

THE LEADER in DIGITAL SHIFT

～デジタルシフトカンパニーへ～

- | 1. 2019年Q3決算概要
- | 2. 成長戦略
- | 3. Appendix



| 1. 2019年Q3決算概要

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、業績内容及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いても開示しております。

【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 : 金利支払前、税金支払前、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(含む子会社株式)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。

【調整後財務指標について】

- 2018年12月期の経営成績には、2018年第3四半期連結会計期間に分割譲渡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ズ株式会社）動画配信事業の業績及び分割譲渡に係る影響額が含まれております。
- 本資料では、同事業の業績及び分割譲渡売却に係る影響額を控除し、連結財務数値及びマーケティング事業の増減比較をしております。
- なお、2019年12月期第3四半期実績に関しては、同事業は分割譲渡済みであり、調整は行っておりません。

(単位：百万円)

	2019年Q3			2018年Q3		
	実績	調整後 成長率	調整前 成長率	a 調整後	b 調整前	a-b 調整額
売上	20,877	4.5%	2.8%	19,970	20,314	(343)
売上総利益	3,152	(20.1)%	(21.8)%	3,944	4,031	(87)
営業利益	(420)	-	-	161	134	27
EBIT	(44)	-	-	40	520	(479)
EBITDA	622	(13.4)%	(71.4)%	719	2,176	(1,457)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	(16)	-	-	62	56	5

マーケティング事業 (調整後)

- ・大手領域：一部既存顧客の広告予算縮小継続、新規顧客獲得により売上回復基調も想定よりも弱い着地一方、販売管理費を抑制も粗利率低下により減益
- ・地方中小領域：既存顧客の広告予算拡大と新規顧客獲得により増収も、増員に伴う人件費拡大により減益

売上	20,576 百万円	前年同期比 +7.8%
EBITDA	768 百万円	前年同期比 (22.1)%

シナジー投資事業

- ・AUM：ラクスル株式会社の時価総額下落等により前Q比減少
- ・IRR：ソウルダウト株式会社の時価総額下落等の影響により前Q比減少

AUM	25,320 百万円	前Q比 (1,684) 百万円
IRR	11.3%	前Q比 (1.7) pts

連結 (調整後)

- ・マーケティング事業は増収も、海外子会社の売却による連結除外の影響により連結売上は前年比4.5%での着地
- ・海外会社の売却により特別利益発生もマーケティング事業の減益により連結EBITDAは前年比(13.4)%での着地

売上	20,877 百万円	前年同期比 +4.5%
EBITDA	622 百万円	前年同期比 (13.4)%

(単位：百万円)

	2019年Q3	2018年Q3 調整後	前年比		2018年Q3 調整前	前年比	
			増減額	成長率		増減額	成長率
売上	20,877	19,970	906	4.5%	20,314	563	2.8%
売上総利益	3,152	3,944	(792)	(20.1)%	4,031	(879)	(21.8)%
営業利益	(420)	161	(581)	-	134	(554)	-
EBIT	(44)	40	(84)	-	520	(564)	-
EBITDA	622	719	(96)	(13.4)%	2,176	(1,554)	(71.4)%
親会社株主に 帰属する四半期純利益	(16)	62	(79)	-	56	(73)	-
ROE(LTM) ^{※1※2}	1.2%				7.0%	-	(5.8)pts
フリーキャッシュフロー	(1,599)				1,554	(3,153)	-
1株当たり 四半期純利益(円):EPS	(0.72)				2.51	(3.23)	-
潜在株式調整後1株当たり 四半期純利益(円):EPS	(0.75)				2.05	(2.80)	-

※1 ROE=親会社株主に帰属する純利益(LTM) ÷ (2018年9月30日時点と2019年9月30日時点の自己資本の平均)

※2 LTM=Last Twelve Months(直近四半期末から過去12ヶ月)

(単位：百万円)

	報告セグメント			その他計		連結
	マーケティング 事業	シナジー投資 事業	報告 セグメント計	HD管理 コスト	その他	
売上	20,576	320	20,897	-	(20)	20,877
売上総利益	3,437	(278)	3,158	-	(6)	3,152
販売費及び一般管理費	(2,767)	(267)	(3,034)	(535)	(2)	(3,573)
営業利益	669	(545)	124	(535)	(8)	(420)
EBIT	592	(96)	495	(531)	(8)	(44)
EBITDA	768	311	1,080	(448)	(9)	622

[フリーキャッシュフロー]	2019年Q3	2018年Q3	増減額	(単位：百万円)
営業キャッシュフロー	(2,008)	(811)	(1,196)	
税金等調整前当期純利益	(49)	513	(562)	
法人税等の支払額	(682)	(419)	(263)	
運転資本の増減額 ※1	(688)	(244)	(444)	
その他	(587)	(661)	73	
投資活動によるキャッシュ・フロー	409	2,366	(1,956)	
投資有価証券の売却による収入	544	180	364	
投資有価証券の払戻による収入	30	378	(347)	
事業譲渡による収入	0	2,164	(2,164)	
連結範囲の変更を伴う 子会社株式の売却による収入	292	0	292	
その他	(457)	(355)	(101)	
フリーキャッシュフロー	(1,599)	1,554	(3,153)	
調整額 ※2	-	-	-	
調整後 フリーキャッシュフロー	(1,599)	1,554	(3,153)	

※1: 運転資本の増減額 = 売上債権の増減額 + たな卸資産の増減額 + 仕入債務の増減額 + 未払消費税等の増減額

※2: 調整額 = 一時的な調整項目

[EBITDA]	2019年Q3	2018年Q3	増減額	成長率
税前利益	(49)	513	(562)	-
支払利息 (+)	6	8	(1)	(21.6%)
受取利息 (-)	(1)	(1)	-	(19.7%)
EBIT	(44)	520	(564)	-
減価償却 (+)	20	37	(17)	(45.5%)
無形固定資産償却 (+)	114	223	(109)	(48.9%)
長期前払費用償却 (+)	0	1	-	(45.5%)
非資金損益 (+)	531	1,394	(856)	(61.9%)
EBITDA	622	2,176	(1,548)	(71.4%)

大手領域

- ・一部既存顧客の広告予算縮小は継続、新規顧客開拓により売上回復基調も想定よりも弱い着地
- ・販売管理費を抑制も粗利率低下により営業利益/EBITDA減収
- ・EBITは前年同期に固定資産評価損約(370)百万円を計上した影響により前年よりも277百万円増加

地方中小領域

- ・既存顧客の広告予算拡大と新規顧客獲得により増収
- ・一方、運用代行業務以外に利益率の低い取引を含むため、前年同期と比較して粗利率鈍化
- ・人材投資（採用/トレーニング/昇給等）に伴うコスト増加により営業利益/EBITDA減益
- ・EBITは協業先である投資有価証券の評価損を計上した影響により減収

マーケティング大手領域

マーケティング地方中小領域

セグメント合計 ※ (単位：百万円)

	マーケティング大手領域				マーケティング地方中小領域				セグメント合計 ※			
	2019年Q3	2018年Q3	増減額	成長率	2019年Q3	2018年Q3	増減額	成長率	2019年Q3	2018年Q3	増減額	成長率
売上	15,452	14,983	469	3.1%	5,268	4,238	1,030	24.3%	20,576	19,080	1,496	7.8%
売上総利益	2,465	2,626	(160)	(6.1)%	965	880	84	9.6%	3,437	3,526	(89)	(2.5)%
販売費及び一般管理費	(1,999)	(2,071)	71	3.5%	(760)	(653)	(107)	(16.4)%	(2,767)	(2,744)	(22)	(0.8)%
営業利益	465	554	(89)	(16.1)%	204	227	(23)	(10.2)%	669	782	(112)	(14.4)%
EBIT	471	194	277	142.4%	121	231	(110)	(47.6)%	592	423	169	39.9%
EBITDA	538	735	(197)	(26.8)%	230	257	(26)	(10.4)%	768	987	(218)	(22.1)%

※営業利益/EBIT/EBITDA：HD管理コスト配賦前数値

※セグメント合計：マーケティング大手領域とマーケティング地方中小領域のセグメント間調整を含んだ数値

売上

・海外子会社eMFORCEの売却により前年同期比で減収

EBIT/EBITDA

・EBITは、海外子会社eMFORCE及び海外関連会社Chai Communication売却により特別利益約455百万円計上も、自社ファンド投資先の評価損約(389)百万円計上等の影響により悪化
 ・EBITDAは、自社ファンド投資先の評価損の戻し入れ等によりEBITより407百万円改善

(単位：百万円)

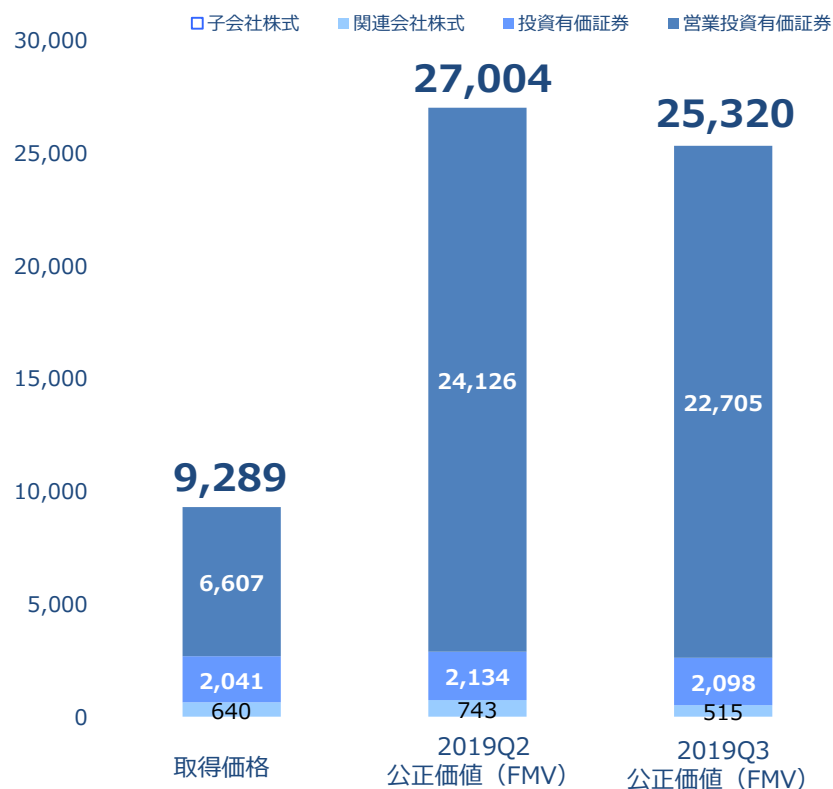
	2019年Q3	2018年Q3	前年比	
			増減額	成長率
売上	320	920	(599)	(65.1)%
売上総利益	(278)	444	(722)	-
販売管理費	(267)	(598)	331	(55.4)%
営業利益	(545)	(154)	(390)	-
EBIT	(96)	57	(154)	-
EBITDA	311	141	169	119.4%

(単位：百万円)

[AUM (公正価値)]※1

・ **2019年Q3末AUM : 25,320百万円**
 (取得価額比 16,031百万円増、172.6%増)

・ 営業投資有価証券ラクスの時価総額下落等により、
 2019年Q2末比 (1,684)百万円



[IRR (内部収益率)]※2

ソウルドアウト株式会社の時価総額下落等の影響により前Q比減少

2019年Q3	(参考) 2019年Q2末
11.3%	13.0%

投資成果の透明性を高めることを目的として、
 2018年Q2より当社投資に係るIRRを開示

※1 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(※3)の合計額

※2 IRR : Internal Rate of Return、内部収益率、定義の詳細はP54参照

※3 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

中長期の成長に向けた人材投資(採用/教育)、グループ経営管理基盤構築費用、譲渡制限付株式付与等の影響で販売管理費が増加

(単位：百万円)

	2019年Q3	2018年Q3	前年比
			増減額
販売費及び一般管理費	(535)	(450)	(85)
営業利益	(535)	(450)	(85)
EBIT	(531)	(322)	(208)
EBITDA	(448)	(288)	(160)

【HD管理コストの定義】

2018年よりHD管理コストの定義を以下のとおり変更しております。

- ✓ オプトホールディング管理部門の人件費
- ✓ オプトホールディング管理部門が実質的に負担する人件費以外のHD維持コスト
- ✓ オプトホールディング管理部門がグループ会社に提供する人件費以外の一部サービスコスト

※販売費及び一般管理費とEBITに差分が発生している理由は、営業外損益等の影響となります。

※EBITとEBITDAに差分が発生している理由は、株式報酬費用(2018年Q3より発生)等の影響となります。

2019年11月13日開催の取締役会において、当社の保有するラクスル株式会社の株式の一部について、海外市場における売出しについて決議

売却内容

- 銘柄：ラクスル株式会社
- 売却株数：1,087,200株
- 売価価格決定日：2019年11月14日
- 受渡日：2019年11月18日

業績へのインパクト

- 2019年12月期第4四半期の業績インパクト
 - ・売上：3,631百万円
 - ・営業利益：2,886百万円
- AUM/IRR
当社の投資先においてラクスル社の金額的影響が大きく、今後のAUM/IRRはラクスル社の動向によるところがある。

