

2018年12月期第2四半期  
**決算説明資料**



2018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 Topics

4 APPENDIX

# 1 決算ハイライト

- 第2四半期決算のポイント
- 業績ハイライト

### ◆新たな取り組みへの先行投資によって前年同期比で**増収減益**

- ・売上高は前年同期比**119.8%**となるも営業利益は前年同期比**35.4%**
- ・オープンイノベーションの研究開発、コンテンツ事業の育成等、**新たな取り組みへの先行投資を積極的に実施**

### ◆主力のクラウド事業は前年同期比で**増収減益**

- ・期首より実施している組織改編等の先行投資と、4月からの人員増加によって**減益**
- ・主力であるクラウド事業に**経営リソースを集中**させる事で下期以降の収益改善を図る

### ◆コンテンツ事業は子会社の**選択と集中**により**特別損失**を計上

- ・上期を育成期間とし先行投資を行うも、今後の事業展開や収益性を検討し**選択と集中**を判断
- ・前四半期に引き続き、不採算子会社の**のれん一括償却**による**特別損失**を計上

増収となるも、新たな取り組みへの先行投資等によって、営業利益は前年同期を下回る形で着地。下期は利益率の高いクラウド事業に注力することで、収益改善を図る。

(単位：百万円)	売上高	前年同期比	営業利益	前年同期比
全社	966	119.8%	52	35.4%
クラウド事業	716	107.7%	119	88.4%
コンテンツ事業	250	176.2%	▲66	前年は 12百万円
投資事業	0	—	0	—

# 2 決算の状況

## ■ 2018年12月期 第2四半期決算状況

- ・ 損益計算書
- ・ 四半期別の売上高推移（連結）
- ・ 四半期別の営業利益推移（連結）
- ・ 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 第2四半期業績予想

- ・ 通期の業績見通し
- ・ 業績推移

## 損益計算書（連結）



(単位：百万円)	2018年12月期 第2四半期	2017年12月期 第2四半期
売上高	966	806
クラウド事業	716	665
コンテンツ事業	250	141
投資事業	-	-
売上原価	273	199
売上総利益	692	607
販売管理費	640	458
営業利益	52	148
経常利益	56	145
特別利益	0	0
特別損失	135	35
EBITDA	127	185
親会社株主に帰属する 当期純利益	△ 75	67

**売上** 前年同期比 **119.9%** 二桁成長を維持

主力のクラウド事業が**堅調に推移**したことに加え、コンテンツ事業が**前年同期比176.2%**と大幅に伸びたことによって**増収を達成**

**費用** 前年同期比 **138.9%** 業容拡大に伴う増加

連結子会社の増加、新たな取り組みへの先行投資、人員増加等によって全体として増加

**利益** 前年同期を下回る形で着地

・営業利益・・・前年同期比 **35.1%**

・経常利益・・・前年同期比 **38.6%**

主に上記費用の増加により減少

・EBITDA・・・前年同期比 **68.8%**

※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**・・・**△75百万円**

前四半期から実行している不採算サービスの減損処理や不採算子会社ののれん償却費の一括計上によって特別損失135百万円を計上

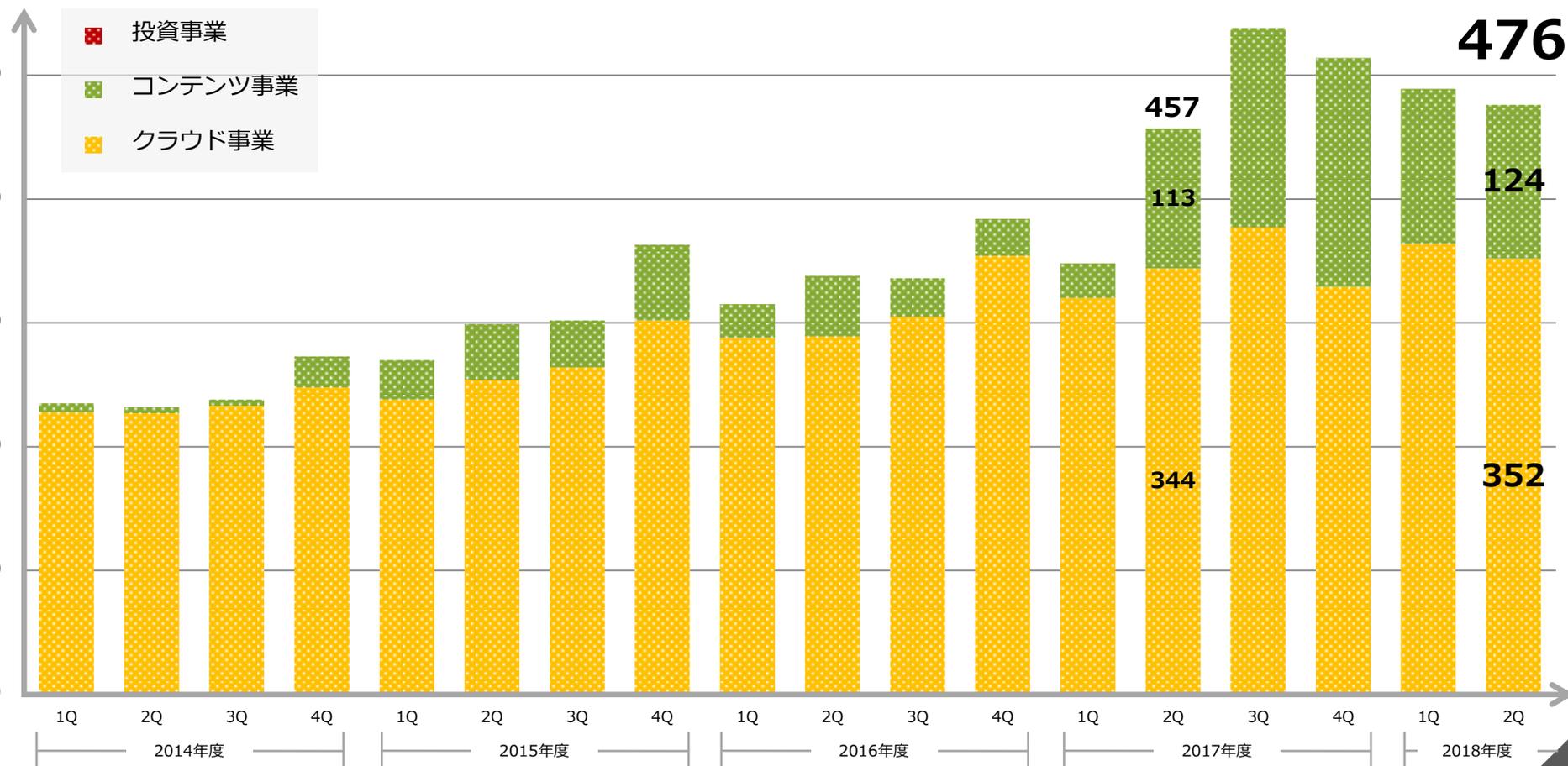
業績ハイライト (連結売上高)



