

株式会社ベクトル

2020年2月期 第2四半期
決算説明資料



2019年10月15日

目次

1. 四半期決算
2. 業績予想の修正
3. 中期利益計画
4. 投資実績

四半期決算

第2四半期累計期間 / ハイライト

連結業績

売上高は過去最高だが、全社的に販管費が増加し増収減益。あしたのチームは**単月黒字化を達成**
当初の業績予想に対して下方修正したが、通期営業利益は過去最高の32億円を見込む

売上高: 17,931百万円 前年同期比: **139.7%** 営業利益: 1,243百万円 前年同期比: **85.5%**

PR

主力のPR事業は順調だが、制作部隊を抱える一部子会社の収益性が低下し前年同期比で増収減益
第3四半期以降は、例年同様、新卒の戦力化などにより売上高・営業利益ともに拡大傾向の見込み

売上高: 8,835百万円 前年同期比: **112.4%** 営業利益: 945百万円 前年同期比: **98.3%**

ニュース リリース

利用企業社数が順調に推移し、32,000社を突破した結果、前年同期比で増収増益
第3四半期以降は、さらなる収益拡大のため、積極的に広告費を投下予定

売上高: 1,374百万円 前年同期比: **129.3%** 営業利益: 345百万円 前年同期比: **144.9%**

ビデオ リリース

配信本数は増加しているが、第2四半期までの広告費や人件費の増加により前年同期比で増収減益
通期では、広告や人員増強の効果により、売上高・営業利益ともに前年を上回って成長する見込み

売上高: 885百万円 前年同期比: **111.2%** 営業利益: 151百万円 前年同期比: **84.4%**

第2四半期累計期間 / ハイライト

ダイレクト マーケティング

主力商品のビタブリッドCの販売が順調に推移し、前年同期比で増収増益
さらなる収益確保のため、第3四半期以降に新商品に対する広告費を投下予定

売上高: 4,150百万円 前年同期比: 146.0% 営業利益: 380百万円 前年同期比: 323.4%

メディア

一部のSEOメディアの収益性低下および新規事業への投資により、前年同期比で減収減益
第3四半期以降は、オウンドメディアの販売を一層強化することで、EBITDAでは通期黒字を見込む

売上高: 438百万円 前年同期比: 80.4% 営業利益: -180百万円 前年同期比: 0.9億円減

HR (あしたのチーム)

受注数が増えたことによる売上高の増加および販管費の削減により、単月黒字化を達成
第3四半期以降も継続的に適正なコスト体質にすることで、EBITDAでは通期黒字を見込む

売上高: 1,878百万円 前年同期比: - 営業利益: -646百万円 前年同期比: -

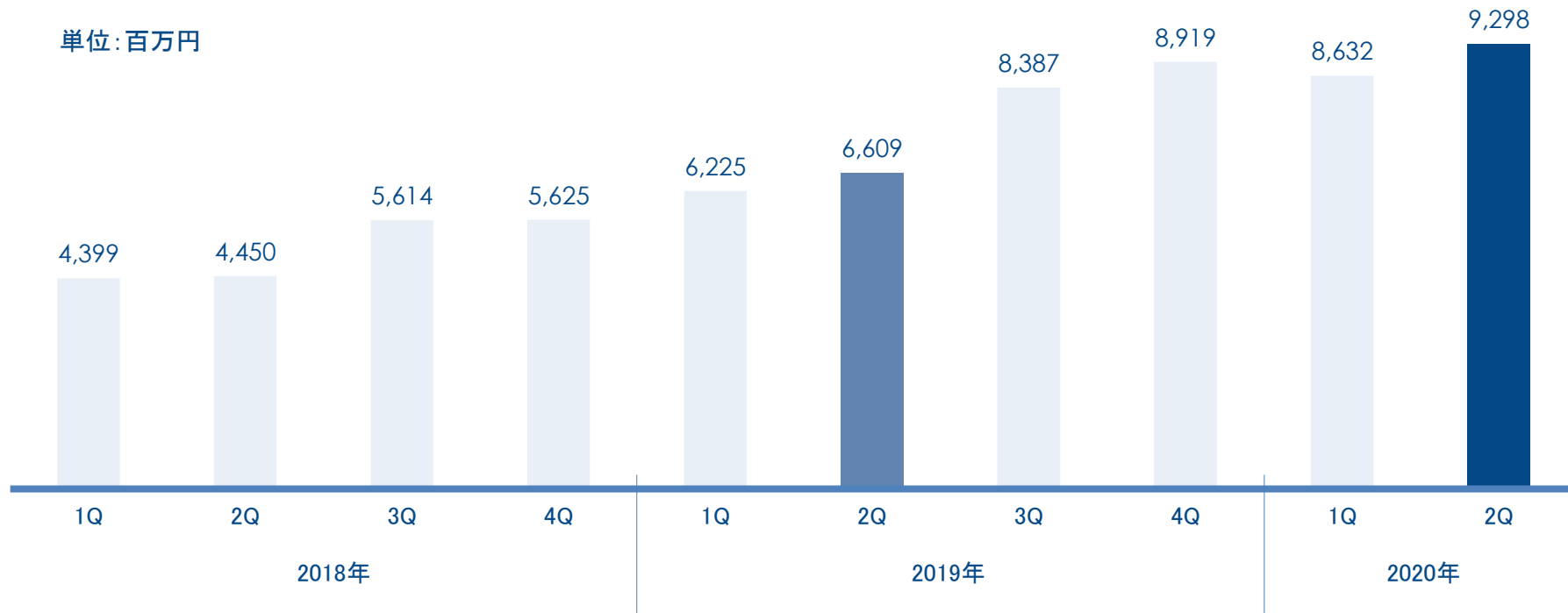
その他 (サイネージおよび投資)

サイネージ事業が好調な上、一部株式の売却を実施したことにより前年同期比で増収増益
10月よりMKタクシーが保有する京都を中心とした地方都市のタクシー1,000台に広告を配信

売上高: 1,140百万円 前年同期比: 9.4億円増 営業利益: 246百万円 前年同期比: 2.0億円増

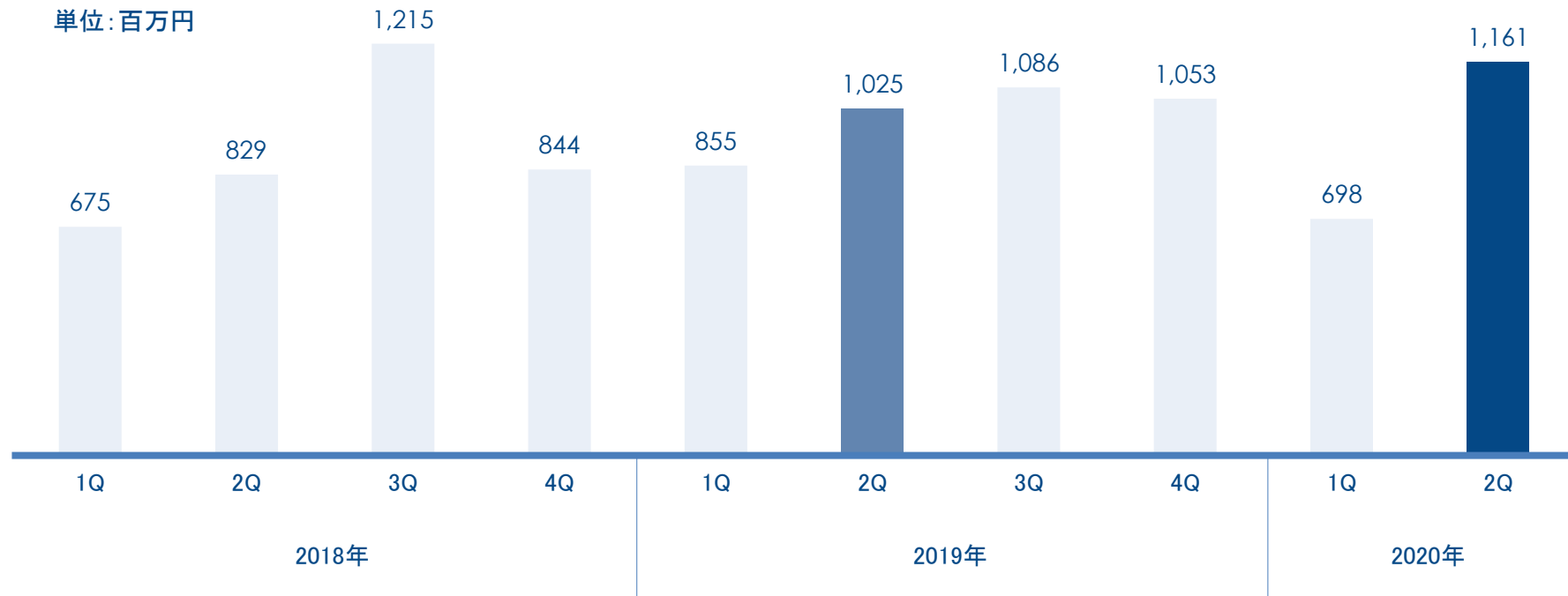
2020年2月期第2四半期の連結売上高は、過去最高の**9,298**百万円(前年同期比: **140.7%**)

