

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
2024年Q3決算説明会資料

Date. 2024.11.6

INDEX

1 | 歩みとこれから

2 | 2024年の取り組み進捗状況

3 | 2024年Q3決算概要

4 | 2024年通期連結業績予想の修正

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。

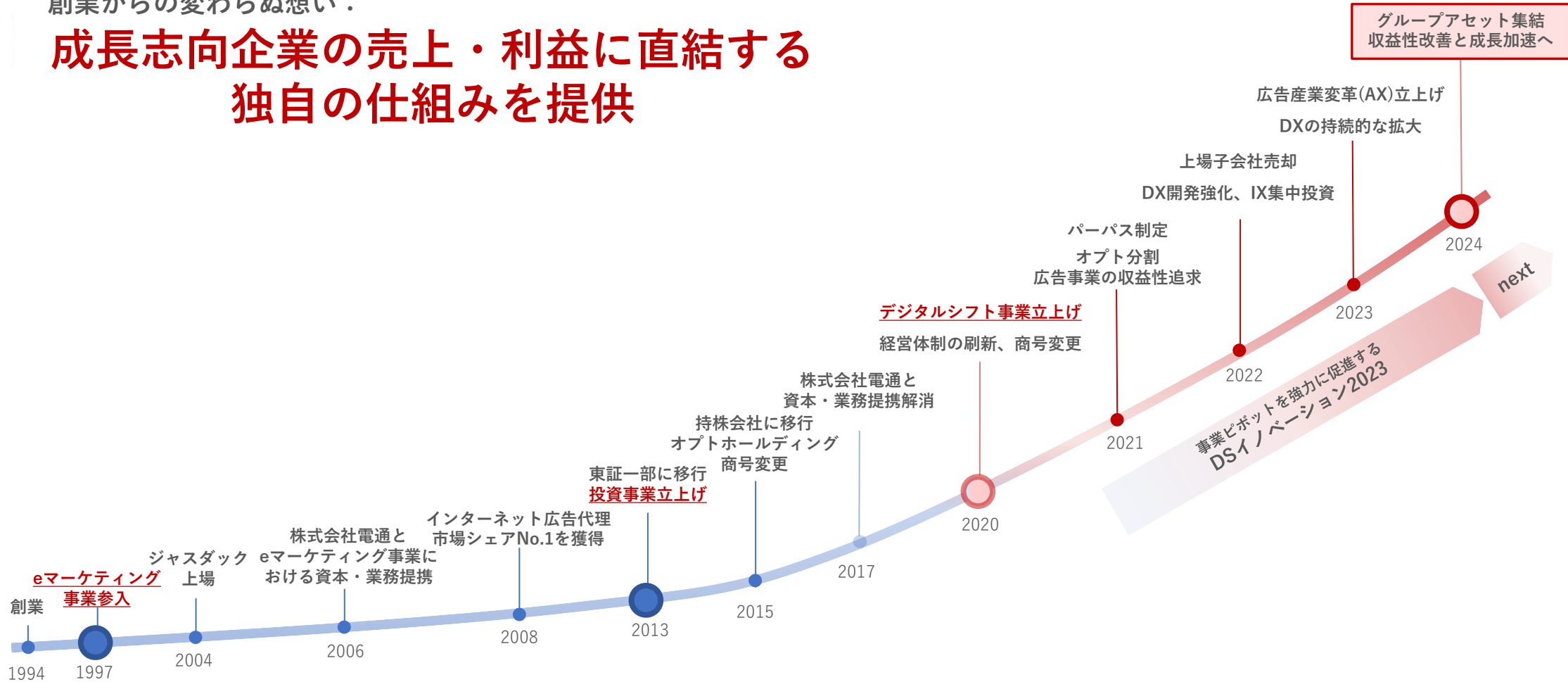
5. 一人一人が社長（社員の幸せ＝自立）

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。

歩みと変わらぬ想い

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

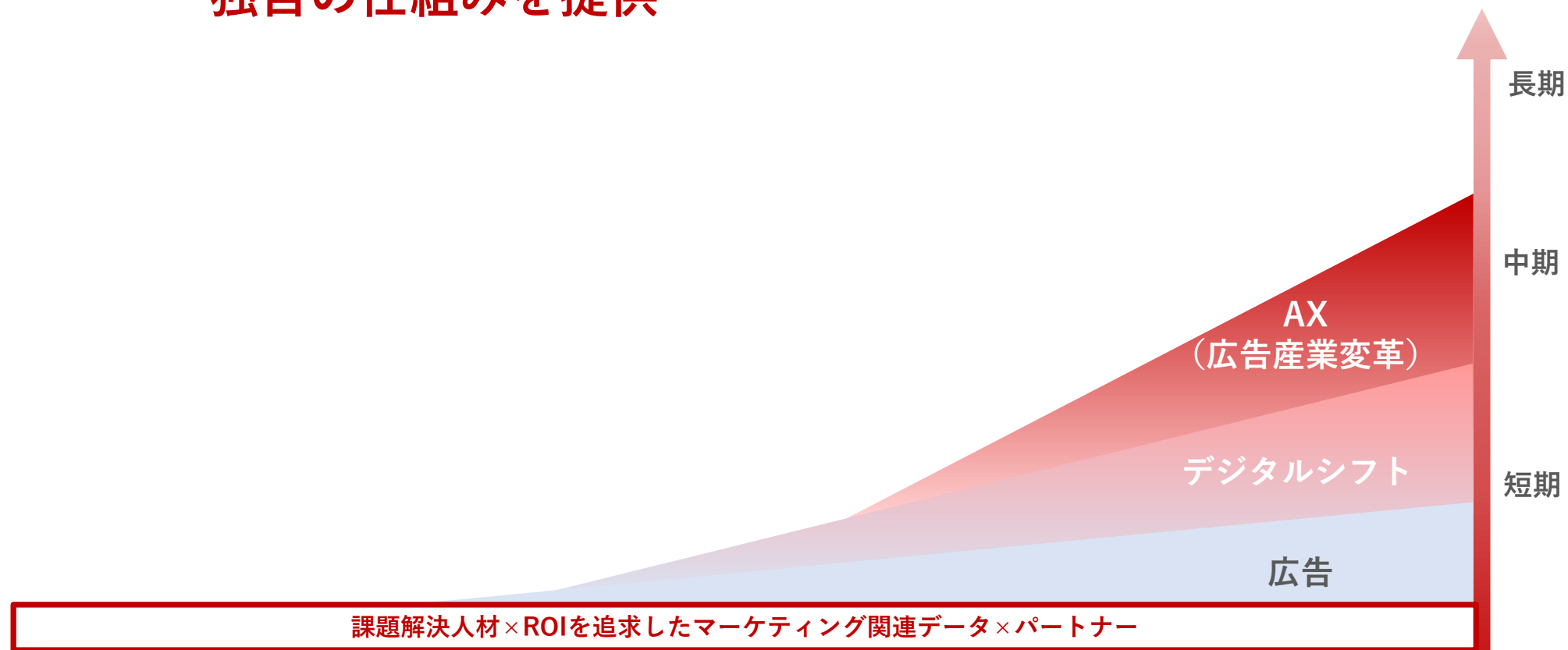
*パートナー：取引先、メディア、プラットフォーム

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)

2 | 2024年の取り組み進捗状況

3つのフォーカスで増収増益フェーズへ

1

進化を目的とした
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

*DX: Digital Transformation (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)

進捗状況

update

営業利益は毎四半期で前年超過
新規顧客開拓は順調

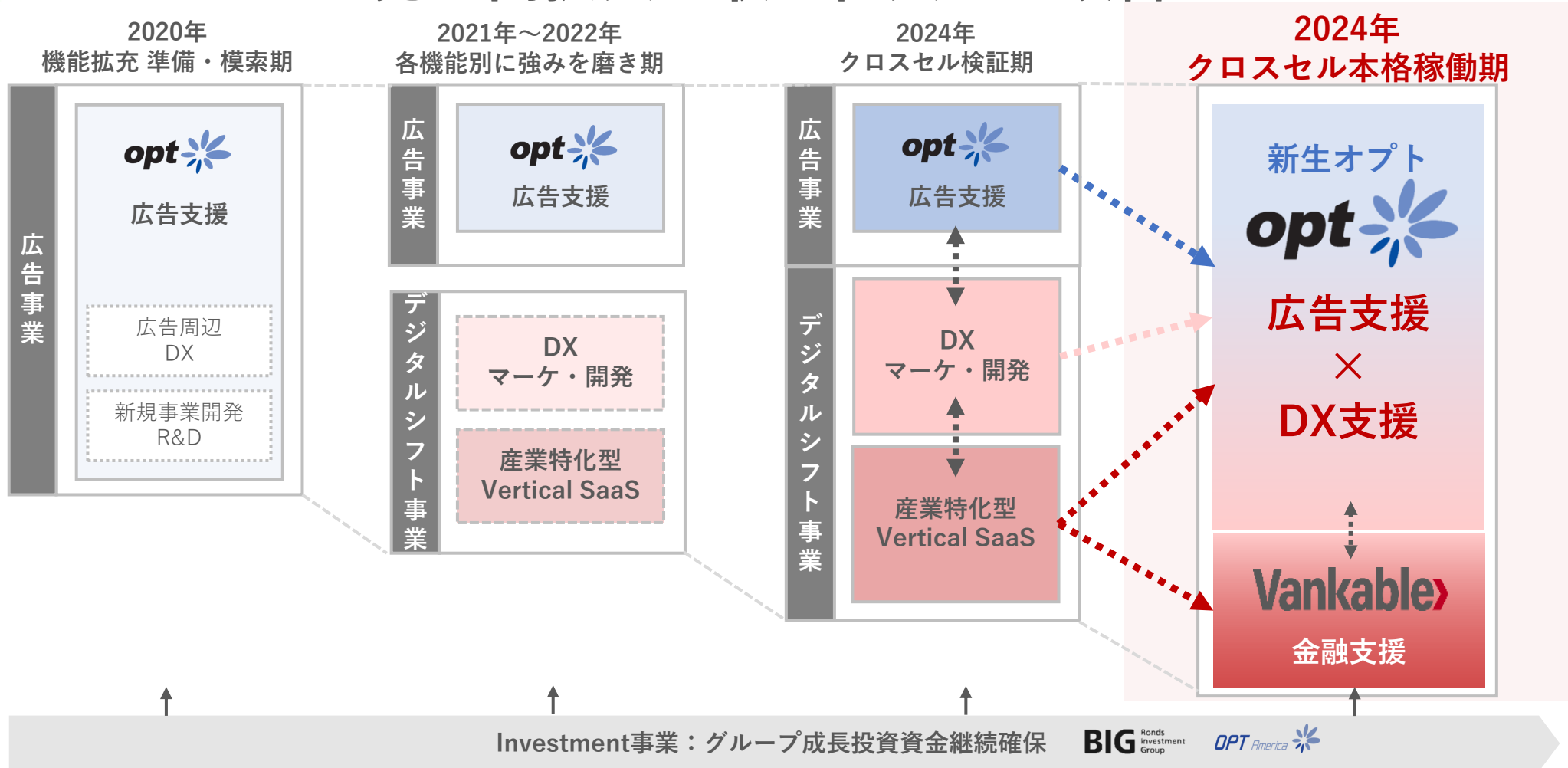
事業整理完了

update

請求書カード払いサービスリリース
債権小口化へサービス内容改変中

1. 進化を目的としたグループアセット集約

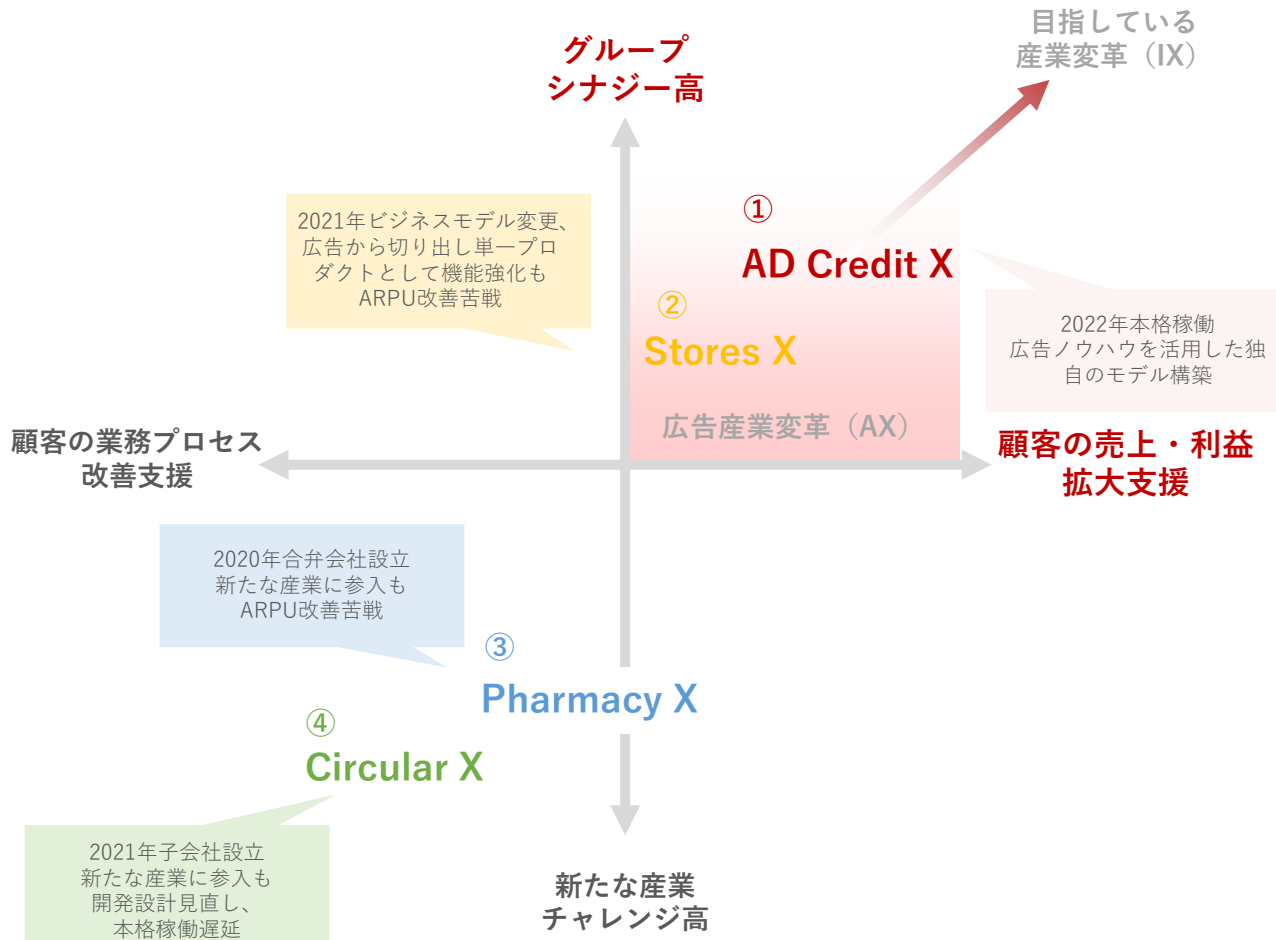
機能別に磨き上げてきたグループアセットを集約、顧客への提供付加価値進化
売上高拡大・収益性大きく改善へ



