

**新中期経営計画 *NEW STAGE 2020***

***THE LEADER  
in DIGITAL SHIFT***

～デジタル産業革命を「支援・牽引・創造」～

株式会社オプトホールディング  
中期経営計画資料 2018年3月14日

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。

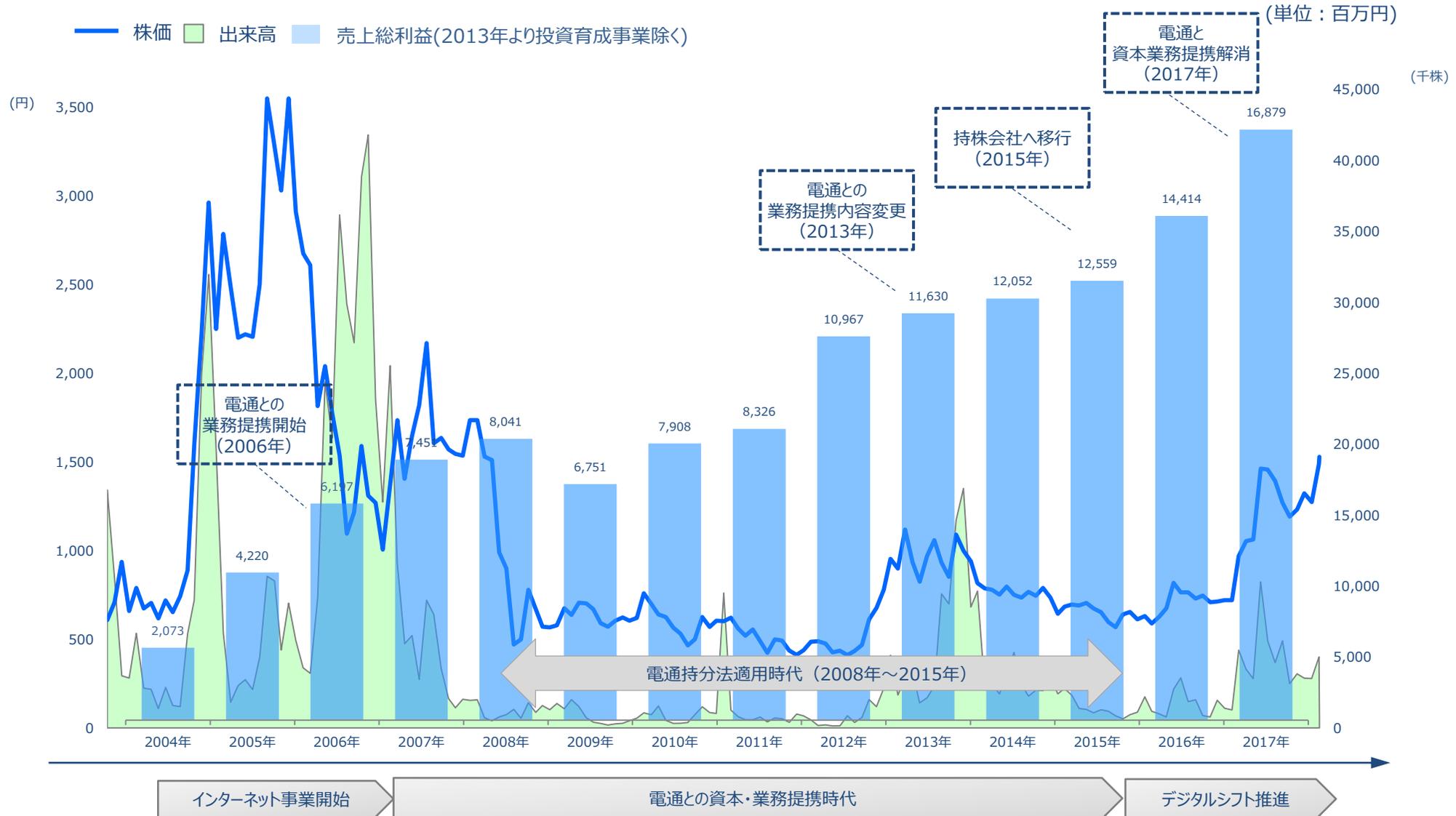
本資料に掲載されている情報は、いかなる情報も投資勧誘を目的に作成したものではありません。投資等に関する最終ご判断は、利用者ご自身の責任において行われるようお願いいたします。なお、本情報を参考・利用して行った投資等の一切の取引の結果につきましては、当社では一切責任を負いません。

