



e-marketing company

2011年12月期 Q3 決算説明会資料

2011年11月1日

セグメント構成の変更

2011年Q3より事業セグメントを変更

これまでの広告代理事業、ソリューション事業、その他事業セグメントから、
 広告・ソリューション事業、データベース事業、コンシューマ事業、海外事業の4事業セグメントに変更しております。
 ※本資料では、事業セグメントの変更に伴い、2011年Q1およびQ2の実績を組換えております。

08Q1~08Q4	09Q1~09Q3	09Q4	10Q1~10Q3	10Q4	11Q1	11Q2	11Q3~
広告・ソリューション事業							
単： 広告代理	単： 広告代理	単： 広告代理	単： 広告代理	単： 広告代理	単： 広告代理	単： 広告代理	単： 広告代理
単： ソリューション	単： ソリューション	単： ソリューション	単： ソリューション	単： ソリューション	単： ソリューション	単： ソリューション	単： ソリューション
単： 比較サイト	単： 比較サイト	単： 比較サイト	単： 比較サイト	単： 比較サイト	単： 比較サイト	単： 比較サイト	単： 比較サイト
子： クラシファイド	子： クラシファイド	子： クラシファイド	子： クラシファイド	子： クラシファイド	子： クラシファイド	子： クラシファイド	子： クラシファイド
			子： ソウルドアウト	子： ソウルドアウト	子： ソウルドアウト	子： ソウルドアウト	子： ソウルドアウト
子： クロスフィニティ	子： クロスフィニティ	子： クロスフィニティ	子： クロスフィニティ	子： クロスフィニティ	子： クロスフィニティ	子： クロスフィニティ	子： クロスフィニティ
						子： モディファイ	子： モディファイ
子： ALBA							
	子： Tradesafe	子： Tradesafe	子： Tradesafe				
データベース事業							
単： テクノロジー	単： テクノロジー	単： テクノロジー	単： テクノロジー	単： テクノロジー	単： テクノロジー	単： テクノロジー	単： テクノロジー
子： ホットリンク	子： ホットリンク	子： ホットリンク	子： ホットリンク	子： ホットリンク	子： ホットリンク	子： ホットリンク	子： ホットリンク
							子： Platform ID
コンシューマ事業							
		子： モバイルファクトリー	子： モバイルファクトリー	子： モバイルファクトリー	単： コンシューマ	単： コンシューマ	単： コンシューマ
					子： モバイルファクトリー	子： モバイルファクトリー	子： モバイルファクトリー
海外事業							
子： eMFORCE	子： eMFORCE	子： eMFORCE	子： eMFORCE	子： eMFORCE	子： eMFORCE	子： eMFORCE	単： 海外
							子： eMFORCE

■セグメント構成の変更点

2011年Q3からPlatform IDを連結子会社化(データベース事業)

- ▶ 2011年Q3(7-9月)連結決算サマリー
- ▶ 2011年Q3(7-9月)主要事業の状況
- ▶ 2011年(1-9月)連結決算サマリー
- ▶ 参考資料

2011年Q3(7-9月) 連結決算サマリー

***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。**

連結の売上高は、10Q3対比9.8%増加するも、投資による販管費増により営業利益は減益。

広告・ソリューション事業は、震災の影響を特に受けたナショナルクライアント（NC）の広告出稿および、中小企業の出稿が回復し、売上・売上総利益ともに11Q2比増加。

商材別ではSEMやスマートフォン、データベースの取り扱いが順調に伸び、10Q3対比売上増加。

Q3より、事業領域別の組織体制に変更し、経営スピードの加速とリソース配分の最適化を図り、インターネット×データベースマーケティングのさらなる強化に向けて、積極投資を継続。

