

2005/12期第三四半期 決算説明会



2005/11/24

株式会社オプト

JQ2389

- **会社基本情報**
- **第三四半期決算サマリー**
- **第三四半期事業報告**
- **中期計画のポイント確認と施策**
- **参考資料**

以降特に記載なき場合、金額は百万円単位で表記しています

会社基本情報

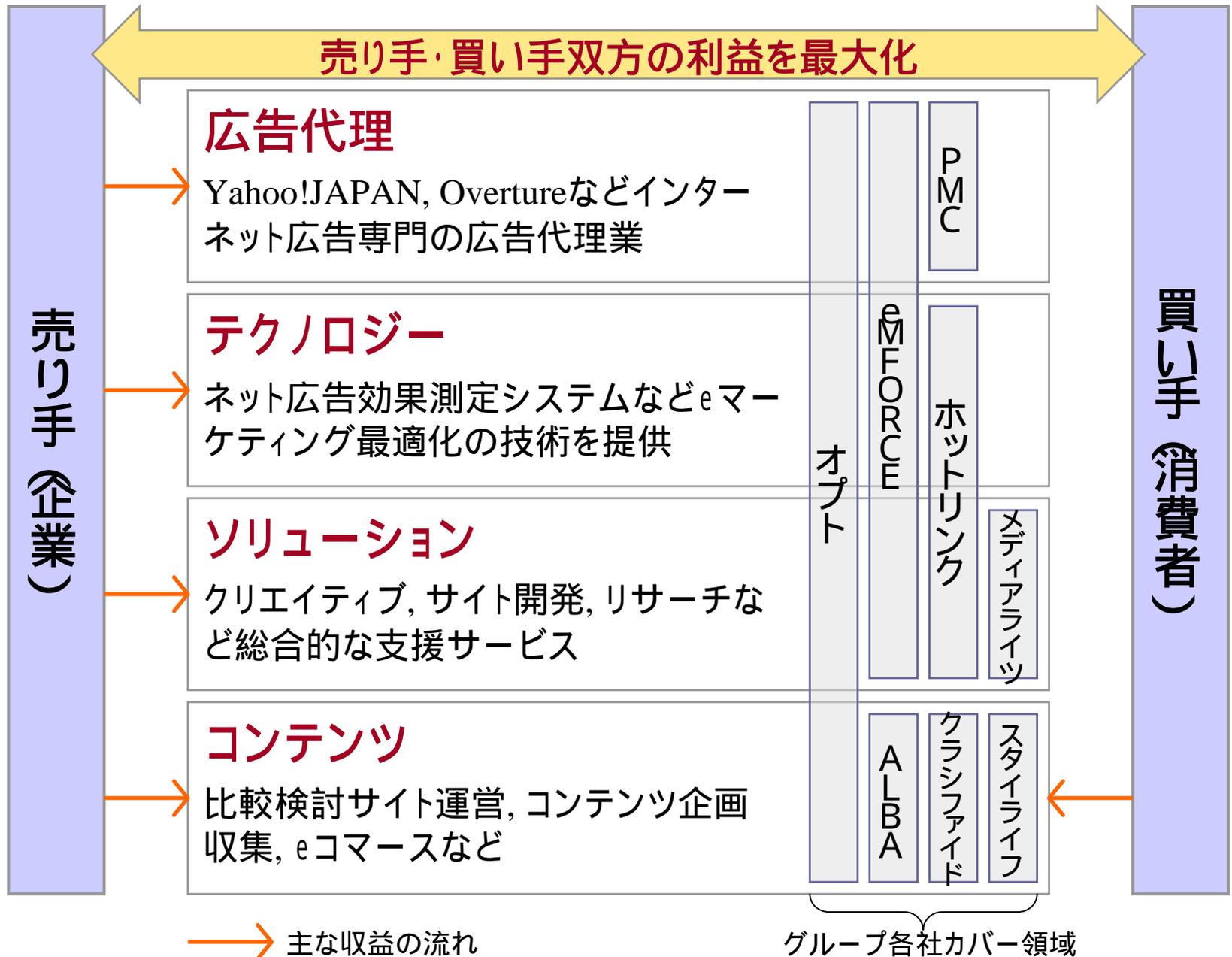
単体会社概要

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	東京都港区
設立	1994年
株式数	120,760株 (2005/9月末現在)
資本金	2,824百万円 (同上)
従業員数	228名 (同上 単体正社員のみ)
経営チーム	代表取締役社長CEO 鉢嶺 登 代表取締役COO 海老根 智仁 取締役CFO 小林 正樹 取締役CMO 野内 敦

グループ会社概要

社名	事業内容	持分	連結状況
ALBA	ゴルフ誌ALBA + オンラインゴルフサービス	100.0%	子会社 Q2より連結
クラシファイド	「Yahoo!RealEstate新築物件情報」独占代理店などクラシファイド型広告の企画販売	100.0%	子会社 Q4より連結開始予定
eMFORCE, Inc.	韓国のネット広告代理店	70.0%	子会社 Q3B/Sのみ連結 Q4よりP/L連結開始予定
プラスモバイルコミュニケーションズ	モバイル広告媒体の企画販売	20.0%	関連会社 Q4より連結開始予定
スタイライフ	ネット + 雑誌による女性向けアパレル販売	33.4%	関連会社 Q2連調勘定償却のみ Q3より持分利益を連結反映
メディアライツ	ウェブサイト制作	44.5%	関連会社 Q3時点で連結予定なし
ホットリンク	ブログ, モバイルを中心としたシステム開発	60.6%	子会社(予定) Q3連結なし Q4よりB/S連結, 来期Q1よりP/L連結予定

グループ事業ドメイン



第三四半期 決算サマリー

連結損益計算書概要

	今期1-9月	前年同期	増減
売上	12,167	-	-
売上総利益	2,861	-	-
販管費	2,192	-	-
営業利益	615	-	-
経常利益	515	-	-
純利益	1,292	-	-

単体損益計算書概要

	今期1-9月	前年同期	増減
売上	11,356	6,320	79.7%
売上総利益	2,558	1,356	88.6%
販管費	2,056	1,029	99.7%
営業利益	502	326	53.8%
経常利益	491	300	63.5%
純利益	286	167	70.8%

連結貸借対照表概要

	今期9月末	前年同期	増減
流動資産	10,581	-	-
現預金	7,004	-	-
固定資産	2,683	-	-
繰延資産	27	-	-
資産計	13,292	-	-
流動負債	4,743	-	-
固定負債	3,553	-	-
純資産	4,980	-	-

連結キャッシュフロー計算書概要

	今期1-9月	前年同期
営業CF	391	-
投資CF	4,026	-
財務CF	9,017	-
現金等同等物増減	5,381	-
現金等同等物残高	6,989	-

投資キャッシュフローのマイナス

ALBA社及びスタイライフ社株式取得、事務所移転に伴う敷金増加等

財務キャッシュフローのプラス

銀行借入および公募増資

第三四半期 事業報告

2003年度以前は四半期決算を行っていないため、四半期推移等は参考値としてご覧下さい。

業績ハイライト

- 前四半期比で2桁成長を確保
単体でも売上・利益ともに過去最高を更新

		前四半期比	前年同期比
連結	売上高	+ 18.0%	-
	営業利益	+ 32.8%	-
単体	売上高	+ 17.6%	+ 79.7%
	営業利益	+ 51.0%	+ 53.8%

