



2023年12月期

# 第2四半期 決算説明会

2023年5月11日

株式会社セプテーニ・ホールディングス

## 01 2023/12期 2Q累計期間連結決算概要

## 02 四半期連結決算概要

## 03 デジタルマーケティング事業

## 04 メディアプラットフォーム事業

## 05 業績予想に対する進捗状況

## 06 補足資料

2016年9月期より、従来の日本基準に替えてIFRSを適用しております

従来の「売上高」は参考情報として任意開示とする一方、IFRSに基づく指標として「収益」を開示しております  
デジタルマーケティング事業の大半を占める広告代理販売における収益は、マージン部分のみの純額計上となります

事業の実態をより適切に表現するため、「Non-GAAP営業利益」を任意で開示しております

Non-GAAP営業利益とは、IFRSに基づく営業利益から、買収に伴う無形資産の償却費、M&Aに伴う費用等の買収行為に関連する損益及び株式報酬費用、減損損失、固定資産の売却損益等の一時的要因を調整した恒常的な事業の業績を測る利益指標です

本資料の数値は、単位未満を四捨五入して表示しております

# 01

**2023/12期 2Q累計期間連結決算概要**

収益は前期比でほぼ横ばい、  
人的投資強化、新規連結による費用が増加し減益

連結

収益

**14,540**百万円 (YoY +0.6%)

Non-GAAP  
営業利益

**2,202**百万円 (YoY -43.2%)

1株当たり  
四半期利益 (EPS)

**10.28**円 (YoY-8.13円)

デジタル  
マーケ  
ティング  
事業

前年のハードルが高いなか、  
一部顧客の予算縮小により減収減益

収益 **12,896**百万円 (YoY-2.4%)

Non-GAAP  
営業利益 **3,887**百万円 (YoY-30.2%)

メディア  
プラット  
フォーム  
事業

IPプラットフォーム事業が成長をけん引し、  
前期比で増収、赤字幅縮小

収益 **1,892**百万円 (YoY +36.9%)

Non-GAAP  
営業利益 **-329**百万円 (YoY 177百万円  
赤字縮小)

うち新セグメントへの投資額 -27百万円

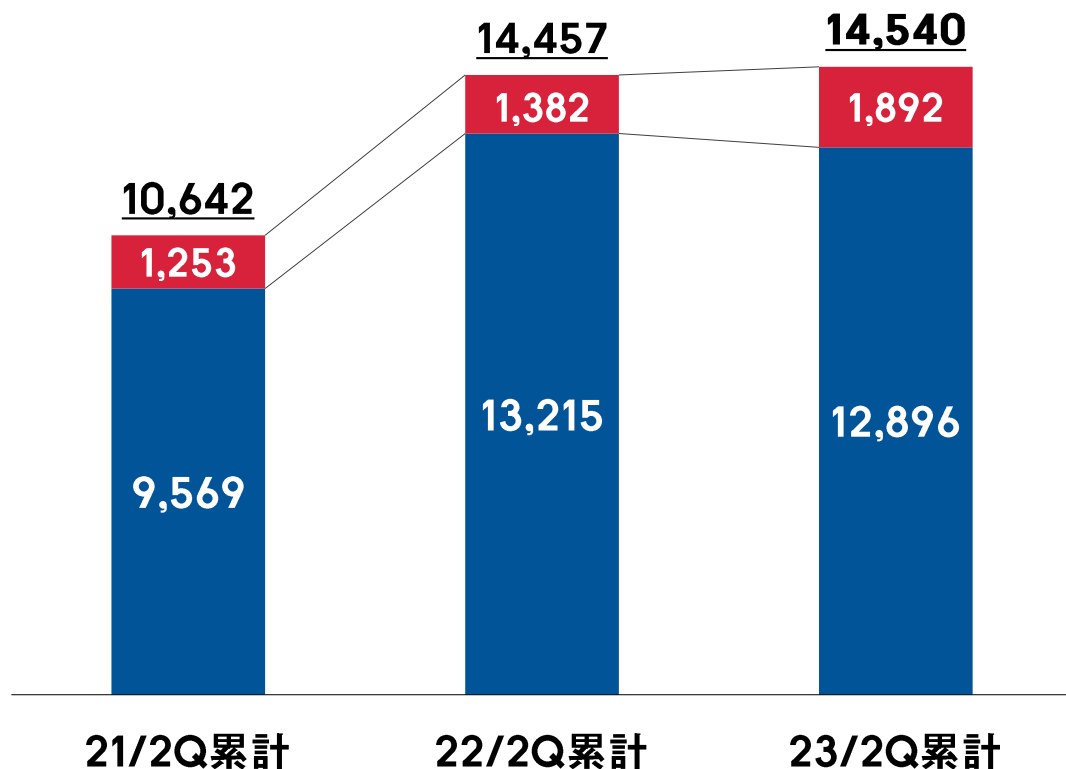
## FY2022/2Qでの電通デジタル持分法適用関連会社化により 持分法投資利益が増加

(単位：百万円)	2023年12月期 2Q累計			2022/9期 2Q 累計	
	金額	比率	前年同期比	金額	比率
収 益	14,540	100.0%	+0.6%	14,457	100.0%
売上総利益	11,210	77.1%	-4.1%	11,690	80.9%
販売管理費	9,089	62.5%	+15.2%	7,889	54.6%
<b>Non-GAAP営業利益</b>	<b>2,202</b>	15.1%	-43.2%	3,878	26.8%
営業利益	2,064	14.2%	-43.5%	3,653	25.3%
金融収益	2	0.0%	-99.6%	386	2.7%
金融費用	109	0.7%	+361.0%	24	0.2%
持分法投資利益	1,118	7.7%	+96.7%	569	3.9%
親会社の所有者に帰属する当期利益	2,156	14.8%	-29.5%	3,057	21.1%
<b>1株当たり四半期利益 (EPS) (円)</b>	<b>10.28</b>	—	-8.13	18.41	—
【参考】売上高	66,907	—	-0.1%	66,946	—

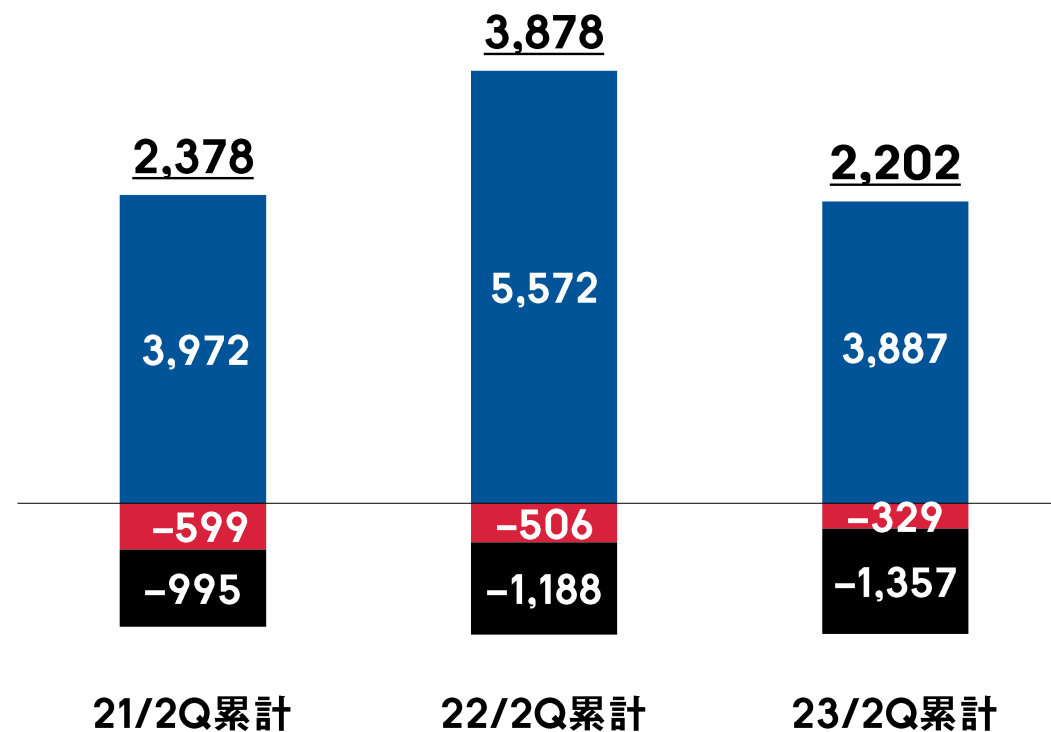
# 07 事業区分別業績推移 (10-3月)

■ デジタルマーケティング ■ メディアプラットフォーム ■ 調整額 (全社費用等) (単位: 百万円)

