

デジタルを、未来の 鼓動へ。**DIGITAL** HOLDINGS

株式会社デジタルホールディングス
2023年第3四半期決算概要

INDEX

- 1 | 2023年Q3業績概要と通期業績予想の進捗
- 2 | 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
- 3 | 歩みとこれから

1 | 2023年Q3業績概要と通期業績予想の進捗

2023年Q3連結業績概要

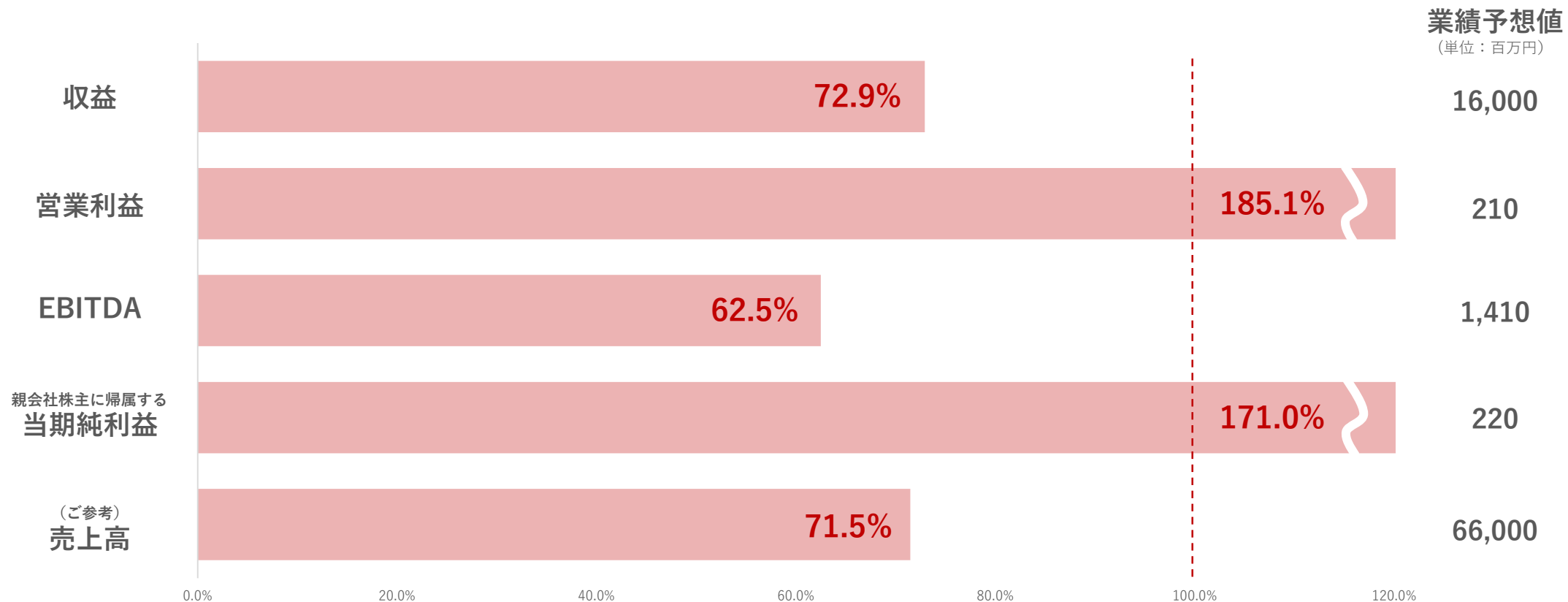
(単位：百万円)	2023年Q3			2023年Q3累計		
	実績	調整後 前年比 ^{*1}	調整後 前年実績	実績	調整後 前年比 ^{*1}	調整後 前年実績
収益	4,898	(2.2) %	5,006	11,669	+1.8%	11,463
売上総利益	3,515	(2.1) %	3,590	8,227	+1.6%	8,097
営業利益	950	(12.8) %	1,090	388	(34.7)%	595
EBITDA	1,155	(8.6) %	1,264	881	(7.3)%	950
親会社株主に帰属する 四半期純利益	755	+515.3%	122	376	-	(15)
ROE(LTM) ^{*2*3}	0.59%	-	-	0.59%	-	-
フリーキャッシュフロー	-	-	-	(5,863)	-	-
EPS (円)	43.24	-	-	21.53	-	-
(ご参考) 売上高	15,888	+0.7%	15,778	47,175	+3.8%	45,461

*1：2022年Q2からの連結範囲変更に伴い、同基準で過去遡及した前年実績に対する前年比を表記

*2：ROE=親会社株主に帰属する当期純利益(LTM) ÷ 算定期間中の自己資本期首期末平均

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

金融投資事業が想定以上に好調に進捗



事業ポートフォリオ



成長投資をAXに集中、それ以外については再編に向けてコスト圧縮

(単位：百万円)	2023年Q3			2023年累計		
	実績	調整後 前年比	調整後 前年実績	実績	調整後 前年比	調整後 前年実績
収益	1,102	(4.7) %	1,156	3,331	+1.9%	3,270
売上総利益	347	(25.6) %	467	1,089	(2.9)%	1,121
販売管理費	(599)	+4.7%	(629)	(1,772)	(15.7)%	(1,531)
営業利益	(251)	-	(161)	(683)	-	(409)
EBITDA	(199)	-	(136)	(548)	-	(361)
(ご参考) 売上高	1,682	(6.5) %	1,799	5,132	(3.1)%	5,299

* 調整後：2022年Q2からの連結範囲変更に伴い、同基準で過去遡及した前年実績に対する前年比を表記

* 営業利益/EBITDA：HD管理コスト配賦前数値

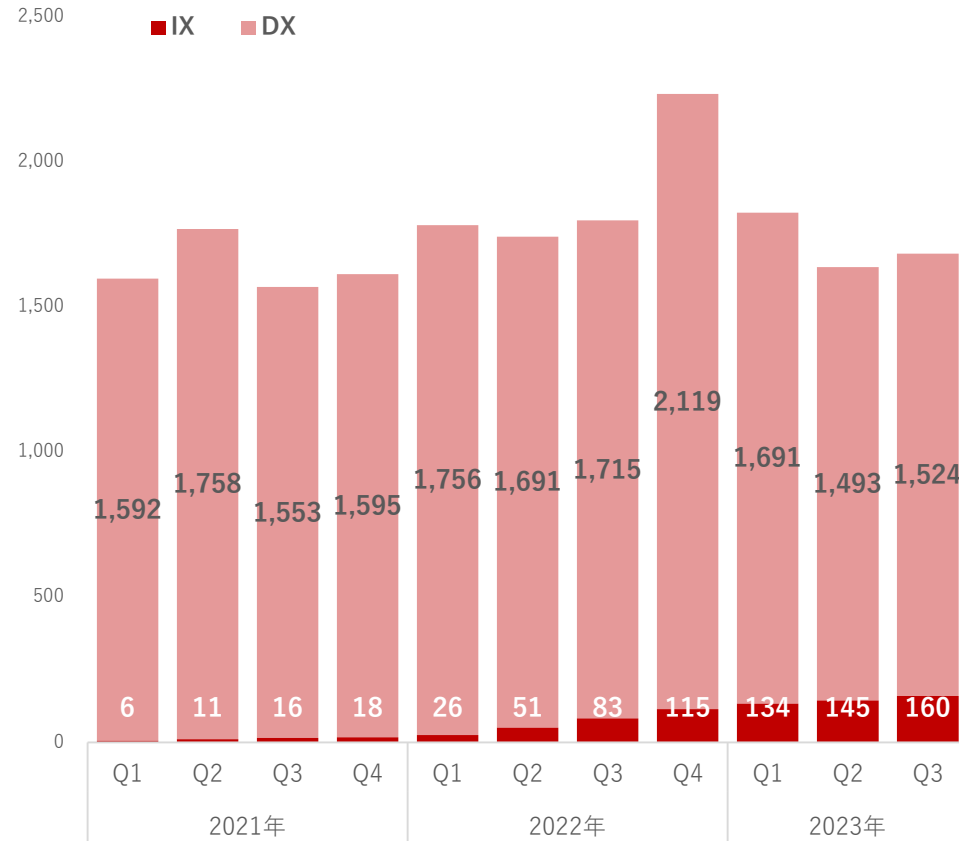
* AX：Advertising Transformation（広告産業の変革）

売上高

(単位：百万円)

2023年Q3 前年比

DX(11.1)% IX+92.3%



*セグメント内消去考慮前数値

*DX：Digital Transformation（デジタルトランスフォーメーション）

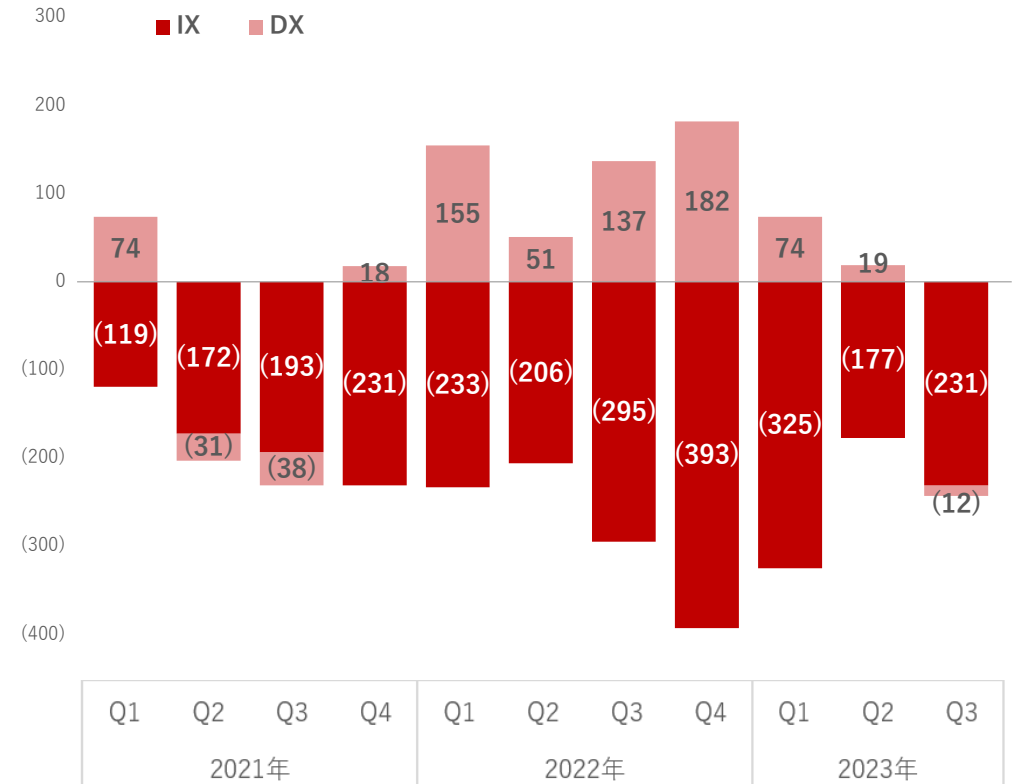
*IX：Industrial Transformation（産業変革）

営業利益

(単位：百万円)