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。



# オプトホールディンググループの歴史

# オプトホールディングの歴史と2017年の高成長



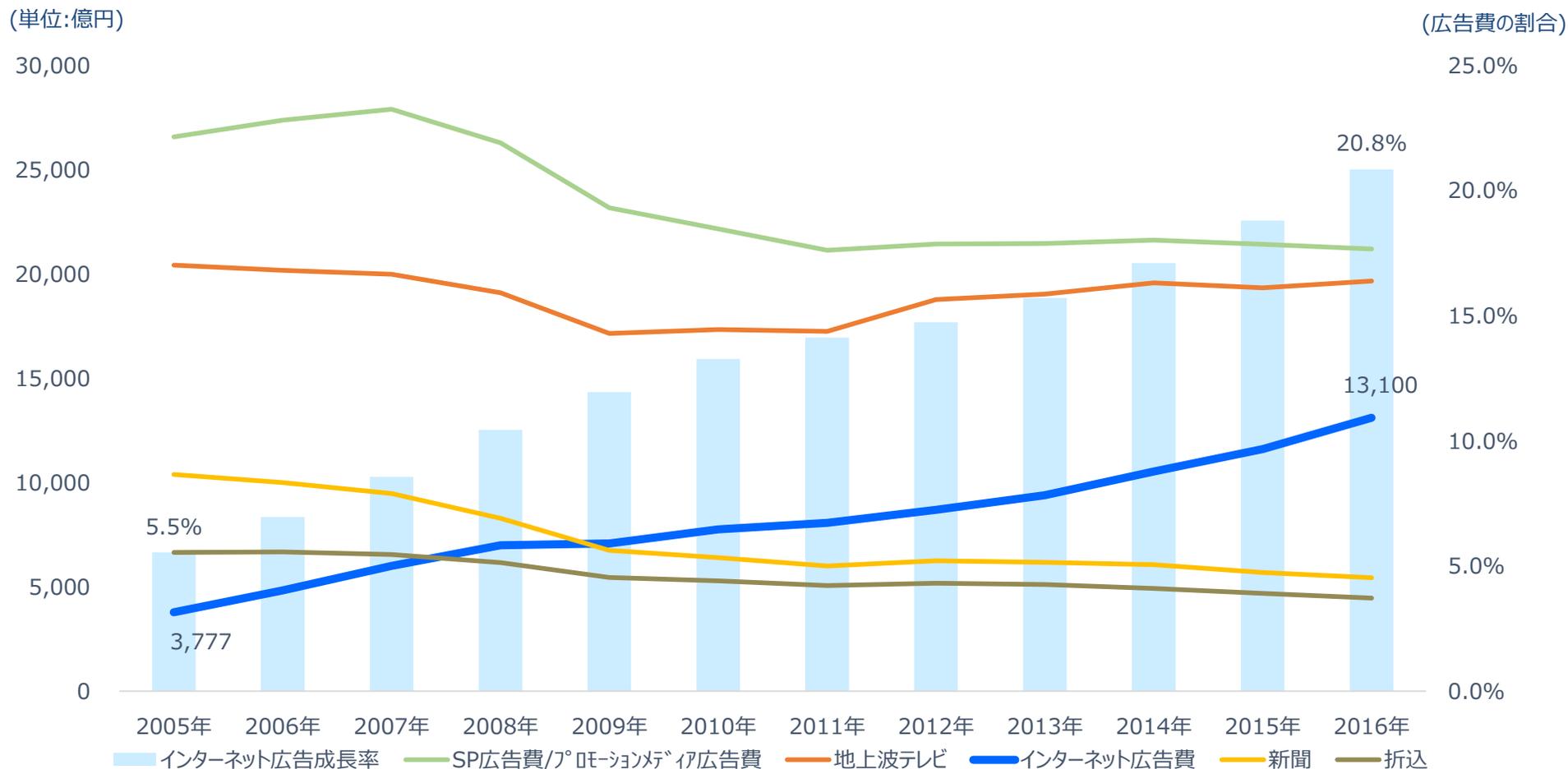
※株価は株式分割による調整を考慮した月末終値を基に当社作成

A stylized map of Japan is formed by a dense collection of small, light blue icons. These icons represent various aspects of industry, technology, and society, including buildings, people, hearts, percentages, and