

2018年12月期

経営戦略説明資料



2018年3月28日

株式会社ショーケース・ティービー

【東証第一部：3909】

CONTENTS

1

事業内容

2






成長戦略

3

APPENDIX



• 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	単体：88名 (連結：131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 -
• 関係会社	連結子会社 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 持分法適用関連会社 株式会社アンジー

関係会社一覧	事業概要	期待シナジー
 株式会社アクル	不正対策ソリューション、チャージバック保証サービス、金融領域向けシステム開発	<ul style="list-style-type: none"> ・当社の顧客基盤やビッグデータを活用した、不正対策に関する各種ソリューションサービスの提供
 株式会社インクルーズ	スマートフォン向けコンテンツ、ゲーム、キャラクターの開発・提供	<ul style="list-style-type: none"> ・コンテンツビジネスへの進出 ・ビジネスの海外展開
 galaxy株式会社	インターネットメディア事業 Amazon POD（プリントオンデマンド） 出版事業	<ul style="list-style-type: none"> ・営業拠点の拡大と新規営業力の強化 ・パーソナルブランディングの広告や販促商材の共同開発
 Showcase Capital 株式会社Showcase Capital	インターネット、モバイル分野におけるベンチャーキャピタル投資事業、 そのほか投資付帯事業	<ul style="list-style-type: none"> ・オープン・イノベーションの促進 ・投資リターンによる資金力強化
 株式会社アンジー	女性向けスマートフォン向けアプリ企画制作や媒体および電子媒体出版の企画制作	<ul style="list-style-type: none"> ・スマートフォン広告ビジネスの知見を蓄積 ・当社の広告ビジネスにおける広告配信面の獲得

1 事業内容

- 企業理念
- 事業内容と取得特許
- eマーケティング事業について
- Webソリューション事業について
- 主な顧客企業
- 投資事業について

「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

一気通貫でROIの最大化を実現！

集客
(広告最適化)

見やすく
(表示最適化)

わかりやすく
(誘導最適化)

入力やすく
(入力最適化)

成約UP
コンバージョン



ZUNOHと連携した
精度の高い集客サービス



8商材（2018年3月時点）
ユーザの「不便」「不満」を解消



2商材（2018年3月時点）
ユーザと企業の「不安」を解消

- CVに繋がった行動
- 購入者の属性情報
- サイト横断的な行動
- 利用者の興味・関心

データ連携をする事で、
より費用対効果の高い
集客サービスや、サイ
ト内最適化サービス提
供を行う



Audience Insight

デモグラフィックを
ビジュアル解析



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DMP

メディアから得られる
データ

自社メディア



Findy 休日に、充実を。



サービスラインナップ

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

サービスラインナップ

セキュリティ対策サービス



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、メールマーケティングにおける機会損失を防止するサービス



License Reader

スマホで撮影した運転免許証情報をそのまま入力フォームに自動入力

ナビキャストシリーズやProTechシリーズから得られるデータを活用したサービスを展開
マーケティング活動の **ROIを最大化** する各種サービスを提供

DMP



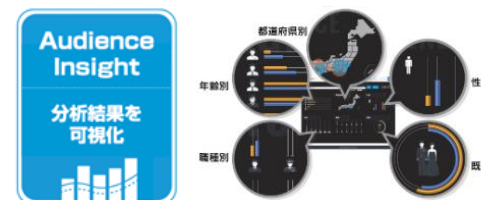
確実性とリアルタイム性の高い属性データと行動データを蓄積した独自のDMP

広告



独自のターゲティングデータを活用した効率と精度の高い広告配信サービス

分析



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

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**
ユーザ体験を提供するための「おもてなし」ソリューションを提供

株式会社東京ドームと共同開発した、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、全国の博物館や美術館などの学術施設や、企画展示・エンターテイメント施設をはじめとする観光施設などに展開。各施設のバリューアップ、来場者の利便性向上に貢献。インバウンド市場の拡大とともに、本サービスの導入や問い合わせも拡大傾向

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



Apple および Apple ロゴは米国その他の国で登録された Apple Inc. の商標です。App Store は Apple Inc. のサービスマークです。Google Play および Google Play ロゴは、Google Inc. の商標です。

その他導入実績



星の王子さまミュージアム
箱根サン=テグジュペリ



うたの☆プリンスさまっ♪
Shining Masterpiece Show企画展



リアル脱出ゲーム×ラブラιβ!
サンシャイン!!



東京消防庁 消防防災資料センター
(消防博物館)

AR/VR

SHOWRISE 完成前の新築物件の内観・外観を体感できるVRサービス

O2O

Go! Store 集客を高める機能を搭載した高機能O2Oアプリサービス

CMS

仲介名人 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

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

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

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)オリエントコーポレーション
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

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)
(株)ビタブリッドジャパン
他

※ 業界毎五十音順（敬称略）



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）。

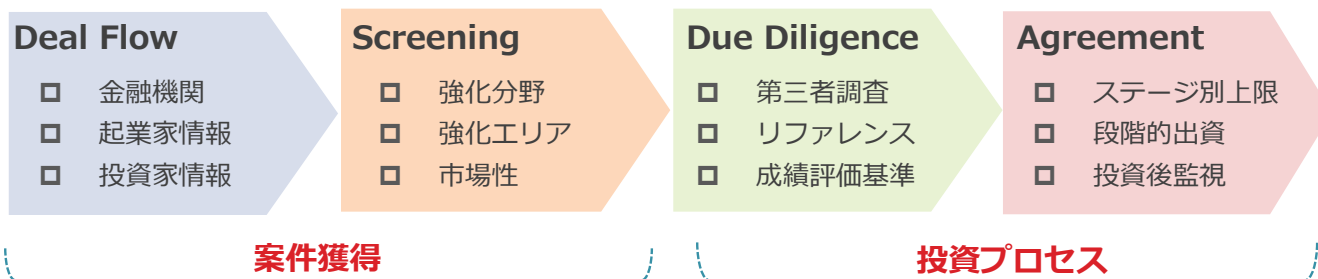
当社の海外進出のみならず、海外企業の日本進出時に、当社の豊富な顧客基盤とクラウド技術を提供することによって、成長を支援します。

*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。



商号	株式会社Showcase Capital
本社	107-0052 東京都港区赤坂3-21-13 昭栄赤坂ビル
設立	2017年8月8日
資本金	10,000千円
代表者	代表取締役 永田 豊志

