



本資料に掲載されている情報は、当社の事業内容、経営方針・計画、財務状況等をご理解いただくことを目的として、細心の注意を払って掲載しておりますが、その正確性、完全性、有用性、安全性等について、一切保証するものではありません。

本資料に掲載されている情報は、いかなる情報も投資勧誘を目的に作成したものではありません。投資等に関する最終ご判断は、利用者ご自身の責任において行われるようお願いいたします。なお、本情報を参考・利用して行った投資等の一切の取引の結果につきましては、当社では一切責任を負いません。

本資料に掲載されている情報のうち、過去または現在の事実以外のものについては、現時点で入手可能な情報に基づいた当社の判断による将来の見通しであり、様々なリスクや不確定要素を含んでおります。したがって、実際に公表される業績等はこれら種々の要因によって変動する可能性があることをご承知おきください。

## デジタルシフトを牽引する3つの事業セグメント

[デジタルシフト支援]

### マーケティング事業

デジタルマーケティング

インターネット広告代理

ソリューション提供

[デジタルシフト支援]

### 海外事業

デジタルマーケティング

インターネット広告代理

中国ECビジネス

[デジタル企業投資・支援]

### 投資育成事業

ベンチャーキャピタル投資

投資先経営支援

新規事業開発

## デジタルシフト支援を強化し新たな成長フェーズへ

連結  
売上高

過去最高 **820億超**、前年対比**18.3%増**  
市場成長を超える成長※

連結  
営業利益

前年対比**15.9%増**  
マーケティング事業営業利益 前年対比**30.7%増**

※矢野経済研究所インターネット広告市場に関する調査を実施（2017年）<http://www.yano.co.jp/press/press.php/001691>

## マーケティング 事業

### 大手から地方・中小までの幅広い顧客層を継続開拓

- ・位置情報を活用した**t@STORE** ad.(※1)やグループ連携強化によりブランド顧客増加
- ・地方拠点を活用とした積極的な営業活動や **LISKUL** (※2)の活用によりEC系顧客の増加
- ・大手顧客デジタルマーケティング支援を開始

## 投資育成 事業

### シェアリングエコノミー、ディスラプティブテクノロジー、ダイレクトトレーディングを投資テーマに設定し、AUM(※3)は約96億円

- ・「目利き力」を生かした投資を継続し、CVC(※4)として経営支援継続
- ・有力投資先としてラクスル/ジモティ等を抱える
- ・2017年投資先としてTunnel社(※5)、日本テクトシステムズ(※6)等、7社へ総額約7億円投資

## 海外事業

### 中国ECビジネスは投資回収時期へ移行

## 財務

### 自社株価予約取引により自社株式を3,769千株を取得、6,709千株消却

※1 株式会社コネクトムが提供する位置情報を活用した動的広告配信サービス

※2 ソウルアウト株式会社の運営するオウンドメディア。リスティング広告をはじめとした、Webマーケティングについてのノウハウを提供。

※3 AUM(Asset Under Mngement)：営業投資有価証券と投資有価証券の帳簿価額の合計（投資育成事業以外の投資額を含む）

※4 事業会社が自己資金によって自ら投資活動を行うための機能を持つ組織

※5 日本最大級！住生活ConsumerGeneratedMediaの「RoomClip」を運営

※6 日本の社会的課題である認知症領域に於いて、認知症診断支援システムを展開する

1

# 2017 連結決算概要



- ・2016年比増収増益達成。新規顧客獲得順調:売上高18.3%増
- ・EPS 前年比51.7%増
- ・2020年中期経営計画達成への基盤作り

(単位:百万円)

	2017年 実績	ガイダンス		2016年実績	
		金額	%	金額	%
売上高	82,602	80,000	3.3%	69,815	18.3%
営業利益	2,224	2,400	(7.3%)	1,919	15.9%
EBITDA ※1	3,333	3,350	(0.5%)	2,910	14.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,011	1,000	1.1%	745	35.6%
調整後フリーキャッシュフロー※2	925	—	—	1,046	(11.6%)
潜在株式調整後 1株当たり純利益	43.44円 ※3	43.47円 ※4	(0.1%)	28.64円 ※5	51.7%

※1 EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額

※2 調整後フリーキャッシュフロー=営業キャッシュフロー+投資キャッシュフロー±一時的なキャッシュフロー項目(自社株価予約取引申込金の差入額と返還額の差額)

※3 2017年2月14日に3,769千株の自己株式取得 <http://www.opt.ne.jp/files/topics/3877.pdf>

※4 潜在株式調整後1株当たり当期純利益のガイダンス金額は潜在株式調整前の数値

※5 2017年末時点の株数を分母として計算した場合の潜在株式調整後1株当たり当期純利益:32.21円

- ・将来の成長基盤構築のための人財投資継続。
- ・バランスシート強化：一部投資減損/過去投資案件整理。2018年以降への布石。

(単位：百万円)

	2017年	2016年	増減額	前年比 成長率
売上高	82,602	69,815	12,786	18.3%
売上総利益	16,404	14,405	1,998	13.9%
売上総利益率(%)	19.9%	20.6%	(0.7%)	—
人件費	8,529	7,401	1,128	15.2%
その他販売管理費	5,650	5,084	565	11.1%
営業利益	2,224	1,919	304	15.9%
営業利益率(%)	2.7%	2.7%	—	—
経常利益	1,921	2,004	(83)	(4.2%)
税引前当期純利益	2,058	1,881	176	9.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,011	745	265	35.6%
EBITDA ※1	3,333	2,910	423	14.6%
調整後フリーキャッシュフロー ※2	925	1,046	(121)	(11.6%)
ROE	6.3%	4.5%	1.8%	—
1株当たり当期純利益	43.95円	28.81円 ※3	15.14円	52.6%
潜在株式調整後1株当たり当期純利益	43.44円	28.64円 ※4	14.80円	51.7%

※1 EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額

※2 調整後フリーキャッシュフロー=営業キャッシュフロー+投資キャッシュフロー±一時的なキャッシュフロー項目(自社株価予約取引申込金の差入額と返還額の差額)