digital devices. The map is centered on the Japanese archipelago. Overlaid on the map is the title text in a bold, dark blue font.

# 新たなステージへ：デジタル産業革命

- ① 広告/プロモーションの“デジタルシフト”
- ② 業務/人材の“デジタルシフト”
- ③ ビジネスプロセス/モデルの“デジタルシフト”

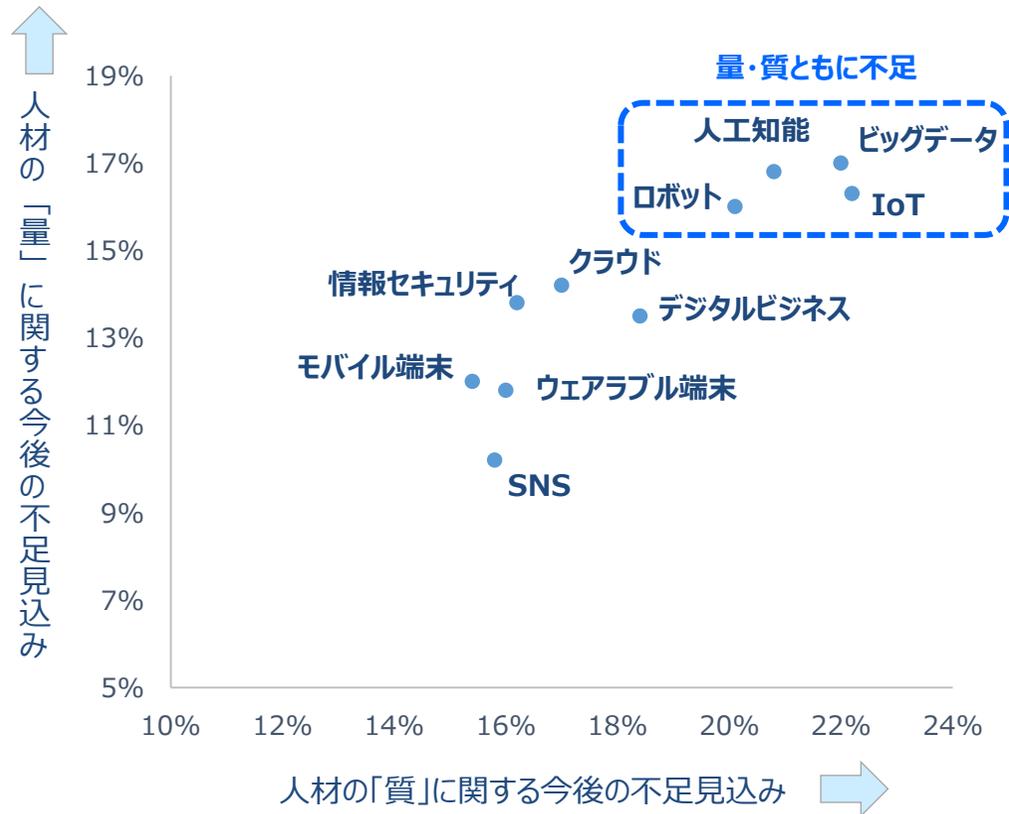
- ・インターネット広告市場は、2016年に約1兆3,100億円のマーケット規模へ拡大
- ・2020年には、1兆8,500億円の市場成長予測<sup>(※1)</sup>



