

2015年12月期 第1四半期決算説明資料

【東証マザーズ 3909】
株式会社ショーケース・ティービー
2015年5月19日

01. **会社概要**
02. **事業概要**
03. **決算概要**
04. **事業概況**
05. **今後の展開**

01.会社概要

- 会社概要
- 企業理念
- 創業者プロフィール
- 会社沿革
- 特許取得と受賞歴

商号	株式会社ショーケース・ティービー (Showcase-TV Inc.)
本社	東京都港区赤坂三丁目21番13号 昭栄赤坂ビル4F
設立	1996年2月1日 ※2005年11月、合併・商号変更
代表取締役社長	森 雅弘
従業員数	72名 ※2015年5月1日時点
事業内容	Webサイト最適化技術により成約率を高める「ナビキャストシリーズ」の提供及び、DMP(*)を活用したWebマーケティング支援 (1)Webサイトの最適化により費用対効果を高めるeマーケティング事業 (2)Webサイトやアプリの課題を統合的に解決するWebソリューション事業

(*)DMP 【Data Management Platform】

インターネット上の様々なサーバーに蓄積されるビッグデータやWebサイトのログデータなどを管理・分析し、広告配信やマーケティング施策の最適化を行うためのプラットフォーム



【企業理念】

「豊かなネット社会を創る」
インターネットにおもてなしの心を

インターネットをもっと使いやすいものにしたい。もっと人にやさしいものにしたい。

すべての人に、すべてのデバイスで、すべての利用シーンにおいて Webサイトを

「見やすく、わかりやすく、入力しやすく」

することを目的に事業を行っています。

代表取締役社長 森 雅弘

- ・1963年 石川県出身
- ・1988年 金沢大学 大学院修了
- ・1988年 株式会社リクルート 入社
- ・1997年 有限会社フューチャーワークス 入社
- ・1998年 株式会社フューチャーワークス 代表取締役 就任
- ・2003年 株式会社スマートイメージ 取締役 就任
- ・2005年 株式会社ショーケース・ティービー 代表取締役 就任

取締役副社長 永田 豊志

- ・1966年 福岡県出身
- ・1988年 九州大学 卒業
- ・1988年 株式会社リクルート 入社
- ・1996年 株式会社ワークスコーポレーション 取締役 就任
- ・1999年 株式会社フロッグエンターテインメント 代表取締役 就任
- ・2003年 株式会社スマートイメージ 代表取締役 就任
- ・2006年 株式会社ショーケース・ティービー 取締役 就任



1996. 2	(有)フューチャーワークス設立 ※1998年に株式会社化
2003. 5	(株)スマートイメージ設立
2005. 11	(株)ショーケース・ティービー 営業開始 ※フューチャーワークスとスマートイメージが合併
2006. 12	Webサイトの誘導最適化サービス『ナビキャスト』提供開始
2008. 4	入力フォーム最適化サービス『フォームアシスト』を提供開始
2010.12	スマートフォン専用入力フォーム最適化サービス『フォームコンバータ』提供開始
2011. 5	スマートフォン表示最適化サービス『スマートフォン・コンバータ』提供開始
2011. 8	ECサイト『バスケットゴール.com』事業を譲受
2012. 9	不動産業専用Webサイトコンテンツ管理システム『仲介名人』事業を譲受
2013. 9	パーソナライズ化された誘導最適化サービス『サイト・パーソナライザ』提供開始
2014. 5	スマートフォンO2Oアプリサービス『Go!Store』提供開始
2015. 2	独自のターゲティング技術による広告配信サービス『ナビキャスト Ad』提供開始
2015. 3	東京証券取引所マザーズ市場に上場
2015. 5	広告トレーディングデスクサービス『TARGET ON』を提供開始

Web最適化技術に関する特許の取得



- | | |
|----------|-----------------------------|
| 2010. 2 | 入力フォーム最適化技術の特許取得【国内】 |
| 2012. 3 | スマートフォン表示最適化技術の特許取得【国内】 |
| 2012. 8 | 誘導最適化技術の特許取得【国内】 |
| 2012. 10 | スマートフォン表示最適化技術の特許取得【米国】 |
| 2013. 4 | スマートフォン表示最適化技術の特許取得【シンガポール】 |
| 2013. 4 | スマートフォン表示最適化技術の特許取得【ブルネイ】 |
| 2013. 11 | パーソナライズ化された誘導最適化技術の特許取得【国内】 |

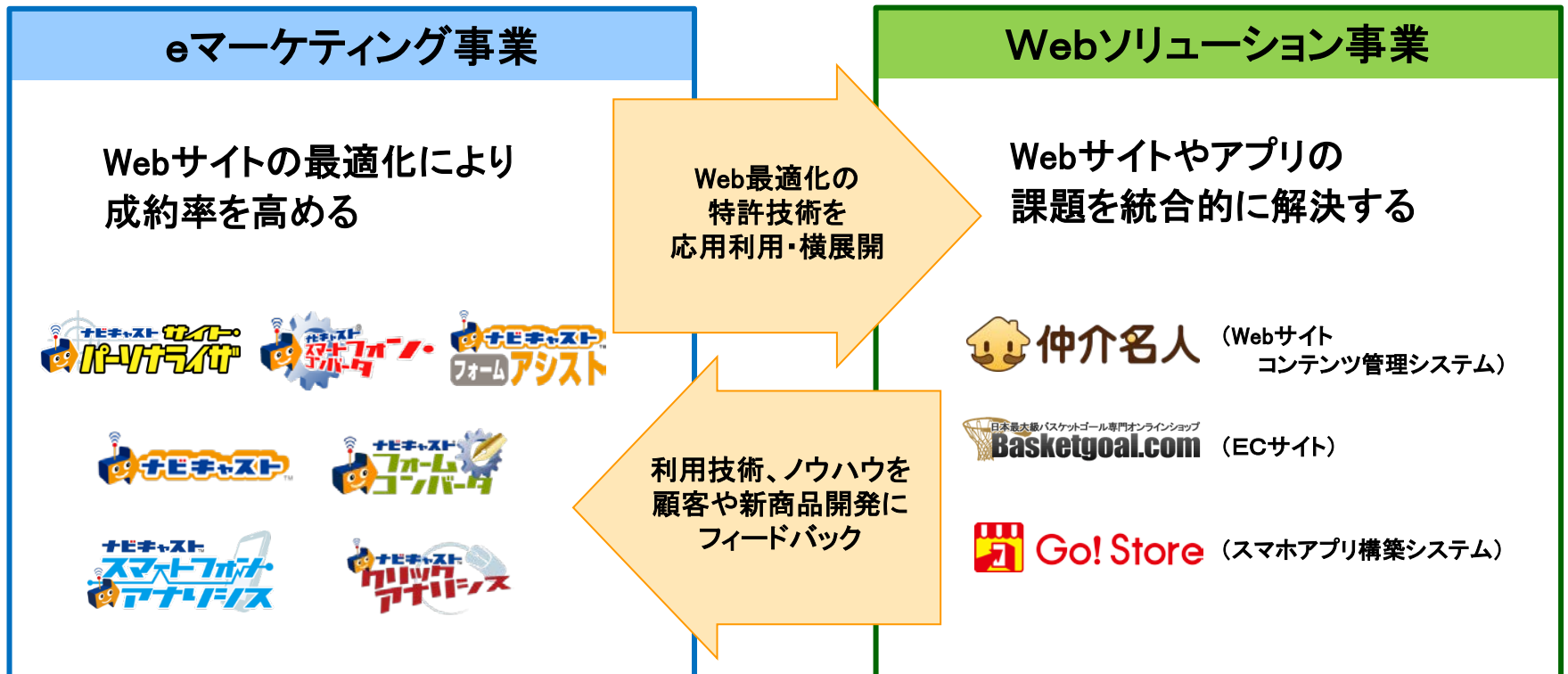
ASP・SaaS・ICTアワードに関する受賞 ※ASPIC主催、総務省／東京商工会議所 他 後援

