

2015年12月期 第3四半期決算説明資料

【東証マザーズ 3909】
株式会社ショーケース・ティービー
2015年11月13日

- 01. 決算ハイライト**
- 02. 決算概要**
- 03. eマーケティング事業の概況**
- 04. Webソリューション事業の概況**
- 05. 今後の展開**
- 06. その他の取り組み**
- 07. 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 123.1%）
- ・ 経常利益率 22.7% を確保
- ・ 自己資本比率 94.6%

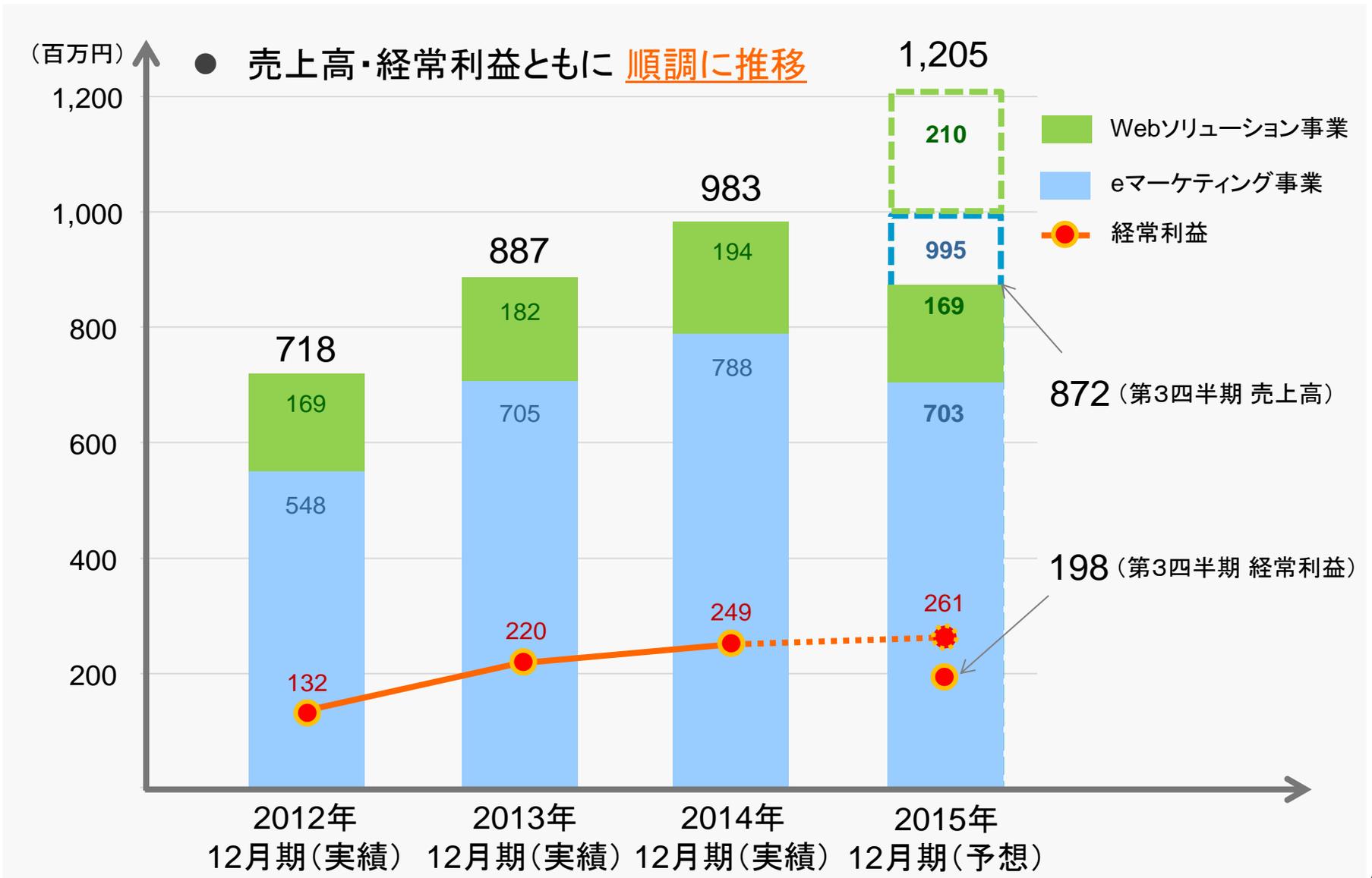
2015年12月期第3四半期	
売上高	872 百万円
営業利益	211 百万円
経常利益	198 百万円
当期純利益	117 百万円

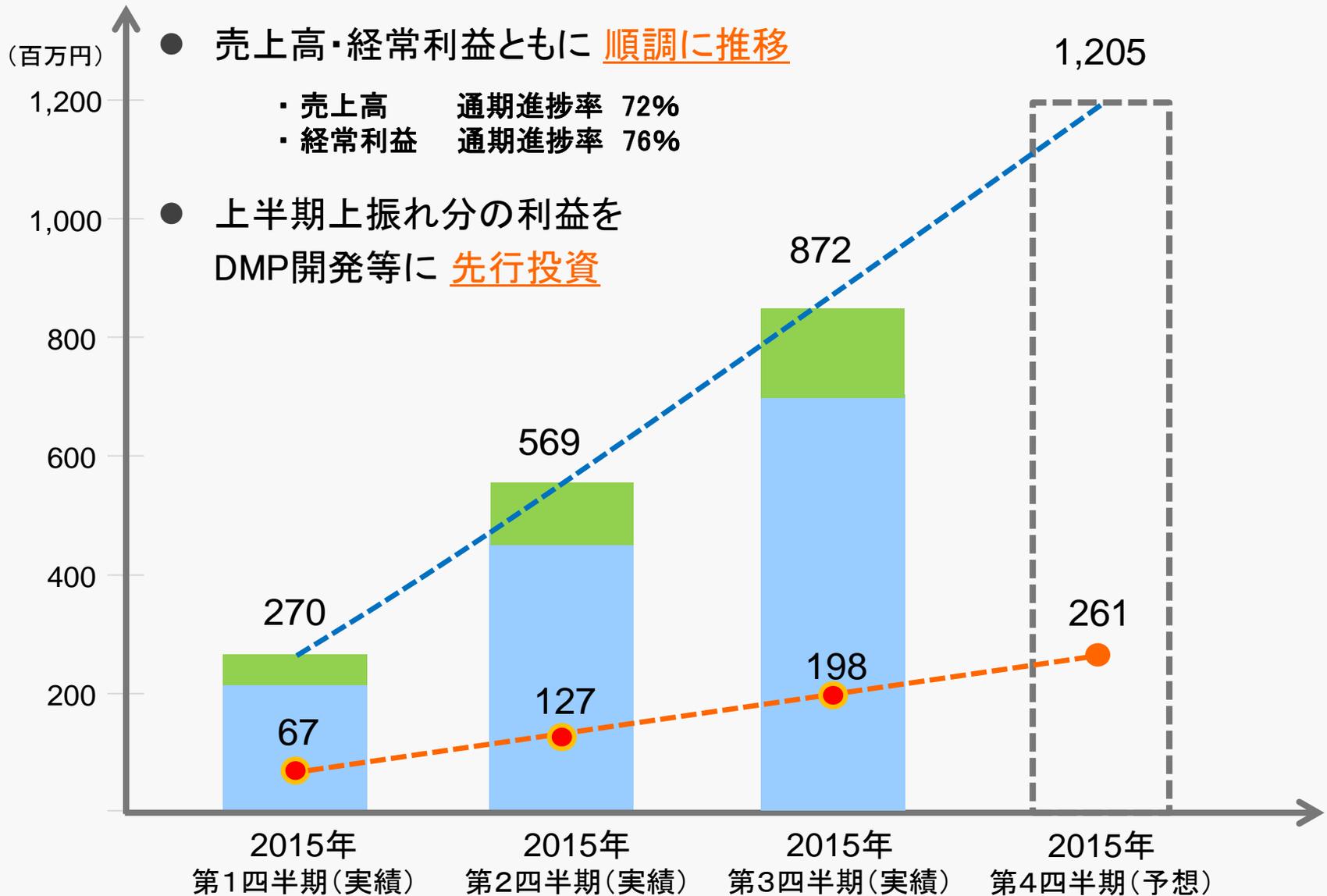
■ 事業トピックス

- ・ スマートフォン関連のサービスが堅調に推移
- ・ 新機能追加によりアカウント数が増大（累計アカウント数 6,100件を突破）
- ・ 「ターゲットオン」、「ナビキャストAd」など広告関連新サービスの売上が拡大
- ・ 表示最適化サービス「Flash to HTML5」が変換数5,000件を突破
- ・ エンジニアの増員・強化による開発・運用の内製化、効率化でコストを削減
- ・ 積極的なM&A（資本参加及び事業譲受等）の推進により新規分野を開拓

