

Your Success is Our Value

株主の皆様へ

CRM事業に参入したことで、従来の集客領域(広告事業)に加え、顧客との関係維持・育成の領域をカバーできるようになりました。また、お客様に最大のパフォーマンス(成果)を提供するためのパーツ(個別の機能)も揃ってまいりました。今後、様々なパーツや事業を融合させることで、付加価値の高い、総合的なマーケティングソリューションを提供してまいります。

当中間期の事業活動レビュー

Eコマース(EC)市場において、主力の金融分野以外にも経営資源を投下してきた結果、アフィリエイトマーケティングサービスのカテゴリー・ポートフォリオに拡がりが出てきました。

当中間期は、広告事業のアフィリエイト金融分野において、利益率の低い大型案件が減少し、前年同期比で減収になったものの、それ以外のアフィリエイト分野は伸長したこと、ならびに2016年より本格的に参入したCRM事業が好調であったことから、営業利益は、大幅な増益となりました。一方、広告事業のアドネットワークサービスについては、業績が計画を下回る状況を踏まえ、関連資産について減損損失を計上しました。

当社グループは、拡大基調にあるEC市場※1において、既存領域の深耕はもちろん、新規領域を開拓することで、個別の業界環境に左右されない盤石な経営体制を構築し、成長し続けたいと考えています。

自ら変化することで、新たな付加価値を創出

広告市場では、顧客ごとのLTV※2を軸に収益性向上を考えるなど、新たなマーケティングニーズが顕在化しています。この流れの中で、当社グループは、①お客様(広告主)に最大のマーケティング効果を提供し、②メディアパートナーに最大の成果報酬を提供するという両輪でサポートしてまいります。

その実現に向けて、社内では、社員がより創造的な業務に取り組めるように働き方改革を進めています。これをお客様の本質的な課題やニーズを捉える第一歩とし、新たな改善や付加価値につながる総合的なソリューション提供を実現したいと考えています。

※1 経済産業省の統計によると、2016年の日本のEC市場規模は前年比9.9%増の15兆1,358億円となり、その中でも物販系分野が同10.6%増の8兆43億円、EC化率も0.68ポイント増の5.43%となりました。

※2 Life Time Value(顧客生涯価値)とは、一人ひとりの顧客がある製品や企業に付き合っている間の「累積利益額」を言います。



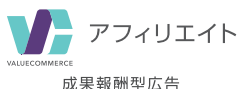
バリューコマースが注力する事業領域・主要サービス

集客

接客

リテンション

配信ネットワーク



進化するアフィリエイトサービス 「貼るだけ」でより便利に簡単に。3つの新機能

① ダイナミックLP β版
収益性の高い
コンバージョンを促進

② おまかせ広告
成果の出やすい広告を
自動で表示

③ オートMyLink
サイト全体で一括変換



広告事業

Web接客

"個"客対応



マーケティング
オートメーションツール



Yahoo!ショッピング向け
マーケティング
オートメーションツール

CRM事業

"個"客分析を基にしたシナリオを設計し、一人ひとりに最適化されたコンテンツを提供します。

TOPICS

『進化するアフィリエイト、新しい時代へ』

(株)電通が発表した「2016年 日本の広告費」によると、インターネット広告媒体費が初めて1兆円を超えました(前年比12.9%増の1兆378億円)。これは、データ連携可能な広告モデルが注目されていること、高機能化によりリード※1やブランディングなどの新たな役割を担い始めたことなどによります。



アフィリエイト本部長 伊藤 孝司

広告市場では、リアル広告からデジタル広告に予算配分が大きくシフトしています。
その流れの中で：

- 広告主は、新規顧客獲得と獲得後の顧客維持の管理を一元化することで、収益に紐づいた広告投資効果を追求。
- 広告掲載メディアは、「便利・簡単・楽」な運営による運用の効率化を求めるとともに、収益最大化を追求。

このような市場変化に対応する一歩として、バリューコマースは本年4月・5月、「貼るだけ」でアフィリエイトサイトの運用効率を向上できる、収益の最大化を支援する3つの新機能をリリースしました。

成果報酬型のアフィリエイトモデルは、EC市場の拡大とともに順調に成長している分野です。投資予算に対するパフォーマンス(成果)、ひいては企業収益への貢献を可視化できることから、マーケティングの効率化の面で、広告主のニーズにマッチしているモデルです。一方で、同モデルは運用に手間がかかることから、アフィリエイトサイトの運用効率向上が重要な課題となっています。