単位:百万円



2020年2月期第2四半期のEBITDAは、1,161百万円(前年同期比:113.3%)

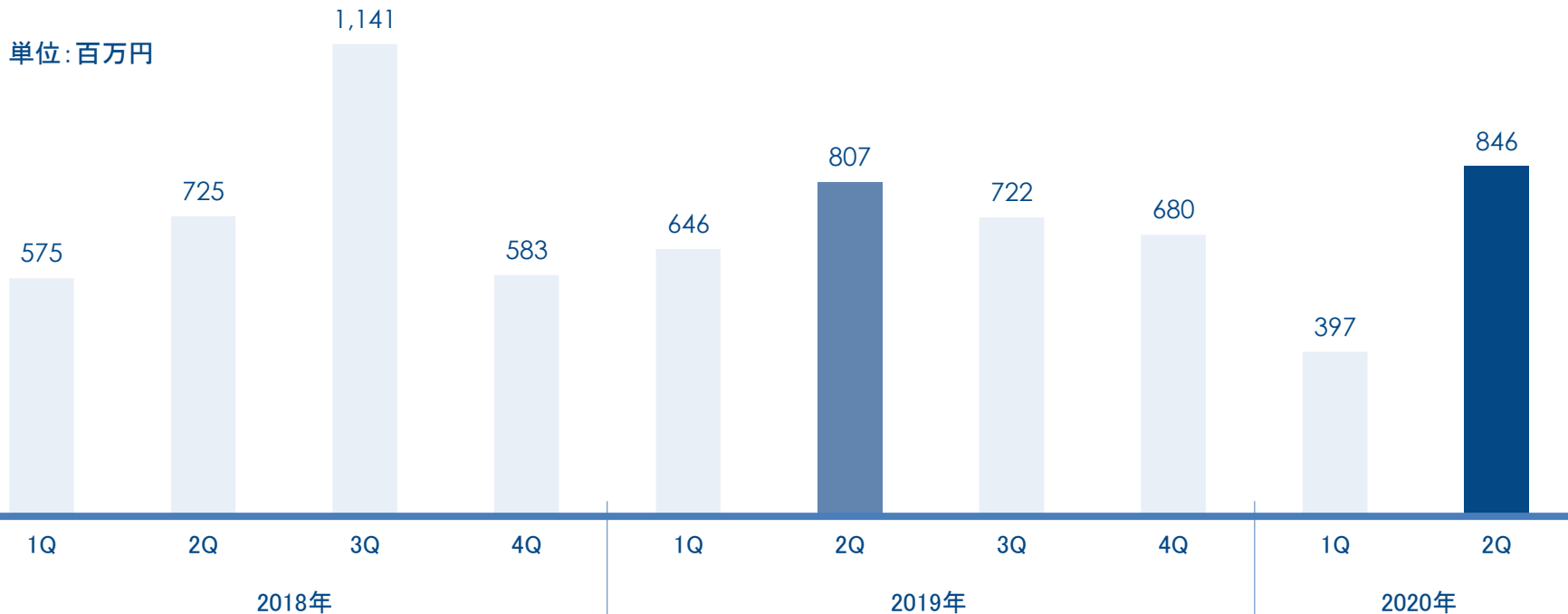
単位:百万円



※EBITDA = 営業利益 + 減価償却費(販管費) + のれん償却費

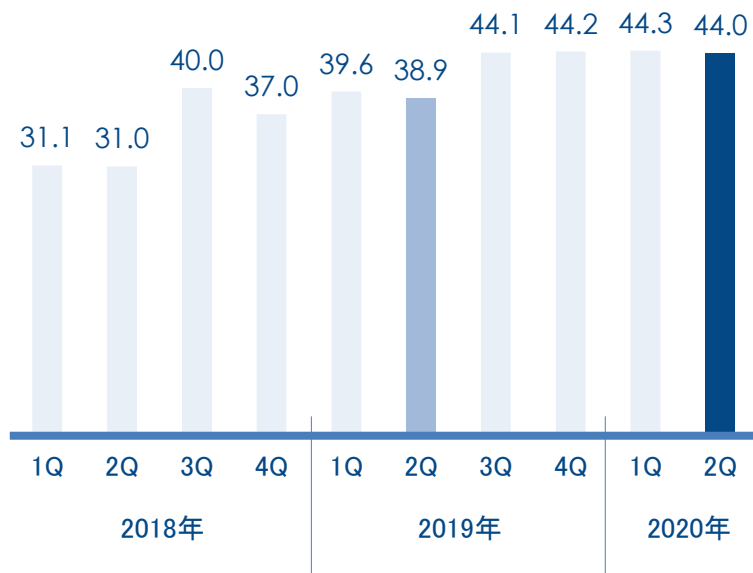
連結営業利益推移

2020年2月期第2四半期の連結営業利益は、第2四半期としては過去最高の846百万円(前年同期比:104.7%)



2020年第2四半期の営業利益は、制作部隊を抱える一部子会社の収益性の低下があるものの前年同期比で増益に
第3四半期以降は、例年同様、新卒の戦力化などにより売上高および営業利益ともに拡大傾向の見込み

【売上高(億円)】 44.0億円(前年同期比112.9%)

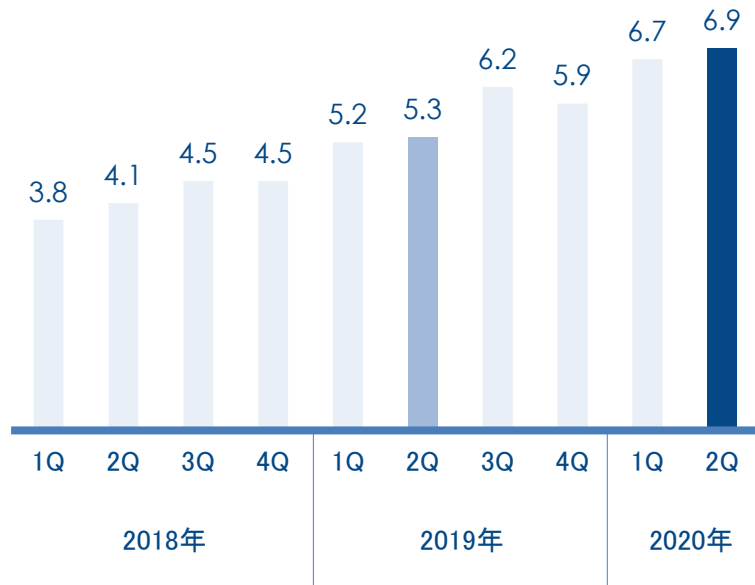


【営業利益(億円)】 4.7億円(前年同期比120.6%)

