



# 2010年12月期 Q1 決算説明会資料

2010年5月11日  
株式会社オプト

- ▶ 2010年度Q1(1-3月)決算サマリー
- ▶ 2010年度Q1(1-3月)戦略レビュー
- ▶ 参考資料

# 2010年度Q1(1-3月) 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。

# Q1エグゼクティブサマリー

1. 09Q4対比で連結の売上高+12.9%増、営業利益+34.3%増と回復基調を継続
2. 金融(保険)、不動産(賃貸)業種が出稿拡大、顧客の期末予算獲得により09Q4対比で単体の売上高+10.8%、営業利益+35.6%に拡大
3. クラシファイド、クロスフィニティ、モバイルファクトリーなどの貢献により、09Q4対比で子会社の売上高+35.8%、営業利益+31.0%に拡大
4. 中堅・ベンチャー企業向けネット広告代理専門のソウルドアウトが2010年2月から事業スタート、新規獲得が加速
5. グループ各社がソーシャルアプリ関連サービスの提供開始

# 損益計算書サマリー

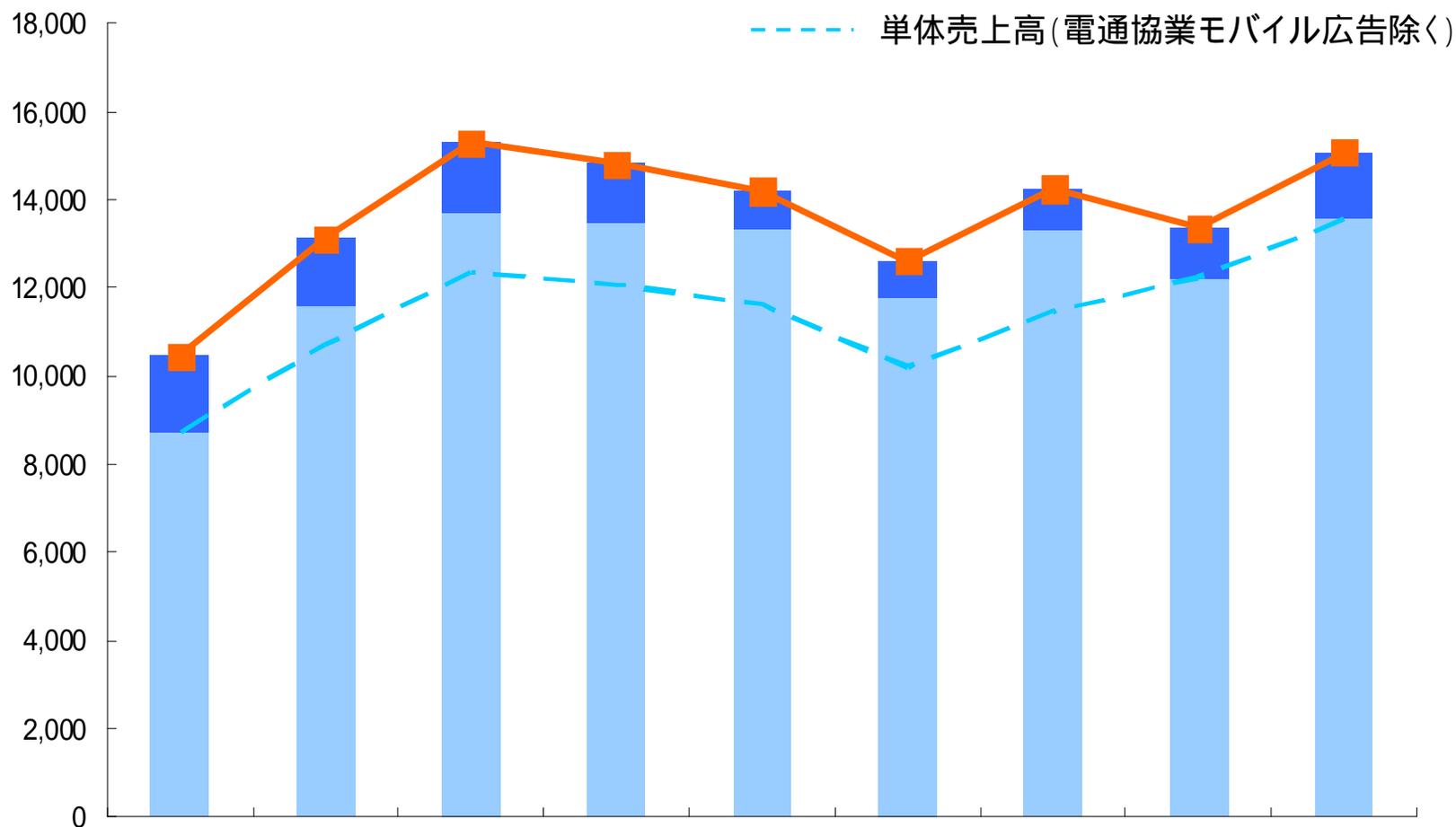
- ・09Q1対比で、単体と子会社の売上高が増加
- ・09Q4対比で、単体と子会社の全項目でプラス成長に

		10Q1	09Q1	09Q1対比	09Q4	09Q4対比
連結	売上高	15,084	14,190	+ 6.3%	13,359	+ 12.9%
	売上総利益	1,992	1,751	+ 13.7%	1,801	+ 10.6%
	販管費	1,602	1,454	+ 10.1%	1,511	+ 6.0%
	営業利益	390	296	+ 31.4%	290	+ 34.3%
	経常利益	415	322	+ 28.7%	301	+ 37.7%
	当期純利益	166	158	+ 4.6%	90	+ 84.4%
単体	売上高	13,553	13,316	+ 1.8%	12,232	+ 10.8%
	営業利益	280	314	- 10.9%	206	+ 35.6%
	当期純利益	130	177	- 26.4 %	83	+ 55.8%
子会社	売上高	1,530	874	+ 75.0%	1,127	+ 35.8%
	営業利益	109	-17	黒字化	83	+ 31.0%
	当期純利益	35	-18	黒字化	6	+ 473.6%

