



# 2010年12月期 Q2 決算説明会資料

2010年8月5日  
株式会社オプト

- ▶ 2010年度Q2(4-6月)決算サマリー
- ▶ 2010年度H1(1-6月)決算サマリー
- ▶ 2010年度Q2(4-6月)戦略レビュー
- ▶ 2010年度H2(7-12月)のトピックス
- ▶ 参考資料

# 2010年度Q2(4-6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、  
10Q1に「中堅企業向け広告(以降SO分)」がソウルドアウトに移管となりました。

~ 09Q3

オーガニック	大手企業向け広告
	中堅企業向け広告
電通協業	PC広告
	モバイル広告

09Q4

オーガニック	大手企業向け広告
	中堅企業向け広告
電通協業	PC広告

10Q1 ~

オーガニック	大手企業向け広告
電通協業	PC広告

## 連結子会社の構成変更

09Q4にモバイルファクトリー、10Q1にソウルドアウトが新たに連結化されました。

~ 09Q3

クラシファイド
クロスフィニティ
ホットリンク
eMFORCE
TradeSafe

09Q4

モバイルファクトリー
クラシファイド
クロスフィニティ
ホットリンク
eMFORCE
TradeSafe

10Q1 ~

ソウルドアウト
モバイルファクトリー
クラシファイド
クロスフィニティ
ホットリンク
eMFORCE
TradeSafe

# Q2損益計算書サマリー

連結は、09Q2対比で営業利益が大幅拡大

		10Q2	09Q2	09Q2対比
連結	売上高	13,059	12,619	+3.5%
	売上総利益	1,826	1,492	+22.4%
	販管費	1,583	1,409	+12.4%
	営業利益	243	83	+191.2%
	経常利益	277	115	+140.5%
	当期純利益	86	142	-39.4%
単体	売上高	11,092	11,775	-5.8%
	営業利益	65	95	-31.4%
	当期純利益	17	-72	黒字化
子会社	売上高	1,966	844	+132.7%
	営業利益	177	-11	黒字化
	当期純利益	68	214	-68.1%

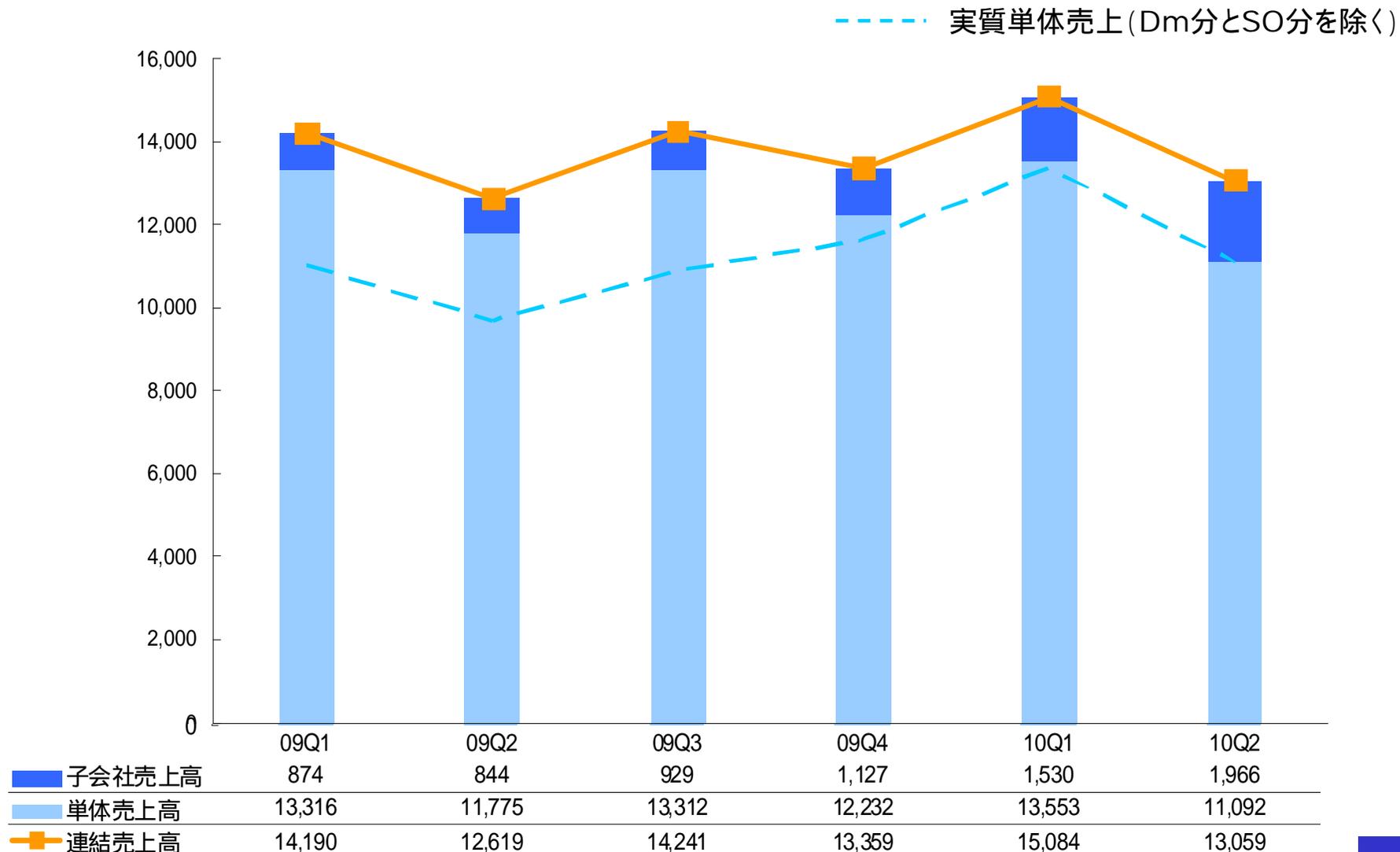
Dm分とSO分の取扱いがなくなった影響、Dm分とSO分を除いた売上高の  
実質対比では+12.3%増

