

2017年12月期第2四半期
決算説明資料



2017年8月14日
株式会社ショーケース・ティービー
【東証第一部：3909】

CONTENTS

1 決算ハイライト

2 決算の状況

3 成長戦略の概要

4 グループ企業の成長戦略とシナジー

5 中長期的な展開

6 APPENDIX

1 決算ハイライト

- 業績ハイライト
- 事業トピックス

- 増収達成（前年同期比 **123.3%**）
- 経常利益率 **18.0%** を確保
- 自己資本比率 **70.8%**

（※）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。

2017年12月期 第2四半期	
売上高	806 百万円
営業利益	148 百万円
経常利益	145 百万円
当期純利益	67 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。

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 7,300契約 を突破
- ✓ 入力レスでログインが可能となる認証技術に関する特許を取得（弊社11個目特許）
- ✓ DMP「ZUNOH」のビッグデータを手軽に分析できる「Audience Insight」提供開始
- ✓ メールアドレスの存在を瞬時にチェックする「ProTech Mail Checker」を提供開始
- ✓ 画面共有を実現するコミュニケーションツール「View Assist」の提供を開始
- ✓ DMP「ZUNOH」とAIを活用した広告配信サービス「Cogni-Targeting」を提供開始

新規分野の積極投資

- ✓ 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
- ✓ オープンランウェイズ社のVR事業を譲り受け、不動産向けVRサービス「SHOWRISE」を提供開始
- ✓ 子会社アクルが、不正決済対策サービスでベリトランス社、イーコンテクスト社、GMOイプシロン社と業務提携
- ✓ 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株式会社を子会社化
- ✓ 滋賀大学とビッグデータ分析で産学連携。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

2 決算の状況

■ 2017年12月期 2Q 決算状況

- ・ 損益計算書
- ・ 半期別の売上高推移
- ・ セグメント売上・利益の推移（eマーケティング事業）
- ・ セグメント売上・利益の推移（Webソリューション事業）
- ・ 費用内訳
- ・ 貸借対照表
- ・ キャッシュフロー計算書

■ 2017年12月期 2Q 業績予想

- ・ 通期の業績見通し
- ・ 業績推移

(百万円)	2017年12期 2Q	2016年12期 2Q
売上高	806	654
eマーケティング事業	634	544
Webソリューション事業	172	109
売上原価	199	131
売上総利益	607	523
販売管理費	458	369
営業利益	148	154
経常利益	145	156
当期純利益	67	97

売上 前期比 123.3% 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 131.6% 業容拡大に伴う増加

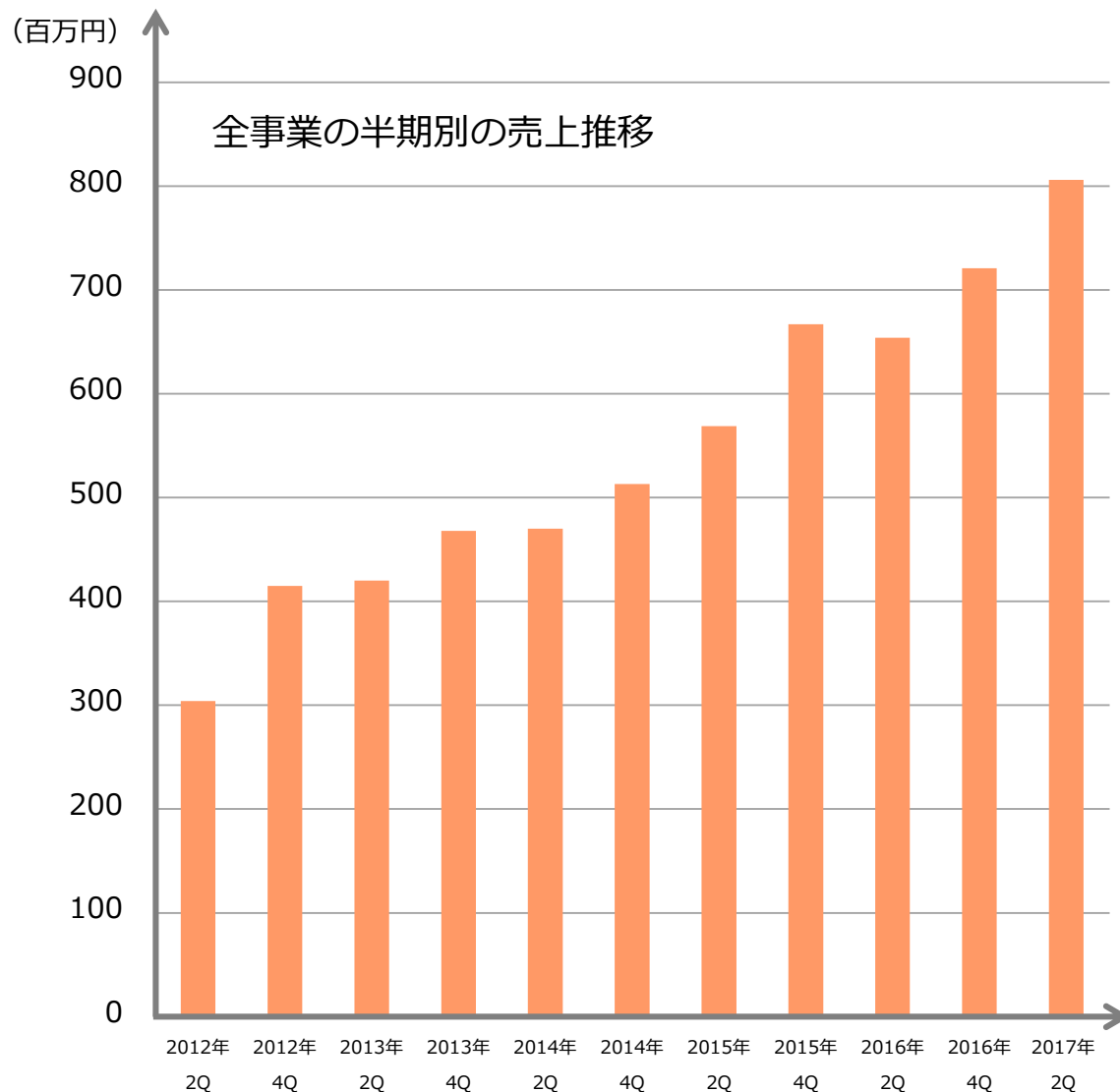
連結決算を開始したことによる子会社の費用取り込みにより全体として増加

- ・ **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

利益 営業／経常利益は微減

- ・ **営業利益**・・・前期比 96.3%
連結決算開始に伴い、のれん償却費を計上するなどして営業利益は微減
- ・ **経常利益**・・・前期比 93.1%
連結決算開始に伴い、持分法投資損失 2 百万円を計上
- ・ **当期純利益**・・・前期比 69.2%
連結決算開始に伴い、段階取得に係る差損 34 百万円を計上

