
株式会社オプト
2008年12月期中間期
決算説明資料



2008/8/15

目次

- 第2四半期・中間期決算サマリー
- 戦略進捗
- 業績予想修正と今期の見通し・施策
- 参考資料

第2四半期・中間期 決算サマリー

08年戦略と重点指標

2008年戦略

組織戦略

- 重点業種に特化し営業組織を細分化
- キャンペーン企画・データ分析の専門組織新設
- 電通協業の専門組織新設

営業戦略

- 重点業種の拡大
- 大手大口先により集中(重点業種内上位先 + ナショナルクライアント)

協業戦略

電通本体に50名出向、共に電通ナショナルクライアントを本格開拓

2008年重点指標(単体)

顧客面

大手大口開拓・業種
広がり・顧客単価上昇

商品面

純広取扱高の再拡大
リスティング継続拡大

協業面

電通との
協業売上高拡大

ネット広告代理ダントツNo.1(圧倒的なシェア拡大)

2008年度第2四半期の概況

戦略どおりシェアを継続拡大、電通協業強化による取り扱いも順調
 利益は貸倒引当金増加・有価証券評価損が発生し減少

連結業績ハイライト

< 主なポイント >

	2008/Q2	前年 同期比
売上高	13,109	+49%
営業利益	237	-40%
純利益	-162	- (前年同期295)

主に広告事業分野が拡大

- ✓ オプト・オーガニック* +19%
- ✓ クラシファイド +44%
- ✓ 電通協業分 29億円

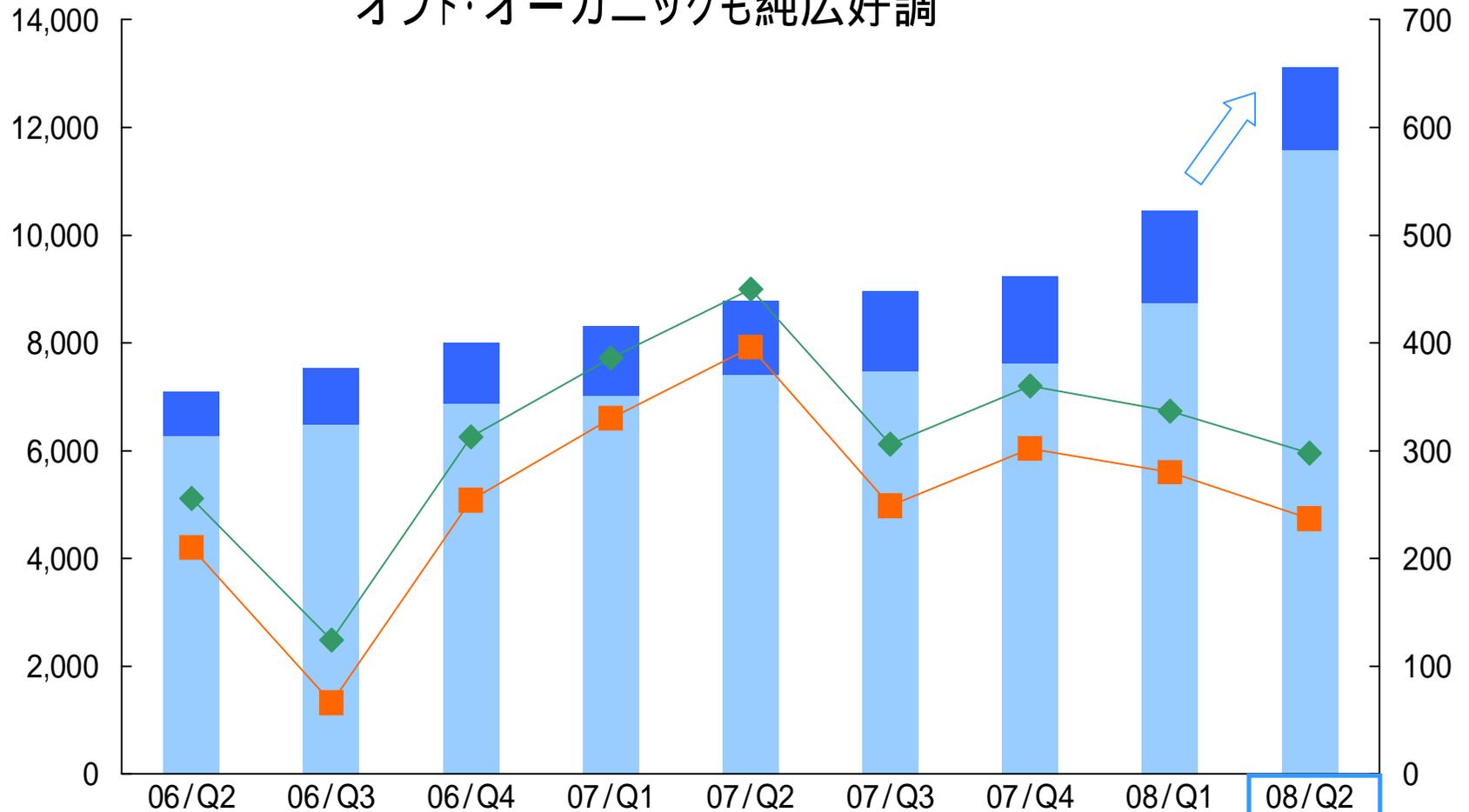
- ✓ 不動産顧客等で貸倒引当金増加
- ✓ 連単の新規事業等が収益化途上

- ✓ 投資有価証券評価損で特損を計上
 単体はALBA事業譲渡の特損引当

*単体広告事業より比較サイト事業と電通IM局との協業分(メディアセントラルパインク)を控除

四半期業績推移

電通協業分の増加もあり、連続増収で過去最高の売上高を記録、
 オプト・オーガニックも純広好調

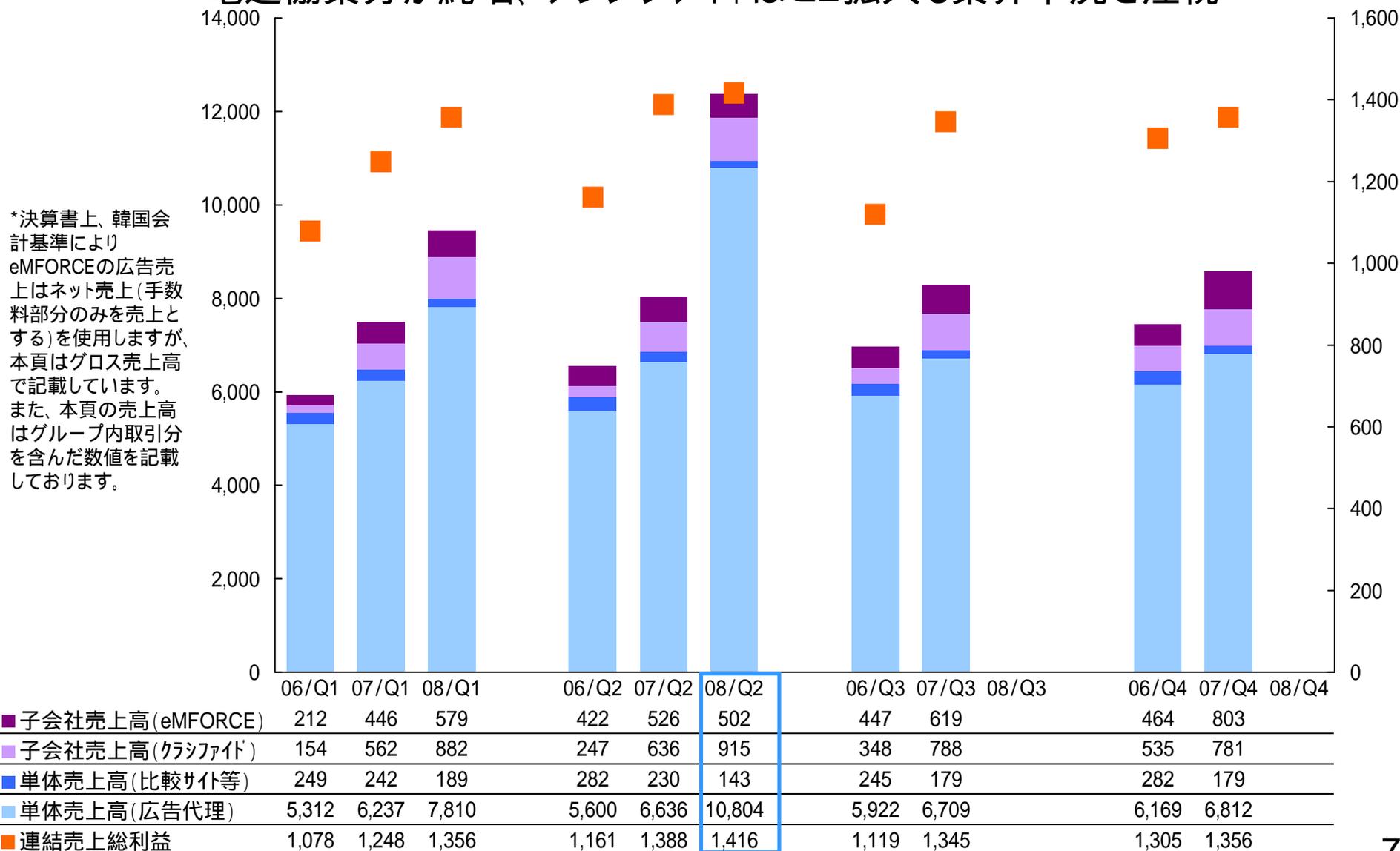


■ 子会社売上高*	826	1,049	1,137	1,288	1,377	1,489	1,605	1,712	1,522
■ 単体売上高	6,274	6,489	6,879	7,025	7,406	7,471	7,621	8,738	11,586
◆ EBITDA (右軸)	256	124	313	386	450	306	360	337	298
■ 営業利益 (右軸)	210	66	254	330	396	249	302	280	237