子会社は、連単の差額を記載しております。

# Q別売上高推移

09Q2をボトムに順調に回復し、単体売上高(電通モバイル広告除く)が過去最高を達成。  
各子会社が順調に売上高拡大

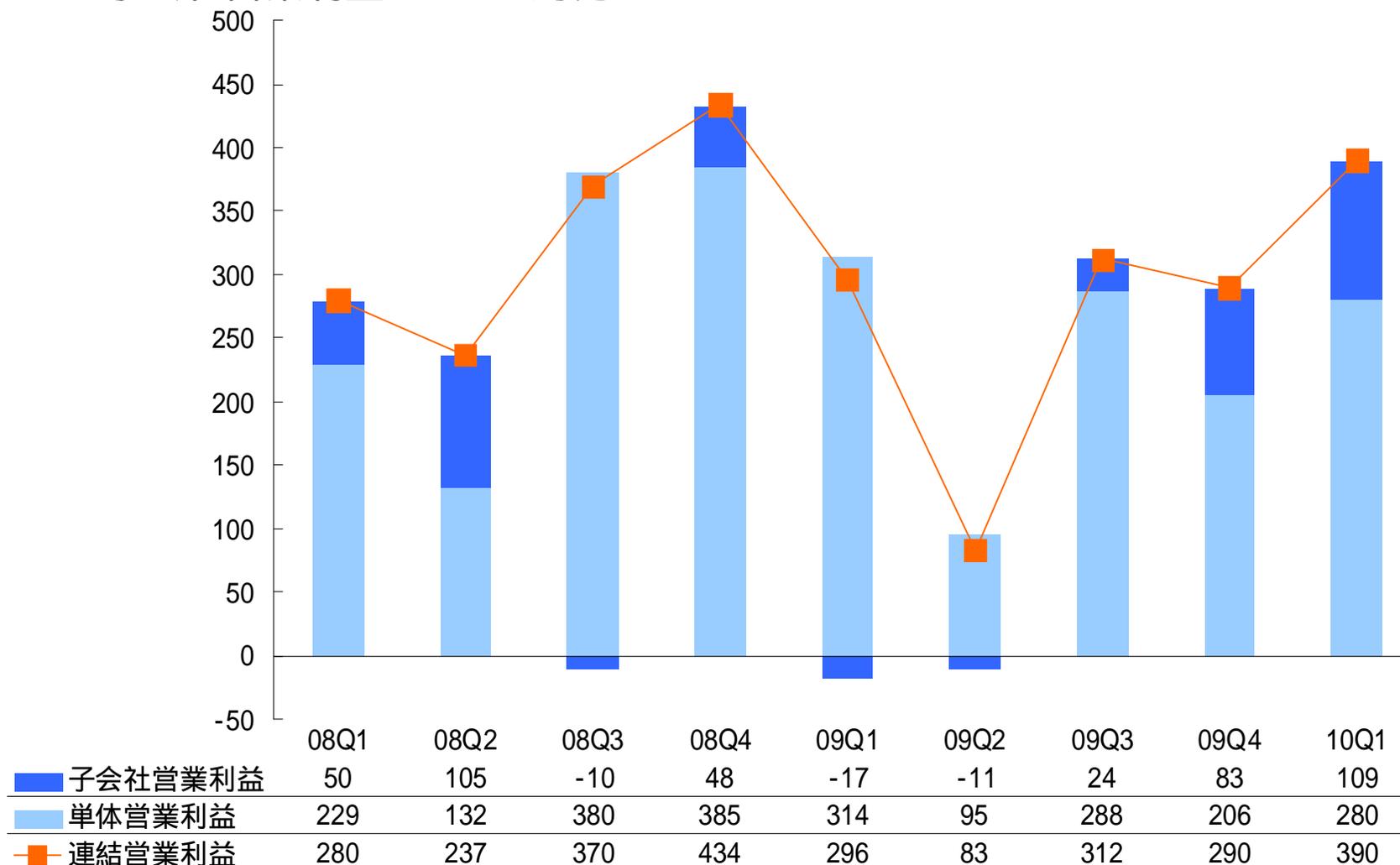


	08Q1	08Q2	08Q3	08Q4	09Q1	09Q2	09Q3	09Q4	10Q1
■ 子会社売上高	1,712	1,522	1,583	1,332	874	844	929	1,127	1,530
■ 単体売上高	8,738	11,586	13,705	13,472	13,316	11,775	13,312	12,232	13,553
■ 連結売上高	10,451	13,109	15,289	14,805	14,190	12,619	14,241	13,359	15,084

\*子会社売上高は、連単の差額を記載しております。

# Q別営業利益推移

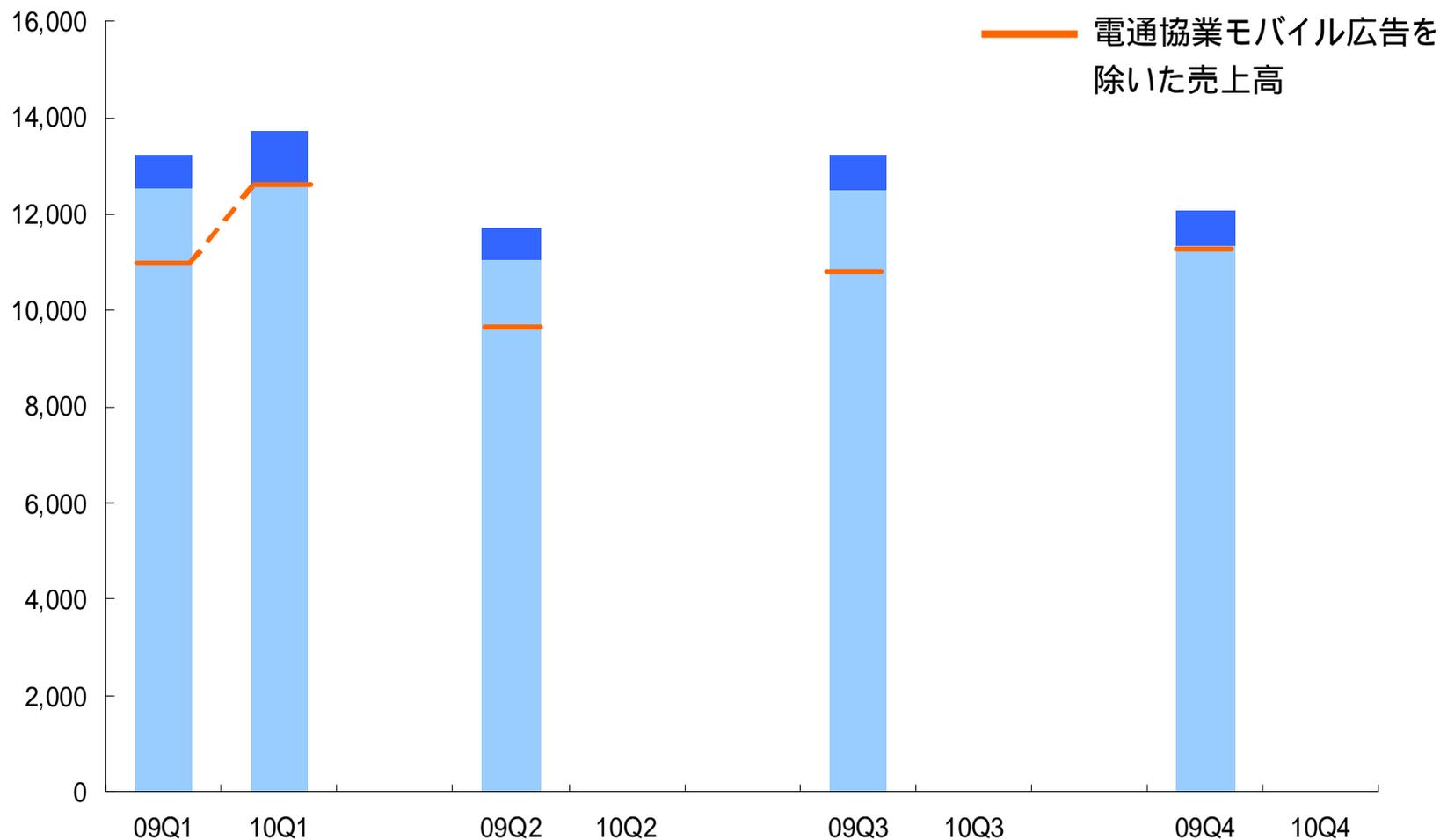
- ・売上総利益額増加で、単体営業利益が09Q4対比で+35.6%
- ・クラシファイド、クロスフィニティ、モバイルファクトリーなどの貢献により、子会社営業利益が09Q4対比で+31.0%



