



成長可能性に関する資料

株式会社コマースOneホールディングス

目次

1. 会社概要 p.3
2. グループ各社概要 p.9
3. インベストメントハイライト p.20
4. 財務ハイライト p.35

1. 会社概要

会社概要

会社名	株式会社コマースOneホールディングス https://www.cm-one.jp/
代表者名	代表取締役 岡本 高彰
本社所在地	東京都千代田区四番町6番地東急番町ビル
資本金	100百万円（2020年4月30日現在）
設立	2006年8月
決算期	3月決算
事業内容	ECプラットフォーム関連事業
株主構成	13名（2020年4月30日現在）
従業員数（連結）	115名（2020年4月30日現在）

沿革

2006年8月に通販サイトへの信頼性第三者認証サービス提供を目的として株式会社TradeSafeが設立されました。2017年9月に新設分割を実施し、新設会社である株式会社TradeSafeに旧株式会社TradeSafeの事業を継承するとともに、社名を株式会社TSホールディングスに変更し、株式会社フューチャーショップ、株式会社ソフテル及び株式会社TradeSafeを子会社とした純粋持株会社となり、現在に至っております。株式会社TradeSafe設立以降の企業集団に係る経緯は、次のとおりです。

- 2006年8月 - 株式会社TradeSafe設立、ECサイト第三者認証「トラストマーク」事業を開始。
- 2010年3月 - 株式会社フューチャーショップを共同設立。電子商取引（Eコマース）支援サービスを開始。
- 2011年9月 - 株式会社ソフテルの株式を取得し子会社化。
- 2012年2月 - 事業拡大のため本社を千代田区四番町に移転。
- 2012年12月 - 株式会社フューチャーショップを完全子会社化。
- 2013年12月 - ECサイト受注状況分析ツール「ECnote」をリリース。
- 2014年7月 - 株式会社ソフテルを完全子会社化。
- 2017年9月 - 株式会社TradeSafeの事業を会社分割して子会社化、株式会社TSホールディングスに社名変更。
- 2018年9月 - 株式会社フューチャーショップ、新CMS機能「commerce creator」をリリース。
- 2019年12月 - 株式会社コマースOneホールディングスに社名変更。
- 2020年6月26日 - 東京証券取引所マザーズ市場上場（コード番号：4496）

ミッション

当社グループではEC事業運営者のビジネス開始・運用に際して必要なあらゆるソリューションをワンストップで提供しており、EC事業運営者のためのビジネスインフラ提供会社として事業展開していく方針です。より幅広い顧客ニーズにこたえられるように、インターフェースからバックヤードまで、一気通貫で提供するソリューションの機能向上及び、各社共通の強みである数多くのEC経験・サポートにより顧客に寄り添う長期の成長支援に努めてまいります。

テクノロジーを活用する人の力を最大化できるプラットフォーム

- ・全ての人々が物事のあるべき姿の追求と自己実現できる社会の実現
- ・夢に向かって希望をもって前進できる社会の実現
- ・社会から必要とされる頼りがいと存在意義のある企業でいること
- ・機会の平等を通じた経済格差の撲滅
- ・テクノロジーを活用する人の力を最大化できるプラットフォーム
- ・そのサービスを使用することでビジネスの成功をもたらし人々の生活をより豊かにすること

我々は、EC社会の健全な成長に資するサービスの提供を通じ、売り手と買い手を繋ぐプラットフォームを運営・維持し、バランス感覚を持って、より公正豊かな社会となることに貢献することを目的とする企業であること。

デジタル化する時代と社会の中で、全国の中堅・中小企業がその関連リテラシーを高め、コマース事業で自立することができるプラットフォームソリューションサービスを如何なる時も安定して提供し続ける企業であることを目指します。

代表取締役 岡本 高彰

事業内容

当社グループ（当社及び当社の関係会社）は、当社が持株会社として連結事業子会社である株式会社フューチャーショップ、株式会社ソフテル、株式会社TradeSafeの3社を統括しております。

各連結事業子会社は、ECサイト運営を支援するサービスをSaaS形式にて提供するECプラットフォーム事業を国内中堅・中小ECサイト運営企業向けに展開しております。当社の連結事業子会社の各事業概況は、以下のとおりであります。

なお、当社グループの事業は上述のとおりECプラットフォーム事業の単一セグメントとなっております。

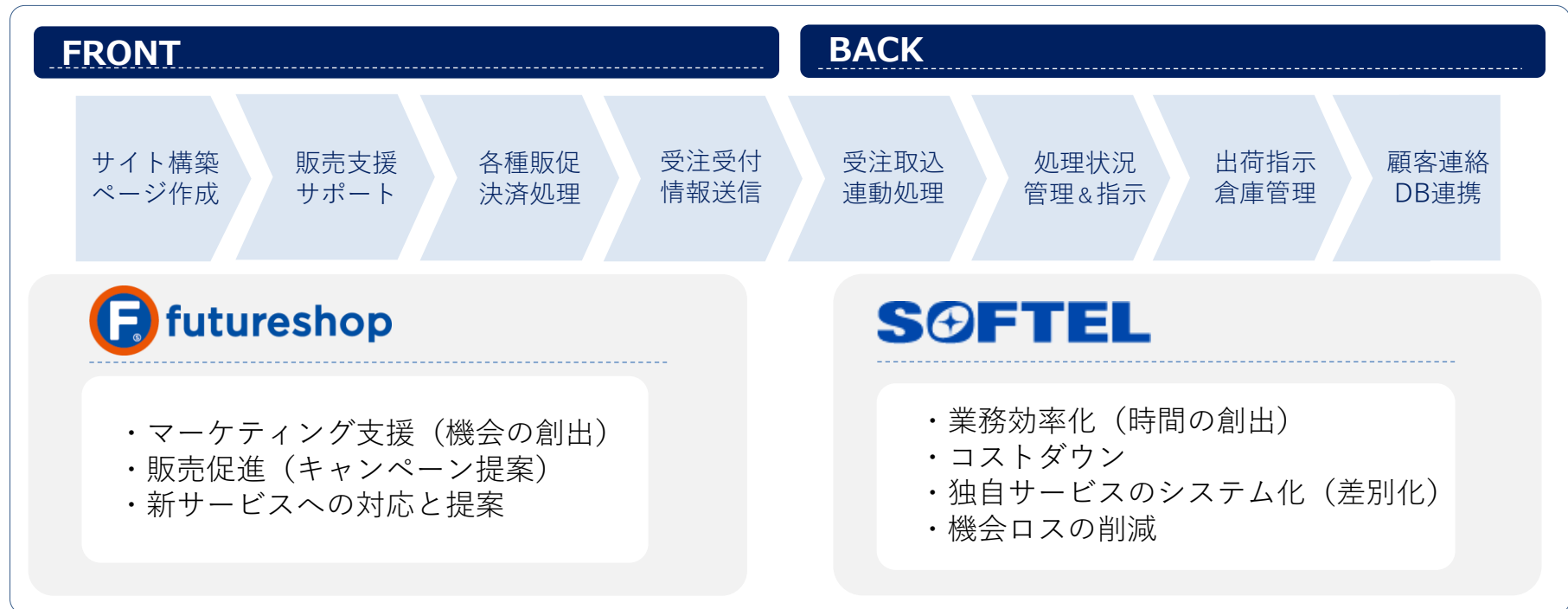


CommerOne Holdings

 <p>future shop</p> <p>株式会社フューチャーショップ</p> <p>Eコマースサイトの構築・運用サービスをSaaSモデルで提供</p>	 <p>SOFTTEL</p> <p>株式会社ソフテル</p> <p>Eコマース事業の販売管理・在庫管理システムを顧客の業務フローに合わせるカスタマイズモデルで提供</p>	 <p>TRADE SAFE</p> <p>株式会社TradeSafe</p> <p>ECサイトの認証サービス及びデータ解析に基づく受注傾向表示などの経営補助ツールを提供</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