案件獲得から統治後モニタリングまでを非俗人化し、 リスクをコントロールしながらリターンの最大化を追求



主に、自動化・マーケティング・金融分野を重点領域とする

投資分野

重要分野

AI、RPA

eマーケティング

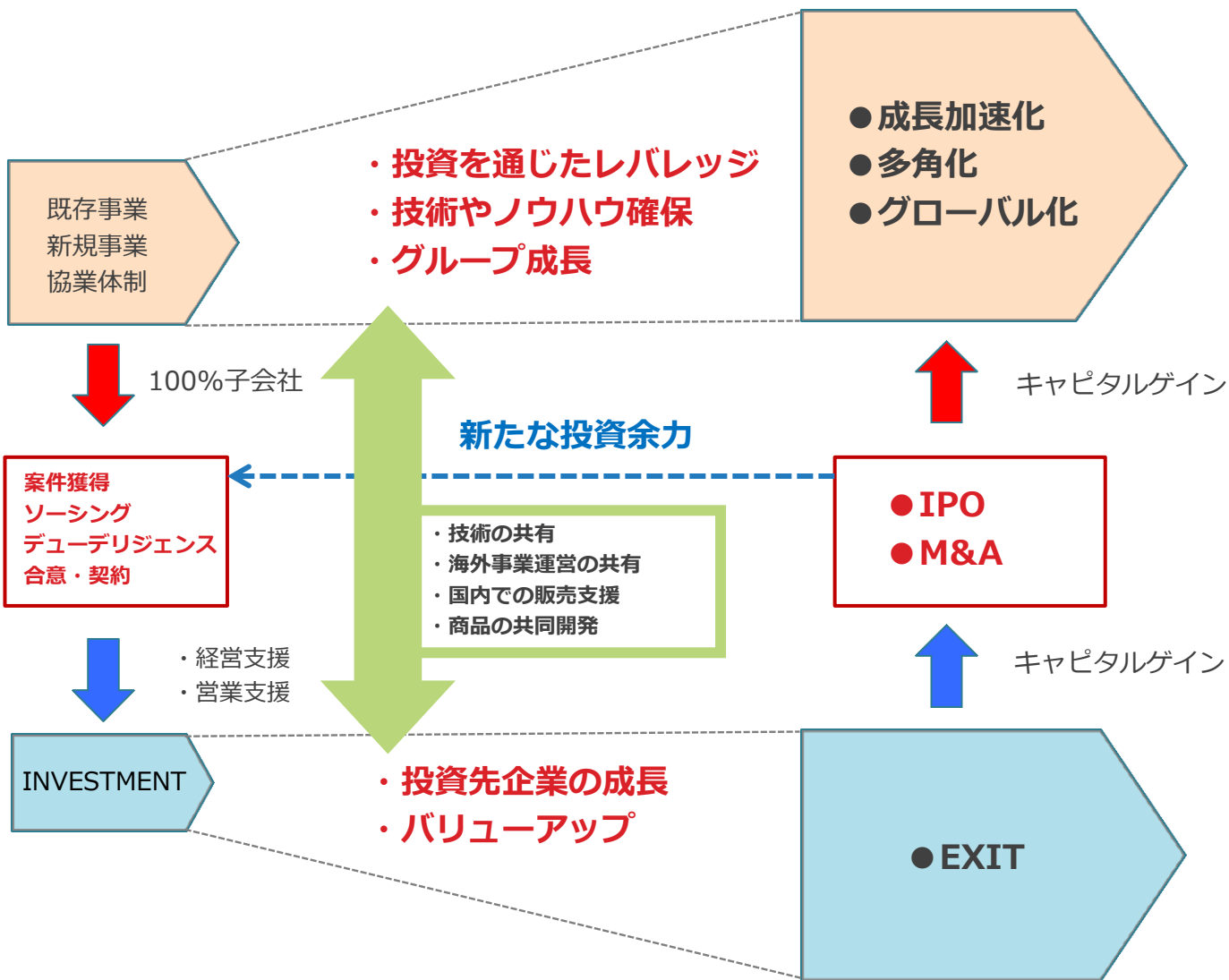
Fintech

周辺分野

シェアリング
エコノミー

マーケット
プレイス

VR/AR





投資先企業	事業概要	現在のステータス
<p>FREETEL 日本</p>	<p>モバイル端末の製造・販売&MVNO事業※1</p>	<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>	<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</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・東証マザーズへの上場が承認され、2018年4月4日上場予定 ・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>	<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</p>	<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>	<p>民泊物件のマーケットプレイス「民泊物件.com」の運営</p>	<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>	<p>AI（人工知能）による自動記事作成サービスの提供</p>	<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

2 成長戦略

■ 3つの成長戦略

- ・ 3つの成長戦略の概要
- ・ 【1】 既存事業の深耕化
- ・ 【2】 新規事業の収益化
- ・ 【3】 事業投資による多角化

■ 中期経営目標

- ・ 2021年までの経営目標

■ 中長期経営ビジョン

- ・ ミッション・ステートメント

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

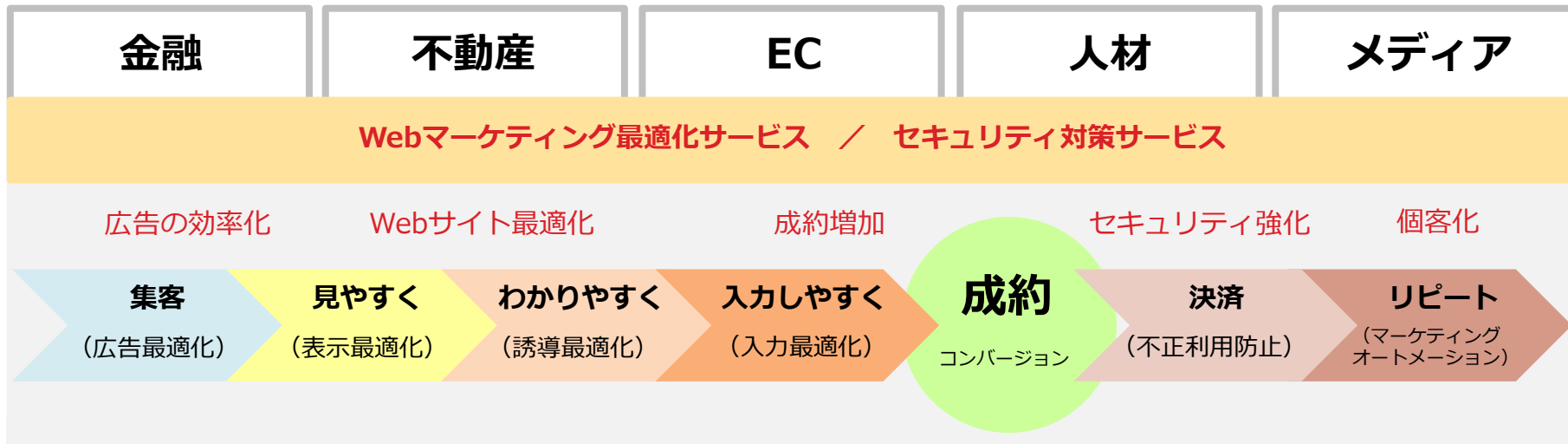
これまで投資を行ってきた新規事業の収益化と既存事業とのシナジーを具体化させることで収益化を図ります。
具体的にはAI・Fintech分野、メディア事業を加速します。

