

# OPT Holding, Inc. REPORT

2018.1.1 → 12.31





株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。  
今年で設立25年を迎えました。  
これもひとえに全てのステークホルダーの皆様のご支援、  
お力添えのおかげと深く感謝し、心より御礼申し上げます。

代表取締役社長グループCEO 鉢嶺 登

## デジタルシフト元年

2018年度は、マーケティング事業はインターネット業界全体の再編の波が訪れる中、事業会社オプトとソウルドアウト株式会社が中心となり既存顧客の安定成長と新規顧客の開拓が進み好調に推移しました。シナジー投資事業は、事業開発ではAI事業のSIGNATEが本格始動し、金融投資ではラクスル、ライトアップが上場しスタートアップ企業の成長支援を実現することができました。また経営資源の最適配分を目的として、グループ全体のポートフォリオ整理に着手しました。

昨今デジタル産業革命（第四次産業革命）の勢いが増して、18世紀の産業革命も蒸気機関等の発明は代表的な事象に過ぎず、あらゆる社会、企業へ影響が波及し、働き方や人生までを激変させるまでに150年を要しています。インターネットが実質発明されたのが1990年とすると、デジタル産業革命の本番はまさにこれからと言えます。今後多くのモノがインターネットに接続されてAI・ロボットの活用で未来の仕事も大きく変わり、データエコノミー社会となって働き方・生き方もさらに変化していきます。ブロックチェーンは資本主義の根幹をも揺るがす可能性を秘めており、シェアリングエコノミー社会の到来は確実です。まさしくデ

ジタル産業革命であり、デジタル本位制社会の本格的到来と言っても過言ではないと考えています。

大企業、地方中小企業のおお客様のご依頼が、「単なる広告予算をマスからネット」から「会社自体をデジタルシフトしないと生き残れない」へ変化しており、そのニーズに対応するべく、オプトグループはネット広告代理店を包括するデジタルシフトカンパニーに変貌します。従来のインターネット広告に加え、マーケティング全般、デジタル人材育成、IT化等、企業のデジタル化を全面的にサポートする『デジタルシフト支援』を実施します。更に一步踏み込み、お客様のデジタル新会社をサポートする『デジタルシフト変革』、既存企業のデジタル化を我々が行う、もしくはゼロイチ(0→1)でデジタル事業を立ち上げる『デジタルシフト創造』も実施していきます。

オプトグループは今年を「デジタルシフト元年」と位置付け、お客様や社会のデジタルシフトを支援してまいります。

今後とも一層のご愛顧を賜りますようよろしくお願い申し上げます。

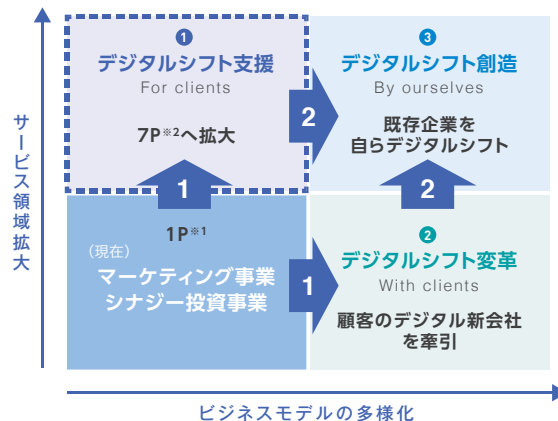
—The Leader in Digital Shift, デジタルシフトを牽引する存在に—

