

2017年12月期
決算説明資料



innovation
FOR
OMOTENASHI

CONTENTS

1 決算ハイライト

2 決算の状況

3 成長戦略の概要と中期経営目標

4 APPENDIX

1 決算ハイライト

- 決算のポイント
- 業績ハイライト
- 事業トピックス

- 7期連続で増収を達成、売上は前年比 **135.1%**
(※1)
- 選択と集中を進め、**収益性の高い**ビジネスにシフト
- 積極的な事業投資で、**多角化・グローバル化**を推進
- 投資先の減損処理を教訓に **DD・PMI**を強化
(※2) (※3)

(※1) 2017年12月期第2四半期より連結決算を開始しており、前年同期比は単体決算との比較

(※2) DD : Due Diligence 投資対象となる企業や投資先の価値やリスクなどの調査

(※3) PMI : Post Merger Integration M&A (企業の合併・買収) 成立後の統合プロセス

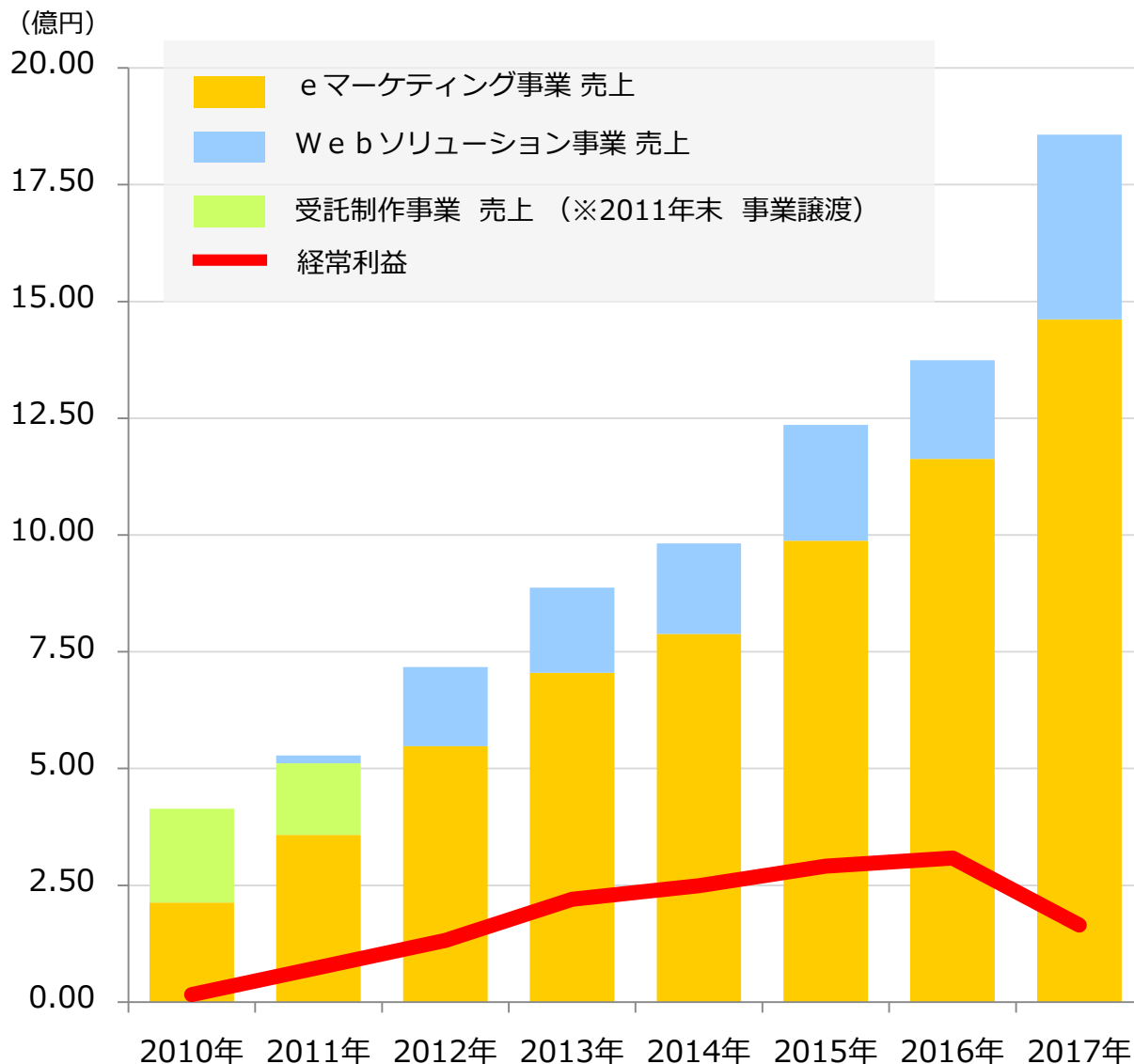
- 増収達成（前年同期比 **135.1%**）
- 経常利益率 **8.9%**
- 自己資本比率 **46.9%**

2017年12月期	
売上高	1,858 百万円
営業利益	193 百万円
経常利益	165 百万円
当期純利益	13 百万円

（※）2017年12月期第2四半期より連結決算を開始しており、株式会社アクル、株式会社インクルーズ、galaxy株式会社、株式会社 Showcase Capitalが連結対象となっております。また、有限会社アンジーが、持分法適用関連会社となっております。前年同期比は単体決算との比較となっております。

プラスワン・マーケティング社の民事再生申立に伴う減損処理と、事業の選択と集中による不採算サービスの大幅縮小にかかる費用の一括処理や、新サービス開発などへの先行投資によって、期初の業績予想を大幅に修正。しかしながら、収益性の高いストック型クラウドビジネスへシフトした事により、**利益は今期がボトム**であり、**来期は飛躍的な成長を目指す**

売上高、経常利益の推移



売上高
18.58億円

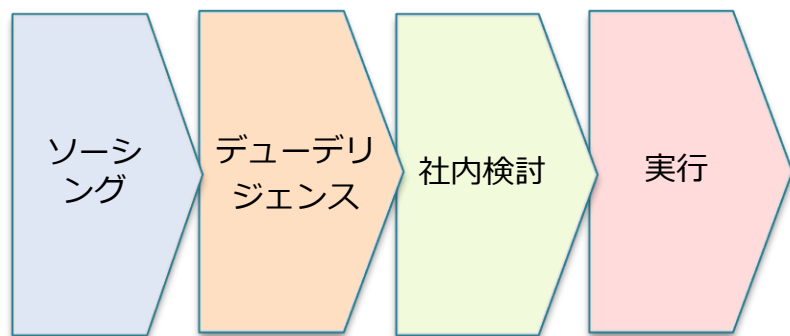
EBITDA
3.14億円

投資事業営業損失
1.01億円

経常利益
1.65億円

従来のフロー

Deal Flow

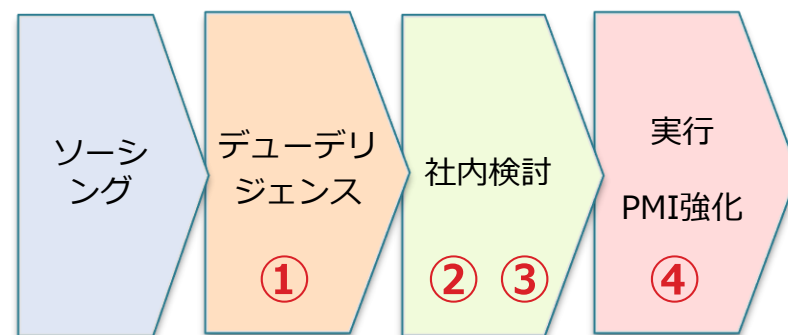


【反省点】

- ・ DDの内製化
- ・ 検討にかかる人的・時間的リソースの不足
- ・ 上限投資額の未設定
- ・ 実行後のPMIの方針、体制が不十分

今後のフロー

Deal Flow



【強化ポイント】

- ① 外部の専門機関を巻き込んだDDの実施
- ② 検討フローの変更による内部体制の強化
- ③ ポートフォリオ戦略策定によるリスク分散
- ④ 外部の専門機関を巻き込んだPMIの強化

強化ポイントを実行した上で、引き続き積極的かつ大型な事業投資を実行

2 決算の状況

■ 2017年12月期 決算状況

- ・ 損益計算書
- ・ 半期別の売上高推移（連結）
- ・ 主力既存事業の売上と利益の推移
- ・ 費用内訳
- ・ 貸借対照表
- ・ キャッシュフロー計算書

■ 2018年12月期 業績予想

- ・ 通期の業績見通し
- ・ 業績推移

連結損益計算書



(百万円)	2017年12月期 (連)	2016年12月期
売上高	1,858	1,375
eマーケティング事業	1,462	1,163
Webソリューション事業	395	211
投資事業	-	-
売上原価	560	290
売上総利益	1,297	1,084
販売管理費	1,104	752
営業利益	193	331
経常利益	165	308
EBITDA	314	389
親会社株主に帰属する 当期純利益	13	176

(※) 2017年12月期第2四半期より連結決算を開始しております。前年同期比は、単体決算との比較となっております。

売上 前期比 **135.1%** 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、連結決算を開始したことによる子会社の売上取り込みにより**増収を達成**