インターネット広告市場の拡大に伴い成長してきた当社アフィリエイトマーケティングサービスですが、近年のデジタル広告市場の変化に伴い、付加価値の源泉は、新規に獲得した顧客がその後どれほど売上に貢献しているかを分析するなど、データに基づいた効率的なマーケティングの支援にシフトしています。

当社では、蓄積してきたコンバージョン※2データを体系的に活用する仕組みを構築する一方、CRM事業への参入を通じ、新規顧客の獲得から獲得後の育成に至るまでのデータを「見える化」し、LTV※3の観点でパフォーマンスを測定、広告予算の効率的な配分に向けた総合的アプローチを進めています。

パフォーマンスマーケティングの領域で国内No.1を目指す当社は、各事業の融合を通じ、広告主のニーズに本質的に貢献できる広告モデル、当社ならではの総合的ソリューションの提供を追求してまいります。

※1：マーケティング用語で、商品への「問い合わせ」「引合い」「見込み客(の情報)」など、最終的な販売成立や受注、成約に先行するプロセスを言います。

※2：ECサイト上で獲得できた最終的な成果を言います。

※3：Life Time Value(顧客生涯価値)とは、一人ひとりの顧客がある製品や企業に付き合っている間の「累積利益額」を言います。

2017年12月期(中間期)の決算概要

連結財務諸表(要旨)

連結損益計算書

	(百万円)	
	2016 (中間期)	2017 (中間期)
売上高	9,164	7,984
営業利益	440	899
経常利益	494	909
親会社株主に帰属 する四半期純利益	152	452
1株当たり 四半期純利益(円)	4.59	14.05

連結貸借対照表

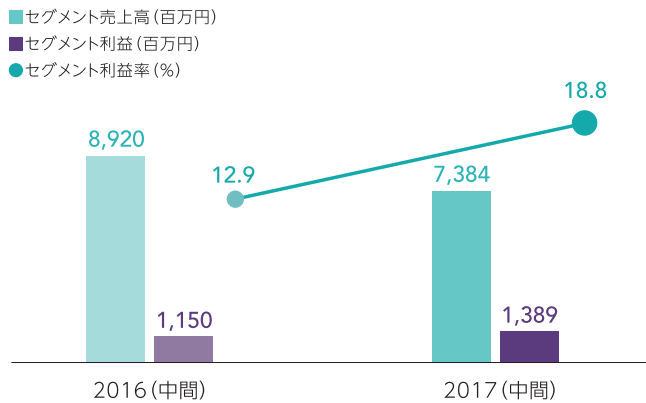
	(百万円)	
	2016 12月末	2017 6月末
流動資産	6,707	7,403
固定資産	3,277	3,226
流動負債	3,636	3,916
固定負債	184	173
純資産	6,163	6,540
総資産	9,984	10,629

連結キャッシュ・フロー計算書

	(百万円)	
	2016 (中間期)	2017 (中間期)
営業活動による キャッシュ・フロー	480	1,007
投資活動による キャッシュ・フロー	△498	△240
財務活動による キャッシュ・フロー	△213	△203
現金及び現金同等物 の四半期末残高	3,962	4,163

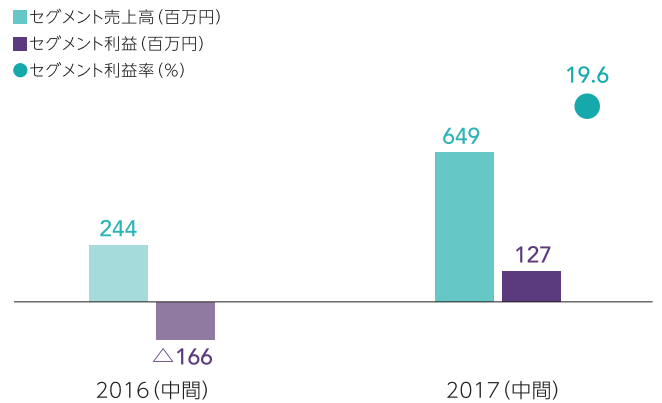
セグメント別概況

広告事業



主にアフィリエイトマーケティングサービスで、金融以外の分野は伸長したものの、金融分野のうち利益率の低い大型案件の広告出稿が減少したことにより、売上高を押し下げました。一方、Yahoo!ショッピングに出店するストア向けのストアマッチサービスは、堅調に推移しました。

