

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

～デジタルシフトカンパニーへ～

- 1 2018年Q3決算概要
- 2 4つの転換点と4領域のトピックス
- 3 グループ事業ご紹介：マーケティング地方中小領域
- 4 参考資料



1

# 2018年Q3決算概要

---

## マーケティング 事業

売上 **19,423**百万円 調整後前年比<sup>※1</sup> **11.4%**増

EBITDA **2,444**百万円 調整後前年比<sup>※1</sup> **141.5%**増

- ・大手領域のブランド/O2O案件の需要が高く、動画/ソーシャル/LINE広告の取り扱い拡大
- ・デジタルシフト案件の新規受注が増加
- ・地方中小領域も引き続き好調、大手プラットフォームとの連携進む

## シナジー投資 事業

売上 **920**百万円 前年比 32.0%減

EBITDA **141**百万円 前年比 **182**百万円増

AUM<sup>※2</sup> **26,273**百万円

- ・海外投資ファンドの運用益によりEBITDA増益
- ・ラクスの時価評価等により、AUMは2018Q2末比5,134百万円増加

## 連結

売上 **20,314**百万円 調整後前年比<sup>※1</sup> **8.4%**増

EBITDA **2,176**百万円 調整後前年比<sup>※1</sup> **348.7%**増

- ・スキルアップ・ビデオテクノロジーズ<sup>※3</sup>の一部事業譲渡によりEBITDA増益

※1 前連結会計年度末に売却した株式会社クラシファイドの連結業績への影響を除く数値

※2 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<sup>※4</sup>の合計額

※3 平成30年9月1日付で株式会社リレイドに商号変更

※4 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

(単位：百万円)

	2018年Q3	調整後	前年比		ご参考		
		2017年Q3※1	増減額	増減率	2017年Q3	増減額	増減率
売上	20,314	18,747	1,566	8.4%	20,279	34	0.2%
売上総利益	4,031	3,794	237	6.2%	4,055	(23)	(0.6)%
営業利益	134	461	(327)	(70.9)%	486	(352)	(72.4)%
EBIT※2	520	124	395	317.3%	149	370	246.8%
EBITDA※3	2,176	485	1,691	348.7%	514	1,661	322.7%
親会社株主に帰属する 四半期純損益	56	(59)	116	—	(48)	105	—
ROE(LTM)※4※5	7.0%				4.8%	—	2.2pts
フリーキャッシュフロー※6	1,554				(470)	2,024	—
1株当たり 四半期純利益(円):EPS	2.51				(2.16)	4.67	—
潜在株式調整後1株当たり 四半期純利益(円):EPS	2.05				—	—	—

※1 調整後：前連結会計年度末に売却した株式会社クラシファイドの連結業績への影響を除く数値

※2 EBIT=税金等調整前当期純利益+支払利息-受取利息

※3 EBITDA=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

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

※5 ROE=親会社に帰属する当期純利益(LTM)÷(2017年9月30日時点と2018年9月30日時点の自己資本の平均)

※6 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

(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	19,423	920	20,343	—	(29)	20,314
売上総利益	3,613	444	4,057	—	(25)	4,031
販売費及び一般管理費	(2,858)	(598)	(3,457)	(450)	10	(3,897)
営業利益	755	(154)	600	(450)	(15)	134
EBIT	902	57	960	(322)	(117)	520
EBITDA	2,444	141	2,586	(288)	(121)	2,176
金融収支						(7)
税引前利益						513
法人税等						(400)
法人税、住民税及び事業税						(543)
法人税等調整額						142
非支配株主に帰属する四半期純利益						(55)
親会社株主に帰属する四半期純利益						56

## 売上/売上総利益

- ・大手領域のブランド/O2O案件の需要が高く、動画広告/ソーシャル広告/LINE広告の取り扱い拡大
- ・地方中小領域も引き続き好調、大手プラットフォームとの連携進む

## EBIT/EBITDA

- ・成長加速に向け、人材採用/教育を強化
- ・スキルアップ・ビデオテクノロジーズ※1の一部事業譲渡によりEBITDA増益

(単位：百万円)

	2018年Q3			調整後※2 2017年Q3			前年比			合計 成長率
	マーケティング 大手領域	マーケティング 地方中小領域	合計	マーケティング 大手領域	マーケティング 地方中小領域	合計	増減額			
							マーケティング 大手領域	マーケティング 地方中小領域	合計	
売上	15,326	4,238	19,423	14,389	3,141	17,434	937	1,097	1,989	11.4%
売上総利益	2,713	880	3,613	2,458	706	3,160	255	173	453	14.4%
販売費及び一般管理費	(2,185)	(653)	(2,858)	(1,861)	(508)	(2,365)	(323)	(144)	(492)	(20.8)%
営業利益	527	227	755	596	198	794	(68)	29	(39)	(5.0)%
EBIT	674	231	902	590	193	783	83	38	119	15.2%
EBITDA	2,193	257	2,444	798	213	1,012	1,394	43	1,432	141.5%

※1 平成30年9月1日付で株式会社レイドに商号変更

※2 前連結会計年度末に売却した株式会社クラシファイドの連結業績への影響を除く数値

## 売上/売上総利益

・ライトアップの連結除外により売上/売上総利益減少

## EBIT/EBITDA

・保有する海外投資ファンドの運用益等により増益  
 ・2018年10月23日公表のとおり、株式会社セプテーニへのeMFORCE, Incの株式譲渡は中止

(単位：百万円)

前年比

	2018年Q3	2017年Q3	前年比	
			増減額	成長率
売上	920	1,353	(433)	(32.0)%
売上総利益	444	628	(184)	(29.3)%
販売費及び一般管理費	(598)	(658)	59	9.1%
営業利益	(154)	(30)	(124)	(414.7)%
EBIT	57	(131)	189	—
EBITDA	141	(40)	182	—

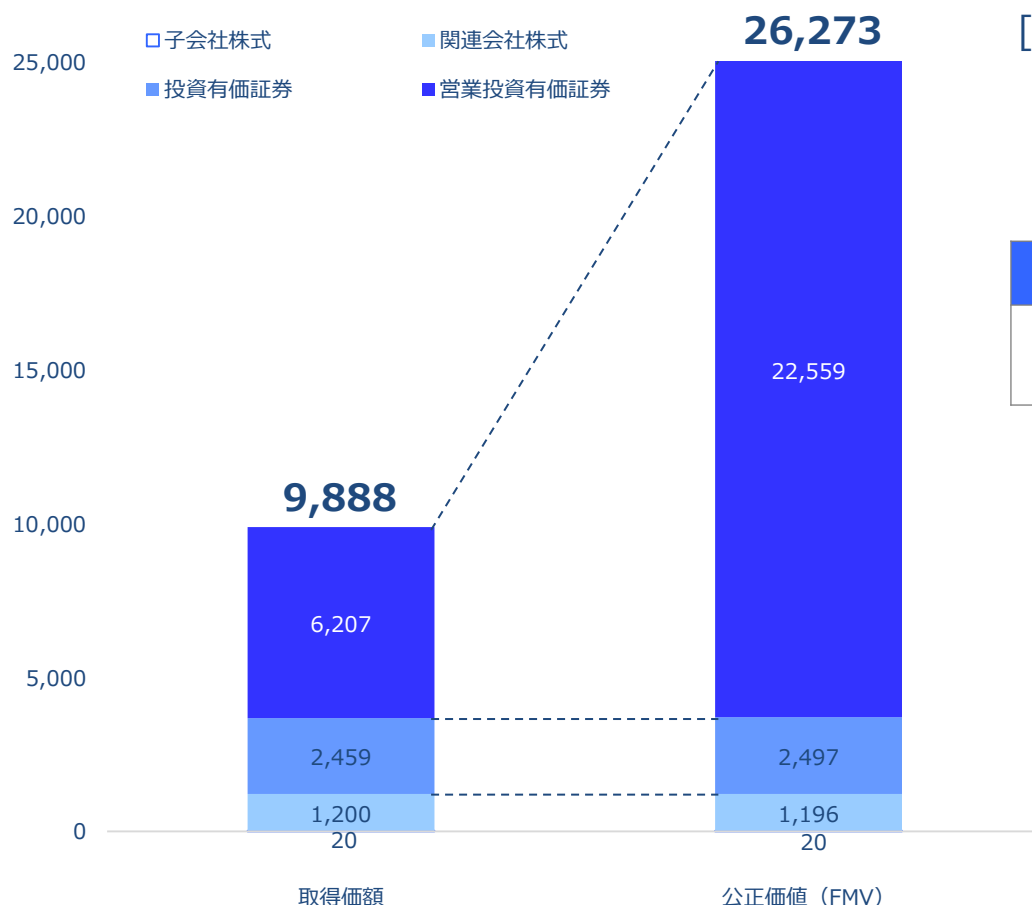


## [AUM (公正価値)]※1

- ・ 2018年Q3末のAUMは26,273百万円 (取得価額比16,385百万円増、165.7%増)
- ・ 営業投資有価証券ラクスルの時価評価等により、2018年Q2末比5,134百万円増加

2018年Q3末

(単位：百万円)



## [IRR (内部収益率)]※2

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

2018年Q3末	(参考) 2018年Q2末
16.4%	17.7%

※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

※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

## [フリーキャッシュフロー]

スキルアップ・ビデオテクノロジーズ※の一部事業譲渡により、投資キャッシュフロー2,164百万円増加

(単位：百万円)

	2018年Q3	2017年Q3	増減額	増減率
営業キャッシュフロー	(811)	(89)	(722)	—
投資キャッシュフロー	2,366	(381)	2,747	—
フリーキャッシュフロー	1,554	(470)	2,024	—

## [EBITDA]

スキルアップ・ビデオテクノロジーズ※の一部事業譲渡に伴うのれん減損及びマーケティング事業におけるソフトウェアの減損等により、非資金損益1,394百万円増加

(単位：百万円)

	2018年Q3	2017年Q3	増減額	増減率
税前利益	513	141	371	262.9%
支払利息 (+)	8	9	(1)	(17.5)%
受取利息 (-)	(1)	(1)	0	(10.6)%
EBIT	520	149	370	246.8%
減価償却 (+)	143	154	(11)	(7.4)%
無形固定資産償却 (+)	118	127	(9)	(7.1)%
長期前払費用償却 (+)	0	0	0	43.9%
非資金損益 (+)	1,394	82	1,312	1,599.3%
EBITDA	2,176	514	1,661	322.7%



2

## 4つの転換点と4領域のトピックス

---

(1) 4つの転換点

(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) シナジー投資事業/金融投資

(5) シナジー投資事業/事業開発

- 【経営】  
① 独立路線で大きく伸長
- 【マーケティング大手領域】  
② 業界トップクラス成長率へ復活
- 【マーケティング地方中小領域】  
③ 圧倒的NO.1シェア
- 【シナジー投資事業】  
④ 投資先IPO案件増加によりAUM拡大  
AI事業「SIGNATE」成長路線へ

[上場時からの売上総利益推移]





2

## 4つの転換点と4領域のトピックス

---

- (1) 4つの転換点
- (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) **シナジー投資/金融投資**
- (5) **シナジー投資/事業開発**

## 1. 戦略ターゲット (ブランド系/O2O系)大きく伸長

✓売上前年比約70%増

✓合わせて動画広告/ソーシャル広告/LINE広告も大きく伸長

## 2. 企業のデジタルシフト案件受注増加

✓企業のデジタル教育

戦略立案→社内教育→プロモーション施策まで“一気通貫サービス”の提供

✓インハウス支援による企業プロモーション

クライアントの常駐ニーズに応え、インハウスによるデジタル化推進プロジェクト始動

## マーケティング大手領域 基本戦略

- 1 戦略ターゲット  
(ブランド/O2O)** 市場規模が大きく成長ポテンシャルの高い領域へアプローチ  
～大企業のデジタルシフトを牽引～
- 2 専門組織の組成** 業界に先駆けた専門組織の組成
- 3 プロダクト  
開発/提供** 顧客層のニーズに沿ったプロダクト開発/提供
- 4 クリエイティブ強化** コンテンツ/イノベーションビジネスの創造

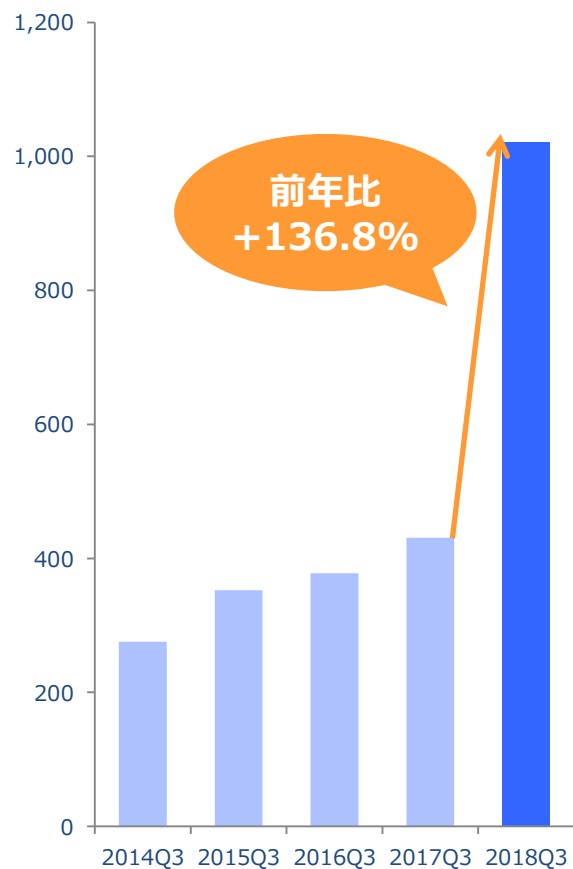
上記戦略の実行を通じ、戦略ターゲットを中心に高い成長を継続



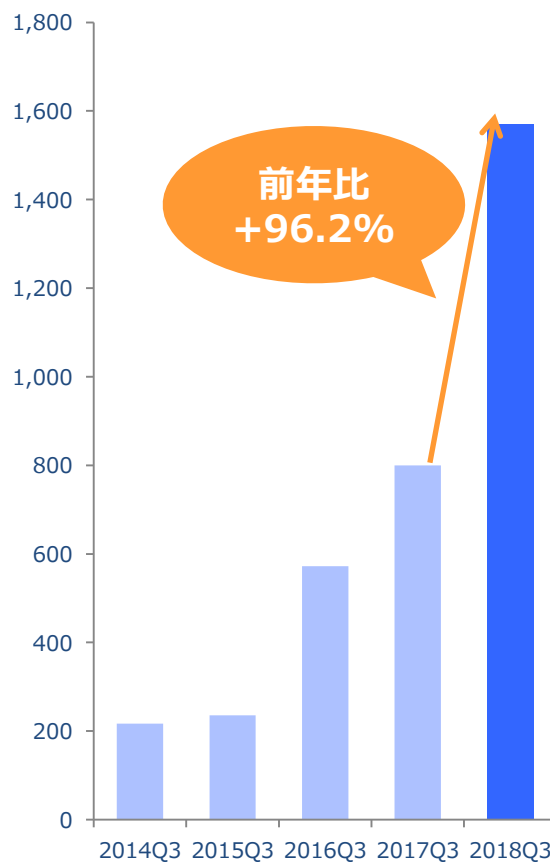
## 戦略ターゲット(ブランド/O2O) 注力により、 動画広告/ソーシャル広告/LINE広告は高い成長を継続

(単位：百万円)

