

THE LEADER in DIGITAL SHIFT

～デジタルシフトカンパニーへ～

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。

- ① オプトグループとは
- ② 4つの転換点
- ③ オプトグループのビジョン

① オプトグループとは



Opt Holding Inc. 
デジタルシフトカンパニー

[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

マーケティング力
×
デジタルノウハウ

[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
ベンチャーキャピタル支援
新規事業開発

テクノロジー
×
ネットワーク

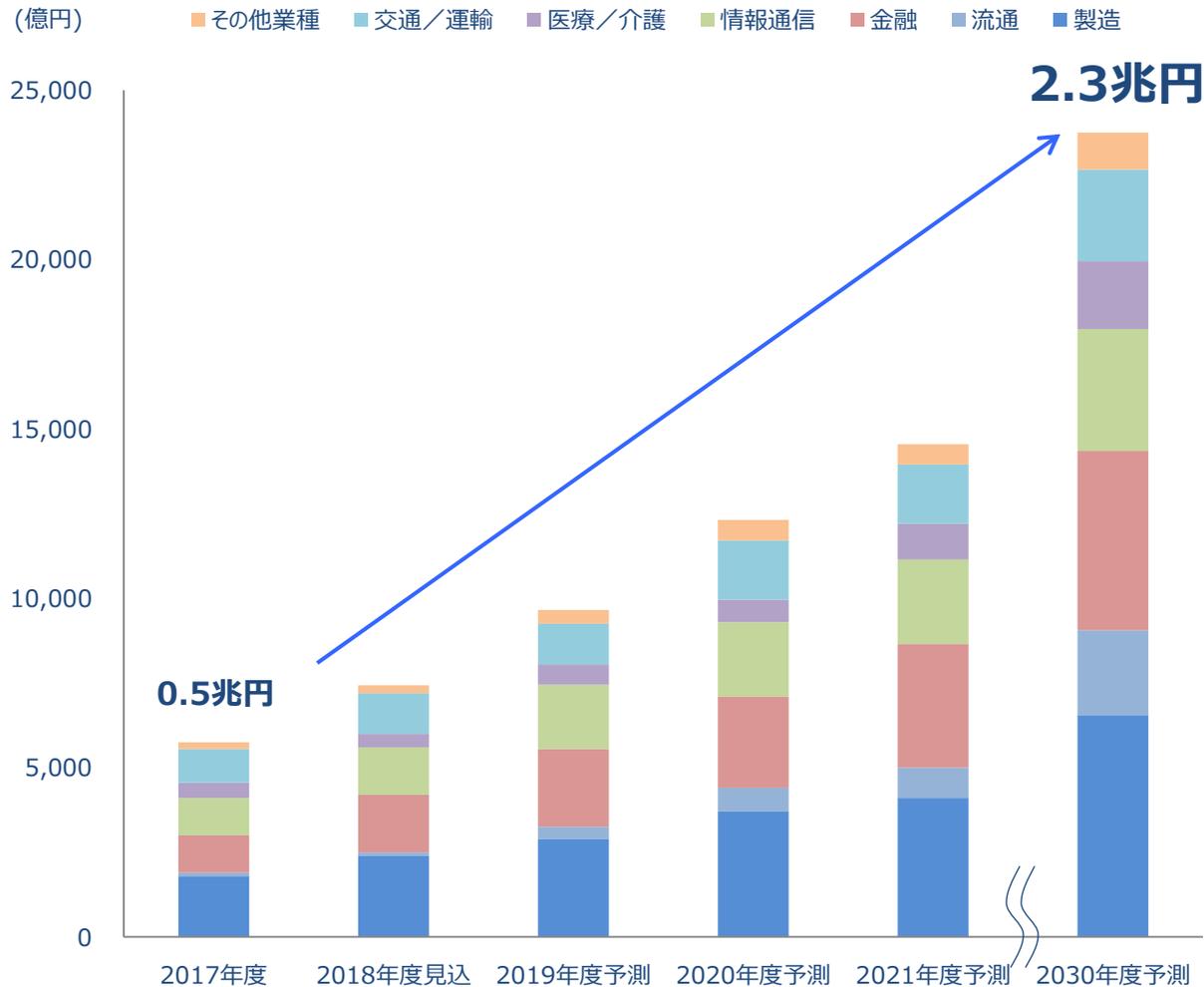