ALBA清算による法人税等調整額の戻りがなくなった影響

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

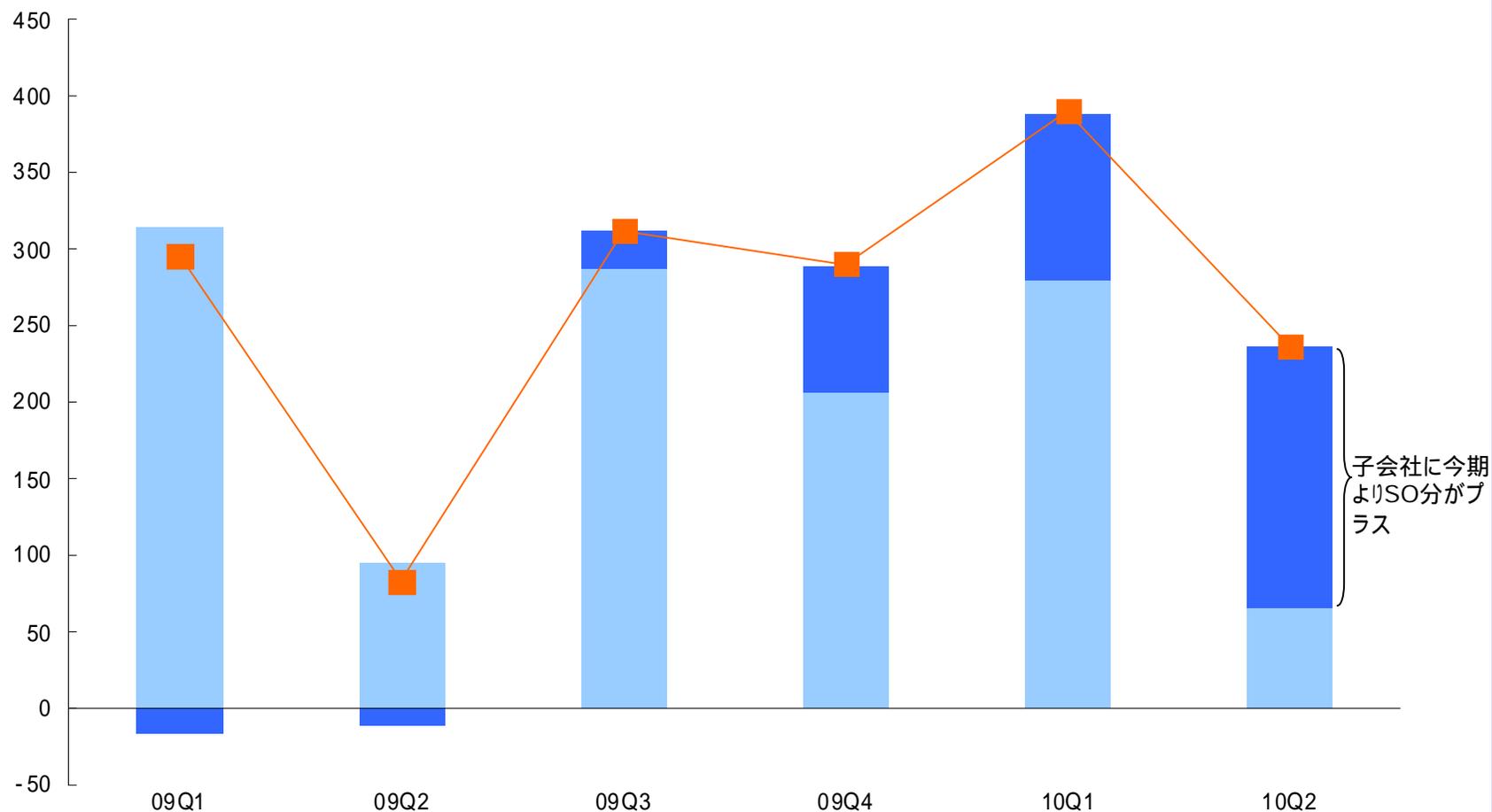
- ・連結は09Q2対比で+3.5%増、
- ・単体は09Q2実質対比(Dm分とSO分除く)で+12.3%増



\*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

連結は、子会社貢献により09Q2対比で+191.2%と大幅増

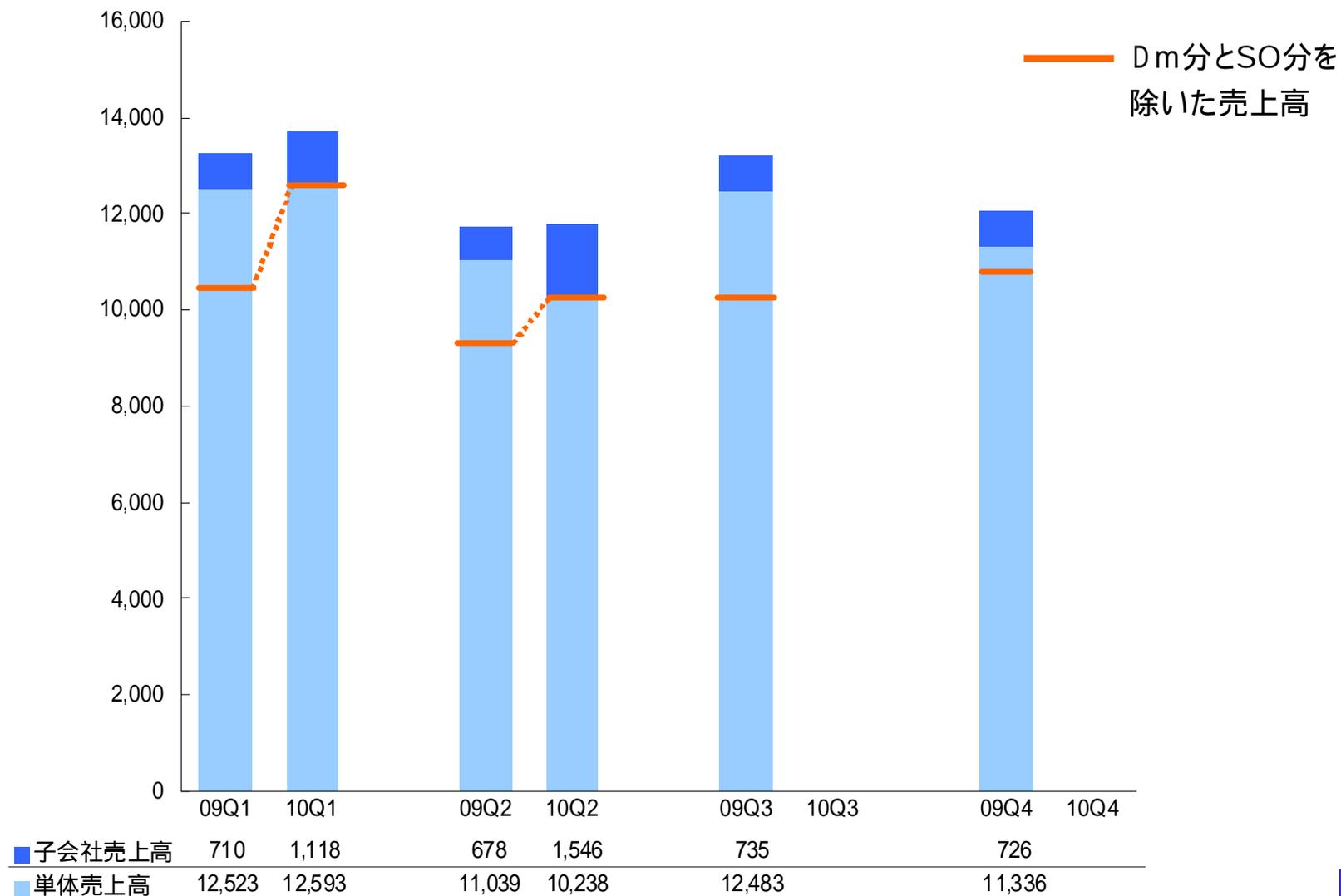


子会社営業利益	-17	-11	24	83	109	177
単体営業利益	314	95	288	206	280	65
連結営業利益	296	83	312	290	390	243