Q	A
売却の背景	売却のタイミングを模索している中、今回当社の保有株式の一部を売り出すこととなった。
IPO時に売却しなかった理由	株式価値評価等の諸要素を勘案して適切なタイミングではないと判断。
売却株数について	ラクスル社の株価動向や当社業績への影響等を鑑み決定。
残りの保有株式数の方針	現時点では決定していることはない。
キャピタルゲインにより得たキャッシュの用途	当社の目指すデジタルシフトカンパニーの実現に向けた成長投資。
ラクスル株式売却に伴う株主還元の考え方	今回の一時的なキャピタルゲインによる株主還元については、慎重に議論を重ね検討予定。
他投資保有株式の方針	基本方針として、投資先のIPO時もしくは当社が考える適切なタイミングで売却をする方針。

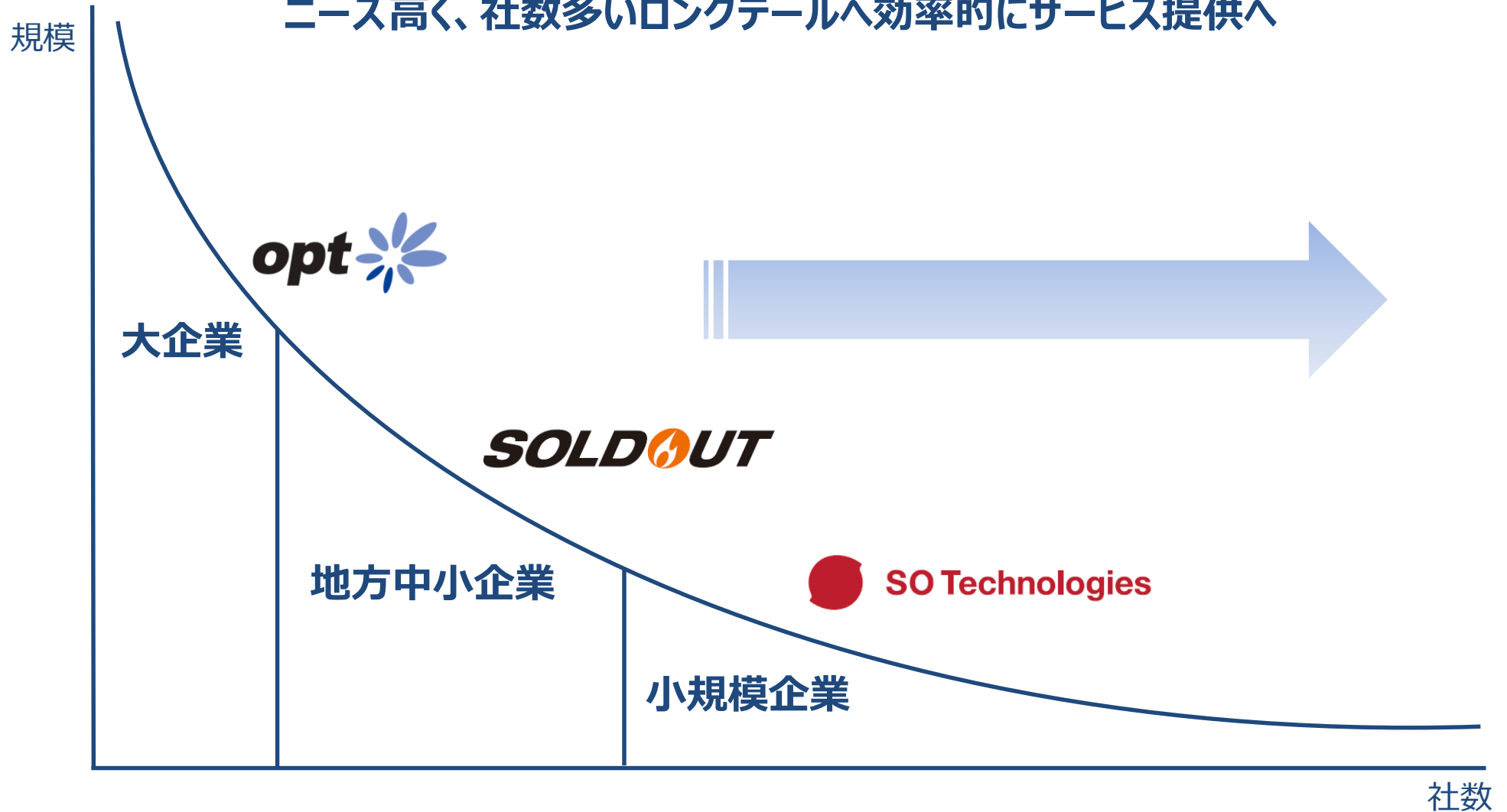


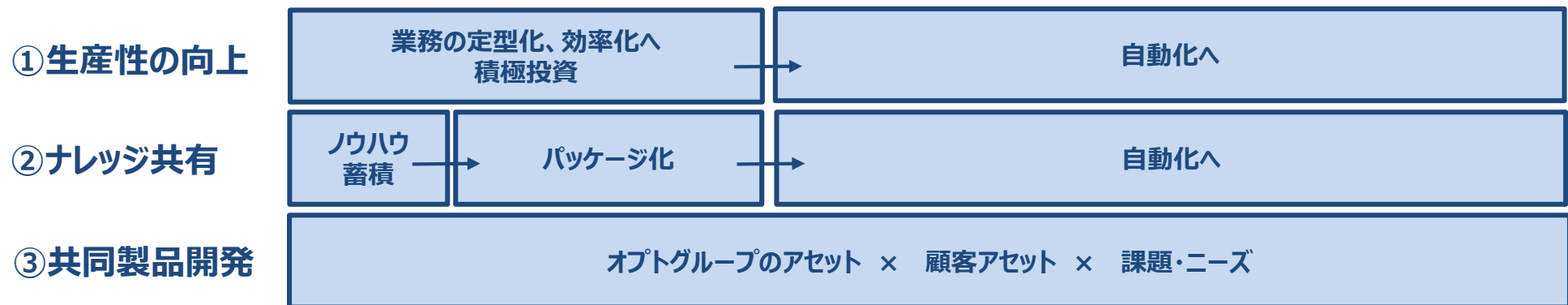
| 2. 成長戦略

1) マーケティング事業 成長戦略

2) AIプラットフォーム事業 成長戦略

グループアセットの相互有効活用により、
ニーズ高く、社数多いロングテールへ効率的にサービス提供へ





成長の原動力となる投資

運用プロセス自動化/効率化のためにAI投資強化（SIGNATE連携）

デジタル人材の採用・教育強化（早期戦力化・専門性向上）



期待される成果：フロント力増強と提供サービスの質向上

新規顧客の開拓増

既存顧客への
デジタルシフト支援サービスの拡充

顧客との
共同製品開発の増加

成長投資と中長期のデジタルシフト支援拡充に向けた土台作りへ

成長の原動力となる投資

地方支援体制の強化(提携強化・地方出店の強化)

プラットフォームとの連携(地方中小でNo.1のパートナーのポジション強化)



期待される成果：地方中小領域でのシェア拡大

売上高の
高い成長率を継続

最新のテクノロジーを
素早く地方へ展開

地方創生への一助

地方中小のデジタルシフトで活力を

成長の原動力となる投資

ソフトウェア開発力の強化(開発人員の拡充)

“集客”デジタルマーケティングのノウハウ蓄積



期待される成果：より多くのお客様へデジタルマーケを提供

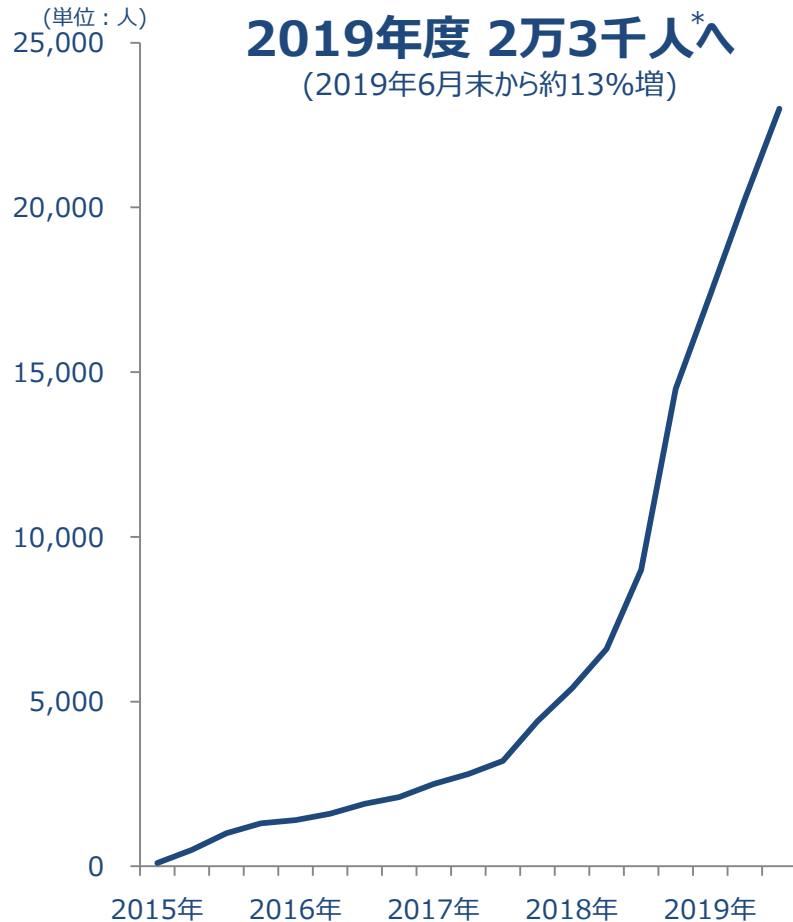
広告・SNSを活用した
自動型デジタルマーケティング
SaaSの投入

予算が小さく
デジタルマーケを利用できない
事業者の利活用促進

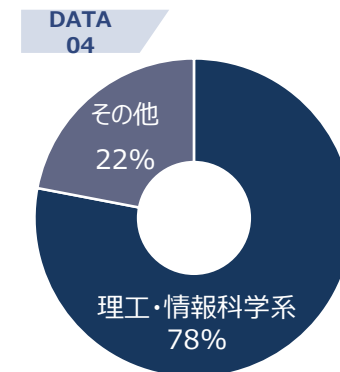
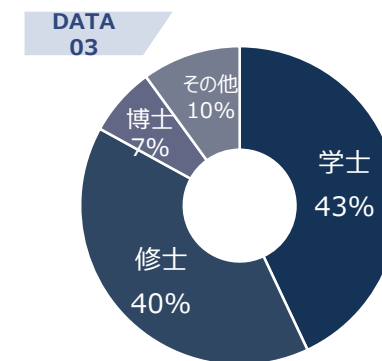
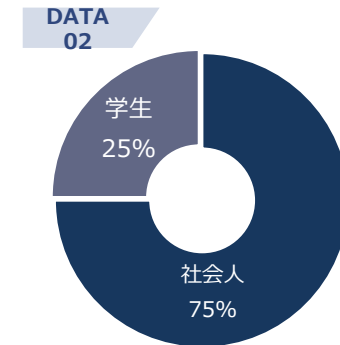
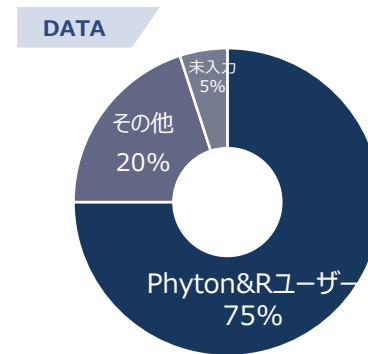
利益率の高いビジネスへの
構造変化