FY2018 実績



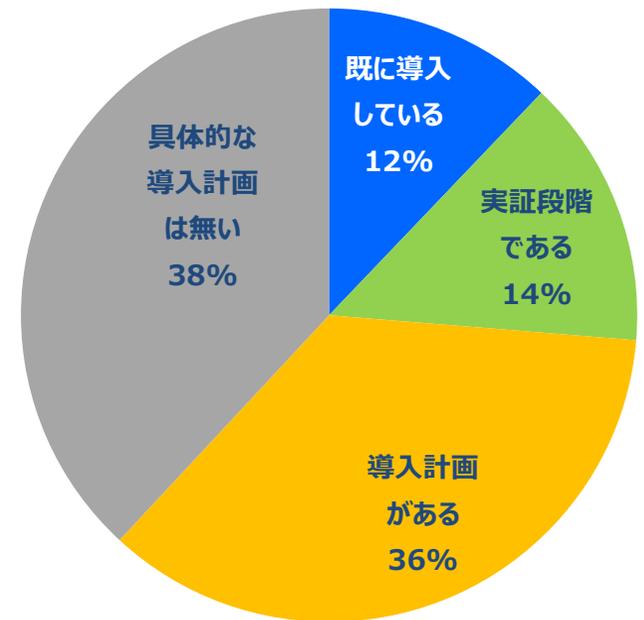
社員1,600人超
多様なデジタル人材

- ・コンサルタント
- ・エンジニア
- ・クリエイター 等

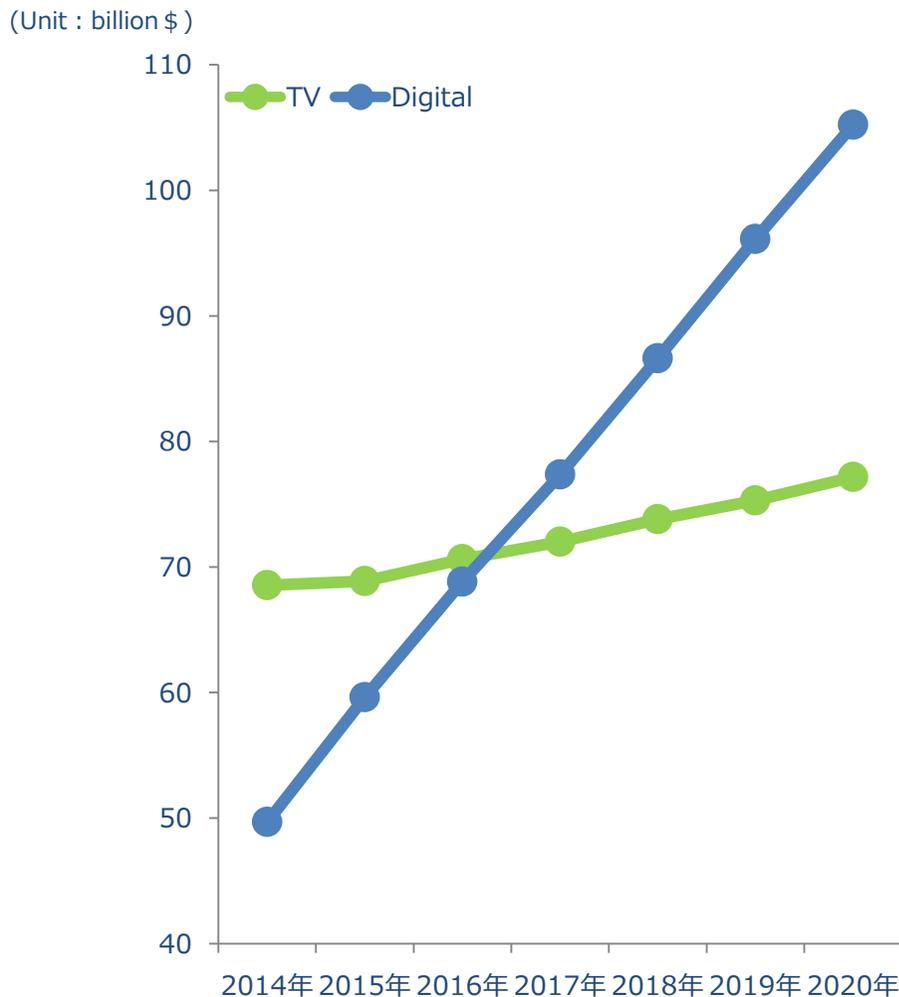
DXの業界別の国内市場（投資金額）



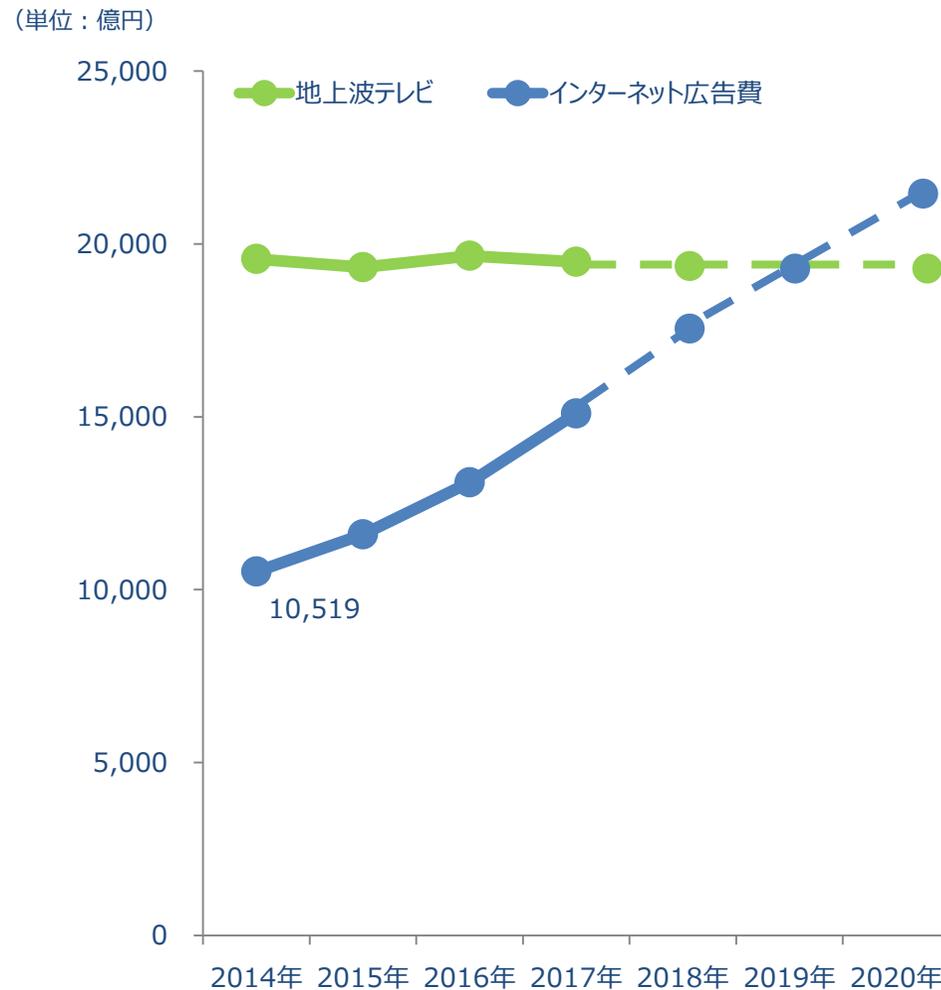
勤務先におけるDXの導入状況



米国 インターネット広告市場

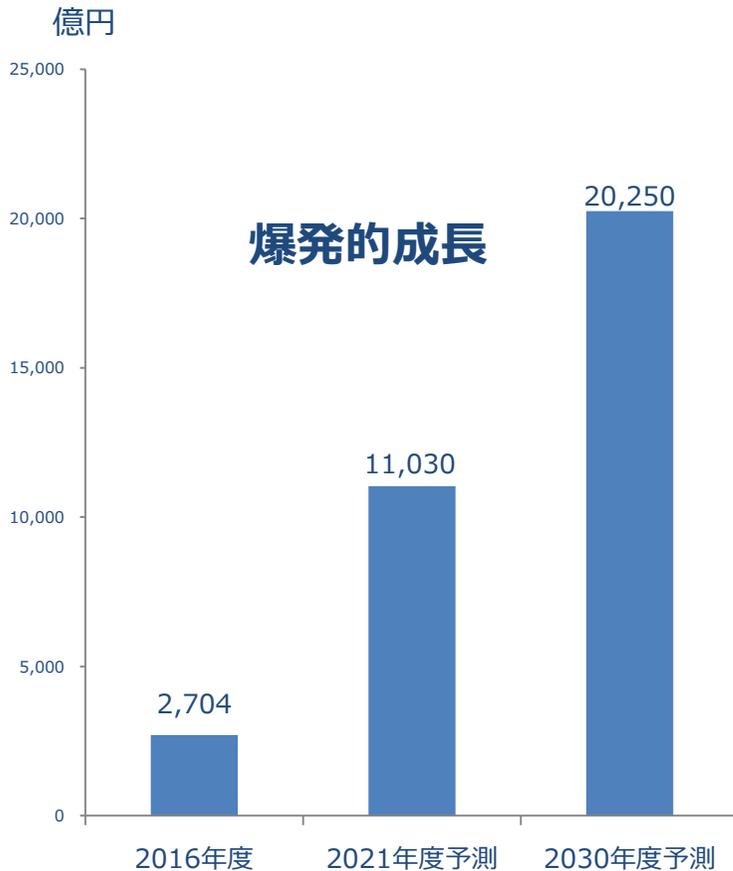


日本 インターネット広告市場

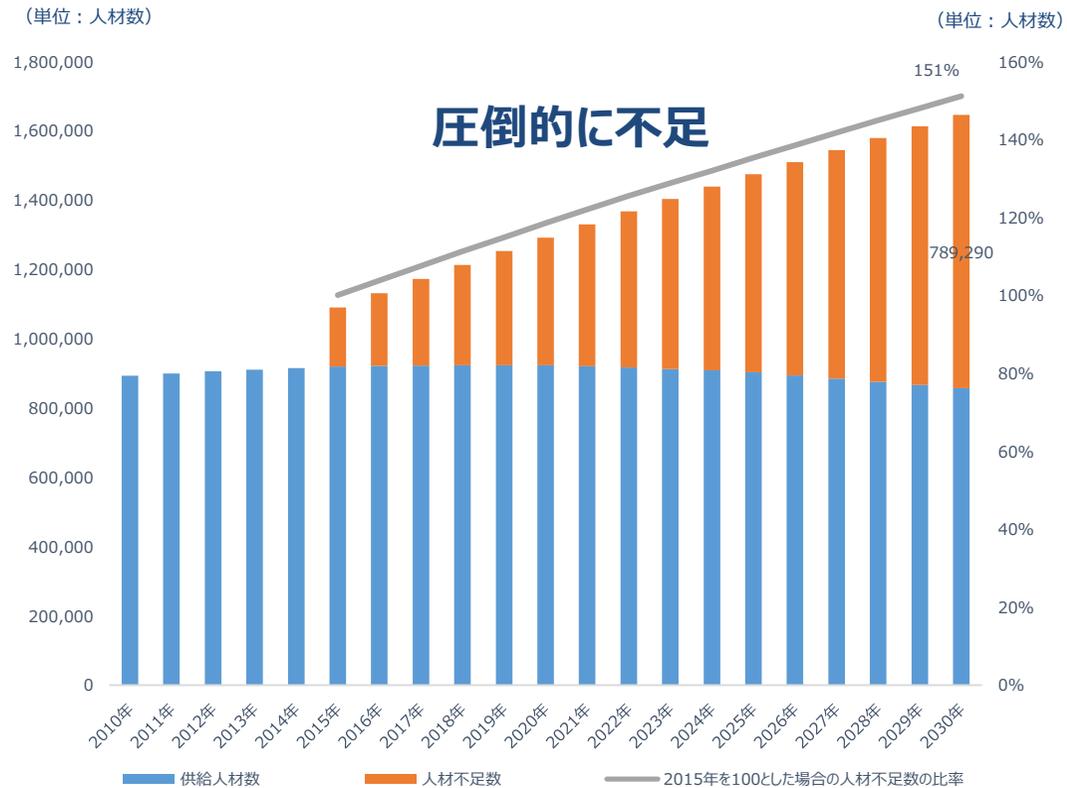


AI事業市場は2030年までに2兆250億円へ拡大予想
一方、IT人材不足が大きな社会問題

