

THE LEADER in DIGITAL SHIFT

～デジタルシフトカンパニーへ～

* みずほ証券主催のインターナショナルロンドンコーポレートデー2019に使用した英語版プレゼンテーション資料を翻訳した資料です。

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 4つの転換点
- ③ オプトグループのビジョン
- ④ 参考資料

① オプトホールディンググループとは



Opt Holding Inc.

デジタルシフト支援企業

マーケティング力
×
デジタルノウハウ

テクノロジー
×
ネットワーク

[デジタルシフト支援]
マーケティング事業
デジタルマーケティング

インターネット広告代理 ソリューション提供

[デジタル企業投資・支援]
シナジー投資事業
ベンチャーキャピタル投資

ベンチャーキャピタル支援 新規事業開発

時価総額
348億円
持分比率:60.26%

**大手顧客向け
オプト**

売上：153億円
EBITDA：21.9億円*

**SMB向け
ソールドアウト**

売上：42億円
EBITDA：2.5億円

Corporate Venture Fund
オプトベンチャーズ
AUM：262億円（18年Q3末時点）

新規事業
（AI開発 等）

EBITDA 1.4億

売上成長率:16-18%（CAGR 2018-2020年）
EBITDA成長率:16-18%（CAGR 2018-2020年）

オプトの主力事業、大手を
中心とした強固な顧客基盤

年率40%を超える売上成長率
でグループ成長を牽引

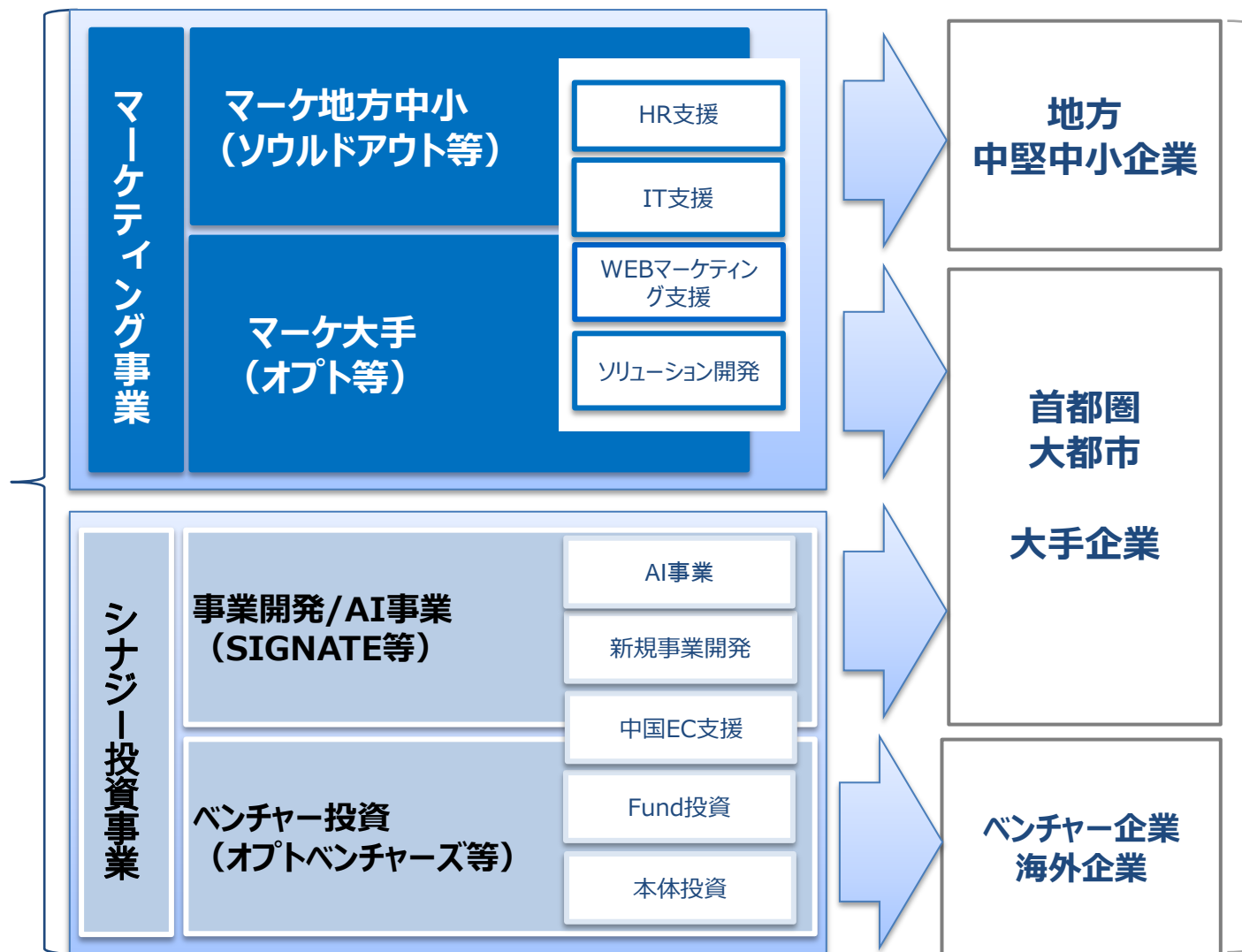
AUM成長率：15-20%
（CAGR 2018-2020年）
IPO/売却によるキャピタルゲイン