# 広告代理+デジタルシフトカンパニーへ

## 当社が考える“デジタルシフト”

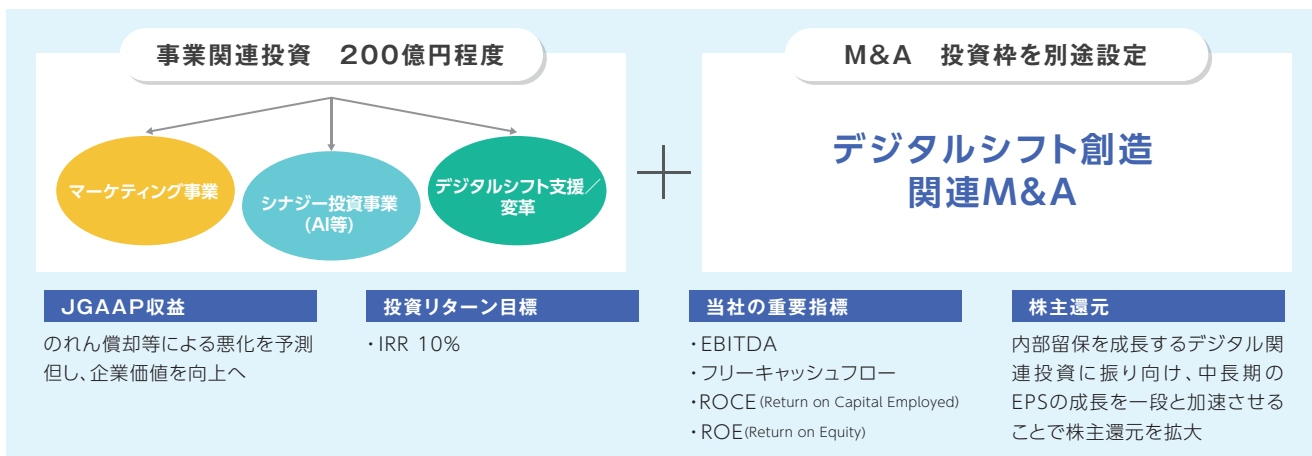
<p><b>①</b> デジタルシフト支援 For clients</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・広告に加え、ヒト/モノ/カネ/情報の企業活動全般で、デジタルシフト支援を実行</li> </ul>
<p><b>②</b> デジタルシフト変革 With clients</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客のデジタルシフトをコミットして推進 デジタル新会社にオプトグループのリソース投下しサポート</li> </ul>
<p><b>③</b> デジタルシフト創造 By ourselves</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・既存企業のデジタル化を実施</li> <li>・0→1でデジタル事業を立ち上げ</li> </ul>

## 3DS戦略(デジタルシフト)



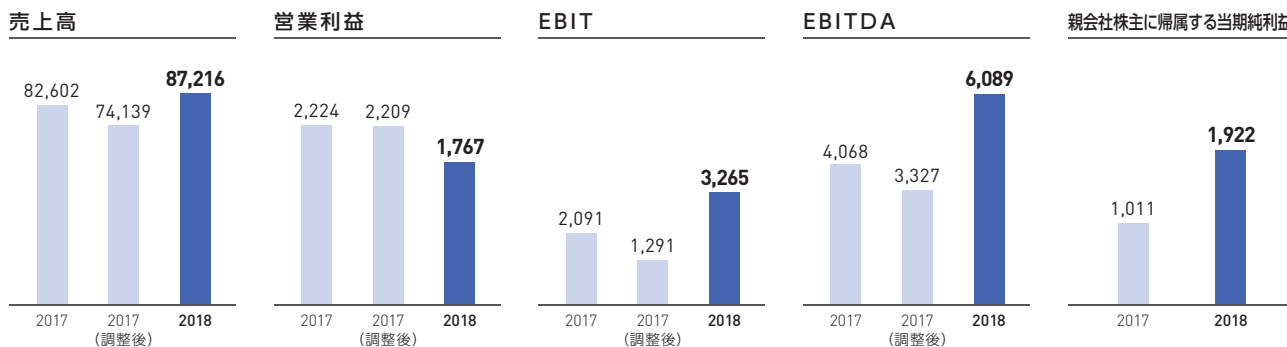
※1 1P : Promotion (販促・プロモーション)  
 ※2 7P : Promotion (販促・プロモーション)、Product (商品・サービス)、Price (価格・プライシング)、Place (流通・チャネル)、Personnel (人・要員)、Process (業務プロセス・販売プロセス)、Physical Evidence (物的証拠)

## 今後3年程度で積極的成長投資を実施



連結サマリー

(単位:百万円)



- 連結売上高：マーケティング事業における既存顧客の安定成長と新規顧客開拓の進展により前年比\*15.7%増
- 連結EBITDA：マーケティング事業の成長に加えシナジー投資事業の連結子会社IPOによる株式売却等の影響により前年比\*41.2%増
- 親会社株主に帰属する当期純利益：連結子会社及び持分法関連会社の株式/事業売却による譲渡益等により前年比90.2%増

\*前年数値は調整後の数値で計算しています。

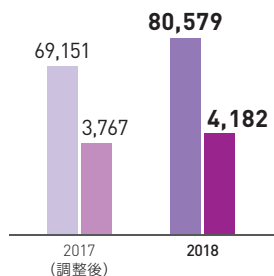
セグメント別サマリー

(単位:百万円)