- | | |
|----------|--------------------------|
| 2010. 2 | 『フォームアシスト』が支援業務系グランプリを受賞 |
| 2013. 9 | 『スマートフォン・コンバータ』が先進技術賞を受賞 |
| 2014. 10 | 『サイト・パーソナライザ』が委員長特別賞を受賞 |

02.事業概要

- 事業概要
- eマーケティング事業
- 「ナビキャスト」シリーズ商品説明
- Webソリューション事業

- インターネットに **“おもてなし”の機能**を提供する2つの事業を展開
- eマーケティング事業 と Webソリューション事業の **相互連携によるシナジー**



- 「ナビキャスト」シリーズは、Webサイト訪問(入口)から成約(出口)までトータルに「見やすく・分かりやすく・入力しやすく」し **Webサイト全体を最適化**
- 利用者の離脱者を防ぎ **成約率(コンバージョン率)をアップ**
- 「ナビキャスト」シリーズは 累計 **5,000契約以上** の導入実績があり、高い支持を獲得
- SaaS型 (*) のクラウドサービスで、安定的で収益性の高い **ストック型ビジネスモデル**

最終目的は“集客”ではなく“成約”です！



(*) SaaS【Software as a Service】

インターネットを介して必要な機能を必要な分だけサービスとして利用できるようにしたソフトウェアサービス

「見やすく」スマートフォン表示の最適化



【国内・海外特許取得】

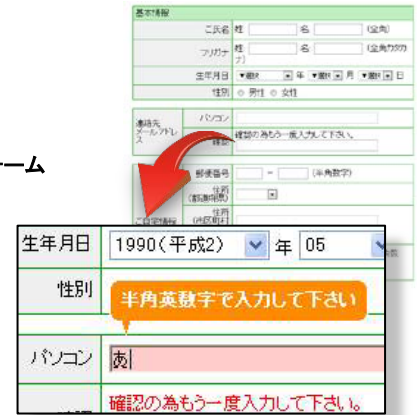


「入力しやすく」入力フォームの最適化



【国内特許取得】

導入フォーム数 **3,012** フォーム
 改善成功率 **92.6%**
 成約率の改善 **6.3%**
 (**13.4%**)
 スマートフォンの場合



「わかりやすく」サイト内誘導の最適化

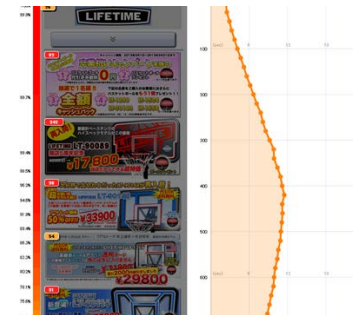
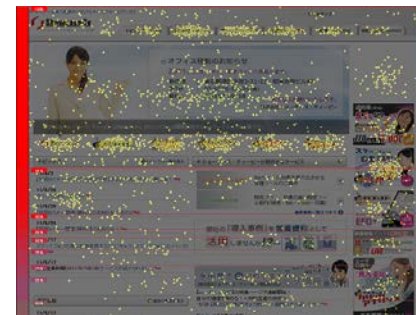


【国内特許取得】

購入金額が
 ¥5,000未満の場合は
 「あと少しで送料無料」
 の告知をしたい！



ユーザ行動履歴の可視化



- 新商品・新事業のための **研究開発部門** 的な位置づけで、さまざまなサービスを提供

サービス名	サービス内容
 <p>中小不動産会社向け Webサイトコンテンツ管理システム (CMS)</p> 	<p>不動産物件サイトのスマートフォン表示最適化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・不動産Webサイト専用 ホームページ作成システム ・導入実績 674サイト ・118サイトに「スマートフォン・コンバータ」導入でコンバージョン数UP
 <p>日本最大級のバスケットゴール専門 オンラインショップ (ECサイト)</p> 	<p>ECサイト最適化による売上アップのノウハウ蓄積</p> <ul style="list-style-type: none"> ・国内最大級のバスケットゴール専用ECサイト ・「ナビキャスト」シリーズの導入で売上20%アップ ・売上アップのノウハウを顧客へフィードバック
 <p>Webサイトとアプリの連携サービス 店舗型クライアント様向け スマートフォンO2Oアプリサービス</p> 	<p>Web最適化技術とスマートフォン・アプリとの連携</p> <ul style="list-style-type: none"> ・スマートフォン用 O2Oアプリの開発・運用システム ・GPS連動、クーポンプッシュ配信、店舗検索 等を簡単に搭載可能 ・Webサイトとスマートフォンアプリの連携でトータル管理を実現
<p>特定用途向けサービス アプリの開発と提供</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ライセンス提供 ・アプリ開発 ・マーケティング支援 ・システム開発 	<p>Web最適化技術のBtoG、BtoB ECへの適用</p> <ul style="list-style-type: none"> ・官公庁、自治体のWebサイトのスマートフォン対応支援 ・災害情報提供サイトを見やすくするためのプロジェクトで採用 ・スマートフォンベースのPOS端末の表示最適化