\*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

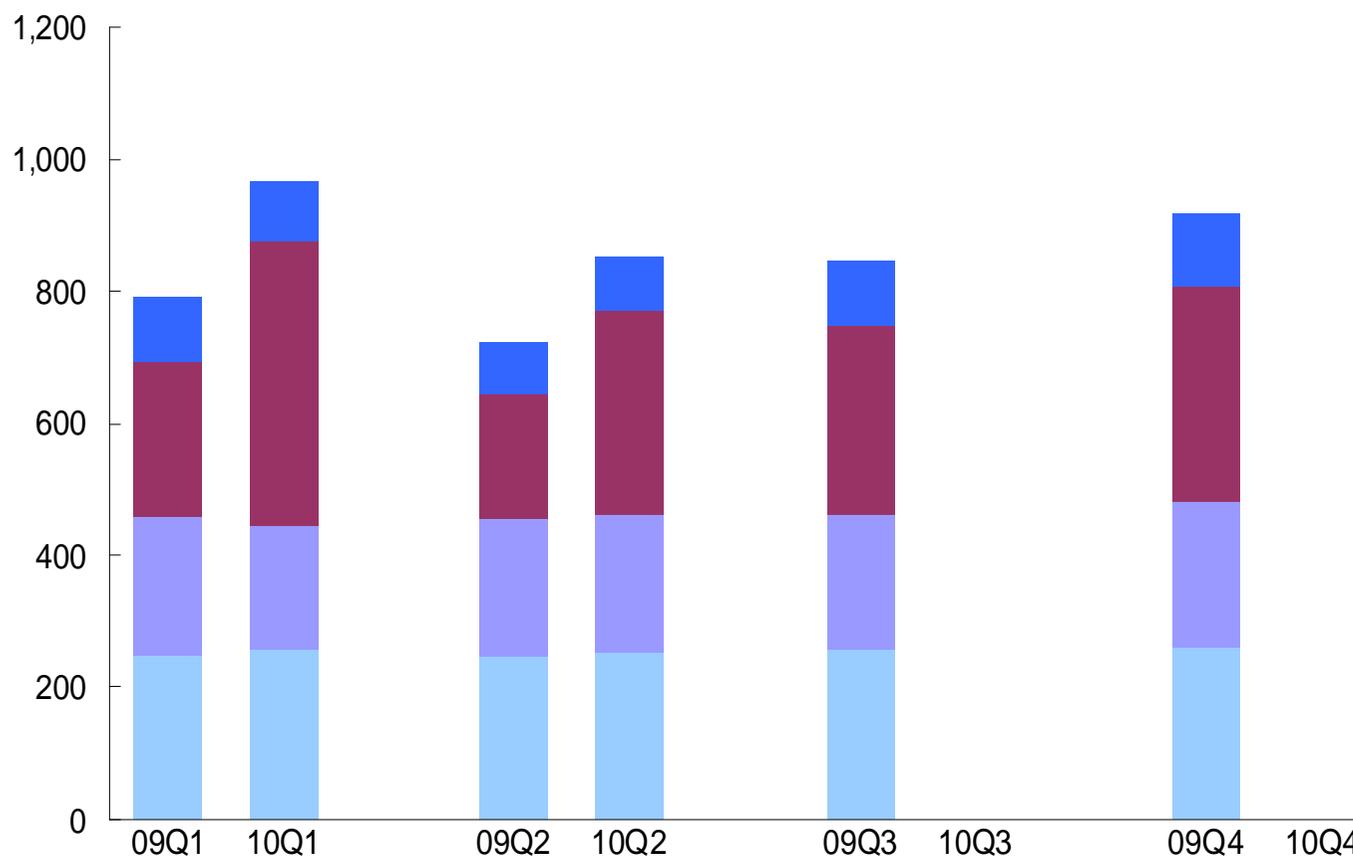
- ・単体は09Q2実質対比(Dm分とSO分除く)で+12.0%増
- ・子会社はクラシファイド、ソウルドアウトが好調



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

単体は、PC・モバイルサイト制作の増加などにより、09Q2対比で+19.9%増



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

\*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

・10Q2売上高 199百万円

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

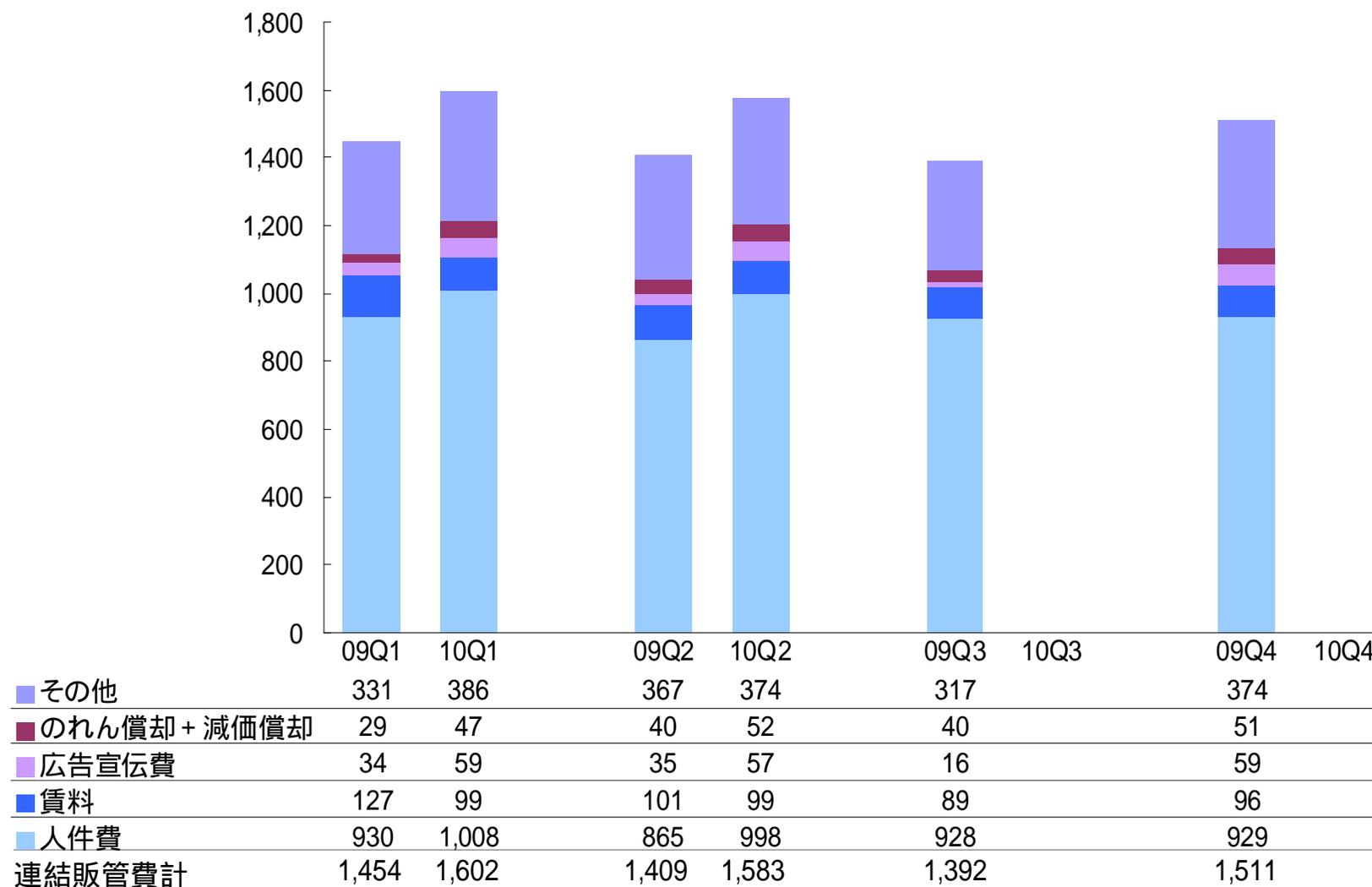
## その他事業分野 : 単体比較サイト、子会社 (eMFORCE, TradeSafe)

・10Q2売上高 220百万円 (うち単体比較サイト80百万円、子会社140百万円)

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

モバイルファクトリーの連結化(09Q4より)、  
 および子会社の費用拡大により09Q2対比で+12.4%増



# 2010年度H1(1-6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。

1.