EC運営を始めるにあたって必要となるプロセス

フロントサービスを提供するfutureshopとバックヤードサービスを提供するSOFTTELをかかえるコマースOneホールディングスはEC運営にかかるあらゆるソリューションを提供。



あらゆる面で成長支援・サポート

2. グループ各社の概要

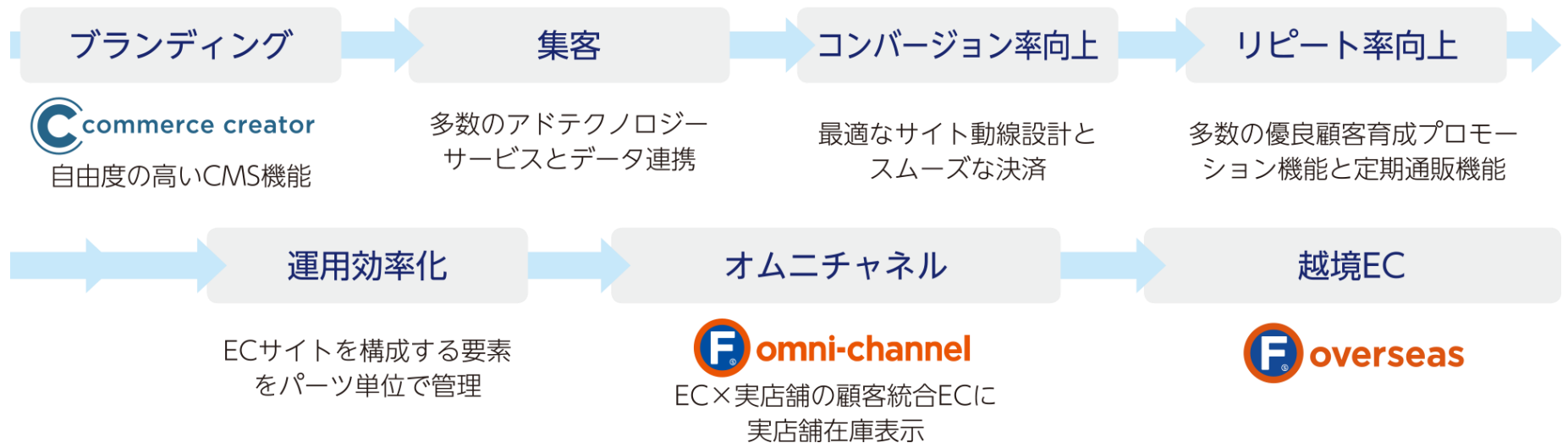
future shop

SaaS型ECサイト構築プラットフォームはfutureshop

future shopのコンセプト

「SaaS型Eコマースプラットフォーム futureshop」は、“成長志向のSME（中堅中小企業）”を支援する、プロユースのサービスです。Eコマースの成長ロードマップ上に必要な機能がすべて揃っています。

Eコマースの成長戦略を支援するための機能を、すべてワンストップソリューションで提供しております。



future shopの実績

 利用店舗数**2500店舗**以上

 EC事業者側での**セキュリティメンテナンス不要**

 **年間流通額1,115億円**

(2019年度3月期)

 **年間100講座以上**の無料勉強会

(※2019年4月～2月実績)

 **最短5日**で利用可能

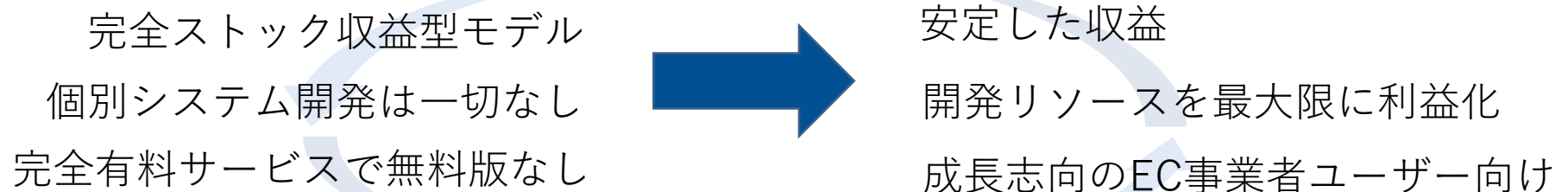
 1店舗あたり年間流通額**4,520万円**

(2019年度3月期)

 消費者の購買行動の変化やEC施策トレンドに沿った**年複数回のバージョンアップ**

future shopのSaaS型ビジネスモデル

月額費用のみの完全ストック型モデルで、個別のカスタマイズは一切行っていません。ゆえに、開発リソースを最大限に利益化できるモデルです。2500以上の成長志向のEC事業者ユーザーを保持しており、有益な機能オプションを提供できることが、プロダクトの特徴です。



ユーザー支援サポートに注力できることで、ユーザー支援が利益化するベース

2019年3月期 財務情報

(単位：千円)

売上高

1,401,503

経常利益

336,822

当期純利益

221,274

純資産額

472,065

総資産額

1,001,389

future shopシリーズ サービス一覧と料金体系

futureshop SaaS型ECサイト構築・運用プラットフォーム

futureshop						
プラン	50	500	2500	5000	10000	Gold
登録可能商品数	50商品まで	500商品まで	2,500商品まで	5,000商品まで	10,000商品まで	30,000商品まで
初期費用	22,000円		27,000円		52,000円	52,000円
基本料金 (月契約)	22,000円	26,000円	31,000円	37,000円	52,000円	81,000円

omni-channel

オムニチャネル対応 SaaS型ECサイト構築プラットフォーム

サービス	月額
futureshop omni-channel	152,000円～
futureshop overseas	28,000円～

overseas

SaaS型越境ECサイト構築プラットフォーム

サービス	月額
future Recommend 2 レコメンデーションエンジン	10,000円～
futureCartRecovery カート離脱リカバリメール配信	15,000円～
future SuggestLink 検索フォームサジェスト	10,000円～
定期購入・頒布会機能 サブスクリプション型販売	5,000円～

SOFTTEL

受注管理、販売管理、在庫管理、顧客管理などのWebシステム開発

「通販する蔵」のコンセプト

SOFTTEL

大手インターネットショッピングモールおよびEコマースフロントシステムとのスムーズなデータ連携機能を搭載しております。Eコマースのバックエンド側業務の効率化を実現し、基幹システム、POSメーカーとの接続によって大手企業にも対応可能なカスタマイズモデルです。Eコマース事業の成長をバックエンド側から支援します。