半期別の売上高推移

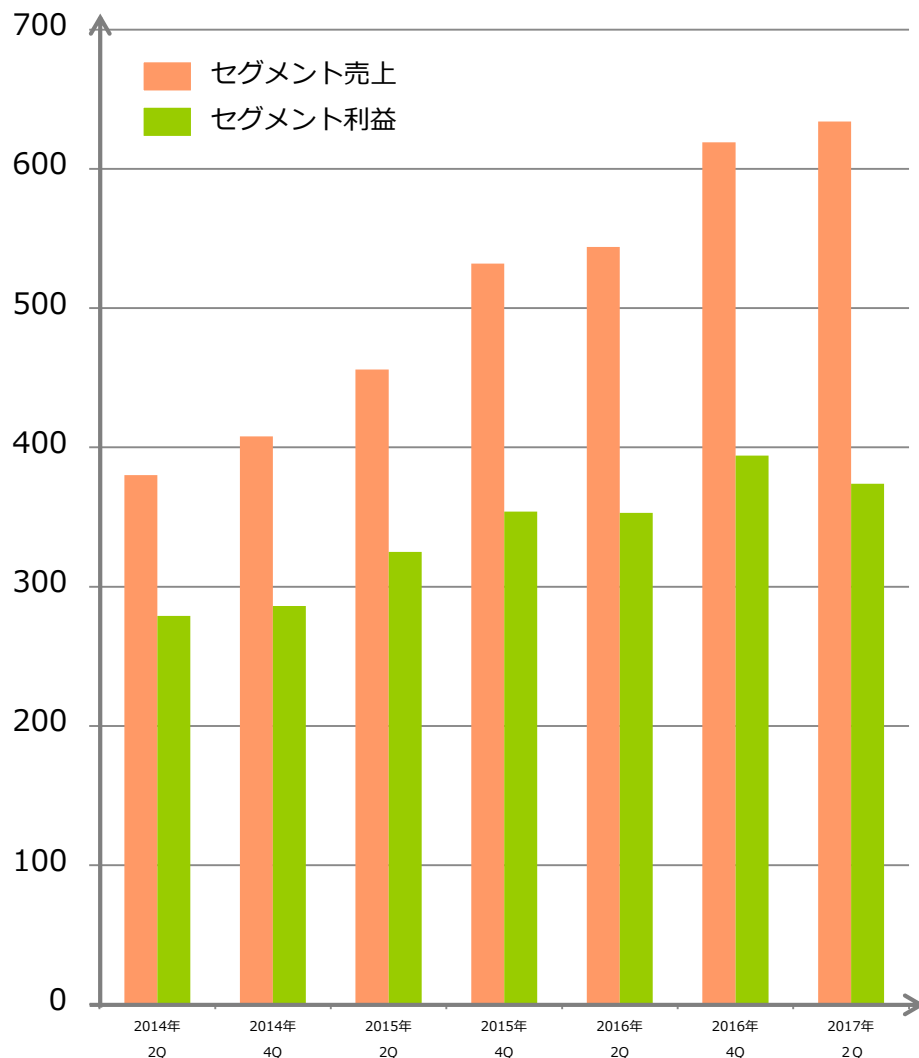


- **ストック型ビジネス** により売上高は右肩上がりです。
順調に増加
- 当第2四半期 売上高は前年同期比 **123%** と**堅調に推移**

(※) 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。

セグメント売上・利益の推移（eマーケティング事業）

(百万円) セグメント売上・利益の推移（半期別）



(※) 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。

概況

昨年同期比で **16% 増収、6% 増益**

- 第1四半期に積極的な開発投資を行い、第2四半期に新機能、新商品を本格展開した事が収益に貢献
- 子会社の株式会社アクルとイープロテクト株式会社の合併による不正防止サービスの提供や、「ZUNOH」とAIを活用したビッグデータ分析で提携を行うなど、次の成長に向けた施策も着々と進行中

セグメント売上

2017/12期2Q

634百万円

- 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し、新ブランドProtechシリーズや新商品ビューアシストのOEM提供などにより売上拡大
- 決済事業会社との協業により、アクルの不正防止サービスが多くの顧客に導入が進み売上増に寄与

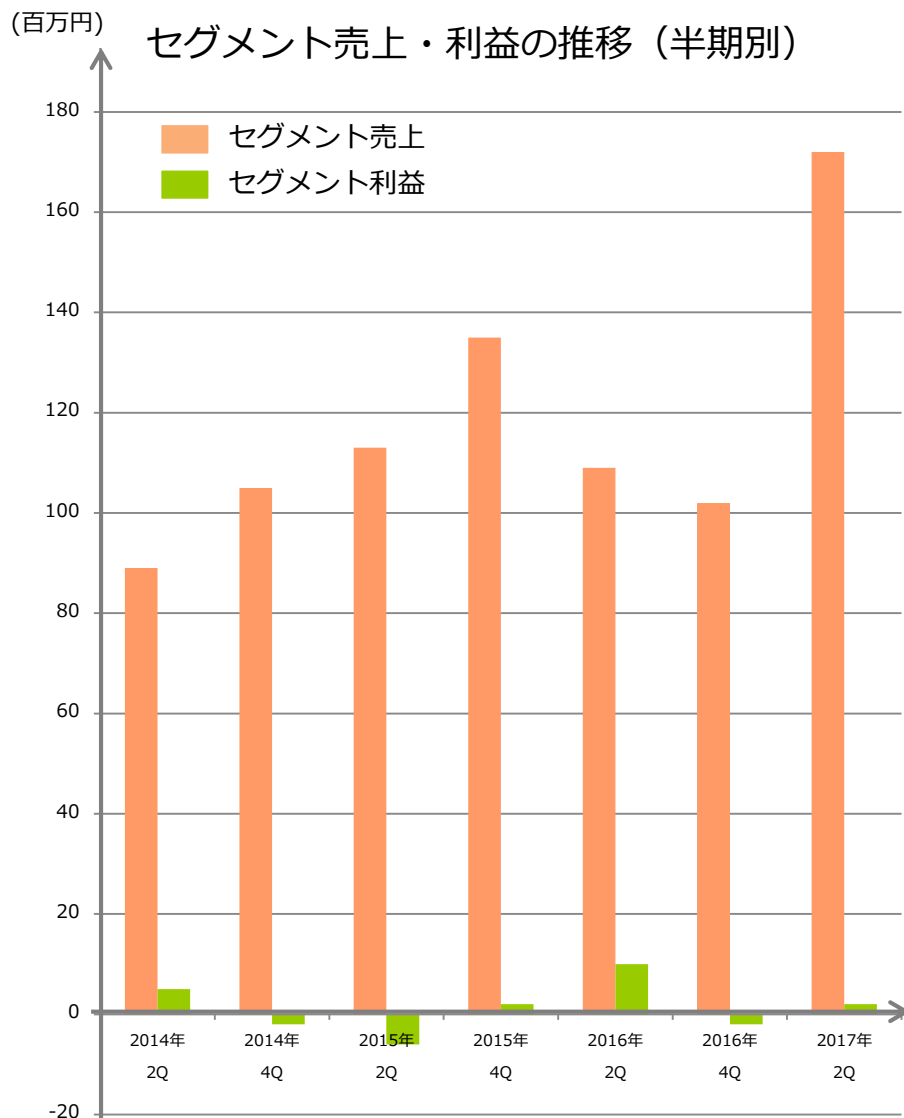
セグメント利益

2017/12期2Q

374百万円

- 売上高は順調に増加したものの、現状は赤字のアクルの連結子会社等により全体利益の増加は6%
- 積極的な先行投資により利益貢献は第3Q以降に期待

セグメント売上・利益の推移 (Webソリューション事業)



