

opt Report 2011

2011.1.1 ▶ 12.31



証券コード 2389

2012年
オプトは攻め続ける。

インターネット

データベースマーケティング

データベースとともに、ネットの先駆者たらん。

Innovation



社長メッセージ

2011年の業績／市場環境

2011年のインターネット広告業界は、全体的には引き続き成長しているものの、震災や円高等の影響による広告予算の縮小や、激化する競争環境の中で、コスト効率の良いサービスが求められる厳しい経営環境下にありました。

当社グループでは、インターネットの潮流を的確に捉えた高品質なサービス展開を図るべく、従来のインターネット広告代理業だけに留まらない積極的な事業展開や投資を行いました。その結果、当期の連結業績は、売上高62,260百万円(前期比7.1%増)と高い成長を維持しながらも、積極的な投資による販売費及び一般管理費の増加により、営業利益1,107百万円(同20.4%減)、経常利益1,294百万円(同11.1%減)、当期純利益600百万円(同0.7%増)となりました。

2011年の国内インターネット広告市場は、「テレビ」「新聞」「雑誌」「ラジオ」の4マス媒体いずれの市場も縮小傾向にある中で、スマートフォン*などの新しい端末やFacebook®*、Twitter®*などの新しいサービスの普及によりインターネット接触層が接触時間とともに著しく拡大し、一方方向ではなく双方向の広告プラットフォームの可能性が大きく示された1年と総括できます。

すでに米国のパナー広告市場では、オーディエンスターゲティング広告*が主流となっており、データ力と専門力を組み合わせた“課題解決型”のサービス提供を強みとする当社にも、高い成長性が見込まれます。

*【スマートフォン】【Facebook®】【Twitter®】【オーディエンスターゲティング広告】

→ 詳細はP.21をご覧ください。

2012年の方針／株主の皆様へのメッセージ



当社グループでは、インターネットの双方向性と広範囲性を相乗させるデータベースに新たな可能性を見出し、ビジネスモデルの積極的な転換を図るとともに、“データベースを基盤とするeマーケティングカンパニー”への飛躍を目指した組織づくりを推進しています。

2012年は、さらなる経営資源の投資拡大とデータベース事業の推進など、“オプトの攻め”を一層本格化していく決意を固めています。

株主の皆様におかれましては、引き続き変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長CEO 鉢嶺 登

◆ 広告・ソリューションの高付加価値化と海外展開強化

2011年の国内インターネット広告市場は、技術の進化と手法の多様化により、全体では成長を維持しながらも、クライアント側の広告予算縮小などから競合他社との競争が激化する傾向にありました。

当社グループにおきましても価格低下圧力が認められたことから、クライアント別収支管理を強化、収益分析に基づいて提供するサービスの適正化を図るなど、高収益型のオペレーション(広告運用)体制の確立を目指した社内イノベーションを推進しました。

データ力と専門力を駆使してお客様のマーケティングROI(費用対効果)の最大化を目指す当社広告サービスにおいては、オペ

レーションの安定性と生産性の向上が大きな課題となります。2011年は、青森でのオペレーションセンター開設や、最先端の情報収集を図るため米国シリコンバレーに出張所を開設するなど、提供サービスの高品質化に努めています。

また、拡大するアジアの広告市場にも注目し、韓国・中国での事業展開の強化や、ASEAN市場進出への足掛かりとしてタイでモバイル広告事業を展開するMCN Asia Holdings,Pte.Ltd.と資本提携を行うなど、海外においても積極的な事業展開を推進しています。

◆ データベースへのフォーカス

当社グループでは、従来からWeb解析・測定ツール(ADPLAN)にて蓄積している広告データに加えて、独自のオーディエンスデータを統合分析した良質なマーケティングデータベースをもとに効果的なソリューションを提供しています。

このオーディエンスデータを活用することにより従来のように、広告を「枠(スペース)」で捉えて販売するのではなく、「ユーザー」に焦点を合わせて、最適な内容で提供することが可能なオーディエンスターゲティング広告を実現しています。

当社グループではここに重点を置き、データベースに関連する事業や部署へ経営資源を集中させるとともに、高度な分析ができる人材の確保、付加価値の高い商品提供を行っています。

