

2015年12月期 第2四半期決算説明資料

【東証マザーズ 3909】
株式会社ショーケース・ティービー
2015年8月18日

- 01. 決算ハイライト**
- 02. 決算概要**
- 03. 事業概況**
- 04. 今後の展開**
- 05. 補足資料**

01. 決算ハイライト

- 業績ハイライト
- 事業トピックス

■ 業績ハイライト

- ・ 増収達成(前年同期比 121.2%)
- ・ 経常利益率 22.3% を確保
- ・ 自己資本比率 90.7%

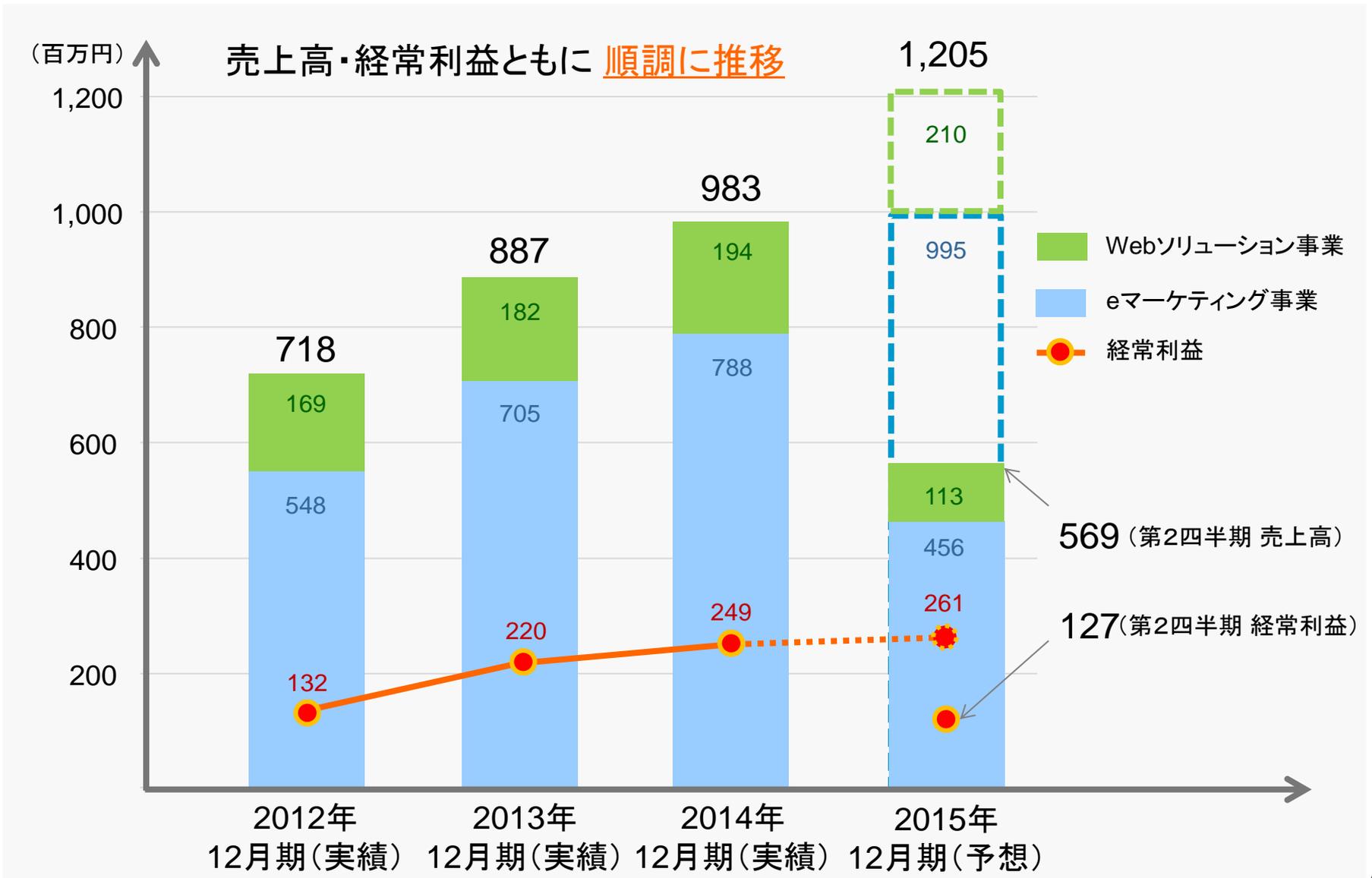
2015年12月期第2四半期	
売上高	569 百万円
営業利益	141 百万円
経常利益	127 百万円
当期純利益	77 百万円

