

# 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年通期決算説明会資料

Date. 2025.2.13

# INDEX

1 | 2024年通期業績概要

---

2 | 2024年の取り組み結果

---

3 | 新経営体制

---

4 | 2025年の取り組み・重点施策

---

5 | 2025年通期連結業績予想

---

6 | Appendix

# 1 | 2024年通期業績概要

# 2024年通期連結業績概要

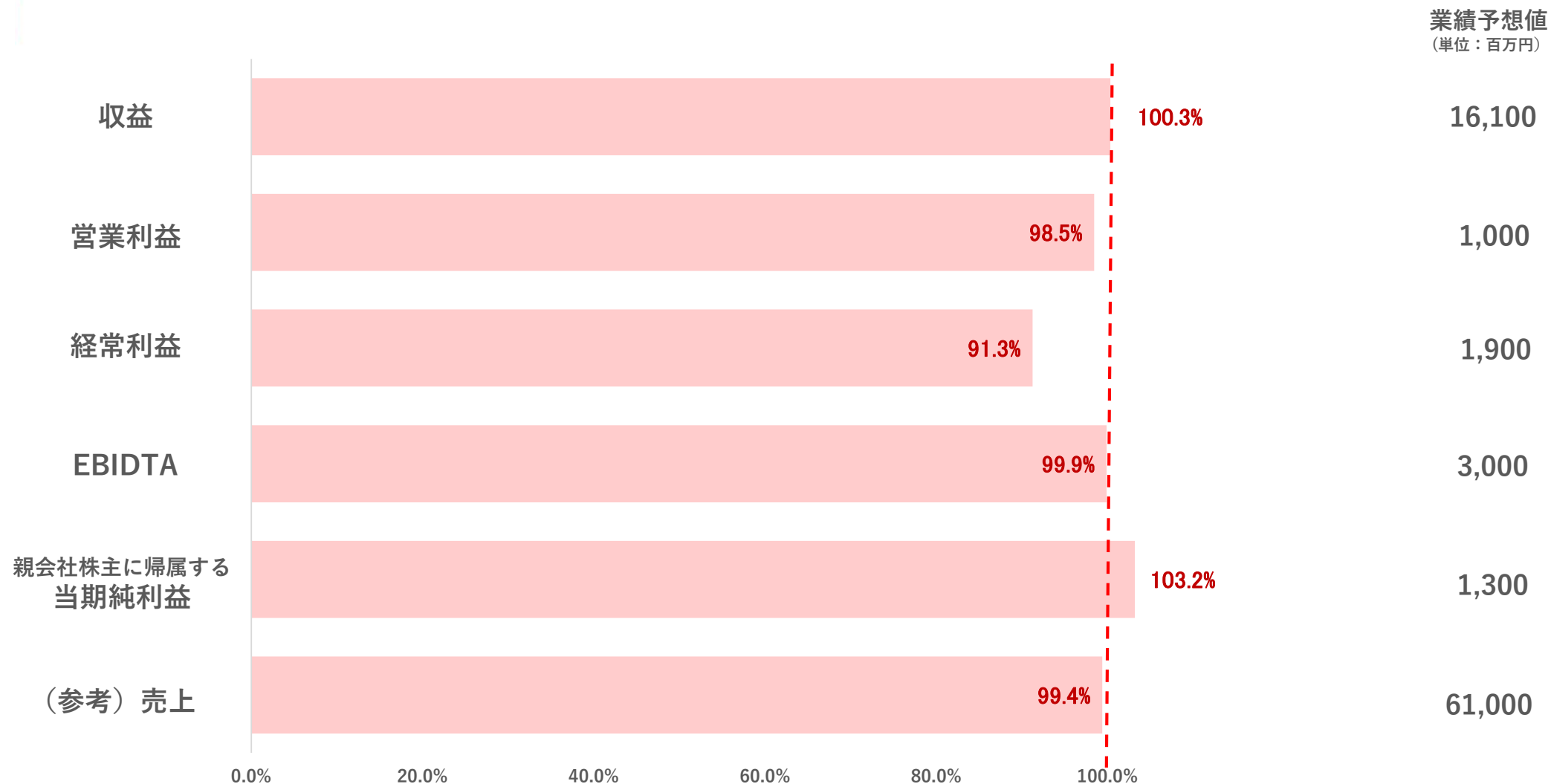
# 2024年通期連結業績概要

(単位：百万円)	2024年Q4			2024年通期		
	実績	前年比	前年実績	実績	前年比	前年実績
収益	<b>3,599</b>	(21.7)%	4,595	<b>16,155</b>	(0.7)%	16,264
売上総利益	<b>1,424</b>	(47.6)%	2,720	<b>10,015</b>	(8.5)%	10,948
営業利益	<b>(621)</b>	-	227	<b>984</b>	+59.8%	616
EBITDA	<b>(71)</b>	-	1,127	<b>2,997</b>	+49.3%	2,008
親会社株主に帰属する 四半期純利益	<b>(449)</b>	(224.8)%	(138)	<b>1,341</b>	+464.5%	237
ROE(LTM) <sup>*1*2</sup>	<b>4.5%</b>	+3.7pts	0.8%	<b>4.5%</b>	+3.7pts	0.8%
フリーキャッシュフロー	-	-	-	<b>7,316</b>	+12,025	(4,708)
EPS (円)	<b>(25.76)</b>	(17.83)	(7.93)	<b>76.85</b>	+63.24	13.61
(ご参考) 売上高	<b>15,267</b>	(10.2)%	16,994	<b>60,642</b>	(5.5)%	64,170

\*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

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

## 経常利益を除き、概ね業績予想通りの着地結果



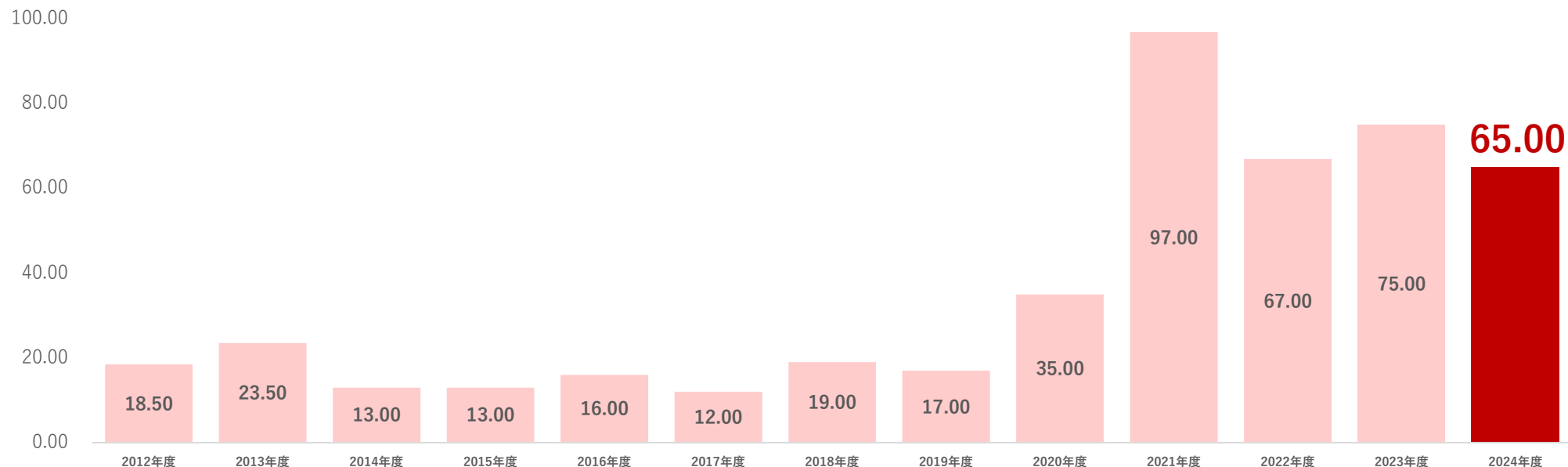
## 配当方針

- 安定かつ持続的な配当と、Investment事業等による業績上振れ時にもしっかりと還元を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
- **2024年-2026年の3ヶ年においては、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%」または「DOE\*23%」のいずれか大きい金額を採用**

(単位：円)

## 2024年通期1株当たり配当金：65円

- ・ 普通配当：45円（配当方針に基づきDOE×3%）
- ・ 上場20周年記念配当：20円



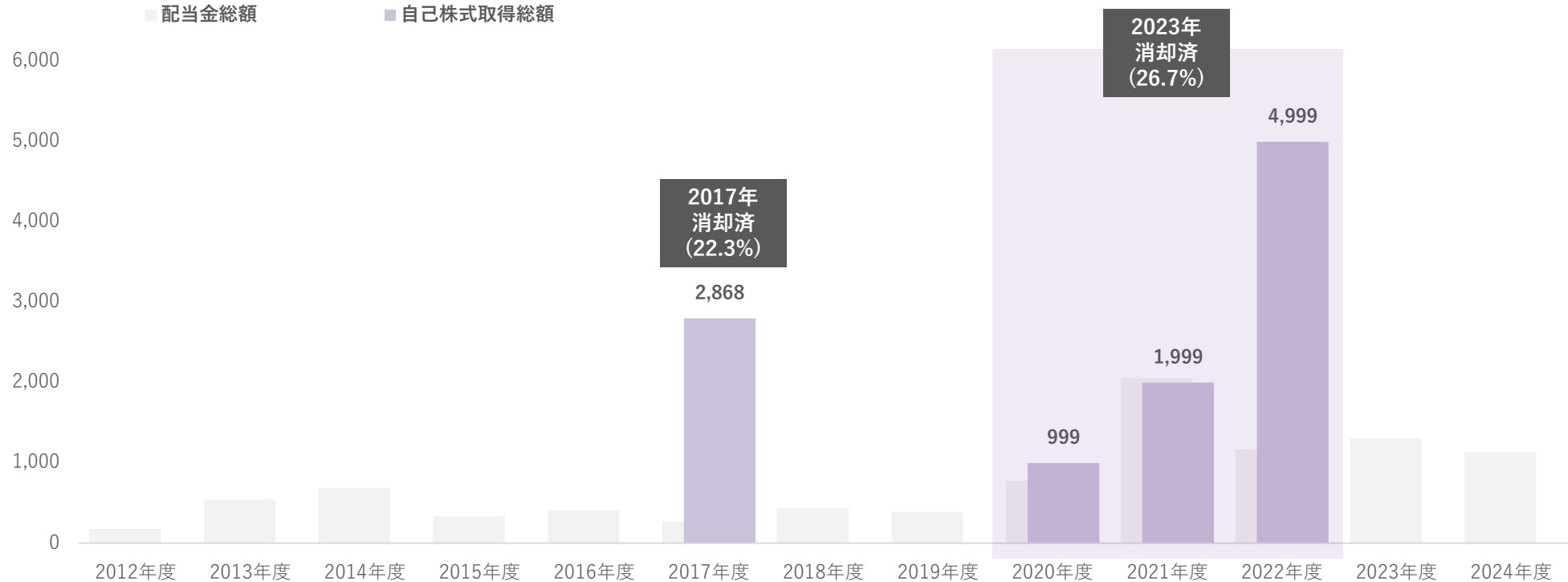
\*1：2024年11月6日配当予想の修正に関するお知らせ

\*2：株主資本配当率（DOE：Dividend on equity ratio）：年間配当総額÷株主資本×100（%）

## 自己株式 基本方針

- 過去に取得した自己株式については、その活用等を慎重に検討した上で、全株式を消却済
- 今後においても、機動的かつ柔軟な株主還元施策方針に基づき、自己株式取得を継続検討

### 株主還元総額





## 当社グループのオプトが「D&Iアワード2024」において最高位である「ベストワークプレイス」に認定



株式会社オプトは、ダイバーシティ & インクルージョン (D&I) の取り組みが評価され、「D&Iアワード2024」で最高位の「ベストワークプレイス」に認定されました。

「D&Iアワード2024」について: このアワードは、企業のD&I推進状況を「ジェンダー」「LGBTQ+」「障害」「多文化共生」「育児・介護」の5つの観点から評価し、スコアに応じて4つのレベル（ベストワークプレイス、アドバンス、スタンダード、ベーシック）で認定します。「ベストワークプレイス」は、81~100点のスコアを獲得し、D&Iの理念が事業や組織のあらゆる側面で反映されている企業に授与されます。

オプトの主な取り組み:

- **女性活躍推進:**  
女性社員向けの経営者育成研修やキャリア研修、メンタリングなどを実施し、上司向けにはダイバーシティマネジメント研修を提供しています。
- **男性の育児休業促進**  
2022年4月から「男性育休100%宣言」に賛同し、特別有給休暇「チャイルドケア休暇」を制定しました。2023年度の男性育児休業取得率は84.3%で、平均取得日数は29.9日でした。
- **LGBTQ+支援**  
2022年4月よりファミリーシップ制度を導入し、研修や映画上映会などで相互理解を促進しています。  
また、同性婚法制化を推進する「Business for Marriage Equality (BME)」へ賛同し、経営者アライネットワーク「PRIDE1000」にも参加しています。
- **障がい者活躍推進**  
イベントや手話講座を開催し、リモートワークを活用して多様な働き方を支援しています。個々の特性や成長意欲に応じた業務割り当てを行い、能力を最大限に発揮できる環境を整備しています。
- **多様な働き方の推進**  
2022年4月から「働き方のタネ」プロジェクトを開始し、フルフレックスや国内どこでも就業可能な制度を導入しています。  
また、管理職向けに無意識バイアスに関する研修を実施し、柔軟な働き方を推進しています。

オプトは、今後も多様なバックグラウンドを持つ社員がやりがいを持って働ける職場環境を醸成し、「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。」というパーパスの実現に向けて取り組んでいきます。

▼取り組みの詳細はこちらをご覧ください  
<https://digital-holdings.co.jp/company/diversity>

※ 男性育休  
2023年度の男性育児休業取得率は84.3%と制度制定前から2年間で約2倍（2021年度42.4%）に増加し、  
2023年度の男性育児休業取得者は27名（取締役2名/管理職9名/メンバー16名）、平均取得日数29.9日（育児休業等のみで40.3日）。

### ■ 「D&Iアワード2024」概要

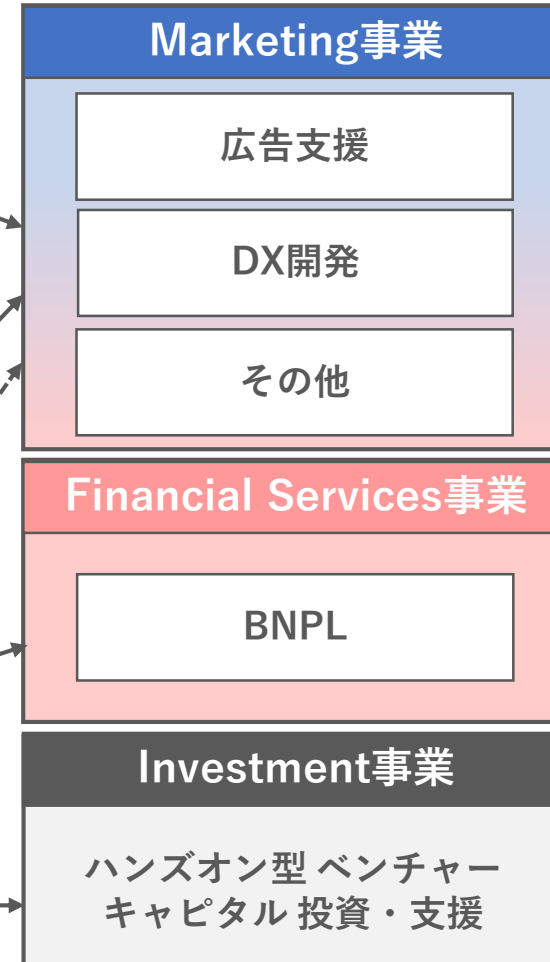
「D&Iアワード2024」は、全国の企業を対象に、D&I推進の取り組みを評価する認定表彰制度です。「ジェンダー」「LGBTQ+」「障害」「多文化共生」「育児・介護」の5つの観点から、過去2年間のD&Iの取り組み状況をもとに100点満点の「ダイバーシティスコア」に回答し、スコアに応じて、「ベストワークプレイス」「アドバンス」「スタンダード」「ベーシック」の4つのレベルの認定が授与されます。オプトが認定された最高位の「ベストワークプレイス」は、認定スコアが81~100点であり、世界的にも高い水準でD&I推進に取り組み、D&Iの理念がサービスや事業、企業組織のあらゆる側面で反映され、社外にも波及させている企業に授与されます。