- 特に広告代理が大きく伸長

トピックス

第三四半期中

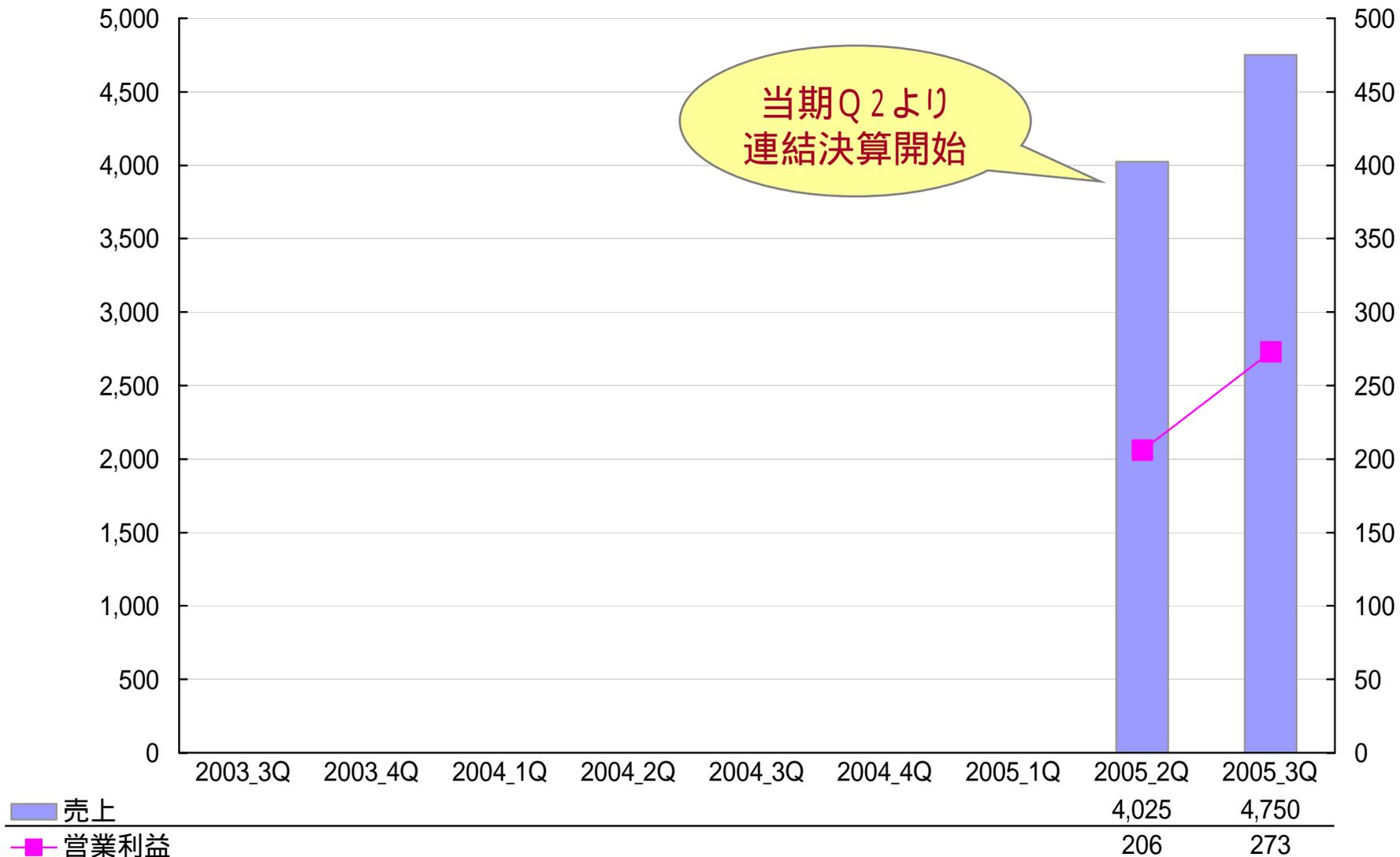
- 韓国ネット広告代理店eMFORCEを子会社化
- モバイル広告媒体社プラスモバイルコミュニケーションズをサイバード、CCIと合併設立
- コムスクエアと通話課金型ネット広告を開始

第三四半期後

- NVCCと共同ベンチャーファンドを設立
- ログ解析システム会社デジタルフォレストと資本・業務提携
- ブログモバイルシステム会社ホットリンクを子会社化
- 名古屋営業所を開設

