



# 中期経営計画補足資料

～OPT Holding: Why Now?～

株式会社オプトホールディング  
2018年4月9日 更新

本資料に掲載されている情報は、当社の事業内容、経営方針・計画、財務状況等をご理解いただくことを目的として、細心の注意を払って掲載しておりますが、その正確性、完全性、有用性、安全性等について、一切保証するものではありません。

本資料に掲載されている情報は、いかなる情報も投資勧誘を目的に作成したものではありません。投資等に関する最終ご判断は、利用者ご自身の責任において行われるようお願いいたします。なお、本情報を参考・利用して行った投資等の一切の取引の結果につきましては、当社では一切責任を負いません。

本資料に掲載されている情報のうち、過去または現在の事実以外のものについては、現時点で入手可能な情報に基づいた当社の判断による将来の見通しであり、様々なリスクや不確定要素を含んでおります。したがって、実際に公表される業績等はこれら種々の要因によって変動する可能性があることをご承知おきください。

## ① オプトホールディンググループとは

## ② OPT Holding: Why Now ? ～4つの転換点～

- (1) 経営：再び独立路線へ
- (2) マーケ大手：業界No.1成長率へ復活
- (3) マーケ地方中小：圧倒的No.1シェア
- (4) 投資育成事業：AI事業の本格稼働

## ③ 中長期ビジョン

## ④ 参考資料

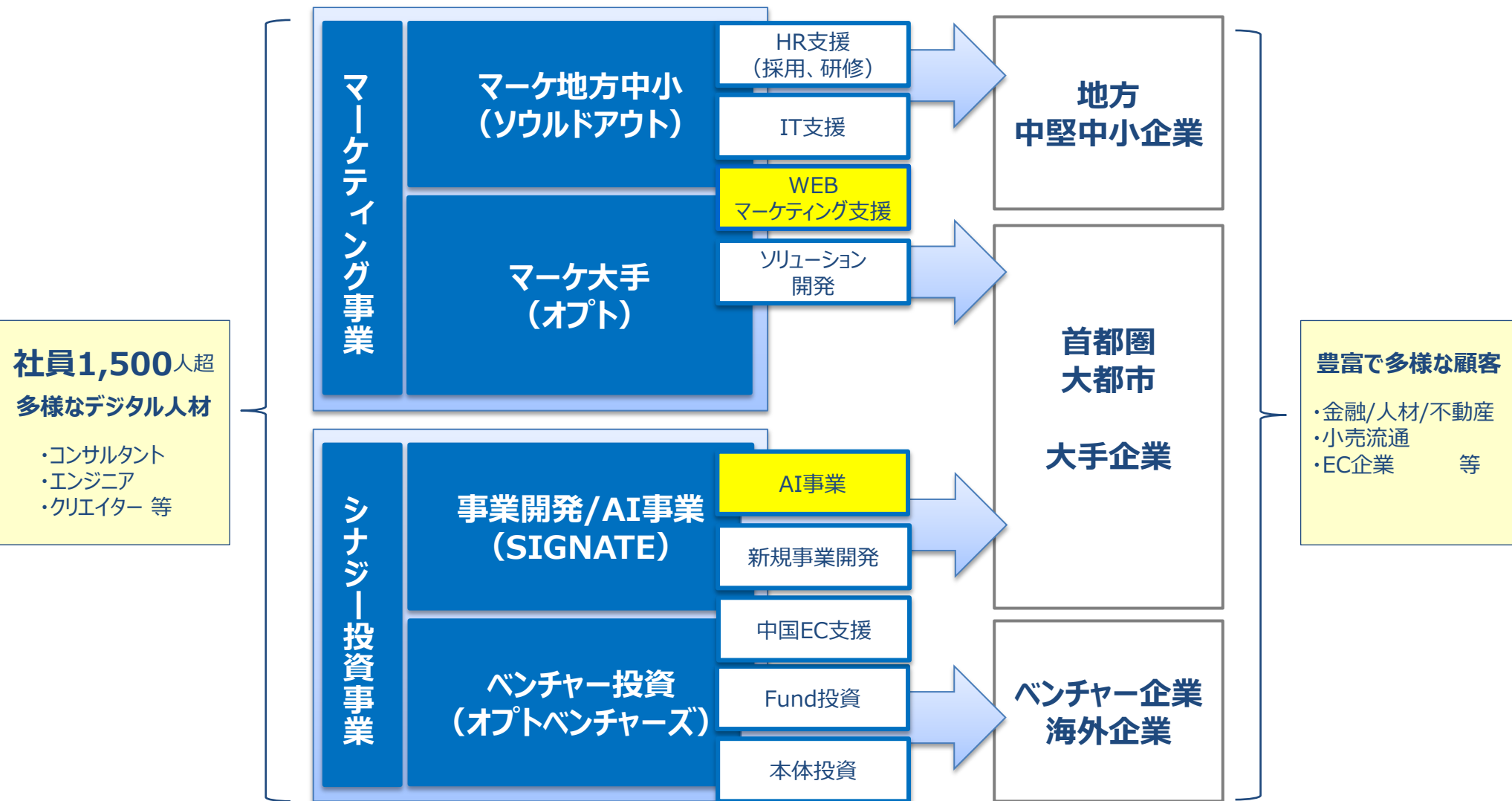
# オプトホールディンググループとは



# デジタルシフトの リーディングカンパニー

Opt Holding Inc. ✿  
**デジタルシフト支援企業**

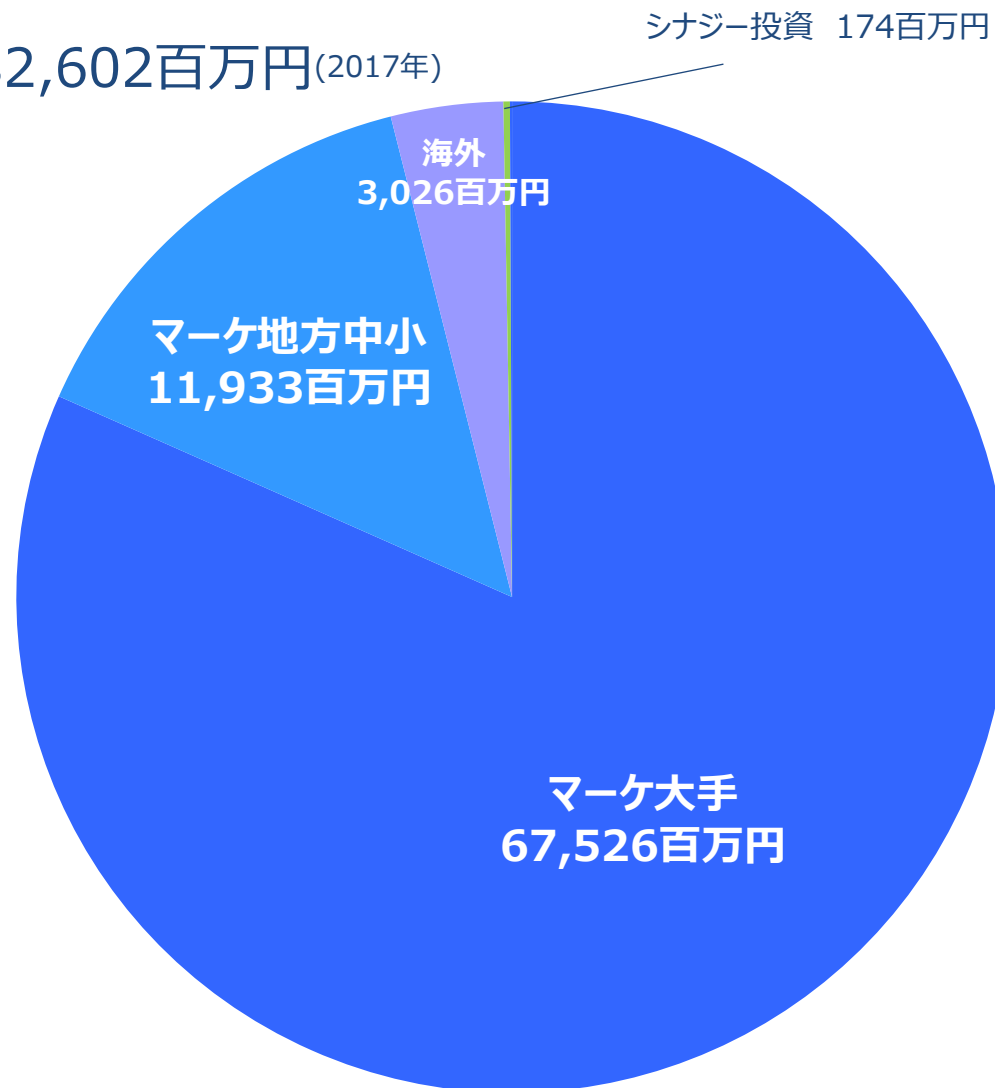






## 1-4:事業セグメント売上高構成

連結売上高：82,602百万円(2017年)

