

2004/12期第一四半期 決算説明会



2004/5/14

株式会社オプト

JQ2389

目次

- **会社基本情報**
- **四半期サマリー**
- **事業活動報告**
- **2004見通し**

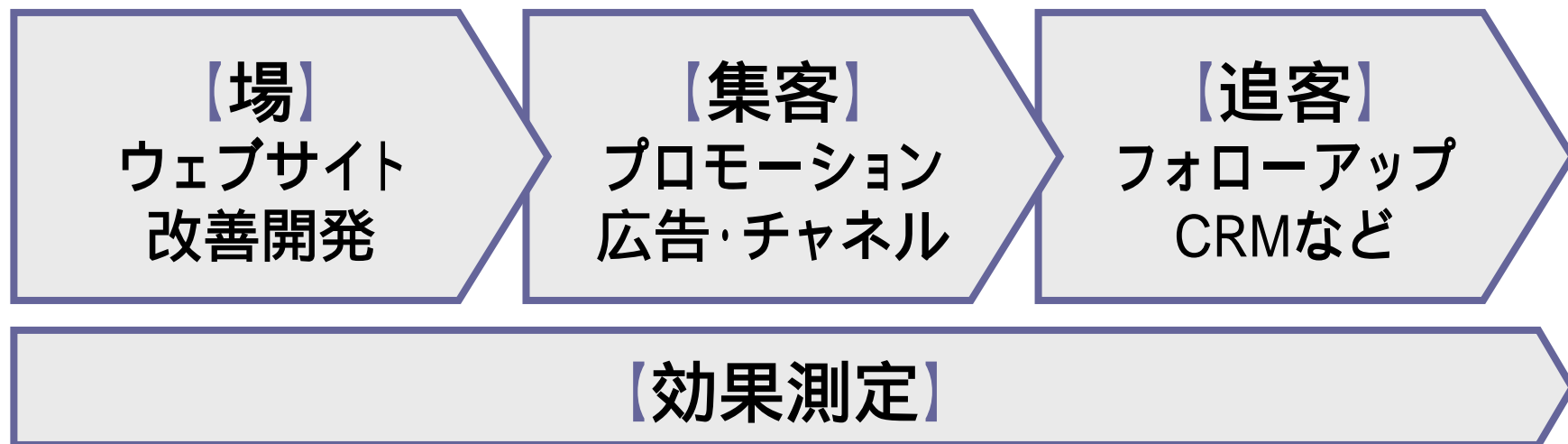
会社基本情報

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
資本金	452百万円 (2004/5月現在)
従業員数	78名 (同上)
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