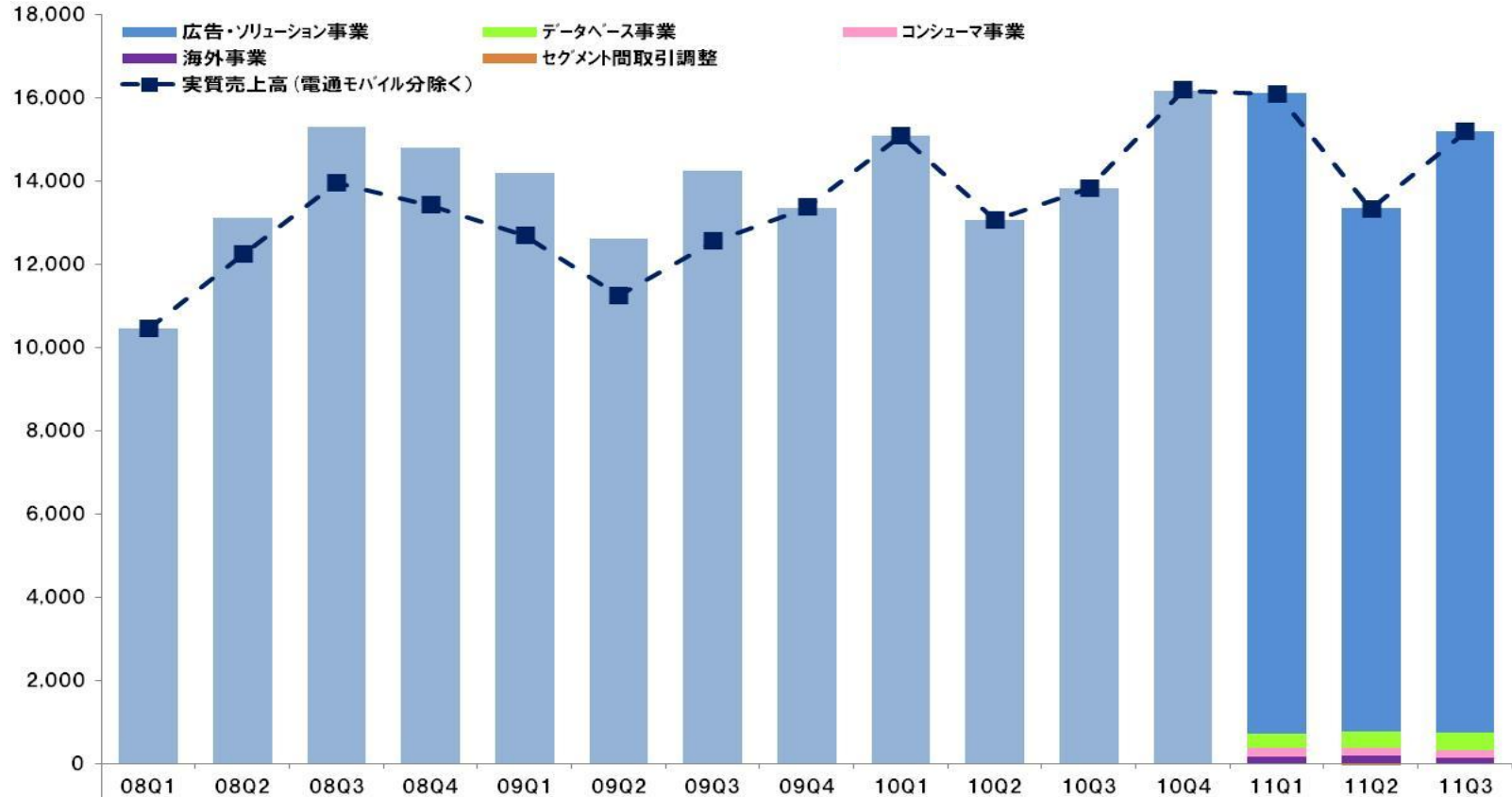
連結損益計算書サマリー

売上、売上総利益は2010年Q3比増加するも、新規事業への積極投資を行った結果、営業利益は減少。

		11Q3	10Q3	10Q3対比
連結	売上高	15,175	13,822	+9.8%
	売上総利益	2,042	1,955	+4.5%
	販管費	1,832	1,581	+15.9%
	営業利益	210	373	-43.8%
	経常利益	250	379	-34.0%
	当期純利益	252	194	+29.9%

連結売上高の推移

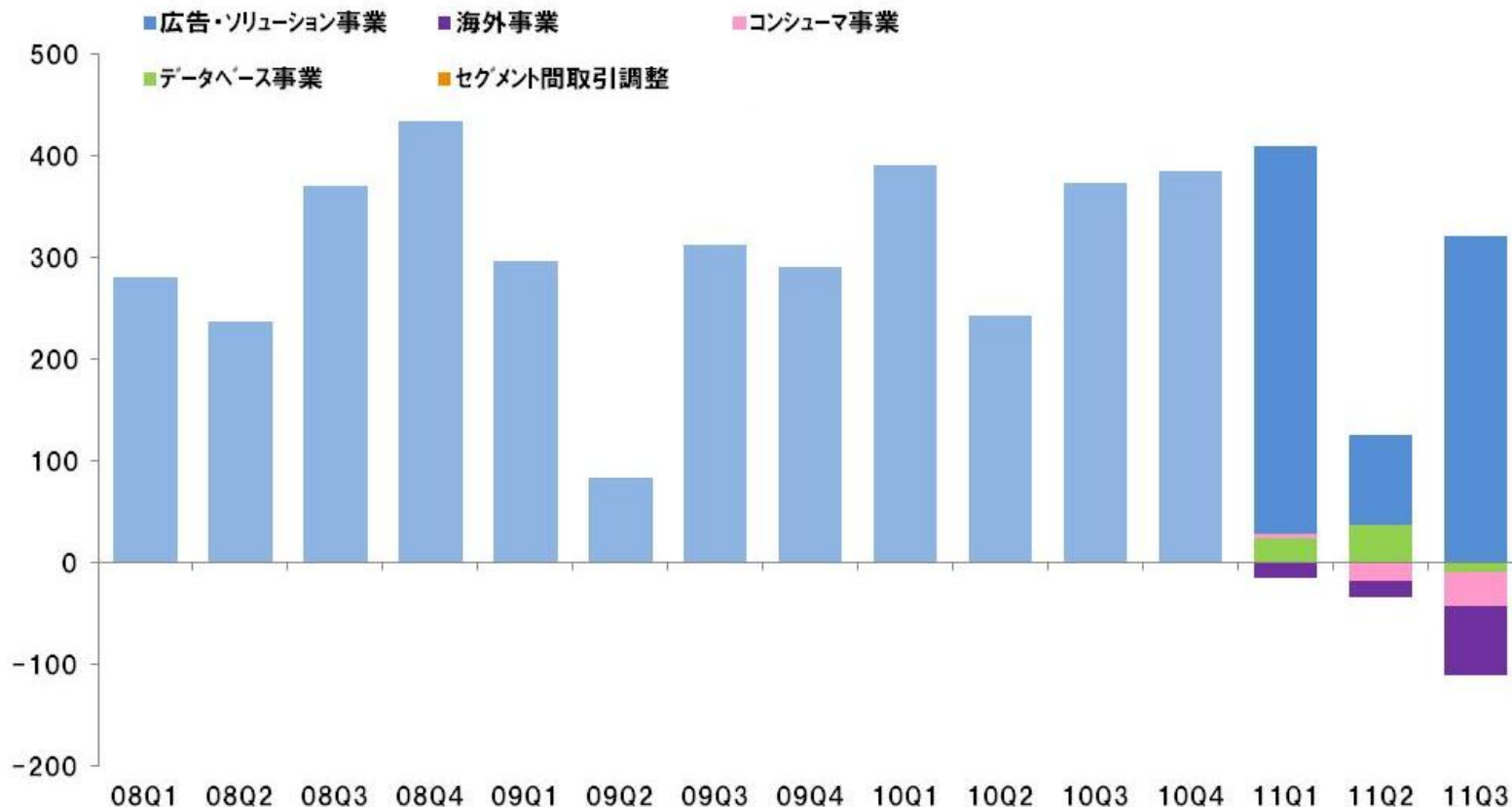
NCの広告出稿回復および子会社の堅調な成長により、11Q2対比で13.9%増加。



