

opt Report 2012

2012.1.1 ▶ 12.31



e-marketing company

証券コード 2389

2013年、
オプトの新たな成長の歩みが始まる。

eマーケティングを
創造・牽引する企業へ

Innovation

社長メッセージ

■ 2012年の事業環境と業績の総括

2012年は、連結売上高、営業利益ともに過去最高を更新するなど、確実に成果を上げることができた1年となりました。

好調の要因には、本業である広告・ソリューション事業が、再び2桁成長へと回復したことが挙げられます。アドテクノロジー元年と呼ばれた2012年、広告・ソリューション事業では、年初よりリスティング広告*とアドネットワーク広告*を最重要分野と位置づけ、特に注力し、高度なアドテクノロジーを導入した結果、業界に先駆けてより大きな成果を手にすることができました。2013年以降も、大きなアドバンテージをもって引き続き高い伸び率を維持していけるのではないかと期待しています。

また、ターゲティング広告*のデータプラットフォーム「Xrost™ (クロス)」を軸にデータベース事業の利益が拡大し、利益成長の軌道に乗ったことも大きな成果となりました。

これまで広告・ソリューション事業を収益の柱に、データベース、海外、ソーシャル&コンシューマという3つの新領域へ投資を行ってきましたが、データベース事業の収益化に伴い、2013年は広告・ソリューション事業とデータベース事業に経営資源を集中させる方針を立てました。なお、ソーシャル&コンシューマ事業、海外事業については「選択と集中」を行い、収益性を改善させ、2013年内の黒字化を目指します。

*【リスティング広告】【アドネットワーク広告】【ターゲティング広告】

..... 詳細はP.21をご覧ください。

■ 今後のオプト／株主の皆様へのメッセージ

現在、インターネット広告業界においては、スマートフォンをはじめ、インターネットに接続できる新デバイスが増えたことで、デジタル化を進ませるさらに大きな波が押し寄せています。容易にインターネットへアクセスできる環境が整い、消費者が能動的に欲しいモノを探ることができるようになったことで、マーケティングの主導権が消費者に移っていく流れがより鮮明になりました。こうした環境下、2012年は広告・ソリューション事業およびデータベース事業に注力した結果、横ばい傾向だった利益水準を抜け出すことができました。

2013年以降も引き続き両事業に注力しながら、業績という結果、その評価である株価、本業の拡大に伴う収益の配分という株主様への利益還元を追求することで、皆様のご期待に応えていきたいと考えています。

株主の皆様におかれましては、今後の成長にご期待いただきますとともに、引き続き変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。



代表取締役社長CEO
鉢嶺 登

オプトの成長 —事業展開—

広告・ソリューション事業

■ 2桁成長と再び高成長へ

インターネット広告の販売、広告制作、ウェブサイト開発、SEOサービスなど、eマーケティングを支援する各種ソリューションの提供を行う広告・ソリューション事業の2012年12月期の業績は、売上高71,740百万円(前期比20.9%増)、営業利益1,985百万円(同52.1%増)と非常に好調に推移しました。

単体のリスティング広告やアドネットワーク広告、スマートフォン向け広告をはじめとするインターネット広告の取扱いが増加したことに加え、データベース事業とのシナジーの創出が本格

化し、ターゲティング広告の取扱いが大幅に増加しました。また、子会社4社ともに増収・増益を果たし、グループ全体の収益に大きく貢献しました。

また、商材の高度化・多様化が進む中、市場のニーズに合わせ、スピーディーかつ適切に対応できるよう子会社への業務移管などを含め、体制の整備も進めています。

■ 増加するターゲティング広告

インターネット広告は従来、該当ページの内容に興味がある人が来訪することを見込み、内容に関連した商品やサービスの広告をそのページに出稿する「枠」を売るスタイルが主流でした。近年ではアドテクノロジーの進化に伴い、サイト上の行動履歴と連動させ、ユーザーがどのページを訪れても、最適な広告を掲出させることができるようになってきています。これがターゲティング広告です。2012年に開花したこの手法は、ユーザーが欲する情報をより最適なタイミングで提供できる方向へと進化しながら、今後、ますます拡大していくとみています。