事業ドメイン

オプト = eマーケティングカンパニー
『売上に直結するeマーケティング』を提供



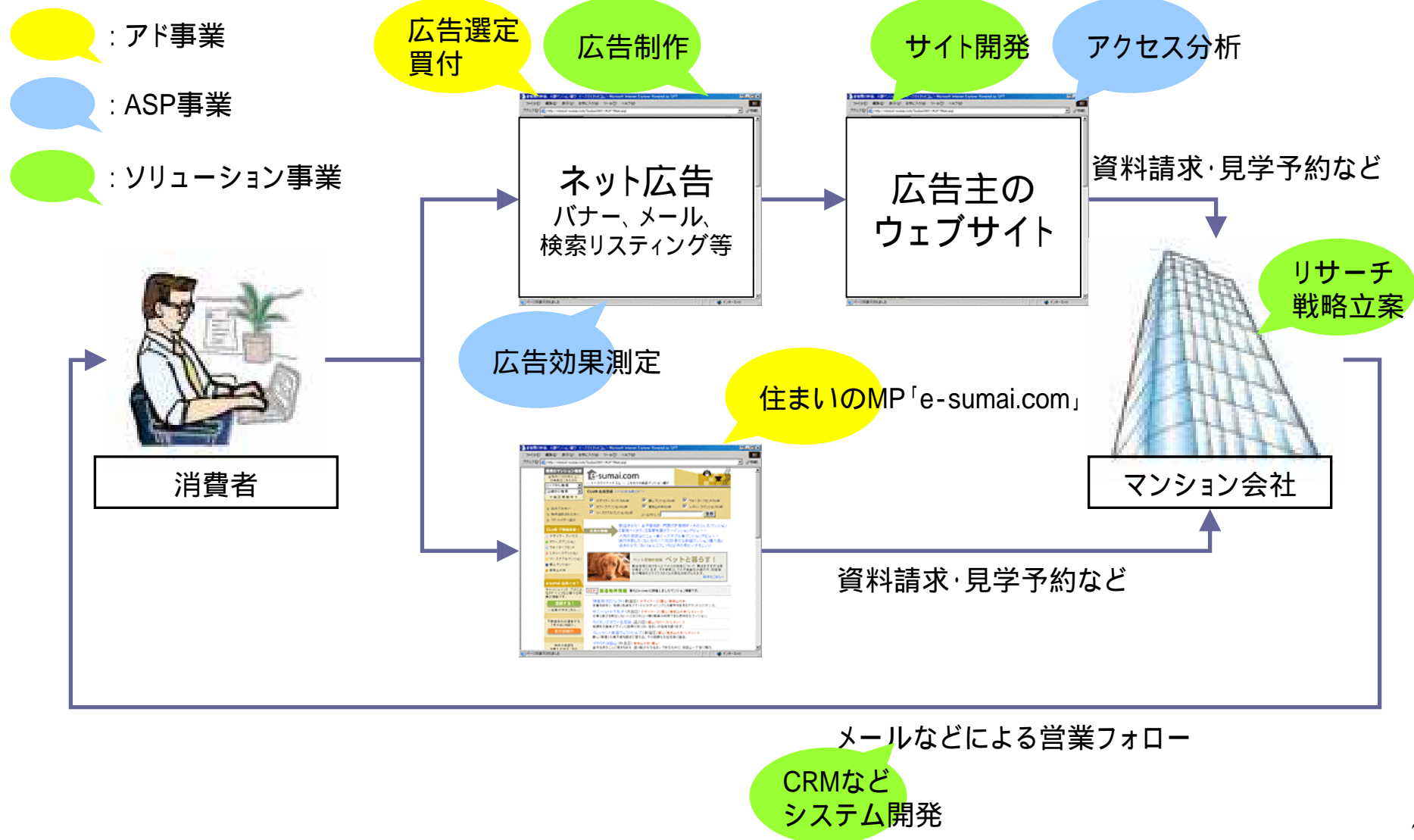
ネットの活用によって
販促・流通の構造改革を促し、不利益不便を解消

事業分野と収益モデル



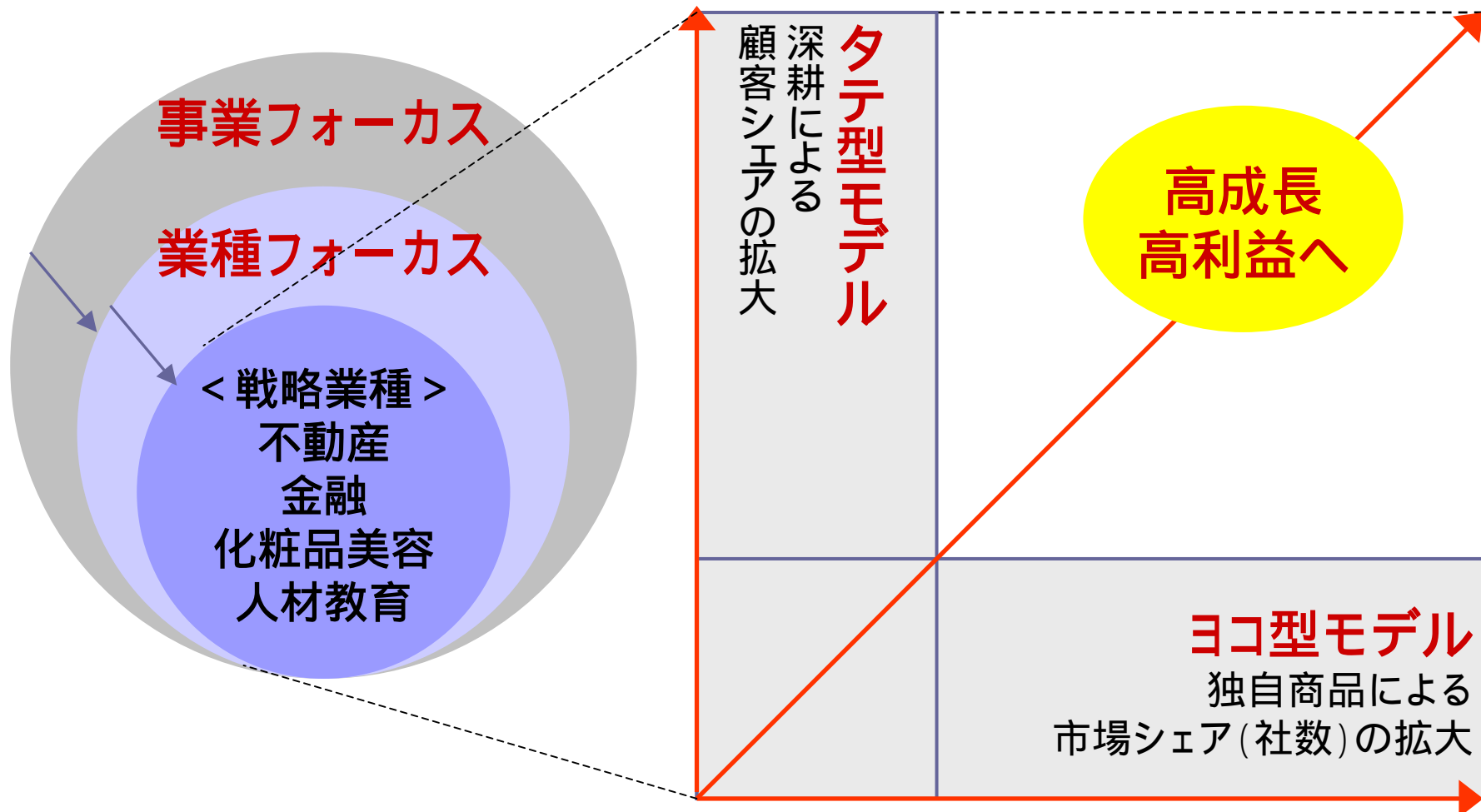
サービス提供事例

企業がネット上で顧客を獲得するフローを一貫してサポート



基本戦略 = 3フォーカス2モデル

事業フォーカス > 業種フォーカス > 商品フォーカス
戦略業種内でタテ型モデルとヨコ型モデル追求
戦略商品 = ADPLAN、MP、Yahoo!



四半期サマリー

ハイライト

- 売上・利益とも過去最高記録を更新
- 売上前年同期比227%、前四半期比114%
- 特に広告代理に顕著な伸び

P/Lサマリー

損益計算書概要

	<u>第一四半期</u>	<u>構成比</u>
売上	1,770,337	100.0%