連結売上高 476 百万円 (前年同期比104.2%)

主力のクラウド事業は前年同期比102.3%、コンテンツ事業は前年同期比109.7%

(単位:百万円)



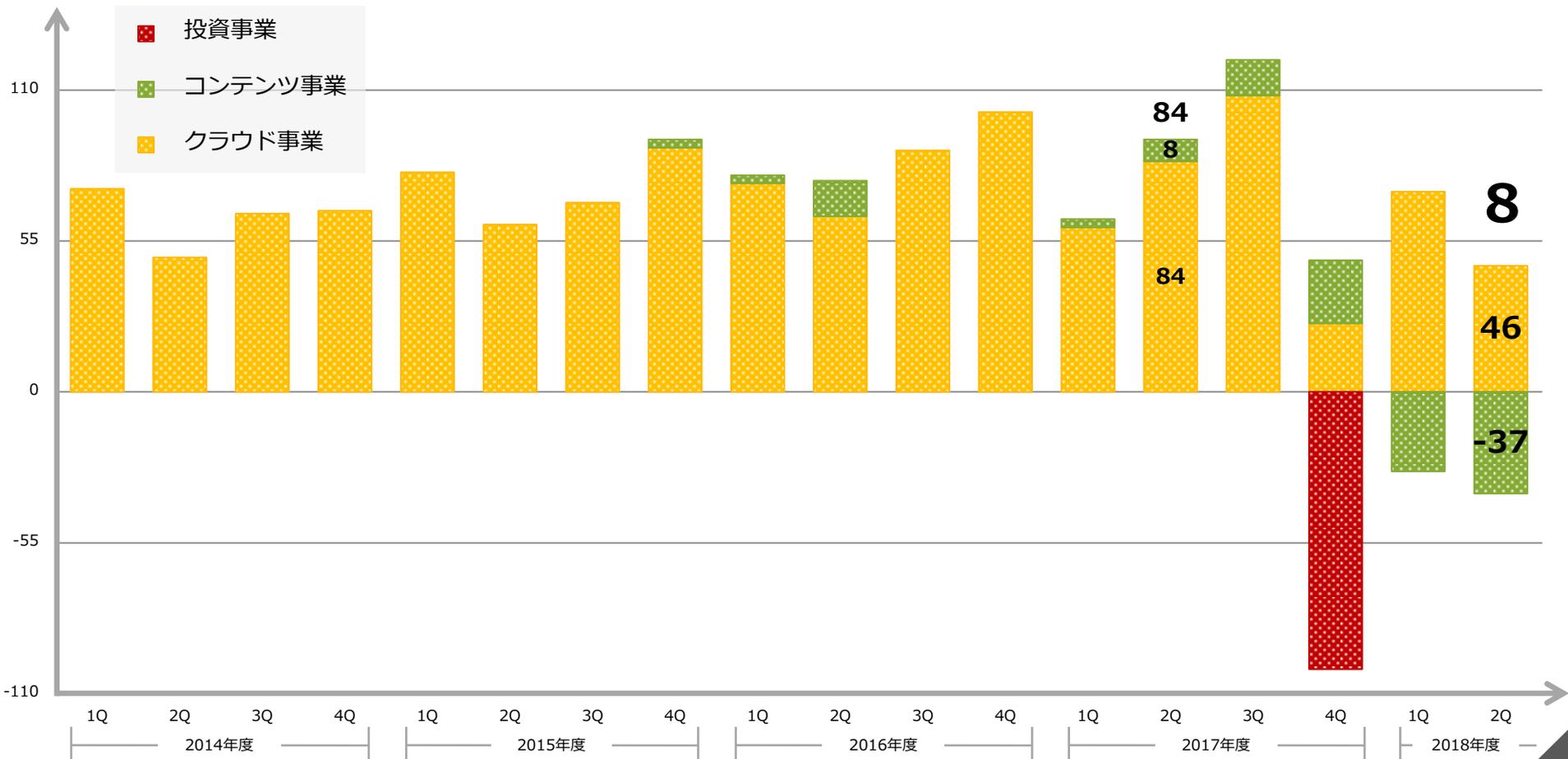
業績ハイライト (連結営業利益)



連結営業利益 8 百万円 (前年同期比9.5%)