\*子会社営業利益は、連単の差額を記載しております。

# 広告代理事業分野

- ・単体の売上高が拡大、09Q1対比で+14.3%(電通協業モバイル広告除く)
- ・子会社売上高に10Q1(2、3月分)からソウルドアウトの売上計上を開始

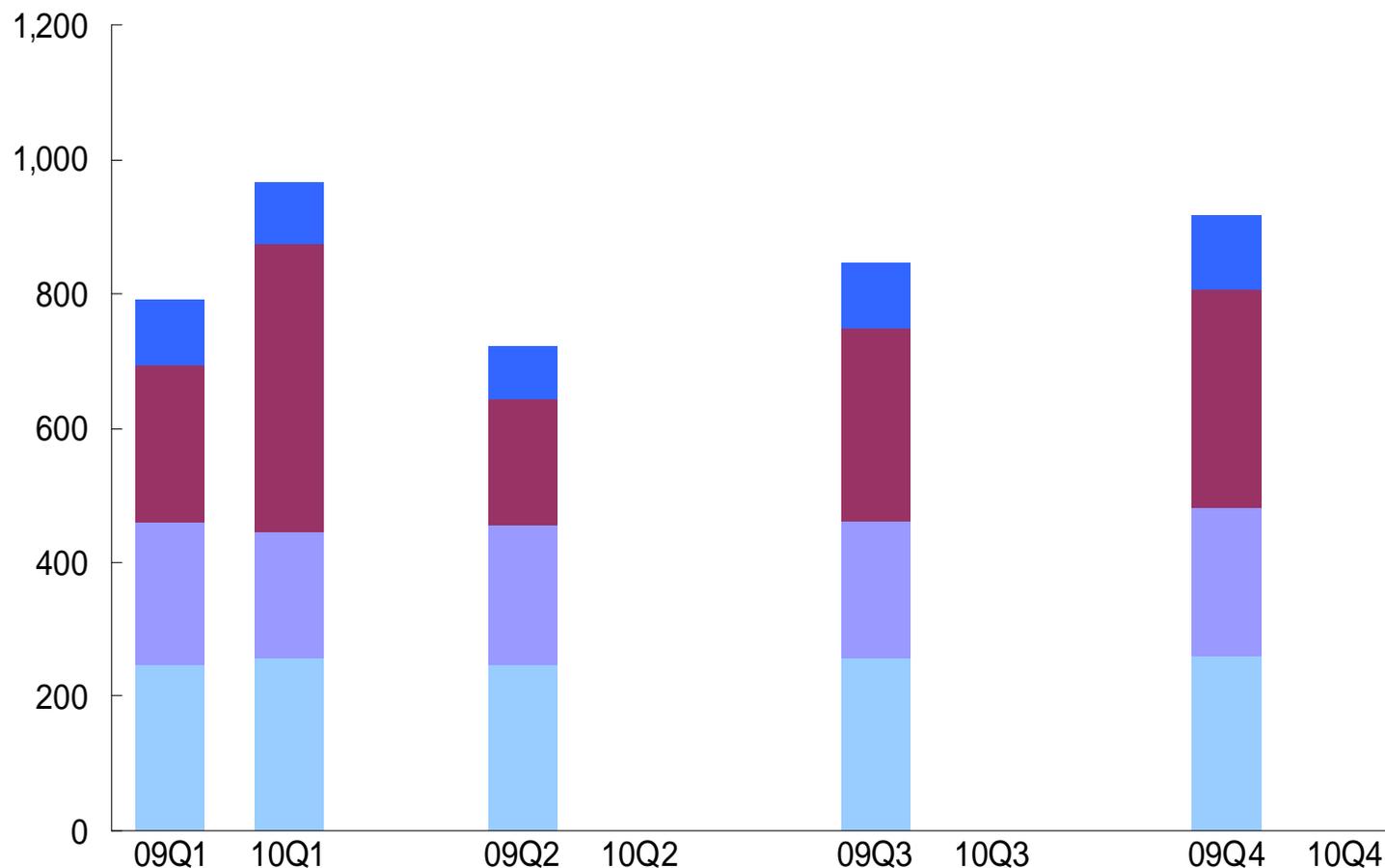


■ 子会社売上高	710	1,119	677	734	726
■ 単体売上高	12,523	12,593	11,039	12,483	11,336

子会社売上高は、連単の差額を記載しております

# ソリューション事業分野

大型ソリューション案件の受注などにより、単体売上高が大幅拡大



■ 子会社売上高	98	90	79		98		110	
■ 単体売上高(制作等)	233	430	190		287		325	
■ 単体売上高(SEO)	212	190	206		206		222	
■ 単体売上高(テクノロジー)	248	256	248		255		260	

\*子会社売上高は、連単の差額を記載しております。

## コンテンツ事業分野 (B2C事業) : モバイルファクトリー

・10Q1売上高 196百万円

売上高は、グループ内取引分を消去した数値を記載しております

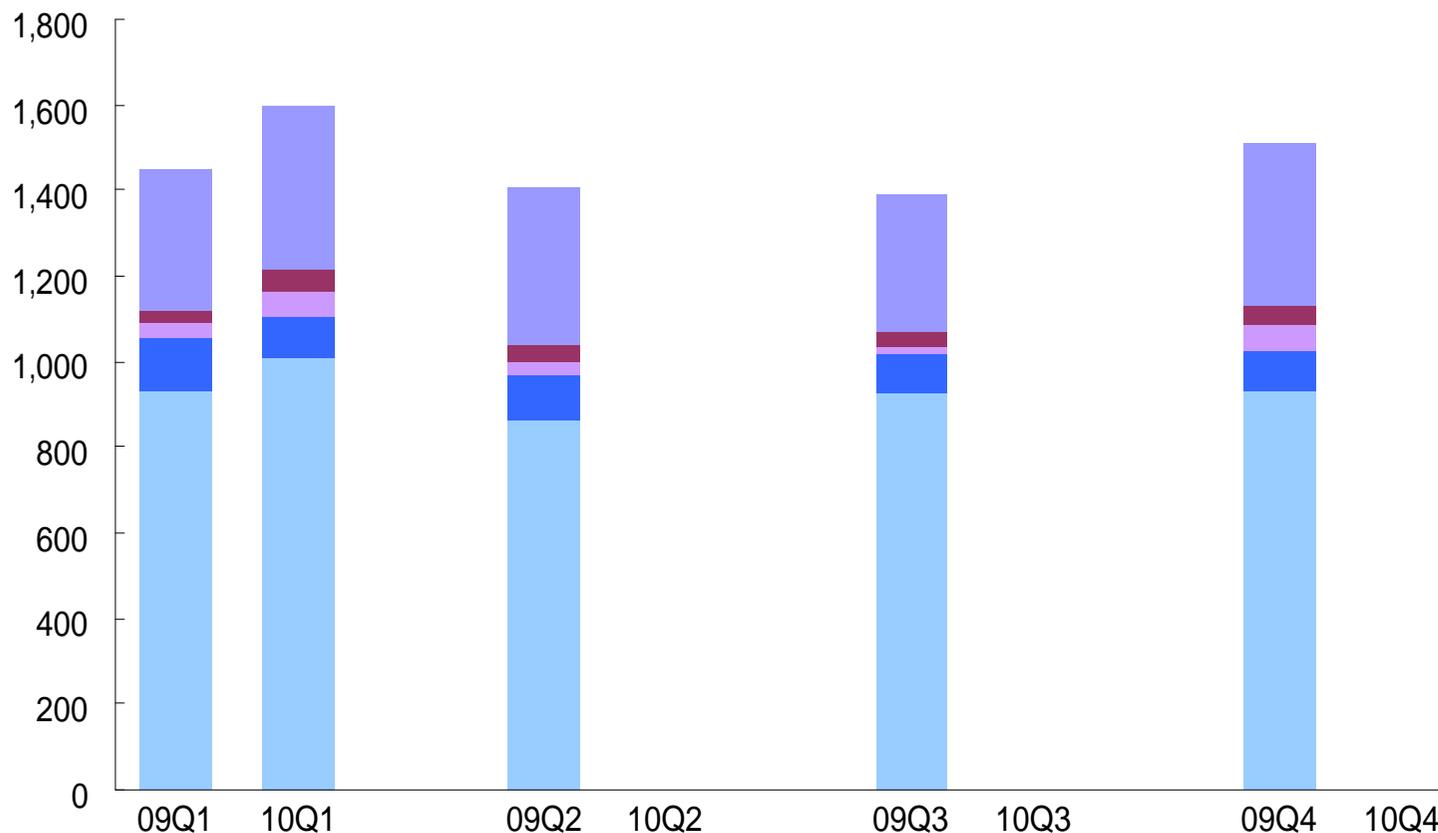
## その他事業分野 : 単体比較サイト、子会社

・10Q1売上高 207百万円 (うち単体比較サイト83百万円、子会社123百万円)