CRM事業



Yahoo!ショッピングに出店するストア向けCRMツール『STORE's R[∞] (ストアーズ・アールエイト)』が好調に推移しました。

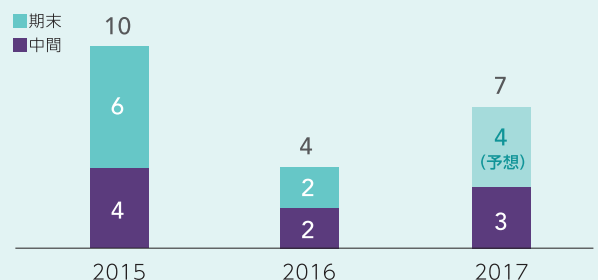
配当金について

利益配分につきましては、将来の成長に向けた投資のための内部留保を確保しつつ、業績に応じた配当を実施することとし、年間配当性向の目標を連結当期純利益の30%以上としております。

当社は、定款の規定により、2017年7月26日開催の当社取締役会で、第22期中間配当金を1株当たり3円とし、効力発生日(支払開始日)を2017年8月31日と決定いたしました。

当期1株当たり中間配当金: **3円**

1株当たり配当金推移(円)



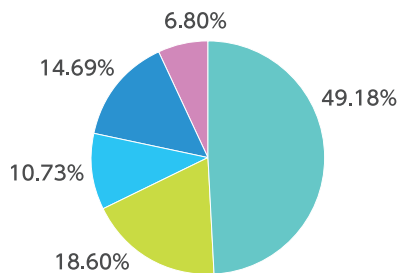
会社概要

社 名: バリューコマース株式会社
 代表者: 代表取締役社長 最高経営責任者 香川 仁
 所在地: 〒107-0062 東京都港区南青山 2-26-1
 南青山ブライトスクエア 3階
 設 立: 1996年
 資本金: 17億2,826万円
 業務内容: 広告事業
 (アフィリエイトマーケティング、ストアマッチ、アドネットワーク)
 CRM事業
 (マーケティングオートメーション)

株式の状況

発行可能株式総数 121,120,000株
 発行済株式総数(自己株式を含む) 34,471,000株
 総株主数 6,533名
 所有者別株式保有の状況

● 一般法人等
 ● 個人等
 ● 外国法人等
 ● 金融機関等
 ● 自己名義株式



株主メモ

事業年度 1月1日から12月31日まで
 定時株主総会 毎年3月
 期末配当金 12月31日(期末配当を行う場合)
 受領株主確定日
 中間配当金 6月30日(中間配当を行う場合)
 受領株主確定日
 株主名簿管理人 および特別口座の口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社
 同連絡先 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
 (連絡先) 東京都府中市日鋼町1-1
 0120-232-711(フリーダイヤル)
 (郵送先) 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号
 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
 上場証券取引所 東京証券取引所市場第一部
 証券コード 2491
 公告方法 電子公告の方法によります。
 但し、やむを得ない事由により電子公告をすることができないときは、日本経済新聞に掲載します。
<http://www.valuecommerce.co.jp/ir/>

第22期中間配当金のお支払いについて

1. 口座振込をご指定いただいている方は、同封の『第22期中間配当金計算書』および『「配当金振込先ご確認」のご案内』の内容をご確認ください。
2. 株式数比例配分方式を選択された場合の配当金のお振込先につきましては、口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。
3. 口座振込をご指定いただいていない方は、同封の「第22期中間配当金領収証」により、払渡期間中(2017年8月31日から9月29日まで)に最寄りのゆうちょ銀行または郵便局の貯金窓口で配当金をお受取りください。

株式に関するマイナンバー制度のご案内

市区町村から通知されたマイナンバーは、株式の税務関係の手続きが必要となります。このため、株主様から、お取引の証券会社等へマイナンバーをお届出いただく必要がございます。

【株式関係業務におけるマイナンバーの利用】

法令に定められたとおり、支払調書には株主様のマイナンバーを記載し、税務署へ提出いたします。

【主な支払調書】

- 配当金に関する支払調書
- 単元未満株式の買取請求など株式の譲渡取引に関する支払調書

【マイナンバーお届出に関するお問い合わせ】

- 証券会社の口座にて株式を管理されている株主様
 ▶ お取引の証券会社等にお問い合わせください。
- 証券会社とのお取引がない株主様
 ▶ 三菱UFJ信託銀行 証券代行部
 0120-232-711(フリーダイヤル)までお問い合わせください。



お問い合わせ
 バリューコマース株式会社

Email: investor_relations@valuecommerce.co.jp
www.valuecommerce.co.jp