将来の収益元
の創出

*スキルアップ・ビデオテクノロジーズの一部事業譲渡による増益14.2億円を含む

社員1,600人超
多様なデジタル人材

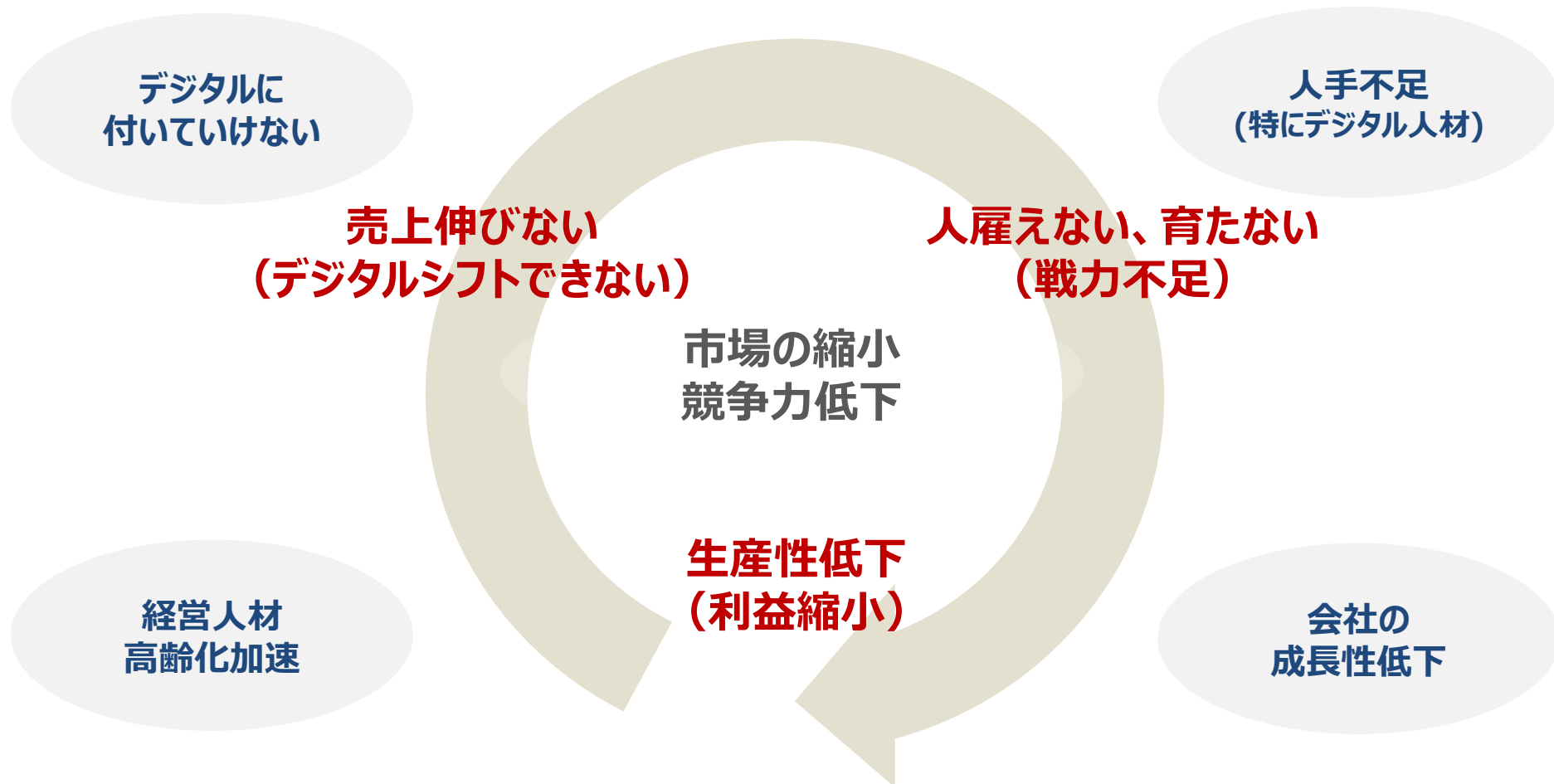
- ・コンサルタント
- ・エンジニア
- ・クリエイター 等



豊富で多様な顧客

- ・金融/人材/不動産
- ・小売流通
- ・EC企業 等

当社グループのデジタル支援を通じて、
企業の負のスパイラルを変え、成長を加速することで日本の活性化に繋がりたい



『デジタルシフトを志向する企業』に対して
Webマーケティング、HR、IT化サービスを提供、ネットビジネス拡大を支援

オプトグループの価値提供領域

幅広い顧客企業をカバー：
大企業～地方中小企業まで

売上伸びない
(デジタルシフトできていない)

効率的なインターネット広告
商品企画開発

I Webマーケティング支援

人雇えない、育たない
(戦力不足)

デジタル人材教育研修

デジタル人材斡旋

II HR支援

生産性低下
(利益縮小)

IT・AI活用による
オペレーション支援

III IT化支援

既存事業で築いた先行優位を事業機会に変え、
営業拠点を積極展開、6,000社以上の顧客基盤へ
培われた現在の強みは「情報力」「人材力」「教育力」「技術力」

日米中の 最新デジタル情報

情報力



- ✓ 国内屈指のベンチャー投資実績とネットワーク
- ✓ シリコンバレーや中国での情報収集拠点を持つ

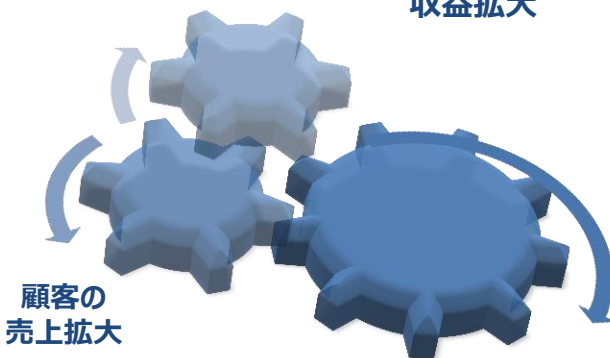
豊富なデジタル人材

人材力



- ✓ ネット広告大手としてのグループで多様なノウハウと人材1,500人超を抱える

収益拡大



盤石な顧客基盤

取引実績（2018年9月末現在）

延べ**6,000**社

多彩なデジタル人材 教育プログラム

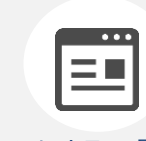
教育力



- ✓ 既に豊富なデジタルシフト教育プログラム保有しており、顧客社員のデジタルシフト教育を実践

人手不足を解消する IT・AI力

技術力



- ✓ コンペティションによるAI開発（延べ1万人（2018年7月時点）のデータサイエンティストが登録）とAI人材の採用・育成を行う戦略子会社SIGNATEを所有

2

4つの転換点

- (1) 4つの転換点
- (2) マーケティング大手領域
- (3) マーケティング地方中小領域
- (4) シナジー投資事業



- ① 【経営】
独立路線で大きく伸長
- ② 【マーケティング大手領域】
業界トップ^oクラス成長率へ復活
- ③ 【マーケティング地方中小領域】
圧倒的NO.1シェア
- ④ 【シナジー投資事業】
投資先IPO案件増加によりAUM拡大



