



- 1 2018年Q2決算概要
- 2 2020年までのマイルストーン
- 3 4領域のトピックス
- 4 グループ事業ご紹介: シナジー投資事業
- 5 参考資料



1

# 2018年Q2決算概要

マーケティング  
事業業界トップクラスの成長継続  
事業拡大のための人材投資順調に推移

売上 **19,861**百万円 調整後前年比**22.1%**増 ※  
EBITDA **899**百万円 調整後前年比**24.5%**増 ※

シナジー投資  
事業海外子会社一時的に売上減少  
連結子会社上場キャピタルゲインによりEBITDA大幅増

売上 **1,152**百万円 前年比10.7%減  
EBITDA **944**百万円 前年比**980**百万円増

## 連結

マーケティング事業伸長により大幅売上増  
人材投資/経営体制強化などによりコスト増加  
キャピタルゲインによりEBITDA増

売上 **20,982**百万円 調整後前年比**19.9%**増 ※  
EBITDA **1,395**百万円 調整後前年比**69.5%**増 ※

(単位：百万円)

	2018年Q2	調整後 2017年Q2 ※1	増減額	前年比 増減率	ご参考		
					2017年Q2	前年比 増減額	増減率
売上	20,982	17,501	3,480	19.9%	19,112	1,869	9.8%
売上総利益	4,160	3,629	531	14.6%	3,902	258	6.6%
営業利益	81	299	(217)	(72.7)%	345	(263)	(76.4)%
EBITDA ※2	1,395	823	572	69.5%	871	523	60.0%
EBIT ※3	1,127	448	678	151.3%	492	635	129.0%
親会社株主に帰属する 四半期純損益	663	127	536	420.1%	147	516	349.5%
ROE(LTM) ※4,5	7.3%				8.5%	—	(1.2)pts
フリーキャッシュフロー ※6	715				220	494	223.7%
1株当たり 四半期純利益(円):EPS	29.35				6.53	22.82	349.5%
潜在株式調整後1株当たり 四半期純利益(円):EPS	29.07				6.40	22.67	354.2%

※1 調整後：前連結会計年度末に売却した株式会社クラシファイドの連結業績への影響を除く数値

※2 EBITDA=EBIT+その他金融関連損益+減価償却費+無形固定資産償却費+長期前払費用償却費+非資金損益

※3 EBIT=税金等調整前当期純利益+支払利息-受取利息

※4 LTM=Last Twelve Months(直近四半期末から過去12ヶ月)

※5 ROE=親会社に帰属する当期純利益(LTM)÷(2017年6月30日時点と2018年6月30日時点の自己資本の平均)

※6 フリーキャッシュフロー=営業キャッシュフロー+投資キャッシュフロー

(単位：百万円)

	報告セグメント			その他計		連結
	マーケティング 事業	シナジー投資 事業	報告 セグメント計	HD管理 コスト	その他	
売上	19,861	1,152	21,014	-	(32)	20,982
売上総利益	3,474	699	4,173	-	(13)	4,160
販売費及び一般管理費	(2,818)	(817)	(3,636)	(460)	18	(4,079)
営業利益	655	(118)	537	(460)	5	81
EBITDA	899	944	1,844	(450)	1	1,395
EBIT	660	941	1,602	(480)	5	1,127
金融収支						(6)
税引前利益						1,120
法人税等						(421)
法人税、住民税及び事業税						(474)
法人税等調整額						53
非支配株主に帰属する四半期純利益						(35)
親会社株主に帰属する四半期純利益						663

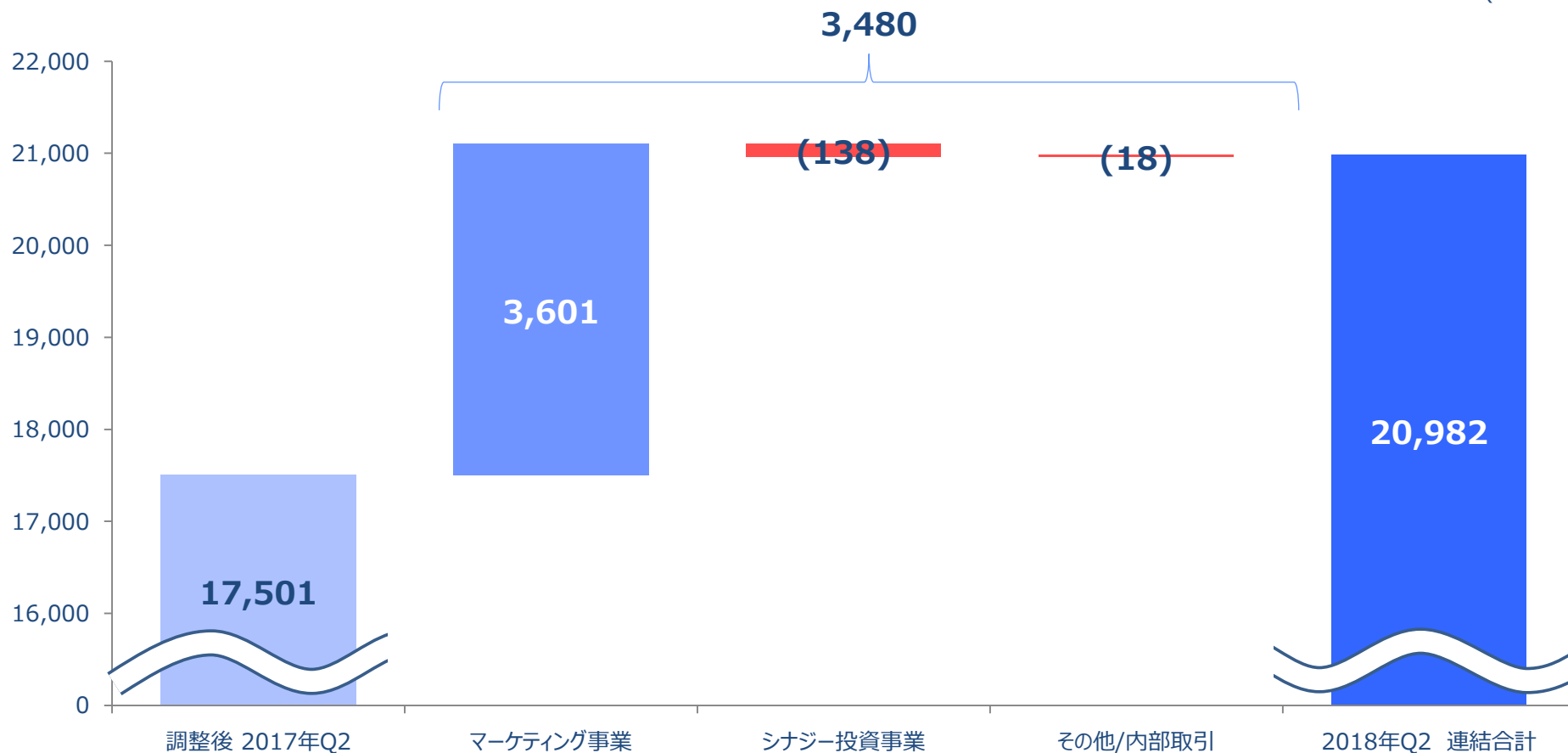
## マーケティング事業

新規顧客開拓進捗 調整後前年比※ +3,601百万円(+22.1%)

## シナジー投資事業

海外マーケティング子会社 一時的に売上減少。前年比 (138) 百万円  
海外マーケティング事業見直し着手

(単位：百万円)



※前連結会計年度末に売却した株式会社クラシファイドの連結業績への影響を除く数値

## マーケティング事業

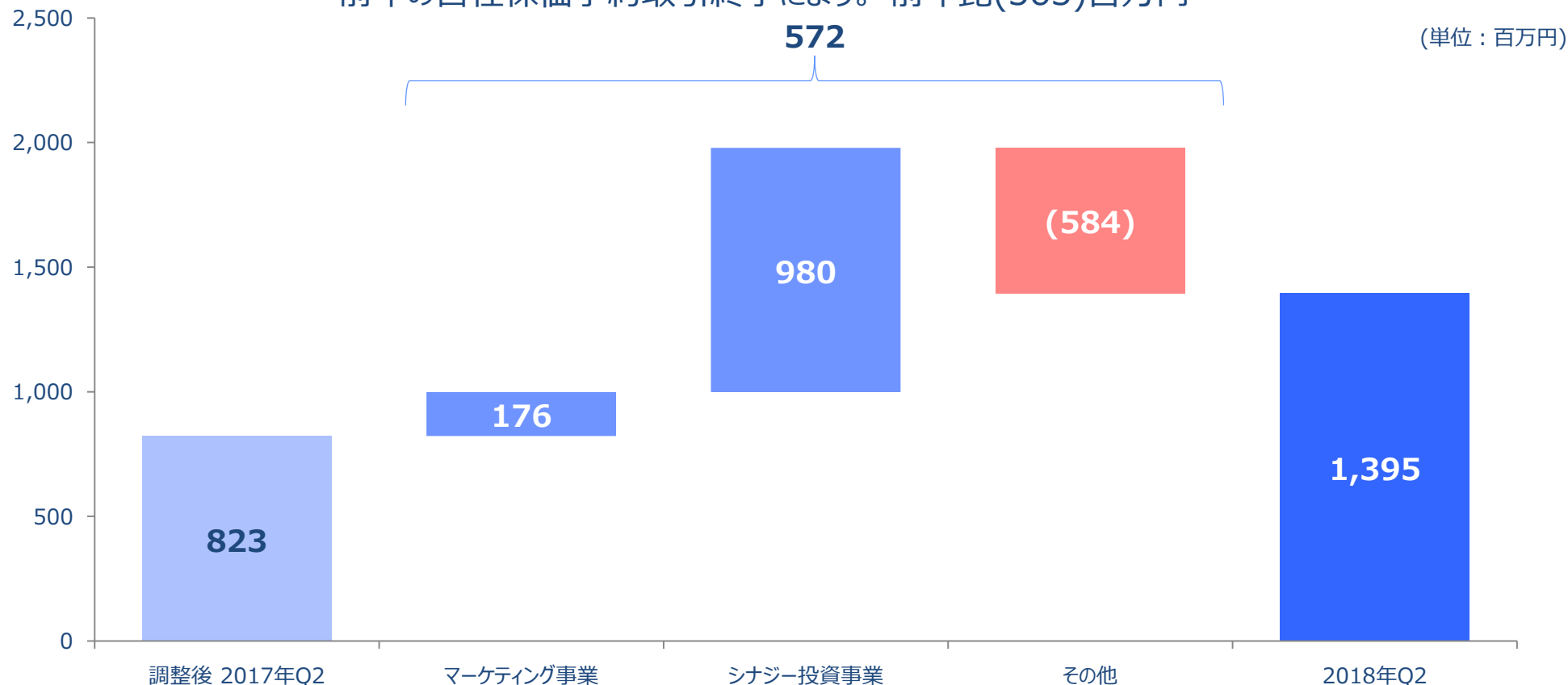
売上拡大、人員採用強化などによりコスト増加も利益維持  
調整後前年比※ + 176百万円(+24.5%)

## シナジー投資事業

海外マーケティング一時的に不調、連結子会社増加によりコスト増も、  
連結子会社ライトアップ上場に伴う売却益などにより。 前年比+980百万円

## その他

管理体制強化を目的とした費用増加など。前年比(221)百万円  
前年の自社株価予約取引終了により。前年比(363)百万円

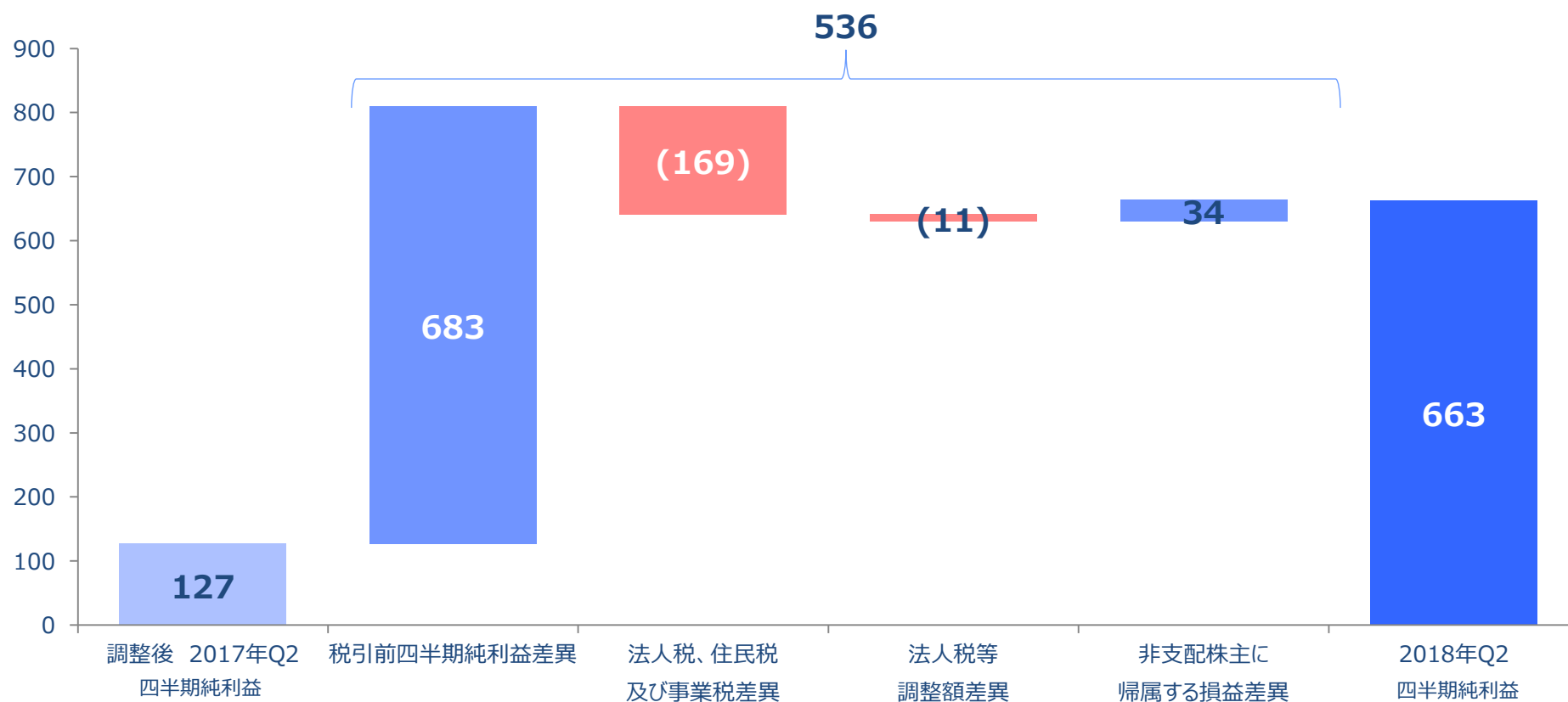




税引前四半期純利益 調整後前年比\* 683百万円 (+156.0%)

親会社株主に帰属する四半期純利益 調整後前年比\* 536百万円 (+420.1%)

(単位：百万円)

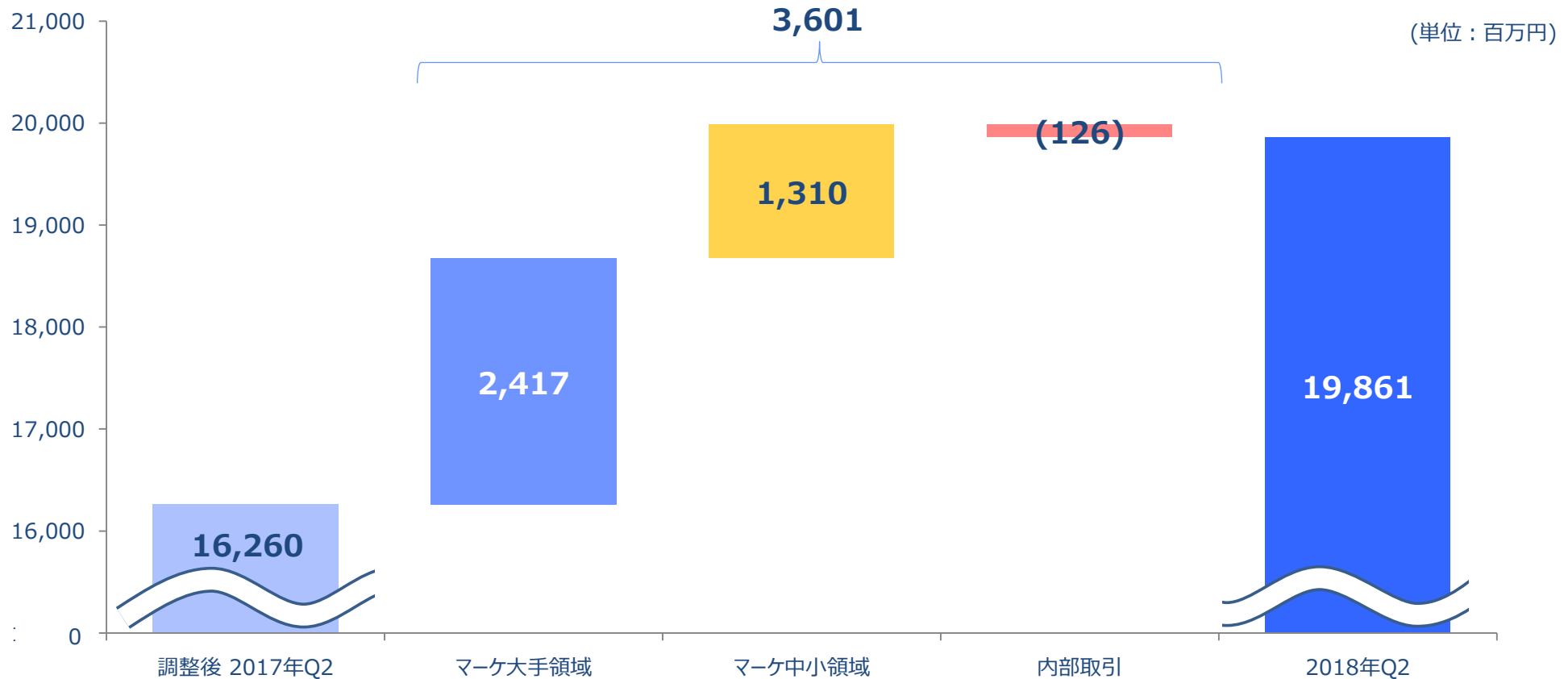


- ・市場を超える成長継続。売上 前年比 22.1%増
- ・成長加速に向け体制強化：人材採用/教育とクリエイティブ強化を実施しつつ、EBITDA 前年比 24.5%増

(単位：百万円)

	2018年Q2	調整後 2017年Q2 ※	前年比	
			増減額	成長率
売上	19,861	16,260	3,601	22.1%
売上総利益	3,474	2,906	567	19.5%
販売費及び一般管理費	(2,818)	(2,383)	(435)	(18.3)%
営業利益	655	523	132	25.2%
EBITDA	899	722	176	24.5%
EBIT	660	513	147	28.7%