【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

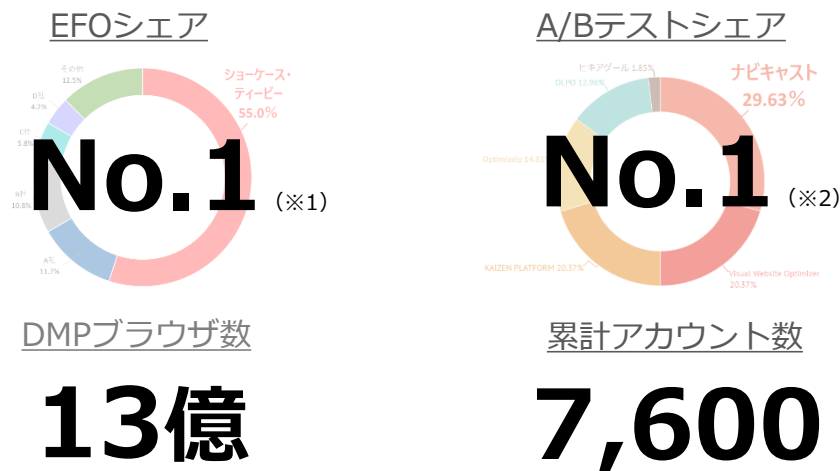
Web最適化&セキュリティ 特許



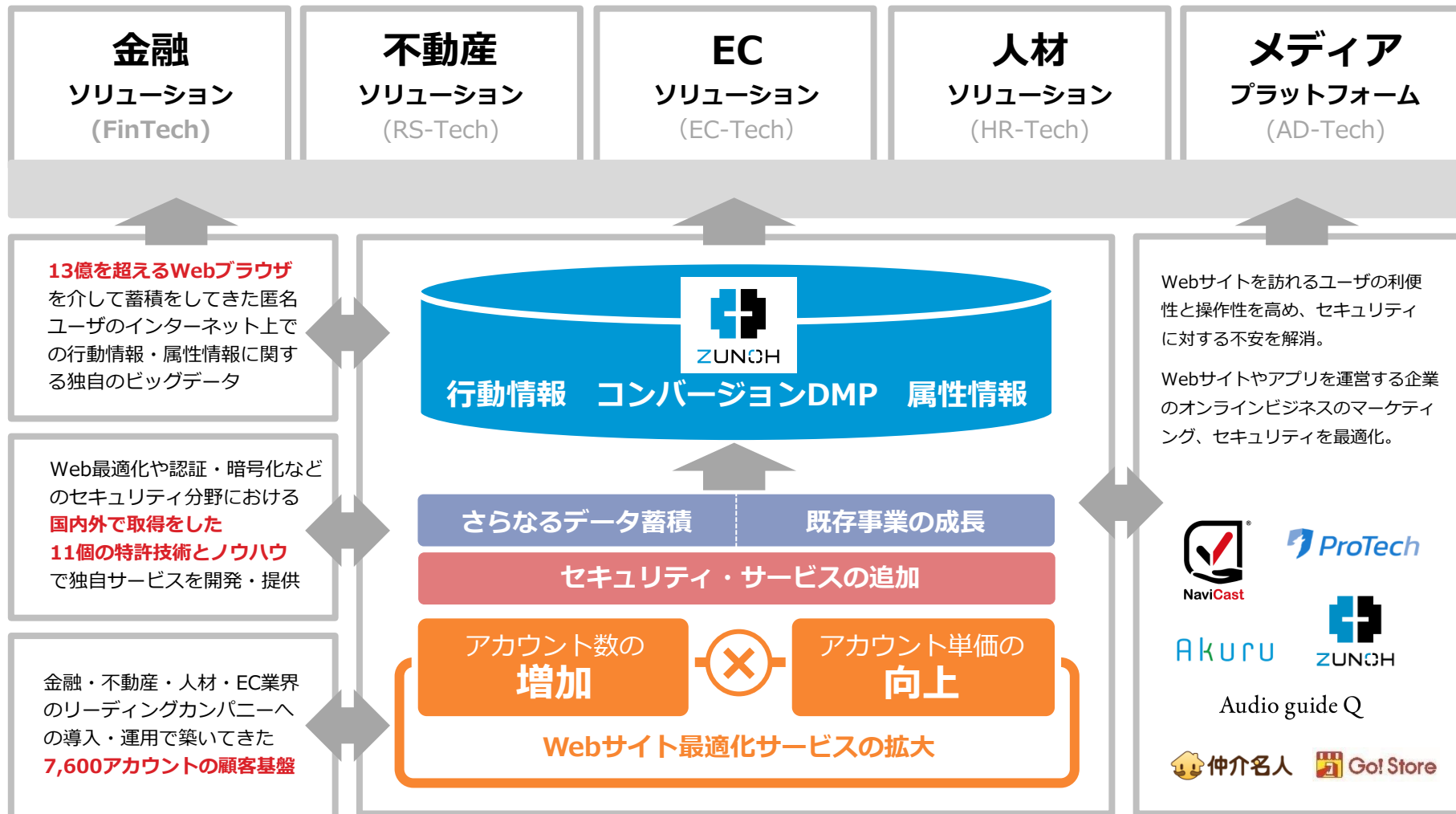
11件

(※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

豊富な実績と顧客基盤



【1】既存事業の深耕化



【1】既存事業の深耕化

【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。

【アクション】

- 既存サービスの契約数拡大
- 新サービス、オプションの追加
- ソリューション化による顧客単価の増大



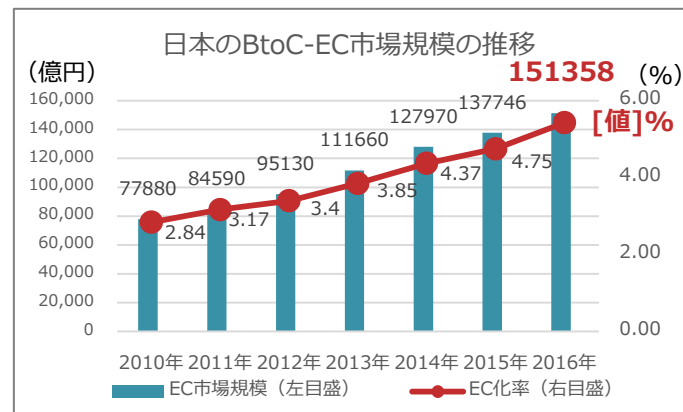
- ・ 年率 20~30%の成長を維持
- ・ 前期実績（売上 18 億円） ※連結
- ・ 前期実績（売上 31%成長） ※連結

【市場性】

- BtoC EC市場 → 15兆円突破（2016年）、今後も拡大 ※1
- EC化率 → 5.4%、伸びしろが大きい ※1
- ネット広告市場 → 1.5兆円、モバイル・動画拡大 ※2

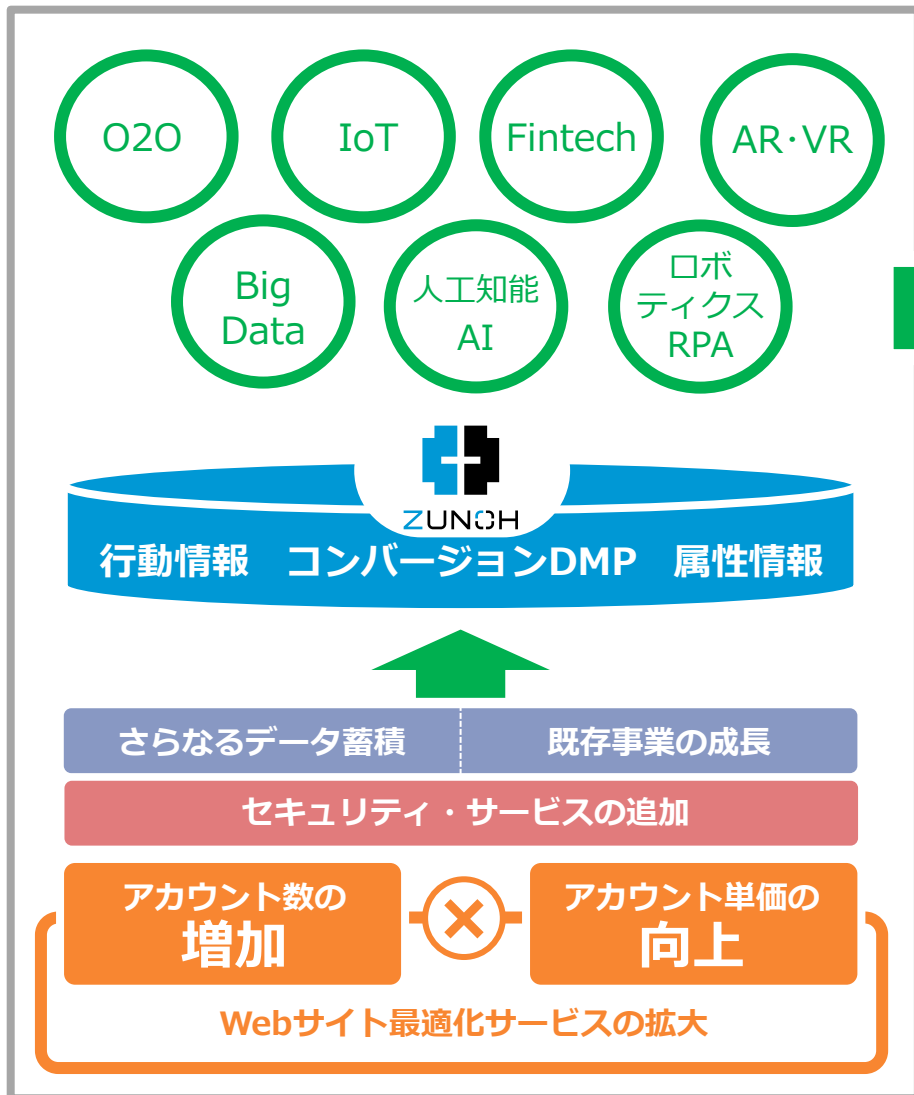
※1：経済産業省「平成28年我が国経済社会の情報化・サービス化に係る基盤整備報告書」