02. 決算概要

- 業績推移
- 業績進捗
- 損益計算書
- 売上高の推移
- 費用内訳
- 従業員の推移
- 貸借対照表



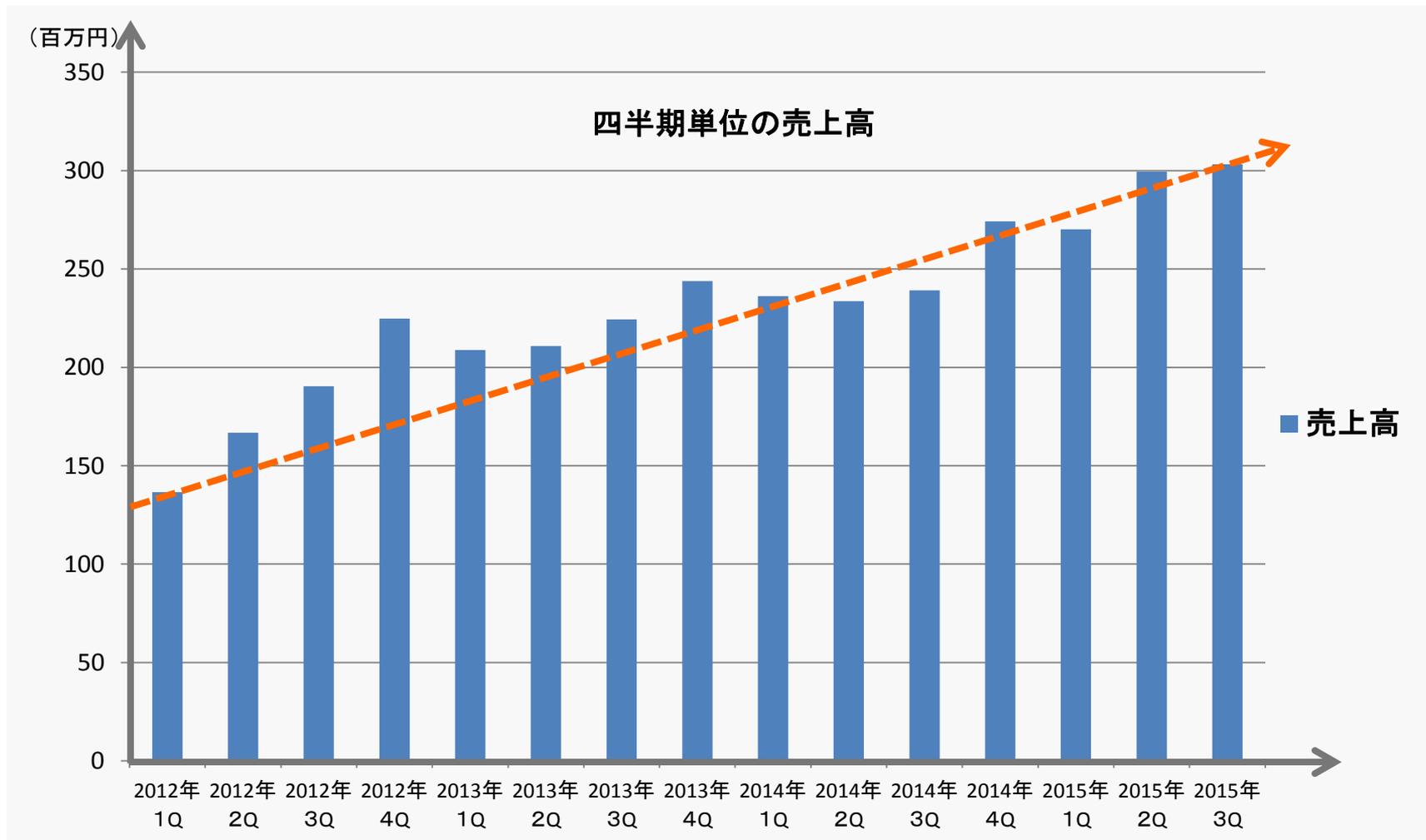


- 既存サービスの堅調な推移と新商品、新サービスが加わったことにより **増収を達成**
- 増収により第3四半期は営業利益・経常利益ともに **増益** で **経常利益率は約22%確保**
- 当期純利益は、新規サービス開発や積極的な資本参加などの先行投資を行いつつも前年と **同水準を確保**

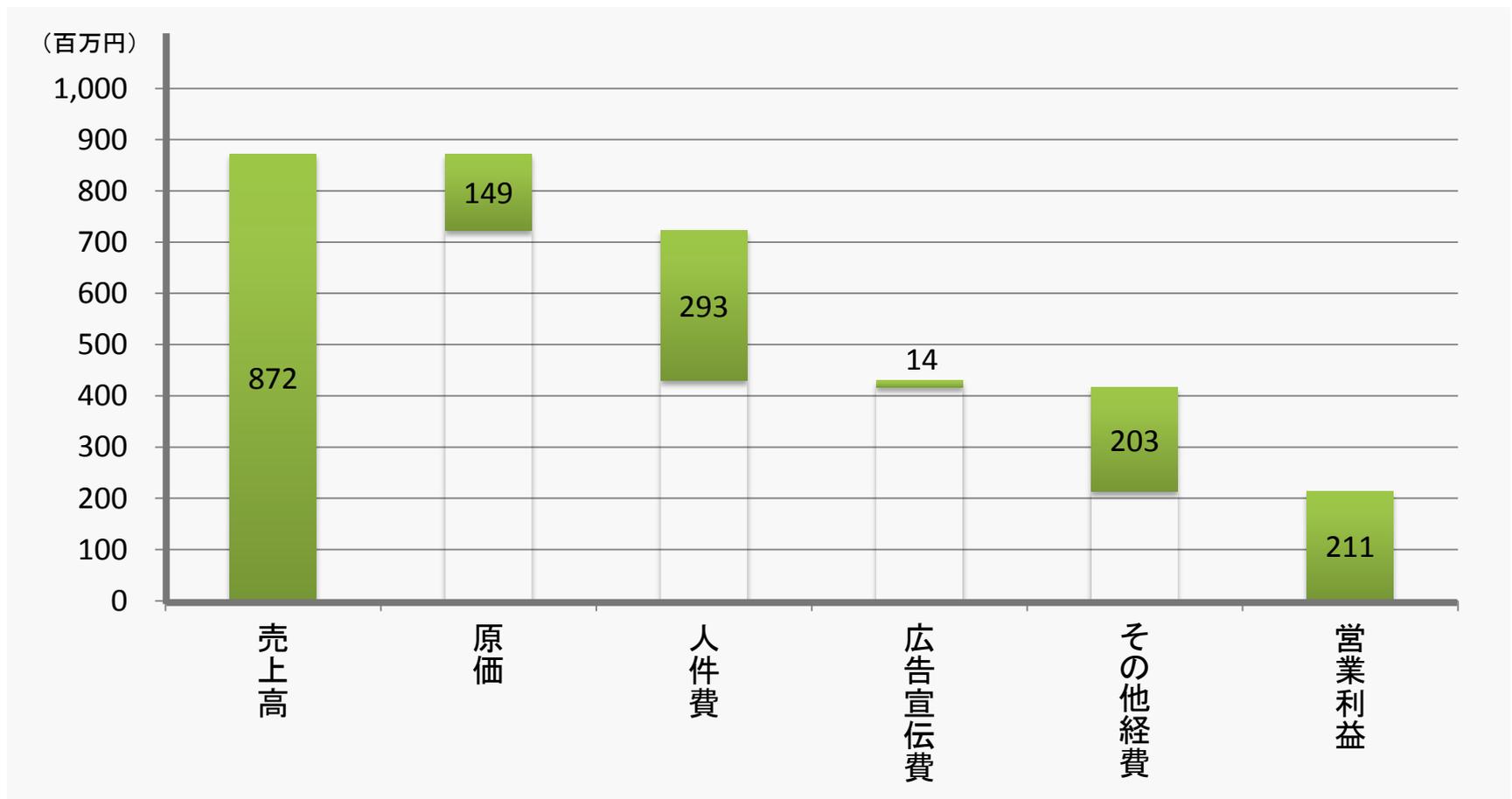
損益計算書(2015年第3四半期)