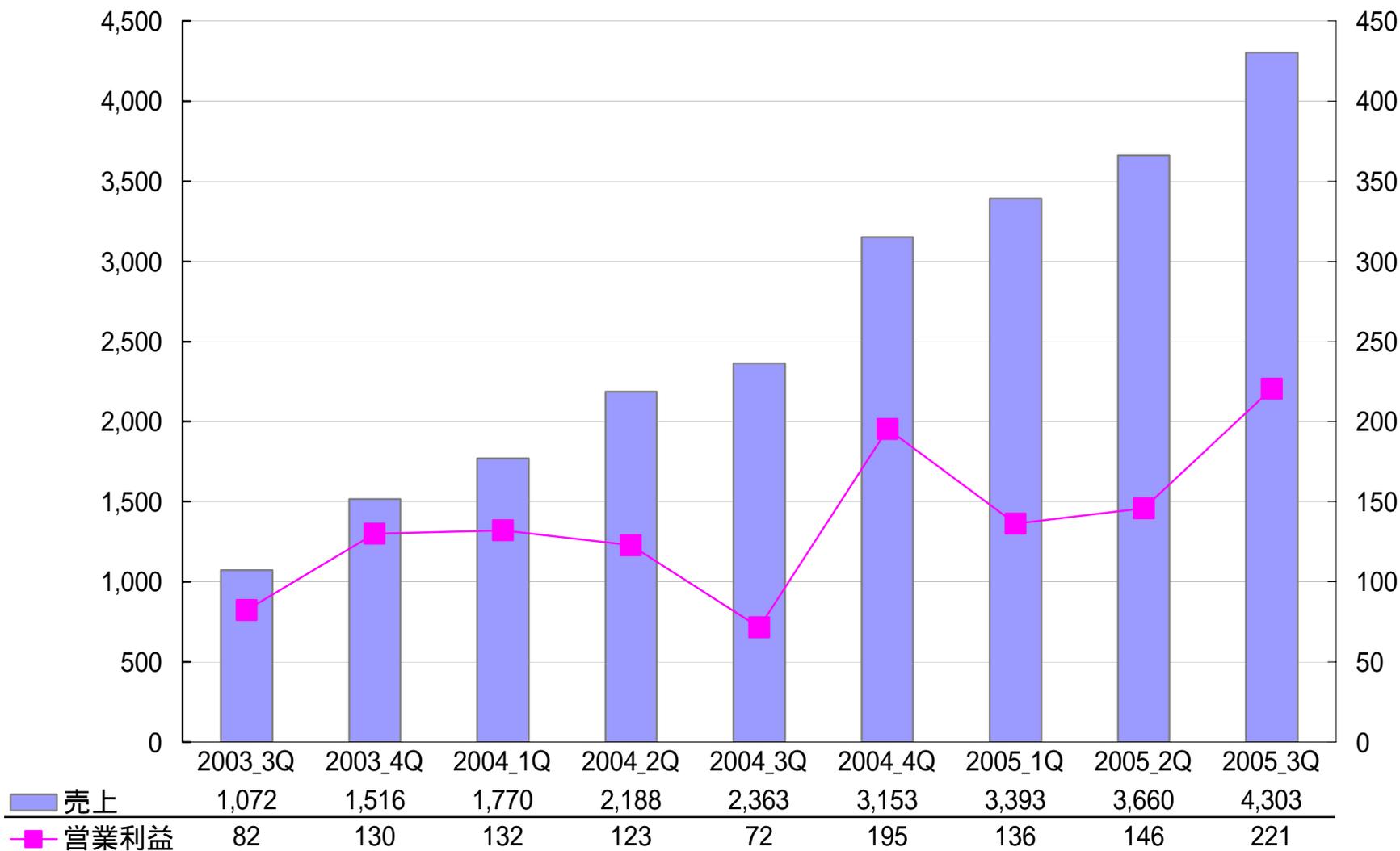
(連結) 四半期業績推移

前四半期比で二桁増収増益を確保



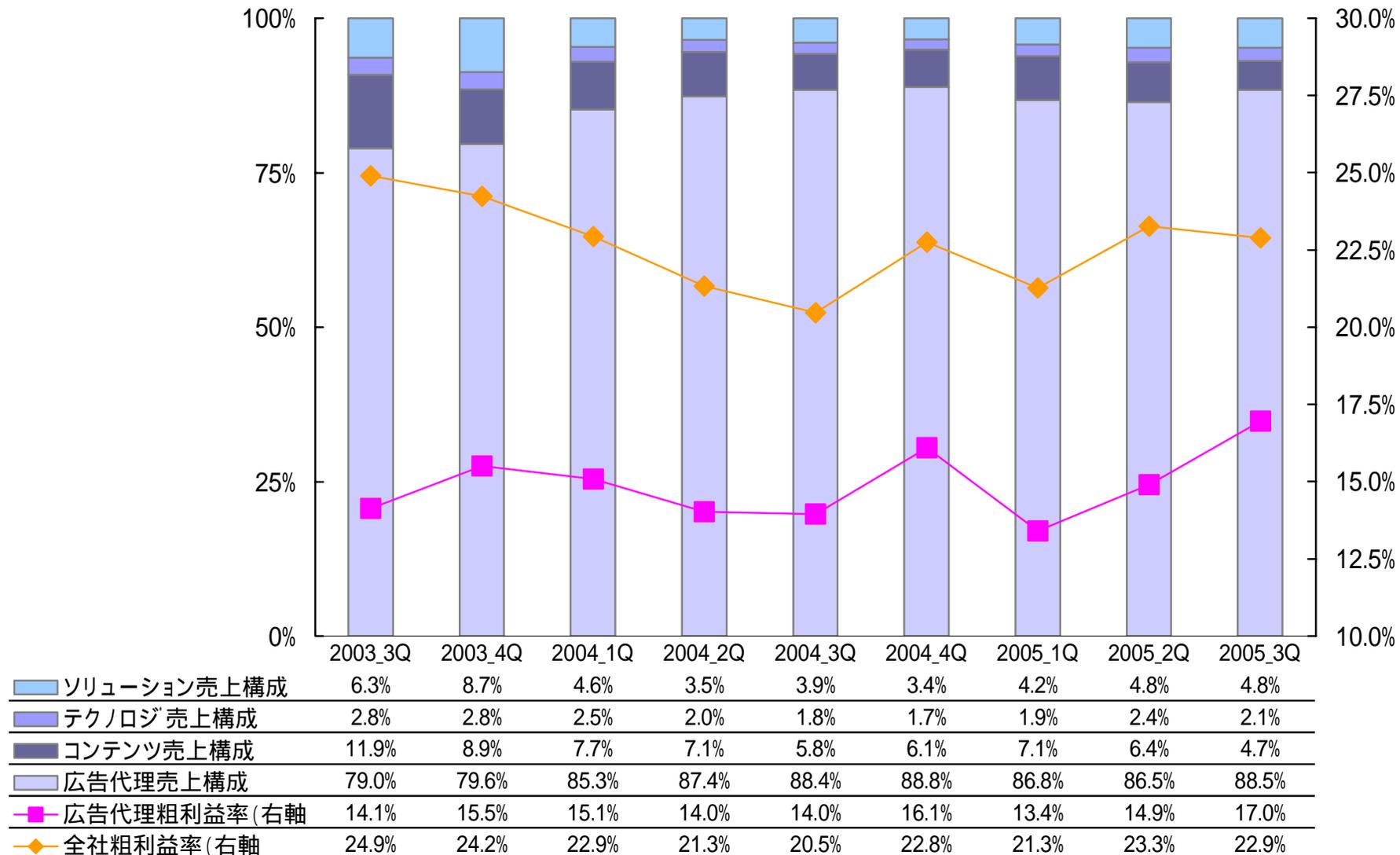
(単体) 四半期業績推移

売上利益ともに過去最高記録を更新



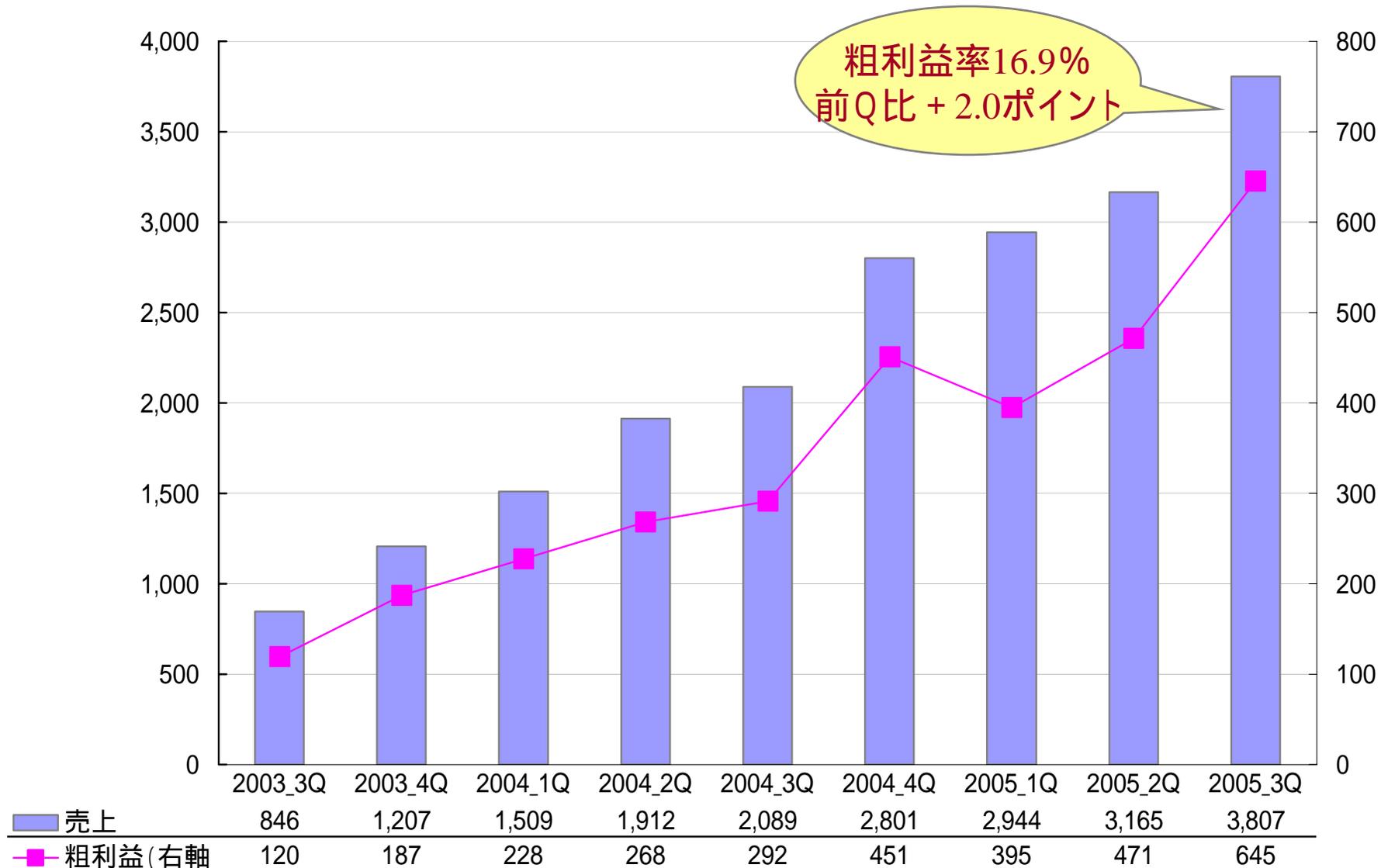