2023年Q3 前年比

DX(149)百万円 IX+63百万円

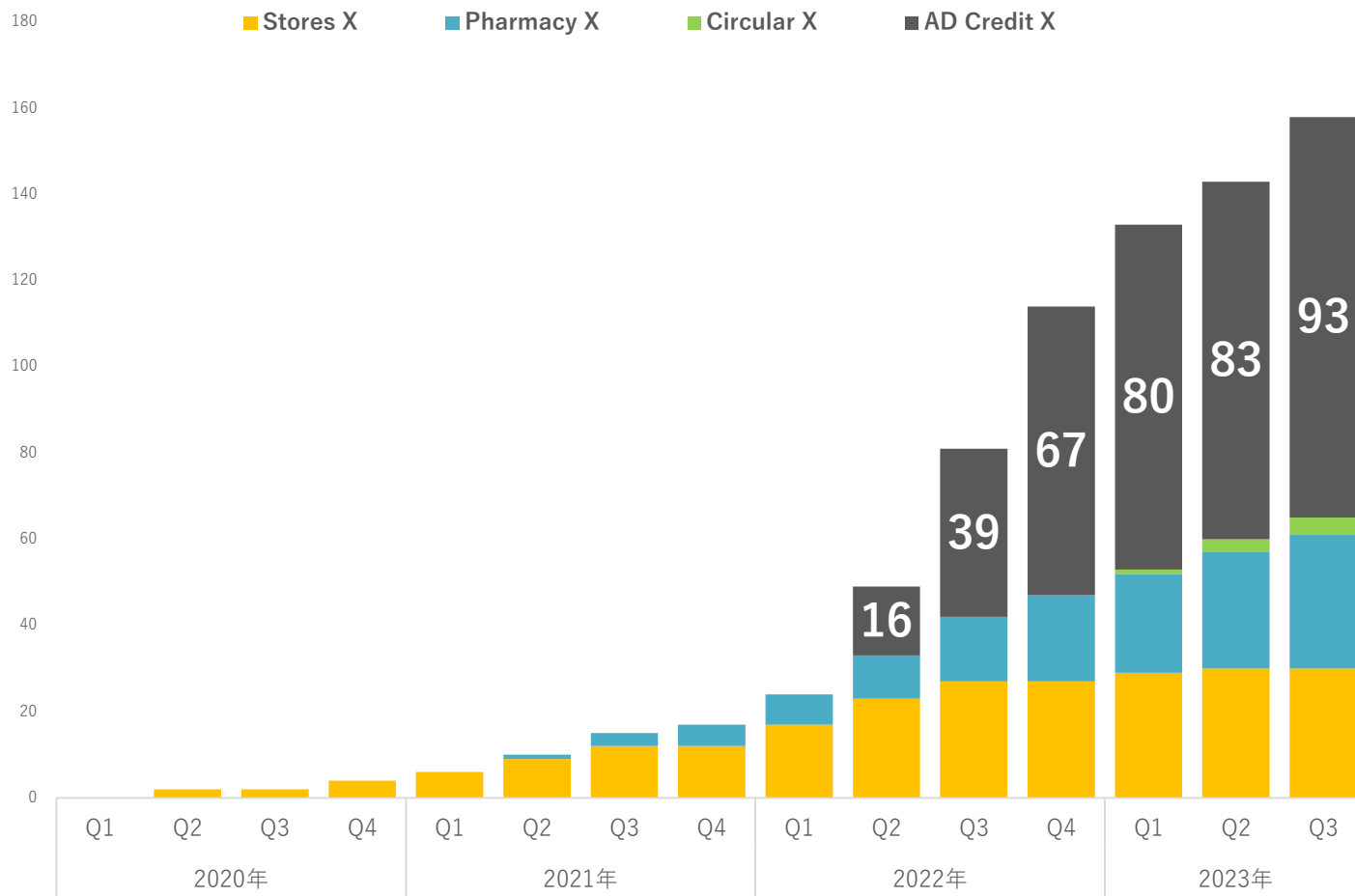


2023年 重点施策①広告産業変革(AX)立上げ



IX 四半期売上高推移

(単位：百万円)



IXQ3売上高 前年比
+92.3%

* 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)

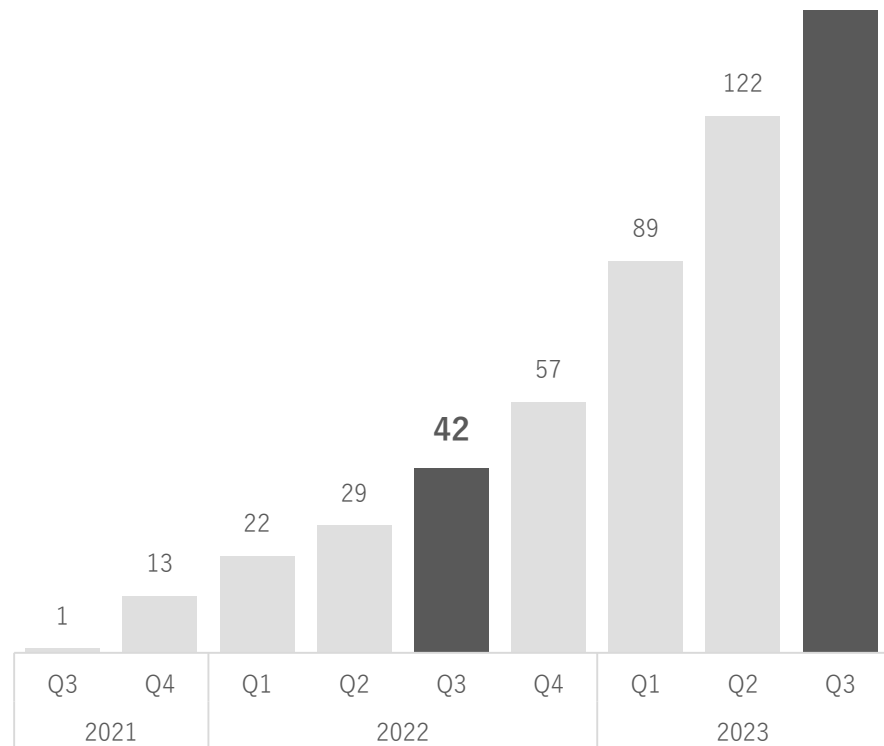
取引社数拡大に注力の結果、Q3も引き続き取引社数増加、GMV過去最高値を更新

累計取引社数 ^{*1}

(社数)

2023年Q3前年比
+247.6%

146



PoC期間 (ベータ版)

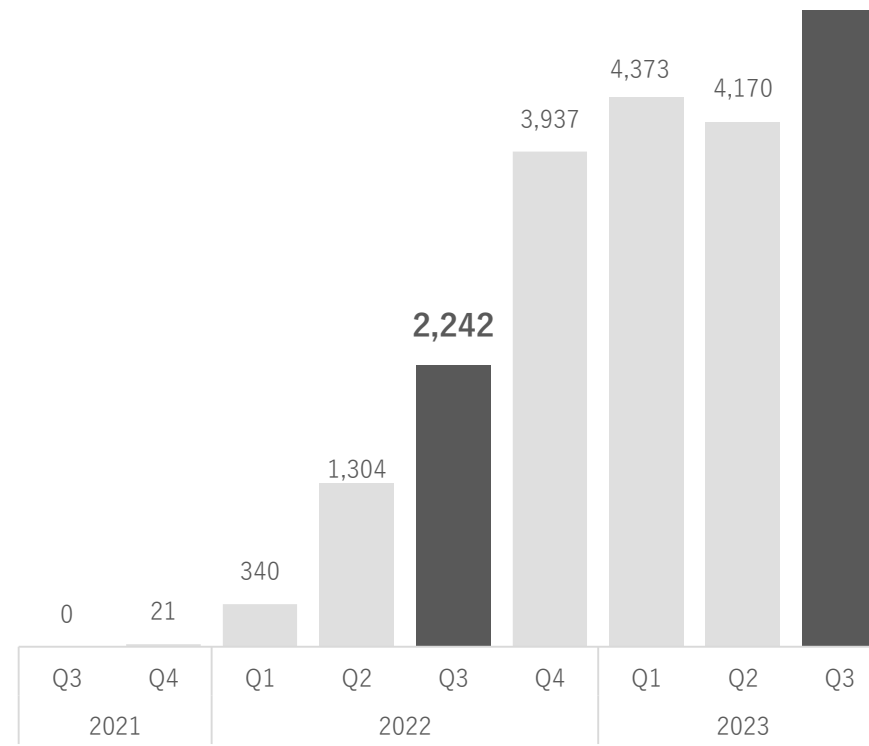
*1: 申込みと枠の発行が完了している四半期末時点における累計取引社数

GMV ^{*2}

(百万円)

2023年Q3前年比
+125.7%

5,062



PoC期間 (ベータ版)

