

# 株式会社オプト

## 2007年12月期(第14期)

### 決算説明資料



2008/2/15

## 目次

---

- 2007年度通期決算サマリー
- 第4四半期決算サマリー
- 2007年度の成果・課題  
および2008年度の戦略
- 参考資料

---

# 2007年度 通期決算サマリー

## 2007年度通期の概況

新規事業子会社の本格離陸と昨年不調子会社の改善により  
増収20%に対して52%の大幅増益

		2007FY	2006FY	対比
連結	売上	35,285	29,384	+20%
	営業利益	1,279	841	+52%
単体	売上	29,524	25,521	+16%
	営業利益	822	808	+2%
子会社貢献 (連単の差)	売上	5,761	3,863	+49%
	営業利益	457	33	約14倍

# 前期との業績変化要因

子会社貢献により連結業績は大きく飛躍 一方で単体は利益微増に留まる

## 単体

比較サイト事業縮小による粗利率の低下を  
広告代理の拡大で補えず

	2006	2007
売上		+16%
粗利益率	18.6%	18.2%
売上対販管費率	15.4%	15.4%
営業利益		+2%

## 連結子会社(連単の差)

費用に比べて売上大幅増  
クラシファイドなど新規事業子会社が離陸

	2006	2007
売上		+20%
粗利益率	37.6%	35.9%
売上対販管費率	36.8%	28.3%
営業利益		+1,284%

## 連結

売上高	+20%
EBITDA	+44%
営業利益	+52%

# 業績予想との対比

単体広告代理以外は概ね予想どおりの実績

連結業績	07実績	07予想値	達成率	06実績	前年比
売上高	35,285	37,500	94%	29,387	+ 20%
広告代理	26,804	29,100	92%	23,246	+ 15%
テクノロジー	826	700	118%	571	+ 45%
ソリューション	2,237	2,400	93%	1,411	+ 59%
コンテンツ	5,417	5,300	102%	4,154	+ 30%
売上総利益	7,451	7,750	96%	6,197	+ 20%
販管費	6,171	6,550	94%	5,356	+ 15%
EBITDA	1,504	1,400	107%	1,047	+ 44%
営業利益	1,279	1,200	107%	841	+ 52%
経常利益	1,179	1,200	99%	658	+ 79%
当期純利益	690	710	97%	309	+ 123%

単体業績	07実績	07予想値	進捗率	06実績	前年比
売上高	29,524	32,000	92%	25,521	+ 16%
営業利益	822	1,100	75%	808	+ 2%
経常利益	817	1,100	74%	781	+ 5%
当期純利益	544	710	77%	595	9%

# 第4四半期決算サマリー

(2007/10～12)

以降特に記載なき場合、金額は百万円単位・単位未満切捨、  
パーセンテージは単位未満四捨五入にて表記しています

2006年第1四半期より、事業の重要性の高まりに伴い、より正確な採算管理を行うため、単体のテクノロジー・ソリューション・コンテンツの3事業分野において労務費を売上原価に計上しております。また、2007年第1四半期より、同3事業に関わる減価償却費(販管費)の一部を原価に振り替えております。なお、テクノロジー・ソリューション事業分野において値引相当額を売上・粗利益より控除しております。ご留意ください。

## 10-12月 四半期業績ハイライト

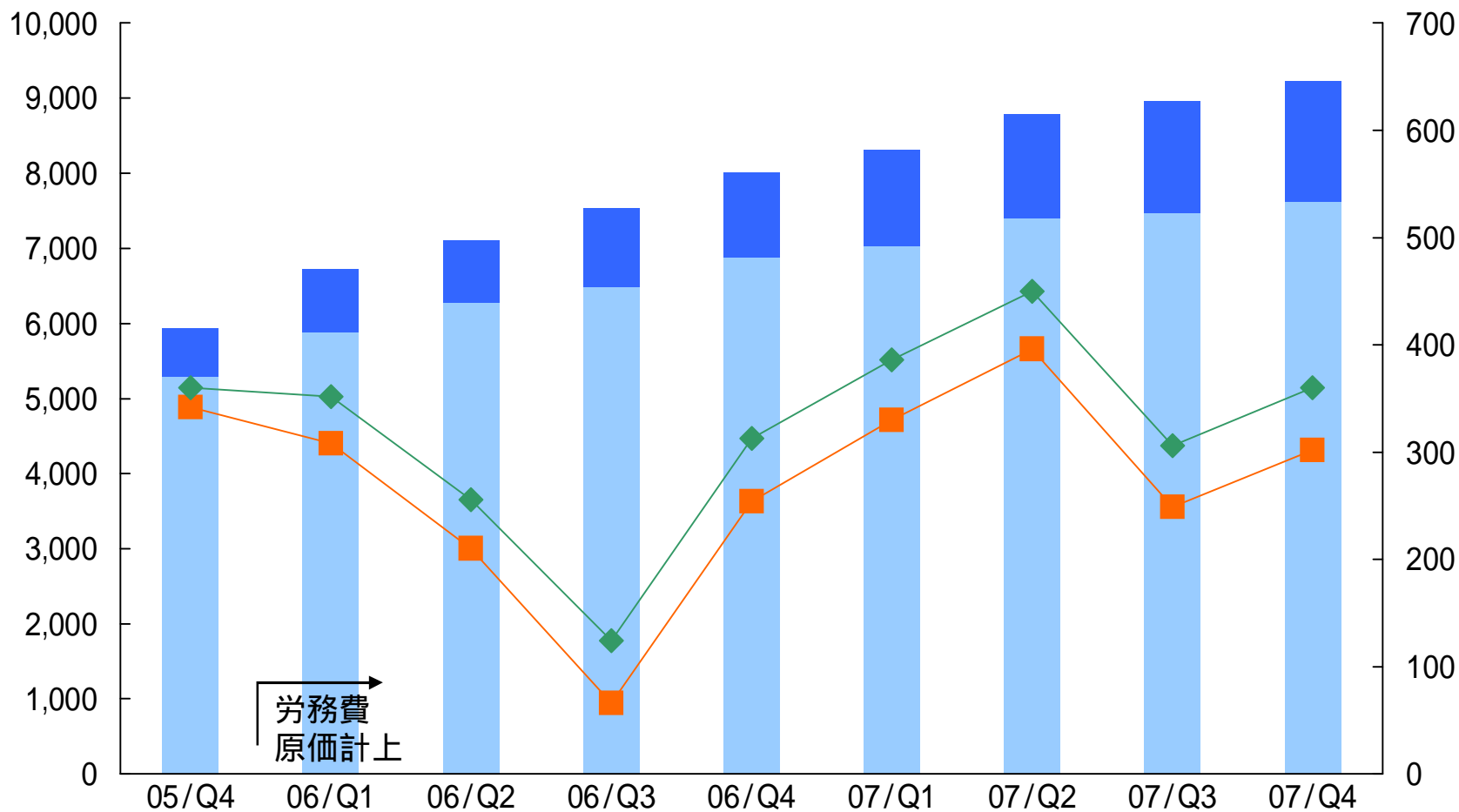
- ✓ 前四半期比  
単体広告代理伸長とホットリンクの大型納品順調で連単とも増収継続  
単体微減益をホットリンクなどでカバーし大幅増益
- ✓ 前年同期比  
主に単体広告代理と子会社クラシファイドの伸長で増収  
単体は主に比較サイト事業縮小により営業減益も子会社の本格離陸と  
収支改善により連結は大幅増益

		07/Q4実績	前四半期比	前年同期比
連結	売上高	9,226	+3%	+15%
	EBITDA	360	+18%	+15%
	営業利益	302	+21%	+19%
単体	売上高	7,621	+2%	+11%
	営業利益	167	2%	25%