※3 2017年末時点の株数を分母として計算した場合の1株当たり当期純利益：32.41円

※4 2017年末時点の株数を分母として計算した場合の潜在株式調整後1株当たり当期純利益：32.21円



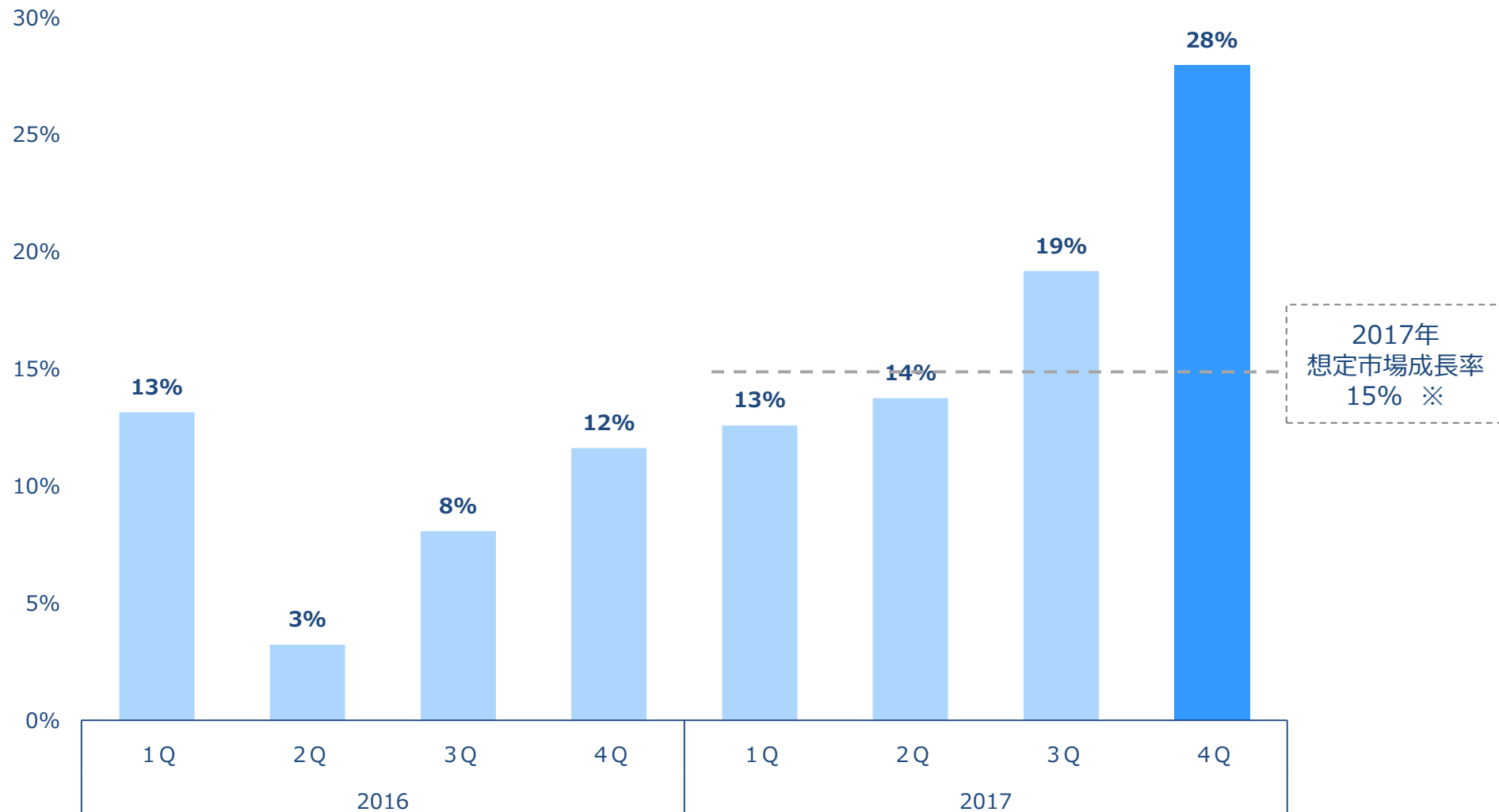
・マーケティング事業における売上高増/売上総利益率改善がEBITDA伸長に寄与

(単位：百万円)

		2017年	2016年	増減	前年比
					%
連結	売上高	82,602	69,815	12,786	18.3%
	売上総利益	16,404	14,405	1,998	13.9%
	営業利益	2,224	1,919	304	15.9%
	EBITDA	3,333	2,910	423	14.6%
マーケティング 事業	売上高	79,459	68,294	11,164	16.3%
	売上総利益	15,205	13,273	1,931	14.6%
	営業利益	3,487	2,667	819	30.7%
	EBITDA	4,440	3,461	978	28.3%
投資育成 事業	売上高	174	52	121	229.6%
	売上総利益	(474)	(8)	(466)	—
	営業利益	(766)	(179)	(587)	—
	EBITDA	(764)	(179)	(585)	—
海外 事業	売上高	3,026	1,480	1,545	104.4%
	売上総利益	1,675	1,133	541	47.8%
	営業利益	(25)	(96)	71	—
	EBITDA	(8)	(76)	68	—
その他	売上高	(57)	(12)	(44)	—
	売上総利益	(1)	7	(8)	—
	営業利益	(471)	(472)	1	—
	EBITDA	(333)	(294)	(38)	—

※EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額

・2017年各四半期で大きく伸長：新規ブランド広告/中小顧客継続獲得



※矢野経済研究所インターネット広告市場に関する調査を実施（2017年）<http://www.yano.co.jp/press/press.php/001691>

(単位：百万円)

## フリーキャッシュフロー

	2017年	2016年	増減額	成長率
営業キャッシュフロー	2,047	1,134	(912)	80.4%
投資キャッシュフロー	(1,883)	(88)	(1,794)	—
フリーキャッシュフロー	164	1,046	(882)	(84.3%)
調整額 ※	761	—	(761)	—
調整後 フリーキャッシュフロー	925	1,046	(121)	(11.6%)

※調整額=一時的なキャッシュフロー項目(自社株価予約取引申込金の差入額と返還額の差額)

## EBITDA

	2017年	2016年	増減額	成長率
営業利益	2,224	1,919	304	15.9%
減価償却費	771	659	111	16.9%
のれん償却額	338	331	6	2.1%
EBITDA	3,333	2,910	423	14.6%

(単位：百万円)

	2017年	2016年	増減	増減理由
営業利益	2,224	1,919	304	マーケティング事業売上総利益増 営業投資有価証券減損
営業外収益	497	344	153	自社株価予約取引に係るデリバティブの時価評価による影響
営業外費用	(800)	(258)	(541)	米国SOZOFundの管理feeおよび評価損による影響 持分法投資損失による影響
経常利益	1,921	2,004	(83)	
特別利益	461	538	(76)	投資有価証券売却益による影響
特別損失	(324)	(660)	336	投資有価証券評価損による影響
税金等調整前 当期純利益	2,058	1,881	176	
法人税等	(1,122)	(1,124)	2	過年度投資有価証券評価損の損金算入による影響
法人税等調整額	215	193	21	
非支配株主に帰属 する当期純利益	(140)	(205)	64	
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,011	745	265	



