



e-marketing company

2011年12月期 Q2 決算説明会資料

2011年8月1日

セグメント構成の変更

08Q1~08Q4	09Q1~09Q3	09Q4	10Q1~10Q3	10Q4~11Q1	11Q2
広告代理事業					
単： 広告代理	単： 広告代理	単： 広告代理	単： 広告代理	単： 広告代理	単： 広告代理
子： クラシファイド	子： クラシファイド	子： クラシファイド	子： クラシファイド	子： クラシファイド	子： クラシファイド
			子： ソウルダアウト	子： ソウルダアウト	子： ソウルダアウト
単： 比較サイト					
子： eMFORCE					
ソリューション事業					
単： テクノロジー	単： テクノロジー	単： テクノロジー	単： テクノロジー	単： テクノロジー	単： テクノロジー
単： ソリューション	単： ソリューション	単： ソリューション	単： ソリューション	単： ソリューション	単： ソリューション
子： ホットリンク	子： ホットリンク	子： ホットリンク	子： ホットリンク	子： ホットリンク	子： ホットリンク
子： クロスフィニティ	子： クロスフィニティ	子： クロスフィニティ	子： クロスフィニティ	子： クロスフィニティ	子： クロスフィニティ
					子： モディファイ
その他事業					
	単： 比較サイト	単： 比較サイト	単： 比較サイト	単： 比較サイト	単： 比較サイト
	子： eMFORCE	子： eMFORCE	子： eMFORCE	子： eMFORCE	子： eMFORCE
		子： モバイルファクトリー	子： モバイルファクトリー	子： モバイルファクトリー	子： モバイルファクトリー
	子： Tradesafe	子： Tradesafe	子： Tradesafe		
子： ALBA					

■セグメント構成の変更点

2011年Q2より、モディファイを連結子会社化(ソリューション事業)

- ▶ **2011年Q2(4-6月)連結決算サマリー**
- ▶ **2011年H1(1-6月)連結決算サマリー**
- ▶ **2011年Q2(4-6月)主要事業の状況**
- ▶ **参考資料**

2011年Q2(4-6月) 連結決算サマリー

*以降、特に記載なき場合、金額は百万円単位・単位未満切捨、パーセンテージは単位未満四捨五入にて表記しています。

連結の売上高は、11Q1対比落ち込むも、10Q2対比で2.0%の増加し、Q2の過去最高売上を達成。連結子会社は好調を継続。

単体は、東日本大震災、新規事業の立ち上がり遅れ等の影響を受けたものの、10Q2対比売上増収を確保。

広告代理事業は、震災の影響を特に受けたナショナルクライアント(NC)の広告出稿自粛、中小企業の予算削減等で売上・売上総利益ともに業績予想を下回る。

人材採用の強化等により販管費増加も積極投資は継続。

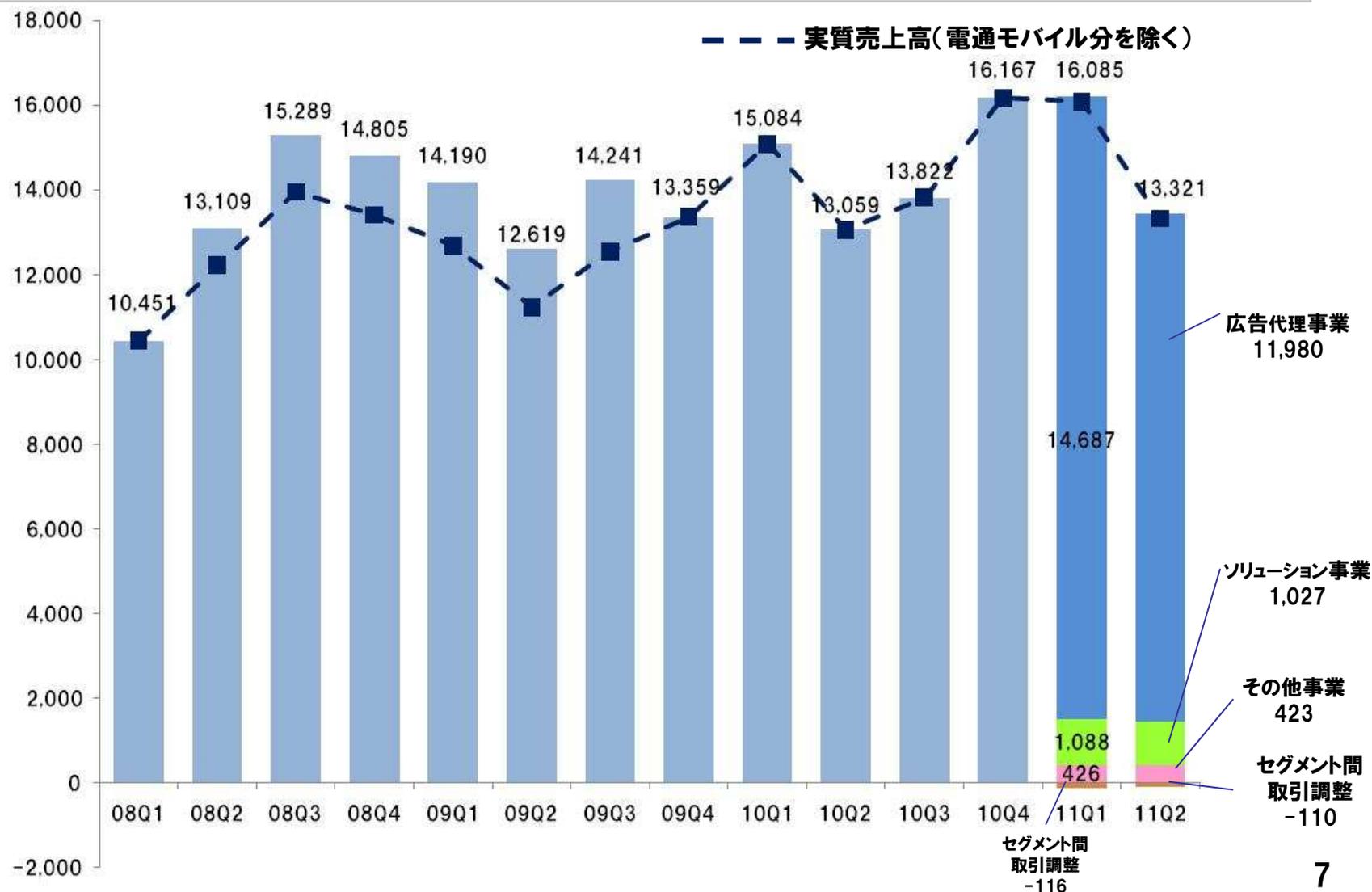
連結損益計算書サマリー

売上はQ2過去最高を達成するも、販管費の増加により営業利益は減少。

		11Q2	10Q2	10Q2対比
連結	売上高	13,321	13,059	+2.0%
	売上総利益	1,904	1,826	+4.3%
	販管費	1,811	1,583	+14.4%
	営業利益	92	243	-61.9%
	経常利益	153	277	-44.6%
	当期純利益	66	86	-22.8%

連結売上高の推移

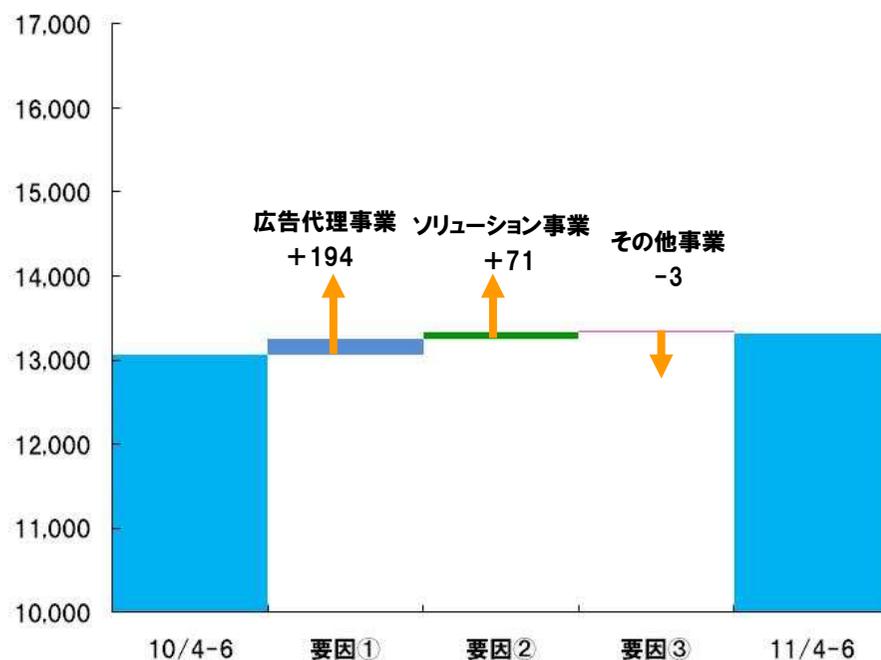
NCの広告出稿自粛や新規事業の立ち上がり遅れの影響で11Q1対比減少も、10Q2対比で2.0%増加。