より良質なマーケティングデータベースを確保し、その統合分析から高水準な仮説を構築し、最適なソリューション提供へと結びつけるスキームの確立は、データベースを基盤とする多様なeマーケティング展開への可能性も示唆しています。

オーディエンスデータの運用にあたっては、総務省の「利用者視点を踏まえたICTサービスに係る諸問題に関する研究会」によって策定された「事業者に一定の配慮を求める原則集(配慮原則)」に基づいてポリシーを定め、利用者の安全性確保に対する措置を積極的に行っています。

オプトの攻め 事業展開

◆スマートフォン&ソーシャルメディアへの注力

2011年は、従来型携帯電話からスマートフォンへのシフトが加速し、また、Facebook®やTwitter®などのソーシャル・ネットワーク・サービス*(SNS)の普及が顕著となりました。

当社グループでも、こうしたスマートフォンやソーシャルメディアの動きに迅速に対応し、お客様のマーケティングROI(費用対効果)の最大化へと結びつける新たなサービスの確立を目指すとともに、収益機会の拡大を図っています。

スマートフォンについては最先端の情報を収集し、人材を育成

し組織化しており、スマートフォン独自サイトの制作から、スマートフォン向けバナー広告やリスティング広告の提案・運用、そして効果測定など一貫したサービスの提供に努めています。

ソーシャルメディア関連事業では、社長直轄のソーシャルメディア・コンサルティング・プロジェクトを立ち上げており、企業経営者のソーシャルメディア活用支援や社内人材教育支援、ソーシャルリクルーティング支援などを展開、その成果が出てきています。

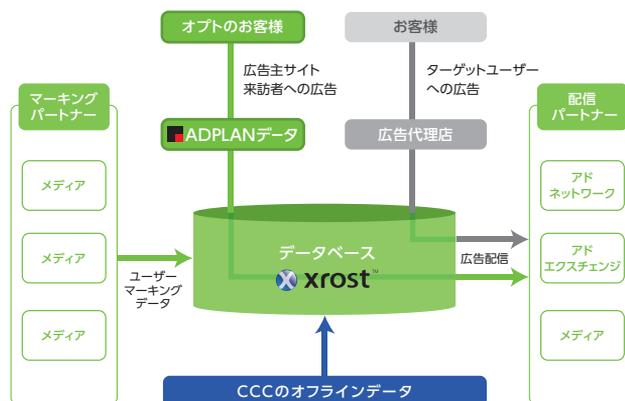
*【ソーシャル・ネットワーク・サービス】 → 詳細はP.21をご覧ください。

◆電通、CCCとの協業を推進

当社グループは、2011年7月、カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社(CCC)と合併で株式会社Platform IDを設立しました。当社からはXrost事業*およびADPLAN DS事業*を移管し、広範な顧客データベースを持つ同社との事業シナジーを最大化することで、効果の高いデータベースを活用したマーケティング展開の手法や配信システムを構築しています。

株式会社電通とは、広告・ソリューション事業の顧客拡大および関係深耕を図るなど、“攻めの姿勢”での協業体制を継続して推進しています。

*【Xrost事業】 インターネットユーザーのマーケティングデータ連携・ターゲティング広告配信事業。
【ADPLAN DS事業】 インターネット広告配信ツール提供事業。



オプトの 攻め 人財改革

◆変革に向けて、オプティズムを再浸透

当社グループは、“自立した人財の集合体として、「次代の繁栄」のために、新しい価値を創造し続けるイノベーションカンパニー”を目指しています。“一人一人が社長”という意識を持ち、“自立×協働=イノベーション”を具現化する組織を確立することで、新しい価値の創造を通じて社会に貢献する企業グループが成立します。

当社グループでは、2010年より全社員を対象に、イノベーションカンパニーを確立するための基本理念となる企業哲学「オプティズム」の再浸透を図る取り組みを推進しています。

社員の自立的なキャリア設計を促す「エントリー制度」や優秀なプロジェクト案を実際に採用する「情熱ファクトリー」などの取り組みを通じて養われた自発的な気風は、現場マネージャーとしてのあるべき姿を検証する「マネジメント研修」や次代を担う経営者視点を育成する「経営者育成研修」などの研修制度との相乗効果の中で研鑽されていきます。