経営リソースを主力のクラウド事業に集中させることで、下期以降の収益改善を図る

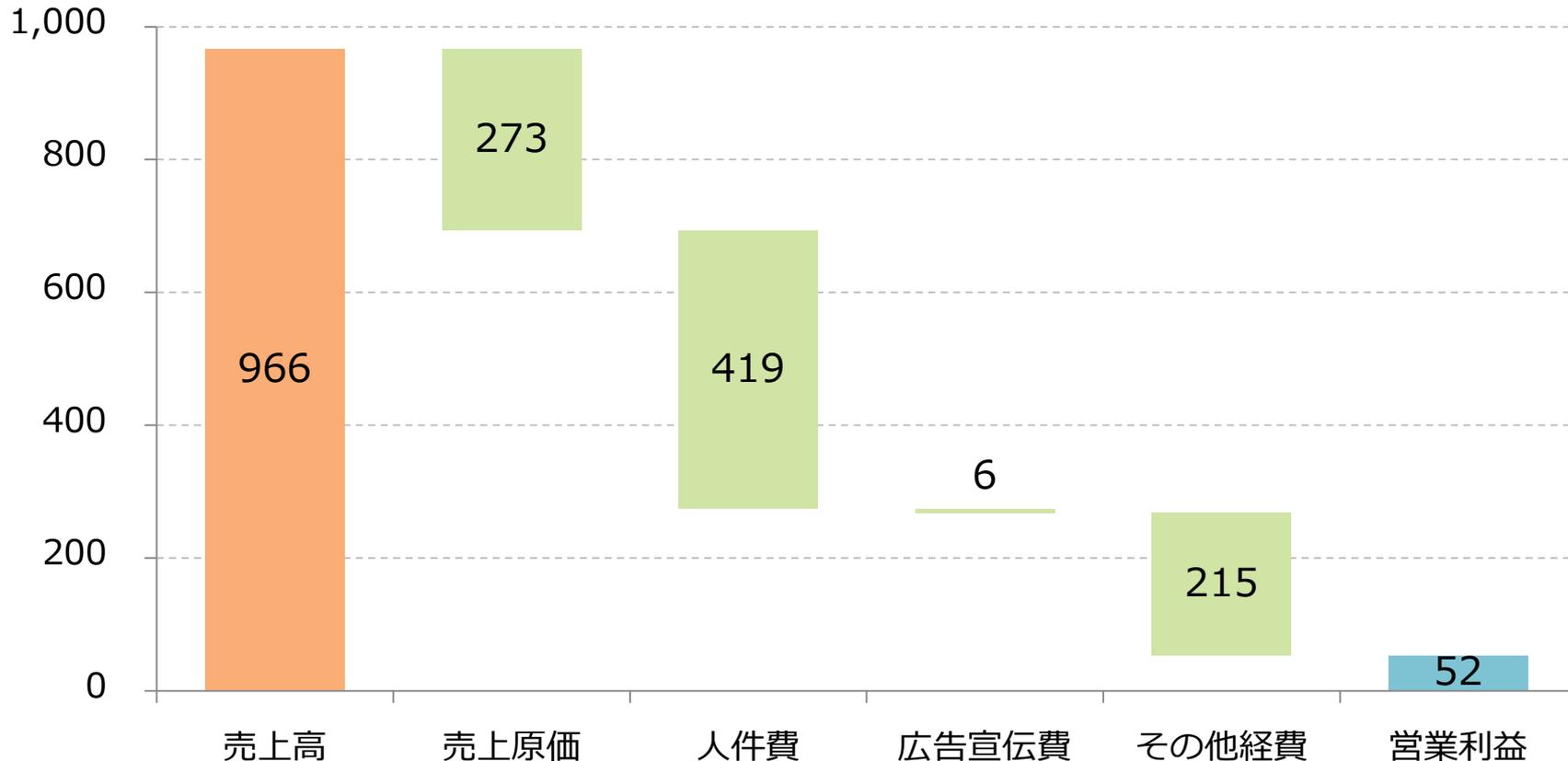
(単位:百万円)



## 費用内訳

- 連結子会社の増加による業容拡大と先行投資等によって費用が全体的に増加し、営業利益率は **5.4%** で着地
- 人員増加に伴い、人件費は前年同期比で **33.3%** 増、人件費比率は **43.4%** と前年同期比で **10.1ポイント** 増加

(単位：百万円)



## 貸借対照表（連結）

(単位：百万円)	2018年12月期 第2四半期	2017年12月期末
流動資産	1,876	1,554
固定資産	896	1,022
有形固定資産	22	25
無形固定資産	476	623
その他投資等	397	374
総資産	2,773	2,577
流動負債	677	648
固定負債	781	702
純資産	1,314	1,226

### 流動資産

現金及び預金は **3.5% 減**

当期は少額の投資活動を行い、営業活動によりほぼ同額の現金を獲得した結果、配当支出の分だけ現金及び預金は減少

2017/12月期末 → 2018/12月期第2四半期

・現金及び預金 1,141百万円 1,101百万円

### 固定資産

選択と集中によって **のれんが減少**

前四半期に行った不採算メディアの減損処理と当四半期に行ったgalaxy社におけるのれん償却費の一括償却等によってのれんが減少

2017/12月期末 → 2018/12月期第2四半期

・のれん 386百万円 232百万円

### 純資産

自己資本比率 **47.0%** と財務健全性維持

財務基盤は依然として安定水準で推移

2017/12月期末 → 2018/12月期第2四半期

・自己資本 1,210百万円 1,304百万円  
 ・自己資本比率 46.9% 47.0%

## キャッシュフロー計算書（連結）



(単位：百万円)	2018年12月期 第2四半期	2017年12月期 第2四半期
営業CF	101	70
投資CF	-108	-323
フリーCF	-7	-252
財務CF	-32	150
現金及び現金同等物の増減額	-40	-102
現金及び現金同等物の期首残高	1,141	776
現金及び現金同等物の期末残高	1,101	686

