

2015年12月期 決算説明資料

INTERNET
+
OMOTENASHI



2016年2月16日
株式会社ショーケース・ティービー
【東証マザーズ：3909】

CONTENTS

- 1. 会社概要**
- 2. 決算の状況**
- 3. 株主価値向上の方針**
- 4. ビジネス領域と成長戦略**
- 5. 今後の事業戦略**
- 6. APPENDIX**

1. 会社概要

- ・ 会社概要
- ・ 事業内容と取得特許
- ・ 主な顧客企業

会社概要



- 【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 マザーズ市場 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 ※2015年12月31日 時点
- 【発行済株式数】** 1,648,300株 (1単元：100株) ※2015年12月31日 時点
- 【従業員数】** 75名 ※2015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–

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) 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

主な顧客企業

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 **6,200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
住信SBIネット銀行(株)
(株)ジャパンネット銀行
(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

株式会社アプラス
出光クレジット(株)
SBIカード(株)
NTTファイナンス(株)
(株)オリエン特コーポレーション
(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

すみしん不動産(株)
大成有楽不動産販売(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
三井不動産レジデンシャル(株)
三菱UFJ不動産販売(株) 他

EC業界

(株)i.JTB
アサヒビール(株)
(株)エービーシー・マート
エスビー食品(株)
オートックワン(株)
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)東芝
(株)ドクターシーラボ
(株)二木ゴルフ
日清食品(株)
(株)ニッセン
(株)日本旅行
(株)バイク王&カンパニー
(株)阪急交通社
(株)バンダイ
(株)フジドリームエアラインズ
マルコメ(株) 他

2. 決算の状況

- ・ 業績ハイライト
- ・ 事業トピック
- ・ 2015年12月期 決算状況
- ・ 2016年12月期 業績予想

業績ハイライト

売上高、営業利益、経常利益のすべてで過去最高を更新

- ・ 増収達成（前年同期比 **125.9%**）
- ・ 経常利益率 **23.6%** を確保
- ・ 自己資本比率 **89.3%**
- ・ 配当金 **20円** を実施

（普通配当10円、記念配当10円）

2015年12月期	
売上高	1,237 百万円
営業利益	305 百万円
経常利益	291 百万円
当期純利益	179 百万円

今後の事業展開にむけた成長投資としての内部留保についても勘案しながら、株主の皆様への利益還元も行っております。

2015年12月期 通期業績予想に対する結果報告

売上高、利益ともに期首通期予想を上振れて着地

(百万円)	2015年12期 期首予想	2015年12期 実績	差異	達成率
売上高	1,205	1,237	+ 31	102.6%
営業利益	261	305	+44	116.8%
経常利益	261	291	+30	111.6%
当期純利益	156	179	+22	114.5%

事業トピックス

既存事業の成長加速と新規分野の積極的投資を両立

既存事業の成長加速

- ✓ 「ナビキャスト」製品群が新機能追加によりシリーズ累計導入実績 6,200契約 を突破
- ✓ 表示最適化サービス「Flash to HTML5」が変換数 5,100 を突破
- ✓ Google社モバイルフレンドリー等の影響によりスマートフォン関連サービスの売上増大
- ✓ 「ターゲットオン」「ナビキャストAd」等の広告関連サービスの売上が拡大
- ✓ Webサイト最適化技術で8つ目となる特許を取得し入力フォーム最適化の機能を拡充

新規分野の積極投資

- ✓ 既存製品群で蓄積したマーケティングデータをもとに独自のコンバージョンDMPを開発
- ✓ オラクルとパートナー契約を締結しマーケティングオートメーション分野に投資
- ✓ フェイスピアと業務資本提携をしWebRTC技術をベースとしたWeb接客分野に投資
- ✓ 累計550万ダウンロードのスマホアプリを提供するアンジーに資本参加
- ✓ 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資本業務提携

2015年12月期 損益計算書

(百万円)	2015年12期	2014年12期
売上高	1,237	983
eマーケティング事業	988	788
Webソリューション事業	248	194
売上原価	221	137
売上総利益	1,015	845
販売管理費	709	595
営業利益	305	250
経常利益	291	249
当期純利益	179	153

売上

前期比 125.9% 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、新商品・新サービスの売上増加により、eマーケティング事業・Webソリューション事業ともに増収を達成

費用

前期比 127.1% 業容拡大に伴う増加

- ・売上原価
Webソリューション事業その他売上の増加及びトレーディングデスク売上に伴う仕入の増加
- ・販売管理費
人員数増加による人件費増加による増加

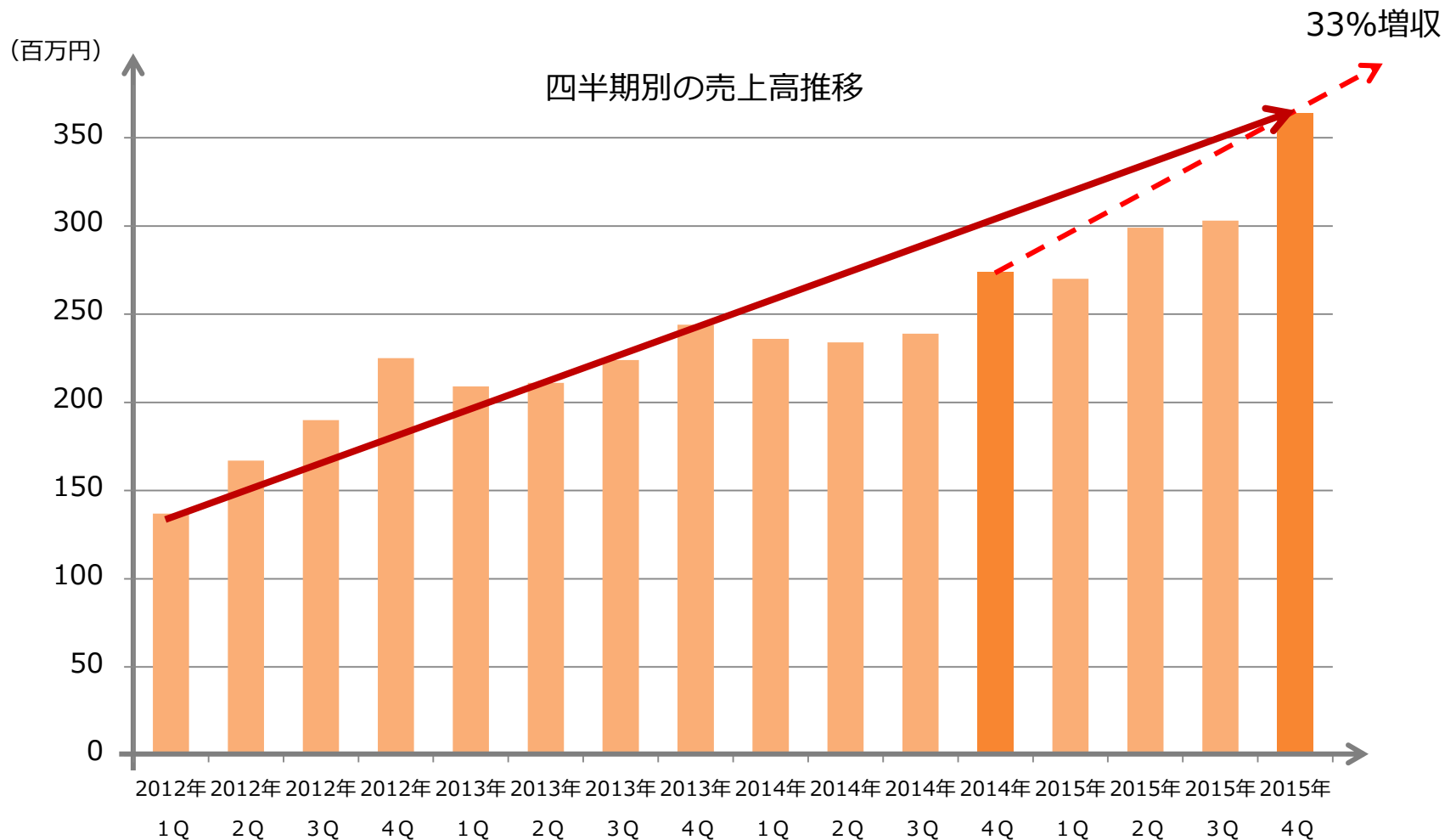
利益

営業/経常/当期純利益、全て過去最高

- ・営業利益・・・前期比 122.1%
売上総利益増により過去最高を更新
- ・経常利益・・・前期比 116.8%
上場費用を吸収し、過去最高を更新
- ・当期純利益・・・前期比 116.8%
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、過去最高を更新

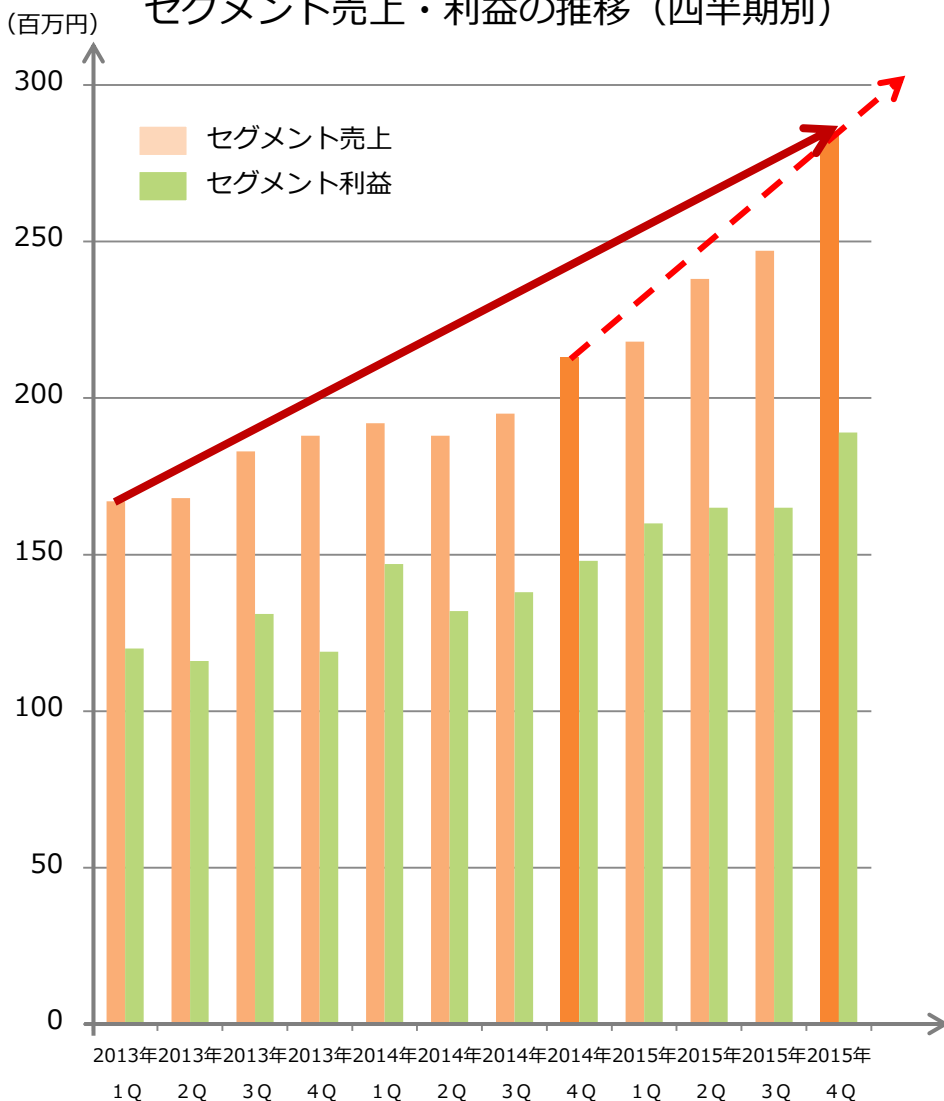
売上高の推移

- **ストック型ビジネス**のため、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 **33.0%の増収となり成長が加速**



eマーケティング事業①

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、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