マーケティング事業	調整後前年比※ + 3,601百万円(+ 22.1%)
大手領域	ブランド広告主及び流通小売系顧客開拓好調。前年比 + 2,417百万円(+17.8%)
地方中小領域	EC系広告主を中心に新規顧客開拓好調。調整後前年比※ + 1,310百万円(+ 48.3%)



マーケティング事業 調整後前年比※ + 176百万円(+ 24.5%)

大手領域 新卒採用など人件費などの増加も、売上増で吸収。前年比 + 153百万円(+26.7%)

地方中小領域 先行優位確立：利益維持しつつ事業投資強化。調整後前年比※ +23百万円(+ 15.9%)



## 金融投資

連結子会社株式会社ライトアップ上場。一部売却によりキャピタルゲイン約11億円発生

## 海外マーケティング

事業ポートフォリオ整理に着手  
売上減少は海外マーケティング子会社の一時的要因

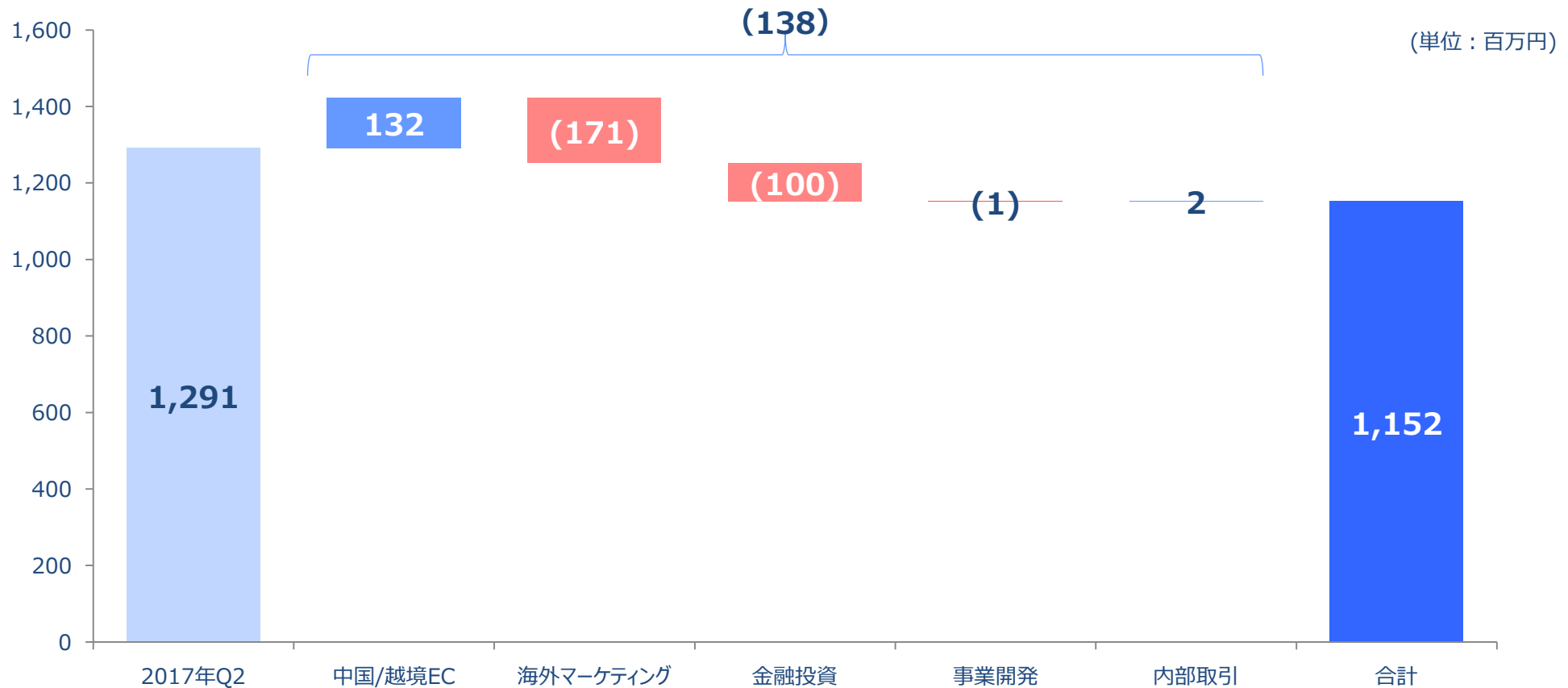
	2018 Q2	2017 Q2	前年比	
			増減額	成長率
売上	1,152	1,291	(138)	(10.7)%
売上総利益	699	710	(10)	(1.5)%
販売費及び一般管理費	(817)	(649)	(168)	(25.9)%
営業利益	(118)	61	(179)	—
EBITDA	944	(35)	980	—
EBIT	941	(150)	1,092	—

## 中国/越境EC

越境EC事業好調 前年比 +132百万円 (+462.8%)

## 海外マーケティング

売上一時的減少 前年比 (171) 百万円  
事業ポートフォリオ見直し着手



## 金融投資

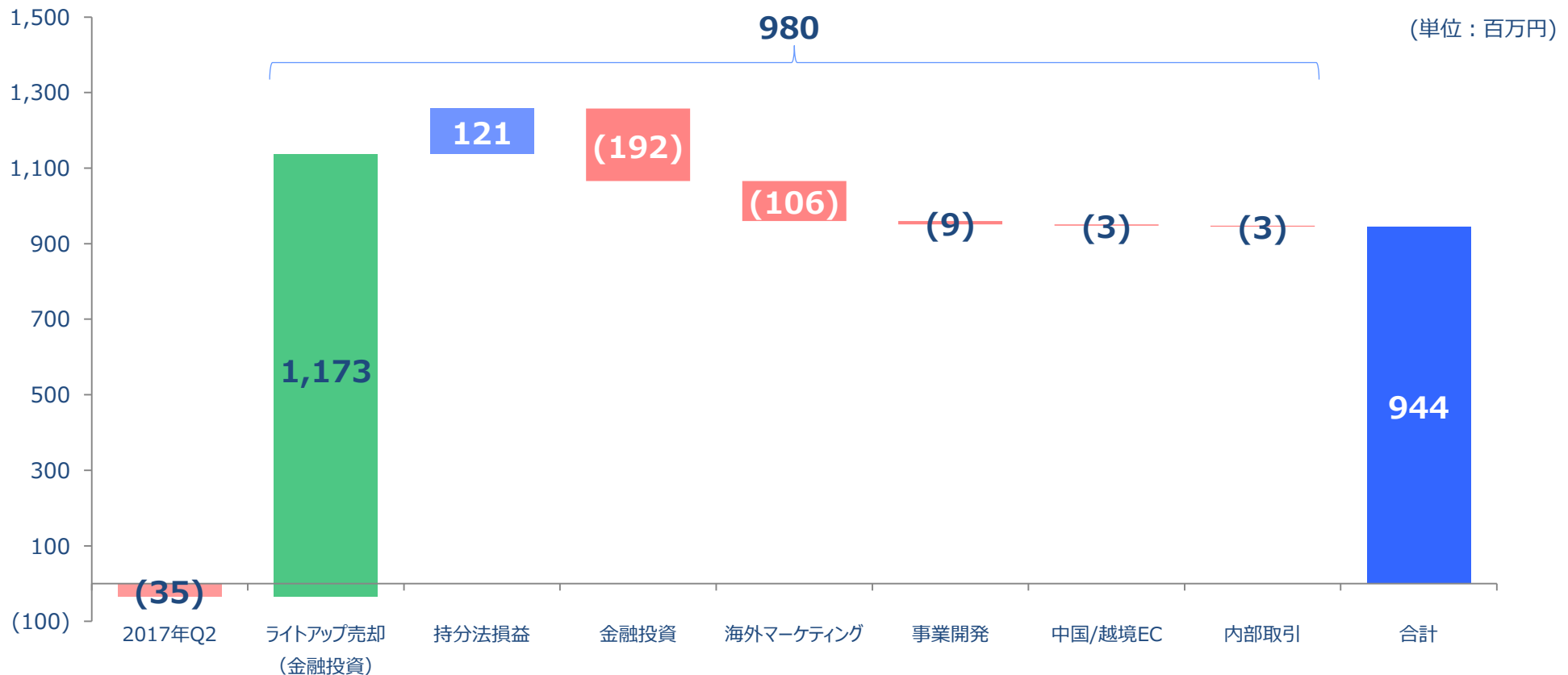
ライトアップ上場キャピタルゲイン 約11億円発生  
海外ファンド投資の一部を減損処理など。前年比 (192)百万円

## 持分法損益

事業成長により赤字縮小。前年比 +121百万円

## 海外マーケティング

売上/利益一時的減少。前年比 (106) 百万円  
事業ポートフォリオ見直し着手



・グループ成長加速に向けた、経営体制強化（ERP導入準備など）によるコスト増加

			前年比
	2018 Q2	2017 Q2	増減額
販売費及び一般管理費	(460)	(228)	(232)
営業利益	(460)	(228)	(232)
EBITDA	(450)	(182)	(268)
EBIT	(480)	(219)	(262)

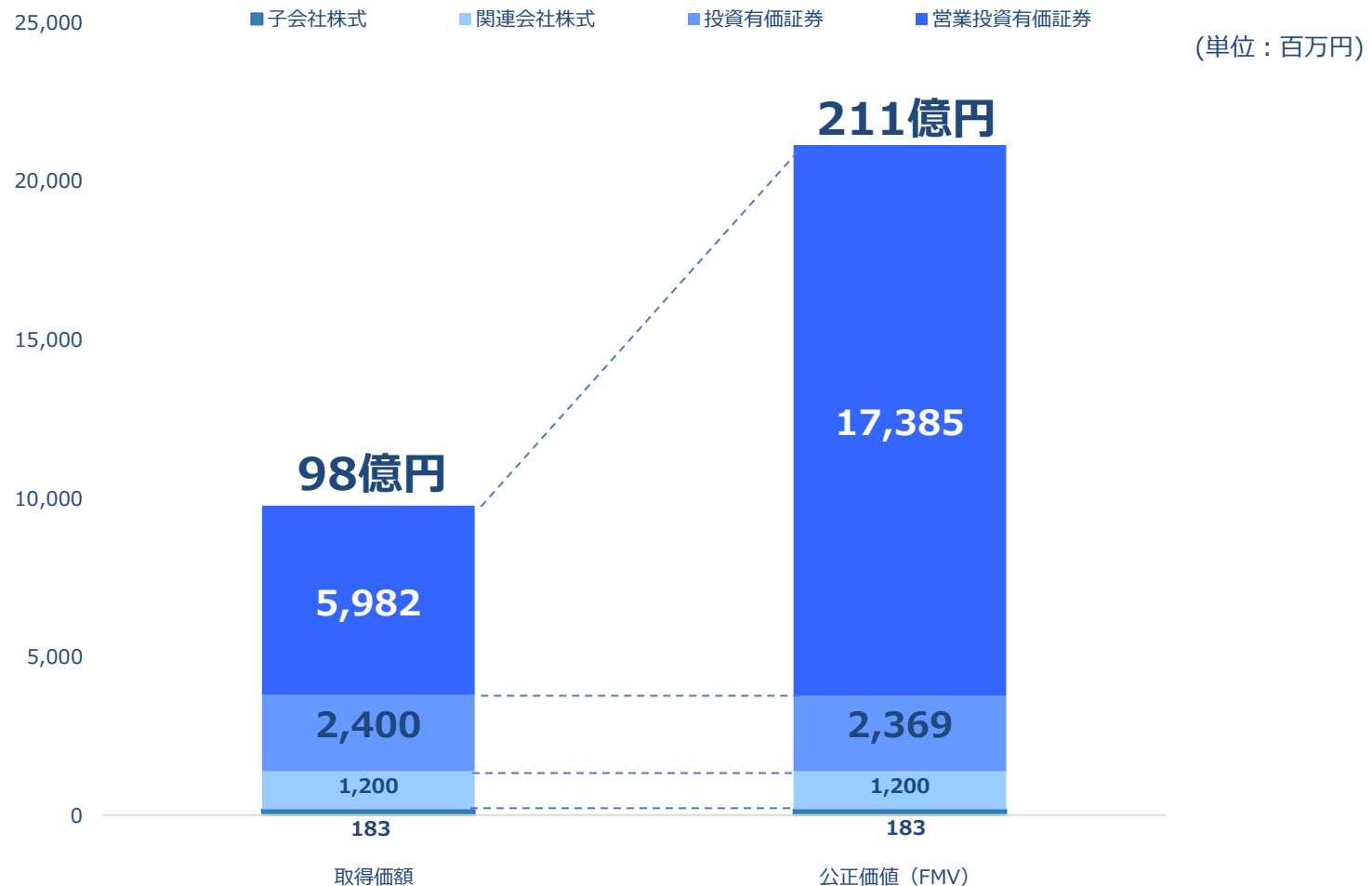


(単位：百万円)

フリーキャッシュフロー	2018年Q2	2017年Q2	増減額	増減率
営業キャッシュフロー	854	469	384	81.8%
投資キャッシュフロー	(139)	(248)	109	(44.1)%
フリーキャッシュフロー	715	220	494	223.7%

EBITDA	2018年Q2	2017年Q2	増減額	増減率
税前利益	1,120	483	637	131.8%
支払利息 (+)	8	9	(1)	(15.3)%
受取利息 (-)	(1)	(0)	(0)	(58.2)%
EBIT	1,127	492	635	129.0%
減価償却 (+)	159	145	14	+9.9%
無形固定資産償却 (+)	127	130	(3)	(2.4)%
長期前払費用償却 (+)	0	0	0	(19.4)%
非資金損益 (+)	(19)	103	(122)	(119.0)%
EBITDA	1,395	871	523	60.0%

- ・2018年6月末 公正価値211億円（取得価額比+113億円、+116.4%増）
- ・営業投資有価証券ラクシル株式会社の時価評価益の影響



※ 公正価値(Fair Market Value)：取引の知識がある自発的な当事者が独立第三者間取引において資産を交換又は負債を決済する場合の金額

## ✓ 公正価値の算定方法

- 1) 子会社株式・関連会社株式については帳簿価額にて算定しております。
- 2) 営業投資有価証券・投資有価証券の公正価値は銘柄ごとに区分し以下にて算定しております。
  - ・投資額が少額な銘柄：取得価額
  - ・上場会社である銘柄：2018年6月末時点の市場価額
  - ・直近でファイナンス（株式による資金調達）がある銘柄：当該ファイナンス価額に基づいた評価額
  - ・上記以外の銘柄については、事業の状況に応じて、マルチプル法・DCF法・純資産法に分類して算定しております。

なお、投資事業の公正価値算定に関して、有限責任あずさ監査法人の指導及び助言を受けております。

当社投資成果の透明性を高めることを目的として、2018年Q2より当社投資に係るIRRを開示  
 2018年6月末時点での税引後IRRは18%弱

※IRR計算の前提条件

計算対象銘柄		2003年以降に投資した銘柄（事業投資含む）
計算基準日		2018年6月末
計算方法	減損銘柄	減損時の純資産額で売却したと仮定して計算
	ファイナンスがあった銘柄	ファイナンス（資金調達）時の株式価値評価額で売却したと仮定して計算
	IPO銘柄	計算基準日の時価で売却したと仮定して計算
	ファンド銘柄	2018年6月末以前の回収額と2018年6月末時点の簿価を用いてIRRを計算
	上記以外の銘柄	売却・減損・ファイナンス・IPO等により取得価額に変動がない銘柄は、計算基準日に取得価額で売却したと仮定して計算
法人税の取り扱い		法人税を考慮



## ② 2020年までのマイルストーン

---

## THE LEADER in DIGITAL SHIFT: NEW STAGE 2020

売上 約1,300億円、EBITDA 約65億円

2020年

### マーケティングセグメント

デジタルシフトの  
チェンジ・エージェントとして、  
あらゆる顧客のマーケティングを変革

売上：約1,260億円  
EBITDA：約70億円

### シナジー投資セグメント

デジタル領域  
関連企業に投資し  
新たなビジネスを創出

EBITDA：約12億円

### 本社機能

企業価値向上を  
加速させる少数精鋭集団

EBITDA：約(17)億円

2018年  
からの  
打ち手

- ✓人材採用強化&組織体制強化
- ✓早期戦略化の教育投資
- ✓クリエイティブ強化
- ✓専門組織組成
- ✓自社商品拡充&拡販
- ✓ノンアド商品拡充&拡販
- ✓戦略提携による顧客開拓

売上：約840億円  
EBITDA：約45億円

### 金融投資

- ✓キャピタルゲイン
- ✓最先端情報/ネットワーク
- ✓2号ファンド組成

### 事業開発

- ✓新規事業開発/創出
- ✓M&A

EBITDA：約16億円  
(上方修正前約：5億円)

### 【2019年-2020年】

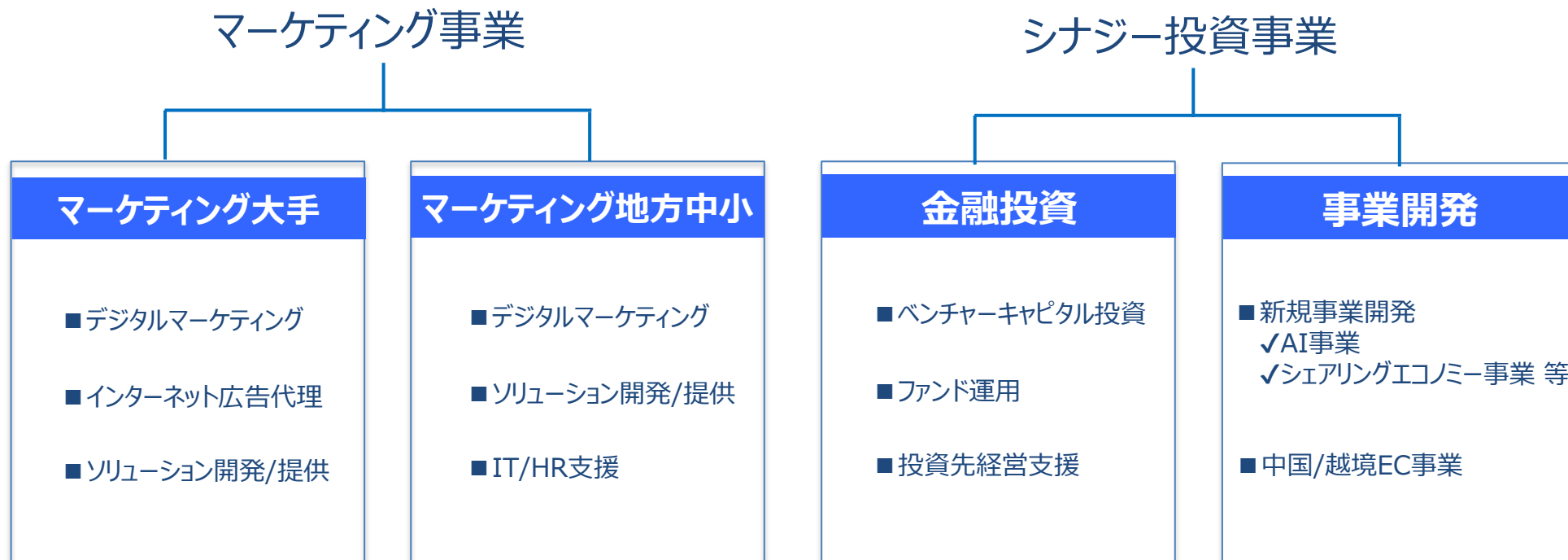
- ✓IFRS移行
- ✓グループ共通ERP導入
- ✓グループ本社機能統合
- ✓管理人員比率維持、工数削減/ノウハウ蓄積