【AI事業市場】



【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



※出処：富士キメラ総研「2018 人工知能ビジネス総調査」

※出処：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

2

4つの転換点

- (1) 経営
- (2) マーケティング大手領域
- (3) マーケティング地方中小領域
- (4) シナジー投資事業



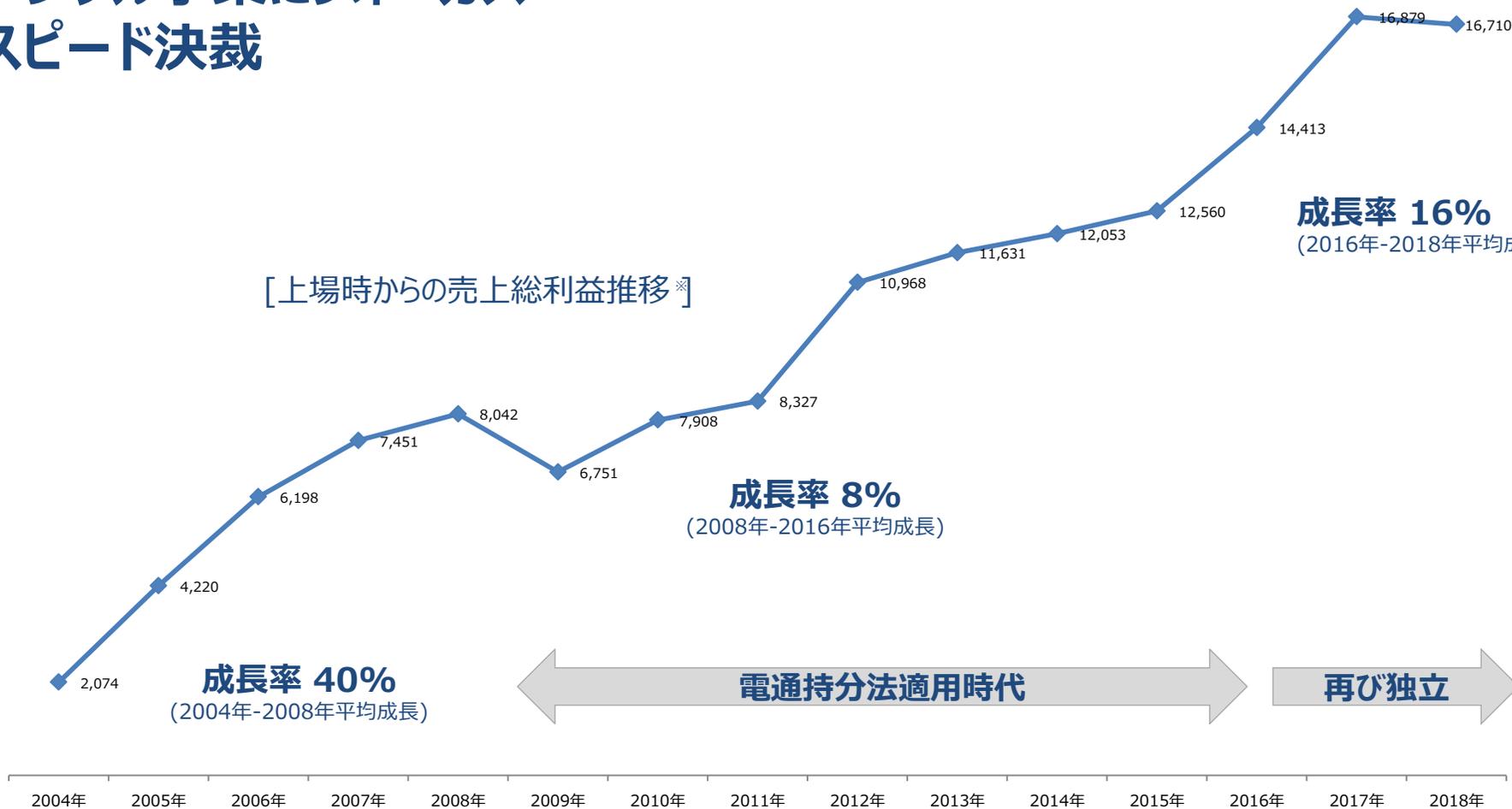
- 【経営】
① デジタルシフトカンパニーへ
- 【マーケティング大手領域】
② 業界トップクラス成長率へ復活
- 【マーケティング地方中小領域】
③ 圧倒的NO.1シェア
- 【シナジー投資】
④ 未来への投資