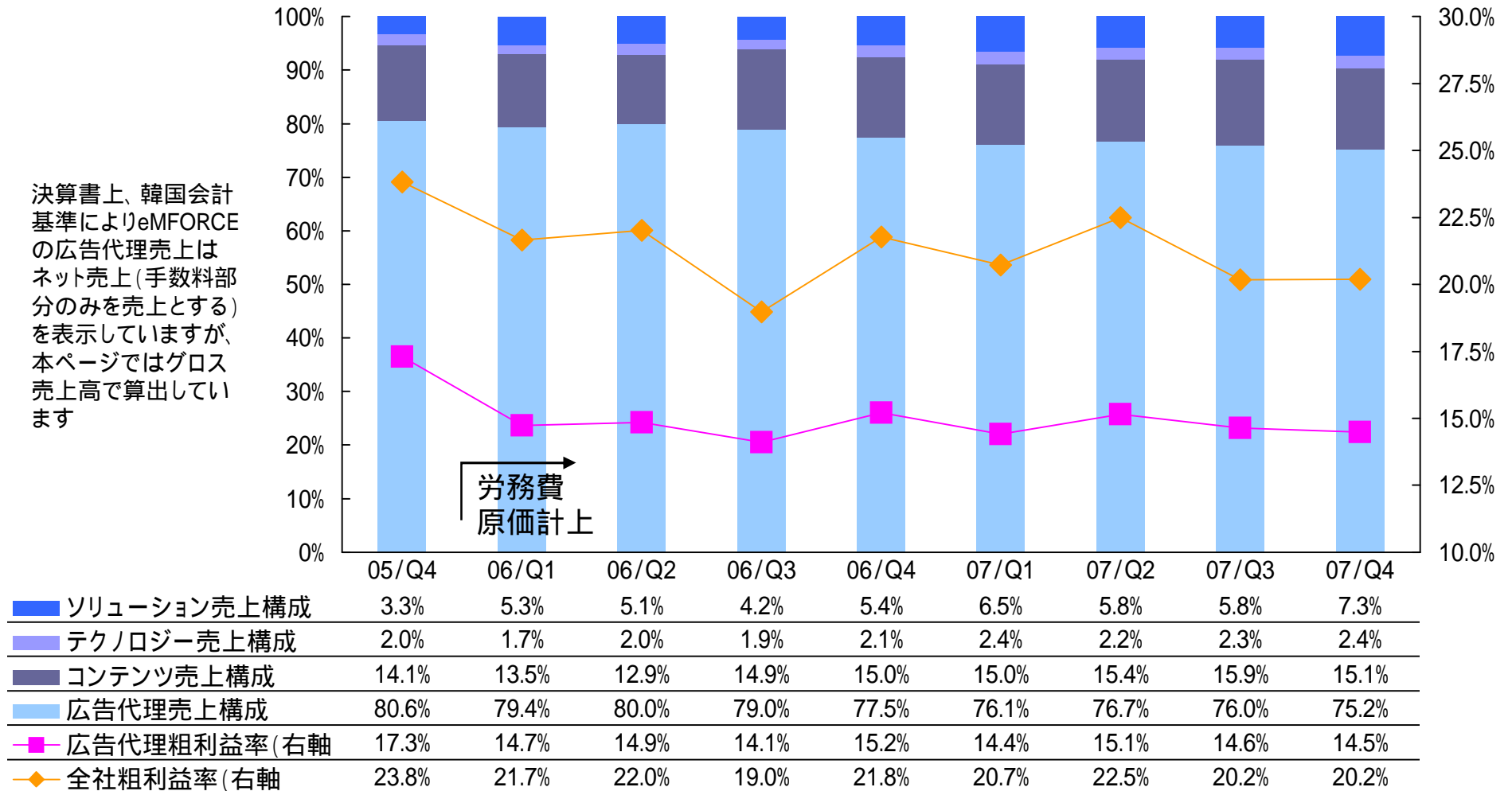
# 四半期業績推移

連続増収で過去最高売上高を記録



	05/Q4	06/Q1	06/Q2	06/Q3	06/Q4	07/Q1	07/Q2	07/Q3	07/Q4
■ グループ売上	638	849	826	1,049	1,137	1,289	1,377	1,489	1,605
■ 単体売上	5,290	5,877	6,274	6,489	6,879	7,025	7,406	7,471	7,621
◆ EBITDA (右軸)	360	352	256	124	313	386	450	306	360
■ 営業利益 (右軸)	342	308	210	66	254	330	396	249	302

# 事業分野別売上構成と粗利益率推移

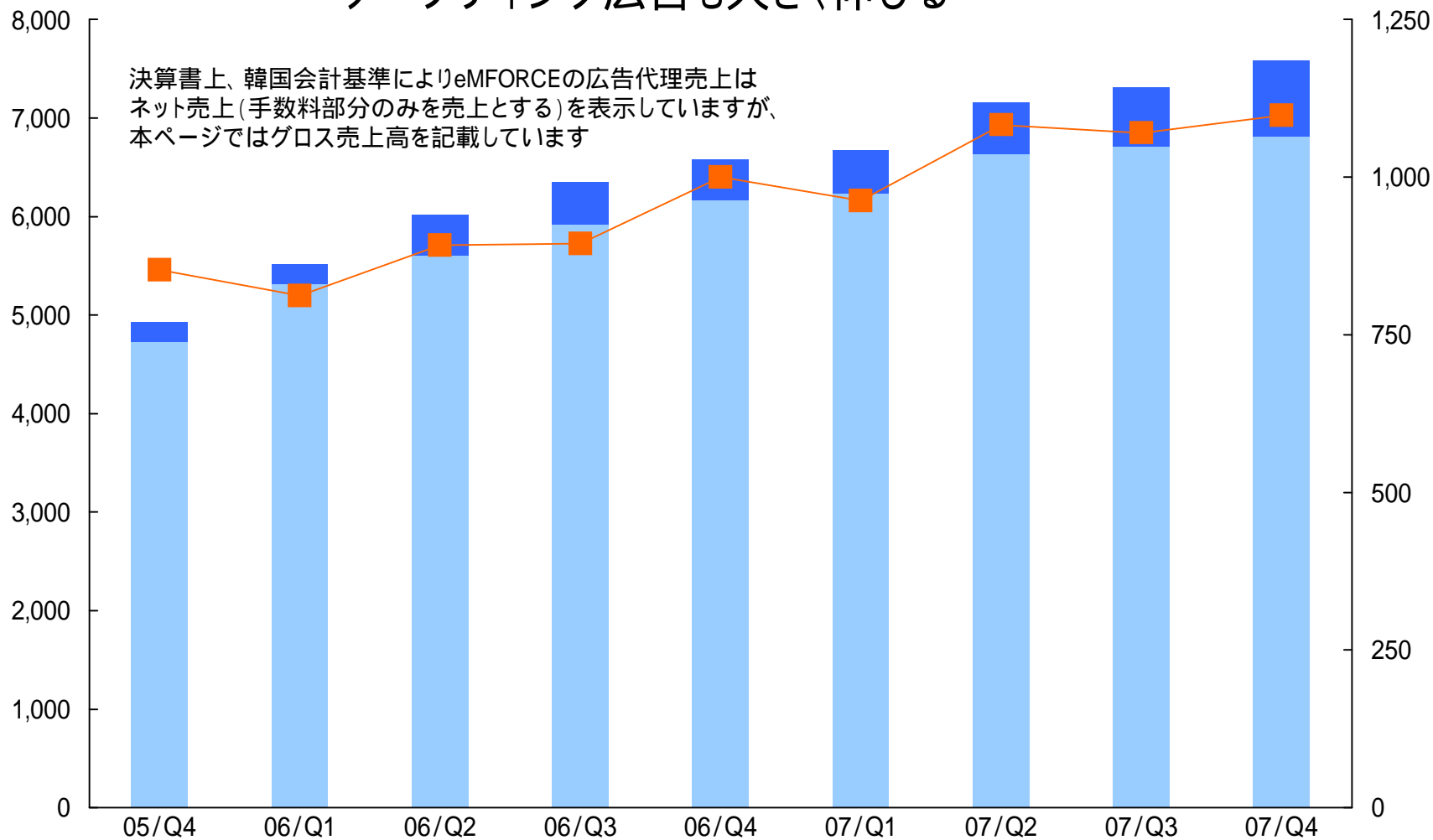


\*全社粗利益率は返品調整引当後の差引売上総利益ベースで記載しております

\*減価償却費(販管費)の一部を07/Q1に遡って原価に振り替えたため、07/Q1以降の粗利益を修正しております

# 広告代理事業

純広・モバイルが横這いも検索リスティングが好調で拡大継続  
 ターゲティング広告も大きく伸びる

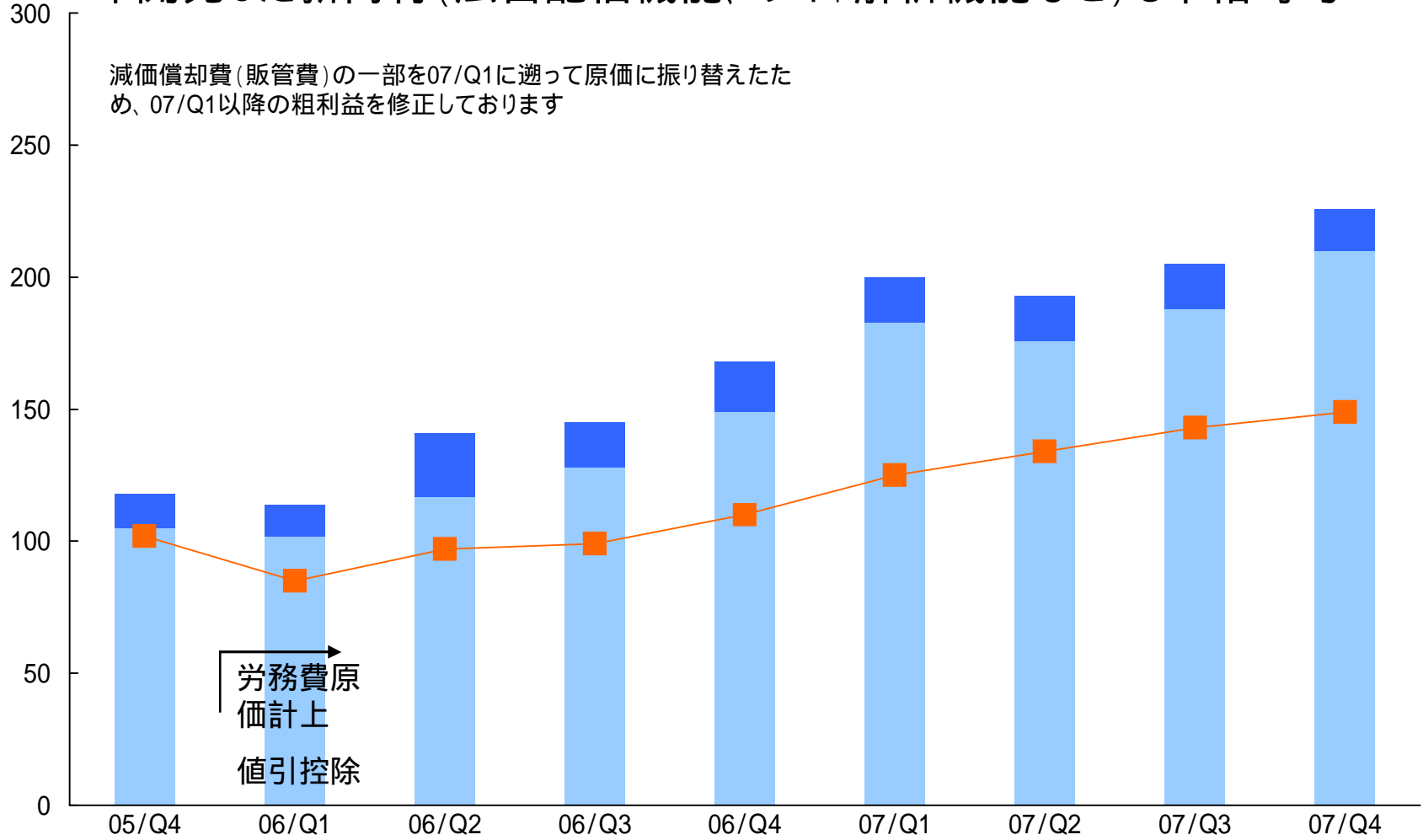


■ グループ売上	197	199	412	431	407	444	519	601	769
■ 単体売上	4,736	5,312	5,600	5,922	6,169	6,237	6,636	6,709	6,812
■ 粗利益(右軸)	853	812	892	895	1,000	963	1,083	1,070	1,098