### 【2018年取り組み】

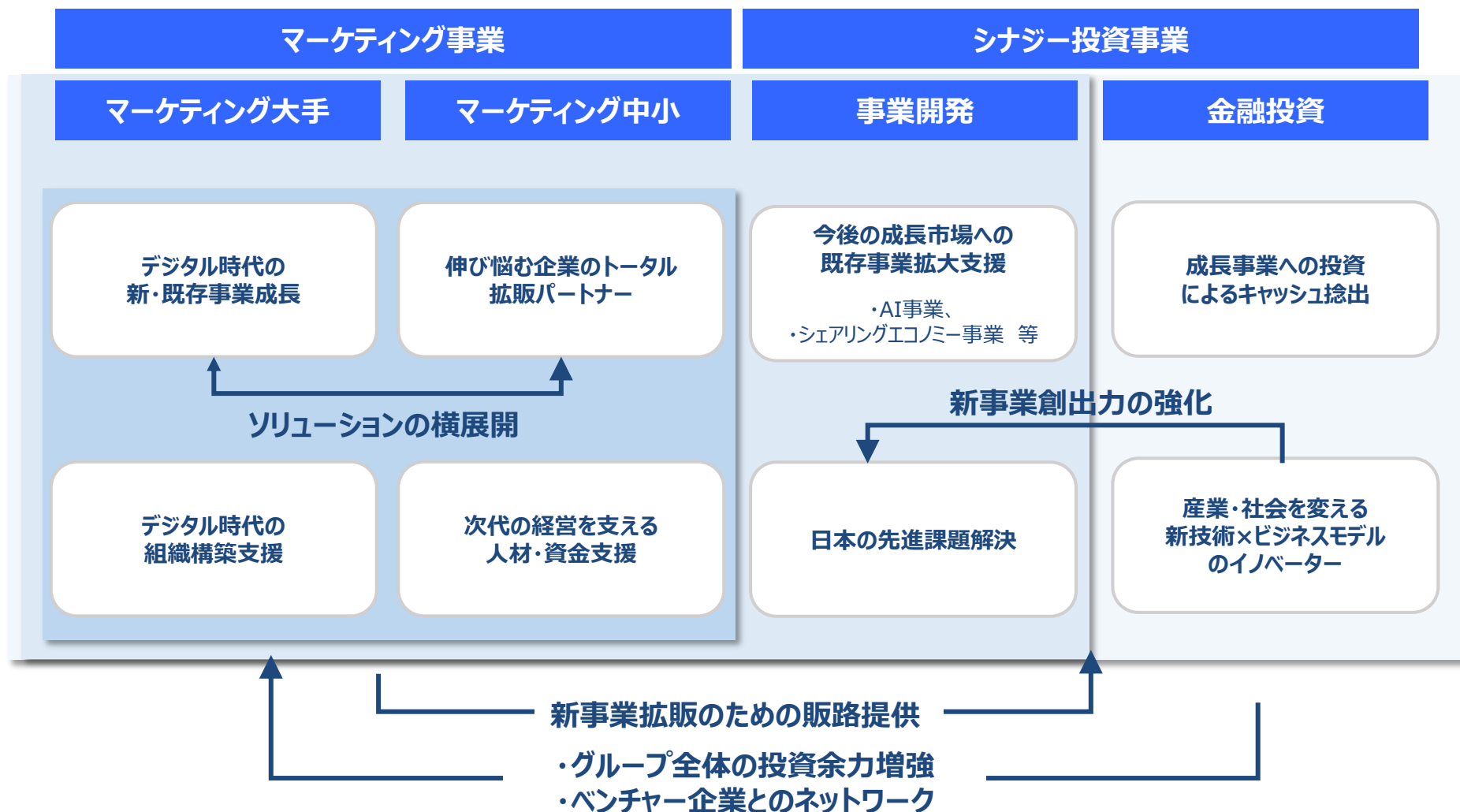
- ✓経営管理基盤構築
- ✓譲渡制限付き株式報酬制度導入
- ✓社員持株会導入

EBITDA：約(15)億円

## 事業ポートフォリオ見直し 4 領域に経営資源/リソースを注力へ



## グループ連携及びグループ最適によるキャッシュフロー最大化







3

## 4 領域の足元状況、トピックス

---

## マーケティング 事業

- ✓ マーケティング大手領域は引き続きブランド広告主/流通小売系広告主開拓好調
- ✓ デザインイノベーションファーム「Studio Opt」を設立テック強化に加え、デザイン強化へ ※
- ✓ マーケティング地方中小領域の売上順調に拡大、前年比 48%増

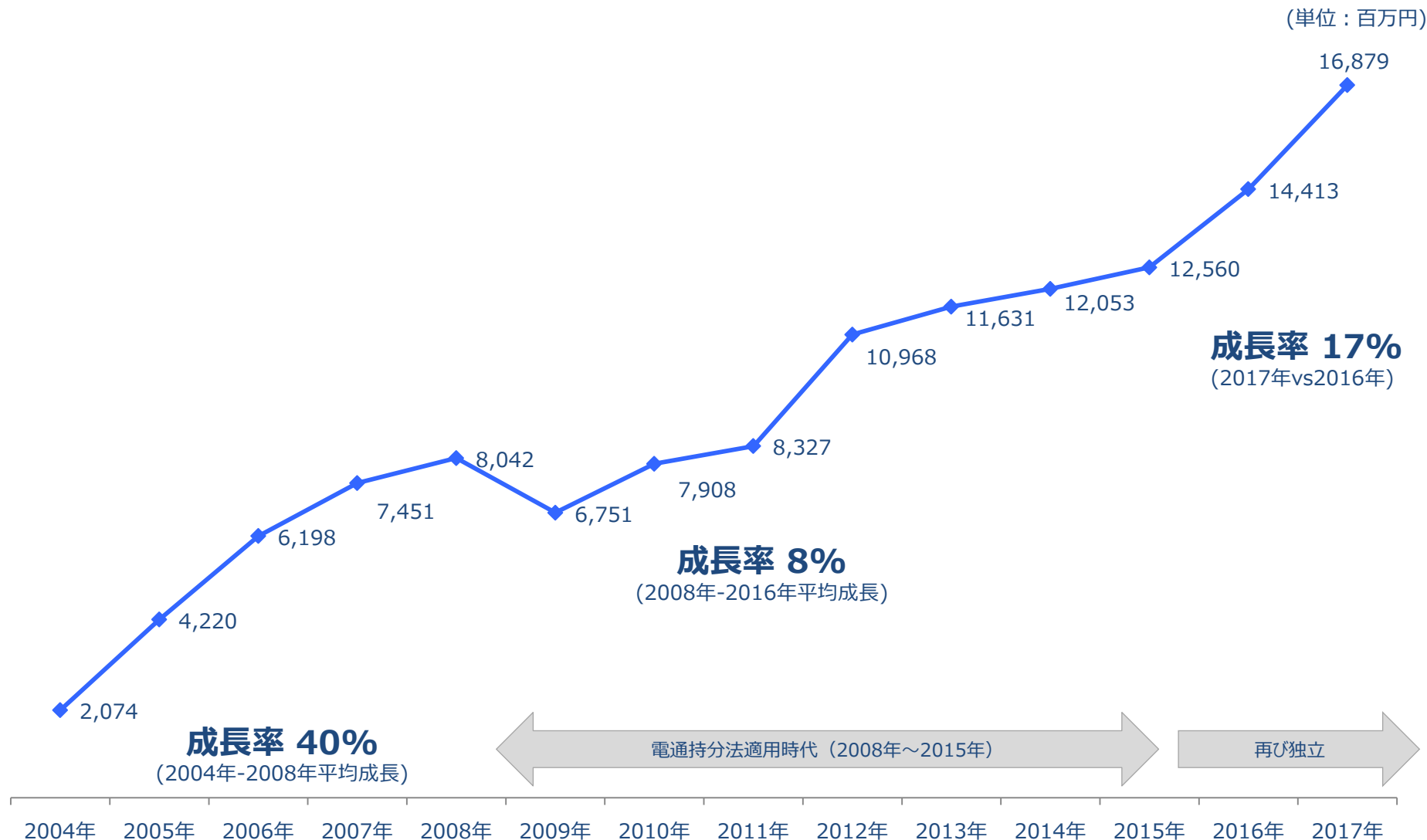
## シナジー投資 事業

- ✓ 最大投資先 ラクسل上場で含み益約100億円
- ✓ ライトアップも上場、一部株式売却によりキャピタルゲイン発生
- ✓ AI事業本格始動、株式会社SIGNATE設立
- ✓ 中国越境EC事業 順調に売上拡大へ
- ✓ 韓国eMFORCEの一時的な業績不調により営業減益

## グループ全体

- ✓ デジタルマーケター人材の開発研究機関「OPT HR Development センター」を設立  
グループ内のデジタル人材の早期育成、スペシャリスト輩出を目指す
- ✓ グループ共通システム導入等グループ連携強化
- ✓ ポートフォリオ見直し  
韓国eMFORCE、スキルアップ・ビデオテクノロジーズの配信事業を売却へ

## デジタルシフト加速 再び高成長へ





3

## 4 領域の足元状況、トピックス

---

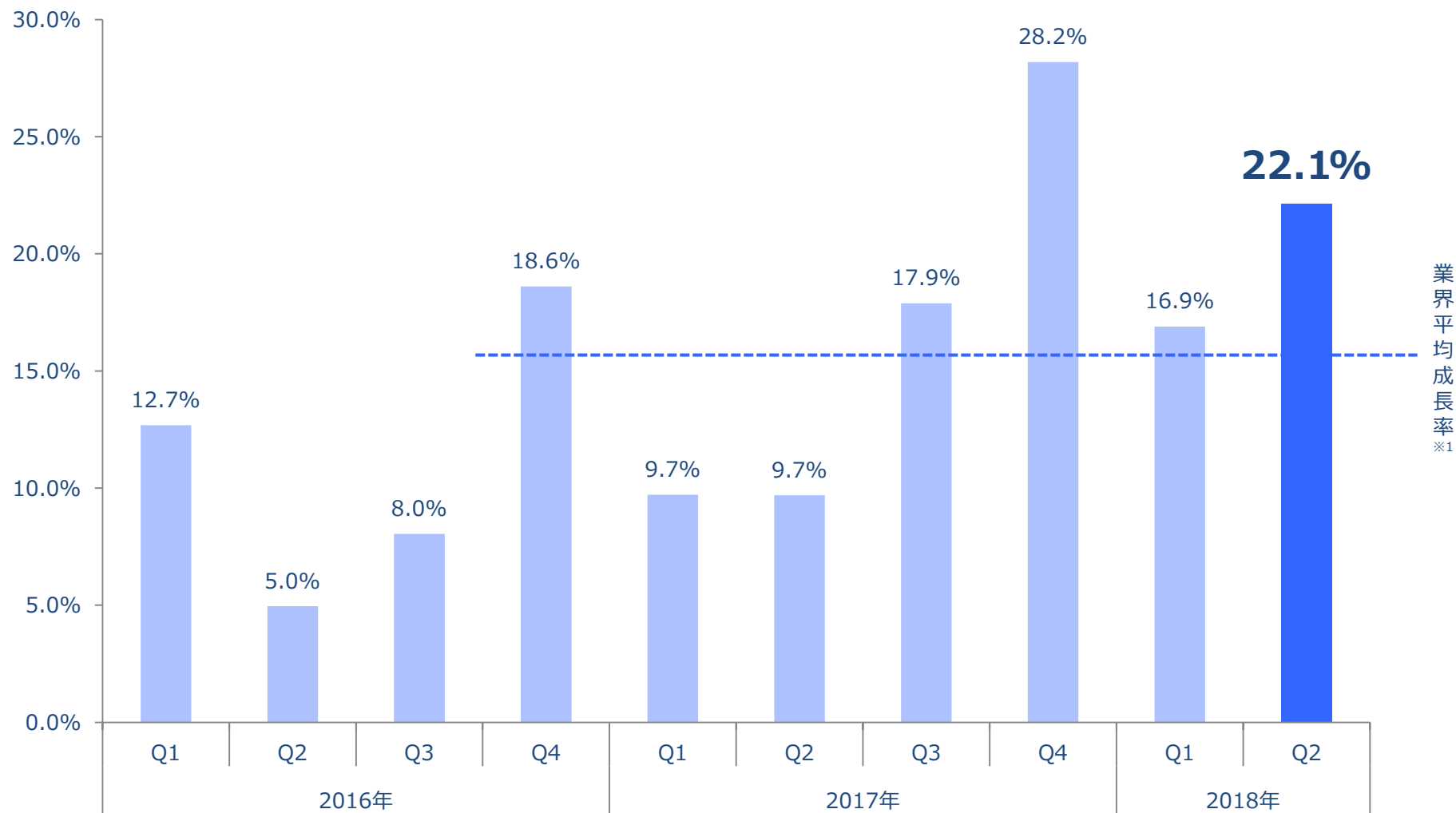
(1) マーケティング大手領域

(2) マーケティング地方中小領域

(3) 金融投資

(4) 事業開発

## 2017年後半から、主要ネット広告代理店を上回る売上成長率に復活



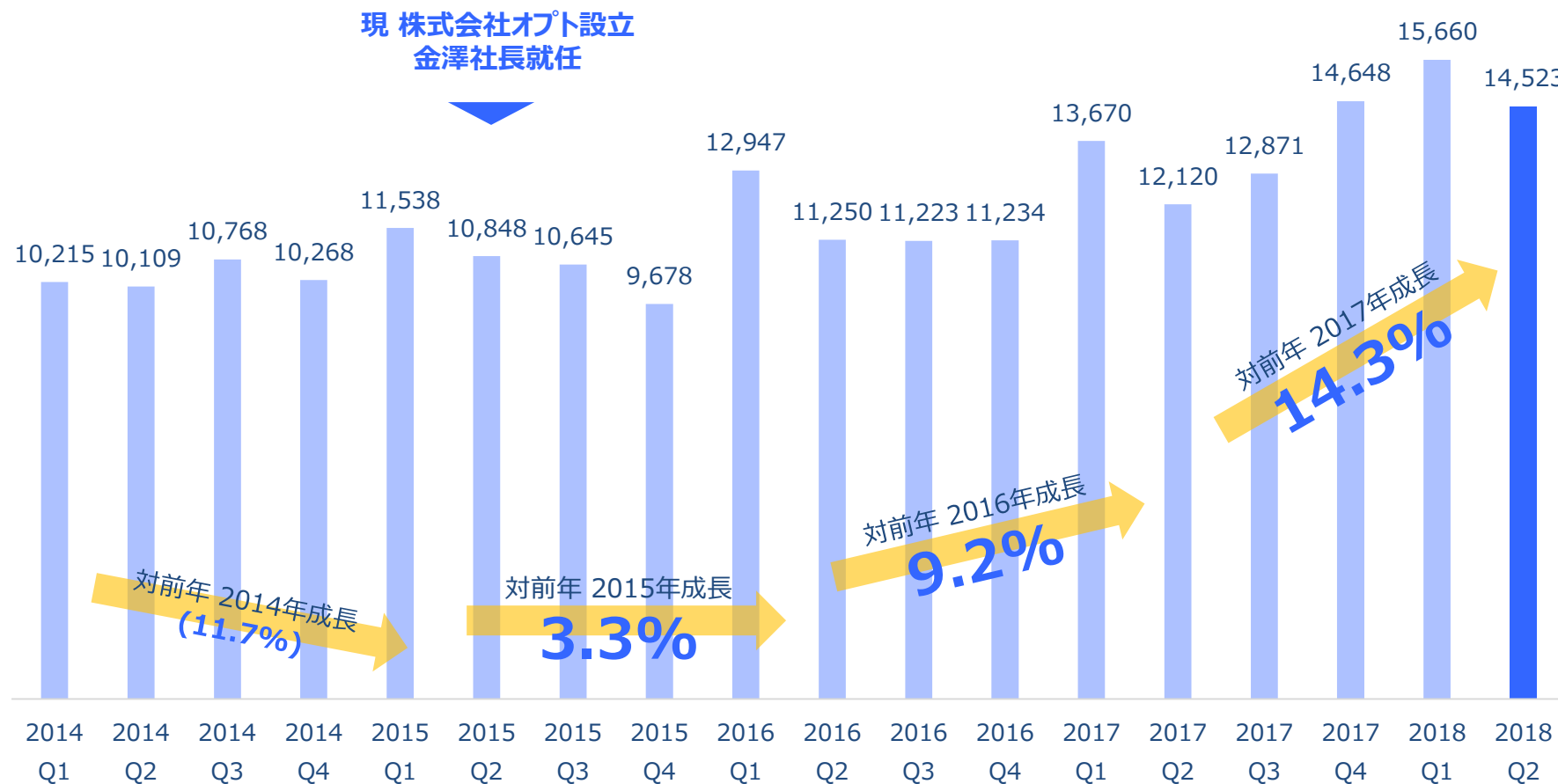
※1 電通、博報堂、サイバーエージェント、セブターニ、DACの主要ネット広告代理店の成長率

