

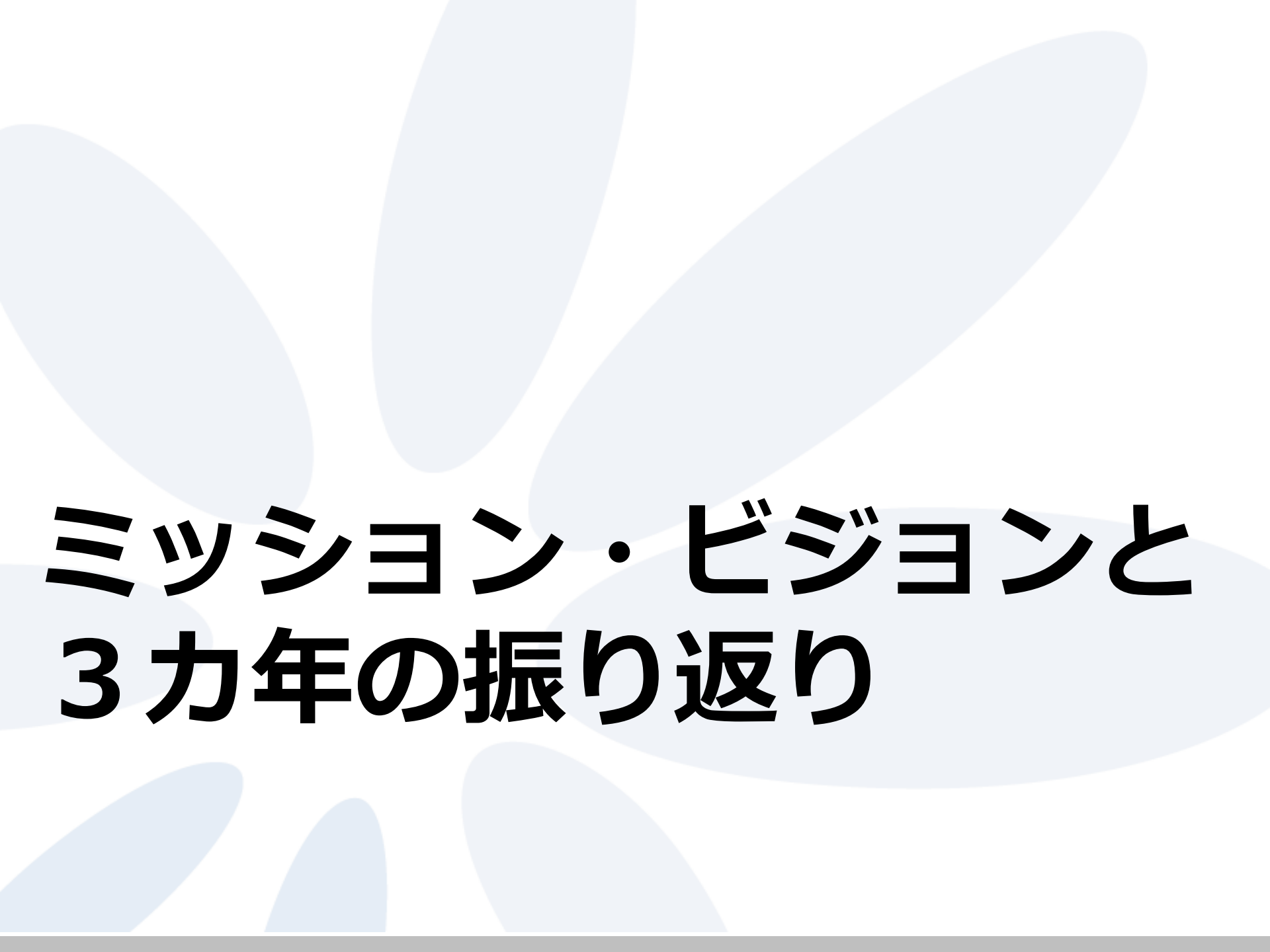
データを紡いで、未来を編む

時代をとらえデータを見つめる。

データをつなぎ科学する。

科学を通してビジョンを叶える。

私たちはe-マーケティングで、
社会を動かす新たな価値を生みだしていく。



ミッション・ビジョンと 3カ年の振り返り

オプトグループのミッション・ビジョン

ミッション (使命軸) : 「誰に」「どんな価値を」

成長に挑戦する企業と人を応援し、
次代を切り拓くイノベーションを生み出し、
未来の世界への**繁栄エンジン**となる

対外ビジョン (規模軸)