(単体) 事業分野別売上構成と粗利益率推移

期間限定要因によって広告代理の粗利益率が一時的に向上



広告代理

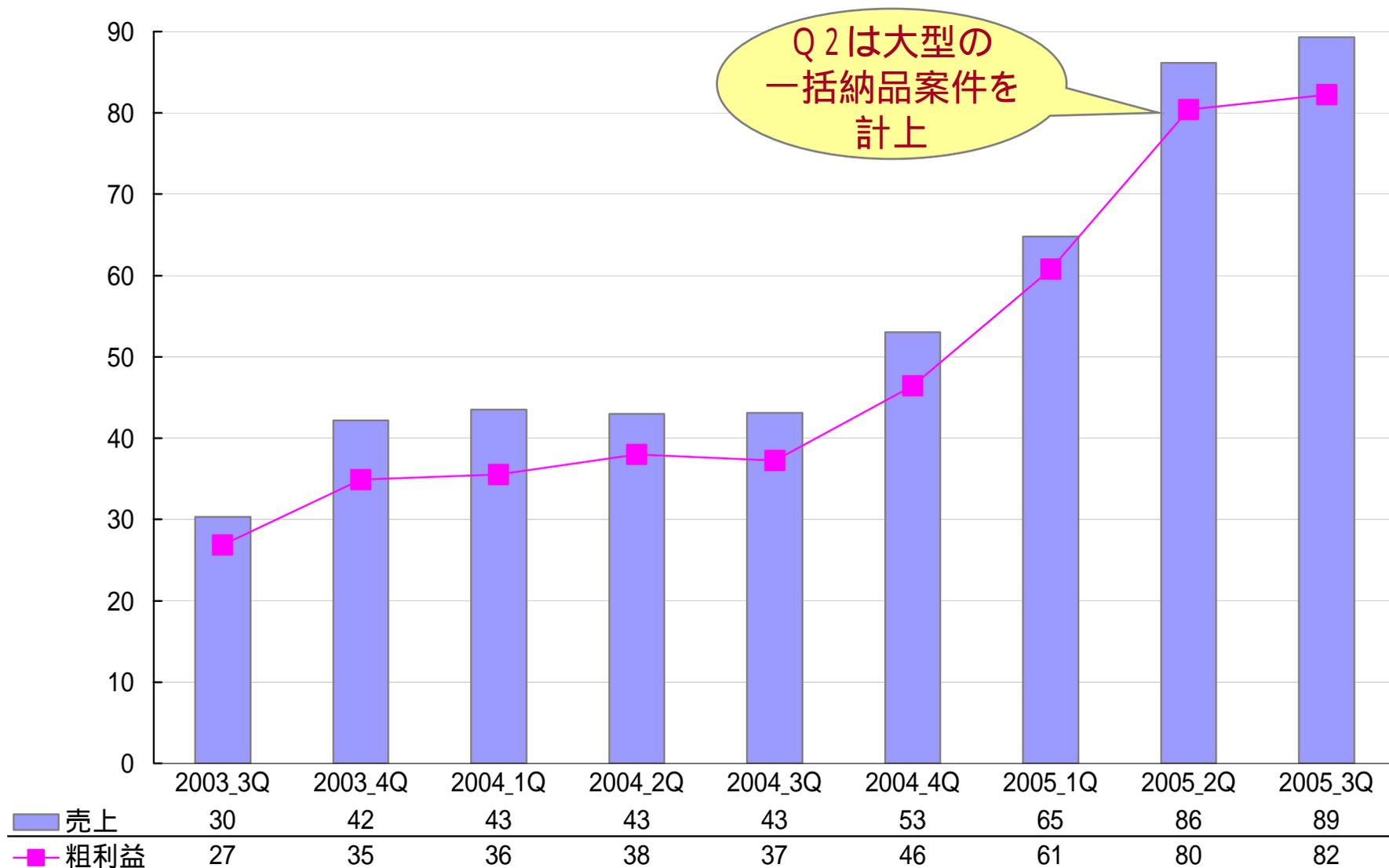
今期採用人員の戦力化が加速、検索リスティング広告など売上拡大
粗利益率向上は特定媒体の特別インセンティブによる一過性のもの



テクノロジー (旧ASP)

