

バリューコマース株式会社

2011年12月期 第3四半期決算説明資料

代表取締役社長 飯塚洋一
取締役CFO 藤村義雄

注意事項

- 本資料中の将来に係わる一切の記述内容は、現時点で入手可能な情報に基づく当社の判断によるものですが、既知・未知のリスクや不確実な要素が含まれております。今後さまざまな要因の変化により、実際の結果は、これら記述内容と大きく異なる可能性があります。
- リスクや不確実性には、経済情勢の悪化、消費者行動の変化、持続的なサービス拡充の遅れ、競争激化による競争優位性の逸失、販売力の低下、法律・行政による規制、当社の知的所有権に対する侵害、重大な訴訟による不利な判決等がありますが、これらに限定されるものではありません。
- 今期より、報告セグメントについて、「パフォーマンスマーケティング事業」の単一セグメントから、「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」の2セグメントに変更しております。

目次

I	<u>2011年12月期第3四半期累計期間 連結業績報告</u>			
	連結業績の概要	4	カテゴリ別売上高構成比率	22
	サービス別売上高	5	カウイチアド向けリスティング広告提供	23
	費用構成	6	バリューコマースEXPO 2011	24
	連結貸借対照表	7		
	連結キャッシュフロー	8	VI <u>今後の事業戦略</u>	
			経営方針	26
			今期の経営目標	27
II	<u>2011年12月期第3四半期会計期間 連結業績報告</u>			
	連結業績の概要	10	VII <u>アフィリエイト・マーケティングと収益モデル</u>	
	サービス別売上高	11	アフィリエイトの定義	29
	サービス別売上高・構成比率推移	12	バリューコマース アフィリエイト収益モデル	30
	費用構成	13	アフィリエイト主要2サービスとその内容	31
	売上原価・販管費・営業利益構成推移	14	ヤフー株式会社との業務提携	32
			ストアマッチサービス	33
III	<u>セグメント別業績</u>	16		
IV	<u>2011年12月期 業績見通し</u>		VIII <u>参考資料</u>	
	2011年12月期通期業績予想の修正	18	連結業績推移	35
			連結四半期業績、キャッシュフロー	36
V	<u>事業報告</u>		事業データ	37
	広告主数、パートナーサイト数推移	20	用語集	38
	パートナー報酬金額の推移	21	会社概要	39

2011年12月期 第3四半期累計期間 連結業績報告

2011年12月期第3四半期累計期間 連結業績の概要

増収。OPマージンが上昇。実質的には増収増益。
特損はQ1に計上した役員退職慰労金。

(百万円)

	Q1-Q3'11			Q1-Q3'10	
		売上高構成比	前年同期比増減		売上高構成比
売上高	5,638	-	10.8%	5,087	-
売上原価	3,432	60.9%	12.1%	3,061	60.2%
売上総利益	2,206	39.1%	8.9%	2,025	39.8%
販管費	1,595	28.3%	-4.9%	1,678	33.0%
営業利益	610	10.8%	75.7%	347	6.8%
経常利益	663	11.8%	76.5%	375	7.4%
特別損益	(95)	1.7%	-	0	-
税金等調整前四半期純利益	568	10.1%	51.1%	375	7.4%
法人税等	210	3.7%	-	(14)	-0.3%
四半期純利益(累計)	357	6.3%	-8.5%	390	7.7%
1株当たり四半期純利益	¥1,852.16	-	-	¥2,041.84	-

サービス別売上高構成

コンサルティングサービス、ストアマッチサービスは好調。ASPサービスも前年同期並み水準に到達。

(百万円)

	Q1-Q3'11			Q1-Q3'10	
		売上高構成比	前年同期比増減		売上高構成比
ASPサービス	1,880	33.4%	1.0%	1,861	36.6%
コンサルティングサービス	2,934	52.0%	13.6%	2,583	50.8%
ストアマッチサービス	823	14.6%	28.2%	642	12.6%
合計	5,638	-	10.8%	5,087	-

* ストアマッチサービス ヤフーショッピングに出店するストアマーチャント向け広告配信サービス

費用構成の推移

増収に伴い変動費は増加したが、固定費減で総費用/売上高比率は減少。
(百万円)

	Q1-Q3'11			Q1-Q3'10	
		売上高構成比	前年同期比増減		売上高構成比
売上原価					
コンサルティング原価	2,160	38.3%	11.6%	1,935	38.1%
媒体費	417	7.4%	-1.3%	423	8.3%
ストアマッチサービス原価	657	11.7%	36.4%	482	9.5%
その他原価	196	3.5%	-11.2%	220	4.3%
	3,432	60.9%	12.1%	3,061	60.2%
販管費					
人件費	1,177	20.9%	-5.0%	1,238	24.4%
その他販管費	418	7.4%	-4.8%	439	8.6%
	1,595	28.3%	-4.9%	1,678	33.0%
売上原価、販管費合計	5,028	89.2%	6.1%	4,739	93.2%

- コンサルティング原価 コンサルティングサービス(業務受託契約)にかかる原価。パートナー報酬を原価計上する。
- 媒体費 バリューコマース単体でのリスティング広告原価等。
- その他原価 間接原価が中心(サーバー費用、減価償却費、アモチゼーション等)。

連結貸借対照表

(百万円)

	Q3'11 End (2011年9月末)	2010 End (2010年12月末)	増減	主たる増減要因
流動資産	6,217	5,772	+445	現預金の増加、売掛金の増加
現預金	4,320	3,846	+474	
固定資産	699	635	+64	投資有価証券の増加(持分法投資利益)、建設仮勘定の計上
総資産	6,917	6,407	+509	
流動負債	2,183	1,969	+214	買掛金の増加、未払金の増加、未払法人税等の増加
固定負債	181	175	+6	長期預り保証金の増加
純資産	4,551	4,262	+289	利益剰余金の増加
負債・純資産合計	6,917	6,407	+509	

連結キャッシュフロー

(百万円)

主な内訳(百万円)

	Q1-Q3'11	Q1-Q3'10	増減
営業活動によるキャッシュフロー	625	536	+88
投資活動によるキャッシュフロー	(101)	(29)	(71)
財務活動によるキャッシュフロー	(49)	21	(70)
現金及び現金同等物の増減額	474	527	(53)
現金及び現金同等物の期首残高	3,846	3,060	+786
現金及び現金同等物の期末残高	4,320	3,587	+732