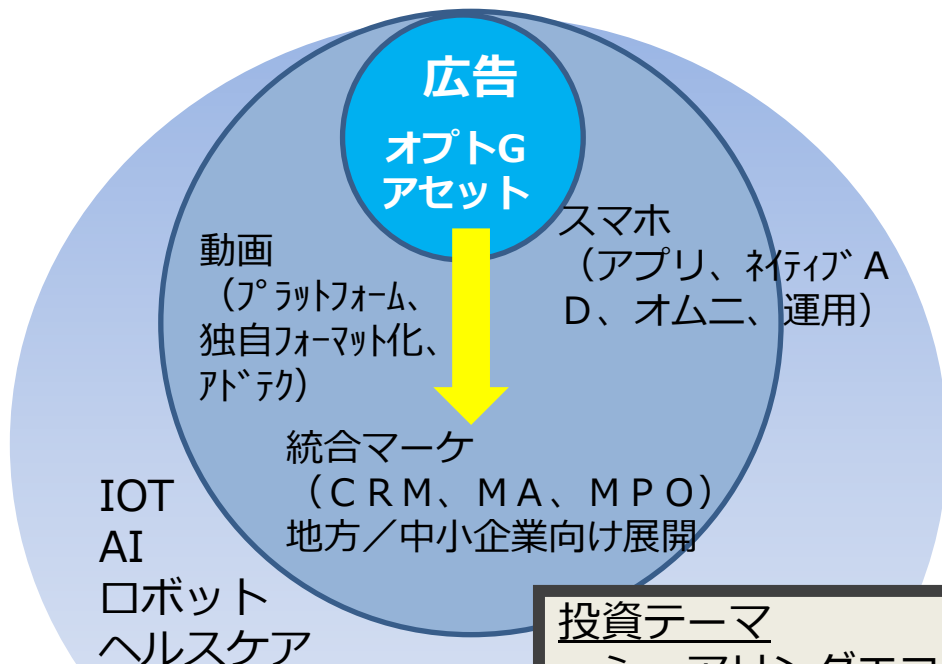
オプトグループ発 (出資・出身) 企業の
時価総額総計が100兆円、雇用者数100万人
を超える社会貢献を巻き起こす。

対内ビジョン (規模軸)

売上高1兆円、経常利益1,000億円、100人100社
1万人の社員が1人100回の挑戦

繁栄エンジン＝事業創造プラットフォーム構想

<マーケティング事業>



<投資育成事業>



投資テーマ

- ・シェアリングエコノミー
- ・ダイレクトトレーディング
- ・ディスラプティブテクノロジー (アジア&米国中心に海外領域も)