## 収益



## Non-GAAP営業利益



※セグメント間収益の消去分の記載を省略しているため、各事業収益の合計と連結収益 (下線付数値) は一致しない

# 02

## 四半期連結決算概要

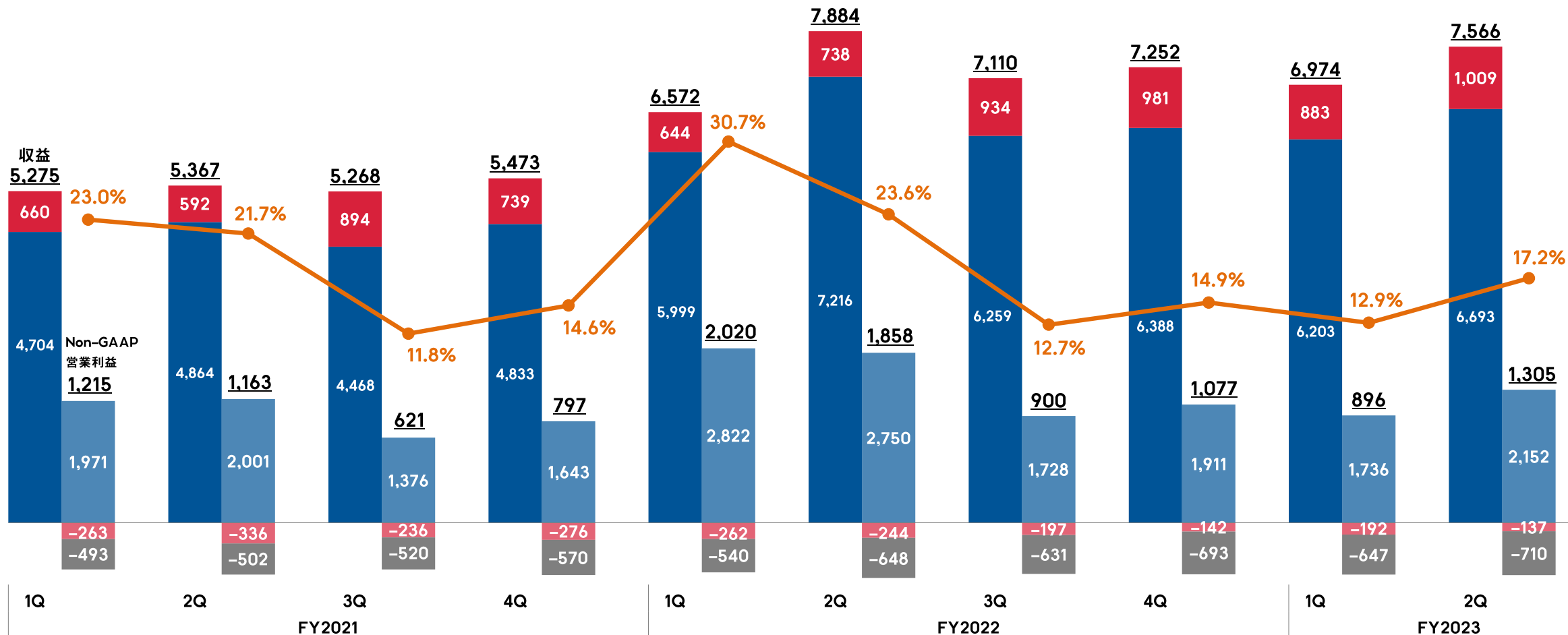


新規連結効果の一巡により収益の成長率が低下し減収減益  
一方、収益は過去2番目に高い水準を記録

(単位：百万円)	2023年12月期 2Q			2022/9期 2Q	
	金額	比率	前年同期比	金額	比率
収益	7,566	100.0%	-4.0%	7,884	100.0%
売上総利益	5,805	76.7%	-6.9%	6,237	79.1%
販売管理費	4,532	59.9%	+2.0%	4,442	56.3%
<b>Non-GAAP営業利益</b>	<b>1,305</b>	17.2%	-29.7%	1,858	23.6%
営業利益	1,221	16.1%	-28.7%	1,713	21.7%
金融収益	586	7.7%	+65.5%	354	4.5%
金融費用	13	0.2%	-4.2%	14	0.2%
持分法投資利益	474	6.3%	-14.0%	551	7.0%
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,573	20.8%	-11.7%	1,782	22.6%
【参考】売上高	34,844	—	-5.4%	36,836	—

# 10 連結業績四半期推移 (セグメント別)

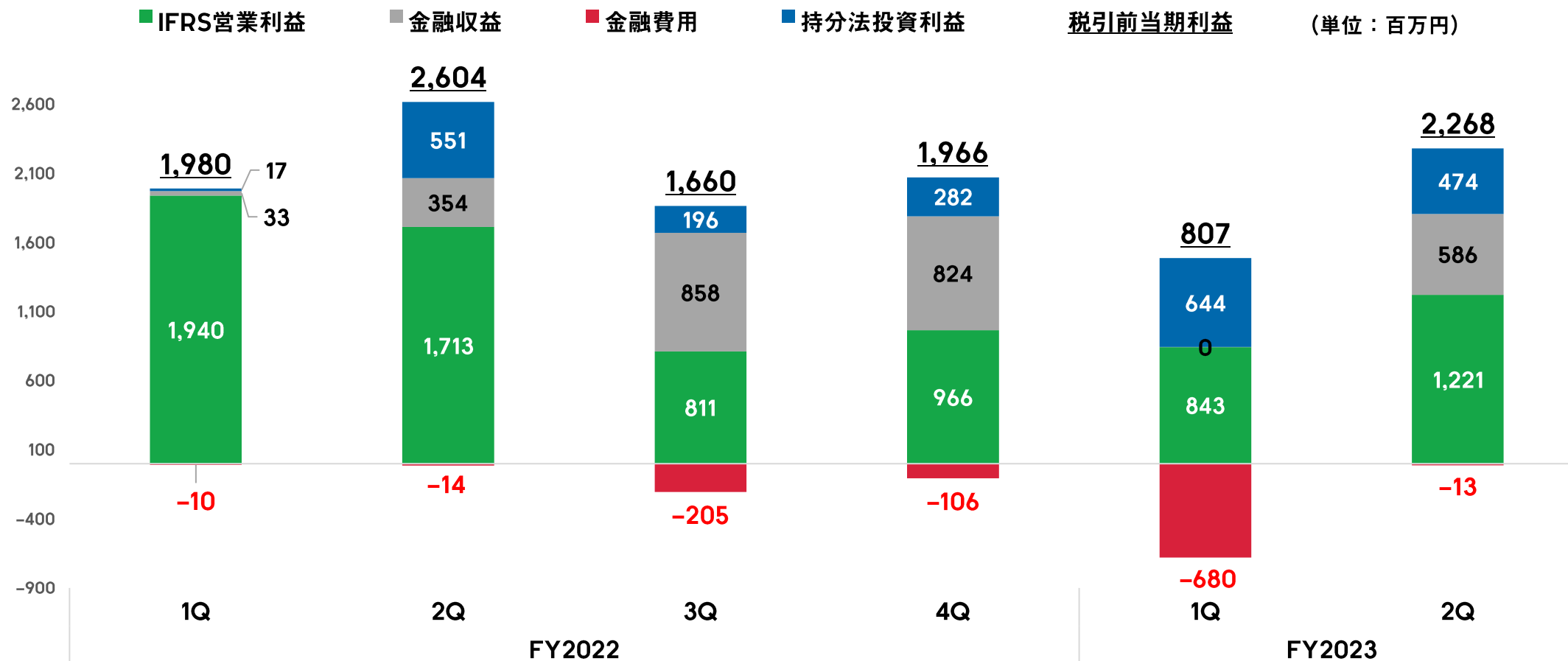
■ デジタルマーケティング ■ メディアプラットフォーム ■ 調整額 (全社費用等) (単位: 百万円) ● 営業利益率 (対収益)



※セグメント間収益の消去分の記載を省略しているため、各事業収益の合計と連結収益 (下線付数値) は一致しない

# 11 連結 税引前当期利益 四半期推移

保有する有価証券の評価益を計上したことで金融収益が増加



# 12 連結費用構成 (IFRS)



## IPプラットフォーム事業での電子書籍販売好調により、 その他原価が増加

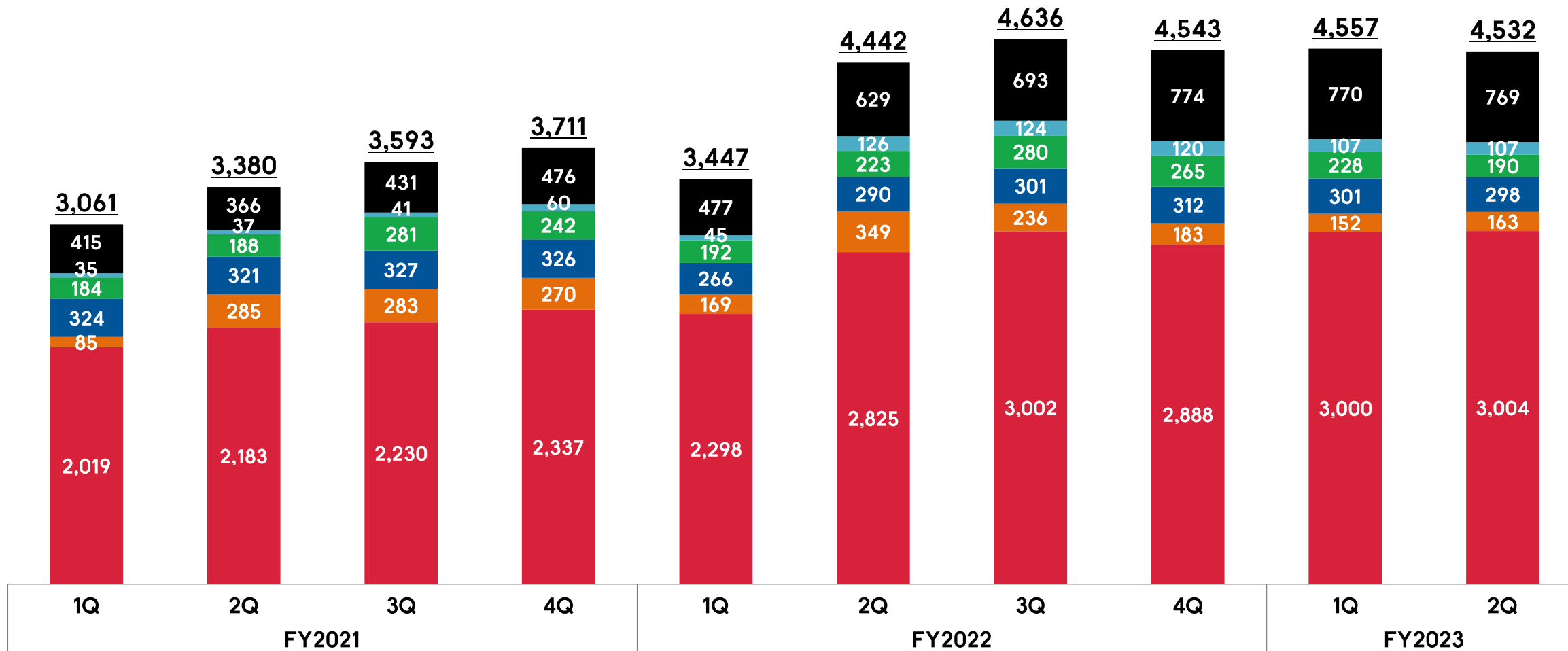
(単位：百万円)	FY2021				FY2022				FY2023		QonQ	YonY
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q		
売上原価合計	1,005	939	1,076	1,079	1,120	1,647	1,637	1,694	1,568	1,762	+12.3%	+7.0%
人件費	296	321	347	344	364	366	388	379	393	408	+4.0%	+11.6%
外注費	240	167	204	244	294	779	632	674	545	659	+21.0%	-15.3%
その他	468	451	525	491	462	503	617	641	631	695	+10.1%	+38.1%
販管費合計	3,061	3,380	3,593	3,711	3,447	4,442	4,636	4,543	4,557	4,532	-0.6%	+2.0%
人件費 ※1	2,019	2,183	2,230	2,337	2,298	2,825	3,002	2,888	3,000	3,004	+0.2%	+6.3%
従業員賞与 ※2	85	285	283	270	169	349	236	183	152	163	+7.1%	-53.2%
賃借料等	324	321	327	326	266	290	301	312	301	298	-1.0%	+2.5%
販促費・広告費	184	188	281	242	192	223	280	265	228	190	-16.5%	-14.6%
租税公課 ※3	35	37	41	60	45	126	124	120	107	107	+0.3%	-14.9%
その他	415	366	431	476	477	629	693	774	770	769	-0.1%	+22.2%