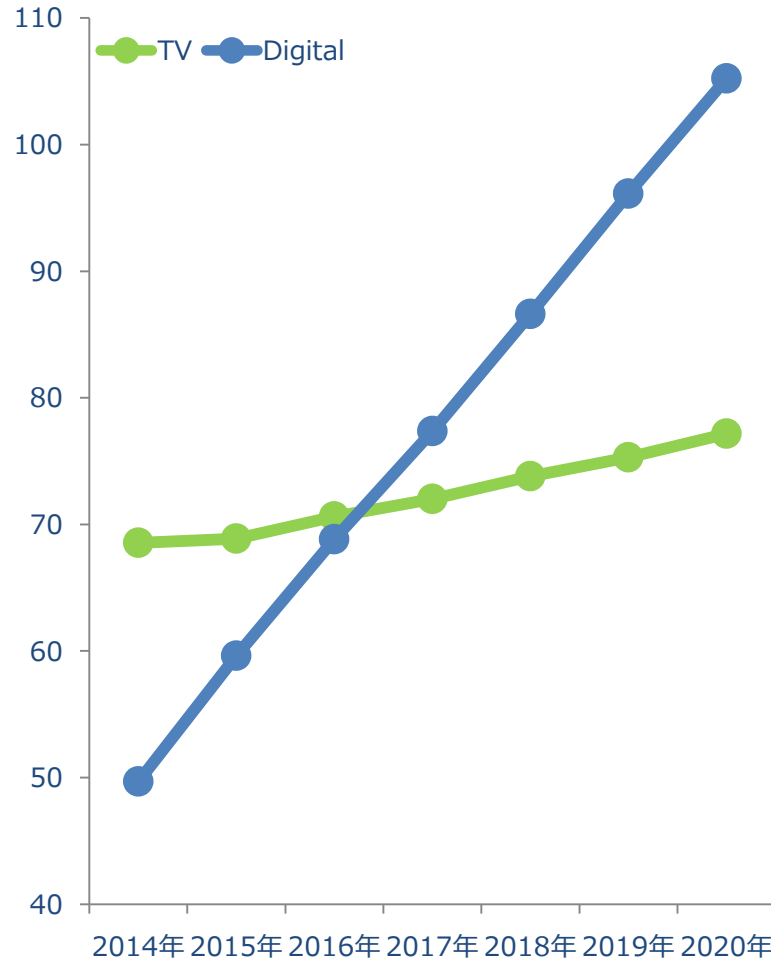


※マーケティング大手：ソウルダウト(6335)を除くマーケティング事業、マーケティング地方中小：ソウルダウト(6335)



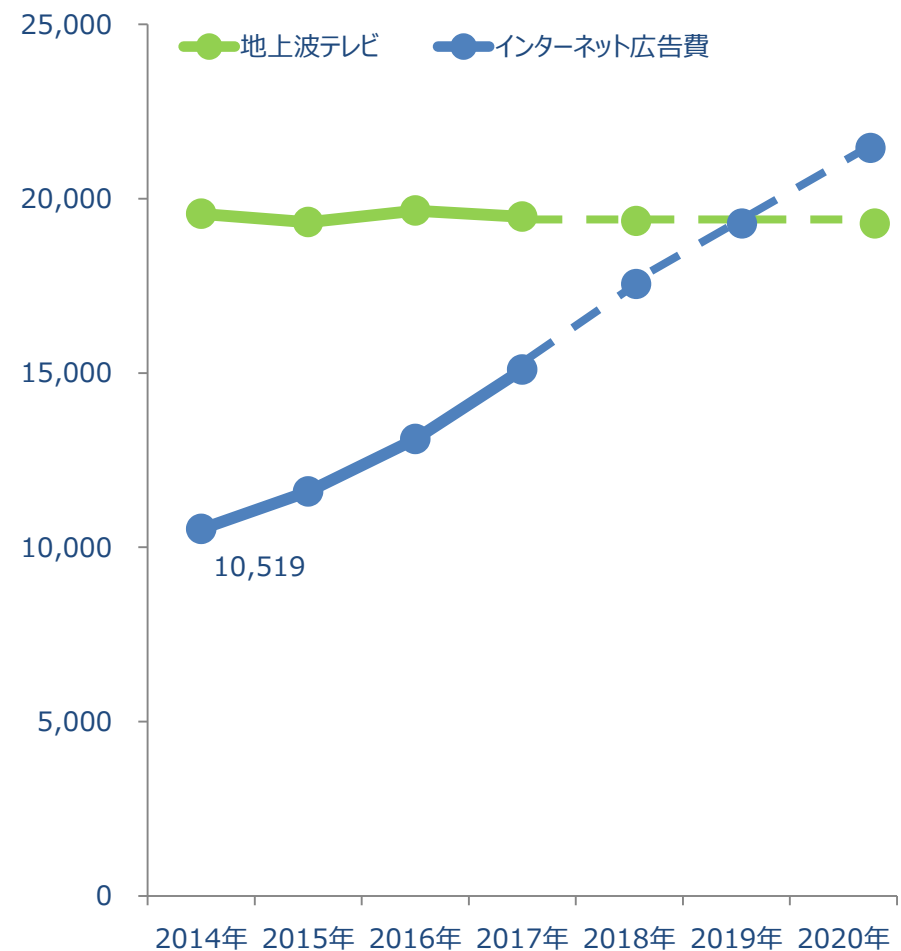
## 米国 インターネット広告市場

(Unit : billion \$)



## 日本 インターネット広告市場

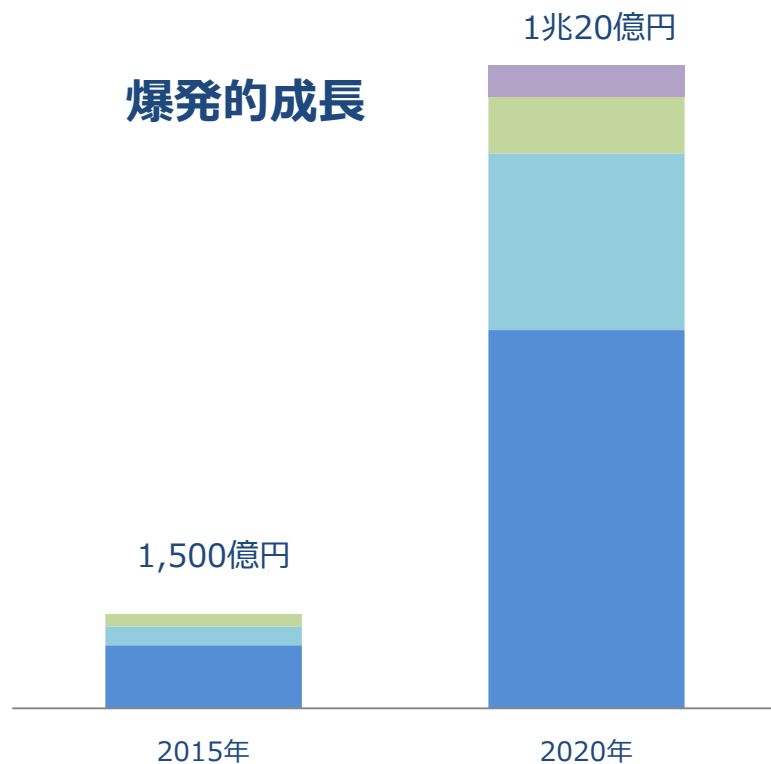
(単位 : 億円)



## AI事業市場は2020年までに1兆2,000億円へ拡大予想 一方、IT人材不足が大きな社会問題

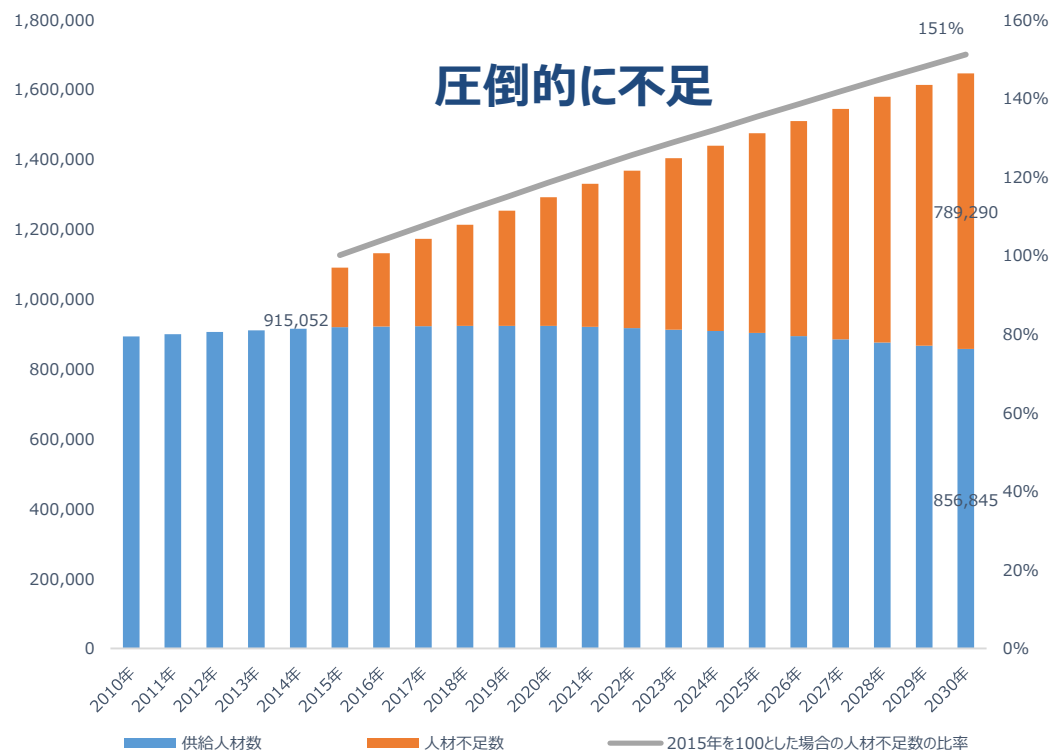
【AI事業市場】

■ SI ■ プロダクト ■ クラウドサービス ■ サービス ■ その他



【IT人材（全体）の需要と供給見通し】  
ユーザ企業、ITベンダー、ネット企業含めたIT人材全体

(単位：百万円)