連結は、グループ経営強化により、09H1対比で営業利益+66.4%増。  
また、上方修正した上期業績予想を売上高、営業利益、経常利益で達成

2.

単体は、各業種上位の開拓深耕により、09H1実質対比(Dm分とSO分を除く)  
で売上高+16.7%増

3.

子会社は、クラシファイド、クロスフィニティ、モバイルファクトリー、ソウルドアウト等  
の貢献により、09H1対比で売上高が+103.4%増、営業利益は大幅黒字化

# H1損益計算書サマリー

連結は、09H1対比で売上高、営業利益、経常利益がプラス成長

		10H1	09H1	09H1対比
連結	売上高	28,143	26,810	+ 5.0%
	売上総利益	3,818	3,244	+ 17.7%
	販管費	3,185	2,863	+ 11.2%
	営業利益	633	380	+ 66.4%
	経常利益	692	438	+ 58.1%
	当期純利益	252	300	-16.1%
単体	売上高	24,646	25,091	-1.8%
	営業利益	345	409	-15.7%
	当期純利益	148	105	+40.8%
子会社	売上高	3,496	1,719	+ 103.4%
	営業利益	287	-29	黒字化
	当期純利益	103	195	-46.9%

Dm分とSO分の取扱いがなくなった影響、Dm分とSO分を除いた売上高の実質対比では+16.7%増

ALBA清算による法人税等調整額の戻りがなくなった影響

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

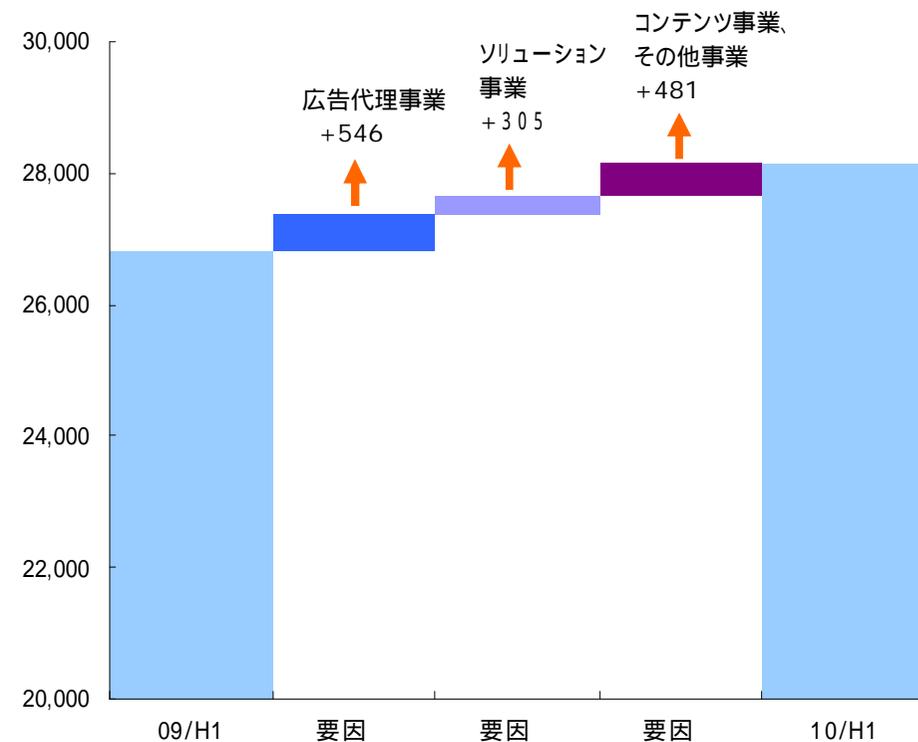
09/H1	10/H1	増減	増減率
26,810	28,143	+1,332	+5.0%

要因 : 広告代理事業は、クラシファイド、ソウルドアウトの好調により増加 (+546百万円)

要因 : ソリューション事業は、単体の大型ソリューション案件受注やサイト制作案件の増加、クロスフィニティの売上拡大により増加 (+305百万円)

要因 : コンテンツ事業、その他事業は、モバイルファクトリーの連結化により増加 (+481百万円)

(売上高の増減要因)



# 連結営業利益の増減要因

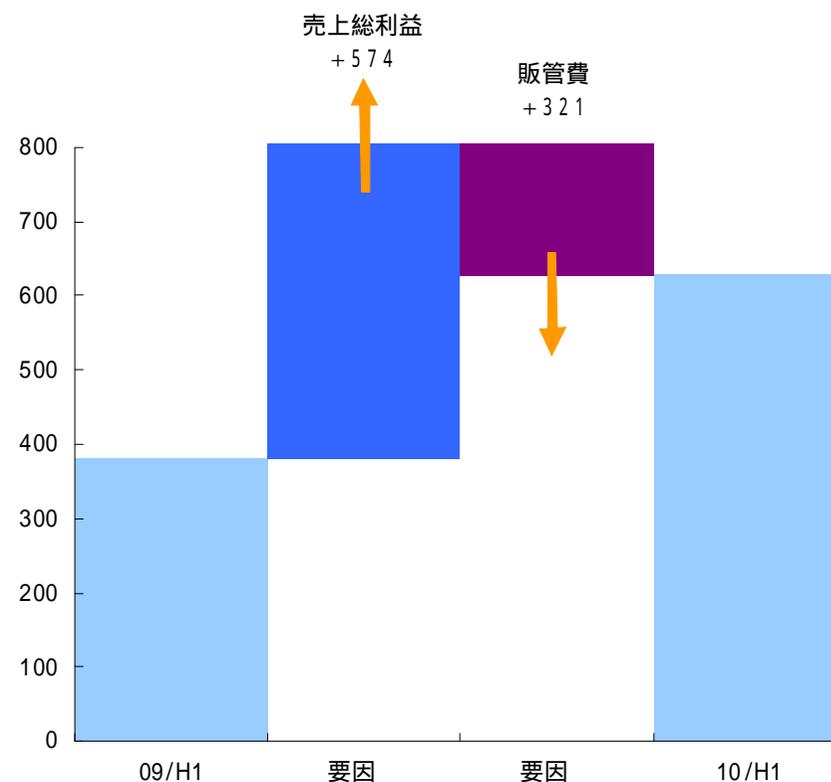
## 連結営業利益

09/H1	10/H1	増減	増減率
380	633	252	+66.4%

要因 : 子会社の売上拡大により、  
売上総利益が増加  
(+574百万円)

要因 : モバイルファクトリーの連結化、  
子会社の費用拡大により販管費  
増加  
(+321百万円)

(営業利益の増減要因)