# 2017Q4連結決算概要

- ・過去最高の四半期売上高を更新、前年対比28.0%増
- ・人財投資と過去の投資整理を一部実施

(単位：百万円)

	2017年Q4 実績	2016年Q4 実績	前年同期比	
			金額	%
売上高	22,323	17,444	4,878	28.0%
営業利益	298	547	(249)	(45.5%)
EBITDA ※1	591	804	(212)	(26.4%)
親会社株主に帰属する当期純利益	245	(15)	289	—
調整後フリーキャッシュフロー ※2	1,008	557	450	80.8%
潜在株式調整後1株当たり純利益	11.25円	—	—	—

※1 EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額

※2 調整後フリーキャッシュフロー=営業キャッシュフロー+投資キャッシュフロー±一時的なキャッシュフロー項目(自社株価予約取引申込金の差入額と返還額の差額)

- ・将来成長へ人財投資継続。
- ・バランスシート強化：一部投資減損/過去投資案件整理。2018年以降への布石。

(単位：百万円)

	2017年Q4	2016年Q4	増減額	前年比 成長率
売上高	22,323	17,444	4,878	28.0%
売上総利益	4,089	3,774	315	8.4%
売上総利益率(%)	18.3%	21.6%	(3.3%)	—
人件費	2,260	1,897	362	19.1%
その他販売管理費	1,530	1,328	201	15.2%
営業利益	298	547	(249)	(45.5%)
営業利益率(%)	1.3%	3.1%	(1.8%)	—
経常利益	128	571	(442)	(77.5%)
税引前当期純利益	245	324	(70)	(21.8%)
親会社株主に帰属する当期純利益	347	(15)	289	—
EBITDA ※1	591	804	(212)	(26.4%)
調整後フリーキャッシュフロー ※2	1,008	557	450	80.8%
ROE	3.2%	(0.2%)	3.4%	—
1株当たり当期純利益	11.74円	(0.61円)	12.35円	—
潜在株式調整後1株当たり当期純利益	11.25円	—	—	—

※1 EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却額

※2 調整後フリーキャッシュフロー=営業キャッシュフロー+投資キャッシュフロー±一時的なキャッシュフロー項目(自社株価予約取引申込金の差入額と返還額の差額)

・マーケティング事業好調、連結業績を牽引

(単位：百万円)

		2017年Q4	2016年Q4	前年比	
				増減	%
連結	売上高	22,323	17,444	4,878	28.0%
	売上総利益	4,089	3,774	315	8.4%
	営業利益	298	547	(249)	(45.5%)
マーケティング事業	売上高	21,304	17,031	4,272	25.1%
	売上総利益	4,047	3,437	609	17.7%
	営業利益	975	713	261	36.6%
投資育成事業	売上高	126	14	112	803.0%
	売上総利益	(469)	(1)	(468)	—
	営業利益	(568)	(44)	(524)	—
海外事業	売上高	904	407	496	122.0%
	売上総利益	514	336	177	52.7%
	営業利益	40	14	25	182.3%
その他	売上高	(11)	(7)	(3)	—
	売上総利益	(2)	0	(3)	—
	営業利益	(148)	(135)	(12)	—



(単位：百万円)

## フリーキャッシュフロー

	2017年Q4	2016年Q4	増減額	成長率
営業キャッシュフロー	1,075	862	213	24.7%
投資キャッシュフロー	(67)	(304)	237	—
フリーキャッシュフロー	1,008	557	450	80.9%
調整額 ※	—	—	—	—
調整後 フリーキャッシュフロー	1,008	925	450	8.9%

※調整額=一時的なキャッシュフロー項目(自社株価予約取引申込金の差入額と返還額の差額)