# テクノロジー事業

PC向けADPLANが引き続き堅調に推移

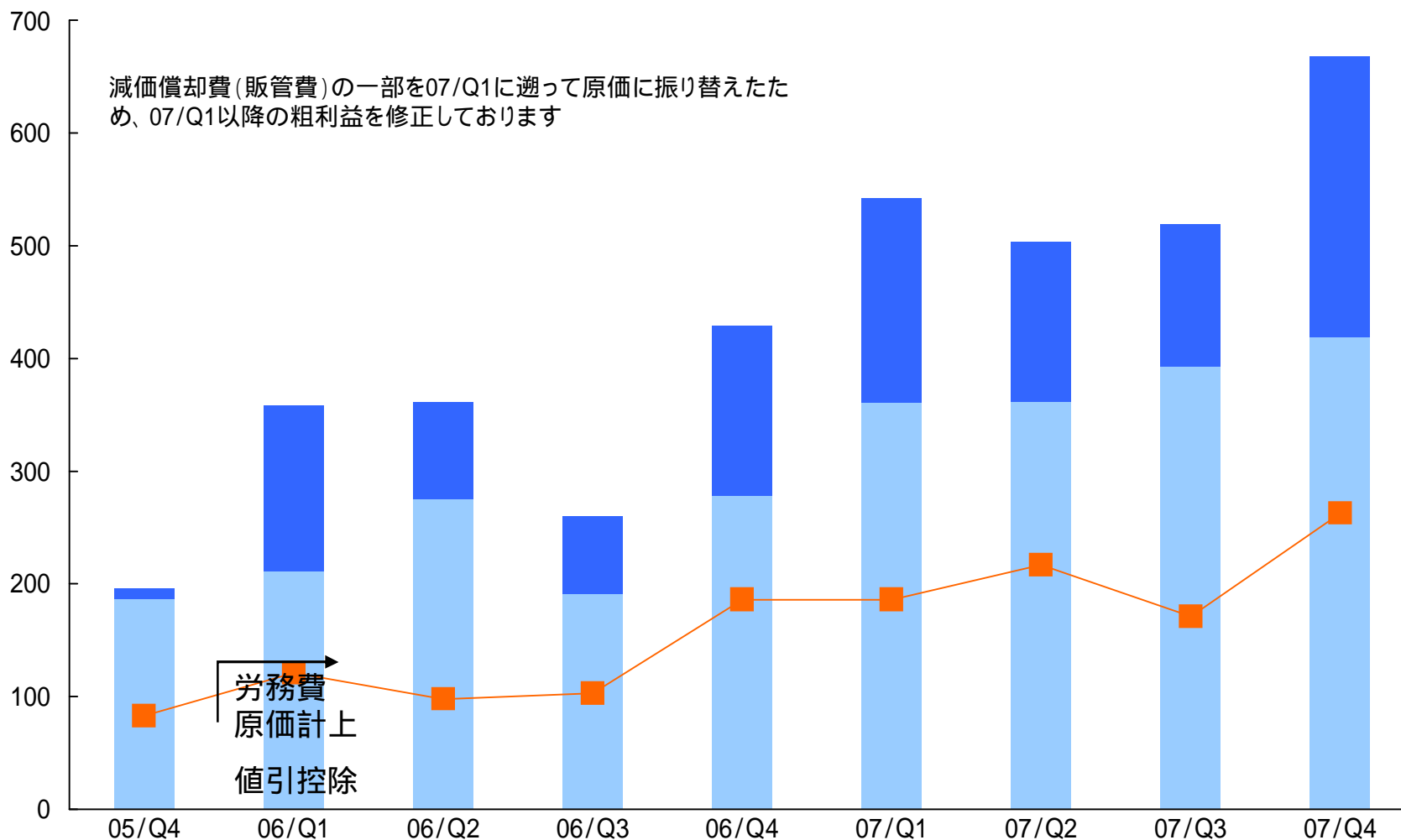
2007年開発した新商材(広告配信機能、サイト解析機能など)も本格寄与



グループ売上	13	12	24	17	19	17	17	17	16
単体売上	105	102	117	128	149	183	176	188	210
粗利益	102	85	97	99	110	125	134	143	149

# ソリューション事業

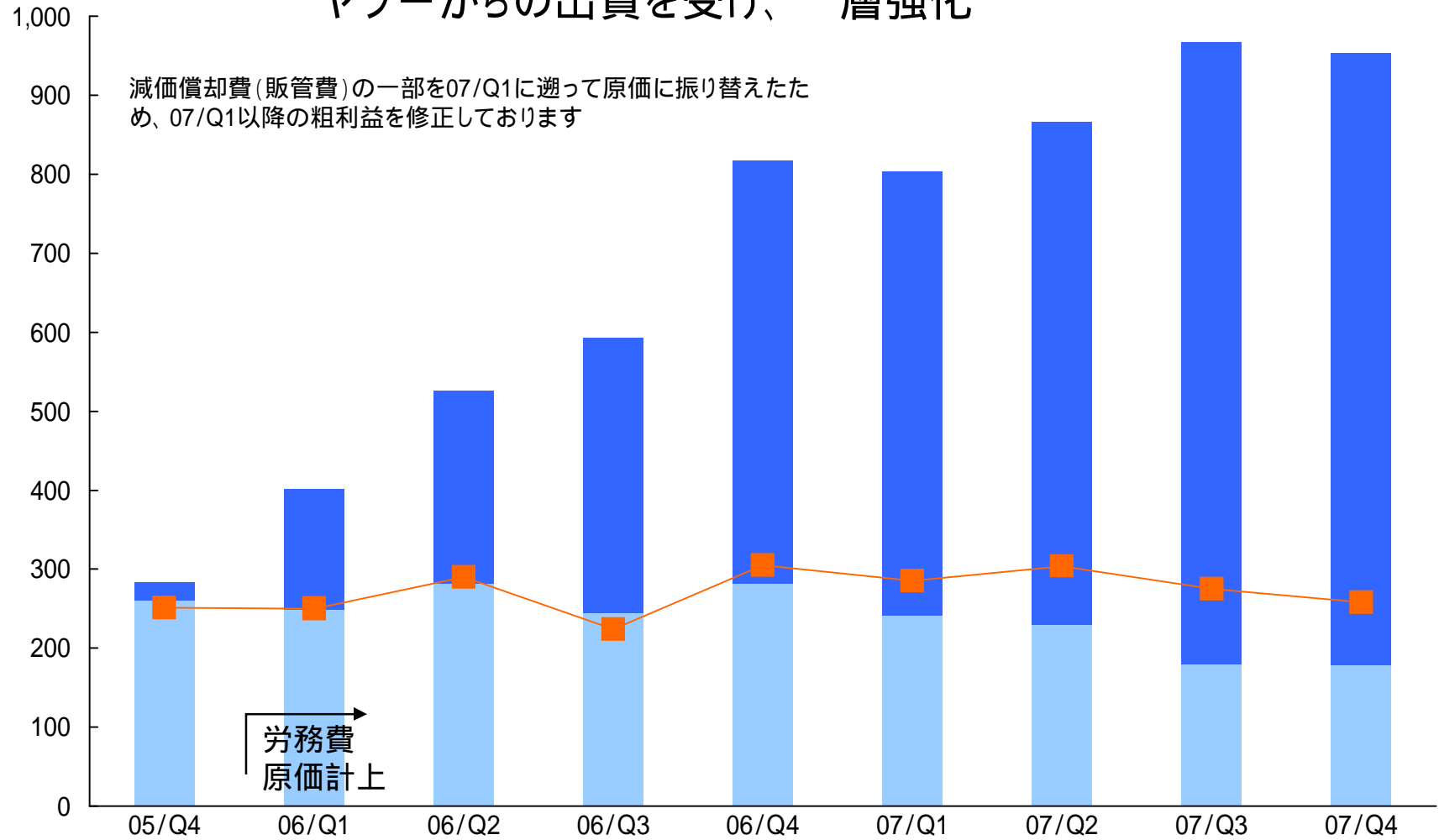
ホットリンクの大型納品が順調で売上大幅増、制作・SEOも堅調に推移



グループ売上	9	147	86	69	151	181	142	126	249
単体売上	187	211	275	191	278	361	362	393	419
粗利益	83	121	98	103	186	186	217	171	263