費用 前期比 **159.5%** 業容拡大に伴う増加

連結決算開始に伴う子会社の費用取り込みにより全体として増加

Showcase Capitalの出資先であるプラスワン・マーケティング社の民事再生申立に伴う減損処理100百万円を売上原価に計上

利益 営業/経常利益は今期がボトム

・営業利益・・・前期比 **58.3%**

・経常利益・・・前期比 **53.9%**

主に上記費用の増加により減少

・EBITDA・・・前期比 **80.8%**

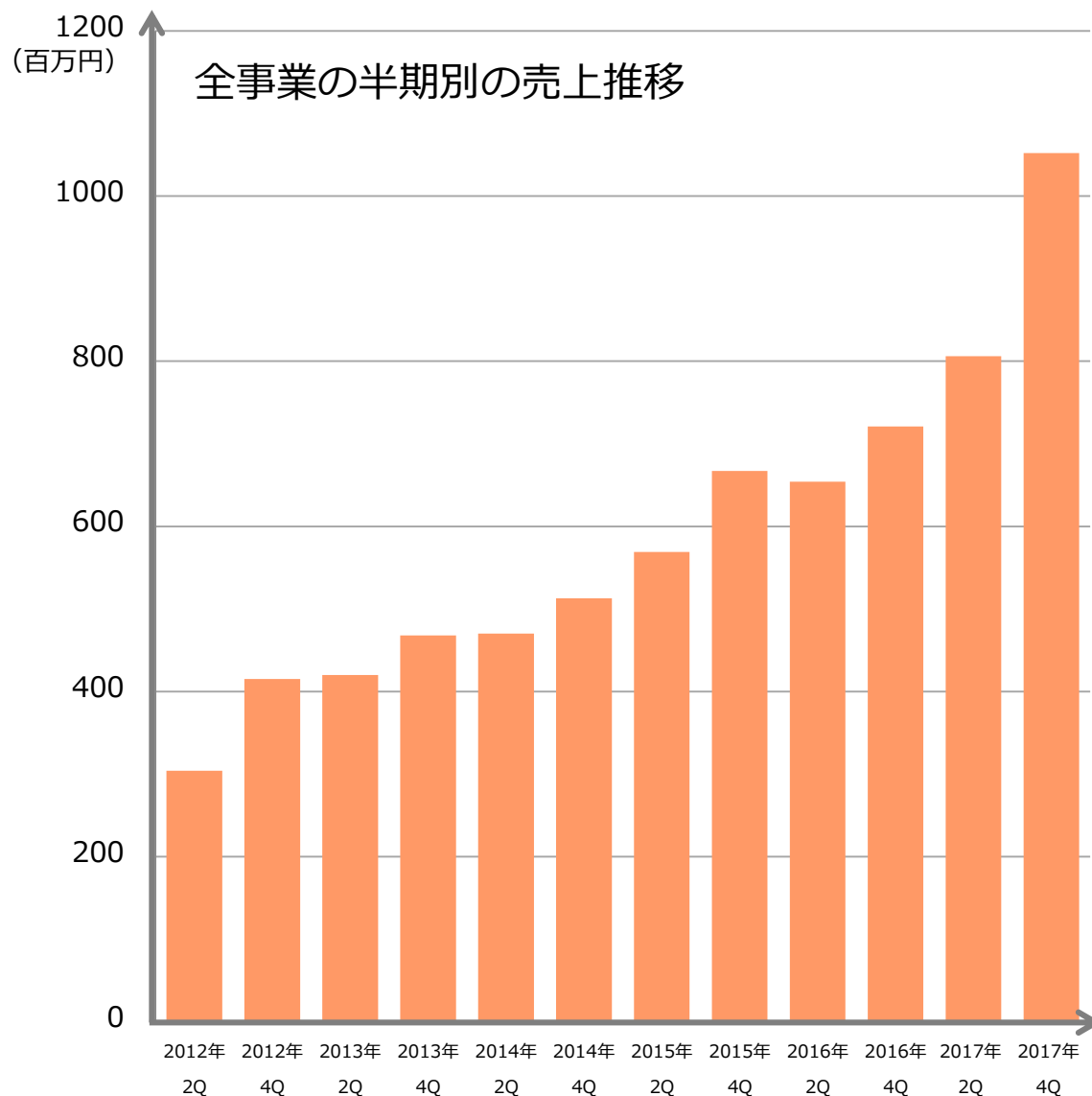
減損処理がなかった場合には、414百万円と増加基調

※EBITDA：営業利益+減価償却費+のれん償却額

・親会社株主に帰属する当期純利益・・・前期比 **7.8%**

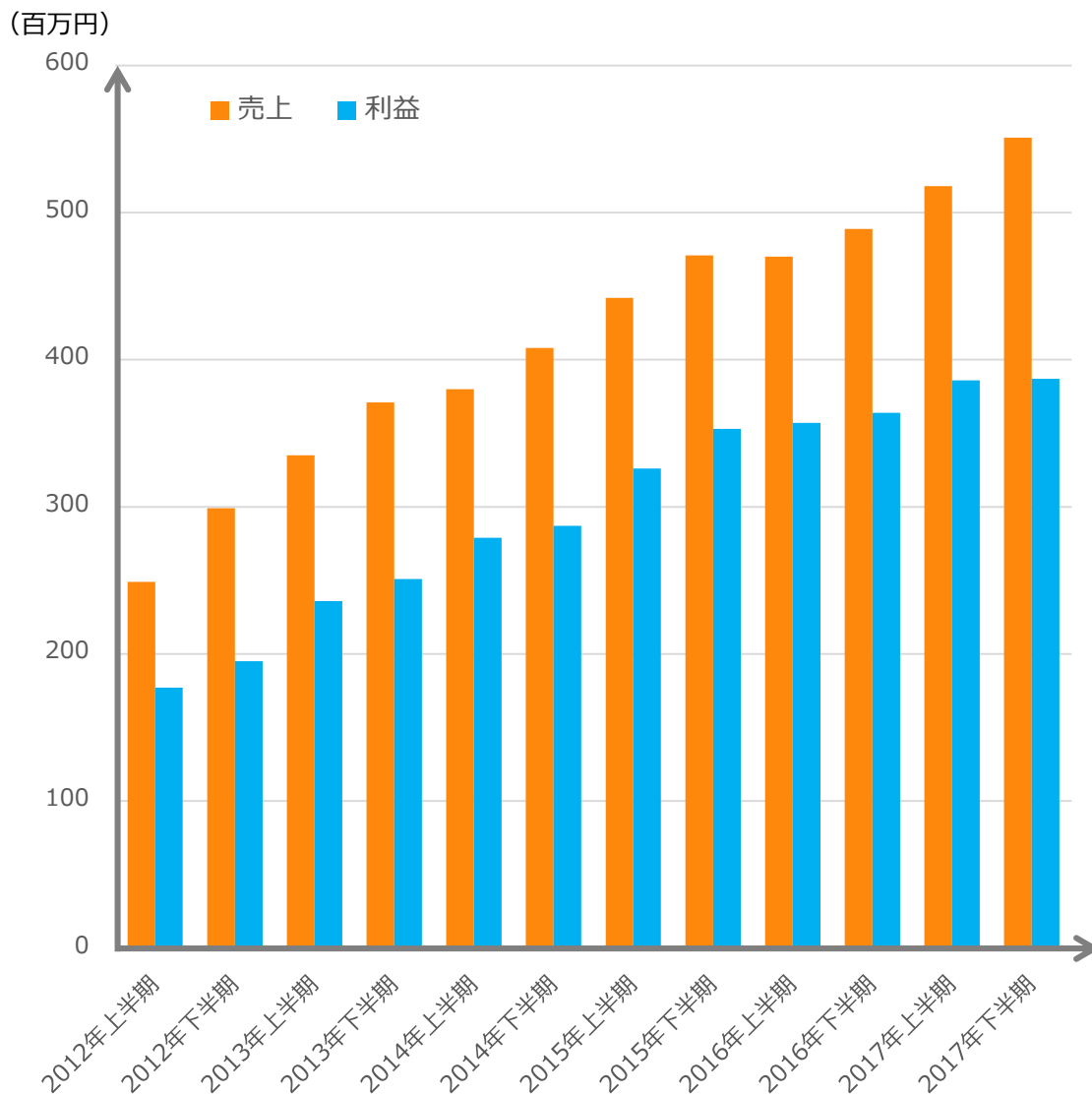
連結決算開始に伴い、段階取得に係る差損、不採算サービスの大幅縮小に伴う減損処理などによって、特別損失78百万円を計上

半期別の売上高推移（連結）



- **ストック型ビジネス** により売上高は右肩上がりで**順調に増加**
 - 積極的な事業投資によって、これまでとは**異なる成長スピードを実現**
 - 当期連結売上高は前年同期比 **135.1%** と **大きく成長**
- ❖ 2017年12月期第2四半期より連結決算を開始しております。
前年同期以前は単体決算との比較となっております。

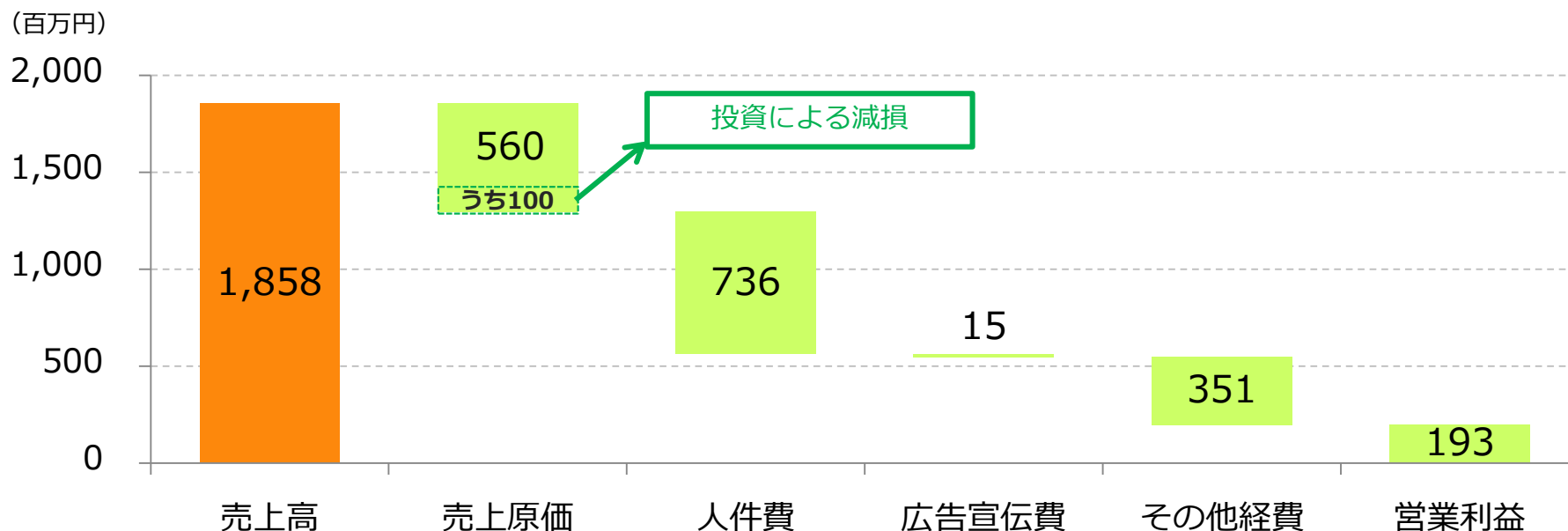
ナビキャスト&ProTechシリーズの売上と利益推移



- 既存サービスは入力フォーム最適化の「フォームアシスト」を中心に**堅調に売上拡大**
- 今期リリースした新サービスは大口の顧客での導入やOEM提供により**売上拡大に大きく貢献**
- 来期以降も**既存サービスの機能拡張**や、**今期リリースした新サービスの営業加速、新たなサービスの追加投入**によって、引き続き売上拡大の見通し