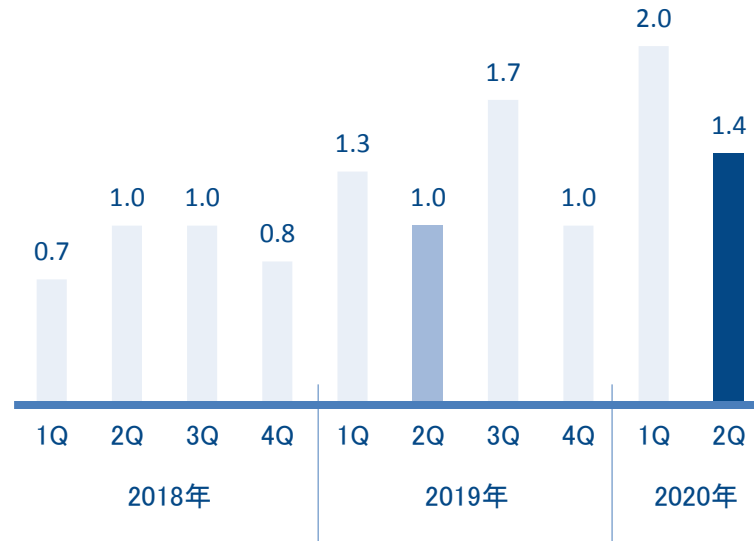


2020年第2四半期の売上高は、四半期ベースで過去最高を達成
第3四半期以降は、さらなる収益拡大のため、積極的に広告費を投下予定

【売上高(億円)】 6.9億円(前年同期比130.4%)



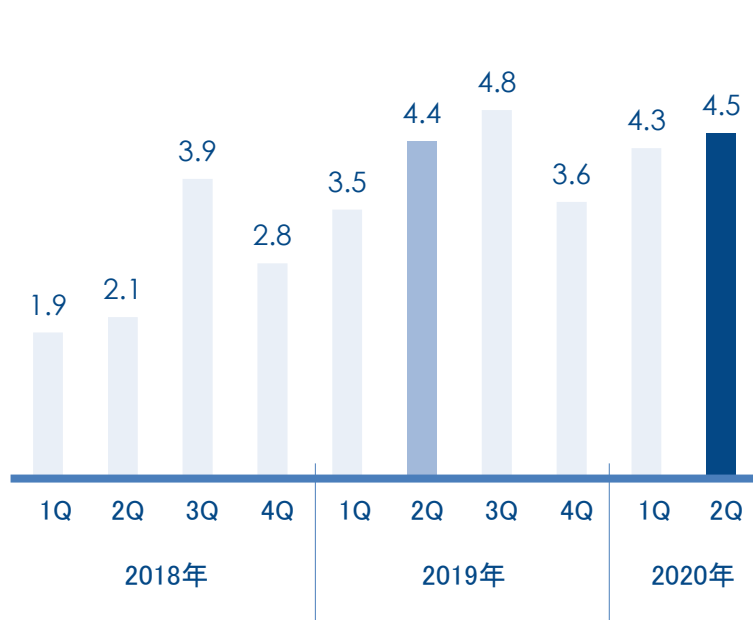
【営業利益(億円)】 1.4億円(前年同期比137.5%)



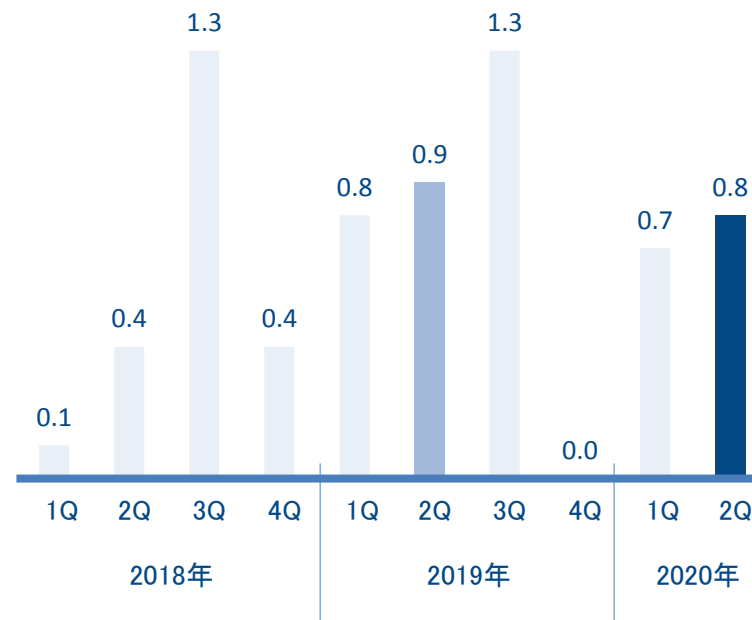
ビデオリリース配信事業 (NewsTV)

2020年第2四半期の営業利益は、広告費の先行投資や人件費の増加により前年同期比で減益
通期では、広告や人員増強の効果により、売上高・営業利益ともに前年を上回って成長する見込み

【売上高(億円)】 4.5億円(前年同期比102.5%)



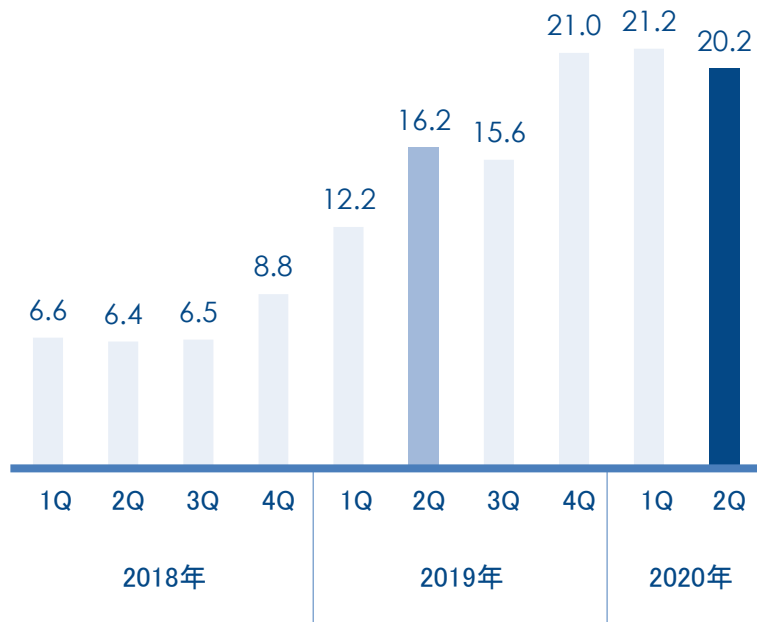
【営業利益(億円)】 0.8億円(前年同期比89.7%)



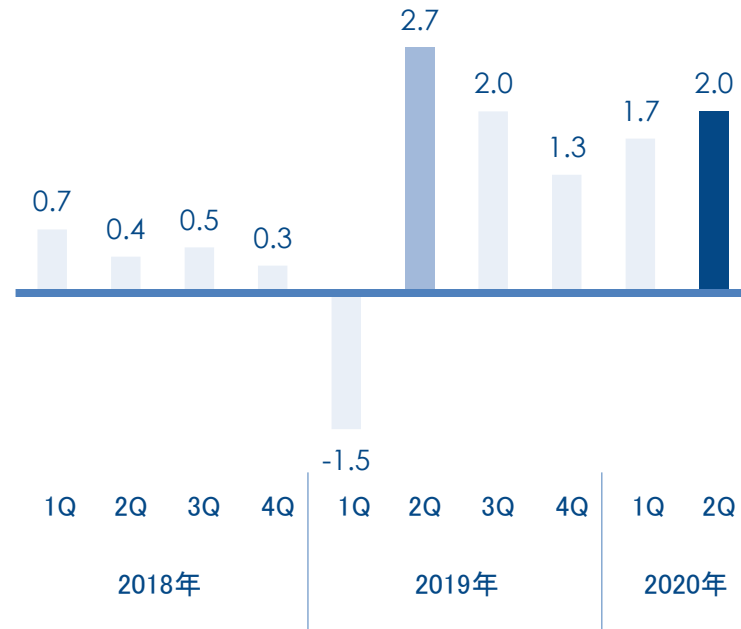
ダイレクトマーケティング事業

2020年第2四半期の営業利益は、適切な広告運用が功を奏し、2億円の営業利益を確保
第3四半期以降は、新商品をビタブリッドCと並ぶ主力商品に育てるため、積極的に広告費を投下予定

【売上高(億円)】 20.2億円(前年同期比125.2%)