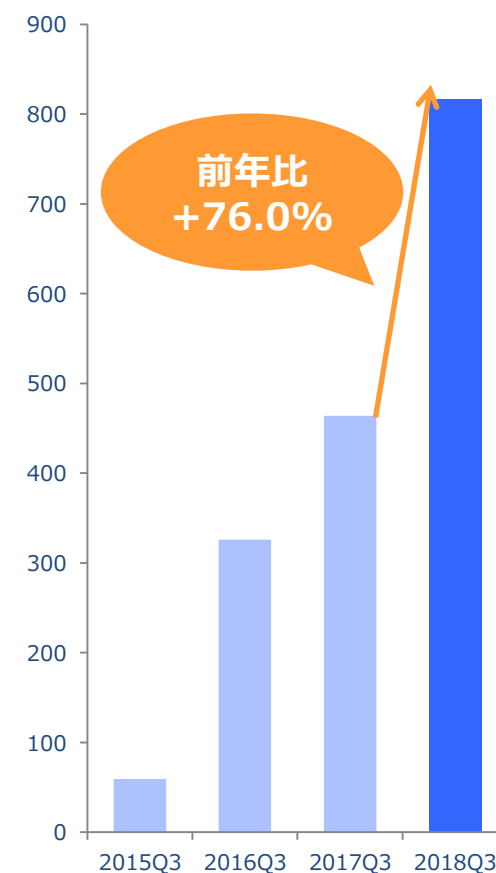
[動画広告]



[ソーシャル広告]

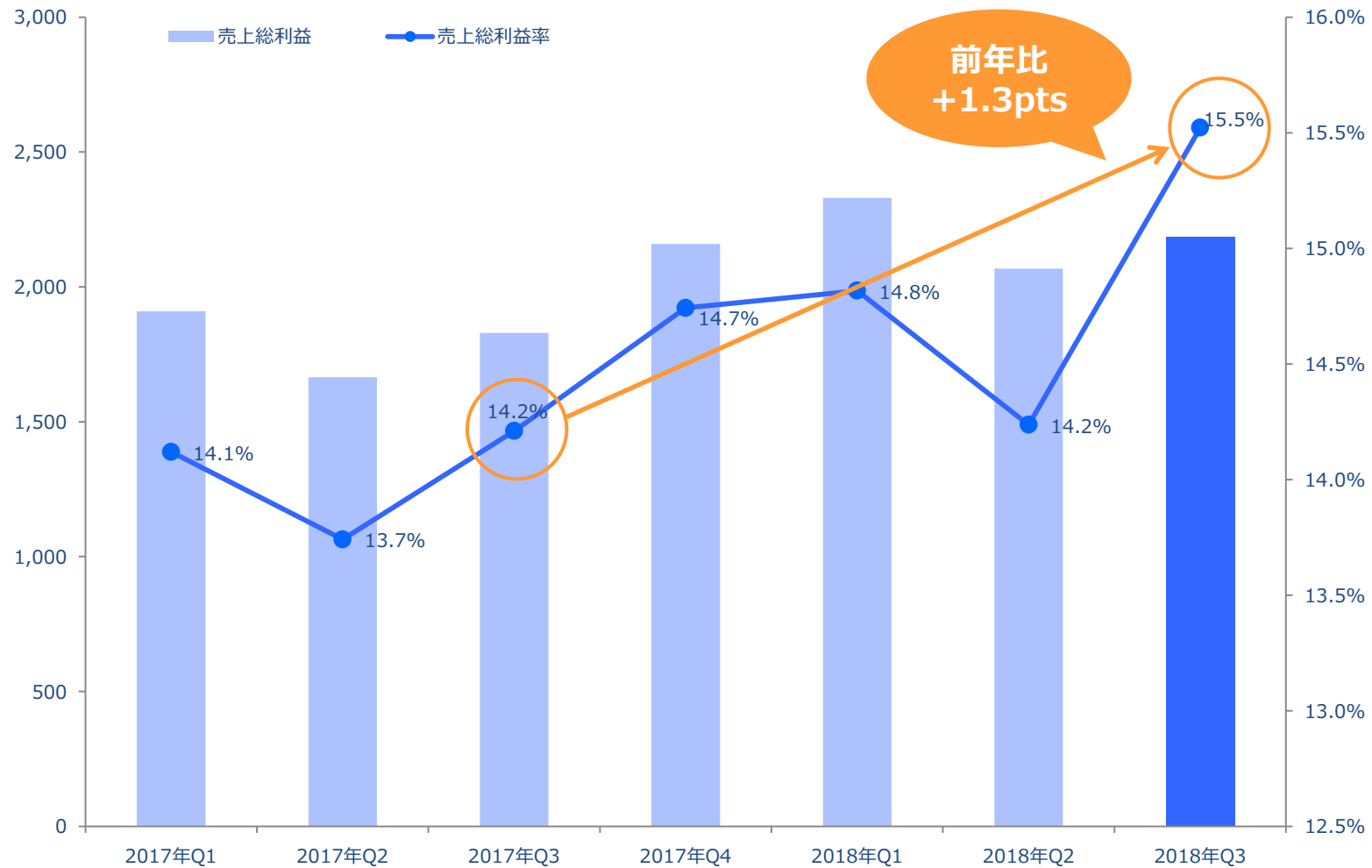


[LINE広告]



## 売上総利益率改善へ 売上総利益 前年比+19.5%、売上総利益率 前年比+1.3pts

(単位：百万円)



戦略立案→社内教育→プロモーション施策まで“一気通貫サービス”の提供



オプトグループの提供サービス事例

- ・株式会社サーチライフのオンライン教育プログラム
- ・株式会社オプトのHRデベロップメント教育プログラム
- ・株式会社SIGNATEのAI技術者教育プログラム

サーチライフ  
オンライン

OPT HR Development Center

SIGNATE



化粧品メーカー/楽器メーカー/消費財メーカー/Sier等へ提供開始

## オプトグループのデジタルシフト教育サービス

	基礎	応用	展開
	<ul style="list-style-type: none"> <li>視察ツアー</li> <li>セミナー</li> <li>オンライン学習</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ワークショップ</li> <li>プランニング</li> <li>アドバンス講座</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>戦略立案</li> <li>導入、実装</li> <li>PDCA実行</li> </ul>
<b>ビジネス モデル研究</b>	シリコンバレー・中国視察ツアー  ネットベンチャーとの接点提供 	デジタルシフト勉強会 	ビジネス共同構築 
<b>デジタル マーケティング</b>	オンライン講座  マーケティング勉強会 	ワークショップ 	常駐運用 
<b>テック イノベーション</b>	プログラミング講座 	オンラインAI講座 SIGNATE	AI技術移管教育 SIGNATE

## ・デジタルシフト勉強会の開催

[参加企業例]

大手製薬会社、自動車メーカー、不動産会社、  
食品メーカー、IT機器メーカー、金融等の経営陣 等

## ・中国視察ツアーへの随行100社突破



## オムニチャネルイノベーションセンター設置



マーケティング支援の変化（リアルタイム性・双方向性の高いコミュニケーション）による、小売有店舗事業者の販促活動における課題解決組織発足

## 宣伝会議マーケティング研究室とO2Oマーケティング研究会の発足



小売有店舗事業者の来店促進・購入促進のデジタルシフトにフォーカスし、手法論・情報提供をし、小売業のデジタルシフト支援を実施

## Amazon専門部署設立 Amazonチャネルシフト支援サービス強化

オプトグループがAmazonチャネルシフトを全方向から支援



Amazon戦略部を設立し、オプトグループ各社のもつAmazonに関するナレッジやサービス機能を集約・連携。顧客企業のAmazonチャネルシフトのサービス開発へ

## 受賞/パートナー認定

indeed

- ✓ 求人検索エンジン「Indeed」にて、最高位のゴールドパートナーに認定
- ✓ 2018年上期売上高No.1の販売代理店として表彰



LINE

- ✓ LINEの法人向けサービスの販売・開発のパートナーを認定する  
「LINE Biz-Solutions Partner Program」の2部門において「Gold」および「Silver」に認定



Criteo

- ✓ 「Criteo Certified Partners(スター代理店制度)」にて3期連続で、国内最高ランクのファイブスター代理店に認定



Adjust Solutions  
Partner プログラム

- ✓ Adjust株式会社(独/ベルリン)が日本で提供開始した代理店向けパートナープログラム「Adjust Solutions Partner プログラム」における日本最初のパートナーの1社として認定





2

## 4つの転換点と4領域のトピックス

---

- (1) 4つの転換点
- (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) シナジー投資事業/金融投資
- (5) シナジー投資事業/事業開発



## 1. 地方中小領域市場で圧倒的NO.1

✓2018年1月-9月累計売上 前年比+42.7%

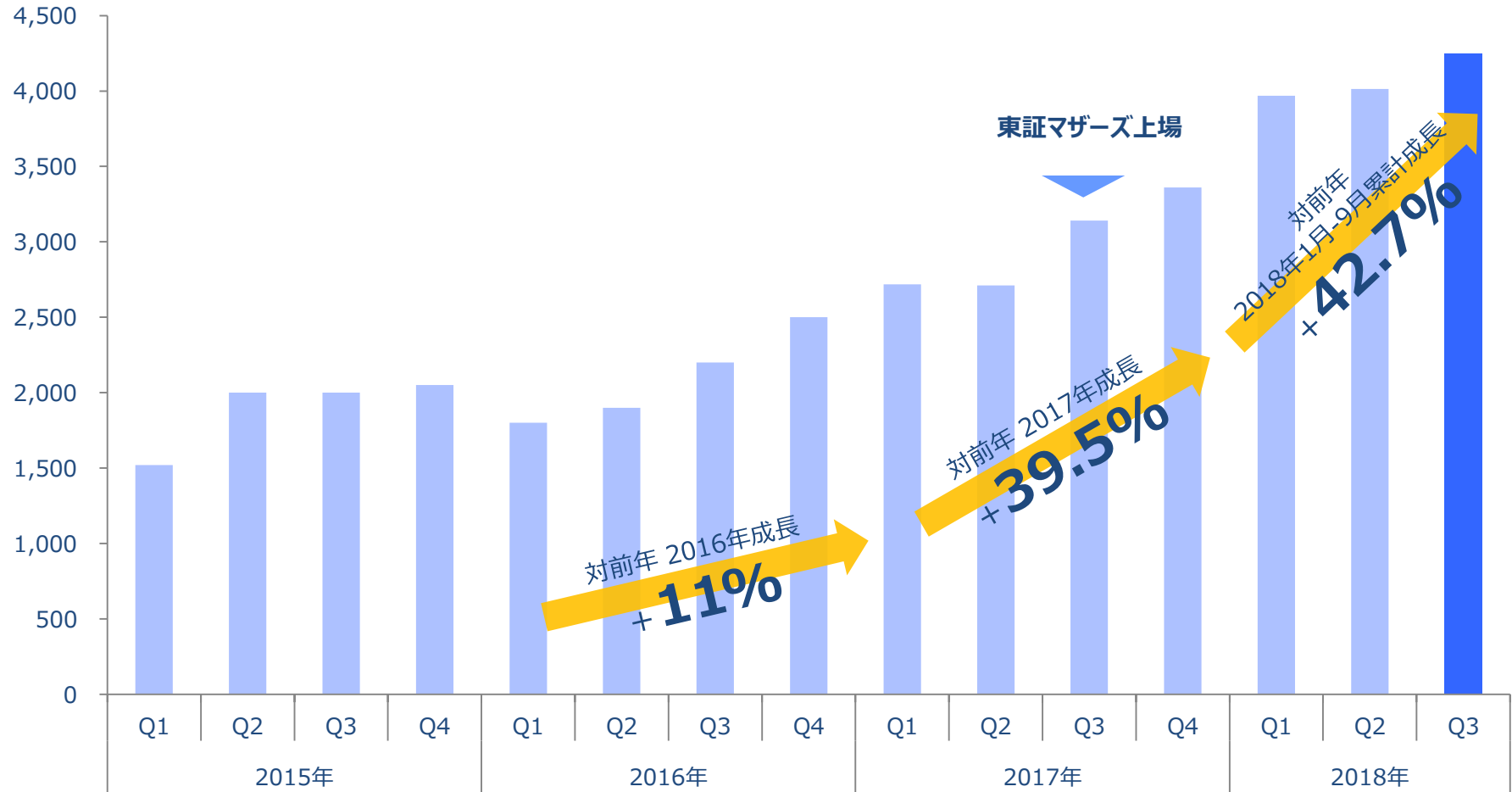
## 2. 外部パートナーとの連携進展

✓大手プラットフォームとの連携進展へ

✓外部パートナーとの業務提携や地方都市との連携を実施

## 上場を機に成長加速へ 引き続き高い売上成長 2018年1月-9月累計 前年比 +42.7%

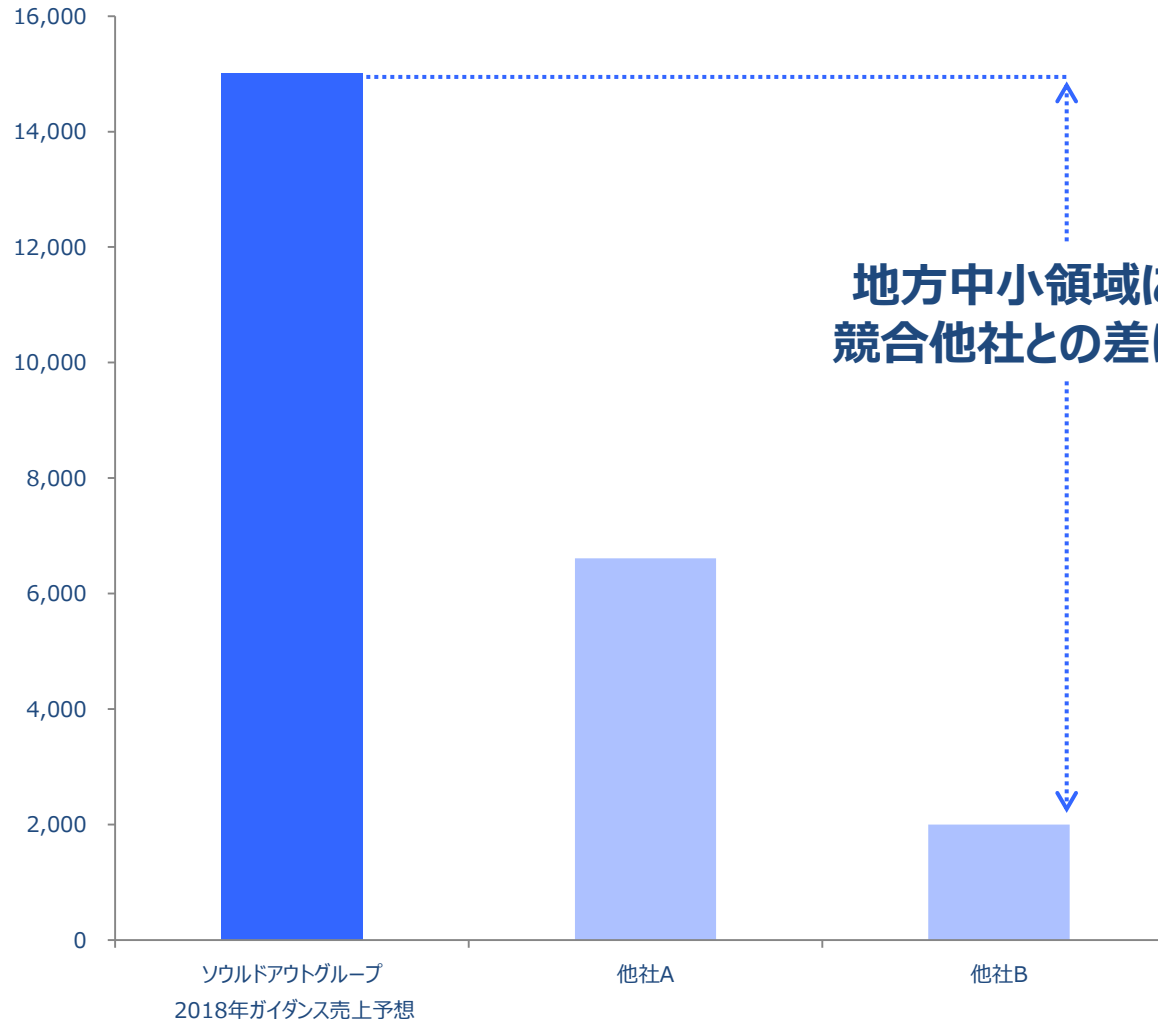
(単位：百万円)



