
株式会社オプト

2005 / 12期決算説明会



2006 / 2 / 24

目次

- 会社基本情報
- 通期決算サマリー
- 第四四半期事業報告
- 2005成果と2006戦略
- 電通との資本業務提携
- 参考資料

以降特に記載なき場合、金額は百万円単位で表記しています

会社基本情報

単体会社概要

- 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 東京都港区
- 設立 1994年
- 株式数 121,012株(2005/12月末現在)
- 株主数 5,935名(同上)
- 資本金 2,825百万円(同上)
- 従業員数 242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

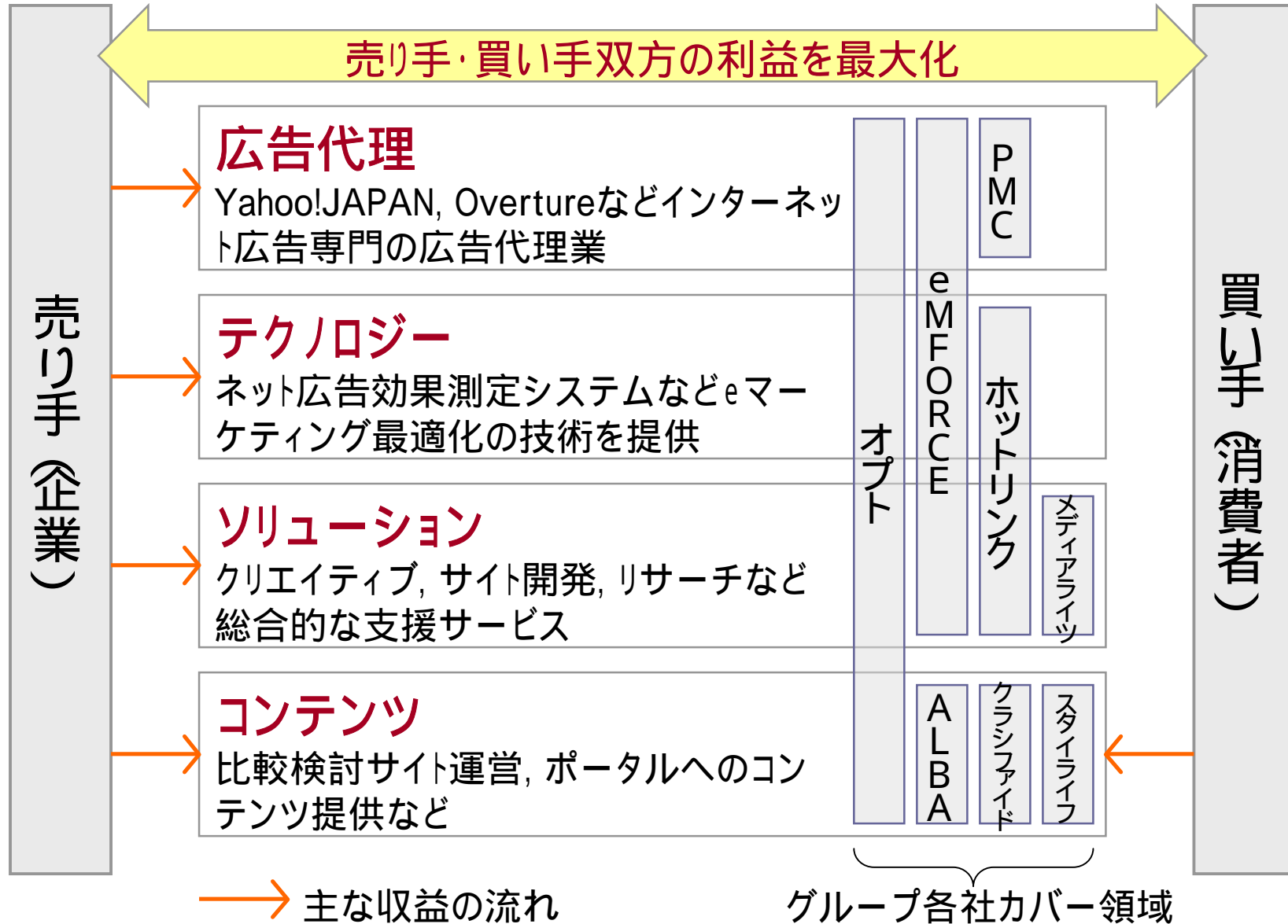
2006/1月の執行役員設置に伴い上記職掌に変更

CVO = Chief Visionary Officer: グループ全体のビジョン構築と浸透を担当

グループ会社概要

社名	事業内容	持分	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
ホットリンク	ブログなどシステム開発 CGMプロモーション	55.5%	連結子会社 Q4はB/S連結のみ
スタイライフ	ネット + 雑誌による 女性向けアパレル販売	33.4%	持分法適用関連会社
メディアライツ	ウェブサイト制作	44.5%	関連会社(非連結)
プラスモバイル コミュニケーションズ	モバイル広告媒体の 企画販売	20.0%	関連会社(非連結)

グループ事業ドメイン



通期決算サマリー

連結損益計算書概要

	2005通期	前年同期	増減
売上	18,096	-	-
売上総利益	4,220	-	-
販管費	3,261	-	-
営業利益	958	-	-
経常利益	790	-	-
純利益	1,248	-	-

純利益マイナスの主な要因
ALBA営業権2,500百万円の一括償却

単体損益計算書概要

	2005通期	前年同期	増減
売上	16,646	9,473	75.7%
売上総利益	3,790	2,073	82.8%
販管費	2,917	1,551	88.0%
営業利益	873	521	67.2%
経常利益	851	496	71.6%
純利益	475	266	78.8%

2005通期業績 予実比較

連結	実績	公表予想	達成率
売上	18,096	18,100	100.0%
経常利益	790	810	97.5%
純利益	1,248	1,110	-

単体	実績	公表予想	達成率
売上	16,646	16,600	100.3%
経常利益	851	800	106.4%
純利益	475	440	108.0%

公表予想との差異要因

連結

- ✓ 売上は予想どおり着地
- ✓ 経常利益はわずかに届かず 単体利益が予想上回るもグループ分が下回った分と相殺
- ✓ 純利益が予想下回ったのは2006年度からの連結納税導入決定により繰延税金資産を見直した結果

単体

- ✓ 売上は予想どおり着地
- ✓ 広告代理における大型インセンティブなどによる粗利益好調の結果、経常利益は予想上回る

連結貸借対照表概要

	2005末	前年同期	増減
流動資産	10,869	-	-
現預金	6,579	-	-
固定資産	3,495	-	-
繰延資産	33	-	-
資産計	14,398	-	-
流動負債	5,941	-	-
固定負債	3,326	-	-
少数株主持分	100	-	-
純資産	5,029	-	-

連結キャッシュフロー計算書概要

	2005通期	前年同期
営業CF	1,045	-
投資CF	4,846	-
財務CF	8,745	-
現金等同等物増減	4,941	-
現金等同等物残高	6,550	-

投資キャッシュフローのマイナス
ALBA営業権取得、スタイライフ社株式取得等による
財務キャッシュフローのプラス
銀行借入および公募増資による



第四四半期事業報告

(2005/10～12)

当社は2003年度以前は四半期決算を行っておりません
当社グループは2005年第二四半期より連結決算を開始しております
以上により、四半期推移等は参考値としてご覧ください

業績ハイライト

- ✓ 前四半期比2桁成長を継続
単体でも売上・利益ともに過去最高を更新

		前四半期比	前年同期比
連結	売上高	+ 24.8%	-
	営業利益	+ 25.5%	-
単体	売上高	+ 22.9%	+ 67.8%
	営業利益	+ 70.0%	+ 90.6%