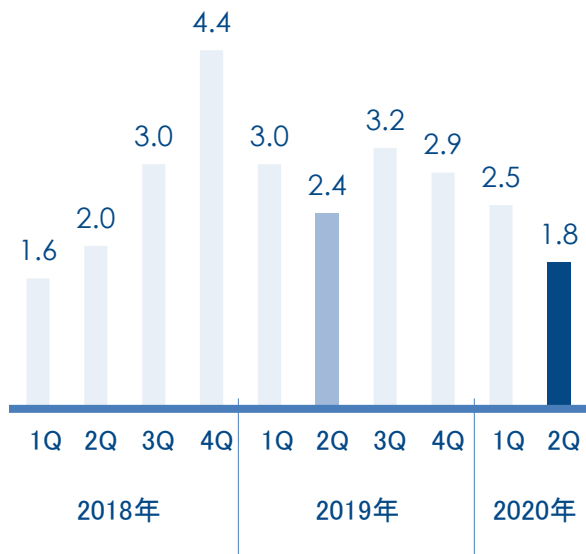


【営業利益(億円)】 2.0億円(前年同期比75.7%)

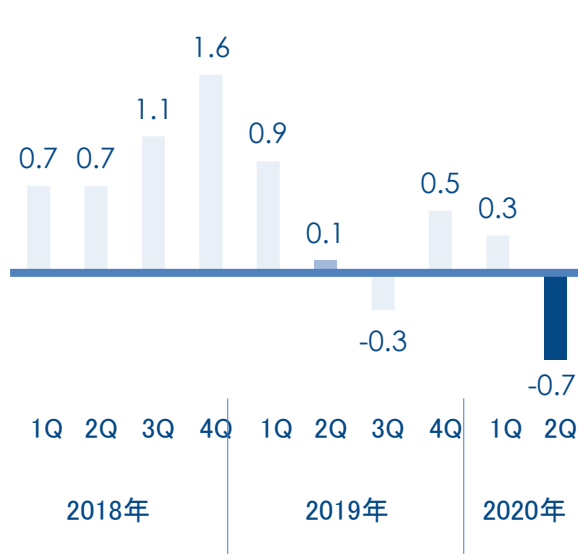


2020年第2四半期の売上高および営業利益は、一部のSEOメディアの収益性低下により前年同期比で減収減益
 第3四半期以降は、オウンドメディアの販売をより一層強化することで、EBITDAが通期黒字まで回復する見込み

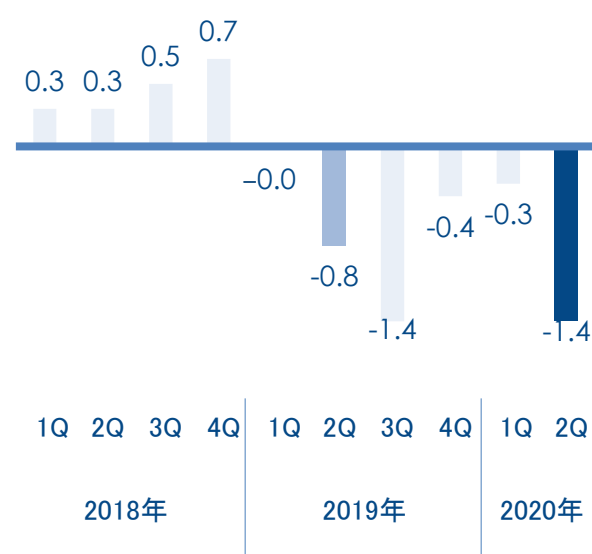
【売上高(億円)】1.8億円
 (前年同期比75.2%)



【EBITDA(億円)】-0.7億円
 (前年同期比0.8億円減)



【営業利益(億円)】-1.4億円
 (前年同期比0.5億円減)



メディア事業の今後の見通し

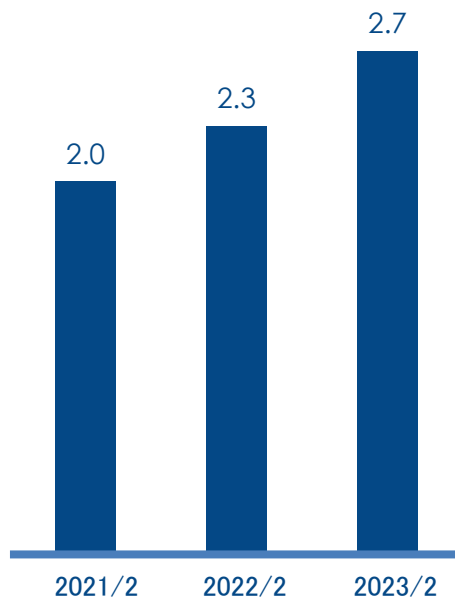
グループシナジーの高いオウンドメディアやWeb社内報構築サービス「社内報」などの販売を強化
2023年2月期の営業利益においては、既存事業に加え、新規事業の貢献を想定し、2.2億円と大幅に拡大

今後の注力サービス

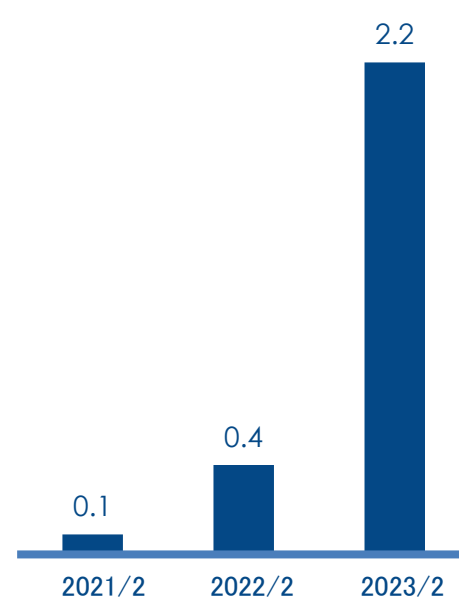


グループシナジーの高い上記サービスの販売を強化

【EBITDA(億円)】

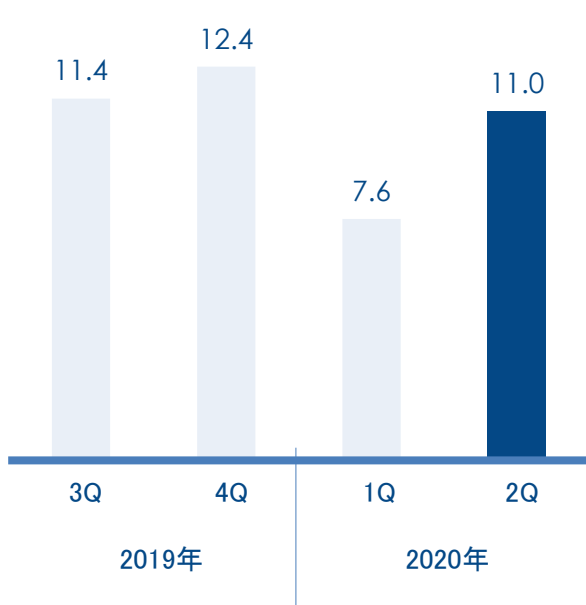


【営業利益(億円)】

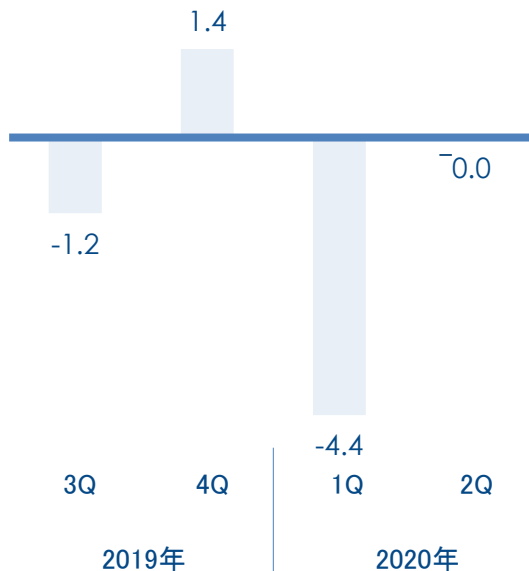


2020年第2四半期は、売上高の増加および販管費の削減により第1四半期に比べ、営業損失が大幅に縮小
 第3四半期以降も拠点を順次閉鎖し、適正なコスト体質にすることで、EBITDAが通期黒字まで回復する見込み