このような自立と協働の精神でイノベーションを志向する「オプティズム」が確実に全社員へと浸透しています。

企業哲学「オプティズム」

オプティズム ありたい姿を目指し続けること	社員の姿(社是)	一人一人が社長
	組織の姿(HRコンセプト)	自立×協働=イノベーション
	企業の姿(存在意義)	自立人財の集合体として、「次代の繁栄」のために、新しい価値を創造し続けるイノベーションカンパニー
	仕事の姿(経営理念)	<ol style="list-style-type: none"> 1.先義後利 2.新しい価値の創造 3.チャレンジ(変革し続ける) 4.楽天主義(プラス思考) 5.社員の幸せこそ重要
イズム行動	イズム実現のため全社員に求められる行動 自ら、決断し、実行し、巻き込み、やり遂げる。	

◆オプトの成長を支える新卒採用の強化

当社グループでは、今後の成長を支える新卒採用の強化も図っています。

海外の優秀な人材の獲得を目的とした秋入社の実施とともに、他者推薦により自己アピールをする「タコセン」や社長に対する自由なプレゼンテーションを通じて独創性と熱意を量る「ジカダン」など、「オプティズム」に連なる積極性とチャレンジ精神を推し量る採用手法を用いることで、当社グループの次世代を担う“人財”の確保に努めています。

オプトの 攻め 組織改革

◆組織細分化を加速し、“自立した人財の集合体”へ

意識の改革は、組織の改革へとリンクします。2009年に当社から分社化したソールドアウト株式会社をはじめ、クロスフィニティ株式会社、株式会社クラシファイドなどのグループ会社が2011年度の業績に大きく貢献しましたが、この成功事例を踏まえて、組織の細分化を加速しています。

その一環として、2011年には、部門別収益管理体制や事業別役員制の導入に着手しました。これにより、各部門・個人の業務分担や業績貢献が明確になり、経営者育成研修などの研修制度と連動して、“一人一人が社長”という意識がしっか

りと浸透しつつあります。

オプトでは、中長期的にグループ100社体制を確立するグループ・ビジョンを掲げています。そのために、「オプトイズム」の再浸透を通じて、各部門やグループ会社ごとに自立した精神を養い、お互いがパートナーで協働関係にあるという意識の向上を図っています。

自立した人財の集合体として、新しい価値を創造し続けるイノベーションカンパニー・グループの確立を目指して、今後もグループ会社拡大のため、協業やM&Aを積極化していきます。

◆ワークスタイル変革への取り組み

業務の生産性や社員の働く意欲を向上させるために、ワークスタイルの変革も進めています。クラウドシステム*の採用はもちろん、PC環境を全社統一するシンクライアントシステム*を採用して、フリーアドレスを実現する設備投資を加速しています。

また、社員満足度調査を実施し、社員のニーズに即した職場環境づくりを行っていく狙いから、2012年2月、当社はオフィスを千代田区四番町の東急番町ビルに移転しました。これに連動し、今後もワークスタイルの変革を一層進めていきます。

*【クラウドシステム】 【シンクライアントシステム】 → 詳細はP.22をご覧ください。



オプトの未来ビジョン

◆インターネット×データベースマーケティングで新ネット産業を創造

オプトの“攻めの姿勢”の延長線上には、確かな未来ビジョンがあります。

当社グループでは、データベースにフォーカスし、インターネットの双方向性と無限性にデータベースを掛け合わせた“データベースを基盤とする新しいeマーケティングカンパニー”への飛躍を目指しています。

2010年がその可能性に目覚めた年、2011年がそのための準備を整えた時期だとするならば、2012年は本格的な攻めに転じる年と位置付けています。

マスメディアのデジタル化は、スマートテレビ*、電子新聞、

電子書籍など、全てのメディア領域に達し、インターネットとの連動性の中に圧倒的な市場の拡大を見込んでいます。

例えば、スマートテレビではオーディエンスタゲティング広告同様の手法で最適な視聴者に最適なCMを配信するなど、インターネットの広がりデータベースマーケティングの相乗の中には、コンサルティング、運用、コンテンツ配信など、あらゆる双方向コミュニケーションをイノベーションする力が潜んでいます。

