

四半期決算概要と通期見通し



2018年12月期第2四半期 連結業績ハイライト



- ◆売上高・利益ともに2Q過去最高を更新
- ◆各事業が堅調に成長、ソリューション事業におけるM&Aが寄与

	2017年 12月期2Q	2018年 12月期2Q	前年同期比	
(単位:百万円)	(実績)	(実績)	(金額)	(増減率)
売上高	1,352	1,791	438	32.4%
売上総利益	254	348	94	36.9%
売上総利益率	18.8%	19.5%		
販売管理費	185	244	58	31.8%
販売管理費率	13.7%	13.6%		
営業利益	69	104	35	50.5%
営業利益率	5.1%	5.8%		
経常利益	69	104	35	50.7%
経常利益率	5.1%	5.8%		
親会社株主に帰属する 四半期純利益	40	72	31	79.0%
当期純利益率	3.0%	4.0%		

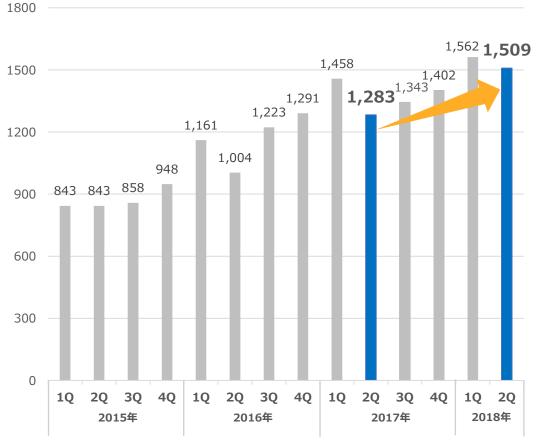


デジタルマーケティング事業:四半期決算概要



売上高

YonY 17.7%増 2Q最高売上を達成



営業利益

(単位:百万円)

YonY 11.0%増 2Q過去最高益を達成





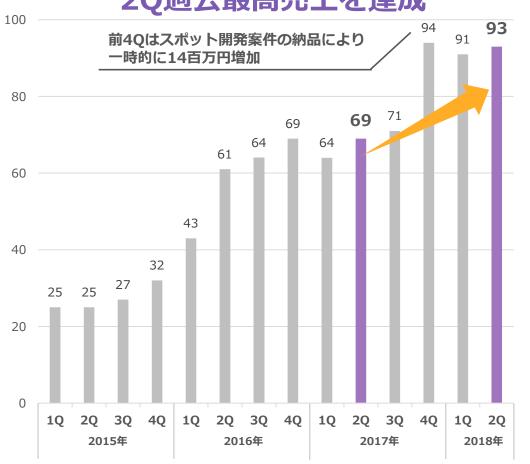
(単位:百万円)

ライフテクノロジー事業:四半期決算概要





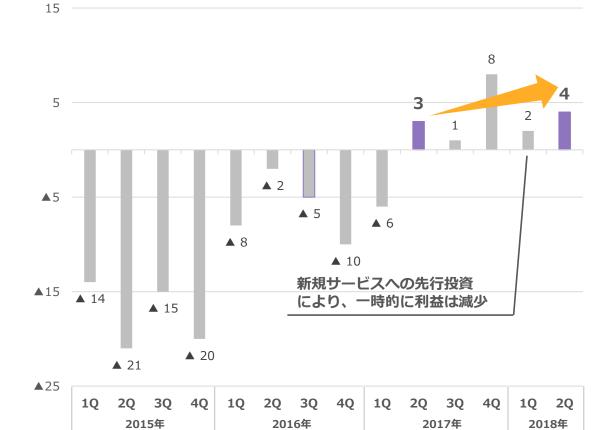
YonY 34.2%増 2Q過去最高売上を達成



営業利益

(単位:百万円)

YonY 19.7%増 2Q過去最高益を達成



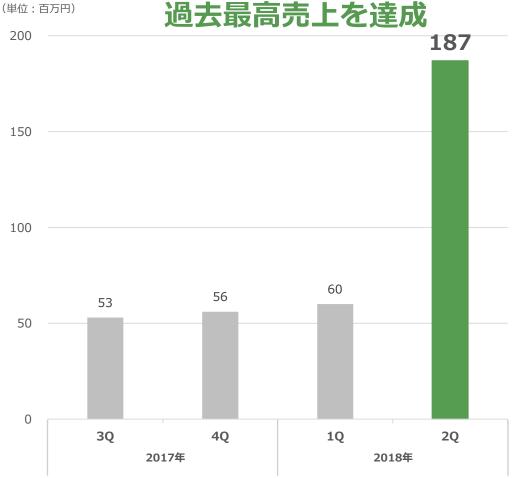
(単位:百万円)