※1 FY2021/2Q以降はNon-GAAP営業利益への調整項目である株式報酬 (BIP信託) を人件費として見積計上 ※2 業績連動賞与の見積も含む

※3 その他に計上されていた科目のうち、租税公課を抜粋して算出

# 13 連結販管費四半期推移

■人件費 ※1 ■従業員賞与 ※2 ■賃借料等 ■広告宣伝費 ■租税公課 ※3 ■その他 (単位：百万円)



※1 FY2021/2Q以降はNon-GAAP営業利益への調整項目である株式報酬 (BIP信託) を人件費として見積計上 ※2 業績連動賞与の見積も含む  
 ※3 その他に計上されていた科目のうち、租税公課を抜粋して算出

# 03

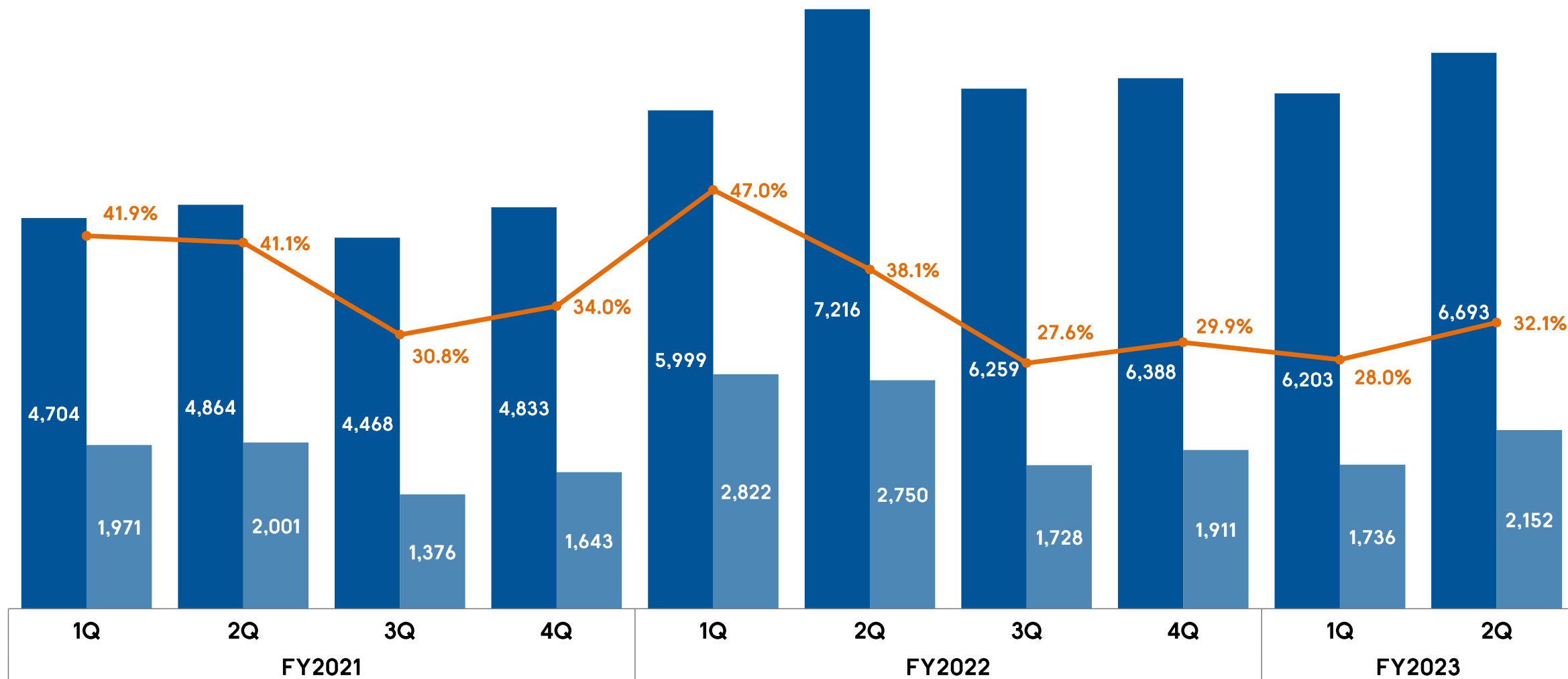
デジタルマーケティング事業

## 前年のハードルが高いなか、一部顧客の予算縮小により減収減益

(単位：百万円)	2023年12月期 2Q			2022/9期 2Q	
	金額	比率	前年同期比	金額	比率
収 益	6,693	100.0%	-7.3%	7,216	100.0%
売上総利益	5,400	80.7%	-8.5%	5,902	81.8%
販売管理費	3,271	48.9%	+3.5%	3,161	43.8%
Non-GAAP営業利益	2,152	32.1%	-21.8%	2,750	38.1%
【参考】売上高	34,061	—	-6.2%	36,294	—
【参考】対売上高収益比率	—	19.6%	-0.2Pt	—	19.9%

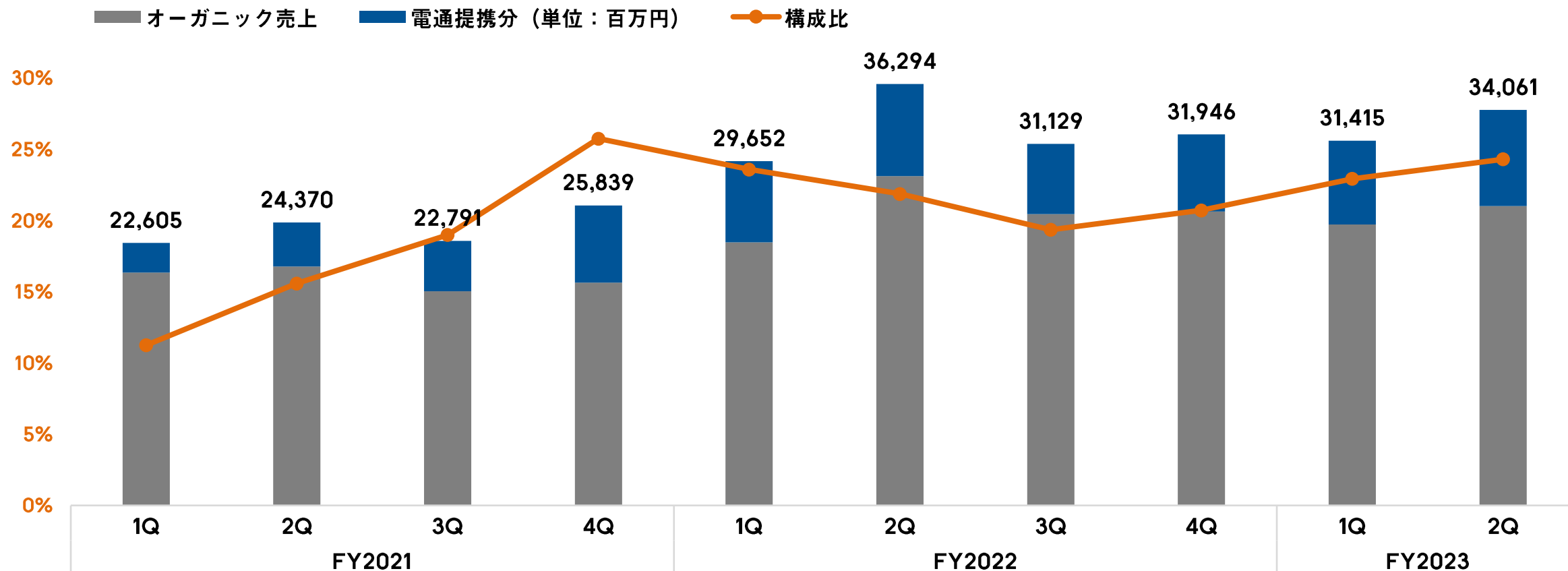
# 16 デジタルマーケティング事業 四半期業績推移

■ 収益 ■ Non-GAAP営業利益 (単位：百万円) — 営業利益率 (対収益)