デジタルシフトで「稼ぐ力をこの国の隅々まで」

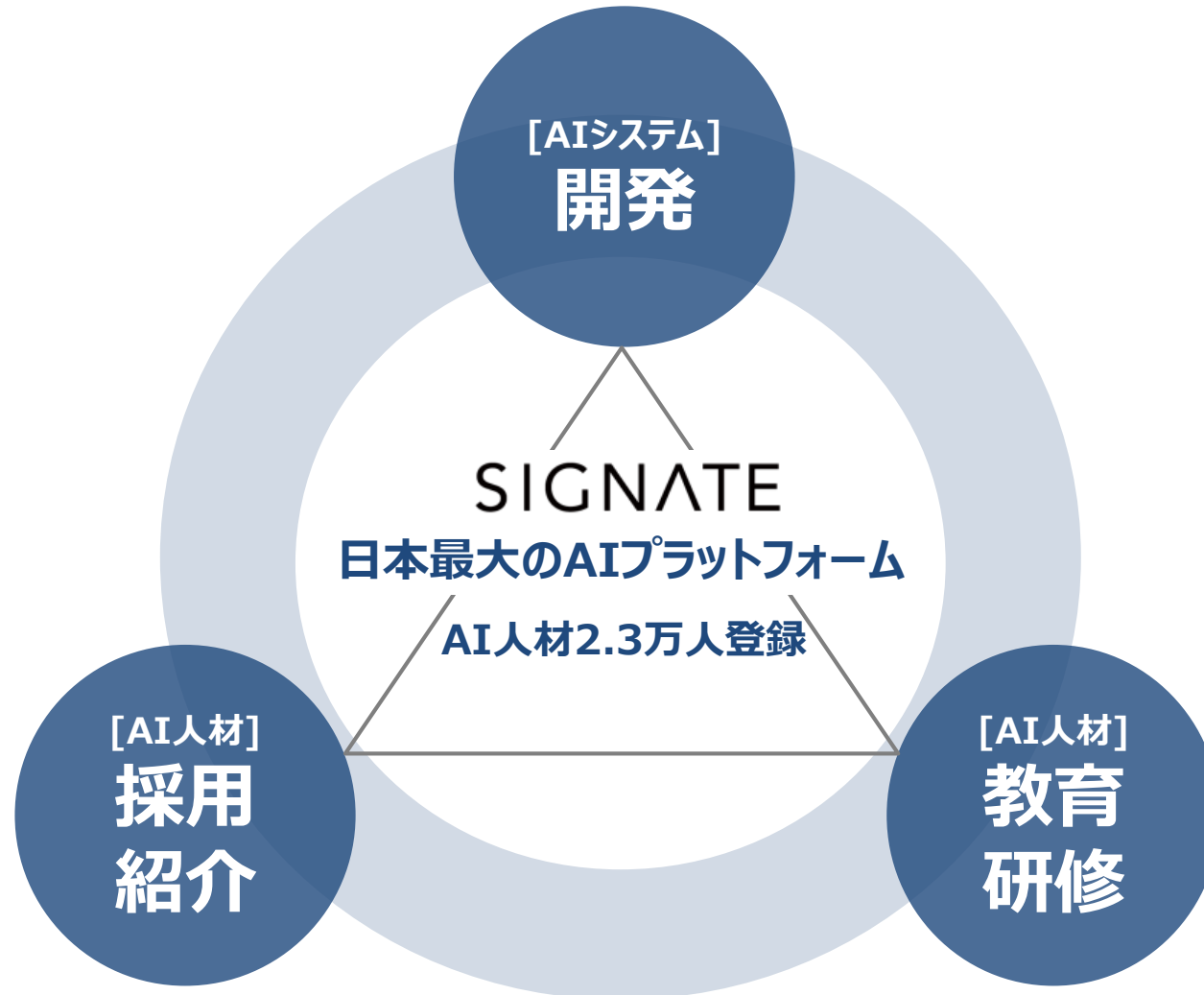
日本最大のデータサイエンティスト・AIエンジニアが登録するプラットフォーム



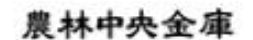
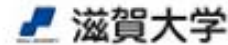
* 2019年9月末時点



AIシステム開発・AI人材紹介・AI人材教育の3本柱がビジネスモデル

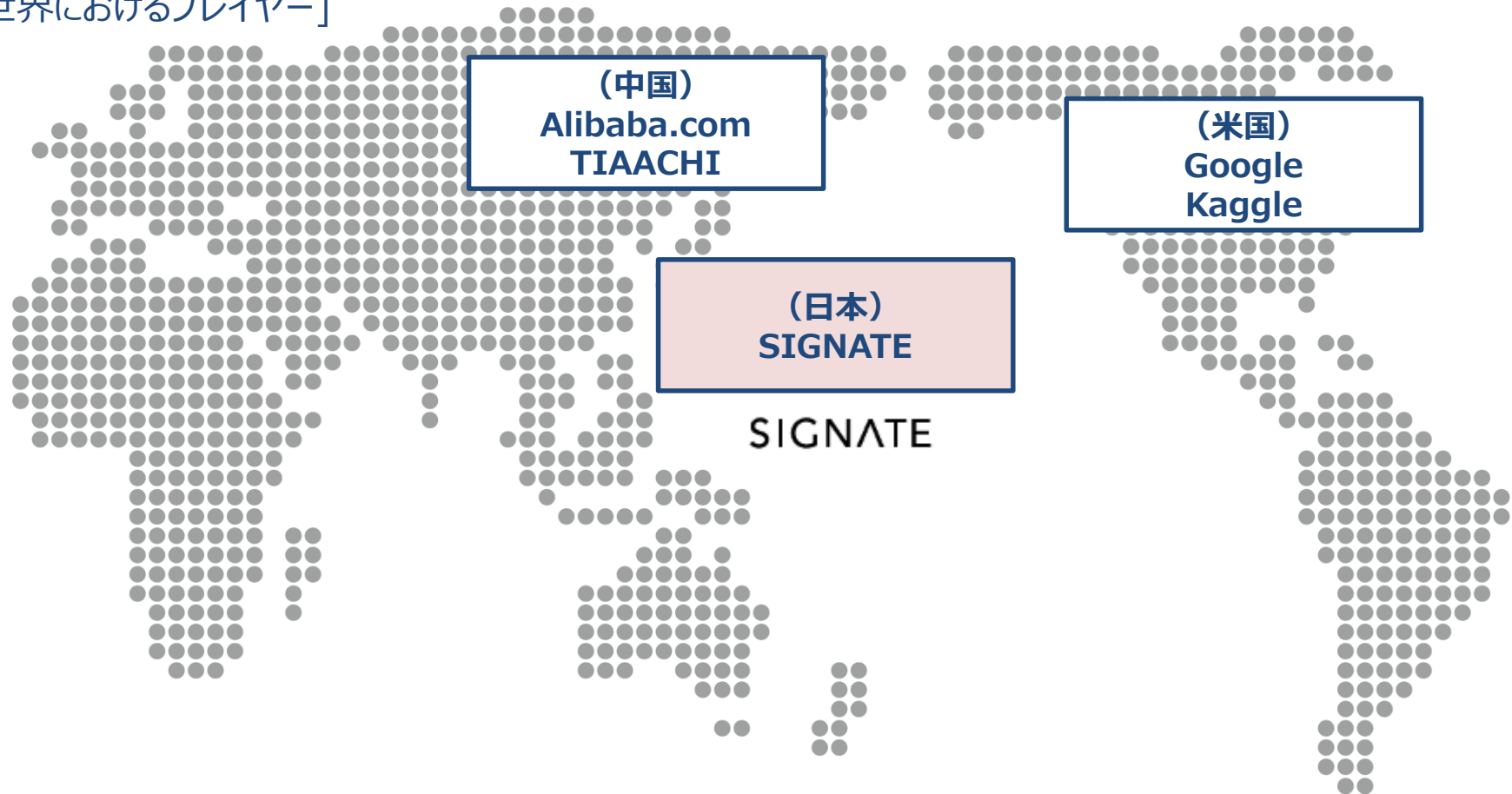


既に多数の課題を解決した実績



主要国に1社のメガプラットフォームが存在
日本ではSIGNATEが唯一最大のメガプラットフォームへ

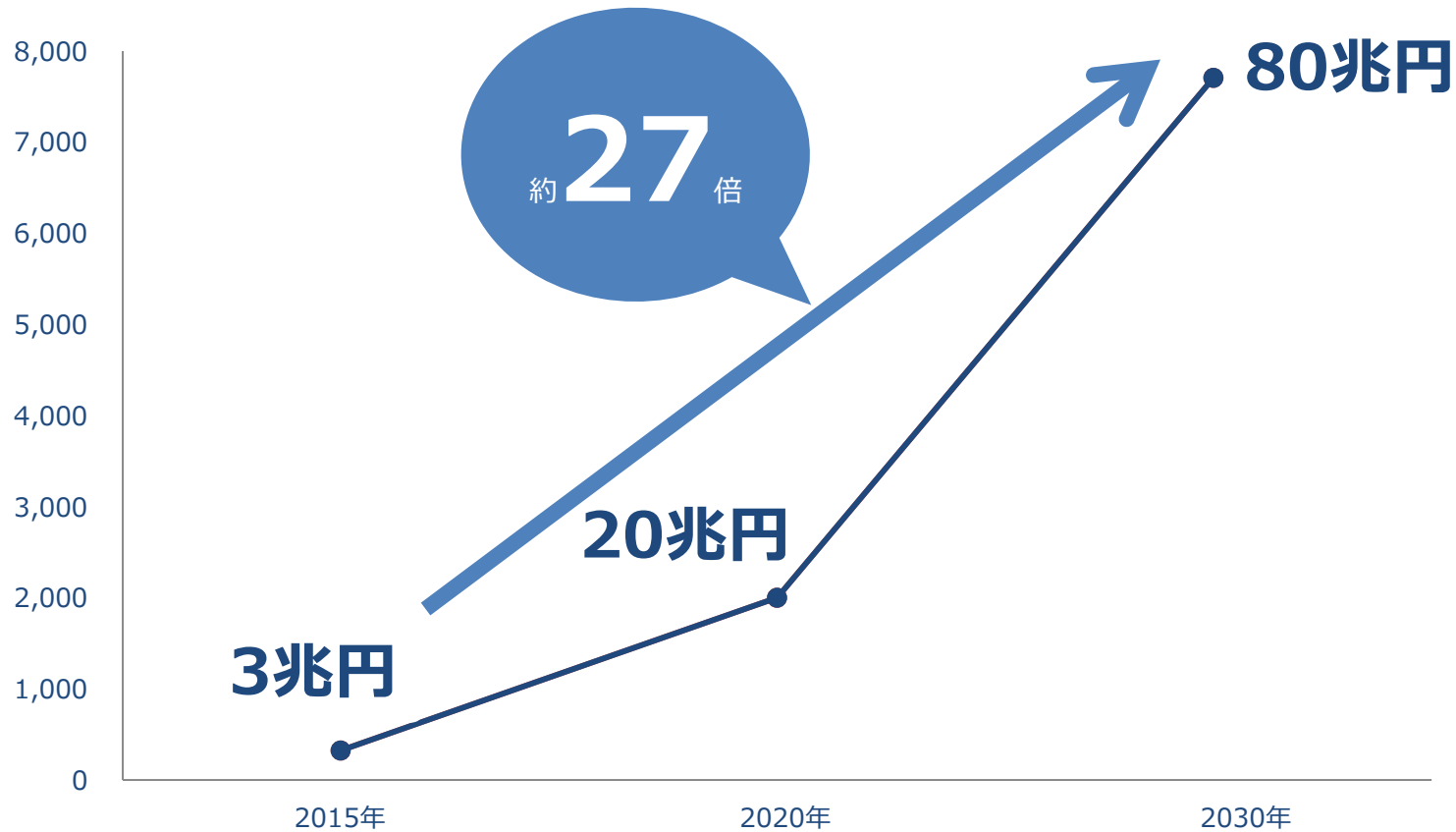
[世界におけるプレイヤー]



2030年度AIビジネス市場は80兆円規模へ急拡大

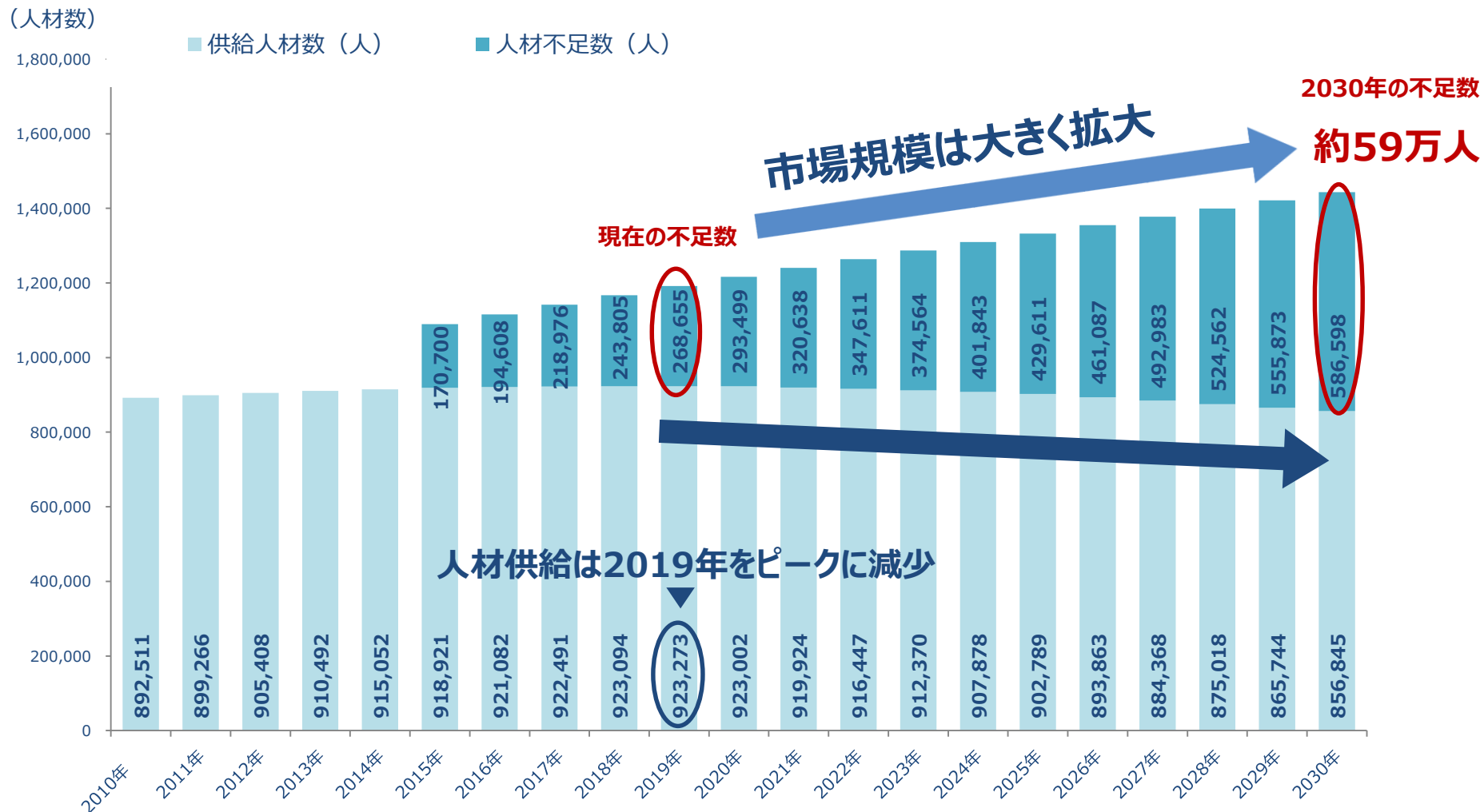
[世界のAI市場の成長予測]