- ✓ ALBAに加えてeMFORCE、クラシファイドが連結

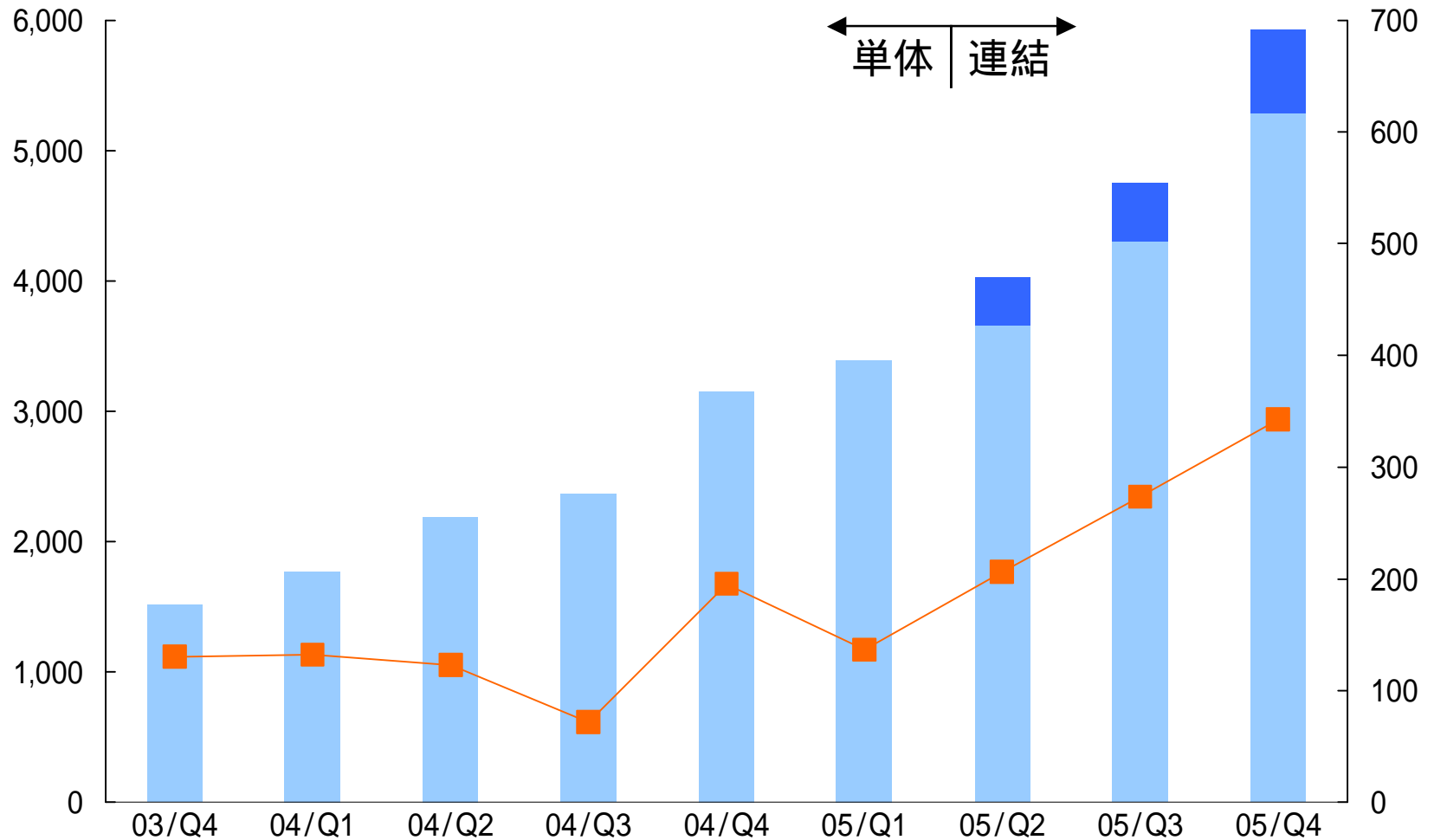
トピックス

- ✓ 電通との資本業務提携契約
- ✓ 100%子会社クラシファイドが提携するYahoo!
不動産新築物件情報がサービスイン
- ✓ ブログシステム会社のホットリンクを子会社化
ブログなどCGM 活用プロモーションを強化
- ✓ 増員を継続、オプト単体の期末正社員242名
に(前年比 + 125名)

CGM(Consumer Generated Media)とは、ブログやBBS、メルマガ、SNSなど消費者自らが情報発信するメディア

四半期連結業績推移

四半期売上高50億円を突破、前Q比22%増収



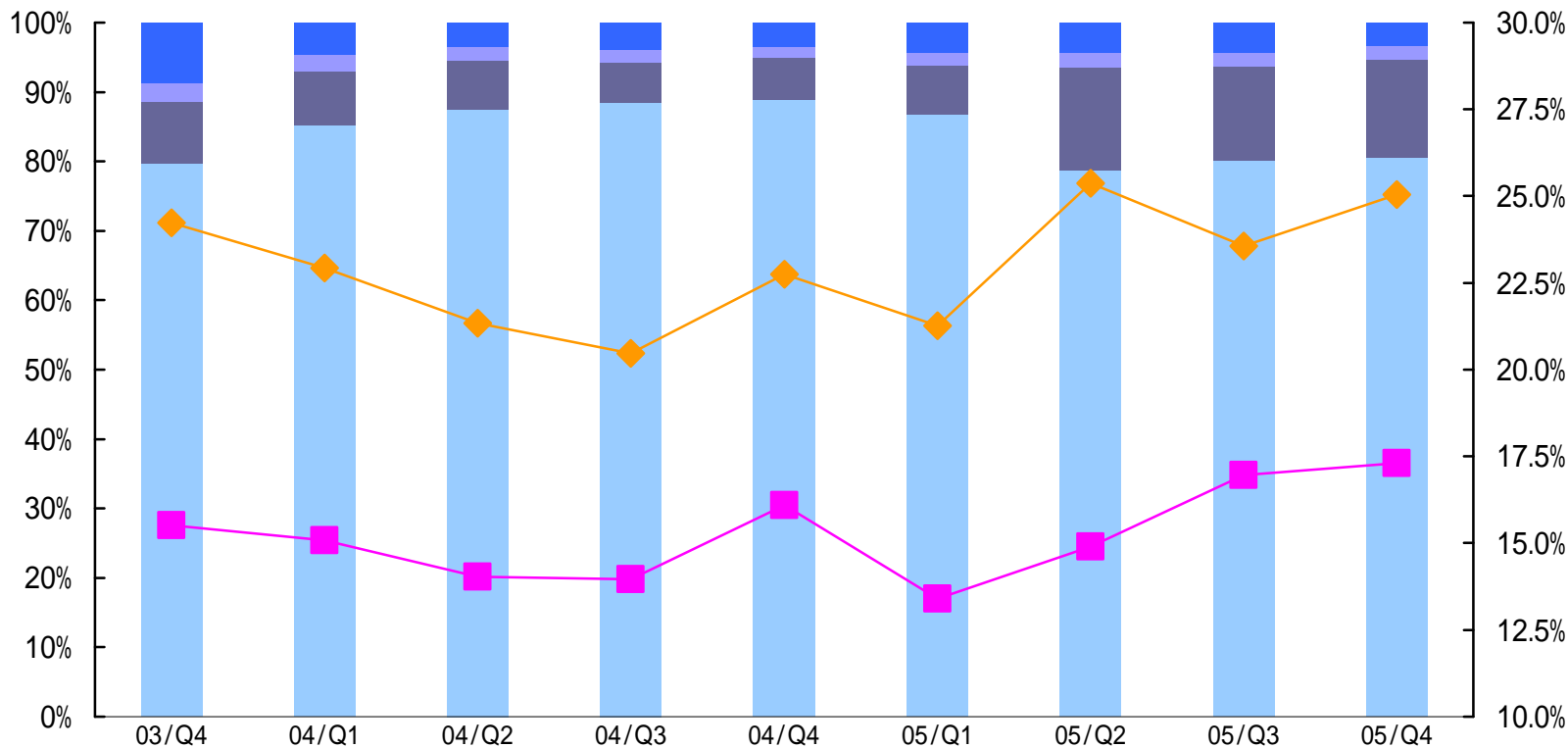
■ 子会社売上							365	447	638
■ 单体売上	1,516	1,770	2,188	2,363	3,153	3,393	3,660	4,303	5,290
■ 営業利益 (右軸)	130	132	123	72	195	136	206	273	343

事業分野別売上構成と粗利益率推移

大型インセンティブ継続によりQ3に引き続き広告代理で高水準の粗利益率

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、本ページの広告代理粗利益率はグロス売上高を基準に表示しています