費用内訳

- プラスワン・マーケティング社の減損処理を主とした費用の増加により営業利益率は **10.4%** だが、収益性の高い**ストック型クラウドビジネス** へのシフトにより営業利益は今期がボトム
- **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**
連結決算開始による子会社の人件費によって増加するも、売上増加要因により人件費率は **39.6%** と30%台を維持
- **売上原価** が **昨対比92.9%増** と大きく増加しているが、プラスワン・マーケティング社への投資による減損処理100百万円が **一時的に大きく影響**



貸借対照表（連結）

(百万円)	2017年12期	2016年12期 期末
流動資産	1,563	980
固定資産	1,021	468
有形固定資産	25	17
無形固定資産	625	126
その他投資等	370	324
総資産	2,584	1,448
流動負債	654	165
固定負債	702	-
純資産	1,227	1,282

流動資産

現金及び預金は **47.0%** 増

事業全般における積極的な資本参加による投資を行ったものの、営業活動と財務活動による現金獲得のため、現金及び預金は増加

2016/12期期末 → 2017/12期期末
 ・現金及び預金 776百万円 1,141百万円

固定資産

子会社株式の取得等によりのれんが増加

子会社株式の取得等によりのれんが増加（一部PPAによる配分前）

2016/12期期末 → 2017/12期期末
 ・のれん 36百万円 386百万円

負債

銀行借入により財務レバレッジ向上

金融機関との良好な関係を保ち、当座貸越200百万円、長期借入金881百万円うち、連結子会社の借入金109百万円

純資産

自己資本比率 **46.9%** と財務健全性維持

負債の増加により、自己資本比率は低下したものの財務基盤は依然として安定

2016/12期期末 → 2017/12期期末
 ・自己資本 1,278百万円 1,211百万円
 ・自己資本比率 88.3% 46.9%

(※) 2017年12月期第2四半期より連結決算を開始しております。前年同期比は、単体決算との比較となっております。

キャッシュフロー計算書（連結）

(百万円)	2017年12期	2016年12期
営業CF	51	297
投資CF	△573	△250
フリーCF	△522	47
財務CF	875	△33
現金及び現金同等物の増減額	352	14
現金及び現金同等物の期首残高	776	762
現金及び現金同等物の期末残高	1,141	776

(※) 2017年12月期第2四半期より連結決算を開始しております。前年同期比は、単体決算との比較となっております。

営業CF

営業投資有価証券の減損発生で大きく減少

・税金等調整前当期純利益	87百万円
・減価償却費、のれん償却費	120百万円
・法人税等の支払額	△85百万円
・営業投資有価証券の増加	△174百万円

投資CF

積極的資本参加による支出が主因

・無形固定資産の取得による支出	△84百万円
・投資有価証券の取得による支出	△73百万円
・子会社株式の取得による支出	△172百万円
・事業譲受による支出	△271百万円

財務CF

長期借入収入と配当金の支払が主因

・短期借入金の純増減	200百万円
・長期借入による収入	800百万円
・長期借入金の返済による支出	△76百万円
・配当金の支払額	△53百万円

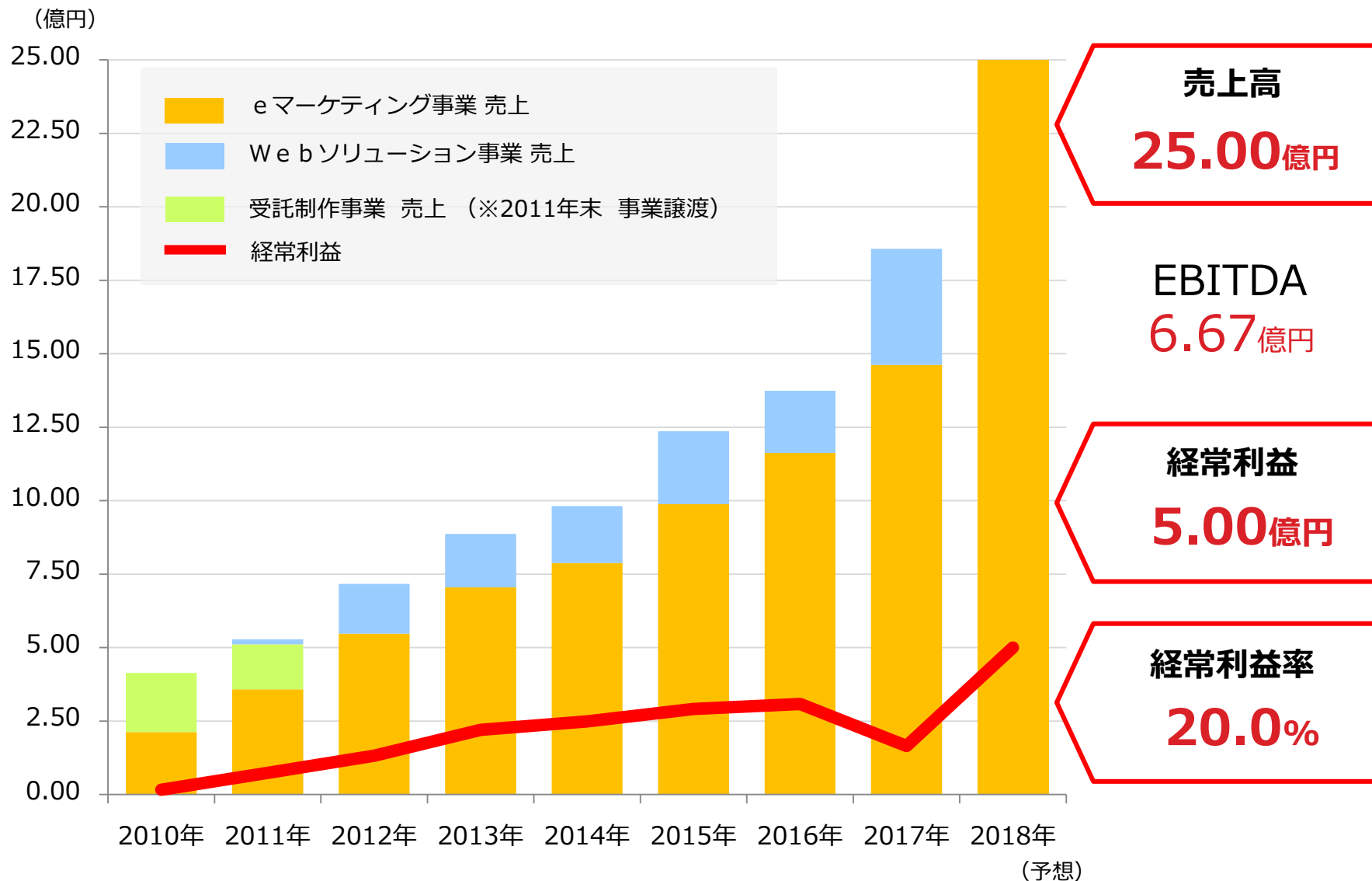
成長スピードをさらに加速させ **増収・増益・増配** を見込む

- 引き続き既存事業の拡大と、連結子会社の業容拡大による **売上増を見込む**
- 新商品の開発や研究、営業力強化に向けた先行投資によって、人員増など費用増加要因はあるものの、増収効果と収益性の高い **ストック型クラウドビジネス** へ **シフト**した事により **増益を見込む**
- 配当性向を約15.0%とし、1株当たり配当金予想は6.6円となり、2017年12月期の普通配当5.5円との比較では **増配** とさせていただく見込み

2018年12月期 業績予想

売上高	2,500 百万円	(昨対比 134.5%)
営業利益	500 百万円	(昨対比 258.3%)
経常利益	500 百万円	(昨対比 301.3%)
当期純利益	300 百万円	(昨対比 2180.1%)
EBITDA	667 百万円	(昨対比 212.3%)
1株当たり配当金	6.6円	(昨対比 120.0%)

業績推移



3 成長戦略の概要と中期経営目標

■ 3つの成長戦略

- ・ 既存事業の深耕化
- ・ 新規事業の収益化
- ・ M&Aによる多角化

■ 中期経営目標

グローバル企業として連結売上1,000億円の実現を目指し、中期経営目標として **2021年連結売上100億円** の達成のため3つの成長戦略のもとで、積極的な事業展開を推進します。

【1】

既存事業の深耕化

顧客ごと・業界ごとのニーズに対応した付加価値の高い解決策 (Solution) を開発・提供。
7,600アカウントの顧客基盤の高単価化とアカウント数のさらなる拡大を進めます。

【2】

新規事業の収益化

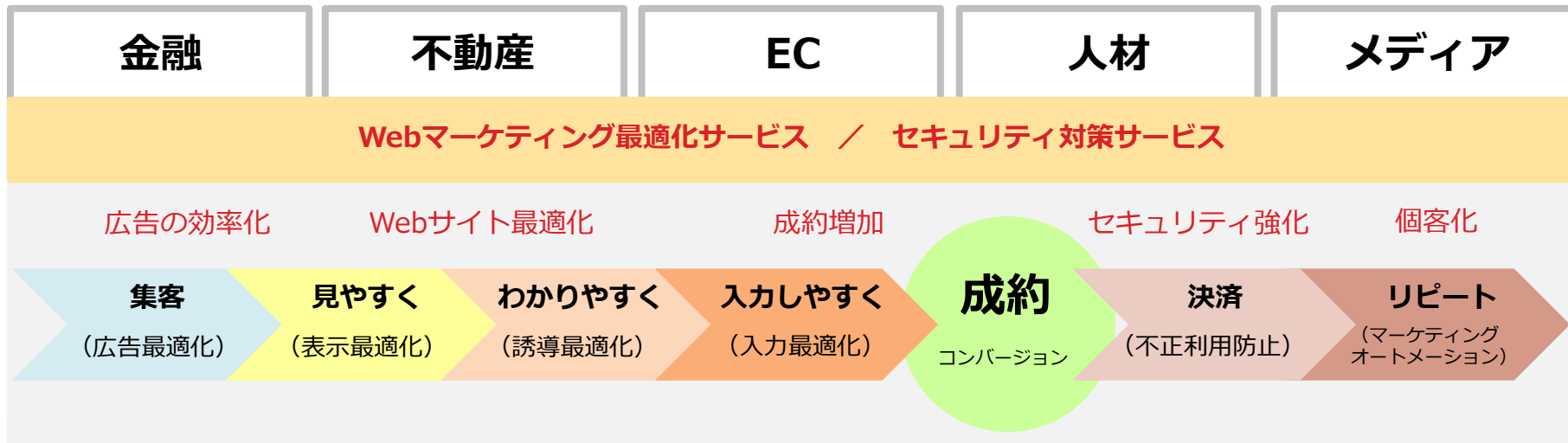
これまで投資を行ってきた新規事業の収益化と既存事業とのシナジーを具体化させることで収益化を図ります。
具体的にはAI・Fintech分野、メディア事業を加速します。

