

データを紡いで、未来を編む

時代をとらえデータを見つめる。

データをつなぎ科学する。

科学を通してビジョンを叶える。

私たちはe-マーケティングで、
社会を動かす新たな価値を生みだしていく。

《2014年注力分野》

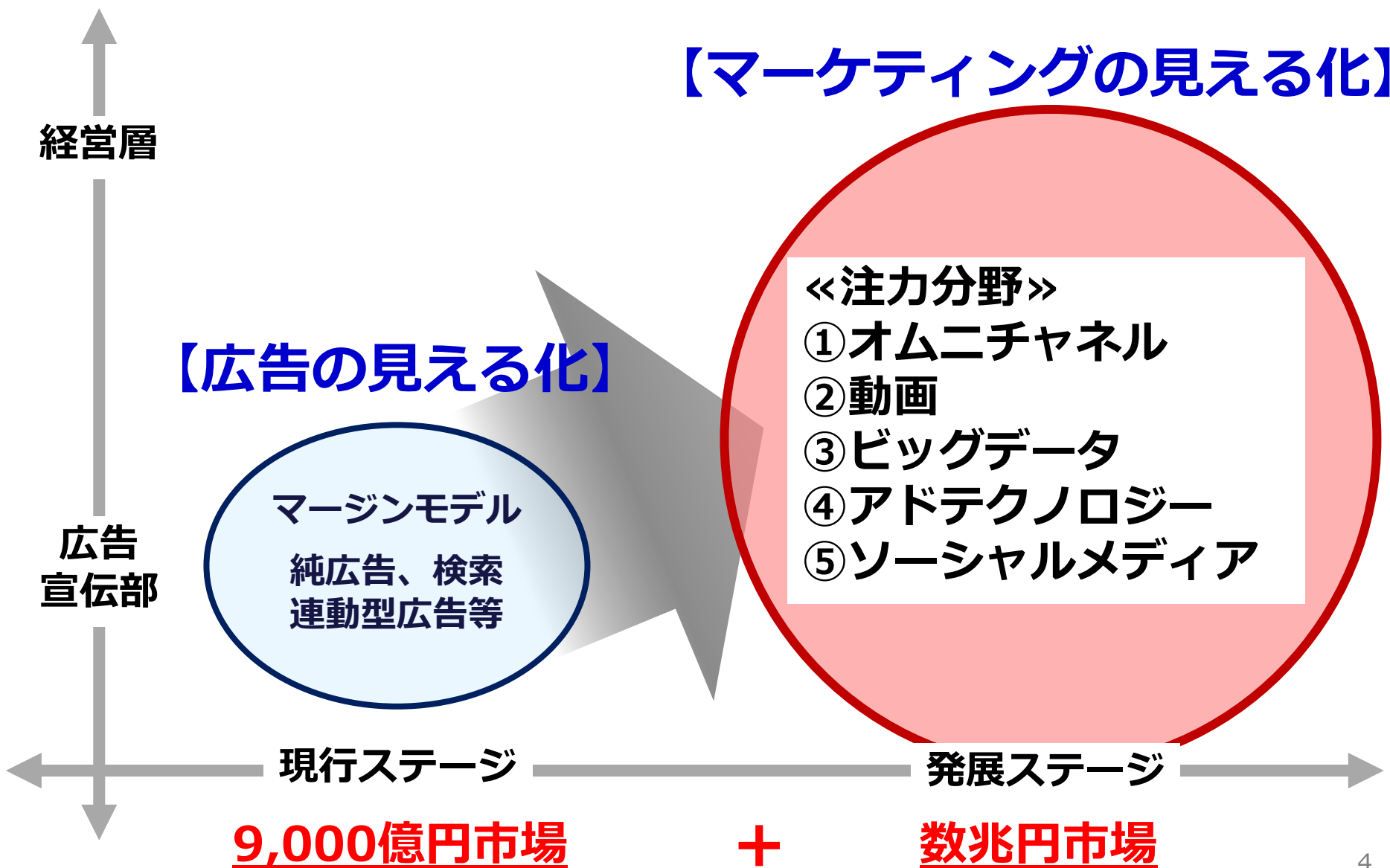
1. “プライベートブランド”（PB）
：価格決定権商材への集中投資
～ネットマーケティング市場の爆発的拡大
の前夜～