# 2024年通期事業別業績概要

## 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

- EBITDAは前期の事業譲渡等の影響で通期微増も営業利益額・率は大幅改善
- 当期における新規取引社数<sup>\*1</sup>は合計72社となり大幅増加

(単位：百万円)	2024年Q4			2024年通期		
	実績	前年比	前年実績	実績	前年比	前年実績
収益	<b>3,130</b>	(2.0)%	3,193	<b>11,990</b>	(3.3)%	12,402
売上総利益	<b>2,148</b>	(4.4)%	2,247	<b>8,311</b>	(2.5)%	8,528
販売管理費	<b>(1,482)</b>	+8.5%	(1,620)	<b>(6,117)</b>	+10.2%	(6,813)
営業利益 <sup>*2</sup>	<b>666</b>	+6.3%	626	<b>2,194</b>	+28.0%	1,714
EBITDA <sup>*2</sup>	<b>714</b>	(28.1)%	993	<b>2,396</b>	+2.0%	2,348
(ご参考) 売上高	<b>14,797</b>	(5.1)%	15,586	<b>56,460</b>	(6.3)%	60,272

\*1：新規取引社数：当社が取引をしている広告主様の内、2023年度において取引実績がなく2024年度において戦略的に取引を開始した社数

\*2：営業利益/EBITDA：HD管理コスト配賦前数値

Meta主催の「Meta Agency First Awards」に  
新設された「Display New Hero※1」を国内代理店で唯一受賞  
～オプト新井苑花が「Planner of the Year※2」も同時受賞～



オプトは、Meta日本法人が主催する「Meta Agency First Awards」において、Meta広告の活用拡大が評価され、新設された「Display New Hero」を国内唯一受賞しました。また、オプトの新井苑花が「Planner of the Year」に選出されました。

オプトは、Meta広告に特化した「Metaパフォーマンス室」を設置し、専門知識を活かした広告運用支援を強化。これにより、2024年9月のMeta広告出稿額は前年同月比190%を超え、成果を大きく伸ばしています。

- 「Display New Hero」：Meta広告比率向上に貢献した企業に贈られる賞
- 「Planner of the Year」：クライアントの課題解決に貢献した広告代理店の個人に贈られる賞

本件リリース：<https://www.opt.ne.jp/news/10716/>

Googleが主催する「2024 Agency Excellence Awards」  
見込み顧客の発掘部門の最優秀賞を受賞



オプトは、「2024 Agency Excellence Awards」（旧Premier Partner Awards）の見込み顧客の発掘部門で国内唯一の最優秀賞を受賞しました。

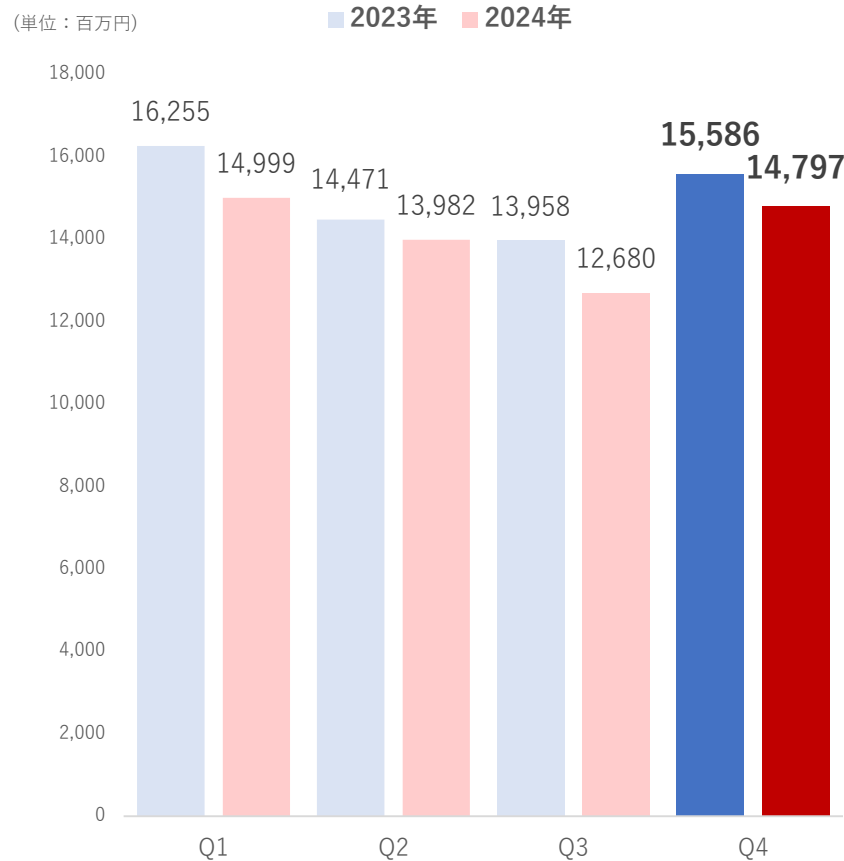
この賞は、Google広告の活用を通じてクライアントの成功に貢献し、職場環境の改善にも取り組んだ代理店を表彰するものです。

オプトは、全9部門中7部門でファイナリストに選出され、国内最多の評価を受けました。

本件リリース：<https://www.opt.ne.jp/news/10913/>

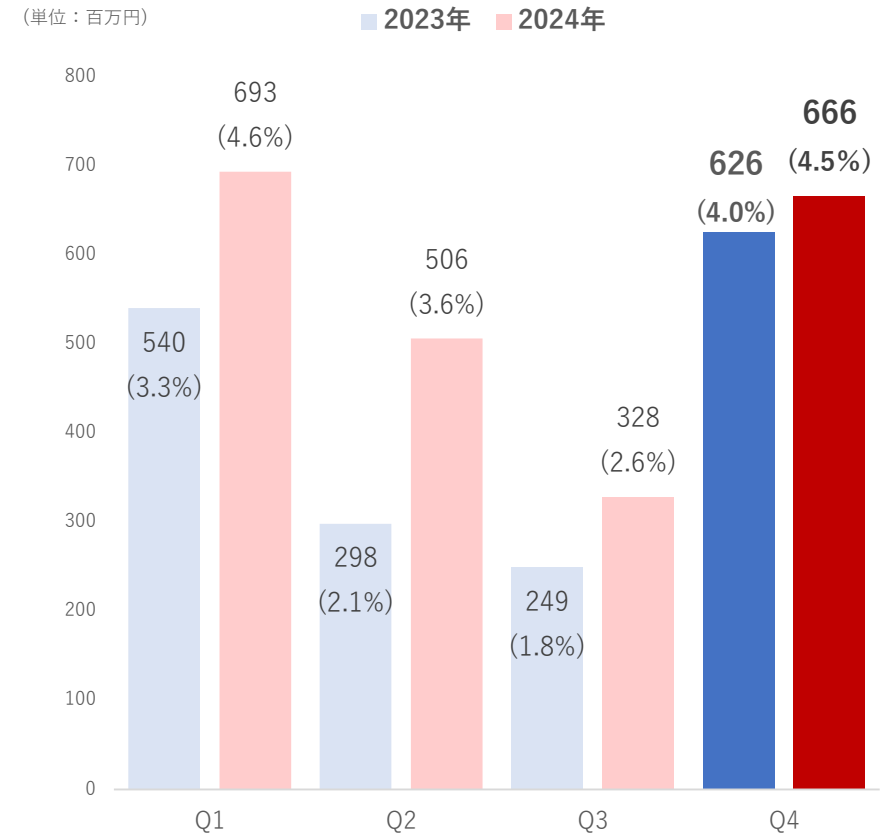
## 売上高

Q4前年比**(5.1)%**(通期前年比**(6.3)%**)



## 営業利益・率 括弧内：営業利益率

営業利益Q4前年比**+6.3%**(通期前年比**+28.0%**)  
 営業利益率Q4前年比**+0.5pts**(通期前年比**+1.0pts**)



# 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 <b>AD YELL</b> <b>AD YELL</b> 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通期売上高は前年比+20%超を維持  
通期ではルールに則り貸倒引当金の一部戻入を計上

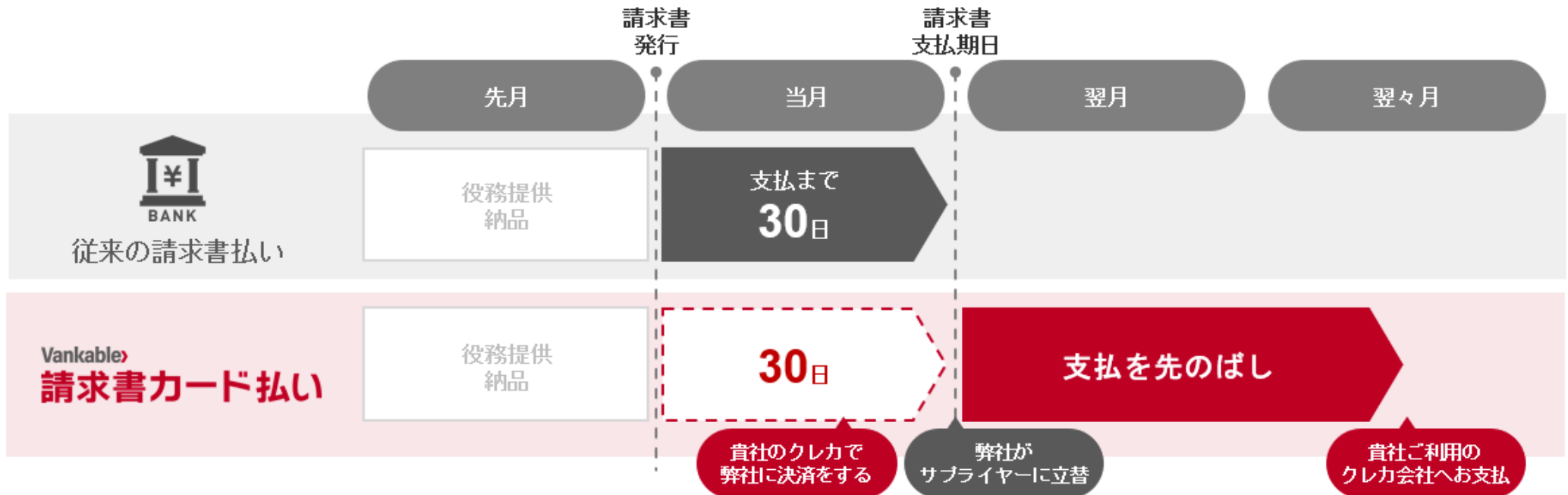
(単位：百万円)	2024年Q4			2024年通期		
	実績	前年比	前年実績	実績	前年比	前年実績
収益	111	(4.4)%	117	479	+28.0%	374
売上総利益	86	(14.9)%	102	390	+22.9%	318
販売管理費	(83)	+64.9%	(236)	(747)	(7.7)%	(694)
営業利益*1	3	-	(134)	(356)	+5.2%	(376)
EBITDA*1	19	-	(126)	(298)	+15.9%	(355)
(ご参考) 売上高	111	(4.4)%	117	479	+28.0%	374

\*1：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

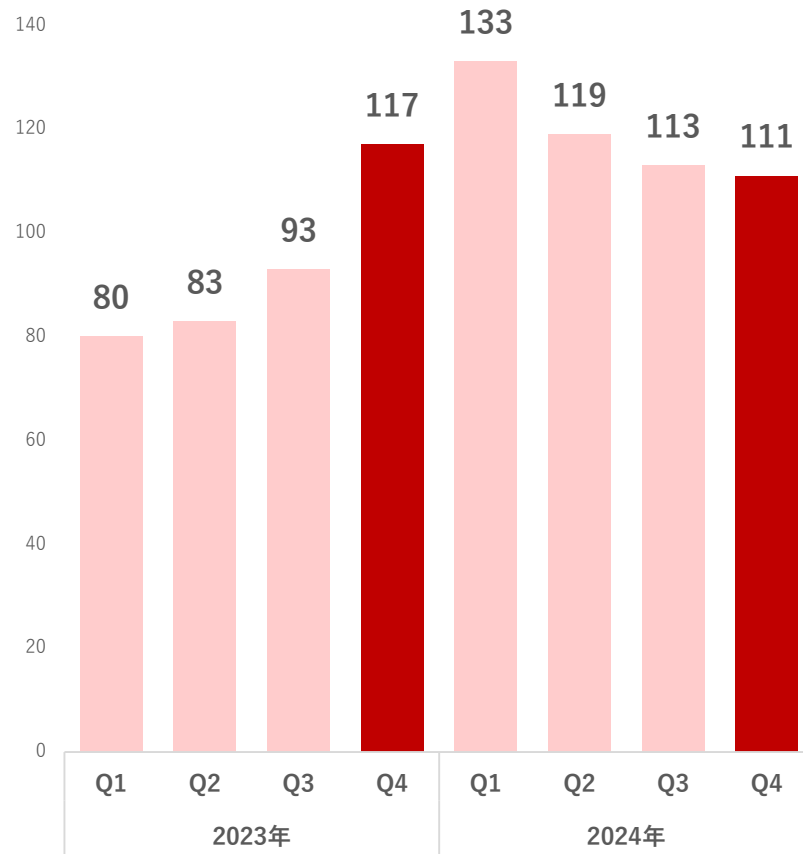


# Financial Services事業： 戦略的なGMV<sub>\*1</sub>コントロールにより売上高減少も、小口分散化が順調に進む

## 売上高

(単位：百万円)