※2 前年成長率は、前連結会計年度末に売却した株式会社クラシファイドの連結業績への影響を除く数値



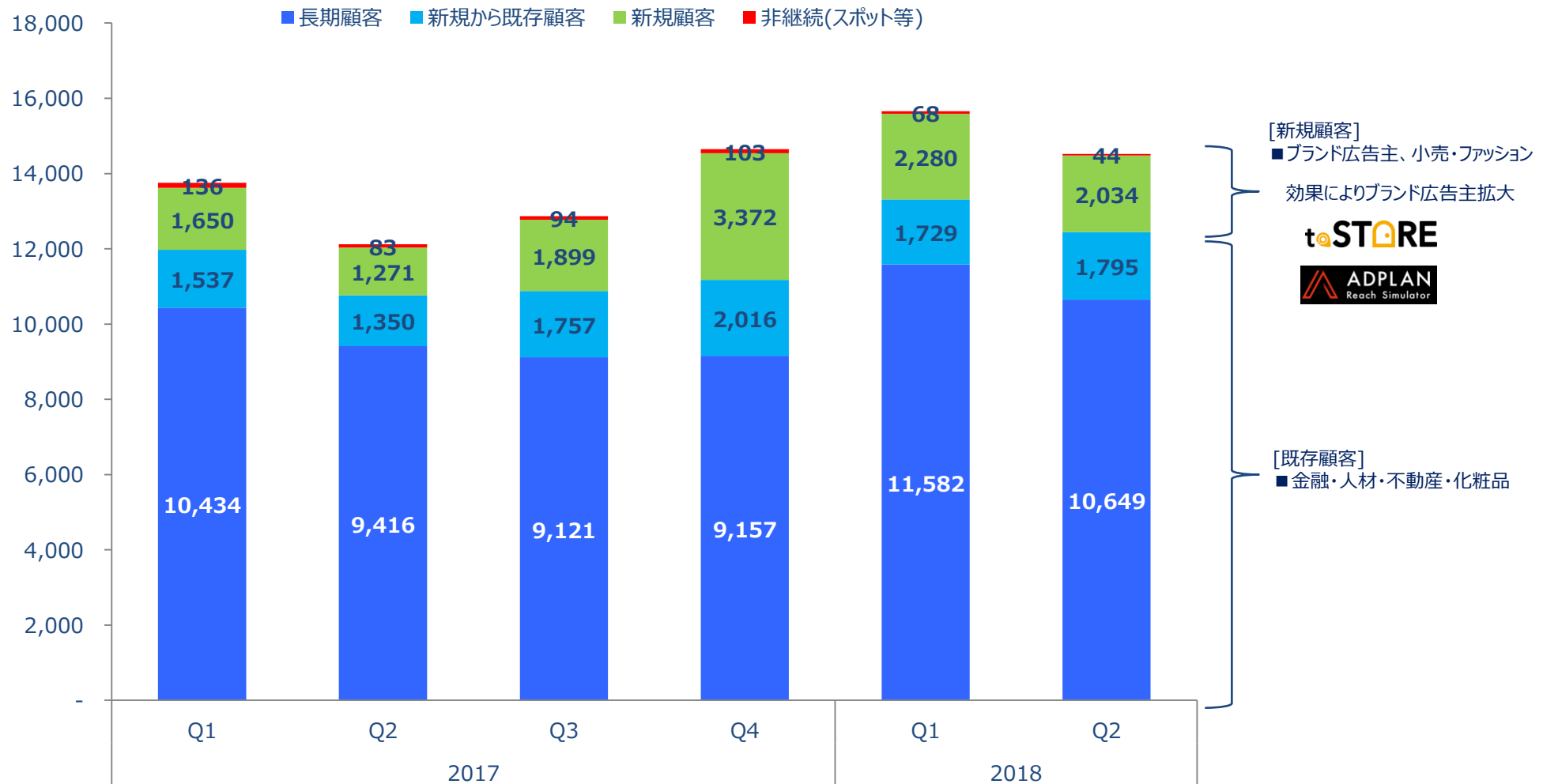
## 本格的な成長軌道へ復活 2018年Q2売上高 前年対比 19.8%増

(単位：百万円)



## 既存重点4業界および新規顧客の①ブランド顧客、②流通小売系顧客ともに成長

(単位：百万円)



※長期顧客：24ヶ月以上継続取引ある顧客、新規から既存：12ヶ月以上 24ヶ月未満の継続取引ある顧客、新規顧客：1ヶ月以上 12ヶ月未満の顧客、非継続(スポット等)：継続取引が3ヶ月未満の顧客

従来のダイレクト系既存顧客層中心から  
市場規模の大きい大企業（メーカー・小売）へアプローチを強化

広告宣伝費（ブランド）

成長企業



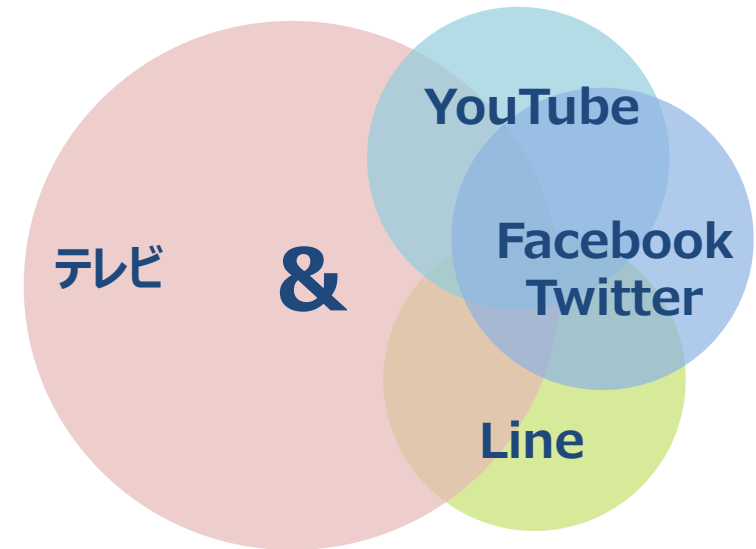
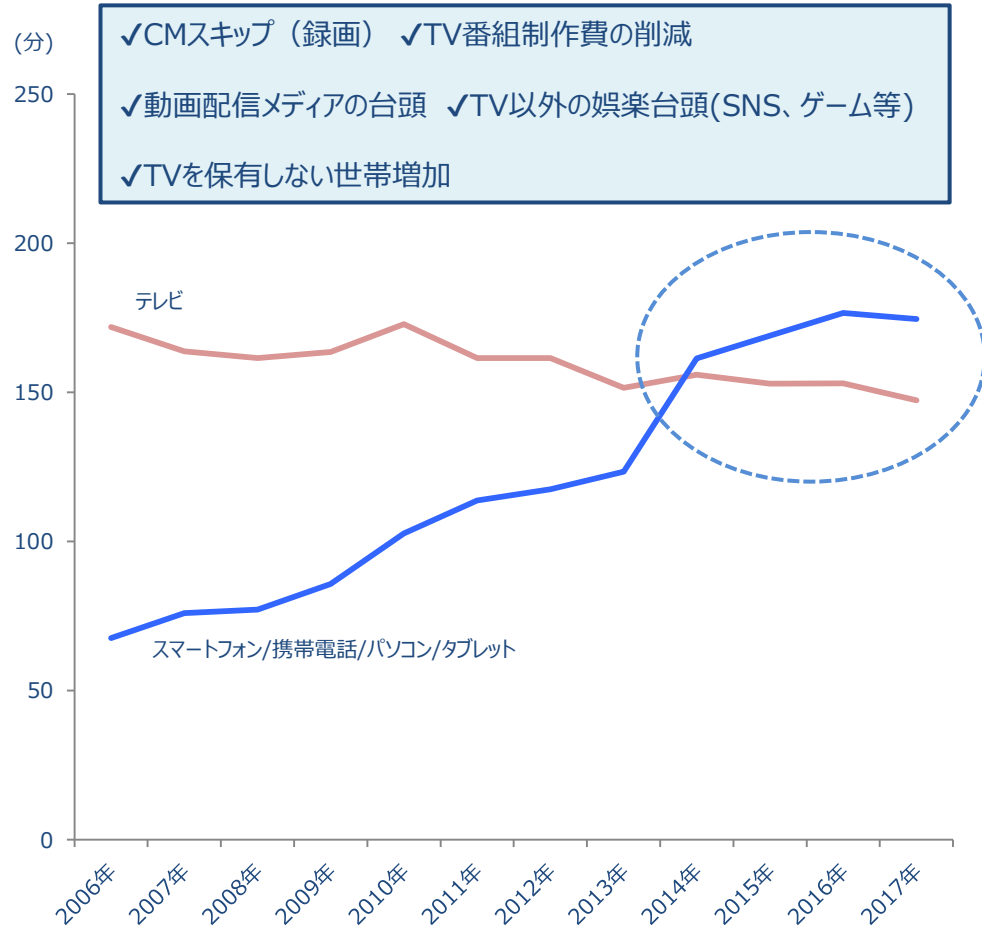
大企業

販促費（ダイレクト）



## テレビ広告とデジタル広告の併用によるブランディング向上へ

[メディア総接触時間の時系列推移(1日あたり/週平均)東京地区]

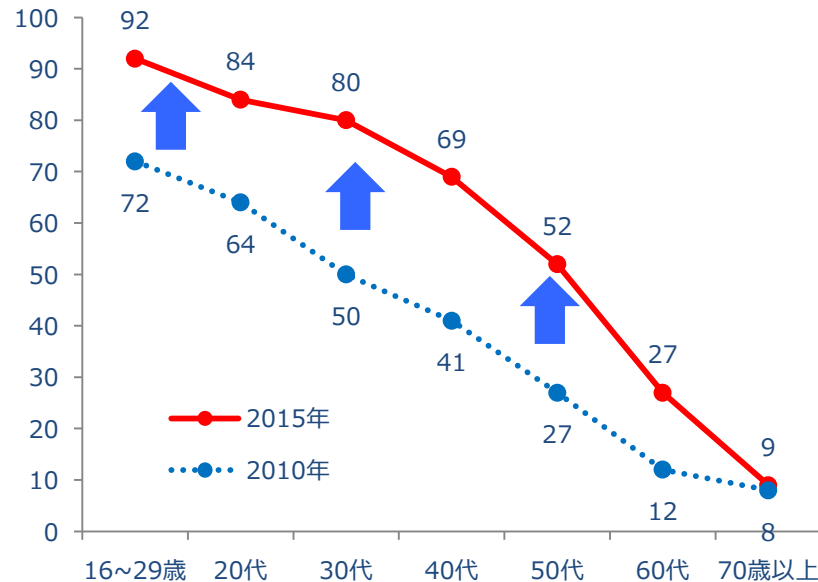


## 動画広告 リーチ・表現力ともに高い効果への期待高まる

### リーチ

- ✓ 30代～40代は、70～80%のリーチ

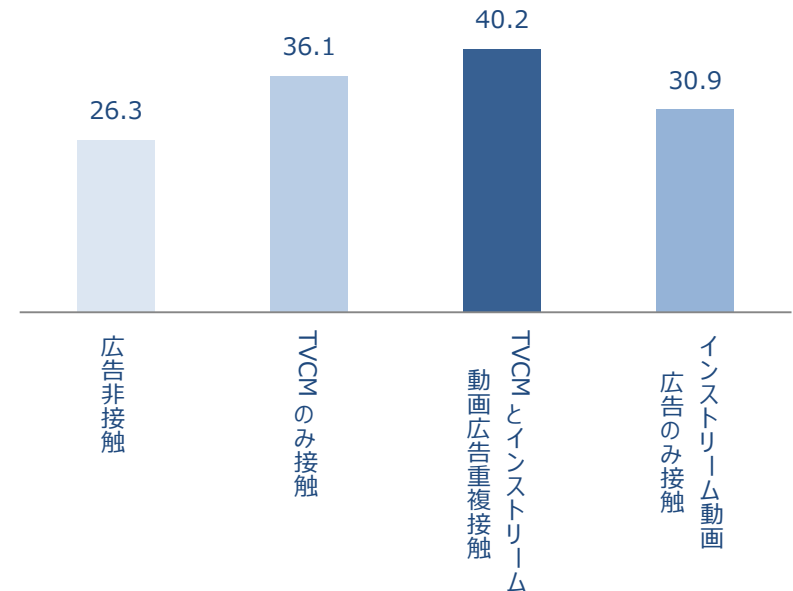
インターネットで動画を見る人の割合



### 表現力

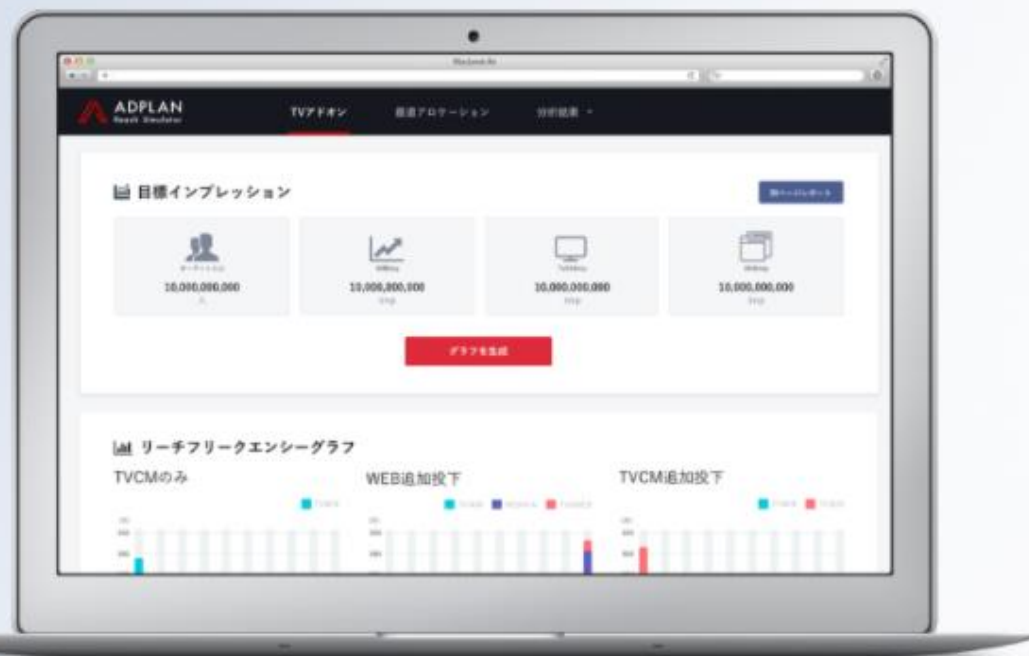
- ✓ テレビ広告との併用が態度変容効果を高める

商品に興味関心を感じるか



# ❁ 1. 自社開発ツール ADPLAN Reach Simulator

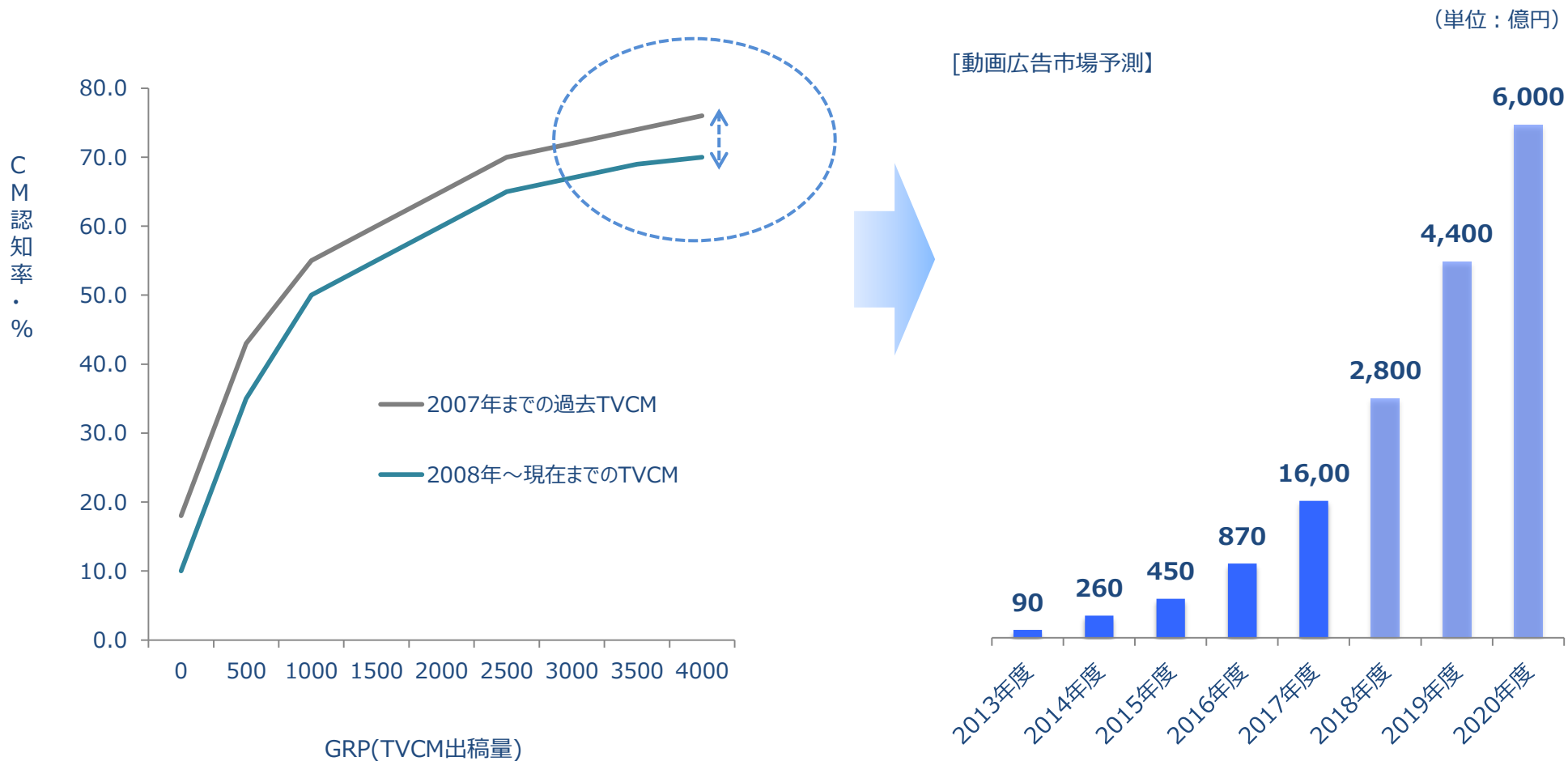
自社ツール「ADPLAN Reach Simulator」を開発。  
ブランド広告主へ導入、テレビ広告とインターネット広告の予算配分の最適化支援。  
結果、ブランド広告主の取扱いが急増へ。



## TVCM×ネット広告の 投資対効果を最大化

キャンペーン情報を基に目標値を設定し、業界初の  
フリークエンシー分布までシミュレーション

## TVCM効果効率が悪くなる分デジタル広告へ予算シフト

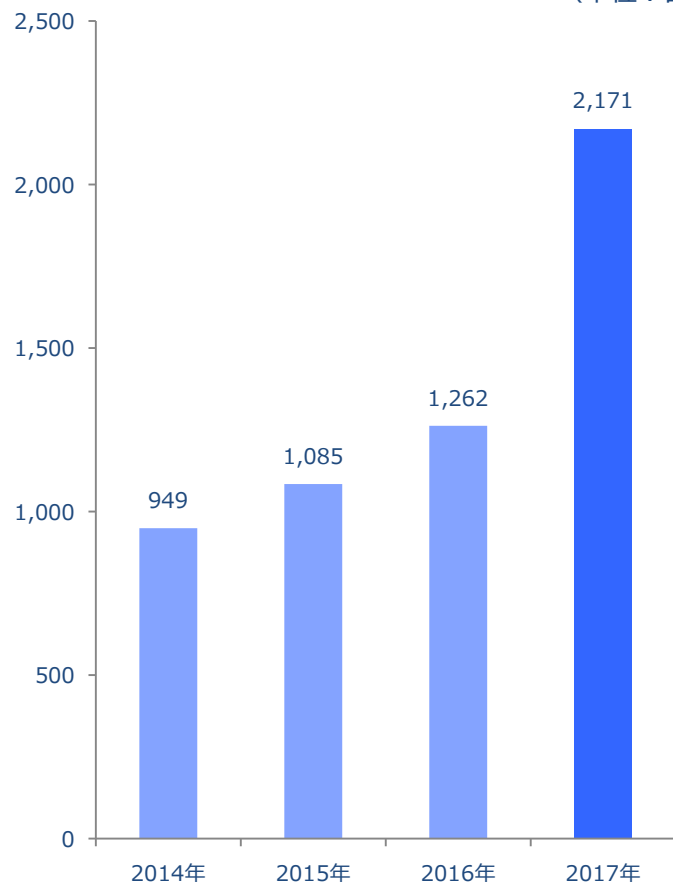


# 1. 当社の動画が選ばれている理由

## 動画広告 売上高

2017年 前年比 **72%増**

(単位：百万円)