□ 営業キャッシュフロー

連結税引前利益	568
減価償却費	90
法人税等の支払	(168)
売上債権の増加	(104)
未収入金の減少	140
仕入債務の増加	99
未払金の増加	64

□ 投資キャッシュフロー

有形固定資産の取得	(19)
無形固定資産の取得	(74)
子会社清算による支出	(8)

□ 財務キャッシュフロー

新株予約権の行使	5
配当金の支払	(55)

2011年12月期 第3四半期 連結業績報告

2011年12月期 第3四半期 連結業績の概要

増収増益。売上高はQ/Qで17.3%増、前四半期比で6.1%増。

(百万円)

	Q3'11				Q3'10		Q2'11	
		売上高構成比	前年同期比増減	前四半期比増減		売上高構成比		売上高構成比
売上高	1,973	-	17.3%	6.1%	1,681	-	1,859	-
売上原価	1,209	61.3%	20.4%	6.1%	1,003	59.7%	1,139	61.3%
売上総利益	764	38.7%	12.7%	6.1%	678	40.3%	719	38.7%
販管費	542	27.5%	-1.2%	4.4%	549	32.7%	519	27.9%
営業利益	221	11.2%	71.9%	10.6%	128	7.7%	200	10.8%
経常利益	248	12.6%	77.9%	15.7%	139	8.3%	214	11.6%
特別損益	(2)	-0.1%	-	-	0	-	(2)	-0.1%
税金等調整前四半期純利益	246	12.5%	76.2%	16.1%	139	8.3%	212	11.4%
法人税等	88	4.5%	205.1%	5.8%	28	1.7%	83	4.5%
四半期純利益	157	8.0%	42.5%	22.8%	110	6.6%	128	6.9%

サービス別売上高構成

コンサルティングサービスとストアマッチはQ/Qで20%以上の増加。
 アフィリエイトは、金融・物販・旅行の広告出稿が好調。

(百万円)

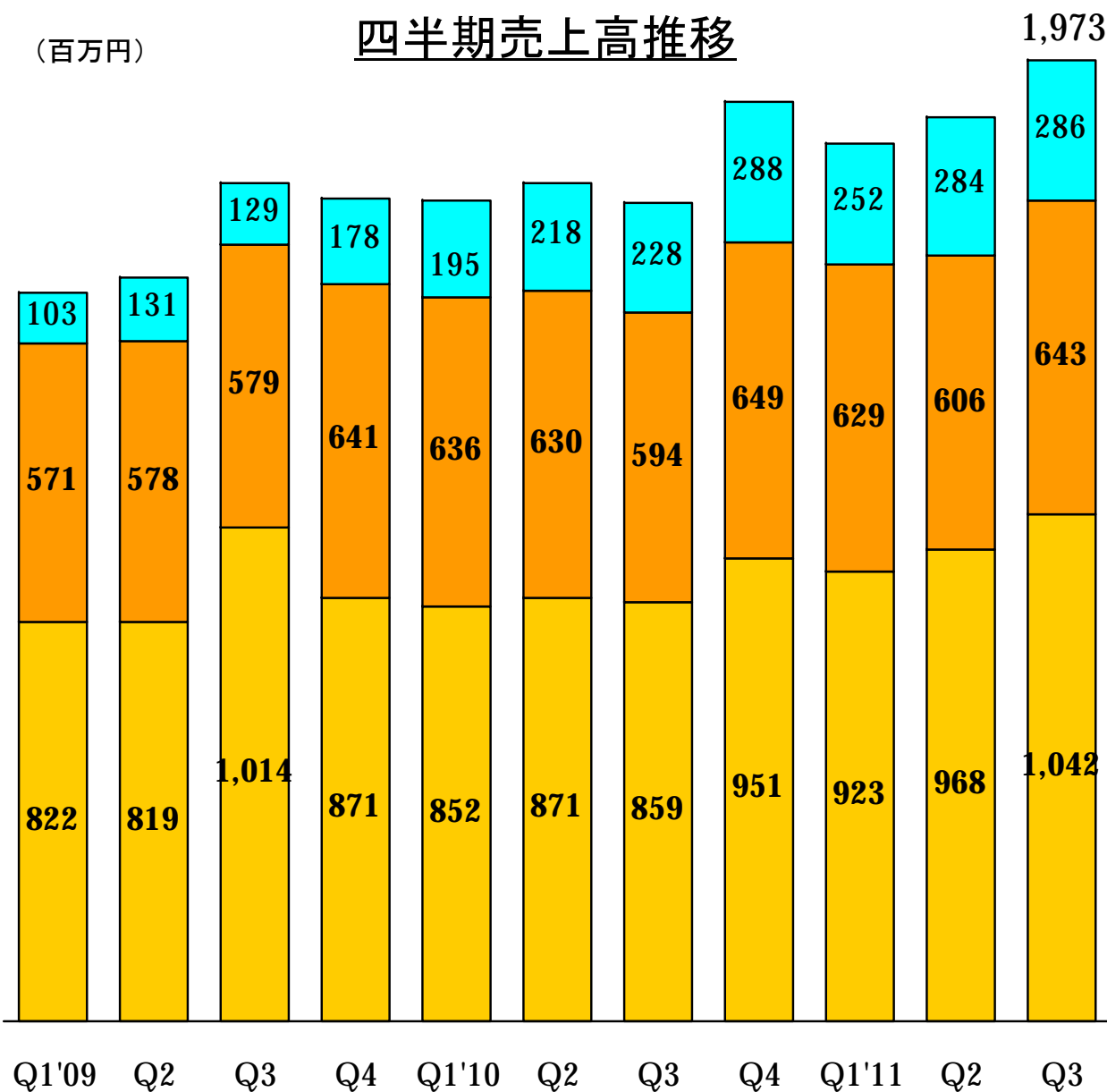
	Q3'11			Q3'10		Q2'11	
	売上高構成比	前年同期比増減	前四半期比増減	売上高構成比	売上高構成比		
ASPサービス	643	32.7%	8.4%	594	35.3%	606	32.6%
コンサルティングサービス	1,042	52.8%	21.3%	859	51.1%	968	52.1%
ストアマッチサービス	286	14.5%	25.4%	228	13.6%	284	15.3%
合計	1,973	-	17.3%	1,681	-	1,859	-