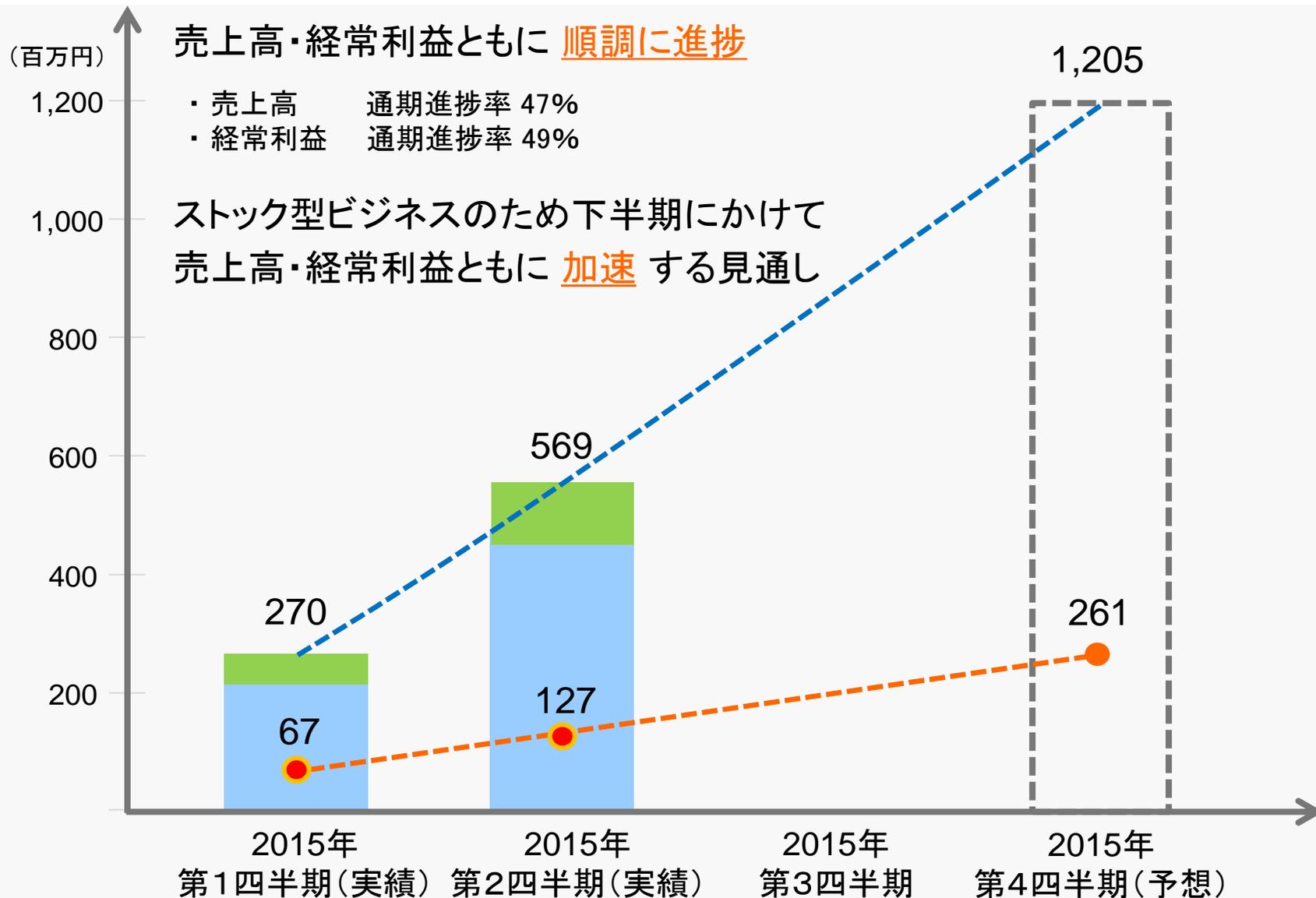
■ 事業トピックス

- ・ スマートフォン関連のサービスが堅調に推移(モバイルフレンドリー対応)
- ・ 新機能追加によるアカウント数の増大(オートコンプリート、Yahoo! ID連動)
- ・ トレーディングデスク事業による売上の拡大
- ・ 開発および運用の内製化、効率化によるコスト削減