【3】

事業投資による多角化

ディールフローを厳格化、強化することで精度・確度の高いM&A、資本業務提携を加速。
グローバル化、事業の多角化を推進し事業の多面化とキャピタルゲインの獲得を行います。

【1】既存事業の深耕化



独自の技術とノウハウ

Web最適化&セキュリティ 特許



11件

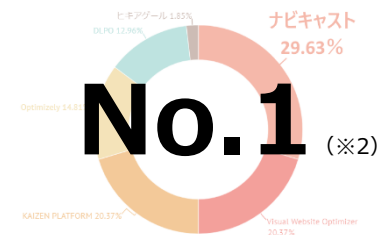
豊富な実績と顧客基盤



DMPブラウザ数

13億

A/Bテストシェア



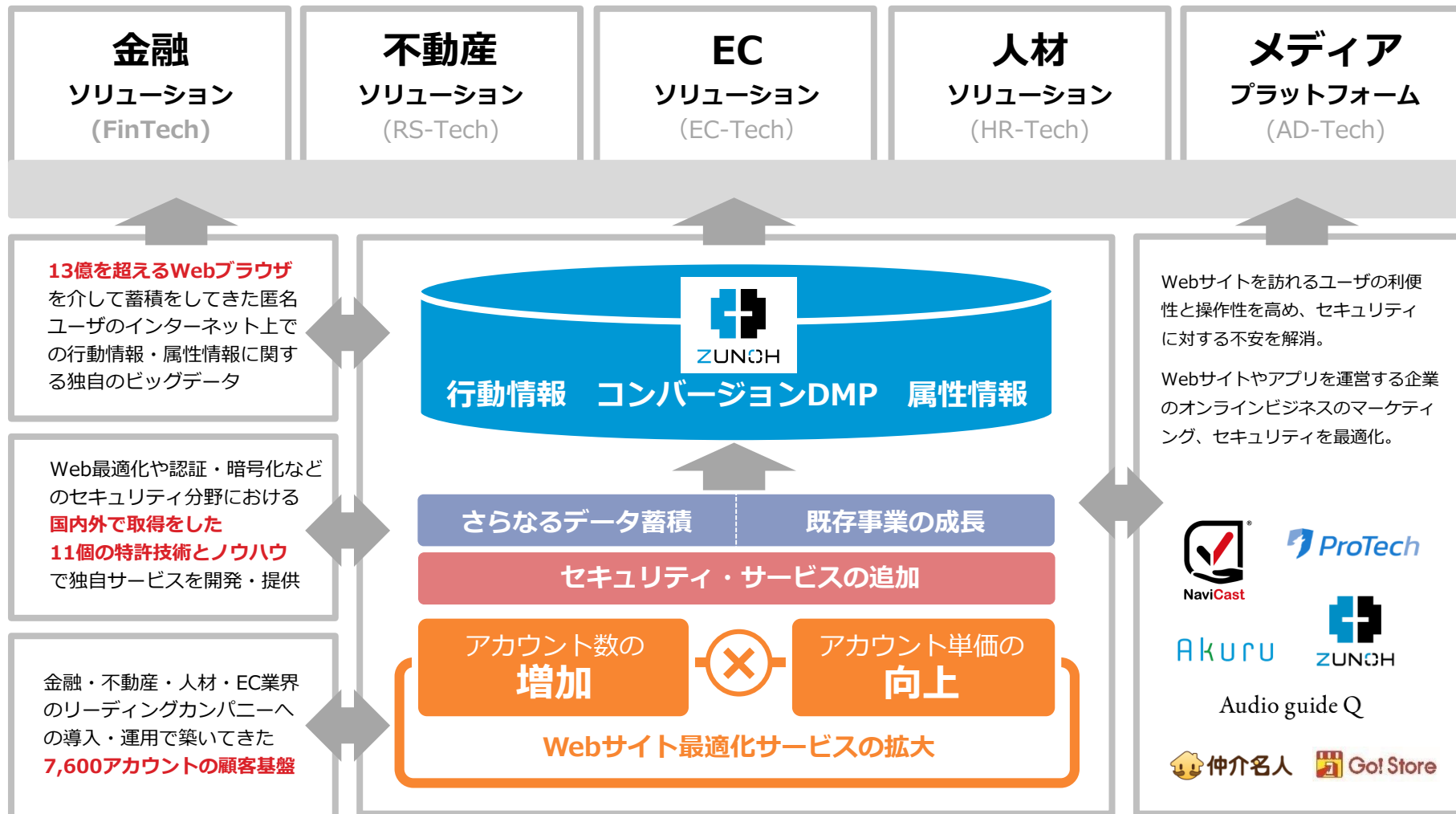
累計アカウント数

7,600

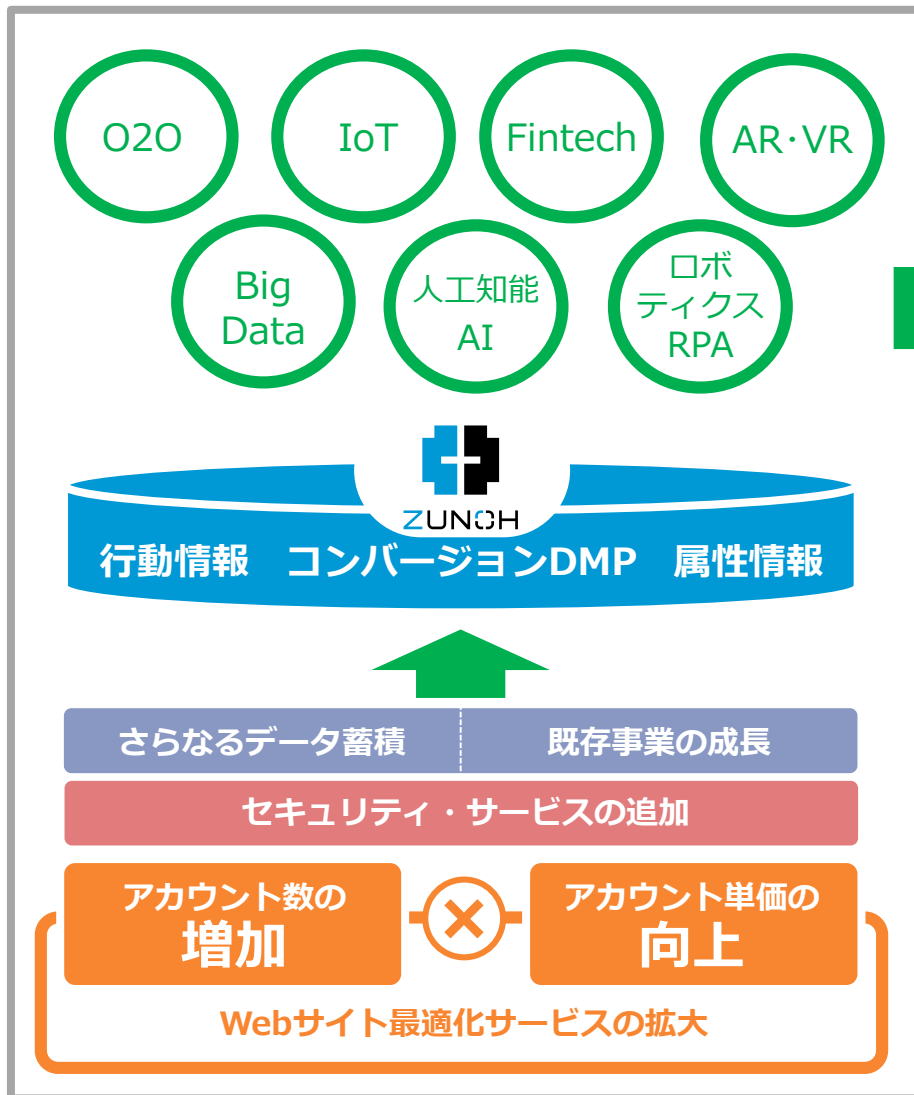
(※1) 「ITR Market View : メール/Webマーケティング市場2018」調べ