### 営業CF

のれんの一括償却等の非現金支出費用が主因

- ・税金等調整前当期純利益 △78百万円
- ・減価償却費、のれん償却額、減損損失 210百万円
- ・法人税等の支払額 △40百万円

### 投資CF

比較的少額の出資等による支出が主因

- ・無形固定資産の取得による支出 △42百万円
- ・貸付けによる支出 △48百万円
- ・事業譲受による支出 △25百万円

### 財務CF

配当金の支払が主因

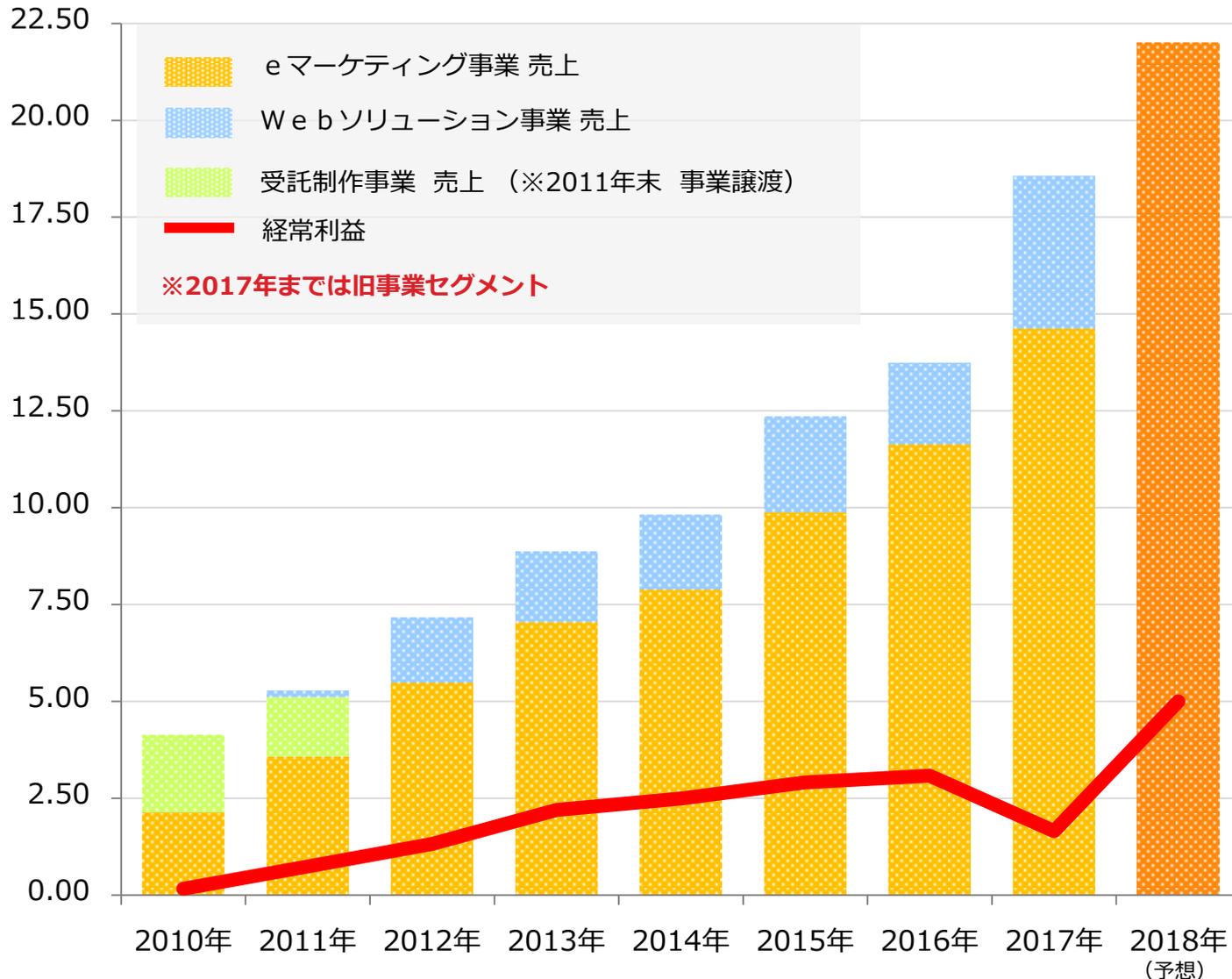
- ・長期借入れによる収入 100百万円
- ・長期借入金の返済による支出 △103百万円
- ・配当金の支払額 △36百万円

連結子会社の異動に伴い、2018年7月19日に下記の通り業績予想を修正  
営業利益と経常利益500百万円の予想に変更はなし

(単位：百万円)	連結売上高	連結営業利益	連結経常利益	親会社株主に帰属 する当期純利益	1株当たり 連結当期純利益
期首発表の 業績予想	2,500	500	500	300	円 銭 44.33
2018年7月19日 発表の業績予想	2,200	500	500	220	32.48
前期連結実績 (参考)	1,859	191	163	12	1.79
昨対比	118.3%	261.0%	304.9%	1822.8%	-

# 業績推移

(単位：億円)



**売上高**  
**22.00億円**

**EBITDA**  
**6.67億円**

**経常利益**  
**5.00億円**

**経常利益率**  
**22.7%**

# 3 Topics

## ■ 新経営体制について

- ・ 子会社の体制整備
- ・ 今後の経営方針

## ■ 成長戦略の進行状況

- ・ 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

## ■ ミッション・ステートメント

新規事業の収益化と事業領域の多角化を早期に実現することを目的とし、アクル社を2017年第2四半期より連結対象、インクルーズ社を2017年4月から、galaxy社を2017年7月から連結子会社化。今後のシナジーの可能性を検証し、さらなる事業の発展と収益化のため、子会社の選択と集中を実施。新たなグループ体制で第3四半期をスタート。