2014/12期	2015/12期	前期比
788百万円	988百万円	125.4%

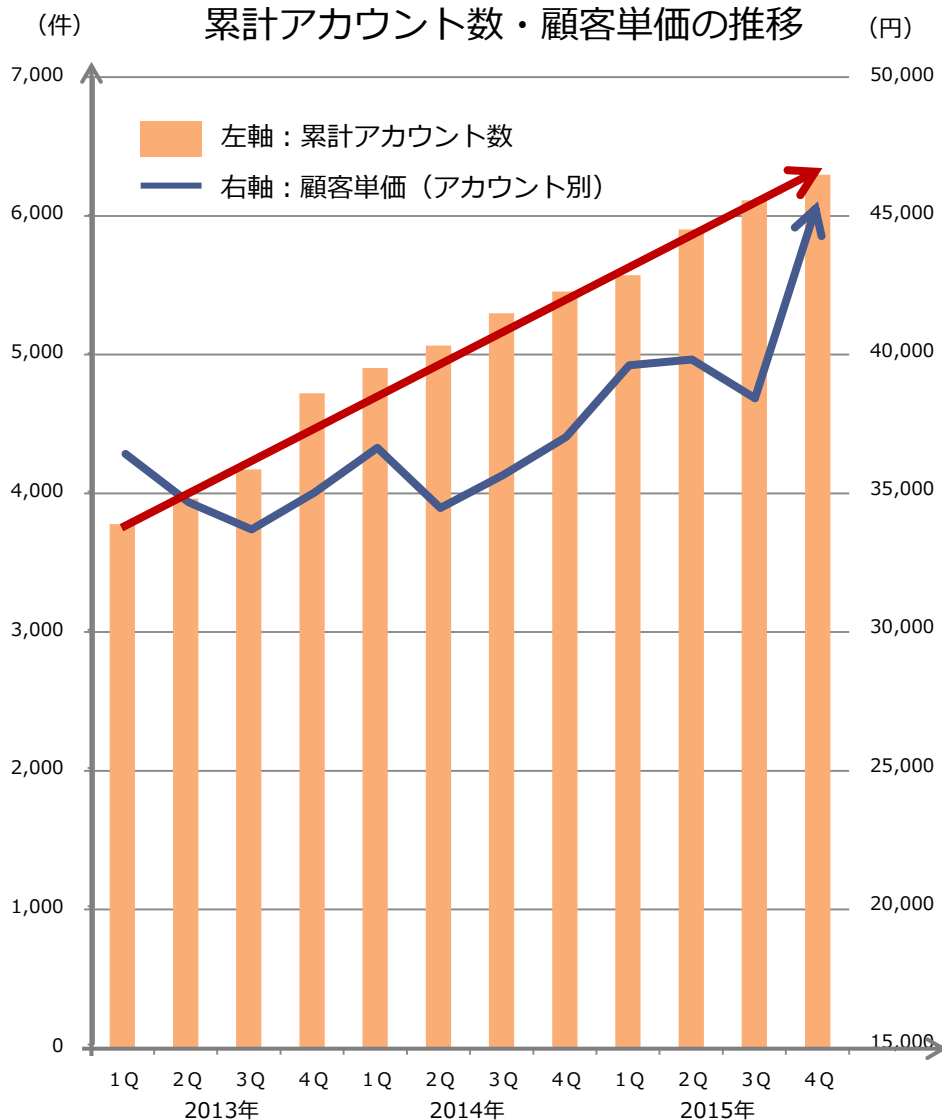
- スマートフォン最適化サービス、入力フォーム最適化サービス等の既存サービスは当期も順調に売上が拡大
- 当期に開始した「ターゲットオン」ならびに「ナビキャストAd」など広告関連新サービスも売上増に寄与

セグメント利益

2014/12期	2015/12期	前期比
564百万円	679百万円	120.3%

- 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

2014/12期	2015/12期	前期比
5,455 件	6,297 件	115.4%

- 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

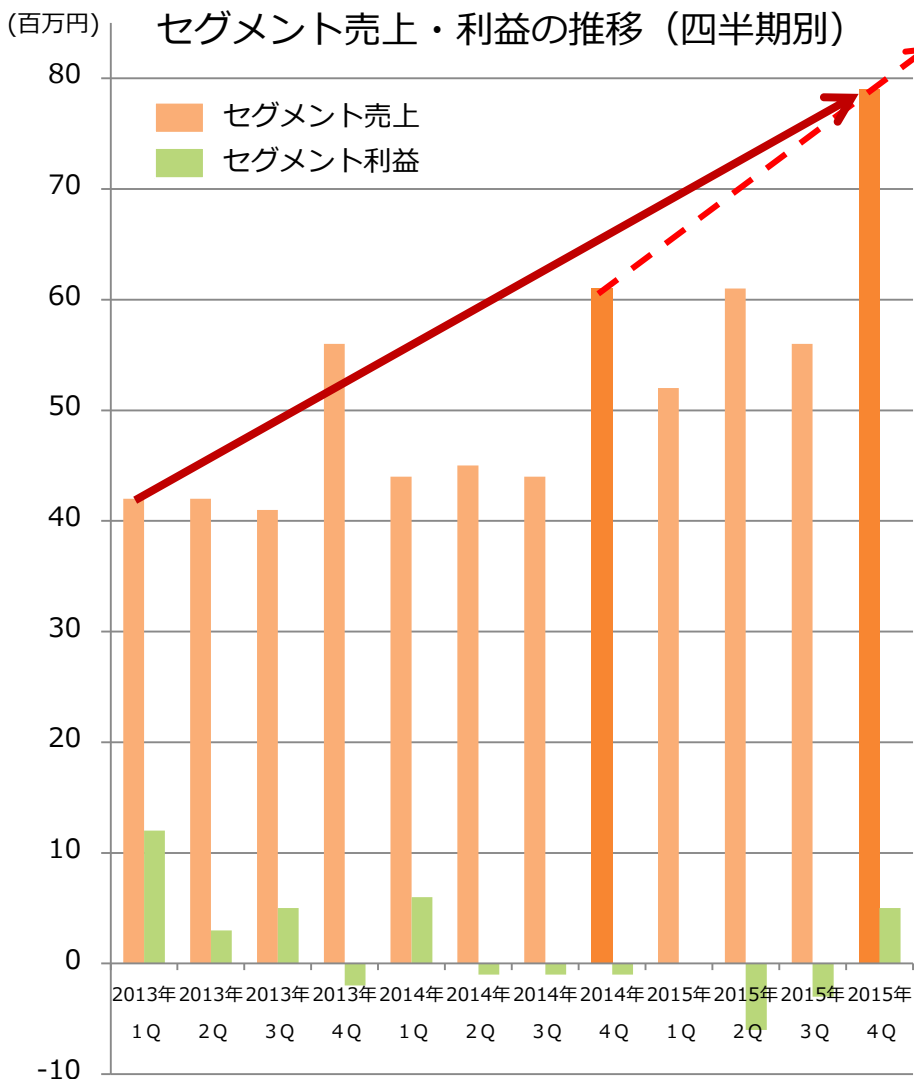
※累計アカウント数は、当社サービスを過去に導入したサイト総数であり、当社のタグが貼られ、ログデータを蓄積した先の累計件数となります。そのため現在の直接収益の対象アカウント数とは一致いたしません。

顧客 単価

2014/12期	2015/12期	前期比
36,947 円	45,499 円	123.1%

- アカウント別の顧客単価は **大幅に上昇**
- 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
- また、eマーケティング事業の開始時に、顧客拡大の施策として行ったボリュームディスカウントや、導入時の廉価版利用から、通常の高単価アカウントへの移行が進んだことも単価上昇に寄与

Webソリューション事業



概況

売上大幅増により4Qは黒字に転換

- 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、4Qは四半期ベースで**黒字転換**
- 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**

セグメント売上

2014/12期	2015/12期	前期比
194百万円	248百万円	127.7%

- 大手教育系企業等で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、順調に新規顧客を獲得し売上拡大
- スマートフォンアプリ制作・運用サービス「Go!Store」も堅調に売上を確保