売上総利益	406,004	22.9%
販管費計	273,834	15.5%
営業損益	132,169	7.5%
経常損益	107,471	6.1%
純利益	62,339	3.5%

(千円)

B/S・C/Fサマリー

2月上場時の新株発行増資により財務基盤を強化

貸借対照表概要

	<u>2004/3/31</u>
流動資産	2,615,283
現預金	1,333,086
固定資産	119,624
<u>資産計</u>	<u>2,734,909</u>
流動負債	1,414,660
固定負債	0
<u>資本</u>	<u>1,320,248</u>

(千円)

キャッシュフロー計算書概要

	<u>第一四半期</u>
営業CF	88,342
投資CF	16,650
財務CF	705,000
<u>現金等同等物増減</u>	<u>776,692</u>
<u>現金等同等物残高</u>	<u>1,322,771</u>

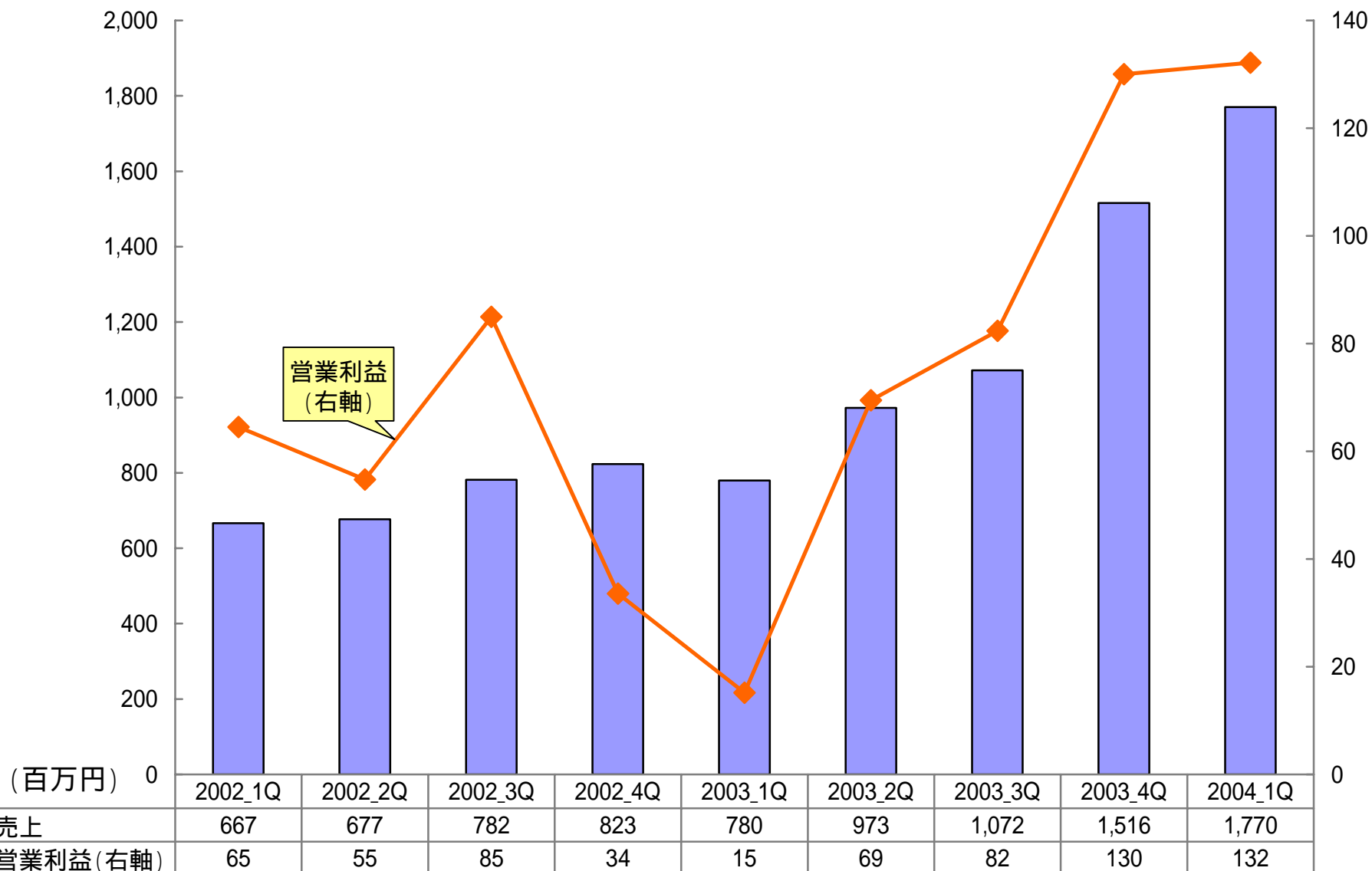
(千円)