■ O2Oの領域にも本格参入

また、スマートフォンをはじめとしたスマートデバイスを活用したO2O*にも、2013年より本格的に参入していきます。従来、リアル店舗への集客に利用されてきた新聞折込広告は、5,165億円*という大きな市場を形成していますが、新聞購読者の減少に伴い、効果が低下しているという声が多く聞かれます。そこで代替として、スマートフォンのGPS機能や消費者の購買履歴と連動させたクーポンの配信など、O2Oの展開が注目を集めています。業務提携を含め、O2O領域の新商材の開発を強化し、小売流通の販売促進支援となる新たなインターネット広告市場の確立を目指します。

※ 出典：電通「2012年 日本の広告費」

* [O2O] …… 詳細はP.21をご覧ください。

オプトの成長 — 事業展開 —

データベース事業

■ 大幅な増収増益

データベース事業における2012年12月期の業績は、インターネット広告の効果測定システムやサイト内解析システムなどのラインナップを備える「ADPLAN(アドプラン)」シリーズをはじめとするデータ分析事業の継続的収益化に加え、株式会社Platform IDにおいて、ターゲティング広告のデータプラットフォーム「Xrost™」シリーズの配信先が拡大し、過去最高益を更新するなど非常に好調に推移しました。この結果、売上高2,708百万円(前期比65.5%増)、営業利益288百万円(同421.6%増)と

大幅な増収増益になりました。

また、株式会社ホットリンクは、米Gnip社と提携したことにより、日本企業で唯一、Twitterの全データを活用できるようになったほか、セールスフォース・ドットコム社との資本業務提携を通じて、ソーシャルメディアデータ分析のサービス展開を加速させるなど、精力的に取り組みを進めることができました。

■ 次世代データベース事業構想へ

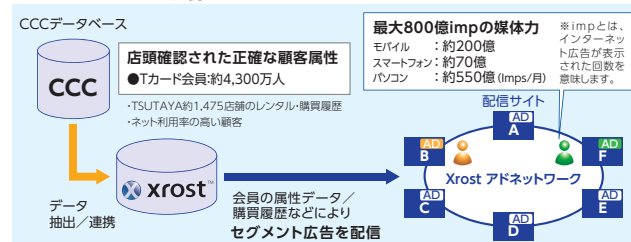
2013年は、データを量・質ともに引き続き増強しながら「Xrost™」の広告配信先を拡充させることを中心に、データベース事業の営業利益増加を見込み、広告・ソリューション事業に続く第2の収益の柱として確立させていきたいと考えています。

あわせて、データマネジメントプラットフォーム(DMP)*事業を開始します。当社は、「Xrost™」上で、インターネット上の約1億4,000万ユニークブラウザの行動履歴を解析し、精度の高い次世代ターゲティング広告を実現します。また、Tカードを活用したリアル店舗での購買データを約4,300万人分保有しているカルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社(CCC)との連携なども一層進めます。こうした当社のデータとクライアント各社のデータをリンクさせ分析することで、より高度なデジタルマーケティングを実現するサービスを2013年4月以降に開始する予定です。

また、データ分析事業に特化した株式会社Consumer firstを2013年1月に設立しました。インターネット上の口コミなども含めて分析に活用するデータ解析プラットフォーム「C-Finder(シーファインダー)」と各種ツールを連携させながら、今後、企業のソーシャルデータ活用を全力で支援していきます。

*【データマネジメントプラットフォーム(DMP)】 詳細はP.21をご覧ください。

CCCとのリアルデータ連携 イメージ図



オプトの成長 — 成長を支えるグループ会社 —

グループ間シナジー効果の最大化の実現を目指し、ファミリー経営推進に取り組んでいます。

2012年12月期において、データベース事業とのシナジー創出本格化に伴い、広告・ソリューション事業の子会社4社(株式会社クラシファイド、ソウルドアウト株式会社、クロスフィニティ株式会社、株式会社エスワンオーインタラクティブ)とも増収増益を達成するなど、連結子会社が好調な業績を挙げました。また、海外事業分野においては、eMFORCE社に加えてChai Communication社を2012年12月期第2四半期より新規連結子会社化しました。これにより、韓国国内ネット広告代理店シェア第2位となりました。

