



2023年12月期

第5四半期（通期）決算説明会

2024年2月8日

株式会社セプテーニ・ホールディングス

01	FY2023の要約	06	経営体制の変更
02	2023/12期 通期レビュー	07	中期経営方針
03	四半期連結決算概要	08	業績予想
04	デジタルマーケティング事業	09	補足資料
05	メディアプラットフォーム事業		

2023年12月期より、IPプラットフォーム事業を非継続事業として区分しております

本資料においては章ごとに、下記の数値を使用しております

01～05 IPプラットフォーム事業の非継続事業組替え前の数値（15ヵ月・非継続事業組替え前）

07～08 IPプラットフォーム事業の非継続事業組替え後の数値（暦年ベース）

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

FY2023の要約

04 本資料における数値について



決算期変更と非継続事業組替えに伴う開示

	2021年 10~12月	2022年 1~3月 4~6月 7~9月 10~12月				2023年 1~3月 4~6月 7~9月 10~12月				2024年 1~3月 4~6月 7~9月 10~12月				対応資料
15ヵ月・ 非継続事業 組替え前		2022年9月期 (非継続事業組替え前)				2023年12月期 (15ヵ月・非継続事業組替え前)				—				決算説明会 資料 P4~32
暦年ベース		CY2022 (非継続事業組替え後)				CY2023 (12ヵ月・非継続事業組替え後)				CY2024 (非継続事業組替え後)				決算説明会 資料 P37~50
財務報告 ベース		2022年9月期 (非継続事業組替え後)				2023年12月期 (15ヵ月・非継続事業組替え後)				2024年12月期 (非継続事業組替え後)				決算短信

当社は決算期の変更を行っており、2023年12月期は15ヵ月の変則決算となります

また、IPプラットフォーム事業を手がけるコミックスマート(株)の株式譲渡の決議に伴い、
当事業を非継続事業として区分しております

本資料においては、これまでの会社方針・事業戦略等との整合性から、
2023年12月期のレビューについては「15ヵ月・非継続事業組替え前」の数字を使用いたします

FY2023レビュー

- ・ 外部環境の変化により、デジタル広告市場の成長率が期初の見通しを下回る
- ・ 中長期での持続的な成長を見据えた人的資本投資を実行
- ・ 業績は3Qを底に4Qでの増収転換、5Qでの増益転換を実現
- ・ 期末配当金の予想を5.2円に引き上げ

FY2024見通し

- ・ 新たな経営体制のもと、デジタルマーケティング事業を中心に市場平均をアウトパフォームする成長を目指す
- ・ デジタルマーケティング事業を中心とした成長と、IPプラットフォーム事業の売却による親会社の所有者に帰属する当期利益の押し上げ効果もあり、期末配当金は7.9円と予想

経営体制変更

- ・ 世代交代および集団指導体制への移行
- ・ デジタルマーケティング事業を中心に持続的かつ非連続な成長を目指す体制を構築
- ・ 先進的なガバナンス体制のさらなる強化

コミックスマート(株)の 株式譲渡

- ・ IPプラットフォーム事業を手がけるコミックスマート(株)は株式譲渡実行後、当社の連結対象から外れ2024年4月以降は持分法適用関連会社に

見通しに沿って4Qで増収転換、引き続き5Qでの増益転換を目指す

各科目の前期比増減率の推移と見通し（連結）

 反転時期

	FY2023					FY2024
	1Q	2Q	3Q	4Q	5Q	
売上高	+6.5%	-5.4%	+3.3%	+6.7%	2桁成長	増収
収益	+6.1%	-4.0%	-0.2%	+3.0%	2桁成長	
販管費	+32.2%	+2.0%	+7.8%	+6.1%	増加幅縮小	巡航速度での増加
Non-GAAP 営業利益	-55.6%	-29.7%	-77.0%	-30.0%	増益転換	大幅増益

*IPプラットフォーム事業の非継続事業組替え前の実績および見通しをもとに比較

FY2023は見通しに沿って5Qで増益転換を達成
FY2024はデジタルマーケティング事業を中心に増収増益を見込む

各科目の前期比増減率の推移と予想（連結）

 反転時期

	FY2023					FY2024※ (予想)
	1Q	2Q	3Q	4Q	5Q	
売上高	+6.5%	-5.4%	+3.3%	+6.7%	2桁成長 +18.9%	増収
収益	+6.1%	-4.0%	-0.2%	+3.0%	2桁成長 +17.2%	増収
販管費	+32.2%	+2.0%	+7.8%	+6.1%	増加幅縮小 +7.7%	巡航速度での増加
Non-GAAP 営業利益	-55.6%	-29.7%	-77.0%	-30.0%	増益転換 +40.9%	大幅増益

※IPプラットフォーム事業の非継続事業組替え後の業績予想と、FY2023の実績（非継続事業組替え前）を比較

02

2023/12期 通期レビュー

収益、Non-GAAP営業利益ともに 修正後の業績予想を超過

連結

		業績予想比
収益	37,281百万円	101.6%
Non-GAAP 営業利益	4,426百万円	105.4%
1株当たり 当期利益 (EPS)	20.74円	+3.21円

*FY2023は15ヵ月の変則決算のため、前期比増減率は非表示

デジタル
マーケ
ティング
事業

新規顧客の開拓と既存案件の拡大により
修正後業績予想に対して上振れで着地

	業績予想比				業績予想比		
収益	32,112	百万円	103.3%	Non-GAAP 営業利益	8,527	百万円	103.4%

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大きく成長するも、
その他の領域を伸ばしきれず業績予想には未達

	業績予想比				業績予想比		
収益	5,839	百万円	92.7%	Non-GAAP 営業利益	-656	百万円	-106百万円
					うち新セグメントへの投資額 -58百万円		

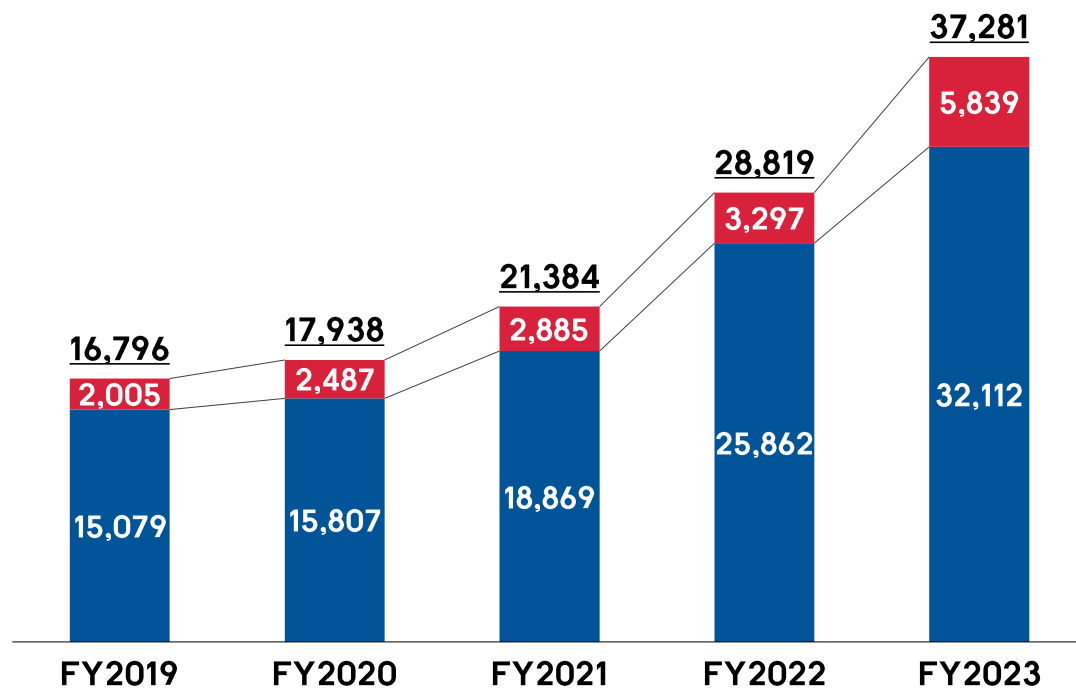
トプラインの成長と販管費の適切なコントロールにより、
5Qにおいては各利益率が改善

	1～4 Q累計		5 Q		2023年12月期 通期	
	金額	比率	金額	比率	金額	比率
収 益	29,108	100.0%	8,173	100.0%	37,281	100.0%
売上総利益	21,960	75.4%	6,154	75.3%	28,115	75.4%
販売管理費	18,899	64.9%	4,907	60.0%	23,806	63.9%
Non-GAAP営業利益	3,163	10.9%	1,264	15.5%	4,426	11.9%
営業利益	3,023	10.4%	1,261	15.4%	4,284	11.5%
金融収益	5	0.0%	70	0.9%	75	0.2%
金融費用	209	0.7%	14	0.2%	224	0.6%
持分法投資利益	1,356	4.7%	495	6.1%	1,851	5.0%
親会社の所有者に帰属する当期利益	2,769	9.5%	1,550	19.0%	4,319	11.6%
1株当たり当期(四半期)利益(EPS)(円)	13.28	—	7.48	—	20.74	—
【参考】売上高	134,605	—	38,129	—	172,733	—

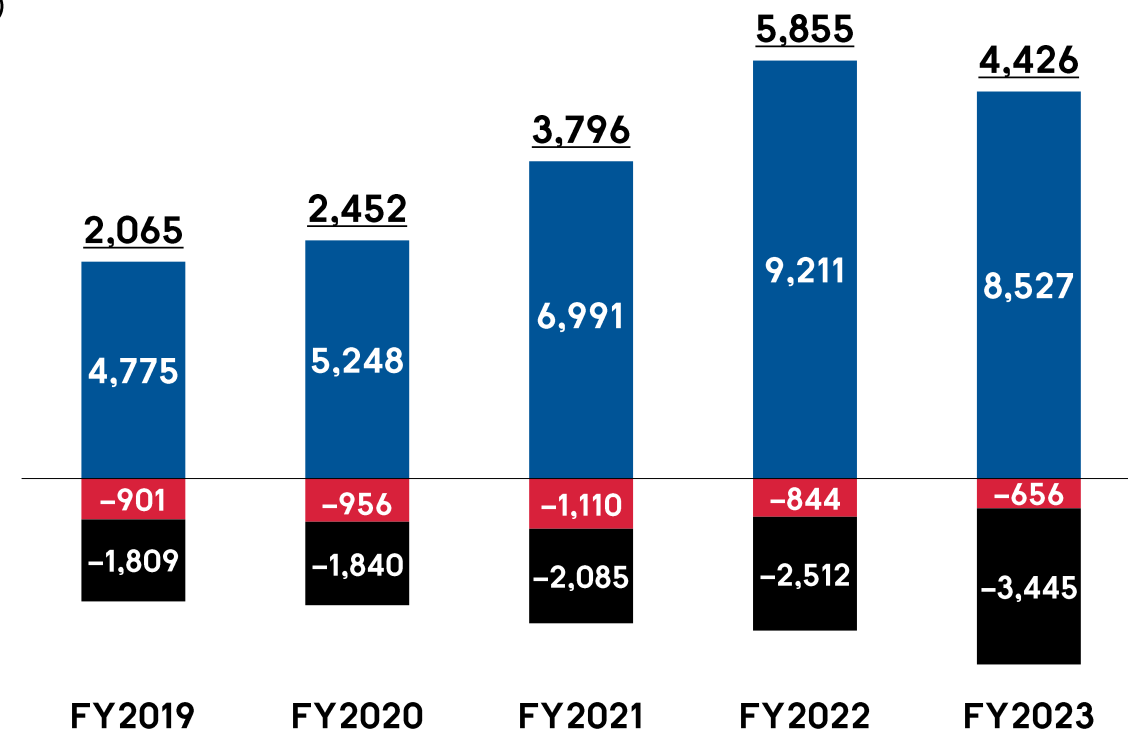
外部環境の変化により期初の見通しを下回るも、
修正後の業績予想を超過

収益

■ 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）



Non-GAAP営業利益



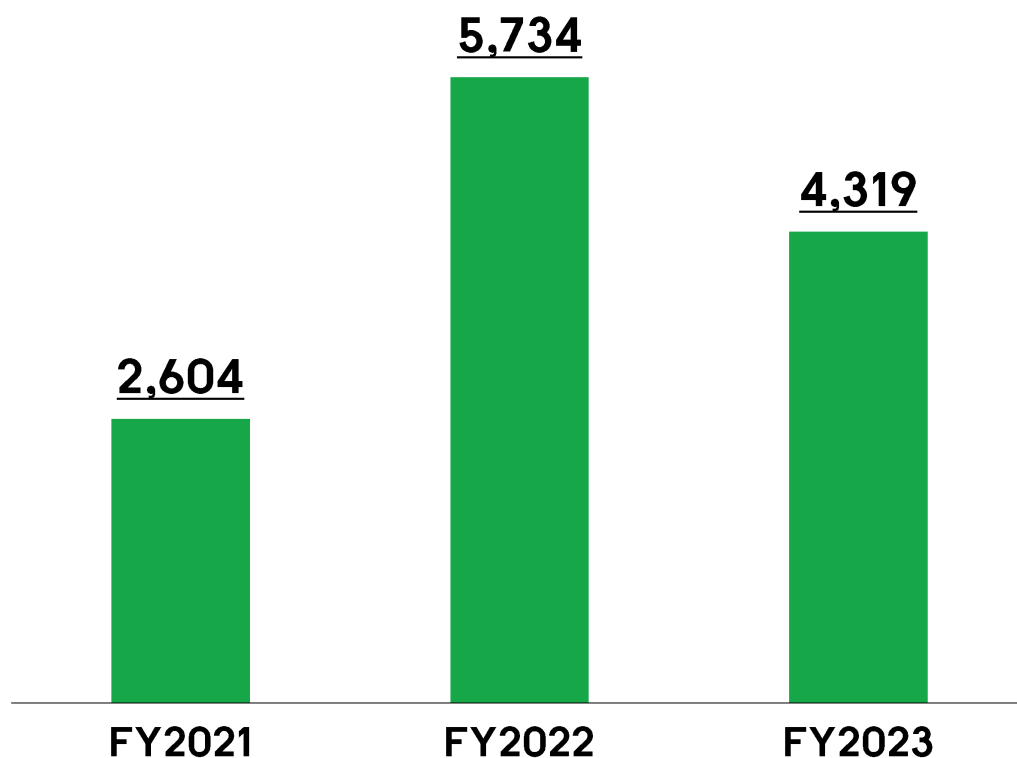
*セグメント間収益の消去分の記載を省略しているため、各事業収益の合計と連結収益（下線付数値）は一致しない