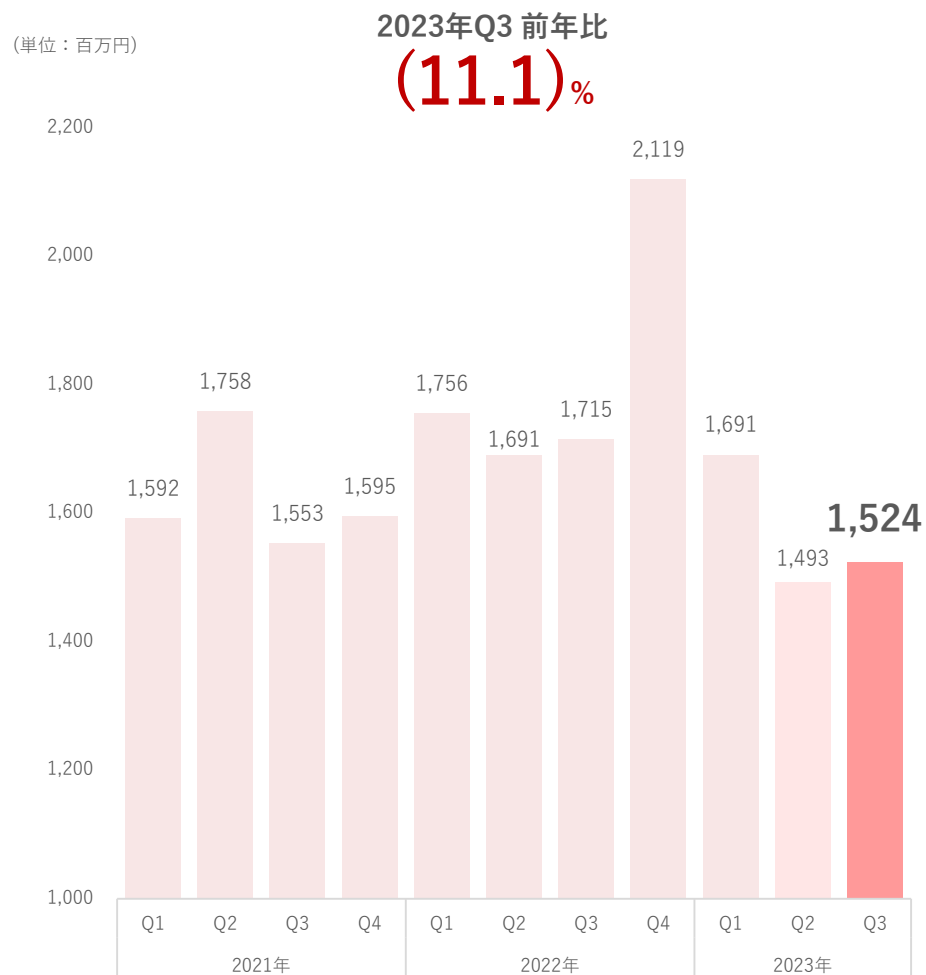
*2: Gross Merchandise Valueの略、AD YELL経由で取引されている広告費総額

2023年 重点施策②DXの持続的な拡大



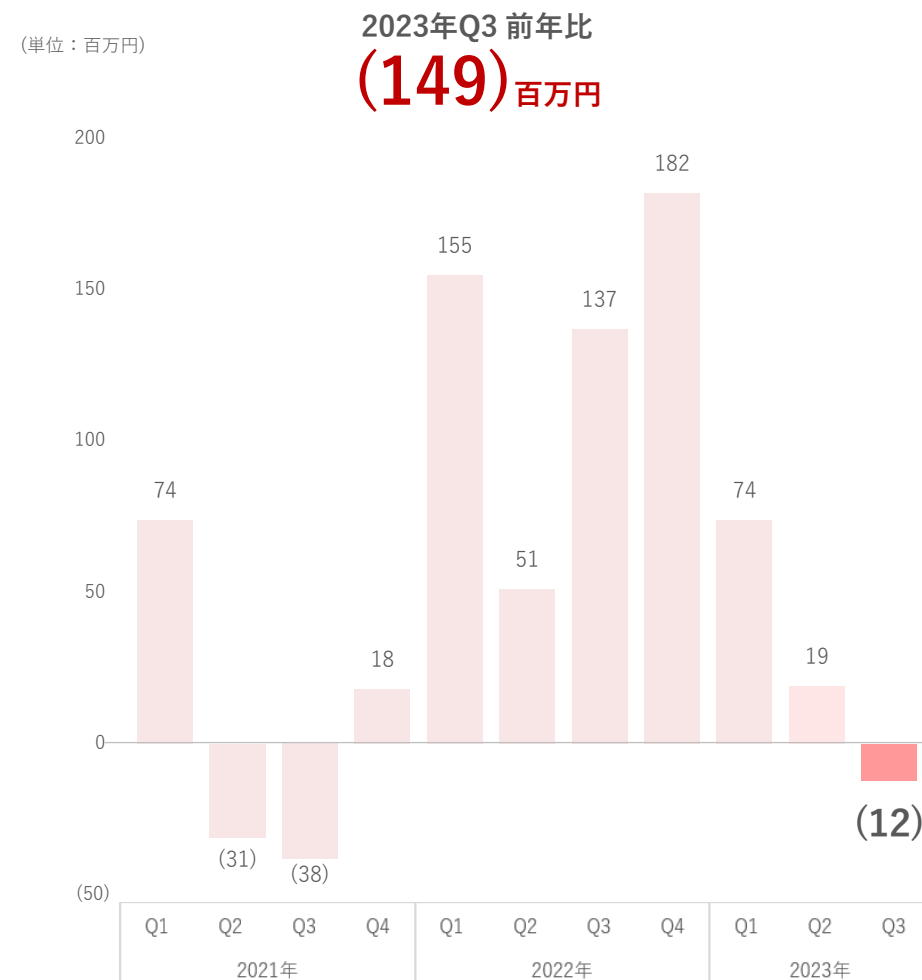
売上高は前四半期比増加も営業利益は赤字に転落

DX 売上高



* DX : Digital Transformation (デジタルトランスフォーメーション)

DX 営業利益

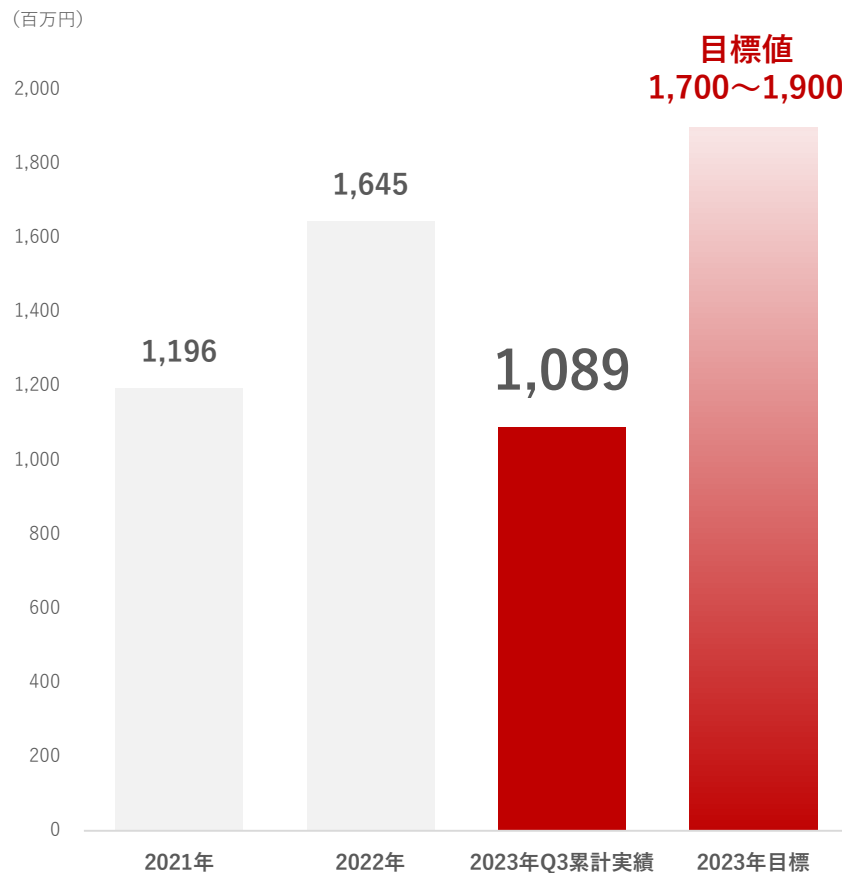


2023年 重要指標の進捗

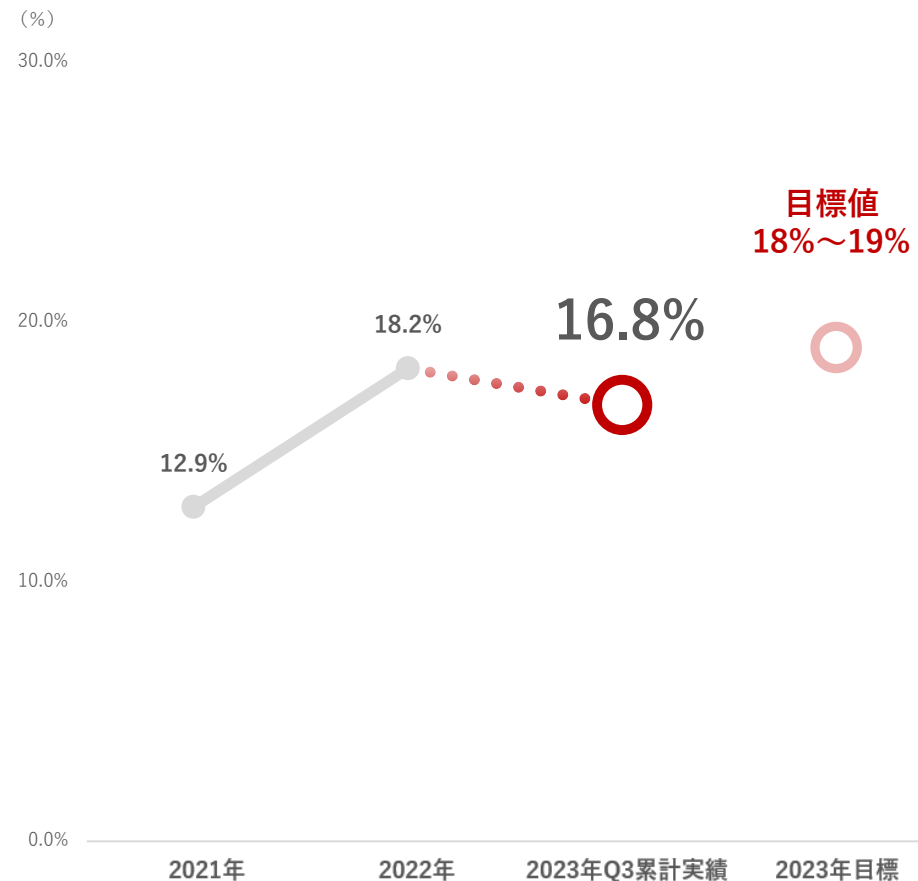
広告事業	デジタルシフト事業	金融投資事業
デジタル広告支援	DX：個社DX支援	経営・資金支援
デジタル広告支援 ソリューション開発・販売	開発・マーケ	ハンズオン型 ベンチャーキャピタル 投資・支援
	IX：産業特化型支援	
	産業特化型 Vertical SaaS	
	AX： 広告産業変革 (BNPL)	