02. 決算概要

- 業績推移
- 業績進捗
- 損益計算書
- 費用内訳
- 貸借対照表



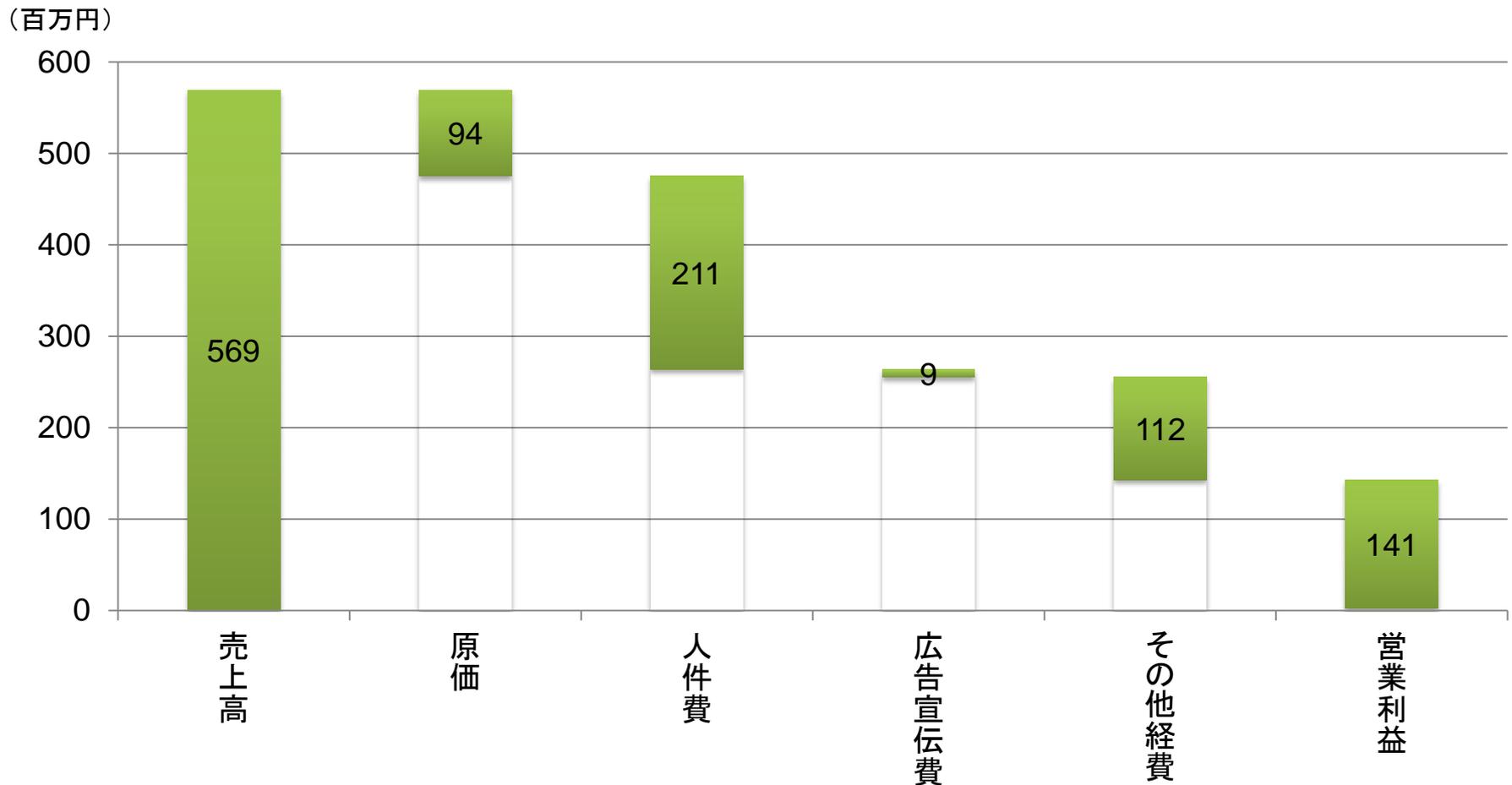


- 「ナビキャスト」シリーズの伸長により **増収を達成**
- 増収により第2四半期は営業利益・経常利益ともに **増益**
- 当期純利益は税効果会計の影響により前年同四半期比で減益となったものの **経常利益率は約22%確保**

損益計算書(2015年第2四半期)

(百万円)	2015年12月期 第2四半期	2014年12月期 第2四半期	前年 同四半期比	トピックス
売上高	569	469	121.2 %	「ナビキャスト」シリーズの伸長による増収
売上原価	94	59	157.5 %	Webソリューション事業その他売上の増加及びトレーニングデスク売上に伴う仕入増加による増加
売上総利益	475	409	115.9 %	売上高の増加による増益
販売管理費	333	287	115.8 %	人員数増加による人件費増加による増加
営業利益	141	121	116.3 %	売上総利益増益による増益
経常利益	127	121	105.0 %	営業利益増益による増益
当期純利益	77	80	95.2 %	前年同月四半期はのれんに関わる繰延税金資産の計上により法人税等調整額のマイナス計上で法人税が低かったため減益

- 第2四半期の営業利益率は **24.8%** で堅調に営業増益を確保
- 人件費比率は37.1%となるが、**先行投資** となる将来の売上増に貢献する営業と開発 **人員は順調に確保**



- 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 **90.7%** と財務健全性確保

貸借対照表(2015年第2四半期末)

(百万円)	2015年12月期 第2四半期末	2014年12月期末	前期末比	トピックス
流動資産	869	503	172.8 %	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	229	182	126.1 %	事業譲受によるのれん及び繰延税金資産の増加
総資産	1,099	685	160.4 %	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	129	147	87.3 %	短期借入金の返済による減少及び未払法人税等の減少
固定負債	0	0	0.0 %	
純資産	970	537	180.4 %	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	90.7%	81.4%	111.4 %	

03. 事業概況

- 事業の基本戦略
- eマーケティング事業
- トレーディングデスク事業
- Webソリューション事業
- 従業員の推移

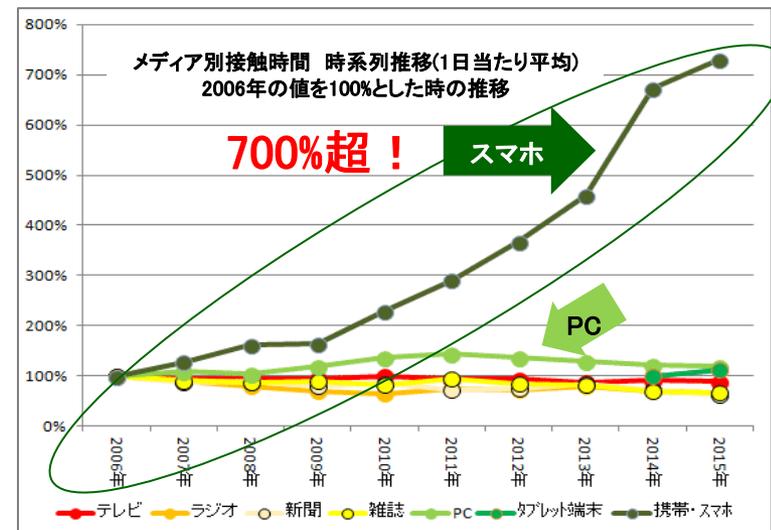
- 本格的な“スマホ・ファースト”時代の到来を見据え、スマートフォン向けに集中したおもてなし機能を追加・強化

【スマートフォンの課題】

- (1) 画面が小さい
- (2) 基本的に片手で操作
- (3) 文字入力が面倒



- モバイルフレンドリー対応
- ナビキャスト スマートリンク
- トラッキングバナー
- オートコンプリート
- Yahoo! ID 連携、タグマネージャー



＜出所＞博報堂DYメディアパートナーズ 2015.7発表

■モバイルフレンドリーとは

Webサイトのページをスマートフォンでの表示に最適化し、見やすく、使いやすい“フレンドリー”なものにすること。

■Google社のコメント(2015年4月21日)

“本日より、Google は全世界でモバイルフレンドリー アップデートを開始します。これにより、モバイル版の検索結果では、モバイルフレンドリーなページの掲載順位が引き上げられ、検索ユーザーは、小さなスクリーン上でも読みやすい、高品質で関連性の高い検索結果をより簡単に見つけることができるようになります。”

- 2015年4月17日 新サービス「ナビキャスト スマートリンク」を提供開始。
- スマートフォン画面において、検索ワードに関連した商品画像のナビゲーションを表示し、商品ページへダイレクトに誘導することで購入を促進。

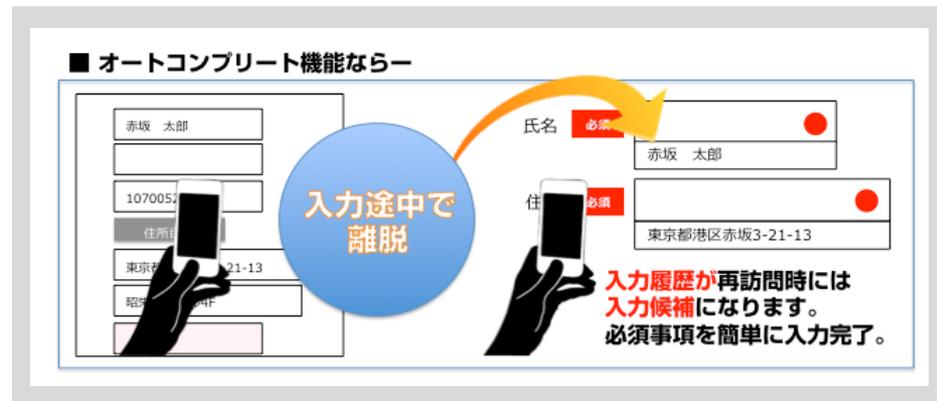




「オートコンプリート機能」追加

スマートフォン用の入力フォームで、過去の入力内容を記憶して、再訪問時に情報を呼び出すことで入力の手間を省く。 ※特許出願中

(2015年4月16日リリース)