連結売上高	10,451	13,109	15,289	14,805	14,190	12,619	14,241	13,359	15,084	13,059	13,822	16,167	16,085	13,321	15,175
広告・ソリューション事業													15,396	12,601	14,472
データベース事業													354	390	411
コンシューマ事業													210	186	184
海外事業													154	182	137
セグメント間取引調整													-31	-39	-30

連結営業利益の推移

広告・ソリューション事業は売上増加により増益。
データベース事業、コンシューマ事業、海外事業は収益化に向けリソースを増強。



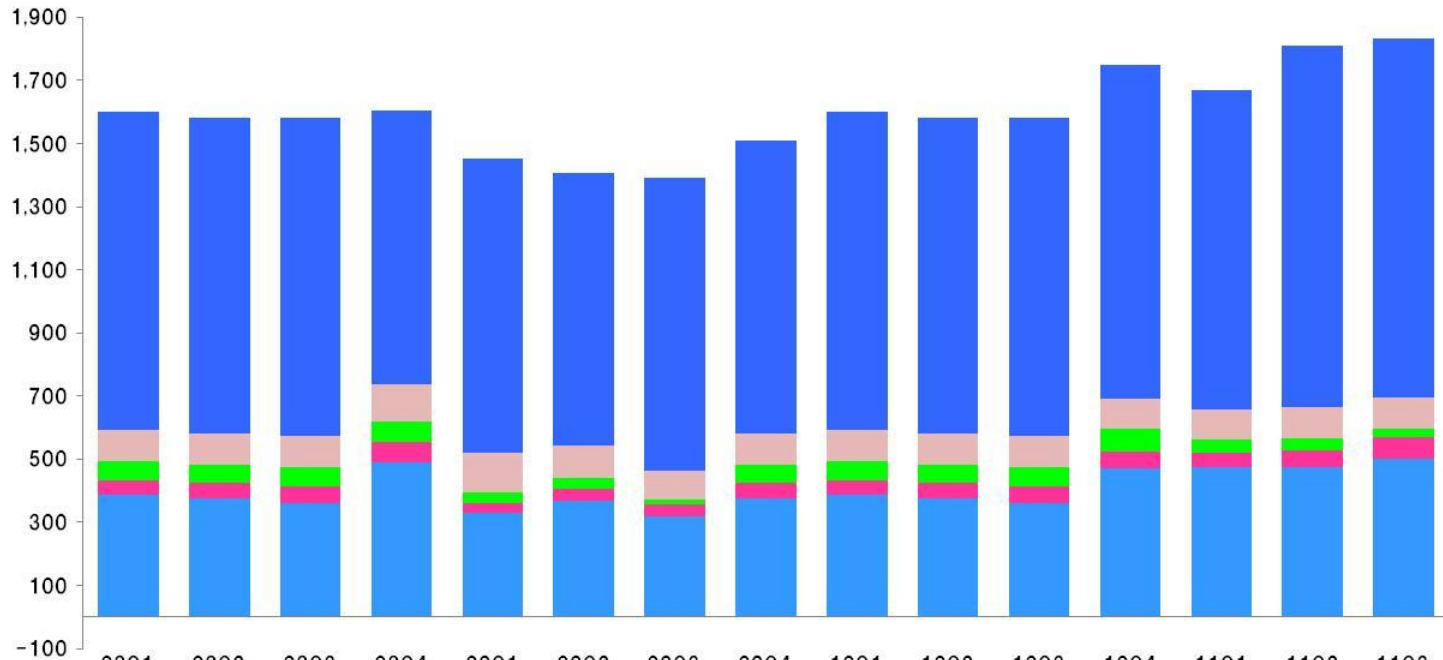
	08Q1	08Q2	08Q3	08Q4	09Q1	09Q2	09Q3	09Q4	10Q1	10Q2	10Q3	10Q4	11Q1	11Q2	11Q3
連結営業利益	280	237	370	434	296	83	312	290	390	243	373	384	397	92	210
広告・ソリューション事業													381	88	321
データベース事業													25	38	-9
コンシューマ事業													4	-18	-33
海外事業													-15	-16	-69
セグメント間取引調整													0	0	0

セグメント別の売上高・営業利益

		11Q1	11Q2	11Q3	11Q2対比
広告・ソリューション事業	売上高	15,396	12,601	14,472	+14.8%
	営業利益	381	88	321	+263.0%
データベース事業	売上高	354	390	411	+5.4%
	営業利益	25	38	-9	-
コンシューマ事業	売上高	210	186	184	-0.6%
	営業利益	4	-18	-33	-
海外事業	売上高	154	182	137	-25.0%
	営業利益	-15	-16	-69	-
セグメント間取引調整	売上高	-31	-39	-30	-23.0%
	営業利益	0	0	0	-