※動画広告売上高 事業会社オプトの売上高

## 当社の特徴、取り組み

✓動画ファーストの全社方針

✓電通出向人材が動画部隊の中核に

✓沖縄にクリエイティブ専門オフィス開設

✓グループ横断動画専門部隊の設立 

✓ADPLAN Reach Simulator 

✓撮影スタジオ「Studio CANVAS」開設 

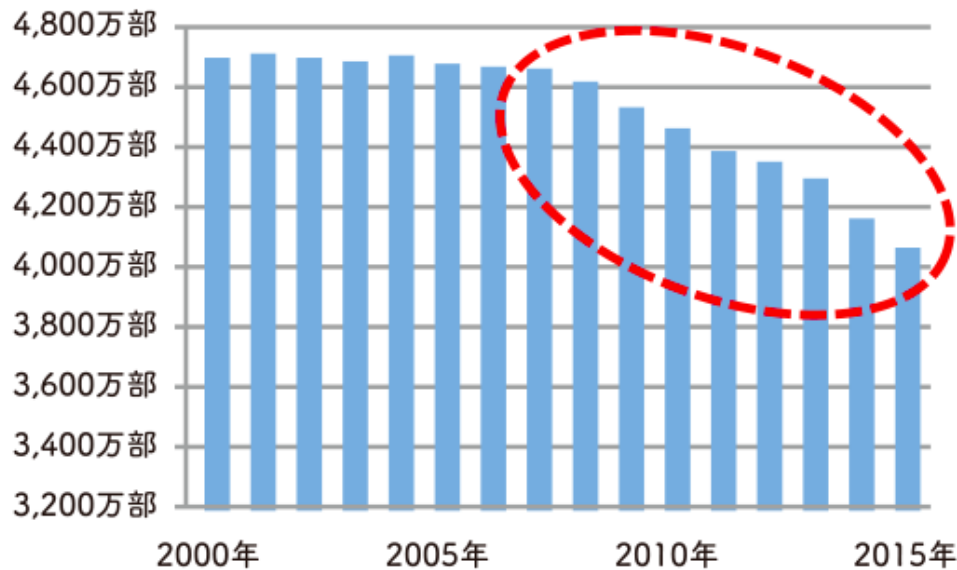
✓動画商材の開発

 toSTORE Video Ad.

新聞読者減少、店舗集客の有力手法折込チラシ効果激減。  
スマートフォンの位置情報連動ツール誕生、ネット広告への予算シフト加速。

### 新聞購読者の減少

#### 新聞購読部数の推移



※出処：平成27年 新聞の発行部数と世帯数の推移 日本新聞協会



※出処：電通「日本の広告」2016年を基に当社作成

### 位置情報を活用した広告配信・効果測定自社ツール「to STORE (トストア)」 小売店舗集客ツールとしてヒット

toSTORE

～ ラスト1マイルを後押して、潜在顧客を確実に顧客化する ～

商圈 & 来店者分析  
(企画の精度向上に利用)

広告配信  
(来店促進支援)

生活者の行動データ  
(スマホ位置情報2億レコード/日)



チャンネル横断ジオ行動履歴/地域特性

外部データ

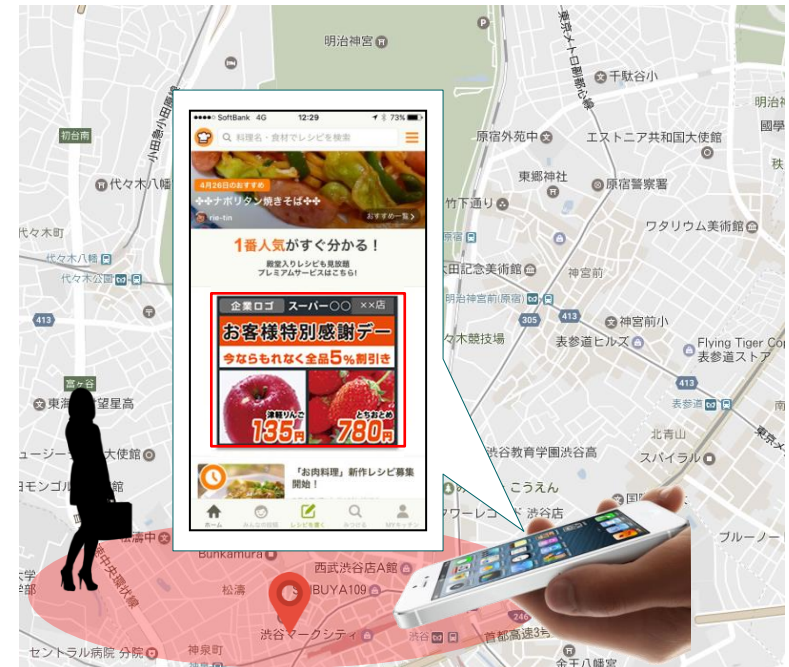
店舗データ

効果測定

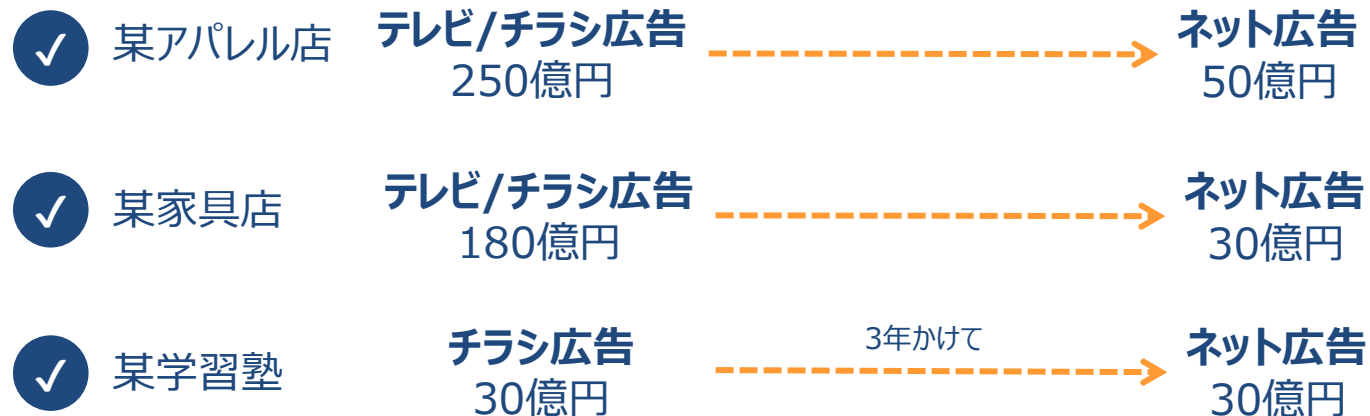


天候/口コミ/人口統計

店舗/商品/在庫/売上



### 小売業界 デジタル広告へのシフト加速



### 先行投資と業種特化型組織による顧客事業理解の促進





## 1 人材採用強化

✓組織体制の強化へ

## 2 クリエイティブ強化



✓デザイン イノベーション ファーム設立

## 3 人材教育強化



OPT HR Development Center

✓デジタルマーケター人材の開発研究機関  
「OPT HR Development センター」を設立

## 4 専門組織の組成

✓流通小売専門組織、新メディア専門組織

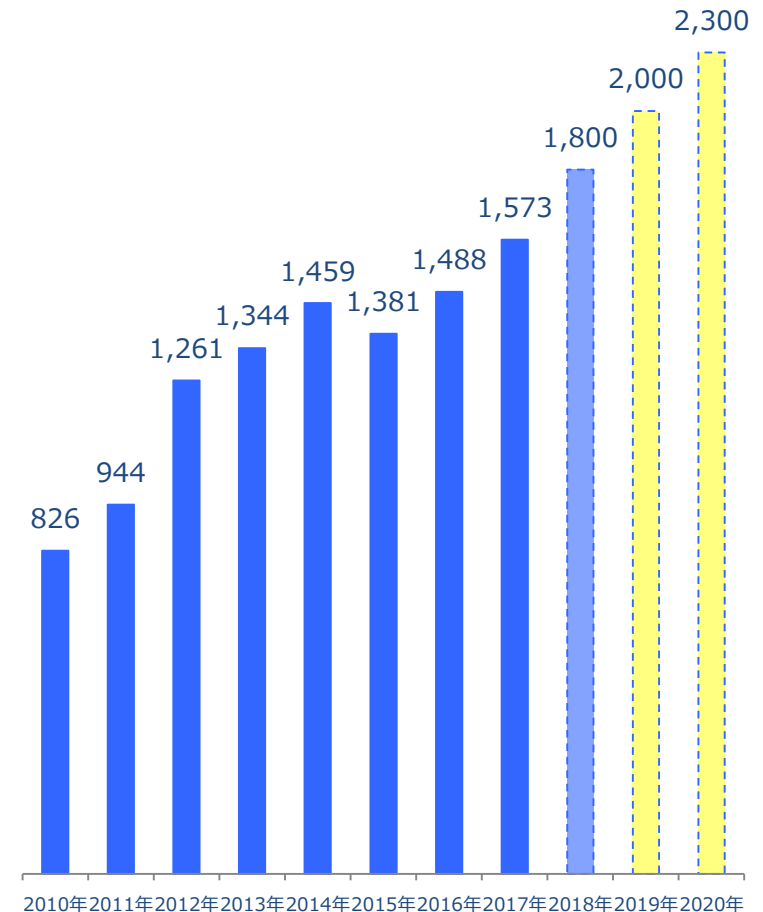
## 5 自社商材拡充&拡販

✓顧客ニーズに順調に対応

## 6 ノアド商材拡充&拡販

✓成果報酬型商材の拡販 → 利益率の向上

2020年までに2,300名を超える体制へ





2

## 4 領域の足元状況、トピックス

---

(1) マーケティング大手領域

(2) マーケティング地方中小領域

(3) 金融投資

(4) 事業開発

地方中小Webマーケティング会社で、  
売上高100億円超企業はソールドアウトだけ

全国20カ所の営業拠点  
での対面ニーズ吸上げ  
営業力



**SOLDOUT**  
ソールドアウト株式会社  
(2009年12月に事業会社オプトより分社)

盤石な顧客基盤  
取引実績（2017年3月末現在）  
延べ3,243社

育成の仕組み化  
社外リソースの活用  
供給力



4.4万アカウント  
を基に開発（自動入札）  
分析力

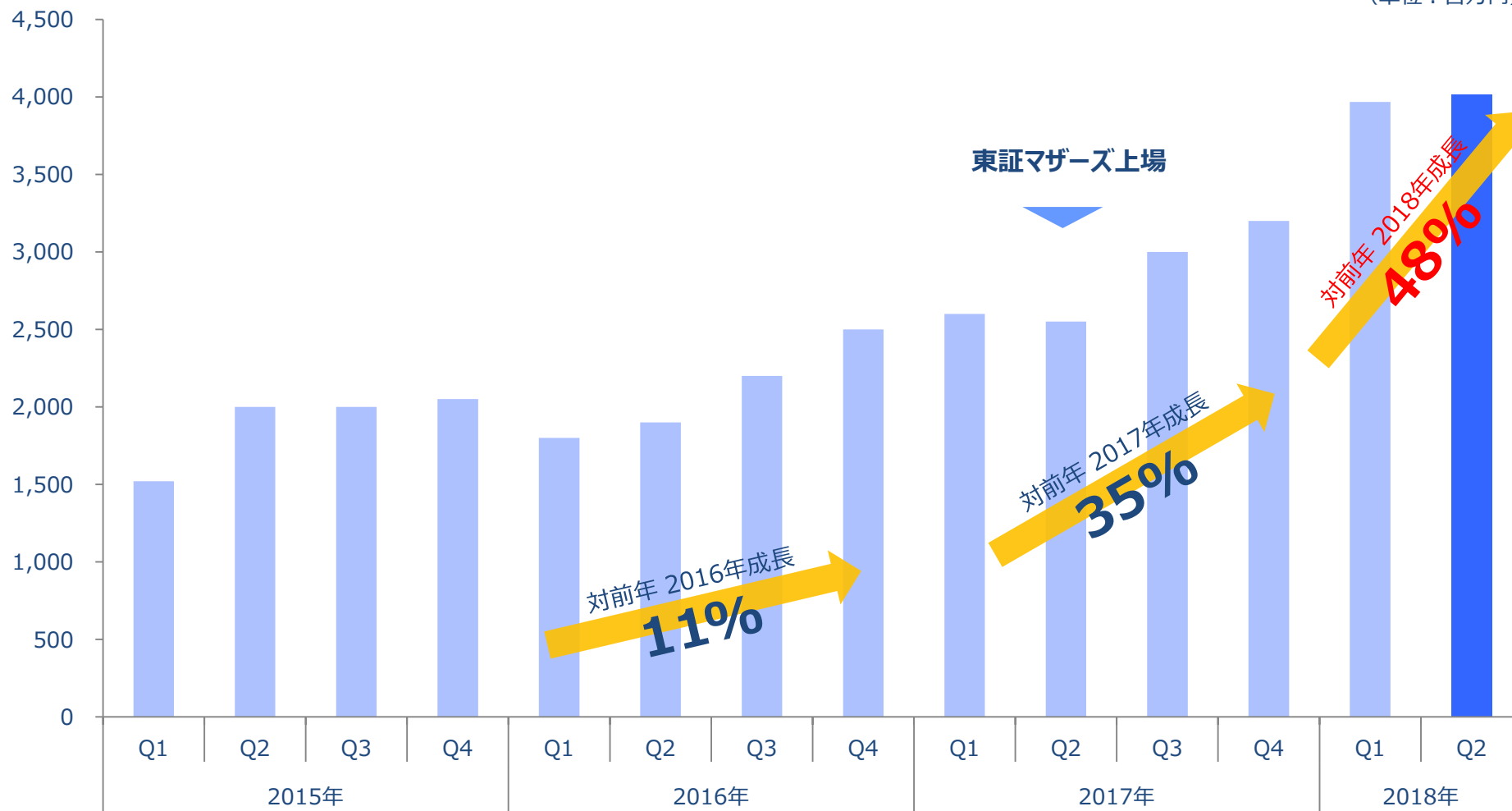


月200件以上の  
問い合わせを獲得  
マーケティング力



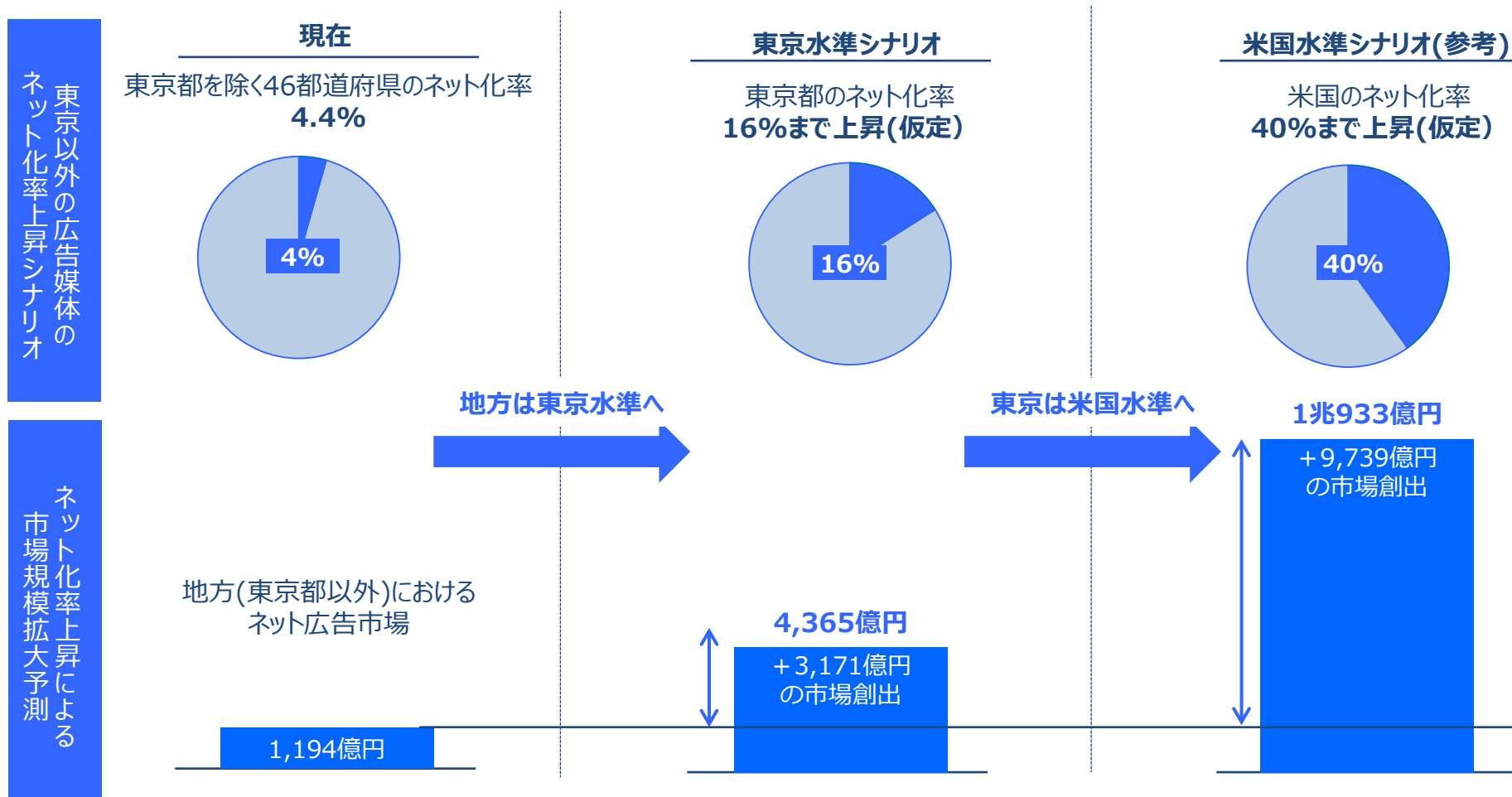
## 上場を機に成長率加速、前年対比 48.1%増

(単位：百万円)