## 地方中小領域のインターネット広告市場で圧倒的No.1

[参考:地方中小領域の競合比較イメージ]

(単位:百万円)

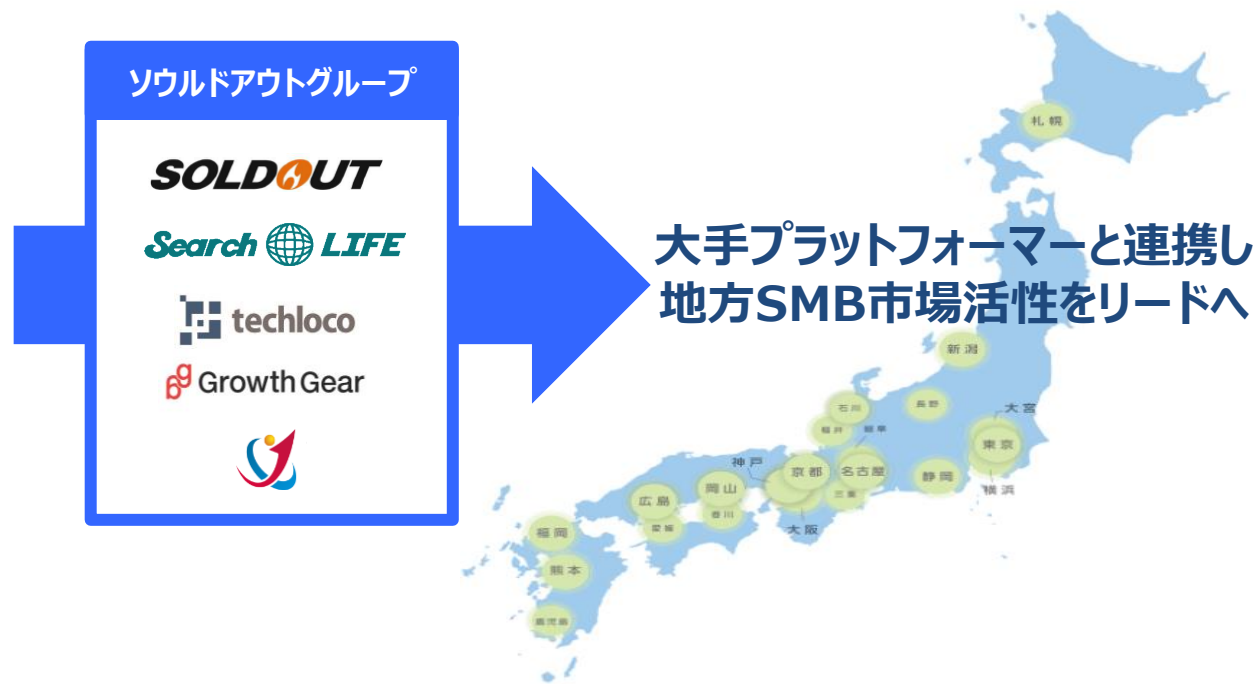


地方中小領域において  
競合他社との差は大きい

※他社A,Bの数値は当社調べ

## 全国の地方中小領域を開拓したい大手プラットフォームが ソールドアウトグループと次々連携へ

### 地方中小領域での圧倒的な仕入れ力





2

## 4つの転換点と4領域のトピックス

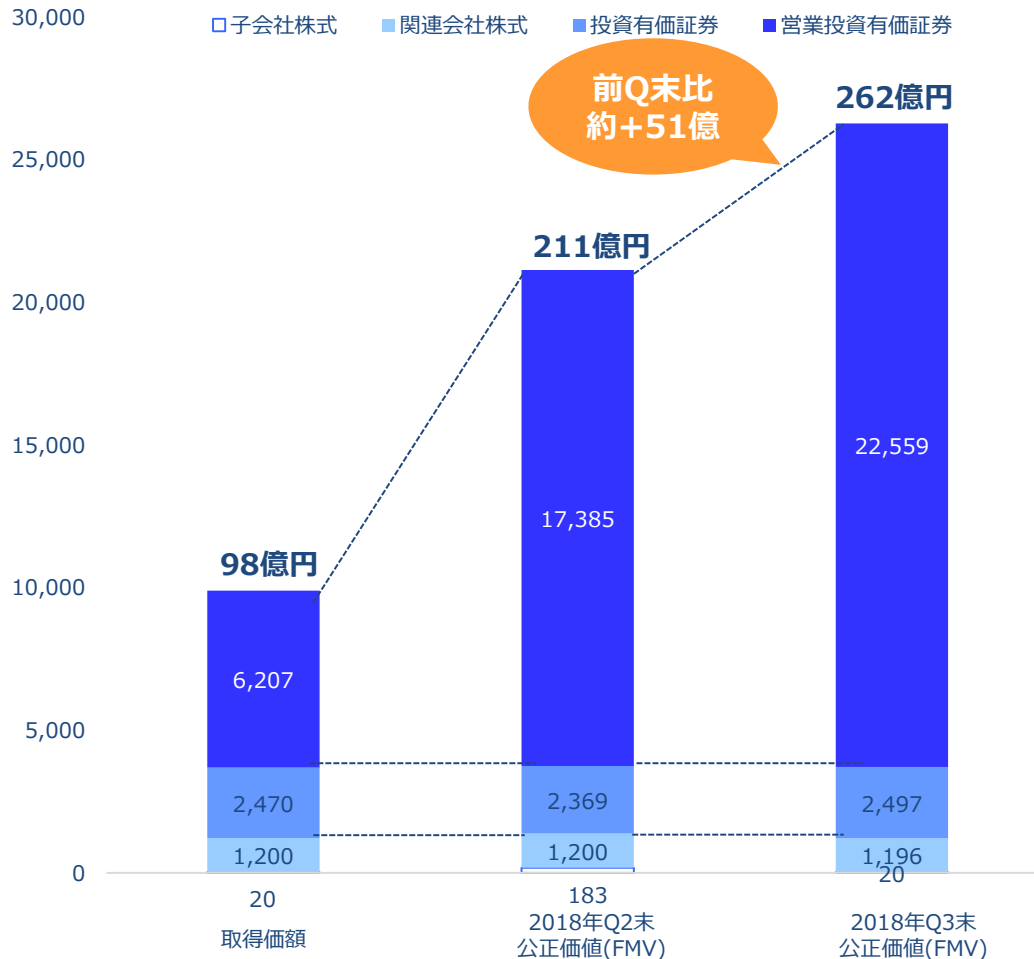
---

- (1) 4つの転換点
- (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) シナジー投資事業/金融投資
- (5) シナジー投資事業/事業開発

## ラクスル、ライトアップ上場により 公正価値：262億円、IRR：16.4%と高い数値を維持

[公正価値] (単位：百万円)

[主なポートフォリオ]



### シェアリングエコミーを中心に投資 ラクスルを筆頭に今後飛躍が期待されるベンチャーが多数

**シェアリングエコミー**

RakSul    coconala    Lancers

ジモティー    sitateru    SPACEMARKET

*Made by imagination.*

**ダイレクトトレーディング**

One Tap BUY    SORABITO    Housmart

MFS    enechange

**ディスラプティブテクノロジー**

WOVN.io    Weaved.    Allm    NIPPON tect SYSTEMS

## ファンドを通じた事業創出と独自ネットワーク構築へ 2号ファンド組成へ

	オプトベンチャーズ 1号投資事業有限責任組合	オプトベンチャーズ 2号投資事業有限責任組合			
設立日	2015年4月	2018年内（予定）			
ファンドサイズ	60億	100億（予定）			
投資 対象/テーマ	<p>◆投資対象 インターネット技術を活用しているベンチャー企業</p> <p>◆投資テーマ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>① シェアリングエコノミー</li> <li>② ダイレクトトレーディング</li> <li>③ ディスラプティブテクノロジー</li> </ul>	<p>◆投資対象 業界NO.1になれる可能性のある企業</p> <p>◆投資テーマ 「IT×産業(X-Tech)」</p> <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p><b>IT</b></p> <p>AI、IOT、Blockchain、Robot、Data、Software、Information Technology 等</p> </td> <td style="width: 10%; vertical-align: middle; font-size: 2em;">×</td> <td style="width: 40%; vertical-align: top;"> <p><b>産業</b></p> <p>医療・ヘルスケア、建設、金融、不動産、アパレル・小売、旅行、HR、飲食、教育、美容、モビリティ、スポーツ 等</p> </td> </tr> </table>	<p><b>IT</b></p> <p>AI、IOT、Blockchain、Robot、Data、Software、Information Technology 等</p>	×	<p><b>産業</b></p> <p>医療・ヘルスケア、建設、金融、不動産、アパレル・小売、旅行、HR、飲食、教育、美容、モビリティ、スポーツ 等</p>
<p><b>IT</b></p> <p>AI、IOT、Blockchain、Robot、Data、Software、Information Technology 等</p>	×	<p><b>産業</b></p> <p>医療・ヘルスケア、建設、金融、不動産、アパレル・小売、旅行、HR、飲食、教育、美容、モビリティ、スポーツ 等</p>			



2

## 4つの転換点と4領域のトピックス

---

- (1) 4つの転換点
- (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) シナジー投資事業/金融投資
- (5) シナジー投資事業/事業開発



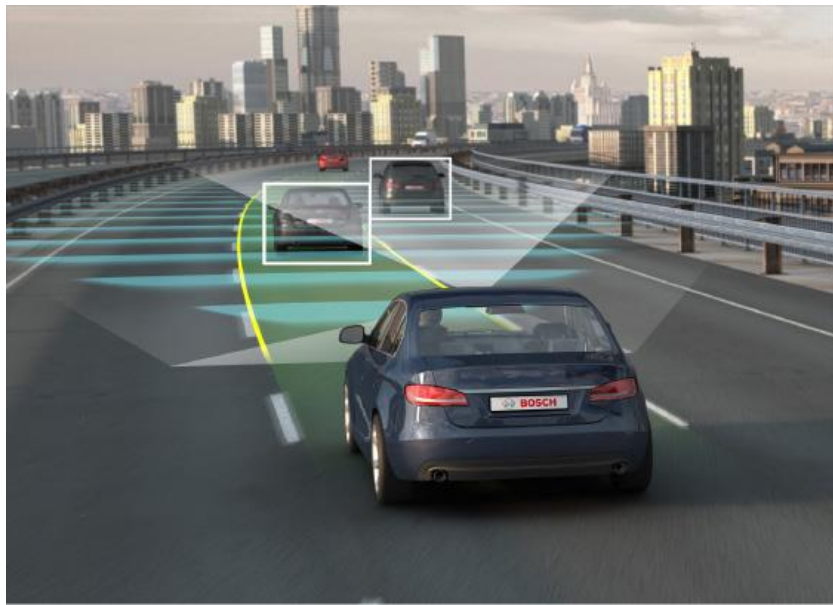
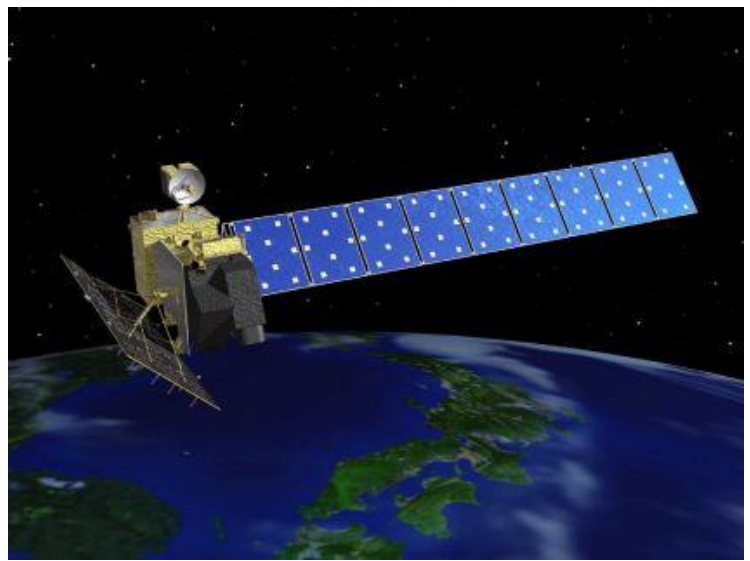
# AI事業の「SIGNATE」成長路線へ

(当社100%子会社)

- 1. 国内圧倒的NO.1**  
AI人材プラットフォームの地位確立
- 2. AI開発/コンサル業務発注急増**
- 3. AI教育発注が急増**

AI人材は各国のプラットフォームに登録、発注企業は所在地域のプラットフォームを活用







3

## グループ事業ご紹介

---

## マーケティング地方中小領域

## 四半期毎に、事業責任者による事業説明を実施

グループCEO 鉢嶺 登

グループCOO 野内 敦

マーケティング事業

シナジー投資事業

### マーケティング大手

- デジタルマーケティング
- インターネット広告代理
- ソリューション開発/提供

2018年Q1決算説明会  
株式会社オプト  
CEO金澤よりご説明

### マーケティング地方中小

- デジタルマーケティング
- ソリューション開発/提供
- IT/HR支援

2018年Q3決算説明会  
ソールドアウト株式会社  
CEO荻原よりご説明

### 金融投資

- ベンチャーキャピタル投資
- ファンド運用
- 投資先経営支援

2018年Q2決算説明会  
当社 グループCOO/シナジー投資事業責任者  
野内よりご説明

### 事業開発

- 新規事業開発  
✓ AI事業  
✓ シェアリングエコノミー事業 等
- 中国/越境EC事業

グループCEO 鉢嶺 登

グループCOO 野内 敦

マーケティング事業

シナジー投資事業

マーケティング大手

マーケティング地方中小

金融投資/事業開発



**マーケティング大手責任者**  
株式会社オプト  
代表取締役CEO  
金澤 大輔  
(2018年Q1決算説明会登壇)

[大手顧客向け]  
デジタルマーケティング支援



**マーケティング地方中小責任者**  
ソールドアウト株式会社  
代表取締役CEO  
荻原 猛  
(2018年Q3決算説明会登壇)

[地方中小顧客向け]  
デジタルマーケティング支援



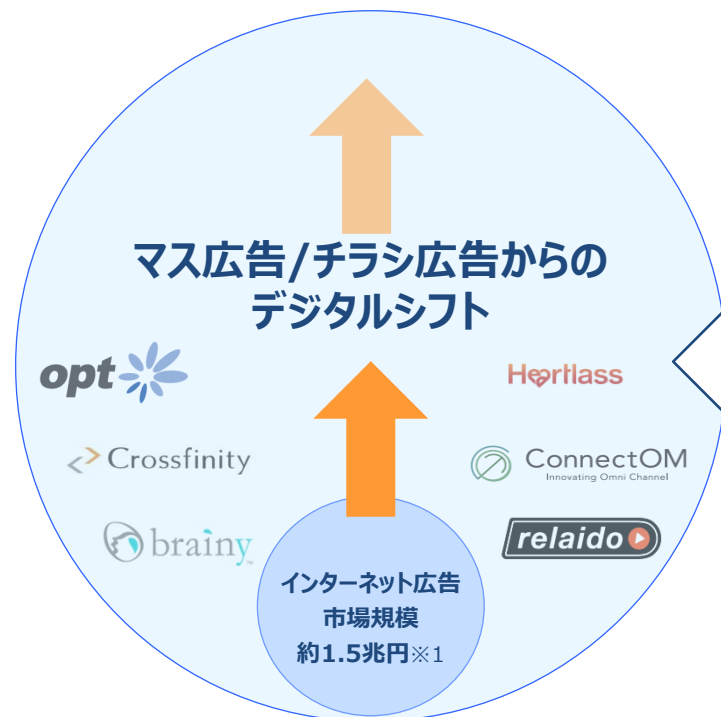
**シナジー投資責任者**  
株式会社オプトホールディング  
グループCOO  
野内 敦  
(2018年Q2決算説明会登壇)