①経営：独立路線に戻り、再び高成長へ復活

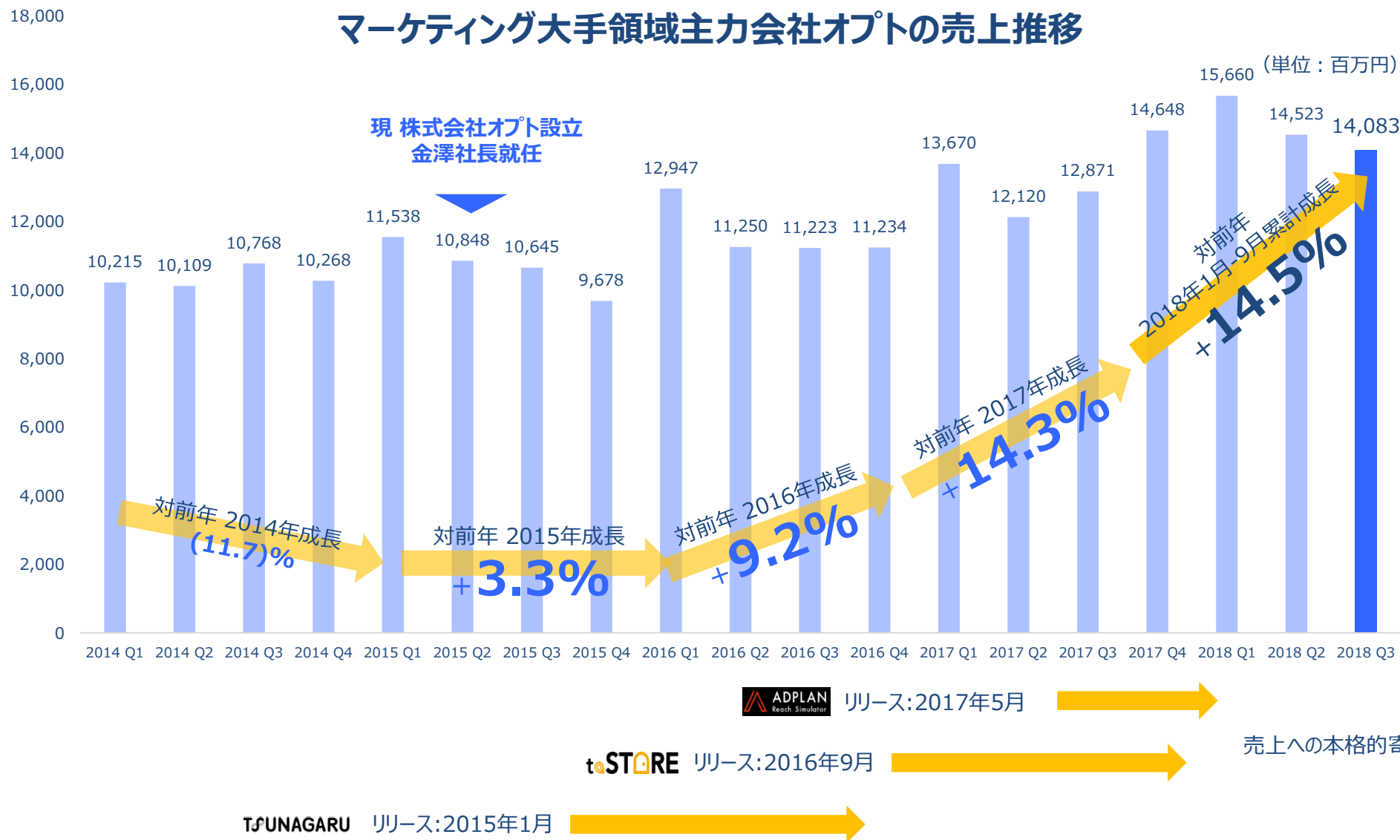
2017年電通と資本提携を解消し独立路線に戻り、デジタル支援事業に集中。
よりスピーディーな経営判断を実現へ。

[上場時からの売上総利益推移]





②マーケティング大手：オプトが業界NO1成長率へ復活



※ オプト単体売上高 2014年度まで 旧株式会社オプト単体の売上高のうち、投資育成事業等非広告事業の売上高を控除した売上高
2015年度以降 現株式会社オプト単体の売上高

マーケ大手

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



ビエボ
(オプト)

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



マクガフィン
(オプト)

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



ジャパンメイド
(オプト)

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/>

PONTE

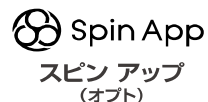
ポンテ
(クロスフィニティ)

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



TSUNAGARU
ツナガル
(オプト)

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続
した体験を提供する
「drop」によるマガジン
<https://magazine.drop-phygital.com/>



トストア ビデオ アド
(コネクトム)

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



アドプラン リーチ
シミュレーター (オプト)

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



dynagram
ダイナグラム
(オプト)

インフィード広告用動画大量
生成ツール



フィードターミナル
(オプト)

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



リレイド
(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



オプトテクノロジーズ
(オプト)

オプト内のエンジニア募集。グループ支援実績もあり、ADPLANなどの大規模マーケティングシステムから、クリエイティブ、オペレーションなどの広告運用システム開発をメインとする。今後は、AIや広告以外のメディア開発までスコープ拡大予定。
<https://www.optne.jp/opttechnologies/>



(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組織。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。バーティカルメディアを、自社、或い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。



ドロップ:フィジカルマーケティングラボ
(オプト)

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提供 (F1-10社) との共同事業。
・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/>
・dropAR: <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



② マーケ中小/他：自社ソリューション/サービス

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

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。
おすすめ企業のも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。