# 4つの転換点

~*OPT Holding: Why Now ?*~

市場環境の変化によるビジネス機会の拡大と当社グループの強み



【経営】

① 再び独立路線へ

【マケ大手】

② 業界No.1成長率へ復活

【マケ地方・中小】

③ 圧倒的No.1シェア

【投資育成】

④ グループシナジー投資加速とAI事業へ本格始動



【経営】

# 1 再び独立路線へ



# 1. 【経営】 電通との提携解消

## 電通提携解消後再び高成長へ

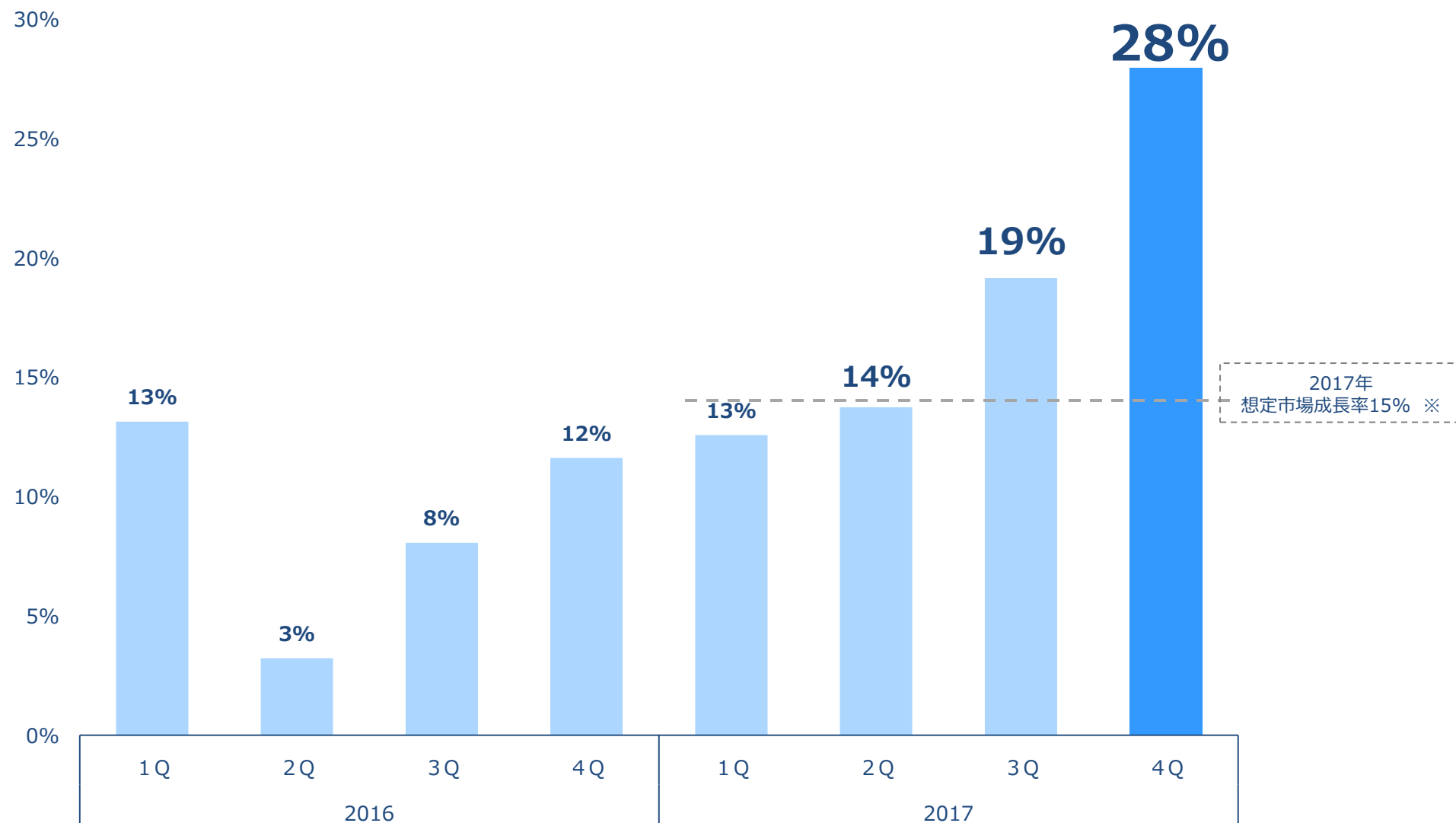




【マーケ大手】

## 2 業界No.1成長率へ復活

## ✿ 2. 【マーケ大手】 成長率業界No.1に





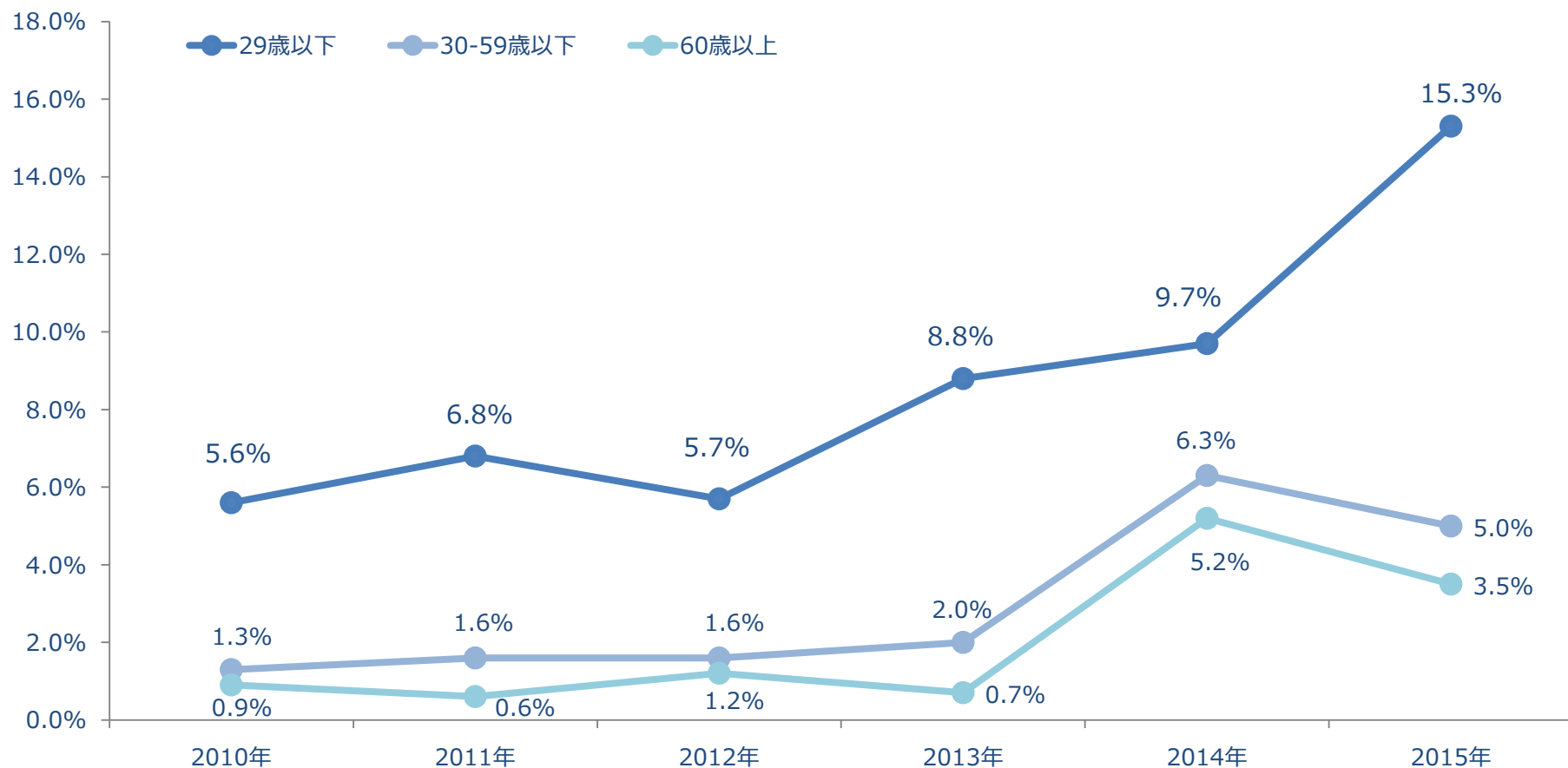
－ 市場環境の変化によるビジネス機会の拡大 －

**1. テレビ離れ**

**2. 新聞・チラシ離れ**

### テレビを持っていない世帯が上昇

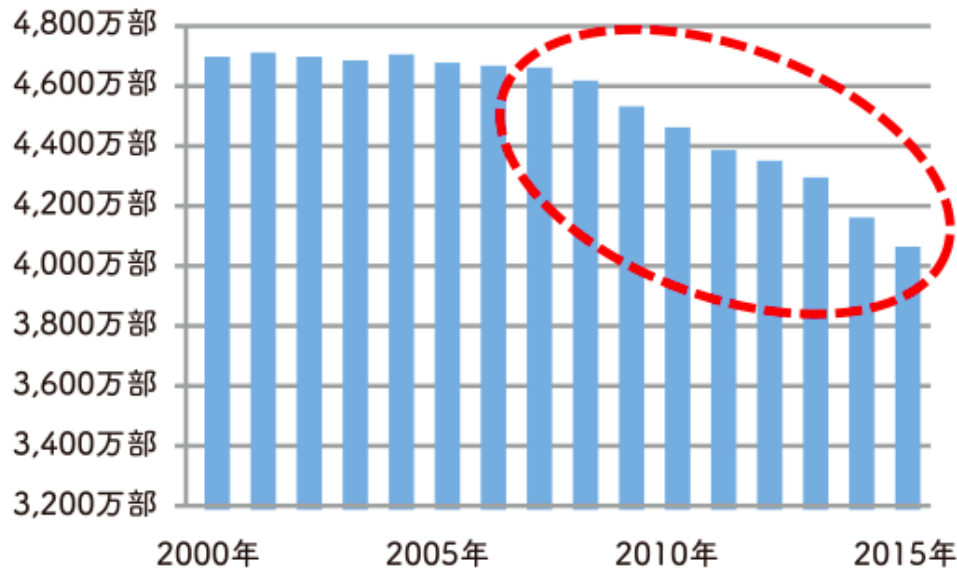
[テレビを持っていない世帯割合]