オプトグループは今後もグループ間シナジー効果の最大化の実現を目指し、ファミリー経営推進に取り組んでいきます。



オプトの未来

■ 新たなマーケティングを創造・牽引する企業へ

創業から20年、当社はeマーケティングに特化した企業として、インターネットの普及とともに、堅調な成長を積み重ねてきました。そして、マーケティングの商流トレンドが大きく変わりはじめている今、当社は、次なる飛躍に向け、新しい一歩を踏み出そうとしています。

生活必需品が行きわたっていない状況では、同じ情報をより多くの人に幅広く告知するマスメディアの活用は非常に効率的です。しかし、日本をはじめとする先進国においては、ユーザー一人一人のニーズ、嗜好性、行動に合わせて情報を発信することが重要になりつつあり、マーケティング全体の根底に流れる商流

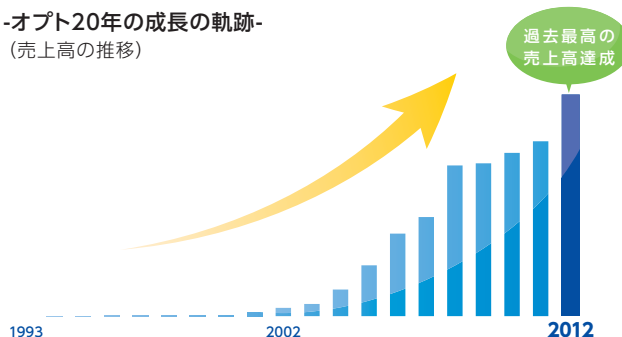
こうした中、クラウドを活用したビッグデータ*に関わるビジネスに注目する企業が増えています。当社は、これまで培ってきたノウハウと先見性に対する自信を持って、マーケティング領域、特にデジタル領域に特化したビジネスを発展させ、新しい成長の軌跡を築いていきたいと考えています。

2013年は、特に①スマートフォンサーチ、②アドネットワーク、③ソーシャル、④動画の領域に力を入れます。これに伴い、技術革新への対応、商材の充実・提供先の拡大はもちろんのこと、それらを安定的に稼働させる運用力の強化や生産性の向上も、今後非常に重要となってきます。当社では2007年より、沖縄と大連(中国)の2拠点で100名以上の運用専門部隊を置く仕組みづくりを行い、業界でも突出した高品質・安定的な運用体制を整えています。これに甘んじることなく、さらに磨きをかけていく計画です。

*【ビッグデータ】 詳細はP.21をご覧ください。

は、データベースマーケティングへと移行しつつあります。

-オプト20年の成長の軌跡- (売上高の推移)



株式会社電通との業務提携内容の変更に関するお知らせ

中長期的なさらなる成長と企業価値の向上を達成するために東京証券取引所への市場変更を目指す上で、東京証券取引所が定める上場審査等のガイドラインに則り、2013年1月31日付けで株式会社電通との業務提携の一部見直しに合意しました。

契約変更内容

- メディアバイイング(共同仕入れ)→両社の役割を終了
- ナショナルクライアントの営業協業→継続
- リスティング広告運用協業→継続
- 人員体制→見直し

【ご参考】

当期における電通とのメディアバイイングによる売上高：約170億円

オプトの未来 ～次のステージ～

■ 成長を支えるオプトの人材育成

当社の企業哲学は「一人一人が社長」です。社員一人一人が経営意識を持ち、主体的に行動することで、「ネットの先駆者」として新しい価値を創造し続け、変革を起こし続けるイノベーションカンパニーとして社会に貢献していきます。