①経営：独立路線に戻り、再び高成長へ復活

- ・数多くの制約条件が無くなる
- ・デジタル事業にフォーカス
- ・スピード決裁

(単位：百万円)



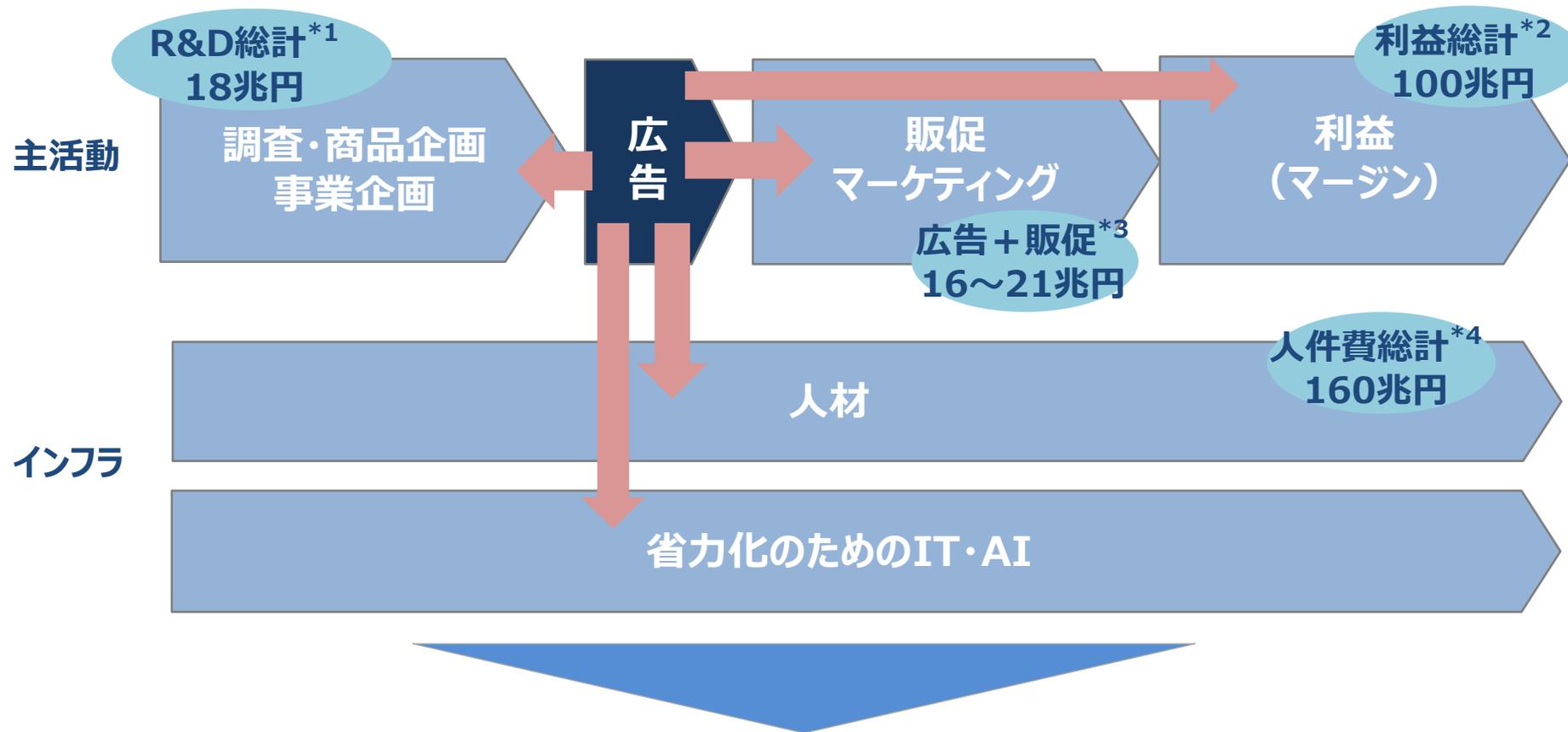
※投資育成事業を除く

広告代理 + デジタルシフトカンパニーへ領域拡大

- ・全ての企業がデジタルシフトしなければ、生き残れない時代に
- ・クライアントからの相談も、広告だけでなく、デジタル情報入手、ビジネスモデル構築、ベンチャー紹介、デジタル人材育成や派遣、AIシステム開発などデジタルシフト関連に拡大中
- ・電通のデジタルシフト支援の体験、ノウハウを活かす