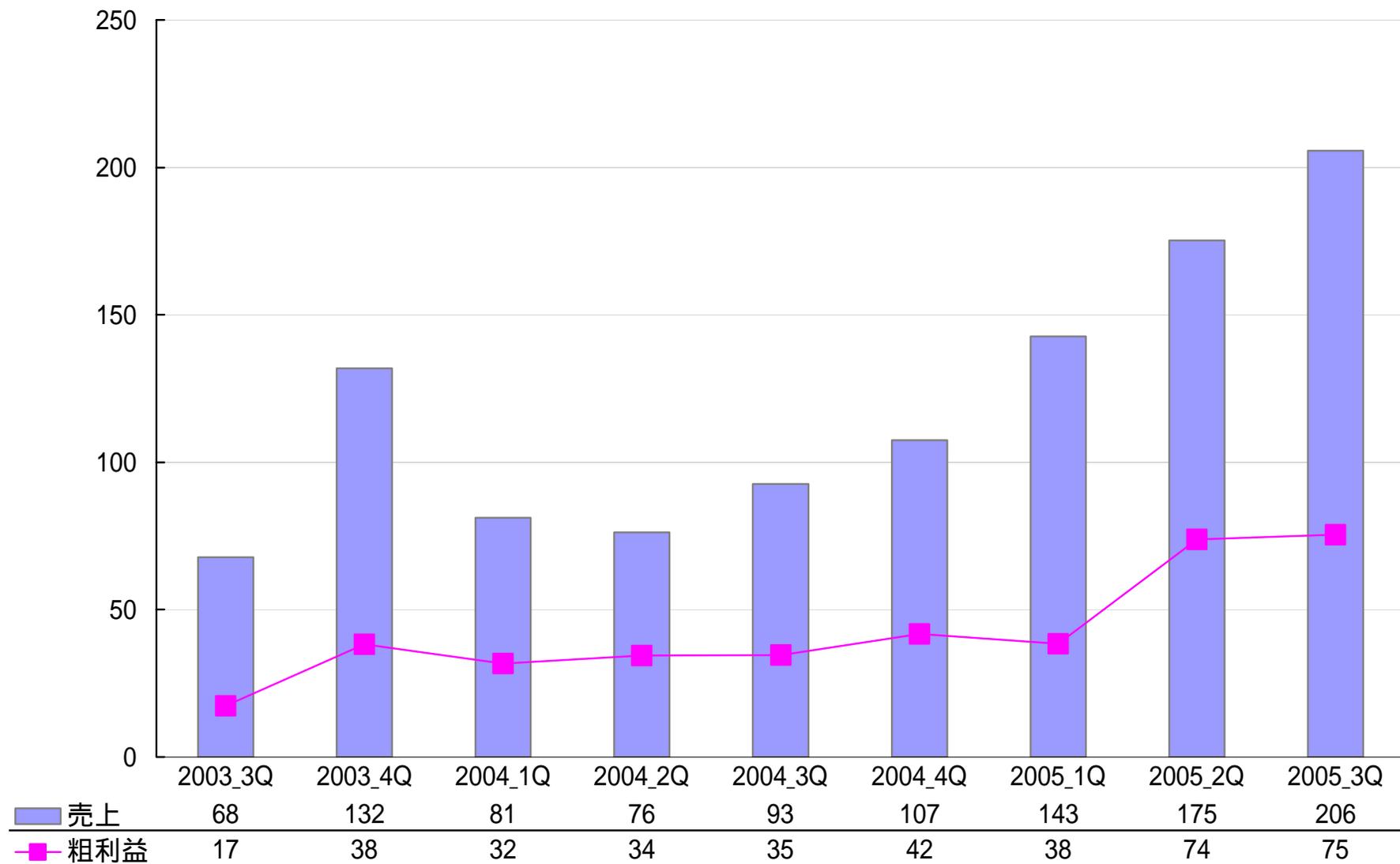
広告代理好調に伴い順調に増加

前Qにあった一括納品案件が当Qはなかったため売上は微増



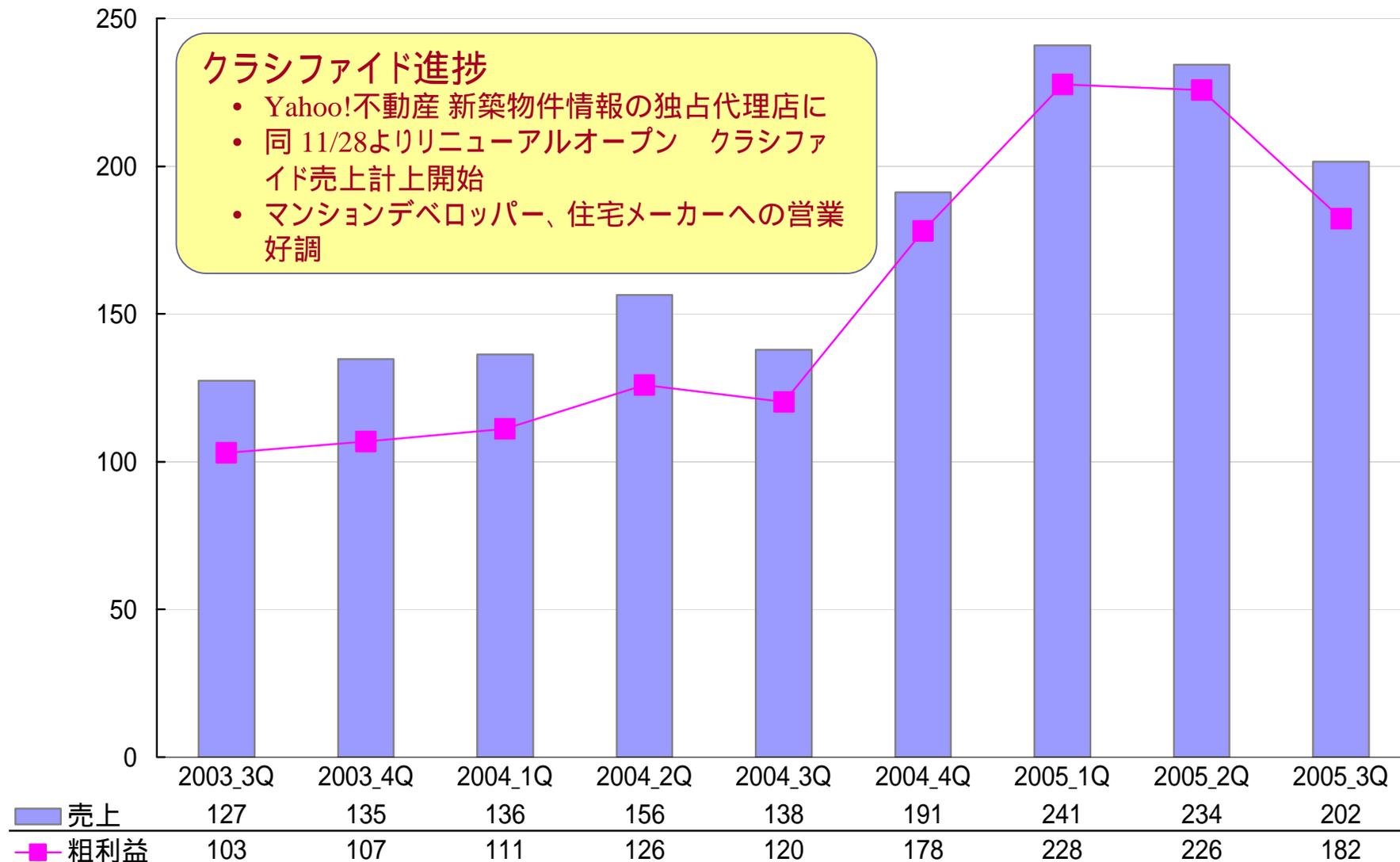
ソリューション

広告売上増に伴い制作・リサーチなど順調に拡大
有名化粧品会社のECサイト開発受注も



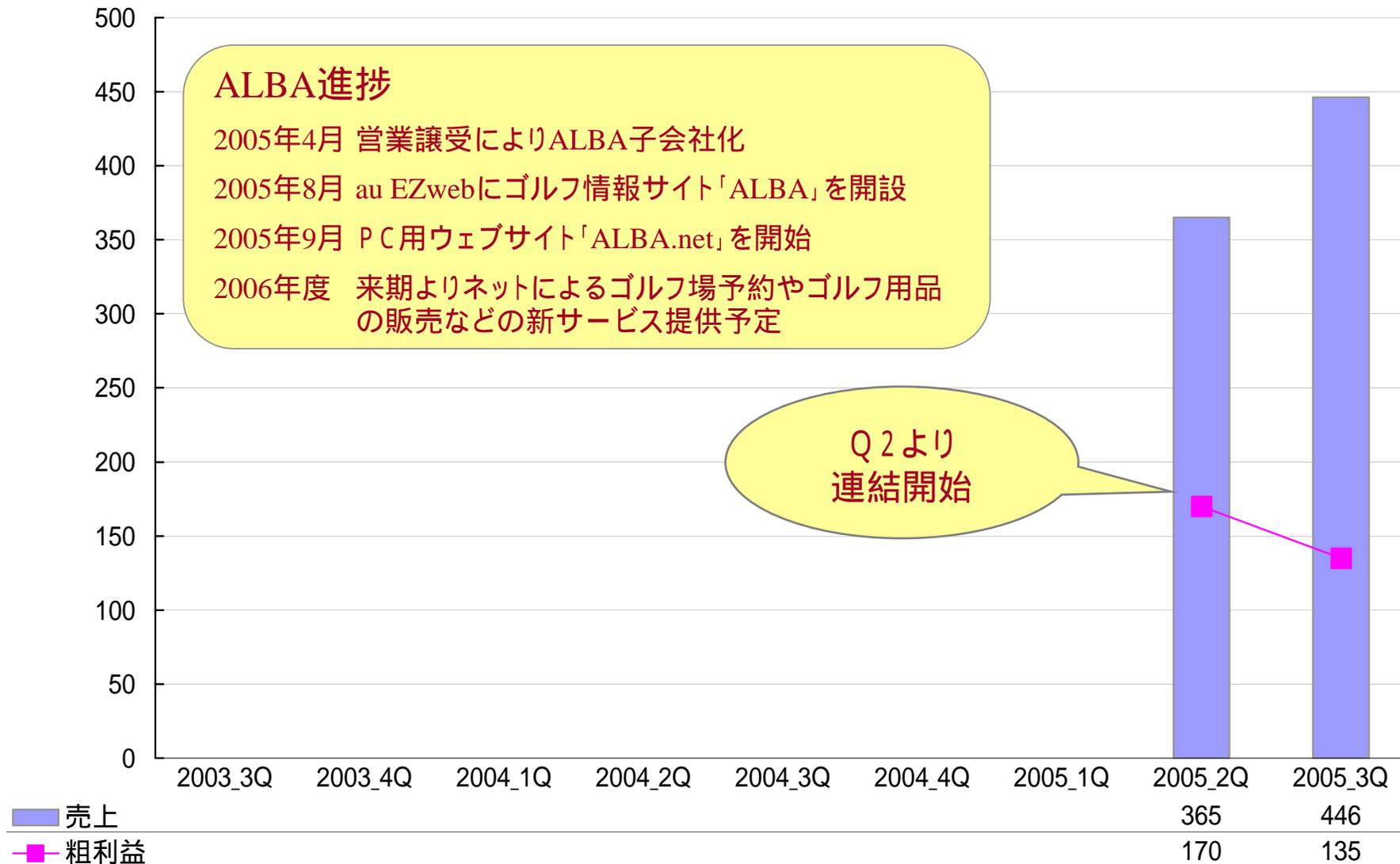
コンテンツB2B (旧マーケットプレイス)