連結売上高の増減要因

■ 連結売上高

10/4-6	11/4-6	増減	増減率
13,059	13,321	+261	+2.0%



■ 売上高の増減要因

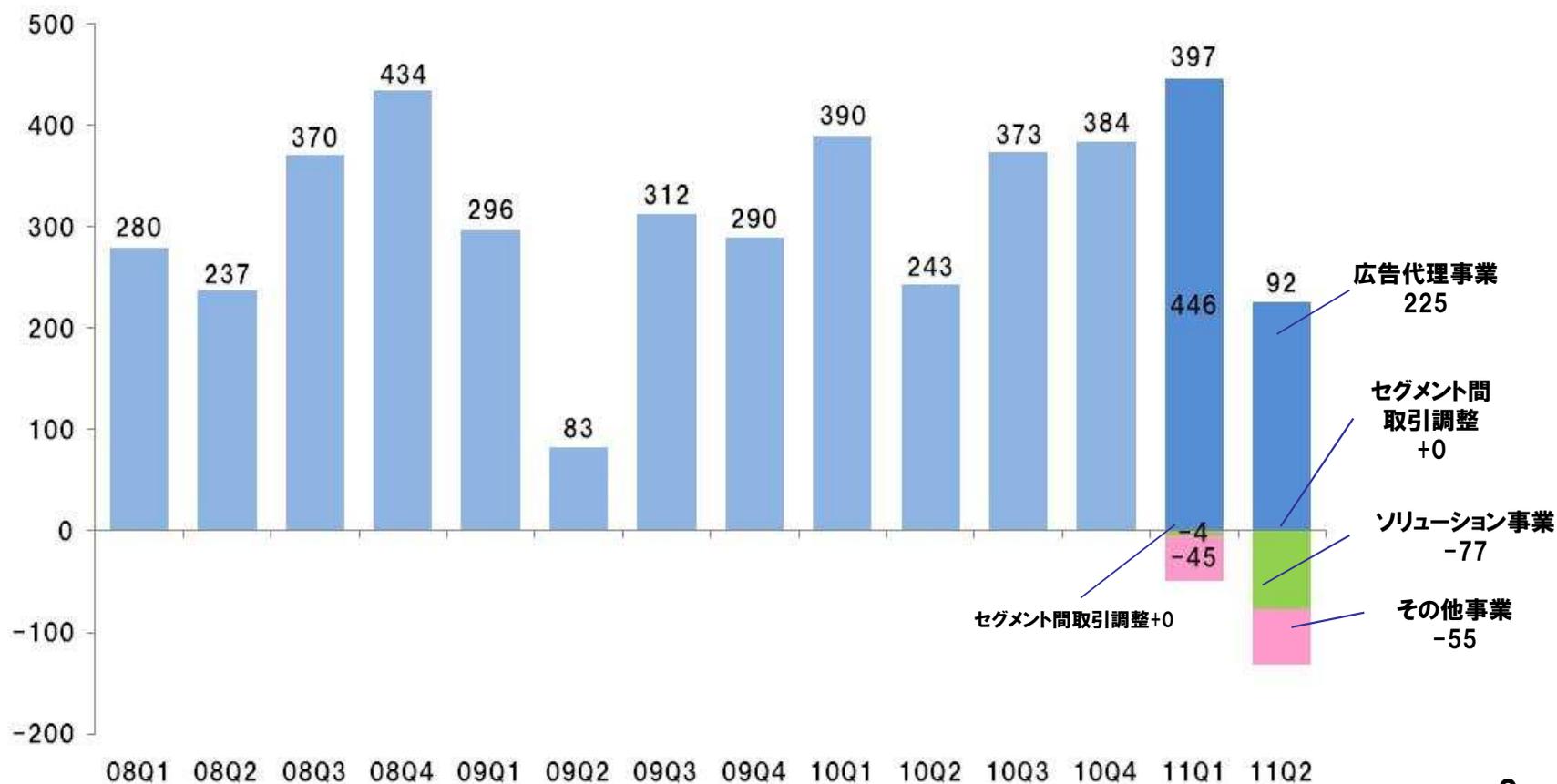
要因①: 広告代理事業は、単体のリスティング広告、アフィリエイト広告の成長およびクラシファイドの成長により増加 (+194百万円)

要因②: ソリューション事業は、モディファイの新規連結化 (+71百万円)

要因③: その他事業は、eMFORCE好調により増加するも、モバイルファクトリーがアプリ市場の競争激化により減少 (-3百万円)

連結営業利益の推移

広告代理事業は売上減少により減益。ソリューション事業、その他事業は新規事業の立ち上がり遅れにより赤字拡大。



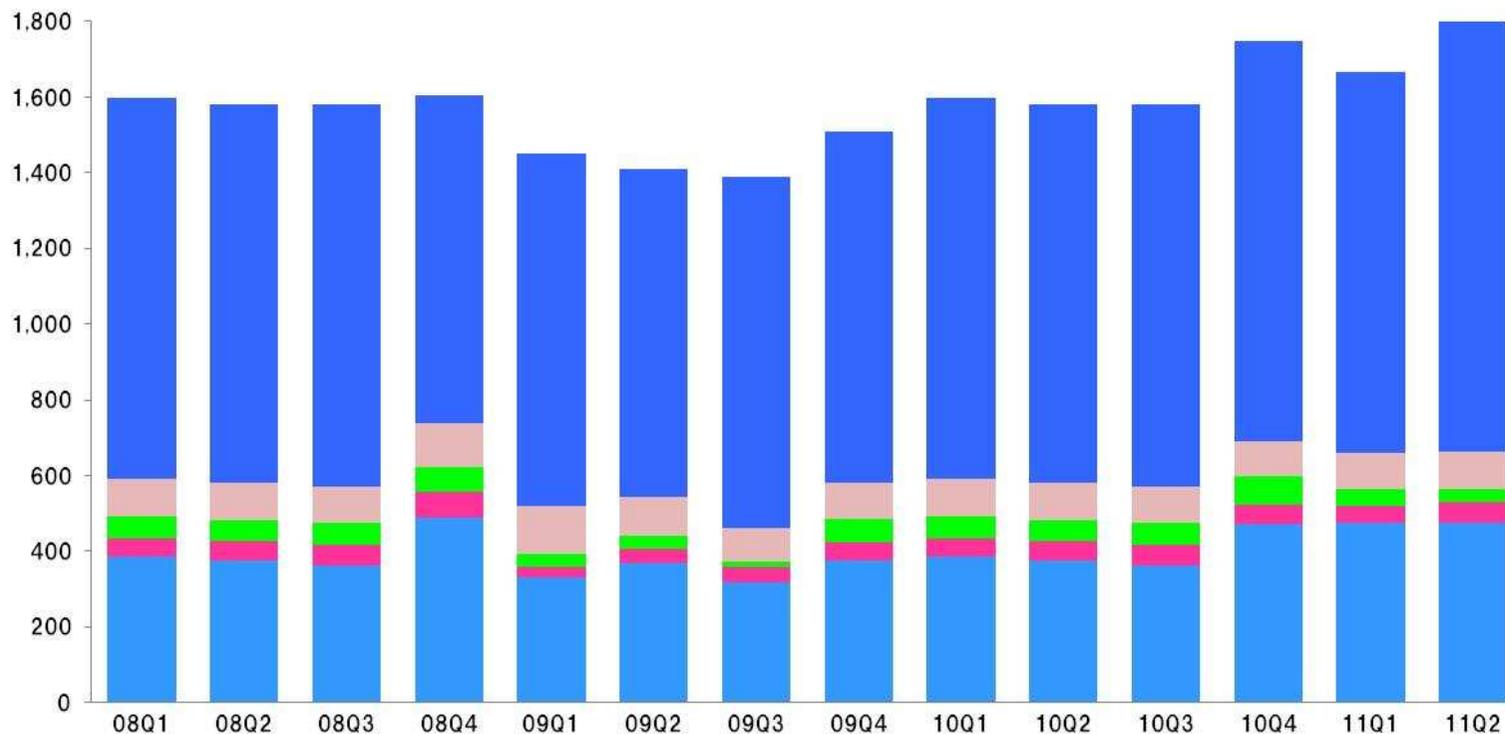
セグメント別の売上高・営業利益

震災の影響および毎Q2の季節要因による落ち込み。

		11Q2	11Q1	11Q1対比
広告代理事業	売上高	11,980	14,687	-18.4%
	営業利益	225	446	-49.5%
ソリューション事業	売上高	1,027	1,088	-5.6%
	営業利益	-77	-4	—
その他事業	売上高	423	426	-0.7%
	営業利益	-55	-45	—
セグメント間取引調整	売上高	-110	-116	
	営業利益	0	0	