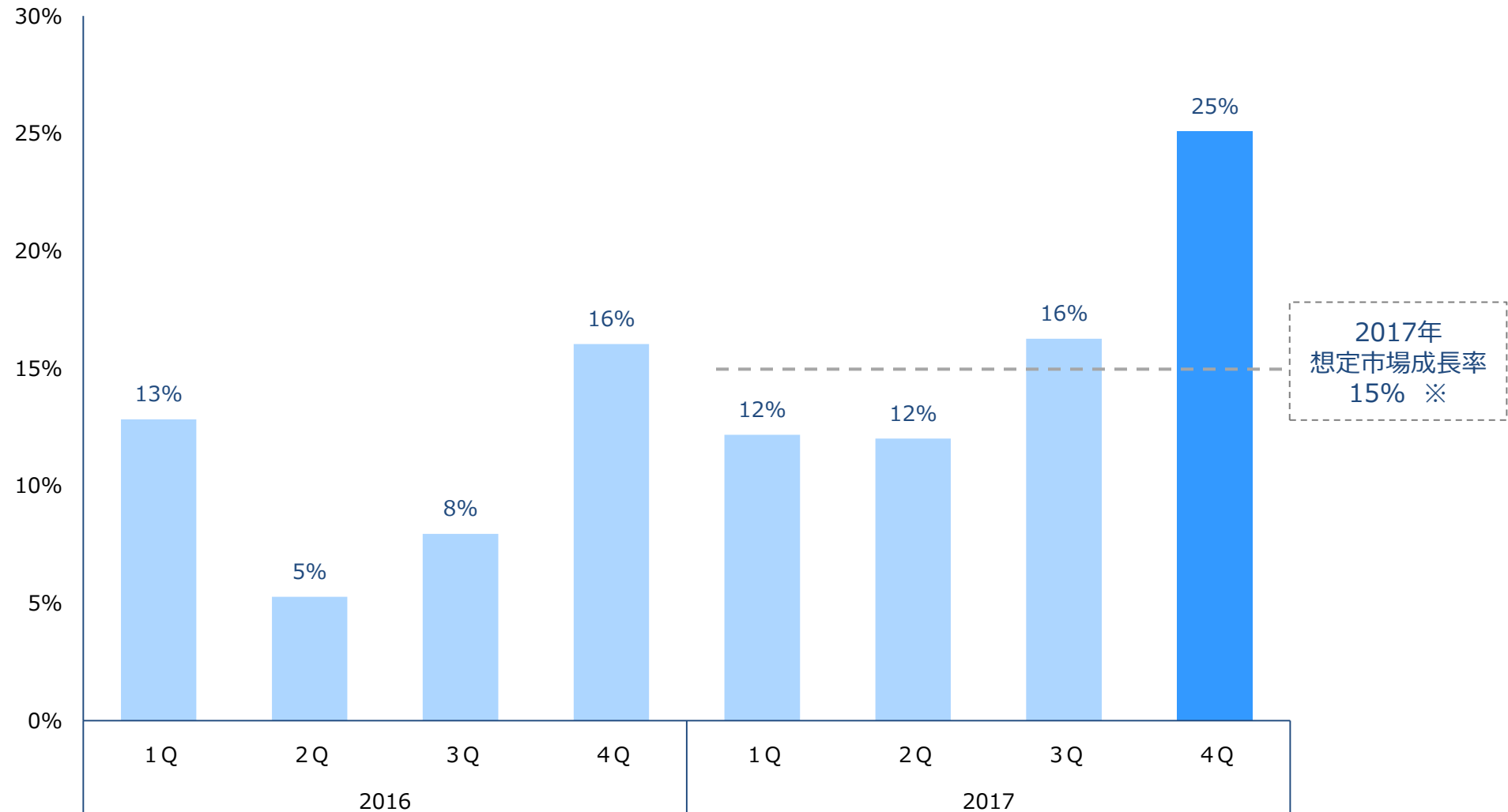
## EBITDA

	2017年Q4	2016年Q4	増減額	成長率
営業利益	298	547	(249)	(45.5%)
減価償却費	209	174	35	20.3%
のれん償却額	83	81	1	2.1%
EBITDA	591	804	(212)	(26.4%)



## 事業別要約

・新規顧客獲得による売上高増継続



※矢野経済研究所インターネット広告市場に関する調査を実施（2017年）<http://www.yano.co.jp/press/press.php/001691>

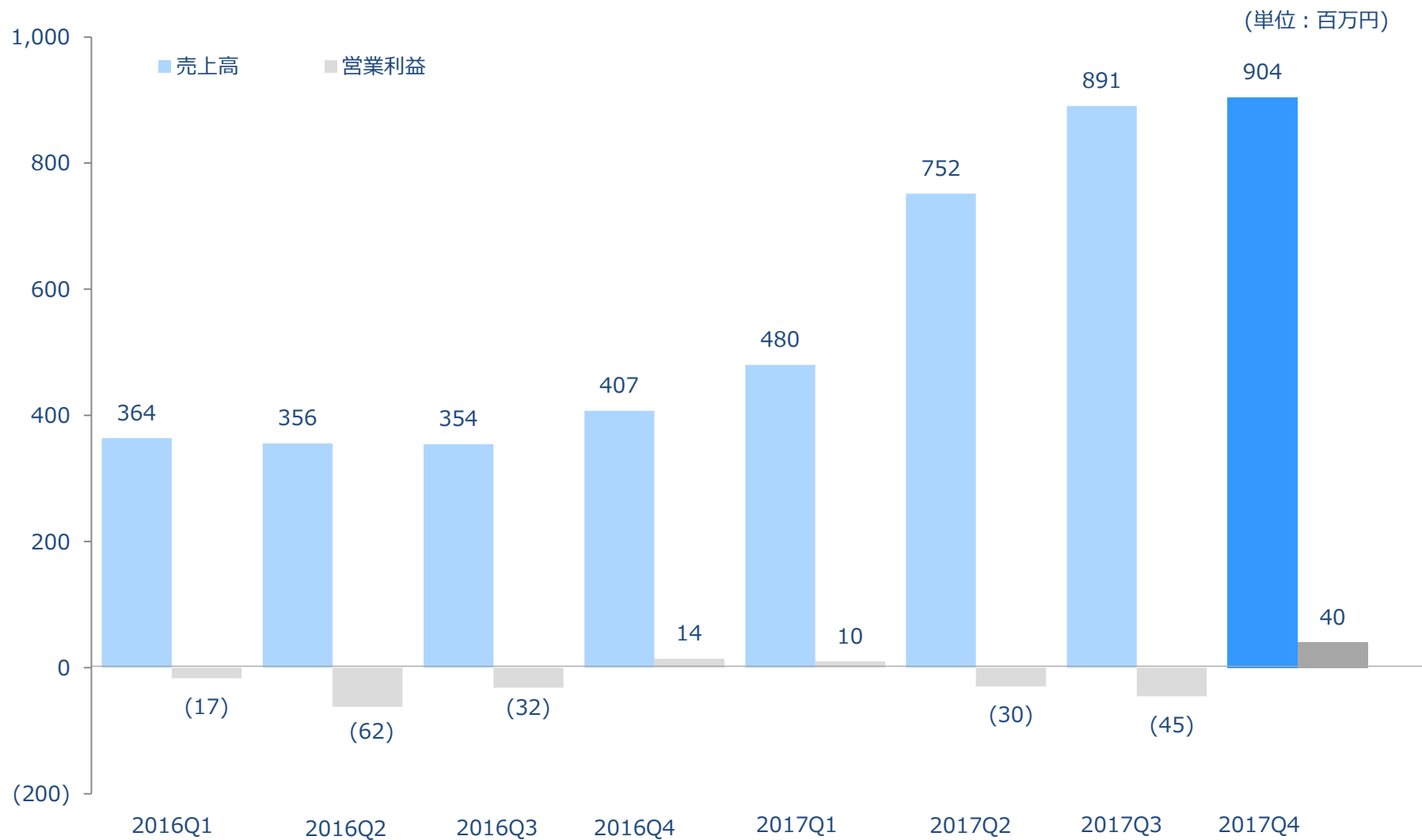
・2017年新たな投資先として7社へ投資。AUM(※)は約96億円。

## 2017年新規投資先

社名	事業内容
Tunnel 株式会社	住生活の実例写真の投稿、閲覧サービス「RoomClip」の運営
rocksbox Rocksbox Inc.	高級ジュエリーやデザイナーズブランドを月額定額制でお試し、購入もできるシェアリングエコノミーサービス
日本テクトシステムズ 株式会社	認知症領域を包括的に支援するシステムを展開
株式会社 MFS	日本初の住宅ローン借り換えアプリ「モゲチェック」、住宅ローンクレジットスコア「モゲスコア」の運営
WAmazing 株式会社	訪日外国人旅行者向けに、日本旅行中に使うSIMカードで「スマホ向けアプリサービス」の提供
Rakumo 株式会社	使いやすいオフィスツールをクラウドでサービス提供。導入時の作業負担、継続的なアップデートを実現
Candee 株式会社 Candee	メディア事業、動画マーケティング支援事業、タレントマネジメント事業