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 売上高拡大へ

- ・ 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

ADYELL

Vankable
請求書カード払い

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

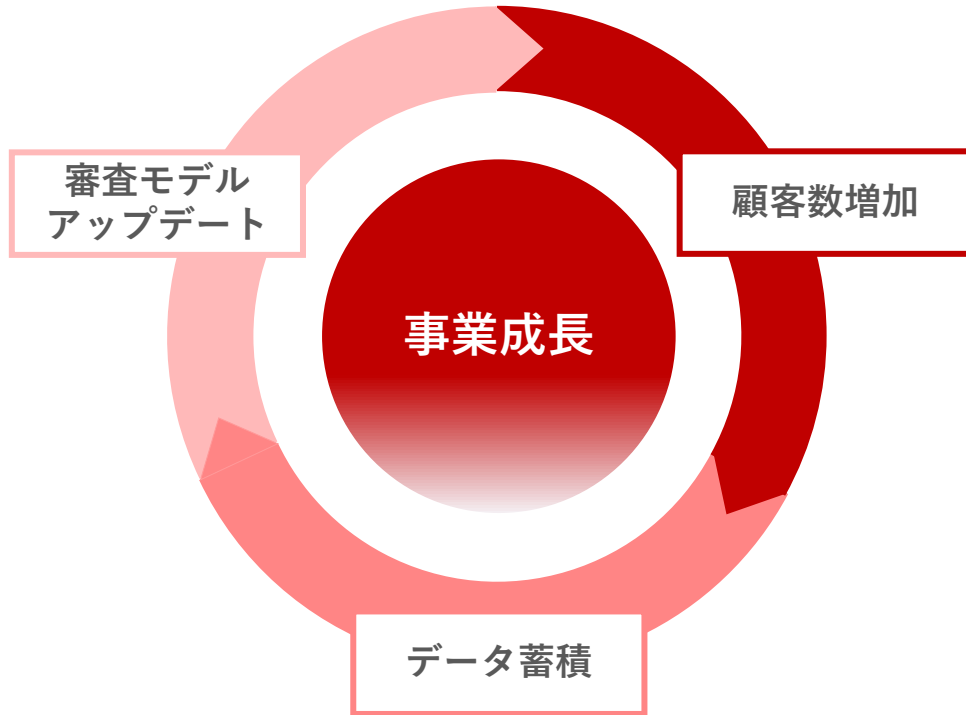
JŌMYAKU

* 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)

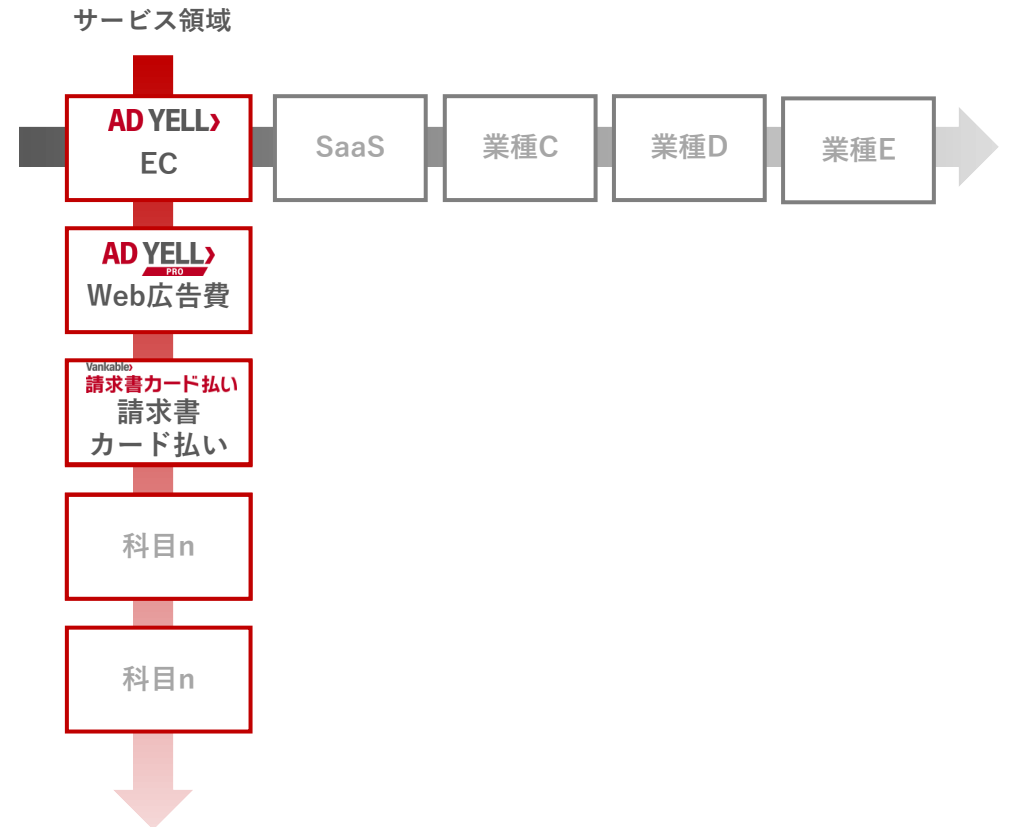
3. AX成長加速：中長期戦略

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



3 | 2024年Q3業績概要

2024年Q3連結業績概要

2024年Q3連結業績概要

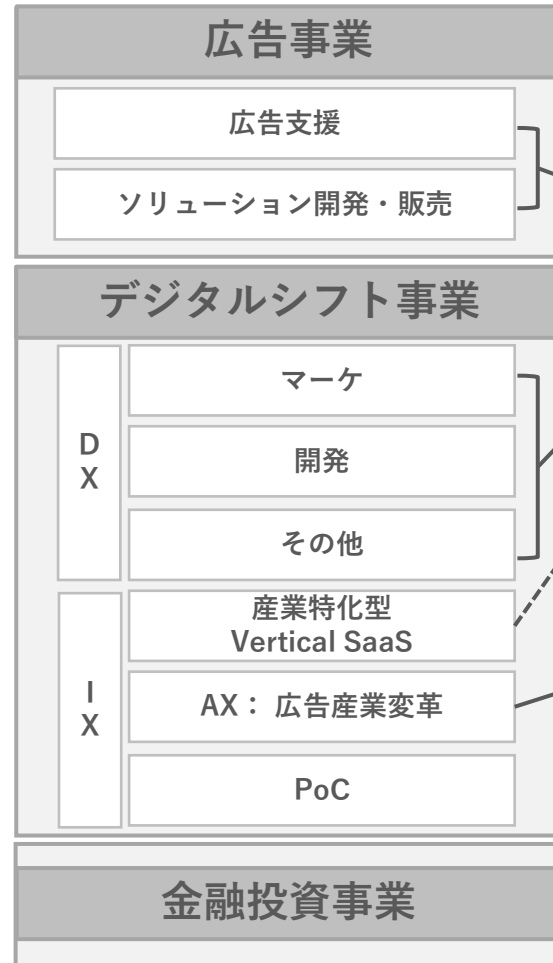
(単位：百万円)	2024年Q3			2024年Q3累計		
	実績	前年比	前年実績	実績	前年比	前年実績
収益	5,083	+3.8%	4,898	12,556	+7.6%	11,669
売上総利益	3,405	(3.1)%	3,515	8,590	+4.4%	8,227
営業利益	1,270	+33.7%	950	1,606	+313.4%	388
EBITDA	1,314	+13.8%	1,155	3,068	+248.3%	881
親会社株主に帰属する 四半期純利益	315	(58.3)%	755	1,791	+376.3%	376
ROE(LTM) ^{*1*2}	5.5%	+4.91pts	0.59%	5.5%	+4.91pts	0.59%
フリーキャッシュフロー	-	-	-	4,800	+10,664	(5,863)
EPS (円)	18.05	(25.19)	43.24	102.61	+81.08	21.53
(ご参考) 売上高	15,017	(5.5)%	15,888	45,375	(3.8)%	47,175

*1：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

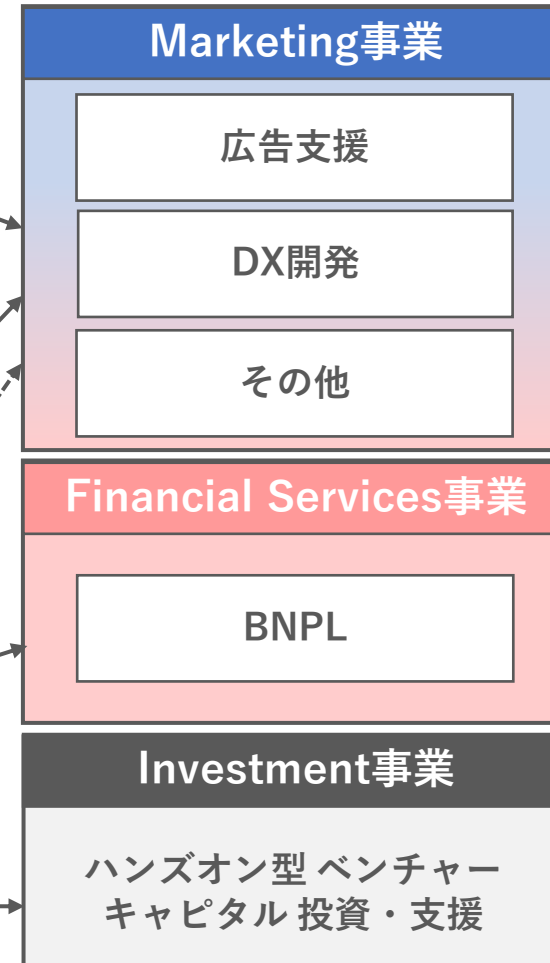
*3：LTM=Last Twelve Months(直近四半期末から過去12ヶ月)

2024年Q3事業別業績概要

2023年Q4まで



2024年Q1から



* 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

事業ポートフォリオ

Marketing 事業	Financial Services 事業	Investment 事業
デジタル マーケティング事業	BNPL	経営・資金支援
広告支援 マーケティング支援 DX開発/販売	運転資金圧迫しない 広告費後払いサービス 主なプロダクト AD YELL AD YELL PRO Vankable 請求書カード払い	ハンズオン型 ベンチャーキャピタル 投資・支援

事業ポートフォリオ再編に伴い、2024年Q1からセグメントを変更
本ページ以降の2023年セグメント実績は過去遡及した数値を記載しております

営業利益額・率は大幅改善

(単位：百万円)	2024年Q3			2024年Q3累計		
	実績	前年比	前年実績	実績	前年比	前年実績
収益	2,748	(7.6)%	2,974	8,860	(3.8)%	9,208
売上総利益	1,875	(4.2)%	1,957	6,163	(1.9)%	6,281
販売管理費	(1,547)	+9.4%	(1,708)	(4,635)	+10.7%	(5,193)
営業利益	328	+31.5%	249	1,527	+40.4%	1,088
EBITDA	386	+12.9%	342	1,681	+24.2%	1,354
(ご参考) 売上高	12,680	(9.2)%	13,958	41,662	(6.8)%	44,686

* 営業利益/EBITDA：HD管理コスト配賦前数値

「LINEヤフー Partner Program」において
2年連続で「CX Partner」に認定



■ オプトが2年連続で「CX Partner」認定された背景

オプトが提供するLINE運用を支援するマーケティングツール「TSUNAGARU（つながる）（※）」を活用した運用や、LINEミニアプリ開発などの包括的な支援により、企業価値の創造に大きく貢献したことを評価され、2年連続で「CX Partner」に認定されました。

オプトは、今後も、LINEヤフーが提供するマーケティングソリューションを活用しながら、真に顧客に寄り添った「顧客視点でのLTV」支援を通じ、顧客企業の持続的な事業成長を先導してまいります。

本件リリース：<https://www.opt.ne.jp/news/10022/>

※「TSUNAGARU（つながる）」は、LINE運用を支援するマーケティングツールです。企業のLINE公式アカウントから顧客一人ひとりに応じたLINEのメッセージ配信が可能です。
（詳細）<https://www.tsunagaru.app/>