連結販管費の推移

データベース事業の商品開発に伴う償却費用や、アウトソーシングの活用および人材研修費用等により販管費微増。

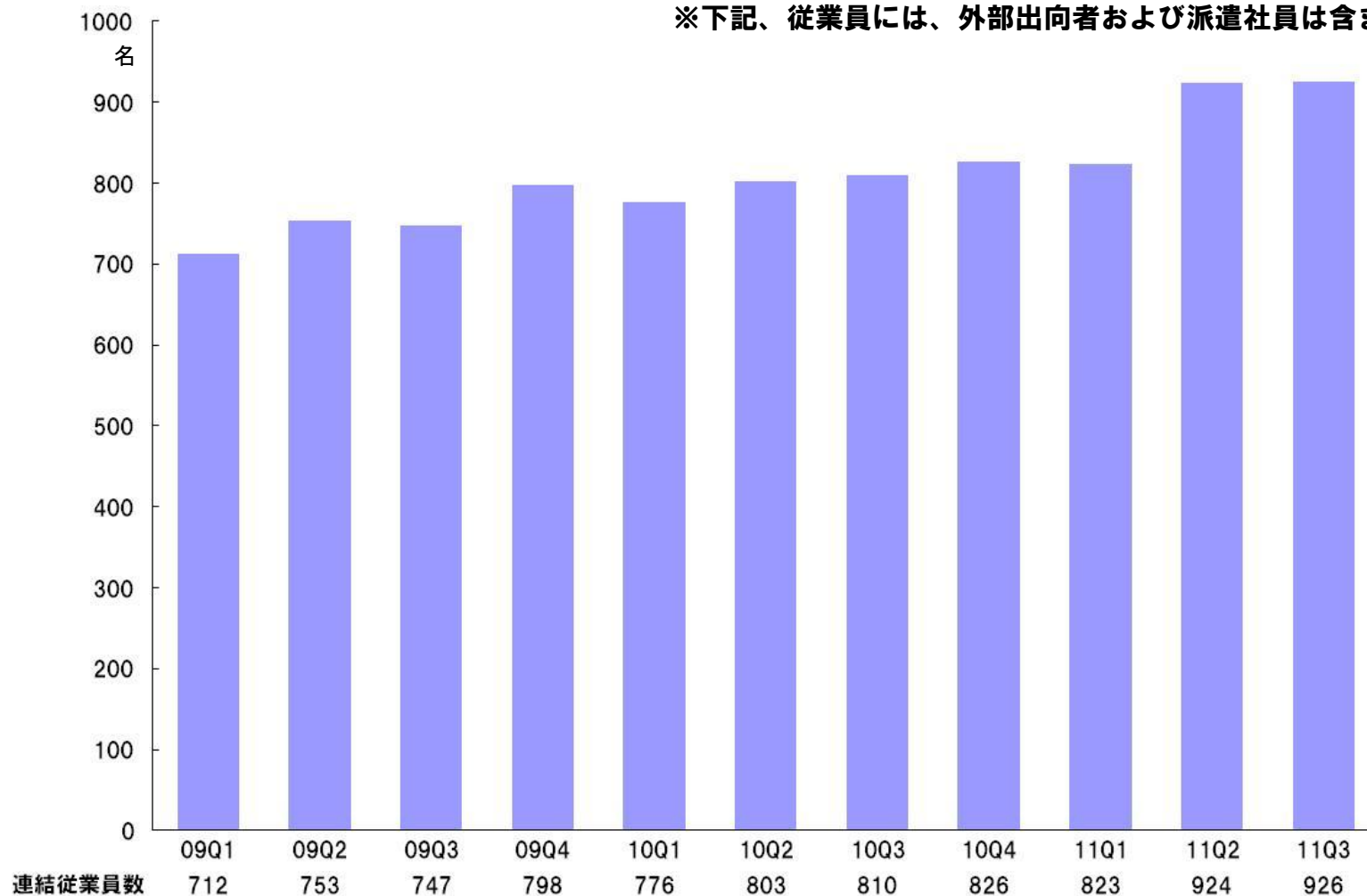


	08Q1	08Q2	08Q3	08Q4	09Q1	09Q2	09Q3	09Q4	10Q1	10Q2	10Q3	10Q4	11Q1	11Q2	11Q3
販管費合計	1,602	1,583	1,581	1,605	1,454	1,409	1,392	1,511	1,602	1,583	1,581	1,749	1,671	1,811	1,832
■人件費	1,008	998	1,008	867	930	865	928	929	1,008	998	1,008	1,057	1,009	1,146	1,137
■賃料	99	99	98	117	127	101	89	96	99	99	98	93	96	99	97
■広告宣伝費	59	57	59	64	34	35	16	59	59	57	59	75	42	35	29
■のれん償却+減価償却	47	52	54	66	29	40	40	51	47	52	54	51	47	53	67
■その他	386	374	361	490	331	367	317	374	386	374	361	472	474	476	501