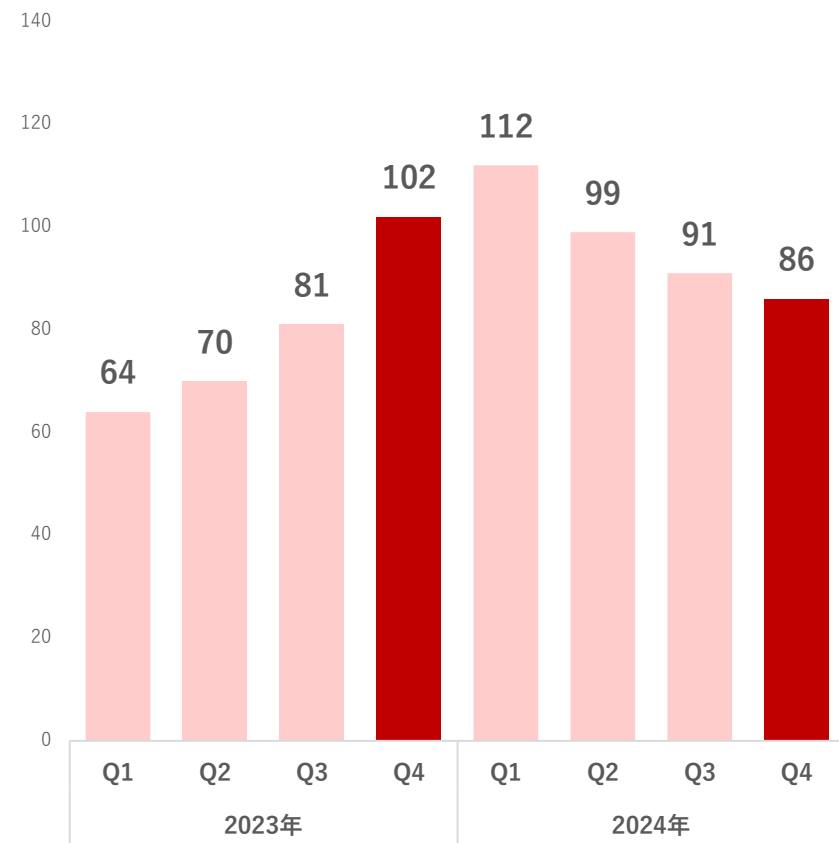
Q4前年比(4.4)%



## 売上総利益

(単位：百万円)

Q4前年比(14.9)%

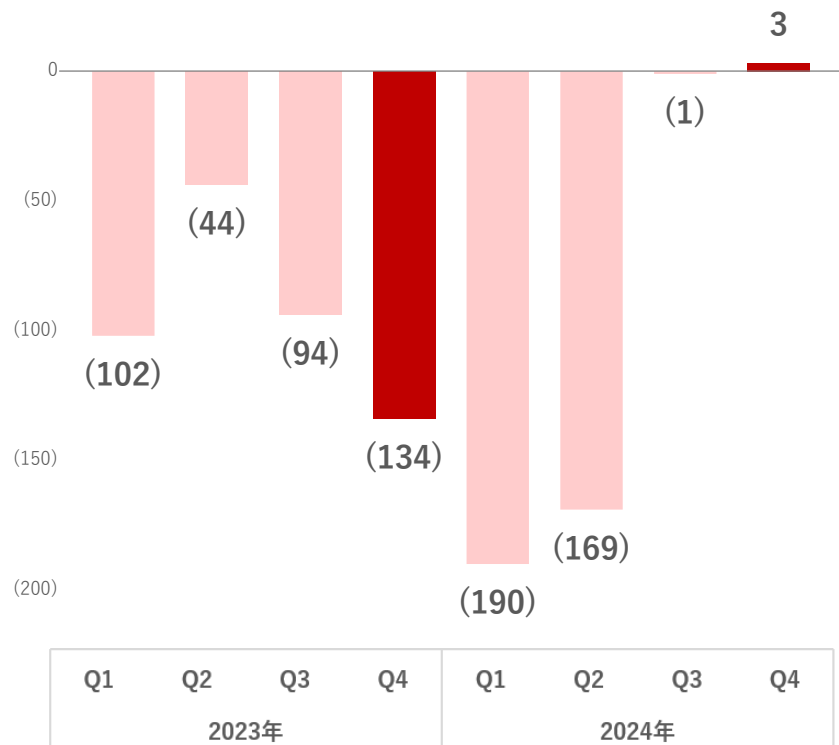


\*1：Gross Merchandise Valueの略、YELLシリーズで取引されている総額

## 営業利益

Q4前年比+138百万円

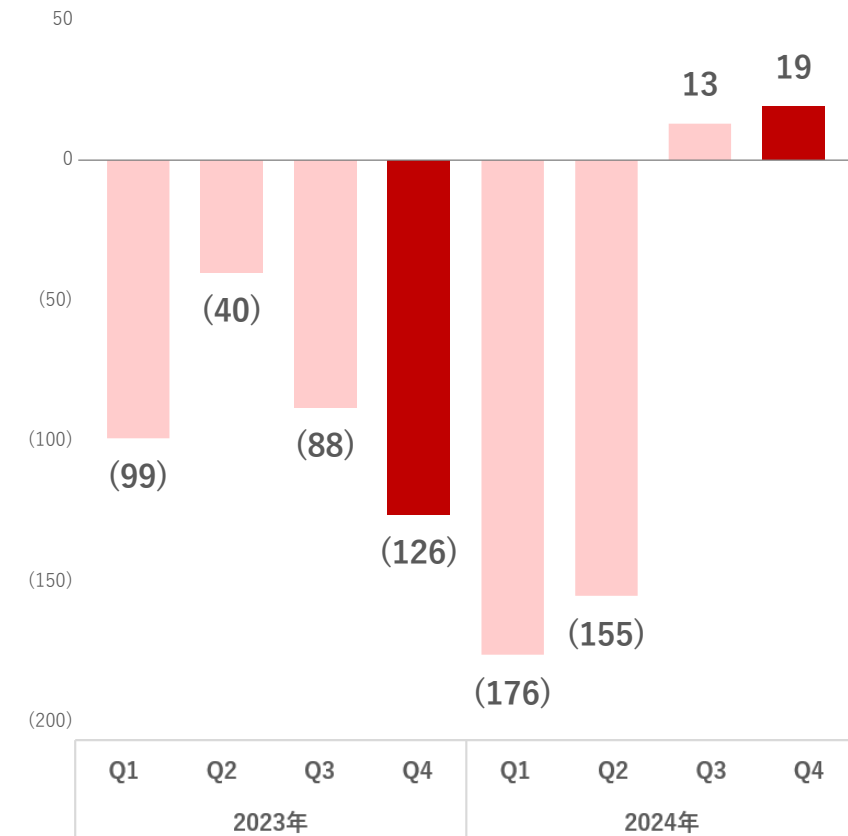
(単位：百万円)



## EBITDA

Q4前年比+146百万円

(単位：百万円)

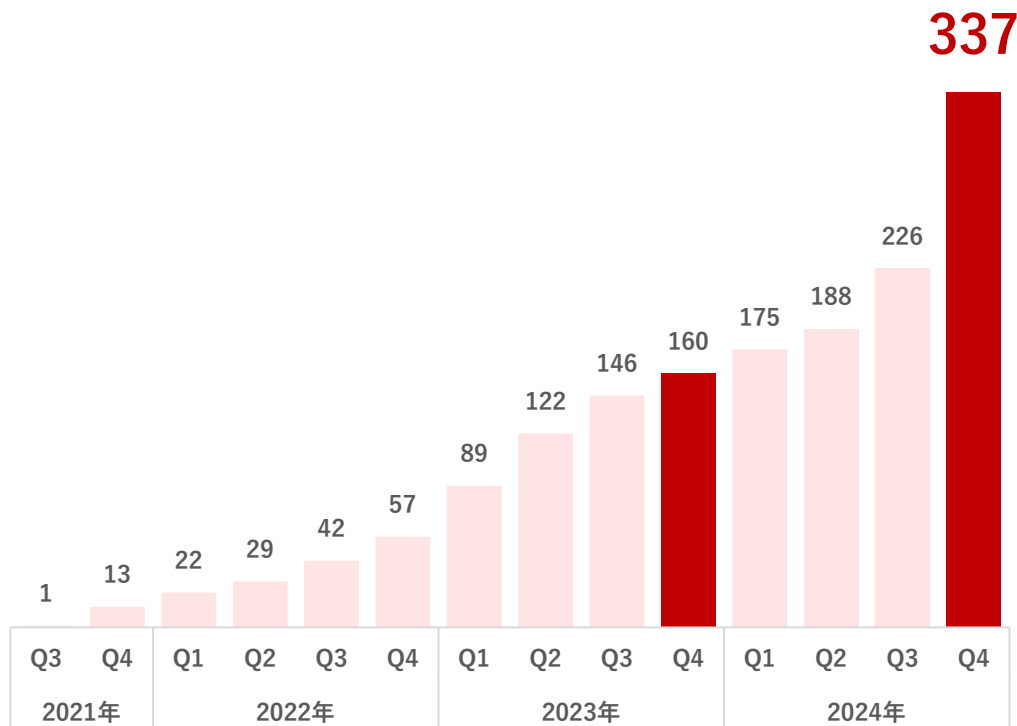


## 最優先課題である取引社数は新サービスの請求書カード払い顧客を含め大幅に増加

累計取引社数 \*1

(社数)

Q4前年比  
**+110.6%**



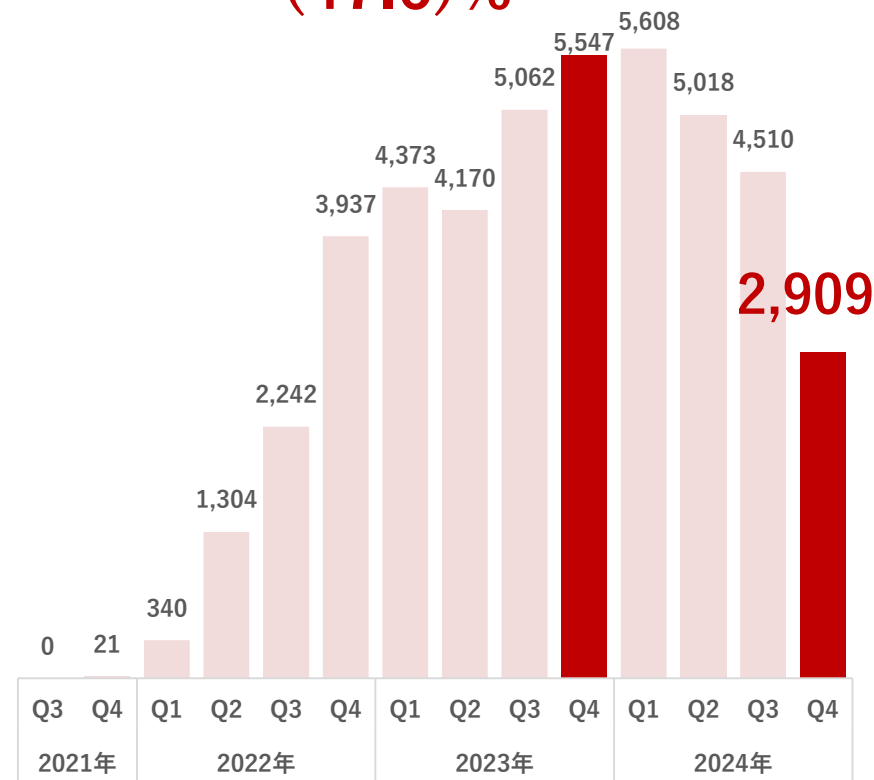
PoC期間（ベータ版）

\*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)

Q4前年比  
**(47.6)%**



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
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

## Q4では投資先評価および会計ルールに則り減損引当てを計上

(単位：百万円)	2024年Q4			2024年通期		
	実績	前年比	前年実績	実績	前年比	前年実績
収益	360	(72.2)%	1,296	3,725	+5.6%	3,529
売上総利益	(808)	-	377	1,336	(36.6)%	2,108
販売管理費	(32)	+40.7%	(53)	(149)	+8.2%	(162)
営業利益*1	(840)	-	323	1,186	(39.0)%	1,945
EBITDA*1	(368)	-	831	2,858	+9.8%	2,603
(ご参考) 売上高	360	(72.2)%	1,296	3,725	+5.6%	3,529

\*1：営業利益/EBITDA：HD管理コスト配賦前数値

今期は3社のIPOを実現



株式会社MFS  
上場日：2024年6月21日  
(BIG 1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  
(BIG 2号投資事業有限責任組合)

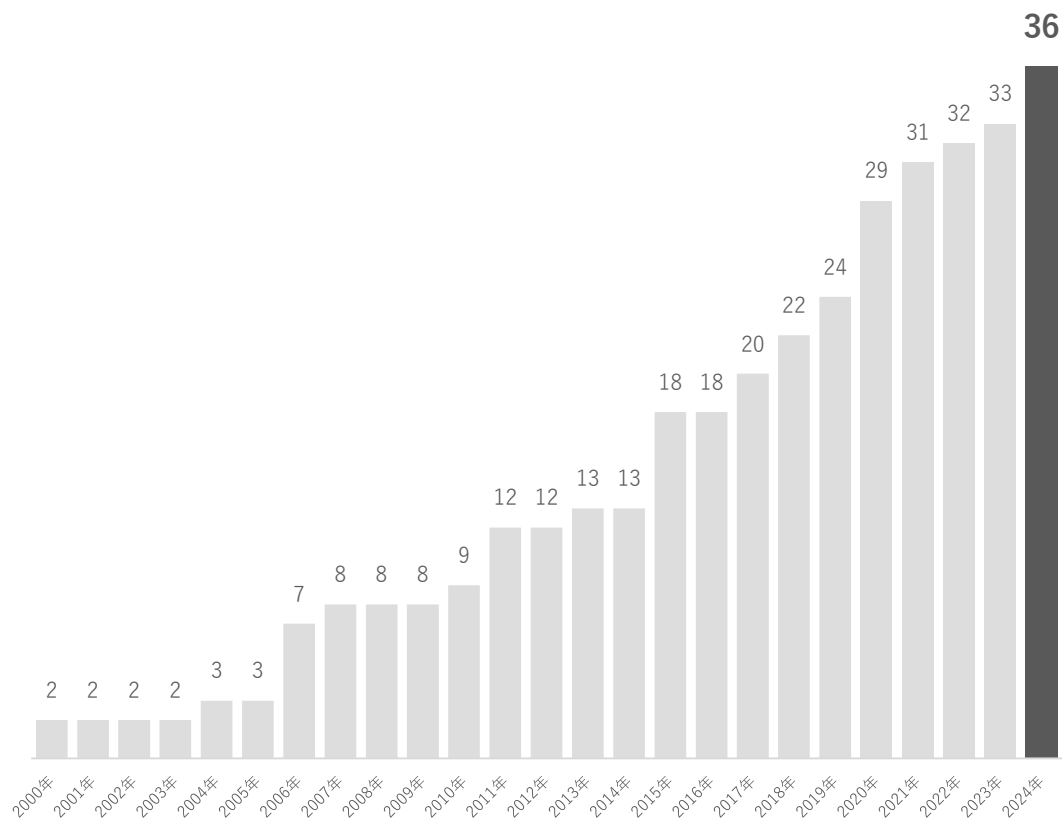


株式会社Schoo  
上場日：2024年10月22日  
(BIG 2号投資事業有限責任組合)