## 地方中小市場は今後さらにデジタルシフトが加速へ

地方の「ネット広告費/広告費」拡大シミュレーション





2

## 4 領域の足元状況、トピックス

---

- (1) マーケティング大手領域
- (2) マーケティング地方中小領域
- (3) 金融投資**
- (4) 事業開発**

**ラクスル株式会社  RakSul**

**✓ 5月31日上場、時価総額約787億円 <sup>※1</sup>**

**✓ 当社持分比率約16% <sup>※2</sup>、含み益約100億円**

**✓ 本格的な事業シナジーを生み出すべく連携開始へ**

## 株式会社ライトアップ<sup>°</sup> Writeup!

- ✓ 6月13日上場、時価総額約83億円※
- ✓ ライトアップ社の意向により当社持分約20%を売出し  
約11億円の特別利益計上、含み益約17億円※  
連結子会社から営業投資有価証券へ振替
- ✓ 40%以上出資ベンチャー投資 7社目の成功 高い成功実績





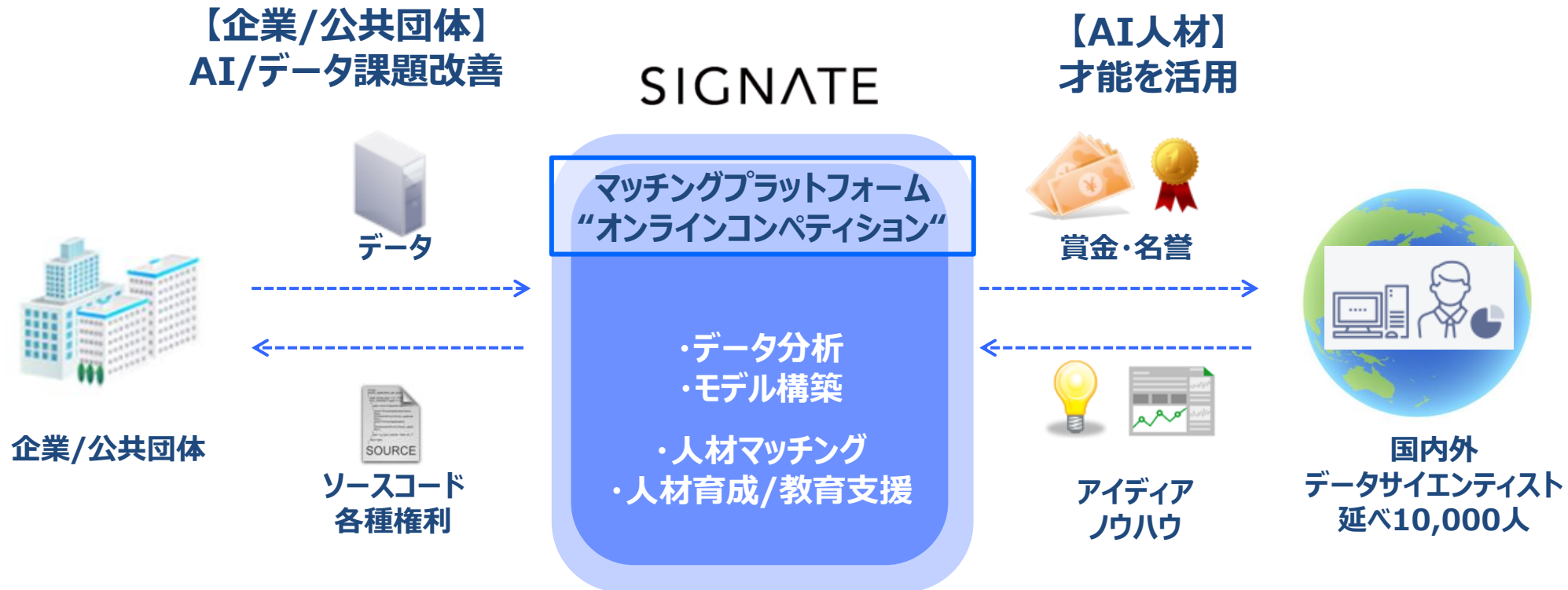
2

## 4 領域の足元状況、トピックス

---

- (1) マーケティング大手領域
- (2) マーケティング地方中小領域
- (3) 金融投資
- (4) 事業開発

日本最大延べ10,000人<sup>※</sup> のデータサイエンティストが企業のデータを分析



## SIGNATE コンテスト事例



- ・西日本旅客鉄道株式会社
- ・テーマ：走行中の北陸新幹線車両台車部の着雪量予測



- ・株式会社ファーストリテイリング
- ・テーマ：ファッション画像における洋服の「色」の分類



- ・クックパッド株式会社
- ・テーマ：JSAI Cup 2018 人工知能学会データ解析コンペティション



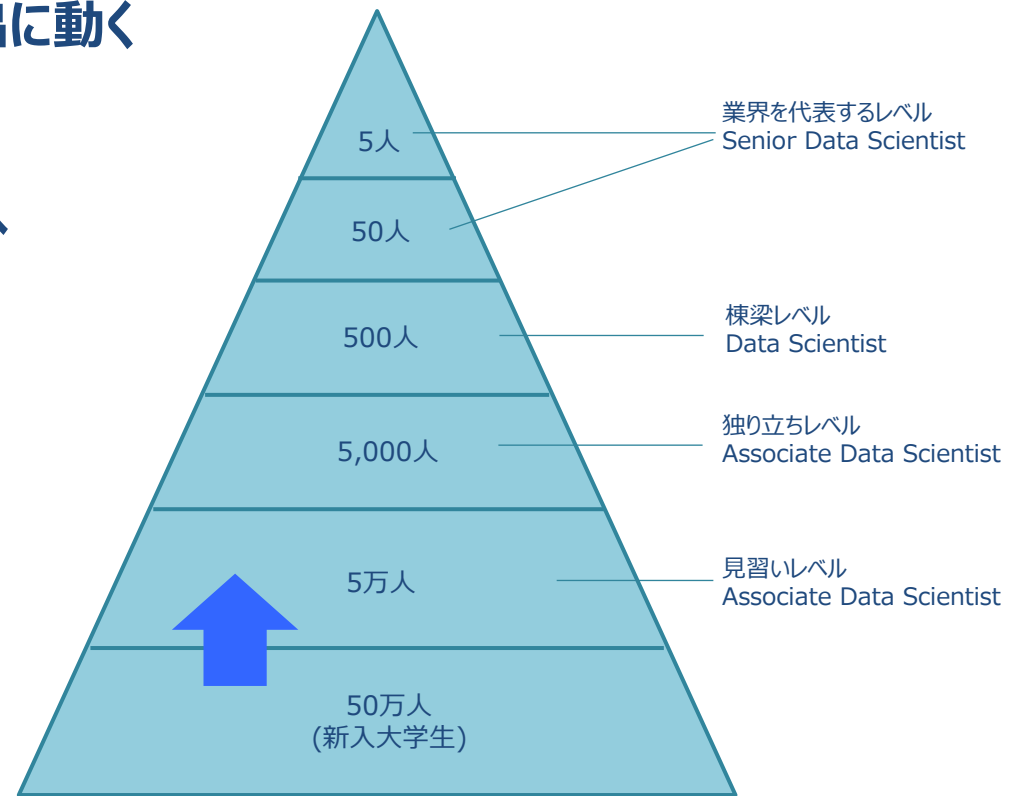
- ・国立研究開発法人産業技術総合研究所
- ・テーマ：国立研究開発法人産業技術総合研究所

**IT企業技術者の採用や評価にも利用**

✓国主導でデータサイエンティストの輩出に動く  
→大学に学部、学科設立要請へ

✓2014年当時5万人程度→50万人へ

✓SIGNATEのコンペティションシステム  
大学への導入も



[データサイエンティスト協会が定めたスキルレベル(2014年12月)]

当社100%子会社			
会社	PKSHA Technology (証券コード 3993)	Preferred Networks	SIGNATE
特徴	アルゴリズム (機械学習/深層学習・自然言語処理・画像認識)を用いたソリューション開発とライセンス提供	IoTにフォーカスリアルタイム機会学習技術のビジネス活用を目的とし、自然言語処理技術の研究開発/商品開発・販売	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンペティションによるAI開発とAI人材の採用・育成</li> <li>・延べ10,000人のデータサイエンティスト(2018年7月末時点)</li> </ul>
マネタイズ方法	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ソリューション開発</li> <li>・ライセンス提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・研究開発</li> <li>・商品開発/販売</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンペティション型AIアルゴリズム開発</li> <li>・AI受託開発</li> <li>・データサイエンティストの研修、採用支援</li> </ul>
時価総額	1,698億円 (2018年8月7日時点)	未上場 2,326億円 (2017年11月20日 日経NEXTユニコーン記事より)	未上場



3

## オプトグループご紹介

---

### シナジー投資事業

## 四半期毎に、事業責任者による事業説明を実施

グループCOO 野内

マーケティング事業

シナジー投資事業

### マーケティング大手

- デジタルマーケティング
- インターネット広告代理
- ソリューション開発/提供

2018年Q1決算説明会  
株式会社オプト  
CEO金澤よりご説明

### マーケティング地方中小

- デジタルマーケティング
- ソリューション開発/提供
- IT/HR支援

2018年Q3決算説明会  
ソールドアウト株式会社  
CEO荻原よりご説明予定

### 金融投資

- ベンチャーキャピタル投資
- ファンド運用
- 投資先経営支援

2018年Q2決算説明会  
当社 グループCOO/シナジー投資事業責任者  
野内よりご説明

### 事業開発

- 新規事業開発  
✓ AI事業  
✓ シェアリングエコノミー事業 等
- 中国/越境EC事業





1

自己紹介

2

シナジー投資事業の概要

3

シナジー投資事業の意義（構想）

4

金融投資 これまでの歩みと実績

5

なぜ取り組むのか

6

事業開発/創出への取り組み





1

## 自己紹介

---

2

シナジー投資事業の概要

3

シナジー投資事業の意義（構想）

4

金融投資 これまでの歩みと実績

5

なぜ取り組むのか

6

事業開発/創出への取り組み

- 株式会社オプト(現株式会社オプトホールディング)共同創業者
- 事業立上経験あり、インターネット分野/ベンチャー投資分野におけるネットワークにより常に最先端の情報保持
- グループCOO兼シナジー投資事業の責任者として陣頭指揮を執る。

## オプトグループでのこれまでの取り組み/実績

1994年 オプトホールディングの前身であるデカレグス設立に携わり、1996年参画。

2005年 Yahoo!不動産の物件掲載を専属で手掛けるクラシファイドを設立 事業拡大を推進。 ※1

2011年 CCCとの合併会社であるPlatform ID設立、データマーケティング本格始動へ。 ※3  
※2

2013年 投資育成事業の責任者として陣頭指揮を執る。

2015年 コーポレートベンチャーキャピタル事業 OPT Ventures設立。本格的にベンチャー投資へ。

インキュベーション事業のOPT incubate設立。新規事業開発の基盤構築を開始。

2017年 グループCOOに就任。“グループ連携”をテーマに戦略・施策の立案・実行を指揮へ。



### 【PR Tableストーリー】

◆「過信からの失敗と反省からの成功を経てー オプトグループCOOは日本の次代を見つける」  
<https://www.pr-table.com/optgroup/stories/1754>

◆アップサイドを追求するだけが本当の投資か？ オプトグループは日本の未来へ投資する  
<https://www.pr-table.com/optgroup/stories/1827>

## 2030年1兆円に向けて

- ・社会的経済的にインパクトのある事業
- ・日本の社会課題の解決につながる事業
- ・グループ事業収益ポートフォリオを補う事業

**3つの実現によってオプトグループの成長を支える**



1

自己紹介

2

**シナジー投資事業の概要**

---

3

シナジー投資事業の意義（構想）

4

金融投資 これまでの歩みと実績

5

なぜ取り組むのか

6

事業開発/創出への取り組み

## シナジー投資事業

### 金融投資

代表的な会社



- ベンチャーキャピタル投資
- ファンド運用
- 投資先経営支援

### 顧客属性

国内外のベンチャー企業

### 事業開発

代表的な会社



- 新規事業開発
  - ✓AI事業
  - ✓シェアリングエコノミー事業 等
- 中国/越境EC事業

### 投資先/パートナー

ナショナルクライアント  
国内メーカー  
海外企業





1

自己紹介

2

シナジー投資事業の概要

3

シナジー投資事業の意義（構想）

---

4

金融投資 これまでの歩みと実績

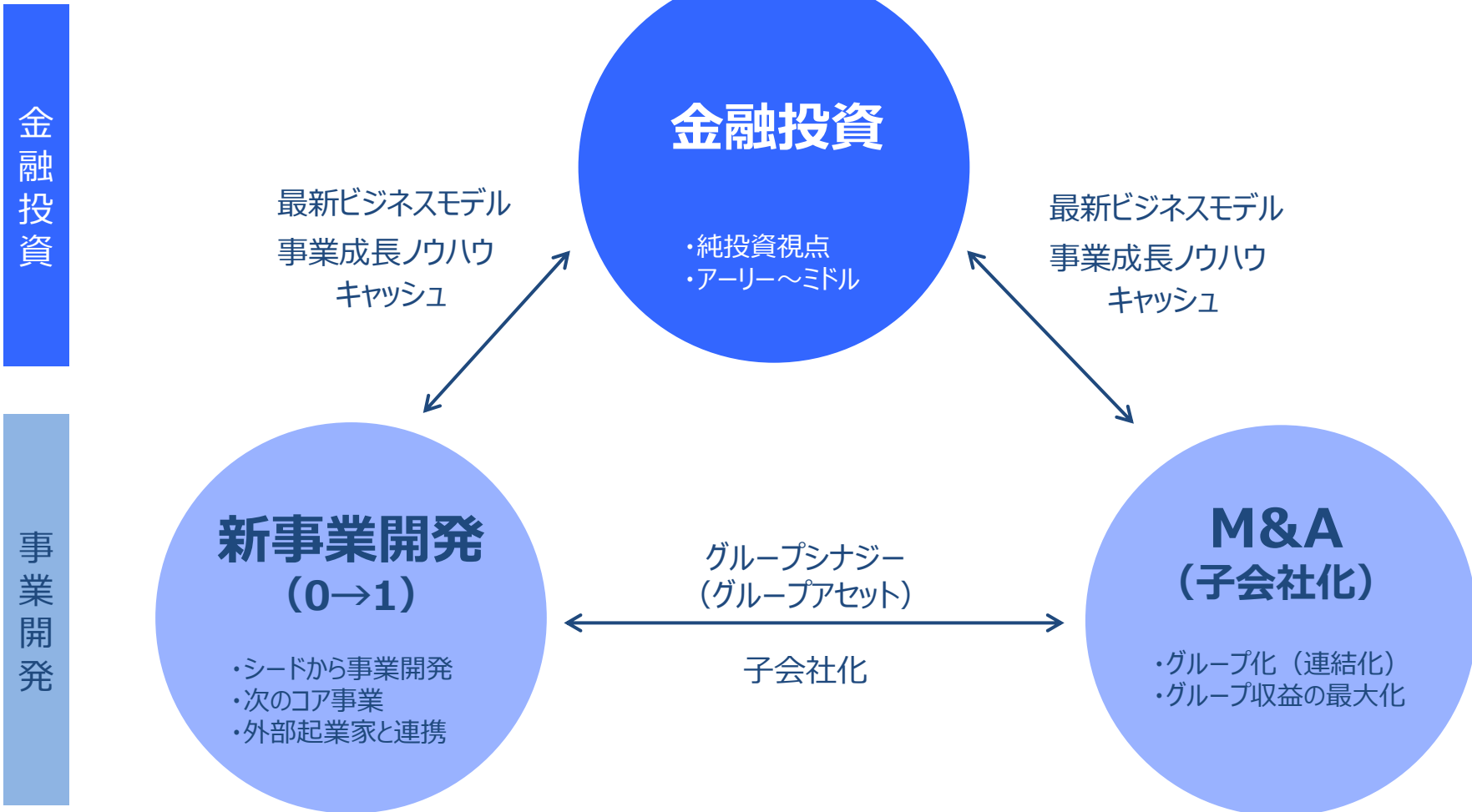
5

なぜ取り組むのか

6

事業開発/創出への取り組み

## “事業を創る仕組みを作る”事業





1

自己紹介

2

シナジー投資事業の概要

3

シナジー投資事業の意義（構想）

4

**金融投資 これまでの歩みと実績**

---

5

なぜ取り組むのか

6

事業開発/創出への取り組み



## 2013年から本格的に金融投資/再生投資を開始



### 本格始動後のポートフォリオ 世の中の課題を解決する企業の銘柄例

#### シェアリングエコノミー

RakSul

coconala

Lancers

ジモティー

sitateru  
Made by Imagination.

SPACEMARKET

#### ダイレクトトレーディング

One Tap BUY

SORABITO

MFS  
MORTGAGE FINANCIAL SOLUTIONS

enechange

Housmart

#### ディスラプティブテクノロジー

WOVN.io

Weaved.

