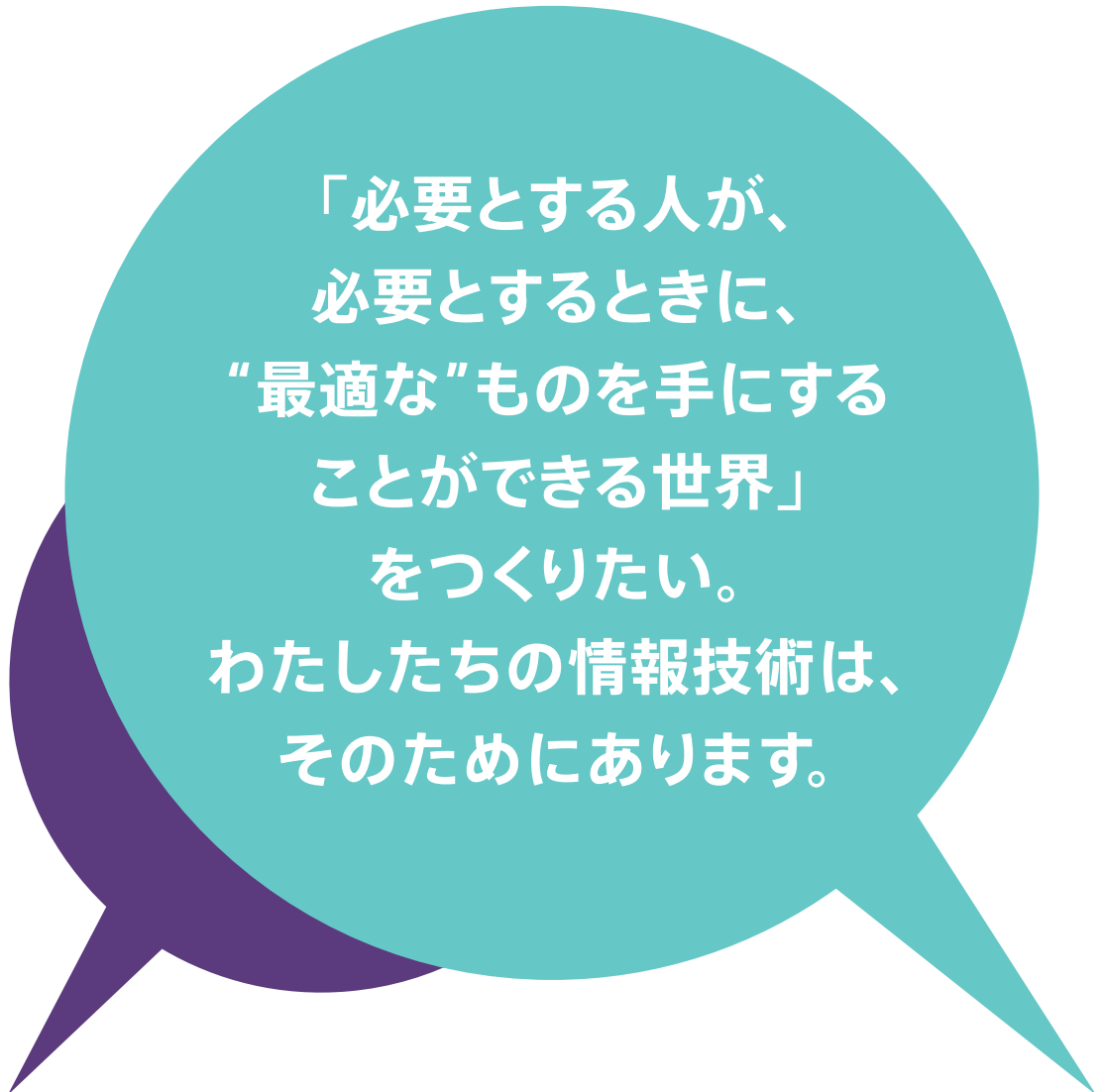


Your Success is Our Value

第20期 中間株主通信

2015年1月1日～6月30日



「必要とする人が、
必要とするときに、
“最適な”ものを手にする
ことができる世界」
をつくりたい。
わたしたちの情報技術は、
そのためにあります。

皆様への“Value”を創り続けるために

拡大を続けるEコマース市場

日本のEコマース市場は順調に拡大を続けており、国内の消費者がインターネットで買い物をする比率は、全商取引の4%強に達しました*1。今後、この比率が高まれば、現在の市場規模約12.8兆円はさらに拡大すると見込んでおります。Eコマースを支えるインターネット広告市場で技術やノウハウを積み上げてきた当社は、顧客満足度をさらに高める機能拡張、付加価値の提供を続け、今後も着実な成長を目指します。

