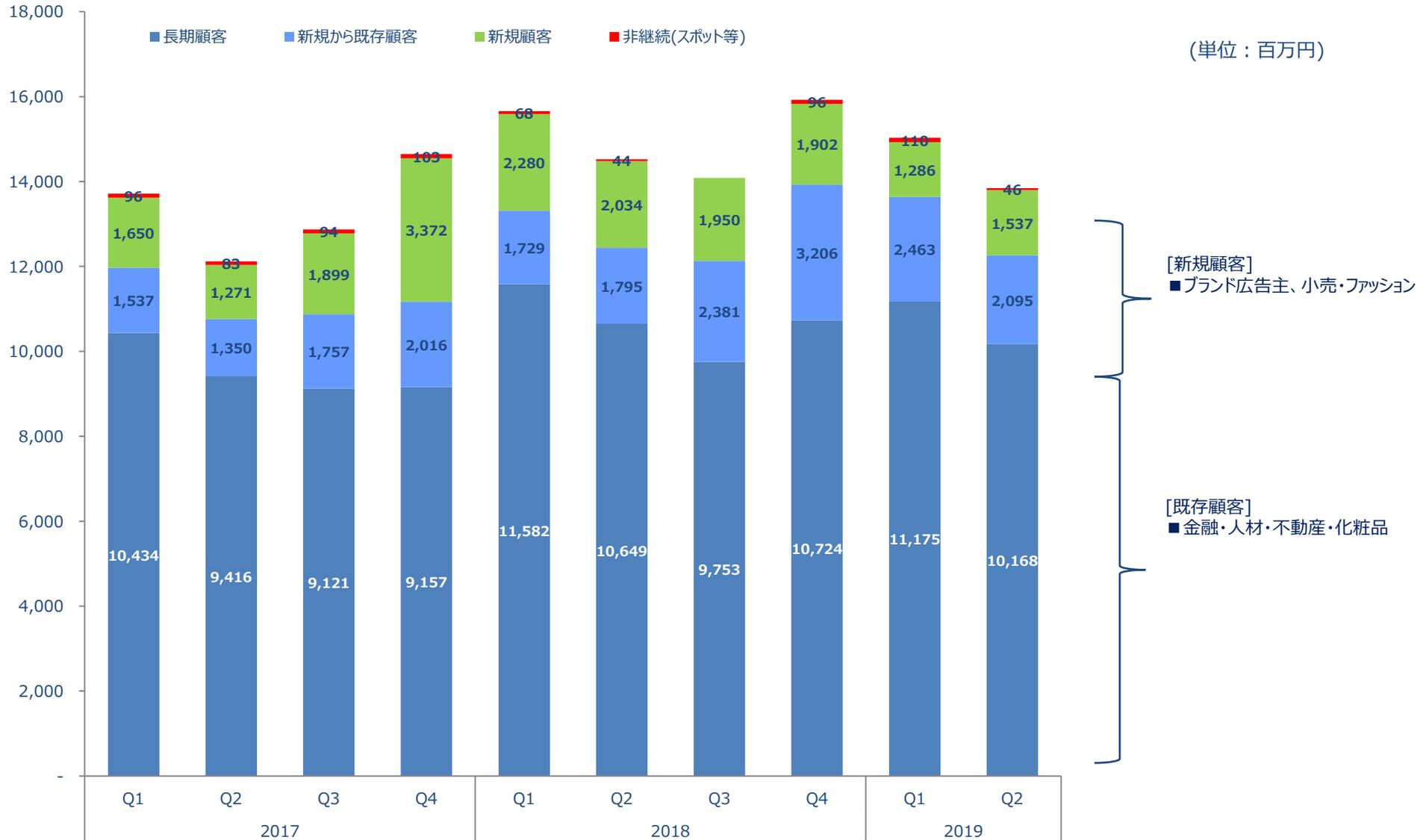
(単位：百万円)



- ・大手領域の売上減少/粗利率低下に連動し売上総利益減少
- ・人材への先行投資 (採用/教育)等による影響で販売管理費増加

(単位：百万円)