# コンテンツ事業 (B2B)

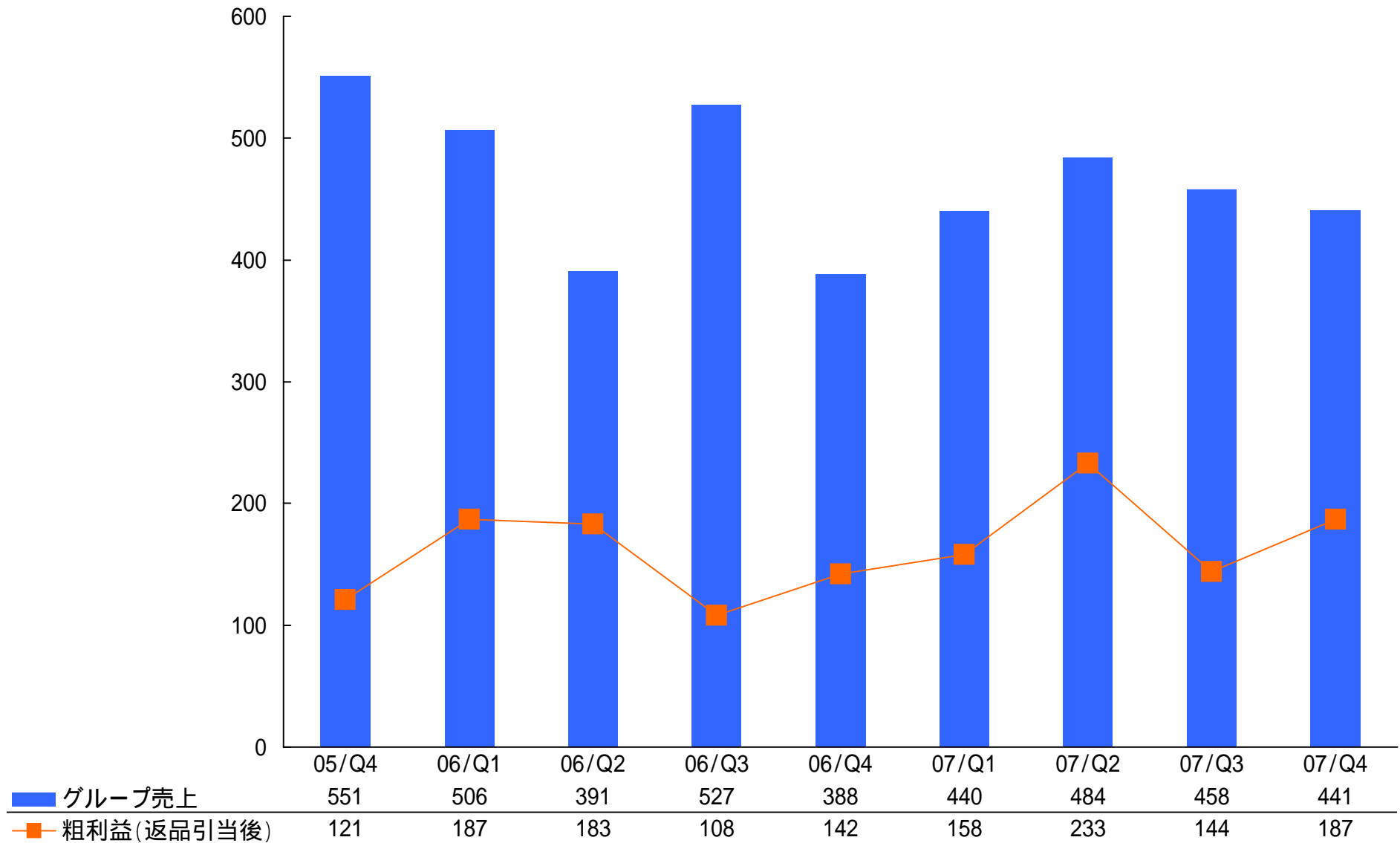
クラシファイドは大型企画なくやや減収だが、物件掲載数は10%超増加  
 ヤフーからの出資を受け、一層強化



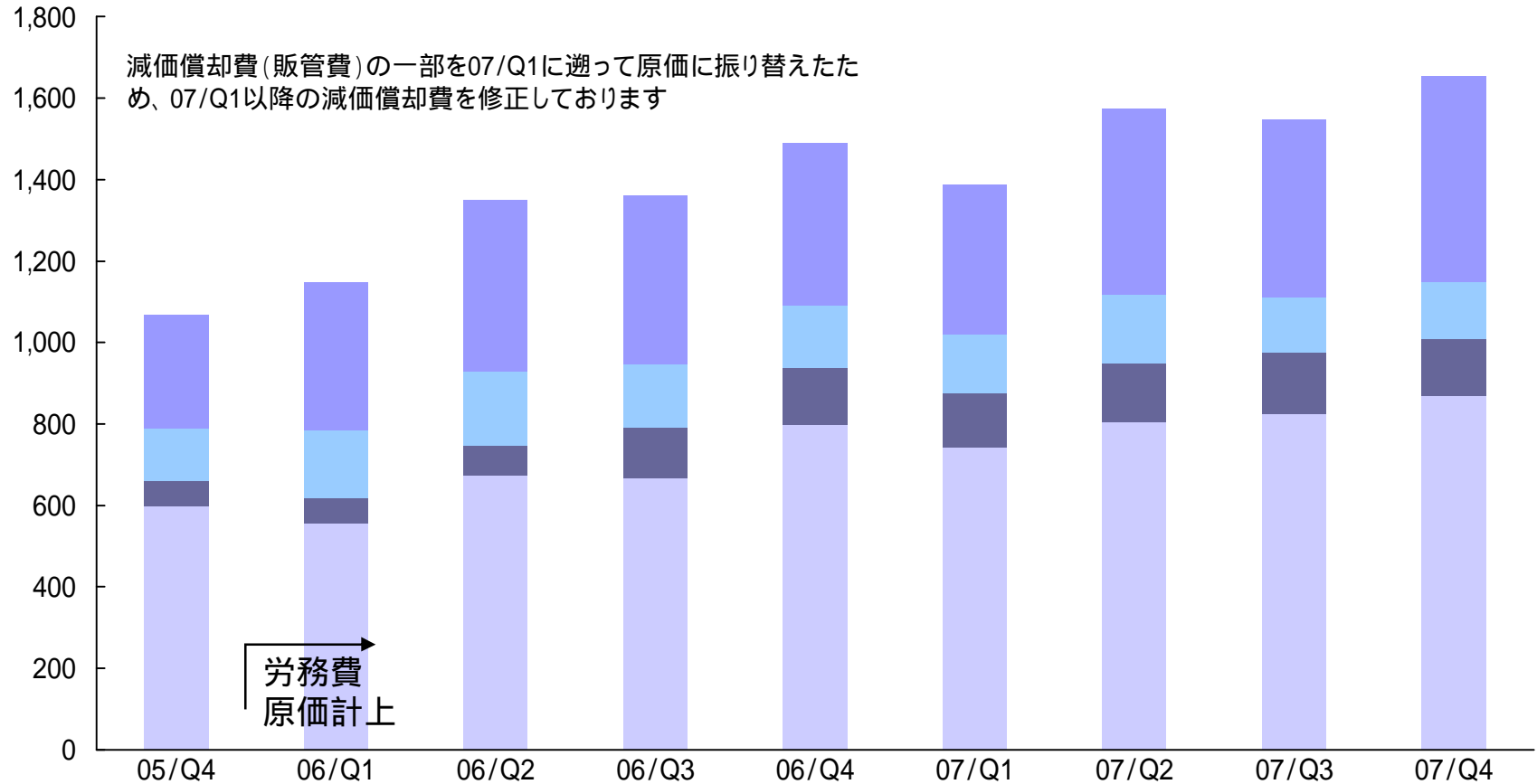
グループ売上	23	153	244	348	535	562	637	788	775
単体売上	260	249	282	245	282	242	230	179	179
粗利益	251	250	290	224	305	285	304	275	258

# コンテンツ事業 (B2C ALBAのみ)

雑誌販売・広告受注ともに堅調



# 連結販管費推移



■ その他	261	318	374	359	339	312	402	381	447
■ 減価/のれん償却	17	44	46	57	59	56	54	56	57
■ 広告宣伝費	128	165	182	154	153	142	171	136	140
■ 賃料	63	63	74	125	140	134	142	149	139
■ 人件費	598	557	674	667	798	743	806	826	870
販管費計	1,069	1,148	1,352	1,362	1,490	1,389	1,577	1,549	1,655



---

2007年度の成果・課題  
および  
2008年度の戦略

## 2007年度通期の概況(再掲)

新規事業子会社の本格離陸と昨年不調子会社の改善により  
増収20%に対して52%の大幅増益

		2007FY	2006FY	対比
連結	売上	35,285	29,384	+20%
	営業利益	1,279	841	+52%
単体	売上	29,524	25,521	+16%
	営業利益	822	808	+2%
子会社貢献 (連単の差)	売上	5,761	3,863	+49%
	営業利益	457	33	約14倍