2020年の東京オリンピック開催を見据え、日本は国全体が大きく変化・再生していく上昇局面にあります。訪日外国人の増加により、さらなる消費拡大も見込まれます。こうした好環境をとらえ、既存事業の成長に活かすとともに、新分野開拓にも挑戦していきます。

*1 経済産業省の「平成26年度 電子商取引に関する市場調査」による

巨大なオフライン市場にもアプローチ

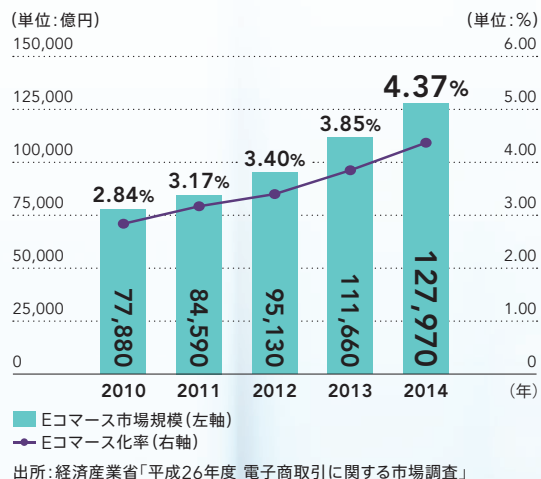
当社の成果報酬型広告「アフィリエイトマーケティングサービス」をご利用いただいている1,635*2の広告主の多くは、オンラインとともにオフライン(実店舗)でのビジネスも展開しています。そこで、オンラインの買い物だけではなく、消費者が広告をきっかけに来店し、買い物したという広告成果(送客・購買実績)を可視化することで、当社はサービスの領域をオンラインからオフラインへと広がっています。今回、MasterCardと提携した訪日外国人向けのマーケティングサービスは、その第一歩です。

今後も、国内外へのサービス拡大、より使いやすいツールや機能の模索を進め、ネットとリアルとの連携を図るO2O(Online to Offline)分野の可能性を活かした事業創出に、積極的に取り組んでまいります。

*2 2015年6月現在

growth

日本の消費者向けEコマースの市場規模とEコマース化率の推移



社員の新しい
発想や挑戦が
会社の成長を支える
原動力になるんだ。

香川 仁

代表取締役社長
最高経営責任者

スピードと着実な前進で、チャンス逃さない

データソリューションを当社の強みに

皆様から信頼されるパフォーマンスマーケティングカンパニーを目指し、広告主にはビジネスに貢献できるサービスの提供、メディア運営者には収益機会の拡大、消費者には利便性の向上等に、日々取り組んでいます。もっと“最適な”ご提案ができるよう、データソリューションのクオリティをより高めていくことが、今後の課題です。直近の新サービス(下記「トピックス」参照)においても、消費者のニーズを理解し、情報の分析精度を高めることにつなげています。

私たちを取り巻く環境は日々変化しています。変化は大きなチャンスと捉え、「早く始める(スピード)、小さく始める(スモールスタート)」を実践し、さらなる“Value”を皆様に提供し続けてまいります。

上期は概ね堅調、下期は新サービスの早期収益化に注力

当中間期は、営業面では主力のアフィリエイトマーケティングサービス事業において既存・新規とも大型案件の広告出稿が堅調、そしてストアマッチサービス事業ではYahoo!ショッピング向けのサービスが堅調に推移しました。

費用面では、事業譲受したアドネットワーク「AdLantis(アドランティス)」に係るのれん償却費を計上、新サービスに対する販売促進等を期初想定どおりに実施しました。