広告ビジネスは従来のTV/チラシからデジタルに大きくシフトしているが、今後はその波が広告以外に広がる



従来の広告市場から、企業活動全般へ広がるフィールド⇒広告代理店からデジタルシフトカンパニーへ

*1: 文部科学省 科学技術・学術政策研究所「科学技術指標 2018」 *2財務省「法人企業統計」2017年度 純利益

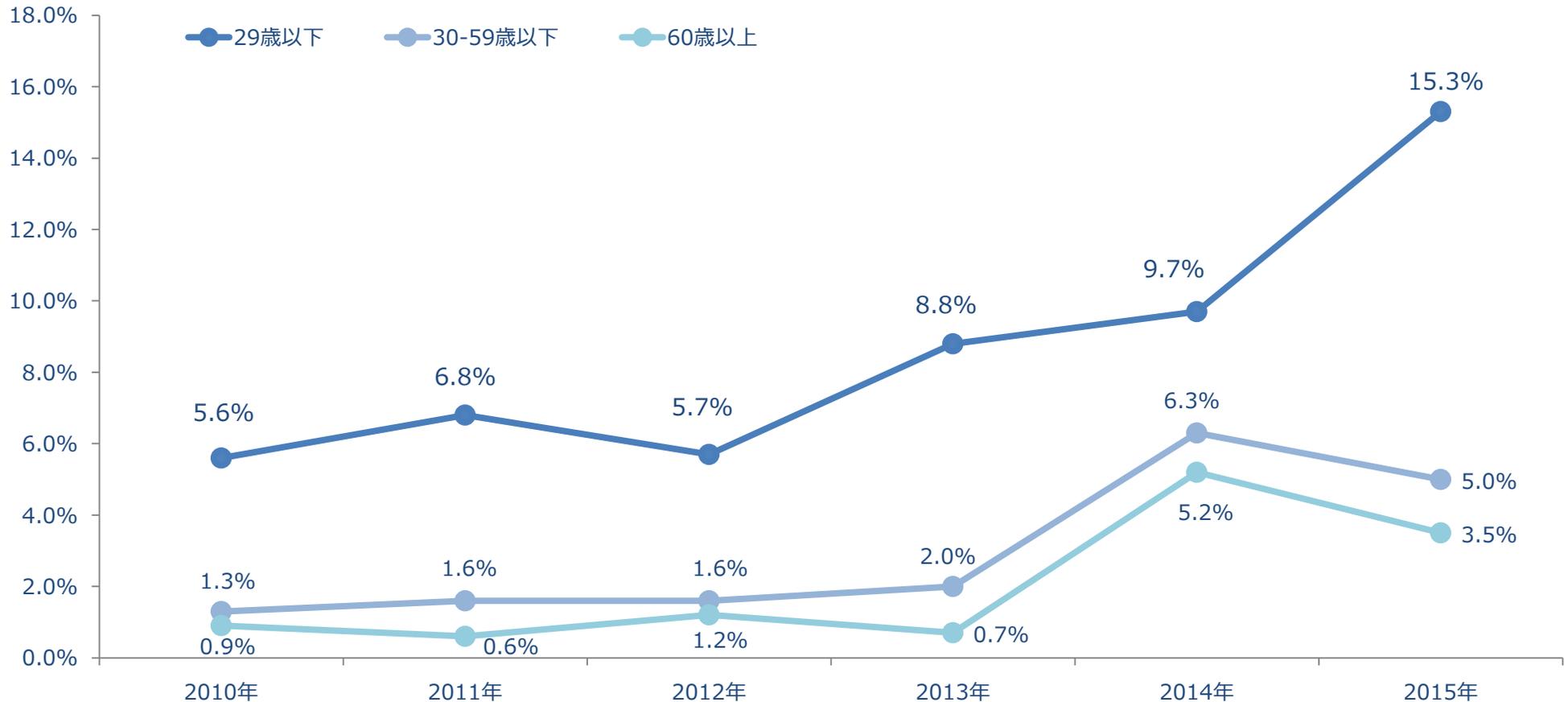
*3: 広告費 電通「2018年 日本の広告費」、販売促進費 (株)バリューマーケティングラボ社推計値 *4 財務省「法人企業統計」2017年度 従業員給与及び賞与

2つの大きな潮流を捉えることに成功

1. テレビ離れ
➡ブランド広告主獲得
2. 新聞・チラシ離れ
➡小売広告主獲得

テレビを持っていない世帯が上昇

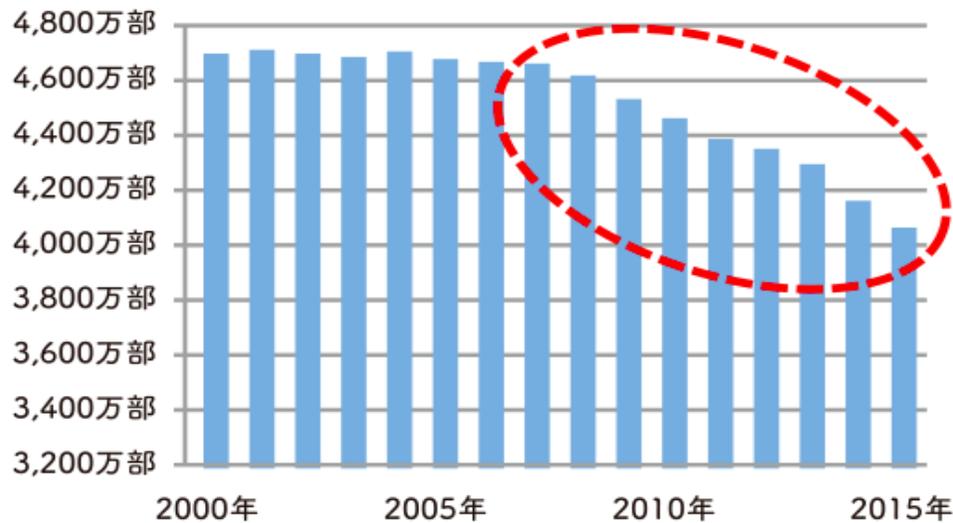
[テレビを持っていない世帯割合]



新聞読者減少、店舗集客の有力手法折込チラシ効果激減。
スマートフォンの位置情報連動ツール誕生、ネット広告への予算シフト加速。

新聞購読者の減少

新聞購読部数の推移



※出処：平成27年 新聞の発行部数と世帯数の推移 日本新聞協会



※出処：電通「日本の広告」2016年を基に当社作成



② マーケ大手：チラシに代わるスマホソリューション

位置情報を活用した広告配信・効果測定自社ツール「to STORE（トストア）」
小売店舗集客ツールとしてヒット

toSTORE

店舗周辺半径 1 Km にいる方だけに広告配信可能



地方中心をドメインとするWebマーケティング会社で、
売上高100億を超える企業はソールドアウトだけ

全国21カ所の営業拠点
での対面ニーズ吸い上げ
営業力



SOLDOUT

ソールドアウト株式会社
(2009年12月にオプトより分社)

盤石な顧客基盤

取引実績 (17年3月末現在)