*連結売上高と単体売上高の差額を記載しております。

広告事業分野

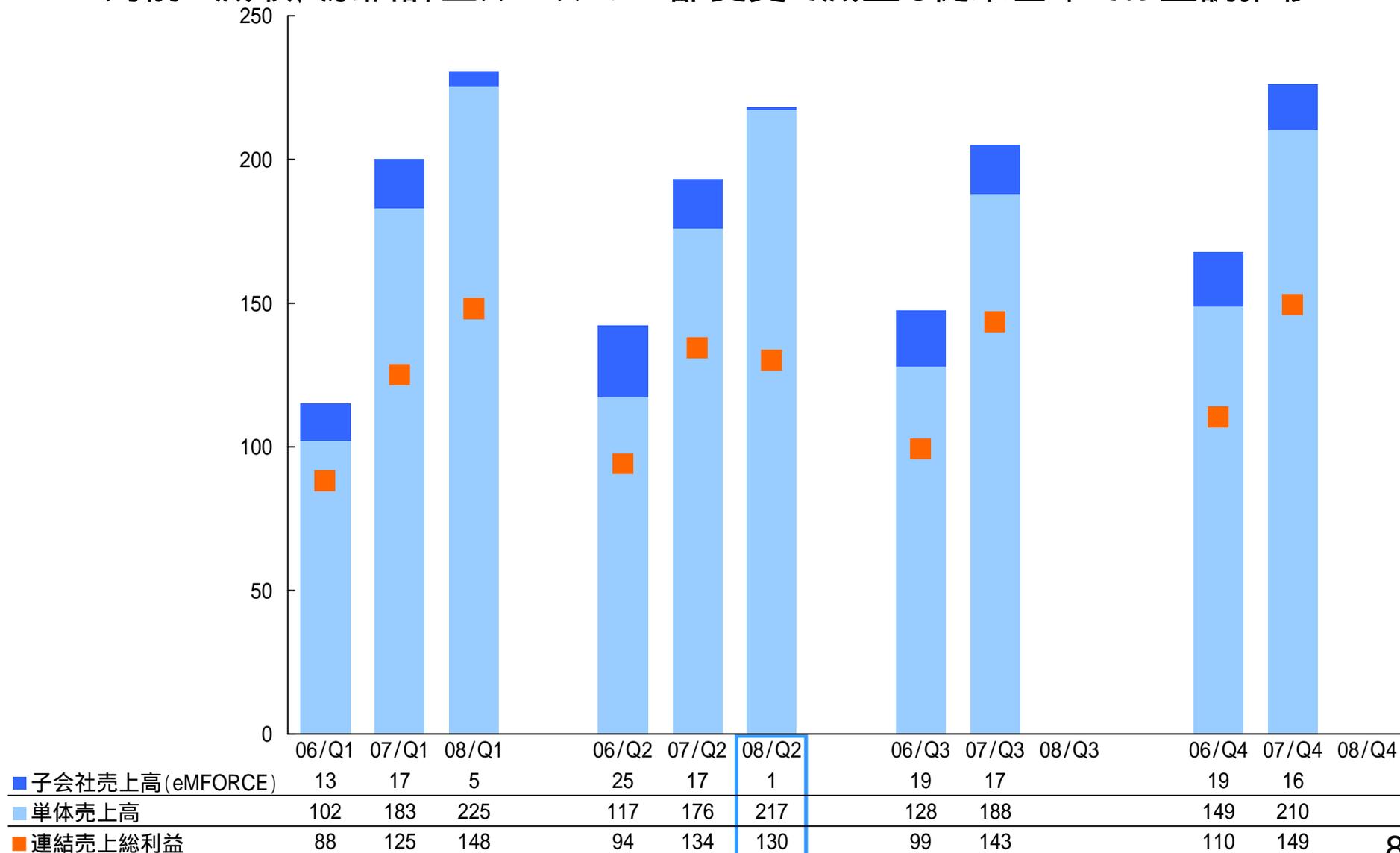
オプト・オーガニックでYahoo! JAPANの取り扱いが過去最高となる等好調、
電通協業分が純増、クラシファイドはQ2拡大も業界不況を注視



*本頁の売上高は、グループ内取引分を含んだ数値を記載しております。

テクノロジー事業分野

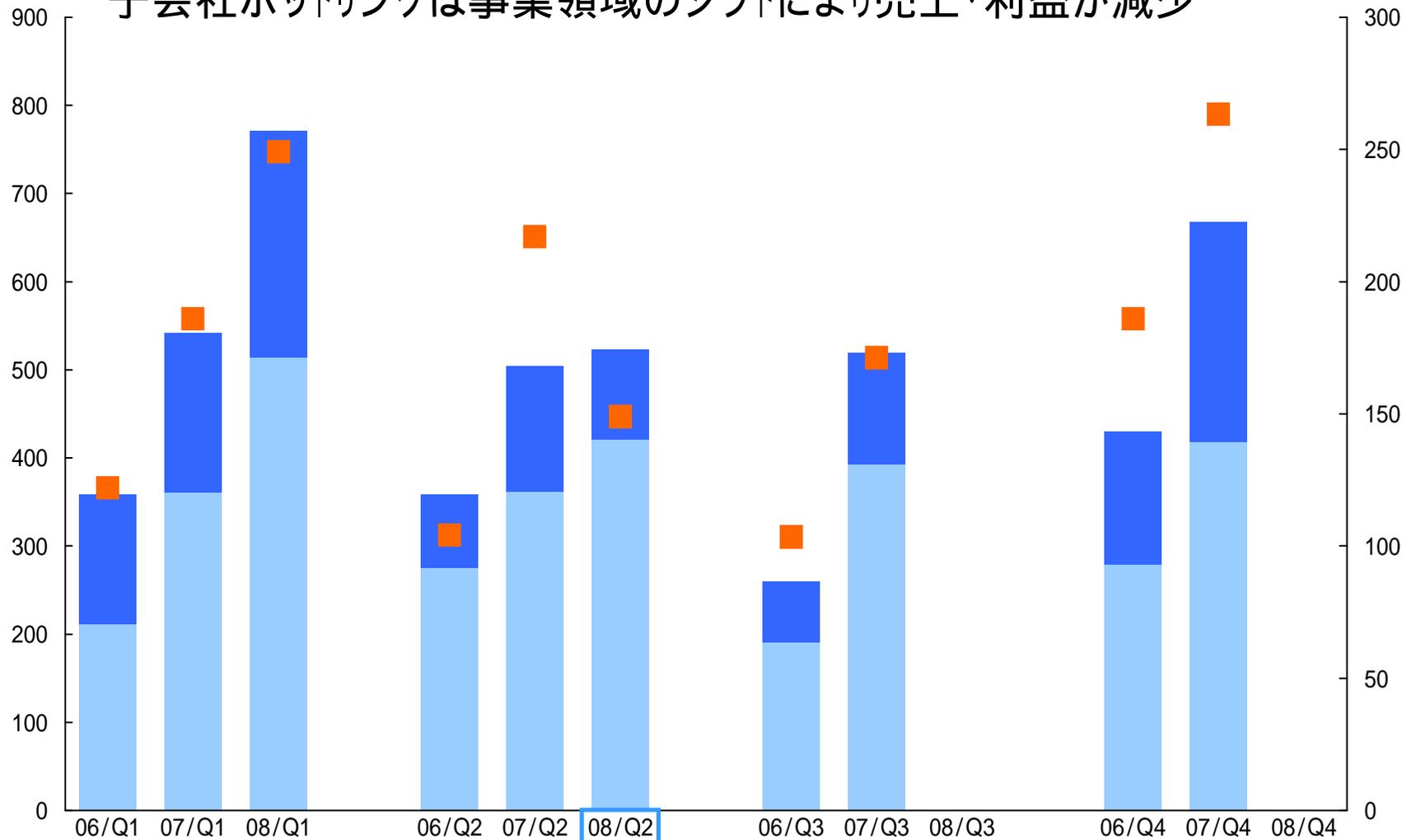
サイト解析ツール等新商材が好調で対前年で売上拡大、大型受注案件影響で対前Q減収、原価計上ルールの一部変更で減益も従来基準では堅調推移