企業名	異動理由	異動後の関係性
	当社グループという枠に囚われることなく、独立性を確保していくことでより事業が発展するものと判断	株式10%保有
	当初期待したシナジーが発揮できない現状と、シナジーがある事業会社からの資本参加などを見据えて判断	持分法適用会社
	当初想定していたシナジーを発揮することが困難であると判断	株式保有比率0%

2018年1月1日にレーザービーム社より neconote 事業 (BPO※1、RPO※2) の譲り受けを行い、当社がこれまで培ってきた最先端のIT関連技術やITツールを組み合わせることにより、**HR Tech 領域における新たなサービスの開発・提供を検討。**



事業の譲り受けと同時に当時レーザービーム社の代表者を当社メンバーとして招聘し、当社ならびに関係会社の人材採用と社員育成の強化を実施。こうした取り組みの中で、政府が推進する「働き方改革」の流れや、人手不足時代到来による企業の人材獲得ニーズの高まりを受け、**HR Tech 領域における新たなサービス開発・提供の加速と、デジタル人材紹介業、デジタル人材教育業への進出のため、レーザービーム社を子会社化。**

※1ビジネスプロセス・アウトソーシングの略であり、自社の業務プロセスの一部、またはすべてを外部企業に委託すること

※2リクルートメントプロセス・アウトソーシングの略であり、自社の採用活動に関わる業務の一部、またはすべてを外部企業に委託すること



- ・国内外11の特許技術
- ・優良顧客を多数抱える顧客基盤
- ・希少価値の高い独自データ
- ・多種多様なWebマーケティングサービス



- ・インターネット分野における国内外のベンチャー企業への投資と協業
- ・外部の最先端テクノロジーやサービス保有企業とのオープン・イノベーション



**顧客価値  
(コア・バリュー)**



LAZER BEAM.

- ・成長意欲の高い若手デジタル人材とのネットワーク
- ・人材採用、人材育成ノウハウ
- ・BPO、RPOの実績とノウハウ

**3社体制でヒト・モノ・カネ・情報の最大化させ、  
SCTVグループの顧客価値（コア・バリュー）の最大化を追求**

## 3つの成長戦略の概要

引き続き3つの成長戦略を推進。中期経営目標の2021年連結売上高100億円達成のため、当下半期は【1】に経営リソースを集中投下。

【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。  
7,893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