(※) 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。

概況

商品の選択と集中で増収増益に転換

- 株式会社インクルーズの株式取得とVR事業の譲り受けを行い、**スマホアプリ、O2Oなどに引き続き、BtoC事業やVR事業を展開**
- スマートフォンアプリ関連や株式会社インクルーズのコンテンツ事業やゲームグラフィック制作事業が収益に大きく貢献
- 2016年よりFlash to HTML5 事業から撤退

セグメント 売上

2017/12期2Q
172百万円

- スマートフォンアプリ関連は「星の王子さまミュージアム 箱根サン=テグジュペリ」で採用が決まるなど売上拡大
- インクルーズの自社配信LINEスタンプ「めんとり」の安定したダウンロード数の獲得や、大手企業からLINEスタンプの受託制作、ゲームグラフィック制作などを多数請け負い、売上拡大に大きく寄与

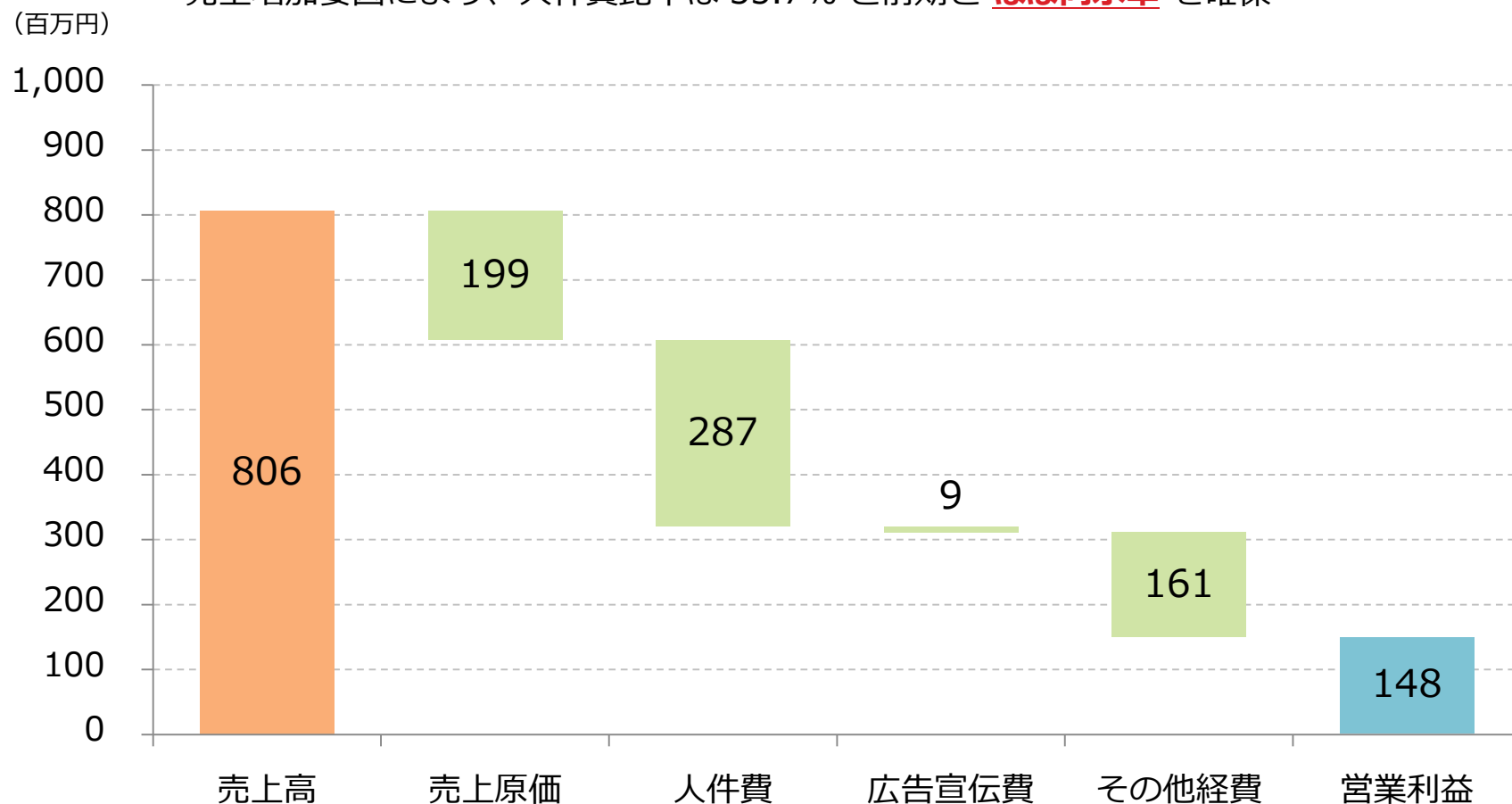
セグメント 利益

2017/12期2Q
2百万円

- 利益率の高い自社サービスの販売へ注力した事と、インクルーズの業績好調が利益に大きく貢献

費用内訳

- 営業利益率は **18.4%** 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 35.7% と前期と **ほぼ同水準** を確保



貸借対照表

(百万円)	2017年12期 2Q	2016年12期 期末
流動資産	1,090	980
固定資産	695	468
有形固定資産	26	17
無形固定資産	363	126
その他投資等	305	324
総資産	1,786	1,448
流動負債	347	165
固定負債	155	-
純資産	1,283	1,282

(※) 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。

流動資産

積極的資本参加により現金及び預金は微減

営業活動により現金獲得したものの、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ため、現金及び預金は微減

	2016/12期期末	→	2017/12期2Q
・現金及び預金	776百万円		686百万円

固定資産

子会社株式の取得によりのおれんが増加

子会社株式の取得によりのおれんが増加 (PPAによる配分前)

	2016/12期期末	→	2017/12期2Q
・のおれん	36百万円		240百万円

負債

銀行借入により財務レバレッジ向上

金融機関との関係強化等のため当座貸越枠で200百万円の借入
連結子会社の借入金154百万円

純資産

自己資本比率 **70.8%** 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2Q
・自己資本	1,278百万円		1,263百万円
・自己資本比率	88.3%		70.8%

キャッシュフロー計算書

(百万円)	2017年12期 2Q	2016年12期 2Q
営業CF	70	130
投資CF	△323	△128
フリーCF	△252	1
財務CF	150	△8
現金及び現金同等物の増減額	△102	△6
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	686	755

(※) 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

業績好調を背景に拡大

・税金等調整前四半期純利益	109百万円
・減価償却費、のれん償却費	37百万円
・法人税等の支払額	△41百万円

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	△47百万円
・投資有価証券の取得	△43百万円
・子会社株式の取得（前払分含む）	△223百万円