*本頁の売上高は、グループ内取引分を含んだ数値を記載しております。

ソリューション事業分野

SEOを中心に拡大し対前年で売上拡大、対前Qではサイト制作等で減収、
子会社ホットリンクは事業領域のシフトにより売上・利益が減少

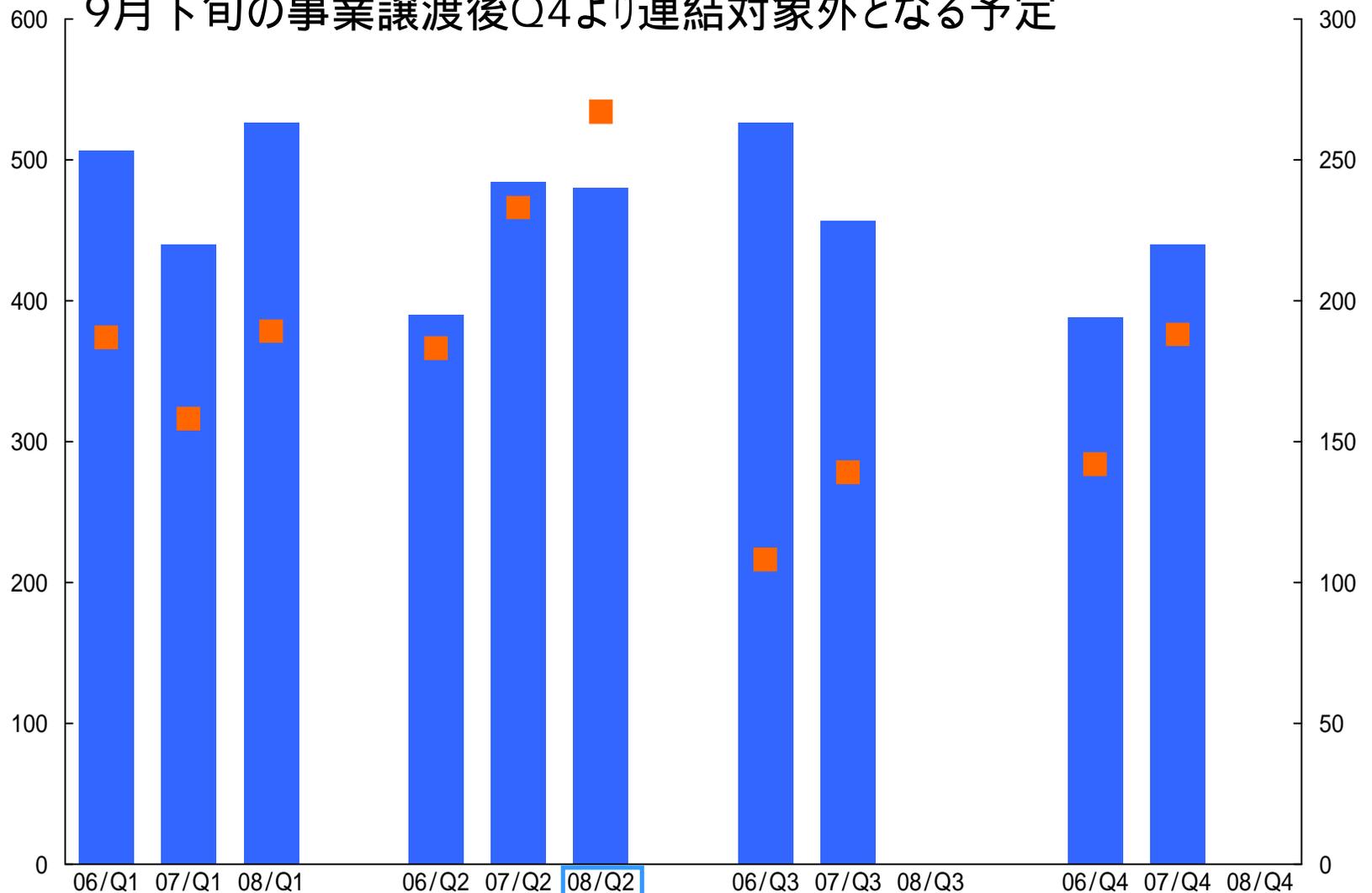


子会社売上高*	148	181	257	84	142	102	69	126		151	249	
単体売上高	211	361	514	275	362	421	191	393		278	419	
連結売上総利益	122	186	249	104	217	149	103	171		186	263	

*連結売上高と単体売上高の差額を記載しております。

コンテンツ事業分野 (ALBAのみ)

雑誌販売・広告受注ともに好調、
9月下旬の事業譲渡後Q4より連結対象外となる予定

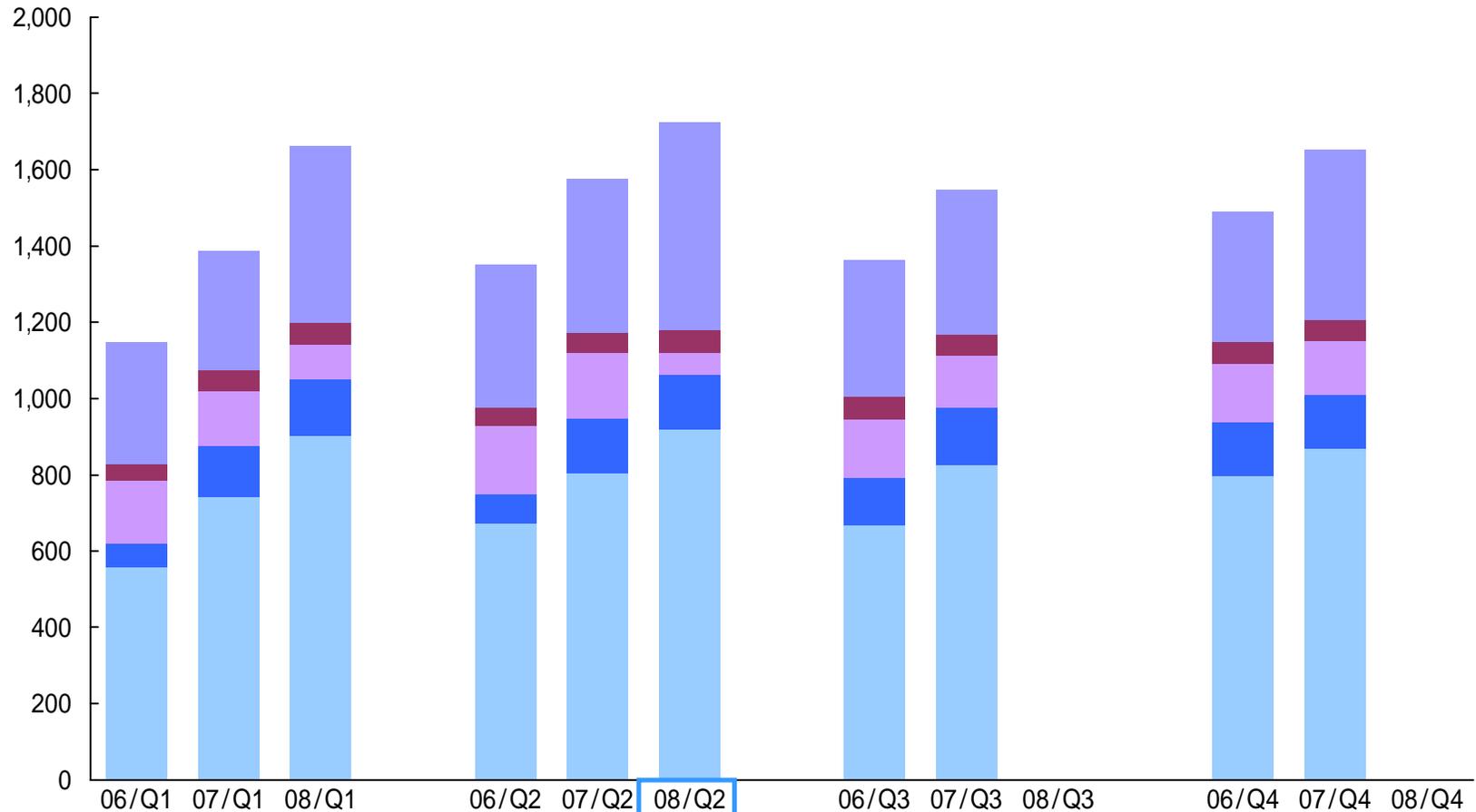


■ 子会社売上高 (ALBA)*	506	440	526	390	484	480	526	457	08/Q3	388	440	08/Q4
■ 連結売上総利益	187	158	189	183	233	267	108	139		142	188	