2. “ベンチャー企業投資”強化
～ネット産業革命前夜～

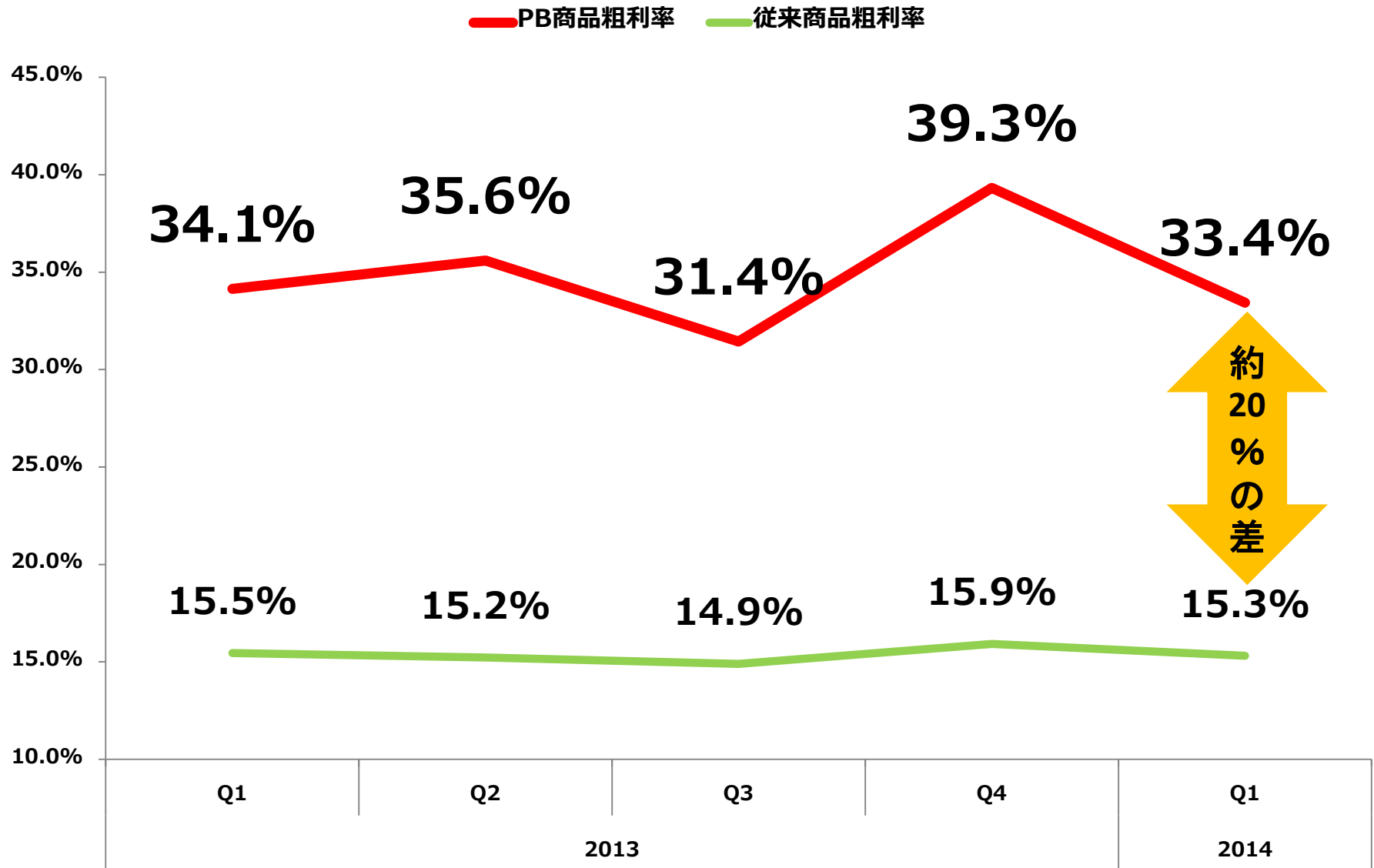
1. PBへの集中投資

～ネットマーケティング市場の爆発的拡大の前夜～

PBへの集中投資による構造改革へ



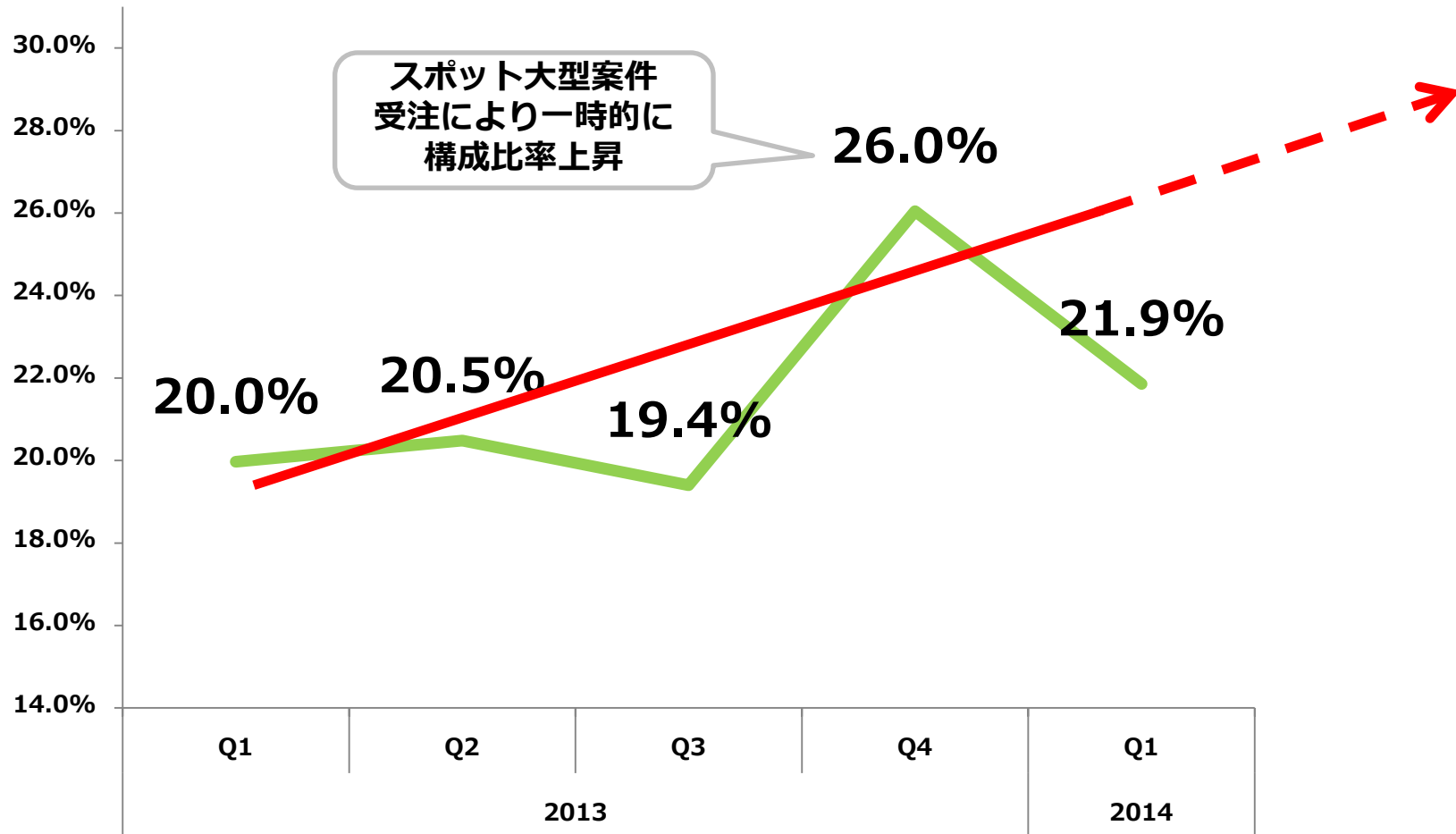
PB商品と従来商品の粗利率の違い



全体におけるPB商品の粗利構成比率

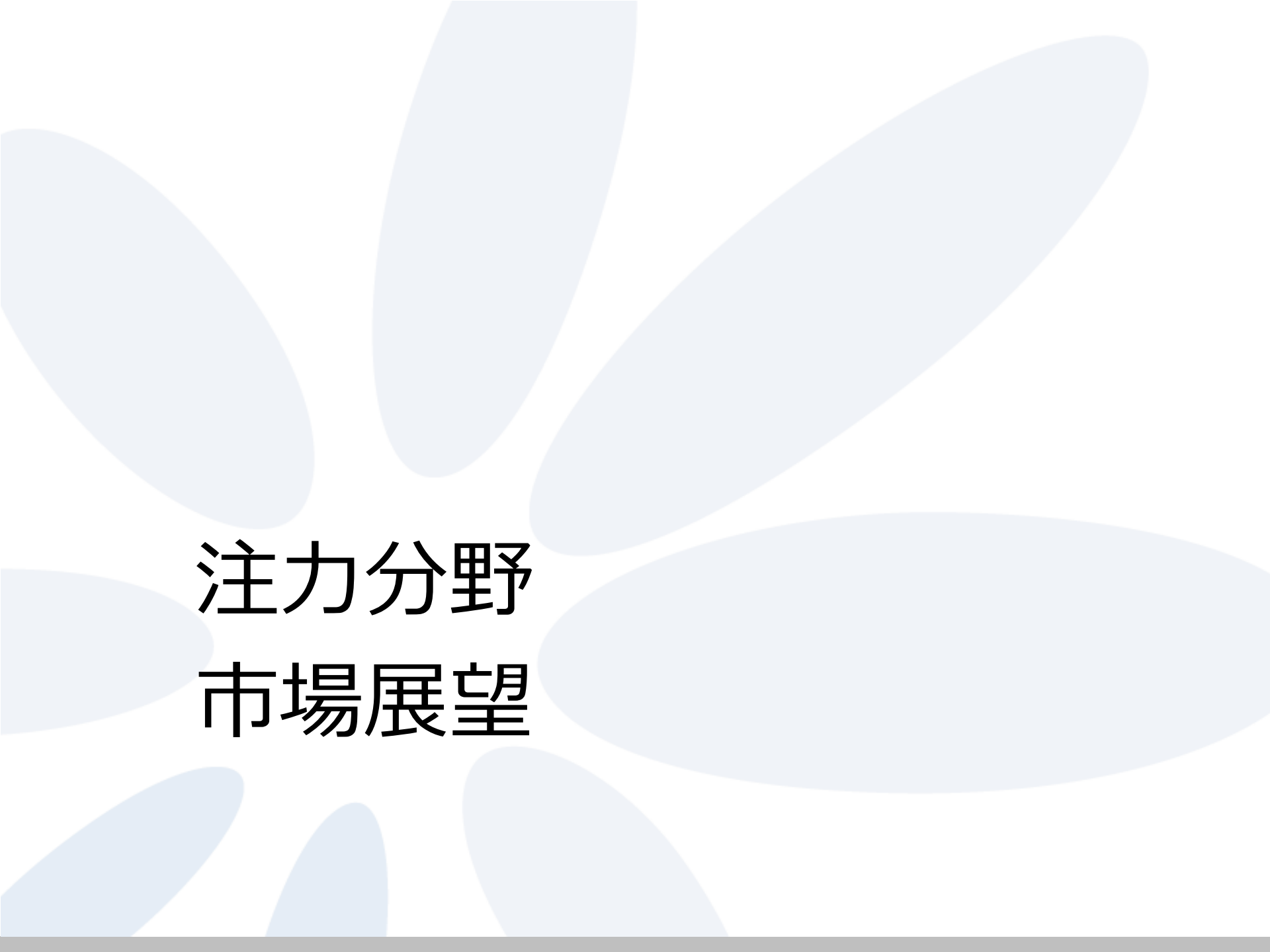


PB商品の構成比率、将来目標30%へ





- ✿ オムニチャネルマーケティング支援事業に特化したコネクトム社を設立
- ✿ 動画コンテンツ配信プラットフォームの提供を行うスキルアップ・ビデオテクノロジーズ社株式を取得
- ✿ ビッグデータ活用の専任組織
OPT Data Science Labを新設