(単位：億米ドル)





ITニーズの拡大により、IT人材不足が深刻化



※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（平成28年6月10日）

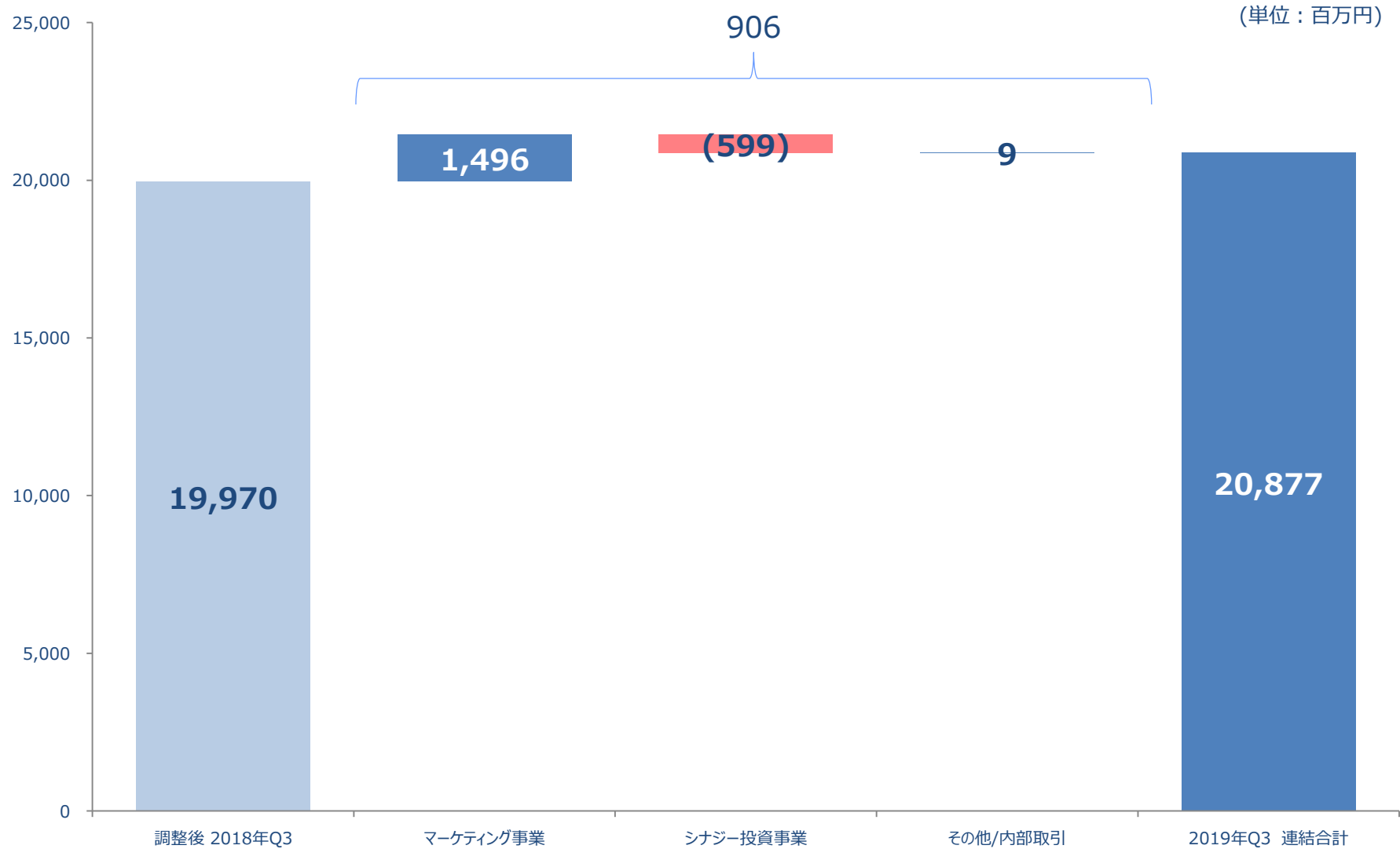


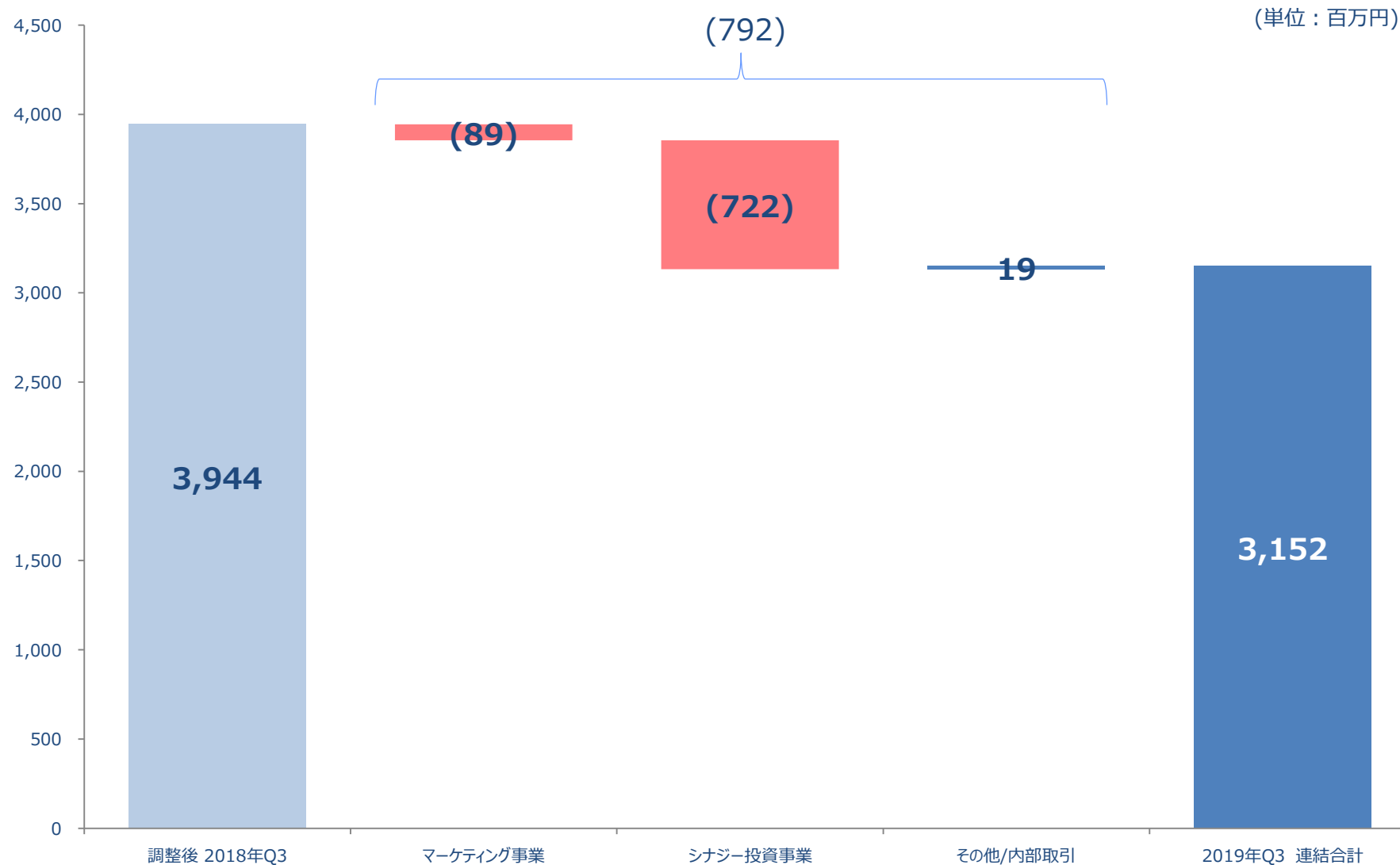
| 3. Appendix

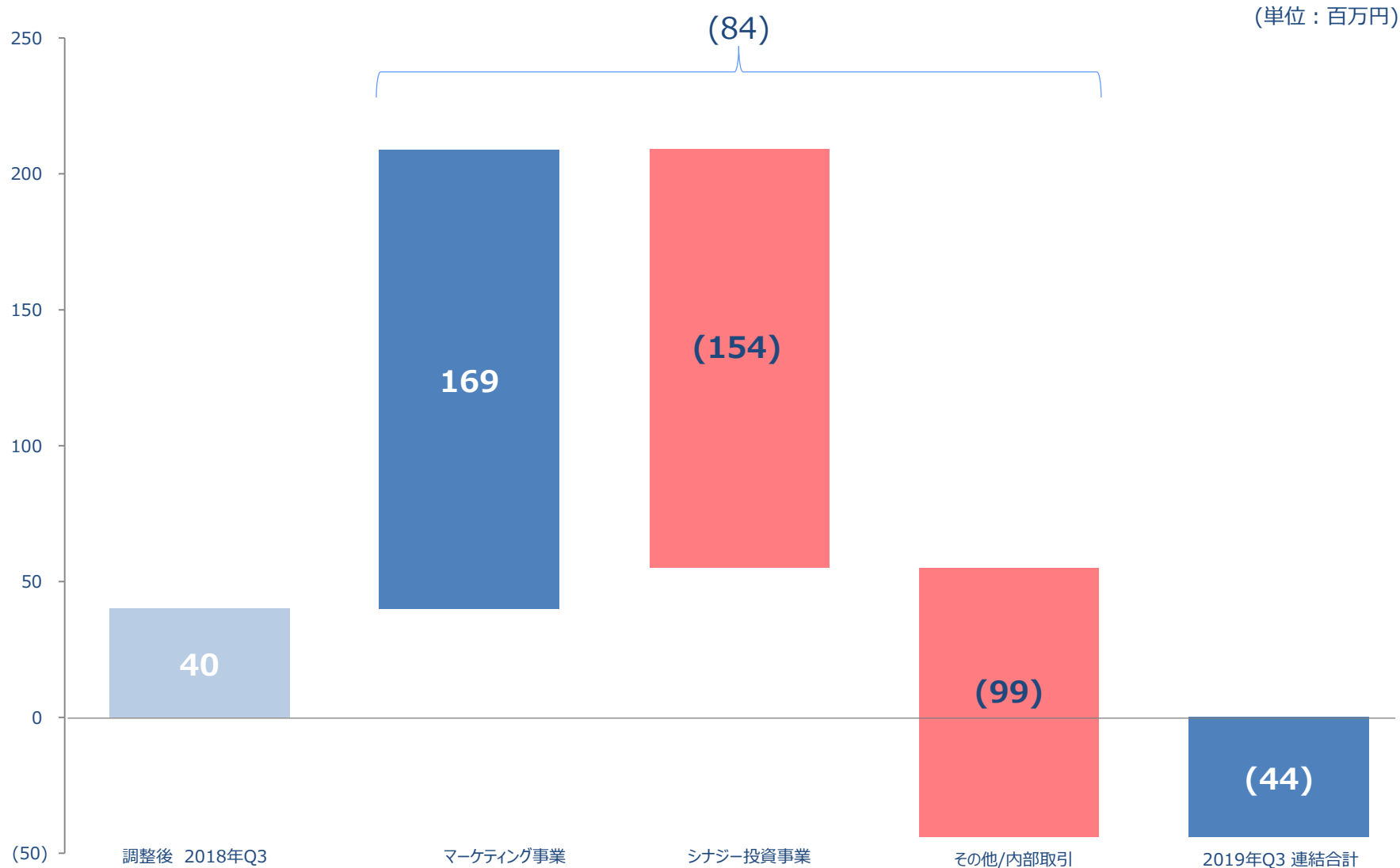