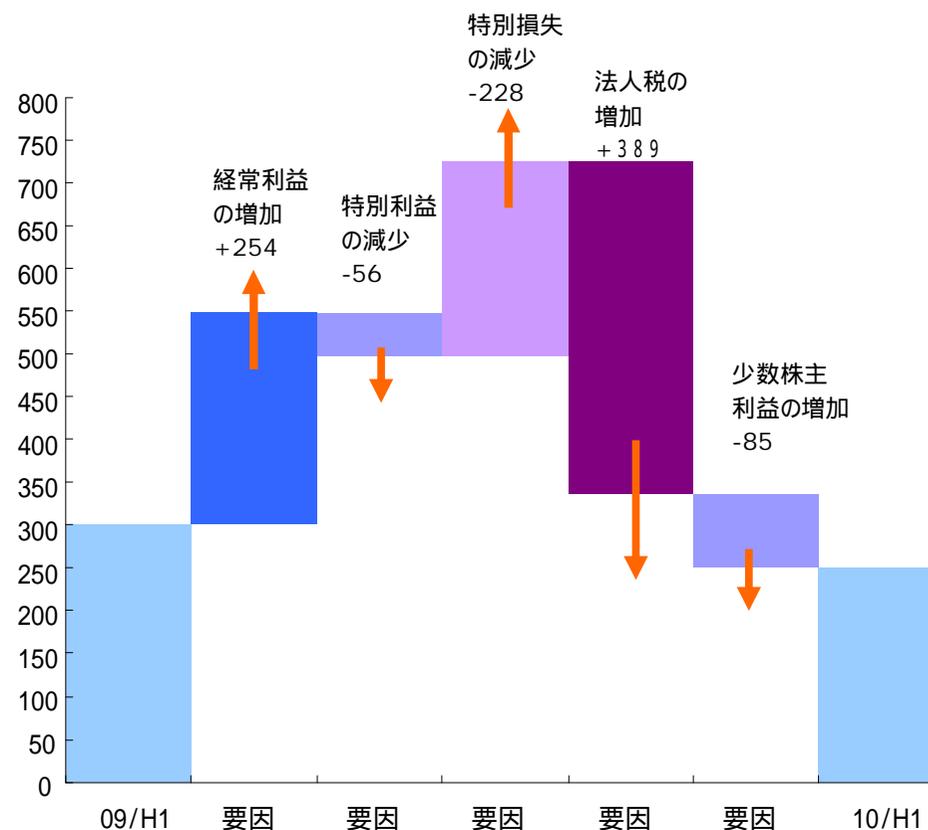
# 連結当期純利益の要因分析

## 連結純利益

09/H1	10/H1	増減	増減率
300	252	-48	-16.1%

- 要因 : 営業利益増加分による経常利益増加 (+254百万円)
- 要因 : 投資有価証券売却益の減少などによる特別利益の減少 (-56百万円)
- 要因 : 09H1発生の本社移転費用との差で特別損失が減少 (-228百万円)
- 要因 : ALBA清算による法人税等調整額の戻りがなくなったことによる税金費用の増加 (+389百万円)
- 要因 : 子会社数の増加による少数株主利益の増加 (-85百万円)

(当期純利益の変化要因)



# 業績予想対比

H1は上方修正した業績予想を達成。H2に新領域投資や中途採用の継続を見込んでおり通期予想は据え置き

連結	10/H1実績	10/H1 予想	進捗率	10/Y 予想	進捗率
売上高	28,143	28,000	100.5%	53,600	52.5%
営業利益	633	550	115.1%	1,260	50.3%
経常利益	692	600	115.4%	1,370	50.6%
純利益	252	260	97.1%	580	43.5%

# 連結貸借対照表サマリー

<ポイント>

	09/12末	10/6末	増減
流動資産	20,324	20,863	+538
固定資産	6,181	6,775	+593
繰延資産	6	3	-3
資産合計	26,513	27,641	+1,128
流動負債	9,065	9,389	+324
固定負債	71	242	+170
負債合計	9,136	9,632	+495
純資産合計	17,376	18,009	+632

電子書籍関連のパピレス上場  
による投資有価証券の評価益、  
および繰延税金負債の増加

# 連結キャッシュ・フロー計算書サマリー

## <ポイント>

	09/H1	10/H1
営業 キャッシュ・フロー	-978	1,394
投資 キャッシュ・フロー	-2,055	-482
財務 キャッシュ・フロー	-106	-110
現金同等物増減	-3,139	795
現金同等物残高	10,902	12,649