**受注処理・顧客連絡**

ステータス管理で完全状況把握

処理状況を可視化管理。
メール連絡や決済処理もノンストレスで処理が可能。

**倉庫WMS・出荷連携**

倉庫管理業者とのWMS連携

連携独自のWMS機能も実装可能。
運送会社とのデータ連携も標準装備。

**商品管理・在庫管理**

大手モール・ECフロントへの商品データ連携・在庫連携

各ECショッピングモールへの自動データ連携。EC店舗運営の機会ロス、作業ロスを大幅に軽減。出店している各店舗の在庫変動を、他の店舗へ同期連動。価格や画像も、各店舗へ自動更新。

**EDI・基幹システム連携**

自動発注システム・売上データ連携

取引先データとの連携実績多数。基幹システムとの在庫情報や受注データ、入金データなどの連携も、設計から実装まで豊富な知識をもったスタッフが担当し実現。

SOFTELのSaaS型ビジネスモデル



月額費用のストック型モデルおよび顧客の業務フローに合わせたカスタマイズモデルの両方を有するハイブリット型です。比較的リーズナブルにシステム導入することが可能であり、成長にあわせてシステムをカスタマイズできるため、ユーザーの継続率と、1ユーザーあたりのLTV（顧客生涯価値）の向上を目指しております。

フロー（カスタマイズ）収益型モデル
 スtock（保守料金）収益型モデル
 上記のハイブリット型を採用



カスタマイズの都度収益が望める安定的な収益が望める。
 カスタマイズされたシステムについて、保守のみを他にリプレイスすることは困難なため、安定した収益が望める。

顧客ごとの細かい要求を実現するカスタマイズ

カスタマイズでノウハウが蓄積されるというスパイラルができることで、顧客のLTVを向上させる。

2019年3月期 財務情報				(単位：千円)
売上高	経常利益	当期純利益	純資産額	総資産額
537,006	39,669	28,545	95,694	218,775



信頼とあんしんを形に、より安全なEC社会へ

株式会社TradeSafeについて



TradeSafeトラストマークは**14年間**にわたって日本のEC業界を支援 (2006年サービス開始)



TradeSafeトラストマーク

2006年サービススタート。そして現在2020年に至るまで14年にわたり安全で安心なEC社会であるネットショップを運営する事業者様とお買い物をされるお客様が安心して参加できるEC市場の創造に貢献し、TradeSafeトラストマークを提供しています。活動の一環として、TradeSafeはWTA加盟事業者として各国のトラストマークスキーム間の相互認証を目標とし、消費者からも事業者からも信頼される市場環境の整備を目指して、一貫性のある評価と保証を行って参ります。



ECnoteは複数店舗の売上進捗・行動計画を一元管理・分析し、店長の次の一手をリアルタイムでサポートするネットショップマネジメントツールです。

2019年3月期 財務情報

(単位：千円)

売上高	経常利益	当期純利益	純資産額	総資産額
38,789	1,335	831	13,872	19,813

3. インベストメントハイライト

インベストメント・ハイライト

中小規模のEC事業運営者数は拡大傾向

ワンストップでのECサービス提供

GMV向上を実現させるサポート体制

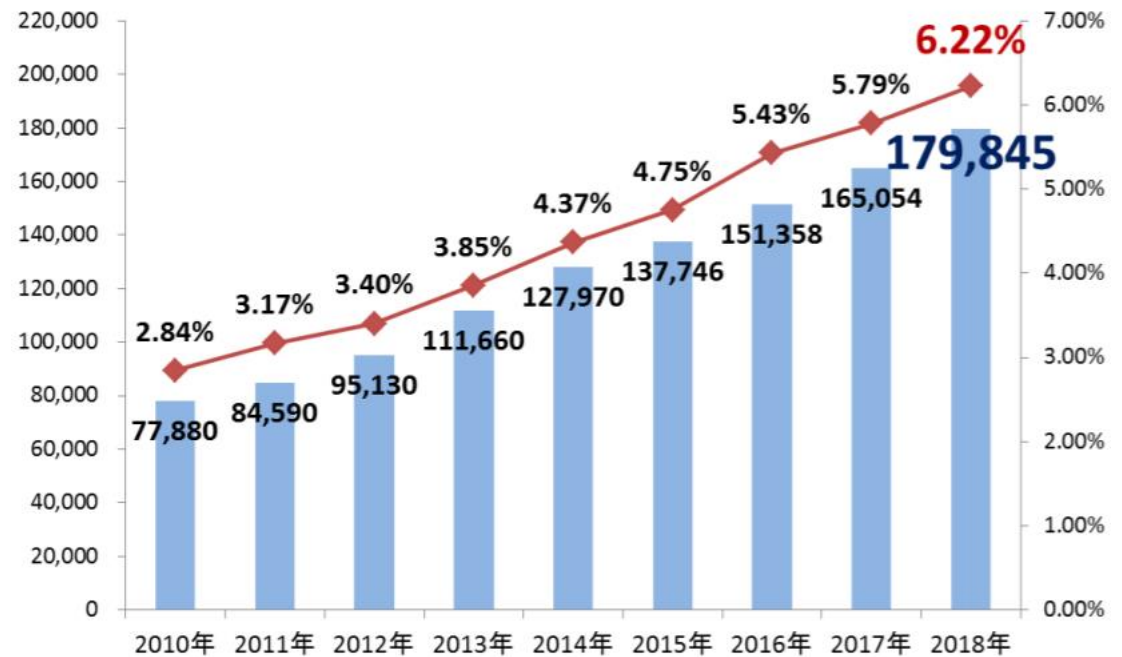
顧客ニーズを捉えたプロダクト品質を追求

BtoC-ECの市場環境

中小規模のEC事業運営者数は拡大傾向

物販分野における 2018 年のスマートフォン経由の BtoC-EC の市場規模は 6,462 億円増の 3 兆 6,552 億円（前年比 21.5%増）となった。これは物販の BtoC-EC 市場規模 9 兆 2,992 億円の 39.3%に相当する金額である。