03. 決算概要

- 2015年 第1四半期決算ハイライト
- 業績推移
- 業績進捗
- 損益計算書
- 費用内訳
- 貸借対照表

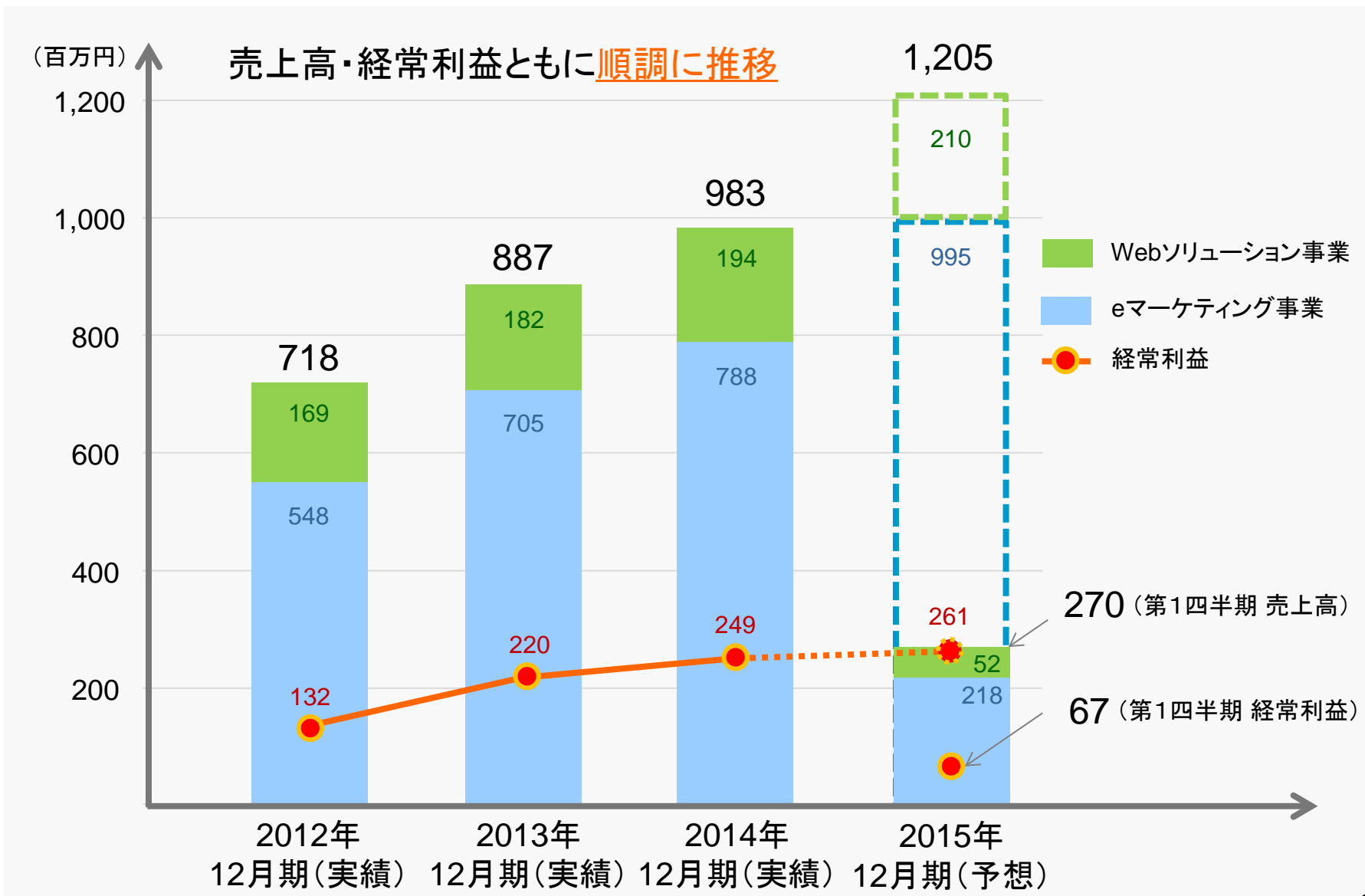
■ 業績ハイライト

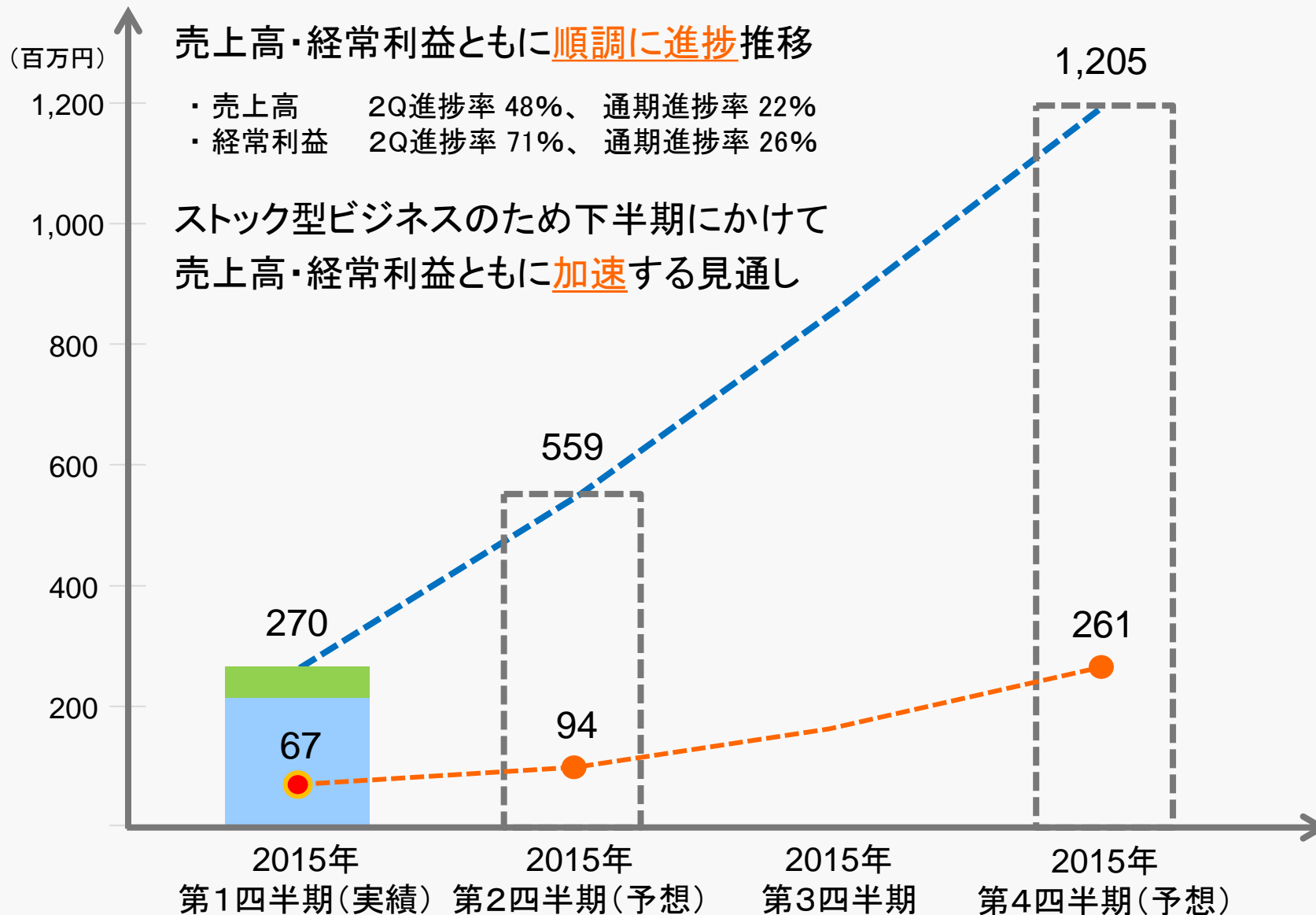
- ・ 増収達成(前年同期比 114.4%)
- ・ DMP構築費用ならびに株式上場費用を計上しつつも、経常利益率 24.8%を確保

売上高	270 百万円
営業利益	80 百万円
経常利益	67 百万円
当期純利益	41 百万円

■ トピックス

