

Digital Identity

株式会社デジタルアイデンティティ

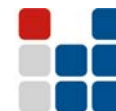
2016年12月期
決算説明会資料

証券コード：6533

目次

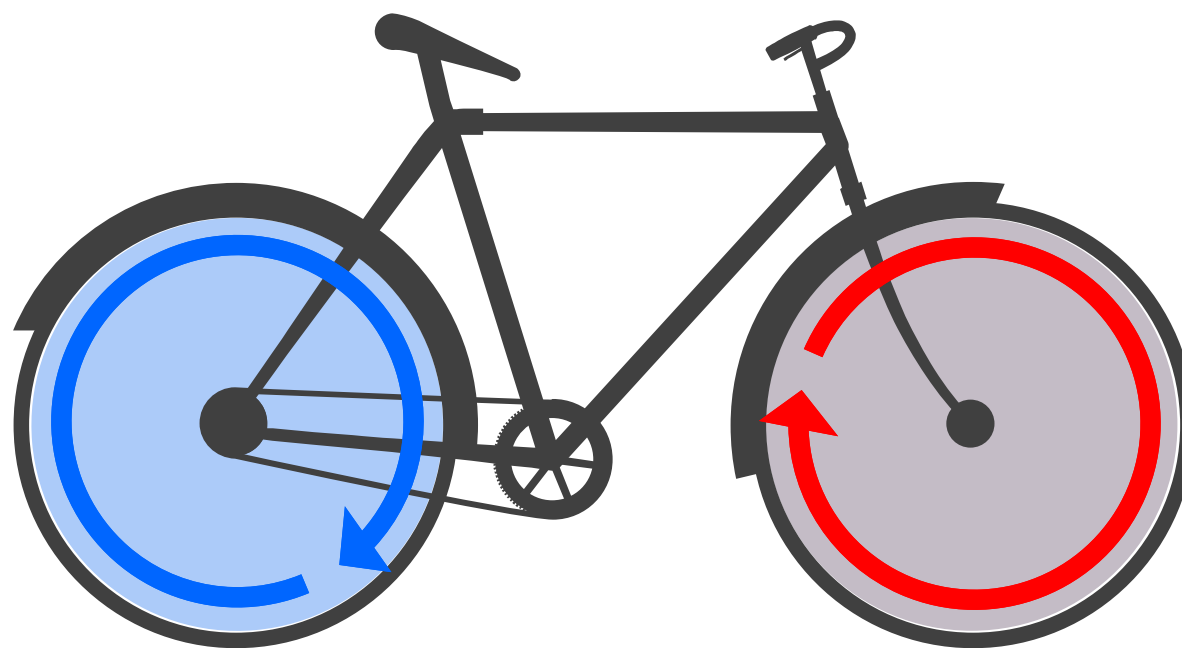
- 1 事業概要**
- 2 2016年12月期 決算概要**
- 3 2017年12月期 業績見通し**
- 4 成長戦略**

1. 事業概要



事業内容

デジタルマーケティング×テクノロジーの両輪で継続的な急成長を実現



デジタルマーケティング事業

デジタルマーケティング戦略の提供により
クライアント企業の広告効果を最大化

ライフテクノロジー事業

ネイティブアプリの企画・開発・運営を通じ
インターネットユーザーへの付加価値の提供



サービスラインナップ

市場の隆盛にあわせた最適なソリューションを常に開発

運用型広告サービスとその他のサービス

リスティング広告 Yahoo Google	ディスプレイ広告 Yahoo FreakOut Logicad ...etc
ネイティブ広告 Hike グノシー SmartNews ...etc	ソーシャル広告 LINE Facebook Twitter Instagram ...etc
動画広告 YouTube	アフィリエイト \$

SEOコンサルティング

SEOコンサルティング サイト内部のHTMLや構造改善、外部施策
コンテンツマーケティング SEO視点でのコンテンツ企画・設計・運用
内製支援・勉強会 WEB担当者様向け個別勉強会など

クリエイティブサービス

サイト制作 ・ブランドサイト ・企業サイト ・サービスサイト
ランディングページ制作 ・記事型ランディングページ ・DPCAパッケージ ・15万LPプラン
バナー・メール制作 ・ディスプレイ用 ・PDCAパッケージ