連結従業員数の推移

採用強化により、電通出向者を含め1,000人超へ拡大。
今後も人材採用を積極強化。

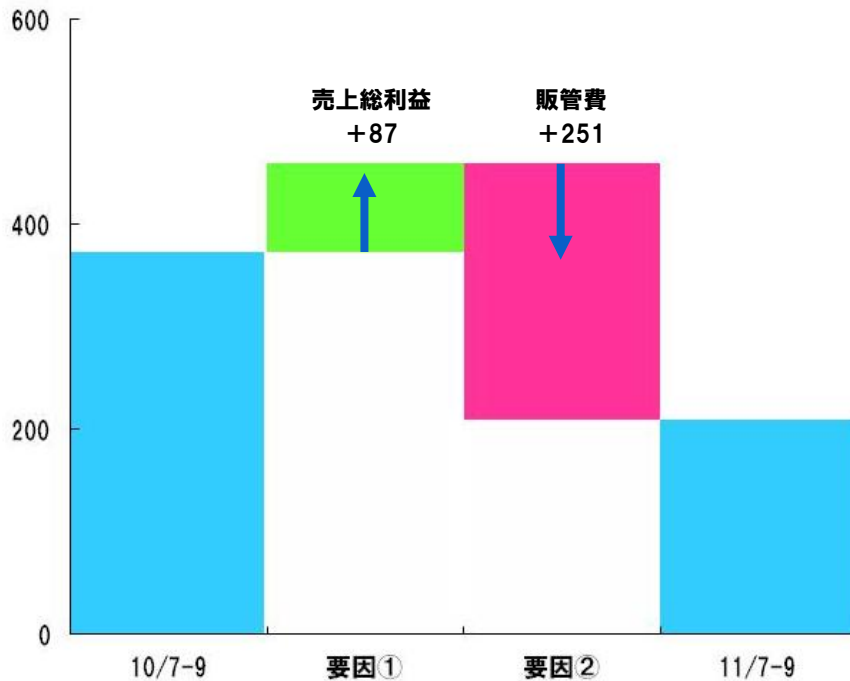
※下記、従業員には、外部出向者および派遣社員は含まず



連結営業利益の増減要因

■ 連結営業利益

10/7-9	11/7-9	増減	増減率
373	210	-163	-43.8%



■ 営業利益の増減要因

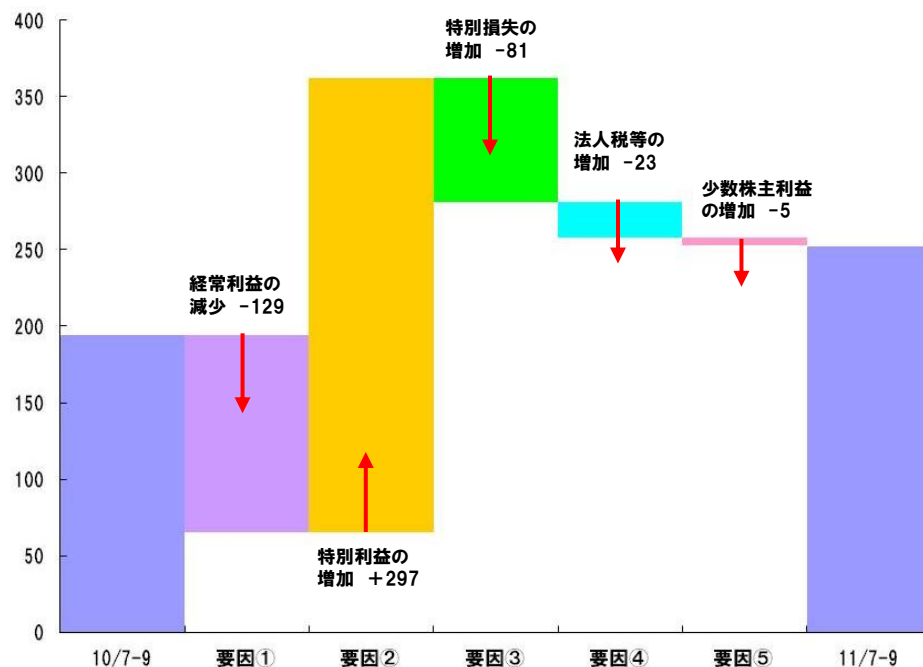
要因①: 売上拡大により売上総利益が増加 (+87百万円)

要因②: 減価償却費用および外注費用等の増加による販管費の増加およびモディファイの連結化による影響 (+251百万円)

連結当期純利益の増減要因

■ 連結純利益

10/7-9	11/7-9	増減	増減率
194	252	+57	+29.9%



■ 当期純利益の増減要因

要因①: 経常利益の減少(-129百万円)

要因②: 投資有価証券売却益等により
特別利益増加(+297百万円)

要因③: 投資有価証券評価損等の増加に
より特別損失の増加(-81百万円)

要因④: 法人税等の増加(-23百万円)

要因⑤: 少数株主利益の増加(-5百万円)

2011年Q3(7-9月) 主要事業の状況

- ① **広告・ソリューション事業とデータベース事業
にフォーカス**
- ② **ソーシャルメディア & スマートフォンに注力**
- ③ **電通、カルチュア・コンビニエンス・クラブ
(以下CCC)との協業を推進**

広告・ソリューション事業

	11Q1	11Q2	11Q3	11Q2対比
売上高	15,396	12,601	14,472	+14.8%
営業利益	381	88	321	+263.0%

【オプト】

<メディア動向>

- ・モバイルの売上減少も、スマートフォンの取扱い拡大
（スマートフォンSEM取扱高Q2比約55%増）
- ・アフィリエイト広告の拡大続く
- ・Googleのシェア拡大続く

<顧客動向>

- ・化粧品・美容業種11年Q2に引き続き堅調な伸び
- ・不動産業種の回復
- ・NCの出稿状況が回復
- ・モバイルコンテンツプロバイダーの出稿微減

【子会社】

- ・ソウルドアウト、クラシファイドともに過去最高の売上を達成

データベース事業

	11Q1	11Q2	11Q3	11Q2対比
売上高	354	390	411	+5.4%
営業利益	25	38	-9	-

【オプト】

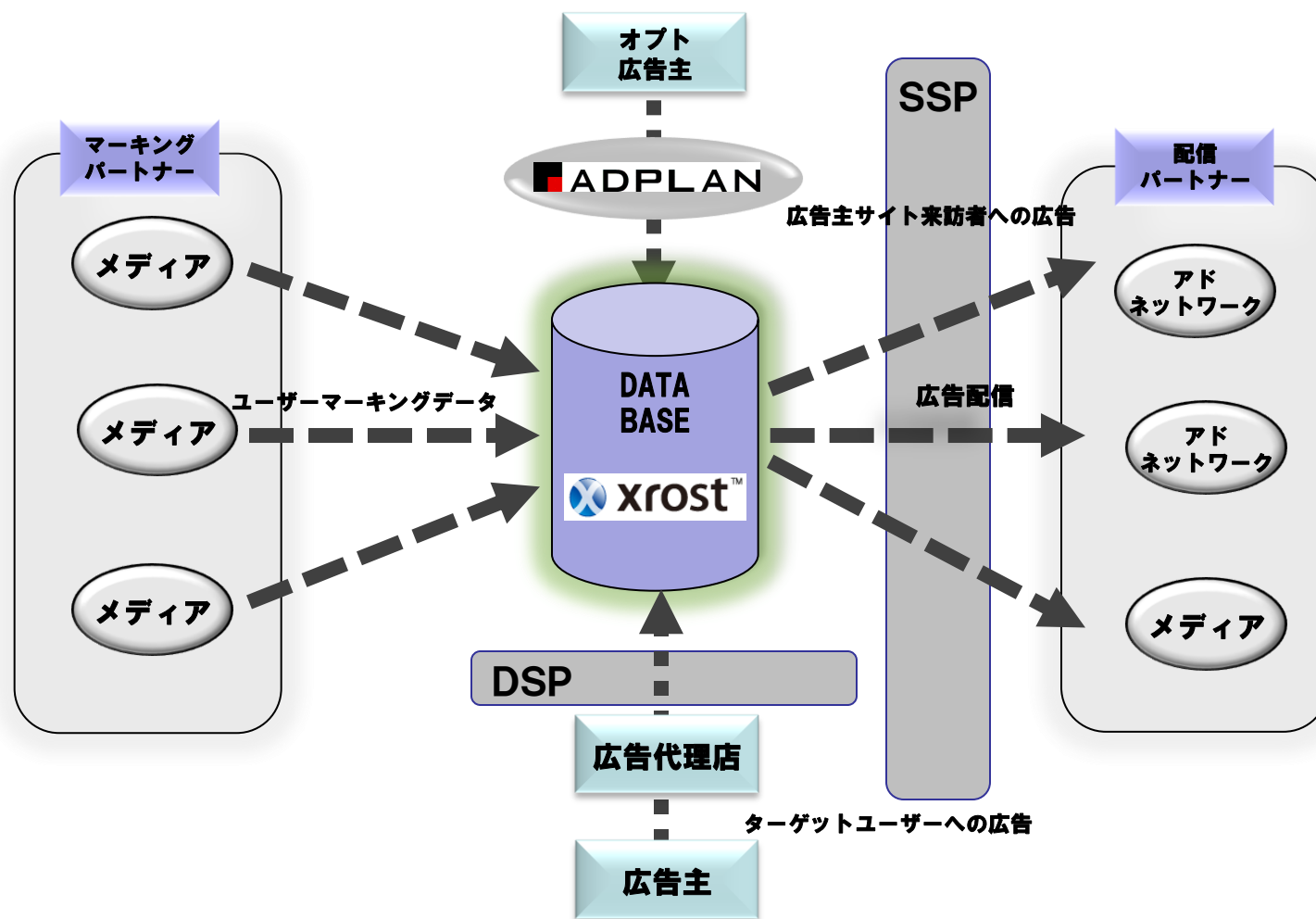
- ・データベース関連事業部署の新設等、積極的投資の継続(人材採用、IT投資、新商材開発等)
- ・CCCとの協業による案件の増加
- ・モバイル向けADPLAN売上拡大