## IPO累計実績

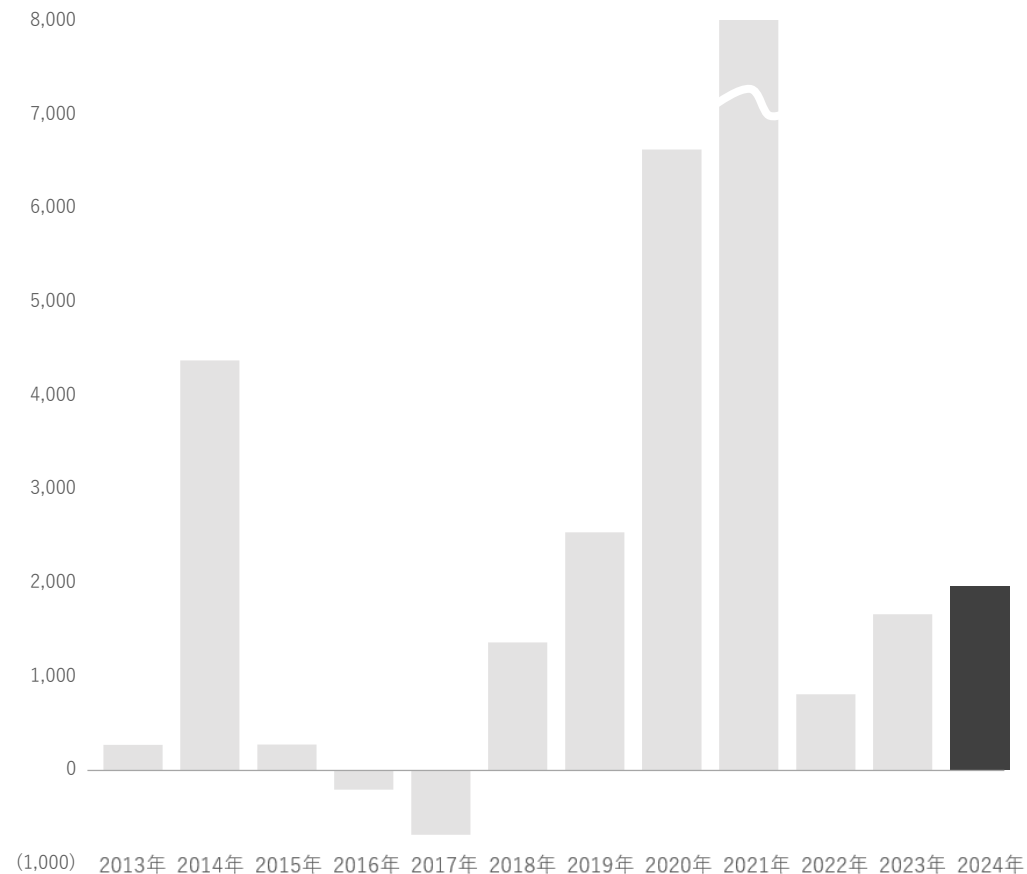
(単位：社数)



## 事業化後の貢献利益

(単位：百万円)

\*Investment事業の税前利益



## 2 | 2024年の取り組み結果

## 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<sub>※3</sub>成長加速

## 取り組み結果

(Marketing事業において)

update

営業利益は毎四半期で前年超過<sup>\*1</sup>

(Marketing事業において)

今期の新規顧客は計72社<sup>\*2</sup>

事業整理完了

update

請求書カード払いサービスリリース  
債権小口化へ順調に進捗中

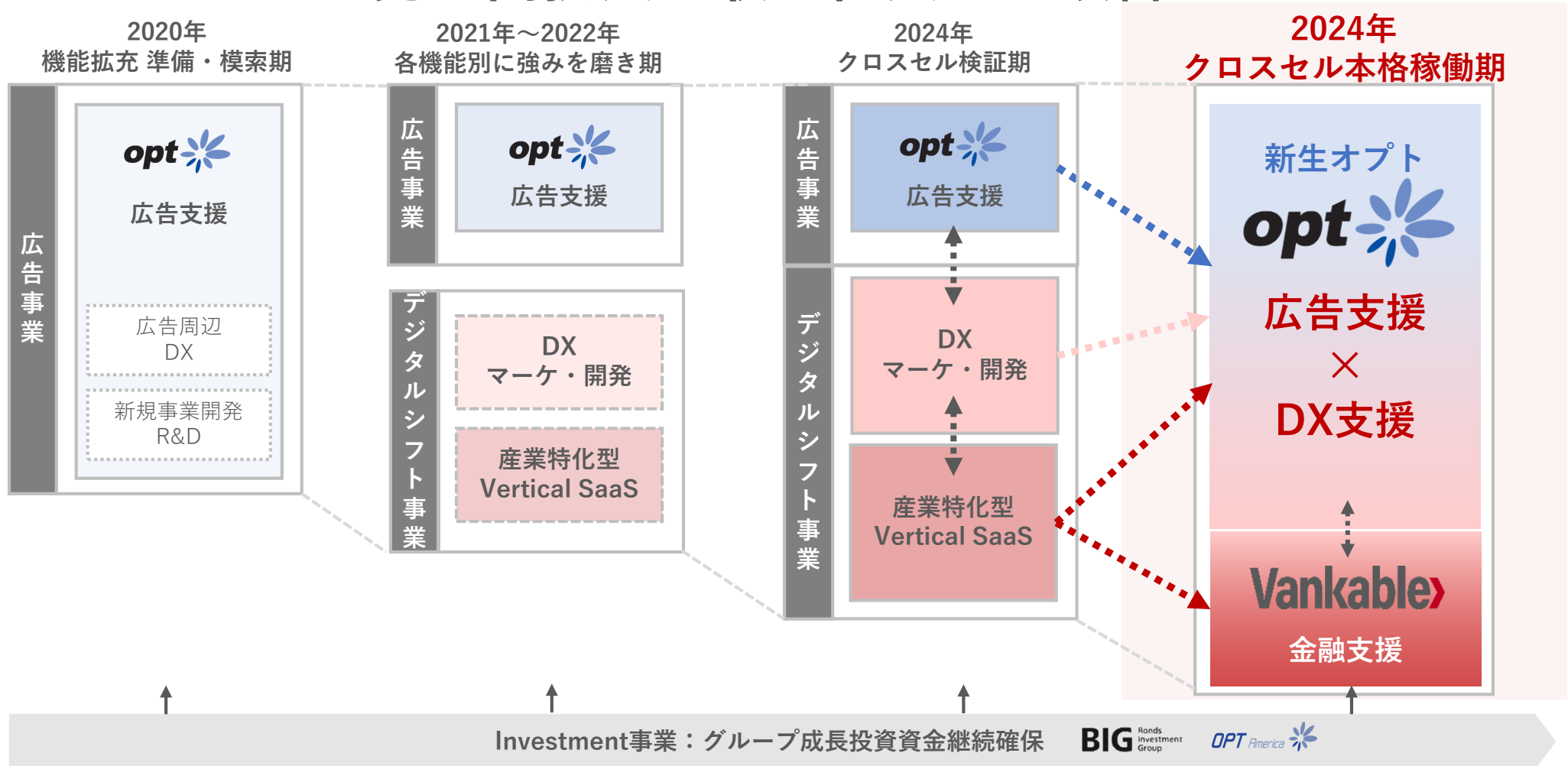
\*1：Marketing事業セグメントの状況

\*2：Marketing事業セグメントにおいて、当社が取引をしている広告主様の内、2023年度において取引実績がなく2024年度において戦略的に取引を開始した社数

\*3：AX：Advertising Transformation（広告産業の変革）

# 1. 進化を目的としたグループアセット集約

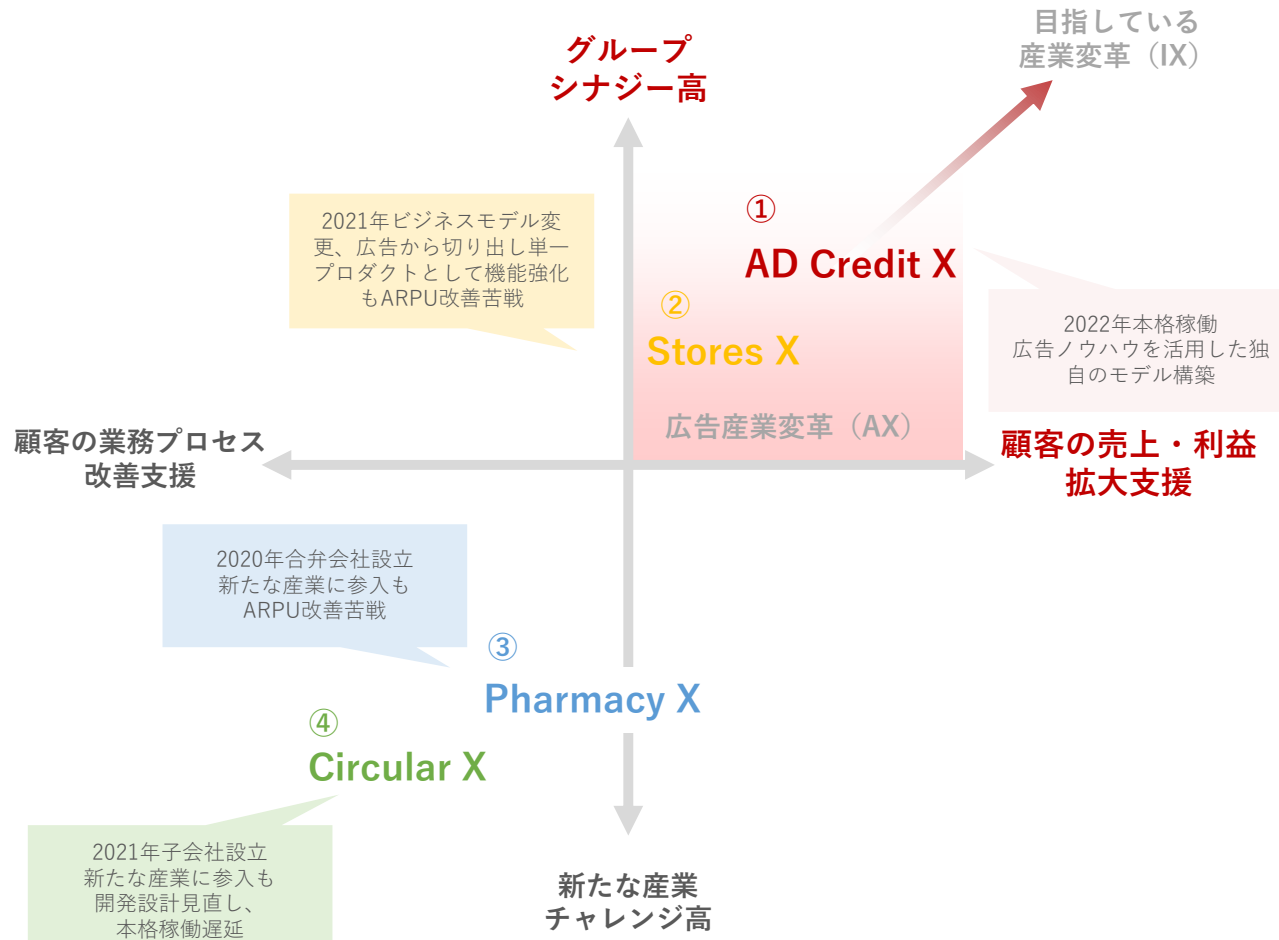
機能別に磨き上げてきたグループアセットを集約、顧客への提供付加価値進化  
**売上高拡大・収益性大きく改善へ**



## 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

AD YELL

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

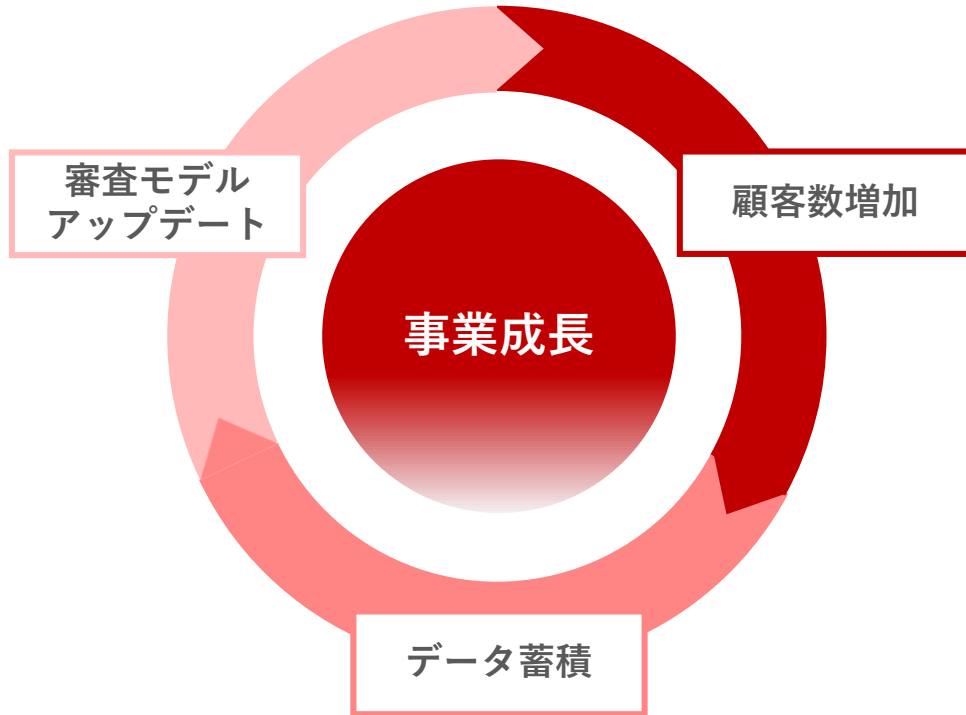
JŌMYAKU

\* 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)

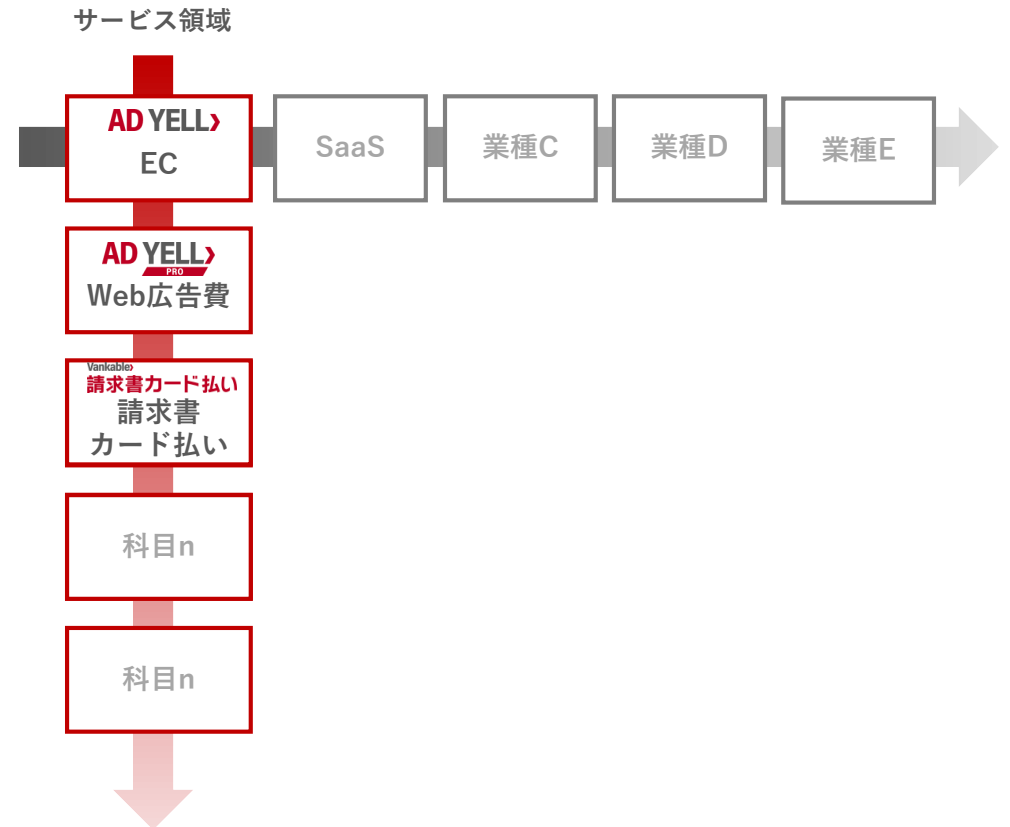
### 3. AX成長加速：中長期戦略

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 新経営体制

経営体制と役割を刷新し、中長期的な持続的な成長と企業価値の向上を実現してまいります

## 現 在

<取締役>

代表取締役会長	鉢嶺 登
代表取締役社長	野内 敦
取締役	金澤 大輔
取締役(社外/独立役員)	水谷 智之
取締役(社外/独立役員)	柳澤 孝旨
取締役(社外/独立役員)	荻野 泰弘
取締役(社外/独立役員)	時岡 真理子