認知・PR	DMP活用	CRM	アクセス解析
全体設計			



事業の特徴

デジタルマーケティング事業 3つの特徴

ワンストップ
ソリューション

費用対効果の高い
広告運用

高い市場成長率



事業内容

テクノロジー×マーケティングで新市場を開拓





事業の特徴

アプリ開発・運用 & プラットフォーム構築 3つの特徴

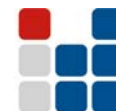
チャットアプリ
運営ノウハウ

自社開発体制

デジタル
マーケティング
ノウハウ

2. 2016年12月期 決算概要

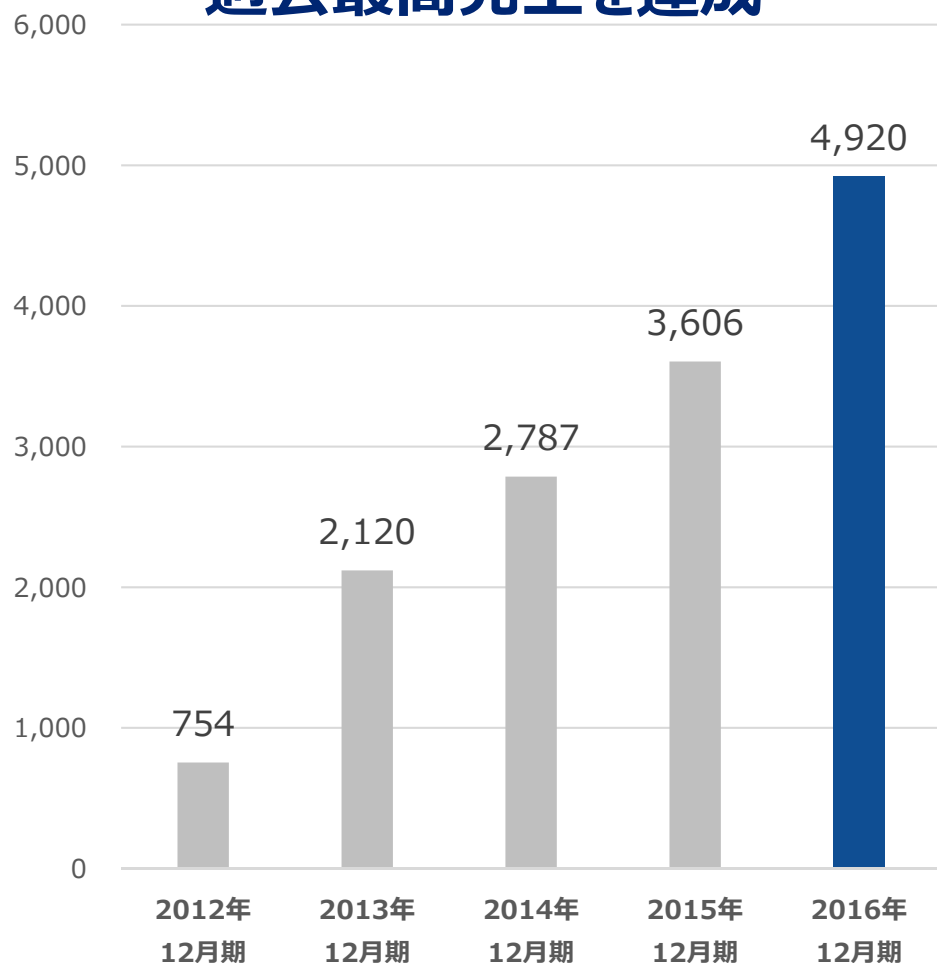
2016年12月期 連結業績ハイライト



売上高

YoY 36.4%増
過去最高売上を達成

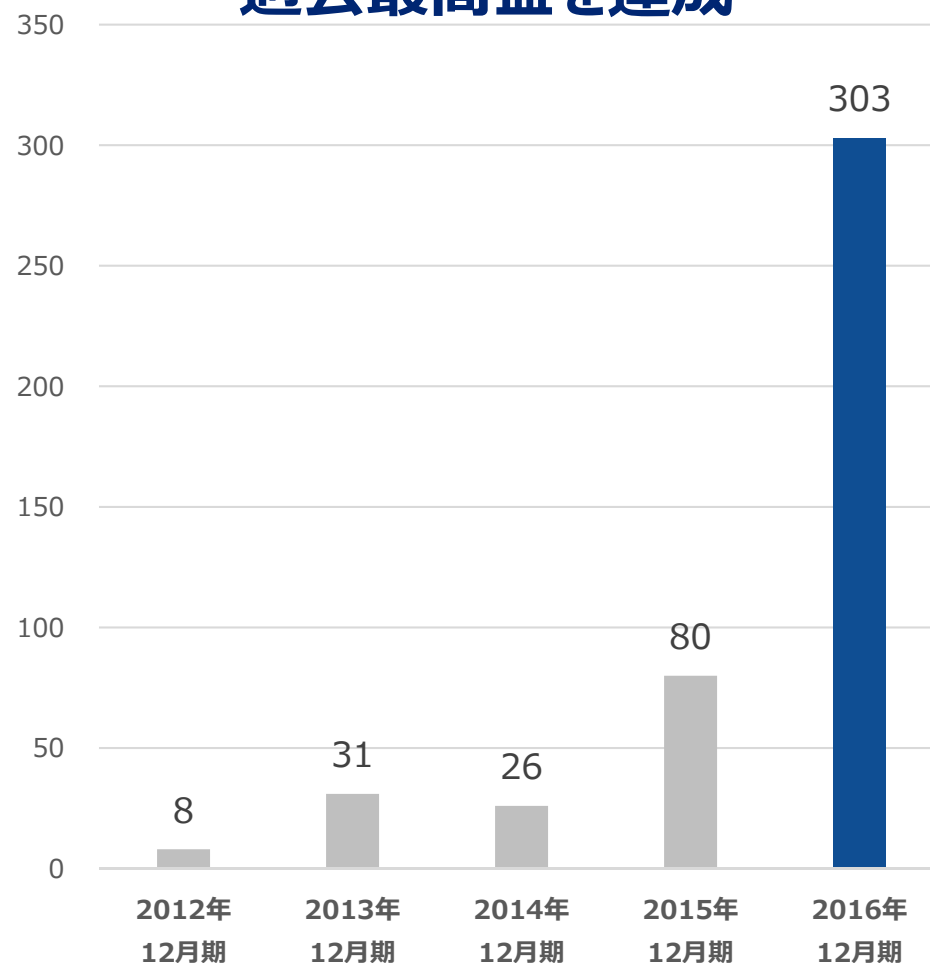
(単位：百万円)



営業利益

YoY 277.4%増
過去最高益を達成

(単位：百万円)



* 2015年12月期より連結決算数値を記載しております

2016年12月期 連結業績ハイライト