法人税の還付、  
売上債権の減少など

子会社株式および  
固定資産取得など

# 2010年度Q2(4-6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 >

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

## < サービス戦略 >

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

## < 新領域 >

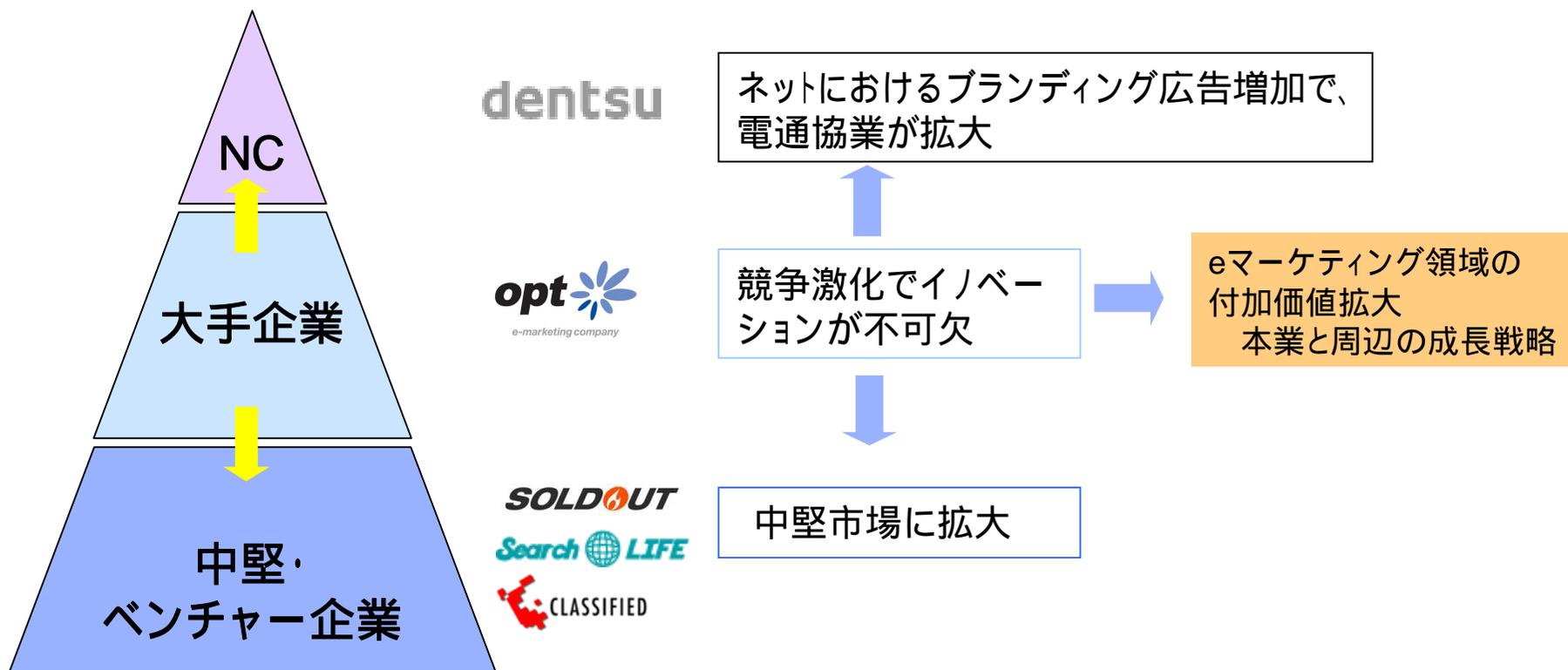
EC支援、ネットメディア・コンテンツ、  
マスメディアのデジタル化支援

## < 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

# 2010年度 顧客戦略スキーム

ネット広告の主流である大手企業に対する競争が激化するなか、  
ナショナルクライアント(NC)や中堅企業に顧客層を拡大していく



## 各業種上位の開拓深耕・新規獲得の継続

業種上位の開拓深耕に成果

- ・大手保険会社の開拓などにより、金融業種の売上高が09Q2対比+44.8%増
- ・情報通信、旅行などの上位顧客の売上拡大

## 電通協業によるナショナルクライアント獲得

電通協業がさらに拡大

- ・電通協業のナショナルクライアント向けPC広告の売上高が09Q2対比+10.1%増
- ・特にSEMは09Q2対比+75.9%増と大幅拡大

## 中堅企業の開拓

ソウルドアウトの新規獲得好調

- ・営業開始5ヶ月間で、通販業者を中心に新規119社を獲得

クラシファイドの業績好調

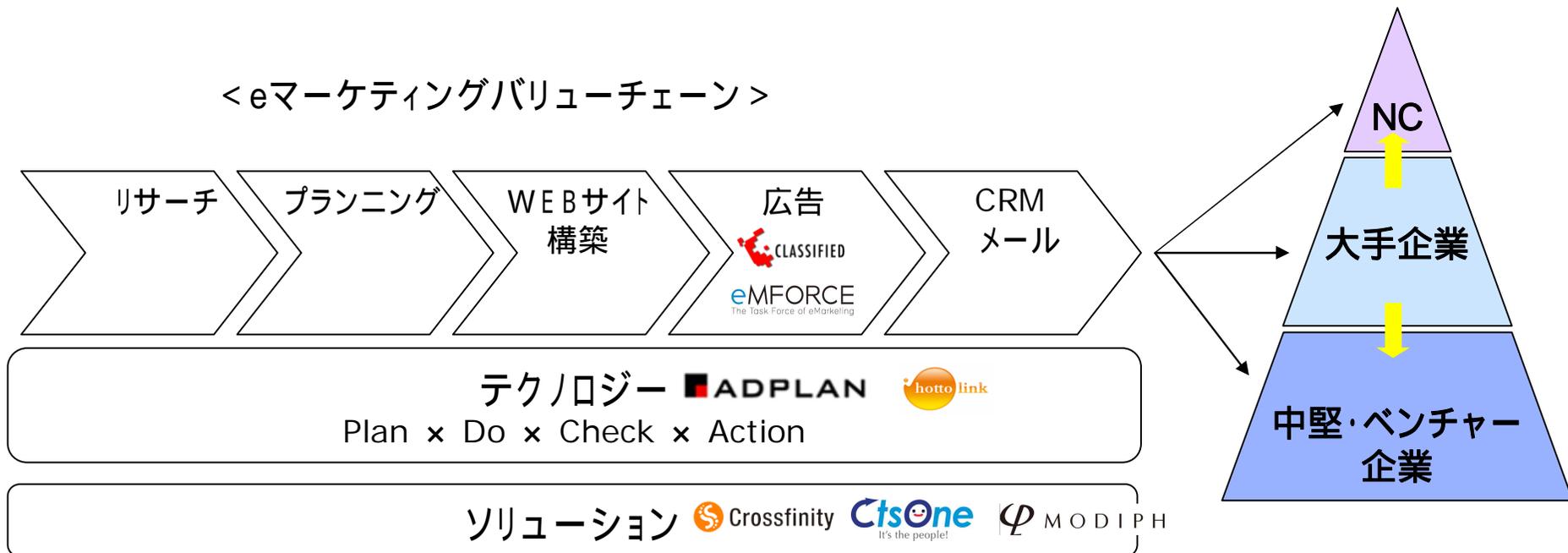
- ・注文住宅事業社向け商品の売上拡大

# 2010年度 サービス戦略スキーム

戦略: ワンストップで eマーケティングサービスを提供するバリューチェーン構築

- ✓テクノロジーを活用したデータ分析力、クリエイティブ力を軸にしたROI課題解決型提案スタイル確立
- ✓バリューチェーンに対応した新サービスのリリース
- ✓高粗利商材の拡販

## < eマーケティングバリューチェーン >



## モバイル広告・ソーシャルメディア・SEMの拡販

### SEMの拡販

- ・ モバイルリスティング広告の売上高が09Q2対比で+33.2%増
- ・ SEO事業のクロスフィニティが関西エリアで新規開拓拡大、09Q2対比で売上高+55.0%増

### ソーシャルメディア関連

- ・ Twitter、USTREAM活用案件が増加  
例) ニュージーランド航空様(参考資料シート35参照)
- ・ SMO(Social Media Optimization)分野サービスの強化を目的に、モディファイを設立