インターネット事業で展開されるサービスが多様化する中で、素早くスピーディーに対応できる体制を整えることも必要です。当社では現在、分社化、新会社の設立、M&Aなどを通じて、機敏に動ける組織づくりを進めています。そこで重要なのが経営者の育成です。当社では、採用も含め、将来の経営者候補の育成・輩出を組織上・人材上の最重要テーマとしてさらに注力していきます。

■ 100年企業へ

会社が長く続くというのは結果論であり、それを目的にはしません。長く続くということは、それだけユーザーから支持を受け、存在価値があるということです。いかに存在価値のある企業であり続けられるか。それが超一流のブランド企業、誰からも愛され続けるブランド企業になるために必要なことです。

インターネットは、21世紀における産業革命の最たるものの一つであるといえます。今後、すべての企業、すべての人がインターネットを使ってマーケティングをせざるを得ない時代に突入するでしょう。当社は、eマーケティングの会社として、すべての企業、すべての人のマーケティングを支援することが目下の使命であると認識しています。マーケティングによって各企業、各個人がより成長し、繁栄していく。あるいは新しいビジネスモデルや生活スタイルを手に入れることができるようになる。それを縁の下から支

オプティズム ー成長を支える理念ー

オプティズム ありたい姿を目指し続けること	社員の姿(社是)	一人一人が社長
	組織の姿(HRコンセプト)	自立×協働=イノベーション
	企業の姿(存在意義)	自立人材の集合体として、「次代の繁栄」のために、新しい価値を創造し続けるイノベーションカンパニー
	仕事の姿(経営理念)	1.先義後利 2.新しい価値の創造 3.チャレンジ(変革し続ける) 4.楽天主義(プラス思考) 5.社員の幸せこそ重要
イズム行動		イズム実現のため全社員に求められる行動 自ら、決断し、実行し、巻き込み、やり遂げる。

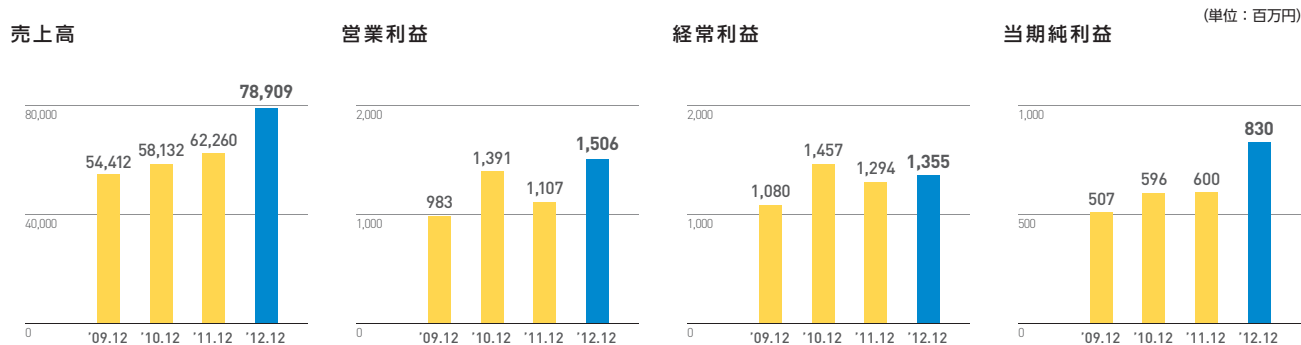
えていくことが当社の存在意義であると考えます。

100年後には、あらゆるものが変化しているはず。現在、マスメディアからデジタルメディアへの変遷が起こっているように、今のデジタル、インターネットも必ず変わっていくでしょう。今の成功に満足して歩みを止めてしまったら、後はもう衰退しかありません。常にイノベーションカンパニーであり続けるために、「次」に対してチャレンジできる姿勢を会社の風土として根付かせながら、当社は、長く愛され、必要とされる続ける企業へと、力強い成長の軌跡を描いていきます。