【子会社】

- ・Platform IDの継続的な投資および売上拡大(連結子会社化)
- ・ホットリンク、ロコミ分析ツールを使用した金融情報提供を主とした子会社「株式会社ホットスコープ」を設立

Xrost スキーム図

マーケティングデータ数、配信可能imp（表示回数）拡大中



コンシューマ事業

	11Q1	11Q2	11Q3	11Q2対比
売上高	210	186	184	-0.6%
営業利益	4	-18	-33	—

【オプト】

- ・ソーシャルレコメンド型のアプリマーケット「myappee」、T-POINT連携開始
- ・手作り手芸品のCtoCサービス、「DAN-TE」サービスイン
- ・ソーシャルメディア事業に特化した部署新設(7月～)

【子会社】

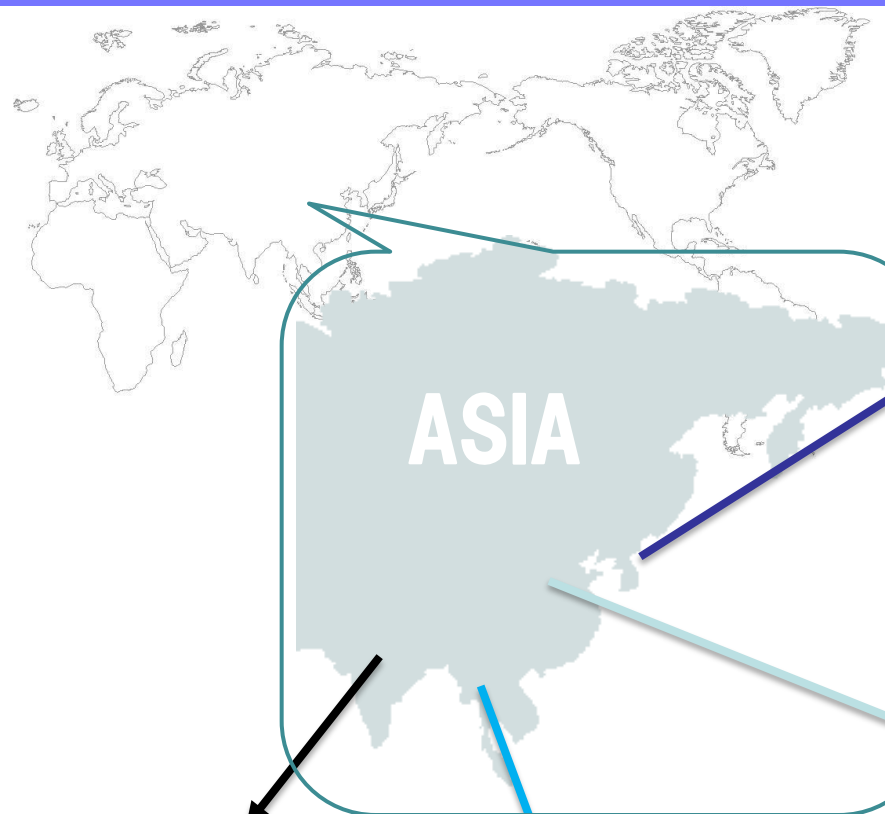
- ・モバイルファクトリー、スマートフォン向けアプリビジネス開始

海外事業

	11Q1	11Q2	11Q3	11Q2対比
売上高	154	182	137	-25.0%
営業利益	-15	-16	-69	—

【オプト】

- ・モバイル広告プラットフォーム事業のMCN Asia Holdings,Pte,Ltd.(MCN社)と資本提携(タイへ人員1名を派遣)
- ・アメリカシリコンバレーの企業と提携し、人員を1名派遣
現地マーケティングおよび情報収集を行い今後進出を検討中
- ・今後も海外展開を積極的に推進



Korea



(インターネット広告代理店)



India

リサーチ



Singapore & Thailand



モバイル広告プラットフォーム



Philippines

リサーチ



China



OPT Beijing
Information Technology

(WEBサイト制作・運用等)



(大手PRサービス会社)

2011年(1-9月) 連結決算サマリー

連結損益計算書サマリー

2010年同期比、売上高・売上総利益増加も、販管費の増加により営業利益は減少。
特別利益計上の影響を受け、当期純利益は増加。

		11/1-9	10/1-9	10/1-9 対比
連結	売上高	44,582	41,965	6.2%
	売上総利益	6,015	5,774	4.2%
	販管費	5,315	4,767	11.5%
	営業利益	699	1,007	-30.5%
	経常利益	887	1,072	-17.2%
	当期純利益	607	446	36.0%