※ AUM(Asset Under Mngement) : 営業投資有価証券と投資有価証券の帳簿価額の合計 (投資育成事業以外の投資額を含む)

・売上高前年同期比28%増、韓国子会社好調、黒字化へ



# 6

## 自社株価予約取引による デリバティブ評価損益について

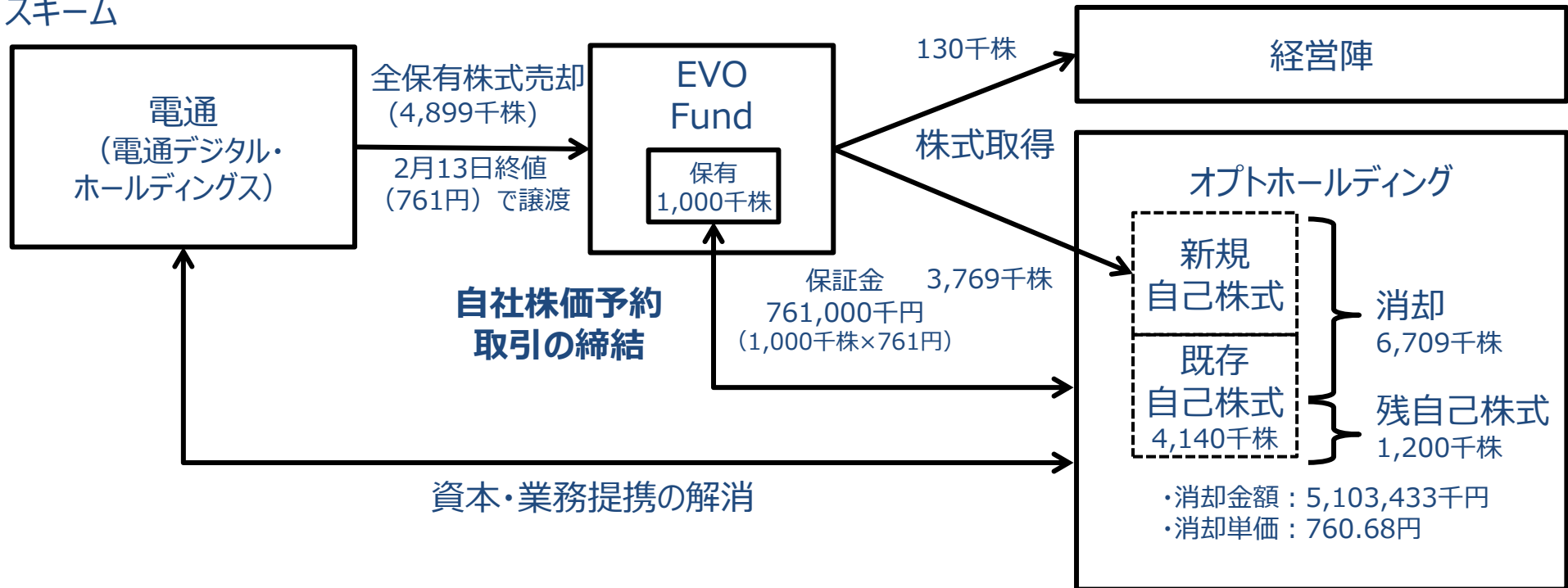
## ■背景

- 1.2017年2月13日 電通と資本・業務提携解消
- 2.電通より3,769千株の自社株価予約取引を実施。6,709千株の消却を実施
- 3.電通が保有する4,899千株の当社株式をEVOFundへ譲渡
- 4.EVOFundが保有する当社株式を対象にEVOFundと自社株価予約取引を実施

## ■契約締結日

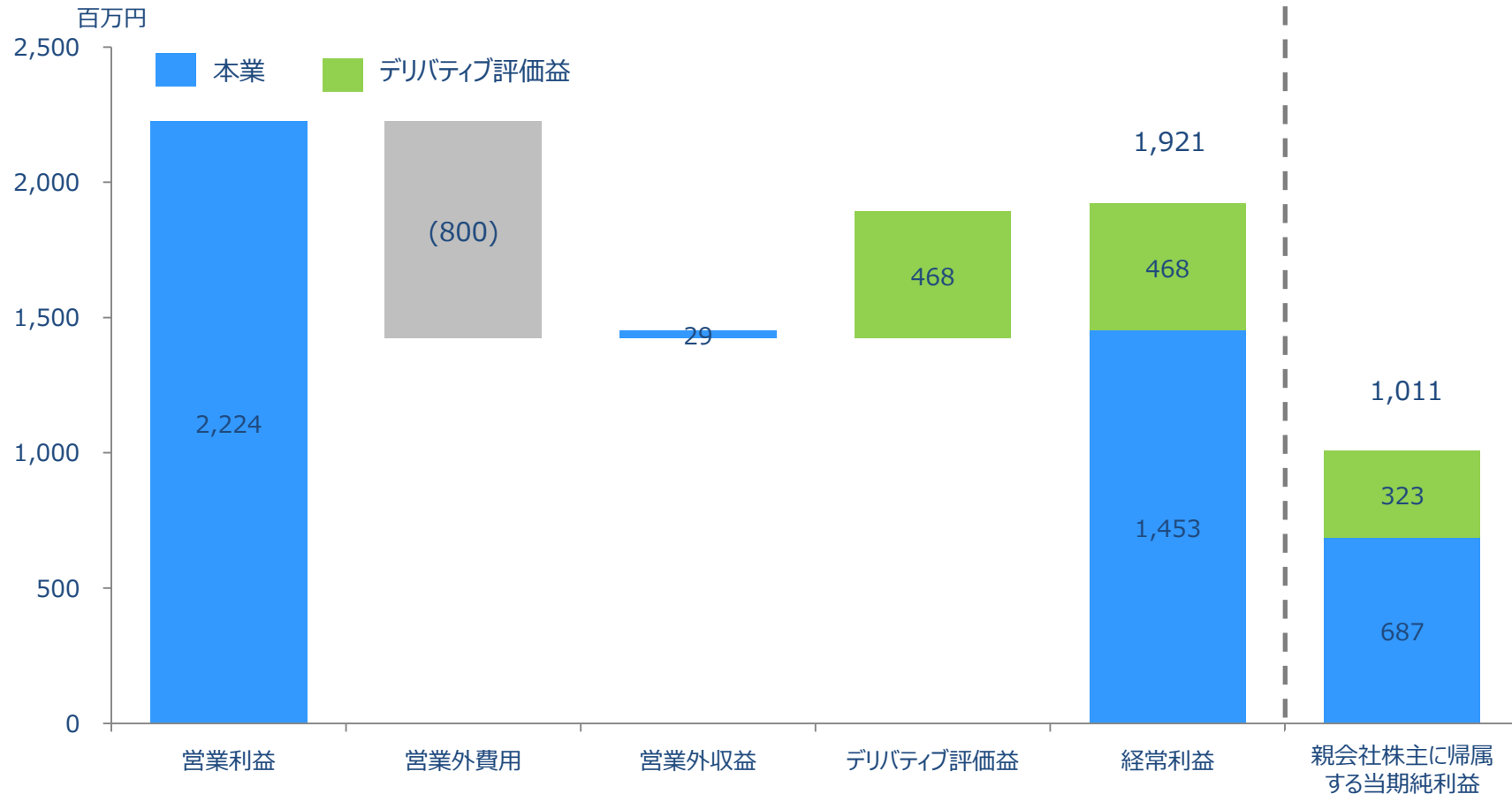
2017年2月13日(終了時基準価格計算開始日:2017年12月12日、満期日:2018年2月12日)

