



*e-marketing company*

# 2010年12月期 Q4 決算説明会資料

2011年2月15日

- ▶ **2010年Q4(10-12月)決算サマリー**
- ▶ **2010年1-12月決算サマリー**
- ▶ **2010年1-12月戦略レビュー**
- ▶ **2011年事業戦略・業績見通し**
- ▶ **参考資料**

# 2010年Q4(10-12月) 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。

# 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

09Q4に「電通協業 モバイル広告(以降Dm分)」の取扱いがなくなり、ソウルドアウト(以下SO)が分社化されました。10Q1に「中堅企業向け広告」がSOに移管されました。

～09Q3		09Q4	10Q1～
オーガニック	大手企業向け広告	大手企業向け広告	大手企業向け広告
	中堅企業向け広告	中堅企業向け広告	
電通協業	PC広告	PC広告	PC広告
	モバイル広告		

## ■連結子会社の構成変更

09Q4にモバイルファクトリーが連結子会社化されました。10Q3末よりTradeSafeが持分法適用関連会社となりました。

～09Q3	09Q4	10Q1～
クラシファイド	モバイルファクトリー	ソウルドアウト(中小向け広告移管)
クロスフィニティ	クラシファイド	モバイルファクトリー
ホットリンク	クロスフィニティ	クラシファイド
eMFORCE	ホットリンク	クロスフィニティ
TradeSafe	eMFORCE	ホットリンク
	TradeSafe	eMFORCE

TradeSafe (10Q3末より持分法適用関連会社)

# 2010Q4損益計算書サマリー

09Q4対比で連結の売上高+21.0%、営業利益+32.2%と大幅増

		10Q4	09Q4	09Q4対比
連結	売上高	16,167	13,359	+21.0%
	売上総利益	2,134	1,801	+18.4%
	販管費	1,749	1,511	+15.8%
	営業利益	384	290	+32.2%
	経常利益	384	301	+27.7%
	当期純利益	149	90	+66.3%
単体	売上高	14,127	12,232	+15.5%
	営業利益	301	206	+45.9%
	当期純利益	82	83	-1.1%
子会社	売上高	2,039	1,127	+81.0%
	営業利益	82	83	-1.3%
	当期純利益	66	6	大幅増