サービス別売上高・構成比率

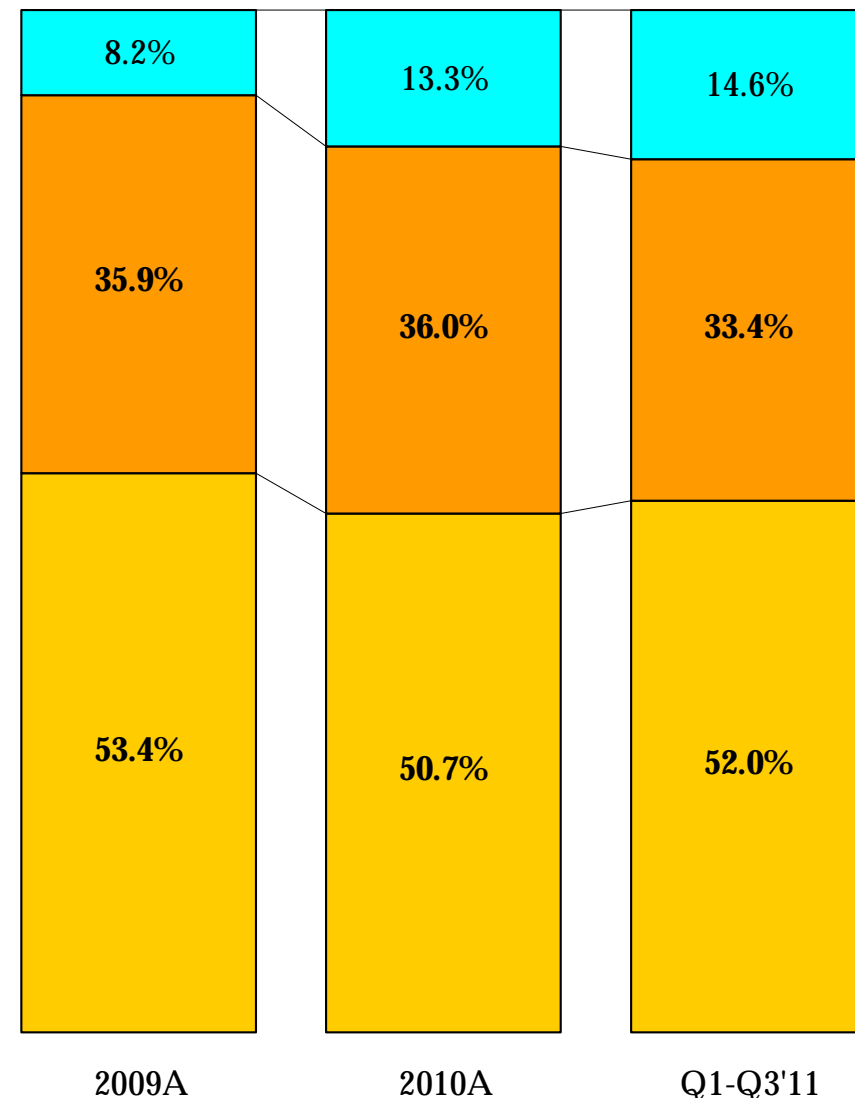
四半期売上高20億円が視野に入った。

(百万円)

四半期売上高推移



構成比推移



■ コンサルティングサービス ■ ASPサービス ■ ストアマッチ

■ コンサルティングサービス ■ ASPサービス ■ ストアマッチサービス

費用構成の推移

Q/Q、前四半期比ともに、総費用/売上高比率は減少。

(百万円)