BtoC-EC の市場規模および EC 化率の経年推移



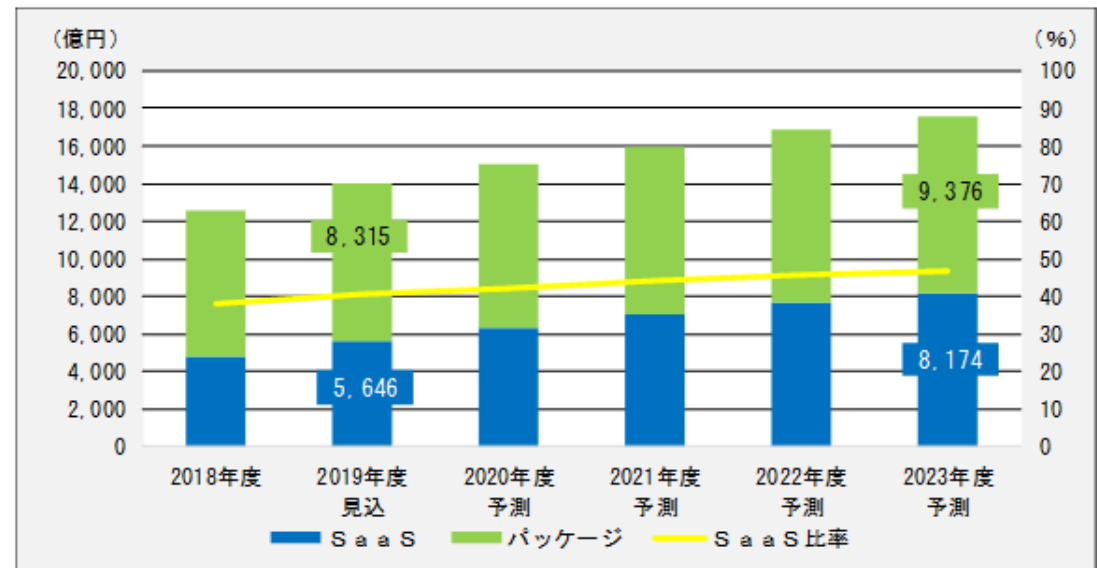
平成 30 年度 我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備（電子商取引に関する市場調査）報告書
 平成 31 年 5 月 経済産業省 商務情報政策局 情報経済課

SaaSモデルの市場環境

ユーザー独自の業務プロセスの実装が可能である個別開発システムのニーズは底堅いものの、個別開発システムからパッケージへの移行が進み、市場は拡大してきた。近年、初期導入費用の抑制や、外部サービスとも柔軟に連携できるなどのメリットから、SaaSの導入が進んでいる。

今後もSaaSの比率が増加し、2023年度には46.6%になるとみられる。

ソフトウェアの国内市場（パッケージ/SaaS別）

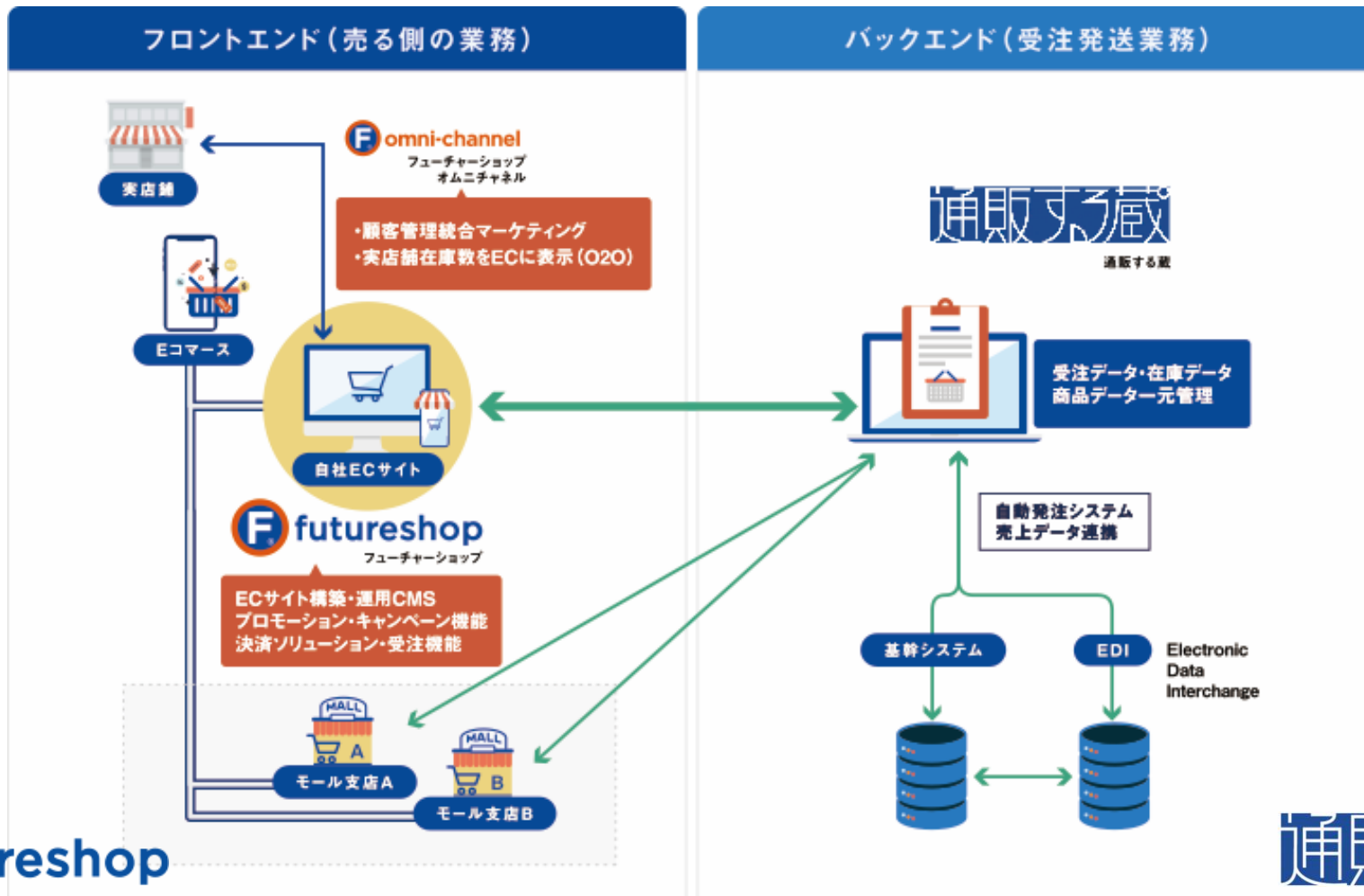


「ソフトウェアビジネス新市場 2019年版」株式会社富士キメラ総研 より抜粋

SaaSモデル:2019年度見込み 5,646億円 → 2023年度予測 **8,174億円**

フロントエンドからバックエンドまで支援

ワンストップでのECサービス提供



SMEリテイラーの成長が当社の成長基盤



ユーザーに新しい付加価値を提供し続けることで、
1店舗あたりのGMVの成長に貢献し、共に継続的に成長する好循環を創り出す。

SME(中堅・中小企業)リテイラーのデジタルコマース化を推進し、
DX(デジタルトランスフォーメーション)を実現



各プロダクトが保有する
データを活用した
新しい付加価値



各社の**ノウハウ**
を統合した
コンサルティング

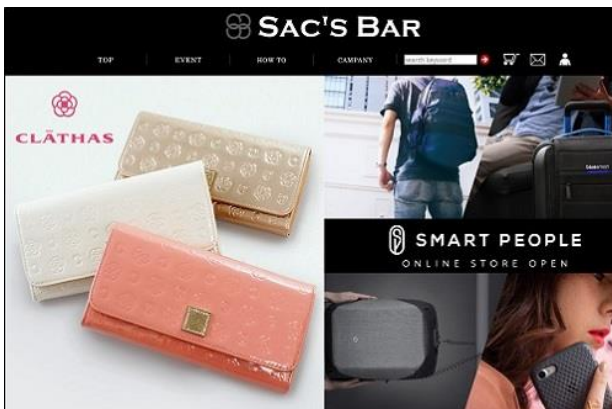
フューチャーショップ・ソフテル両者利用事例 (SAC'S BAR様)