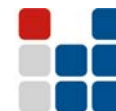


◆売上高・利益額ともに過去最高値を更新

◆営業利益率・経常利益率は約4%上昇

	2015年 12月期 (実績)	2016年 12月期 (実績)	前期比	
			(金額)	(増減率)
(単位：百万円)				
売上高	3,606	4,920	1,314	36.4%
売上総利益	584	869	285	48.7%
売上総利益率	16.2%	17.7%		
販売管理費	504	565	61	12.2%
販売管理費率	14.0%	11.5%		
営業利益	80	303	223	277.4%
営業利益率	2.2%	6.2%		
経常利益	78	298	220	280.4%
経常利益率	2.2%	6.1%		
親会社株主に帰属する 当期純利益	40	199	159	394.6%
当期純利益率	1.1%	4.0%		

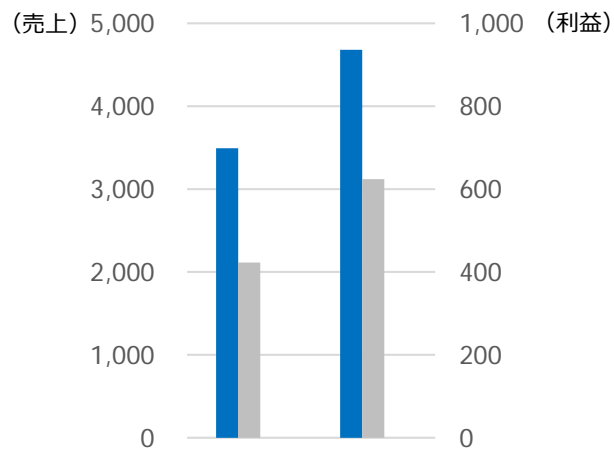
2016年12月期 事業別業績



デジタルマーケティング事業

売上高: 4,681百万円
(前期比+33.9%)
セグメント利益: 624百万円
(前期比+47.5%)