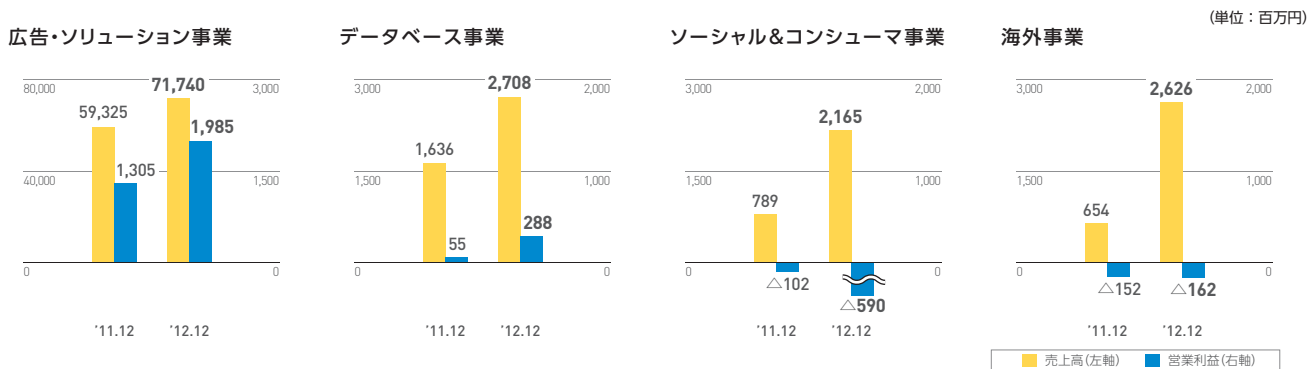
決算ハイライト

決算の
ポイント

◆ 連結売上高・営業利益ともに前期より2桁成長。



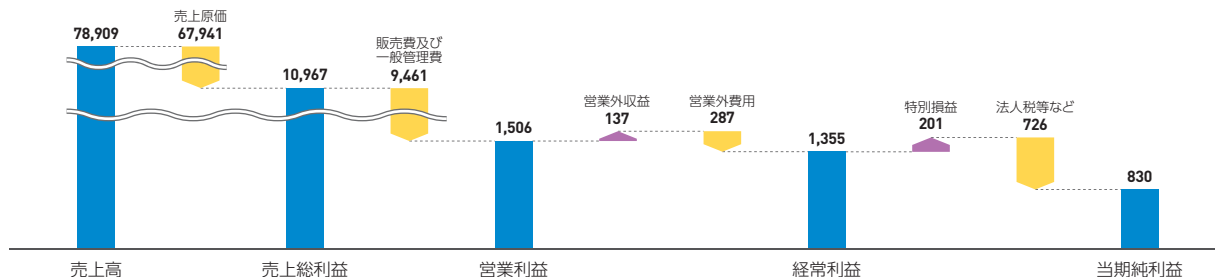
- ◎ 広告・ソリューション事業ではスマートフォン広告やターゲティング広告の取扱いが大幅に伸長、データベース事業ではPlatform ID社のXrostシリーズが特需を受けて拡販し、2事業で営業利益が約23億円に。
- ◎ ホットリンク社の米国Gnip社やセールスフォース・ドットコム社との提携により、ソーシャルメディアデータ分析サービスが加速。
- ◎ コンシューマ事業では、モバイルファクトリー社のソーシャルアプリ売上拡大により94%の増収。
- ◎ 広告・ソリューション事業分野や海外事業分野を中心に、投資が加速。



連結財務諸表(要約)

連結損益計算書

(単位:百万円)



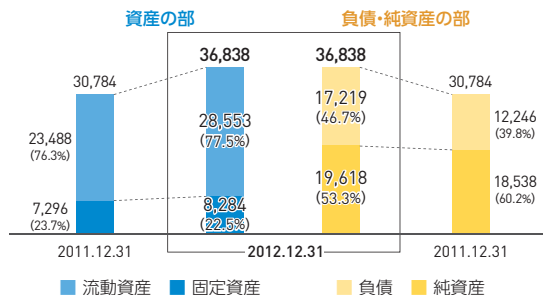
ポイント解説

売上高は前期比26.7%増加し、過去最高を更新しました。販売費及び一般管理費は広告宣伝費の拡大などで増加しましたが、営業利益はデータベース事業の成長などにより、前期比36.1%の増益となりました。