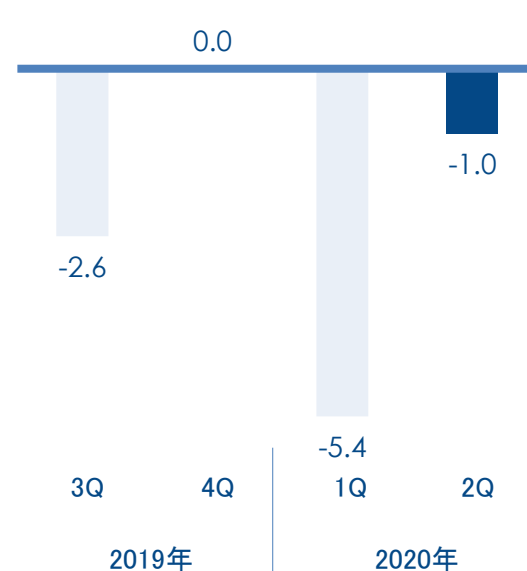
【売上高(億円)】11.0億円



【EBITDA(億円)】-0.0億円



【営業損益(億円)】-1.0億円



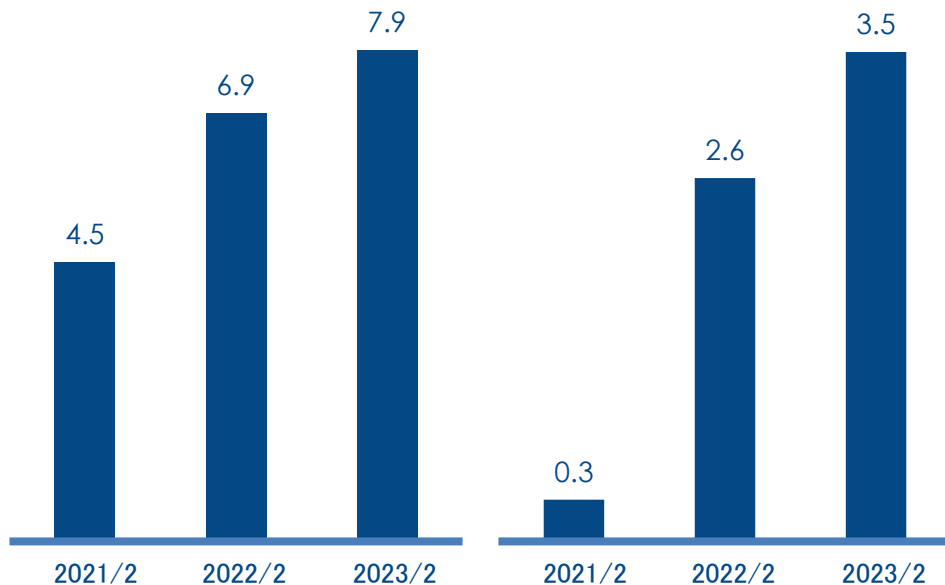
HR事業の今後の見通し

今期中に拠点の閉鎖や広告宣伝費の削減等のリストラクチャリングを完了し、適正なコスト体質に
2023年2月期の営業利益においては、人事評価クラウドの販売強化による売上高の増加を想定し、3.5億円に拡大

人事評価クラウド「コンピテンシークラウド®」

【EBITDA(億円)】

【営業利益(億円)】

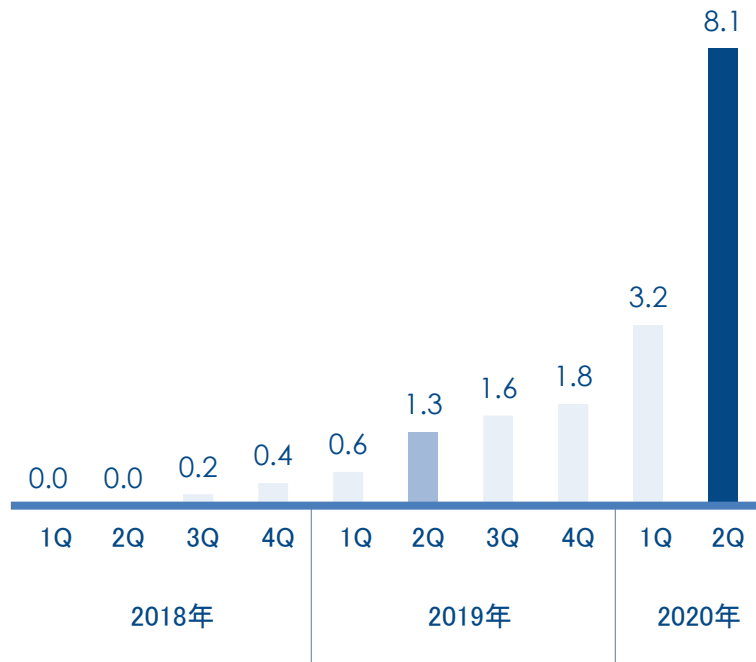


人事評価クラウドの販売強化によりストック収益を積上げ

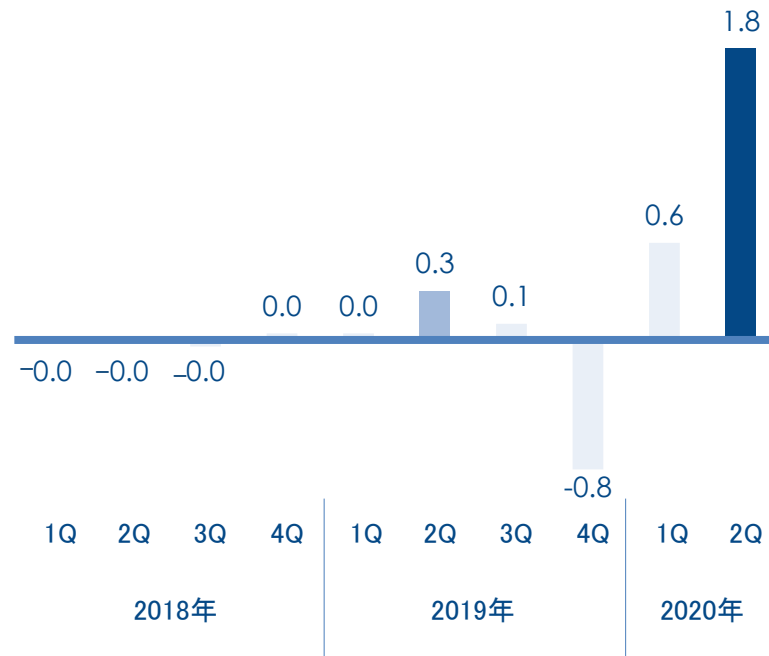
その他事業

2020年2月期第2四半期の売上高および営業利益は、タクシーサイネージおよび株式の売却が貢献し大幅な増収増益
10月よりMKタクシーが保有する京都を中心とした地方都市のタクシー車両約1,000台に広告配信を開始し収益拡大を図る

【売上高(億円)】 8.1億円(前年同期比6.8億円増)



【営業利益(億円)】 1.8億円(前年同期比1.4億円増)



営業利益以下の段階利益

| (単位:百万円) | 2020年2月期 第2四半期 | 主な要因 |
|-----------------|-------------------|--|
| 営業利益 | 1,243 | |
| 営業外収益 | 799 | 投資有価証券売却益7.1億円 |
| 営業外費用 | 738 | 投資有価証券評価損5.1億円、持分法投資損失1.0億円計上 |
| 経常利益 | 1,305 | |
| 特別利益 | 52 | |
| 特別損失 | 553 | のれんの減損損失3.7億円、拠点閉鎖に伴う費用0.8億円計上 |
| 税金等調整前当期純利益 | 804 | |
| 法人税等合計 | 1,160 | のれん償却費、投資有価証券評価損、減損損失など損金不算入分の影響により税前利益の規模に比べて法人税等が多額に発生 |
| 当期純利益 | -356 | |
| 非支配株主に帰属する当期純利益 | 323 | 主にPRTIMES、ビタブリッドジャパン、ブランドコントロールの当期純益のうち、ベクトル以外の株主に帰属する利益 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | -679 | |