■ futureshop omni-chanelでの店舗在庫情報連携機能



サックスバー
 運営：株式会社東京デリカ様
 (<https://www.future-shop.jp/function/construction/storeinventory.html> より)

■ 通販する蔵とSAC'S BAR様の基幹システムとの連携 (物流倉庫への出荷指示・在庫情報・出荷実績の授受)



基幹システム連携から商品情報の自動生成まで一元化

SAC'S BAR様
 (<https://www.suruzo.biz/result/> より)

GMVと契約者数は順調に増加

GMVを向上させるサポート体制

会社名	重視する指標	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期 第3四半期 連結累計期間
(株)フューチャーショップ	GMV (千円)	99,414,233	111,553,228	87,041,922
	契約件数 (社)	2,405	2,468	2,588
	1契約社数あたりGMV (千円)	41,336	45,199	33,633
(株)ソフテル	GMV (千円)	182,735,790	206,897,110	216,888,131
	契約件数 (社)	228	226	228
	1契約社数あたりGMV (千円)	801,472	915,473	951,264

future shopの顧客件数増加のための取り組み

future shop

ユーザー支援サポートに注力できることで、ユーザー支援が利益化するベースとなっている。

■高い電話応答率

1日平均91.52%(2019年営業日にて計算)

■売上アップイベント

- 「自社ECサイト」売上アップ戦略セミナー
- EC運営お役立ちセミナー

少人数で講師との距離が近く、質問しやすい環境の中で、「ショッピングモール」と「自社EC」の戦略の違いや、失敗しない「自社EC」や「自社ECだからこそ実現できる」ストーリー戦略を、実際の事例やエピソードを交えてお伝えいたします。



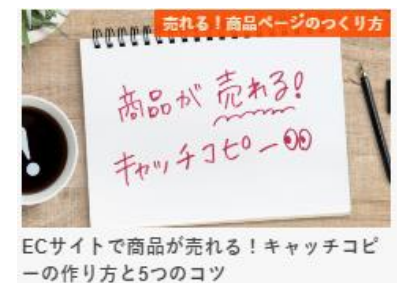
■Eコマース担当者のためのメディア

オウンドメディア「E-Commerce Magazine」 [E-Commerce Magazine](#)

ECマーケティング情報、EC関係ニュース、セミナーレポート、ユーザー成功事例インタビューの情報発信サイト。毎月5記事以上を配信。インプレスが運営するEコマースメディア「ネットショップ担当者フォーラム」にも一部の記事が転載されている。

Youtubeチャンネル「futureshop-channel」

機能バージョンアップの解説動画、ユーザー成功事例インタビュー動画、セミナー動画、commerce creator TIPSなど、さまざまな動画を配信。



future shopの顧客件数増加のための取り組み

■セミナー開催事例

オープンセミナー

不定期開催の大型セミナー

futureshop導入前の課題を解決するための説明会です。
 futureshopはSaaS型プラットフォームで、常に最新の環境がご利用いただけます。
 また、ご利用の10店舗に1店舗は年商1億円超と、自社ECで売上を立てられている
 ショップ様にも採用いただいています。この説明会では、ECリニューアルや新規立
 ち上げまで、個別にECの課題をご相談いただける時間を設けています。

ユーザー限定

少人数での定期売上アップ支援講座

フューチャーショップアカデミー

数々の成功事例を交えて、売上アップのポイントやfutureshopの活用
 方法をお伝えする少人数制の実践型カリキュラムです。

ネットショップ道場 for futureshop

ネットショップ道場とは、futureshopアカデミーの人気講座「GoogleAnalytics™
 での現状分析。ゴール・KPI（判断基準）設定」と「失敗しない自社ECサイトの
 展開戦略。受注計画と売上分析」の講師を担当している株式会社二天紀のEC事業
 コンサルタント山本頼和氏が、

「1回の講義では分析しきれない。継続型の連続講座を開催してほしい」という
 ご要望にお応えして、ECサイト運営の現場で使える「GoogleAnalytics™の使い
 方」と、分析を通じた「問題を発見する力」を鍛えていく全5回の連続講座です。



future shopが顧客件数を伸ばしている理由

future shop

■カスタマーサポート、カスタマーサポートの評判

ビジネス向けIT製品・クラウドサービスのレビューサイト、ECサイト構築カテゴリにおいて、future shopのサポート品質は高く評価されている。



2020年3月ECサイト構築トップ



2020年5月ECサイト構築の
導入・管理のしやすさランキング構築トップ



16年間のECのサポート実績とノウハウ



future shopが顧客件数を伸ばしている理由

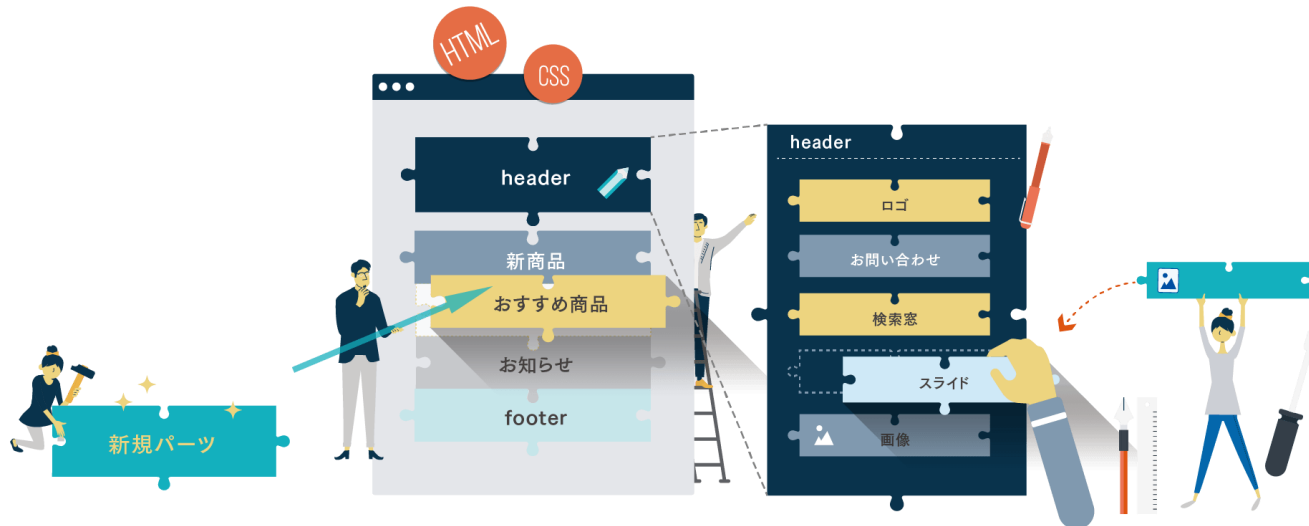
顧客ニーズを捉えたプロダクト品質を追求

■ SaaSモデルでありながら、自由なカスタマイズが可能

ECサイトを構成するデザイン要素を、パーツで組入れたり、並べ替えたりすることでデザインしていくCMS。



- 要素固定型の簡易CMSよりも自由なデザインが可能
- テンプレート型CMSのように専門スキル（独自行語を扱えるコーダーあるいはエンジニア）を必要としない



ECサイト構築特化型 CMS commerce creator について

future shop

commerce creator
コマースクリエイター

特許登録済 特許第6619478号

2018年9月にリリースされたECサイト構築特化型CMS(contents management system)。futureshopとfutureshop omni-channel に実装。

