
株式会社オプト

2007年12月期第3四半期 決算説明資料



2007/11/15

目 次

- 第3四半期決算サマリー
- 2007年度の戦略・業績進捗
- 中長期的取り組み進捗
- 株主還元策
- 参考資料



第3四半期決算サマリー

(2007/7～9)

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

2006年第1四半期より、事業の重要性の高まりに伴い、より正確な採算管理を行うため、単体のテクノロジー・ソリューション・コンテンツの3事業分野において労務費を売上原価に計上しております。また、テクノロジー・ソリューション事業分野において値引相当額を売上・粗利益より控除しております。ご注意ください。

1-9月の概況

		07/1-9月	06/1-9月	対比
連結	売上	26,059	21,367	+22%
	営業利益	976	586	+67%
単体	売上	21,903	18,641	+18%
	営業利益	655	584	+12%
子会社貢献 (連単の差)	売上	4,155	2,725	+52%
	営業利益	321	1.4	約220倍

- ✓ 増収22%に対して67%の大幅増益
単体も増収増益であるが、連結子会社の業績貢献が本格化していることが主要因
- ✓ 06/1-9月は子会社全体で1億強のEBITDA、のれん償却と相殺でほぼ収支均衡であったが、07/1-9月は4億強のEBITDA、営業利益ベースで単体の5割近くに達するまで成長した
- ✓ 07/1-9月は特にクラシファイド、クロスフィニティ(SEO)が貢献大

7-9月 四半期業績ハイライト

- ✓ 前四半期比
単体広告代理と子会社クラシファイドが拡大し増収確保
子会社ALBAの広告受注の夏枯れ、単体広告代理で大型買い切りがなかったことなどで前Qより粗利益率低く連結単体とも減益
- ✓ 前年同期比
単体広告代理と子会社クラシファイドが拡大し増収
単体粗利益率の改善と高営業利益率子会社(クロスフィニティ、クラシファイド)の売上構成比拡大、ALBAの業績好転により増収幅に比して大幅増益

		07/Q3実績	前四半期比	前年同期比
連結	売上高	8,960	+2%	+19%
	EBITDA	314	31%	+154%
	営業利益	249	37%	+275%
単体	売上高	7,471	+1%	+15%
	営業利益	170	26%	+61%

前四半期からの連結業績変化要因

- ✓ 単体増収 + 1 %
増収: 広告代理、テクノロジー、ソリューション
減収: コンテンツ
- ✓ 子会社増収 + 8 %
増収: クラシファイド、eMFORCE
減収: ALBA、ホットリンク

売上高 + 2%

- ✓ 粗利率低下 > 販管費低下
粗利率低下 2%
 - ALBA (広告夏枯れで粗利益率低下)
 - 単体広告代理 (大型買切などなかった)
 - 単体コンテンツ (比較サイト売上減)
- 販管費低下 0.2億円