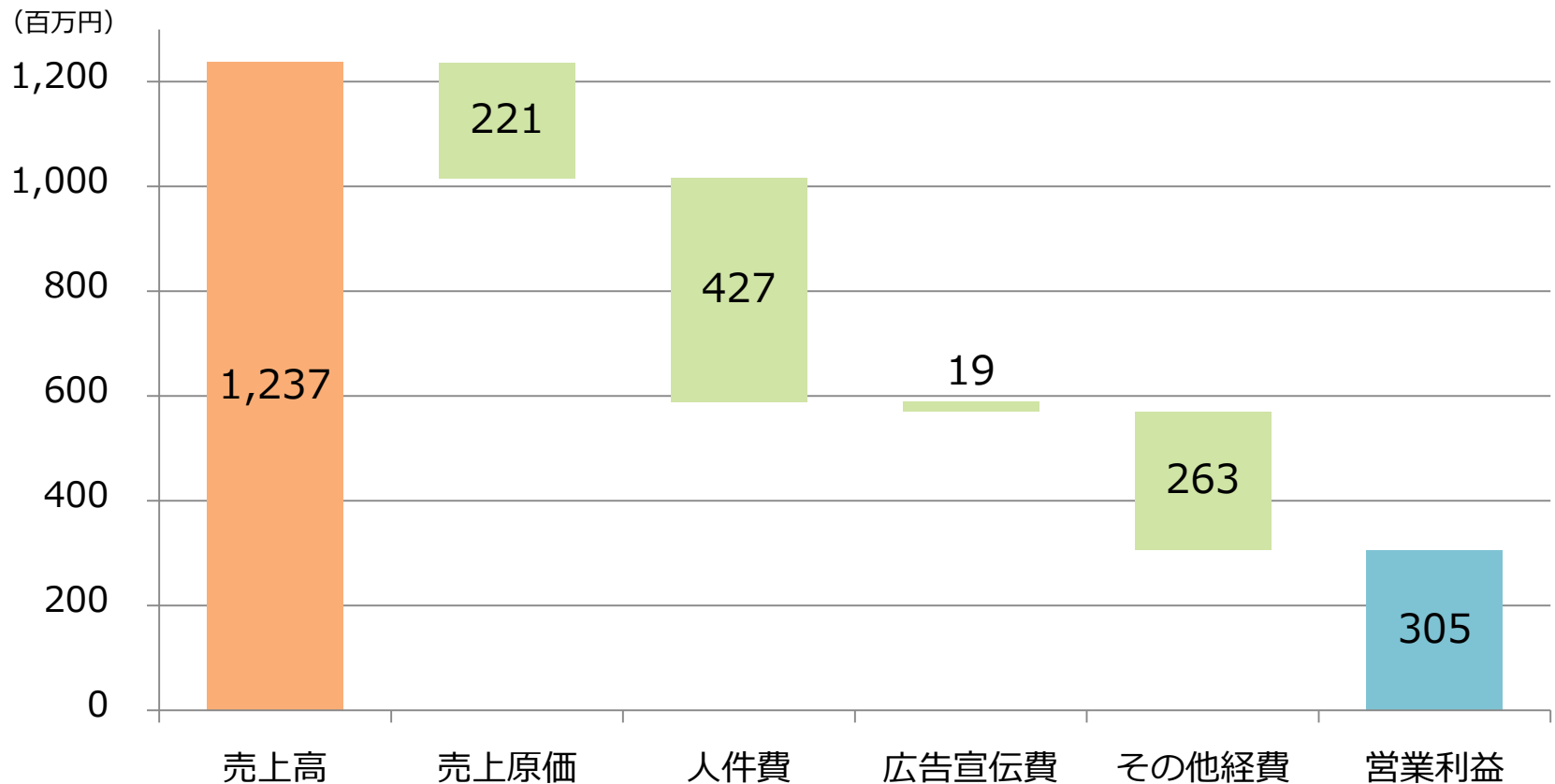
セグメント利益

2014/12期	2015/12期
2百万円	△3百万円

- 新たな提携先や新規顧客の開拓を担う人員を増したことで赤字となったものの、その効果が現れた第4四半期は黒字に転換

費用内訳

- 営業利益率は **24.7%** 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 34.5% と前期と **ほぼ同水準** を維持



2015年12月期 期末貸借対照表

(百万円)	2015年12期	2014年12期
流動資産	968	503
固定資産	278	182
有形固定資産	14	17
無形固定資産	124	124
その他投資等	138	62
総資産	1,246	685
流動負債	160	147
固定負債	-	-
純資産	1,085	537

流動資産

現金及び預金を中心に増加

上場による資金調達により現金及び預金を中心に増加
 2014/12末 → 2015/12末
 ・現金及び預金 344百万円 762百万円

固定資産

のれん及び関係会社株式が増加

積極的なM&A（資本参加及び事業譲受等）による増加
 2014/12末 → 2015/12末
 ・のれん 39百万円 58百万円
 ・関係会社株式 -百万円 62百万円

流動負債

有利子負債ゼロへ

借入金の返済により、次の展開に向けた与信を確保
 2014/12末 → 2015/12末
 ・1年内返済予定長期借入金 10百万円 -百万円

純資産

自己資本比率は **89.3%** へ向上

上場時の新株発行により、財務基盤がより安定化
 2014/12末 → 2015/12末
 ・自己資本 557百万円 1,113百万円
 ・自己資本比率 44.7% 89.3%

キャッシュフロー計算書

(百万円)	2015年12期	2014年12期
営業CF	240	155
投資CF	△166	△54
フリーCF	74	104
財務CF	342	△43
現金及び現金同等物の増減額	417	58
現金及び現金同等物の期首残高	344	286
現金及び現金同等物の期末残高	762	344

営業CF

業績好調を背景に拡大

- ・税引前当期純利益 290百万円
- ・売上債権の増減額 △46百万円
- ・支払債務の増減額 14百万円
- ・法人税等の支払額 △104百万円

投資CF

M & A戦略による支出が主因

- ・無形固定資産の取得 (主として、のれん) △30百万円
- ・関係会社株式の取得 △62百万円
- ・事業譲受による支出 △66百万円

財務CF

上場時の資金調達が主因

- ・株式の発行 342百万円
- ・ストックオプションの行使 45百万円
- ・長期借入金の返済 △10百万円

2016年12月期 業績予想①

■全体

- 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、2015/12期の普通配当5.0円（株式分割を換算）との比較では **増配** とさせていただく見込みです。

2016年12月期 業績予想	
売上高	1,500 百万円
営業利益	315 百万円
経常利益	315 百万円
当期純利益	186 百万円
1株当たり配当金	5.5 円

2016年12月期 業績予想②

■セグメント別

eマーケティング事業

引き続き拡大する市場を取り込みスマートフォン関連の収益が拡大することに加え、ナビキャストシリーズからの情報をDMPに蓄積し、One to One マーケティングを実現する広告関連サービスで、さらに売上を拡大する見込みです。

Webソリューション事業

Flash to HTML5変換のサービスがさらに伸長することを見込むほか、アプリ制作・管理サービスの「Go!Store」を用いてネットとリアルを繋げるO2O（オンライン・ツー・オフライン）サービスの拡充に注力してまいります。

新規事業分野

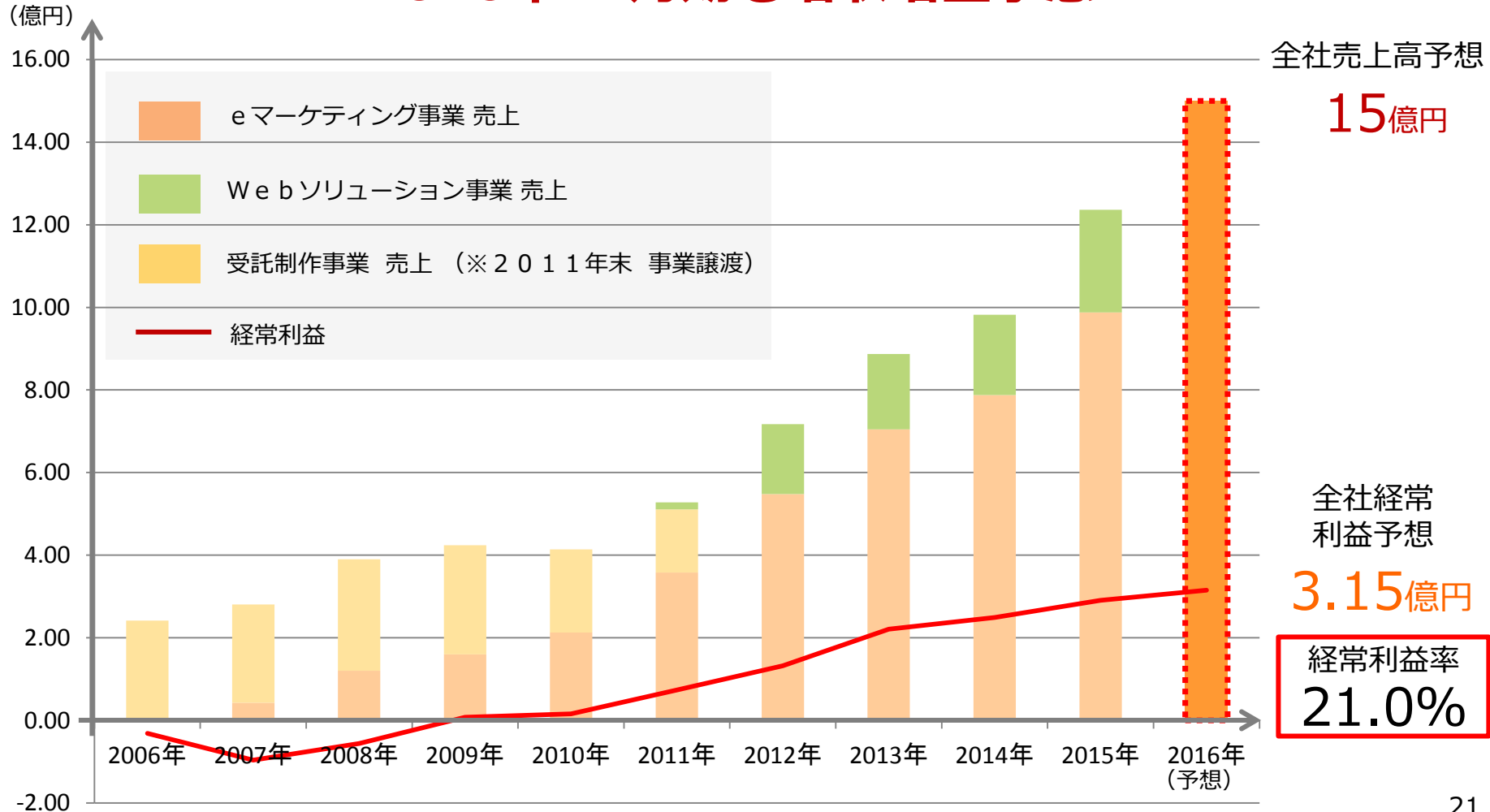
2016年1月に発足したShowcase Lab.が主な研究・開発分野として取り組んでいる金融×IT（Fintech）分野、IoT（ハードウェアの遠隔操作、新型コミュニケーションツール開発）分野につきましては現時点では業績予想に含めておりませんが、見通しが明確になり次第、速やかに開示してまいります。

■その他（株式分割について）

投資単位当たりの金額を引き下げることで、より一層投資しやすい環境を整え、流動性の向上と投資家層を拡大することを目的として、2016年3月31日を基準日として、1株→2株への株式分割を実施いたします。

業績推移

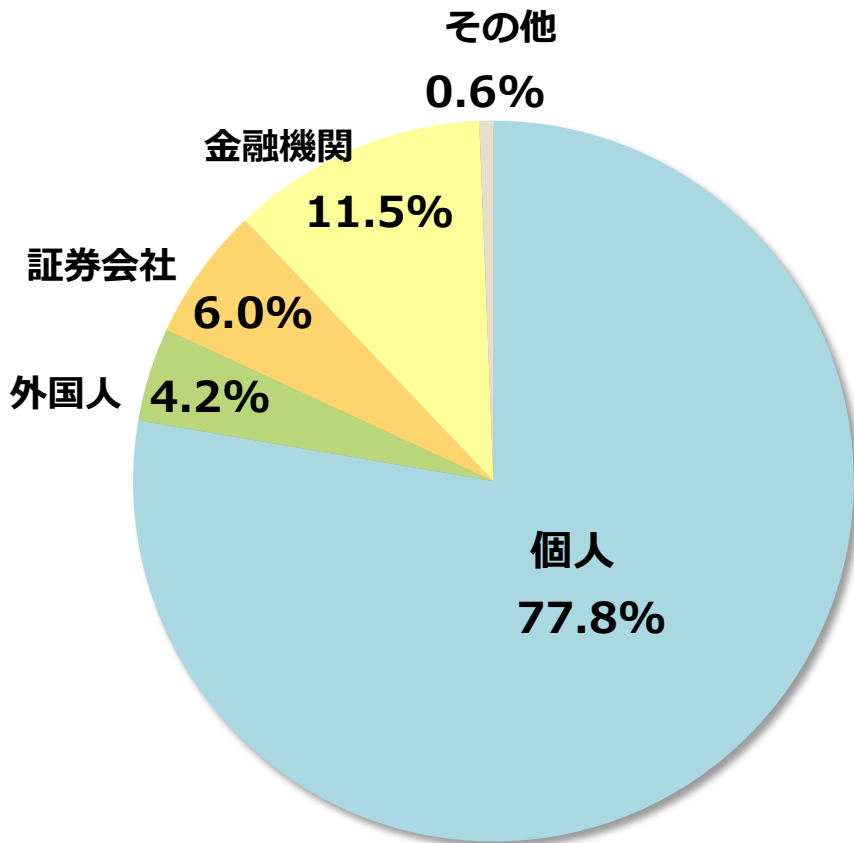
7期連続で最高益を更新 2016年12月期も増収増益予想



3. 株主価値向上の方針

- ・ 株主構成の概要
- ・ 株主価値の向上に向けて
- ・ 2016年12月期 配当予想について

株主構成の概要



2015年12月末現在

- **VC比率はゼロへ**

(上場前) 20.4% → (2015/12末) 0%

- **成長力を評価いただき、中長期投資の国内外の機関投資家の比率が増加**

- ・外国人：増加分は、ほぼ海外機関投資家
(上場前) 0.1% → (2015/12末) 4.2%

- ・金融機関：増加分は主として信託銀行の信託口 (国内機関投資家)