(百万円)	2015年12月期 第3四半期	2014年12月期 第3四半期	前年 同四半期比	トピックス
売上高	872	708	123.1 %	既存サービスの堅調な推移と新商品、新サービスが加わったことによる増収
売上原価	149	90	165.0 %	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	722	618	116.9 %	売上高の増加による増益
販売管理費	510	432	118.1 %	人員数増加による人件費増加による増加
営業利益	211	185	114.2 %	売上総利益増益による増益
経常利益	198	185	107.0 %	営業利益増益による増益
当期純利益	117	117	99.8 %	新規開発や積極的な資本参加などの先行投資を行いつつも前年同水準を確保

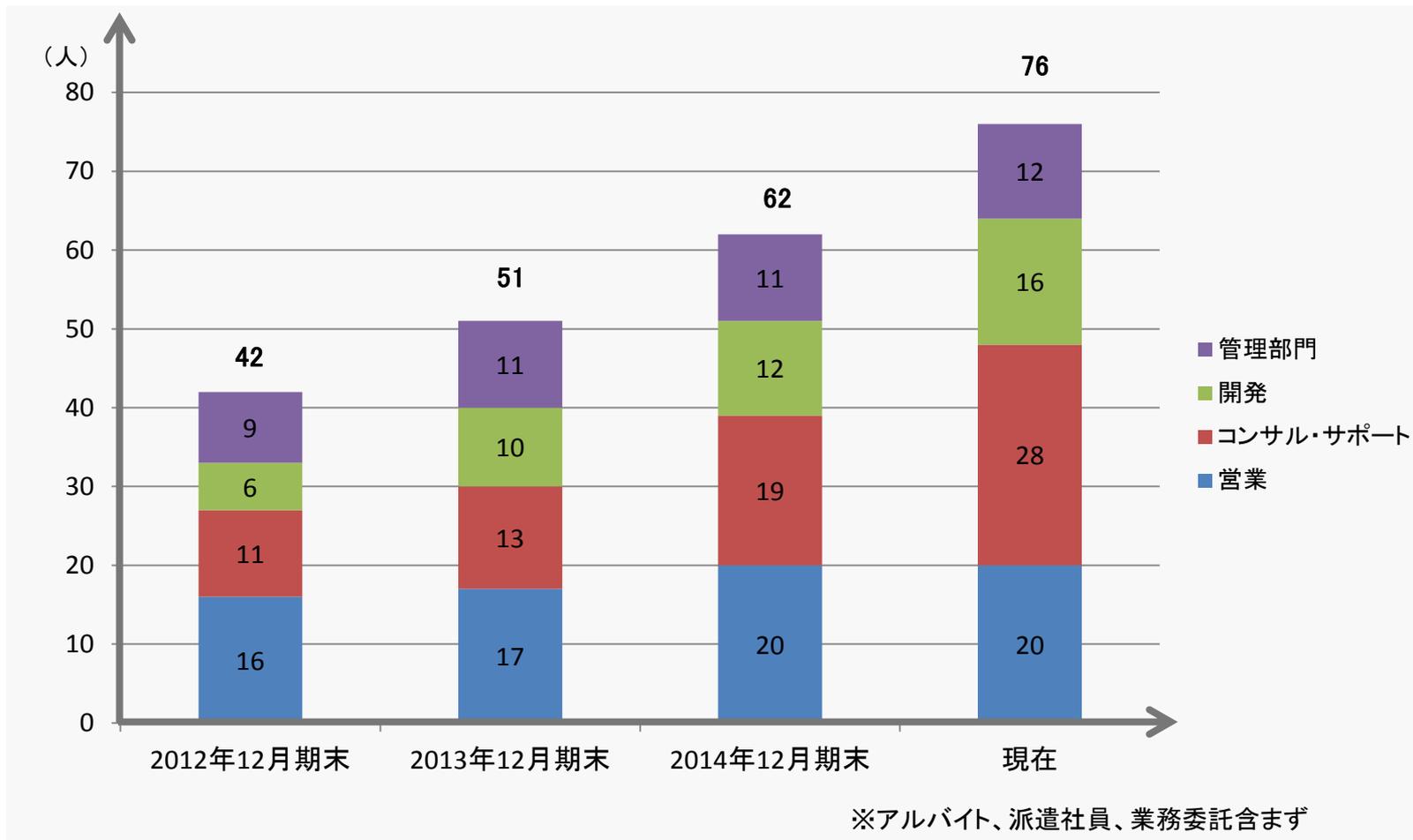
- 売上高は、ストック型ビジネス のため過去3年間堅調に 右肩上がり で推移
- 本第3四半期は前第3四半期から 23.1%の増収 となり 過去最高の売上高 を達成



- 第3四半期の営業利益率は **24.3%** で堅調に営業増益を確保
- 人件費比率は33.6%と人員効率化を図ったことで2Qに比べ **3.5ポイント低下**
先行投資 であ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**



- 人材の採用は順調で **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
- **DMP開発の内製化** により人員が増加しつつも生産効率化を図る



- 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**
- 有利子負債はゼロとなり自己資本比率は **94.6%** と財務健全性確保
- **積極的なM&A(資本参加及び事業譲受等)** により、のれん及び投資有価証券が増加

貸借対照表(2015年第3四半期末)

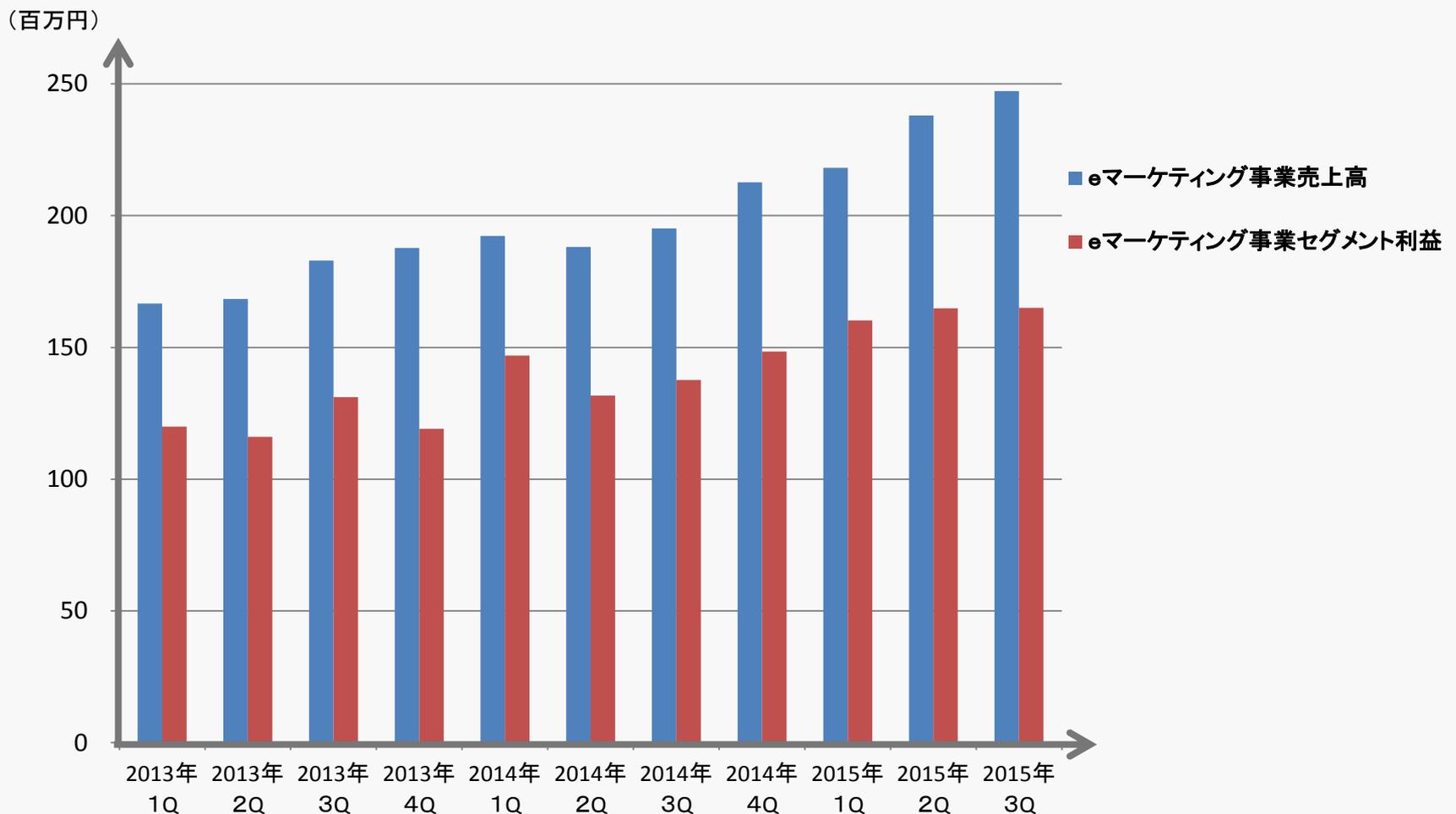
(百万円)	2015年12月期 第3四半期末	2014年12月期末	前期末比	トピックス
流動資産	822	503	163.4 %	株式上場による資金調達で現金及び預金が増加
固定資産	288	182	158.6 %	事業譲受によるのれん及び繰延税金資産の増加、資本業務提携による投資有価証券の増加
総資産	1,111	685	162.1 %	株式上場による資金調達で現金及び預金が増加
流動負債	87	147	59.5 %	短期借入金の返済による減少及び未払法人税等の減少
固定負債	0	0	0.0 %	
純資産	1,023	537	190.4 %	株式上場による資金調達で資本金及び資本準備金が増加
自己資本比率	94.6%	81.4%	116.2 %	