導入店舗の月間流通額平均が昨対比

124.31%

※2019年8月の月間流通額が50万円以上のショップから、commerce creatorで構築した店舗(導入済店舗)、従来のデザイン機能で構築した店舗(未導入店舗)の月間流通額や受注件数を昨年同月(2018年8月)と比較。

購入完了までの導線強化の実現やデザインカスタマイズ性を高めた、futureshopの新CMS機能。ECサイトでもブランディングを強化したいアパレルECサイトをはじめ、リリース後、

1年3ヶ月で759店舗が導入済み



ソフテルの1社当たりの流通総額が増加している理由

SOFTTEL

■いろいろなジャンルの顧客を持つ環境（高度な要求実現からノウハウが蓄積）

通販する蔵がよく選ばれる業種

スポーツ

カー用品

アパレル

靴・鞆

食品

ギフト

- いろいろなジャンルノウハウを得ることができる。
- 顧客からの要求は、競合差別化のために必要な要求であり、得られるノウハウと開発実績は、当社にとって有益な資産として蓄積される。
- 楽天による各種賞を獲得

<モール賞の例>

SOY (Shop of the Year)/ SOA (Shop of the Area)

楽天により各ジャンルにおいて、売上・成長率・カスタマーサービス・コンプライアンス順守・顧客投票などの観点より、最も優秀な店舗が表彰される。

ソフトェルのサービス優位性



ソフトウェアサービスは、定額 共通機能型・カスタマイズ型・フルスクラッチ(全開発)型の3つがあるが、ソフトェルが提供するカスタマイズ型は基本的性能は装備され、必要な箇所だけをカスタマイズできる一方、管理リソースが肥大化してしまう傾向にある。

定額 共通機能型

カスタマイズ型

フルスクラッチ (全開発)

強み

- 基本的機能はデフォルト装備
- 必要な箇所だけをカスタマイズ
- フルスクラッチよりも低予算で実装が可能

- 各社カスタマイズ機能の開発と保守が膨らみ管理リソースが肥大化

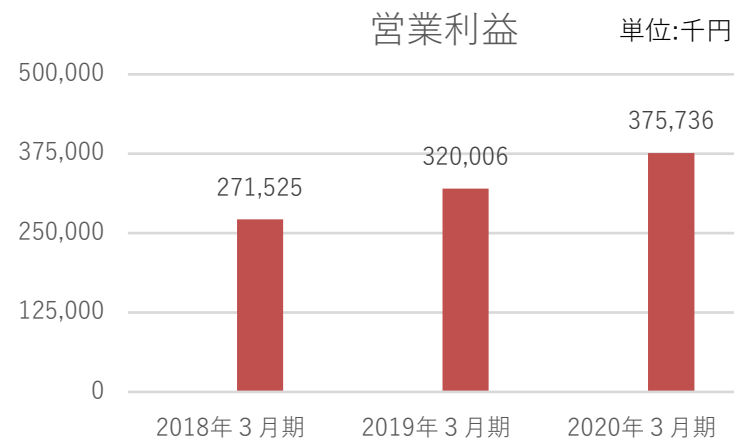
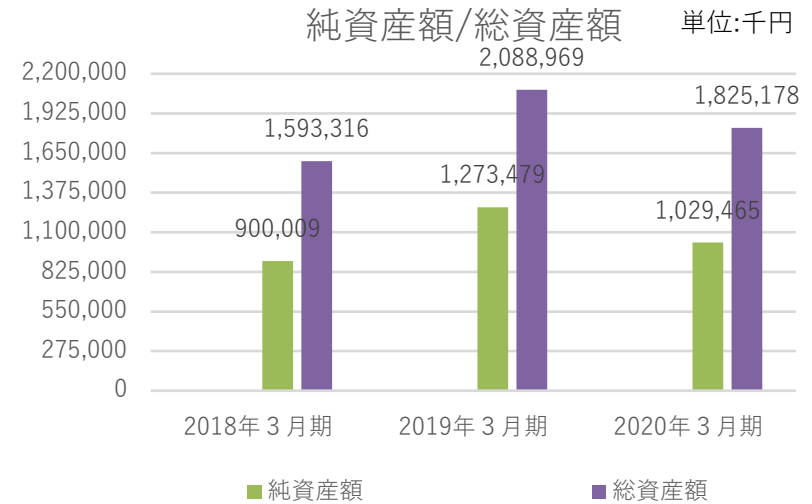
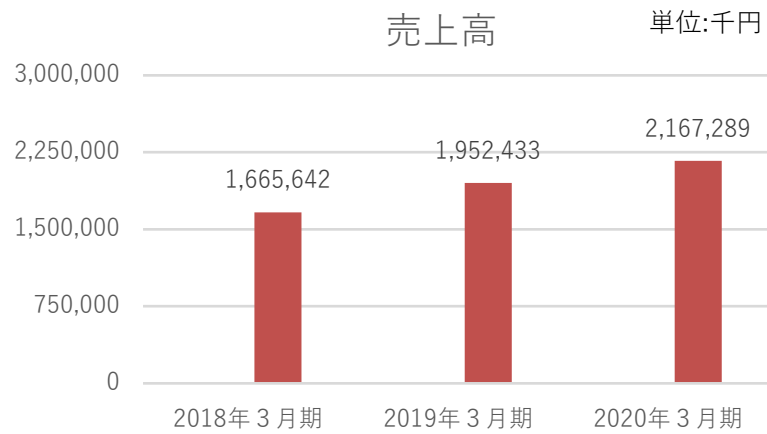
弱み