## 電通協業顧客数は116社に増加



※FY2022/2Q以降、オーガニック売上に新規連結効果を含む

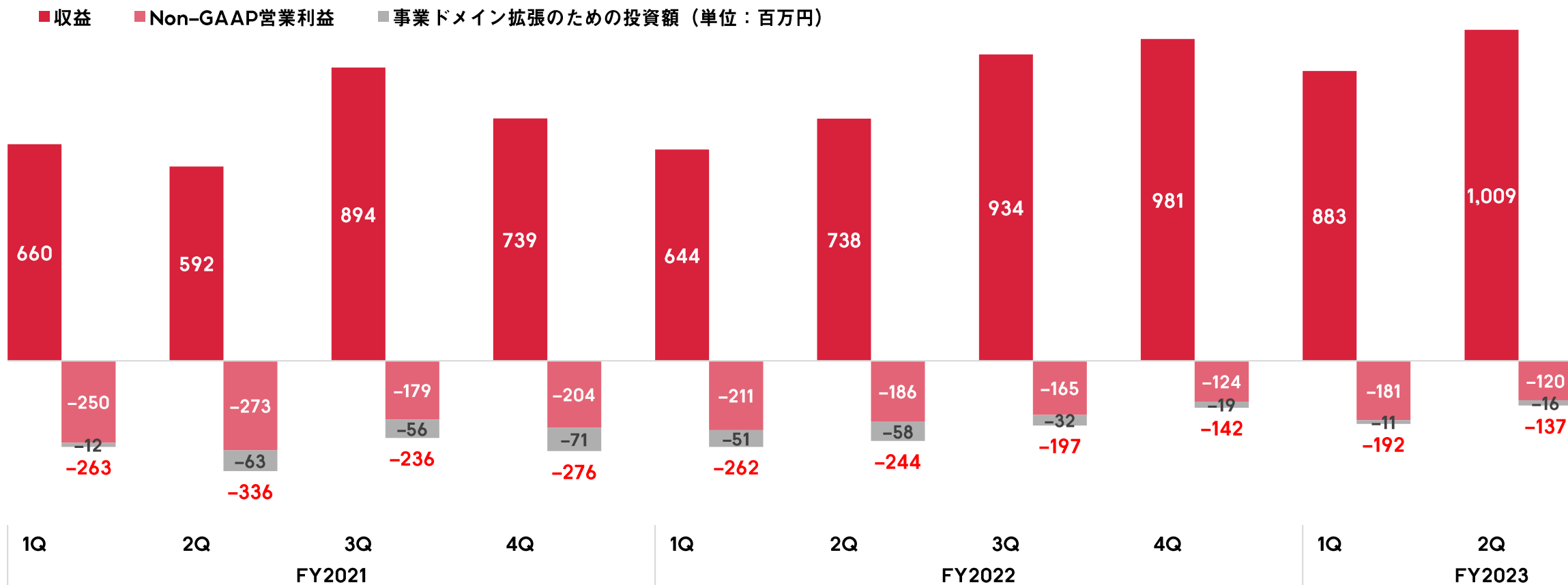
# 04

メディアプラットフォーム事業

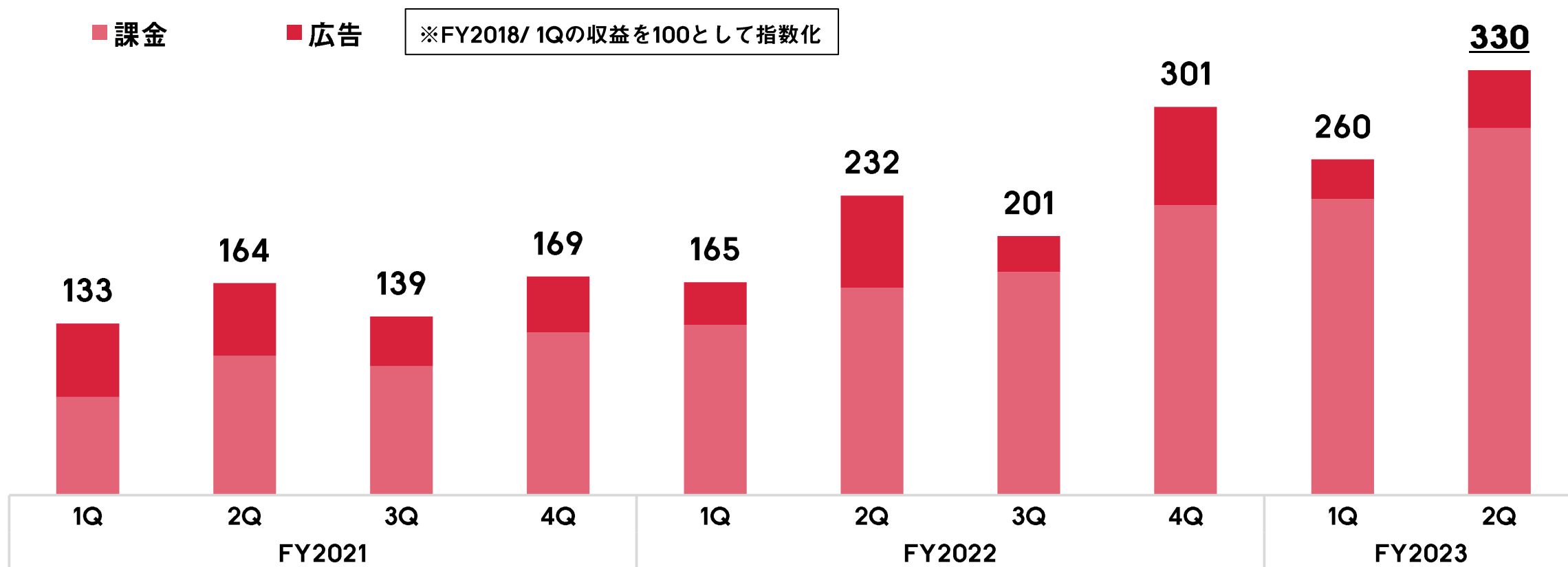
IPプラットフォーム事業を中心に前期比で増収、  
トップラインの成長に伴って赤字幅も縮小

(単位：百万円)	2023年12月期 2Q			2022/ 9期 2Q	
	金額	比率	前年同期比	金額	比率
収 益	1,009	100.0%	+36.8%	738	100.0%
売上総利益	538	53.3%	+32.6%	406	55.0%
販売管理費	666	66.0%	+2.5%	650	88.0%
Non-GAAP営業利益	-137	—	+107	-244	—
事業ドメイン拡張の ための投資額*	-16	—	+41	-58	—

## 収益は過去最高を更新、赤字幅も縮小



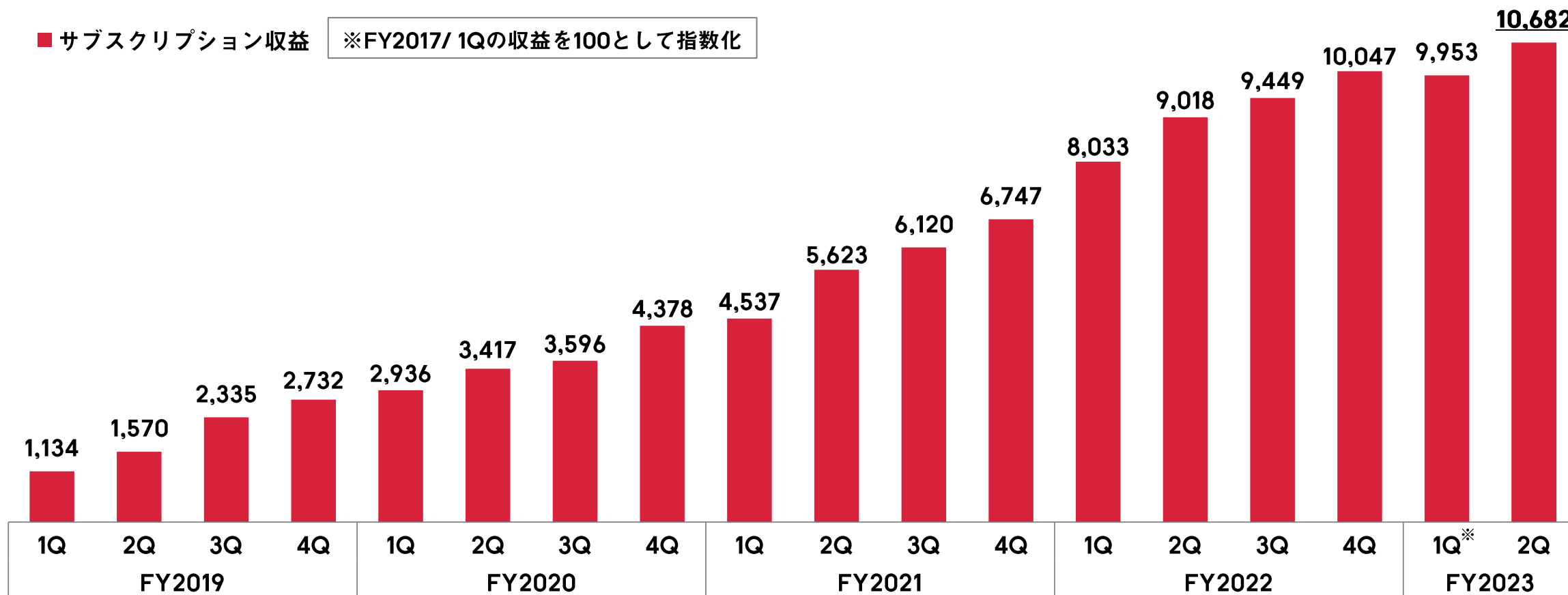
課金収益が前期比で約1.8倍に伸長し、事業成長をけん引



ユーザ数が順調に増加し、サブスクリプション収益は**過去最高を更新**

■ サブスクリプション収益

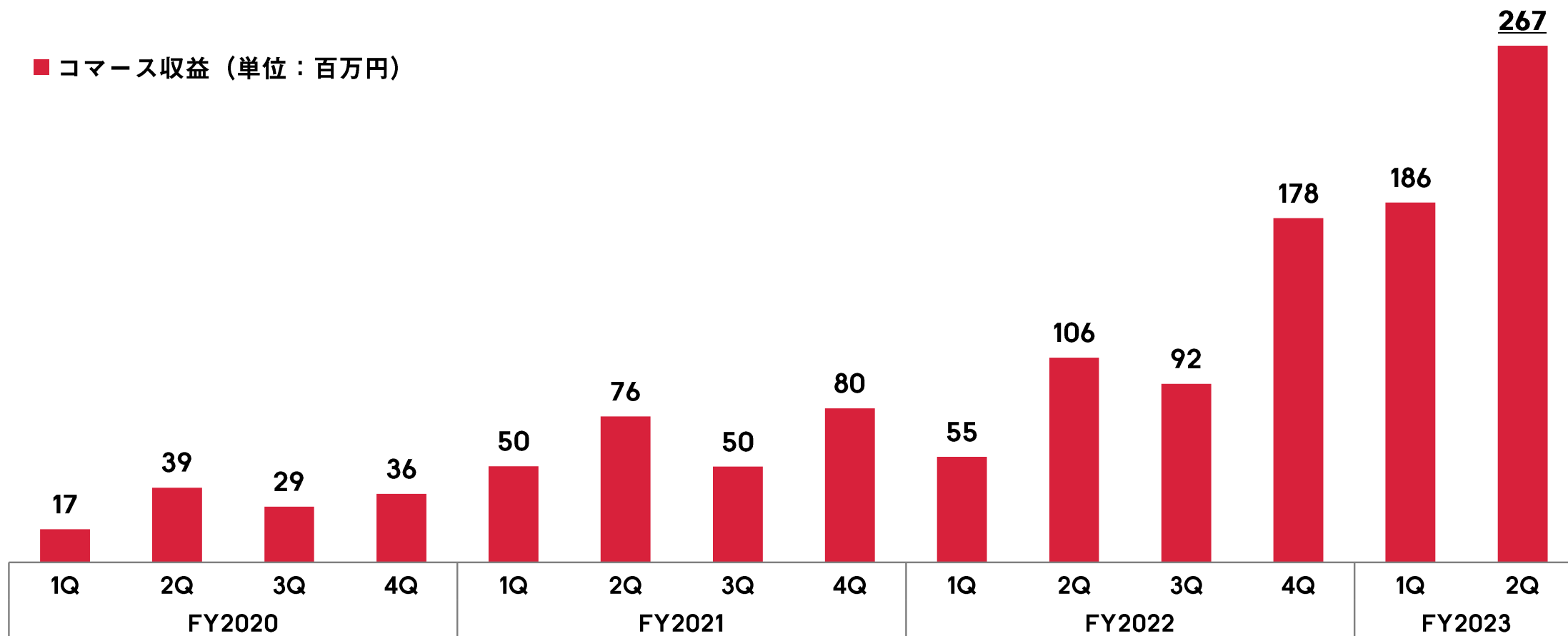
※FY2017/1Qの収益を100として指数化



※FY2023/1Qの数値を遡及修正

## 電子書籍販売が拡大し、コマース収益は前期比で約2.5倍に伸長

■ コマース収益 (単位：百万円)