- ・ 2015年3月19日に東京証券取引所マザーズ市場に株式上場
- ・ 「ナビキャスト フォームアシスト」が「Yahoo! JAPAN ID」と連携可能に
- ・ 独自のターゲティング技術で広告配信できる「ナビキャストAd」をリリース





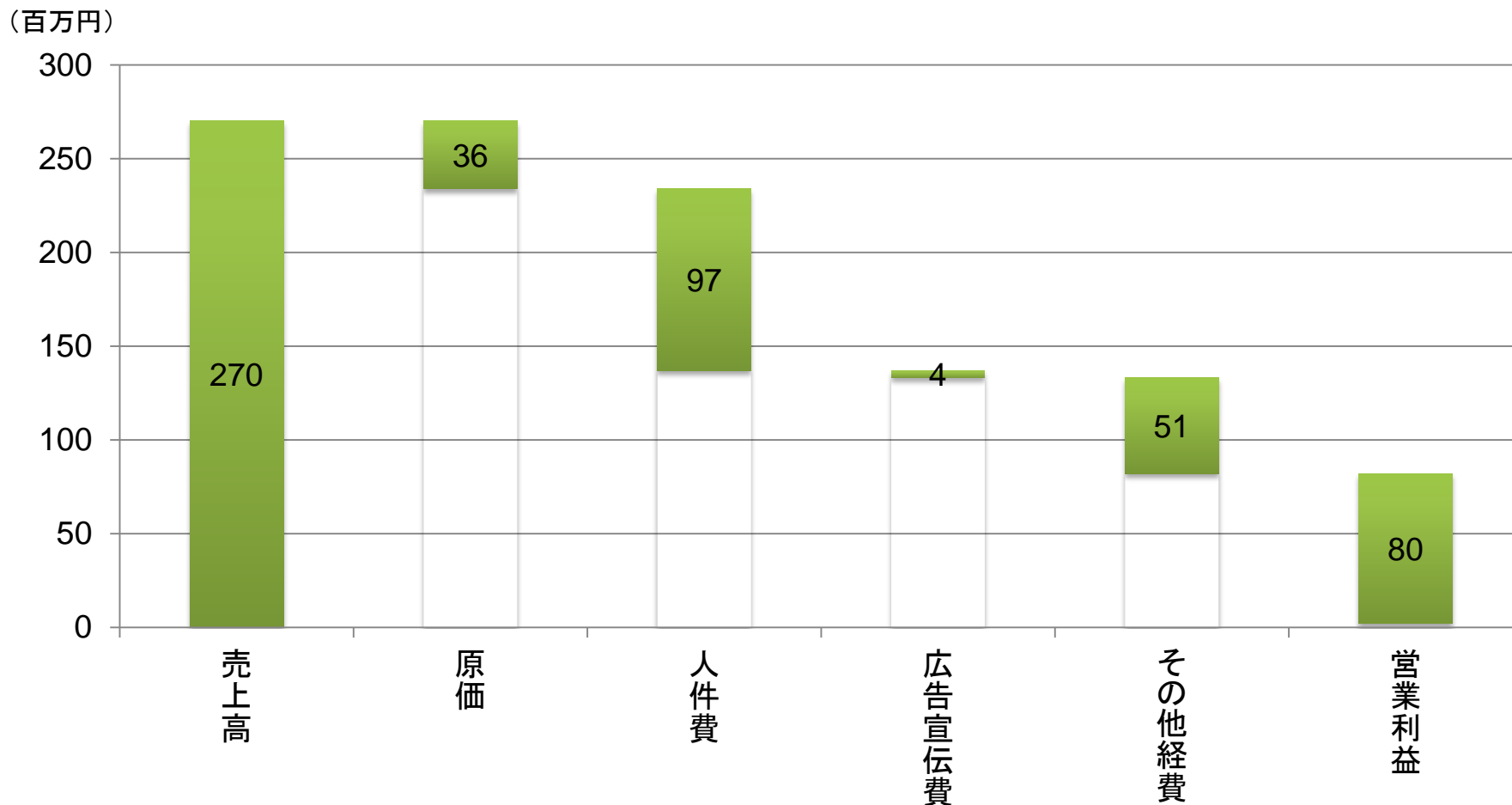
- 「ナビキャスト」シリーズの伸長により **増収を達成**
- 増収により第1四半期は営業増益。経常利益・当期純利益はDMP構築ならびに株式上場に伴う関連費用等の発生により前年同四半期比で減益となったものの **経常利益率は 約25%確保**