(上場前) 1.3% → (2015/12末) 11.5%

- **株主数：1,398名**

個人投資家の皆様も含め、多くの投資家にご評価いただき、2015年6月末の1,060名から増加しております。

今後も、より多くの投資家の皆様に、当社をご理解いただけるよう努めてまいります。

株主価値の向上に向けて

株主価値の最大化が、経営の最重要課題と認識

- **事業拡大**

既存事業の伸長に加え、今後は健全な財務体質を基盤に負債レバレッジを利かせたM&Aも検討し、さらなる事業拡大を目指します。

- **株式分割**

より多くの投資家の皆様に当社株主となっただけできるよう、1株当たり投資額の引き下げと、流動性の向上を図るため、株式分割を実施いたします。
※基準日：2016年3月31日

- **情報開示**

適示かつ公正な開示の徹底と積極的IR活動の実践してまいります。

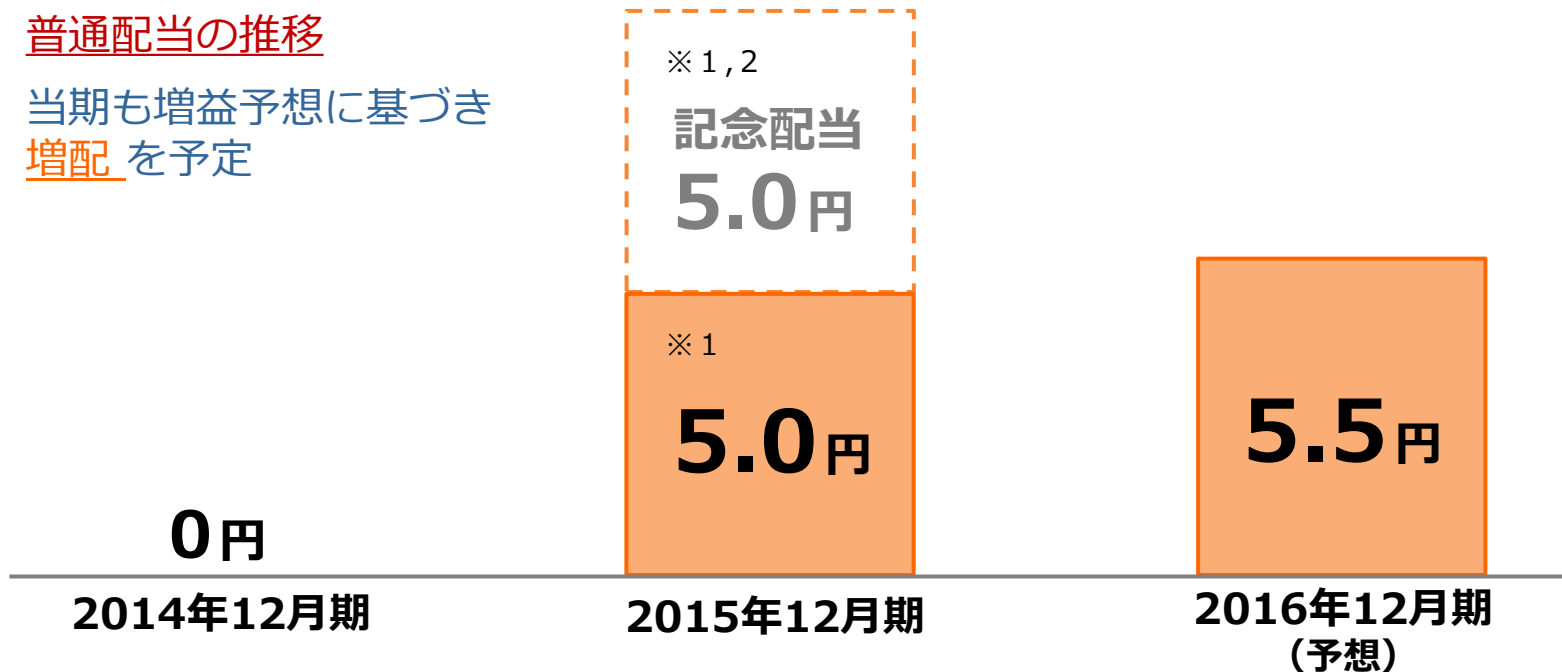
2016年12月期 配当予想について

成長投資によるサステイナブル成長が最大の利益還元と認識

成長による企業価値向上により、株主の皆様の期待に応えてまいります。
成長への投資を積極的に行いつつ、配当等の利益還元策も決定してまいります。

普通配当の推移

当期も増益予想に基づき
増配を予定



※2016年3月31日を基準日とし、1株を2株とする株式分割を予定しております。上記グラフは、株式分割の影響を考慮して作成しております。

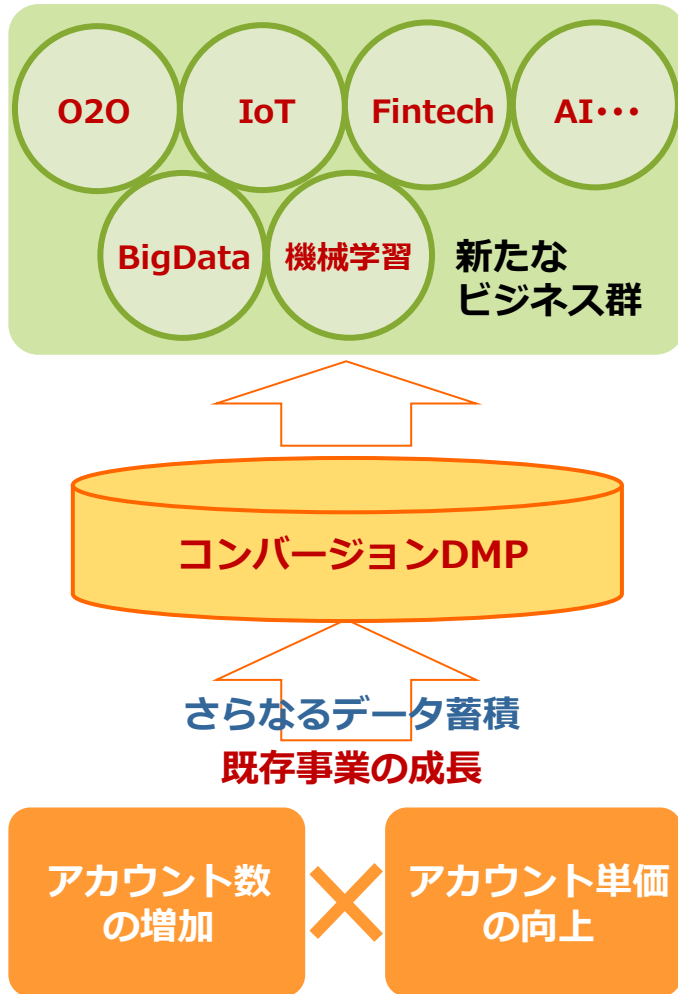
※2015年12月期配当につきましては、東証マザーズへ上場したこと及び、設立10周年（2005年11月、合併・商号変更）を記念した記念配当を実施しております。

4. ビジネス領域と成長戦略

- ・ ビジネス領域
- ・ 成長戦略

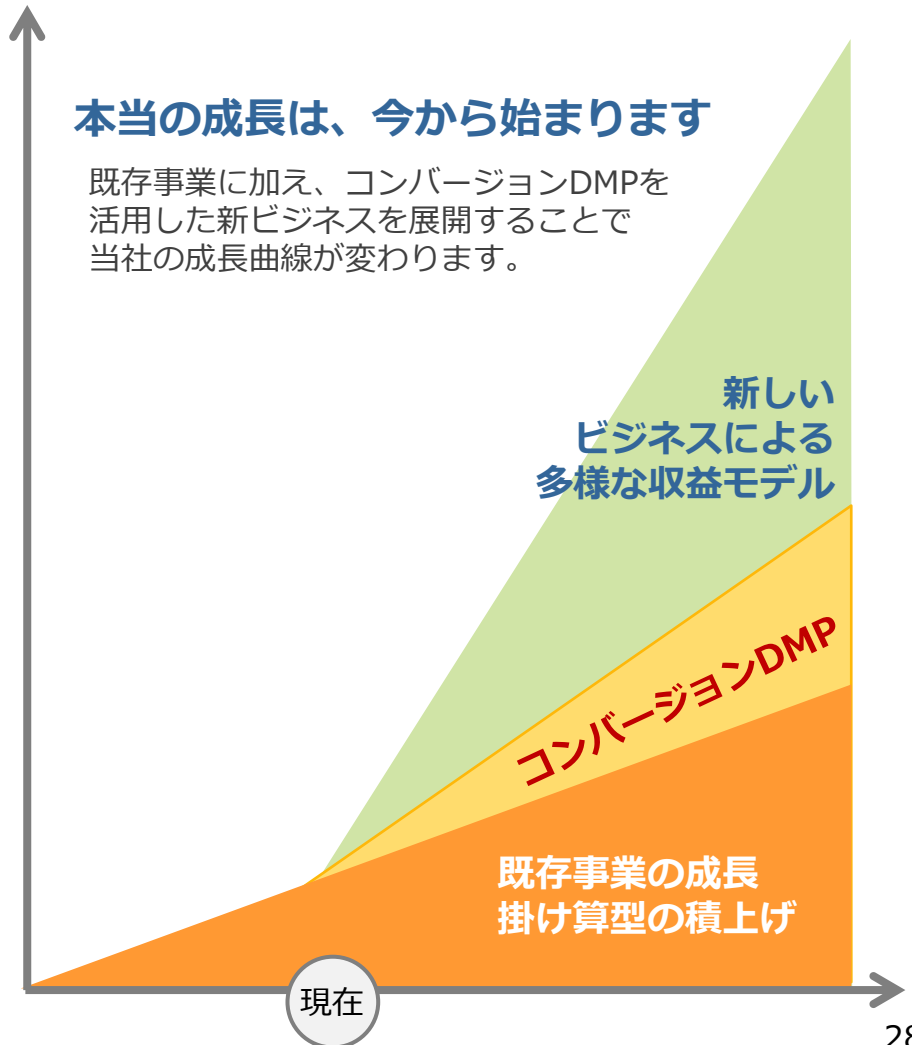
成長戦略

新たな収益モデルを付加により **成長が加速**



本当の成長は、今から始まります

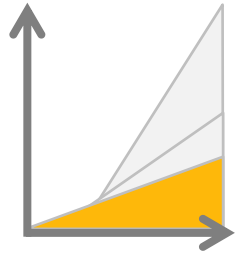
既存事業に加え、コンバージョンDMPを活用した新ビジネスを展開することで
当社の成長曲線が変わります。