「トラッキングバナー機能」追加

過去に閲覧した商品や、検討していた商品の情報をもとに、購入確度の高い商品を訴求。表示されるバナーは、サイト内の画像やテキストで自動生成。

(2015年6月22日リリース)



「Yahoo!タグマネージャー認定パートナー」に登録

「Yahoo!タグマネージャー 認定ベンダープログラム」において、パートナー企業として認定。

(2015年8月14日リリース)



- 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
- ナビキャストAdの運用をターゲットオンと連携させることでより高い広告効果に



サイト内の詳細な行動情報をもとに、最適な広告を配信



豊富なノウハウを用いて、最適なDSPを組み合わせることで提供

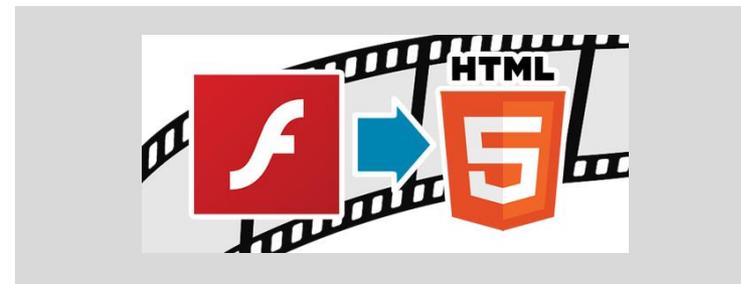
(*)DSP 【Demand Side Platform】

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

HTML5変換サービスが **5,000コンテンツ** を突破！

スマートフォンでの閲覧が難しいFlashファイルをHTML5に変換し、既存コンテンツを有効活用。

(2015年7月14日リリース)



Go! Storeで **就活用アプリサービス** を開始！

アプリ制作・運用サービスの「Go! Store」が、店舗向け以外で初めての利用、就活アプリを提供開始。

(2015年7月9日リリース)