## 前期との業績変化要因(再掲)

子会社貢献により連結業績は大きく飛躍 一方で単体は利益微増に留まる

### 単体

比較サイト事業縮小による粗利率の低下を  
広告代理の拡大で補えず

	2006	2007
売上		+16%
粗利益率	18.6%	18.2%
売上対販管費率	15.4%	15.4%
営業利益		+2%

### 連結子会社(連単の差)

費用に比べて売上大幅増  
クラシファイドなど新規事業子会社が離陸

	2006	2007
売上		+20%
粗利益率	37.6%	35.9%
売上対販管費率	36.8%	28.3%
営業利益		+1,284%

### 連結

売上高	+20%
EBITDA	+47%
営業利益	+52%

## 単体の業績要因

	2006	2007
粗利益率	18.6%	18.2%
広告代理粗利益率	14.5%	14.5%
同 売上構成比	90.1%	89.4%
コンテンツ粗利益率	80.0%	83.4%
同 売上構成比	4.2%	2.8%
売上対販管費率	15.4%	15.4%
営業利益率	3.2%	2.8%



コンテンツ事業の縮小による粗利益率低下(想定内)を  
広告代理の成長で補いきれなかった(想定外)  
広告代理のトップライン成長加速が喫緊の課題

## 2007年単体の成果・課題

	成果	課題
1. 顧客面	顧客単価向上 既存重点業種(金融, 不動産, 人材, 化粧品)以外にも優良顧客広がる	<ul style="list-style-type: none"> <li>× 社数伸び悩み</li> <li>× 特定業種の広告手控え</li> <li>× ナショナルクライアント開拓は堅調だが十分ではない</li> </ul>
2. 商品面	検索リスティング、mixi、ターゲティング広告が好調	<ul style="list-style-type: none"> <li>× mixiなど一部媒体を除き一般的に純広が伸び悩み</li> </ul>
3. 協業面	電通との協業 電通本体と地域電通の両面で協業が進展、特に地域(中部地区)で大きな成果	—

## 顧客面 07結果と08方針

### 顧客単価向上

06:14百万円/社・年 07:16百万円  
上位顧客中心にシェア拡大に成功

業種の広がり × 特定業種の手控え  
既存重点4業種以外の売上構成比が  
06:33% 07:37%と拡大する一方、特  
定業種の影響で金融25% 20%に低下

### × 社数伸び悩み

06:1,793社 07:1,844社  
特に新規の開拓社数が伸びず

### × ナショナルクライアントの開拓スピード

06:133社・売上75億円 07:144社・  
売上83億円 堅調だが十分ではない

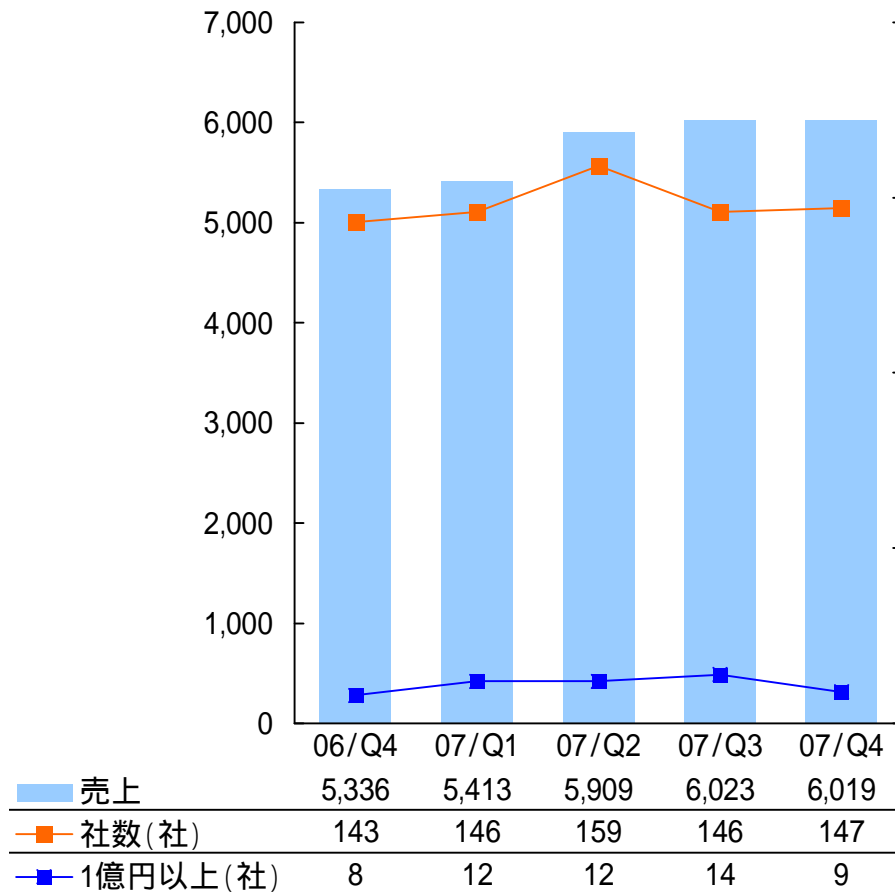
### 08方針

- より大手・大口先に注力し単価向上にフォーカス(社数は追求しない)
- 重点業種を広げ、各業種上位先に集中営業
- 電通との協業強化によりナショナルクライアント開拓を加速