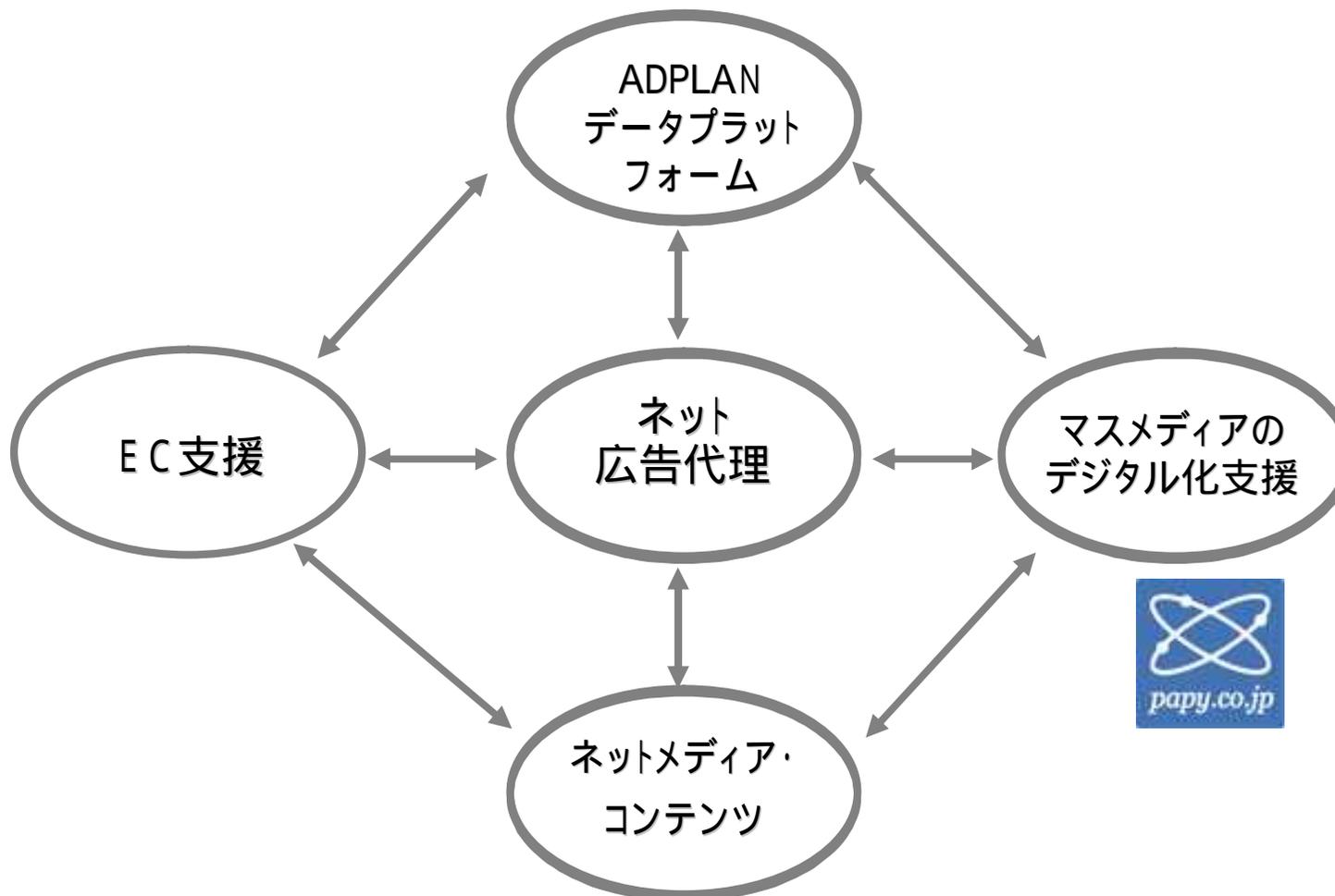
## ADPLANのサービスラインナップ拡大

### 自動入札システム開発

- ・ 通販企業向け在庫連動型SEM自動入稿サービス  
「モバイルリスティング自動入札システム」の提供開始

# 2010年度 新領域スキーム

ネット広告代理店NO.1のノウハウとADPLANデータプラットフォームを活用し、EC支援、ネットメディア・コンテンツ、マスメディア支援の領域を拡大する



## EC支援事業

- ・ビーナスベールと資本業務提携し、中国通販市場でのテストマーケティングサービスを4月から提供

## ネットメディア・コンテンツ

- ・モバイルファクトリーがモバゲーの3アプリ（モバゲー）でアイテム課金開始



「みんなパラ」がモバゲーのイチオシ枠に掲載(8/5現在)。イチオシ枠への選定は全350タイトル中23のみ

- ・「ソーシャルアプリコンテスト」を開催、グリーやニフティなどの協賛企業とタイアップセミナーを展開
- ・スマートフォンや Pad購入補助制度を導入し、社員の同分野における知識を強化

# 2010年度H2(7-12月)のトピック

## eマーケティング領域

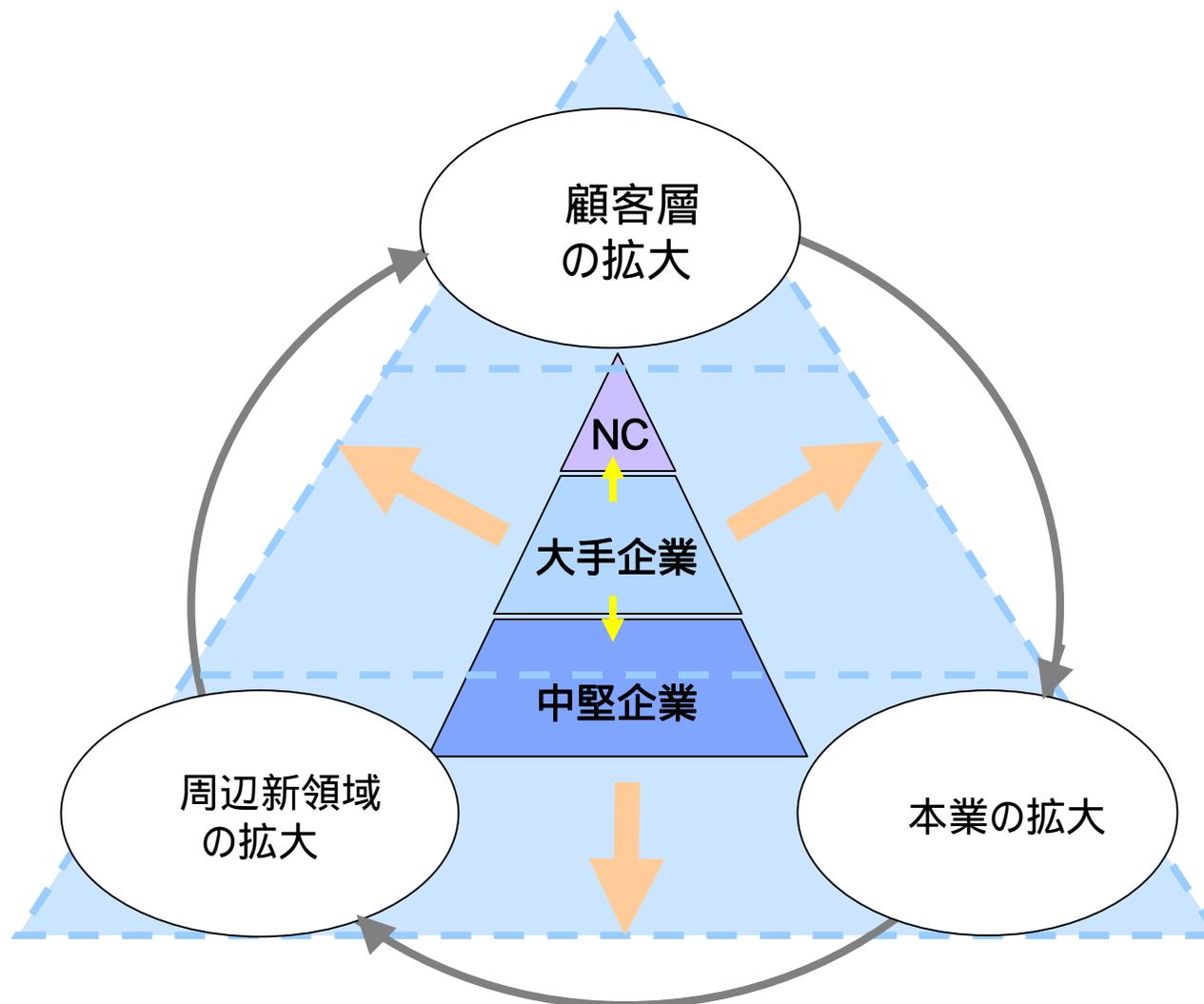
1. クライアントのデジタルマーケティング領域の課題を解決し、事業収益を最大化する「クライアントパートナー事業」の構築
2. モディファイ、ホットリンクなど、ソーシャルや新デバイス(スマートフォン、iPad等)を活用した提案力強化
3. 資本提携したデジミホと共同で、サイトコンサルティングサービスを7月から提供開始
4. ホットリンクの技術を活用したTwitterのリスニング分析システム「ADPLAN SM」を7月から提供開始
5. Twitterタイムライン内広告「つあと」がサービスイン予定

## 新領域

1. ADPLANデータベースと、アドネットワーク、メディア、マーケティングツールを連携したネット広告配信用のオープンデータプラットフォーム構築に向けて始動、年内5,000万人分の閲覧データ活用を目指す
2. モバイルファクトリーが6タイトル、クロスフィニティが3タイトルのソーシャルアプリをリリース予定

# 2010年度 3サイクルによる成長戦略スキーム

「顧客層の拡大」、「本業の拡大」、「周辺新領域の拡大」のサイクルをまわし成長を加速



# 參考資料

# Q2グループ各社のリリース

## < オプト >

- ホットリンクの技術を活用しTwitter のリスニング・分析システム「ADPLAN SM」を提供開始 (ADPLAN)
- 「ソーシャルアプリコンテスト」タイアップセミナー 7回実施 (ソーシャルアプリ)
- 日本初のオープンデータプラットフォーム構想を発表 (データプラットフォーム)
- 通販事業者向けに「CRMトータルパッケージ」を5万円から提供開始 (EC支援)
- 『いかにGoogleディスプレイネットワークと向き合うか?』セミナー開催 (メディア支援)
- ソーシャルメディアマーケティング事業の新会社「モディファイ」を設立 ~ (ソーシャルメディア)
- 社員を対象としたiPadの購入補助制度を導入 (新デバイス)
- 「検索エンジンマーケティングの未来について」開催のお知らせ (SEM支援)
- ネットショップ能力認定機構の実施委員会に参加 (EC支援)