財務CF

短期借入金と配当金の支払が主因

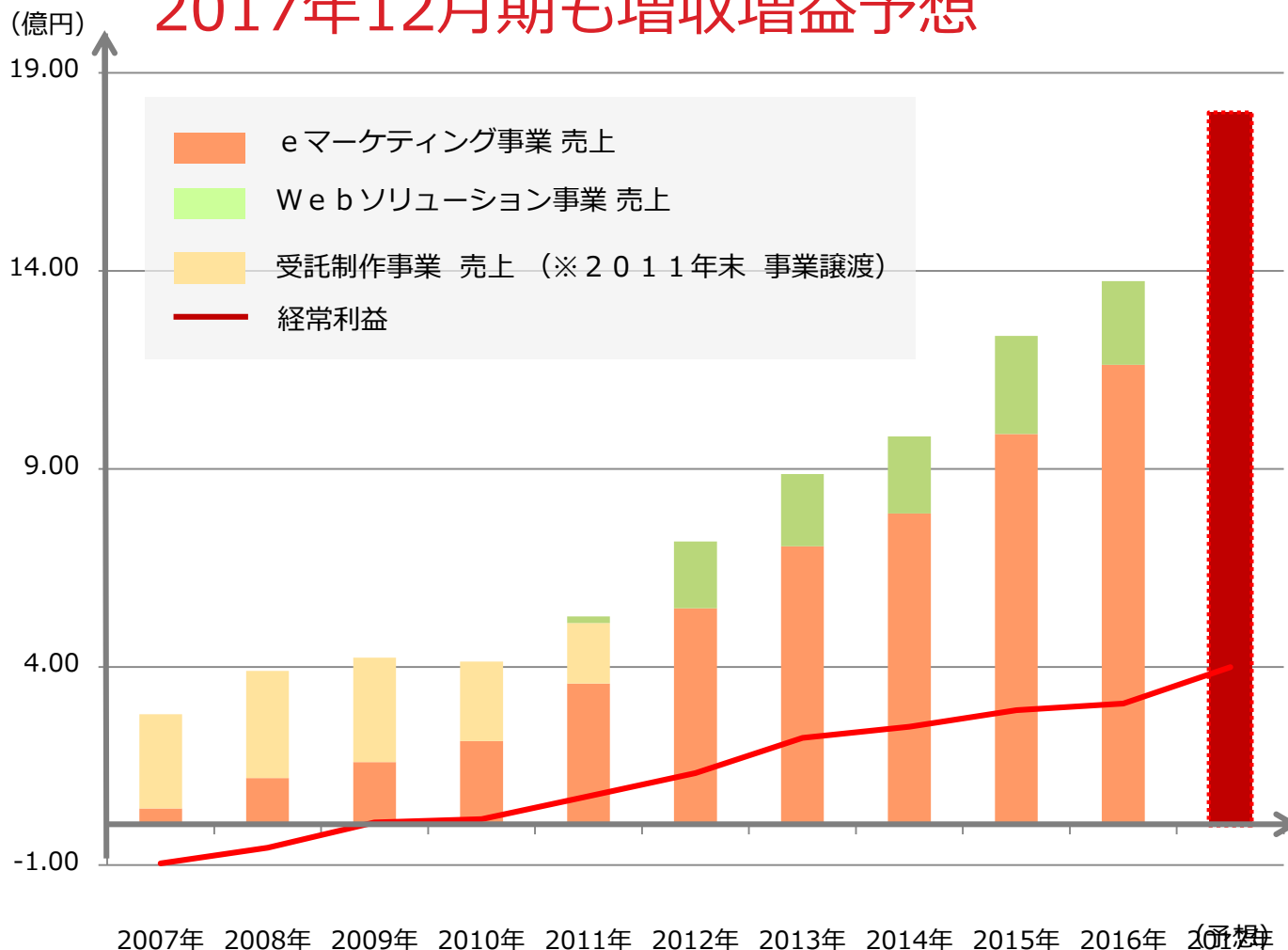
・短期借入金の純増減	200百万円
・配当金の支払額	△49百万円

- 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と、連結子会社の業務拡大による **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

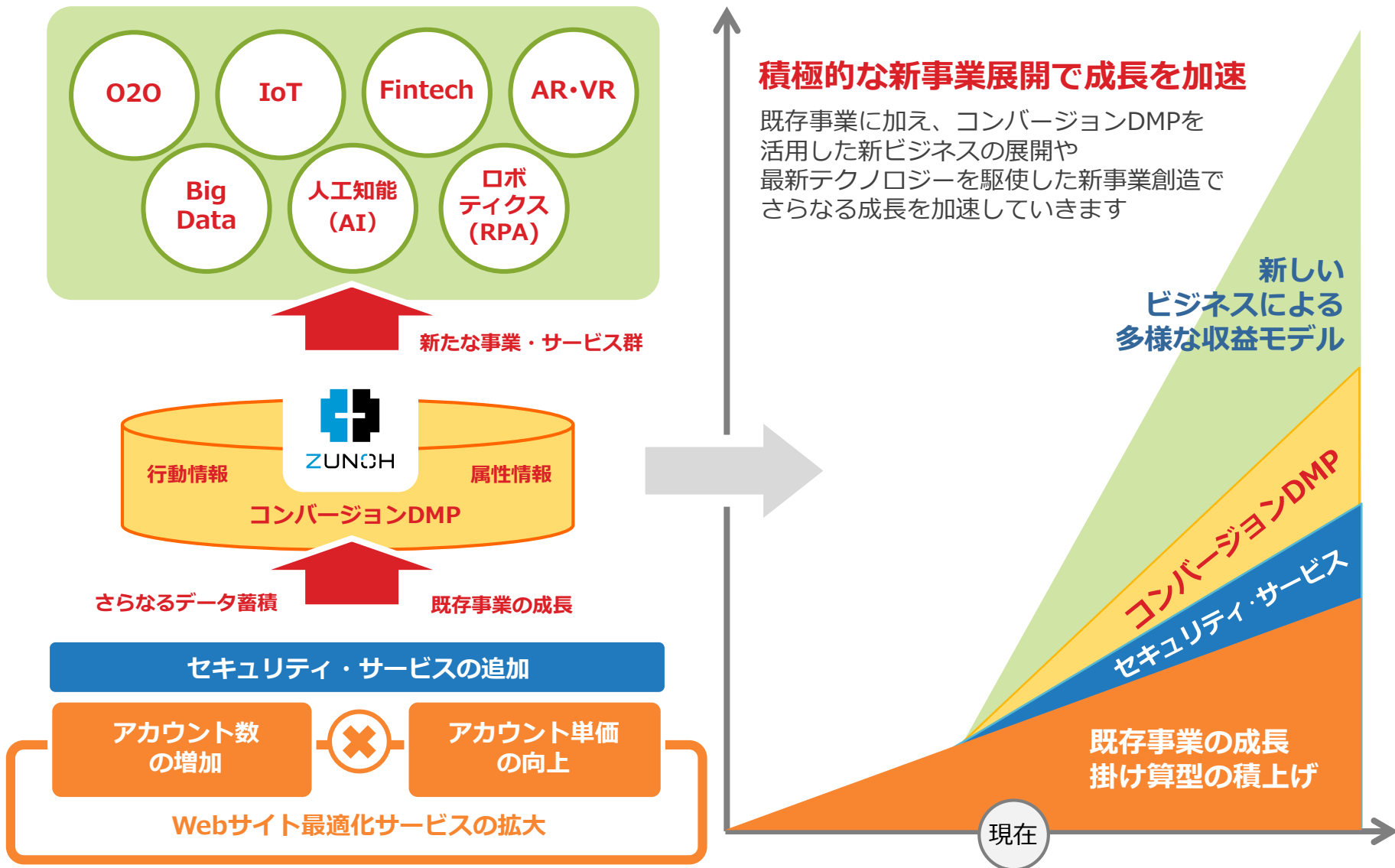
■ 成長戦略と注力分野

■ サービス展開と協業体制

■ 既存事業の展開

- ・ Webサイト最適化サービス
- ・ 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ソリューション