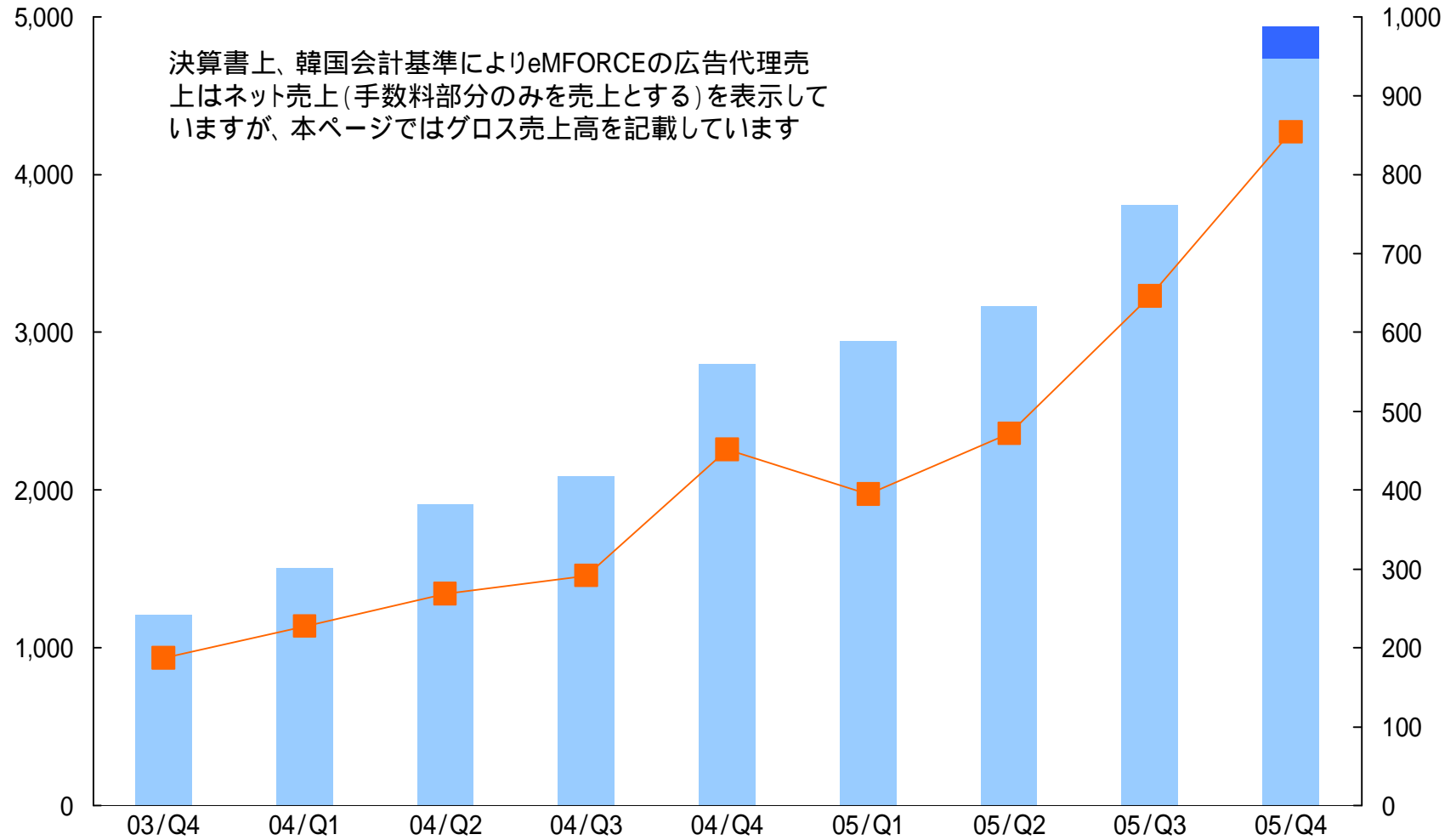
← 単体 | 連結 →



■ ソリューション売上構成	8.7%	4.6%	3.5%	3.9%	3.4%	4.2%	4.4%	4.3%	3.3%
■ テクノロジー売上構成	2.8%	2.5%	2.0%	1.8%	1.7%	1.9%	2.1%	1.9%	2.0%
■ コンテンツ売上構成	8.9%	7.7%	7.1%	5.8%	6.1%	7.1%	14.9%	13.6%	14.1%
■ 広告代理売上構成	79.6%	85.3%	87.4%	88.4%	88.8%	86.8%	78.6%	80.1%	80.6%
■ 広告代理粗利益率 (右軸)	15.5%	15.1%	14.0%	14.0%	16.1%	13.4%	14.9%	17.0%	17.3%
◆ 全社粗利益率 (右軸)	24.2%	22.9%	21.3%	20.5%	22.8%	21.3%	25.4%	23.6%	25.0%

広告代理

Y!など主要商品全て順調に成長、Q4より韓国ネット広告代理店eMFORCE連結

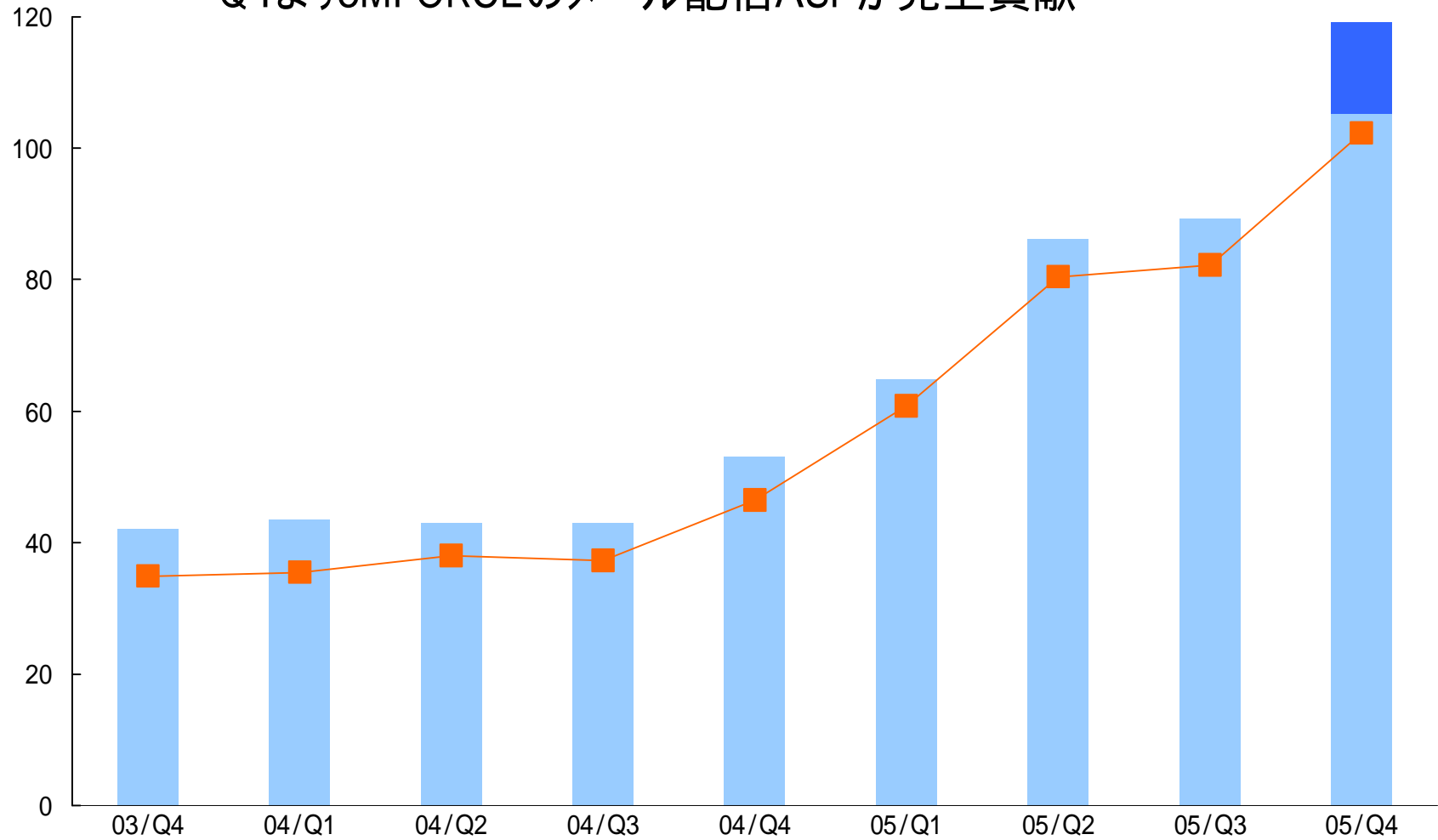


	03/Q4	04/Q1	04/Q2	04/Q3	04/Q4	05/Q1	05/Q2	05/Q3	05/Q4
■ 子会社売上									197
■ 単体売上	1,207	1,509	1,912	2,089	2,801	2,944	3,165	3,807	4,737
■ 粗利益(右軸)	187	228	268	292	451	395	471	645	854

テクノロジー (旧名称ASP)