## < クロスフィニティ >

- オリジナルのiPhoneケース作成サイトを提供開始 (新デバイス)
- SEO調査分析ツールの提供を開始 (SEO支援)
- ソーシャルアプリのポータルサイト『アプリじゃーなる』の提供開始。 (ソーシャルメディア)
- 大阪営業所を開設 (その他)
- 著名人や企業のTwitterアカウント紹介サイト『つぶコレ』の提供を開始。 (ソーシャルメディア)
- SEO調査分析ツール「SEO411 (エスイーオーフォーダブルワン)」の提供を開始 (SEO支援)

# Q2グループ各社のリリース

## < ホットリンク >

- 第22回参院選をネットのクチコミで予測する「クチコミ@参院選」サイト公開！（ソリューション）
- ネットのクチコミによる、2010年サッカーW杯日本代表選手の人気ランキングを発表！（ソリューション）
- 第22回参院選をネットのクチコミで予測する「クチコミ@参院選」と開票結果の比較公開（ソリューション）

## < モバイルファクトリー >

- 受験生必見！！顔ちえき！×uchico(うちこ)タイアップ「前世ちえき！」開始（モバイルアプリ）
- モバイルファクトリー ソーシャルアプリ祭 7連発（ソーシャルアプリ）
- Android着メロアプリ「クラシックの森」リリース（モバイルアプリ）

## < モディファイ >

- ループスとモディファイ、ソーシャルメディアマーケティング事業で提携（ソリューション）
- 法人向けソーシャルメディア管理システム「SM3」の新価格発表&バージョンアップ（ソーシャルメディア）
- ガリバーインターナショナル、就活学生とのコミュニケーション促進を目的としたTwitter 連動型ポータル「G!G2011」を開設（ソーシャルメディア）

### モディファイ社の発刊書籍

「アップルvs.グーグル」

「ソーシャル メディア マーケティング」

# Twitter・USTREAM活用事例

ニュージーランド航空様が、2010年6月1日～4日にキャンペーンを展開。  
ソーシャルストリーミングを活用し、ニュージーランドからの生中継を実施した。



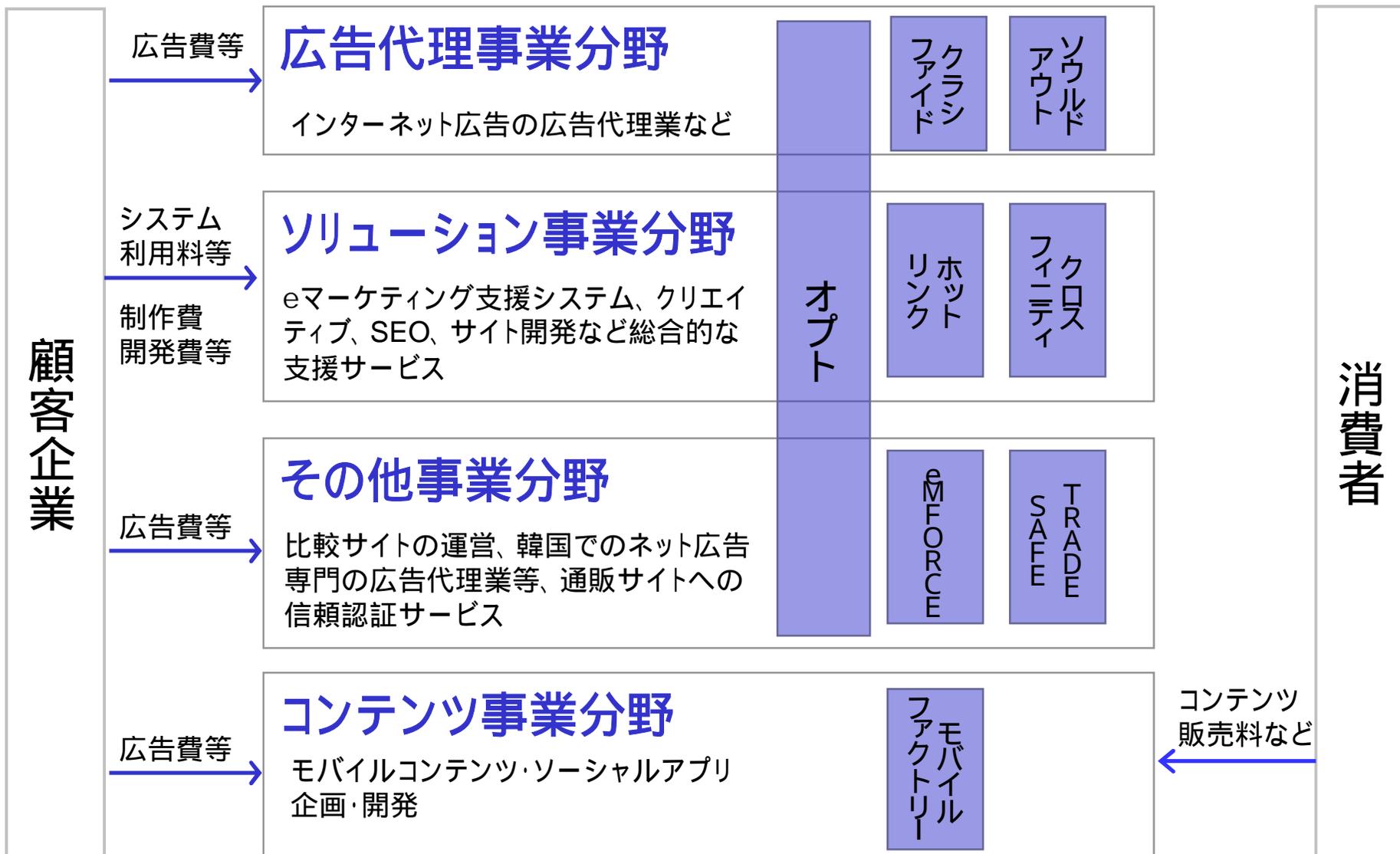
The screenshot shows a Twitter interface for a live Ustream broadcast. At the top, a banner reads "ダダ漏れ in 海外" (Dada Leak in Overseas) and "そののちゃん" (Sono no Chan). Below this, a text box states: "成田から●時間。「海の向こうの」とある国の魅力」を伝えてもらうためにそののちゃんに「ダダ漏れ」してもらおう。と、2泊のタビをお願いしました。" (From Narita, ● hours. "The charm of a country across the sea" to be passed on to Sono no Chan, so we'll have her "leak" for us. So we've asked her to travel for 2 nights.) To the right, it says "6.1 TUE 渡航日" (6.1 Tue Travel Day) and "日本時間 22:38" (Japan Time 22:38). A central banner promotes a "行き先予想クイズ実施中" (Destination Guess Quiz in Progress) with the hashtag #kadada. Below the banner is a video player showing the interior of an airplane cabin with the text "USTREAM RECORDED LIVE". To the right of the video is a "投稿する" (Post) button and a list of tweets from users like @asahi\_jet, @deepata, @tome\_i, @kazutaro, and @hyperlat.

# 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6月末現在)	
資本金	7,595百万円(同上)	
従業員数	803名(同上 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



→ 主な収益の流れ

連結子会社カバー領域

# 主要グループ会社概要

社名	事業内容	持分比率	10/6末連結状況
クラシファイド	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	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	SaaS事業	59.6%	連結子会社
eMFORCE	韓国でのネット広告代理	88.5%	連結子会社
TradeSafe	通販サイトへの信頼認証サービス	46.2%	連結子会社
モバイルファクトリー	コンテンツ事業	40.8%	連結子会社
ソウルドアウト	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。