<取締役監査等委員>

取締役(社外/独立役員)	岡部 友紀
取締役(社外/独立役員)	鍵崎 亮一
取締役(社外/独立役員)	山内 一英

## 2025年4月以降※

<取締役>

代表取締役会長	<u>野内 敦</u>
代表取締役社長	<u>金澤 大輔</u>
取締役ファウンダー	<u>鉢嶺 登</u>
取締役(社外/独立役員)	水谷 智之
取締役(社外/独立役員)	柳澤 孝旨
取締役(社外/独立役員)	荻野 泰弘
取締役(社外/独立役員)	時岡 真理子

<取締役監査等委員>

取締役(社外/独立役員)	岡部 友紀
取締役(社外/独立役員)	鍵崎 亮一
取締役(社外/独立役員)	山内 一英



※2025年3月28日開催予定の当社第31回定時株主総会及び同総会終了後の取締役会における決議を経て、正式に決定する予定です。




## 新代表取締役社長 金澤 大輔（Daisuke Kanazawa）のご紹介

**強力なリーダーシップ・決断力・実行力で当社グループの成長を牽引  
デジタル産業変革に貢献し、新しい価値を創造へ**

弊社代表取締役社長※ 兼 株式会社オプト代表取締役社長

### 略歴



2005年 9月 (株)オプト（現在の当社）入社  
2008年 1月 同社 営業部部長  
2013年 4月 同社 執行役員  
2015年 4月 (株)オプト 代表取締役社長CEO  
2017年 4月 当社 上席執行役員  
2019年 4月 当社 グループ執行役員  
2020年 4月 (株)オプトデジタル 取締役  
2020年10月 (株)RePharmacy 取締役  
2021年 3月 当社 取締役グループCOO  
2024年 3月 同社 取締役 兼 (株)オプト代表取締役社長 CEO（現任）  
2025年 3月 同社 代表取締役社長（就任予定）  
兼 (株)オプト代表取締役社長

### 就任の理由

2021年から取締役として、当社グループの事業や経営課題に向き合い、自ら成長戦略策定・実行し、広告代理事業、新規事業等多くの事業の統括を指揮してきた実績があります。

2024年4月には、オプト代表取締役社長CEOに就任し、マーケティング事業の統括責任者として先導してまいりましたが、今後の当社の発展を加速させるため、経営のトップとしてグループを統率してまいります。

※2025年3月28日開催予定の当社第31回定時株主総会及び同総会終了後の取締役会における決議を経て、正式に決定する予定です。

## 4 | 2025年の取り組み

## 1. Marketing事業での売上高成長率の大幅改善

- 前期の新規取引社数<sup>\*1</sup>（72社）を超える新規顧客獲得に注力
- 広告支援から開発・コンサルティングサービスに繋がるクロスセル<sup>\*2</sup>の成功事例を新たに複数創出
- 業務改善およびAI活用等による顧客接点／向き合い時間の創出

## 2. Financial Services事業での社数増加+債権小口分散化＝最適な債権ポートフォリオ実現

- 請求書カード払いのプロモーション開始
- アライアンスプログラムの見直し
- 更にご利用いただきやすくなるようなサービスのアップデート

\*1：新規取引社数：当社が取引をしている広告主様の内、2023年度において取引実績がなく2024年度において戦略的に取引を開始した社数

\*2：クロスセル：特定顧客に対して、広告・開発・コンサルティング等の各領域で複数領域の売上を計上している状態

## 5 | 2025年通期連結業績予想

# 2025年通期連結業績予想

売上高 : 連結全体では前年比+2.2%に留まるものの、Marketing事業では+7%超の成長見込  
営業利益 : 前期のInvestment事業の好調が起因し大幅減少

(単位: 百万円)	2024年 通期連結業績	2025年 通期連結業績予想	前年比	
			額	%
収益	16,155	14,000	(2,155)	(13.3)%
営業利益	984	700	(284)	(28.9)%
EBITDA	2,997	3,800	+802	+26.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,341	2,200	+858	+64.0%
(ご参考) 売上高	60,642	62,000	+1,357	+2.2%

# 株主還元（2025年通期予想） 1株当たり46円を配当予想（中間配当見込あり）

## 配当方針

- 安定かつ持続的な配当と、Investment事業等による業績上振れ時にもしっかりと還元を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
- **2024年-2026年の3ヶ年においては、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%」または「DOE+3%」のいずれか大きい金額を採用**

2025年通期1株当たり予想配当金：**46円**（中間予想：23円・期末予想：23円）

・普通配当：46円（配当方針に基づきDOE×3%で試算）

(単位：円)  
120.00

100.00

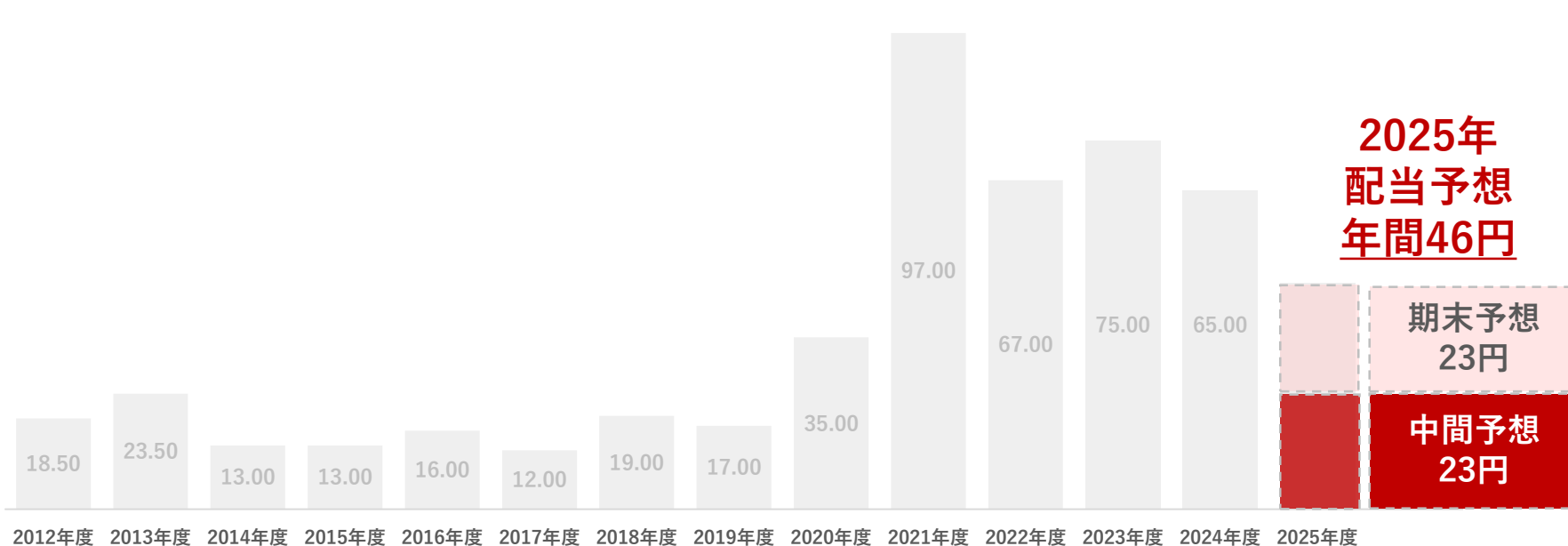
80.00

60.00

40.00

20.00

0.00



**2025年  
配当予想  
年間46円**

期末予想  
23円

中間予想  
23円

# 6 | 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<sup>\*1</sup>を設立、事業拡大を推進
- 2011年 CCCとの合併会社であるPlatform ID<sup>\*2</sup>設立、データマーケティング本格始動へ<sup>\*3</sup>
- 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<sup>\*4</sup>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、また社会起業者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

# 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。

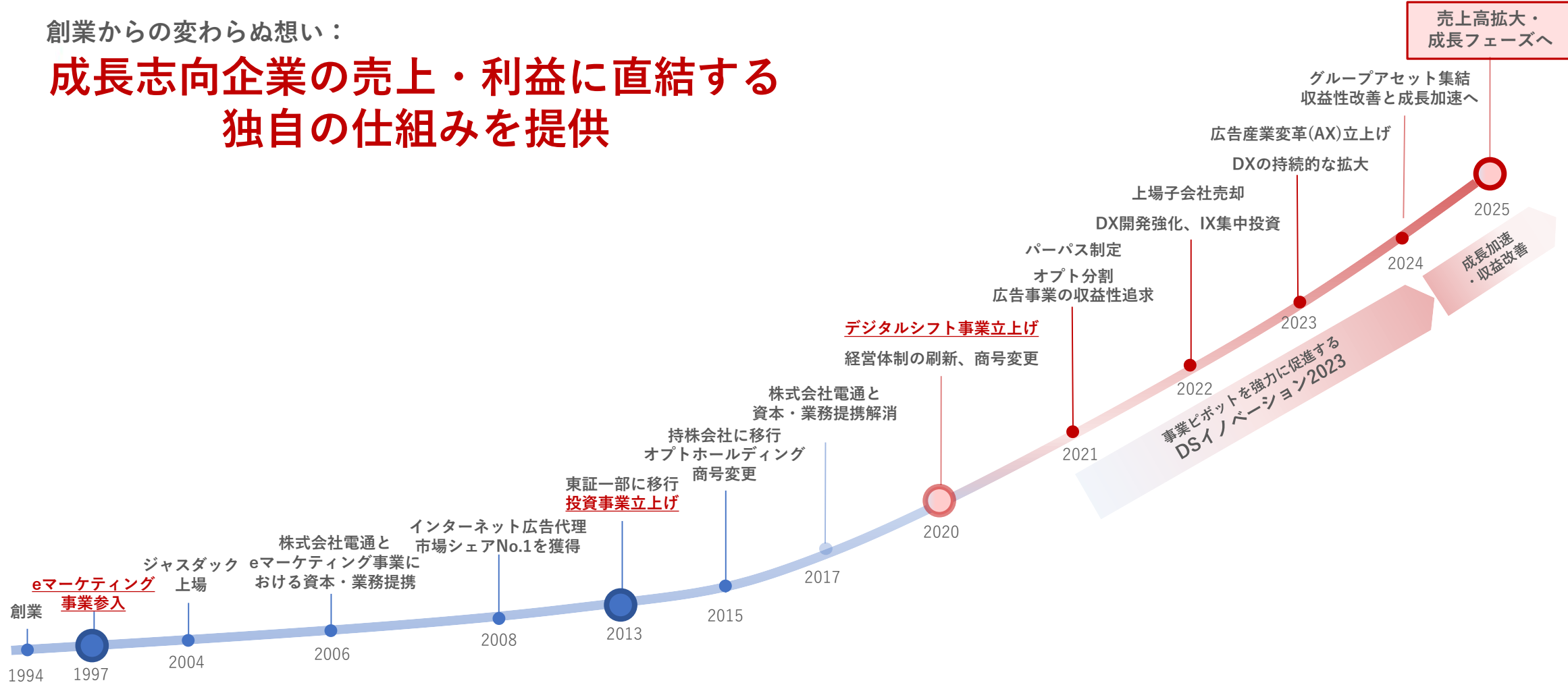
## 5. 一人一人が社長（社員の幸せ＝自立）

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

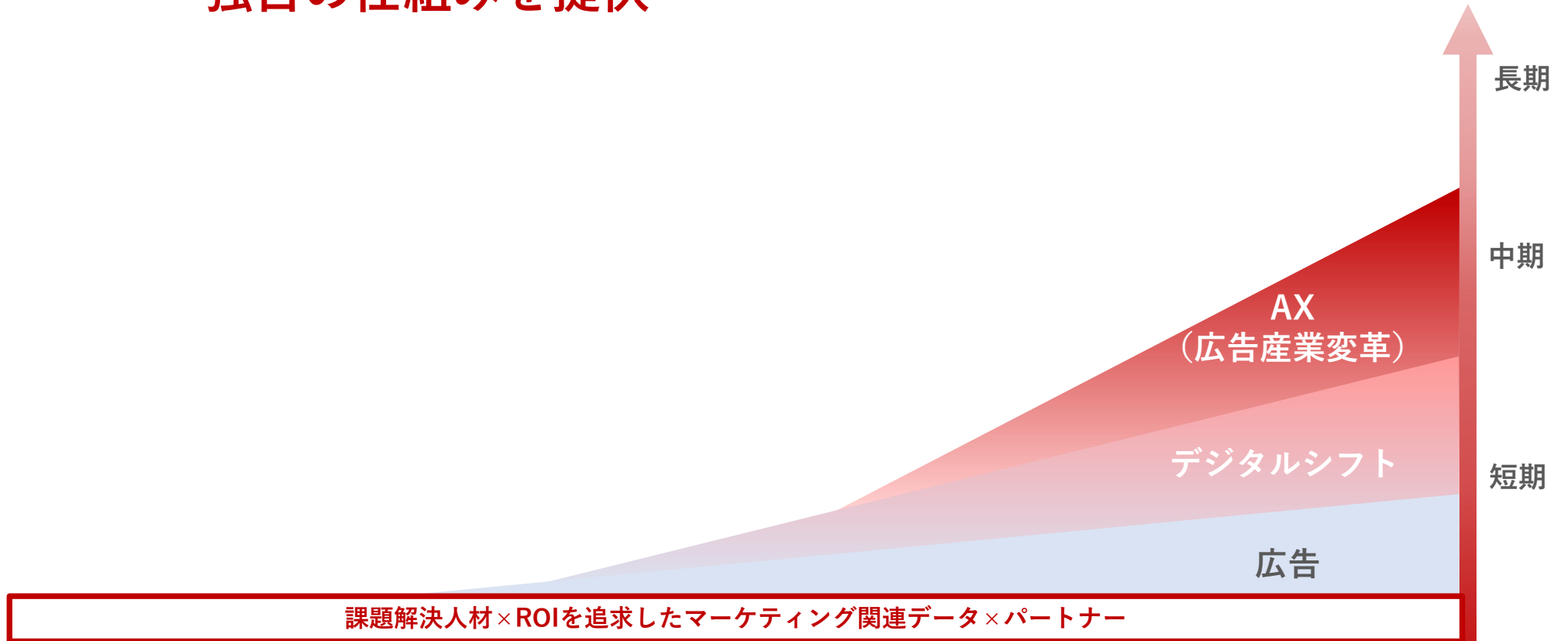
\*パートナー：取引先、メディア、プラットフォーム

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)

# 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	
<b>デジタルによる 産業変革</b>	[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		○		
<b>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</b>	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		○		
<b>強固な経営基盤 の確立</b>	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			○	
<b>デジタルの力で 地球環境に貢献</b>	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	○	○		