広告代理成長に伴いADPLAN(主に効果測定機能)売上が拡大

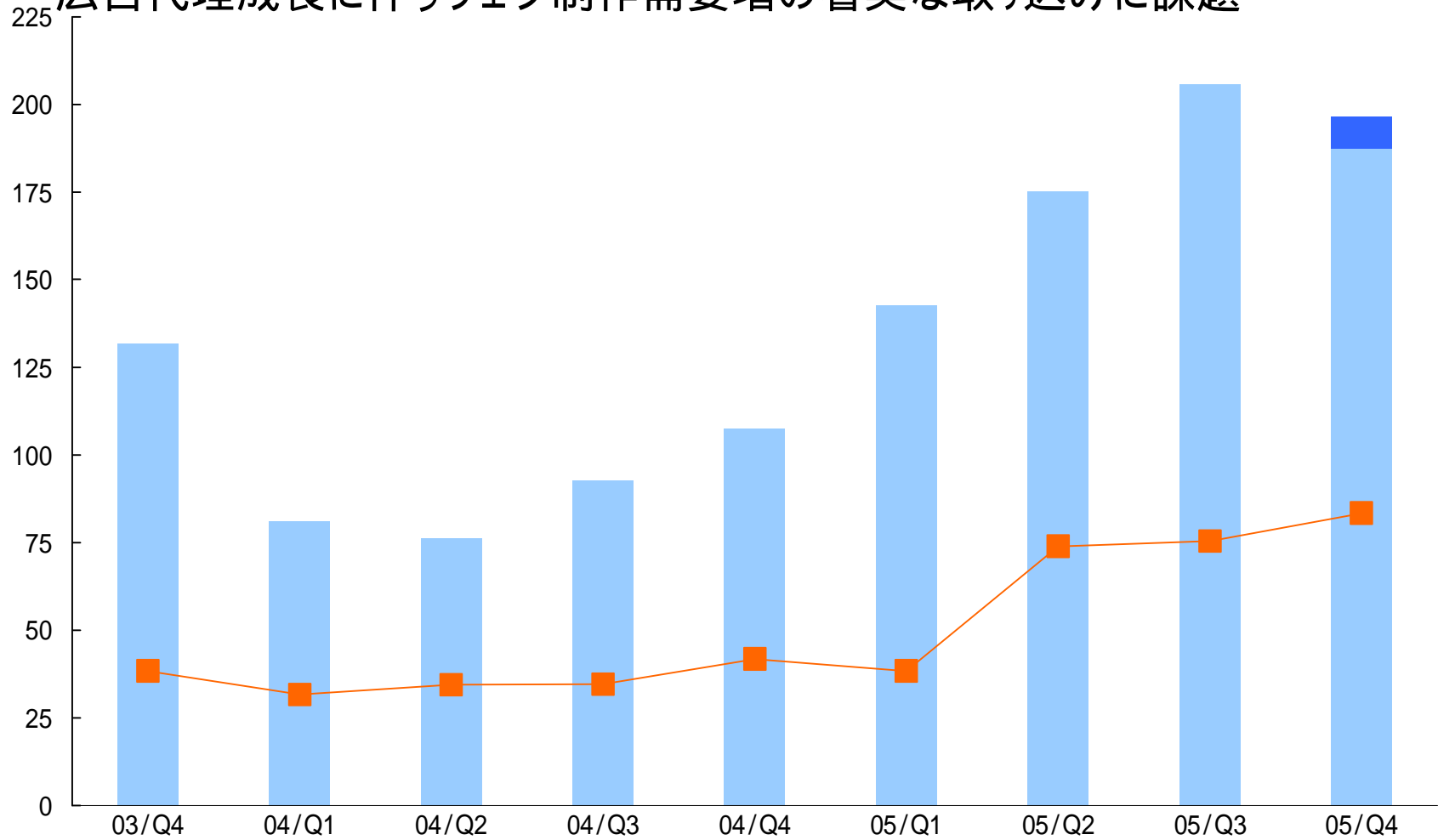
Q4よりeMFORCEのメール配信ASPが売上貢献



	03/Q4	04/Q1	04/Q2	04/Q3	04/Q4	05/Q1	05/Q2	05/Q3	05/Q4
子会社売上									14
単体売上	42	43	43	43	53	65	86	89	105
粗利益	35	36	38	37	46	61	80	82	102