*本頁は、グループ内取引分を控除した数値を記載しております。

連結販管費推移

不動産市況低迷等により貸倒引当金が急増、人件費は計画どおり増加



	06/Q1	07/Q1	08/Q1	06/Q2	07/Q2	08/Q2	06/Q3	07/Q3	08/Q3	06/Q4	07/Q4	08/Q4
■ その他	318	312	463	374	402	543	359	381		339	447	
■ のれん償却+減価償却費	44	56	57	46	54	60	57	56		59	57	
■ 広告宣伝費	165	142	92	182	171	57	154	136		153	140	
■ 賃料	63	134	146	74	142	142	125	149		140	139	
■ 人件費	557	743	904	674	806	921	667	826		798	870	
連結販管費計	1,148	1,389	1,663	1,352	1,577	1,725	1,364	1,549		1,490	1,655	

第2四半期のまとめ

広告事業を中心に戦略どおりシェア拡大を実現

< 事業区分 >

< 主な成果とトピックス >

広告事業分野	(成 果) オプト・オーガニックを中心に好調、 電通協業分の取り扱いが純増 (課 題) 後半より不動産市況が低迷し、 この影響で貸倒引当金の計上が増加
テクノロジー事業分野	(成 果) ADPLAN SP等新商材は好調、 上半期は新商材で97社の新規受注 (課 題) ADPLAN既存商材はやや苦戦
ソリューション事業分野	(成 果) SEOが堅調に推移、クロスフィニティの受注 件数も前Q比+20%超となる (課 題) サイト制作 & ホットリンク収益貢献遅れる
コンテンツ事業分野	(成 果) 雑誌販売・広告収入共に好調に推移 (トピックス) 7月24日にALBAの事業譲渡を発表

中間連結業績

売上は予想を超え順調な進展、
営業利益は貸倒引当金追加計上により予想値を下回る結果に

	08/H1 (実績)	08/H1 (当初予想)*	増減率	07/H1 (実績)	増減率
売上高	23,561	22,500	+5%	17,098	+38%
広告	20,815	19,700	+6%	14,730	+41%
その他3事業	2,746	2,800	-2%	2,368	+16%
営業利益	517	560	-8%	727	-29%
経常利益	496	530	-6%	685	-28%
純利益	369	271	-	463	-

*平成20年7月24日開示数値

予想値との変化要因

<売上高>

電通協業分の純増も含め広告事業に注力した結果、大きな伸長・シェア拡大に成功
一方、その他3事業は予想をやや下回る

<営業利益・経常利益>

中間期に大口の不動産顧客等で貸倒引当金計上(164百万円)するとともに、ホットリンクの新規事業が収益化途上等の影響が加わり、予想値を下回る結果となる

<当期純利益>

投資有価証券評価損があり純損失拡大、(単体のみ)ALBA事業譲渡による特損を引当計上

戰略進捗

08年戦略と重点指標(再掲)

2008年戦略

組織戦略

- 重点業種に特化し営業組織を細分化
- キャンペーン企画・データ分析の専門組織新設
- 電通協業の専門組織新設

営業戦略

- 重点業種の拡大
- 大手大口先により集中(重点業種内上位先 + ナショナルクライアント)

協業戦略

電通本体に50名出向、共に電通ナショナルクライアントを本格開拓

2008年重点指標(単体)

顧客面

大手大口開拓・業種
広がり・顧客単価上昇

商品面

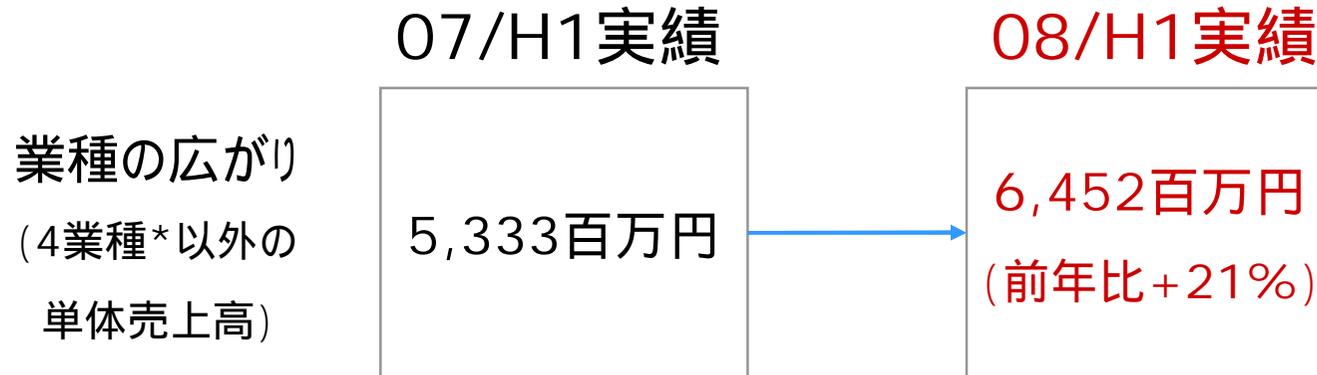
純広取扱高の再拡大
リスティング継続拡大

協業面

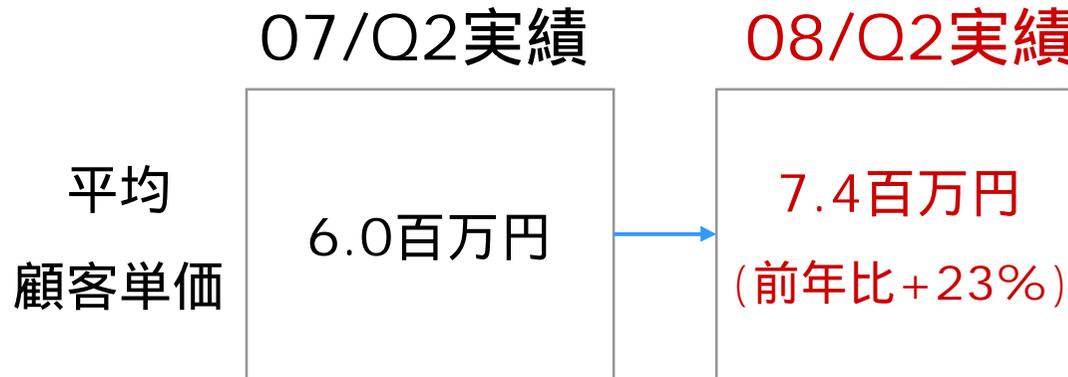
電通との
協業売上高拡大

ネット広告代理ダントツNo.1(圧倒的なシェア拡大)

顧客面の戦略進捗(単体:電通協業分除く)