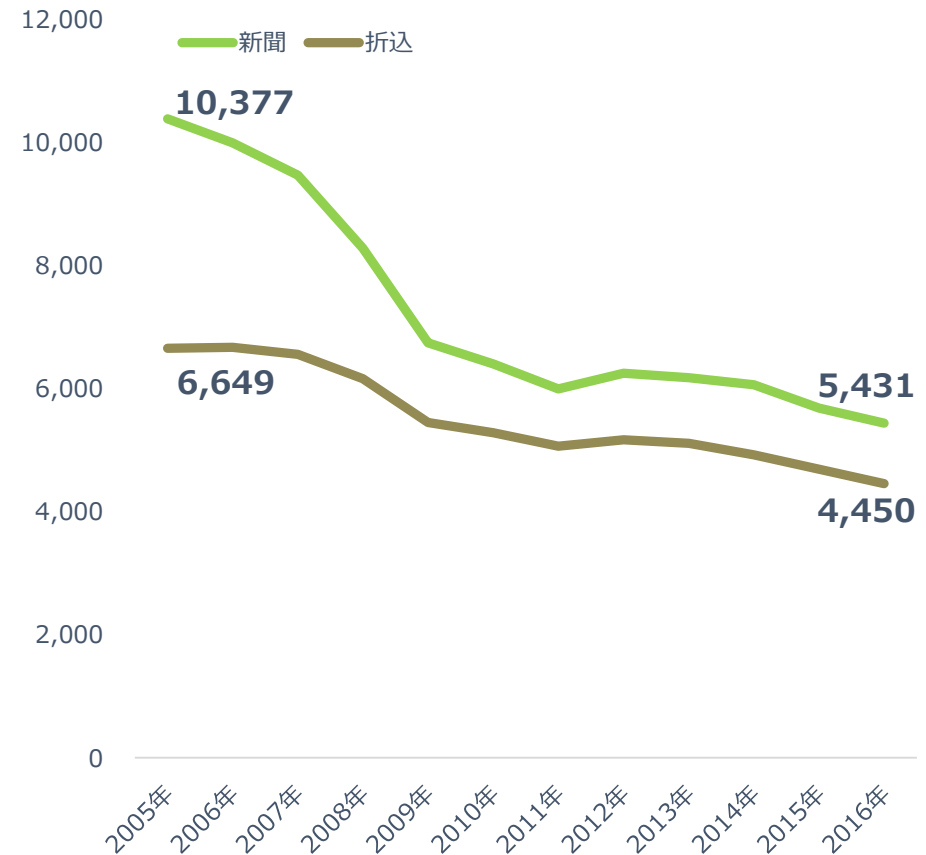
新聞を読む人の減少に伴い、折込チラシ市場が2005年のピークから約33%急落

### 新聞購読者の減少

### 新聞購読部数の推移



(単位：億円)



位置情報連動広告配信 & 効果測定が、小売流通顧客からの強力な支持

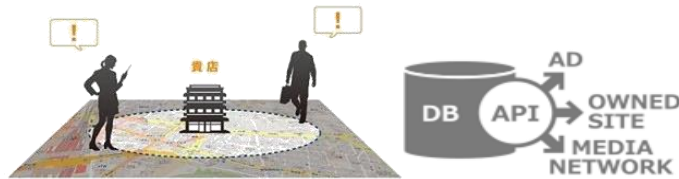
# t@STORE

～ ラスト1マイルを後押しして、潜在顧客を確実に顧客化する ～

商圈 & 来店者分析  
(企画の精度向上に利用)

広告配信  
(来店促進支援)

生活者の行動データ  
(スマホ位置情報2億レコード/日)



企画



効果測定

チャネル横断ジオ行動履歴/地域特性

外部データ

店舗データ



天候/ロコミ/人口統計

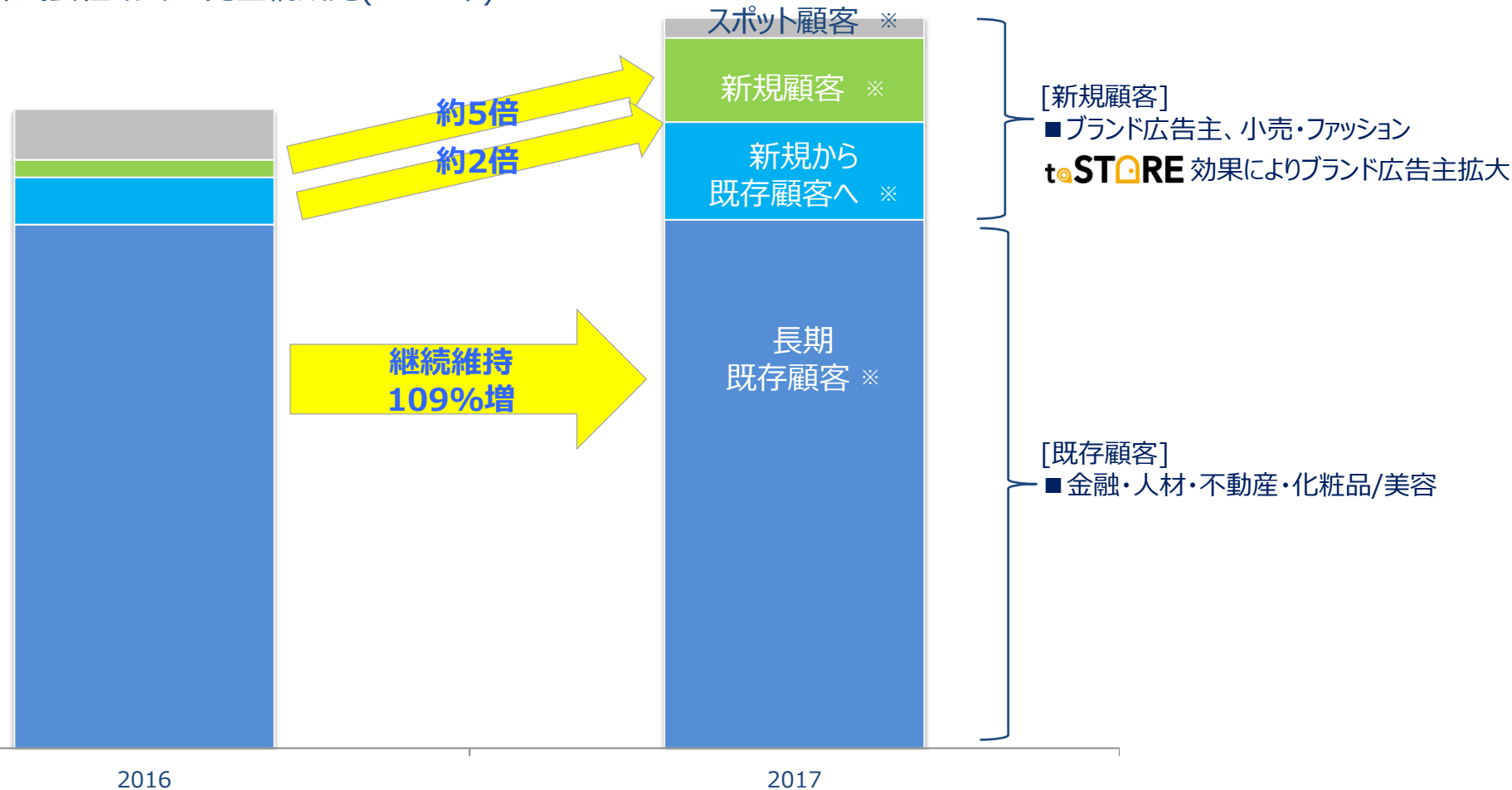
店舗/商品/在庫/売上



## 2-4.【マケ大手】市場成長を超える伸長

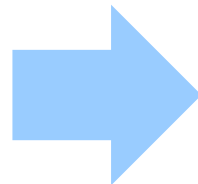
既存顧客(ストック型)の継続性 + 新規顧客 = 市場成長を超える伸長へ

株式会社オプトの売上構成比(2017年)



※長期既存顧客：2017年末現在24ヶ月以上継続取引ある顧客。新規から既存顧客：2017年末現在12ヶ月から24ヶ月継続取引ある顧客。  
新規顧客：2017年末現在1ヶ月から12ヶ月継続取引ある顧客。スポット顧客：取引継続が3ヶ月未満

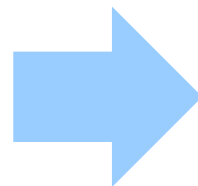
先行メリット



堅実広告主

(金融/人材/不動産/化粧品・美容)