Webマーケティング最適化サービス / セキュリティ対策サービス



### 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

EFOシェア



DMPブラウザ数

**13億**

A/Bテストシェア



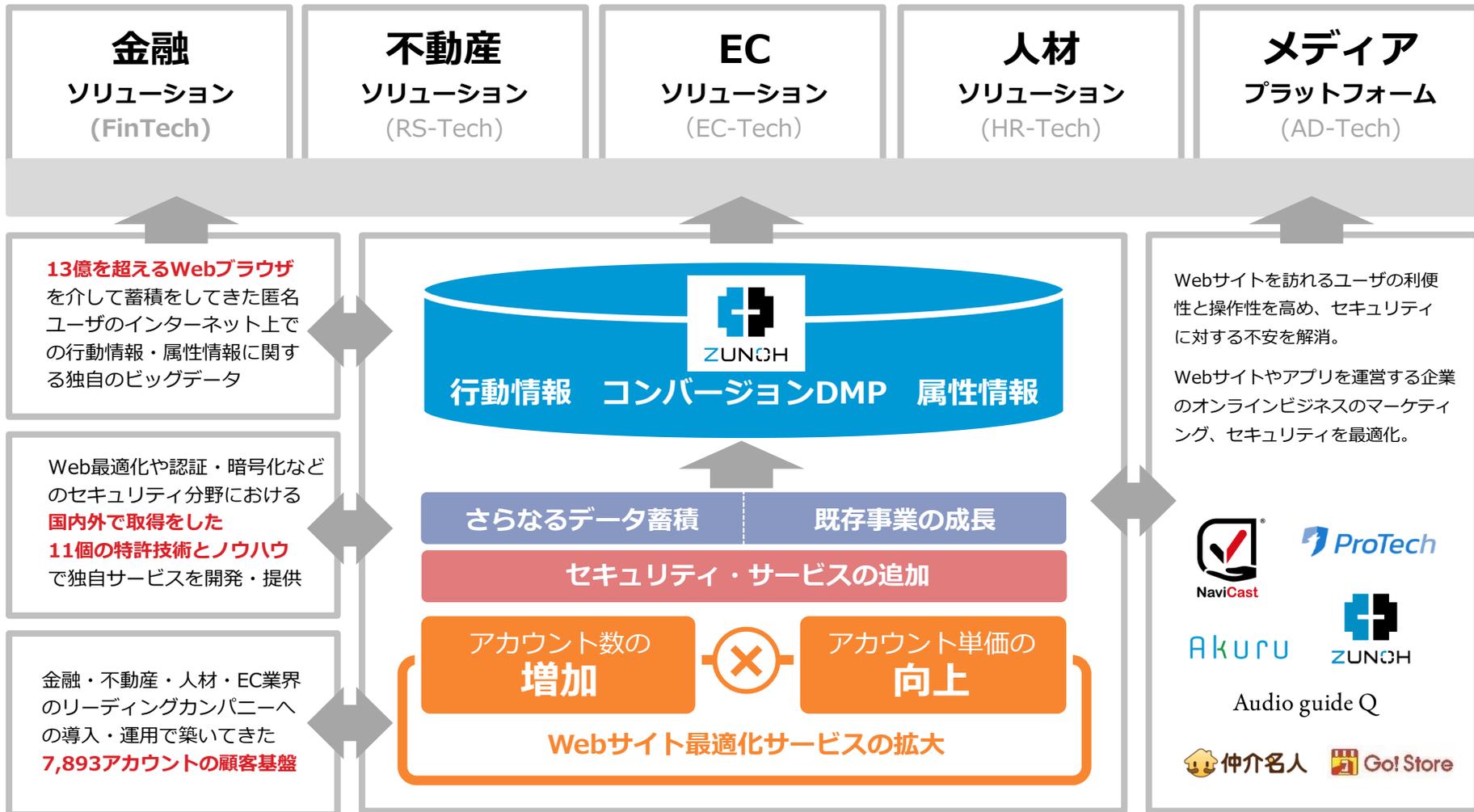
累計アカウント数

**7,893**

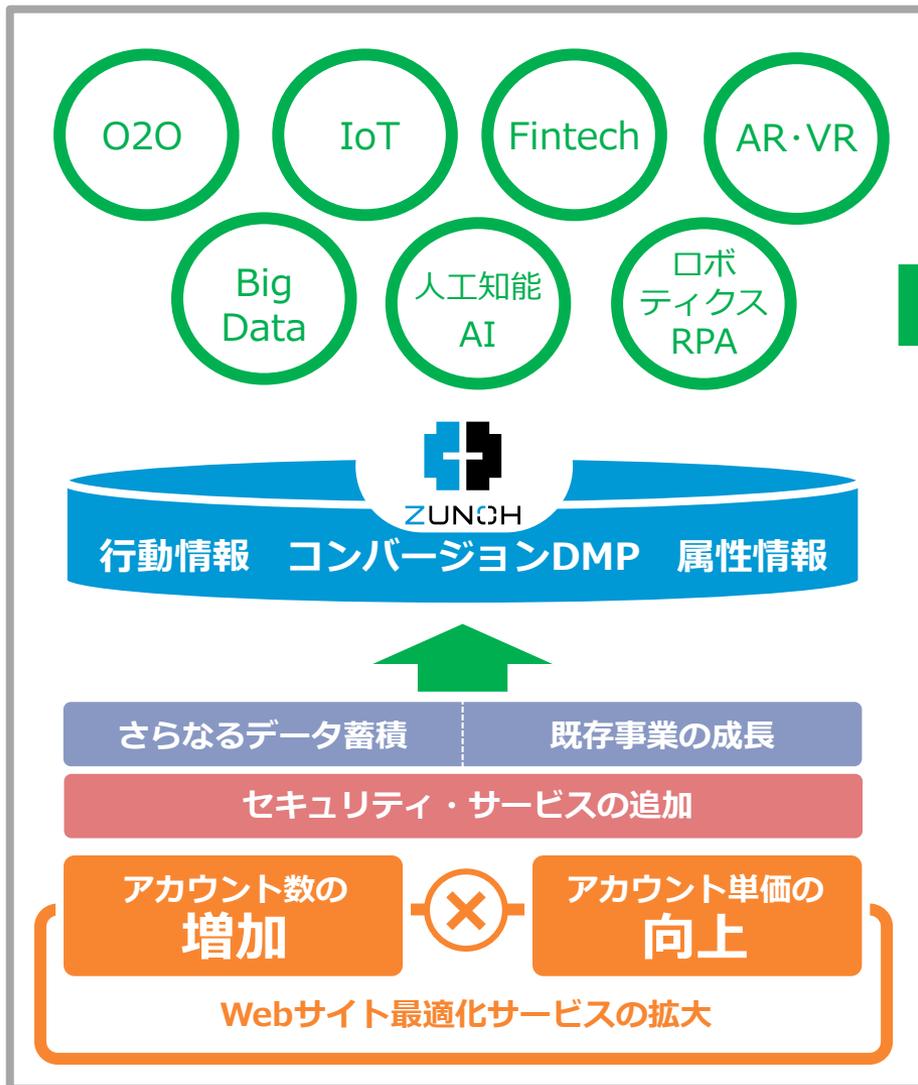
(※1) 「ITR Market View : メール/Webマーケティング市場2018」調べ