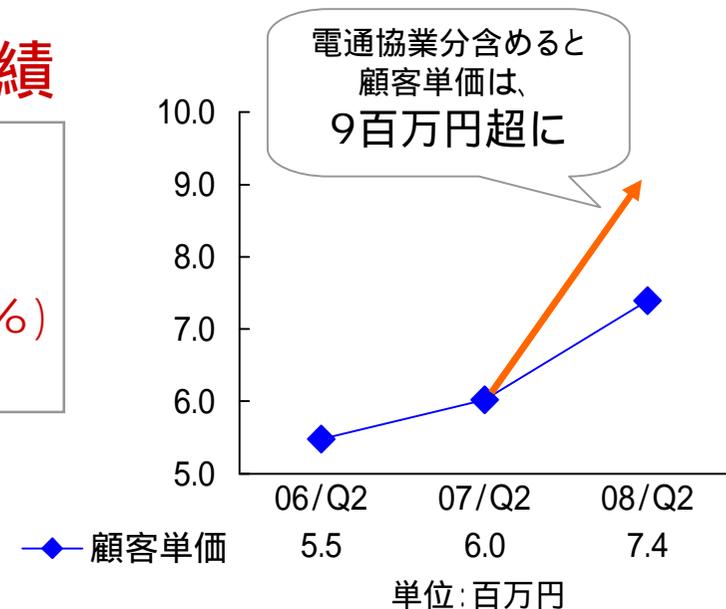


シェア拡大とともに順調な広がり続ける



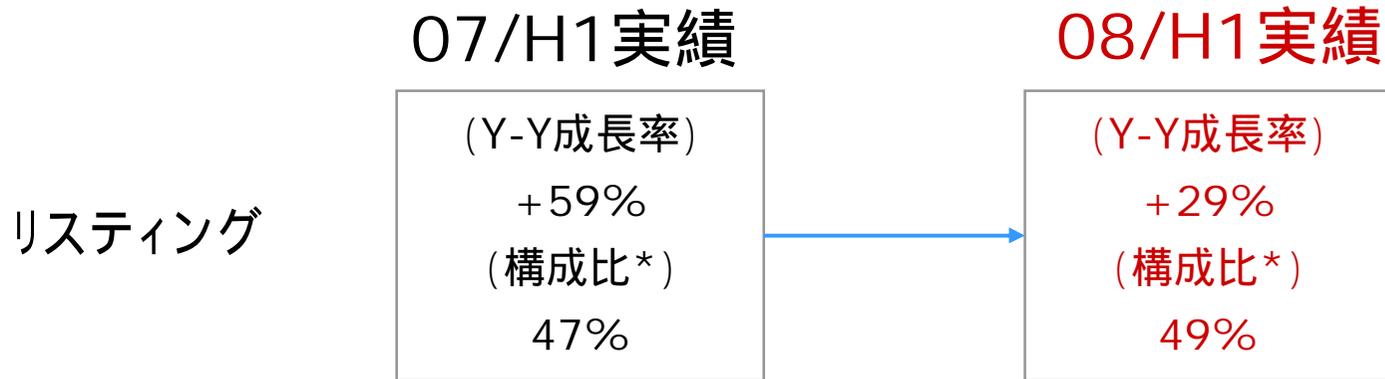
顧客単価は引き続き拡大基調

平均顧客単価推移

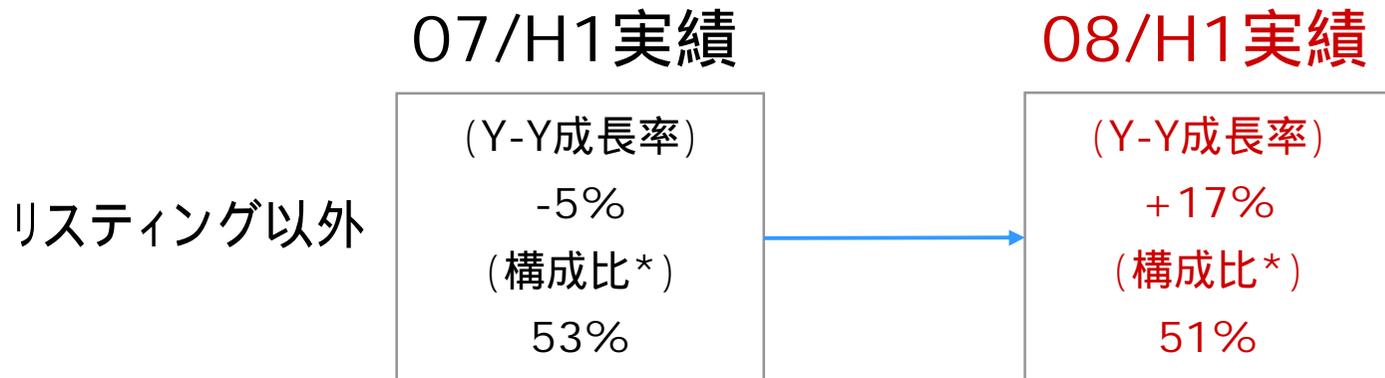


*4業種 = 金融、不動産、人材教育、化粧品・美容

商品面の戦略進捗(単体広告:オプト・オーガニック)

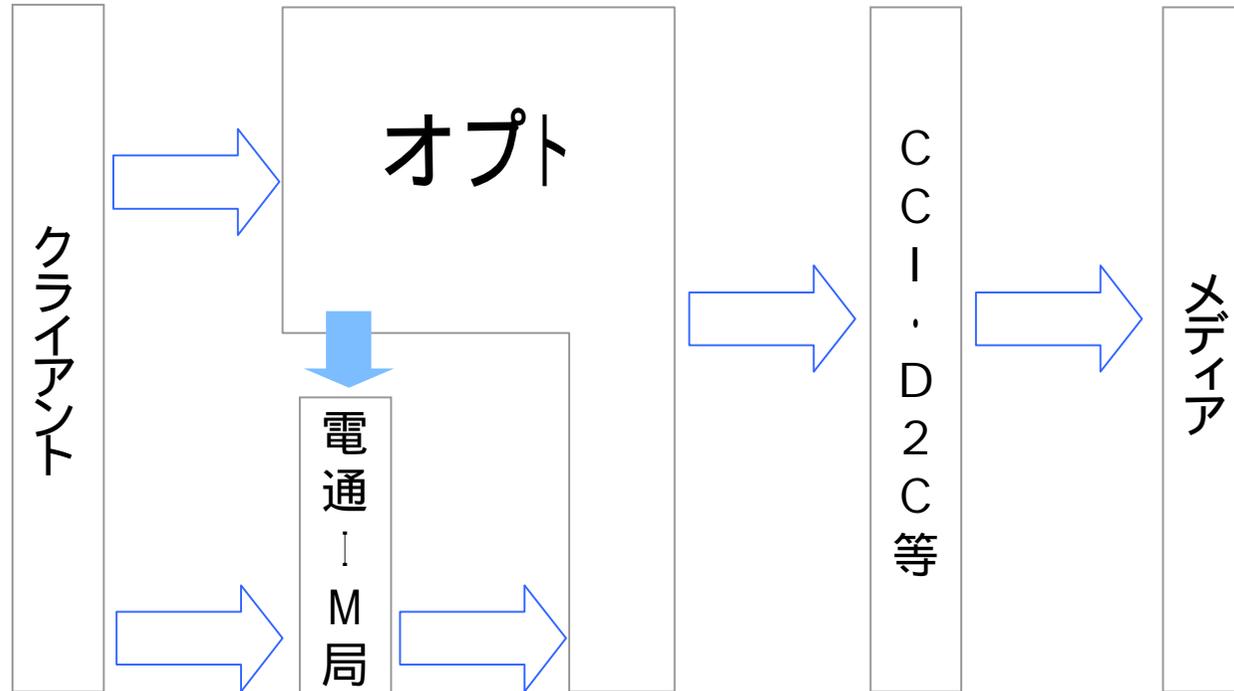


継続拡大も業界全体で徐々に成長率落ち着く見込み



Yahoo! JAPANを中心に再拡大

協業面の進捗(電通との協業)



現在電通IM局へ26名出向(8月に2名追加、10月までに合計50名出向を予定)、電通クライアントへのインタラクティブ提案オプトクライアント()、電通IM局()のメディアバイイングは、基本的にオプトが集約して取り扱う(セントラルバイイング)
CCIやD2C等電通グループとの連携を強化へ

実績と今後の施策

協業は着実に進展中、Q3より本格化

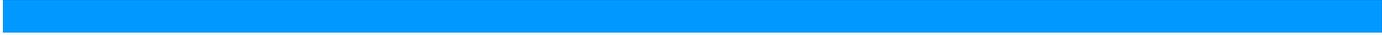
Q2の実績

- ✓ 電通IM局とのメディアセントラルバイイング
 - ・売上高は29億円(2008年通期見込み130億円)
 - ・顧客面: ナショナルクライアント向け提案で電通と協働中
 - ・商材面: ブランディング効果を目的とした純広告取り扱いが大半、リスティング広告はQ4より本格化見込み



Q3以降の主な施策

- ✓ 10月には電通IM局へ出向者50人体制を構築
- ✓ 新規インタラクティブ顧客開拓を電通と本格化
- ✓ CCIを含めメディアバイイングの効率化策も本格実施へ
- ✓ テクノロジー・ソリューション領域での協業も



業績予想修正と今期の見通し・施策

通期業績予想の修正

不動産市況に伴う貸倒引当追加リスク等、業績全般を保守的に見積もる

		今回予想	前回予想	予想比
単体	売上高	49,300	48,000	+3%
	営業利益	900	1,210	-26%
	当期純利益	-540	-30	-
連結	売上高	55,500	54,900	+1%
	営業利益	1,200	1,500	-20%
	当期純利益	1,140	1,720	-34%