ソリューション

大型開発受注がなかったことにより前Q比では減収も増益は確保
広告代理成長に伴うウェブ制作需要増の着実な取り込みに課題



■ 子会社売上

■ 単体売上

■ 粗利益

03/Q4

04/Q1

04/Q2

04/Q3

04/Q4

05/Q1

05/Q2

05/Q3

05/Q4

9

132

81

76

93

107

143

175

206

187

38

32

34

35

42

38

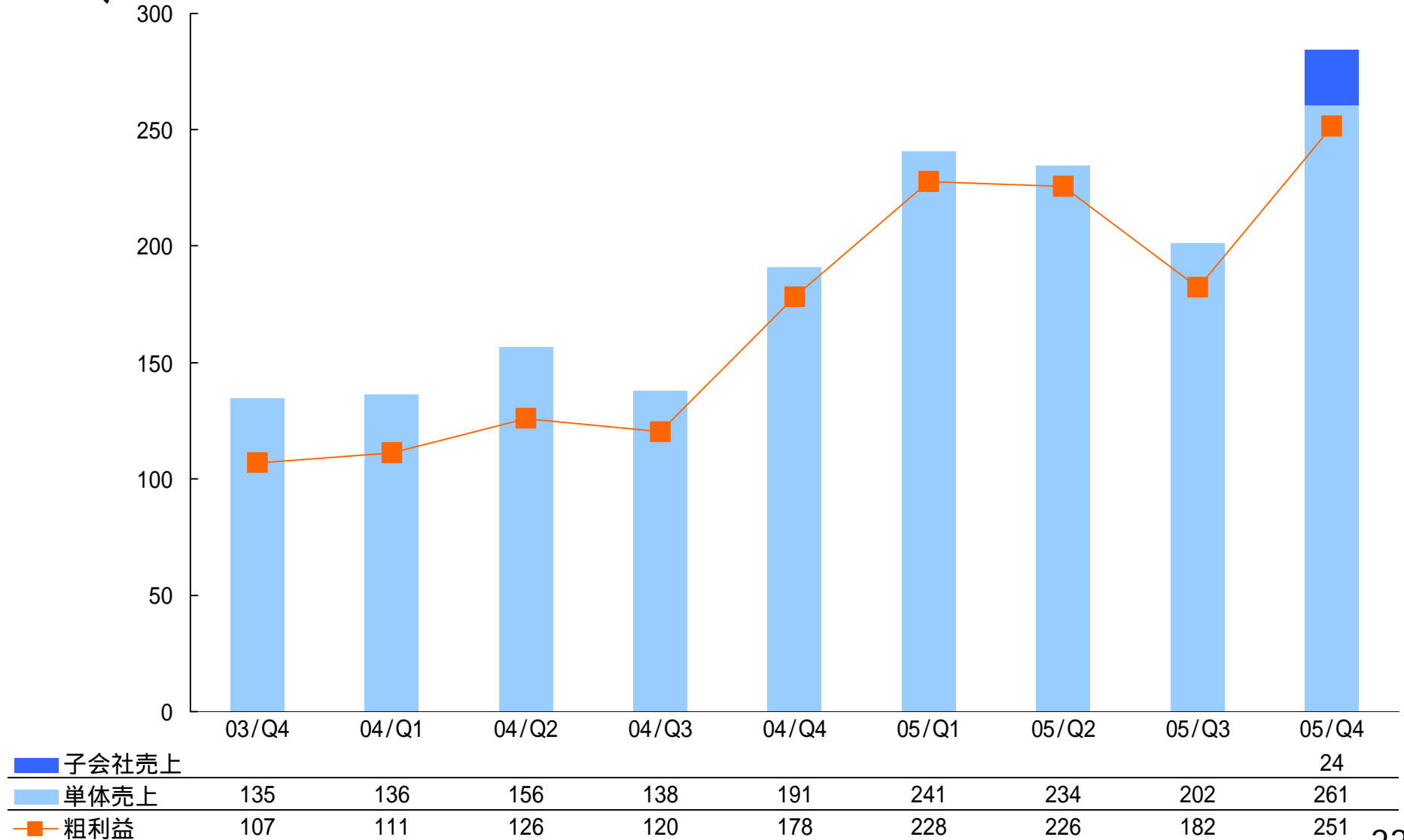
74

75

83

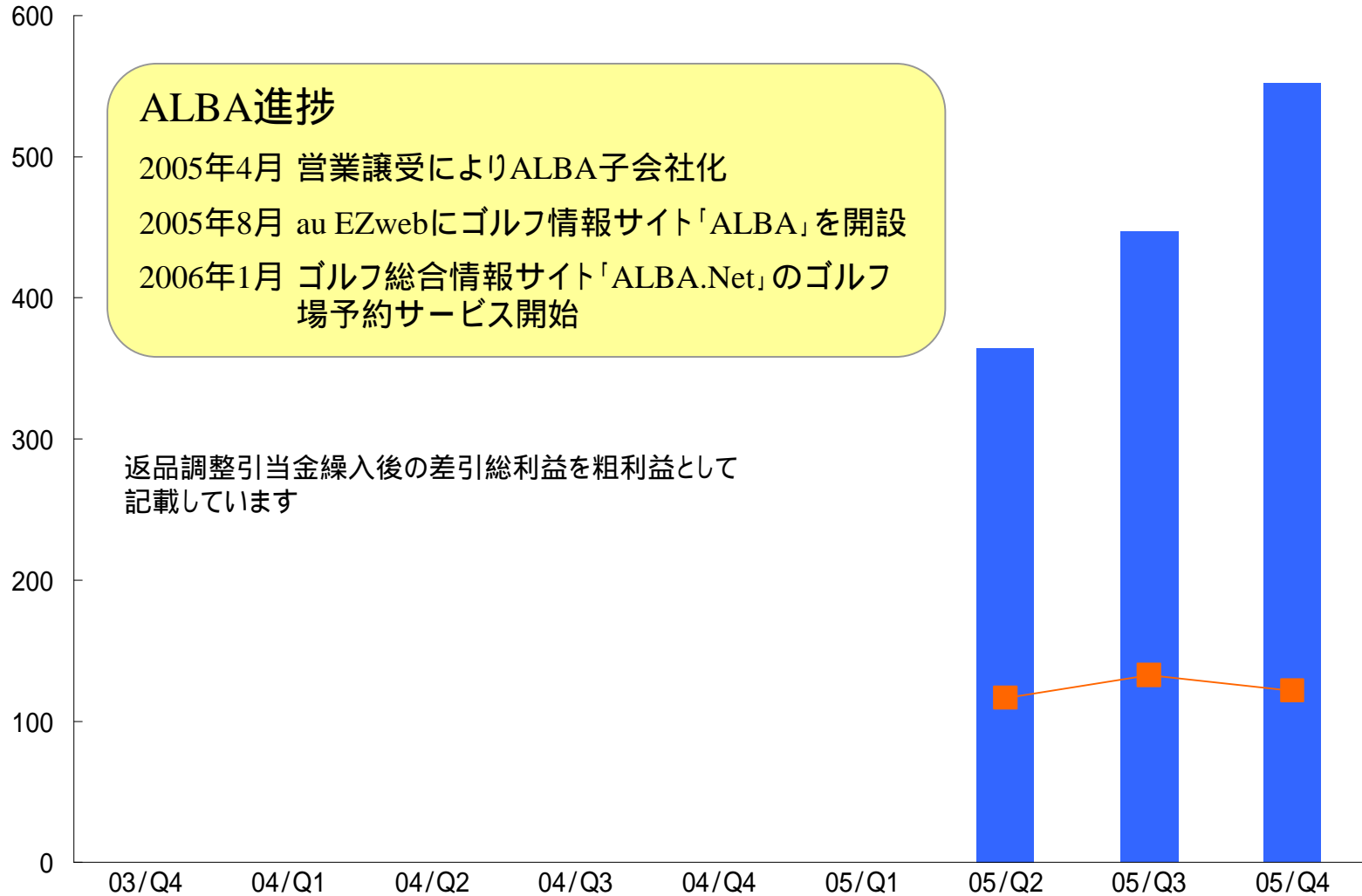
コンテンツB2B(旧名称マーケットプレイス)

金融サイト中心とした選択と集中が奏功しマーケットプレイス売上が改善
Q4よりクラシファイド提携のY!不動産新築物件情報サービスインし売上計上



コンテンツB2C(株式会社ALBAのみ)

2005は雑誌等既存事業の売上のみ 2006よりネット事業本格開始
Q4売上増は返品少なかったことによるもので粗利益はほぼ一定

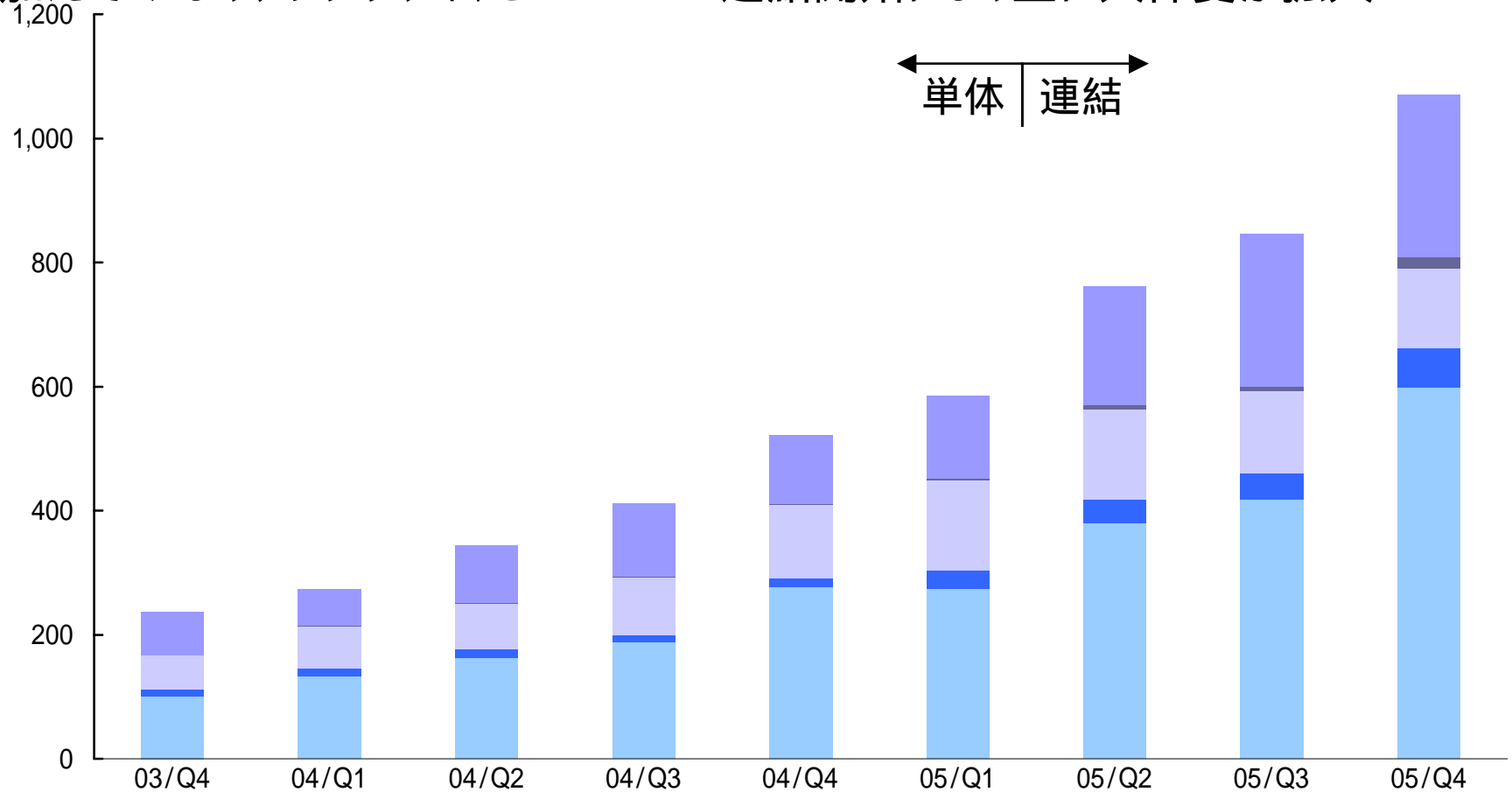


■ 子会社売上
—■— 粗利益(返品引当後)