Google社が提供する広告の機能「Google ローカル在庫広告」の
パートナープログラムにおいて代理店パートナーに認定



Googleローカル在庫広告パートナープログラム
代理店パートナーに認定

■ オプトが代理店パートナーに認定された背景

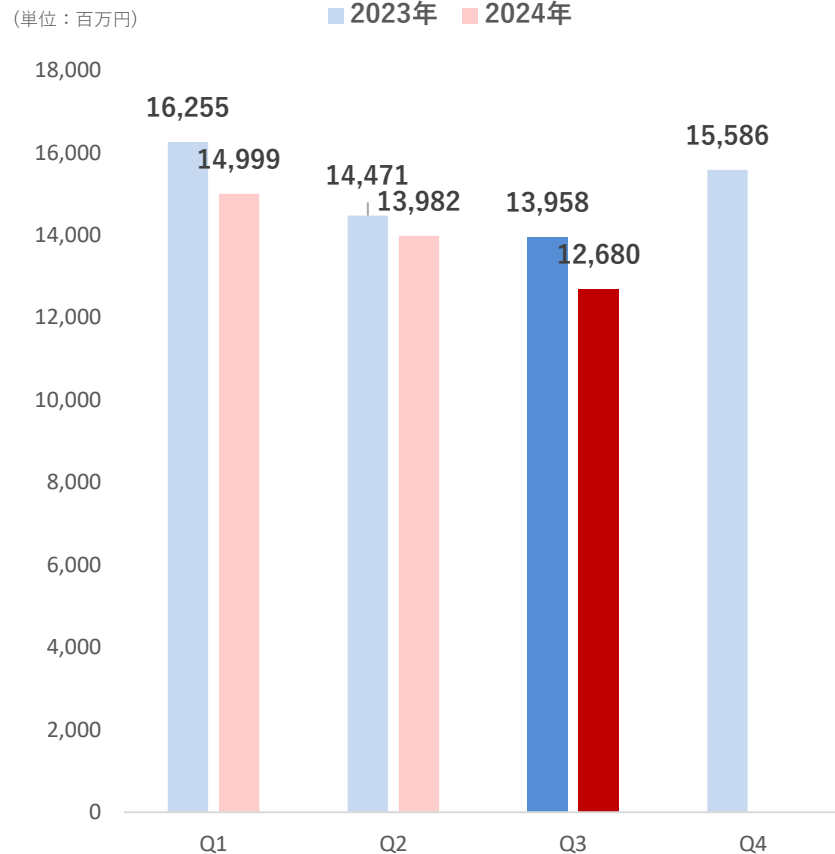
高度な専門性を保有する数十名の専門人材が所属し、より高い精度でのフィードの生成やタグの設定を実装することができるため、顧客企業側の体制に影響なく、安定した広告パフォーマンスの提供につなげています。このような取り組みを評価いただき、パートナーの認定にいたしました。

オプトは、今後も、Google広告の配信技術やマーケティング手法をアップデートし続け、デジタルマーケティング支援を通じて、顧客企業の成長を先導し、顧客企業のエンドユーザーのLTVの向上を目指してまいります。

本件リリース：<https://www.opt.ne.jp/news/10173/>

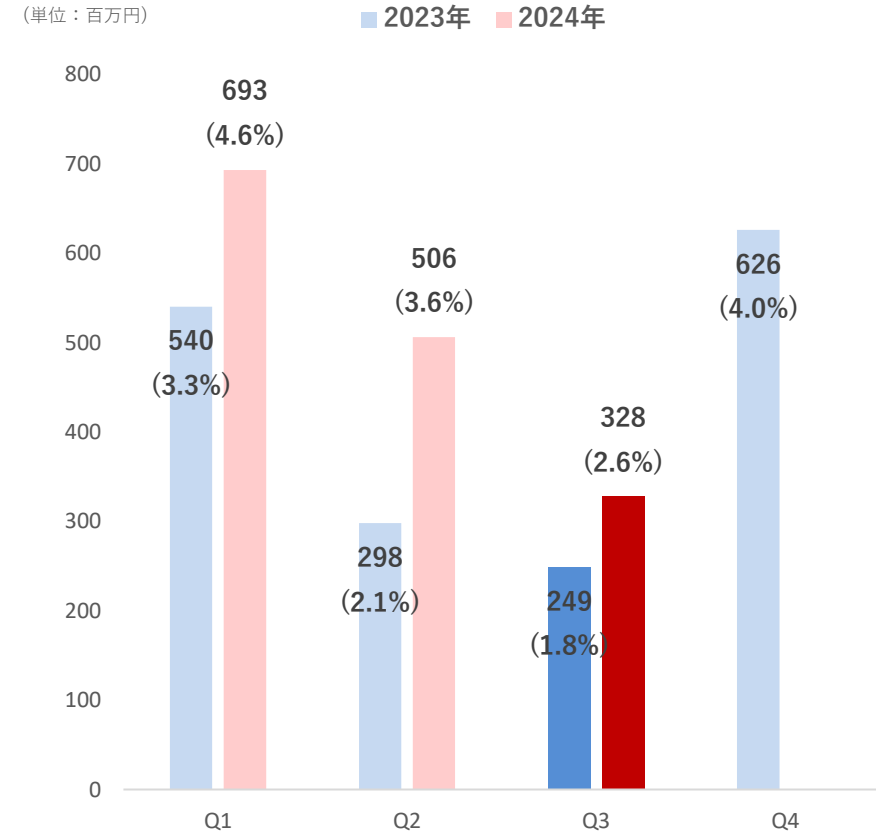
売上高

Q3前年比**(9.2)%**(Q3累計前年比**(6.8)%**)



営業利益・率 括弧内：営業利益率

営業利益Q3前年比+**31.5%**(Q3累計前年比+**40.4%**)
 営業利益率Q3前年比+**0.8pts**(Q3累計前年比+**1.2pts**)



事業ポートフォリオ

Marketing 事業	Financial Services 事業	Investment 事業
デジタル マーケティング事業	BNPL	経営・資金支援
広告支援 マーケティング支援 DX開発/販売	運転資金圧迫しない 広告費後払いサービス 主なプロダクト AD YELL AD YELL Vankable PRO 請求書カード払い	ハンズオン型 ベンチャーキャピタル 投資・支援

AD YELLは小口分散化を推進する一方で売上高前年比+20%超を維持
 当会計期間においてはルールに則り貸倒引当金の一部戻入を計上

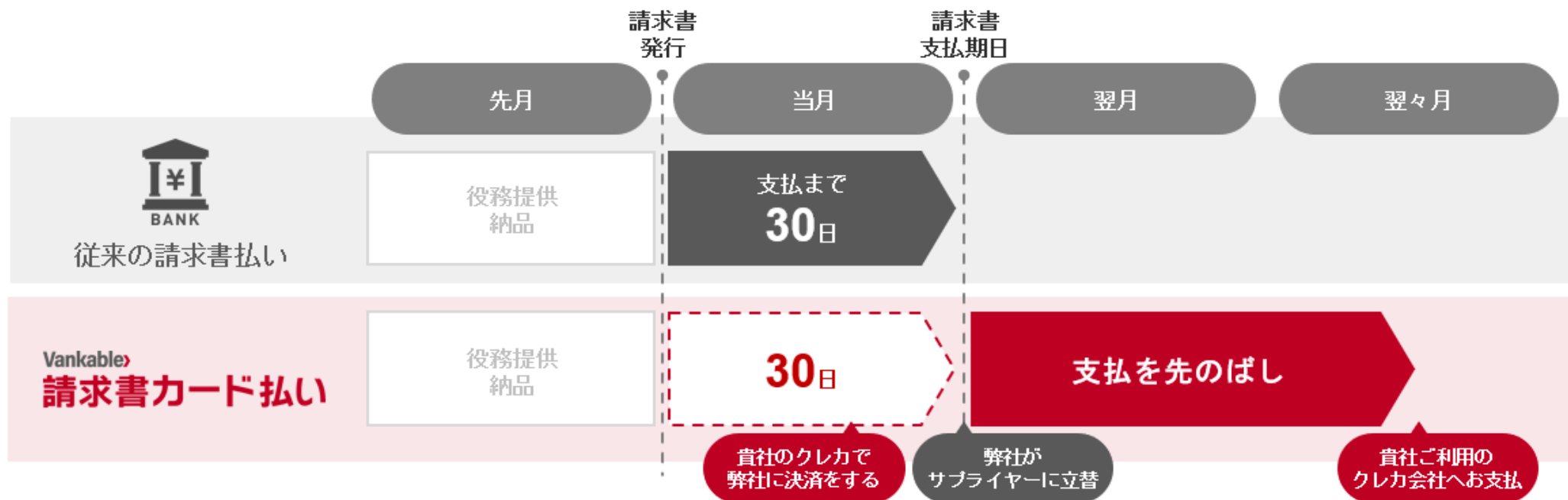
(単位：百万円)	2024年Q3			2024年Q3累計		
	実績	前年比	前年実績	実績	前年比	前年実績
収益	113	+21.3%	93	367	+42.8%	257
売上総利益	91	+12.4%	81	303	+40.7%	215
販売管理費	(93)	+47.1%	(176)	(664)	(45.2)%	(457)
営業利益	(1)	-	(94)	(360)	-	(241)
EBITDA	13	-	(88)	(318)	-	(228)
(ご参考) 売上高	113	+21.3%	93	367	+42.8%	257

* 営業利益/EBITDA：HD管理コスト配賦前数値

新サービス **Vankable** 請求書カード払い を2024年9月17日に正式リリース

お取引先への支払いを事業者様のクレジットカード決済で先のぼし。

- 支払期日の迫った請求書を事業者様の**Visa・Master・JCB**のクレジットカードで決済。
- 財務審査は不要。
- 手数料は**2.70%**(税別)
- 支払期日の**4営業日前**までのお申込(請求書ご提出)で立替可能。

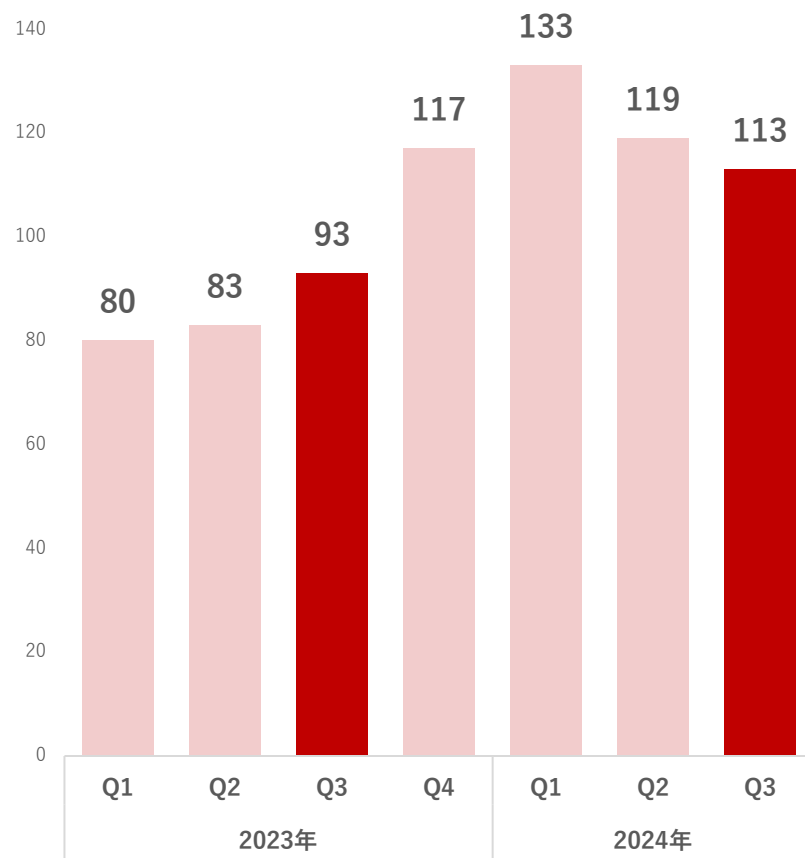


Financial Services事業：AD YELLは前年比+20%超の成長

売上高

(単位：百万円)

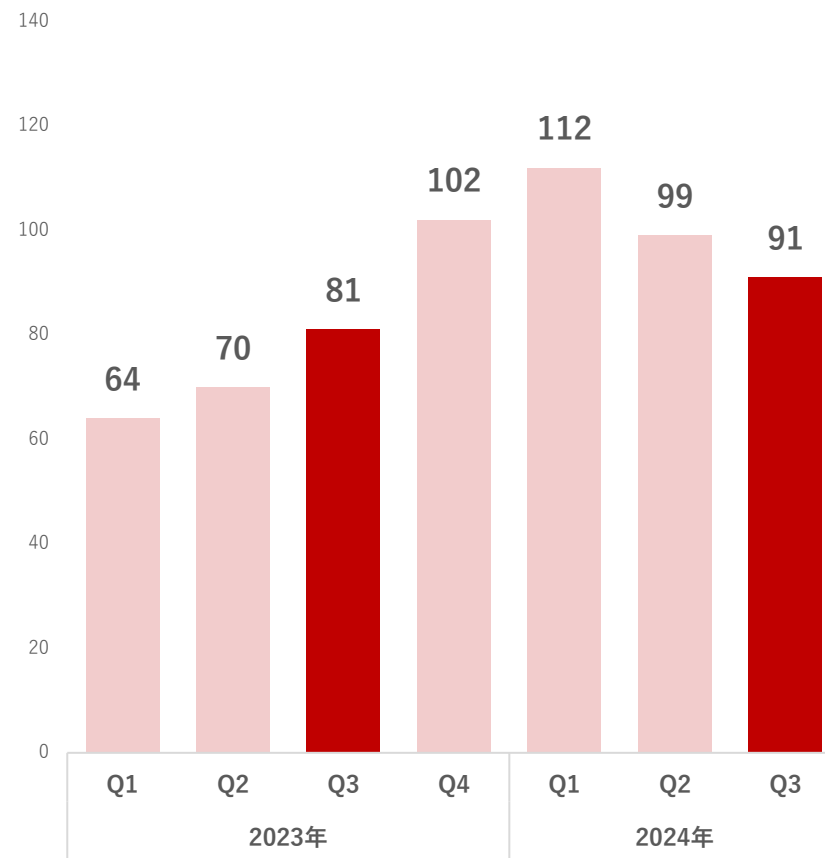
Q3前年比+21.3%



売上総利益

(単位：百万円)