## ■スキーム



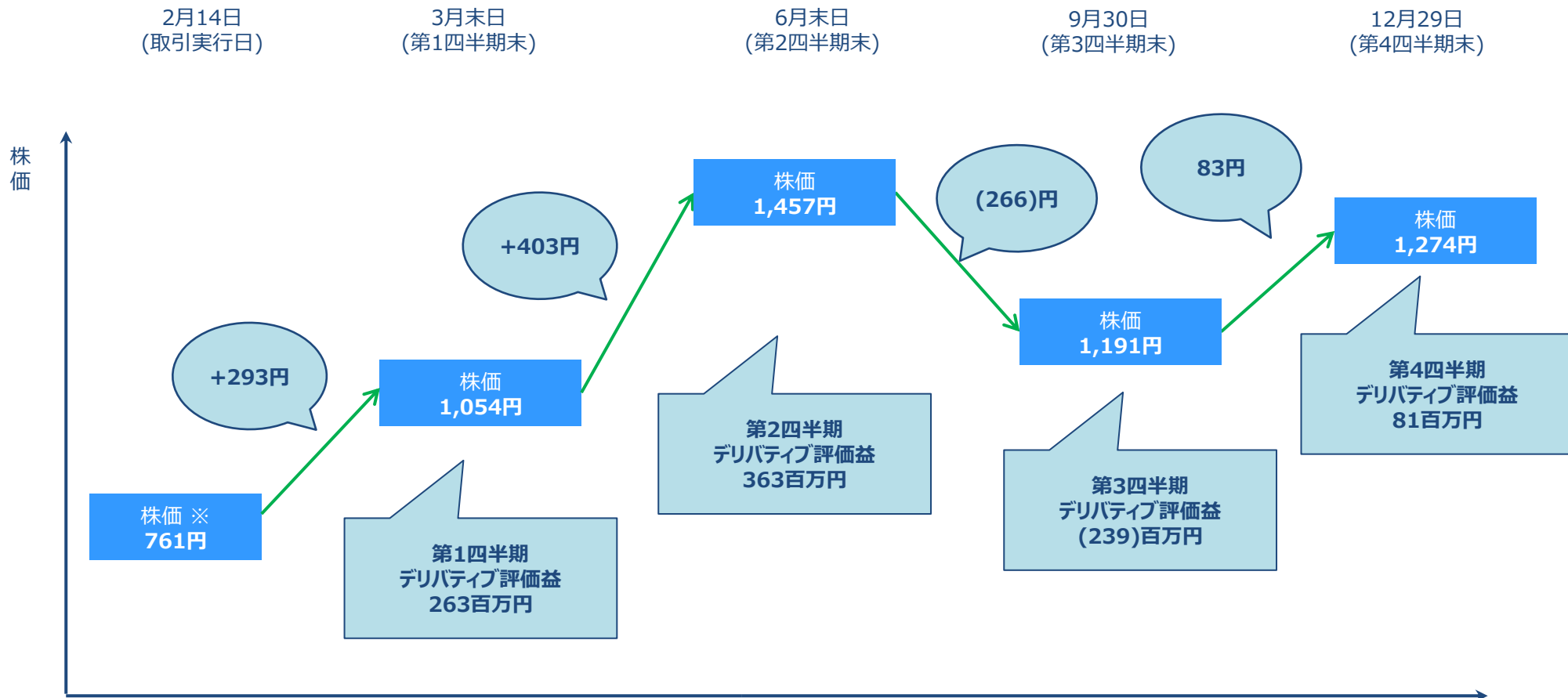
## 自社株価予約取引により、デリバティブ評価損益発生

経常利益の分解





## 四半期決算期末日の当社株式の株価により算定 (不確実性が高いため、業績予想には織り込んでおりません)



※ 自社株価予約取引の基準価格

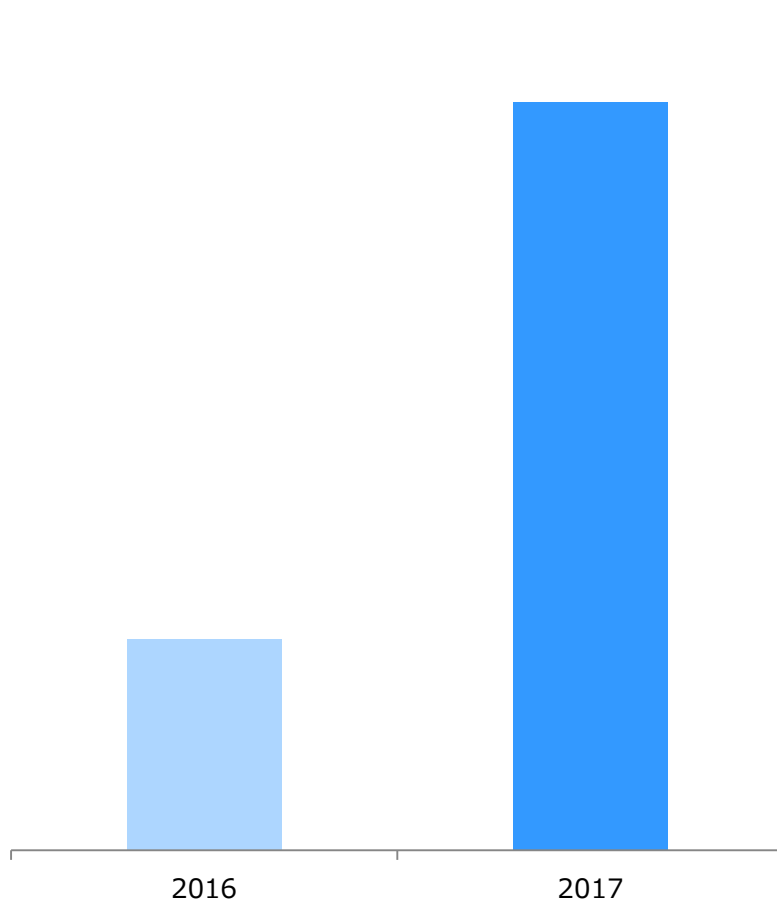
# 7

## 參考資料

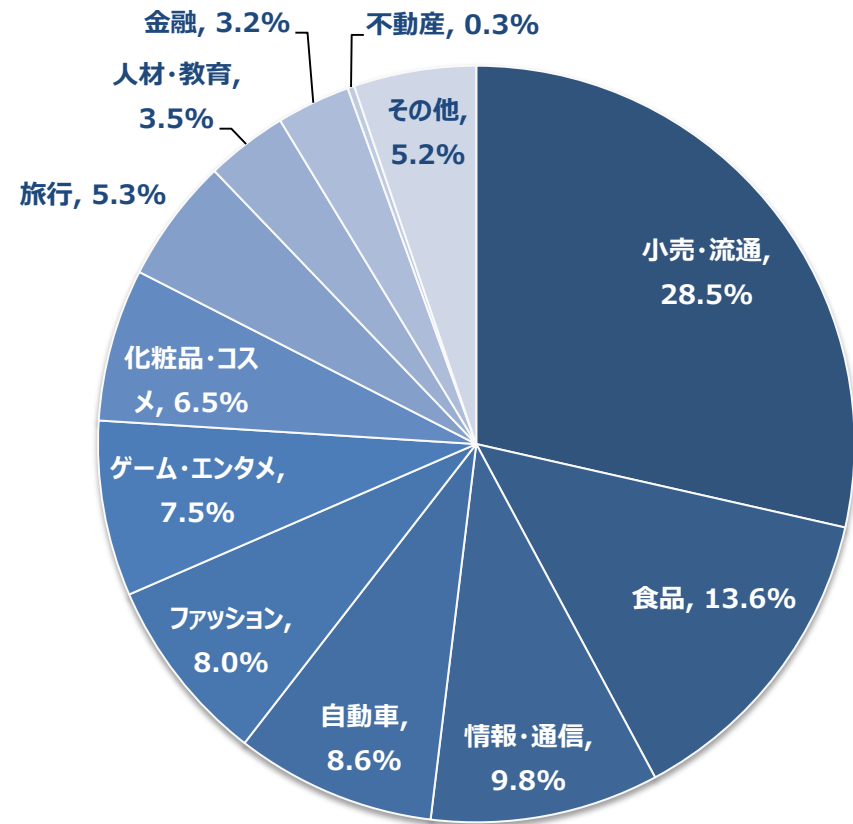


ブランド広告主社数

前年対比 約3.5倍



ブランド広告主 業種割合

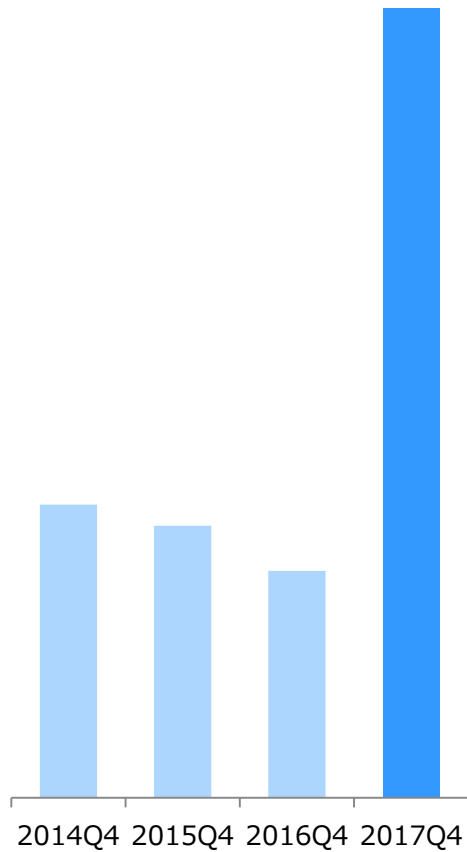


※ブランド広告主 : 企業やサービスのブランド向上を目的とする広告主

・注力分野:主にクロスセル/新規顧客獲得

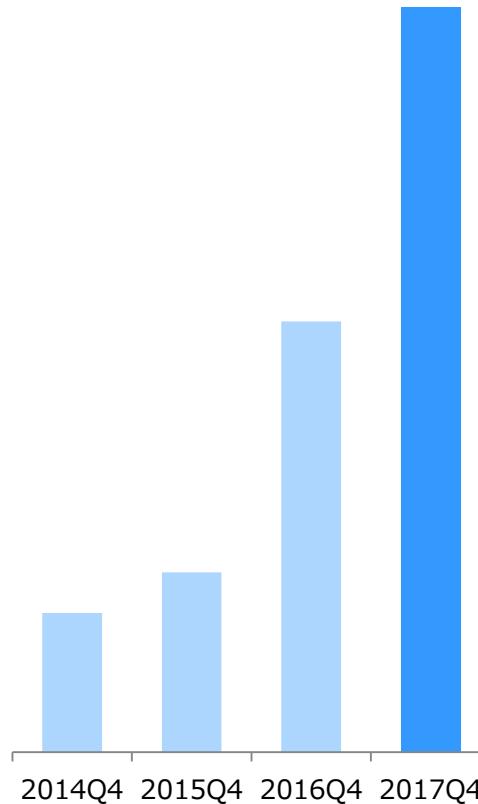
動画広告

前年同期比：約3倍