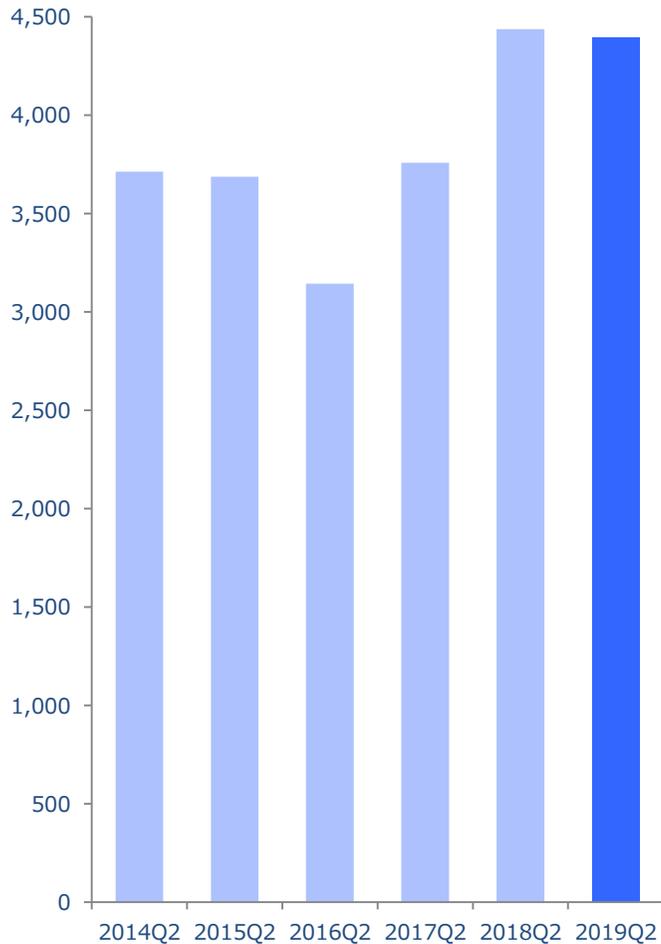




※長期顧客：24ヶ月以上継続取引ある顧客、新規から既存：12ヶ月以上 24ヶ月未満の継続取引ある顧客、新規顧客：1ヶ月以上 12ヶ月未満の顧客、非継続(スポット等)：継続取引が1ヶ月未満の顧客