連結キャッシュ・フロー計算書

| (単位:百万円) | 2019年2月期 第2四半期 (3 - 8月) | 2020年2月期 第2四半期 (3 - 8月) | 増減額 | 増減要因 |
|----------------------|-------------------------------|-------------------------------|--------|-----------------------------|
| 現金及び現金同等物の 期首残高 | 4,320 | 6,038 | +1,717 | |
| 営業活動による キャッシュ・フロー | -207 | 1,215 | +1,422 | 非資金費用は増加したが 事業の収益力は向上 |
| 投資活動による キャッシュ・フロー | -3,890 | 409 | +4,300 | 新規投資は現状凍結 投資有価証券売却により増加 |
| 財務活動による キャッシュ・フロー | 5,086 | -1,013 | -6,100 | 新規の借入を抑制 借入の返済を推進 |
| 現金及び現金同等物の 期末残高 | 5,301 | 6,646 | +1,345 | 上記の各項目において キャッシュ・フローを健全化 |

連結貸借対照表

| (単位:百万円) | 2019年2月期末 | 2020年2月期 第2四半期末 | 前期末差 | 前期末比 |
|----------------------|-----------|--------------------|--------|--------|
| 資 産 合 計 | 26,908 | 25,724 | -1,183 | 95.6% |
| 現預金 | 6,063 | 6,651 | +588 | 109.7% |
| のれん | 3,735 | 2,866 | -868 | 76.7% |
| 営業投資有価証券 + 投資有価証券 | 7,048 | 6,003 | -1,044 | 85.2% |
| その他 | 10,061 | 10,202 | +141 | 101.4% |
| 負 債 合 計 | 14,169 | 13,355 | -814 | 94.3% |
| 借入金+社債 | 9,079 | 7,723 | -1,355 | 85.1% |
| その他 | 5,090 | 5,631 | +541 | 110.6% |
| 純 資 産 | 12,738 | 12,369 | -369 | 97.1% |

- ・新規のM&Aや投資を控えた一方、のれんの償却および減損、投資有価証券の売却および評価損が生じ資産残高が減少
- ・投資有価証券の売却収入は負債圧縮に充当し、借入金・社債合計は13.5億円減少

業績予想の修正

経常利益および親会社株主に帰属する当期純利益において、
以下の理由から当初計画との差異が生じたため、2020年2月期通期業績予想を修正しました

■ 経常利益

- ・期首時点の業績予想において、インベストメントベンチャー事業における投資有価証券評価損を過少に見積り

■ 親会社株主に帰属する当期純利益

- ・期首時点の業績予想において、法人税等を過少に見積り
- ・のれんやソフトウェア等の減損損失、あしたのチーム社の地方拠点閉鎖に関わる事業整理損等の特別損失が発生

現在、管理体制の強化を行うとともに、新規のM&Aおよび投資を凍結しております
第3四半期以降は、不採算事業の立て直しを優先事項とし、業績の回復に努めてまいります

業績予想の修正内容

| 2020年2月期 通期業績予想 (単位:百万円) | 当初計画 2019年 4月12日公表 | 修正計画 2019年 10月15日修正 | 比較 | (参考) 2020年2月期 上期実績 | (参考) 2020年2月期 下期修正予算 |
|--------------------------------|--------------------------|---------------------------|--------|--------------------------|----------------------------|
| 売上高 | 38,000 | 37,410 | 98.4% | 17,931 | 19,478 |
| 営業利益 | 4,000 | 3,230 | 80.8% | 1,243 | 1,986 |
| 経常利益 | 5,000 | 3,360 | 67.2% | 1,305 | 2,054 |
| 親会社株主に 帰属する当期純利益 | 2,400 | 0 | -2,400 | -679 | 679 |

■ 営業利益に関する修正の主な理由

- ①ベクトル単体：新規事業開発や管理体制の強化による人件費の増加
- ②PRセグメント：主力のPR事業は順調だが、一部の制作部隊を抱える子会社の収益性が低下
- ③メディアセグメント：一部のメディアの収益性低下および新規事業への先行投資による開発費増加
- ④HRセグメント：EBITDAは通期で黒字を見込んでいるが、下期計画を保守的に修正

営業利益以下の修正内容

| (単位:百万円) | 修正後 2020年2月期通期 | 主な要因 |
|-----------------|-------------------|---|
| 営業利益 | 3,230 | P.22をご参照ください |
| 経常利益 | 3,360 | 投資有価証券売却益・評価損の両方を考慮 |
| 税金等調整前当期純利益 | 2,570 | 上期の減損損失を考慮、下期の一過性の損失を保守的に見積り |
| 法人税等合計 | 2,170 | 投資有価証券評価損や減損損失など損金不算入分を踏まえ、実効税率が高くなることを考慮 |
| 当期純利益 | 400 | |
| 非支配株主に帰属する当期純利益 | 400 | 主にPRTIMES、ビタブリッドジャパン、ブランドコントロールの当期純利益のうち、ベクトル以外の株主に帰属する利益 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 0 | |

来期の見通し

| (単位:百万円) | 修正後 2020年2月期通期 | 2021年2月期通期 | 増減 | 比較 |
|-----------------|-------------------|------------|--------|--------|
| 営業利益 | 3,230 | 3,850 | +620 | 119.2% |
| 経常利益 | 3,360 | 3,850 | +490 | 114.6% |
| 税金等調整前当期純利益 | 2,570 | 3,850 | +1,280 | 149.8% |
| 法人税等合計 | 2,170 | 1,820 | -350 | 83.9% |
| 当期純利益 | 400 | 2,030 | +1,630 | 507.5% |
| 非支配株主に帰属する当期純利益 | 400 | 550 | +150 | 137.5% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 0 | 1,480 | +1,480 | - |

■ 今期・来期のポイント

今期においては、業績の回復を優先し、**新規のM&Aおよび投資に関しては現状凍結**

来期においては、損金不算入である評価損や減損損失が減少し、法人税等合計の額も適切な数値となる見込みであるため、親会社株主に帰属する当期純利益は14.8億での着地。**来期以降は正常化を想定**

中期利益計画

中期利益計画

| 業績予想修正後 中期利益計画 (単位:百万円) | 修正後 2020年2月期 | 2021年2月期 | 2022年2月期 | 2023年2月期 |
|-------------------------------|-----------------|----------|----------|----------|
| EBITDA | 4,400 | 5,000 | 6,000 | 7,000 |
| 営業利益 | 3,230 | 3,850 | 4,820 | 6,000 |

- ・当社の配当方針につきましては、連結配当性向20%を目安に株主の皆様へ還元しております
- ・今期の配当につきましては、現段階では未定とさせていただきます
- ・経常利益以下の段階利益につきましても、2021年2月期以降は正常化を想定しております