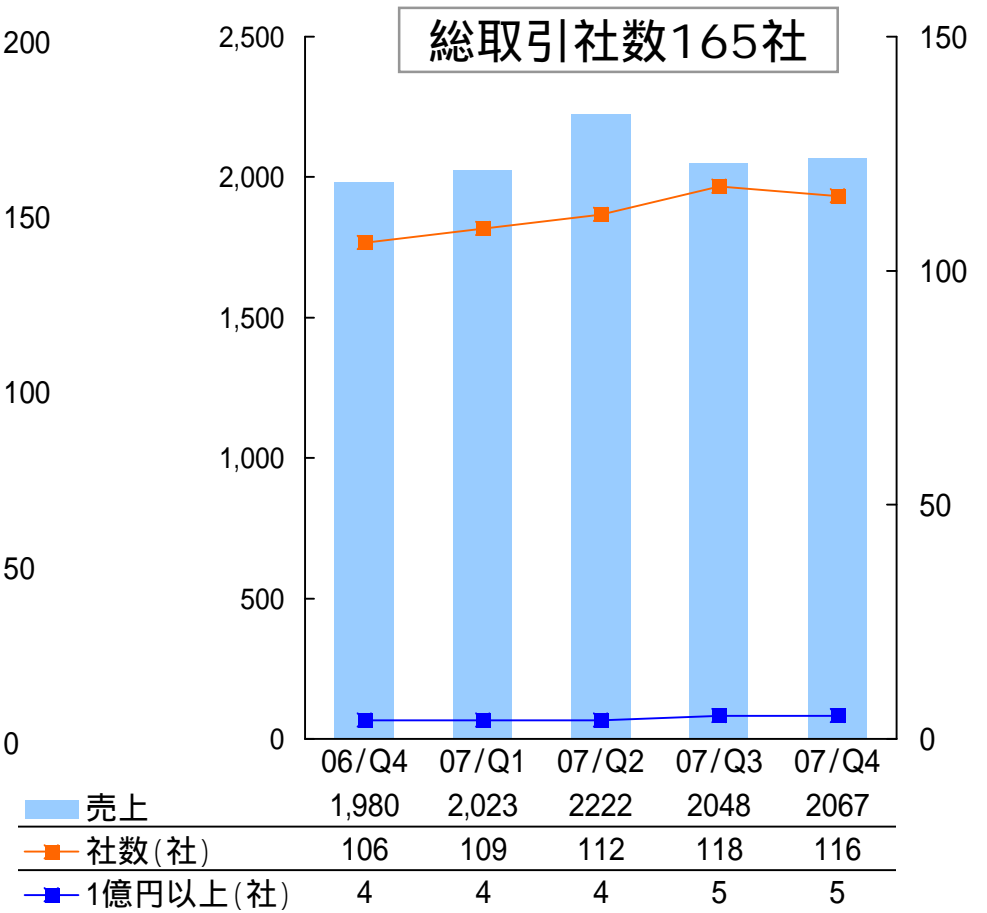
# 大手・大口顧客の推移

大口顧客・ナショナルクライアントは社数は堅調に推移

## 大口顧客 売上・社数推移



## ナショナルクライアント売上・社数推移



大口取引先定義: 四半期の取扱が1千万円以上

ナショナルクライアント定義: 日経広告研究所調べによる広告費上位500社  
06/Q1-06Q4は2004年度基準、07/Q1以降は2005年度基準にて抽出

## 商品面 07結果と08方針

### 検索リスティング等の伸び

検索リスティングが前年対比+47%伸長、  
mixiや行動ターゲティングなど一部の純広  
新商品も大きく伸び続けている

### × 純広の伸び悩み

mixiや行動ターゲティングを除く純広が全  
般的に伸び悩み、Q4はYoYで横這い

### 08方針

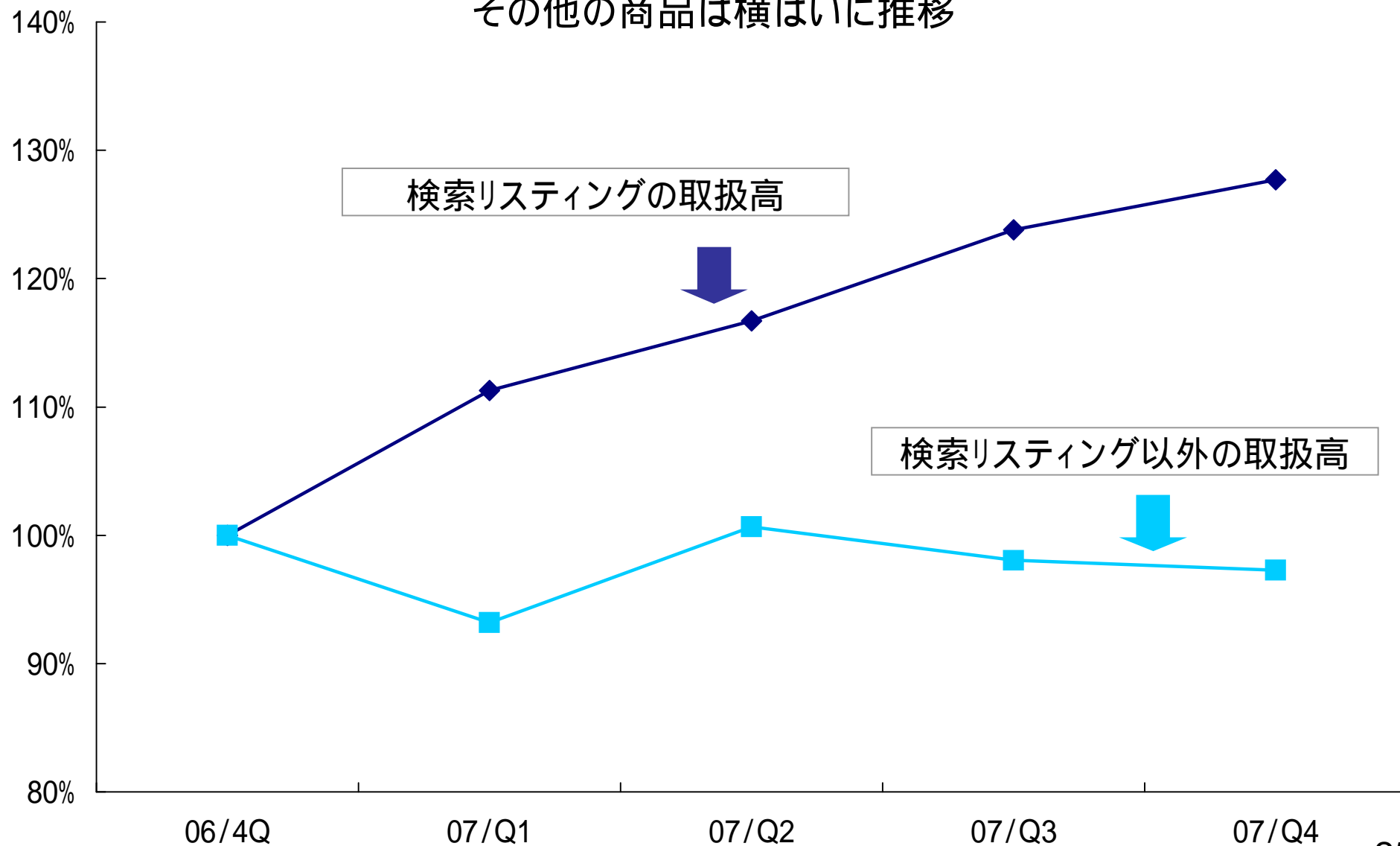
- 検索リスティングや行動ターゲティング等伸びている広告は引き続き伸ばす
- キャンペーン企画力などを向上し、純広を再び成長軌道に乗せる



# 広告取扱高推移

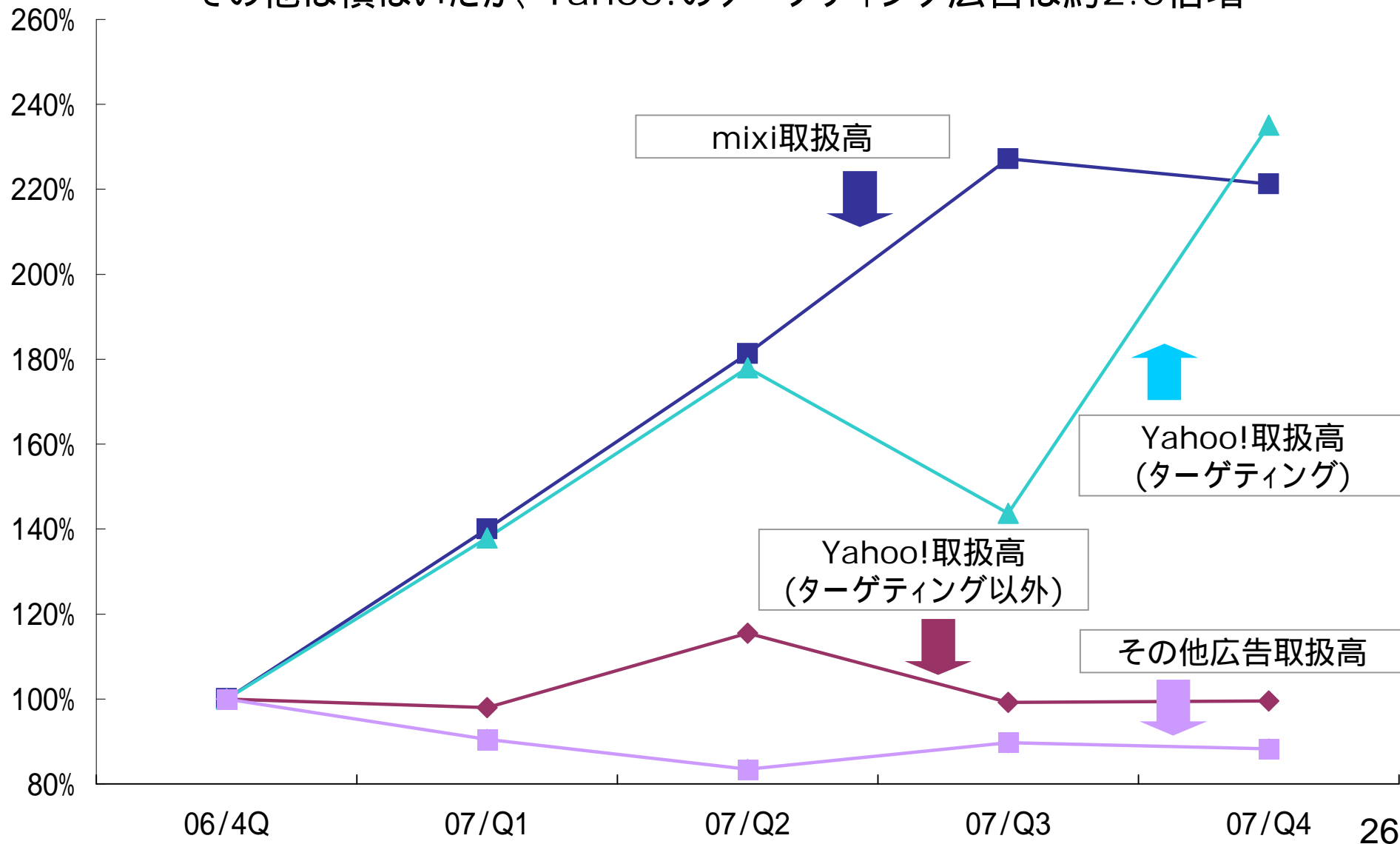
検索リスティング広告の取扱高は約1.3倍増

その他の商品は横ばいに推移



# 検索リスティング以外の広告取扱高推移

直近1年間の検索リスティング以外ではmixiのみが取扱高を拡大、  
その他は横ばいだが、Yahoo!のターゲティング広告は約2.5倍増



# 協業面 07結果と08方針

## 電通との協業

- 電通中部(オプト社員常駐)との協業順調、大口優良顧客を中心に取引社数が約30社に拡大、売上高もQ4でYoY約7倍に
- 電通本体とは、大手金融機関等の新規開拓、大手メディア共同仕入れ等実績

## 08方針

- 電通本体に50名常駐し、本社クライアント開拓を本格化
- 地方電通への常駐も中部・九州に加えて拡大

## (参考) 電通のネット広告売上比率

	電通	市場全体
全広告	1兆5,887億円	5兆9,954億円
ネット広告	232億円	4,534億円
ネット広告比率	1.5%	7.6%



電通のネット広告比率は市場とは大きく乖離  
ネット広告拡大の余地は大きい

\* 出典: 電通(電通発表 月次売上高2007年1月度~12月度)

市場全体(全広告: 電通調べ 広告費2006年実績、ネット広告: 電通総研調べ 市場予想2007年予想)

# 08年戦略と重点指標

## 2008年戦略

### 組織戦略

- 重点業種に特化し営業組織を細分化
- キャンペーン企画・データ分析の専門組織新設
- 電通協業の専門組織新設

### 営業戦略

- 重点業種の拡大
- 大手大口先により集中(重点業種内上位先 + ナショナルクライアント)

### 協業戦略

電通本体に50名出向、共に電通ナショナルクライアントを本格開拓

## 2008年重点指標

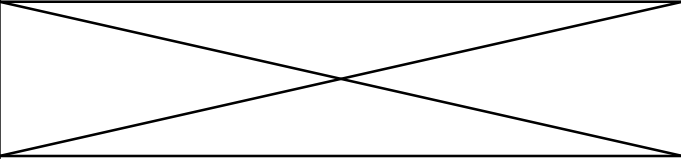
業種の広がり・平均顧客単価の一層の上昇

純広告取扱高の再拡大

電通本体との協業売上高拡大

ネット広告代理ダントツNo.1

## 2008年度の開示セグメントと業績予想

セグメント	2007まで	2008より
B2B事業	広告代理事業分野 他社媒体	広告事業分野 他社媒体 + 自社媒体 + クラシファイド
	テクノロジー事業分野 ADPLANなどASP/パッケージソフト	テクノロジー事業分野 ADPLANなどASP/パッケージソフト
	ソリューション事業分野 制作・SEOなど受託型サービス	ソリューション事業分野 制作・SEOなど受託型サービス
	コンテンツ事業分野 ALBA + 比較サイト + クラシファイド	
B2C事業	ALBA + 比較サイト + クラシファイド	コンテンツ事業分野 ALBAのみ