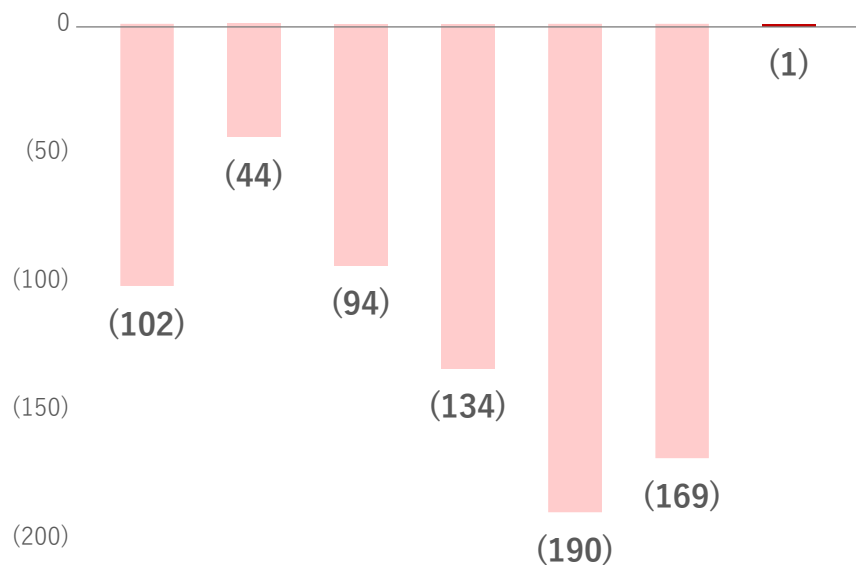
Q3前年比+12.4%



営業利益

Q3前年比+93百万円

(単位：百万円)

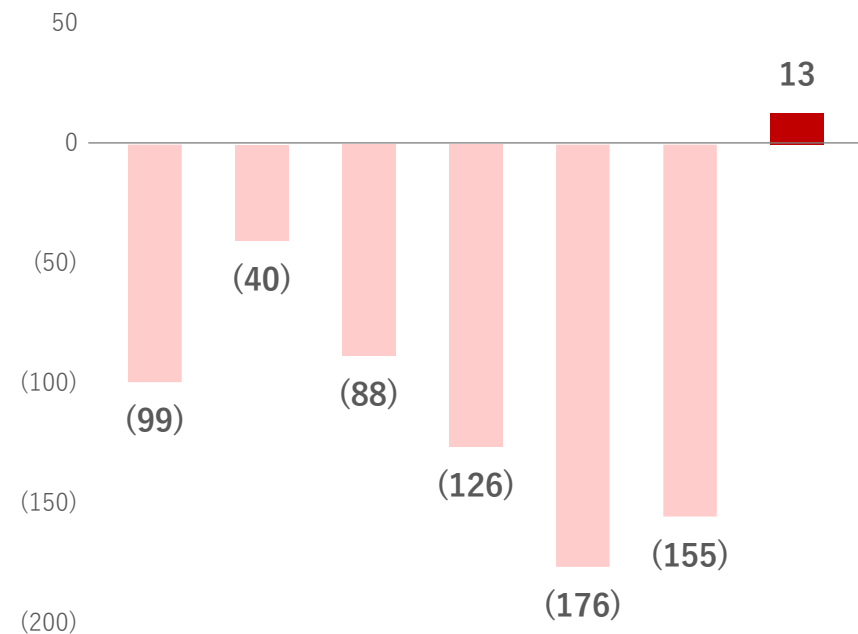


Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
2023年				2024年		

EBITDA

Q3前年比+102百万円

(単位：百万円)



Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
2023年				2024年		

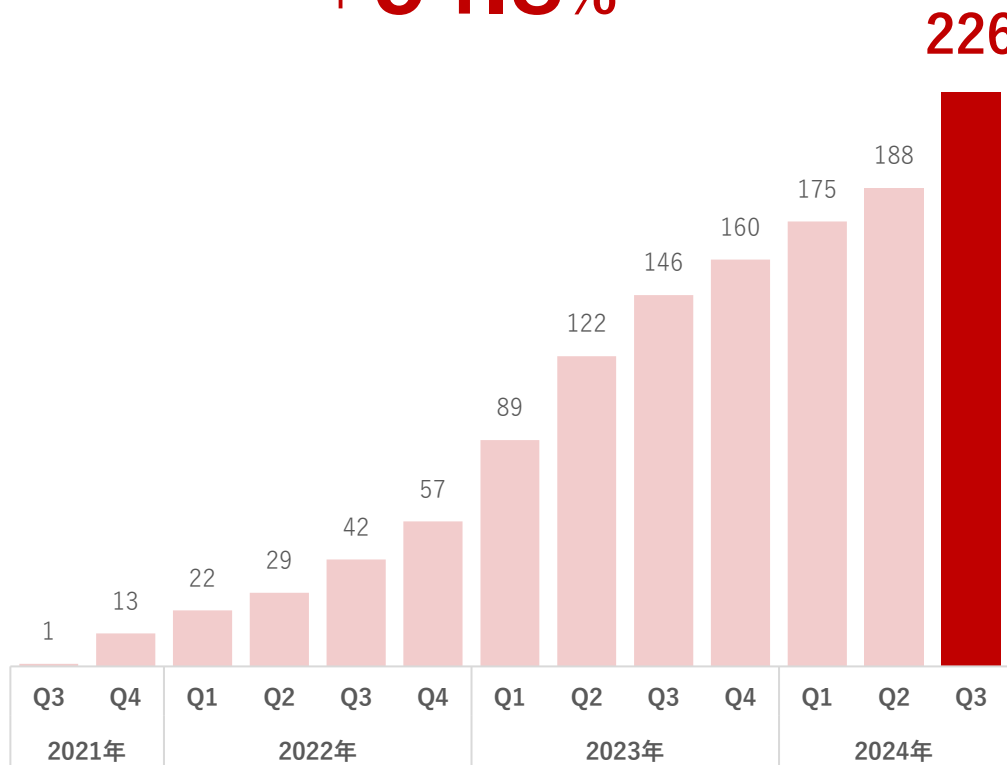
最優先課題である取引社数は新サービスの請求書カード払い顧客を含め順調に増加

累計取引社数 *1

(社数)

Q3前年比
+54.8%

226



PoC期間（ベータ版）

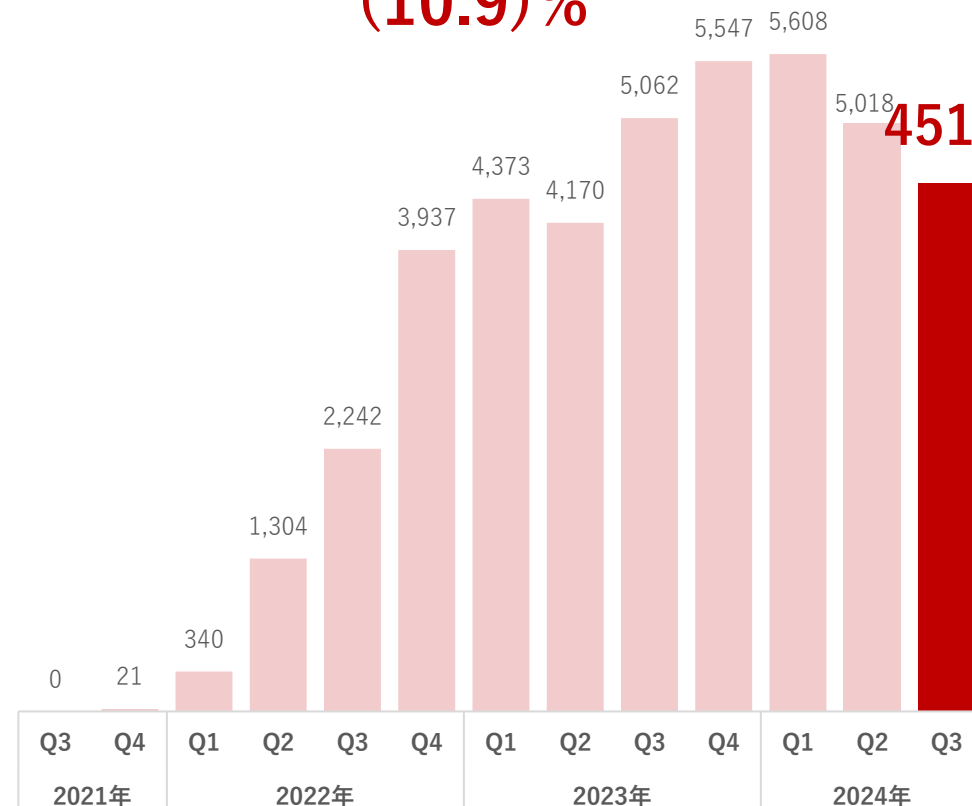
*1：申込みと枠の発行が完了している四半期末時点における累計取引社数

GMV *2

(百万円)

Q3前年比
(10.9)%

4510



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

事業ポートフォリオ

Marketing 事業	Financial Services 事業	Investment 事業
<p data-bbox="440 546 869 648">デジタル マーケティング事業</p> <p data-bbox="464 735 845 882">広告支援 マーケティング支援</p> <p data-bbox="527 943 782 985">DX開発/販売</p>	<p data-bbox="1134 573 1271 618">BNPL</p> <p data-bbox="989 735 1415 831">運転資金圧迫しない 広告費後払いサービス</p> <p data-bbox="1105 900 1300 927">主なプロダクト</p> <div data-bbox="970 916 1427 1112"><p data-bbox="1112 954 1295 996">AD YELL></p><p data-bbox="994 1026 1411 1085">AD YELL> <small>Vankable</small> PRO 請求書カード払い</p></div>	<p data-bbox="1584 573 1921 618">経営・資金支援</p> <p data-bbox="1543 735 1964 882">ハンズオン型 ベンチャーキャピタル 投資・支援</p>

Q3累計では前年を大きく超過

(単位：百万円)	2024年Q3			2024年Q3累計		
	実績	前年比	前年実績	実績	前年比	前年実績
収益	2,227	+21.2%	1,837	3,365	+50.7%	2,232
売上総利益	1,442	(2.3)%	1,477	2,145	+23.9%	1,731
販売管理費	(33)	(9.3)%	(30)	(117)	(7.9)%	(109)
営業利益	1,408	(2.6)%	1,446	2,027	+25.0%	1,621
EBITDA	1,361	(11.2)%	1,532	3,227	+82.1%	1,772
(ご参考) 売上高	2,227	+21.2%	1,837	3,365	+50.7%	2,232

* 営業利益/EBITDA：HD管理コスト配賦前数値

* 2024年Q3において、収益および営業利益を計上。詳細につきましては、2024年9月24日公表の「営業投資有価証券の売却益計上に関するお知らせ」をご高覧ください。

今期は、本日（2024年11月6日）時点で3社のIPOを実現



株式会社MFS
上場日：2024年6月21日
(BIG1号投資事業有限責任組合)



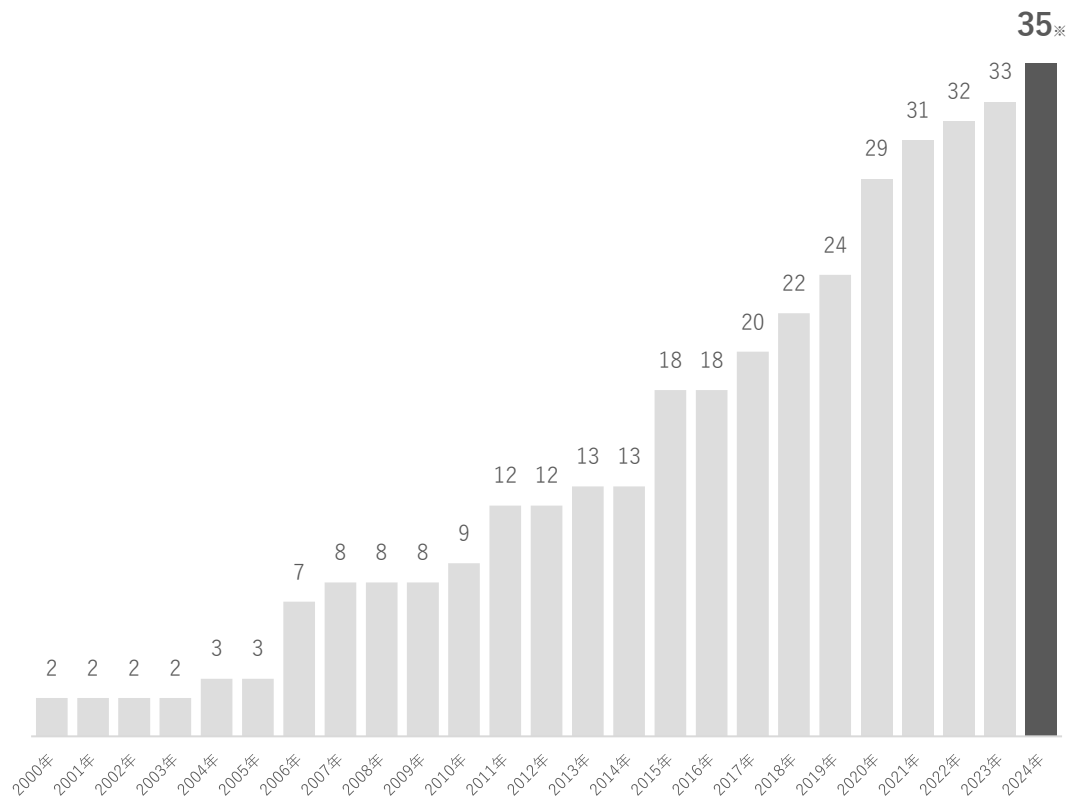
株式会社Liberaware
上場日：2024年7月29日
(BIG2号投資事業有限責任組合)



株式会社Schoo
上場日：2024年10月22日
(BIG2号投資事業有限責任組合)

