

2016年12月期
決算説明資料



innovation
— FOR —
OMOTENASHI

東証一部へ上場しました

ネットで、おもてなしを、世界へ



皆様のご支援のおかげをもちまして、2016年12月21日に東京証券取引所マザーズ市場から市場第一部へ市場変更いたしました。
今後も「ネットで、おもてなしを、世界へ」提供すべく、さらなる業容の拡大と企業価値向上に努めてまいります。

CONTENTS

1 決算ハイライト

2 決算の状況

3 成長戦略の概要

4 新規ビジネスの進捗状況

5 決算補足資料

6 APPENDIX

1 決算ハイライト

- 業績ハイライト
- 業績予想に対する結果報告
- 事業トピック

- ・ 増収達成（前年同期比 **111.2%**）
- ・ 経常利益率 **22.4%** を確保
- ・ 自己資本比率 **88.3%**

2016年12月期	
売上高	1,375 百万円
営業利益	331 百万円
経常利益	308 百万円
当期純利益	176 百万円

今後も内部留保と中長期的な成長投資とのバランスを勘案しながら事業展開を図り、通期業績予想を達成してまいります。

(百万円)	2016年12期 予想	2016年12期 実績	差異	達成率
売上高	1,360	1,375	+15	101.1%
営業利益	324	331	+7	102.2%
経常利益	300	308	+8	102.7%
当期純利益	175	176	+1	100.6%

既存事業の成長加速

- ✓ 「ナビキャスト」シリーズが累計導入実績7,000契約を突破
- ✓ Web面談システム『kaomise（カオミセ）』提供を開始
- ✓ スマートフォンにおける個人情報暗号化技術で特許を取得
- ✓ スマートフォン表示の自動変換技術がマレーシアにおいて特許を取得
- ✓ 株式会社ホープと業務提携『スマート・ヘンカン』の提供開始
- ✓ フォームアシストに新機能「CSS変更機能」を搭載

新規分野の積極投資

- ✓ Adatos社の日本独占ライセンスを持つコグニロボ社と資本業務提携
- ✓ 常陽銀行へ不正利用防止サービス「ProTech Fraud Protect」を提供
- ✓ フィッシング対策に特化した「ProTech Anti-Phishing」をリリース
- ✓ DMPサービス「ZUNOH(ズノウ)」がインディメート・マージャーが提供するパブリックDMPと連携
- ✓ AR技術を使用した多言語オーディオガイドアプリを東京ドーム社と共同で企画開発し販売を開始

2 決算の状況

- 2016年12月期 決算状況
- 2017年12月期 業績予想

損益計算書

(百万円)	2016年12期	2015年12期
売上高	1,375	1,237
eマーケティング事業	1,163	988
Webソリューション事業	211	248
売上原価	290	221
売上総利益	1,084	1,015
販売管理費	752	709
営業利益	331	305
経常利益	308	291
当期純利益	176	179

売上 前期比 **111.2%** 過去最高を更新

既存サービスが堅調に推移したことに加え、DMPサービスを中心としたデータマーケティング事業関連の新商品・新サービスの売上増加により増収を達成

費用 前期比 **112.0%** 業容拡大に伴う増加

- ・ **売上原価**
データマーケティング事業の売上増加に伴う仕入の増加
- ・ **販売管理費**
人員数増加にともなう人件費の増加

利益 営業／経常利益は過去最高を更新

- ・ **営業利益**・・・前期比 **108.7%**
売上総利益の増加により販管費の増加を吸収し、過去最高を更新
- ・ **経常利益**・・・前期比 **105.5%**
営業利益の増加により東証1部市場変更費用の発生を吸収し、過去最高を更新
- ・ **当期純利益**・・・前期比 **98.4%**
経常利益は増益だったものの自己新株予約権消却損を計上したことで減益

貸借対照表

(百万円)	2016年12期	2015年12期
流動資産	980	959
固定資産	468	287
有形固定資産	17	14
無形固定資産	126	124
その他投資等	324	148
総資産	1,448	1,246
流動負債	165	160
固定負債	-	-
純資産	1,282	1,085

流動資産 現金及び預金が微増

事業全般における積極的な資本参加による投資を行いつつ、営業活動による現金獲得で現金及び預金が微増

	2015/12期末	→	2016/12期末
・現金及び預金	762百万円		776百万円

固定資産 投資有価証券が大幅に増加

フィンテック関連の積極的な資本参加による投資有価証券の増加

	2015/12期末	→	2016/12期末
・投資有価証券	17百万円		174百万円

流動負債 期末での有利子負債はゼロ

機動的な資金調達と金融機関との関係強化のため期中では当座貸越枠で300百万円の借入を実行したが返済済み

純資産 自己資本比率 **88.3%** と財務健全性維持

利益剰余金の増加により、財務基盤は依然として安定

	2015/12期末	→	2016/12期末
・自己資本	1,113百万円		1,278百万円
・自己資本比率	89.3%		88.3%

キャッシュフロー計算書

(百万円)	2016年12期	2015年12期
営業CF	297	240
投資CF	△250	△166
フリーCF	47	74
財務CF	△33	342
現金及び現金同等物の増減額	14	417
現金及び現金同等物の期首残高	762	344
現金及び現金同等物の期末残高	776	762

営業CF

業績好調を背景に拡大

- ・ 税引前当期純利益 279百万円
- ・ 減価償却費、のれん償却費 57百万円
- ・ 法人税等の支払額 △103百万円

投資CF

資本参加による支出が主因

- ・ 無形固定資産の取得 △54百万円
- ・ 投資有価証券の取得 △198百万円
- ・ 関係会社株式の売却 30百万円

財務CF

配当金の支払とSO行使が主因

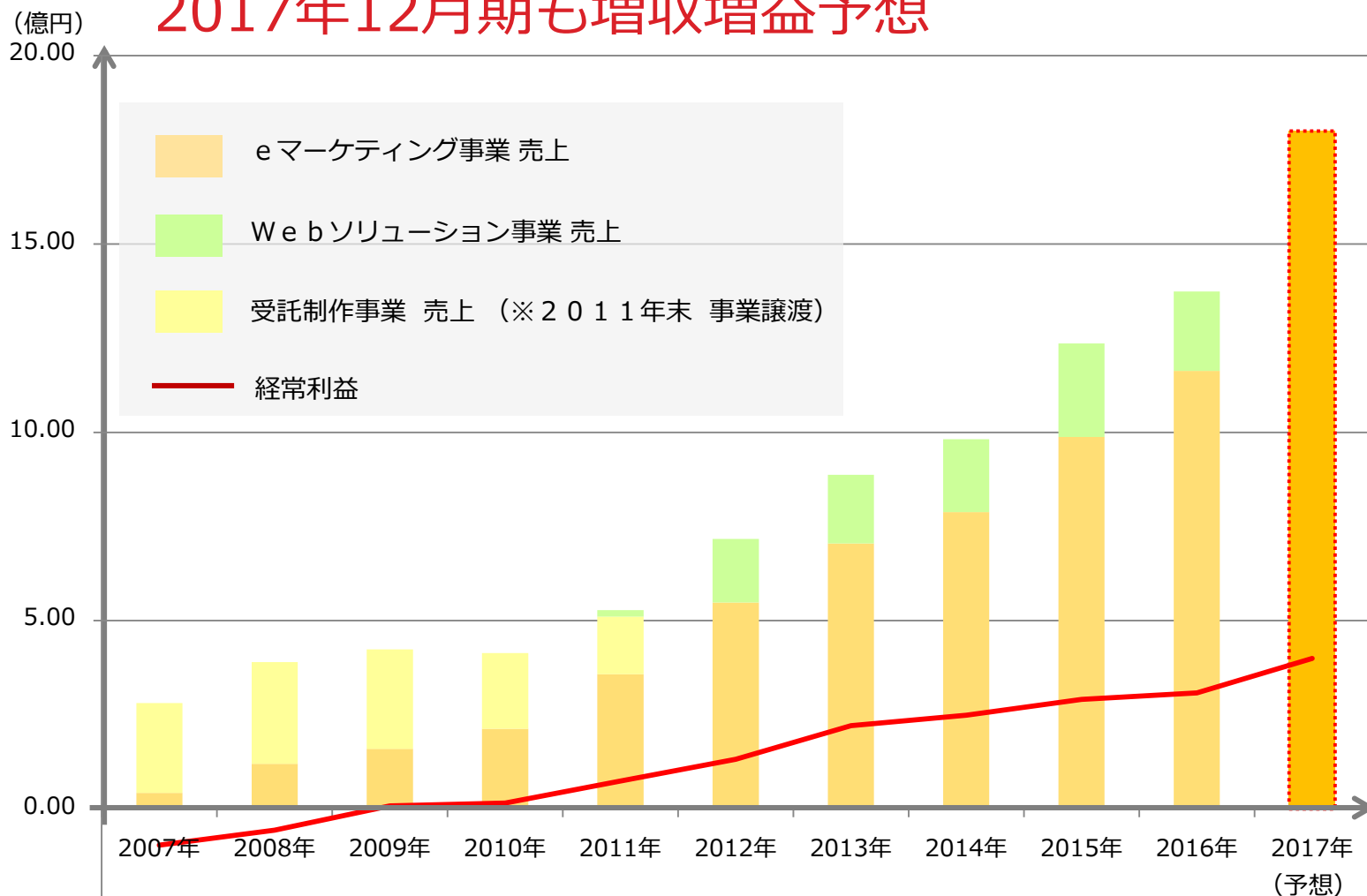
- ・ ストックオプションの行使 21百万円
- ・ 配当金の支払 △32百万円
- ・ 一部指定関連費用 △25百万円

- eマーケティング事業・Webソリューション事業ともに、引き続き既存事業の拡大による **売上増を見込む**
- 新サービス・商品の開発や研究、営業力強化に向けた人員増など費用増加要因はあるものの、増収効果により吸収し **引き続き増益を見込む**
- 1株当たり配当金予想は5.5円とし、2016/12期の普通配当4.0円との比較では **増配** とさせていただく見込み。

2017年12月期 業績予想

売上高	1,802 百万円	(昨対比 131.1%)
営業利益	400 百万円	(昨対比 120.6%)
経常利益	400 百万円	(昨対比 129.8%)
当期純利益	248 百万円	(昨対比 140.2%)
1株当たり配当金	5.5 円	(昨対比 137.5%)