新規大型顧客の獲得  
および既存大型顧客の  
深耕により増収増益

ソウルドアウトの連結化  
の影響など

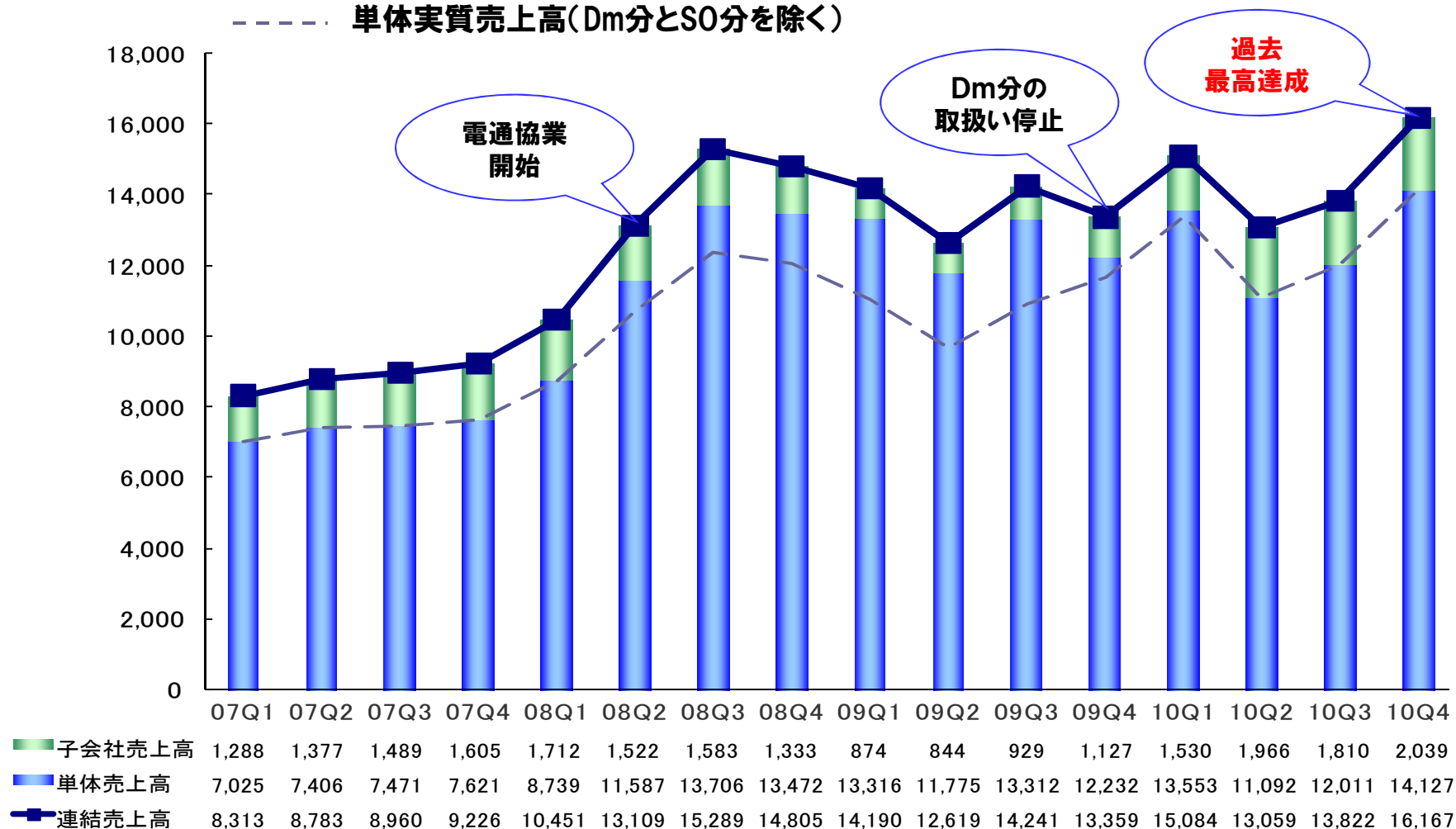
各子会社の販管費拡大  
の影響など

※子会社は、連単の差額を記載しております。

# Q別売上高推移

単体、子会社共に10Q4売上高が過去最高を達成

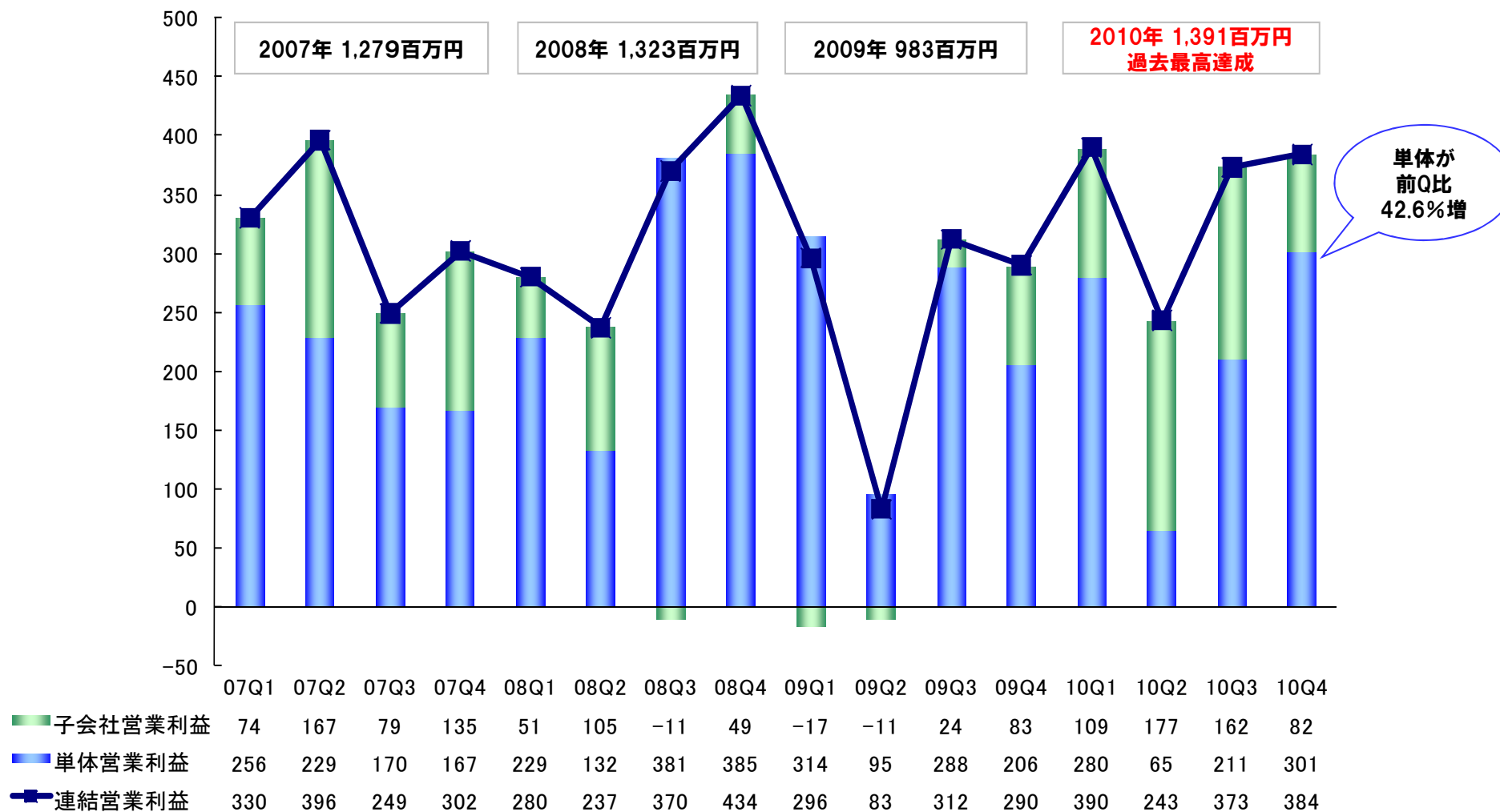
--- 単体実質売上高(Dm分とS0分を除く)