- ベンチャーキャピタル投資/支援
- ファンド運用
- 新規事業開発

## 大手から地方中小まで幅広い顧客資産を活かす戦略を展開 グループ連携によりデジタルシフト市場の創造と加速へ

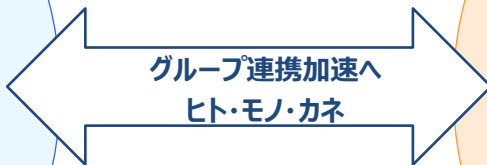
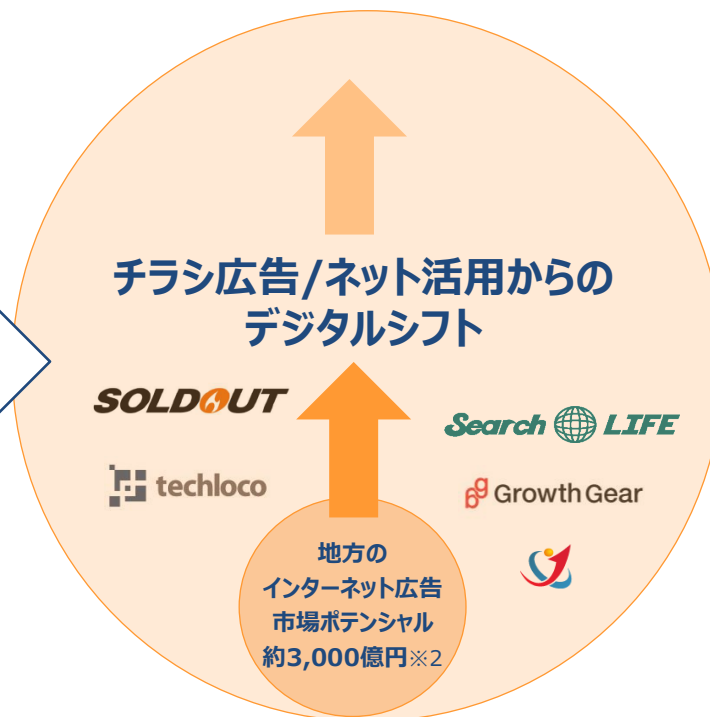
### マーケティング大手領域

“東京/首都圏 中堅・大型顧客”のデジタルシフトを支援



### マーケティング地方中小領域

“地方の未開拓”のデジタルシフトを支援し市場創造



※1 出処:株式会社電通「2017年(平成29年)日本の広告費」  
 ※2 出処:2018年10月31日公表 ソールドアウト株式会社決算補足資料



ソウルアウト株式会社  
代表取締役社長 荻原猛  
1973年8月24日生まれ  
中央大学大学院戦略経営研究科修了  
経営学修士（マーケティング専攻）

## ソウルアウト株式会社を立ち上げた背景

- ・10歳の時に父親が経営する会社が倒産した事。
- ・大学卒業後、仲間と起業して失敗した事。
- ・中小企業は売上向上が最大の課題だと体感した事。
- ・中小企業でもネット通販で売れると実感した事。
- ・大企業より中小企業支援がしたいと思った事。
- ・10年間でWebマーケティングの知識を得た事。

そんな経験を持つ私こそが、

「同じ苦しみを抱える経営者の悩みを解決できるのではないか？」  
「中小企業の支援をする事こそ、私の使命なのではないか？」

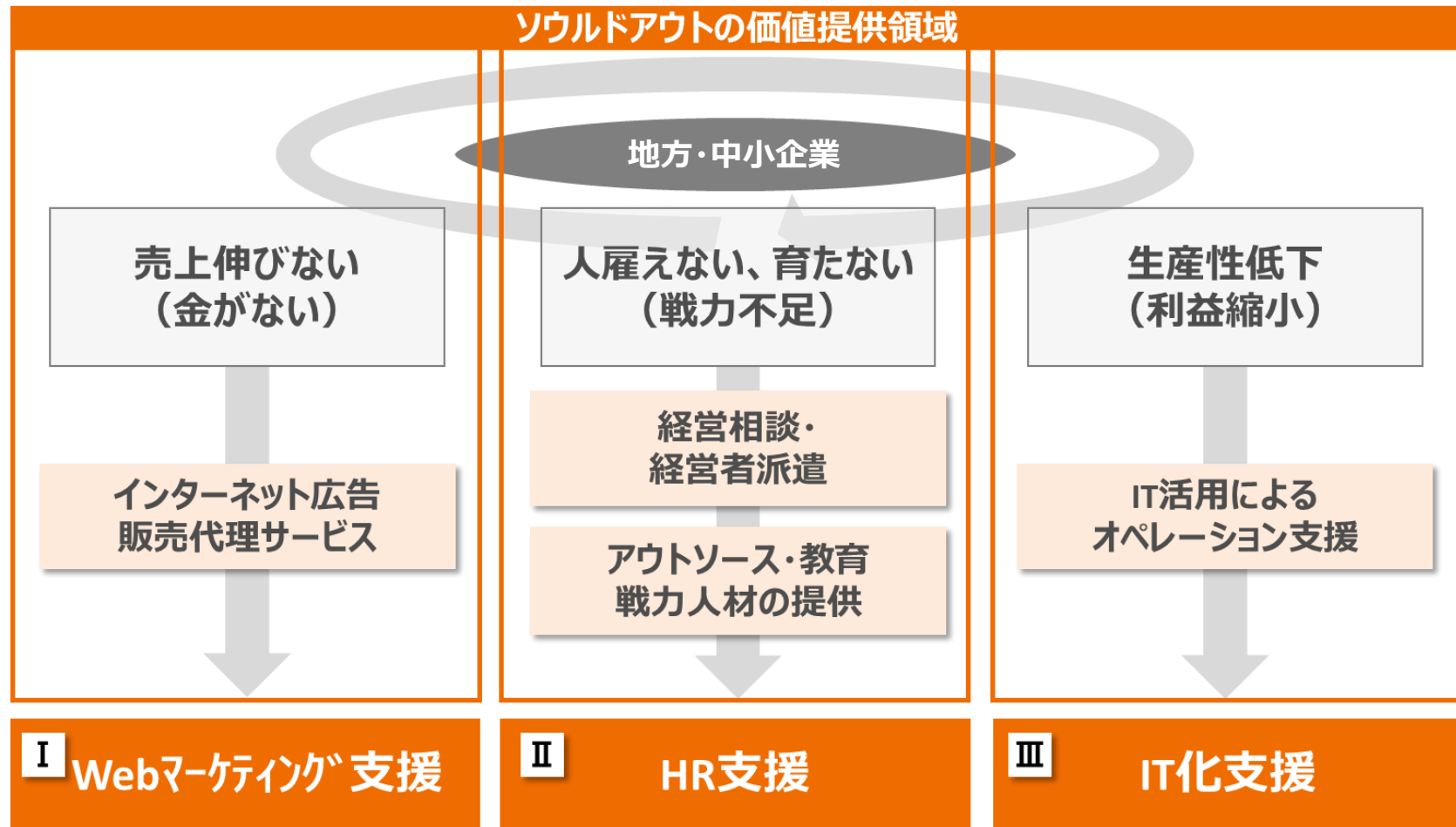
そう考え決断し、ソウルアウト株式会社を立ち上げました。



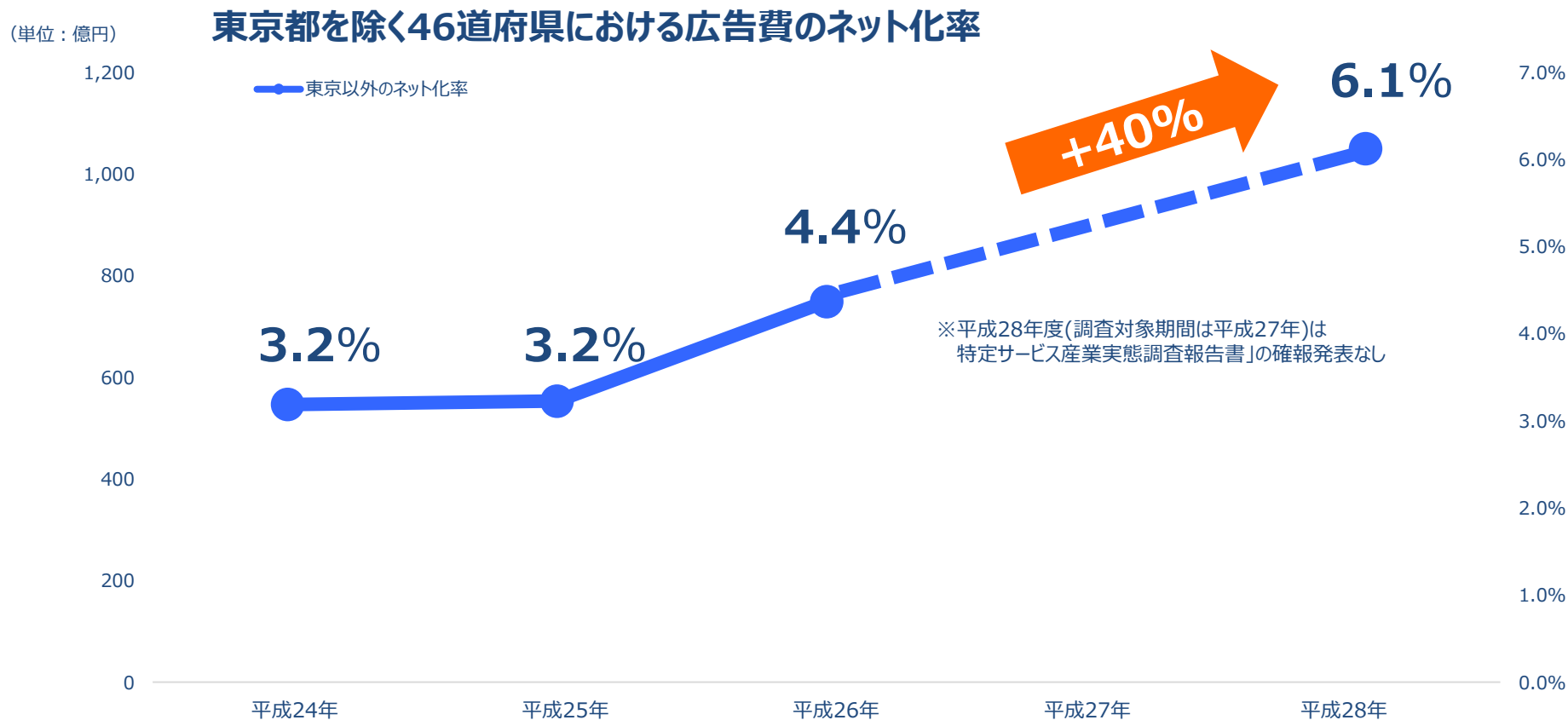
地方中小企業の負のスパイラルを変え、  
成長を加速することで日本の活性化に繋がりたい