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





■グループ企業、提携企業とのシナジーを最大化し
新たなサービスを開発・提供



■ビッグデータ分析・活用サービス
・マーケティング活動のROI最大化



■セキュリティ対策サービス
・安心、安全なオンラインビジネス



■Webサイト最適化サービス
・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



■Webソリューションサービス
・Webサイトやアプリの課題を解決
・感動的なユーザ体験の提供



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7,300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NO.1（※）
- 新商品「View Assist」「Form GROWTH」提供開始



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



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



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



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



PC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

NEW



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

NEW



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

- イープロテクト社とアクル社を合併し、アクル社として連結子会社化
- メールが存在をリアルタイムにチェックする新商品「Protech Mail Checker」提供開始



Webサイトの

- ・不正なログイン防止・なりすまし防止
- ・入力ミスによる機会損失防止

するセキュリティ強化のためのクラウドサービス

Mail Checker

NEW

Mail Checker

メールの存在をリアルタイムにチェックして、CV/機会損失を防止します。事前に実在するメールアドレスの確認が可能となり、メール到達率の向上が見込まれ、申し込み後の確認・修正作業も軽減されます。

Anti-Phishing

Anti-Phishing

本サービス（クラウドサービス）を導入するだけで、フィッシングサイト生成時にリアルタイム検知、警告、ユーザ送信ブロック、ログ記録を行うサービスです。

Fraud Protect

Fraud Protect

独自のセキュリティ・データベースと利用者のEメールアドレス等により不正リスクを算出するサービスです。決済や配送の前に確認することで不正利用のリスクを低減できます。

ビッグデータ分析・活用サービス


- DMP「ZUNOH」の新機能 データ解析を手軽に行える「Audience Insight」を提供開始
- ナビキャストAdの新機能 DMP「ZUNOH」とAIした広告配信サービス『Cogni-Targeting』を提供開始

マーケティング活動の ROIを最大化 するサービス



ZUNOH

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



NaviCast Ad

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



Audience Insight
分析結果を可視化

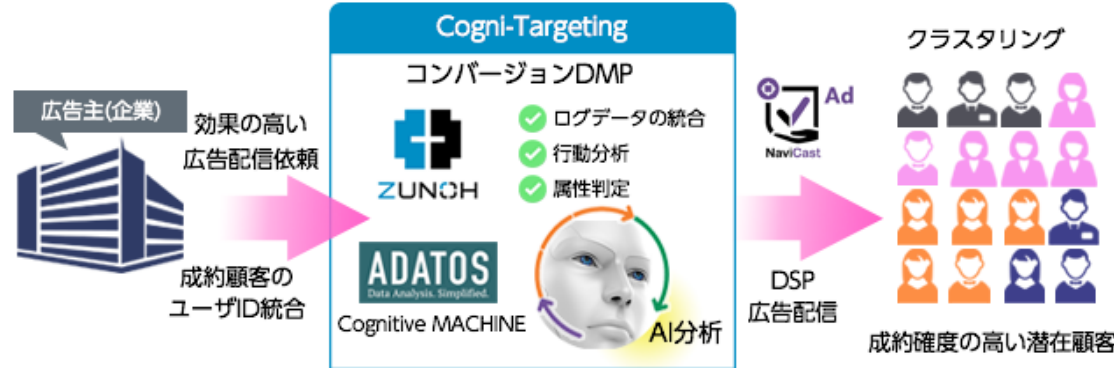


● Audience Insight NEW

DMP「ZUNOH」に蓄積されたデータを元に、サイト来訪者の属性や行動履歴などを分析するサービスです。ウェブサイトの課題把握に必要なデータやネット広告の効果測定などに必要なデータが簡単・シンプルに可視化できます。

● Cogni-Targeting NEW

「ナビキャストAd」の新機能として、人工知能を活用して成約確度の高い潜在顧客層を抽出し、広告配信が行えるサービスです。



Webソリューション

- オープンランウェイズ社のVR事業を譲り受け、不動産業界向けVRサービス「SHOWRISE」を提供開始

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



AR/VR

NEW



完成前の新築物件の内観・外観を
体感できるVRサービス

WebRTC



1クリックのみで簡単にWeb面談、
Web接客ができるクラウドサービス

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

App

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

CMS



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

EC

Basketgoal.com

国内最大級のバスケットゴール
専門のECサイト

4 グループ企業の成長戦略とシナジー

- ショーケースTVのグループ&アライアンス戦略
- Showcase Capital
- FREETEL (Plus One Marketing)
- galaxy
- Akuru
- Increws
- COGNIROBO

積極的なM&A ならびに 資本業務提携によりシナジーの最大化を推進。
グローバル展開も視野に入れ、さらに積極的なベンチャー投資のため
Showcase Capitalを設立しました。



国内の有力ベンチャーに加え、北米、イスラエル、アジアに投資 FintechやIoTスタートアップと当社の国内基盤の相互利用も

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、グループ成長を加速させるため、CVC（コーポレートベンチャーキャピタル）を設立しました。

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とは、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。

“FREETEL”ブランドによって独自のスマホ端末開発とMVNOで急成長するプラスワン・マーケティングに資本参加

Showcase Capital投資第一弾として、FREETELへ出資

FREETELブランドによって日本品質の**独自スマホ端末の製造とMVNOによる格安SIMのセット**を提供する**プラスワン・マーケティング社**。成長著しいMVNO市場において、最後発ながら**市場の3倍のスピード**で成長し、2年で業界5位まで浮上。

また、FREETELブランドは、2017年7月時点で日本国内をはじめ17か国に展開しており、特にFREETEL端末は欧州、南米、中東など日本のスマホメーカーが国内縮小均衡する中、世界市場に拡大しています。