要因（売上高）

- ✓ 中間期までが上ブレ
- ✓ 下期は主に不動産クライアント売上を保守的に見込む

要因（営業利益）

- ✓ 貸倒引当金を積み増して見込む
- ✓ 新規事業収益化が想定より遅れ

要因（純利益）

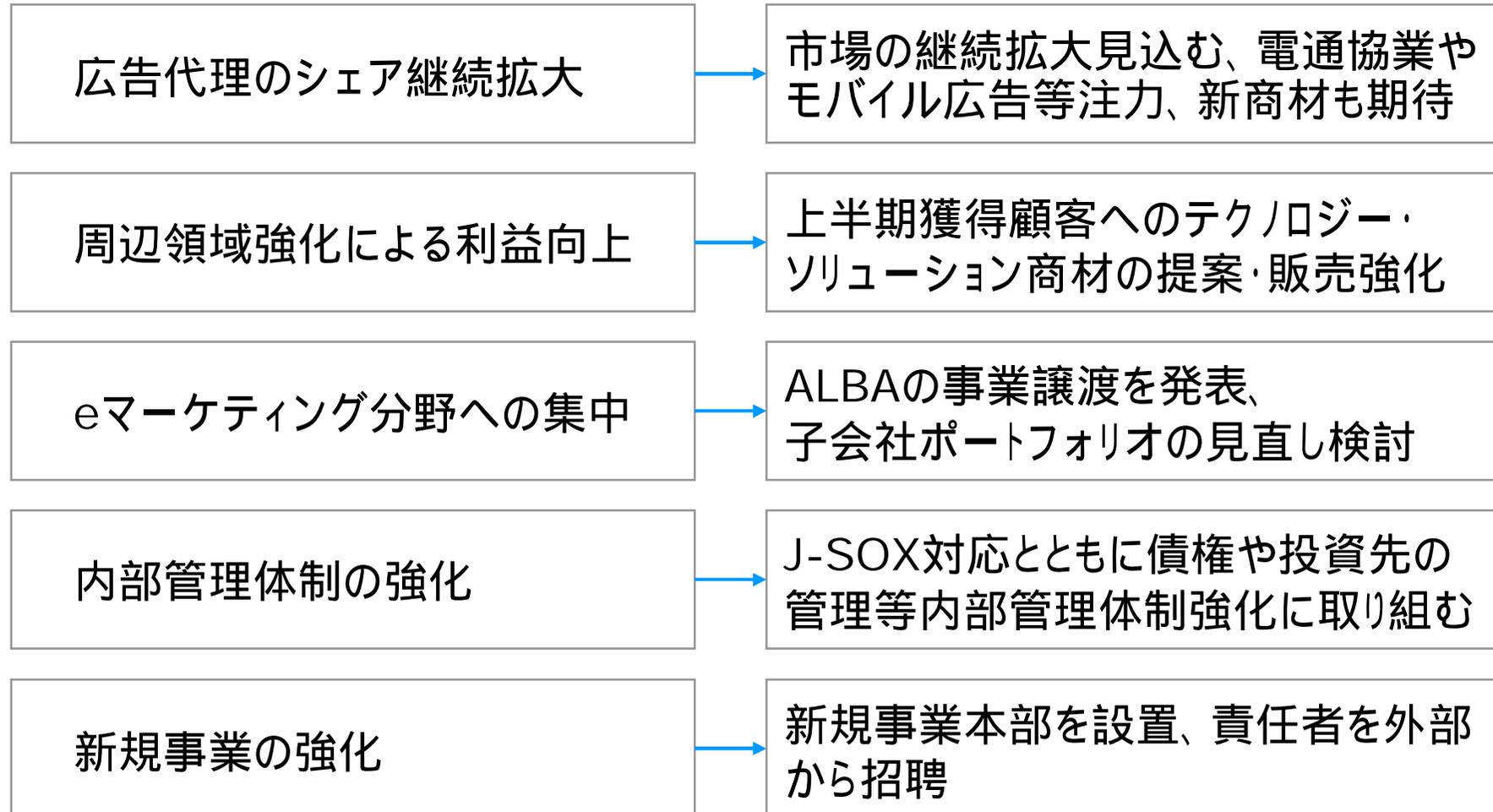
- ✓ ALBAの事業譲渡寄与は、+12億円を見込む
- ✓ 出資先有価証券の評価損を慎重に見積もる