5. 今後の事業戦略

- ・ 既存事業の積み上げ（ストック型ビジネスで安定成長）
- ・ コンバージョンDMP（新広告サービス 提供開始）
- ・ 新たなビジネス展開（フォームプロテクト 提供開始）
- ・ 今後のビジネスの展開
- ・ 中長期ビジョンと目標

既存事業の積み上げ

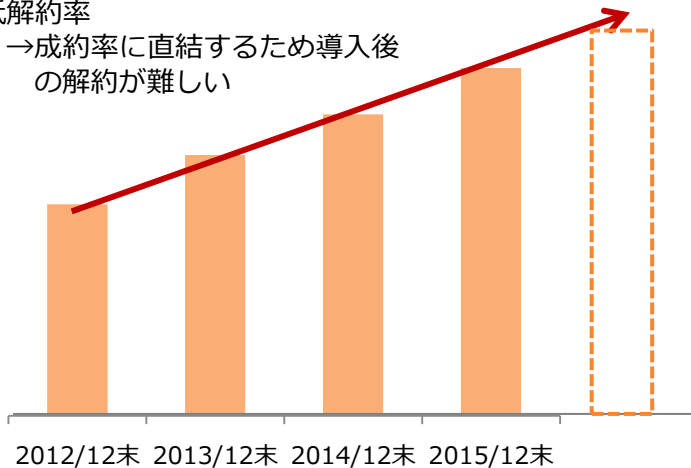


優良な顧客基盤とワンタグ戦略の **ストック型ビジネス** で安定成長

実績6,200アカウント以上の豊富で優良な顧客基盤へ既存のタグを介して新サービスを積み上げ。
新規顧客獲得と積み上げによる単価の増加の掛け算型の積上げ型ビジネスをワンタグにより実現。

アカウント数の増加 (利用サイト数の積上げ)

- 既存顧客が、別アカウントで追加利用
→ 既存サイトの高実績から、別サイトでも当社を利用
- 新規顧客の増加
→ 優良企業の利用実績に触発され新規導入
- 低解約率
→ 成約率に直結するため導入後の解約が難しい



アカウント単価の増加 (利用サービス数の積上げ)

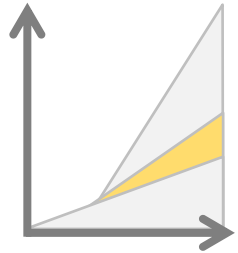
- 導入したサービスによる効果を、顧客企業が実感
→ 追加により、さらに高い成約率の実現へ
- 追加導入はワンタグにより容易
→ 利用申込に対し、即時に提供可能
- 追加導入を促進
→ 成功事例を提供し促進

アカウント単価の増加

サービス導入時 → 提供サービス拡大

- | | | | |
|-------------------------|------------------------|------------------------|------------------|
| PCサイトの
入力フォーム
最適化 | スマートフォン
表示用に
最適化 | 会員ごとに
個別に誘導を
最適化 | ユーザ行動の
履歴を可視化 |
|-------------------------|------------------------|------------------------|------------------|

コンバージョンDMP



他には無いユーザ情報でデータマーケティングビジネスを加速

ページ閲覧履歴だけでなく、他社では取れないページ内の詳細な行動や、顧客属性をサイト横断で取得し、広告やマーケティングデータ提供などのビジネスに活用。既に当期から売上・利益の計上（収益化）がスタート。2016年1月にはデータマーケティング事業部を発足。

既存事業の積み上げ



データを集める

- ・購入途中の離脱や、購入金額など、Webサイトを横断的に得られた行動データ
- ・性別、年齢、郵便番号など、入力フォームで得られた信頼性の高い属性データ

データを統合そして活用する

- ・ スケーラブルなストレージにデータ種類に関わらず一元保存・管理
- ・ 分散した情報をブラウザIDで統合
- ・ 特定条件でデータを抽出し広告等に活用

コンバージョンDMP

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

新たなビジネス展開

通常のDMP

ユーザの
ページ閲覧履歴



ページ内の
どの商品を見たか

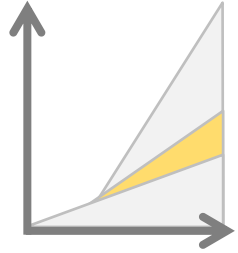
カートに、どの商品
を入れたか

年齢、性別などの
顧客属性

ユーザの **詳細行動** と **顧客属性** を補完

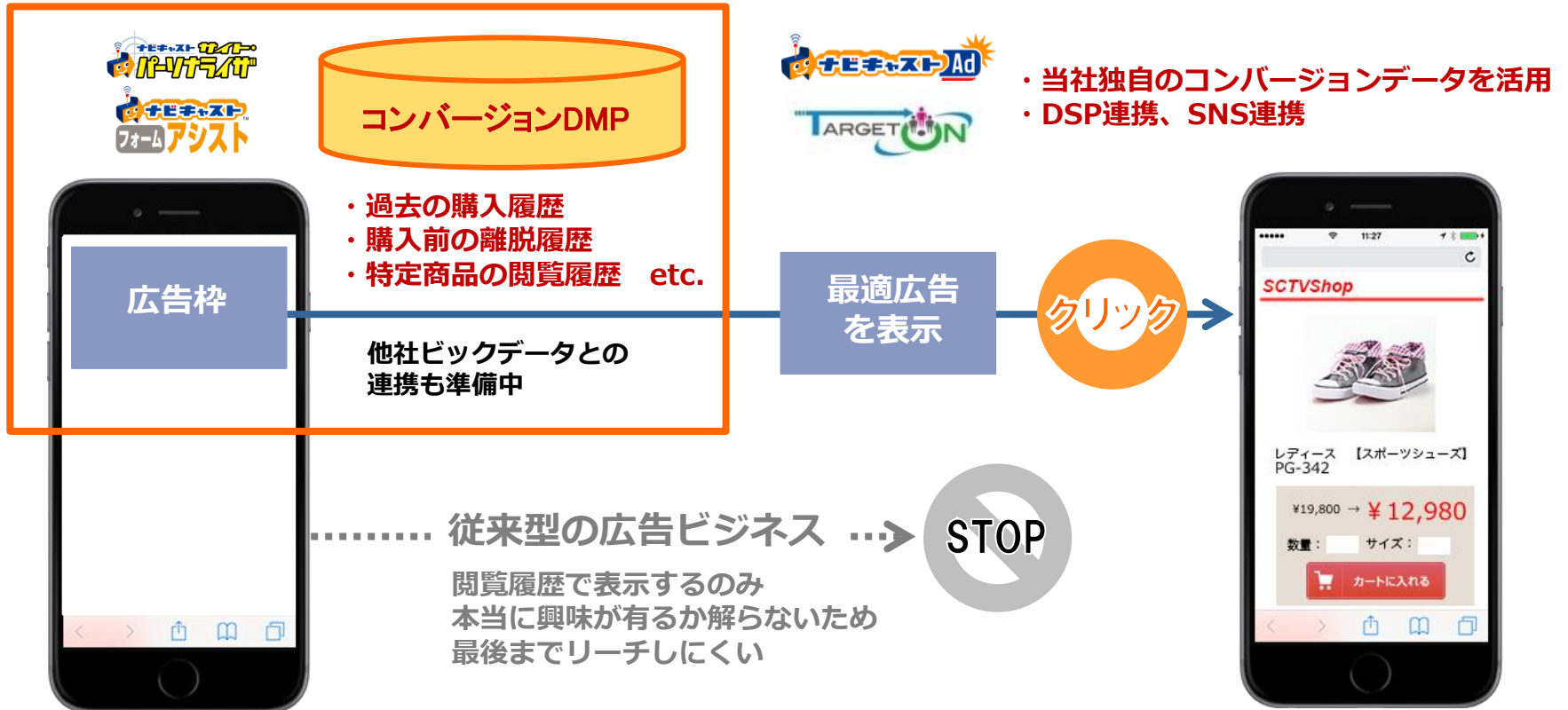
顧客は、当社サービス
を利用するだけで
ユーザデータを蓄積

新広告サービス 提供開始

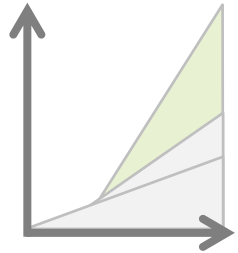


コンバージョンデータを活用した **精度の高い新広告サービス** を開始

従来型のDSP広告に当社独自のコンバージョンDMPを掛け合わせることでよりターゲティング精度を向上。
閲覧履歴中心ではなくコンバージョン中心のリターゲティング広告配信で費用対効果を改善。
従来広告よりもCPA（顧客獲得単価）25%低減の実績も。



新たなビジネス展開



2016年1月に **Showcase Lab.** をスタート

銀行、証券、カード業界など金融機関や不動産・人材・EC業界など当社の既存顧客を向けを対象に、自社のみならず様々な専門技術を持ったパートナー企業と連携しながら、研究や実証実験、研究成果の報告を行ってまいります。

O2O

IoT

Fintech

■ 主な研究分野

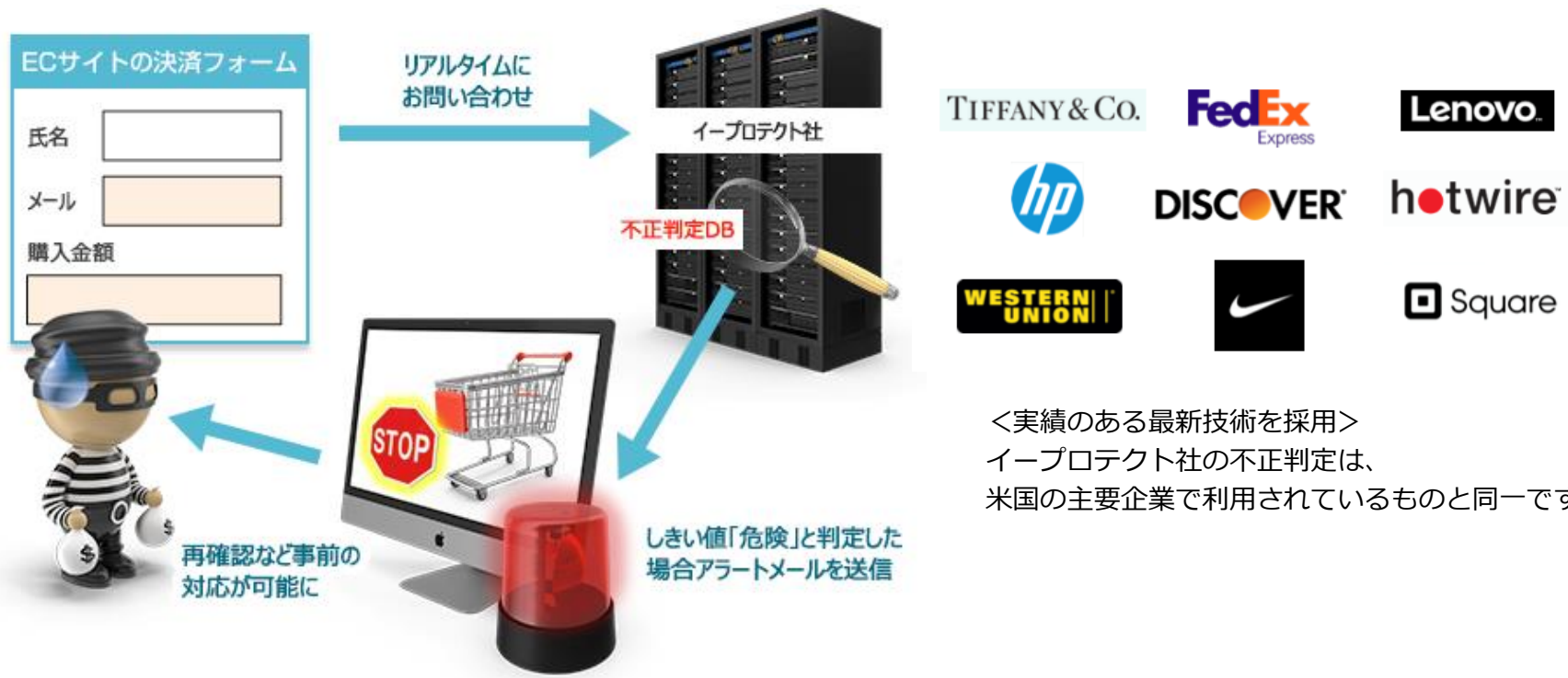
Web情報の分析技術、Web端末認識技術、ビッグデータ解析と機械学習（Deep Learning）の他に、下記の3つの分野を重点テーマとして研究、開発を行う。