\*子会社売上高は、連単の差額を記載しております。

# Q別営業利益推移

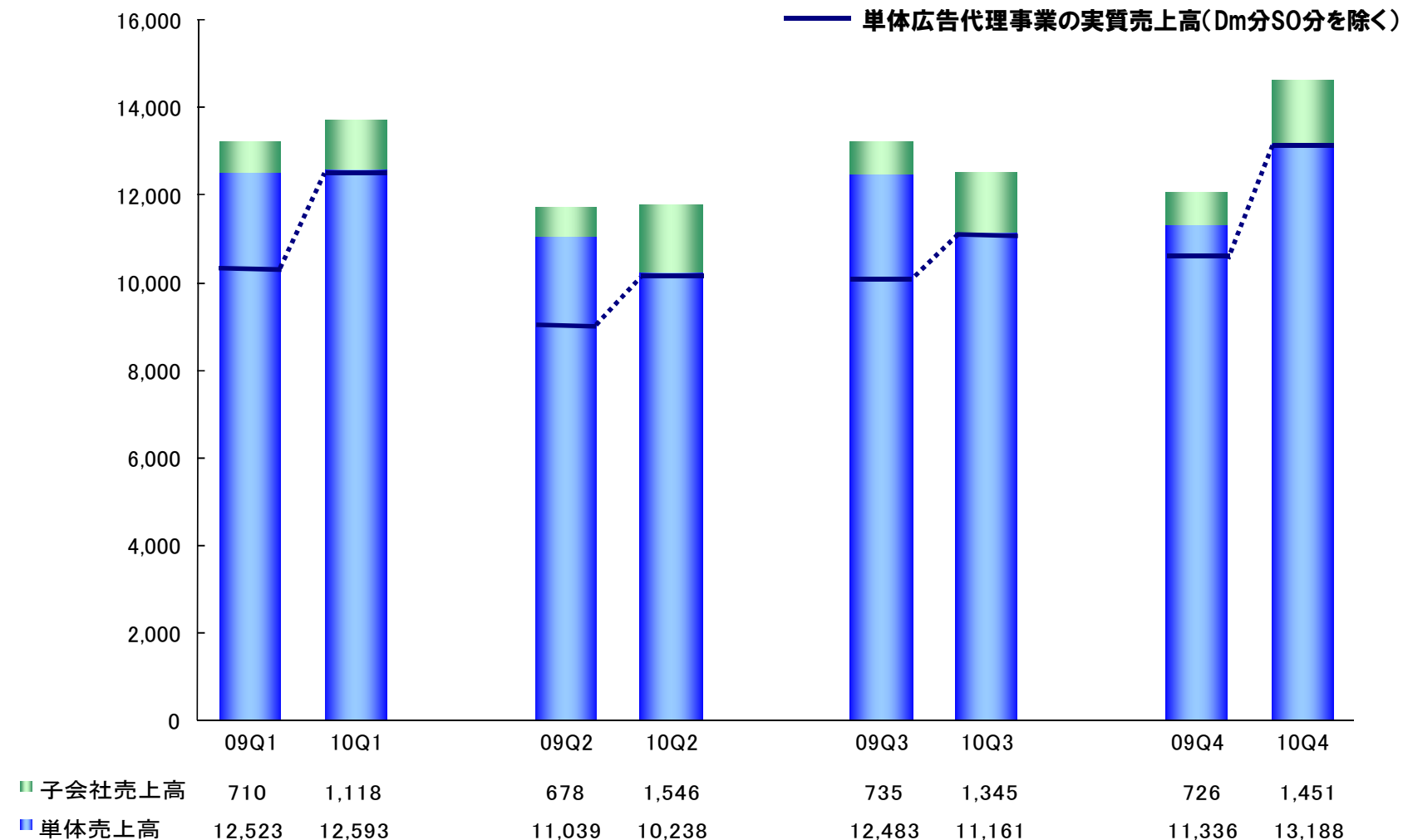
2010/1-12の連結営業利益が過去最高を達成



\*子会社営業利益は、連単の差額を記載しております。

# 広告代理事業分野

単体の新業種シェア拡大、および大型顧客数の増加により  
連結売上高が09Q4対比で+21.4%増

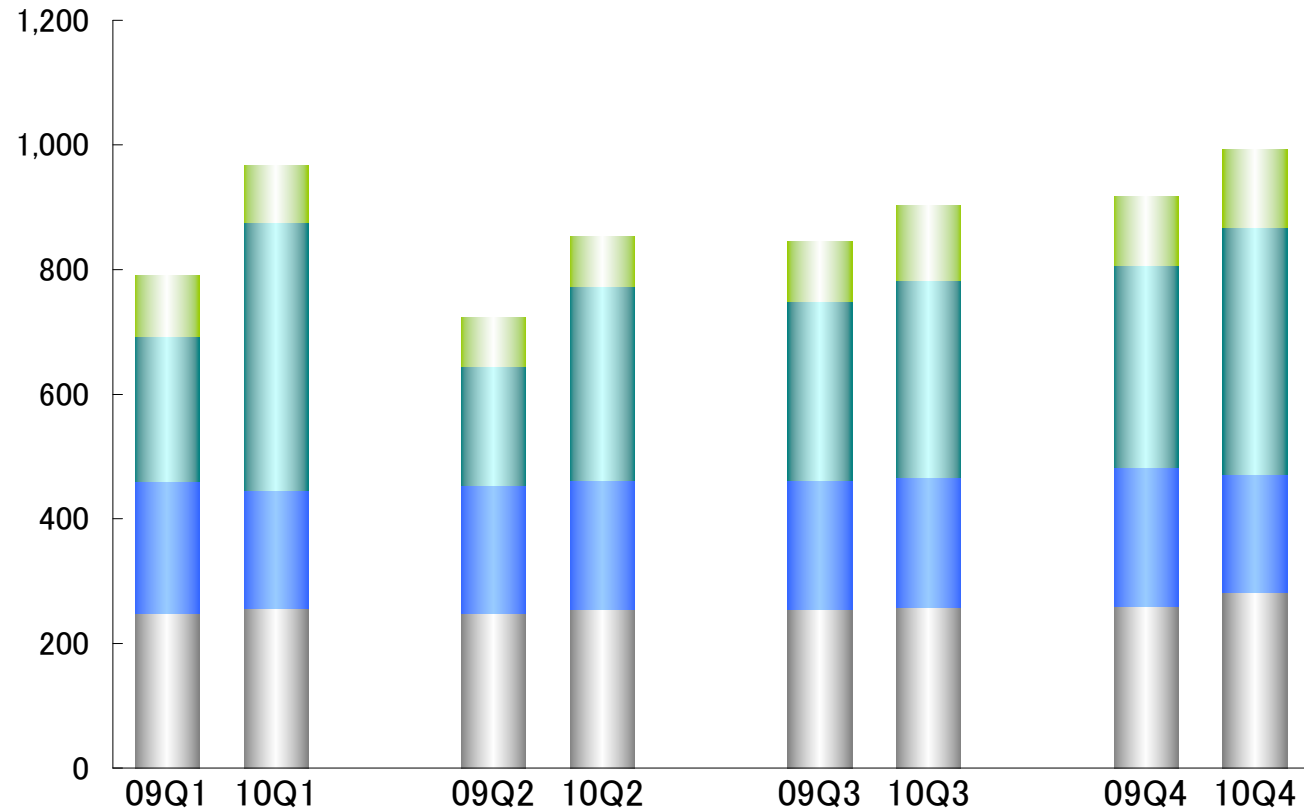


※子会社売上高は、連単の差額を記載しております



# ソリューション事業分野

大型サイト制作案件受注、データプラットフォームを活用した「Xrost」(クロス)の  
売上寄与開始により、10Q4の売上拡大



■ 子会社売上高	98	90	79	81	98	119	110	124
■ 単体売上高(制作等)	233	430	190	310	287	316	325	397
■ 単体売上高(SEO)	212	190	206	208	206	209	222	190
■ 単体売上高(テクノロジー)	248	256	248	254	255	258	260	281

\*子会社売上高は、連単の差額を記載しております。

## コンテンツ事業分野(B2C事業):モバイルファクトリー

10Q4売上高 326百万円 (09Q4対比+77.2%増加)

・アプリ事業のアイテム課金売上が拡大

※売上高は、グループ内取引分を消去した数値を記載しております

## その他事業分野:単体比較サイト

eMFORCE(韓国ネット広告会社)

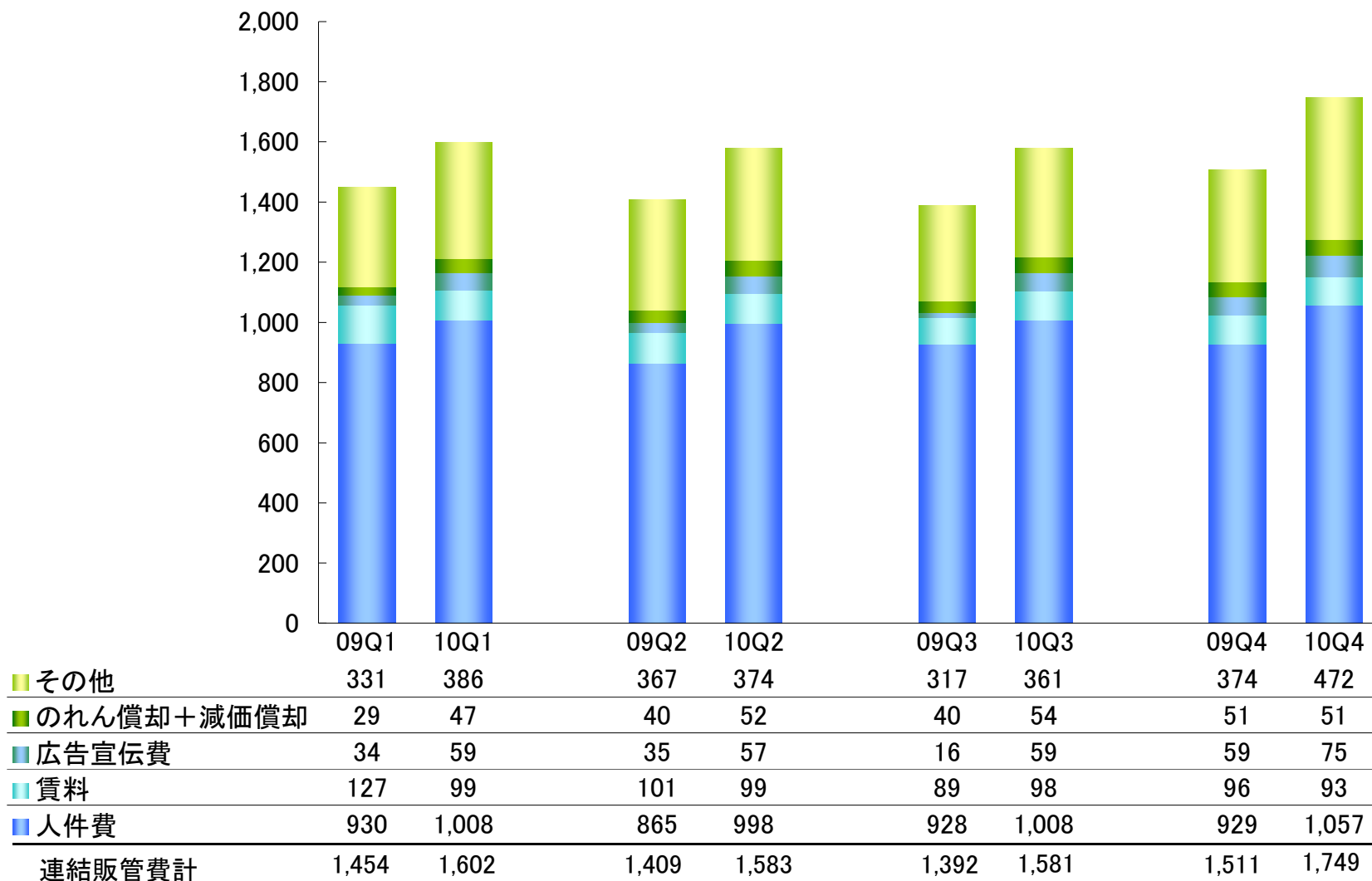
10Q4売上高 207百万円 (09Q4対比+5.6%増加)  
(単体比較サイト68百万円、eMFORCE 139百万円)