現在のテーマ・課題と取り組み状況

次年度以降のさらなる成長に向けた施策を着実に進める

< テーマ・課題 >

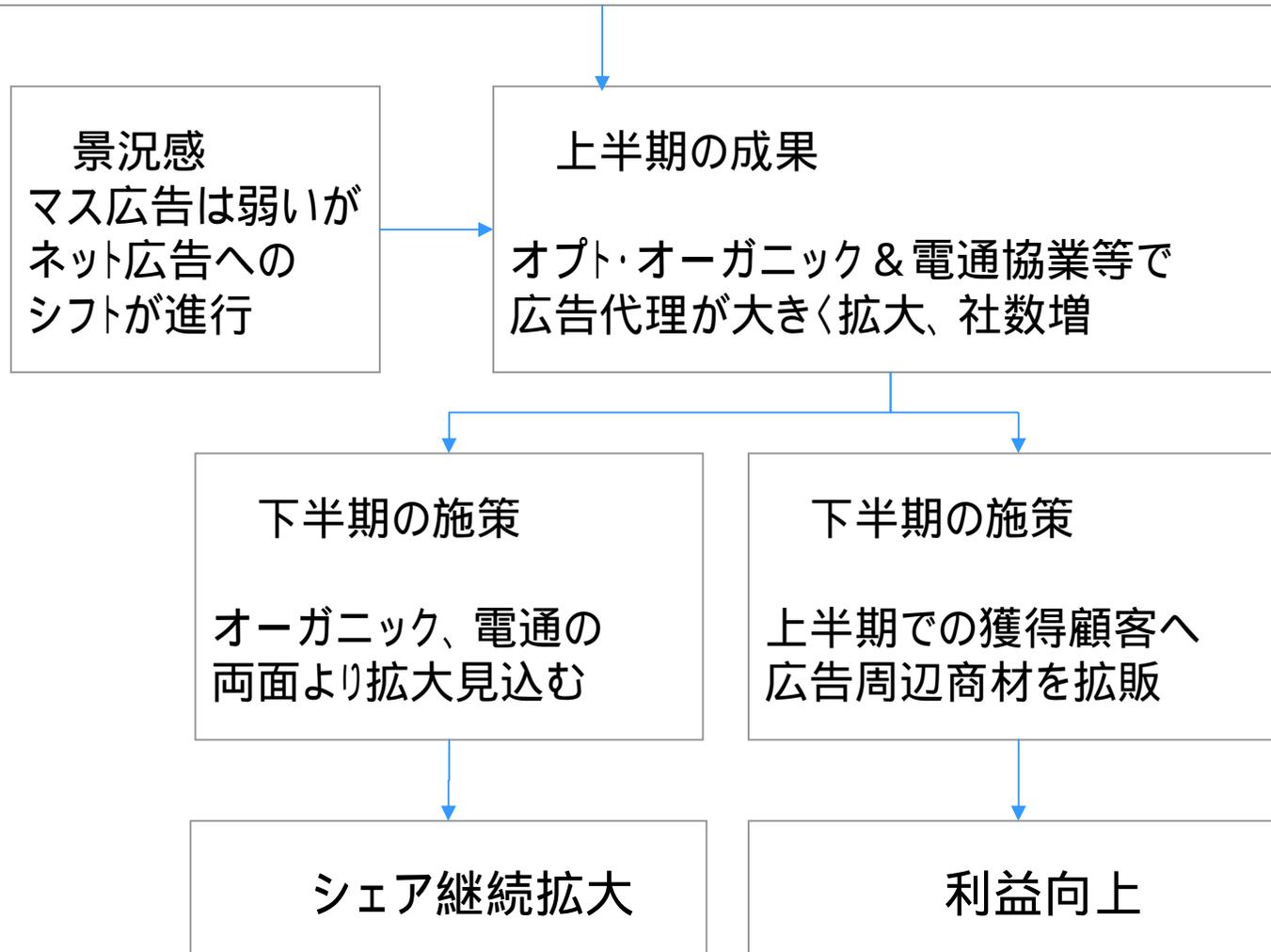
< 取り組み状況 >



シェア継続拡大と利益向上

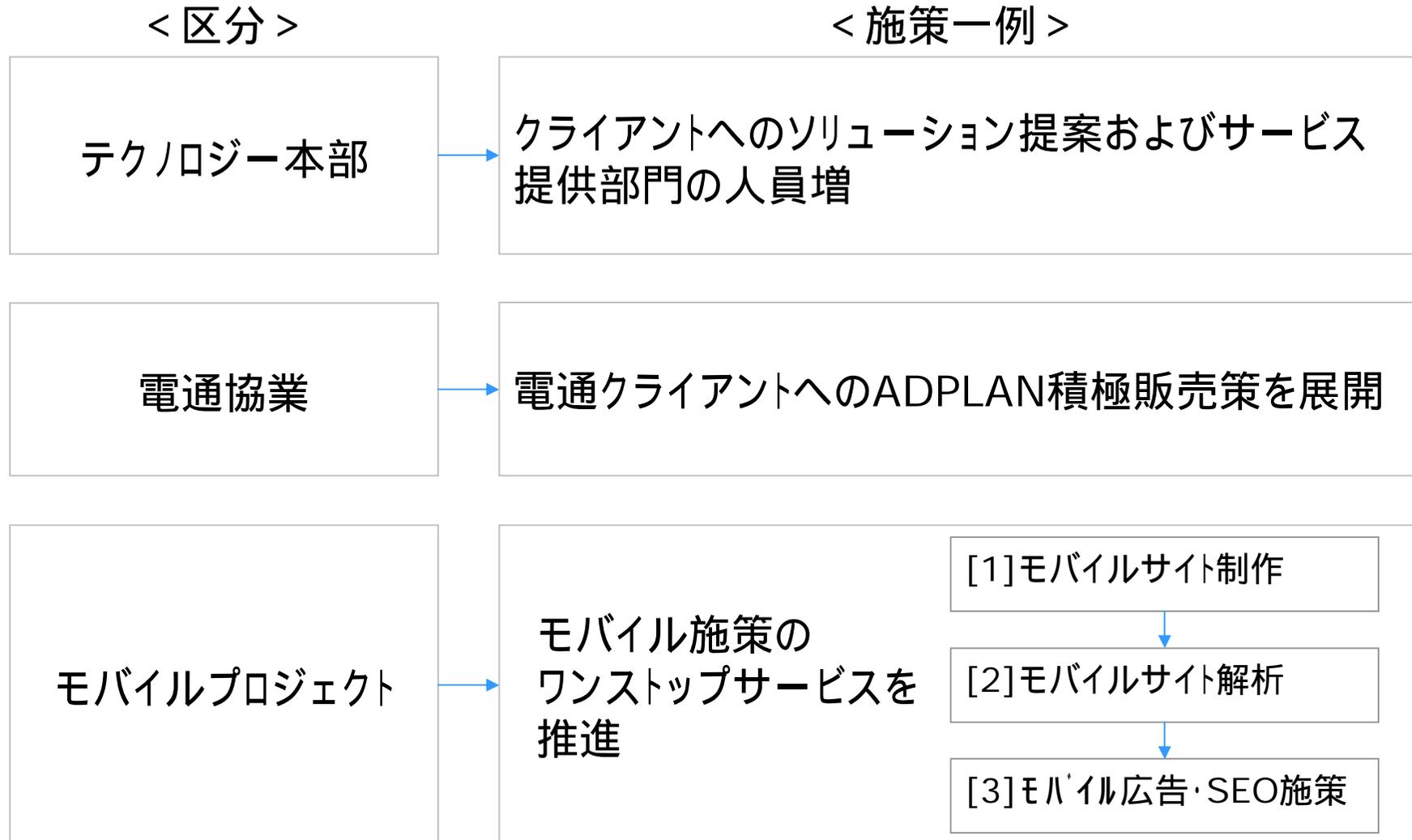
下半期は、広告および広告周辺領域の両面の成長を狙う

今期のターゲット: ネット広告代理ダントツNo.1 (圧倒的なシェア拡大)



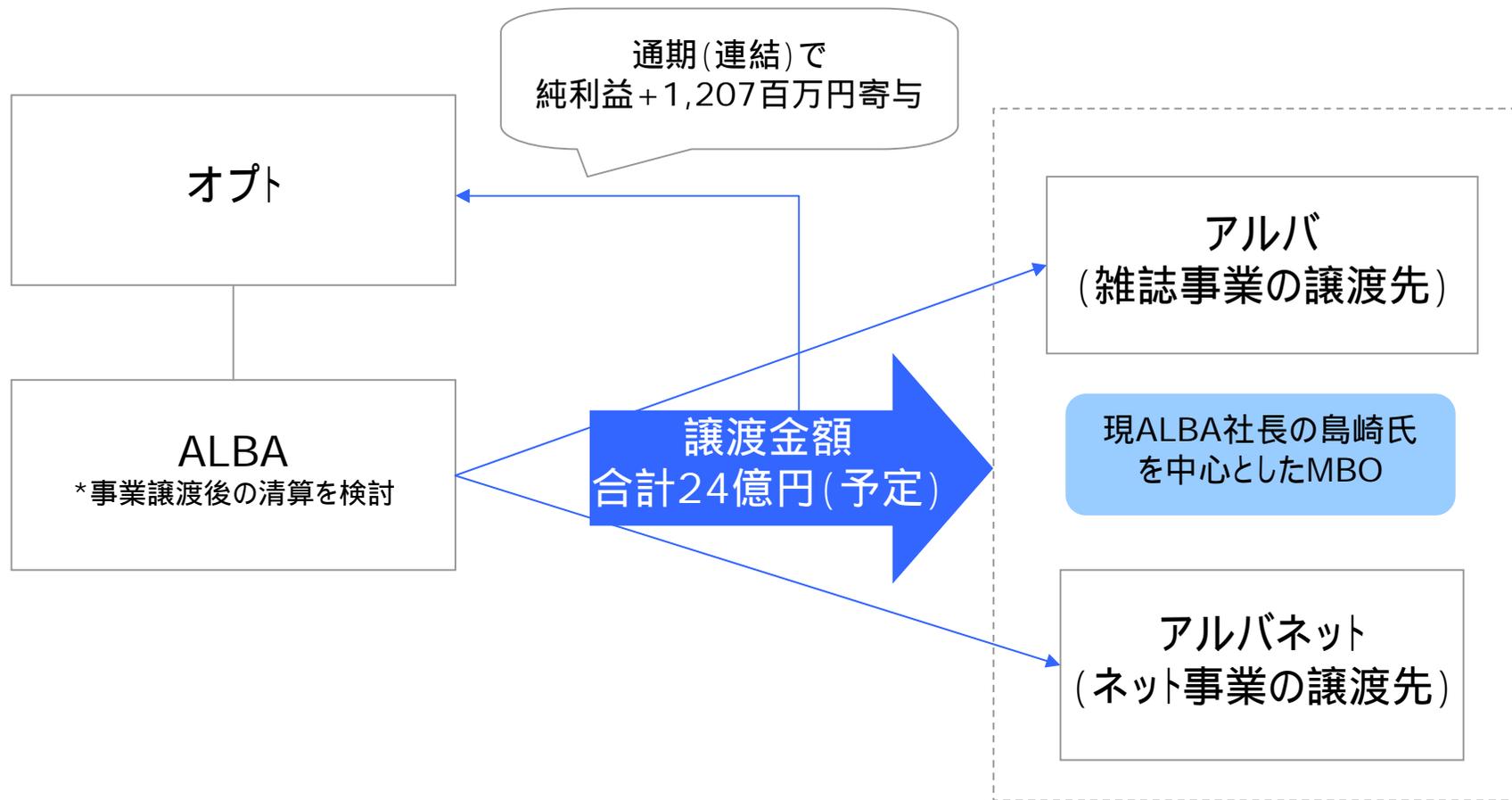
周辺領域強化による利益向上

下期より下記の領域でのクライアントへの提案活動を積極化



eマーケティング分野への集中

eマーケティング事業へのさらなる集中のため、
ALBAを事業譲渡（基本合意書締結、譲渡は本年9月下旬予定）
次年度以降に向け、子会社ポートフォリオの見直しへ



内部管理体制の強化

取引先と投資先の管理等、内部管理体制の強化を図る

貸倒引当金の追加計上

不動産市況の低迷などにより、
取引先の信用リスクが低下し、
中間期に連結で

164百万円の引当金計上

*貸倒実績率が上昇したため、下半期も
追加計上となる見込み

投資有価証券の評価損

出資先の純資産または時価の
下落により、中間期に連結で
521百万円の特損計上

(内訳)

出資先上場会社2社

出資先非上場会社2社

✓ 個別の与信管理強化と同時に、
債権管理をより強化するため、
社内横断プロジェクトを立ち上
げ、取引条件の見直しを実施

✓ 出資先管理と迅速な経営判断
を行うため、CEO直轄のグルー
プ会社・出資先支援部門を
設立

新規事業の強化

次年度以降に向け、グループ全体で新規事業に注力

< 主な新規事業 >

aisync(オプト)
位置連動型広告配信エンジン
レコメンドエンジン(ホットリンク)
バズリサーチ(ホットリンク)

< 施策一例 >

- ✓ 新規事業本部を設置、責任者を外部から招聘
- ✓ 事業単位の収益管理徹底
- ✓ 他社とのアライアンス強化

參考資料

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 149,304株(2008年6月末現在)
- 資本金 7,595百万円(同上)
- 従業員数 577名(同上 単体正社員のみ)
- 経営チーム 代表取締役会長CVO 鉢嶺 登
代表取締役社長CEO 海老根 智仁
取締役COO 野内 敦
取締役 高森 雅人
取締役 青木 聡