IPO累計実績

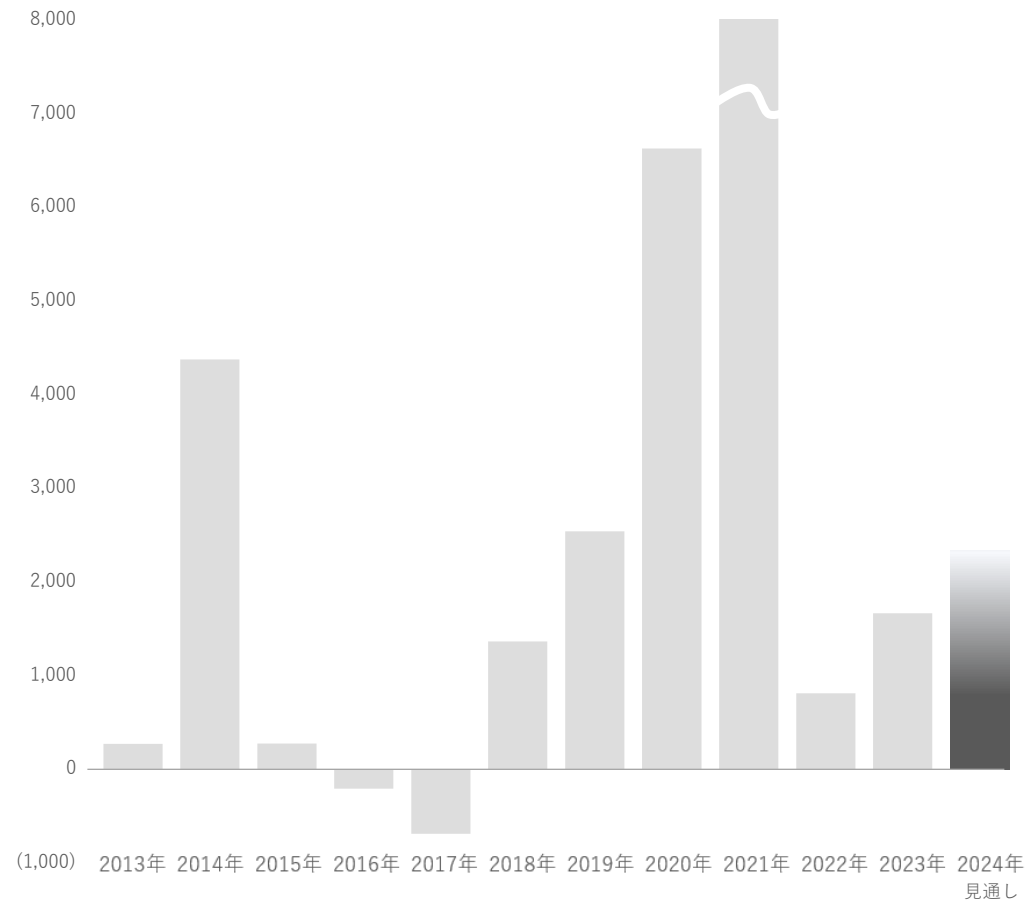
(単位：社数)



事業化後の貢献利益

(単位：百万円)

*Investment事業の税前利益



※ P.30記載3社の内、Schoo社は10月IPOのため本表では含めておりません。

4 2024年通期連結業績予想の修正

Investment事業での株式売却等が大きく影響し、
特に営業利益については、前回業績予想を大幅に超過

(単位：百万円)	修正後 連結業績予想	前回予想比		前年比	修正前 連結業績予想
		額	%		
収益	16,100	+700	+4.5%	(1.0)%	15,400
営業利益	1,000	+510	+104.1%	+62.3%	490
EBITDA	3,000	+820	+37.6%	+49.4%	2,180
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,300	-	-	+447.0%	1,300
(ご参考) 売上高	61,000	(2,400)	(3.8)%	(4.9)%	63,400

普通配当予想と株式上場20周年記念配当実施（期末配当）

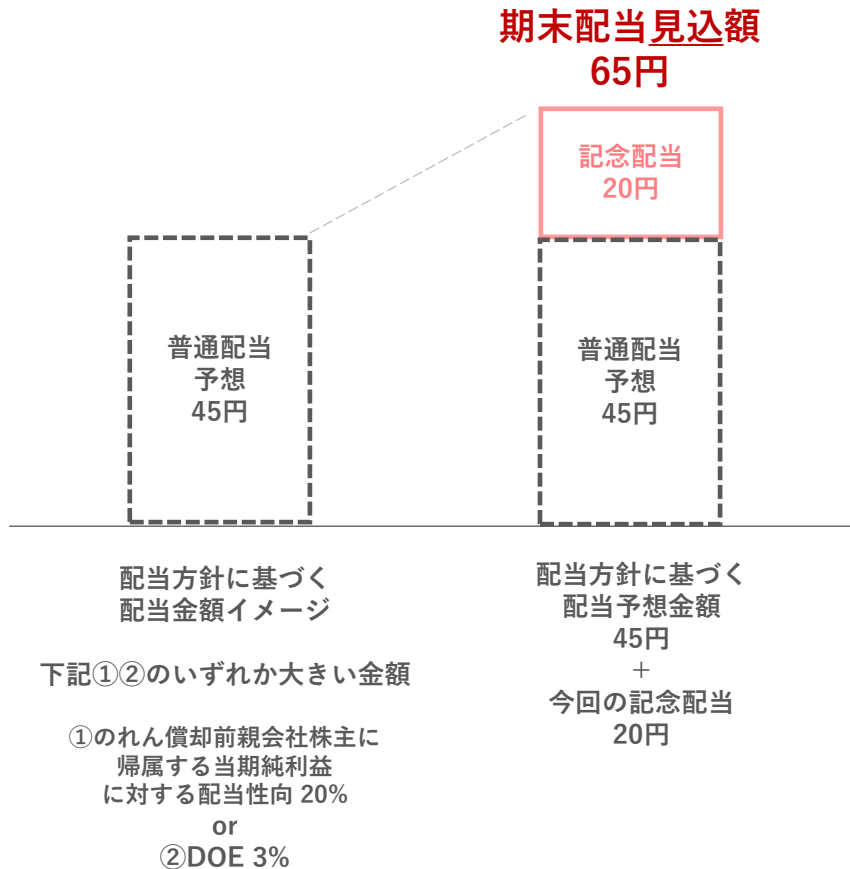
■ 今回の1株当たりの予想配当金額のイメージ

（普通配当予想）

本日公表の「業績予想の修正に関するお知らせ」にありますように2024年12月期通期連結業績予想数値を修正しており、本日時点で入手可能な情報に基づき期末の普通配当見込額を「45円」といたしました。

（記念配当）

左記のように普通配当に加え、1株あたり20円の記念配当を実施いたします。詳細につきましては、P.35をご高覧ください。



* 普通配当および記念配当は期末配当となります。
詳細につきましては、本日公表の「配当予想の修正に関するお知らせ」をご高覧ください。

当社は、2004年2月に当時のジャスダック市場に上場し、
丸20年の事業年度を無事に迎えることができました

これはひとえに株主の皆様をはじめとする
すべての関係者の皆様のご支援の賜物と心より感謝を申し上げます

これまでご支援をいただきました株主の皆様に感謝の意を表するため

普通配当に加え、1株あたり20円の記念配当を実施いたします

今後もグループ一丸となり、更なる企業価値向上に邁進して参ります

引き続きご支援賜りますよう宜しくお願い申し上げます

募集新株予約権（有償ストック・オプション）の発行

■有償ストック・オプション発行の目的及び理由

当社グループは、2024年4月にグループ連結子会社の統廃合を行い、グループアセット集約による顧客への提供付加価値を進化させることや、広告産業変革（AX：Advertising Transformation）を成長加速させることを重点施策としております。

この重点施策を含めた今後の中期的な当社グループの業績拡大及び企業価値向上に対するコミットメントを目的として対象者に対して有償にて新株予約権を発行するものであります。

また、対象者が株価変動リスクを当社株主の皆様と共有することで、当社の企業価値の増大に貢献するものと考えております。

■有償ストック・オプション発行概要

項目	内容
付与対象者及び付与株式数	当社取締役2名 : 3,500個 (350,000株) 当社従業員3名 (上級執行役員、執行役員) : 2,600個 (260,000株) 当社子会社取締役2名 : 1,200個 (120,000株) 当社子会社従業員8名 (上級執行役員、執行役員) : 1,400個 (140,000株)
付与株式数合計	870,000株
割当日	2024年11月6日
権利行使価額	本新株予約権の割当日の東京証券取引所における当社株式の普通取引終値
強制行使条項	権利行使価額より50%下落した場合に、権利行使期間満期日までに権利行使価額にて全株強制行使
権利行使期間	2025年1月1日から2028年3月31日
オプション料	100円

A decorative red geometric pattern consisting of various sized triangles and polygons, located on the left side of the page.

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^{*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



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



山内 一英
取締役（社外/独立役員）監査等委員

金融機関における長年の業務経験があり、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、複数社において監査役を経験を有す

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 パートナー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 パートナーシップで 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	○	○		

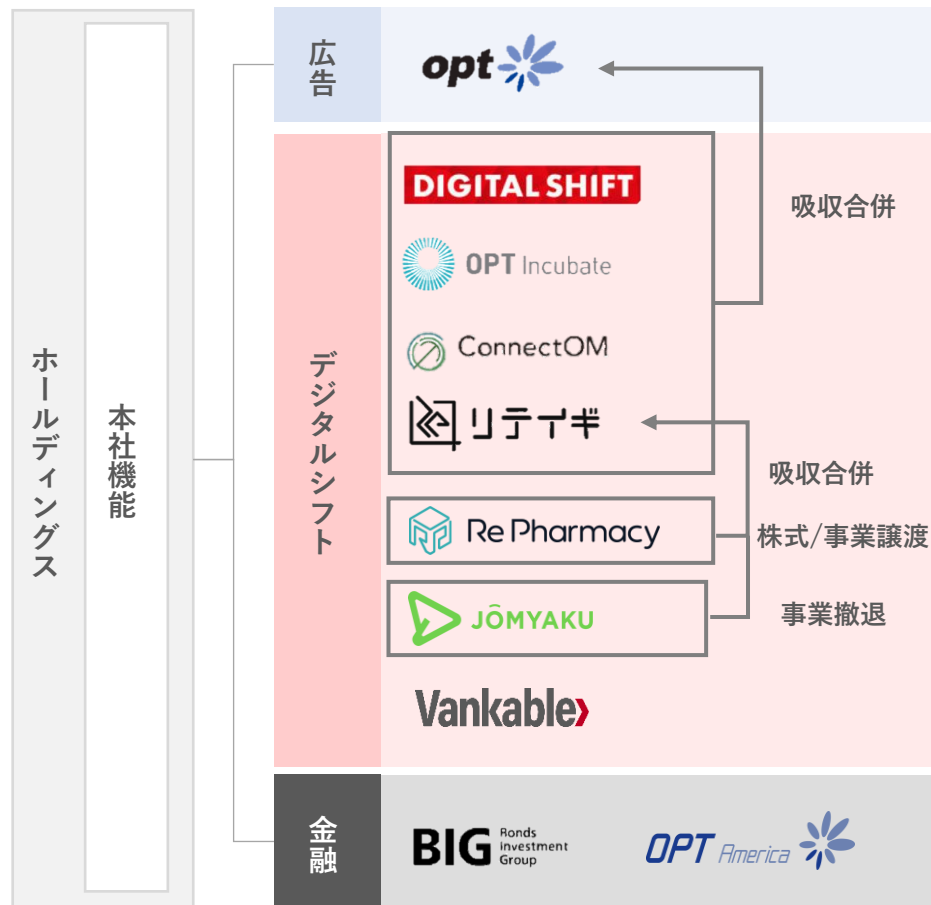
マテリアリティ カテゴリー	マテリアリティ項目	リスク	機会
<p>デジタルによる 産業変革</p>	<p>[産業・企業体の観点] 社会の持続的成長に向けて、日本の産業・企業の課題となる組織体系やビジネスモデルをデジタルシフトで変革する</p> <p>[働き手の観点] 働き手の物心両面の幸福の実現に向けて、デジタルの力で、人がより充実して、その人らしく働ける環境を追求する</p>	<ul style="list-style-type: none"> 労働生産性の低下による産業/企業の収益性悪化 デジタル化による新技術の台頭に伴う既存ビジネスモデルの陳腐化と新規ビジネスチャンスの逸失 ニューノーマル・多様な働き方に伴う遠心力による人材流出 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"> 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 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
<p>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</p>	<p>デジタル人材の創出</p> <p>ワークスタイルイノベーション</p> <p>ダイバーシティインクルージョン</p>	<ul style="list-style-type: none"> 労働生産性の低下 優秀な人材の流出 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"> 労働生産性の向上 健康力、モチベーションの向上 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
<p>強固な経営基盤 の確立</p>	<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
<p>デジタルの力で 地球環境に貢献</p>	<p>脱炭素社会への貢献</p> <p>循環型社会への貢献</p>	<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 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"> 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 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