延べ3,243社

育成の仕組み化
社外リソースの活用
供給力



4.4万アカウント
を基に開発 (自動入札)
分析力



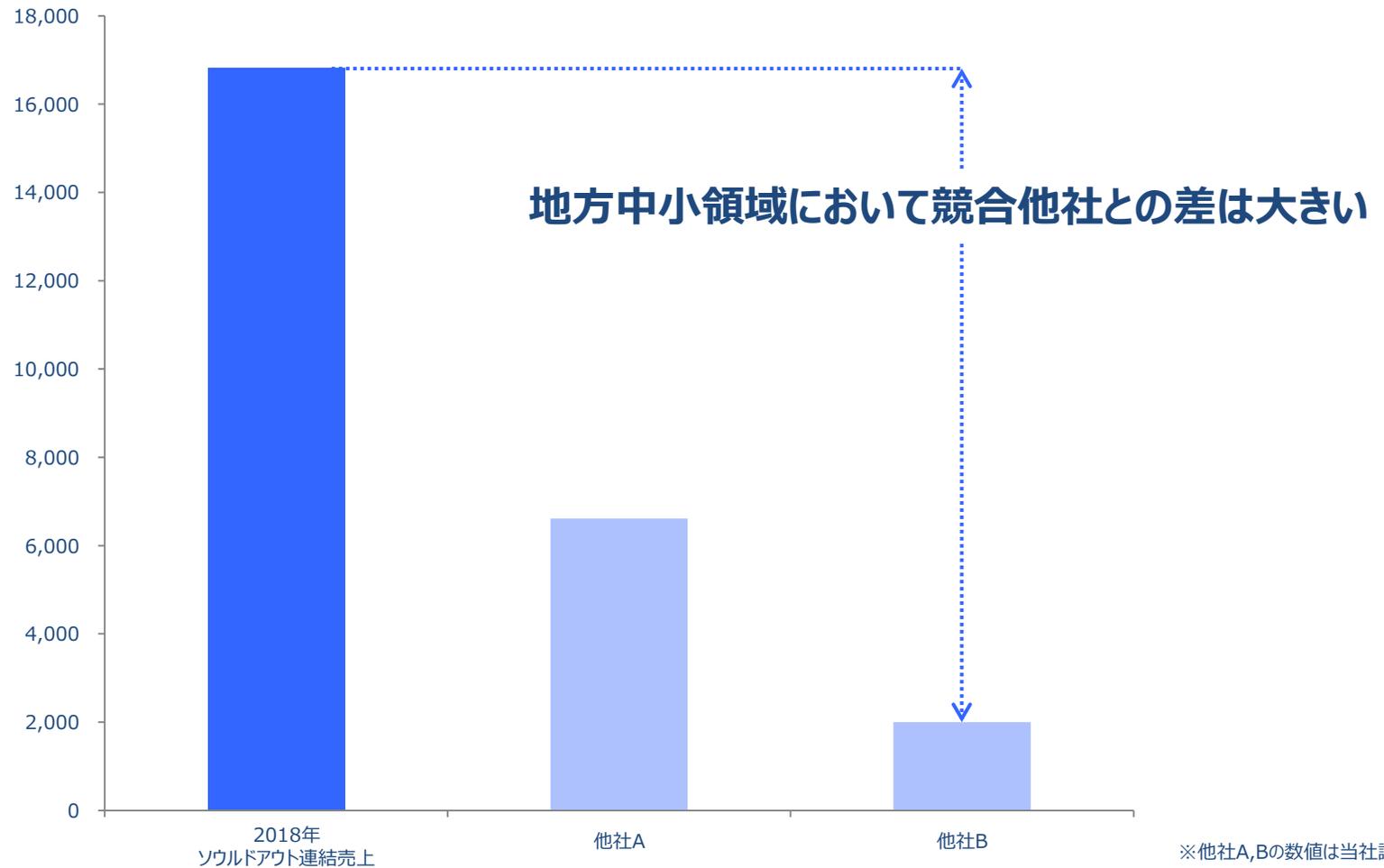
月200件以上の
問い合わせを獲得
マーケティング力



取扱高が参入障壁となる中、100億超はソールドアウトだけ

[参考:地方中小領域の競合比較イメージ]

(単位：百万円)



全国の地方中小領域を開拓したい大手プラットフォームが ソールドアウトと次々連携へ

地方中小領域での圧倒的な仕入れ力



※フェイスブック ジャパンと神戸市が締結した「地域経済・地域コミュニティ活性化に関する事業連携協定」のビジネスサポートパートナーに選定

1) オプトベンチャーズ2号ファンド組成

・募集総額 100億円、ファーストクローリング終了

2) ベンチャー投資先 順調に成長、AUMは増加

・ラクスルは上場後も大きく株価伸長、ベンチャー有力投資先も順調に成長中

[AUM (公正価値)]※1



[IRR (内部収益率)]※2

2019年Q1	(参考) 2018年Q4末
15.7%	14.0%

【主なポートフォリオ】シェアリングエコノミーを中心に投資
ラクスルを筆頭に今後飛躍が期待されるベンチャーが多数

RakSul
(証券コード 4384)

coconala

SPACEMARKET

ジモティー

sitateru
Made by imagination.

Lancers

※AUM：子会社株式・関連会社株式の帳簿価額及び営業投資有価証券・投資有価証券の公正価値の合計額

※2 IRR：Internal Rate of Return、内部収益率

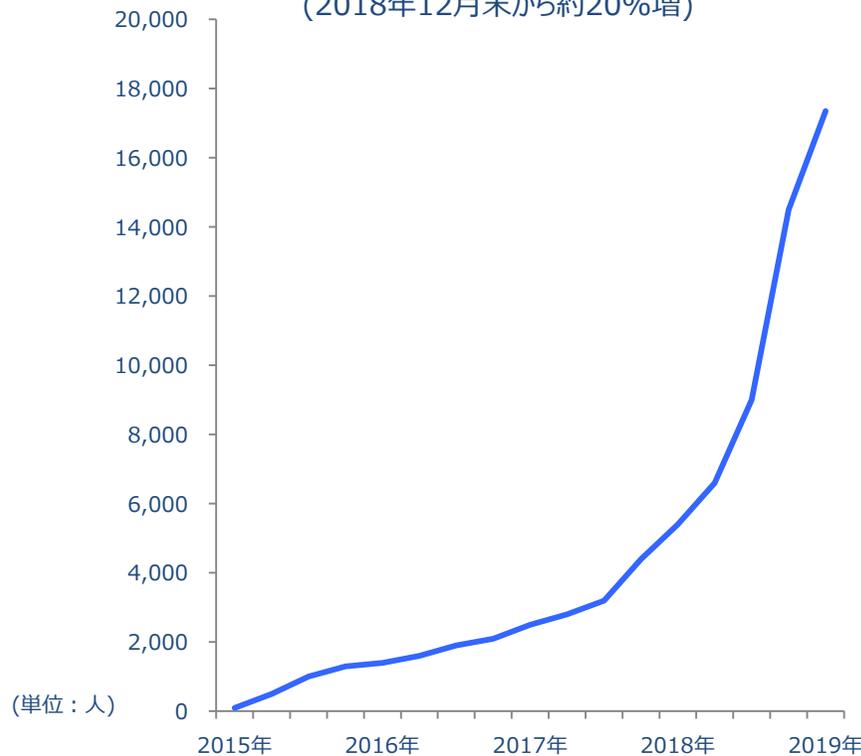
2018年4月新会社設立後AI事業本格始動

社会インフラ系の大型プロジェクトに参画

AIプラットフォーム人材会員数推移

2019年度 1万7千人へ

(2018年12月末から約20%増)



(単位：人)