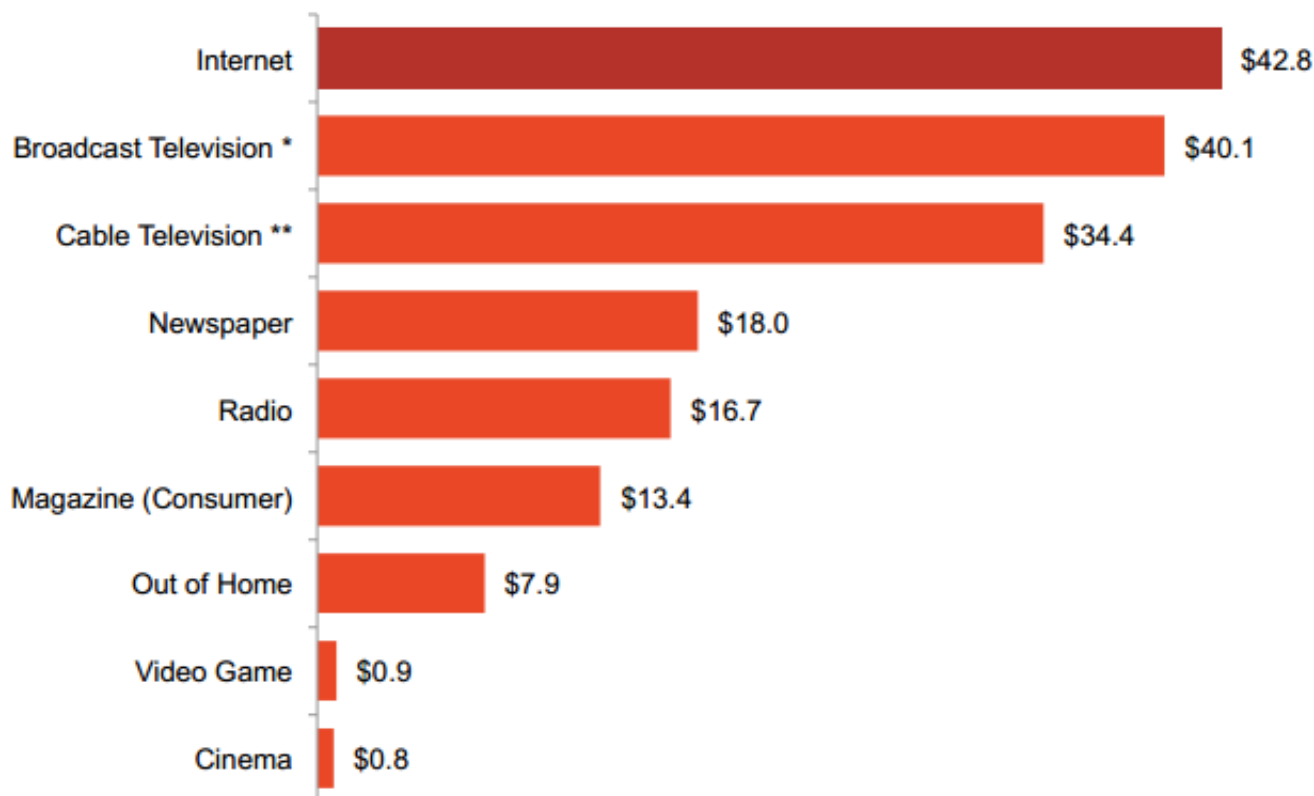
The background features several light blue, elongated, oval shapes that resemble petals or leaves, arranged in a radial pattern around the center. These shapes are semi-transparent and overlap each other, creating a soft, organic feel. The overall color palette is light and airy, with the blue shapes contrasting gently against the white background.