03. eマーケティング事業の概況

- eマーケティング事業の業績推移
- トピック①: 新たな特許の取得
- トピック②: DMP連携サービスの開始
- トピック③: 「ナビキャスト」シリーズ 新機能の追加

eマーケティング事業の業績推移

- eマーケティング事業は、売上高・営業利益ともに **堅調に増収増益を達成**
- 新機能、広告関連商品の追加により、**アカウント数が増加**し売上が拡大



● 2015年10月15日、異なるWebサイトでフォームに 自動入力する特許を取得

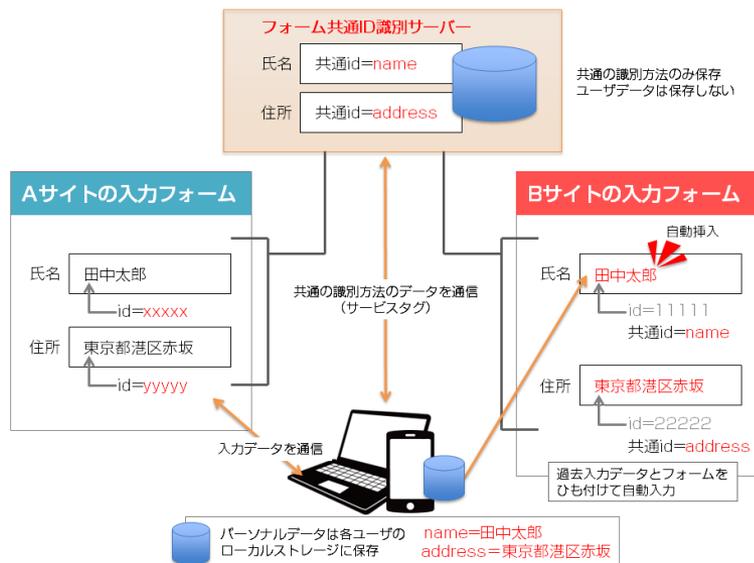
【特許技術の概要】

本特許は、Webサイトの入力フォームにおいて、ユーザが入力した「氏名」や「住所」などの情報をユーザ端末のブラウザやプライベートストレージに格納し、以降同じ項目にアクセスした際に格納した情報を用いて 自動入力を行う技術 です。

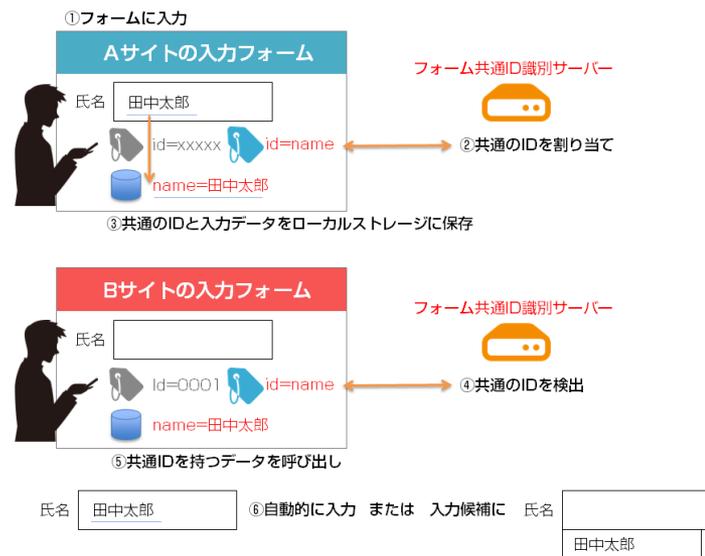
特徴としては、異なるWebサイトごとの入力項目を弊社独自の技術で紐付けを行なうことにより、堅牢なセキュリティ環境でユーザに対し 高い利便性を提供 できる点にあります。

また、これらは入力支援サービス「ナビキャスト フォームアシスト」など 既存クラウドサービス上に実装可能 であり、Webサイト運営者は大きなシステムを導入することなく、タグを貼るだけで同様の機能を利用できるようになります。

【特許技術の仕組み】



【ユーザの利用シーン】



トピック①: Web最適化技術で8つの特許を保有

- Web最適化技術(Web おもてなし技術)で 8つの特許を保有
- 差別化された 競争優位性のある“Web おもてなし”サービス を提供
- 国内・海外において現在出願中のものを含め、積極的に知財の権利化 を目指す

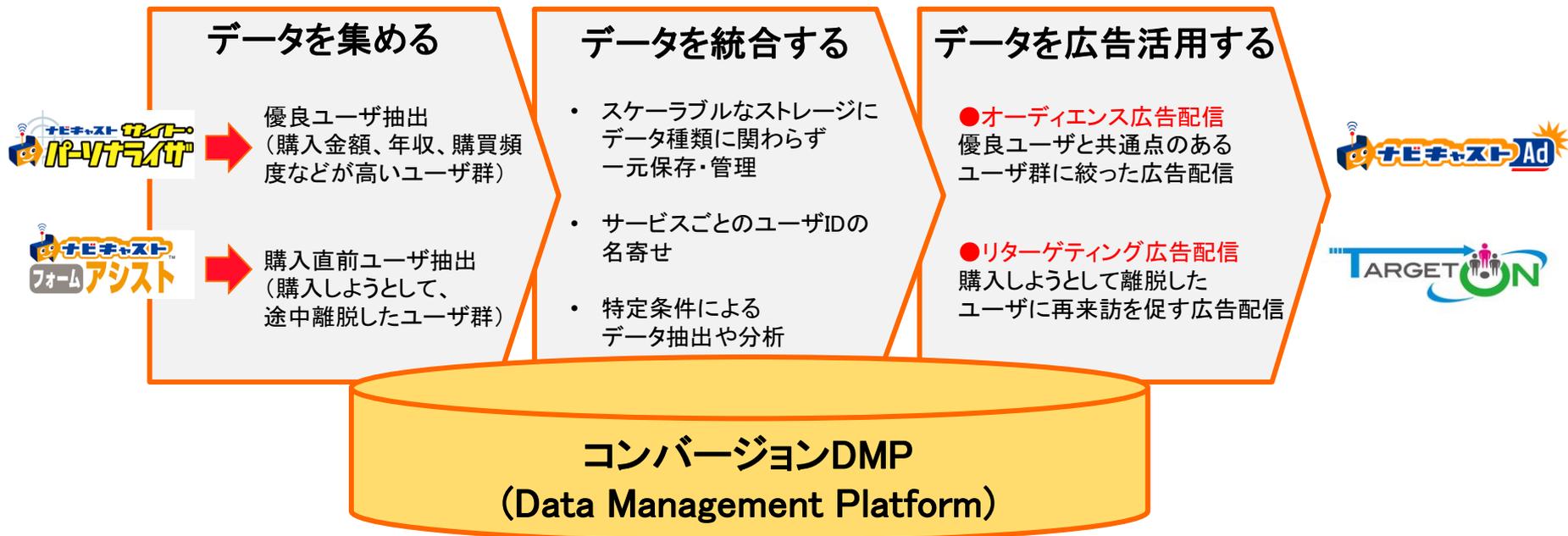
権利化されたWeb最適化技術に関する8つの特許技術



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】
<u>2015. 10</u>	<u>異なるWebサイトでフォームに自動入力する技術の特許取得【国内】</u>