営業利益 37%

* 前年同期比約3.7倍増

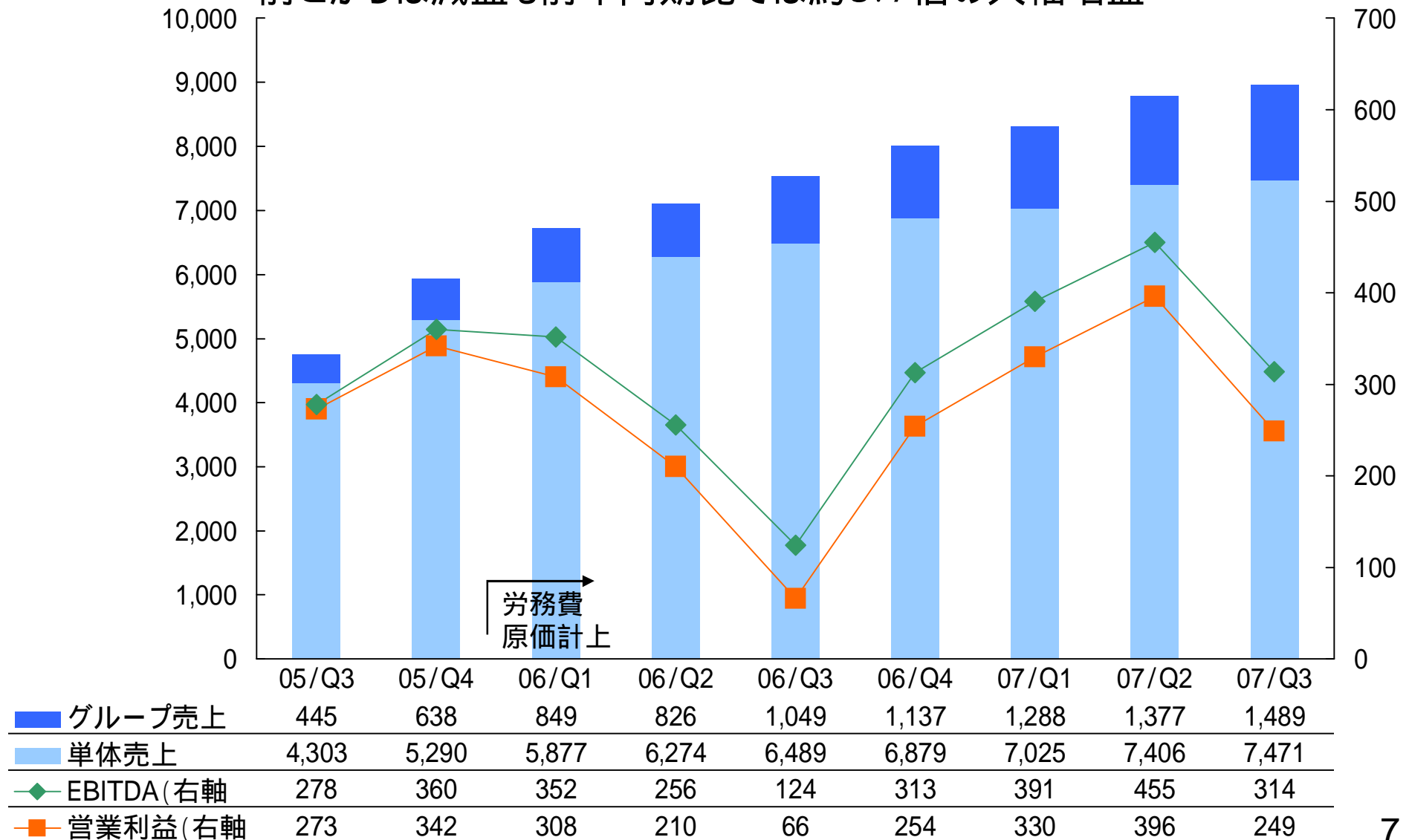
EBITDA 31%

* 前年同期比約2.5倍増

四半期業績推移

連続増収で過去最高売上高を記録

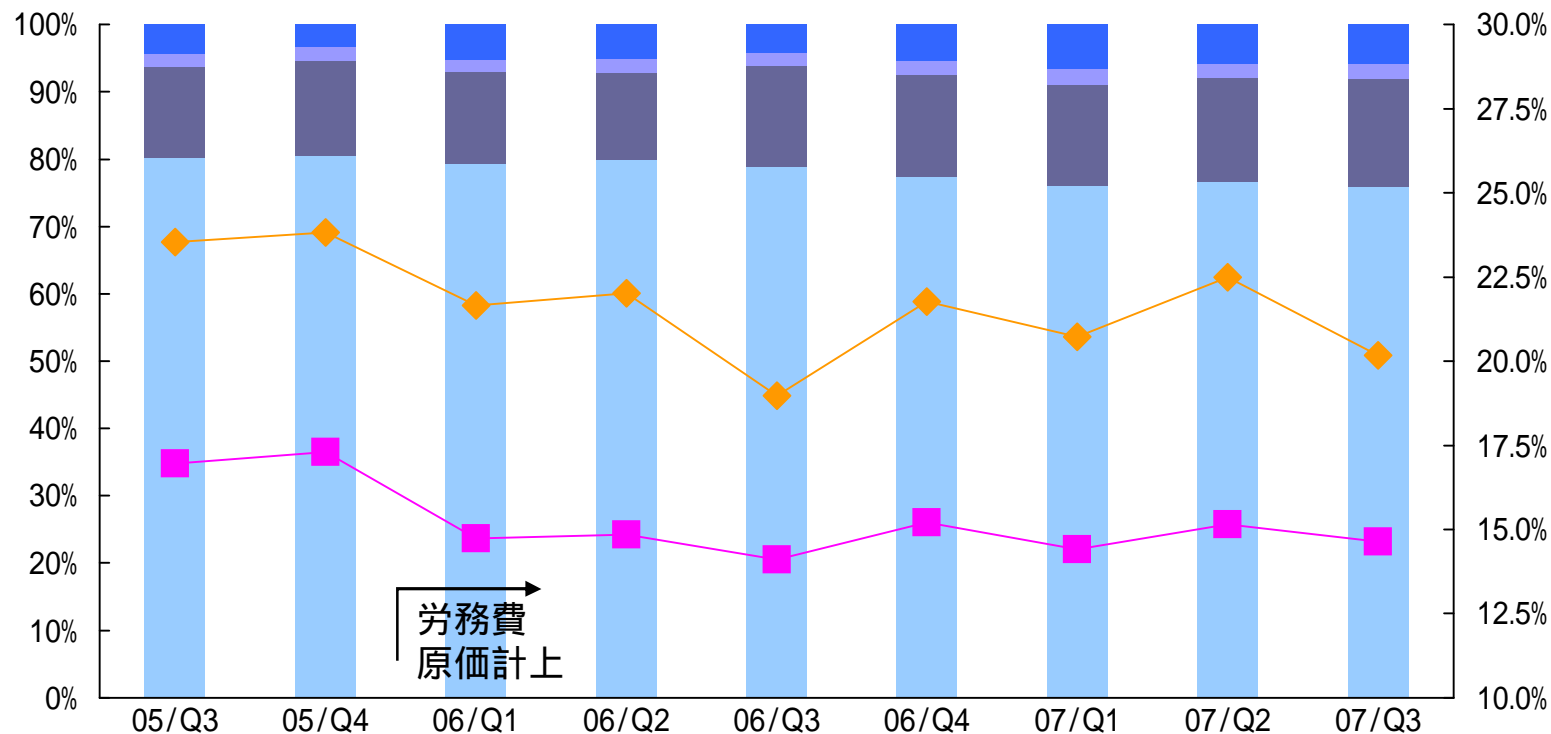
前Qからは減益も前年同期比では約3.7倍の大幅増益



事業分野別売上構成と粗利益率推移

前Qからは全社粗利益率低下、前年同期比では改善

決算書上、韓国会計基準によりeMFORCEの広告代理売上はネット売上(手数料部分のみを売上とする)を表示していますが、本ページではグロス売上高で算出しています

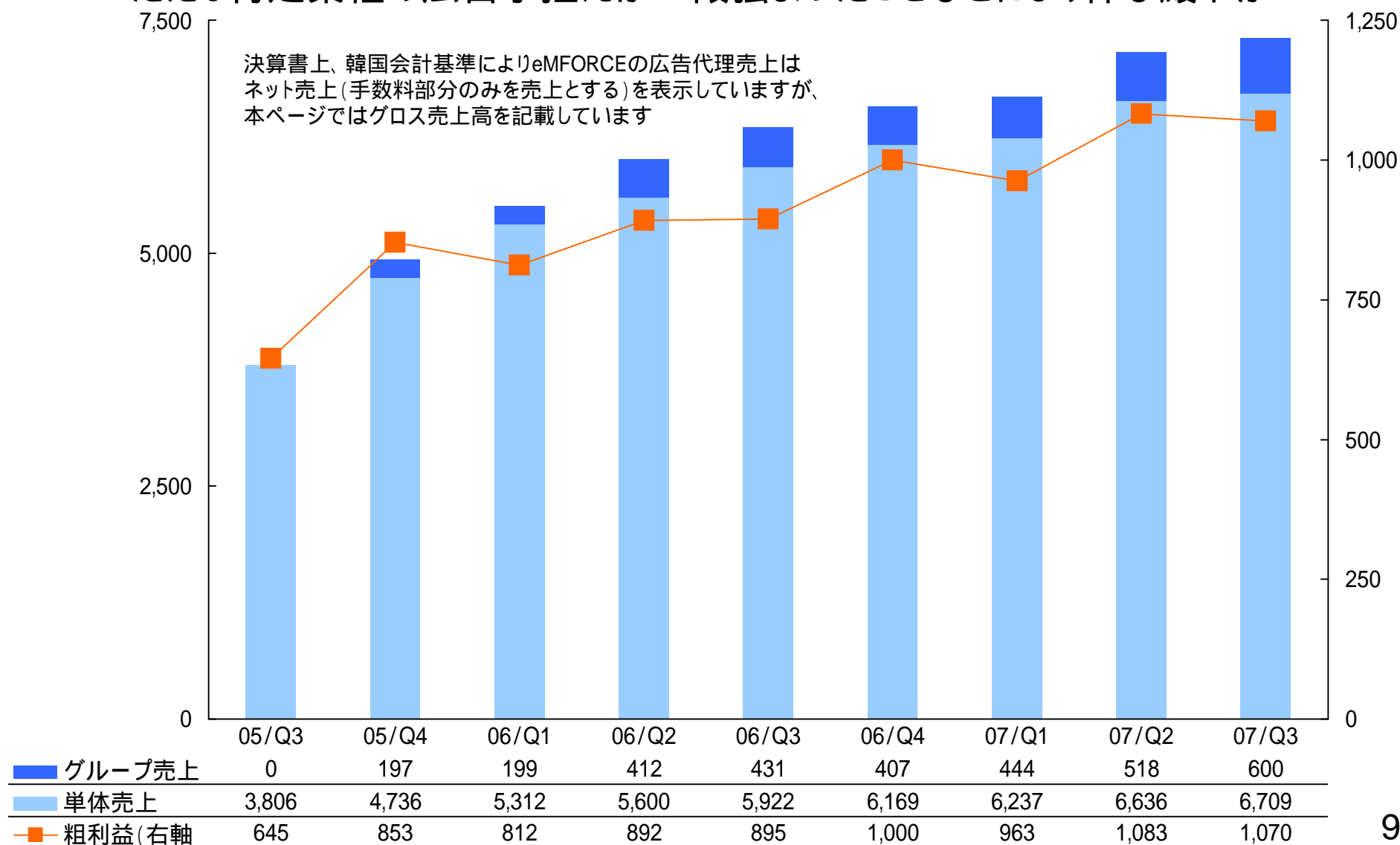


ソリューション売上構成	4.3%	3.3%	5.3%	5.1%	4.2%	5.4%	6.5%	5.8%	5.8%