出典：電通「日本の広告」2016年を基に当社作成

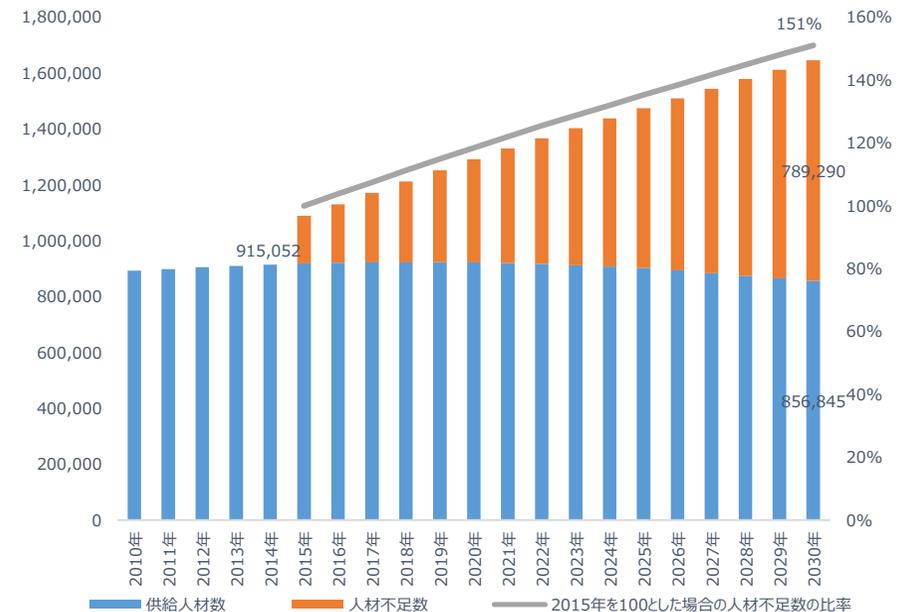
- ・先端IT人材（特にビッグデータ、IoT、人工知能、ロボット）の量・質不足
- ・全体のIT人材も不足

【今後不足する先端IT人材】  
先端IT人材：ビッグデータ、IoT、人工知能を担う人材



※出典：経済産業省「IT人材の最新動向と将来推計に関する調査結果」  
2016年6月10日を基に当社が作成

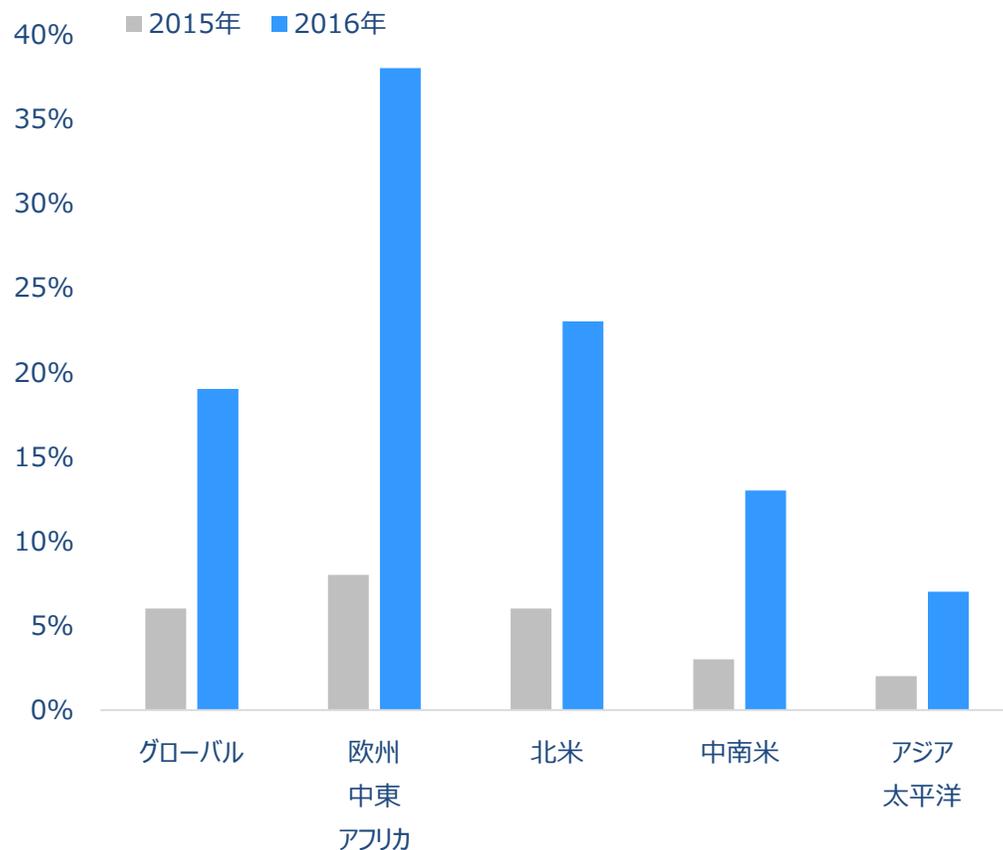
【IT人材（全体）の需要と供給見通し】  
ユーザ企業、ITベンダー、ネット企業含めたIT人材全体