13 配当予想の修正

親会社の所有者に帰属する当期利益が修正後の業績予想を超過し、
期末配当金の予想を1株当たり**5.2円**に引き上げ

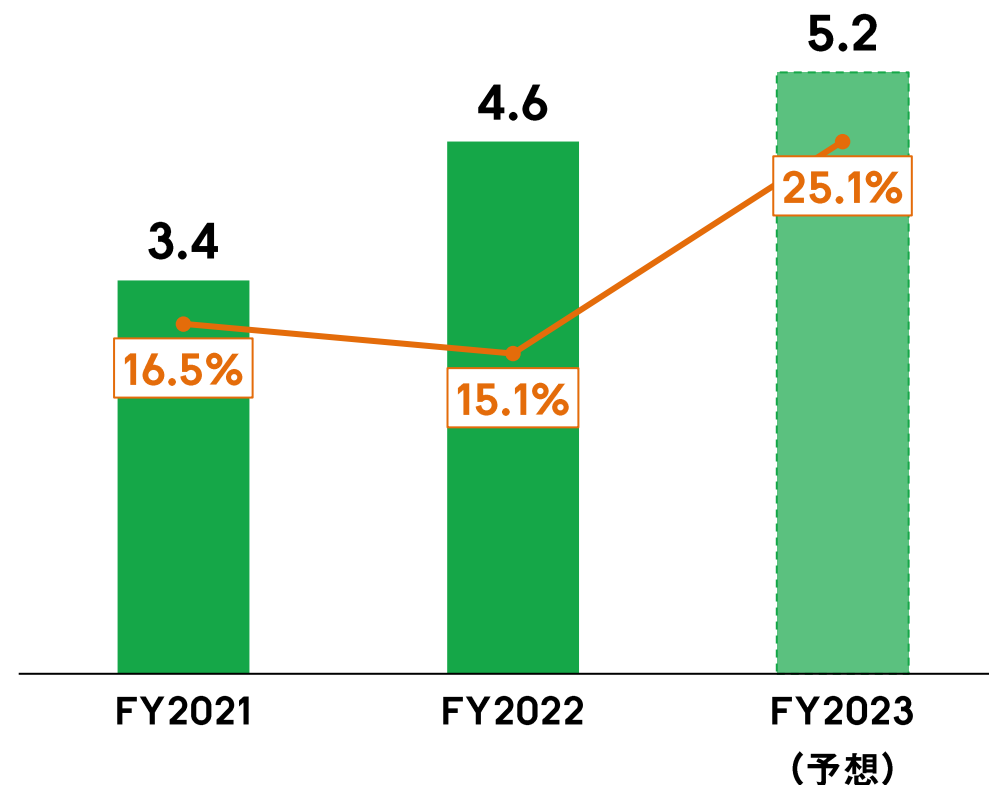
親会社の所有者に帰属する
当期利益

(単位：百万円)



配当金・配当性向

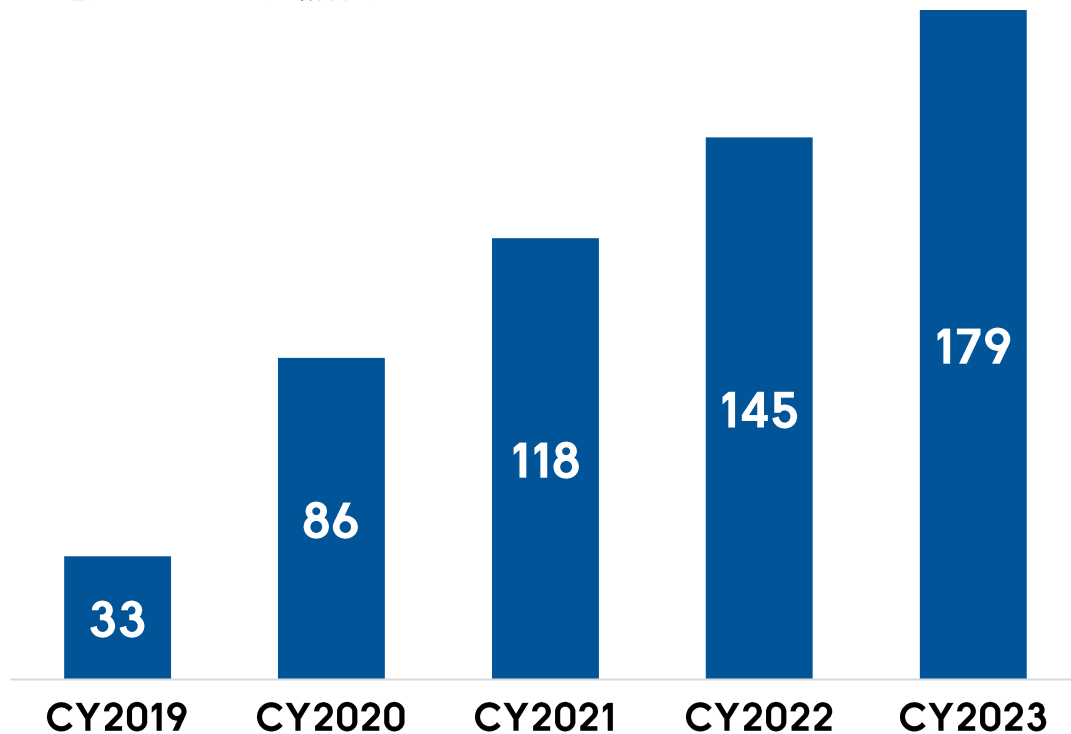
■ 1株当たり配当金(円)
—●— 配当性向



電通協業顧客数、売上が順調に拡大

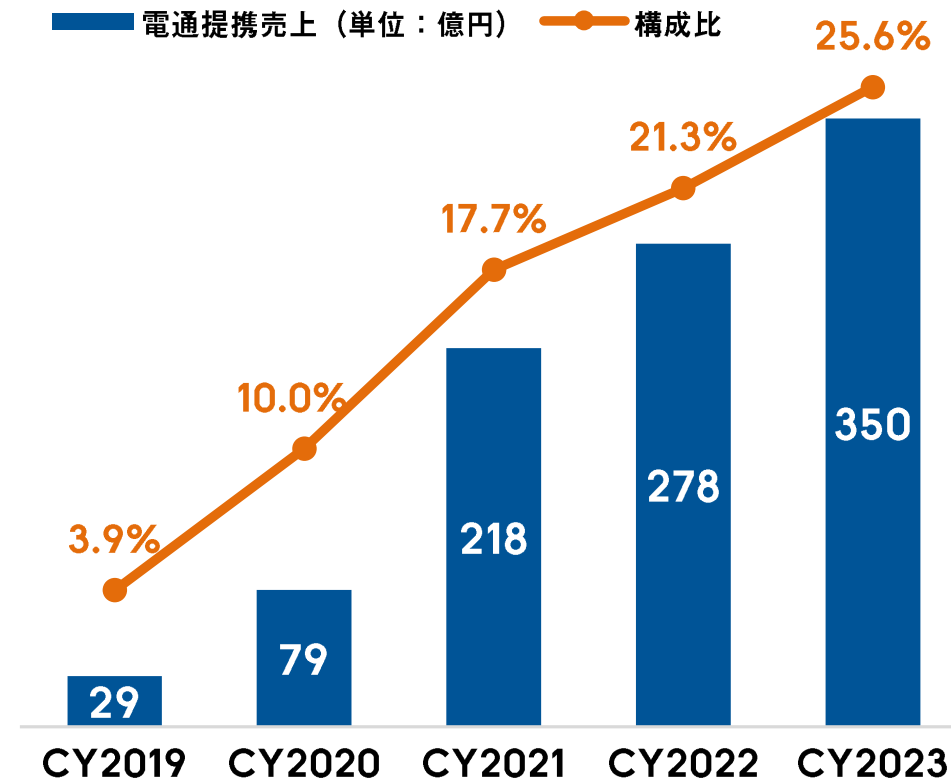
電通グループ協業顧客数

■ 電通グループ協業顧客数



電通グループ協業売上推移

■ 電通提携売上（単位：億円） ● 構成比

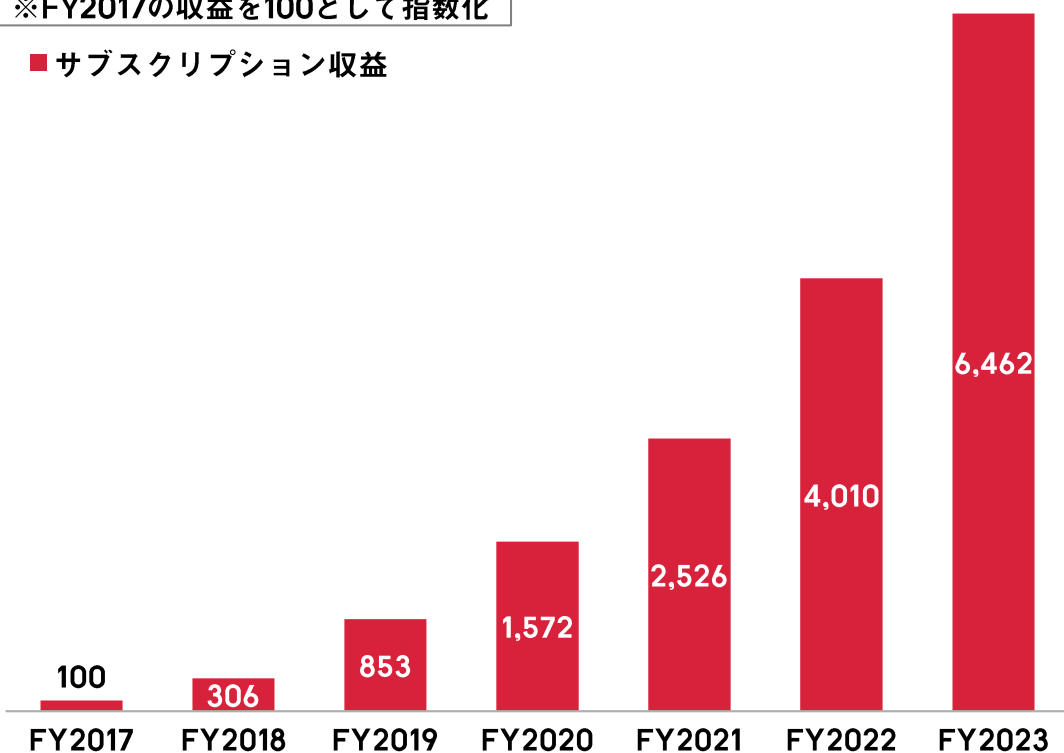


アニメ放送効果や複数タイトルのヒットにより、 GANMA!のサブスクリプション、コマース収益がそれぞれ大幅に増加

GANMA! サブスクリプション収益

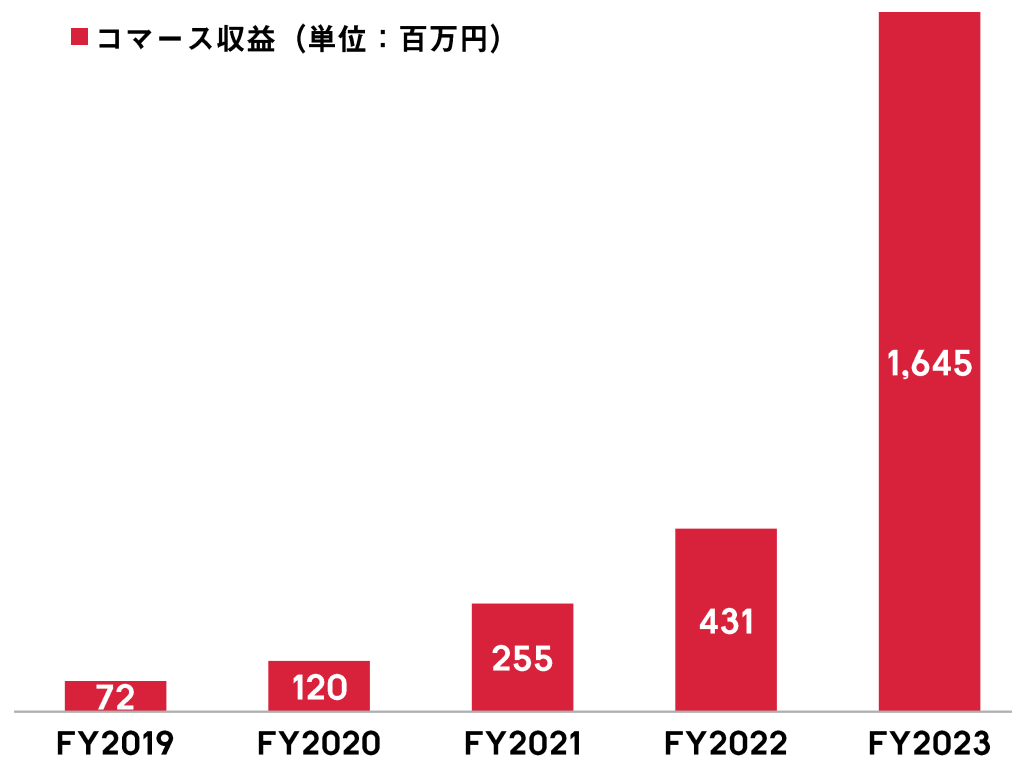
※FY2017の収益を100として指数化

■ サブスクリプション収益



GANMA! コマース収益※

■ 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

社員のオンボーディングを支援する DXサービス「HaKaSe Onboard」の提供が拡大

主なKPI

導入企業数

50 社

継続率

90 %

主な導入企業 (五十音順)