事業活動報告

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

四半期業績推移

売上利益ともに過去最高記録を更新、売上前Q比14%増

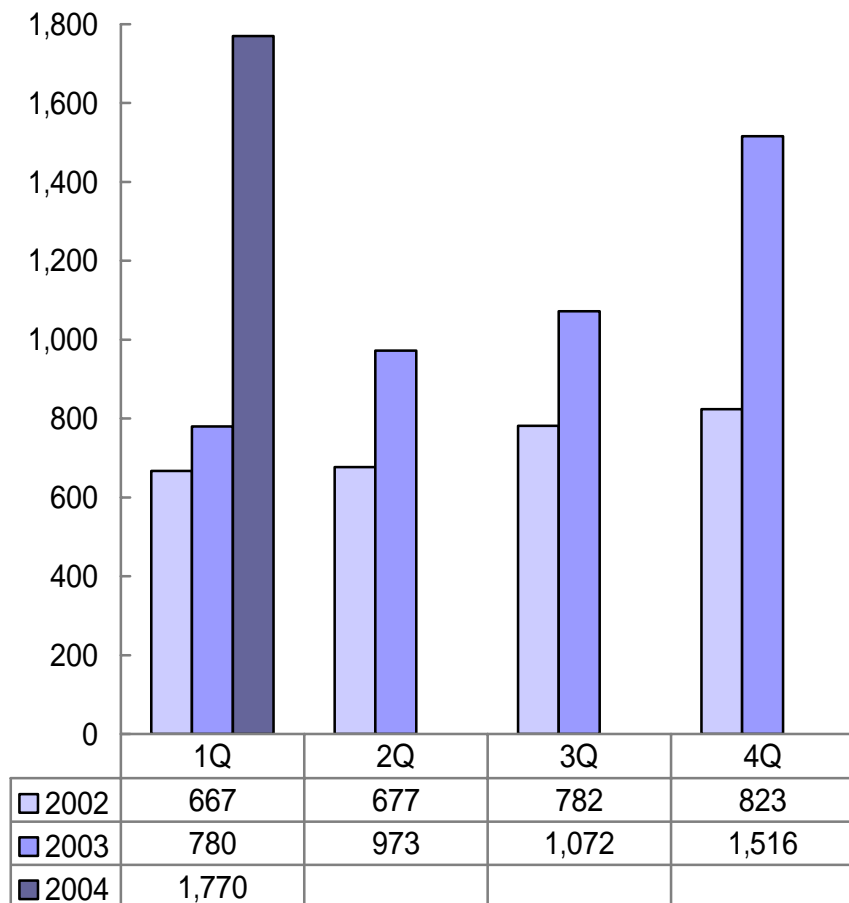


前年同期比較

売上利益ともに前年同期比急伸

売上高

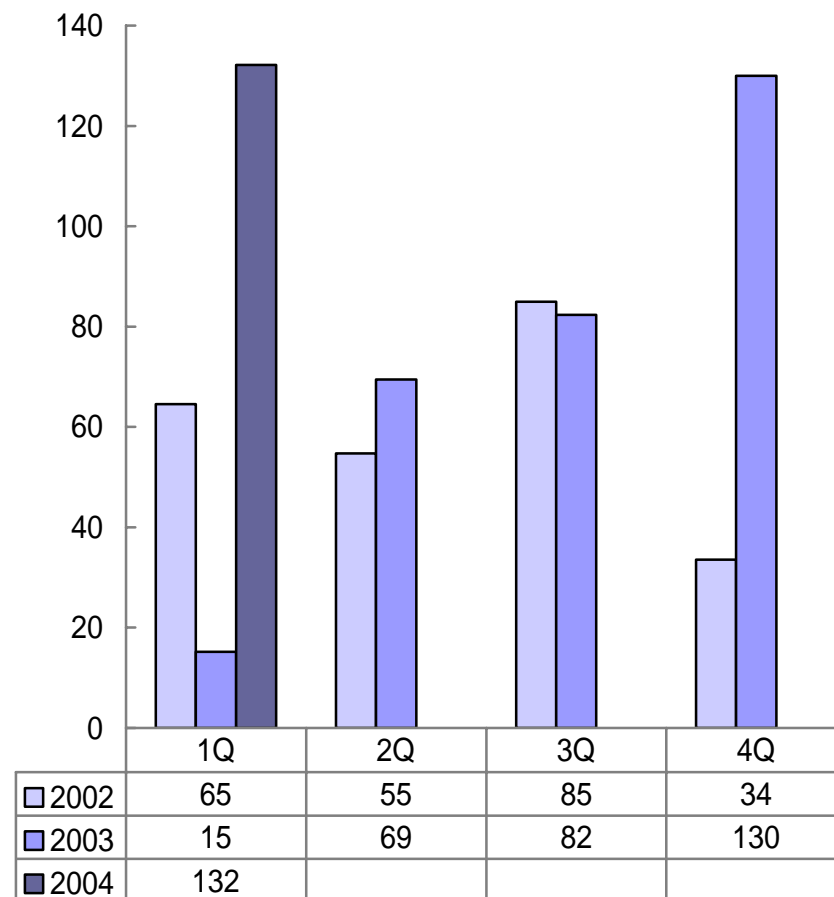
前年同期比227%



(百万円)