※2：電通「2017年日本の広告費」「世界の広告費成長率予測」

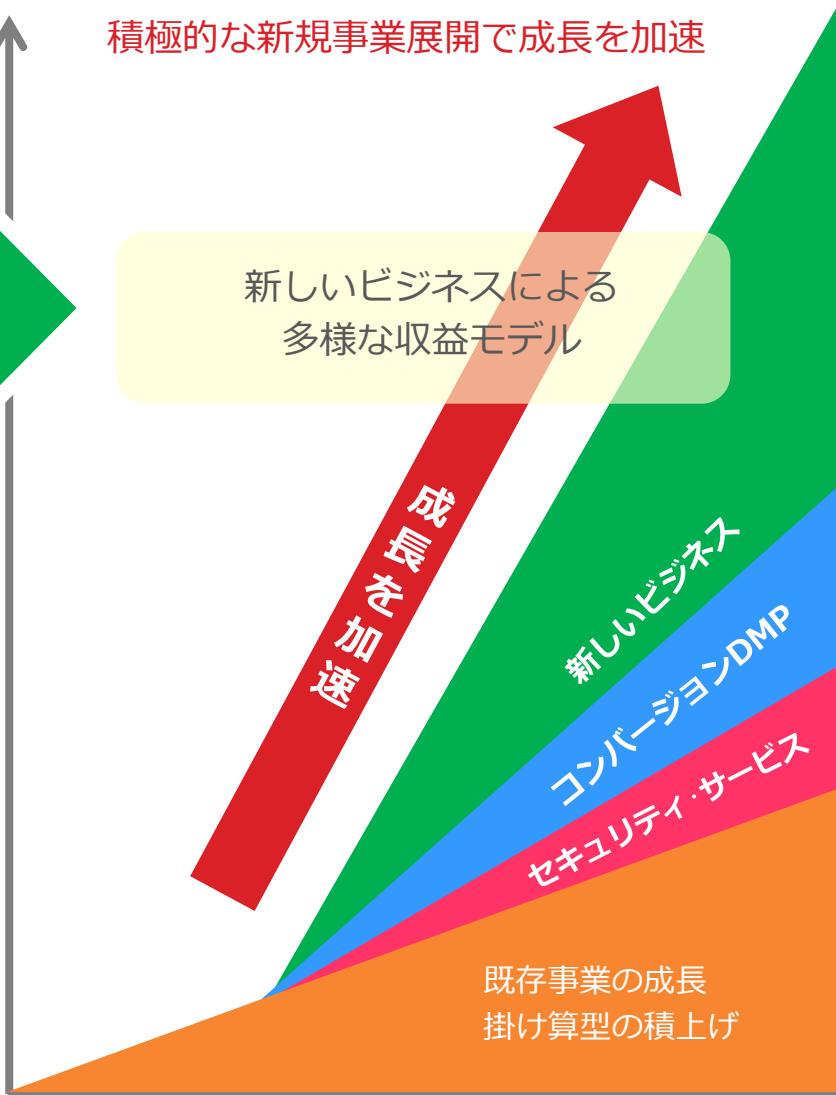


※1

【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



【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

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。

Big
Data

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。

AI

Big
Data

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。

Fintech

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)
-----------------------------------	------------------------------------	-----------------------------------	-----------------------------------	--------------------------------------

【2】新規事業の収益化

【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。

【アクション】

- 投資済事業の黒字化
- 既存事業とのシナジーによる収益化
- 新規事業の構築・譲り受け



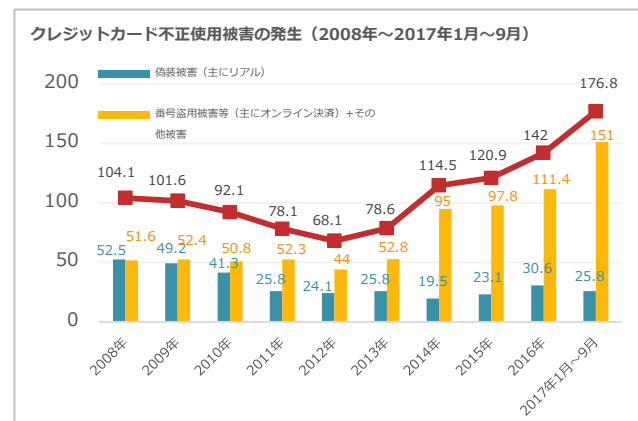
- ・ 昨年実績（新規売上 3億円）※単体以外
- ・ 今期予測（新規売上 7億円）※単体以外
- ・ 来期以降年率 20~30%成長を維持

【市場性】

- ネットのクレジットカード不正利用 → 110億円 (2016年)※1
- インバウンド → 政府目標 4,000万人 (2020年)
- シェアリングエコノミー市場 → 2021年 1,000億円超 ※2