 FREETEL
スマホ本体コミコミ
 毎月 **999** 円(税別) 1年間
 スマホ本体 + 通信料 (ドコモ回線) + かけ放題

本体込で月額999円の格安プラン



5,000mAh超大容量バッテリーのスタミナモンスターRAIJIN

当社の持つスマホUI/UX技術、暗号化技術、データ解析のノウハウなどをFREETEL端末に提供し、世界での協業を

FREETELとのシナジー

プラスワン・マーケティングはFREETEL端末を自社製造しているため、さまざまな独自技術を実装しています。

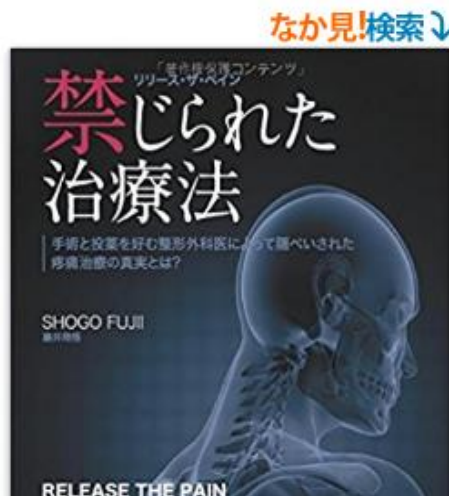
当社は、これまでWebベースでのスマホ最適化やセキュリティ技術、データ解析を行ってきましたが、今後は、これらの特許技術を端末自体に供与することにより、FREETEL端末の世界展開に歩調を合わせて、技術のグローバル進出を図っていきます。



Amazonのプリントオンデマンド出版によって 企業や店舗のブランディングを支援

ギャラクシー小会社化によるオンデマンド出版へ参入

POD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**。在庫切れをなくし、同時に在庫リスクをなくすメリットがあります。当社はAmazonPODを活用して、企業の経営者や店舗のブランディングを支援するギャラクシー社を小会社化。同社はすでに**1,500アカウント以上の既契約**を有し、東京・大阪・名古屋拠点を中心に、**強力な営業部隊**を有しています。



禁じられた治療法~手術と投薬を好む整形外科医によって隠ぺい
真実とは?~ オンデマンド (ペーパーバック) - 2017/5/22

藤井 翔悟 (著)

★★★★☆ 24件のカスタマーレビュー

ベストセラー1位 - カテゴリ リハビリテーション医学

▶ その他 () の形式およびエディションを表示する

オンデマンド (ペーパーバック)
¥ 1,598 ✓prime

¥ 2,706 より 1 中古品の出品

¥ 1,598 より 1 新品

企業や店舗の知名度アップを
オンデマンド出版で支援

パーソナルブランディング商品を共同開発 同社の強い営業網を共有し、地方拠点の顧客開拓を進める

ギャラクシー社とのシナジー

今後、ギャラクシー社の**全国営業網を拡充**し、当社の法人向けサービスを載せていきます。また、同社は店舗や中小企業の経営者などの**パーソナルブランディング**を得意としており、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。

また、POD市場自体も今後の大きな伸びが期待できます。

楽天ブックスがPODに進出し、ギャラクシー社のコンテンツを提供します。また、**Amazon**も**ローソン**と組んで、ギャラクシー社のPOD本をキャンペーン販売するなど、裾野が広がります。

●国内2大オンライン書籍メディアもPODに注力！

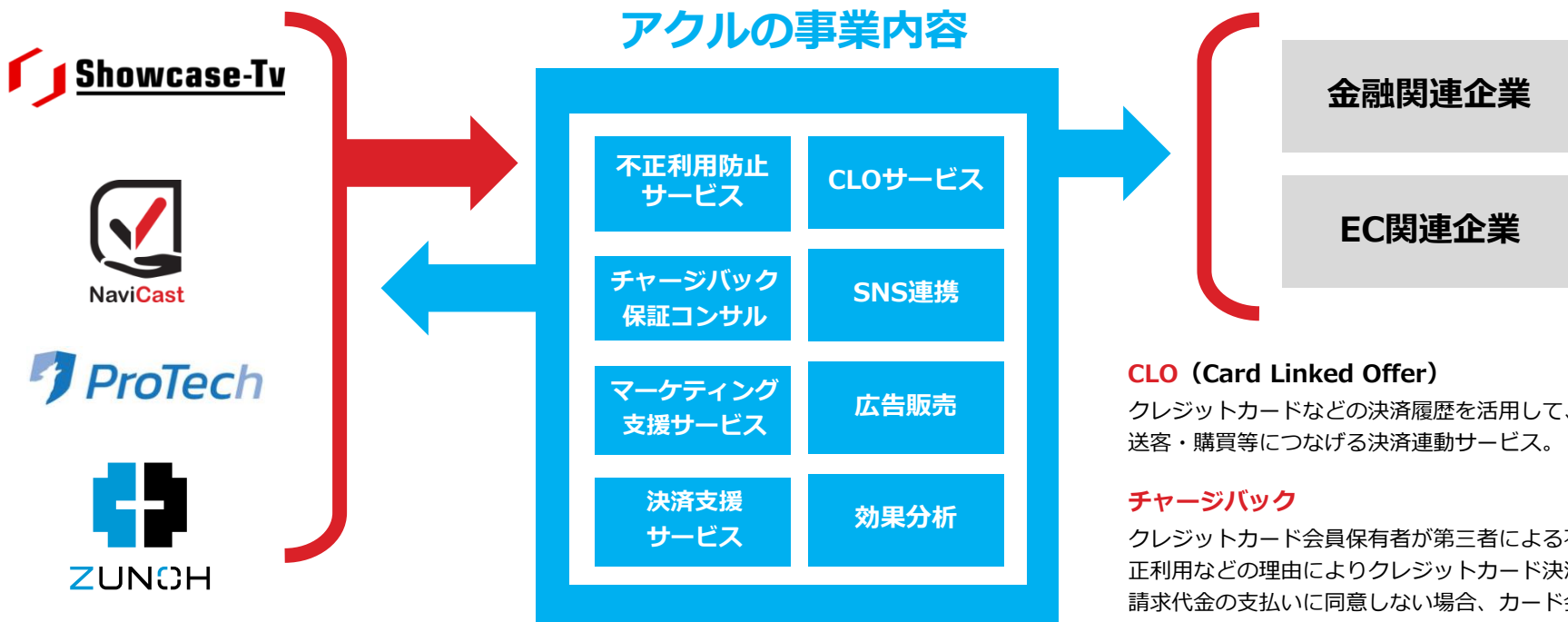
Amazon × ローソン

楽天 ブックス

“決済を自由に、もっと楽しく、より安全に”