KOKUYO

SUNTORY



 土屋鞆製造所



YAHOO!
JAPAN

1-グレート 

03

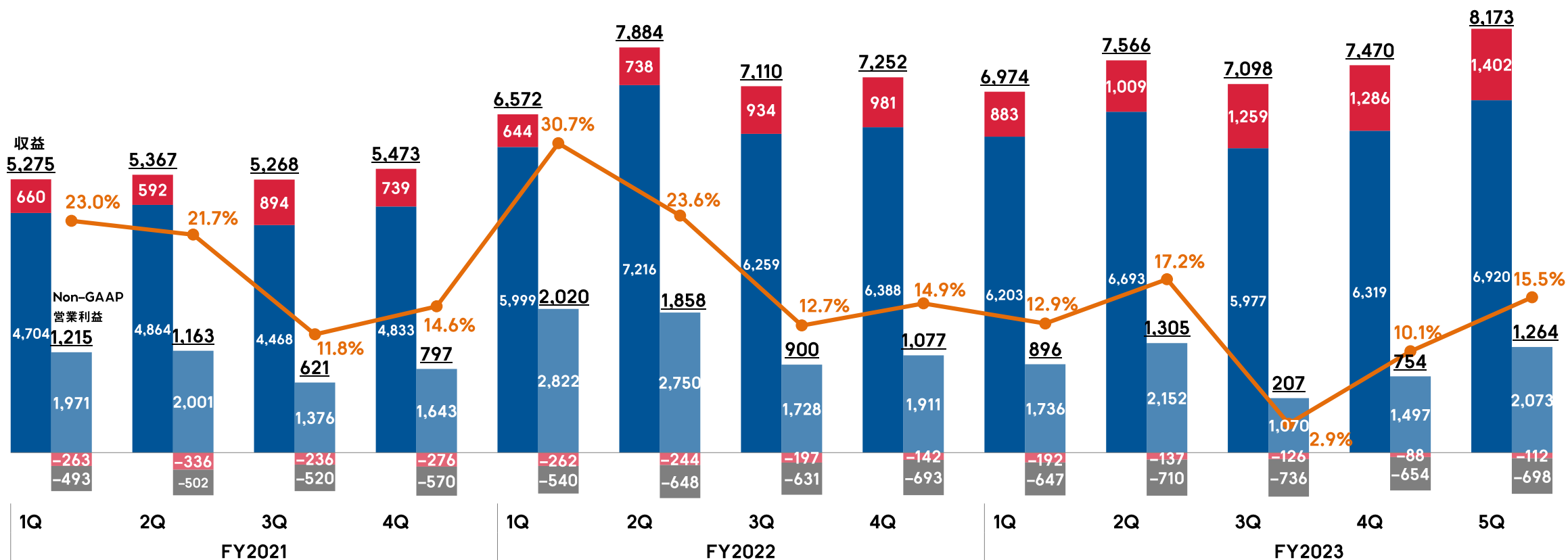
四半期連結決算概要

デジタルマーケティング事業の反転を中心に増収、大幅増益

(単位：百万円)	2023年 12月期 5 Q			2023年 12月期 1 Q	
	金額	比率	前年同期比	金額	比率
収 益	8,173	100.0%	+17.2%	6,974	100.0%
売上総利益	6,154	75.3%	+13.9%	5,405	77.5%
販売管理費	4,907	60.0%	+7.7%	4,557	65.3%
Non-GAAP営業利益	1,264	15.5%	+40.9%	896	12.9%
営業利益	1,261	15.4%	+49.6%	843	12.1%
金融収益	70	0.9%	+14,780.8%	0	0.0%
金融費用	14	0.2%	-97.9%	680	9.8%
持分法投資利益	495	6.1%	-23.2%	644	9.2%
親会社の所有者に帰属する当期利益	1,550	19.0%	+166.0%	583	8.4%
【参考】売上高	38,129	—	+18.9%	32,064	—

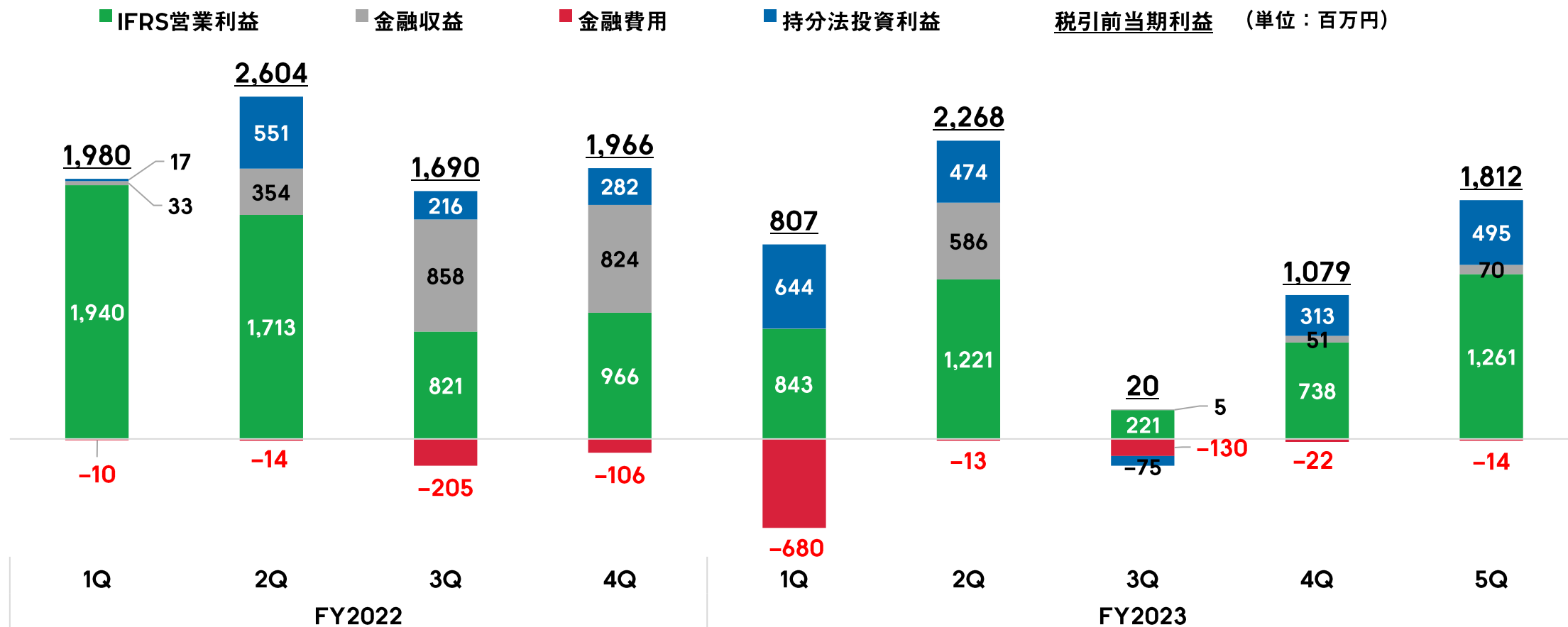
人的資本への投資強化により3Q以降人件費がベースアップするも、 期中で打ち返し増益へ転換

■ 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

持分法投資利益が3Qを底に回復し、前四半期比で増加



21 連結費用構成（IFRS・非継続事業組替え前）



IPプラットフォーム事業の電子書籍販売増加により、 その他原価が前期比で増加

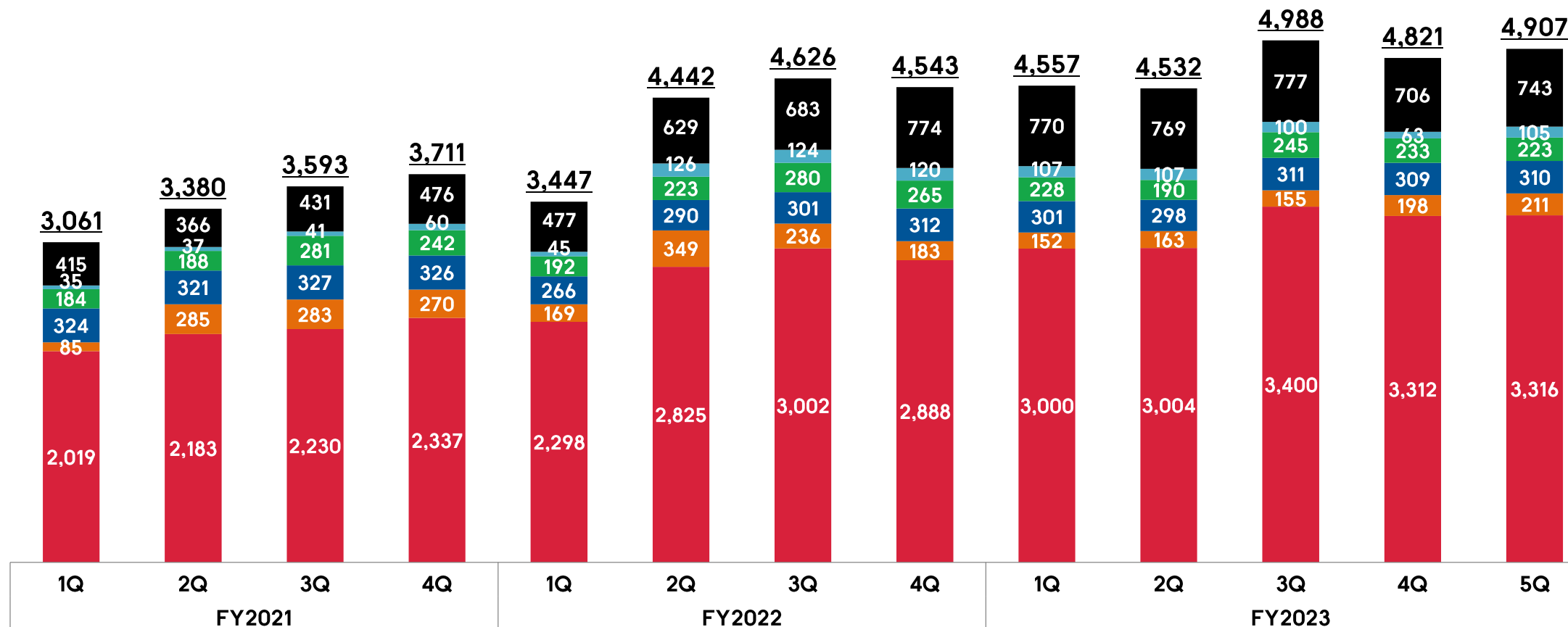
(単位：百万円)	FY2021				FY2022				FY2023					QonQ	YonY
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	5Q		
売上原価合計	1,005	939	1,076	1,079	1,120	1,647	1,637	1,694	1,568	1,762	1,894	1,923	2,019	+5.0%	+28.7%
人件費	296	321	347	344	364	366	388	379	393	408	453	442	439	-0.6%	+11.9%
外注費	240	167	204	244	294	779	632	674	545	659	623	650	596	-8.3%	+9.4%
その他	468	451	525	491	462	503	617	641	631	695	819	832	984	+18.3%	+55.9%
販管費合計	3,061	3,380	3,593	3,711	3,447	4,442	4,626	4,543	4,557	4,532	4,988	4,821	4,907	+1.8%	+7.7%
人件費 ※1	2,019	2,183	2,230	2,337	2,298	2,825	3,002	2,888	3,000	3,004	3,400	3,312	3,316	+0.1%	+10.6%
従業員賞与 ※2	85	285	283	270	169	349	236	183	152	163	155	198	211	+6.4%	+38.3%
賃借料等	324	321	327	326	266	290	301	312	301	298	311	309	310	+0.2%	+3.0%
販促費・広告費	184	188	281	242	192	223	280	265	228	190	245	233	223	-4.2%	-2.1%
租税公課 ※3	35	37	41	60	45	126	124	120	107	107	100	63	105	+66.0%	-2.1%
その他	415	366	431	476	477	629	683	774	770	769	777	706	743	+5.2%	-3.5%