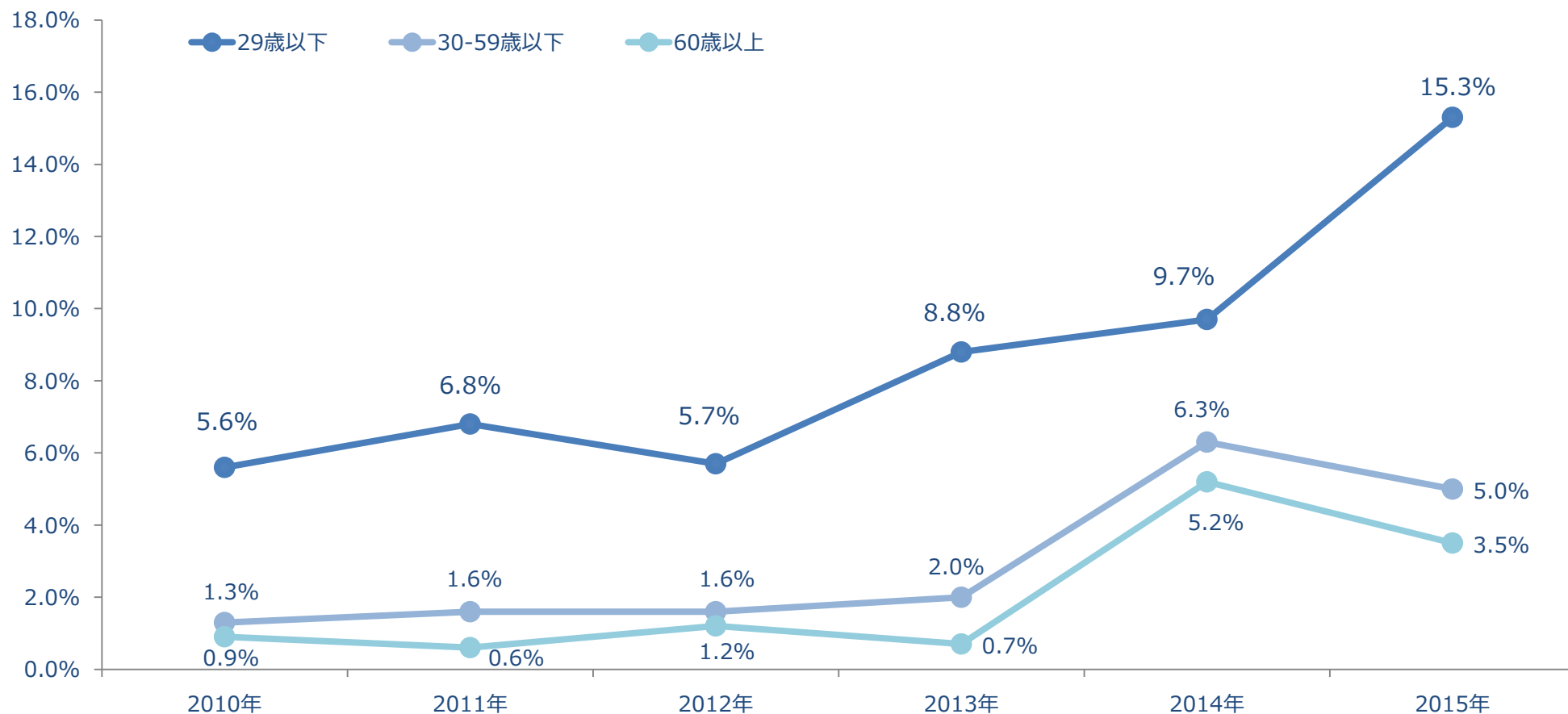
<http://zinzai.top/>

2つの大きな潮流を捉えることに成功

1. テレビ離れ
➡ブランド広告主獲得
2. 新聞・チラシ離れ
➡小売広告主獲得

テレビCMの効果は下がってきている

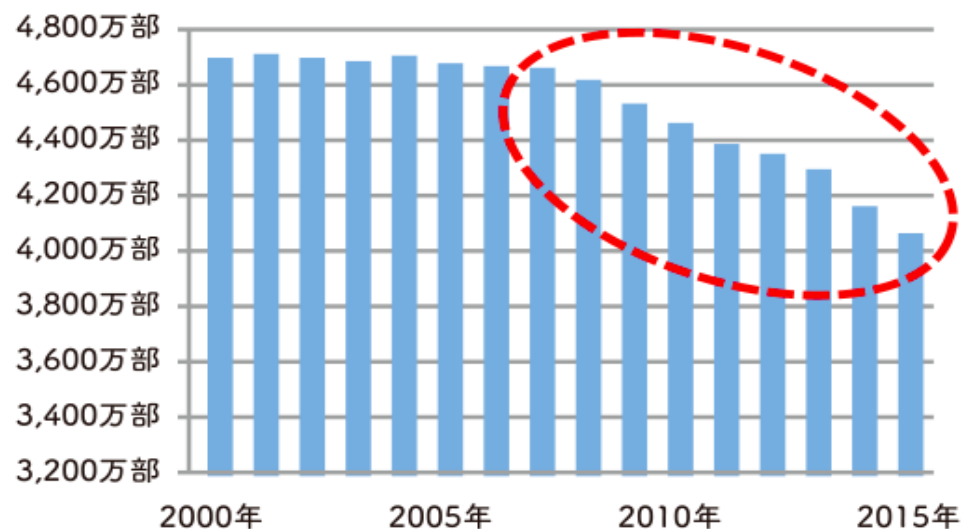
[テレビを持っていない世帯割合]



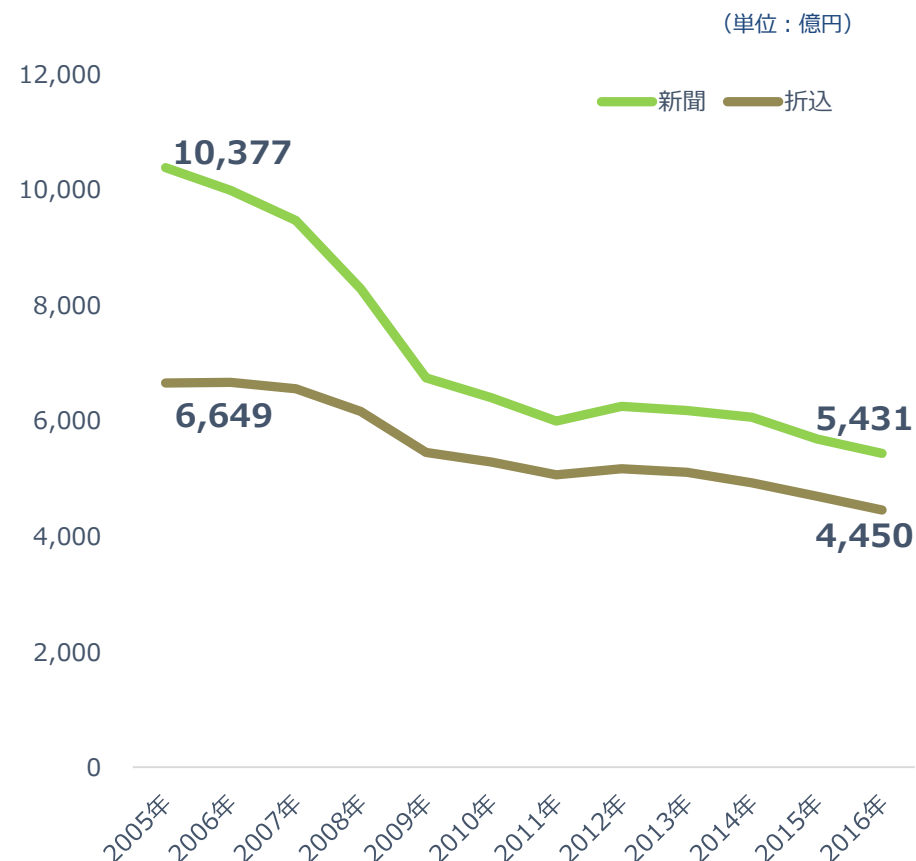
新聞読者減少、店舗集客の有力手法である折込チラシ効果激減。
スマートフォンの位置情報連動ツール誕生、ネット広告への予算シフト加速。