比較サイトは49カテゴリに増加も、トラフィック獲得に注力できず伸び悩む
金融サイト中心に選択と集中を図る他、Q4よりクラシファイドが連結貢献



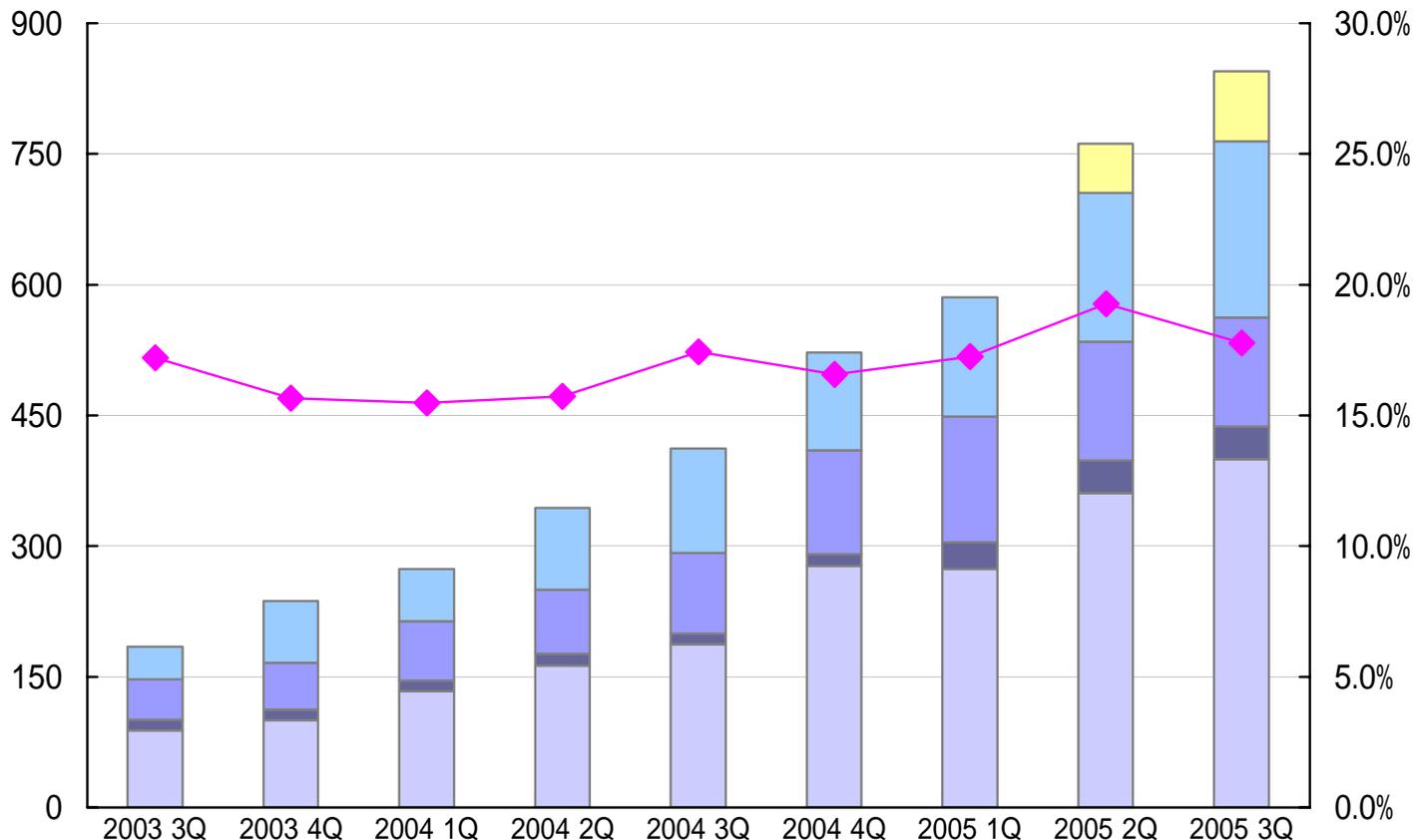
コンテンツB2C (当四半期はALBAのみ)

ALBAの既存雑誌事業のみながらQ3より通期で収益貢献開始
Q4以降ネット新サービスがスタートへ



販管費推移

人員増による費用増も、売上増加により販管費率は低下



	2003_3Q	2003_4Q	2004_1Q	2004_2Q	2004_3Q	2004_4Q	2005_1Q	2005_2Q	2005_3Q
グループ会社								56	80
単体その他	38	71	60	94	120	113	137	171	203
単体広告費	46	54	68	74	93	119	145	136	125
単体賃料	12	12	12	13	12	13	31	38	38
単体人件費	88	100	134	163	188	277	273	361	399
単体売上対販管費比率	17.2%	15.7%	15.5%	15.7%	17.4%	16.6%	17.3%	19.3%	17.8%

中期計画の ポイント確認と施策

中期連結業績ターゲット

		2005	2007
売上高		18,100	41,200
	広告代理 B2B	14,400	26,500
	テクノロジー B2B	350	1,300
	ソリューション B2B	750	3,700
	コンテンツ B2B	1,200	7,000
	コンテンツ B2C	1,400	2,700
営業利益		945	3,500
経常利益		810	3,350

計画達成のためのグループポートフォリオ

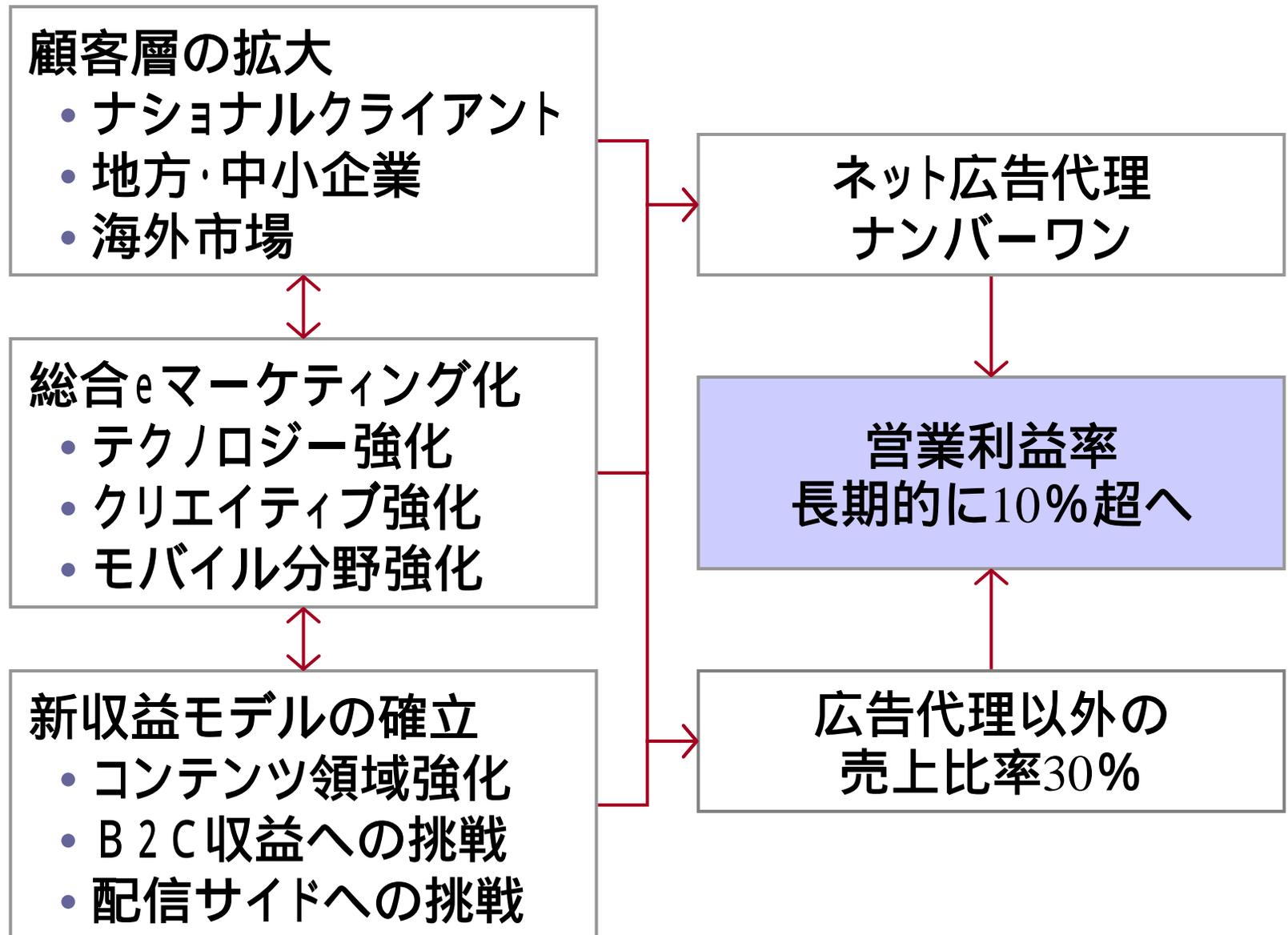
複数の資本提携により、各領域の強化を図った

	2005	2007	差額	カバー領域		
広告代理	14,400	26,500	+12,100	オプト	PMFORCE	PMC
テクノロジー	350	1,300	+950			ホットリンク
ソリューション	750	3,700	+2,950		メディア ライツ	
コンテンツ	2,600	9,700	+7,100		ALBA	ファイド クラシ ライフ