売上高は、グループ内取引分を消去した数値を記載しております

# 連結販管費

モバイルファクトリー分(09Q4より連結子会社)の追加、  
および定期昇給の影響などにより09Q1対比で+10.1%増加



■ その他	331	386	367		317		374	
■ のれん償却 + 減価償却	29	47	40		40		51	
■ 広告宣伝費	34	59	35		16		59	
■ 賃料	127	99	101		89		96	
■ 人件費	930	1,008	865		928		929	
連結販管費計	1,454	1,602	1,409		1,392		1,511	

# 連結売上高の増減要因

## 連結売上高

09/Q1	10/Q1	増減	増減率
14,190	15,084	+893	+6.3%

要因 : 電通協業拡大により

広告代理事業の売上増加  
(+4.78億円)

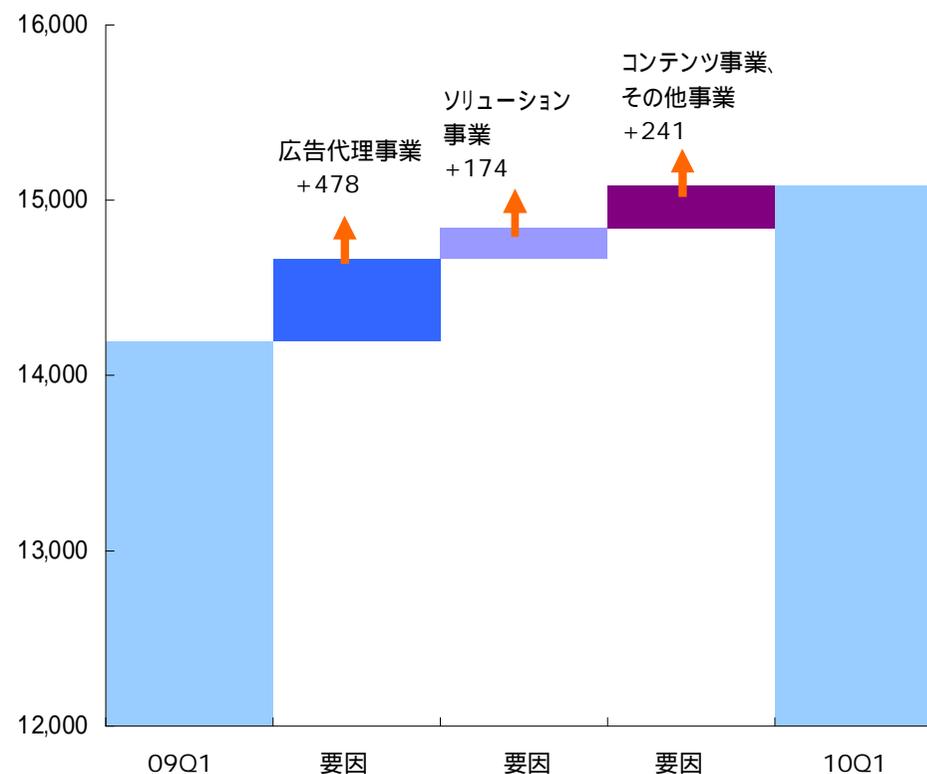
要因 : 大型ソリューション案件受注などに

よりソリューション事業の売上増加  
(+1.74億円)

要因 : モバイルファクトリー連結化の影響

などによりコンテンツ事業の売上増加  
(+2.41億円)

(売上高の変化要因)



# 連結営業利益の増減要因

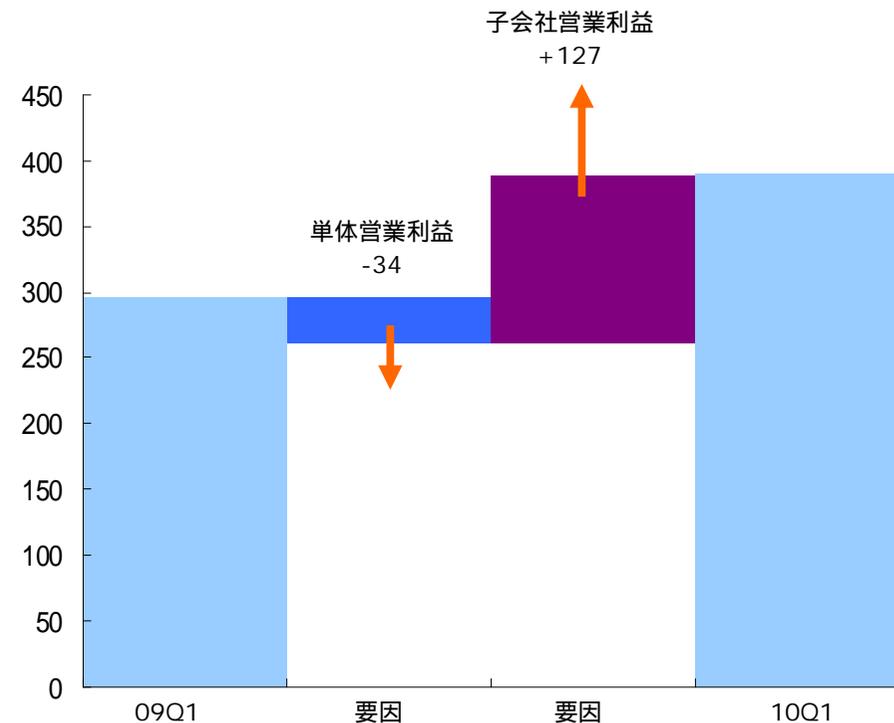
## 連結営業利益

09/Q1	10/Q1	増減	増減率
296	390	+93	+31.4%

要因 : 電通協業の売上拡大による  
単体の粗利率低下の影響  
(-0.34億円)

要因 : 子会社の業績回復、  
モバイルファクトリー連結化の影響  
(+1.27億円)

(営業利益の変化要因)