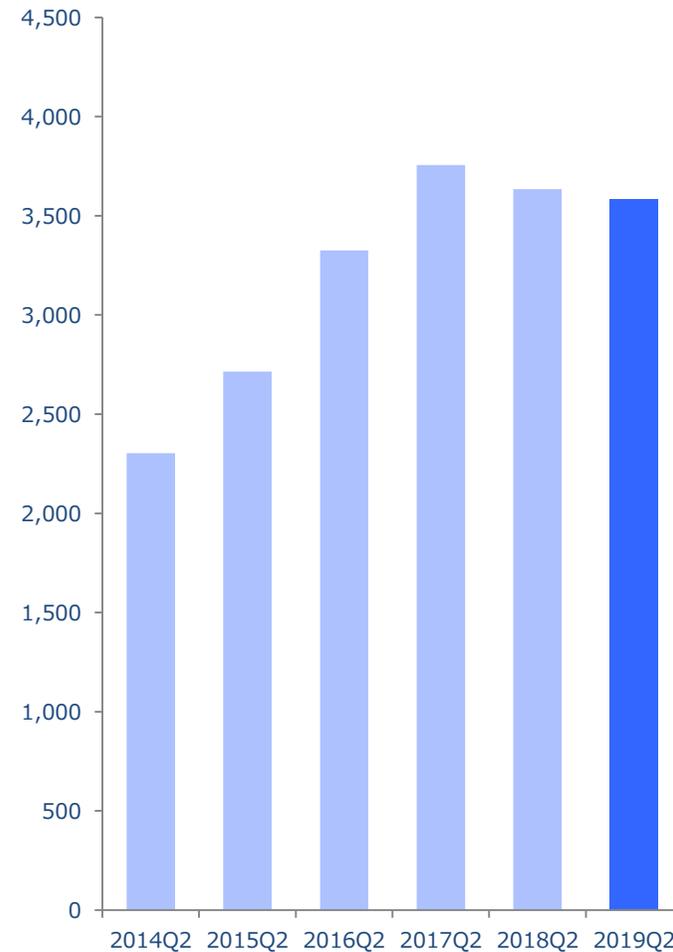
[リスティング広告] 前年同期比：(1.0)%

一部の既存顧客の取扱高低下に連動して減少



[アドネットワーク広告] 前年同期比：(1.4)%

一部の既存顧客の取扱高低下に連動して減少



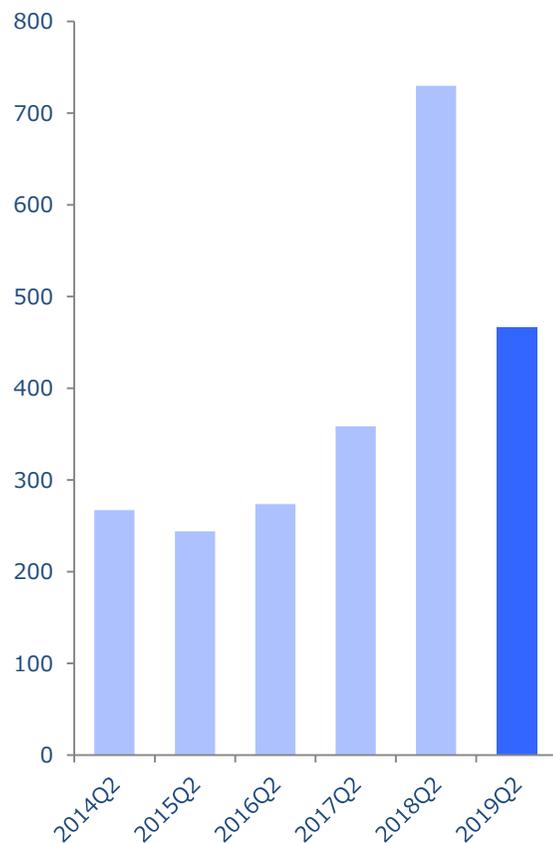
(単位：百万円)

(単位：百万円)

## [動画広告]

前年同期比:(36.0)%

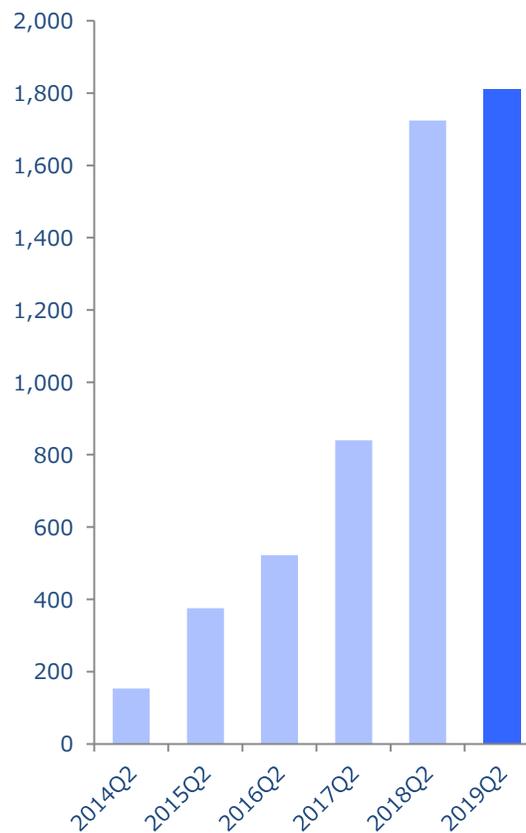
一部の既存顧客取扱い高減少に連動して減少



## [ソーシャル広告]

前年同期比：5.1%増

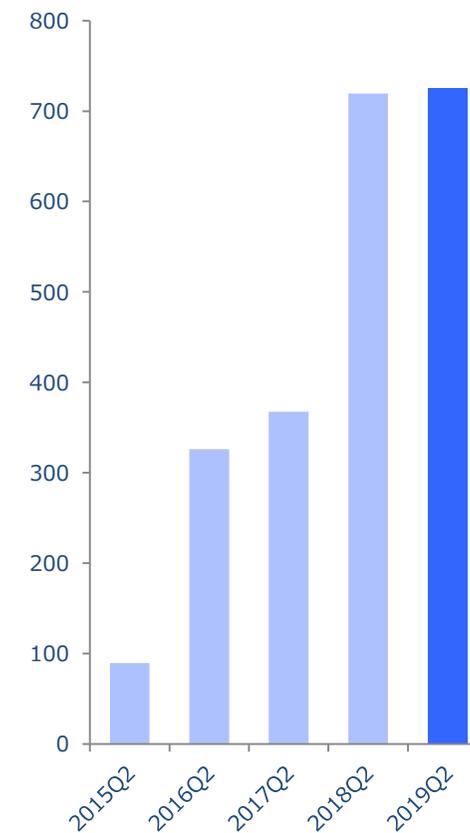
新規顧客におけるソーシャル広告は増加も、一部の既存顧客取扱い高減少に連動して成長鈍化