インターネットで成長が見込める地方中小企業に対して  
Webマーケティング、HR、IT化サービスを提供、ネットビジネス拡大を支援

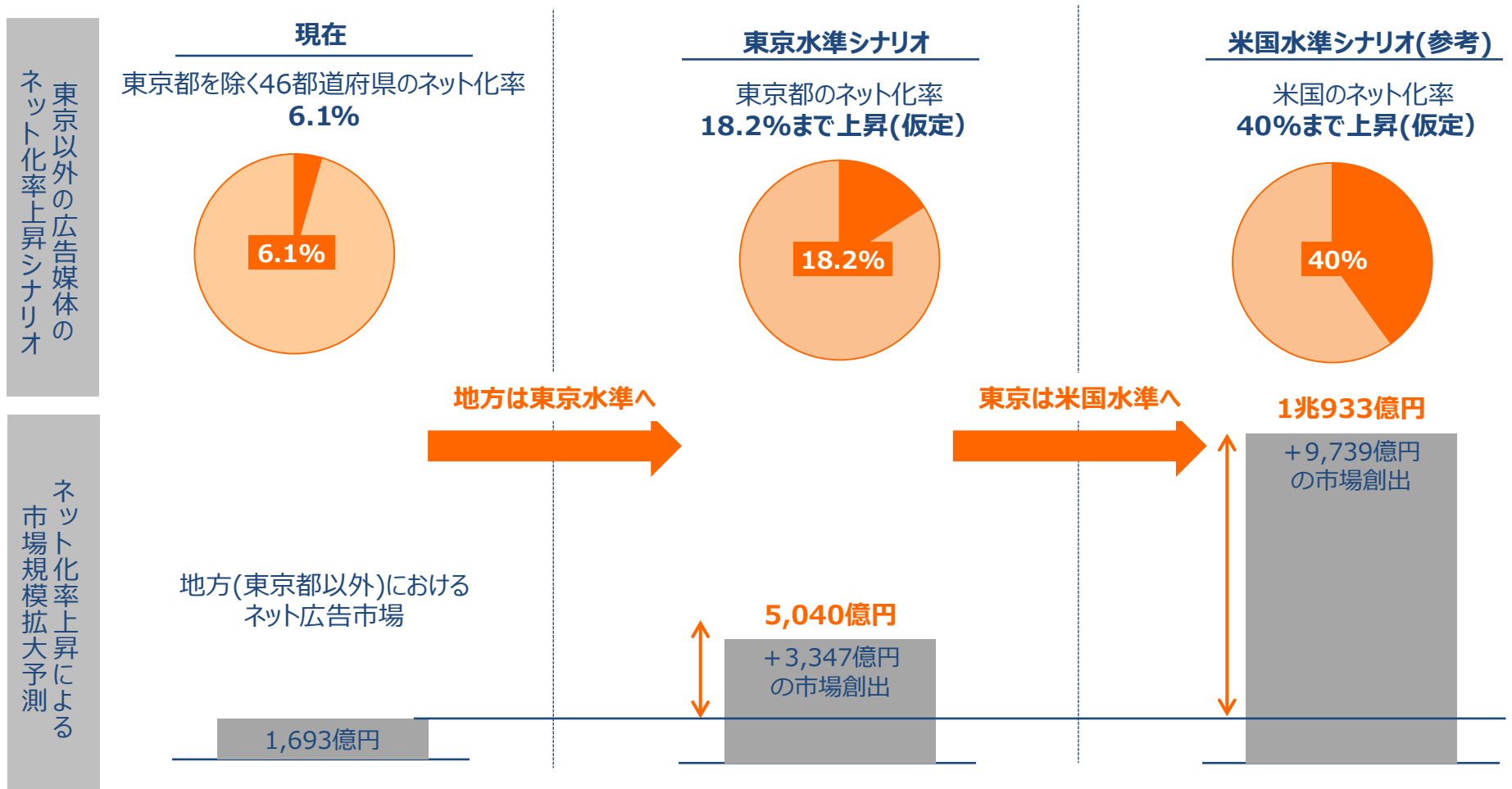


## 東京都を除く46道府県における広告費のネット化率は上昇

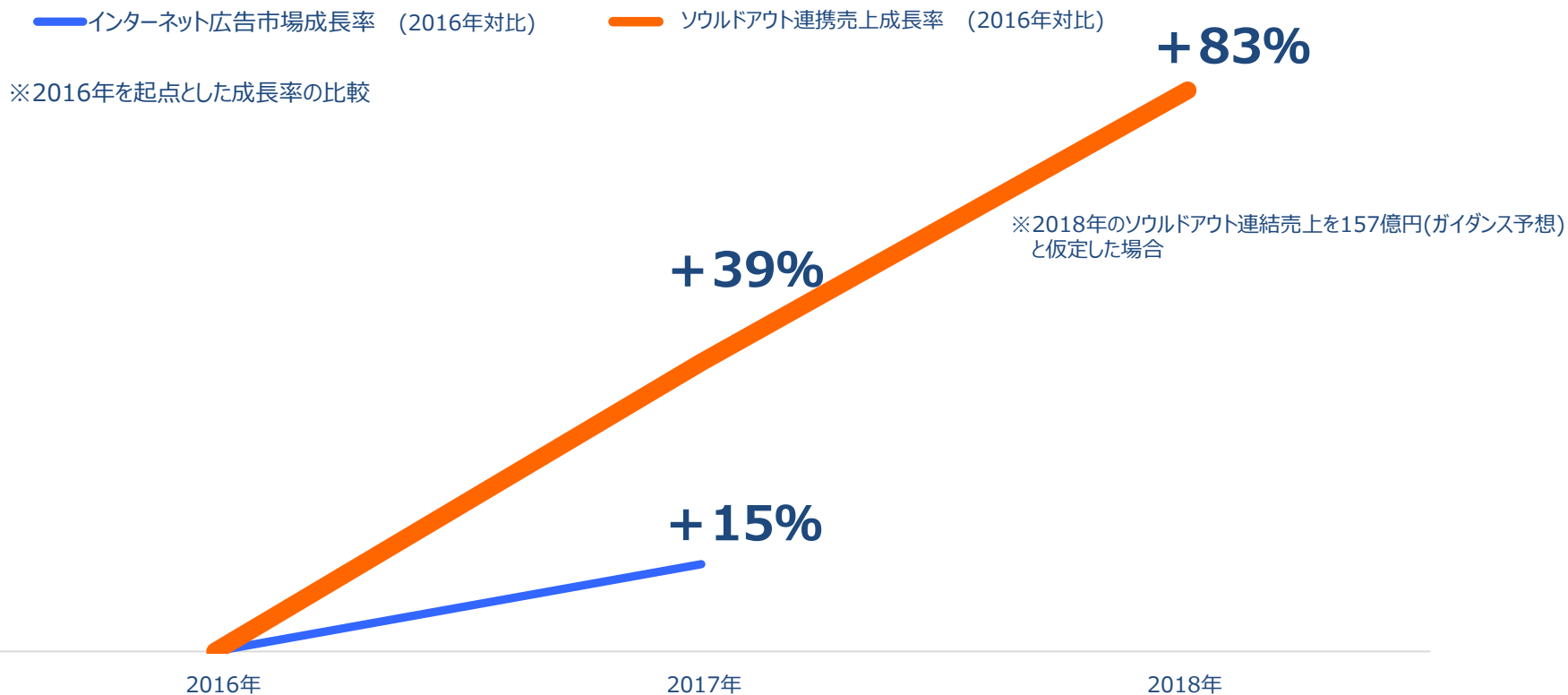


## 地方東京都を除く46都道府県のインターネット広告費には 3,000億円超の増加余地がある

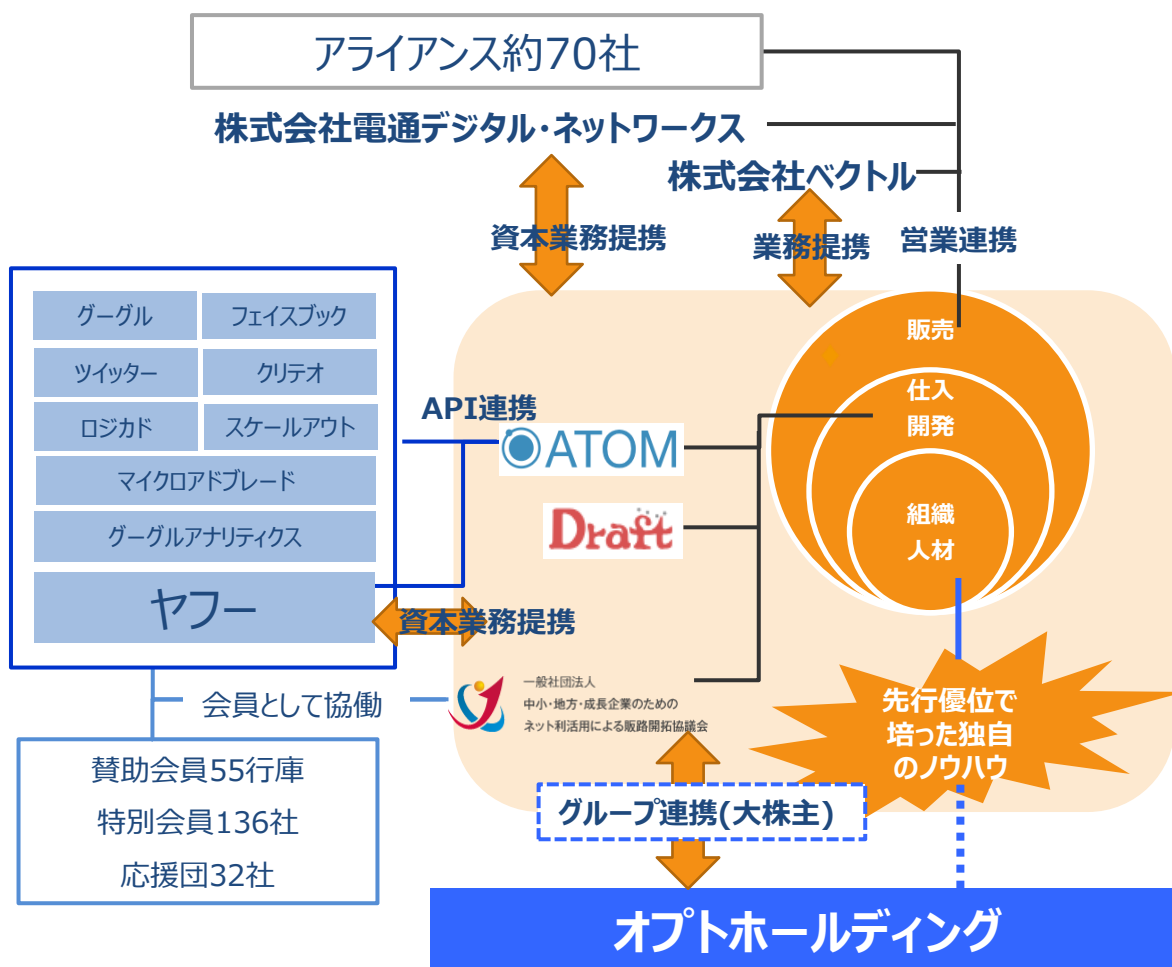
[地方の「ネット広告費/広告費」拡大シミュレーション]



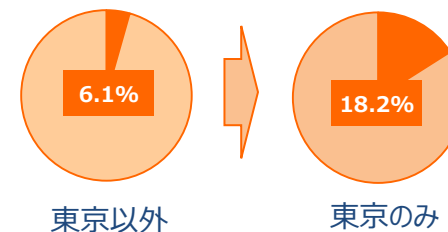
## 地方中小市場のデジタル化支援リーダーというポジションを活かし、市場を大きく上回る成長を継続



## ATOM(主要メディアとAPI連携済)を中心に生産性向上や 営業面での提携・連携を進め、インターネットマーケティングで地方SMB活性をリード



「広告のネット化率」  
地方は東京水準へ



社会的意義があり、成長力の高い地方中小の  
ネットビジネス支援（ビジネス及び  
プロモーションのデジタル化）へ



4

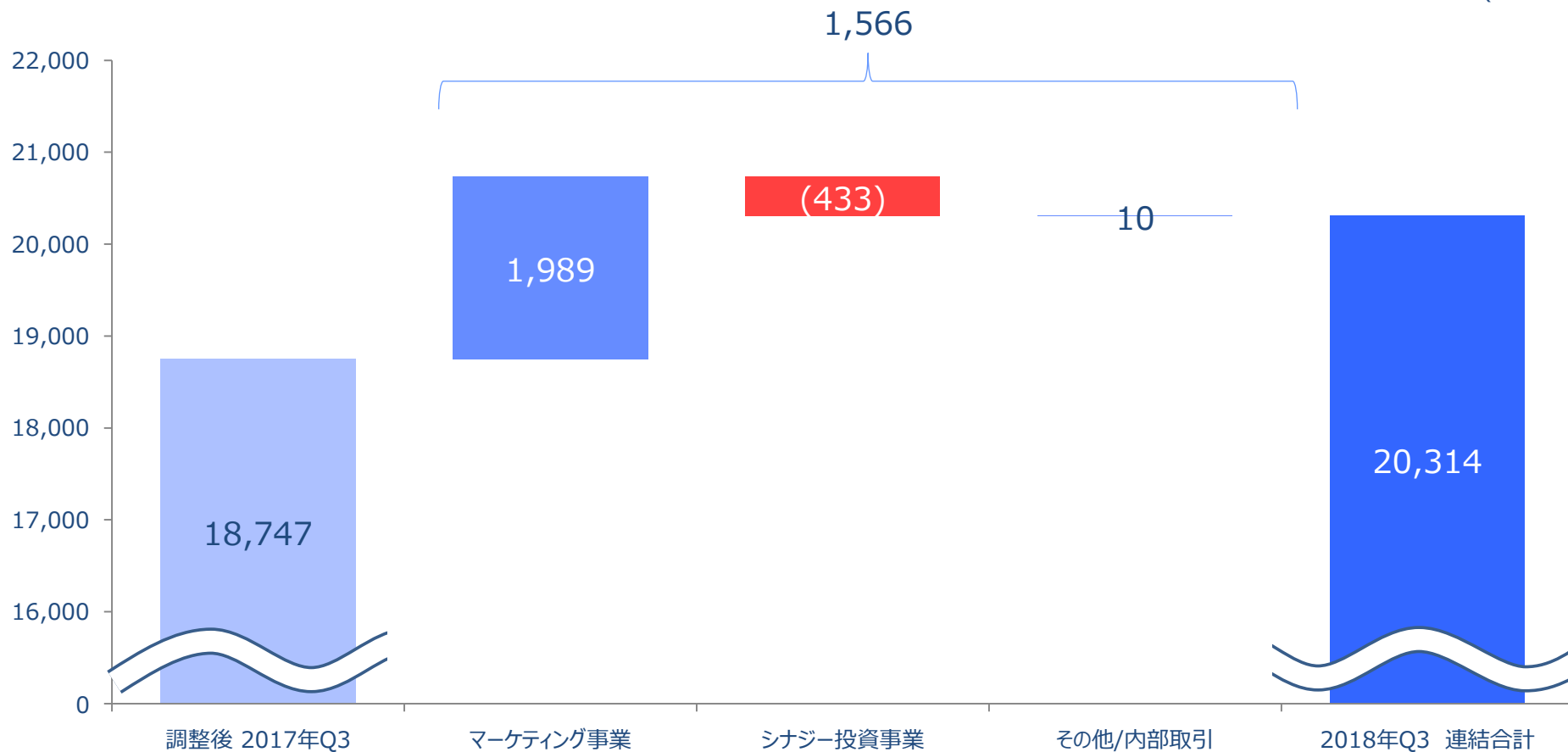
## 參考資料

---

**マーケティング事業** 大手領域の安定成長と地方中小領域の高成長により増収 調整後前年比※ + 1,989百万円

**シナジー投資事業** ライトアップ連結除外等により減少 前年比 (433)百万円

(単位：百万円)



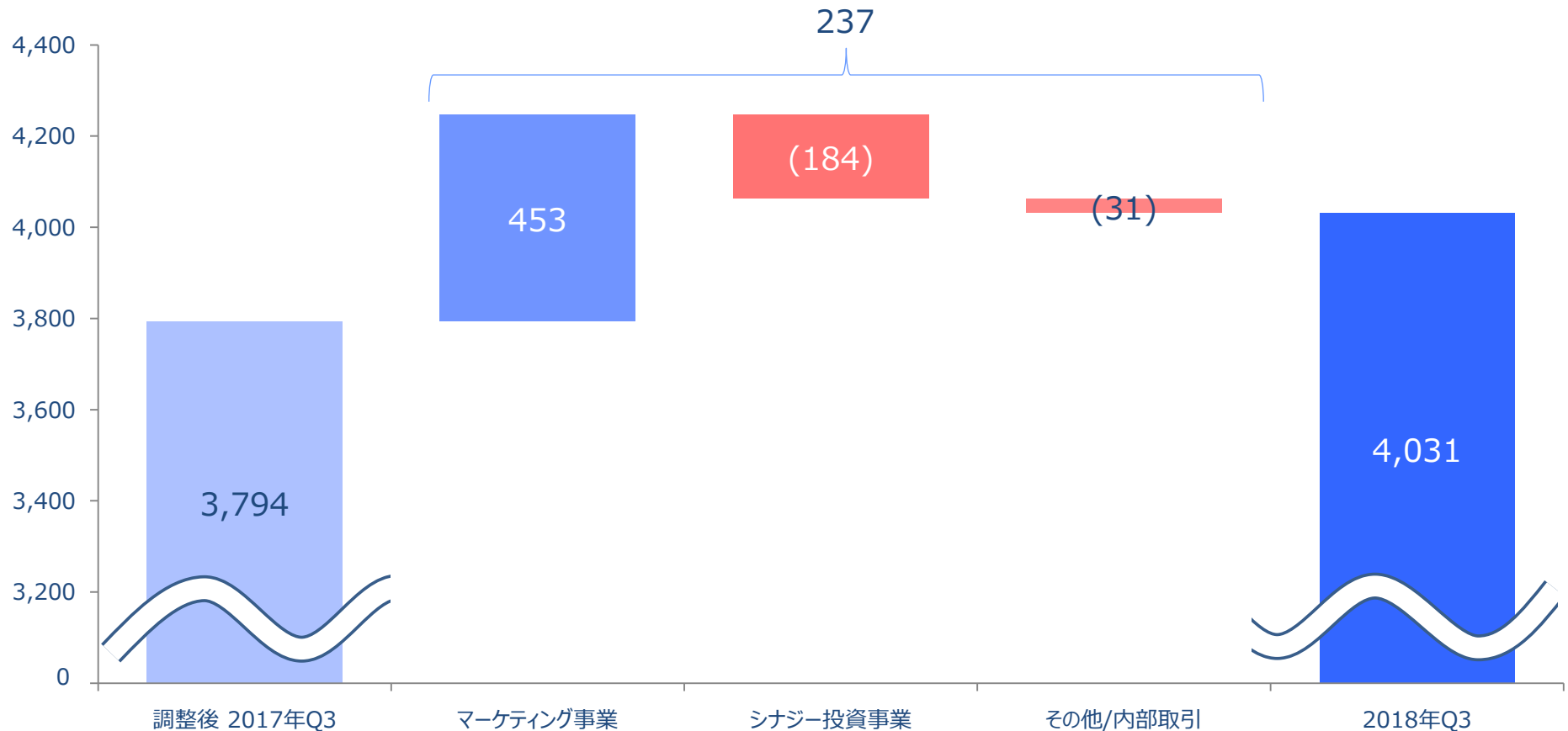
※前連結会計年度末に売却した株式会社クラシファイドの連結業績への影響を除く数値



**マーケティング事業** 大手領域、地方中小領域の売上拡大により増益 調整後前年比※+453百万円

**シナジー投資事業** ライトアップ連結除外等により減益 前年比 (184)百万円

(単位：百万円)