# 連結当期純利益の要因分析

## 連結純利益

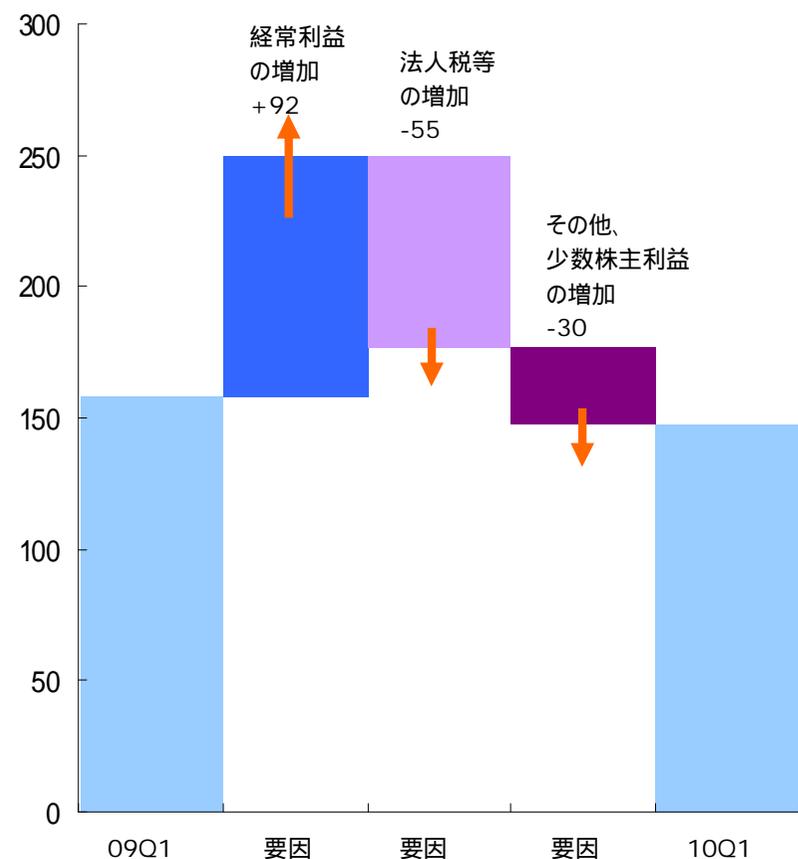
09/Q1	10/Q1	増減	増減率
158	166	+7	+4.6%

要因 : 営業利益拡大による  
 経常利益の増加  
 (+0.92億円)

要因 : 法人税等の増加  
 (-0.55億円)

要因 : 少数株主利益の増加、その他  
 (-0.30億円)

(当期純利益の変化要因)



# 業績予想対比

単体、子会社の業績が拡大し、順調な進捗状況

連結	10/Q1実績	10/H1 予想	進捗率	10/Y 予想	進捗率
売上高	15,084	28,000	53.9%	53,600	28.1%
営業利益	390	550	70.9%	1,260	31.0%
経常利益	415	600	69.2%	1,370	30.3%
純利益	166	260	63.8%	580	28.6%

Q1業績が予想を上回る進捗となったため、5月10日に上期(10/H1)業績予想の修正を行っております。  
なお、通期業績予想については、上期に予定していた人員や社内システムへの積極投資などが下期に  
ずれ込むことを想定しており、変更はございません。

# 連結貸借対照表サマリー

<ポイント>

	09/12末	10/3末	増減
流動資産	20,324	22,068	+1,743
固定資産	6,181	6,279	+97
繰延資産	6	4	-1
資産合計	26,513	28,352	+1,838
流動負債	9,065	10,776	+1,711
固定負債	71	75	+4
負債合計	9,136	10,852	+1,716
純資産合計	17,376	17,499	+122

売上拡大による売掛金、および買掛金の増加

# 連結キャッシュ・フロー計算書サマリー

## <ポイント>

	09/Q1	10/Q1
営業 キャッシュ・フロー	-782	469
投資 キャッシュ・フロー	-2,168	-164
財務 キャッシュ・フロー	-86	-86
現金同等物増減	-3,037	221
現金同等物残高	11,003	12,075

法人税等支払額の  
減少など

子会社株式および  
固定資産取得など

# 2010年度Q1の戦略レビュー

# 2010年の事業戦略サマリー

2010年 eマーケティング成長キーワード

- ✓ 「専門力」の更なる強化：業界知識・クライアント知識の習得、機能別組織の強化
- ✓ 「データ力」を更なる強みに：効果見える化、ADPLANの強化
- ✓ 「成長分野」への積極投資：SEM、ソーシャルメディア、モバイルスマートフォン



## < 顧客戦略 >

各業種上位の開拓深耕・新規獲得の継続  
電通協業によるナショナルクライアント獲得  
中堅企業の開拓

## < サービス戦略 >

モバイル広告・ソーシャルメディア・SEMの拡販  
ADPLANのサービスラインナップ拡大

## < 新領域 >

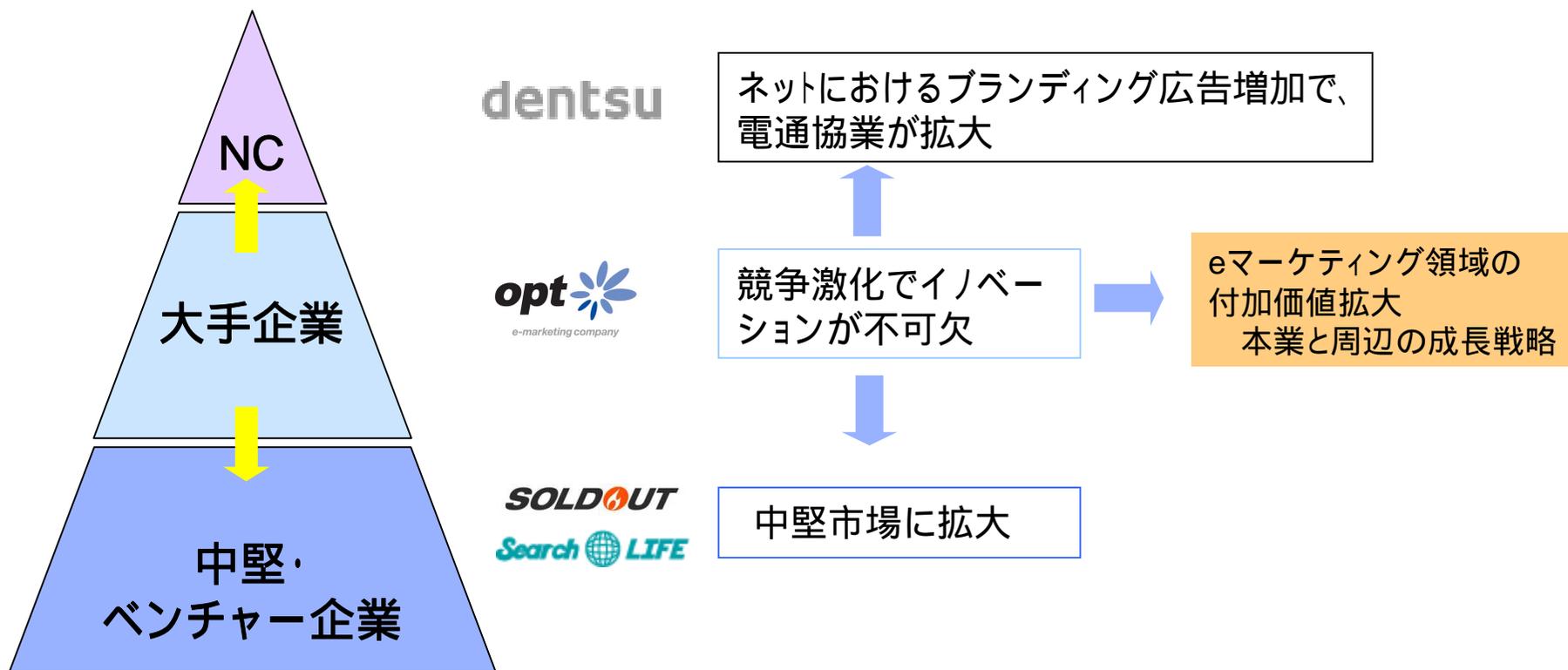
EC支援、ネットメディア・コンテンツ、  
マスメディアのデジタル化支援

## < 組織戦略 >

- ・マーケティング本部を  
アカウント部に移管
- ・データテクノロジー部  
門拡大
- ・ソーシャルメディア部  
の新設
- ・モバイル、SEM分野  
の人員増