2024年Q3業績概要補足情報

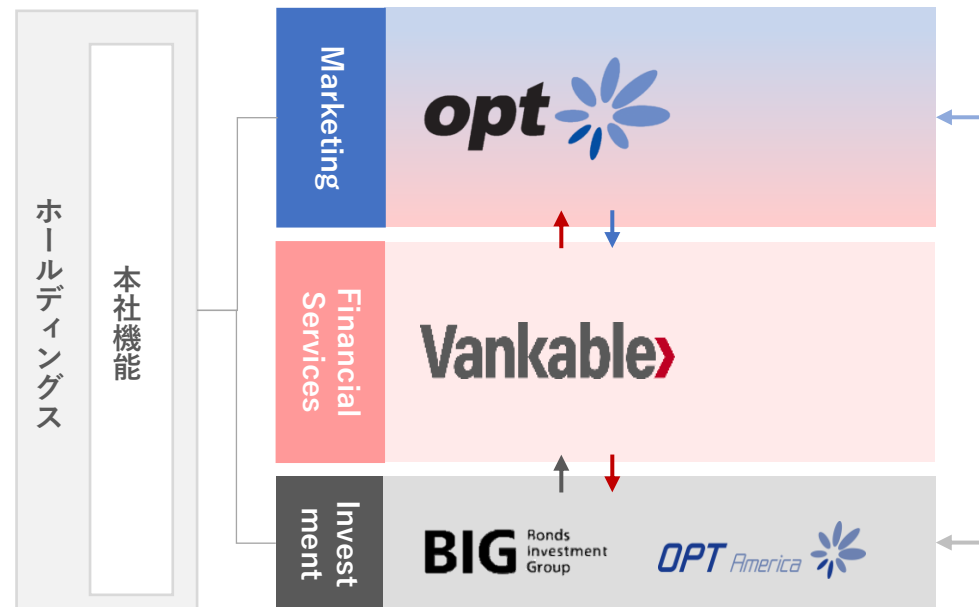
組織一体化と効率的な事業運営の実現へ

2024年Q1まで（連結子会社15社体制）

2024年Q2から（連結主要子会社4社体制）



*主要子会社を記載

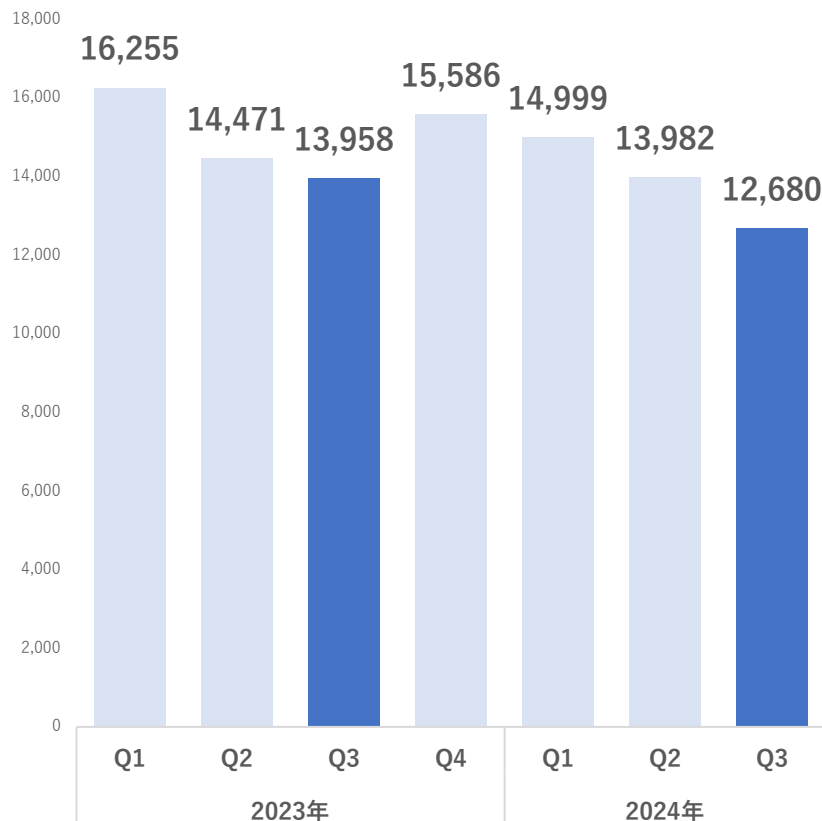


*主要子会社を記載

売上高

Q3前年比(9.2)%

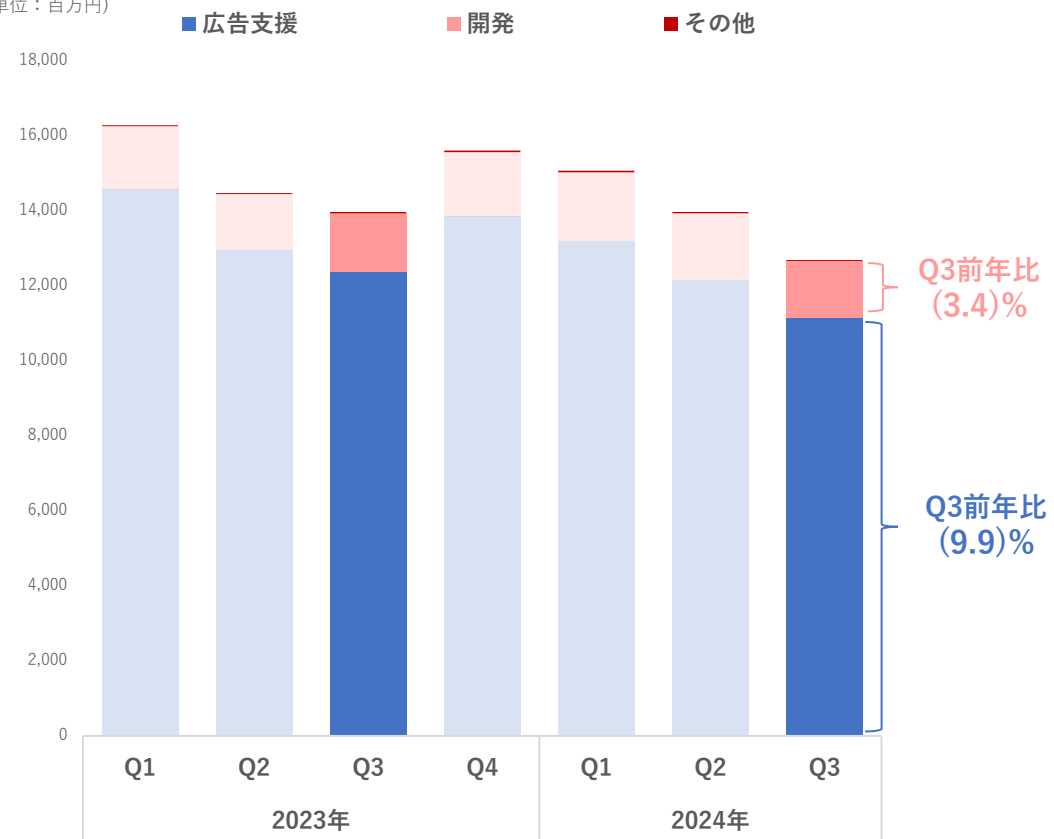
(単位：百万円)



* 事業ポートフォリオ再編に伴い、DX開発定義を一部アップデート

(ご参考) 売上高内訳

(単位：百万円)

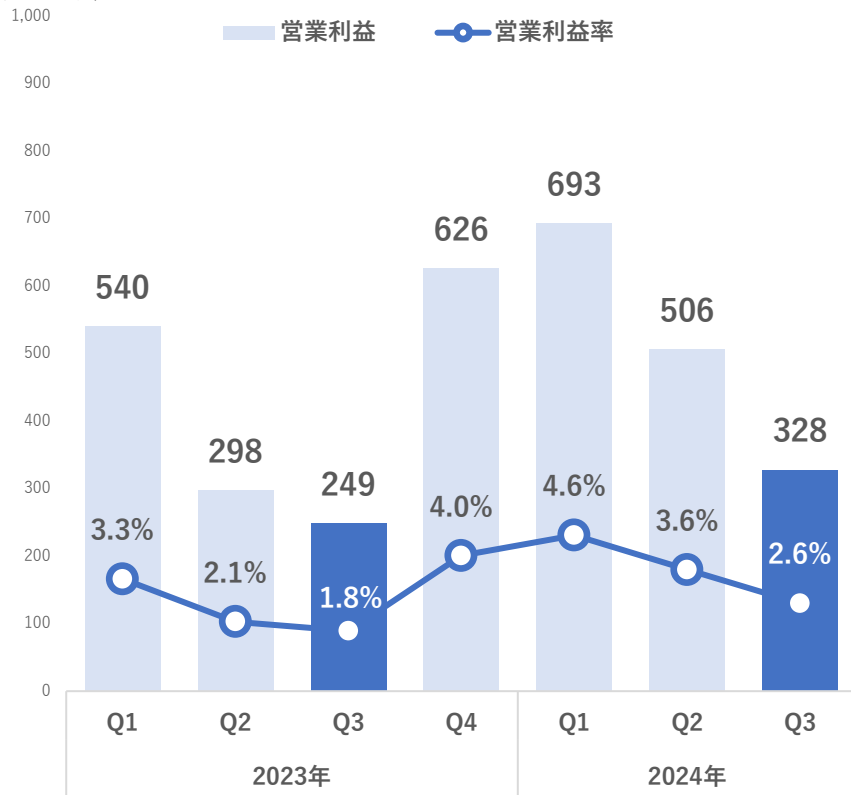


営業利益・率

営業利益Q3前年比+31.5%(Q3累計前年比+40.4%)

営業利益率Q3前年比+0.8pts(Q3累計前年比+1.2pts)

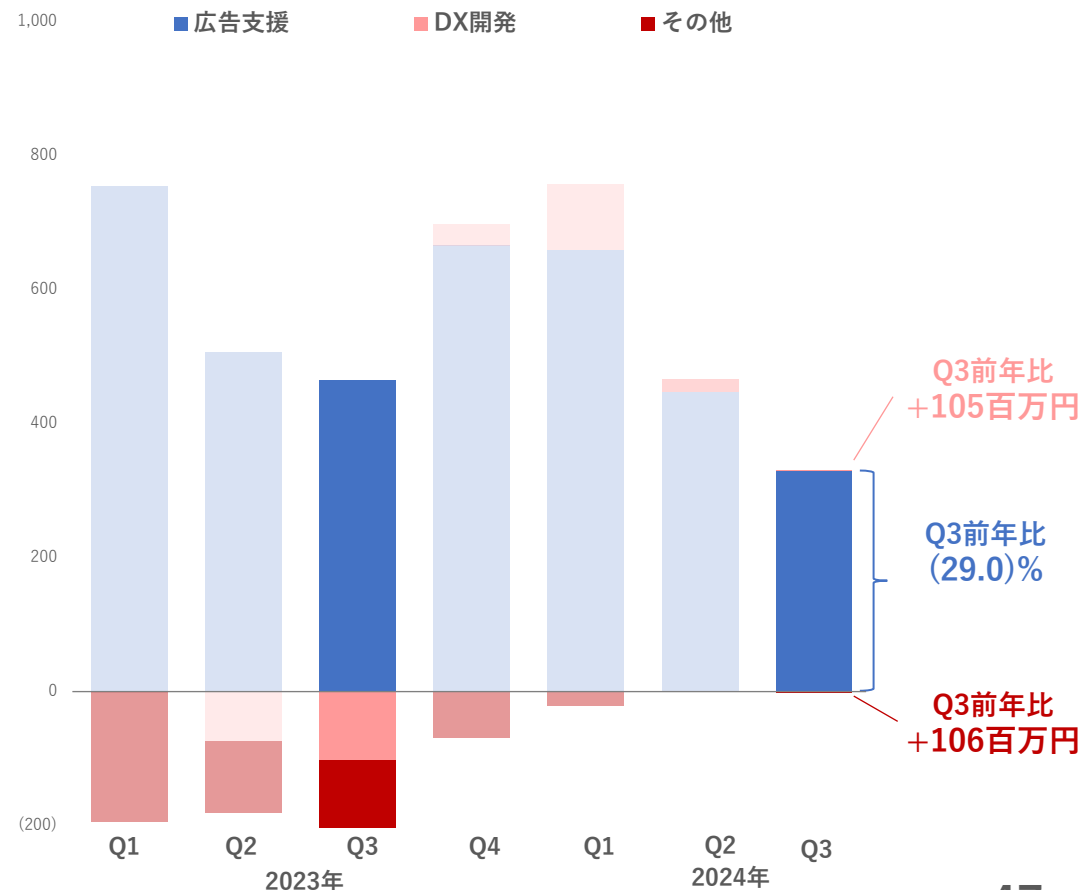
(単位：百万円)



* 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
 * 事業ポートフォリオ再編に伴い、DX開発定義を一部アップデート

(ご参考) 営業利益 内訳

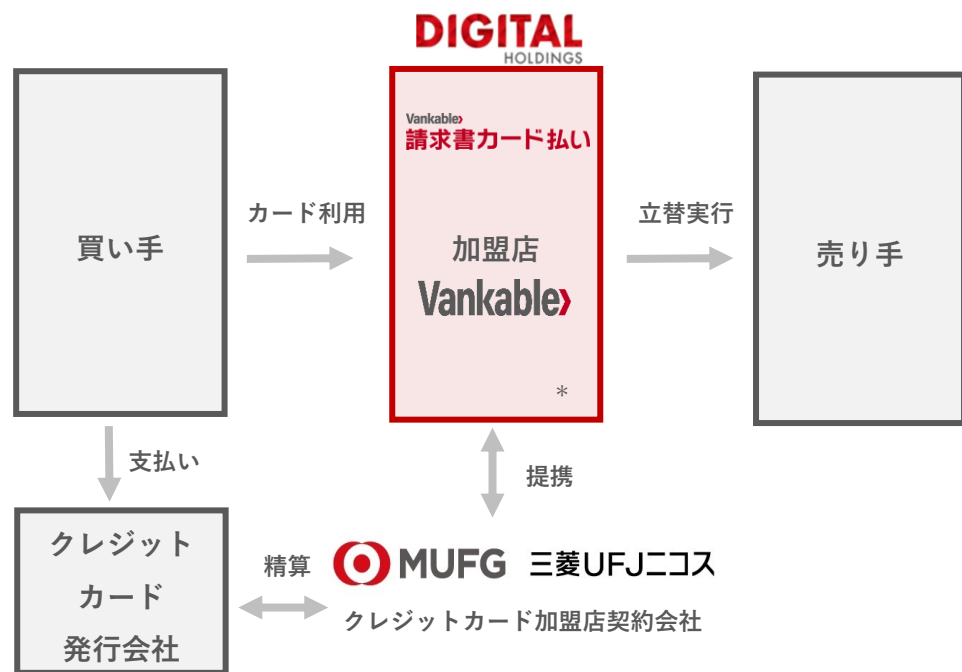
(単位：百万円)