下期については、上期同様、既存事業の拡大を図りつつ、新サービスの企画開発および早期収益化に向けた販売促進等を積極的に行っており、また、今後のさらなる成長に向け、事業基盤である情報技術の強化を推進してまいります。

strength

バリューコマースの3つの事業領域

トピックス

当中間期の新たな動き

 WPRESSO

 AdLantis

スマートフォンに特化した
広告配信サービス

アドネットワーク

「AdLantis」を譲り受け

2015年3月、グリー株式会社傘下のGlossom株式会社より「AdLantis(アドランティス)」を譲り受け、4月より同サービスの提供を開始しました。

訪日外国人向けサービスの提供に向け、MasterCardと合意

中国、香港、インドなどアジア太平洋地域からの訪日外国人に対して、日本国内の店舗への来訪を促進するサービスです。



アフィリエイト

広告主の集客・販促を支援する
成果報酬型の広告配信サービス



Yahoo!ショッピングに出店する
ストア向けの広告配信サービス



Value Point Club
バリューポイントクラブ

おトクにポイントが貯まる
キャッシュバックサイト



ソフトバンク株式会社が提供する、携帯電話利用料金が値引きとなるオンラインモール
当社はシステム開発・サービス運営を担当



Gift Smart

SNSやオンラインで気軽に
贈りものができる
ソーシャルギフトサービス

広告事業

新規事業

メディア
事業

*データ
ソリューション

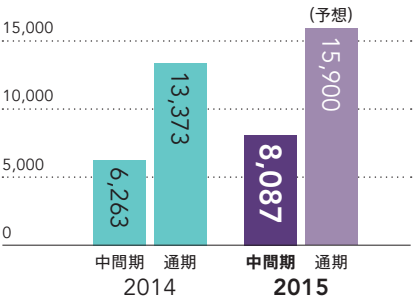
*データソリューション: ユーザー行動や広告配信などの蓄積されたマーケティングデータを活かし、広告主・メディア運営者・消費者それぞれのニーズに対応したベストエクスペリエンスを提案すること

財務ハイライト

連結売上高 (中間期)

(単位: 百万円) 20,000

29.1% 

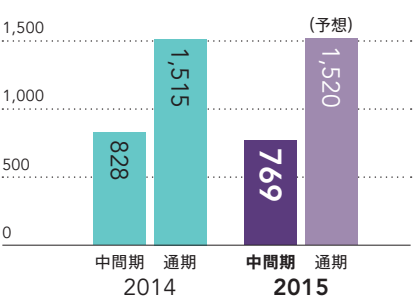


主力のアフィリエイトマーケティングサービス事業で金融分野が牽引、ショッピング分野ほかにも堅調に推移し、前年同期比29.1%の増収。

連結営業利益 (中間期)

(単位: 百万円) 2,000

7.2% 

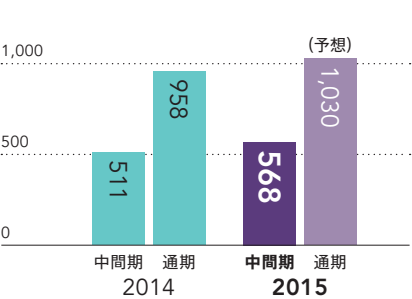


主力事業で利益率の低い案件を取り扱ったこと、また新サービスへの積極的な販売促進等を実施し、前年同期比7.2%の減益。

連結四半期純利益 (中間期)

(単位: 百万円) 1,500

11.1% 



営業外収益に投資事業組合運用益および持分法による投資利益を計上し、前年同期比11.1%の増益。

連結損益計算書 (要旨)

	(単位: 百万円)	
	2014 (中間期)	2015 (中間期)
売上高	6,263	8,087
営業利益	828	769
経常利益	902	874
四半期純利益	511	568
1株当たり 四半期純利益 (円)	15.41	17.11

上記グラフをご参照ください。

連結貸借対照表 (要旨)

	(単位: 百万円)	
	2014 12月末	2015 6月末
流動資産	7,559	7,866
固定資産	1,571	1,849
流動負債	3,462	3,655
固定負債	109	95
純資産	5,559	5,964
総資産	9,131	9,715

固定資産において、アドネットワークの事業譲受により、のれんが289百万円増加。

連結キャッシュ・フロー計算書 (要旨)

	(単位: 百万円)	
	2014 (中間期)	2015 (中間期)
営業活動による キャッシュ・フロー	451	337
投資活動による キャッシュ・フロー	△385	△268
財務活動による キャッシュ・フロー	△213	△195
現金及び現金同等物 の四半期末残高	4,393	4,615

投資活動によるキャッシュ・フローにおいて、アドネットワークの事業譲受により350百万円支出。

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、2015年7月29日開催の当社取締役会で、第20期(2015年1月1日から12月31日まで)中間配当金を1株当たり4円とし、効力発生日(支払開始日)を2015年8月31日と決定いたしました。