連結販管費推移

単体の増員継続、期末正社員242名と前年比2倍強に

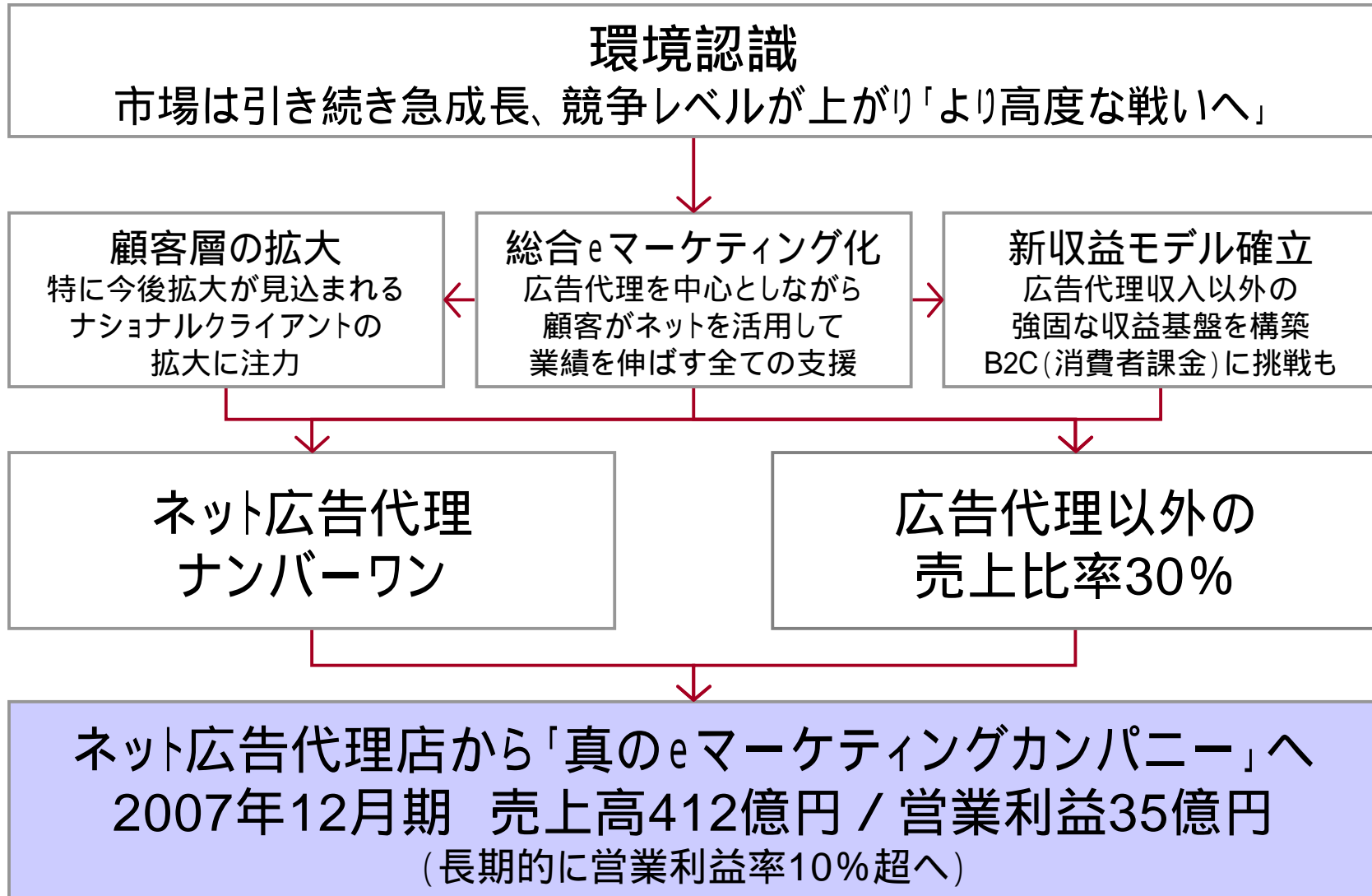
加えてQ4よりクラシファイドとeMFORCE連結開始により主に人件費が拡大



■ その他	70	59	93	118	110	133	191	246	261
■ 減価/連調償却	1	1	1	2	2	3	8	6	18
■ 広告宣伝費	54	68	74	93	119	145	145	133	129
■ 賃料	12	12	13	12	13	31	39	43	63
■ 人件費	100	134	163	188	277	273	379	417	598

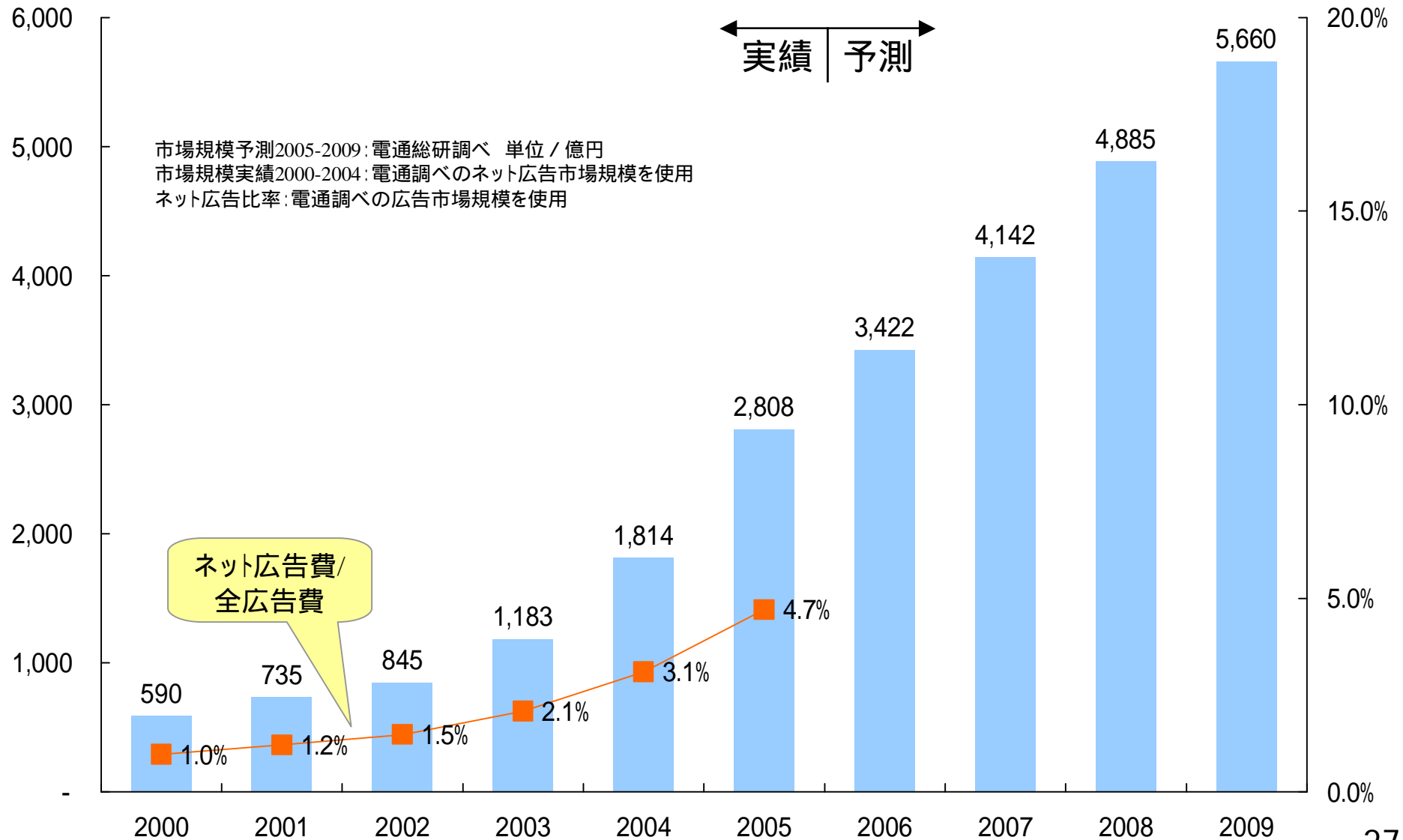
2005成果と 2006戦略

2007までの戦略目標の確認



日本のネット広告市場規模予測

全広告比5%弱まで拡大 長期的には新聞広告市場に並ぶ1兆円市場へ



2006-2007連結業績ターゲット

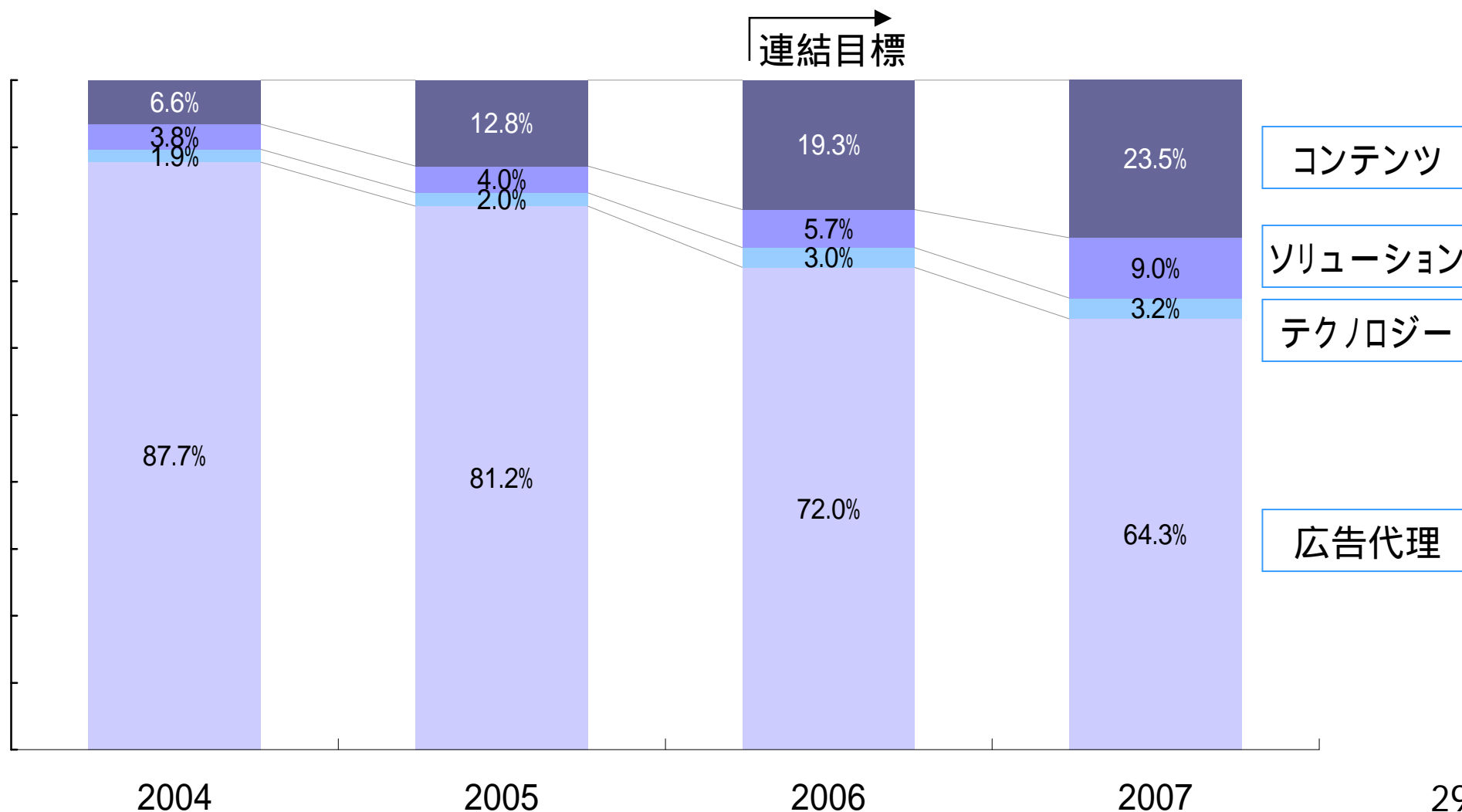
	連結		連結目標	
	2004	2005	2006	2007
売上高	9,473	18,096	30,000	41,200
広告代理	B2B	8,312	21,600	26,500
テクノロジー	B2B	183	359	900
ソリューション	B2B	357	720	1,700
コンテンツ	B2B	622	961	3,500
コンテンツ	B2C	-	1,363	2,300
EBITDA	529	993	1,500	3,650
営業利益	521	958	1,360	3,500
経常利益	496	790	1,160	3,350