新聞購読者の減少

新聞購読部数の推移



※出処：平成27年 新聞の発行部数と世帯数の推移 日本新聞協会



※出処：電通「日本の広告」2016年を基に当社作成



② マーケ大手：チラシに代わるスマホソリューション

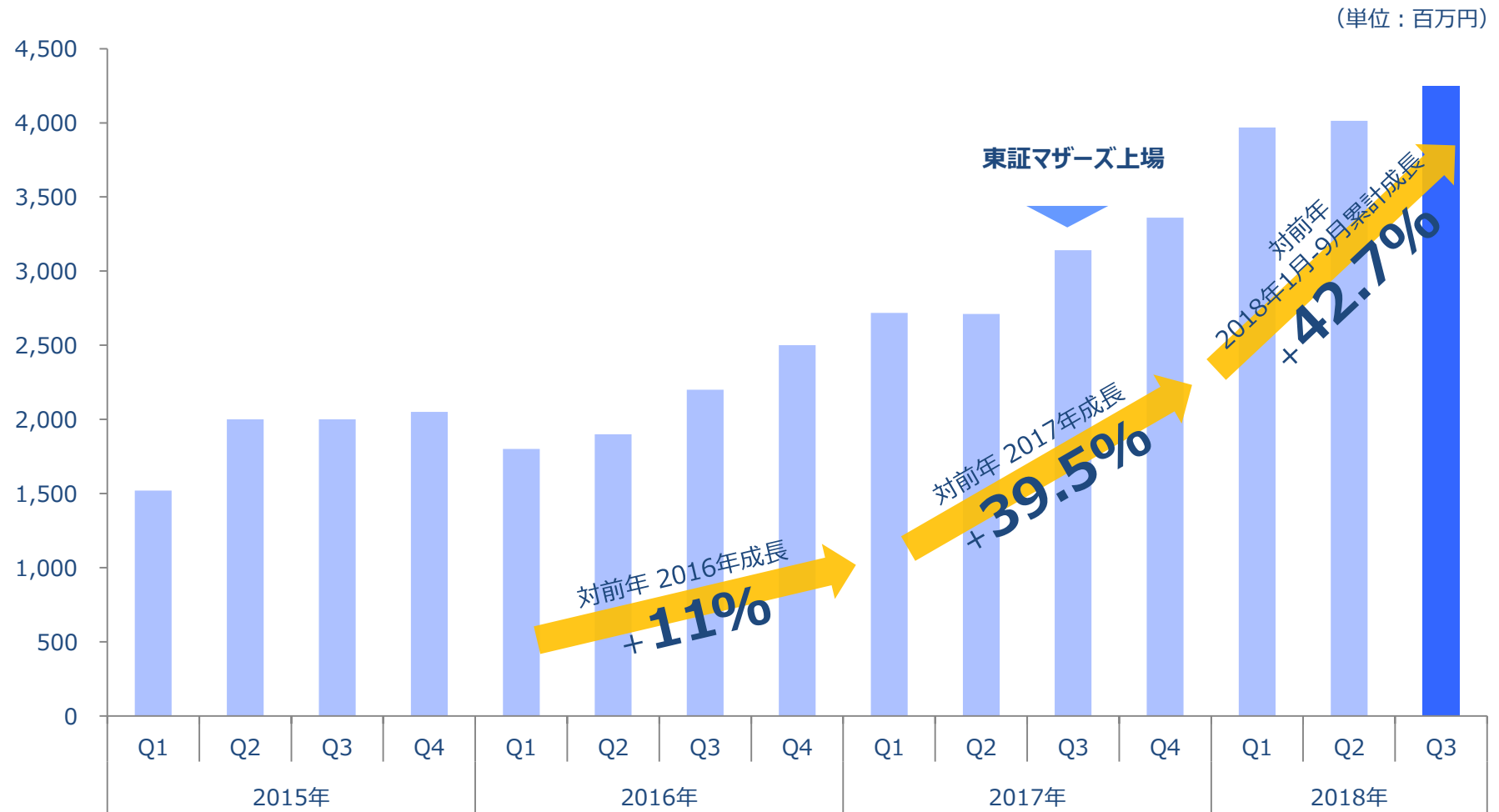
位置情報を活用した広告配信・効果測定自社ツール「to STORE（トストア）」
小売店舗集客ツールとしてヒット