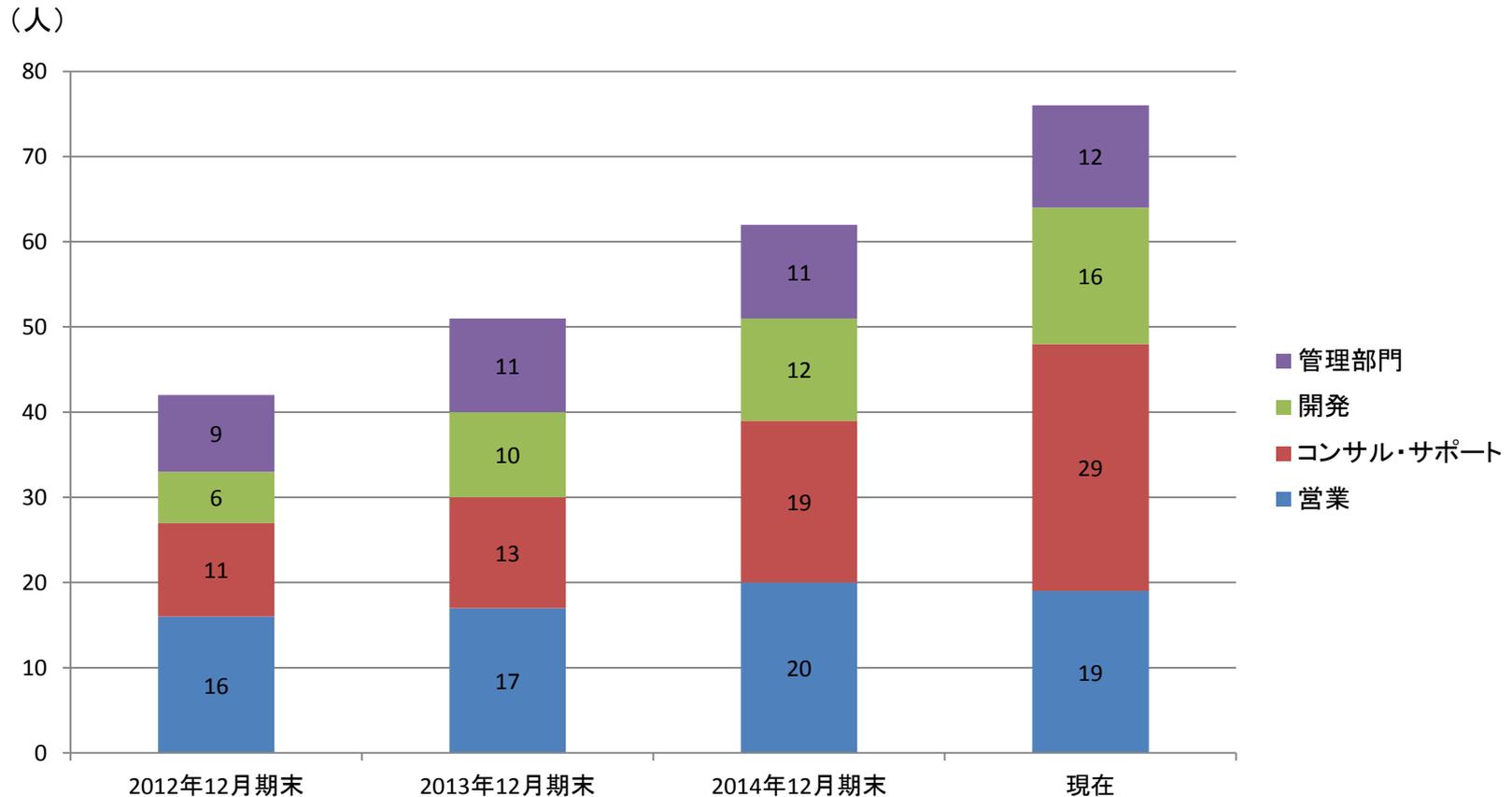


スマホ最適化 でバスケットゴールの売上向上！

スマートフォンにおける、制作・運用ノウハウを当社のバスケットゴール専門オンラインショップへ展開。スマートフォン経由での売上が向上。



- 人材の採用も順調で **前年度比120%** のペースで増加
- 特に **開発・コンサル部隊の充実** を図り、新サービスの開発とアドセルを推進



※アルバイト、派遣社員、業務委託含まず。

04. 今後の展開

- Web最適化のおもてなし機能を様々な分野へ展開
- WebRTC技術のフェイスピアへ資本参加
- オープンランウェイズと業務提携
- オラクルとパートナー契約を締結
- CSR活動について

- 中長期的な戦略として、今後、**大きな拡大が期待される分野** に対し、
当社のWeb最適化技術をベースとしたおもてなし機能やノウハウを展開
- 各分野において先進的な技術をもつ企業と **積極的なアライアンス** を組み
差別化されたクラウドサービスを、スピーディに開発・提供

■ マーケティング・オートメーション
■ クロスチャネル・マーケティング
→ オラクル社 パートナー契約締結

■ O2O・オムニチャネル
■ インバウンド消費
→ オープンランウェイズ社 業務提携

■ ビジュアル・コミュニケーション
■ Web接客
→ フェイスピア社 資本参画

■ CSR (Corporate Social Responsibility)
→ 官公庁・自治体の災害・防災
Webサイトを無償で最適化



- 2015年7月15日、**WebRTC技術**を核とした対面コミュニケーションプラットフォームを提供する**フェイスピア株式会社**へ資本参加
- ECサイトにおける**対面接客 (Web接客)**のほか、人事面談、不動産や金融商品の契約支援など従来のWebサイトではできなかったリアルなコミュニケーションを提供



■ FaceHubを活用したサービスイメージ

現在のお申込み画面でオペレータがお客様の了承を得て入力代行ができます

お客様のご希望により
私が入力を承ります。

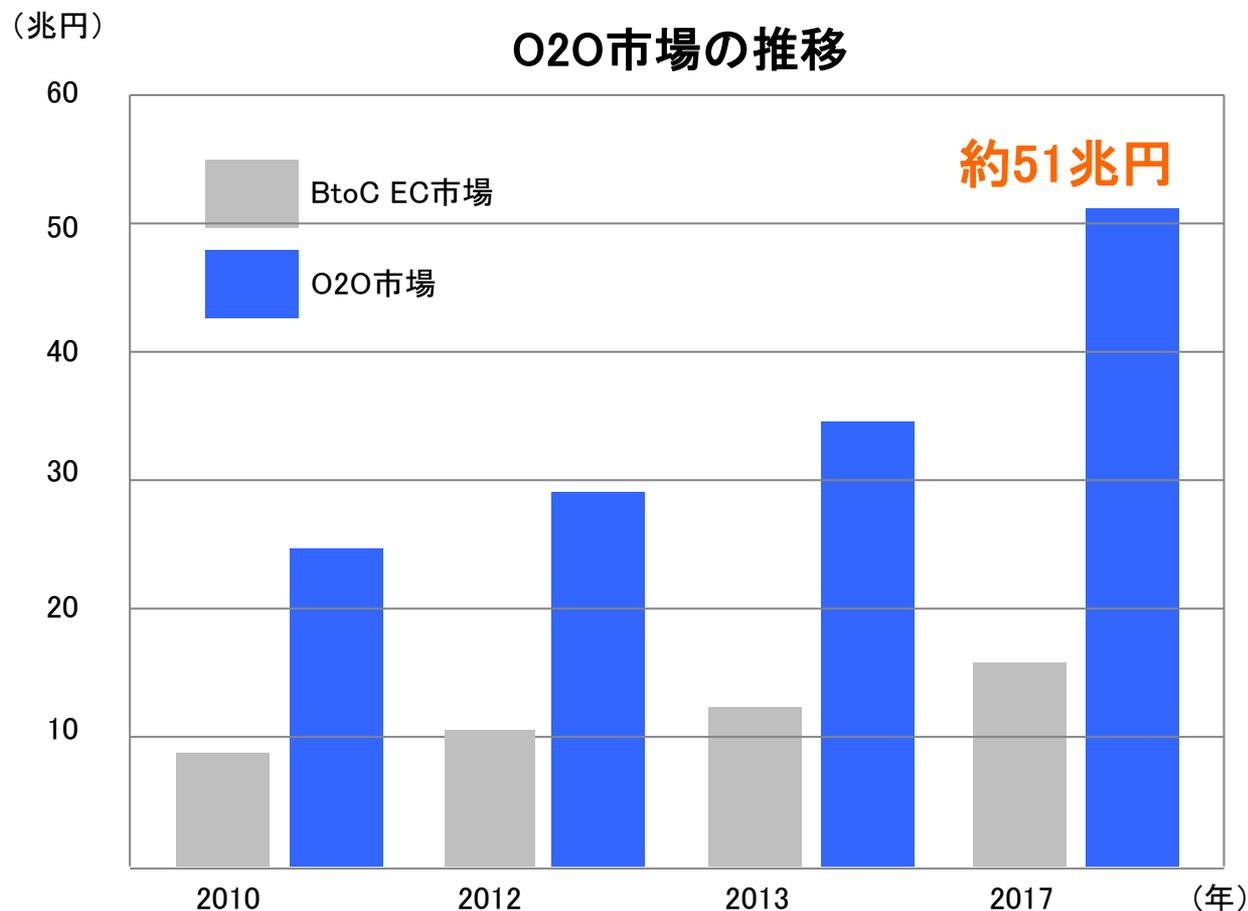
どなたのプランを作成しますか？
主人でお願いします
承りました。

お名前	必須	姓	<input type="text"/>	名	<input type="text"/>
ふりがな	必須	せい	<input type="text"/>	めい	<input type="text"/>
郵便番号	必須	<input type="text"/>			
住所自動入力					
住所	必須	<input type="text"/>			
<input type="text"/>					
電話番号	必須	<input type="text"/>			
アドレス	必須	<input type="text"/>			