連結販管費の推移

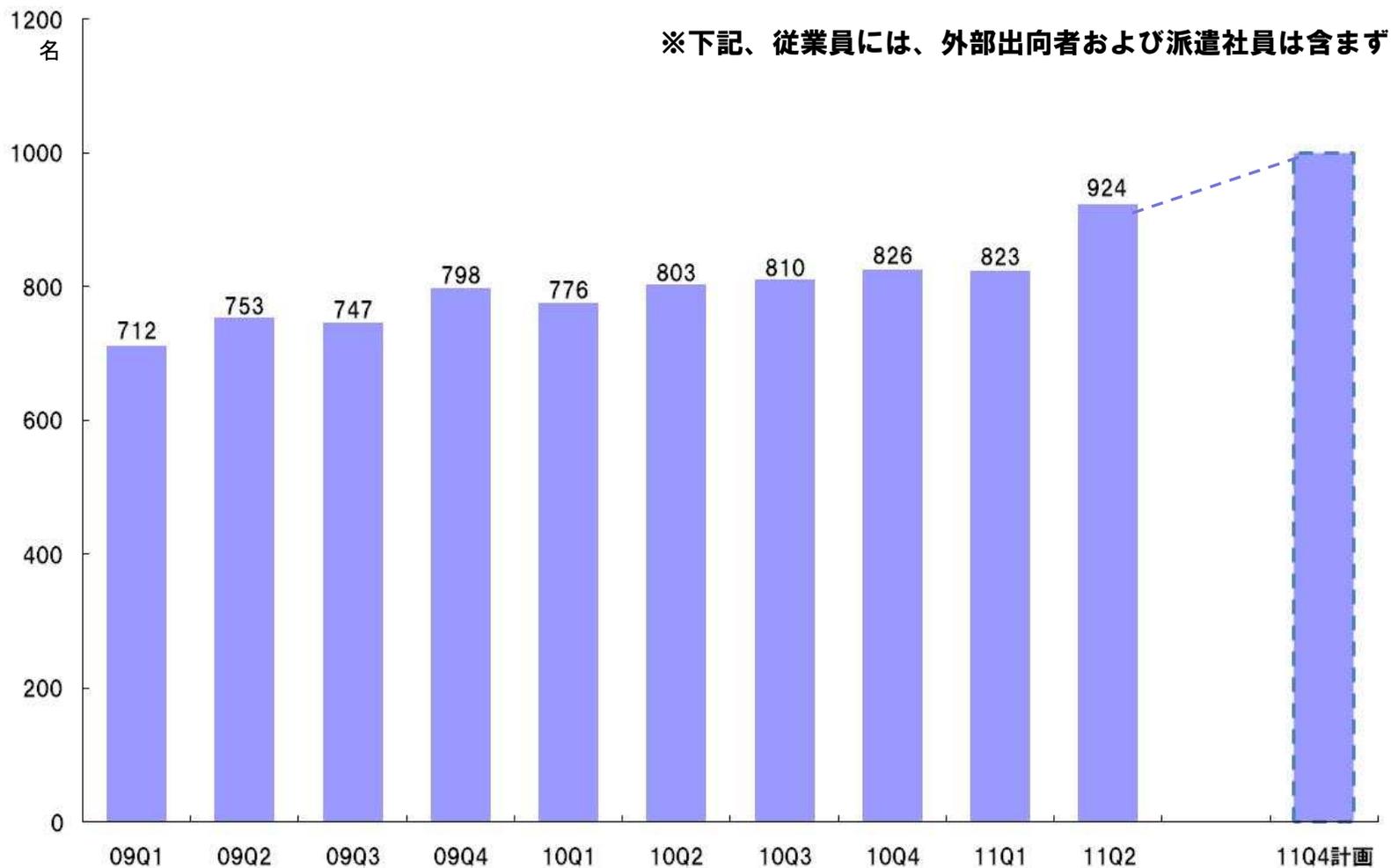
積極的な投資等により販管費増加。



販管費合計	1,602	1,583	1,581	1,605	1,454	1,409	1,392	1,511	1,602	1,583	1,581	1,749	1,671	1,811
人件費	1,008	998	1,008	867	930	865	928	929	1,008	998	1,008	1,057	1,009	1,146
賃料	99	99	98	117	127	101	89	96	99	99	98	93	96	99
広告宣伝費	59	57	59	64	34	35	16	59	59	57	59	75	42	35
のれん償却+減価償却	47	52	54	66	29	40	40	51	47	52	54	51	47	53
その他	386	374	361	490	331	367	317	374	386	374	361	472	474	476

連結従業員数の推移

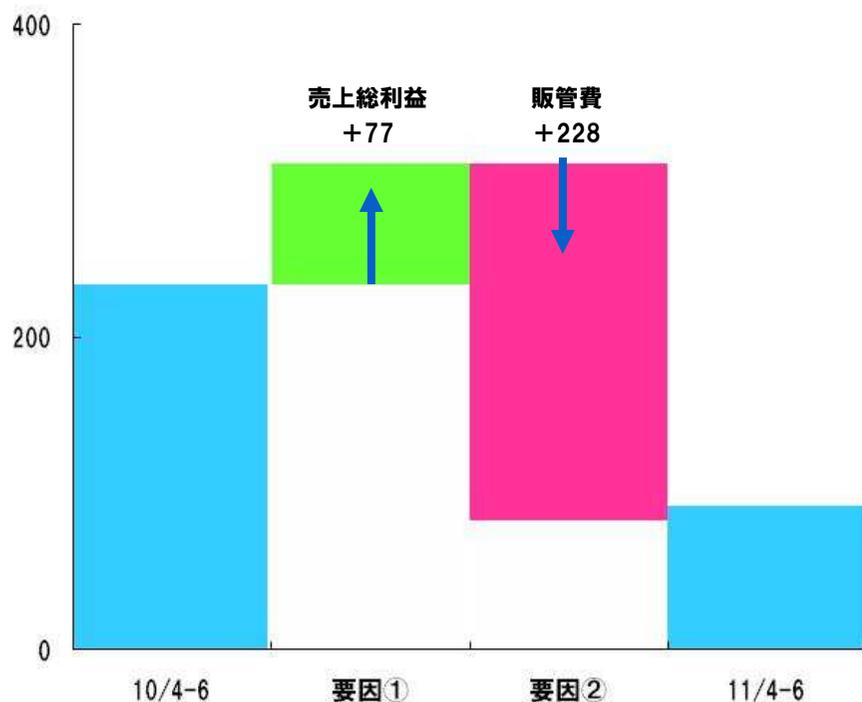
採用強化により、電通出向者を含め1000人超へ拡大。
今後も人材採用を積極的に展開。



連結営業利益の増減要因

■ 連結営業利益

10/4-6	11/4-6	増減	増減率
243	92	-150	-61.9%



■ 営業利益の増減要因

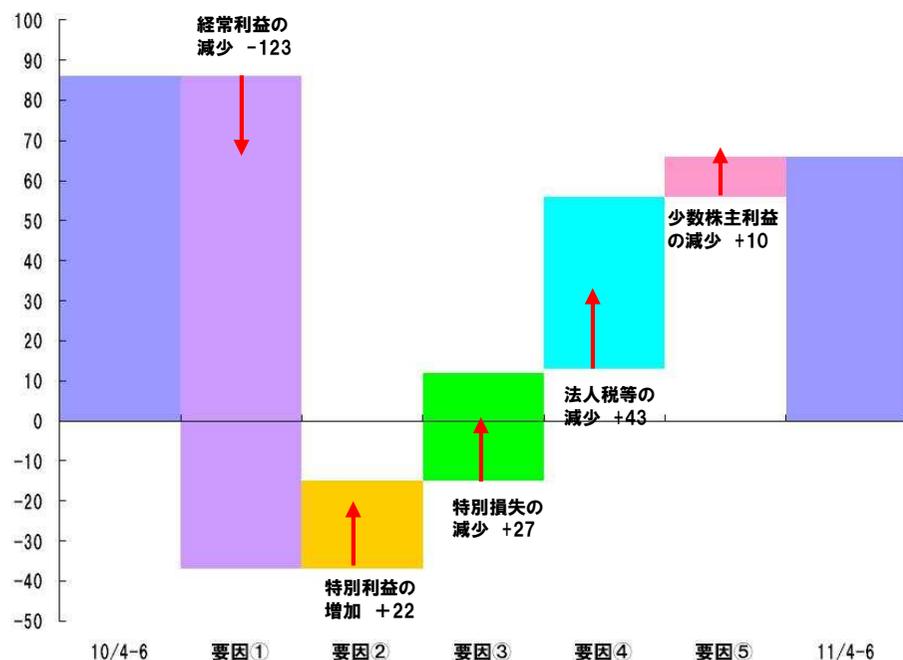
要因①: 売上拡大により売上総利益が増加 (+77百万円)

要因②: 人員および外注費用等の増加により販管費増加 (+228百万円)