※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

人的投資の強化により人件費が前期比で増加

■ 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

04

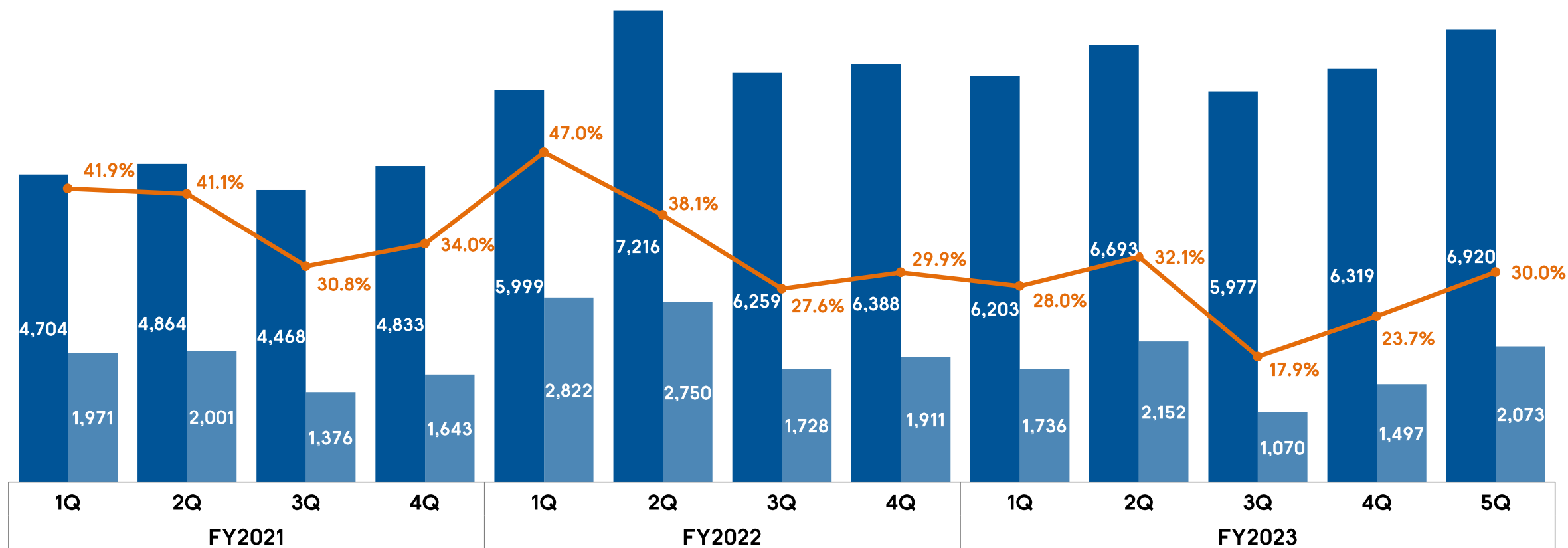
デジタルマーケティング事業

YonYで増収増益、修正後業績予想に対して上振れで着地

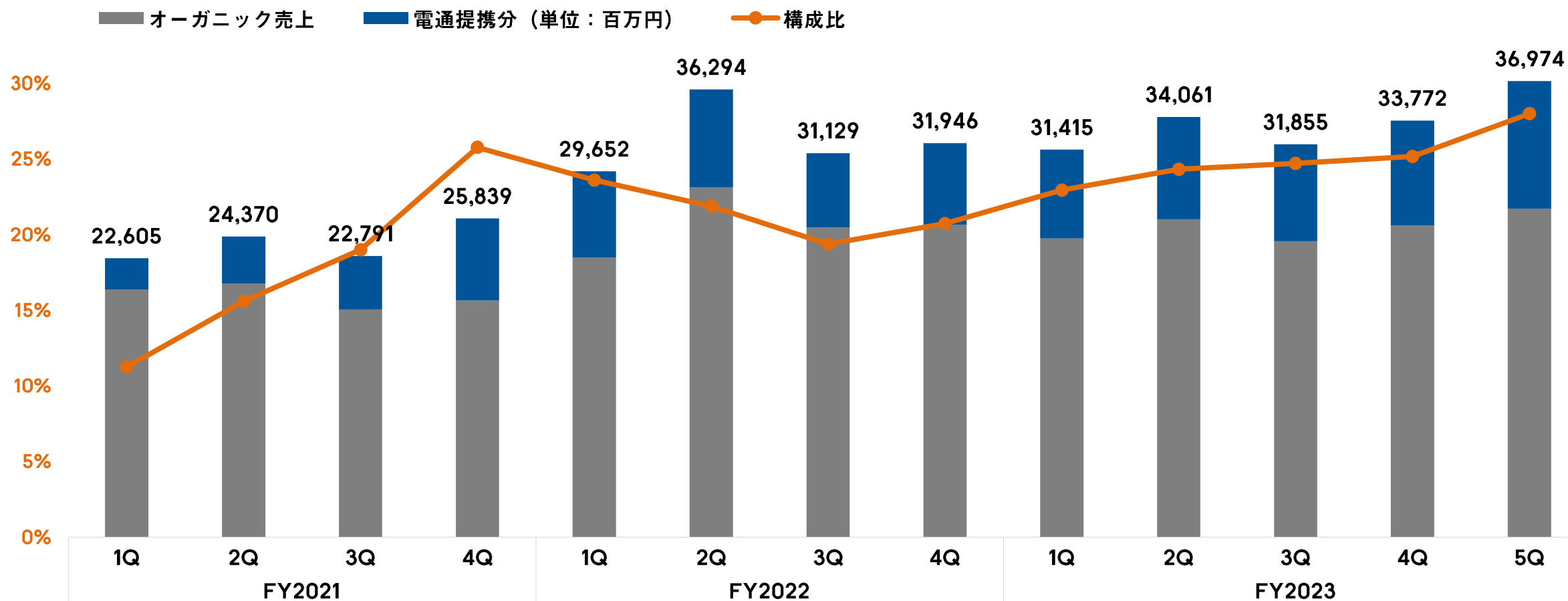
(単位：百万円)	2023年12月期 5Q			2023/12期 1Q		2023/12期 通期	通期 業績予想	業績 予想比
	金額	比率	前年同期比	金額	比率			
収 益	6,920	100.0%	+11.6%	6,203	100.0%	32,112	31,100	103.3%
売上総利益	5,662	81.8%	+12.0%	5,054	81.5%	25,810	—	—
販売管理費	3,605	52.1%	+8.0%	3,337	53.8%	17,364	—	—
Non-GAAP 営業利益	2,073	30.0%	+19.5%	1,736	28.0%	8,527	8,250	103.4%
【参考】売上高	36,974	—	+17.7%	31,415	—	168,076	—	—

人的資本への投資強化を行いつつも、期中で打ち返し営業利益率は改善

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



協業が順調に進捗し電通協業売上高は前期比で増加



*FY2022／2Q以降、オーガニック売上に新規連結効果を含む

05

メディアプラットフォーム事業

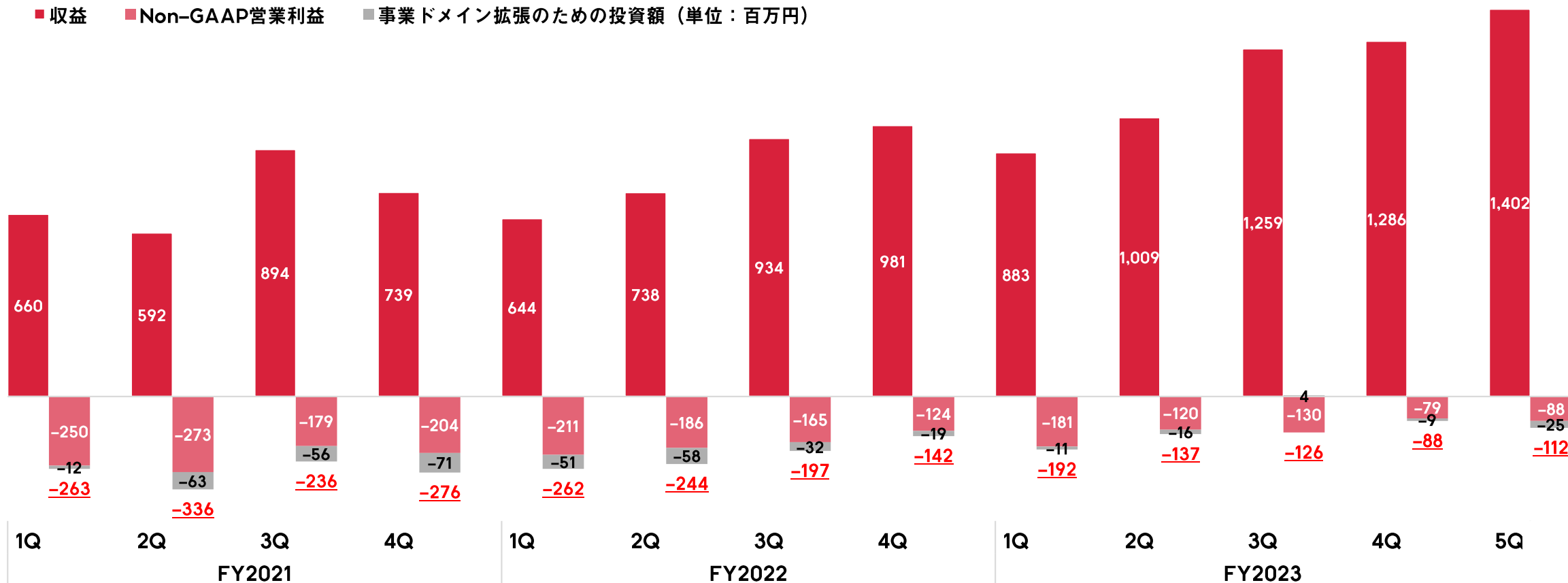
IPプラットフォーム事業の成長により増収、赤字幅縮小

(単位：百万円)	2023年 12月期 5 Q			2023/ 12期 1 Q		2023/ 12期 通期	通期 業績予想	業績 予想比
	金額	比率	前年同期比	金額	比率			
収 益	1,402	100.0%	+58.8%	883	100.0%	5,839	6,300	92.7%
売上総利益	639	45.6%	+37.4%	465	52.7%	2,967	—	—
販売管理費	751	53.5%	+13.4%	662	75.0%	3,616	—	—
Non-GAAP 営業利益	-112	—	+80	-192	—	-656	-550	-106
事業ドメイン拡張の ための投資額※	-25	—	-14	-11	—	-58	—	—