8期連続で経常最高益を更新 2017年12月期も増収増益予想



全社売上高予想

18億円

全社経常利益予想

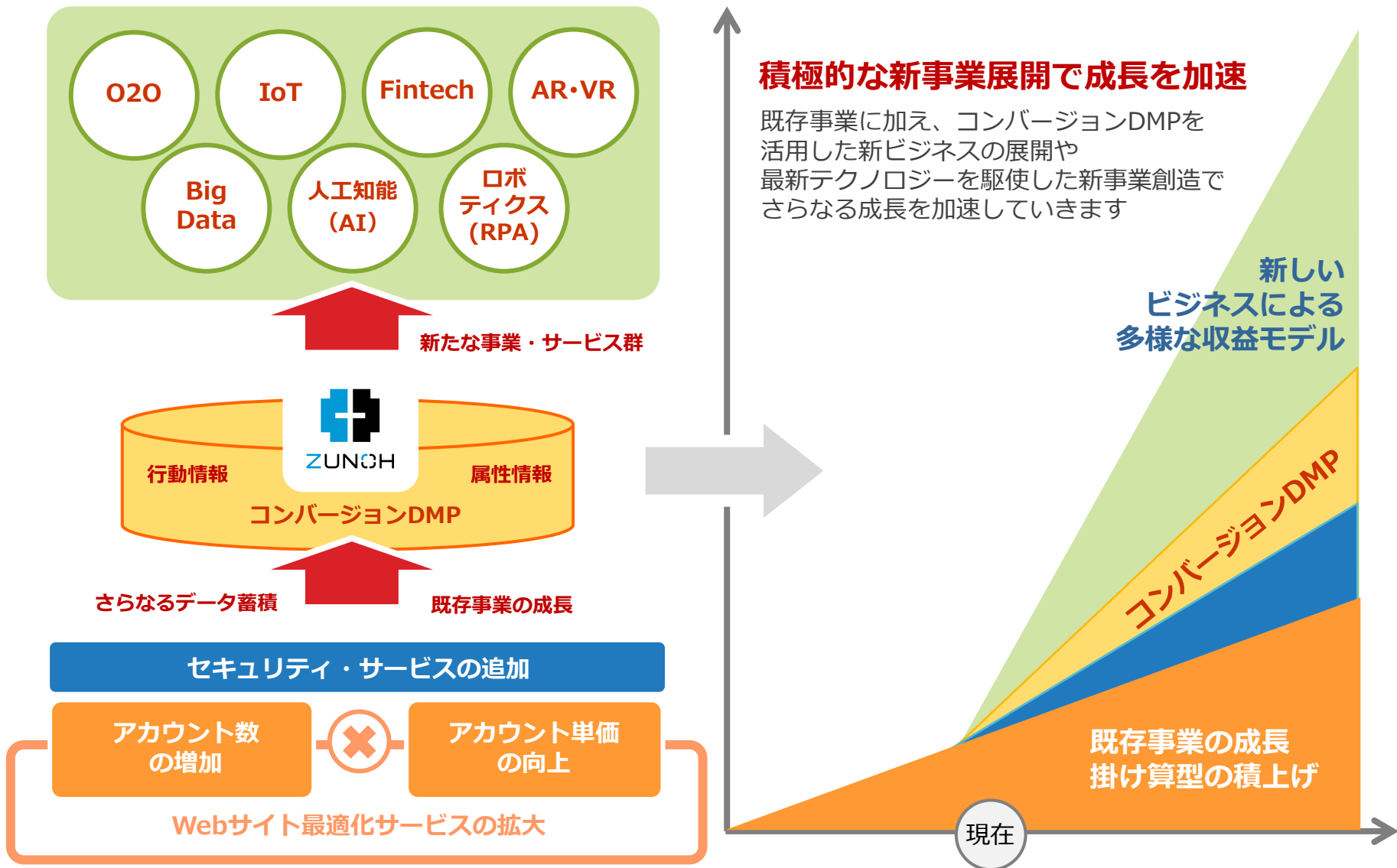
4.00億円

経常利益率
22.2%

3 成長戦略の概要

- 成長戦略
- グループ展開とアライアンス体制

既存ビジネスの拡大と積極的な新事業展開で成長を加速



『豊かなネット社会を創る』

あらゆるユーザに、あらゆる利用シーンでインターネットを、もっと人に優しく、使いやすく

新規ビジネスへの発展

既存ビジネスの進化

・ Big Data
・ AI(人工知能)

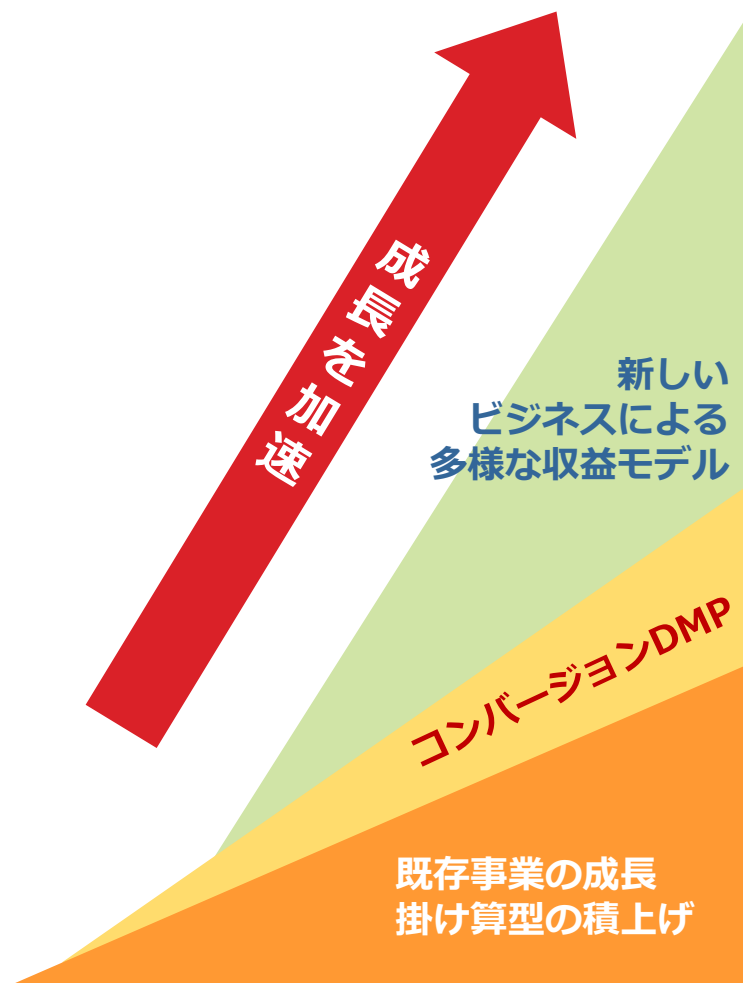
・ Fintech
・ Security

・ AR(拡張現実)
・ VR(仮想現実)

	既存ビジネスの進化		・ Big Data ・ AI(人工知能)	・ Fintech ・ Security	・ AR(拡張現実) ・ VR(仮想現実)
VALUE 提供価値	<ul style="list-style-type: none"> ・ ユーザに対するネット上の「おもてなし」 ・ 企業におけるマーケティング効率化 		<ul style="list-style-type: none"> ・ マーケティング活動のROI最大化 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 安心、安全なオンラインビジネス 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 感動的ユーザ体験
SOLUTION 提供サービス	<ul style="list-style-type: none"> ・ Webサイト最適化 ・ Web接客サービス ・ 広告配信最適化 ・ マーケティングオートメーション 	<ul style="list-style-type: none"> ・ O2O、メディアのプラットフォーム ・ ビデオチャットによる面談サポート ・ インバウンド向けオーディアガイド 	<ul style="list-style-type: none"> 機械学習、ディープラーニングを活用したマーケティング支援、金融サービス支援 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 不正利用防止 ・ 情報漏洩防止 ・ 損失軽減 ・ 決済支援 ・ CLO 	<ul style="list-style-type: none"> ・ ユーザ体験支援 ・ 不動産物件の仮想内見サービス、3Dウォークスルー
Showcase-Tv 事業	<ul style="list-style-type: none"> ・ eマーケティング事業 (Navicast) ・ データマーケティング事業 (ZUNOH & Ad) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ Webソリューション事業 	<ul style="list-style-type: none"> ・ データマーケティング事業 (ZUNOH & AI) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ eマーケティング事業 (Protech) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ Webソリューション事業
グループ企業 アライアンス企業	<ul style="list-style-type: none"> ・ ORACLE (パートナー契約) ・ ホープ (業務提携) ・ i-See! (資本提携) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ FacePeer (資本提携) ・ アンジー (資本提携) ・ 東京ドーム(業務提携) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ COGNIROBO (資本提携) ・ Adatos (業務提携) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ Akuru (子会社) ・ eProtect (資本提携) ・ Capy (業務提携) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ Open-Runways (資本提携) ・ Kudan (業務提携)

4 新規ビジネスの進捗

- **注力分野**
- **Big Data & AI** (ビッグデータ と 人工知能)
- **Fintech & Security** (フィンテック と セキュリティ)
- **AR & VR** (拡張現実 と 仮想現実)



AR & VR

Fintech & Security

Big Data & AI

- ・おもてなし技術によるWeb最適化
 - 見やすく、わかりやすく、入力しやすく
 - コンバージョン率の向上

BigData & AI

ビッグデータ

人工知能

当社独自の DMP「**ZUNOH**」を核に、

- Webマーケティングに関するビッグデータ
- パートナー企業がおもつオーディエンスデータ
- 顧客企業がおもつ企業内ビッグデータ

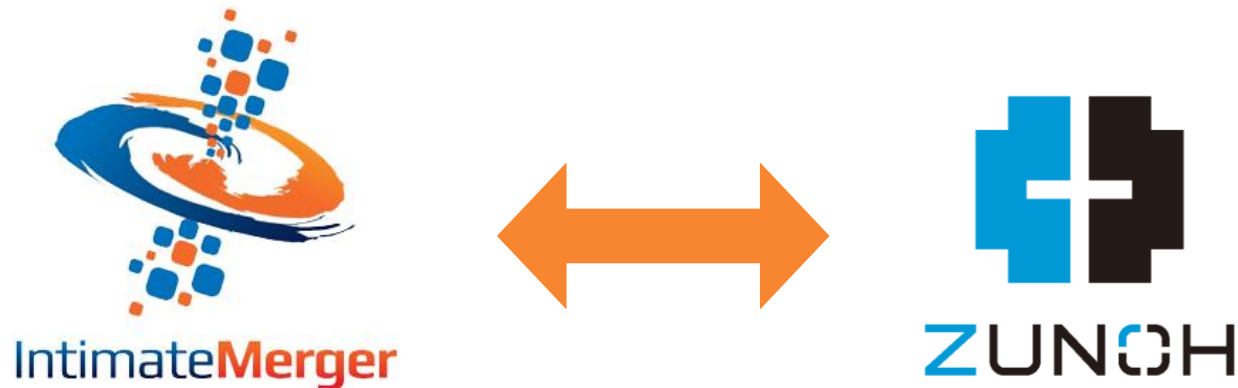
の連携と融合を図っています。

そして、**機械学習**（Deep Learning）などの**AI**技術でそれらのさまざまなビッグデータを分析し新しい価値を提供します。



コンバージョンDMP「ZUNOH」

DMPサービス「ZUNOH(ズノウ)」が
インティメート・マージャーが提供するパブリックDMPと連携



インティメート・マージャー社のパブリックDMP「Audience Search」は約4億のオーディエンスデータを有し、5,000を超える属性情報（性別や年齢などのデモグラフィック情報、興味関心分野などのサイコグラフィック情報）で分類されたオーディエンスセグメントを提供しています。

「Audience Search」と「ZUNOH(ズノウ)」が有するリアルタイム性と確実性の高いデータが融合するにより、量と質の両軸を担保したDMPサービスの提供が可能となります。