連結当期純利益の増減要因

■ 連結純利益

10/4-6	11/4-6	増減	増減率
86	66	-19	-22.8%



■ 当期純利益の増減要因

**要因①: 営業利益減少(-150百万円)も、
営業外収益増加(+26百万円)により
経常利益減少(-123百万円)**

**要因②: 投資有価証券売却益等により
特別利益増加(+22百万円)**

**要因③: 投資有価証券評価損等の減少によ
り特別損失の減少(+27百万円)**

要因④: 法人税等の減少(+43百万円)

要因⑤: 少数株主利益の減少(+10百万円)

2011年H1(1-6月) 連結決算サマリー

H1 連結損益計算書サマリー

10H1対比で売上高、売上総利益増加も、販管費の増加により営業利益は減少、
営業外収益の増加により当期純利益増加。

		11H1	10H1	10H1対比
連結	売上高	29,406	28,143	4.5%
	売上総利益	3,972	3,818	4.0%
	販管費	3,482	3,185	9.3%
	営業利益	489	633	-22.7%
	経常利益	637	692	-8.0%
	当期純利益	354	252	40.7%

H1 連結貸借対照表サマリー

	11/6末	10/6末	増減
流動資産	22,031	20,863	+5.6%
固定資産	6,408	6,778	-5.5%
資産合計	28,439	27,641	+2.9%
流動負債	9,701	9,389	+3.3%
固定負債	228	242	-5.8%
負債合計	9,930	9,632	+3.1%
純資産合計	18,509	18,009	+2.8%

H1 連結キャッシュ・フロー計算書サマリー

	11/1-6	10/1-6
営業 キャッシュ・フロー	513	1,394
投資 キャッシュ・フロー	-722	-482
財務 キャッシュ・フロー	-66	-110
現金同等物増減	273	795
現金同等物残高	12,978	12,649

2011年業績予想進捗と下期修正について



Q2では震災の影響等を受けつつも投資を継続したことにより、売上、営業利益ともに予想を下回る結果、H2については震災の影響はほぼ無くなるも、H1のマイナス分を取り戻すには至らない見込み。引き続き新規事業展開を継続。

	7/29開示						当初
	2011H1			2011H2	2011FY		2011FY
	11H1実績	予想	達成率	予想	予想	進捗率	予想
売上高	29,406	30,368	96.8%	33,000	62,406	47.1%	63,290
営業利益	489	630	77.6%	843	1,332	36.7%	1,591
経常利益	637	681	93.5%	882	1,519	41.9%	1,690
純利益	354	384	92.2%	431	785	45.1%	860

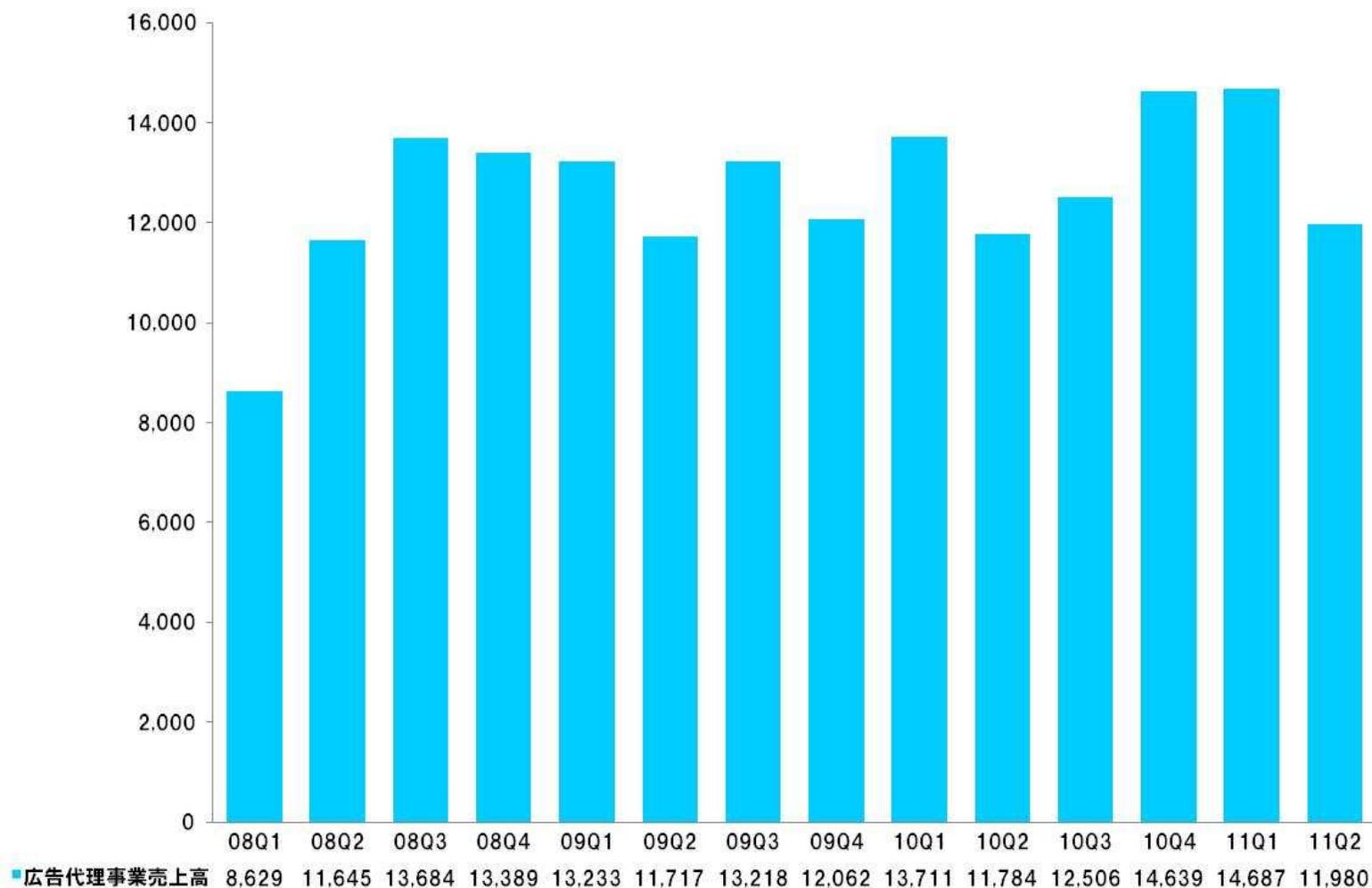
2011年Q2(4-6月) 主要事業の状況

- ① **広告代理事業とデータベース事業
(ソリューション事業内)にフォーカス**
- ② **ソーシャルメディア & スマートフォンに注力**
- ③ **電通、カルチュア・コンビニエンス・クラブ
(以下CCC)との協業を推進
→ Q3より「CCC協業室」新設**