また、投資有価証券評価損が減少したことなどにより特別損失が減少し、当期純利益は38.3%の増益となりました。

連結貸借対照表

(単位:百万円)

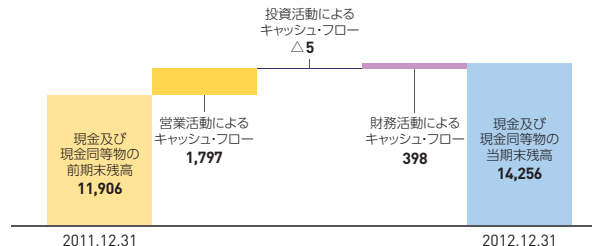


ポイント解説

現金及び預金、受取手形及び売掛金などの増加により、総資産は前期末比6,053百万円増加しました。純資産は、利益剰余金などの増加により、前期末比1,079百万円増加しました。支払手形及び買掛金、未払金などの増加により、負債は前期末比4,973百万円増加しました。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)



(注) 現金及び現金同等物に係る換算差額および連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増減額については記載を省略しております。それにより生じるグラフの誤差については調整しております。

ポイント解説

営業活動によるキャッシュ・フローは、1,797百万円の収入(前期は1,346百万円の収入)となりました。これは、売上債権が増加したものの、仕入債務の増加および税金等調整前当期純利益が計上されたことが主な要因です。

■ 会社概要 (2013年3月28日現在)

名称	株式会社オプト		
業種	eマーケティング事業		
URL	http://www.opt.ne.jp/		
創業	1993年		
設立	1994年3月4日		
売上高	789億円 ※連結		
資本金	76億56万円		
従業員数	1,261名 ※連結、出向者除く		
役員	代表取締役社長 CEO	鉢 嶺 登	
	取締役 COO	石 橋 宜 忠	
	取締役	野 内 敦	
	取締役	岩 切 隆 吉	
	社外取締役	大久保 克 彦	
	社外取締役	渡 辺 朗	
	社外監査役	石 崎 信 明	
	社外監査役	大 原 猛	
	社外監査役	呉 雅 俊	
	社外監査役	山 上 俊 夫	

所在地	東京本社 〒102-0081 東京都千代田区四番町6番 東急番町ビル 大阪支社 〒530-0003 大阪府大阪市北区堂島2丁目1番16号 フジタ東洋紡ビル5F
主な子会社 および 関連会社	eMFORCE Inc. 株式会社クラシファイド 株式会社ホットリンク クロスフィニティ株式会社 ソウルダアウト株式会社 株式会社モバイルファクトリー 株式会社Platform ID 株式会社コンテンツワン 北京欧突特信息科技有限公司 株式会社エスワンオーインタラクティブ 株式会社TradeSafe 株式会社TAGGY 株式会社マルチメディアスクール・ウェーブ Chai Communication Co.,LTD. MCN Asia Holdings,Pte.Ltd

■ 株式の状況 (2012年12月31日現在)

発行可能株式総数	発行済株式総数	株主数
433,152株	149,378株	5,423名

(注) 2013年1月1日に株式分割を行っております。株式分割後の発行済株式総数は、**29,875,600株**となります。

大株主

株主名	持株数	持株比率
株式会社電通デジタル・ホールディングス	30,495株	20.71%
鉢 嶺 登	23,498株	15.96%
カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社	22,705株	15.42%
海老根 智仁	9,162株	6.22%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	7,566株	5.14%
野内 敦	5,654株	3.84%
CGML-IPB CUSTOMER COLLATERAL ACCOUNT	3,828株	2.60%
ルデイス・セキュリティーズ(ヨーロッパ)リミテッド・ピー・オムニスクライアントアカウント	2,938株	1.99%
小林 正樹	2,254株	1.53%
ブロスベクト ジャパン ファンド リミテッド	2,048株	1.39%