テクノロジー売上構成	1.9%	2.0%	1.7%	2.0%	1.9%	2.1%	2.4%	2.2%	2.3%
コンテンツ売上構成	13.6%	14.1%	13.5%	12.9%	14.9%	15.0%	15.0%	15.4%	15.9%
広告代理売上構成	80.1%	80.6%	79.4%	80.0%	79.0%	77.5%	76.1%	76.7%	76.0%
広告代理粗利益率(右軸)	17.0%	17.3%	14.7%	14.9%	14.1%	15.2%	14.4%	15.1%	14.6%
全社粗利益率(右軸)	23.5%	23.8%	21.7%	22.0%	19.0%	21.8%	20.7%	22.5%	20.2%

*全社粗利益率は返品調整引当後の差引売上総利益ベースで記載しております

広告代理事業

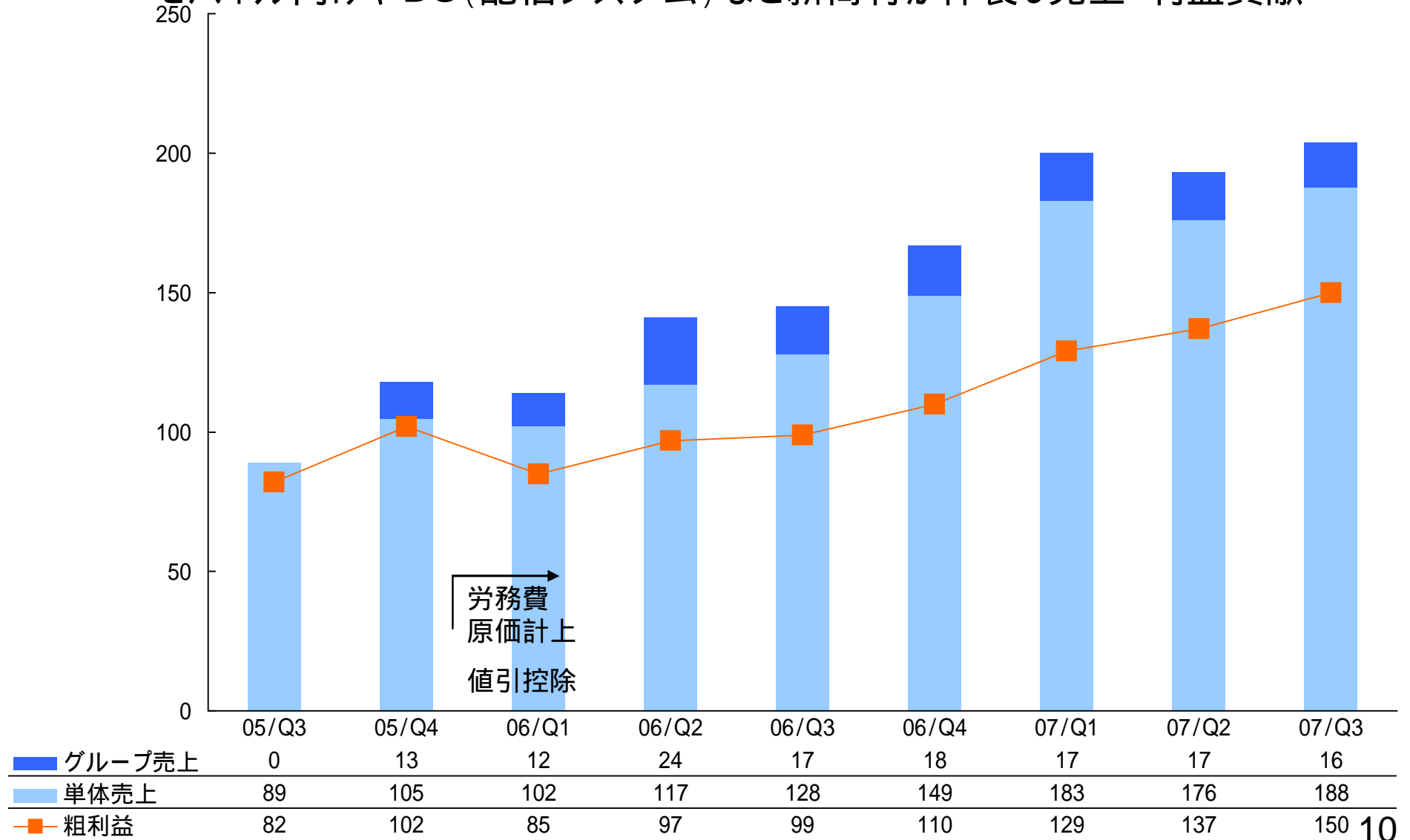
純広告苦戦も検索リスティング・モバイルが好調で拡大継続
ただし特定業種の広告手控えが一段強まったことなどにより伸び緩やか