多様なビジネスモデルを構築：『Vankable 請求書カード払い』リリース

『Vankable 請求書カード払い』概要

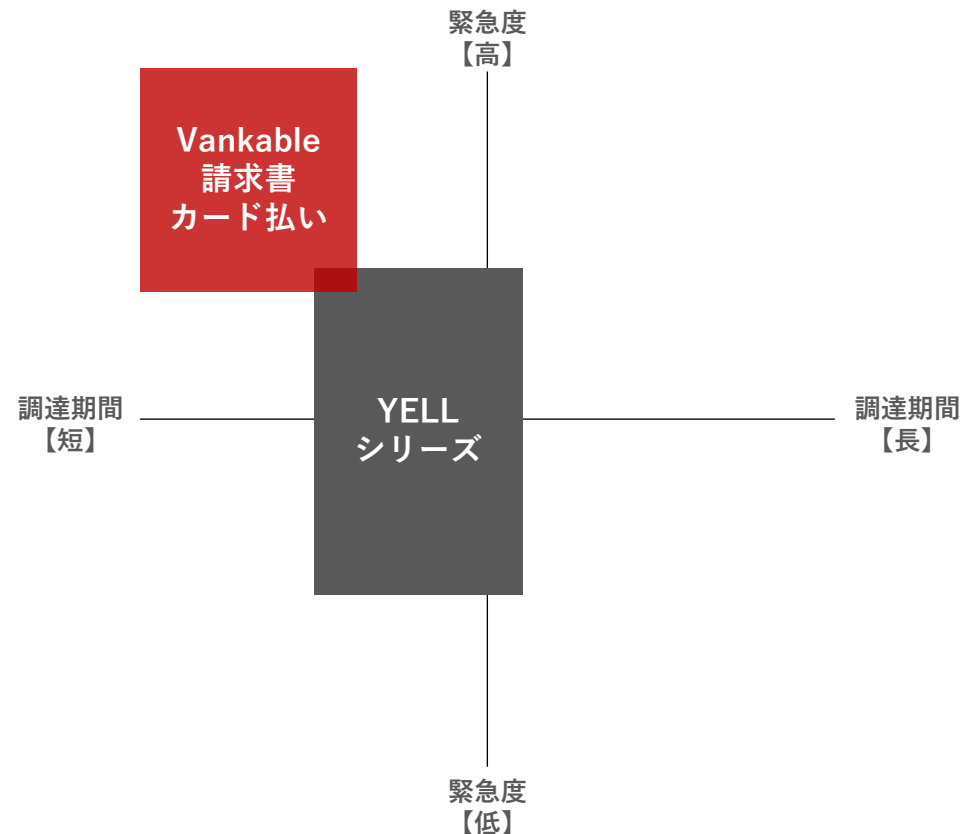
バンクブルが加盟店としてクレジットカード決済を可能に
(支払いサイトが延びる)



* 当社100%子会社、2021年1月子会社設立

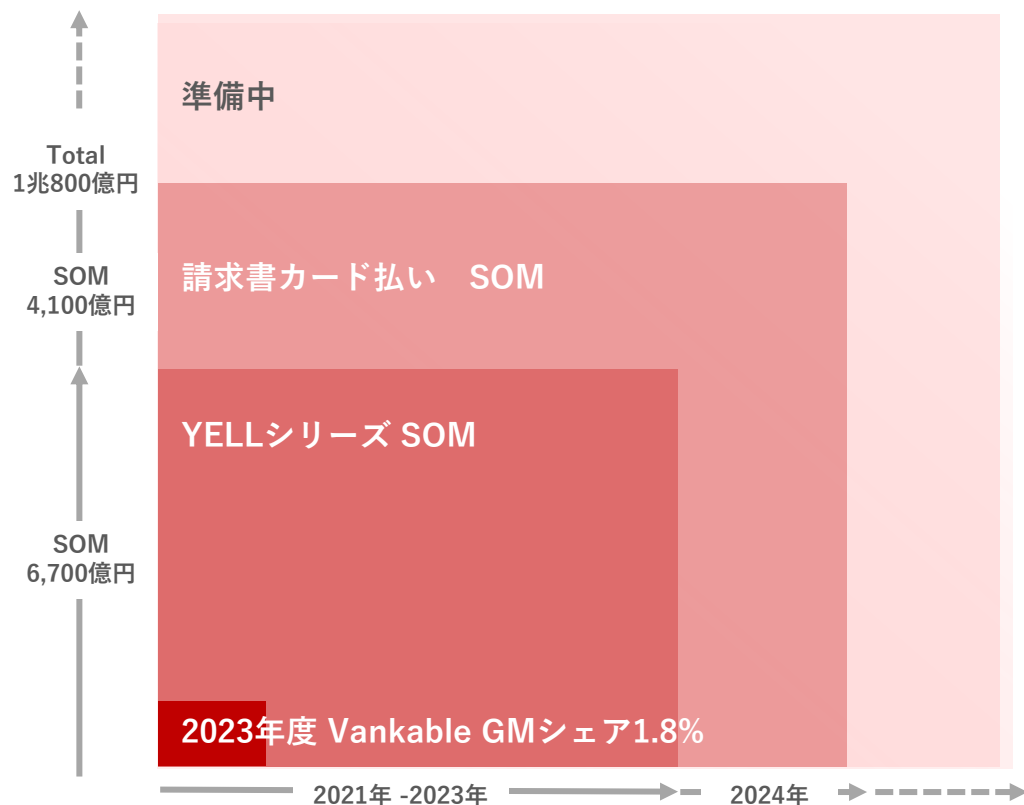
『Vankable 請求書カード払い』のポジショニング

より早期に、資金面の支援が可能、
支援範囲と事業規模ポテンシャルの更なる拡大へ

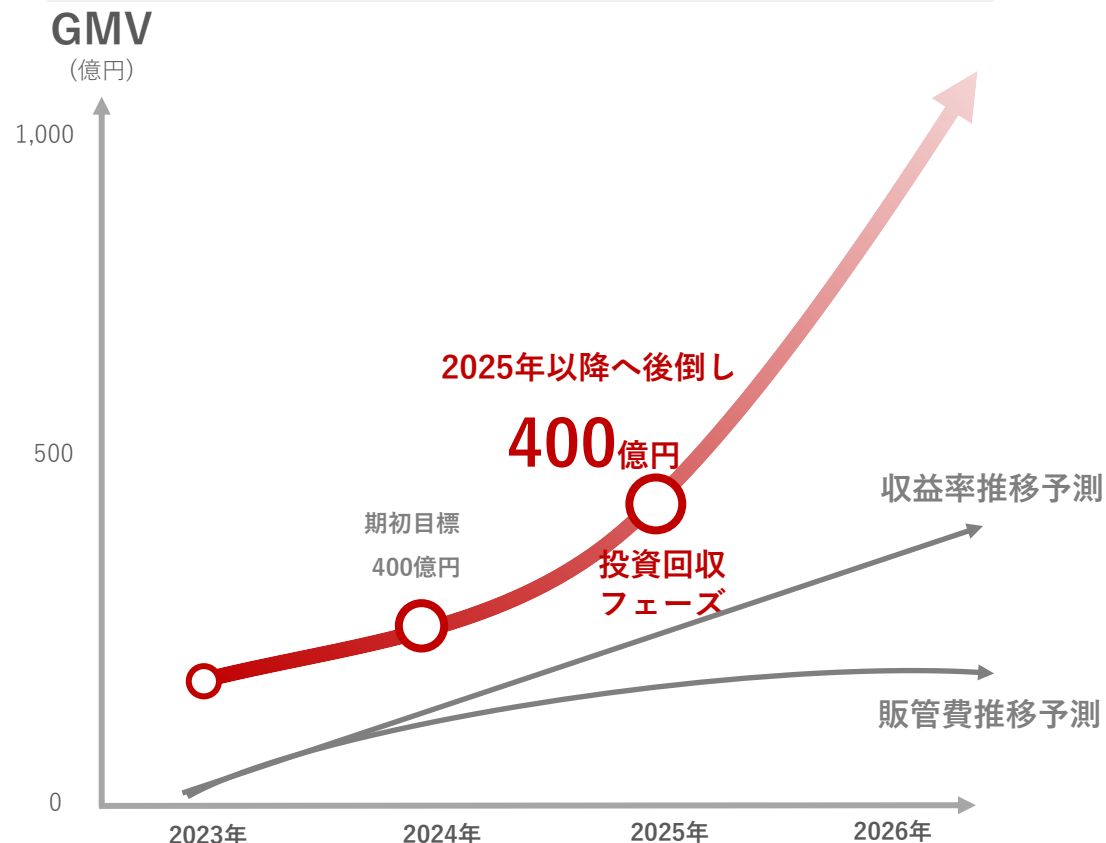


サービス拡張による市場拡大によってTAMSAMSOMも拡大
GMV目標は後倒し、今後はGMV拡大により収益率は増加、販売管理費はコントロール

中長期的な潜在ポテンシャル



年間GMV目標



*TAMの考え方

・YELLシリーズ：インターネット広告市場、2021年EC市場（業種別）から試算

・請求書カード払い：小規模企業の販売管理費合計（人件費除く）から試算

（参照元：「経産省 規模別の売上高 - 経済産業省」「e-start:中小企業実態基本調査」「中小企業庁：財務データから見た中小企業の実態 第3章」）

セグメント別業績推移

(単位：百万円)

		2023年				2024年		
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
連結	売上高	16,337	14,949	15,888	16,994	16,149	14,209	15,017
	収益	3,355	3,415	4,898	4,595	4,263	3,209	5,083
	売上総利益	2,301	2,410	3,515	2,720	2,965	2,219	3,405
	営業利益	(350)	(211)	950	227	524	(187)	1,270
	EBITDA	(223)	(50)	1,155	1,127	1,354	399	1,314
	親会社株主に帰属する四半期純利益	(218)	(160)	755	(138)	704	772	315
Marketing事業	売上高	16,255	14,471	13,958	15,586	14,999	13,982	12,680
	収益	3,286	2,947	2,974	3,193	3,122	2,989	2,748
	売上総利益	2,277	2,046	1,957	2,247	2,254	2,032	1,875
	営業利益	540	298	249	626	693	506	328
	EBITDA	624	388	342	993	735	560	386
	Financial Services事業	売上高	80	83	93	117	133	119
収益		80	83	93	117	133	119	113
売上総利益		64	70	81	102	112	99	91
営業利益		(102)	(44)	(94)	(134)	(190)	(169)	(1)
EBITDA		(99)	(40)	(88)	(126)	(176)	(155)	13
Investment事業		売上高	1	393	1,837	1,296	1,025	112
	収益	1	393	1,837	1,296	1,025	112	2,227
	売上総利益	(40)	294	1,477	377	608	94	1,442
	営業利益	(84)	259	1,446	323	559	59	1,408
	EBITDA	(26)	266	1,532	831	1,312	553	1,361

* 事業ポートフォリオ再編に伴い、2024年Q1からセグメントを変更。2023年セグメント実績は過去遡及した数値を記載

* 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)

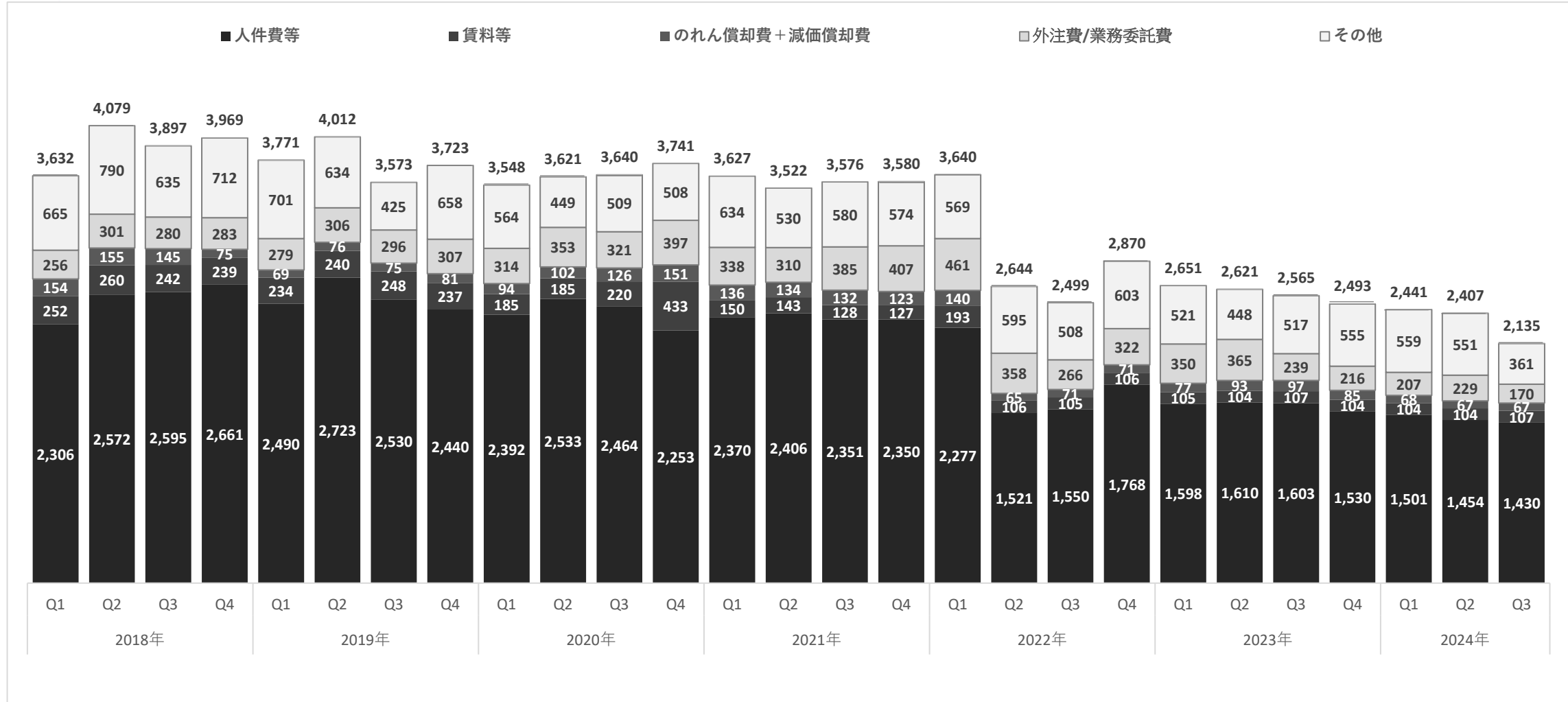
	2023年Q3累計	2024年Q3累計	前年比
営業キャッシュフロー	(4,669)	4,121	+8,791
税金等調整前当期純利益	454	2,761	+2,306
賞与引当金の増減	(363)	(227)	+136
投資事業組合運用損益	(91)	(642)	(551)
営業投資有価証券の増減額	27	818	+790
法人税等の(支払)/還付額	(3,425)	1,405	+4,830
未収入金の増減額	(1,650)	149	+1,799
未払金の増減額	629	(688)	(1,317)
運転資本の増減	(599)	323	+922
その他	347	222	(125)
投資キャッシュフロー	(1,194)	678	+1,872
無形固定資産取得による支出	(201)	(142)	+58
投資有価証券の取得による支出	(639)	(668)	(28)
投資有価証券の払戻による収入	167	1,456	+1,288
連結範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	(458)	-	+458
その他	(62)	32	+94
フリーキャッシュフロー	(5,863)	4,800	+10,664
調整額	-	-	-
調整後フリーキャッシュフロー	(5,863)	4,800	+10,664