損益計算書(2015年第1四半期)

(百万円)	2015年12月期 第1四半期	2014年12月期 第1四半期	前年 同四半期比	トピックス
売上高	270	236	114.4 %	「ナビキャスト」シリーズの伸長による増収
売上原価	36	28	129.0 %	Webソリューション事業その他売上の増加に伴う仕入増加による増加
売上総利益	233	207	112.4 %	売上高の増加による増益
販売管理費	152	132	115.7 %	人員数増加による人件費増加による増加
営業利益	80	75	106.6 %	売上総利益増益による増益
経常利益	67	75	88.7 %	営業利益は増加したものの、DMP構築費ならびに株式上場費用等の発生による減益
当期純利益	41	54	75.1 %	

- 第1四半期の 営業利益率は約30% で堅調に営業増益を確保
- 人件費比率は 36.1% となるが

将来の売上増に貢献する営業と開発人員確保のための先行投資



- 株式上場による資金調達により現金及び預金を中心に流動資産が増加
- 長期借入金はゼロで自己資本比率は94.4%と財務健全性確保

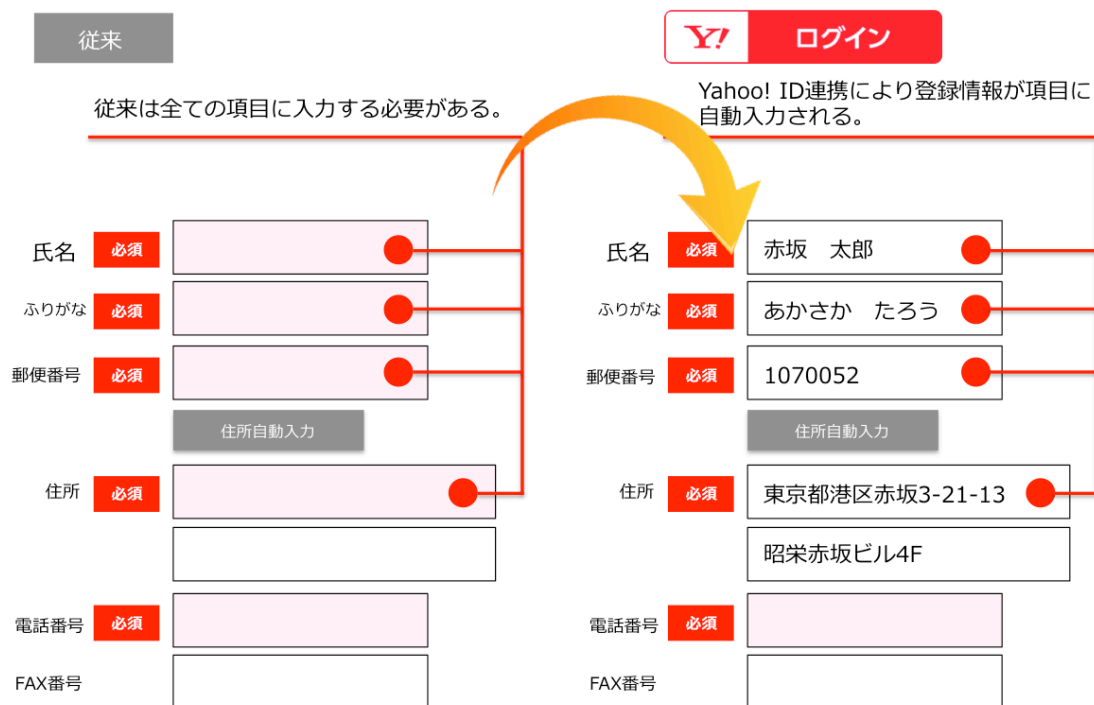
貸借対照表(2015年第1四半期末)

(百万円)	2015年12月期 第1四半期末	2014年12月期末	前期末比	トピックス
流動資産	742	503	147.5 %	株式上場による資金調達で現金及び預金が増加
固定資産	172	182	94.5 %	のれん償却及び固定資産の減価償却で減少
総資産	914	685	133.4 %	株式上場による資金調達で現金及び預金が増加
流動負債	76	147	51.9 %	未払法人税等が減少
固定負債	0	0	0.0 %	
純資産	837	537	155.8 %	株式上場による資金調達で資本金及び資本準備金が増加
自己資本比率	94.4%	81.4%	116.0 %	

04.事業概況

- 「Yahoo ! JAPAN ID」連携
- 「ナビキャスト Ad」提供開始
- トレーディングデスク・サービス「TARGET ON」提供開始

- 「ナビキャスト フォームアシスト」が、2015年2月13日より「**Yahoo! JAPAN ID**」と連携することが可能に
- 「Yahoo! JAPAN ID」連携を備えた入力支援サービスは「フォームアシスト」が**国内初**