- **O2O分野** : 位置情報解析、店舗内オペレーションのクラウド化など
- **IoT分野** : ハードウェアの遠隔操作、新型コミュニケーションツールの開発など
- **FinTech分野** : ユーザ与信分析、決済代替手段の提供など

フォームプロテクト 提供開始

Showcase Lab. 【第1弾】 Fintechの新サービス を提供開始

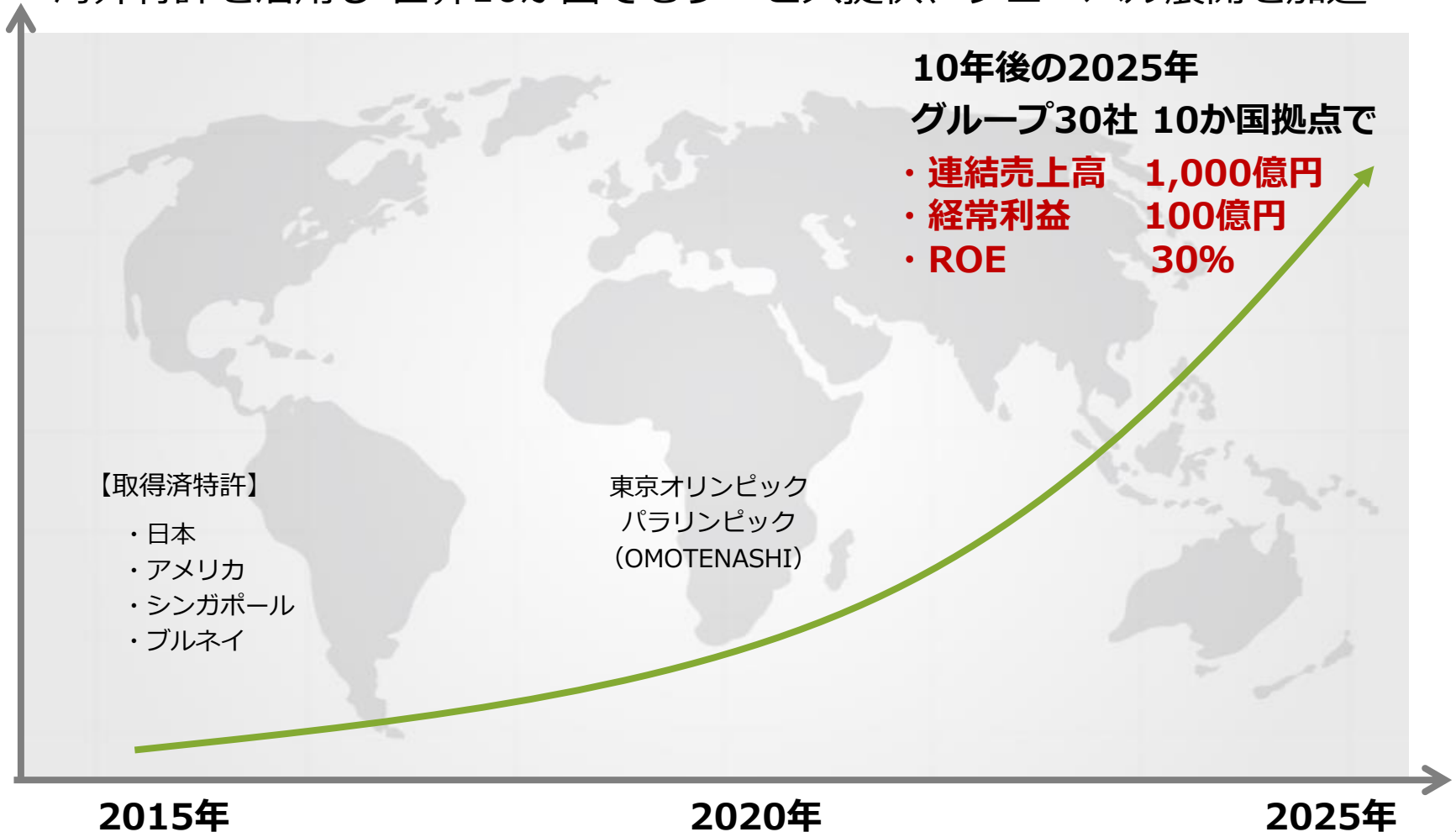
マーケティング分野に関わらず、金融IT分野において不正利用防止やより安全で使いやすい、新しい決済支援サービスを提供。当社主力製品におけるEメール判定型不正利用防止サービス「フォームプロテクト」をイープロテクト社と資本業務提携によって開発し、提供を開始しました。



中長期ビジョンと目標

ネットで、おもてなしを、世界へ

海外特許を活用し 世界10か国でもサービス提供、グローバル展開を加速





6. APPENDIX

「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。

会社沿革

1996. 2	(有) フューチャーワークス設立 ※1998年に株式会社化
2003. 5	(株) スマートイメージ設立
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』を提供開始
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	不動産業専用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. 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. 5	広告トレーディングデスクサービス『TARGET ON』提供開始
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

創業者プロフィール

代表取締役社長 森 雅弘

- ・ 1963年 石川県出身
- ・ 1988年 金沢大学 大学院修了
- ・ 1988年 (株)リクルート 入社
- ・ 1997年 (有)フューチャーワークス 入社
- ・ 1998年 (株)フューチャーワークス 代表取締役 就任
- ・ 2003年 (株)スマートイメージ 取締役 就任
- ・ 2005年 (株)ショーケース・ティービー 代表取締役 就任
現在 代表取締役 社長

取締役副社長 永田 豊志

- ・ 1966年 福岡県出身
- ・ 1988年 九州大学 卒業
- ・ 1988年 (株)リクルート 入社
- ・ 1996年 (株)ワークスコーポレーション 取締役 就任
- ・ 1999年 (株)フロッグエンターテインメント 代表取締役 就任
- ・ 2003年 (株)スマートイメージ 代表取締役 就任
- ・ 2006年 (株)ショーケース・ティービー 取締役 就任
現在 取締役 副社長



商品ラインアップ (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
個別誘導の最適化サービス



「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



「入力しやすく」を実現する
入力フォーム最適化サービス



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



スマホユーザーの行動履歴を
可視化するログ分析サービス



PCユーザーの行動履歴を可視化
するログ分析サービス



複数のDSPを最適運用する広告
トレーディングデスクサービス



FlashをHTML5に変換する
表示最適化サービス



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)

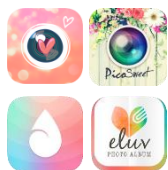


バスケット・ゴール専用の
オンラインショップ (ECサイト)

商品ラインアップ (スマートフォン・アプリ関連サービス)

- 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

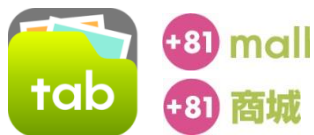
広告メディアプラットフォーム



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と連携し新たな広告メディアプラットフォームを構築



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』と連携



アプリ制作・運営プラットフォーム

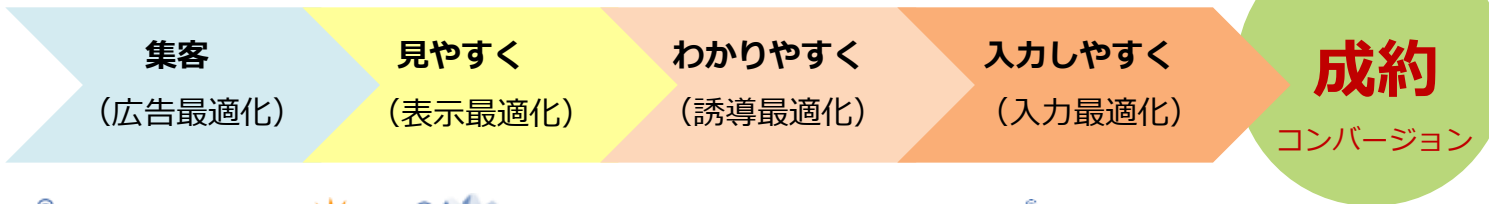


これまでWebサイト上で展開していた人気のコンテンツをスマートフォンアプリ制作・運営サービス『Go!Store』を用いてアプリ化 (『酒ゼミ』など)。操作性を高めると共にPUSH通知などを使って、より早くユーザに情報を訴求