# グループのマテリアリティ（リスク・機会）

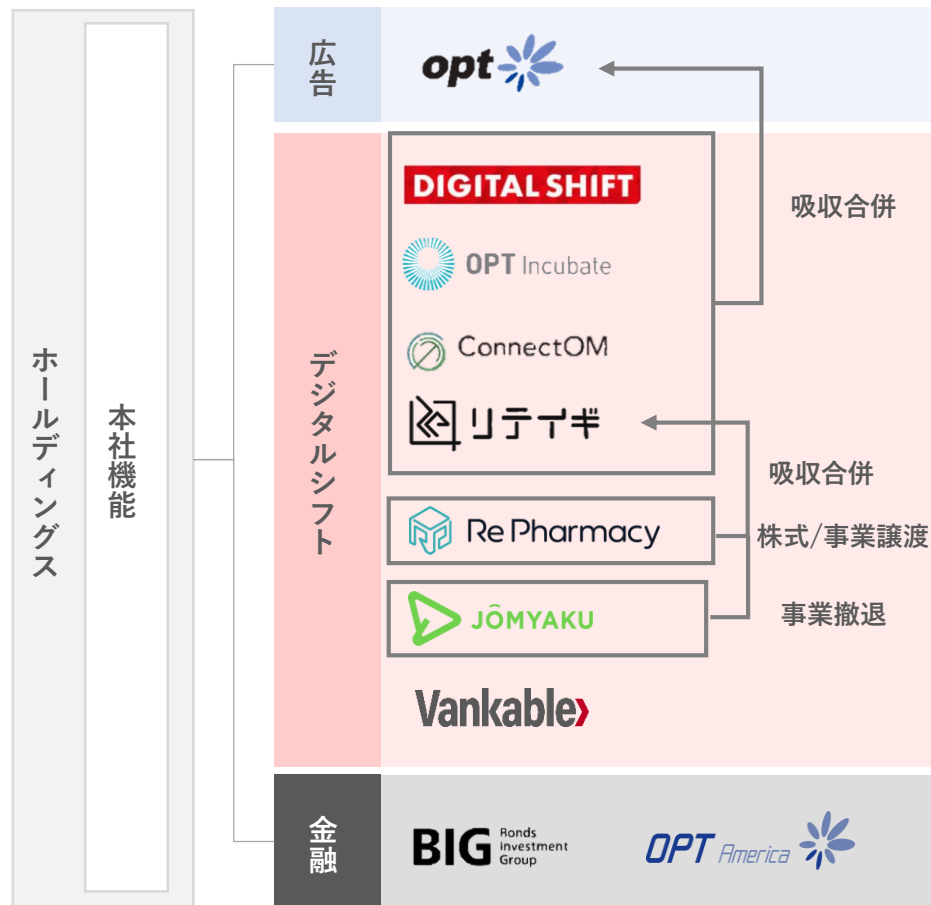
マテリアリティ カテゴリー	マテリアリティ項目	リスク	機会
デジタルによる 産業変革	<p>[産業・企業体の観点] 社会の持続的成長に向けて、日本の産業・企業の課題となる組織体系やビジネスモデルをデジタルシフトで変革する</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>労働生産性の低下による産業/企業の収益性悪化</li> <li>デジタル化による新技術の台頭に伴う既存ビジネスモデルの陳腐化と新規ビジネスチャンスの逸失</li> <li>ニューノーマル・多様な働き方に伴う遠心力による人材流出</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>産業構造の変革により、日本企業の競争力の復活</li> <li>新市場創出によるビジネス機会の拡充</li> <li>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</li> </ul>
	<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"> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> <li>人材/健康関連等の費用増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> </ul>
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"> <li>労働生産性の低下</li> <li>優秀な人材の流出</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>労働生産性の向上</li> <li>健康力、モチベーションの向上</li> </ul>
	ワークスタイルイノベーション	<ul style="list-style-type: none"> <li>事業創造と事業機会の逸失</li> <li>健康関連費用等の増加</li> <li>日本産業の衰退と社会発展の鈍化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>組織力の向上</li> <li>優秀な人材の確保</li> <li>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</li> <li>日本産業と社会発展</li> </ul>
	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	<ul style="list-style-type: none"> <li>社会からの信用低下と企業価値低下</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>多様なステークホルダーからの中長期の応援</li> </ul>
	実効性のあるコーポレートガバナンスの構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>イノベーションの停滞と人材の流出</li> <li>事業の成長鈍化と継続リスク増加</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>社会からの信用向上、企業価値の向上</li> <li>競争力の源泉となるイノベーションの創出</li> </ul>
	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"> <li>異常気象等に伴う事業活動停止と損害増加</li> <li>事業機会の逸失</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業のDX支援ニーズ高まり</li> <li>SXやGX等のサステナビリティ関連ニーズ増加</li> </ul>
	循環型社会への貢献	<ul style="list-style-type: none"> <li>社会からの信用低下と企業価値低下</li> <li>優秀な人材の流出</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>優秀な人材の確保</li> <li>未来志向人材育成による更なるイノベーションの創出</li> </ul>

# 2024年通期業績概要補足情報

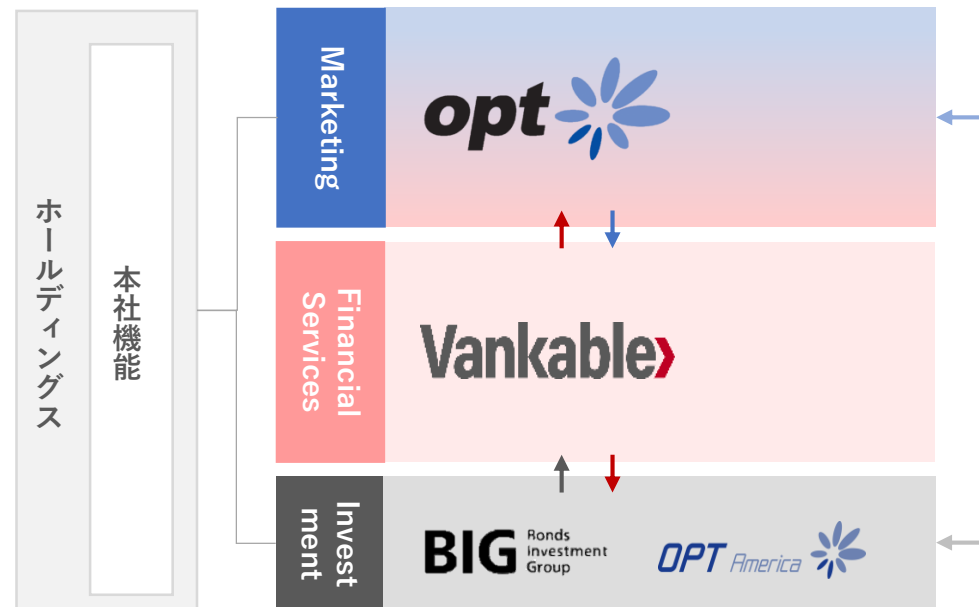
## 組織一体化と効率的な事業運営の実現へ

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

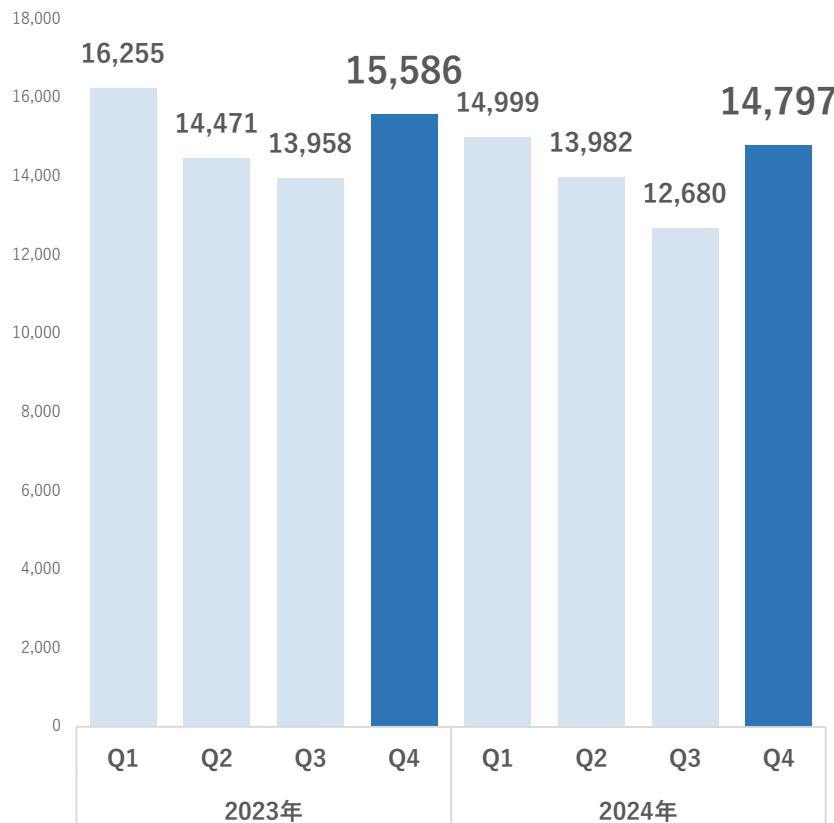


\*主要子会社を記載

## 売上高

Q4前年比(5.1)%

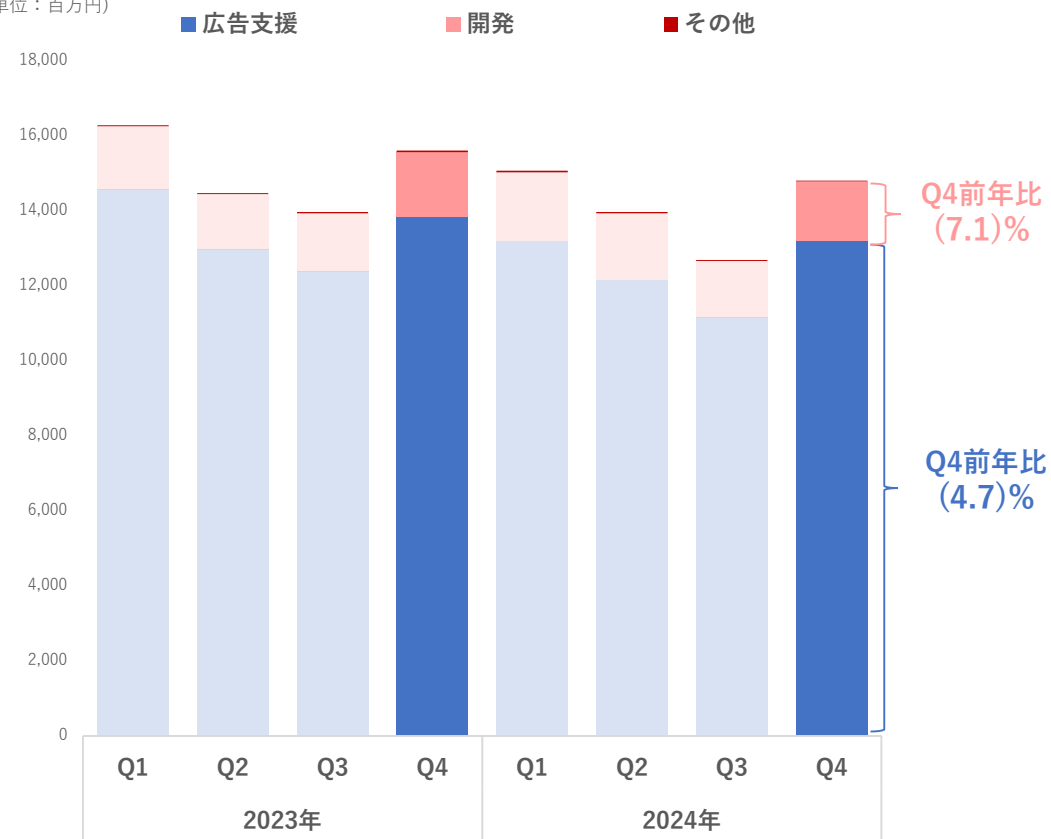
(単位：百万円)



\* 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)

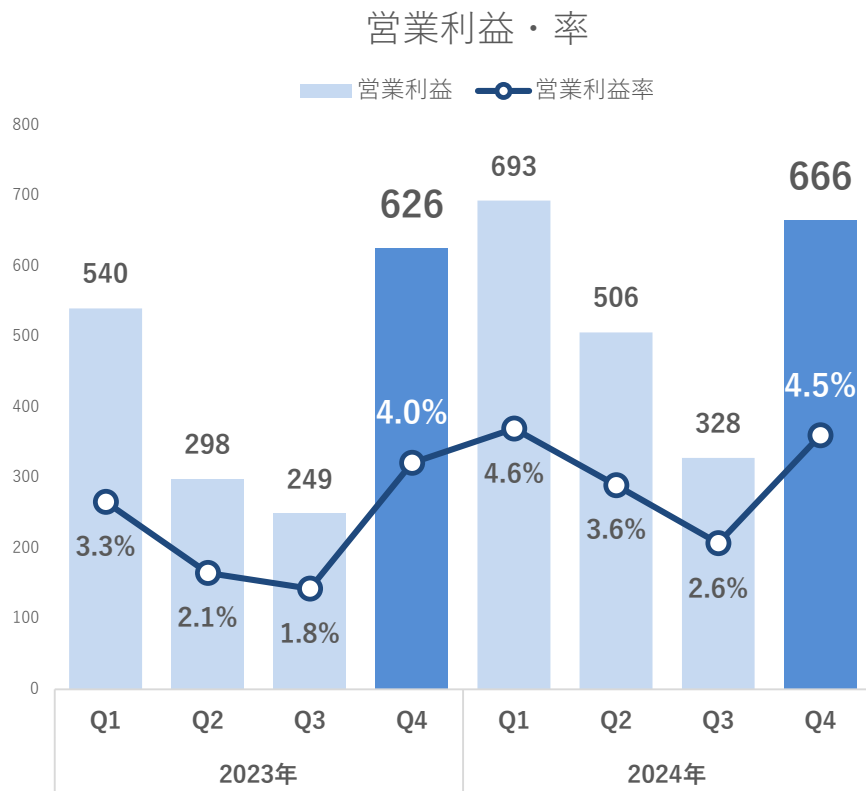


## 営業利益・率

営業利益Q4前年比+6.3% (通期前年比+28.0%)

営業利益率Q4前年比+0.5pts (通期前年比+1.0pts)

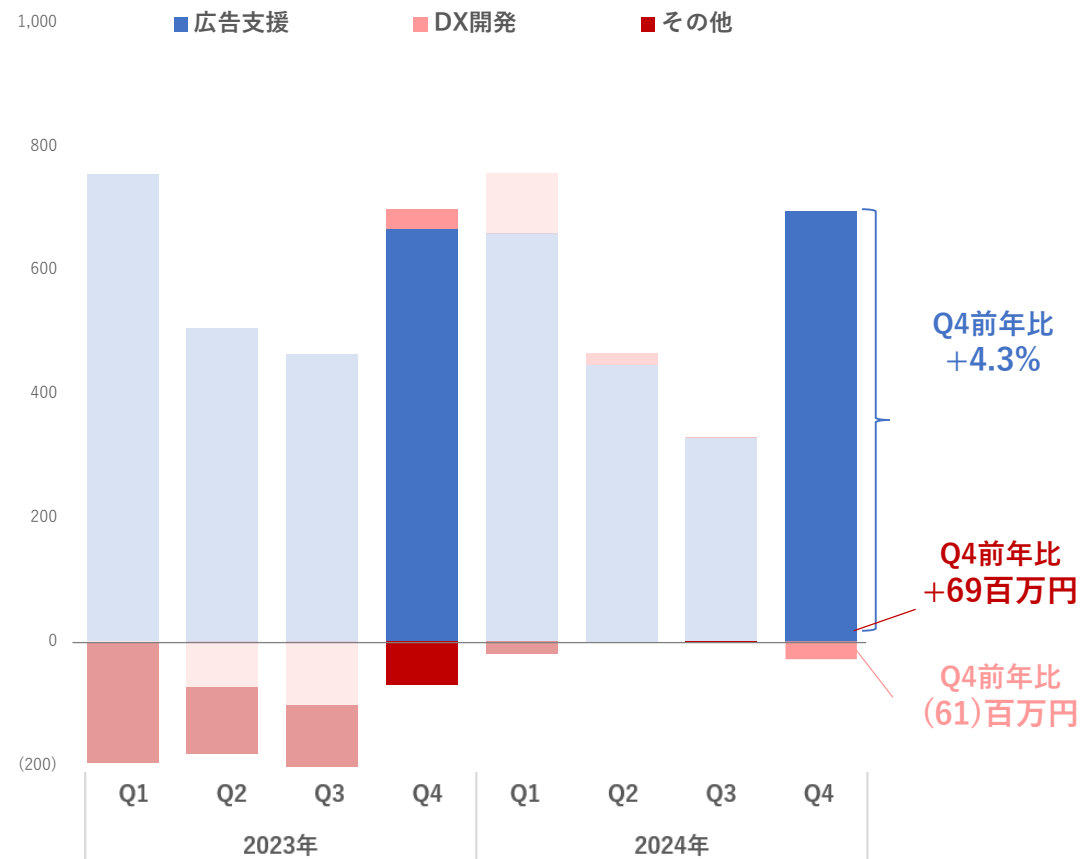
(単位：百万円)