(注) 新株予約権の行使による株式の発行により、発行済株式の総数は50株増加しております。また、持株比率については、自己株式(2,200株)を控除して算出し、小数点第3位以下は切り捨てしております。

株主メモ

事業年度	1月1日～12月31日
期末配当金受領株主確定日	12月31日
定時株主総会	毎年3月
株主名簿管理人	株式会社アイ・アール ジャパン 〒107-8666 東京都港区北青山一丁目2番3号 2013年3月29日より、株主名簿管理人を株式会社アイ・アール ジャパンに変更しました。つきましては、連絡先が以下のとおり変更となります。
同連絡先	株式会社アイ・アール ジャパン 〒107-8666 東京都港区北青山一丁目2番3号 電話 0120-975-960(通話料無料)
特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 電話 0120-232-7111(通話料無料)
上場証券取引所	大阪証券取引所
公告の方法	電子公告により行う 公告掲載URL http://www.opt.ne.jp/ ただし、電子公告によることのできない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。

(ご注意)

- 株主様の住所変更、買取請求その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(株式会社アイ・アール ジャパン)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記載された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取り扱いいたします。
- 未受領の配当金につきましては、株主名簿管理人である株式会社アイ・アール ジャパンにお問合せください。

optがわかる用語集

■ リスティング広告

検索キーワードに連動させたテキスト広告を検索結果画面に表示する手法。

■ アドネットワーク広告

広告媒体となるWebサイトを多数集めて「広告配信ネットワーク」を形成し、その多数のWebサイト上で広告を配信する手法。

■ ターゲティング広告

利用者の複数サイト上の行動履歴(閲覧履歴、検索履歴など)を組み合わせたデータベースをもとに趣味や嗜好を分析して属性(個人情報を除く)を推定し、その属性ごとにターゲティングを行う

て配信する広告。最適な広告を最適な利用者に提供することが可能になります。

■ O2O(Online to Offline)

パソコンやスマートフォンなどインターネット上(オンライン)から店舗や飲食店などのリアル店舗(オフライン)へ集客を誘導する仕組み。

■ データマネジメントプラットフォーム(DMP)

自社データを第三者のデータと統合させることで、自社データの分析だけではわからない、より深いユーザー動向を抽出し、各種マーケティング施策に活用できる仕組み。

■ ビッグデータ

従来のデータベース管理ツールなどでは記録や保管、解析が難しい、膨大な量のデータの集まりのこと。

【株式分割・単元株制度の採用について】

当社は、2012年11月27日開催の当社取締役会において、2013年1月1日をもって、当社普通株式1株を200株に分割することを決議しました。つきましては、この株式の分割により株式の割当を受ける権利の基準日を2012年12月31日(同日は株主名簿管理人の休業日につき、実質的には2012年12月28日)と決めました。

【お知らせならびにご注意】

- 株式の分割の実施と同時に、2013年1月1日をもって、100株を1単元とする単元株制度を採用しました。これにより、2013年1月1日付をもって、大阪証券取引所における売買単位は1株から100株に変更されています。
- 株式の分割および単元株制度の採用後のご所有株式に関するご案内は、2013年2月上旬にお届出のご住所にお送りしましたので、ご確認ください。
- 2013年1月1日付にて、株式の分割により増加した株式数が、お取引口座のある証券会社等または特別口座を管理する口座管理機関の振替口座簿に記録されています。
- (1) 住所変更、改姓名等各種手続きは、お取引口座のある証券会社等でお手続きをお願いします。
(2) 特別口座に関する各種手続きは、下記の口座管理機関にお申し出ください。

特別口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社

[連絡先] 〒137-8081

東京都江東区東砂七丁目10番11号

三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

電話 0120-232-711 (通話料無料)



Copyright © 2013 OPT,Inc.All Rights Reserved. ※無断転載・転用を禁じます。