事業分野の定義に関して上記のとおり一部変更

また、08年は電通協業の進捗により業績が大きく変動するため、業績予想非開示の方針(判明次第、開示)

## 新任役員人事

役職	氏名	現職名
取締役	高森 雅人	(株)電通 メディア・コンテンツ計画局 次長 本年2月からオプト出向
取締役	青木 聡	(株)電通 経営企画局 プロジェクトマネージャー 本年3月にオプト出向予定
監査役	秋山 創一	(株)電通 執行役員 メディア・コンテンツ本部 副本部長

上記役員候補者は、3/28定時株主総会決議をもって就任予定

取締役(CFO)小林正樹、取締役杉山恒太郎は3/28定時株主総会をもって退任

その他の取締役および監査役は留任予定

---

---

# < 參考資料 >



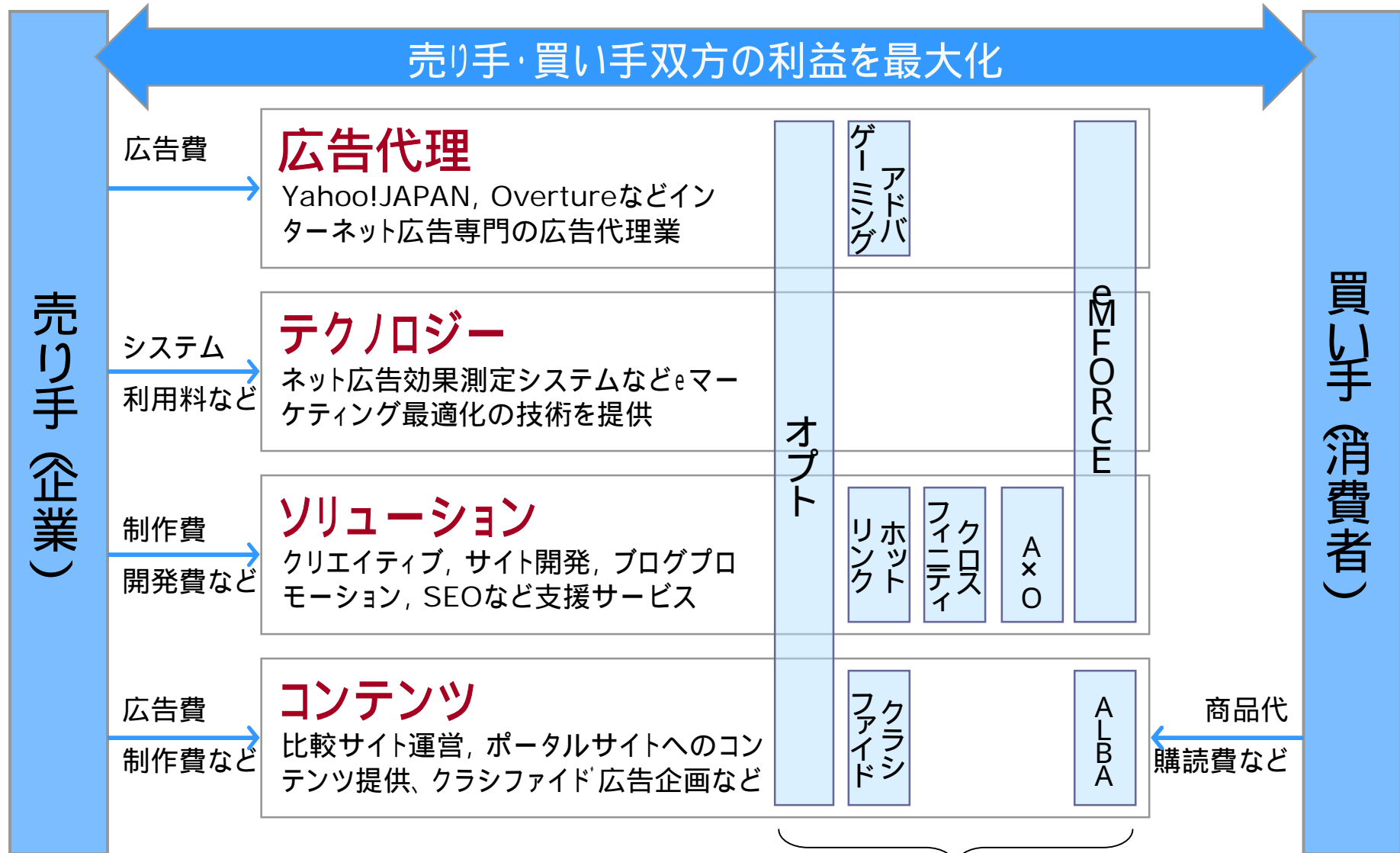
## 会社概要

- 社名 株式会社オプト(JQ2389)
- 事業内容 eマーケティング事業
- 本社 東京都千代田区
- 設立 1994年
- 株式数 148,296株(2007年12月末現在)
- 資本金 7,577百万円(同上)
- 従業員数 481名(同上 単体正社員のみ)
- 経営チーム 代表取締役社長CVO 鉢嶺 登  
代表取締役CEO 海老根 智仁  
取締役CFO 小林 正樹  
取締役COO 野内 敦  
社外取締役 杉山 恒太郎(電通 上席常務執行役員)

# 主要グループ会社概要

社名	事業内容	持分比率	07/12末連結状況
ALBA	ゴルフ誌ALBA + オンラインゴルフサービス	100.0%	連結子会社
クラシファイド	「Yahoo!不動産新築物件情報」代理店 などクラシファイド型広告の企画販売	100.0% (現66.0%)	連結子会社 (07/1にヤフーから出資)
eMFORCE, Inc.	韓国のネット広告代理店	70.0%	連結子会社
クロスフィニティ	SEOサービス	66.7%	連結子会社
葵オプトビジュアル マーケティング (呼称:A×O)	ネット専門動画コンテンツ制作	65.0%	非連結子会社
ホットリンク	プログソリューションなど企画・開発・販売	59.6%	連結子会社
アドバゲーミング	オンラインゲーム内広告企画	50.0%	持分法非適用関連会社
その他グループ企業	ペットゴー(持分法適用関連会社)、TradeSafe(持分法適用非連結子会社)、 北京欧芙特信息科技有限公司、メディアライツ など		

# オプトのビジネスモデル

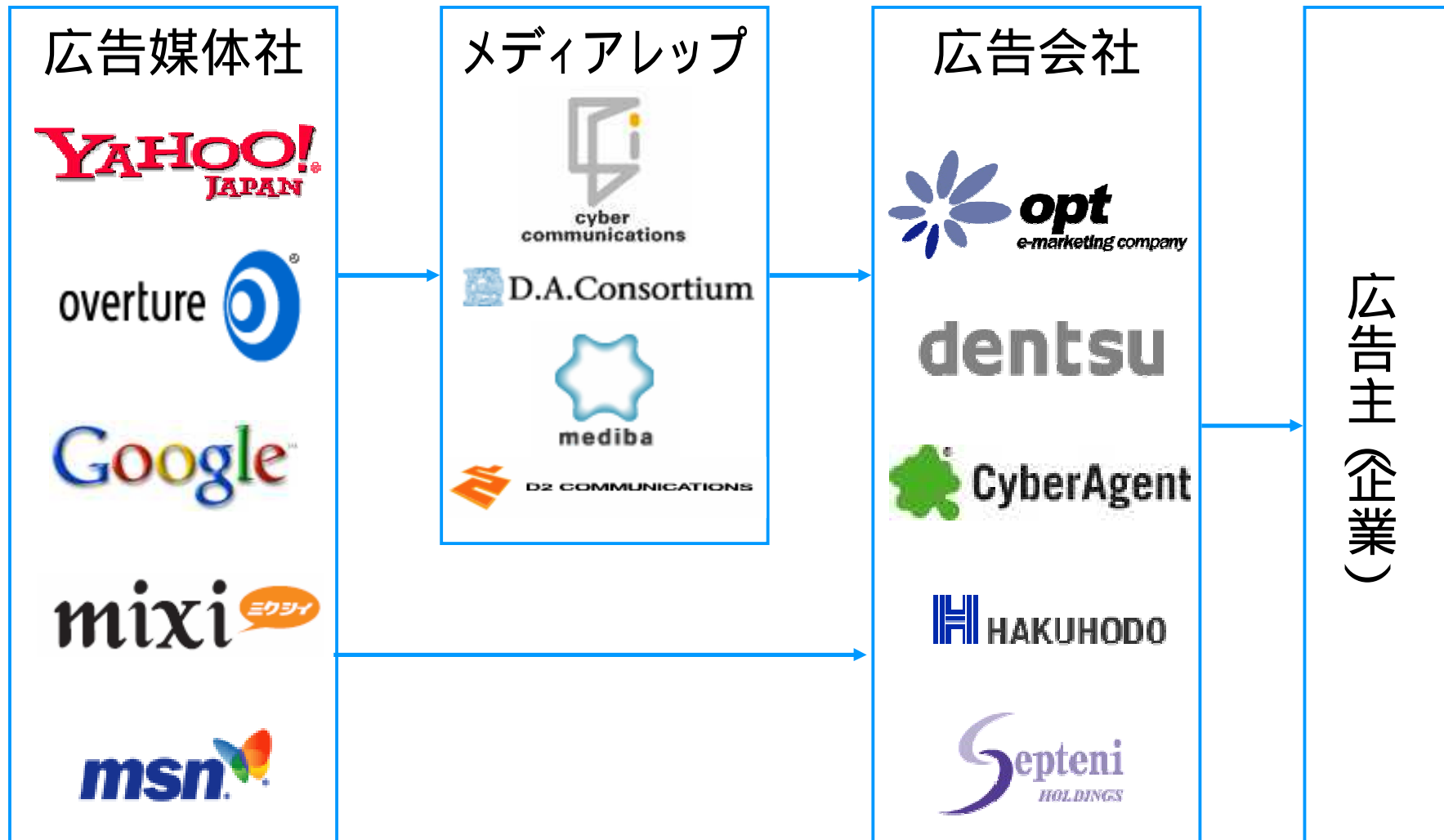


→ 主な収益の流れ

主要グループ各社カバー領域( 2007/9非連結)