トピック②：DMP連携サービスの開始

- DMP開発の第1フェーズを完了し、サービス連携を開始
- クライアント企業は専用DMPを構築せずとも、当社サービスの「フォームアシスト」、「サイト・パーソライザ」などから 自動的にユーザ・データを蓄積 できる
- 購買履歴や入力ページ離脱などポテンシャルの高いユーザに対して 精度・効果が高い広告配信 が可能



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

トピック③:「ナビキャスト」シリーズ 新機能の追加

- 「ナビキャスト」シリーズの **“Web おもてなし”機能の拡張・強化** をリリース
- **ユーザの利便性を高め、Web上での 成約率のさらなる向上** を図る



「ナビキャスト フォームアシスト」は、企業サイトやECサイトの入力フォームページで利用者が入力しやすくなるよう必須入力項目の色付けや全角半角などの自動変換、入力支援表示などの“おもてなし”機能を提供するクラウド・サービスです

- ・オートコンプリート機能(新機能)
- ・メールアドレスサジェスト機能(新機能)
- ・離脱時のアラート機能を強化



「ナビキャスト スマートリンク」は、検索キーワードに関連した商品画像を自動表示し、欲しい商品がすぐ見つかることを支援するサービスです

- ・ワード検索機能の拡張
- ・商品詳細情報の表示を強化

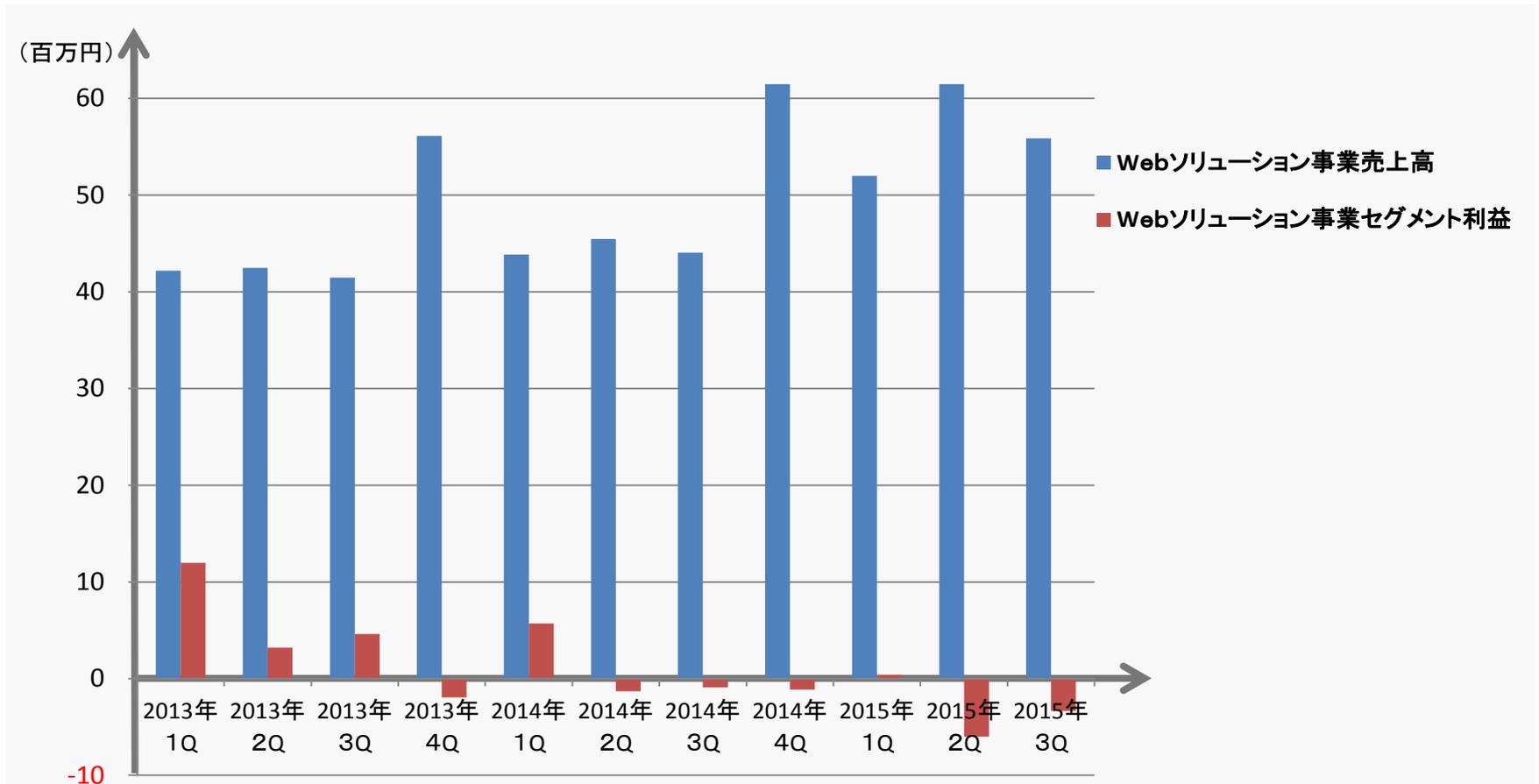


商品画像で直観的に検索可能

04. Webソリューション事業の概況

- Webソリューション事業の業績推移
- トピック①: 教育分野でHTML5変換サービスが好調
- トピック②: アプリ関連サービスに開発リソース・資本を投下
- トピック③: O2Oソリューション企業に松屋と共同で資本参画

- Webソリューション事業は、売上高は拡大傾向
- 表示最適化サービス「Flash to HTML5」などが軌道に乗り、四半期で 黒字確保の見通し
- 資本業務提携により、スマホアプリ、O2O、オムニチャネル支援の事業を展開



- FlashをHTML5に変換するサービスの売上が好調(5,000件以上の変換実績)
- 大手予備校・教育系出版社などFlashコンテンツを多く抱える企業からの需要が旺盛



Flash to HTML5
変換サービス

Cloud上でFlashファイルをHTML5へ変換します。

スマホやタブレットで見れなくなった
Flashコンテンツが再活用できます!