営業利益

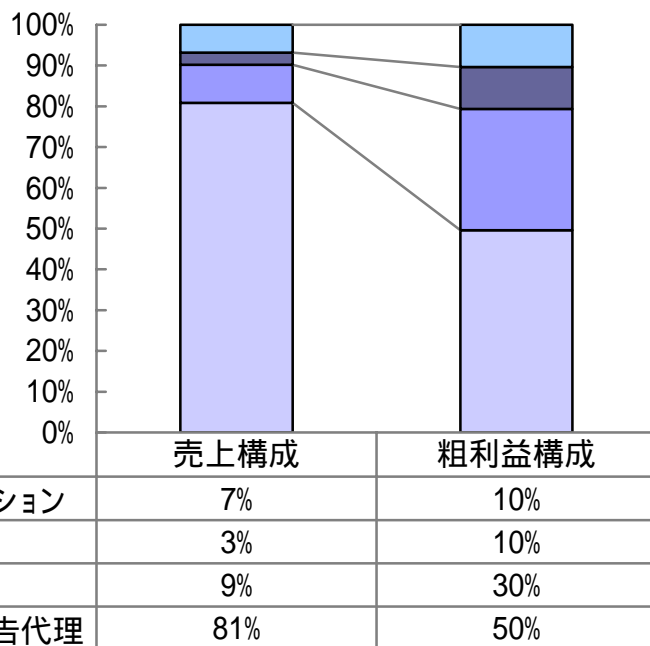
前年同期比907%



事業分野別売上・粗利益構成

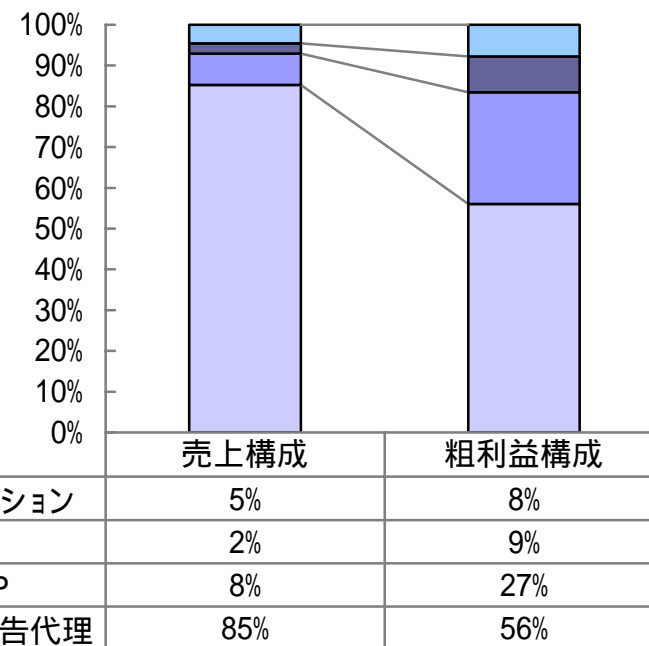
広告代理の比率増に伴い、全社粗利益率は1ポイント低下

2003通期



事業分野	粗利益率
アド事業	21.4%
広告代理	14.9%
MP	76.8%
ASP事業	86.0%
ソリューション事業	28.8%
全社	23.8%

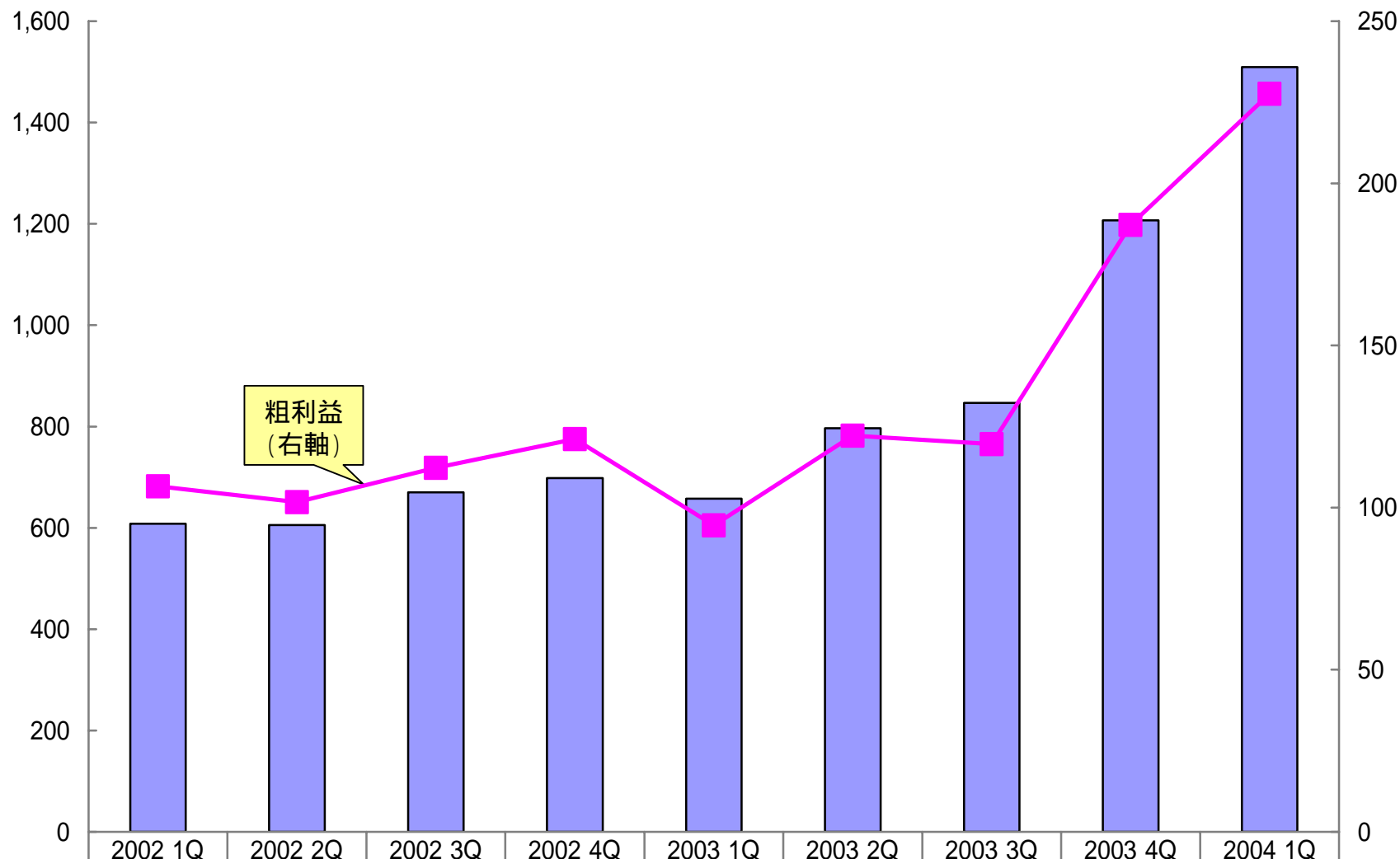
2004第一四半期



事業分野	粗利益率
アド事業	20.6%
広告代理	15.1%
MP	81.5%
ASP事業	81.7%
ソリューション事業	39.0%
全社	22.9%

四半期収益推移 > アド > 広告代理

前Qに引き続き急伸、Yahoo!と検索リスティング広告が牽引役



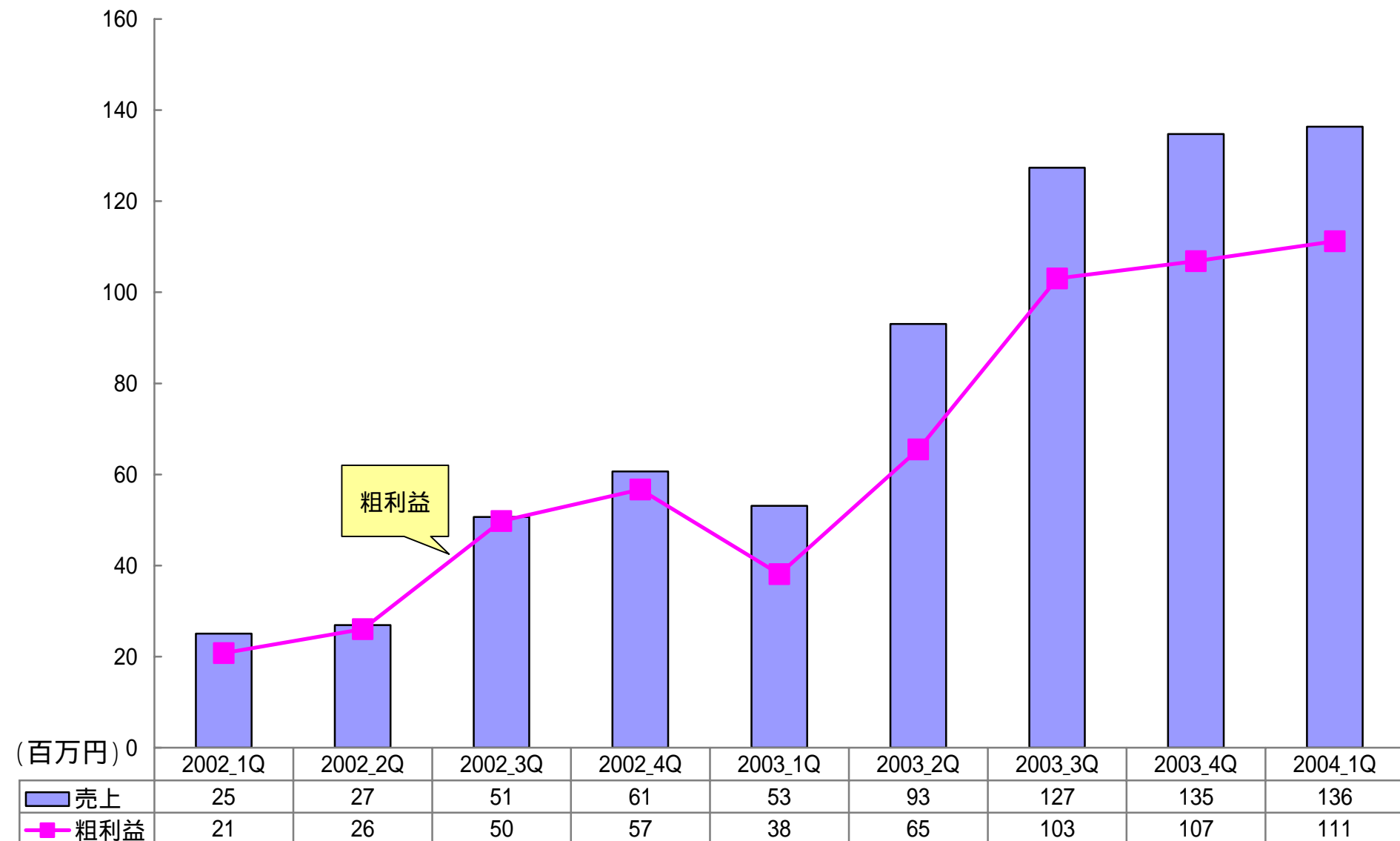
(百万円)

売上

粗利益 (右軸)