マーケティング事業

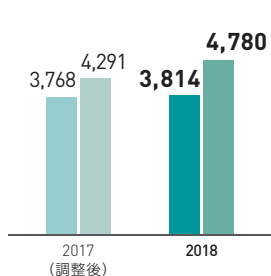
売上高/営業利益

■ 売上高 ■ 営業利益



EBIT/EBITDA

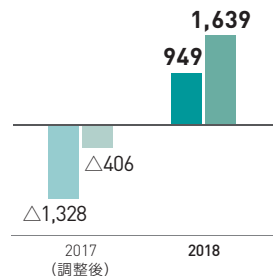
■ EBIT ■ EBITDA



シナジー投資事業

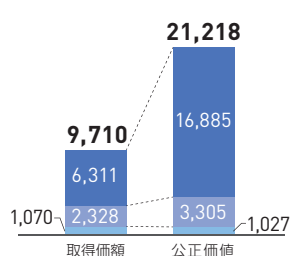
EBIT/EBITDA

■ EBIT ■ EBITDA



AUM (公正価値)

□ 子会社株式 ■ 投資有価証券  
■ 関連会社株式 ■ 営業投資有価証券



マーケティング事業

- 大手領域：既存顧客に加えブランド広告主及び小売り流通系顧客からの受注が順調に推移
- 地方中小領域：地方のデジタルシフト需要を捉えEC系広告主を中心に新規受注が好調に推移

(調整後)：以下2社の連結会計期間中の損益及び株式売却等にかかる影響額を除外した数値

(1) 2017年12月末に売却したマーケティング事業に属する株式会社クラシファイド

(2) 2018年9月1日に売却したマーケティング事業に属する株式会社リレイド(旧スキルアップ・ビデオテクノロジー株式会社)の映像配信事業の業績

シナジー投資事業

- EBITDA：ポートフォリオ整理へ着手、連結子会社IPOによる株式売却等発生
- AUM：212億円(2018年12月末時点)

## 2018 TOPICS

## 01

グループ全体  
(株式会社オプトホールディング)

- デジタルマーケター人材の開発研究機関「OPT HR Developmentセンター」設立



## 03

## 株式会社オプト

- 「IBM Geography Excellence Awards 2018」にて、「Top New Go-to-Market Partner Award」を受賞
- UI/UXデザイナー 坪田 朋氏を迎え、デザインイノベーションファーム「Studio Opt (スタジオオプト)」を設立

STUDIO  
OPT

## 02

## 株式会社SIGNATE

- 2018年4月新会社設立後AI事業本格始動
- 自社プラットフォーム会員数大幅増加
- 受託案件数約5倍(2017年対比)、HR支援本格始動

## 2018年度 1万5千人へ 会員数約2.5倍へ

(2018年1月から12月までの間)

- ☑ 厚生労働省・経済産業省後援「HRアワード2018」において、「プロフェッショナル部門」にノミネート
- ☑ 経済産業省後援「第3回 HRテクノロジー大賞」において、「イノベーション賞」を受賞



## 04

## 株式会社オプトベンチャーズ

- 2号ファンド設立
- 「IT×産業(X-Tech)」をテーマとし、業界No.1になれる可能性のある企業への投資始動

## 05

## ソウルダウト株式会社 (証券コード:6553)

- 戦略的パートナーシップ構築に向けた業務提携、契約の締結
- 日本全国のSMB市場のデジタルマーケティング活性化に向けた戦略的提携(株式会社ベクトル、LINE株式会社)

- Google Partnersが主催する「Premier Partner Awards 2018」において「Search Innovation Award (検索広告部門)」を受賞