注力分野 市場展望



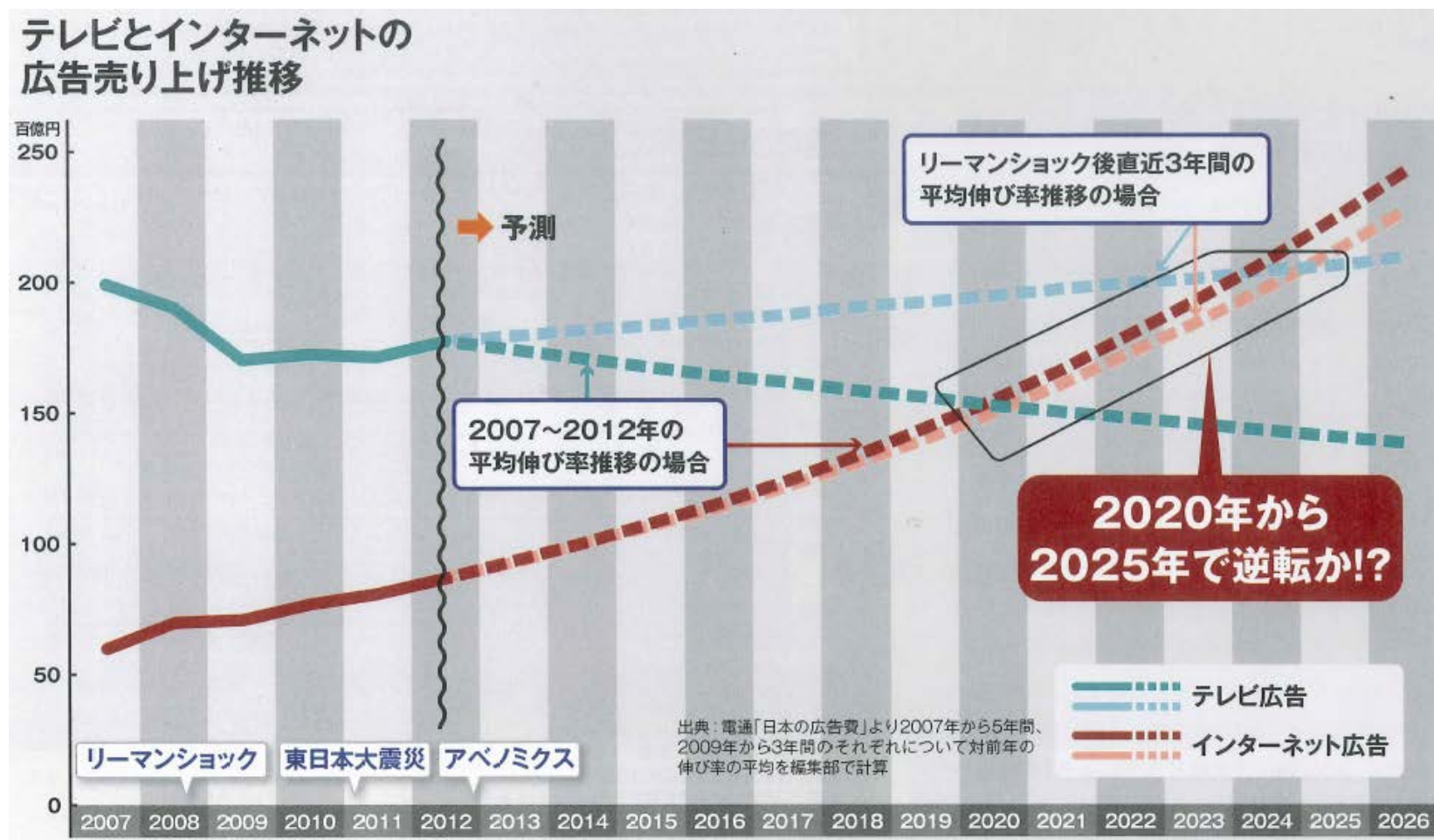
米国では既に2013年にネット広告がTV広告市場を逆転

Advertising revenue market share by media - 2013 (\$ billions)