※1：日本クレジット協会「クレジットカード不正使用被害の発生状況」（2017年12月）

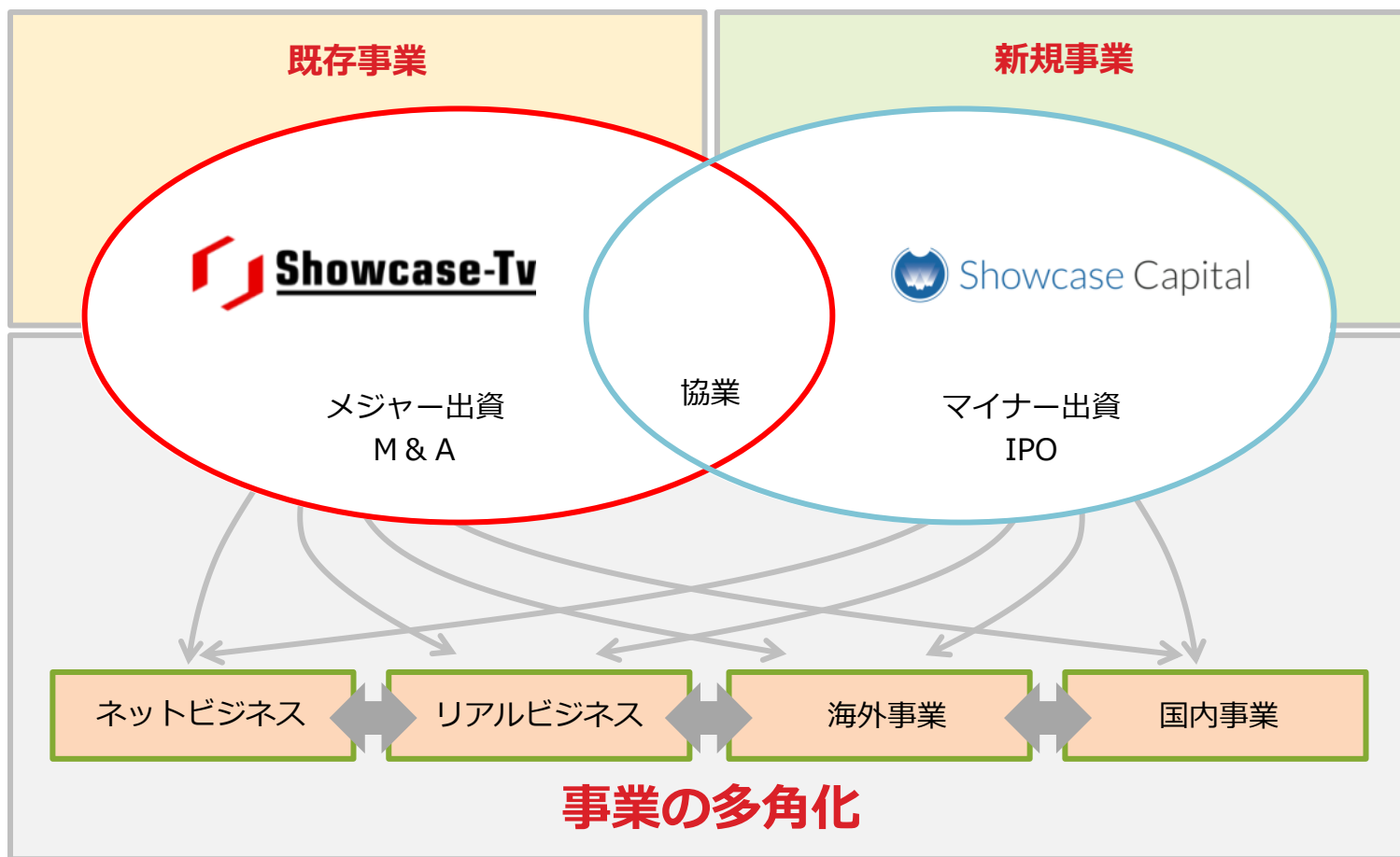
※2：矢野経済研究所「シェアリングエコノミー市場に関する調査（2017年）」



※1

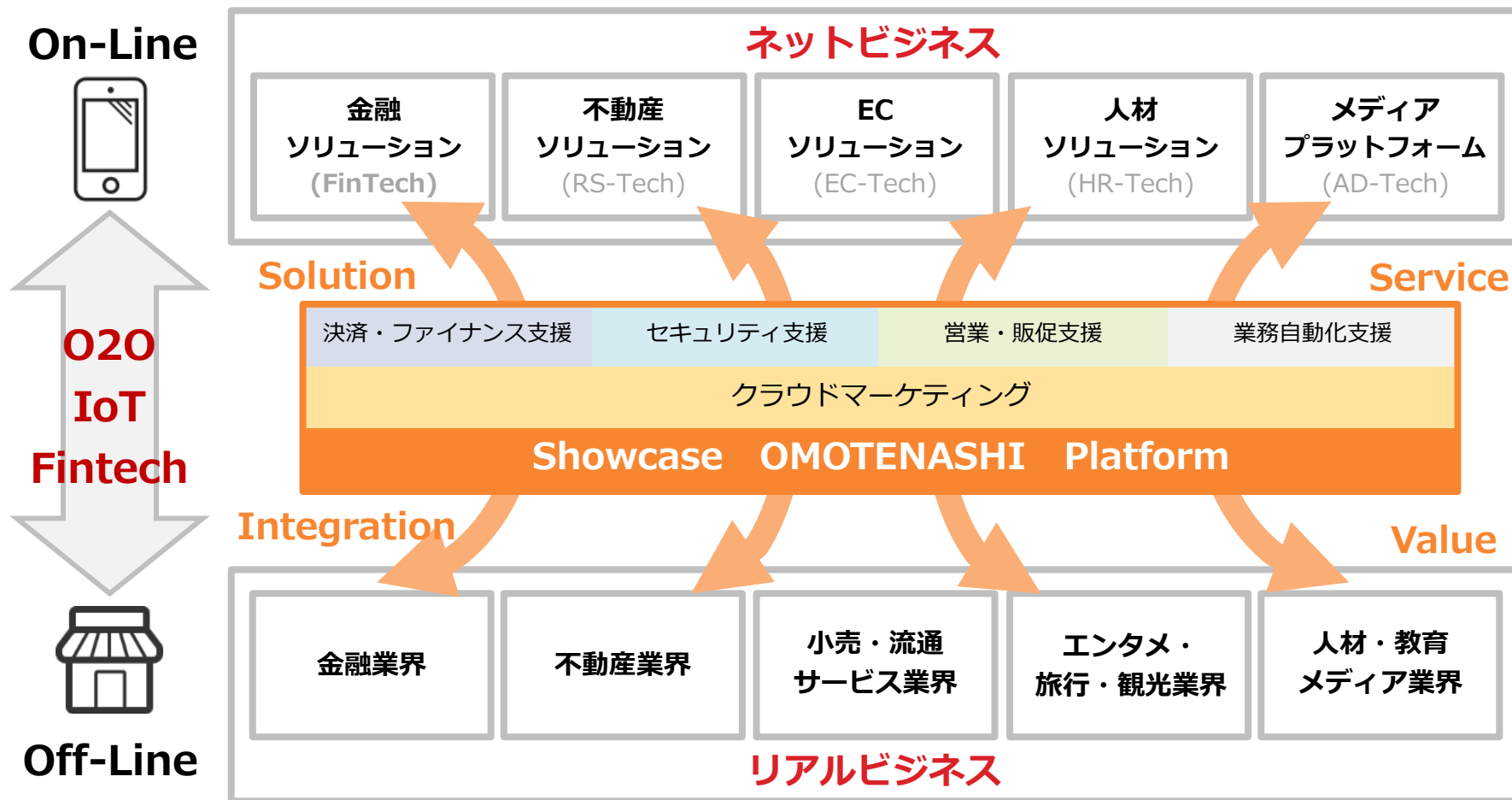
【3】事業投資による多角化

既存事業ならびに新規事業を起点にさらなるスケールアップを推進するため、ネットビジネス領域だけでなくリアルビジネスへの展開とシナジーの創出、また国内事業だけでなく海外事業への展開によって、事業の多角化を図り「**ネットで、おもてなしを、世界へ**」の実現を目指します。