\* 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

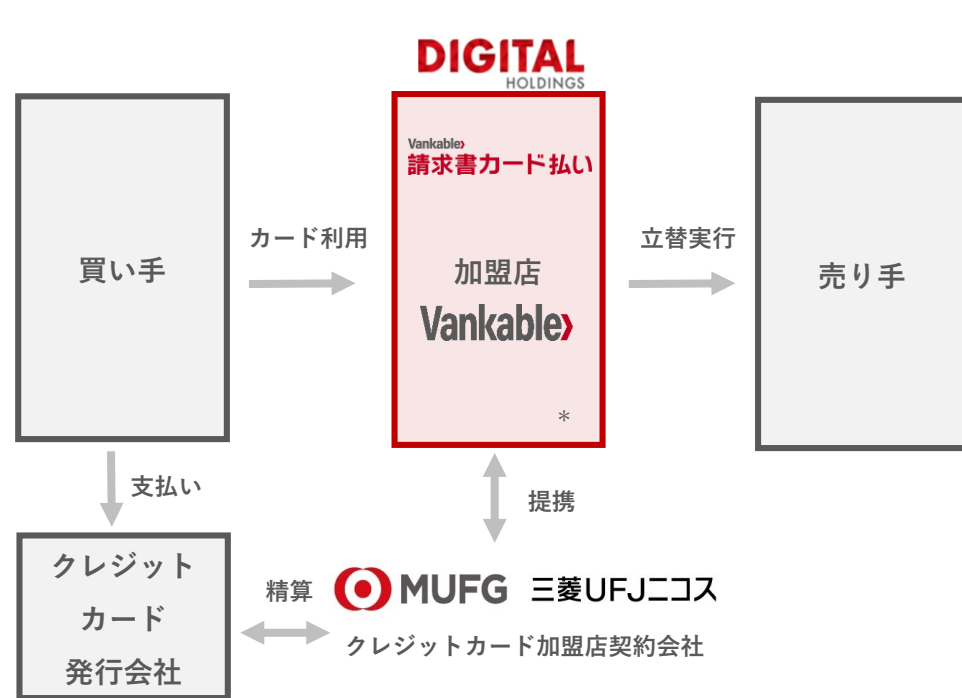
(単位：百万円)



## 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

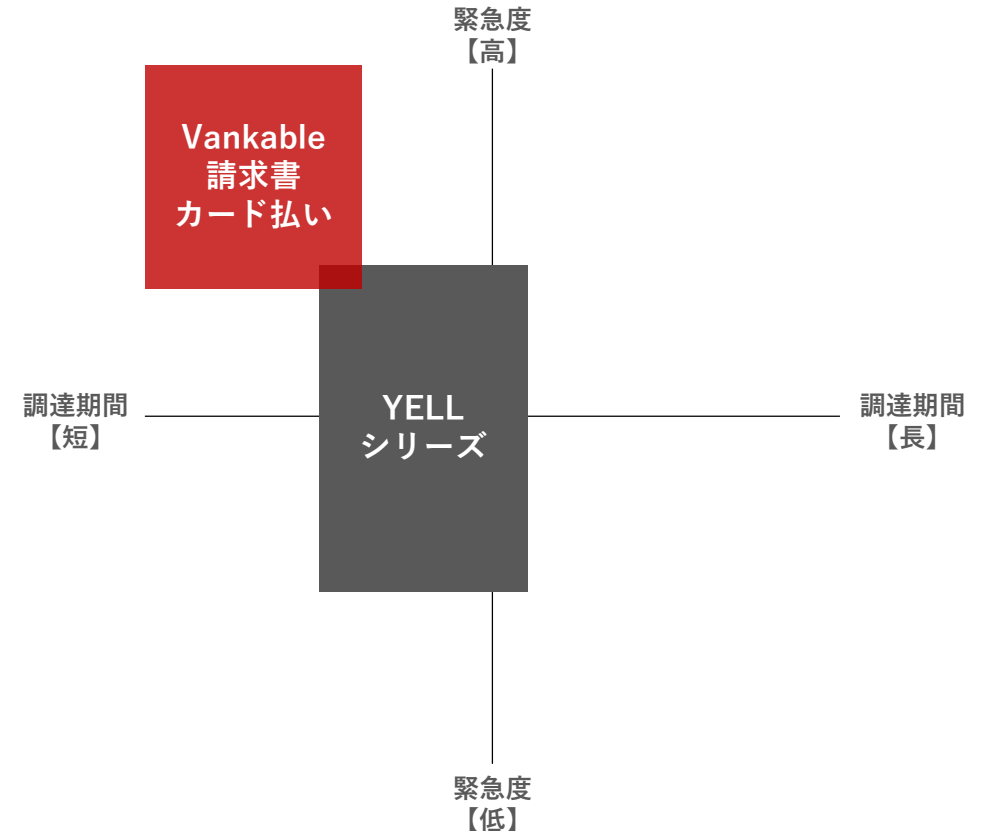
バンクブルが加盟店としてクレジットカード決済を可能に  
(支払いサイトが延びる)



\* 当社100%子会社、2021年1月子会社設立

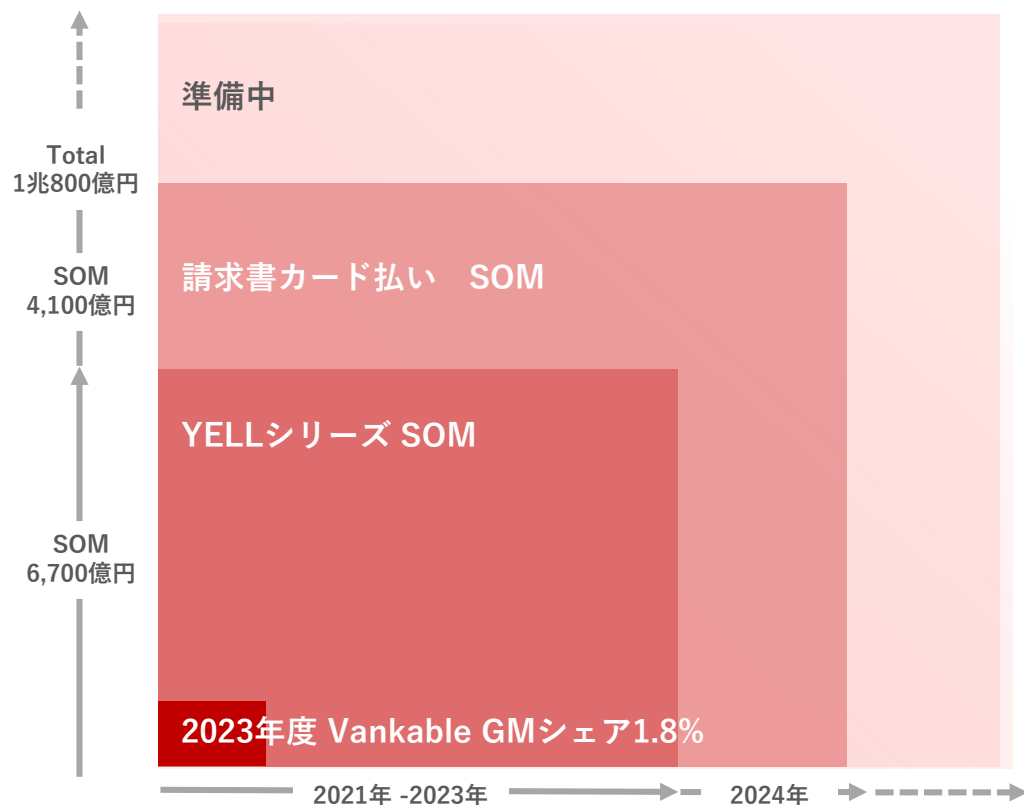
### 『Vankable 請求書カード払い』のポジショニング

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

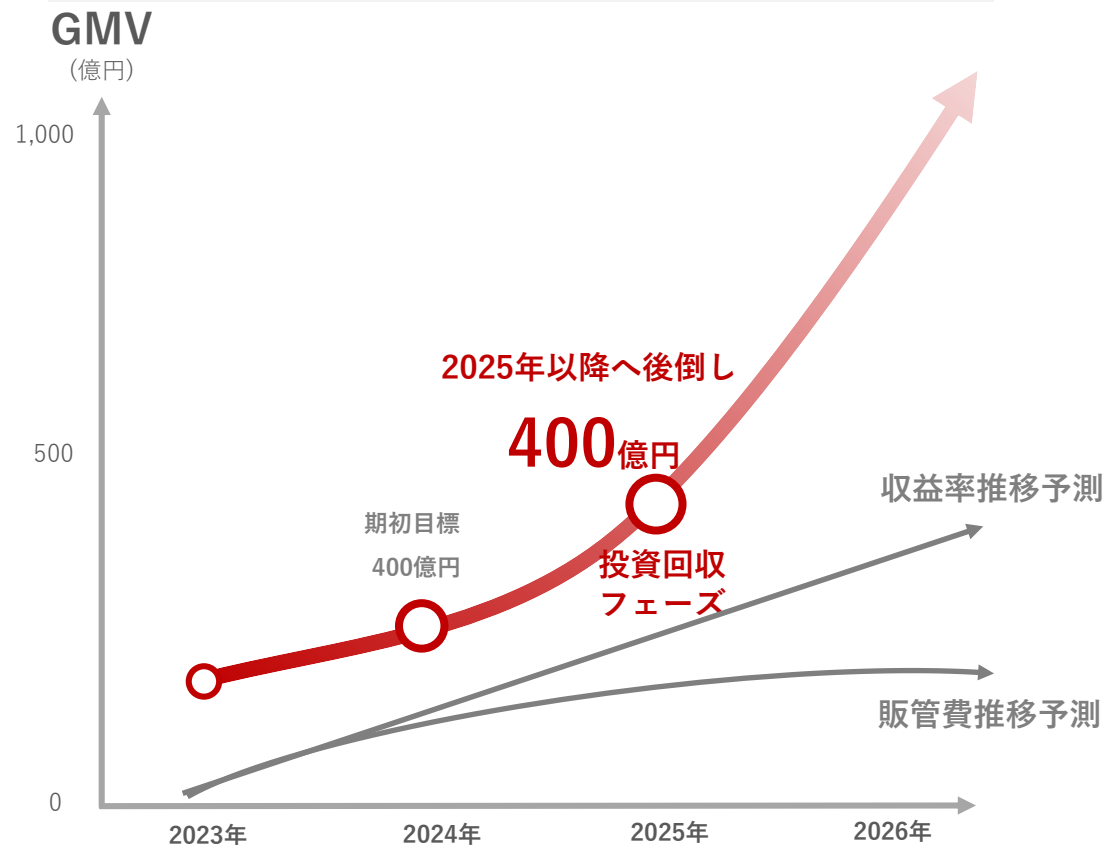


サービス拡張による市場拡大によってTAMSAMSOMも拡大  
GMV目標は後倒し、今後はGMV拡大により収益率は増加、販売管理費はコントロール

## 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	Q4
連結	売上高	16,337	14,949	15,888	16,994	16,149	14,209	15,017	15,267
	収益	3,355	3,415	4,898	4,595	4,263	3,209	5,083	3,599
	売上総利益	2,301	2,410	3,515	2,720	2,965	2,219	3,405	1,424
	営業利益	(350)	(211)	950	227	524	(187)	1,270	(621)
	EBITDA	(223)	(50)	1,155	1,127	1,354	399	1,314	(71)
	親会社株主に帰属する 四半期純利益	(218)	(160)	755	(138)	704	772	315	(449)
Marketing事業	売上高	16,255	14,471	13,958	15,586	14,999	13,982	12,680	14,797
	収益	3,286	2,947	2,974	3,193	3,122	2,989	2,748	3,130
	売上総利益	2,277	2,046	1,957	2,247	2,254	2,032	1,875	2,148
	営業利益	540	298	249	626	693	506	328	666
	EBITDA	624	388	342	993	735	560	386	714
	Financial Services事業	売上高	80	83	93	117	133	119	113
収益		80	83	93	117	133	119	113	111
売上総利益		64	70	81	102	112	99	91	86
営業利益		(102)	(44)	(94)	(134)	(190)	(169)	(1)	3
EBITDA		(99)	(40)	(88)	(126)	(176)	(155)	13	19
Investment事業		売上高	1	393	1,837	1,296	1,025	112	2,227
	収益	1	393	1,837	1,296	1,025	112	2,227	360
	売上総利益	(40)	294	1,477	377	608	94	1,442	(808)
	営業利益	(84)	259	1,446	323	559	59	1,408	(840)
	EBITDA	(26)	266	1,532	831	1,312	553	1,361	(368)

\* 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)