ネット広告は今後も更に拡大、2020年にTVを抜く見込み



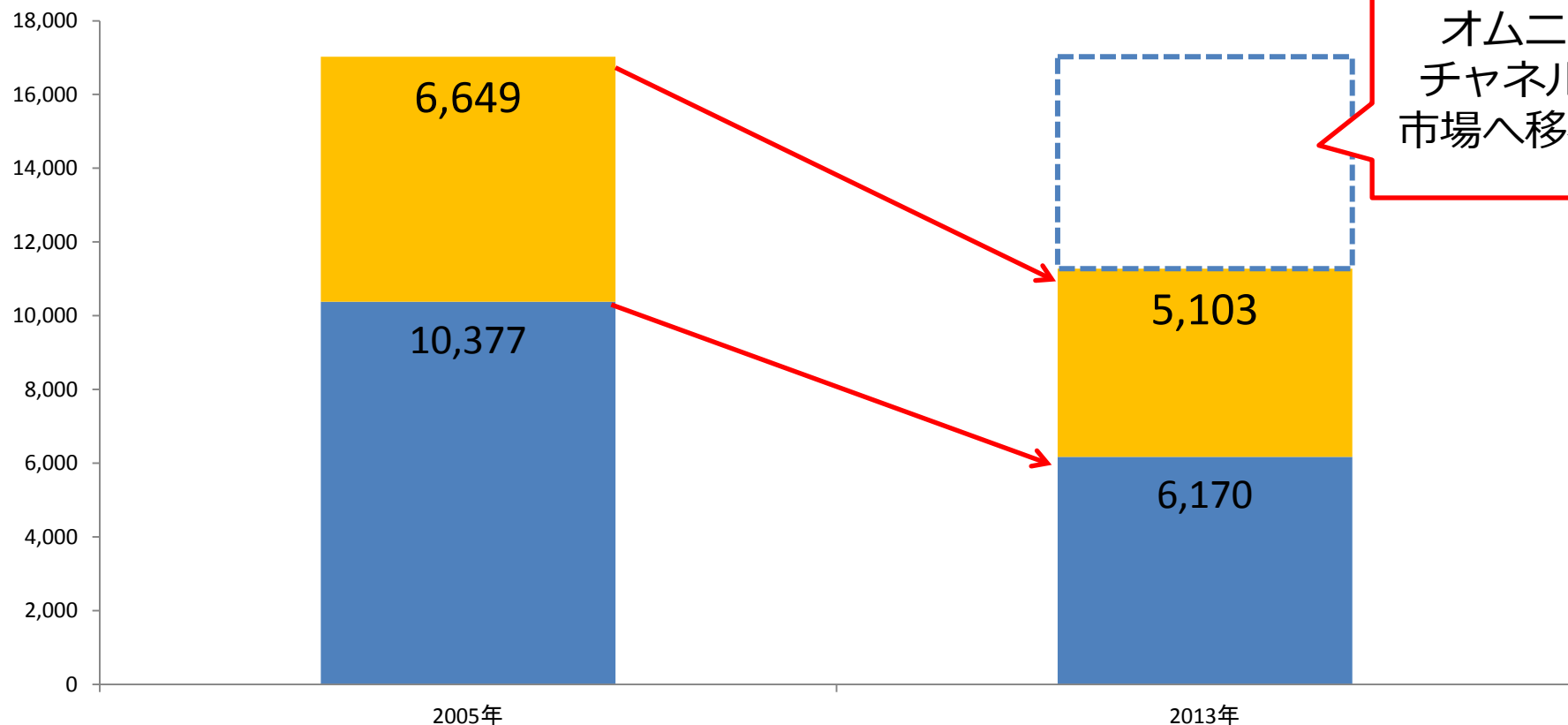
オムニチャネル市場（日本）



新聞広告および折込広告の落ち込みにより、
オムニチャネル市場の活性化が想定される

（単位：億円）

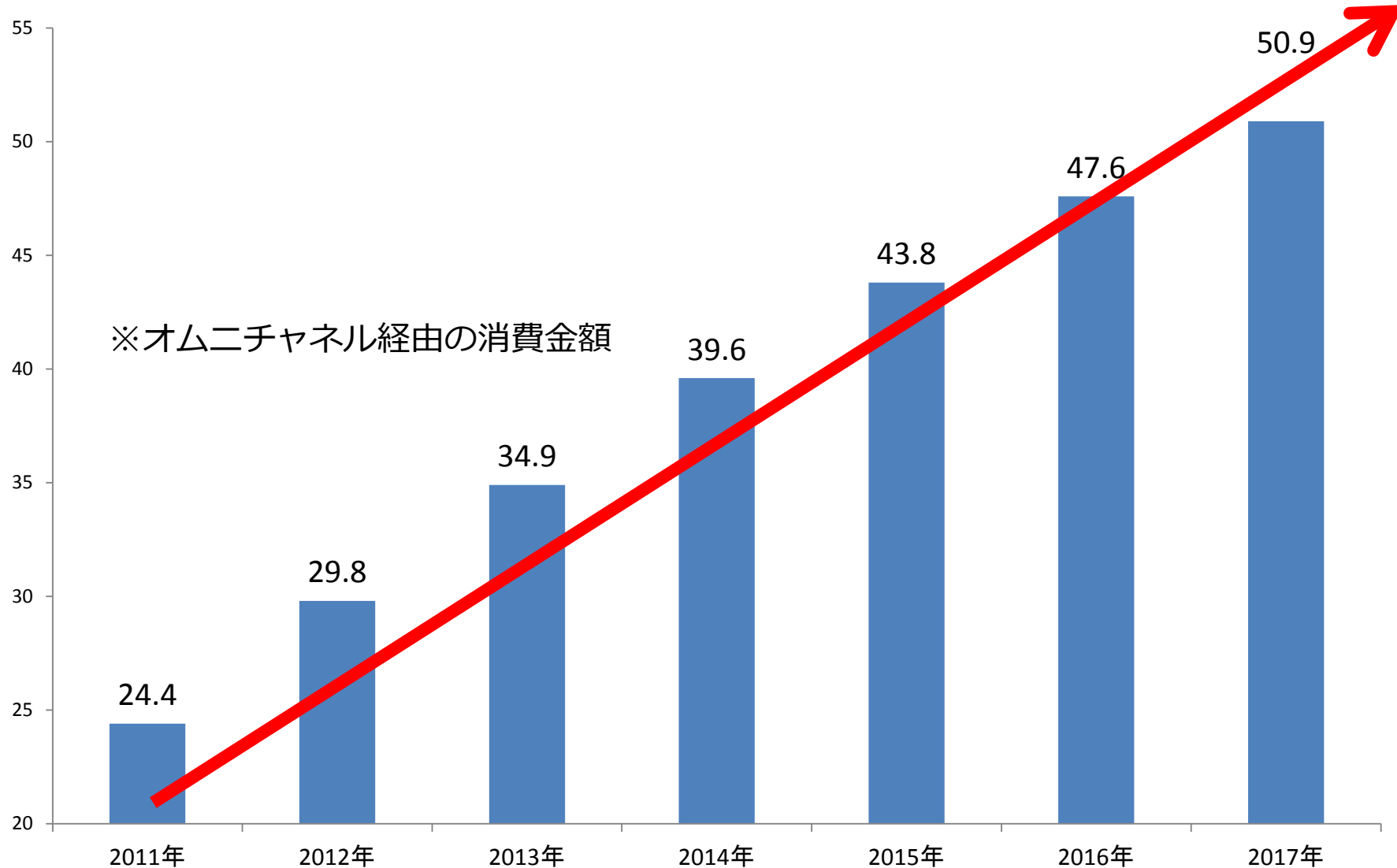
■ 新聞広告 ■ 折込広告



オムニチャネル市場（日本）



（単位：兆円）





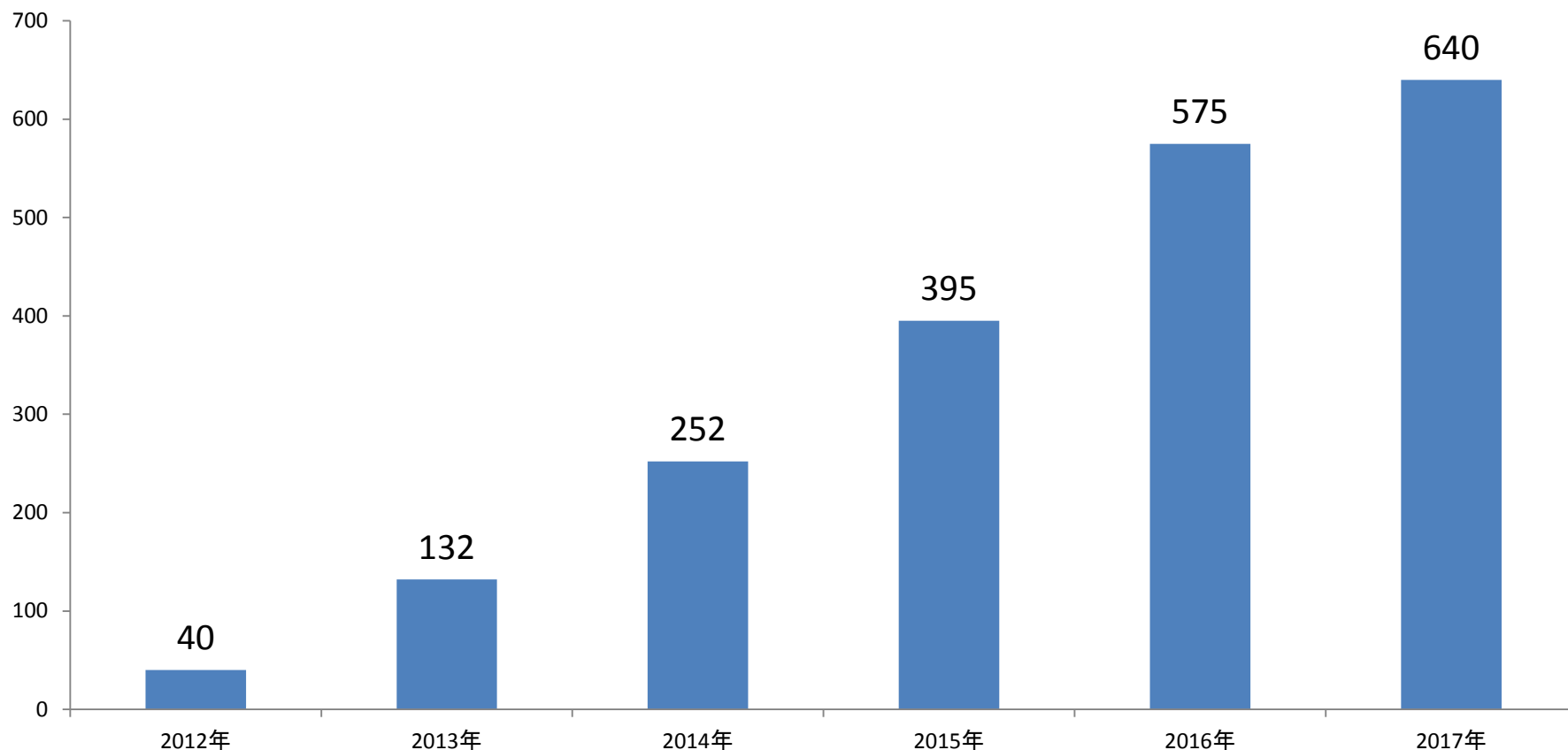
米国での動画市場は2016年には90億ドル規模へ成長見込み





日本でも米国同様に成長 2017年には2013年比約5倍の規模へ成長見込み

(単位：億円)