サポート

サポート

事業創造プラットフォーム

3力年の振り返り



<2009-2011>

- ✓ 社内構造改革
 - ・ 人事制度改革
 - ・ 組織改革

<2012-2014>

- ✓ 事業構造改革
- ✓ 135億円投資
 - ・ 注力5分野
 - ・ ベンチャー投資

<2015-2017>

- ✓ 第2、第3の中核事業確立
- ✓ 投資の選択&集中&収益化

3力年の振り返り



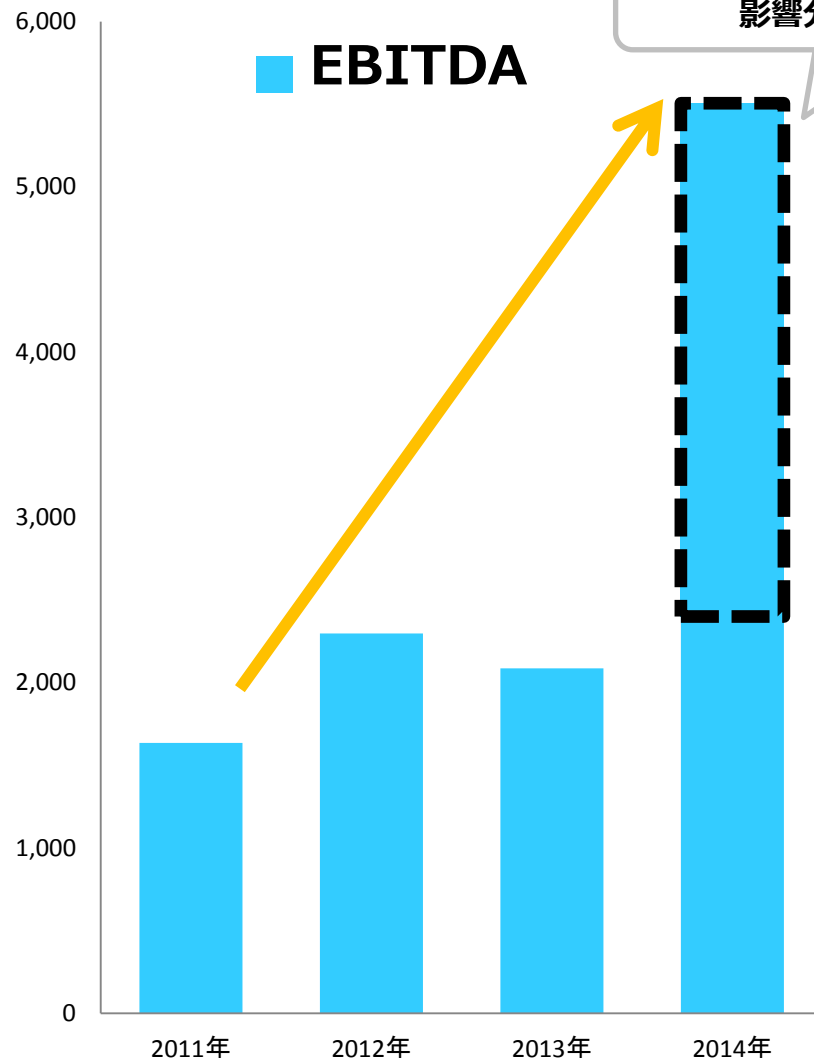
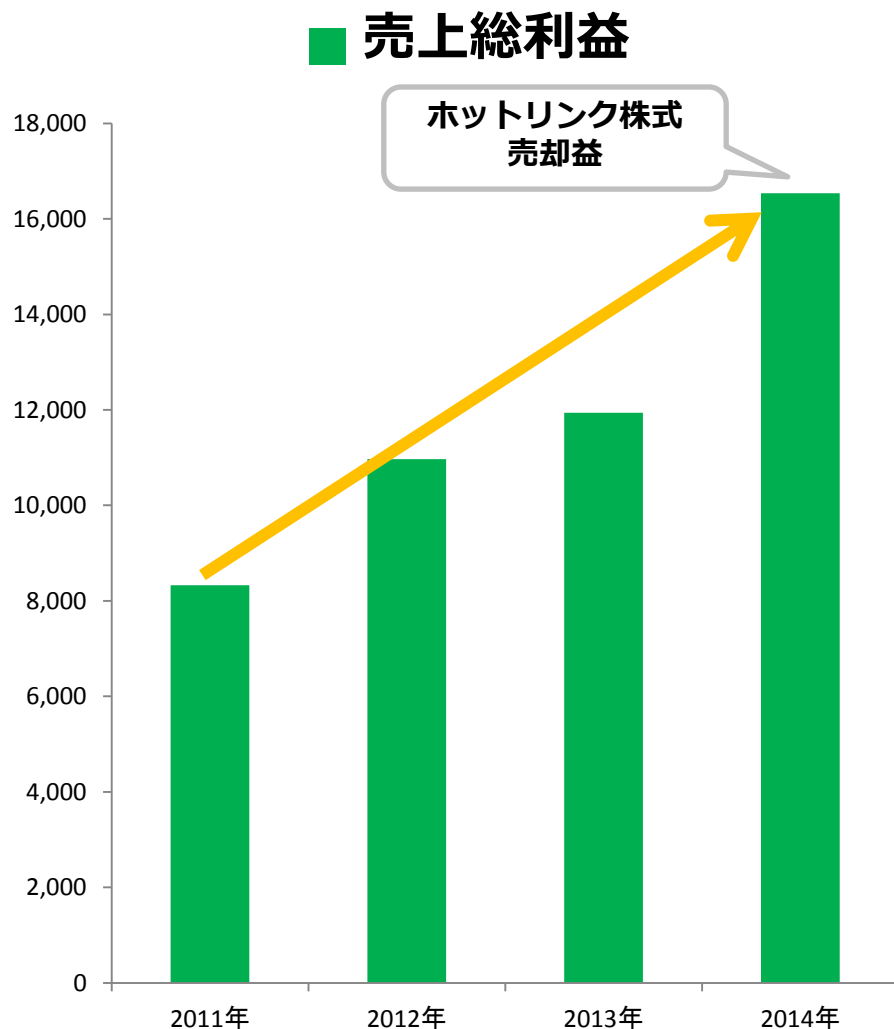
3年間で135億の重点投資を実施