- オープンランウェイズは O2O(オンライン・ツー・オフライン) や、オムニチャネル に関するソリューションやコンサルティングを行う
- 当社のコア技術、ノウハウ、顧客基盤を融合させ、急拡大する O2O市場 や インバウンド消費支援 のためのサービスを開発・提供する予定。



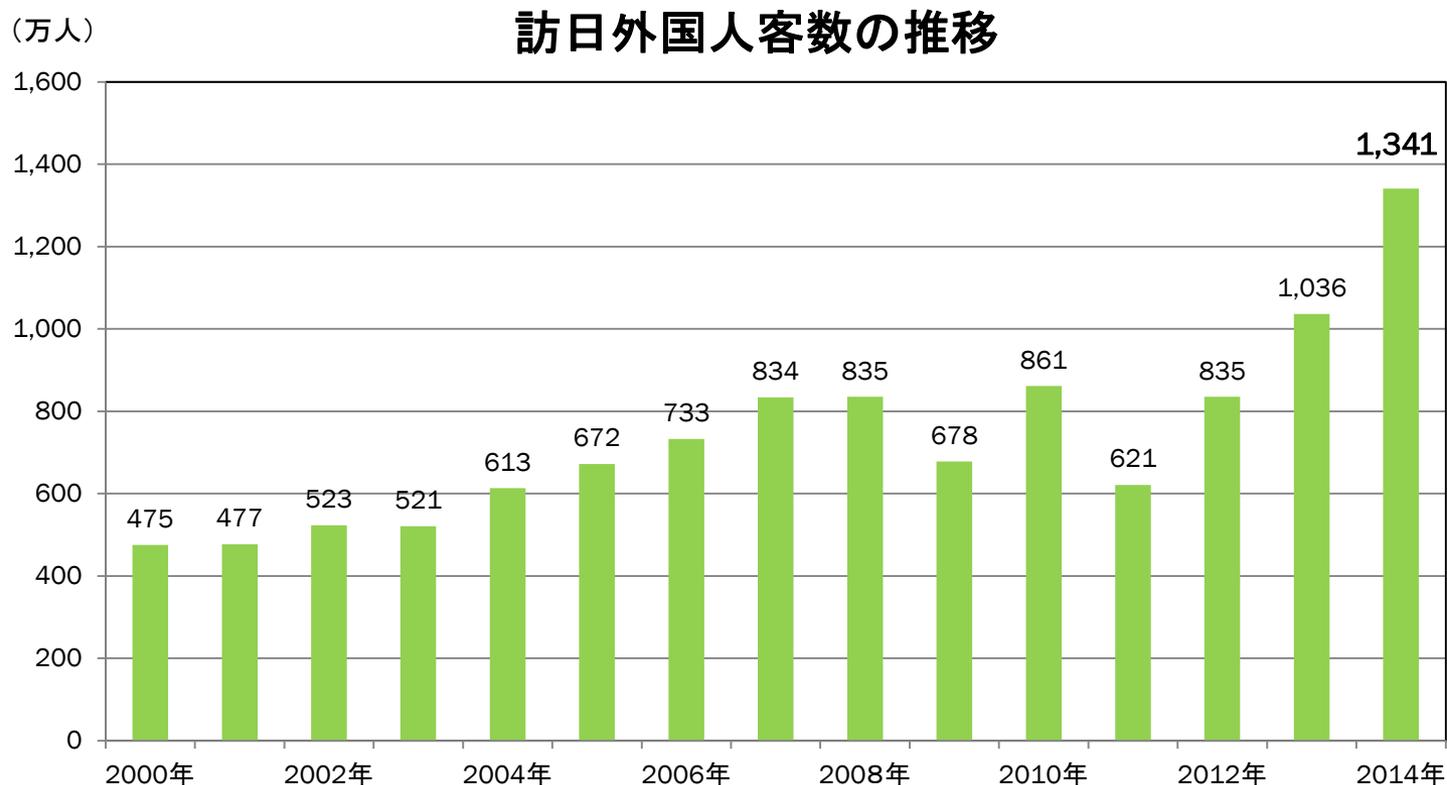
- O2O (Online to Offline) 市場は2017年度に **約51兆円** に拡大。(野村総研調べ)



ITナビゲータ2013年度版
: 東洋経済新報社

*O2O
Online to Offlineの略で、アプリやWebなどネットの接触によりリアル店舗などへの接触を促す施策。クーポン配信アプリによる来店促進などが好例。