# 2010年度 顧客戦略スキーム

ネット広告の主流である大手企業に対する競争が激化するなか、  
ナショナルクライアント(NC)や中堅企業に顧客層を拡大していく



# Q1 顧客戦略レビュー

## 各業種上位の開拓深耕・新規獲得の継続

業種上位の開拓深耕に成果  
・前Q対比で金融(保険)、不動産(賃貸)、教育の売上が拡大

## 電通協業によるナショナルクライアント獲得

電通協業がさらに拡大  
・電通協業のナショナルクライアント向けPC広告の売上高が09Q4比+28.6%増加  
・特にSEMは+48.9%と大幅拡大

## 中堅企業の開拓

ソウルドアウトが事業開始  
・人員37名体制で2月から営業開始  
・2ヶ月間で新規獲得55社を達成

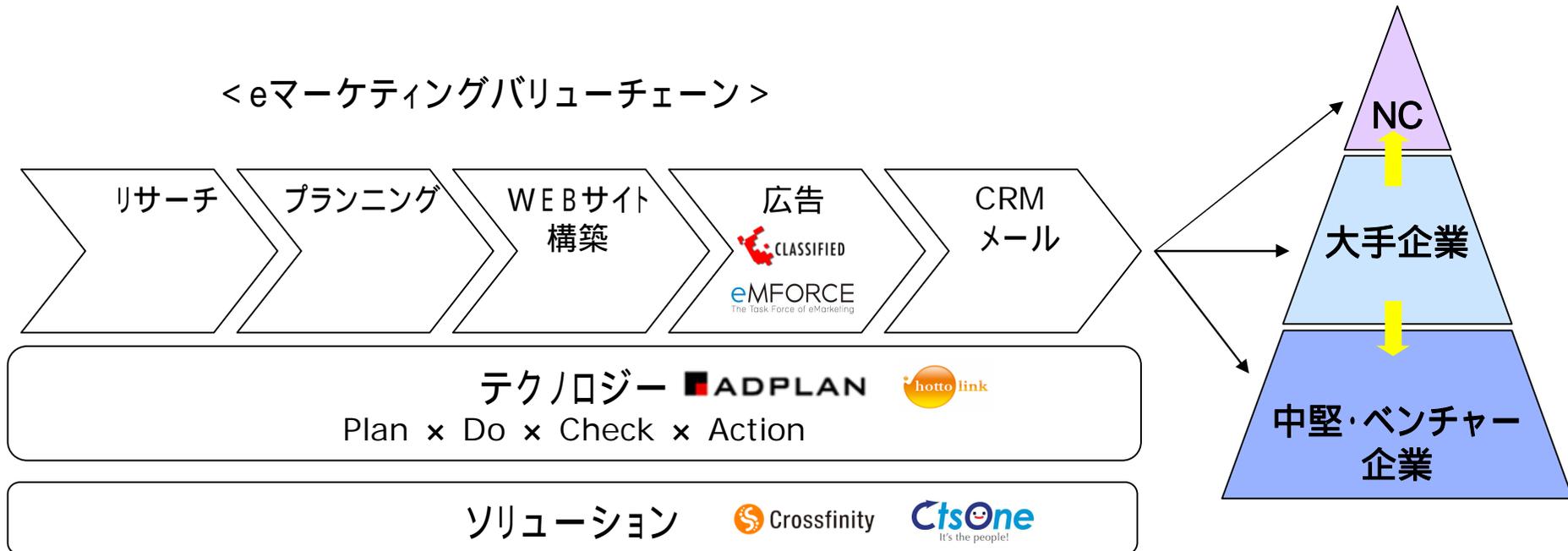
サーチライフの顧客数拡大  
・リスティング広告運用管理の対象顧客が3月末時点で約400社に拡大

# 2010年度 サービス戦略スキーム

戦略: ワンストップで eマーケティングサービスを提供するバリューチェーン構築

- ✓テクノロジーを活用したデータ分析力、クリエイティブ力を軸にしたROI課題解決型提案スタイル確立
- ✓バリューチェーンに対応した新サービスのリリース
- ✓高粗利商材の拡販

## < eマーケティングバリューチェーン >



## モバイル広告・ソーシャルメディア・SEMの拡販

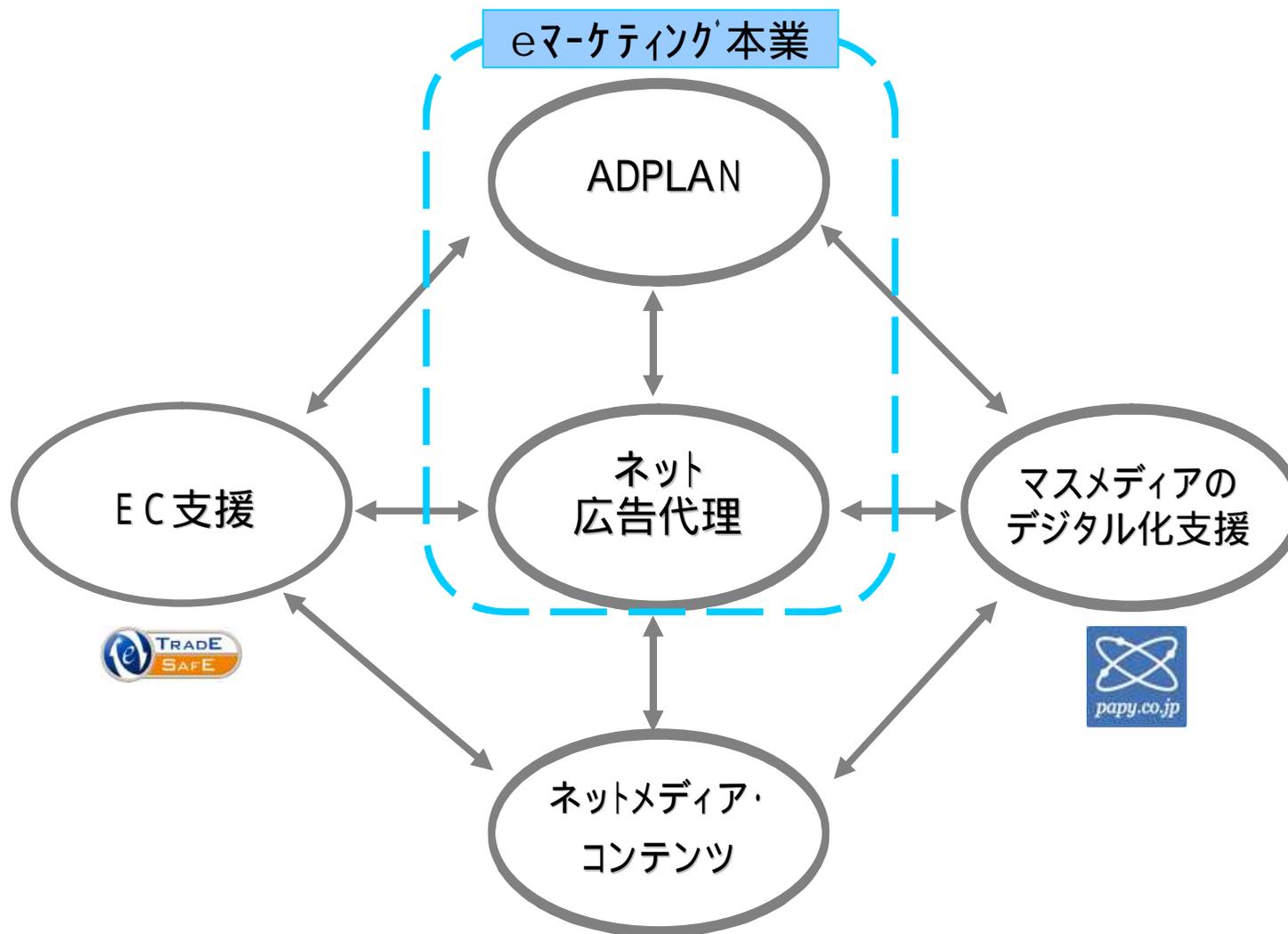
SEMの拡販	・ホットリンクと共同開発した「在庫連動型SEM自動入稿サービス」の提供開始
ソーシャルメディア関連サービス開始	・ソーシャルメディア部による提案強化、ツイッター活用案件やアプリ制作が増加