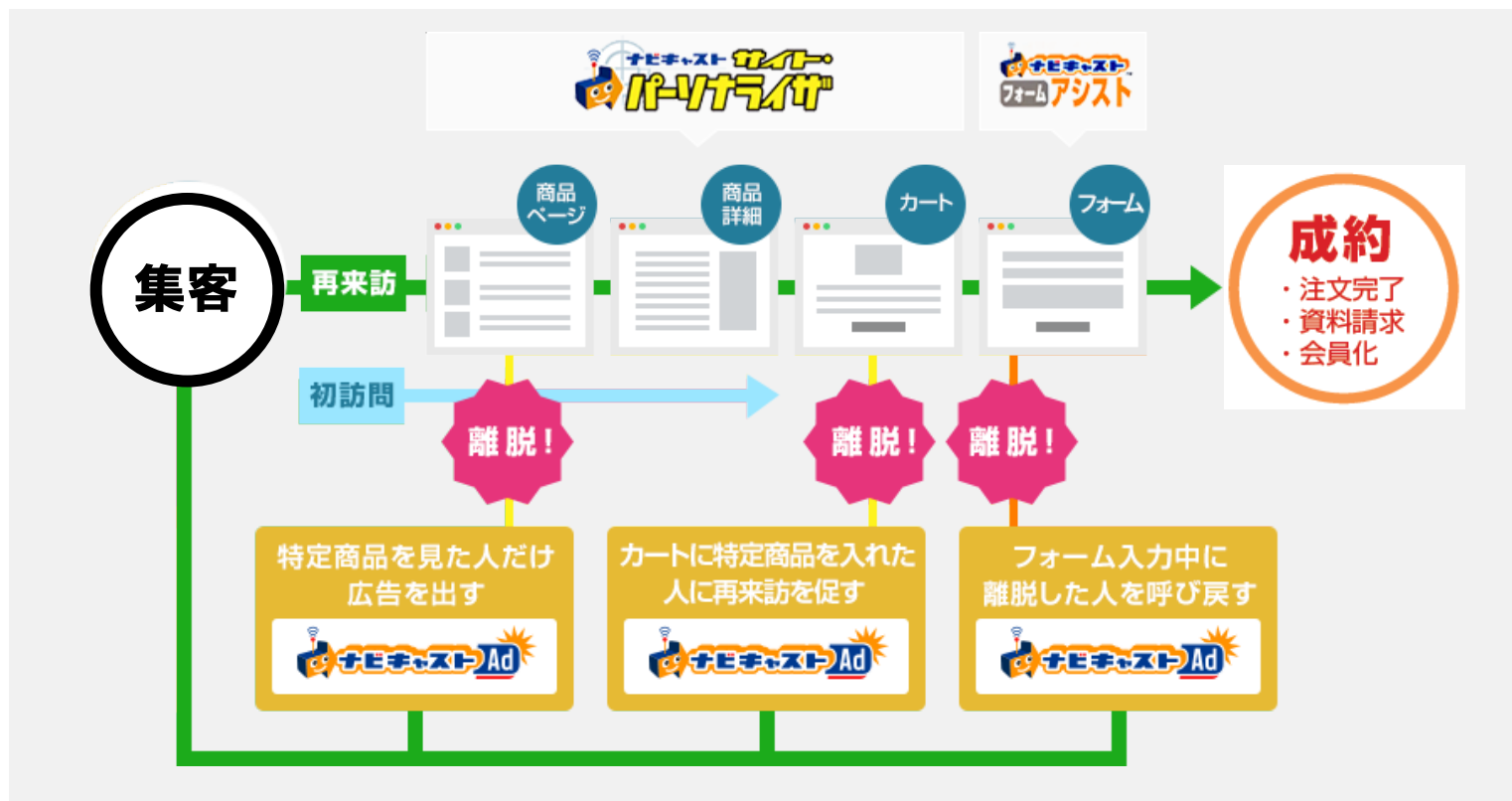
■Yahoo! ID連携とは？

Yahoo! ID連携とは、**約2,829万**の月間アクティブユーザ(*)を持つYahoo! JAPAN IDのログイン機能を用いてユーザのリクエストによりYahoo! JAPAN IDに登録・格納された住所、電話番号等の情報の連携をするサービス。このサービスを利用して「Yahoo! JAPAN」から呼び出した情報を入力フォームに反映させるようにフォームアシストに機能追加しました。そのためユーザの入力の手間を省き、簡単に登録手続きできるよう支援。

(*)2014年7～9月 各月中にログインしたYahoo! JAPAN ID数の平均
(出典: Yahoo! JAPAN調べ)

「ナビキャスト Ad」提供開始

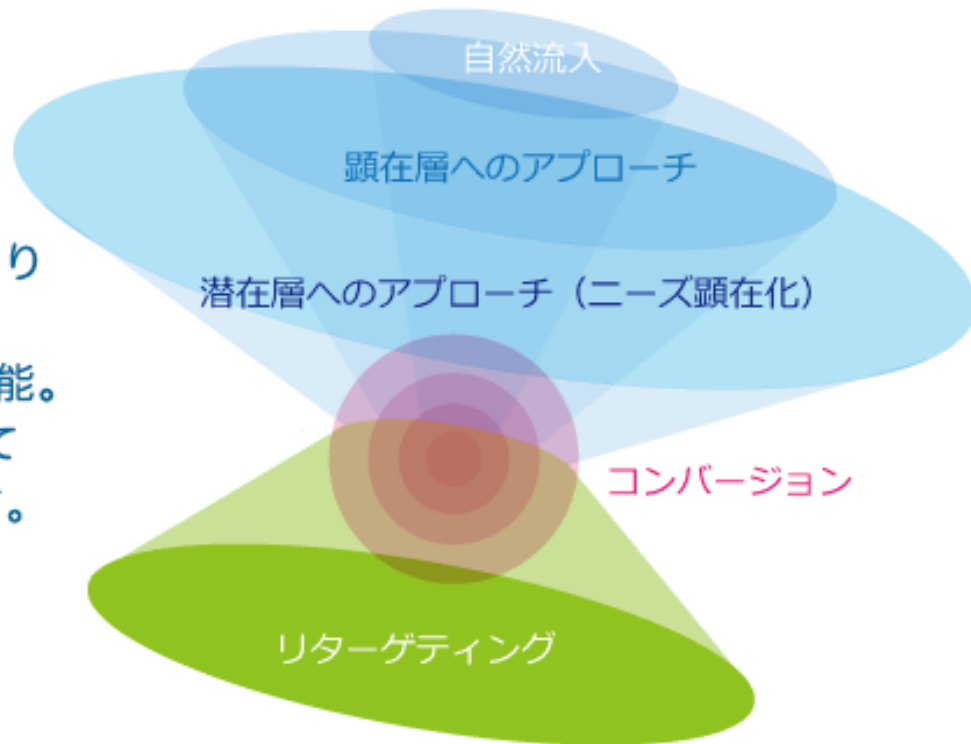
- 「ナビキャストAd」は、従来のリターゲティング広告に、見込みの高いユーザを特定する機能を加えた広告配信サービス。従来のリターゲティング広告は、ユーザがどのページを閲覧したかという情報に基づいて広告を配信。これに対し「ナビキャストAd」は、ページ内での行動をもとに配信するため、より精度を高め、ROIの改善が可能
- 2015年2月27日より、提供開始