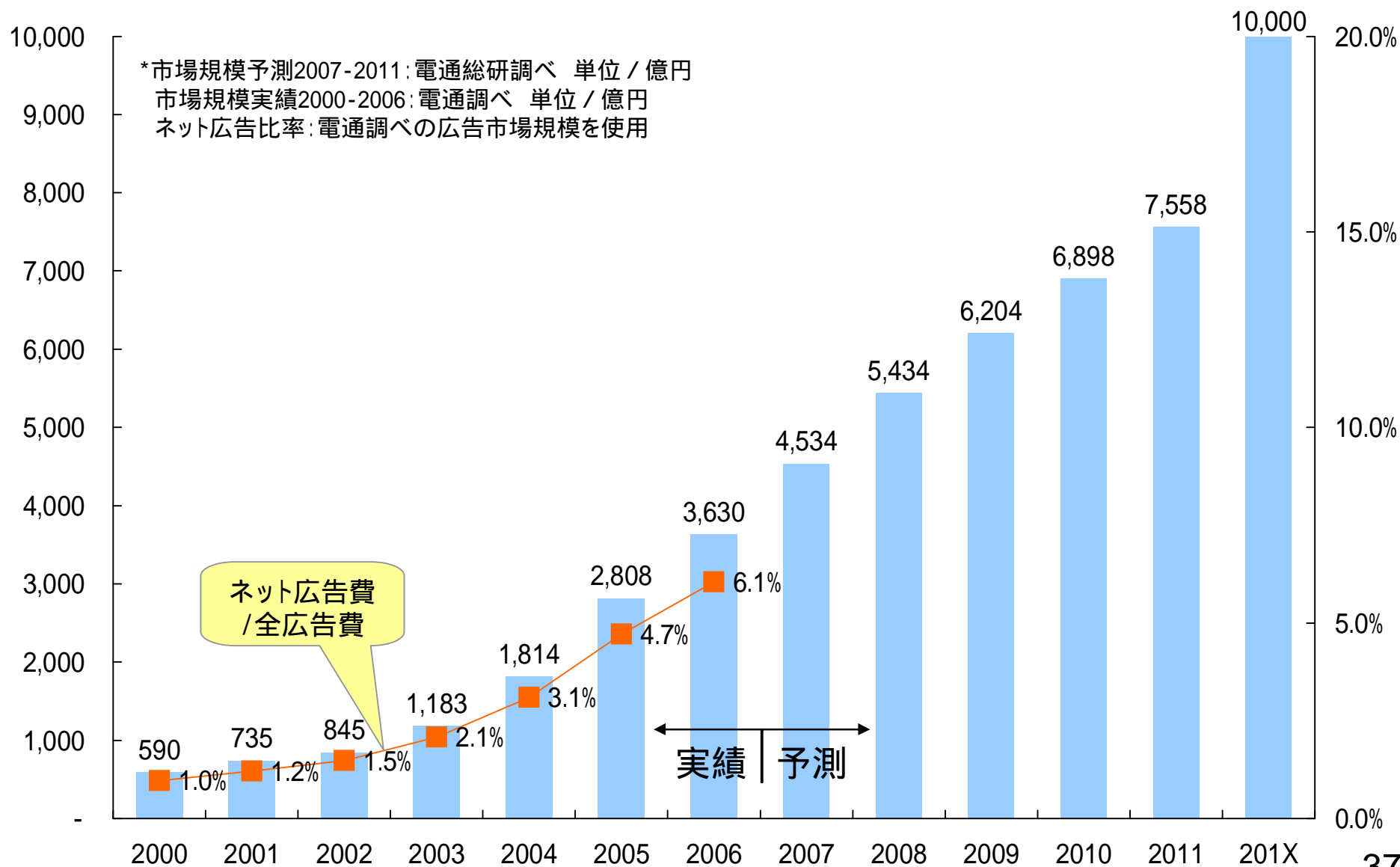
# ネット広告事業の一般的なビジネスモデル

代理店は媒体社またはメディアレップから広告枠を仕入れ広告主に販売する



# ネット広告市場規模

全広告比6%強まで拡大 長期的にはTV広告市場に次ぐ1兆円市場へ



## 連結損益計算書概要(1-12月)

	2007	2006	増減
売上	35,285	29,384	+20%
売上総利益	7,451	6,197	+20%
販管費	6,171	5,356	+15%
EBITDA	1,504	1,047	+44%
営業利益	1,279	841	+52%
経常利益	1,179	658	+79%
純利益	690	309	+123%

## 単体損益計算書概要(1-12月)

	2007	2006	増減
売上	29,524	25,521	+16%
売上総利益	5,367	4,743	+13%
販管費	4,544	3,935	+15%
営業利益	822	808	+2%
経常利益	817	781	+5%
純利益	544	595	9%

## 連結貸借対照表概要

	2007/12末	2006/12末	増減
流動資産	19,866	13,651	+46%
(現預金)	(13,308)	(7,960)	(+67%)
固定資産	3,987	4,018	1%
繰延資産	24	25	3%
資産合計	23,878	17,695	+35%
流動負債	8,139	6,927	+17%
固定負債	231	1,003	77%
負債合計	8,371	7,931	+6%
純資産合計	15,057	9,764	+59%



## 連結キャッシュフロー計算書概要(1-12月)

	2007	2006	増減
営業CF	1,285	513	+150%
投資CF	534	748	29%
財務CF	4,466	1,557	+187%
現金同等物増減	5,204	1,359	+283%
現金同等物残高	13,114	7,909	+66%

営業キャッシュフローの主な要因

税引前四半期純利益 1,376百万円、売上債権の増加 826百万円 など

投資キャッシュフローの主な要因

投資有価証券の取得 622百万円、無形固定資産の取得 253百万円 など

財務キャッシュフローの主な要因

株式の発行 +5,093百万円、長期借入金の返済 572百万円 など

# 単体経営指標の推移

	05/Q4	06/Q1	06/Q2	06/Q3	06/Q4	07/Q1	07/Q2	07/Q3	07/Q4
売上高	5,290	5,877	6,274	6,489	6,879	7,025	7,406	7,471	7,621
粗利益	1,231	1,136	1,193	1,107	1,306	1,272	1,392	1,325	1,376
営業利益	372	288	190	105	223	256	228	170	167
経常利益	361	282	178	102	217	247	226	182	159
販管費(百万円)	859	847	1,002	1,001	1,082	1,016	1,163	1,154	1,209
人件費	498	440	531	509	650	579	643	646	668
賃料	45	43	52	104	112	110	111	118	111
広告宣伝費	120	158	171	145	117	123	137	118	112
減価償却費	5	7	10	20	24	20	18	21	24
その他	190	197	236	222	177	181	253	250	292
取引社数	1,006	1,000	1,145	1,107	1,252	1,161	1,230	1,182	1,217
新規取引社数	261	183	260	176	249	146	207	157	201
リピート取引社数	745	817	885	931	1,003	1,015	1,023	1,025	1,016
取引500万円以上社数	148	179	193	205	231	238	229	217	239
同 未満	858	821	952	902	1,021	923	1,001	965	978
業種別売上構成									
金融	23%	23%	29%	24%	23%	22%	20%	19%	19%
不動産	15%	16%	13%	13%	14%	16%	15%	14%	14%
人材教育	14%	17%	16%	15%	15%	16%	16%	17%	17%
化粧品・美容	12%	11%	11%	13%	13%	9%	12%	14%	12%
情報サイト・メール	11%	7%	8%	7%	10%	7%	7%	9%	9%
その他	25%	27%	24%	28%	27%	30%	29%	28%	28%
従業員数(派遣含む)	329	346	457	468	455	455	506	529	549
正社員	242	256	349	364	351	356	414	442	470
非正社員	87	90	108	104	104	88	92	87	79

\* 06/Q1以降の従業員数は、出向者を控除した人数を記載しております

\* 減価償却費(販管費)の一部を07/Q1に遡って原価に振り替えており、07/Q1以降の粗利益を修正しております



株式会社オプト  
JQ2389

<http://www.opt.ne.jp/>

IRに関するお問い合わせは、  
統括本部 IR担当 増田 / 熊谷までお願い致します  
TEL: 03-6268-3845 E-Mail: ir@opt.ne.jp

< 注意事項 >

スライドに記載されている、株式会社オプトの現在の計画、見通し、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の見通しであり、これらは現在入手可能な情報から得られた当社の経営者の判断に基づいております。実際の業績は、これら業績見通しとは異なる結果があることをご了承ください。