既存の
グループ企業

今期より
グループ化

中期計画達成のためのポイント



「顧客層の拡大」のための直近施策

テーマ

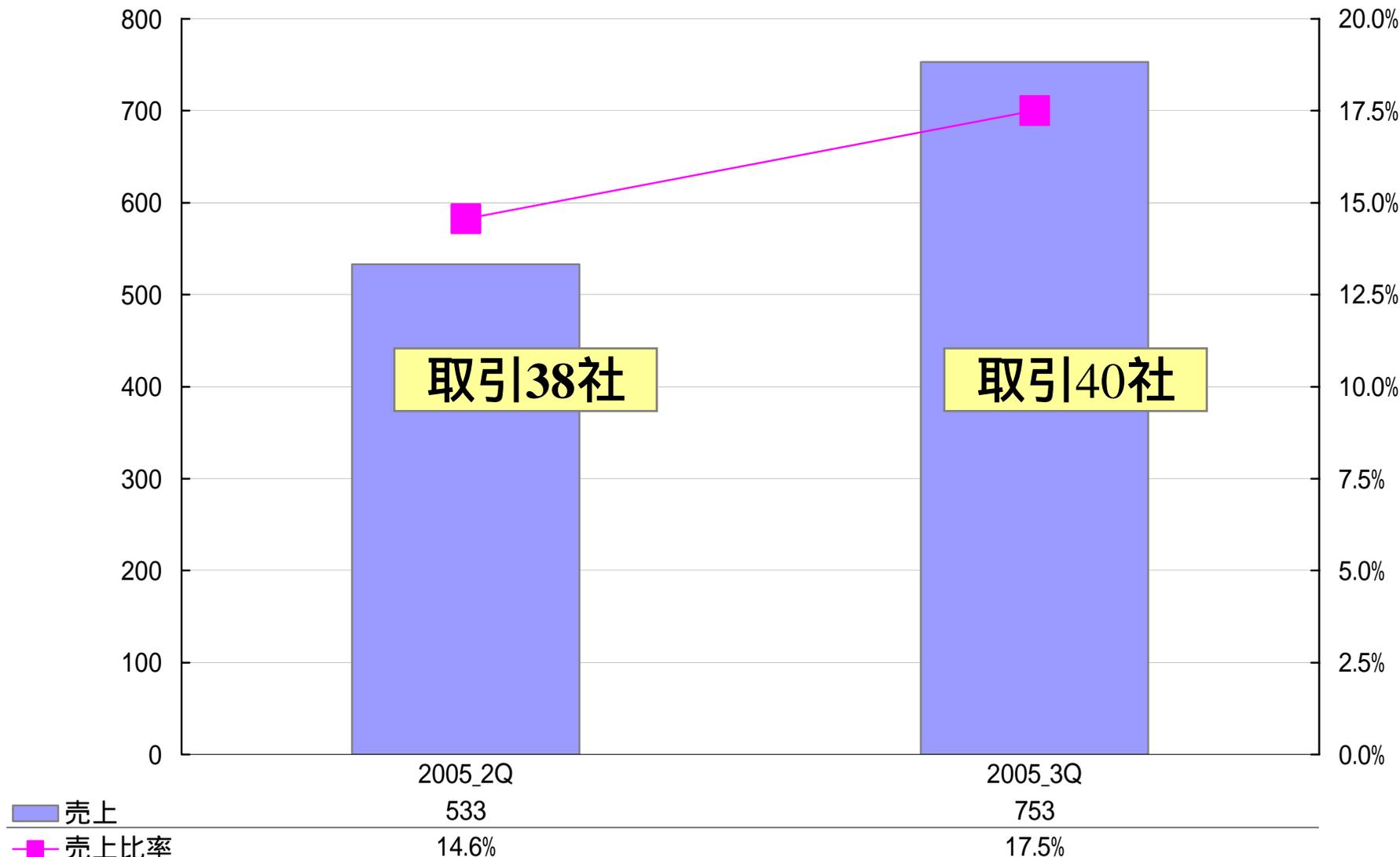
- ナショナルクライアント
- 地方・中小企業
- 海外市場

施策

- ナショナルクライアント専門開拓チームを設置
- 大阪に続き、九州・名古屋営業所開設
- コムスクエアと通話課金型ネット広告開始、ウェブサイト持たない企業・店舗も対象に
- 韓国eMFORCEを子会社化
- アドウェイズと中国市場における業務提携

ナショナルクライアント開拓の四半期比較

取引額・1社あたり取引規模ともに順調に拡大



ナショナルクライアントの定義: 日経広告研究所調べ2004年度広告宣伝上位200社
前回の中間説明会資料では2003年度上位200社を対象企業としていたため、基準が異なります

「総合eマーケティング化」のための直近施策

テーマ

- テクノロジー強化
- クリエイティブ強化
- モバイル強化

施策

- デジタルフォレストと資本・業務提携、ログ解析分野でADPLANと補完
- ホットリンク子会社化、ブログとモバイル分野のソリューション提供を強化
- プラスモバイルコミュニケーションズをサイバード、CCIと合併設立