## ADPLANのサービスラインナップ拡大

ADPLANのサービスラインナップ拡大	・中堅・ベンチャー企業向けネット広告効果測定システム、モバイルリスティング自動入札システム(2010年4月)をリリース
---------------------	---

# 2010年度 新領域スキーム

ネット広告代理店NO.1のノウハウとADPLANのデータを活用し、  
EC支援、ネットメディア・コンテンツ、マスメディア支援の領域を拡大する



## EC支援、ネットメディア・コンテンツ、マスメディアのデジタル化支援

### EC支援事業開始

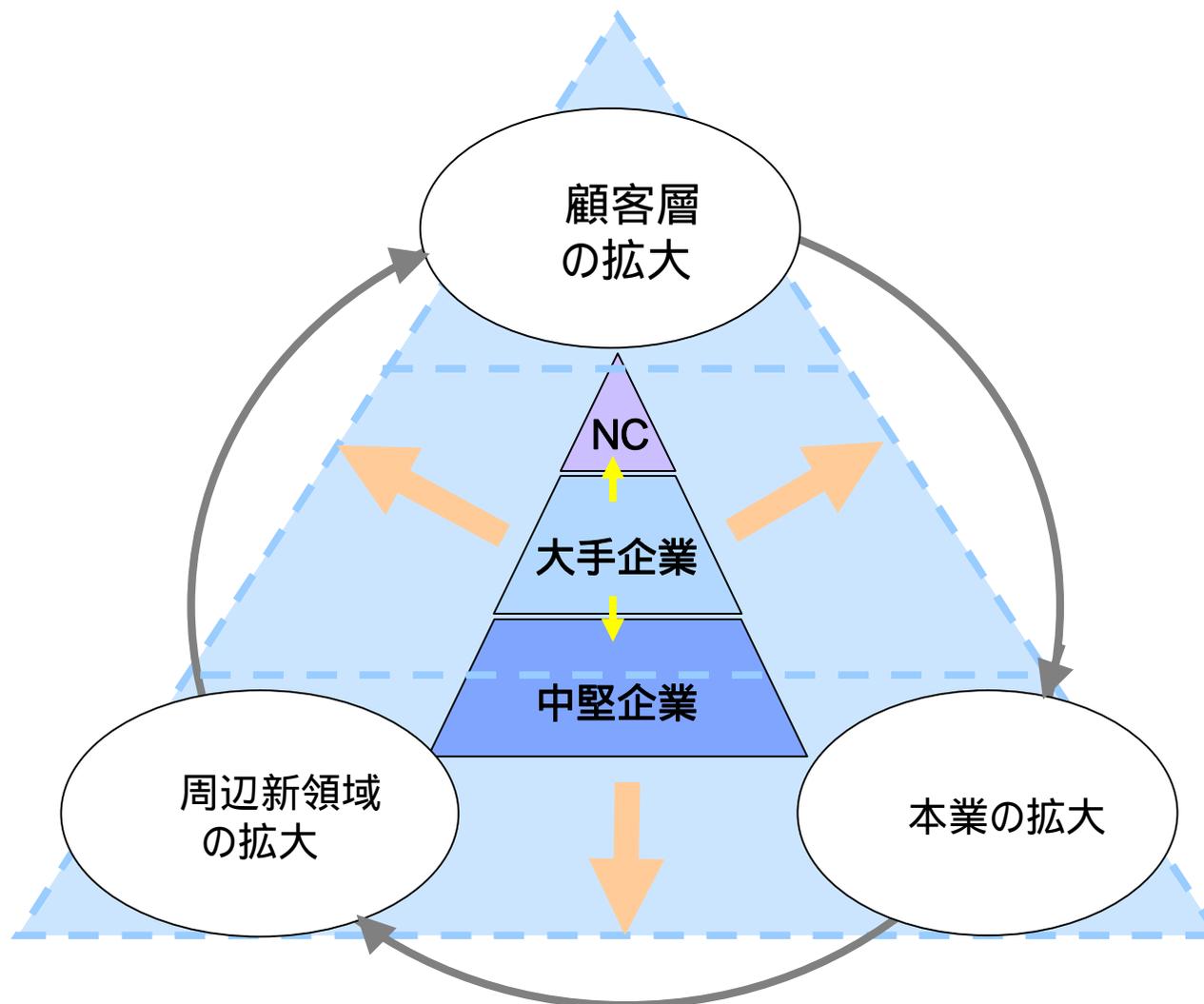
- ・各種EC支援サービスの提供開始
  - 「在庫連動型SEM自動入稿サービス」
  - 「中国ECテストマーケティング支援」
  - 「簡易DB分析レポート」
  - 「ECコンシェルジュサービス」
- ・今年度の顧客獲得目標は200社

### ネットメディア・コンテンツ

- ソーシャルアプリ事業を開始
- ・モバイルファクトリーが3アプリ (mixi 1, モバゲー 2) をリリース。5月以降アイテム課金開始し、9月末までに7アプリをリリース予定
- ・クロスフィニティーが1アプリ(mixi)をリリース。8月末までに3アプリをリリース(アイテム課金も同時開始)予定

# 2010年度 3サイクルによる成長戦略スキーム

「顧客層の拡大」、「本業の拡大」、「周辺新領域の拡大」のサイクルをまわし成長を加速



# 參考資料

# Q1グループ各社のリリース

## < オプト >

- モバイルリスティング広告向け自動入札システム開発 (ADPLAN・モバイル)
- テスト運用による在庫連動型SEM自動入稿サービスの効果確認 (ADPLAN・SEM・EC支援)
- 在庫連動型SEM自動入稿サービスの試験を開始 (ADPLAN・SEM・EC支援)
- 株式会社角川マーケティングへ広告配信システム提供 (ADPLAN)
- 中国通販市場参入時のテストマーケティングサービス開始 (EC支援)
- ネット通販事業者向け顧客分析レポートの提供開始 (EC支援)
- JADMAに賛助会員として入会 (EC支援)
- ネット通販事業者向け総合的支援サービスの提供開始 (EC支援)
- コンテンツワン、モバイルソーシャルアプリ開発企業への支援強化 (モバイル・ソーシャルアプリ)
- ソーシャルメディア・マーケティングセミナー開催 (ソーシャルメディア)
- オプトeマーケティングセミナー開催 (SEM)