コグニロボ社との資本業務提携

Adatos社が提供する独自の人工知能（AI）技術の独占販売ライセンスを有するコグニロボ社と独占販売代理店契約を締結

COGNIROBO



COGNITIVE SOLVING

COGNIROBO はAI技術を活用して日本向けに最適化されたソリューションを提供する企業です。

COGNIROBO は、Adatos社と日本市場における独占ライセンス契約を締結している企業です。

ディープラーニング（深層学習）による 不良債権分析（NPL分析）・与信分析・不正検知・売上予測・マーケティング分析などの分野で多数の実績を有しています。

COGNIROBO は、これらの技術・実績・ノウハウを日本企業に適したサービスに展開し、さまざまなソリューションを提供します。

広告・マーケティングに関するAIサービスを、今期第2四半期にリリース予定

コグニロボ社は、独自のAI技術でビッグデータ解析サービスを提供するAdatos Pte Ltd.の日本市場における独占販売ライセンスを有しています。当社が保有するWebマーケティングに関するビッグデータを蓄積したDMP「ZUNOH」や顧客企業が保有する様々なビッグデータに、AI技術を融合することで、マーケティング分析・不良債権分析（NPL分析）・与信分析・不正検知などの顧客要望に応えてまいります。第1弾として、広告・マーケティングに関するAIサービスを、今期第2四半期にリリースする予定です。

Adatos社の優位性

米国インテリジェンスコミュニティの方法論をアルゴリズム化 海外においてBtoB向けのユースケースを展開



ディープラーニング による動的モデル

“静的”アルゴリズムを使った従来型の機械学習ではなく、“動的”アルゴリズムの採用により、人的な作業工数を大幅に削減したディープラーニング（深層学習）を行うことが可能です。



インテリジェンス・ コミュニティの方法論

米国インテリジェンス・コミュニティで、27年間培ってきた“正確さ”と“スピード”を要する方法論とアプローチを採用しています。これらは国際犯罪分野での行動予測分析などで成果を上げています。



画像・音声だけでなく BtoB分野での実績

画像・音声認識の分野で利用されるオートエンコーダーなどを使った動的なアルゴリズムを、金融やマーケティング分野で適用。海外で多くの実績をもつ世界でも希有なBtoB向けAIソリューションです。

米国インテリジェンスコミュニティは、国家情報長官が権限をもつ諜報活動（相手の情勢などを秘密に探って知らせる活動）を行う連邦政府の16の機関（CIA、FBI、国防省、国家安全保障省など）の横断組織です。

Fintech & Security

金融 × 技術

安心と安全

当社のメイン顧客である金融業界が直面している具体的な課題は、

- ・ 不正利用を防止する重層的なセキュリティ対策
- ・ エンドユーザに対する高い操作性と利便性の確保
- ・ サイト運営企業における導入と運用の容易さ

これら **3** つを **同時** に満たすことです。

当社のWebサイト最適化技術やスマートフォンとクラウド分散のデータ暗号化技術など9つの特許技術と国内外の先進技術を融合し顧客ニーズに対応した製品・ソリューションを提供します。



新ブランド「ProTech」提供開始

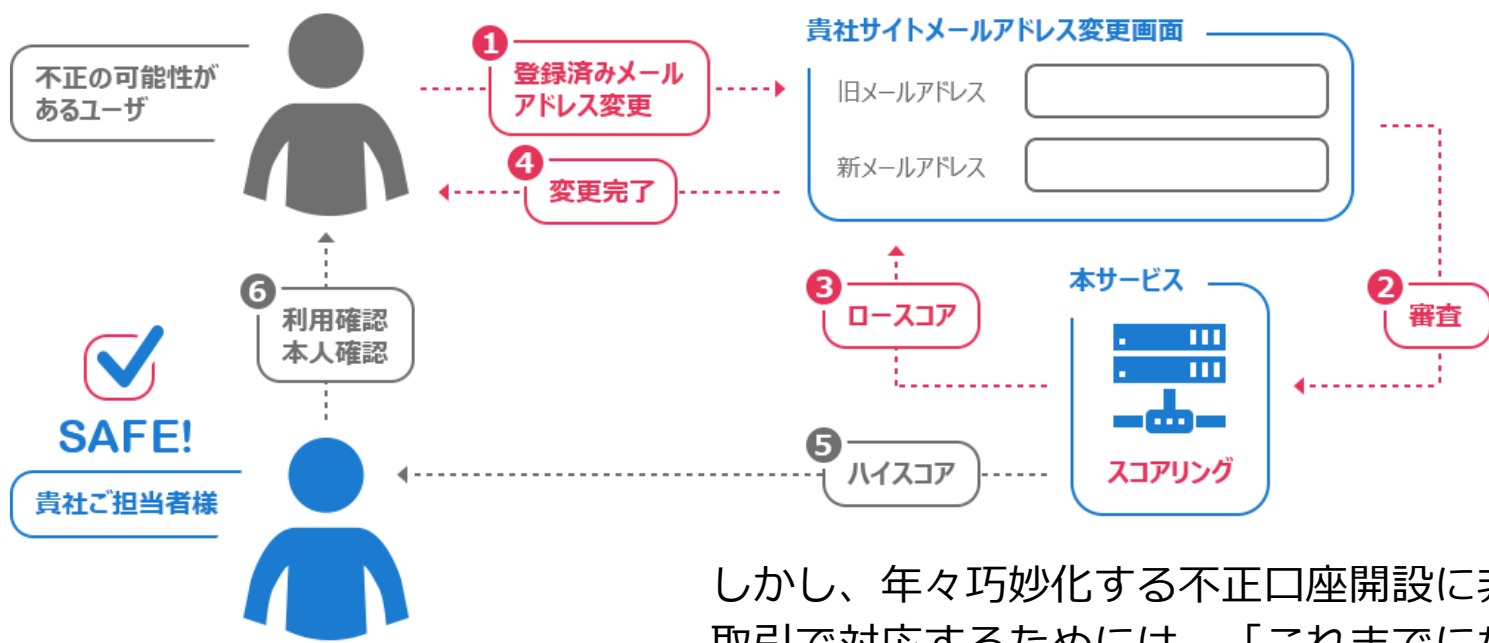
金融機関を中心としたサイト運営企業に向けて、
不正検知や防止を目的としたクラウド型ソリューションを提供



2014年度にサイバーセキュリティ基本法が制定され、日本政府は金融機関を含む重要インフラ事業者のサイバーセキュリティ確保のため、政府が一丸となって施策を講じています。また、2015年には、金融庁から各金融機関に向けて「金融分野におけるサイバーセキュリティ強化に向けた取組指針」が通達され、より一層のセキュリティ関連対策の導入ニーズが高まっています。

こうした背景から、当社の強みを活かし、セキュリティに特化した新製品シリーズを「ProTech（プロテック）」ブランドとして提供を開始しました。

入力フォームにおける不正利用防止サービス 「Fraud Protect」が常陽銀行様で採用



常陽銀行様では現在、昨今急増するなりすましによる不正口座開設を防止するため、本人確認資料を中心とした方法で申込の正当性を判断しておりました。

しかし、年々巧妙化する不正口座開設に非対面取引で対応するためには、「これまでにない新たな視点での不正対策」「導入ハードルの低さと短期間での実装が可能」「低コストで高セキュリティ」の3つのメリットを有する**Fraud Protect**を導入することとなりました。

「ProTech」シリーズに新ラインナップ

フィッシングサイトの検知や正規ユーザの保護を目的とした
クラウド製品「ProTech Anti-Phishing」を販売開始



国内のフィッシング詐欺などの不正活動をモニタリングする団体、フィッシング対策協議会によると、昨年だけで11,408件のフィッシング詐欺事件が発生しており、インターネットバンキングを狙った不正送金による被害総額は30億円を超えている現状があります。

(フィッシングレポート2016より) こうした背景から当社では、独自のクラウド技術や暗号化技術を活用し、フィッシング対策に特化した新サービス「Anti-Phishing (アンチフィッシング)」をセキュリティ製品群ブランド「ProTech」の新たなラインナップとして提供してまいります。

■ 「アンチフィッシング」の主な機能

- ・簡単に導入でき、正規のWebサイトを真似たフィッシング詐欺サイトをリアルタイムに検知、ただちにご担当者へ通知するほか、専門機関や警察と共有する機能を有しています。
- ・フィッシング詐欺サイトを誤って認識したユーザの情報送信をブロック
- ・不正サイトおよびその稼働状況を専用管理画面に蓄積して可視化

Fintech特化の子会社 **アクル** が始動

金融分野・EC決済支援分野に特化した ITサービスを提供する株式会社アクルが始動

当社の主要顧客である金融領域やEC業界における決済支援の分野を対象に、不正利用防止や不正による被害（チャージバック）軽減に関するコンサルティングサービスの提供、ならびにビックデータを活用したマーケティング支援などのサービスを提供してまいります。

Akuru

 Showcase-Tv



 ProTech



不正利用防止
サービス

CLOサービス

チャージバック
保証コンサル

SNS連携

マーケティング
支援サービス

広告販売

決済支援
サービス

効果分析

金融関連企業

EC関連企業

CLO (Card Linked Offer)

クレジットカードなどの決済履歴を活用して、送客・購買等につなげる決済連動サービス。

チャージバック

クレジットカード会員保有者が第三者による不正利用などの理由によりクレジットカード決済請求代金の支払いに同意しない場合、カード会社がEC事業者に対する売上を取り消すこと。

不正対策コンサルティングサービス

アクルの提供サービス <第1弾>

不正対策コンサルティングサービスを提供開始

EC加盟店様が抱える不正被害の根本的な解決を目指す「確かなソリューション」



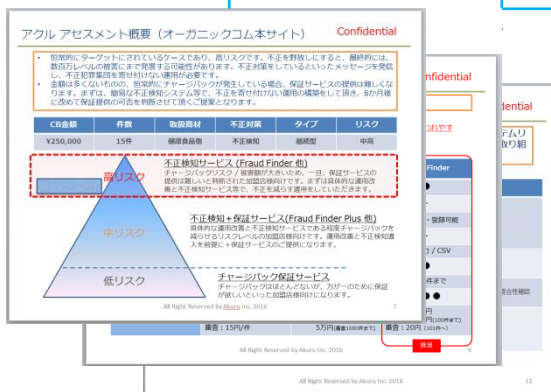
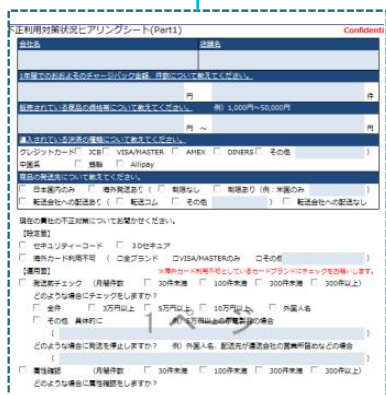
現行の不正対策や過去のチャージバック取引内容の確認をいたします。

不正の傾向分析を行ううえで、EC加盟店様にとって最適な不正対策、不正検知システムをご提案いたします。

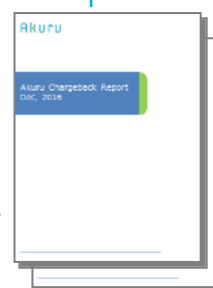
不正対策のマニュアルに加え、不正検知システムの画面操作やCSVファイル作成などのサポートをいたします。

チャージバック発生時に、不正発生額を一定条件の元、お支払いいたします。

新たな不正の手口に関する情報提供及び、それらに対応できる不正対策を継続的にご提案いたします。



- 不正検知システム
- 不正検知+保証サービス
- チャージバック保証サービス
- Akuru Chargeback Insight (会員様向け不正対策レポート)



* sample

AR & VR

拡張現実

仮想現実

2016年は **AR** ならびに **VR** の元年
ゲーム分野だけでなく、ショッピングやマーケティングまで
ネットとリアルの世界がシームレスに繋がりはじめました。