広告代理事業

広告代理事業の売上高推移

売上高11,980百万円、営業利益225百万円



※11Q1よりセグメント別の営業利益高を開示しております

【オプト】

＜メディア動向＞

- ・Googleのシェア11Q1に引続き拡大
- ・リスティング広告の売上が10Q2対比で大幅拡大
- ・アフィリエイト広告の拡大続く

＜顧客動向＞

- ・化粧品・美容業種の堅調な成長
- ・不動産、人材・教育の減少
- ・NCの出稿自粛(震災の影響)
- ・新規開拓が進む

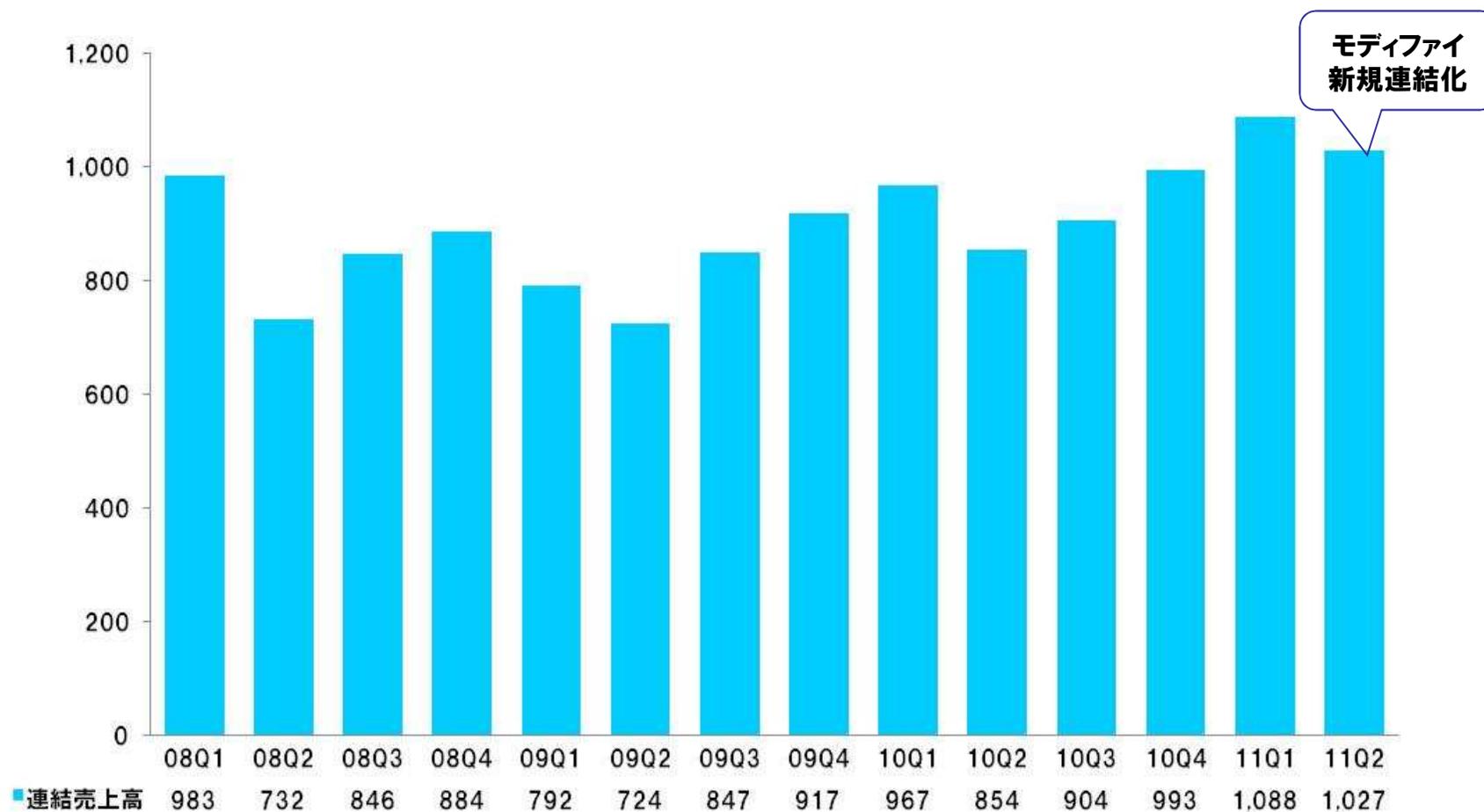
【子会社】

- ・クラシファイド、震災の影響から回復基調
- ・eMFORCE、リスティング広告好調

ソリューション事業

ソリューション事業の売上高推移

売上高1,027百万円、営業利益は-77百万円



※11Q1よりセグメント別の営業利益高を開示しております

【オプト】

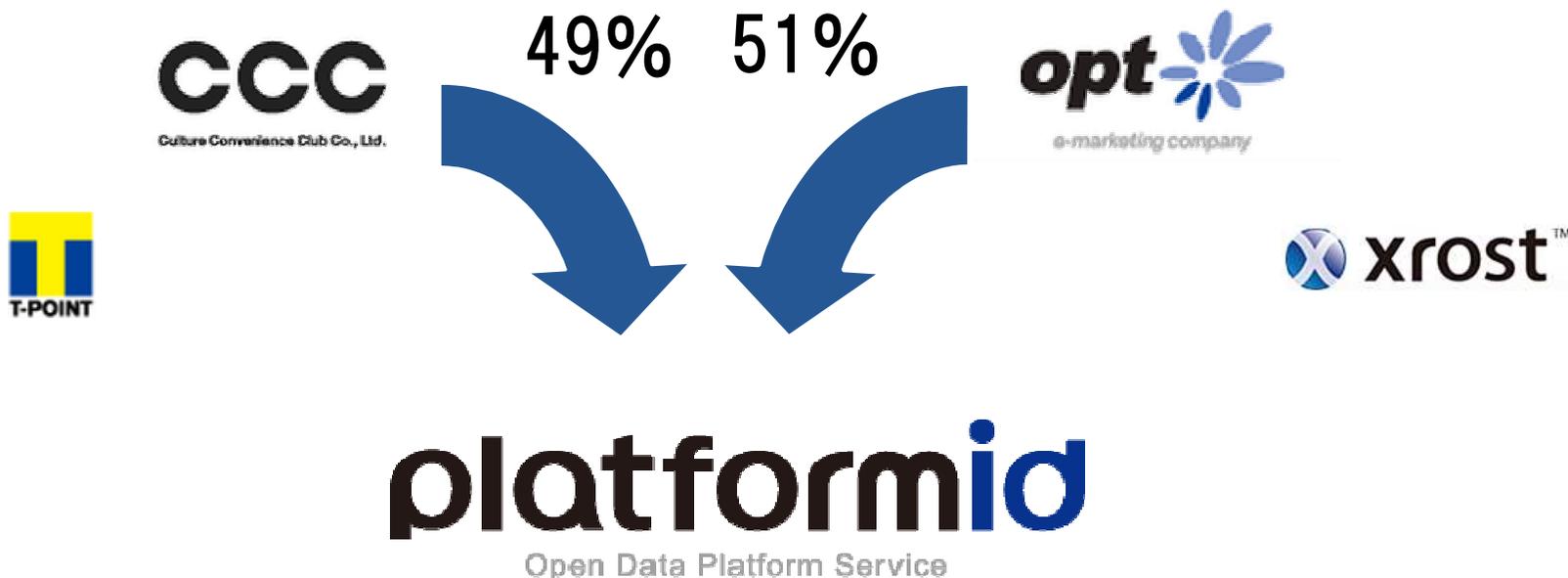
- ・ソーシャルメディア、スマートフォン関連の業務拡大
- ・当初設立計画より遅れるも、CCCとの協業による Platform IDの設立(11Q3より連結子会社化)
- ・積極的投資の継続(人材採用、IT投資等)