toSTORE

店舗周辺半径 1 Kmにいる方だけに広告配信可能



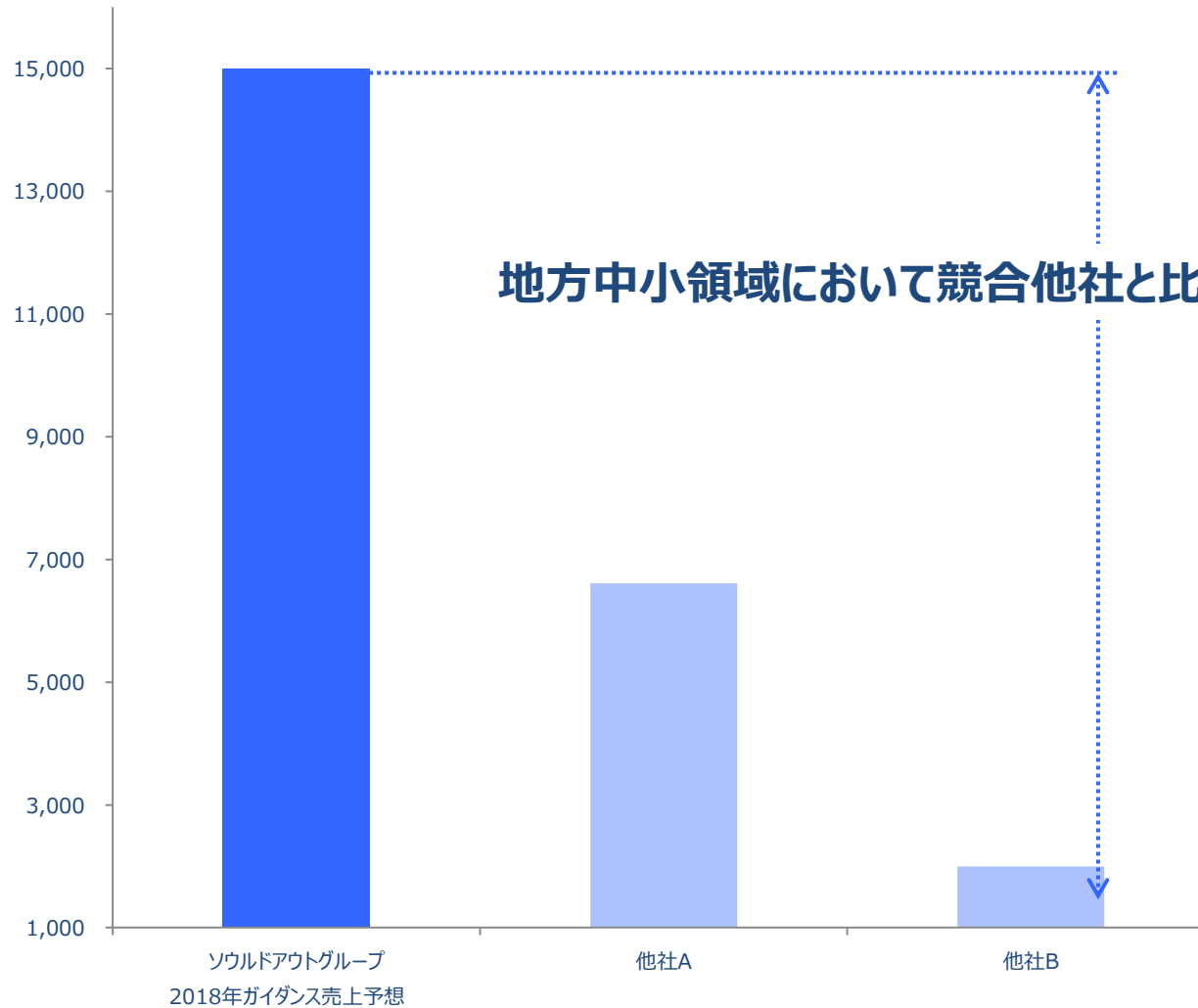
地方は儲からないという常識を覆し、上場を機に成長加速。



取扱高が参入障壁となる中、100億超はソウルドアウトだけ

[参考:地方中小領域の競合比較イメージ]

(単位：百万円)



全国の地方中小領域を開拓したい大手プラットフォームーが ソールドアウトと次々連携へ

地方中小領域での圧倒的な仕入れ力

大手プラットフォームー

Yahoo!

- ✓資本業務提携
- ✓自社ツールとのAPI連携

Google

- ✓自社ツールとのAPI連携

Facebook

- ✓自社ツールとのAPI連携
- ✓ビジネスパートナー※

Line

- ✓自社ツールとのAPI連携
- ✓パートナー契約締結

Amazon

新たに登場する
プラットフォームーと連携し、
更なる成長を目指す

楽天

ソールドアウトグループ

SOLD OUT

Search LIFE

techloco

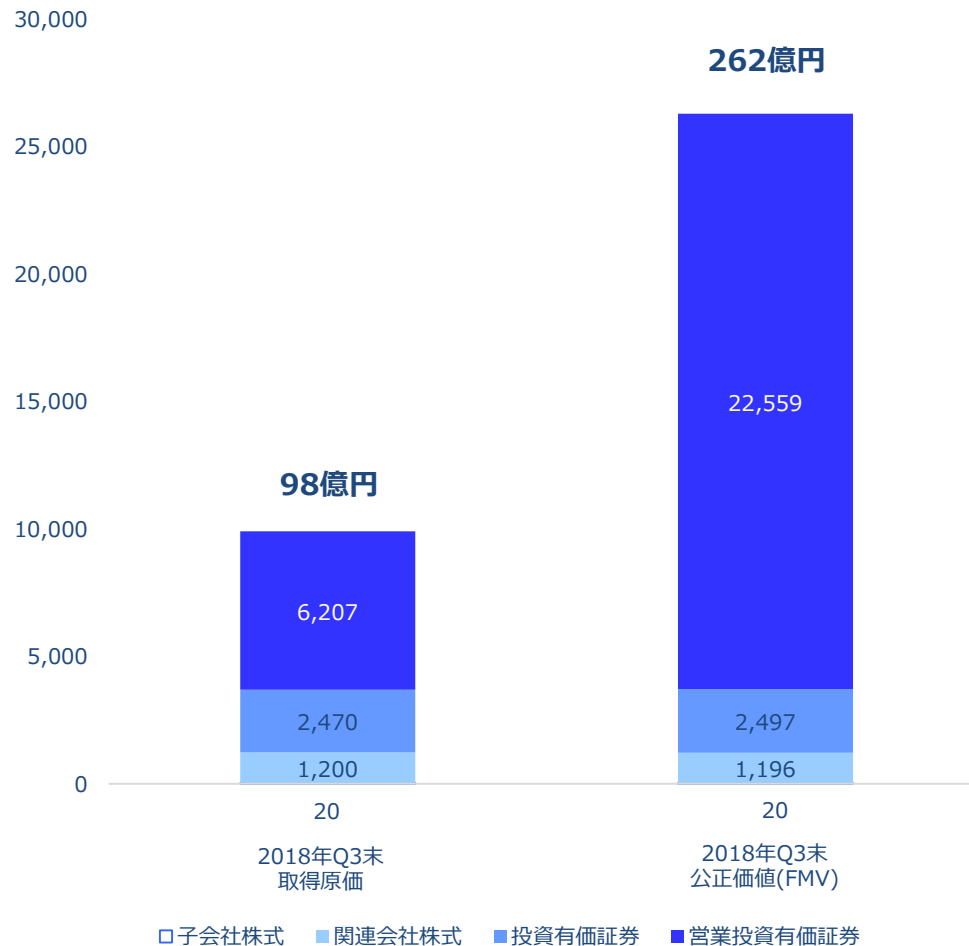
Growth Gear

大手プラットフォームーと連携し
地方SMB市場活性をリードへ



投資先企業が続々とIPOを果たし、AUMは増加

[公正価値] (単位：百万円)



[主なポートフォリオ]

シェアリングエコノミーを中心に投資
ラクスルを筆頭に今後飛躍が期待されるベンチャーが多数

* 2018年5月に東京証券取引所マザーズ上場

 **RakSul** (証券コード 4384)

sitateru
Made by imagination.