(単位: 百万円) ■売上高 ■セグメント利益



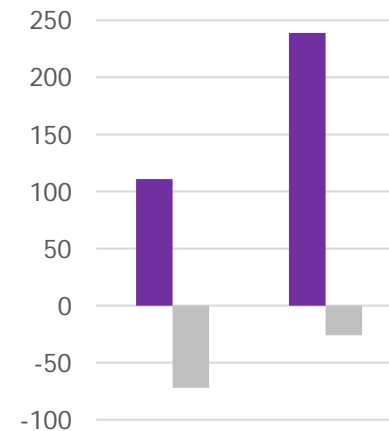
2015/12期 2016/12期

- ◆ 売上・利益ともに過去最高額を更新
- ◆ インターネット広告市場成長率を超えて伸長

ライフテクノロジー事業

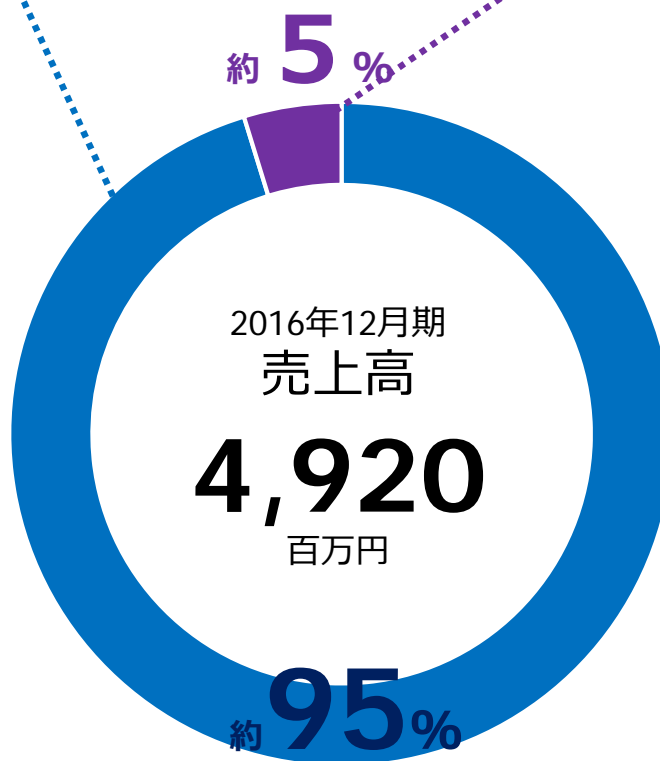
売上高: 239百万円
(前期比+114.3%)
セグメント利益: ▲26百万円
(前期比+46百万円)

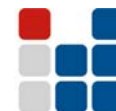
(単位: 百万円) ■売上高 ■セグメント利益



2015/12期 2016/12期

- ◆ 売上高は前期比2倍超に成長
- ◆ 投資フェーズから収益化フェーズに向けセグメント損益が改善





- ◆利益率上昇が寄与、各指標はいずれも前期比で大幅に向上
- ◆ROEは東証一部平均値7.58%を大幅に上回る

(※1)

	2015年 12月期	2016年 12月期	増減
ROE	26.1%	57.4%	+ 31.3%
ROA	3.7%	14.8%	+ 11.1%
自己資本比率	14.0%	34.1%	+ 20.1%
EPS	20.75円	100.47円	+ 79.72円

(※2)

(※3)