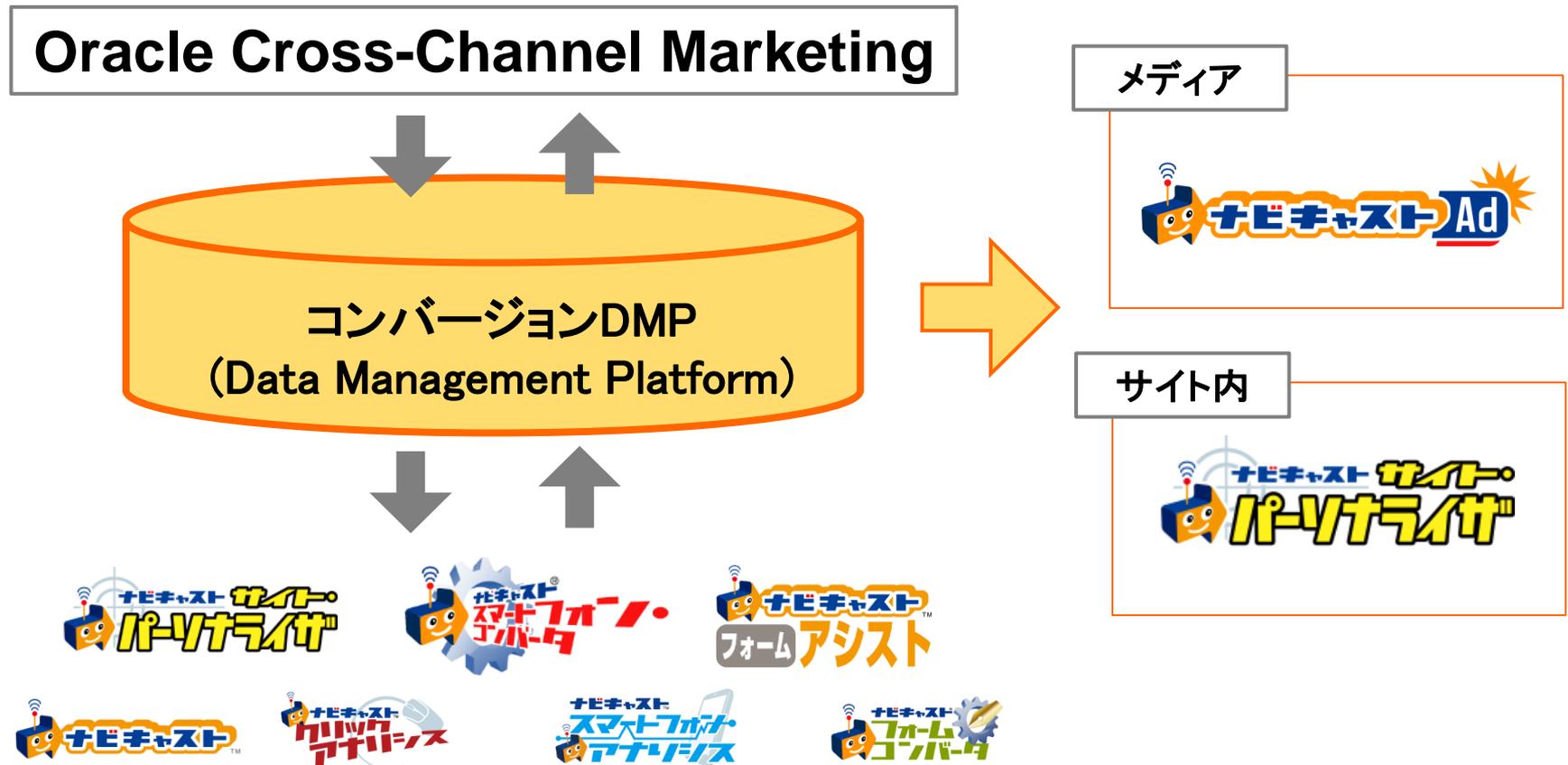
- 円安の追い風を受けて、訪日外国人客が増加。2014年には **1,341万人** に



<出所> 日本政府観光局 (JINTO)

2020年東京オリンピックに向けて、インバウンド関連市場は拡大予想

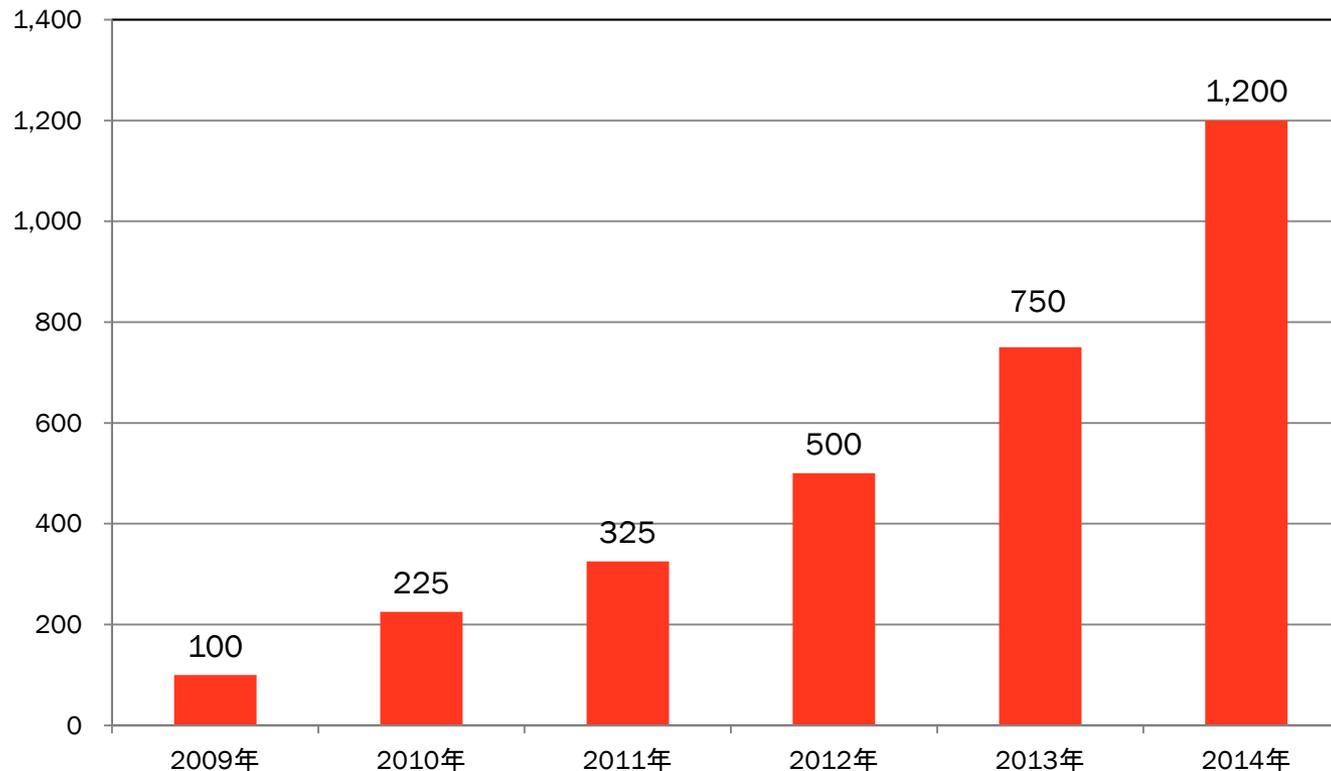
- マーケティング・オートメーションを実現する「Oracle Cross-Channel Marketing」を導入
- オラクル がもつユーザのプロファイリング機能と ナビキャストシリーズとの連携 により、見込み顧客の育成や適確な コンテンツ・広告配信 を実現。