※コマース収益：電子書籍、クラウドファンディングを合計したコンテンツ販売収益

マンガ・Webtoonコンテンツの新たな制作拠点を福岡に開設、  
世界でファンが熱狂する日本・アジア発のIP創出の実現を目指す



福岡市のスタジオでは積極的に現地のクリエイターを  
採用し、主にWebtoonコンテンツの制作に注力

数年内で現在のマンガ連載と同規模となる

同時連載**100**タイトルのWebtoon制作・運営体制の  
構築を目指す



# 05

業績予想に対する進捗状況

## FY2020以降の中期テーマ 「ドメインの拡張」

### デジタルマーケティング事業：DX支援領域の強化

電通グループとの協業深化による  
オンオフ統合サービスの拡大

AIプロダクト、データ・ソリューションサービスの  
展開強化

### メディアプラットフォーム事業：IPプラットフォーム事業<sup>※</sup>の成長加速

保有するIP価値の向上

Webtoon制作体制の強化

### 新たな事業セグメントへの拡張

HRテクノロジー領域の事業成長

エンタメ、スポーツ領域の事業開発を推進

### 経営基盤の強化

理念体系の改編

人事システムのアップデートによる  
人的資本価値の向上

人的資本価値の向上を目的に、2023年4月より  
給与水準の引き上げをはじめとした人的投資を強化

### 固定給ベースアップ

#### 概要

グループ会社9社の正社員を対象に2023年4月よりベースアップを実施、  
全ての資格において一律で年間約80万円（一部資格では年間約100万円）増額



採用市場における競争力を強化し、人的資本価値の最大化を目指す

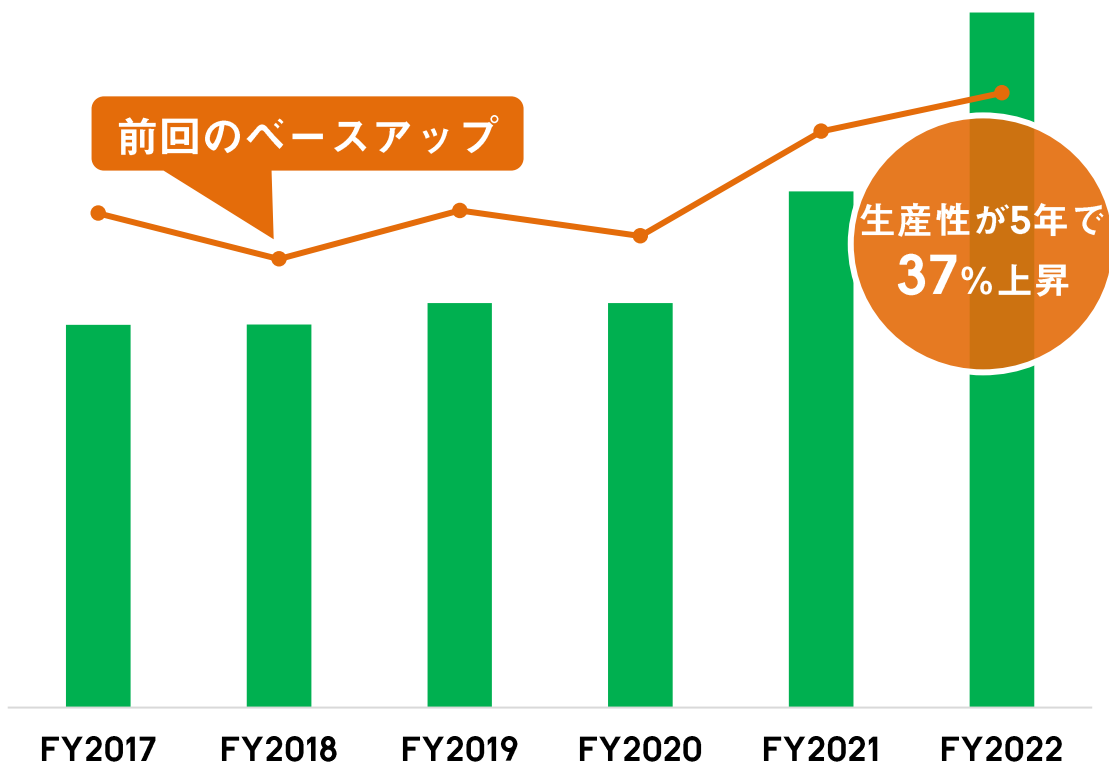
そのほか、従業員持株会の奨励金付与率の引き上げや新しい働き方やオフィスへの投資も実施予定