当社の提供するスマートフォン表示最適化サービスの1つとして、
今後も **売上が伸びていく** 見通し

トピック②: アプリ関連サービスに開発リソース・資本を投下

- アプリ関連サービスに開発リソース・資本を投下。従来にはないスマートフォン向けの広告メディアプラットフォーム事業、O2Oプラットフォーム事業の展開を目指す

広告メディア プラットフォーム



2015年8月25日、写真加工アプリやニュースまとめなど、**女性向けスマートフォンアプリ**サービスを展開する株式会社アンジーに資本参加。累計約 **550万ダウンロード**のアプリ広告面における**広告総取扱代理契約**を締結



位置情報共有・O2O プラットフォーム



2015年9月1日、株式会社松屋と共同で、**O2Oソリューション**を提供する株式会社オープン・ランウェイズに資本参加。**AR(拡張現実)**や**ソーシャルコミュニケーション**を組み合わせた「行ってみたい」を集めた**位置情報共有サービス『tab』**に参画



アプリ制作・運営 プラットフォーム



これまでWebサイト上で展開していた人気のコンテンツをスマートフォンアプリ制作・運営サービス『Go!Store』を用いて**アプリ化(『酒ゼミ』など)**。操作性を高めると共にPUSH通知などを使って、より早くユーザに情報を訴求



O2Oソリューション企業に松屋と共同で資本参画

- 2015年9月1日、株式会社松屋と共同で、O2Oソリューションを提供する株式会社オープン・ランウェイズに 資本参加
- 実店舗とECサイトの運営を連動させる オムニチャネル支援、インバウンド消費の獲得に共同でソリューションを展開

訪日外国人のショッピング体験をサポートするプラットフォーム



MATSUYA GINZA

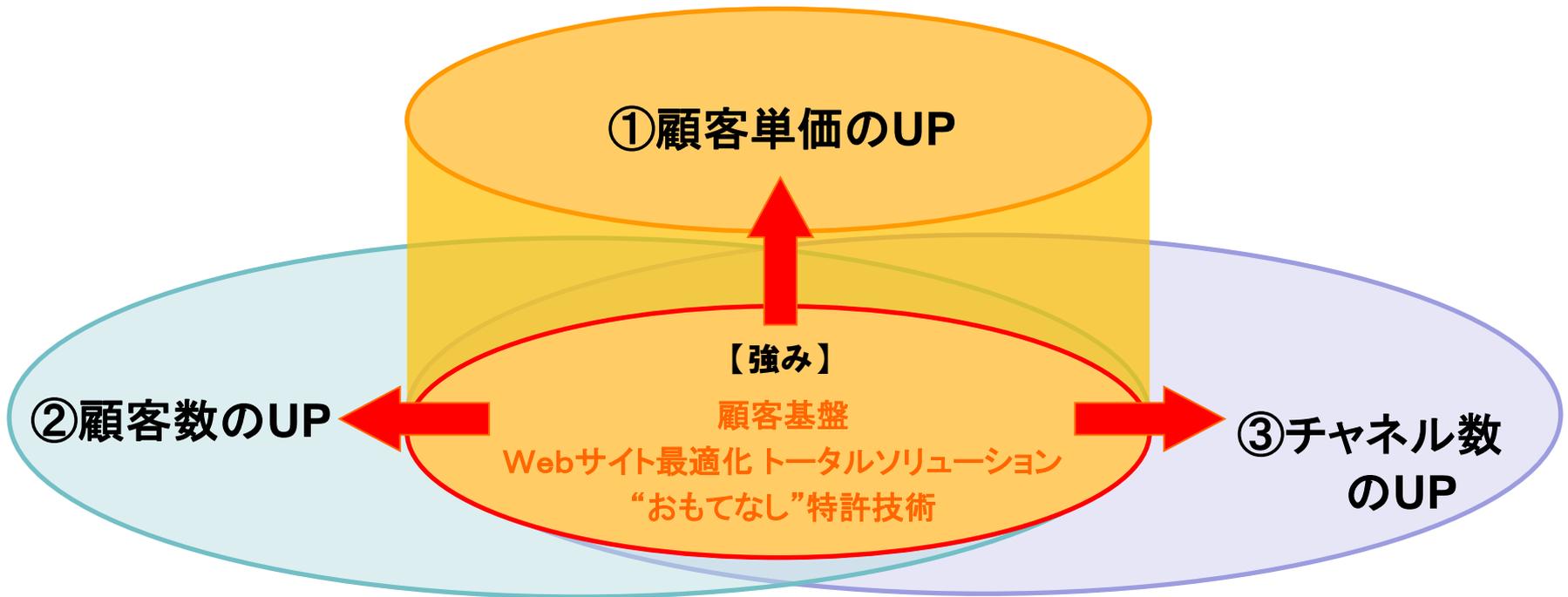
店内に設置された
特設受取・免税スペース



05. 今後の展開

- 成長を支える3つのシナリオ
- Web最適化のおもてなし機能を様々な分野へ展開
- ネットとリアルを融合するサービス・チャンネル拡大のイメージ
- ネットで、おもてなしを、世界へ

- ① 顧客単価の UP → 既存顧客網への新製品の投入、アドセル
- ② 顧客数の UP → 商勢圏の拡大、Webマーケティング分野以外への展開
- ③ チャンネル数の UP → リアルとネットの融合、O2O、オムニチャンネル支援分野に展開



「顧客単価」×「顧客数」×「チャンネル数」 3つのUPによる成長戦略のイメージ

Web最適化のおもてなし機能を様々な分野へ展開

- 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

■ 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



■ O2O・オムニチャネル支援

■ インバウンド消費支援

→ オープン・ランウェイズ社 資本参画



■ メディア・プラットフォーム

■ 効果的な広告配信

→ アンジー社 資本参画



■ 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



ネットで、おもてなしを、世界へ



豊かなネット社会を創る

06. その他の取り組み

- CSR活動について
- 「Webマーケティングの教科書」の監修
- 2015年第3四半期 プレスリリース一覧

- 官公庁・自治体等が運営する **災害サイト・防災サイト** に対して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**
- 当社は、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** を実施中

【導入事例①】大分県日田市



日田市長
原田 啓介 様

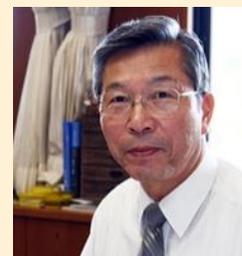


【市長のコメント】

Q 今回、ショーケース・ティービーのCSR活動に参画いただけただけの理由は？

災害時を考えた際に、避難所などでWebサイトを見る端末はスマートフォンが想定されます。また2012年に起きた大規模な洪水により、防災の意識も高まっていたなかでの(無償提供の)お話だったというのもあります。ショーケース・ティービーのサービスは導入も簡単という点も一つの理由です。

【導入事例②】大分県九重町



九重町長
坂本 和昭 様



【市長のコメント】

Q 今回、ショーケース・ティービーのCSR活動に参画いただけただけの理由は？

日田市さんがショーケース・ティービーのCSR活動に参画をしており、このようなサービスがあることを初めて知りました。防災(・減災)について町民の皆さんへの情報発信の仕方に、こういう手段があることはとても良いことだと感じたため、お願いをすることにしました。

- 9月30日発売「図解&事例で学ぶWebマーケティングの教科書（マイナビ出版）」を監修
- 当社の Web最適化に関するノウハウを用いて、基礎知識からさまざまな用語や活用法、成功事例まで詳しく解説



<本書の構成>

第一章 Webマーケティングとは何か？

第二章 Webサイトのパフォーマンスを知るための基本用語

第三章 集客／キーワードで人を集める

第四章 集客／クチコミで人を集める

第五章 集客／広告で人を集める

第六章 アクセスしてきたユーザを顧客にする

第七章 これから注目のWebマーケティング対策

2015/9/30

入力フォームでメール入力時の手間を大幅に軽減
ナビキャスト フォームアシストにメールサジェスト機能を追加



2015/9/1

松屋銀座と共同でオープン・ランウェイズに資本参加
「訪日外国人のショッピング体験をサポートするプラットフォーム」で協業



2015/8/25

累計540万ダウンロードの女性向けスマホアプリを
提供するアンジーに資本参加



2015/8/17

スマホ用ナビゲーションサービス「ナビキャスト スマートリンク」を
提供開始



2015/8/14

O2O、オムニチャネル支援サービス開発・提供でオープンランウェイズと
業務提携



2015/8/14

サイト・パーソナライザが「Yahoo!タグマネージャー 認定プログラム」を
取得



2015/8/14

Flash to HTML5変換サービスの実績が5,000コンテンツを突破



07. 補足説明

- 会社概要
- 企業理念
- eマーケティング事業
- Webソリューション事業
- ビジネスを取り巻く市場

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10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、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。

- 「ナビキャスト」シリーズは、既存のWebサイトを有効活用し訪問(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 6,100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

- クラウドサービスによってWebサイト最適化を入口から出口までトータルにサポート (**Webサイトの全体最適化**)