1) 決算数値

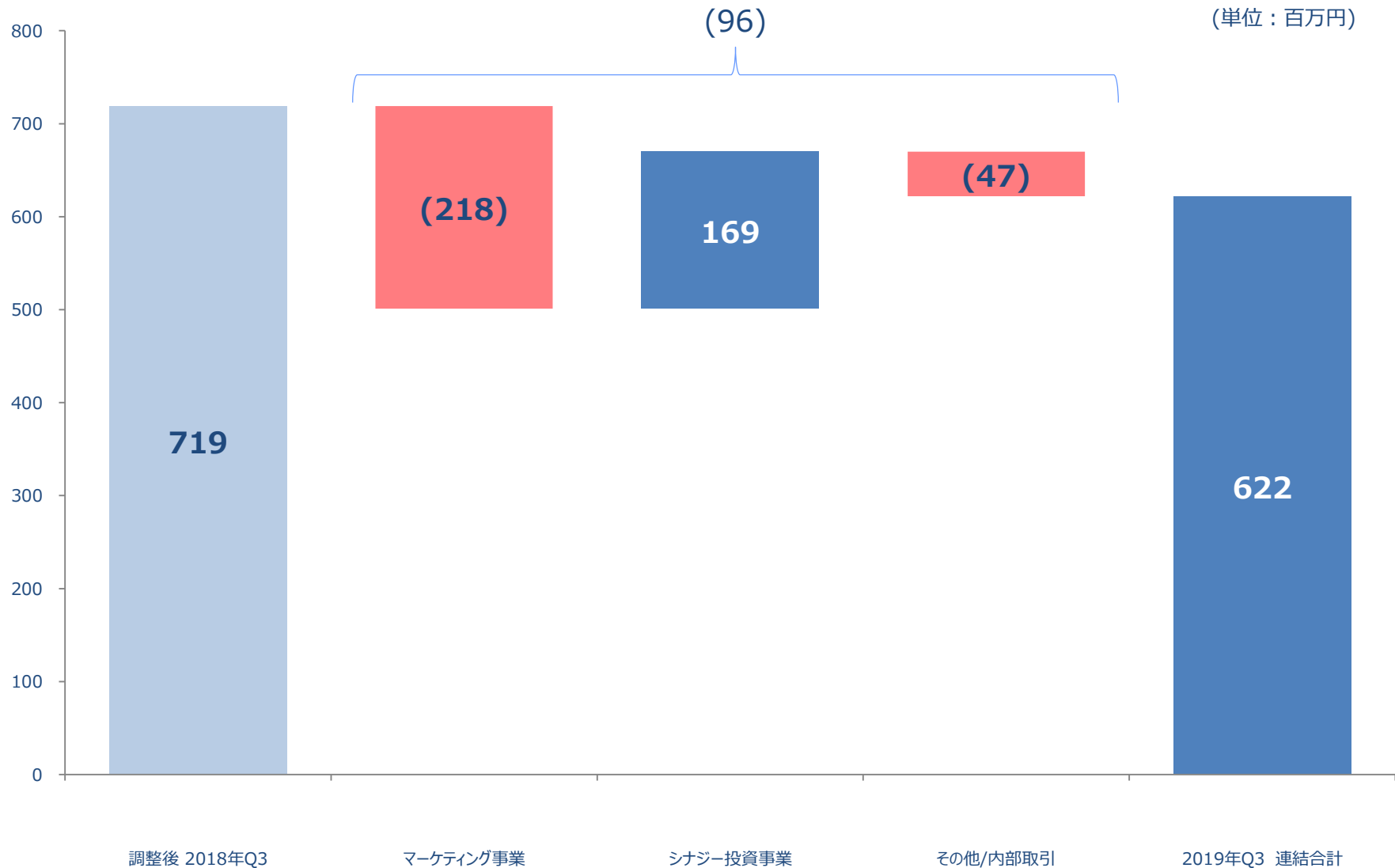
2) ビジネスピックアップ

2019年Q3 連結売上分析：セグメント（調整後）



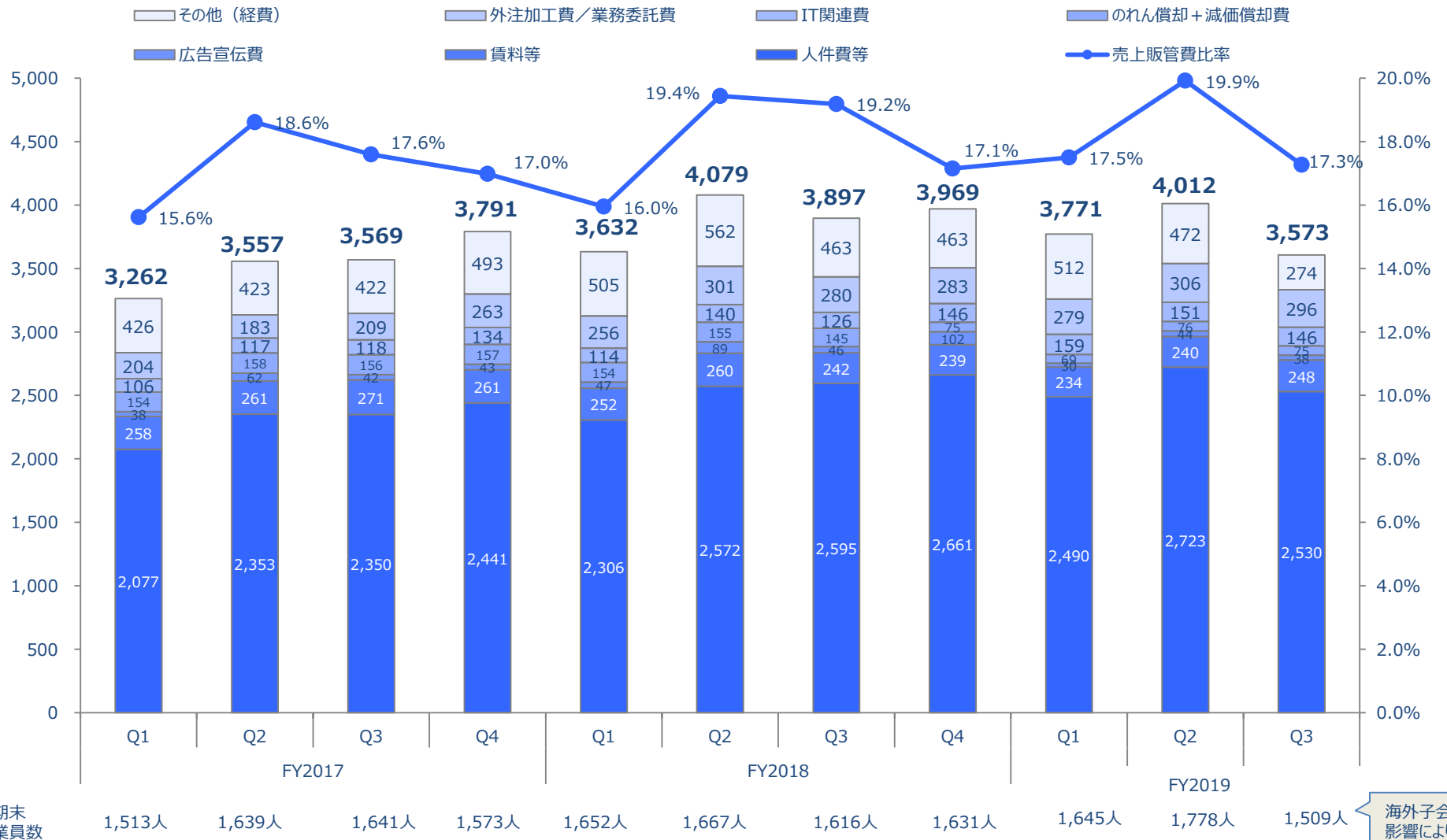






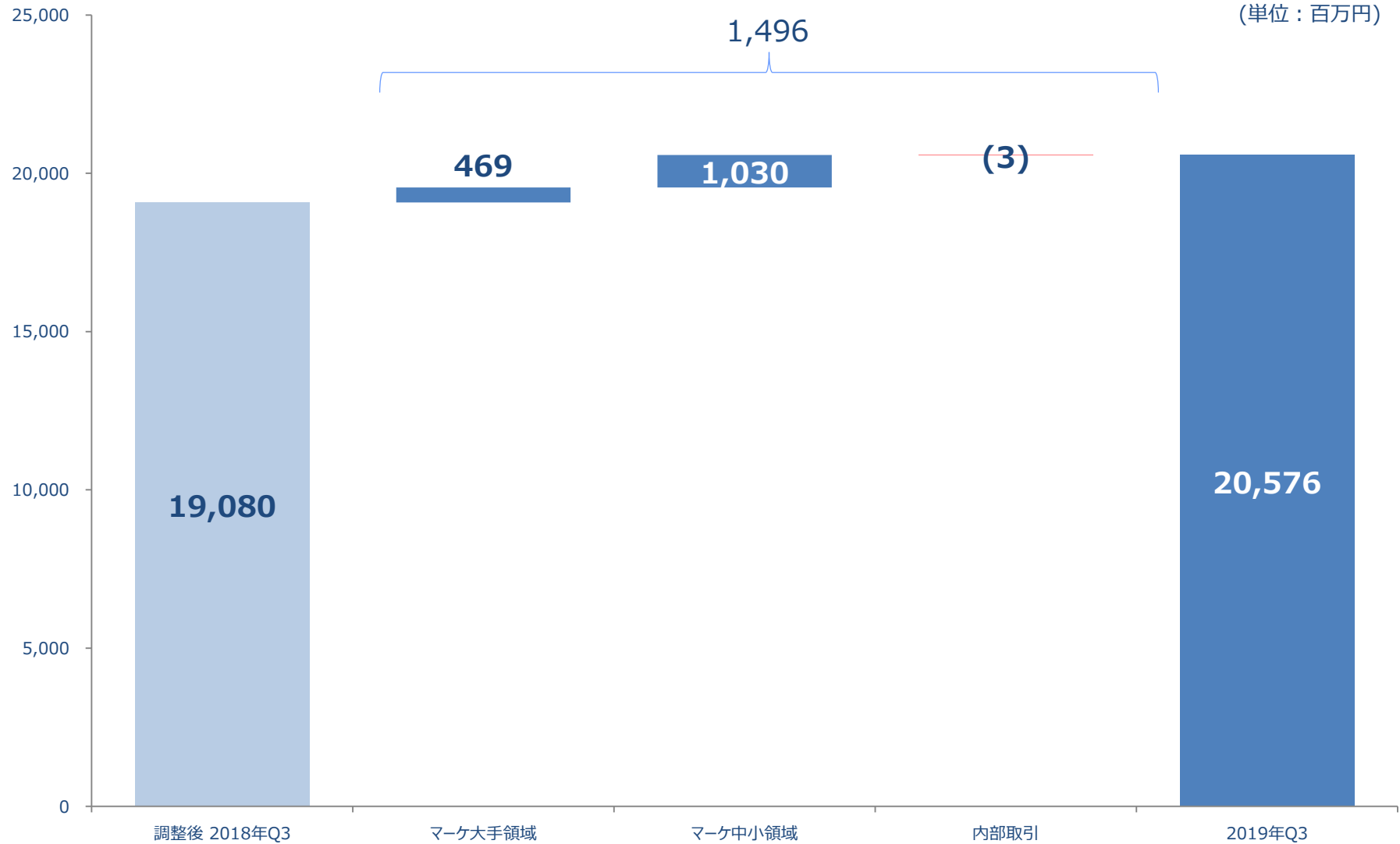
・中長期の成長に向けた人材投資(採用/教育)を継続、グループ経営管理基盤構築によりコスト増加