主要グループ会社概要

社名	事業内容	持分比率	08/6末連結状況
クラシファイド	「Yahoo!不動産新築物件情報」代理店 などクラシファイド型広告の企画販売	66.0%	連結子会社
クロスフィニティ	SEOサービス	66.7%	連結子会社
ホットリンク	ブログソリューションなど企画・開発・販売	59.6%	連結子会社
eMFORCE, Inc.	韓国のネット広告代理店	70.0%	連結子会社
ALBA	ゴルフ誌ALBA + オンラインゴルフサービス	100.0%	連結子会社 *9月下旬事業譲渡予定
アドバゲーミング	オンラインゲーム内広告企画	75.0%	非連結子会社
葵オプトビジュアル マーケティング (呼称:A×O)	ネット専門動画コンテンツ制作	65.0%	非連結子会社
その他グループ企業	TradeSafe(持分法適用非連結子会社)、北京欧芙特信息科技有限公司、 メディアライツ など		

オプトのビジネスモデル



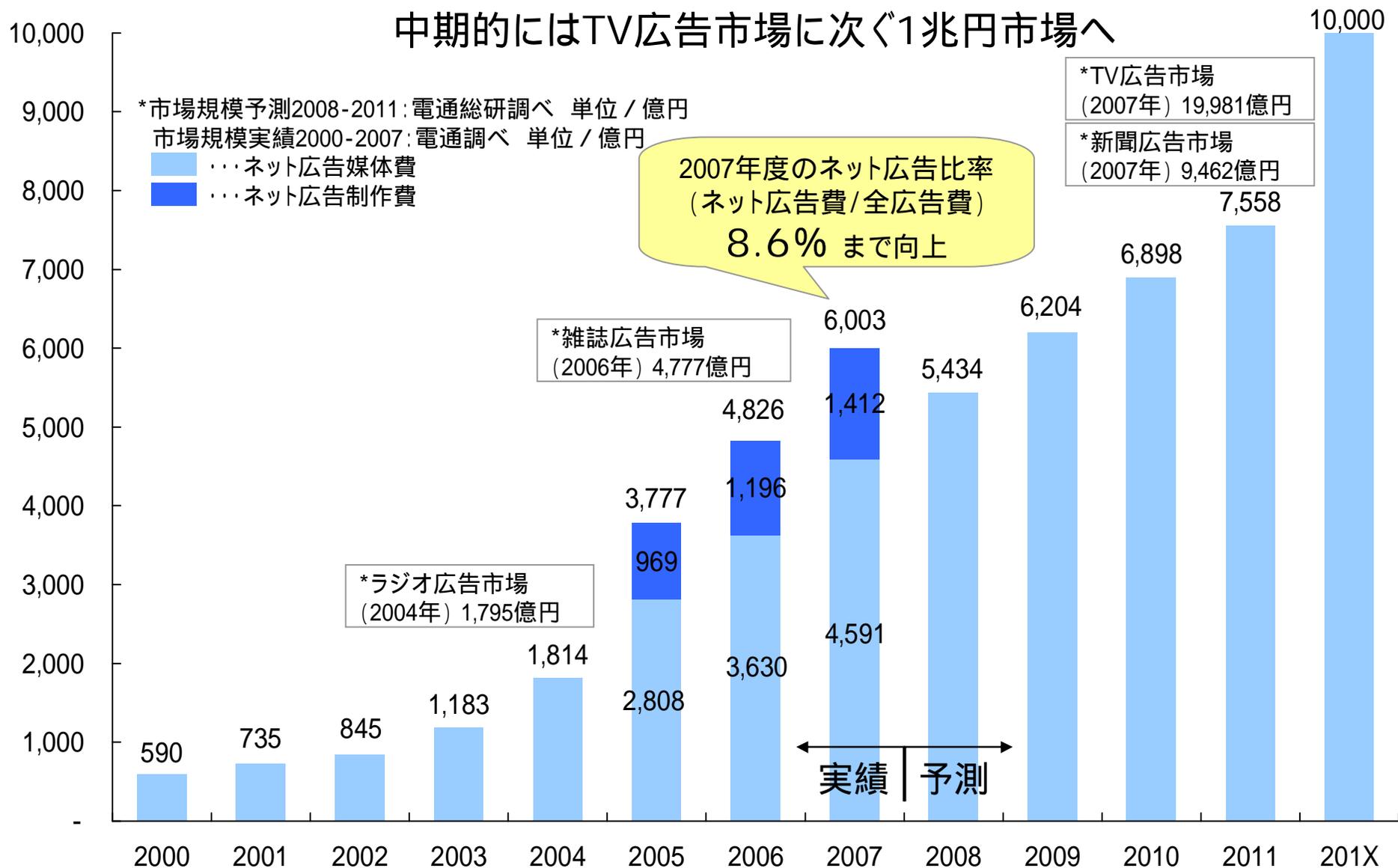
→ 主な収益の流れ

主要グループ各社カバー領域(2008/6非連結)

ネット広告市場規模

全広告比8.6%強まで拡大、TV・新聞広告市場に次ぐ第3の地位確立

中期的にはTV広告市場に次ぐ1兆円市場へ



連結損益計算書概要(1-6月)

	2008/H1	2007/H1	増減
売上高	23,561	17,098	+38%
売上総利益	3,907	3,702	+6%
販管費	3,389	2,975	+14%
EBITDA	636	846	-25%
営業利益	517	727	-29%
経常利益	496	685	-25%
純利益	-369	463	-

単体損益計算書概要(1-6月)

	2008/H1	2007/H1	増減
売上高	20,325	14,432	+41%
売上総利益	2,828	2,674	+6%
販管費	2,466	2,189	+13%
営業利益	361	485	-26%
経常利益	383	474	-19%
純利益	-795	360	-

連結貸借対照表概要

	2008/6末	2007/6末	増減
流動資産	21,626	14,828	+46%
(現預金)	{12,775}	{8,581}	(+49%)
固定資産	3,544	3,597	-1%
繰延資産	18	14	+29%
資産合計	25,190	18,441	+37%
流動負債	9,888	7,907	+25%
固定負債	170	287	-41%
負債合計	10,058	8,194	+23%
純資産合計	15,131	10,247	+48%

連結キャッシュ・フロー計算書概要(1-6月)

	2008/H1	2007/H1
営業キャッシュ・フロー	753	520
投資キャッシュ・フロー	-603	317
財務キャッシュ・フロー	-746	-334
現金同等物増減	-631	508
現金同等物残高	12,482	8,417

単体経営指標の推移

	06/Q2	06/Q3	06/Q4	07/Q1	07/Q2	07/Q3	07/Q4	08/Q1	08/Q2
売上高	6,274	6,489	6,879	7,025	7,406	7,471	7,621	8,738	11,586
売上総利益	1,193	1,107	1,306	1,272	1,392	1,325	1,376	1,422	1,406
営業利益	190	105	223	256	228	170	167	229	132
経常利益	178	102	217	247	226	182	159	237	145
販管費(百万円)	1,002	1,001	1,082	1,016	1,163	1,154	1,209	1,192	1,274
人件費	531	509	650	579	643	646	668	701	709
賃料	52	104	112	110	111	118	111	115	114
広告宣伝費	171	145	117	123	137	118	112	68	36
減価償却費	10	20	24	20	18	21	24	19	27
その他	236	222	177	181	253	250	292	287	387
取引社数	1,145	1,107	1,252	1,161	1,230	1,182	1,217	1,135	1,172
取引1000万円以上社数	111	121	143	146	159	146	147	169	163
同 未満	1,034	986	1,109	1,015	1,071	1,036	1,070	966	1,009
業種別売上構成									
金融	29%	24%	23%	22%	20%	19%	19%	19%	23%
不動産	13%	13%	14%	16%	15%	14%	14%	14%	15%
人材教育	16%	15%	15%	16%	16%	17%	17%	16%	14%
化粧品・美容	11%	13%	13%	9%	12%	14%	12%	11%	14%
情報サイト・メール	8%	7%	10%	7%	7%	9%	9%	14%	9%
その他	24%	28%	27%	30%	29%	28%	28%	27%	25%
従業員数(派遣含む)	457	468	455	444	506	529	533	549	631
正社員	349	364	351	356	414	442	454	471	545
非正社員	108	104	104	88	92	87	79	78	86

*従業員数は、電通以外への出向者数を控除した人数を記載しております。



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、
広報・IR部 増田までお願い致します
TEL: 03-6268-3845

< 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。