「**見やすく、わかりやすく、入力しやすく**」から
「**楽しく、優しく、愛らしく**」そして、
「**体感できる、経験できる**」へ

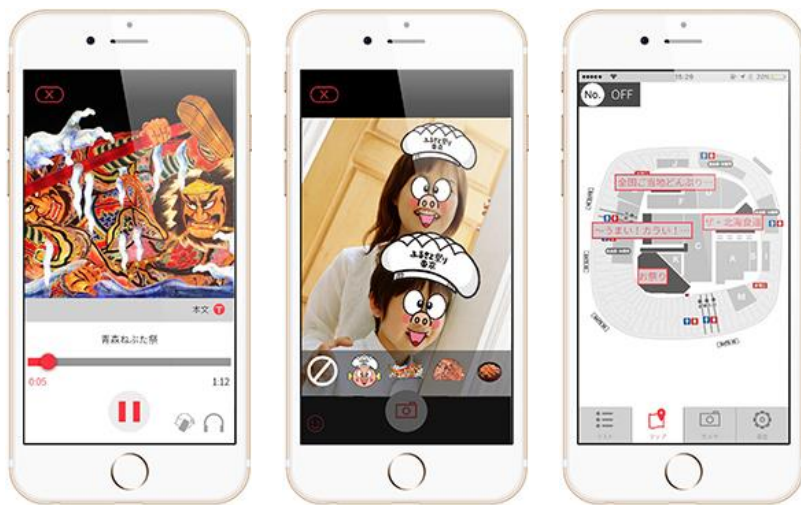
当社の特許技術とWebマーケティングのビッグデータに
先進的なAR/VR技術を応用し
より付加価値の高い“おもてなし”サービスを
開発・提供します。



「Audio guide Q」がふるさと祭り2017で採用

クラウド型 多言語オーディオガイドアプリシステム

「Audio guide Q」をふるさと祭り東京の公式アプリとして提供



■ふるさと祭り東京2017公式アプリの機能

プログラム：日本語、英語、中国語（簡体字）、韓国語

- ・顔認識スタンプ機能
- ・お祭りひろばに出演する日本の祭りの音声ガイドの再生
- ・全国ご当地どんぶり選手権の出場どんぶりのPR動画の再生
- ・オーディオガイド対象コンテンツのマップ表示
- ・コンテンツダウンロード後はオフラインでもアプリの使用が可能

AR技術を使用した本アプリは2016年に、東京ドーム社との共同企画開発および販売を開始しました。本アプリを採用した「ふるさと祭り東京2017」の公式アプリでは、イベントに出演するお祭りの音声ガイドや、顔を認識してイベントならではのスタンプ付の写真が撮れるカメラなどの機能が搭載されており、本イベントをより一層楽しんでいただけるアプリとなりました。

英国 Kudan社と業務提携

英国の有力AR/VRプラットフォーム提供する Kudan社と業務提携

2020年にはAR市場は1,200億ドル（約12兆円）、VR市場は300億ドル（約3兆円）のマーケットになると予測しています。（英国投資銀行Digi-Capitalより）
精度の高い独自のAR（拡張現実）/ VR（仮想現実）技術開発・提供とプラットフォーム運営を行うKudan社は、欧州においては、Moma AwardsやThe Webby Awardsなど数々の賞を受賞しており、大手企業にARエンジンの供給を行っております。

当社は、Kudan社のもつ技術的な強みを活用し、金融業界、不動産業界、EC業界などの顧客に対して新たなソリューションを提供していく予定です。



導入実績企業

IKEA、PEPSI、ViewAR、
Audi、Dyson、BBC、e-Bay など

<実績のあるAR/VR技術>

英国Kudan社のホームページより

今後も新たな取り組みを積極的に展開

【経営理念】

豊かな
ネット社会を創る

おもてなしの深化



・ 真のおもてなし

・ 人と通じあえる

・ 体感できる
・ 経験できる
・ 感じとれる

・ 楽しく
・ 優しく
・ 愛らしく

・ 今だけ
・ ここだけ
・ あなただけ

・ 見やすく
・ わかりやすく
・ 入力しやすく

・ いつでも
・ どこでも
・ 誰とでも



・ AI ・ DeepLearning

・ AR ・ VR ・ MR

・ Fintech ・ Blockchain ・ FIDO

・ IoT ・ O2O ・ Web RTC

・ Conversion DMP ・ Big Data

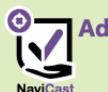
・ Ad technology

・ Cookie Sync

・ LPO ・ EFO ・ Personalized

・ JavaScript ・ HTML5

・ HTML ・ CSS



ITの進化

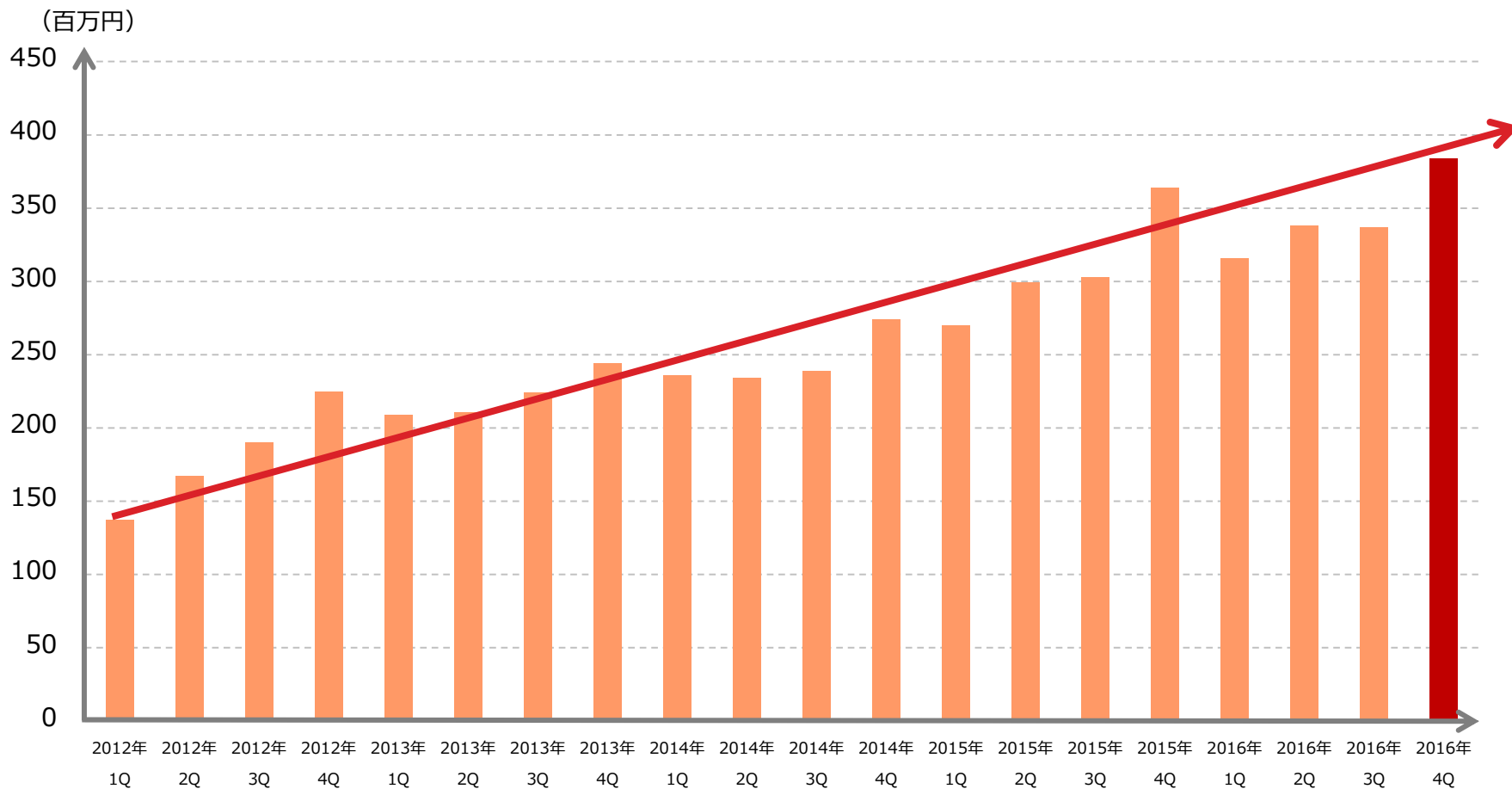


5 決算補足資料

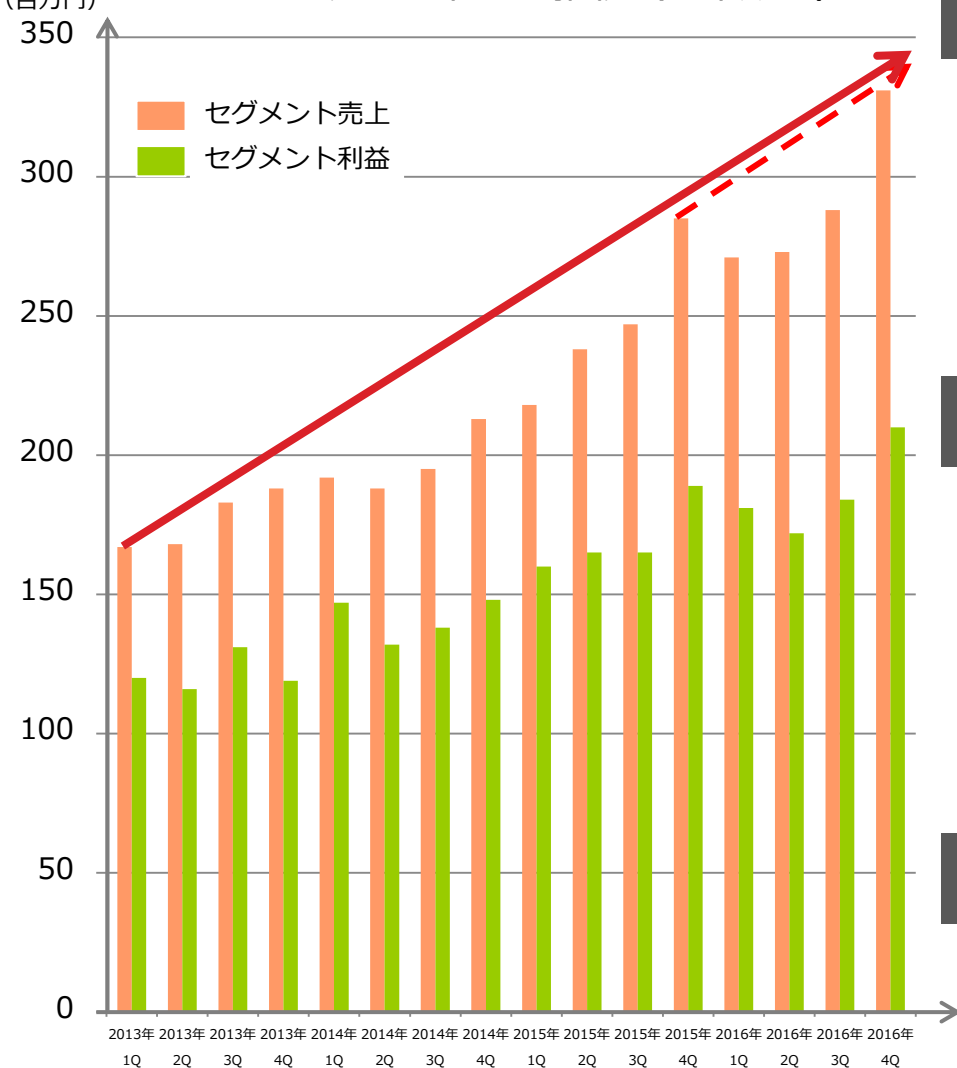
- 売上高の推移

- 費用内訳

- **ストック型ビジネス** が奏功し、売上高は右肩上がり順調に増加
- 当第4四半期も前年同期比で **堅調に推移**



セグメント売上・利益の推移（四半期別）



概況

売上高・利益ともに順調に拡大

- 既存サービスの拡大に加え、DMPを駆使した新サービスも収益に貢献し増収増益を達成
- 新機能、新サービスの提供開始に加え、新たな特許の取得、商品開発、アライアンス強化など次の成長に向けた施策も着々と進行