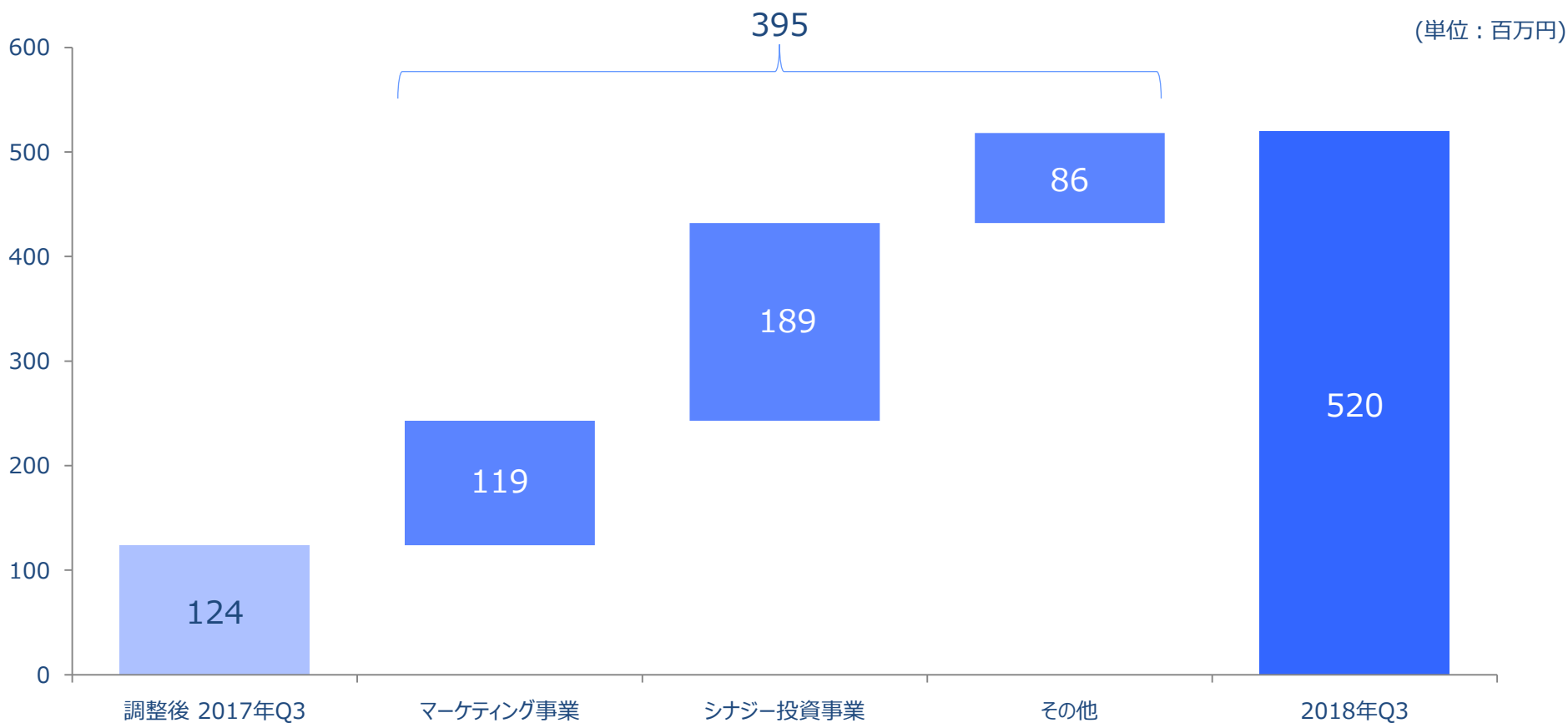
※前連結会計年度末に売却した株式会社クラシファイドの連結業績への影響を除く数値

## マーケティング事業

スキルアップ・ビデオテクノロジーズ※の一部事業譲渡により事業譲渡益506百万円が発生、連結のれんの減損等によりEBITDAに比べ増益幅は縮小

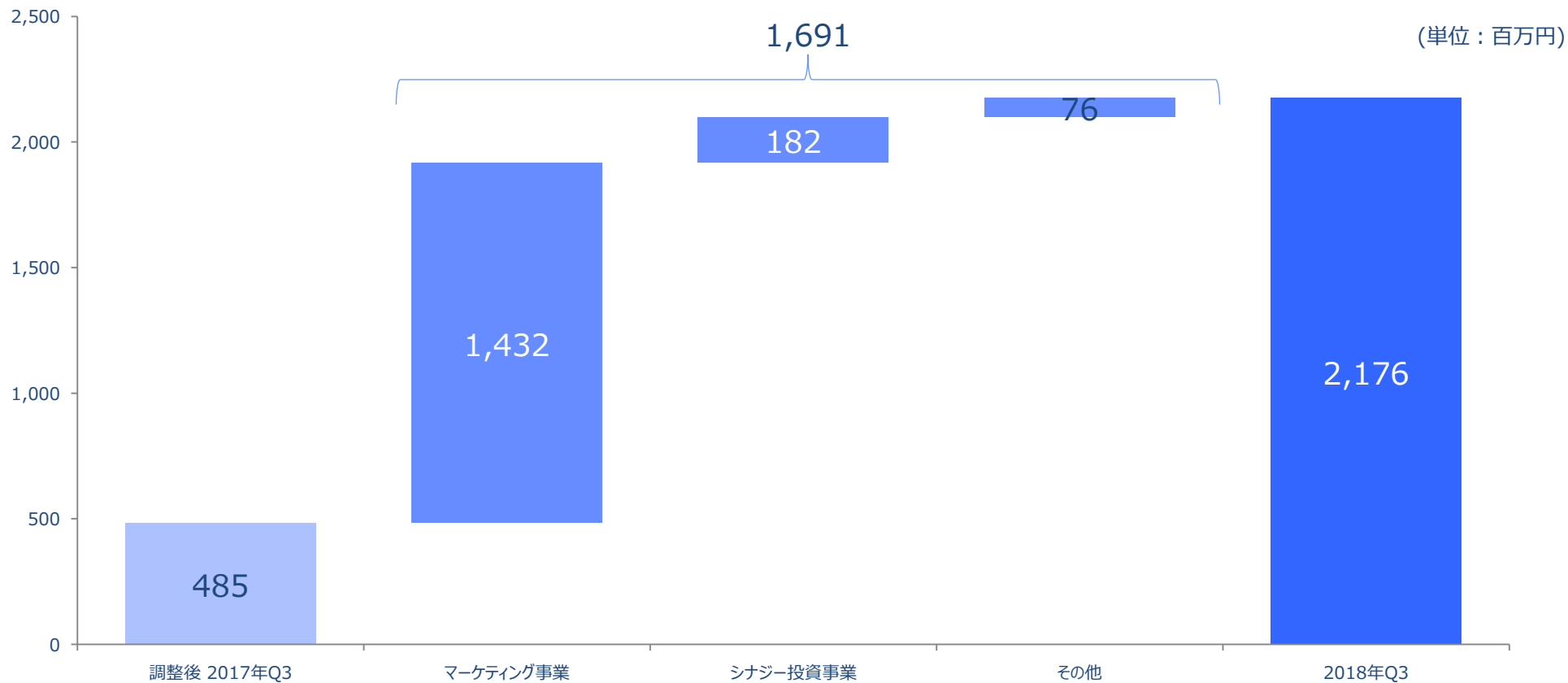
## シナジー投資事業

海外ファンドの運用益等により増益 前年比+189百万円



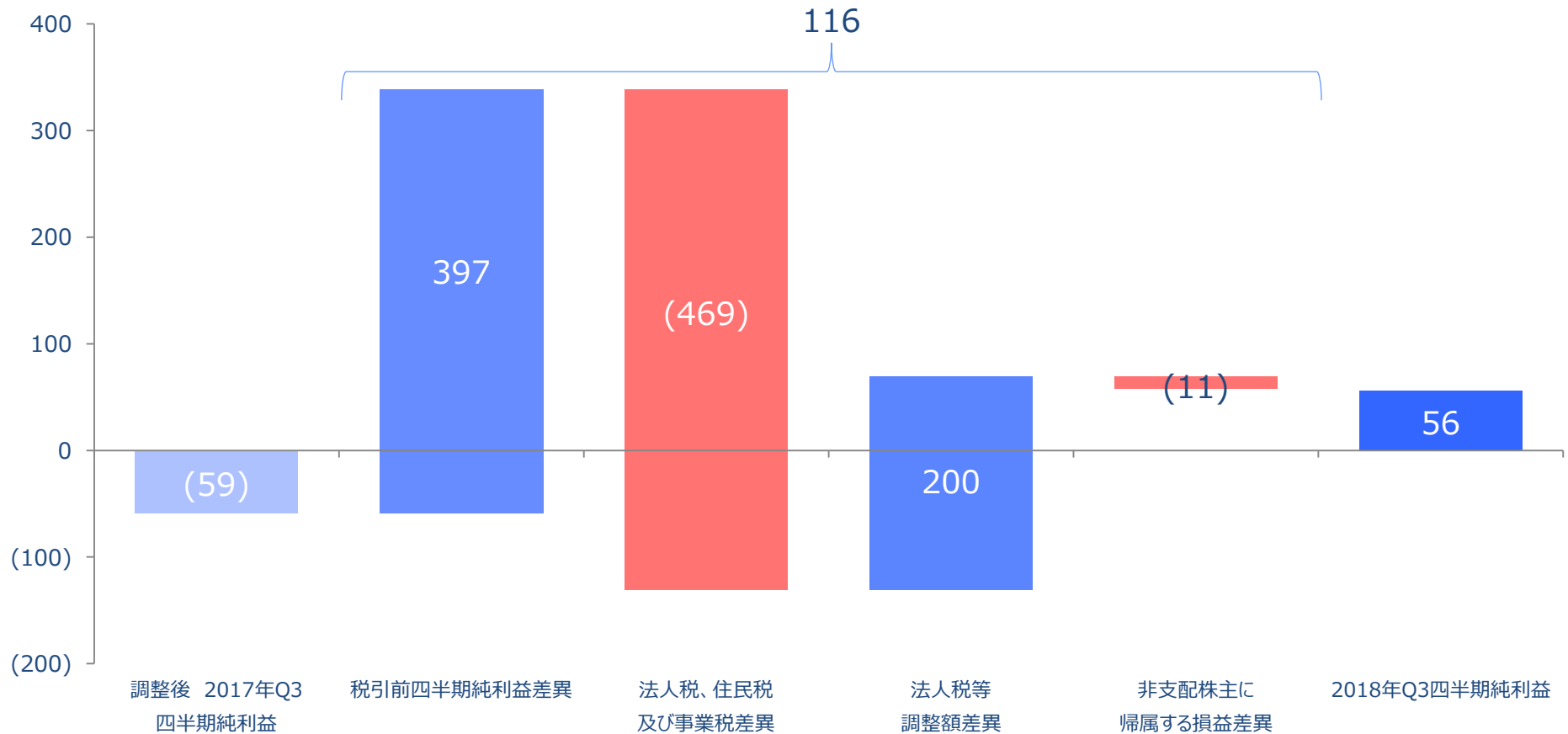
**マーケティング事業** スキルアップ・ビデオテクノロジーズ※の一部事業譲渡により増益 前年比+1,394百万円

**シナジー投資事業** 海外ファンドの運用益等により増益 前年比+182百万円

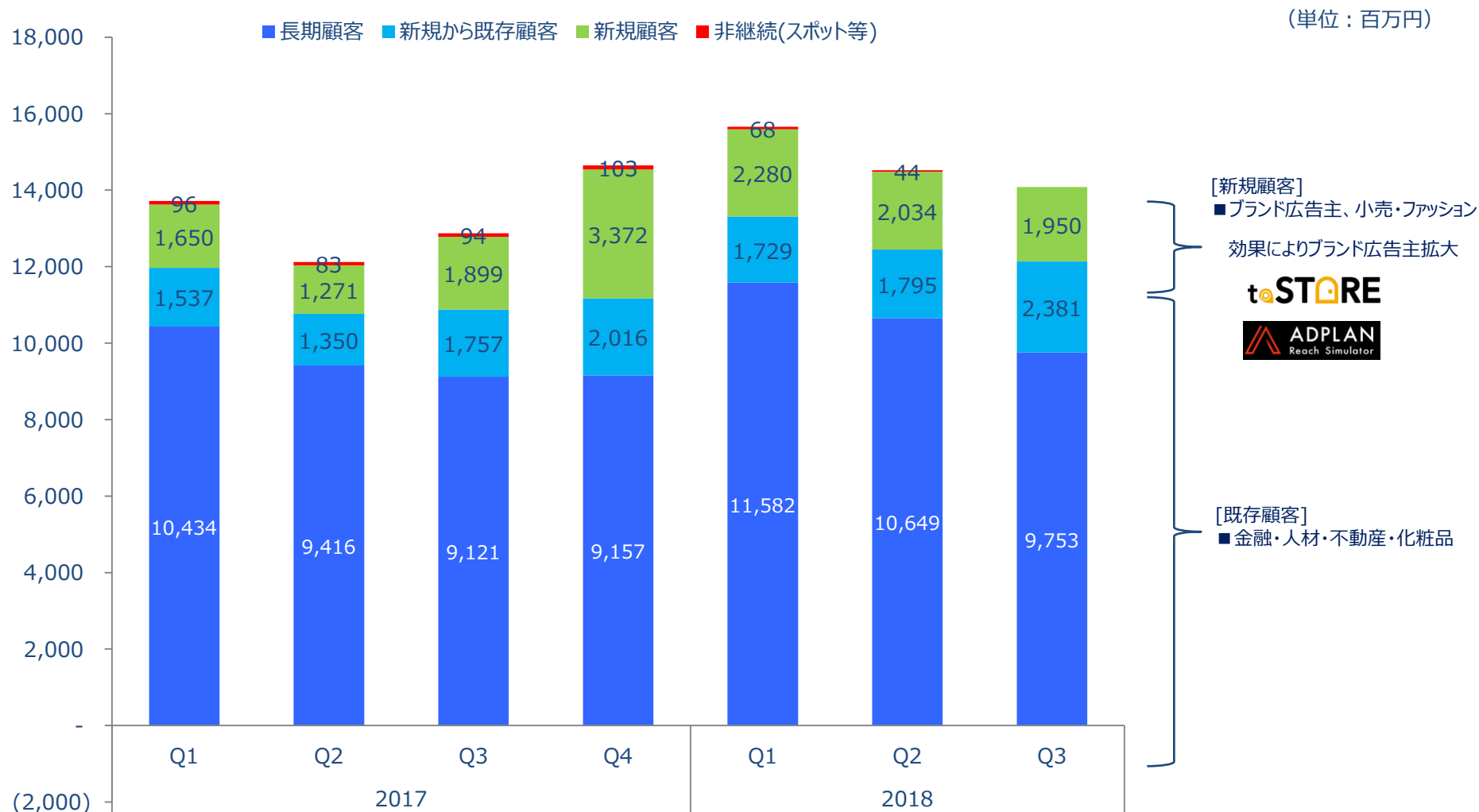


- ・税引前四半期純利益 調整後前年比※ 397百万円増
- ・親会社株主に帰属する四半期純利益 調整後前年比※ 56百万円増

(単位：百万円)