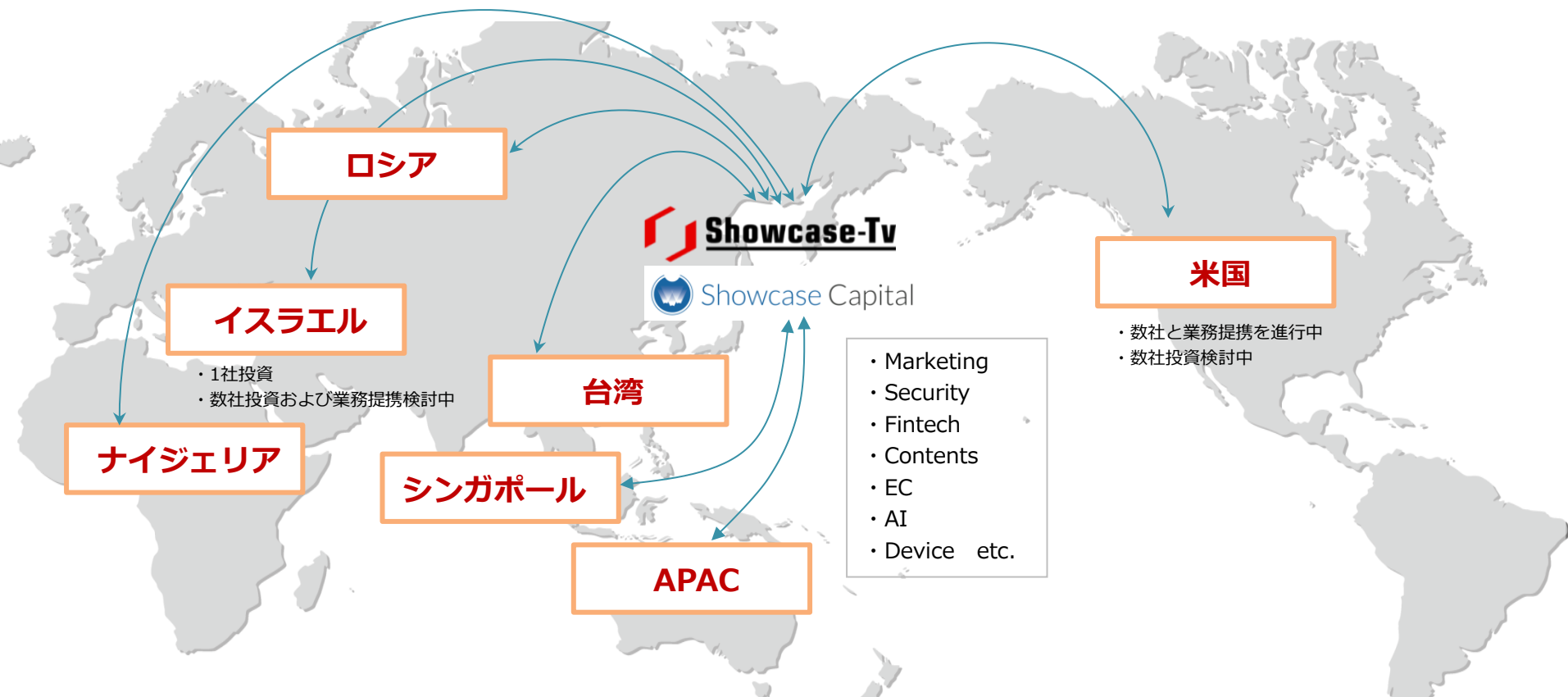
【3】事業投資による多角化

当社の強みである顧客基盤である 金融業界、EC業界、不動産業界、人材業界などを対象にリアルとネットをシームレスにつなげる「Showcase OMOTENASHI Platform」を構築し利用者（ユーザ側）には「利便性・快適性・安全性」の向上を提供者（企業側）には「売上拡大・成約率・生産性」の向上を、実現していきます。



【3】事業投資による多角化

ショーケース・ティービーでは、今後、当社の投資先や協業先企業の世界展開に歩調を合わせて、技術・サービスのグローバル進出を図ってまいります。また、金融機関やEC事業社をはじめとする当社の顧客企業の海外進出の支援を積極的に展開してまいります。



技術レベルも、日本市場への意欲も高いエリアへ投資

【3】事業投資による多角化

【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。

【アクション】

- M&Aによるリアルビジネスとの融合
- グローバル市場への展開
- キャピタルゲインの獲得



- ・ リアル事業のM&Aを実施
- ・ 海外拠点の設置
- ・ 2021年 ネット事業と同等規模へ

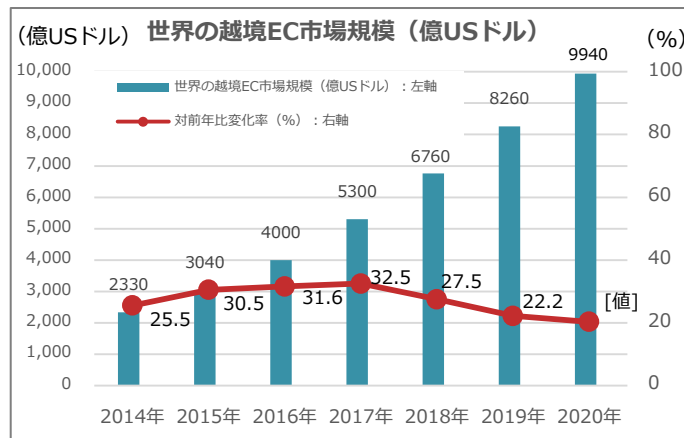
【市場性】

- 国内スマホO2O市場 → 2020年 2,232億円へ ※1
- 国内IoT市場 → 5兆円 (2016年)、11兆円 (2021年) ※2
- 世界越境EC市場 → 4,000億USドル (2016年) ※3