セグメント売上

2015/12期 **988百万円** → 2016/12期 **1,163百万円** 前期比 **117.7%**

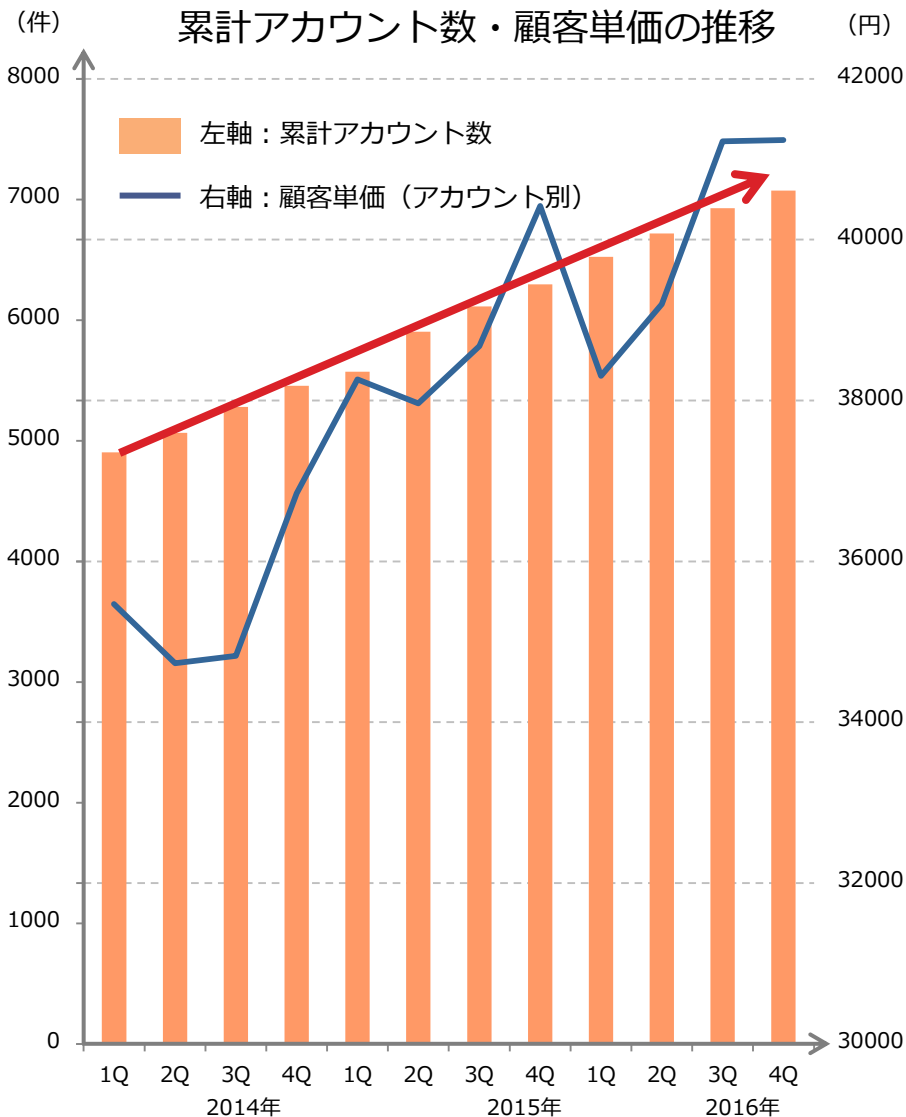
- スマートフォン最適化サービス、入力フォーム最適化サービス等の既存サービスは当期も順調に売上が拡大
- データマーケティング事業の「ナビキャストAd」やトレーディングデスクなどの広告関連新サービスも売上増に寄与

セグメント利益

2015/12期 **679百万円** → 2016/12期 **747百万円** 前期比 **110.0%**

- 売上高が順調に増加したことにより、セグメント利益も大きく増加

eマーケティング事業②



累計 アカウント数	2015/12期4Q	2016/12期4Q	前期比
	6,297件	7,074件	112.3%

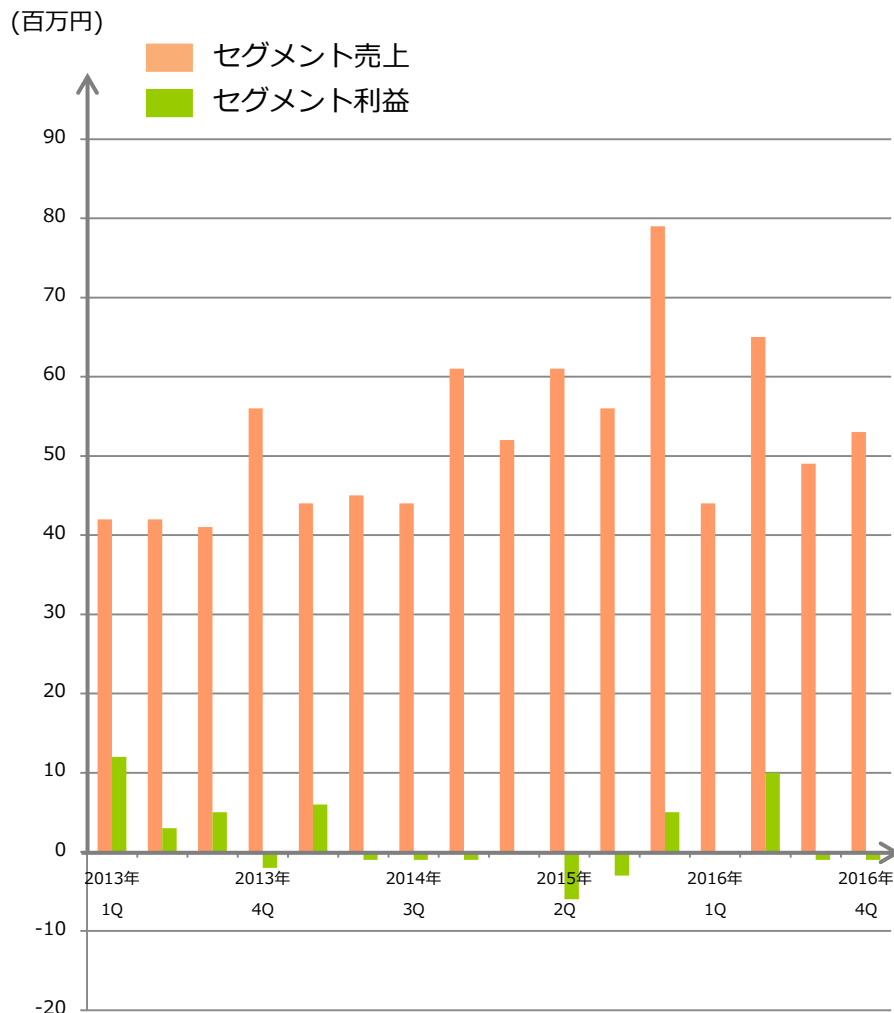
- 累計アカウント数は、**引き続き増加**
- E Cサイトの増加やスマートフォン対応の需要拡大を背景に引き続き、累計アカウント数は増加

※累計アカウント数は、当社サービスを過去に導入したサイト総数であり、当社のタグが貼られ、ログデータを蓄積した先の累計件数となります。そのため現在の直接収益の対象アカウント数とは一致いたしません。

顧客単価	2015/12期4Q	2016/12期4Q	前期比
	40,418円	41,237円	102.0%

- アカウト別の顧客単価は **順調に増加傾向**
- ワンストップ体制の推進により、顧客企業に対してのコンサルティングを手厚くしてきた結果、スマートフォン対応を中心に、複数商品を利用するアカウントが増加
- 新商品は低価格でのトライアルから本格利用に移行

セグメント売上・利益の推移（四半期別）



概況

通期で黒字に転換

- 自社開発アプリの提供開始により利益率が向上したことで、通期では **黒字転換**
- その他資本業務提携により、**スマホアプリ、O2O、オムニチャンネル支援の事業を展開**

セグメント売上

2015/12期 **248百万円** → 2016/12期 **211百万円** 前期比 **85.1%**

- スマートフォンアプリ関連は、博物館や美術館などで利用可能なオーディオガイドアプリを提供開始し売上拡大
- FlashコンテンツをHTML5へ変換することでスマートフォン表示を最適化する「Flash to HTML5」が、前期比で案件数が減少し売上減