【子会社】

- ・ホットリンクのTwitter分析サービスの拡大顕著

Platform IDの設立

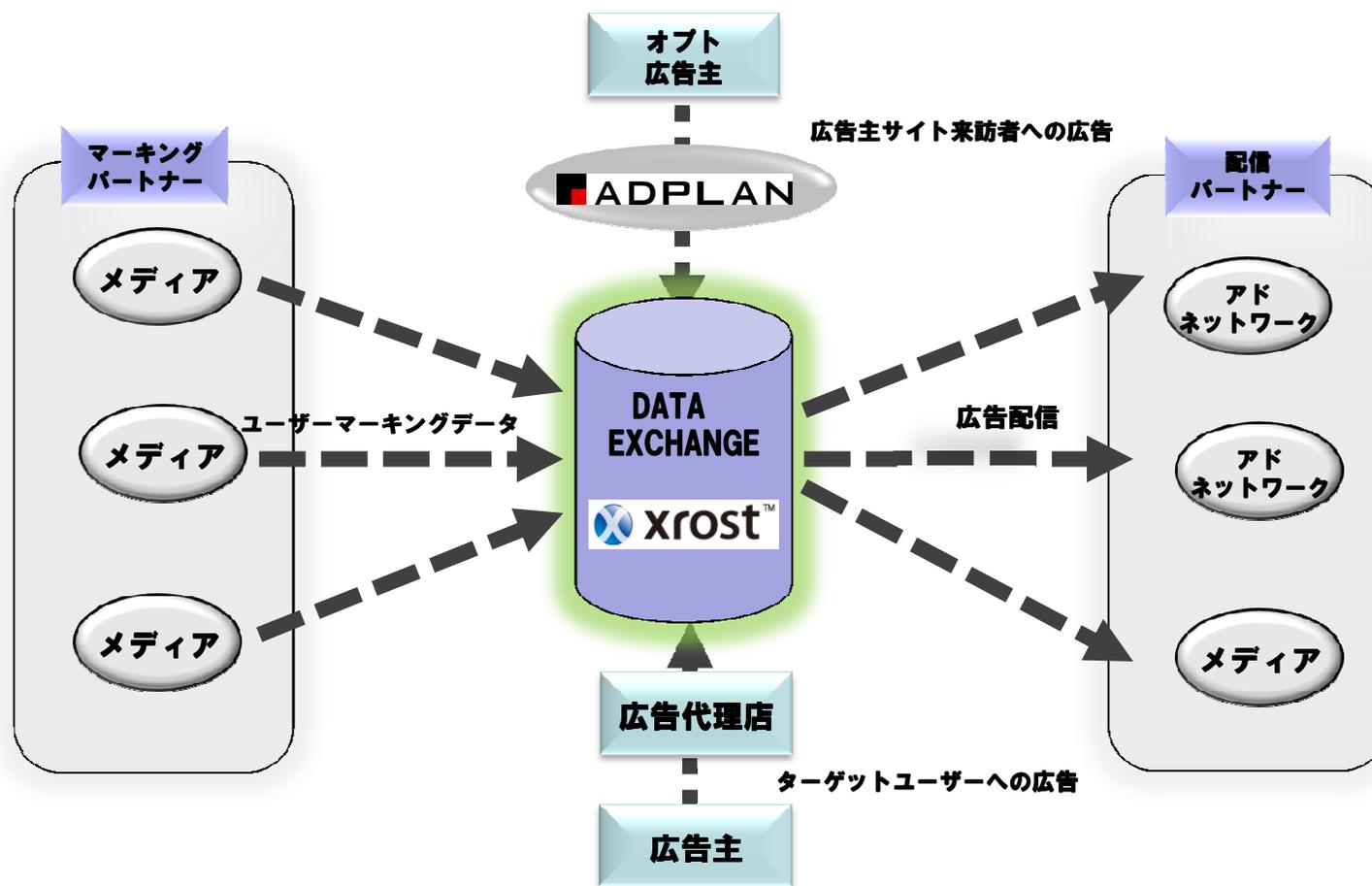
日本最大の消費者DB保有会社を目指して



オプト・ソウルドアウト・電通等が先ず広告商品販売

Xrost スキーム図

マーケティングデータ数、配信可能imp（表示回数）を順調に拡大中



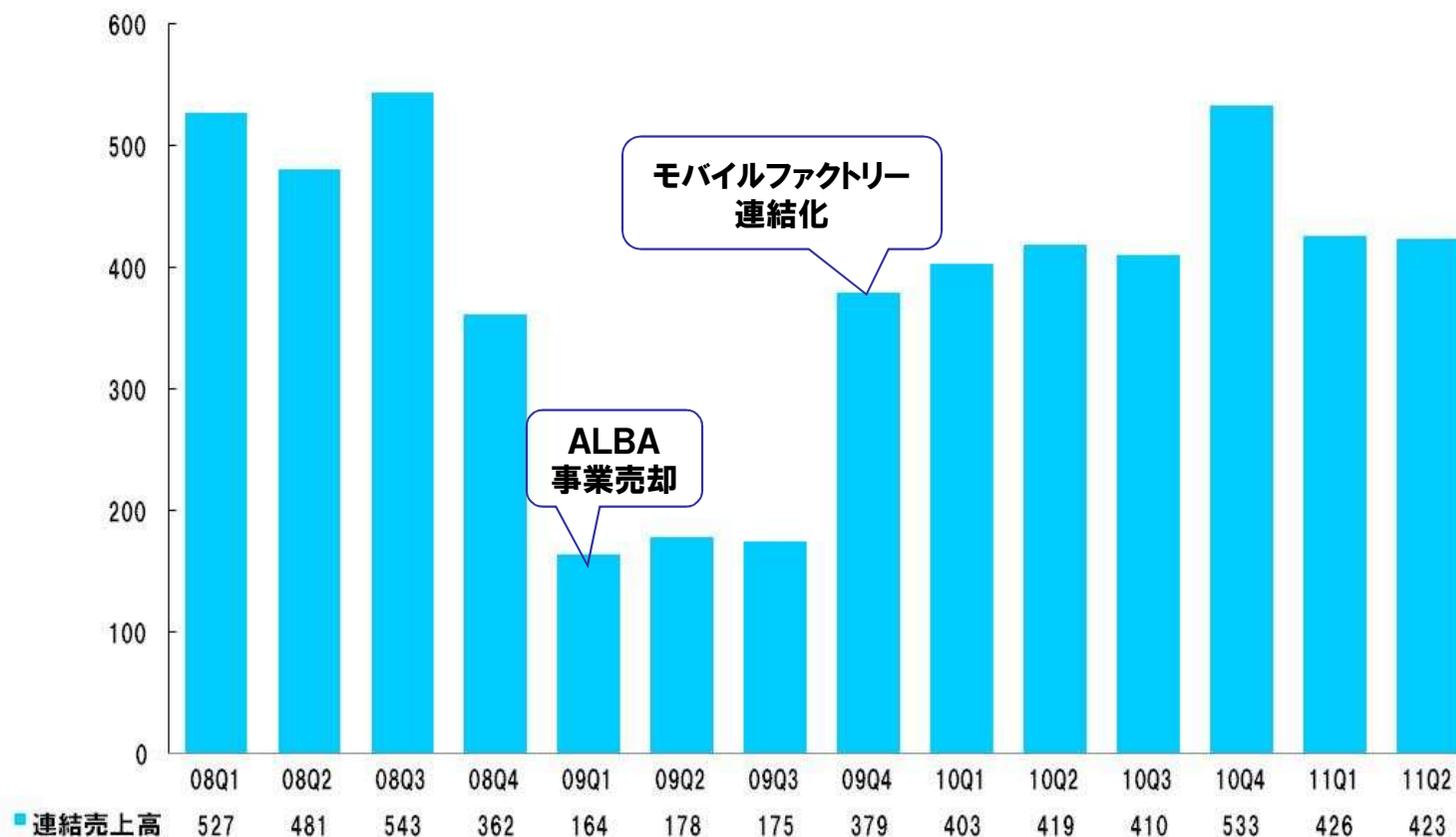
その他事業

- 海外事業

- コンシューマ事業

その他事業分野の売上高推移

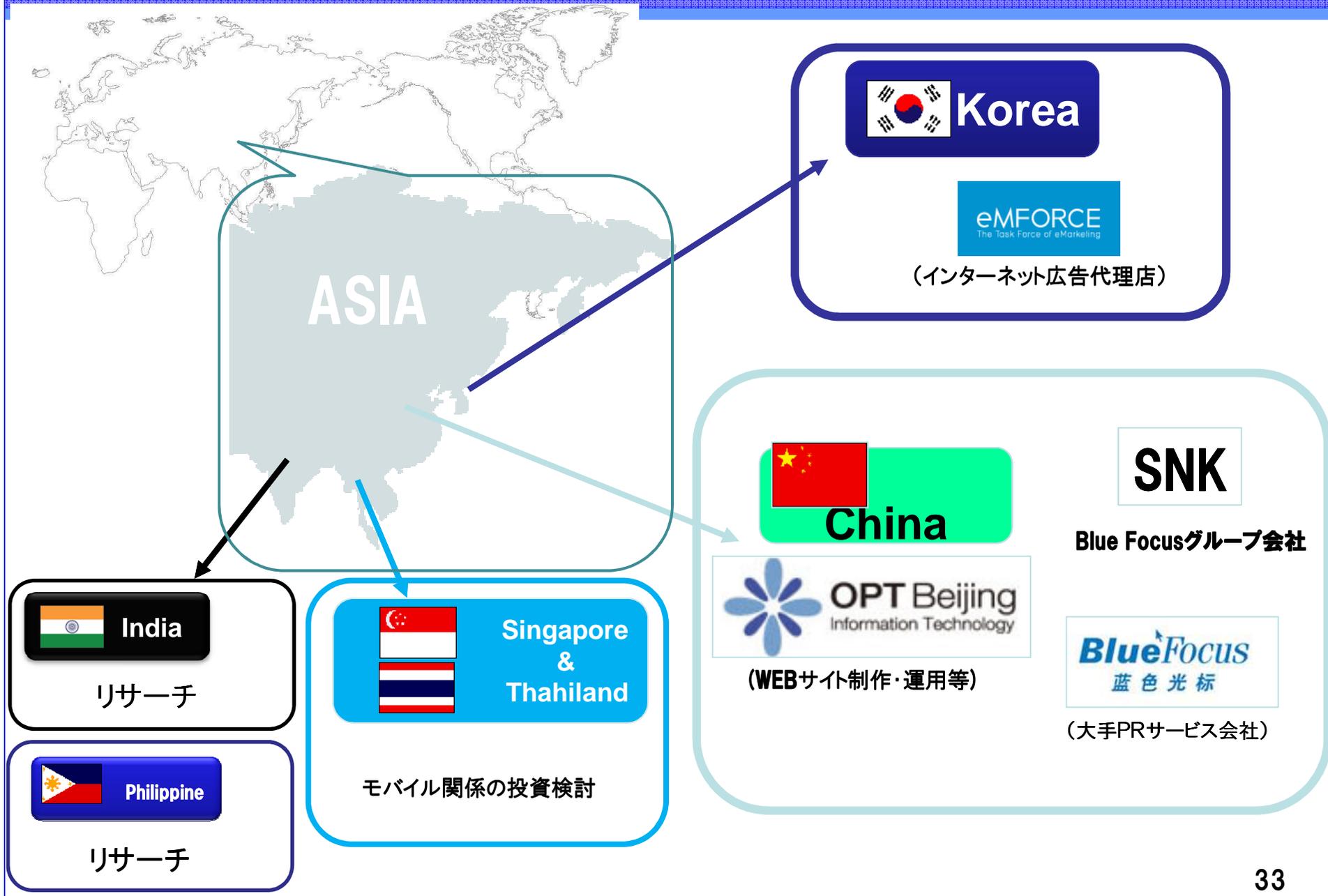
売上高423百万円、営業利益は-55百万円



※11Q1よりセグメント別の営業利益高を開示しております

- eMFORCEのリスティング広告販売の伸びが堅調に拡大(韓国)
- 大手PR会社、BlueFocus社傘下のSNK社との資本業務提携(中国)
- その他、ASEANへの積極投資

海外事業展開



- スマートフォンケース販売サイト「Jewelart Deco」およびソーシャルレコメンド型のアプリマーケット「myappee」がサービスイン
- 電子書籍大手 株式会社パピレス(証券コード3641)との業務提携強化(11Q3より持分法適用会社化)
- アンドロイドアプリ開発会社 株式会社ミログとの資本業務提携

Jewelart Deco Facebookページ

facebook

メールアドレス パスワード [ログイン](#)

ログインしたままにする [パスワードを忘れた場合はこちら](#)

[アカウント登録](#) Facebookを使うと、友達や同僚、同級生、仲間たちとつながりを深められます。ケータイ、スマートフォンからもアクセスできます。



- ウォール
- 基本データ
- 写真
- Welcome

「いいね!」
283
人

お気に入りのページ [すべて見る](#)



オプト 鈴木 登

Jewelart Deco(ジェラート・デコ)
(Facebookモバイル)



Jewelart Deco(ジェラート・デコ) [いいね!](#)

ジュエリー/時計

 Like Me!