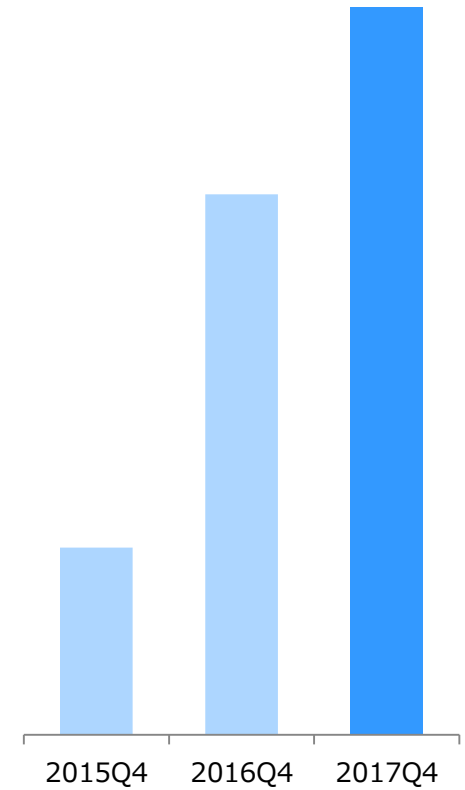
注力分野:ソーシャル広告

前年同期比：73.1%増



LINE広告

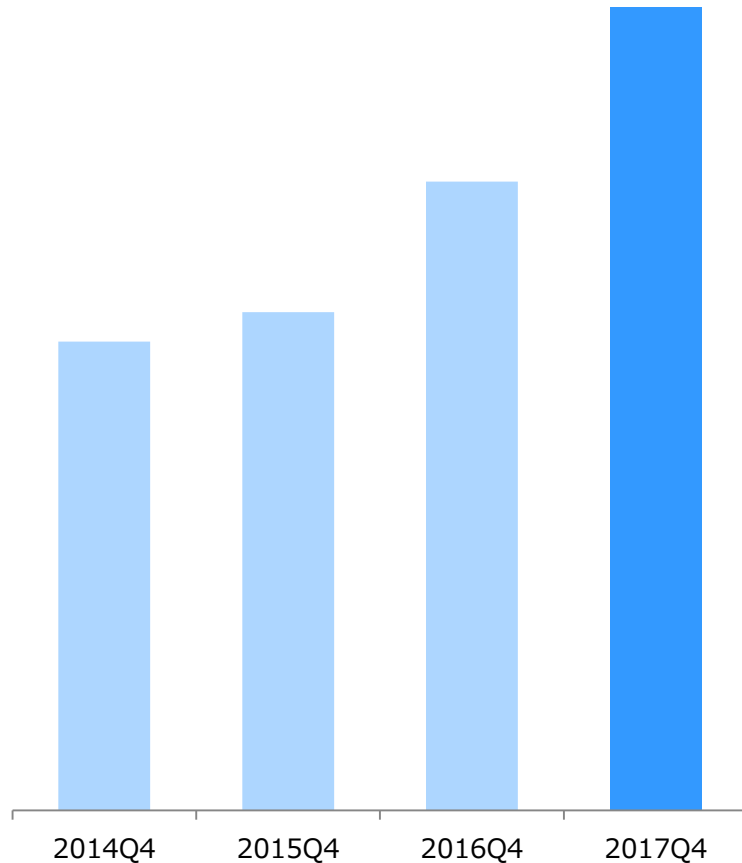
前年同期比：34.7%増



得意分野運用系商材:主にアップセル施策が成功

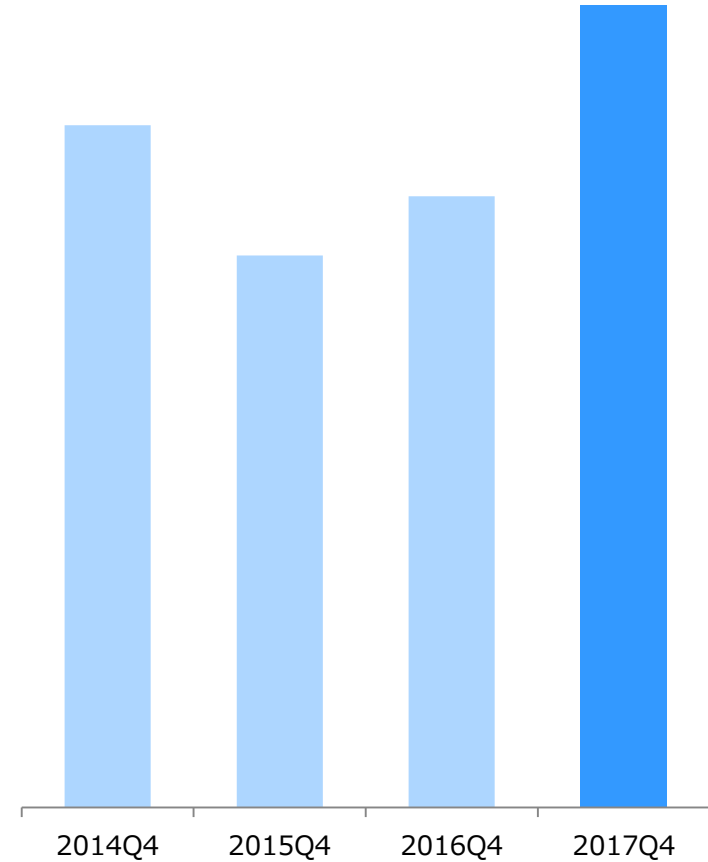
アドネットワーク広告

前年同期比：27.7%増、CAGR：19.7%



リスティング広告

前年同期比：31.7%増



事業セグメント	社名	事業内容
マーケティング事業	オプト 	マーケティング事業
	クロスフィニティ 	ウェブサイトコンサルティング並びにパフォーマンスマーケティング事業
	ソールドアウト 	中堅・ベンチャー企業向けネットビジネス支援事業
	エスワンオーインタラクティブ 	トレーディングデスク事業
	スキルアップ・ビデオテクノロジーズ 	デジタルコンテンツ配信プラットフォームの提供事業
	コネクトム 	オムニチャネルソリューション事業
	サーチライフ 	ネット広告事業支援（運用代行、教育、事業コンサルティング）
	ライトアップ 	インターネット関連業務全般
	グルーバー 	スマートデバイスのネイティブ広告事業及びメディア（支援含む）事業
	テクロコ 	中堅・中小企業および成長企業向けマーケティングテクノロジーの提供
	グロウスギア 	中堅・中小企業および成長企業向け人材支援サービスの提供
	Platform ID 	データベース関連事業
	brainy 	媒体社の広告収益最適化支援
海外事業	eMFORCE 	韓国でのネット広告代理事業
	grasia 	海外向けマーケティング事業
	トキオ・ゲッツ 	国内外のエンターテインメントビジネス全般
投資育成事業	オプトベンチャーズ 	VC事業、投資業務、株式公開アドバイス、経営情報提供サービス等
	オプトワークス 	データサイエンティストの育成・採用サービスの提供
	オプトインキュベート 	インターネット領域の新規事業開発及び事業運営支援