期末配当金は1株当たり6円を予定しております。

1株当たり中間配当金

4.00円

1株当たり期末配当金予想

6.00円

1株当たり年間配当金予想

10.00円

それぞれの“最適な”をつないで、社会に貢献

情報のサイクルが新たな価値を生み出す

私たちは、「必要とする人が、必要とするときに、“最適な”ものを手にすることができる世界」を理想に、ミッションに掲げる「新たな価値の創造」に向き合っています。「情報技術」の力を駆使して、広告主、メディア運営者、消費者の皆様をつなぎ、それぞれの立場や尺度で有益かつ“最適な”ものを提供することが、私たちの役割であり、存在意義であると考えています。

アフィリエイトマーケティングサービスのパイオニアとして培ってきた実績、そのデータに裏打ちされたコンサルティング力やメディアアリレーション力、そしてソフトバンクやヤフーなどのグループ企業との連携を活かすことで、それは実現に近づきます。事業の中で得た情報は最適な形で各サービスに還元され、その循環

サイクルが次第に価値を増していく——そんなあらゆるステークホルダーの皆様とWin-Winの関係が築けるビジネスを展開していきます。

多様な人材を育て、必要とされる企業に

独自の思考性・創造性を伸ばし、力を存分に発揮できる環境を整えること、自律的に変化しようとする姿勢をもった社員を育てることは、企業の発展に不可欠です。多様な人材の育成に力を入れることで、お客様から必要とされる企業に成長し、株主の皆様にも業績向上という形で中長期的に還元させていただけると考えます。

株主の皆様には、引き続き温かいご支援を賜りますよう、お願い申し上げます。

challenge

だから、
一人ひとりの
変化と成長が
不可欠
なんです。

ミッション

情報技術で新たな価値を創造する

ビジョン

日本を代表する*パフォーマンス
マーケティングカンパニーになる

*パフォーマンスマーケティングとは、広告とユーザー行動の因果関係が明確に測定でき、キャンペーンを最適化できる手法



投資家情報

会社情報 (2015年6月30日現在)

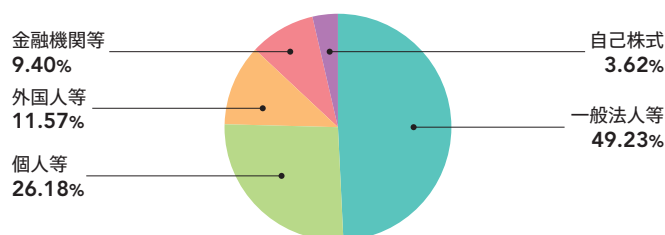
会社名	バリューコマース株式会社
代表取締役社長 最高経営責任者	香川 仁
所在地	〒106-0032 東京都港区六本木1-4-5 アークヒルズ サウスタワー 03-4590-3600(代表)
設立	1996年3月
資本金	17億2,826万円
従業員数	237名
業務内容	アフィリエイトマーケティングサービス事業 ストアマッチサービス事業

株式情報 (2015年6月30日現在)

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
株主数	9,439名

所有者別株式保有の状況



大株主(上位10位)

株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
ヤフー株式会社	16,788,400	50.53
SIX SIS LTD. FOR WILLIAMS TIMOTHY RONAN	556,400	1.67
BNYM TREATY DTT 15	536,000	1.61
DAIWA CM HONG KONG LTD CLIENT SAFEKEEPING ACCOUNT	525,600	1.58
THE BANK OF NEW YORK 133524	484,000	1.45
株式会社SBI証券	373,100	1.12
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	338,000	1.01
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	300,700	0.90
INTERACTIVE BROKERS LLC	240,000	0.72
NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN (CASHPB)	207,400	0.62

注:持株比率は、自己株式(1,249,400株)を控除して計算しております。

第20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20期中間配当金計算書』及び『「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20期中間配当金領収証」により、払渡期間中(2015年8月31日から9月30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 受領株主確定日	12月31日(期末配当を行う場合)
中間配当金 受領株主確定日	6月30日(中間配当を行う場合)
単元株式数	100株
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座の 口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 (郵便物送付先) 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 (電話問合せ先) 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部テレホンセンター TEL:0120-232-711(フリーダイヤル)
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行います。 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/



お問い合わせ
バリューコマース株式会社
経営企画部
Email: investor_relations@valuecommerce.co.jp
www.valuecommerce.co.jp