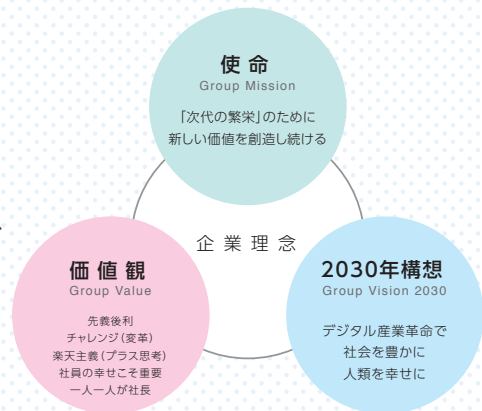


# オプトグループ設立25年の歩み

日本のデジタル産業革命とともに成長を続けてきたオプトグループは、  
設立25年を迎えました。

これからも、オプトグループは

「次代の繁栄のために新しい価値を創造し続ける」ということをミッションとし、  
進化の速いインターネット産業で事業拡大を続け、  
新しい価値を創造し続けます。



## 1997

- eマーケティング事業に参入

## 1994

- 3月 港区元麻布に(有)デカレックスとして設立  
FAX DMを活用したダイレクトマーケティング事業を開始



社名の由来は、出資仲間5人を足の指に例えて。デカレックスとは「10本の足」という意味で、5人で歩んでいこうという思いから付けられた。創業時の資本金は300万円。

創業メンバーの豊川稲荷での記念写真

## 2004

- JASDAQに上場

時価総額(初値)は16,694百万円。この年の売上高94億円、社員数119名。



JASDAQ上場時

## 1993

- 赤坂にて創業

## 1995

- 4月(株)オプトに社名変更



オプト初期ロゴ

オプトの由来は「optimism」(楽観主義)。「objective, personal, timely」の頭文字。

## 2002

- 7月 Yahoo! JAPANから「Best Partner」の称号を授与  
「Y!に強いオプト」が名実共に備わる

広告取扱代理店300社のなかで、史上初の10期連続予算達成。

## 2000

- 日本初となる、ネット広告の効果測定システム「ADPLAN」開発、販売開始



マス広告代理店がblack box化していた広告効果をあえて可視化することで、データに基づいたPDCAサービスを実現。このスタイルが広告主の支持を得てオプト急成長が始まる。

## 2009

- 日本全国の中小企業の成長を支援するソールドアウト(株)を設立

**SOLDOUT**

(株)オプト取締役だった荻原(現 ソールドアウト(株)CEO)の「中小企業を応援したい」という強い一念でソールドアウト設立。社内では事業として成功を不安視されるも、熱い情熱でプレゼンし、社内ベンチャーとして設立。

## 2006

- SEM売上日本一となる

## 2005

- ネット広告代理 No.2、Yahoo! JAPAN販売高 No.1、SEM\*代理扱い No.1を獲得
- 12月 (株)電通との資本・業務提携スタート

※ SEM(Search Engine Marketing) : 検索エンジンを利用して展開されるマーケティング手法のこと

## 2008

- インターネット広告代理で市場シェアNo.1を獲得

(株)オプトは「ネット広告代理ダントツNo.1(圧倒的なシェア拡大)」をキーワードに、注力業種に特化した形で営業組織を細分化し、キャンペーン企画やデータ分析の専門組織を新設した。また電通本体に50名強の社員を外向させ、電通と共に大手広告主のネット広告需要を本格開拓するなど、広告代理事業を中心に収益の拡大を実現。

## 2017

- ソールドアウト(株)が東証マザーズ上場
- (株)電通との提携解消



ソールドアウト(株)の東証マザーズ上場時

## 2013

- 東証第一部に上場
- ビッグデータに関する高度な統計解析や処理技術を研究・開発する組織「Data Science Lab」設立



東証第一部上場時

## 2018

- AI開発の(株)SIGNATEを設立

## SIGNATE



日本経済新聞4月3日付朝刊  
14面全面広告

## 2015

- 4月 (株)オプトホールディングから会社分割により、(株)オプト新設
- (株)オプトベンチャーズ設立

 Opt Ventures



新オプト キックオフ

激しい市場変化に対応すべく、eマーケティング専門の新オプトを新設子会社として分社化。将来に対するビジョンと強い意志、そして社員からの人望が厚い金澤社長にバトンが引き継がれる。

# マーケティング事業

Marketing Business

## 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

マーケティング事業が属するインターネット広告市場は、2018年に1兆7,589億円\*に達し、テレビ広告に次ぐ市場へと高成長を続けています。オプトグループでは、顧客企業の広告・販促などのデジタルマーケティング支援サービス、さらに社員向けデジタル教育サービスを提供、あらゆる企業のデジタルシフトの支援サービスを行っています。

\*出所：(株)電通/日本の広告費

### ▶ 体制と主なサービス内容

顧客基盤の特性に合わせ、戦略的に「大手領域」と「地方・中小領域」に体制を分けてサービス提供を強化。

## 大手領域

(株)オプトを中心に、首都圏を中心とした大手企業顧客へ広告代理サービス、マーケティングサービス、テクノロジーサービスを提供、顧客企業のマーケティング課題の解決に取り組んでいます。