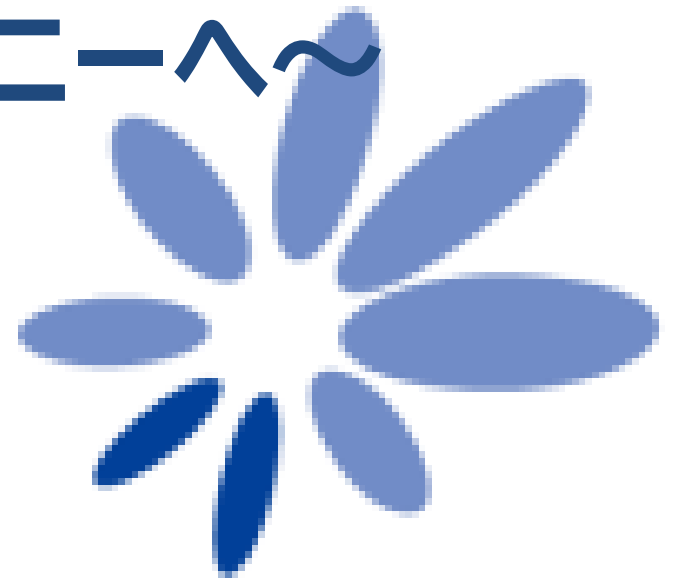
 **SPACEMARKET**

 **ジモティー**

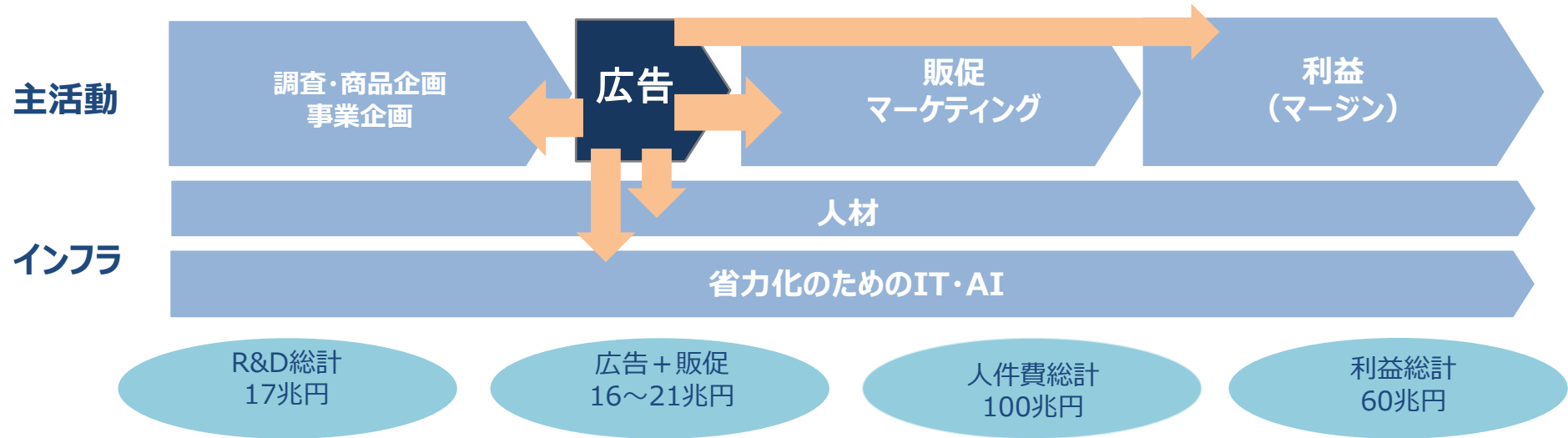
 **coconala**

Lancers

③ オプトグループのビジョン
～広告代理店から
デジタルシフトカンパニーへ～



デジタルシフトは広告業界にとどまらず、他領域へ拡大



従来の広告市場から、企業活動全般へ広がるフィールド→広告代理店からデジタルシフトカンパニーへ

デジタルシフトに対応するための3つの対応策

① デジタルシフト支援

For clients

- ✓ 大企業向け、地方中小企業向けにヒト、モノ、カネ、情報でデジタルシフト支援を実行

② デジタルシフト変革 (共同事業)

With clients

- ✓ 大企業のデジタル会社をJV設立しオプトグループのノウハウ、リソース投入
- ✓ ファンド形態での出資の可能性も

③ デジタルシフト創造 (自社事業)

By ourselves

- ✓ 社会的デジタルシフトに挑戦。0→1で未来のDS事業を立ち上げる
- ✓ 旧来型企業の買収も検討

調査・商品企画 事業企画

- ✓ 国内屈指のベンチャー投資実績とネットワーク
- ✓ 中国でのインキュベーション施設運営（7カ所）
- ✓ シリコンバレーや中国拠点からの情報

広告・販促 マーケティング

- ✓ ネット広告のノウハウと人材1,600人超
- ✓ 6,000社超顧客
- ✓ 全国20超拠点

利益

- ✓ プロフィットシェア型のコミット

デジタル人材・AI/IT省力化

- ✓ 豊富なDS教育プログラム保有
- ✓ 技術者をAI人材に育成
- ✓ DS人材の斡旋紹介
- ✓ 豊富なビジネスモデル構築実績と実践
- ✓ テック&クリエイティブ機能

- ✓ コンサルやSIerの進めるデジタルシフトではなく、オプトやSIGNATEで展開する分野でデジタルシフトを推進
- ✓ デジタルシフトを進める過程で、マーケティング事業とシナジー投資事業も一体化へ

従来のデジタルシフト

オプトグループが得意とするデジタルシフト

	事業戦略	IT/システムのDS	マーケティング	デジタル人材教育	最新情報入手	事業運営 人材派遣
当社	-	-	✓✓	✓✓	✓✓	✓✓
コンサルティング会社	✓✓	-	-	-	✓	✓
SIer	-	✓✓	-	-	-	-
大手総合代理店	-	✓	✓	-	✓	-
ネット広告代理店	-	-	✓✓	-	✓	-