・eMFORCEは、SEMの好調継続、純広告も拡大基調に

※売上高は、グループ内取引分を消去した数値を記載しております

# 連結販管費

単体の決算賞与支給および子会社の費用拡大により  
10Q4の連結販管費が09Q4対比で+15.8%増



# 2010年1-12月 決算サマリー

# 2010年1-12月エグゼクティブサマリー

**1. 連結の売上高、営業利益が過去最高を達成**

**2. 単体は、新規大型顧客の獲得や既存大型顧客の深耕により  
09/1-12実質対比(Dm分とS0分を除く)で売上高+16.3%増、  
営業利益+35.1%増**

**3. 全子会社の業績が拡大し、09/1-12対比で売上高+94.6%増、  
営業利益は大幅黒字化**

# 2010年1-12月期損益計算書サマリー

グループ経営強化による子会社の業績拡大で、連結営業利益が09/1-12対比で大幅増益

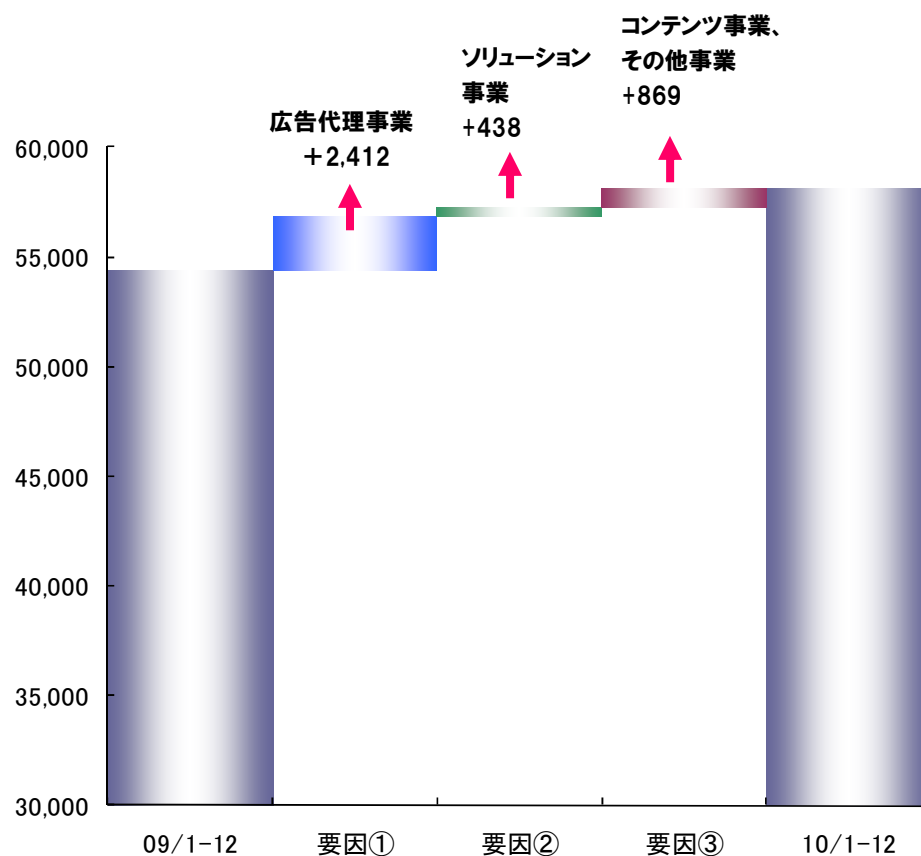
		10Y	09Y	09Y対比	
連結	売上高	58,132	54,412	+6.8%	実質対比で 連結売上高+16.9%増
	売上総利益	7,908	6,751	+17.1%	
	販管費	6,517	5,767	+13.0%	
	営業利益	1,391	983	+41.4%	
	経常利益	1,457	1,080	+34.9%	
	当期純利益	596	507	+17.6%	
単体	売上高	50,785	50,636	+0.3%	実質対比で 売上高+16.3%増、 営業利益+35.1%増
	営業利益	858	905	-5.2%	
	当期純利益	318	303	+5.0%	
子会社	売上高	7,347	3,775	+94.6%	
	営業利益	532	78	+576.4%	
	当期純利益	277	203	+36.5%	

※子会社は、連単の差額を記載しております。

# 連結売上高の増減要因

## ■ 連結売上高

09/1-12	10/1-12	増減	増減率
54,412	58,132	3,720	6.8%



## ■ 売上高の増減要因

**要因①:** 広告代理事業は、単体の大型顧客拡大、子会社のクラシファイド、ソウルアウトの貢献により増加 (+2,412百万円)

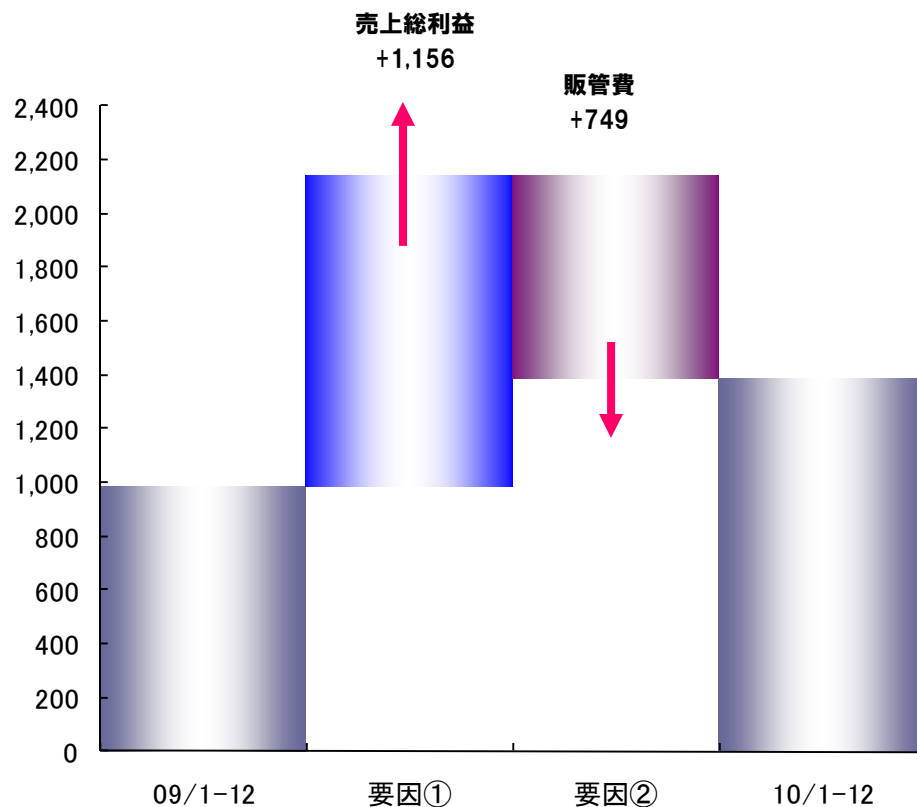
**要因②:** ソリューション事業は、単体のサイト制作費案件などの増加、子会社クロスフィニティ、ホットリンクの売上拡大により増加 (+438百万円)