ソリューション事業:四半期決算概要





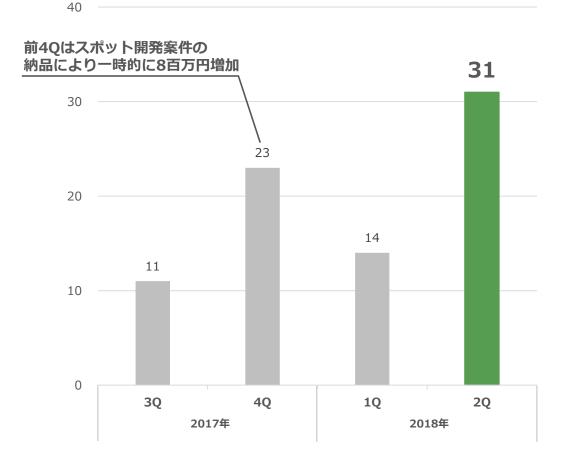
M&Aにより大きく増加 過去最高売上を達成



営業利益

営業利益31百万円を計上 引き続き堅調に利益に貢献

710 心と 空间に付置に

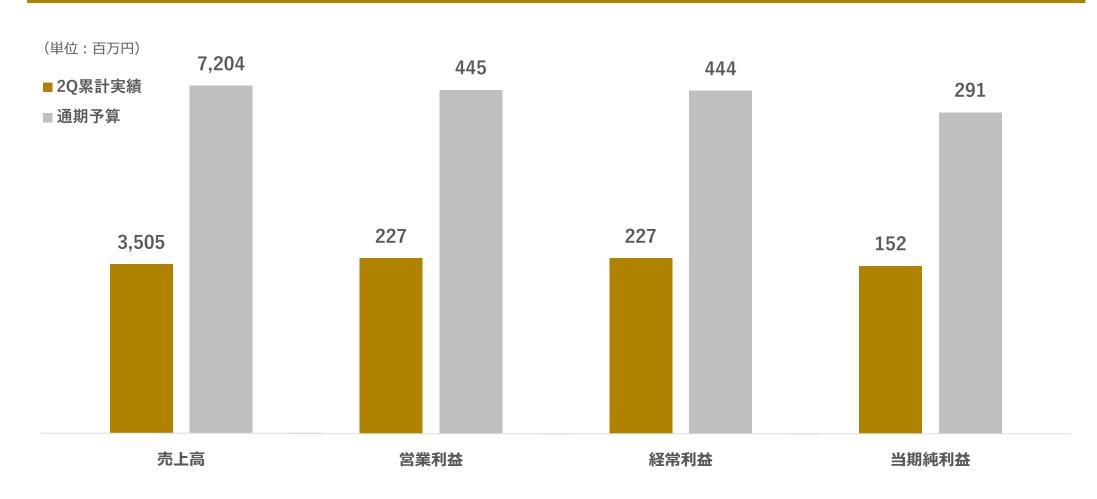




2018年12月期 連結業績見通し



◆通期予算に対し、売上高・利益ともに想定通りに進捗







◆2018年12月期は1株当たり5円(※)の期末配当実施予定

株主還元の考え方

- ◆M&Aや新事業領域への成長投資により、株主価値の継続的向上を目指す
- ◆株主還元については、株主価値向上施策の一つとして重視しており、 成長投資とのバランスを取りながら実施していく方針
- ◆2018年12月期は、現下の業績、財政状態等に鑑み当社初の配当を実施

	2017年12月期 (実績)	2018年12月期 (予想)
1株当たり配当金	_	5円 株式分割考慮後 2.5円 (※)

※2018年9月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の株式分割を実施予定のため、 株式分割考慮後の1株当たり配当金は2.5円となります。



事業概要と成長戦略



主要グループ会社の状況



会社名		持分比率	セグメント区分	主要な事業内容
株式会社 デジタルアイデンティティ	Digital Identity	100.0%	デジタル マーケティング事業	◆デジタルマーケティング事業◆インターネット広告代理事業◆ウェブサイトの企画・制作事業
株式会社ライフテクノロジー	LIFE TECHNOLOGY	100.0%	ライフ テクノロジー事業	◆プラットフォーム事業 ◆アプリ開発・運用事業 主なサービス ・チャット占いアプリ「ウラーラ」 ・カウンセリングアプリ「メンタルケアーズ」 ・ライブ配信プラットフォーム「スカウトライブ」
株式会社 Sharing Innovations	Sharing Innovations	100.0%	ソリューション事業	◆Webシステム/スマホ開発事業 ◆クラウドインテグレーション事業 ◆RPA事業
株式会社 Orchestra Investment	ORCHESTRA HOLDINGS Orchestra Investment	100.0%	_	◆ベンチャーキャピタル事業 ◆投資事業