FY2023/3Q以降において約2.3億円/Q、FY2023通期で総額約6.8億円の人的投資を予定

## 人的資本への積極投資により、 中長期での財務パフォーマンス最大化を見込む

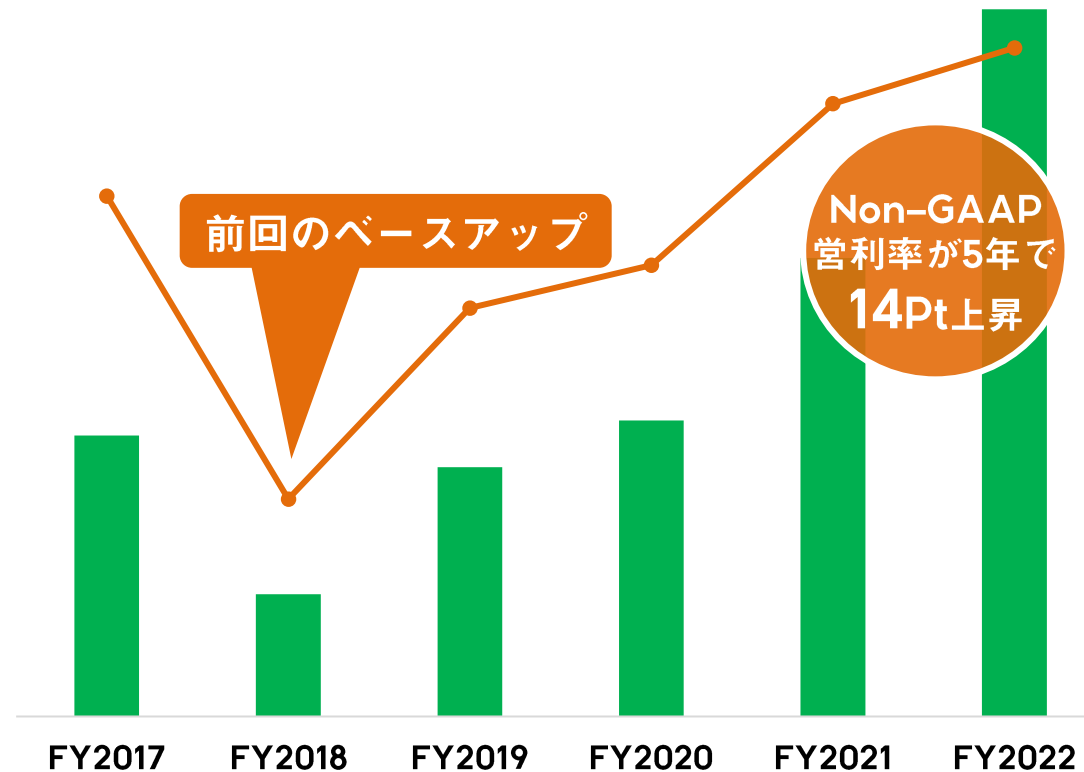
生産性推移

■ 連結売上    ● 一人当たり売上



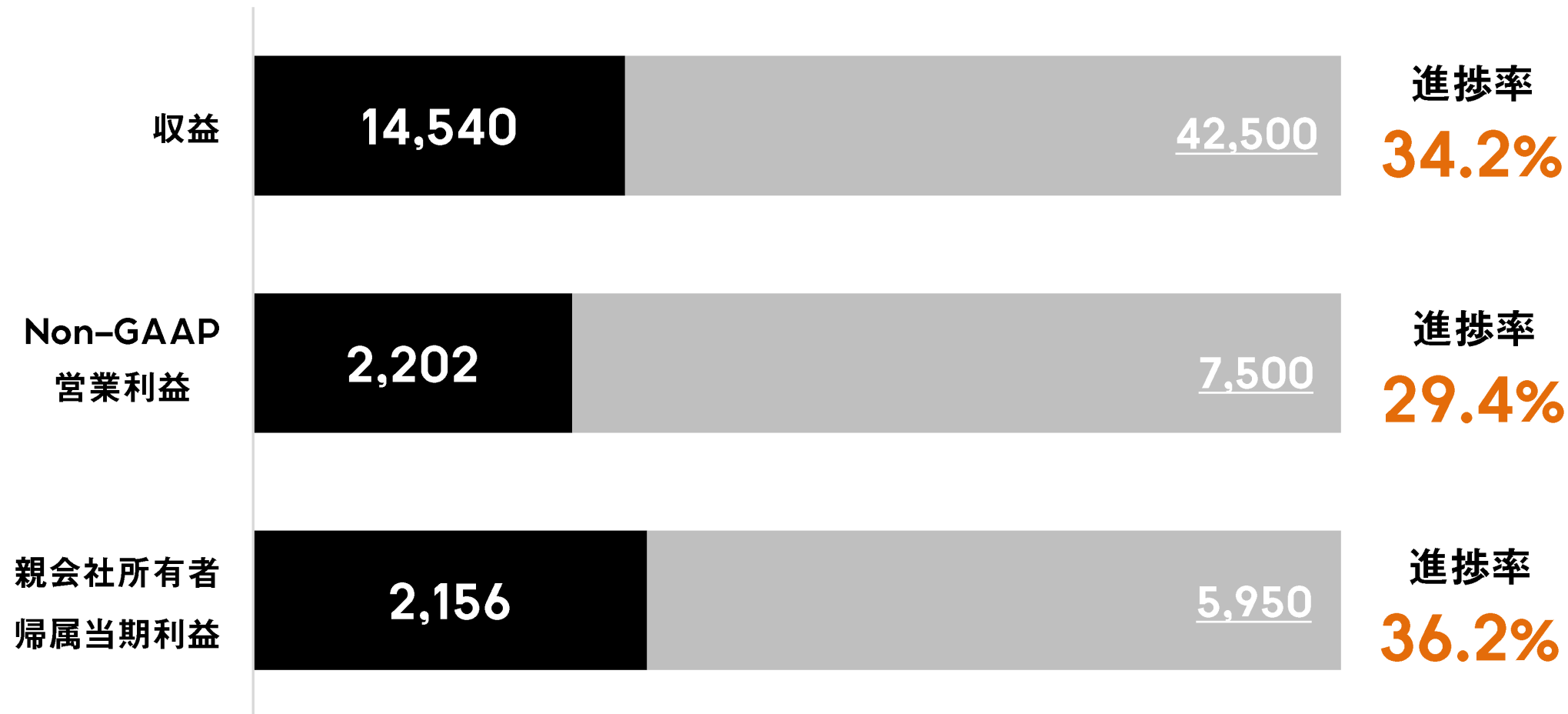
Non-GAAP営業利益推移

● Non-GAAP営業利益率



## 29 業績予想に対する進捗状況（連結・15ヵ月）

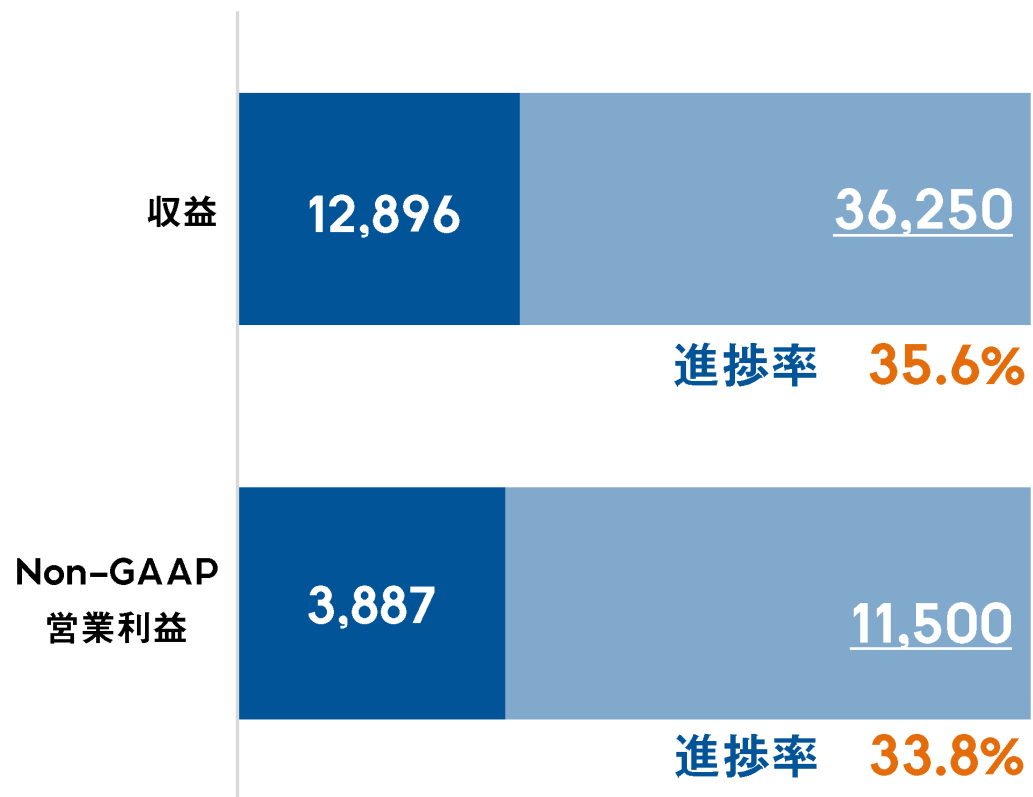
（単位：百万円）



# 30 業績予想に対する進捗状況 (セグメント別・15ヵ月)

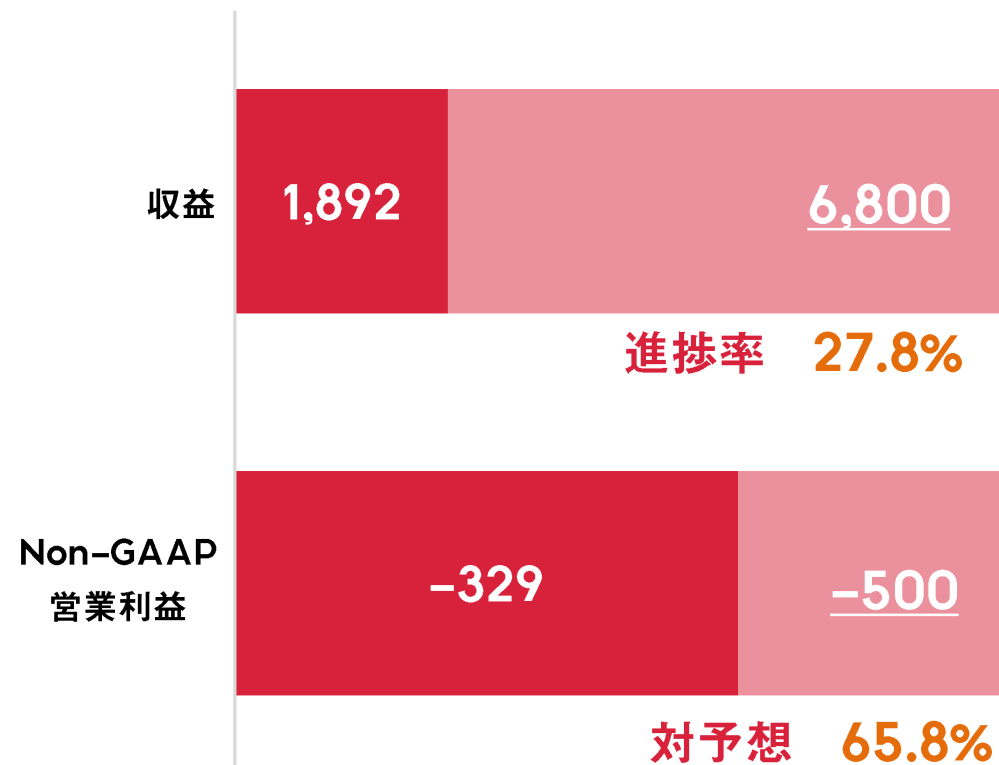
## デジタルマーケティング事業

(単位：百万円)



## メディアプラットフォーム事業

(単位：百万円)



## 多様なステークホルダーとの対話を通じた、当社グループの価値創造の源泉である人的資本最大化のための取組みを中心に掲載



SEPTENI 統合報告書 2022

イントロダクション 理念のアップデート マネジメントメッセージ 「10X」に向けた価値創造プロセス 戦略とパフォーマンス サステナビリティ コーポレート・ガバナンス 会社概要 ← 10 →

社長メッセージ

人的資本への積極投資で 企業価値を高める

昨今は人材への投資によって企業価値の向上を図る「人的資本経営」が注目を集めています。当社グループは1990年の創業以来、常に人（従業員）を中核的な資本と捉え、そこに積極的に財務資本を投下することで着実な成長を遂げてきました。今回アップデートした「中期経営方針」においても経営基盤強化の中心に人的資本を位置づけ、投資をさらに積極化していく考えです。

人的資本投資の一環として、2023年4月より、グループ社の正社員を対象に固定給のベースアップ実施を決定しており、過渡期短約6.8倍内の先行投資となります。これにより採用市場での競争力を高め、優秀な人材が集う、さらに働きがいのある組織にしていきたいです。

給与の引き上げは、短期的には株主・投資家の皆様へ還元すべき利益額を減らします。しかしながら中長期的視点で見れば、多くの優れた人材を確保し、その人材が社内でも活躍することにより、企業の生み出す価値はより大きく増え、確信しています。営業利益やキャッシュフローも増え、皆様にもより多くの利益還元が可能となります。さらに業績向上で株価が上昇すれば、保有株式の資産価値も増大するはずです。

このことは実績が証明しています。5年前（2017年10月）、グループ会社5社を対象に実施したベースアップでは月額固定給を20%前後引き上げました。これにより一時的に利益が減る形となりましたが、5年後の2022年9月期には1人当たりの売上が約37%向上し、営業利益は約5.8倍にまで増加しています。このように人的資本への積極投資は、最終的には株主・投資家の皆様にも資するものであることをご理解いただくと幸いです。

培ったHRテクノロジーを 新規事業に活かす

当社グループの人的資本経営の強みは、デジタル化したHRテクノロジーシステムをいち早く整備してきたこと、人的資本は無形資本であるためその価値を正確に測ることが難しいと言われますが、当社では独自の人事開発し、人的資本の可視化・定量化を実現しているのは社員が自律的に互いを評価し合う「360度のピア評価システム」をベースとしており、個々の社員の寄与度を定量的に評価しています。

生産性推移

■ 継続売上 → 1人当たり売上  
● 総額のベースアップ

2017/9 2018/9 2019/9 2020/9 2021/9

SEPTENI 統合報告書 2022

イントロダクション 理念のアップデート マネジメントメッセージ 「10X」に向けた価値創造プロセス 戦略とパフォーマンス サステナビリティ コーポレート・ガバナンス 会社概要 ← 21 →

人的資本経営における人事戦略

当社グループでは、「当事業領域が高く起業家精神あふれる人材」の獲得と、自らの価値と能力を最大化できるよう、豊富な人材データベースとテクノロジーを活用した「再現性の高い人材育成施策」を行っています。

事業環境と人事戦略

当社グループは1990年の創業以来、常に人（従業員）を中核的な資本と捉え、そこに積極的に投資をすることで着実な成長を遂げてきました。デジタルマーケティング事業を開始した2000年以降は市場発展とともに事業拡大を続けてきた一方で、新興市場においては即戦力となる人材の獲得競争は激化を極めていきます。

このような事業環境下においては、いかにポテンシャルの高い人材を採用し、効率よく育成できるかが企業競争力を大きく左右する要素となります。当社は20年以上にわたり蓄積してきた良質な人材データベースと、それを解析するAIをはじめとしたテクノロジーを活用して「科学的な人材育成モデル」を構築しています。これをもとに当社で活躍する可能性の高い人材を採用時に自利し、入社後に個別最適化した育成プランを提供することで、人的資本の効率的な向上に取り組んでいます。