テクノロジー事業

既存のPC向けADPLANが堅調に推移

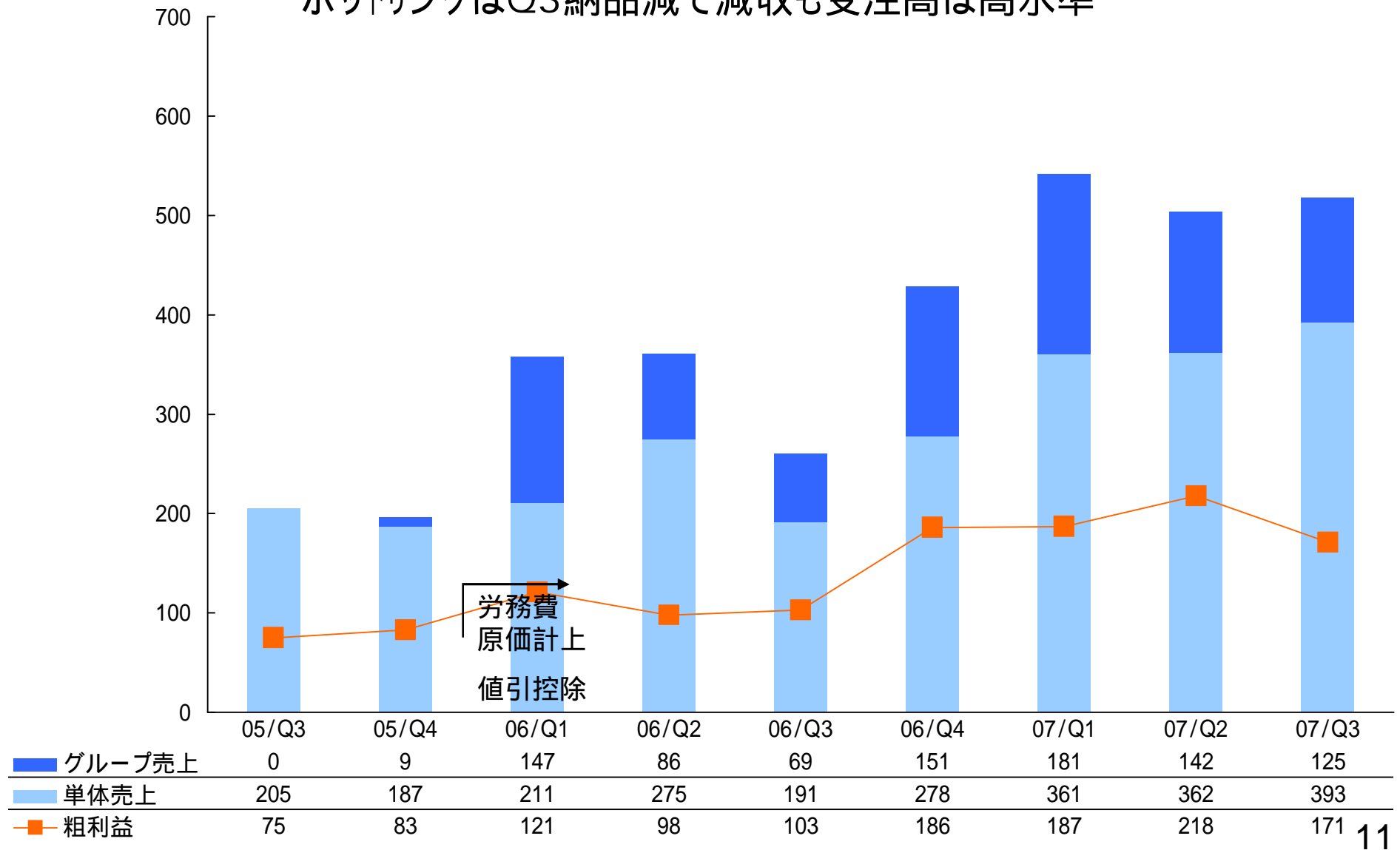
モバイル向けやDS(配信システム)など新商材が伸長し売上・利益貢献



ソリューション事業

制作・SEOも堅調に推移し増収

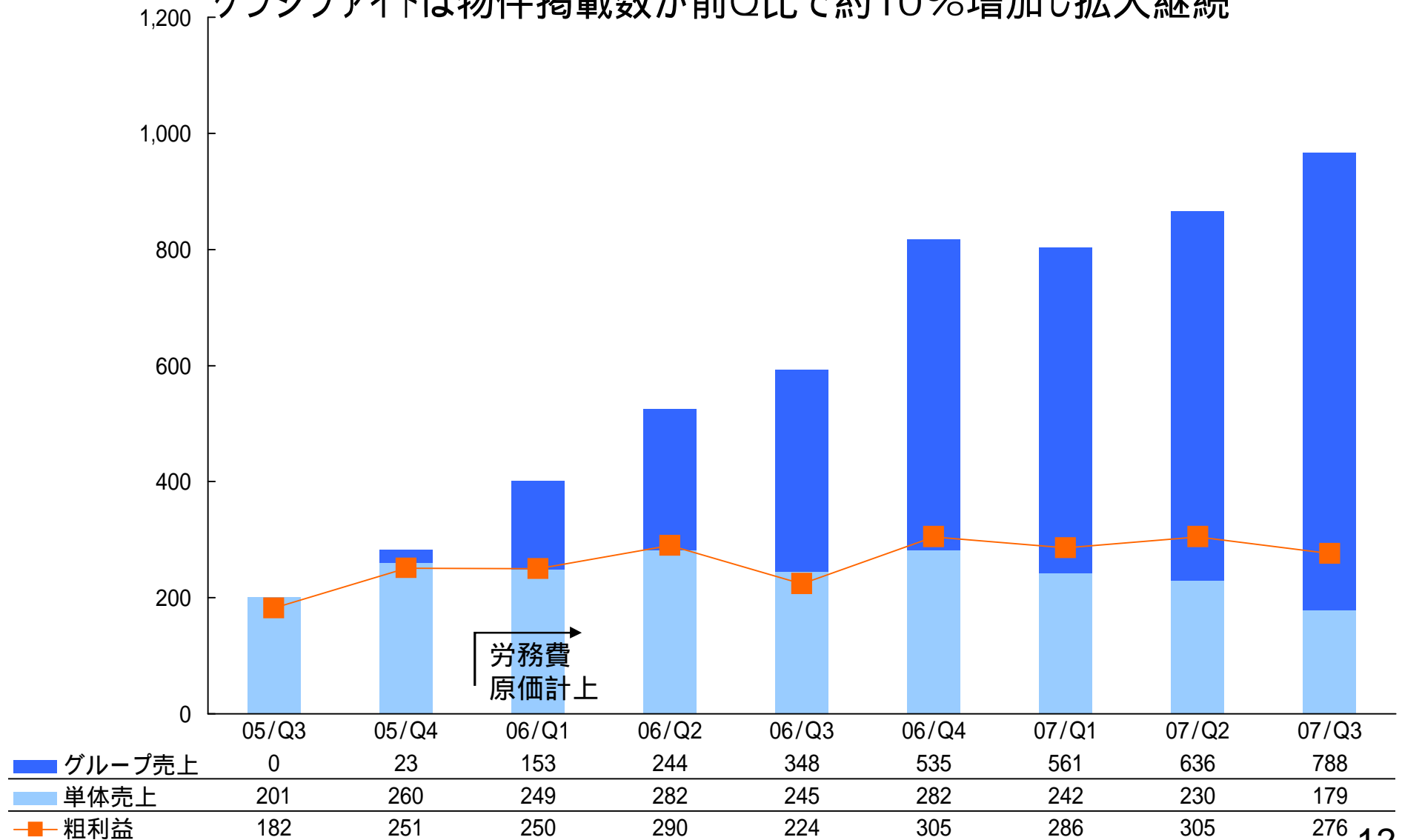
ホットリンクはQ3納品減で減収も受注高は高水準



コンテンツ事業 (B2B)