- 2015年5月1日より、複数のDSP(*)を組み合わせることで広告配信を行うトレーディングデスクサービス「TARGET ON」を提供開始
- 広告主の求める成果に応じて最適なDSPを使って広告運用することにより費用対効果を最大化させるサービス



複数DSPを使用する事により
さまざまなターゲティング、
アプローチを組み合わせ可能。
目的やターゲット層に応じて
詳細な運用設計が可能です。



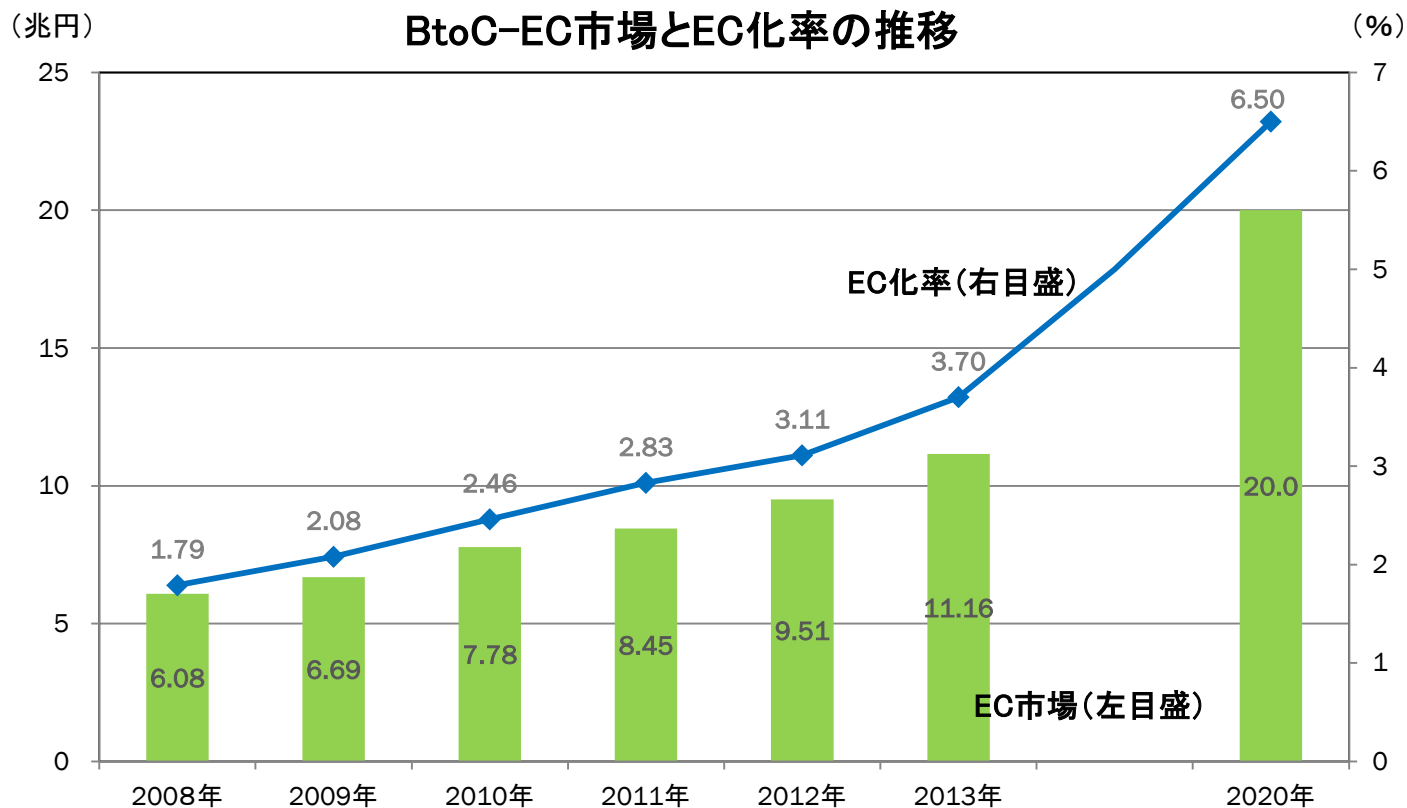
(*)DSP 【Demand Side Platform】

複数のオンラインメディアの広告枠を束ね、閲覧履歴等の属性情報に基づいて広告配信するシステム

05. 今後の展開

- オンラインショッピング市場は20兆円へ
- インターネット広告費は1兆円規模に拡大
- 独自のDMPを活用した広告配信を展開
- Webマーケティング分野以外への特許技術の展開
- サービス展開のイメージ
- CSR活動について