4

参考資料



THE LEADER in DIGITAL SHIFT: NEW STAGE 2020
売上 約1,300億円、EBITDA 約65億円

2020年

マーケティングセグメント

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

売上：約1,260億円
EBITDA：約70億円

シナジー投資セグメント

デジタル領域
関連企業に投資し
新たなビジネスを創出

EBITDA：約12億円

本社機能

企業価値向上を
加速させる少数精鋭集団

EBITDA：約(17)億円

2018年
からの
打ち手

- ✓人材採用強化&組織体制強化
- ✓早期戦略化の教育投資
- ✓クリエイティブ強化
- ✓専門組織組成
- ✓自社商品拡充&拡販
- ✓ノンアド商品拡充&拡販
- ✓戦略提携による顧客開拓

売上：約840億円
EBITDA：約45億円

金融投資

- ✓キャピタルゲイン
- ✓最先端情報/ネットワーク
- ✓2号ファンド組成

事業開発

- ✓新規事業開発/創出
- ✓M&A

EBITDA：約16億円
(上方修正前約：5億円)

- 【2019年-2020年】
- ✓IFRS移行
 - ✓グループ共通ERP導入
 - ✓グループ本社機能統合
 - ✓管理人員比率維持、工数削減/ノウハウ蓄積

- 【2018年取り組み】
- ✓経営管理基盤構築
 - ✓譲渡制限付き株式報酬制度導入
 - ✓社員持株会導入

EBITDA：約(15)億円

株主 還元

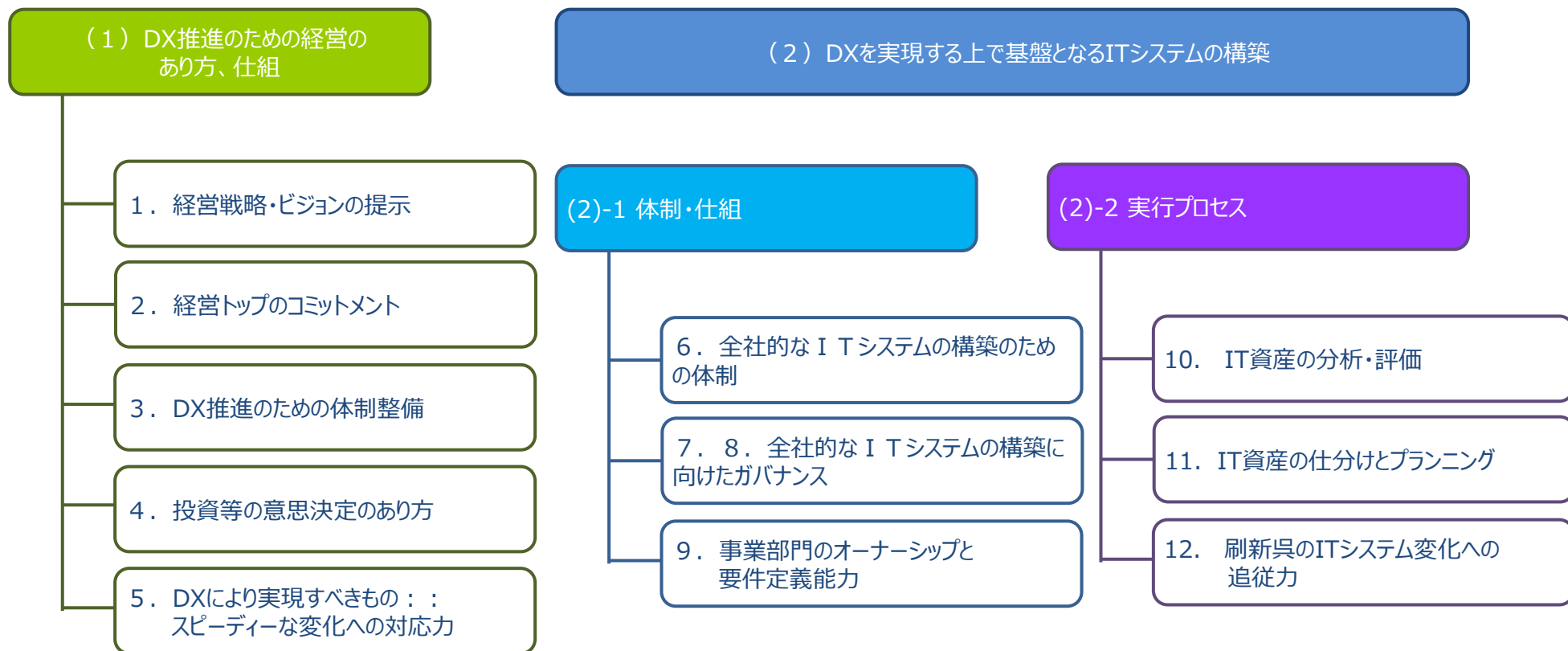
- ✓ のれん償却前の親会社当期純利益に対する配当性向20%を目標
- ✓ 内部留保を成長するデジタル関連投資に振り向け、中長期のEPSの成長を一段と加速させることにより株主還元を拡大

ROE ターゲット

- ✓ 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



日本企業のデジタルシフトが急務に加え、 日本政府のデジタルシフトニーズも拡大、国として重要施策へ



極めて高い投資成功率

	ROI	Gross IRR	成功率 ※3
全体 (2013年以降)	2.9倍	39%	91%
Realize ※1	4.2倍	47%	82%
Unrealize ※2	1.7倍	20%	94%

※1 Realize：売却またはIPOがあった投資銘柄

※2 Unrealize：Realize以外の投資銘柄

※3 成功率：ROI 1倍超の投資銘柄

※4 ROI / Gross IRR計算の前提条件

計算対象銘柄	ファンド銘柄	ファンド投資はオプトベンチャーズ1号ファンドのみを計算対象とする
	ファンド以外の銘柄	以下のいずれかに該当する銘柄 ・2013年の金融投資事業始動後に金融投資事業として投資した銘柄 ・オプトホールディング保有銘柄のうちオプトベンチャーズに管理を委託した銘柄
計算基準日		2018年6月末
計算方法	減損銘柄	減損時の純資産額で売却したと仮定して計算
	ファイナンスがあった銘柄	直近ファイナンス価額で売却したと仮定して計算
	IPO銘柄	計算基準日の時価で売却したと仮定して計算
	ファンド銘柄	各投資銘柄毎に有責法上の減損・ファイナンスを考慮して計算
	上記以外の銘柄	売却・減損・ファイナンス・IPO等により取得価額に変動がない銘柄は、計算基準日に取得価額で売却したと仮定して計算
法人税の取り扱い		法人税は考慮しない