【当社】「ナビキャスト」シリーズ が Webサイトを全体最適化



成約

- ・売上拡大
- ・資料請求
- ・会員化

【他社】 個別のツールで Webサイトを部分最適化

【LPOツール】※1

【レコメンド ツール】

【EFOツール】※2

【スマートフォン・サイト変換ツール】

【Webサイト ログ解析 ツール】

成約

(※1) LPO : ランディングページ最適化

(※2) EFO : エントリーフォーム最適化



ユーザーが
Webサイト訪問



ユーザーが
Webサイト訪問

- 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

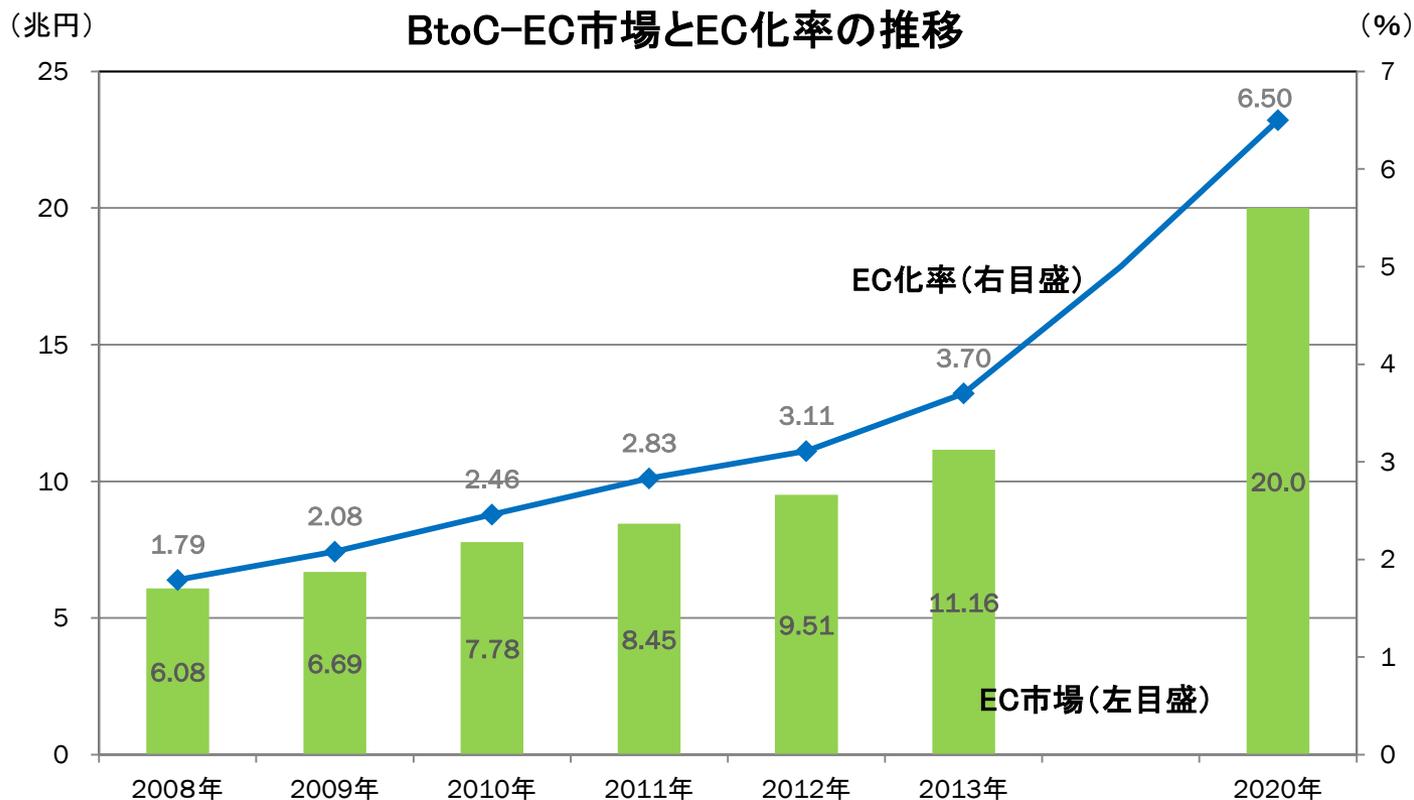
サービス名	サービス内容
 <p>中小不動産会社向け Webサイトコンテンツ管理システム (CMS)</p> 	<p>不動産物件サイトのスマートフォン表示最適化</p> <ul style="list-style-type: none"> ・不動産Webサイト専用 ホームページ作成システム ・導入実績 691サイト ・136サイトに「スマートフォン・コンバータ」導入でコンバージョン数UP
 <p>日本最大級のバスケットゴール専門 オンラインショップ (ECサイト)</p> 	<p>ECサイト最適化による売上アップのノウハウ蓄積</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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

【参考資料】 ビジネスを取り巻く外部環境

- オンラインショッピング市場は2020年に20兆円へ
- インターネット広告費は1兆円規模に拡大
- O2O市場は2017年に50兆円を突破
- マーケティング・オートメーション市場の拡大

オンラインショッピング市場は2020年に20兆円へ

- 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

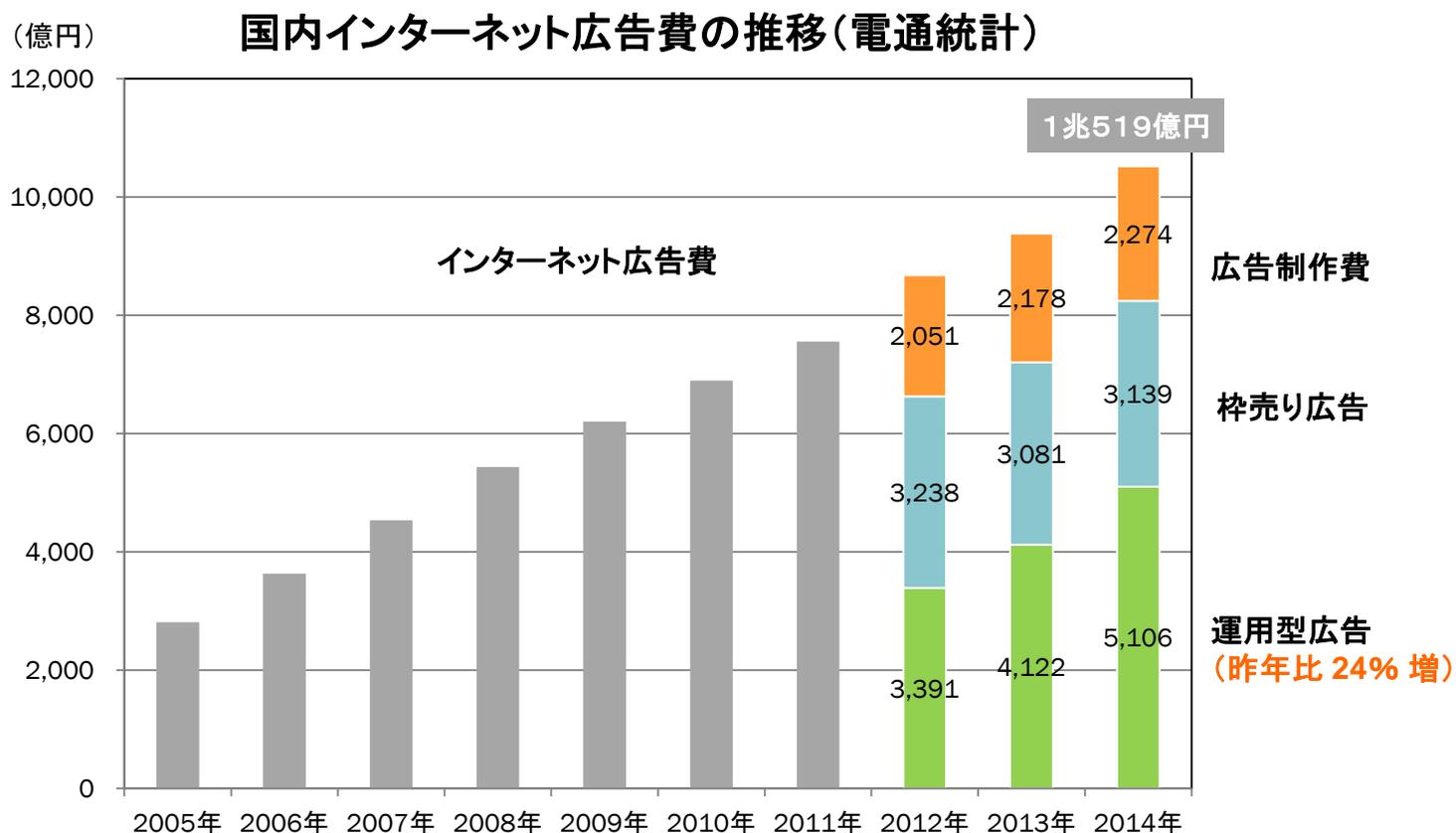


<出所> 経済産業省（2020年は東洋経済新報社予測）

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”