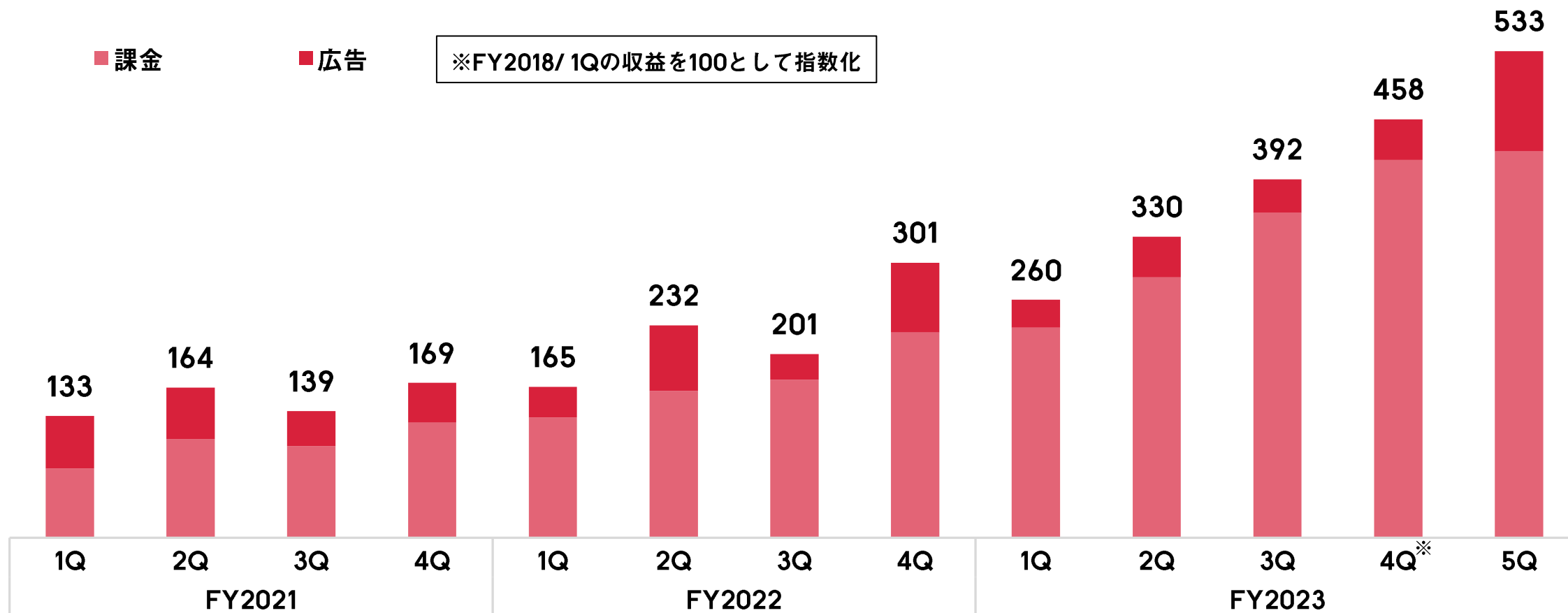
※新たな事業セグメントへの拡張と位置付けている事業群の営業損益合計額

収益は3四半期連続で過去最高を更新

■ 収益 ■ Non-GAAP営業利益 ■ 事業ドメイン拡張のための投資額（単位：百万円）

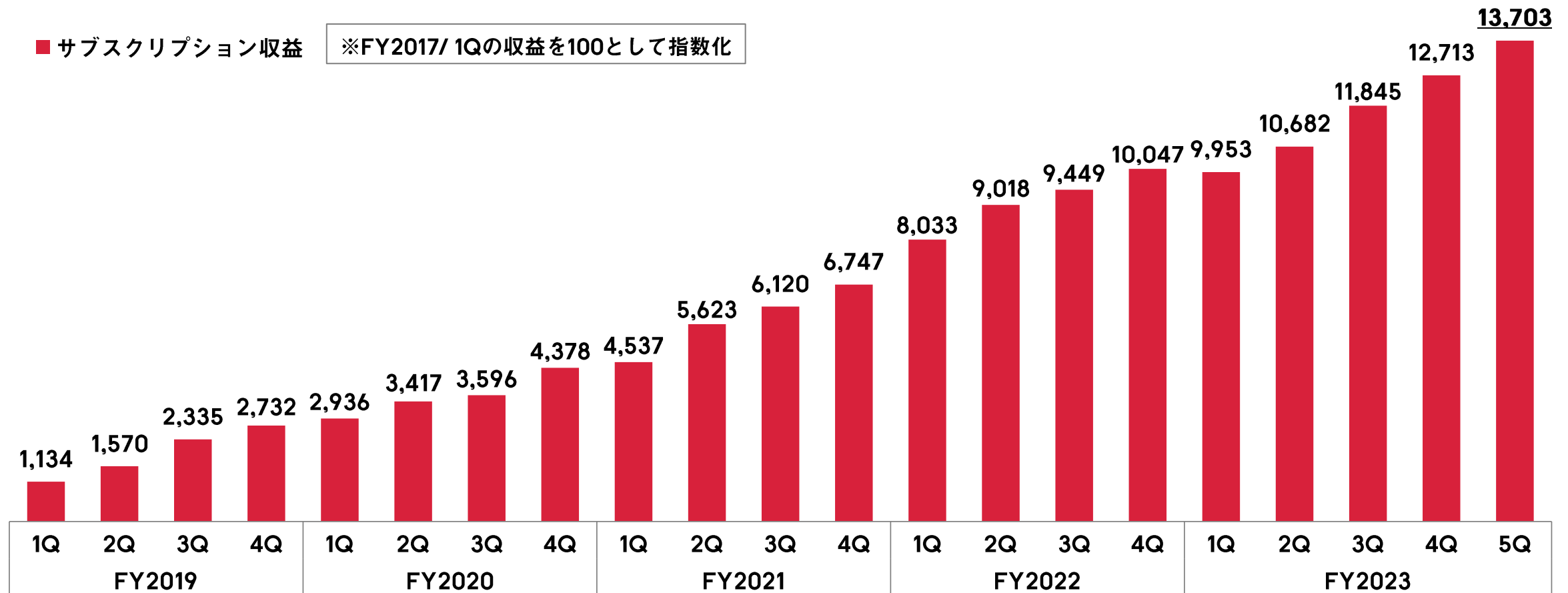


アニメ案件の伸長により広告収益が増加



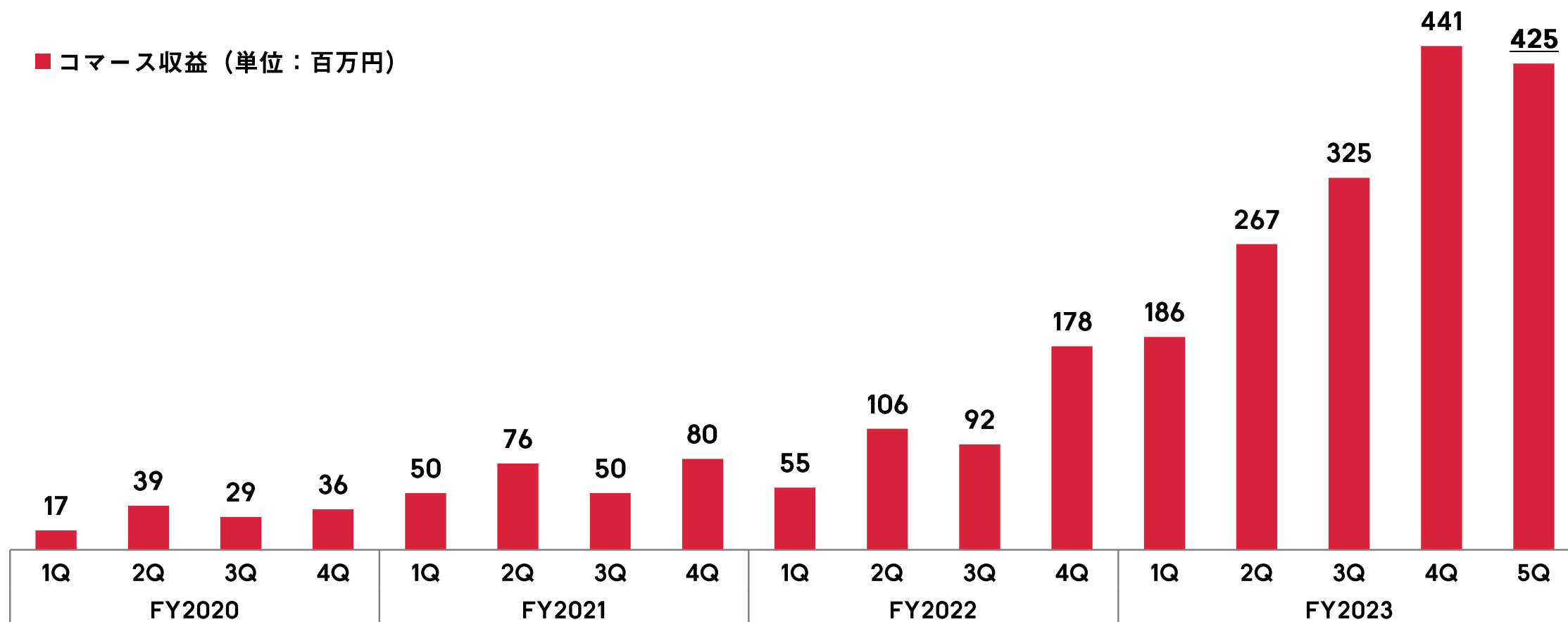
※FY2023/4Qの値を遡及修正

ユーザ数が順調に増加し、前期比+37.7%の成長



電子書籍販売の好調により、コマース収益は前期比で約2.3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

06

経営体制の変更

指名・報酬諮問委員会における議論の結果、新たな世代への交代とデジタルマーケティング事業を中心とした成長に向けて経営体制の変更を決定

指名・報酬諮問委員会の構成



社外取締役・委員長
岡島 悦子



社外取締役
朝倉 祐介



社外取締役
石川 善樹



社外取締役
入山 章栄



社外取締役
高岡 美緒



代表取締役
佐藤 光紀

指名・報酬諮問委員会 委員長のコメント

2023年7月に設置した指名・報酬諮問委員会において、経営体制の刷新について議論してきました

候補者との面談や委員会での対話等のプロセスを経て、「**新しい時代をつくる**」世代への交代、そして非連続な成長を実現していくという観点から、デジタルマーケティング事業にフォーカスしながら成長を加速させていくためのリーダーシップなどを総合的に判断し、2名を選定しました

強いリーダーシップを発揮することを大いに期待し、新しいチームを我々もサポートしていきます

指名・報酬諮問委員会 委員長
岡島 悦子

新たな集団指導体制の構築と推進を通して、 ビジョンの達成と持続的成長、企業価値向上を目指す

新任取締役※1

こうの ゆういち
神埜 雄一

新 代表取締役 グループ社長執行役員

新卒入社後、2018年より(株)セプテーニ、
Septeni Japan(株)の代表取締役に就任

デジタルマーケティング事業を率いてきたほか、
直近では電通協業の責任者として
協業成果の創出・拡大に貢献



しみず ゆうすけ
清水 雄介

新 取締役 グループ副社長執行役員

新卒入社後、2018年より(株)セプテーニ、
Septeni Japan(株)の代表取締役社長に就任

デジタルマーケティング事業を率いてきたほか、
直近では経営企画部門を管掌



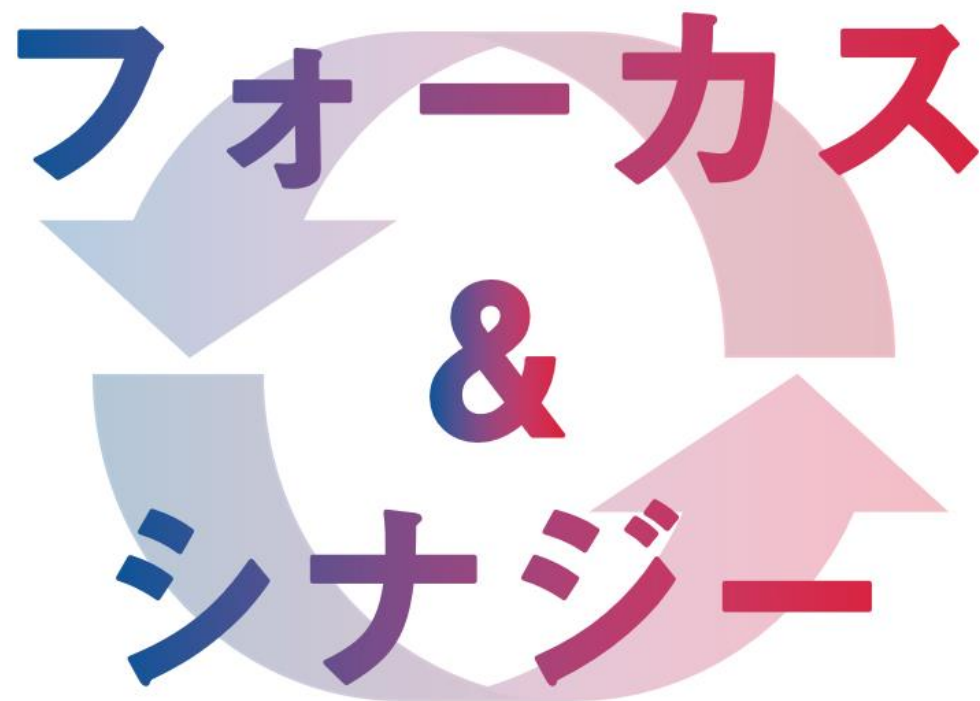
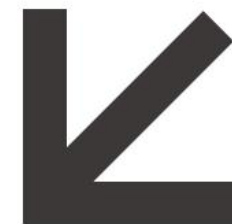
2024/4/1以降のグループ執行役員体制

氏名	役職名	氏名	役職名
神埜 雄一※2	グループ社長執行役員	野口 照之	グループ執行役員
清水 雄介※2	グループ副社長執行役員※3	江崎 修平	グループ執行役員
上野 勇※2	グループ副社長執行役員※3	宮崎 陽子※2	グループ執行役員
波多野 圭	グループ上席執行役員	武藤 政之	グループ執行役員
呉 鼎※2	グループ上席執行役員	福原 雄亮	グループ執行役員
近藤 一成※2	グループ上席執行役員	鈴木 雄太	グループ執行役員
末藤 大祐※2	グループ上席執行役員	山崎 貴大※2	グループ執行役員
高野 真行※2	グループ上席執行役員	大久保 亮※2	グループ執行役員

※1 2024年3月開催予定の定時株主総会決議をもって取締役へ就任予定 ※2 新任 ※3 新設
* 詳細は2023年12月11日公表の適時開示「代表取締役及び取締役の異動並びに次期経営体制に関するお知らせ」を参照