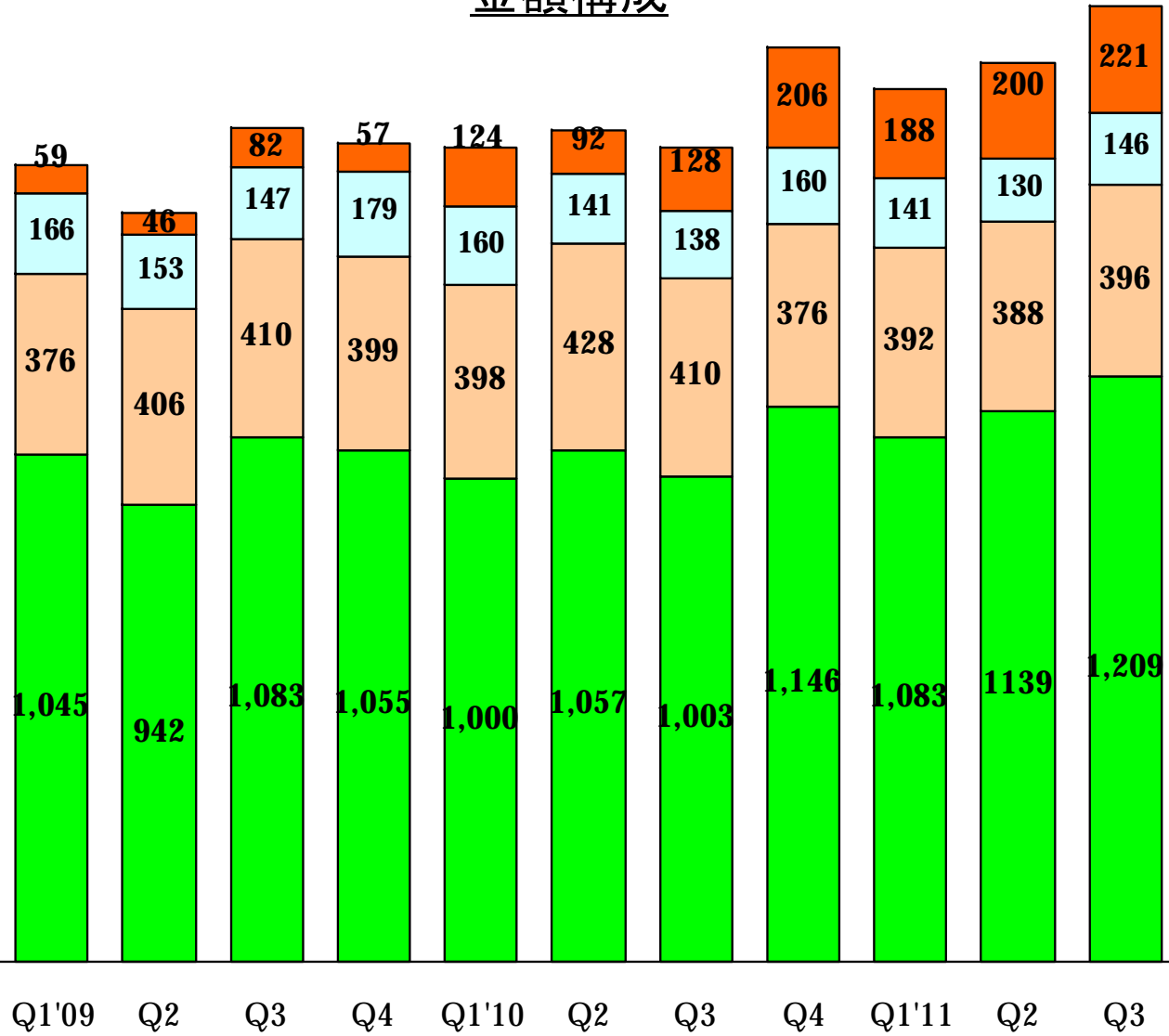
	Q3'11				Q3'10		Q2'11	
		売上高構成比	前年同期比増減	前四半期比増減		売上高構成比		売上高構成比
売上原価								
コンサルティング原価	774	39.3%	21.0%	9.1%	639	38.1%	710	38.2%
媒体費	139	7.1%	12.9%	2.5%	123	7.3%	135	7.3%
ストアマッチサービス原価	229	11.6%	33.9%	0.8%	171	10.2%	227	12.2%
その他原価	65	3.3%	-4.8%	-1.1%	69	4.1%	66	3.6%
	1,209	61.3%	20.4%	6.1%	1,003	59.7%	1,139	61.3%
販管費								
人件費	396	20.1%	-3.6%	1.9%	410	24.4%	388	20.9%
その他販管費	146	7.4%	6.0%	12.1%	138	8.2%	130	7.0%
	542	27.5%	-1.2%	4.4%	549	32.7%	519	27.9%
売上原価、販管費合計	1,751	88.8%	12.8%	5.5%	1,553	92.3%	1,659	89.4%

売上原価・販管費・営業利益構成推移

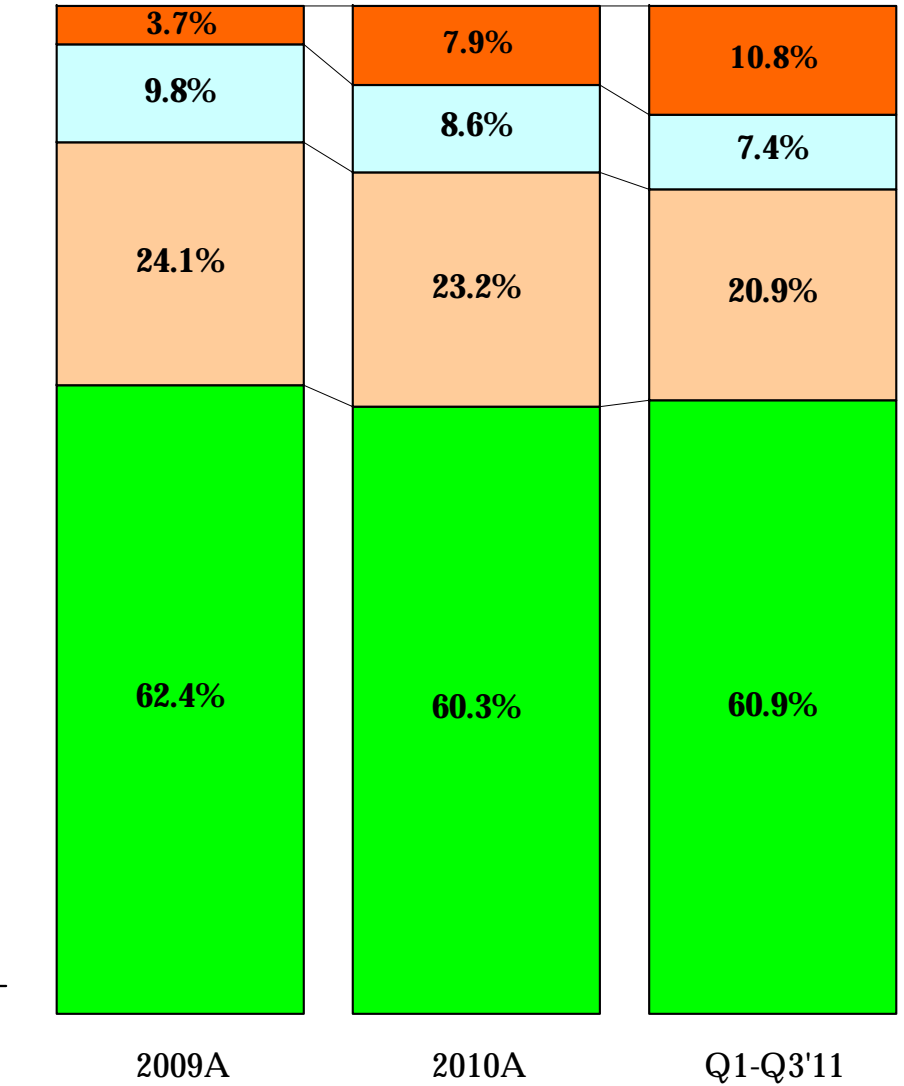
OPマージンは10%以上を継続。

(百万円)

金額構成



比率構成



■ 売上原価 ■ 人件費 ■ その他販管費 ■ 営業利益

■ 売上原価率 ■ 人件費率 ■ その他販管費率 ■ OPマージン

セグメント別業績

セグメント別業績

今期より2セグメントに変更。

(百万円)