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
シンガポール・ブルネイ



サイト内誘導の最適化

日本×2件



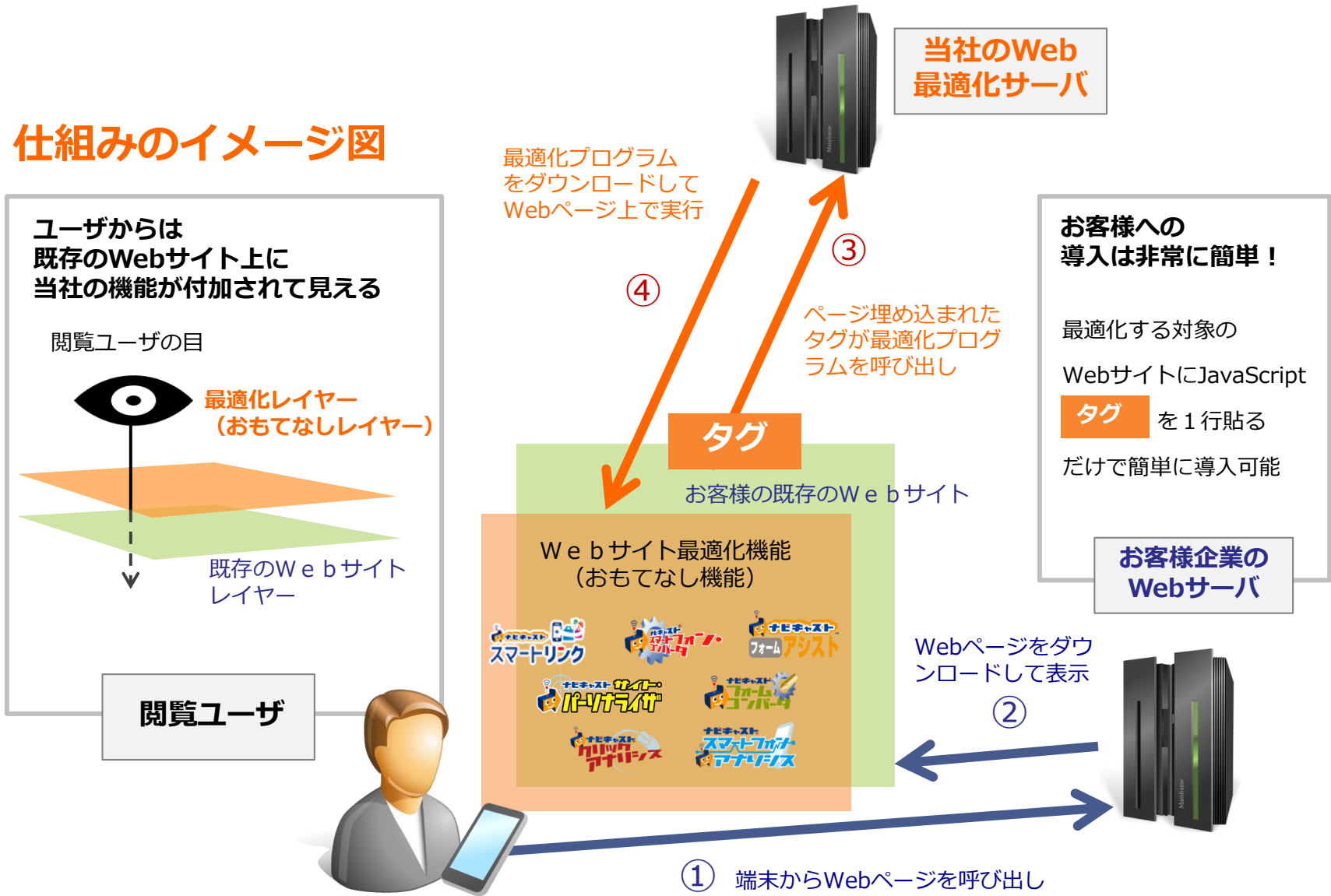
入力フォームの最適化

日本×2件



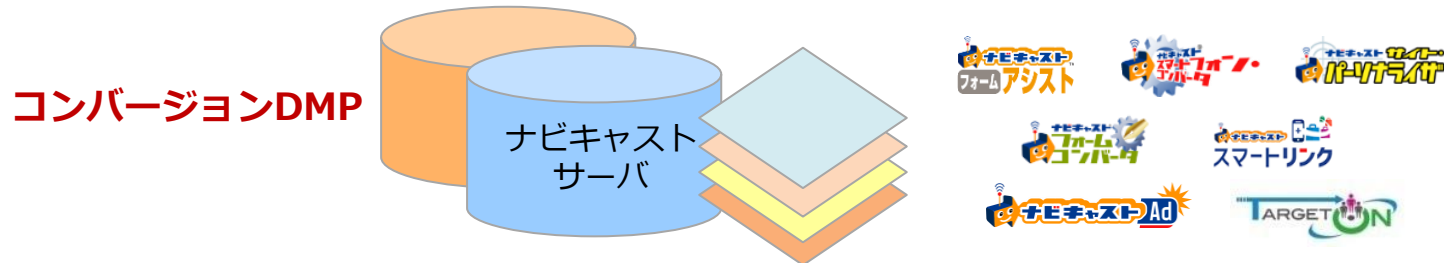
Webサイト最適化の特許技術の仕組み

仕組みのイメージ図

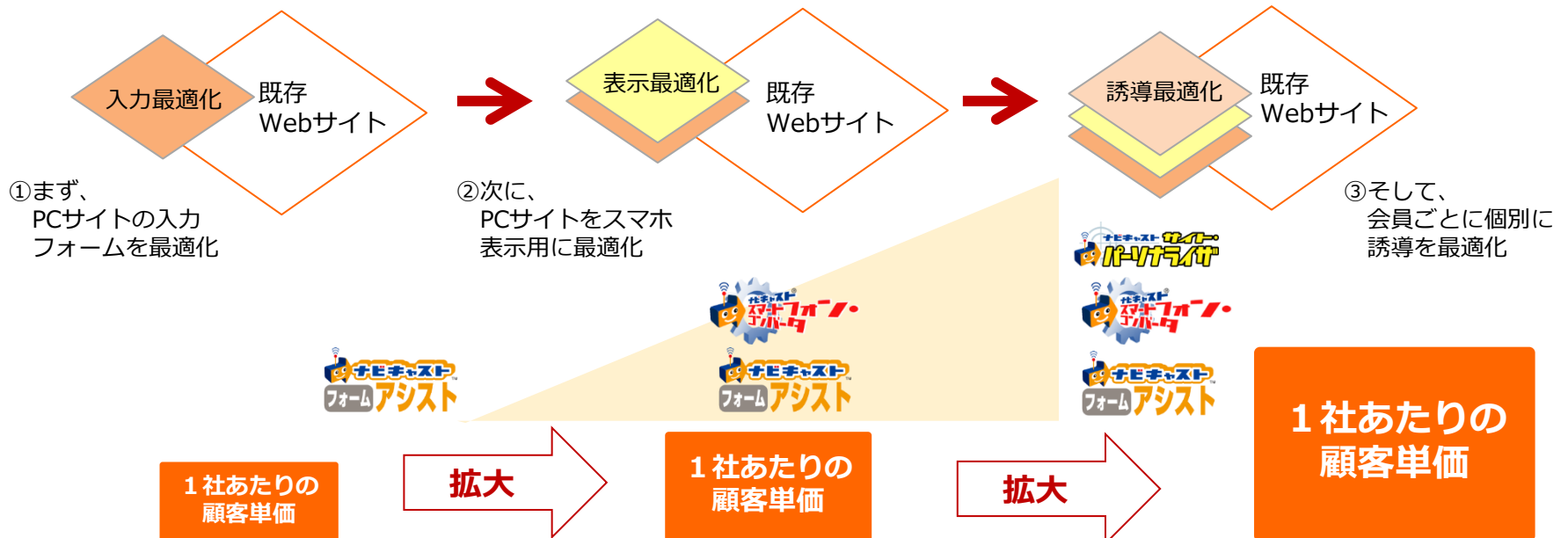


ワンタグ戦略によるビジネスの積み上げ

- ・ **6,200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**



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）

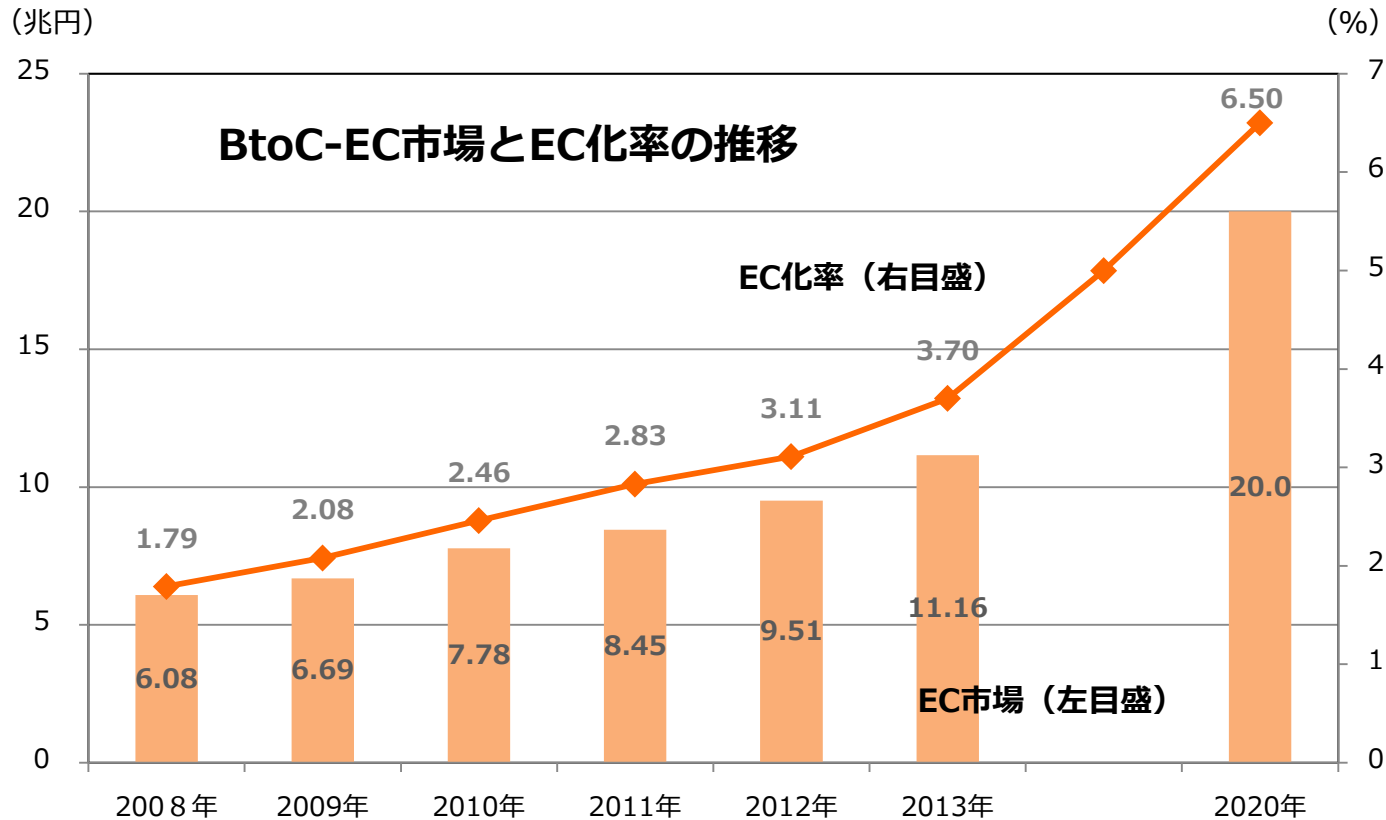


【参考資料①】 ビジネスを取り巻く外部環境

- 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

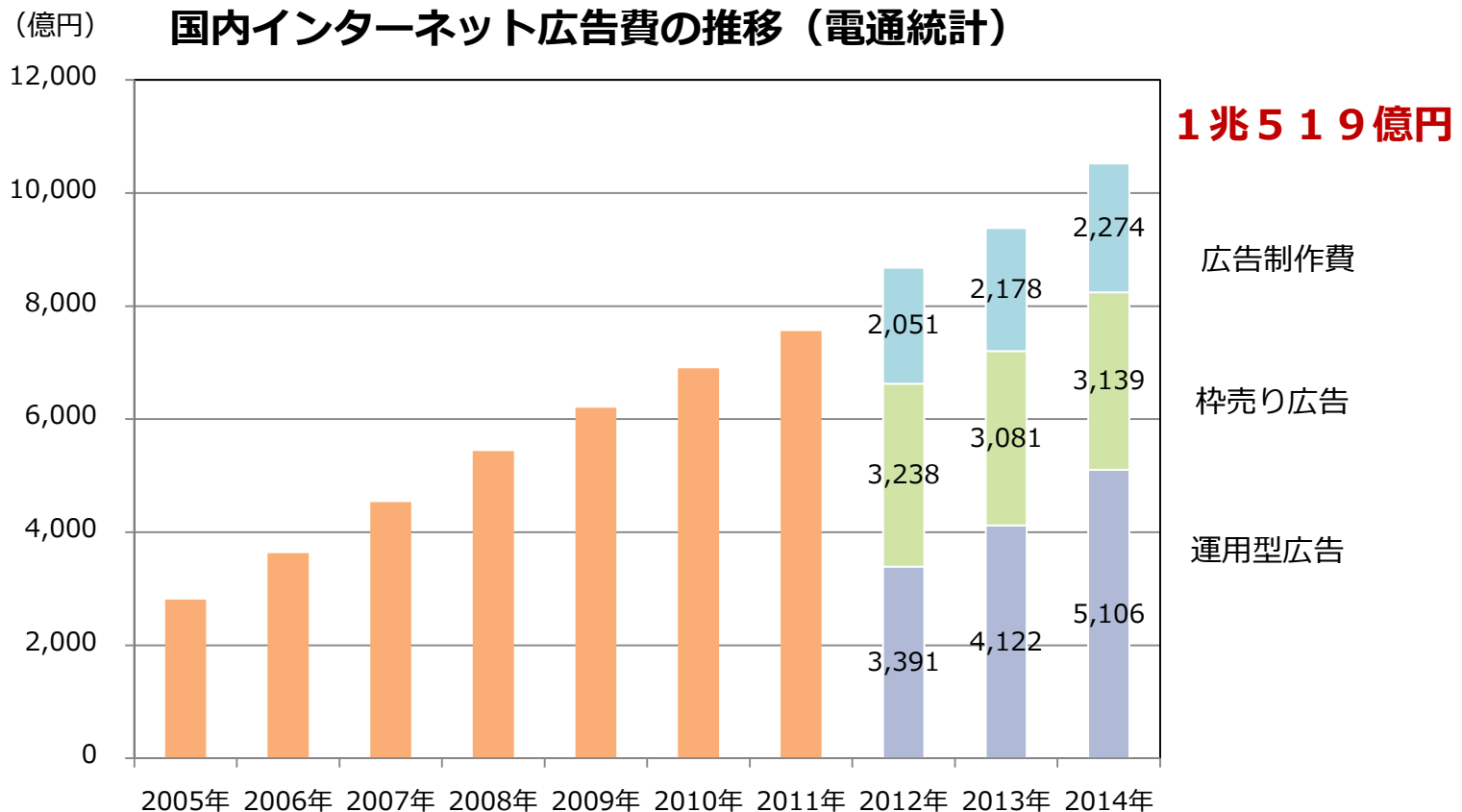


<出所> 経済産業省 (2020年は東洋経済新報社予測)

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

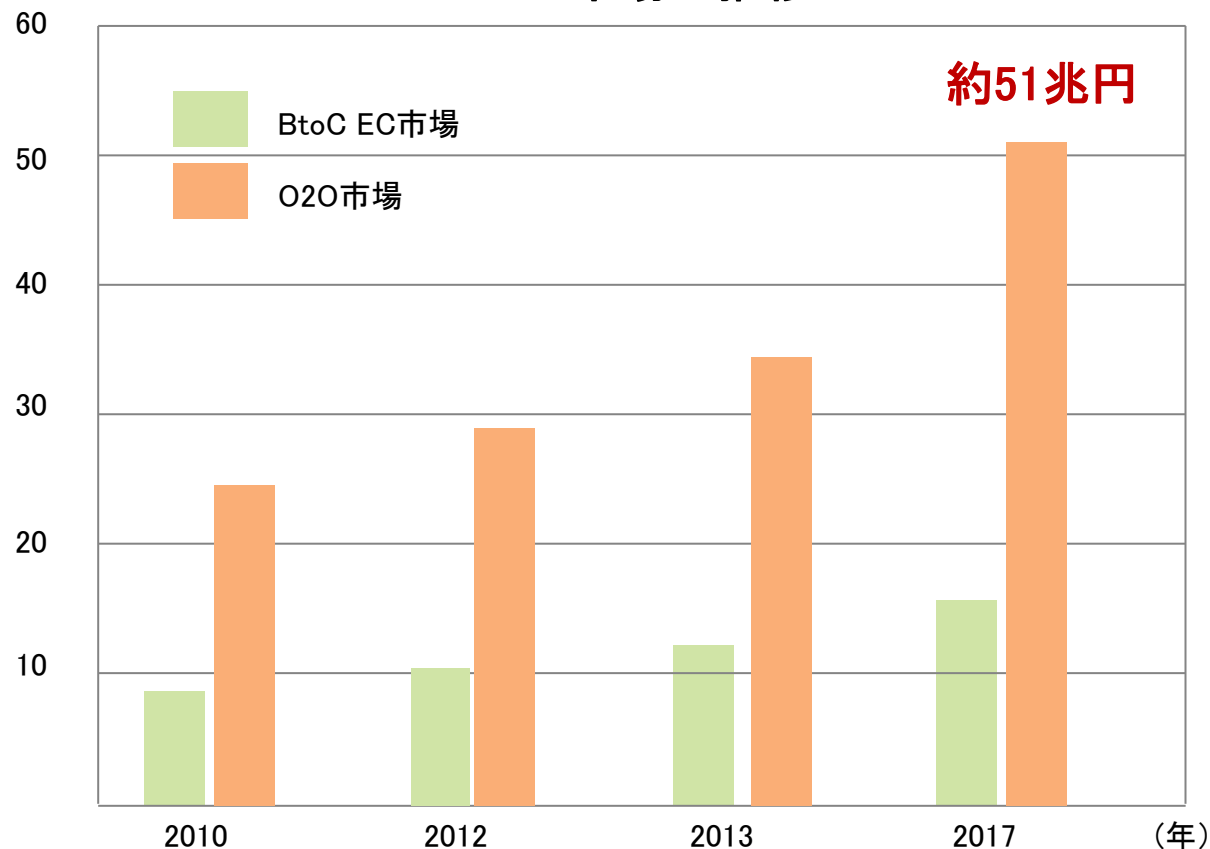


O2O市場は2017年に50兆円を突破