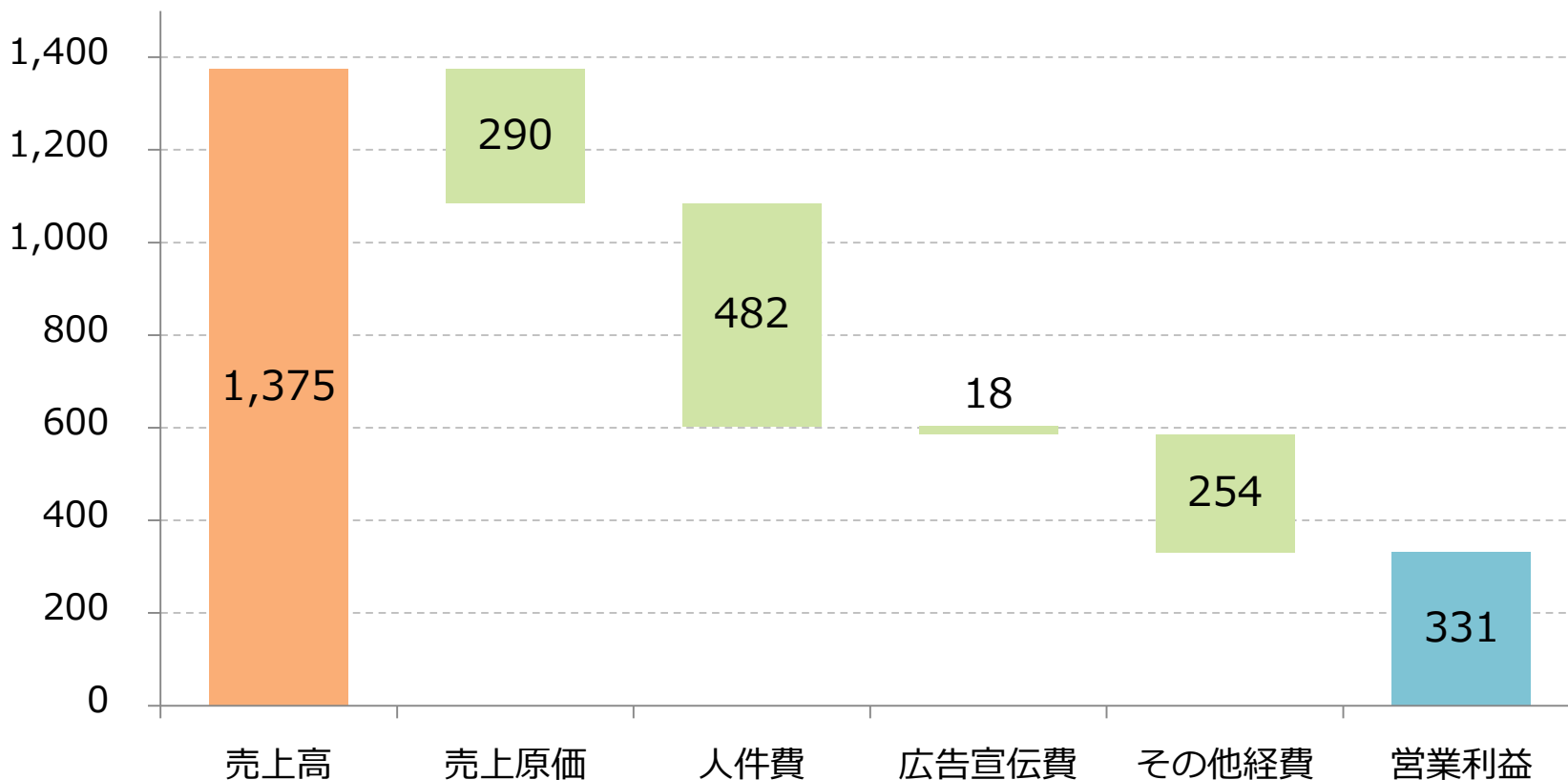
セグメント利益

2015/12期 **△3百万円** → 2016/12期 **8百万円**

- 利益率の高い自社開発案件にシフトしたことで、人員効率化を図った効果が現れ通期で黒字に転換

- 営業利益率は **24.1%** で堅調に営業増益を確保
- **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**
 人員増に伴い人件費総額は増加したものの、人員の効率化を目指した運営を行ったことと売上増加要因により、人件費比率は 35.0% と前期と **ほぼ同水準** を確保

(百万円)



6 APPENDIX

- **会社概要**
- **企業理念**
- **事業内容と取得特許**
- **主な顧客企業**
- **会社沿革**
- **商品ラインアップ**
- **独自の特許技術による競争優位性**
- **Webサイト最適化の特許技術の仕組み**
- **ワンタグ戦略によるビジネスの積み上げ**



【商号】	(株)ショーケース・ティービー (Showcase-TV Inc.)
【上場市場】	東京証券取引所市場第一部 証券コード3909
【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
【資本金】	323,872 千円 ※2016年12月31日 時点
【発行済株式数】	6,748,400 (1単位：100株) ※2016年12月31日 時点
【従業員数】	82名 ※2016年12月31日 時点
【代表者】	代表取締役社長 森 雅弘
【経営理念】	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 –

「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、すべての情報機器で、すべての利用シーンにおいて
ホームページやWebサイトを「**見やすく、わかりやすく、入力しやすく**」する事業を行っています。
今後も、先進技術を駆使して **おもてなしの心** をインターネットに掛け合わせることで
一人ひとりの利用者に、さらなる快適さ（**優しさ、楽しさ、愛らしさ**）を提供し
豊かなネット社会の実現 を目指しています。

【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」の提供および、DMP (*1) を活用したWebマーケティング支援事業を行っています。

eマーケティング事業	Webソリューション事業	データマーケティング事業 (*2)
Webサイト最適化の特許技術を活用し既存のWebサイトを使いやすくする様々な機能をクラウド・サービスとして提供しています。	WebサイトのFlash表示やスマートフォンアプリに関わる課題を統合的に解決する様々なソリューション・サービスを提供しています。	「ナビキャストシリーズ」によって蓄積されたコンバージョンDMPを活用し効果が高い広告配信のためのデータサービスを提供しています。

(*1) DMP【Data Management Platform】

(*2) 開示上のセグメントはeマーケティング事業に含む。

【取得特許】 ※その他にも多数申請中

1.	入力フォームの最適化技術	日本	2010年02月 取得
2.	スマートフォン表示の最適化技術	日本	2012年03月 取得
3.	Webサイト内誘導の最適化技術	日本	2012年08月 取得
4.	スマートフォン表示の最適化技術	アメリカ	2012年10月 取得
5.	スマートフォン表示の最適化技術	シンガポール	2013年04月 取得
6.	スマートフォン表示の最適化技術	ブルネイ	2013年04月 取得
7.	パーソナライズ化された誘導最適化技術	日本	2013年11月 取得
8.	異なるWebサイトでフォームの自動入力技術	日本	2015年10月 取得
9.	スマートフォン表示の最適化技術	マレーシア	2016年05月 取得
10.	モバイル端末を使った個人情報の暗号化技術	日本	2016年07月 取得

3メガバンクをはじめとする金融機関、人材、不動産、EC業界を中心とした
各界のリーディングカンパニーの累計 **7,000アカウント以上** の導入実績があります。

金融機関

銀行

(株)イオン銀行
(株)ジャパンネット銀行
住信SBIネット銀行(株)
(株)みずほ銀行
(株)三井住友銀行
(株)三菱東京UFJ銀行 他

生保・損保会社

アクサダイレクト生命保険(株)
アフラック保険サービス(株)
イーデザイン損害保険(株)
セゾン自動車火災保険(株)
東京海上日動あんしん生命保険(株)
三井ダイレクト損害保険(株) 他

信販・カード会社

(株)アプラス
出光クレジット(株)
SBIカード(株)
(株)オリNTTファイナンス(株)
エントコーポレーション
(株)クレディセゾン
(株)JALカード
(株)セディナ
(株)ビューカード
ライフカード(株) 他

証券・FX会社 他

(株)SBI証券
岡三オンライン証券(株)
(株)外為どっとコム
(株)セディナ
セントラル短資FX(株)
野村証券(株)
松井証券(株)
マネックス証券(株)
(株)マネーパートナーズ
楽天証券(株) 他

人材業界

アデコ(株)
(株)インテリジェンス
(株)キャリアデザインセンター
(株)パソナ
(株)ベネッセスタイルケア
(株)リクルートキャリア
(株)リクルートマーケティング
パートナーズ 他

不動産業界

(株)アパハウ
(株)いわき土地建物
桂不動産(株)
東急リゾート(株)
(株)ネクスト
野村不動産アーバンネット(株)
(株)ハウスメイトパートナーズ

EC業界

アサヒビール(株)
ELGC(株)
(株)エービーシー・マート
エスビー食品(株)
(株)オークローンマーケティング
オートックワン(株)
(株)カインズ
コーセープロビジョン(株)
(株)三陽商会
(株)千趣会
(株)大丸松坂屋百貨店
田中貴金属ジュエリー(株)
(株)ドクターシーラボ
日清食品(株)
(株)ニッセン
(株)バイク王&カンパニー
(株)バンダイ
(株)フューチャーショップ
マルコメ(株)

※ 業界毎五十音順（敬称略）

1996~

- 1996.2 (株) スマートイメージ設立
- 2003.5 (有) フューチャーワークス設立 ※1998年に株式化

2005~

- 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』提供開始

2010~

- 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~

- 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**
- 2015.8 スマートフォン用ナビゲーションサービス『スマートリンク』提供開始
- 2016.1 データマーケティング事業部設立
- 2016.1 Fintech、IoT、ビッグデータなどの先端技術研究機関『Showcase Lab.』設立
- 2016.4 DMPサービス『ZUNOH (ズノウ)』提供開始
- 2016.7 金融領域に特化した新会社「(株)アクル」を設立
- 2016.12 **東京証券取引所市場第一部へ市場変更**

Webサイト最適化サービス



「見やすくする」を実現するスマホ表示の最適化サービス



「わかりやすく」を実現するスマホ用ナビゲーションサービス



「わかりやすく」を実現する個別誘導の最適化サービス



「入力やすく」を実現する入力フォーム最適化サービス



スマートフォンの入力フォーム専用の表示最適化サービス



独自のターゲティング技術で広告配信する広告最適化サービス



スマホユーザの行動履歴を可視化するログ分析サービス



PCユーザの行動履歴を可視化するログ分析サービス



セキュリティ・データベースにより不正リスクを算出するサービス



フィッシングサイト生成時に検知。警告、ログ記録などを行うサービス



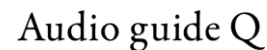
成果向上に直結する高精度なDMPサービス



不動産Webサイト専用のコンテンツマネジメントシステム (CMS)



バスケット・ゴール専用のオンラインショップ (ECサイト)