## [LINE広告]

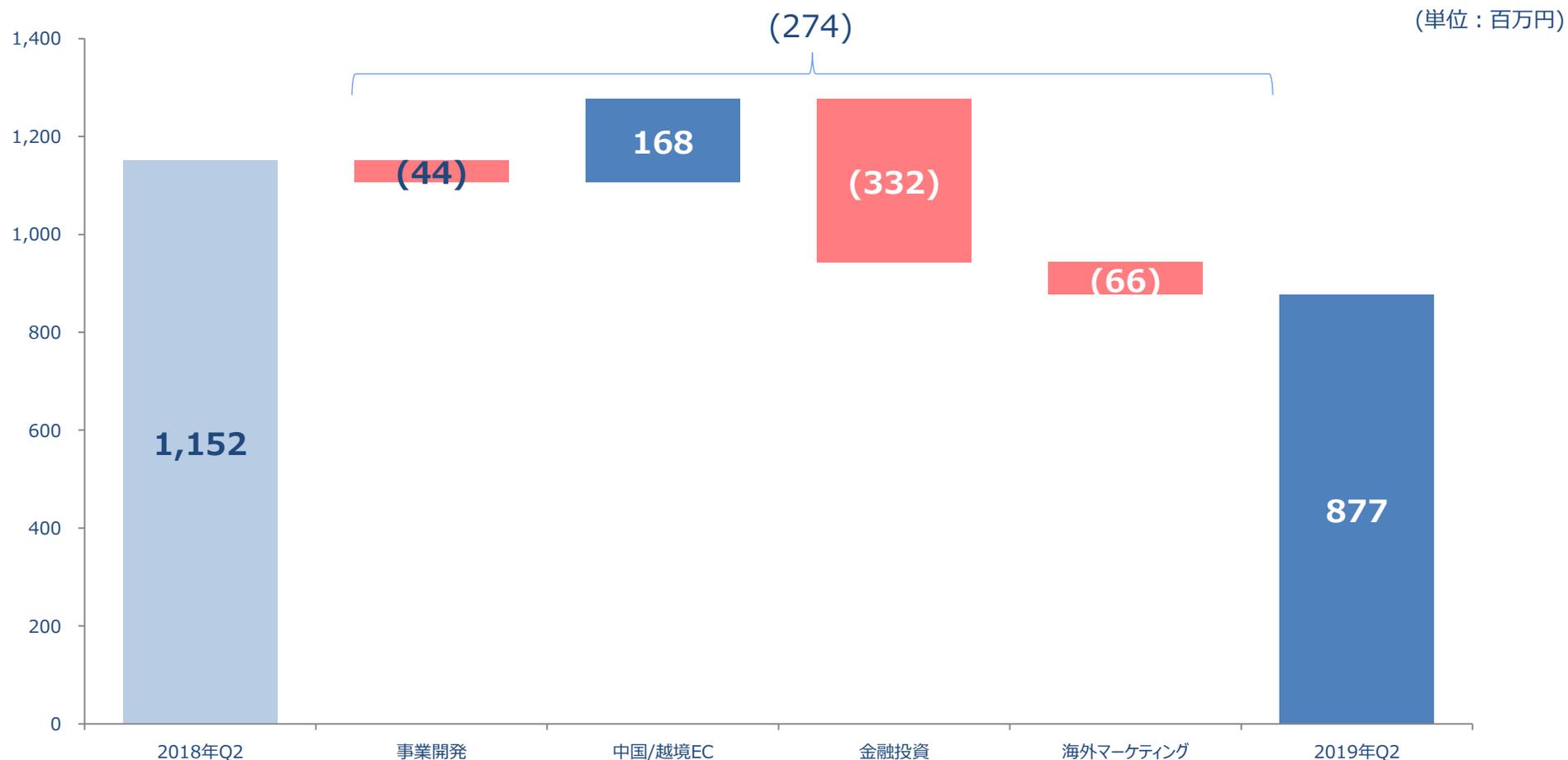
前年同期比：0.9%増

新規顧客におけるLINE広告は増加も、一部の既存顧客取扱い高減少に連動して成長鈍化



# 2019年Q2 シナジー投資：売上成長分解

事業開発	SIGNATE売上堅調も、他子会社での事業整理等の影響により減収	金融投資	ライトアップが連結の範囲から外れた影響により減収
中国/越境EC	新規顧客開拓の影響	海外マーケティング	不採算事業の見直し/清算により減収