ノウハウ・実績

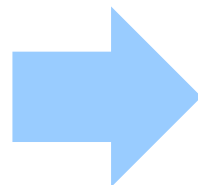


ブランド広告主

(テレビ広告からのシフト)

新サービス展開

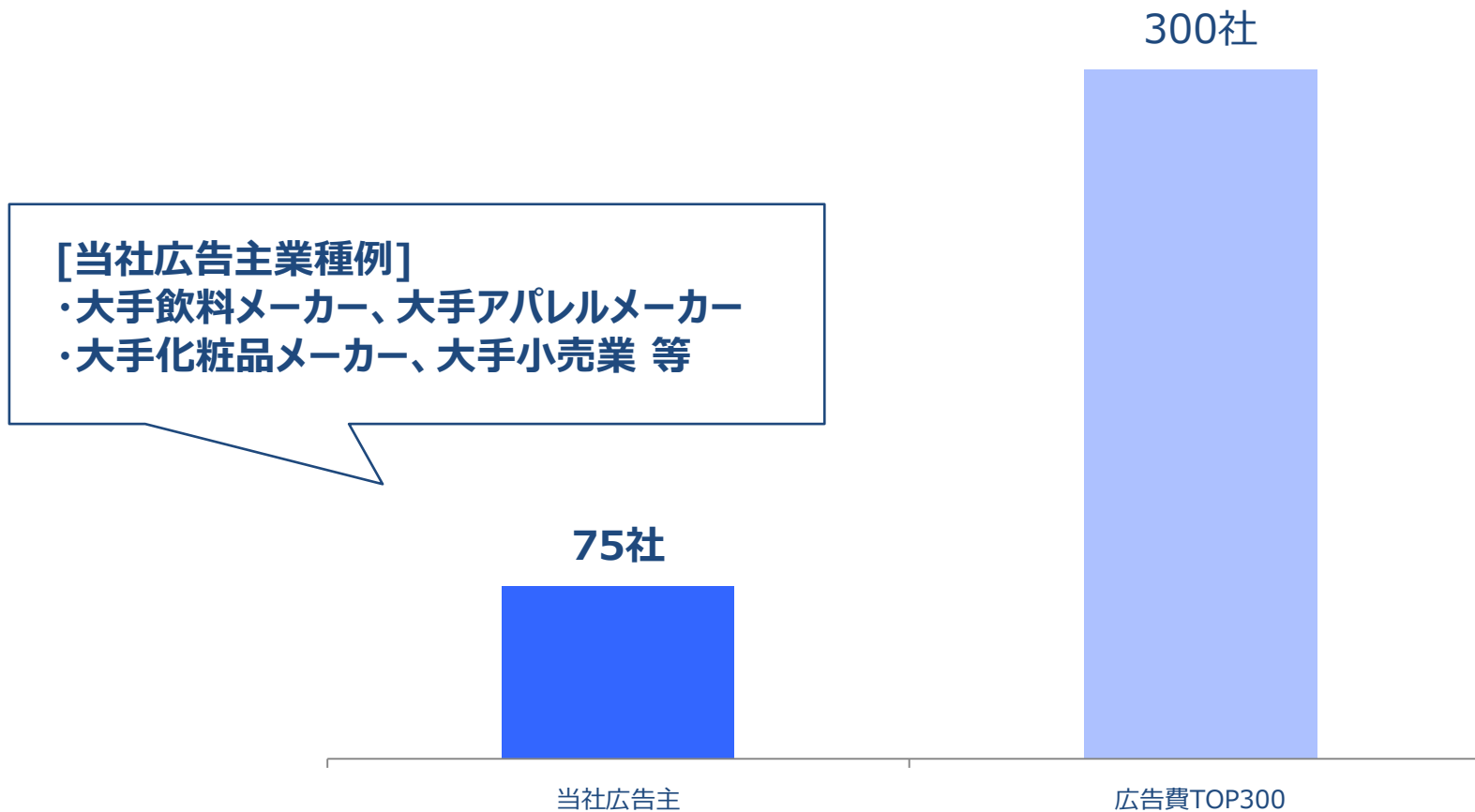
(toSTORE等)



小売/流通販促費拡大

(チラシ広告からのシフト)

ブランド広告主のテレビ広告からネット広告へのシフトが加速  
全体の広告宣伝費ランキングTOP300社の中で、当社広告主75社





【マーケ地方・中小】

## 3 圧倒的No.1シェア



## ✿ 3-1. 【マケ地方中小】 圧倒的No.1シェアと4つの強み

地方中心をドメインとするWebマーケティング会社で、  
売上高100億を超える企業はソULDアウトだけ

全国20カ所の営業拠点  
での対面ニーズ吸い上げ

営業力



**SOLDOUT**

ソULDアウト株式会社  
(2009年12月にオプトより分社)

**盤石な顧客基盤**

取引実績 (17年3月末現在)

**延べ3,243社**

育成の仕組み化  
社外リソースの活用

供給力



4.4万アカウント  
を基に開発 (自動入札)