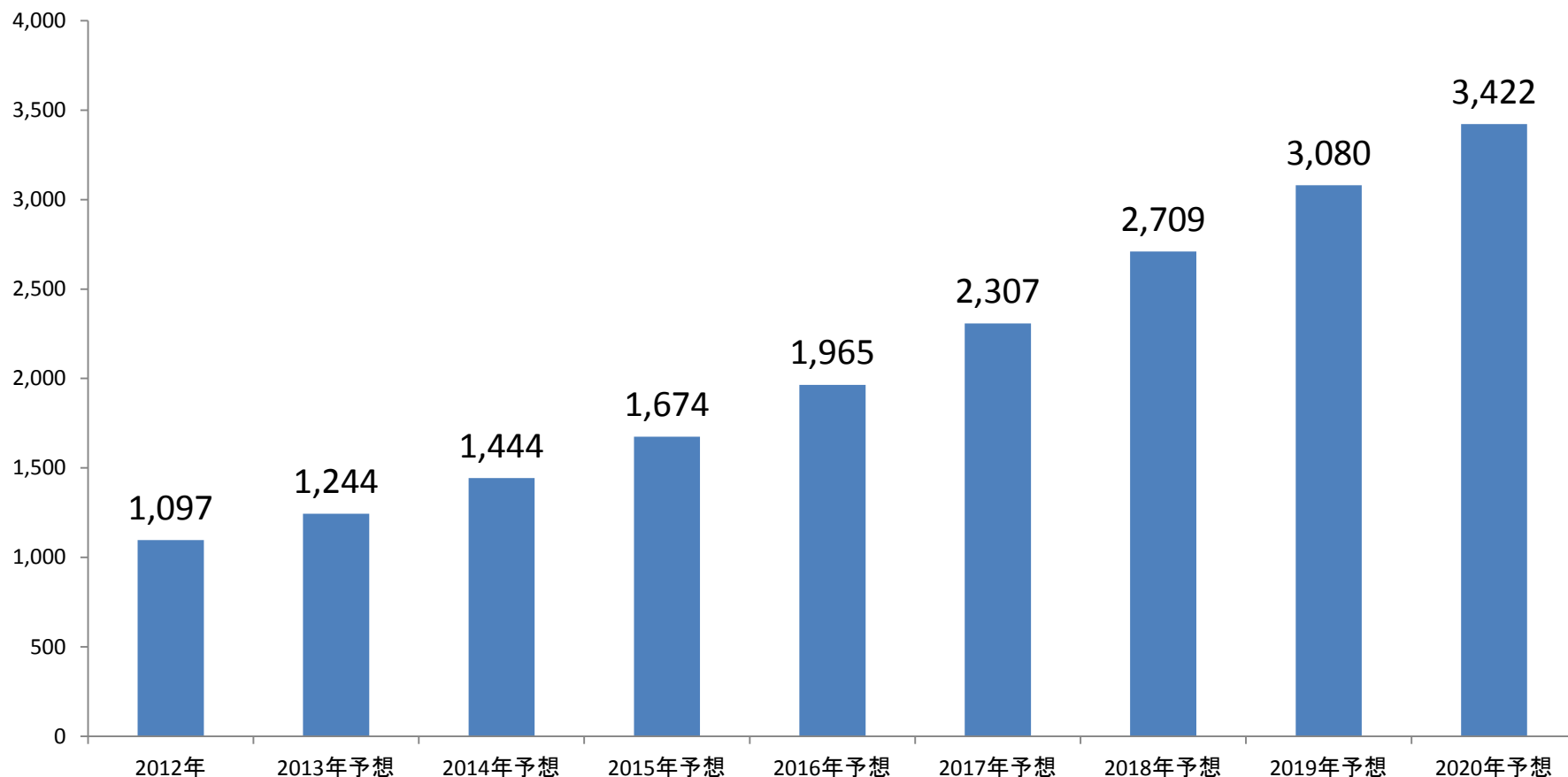


ビッグデータ市場（日本）



ビッグデータ活用による市場拡大で、
2020年には2012年比約3倍の規模へ

（単位：億円）



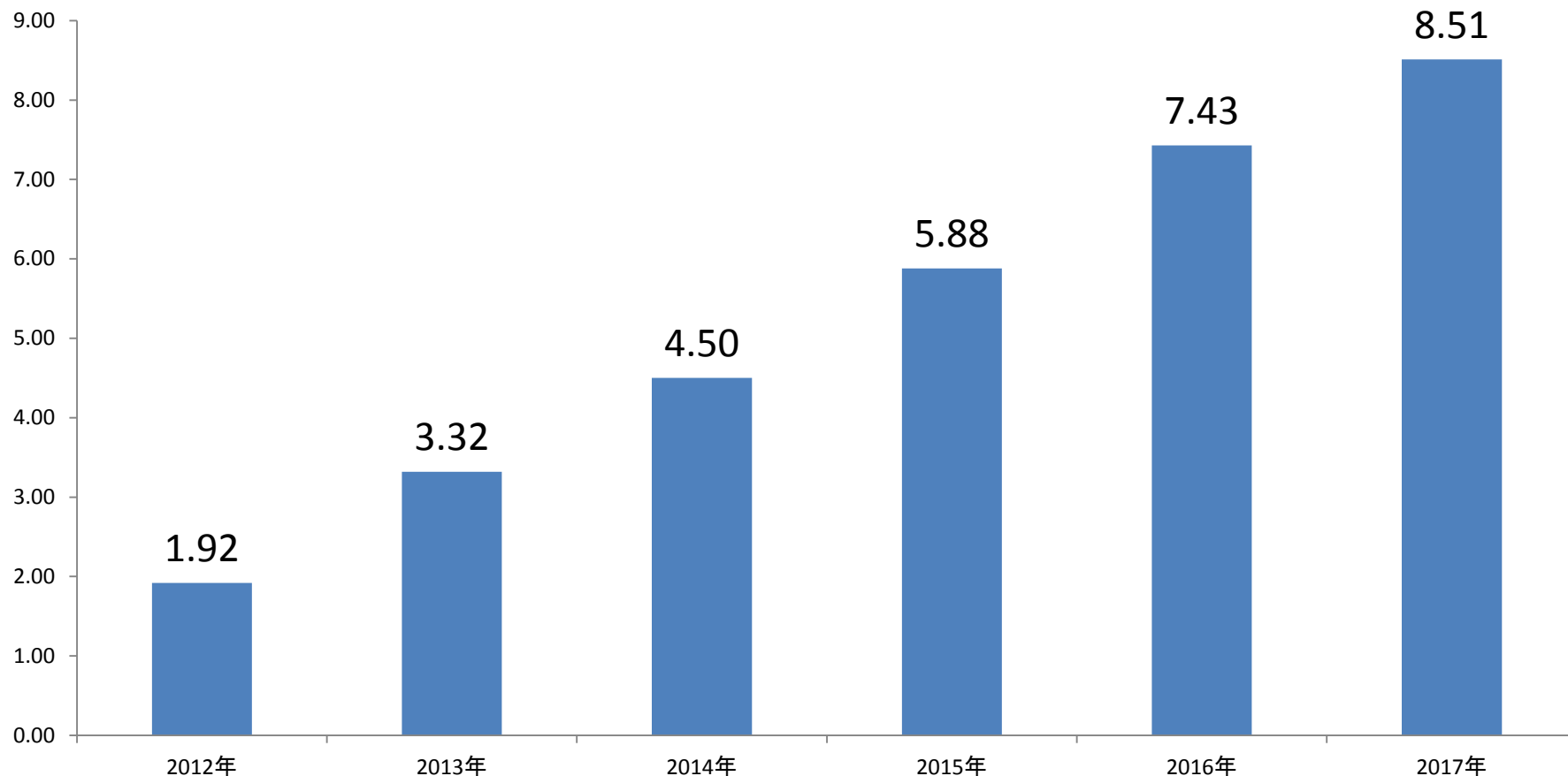
RTB市場（米国）

RTB=Real Time Biddingの略称



米国のRTB市場は2017年には85.1億ドル規模へ成長見込み

(単位：10億ドル)

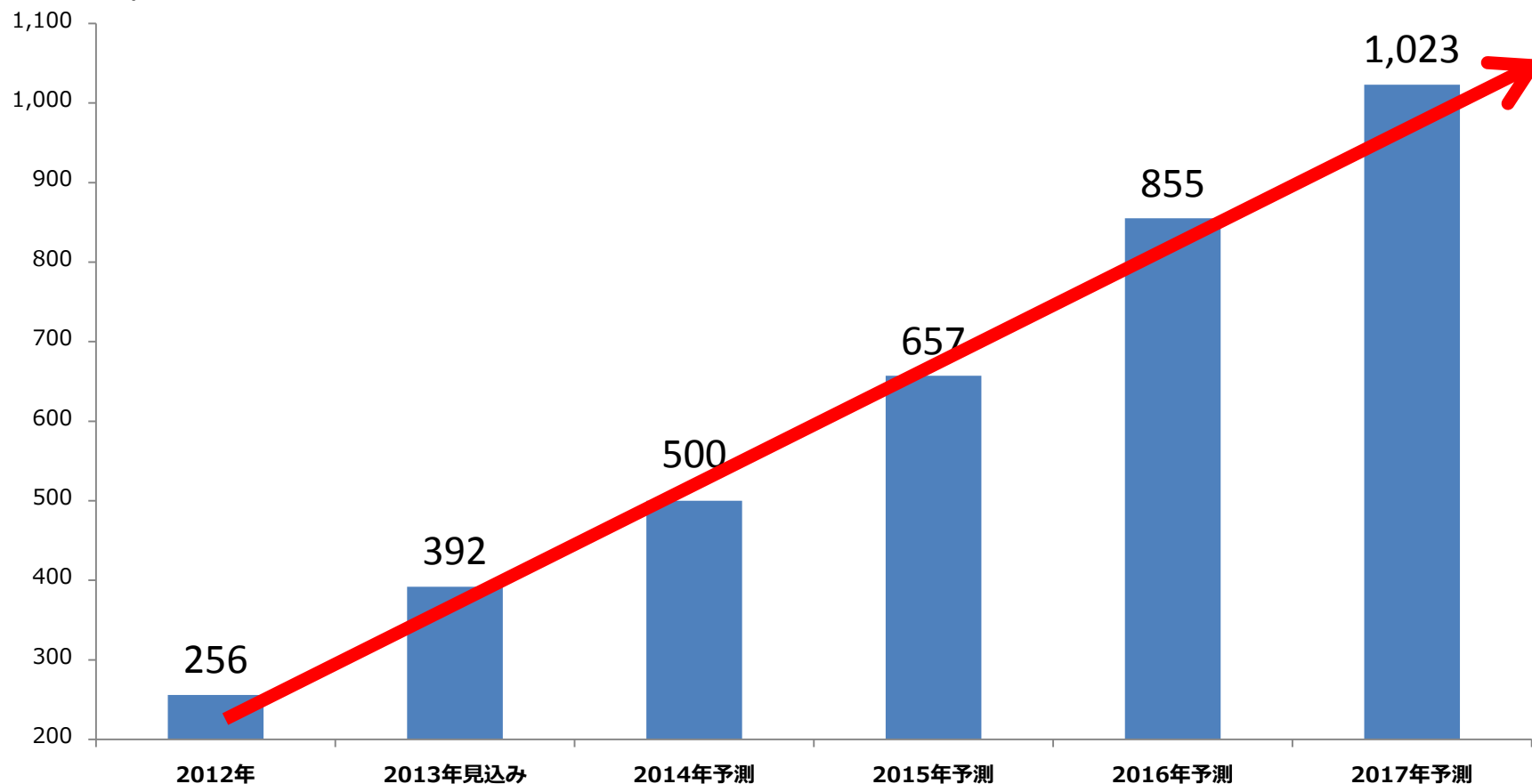


RTB市場（日本）



2016年には2013年比2倍以上、
2017年には2.6 倍と急拡大の見込み

(単位：億円)