※1: 2015年度東証一部上場企業平均値（金融業を除く）（出所：東京証券取引所「2015年度決算短信集計【連結】（市場第一部）」）

※2: 親会社株主に帰属する当期純利益/期首期末平均総資産。但し、2015年度は連結初年度のため期末総資産額に基づいて算出

※3: ROA以外の指標については、「平成28年12月期 決算短信」記載の数値

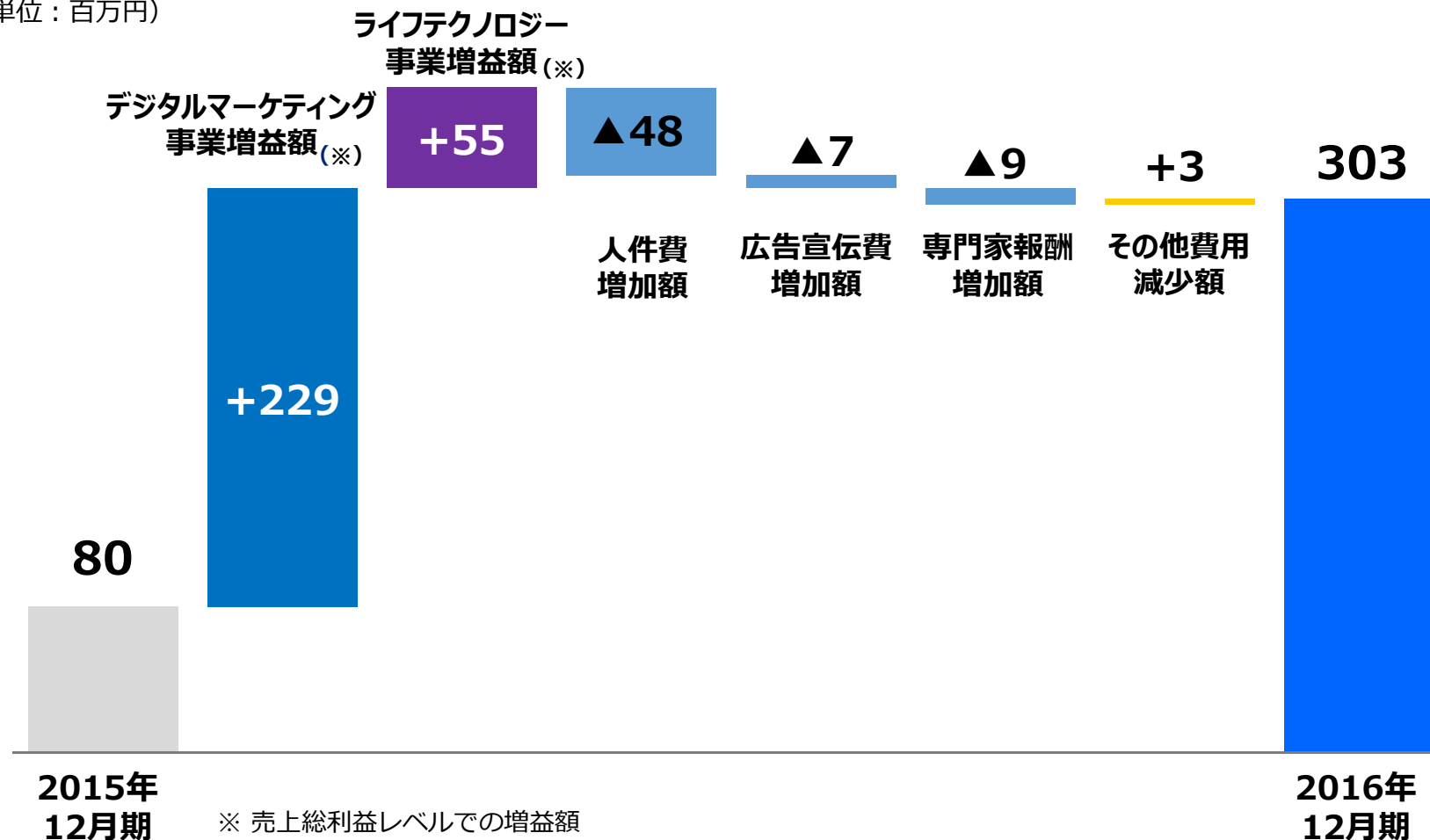
2016年12月期 営業利益増減分析



◆デジタルマーケティング事業の増益とライフテクノロジー事業のセグメント損益改善が寄与、前期比223百万円の増益

対前期比 営業利益増減分析

(単位：百万円)



※ 売上総利益レベルでの増益額

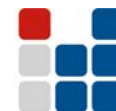


◆ 上場時新株発行と利益の内部留保による自己資本の充実により、強固な財務体質に

	2015年12月期	2016年12月期	増減額
流動資産	1,038	1,516	478
固定資産	61	66	5
有形固定資産	6	5	▲1
無形固定資産	15	18	3
投資その他の資産	40	42	2
資産合計	1,100	1,582	482
負債合計	944	1,042	98
流動負債	851	1,000	149
固定負債	93	41	▲52
純資産合計	155	539	384
負債・純資産合計	1,100	1,582	482

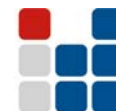
3.2017年12月期 業績見通し

2017年12月期 連結業績見通し



- ◆ 売上高・経常利益ともに20%超の増収増益を予想
- ◆ 営業利益率・経常利益率は概ね前期同水準を見込む

	2016年	2017年	前期比	
	12月期 (実績)	12月期 (予想)	(金額)	(増減率)
(単位：百万円)				
売上高	4,920	6,076	1,156	23.5%
売上総利益	869	1,103	234	26.9%
売上総利益率	17.7%	18.2%		
販売管理費	565	742	177	31.2%
販売管理費率	11.5%	12.2%		
営業利益	303	360	57	19.0%
営業利益率	6.2%	5.9%		
経常利益	298	360	62	20.6%
経常利益率	6.1%	5.9%		
親会社株主に帰属する 当期純利益	199	246	47	24.0%
当期純利益率	4.0%	4.1%		