SOFTTEL

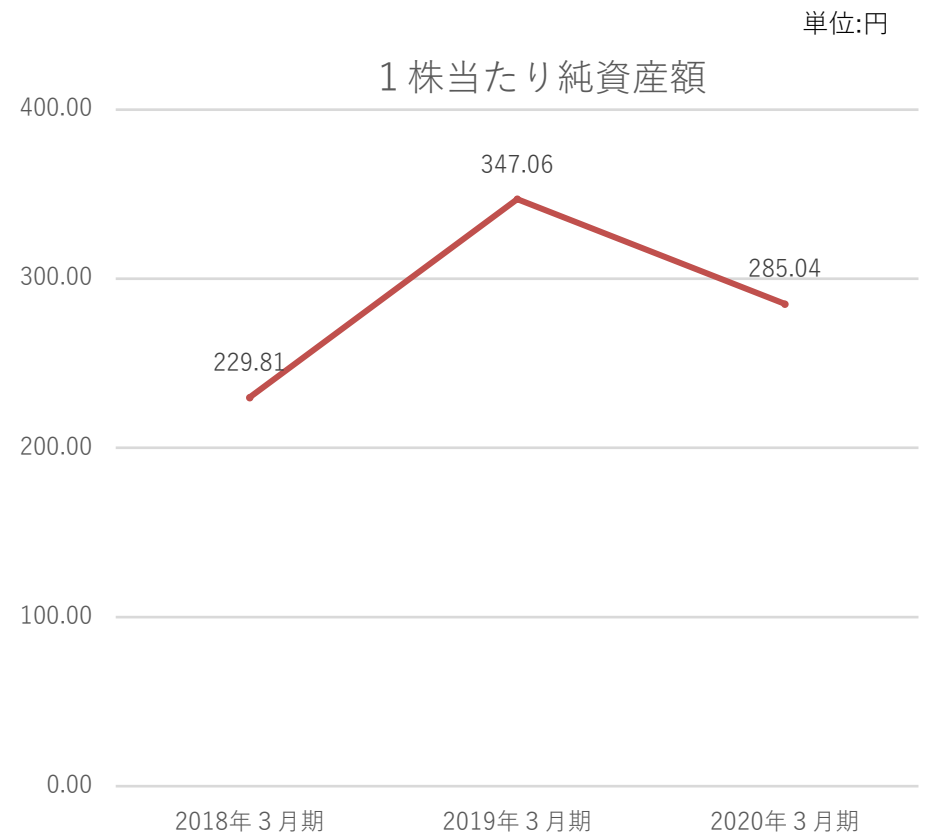
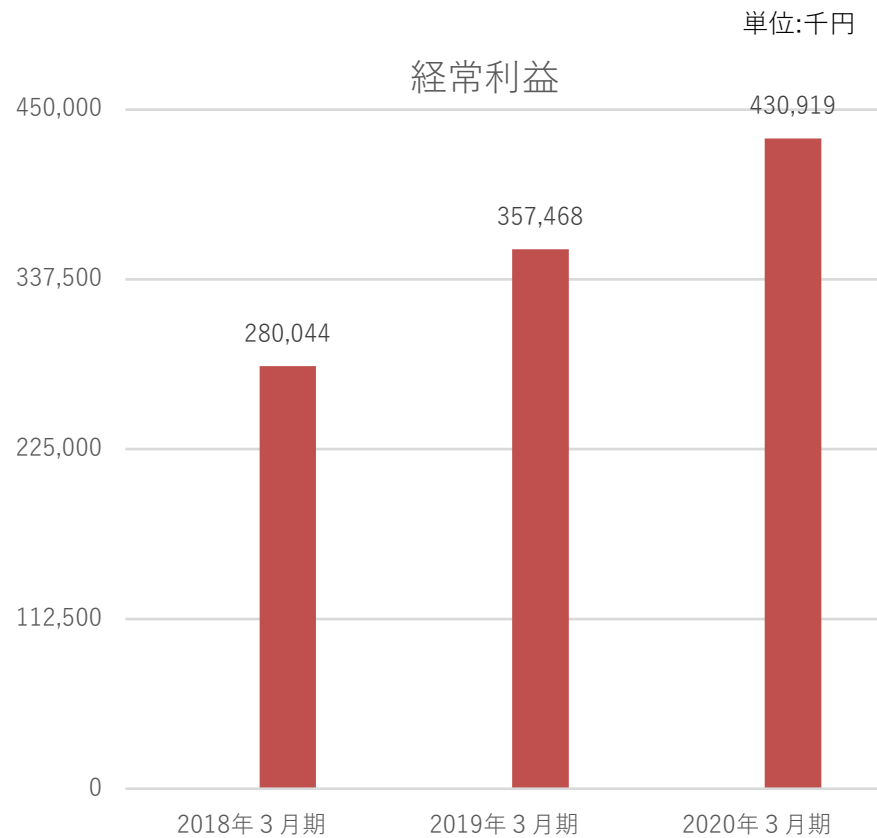
数多くの開発実績より、効率的な開発と提案を行うことで、肥大化を最小限に抑え収益性を上げることができる体制。

4. 財務ハイライト

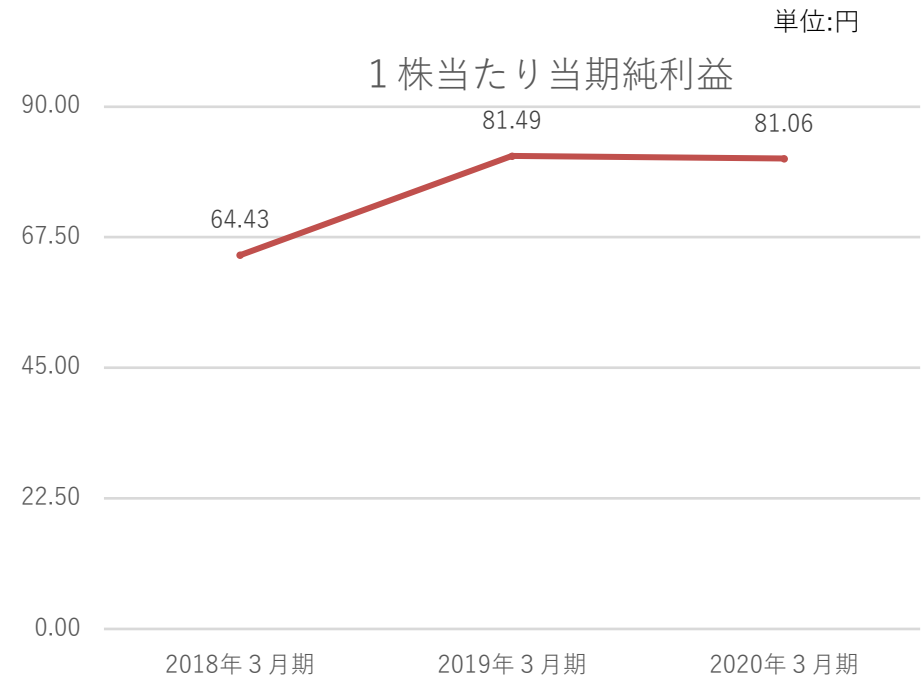
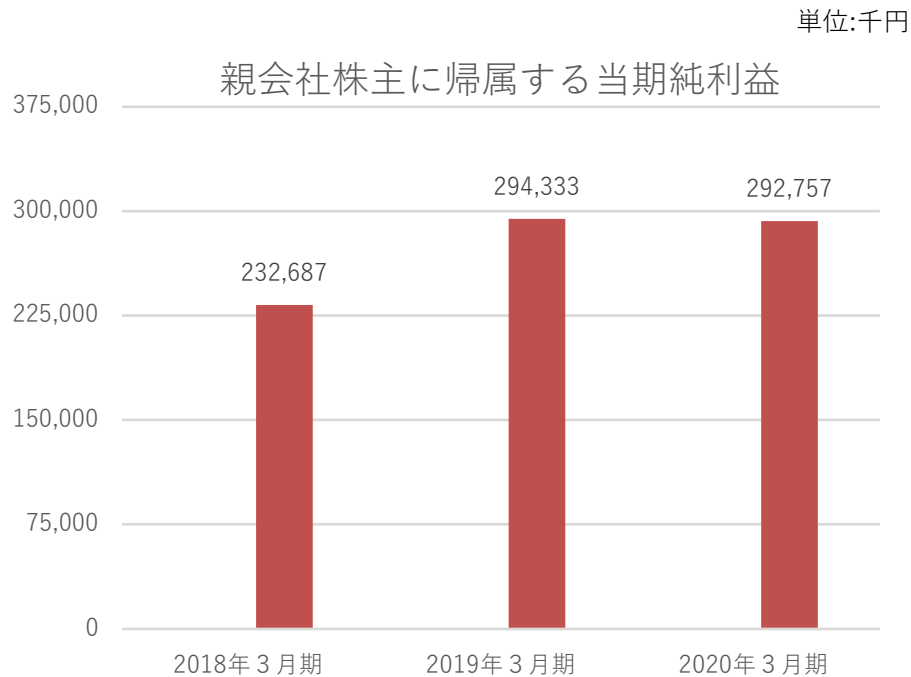
連結財務数値①