AXは順調に拡大も当初計画に対しては進捗が遅延

デジタルシフト事業 売上総利益 *



デジタルシフト事業 粗利構成比 *



* 重要指標：

金融投資事業を除く連結売上総利益と金融投資事業を除く連結売上総利益に対するデジタルシフト事業の売上総利益の割合
過去実績は事業再編に係り2022年Q2から連結除外となった子会社及び金融投資事業を除く数値を表記

事業ポートフォリオ

広告事業

デジタル広告支援

デジタル広告支援
ソリューション開発・販売

デジタルシフト事業

DX：個社DX支援

開発・マーケ

IX：産業特化型支援

産業特化型
Vertical
SaaS

AX：
広告産業変革
(BNPL)

金融投資事業

経営・資金支援

ハンズオン型
ベンチャーキャピタル
投資・支援

新規顧客獲得が好調、特定メディアにおける売上増加

(単位：百万円)	2023年Q3			2023年Q3累計		
	実績	調整後 前年比	前年実績	実績	調整後 前年比	前年実績
収益	1,982	+5.0%	1,887	6,182	+2.5%	6,029
売上総利益	1,699	+1.5%	1,674	5,424	+1.8%	5,330
販売管理費	(1,293)	(12.3)%	(1,151)	(3,894)	(8.6)%	(3,585)
営業利益	406	(22.3)%	523	1,530	(12.3)%	1,745
EBITDA	453	(20.6)%	570	1,674	(12.4)%	1,910
(ご参考) 売上高	12,389	+2.9%	12,042	39,886	+4.7%	38,083

* 調整後：2022年Q2からの連結範囲変更に伴い、同基準で過去遡及した前年実績に対する前年比を表記（連結範囲変更についてはP48）

* 営業利益/EBITDA：HD管理コスト配賦前数値

事業ポートフォリオ



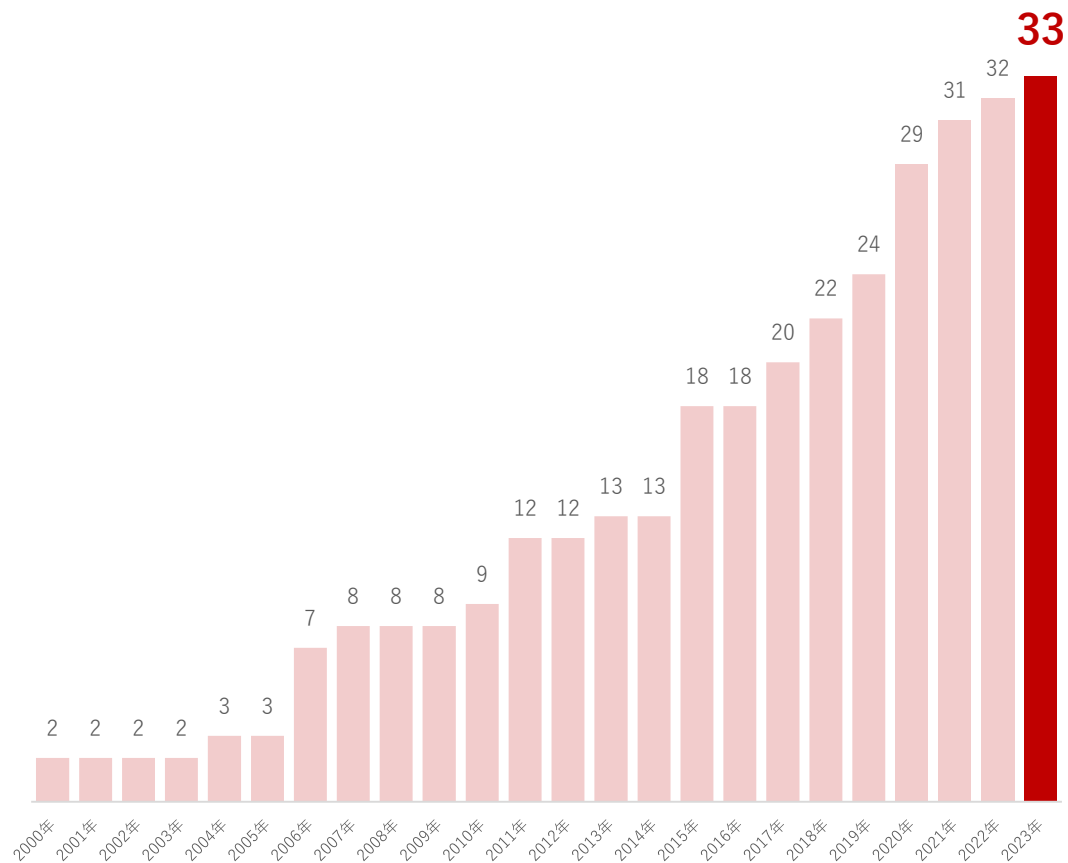
順調にEXITが進み、グループの成長資金を継続確保

(単位：百万円)	2023年Q3			2023年Q3累計		
	実績	前年比	前年実績	実績	前年比	前年実績
収益	1,837	(8.1) %	1,999	2,232	+0.1%	2,229
売上総利益	1,477	+1.6%	1,453	1,731	+5.2%	1,645
販売管理費	(30)	+35.2%	(47)	(109)	+28.6%	(152)
営業利益	1,446	+2.9%	1,406	1,621	+8.7%	1,492
EBITDA	1,532	+1.2%	1,514	1,772	+10.6%	1,602
(ご参考) 売上高	1,837	(8.1) %	1,999	2,232	+0.1%	2,229

* 営業利益/EBITDA：HD管理コスト配賦前数値

IPO累計実績

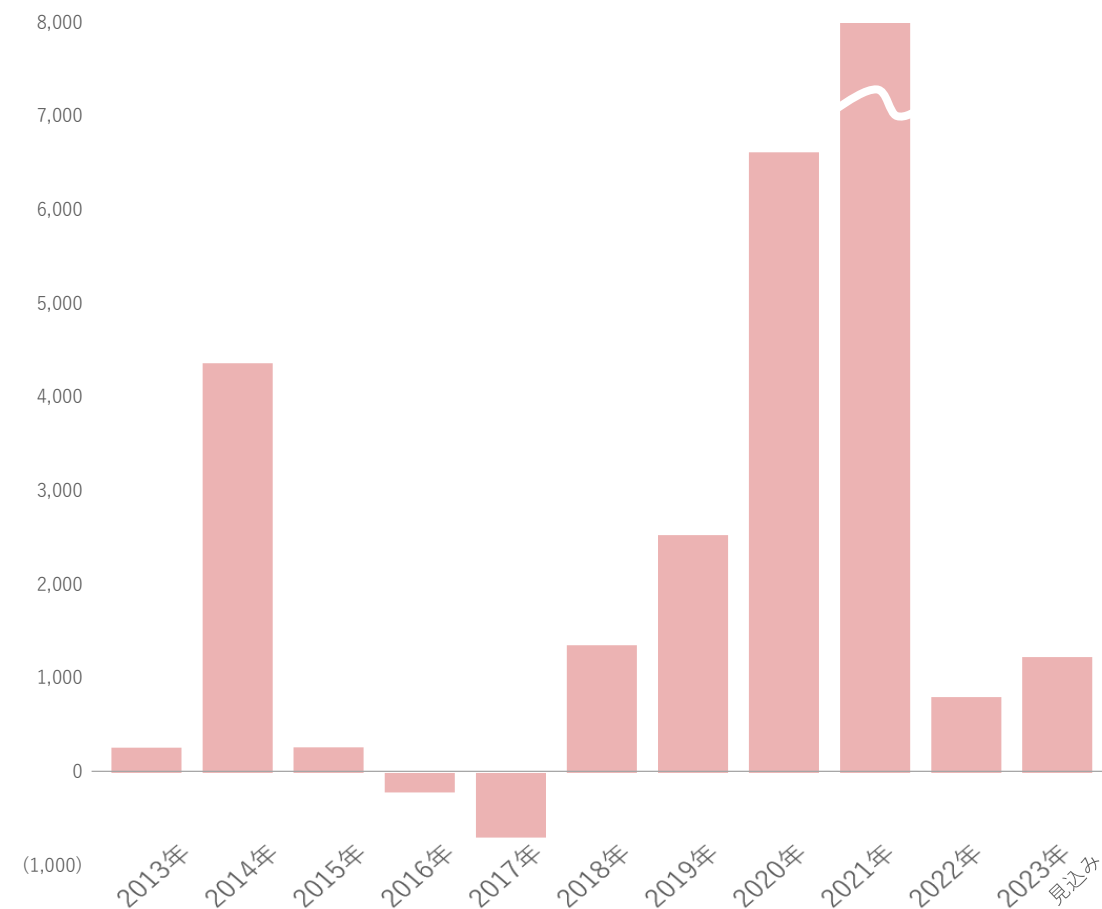
(社数)



事業化後の貢献利益

*金融投資事業の税前利益

(百万円)