**要因③:** コンテンツ事業は、モバイルファクトリーが初の年間寄与となったことにより増加(+869百万)

# 連結営業利益の増減要因

## ■ 連結営業利益

09/1-12	10/1-12	増減	増減率
983	1,391	407	+41,4%



## ■ (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(+1,156百万円)

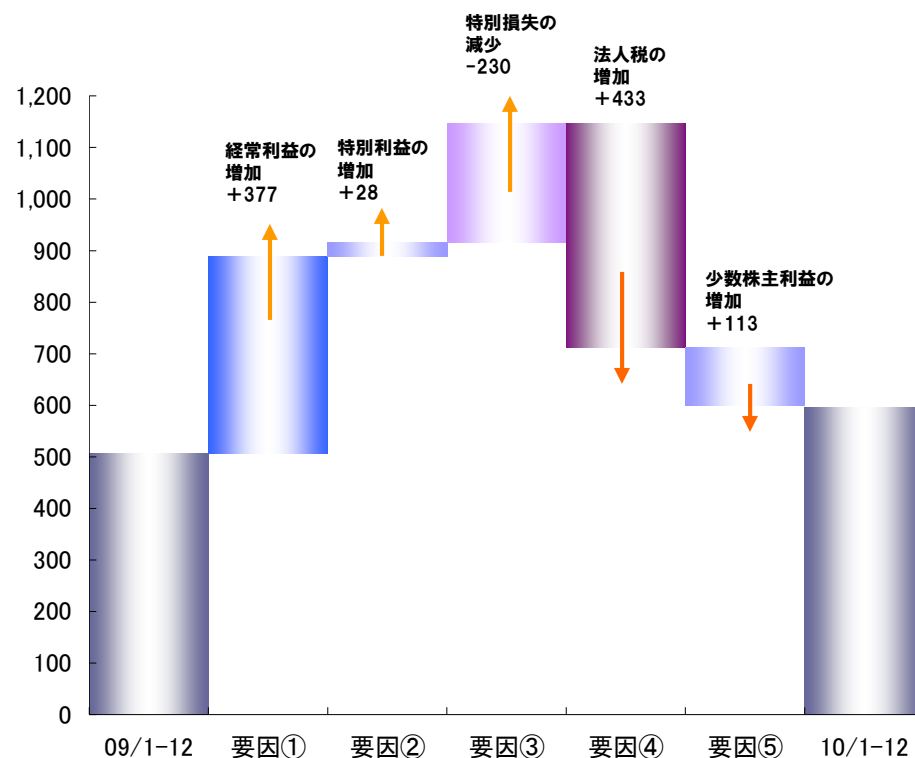
要因②: モバイルファクトリー、ソウルドアウ  
トの連結化により販管費が増加  
(+749百万円)



# 連結当期純利益の要因分析

## ■ 連結純利益

09/1-12	10/1-12	増減	増減率
507	596	+89	+17.6%



## ■ (当期純利益の変化要因)

**要因①: 営業利益増加分による経常利益増加(+377百万円)**

**要因②: 持分変動利益の増加などによる特別利益の増加(+28百万円)**

**要因③: 09発生の本社移転費用との差などで特別損失が減少(-230百万円)**

**要因④: ALBA清算による一時的な影響がなくなったことによる税金費用の増加(+433百万円)**

**要因⑤: 子会社の増加による少数株主利益の増加(+113百万円)**

# 業績予想対比

全項目において予想を上回る業績を達成

連結	10Y実績	10Y予想	予実対比
売上高	58,132	53,600	108.5%
営業利益	1,391	1,260	110.4%
経常利益	1,457	1,370	106.4%
純利益	596	580	102.8%

# 連結貸借対照表サマリー

	09/12末	10/12末	増減
流動資産	20,324	23,346	+3,021
固定資産	6,181	6,552	+370
繰延資産	6	0	-6
資産合計	26,513	29,898	+3,385
流動負債	9,065	11,201	+2,136
固定負債	71	316	+245
負債合計	9,136	11,518	+2,381
純資産合計	17,376	18,380	+1,003

売上げ拡大により  
現預金、売掛金が増加

買掛金が増加

# 連結キャッシュ・フロー計算書サマリー

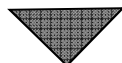
	09/1-12	10/1-12
営業 キャッシュ・フロー	280	2,366
投資 キャッシュ・フロー	△2,522	△781
財務 キャッシュ・フロー	51	△178
現金同等物増減	△2,187	1,401
現金同等物残高	11,854	13,234

# 2010年1-12月の 戦略レビュー

# 2010年の事業戦略サマリー

## ■2010年 eマーケティング成長キーワード

- ✓ 「専門力」の更なる強化: 業界知識・クライアント知識の習得、機能別組織の強化
- ✓ 「データ力」を更なる強みに : 効果見える化、ADPLANの強化
- ✓ 「成長分野」への積極投資: SEM、ソーシャルメディア、モバイルスマートフォン



### <顧客戦略>

- ① 各業種上位の開拓深耕・新規獲得の継続
- ② 電通協業によるナショナルクライアント獲得
- ③ 中堅企業の開拓

### <サービス戦略>

- ① モバイル広告・ソーシャルメディア・SEMの拡販
- ② ADPLANのサービスラインナップ拡大

### <新領域への投資>

EC支援、ネットメディア・コンテンツ、  
マスメディアのデジタル化支援

### <組織戦略>

- ・マーケティング本部を  
アカウント部に移管
- ・データテクノロジー部  
門拡大
- ・ソーシャルメディア部  
の新設
- ・モバイル、SEM分野  
の人員増

## ① 各業種上位の開拓深耕・新規獲得の継続

新規獲得

✓ 新規大型顧客の獲得が拡大

業種上位の開拓深耕

✓ 情報通信、ファッション業種の上位顧客の開拓深耕に成功

## ② 電通協業によるナショナルクライアント獲得

電通協業の  
拡大継続

✓ SEM拡大により、09/1-12対比で売上高増加

## ③ 中堅企業の開拓

ソールドアウトの  
新規獲得好調

✓ 2010年1-12月の新規顧客259社を獲得

## ① モバイル広告・ソーシャルメディア・SEMの拡販

モバイル純広告の  
拡販

- ✓ 情報通信や通販業種の顧客拡大により  
売上高が拡大

ソーシャルメディア関連

- ✓ 外資系航空会社や大手百貨店など、  
ソーシャルメディアを活用したプロモーション案件が増加

SEMの拡販

- ✓ 保険や旅行業種への拡販、新規大型顧客が増加
- ✓ モバイルSEMの売上が拡大

## ② ADPLANのサービスラインナップ拡大

ソーシャルメディアや  
SEM関連の機能拡張

- ✓ ソーシャルメディア分析システム、自動入札システムを投入



## EC支援、ネットメディア・コンテンツ、マスメディアのデジタル化支援

データプラットフォーム  
(DPF)