PR業界No.1から 国内におけるPR市場は1,000億円



広告業界のFAST COMPANYへ

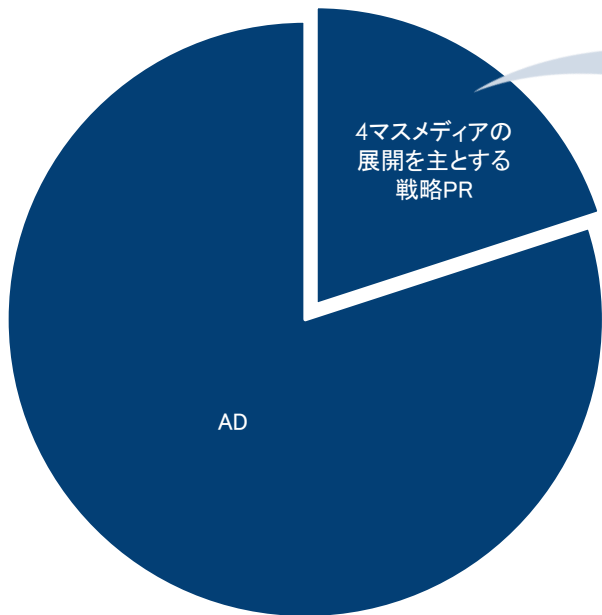
ターゲットとなる広告市場は6兆円

広告業界のディスラプター

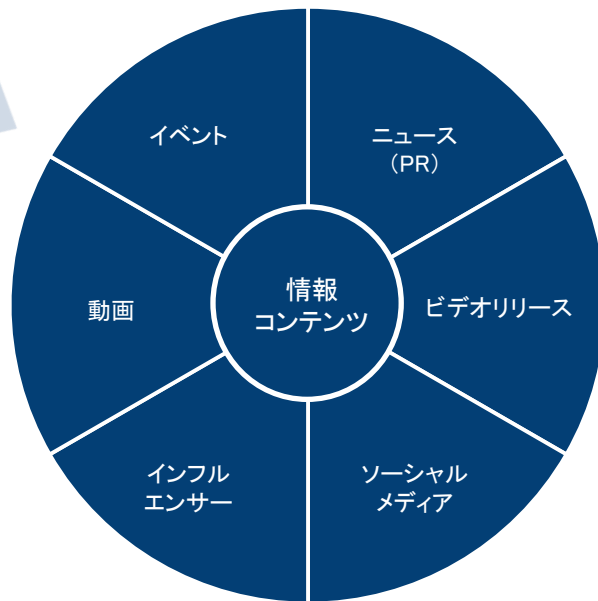
“Low Cost” “Middle Quality” “Speedy”

アパレル業界におけるファストファッションのように
広告業界で業界革命を巻き起こす

「モノの広め方」の変化



記者発表会やニュースリリース等を通じてTVや新聞・雑誌へ掲載



PR発想のコンテンツ開発を中心にコミュニケーションを展開

「情報伝達インフラ」と「アドテクノロジー」をベースに
「コンテンツ」をターゲットに対して直接届けていく、
次世代のコミュニケーション



コスト10分の1以上安く、モノを広められる時代に

タレントキャスティング

HP、動画、イベントなどのコンテンツとして活用する著名人のキャスティングを実施。



| ニュースリリース | PRコンサルティング | ビデオリリース | インフルエンサー | デジタルマーケティング | レピュテーションマネジメント |
|---|--|---|--|---|---|
|  <p>国内シェアNo.1、クライアント数2万社実績のリリース配信サービスを年間120万円で使い放題。上場企業の25%が導入している信頼性とメディアへの露出の高さが評価されています。</p> <p>PR TIMES</p> |  <p>PRのプランニングから実行まで数々の実績を持つPRコンサルタントが最適なコミュニケーションを実施。</p> <p>vector ANTIL</p> <p>vector Platinum</p> <p>vector INITIAL</p> |  <p>ニュース動画を国内最大級のアドネットワークにより、ターゲットへ直接配信。見せたい人に見せたいコンテンツを届ける。</p> <p>NEWS TV</p> |  <p>SNS上のインフルエンサーを活用した、企業のサービス・商品に関するブランディングをサポート。</p> <p>Starbank</p> |  <p>Webサイト制作からシステム構築、デジタルプロモーションまでを一貫してサポート。広告配信、オウンドメディアの構築・運営やPR・IR動画の制作にも対応。</p> <p>vector SIGNAL</p> <p>NT</p> <p>Smart media</p> <p>IR robotics</p> |  <p>アメリカで培われた理論やノウハウをベースとする独自技術を用いて企業のレピュテーションマネジメントやブランドセキュリティに関するコンサルティングサービスを提供。</p> <p>BRAND CONTROL</p> <p>election</p> |



コンテンツデリバリー



0円

50,000,000円/年

「FAST COMPANY」によるサービス領域を拡大

1 デジタル戦略

既存の事業（PR TIMESやビデオリリース、テレビPR、SNS戦略、タレントキャスティング等）の様々なサービスをデジタル化

2 タレント戦略

HPや動画、イベント等のコンテンツとしてタレントをキャスティングすることで、顧客単価を向上

3 新規事業

みんなのタクシーに加盟する都内最大規模のタクシーへ新型IoTサイネージを提供するなど新規事業を拡大

1 デジタル戦略

モノを広めるデジタルプラットフォーム
ベクトルグループのPRメニューをオンラインで発注できる
プラットフォームを構築中

オフラインでサービス提供を行っている様々なPRメニューをデジタルで共有

プロフェッショナルな人材から選ぶことも可能



COXIL Pro

あなたのビジネスを
「ヒロメル」プロフェッショナルと
一緒に広めよう

COXIL

そのビジネスをネットで広めよう

- > プライバシーポリシー
- > 利用規約
- > お問い合わせ

PRマーケティング

プランナーから選ぶ **070**

PRプランナー

メニューから選ぶ

- プレスリリース
- ビデオリリース
- リテナーPR
- スポットPR
- 記者発表会
- TV-PR
- 海外PR
- イベントプロモーション
- ロビー活動(パブリックアフェアーズ)

デジタルマーケティング

プランナーから選ぶ **070**

AD運用プランナー
SNSプランナー

メニューから選ぶ

- AD運用
- SNSマーケティング
- インフルエンサー
- SEO/逆SEO
- オウンドメディア

デザイン&コンテンツ制作

プランナーから選ぶ **070**

WEBディレクター
デザイナー
映像プランナー

メニューから選ぶ

- CI/ロゴ
- WEB/LP制作
- 動画

AD

メニューから選ぶ
タクシー広告
ローカルCM

タレントマーケティング

メニューから選ぶ
タレント起用プロモーション
タレントキャスティング
インフルエンサー

2 タレント戦略

タレントキャスティング

タレントをキャスティング
することで顧客単価を向上

タレントをキャスティングすることで、メジャー感・信頼感を醸成

事例) 株式会社Payment Technology



企業サイトTOP



企業プロモーション動画

事例) 株式会社識学



企業サイトTOP



企業プロモーション動画

事例) RPAホールディングス株式会社



企業サイトTOP



企業プロモーション動画

事例) 株式会社NewsTV



企業サイトTOP



企業プロモーション動画

3 新規事業

サービス領域の拡大に向けた新規事業の創出

都内最大規模のタクシーへ新型IoT
サイネージを提供するなど新規事業を展開

みんなのタクシーに加盟する都内最大規模10,000台超のタクシーへサイネージを提供
月間700万人の都内ビジネスパーソンへ広く深く動画広告を届ける



タクシーデジタルサイネージ広告サービス「GROWTH」を
2019年4月より開始

東京都内
サイネージ設置台数※1

10,000台

タクシー利用者
乗車平均時間

約18分

ビジネス層利用率
(会社員・公務員・自営業・経営者)

80%以上

月間
リーチ人数

700万人

都内タクシー利用者
カバー率※2

約40%

タクシー利用頻度
月間平均11回以上

約30%

※1 東京特別区・武三交通圏を対象した際の、タクシーサイネージネットワーク導入数となります
※2 特別区・武三交通圏の法人タクシー27,576台に対する利用者カバー率となります
※タクシー利用者データは、平成29年度(第26回)タクシーに関するアンケート結果調査より参考

インナーブランディング・社内コミュニケーションの課題を発見・解決する
Web社内報構築サービス「ザ社内報」を2019年10月1日に正式リリース

ザ社内報



ソニーネットワークコミュニケーションズとの合弁会社「SoVeC株式会社」を2019年3月に設立
2019年10月に、AI自動動画生成クラウドサービスを提供開始予定

【AIを活用した動画自動生成エンジン】

掲載記事

記事を動画化



ソニーの技術とベクトルの実装力で、
コミュニケーションを新たな次元へ展開



ショートムービーアプリTikTok内の「girlsalker」
公式アカウントでこの技術を使った動画の投稿を開始

価格帯によるすみわけをすることでお客様のご要望に合わせた動画制作が可能
今後拡大が見込める動画市場での機会損失を防ぐ

| | SolveC | News Technology | vector VECKS  |
|----|---------------------------|----------------------------|---|
| 価格 | 100万円以下 | 100万円～500万円 | 500万円以上 |
| 特徴 | AIを活用した動画自動作成エンジンを使い動画を提供 | プランニングから制作まで一気通貫で動画を提供 | CM制作で培った技術を用いて多彩な動画を提供 |