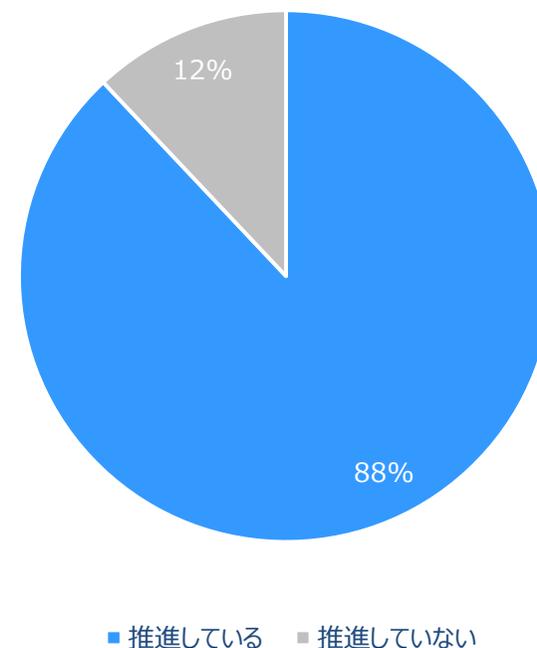
※出典：みずほ情報総研「ITベンチャー等によるイノベーション促進のための人材育成・確保モデル事業」2016年3月  
図3-30全体のIT人材不足数の試算【高位・全体】を基に当社が作成

- ・CDO（最高デジタル責任者）は、グローバルで増加傾向
- ・大企業では約90%がデジタル化を推進

CDO職を設置している企業の割合



デジタル化の推進状況  
(従業員500名以上の日本企業)



※出典：Strategy&CDO調査（グローバル）2015年16年

※出典：Strategy&CDO調査（日本）2016年11月

THE LEADER in DIGITAL SHIFT: NEW STAGE 2020

OPT Group  
戦略

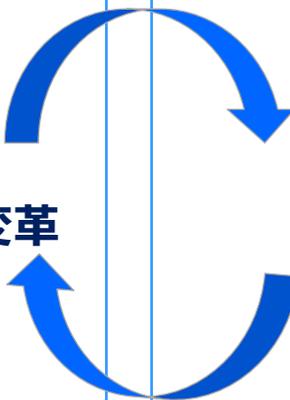
創業以来培ってきたアセット  
(顧客/情報ネットワーク、技術/ノウハウ (※)、投資目利き力)  
を活用、デジタルシフトを牽引する

マーケティング事業戦略

デジタルシフトの  
チェンジ・エージェントとして、  
あらゆる顧客のマーケティングを変革

シナジー投資事業

デジタル領域  
関連企業に投資し  
新たなビジネスを創出





# デジタルシフトをリードする当社の強み

- ① 顧客基盤
- ② デジタル支援サービス力
- ③ 投資（目利き・ネットワーク力）

- 1 顧客基盤
- 2 デジタル支援サービス力
- 3 投資（目利き・ネットワーク力）



# 1. 顧客基盤

- ・大手企業のクライアント、大手企業との資本/業務提携の実績
- ・デジタルシフトニーズが高い地方中小企業をカバーする日本全国21営業拠点
- ・海外関連会社の海外顧客