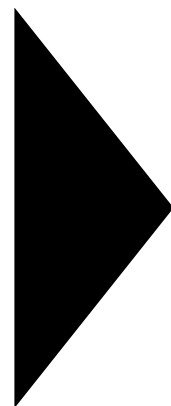
07

中期経営方針



事業ドメインの「拡張」から「深掘」のフェーズへ

~FY2023

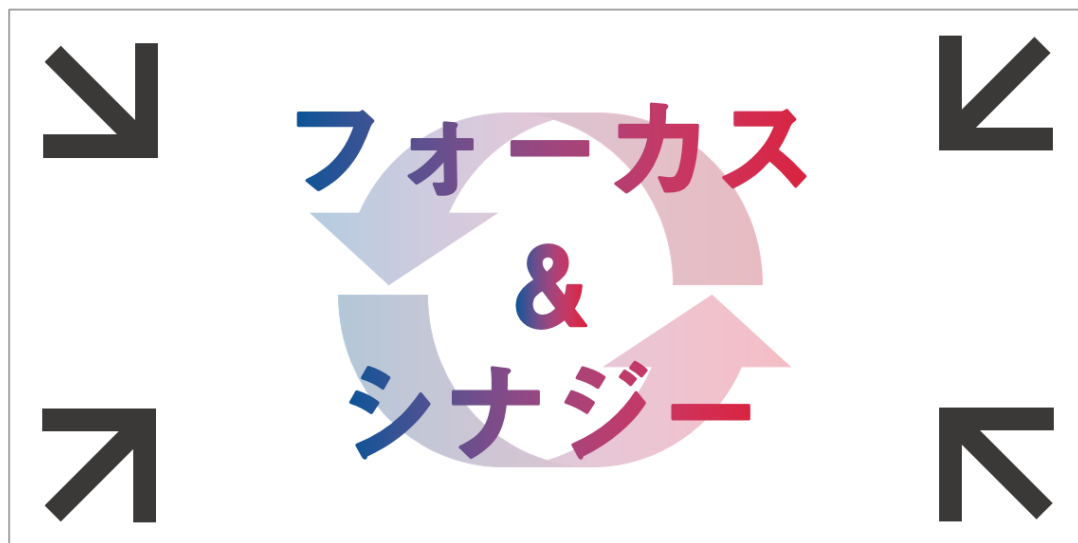


FY2024~



中核事業であるデジタルマーケティング事業のさらなる強化を図り
複数の強い事業をもつ企業体への進化に向けた準備を開始

中期テーマ



中期フォーカスポイント

デジタルマーケティング事業の
再編／強化

デジタルマーケティング事業の
アセットを活用したグループシナジー

各領域内からの事業創出

デジタルマーケティング事業を領域に区分し、 新たな執行体制のもと領域経営への移行を図る

デジタルマーケティング事業

マーケティング・ コミュニケーション領域

- ・電通協業、統合マーケティングの強化
- ・グループ内の機能を集約し、人材×ノウハウ×アセットの組み合わせを強化

ダイレクトビジネス領域

- ・デジタル×オフラインメディアの強みをさらに強化
- ・ノウハウを活用し、自社商品の販売事業（D2C事業）へ新たに展開

データ・ソリューション領域

- ・これまでに培った技術力を生かし、顧客のサービス開発支援を強化
- ・開発組織のさらなる強化に向けた周辺領域への新たな展開

メディアプラットフォーム事業

- ・既存アセットをフル活用し黒字化を定着



成長投資

- ・各領域の事業成長のためのM&Aを適宜検討

41 各領域内におけるフォーカス&シナジー

マーケティング・コミュニケーション領域

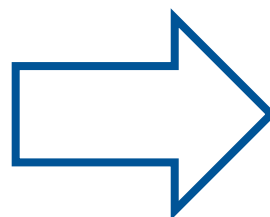
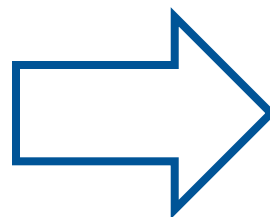
国内外の顧客に向け、デジタル広告の販売と運用を軸に、ブランディング～CRMまでフルファネルでのオンライン・オフライン統合によるマーケティング支援を行う

Focus

- ・ 電通協業の推進
- ・ 統合マーケティングの強化

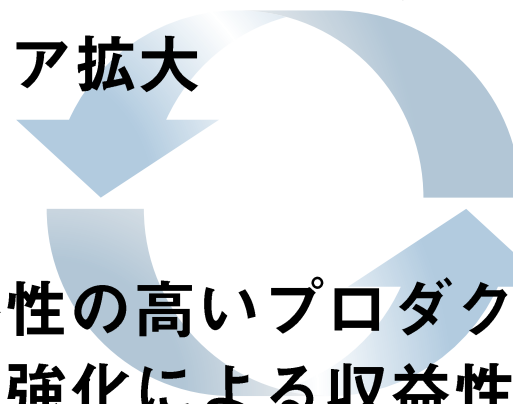
Synergy

- ・ グループ内の機能集約により、生成AIやCRMなど、顧客体験変革を支援するソリューションの強化



- ・ トップラインの成長
- ・ シェア拡大

- ・ 収益性の高いプロダクト販売強化による収益性改善
- ・ 生産性改善



42 各領域内におけるフォーカス&シナジー

ダイレクトビジネス領域

ダイレクトマーケティング領域に特化し、オフラインメディアとデジタルを統合した顧客課題解決を手掛ける

Focus

デジタル×オフラインメディアの強みをさらに強化

Synergy

グループのノウハウを活用し、自社商品の販売事業へ新たに展開

今後のロードマップ

顧客
マーケ
ティング
支援

販売
保証型
事業の
開始

OEM
製品の
開発・
販売

自社
D2C
事業の
立ち上げ

データ・ソリューション領域

データの収集・統合・活用や、AIを活用したソリューションの開発・提供を行う

Focus

これまでに培った技術力を生かし、顧客の開発支援を強化

Synergy

開発組織のさらなる強化に向けた周辺領域への新たな展開

今後のロードマップ

グループ内
開発による
ケーパ
ビリティ
強化

開発人材
の育成・
派遣事業
開始

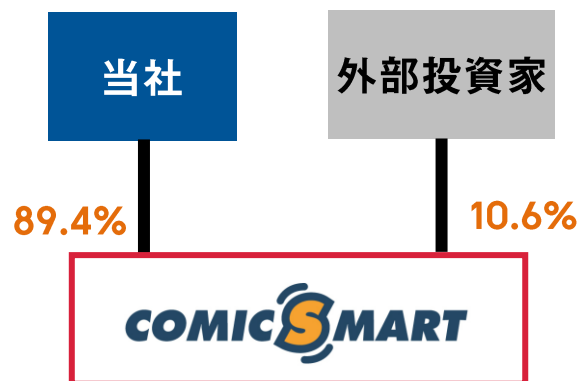
開発人材
の教育
事業開始

開発人材
常駐
サービス
開始

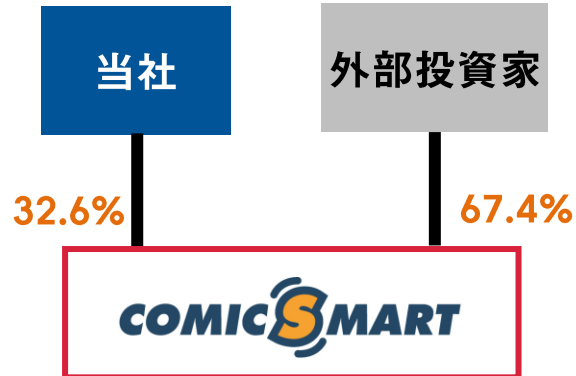
目的

- ・当社は経営体制の刷新を図った上で、事業ポートフォリオとして中核事業であるデジタルマーケティング事業へのさらなる集中を高め、今後の持続的かつ飛躍的な非連続の成長を目指す
- ・IPプラットフォーム事業については、当社グループ外において事業運営や資金調達を行うことで、これまで以上に大胆かつ機動的な事業投資・運営が可能になることから、コミックスマート(株)の持続的な成長と企業価値の最大化、ひいては当社の企業価値向上に繋げる

本件実行前



本件実行後



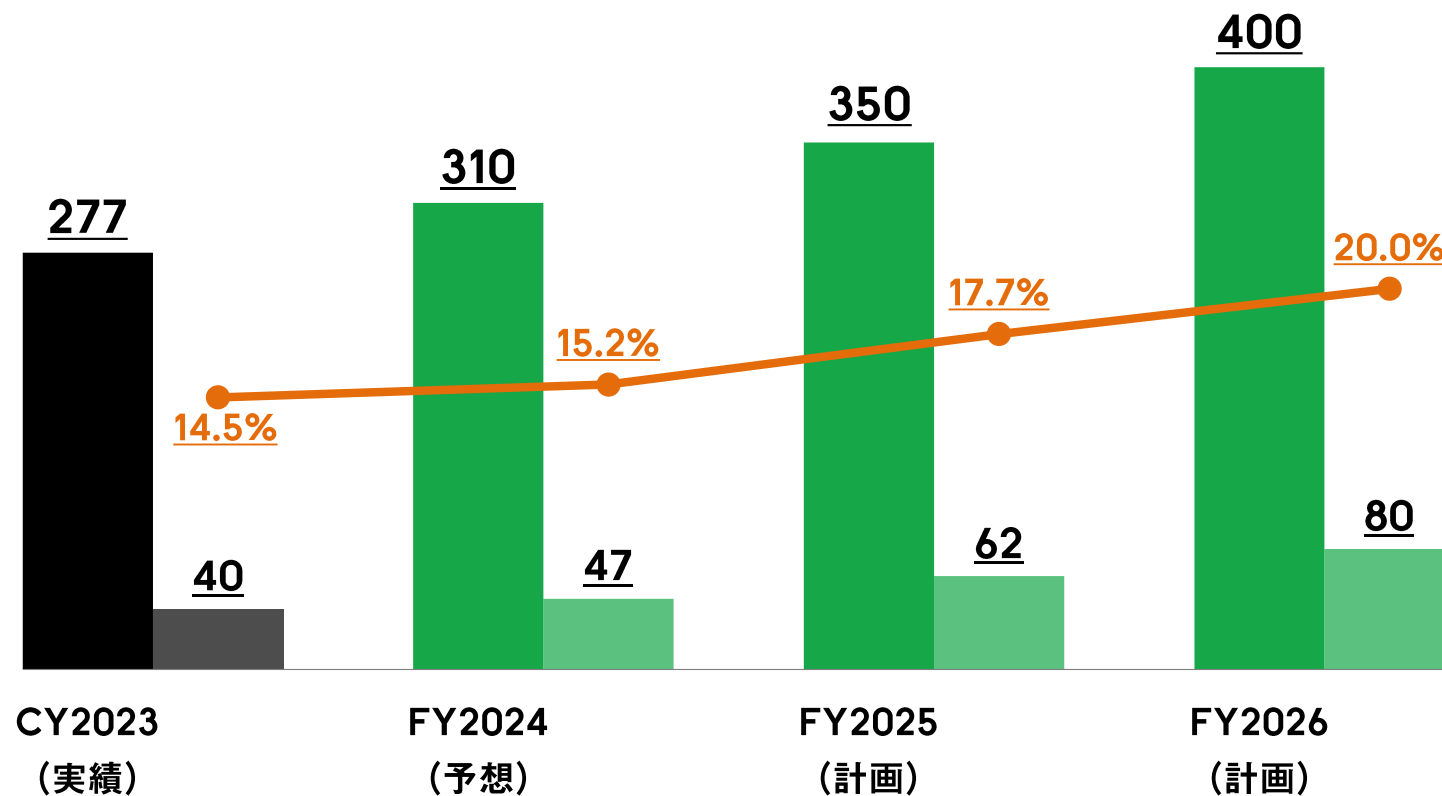
今後の見通し

株式譲渡の実行日（2024年3月中を予定）をもって、コミックスマート(株)は持分法適用関連会社となり、FY2024/1Qに本株式譲渡に伴う利益として約**22**億円を計上予定

デジタルマーケティング事業を中心とした成長により、
増収増益と営業利益率の上昇を見込む

連結 3ヵ年計画（非継続事業組替え後）

■ 収益 ■ Non-GAAP営業利益 —●— 営業利益率（対収益）（単位：億円）



各領域の事業成長のための投資を適宜検討・実行しながら、 適切な株主還元を実施

今後のアロケーションの考え方



成長投資



株主還元



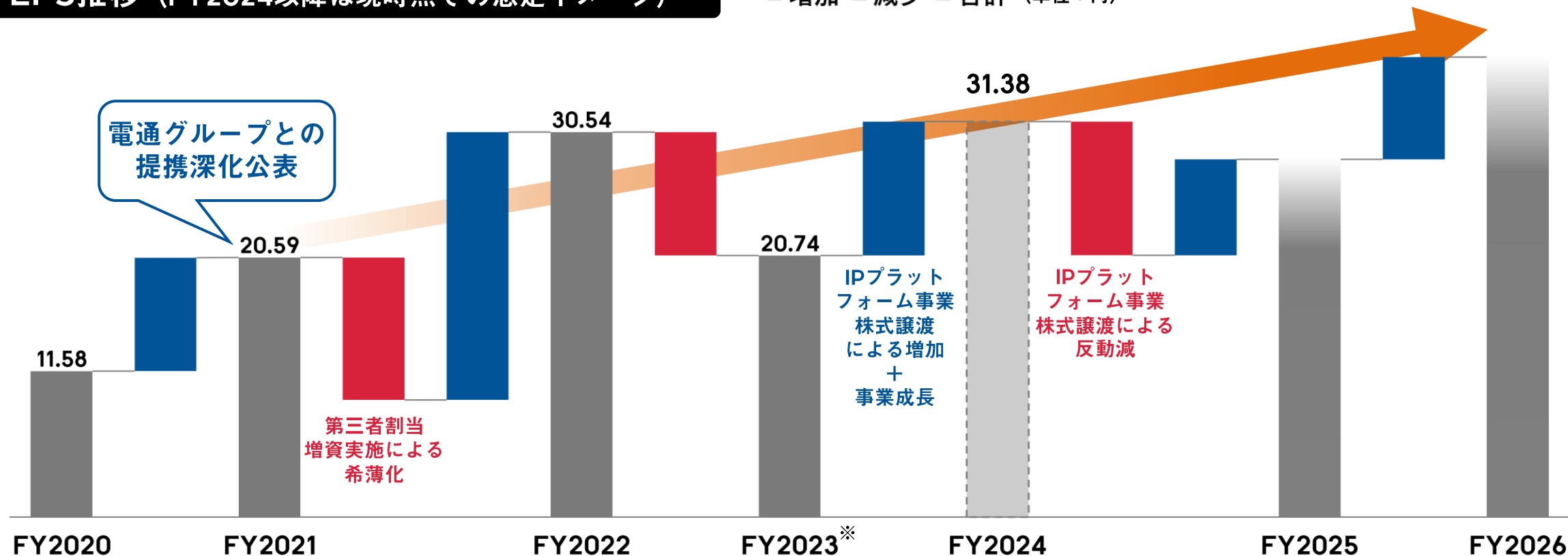
必要手元資金

- ・オーガニック成長、新規事業創出に向けた投資
- ・デジタルマーケティング事業の
各領域の成長に向けたM&Aを適宜検討
- ・安定的な配当の実施
- ・継続的に配当性向の引き上げを検討
- ・機動的な自己株式取得の実行
- ・適正な必要運転資金の確保