(※2) 株式会社DataSign「DataSign Report 上場企業調査2017.12」調べ

【1】既存事業の深耕化

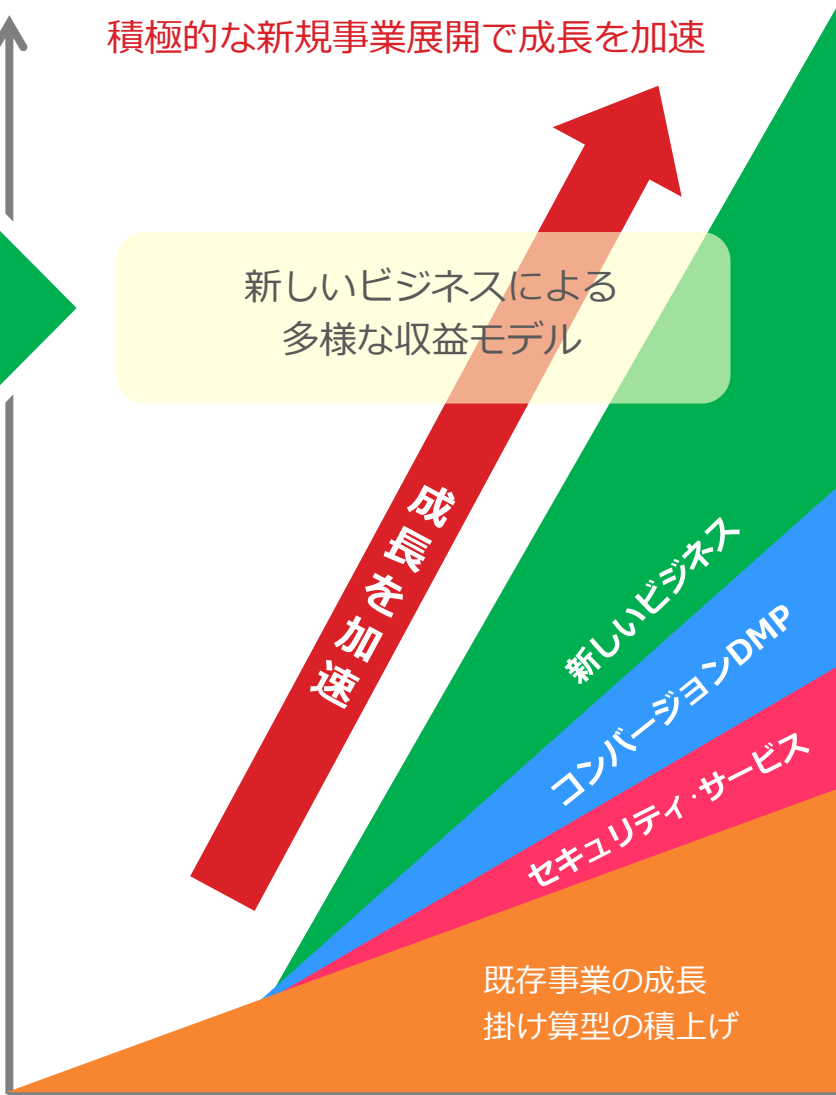


【2】新規事業の収益化



積極的な新規事業展開で成長を加速

新しいビジネスによる
多様な収益モデル



【2】新規事業の収益化

新しいビジネスによる 多様な収益モデル



AR・VR
O2O

Big
Data

AI

Big
Data

Fintech

急速に成長するインバウンド市場や民泊市場向けに、提携先である東京ドーム社や投資先のスペースエージェント社と協業。また、現実拡張ゲームを開発・提供するリアルワールドゲームス社と協業し、位置情報・地図情報と当社のビッグデータを組み合わせたソリューション開発を推進。

コグニロボ社、滋賀大学 データサイエンス教育研究センターと共同で、コンバージョンDMP「ZUNOH」を分析。これにより生成されたAIソリューションを当社の既存顧客に提供。また、投資先のArticoolo社のAI技術を当社メディア事業への活用や日本語版製品化などにより収益拡大を図る。

不正対策ソリューション、チャージバック保証サービスを提供するアクル社（連結子会社）は、今期は黒字化の見通し。当社の顧客基盤、技術を活かしつつ、収益化加速。さらにクレジットカードに代わる新しい決済手段の開発を推進。

Akuru

既存事業と投資先・提携先の企業との協業により、互いの強みを活かした新事業やサービスを創造していくことで、さらなる成長を加速

金融 ソリューション (FinTech)	不動産 ソリューション (RS-Tech)	EC ソリューション (EC-Tech)	人材 ソリューション (HR-Tech)	メディア プラットフォーム (AD-Tech)
-----------------------------------	------------------------------------	-----------------------------------	-----------------------------------	--------------------------------------

【3】事業投資による多角化



国内外の事業投資を加速し、商圈拡大と多角化を加速

CVCであるショーケースキャピタルは、技術系ベンチャーとのオープン・イノベーションを促進し、同時にキャピタルゲインを確保しグループ成長、収益拡大を加速していきます。

国内はもとより、北米、イスラエル、欧州、東南アジアなどグローバルエリアを対象としたスタートアップへ積極的に投資していきます（一部は、LP出資している他のファンドを通じて行う）。

当社の海外進出のみならず、海外企業の日本進出時に、当社の豊富な顧客基盤とクラウド技術を提供することによって、成長を支援します。

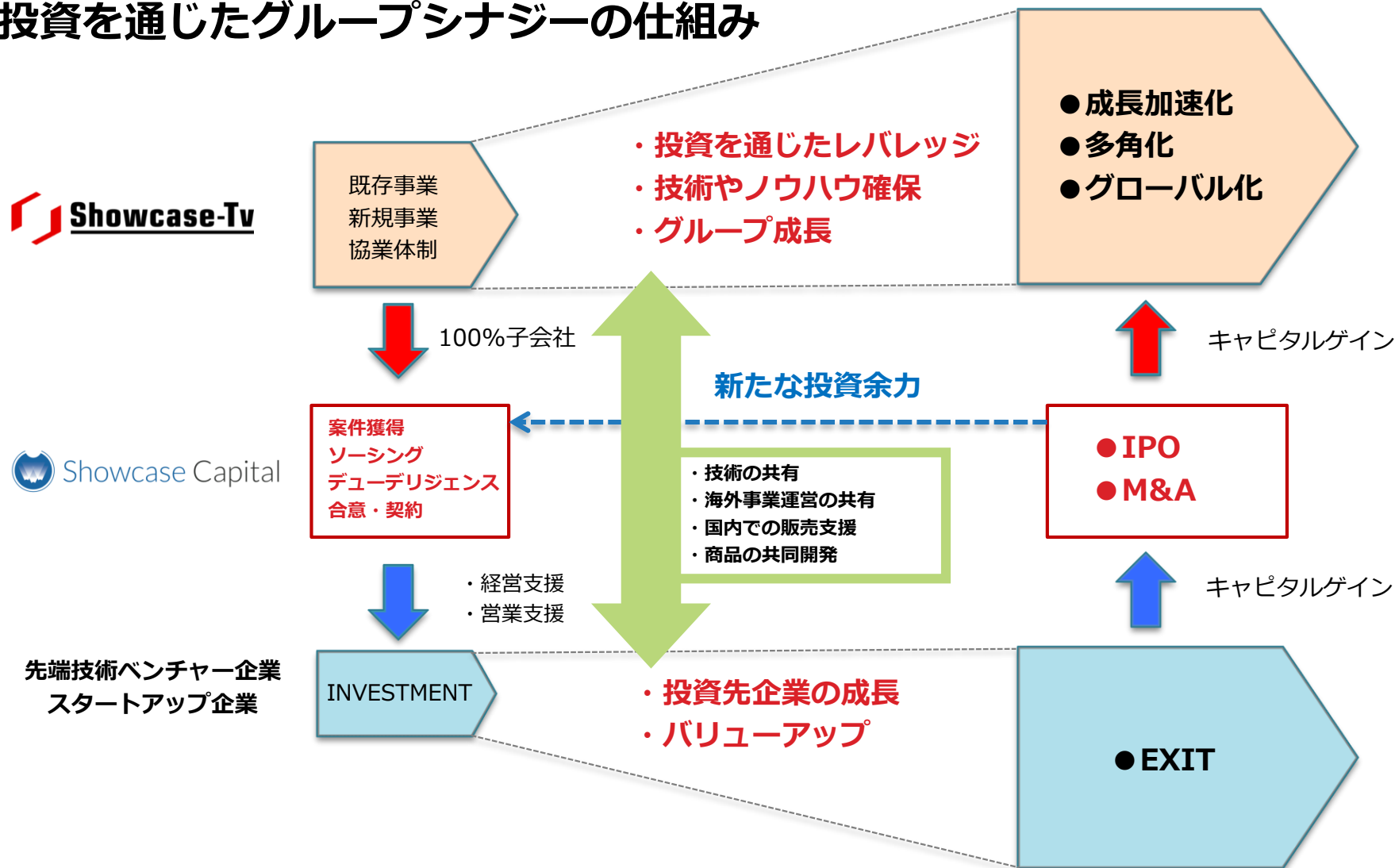


* CVC (コーポレートベンチャーキャピタル)