分析力

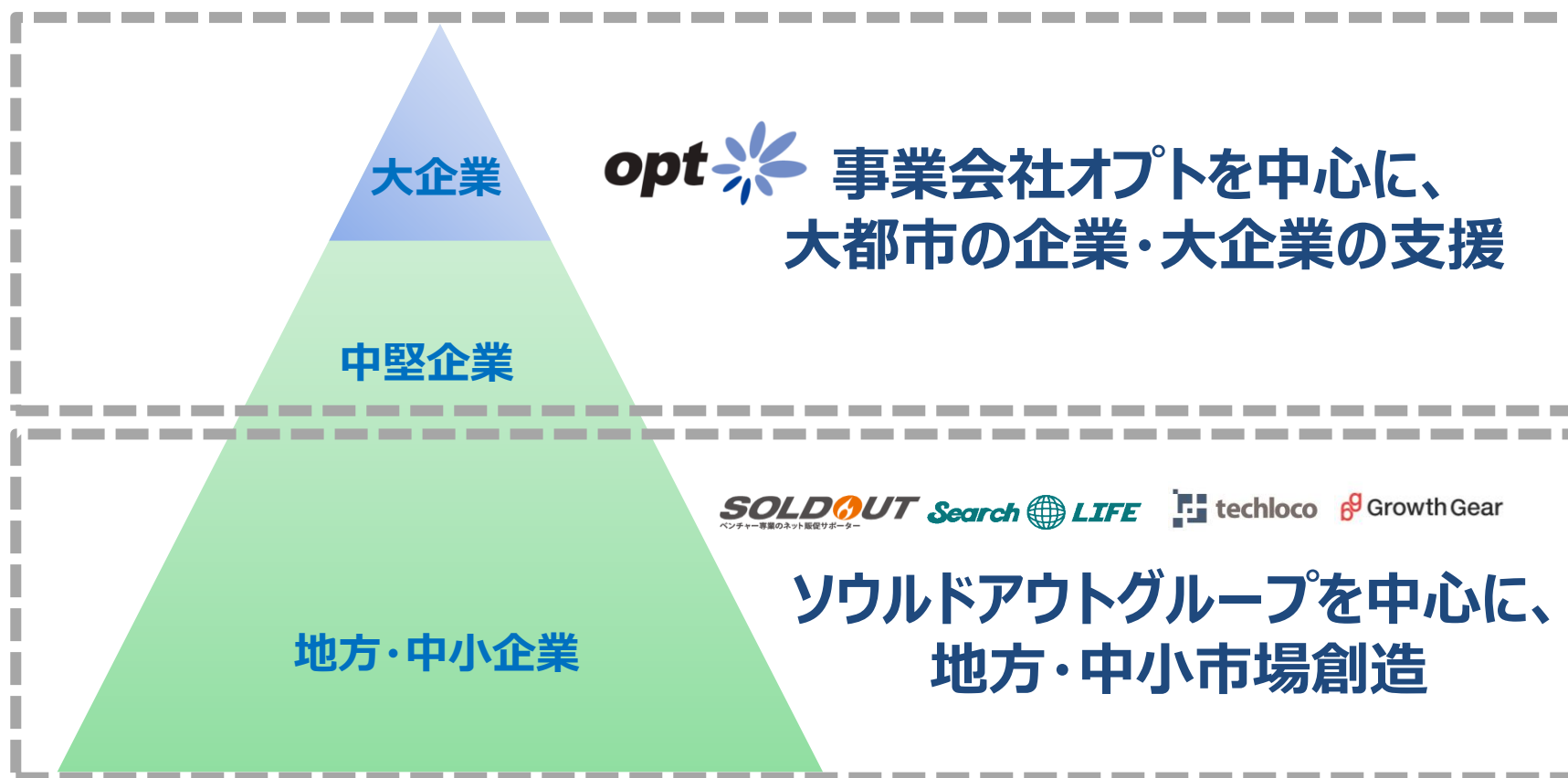


月200件以上の  
問い合わせを獲得

マーケティング力



- ✓ 知名度を高め地方・中小市場を創造し加速度的に拡大へ
- ✓ 地方・中小領域で圧倒的No.1企業を目指す

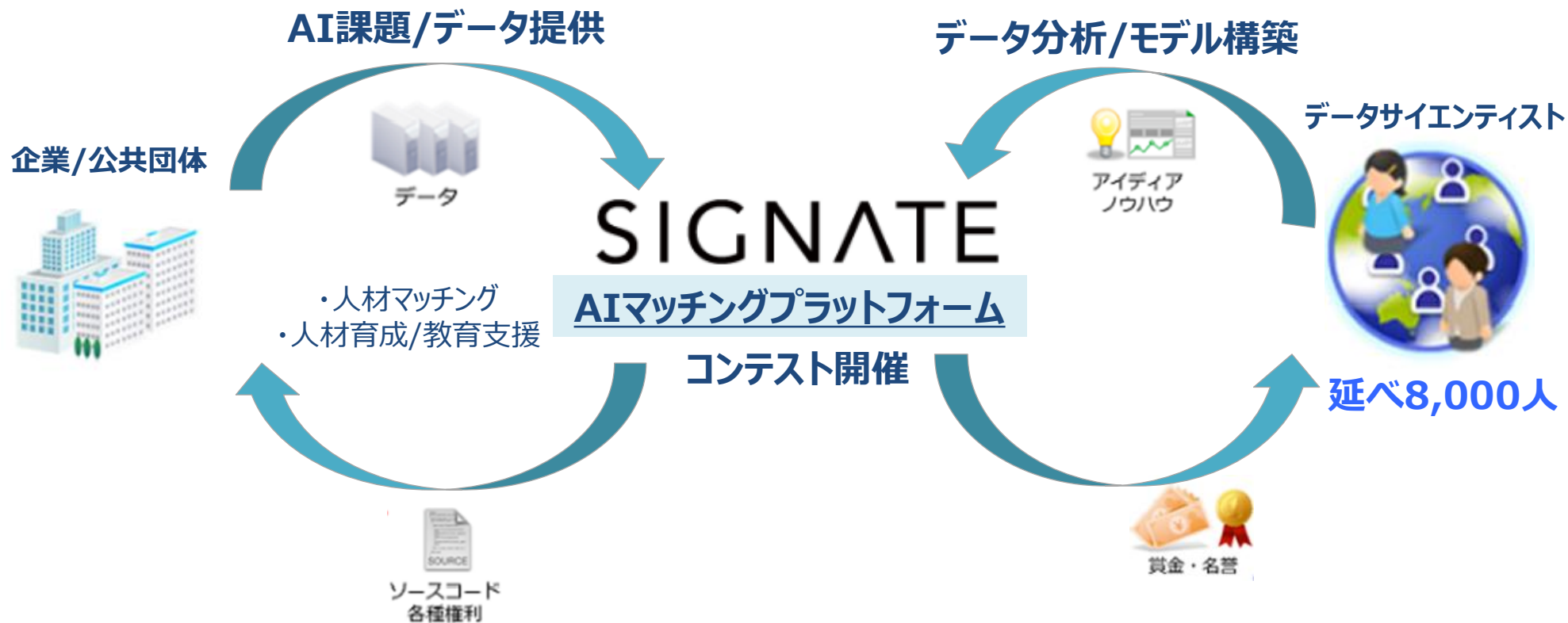




【投資育成】

## ④ グループシナジー加速とAI事業本格始動

コンペティションによるAI開発とAI人材の採用・育成を軸に、  
新たに株式会社SIGNATEとして事業を拡大へ



当社100%子会社			
会社	PKSHA Technology (証券コード 3993)	Preferred Networks	SIGNATE
特徴	アルゴリズム (機械学習/深層学習・自然言語処理・画像認識)を用いたソリューション開発とライセンス提供	IoTにフォーカスリアルタイム機会学習技術のビジネス活用を目的とし、自然言語処理技術の研究開発/商品開発・販売	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンペティションによるAI開発とAI人材の採用・育成</li> <li>・延べ8,000人のデータサイエンティスト</li> </ul>
マネタイズ方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ソリューション開発</li> <li>・ライセンス提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・研究開発</li> <li>・商品開発/販売</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンペティション型AIアルゴリズム開発</li> <li>・データサイエンティストの人材紹介</li> </ul>
時価総額	2,000億円 (2018年1月16日時点)	未上場 2,326億円 (2017年11月20日 日経NEXTユニコーン記事より)	未上場

2014年から積極的投資を実施  
今後グループシナジー投資/キャピタルゲインを検討

[4月9日 投資額上位銘柄例のAUM金額を更新]

AUM96億円※1

[投資額上位銘柄例]

営業投資  
有価証券

投資  
有価証券

1. ラクスル AUM 約26億円  **raksul**  
シェアリングエコノミー重点銘柄

2. SOZOファンド AUM 約16億円  
ユニコーン銘柄複数保有



3. ジモティー AUM 約2億円※2  **ジモティー**  
クラシファイド型プラットフォームのNo.1企業

※1:営業投資有価証券と投資有価証券の帳簿価額の2017年合計

※2:持分法適用による損益取込及びのれん償却考慮後の金額

# 中長期ビジョン



創業以来培ってきたアセットを活用し、  
デジタルシフトを牽引する存在へ

2020年

売上高：1,300～1,500億円

2030年

売上高：1兆円  
経常利益：1,000億円



## 1. 事業成長/新規事業創造

- ・ネット広告の市場成長を上回る成長の実現と新規事業の創造

## 2. 人財採用・教育投資

- ・IT人財の確保と早期戦力化のための教育投資
- ・1人当たり人件費UPによる社員モチベーション向上と生産性向上への取り組み

## 3. グループ経営管理基盤の強化

- ・子会社含めたグループの本社機能の集約（ビジネスプロセス並びにシステム基盤統一）による、成長にむけたグループ経営管理基盤への投資

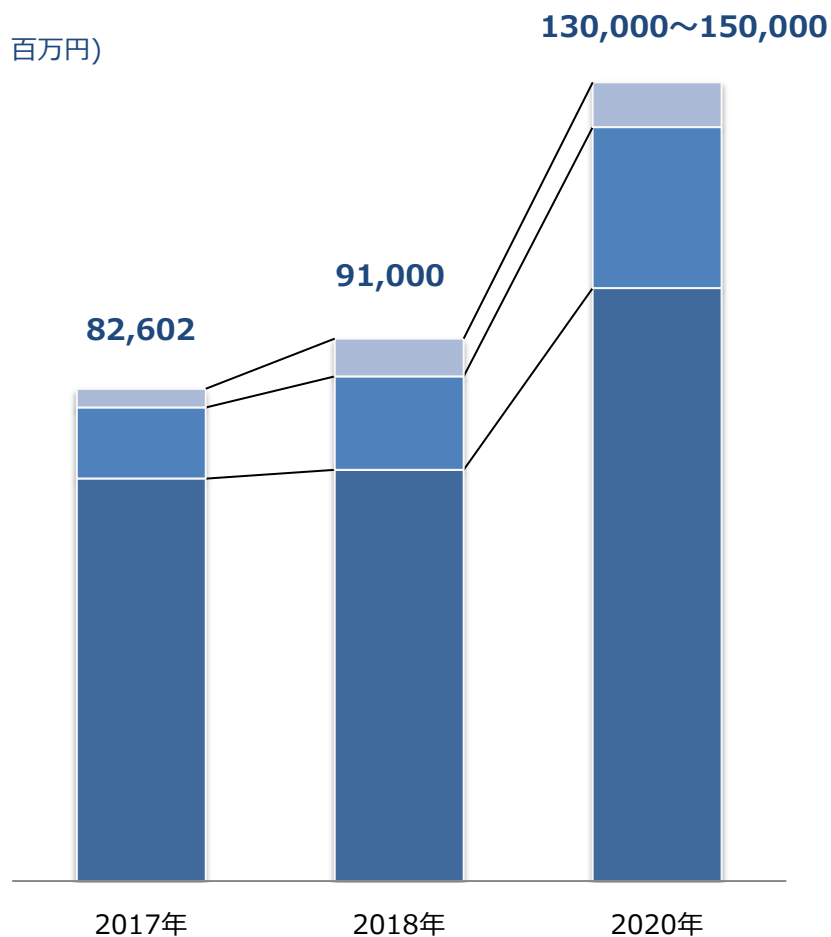
## 4. インセンティブ制度設計

- ・譲渡制限付株式報酬制度の導入（3/29当社総会決議済）並びに従業員持株会制度導入（予定）

[売上高]

■ シナジー投資   
 ■ マーケ中小   
 ■ マーケ大手

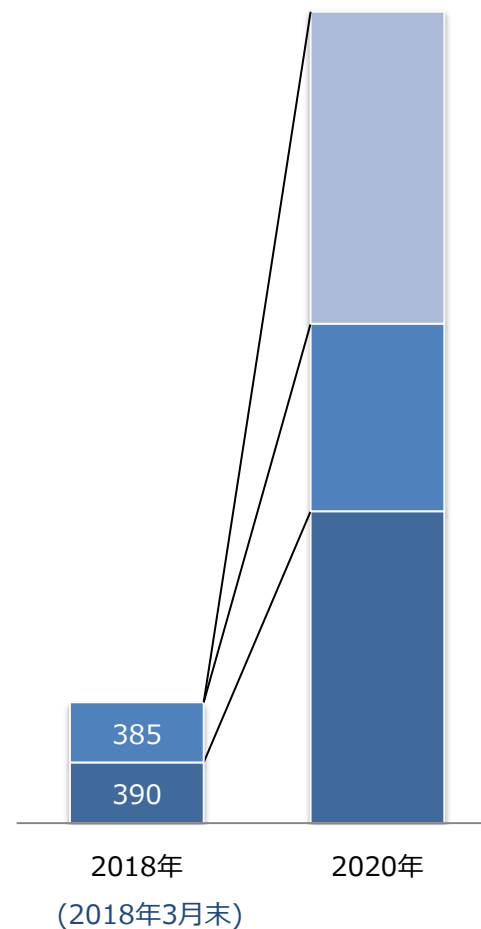
(単位：百万円)