Jewelart Deco

ジェラート・デコは
最高峰のクリスタルガラスのみを使用した
スマートフォンDecoケースのセレクトショップです。

[会員登録
はこちら](#)



一流のDecoデザイナーによる
オリジナルデザインが
お好みの色にアレンジできます

PCサイト
[こちらをクリック!](#)

iPhoneサイト
iPhoneから
「Jewelart Deco」で
検索してみてください!

Twitter



社内ビジネスコンテスト
「情熱ファクトリー」から事業化

myappeeサービス概要

みんなのつぶやきといいね！で本当に人気のある
Androidアプリがわかる、ソーシャルレコメンド型
アプリマーケット “myappee”

PC版サイト



Android版
サイト



Android版
アプリ



ランキング



レコメンド



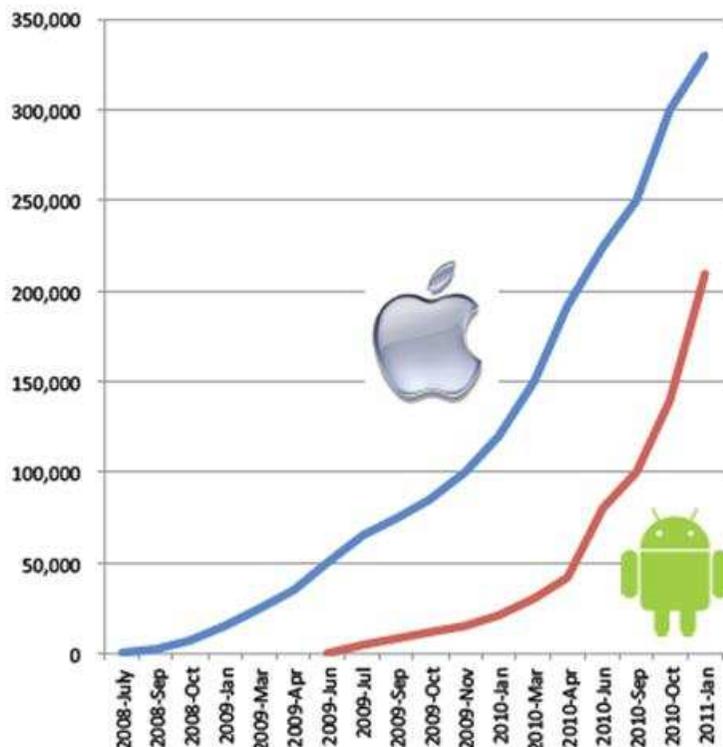
ポイント



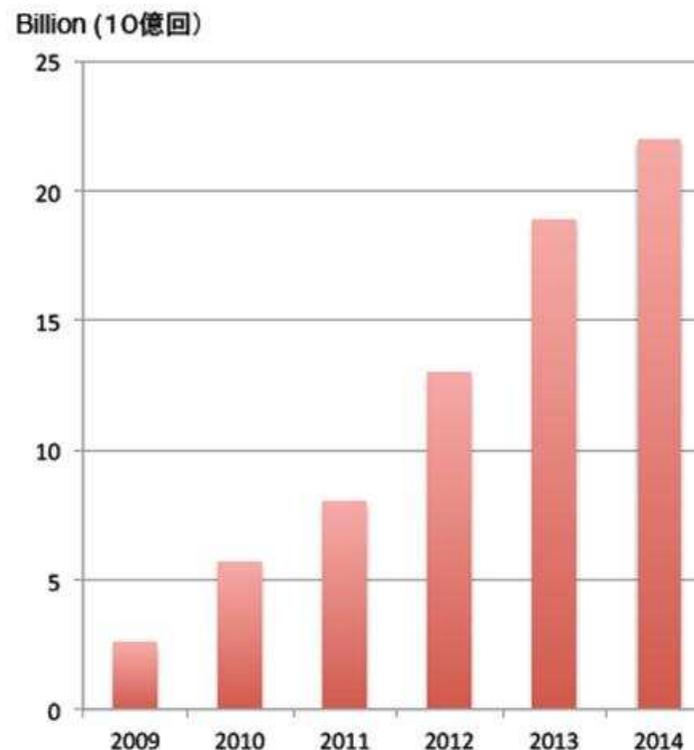
CCC提携

“myappee”とはランキング×レコメンド×ポイントの3つを
組み合わせた、新しいタイプのAndroidアプリマーケットです。

スマートフォンアプリ市場



AppStore/Android Marketアプリ数



アプリDL数予測

Source : NOBOT estimated

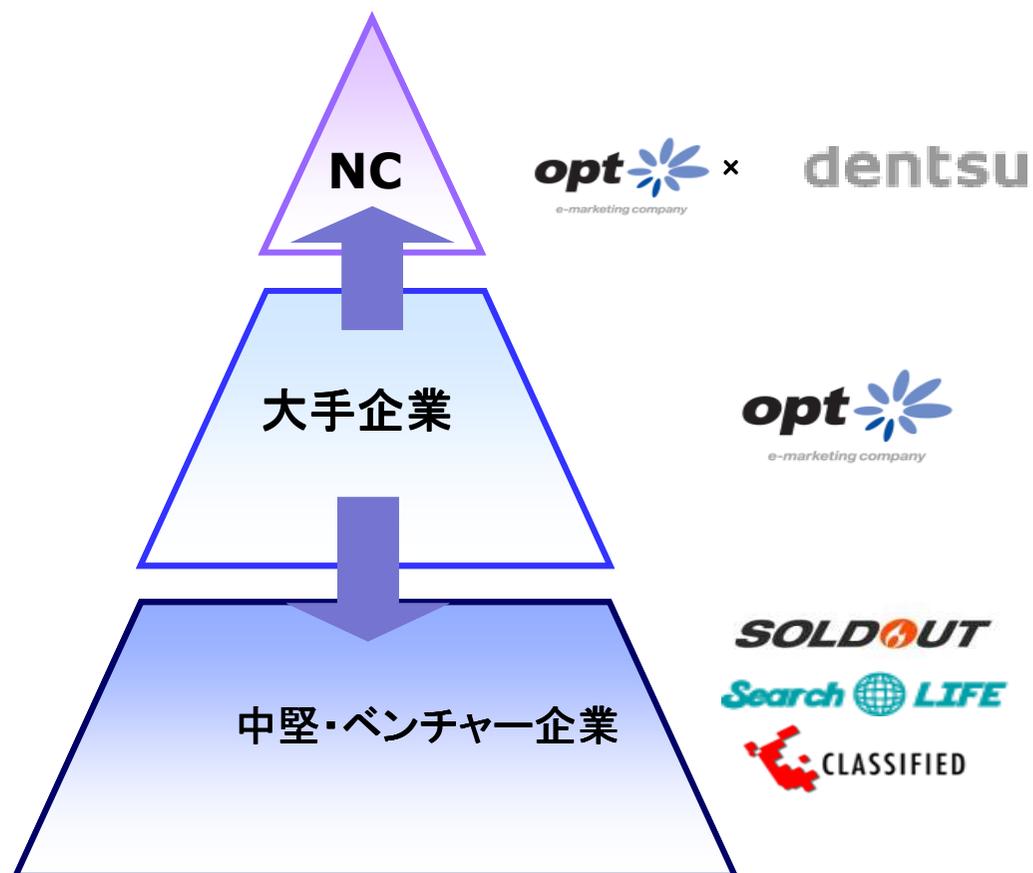
アプリ市場は今後も拡大。米国は日本の10倍規模で2014年には、200億DLを超えると予測されている。