スマートフォンアプリとして音声ガイドを提供するサービス



1クリックでWeb面談や接客ができるビデオチャット・サービス



1クリックで簡単にWeb面談や接客ができるビデオチャット・サービスです。

PCならアプリを必要とせず、普段使用しているwebブラウザのみで接続できます。

WebRTC技術を使っているので事前のアカウント取得などの手間は一切不要。
手軽にご活用いただけます。



独自の特許技術による競争優位性

Web最適化技術の特許により、インターネット業界にありがちな類似製品の後発参入、価格競争による低収益化などを防止



スマホ表示の最適化

日本・米国・ブルネイ
シンガポール・マレーシア

サイト内誘導の最適化

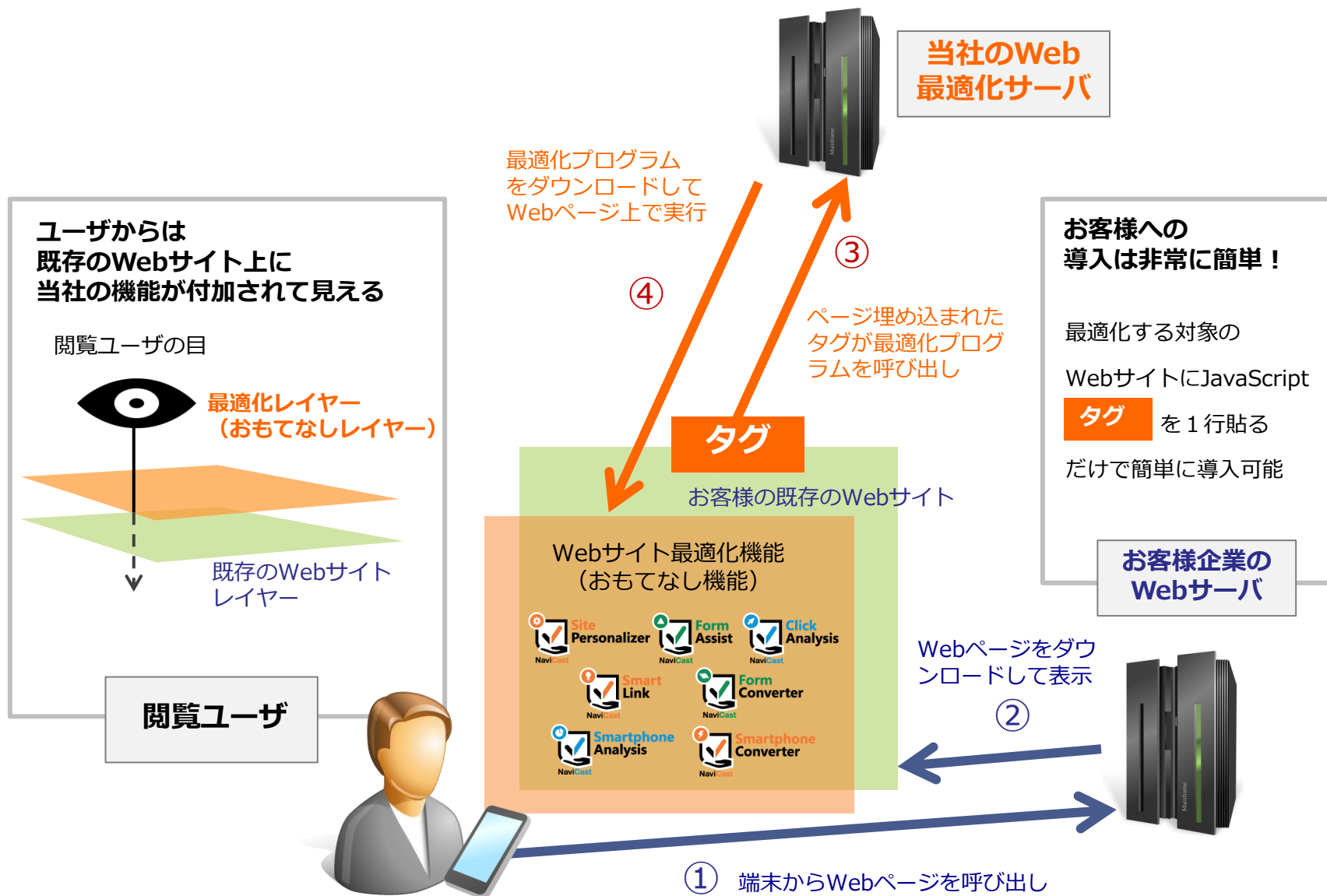
日本×2件

入力フォームの最適化

日本×2件

個人情報暗号化の最適化

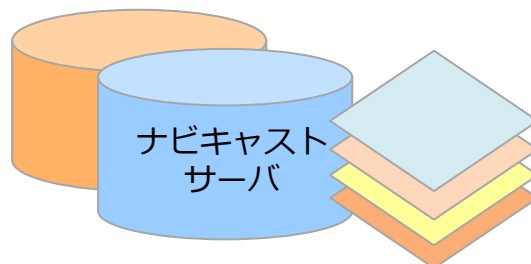
日本×1件



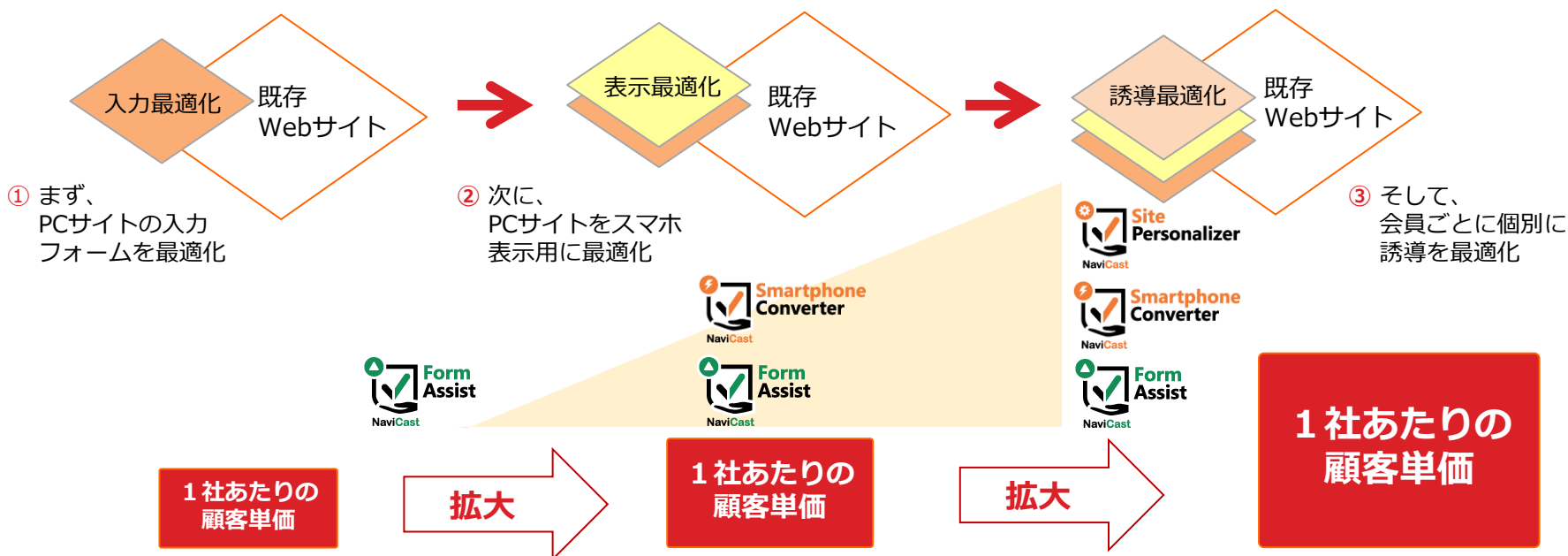
ワンタグ戦略によるビジネスの積み上げ

- **7,000アカウント** を超える導入実績と優良企業の顧客基盤
- 1つのタグをページに貼るだけで **クイック導入、複数商品の追加導入も簡単**
- ワンタグによる相互連携によりスムーズに **アカウント数とアカウント単価を拡大**

コンバージョンDMP



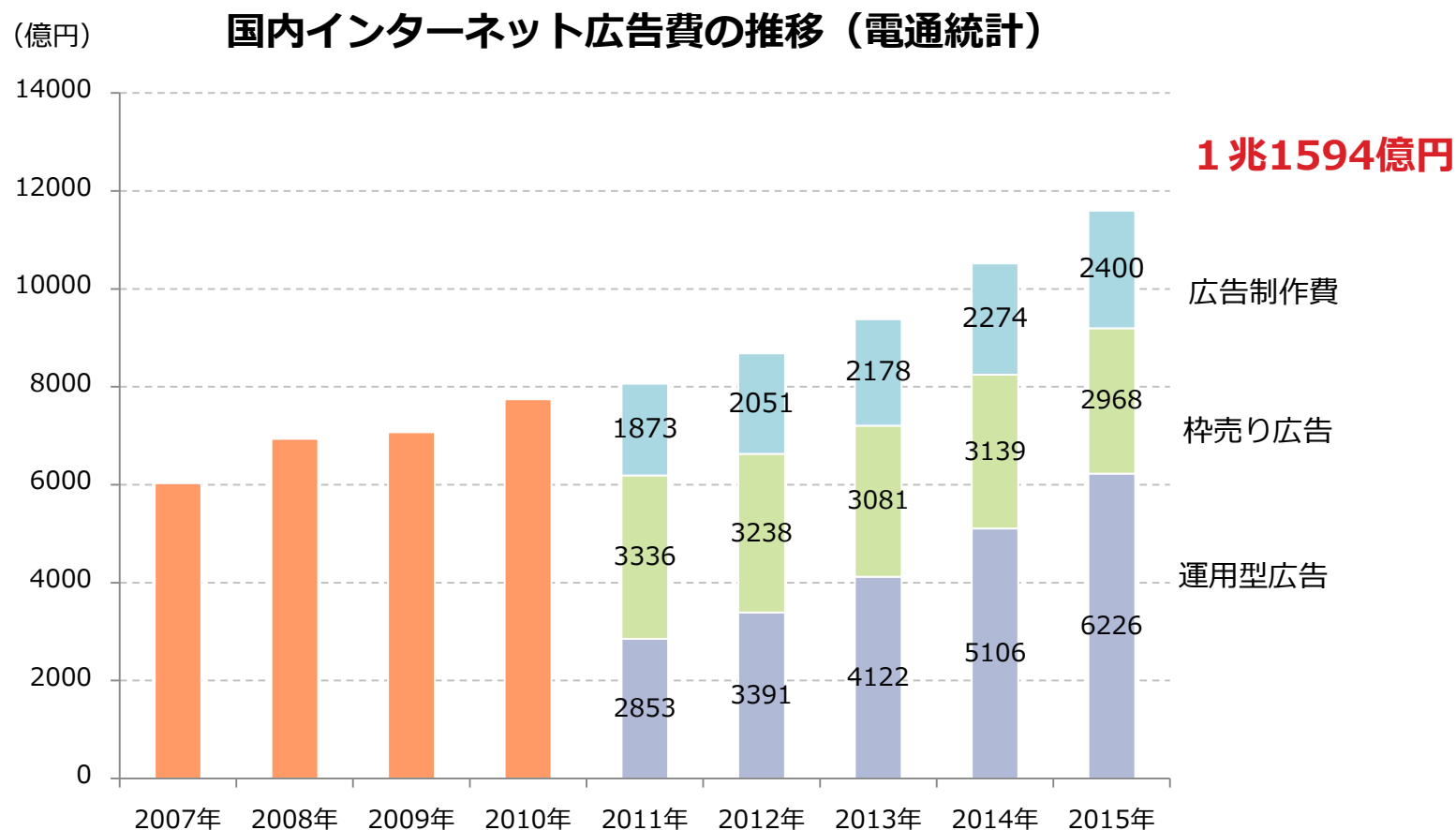
ワンタグ（1つのタグで複数のサービスが動かせるしくみ）



- インターネット広告費は1兆円規模に拡大
- オンラインショッピング市場は2020年に20兆円へ
- 不正アクセス・不正決済の状況
- CSR活動について

インターネット広告費は1兆円規模に拡大

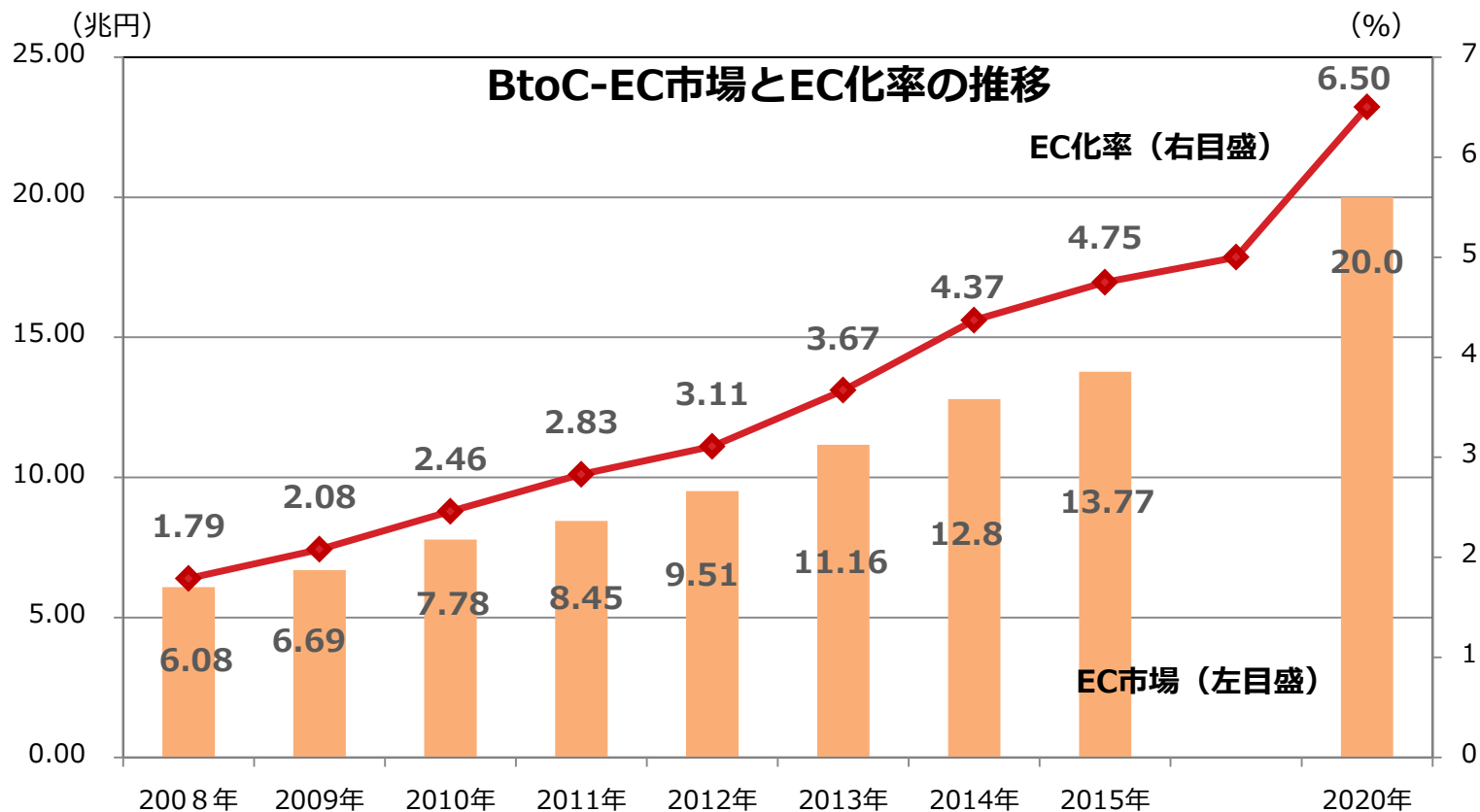
企業のWebマーケティング予算は、インターネット広告費と連動
直近は **1兆1594億円** まで拡大し、特に **運用型広告が急成長（22%増）**
今後の課題は、精度と費用対効果の向上