(※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

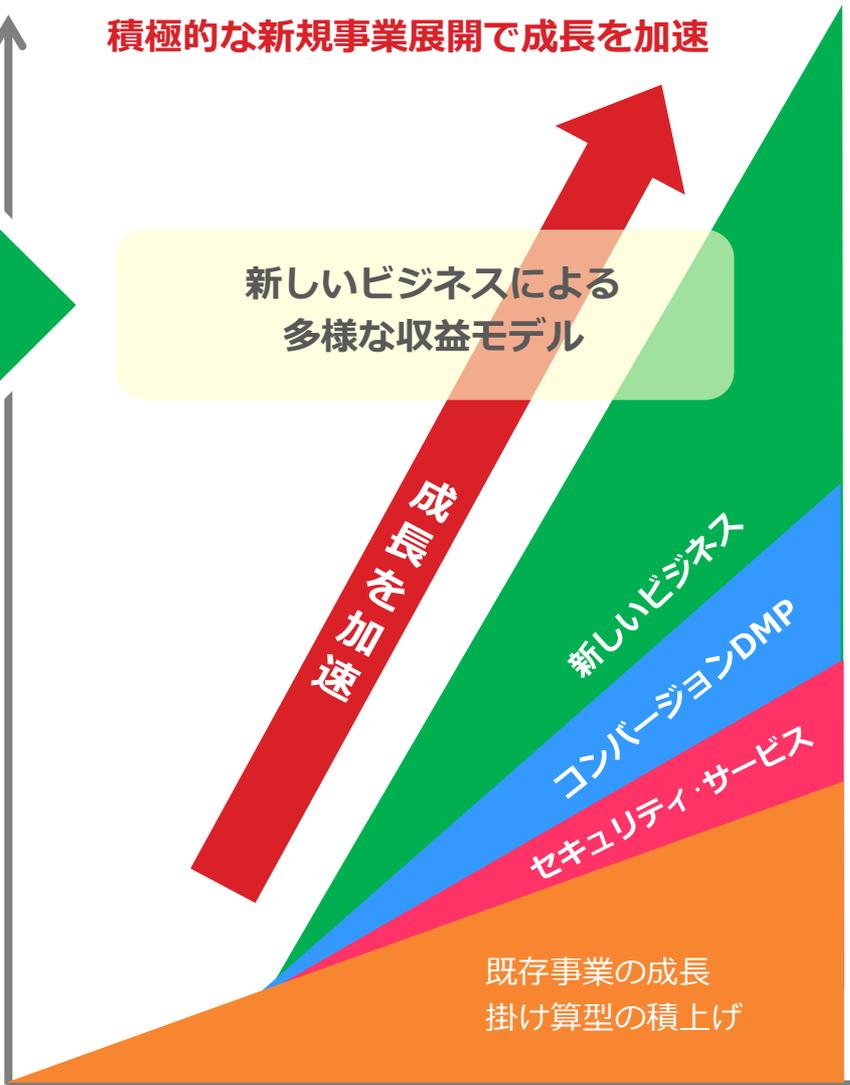


## 【2】新規事業の収益化



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。→**当面は各社の自社事業のスケール化を優先**

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。  
→**既存顧客への提供に向けて準備中**  
また、投資先のArticulo社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。  
→**サービスエンジン自体の精度向上に方針変更**

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。  
→**連結子会社から除外**

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

<b>金融</b> ソリューション (FinTech)	<b>不動産</b> ソリューション (RS-Tech)	<b>EC</b> ソリューション (EC-Tech)	<b>人材</b> ソリューション (HR-Tech)	<b>メディア</b> 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。

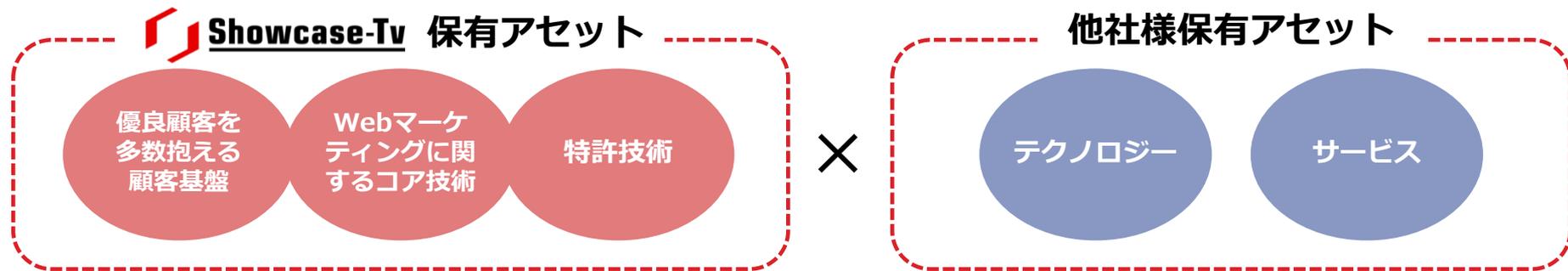
## 【3】事業投資による多角化

### 自社内イノベーションのShowcase Lab.をオープンタイプの組織へと進化



～ 技術を繋ぎ、おもてなしの未来を創る ～

オープンイノベーションへの取り組みの本格化に伴い、2018年1月にオープン・イノベーション本部を設立いたしました。当社が保有するアセットと他社様が保有するアセットを繋ぎ、社会が持つ課題やニーズに対し、これまでにない新しい未来を創造していきます。