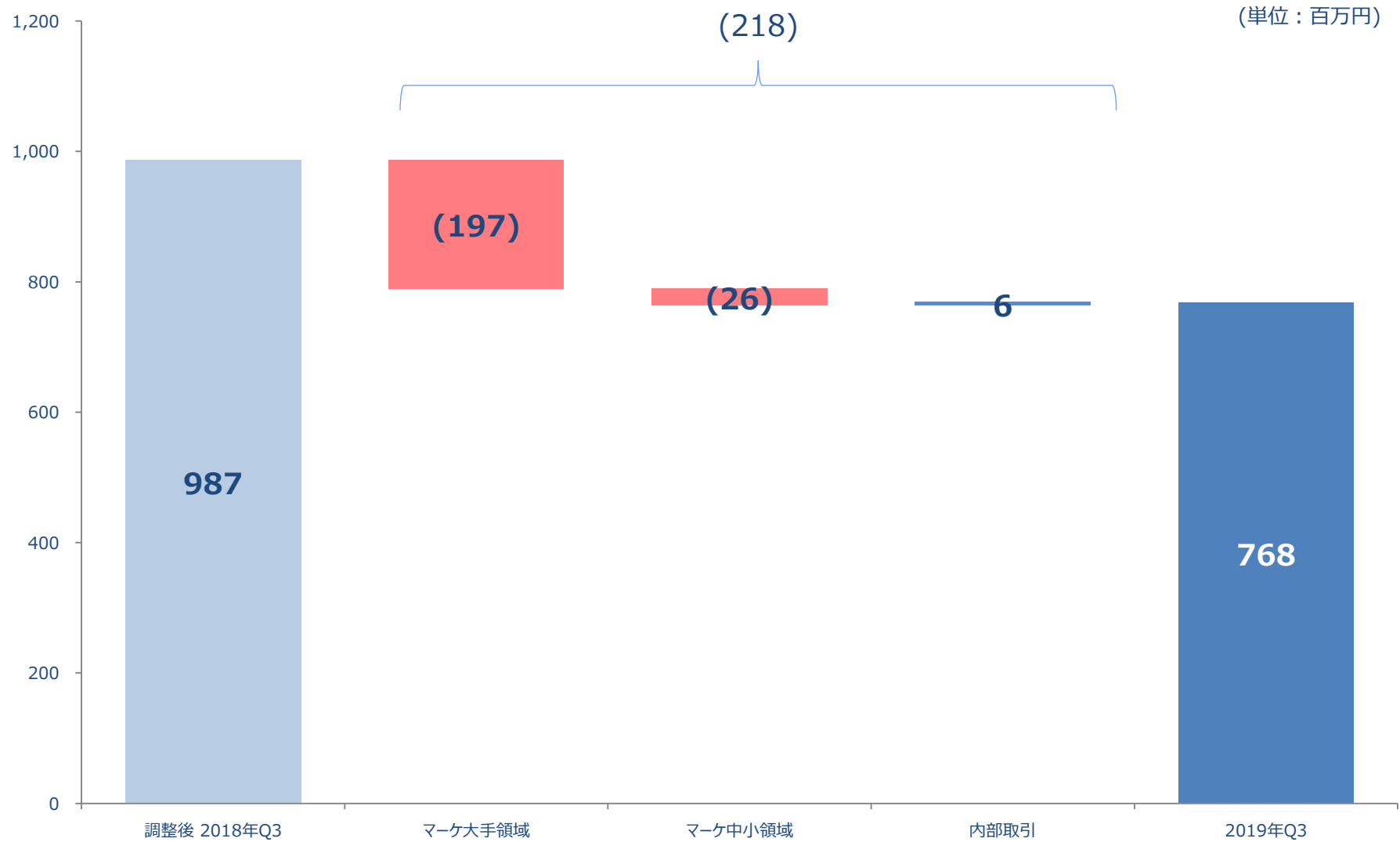
(単位：百万円)



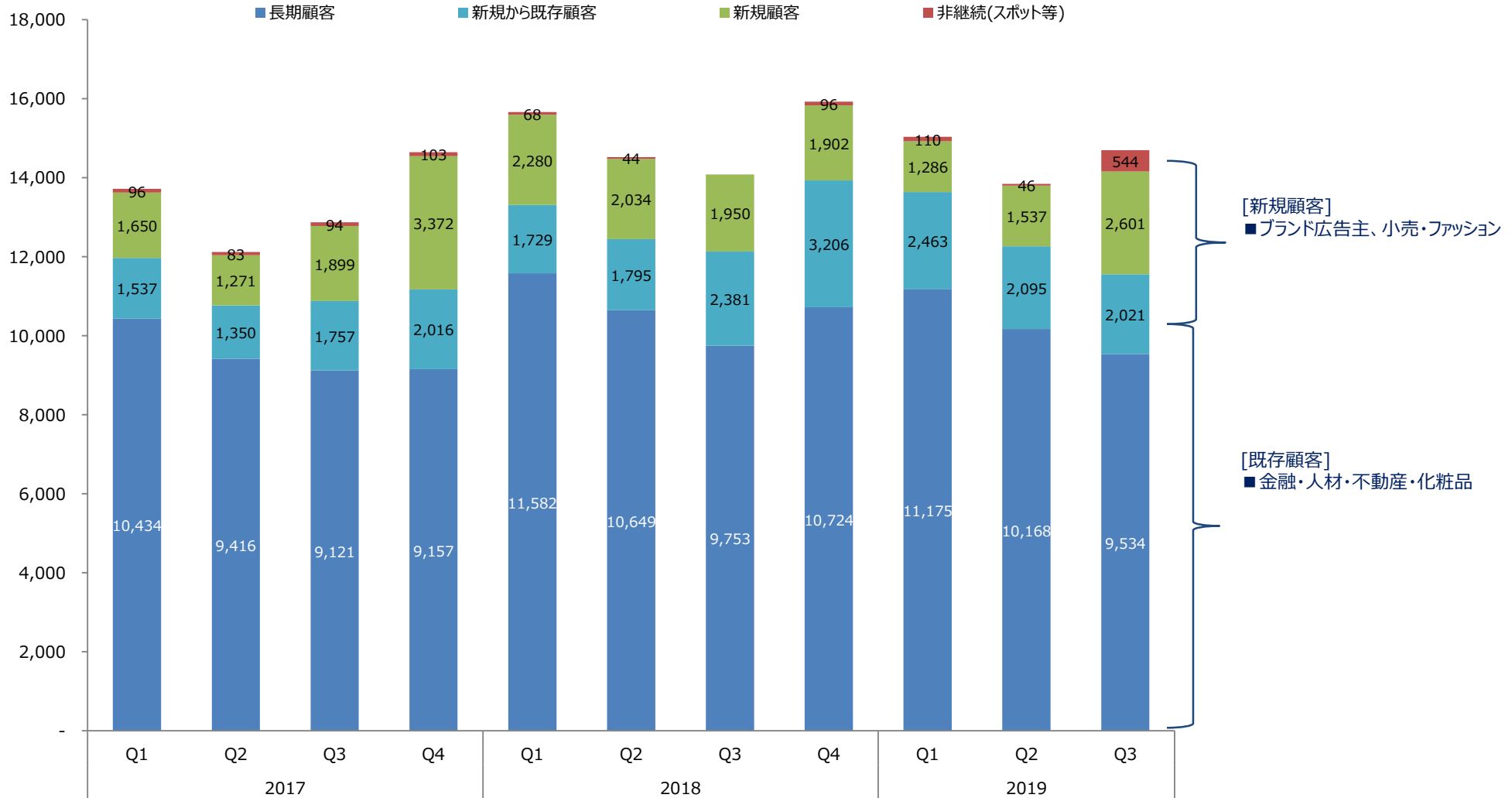
海外子会社売却の影響により減少

※従業員定義：正社員、契約社員





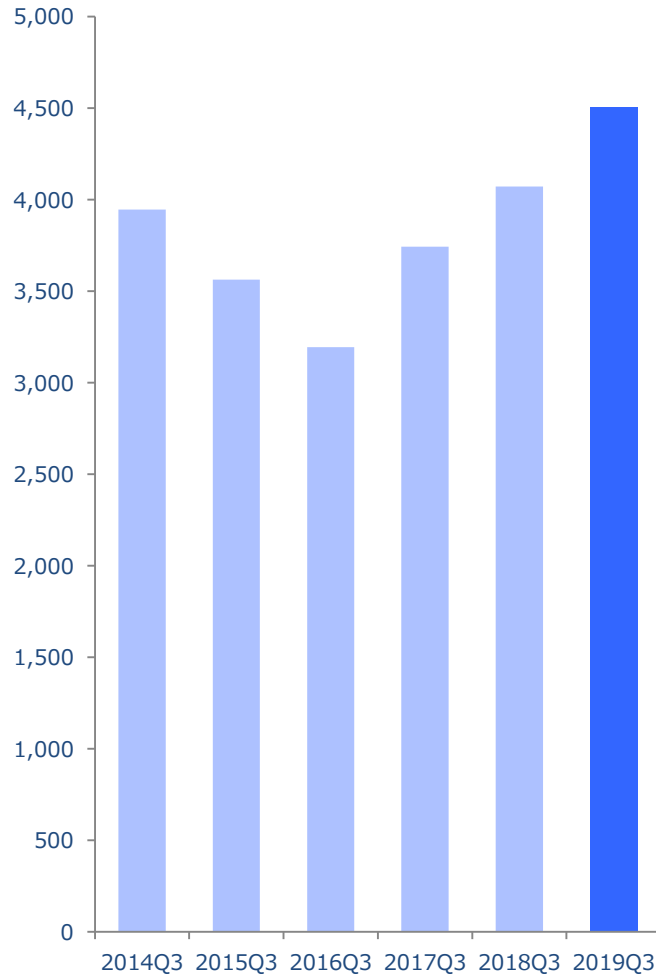
(単位：百万円)



※長期顧客：24ヶ月以上継続取引ある顧客、新規から既存：12ヶ月以上 24ヶ月未満の継続取引ある顧客、新規顧客：1ヶ月以上 12ヶ月未満の顧客、非継続(スポット等)：継続取引が1ヶ月未満の顧客

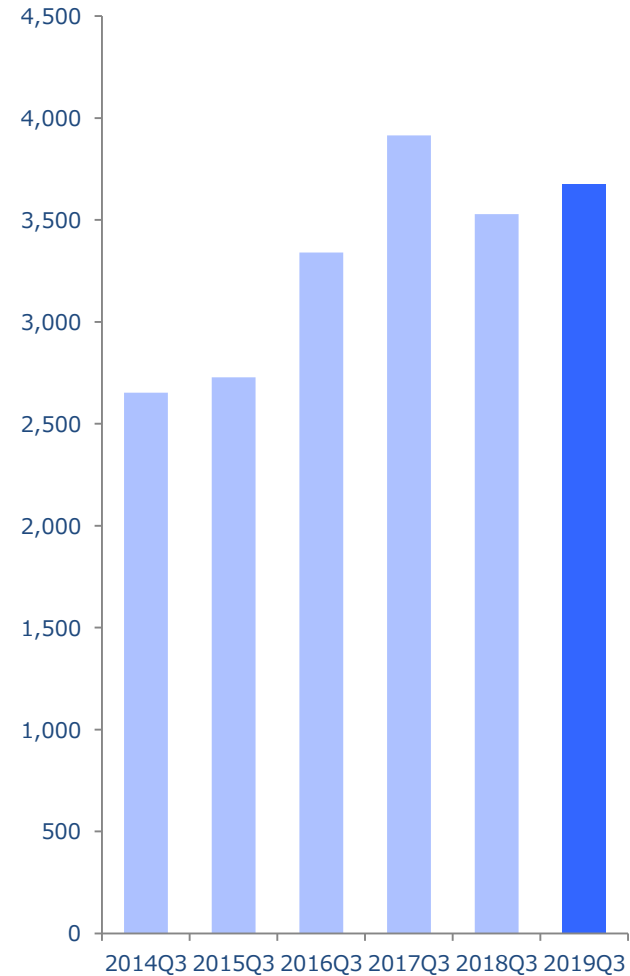
[リスティング広告] 前年同期比：10.7%増

新規顧客のリスティング広告出稿増加により取扱高拡大



[アドネットワーク広告] 前年同期比：4.2%増

一部の既存顧客の取扱高低下も新規顧客により取扱高微増
(単位：百万円)

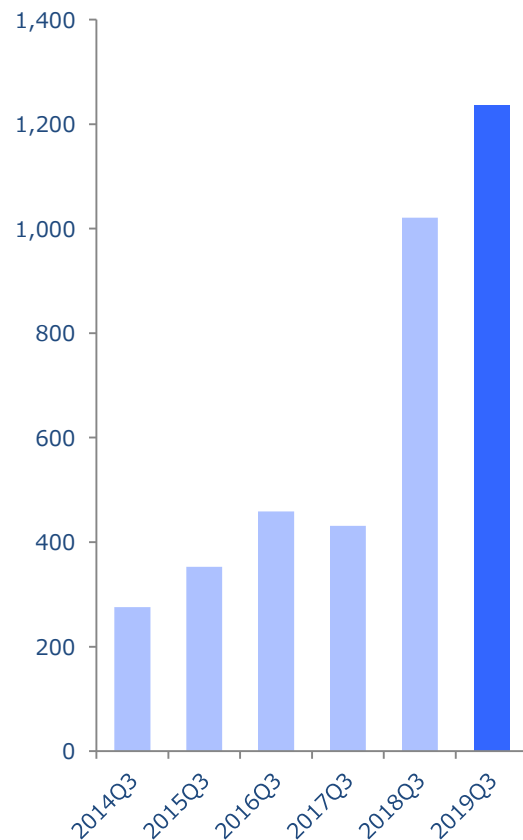


(単位：百万円)

[動画広告]

前年同期比:21.2%増

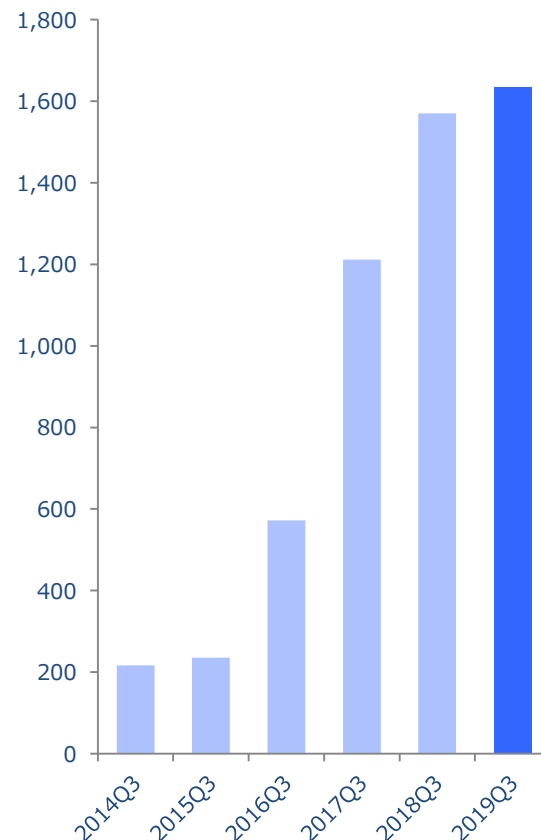
新規顧客の影響により取扱高拡大



[ソーシャル広告]