デジタルマーケティング事業

- ◆ 主力サービスの運用型広告市場は成長率20%超の成長市場
- ◆ 市場成長を着実に捉え、**増収・増益**を見込む

ライフテクノロジー事業

- ◆ 「ウラーラ」のユーザビリティ向上とプロモーションに引続き注力
- ◆ 投資フェーズから**収益化フェーズ**への**早期移行**を目指す

全社経営戦略

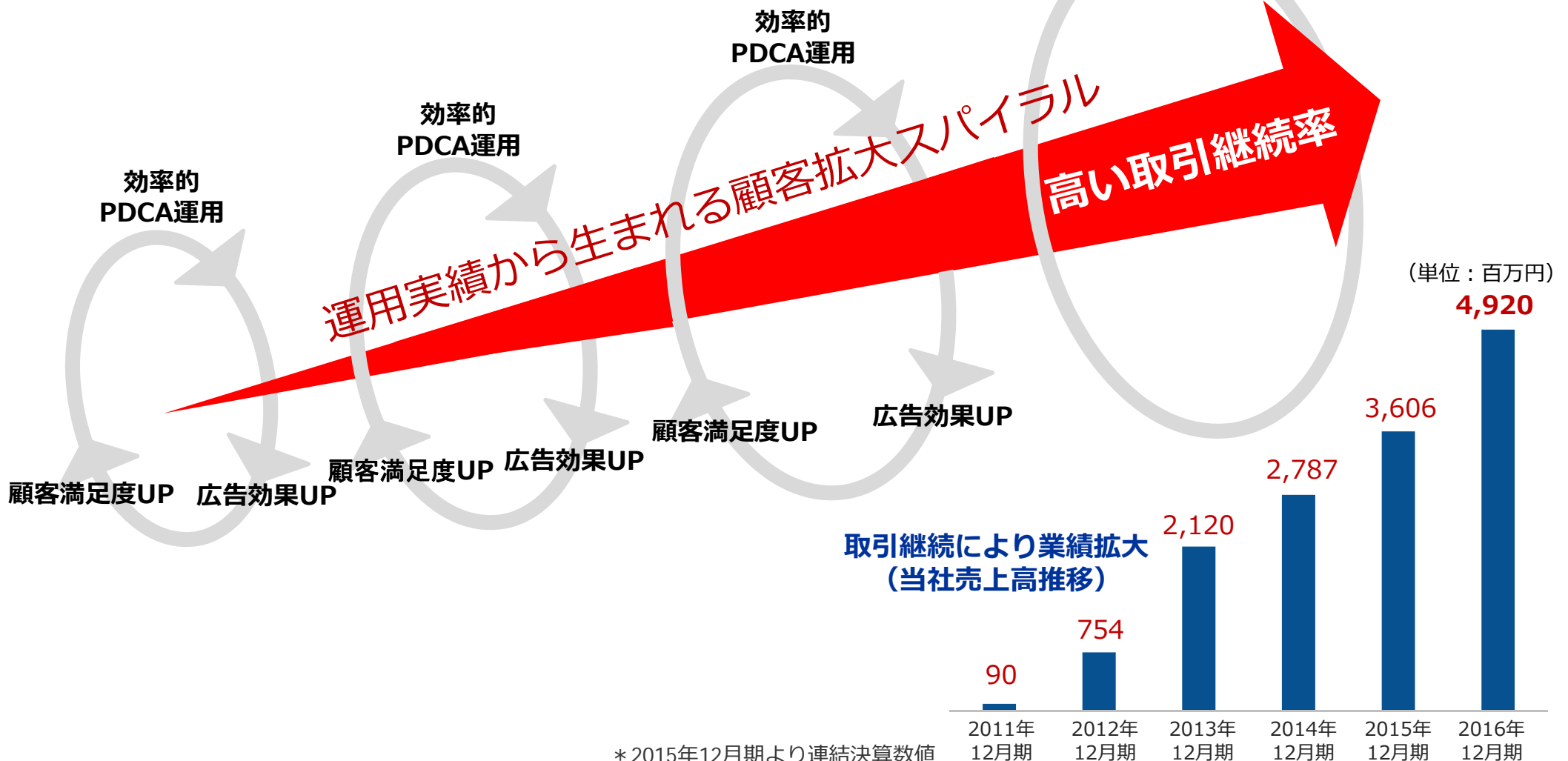
- ◆ M&Aの活用、新規事業の創出により
 - ・ 既存事業の拡大スピードを速める
 - ・ 成長性・収益性の高い新事業領域へ積極的に挑戦
- ➔ **持続的な利益成長の実現、企業価値成長の加速**
 - ※M&A、新規事業については2017年12月期予算に反映しておりません。