連結財務数値②



連結財務数値③



※上記においては毎期投資有価証券売却益が生じており、当期純利益の金額に大きな影響を及ぼしている。各年度の金額は以下の通り。

2018年3月期:38,691千円

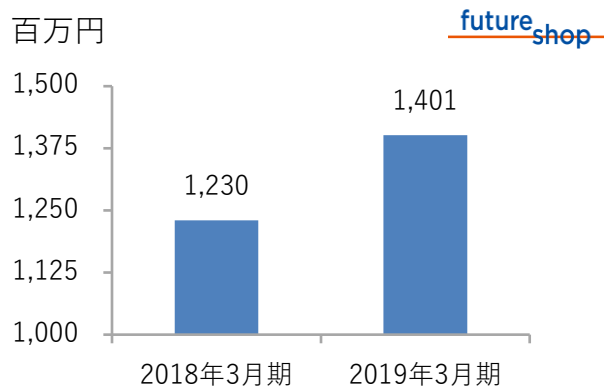
2019年3月期:78,924千円

2020年3月期:18,995千円

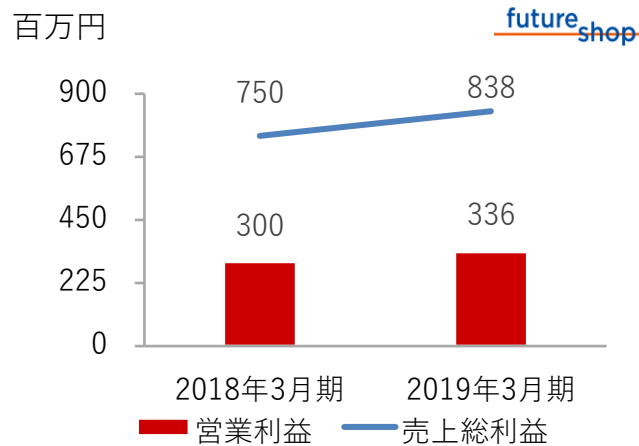
※また、2020年3月期については投資有価証券の評価損を9,999千円計上している。

フューチャーショップ・ソフトル業績推移

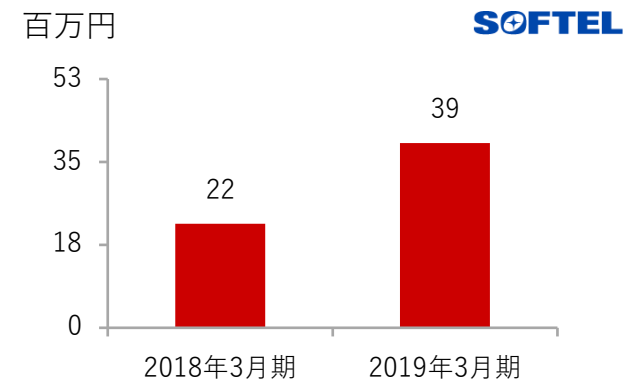
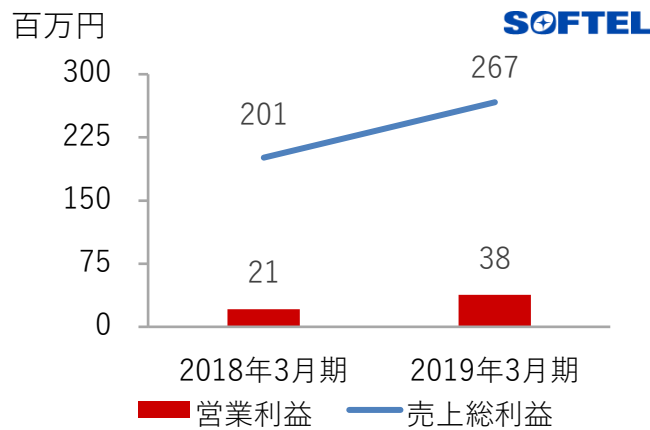
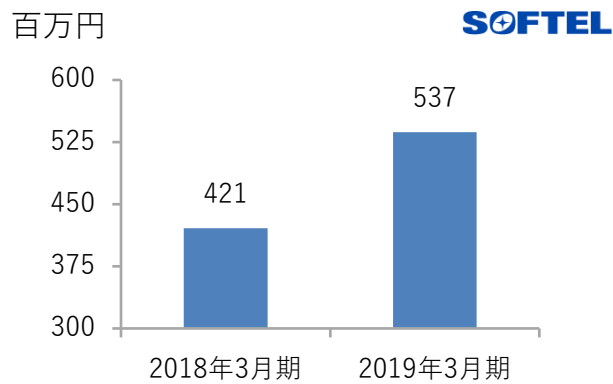
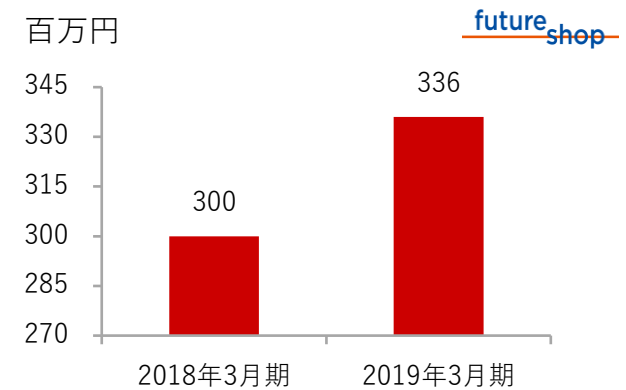
売上高



売上総利益・営業利益



経常利益



免責事項および将来見通しに関する注意事項

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、日本国またはそれ以外の一切の法域における有価証券の取得勧誘または売付け勧誘等を構成するものではありません。本資料に記載されている情報は、現時点の経済、規制、市場等の状況を前提としていますが、その真実性、正確性または完全性について、当社は何ら表明および保証するものではありません。本資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。将来の業績に関して本書に記載された記述は、将来予想に関する記述です。将来予想に関する記述には、以下に限りませんが「信じる」「計画する」「戦略をもつ」「期待する」「予想する」「予期する」「予測する」または「可能性がある」というような表現および将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みます。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来予想に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。新たな情報、将来の出来事やその他の発見に照らして、将来予想に関する記述を変更または訂正する一切の義務を当社は負いません。

本資料に記載されている当社以外の企業等に関する情報および第三者の作成に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、そのデータ・指標等の正確性・適切性等について、当社は独自の検証は行っておらず、何らその責任を負うことはできません。