海外子会社  
東南アジア(中国・韓国 他)  
米国

資本業務提携の実績  
電通、ソフトバンク、ヤフー  
カルチュア・コンビニエンス・クラブ



- ・全国21の営業拠点
- ・一般社団法人 中小・地方・成長企業のためのネット利活用による販路開拓協議会（略称ネッパン協議会）

- ・デジタル関連ベンチャー企業への投資及びその顧客ネットワーク

- 1 顧客基盤
- 2 デジタル支援サービス力**
- 3 投資（目利き・ネットワーク力）

# デジタル支援サービスカー-1：幅広い広告関連商材/サービス **opt** Holding

- ・様々なデジタル広告に対応する自社開発ツール、サービスを提供
- ・最先端のマーケティングノウハウ提供

<p>広告運用を支える 独自商材</p>	<p>広告効果測定ツール <b>ADPLAN</b> 広告効果計測+広告の費用 対効果の可視化</p>	<p>LINEビジネスマーケティングツール <b>TSUNAGARU</b> 企業とLINEユーザーに最適な コミュニケーションを提供。</p>	<p>アプリデータマネジメントツール <b>Spin App</b> アプリにおける データマネジメントツール。</p>	<p>データマネジメントツール <b>Feed Terminal</b> データ収集/統合/編集等 一元管理ルール</p>
<p>WEBマーケティング 業務効率化 自動化商材/サービス</p>	<p>Webマーケティング オウンドメディア <b>LISKUL</b> リスティング広告を活用した 費用効果方法等のノウハウ 提供メディア</p>	<p>統合管理プラットフォーム <b>ATOM</b> 運用型広告の統合管理 プラットフォーム</p>	<p>Webマーケティング支援 <b>Draft</b> 中小企業向けWeb マーケティングサービス プラットフォーム</p>	<p>Webマーケティングツール <b>brick</b> Web分析 改善支援ツール</p>
<p>動画領域 独自サービス/商材</p>	<p>動画コンサルサービス <b>BLEND.TxD</b> TVCM×Web広告最適化 コンサルティングサービス</p>	<p>社内クリエイティブスタジオ <b>Studio CANVAS</b> 「Studio CANVAS」を開設 スピーディー・高品質な制作が可能</p>	<p>動画PRサービス <b>BLAST</b> VideoPR イベント映像の即時編集と即日 配信を実現する新しいPR手法</p>	<p>動画自社商材 <b>ULIZA</b> プレミアム動画の アドネットワーク</p>



# デジタル支援サービスカー-2 : Online to Offline (O2O) / オムニチャネル支援

- ・位置情報を用いたエリア分析 & 広告配信サービス
- ・大手企業へのサービス導入実績も多数、マーケティングデータ蓄積

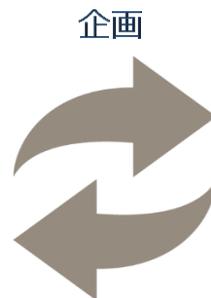
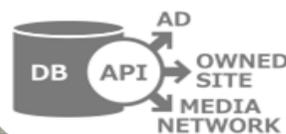
## t@STORE

～ ラスト1マイルを後押しして、潜在顧客を確実に顧客化する ～

商圈 & 来店者分析  
(企画の精度向上に利用)

広告配信  
(来店促進支援)

生活者の行動データ  
(スマホ位置情報2億レコード/日)



