

2019年2月7日

各位

会社名 株式会社 オプトホールディング  
代表者名 代表取締役社長 鉢嶺 登  
(コード番号 2389 東証第一部)  
電話 03-5745-3611

## 通期連結業績予想値と実績値との差異に関するお知らせ

当社は、2018年6月13日に公表した2018年12月期の通期連結業績予想値と本日公表の実績値に差異が生じたので、下記のとおりお知らせいたします。

### 記

#### 1. 2018年12月期連結業績予想値と実績値との差異 (2018年1月1日～2018年12月31日)

(単位：百万円)

	連結売上高	連結営業利益	連結経常利益	親会社株主に帰属 する当期純利益	1株当たり 連結当期純利益 (円 銭)
前回発表予想 (A)	91,000	2,100	1,500	1,400	61.14
今回実績値 (B)	87,216	1,767	1,669	1,922	84.66
増減額 (B-A)	△3,784	△333	169	522	—
増減率 (%)	△4.1%	△15.9%	11.3%	37.3%	—
(参考)前期実績	82,602	2,224	1,921	1,011	43.95

(参考) 当社経営において重要指標である EBIT/EBITDA の業績予想値と実績値との差異は以下の通りです。

・ EBIT : 業績予想値 (A) : 2,700 百万円、今回実績値 (B) : 3,265 百万円、増減額 (B-A) : 1,322 百万円、増減率 (%) : 20.9%

・ EBITDA : 業績予想値 (A) : 4,600 百万円、今回実績値 (B) : 6,089 百万円、増減額 (B-A) : 1,489 百万円、増減率 (%) : 32.4%

#### 2. 差異理由

当社グループは、2018年2月に「NEW STAGE 2020」と題した新中期経営計画 (2018年から2020年までの3年間) を発表し、売上高成長 16%~18% (2017年対比の年率)、EBITDA 成長 18%~20% (2017年対比の年率) を目標に掲げ、中長期的企業価値を最大化するためグループ連携とグループ最適を推進し、キャッシュ・フローの最大化を図ることを方針としております。

中期経営計画の1年目である2018年は、当社の主力事業であるマーケティング事業においては新規顧客開拓と売上高の拡大、シナジー投資事業においては事業開発と金融投資に注力し、海外のデジタルマーケティング事業の見直しと整理を行うことに取り組んで参りました。

2018年の連結売上高は堅調に伸長いたしました。特にマーケティング事業において、事業会社オプト及びソウルアウト株式会社を中心にデジタルシフトニーズがあるターゲット顧客を定め新規顧客開拓を強化するとともに、顧客のニーズに合わせたオプトグループ独自のデジタルシフトマーケティング支援 (デジタルにおけるコンサルティングやソリューション提供等) を推進いたしました。これらの取り組みが功を奏し、ブランド広告主が増加、また注力ターゲットである小売系顧客からの受注が拡大、地方・中小領域の新規顧客開拓が好調に進捗いたしました。

一方、事業会社オプトの一部既存顧客において、市況の影響で広告予算縮小等があり、またシナジー投資事業において、連結子会社の IPO により期中での連結除外や予定していた株式売却の遅延等の影響で、連結売上高及び営業利益は業績予想を下回る結果となりました。

連結経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益においては、米国子会社における投資組合運用益発生や持分法適用会社の損益改善、連結子会社の事業譲渡益や持分法関連会社の株式売却益等により、予想を上回る結果となりました。

また当社経営における重要指標である EBITDA においても予想を上回る結果となりました。

以上