EBITDA: 営業利益 + 減価償却, 連結調整勘定償却

事業構成の変化イメージ(セグメント別連結売上高)

広告代理の売上高を成長させながら、それ以外の売上比率を高める

= 総合eマーケティング化 競争力強化と収益率向上



2005の主な施策と成果

2005の主な施策

- 約2倍の増員
- 西日本拠点拡大
- 韓国ネット代理店
eMFORCE子会社化
- ナショナルクライアント等開拓本格着手
- ブログ等CGMのホットリンク子会社化
- ログ解析のデジタルフォレストなどテクノロジー企業と資本業務提携
- ゴルフ誌のALBA子会社化
- アパレルECのスタイルライフ関連会社化
- モバイル広告のPMCをJV設立



成果

- 大幅増収増益
- 総合eマーケティング力強化と広告代理以外の構成比向上

+

+

2005/5月
約50億円の公募増資

2005/12月
電通との資本業務提携発表

資金調達も成功、さらに積極的な事業投資が可能に

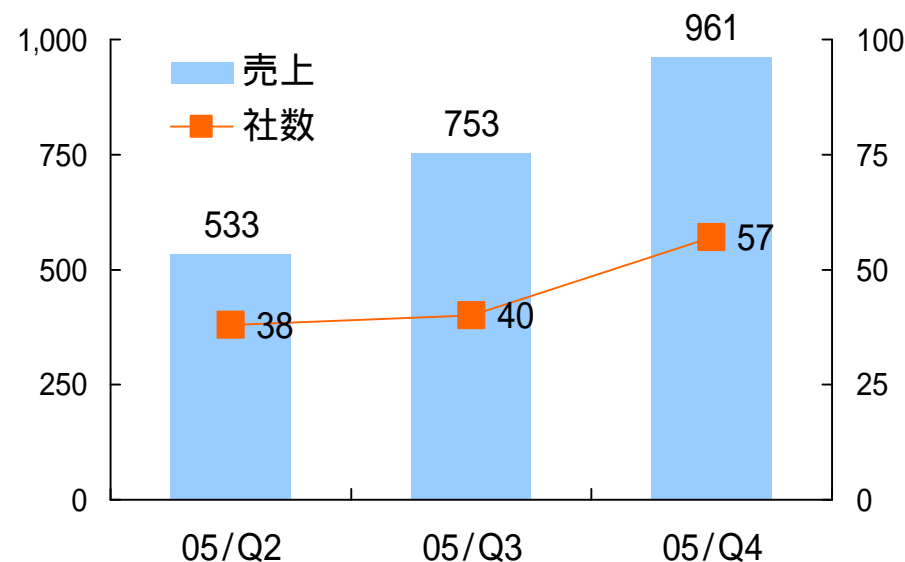
2005ハイライト 顧客資産の充実

(単体)取引社数が大幅拡大する一方、大型クライアント開拓も進展

取引社数推移(単体)

	2003	2004	2005
取引社数	605	743	1,396
1社あたり 年売上(万円)	717	1,274	1,192
年1億以上 取引社数	9	19	35

ナショナルクライアント開拓状況



2005年の増収は社数増加によるインパクトが大きい
一方でナショナルクライアントなど大型顧客開拓も進展

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年間広告費上位200社

2005ハイライト Yahoo!とのパートナーシップさらに強化

- ✓ 20四半期連続で優秀代理店表彰 広告販売高をさらに伸ばした
- ✓ クラシファイド(100%子会社)がYahoo!JAPANと不動産新築物件情報分野で提携 リニューアルに伴いコンテンツ営業を担当
- ✓ 同 業務開始から半年でマンション約1,000件、一戸建て約500件を受注 営業好調
- ✓ 現在Yahoo!JAPANとは金融(ローン、クレジットカード、オンライン証券)と不動産(新築物件)でコンテンツ提携中

(参考) Yahoo!不動産 新築物件情報リニューアル状況

情報の質と量が大幅に向上、リッチコンテンツ化が進む

画像サムネイル付で見やすい一覧画面

73件中 1~15件を表示しています。 【前の15件 | 次の15件】

写真【表示 | 非表示】 選択した物件の資料を請求

物件名	詳細	資料請求
 <p>グローリオタワー青森 <small>NEW!</small></p> <p>所在地: 東京都豊島区巣鴨4丁目 交通: 都営三田線 西巣鴨駅 徒歩4分 山手線 巣鴨駅 徒歩14分 都営三田線 巣鴨駅 徒歩12分</p> <p>価格: 3,000万円(1戸)~7,340万円(1戸) 専有面積: 48.08m²~98.87m² 間取り: 1LDK~3LDK+N 販売戸数/総戸数: 20戸/190戸</p> <p>超高層地上29階建てのタワー青森に誕生。</p>	<p>開取可</p>	<input type="checkbox"/>
 <p>コスモポリス品川 <small>NEW!</small></p> <p>所在地: 東京都港区港南3丁目 交通: 山手線 品川駅 徒歩10分</p> <p>価格: 7,058万円~1億3,968万円 専有面積: 90.41m²~137.44m² 間取り: 2LDK~3LDK 販売戸数/総戸数: 11戸/690戸</p> <p>品川駅徒歩10分。進化と躍動の頂点で、時代の先端、その中心に暮らす。</p>	<p>開取可</p>	<input type="checkbox"/>
 <p>シテイタワー新宿新都心 <small>NEW!</small></p> <p>所在地: 東京都新宿区西新宿4丁目</p> <p>価格: 7,000万円(1戸)~1億2,260万円(1戸)</p>		

豊富な画像(1物件50以上)



地図検索など新機能も



2005ハイライト ALBA子会社化、B2Cビジネスに着手

- ✓ 2005/5月に子会社化
- ✓ 雑誌等既存事業の承継は順調 雑誌ALBAの販売部数は国内トップクラスを維持
- ✓ ゴルフコース予約サービスを1月より開始

The screenshot displays the ALBA Net website interface. At the top, there is a navigation bar with the ALBA logo and 'ALBA Net' text. Below this, there are several menu items: HOME, ゴルフ場予約, ツアー情報, レッスン, キア情報, 特別企画, 雑誌企画, and 全国イベント告知. A red banner below the menu contains links for 'プレゼントキャンペーン', 'ALBAネット会員登録', 'アルバクラブ', and 'ALBA定期購読申込み'. The main content area is divided into three columns. The left column features a 'ゴルフ場予約' section with a search form for dates and locations. The middle column has a '最新ゴルフ情報' section with a large photo of a golfer and several news snippets. The right column contains 'ALBA特集記事' with a photo of two women and a 'プレゼントキャンペーン' section with a 'PSP' prize.