SIGNATEが選ばれる理由

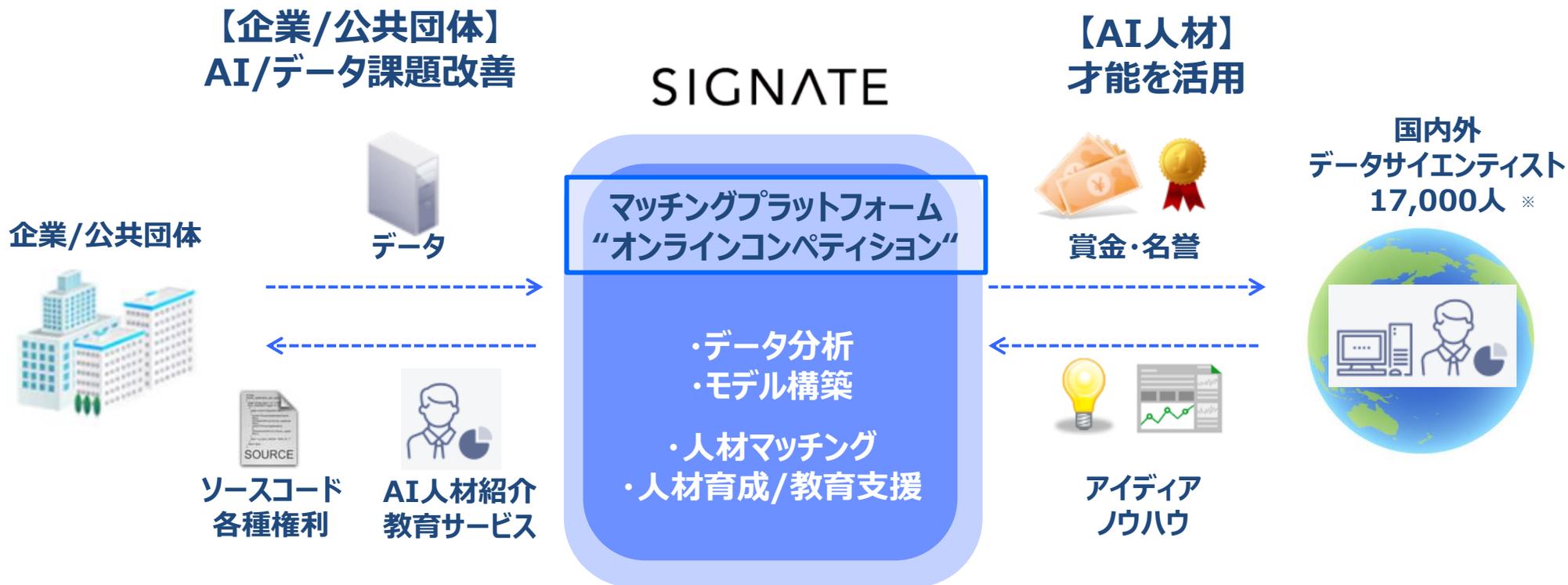
①どこのAI企業/技術者が優秀か分からない

SIGNATEのAIプラットフォーム
によるスコアリングで一目瞭然

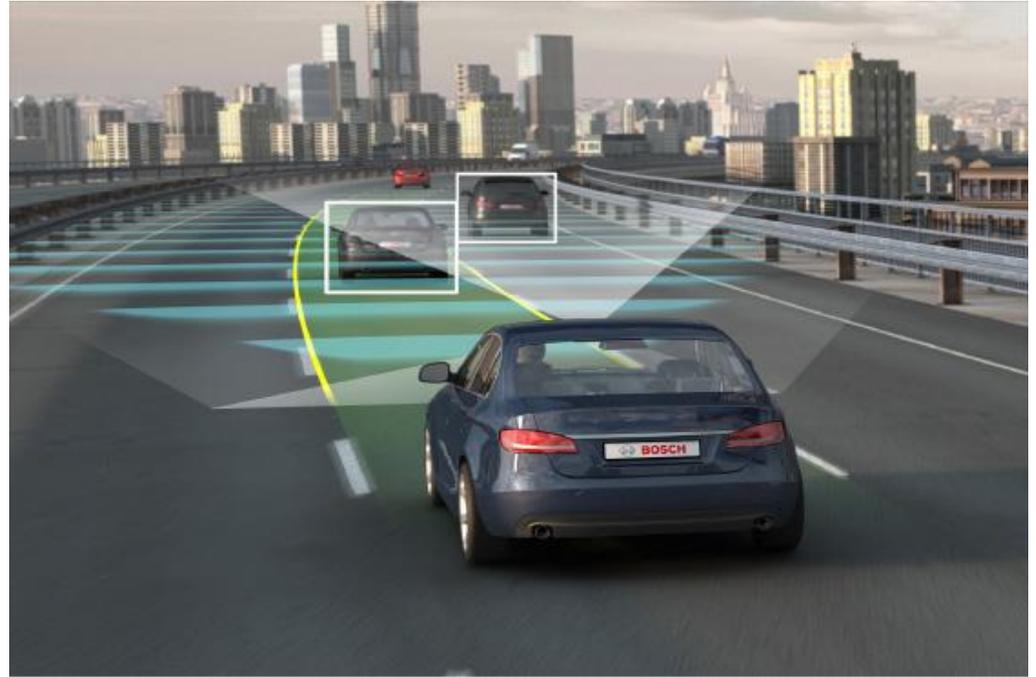
②日本におけるAI人材の不足

日本NO.1の
データサイエンティスト登録者数を誇る
SIGNATEのAIプラットフォームでサポート

日本最大17,000^{*}人のAI人材バンク データサイエンティストが企業のデータを分析



④ シナジー投資 : SIGNATE プロジェクト



1) 外資企業で唯一の中国国家広告プロジェクトに参画

- ・日本でのネットマーケティング実績と中国での事業展開構想が認められ、中国政府から参画認定を受ける
- ・中国広告国家プロジェクト『中国（深圳）新媒体広告産業園』

2) ベンチャー向けインキュ施設を運営する TechTemple深圳に共同出資



- ・TechTempleグループは既に10拠点、500社入居で当該ネットワークも利活用可能

3) 中国視察ツアー

- ・今やシリコンバレーを凌ぐイノベーション拠点中国
- ・中国との太いパイプを利用し、顧客の強い要請に応じ年間複数回開催(自動車業界・小売業界など)

4) オプトチャイナ設立 (2019年4月1日)



- ・日本中小メーカーの総代理店として、中国での販売を手掛ける
- ・越境ECから一般貿易にシフトすることで対象市場拡大を担う

③ 中長期ビジョン



THE LEADER in DIGITAL SHIFT: NEW STAGE 2020
 売上 約1,300億円、EBITDA 約65億円

2020年

マーケティングセグメント

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

売上：約1,260億円
 EBITDA：約70億円

シナジー投資セグメント

デジタル領域
 関連企業に投資し
 新たなビジネスを創出

EBITDA：約12億円

本社機能

企業価値向上を
 加速させる少数精鋭集団

EBITDA：約(17)億円



2018年
 からの
 打ち手

- ✓人材採用強化&組織体制強化
- ✓早期戦略化の教育投資
- ✓クリエイティブ強化
- ✓専門組織組成
- ✓自社商品拡充&拡販
- ✓ノンアド商品拡充&拡販
- ✓戦略提携による顧客開拓

売上：約840億円
 EBITDA：約45億円

金融投資

- ✓キャピタルゲイン
- ✓最先端情報/ネットワーク
- ✓2号ファンド組成

事業開発

- ✓新規事業開発/創出
- ✓M&A

EBITDA：約16億円
 (上方修正前約：5億円)

- 【2019年-2020年】
- ✓IFRS移行
 - ✓グループ共通ERP導入
 - ✓グループ本社機能統合
 - ✓管理人員比率維持、工数削減/ノウハウ蓄積