Allm

NIPPON  
tect  
SYSTEMS

## 極めて高い投資成功率

	ROI	Gross IRR	成功率 ※3
<b>全体</b> (2013年以降)	<b>2.9倍</b>	<b>39%</b>	<b>91%</b>
<b>Realize</b> ※1	<b>4.2倍</b>	<b>47%</b>	<b>82%</b>
<b>Unrealize</b> ※2	<b>1.7倍</b>	<b>20%</b>	<b>94%</b>

※1 Realize：売却またはIPOがあった投資銘柄

※2 Unrealize：Realize以外の投資銘柄

※3 成功率：ROI 1倍超の投資銘柄

※4 ROI / Gross IRR計算の前提条件

計算対象銘柄	ファンド銘柄	ファンド投資はオプトベンチャーズ1号ファンドのみを計算対象とする
	ファンド以外の銘柄	以下のいずれかに該当する銘柄 ・2013年の金融投資事業始動後に金融投資事業として投資した銘柄 ・オプトホールディング保有銘柄のうちオプトベンチャーズに管理を委託した銘柄
計算基準日		2018年6月末
計算方法	減損銘柄	減損時の純資産額で売却したと仮定して計算
	ファイナンスがあった銘柄	直近ファイナンス価額で売却したと仮定して計算
	IPO銘柄	計算基準日の時価で売却したと仮定して計算
	ファンド銘柄	各投資銘柄毎に有責法上の減損・ファイナンスを考慮して計算
	上記以外の銘柄	売却・減損・ファイナンス・IPO等により取得価額に変動がない銘柄は、計算基準日に取得価額で売却したと仮定して計算
法人税の取り扱い		法人税は考慮しない

## IPO実績 6社

2015年5月  
東証マザーズ上場



株式会社マーケットエンタープライズ  
(時価総額 43億円)

2015年4月  
東証マザーズ上場



株式会社Gunosy  
(時価総額 418億円)

2015年11月  
ニューヨーク証券



Square, Inc.  
(時価総額 214億ドル)

2017年12月  
東証マザーズ上場



株式会社ジーニー  
(時価総額 326億円)

※持株譲渡後に上場

2018年5月  
東証マザーズ上場



ラクスル株式会社  
(時価総額 787億円)

2018年6月  
東証マザーズ上場



株式会社ライトアップ  
(時価総額 83億円)

1

## 投資スタンス & 目利き力

- ✓ “世の中の社会課題を解決する分野”への投資
- ✓ “何を持ってどのように解決するのか”が投資の判断基準
- ✓ 「シェアリングエコノミー」「ダイレクトトレーディング」「ディスラプティブテクノロジー」

2

## 事業立上経験

- ✓ 自社のIPO経験
- ✓ 子会社のIPO経験(ホットリンク、モバイルファクトリー、ソウルドアウト、ライトアップ)
- ✓ 事業立上経験豊富なプロフェッショナル投資チーム

3

## 海外最新情報

- ✓ 米国のVCからのVB情報
- ✓ 中国の最新情報
- ✓ アジア諸国での投資活動

4

## 圧倒的顧客基盤 & デジタル人材基盤

- ✓ マーケティング事業の取引先（大手～地方・中小）
- ✓ 約1,600名のデジタルマーケ精通人材
- ✓ ベンチャー投資業界でのネットワーク
- ✓ 各種経営者ネットワーク



1

自己紹介

2

シナジー投資事業の概要

3

シナジー投資事業の意義（構想）

4

金融投資 これまでの歩みと実績

5

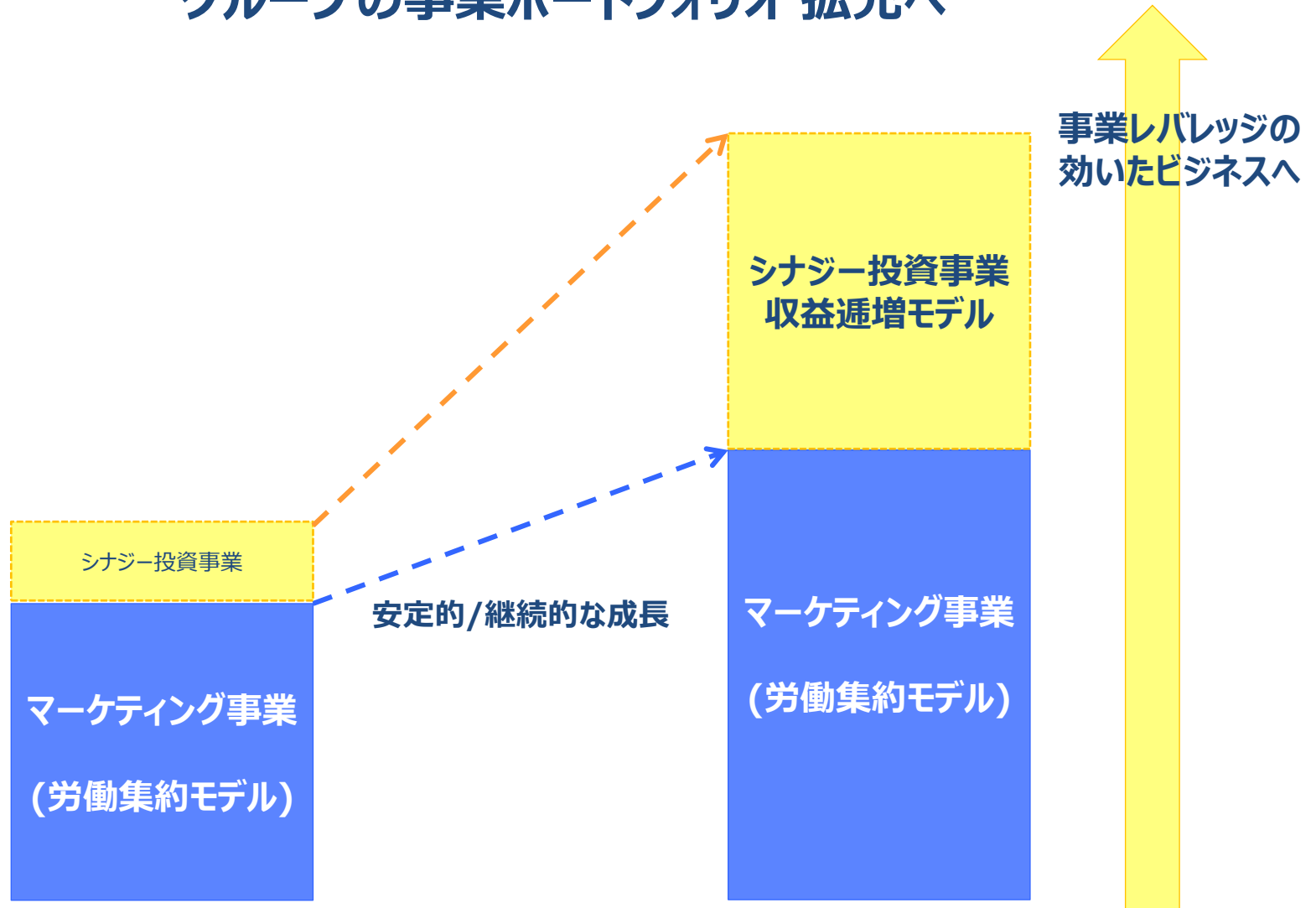
なぜ取り組むのか

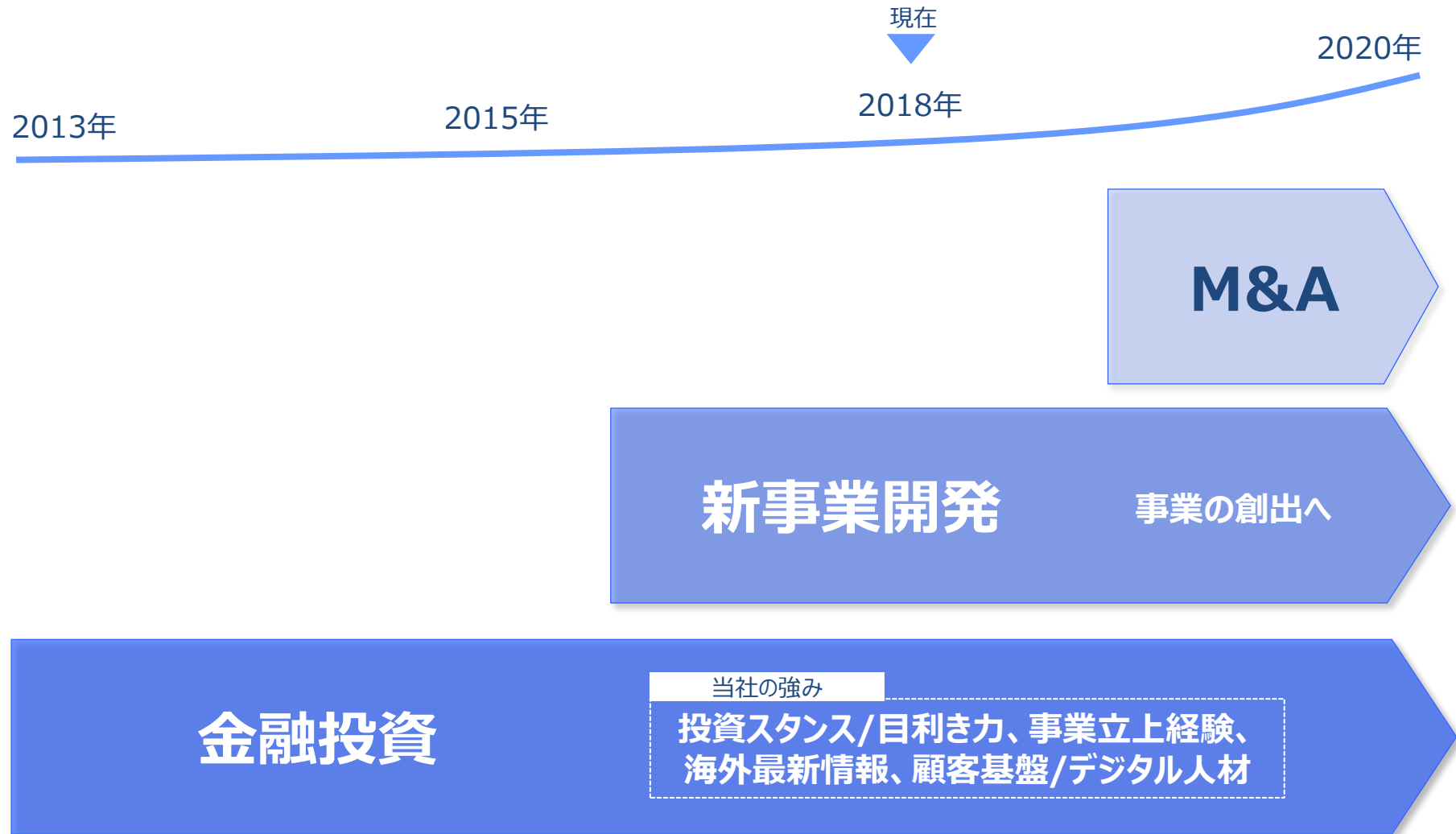
---

6

事業開発/創出への取り組み

## グループの事業ポートフォリオ 拡充へ







1

自己紹介

2

シナジー投資事業の概要

3

シナジー投資事業の意義（構想）

4

金融投資 これまでの歩みと実績

5

なぜ取り組むのか

6

事業創出への取り組み

---



## ファンドを通じた事業創出と独自ネットワーク構築へ

	オプトベンチャーズ 1号投資事業有限責任組合	オプトベンチャーズ 2号投資事業有限責任組合
設立日	2015年4月	2018年内（予定）
ファンドサイズ	60億	100億（予定）
投資テーマ （対象）	インターネット技術を活用している ベンチャー企業  ①シェアリングエコノミー ②ダイレクトトレーディング ③ディスラプティブテクノロジー	世の中の課題を解決する 以下の要素を中心に投資  ①社会課題の解決と価値貢献 ②革新的ビジネスモデル（ソリューション） ③ディスラプティブテクノロジー

## オプトグループエコシステム創出：シェアリングエコノミー事業創造

### 金融投資

#### シェアリングエコノミー 銘柄への投資

RakSul

coconala

ジモティー

sitateru  
Made by imagination.

SPACEMARKET Lancers

### 事業開発

#### [自社創造事例]

#### アセットの シェアリングエコノミー

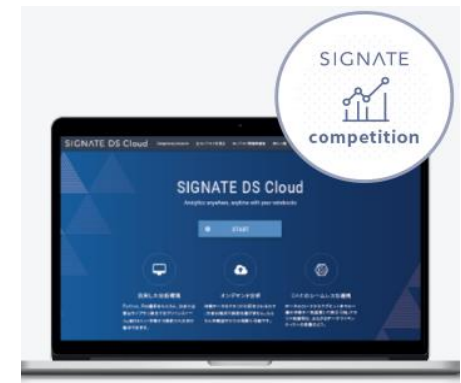
働き方改革を推進する新サービス



いつでもどこでも働ける世界を  
創造するサブスクリプションコマー

#### アビリティの シェアリングエコノミー

AIマッチングプラットフォーム



日本最大延べ10,000人の  
データサイエンティストが企業のデータを分析  
(2018年7月末時点)

The background of the slide features a large, stylized butterfly. The butterfly's body and wings are composed of a dense collection of small, blue, semi-transparent icons. These icons represent a wide variety of concepts, including technology (like a smartphone and a laptop), nature (like a heart and a leaf), business (like a dollar sign and a bar chart), and general life (like a house and a person). The butterfly is positioned centrally, with its wings spread out towards the left and right edges of the frame.

4

## 參考資料

---

## マーケティング事業

既存顧客の安定化と新規顧客の獲得 調整後前年比※ +567百万円(+19.5%)  
市場ニーズに合わせ広告代理商材優先販売、粗利率低下も想定どおり

## シナジー投資事業

海外マーケティング事業の一時的な不調 前年比 (10)百万円  
事業ポートフォリオ見直しにより、海外マーケティング事業見直しへ

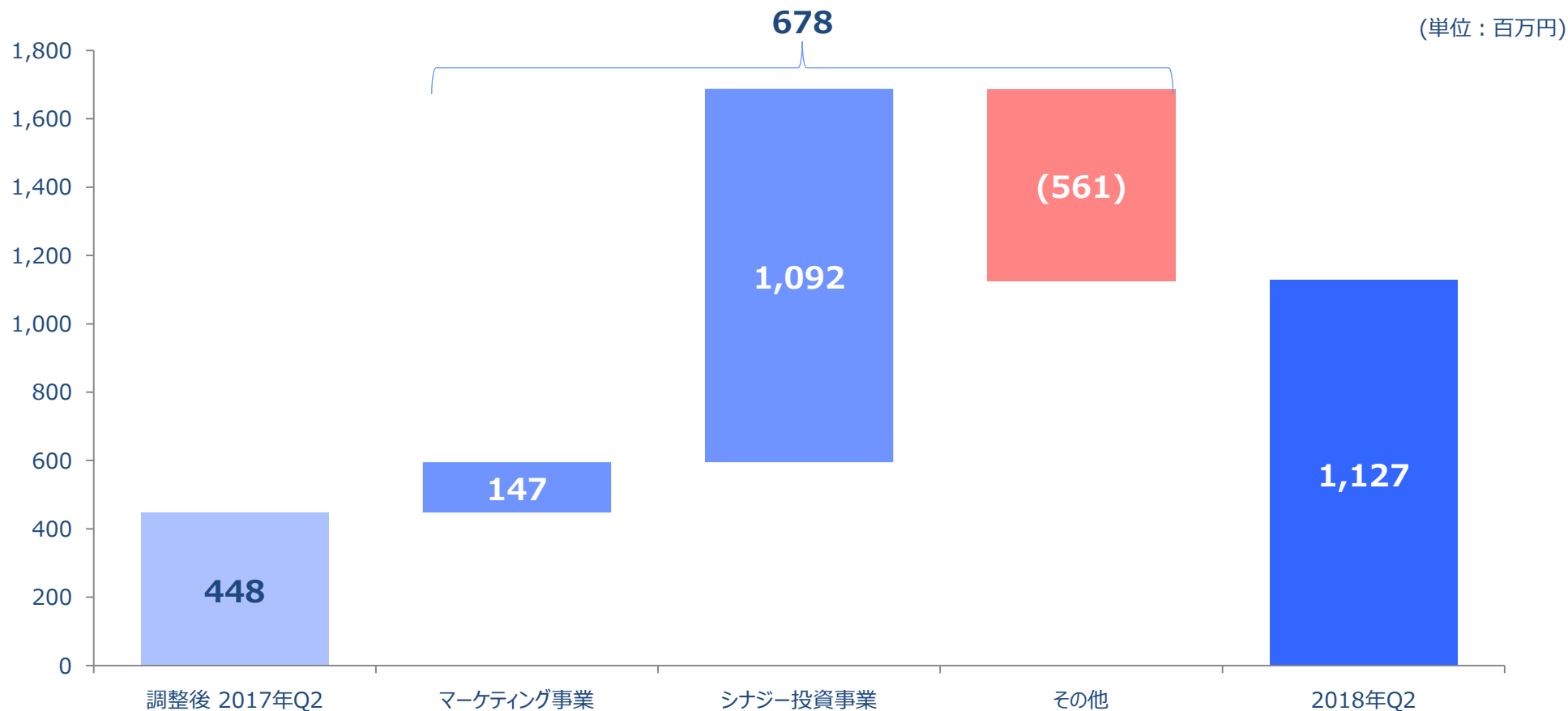
(単位：百万円)