領域		3年間 累計
マーケティング 事業	オムニチャネル	50億
	動画	
	ビッグデータ	
	アドテクノロジー	
	ソーシャル	
海外事業		30億
S&C事業		5億
投資育成・その他事業		50億
投資合計		135億

3カ年の振り返り



本業の稼ぐ力は着実に増加（投資育成事業込）



The background features several large, light blue, abstract, teardrop-shaped elements that resemble petals or leaves, arranged in a radial pattern around the center. The overall aesthetic is clean and modern.

新3力年方針

2015-2017

1.定量的目標数値

✓新3カ年目標

2.戦略

■重点事業

✓マーケティング事業

✓投資育成事業

■組織・人財

✓持株会社へ移行

✓人財強化

1. 定量的目標數值

✓ 新3力年目標



<重要指標>

2017年目標

EBITDA

48億円へ

ROE

8～10%へ

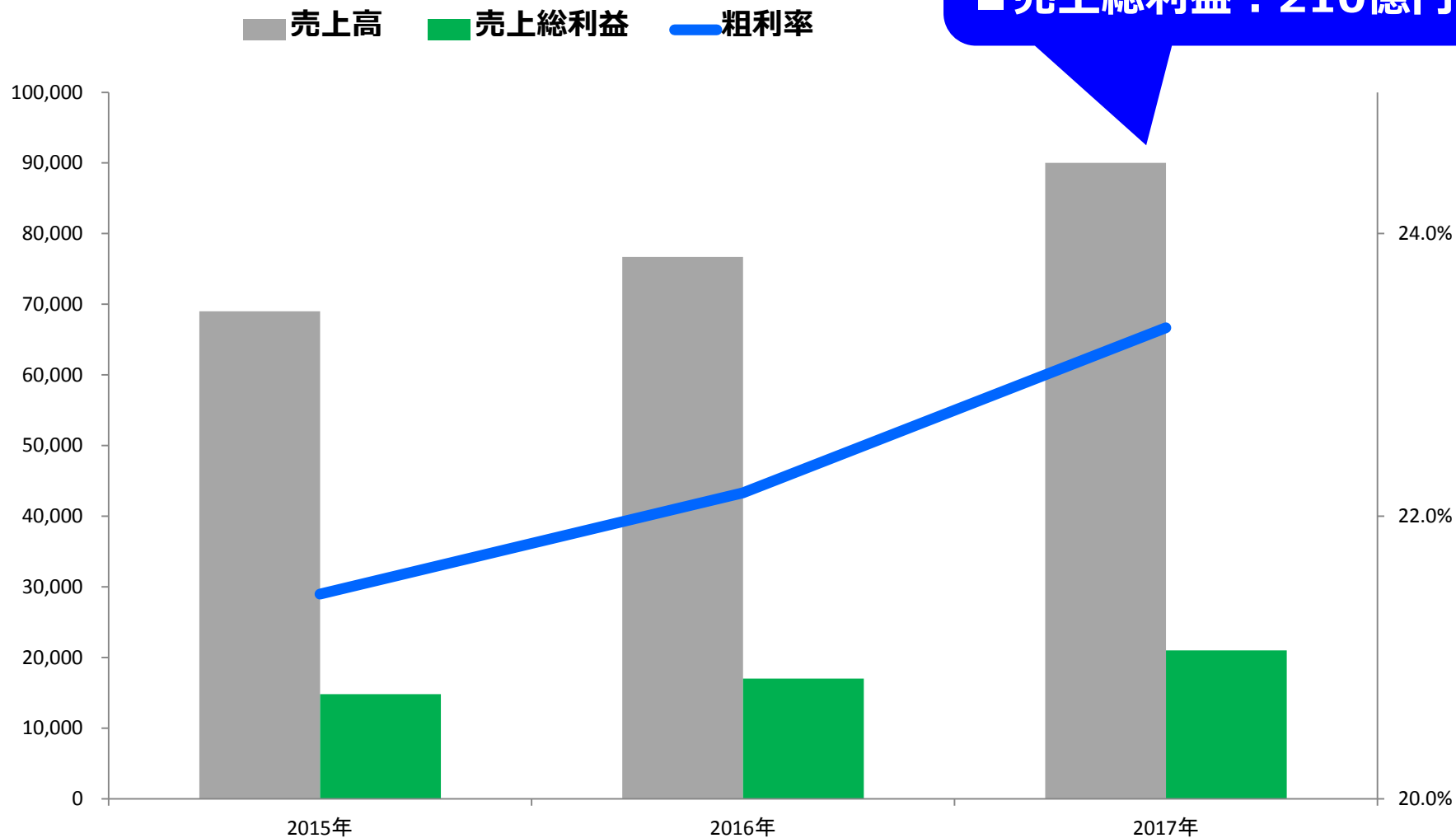


新3力年目標