[時価総額]

■ シナジー投資(AI)   
 ■ ソウルダウト (6553)   
 ■ マーケ大手

(単位：億円)



# 参考資料

- ・オプトグループの特徴（ビジネス/強み）
- ・中期経営方針/計画補足資料
- ・その他（株主構成）

# オプトホールディンググループの特徴

- 1) ビジネスの特徴
- 2) 強み/独自性



ネットノウハウ×目利き力×最新テクノロジー = 収益性の高いビジネスモデル開発/展開へ

## 金融投資（ベンチャーキャピタル/シナジー投資）

## 新規事業開発

OPTHD

オプトベンチャーズ  
(Fund)

シェアリング  
エコノミー



ダイレクト  
トレーディング



ディスラプティブ  
テクノロジー



子会社群

新規事業

海外事業

シェアリングエコノミー事業  
(オプトインキュベート)

PRIME CHEF

中国/越境EC事業



AI事業

韓国国内  
ネット広告事業

SIGNATE

**NEW**  
AI事業本格始動

eMFORCE  
The Task Force of eMarketing

## マーケティング大手

### Digital support tool デジタル支援ツール



導入社数累計1500社を  
超える国内最大級の広告  
効果測定ツール



本最大級のハウツー  
動画専門サービス  
<https://beable.jp/>



ミレニアル世代向け  
動画メディア  
<https://mcguffin-tokyo.com/>



日本のモノづくりや文化を  
伝える分散型動画メディア  
<https://www.facebook.com/japanmadequality/>



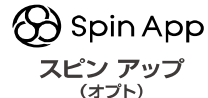
毎日をおしゃれに楽しみたい  
ママと大人女子の為の  
ライフスタイルメディア  
<https://ponte.jp.com/>



ユーザーごとに最適化された  
広告クリエイティブの自動生  
成が可能なダイナミックク  
リエイティブ生成ツール



LINE ビジネスコネクト配信  
ツール。LINE 公式アカウント  
開設企業向けにASPサービス  
を提供し、より高度に活用  
できるマーケティングツール



アプリプロモーションの効果最  
大化を支援するデータマネジ  
メントツールで、アプリデータの  
管理、分析、施策活用を一元  
管理可能なプラットフォーム



アウトドアの  
ライフスタイルメディア  
<https://hyakkei.me/>



ソーシャルメディアの可  
能性を探索するメディア  
<http://kakeru.me/>



デジタルとリアルを連動  
した体験を提供する  
「drop」によるマガジン  
<https://magazine.drop-phygital.com/>



雑誌「カリフォルニア  
スタイル」とコラボした  
物販メディア  
<https://cal-market.com/>



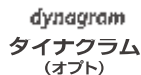
動画広告配信フォーマットに  
おいて位置情報を活用した  
ダイナミッククリエイティブを  
配信することが可能なサービス



コンテンツの視聴者像や、  
エンゲージメントを可視化  
する分析ソリューション



TVCMとネット広告の予  
算配分を見出す統合プラン  
ニングツール



インフィード広告用動画大量  
生成ツール



フィード広告の高速 PDCA  
を可能にするデータフィード  
マネジメントツール



ウリザ  
(スキルアップ・ビデオテクノロジー)

「動画配信」「動画広告」「プロ  
フェッショナルサービス」の  
3つのソリューションで構成  
されるワンストップサービス

## Others その他



Opt Technologies  
オプトテクノロジーズ  
(オプト)



メディア・コンテンツ事業を行うクリエイター専門  
制作・タイアップ・メディア・ソーシャル・コマースの  
4事業を展開。バーチャルメディアを、自社、或は  
は既存コンテンツホルダーとの協業で運営。※今後立  
ち上げ予定。



IoT/AR/VR/Robot など先端技術を取り入れたブランド体験と  
フィジカルマーケティングを融合した「F1-10」の共同事業。  
・Web サイト: <http://drop-phygital.com/>  
・メディア掲載: <https://magazine.drop-phygital.com/>  
・VR360° 動画: <http://drop-phygital.com/vr360/>  
・drop AR: <http://drop-phygital.com/ar/>



スタジオ キャンバス  
(オプト 他)

オプト本社内にある撮影スタジオ。動画ならびに  
静止画の本格的な撮影が可能なオプトグループ  
共通の施設。

## Media メディア

## マーケ地方中小

### Marketing support マーケティング支援

**LISKUL**

リスキル  
(ソウルドアウト)

「リスティング広告を活用して費用対効果を劇的にアップする方法」として、リスティング広告をはじめとしたWebマーケティングについてのノウハウを提供しているメディア。  
<https://liskul.com/>

## 投資育成

### Digital business デジタル実業

**PRIME CHEF**

プライムシェフ  
(オプトインキュベーター)

スマホひとつで依頼できる、厳選したプロのシェフによる出張料理サービス。

### Technology support テクノロジー支援

**ATOM**

アトム  
(テクノロ)

運用型広告の統合管理プラットフォーム。ネット広告を一元管理し、進捗管理レポートなどの運用工数削減と分析・提案による売上拡大を実現。

## Others その他

**SIGNATE**

シグネイト  
(シグネイト)

企業のAI開発・データサイエンティスト採用・育成のための日本最大のプラットフォーム。登録データサイエンティストは約7000万人。  
※旧：DeepAnalytics

**Jマッチ**

ジェイマッチ  
(ライトアップ)

中小企業のチャレンジを資金面からも支援する、社長の為の経営課題解決エンジン。あのマイクロソフトも提携！

### HR support HR支援

**ジッセン!**  
オンライン

会員数は8000人、導入企業は900社を突破。圧倒的シェアを誇る、Webマーケティング特化のeラーニングサービス。

<http://jissen.me/>

**ZINZAI**

ジンザイ  
(グロウスギア)

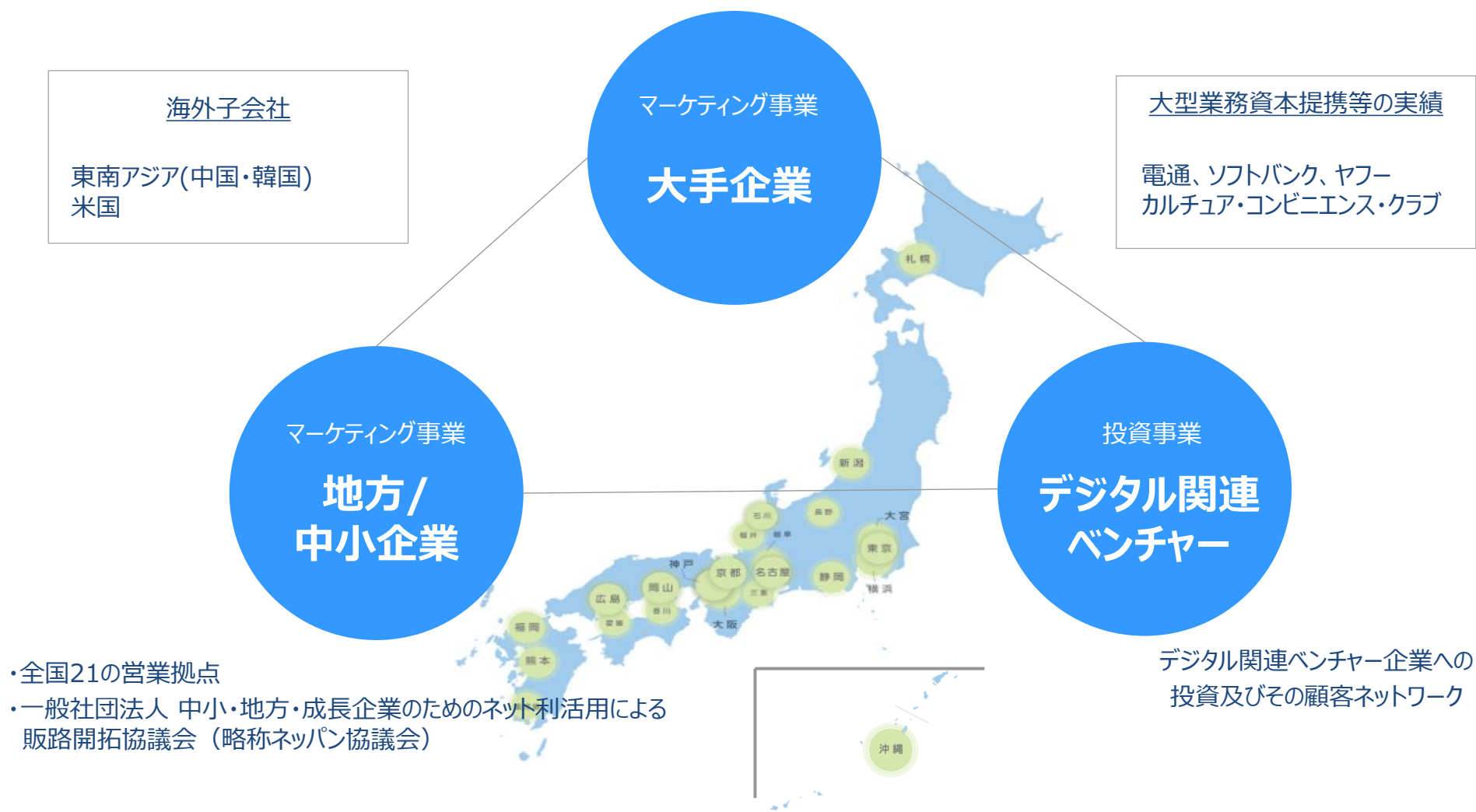
企業の求人情報から転職のノウハウまで、お役立ち情報を配信。おすすめ企業のまとめ情報や求人情報、転職対策のための職務経歴書の書き方からSPIまで幅広い情報を提供。