「新収益モデルの確立」のための直近施策

テーマ

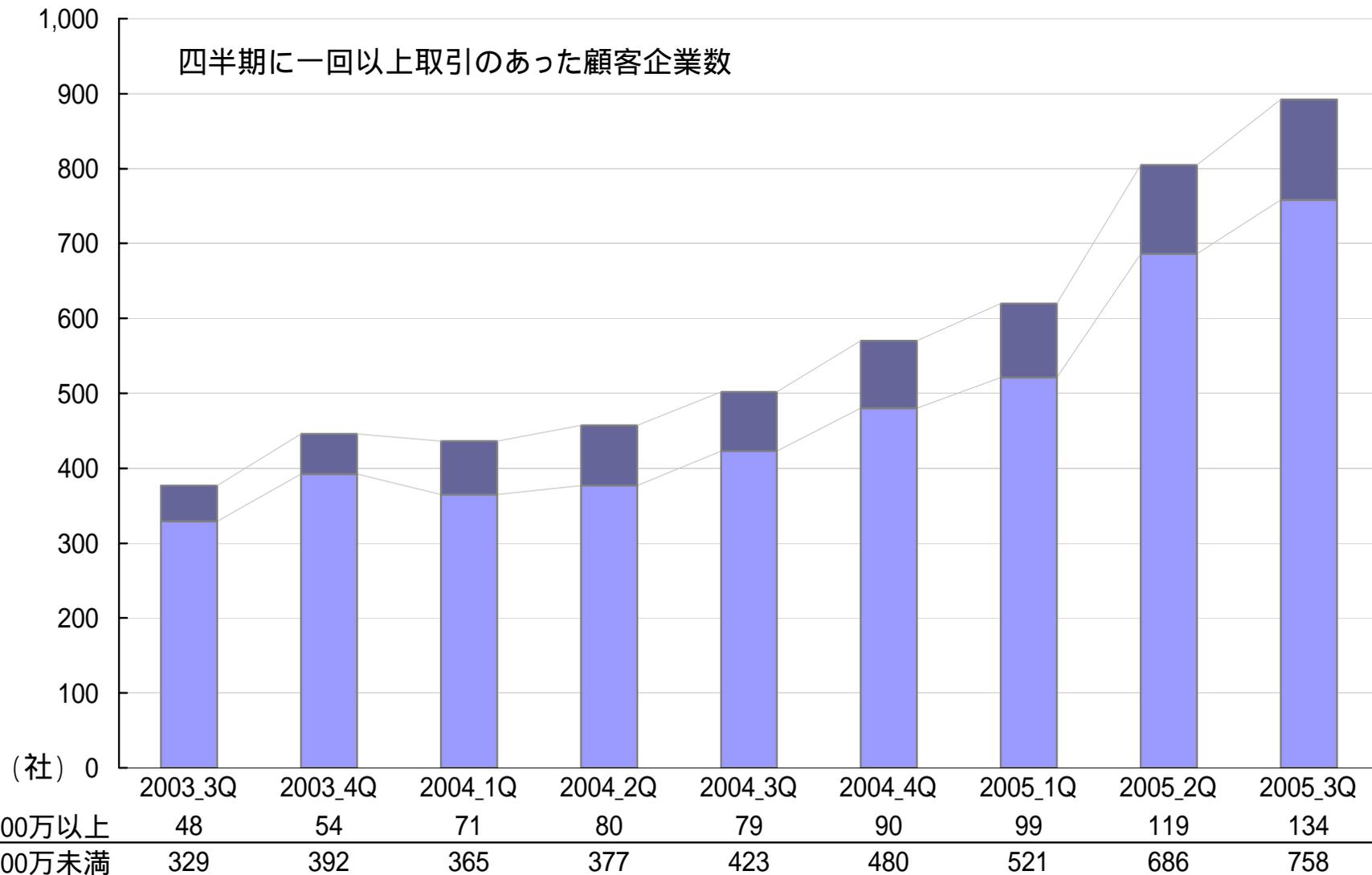
- コンテンツ領域強化
- B2C収益への挑戦
- 配信サイドへの挑戦

施策

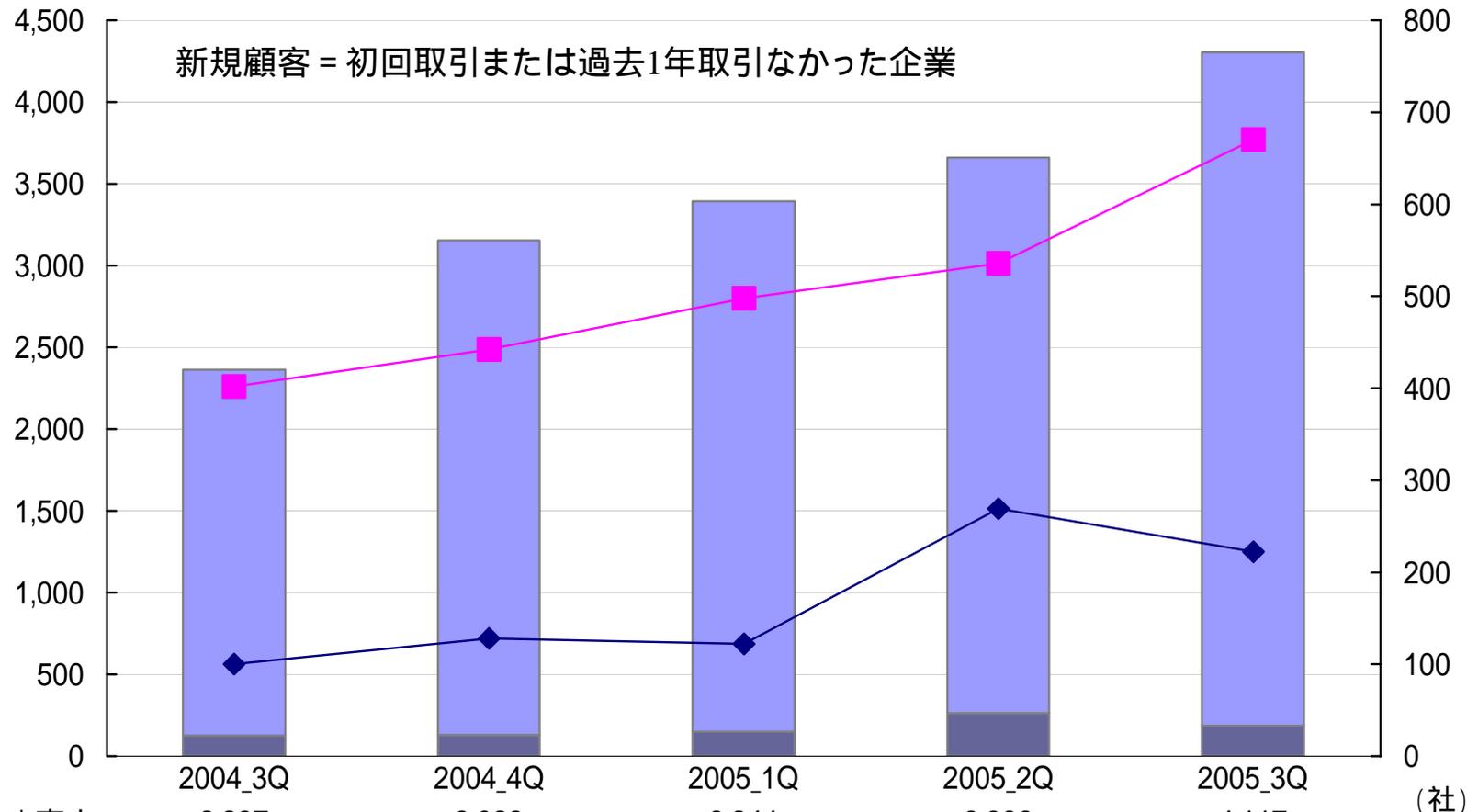
- ALBA買収、スタイライフ筆頭株主化
- クラシファイド設立、Yahoo!RealEstate新築物件情報の独占代理店に
- プラスモバイルコミュニケーションズをサイバード、CCIと合併設立
- コムスクエアと通話課金型ネット広告開始

參考資料

(単体)取引顧客数推移



(単体)新規・リピート顧客数と売上推移



■ リピート売上
■ 新規売上
—■— リピート社数
—◆— 新規社数

2004_3Q

2004_4Q

2005_1Q

2005_2Q

2005_3Q

(社)

2,237

3,023

3,244

3,396

4,117

126

130

149

264

187

402

442

498

536

670

100

128

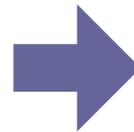
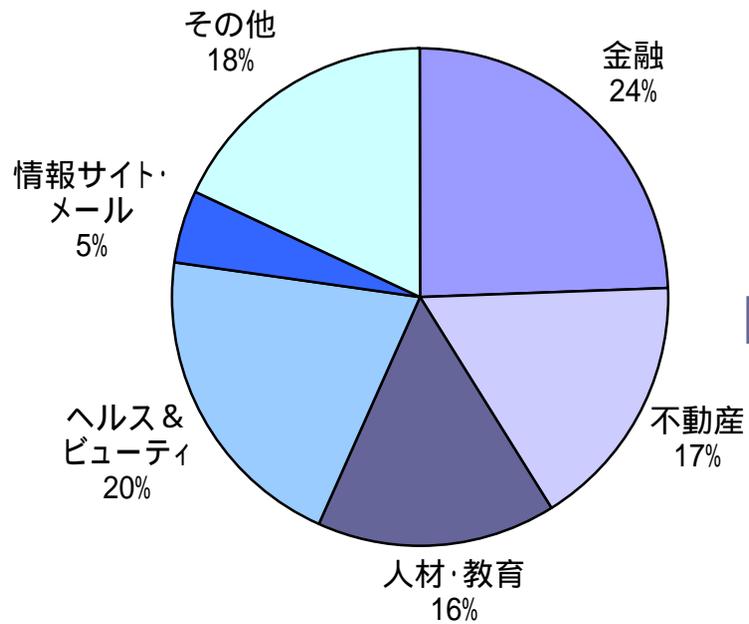
122

269

222

(単体)業種別売上構成

2005第二四半期



2005第三四半期