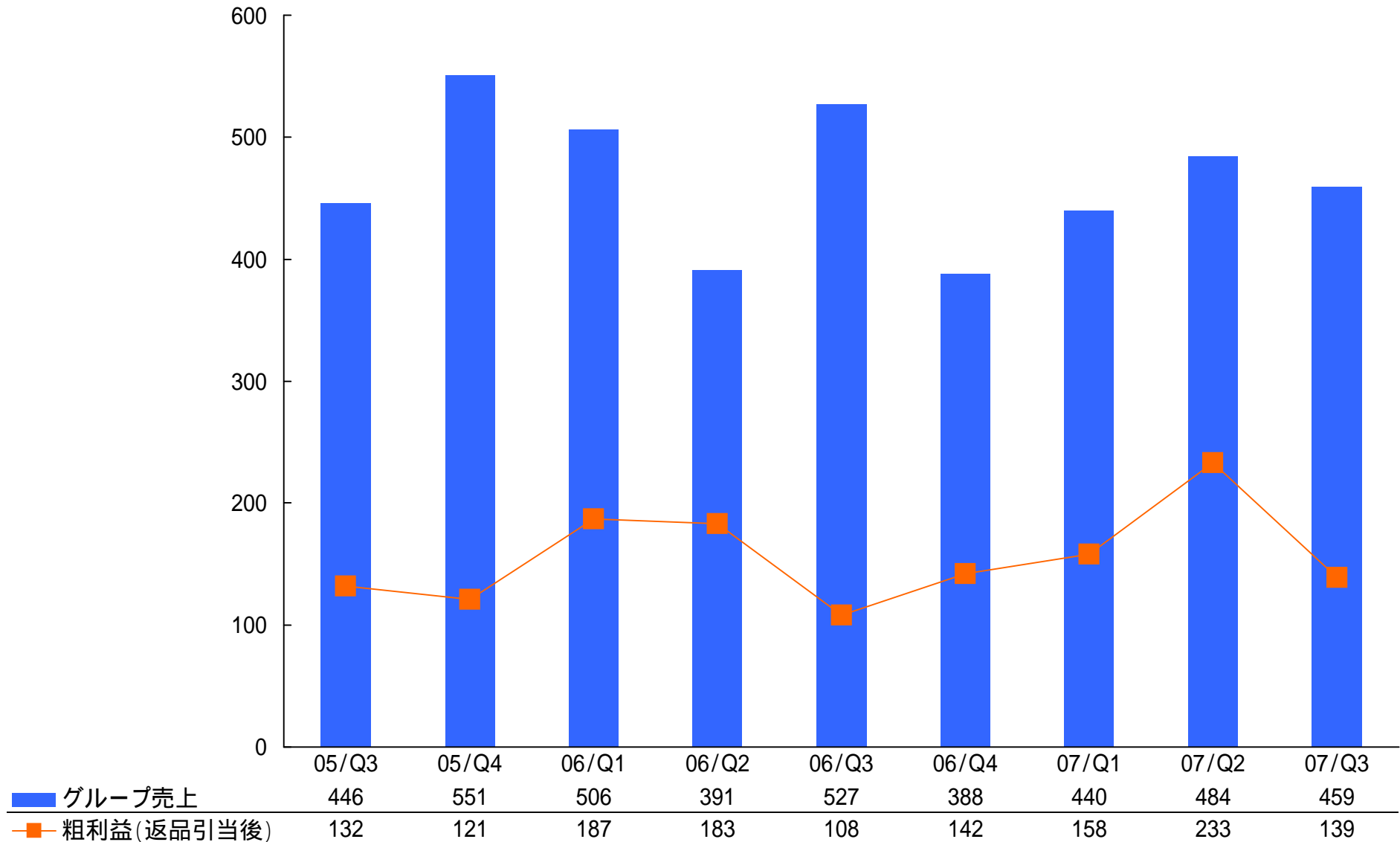
比較サイトが不調、一部サイト売却もあり単体は連続減収

クラシファイドは物件掲載数が前Q比で約10%増加し拡大継続



コンテンツ事業 (B2C ALBAのみ)

今Qは季節要因によって広告受注減少、前年同期から利益は大きく改善

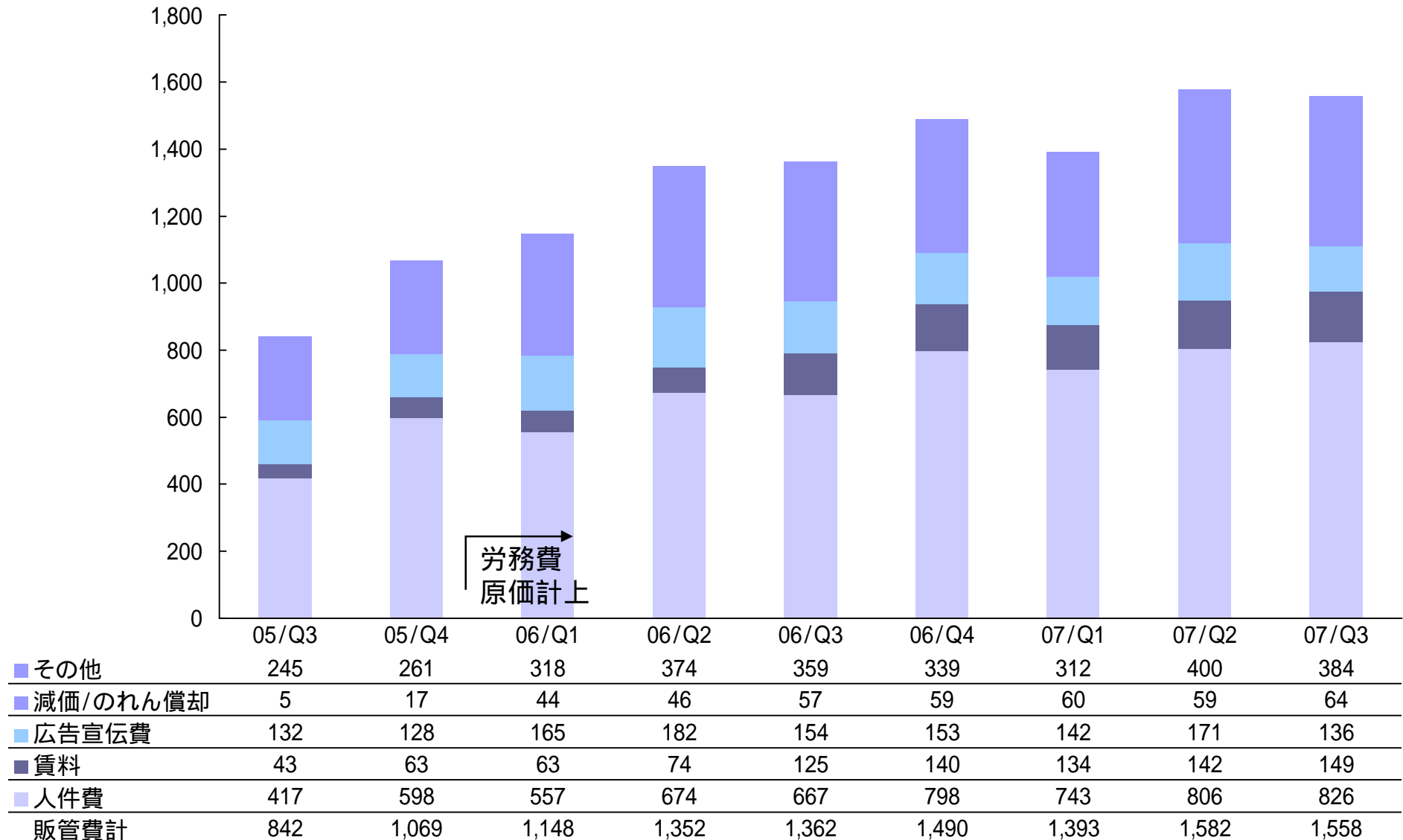


主なトピックス

- ✓ GPSナビゲーション連動型広告事業を開始
- ✓ サイト内解析システム「ADPLAN SP」、モバイル広告配信システム「ADPLAN DS mobile」をリリース、テクノロジー新商材が順調に導入社数拡大
- ✓ 屋内投影型インタラクティブ映像システム「Reactrix」(リアクトリクス)を丸ビル、ららぽーと豊洲、ヴィーナスフォートに展開
- ✓ 教育関連サイト「スマートキャリア」を売却、譲渡益をQ3に特別利益計上