4 .成長戦略



デジタルマーケティング事業の成長戦略

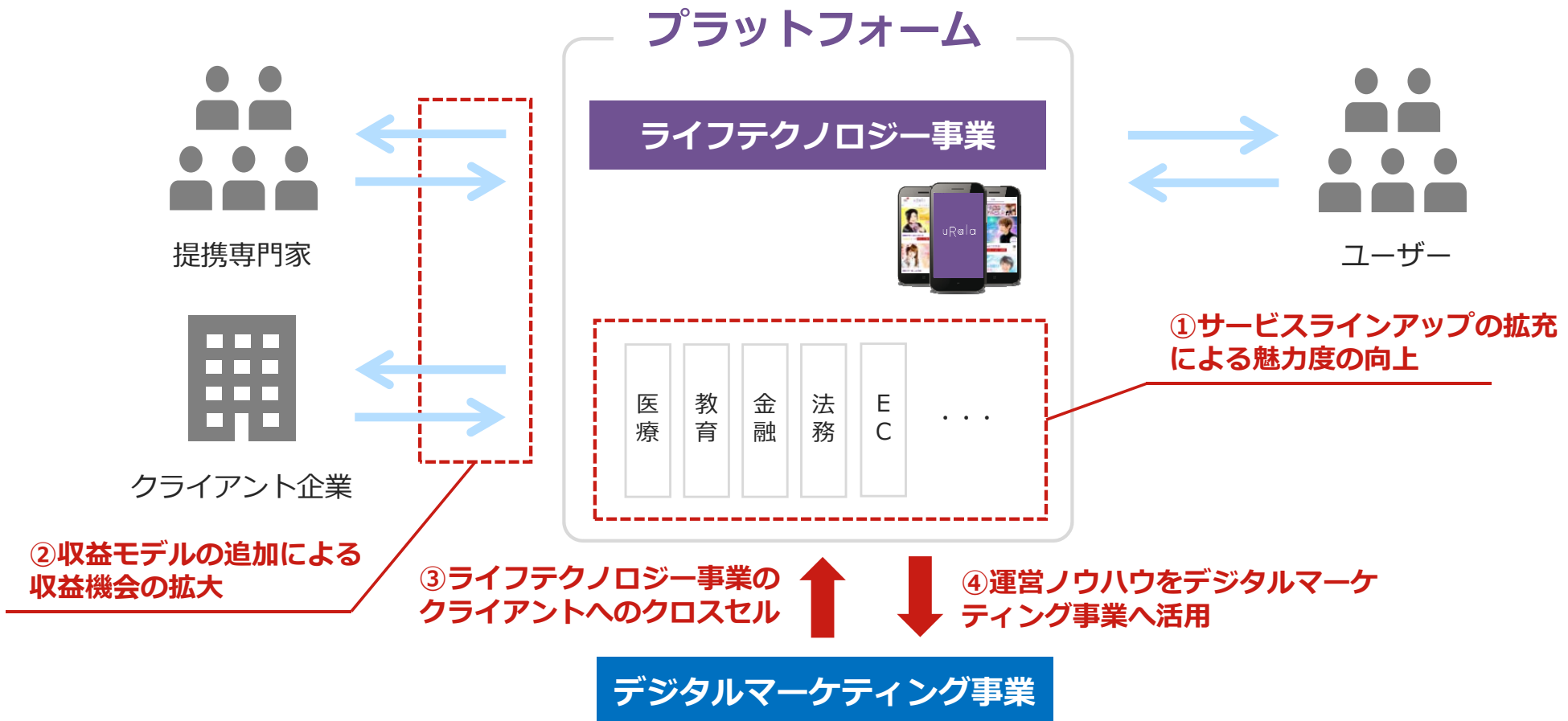
好循環を加速して事業拡大





ライフテクノロジー事業の成長戦略

ノウハウを活かしたプラットフォームの横展開により サービスラインアップを拡充し収益機会を拡大





成長市場でのチャンスを捉え、 安定した収益力を生かし、飛躍成長する事業へ展開

ライフテクノロジー事業

プラットフォームビジネスの横展開により、飛躍的成長を図る

M&A

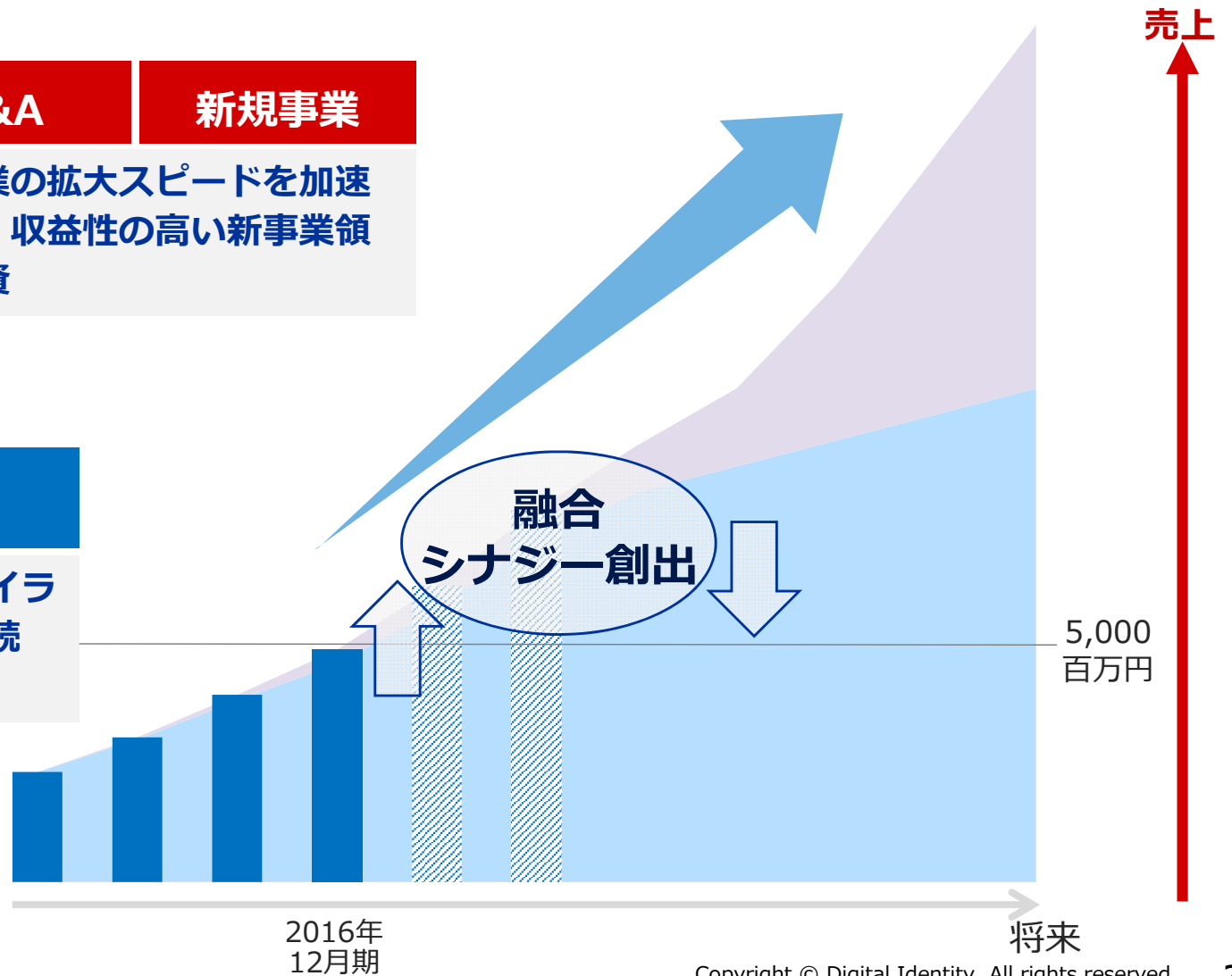
既存事業の拡大スピードを加速
成長性・収益性の高い新事業領域へ投資

新規事業

+

デジタルマーケティング事業

高い取引継続率によるプラスの成長スパイラルを活かし、市場成長を着実に捉え、継続的・安定的な事業拡大



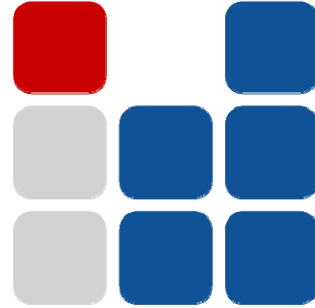
持株会社体制への移行について

目的

- ◆ **企業Vision「創造の連鎖」と経営戦略の融合**
 - 事業を通じて創造の志士を輩出し続ける -
- ◆ **グループ経営戦略機能の強化**
 - M&Aや新規事業創出に戦略的・機動的に対応
- ◆ **各事業会社の自律的経営による効率経営の実現**
 - 意思決定の迅速化による効率的・機動的事業運営
- ◆ **経営者人材の育成**
 - 事業会社マネジメント経験等の機会を積極的に創出
 - 次世代経営人材の早期育成

持株会社体制への移行日程

- ◆ **定時株主総会での議案上程**：平成29年3月29日
- ◆ **持株会社体制への移行**：平成29年7月3日



Digital Identity

Vision

創造の連鎖

- 事業を通じて創造の志士を輩出し続ける -



将来の見通しに関する注意事項

- ◆ 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- ◆ 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。
- ◆ 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- ◆ 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。