アクルは「決済」に関わるあらゆる課題を解決していきます

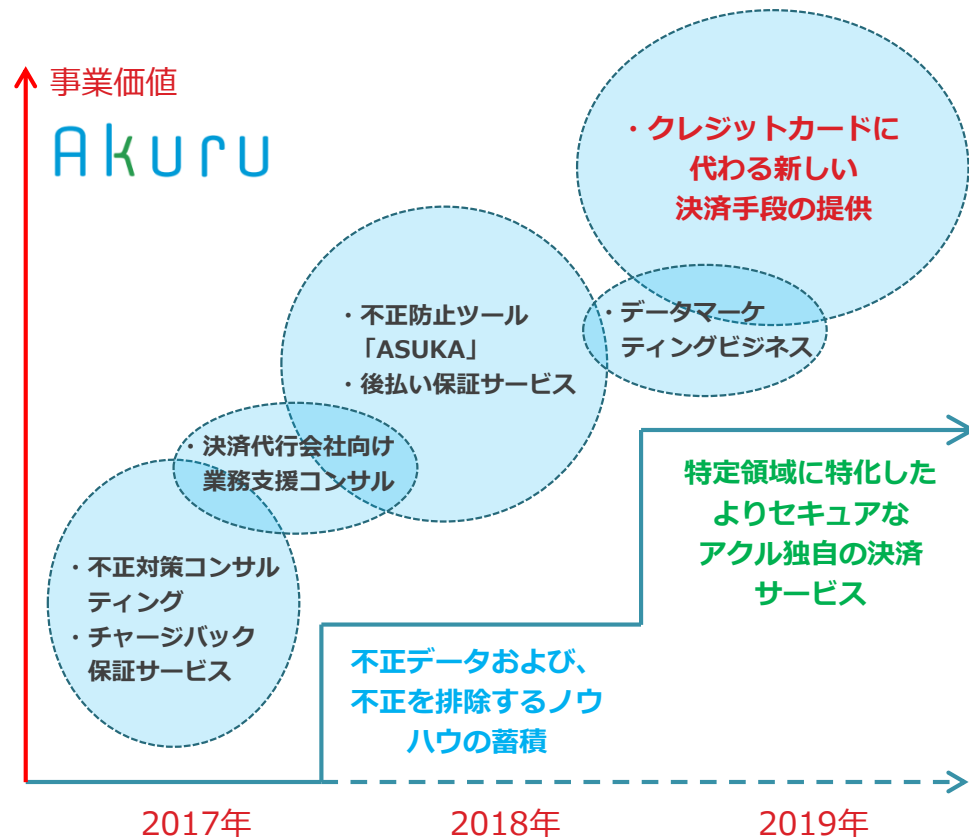
当社の主要顧客である金融領域やEC業界における決済支援の分野を対象に、不正利用防止や不正による被害（チャージバック）軽減に関するコンサルティングサービスの提供、ならびにビックデータを活用したマーケティング支援などのサービスを提供してまいります。



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

決済代行会社との連携もスタート 契約EC加盟店数は引き続き順調に推移

- ・4月より**イーコンテクト**社と業務提携
- ・5月より**GMOイブシロン**社と業務提携
約900社に「チャージバック保証サービス」の提供を開始。
- ・7月より**BASE**社と業務提携
「不正決済保証」の提供を開始
AXES Payment社、**ゼウス**社とも業務提携
- ・8月より**ソフトバンク・ペイメント・サービス**社と業務提携



スマホの着せ替え、LINEスタンプ、ゲームキャラクターデザイン が好調。自社キャラは台湾など海外でも大人気

インクルーズ社小会社化によるコンテンツ事業へ進出

モバイルコンテンツ事業、ゲーム事業、自社キャラクター事業の3つの事業を展開するインクルーズ社に資本参加し、連結子会社化。

モバイルコンテンツ事業では「あらいぐまラスカル」など日本を代表する100種以上のライセンスをもとに3キャリアの公式着せ替えサービスを提供、またLINEスタンプでは自社キャラクター「面倒だがトリあえず返信（めんトリ）」がシリーズ累計240万ダウンロードを突破。日本のみならず海外でも人気で、台湾ではキャラクターの世界観を模したカフェや100種を超える商品化など認知度が急上昇しています。



3キャリア公式サービス展開で安定売上。日本を代表する100種以上の人気キャラのライセンス契約

ECやオンラインサービスを提供する顧客に対して、 LINEスタンプやキャラクター利用によるマーケティング提供

インクルーズ社とのシナジー

今後当社は、当社顧客企業に対してインクルーズ社のLINEスタンプやキャラクターを利用した独自のマーケティング支援サービスを提供してまいります。単純なUI/UX改善にとどまらず、魅力的なキャラクターによる強いユーザ訴求により、より一層のマーケティング効果が期待できます。