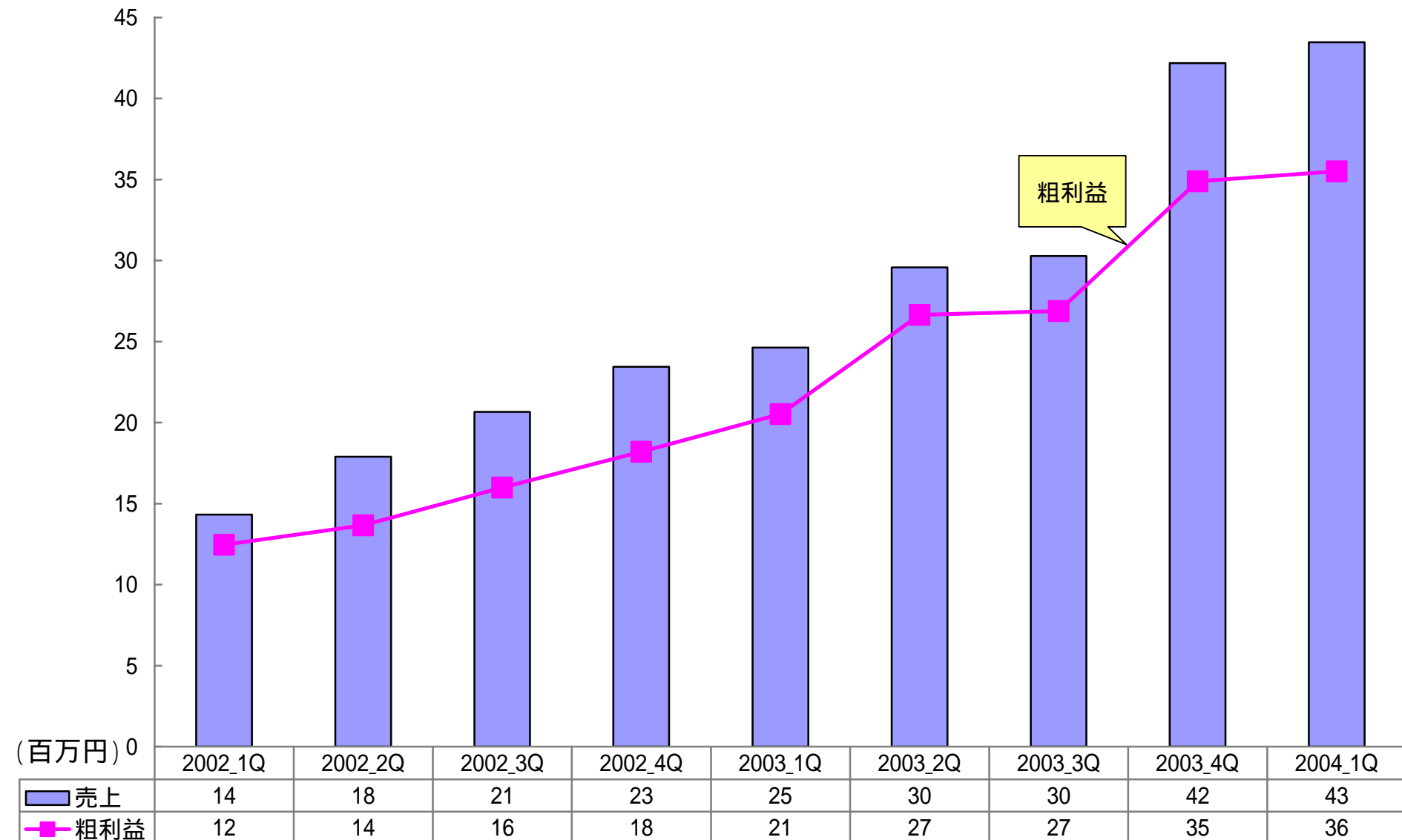
四半期収益推移 > アド > MP

提携・新サイトなどイベントなく、前Q比では微増



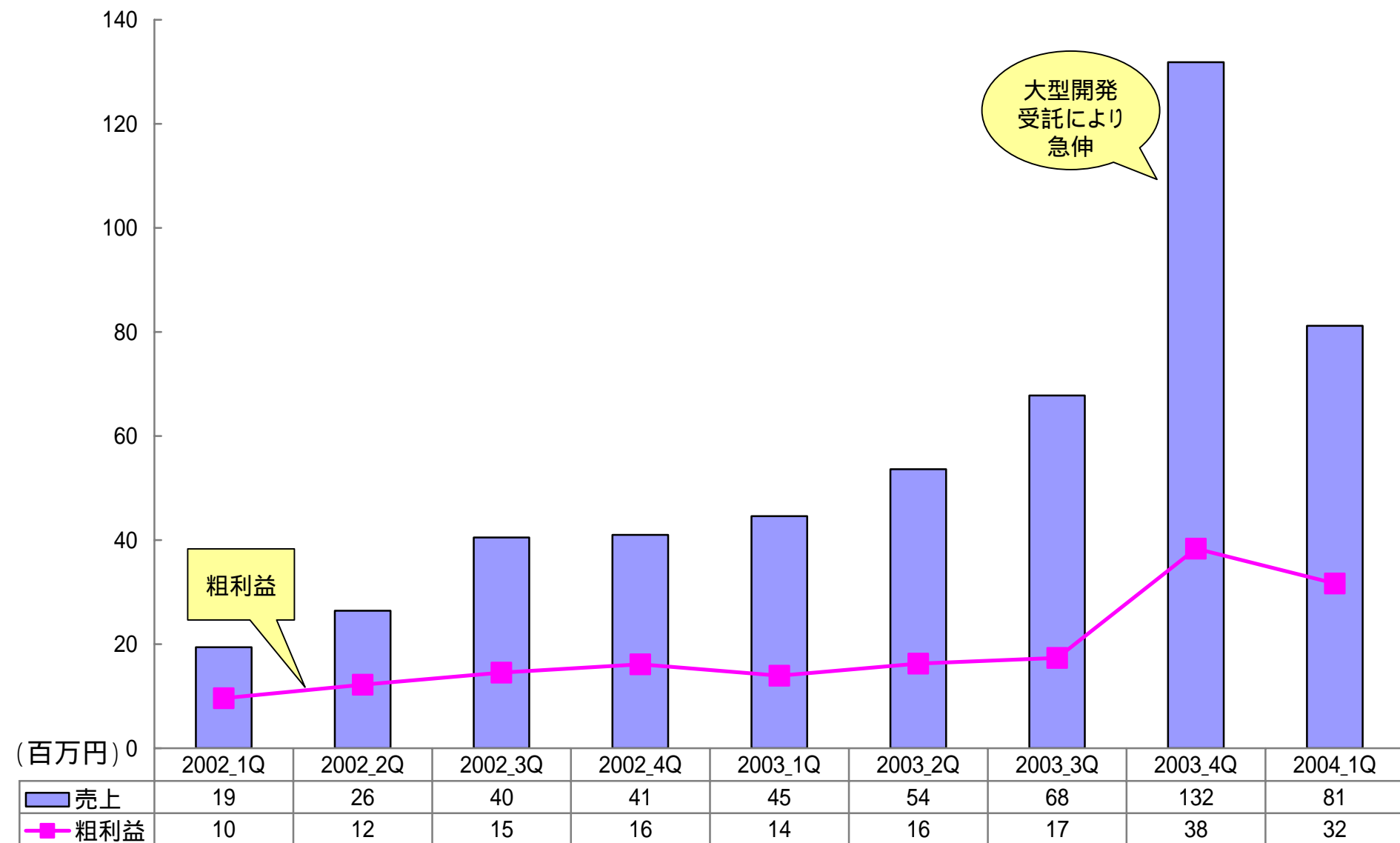
四半期収益推移 > ASP

件数増加もカスタマイズなど大型案件なく、前Q比では微増



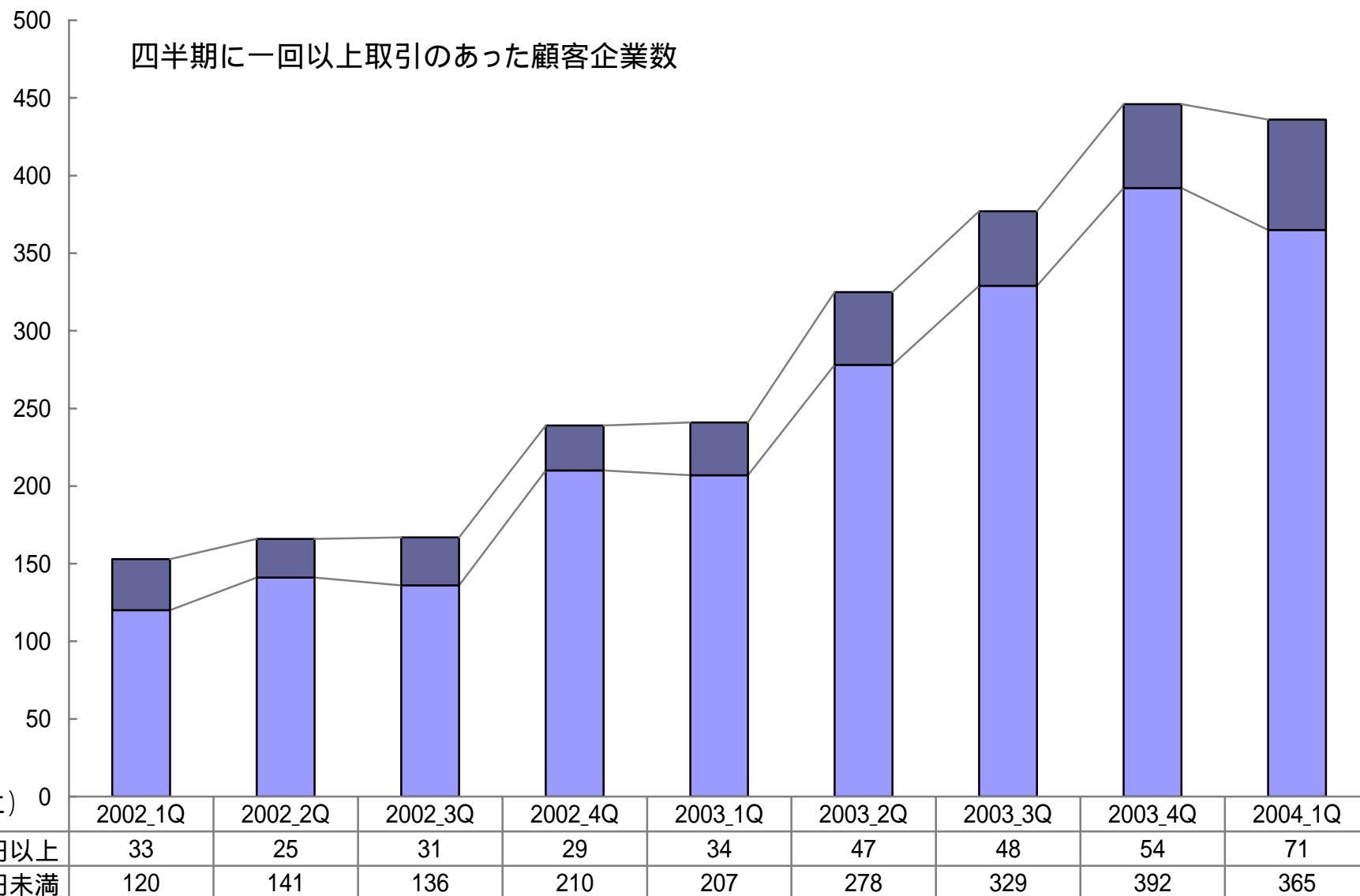
四半期収益推移 > ソリューション

広告代理の伸びに伴い、制作が好調



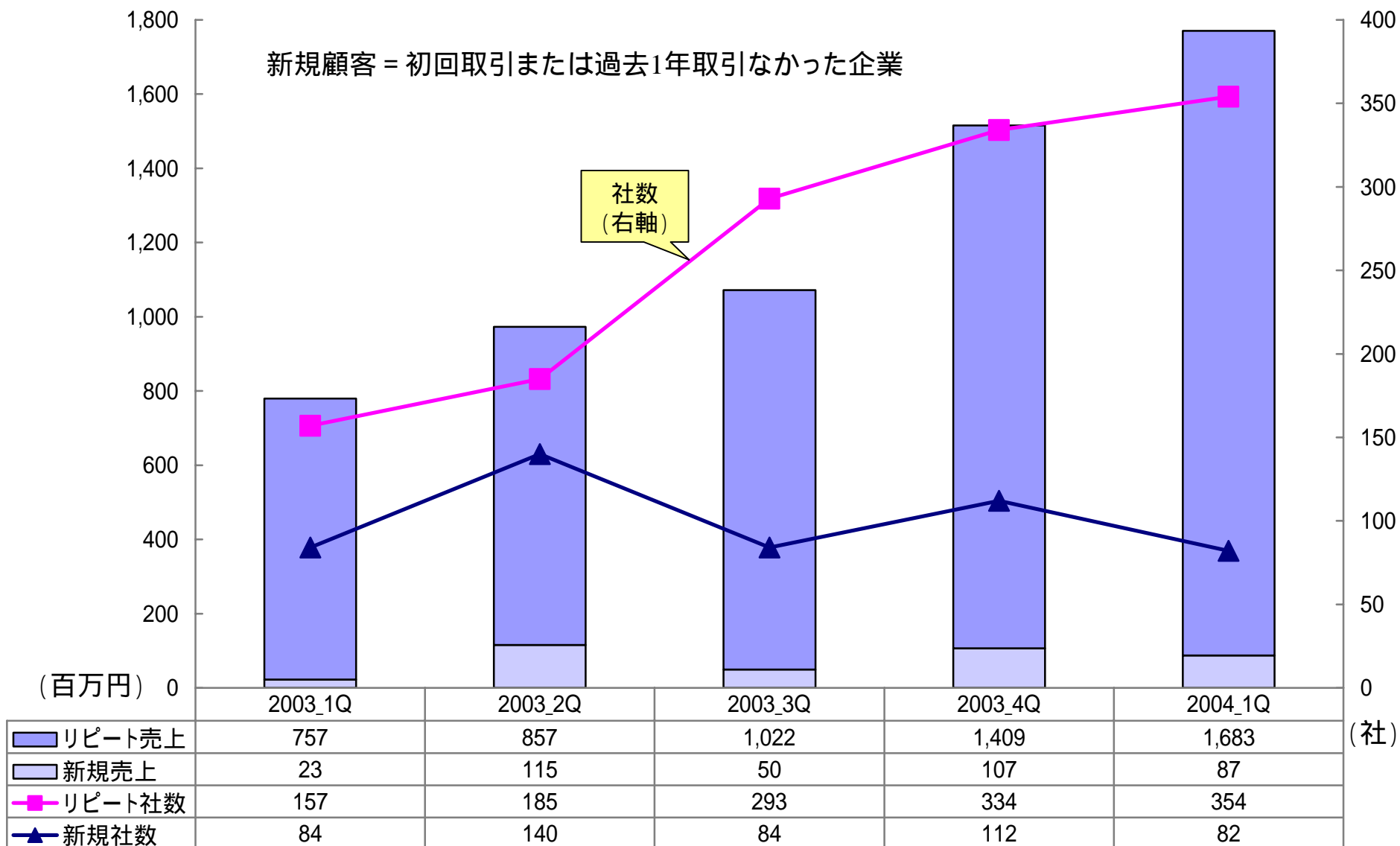
取引顧客数推移

総顧客数は初の減少、増収は取引大型化によるもの



新規・リピート顧客数と売上推移