前年同期比：4.1%増

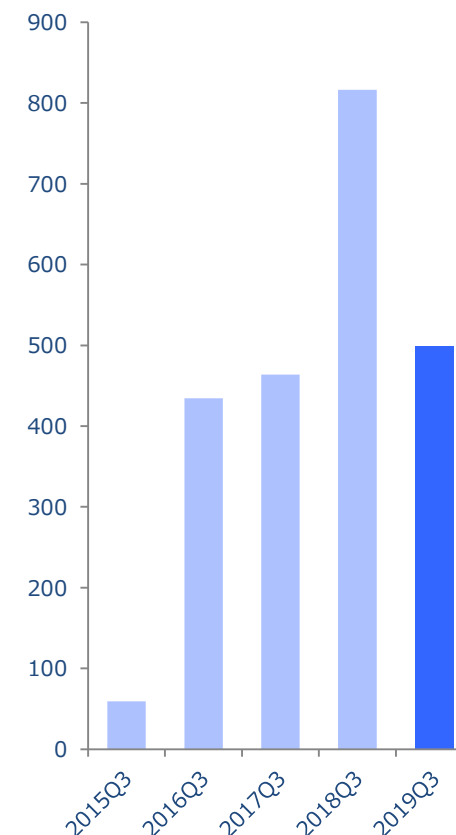
新規顧客におけるソーシャル広告は増加も、一部の既存顧客取扱い高減少に連動して成長鈍化



[LINE広告]

前年同期比：(38.8)%

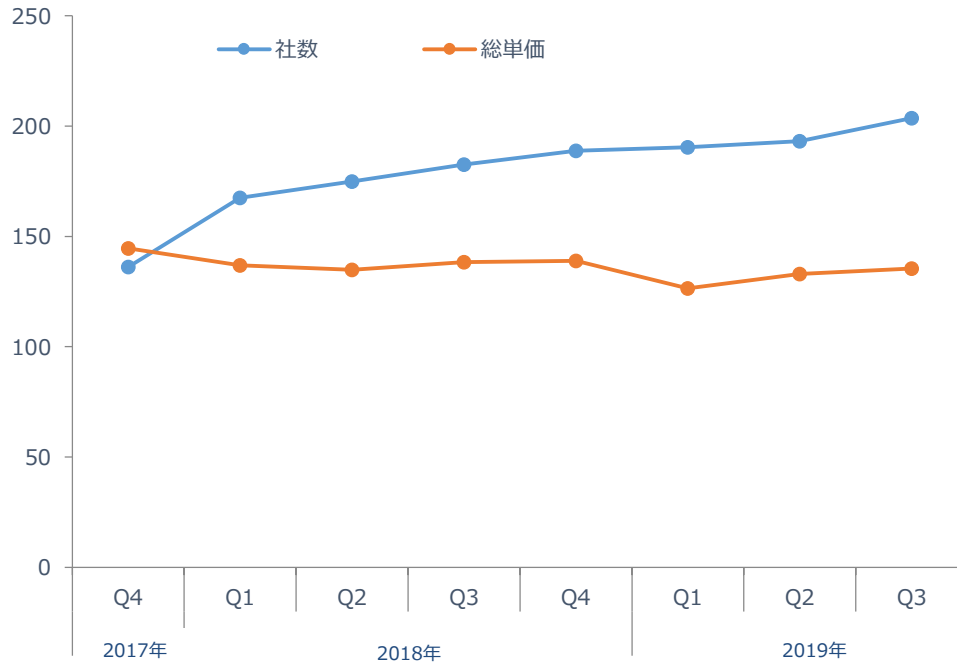
一部の既存顧客取扱い高減少に連動して減少



重要なKPIは堅調に進捗中、引き続き高い売上成長を目指す

[社数×単価]

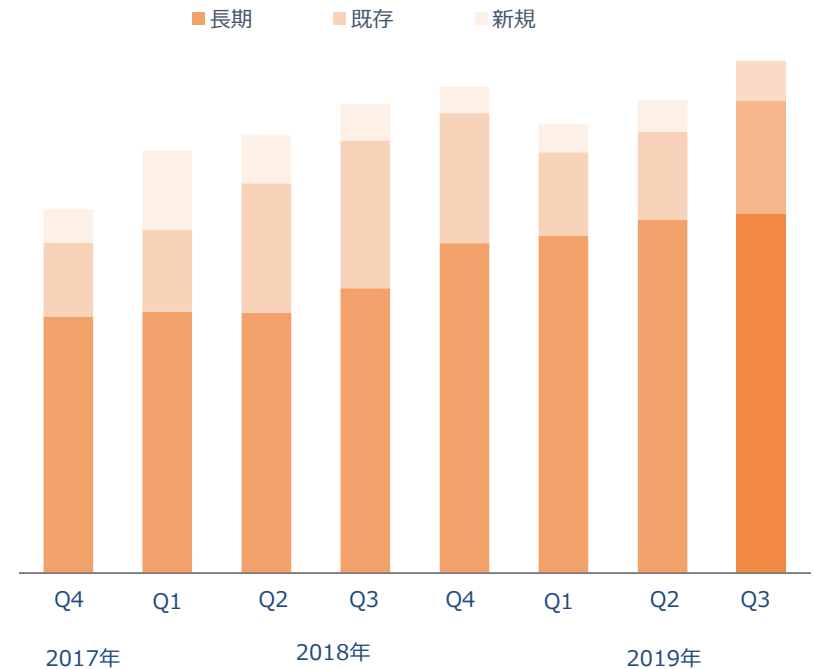
- ・取扱社数：新規顧客獲得により好調に推移 (前年同期比 **+11.6%**)
 - ・総単価：大型顧客離反により減少 (前年同期比 **(2.1)%**)
- 2016年Q1を100とした際の社数・単価の推移



[取引期間(継続性)]

「長期」の取引が増加傾向 前年同期比**+26.3pts**

(1-3ヶ月連続=「新規」、4-12ヶ月連続=「既存」、13ヶ月以上連続=「長期」と定義)



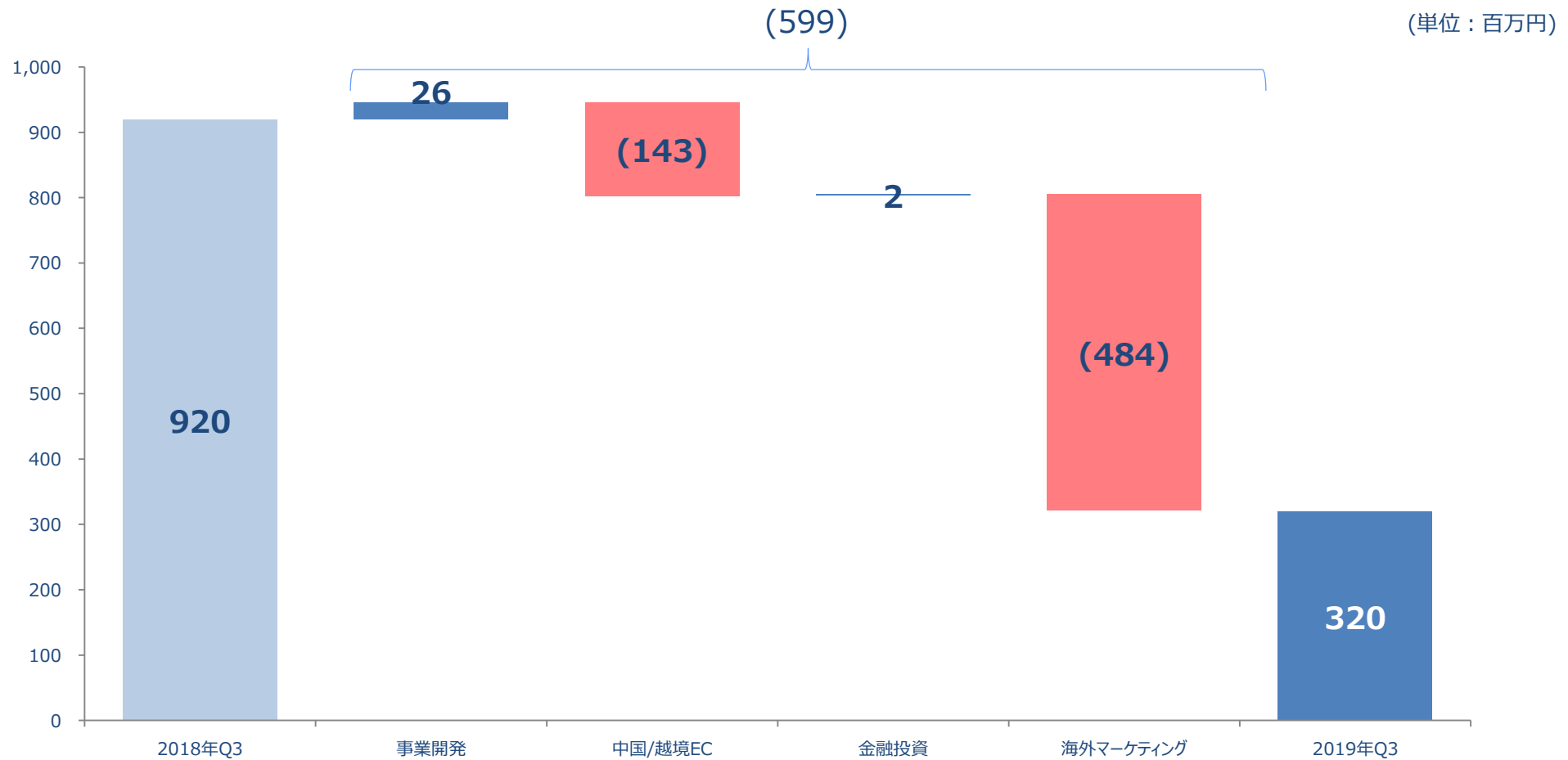
構成比	2017年 Q4	2018年 Q1	2018年 Q2	2018年 Q3	2018年 Q4	2019年 Q1	2019年 Q2	2019年 Q3
新規	9.2%	18.8%	11.0%	7.7%	5.5%	6.2%	6.6%	7.7%
既存	20.2%	19.3%	29.6%	31.5%	26.7%	18.6%	18.7%	22.0%
長期	70.6%	61.9%	59.5%	60.7%	67.8%	75.2%	74.8%	70.3%

※デジタルマーケティング事業のうち、メインビジネスである広告運用支援を行っている会社を抽出して開示 (その為「総売上」の伸びは、売上の伸びと異なる)

※デジタルマーケティング事業のうち、メインビジネスである広告運用支援を行っている会社を抽出して開示 ※1-3ヶ月連続=[新規]、4-12ヶ月連続=[既存]、13ヶ月以上連続=[長期]と定義