### 主な事業会社



(株)オプト  
マーケティング事業



クロスフィニティ(株)  
パフォーマンスマーケティング事業、  
ウェブサイトコンサルティング事業



(株)ハートラス  
デジタル上の運用型広告の  
実行業務全般、インハウス支援 等



(株)コネクトム  
オムニチャンネルソリューション事業



(株)リレイド  
動画広告事業



(株)brainy  
パブリッシュアートレーディングデスク事業

## 地方・中小領域

日本全国21拠点を展開するソウルドアウト(株)を中心に、Webマーケティング支援サービス、HR支援サービス、IT化支援サービスを提供し、中小・ベンチャー企業のネットビジネス拡大を支援しています。

### 主な事業会社



ソウルドアウト(株)  
ネットビジネス支援事業



(株)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)事業



(株)テクロコ  
マーケティングテクノロジーの  
提供事業



(株)グロウスギア  
ベンチャー・成長企業向け  
人材支援事業



## デジタル領域関連企業に投資し新たなビジネスを創出、“事業を創る仕組みを作る”事業

シナジー投資事業では、創業来のベンチャー企業への投資と事業創出・起業家輩出の支援で培ってきた目利き力・ネットワークを活用し、次代の社会繁栄に貢献する新サービス創出や産業創造への投資を行っています。

### ▶ 体制と主なサービス内容

ベンチャーキャピタル投資やファンド運営を行う「金融投資」と新規事業開発を行う「事業開発」の2つの事業で構成

## 金融投資

ベンチャーキャピタル投資、自社ファンド運用、投資先経営支援

### 主な事業会社



(株) オプトベンチャーズ  
ベンチャーキャピタル事業

オプトベンチャーズ  
1号投資事業有限責任組合

オプトベンチャーズ  
2号投資事業有限責任組合

	オプトベンチャーズ 1号投資事業有限責任組合	オプトベンチャーズ 2号投資事業有限責任組合				
設立日	2015年4月	2018年12月				
ファンドサイズ	60億円	100億円 (予定)				
投資対象	インターネット技術を活用しているベンチャー企業	業界No.1になれる可能性のある企業				
投資テーマ	① シェアリングエコノミー ② ダイレクトトレーディング ③ ディスラプティブテクノロジー	<b>「IT×産業(X-Tech)」</b> <table border="1"> <thead> <tr> <th>IT</th> <th>産業</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>AI, IoT, Blockchain, Robot, Data, Software, Information Technology 等</td> <td>医療・ヘルスケア、建設、金融、不動産、アパレル・小売、旅行、HR、飲食、教育、美容、モビリティ、スポーツ 等</td> </tr> </tbody> </table>	IT	産業	AI, IoT, Blockchain, Robot, Data, Software, Information Technology 等	医療・ヘルスケア、建設、金融、不動産、アパレル・小売、旅行、HR、飲食、教育、美容、モビリティ、スポーツ 等
IT	産業					
AI, IoT, Blockchain, Robot, Data, Software, Information Technology 等	医療・ヘルスケア、建設、金融、不動産、アパレル・小売、旅行、HR、飲食、教育、美容、モビリティ、スポーツ 等					

## 事業開発

新規事業開発 (AI事業、シェアリングエコノミー事業等)、中国/越境EC事業

### 主な事業会社

SIGNATE

(株) SIGNATE  
AI開発、教育研修、人材紹介



(株) オプトインキュベート  
新規事業開発及び事業運営支援



(株) オプトチャイナ  
中国消費者向けマーケティング支援事業等  
※2019年4月1日設立予定

### SIGNATE

国内外のデータサイエンティスト、約15,000人の会員基盤を持ち\*、コンペティションによってAI開発を行うサイト「SIGNATE (シグネイト)」を運営しています。企業ニーズをコンテストテーマに会員が開発を競うコンペティション型AI開発は、海外ではすでに定着しつつあります。

データサイエンティスト不足に悩む企業に対して、低コストで効率的に高精度のAI開発ができるサービスを提供しています。

※2018年12月末時点

## 経営重要指標 (Non-GAAP指標)

当社グループは、日本会計基準 (J-GAAP) を採用しておりますが、業績内容および財務状況をより正確に判断するために、以下の Non-GAAP指標\*を経営指標としております。当社グループの Non-GAAP指標の算出方法は下記をご参照ください。また EBIT、EBITDA、フリーキャッシュフローについては、実績値の計算内容につき開示しております。