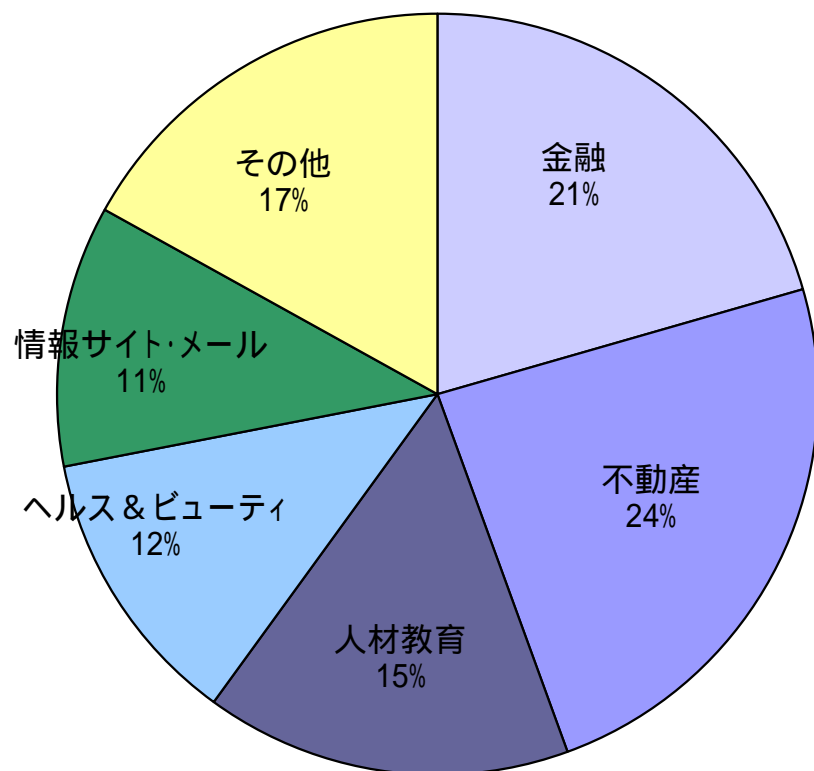
リピート顧客活況により新規開拓がややスローダウン



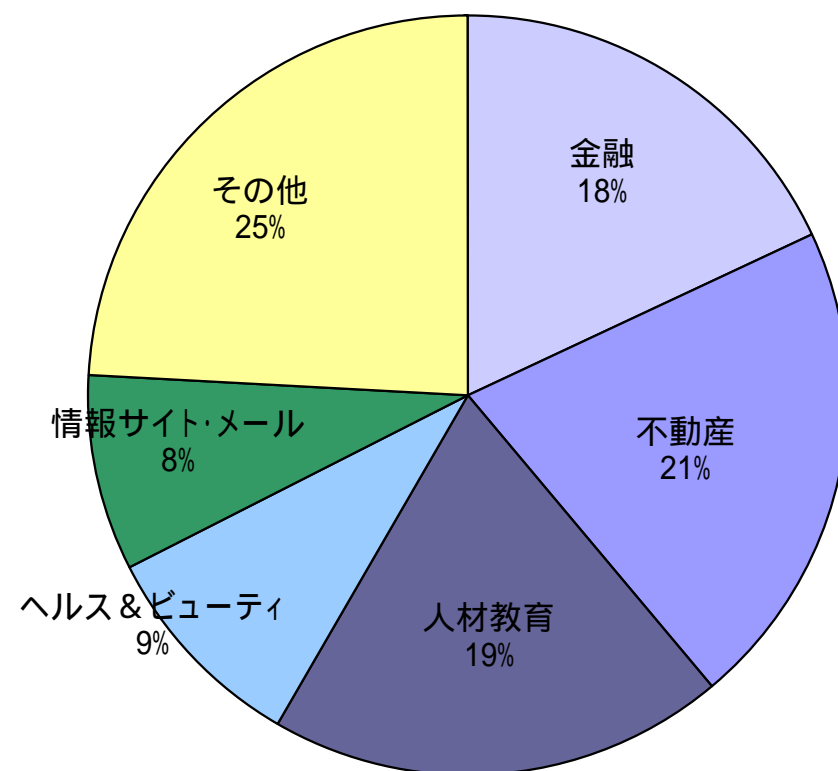
業種別売上構成

戦略4業種に加え、その他(旅行・自動車など)に成長の兆し

2003通期

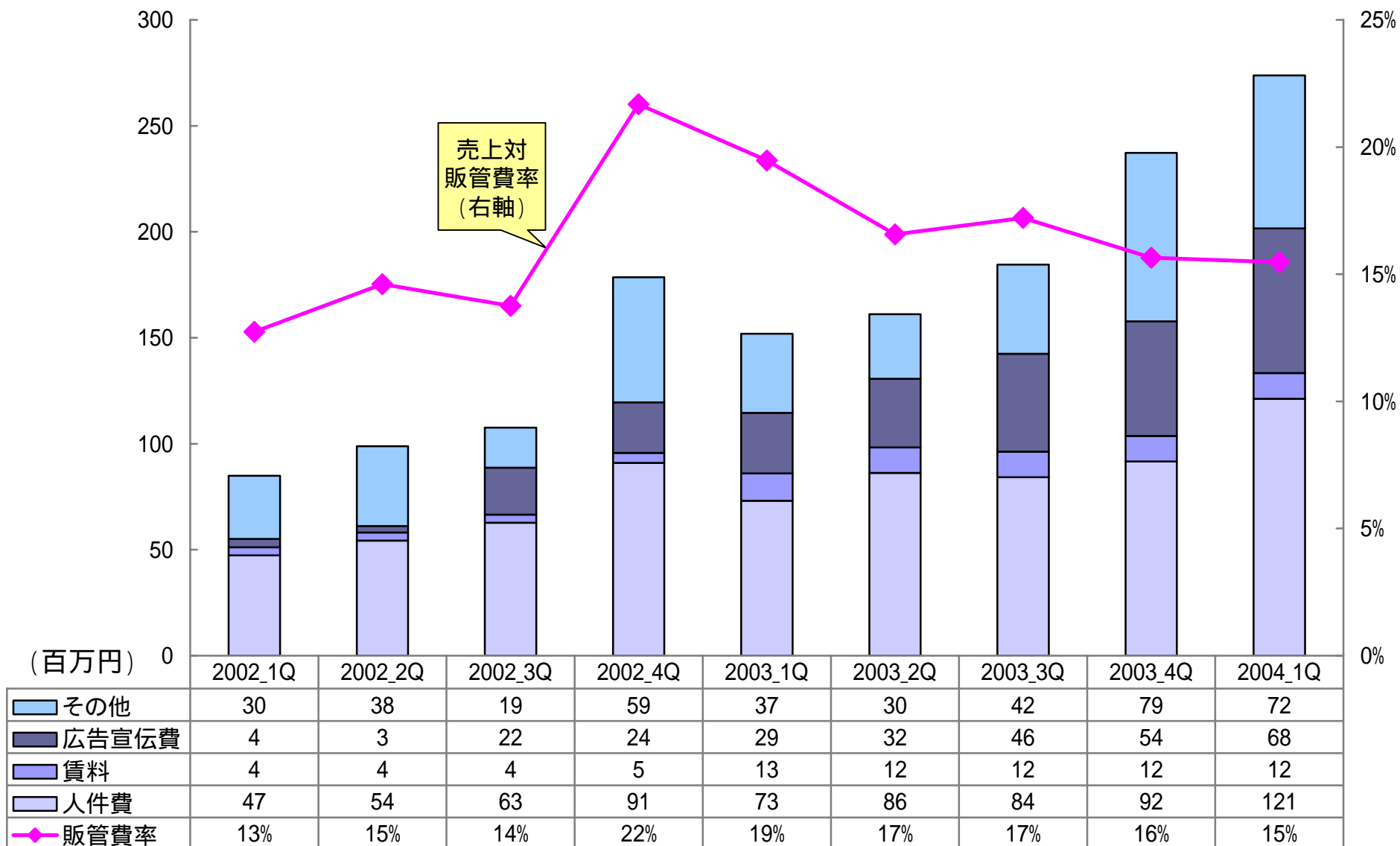


2004第一四半期



四半期販管費推移

増員により人件費増加も、売上対販管費率は適正水準を維持



2004見通し

今期見通しの修正

	<u>前回予想</u>	<u>今回修正</u>	<u>増減額</u>
<u>売上</u>	5,199	6,645	+1,446
<u>営業利益</u>	336	351	+15
<u>経常利益</u>	296	310	+14
<u>当期純利益</u>	162	170	+8

(百万円)

修正の背景

第一四半期 = 市場全体 + 既存顧客の活況
業績好調も、新規開拓・広告代理以外の事業にリソース不足
人員補強を加速する

- 広告代理中心に売上の上振れ見込む
- 人件費中心に販管費を積み増し

直近トピックスと取り組み

- 13期連続Yahoo!JAPAN優秀代理店表彰(1-3月期)、連続記録を更新
- ローンギンザ全面リニューアル、総合ローンサイトに
- ローンギンザのコンテンツ提供により、Yahoo!ファイナンス上で「総合ローン特集」開設(4-6月)
- 独立系ネット通販大手のスタイライフの株式を取得、第二位株主に
- ゲーム事業ファンド出資など、B2Cビジネス模索に着手
- 大阪支社開設(6月中旬より)