- ✓ 配信パートナーとしてcci、マイクロアドとの提携開始
- ✓ 新ブランド「Xrost」(クロス)立上げ

ネットメディア  
コンテンツ

- ✓ リリースアプリの「みんなパラ」、「魚ちゃん」がヒット



GREE男性ランキング  
最高位 8位  
(2010/12/7 時点)



GREE占いランキング  
最高位 1位  
(2010/11/29 時点)

# 2011年事業戦略・業績見通し

- ① 広告代理事業とDPF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

※2011年1月14日の自社株譲渡により、CCCの持分比率が15.21%となり、持分法適用会社となる予定

# 2011年事業戦略サマリー

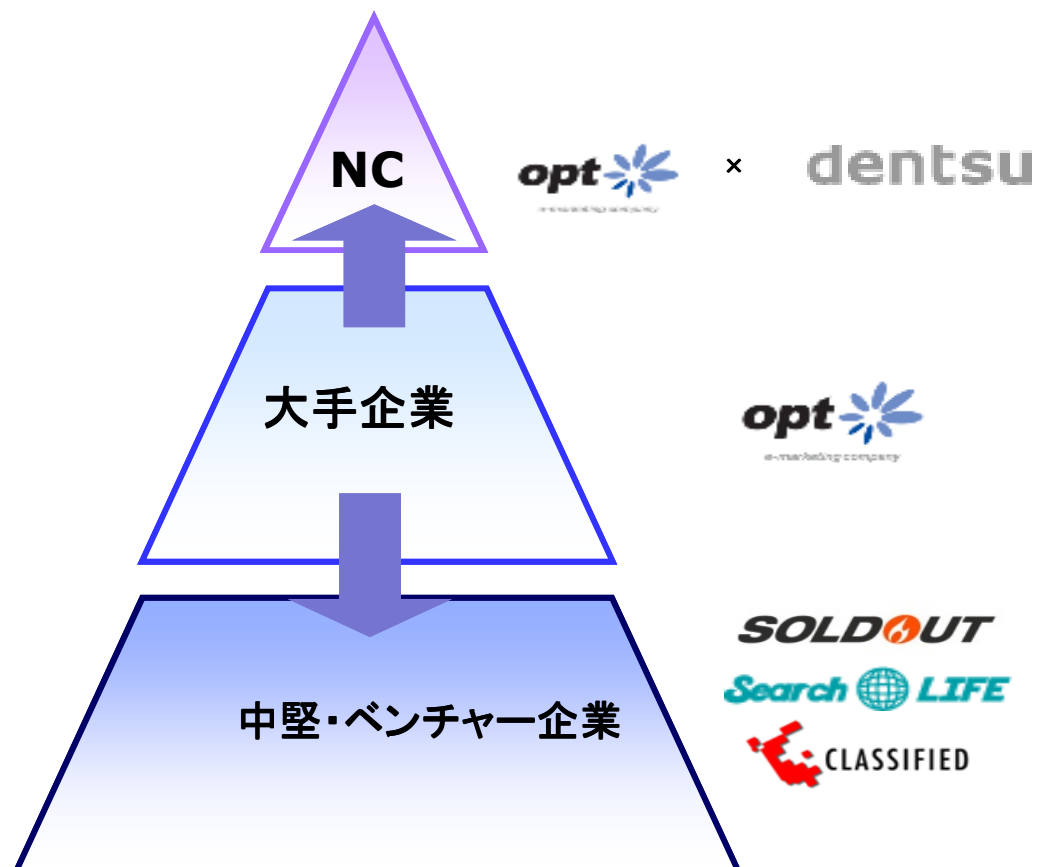
	戦 略
広告代理事業	①「ソーシャルメディア」「スマートフォン」を強化 ②データ力と専門力(業界知識・商品知識)を軸とした課題解決型営業体制の確立
ソリューション事業	①ソーシャルメディア、スマートフォン向けソリューションサービスの拡充 ②DPFの配信パートナー、マーケティングパートナーの拡大とオーディエンス広告の拡販
投資戦略	“攻め”の投資を加速

	強み創造		
	(従来)	(強化)	
◆サービス面	PDCAサイクルによる ネット広告販売力	+	ソーシャルメディアを柱とする マーケティング活動のトータル提案力
◆顧客面	金融・化粧品美容・ 人材教育・不動産 の大手企業	+	大手企業の業種拡大。ナショナルクライ アント、中堅・ベンチャーの顧客層拡大
◆商品面	枠売り型広告中心	+	SEM、オーディエンスターゲティングなど の運用型広告の拡販
◆社内体制面	全オペレーション 社内対応	+	BPO拡大により、社員が高付加価値 サービス提供に注力できる体制構築

# 広告代理事業戦略

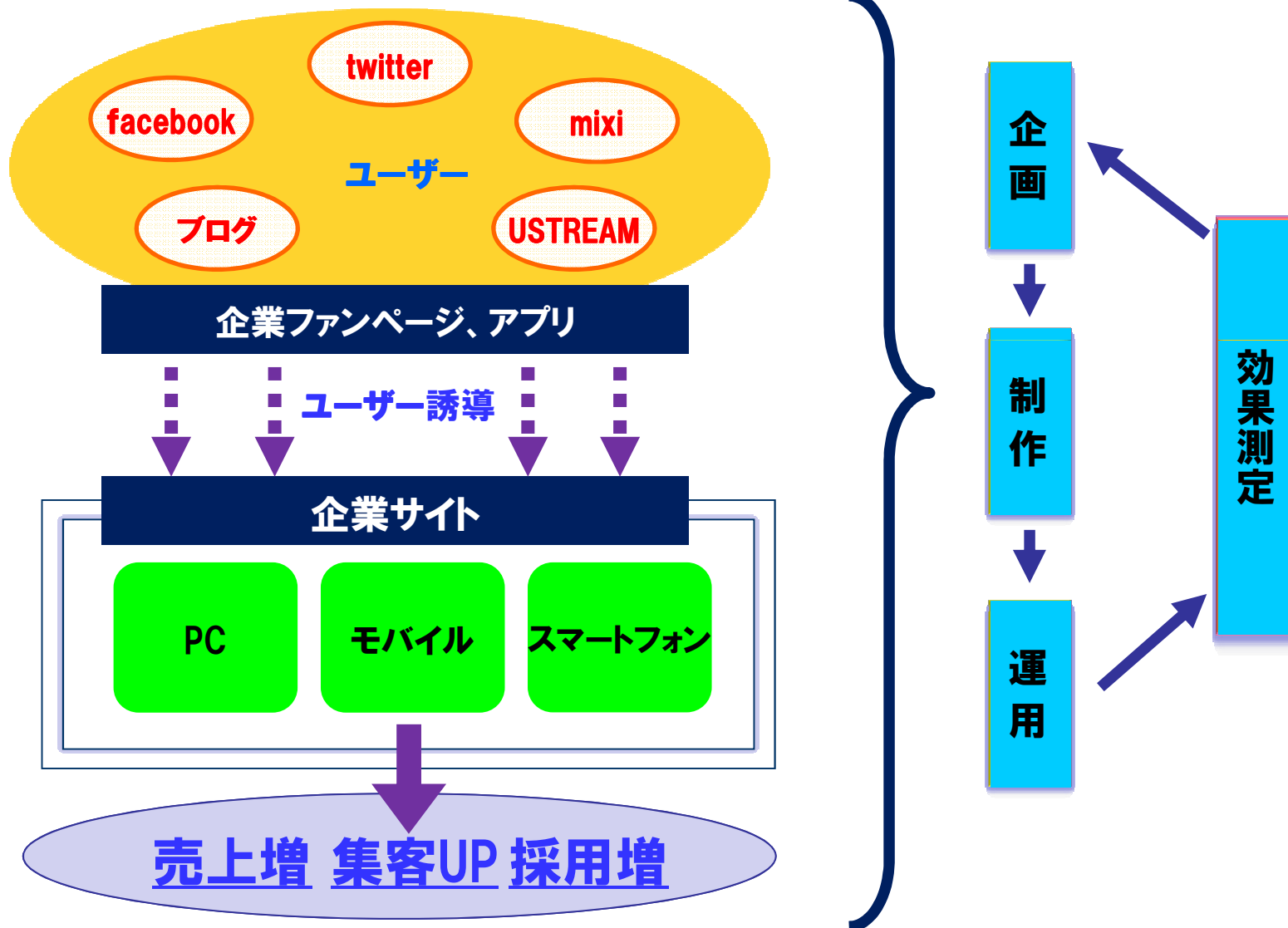
電通協業でのナショナルクライアント(NC)、子会社による中堅・ベンチャー企業の開拓、  
大手企業は業種拡大および上位顧客の開拓深耕をさらに強化