### 【各 Non-GAAP指標の算出方法】

#### 1. EBIT (Earnings before Interest and Taxes: 利息及び税金等控除前利益)

税金等調整前当期純利益 + 支払利息 - 受取利息

#### 2. EBITDA (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization:

金利支払い前、税金支払い前、有形固定資産の減価償却費及び無形固定資産の償却費控除前利益)

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

#### 3. FCF (Free Cash Flow: 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

#### 4. FMV (Fair Market Value: 公正価値)

取引の知識がある自発的な当事者が独立の第三者間取引において資産を交換又は負債を決済する場合の金額

#### 5. IRR (Internal Rate of Return: 内部収益率)

保有する有価証券のうち、対象とする銘柄につき、各会計期間末時点で売却したものと仮定して算出

#### 6. AUM (Assets Under Management: 運用資産額)

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 (FMV) の合計

\* Non-GAAP指標は、当社グループにおいては財務諸表上の指標に加え、経営管理において重要指標であるとの認識から、2018年より開示しております。

## 会社概要 (2018年12月31日現在)

<p><b>名称</b> 株式会社オプトホールディング</p> <p><b>事業内容</b> グループの戦略立案および企業価値向上を目指す業務全般</p> <p><b>設立</b> 1994年3月4日</p> <p><b>資本金</b> 8,212百万円</p> <p><b>役員</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 代表取締役社長グループCEO 鉢 嶺 登</li> <li>● 取締役副社長グループCOO 野 内 敦</li> <li>● 取締役グループCFO 寺 口 博</li> <li>● 取締役 蓑 田 秀 策</li> <li>● 取締役(社外) 水 谷 智 之</li> <li>● 取締役 監査等委員 四 宮 史 幸</li> <li>● 取締役 監査等委員 石 崎 信 明</li> <li>● 取締役 監査等委員 山 上 俊 夫</li> </ul>	<p><b>所在地</b> 本社 〒102-0081 東京都千代田区四番町6番 東急番町ビル</p> <p><b>主なグループ会社</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● (株) オプト</li> <li>● クロスフィニティ(株)</li> <li>● ソウルドアウト(株)</li> <li>● (株) ハートラス</li> <li>● (株) リレイド</li> <li>● (株) コネクトム</li> <li>● (株) サーチャイフ</li> <li>● (株) テクコロ</li> <li>● (株) グロウスギア</li> <li>● (株) brainy</li> <li>● eMFORCE Inc.</li> <li>● (株) オプトベンチャーズ</li> <li>● (株) オプトインキュベーター</li> <li>● (株) SIGNATE</li> </ul>
---	---

\* 水谷、四宮、石崎、山上の4名は、社外取締役および株式会社東京証券取引所が定める独立役員です。

発行可能株式総数	86,630,400株
発行済株式総数	23,817,700株
株主数	3,665名

## 大株主

株主名	持株数	持株比率
HIBC株式会社	4,899,200株	21.39%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	3,835,800株	16.75%
海老根 智仁	1,036,900株	4.52%
GOLDMAN, SACHS & CO. REG	1,005,700株	4.39%
野内 敦	885,000株	3.86%
CGML PB CLIENT ACCOUNT/COLLATERAL	801,900株	3.50%
株式会社マイナビ	755,800株	3.30%
日本スタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	597,900株	2.61%
NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN (CASHPB)	576,000株	2.51%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	553,900株	2.41%

(注1) 持株比率については、自己株式(917,705株)を控除して算出しております。

(注2) HIBC株式会社は、当社代表取締役社長 鉢嶺登が全株式を所有する資産管理会社です。

## ■ 株主メモ

事業年度	1月1日～12月31日まで
期末配当金受領株主確定日	12月31日
定時株主総会	毎年3月
株主名簿管理人および 特別口座の口座管理機関	株式会社アイ・アール ジャパン 東京都千代田区霞が関三丁目2番5号
同連絡先	〒100-6026 東京都千代田区霞が関三丁目2番5号 霞が関ビル26階 株式会社アイ・アール ジャパン 証券代行業務部 電話 0120-975-960(通話料無料)
上場証券取引所	東京証券取引所
公告の方法	電子公告により行う 公告掲載URL <a href="http://www.opt.ne.jp/">http://www.opt.ne.jp/</a> ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。

## ご注意

- 株主様の住所変更、買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。  
株主名簿管理人(株式会社アイ・アール ジャパン)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、特別口座の口座管理機関(株式会社アイ・アール ジャパン)にお問合せください。
- 未受領の配当金につきましては、株主名簿管理人(株式会社アイ・アール ジャパン)にお問合せください。

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



opt Holding