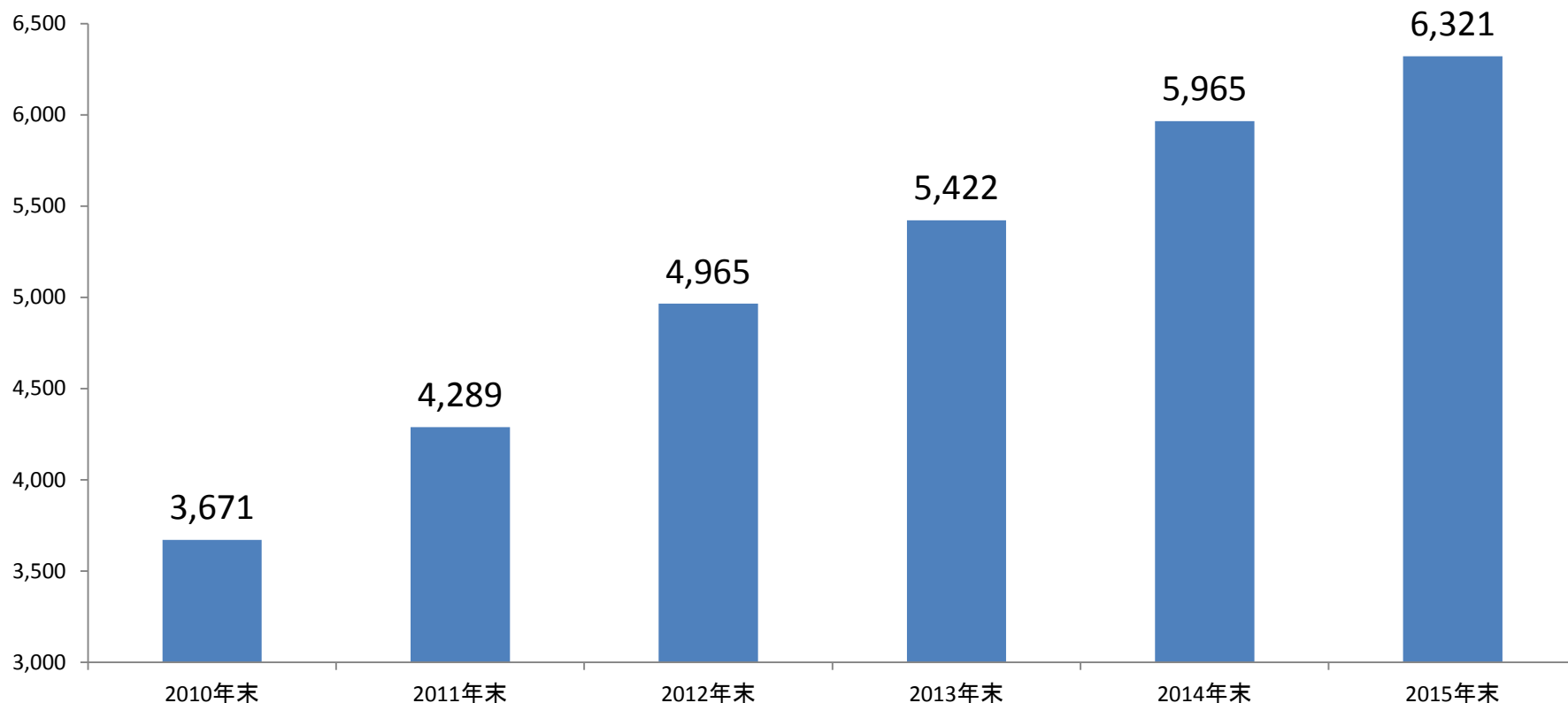
ソーシャルメディア市場（日本）



ユーザーの増加に連動し、広告・運用の需要増加の見込み

国内SNS利用者数

（単位：万人）



出典：株式会社 I C T 総研「2013年 SNS利用動向に関する調査」国内SNS利用者数 2013年6月発表

2. “ベンチャー企業投資”強化

～ネットの産業革命前夜～

投資方針：「インターネット革命」によりイノベーションを
起こす企業への投資

投資金額：50億円程度（目安）

Q1投資実績：3社へ合計約7億5千万円投資



中長期的投資コンセプト

ビジネスパーソンの
生産性向上

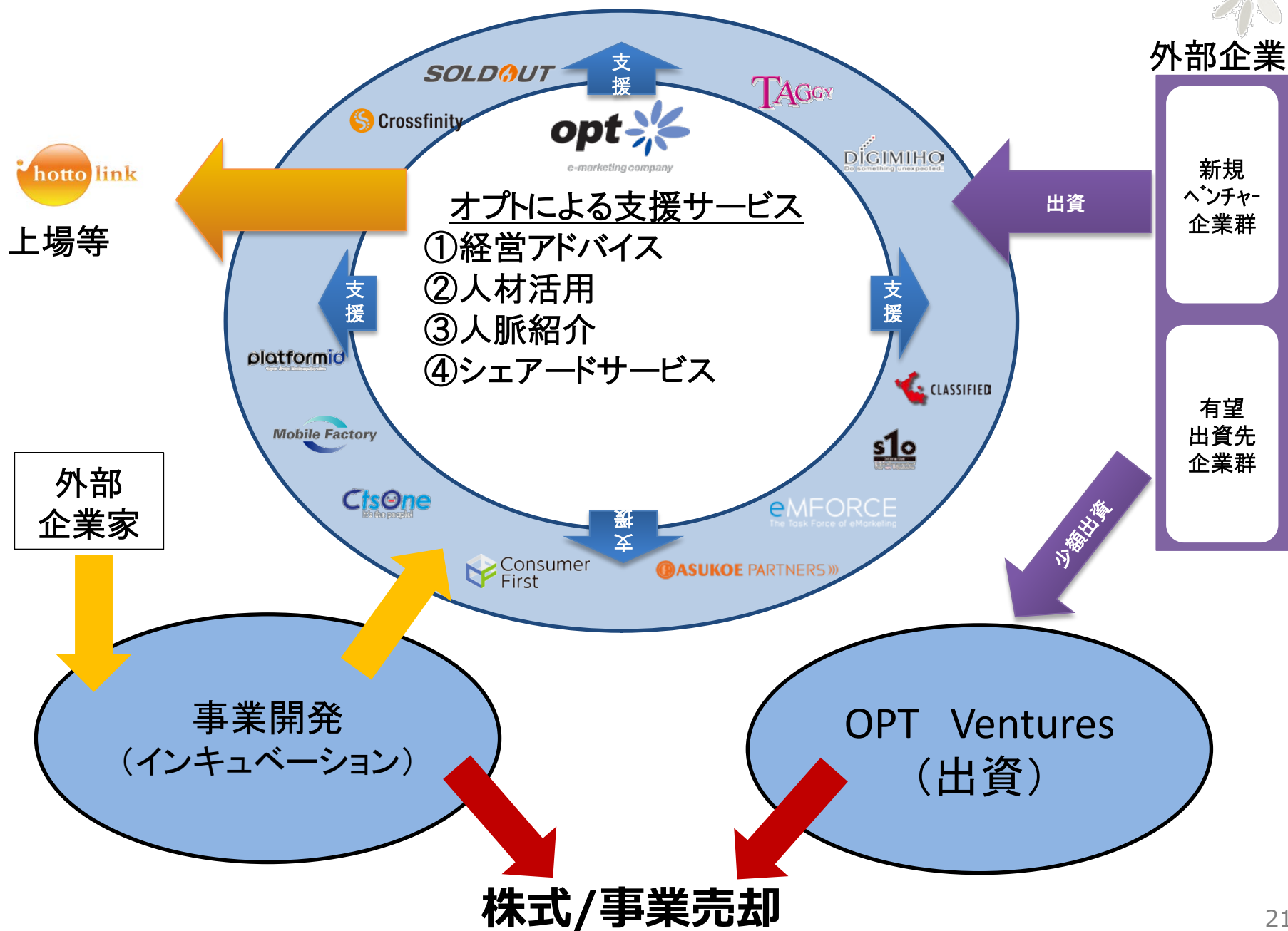
直接取引支援サービス

パーソナライズ化サービス

短期的ターゲット セクター

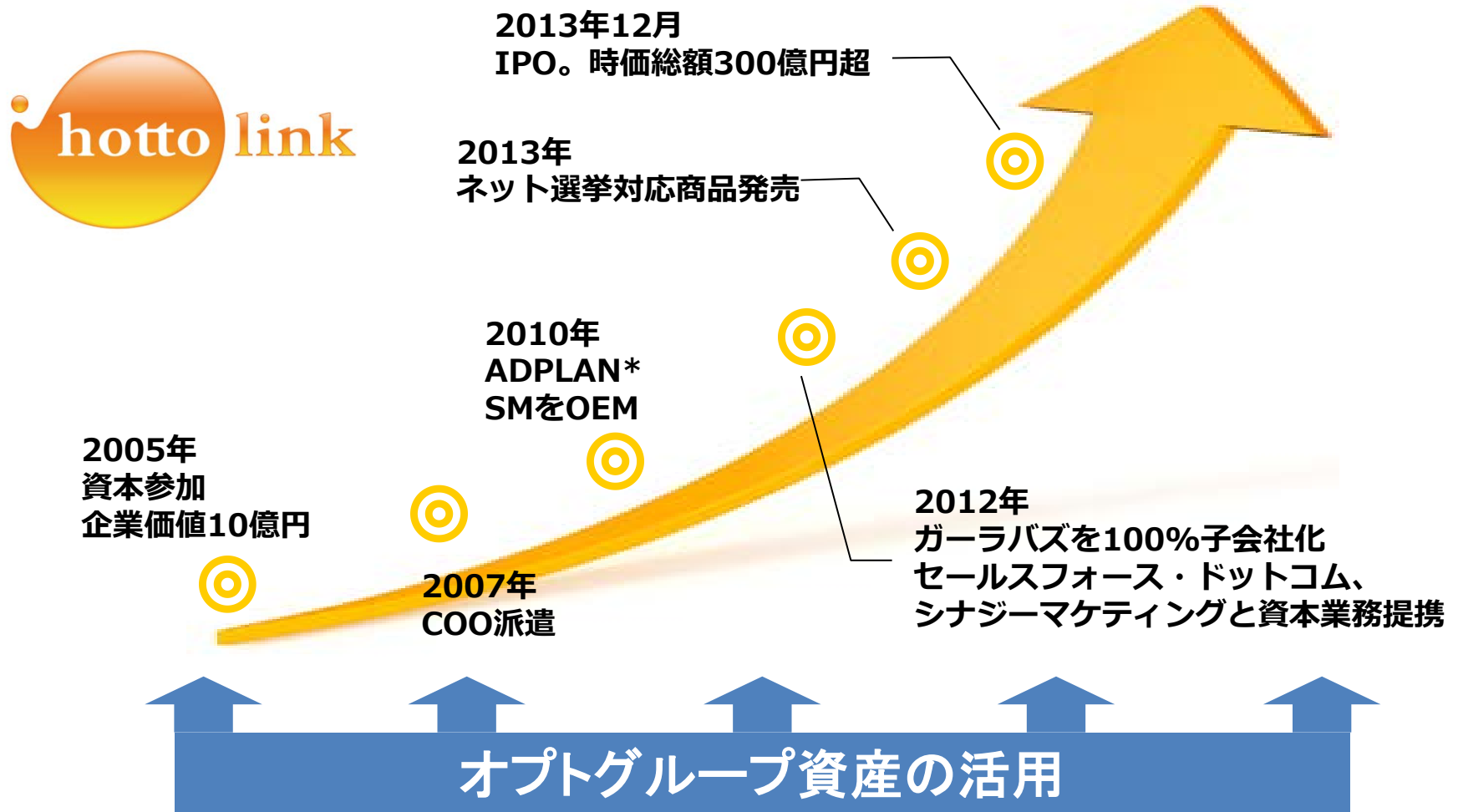
ビジネスクラウド
ダイレクトコマース
クラウドソーシング
Edu×Tech
アドテクノロジー

事業創造プラットフォーム構想



ホットリンク支援軌跡

ソーシャルクラウドサービス事業を手掛けるホットリンクに対しては、
2005年の資本参加以降、C O O派遣やSaaS製品の販売支援など、成長をサポート
その結果、2013年12月に東京証券取引所マザーズ市場へ上場

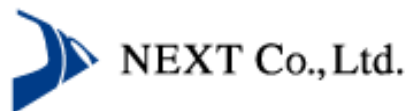


*ADPLANはオプトが提供するeマーケティングプラットフォーム

主な投資先 (エグジット済)



SynergyMarketing



上記以外にもDIGITAL FOREST他の実績あり。

主な現投資先



2014Q1（1-3月） 連結決算サマリー

*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。



✓営業投資有価証券売却により、大幅増益

✓投資継続拡大
(PB商品開発投資、人材投資 等)

✓前年同Q比：
売上高+1.1%、売上総利益+6.4%

※電通商流、投資育成事業および連結範囲変更の影響を除いた場合

売上総利益率5.1ポイント改善

※投資育成事業を除いた場合

2014Q1 連結業績サマリー



	2013Q1	2014Q1	
	実績	実績	前年比
売上高	22,329	19,602	▲12.2%
売上総利益	3,075	7,312	約2.4倍
販管費	2,604	2,924	+12.3%
営業利益	471	4,388	約9.3倍
経常利益	456	4,303	約9.4倍
当期純利益	195	2,498	約12.8倍
売上総利益率	13.8%	37.3%	+23.5p
営業利益率	2.1%	22.4%	+20.3p
当期純利益率	0.9%	12.7%	+11.8p

セグメント別の売上高・営業利益（Q別）



		Q2より電通商流変更→							
		2013				2014	13Q4 対比	13Q1 対比	
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1			
広告・ソリューション事業	売上高	20,134	13,132	12,756	12,390	13,608	+9.8%	▲32.4%	
	営業利益	436	191	6	70	▲117	-	-	
データベース事業	売上高	738	694	789	909	575	▲36.7%	▲22.0%	
	営業利益	104	42	68	237	40	▲83.2%	▲61.7%	
S&C事業	売上高	575	575	641	572	588	+2.8%	+2.3%	
	営業利益	▲19	56	19	▲26	29	-	-	
海外事業	売上高	948	1,149	1,079	311	349	+12.4%	▲63.1%	
	営業利益	▲52	▲46	▲54	▲12	▲46	-	-	
投資育成事業	売上高		444	154	0	4,654	-	-	
	営業利益		224	60	▲11	4,482	-	-	
合計	売上高	22,329	15,915	15,303	14,075	19,602	+39.3%	▲12.2%	
	営業利益	471	469	100	258	4,388	約17倍	約9倍	
営業利益（投資育成事業を除く）			245	40	270	▲94	-	-	