連結販管費推移

単体コンテンツ(比較サイト)の広告宣伝費縮小などにより前Q比減少



* 販管費内訳の一部表記を修正しております

2007年度の戦略・業績進捗

2007基本戦略

クライアントニーズの多様化・高度化・複雑化

2007キーワード 「クライアントファースト」

組織方針

- ✓ 顧客ニーズ別の営業組織
- ✓ 広告サービス子会社の注力強化

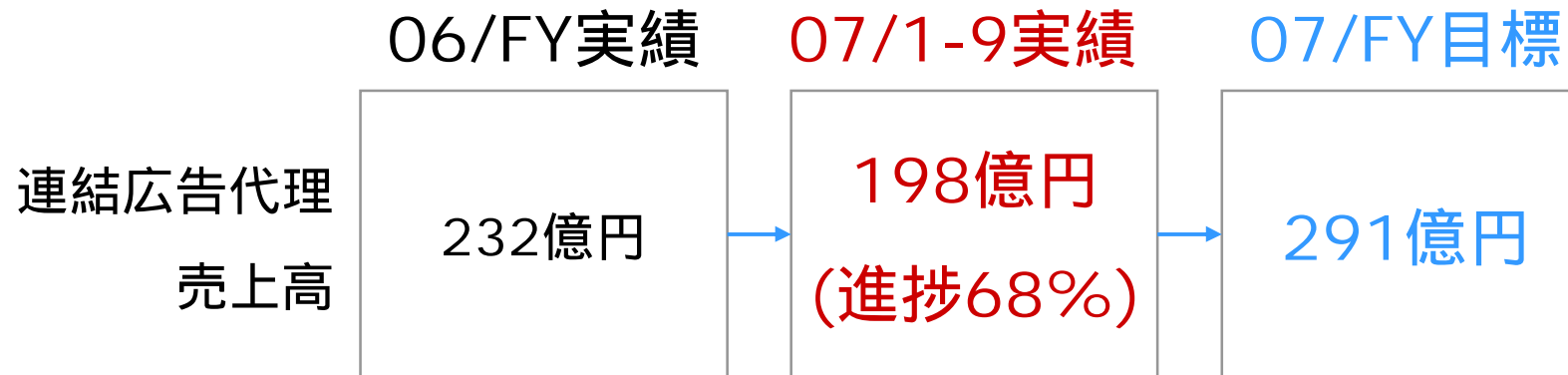
戦略1
広告代理の継続拡大

戦略2
グループをあげた広告関連サービス強化

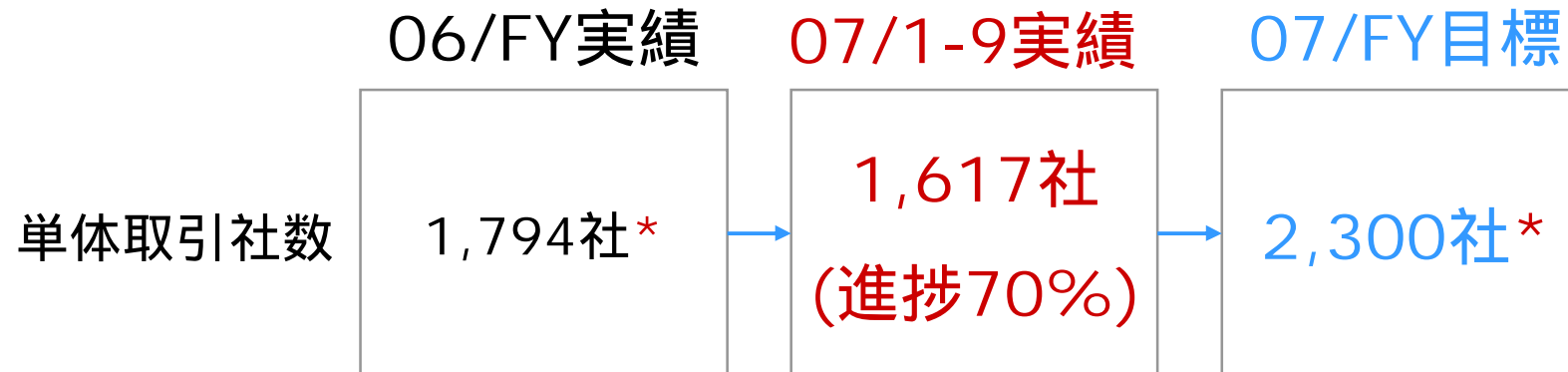
戦略3
生産性向上による収益性向上

eマーケティング支援できるトップシェアのインターネット広告会社

戦略1 ネット広告代理の継続拡大 重点指標



× 検索リスティング順調・モバイル回復も、純広告が継続して課題



× 目標値との乖離大きい 顧客開拓戦略を見直す

* 通期延べ取引社数

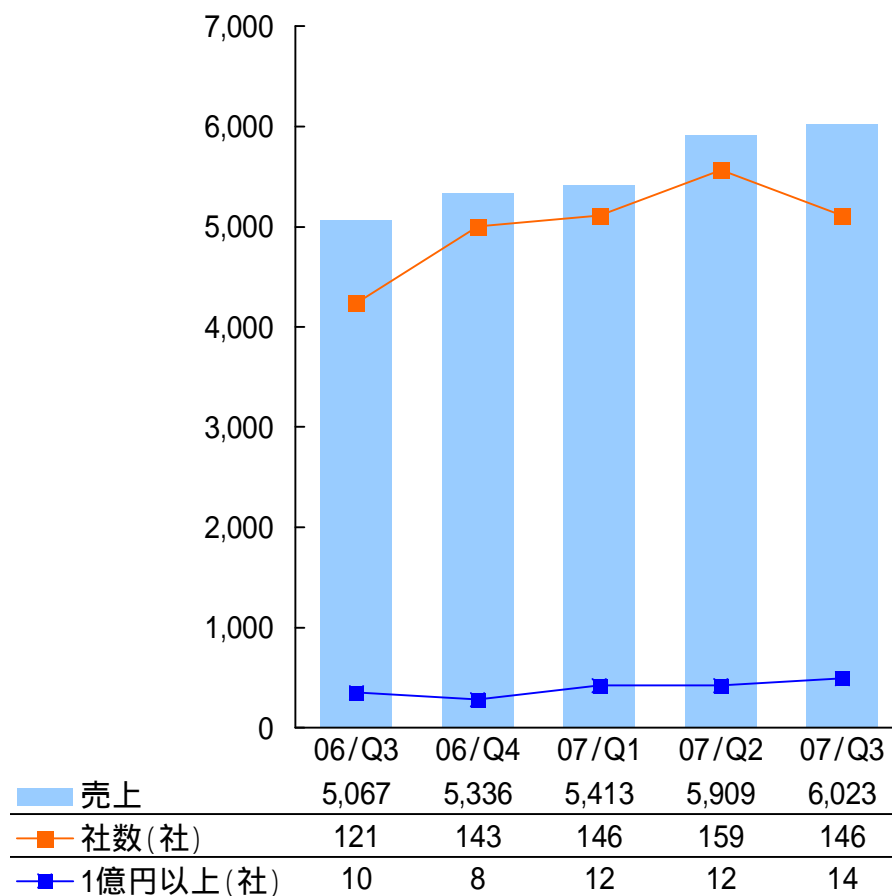
単体取引クライアントの状況

大口顧客は単価が引き続き上昇

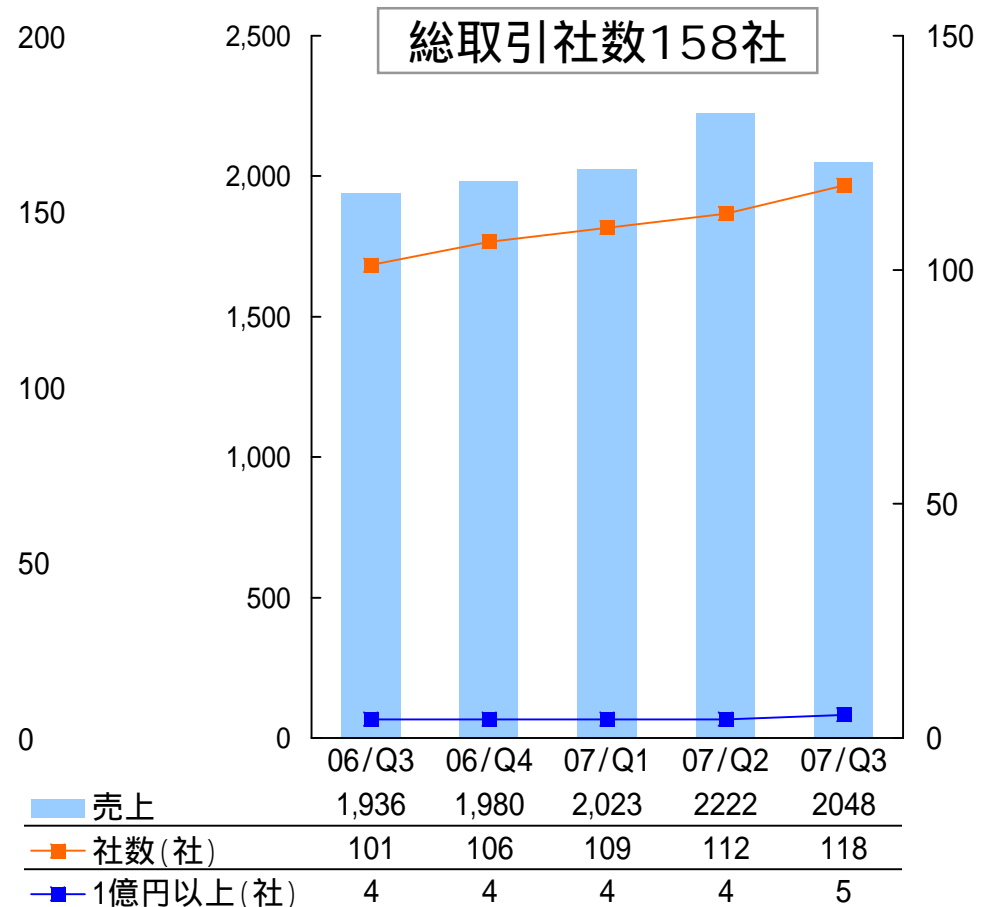
ナショナルクライアントは今Q大型案件少なく売上減少も社数開拓は順調

大口顧客 売上・社数推移

ナショナルクライアント売上・社数推移

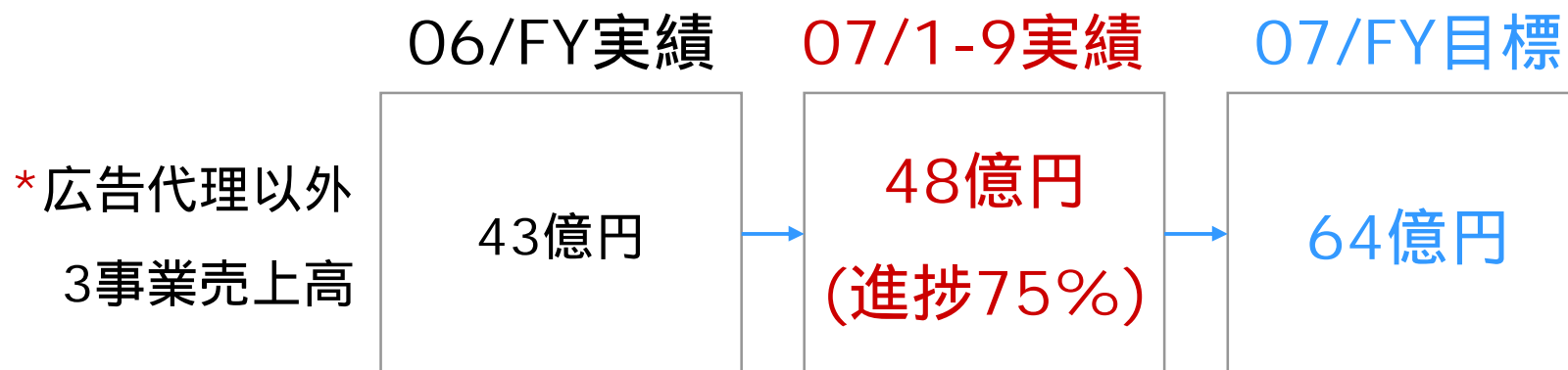


大口取引先定義: 四半期の取扱が1千万円以上

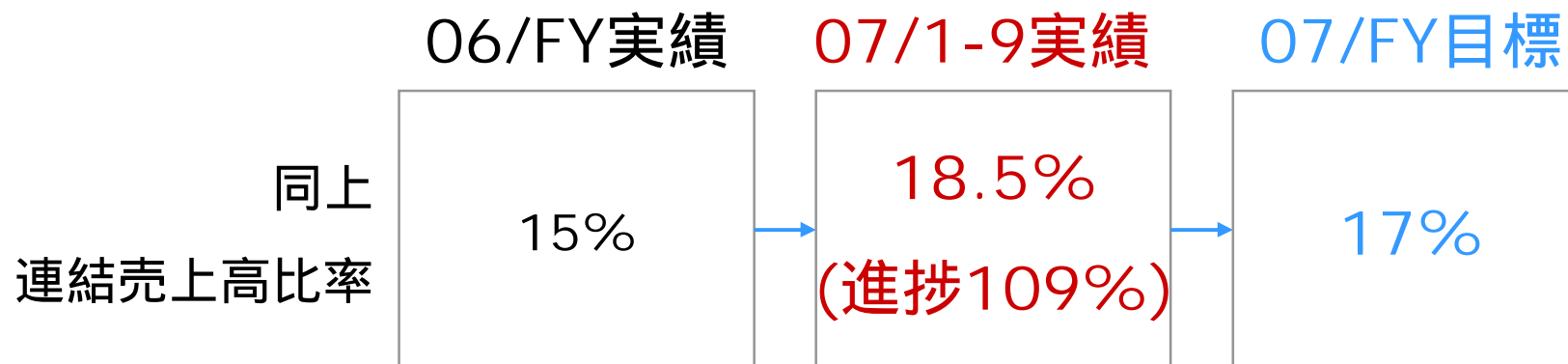


ナショナルクライアント定義: 日経広告研究所調べによる広告費上位500社
06/Q1-06Q4は2004年度基準、07/Q1以降は2005年度基準にて抽出

戦略2 グループをあげた広告関連サービス強化 重点指標



総じて順調な進捗だが単体コンテンツ不調が課題



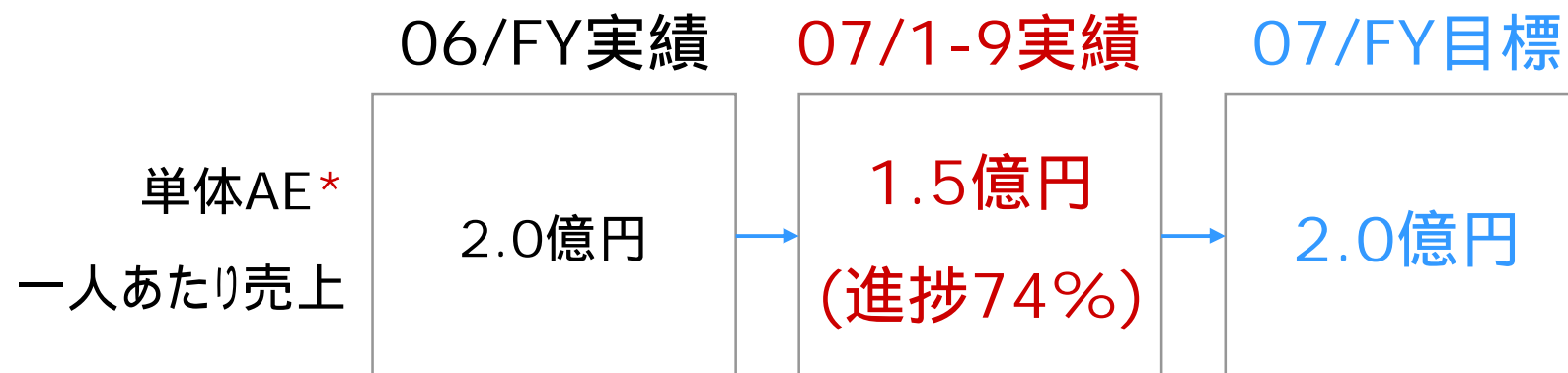
目標値クリアを継続(ただし広告代理の伸び遅れも一因)

* 連結売上高 - (広告代理事業売上高 + ALBA売上高)