※1：SEED PLANNING「2016年版 スマートフォン向けO2O市場の現状と方向性」

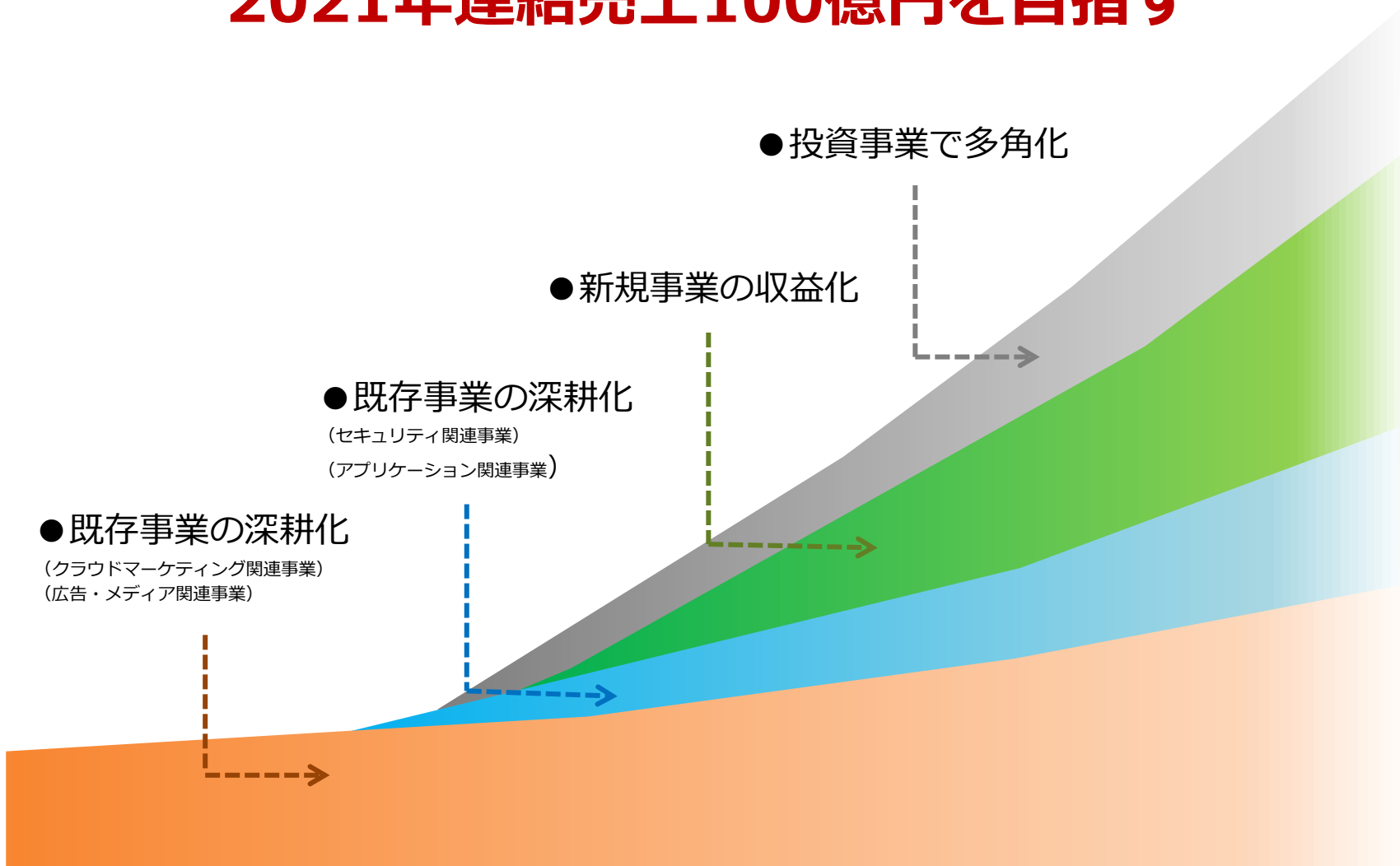
※2：IDC Japan 2017「国内IoT市場の予測支出額」

※3：経済産業省「平成28年我が国におけるデータ駆動型社会に係る基盤整備」



※3

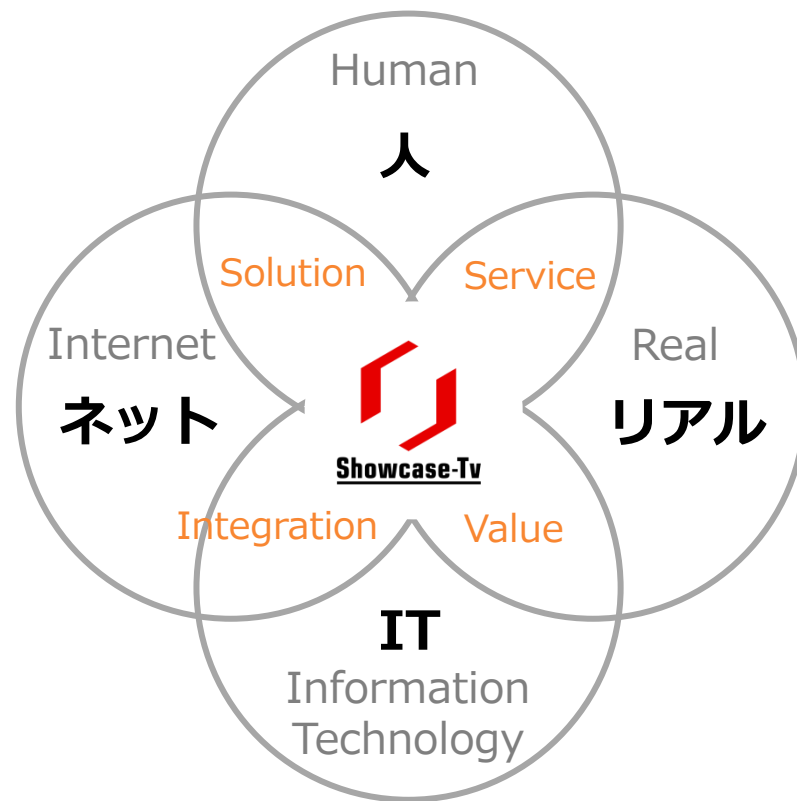
2021年連結売上100億円を目指す



豊かなネット社会を創る

「ネットで、おもてなしの、世界へ」の No1企業を目指して

人とIT、ネットとリアルの上に立ち
企業や社会、生活やコミュニティーの
あらゆるシーンにおいて
便利さだけでなく
人に対する思いやり・気遣い・優しさを
テクノロジーとして実装した
サービス、ソリューションを提供します。
グローバルに新しい価値を統合することで
豊かなネット社会を創ってまいります。



3 APPENDIX

■ 関係会社

- ・ 株式会社アクル
- ・ 株式会社インクルーズ
- ・ galaxy株式会社
- ・ 株式会社アンジー

Akuru

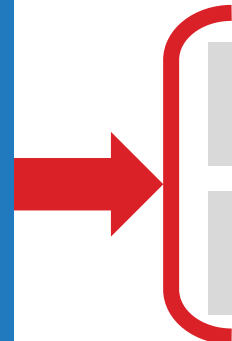
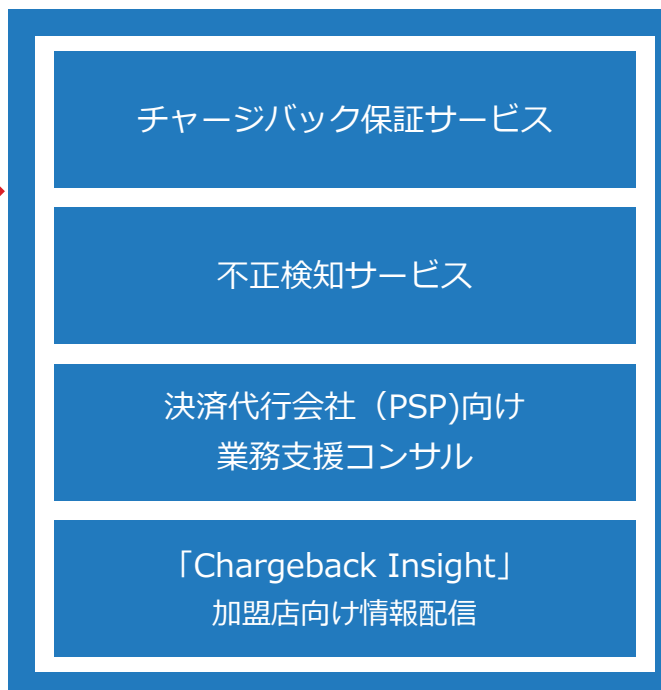
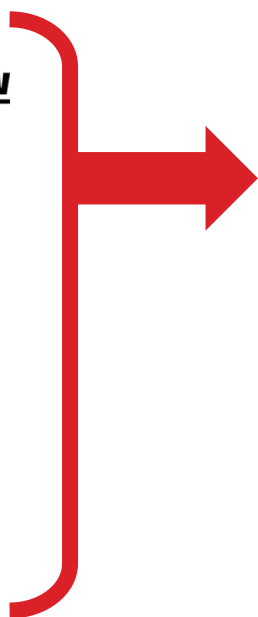
• 商号	株式会社アクル (Akuru, Inc.)
• 本社	東京都港区赤坂三丁目21番13号 昭栄赤坂ビル4F
• 設立	2016年7月1日
• 資本金	10,000 千円
• 従業員数	3名
• 代表者	代表取締役社長 近藤 修
• 事業概要	チャージバック保証サービス、金融領域向けシステム開発他

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

❖ アクルのコア事業

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、ならびにビッグ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。



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。

2018年の収益拡大に向けた取り組みは順調に進行

■ 主な提携決済代行会社

- ベリトランス社と協業（2017年2月）
- イーコンテキスト社と業務提携（2017年4月）
- **GMOイプシロン社**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（2017年5月）
- **BASE社**と業務提携。「不正決済保証」の提供を開始（2017年10月）
- **AXES Payment社/ゼウス社**と業務提携（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）
- インターファクトリー社と業務提携（2018年3月）