広告・ソリューション事業

売上高 136.0億円

営業損失 1.1億円

- 電通商流を控除すると、
売上高+0.8%、売上総利益+8.5%、
売上総利益率 約1.1ポイント改善
- PB商材へ投資加速により、減益



データベース事業

売上高 5.7億円

営業利益 40百万円

- ホットリンク連結離脱の影響を加味すると、
売上高+7.8%
- Xrostの追加機能開発に集中投資



S & C事業

売上高 5.8億円

営業利益 29百万円

海外事業

売上高 3.4億円

営業損失 46百万円

投資育成事業

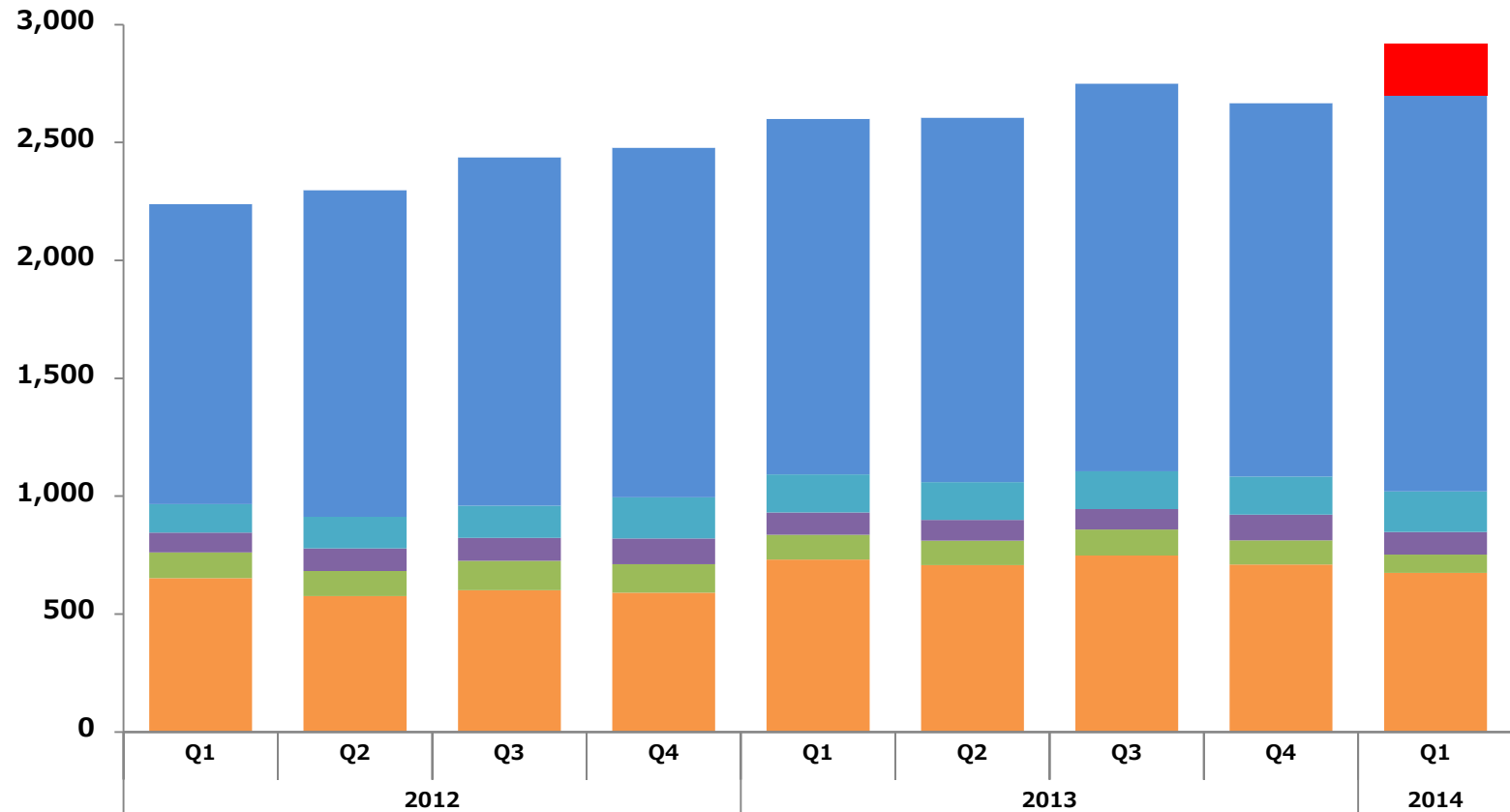
売上高 46.5億円

営業利益 44.8億円

➤ ホットリンク株式売却により営業利益約45億円計上

➤ 今後も注力分野として積極投資を継続

連結販管費の推移

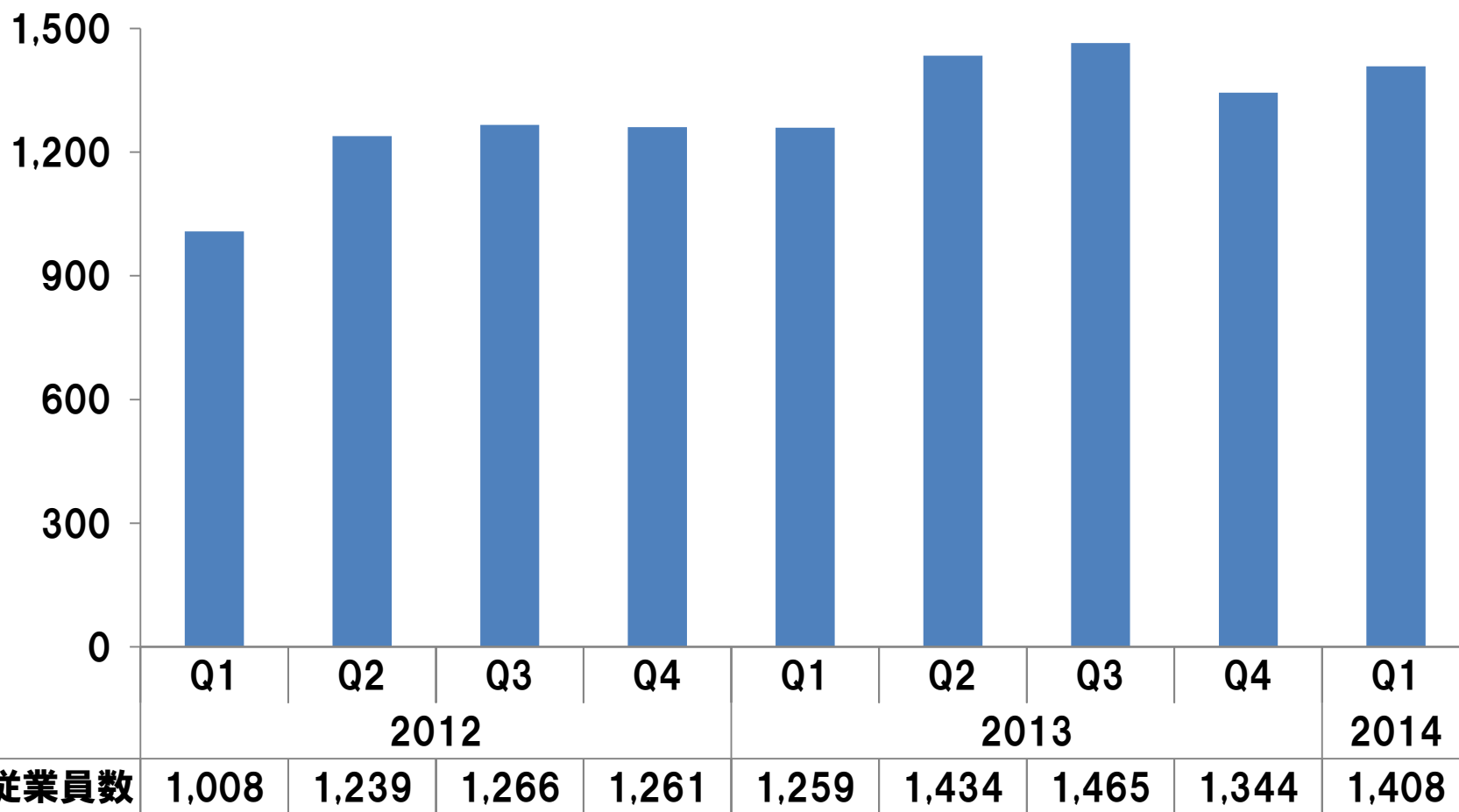


	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
	2012				2013				2014
販管費合計	2,241	2,301	2,439	2,479	2,604	2,609	2,753	2,669	2,924
■ 単体社員還元（賞与）									221
■ 人件費	1,273	1,385	1,477	1,483	1,509	1,546	1,644	1,585	1,679
■ 賃料	120	134	137	174	161	161	161	161	173
■ 広告宣伝費	85	96	97	109	94	88	86	109	95
■ のれん償却 + 減価償却	109	107	124	121	105	103	110	102	78
■ その他	652	576	602	591	732	708	749	711	675

連結従業員数の推移



M&Aによりスキルアップ・ビデオテクノロジー、
その他2社が連結対象へ



※従業員には外部出向者および派遣社員は含まず

参考：オプト単体業種別売上高構成比率



	2012				2013				2014
業種	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1
金融	22%	20%	21%	29%	31%	31%	32%	31%	30%
不動産	17%	14%	15%	15%	16%	13%	12%	12%	14%
人材・教育	13%	9%	9%	9%	10%	9%	8%	10%	11%
化粧品・美容	12%	26%	21%	17%	15%	21%	16%	16%	14%
情報・通信	9%	6%	7%	7%	6%	5%	10%	11%	11%
その他	27%	25%	27%	23%	22%	21%	22%	20%	20%
合計	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

連結範囲の変更（2014 Q1末時点）



スキルアップ・ビデオテクノロジーズ、コネクトムおよび
サーチライフが新規連結子会社化により計15社へ拡大

広告・ソリューション事業



NEW



NEW



NEW

投資育成事業



データベース事業



S&C事業



海外事業



主要グループ会社概要 (2014 Q1末時点)



社 名	事業内容	持分比率	連結状況
クラシファイド 	クラシファイド広告の企画販売	66.01%	連結子会社
クロスフィニティ 	SEO関連事業並びにメディアコンサルティング事業	90.00%	連結子会社
ソウルダウト  <small>ベンチャー専業のネット販促ポーター</small>	中堅・ベンチャー企業向け広告代理	100.00%	連結子会社
エスワンオーインタラクティブ 	トレーディングデスク事業	100.00%	連結子会社
スキルアップ・ビデオテクノロジーズ 	デジタルコンテンツ配信プラットフォームの提供事業	87.50%	連結子会社
コネクトム 	オムニチャネルソリューション事業	100.00%	連結子会社
サーチライフ 	ネット広告事業支援（運用代行、教育、事業コンサルティング）	(80.00%)	連結子会社
Platform ID 	データベース関連事業	51.00%	連結子会社
Consumer first 	データ解析プラットフォーム「C-Finder」を活用したデータ分析解析事業	100.00%	連結子会社
モバイルファクトリー 	モバイルコンテンツ事業	40.00%	連結子会社
コンテンツワン 	Webアプリケーション系に特化した開発、コンサルティング、育成事業	100.00%	連結子会社
マルチメディア・スクール・ウェーブ 	IT-Web系に特化した技術者育成事業	(100.00%)	連結子会社
eMFORCE 	韓国でのネット広告代理	88.50%	連結子会社
OPT America 	米国におけるコンサルティング事業、投資・アライアンス事業	100.00%	連結子会社
glocom	インターネット広告運用事業	51.00%	連結子会社
持分法適用	TAGGY、MCN Asia Holdings,Pte.Ltd.、Chai Communication		
その他グループ企業	Catcha Digital Asia、アスコエパートナーズ		

※カッコ内は間接保有比率



e-marketing company

株式会社オプト

東証一部：2389

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

**IRに関するお問い合わせ・各種取材のお申し込みは、
計数サービス本部・モニタリングサービス部までお願い致します。**

TEL：03-5745-3611／03-5745-3636

ir_info@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。