本中期経営方針期間において、電通提携深化公表時に掲げた、FY2021当時のEPS実績から約2倍成長の実現を目指す

EPS推移（FY2024以降は現時点での想定イメージ）

■ 増加 ■ 減少 ■ 合計（単位：円）



※FY2023は15か月分の数値を表示

08

業績予想

48 業績予想に使用する数値について

決算期変更と非継続事業組替えに伴う開示

	2021年 10～12月	2022年 1～3月 4～6月 7～9月 10～12月				2023年 1～3月 4～6月 7～9月 10～12月				2024年 1～3月 4～6月 7～9月 10～12月				対応資料
15ヵ月・ 非継続事業 組替え前	2022年9月期 (非継続事業組替え前)				2023年12月期 (15ヵ月・非継続事業組替え前)				—				決算説明会 資料 P4～32	
暦年ベース		CY2022 (非継続事業組替え後)				CY2023 (12ヵ月・非継続事業組替え後)				CY2024 (非継続事業組替え後)				決算説明会 資料 P37～50
財務報告 ベース	2022年9月期 (非継続事業組替え後)				2023年12月期 (15ヵ月・非継続事業組替え後)				2024年12月期 (非継続事業組替え後)				決算短信	

当社は決算期の変更を行っており、2023年12月期は15ヵ月の変則決算となります

また、IPプラットフォーム事業を手がけるコミックスマート(株)の株式譲渡の決議に伴い、
当事業を非継続事業として区分しております

業績予想においては、比較対象となる2023年1～12月の連結P/Lを単純合算し、
またIPプラットフォーム事業を非継続事業に組み替えた「暦年ベース」の数字を表示しております

デジタルマーケティング事業を中心とした着実な成長と、
IPプラットフォーム事業の売却による親会社の所有者に帰属する
当期利益の押し上げ効果もあり、EPSの大幅増加を見込む

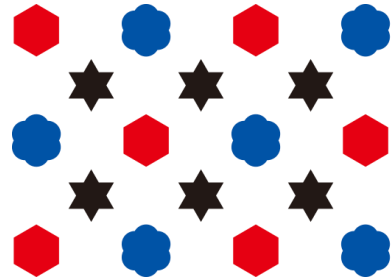
(単位：百万円)	2023年1～12月実績 (暦年ベース)	2024年12月期予想	予想成長率（前期比）
収 益	27,674	31,000	+12.0%
Non-GAAP営業利益	4,016	4,700	+17.0%
親会社の所有者に帰属する当期利益	3,736	6,500	+74.0%
1株当たり当期利益（EPS）（円）	17.97※	31.38	+13.41
【参考】売上高	138,036	150,000	+8.7%
1株当たり配当金（円）	—	7.9	—
配当性向（%）	—	25.2	—

※暦年ベースのEPSは参考値

デジタルマーケティング事業を中心に、市場成長率以上の成長を目指す

(単位：百万円)	収 益			Non-GAAP営業利益		
	2023年1～12月 実績 (暦年ベース)	2024年12月期 予想	予想成長率 (前期比)	2023年1～12月 実績 (暦年ベース)	2024年12月期 予想	予想成長率 (前期比)
デジタル マーケティング	25,908	28,900	+11.5%	6,791	7,500	+10.4%
メディア プラットフォーム	1,958	2,300	+17.5%	22	10	-55.1%
消去・全社	-192	-200	-	-2,798	-2,810	-
連 結	27,674	31,000	+12.0%	4,016	4,700	+17.0%

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 CEOオフィスIR部

www.septeni-holdings.co.jp

E-mail : 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、2024年2月8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

09

補足資料

53 FY2023 連結P/L（財務報告ベース）



(単位：百万円)	2023年 12月期 連結		2022年 9月期	
	金額	比率	金額	比率
収 益	34,267	100.0%	27,589	100.0%
売上総利益	27,467	80.2%	22,565	81.8%
販売管理費	22,500	65.7%	16,177	58.6%
Non-GAAP営業利益	5,091	14.9%	6,565	23.8%
営業利益	4,949	14.4%	6,166	22.3%
持分法投資利益	1,851	5.4%	1,066	3.9%
親会社の所有者に帰属する当期利益	4,319	12.6%	5,734	20.8%
1株当たり当期利益 (EPS)(円)	20.74	—	30.54	—
【参考】 売上高	169,719	—	130,205	—

54 FY2023 連結P/L (1-12月・暦年ベース)



(単位：百万円)	2023年 1-12月			2022年 1-12月	
	金額	比率	前年同期比	金額	比率
収 益	27,674	100.0%	-0.6%	27,835	100.0%
売上総利益	22,106	79.9%	-1.7%	22,485	80.8%
販売管理費	18,171	65.7%	+5.2%	17,271	62.0%
Non-GAAP営業利益	4,016	14.5%	-25.9%	5,419	19.5%
営業利益	3,922	14.2%	-22.3%	5,051	18.1%
持分法投資利益	1,207	4.4%	-28.7%	1,693	6.1%
親会社の所有者に帰属する当期利益	3,736	13.5%	-25.9%	5,042	18.1%
【参考】売上高	138,036	—	+4.6%	132,003	—

55 グループ理念体系



SEPTENI

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

社是

ひねらんかい

バリュー

つよく、やさしく、おもしろく。



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)
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)、
もしくは右のQRコードからご覧ください

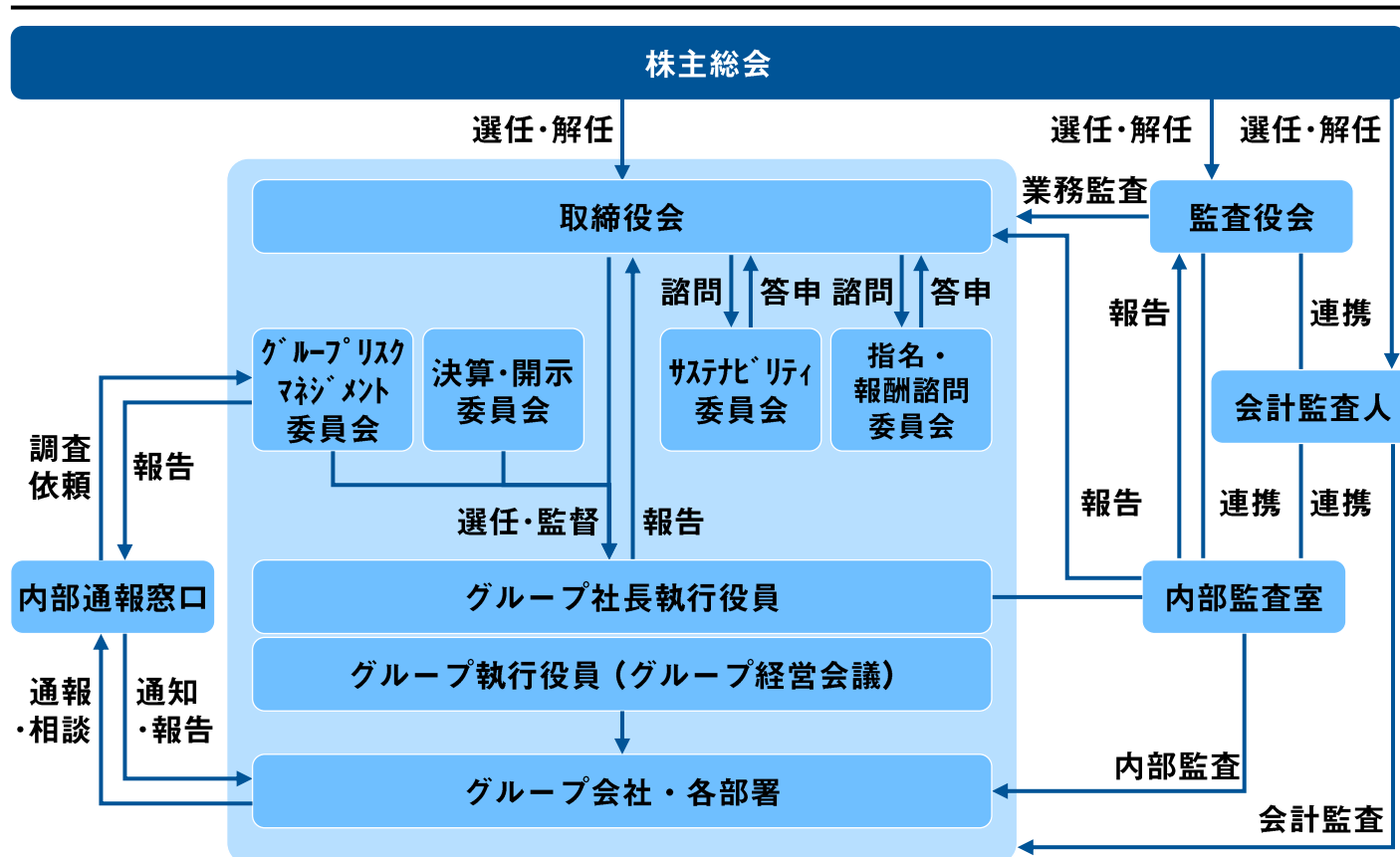


持続可能な社会及び当社のミッション・ビジョンの実現に向け、新たに4つのマテリアリティを特定

	マテリアリティ	マテリアリティの小区分	主なKPI
E	気候変動への対応	GHG排出量の削減とTCFD提言に沿った情報開示	2030年までにスコープ1・2の排出量を70%削減
S	- 新しい時代をつくる人の育成による企業価値の向上 - クリエイティビティとテクノロジーによるなめらかな社会の実現	- デジタルHRによる再現性のある人材育成 - DEI（ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン） - アントレプレナーシップの民主化 - なめらかな社会につながる価値創造	2030年までに女性管理職比率を30%に向上 - 持株会入会率を毎年前年比増
G	非連続成長を支える先進的なガバナンス体制の構築	- 非連続の成長のための取り組み - リスク低減のための取り組み	2024年までにイノベーション・ボードを実現 - エグゼクティブセッション継続実施 - 実効性評価継続実施