## 既存重点4業界および新規顧客(ブランド、流通小売)ともに成長



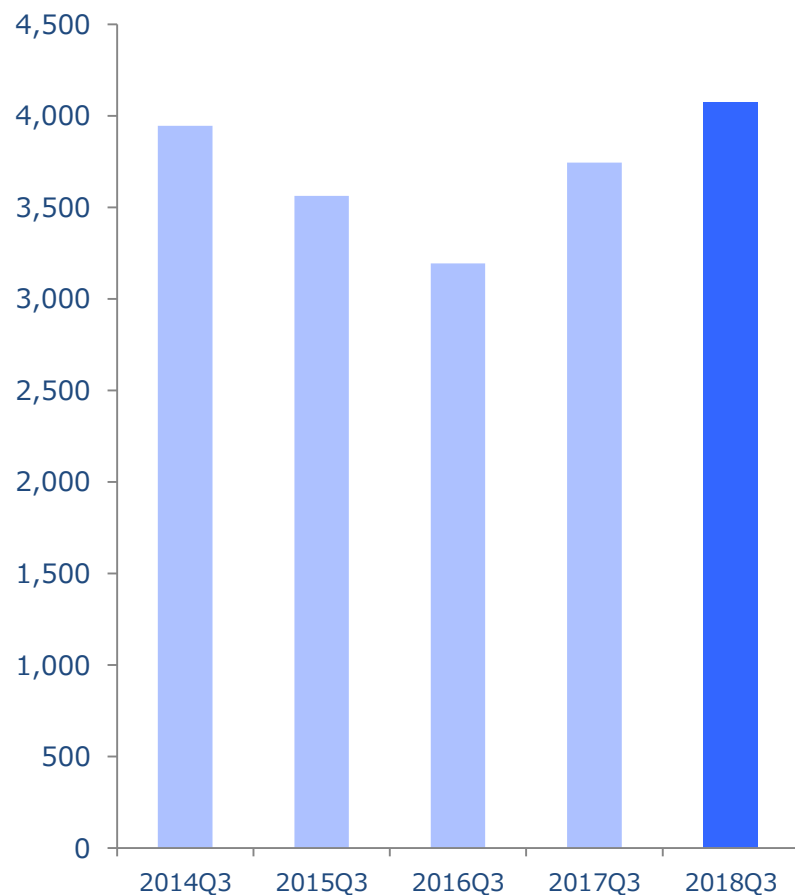
※長期顧客：24ヶ月以上継続取引ある顧客、新規から既存：12ヶ月以上 24ヶ月未満の継続取引ある顧客、新規顧客：1ヶ月以上 12ヶ月未満の顧客、非継続(スポット等)：継続取引が1ヶ月未満の顧客

リスティング広告は続伸、アドネットワーク広告は一時的に縮小

(単位：百万円)

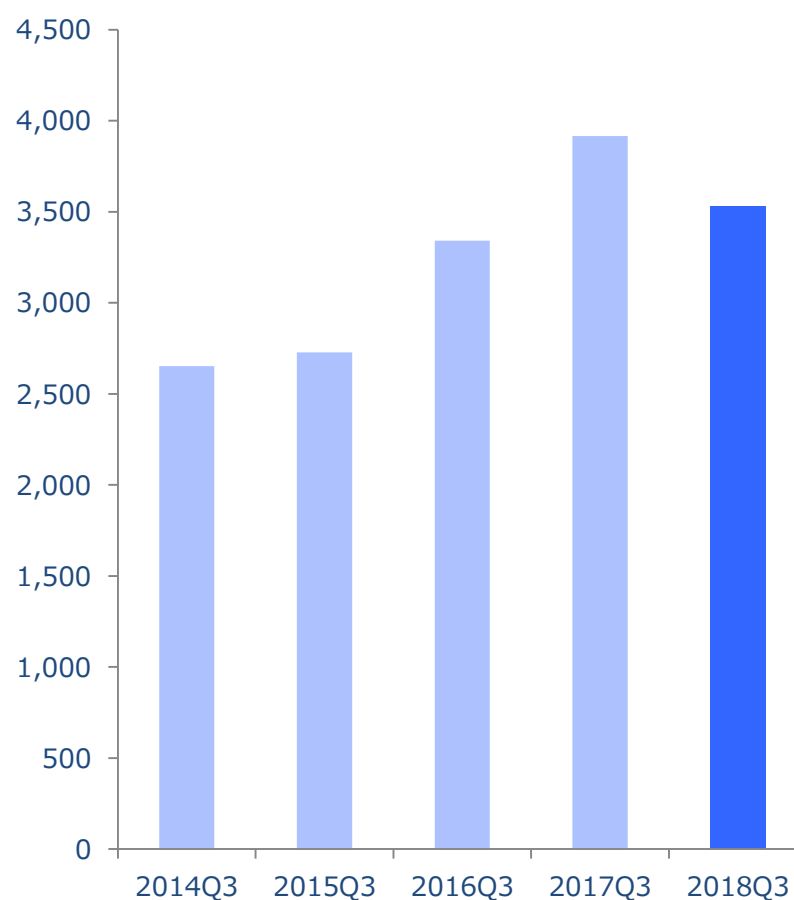
## [リスティング広告]