「育成方程式」に基づき、科学的根拠を持った人事施策を実施

当社グループでは人材育成の概念を「育てる」ではなく、「職場で良質な経験を重ねることで「育つ」と定義しています。個々が生まれ持った個性と、その人を取り巻く環境の相互作用が成長に影響を及ぼすという考え方で、それを表したのが「育成方程式」です。

この考えに基づき、これまで蓄積した膨大な人事データをAI等を用いて研究する「人的資産研究所」を社内 に設置し、その研究成果から科学的根拠を持った人事施策を開発・運用しています。

採用～育成を一貫したサービスとして設計する HRソリューション

これまで蓄積してきた人材データベースをもとに、採用～オンボーディング～育成を一貫したサービスとして設計した人事施策（HRソリューション）を構築しています。実施した人事施策の結果は同データベースに蓄積され、運用の継続に伴いPDCAが回ることで、施策の精度が持続的に向上する仕組みとなっています。このようなテクノロジーを駆使することで「効率的かつ再現性の高い人材育成」を実現し、人的資本の最大化に取り組んでいます。

育成方程式

成長 個性 環境 チーム 仕事

Growth Personality Environment Team Work

$G = P \times E (T + W)$

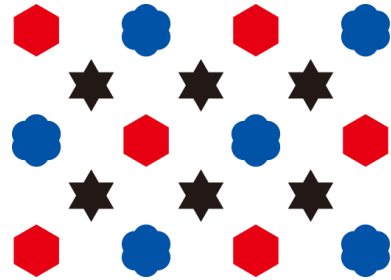
職場にある環境(T)やチーム(T)および仕事(W)と重なり、その1つが成長(G)と人の個性(P)との相乗効果が最も高く、大きな成長(G)につながる可能性が高くなるという考え方

HRソリューション

Onboarding 入社する人材の定数を最適化  
Development 人材の生産性向上、育成プランを個別

Recruiting 当社で活躍可能性の高い人材の自利と獲得

# 本日はありがとうございました



# SEPTENI

**お問い合わせ先**

**セプテーニ・ホールディングス 経営企画部IR課**

**[www.septeni-holdings.co.jp](http://www.septeni-holdings.co.jp)**

**E-mail : [ir@septeni-holdings.co.jp](mailto:ir@septeni-holdings.co.jp)**

このプレゼンテーション資料に記載された弊社の将来に関する意見や予測及び計画は、2023年5月11日現在の弊社の判断であり、その正確性を保証するものではありません  
世界情勢の変動に関わるリスクやその他様々な不確定要因により、実際の業績が記載の予測と大きく異なる可能性があります



06

補足資料

# 34 グループ理念体系



## ビジョン

新しい時代をつくる人が育つ場となる  
クリエイティビティとテクノロジーによって、  
なめらかな未来へつながるドアを広げる

複雑化した世の中を、  
デジタルの力で明るくシンプルに

## ミッション

ひとりひとりの  
アントレプレナーシップで  
世界を元気に

## バリュー

つよく、やさしく、おもしろく。

## 社是

ひねらんかい



## 統合報告書2022

2022年度版統合報告書を発刊しました  
当社グループの中長期での経営方針と事業戦略、  
事業活動における価値創造の全体像を公開しております

詳細は当社ウェブサイト ([https://www.septeni-holdings.co.jp/ir/library/integrated-report/integratedreport2022\\_ja.pdf](https://www.septeni-holdings.co.jp/ir/library/integrated-report/integratedreport2022_ja.pdf))  
もしくは右のQRコードからご覧ください



## セプターニグループ公式note

2019年12月よりグループの公式noteをはじめました  
統合報告書や開示資料には載せきれていない、  
人やカルチャーにまつわる様々な取り組みを紹介しています

詳細は以下URL ([https://note.com/septeni\\_group](https://note.com/septeni_group))、  
もしくは右のQRコードからご覧ください



## 持続可能な社会及び当社のミッションの実現に向け、 事業を通じた社会課題の解決に貢献する活動を継続

### 当社の取組み

### SDGs

#### 環境

- 印刷用紙の削減
- 積極的なグリーン購入
- 省資源・省エネルギー施策の実施、リサイクルの推進



#### 文化・スポーツ・ エンターテイン メント産業の支援

- トップアスリートの採用。アスリートのプロモーションや競技の振興を支援
- プロサッカーチーム、プロダンスチームの支援
- マンガ家の育成支援



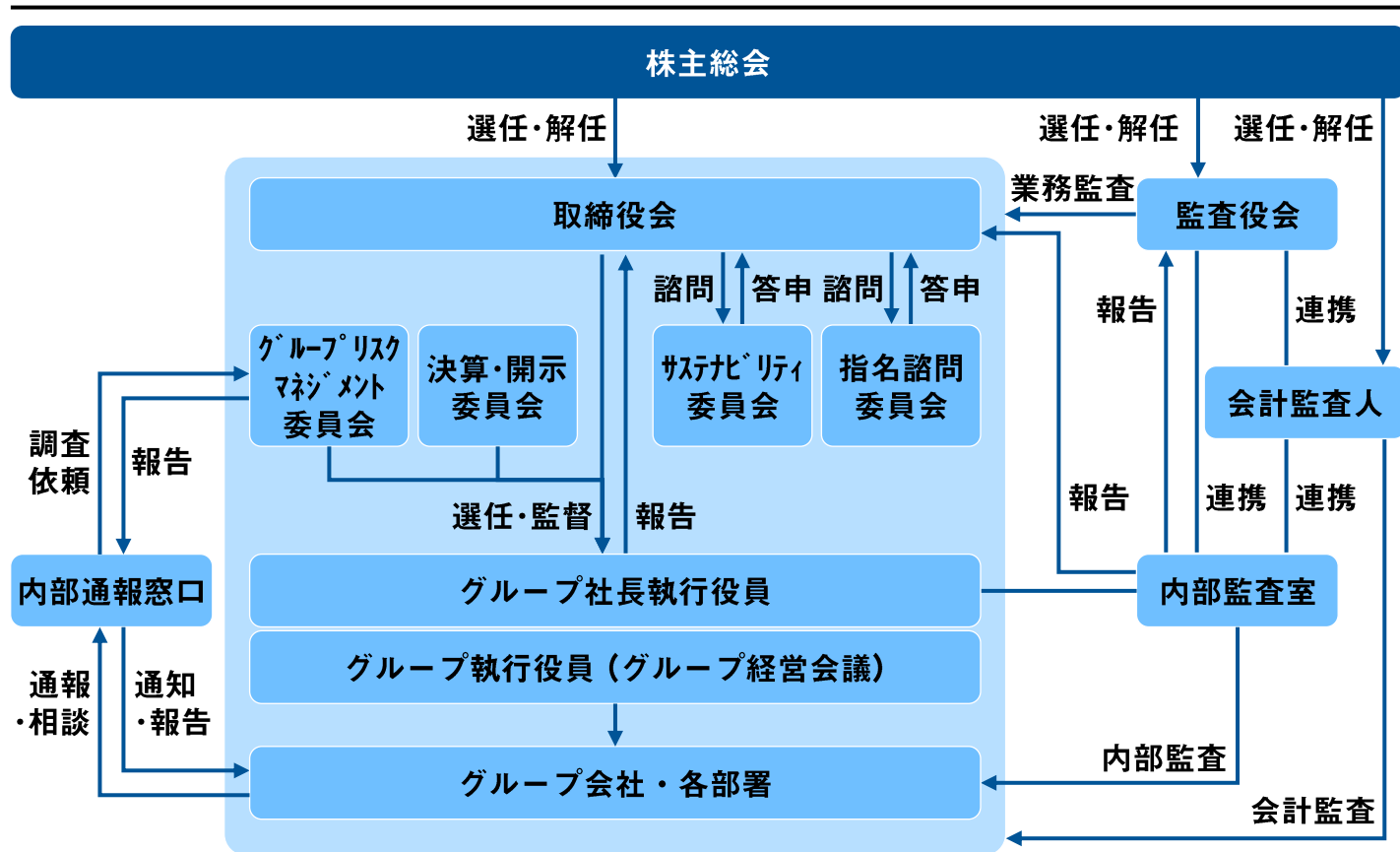
#### ダイバーシティ & インクルージョン

- 取締役会における女性取締役比率は28.6%
- 女性管理職比率目標を改定：2023年10月までに25%  
(前回目標：2020年10月までに17%)
- 育児中の社員に対するサポート、多様な働き方の導入



企業理念に基づく行動及び透明公正で効率的な意思決定に加え、法令遵守と企業業績の適切な監督を目的とした体制の整備・運用に注力

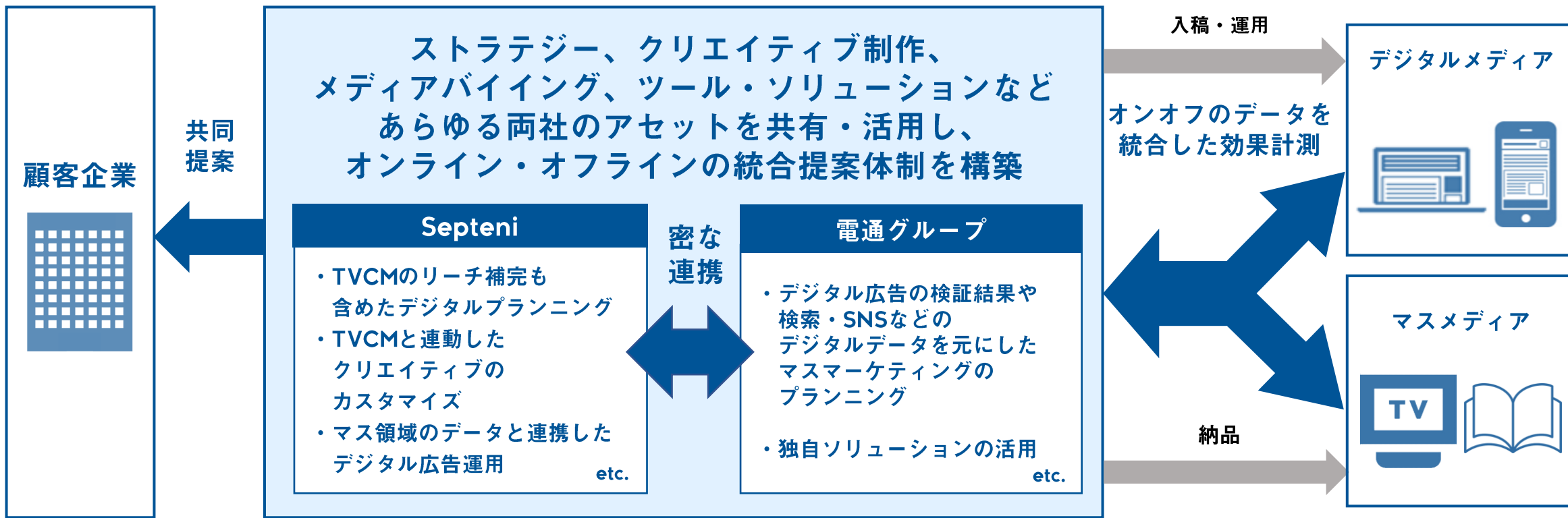
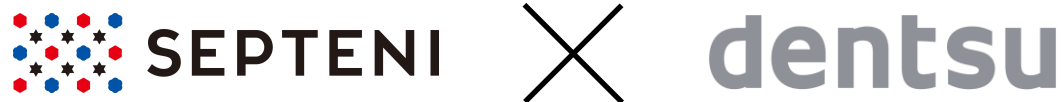
コーポレートガバナンス体制図