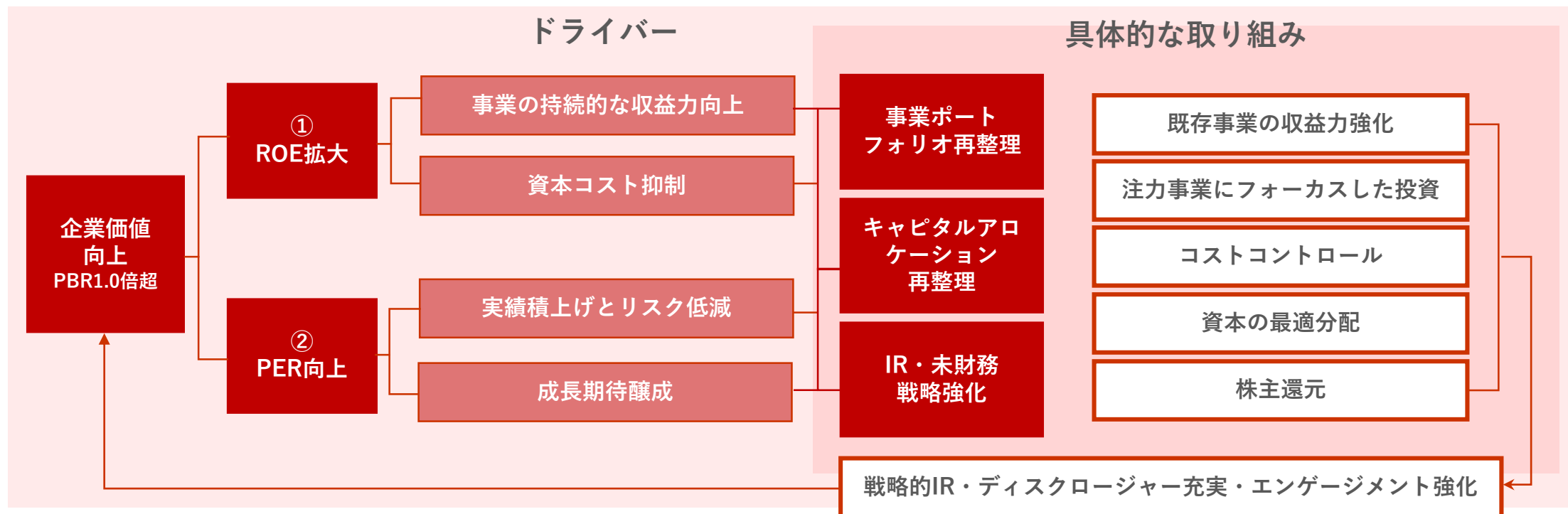
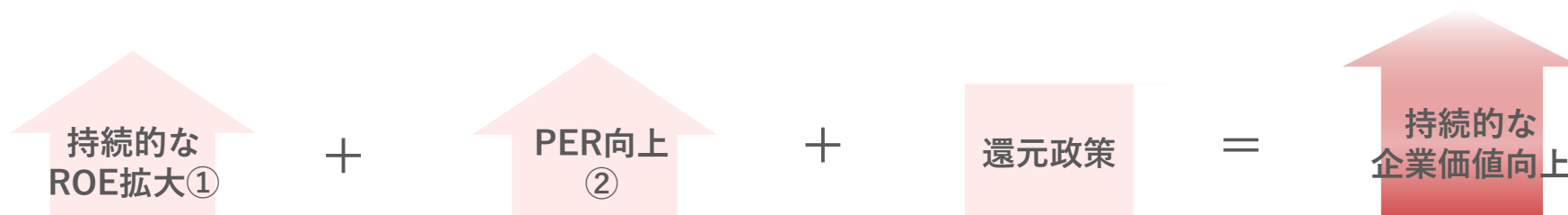


2

資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けた対応

PBR改善に向けた対応（基本方針）

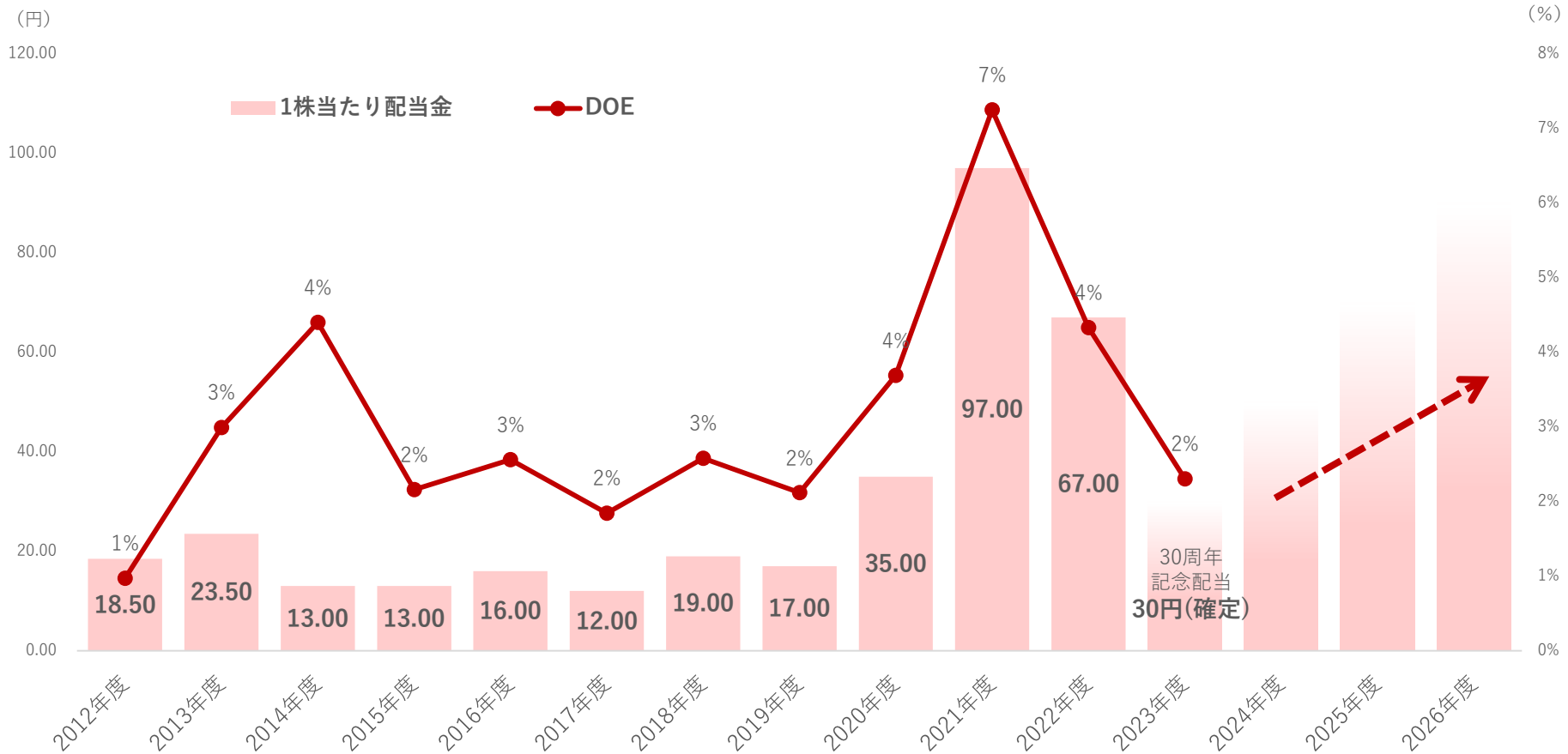
- 「変革期における事業収益力の低下」及び「変革が業績結果として出せていないことによる将来への期待不足」を主要因として、ROEは株主資本コストを、ROICはWACCを恒常的に下回る状況
- 企業価値向上に向け、安定かつ持続的なROEの向上が出发点、中長期的な価値創造ストーリーに基づき具体的な打ち手を計画的に実施



株主還元方針

配当方針

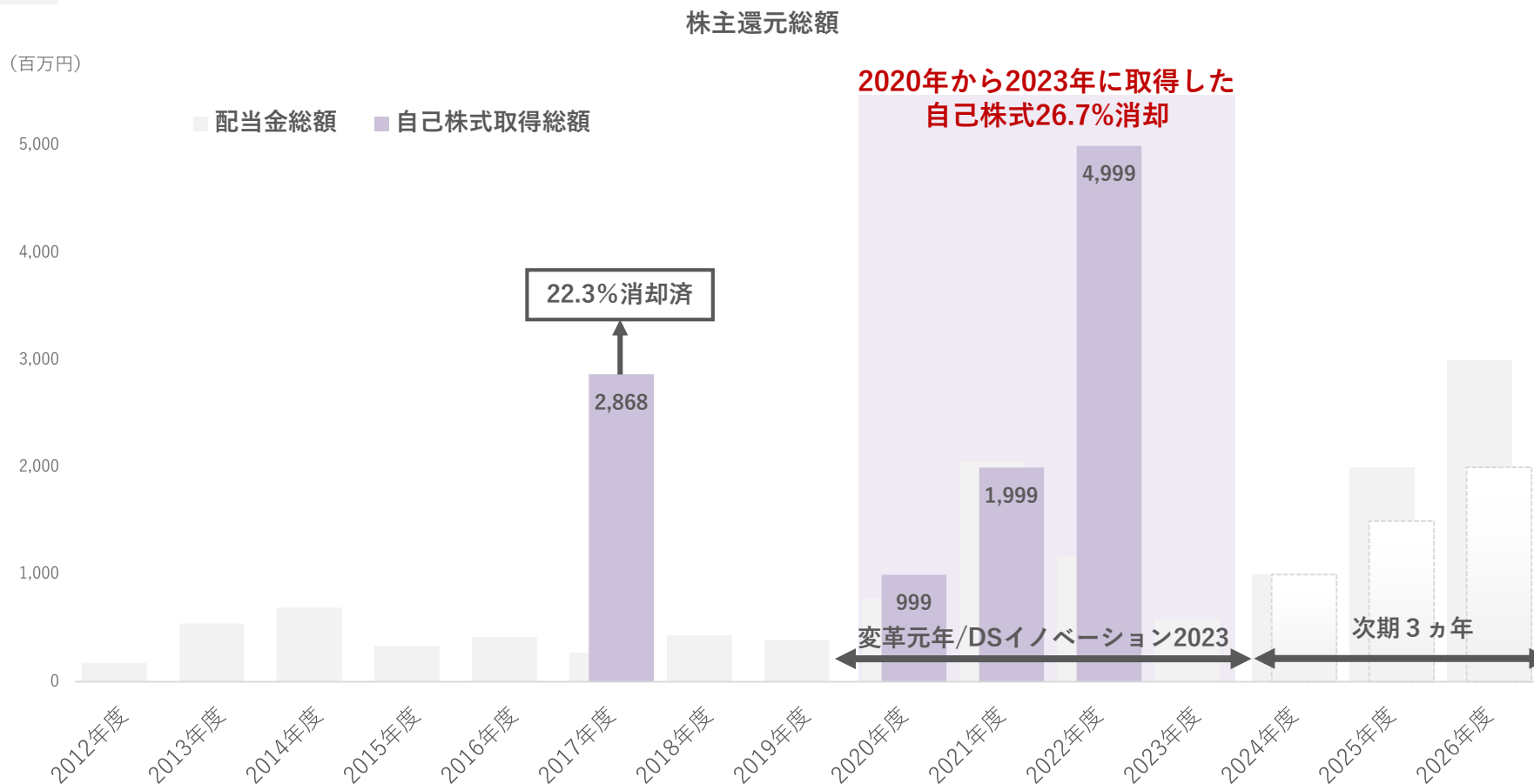
- 安定かつ持続的な配当と、金融投資事業等による業績上振れ時にもしっかりと還元することで資本コストを意識した企業価値向上に繋げる
- **DSイノベーション2023最終年度の2023年及び次期3ヵ年（2024-2026年）においては、原則として「のれん償却前当期純利益20%」又は「DOE 3%」のいずれか大きい金額を採用**