投資実績

投資とPR・IR支援で企業の成長をバックアップ

ベンチャー企業100社の支援

投資実績

| | | |
|-------------|------------------|---------------------------------|
| 2019年10月8日 | AI CROSS | 東証マザーズ上場 |
| 2019年6月25日 | インフォネット | 東証マザーズ上場 |
| 2019年6月21日 | ブランディングテクノロジー | 東証マザーズ上場 |
| 2019年3月19日 | ミンカブ・ジ・インフォノイド | 東証マザーズ上場 |
| 2019年2月22日 | 識学 | 東証マザーズ上場 |
| 2018年12月11日 | ピアラ | 東証マザーズ上場 |
| 2017年12月13日 | グローバル・リンク・マネジメント | 東証マザーズ上場(2018年12月13日:東証1部へ市場変更) |
| 2017年12月12日 | 一家ダイニングプロジェクト | 東証マザーズ上場 |
| 2017年8月3日 | シェアリングテクノロジー | 東証マザーズ上場 |
| 2016年12月20日 | リネットジャパングループ | 東証マザーズ上場 |
| 2016年11月18日 | フィル・カンパニー | 東証マザーズ上場 |
| 2016年3月31日 | エボラブルアジア | 東証マザーズ上場(2017年3月31日:東証1部へ市場変更) |
| 2016年3月31日 | PR TIMES | 東証マザーズ上場(2018年8月29日:東証1部へ市場変更) |

投資先(一部抜粋)



(株)ミンカブ・ジ・インフォノイド



みんなの売買予想、予想株価がわかる株式投資の総合サイトを運営



(株)識学



組織マネジメント理論「識学」を使ったコンサルティングを提供し、企業の組織改革を支援



(株)ピアラ



AI搭載のマーケティングオートメーション「Result Master」等の企画開発



(株)グローバル・リンク・マネジメント



投資用不動産開発を出発点に、ITを活用して土地所有者・投資家・入居者にサービスを提供



株式会社一家ダイニングプロジェクト

(株)一家ダイニングプロジェクト



外食事業とプライダル事業で年間61億円を売り上げる、日本一のおもてなしプロデュース企業



(株)シェアリングテクノロジー



ライフサービスを提供する事業者とユーザーをマッチングするプラットフォームの提供



リネットジャパングループ(株)



宅配便を活用した小型家電のリサイクル・リユース事業



Phil Company, Inc.

(株)フィル・カンパニー



コインパーキング等の上空部分を活用した空中店舗の企画・開発・運営管理

投資先(一部抜粋)



(株)エボラブルアジア



ラボ型オフィス開発事業をベトナムにて展開、470名超を超えるエンジニアを現地で抱える



ブランディングテクノロジー(株)



中堅・中小・ベンチャー企業向けWebコンサルティングを提供



(株)インフォネット



オールインワン商用CMS「infoCMS」を活用したWEBサイト構築等、WEBサービスを展開



AI CROSS(株)



双方向SMS送受信プラットフォームサービスなどの提供



(株)ベーシック

マーケティングオートメーションツールの「ferret One (フェレットワン)」の提供



(株)BuySell Technologies

リユース商品における買取・販売を、WEB上でのサービスやテクノロジーを駆使して実施



(株)リベロ

インターネット、引越し等の移転時におけるサポート業務を実施



(株)Nagisa

スマートフォン向けアプリケーション開発事業、及び、広告代理店事業を展開

投資先(一部抜粋)



iCureテクノロジー(株)

ITソリューションを中心とした鍼灸接骨院
支援事業を展開



(株)ラストワンマイル

“便利に・面倒なく・必要なものだけ”を届ける流通
プラットフォームを展開



(株)ウフル

エッジとクラウドをつなぐIoT オークストレーションサービス
「enebular」を用いたIoT技術の提供



(株)サンリフレホールディングス

住宅設備の交換工事をインターネットでサービスで
行う「交換できるくん」を提供

IZUMI-IZM
GROUP

(株)いずみホールディングス

水産卸売事業、畜産卸売事業、農産卸売事業、
物流事業、プラットフォーム事業の5事業を展開



(株)アドインテ

言語解析技術、行動分析技術を活用して
メディア構築などの多様なサービスを展開



(株)ベアーズ

家事代行・ハウスクリーニング・ベビーシッター
を中心としたサービスを展開



(株)W TOKYO

東京ガールズコレクション、girlswalker.comを
企画・制作

投資先(一部抜粋)



(株)bitFlyer Holdings

仮想通貨ビットコイン (Bitcoin) の販売、
買取



FANTAS technology(株)

不動産の売買、賃借、仲介等



(株)ダブルエル

日本のアニメを中心とした世界市場展開を前提としたコン
テンツの総合プロデュース事業



(株)サイバーセキュリティクラウド

クラウド型サーバーセキュリティ「攻撃遮断くん」の
企画・開発・販売



BCC (株)

「レクリエーション介護士」の資格運営、介護に特化した求
人・マーケティング事業の展開



(株)Waqoo

美容情報サイト等のメディア運営、化粧品やサプリメント
等の美健康商材の企画・製造

Algorithm

(株)アルゴリズム

業界有数のノウハウを持った精鋭チームにより、
ウェブメディアの投資育成事業を展開

ΩMEGA

オメガ(株)

キーボードから収集したビッグデータを人工知能で解析
し、世界初の広告配信技術を開発

投資先(一部抜粋)



インバウンドテクノロジー(株)

外国人に特化した人材紹介事業と外国人向け不動産事業を展開



(株)メンタルヘルステクノロジーズ

IT×ヘルスケア関連サービス・WEB制作を提供



フラー(株)

アプリ分析支援事業、スマホビジネス共創事業を展開



(株)シナモン

人工知能に関連するプロダクトやコンサルティング開発を提供



メトロエンジン(株)

ビッグデータから人工知能・機械学習技術を活用し、単価設定を行う「メトロエンジン」を提供



(株)Zehitomo

カメラマンやパーソナルトレーナー等の、プロに仕事を依頼できるマッチングサービスを運営



(株)MapleSystems

システム開発とエンジニアプラットフォームを運営



(株)スペースエージェント

民泊物件サイト「民泊物件.com」の企画・運営

投資先(一部抜粋)



コンバージョンテクノロジー(株)

データアプローチとAI(人工知能)を使った独自テクノロジーを提供



アップセルテクノロジーーズ(株)

アウトバンドコールセンターを中心としたセールスプロモーション事業



(株)オトバンク

オーディオブック配信サービス「audiobook.jp」や「新刊JP」を運営



ラクサス・テクノロジーーズ(株)

有名ブランドバックのレンタル「Laxus」を運営



(株)スイッチスマイル

ビーコンを効果的に管理する仕組みを構築したプラットフォームを提供



(株)シーラホールディングス

「賃貸経営」「グループ会社経営指導」「ベンチャー投資」の3つの事業を展開



(株)ウィルゲート

コンテンツマーケティング事業、メディア事業を展開



(株)アルム

医療関係者間コミュニケーションアプリ「Join」等を提供

投資先(一部抜粋)



ココン(株)

特化型クラウドソーシング事業、サイバーセキュリティ事業の展開



(株)Secual

ホームセキュリティツールとアプリを連動させたサービスを展開



(株)CiN GROUP

人材派遣/紹介、リラクゼーション店舗、ITサービス等の複数事業を展開



(株)ROBOT PAYMENT

企業のお金の管理・運用を自動化するソリューションを提供



(株)レジデンストーキョー

マンスリーマンションの運営を基に、東京23区におけるマンション・アパートの開発等を展開



(株)あどばる

店舗選定～オープン～オープン後も繁盛店にするための全てのソリューションを提供

合計 **140**社(子会社を含め **13**社がIPO)

vector

本資料は、業績に関する情報提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的に作成したものではありません。また、本資料に掲載された情報や見通しは、資料作成時点において入手可能な情報を基にしており、当社の判断が含まれております。情報の正確性を保証するものではなく、今後様々な要因により実際の業績や結果とは異なることがあります。