- 【2018年取り組み】
- ✓経営管理基盤構築
 - ✓譲渡制限付き株式報酬制度導入
 - ✓社員持株会導入

EBITDA：約(15)億円



2030年 売上1兆円[※]企業へ 社会へインパクトをもたらす

当社が考える“デジタルシフト”

① デジタルシフト支援

For clients

- 広告に加え、ヒト/モノ/カネ/情報の企業活動全般で、デジタルシフト支援を実行

② デジタルシフト変革

With clients

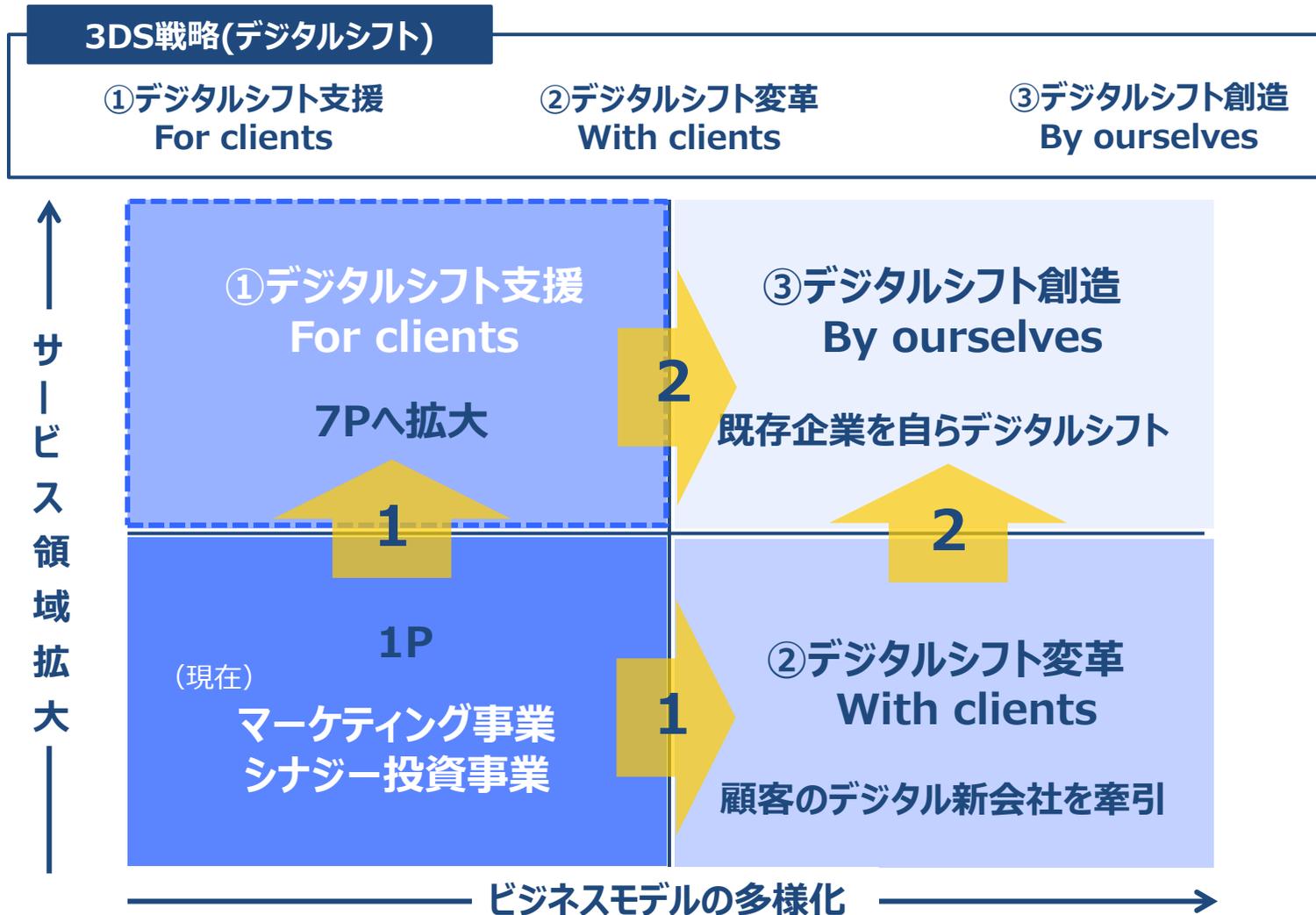
- 顧客のデジタルシフトをコミットして推進
デジタル新会社にオプトグループのリソース投下しサポート

③ デジタルシフト創造

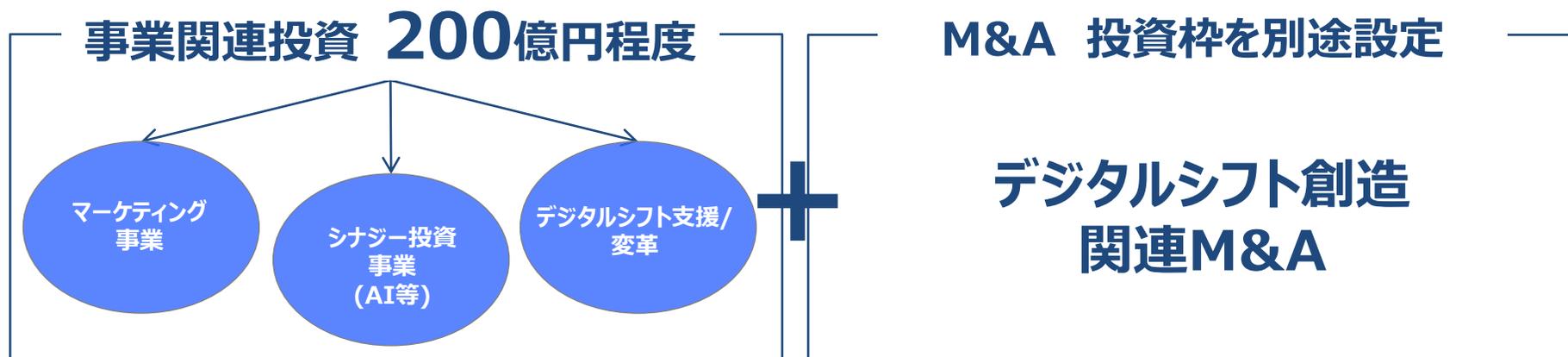
By ourselves

- 既存企業のデジタル化を実施
• 0→1 でデジタル事業を立ち上げ

広告代理 + デジタルシフトカンパニーへ



今後3年程度で積極的成長投資を実施



JGAAP収益

のれん償却等による悪化を予測
但し、企業価値を向上へ

当社の重要指標

- EBITDA
- フリーキャッシュフロー
- ROCE (Return on Capital Employed)
- ROE (Return on Equity)

投資リターン目標

- IRR 10%

株主還元

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で
株主還元を拡大