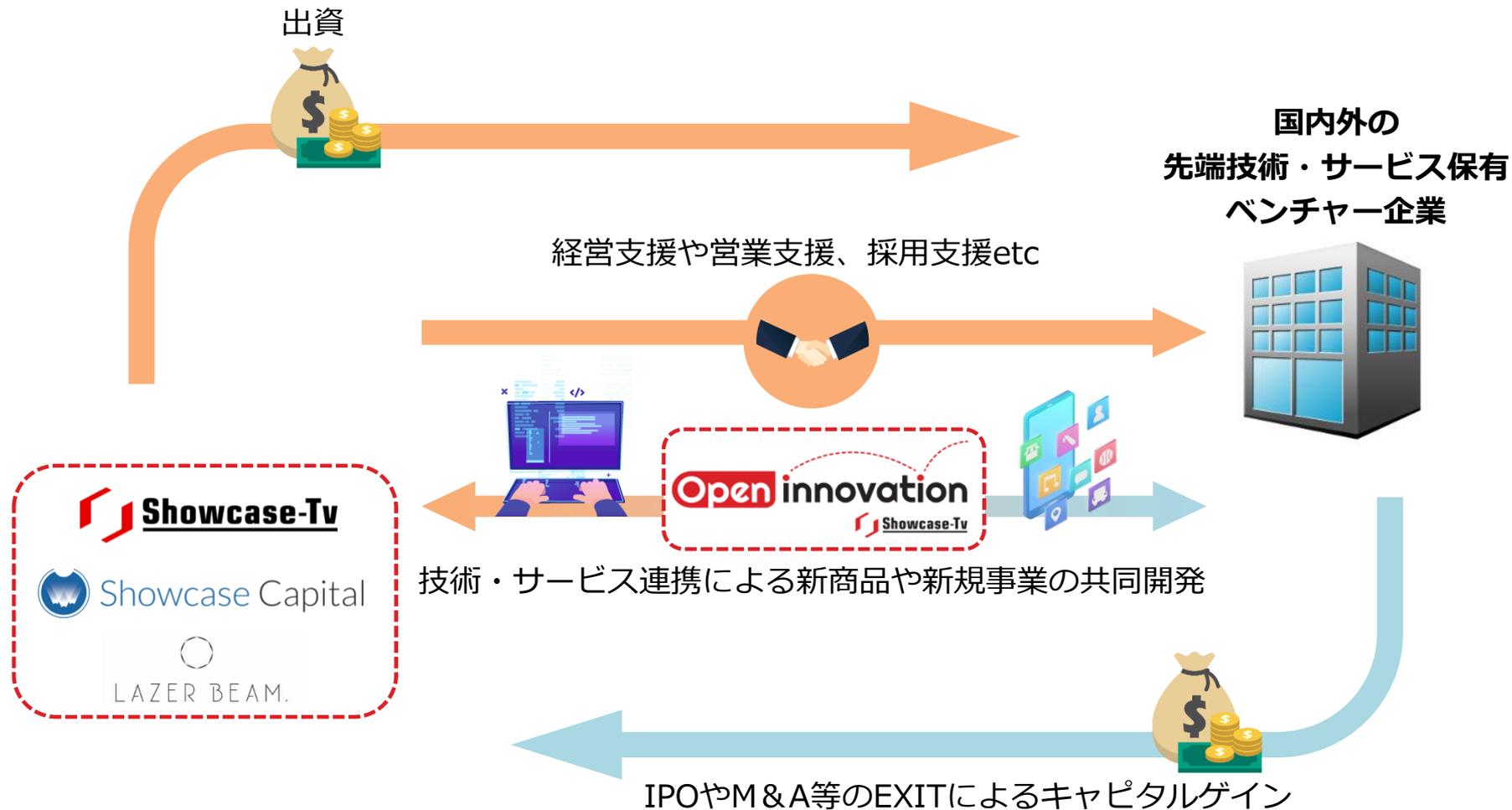


### AIを活用した認証技術研究

デバイスに付属されているカメラ機能を使った顔認証システムを独自で開発し、2018年6月末より当社内において試験導入を開始しています。顔認証システムが容易にサービスに利用できるようになると、Webサイトの会員専用ページなどへのログインを簡易化することができると共に、将来的にはユーザ情報やビッグデータと連動させ、顧客や店舗の来店状況の詳細なデータ分析に応用することを検討しています。

## 【3】事業投資による多角化

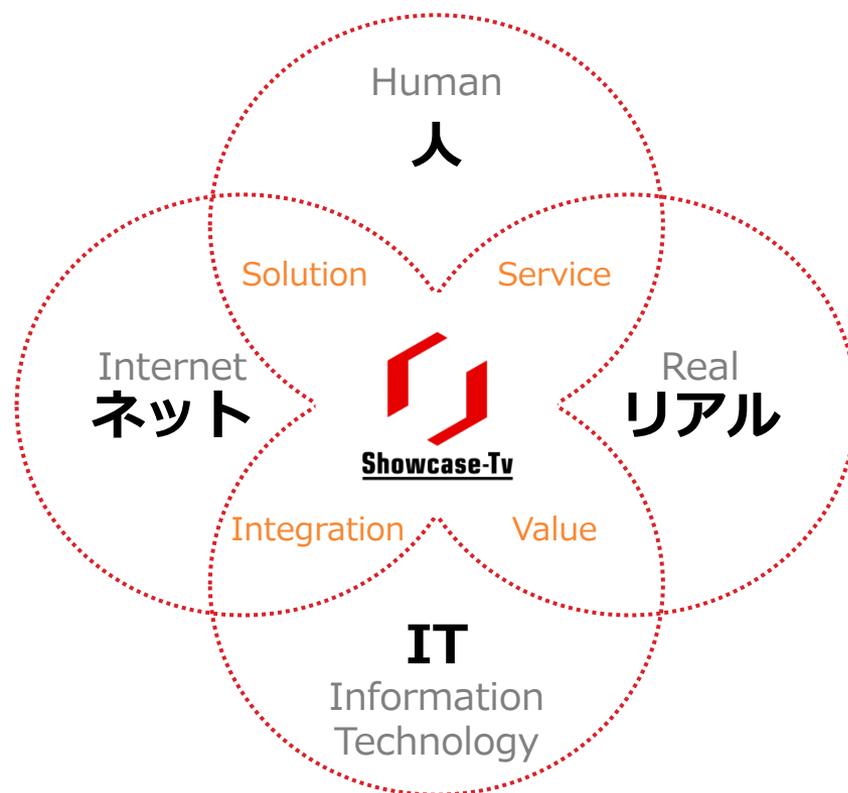
### 投資を通じたグループシナジーの仕組み



# 豊かなネット社会を創る

「おもてなしテクノロジー」で、人を幸せにする

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。



# 4 APPENDIX

## ■ 会社概要

- ・ 会社概要
  - ・ 主力事業について
  - ・ サービスラインナップ
  - ・ 取得特許
  - ・ 主な顧客企業
-



• 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	337,041 千円 ※2018年6月30日 時点
• 発行済株式数	6,776,800 (1単元 : 100株) ※2018年6月30日 時点
• 従業員数	105名 ※2018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 - 「おもてなしテクノロジー」で、人を幸せにする -

## 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



ARVO 暮らしに新しい価値を



# ナビキャストシリーズ 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7,893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 (※)



NaviCast

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

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

## 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

# その他サービスラインナップ

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



リアル脱出ゲーム×ラブライブ！  
サンシャイン!!



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



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

## 国内外において11件の特許を取得済み

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 **7,893**アカウント以上の導入実績があります。

(※2018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

### 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)  
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)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)リクルートジョブズ  
(株)廣済堂 他

## 不動産業界

(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)  
(株)藤和ハウス  
他

## EC業界

アサヒビール(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  
(株)三陽商会  
(株)大丸松坂屋百貨店  
(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)長寿乃里  
キューサイ(株)  
(株)アベルネット  
他

※ 業界毎五十音順（敬称略）

# 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。