* 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

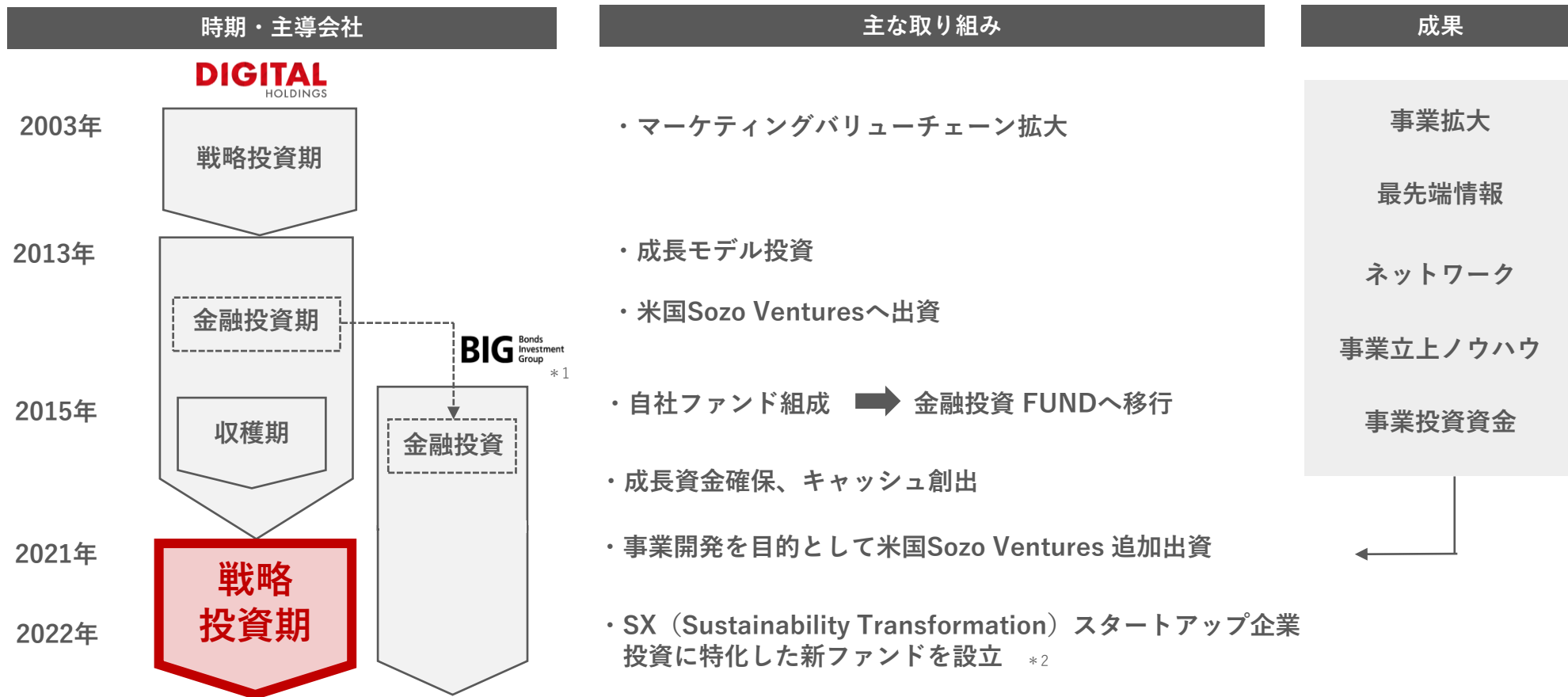
連結 販売管理及び一般管理費推移

(単位：百万円)



(2024年Q3末時点従業員数：999名)

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



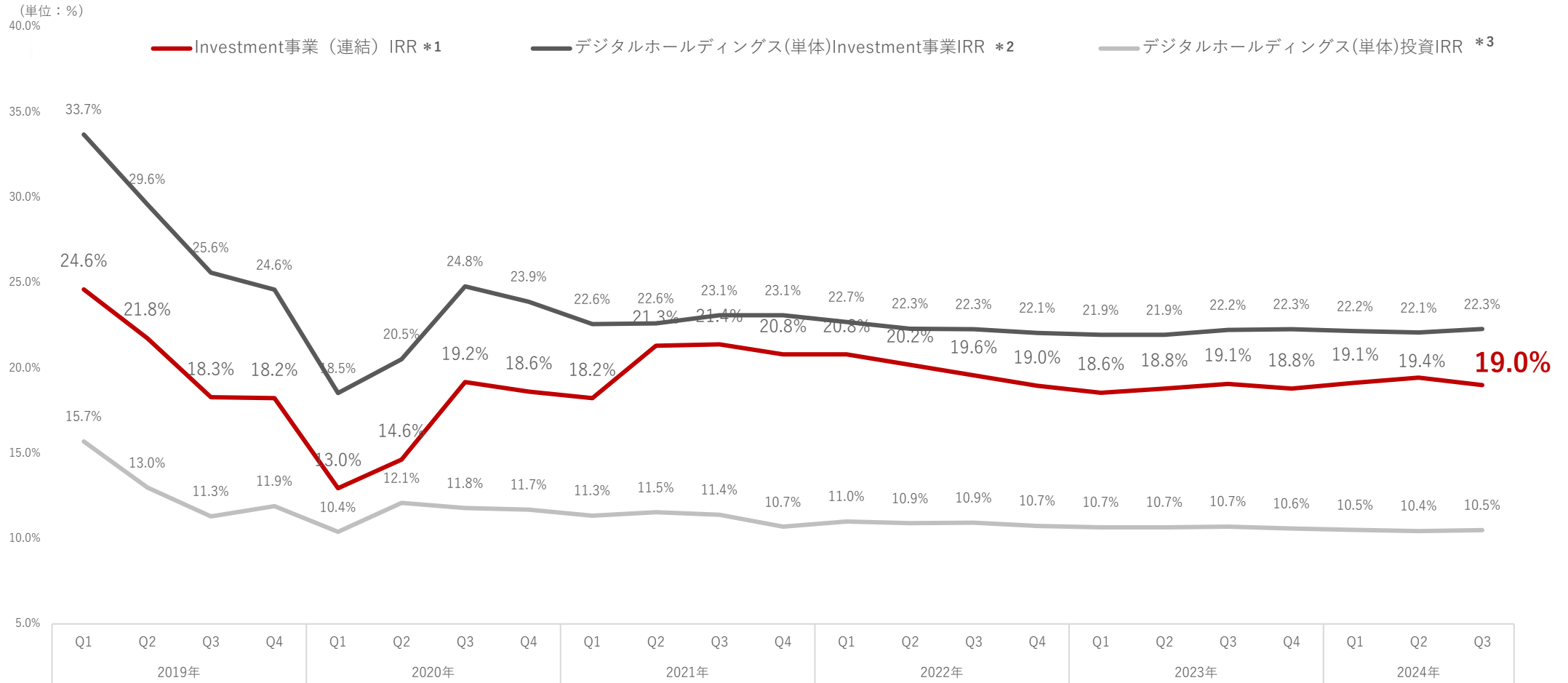
*1：100%子会社Bonds Investment Groupの組成するFUND

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

Investment事業：IRR



*1：2013年から2024年9月末までにInvestment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P.59）

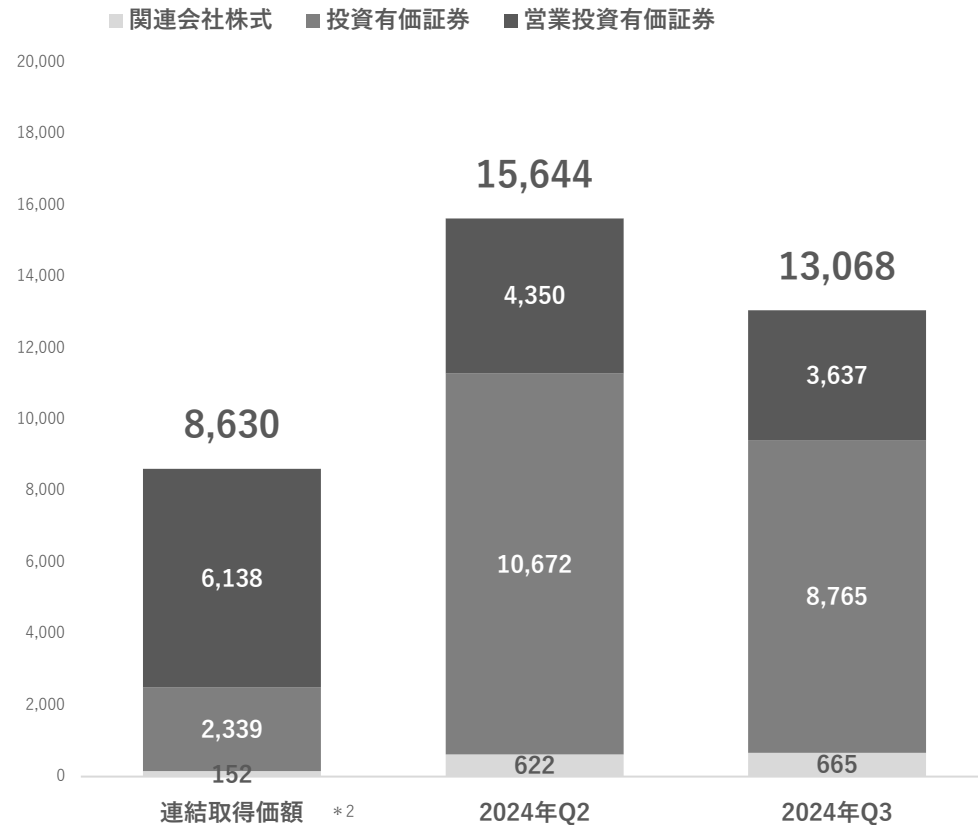
*2：2013年から2024年9月末までに株式会社デジタルホールディングス(単体)で投資した営業投資有価証券、投資有価証券を対象

*3：(ご参考)2003年から2024年9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

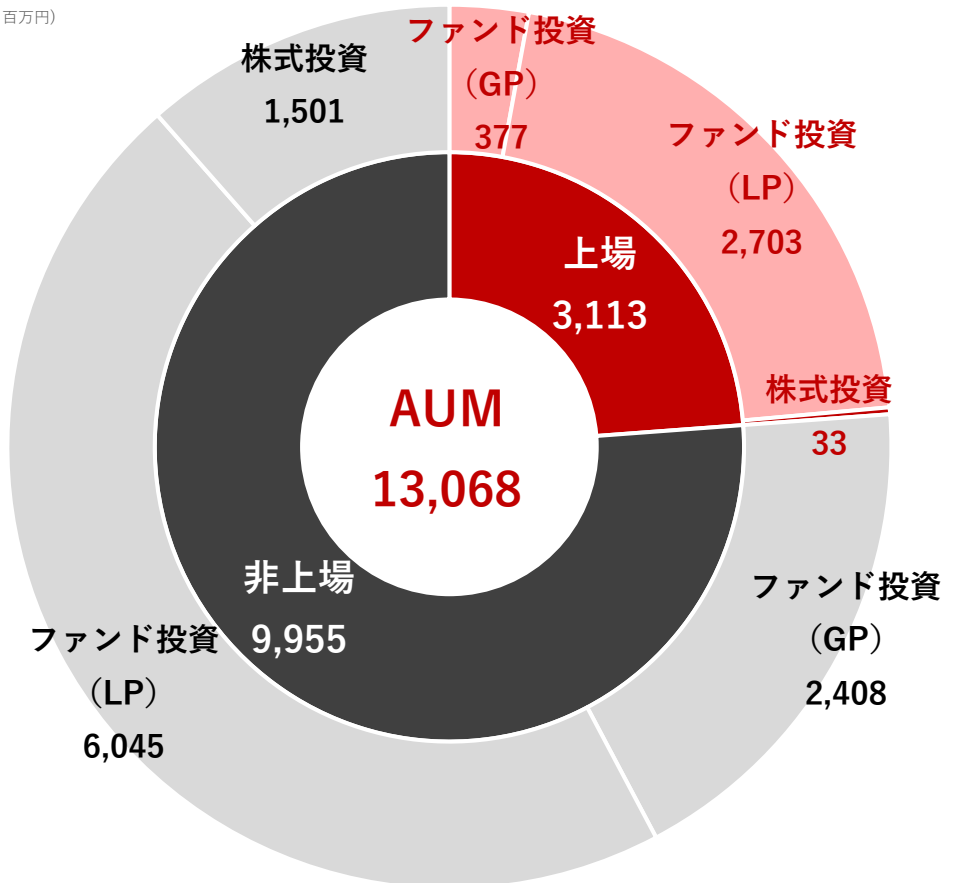
営業投資有価証券・投資有価証券の公正価値の合計額
及び関連会社株式の帳簿価額 *1

(単位：百万円)



AUM内訳 (2024年Q3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P.60

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)**
EBITDA = EBIT + その他金融関連損益 + 減価償却費 + 償却費 + 株式報酬費用 + 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2024年9月末までにInvestment事業で投資した銘柄
算定基準日		2024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	2024年9月末までの回収額と2024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

AUM (公正価値) の算定方法

- 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