ガバナンス改革の変遷

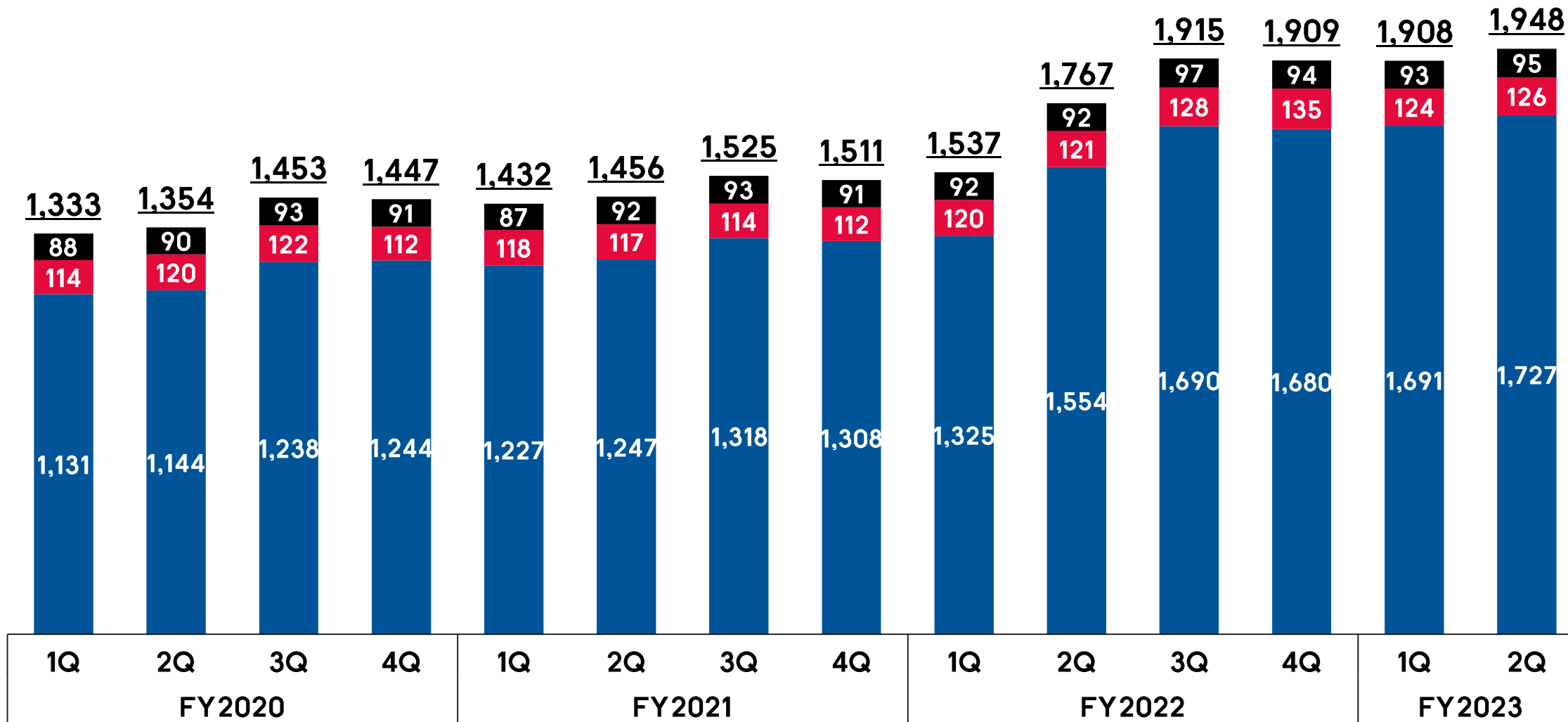
- 2015年9月期：  
社外取締役を指名
- 2016年9月期：  
取締役会実効性評価を導入  
各種委員会の設置によるチェック機能の強化  
買収防衛策の廃止
- 2017年9月期：  
役員向け業績連動型株式報酬制度の導入  
委任型執行役員制度の導入⇒執行と監督を分離
- 2022年9月期：  
サステナビリティ委員会の設置、ESGへの意識強化  
取締役の独立性・多様性をさらに強化  
(社外比率：71.4%、女性比率：28.6%)

両社の顧客基盤を活用したオンライン・オフライン広告の  
統合マーケティング提案（イメージ）



# 39 連結従業員数推移

■ デジタルマーケティング事業 ■ メディアプラットフォーム事業 ■ 持株会社 (単位: 名)



## デジタルマーケティング事業

国内広告

データSOL

海外広告



FLINTERS



dentsu  
direct



## メディアプラットフォーム事業



vivivit



TowaStela



その他事業

新規事業創出

持分法適用関連会社

Human Capital Lab



DENTSU  
DIGITAL

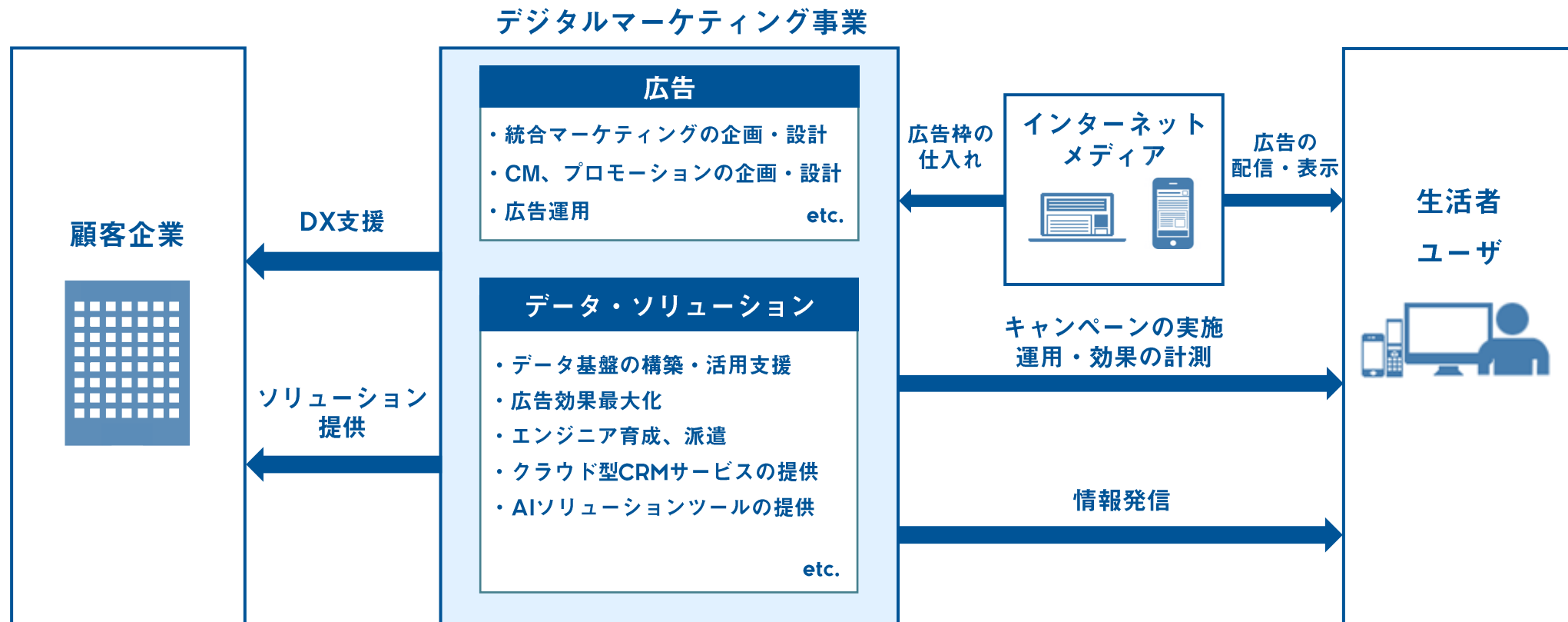
PRIME  
CROSS

& and factory

セプテーニ・ホールディングス (持株会社)



デジタル広告の販売と運用を軸としたオンライン・オフライン統合によるマーケティング支援やデータ、AIを活用したソリューションの開発・提供等、マーケティング領域を中心に、企業のDXの総合的な支援を行う



「IPプラットフォーム事業」では、**自社IP(知的財産)の企画・開発**を目的にマンガ家の育成・支援を手がけるとともに、専属作家によるオリジナル作品を中心に構成されたマンガアプリ「GANMA!」を**自社メディア**として運営

その他に、社内ベンチャーから生まれた新規事業として、「就職・採用」「社会貢献」「育児」に関するプラットフォーム型の事業等を展開



(単位：百万円)	2023年12月期 2Q末	2022年9月期 期末	増減
流動資産合計	43,144	40,585	+2,559
非流動資産合計	48,209	48,146	+63
<b>資産合計</b>	<b>91,354</b>	<b>88,731</b>	<b>+2,622</b>
流動負債合計	26,999	25,206	+1,792
非流動負債合計	489	771	-282
<b>負債合計</b>	<b>27,487</b>	<b>25,977</b>	<b>+1,510</b>
資本合計*	63,866	62,754	+1,112
<b>負債及び資本合計</b>	<b>91,354</b>	<b>88,731</b>	<b>+2,622</b>

\*資本における自己株式が2023年2月17日～3月17日にて実施した自己株式の取得により△745百万円の変動