# 2019年Q2 シナジー投資：EBITDA分解

事業開発

SIGNATE売上堅調も、他子会社での事業整理等の影響により減収

金融投資

海外ファンドの運用益発生も、昨年のライトアップ株式売却に伴う特別利益の影響により減益

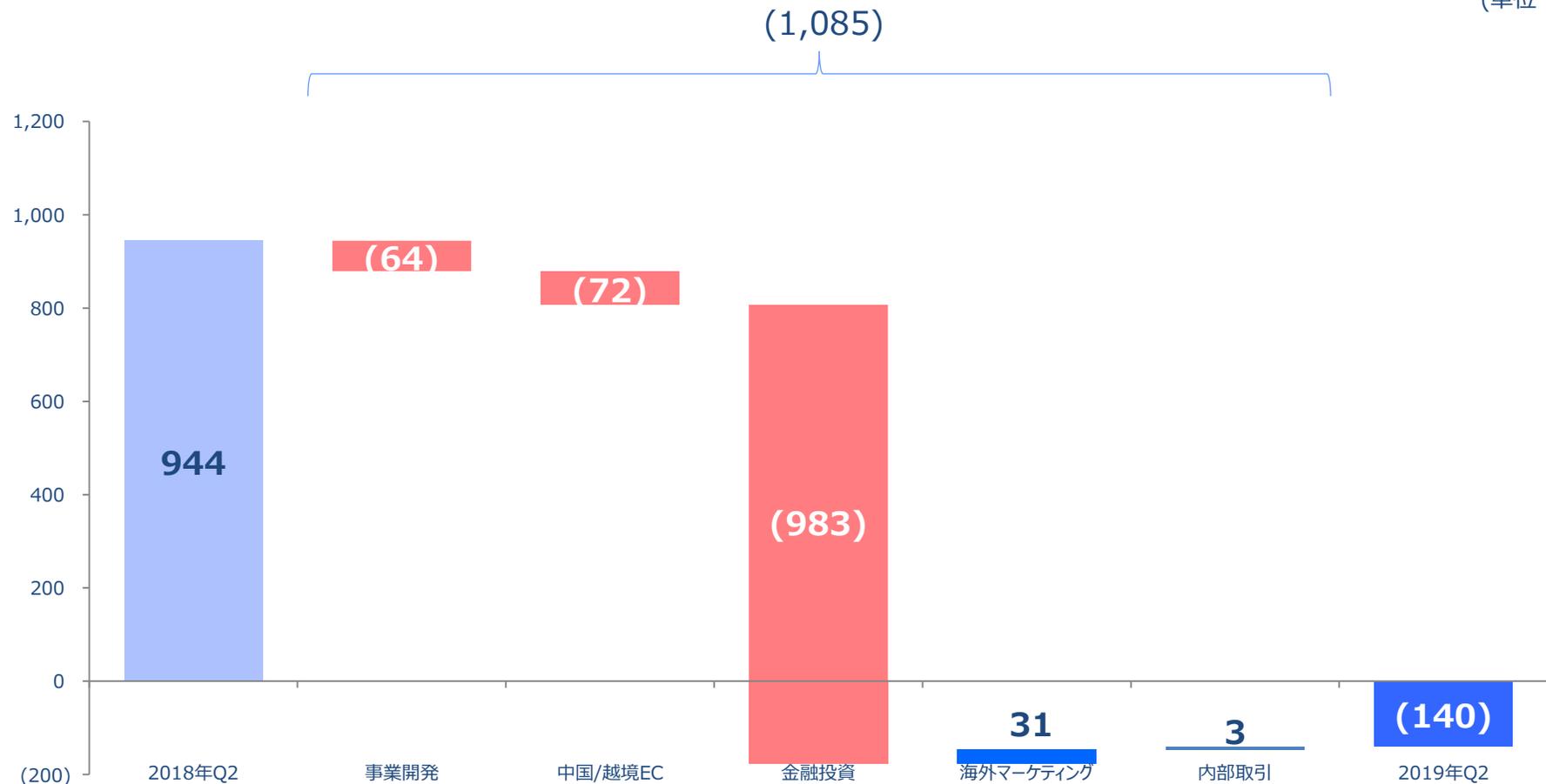
中国/越境EC

原価率悪化により減益

海外マーケティング

不採算事業の見直し/清算により赤字縮小

(単位：百万円)