戦略3 生産性向上による収益性向上 重点指標



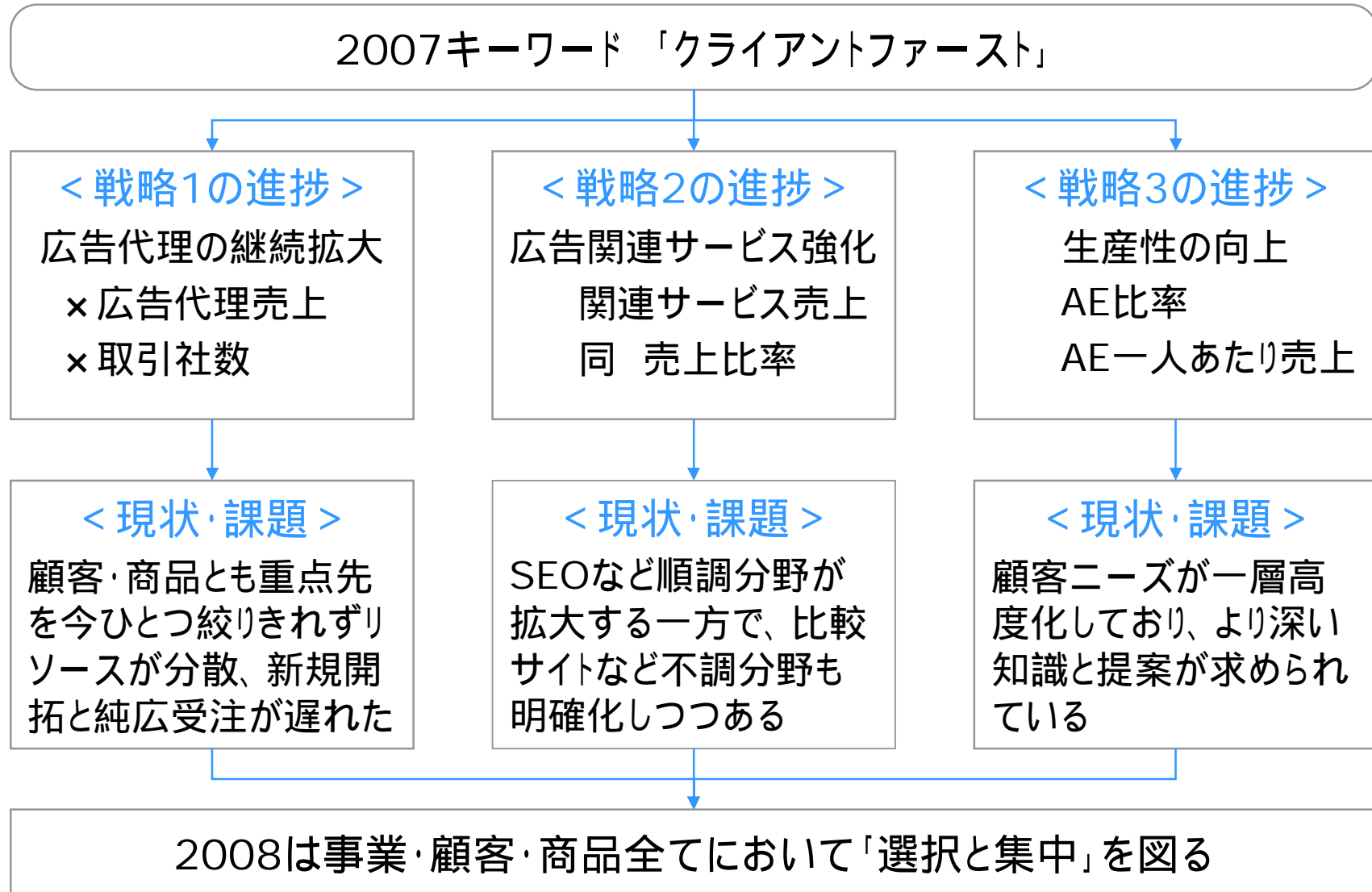
適正なAE比率を再検討



新卒戦力化も進展し、順調な進捗

* AE＝アカウントエグゼクティブ クライアント窓口を担当する営業職者

2007戦略の進捗総括



業績の進捗

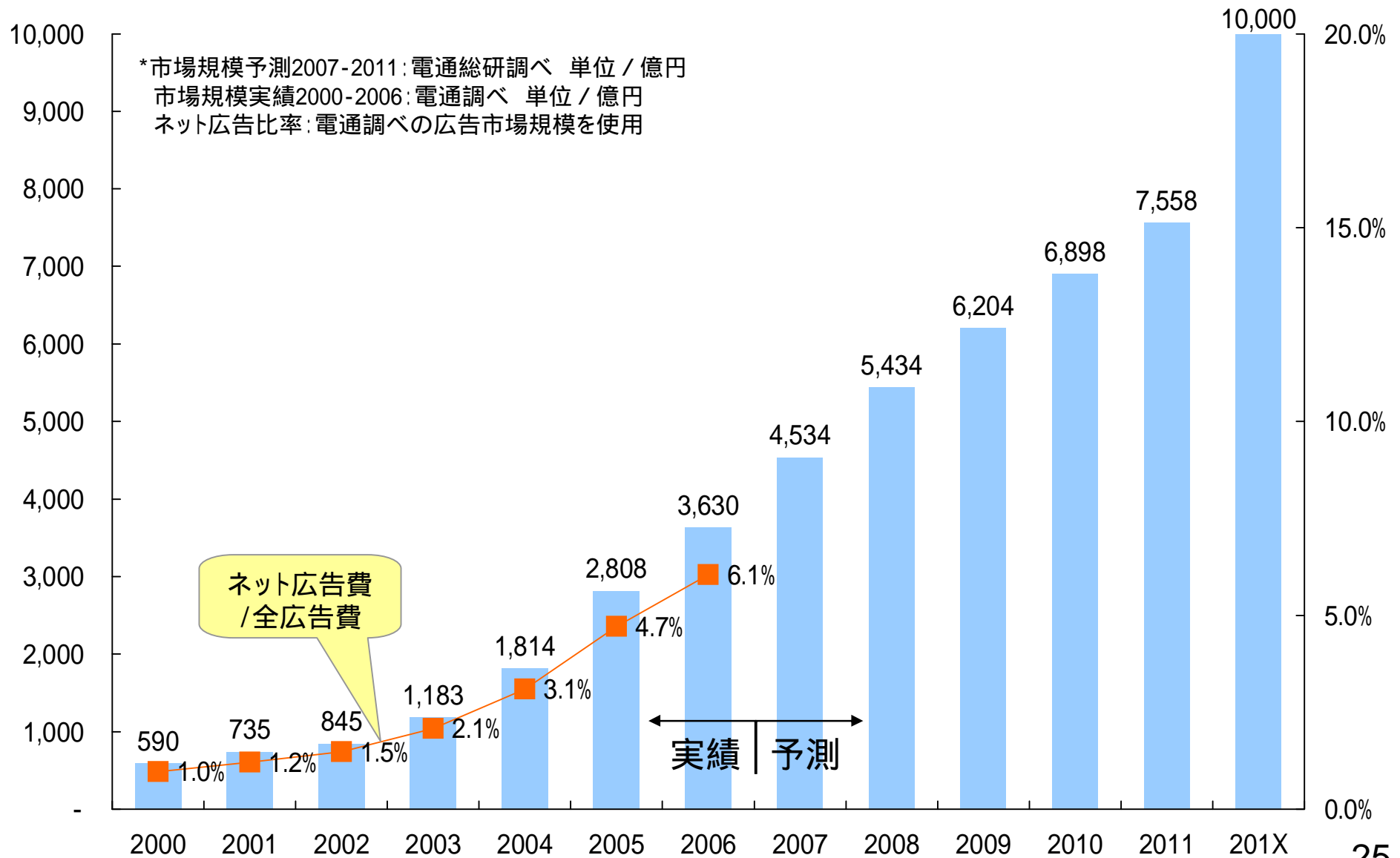
連結業績	07予想値	07/1-9実績	進捗率
売上高	37,500	26,059	69%
広告代理	29,100	19,868	68%
テクノロジー	700	600	86%
ソリューション	2,400	1,568	65%
コンテンツ	5,300	4,022	76%
売上総利益	7,750	5,510	71%
販管費	6,550	4,533	69%
EBITDA	1,400	1,161	83%
営業利益	1,200	976	81%
経常利益	1,200	932	78%
当期純利益	710	607	86%

単体業績	07予想値	07/1-9実績	進捗率
売上高	32,000	21,903	68%
営業利益	1,100	655	60%
経常利益	1,100	657	60%
当期純利益	710	487	69%

中長期的取り組みの進捗

ネット広告市場規模

全広告比6%強まで拡大 長期的にはTV広告市場に次ぐ1兆円市場へ



中長期成長のポイントとオプトの戦略課題

成長のキーワード

- ✓ メディア多様化
- ✓ クロスメディア化
- ✓ リッチ化
- ✓ ビヘイビアマーケティング
- ✓ ダイレクトレスポンスとブランディングの融合

課題1

コンタクトポイント™の拡大

課題2

クリエイティブ強化
リッチ化への対応

課題3

測定・配信ツールの
高度化

オプトの取り組み状況

確実に実績を積み上げはじめる

課題1

コンタクトポイント™
の拡大

07/Q3までの実績

- リアクトリクスを3商業施設に展開
- GPS連動広告事業開始、マピオンなど9サイトへネットワーク配信

課題2

クリエイティブ強化
リッチ化への対応

07/Q3までの実績

動画制作数が急増、07/H1からH2で3倍増見込み

課題3

測定・配信ツールの
高度化

07/Q3までの実績

ADPLAN SPなど2ラインを開発、ADPLANシリーズは5ラインに拡張

株主還元策

株主還元策(07/11/14開示)

< 配当 >

- ✓ 今期の剰余金の配当を1株あたり1,000円(前期500円)で次回定時株主総会に付議予定、配当金の総額は128百万円(前期63百万円)
- ✓ 以降も連結業績に連動した形で継続

< その他 >

- ✓ 自社株買いは、株価の推移とキャッシュ状況を見て随時実施を検討

參考資料

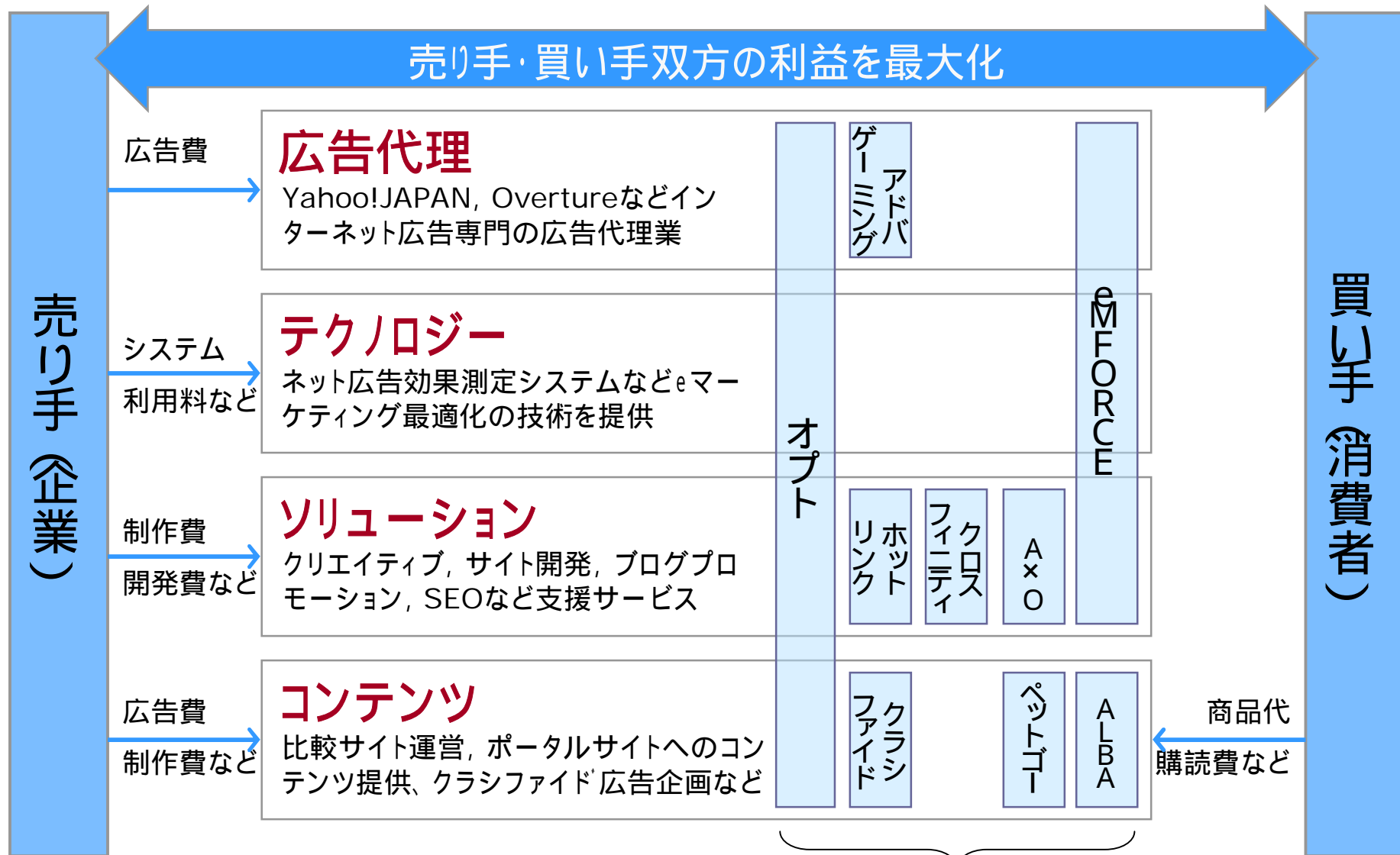
会社概要

- 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 129,684株(2007年9月末現在)
- 資本金 4,597百万円(同上)
- 従業員数 442名(同上 単体正社員のみ)
- 経営チーム 代表取締役社長CVO 鉢嶺 登
代表取締役CEO 海老根 智仁
取締役CFO 小林 正樹
取締役COO 野内 敦
社外取締役 杉山 恒太郎(電通 上席常務執行役員)