チャンネル横断ジオ行動履歴/地域特性

外部データ

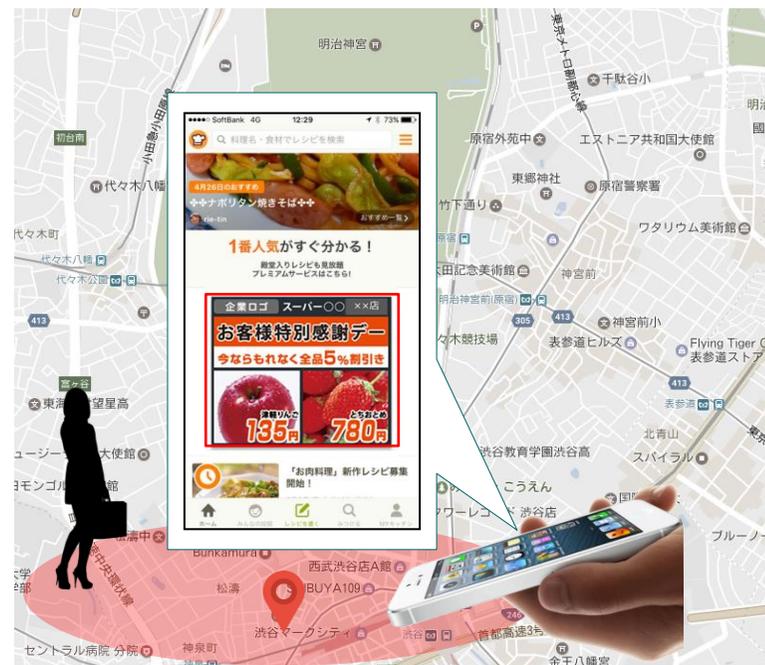
店舗データ

効果測定



天候/口コミ/人口統計

店舗/商品/在庫/売上



- Web、デジタルマーケティングeラーニングプラットフォームを提供
- 大手企業へのサービス提供実績あり

## デジタルゼン!

ネットで勉強、明日から実践! Webマーケ&デザインの学校

Powered by



Web・デジタルマーケティング  
学習プラットフォーム



体系的に学べる  
充実の講座ラインナップ



マイページの学習履歴を使って  
継続的な学習をサポート



- ・予測精度を競う日本最大のデータ分析プラットフォームを提供
- ・データサイエンティストのスキルシェアでIT人材不足の解決へ

企業/行政

分析をしてもらいたい人

- ✓予測分類型コンテスト  
ビッグデータから予測したいニーズ  
需要予測/リスク予測/異常検知/画像認識
- ✓理解発見型コンテスト  
ビッグデータからルール・パターン・類似性・  
関係性などを発見したいニーズ

課題  
依頼

データ分析  
プラットフォームの提供



モデル/アイデア



賞金/名誉

参加

データサイエンティスト

分析をして賞金/名誉を得たい人

- ✓参加しているデータサイエンティスト  
国内最大約7,000人が登録
- ✓多数のデータ分析コンテスト実績
- ✓実績によりデータサイエンティストをランク付け
- ✓データサイエンティストに対する教育提供  
(Deep Analytics for Education)

(コンテスト利用実績会社/団体例)

- ・ファーストリテイリング ・ローソン
- ・クックパッド ・JR西日本 ・経済産業省
- ・NTTドコモ 等大手/ベンチャー実績多数

(コンテスト事例)

- ・金融モデリングチャレンジ
  - ・引越需要予測チャレンジ
  - ・レコメンドエンジン作成チャレンジ
  - ・ファッション画像における洋服の「色」分類
  - ・医療情報テキストマイニングチャレンジ
- 利用実績多数

(教育事例)

- ・滋賀大学等実績あり

(参考) グローバルでの類似サービス企業

会社名：Kaggle (カグル)

✓約40万人以上のデータサイエンティストを  
抱えるグローバルでNo.1企業

✓AMAZON、Facebook等グローバル大手企業が  
コンテストを利用

✓2017年3月googleに買収されgoogle傘下へ

- 1 顧客基盤
- 2 デジタル支援サービス力
- 3 投資（目利き・ネットワーク力）**

## 創業来、ベンチャー企業への投資と事業創出を支援し、多くのIPOを実現



## 投資領域

## 投資先企業 (投資先の一部であり直接投資、ファンド投資含む)

### シェアリング エコノミー

物・サービス・場所などを、多くの人と共有・交換して利用する仕組み



### ダイレクト トレーディング

ネットでの情報商流の短縮化により消費者の利便性を高める仕組み



### ディスラプティブ テクノロジー

既存のマーケットと価値あるネットワークを破壊、  
価値あるネットワークを創造する技術、企業



### その他





# 中期経営計画

## グループ会社連携と最適化によりフリーキャッシュフローの最大化を図る

### 成長への 投資

AI、IoT、ビッグデータ解析等IT技術の急速な進展によりデジタル関連ビジネスが革新的ステージを迎えており、デジタル領域における先行優位を活かして、フリーキャッシュフローを最大化し、積極的かつ戦略的に投資を実施