その全ての領域にオプトの可能性が広がっているのです。

*【スマートテレビ】 → 詳細はP.22をご覧ください。

◆明確なビジョンとともに“ネットの先駆者”へ

広告代理店の使命がクライアントのマーケティング課題を成功に導くことならば、オプトは一歩進めて、個人のユーザーを含めたあらゆるクライアントに貢献する新しいサービスを創造し、人(発信者)と人(受信者)を最も効率的に結びつけることをeマーケティングカンパニーの使命と自負しています。

インターネットの領域で先進的なデジタル・データベースマーケティングを実践する真のイノベーションカンパニーとして、オプトは「ネットの先駆者たらん。」ことをビジョン・スローガンに掲げ、“インターネット”×“データベース”を軸に、全ての企業・人のネット活用をリードする先駆者として、新しいネット産業を創造してまいります。

eマーケティングバリューチェーン*の発展



*【バリューチェーン】 → 詳細はP.22をご覧ください。

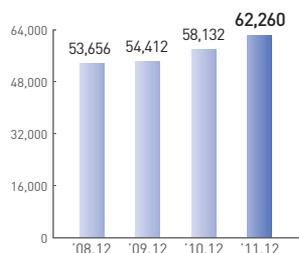
決算ハイライト

決算のポイント

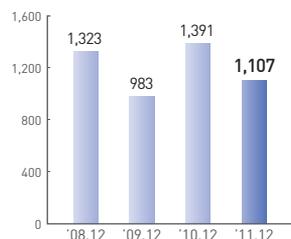
- 連結売上高、売上総利益ともに過去最高を更新。
- 営業利益は投資フェーズのため販売費及び一般管理費が増加し減益。

(単位：百万円)

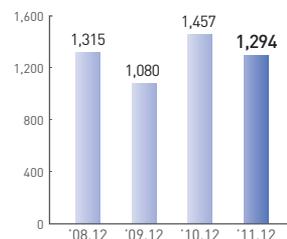
売上高



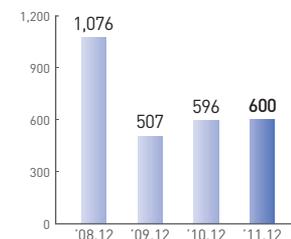
営業利益



経常利益



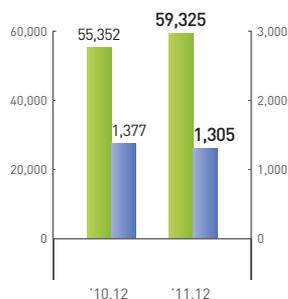
当期純利益



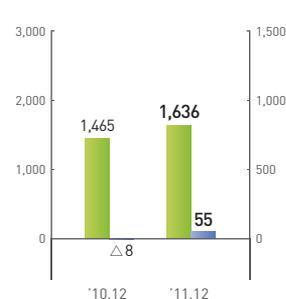
- 広告・ソリューション事業はQ2にナショナルクライアントを中心に震災の影響を受けたものの、リスティング広告やスマートフォンの伸びを中心に成長。
- 生産性向上で着実な成果(顧客別および部門別収益管理の強化。地方や海外へのアウトソース体制推進)、地方展開も奏功。
- データベース事業への投資継続。CCCとのデータベース事業協業拡大で成果。データ分析サービスも開始。
- 事業領域別経営会議体制による経営スピードアップ。事業領域ごとに投資加速。

(単位：百万円)