*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

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



3 | 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。

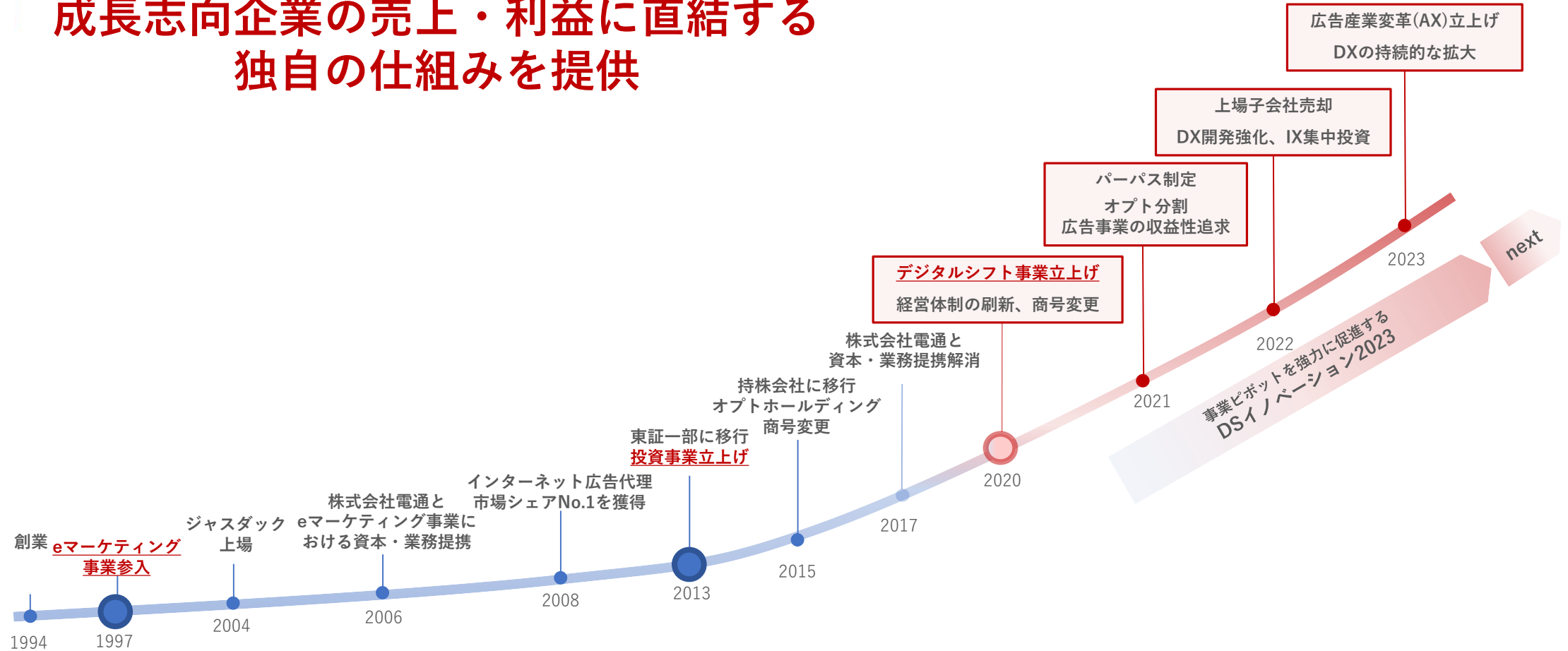
5. 一人一人が社長（社員の幸せ＝自立）

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：

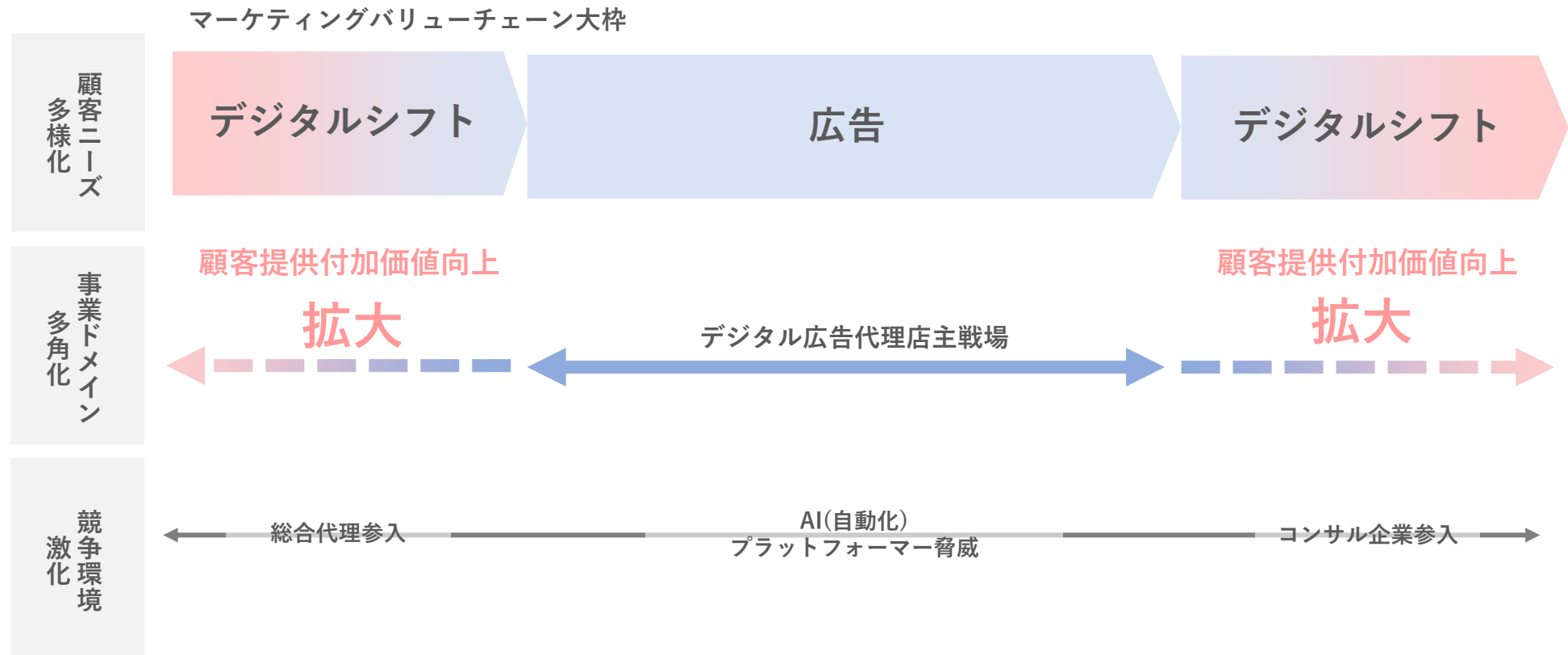
成長志向企業の売上・利益に直結する 独自の仕組みを提供



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

- ・ ネットユーザーがこれ以上増えない国内において、もはや広告だけでは顧客の売上・利益を拡大できない状況
- ・ 広告以外サービス（デジタルシフト）の拡大の必要性



2020-2023年 注力した取り組み

成果・課題

2024年方向性

1. オプト分割

筋肉質化、顧客層の幅拡充

広告×DX提案始動(提供付加価値向上)

2. DX立上げ

新たな収益モデル構築

開発機能拡充、実績積上げ

リード獲得長期化

3. IX立上げ

PoC→4事業垂直立上

ARPU改善に苦戦

祖業の強み活用し金融支援始動(AX)

1.アセット集約

2.低シナジー事業の整理

3.AX成長加速

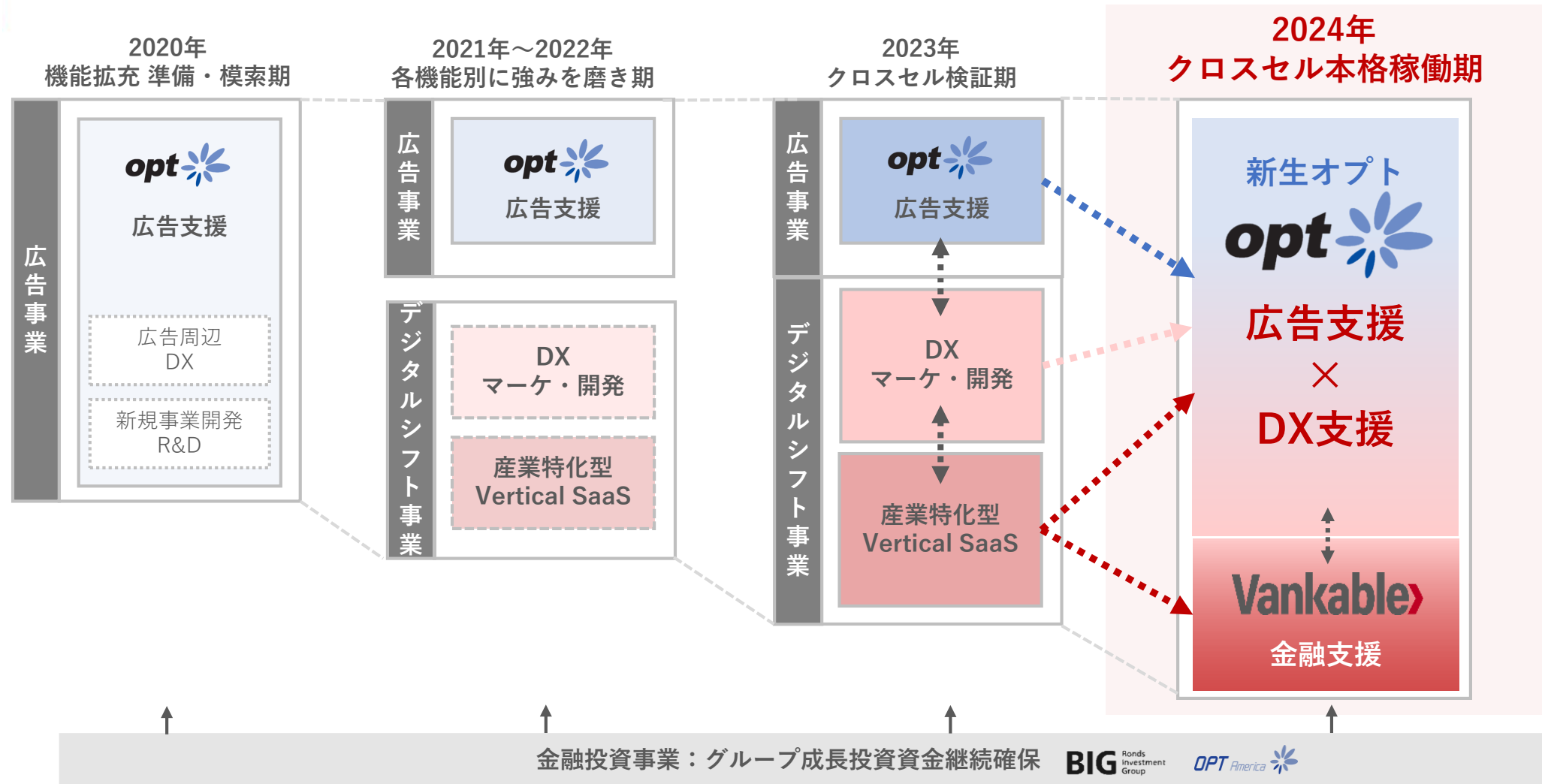
*DX: Digital Transformation (デジタルトランスフォーメーション)