參考資料

広告代理事業の顧客戦略図

電通協業でのナショナルクライアント（NC）、子会社による中堅・ベンチャー企業の開拓、大手企業は業種拡大および上位顧客の開拓深耕をさらに強化

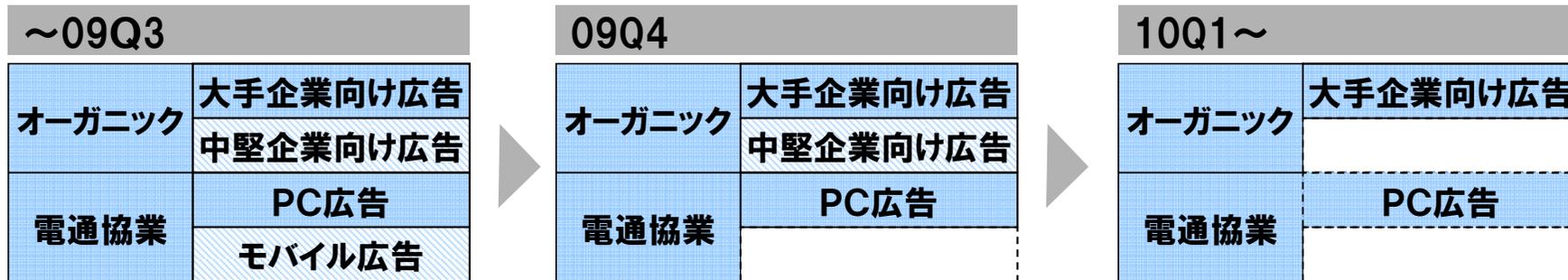
<顧客拡大イメージ>



単体・連結の構成変更点

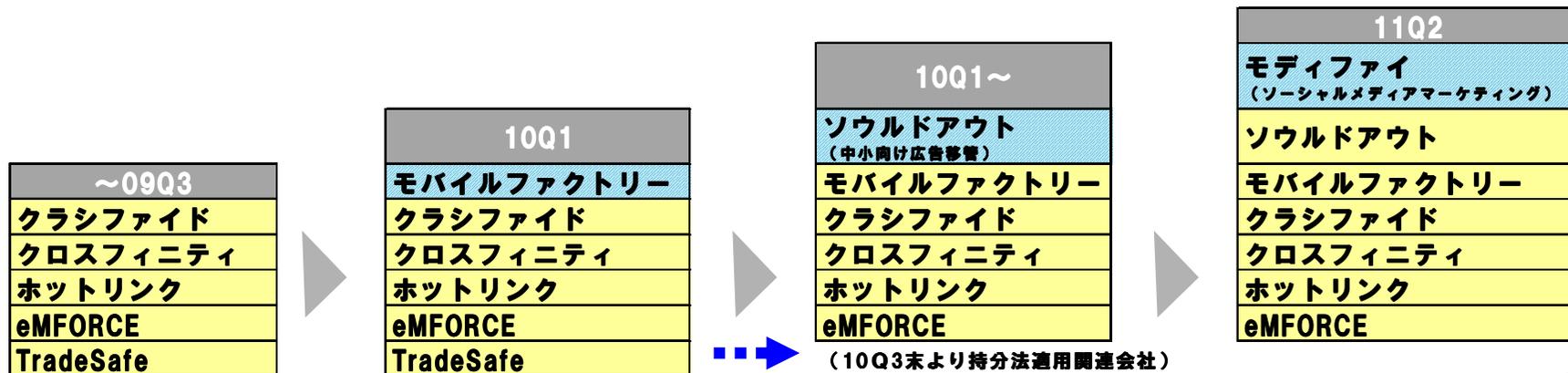
■単体 広告代理事業のサービス構成変更

11Q2では変更なし。

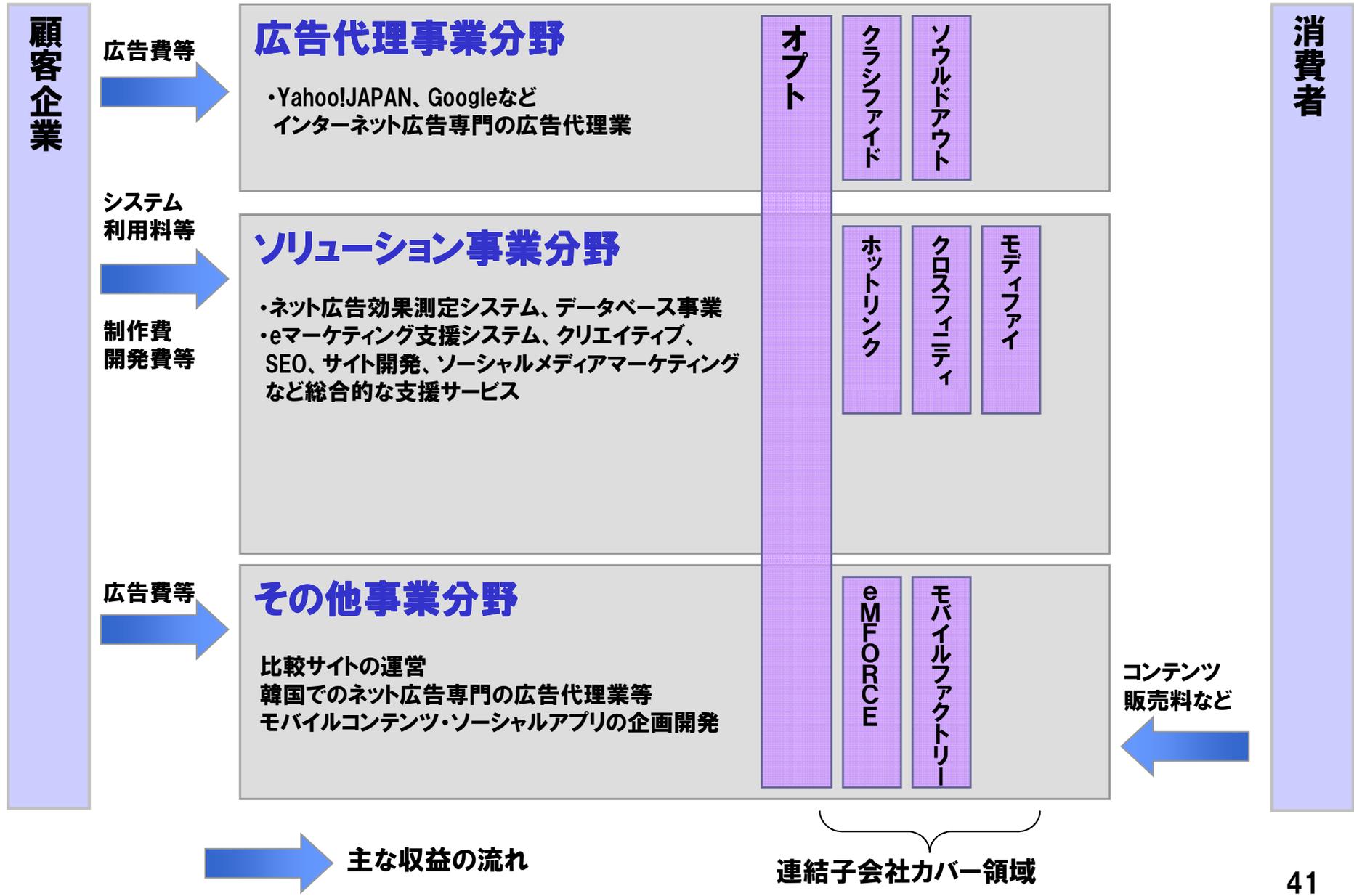


■連結子会社の構成変更

11Q2にモディファイが連結子会社化されました。



事業領域(2011年度Q2末時点)



主要グループ会社概要(2011年Q2末時点)

社名	事業内容	持分比率	連結状況
クラシファイド  CLASSIFIED	クラシファイド広告の企画販売	66.01%	連結子会社
クロスフィニティ  Crossfinity	SEOコンサルティングサービス	66.67%	連結子会社
ホットリンク  hotto link	SaaS事業	59.64%	連結子会社
eMFORCE  eMFORCE The Task Force of eMarketing	韓国でのネット広告代理	88.50%	連結子会社
ソウルドアウト  SOLD OUT ベンチャー専門のネット販促ポーター	中堅・ベンチャー企業向け広告代理	100.00%	連結子会社
モバイルファクトリー  Mobile Factory	モバイルコンテンツ事業	40.84%	連結子会社
モディファイ  MODIPHI	ソーシャルメディアマーケティング支援事業	100.00%	連結子会社
TradeSafe  TRADE SAFE	通販サイトへの信頼認証サービス	24.09%	持分法適用会社
その他グループ企業 (非連結子会社)	北京欧芙特信息科技有限公司、サーチライフ、コンテンツワン		



e-marketing company

株式会社オプト

JQ2389

<http://www.opt.ne.jp/>

**IRに関するお問い合わせは、
グループ経営企画部 山田・谷口・正田までお願い致します
TEL:03-5745-3611**

<注意事項>

スライドに記載されている、株式会社オプトの現在の計画、見通し、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の見通しであり、これらは現在入手可能な情報から得られた当社の経営者の判断に基づいております。実際の業績は、これら業績見通しとは異なる結果があることをご了承ください。