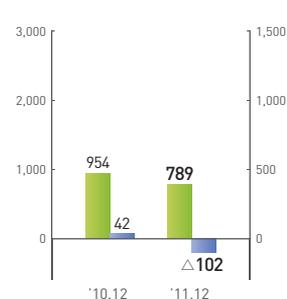
広告・ソリューション事業



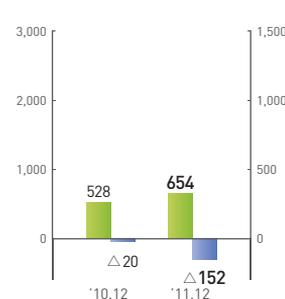
データベース事業



コンシューマ事業



海外事業

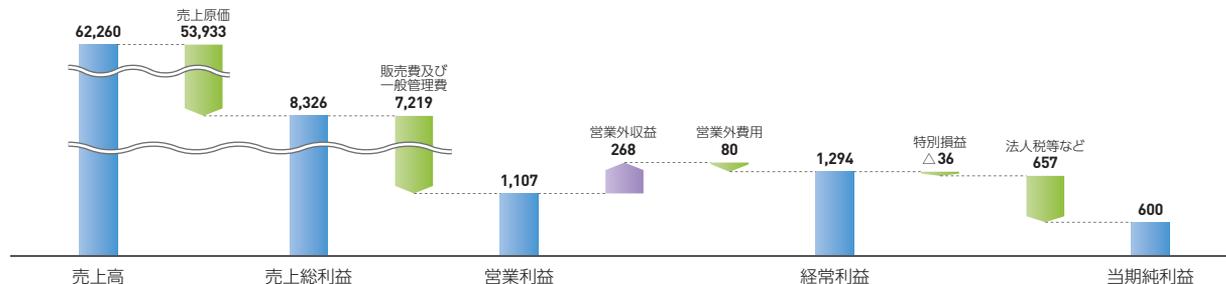


■ 売上高(左軸) ■ 営業利益(右軸)

連結財務諸表(要約)

連結損益計算書

(単位:百万円)

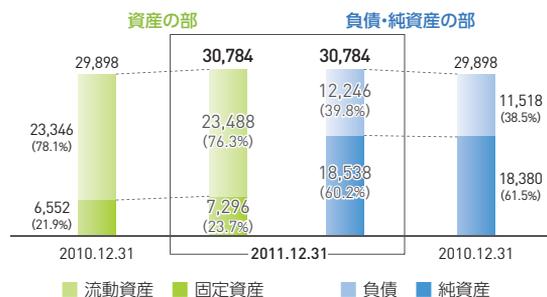


ポイント解説

売上高は前期比7.1%の増加を達成しました。一方、営業利益につきましては、新規事業領域が投資フェーズの段階にあること、インフラ整備や人材育成のための研修費用など販売費及び一般管理費が増加したことにより、前期比20.4%の減益となりました。また、当期は投資有価証券売却益などにより特別利益が増加したことなどに伴い、当期純利益は0.7%の増益となりました。

連結貸借対照表

(単位:百万円)

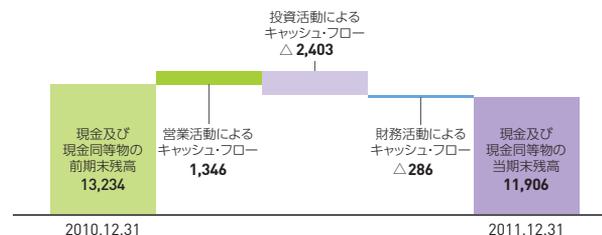


ポイント解説

受取手形及び売掛金などの増加により、総資産は前期比886百万円増加しました。純資産は、利益剰余金などの増加により、前期比158百万円増加しました。支払手形及び買掛金などの増加により、負債は727百万円増加しました。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)



(注) 現金及び現金同等物に係る換算差額および連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増減額については記載を省略しております。それにより生じるグラフの誤差については調整しております。

ポイント解説

投資活動によるキャッシュ・フローは、2,403百万円の支出(前期は781百万円の支出)となりました。これは、投資有価証券の取得および敷金・保証金の差入による支出などが発生したことが主な要因です。

会社概要 (2011年12月31日現在)

名称	株式会社オプト		
業種	eマーケティング事業		
URL	http://www.opt.ne.jp/		
設立	1994年3月4日		
売上高	622億円 ※連結		
資本金	75億9,551万円		
従業員数	944名 ※連結、出向者除く		
役員	代表取締役社長	CEO	鉢 嶺 登
(2012年3月29日現在)	取締役会長		海老根 智 仁
	取締役		野内 敦 忠
	取締役 CFO		石橋 宣 吉
	取締役		岩切 隆 吉
	社外取締役		大山 俊 哉
	社外取締役		大久保 克 彦
	社外取締役		中村 利 江
	社外取締役		杉浦 敬 太
	社外監査役		石崎 信 明
	社外監査役		大原 猛
	社外監査役		呉 雅 俊
	社外監査役		山上 俊 夫