	Q1	Q2	Q3	Q1-Q3
アフィリエイトマーケティングサービス				
セグメント売上高	1,552	1,575	1,686	4,814
セグメント利益	284	250	257	792
セグメント利益率	18.3%	15.9%	15.3%	16.5%
ストアマッチサービス				
セグメント売上高	252	284	286	823
セグメント利益	18	24	19	62
セグメント利益率	7.3%	8.7%	6.7%	7.6%
セグメントに帰属しない全社費用	(114)	(75)	(55)	(244)
全社				
売上高	1,805	1,859	1,973	5,638
営業利益	188	200	221	610
OPマージン	10.4%	10.8%	11.2%	10.8%

アフィリエイトマーケティングサービス事業 = ASPサービス + コンサルティングサービス

2011年12月期業績予想、進捗率

2011年12月期 通期業績予想と進捗率 (2011年11月8日公表)

11月8日に通期業績予想を上方修正。配当予想も修正。目標連結配当性向を30%以上とし、今期末DPSは750円を予定(予定配当性向32.9%)。

(百万円)

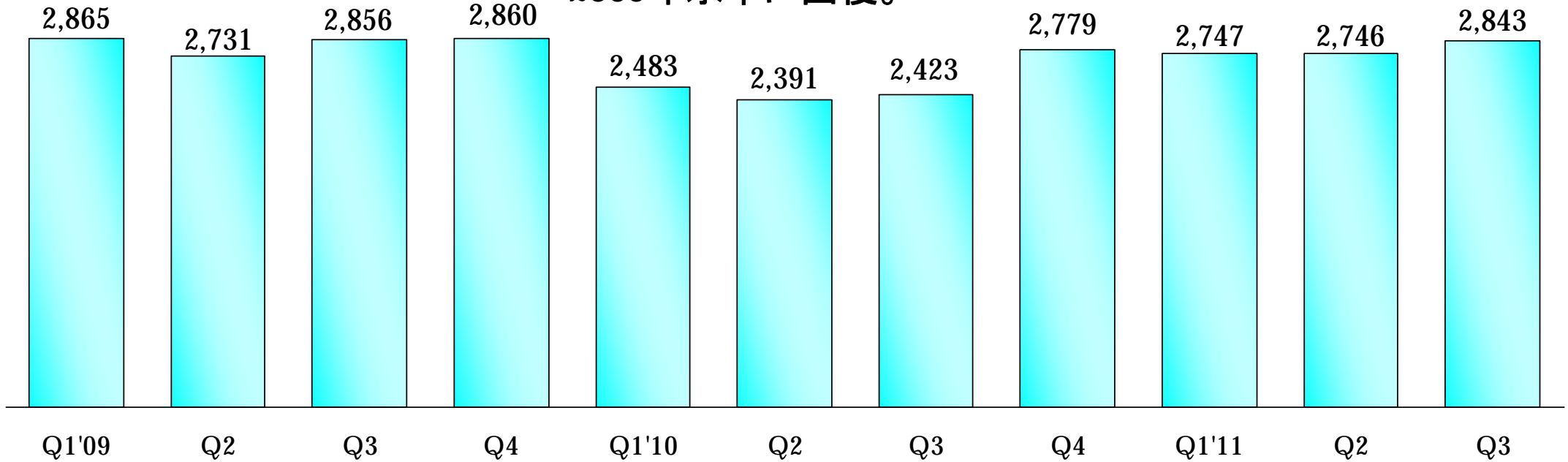
	実績				通期業績予想		Q1-Q3進捗率 (対今回修正値)
	Q1	Q2	Q3	Q1-Q3	期央修正値	今回修正値	
売上高	1,805	1,859	1,973	5,638	7,397	7,700	73.2%
営業利益	188	200	221	610	672	740	82.5%
経常利益	199	214	248	663	711	800	82.9%
当期純利益	70	128	157	357	381	440	81.2%
Basic EPS	¥367.70	-	-	¥1,852.16	¥1,978.81	¥2,279.46	-

事業報告

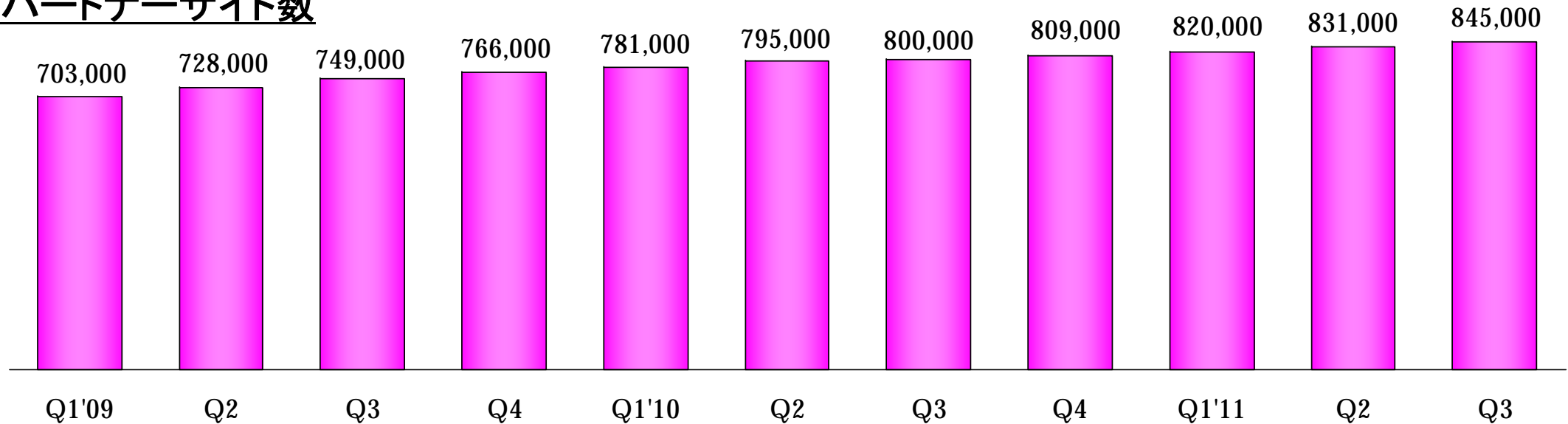
広告主数、パートナーサイト数推移

広告主数(課金サイト数ベース)