<http://zinza.top/>

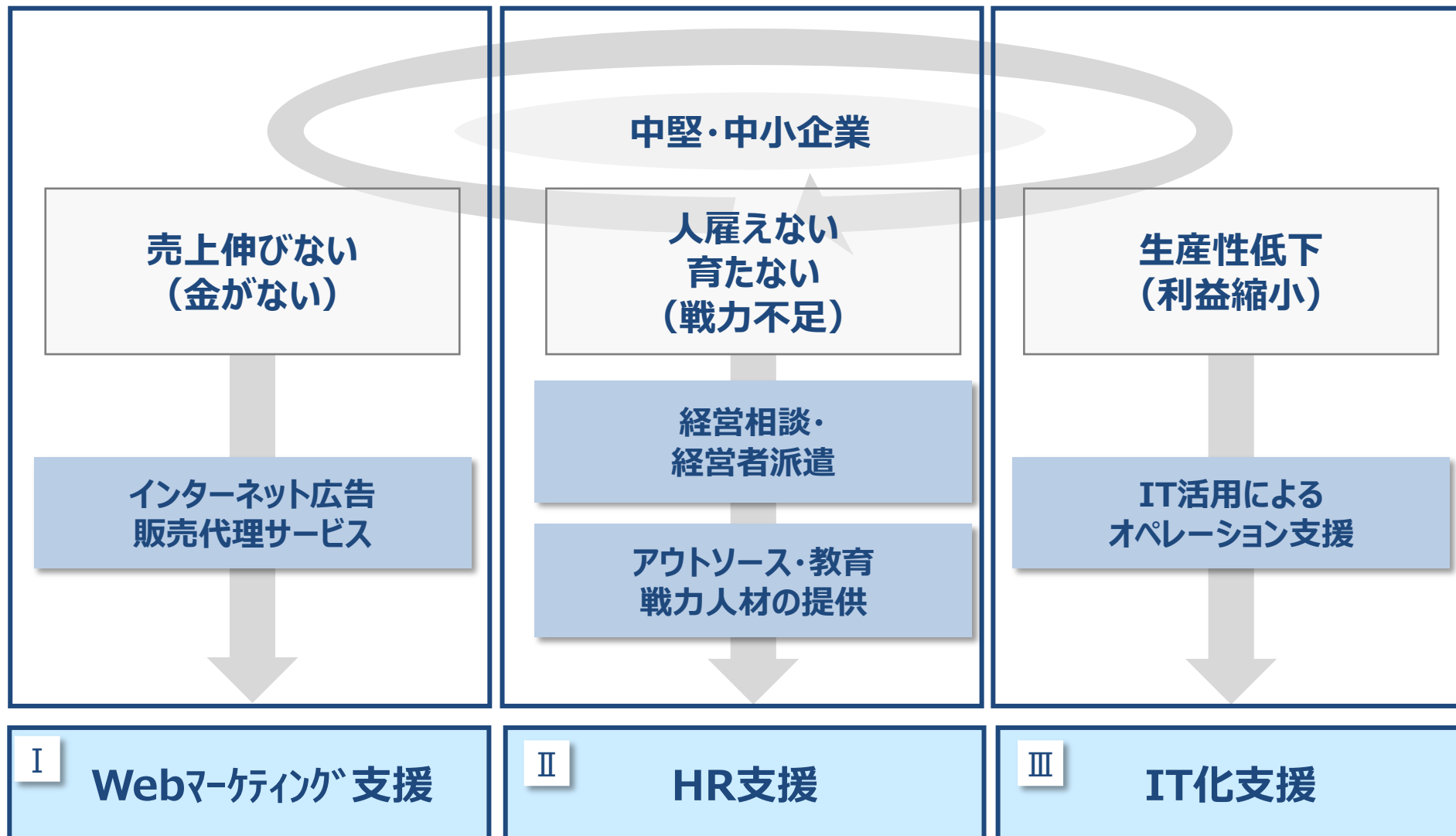


# 強み/独自性：顧客基盤

- ・大手顧客や大型資本提携、海外含めた幅広い顧客/提携先
- ・デジタルシフトニーズが高い地方中小企業にリーチする営業基盤







# 中期経営方針/計画 補足資料



*THE LEDER in DIGITAL SHIFT: NEW STAGE 2020*

**OPT Group  
戦略**

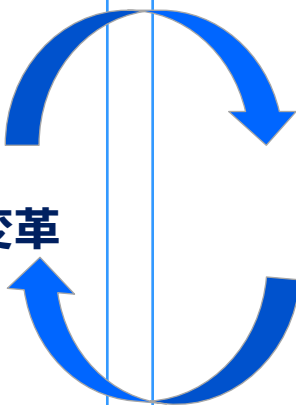
創業以来培ってきたアセット  
(顧客/情報ネットワーク、技術/ノウハウ<sup>(※)</sup>、投資目利き力)  
を活用、デジタルシフトを牽引する

**マーケティング事業戦略**

デジタルシフトの  
チェンジ・エージェントとして、  
あらゆる顧客のマーケティングを変革

**投資育成事業**

デジタル領域  
関連企業に投資し  
新たなビジネスを創出



## グループ最適によりフリーキャッシュフローの最大化を図る

### 成長への 投資

AI、IoT、ビックデータ解析等IT技術の急速な進展により  
デジタル関連ビジネスが革新的ステージを迎えており、デジタル領域における先行優位を活かして、  
フリーキャッシュフローを最大化し、積極的かつ戦略的に投資を実施

### 株主 還元

のれん償却前の親会社当期純利益に対する配当性向20%を目標  
  
内部留保を成長するデジタル関連投資に振り向け、  
中長期のEPSの成長を一段と加速させることにより株主還元を拡大

### 資本 構成

資本コストと負債コストを勘案し、事業成長と企業価値向上のための  
最適な資本構成を構築  
  
中期的にはROE10%超を目標

## セグメント 変更

3セグメントから2セグメントへ変更

- マーケティング事業
- 投資育成事業（旧投資育成事業と旧海外事業）

## 利益開示

EBIT/EBITDAまで開示範囲を拡大、投資事業はAUMを開示  
各セグメントの数字は、オプトホールディング管理コスト配賦前へ変更

2017年 12月期	マーケティング事業	投資育成 事業	統合	海外事業	その他	調整額	連結合計
							(単位：百万円)
売上高	79,459	174		3,026	445	(502)	82,602
営業利益	3,487	(766)		(25)	271	(742)	2,224
EBIT	—	—		—	—	—	
EBITDA	—	—		—	—	—	

2018年度から開示予定

## EBIT

税金等調整前当期純利益 + 支払利息 - 受取利息

## EBITDA

EBIT + その他金融関連損益 + 減価償却費 + 無形固定資産償却費 + 長期前払費用償却費 + 非資金損益

## AUM

営業投資有価証券と投資有価証券の帳簿価額の合計（投資育成事業以外の投資額を含む）

(単位：百万円)

	2018年ガイダンス	2017年実績	前年同期比	
			金額	%
売上高	91,000	82,602	8,398	10.2%
営業利益	2,100	2,224	(124)	(5.6%)
経常利益	1,500	1,921	(422)	(21.9%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	600	1,011	(411)	(40.7%)
1株当たり 当期純利益	26.53	43.95	(17.42)	(39.6%)
EBITDA	3,500	3,815	(315)	(8.2%)

2020年  
定量目標

- ・売上高成長率：16%～18%（年率）
- ・EBITDA成長率：18%～20%（年率）
- ※成長率は2017年対比

※中期計画達成の為に、譲渡制限付株式報酬制度導入予定（2018年3月29日定時株主総会にて付議）

## 2018年 定量目標

- ・売上高：840億円 前年比 9%増
- ・EBITDA※：45億円 前年比 7%増

## 2020年 定量目標

- ・売上高成長率：16%～18%（年率）
- ・EBITDA成長率※：16%～18%（年率）

※成長率は2017年対比

※オプトホールディング管理コスト配賦前

**2018年  
定量目標**

- ・EBITDA※：4億円
- ・AUM成長率：20%～30%

**2020年  
定量目標**

- ・EBITDA※：10億円超
- ・AUM成長率：15%～20%（年率）

※成長率は2017年対比

※オプトホールディング管理コスト配賦前



# その他資料



(2017年12月末時点)

株主名	持株数	持株比率 ※1
HIBC株式会社 ※2	4,899,200株	21.66%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	2,718,200株	12.01%
海老根 智仁	1,436,900株	6.35%
BNYM NON-TREATY DTT	1,236,200株	5.46%
野内 敦	885,000株	3.91%
株式会社マイナビ	755,800株	3.34%
BNP PARIBAS LONDON BRANCH FOR PRIME BROKERAGE CLEARANCE ACC FOR THIRD PARTY	752,500株	3.32%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	471,700株	2.08%
小林 正樹	450,800株	1.99%
株式会社タイム・アンド・スペース ※3	390,800株	1.72%

※1:持株比率については、自己株式(1,200,062株)を控除して算定しております。

※2:HIBC株式会社は、当社代表取締役社長グループCEO 鉢嶺登が全株式を所有する資産管理会社となります。

※3:株式会社タイム・アンド・スペースは、当社取締役副社長グループCOO 野内敦が全株式を所有する資産管理会社となります。



# ***THE LEADER in DIGITAL SHIFT***

～デジタル産業革命を「支援・牽引・創造」～