■ 売上高・売上総利益・粗利率

<FY2017 計画>
■ 売上高：900億円
■ 売上総利益：210億円



新3力年目標

■ 営業利益・EBITDA・ROE

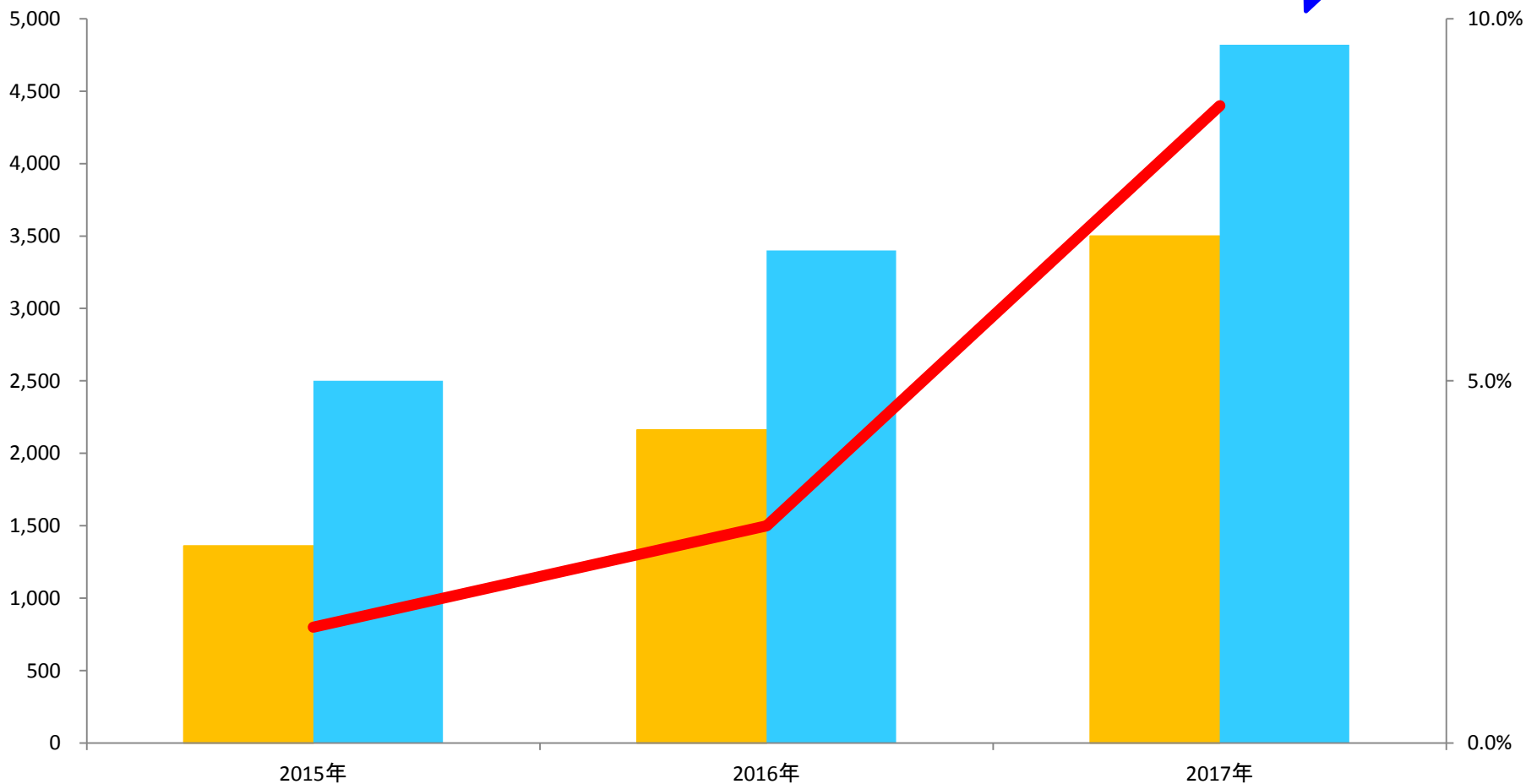
<FY2017 計画>

■ 営業利益: 35億円

■ EBITDA: 48.2億円

■ ROE: 8.8%

■ 営業利益 ■ EBITDA ■ ROE



新3力年目標



	FY2014	FY2015	▲	FY2017
	実績	予想		予想
売上高	66,984	69,000		90,000
EBITDA	5,505	2,600	投資育成除く 営業1,360	4,800
営業利益	4,471	1,200	持分法関連 営業外費用 ▲500	3,500
経常利益	4,067	700		3,890
当期純利益	1,092	200	税務負担	1,680

ホットリンク関連除く
EBITDA: 2,400百万円

2.戦略

■重点事業

- ✓マーケティング事業
- ✓投資育成事業

■組織・人財

- ✓持株会社へ移行
- ✓人財強化

✓ マーケティング事業

～顧客のROI最大化～

成長軸：マーケティングVC×統合マーケティング

VC：バリューチェーン

VCの
拡大強化

マーケ