ASP、コンサルティング両サービスの課金サイト数が増加し、2009年水準に回復。



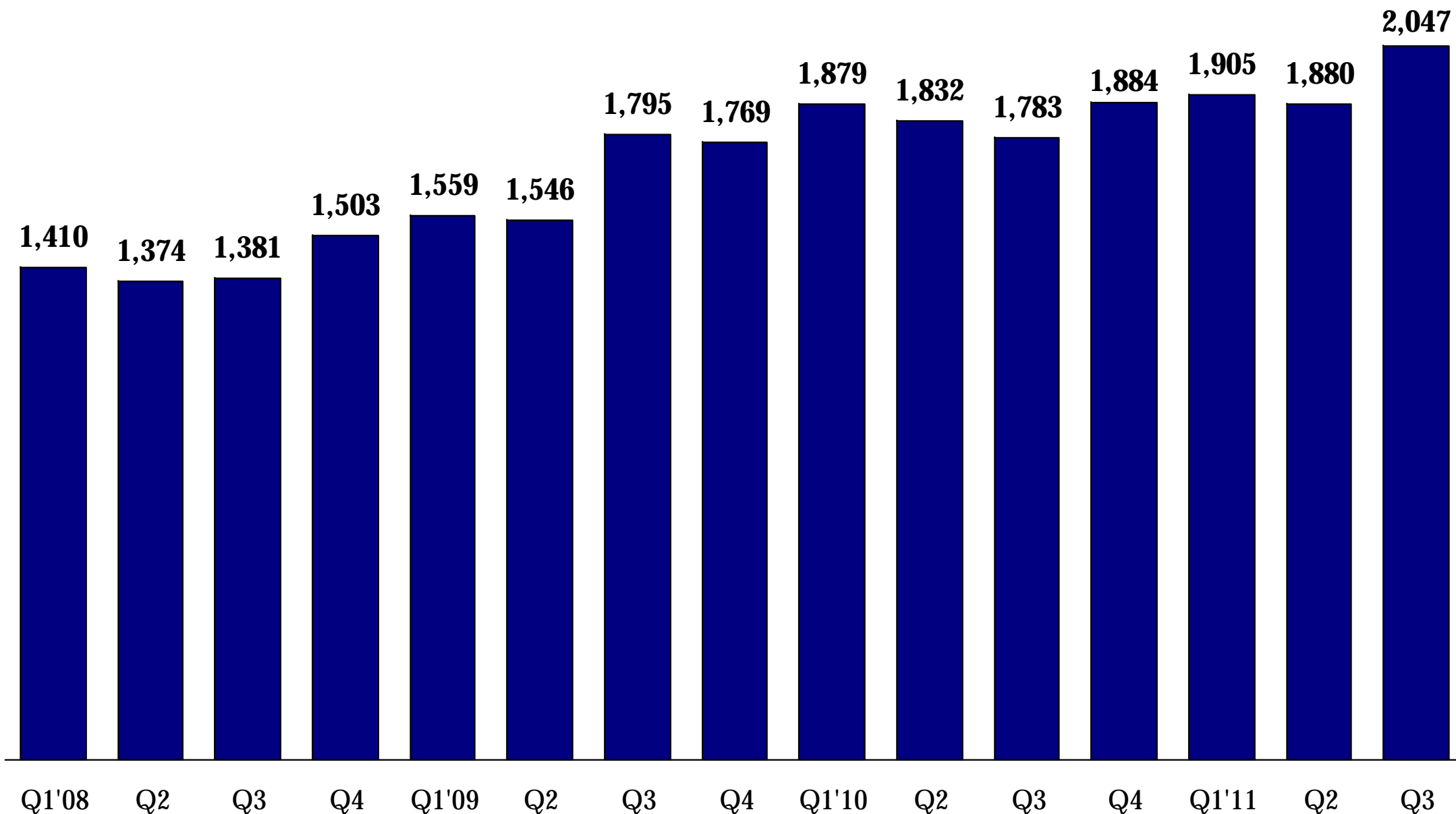
パートナーサイト数



パートナー報酬金額の推移

(百万円)

四半期ベースで初めて20億円に到達。



カテゴリー別売上高構成比率

主要カテゴリーは堅調。

	2008年				2009年				2010年				2011年		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
金融	39.7%	39.2%	38.2%	41.1%	38.3%	38.8%	42.9%	34.1%	35.8%	31.2%	27.3%	32.7%	33.9%	34.3%	33.6%
オンラインサービス・ショッピング	13.9%	13.2%	11.8%	9.9%	14.5%	13.6%	14.1%	18.3%	18.8%	17.6%	28.3%	21.3%	21.8%	19.3%	20.9%
旅行・ライフスタイル	13.4%	15.7%	18.4%	14.9%	14.8%	17.0%	18.0%	17.5%	17.0%	20.3%	17.9%	20.2%	20.1%	21.5%	19.8%
ビジネス・就職	9.3%	8.6%	8.7%	9.3%	8.3%	7.8%	5.6%	6.6%	7.1%	8.7%	6.9%	3.2%	3.3%	3.5%	3.5%
コンピュータ関連	9.0%	8.6%	8.1%	9.2%	8.9%	8.0%	8.0%	10.7%	8.4%	10.2%	8.8%	10.9%	9.1%	9.0%	9.7%
コミュニケーション	4.5%	5.1%	4.7%	4.5%	4.2%	3.6%	2.3%	2.0%	2.6%	2.0%	2.4%	1.7%	1.7%	1.5%	1.3%
エンターテイメント	3.8%	4.1%	3.6%	3.8%	3.2%	3.1%	2.0%	3.2%	2.8%	2.6%	1.9%	2.0%	2.3%	2.5%	2.3%
教育	2.1%	1.2%	1.4%	1.4%	1.4%	1.4%	1.1%	1.2%	1.2%	1.1%	1.0%	1.0%	1.1%	1.0%	1.0%
健康エステ	2.3%	2.6%	3.5%	3.6%	4.1%	4.9%	5.2%	5.5%	5.5%	5.2%	4.5%	6.5%	6.1%	6.9%	7.3%
自動車関連	1.9%	1.4%	1.4%	1.1%	1.2%	0.8%	0.8%	0.9%	0.7%	0.6%	1.0%	0.5%	0.6%	0.5%	0.6%
その他	0.1%	0.3%	0.2%	1.2%	1.1%	1.0%	-	-	-	0.6%	-	-	-	-	-
主要5カテゴリーの売上高占有率	85.3%	85.3%	85.2%	84.4%	84.8%	85.2%	88.6%	87.2%	87.1%	88.0%	89.2%	88.3%	88.2%	87.6%	87.4%