成長戦略:事業成長戦略



事業間のシナジーを創出することで 各事業の成長を更に加速

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、 インターネット広告市場の成 長を着実に捉え、継続的・安 定的に事業拡大 **デジタルマーケティング事業**

igital Identity

デジタルマーケティング ノウハウのアプリへの活用 マーケティングオート メーションへの展開など

黒字化し収益創出フェーズに 入ったウラーラが生み出す キャッシュを活用し、新規 サービス開発・育成に注力



ORCHESTRA HOLDINGS

ディープラーニング モデルやAR技術の アプリへの活用など IT人材需要を取り込み、クラウドインテグレーション等の急成長市場でプレゼンスを拡大マーケティングオートメーション領域でデジタルマーケティング事業とのシナジーを発揮

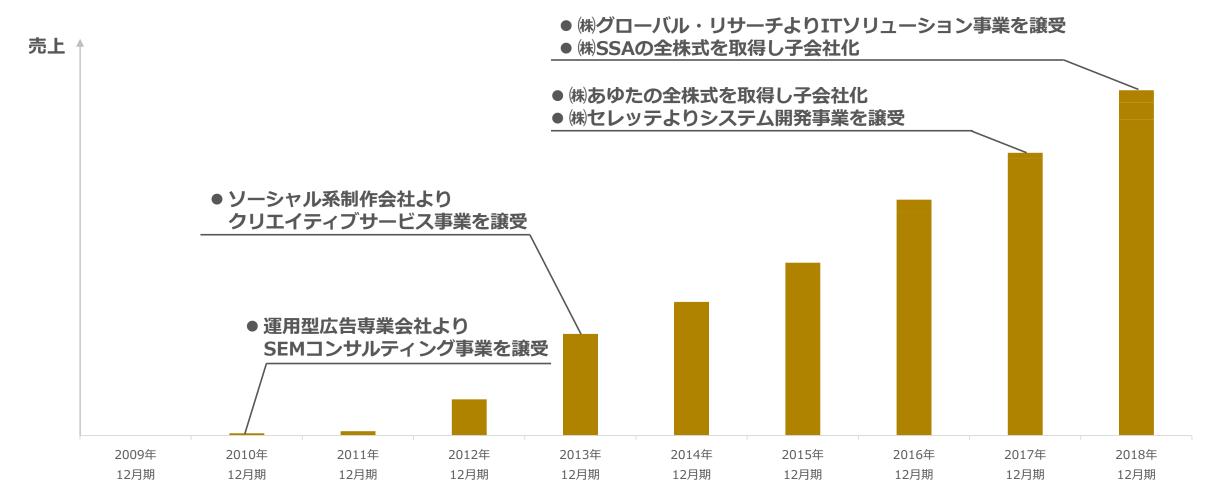
ソリューション事業 ## Sharing Innovations

- ライフテクノロジー事業





設立当初よりマーケット動向を読み取りM&Aを実施 今後もM&A案件を厳選し、戦略的にM&Aを実施する方針



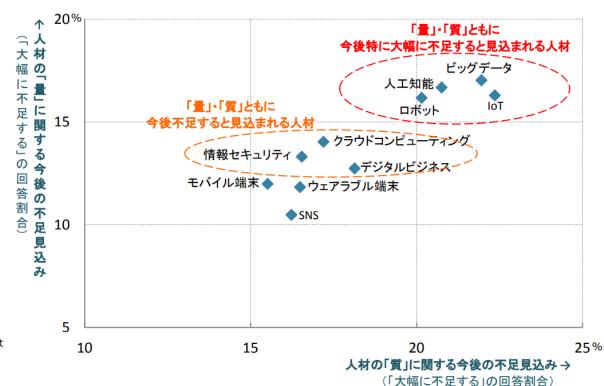


技術トレンドを適切に捉え、先端IT人材を有する企業を中心 にソリューション事業に係るM&Aを実施する予定

「すでに影響の大きい技術」と「今後大きな影響を与える技術」

換算値 50pt (これまで以上に今後の可能性が大きいも**へ「今後の影響可能性」と「これまでの影響」と** これから特に大きな影響を与えると 認識されているもの 45 ビッグデータ 40 IoT 人工知能 これまで特に大きな影響を与えてきたと 35 認識されているもの クラウドコンピューティング ロボット 30 デジタルビジネス 情報セキュリティ ウェアラブル端末 25 モバイル端末 SNS 20 20 30 40 50 60 70 90pt 換算値 「これまでの影響」の大きさ→

今後不足する先端IT人材



成長戦略:中長期グループ成長戦略



売上

- デジタルマーケティング事業において市場成長 を着実に捉え全体の成長を牽引
- > ライフテクノロジー事業においてプラット フォームの横展開およびソリューション事業に おいて新規サービスの開拓により飛躍的成長
- > 既存事業の拡大スピードを加速又は成長性・収益性の高い新事業領域へ投資し、創造の連鎖を拡大

現在

M&A・新規事業

ソリューション事業

ライフテクノロジー事業

デジタルマーケティング事業





Vision

創造の連鎖

- 事業を通じて創造の志士を輩出し続ける -

免責事項



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。