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。



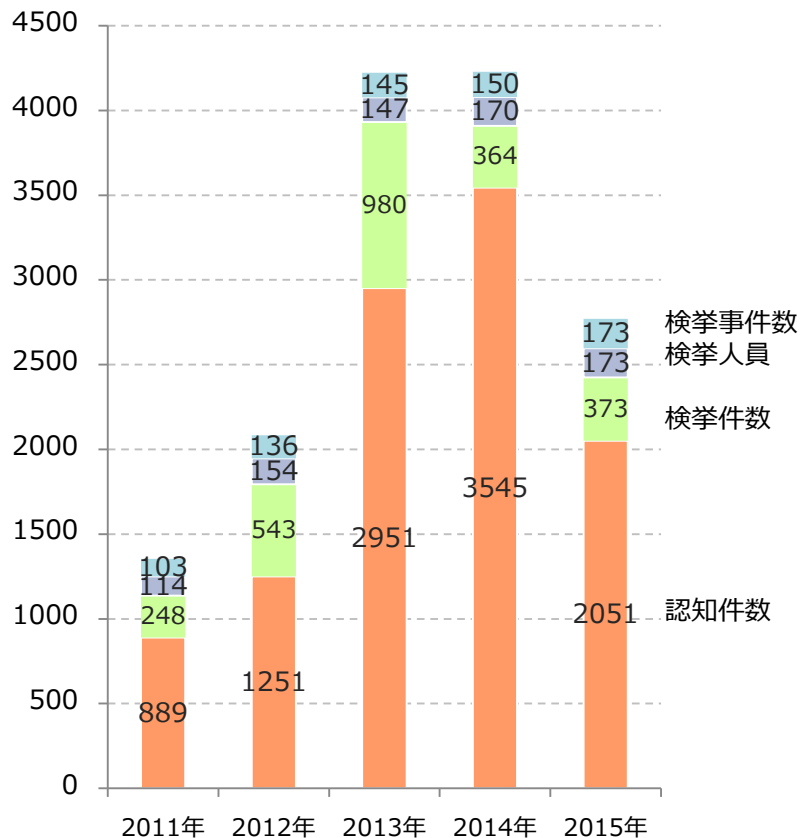
＜出所＞ 経済産業省 (2020年は東洋経済新報社予測)

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”

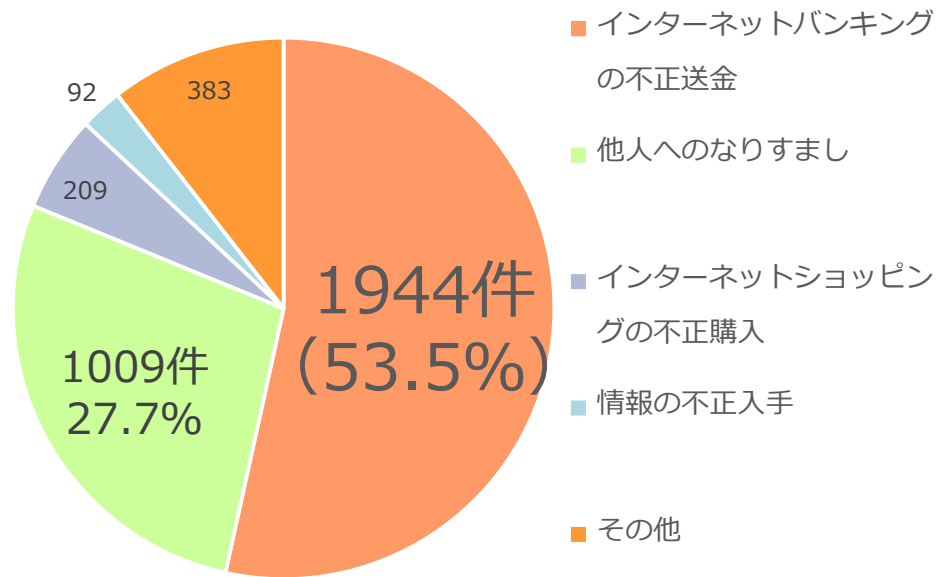
不正アクセス・不正決済の状況

2015年中の不正アクセス行為の認知件数は大幅に減少したものの、検挙件数、検挙事件数、検挙人数はいずれも**増加傾向**に。不正アクセス後の行為で多くを占めるのは、「**インターネットバンキングの不正送金**」が**全体の74.6%**、ついで、「**インターネットショッピングでの不正購入**」が**全体の8.1%**に上るといわれ、当社の顧客基盤である、金融、EC業界等多くの企業で不正アクセス等による被害に関する意識と防止策へのニーズが高まっている。

(件) **不正アクセスの状況推移** (警視庁資料より)

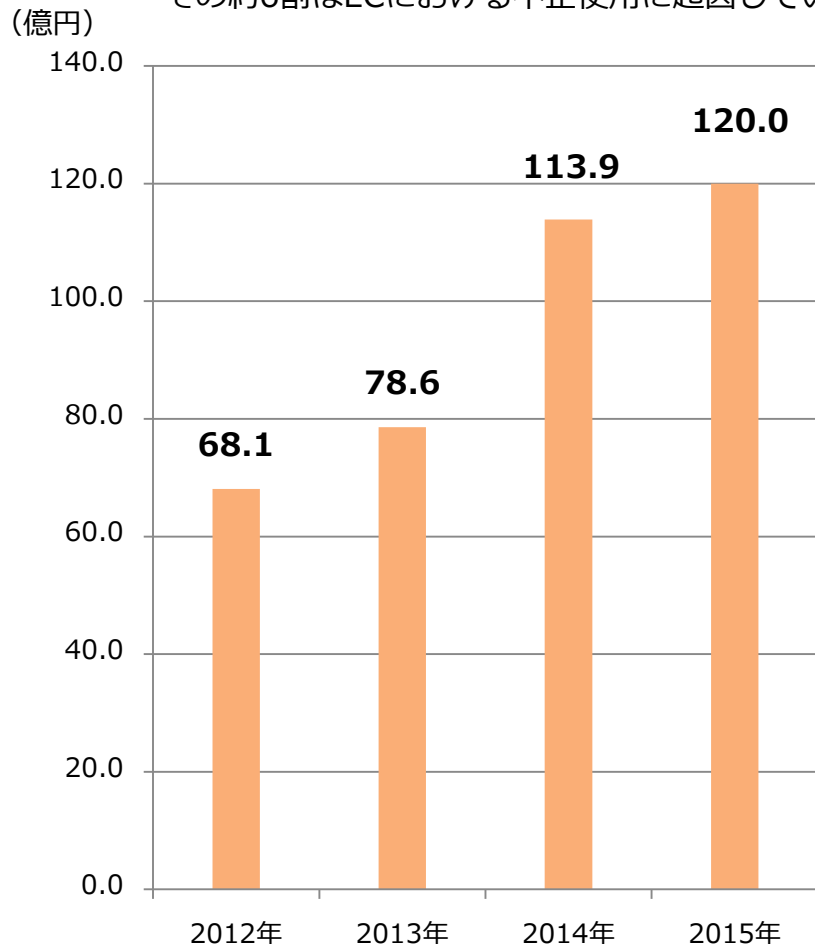


不正アクセス後の行為 (警視庁資料より)



クレジットカード不正使用被害額

2015年は、被害額 120億円を突破し、3年間で1.8倍に急増している。その約6割はECにおける不正使用に起因している。



<出典> 一般社団法人日本クレジット協会 (2016年 集計結果)

個人情報漏洩インシデント

漏洩人数	496万0063人
インシデント件数	799件
想定損害賠償総額	2,541億3,663万円
1件あたりの漏洩人数	6,578人
1件あたりの平均想定賠償額	3億3,705万円
1人あたりの平均想定賠償額	2万8,020円

<出所> JNSA2015年
情報セキュリティインシデントに関する調査報告書

具体的な被害例

クレジットカード	<ul style="list-style-type: none"> ・なりすましログインなどによるポイントの不正利用 ・キャッシング目的やなりすましによる新規不正申込み
銀行	<ul style="list-style-type: none"> ・ネットバンキングにおける不正送金 ・犯罪目的の口座開設や融資金詐取目的の不正申込み
EC	<ul style="list-style-type: none"> ・既存会員のポイント不正利用や詳細会員情報の不正取得 ・なりすましや偽造クレジットなどによる商品の不正購入
各種サービスサイト	<ul style="list-style-type: none"> ・なりすましログインなどによるポイント不正利用 ・なりすましや偽造クレジットなどによる不正申込み

基本方針

私たちは、事業活動を通して、企業理念である“豊かなネット社会を創る”ことが使命だと考えています。企業市民として、すべてのステークホルダーを重視し、誠実に向き合い、持続可能な社会の発展のために、社会的責任を果たすべくCSR活動を行ってまいります。

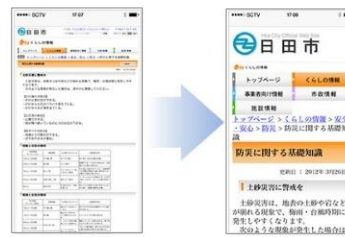
自治体サポート

自治体等が運営する災害・防災サイト等に対して、**当社サービスを無償で提供**し、サイトを見やすくすることで、**防災・減災などの社会貢献活動**を行っております。

大分県九重町



大分県日田市



秋田県湯沢市



NPO/NGOサポート

当社サービスを特別価格にて提供し、サイトのスマートフォン対応の課題となっていた手間などの問題を解決し、役立つ情報配信による**地域社会の活性化活動の支援**を行っております。

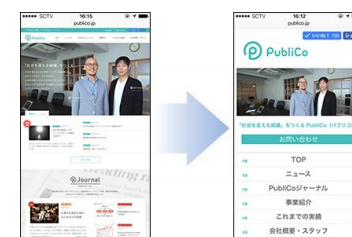
東京自殺防止センター



芸術家の村



PubliCo



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。