## < クロスフィニティ >

- アンケートシステム『SITE-PLAN』フルリニューアル (ソリューション)
- mixiモバイル向けアプリケーション『ミクリンパーク』リリース (モバイル・ソーシャルアプリ)

## < トレードセーフ >

- 『GDOSHOP.com』へ安心取引マーク「トラストマーク」を付与 (EC支援)

# Q1グループ各社のリリース

## < ホットリンク >

- テスト運用による在庫連動型SEM自動入稿サービスの効果確認 (ADPLAN・SEM・EC支援)
- 在庫連動型SEM自動入稿サービスの実験を開始 (ADPLAN・SEM・EC支援)
- ブログ分析ツール『クチコミ@係長』に「クロスメディア分析機能」を搭載！ (ソリューション)
- クチコミ分析ツール「ブームマップ」提供開始 (ソリューション)

## < モバイルファクトリー >

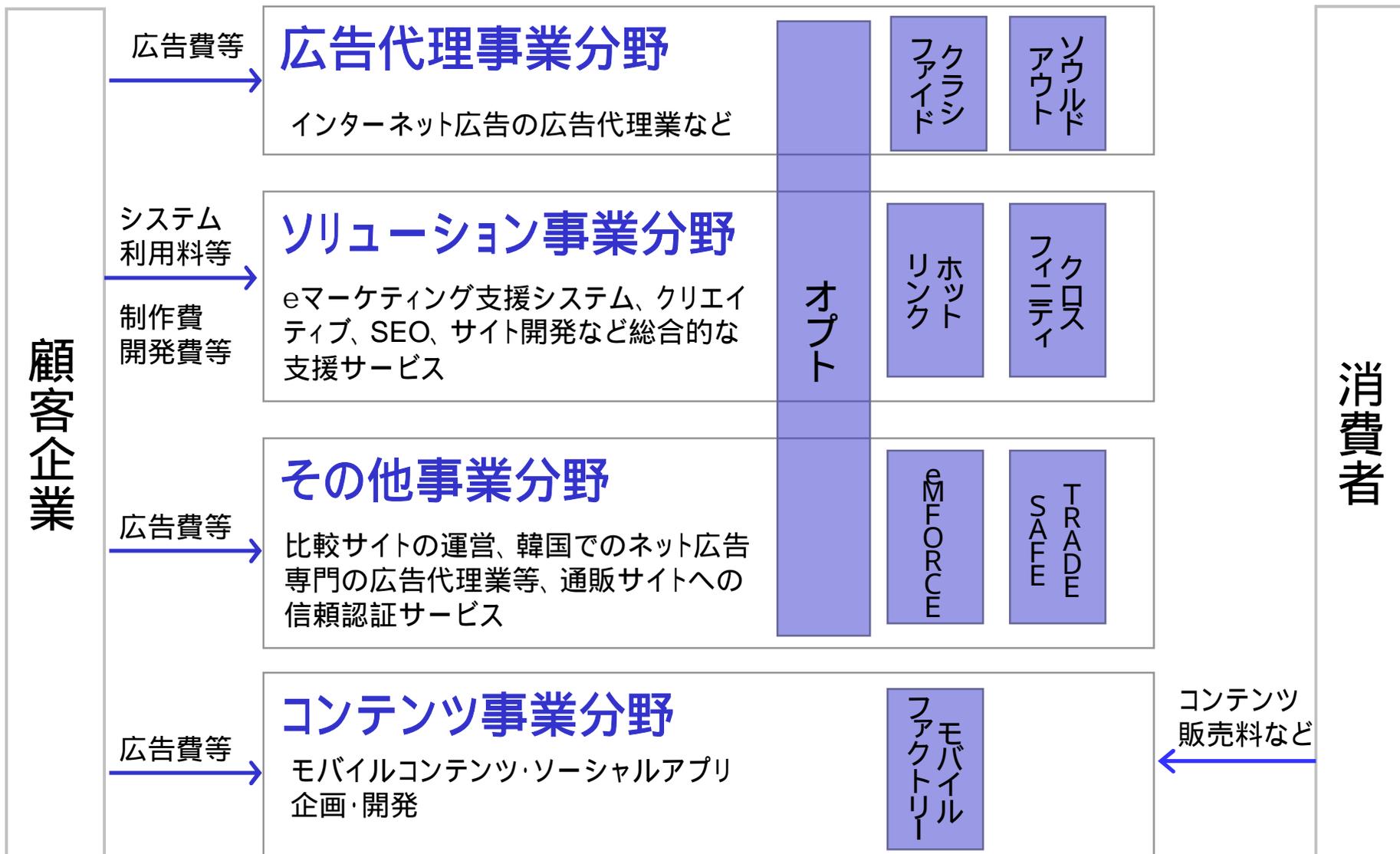
- モバゲータウン向けゲームアプリ「携帯彼氏」の提供を開始 (モバイル・ソーシャルアプリ)
- 「モバゲータウン」向けアプリ参入第一弾！「ギャル文字検定」リリース！ (モバイル・ソーシャルアプリ)
- mixiアプリモバイル「マイミクウォンテッド」リリース！ (モバイル・ソーシャルアプリ)
- 「顔ちえき！ × 魚ちゃん」遂にタイアップ！！「魚ちゃん激辛ちえき！」開始 (コンテンツ)
- 「電子書籍」公式サイトに参入！厳選コミックサイト「漫画の鉄人」オープン！！ (コンテンツ)
- 「萌え燃えチェッカー」オープン！ (コンテンツ)
- 「make up フィギュアスケートちえき！」開始！ (コンテンツ)
- 「恋の主導検定」公式サイトとしてオープン！ (コンテンツ)
- 「HAPPYバレンタインちえき！」リリース (コンテンツ)
- 公式占いサイト「恋の主導検定」EZwebよりオープン (コンテンツ)
- 社会貢献活動を通して社団法人セーブ・ザ・チルドレン・ジャパンに 寄付 (その他)
- 2010年春ドラマ“注目度No.1”は『龍馬伝』を抑え、“月9”『月の恋人～Moon Lovers～』 (その他)

# 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	東京都千代田区	
設立	1994年	
株式数	149,316株(2010年3月末現在)	
資本金	7,595百万円(同上)	
従業員数	776名(同上 連結、出向者除く)	
経営チーム	代表取締役社長CEO	鉢嶺 登
	取締役会長	海老根 智仁
	取締役	野内 敦
	取締役	高森 雅人
	取締役CFO	石橋 宜忠
	取締役	山口 幸生
	取締役(非常勤)	大山 俊哉

# 事業領域



→ 主な収益の流れ

連結子会社カバー領域

# 主要グループ会社概要

社名	事業内容	持分比率	10/3末連結状況
クラシファイド	クラシファイド広告の企画販売	66.0%	連結子会社
クロスフィニティ	SEOコンサルティングサービス	66.7%	連結子会社
ホットリンク	SaaS事業	59.6%	連結子会社
eMFORCE	韓国でのネット広告代理	88.5%	連結子会社
TradeSafe	通販サイトへの信頼認証サービス	46.2%	連結子会社
モバイルファクトリー	コンテンツ事業	40.8%	連結子会社
ソウルドアウト	中堅・ベンチャー企業向け広告代理	100.0%	連結子会社
その他グループ企業	メディアライツ、北京欧芙特信息科技有限公司、サーチライフ、コンテンツワンなど		



*e-marketing company*

株式会社オプト

JQ2389

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

IRに関するお問い合わせは、  
経営企画・広報IR部 大野までお願い致します  
TEL:03-3219-7655

< 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。