- 当社メイン顧客であるオンライン通販事業者も拡大基調。
その市場は2020年に **20兆円** へ。 **EC化率も成長余地** がまだまだ大きい！

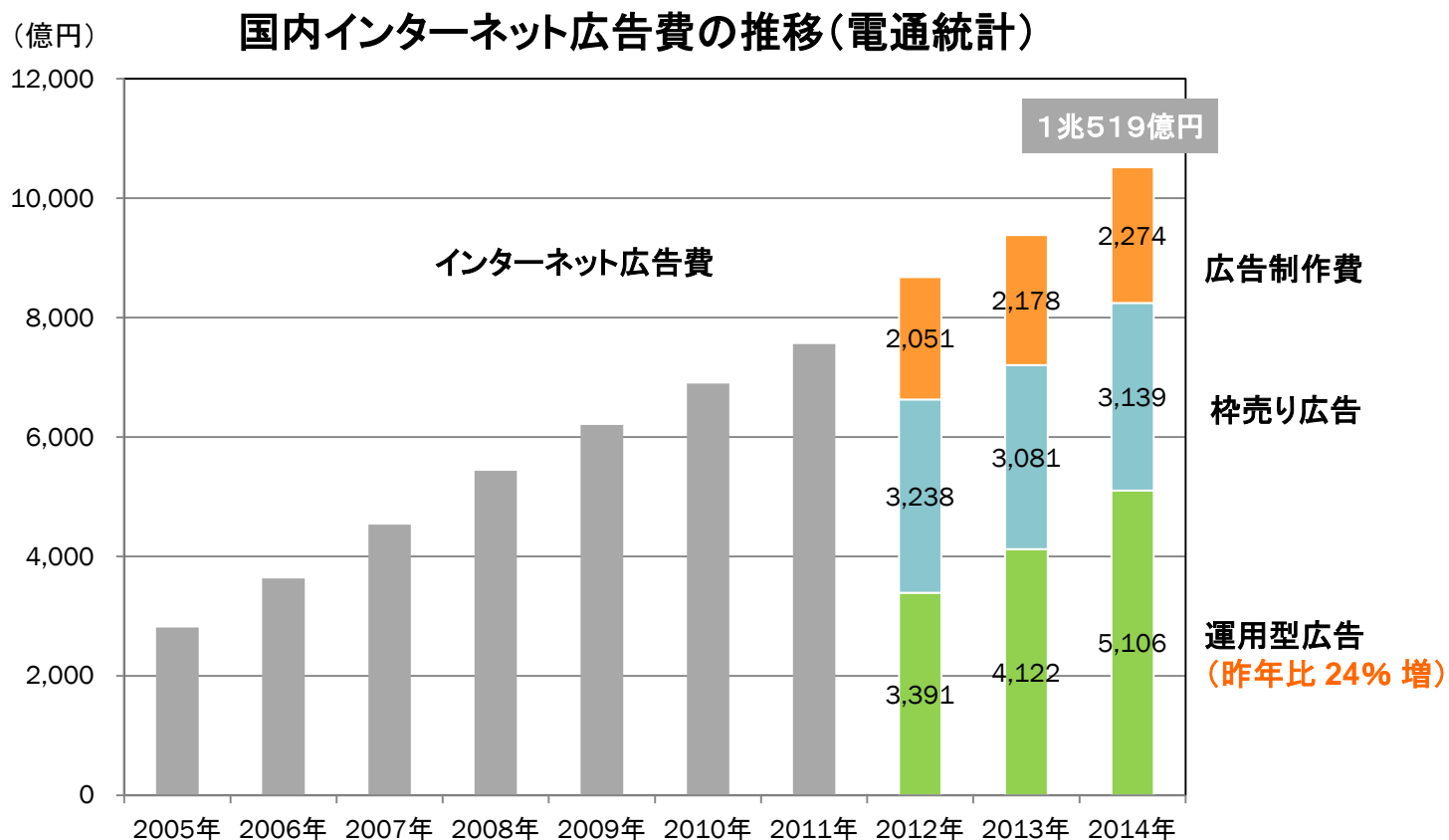


＜出所＞経済産業省（2020年は東洋経済新報社予測）

EC化率拡大の決め手は、使いやすさを実現するWeb上での“おもてなし”

インターネット広告費は1兆円規模に拡大

- 企業のWebマーケティング予算は、インターネット広告費と連動
直近は **1兆519億円** まで拡大し、特に **運用型広告** が急成長(24%増)
今後の課題は、精度と費用対効果の向上



独自のDMPを活用した広告配信を展開



成約

- ・注文完了
- ・資料請求
- ・会員化

eマーケティング事業のサービス提供領域

- サイト内誘導の最適化
- スマートフォン表示の最適化
- 入力フォームの最適化
- ユーザ行動履歴の可視化

成約率の改善！
(コンバージョンアップ)



DSP会社
SSP会社
との連携

効率の良い
広告配信



Y! **ログイン**

ボタンを押すと、
登録情報を自動入力
できます。

さらなる
入力最適化



優良顧客の
分析・抽出

ショーケース・ティービーが提供する
クライアント企業毎のプライベートデータ管理システム

『見やすく・わかりやすく・入力しやすく』を、さまざまな分野へ



2012年官公庁の災害対策プロジェクトに採用され、今後も継続的に省庁や自治体プロジェクトにも展開中。

すべての利用シーンで

すべてのユーザに

災害対策で



女性に



ビジネスマンに

BtoB ECで



企業内システムで



オンラインショッピングで

ウェアラブルなど
新たなデバイスで



Showcase-Tv

インターネット × おもてなし



既存のWebサイトを
すべてのユーザ/デバイス/利用シーン
毎にリアルタイムに最適化

子供に



シニアに



パソコンで



スマートフォンで



すべてのデバイスで

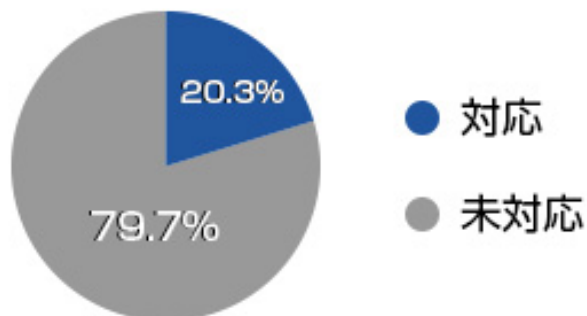
タブレットで



官公庁・自治体等が運営する災害サイト・防災サイトに限り、
当社のクラウドサービス(ナビキャストシリーズ)を無償で提供しています。
サイトを「見やすく・わかりやすく・入力しやすく」することで、
ディスクロージャーや防災・減災などの 社会貢献活動 を行っています。

官公庁・自治体のWebサイト スマートフォン対応の現状

自治体Webサイト スマートフォン対応状況



※全国1,741カ所の全自治体サイトを調査。
※調査時期は、2014年4月です。
※調査は当社調べによるものです。

【導入事例】

大分県日田市 様 Webサイトスマートフォン対応



本資料の取り扱いについて

本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動する可能性があります。

従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや不確実性があります。

予めご了承ください。