主要グループ会社概要

社名	事業内容	持分比率	07/9末連結状況
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
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	100.0%	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
クロスフィニティ	SEOサービス	66.7%	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
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
アドバゲーミング	オンラインゲーム内広告企画	50.0%	持分法非適用関連会社
ペットゴー	ペット用品専門eコマース	15.7%	持分法適用関連会社
その他グループ企業	グローブコミュニケーション、メディアライツ など		

オプトのビジネスモデル

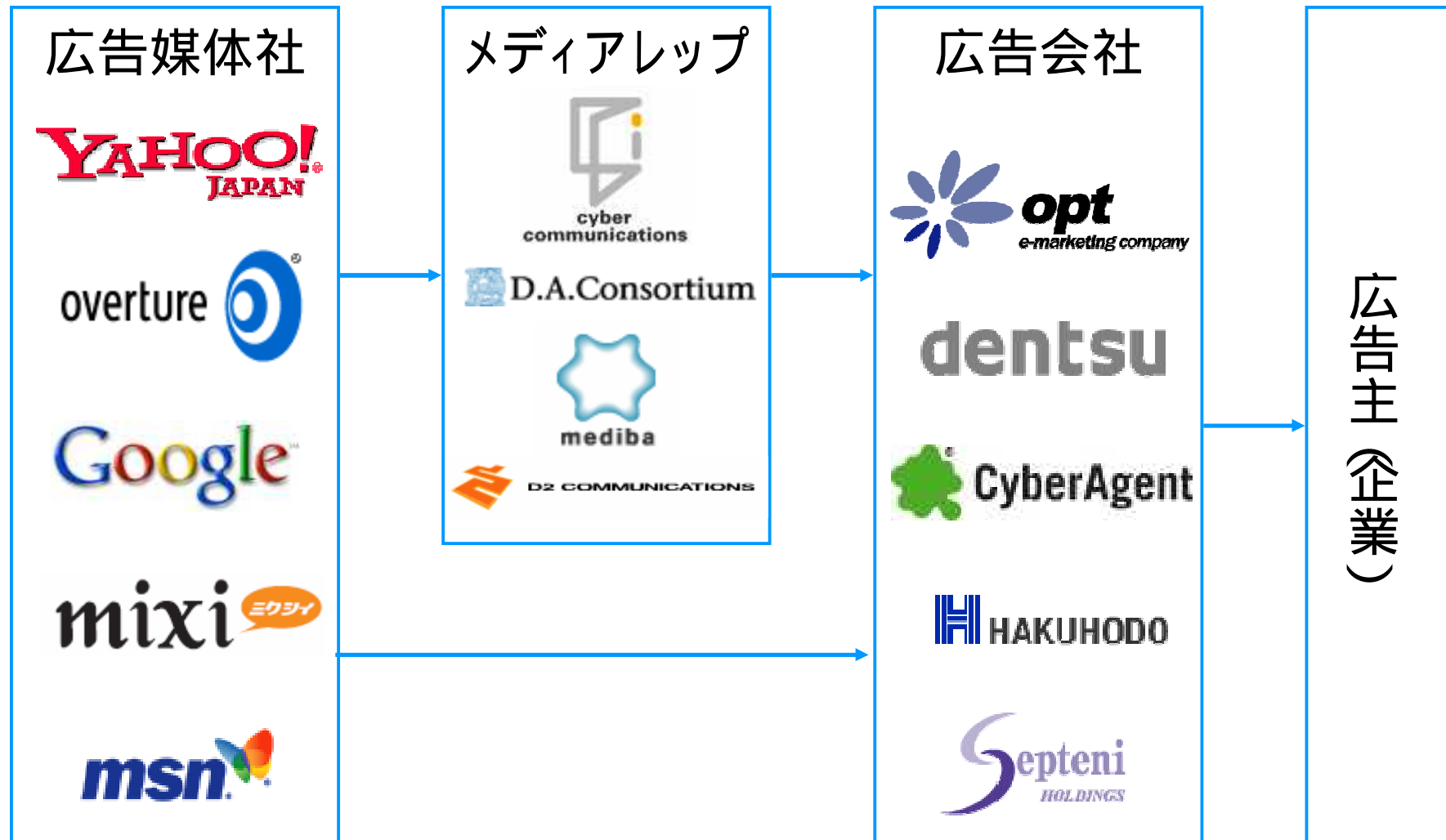


→ 主な収益の流れ

主要グループ各社カバー領域 (2007/9非連結)

ネット広告事業の一般的なビジネスモデル

代理店は媒体社またはメディアレップから広告枠を仕入れ広告主に販売する



連結損益計算書概要(1-9月)

	2007/1-9	2006/1-9	増減
売上	26,059	21,367	+22%
売上総利益	5,510	4,452	+24%
販管費	4,533	3,865	+17%
EBITDA	1,161	734	+58%
営業利益	976	586	+67%
経常利益	932	463	+101%
純利益	607	250	+143%

単体損益計算書概要(1-9月)

	2007/1-9	2006/1-9	増減
売上	21,903	18,641	+17%
売上総利益	4,008	3,437	+17%
販管費	3,352	2,852	+18%
営業利益	655	584	+12%
経常利益	657	563	+17%
純利益	487	255	+91%

連結貸借対照表概要

	2007/9末	2006/9末	増減
流動資産	14,928	14,047	+6%
(現預金)	(8,297)	(8,142)	(+2%)
固定資産	3,574	4,908	27%
繰延資産	9	30	69%
資産合計	18,512	18,986	3%
流動負債	7,892	7,720	+2%
固定負債	289	1,310	78%
負債合計	8,182	9,031	9%
純資産合計	10,329	9,955	+4%

連結キャッシュフロー計算書概要(1-9月)

	2007/1-9	2006/1-9	増減
営業CF	520	857	39%
投資CF	137	1,277	—
財務CF	440	1,926	—
現金同等物増減額	213	1,538	86%
現金同等物残高	8,123	8,088	+0.4%

営業キャッシュフローのプラス要因

税引前四半期純利益 +1,148百万円、売上債権の増加 901百万円 など

投資キャッシュフローのプラス要因

投資有価証券の売却 +654百万円、固定資産の取得 271百万円 など

財務キャッシュフローのマイナス要因

長期借入金の返済 399百万円 など

単体経営指標の推移

	05/Q3	05/Q4	06/Q1	06/Q2	06/Q3	06/Q4	07/Q1	07/Q2	07/Q3
売上高	4,303	5,290	5,877	6,274	6,489	6,879	7,025	7,406	7,471
粗利益	985	1,231	1,136	1,193	1,107	1,306	1,277	1,397	1,333
営業利益	218	372	288	190	105	223	256	228	170
経常利益	208	361	282	178	102	217	247	226	182
販管費(百万円)	766	859	847	1,002	1,001	1,082	1,020	1,168	1,163
人件費	399	498	440	531	509	650	579	643	646
賃料	37	45	43	52	104	112	110	111	118
広告宣伝費	125	120	158	171	145	117	123	137	118
減価償却費	4	5	7	10	20	24	25	23	30
その他	199	190	197	236	222	177	181	253	250
取引社数	892	1,006	1,000	1,145	1,107	1,252	1,161	1,230	1,182
新規取引社数	222	261	183	260	176	249	146	207	157
リピート取引社数	670	745	817	885	931	1,003	1,015	1,023	1,025
取引500万円以上社数	134	148	179	193	205	231	238	229	217
同 未満	758	858	821	952	902	1,021	923	1,001	965
業種別売上構成									
金融	24%	23%	23%	29%	24%	23%	22%	20%	19%
不動産	15%	15%	16%	13%	13%	14%	16%	15%	14%
人材教育	14%	14%	17%	16%	15%	15%	16%	16%	17%
化粧品・美容	15%	12%	11%	11%	13%	13%	9%	12%	14%
情報サイト・メール	9%	11%	7%	8%	7%	10%	7%	7%	9%
その他	23%	25%	27%	24%	28%	27%	30%	29%	28%
従業員数(派遣含む)	312	329	346	457	468	455	455	506	529
正社員	211	242	256	349	364	351	356	414	442
非正社員	101	87	90	108	104	104	88	92	87

* 06/Q1以降の従業員数は、出向者を控除した人数を記載しております

* 販管費内訳の一部表記を修正しております



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、
統括本部 IR担当 増田 / 石井までお願い致します
TEL:03-6268-3845 E-Mail:ir@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。