事業会社が自己資金によって、業務シナジーを目的に、新興の企業やスタートアップに投資を行うベンチャーキャピタル。

【3】事業投資による多角化

投資を通じたグループシナジーの仕組み



【3】事業投資による多角化

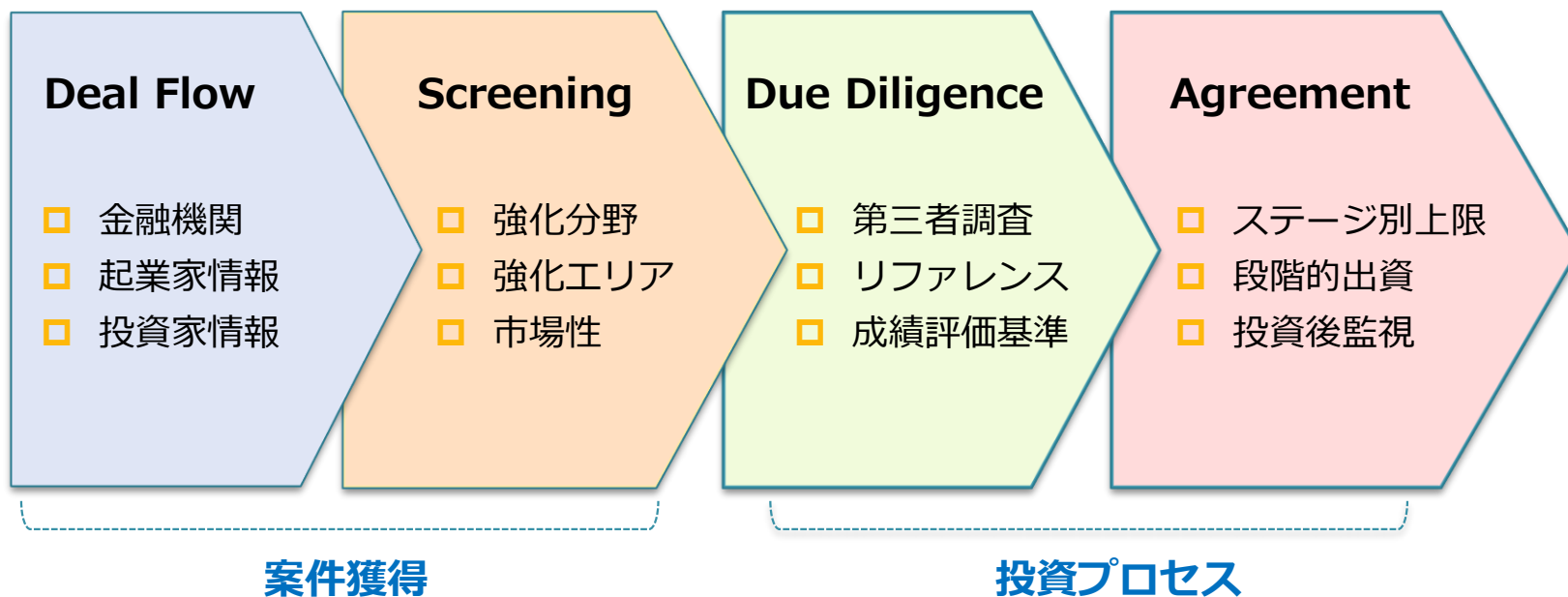
Showcase Capital 2017年投資実績

投資先企業	事業概要	現在のステータス
<p>FREETEL 日本</p>	モバイル端末の製造・販売&MVNO事業※1	<ul style="list-style-type: none"> ・運営母体は2017年12月4日に民事再生手続き ・Freetelブランド引受先の株式会社MAYA SYSTEMと協業検討中
<p>bplats 日本</p>	IoT、クラウド分野等におけるサブスクリプション・プラットフォームの開発・提供	<ul style="list-style-type: none"> ・当社でのサブスクリプション・プラットフォームの活用検討 ・営業提携
<p>Real World Games 日本</p>	独自の地図エンジンと位置情報管理システムによる現実拡張ゲームの開発・提供	<ul style="list-style-type: none"> ・神戸市や東京タワーとの実証実験を実施予定 ・全般的な経営支援、双方のデータ連携による新たなマーケティングサービスの開発・提供を検討
<p>SPACE AGENT 日本</p>	民泊物件のマーケットプレイス「民泊物件.com」の運営	<ul style="list-style-type: none"> ・売上/利益が安定成長 ・不動産サービスにおけるシステム連携・協業 ・WEBサイト最適化サービスによる民泊物件.comのCV率向上支援
<p>articoolo イスラエル</p>	AI（人工知能）による自動記事作成サービスの提供	<ul style="list-style-type: none"> ・世界の大手企業との実証実験（POC）を推進 ・当社による日本語版サービスの開発協力、販売協力 ・2018年前半に日本語版ローンチ予定

※1・・・MVNO事業は2017年11月1日付けで楽天株式会社へ事業譲渡



ディールフローを強化し、精度と確度の高い投資を実施



案件獲得から投資後モニタリングまでを非属人化
リスクをコントロールしながらリターンの最大化

【3】事業投資による多角化

国内だけでなくグローバル展開をより積極的に



ロシア

イスラエル

- ・1社投資
- ・数社投資および業務提携検討中

インド

シンガポール

US

- ・数社と業務提携を進行中
- ・数社投資検討中

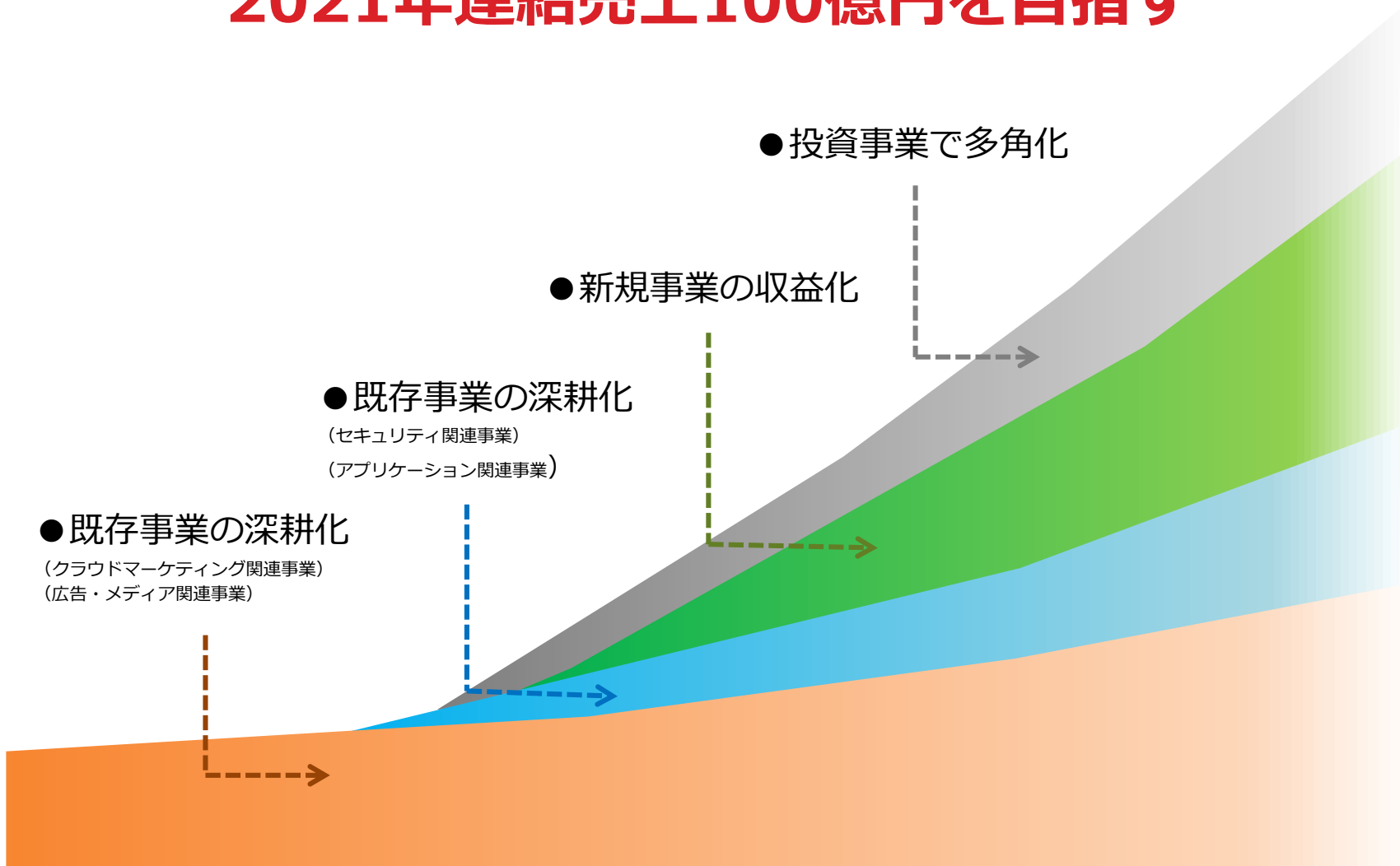
Showcase-Tv

Showcase Capital

A diverse group of seven people of various ethnicities and ages is shown at the bottom of the slide, representing global talent and market reach.

技術レベルも、日本市場への意欲も高いエリアへ

2021年連結売上100億円を目指す



4 APPENDIX

■ 会社概要

- ・ 会社概要
- ・ 企業理念
- ・ 事業内容と取得特許
- ・ 主な顧客企業
- ・ サービスラインナップ

■ 関係会社

- ・ アクル
- ・ インクルーズ
- ・ galaxy
- ・ コグニロボ

■ 2017年12月期プレスリリース

■ CSR活動について



• 商号	株式会社ショーケース・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	336,214 千円 ※2017年12月31日 時点
• 発行済株式数	6,768,000 (1単元 : 100株) ※2017年12月31日 時点
• 従業員数	99名 ※2017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。

事業内容と取得特許

【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)、AI (人工知能) 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	投資事業
特許技術を活用したWebサイト最適化サービス、セキュリティサービス、コンバージョンDMP (*1) 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。	O2Oやクラウド型音声ガイドなど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さまざまなソリューション・サービスやコンテンツ・サービスを提供しています。	当社と事業シナジーがあるAI、Fintech、VR/AR、モバイルコンテンツなどの分野でユニークな技術・ノウハウを持つ国内外のベンチャー企業を対象に投資事業を行っています。

(*1) DMP [Data Management Platform]

【取得特許】

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
11.	入力レスでログインが可能となる認証処理技術	日本	2017年01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 **7,600**アカウント以上の導入実績があります。

(※2017年12月末現在)

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

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)オリエン트コーポレーション
NTTファイナンス(株)
(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

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)
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
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)パソナヒューマンソリューションズ
(株)ベネッセコーポレーション
(株)リクルートキャリア
(株)リクルートホールディングス 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)LIFULL
三井住友トラスト不動産(株)
東急不動産(株)
他

EC業界

アサヒビール(株)
(株)イービーシー・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
(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
イオンドットコム株式会社(株)
(株)ビタブリッドジャパン
他

※ 業界毎五十音順（敬称略）

Webサイト最適化サービス

- 「ナビキャストシリーズ」 導入実績累計7,600アカウントを突破
- 「Form Assist」 入力フォーム最適化市場でベンダー別売上金額シェア 4年連続NO.1 (※)



Webサイトを
見やすく・わかりやすく・入力しやすくする
Webサイト最適化のためのクラウドサービス



Webのおもてなしで誘導を最適化する
リアルタイム&自動Web接客サービス



検索候補の商品写真を自動表示する
スマートフォン用ナビゲーションツール



確実なコンバージョンにつなげる入
力フォームへと成長させるためのコ
ンサルティングサービス



EFO特許技術で圧倒的な実績を持つ
入力フォーム最適化サービス



世界5か国で特許を取得した技術による
スマートフォン表示最適化サービス



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



スマートフォンサイト内のユーザ行動
を可視化するビジュアル解析サービス



ユーザとオペレーターが簡単に画面共
有できるコミュニケーションサービス

セキュリティ対策サービス & ビッグデータ分析・活用サービス



Webサイトでの

- ・不正なログインを防止・なりすましを防止
- ・入力ミスによる機会損失を防止

するセキュリティ強化のためのサービス

Mail Checker

メールの存在をリアルタイムにチェックして、CV/機会損失を防止するサービス



新サービス準備中

OCR機能に特化したセキュリティサービス

マーケティング活動の ROIを最大化 するビッグデータ分析・活用サービス

DMP



確実性とリアルタイム性の高い属性データと行動データを蓄積した独自のDMP

新機能搭載



Audience Insight

他社ユーザ属性情報の比較とユーザの傾向に合わせた解析機能によって他社との競争優位性を保つことが可能

広告配信



独自のターゲティングデータを活用した効率と制度の高い広告配信サービス

Webソリューション

- 不動産業界向けホームページCMSサービス「仲介名人」がより柔軟なサイト構築が可能な新バージョンを提供開始
- 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

先進的な技術でインターネットをもっと**優しく、楽しく、愛らしく、感動的なユーザ体験の提供**するための「おもてなし」ソリューション

CMS

Renewal !!