* 主要5カテゴリー ①「金融・保険・証券」 ②「オンラインサービス・ショッピング」 ③「旅行・ライフスタイル」 ④「ビジネス・就職」 ⑤「コンピュータ関連」

「cau1Ads(カウイチアド)」向けにリスティング広告サービスを提供

買う市(株)が運営するlivedoor デパートに出店しているストアを対象としたリスティング広告サービスを提供。

livedoorデパート売れ筋アイテム

- 満天の星空? ホタルの大群? ファイヤーフライレーザーライト(レーザービーム)**
満天の星空? ホタルの大群? めっちゃめっちゃきれいです。あなたの部屋もプラネタリウムのように変身。大好評の、ニュータイプレーザーライトです。
- ロープライスハイパワーRGBカラーレーザーライト(レーザービーム)**
低価格マルチカラーレーザーシリーズで、ブルーレーザーの明るいタイプが登場。オオパコでも効果的に使えたと大評判。
- ロープライスRGBカラーレーザーライト(レーザービーム)**
低価格マルチカラーレーザーシリーズ、ブルーレーザーの明るいタイプ600mwが登場。

▲ [このページの上へ](#)

広告配信先であるlivedoor デパート、livedoor BOOKSに加え、新たにソネットポイントショッピングが参加。

ソネットポイント ログイン

はじめの方へ ポイントの確認・移動

ショッピング ソネットポイントが貯まっておトク

ショップを探す 検索 商品を探す 検索

「靴」を含む 商品一覧 (全 326012 件)

並び替え : おすすめ | 安い順 | 高い順
表示タイプ : 画像 | リスト

絞り込み
キーワードで絞り込む
価格で絞り込む
絞り込む

Yahoo!オークションとの一致
送料で5pt/1,000円
注意事項・ご利用規約

アシックス 安全靴 ウィン ショップ S1S 作業靴 F1SS1...	アシックス 安全靴 ウィン ショップ S1S 作業靴 F1SS1...	アシックス 安全靴 ウィン ショップ S1S 作業靴 F1SS1...
8,925円 送料 55pt	8,925円 送料 55pt	8,925円 送料 55pt

登録ショップ数: 602店舗

お買い物から
ポイント加算までの流れ

- STEP1 So-netにログイン
- STEP2 このページからご利用ショップへ
- STEP3 ショップサイトを閲覧
- STEP4 ショップ側で購入確認後、ご利用金額に

2011年10月1日(土)にバリューコマースEXPO 2011を開催

- パートナー、ECサイトが直接交流できるビックイベントであり、今年で5回目の開催。
- 夏野剛氏による講演「スマートフォンとソーシャルメディアの最新情報」のほか、セミナーを多数実施。

日時	2011年10月1日(土)
場所	東京国際フォーラム展示ホール
入場料	無料

	出展ECサイト数	来場者数
2010年実績	28社50サイト	800名
2011年実績	35社59サイト	1,200名

バリューコマースEXPO2011公式サイト

<http://www.valuecommerce.ne.jp/expo2011/>

今後の事業戦略

経営方針

1

トップライン拡大に向けて

- 高収益顧客の獲得、重点カテゴリの強化
- ストアマッチ アイテムマッチ拡販
- スマートフォン対応強化
- 新サービスの開発

2

事業基盤の強化(プロダクト開発)

- アフィリエイト提携率の向上
- アフィリエイト・プラットフォームの利用簡単化
- 新機能の開発促進

3

人材イノベーション

- 各人の貢献、スキルを反映した適正な評価と処遇、利益分配
- 従業員のスキルを高める教育制度の充実、キャリアパス開発

今期の経営目標

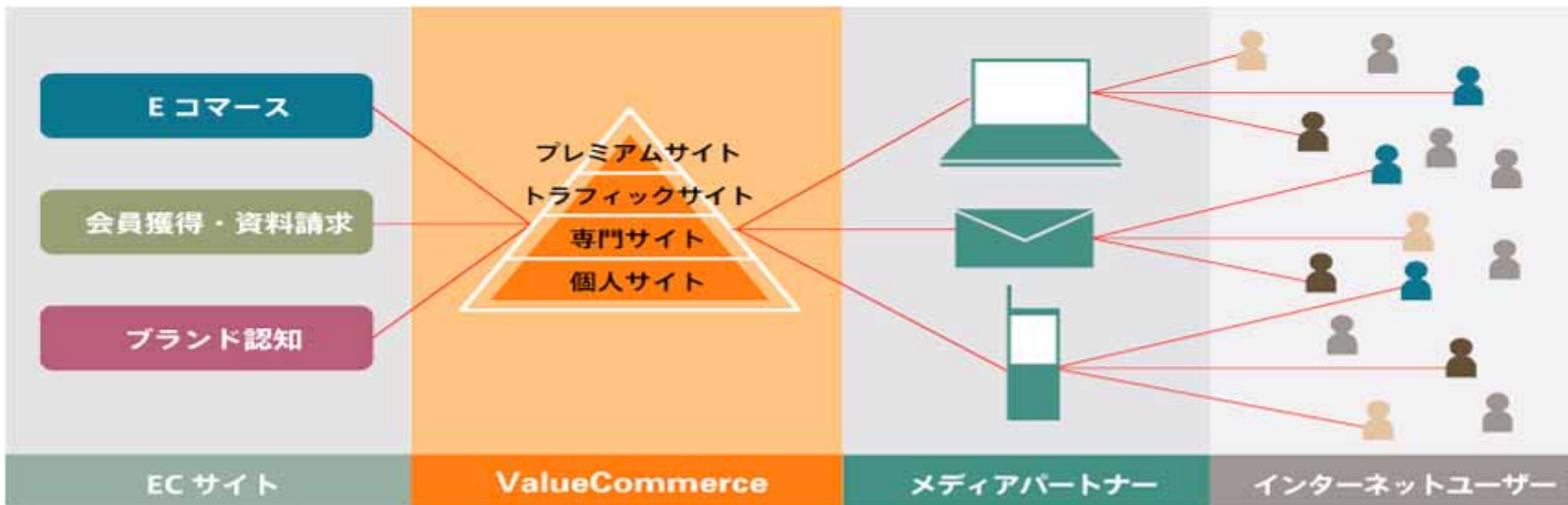
1. 「目標ROE 10%」*1
2. 「連結配当性向の引き上げ」*2
3. 「手元流動性の確保」
4. 「成長領域への投資、事業基盤の整備」