所在地 東京本社
〒102-0081 東京都千代田区四番町6番 東急番町ビル
※2012年2月に移転いたしました。
大阪支社
〒530-0003 大阪府大阪市北区堂島2丁目1番16号 フジタ東洋紡ビル5F

主な子会社
および
関連会社

eMFORCE Inc.
株式会社クラシファイド
株式会社ホットリンク
クロスフィニティ株式会社
ソウルアウト株式会社
株式会社モバイルファクトリー
株式会社Platform ID
株式会社コンテンツワン
北京欧芙特信息科技有限公司
株式会社サーチャイフ
株式会社エスワンオーインタラクティブ
株式会社TradeSafe
株式会社TAGGY
株式会社パピレス

株式の状況 (2011年12月31日現在)

発行可能株式総数	発行済株式総数	株主数
433,152株	149,328株	5,493名

大株主

株主名	持株数	持株比率
株式会社電通デジタル・ホールディングス	30,495株	20.72%
鉢嶺 登	23,498株	15.97%
カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社	22,705株	15.43%
海老根 智仁	9,312株	6.32%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	6,290株	4.27%
野内 敦	5,654株	3.84%
小林 正樹	5,254株	3.57%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)	2,900株	1.97%
シージーエムエル・ロンドン エクイティ	2,106株	1.43%
ステートストリートバンクアンドトラストカンパニー 505044	1,997株	1.35%

(注)持株比率については、自己株式(2,200株)を控除して算出し、小数点第3位以下は切り捨てしております。

株主メモ

事業年度	1月1日～12月31日
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 特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 TEL:0120-232-7111(フリーダイヤル)
上場証券取引所	大阪証券取引所
公告の方法	電子公告により行う 公告掲載URL http://www.opt.ne.jp/ 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(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記載された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。

optがわかる用語集

スマートフォン

インターネット上のいろいろなサービスやインターネットメールなどが利用でき、音楽や動画などマルチメディアの再生ができるなど多彩な機能を持つ携帯端末を指します。また、さまざまなアプリケーションをインストールすることで、さらに機能強化が可能です。

Facebook®

Facebook®社が運営する、世界最大のソーシャル・ネットワークング・サービス。

Twitter®

ユーザーが140字以内の「つぶやき」をサイトに投稿できるコミュニケーション・サービス。

クラウドシステム

インターネットを介してシステムを利用する仕組みであり、どこからでも利用でき、サーバー管理が不要といった特長があります。

シンクライアントシステム

企業の情報システムにおいて、社員が使用するコンピュータに最低限の機能しか持たせず、サーバー側でアプリケーションソフトやファイルなどの資源を管理するシステムの総称で、情報漏えいの危険性を回避できるなどの特長があります。

オーディエンスターゲティング広告

利用者（オーディエンス）の複数サイト上の行動履歴（閲覧履歴、検索履歴など）を組み合わせたデータベースを元に趣味や嗜好を分析して属性を推定し、その属性ごとにターゲティングを行って配信する広告。最適な広告を最適な利用者に提供することが可能になります。

ソーシャル・ネットワーキング・サービス

ユーザーがお互いに情報を公開しあったりし、幅広いコミュニケーションを取り合えるコミュニティ型のWebサイト。代表的なサイトとして、Facebook®やmixi®などがあります。

スマートテレビ

インターネットを利用できる多機能型のテレビ。スマートフォンのように、より多様なコンテンツやアプリケーションの利用を目指したテレビです。

バリューチェーン

それぞれの業務が一連の流れの中で順次、価値とコストを付加・蓄積していくものとみなし、この連鎖的活動によって、クライアントに向けた最終的な価値が生み出されるとする考えです。



Copyright © 2012 OPT,Inc.All Rights Reserved. ※無断転載・転用を禁じます。