連結貸借対照表サマリー

	11/9末	10/9末	増減
流動資産	22,435	20,873	+7.5%
固定資産	6,716	6,364	+5.5%
資産合計	29,152	27,238	+7.0%
流動負債	10,212	9,204	+10.9%
固定負債	121	81	+48.7%
負債合計	10,333	9,286	+11.3%
純資産合計	18,818	17,951	+4.8%

連結キャッシュ・フロー計算書サマリー

	11/1-9	10/1-9
営業キャッシュ・フロー	549	1,624
投資キャッシュ・フロー	-1,207	-730
財務キャッシュ・フロー	-68	-178
現金同等物増減	-736	712
現金同等物残高	12,514	12,544

その他

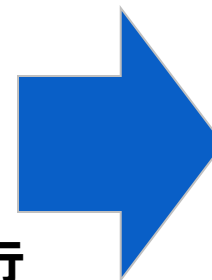
～2009年
危機認識

現在
改革

未来
攻めへ

- ・大企業病
(ベンチャーマインドの希薄化)
- ・社員急増の弊害
- ・リーマンショック

- ・エントリー制実施
- ・情熱ファクトリー実施
- ・イズム再浸透
- ・新卒採用強化
- ・組織細分化
(ソウルドアウト分社化)
- ・マネジメント研修強化
- ・セグメント別役員体制へ移行
- ・オフィス移転
(ワークスタイル変革)
- ・広報、採用、IT化



中期経営方針

積極的な投資を継続：新規事業、事業環境変化への投資を推進

主な投資対象

- 人材投資(採用、研修等)
- オフィス移転：
人材採用に伴い現在のオフィスから移転を決定
(具体的な費用等が決定次第、適時開示)
- 新規事業関連投資、開発投資
- M&A
国内外への積極投資の実施

1. 自己株式の取得を行う理由

経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行のため、自己株式を取得するもの。

2. 取得の内容

- (1) 取得する株式の種類 当社普通株式
- (2) 取得する株式の総数 2,200株
(発行済株式総数に占める割合 1.47%)
- (3) 株式の取得価額の総額 260,000,000円
- (4) 取得する期間:平成23年11月1日～平成24年3月23日
- (5) 取得方法:信託方式

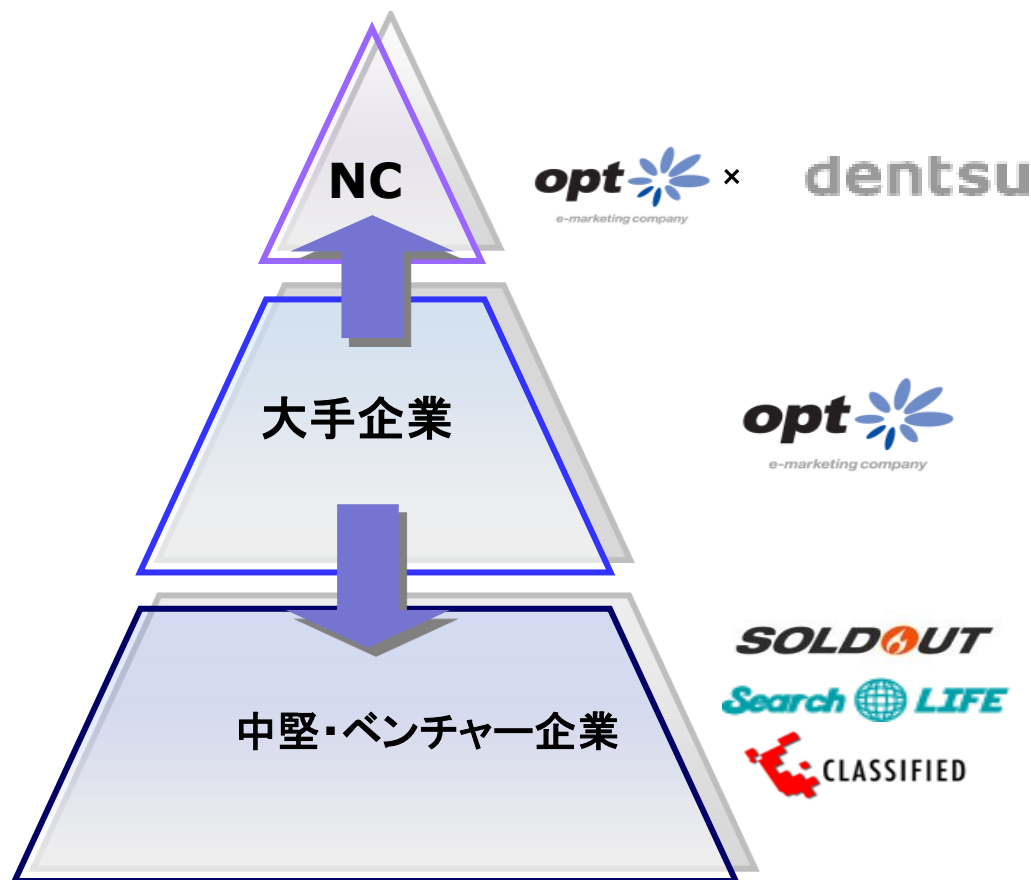
(参考)平成23年10月14日時点の自己株式の保有
発行済株式総数 149,328 株
自己株式数 0 株