SEO対策、ポータル連動が充実の不動産サイト専用CMSサービス



AR/VR



完成前の新築物件の内観・外観を体感できるVRサービス

App

2年連続「ふるさと祭り東京」の公式アプリ対応 !!

各種レジャー施設からの引き合い多数 !!

Audio guide Q

多言語対応できるクラウド型の音声ガイドアプリサービス



O2O



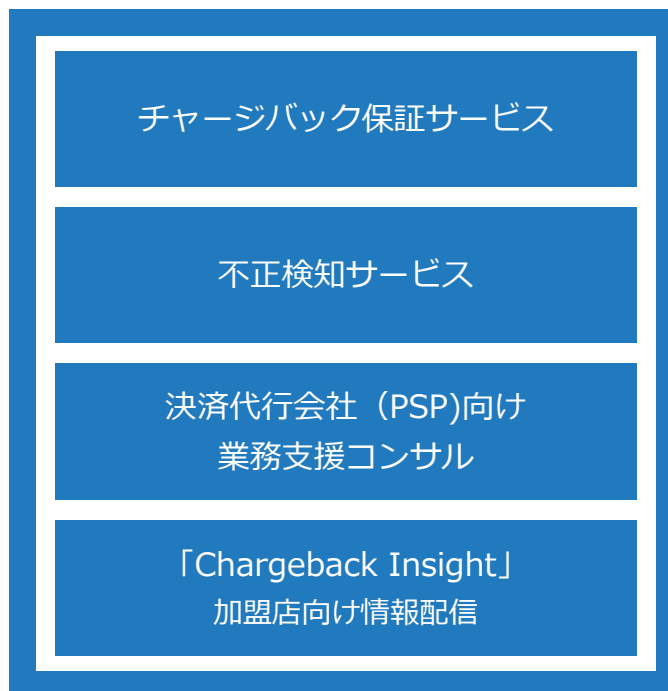
集客を高める機能を搭載した高機能O2Oアプリサービス

Akuru

チャージバック対策ソリューションを軸に
「決済」に関わるあらゆる課題を解決していきます

❖ アクルのコア事業

当社の主要顧客であるEC事業者様向けにカード決済に関わる不正対策ソリューションの提供を行っております。



❖ ハイライト

■ 決済代行会社との連携を継続拡大

- ソフトバンク・ペイメント・サービス社と連携し、加盟店向けにチャージバック保証サービス（定額プラン）の提供を開始（2017年10月）
- ペイジェント社と業務提携。加盟店向けにチャージバック保証サービスの提供を開始（2017年10月）

■ 不正防止ツールASUKAの提供開始

- GMOイpsilon社の加盟店向けにアクル自社開発の不正防止ツール「ASUKA」提供を開始（2017年11月）

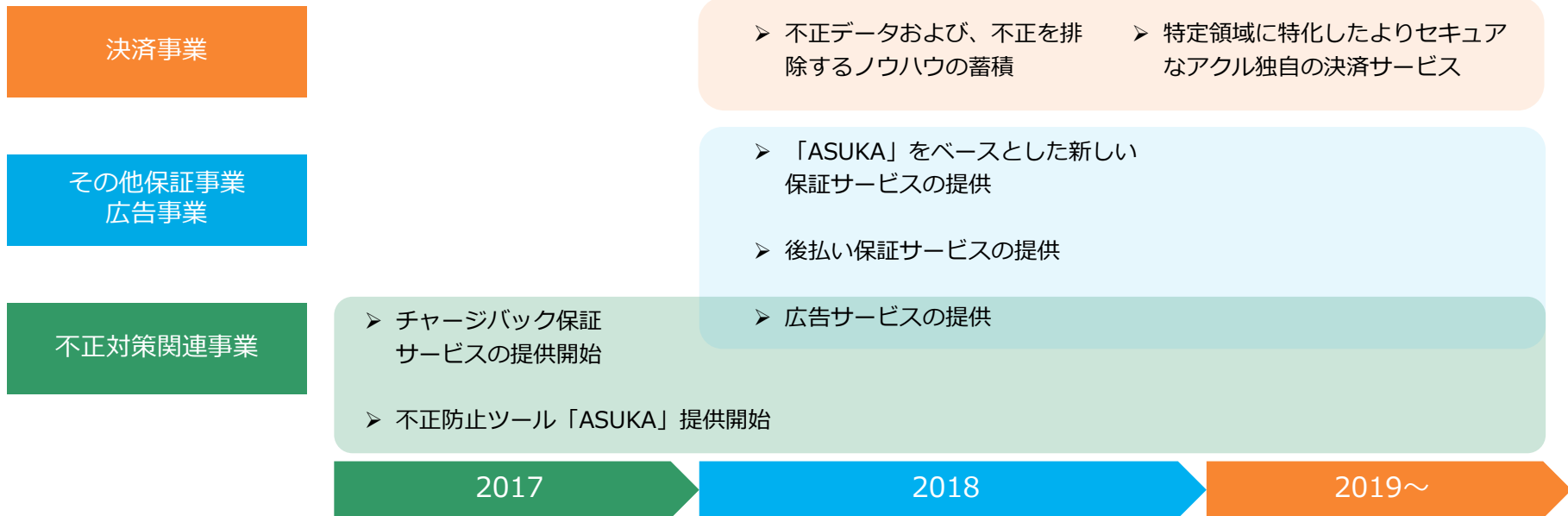
※チャージバックとは？

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。

決済分野における課題解決ソリューションをベースに
本格的な「決済事業」への参入を目指していきます

❖ 2019年以降の「決済事業」展開に向けた2018年の取り組み

チャージバック保証サービス含む不正対策ソリューションをベースに、2018年は「ASUKA」を絡めた新しい保証サービスの提供や広告サービスの展開を予定しています。また2019年以降の決済事業展開を見据え、不正を排除するノウハウの蓄積にも引き続き努めて参ります。





全世界で 242 万ダウンロード、スタンプ送受信数25億回を突破した
大人気 LINE スタンプ「めんトリ」が国内外でLINEスタンプの枠を超えて活躍中

アニメ化開始！

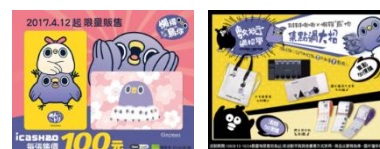
株式会社プロダクション・アイジーの運営するアニメ配信スマホアプリ
『タテアニメ』にて、「めんトリ」初のアニメを配信！

プライズアイテムとしても大人気！

リリース週末には各店舗での**プライズ景品売上1位を達成！**株式会社タイ
トー「めんトリぬいぐるみプライズ」は**第19弾まで登場！**

台湾での認知度が大きく向上！

3,122店舗展開する「台湾FamilyMart」のキャンペーンキャラクターに大抜擢
されたのを皮切りに、**台湾1位の通信キャリア「中華電信」**含む4社の台湾大手企
業から広告LINEスタンプへの採用、台湾でのTOPシェアを誇るお菓子「CITY」
のパッケージ化、台湾2大電子マネーカード「icash」、「悠遊カード
(EASYCARD)」などでも採用！！





国内では新規事業を開始し、
国外では中国と韓国にも活躍の幅をひろげる！

コンテンツ・アグリゲーション事業の第1弾として、17年12月より
オンデマンドプリントEC事業を開始。

今後は、インクルーズの提携する**約120社の有名IP**に加え、
有名アーティスト、有名声優との提携を拡大予定。

2017年8月 株式会社クオンと共同で**カカオトークにて配信！**

2017年11月 株式会社クオンと共同で**WeChatにて配信！**





きせかえ課金事業、ゲームデザイン制作支援事業は
引き続き絶好調

きせかえ課金事業は、約120社を超える有名IPとの提携実績を武器に「3キャリア公式月額課金サービス」に加え、「3キャリア公式取り放題月額課金サービス」も順調に伸び、安定的な収益を確保！



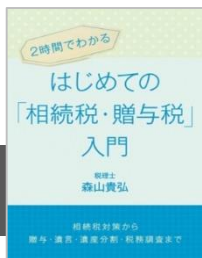
ゲームデザイン制作支援事業は、**ソーシャルゲーム市場の伸びと連動し、売上・利益に大きく貢献！**
クライアント社数も60社を超える。（以下、主要取引先企業、50音順・敬称略）