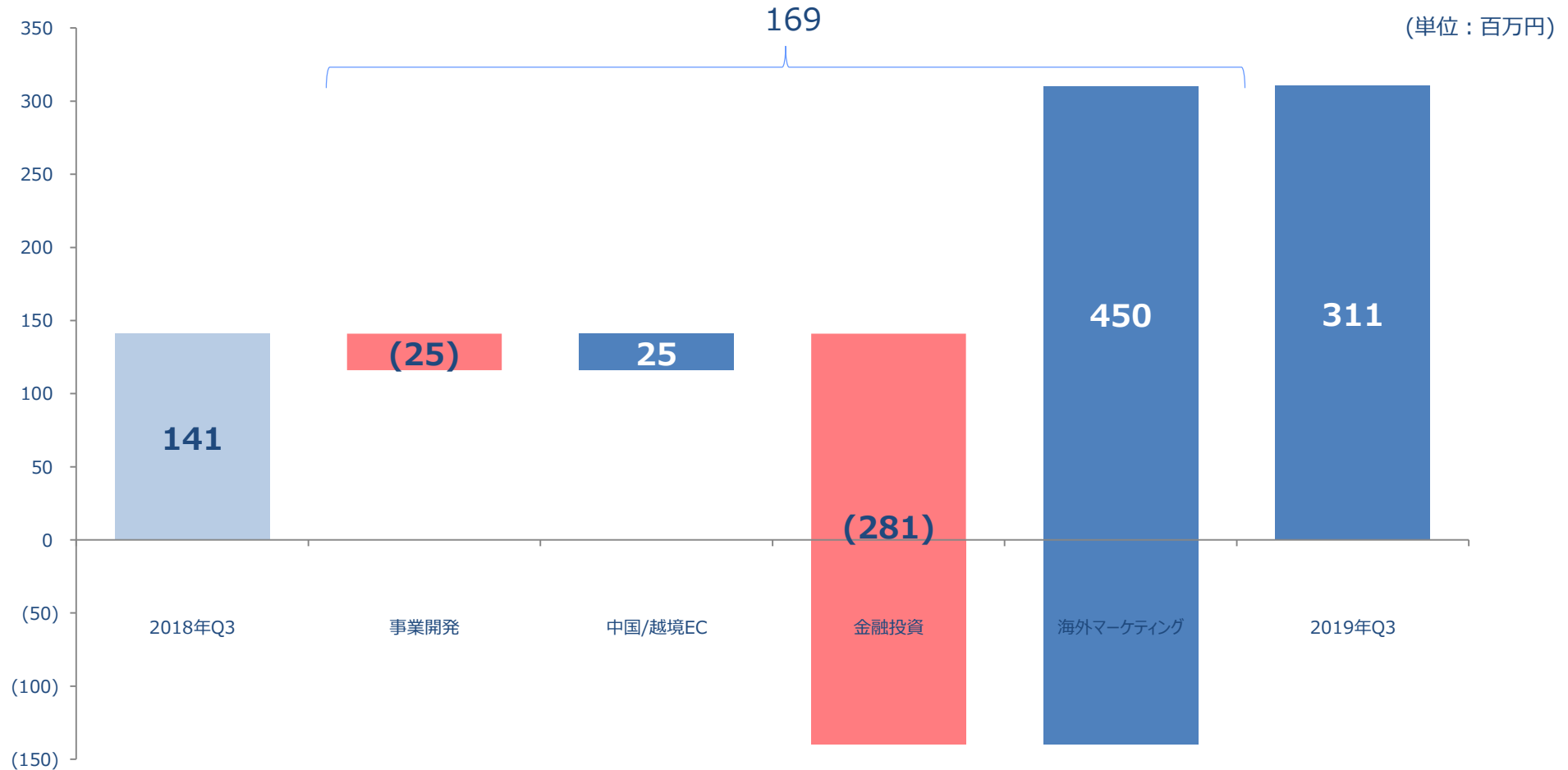
事業開発 SIGNATE 売上堅調に推移
中国/越境EC 一般貿易事業への移行遅延

金融投資 自社ファンドのキャピタルゲイン発生なし
海外マーケティング 海外子会社eMFORCE売却により減収



2019年Q3 シナジー投資：EBITDA分解

事業開発	SIGNATE/デジタルシフト関連のコスト増加により減益	金融投資	ファンドの評価損発生により減益
中国/越境EC	販売管理費抑制により増益	海外マーケティング	海外子会社eMFORCE及び海外の関連会社Chai Communication売却により特別利益発生の影響



- 1) 子会社株式及び関連会社株式は帳簿価額とする。
- 2) 営業投資有価証券及び投資有価証券は以下の区分に基づいて評価算定を行う。

区分	評価方法
① 投資額が少額な銘柄	取得価額で評価
② 上場銘柄	市場価格で評価
③ 直近でファイナンスのある銘柄(①～②を除く)	当該ファイナンス価額で評価
④ 上記以外の銘柄	事業状況によりマルチプル法※1/DCF法※2/純資産法※3に分類して評価

※1 マルチプル法

情報分析ツール等で競合他社が設定されている銘柄はマルチプル法で評価

※2 DCF法

情報分析ツール等で競合他社が設定されていない銘柄でかつ、KPI等を算定基礎とした合理的な事業計画が取得できる銘柄はDCF法で算定し、実績と事業計画に乖離がある場合は計画達成率を乗じて評価

※3 純資産法

明確な事業計画が入手できない銘柄、又は継続企業的前提に疑義ある銘柄、マルチプル法/DCF法を用いた算定結果が持分純資産を下回る銘柄は純資産法で評価

なお、公正価値算定について、有限責任あずさ監査法人の指導及び助言を受けております。

項目		内容
算定対象銘柄		2003年から2019年9月末までに投資した営業投資有価証券、投資有価証券、子会社株式、関連会社株式を対象
算定基準日		2019年9月末
算定方法	減損銘柄	減損時の純資産額で売却したと仮定して算定
	ファイナンスがある銘柄	直近1年以内にある銘柄は当該ファイナンス価額で売却したと仮定して算定
	上場銘柄	算定基準日の時価で売却したと仮定して算定
	ファンド銘柄	2019年6月末までの回収額と2019年9月末の簿価を用いて算定
	上記以外の銘柄	売却/減損/ファイナンス/IPO等により取得価額に変動がない銘柄は、算定基準日に取得価額で売却したと仮定して算定
法人税の取り扱い		法人税を考慮



| 3. Appendix

1) 決算数値

2) ビジネスピックアップ

オプト、損保ジャパン日本興亜、イードリーマー 損保業界初となる自動車事故のAI自動修理見積サービスを共同開発 ～スマートフォンで撮影するだけ、AIが約30秒で概算修理金額を表示可能へ～

損保ジャパン日本興亜が2019年11月から提供するリアルタイムで自動車の概算修理金額を見積するAI自動修理見積サービス「SOMPO AI修理見積」を共同開発

SOMPO AI修理見積」サービスイメージ



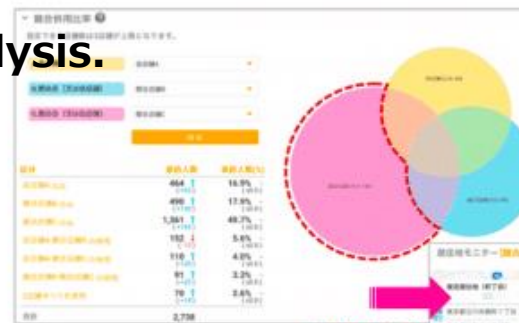
お客さまが撮影した自動車の画像を人工知能（AI）が解析し、リアルタイムで自動車の損害額を見積するもの。損保ジャパン日本興亜のLINE公式アカウントで提供する「事故対応サービス」から利用することができ、自動車の修理金額を見積するAI自動修理見積サービスの実用化は業界初。なお、チャットシステムへの実装については、当社が提供するLINEのMessaging API配信ツール「TSUNAGARU」を利用。

生活者の行動と店舗課題を可視化する「toSTORE analysis.」 スタンダード版を提供開始、有店舗事業者のデジタルシフト支援を加速へ

これまで一部のエリアに限定していたサービスを全国エリアへ拡大。スタンダード版より実装される商圈分析モジュールでは、競合店舗来店者の規模や、競合店舗来店者の情報（推定居住地や推定勤務地など）を地図から把握できるため、集客すべきエリアなどの具体策を簡単に見出すことが可能。

toSTORE analysis. スタンダード版の概要

toSTORE analysis.



【競合比較モジュール】※フリーミアム版/スタンダード版にてご提供

- ① 自店舗の来店者が少なく集客に課題
規模の面でも競合店舗Cから集客すべき

【商圈分析モジュール】※スタンダード版にてご提供

- ② 競合店舗C来店者の推定居住地/推定勤務地を把握
施策すべきエリアを具体化

クリックにて遷移



1. 分析エリアを日本全国に拡大（フリーミアム版では1都1府4県）
2. 対象ユーザ数の増加（フリーミアム版対比で約10倍）
3. 商圈分析モジュールの機能追加（来店者の推定居住地や推定勤務地）

(参考) <https://tostore.jp/analysis/>をご覧ください。

大手領域組織再編 ～グループ最適へ～

- ・オプトホールディングの連結子会社であるクロスフィニティ株式会社の一部事業を吸収分割により承継（10月1日）
- ・事業やサービスを統合によるグループシナジー効果の発揮と業務の効率化を図ることを目的として組織再編を実施し、新体制がスタート

「OpenChat（オープンチャット）」

- ・LINEが提供する「OpenChat（オープンチャット）」の導入・運営コンサルティングサービスの提供開始
- ・オプトのソーシャルメディアコンサルタントが、企業での「OpenChat」活用におけるトークルームの設計、並びに運営までを支援
- ・広告主様のブランドのファン同士の会話を活性化できるほか、ユーザーボイスの収集等、ソーシャルマーケティングにおいて様々な施策実行が可能

Amazon広告の運用自動化ツール

- ・Amazonスポンサープロダクト広告における運用自動化ツールを開発し、提供開始
- ・自動入札・キーワードの自動精査により、広告の費用対効果向上を実現

Data Intelligence Team

- ・社内の生産性改善及び広告主様のマーケティング支援拡大に向け、オプトのエンジニア組織「Opt Technologies」のAI系のR&Dチームを組成
- ・社内の自動化ツールや広告主様のマーケティングやプロモーションに役立つAIの研究開発やデータ分析



Auto Tagging AI

- ・独自開発のAuto Tagging AIにより、広告クリエイティブ運用改善の高速化を実現
- ・クリエイティブ分析業務の約30%を削減し、広告の費用対効果を向上

「Handy CEM」のPoC

- ・顧客のロイヤリティを分析し適切なコミュニケーションプランを自動提案するAI搭載の「Handy CEM」のPoC(概念実証)を開始
- ・当社のCEMに関する知見とノウハウに、AIを掛け合わせることで手軽に実践できるCEMを実現



高知県四万十市に運用広告オペレーションセンター設立

・高知県四万十市に運用型広告のオペレーションセンター「デジタルオペレーションセンター四万十」を設立

＜設立の目的＞

- ・ニーズが多様化するインターネット広告運用の支援体制強化
- ・首都圏から離れた地方都市に対する創生支援



東北地方5市のデジタル支援サポーターへ

・フェイスブック ジャパンと東北地方5市（岩手県盛岡市、秋田県横手市、湯沢市、大仙市、仙北市）との「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」におけるビジネスサポートパートナーとして、昨年引き続きデジタル領域でのサポートへ

群馬県企業と戦略的パートナーシップ契約を締結

・群馬県内企業のデジタルイノベーション推進を目指し、上越印刷工業と戦略的パートナーシップ契約を締結。

＜提携の目的＞

- ・プリントメディア×デジタルによる問題解決力の向上
- ・地方市場のデジタル化促進への寄与



SO Technologies株式会社 本格始動

・ソウルダウト株式会社の連結子会社である株式会社サーチャイフおよび株式会社テクロコは、2019年7月1日に合併し、「SO Technologies株式会社」として営業を開始。
・「日本中、どこでも、だれでも、カンタンに、その情熱を稼ぐ力に変えるデジタル集客プラットフォームを創る」というビジョンに向かい、これまで培ってきたノウハウとテクノロジーを駆使し、より価値の高いサービス開発・提供へ。



メディア	表彰名	ステータス	
		株式会社オプト	ソウルドアウト株式会社
Google	Search Innovation Award※1	－	検索広告部門 受賞
	GrowingBusinesses Online Awards※2	－	日本国内最優秀賞
Yahoo!JAPAN	特別認定パートナー※3	広告運用パートナー	広告運用パートナー
	Yahoo!マーケティングソリューション パートナープログラム※4	★★★★パートナー	－
	検索広告賞※5	－	北海道エリア 1位
	Preferred Partner Program※6	－	ATOM 認定
Criteo	Criteo Certified Partners※7	フォースター(★★★★)	ツースター(★★)
LINE	LINE Ads Platform部門 Sales Partner※8	Silver	・Silver ・Best SMB Partner認定
	LINE Account Connect部門 Technology Partner※8	Diamond	－
	LINE Account Connect部門 Sales Partner※8	Silver	－
Facebook	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パートナー」※9	－	ビジネスサポートパートナー 認定
Indeed	2019年上期 戦略商品賞 Featured Employer部門※10	－	第1位

※1：Google Partners が主催する Premier Partner Awards 2018における Search Innovation Award
 ※2：世界規模で行われるGoogle AdWords代理店のコンテストで、代理店の中でもプレミアバッジ保有の代理店を対象にしたAward
 ※3：ヤフー株式会社が認定する「Yahoo!マーケティングソリューション パートナープログラム」内の専門性が必要なマーケティング手法・広告運用を実行している「特別認定パートナー」
 ※4：ヤフー株式会社が、広告効果の最大化に向けてYahoo! JAPANの広告商品・サービスを総合的に活用し、広告主のマーケティング活動を支援した実績のあるパートナーに対して認定するプログラム。
 ※5：ヤフー株式会社が主催する、広告商品を継続的に販売した代理店を認定する「検索広告賞」
 ※6：ヤフー株式会社が展開する、Yahoo!プロモーション広告の運用効率化支援制度「Preferred PartnerProgram(プリファード・パートナー・プログラム)」
 ※7：CRITEO株式会社が提供する広告商品を継続的に販売し認定テストをクリアした代理店を認定するCriteoCertified Partners (スター代理店制度)
 ※8：LINE株式会社が提供する各種法人向けサービスの販売・開発のパートナーを認定する「LINE Biz-SolutionsPartner Program」部門の賞
 ※9：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
 ※10：Indeed Japan株式会社が提供する「Featured Employer(注目の企業)」の提案/運用における功績を表彰する賞

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。



THE LEADER in DIGITAL SHIFT

～デジタル産業革命を「支援・変革・創造」～