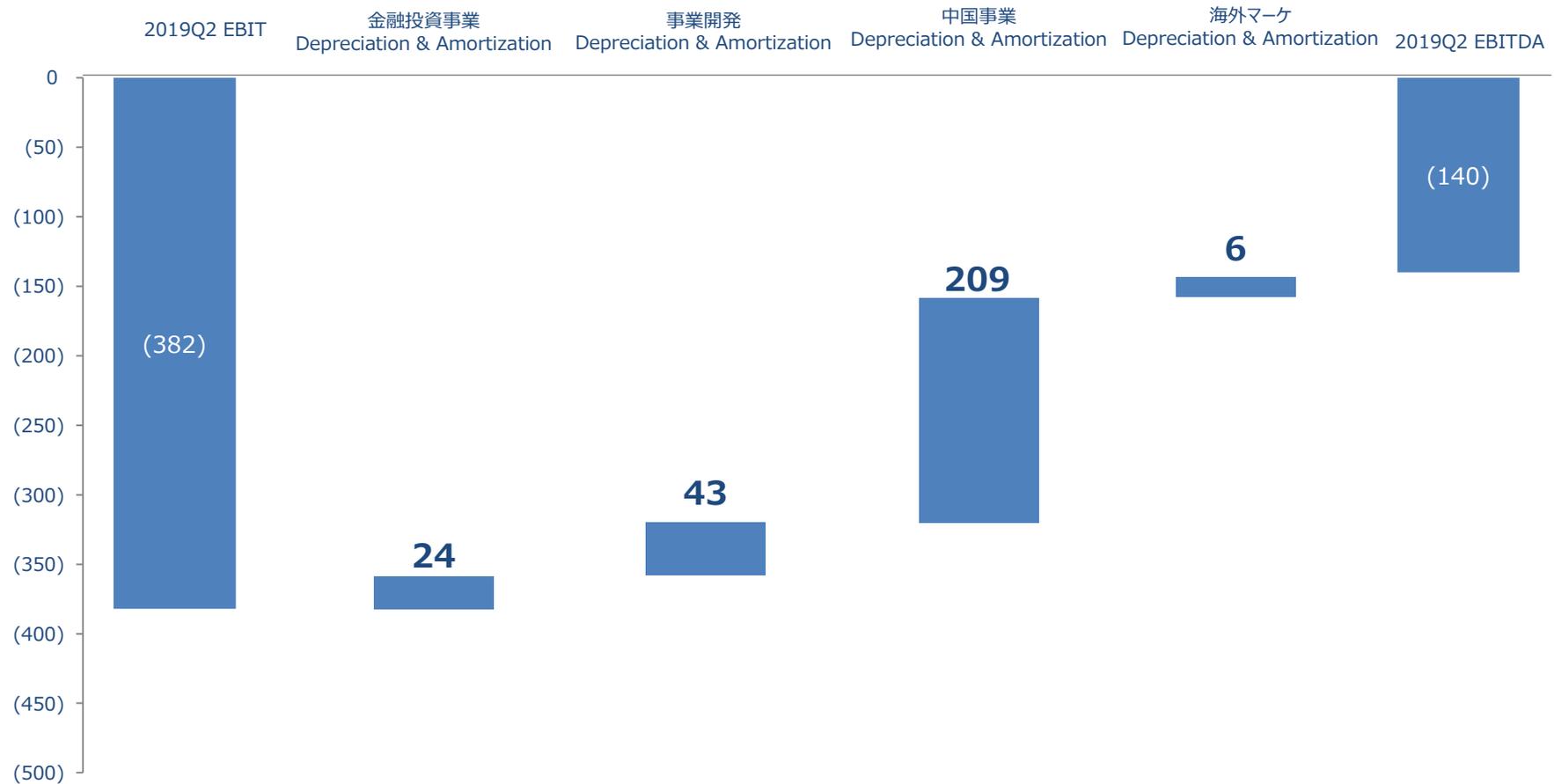


# 2019年Q2 シナジー投資：EBITからEBITDA

EBIT (382)百万円、EBITDA(140)百万円

・営業投資有価証券や中国/海外子会社の減損損失がEBITDAで戻入された影響

(単位：百万円)



- 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	2019年6月末の市場価格で評価
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、又は継続企業的前提に疑義ある銘柄、マルチプル法/DCF法を用いた算定結果が持分純資産を下回る銘柄は純資産法で評価

なお、公正価値算定について、有限責任あずさ監査法人の指導及び助言を受けております。

項目		内容
算定対象銘柄		2003年から2019年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		2019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	2019年6月末までの回収額と2019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

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。



# ***THE LEADER in DIGITAL SHIFT***

～デジタル産業革命を「支援・変革・創造」～