**マーケティング事業** 調整後前年比※ +147百万円

**シナジー投資事業** 連結子会社ライトアップ上場に伴う株式売却益など 前年比+1,092百万円

**その他** 管理体制強化を目的とした費用増加など (198)百万円  
前年の自社株価予約取引終了により。前年比(363)百万円

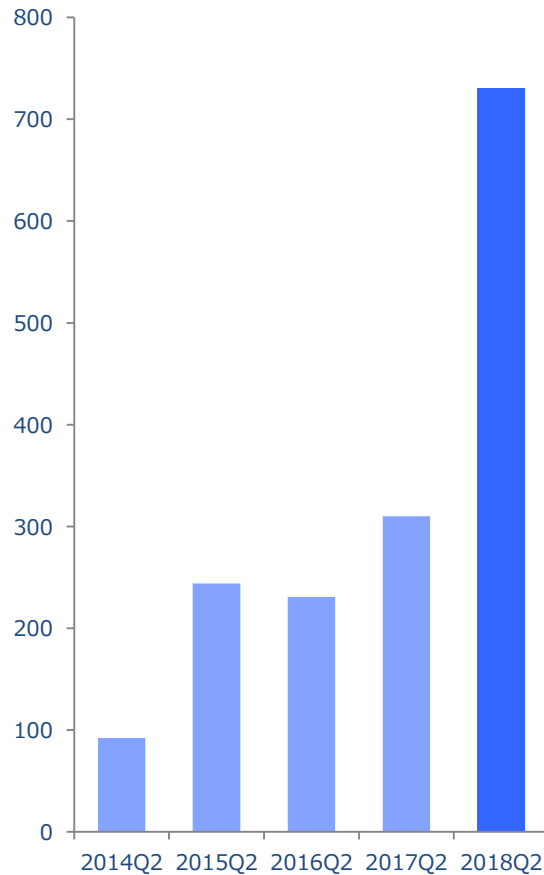


・新規顧客獲得（主にブランド広告主）により動画広告/SNS広告取扱高拡大へ

（単位：百万円）

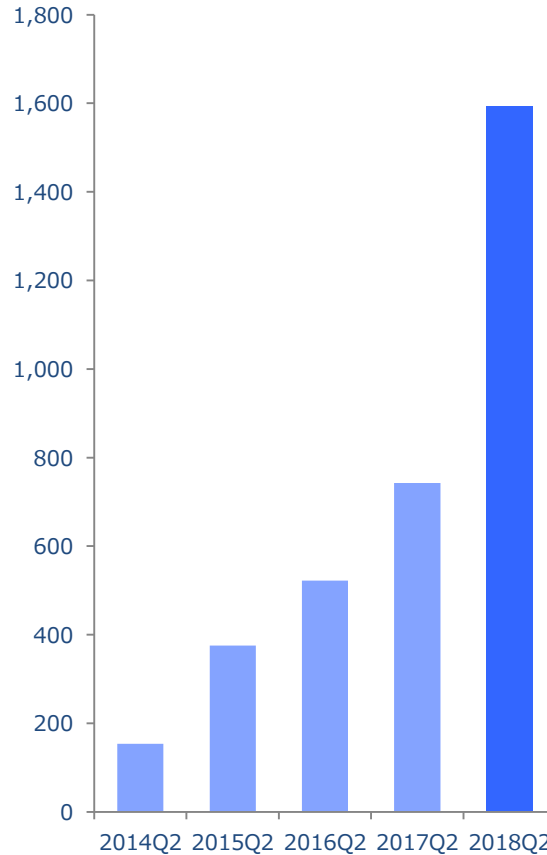
## 動画広告

前年同期比：135.3%増



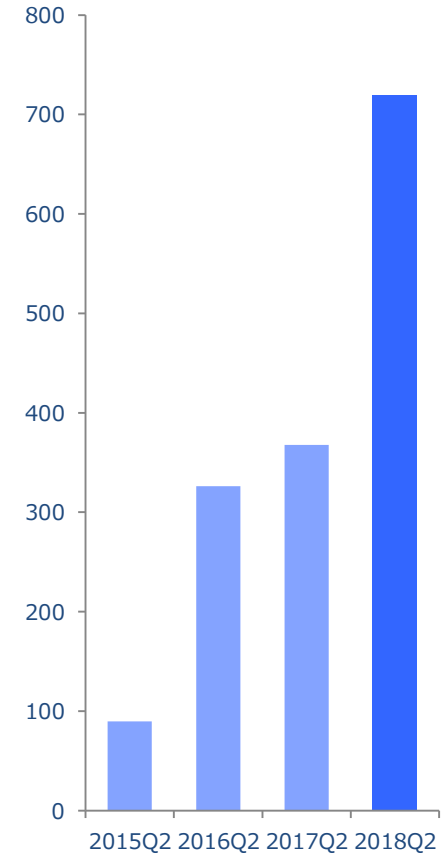
## ソーシャル広告

前年同期比：122.2%増



## LINE広告

前年同期比：95.8%増

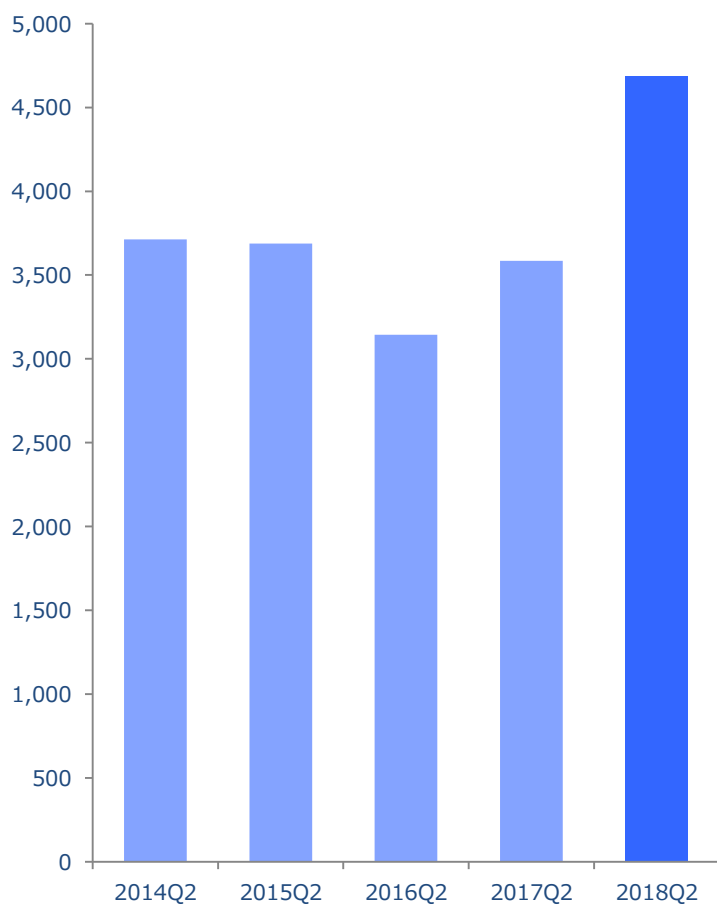


## ・新規顧客のリスティング広告予算増加へ

(単位：百万円)

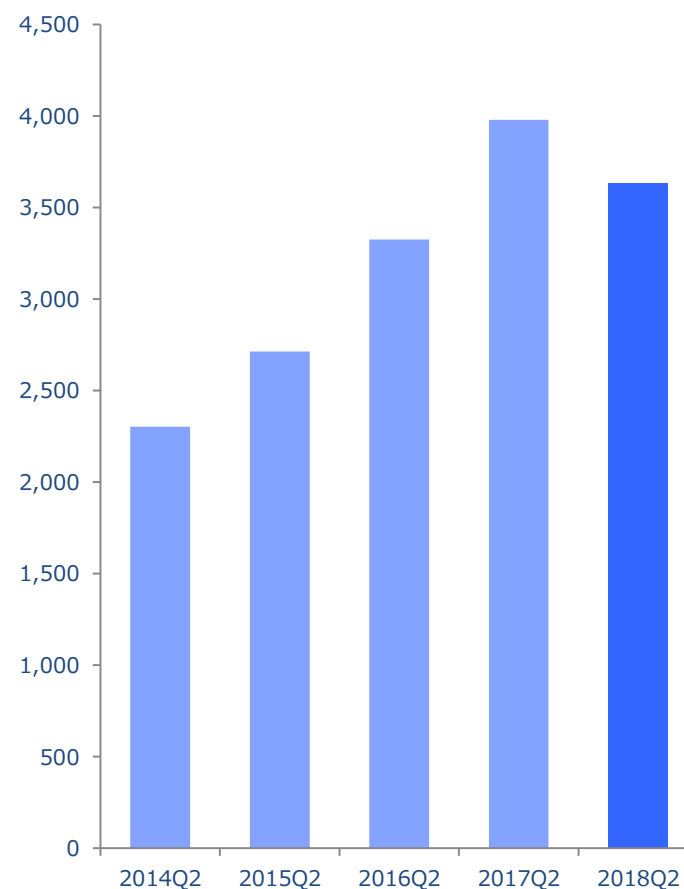
### リスティング広告

前年同期比：30.8%増



### アドネットワーク広告

前年同期比：8.7%減



## 投資領域

投資先企業  
(投資先の一部であり直接投資、ファンド投資含む)

### シェアリング エコノミー

物・サービス・場所などを、多くの人と共有・交換して利用する仕組み

RakSul

coconala

3.0 inc.

Hug Come

rocksbox

JEWELRY

Lancers

デジサーフ

ジモティー

sitateru  
Made by imagination.

SPACEMARKET

### ダイレクト トレーディング

ネットでの情報商流の短縮化により消費者の利便性を高める仕組み

SORABITO

enechange

One Tap BUY

Housmart

MFS  
MORTGAGE FINANCIAL SOLUTIONS

みんなの  
説明会  
THE SHAREHOLDERS  
RESULT BRIEFING  
SCHEDULE

### ディスラプティブ テクノロジー

既存のマーケットとネットワークを破壊、  
新たな価値あるネットワークを創造する技術、企業

WOVN.io

Weaved

FlyData

NIPPON  
tect  
SYSTEMS

### その他

Candee  
Culture AND Entertainment, Experience!

rakumo

TUNNEL, Inc.

PLUCKY

WAmazing

VAZ INC.

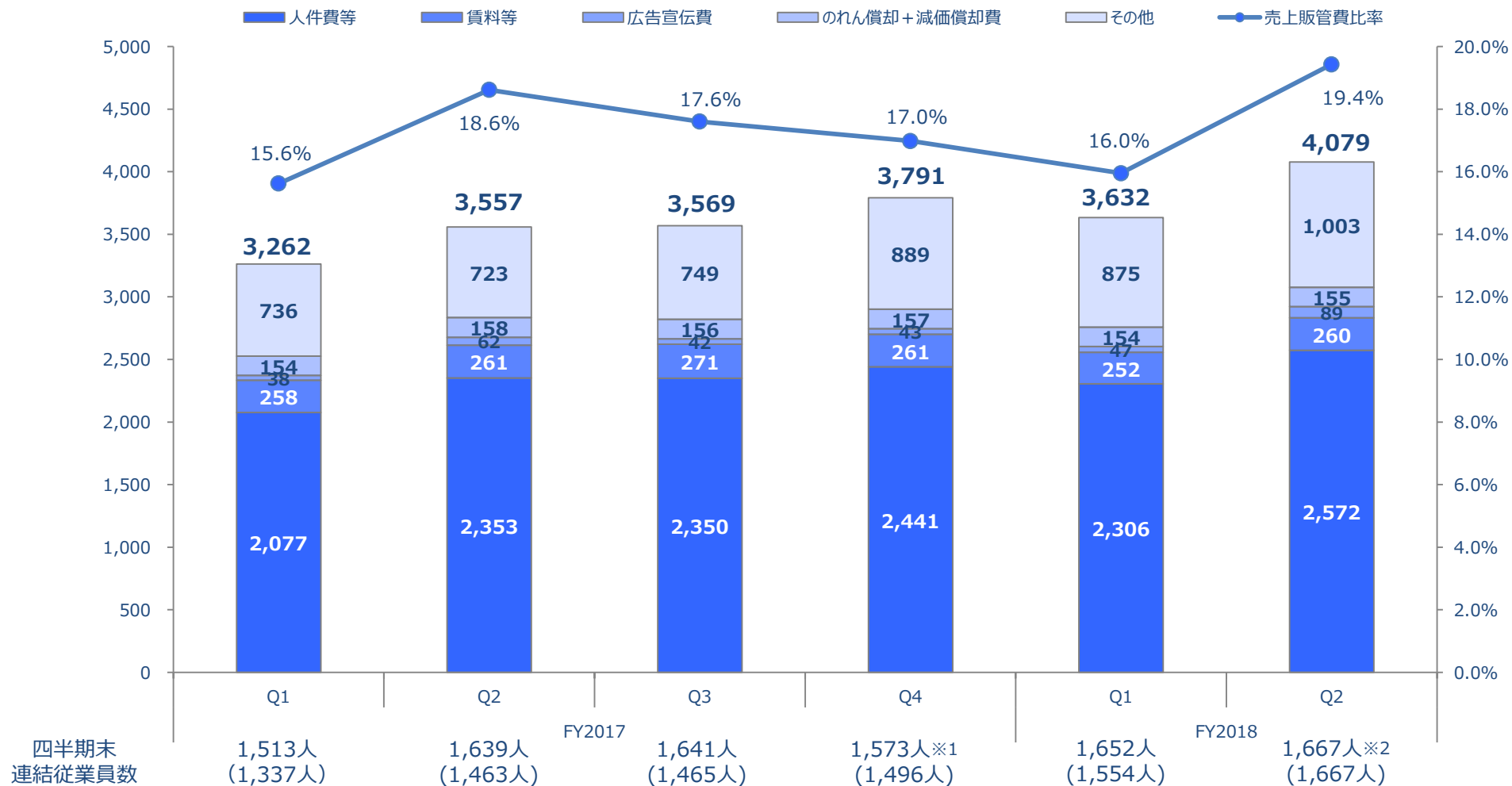


・成長拡大に向けた人材投資(採用/教育)とグループ経営管理基盤強化によりコスト増加

- ✓ 採用強化による人員数増加にともなう人件費増加
- ✓ グループ管理体制強化に向けた投資によるコスト増加

人材開発・教育により2019/2020年以降に収益化へ  
経営管理基盤構築へ

(単位：百万円)



※( )内は2018年6月末までに連結除外された会社の従業員数を除いた数値

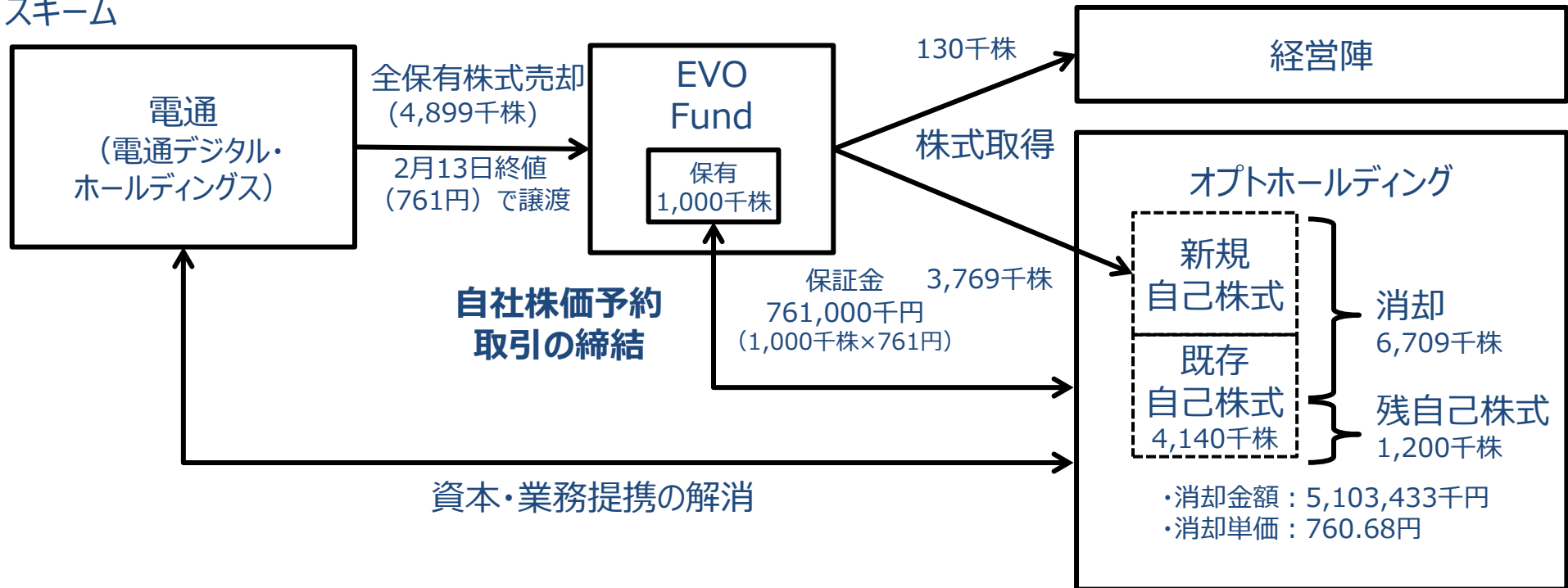
## ■背景

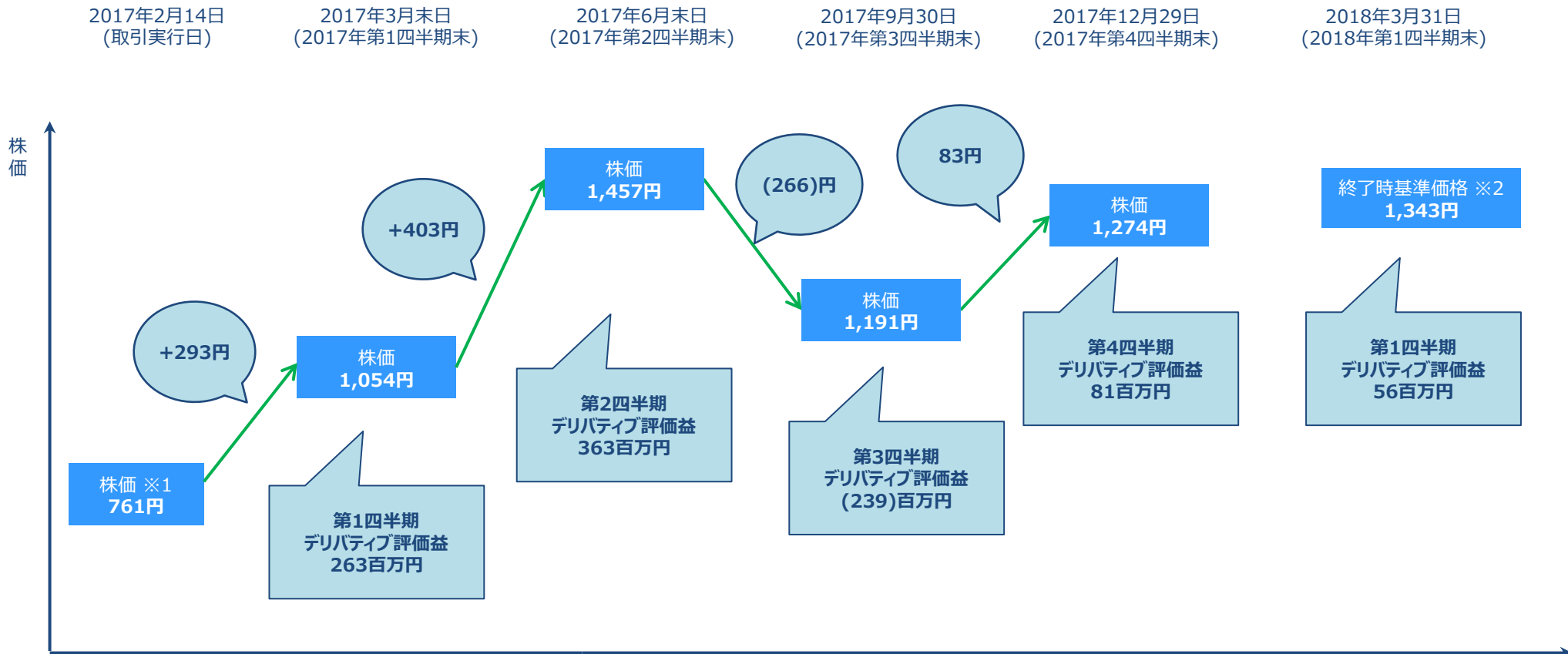
1. 2017年2月13日 電通と資本・業務提携解消
2. 電通が、保有する4,899千株の当社株式をEVOFundへ譲渡
3. 当社が、EVOFundより3,769千株の自己株式取得。合わせて6,709千株の消却を実施
4. EVOFundが保有する当社株式1,000千株を対象に、EVOFundと自社株価予約取引を実施
5. 2018年2月13日に自社株価予約取引終了

## ■契約締結日

2017年2月13日（終了時基準価格計算開始日:2017年12月12日、満期日:2018年2月12日）

## ■スキーム





※1： 自社株価予約取引の基準価格：

※2： EVOFundが、終了時基準価格計算開始日から満期日又は期限前解約が決定した日（当日を含む。）までの実務上可能な限り早い期間に、本取引のヘッジ・ポジションの解消のために  
売付けられた対象株式の売付価格の売買高加重平均値。

本資料に掲載されている情報は、当社の事業内容、経営方針・計画、財務状況等をご理解いただくことを目的として、細心の注意を払って掲載しておりますが、その正確性、完全性、有用性、安全性等について、一切保証するものではありません。

本資料に掲載されている情報は、いかなる情報も投資勧誘を目的に作成したものではありません。投資等に関する最終ご判断は、利用者ご自身の責任において行われるようお願いいたします。なお、本情報を参考・利用して行った投資等の一切の取引の結果につきましては、当社では一切責任を負いません。

本資料に掲載されている情報のうち、過去または現在の事実以外のものについては、現時点で入手可能な情報に基づいた当社の判断による将来の見通しであり、様々なリスクや不確定要素を含んでおります。したがって、実際に公表される業績等はこれら種々の要因によって変動する可能性があることをご承知おきください。



# ***THE LEADER in DIGITAL SHIFT***

～デジタル産業革命を「支援・牽引・創造」～