<顧客拡大イメージ>



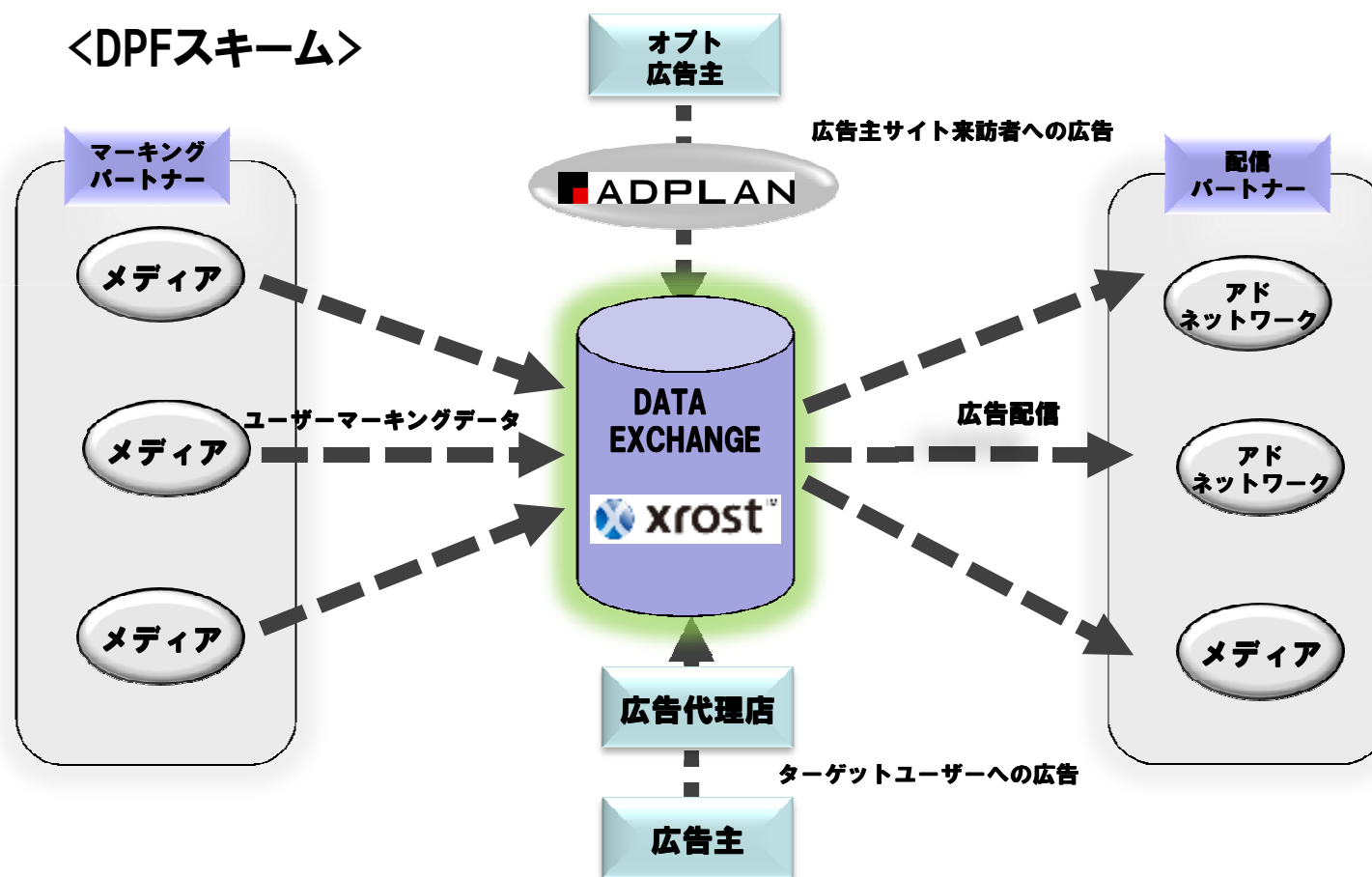
# ソリューション事業戦略

ソーシャルメディアをコミュニケーションチャネルの柱とし、  
マーケティング効果を最大化するトータルソリューションを提供



# ソリューション事業戦略

DPFは、マーキングデータ数、配信可能imp（表示回数）を拡大し、本格稼働を目指す





“攻め”を加速する投資を実行

## ◆事業面

- ✓積極的な開発投資
- ✓M&Aや事業提携の積極化
- ✓中国を中心とした海外事業への投資

## ◆組織面

- ✓社員教育研修の強化
- ✓業務効率化、新ワークスタイル構築
- ✓事業規模拡大を見据えた人材積極採用

# 2011年業績予想

戦略実行により、成長スピードの加速  
2期連続で過去最高の売上高・営業利益を計画

	2011H1		2011H2		2011FY	
	連結	前年比	連結	前年比	連結	前年比
売上高	30,368	+7.9%	32,922	+9.8%	63,290	+8.9%
営業利益	630	-0.5%	961	+26.8%	1,591	+14.4%
経常利益	681	-1.7%	1,009	+32.0%	1,690	+16.0%
純利益	384	+52.2%	476	+38.4%	860	+44.2%

# 參考資料

# Q4グループ各社のリリース

## オプト e-marketing company

- ワークスタイル変革への取組み(その他)
- 自治体の行政サービス情報を利用者視点で標準化・オープン化 Web関連11社が「OpenUMプロジェクト」を結成(メディア開発)
- OpenDPF構想推進を目的に大規模中途採用を実施(データプラットフォーム)
- OpenDPF構想を実現するプラットフォームのブランド名称を「Xrost」に決定(データプラットフォーム)
- 「ADPLAN DS」にリッチアド配信のためのオプションメニューを追加(ADPLAN)
- 第8回「日本テクノロジー Fast50」で33位を受賞～史上最多の7期連続受賞を達成～(その他)
- インターネット通販事業者向けに「ネット通販BPOサービス」の提供開始(EC支援)