施策
・
運用

戦略プラン
ニング

調査分析

データ整理

データ収集

生活者／ユーザー

PC

スマート
フォン

スマート
TV

家電

車

オムニチャネル
IOT

デジタル広告
9,000億市場

現オプト

デジタルマーケ
20兆円市場

注力5分野
M&A利用

データ×IT

顧客
データ

オプトグループアセット
オフライン／オンライン
構造化／非構造化

統合DB 2015年完成予定

外部
データ

広告
(メール→純広→ADテク)

リテンション
CRM

リサーチ
メトリクス

プロダクト
MD

統合
マーケ

2.戦略 重点事業 注力方針



2012年

2014年

2015年

2017年

現在の柱

広告代理事業

9,000億市場 ⇒ 2兆円 (TV同等へ)

収益性改善

= プライベートブランド商材拡大
運用効率UP
顧客成果コミット

第二の柱へ

注力5分野

動画、アドテク、オムニチャネル
ソーシャル、ビッグデータ

統合マーケティング

投資 ⇒ **フォーカスと収益化**

- ・ 動画 (配信プラットフォーム、動画アドテク)
- ・ スマホ (アプリ運用、ネイティブAD、オムニ)
- ・ 統合マーケ (CRM、リサーチ、MA、MPO)
- ・ 地方 / 中小企業向け展開