*IX: Industrial Transformation (産業変革)

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

1. アセット集約（グループ顧客基盤統一・広告×DX統合提案へ）

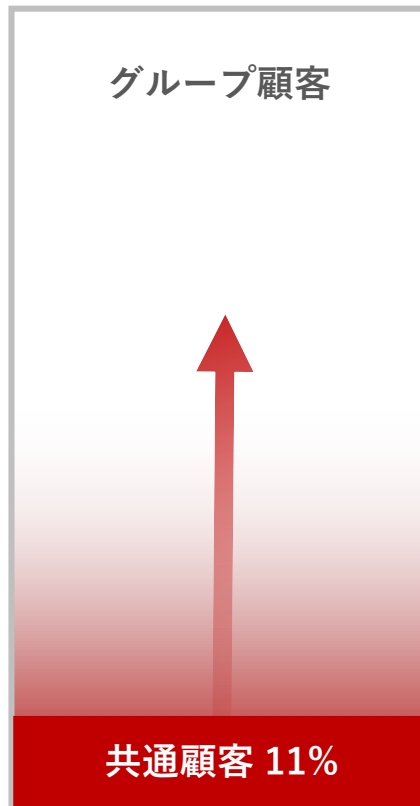
機能別に磨き上げてきたグループアセットを集約、顧客への提供付加価値進化



クロスセル本格稼働により、グループ共通顧客比率拡大、売上規模拡大へ

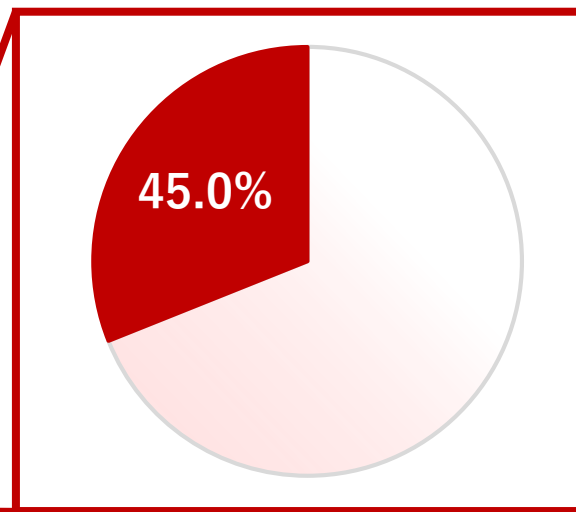
2024年
クロスセル本格稼働期

グループ共通顧客比率
11%



直近のグループ共通顧客数
(金融投資事業除く)

グループ共通顧客の売上比率
45%



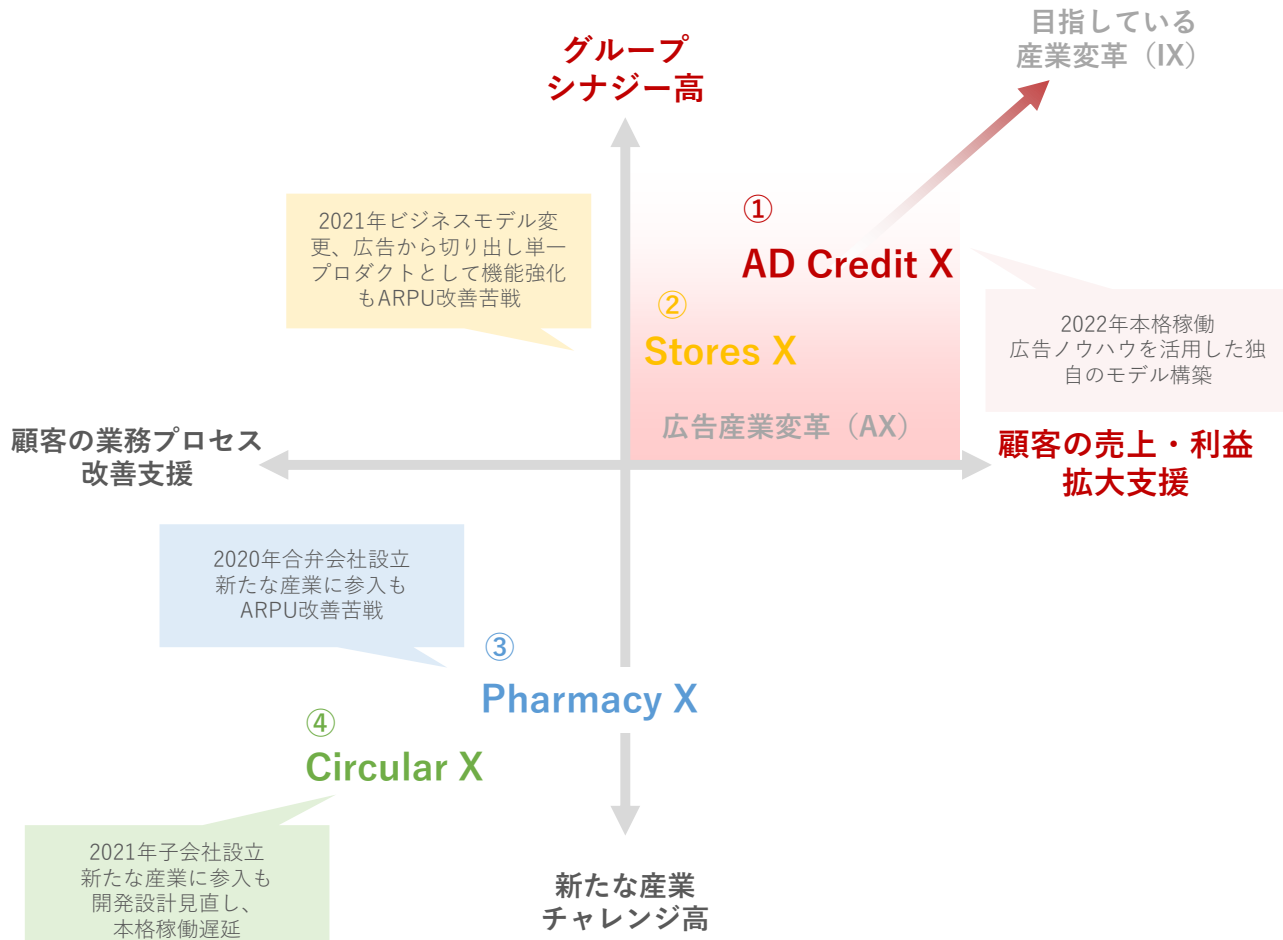
グループ売上におけるグループ共通顧客売上比率
(金融投資事業除く)

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 AD Credit X：フォーカス

- ・マーケ×金融の可能性拡大
- ・投資期から徐々に投資回収フェーズへ

AD YELL
STOCK YELL

② Stores X：グループ吸収

- ・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 Pharmacy X：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 Circular X：事業撤退