## クロスフィニティ Crossfinity

- モバゲータウン『料理バトラー』にて「焼き鳥ダイニング とり鉄」などリアル店舗とのコラボ企画 第4弾を実施
- ベストリア、「ソーシャルアプリコンテスト」にてクロスフィニティ賞受賞のソーシャルゲーム「Pixy Hunter」をモバゲータウンで提供
- オリジナルスマートフォンケース作成サイト「CASEMAN」に「かんたんデザイン機能」を追加

# Q4グループ各社のリリース

## ホットリンク

- ・ソーシャルメディアアナリストの育成に向けて「2010年ヒット商品」に関するローデータを公開
- ・2010年秋ドラマのTwitter分析レポートを発表
- ・「クチコミ@係長」にTwitter分析機能を追加
- ・ホットリンク、サイバー・バズ、電通、凸版印刷、トライバルメディアハウスと共同で、企業向けTwitter分析技術を開発

## モバイルファクトリー

- ・モバイルファクトリー×テレビ朝日×シンエイ動画 日本を代表する人気アニメのタッグチームがソーシャルゲームに登場！「バトルゴルフアース」リリース
- ・「すごろくDEガッポリーナ」、「テニばか」、「アテンションプリーズ!!」オープン！
- ・世界初！民放局と連携したドラマ連動型のソーシャルゲーム「ケータイ刑事」リリース
- ・芸能界2大有名占い師「魚ちゃん」「ゲッターズ飯田」占いアプリが GREE Platformに登場！

# Q4グループ各社のリリース

## モディファイ

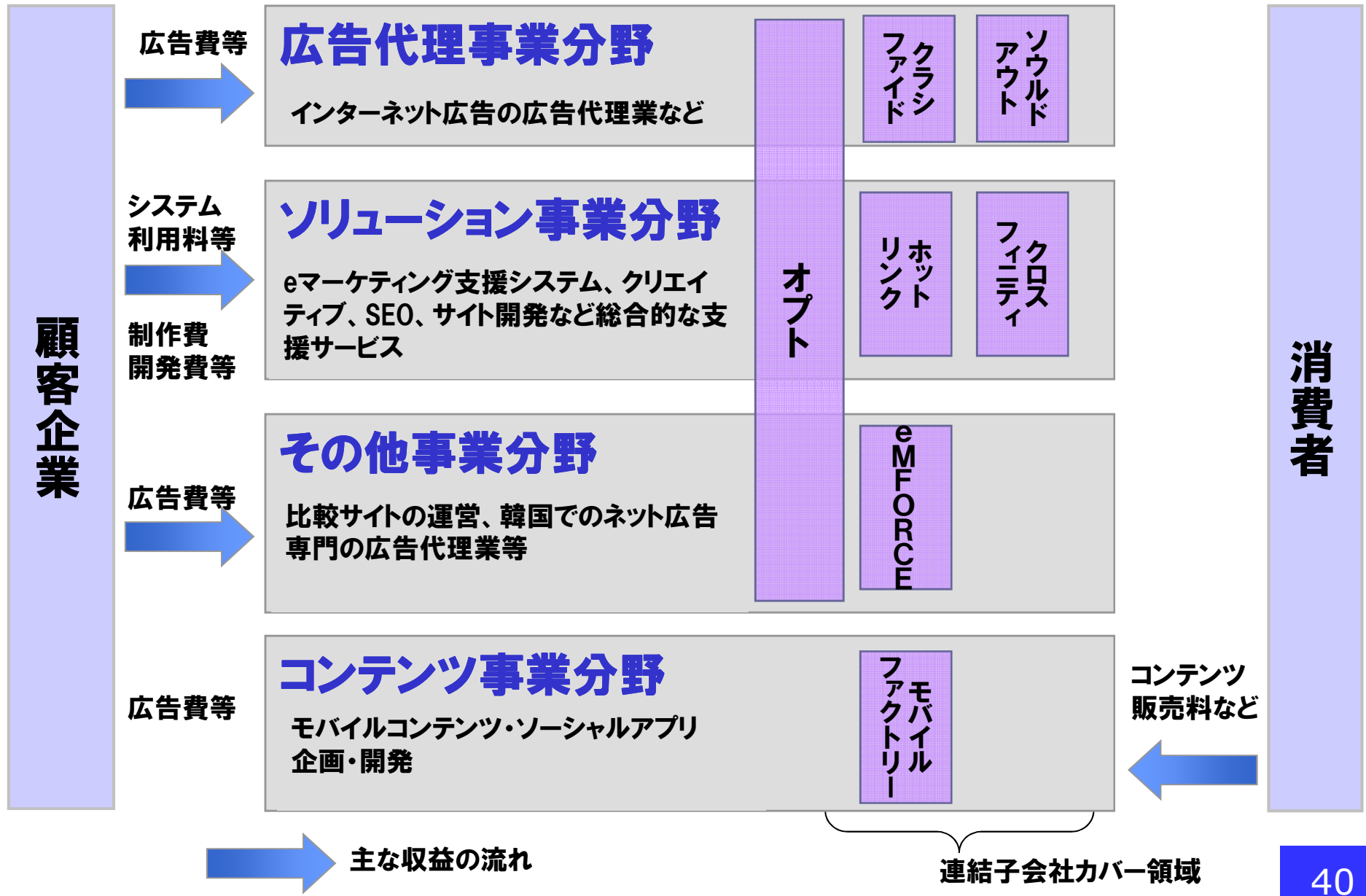
- Facebookを活用したSRM(ソーシャルリレーションシップマネージメント)事業をスタート
- ホリプロ所属のアーティスト板野友美の公式Webサイトをリリース
- ソーシャルメディア最適化プラットフォーム「SM3」利用の顧客の獲得フォロワー&ファン数が100万人を突破
- 優秀な人材をスカウトした社員に対する報酬制度を開始
- ホリプロとクリエイティブユニット「オガワカズヒロ」が、板野友美などホリプロの女の子タレント達が参加する新しいソーシャルメディア『HoriproGirls(ホリプロガールズ)』をリリース

# 会社概要









社名	株式会社オプト(JQ2389)
事業内容	eマーケティング事業
本社	東京都千代田区
設立	1994年
株式数	149,316株(2010年12月末現在)
資本金	7,595百万円(2010年12月末現在)
従業員数	826名(2010年12月末現在 連結、出向者除く)
経営チーム	
	代表取締役社長CEO 鉢嶺 登
	取締役会長 海老根 智仁
	取締役 野内 敦
	取締役 高森 雅人
	取締役CFO 石橋 宜忠
	取締役 山口 幸生
	取締役(非常勤) 大山 俊哉

# 事業領域(2010年度Q4末時点)





# 主要グループ会社概要(2010年Q4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	66.0%	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	66.7%	連結子会社
ホットリンク  hotto link	SaaS事業	59.6%	連結子会社
eMFORCE  eMFORCE The Task Force of eMarketing	韓国でのネット広告代理	88.5%	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	40.8%	連結子会社
ソールドアウト  <b>SOLD OUT</b> ベンチャー企業のネット販促パートナー	中堅・ベンチャー企業向け広告代理	100.0%	連結子会社
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、モディファイ		



*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、  
経営企画・広報IR部 大野・熊谷・山田までお願い致します  
TEL:03-3219-7655**

**<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。**