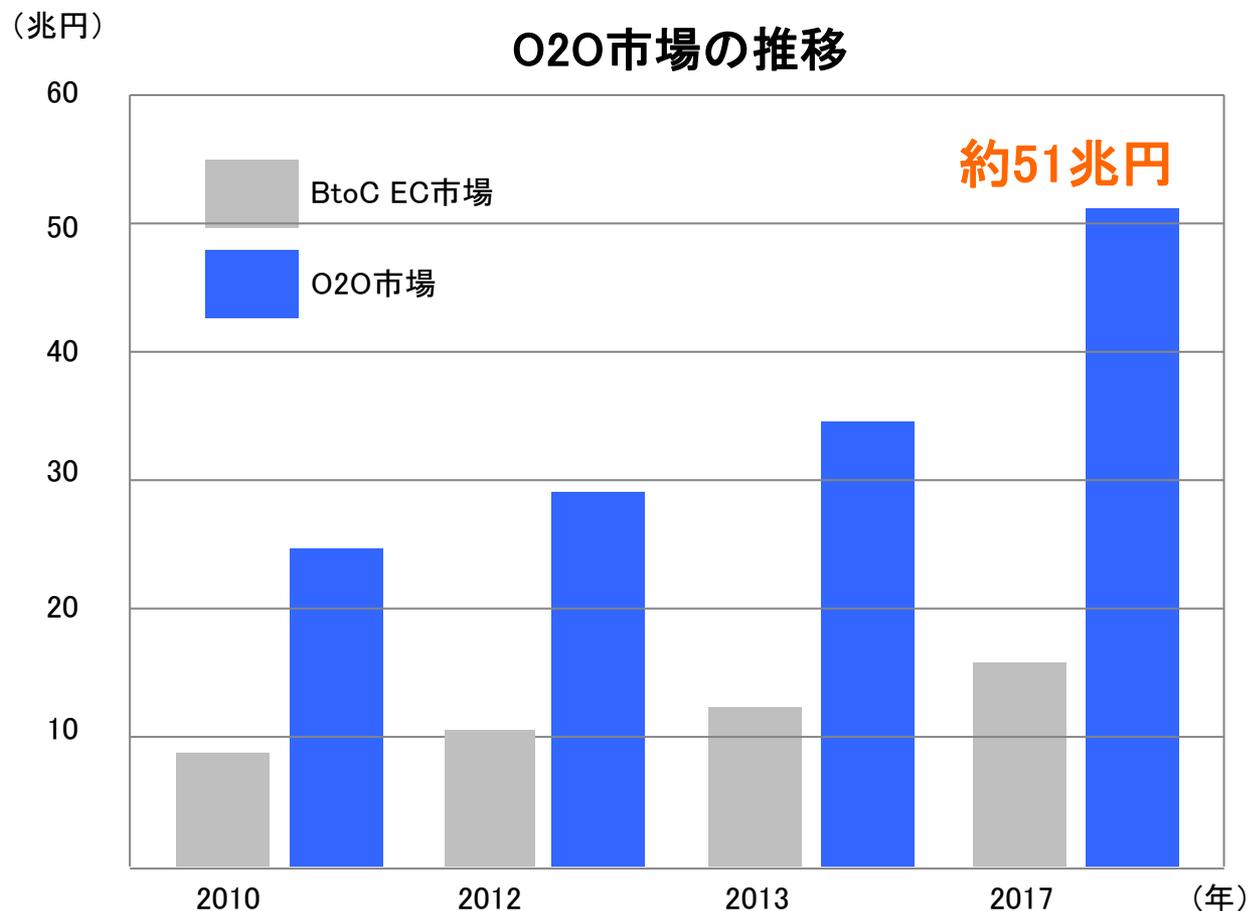
インターネット広告費は1兆円規模に拡大

- 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



O2O市場は2017年に50兆円を突破

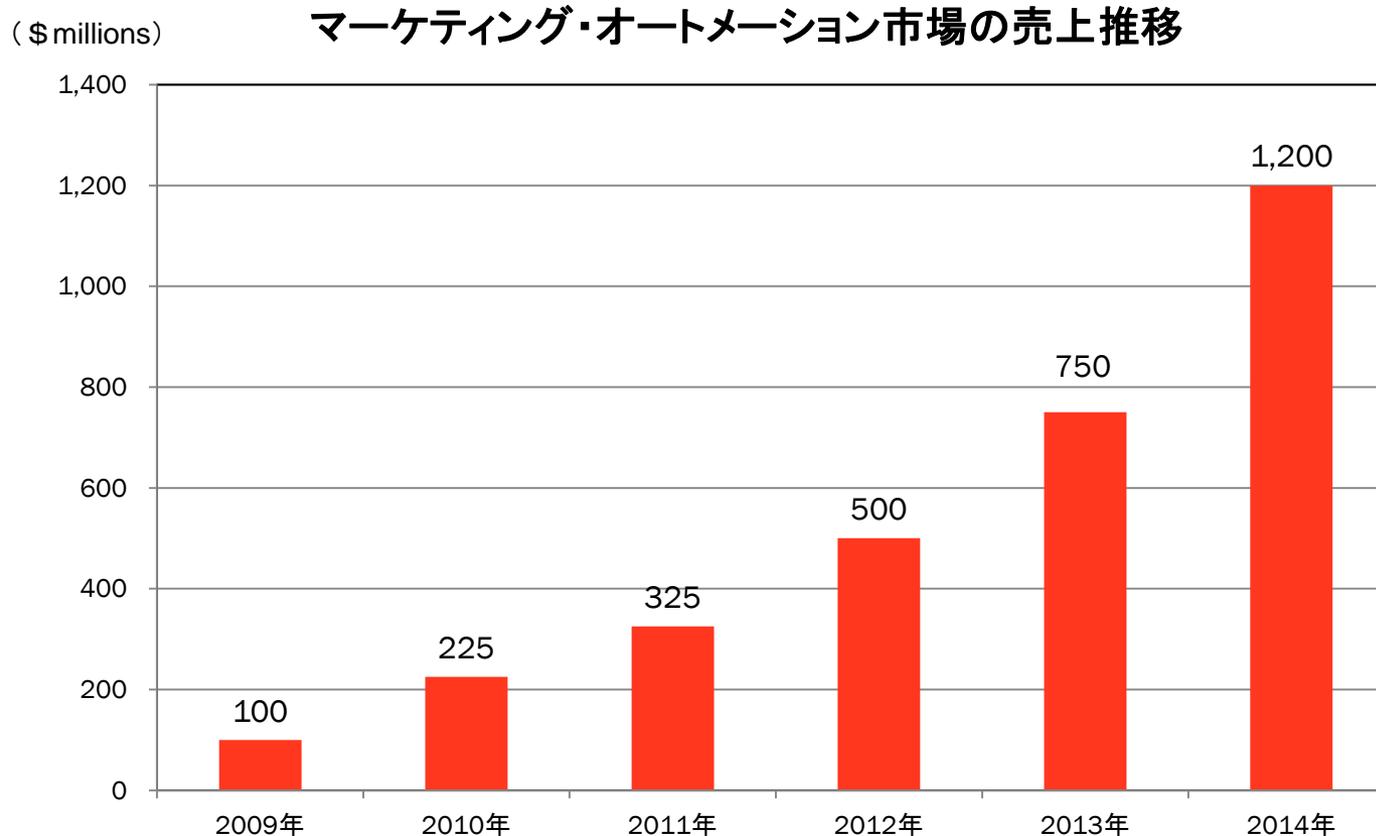
- O2O(Online to Offline)市場は2017年度に **約51兆円** に拡大 (野村総研調べ)



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。

- 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)



<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

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。