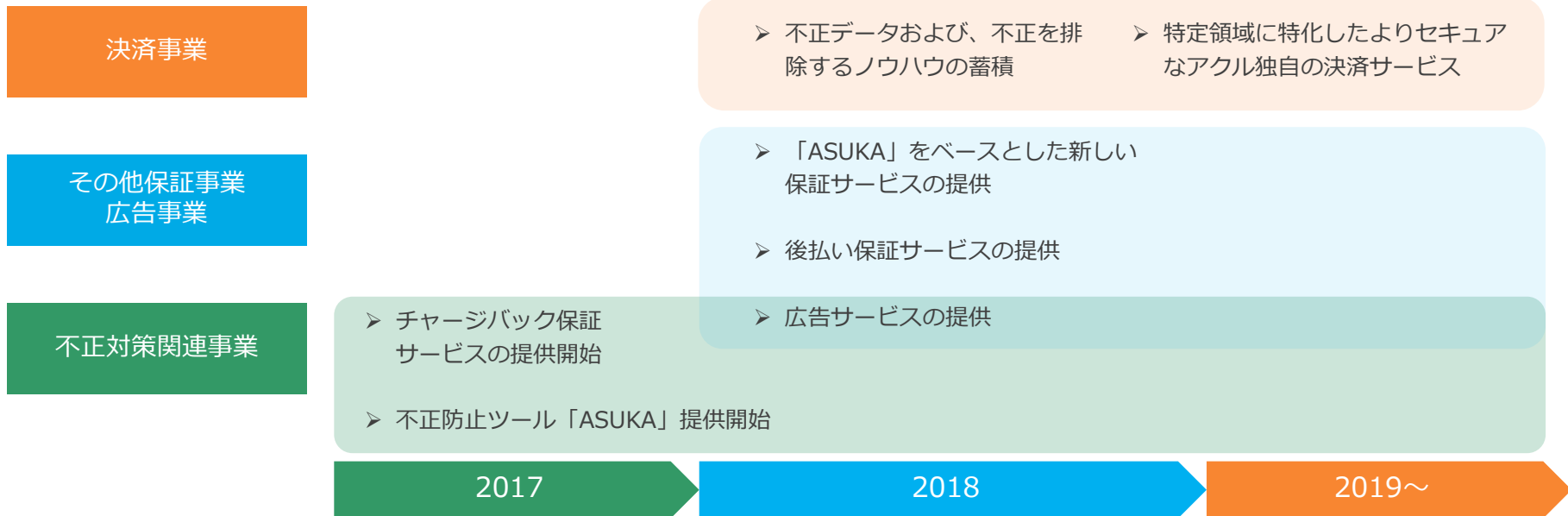
■ 不正防止ツールASUKAの提供開始

- **GMOイプシロン社**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）

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。





• 商号	株式会社インクルーズ (increws co.,Ltd.)
• 本社	東京都渋谷区千駄ヶ谷4-15-10 北参道ヒルズ1F
• 設立	2017年1月18日 [創業年月日 2001年8月13日]
• 資本金	11,000千円
• 従業員数	19名
• 代表者	代表取締役社長 山崎 健司
• 事業概要	コンテンツ事業、ゲーム事業、キャラクター事業



スマートフォンとフィーチャーフォン向け課金ビジネスの展開と、 ゲームデザイン制作支援ビジネスを展開

きせかえ課金ビジネスは、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ビジネスは、**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)





オリジナルキャラクター「めんトリ」のライセンスビジネス・物販を展開。

「めんトリ」のLINEスタンプは全世界で 242 万ダウンロード、スタンプ送受信数25億回を突破

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！！





「めんとり」は中国と韓国にも活躍の幅を広げ、
国内では新規事業を開始

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!**



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。



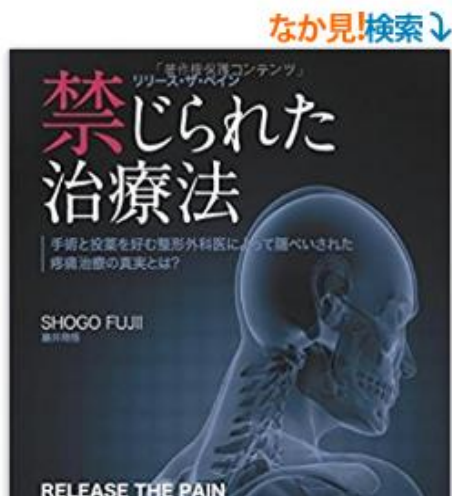


• 商号	galaxy株式会社 (GALAXY Inc.)
• 本社	大阪市西区西本町1丁目2番19号 AXIS西本町セントラルビル3F
• 設立	2016年10月3日
• 資本金	10,000 千円
• 従業員数	24名 ※2017年12月31日 時点
• 代表者	代表取締役社長 加戸 昌哉
• 事業概要	インターネットメディア事業・出版事業



Amazonのプリントオンデマンド出版によって 企業の経営者や個人事業主等のパーソナルブランディングを支援

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子会社化。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

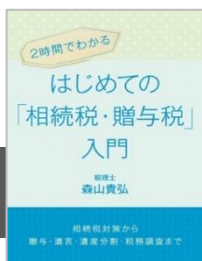


企業の経営者や個人事業主の
知名度アップをオンデマンド出版で支援



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

★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



建築家と家を作る、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！

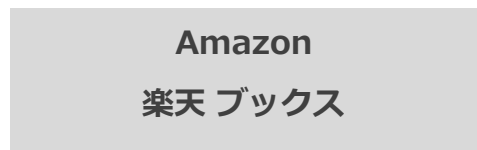


今後もPOD市場の伸びは期待可

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

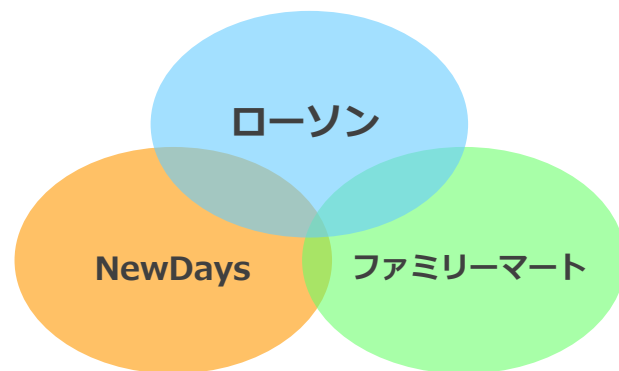
●国内2大オンライン書籍メディアもPODに注力！

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。



• 商号	株式会社アンジー (ANDG CO., LTD.)
• 本社	東京都千代田区神田神保町2-20-2 ワカヤギビル402
• 設立	2005年8月15日
• 資本金	20,000 千円 (資本準備金1700万円)
• 従業員数	5名
• 代表者	代表取締役社長 森 英信
• 事業概要	スマートフォン向けアプリ企画制作運営 Webサイトの企画制作運営

女性ユーザを対象としたスマートフォン向けアプリやWebメディアを提供し、コンテンツや広告商材の販売を展開

女性向けスマホメディア事業

累計
1010万
DL

MAU
73万



写真加工・コラージュ アプリ



My Heart Camera



Pico Sweet



SweetCard



広告
コンテンツ販売



広告
コンテンツ販売



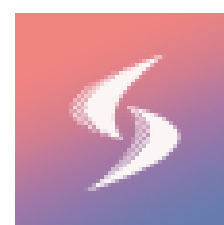
年賀状
プリント注文



情報メディア



JuicyTimes



Strobo



ネイティブ広告
バナー広告



SNS広告
記事広告



累計ダウンロード数は引き続き増加基調であり、
写真カテゴリランキング1位獲得アプリも

女性向け写真加工アプリ

トレンドまとめ

年賀状デザイン
印刷注文アプリ

インフルエンサー
まとめ



My Heart Camera



Pico Sweet



Juicy Times



SweetCard



Strobo



累計ダウンロード数

312万
(2018年2月)

640万
(2018年2月)

約32万
(2018年2月)

36万
(2018年2月)

—



月間アクティブユーザー

約14万
(2017年12月)

約40万
(2017年12月)

約3万
(2017年12月)

約6万9000
(2017年12月)

約21万
(2018年2月)
ページビュー
約39万
(2018年2月)



iTunes App Store

総合10位
写真カテゴリ1位

総合3位
写真カテゴリ1位

—

総合69位
写真カテゴリ11位

—

新アプリ「AR Sweet (仮)」 2018年4月リリース予定

「AR Sweet (仮)」は、iPhone・iPad向けのAR対応アプリのためのフレームワーク「ARKit」を活用し、空間の任意の場所にイラストなどの作品を配置し、端末のカメラを使って作品の動画や写真の撮影を可能にします。同アプリは2018年3月現在開発中で、2018年4月にはAppleのApp Storeにて無料配信となる見込みです（コンテンツ課金および広告枠あり/ ARKitをサポートするiOS端末に対応）。



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。