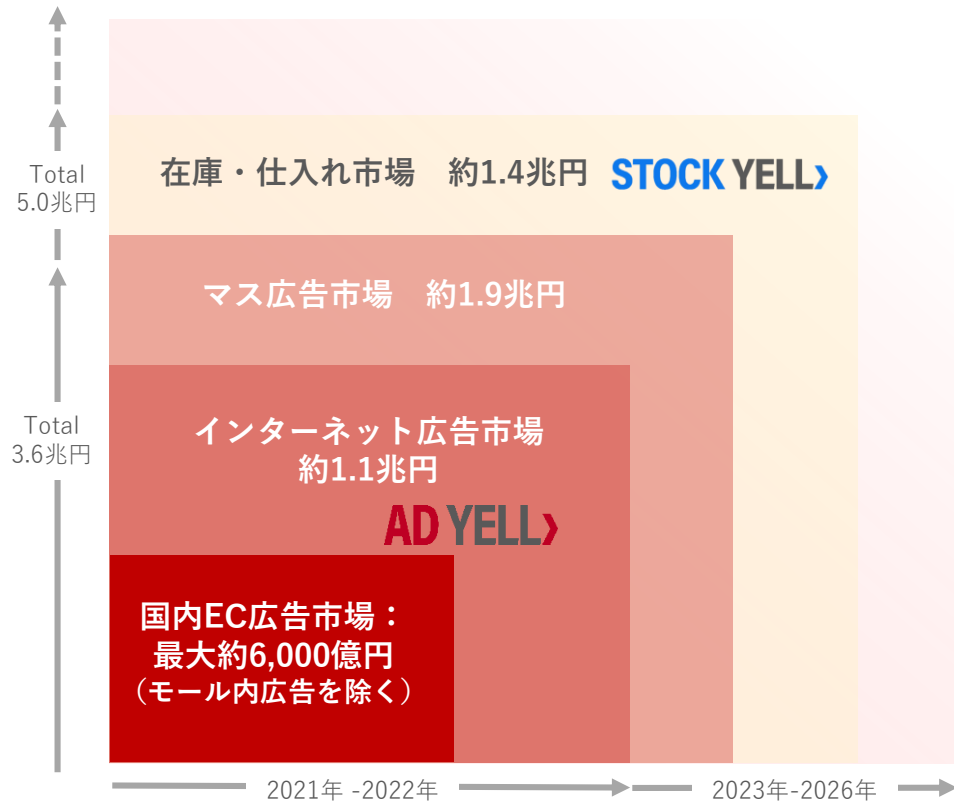
- ・新たな投資方針に基づき、事業撤退

JŌMYAKU

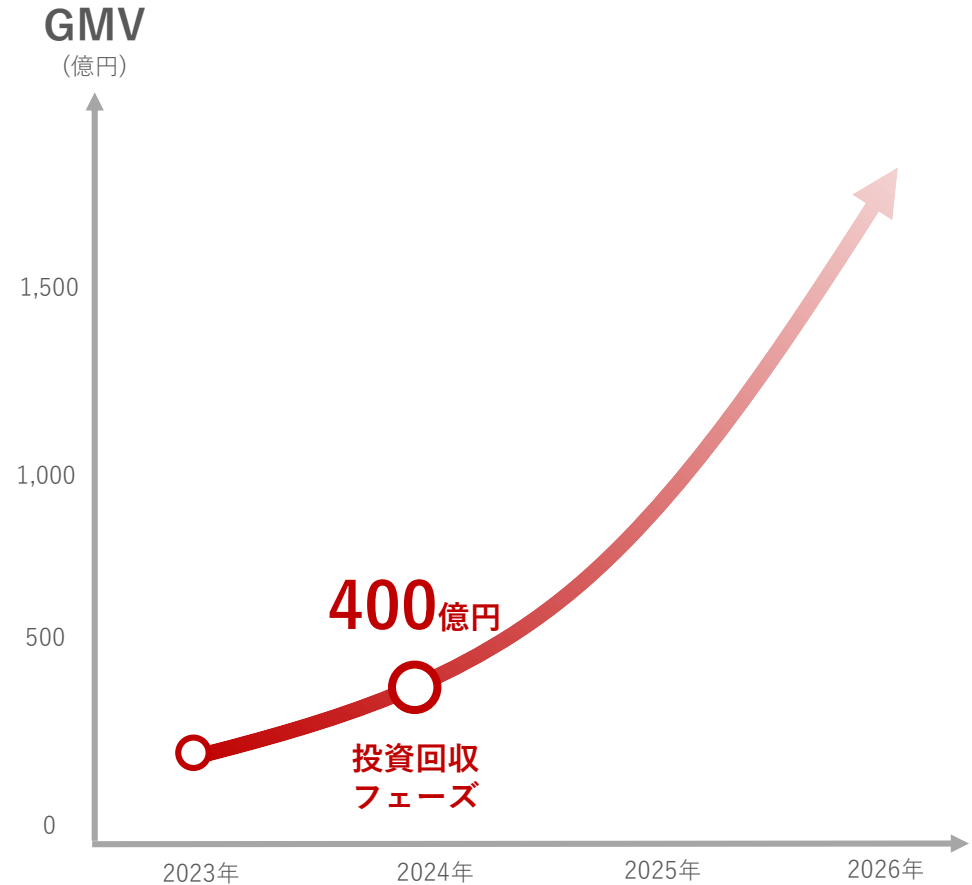
3. AX成長加速

YELLシリーズを中心に顧客アプローチを加速し、年間GMV400億円並びに投資回収フェーズへ

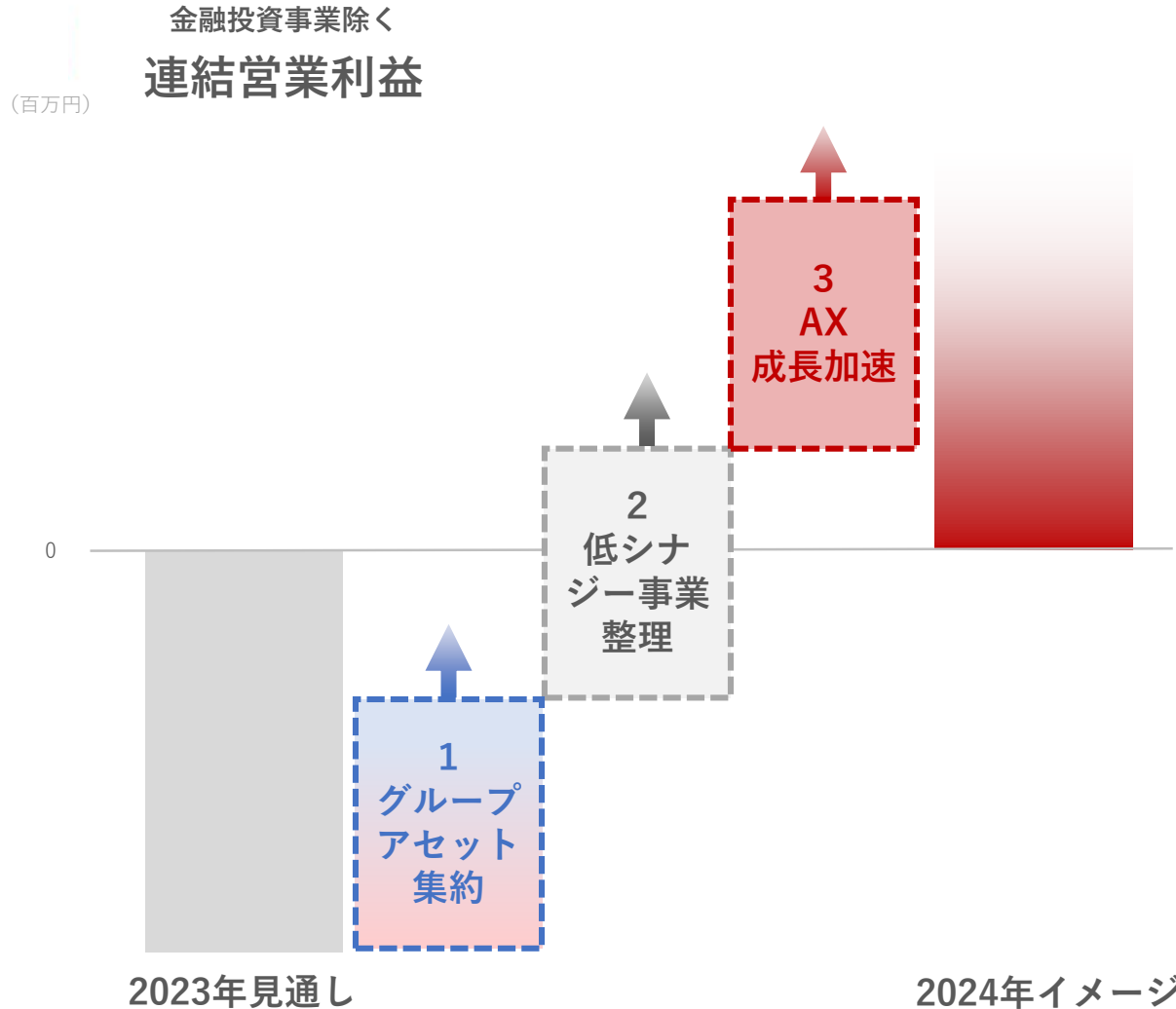
中長期的な潜在的ポテンシャル



年間GMV目標



3つのフォーカスで増収増益フェーズへ



1. グループアセット集約

- ・強みであるマーケティング周辺に再度集中
- ・広告+DX統合提案
- ・子会社の統合
- ・重複機能共通化
(組織一体化による事業運営/コーポレートコスト削減)

2. 低シナジー事業の整理

- ・AX除くIX撤退、資源分配見直し

3. AX成長加速

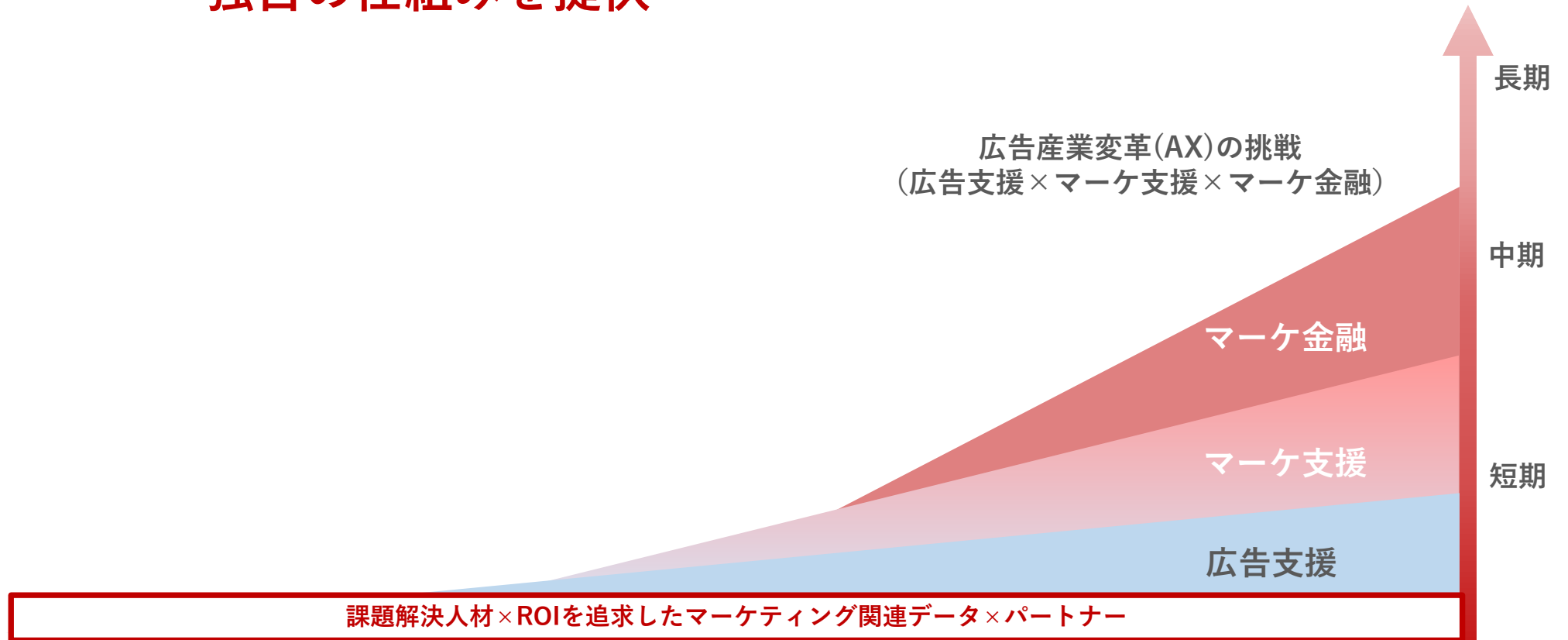
- ・マーケ×金融の兆し更なる拡大
- ・今後は投資回収フェーズへ

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)

デジタルを、未来の
鼓動へ。**DIGITAL**
HOLDINGS