前年同期比：8.8%増



## [アドネットワーク広告]

前年同期比：9.9%減

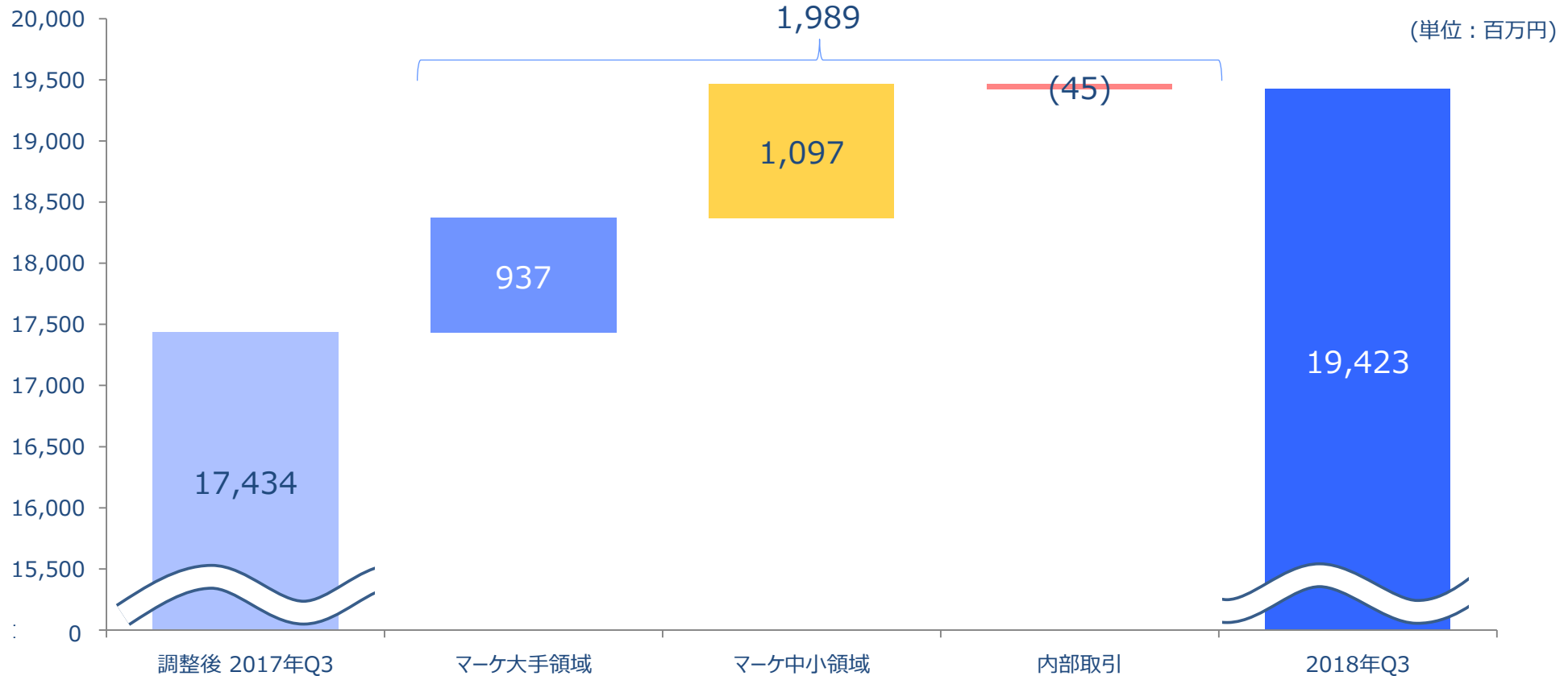


## 大手領域

ブランド/O2O案件の需要が高く、動画/ソーシャル/LINE広告の売上拡大 前年比+937百万円

## 地方中小領域

新規既存ともに好調継続により高成長 調整後前年比※ +1,097百万円



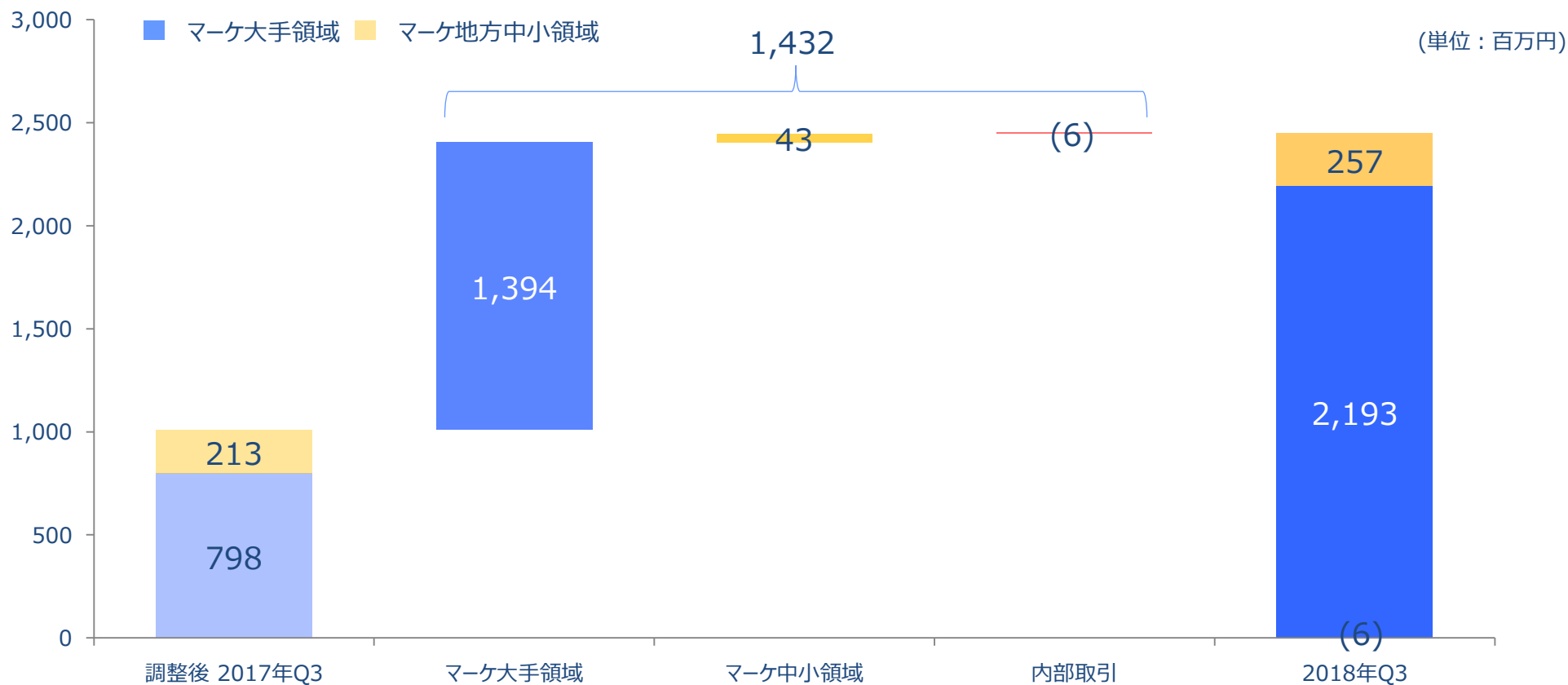
※前連結会計年度末に売却した株式会社クラシファイドの連結業績への影響を除く数値

## 大手領域

スキルアップ・ビデオテクノロジーズ<sup>※1</sup>の一部事業譲渡により増益 前年比+1,394百万円

## 地方中小領域

新規既存ともに好調、大手プラットフォームとの連携進む 調整後前年比<sup>※2</sup> +43百万円



※1 平成30年9月1日付で株式会社リレイドに商号変更

※2 前連結会計年度末に売却した株式会社クラシファイドの連結業績への影響を除く数値

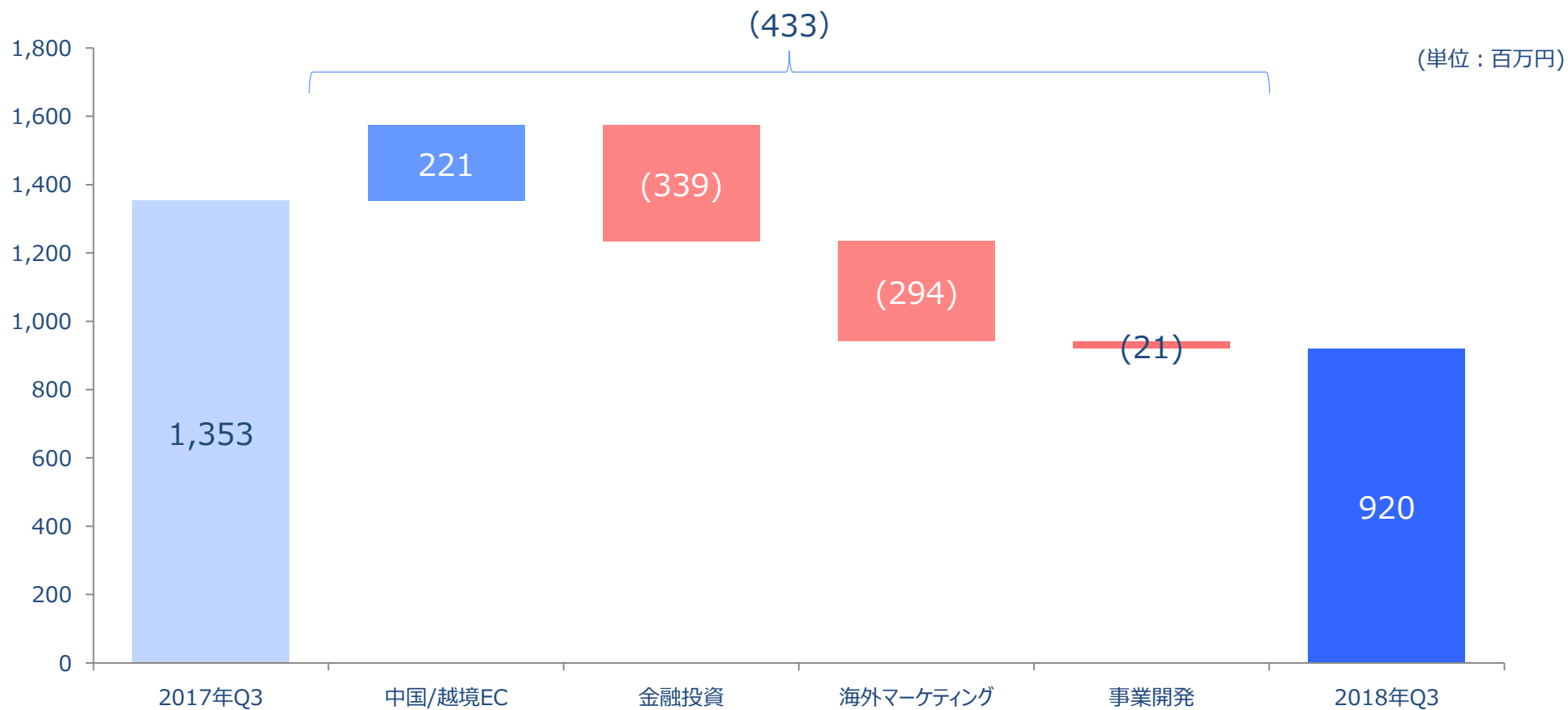


## 金融投資

ライトアップの連結除外により減収 前年比(339)百万円

## 中国/越境EC

越境EC拡大により増収 前年比+221百万円

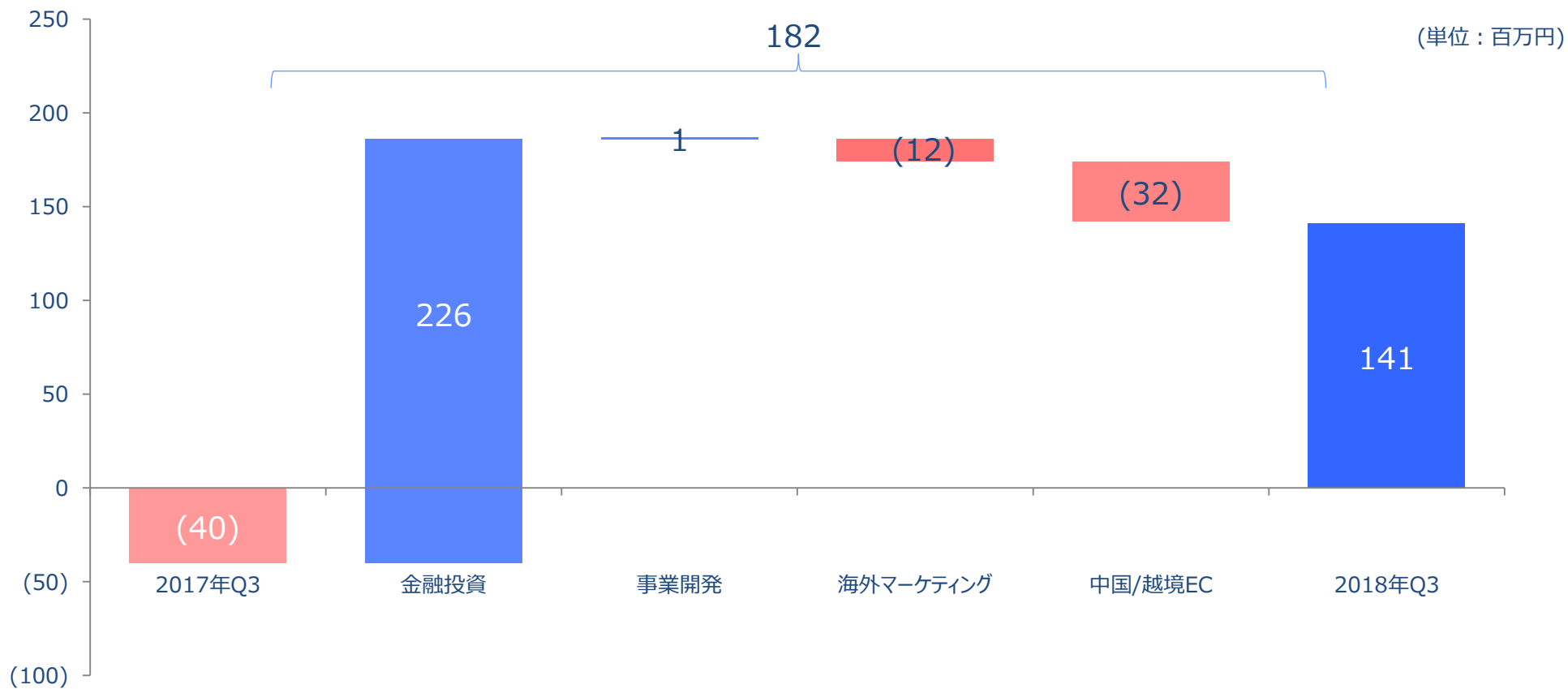


## 金融投資

保有する海外投資ファンドの運用益等により増益 前年比+226百万円

## 中国/越境EC

越境EC拡大に伴う人材投資により販管費増加 前年比(32)百万円



グループ経営管理基盤構築及び譲渡制限付株式付与により販管費増加

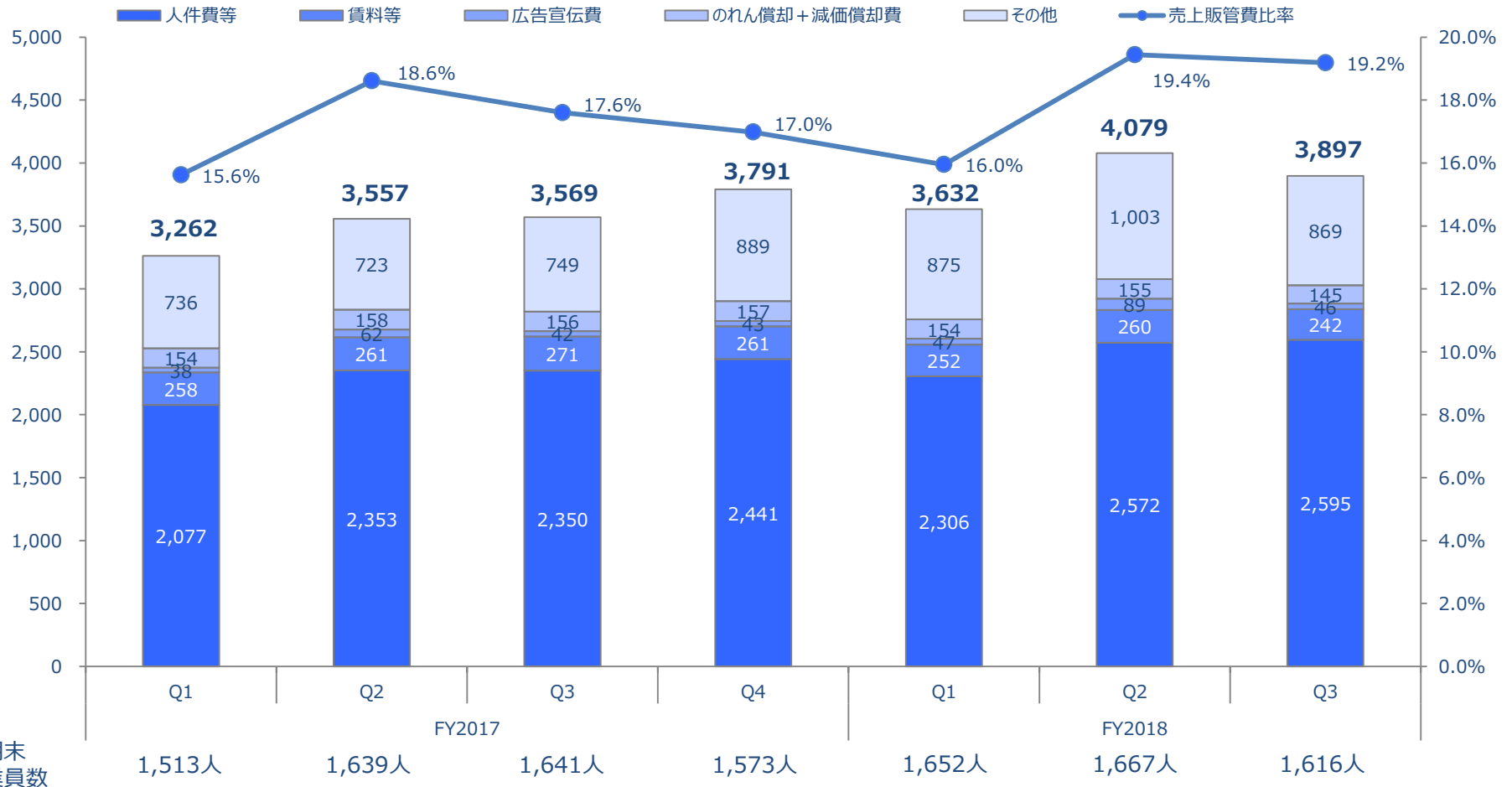
(単位：百万円)

	2018年Q3	2017年Q3	前年比
			増減額
販売費及び一般管理費	(450)	(243)	(207)
営業利益	(450)	(243)	(207)
EBIT	(322)	(226) <sup>※</sup>	(96)
EBITDA	(288)	(193) <sup>※</sup>	(95)

※2017年Q3のEBIT及びEBITDAについては、2018年Q3との比較のためデリバティブ評価益(239)百万円を控除しております。

- ・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

- 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	2018年9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SPEEDA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

情報分析ツールのSPEEDA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

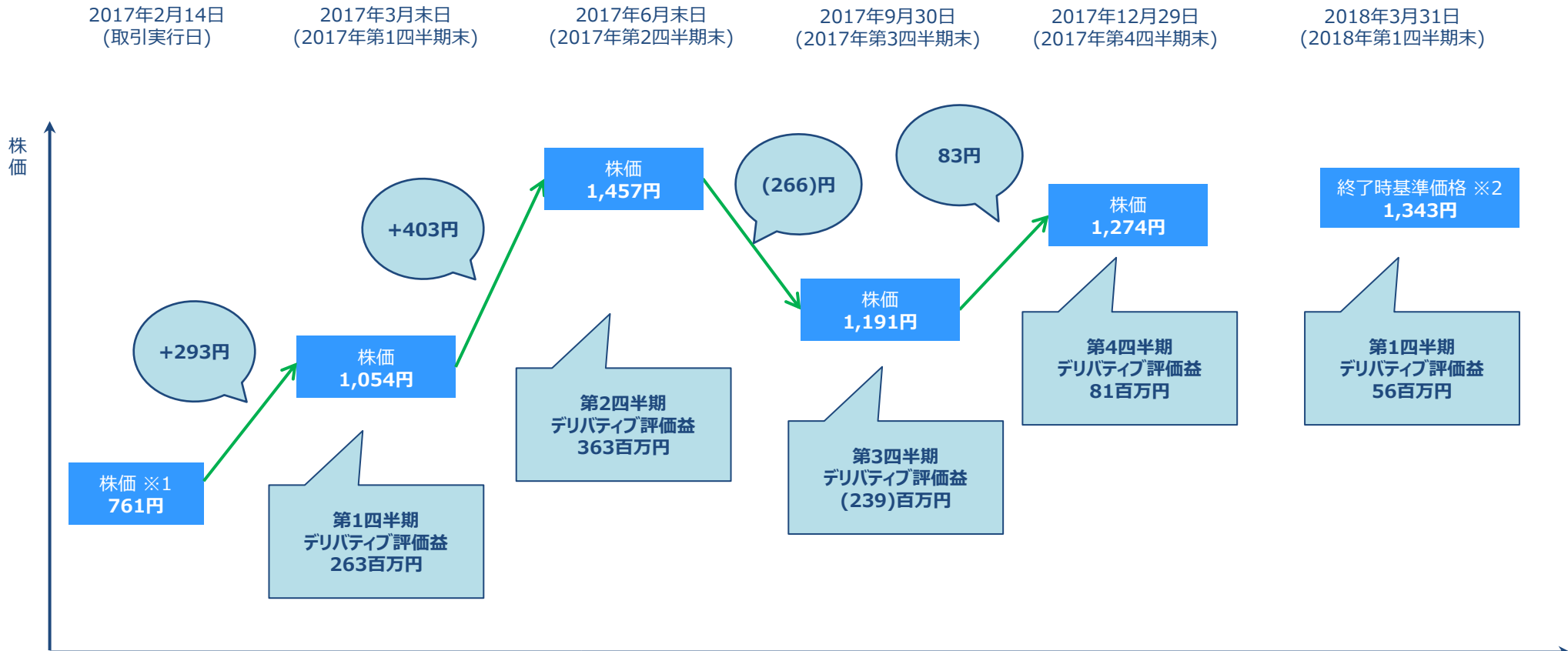
※3 純資産法

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2018年9月末までに投資した銘柄
算定基準日		2018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	2018年9月末までの回収額と2018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

# デリバティブ評価損益推移 : 2018年2月12日終了



※1 : 自社株価予約取引の基準価格 :

※2 : EVOFundが、終了時基準価格計算開始日から満期日又は期限前解約が決定した日 (当日を含む。) までの実務上可能な限り早い期間に、本取引のヘッジ・ポジションの解消のために売付けられた対象株式の売付価格の売買高加重平均値。

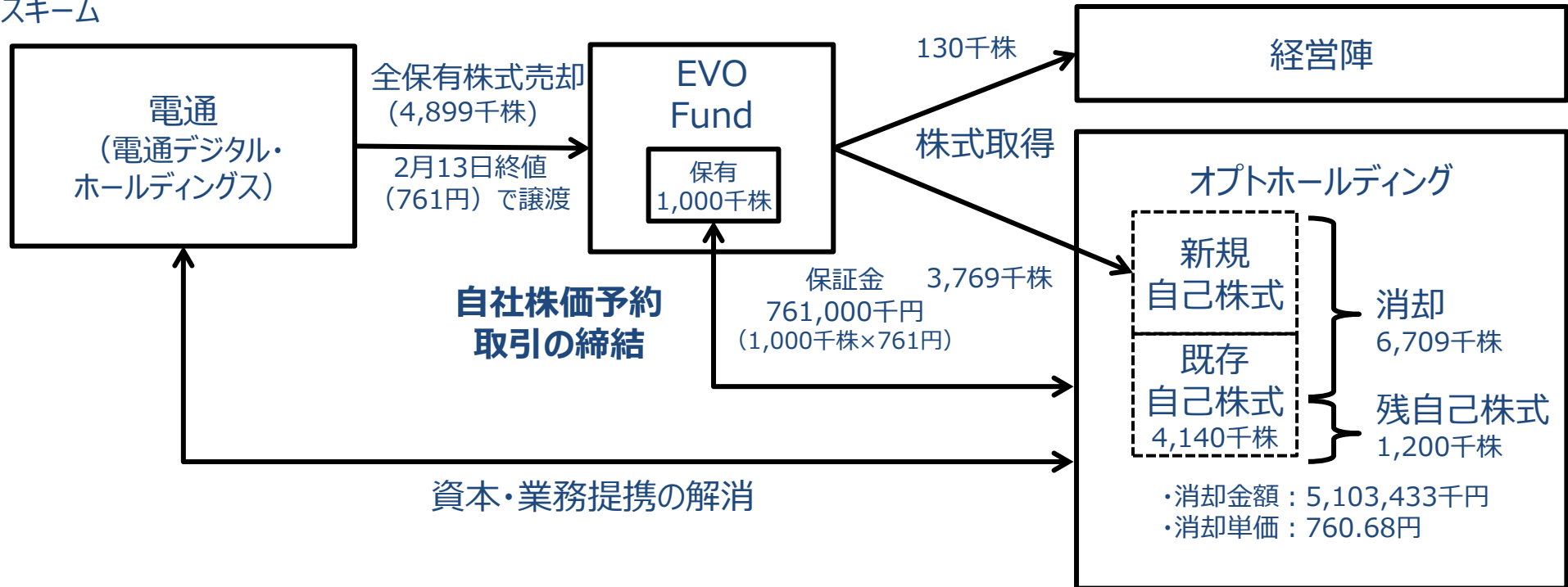
## ✓背景

1. 2017年2月13日 電通と資本・業務提携解消
2. 電通が、保有する4,899千株の当社株式をEVOFundへ譲渡
3. 当社が、EVOFundより3,769千株の自己株式取得。合わせて6,709千株の消却を実施
4. EVOFundが保有する当社株式1,000千株を対象に、EVOFundと自社株価予約取引を実施
5. 2018年2月13日に自社株価予約取引終了

## ✓契約締結日

2017年2月13日（終了時基準価格計算開始日:2017年12月12日、満期日:2018年2月12日）

## ✓スキーム





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・牽引・創造」～