東京・大阪・名古屋を中心とした営業展開で顧客数が増加 AmazonPOD出版の様々なカテゴリーランキングで1位を獲得

POD出版とは・・・**プリントオンデマンド**の略で注文ごとに1冊から印刷製本する**Amazonの出版サービス**



★遺言・相続・贈与 部門
ランキング1位

2時間でわかる はじめての「相続税・贈与税」入門
～相続税対策から贈与・遺言・遺産分割・税務調査まで～



★マネジメント・人材管理部門
ランキング1位

私が出光興産を辞めた訳
～元社員が明かす7年間の勤務日記～



★民家・住宅論部門
ランキング1位

建築家と家を建てる、という決断
～夢ある人達と共に走ってきた その日常を伝えてみたい～



★エステティック部門
ランキング1位

輪郭美顔のつくり方
～自分から老け顔を作っていませんか？～



★ビール部門
ランキング1位

ブリューパブへようこそ！



今後もPOD市場の伸びは期待可
中長期的にはパーソナルブランディング商品の共同開発を目指す

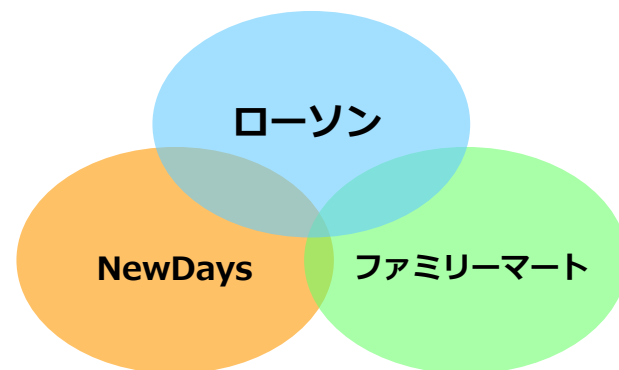
● 国内2大オンライン書籍メディアもPODに注力！

Amazonだけではなく、楽天ブックスもPODに進出し、ギャラクシー社のコンテンツを提供します。



● コンビニ流通参入

ローソン、ファミリーマート、NewDaysと組んで、ギャラクシー社のPOD作品をコンビニ販売するなど、裾野が広がりつつあります。



中長期的には、当社グループや投資先企業のコンテンツや技術を組み合わせ、独自のサービスを共同開発していきます。

COGNIROBO

滋賀大学の研究成果を活用したAIソリューションの提供を開始

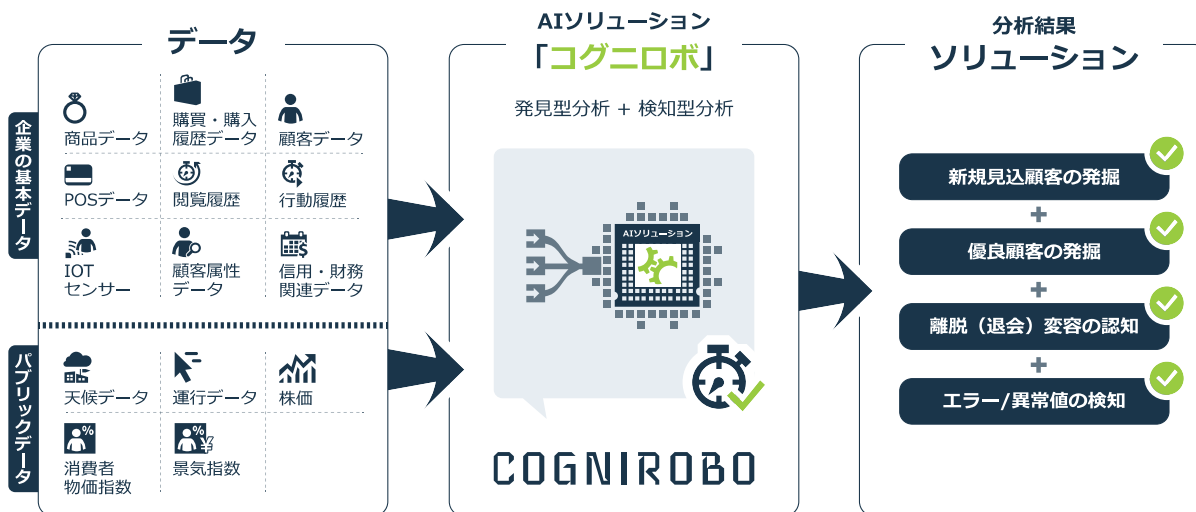
滋賀大学データサイエンス学部を拠点に、当社のコンバージョン **DMP「ZUNOH」**をはじめとするWebマーケティングのビッグデータと、コグニロボ社が有する機械学習などのAI技術やデータ分析のノウハウ、ならびに滋賀大学データサイエンス教育研究センターが有する分析手法を応用し、**実務での本格的なデータサイエンス活用**について、互いの知見・経験を持ち寄り、**産学連携で教育・研究・産業への活用**に取り組んでまいりました。2017年10月に**研究成果を活用したAIソリューションの提供**を開始しております。



COGNIROBO

マーケティング領域（顧客分析）に特化したAIソリューション 「コグニロボ」の提供開始

- BtoC企業のマーケティング領域（顧客分析）に特化
- マーケティングデータに関するクレンジングやセグメンテーションのノウハウを集中的に蓄積
- 分析結果に至る過程をすべてオープン化
- 分析したいシナリオとデータ・セットを変更するだけで、汎用的に活用が可能



大手BtoC企業のネット販売におけるAI（機械学習）分析の実施を行い、
BtoC企業を中心とした多くの顧客からの引き合い多数

公開日	カテゴリ	リリース内容
2017.02.09	 Showcase-Tv	クラウド型ウェブマーケティング支援サービス「ナビキャストシリーズ」累計7,000アカウントを突破
2017.02.20	 Akuru	子会社アクルがベリトランス社と協業 新たな総合決済システム「VeriTrans4G」に不正対策コンサルティングを提供
2017.02.22	 Showcase-Tv	11個目の特許を取得 ID、パスワード等の入力レスでログインが可能となる認証処理技術
2017.03.13	 Showcase-Tv	コンバージョンDMP「ZUNOH」に新機能 マーケティング初心者でもデータ解析を手軽に行える「Audience Insight」を提供開始
2017.03.21	 Showcase-Tv	入力フォーム最適化サービス「ナビキャスト フォームアシスト」入力フォーム最適化市場でベンダー別売上金額シェア3年連続NO.1に
2017.04.03	 Akuru	子会社アクルとイープロテクトが合併
2017.04.03	 Akuru	イーコンテキストの総合決済ソリューション「econtext決済サービス」に子会社アクルが提供する不正防止サービスを採用
2017.04.04	 Showcase-Tv	電話の着信認証による個人認証サービスを提供するオスティアリーズ社と業務提携 Webサイトにおける個人認証ソリューションの新商品を共同開発・提供
2017.04.05	 Showcase-Tv	クラウド型多言語オーディオアプリシステム「Audio guide Q」 「星の王子さまミュージアム 箱根サン=テグジュペリ」にて採用

公開日	カテゴリ	リリース内容
2017.04.11	 Showcase-Tv	電話発信（ダイヤル）により本人認証を行うセキュリティサービス「Auth Call（オースコール）」を提供開始
2017.04.14	 Showcase-Tv	LINEスタンプ「めんトリ」などのモバイルコンテンツ提供会社株式会社インクルーズに資本参加
2017.05.12	 Showcase-Tv	入力されたメールアドレスの存在をリアルタイムでチェックするクラウドサービス「ProTech Mail Checker（プロテック メール チェッカー）」を提供開始
2017.05.15	 Showcase-Tv	オープンランウェイズのVR事業を譲り受け Webソリューション事業におけるVRサービスの展開を強化
2017.05.25	COGNIROBO	関連会社でAIソリューションを提供するコグニロボ社、米国シリコンバレーのGolden Whales社と業務提携
2017.05.31	 Showcase-Tv	タグ1行でユーザとの画面共有を実現するカスタマーコミュニケーションツール「View Assist（ビューアシスト）」を提供開始
2017.06.15	 Showcase-Tv	Amazon POD、電子書籍などオンデマンド出版サービスを提供するgalaxy株式会社の子会社化に関するお知らせ
2017.06.28	 Showcase-Tv	AI広告配信サービス『Cogni-Targeting』を提供開始 DMP「ZUNOH」と人工知能を活用し、成約確度の高い潜在顧客を抽出
2017.06.29	 Showcase-Tv	滋賀大学とビッグデータ分析で提携 DMP「ZUNOH」とAIを活用し、コンバージョンを予測する実用的なモデルを開発

公開日	カテゴリ	リリース内容
2017.07.06	 Showcase-Tv	確実なコンバージョンにつなげるフォームへ成長させる コンサルティングサービス「Form Growth (フォーム グロース)」の提供を開始
2017.07.14	 Showcase Capital	ベンチャーキャピタル事業の子会社「株式会社Showcase Capital」を設立
2017.08.14	 Showcase Capital	独自スマホ端末の世界展開と国内MVNO事業を行う「FREETEL」ブランドへ出資
2017.08.31	 Showcase-Tv	日本移動体通信株式会社提供のスマートフォン購入検討者向けアフィリエイト広告事業を譲り受け
2017.09.05	 Akuru	ソフトバンク・ペイメント・サービスと業務提携
2017.09.20	 Showcase Capital	サブスクリプションビジネス支援ソリューションを提供するビーブラッツ社との資本提携を実施
2017.09.20	 Showcase-Tv	ウェブサイトにおけるデータ解析サービスAudience Insightに新機能 他社ユーザ属性情報の比較とユーザの傾向に合わせた解析機能の提供を開始
2017.10.02	 Akuru	BASE社と業務提携～オンライン決済サービス「PAY.JP」を利用するEC事業者様向けに不正対策サービスを提供開始～
2017.10.04	 Showcase-Tv	日本移動体通信株式会社提供の女性向けライフスタイル情報メディア運用事業を譲り受け

公開日	カテゴリ	リリース内容
2017.10.11	 Akuru	AXES Payment社と業務提携 決済サービスを利用する加盟店様向けにチャージバック保証サービスの提供開始を開始
2017.10.11	 Akuru	ゼウス社と業務提携 決済サービスを利用する加盟店様向けにアクルがチャージバック保証サービスの提供開始
2017.10.13	 Showcase Capital	位置情報ゲームサービスを提供するリアルワールドゲームズ株式会社へ出資
2017.10.24	 Showcase-Tv	コンバージョンDMP「ZUNOH」、ユナイテッド社が提供するスマホ特化型広告配信プラットフォーム「Bypass」とデータ連携
2017.10.25	 Akuru	株式会社ペイジェントと業務提携 同社決済サービスを利用するEC事業者向けに不正対策ソリューションの提供を開始
2017.11.24	 Showcase Capital	国内最大の民泊物件サイト「民泊物件.com」を運営する株式会社スペースエージェントと出資に関する契約を締結
2017.11.30	 Showcase Capital	AI（人工知能）による自動記事作成サービスを提供するイスラエルの企業Articoolo Research Ltd.へ出資
2017.12.18	 Showcase Capital	リアルワールドゲームズ社が新作現実拡張ゲーム『BitHunters』の事前登録開始
2017.12.27	 Showcase-Tv	株式会社レーザービームのBPO事業、RPO事業を譲り受け

CSR活動について

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。また、2018年にはSustainable Brands Japan（サステナブル・ブランドジャパン）へ加入し、「サステナブル・ブランド 国際会議 2018東京」へ出展することも決まっております。



サステナブル・ブランド ジャパン
加入

2018年3月開催
「サステナブル・ブランド
国際会議2018東京」
出展



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。

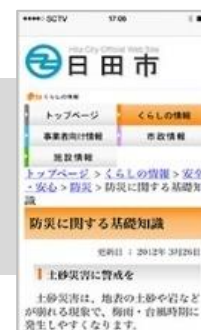
大分県九重町



秋田県湯沢市



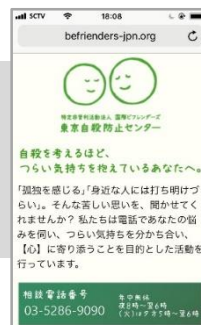
大分県日田市



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



iPledge



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。

ご了承ください。