參考資料

広告事業の顧客戦略図

電通協業でのナショナルクライアント（NC）、子会社による中堅・ベンチャー企業の開拓、大手企業は業種拡大および上位顧客の開拓深耕をさらに強化

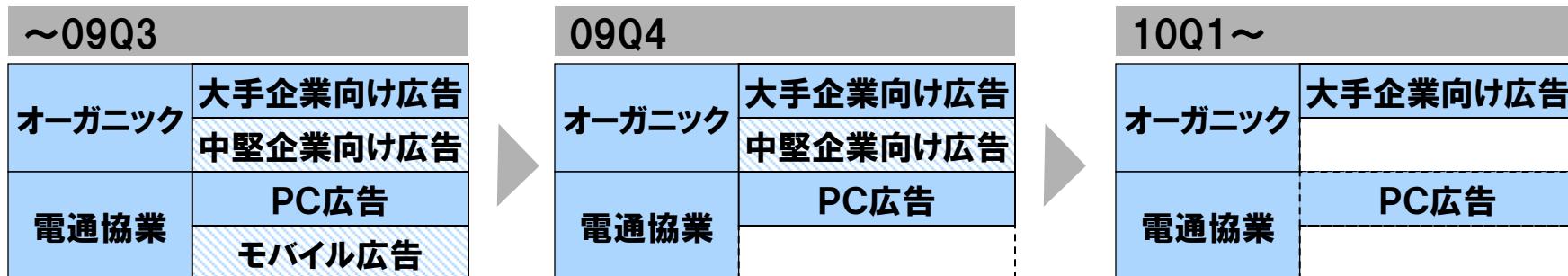
<顧客拡大イメージ>



単体・連結の構成変更点

■単体 サービス構成変更

変更なし。

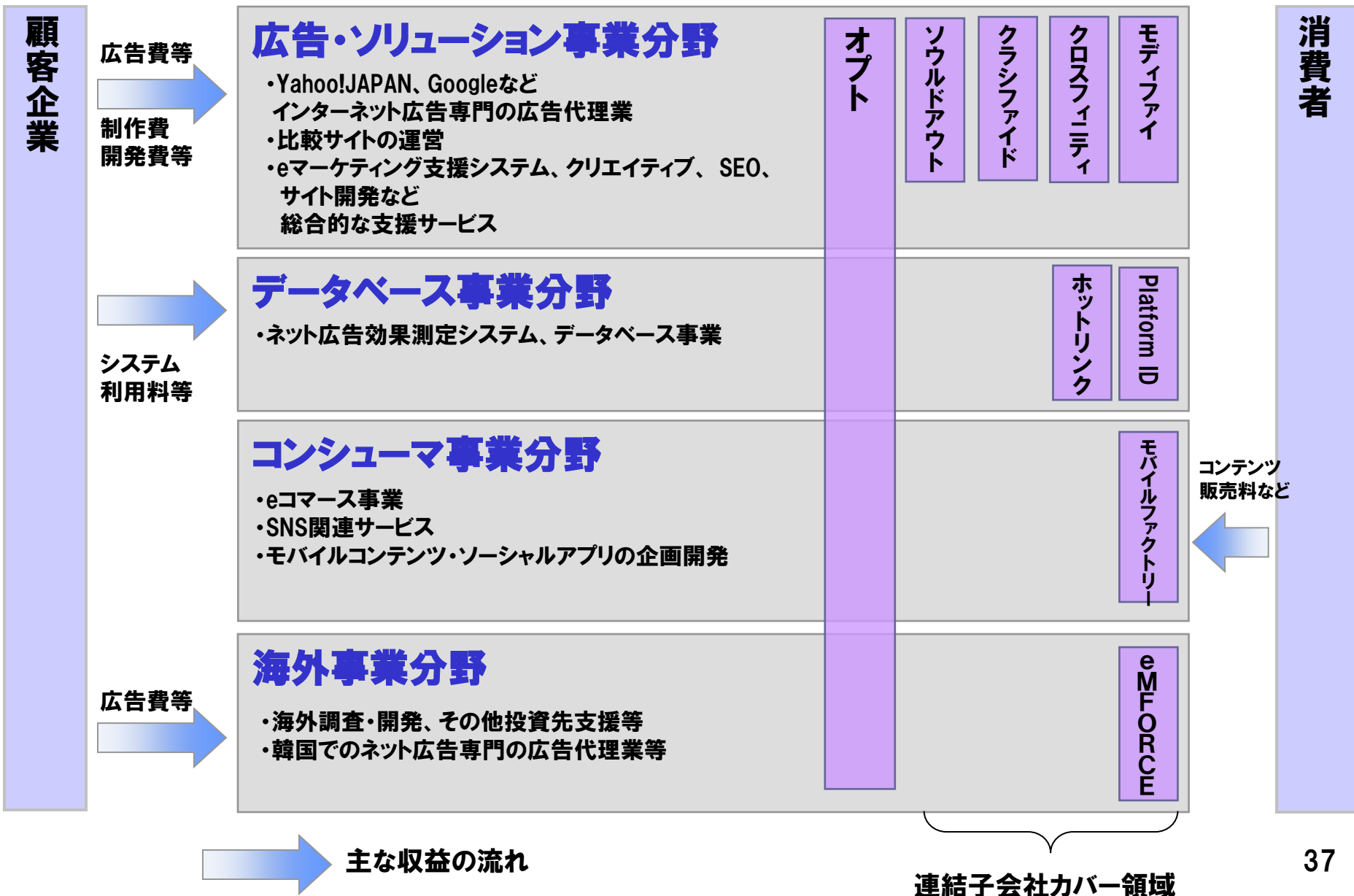


■連結子会社の構成変更









11Q3にCCCとの協業によるPlatform IDが連結子会社化



事業領域(2011年度Q3末時点)



主要グループ会社概要(2011年Q3末時点)

社名	事業内容	持分比率	連結状況
クラシファイド  CLASSIFIED	クラシファイド広告の企画販売	66.01%	連結子会社
クロスフィニティ  Crossfinity	SEOコンサルティングサービス	66.67%	連結子会社
ホットリンク  hotto link	SaaS事業	59.64%	連結子会社
eMFORCE  eMFORCE The Task Force of eMarketing	韓国でのネット広告代理	88.50%	連結子会社
ソウルドアウト  SOLDOUT ベンチャー専業のネット販促サポーター	中堅・ベンチャー企業向け広告代理	100.00%	連結子会社
モバイルファクトリー  Mobile Factory	モバイルコンテンツ事業	40.84%	連結子会社
モディファイ  MODIPHI	ソーシャルメディアマーケティング支援事業	100.00%	連結子会社
Platfrom ID  platformid Open Data Platform Service	データベース関連事業	51.00%	連結子会社
持分法適用会社	パピレス、TAGGY、TradeSafe		
その他グループ企業	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、MCN Asia Holdings,Pte,Ltd.		



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、
グループ経営企画部 山田・谷口・正田までお願い致します
TEL:03-5745-3611**

<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。