### 株主 還元

のれん償却前の親会社株主に帰属する当期純利益に対する配当性向20%を目標

内部留保を成長するデジタル関連投資に振り向け、中長期のEPSの成長を一段と加速させることにより株主還元を拡大

### 資本 構成

資本コストと負債コストを勘案し、事業成長と企業価値向上のための最適な資本構成を構築

中期的にはROE10%超を目標

セグメント  
変更

- 3セグメントから2セグメントへ変更
- マーケティング事業
  - 投資育成事業（旧投資育成事業と旧海外事業）

利益開示

EBIT/EBITDAまで開示範囲を拡大、投資事業はAUMを開示  
各セグメントの数字は、オプトホールディング管理コスト配賦前へ変更

(単位：百万円)

2017年 12月期	マーケティング事業	投資育成 事業	統合	海外事業	その他	調整額	連結合計
売上高	79,459	174		3,026	445	(502)	82,602
営業利益	3,487	(766)		(25)	271	(742)	2,224
EBIT	-	-		-	-	-	-
EBITDA	-	-		-	-	-	-

**2018年度から開示予定**

EBIT

税金等調整前当期純利益 + 支払利息 - 受取利息

EBITDA

EBIT + その他金融関連損益 + 減価償却費 + 無形固定資産償却費 + 長期前払費用償却費 + 非資金損益

AUM

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）

(単位：百万円)

	2018年ガイダンス	2017年実績	前年同期比	
			金額	%
売上高	91,000	82,602	8,398	10.2%
営業利益	2,100	2,224	(124)	(5.6%)
経常利益	1,500	1,921	(422)	(21.9%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	600	1,011	(411)	(40.7%)
1株当たり 当期純利益	26.53	43.95	(17.42)	(39.6%)
EBITDA	3,500	3,815	(315)	(8.2%)

2020年  
定量目標

- ・売上高成長率：16%～18%（年率）
- ・EBITDA成長率：18%～20%（年率）
- ※成長率は2017年対比

※中期計画達成の為に、譲渡制限付株式報酬制度導入予定（2018年3月29日定時株主総会にて付議）

## 2018年 定量目標

- ・売上高：840億円 前年比 9%増
- ・EBITDA※：45億円 前年比 7%増

## 2020年 定量目標

- ・売上高成長率：16%～18%（年率）
- ・EBITDA成長率※：16%～18%（年率）

※成長率は2017年対比

※オプトホールディング管理コスト配賦前

2018年  
定量目標

- ・EBITDA※：4億円
- ・AUM成長率：20%～30%

2020年  
定量目標

- ・EBITDA※：10億円超
- ・AUM成長率：15%～20%（年率）

※成長率は2017年対比

※オプトホールディング管理コスト配賦前



# ***THE LEADER in DIGITAL SHIFT***

～デジタル産業革命を「支援・牽引・創造」～



# Appendix

企業のデジタルシフトを支援し続ける  
*The Leader in Digital Shift* デジタルシフトを牽引する存在へ

代表取締役社長  
グループCEO 鉢嶺登



1991年4月 森ビル(株) 入社  
1994年3月 (有)デカレッジス(現(株)オプトホールディング)設立  
当社代表取締役社長  
2017年3月 当社代表取締役社長グループCEO (現任)

取締役副社長  
COO 野内敦



1991年4月 森ビル(株) 入社  
1996年10月 当社 入社  
1999年3月 当社取締役  
2015年2月 (株)オプトベンチャーズ代表取締役 (現任)  
2017年3月 当社取締役副社長グループCOO (現任)

2017年12月末時点

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
	ソウルドアウト <small>ベンチャー企業のネット販促パートナー</small>	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）
	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
	brainy	媒体社の広告収益最適化支援
投資育成事業	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
	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
	ライトアップ	インターネット関連業務全般
	Platform ID	データベース関連事業