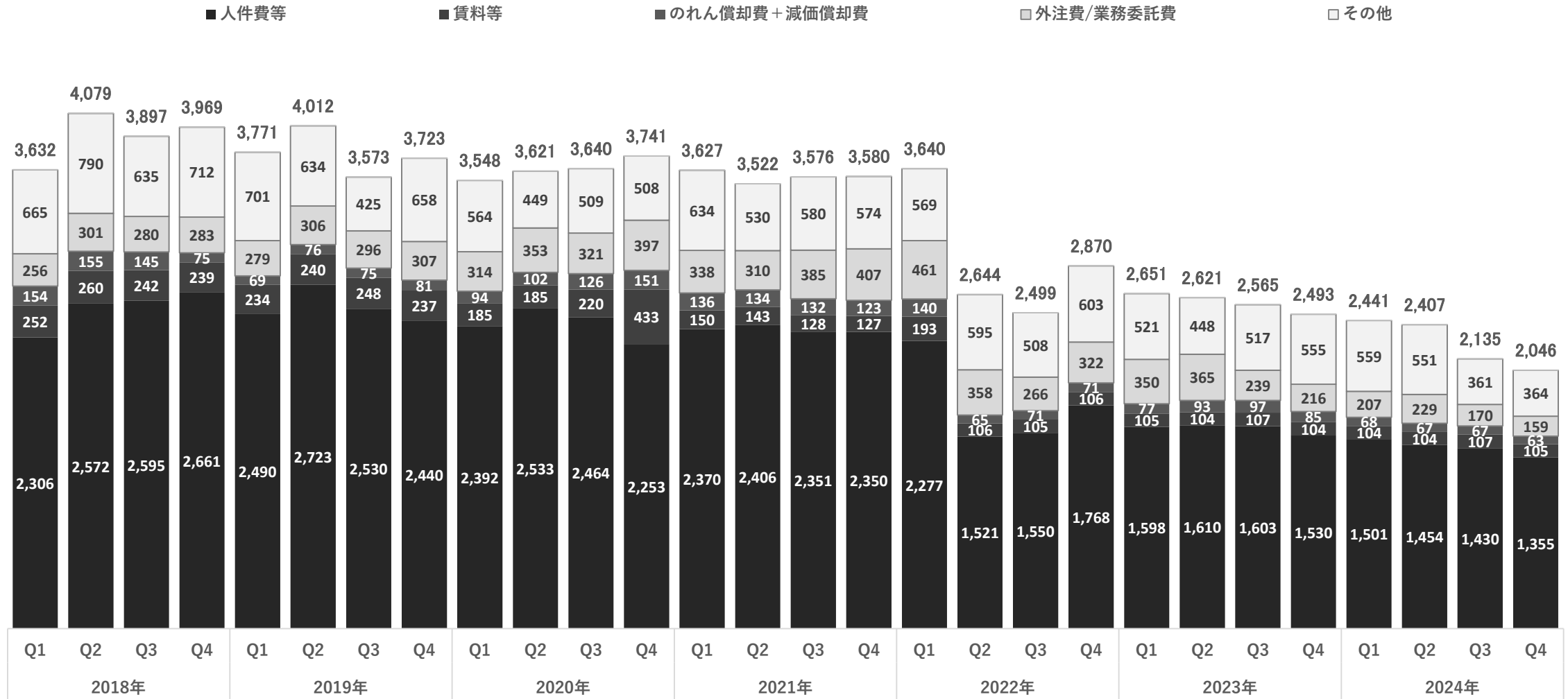
(単位：百万円)

	2023年通期	2024年通期	前年比
<b>営業キャッシュフロー</b>	<b>(3,436)</b>	<b>6,920</b>	<b>+10,356</b>
税金等調整前当期純利益	390	1,597	+1,206
賞与引当金の増減	(190)	(123)	+67
投資事業組合運用損益	231	(194)	(426)
営業投資有価証券の増減額	915	1,987	+1,071
法人税等の(支払)/還付額	(3,422)	1,265	+4,688
未収入金の増減額	(2,615)	2,453	+5,069
未払金の増減額	803	(828)	(1,631)
運転資本の増減	86	198	+112
その他	366	566	+199
<b>投資キャッシュフロー</b>	<b>(1,272)</b>	<b>395</b>	<b>+1,668</b>
無形固定資産取得による支出	(292)	(176)	+115
投資有価証券の取得による支出	(958)	(919)	+38
投資有価証券の払戻による収入	224	1,459	+1,234
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	211	32	(179)
<b>フリーキャッシュフロー</b>	<b>(4,708)</b>	<b>7,316</b>	<b>+12,025</b>
調整額	-	-	-
<b>調整後フリーキャッシュフロー</b>	<b>(4,708)</b>	<b>7,316</b>	<b>+12,025</b>

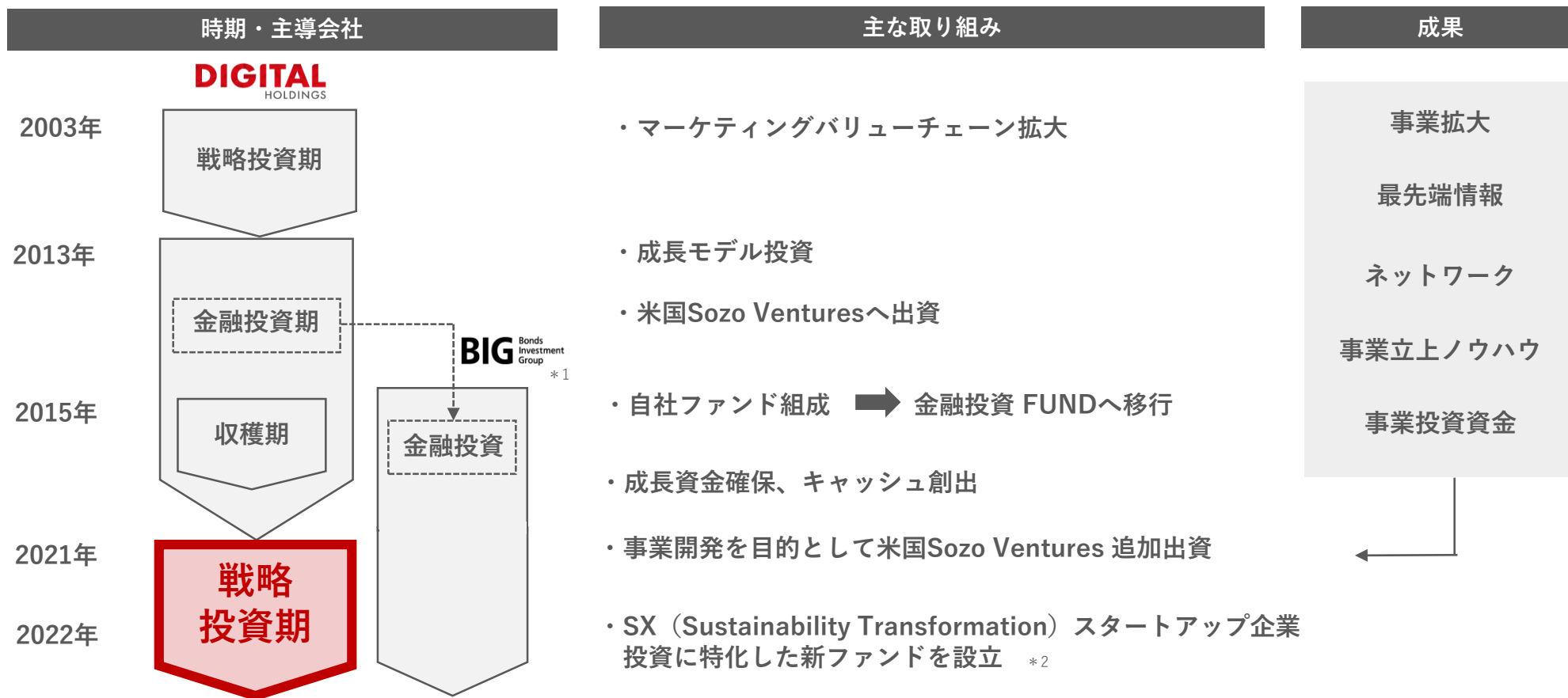
\* 運転資本の増減額 = 売上債権の増減額 + たな卸資産の増減額 + 仕入債務の増減額 + 未払消費税等の増減額

\* 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



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



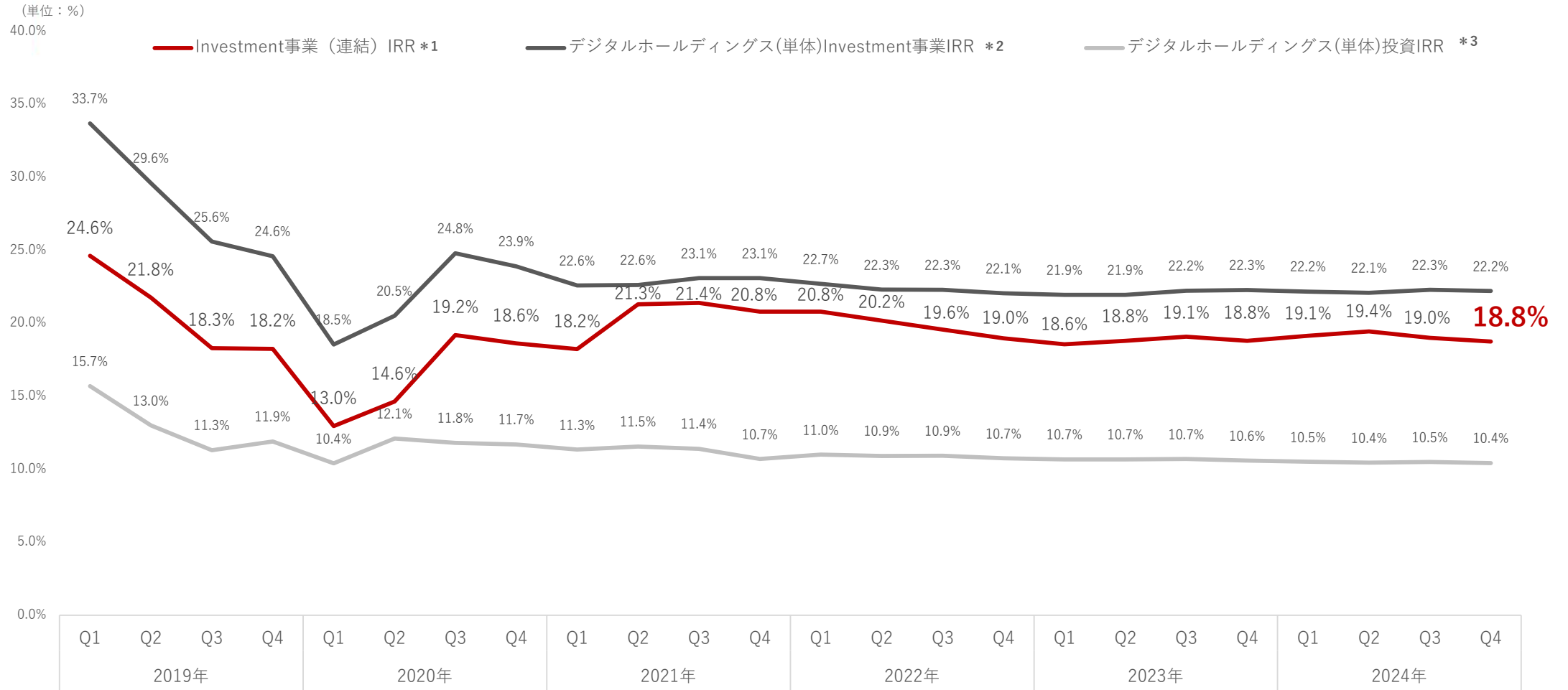
\*1：100%子会社Bonds Investment Groupの組成するFUND

\*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12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.66)

\*2：2013年から2024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

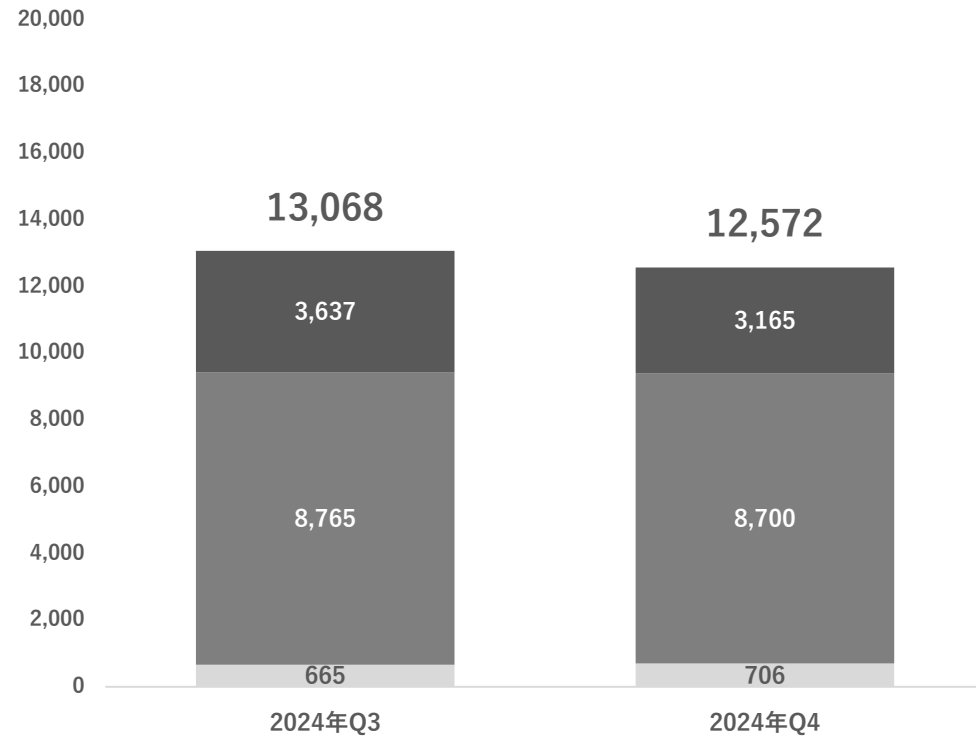
\*3：(ご参考)2003年から2024年12月末までに株式会社デジタルホールディングス(単体)で投資した営業投資有価証券、投資有価証券、子会社株式、関連会社株式を対象

## 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

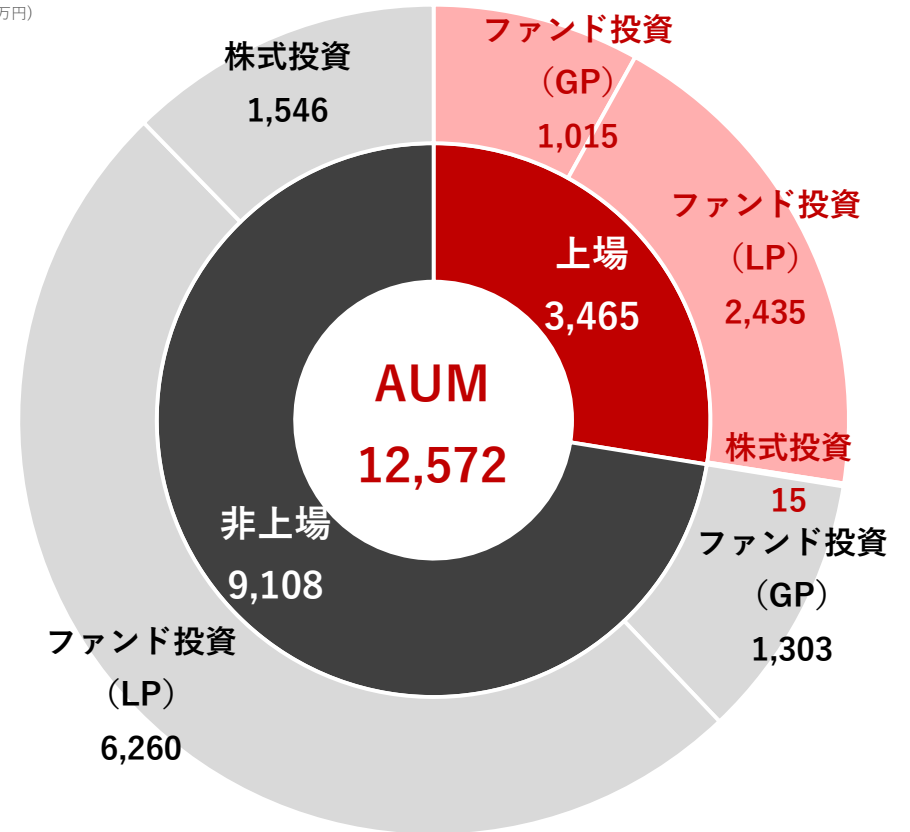
(単位：百万円)

■ 関連会社株式 ■ 投資有価証券 ■ 営業投資有価証券



## AUM内訳 (2024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

\* AUM算定定義詳細はP.67

# 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12月末までにInvestment事業で投資した銘柄
算定基準日		2024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	2024年12月末までの回収額と2024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