2006の戦略とアウトプット

グループ経営体制の確立
総合eマーケ化の一層の推進
ナショナルクライアント中心に大手開拓注力

主な施策

- 電通との業務提携推進
- マネジメントの変更
 - CEO職はグループ経営をメインミッション
 - 執行役員設置
- M&A等新事業投資継続

定量的アウトプット

- 広告代理以外の売上比率アップ
 - 連結28% (05年19%)
 - 単体15% (05年12%)
- 売上高連単倍率120% (05年109%)

電通との 資本業務提携

資本提携の概要

1. 新株の割当 6,500株

- 割当価格 535,000円
- 払込総額 3,477百万円

2. 新株予約権の割当 18,500株

- 割当価格 46,410円
- 行使価格 714,000円
- 払込総額 14,067百万円
- 行使可能期間 2008/1/11まで(最終約1ヶ月は取引時価で行使価格修正)

電通より役員1名を招聘 新株予約権行使時は持分法適用関連会社化予定

新株予約権行使後の株主構成

鉢嶺 登	30,144	20.64%
株式会社電通	25,000	17.12%
日本トラスティ・サ - ビス信託	9,073	6.21%
海老根 智仁	8,956	6.13%
小林 正樹	6,940	4.75%
野内 敦	6,940	4.75%

* 2005/12/31時点の株主構成を参考に作成

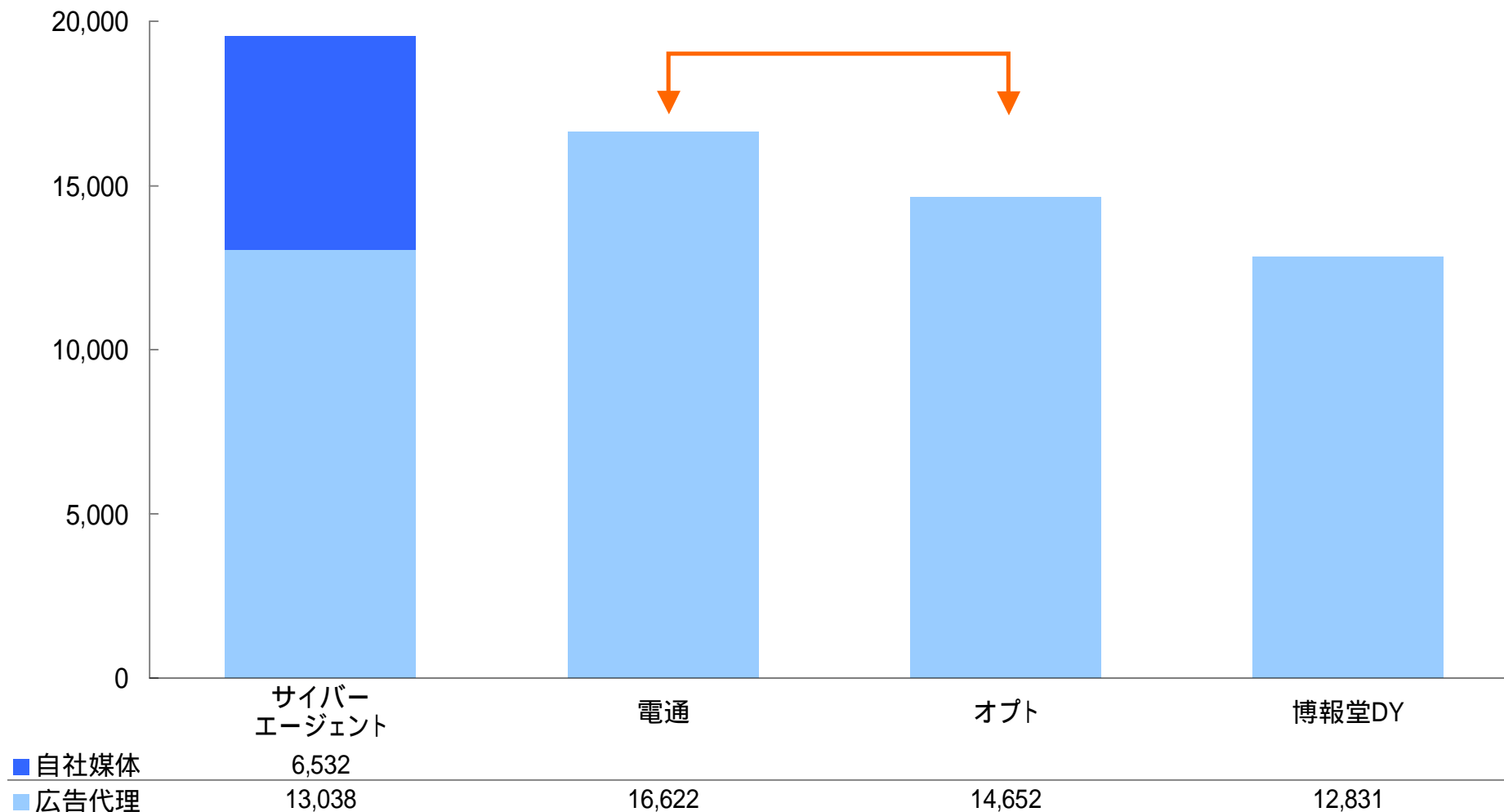
オプト利益が電通利益につながる構造 より実りある資本業務提携
総額約175億円の資金調達 M&Aなど新事業投資に

業務提携の内容と現状

- ✓ インターネットマーケティング全般にわたる提携
- ✓ 基本スタンス：協調かつ競争
営業現場では健全な競争を維持しつつ、協調によって双方の競争力を高める
- ✓ メディア共同企画、SEM、共同営業など業務提携推進委員会を開始

(参考) 2005主要代理店のネット広告代理取扱高

電通 + オプトで圧倒的なネット広告代理シェア 国内最強の販売力 + 仕入力



各社2005年1～12月のネット広告代理売上高を下記のデータより記載

サイバーエージェント:決算説明会資料より広告代理事業売上より制作等売上除く 電通:月次売上高発表よりインタラクティブメディア売上を抜粋 博報堂DY:財務ファクトシートよりインターネット広告売上を抜粋

電通との資本業務提携に伴うFAQ

Q 将来は電通の子会社になるのですか？

A その予定はありません

Q 電通の下請けになるのですか？

A 案件によっては当社がネットプロモーションを受託したり共同営業することはありますが、基本は「協調かつ競合」であり、下請けになるわけではありません

Q 広告の発注を電通子会社のメディアレップ（CCI）に集中するのですか？

A 従来もCCIは当社の最大の広告枠仕入先であり、これまでどおり良好な関係を維持しますが、意図的に発注を集中することは考えていません

Q 資金使途はどうしますか？

A M&Aを含めた新事業開発への投資を主に考えています

Q 新株予約権はいつ行使されるのですか？

A 行使可能期間は2008/1/11までですが、具体的な行使時期は定めていません。ただし当社に資金需要が発生したときは行使を要請するなど、柔軟に対応していく予定です

參考資料

ガバナンス体制と投資スタンス

- ✓ 定時株主総会にて社外取締役1名(電通より招聘)、監査役1名(弁護士資格者)を増員予定
- ✓ 2/1付で新執行役員を3名選任、ガバナンス強化とスピード強化の両立を図る
- ✓ 代表取締役社長の鉢嶺を委員長としてコンプライアンス委員会を発足、業務監査を中心に内部牽制機能を一層強化する
- ✓ オプト本体の投資は「コア事業分野においてシナジー明確な企業」に限定、売却益目的の投資は行わない
- ✓ 日本ベンチャーキャピタル(NVCC)との共同ファンドは「上記オプト本体の投資基準には満たさないが関連分野で有望な企業」を発掘・投資

オプトのWeb2.0対応サービス例

ホットリンクによるブログプロモーション

Web2.0時代には、エンドユーザーのネット参加が活発化する。インターネットマーケティングにおいては、「伝わるプロモーション」的視点が注目される。具体的にはブログをはじめとするCGMを広告主に提供し、エンドユーザーの囲い込みやファン作り施策を提案している。（「伝わるプロモーション」：野村総研資料より）

クラシファイドなどによる業界特化型データベース

Web2.0時代には、ネット上に散在する情報がポータルサイト等と容易に接続される。オプトは、営業力によって業界特化情報を広告料として、収益化し、ヤフー等に提供を行っている。

ホットリンクによる企業口コミ情報レポート

Web2.0時代には、エンドユーザーのネット参加意欲向上により、商品等レビュー情報がコミュニティというツールを介して増加する。ネット上の企業関連情報の価値が高まる時代に、OPTは検索収集システムを活用し、広告主にレポートを提供する。

単体経営指標の推移

	04/Q1	04/Q2	04/Q3	04/Q4	05/Q1	05/Q2	05/Q3	05/Q4
売上高	1,770	2,188	2,363	3,153	3,393	3,660	4,303	5,290
粗利益	406	467	484	717	722	851	985	1,232
営業利益	132	123	72	195	136	146	219	372
経常利益	107	122	71	195	136	145	209	361
販管費(百万円)	274	344	412	522	585	706	766	860
人件費	134	163	188	277	273	361	399	498
賃料	12	13	12	13	31	38	38	45
広告宣伝費	68	74	93	119	145	136	125	120
減価償却費	1	1	2	2	3	4	5	5
その他	59	93	118	110	133	168	200	191
取引社数	436	457	502	570	620	805	892	1,006
新規取引社数	82	92	100	128	128	269	222	261
リピート取引社数	354	365	402	442	492	536	670	745
取引500万円以上社数	71	80	79	90	99	119	134	148
同 未満	365	377	423	480	521	686	758	858
業種別売上構成								
金融	18%	24%	30%	33%	28%	24%	24%	23%
不動産	21%	17%	17%	15%	16%	17%	15%	15%
人材教育	19%	23%	21%	18%	19%	16%	14%	14%
化粧品・美容	9%	9%	8%	9%	14%	20%	15%	12%
情報サイト・メール	8%	7%	4%	6%	6%	5%	9%	11%
その他	24%	21%	20%	19%	17%	18%	23%	25%
従業員数(派遣含む)	89	103	143	158	209	254	312	329
正社員	71	85	103	117	147	182	211	242
非正社員	18	18	40	41	62	72	101	87