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



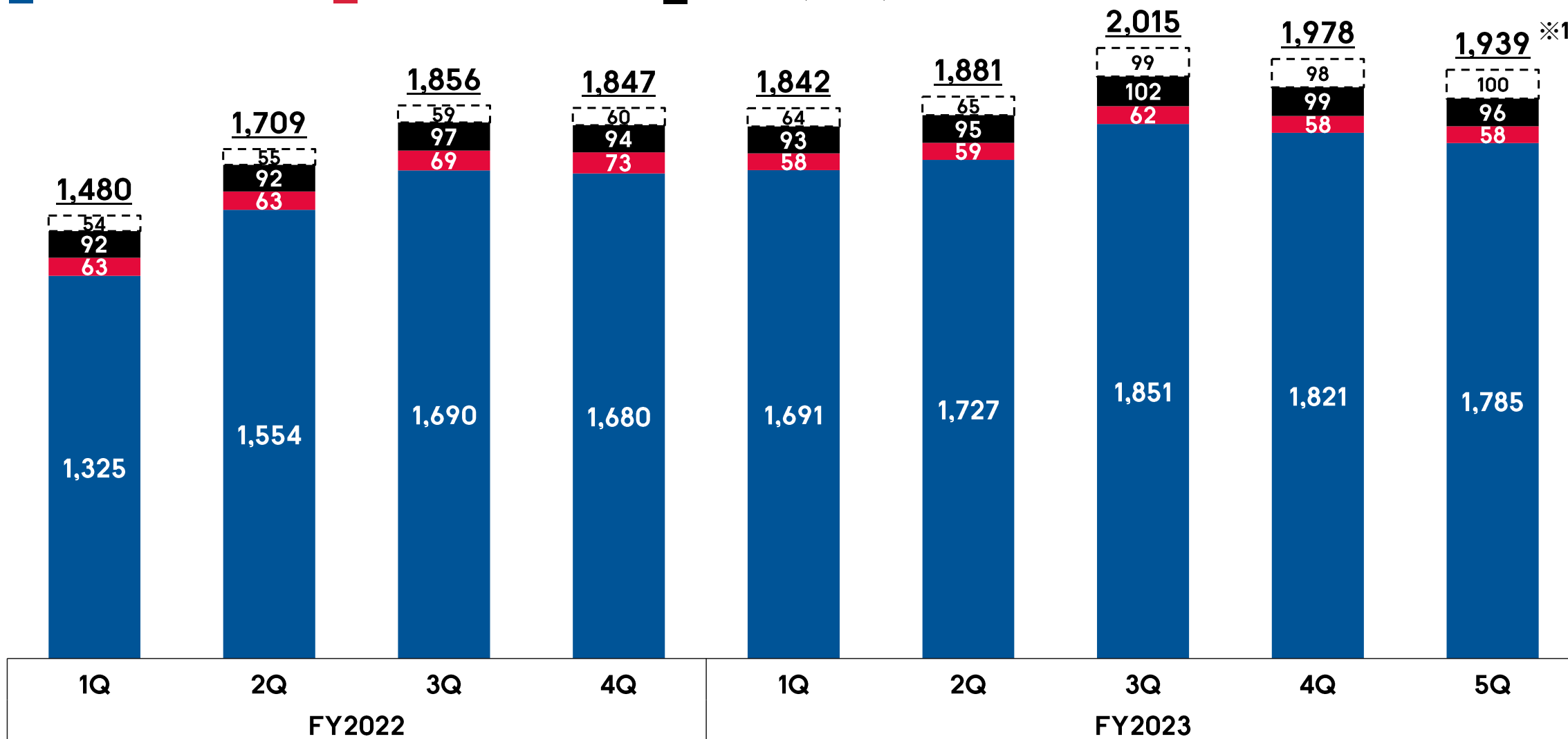
ガバナンス改革の変遷

- | | |
|--------|--|
| FY2015 | ・ 社外取締役を指名 |
| FY2016 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 取締役会実効性評価を導入 ・ 各種委員会設置によるチェック機能の強化 ・ 買収防衛策の廃止 |
| FY2017 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 役員向け業績連動型株式報酬制度導入 ・ 委任型執行役員制度の導入 ⇒ 執行と監督を分離 |
| FY2022 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 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%） |
| FY2023 | ・ 指名・報酬諮問委員会を設置 |

59 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)



*IPプラットフォーム事業の従業員数を点線で記載し、連結従業員数から除外 ※1 従業員数の見直しによりFY2023 (1,938→1,939)の数値を修正

デジタルマーケティング事業

国内広告



データSOL

FLINTERS

海外広告



dentsu
direct



メディアプラットフォーム事業



新規事業創出

非継続事業

持分法適用関連会社

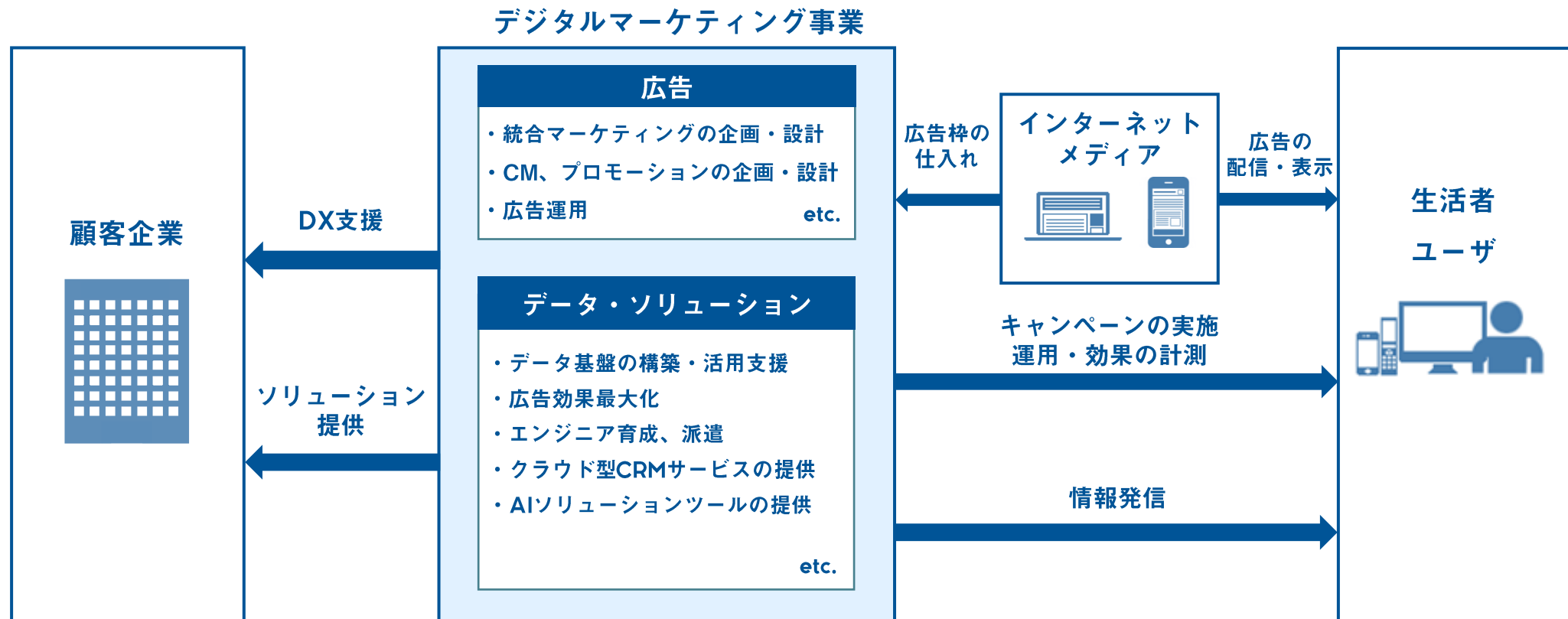


DENTSU
DIGITAL

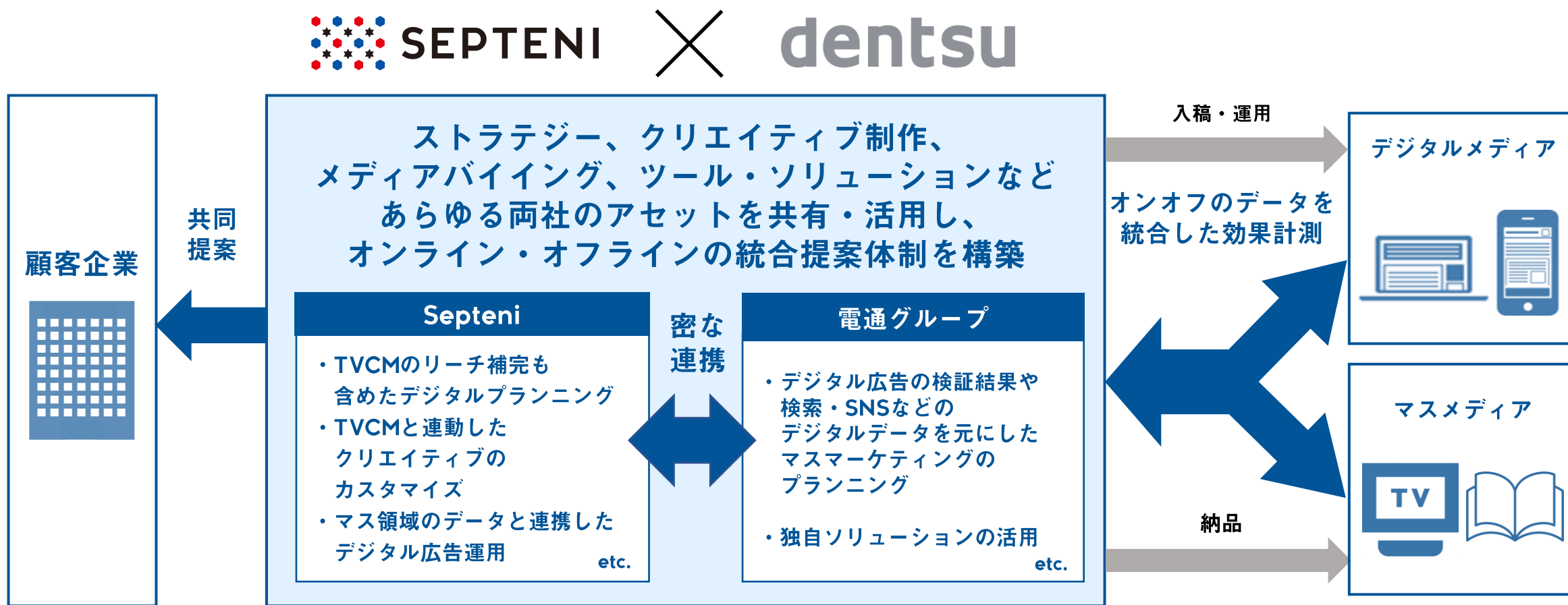
PRIMECROSS & and factory

セプテーニ・ホールディングス（持株会社）

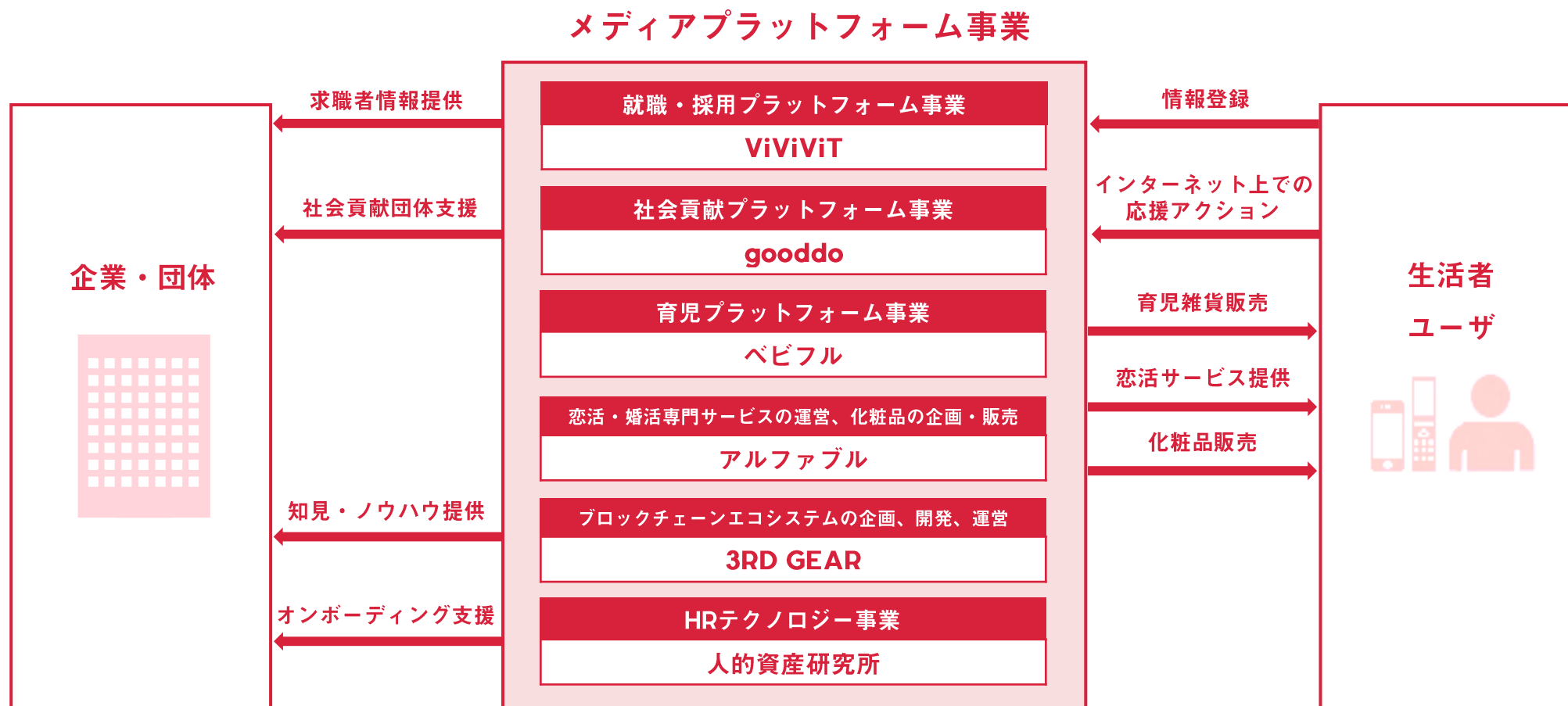
デジタル広告の販売と運用を軸としたオンライン・オフライン統合によるマーケティング支援やデータ、AIを活用したソリューションの開発・提供等、マーケティング領域を中心に、企業のDXの総合的な支援を行う



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）



社内ベンチャーから生まれた「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や、近未来の成長分野や社会課題に着目し、グループで保有する資産を飛び地の産業界で活用する事業を行う事業を展開



(単位：百万円)	2023年12月期 期末	2022年9月期 期末	増減
流動資産合計	43,683	40,585	+3,098
非流動資産合計	49,923	48,146	+1,777
資産合計	93,606	88,731	+4,875
流動負債合計	26,333	25,206	+1,126
非流動負債合計	1,569	771	+798
負債合計	27,901	25,977	+1,924
資本合計※	65,705	62,754	+2,951
負債及び資本合計	93,606	88,731	+4,875

※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