- 米国のマーケティング・オートメーションソフトに関する市場は **12億ドル(約1,500億円)**

(\$ millions)

マーケティング・オートメーション市場の売上推移



<出所> Raab Associates 2014 VEST (B2B Marketing Automation Vendor Revenue)

当社のコンバージョンDMPと連携させることで、さらに精度を高めることができる

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、
 ディスクロージャリーや防災・減災などの **社会貢献活動** を行っています。

【導入事例①】大分県日田市



【導入事例②】大分県九重町



05. 補足説明

- 会社概要
- 企業理念
- 特許取得と受賞歴
- eマーケティング事業
- Webソリューション事業
- 独自のDMPを活用したeマーケティングのエコシステム
- サービス展開のイメージ

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 76名 ※2015年8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
- (3) Webサイト最適化技術と連携した広告トレーディングデスク事業

(*)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。

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 |

- 「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 **5,900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**

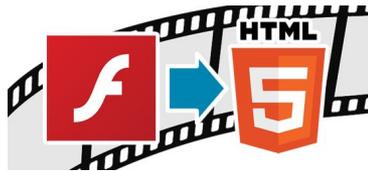
最終目的は“集客”ではなく“成約”です！



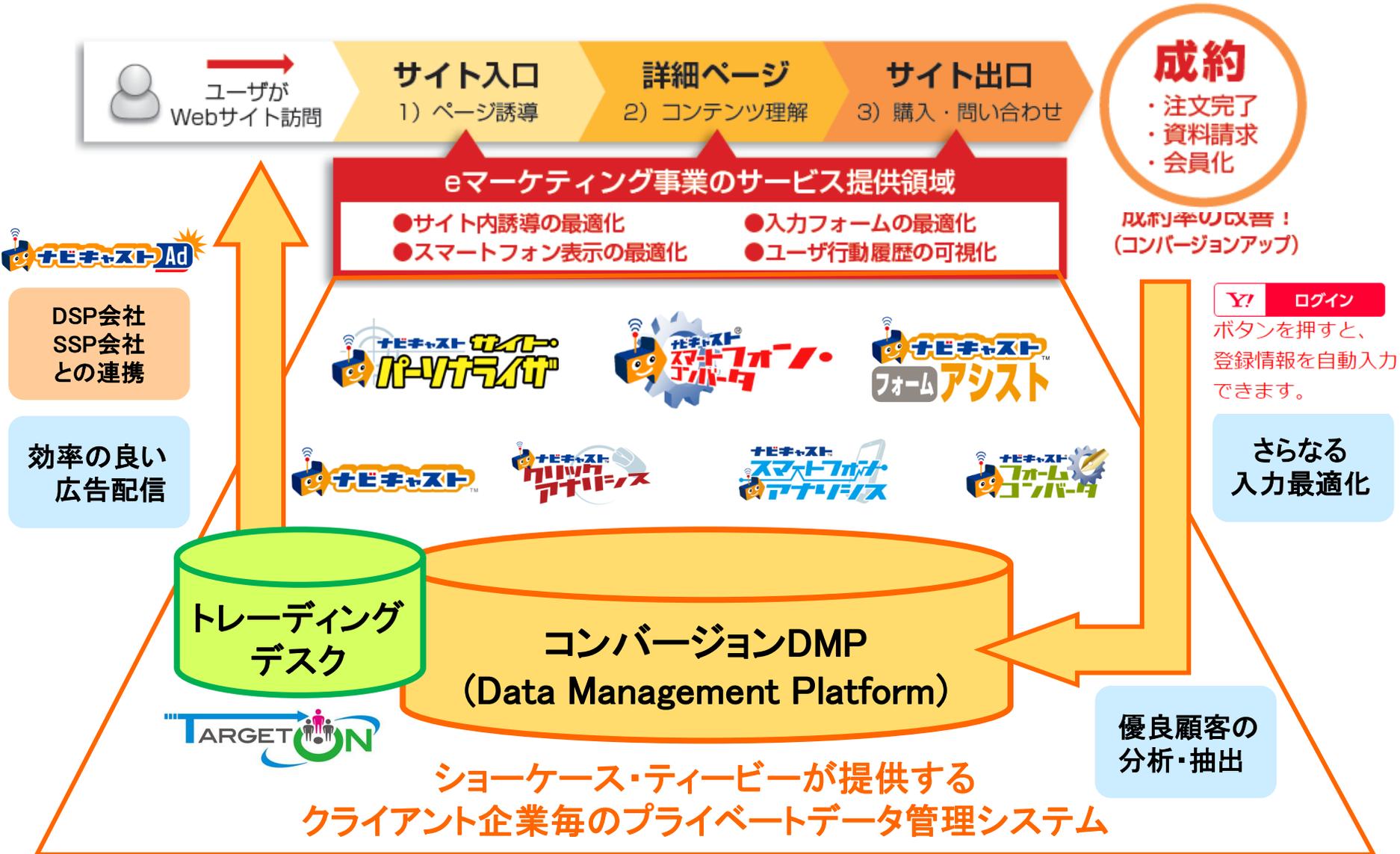
(*) SaaS【Software as a Service】

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

- 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>Flash to HTML5変換サービス</p> <p>Flashファイルで制作されたコンテンツ をHTML5に変換</p> 	<p>Flashコンテンツの品質を維持したままHTML5に変換</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大手教育機関や企業のeラーニングを中心に5,000以上の実績 ・Flashファイルを短納期、安価にHTML5形式で提供

独自のDMPを活用したeマーケティングのエコシステム



すべての利用シーンで

すべてのユーザーに

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



インターネット × おもてなし



既存のWebサイトを
すべてのユーザー/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



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。