✓ 投資育成事業

～成長に挑戦する企業と人を応援し、
次代を切り開くイノベーションを生み出す～



<投資テーマ>

ネット化
+
既存ビジネスを
disrupt (破壊)
+
業界No.1

&

シェアリング・
エコノミー

ダイレクト・
トレーディング

ディスラプティブ・
テクノロジー

<投資+育成で、事業を量産>

投資育成事業

ベンチャー投資

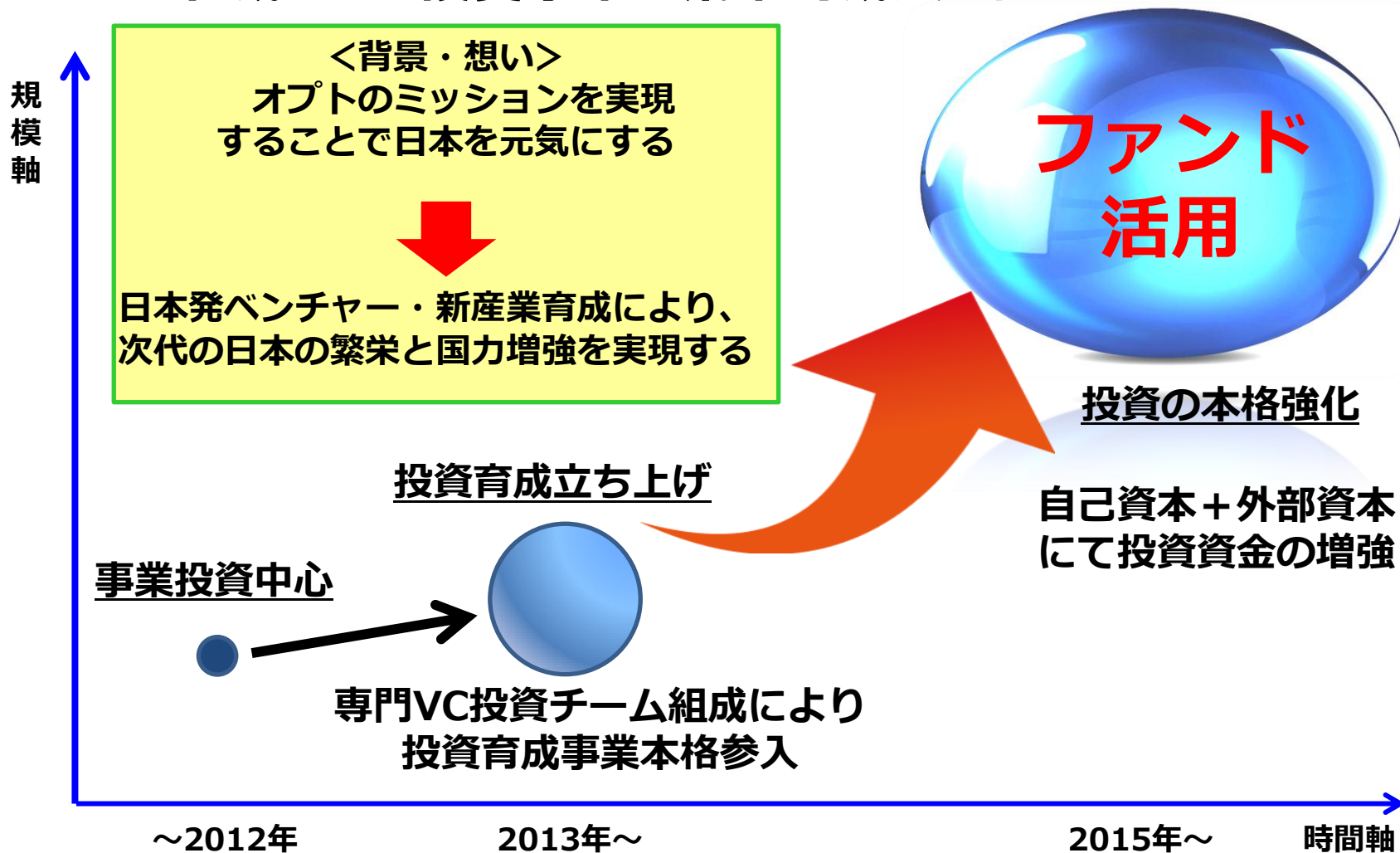
インキュベーション

2.戦略 重点事業 投資育成事業



ベンチャー投資（オプトベンチャーズ）

ファンド組成により投資事業の飛躍的成長を狙う



2.戦略

■ 組織・人財

✓ 持株会社へ移行

✓ 人財強化

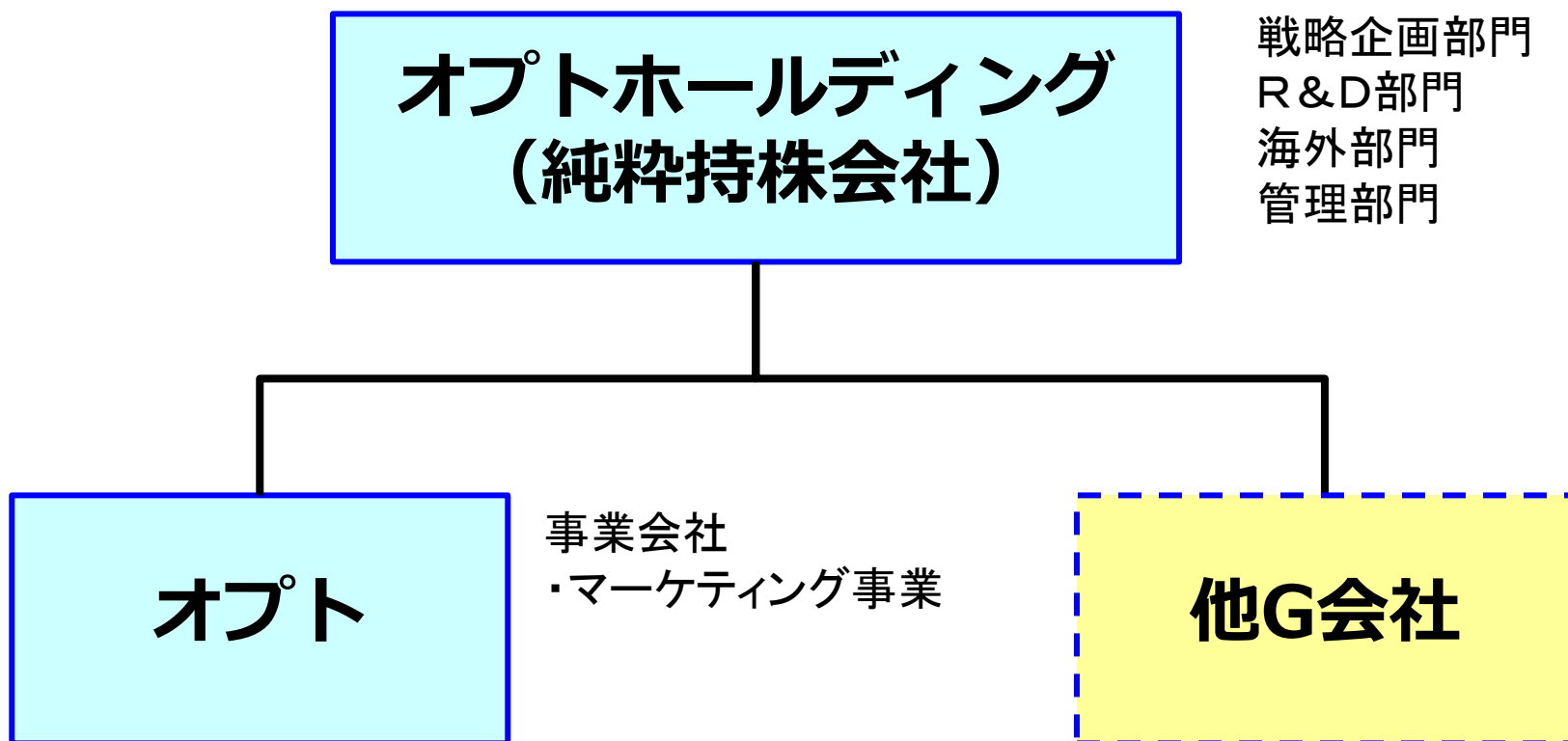
2.戦略 持株会社へ移行



2015年4月より持株会社へ移行（予定）

オプトグループ全体の企業価値向上へ注力

- ・グループ全体のアセットを**最適最大最速活用**
- ・ミッションビジョン達成に向け**事業創造加速**





『人財』は最大の経営資源！
人財戦略の推進を最重要戦略の一つと位置付け、
下記3つを重点テーマとして取り組む

1.企業社是“一人一人が社長”を 本気で実現

- ・社内プロジェクト“Option100”立ち上げ

2.多様な人材の活躍推進と 多様な働き方を応援

- ・みなし時間の削減/時間有給の導入
 - ・在宅勤務の制約緩和
 - ・有給100%取得の推進

3.次世代リーダーの育成

- ・経営者育成研修
- ・起業家輩出プログラム
- ・Web解析士費用サポート



e-marketing company

株式会社オプト
東証一部：2389

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

IRに関するお問い合わせ・各種取材のお申し込みは、
計数サービス本部・モニタリングサービス部までお願い致します。

TEL：03-5745-3611／03-5745-3636

ir_info@opt.ne.jp

<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。