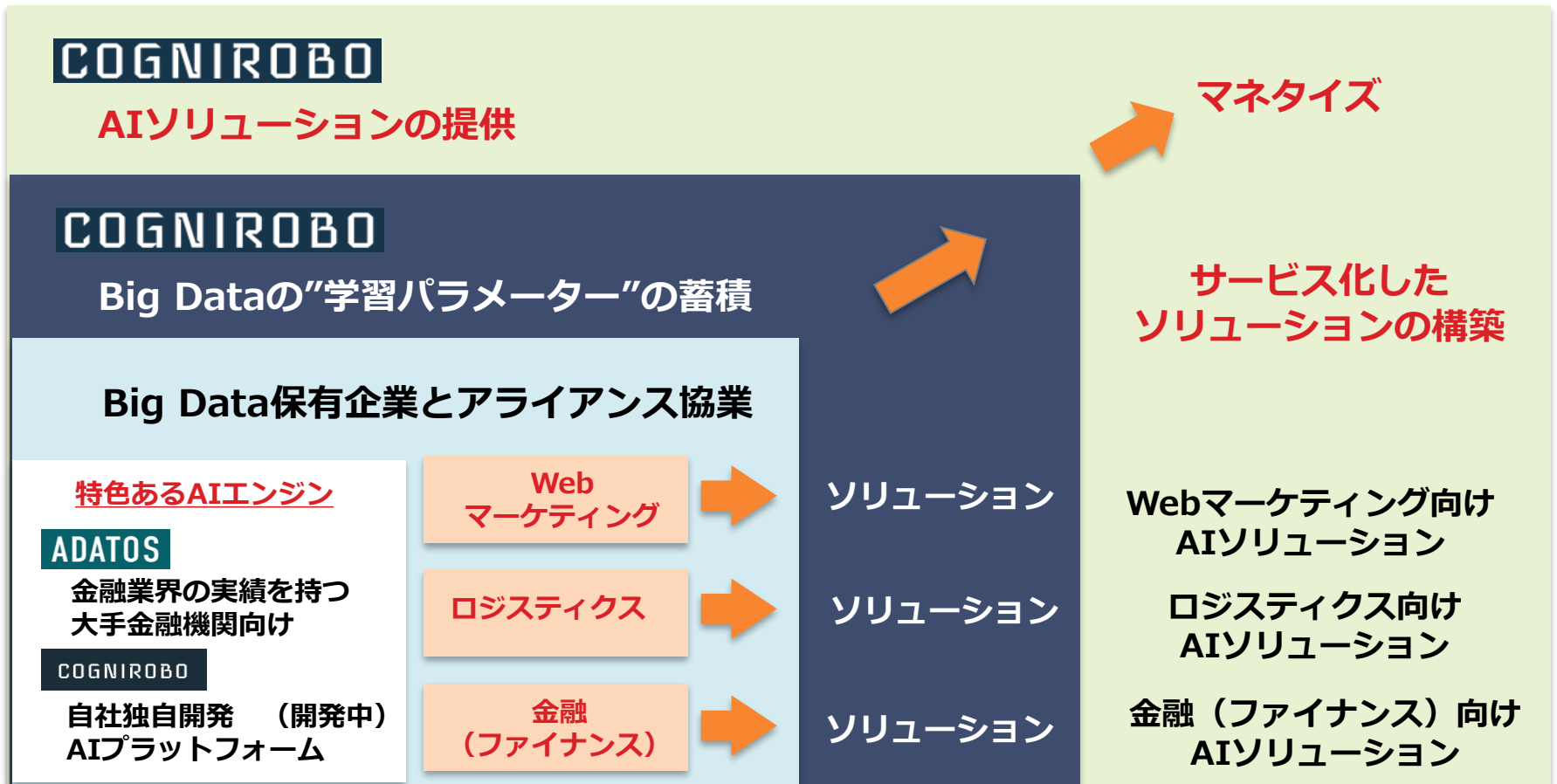
インクルーズの自社キャラ「めんとり」は

- ・250万ダウンロード
- ・3億回以上のスタンプ送受信（2017年6月末時点）



オリジナルキャラクター「めんとり」は、海外ファンも多く、台湾ではコラボカフェ等も展開されている。

業界やビジネス・ドメインに特化したAIソリューションの開発 “学習パラメーター”を蓄積することで同業他社への横展開



滋賀大学とAIを活用したビッグデータ分析で提携 コンバージョンを予測する実用的なモデルを開発

滋賀大学と実務ビッグデータを活用したAIによる分析・研究で提携しました。

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す。



滋賀大学は、今年4月にデータ収集、分析から意思決定、さらに新たな価値創造までを担える人材の育成を目的に日本初の「データサイエンス学部」を発足しました。

研究内容

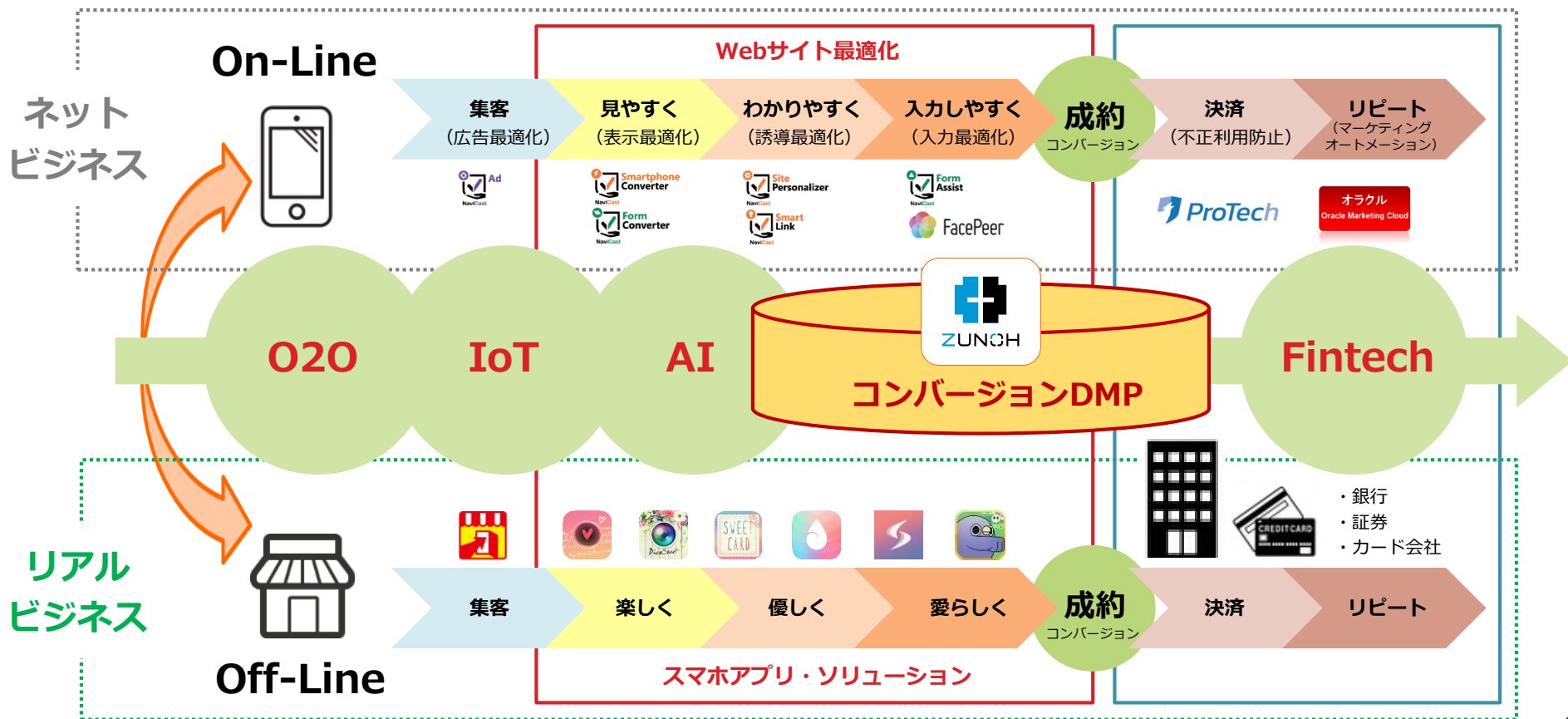
DMP「ZUNOH」とWebマーケティングに関する実務ビッグデータを結合し、滋賀大学データサイエンス教育研究センターが持つデータ分析技術を応用することで有益な解を導き出し、まだコンバージョンに至っていないユーザ群の中から成約確度の高いユーザ群を予測し、ビジネスの改善につながる実用的なモデルを開発し、さまざまな分野への活用を研究します。

5 中長期的な展開

- リアルとネットをシームレスに連携
- 今後のビジネスの展開
- 中長期ビジョンと目標

トータルな「おもてなし」サービスの提供

Web最適化やセキュリティの特許技術活用、コンバージョンDMP「ZUNOH」のビッグデータ活用、そして、O2O・IoT・AIなどの先進技術を駆使することによりネットとリアルを融合したトータルな「おもてなし」サービスを提供します。



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

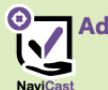
・ Ad technology

・ Cookie Sync

・ LPO ・ EFO ・ Personalized

・ JavaScript ・ HTML5

・ HTML ・ CSS



→ ITの進化

グループ経営で 1,000億円を目指す



ネットで、おもてなしを、世界へ

積極的なグループ経営で世界10か国でサービス提供、グローバル展開を加速

**グループ30社 10か国拠点で
連結売上高 1,000億円**

【取得済特許】

- ・日本
- ・アメリカ
- ・シンガポール
- ・ブルネイ
- ・マレーシア

海外事業 ネット&リアルのおもてなし
BtoC 事業、BtoB 事業

リアル事業 ネット&リアルのおもてなし

BtoC 事業

BtoB Webソリューション事業

BtoB eマーケティング事業

2015年









2020年

2025年

6 APPENDIX

- 2017年12月期 第2四半期 プレスリリース一覧
- 会社概要
- 企業理念
- 事業内容と取得特許
- 主な顧客企業
- CSR活動について

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	イーコンテク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=テグジュベリ」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



【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】	335,112 千円 ※2017年6月30日 時点
【発行済株式数】	6,754,400 (1単位：100株) ※2017年6月30日 時点
【従業員数】	92名 ※2017年6月30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)、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	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
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 **7,300アカウント以上** の導入実績があります。

(※2017年6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

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）

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。

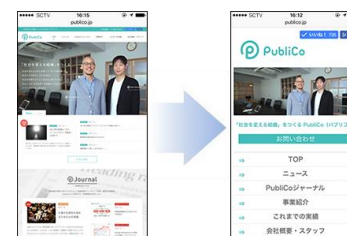
東京自殺防止センター



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。