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

（兆円）

O2O市場の推移



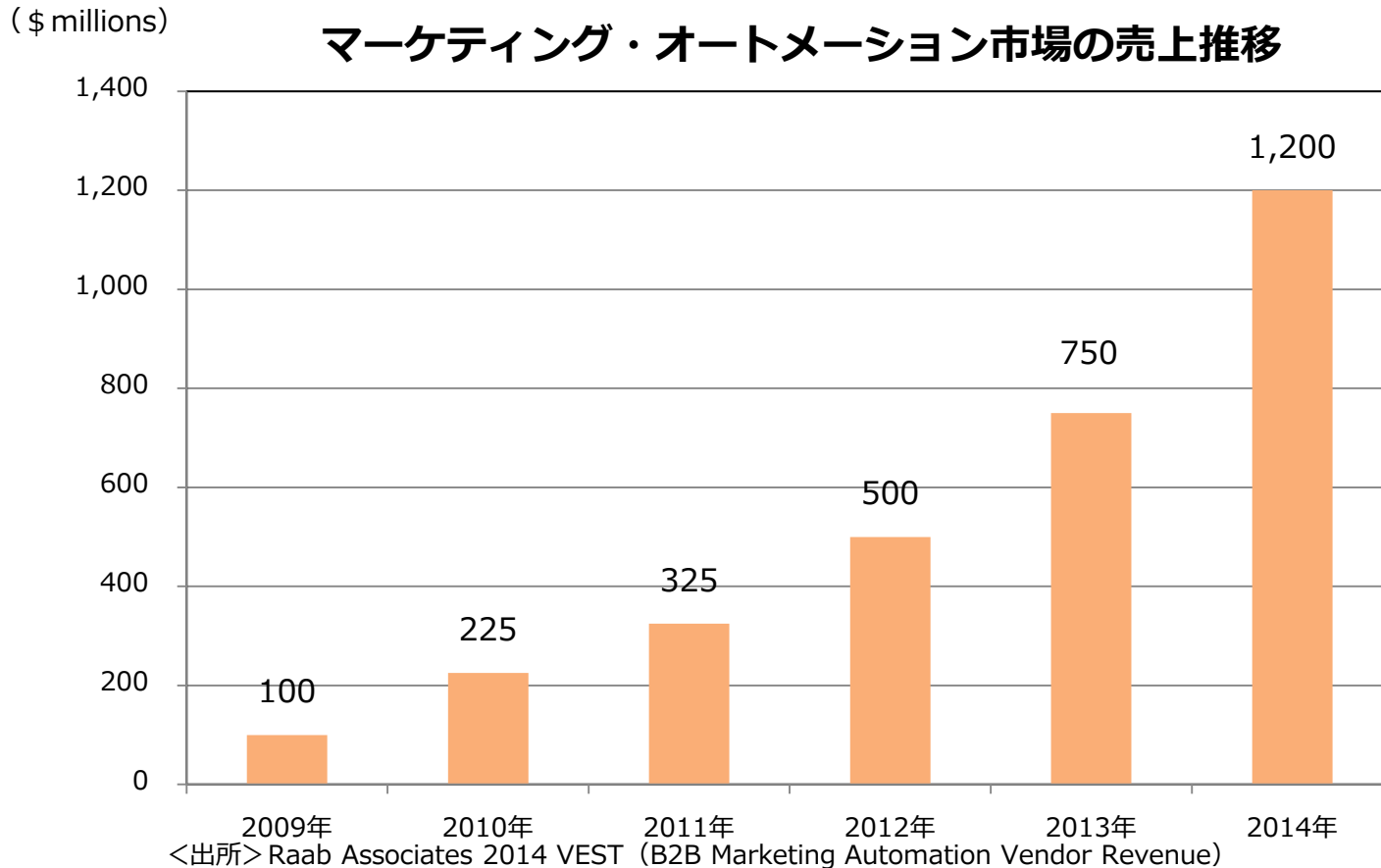
*O2O

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。

ITナビゲータ2013年度版
：東洋経済新報社

マーケティング・オートメーション市場の拡大

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）



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

【参考資料②】 CSR活動について

CSR活動について

- 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、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** を実施

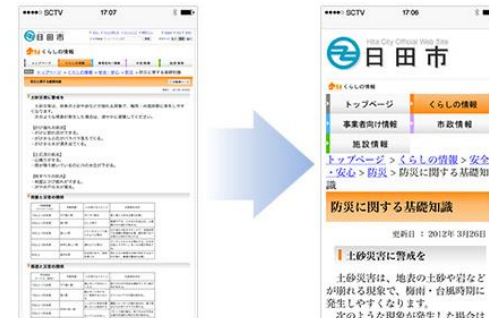
秋田県湯沢市



大分県九重町



大分県日田市



(中央)秋田県湯沢市副市長・藤井延之氏、(左)当社代表取締役社長、(右)当社CSR担当による「災害・防災Webサイトの最適化に関する取り組み」について共同記者発表の様子

<リリース記事>

<http://www.showcase-tv.com/topics/csr-support-yuzawa-akita/>

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。