*1 分母は期首ベース。Q1に計上した前経営陣への役員退職慰労金95百万円は特殊要因。

*2 2011年11月8日、目標配当性向を30%として配当方針を変更。

アフィリエイト・マーケティングと 収益モデル

アフィリエイトとは「成果報酬型のインターネット広告」



広告配信

購入・資料請求・入会



インターネットユーザーの
顧客サイトへの誘導

→ バナー広告



→ テキストリンク



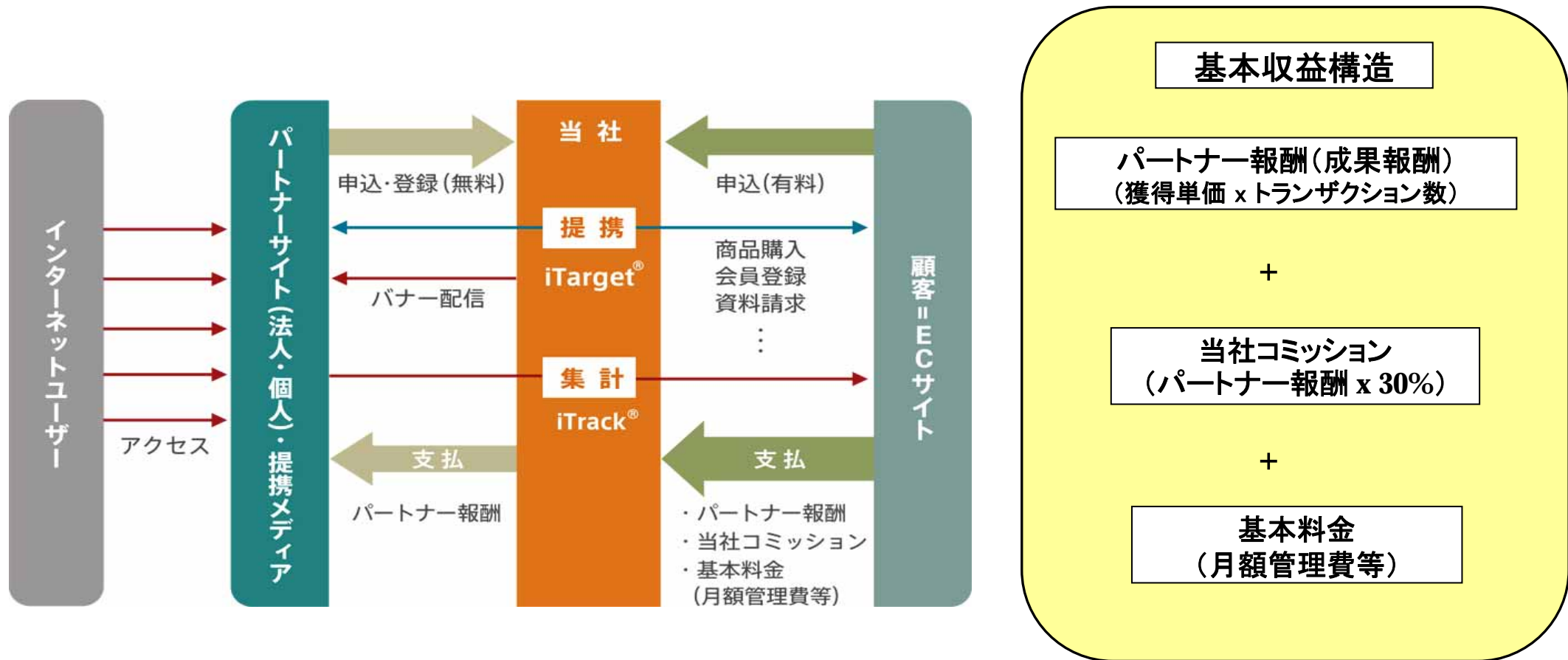
- 旅行サイト
- ショッピングサイト
- 金融関連サイト
- 趣味関連サイト



ECサイト(広告主)がホームページ・ブログの運営者(メディアパートナー)にバナー広告などを貼り、それを閲覧した人(インターネットユーザー)がその広告を経由して当該ECサイトで商品を購入したり、会員登録などを行うことによって、ECサイトからバリューコマース経由メディアパートナーに報酬が支払われるという広告の仕組みをアフィリエイトと言います。

バリューコマース アフィリエイト収益モデル

当社独自のバリューコマース・プログラムを通して、広告主であるECサイトとパートナーサイトが提携ネットワークを構築し、パートナーサイトが成果報酬を得る機会を提供する。



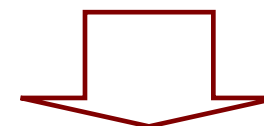
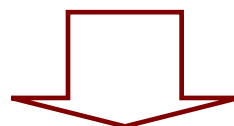
* iTarget 広告主が自らの基準でパートナーサイトをグループ化し、グループ毎に異なる提携条件を設定できる機能

* iTrack 広告主が獲得した広告効果の発生経路を常時追跡し、広告主に提供できるようにする機能

アフィリエイト主要2サービスとその内容

	ASPサービス	コンサルティングサービス
サービスの考え方	広告主自前運用 <i>Do it yourself</i>	バリューコマースお任せ <i>Leave-it-to ValueCommerce</i>
運用者	広告主 (例外:バリューコマースによる運用代行)	バリューコマース
管理画面開放	開放	非開放(例外あり)
成果承認	広告主	広告主
料金体系	月額固定費、成果報酬にかかる当社 コミッション	業務委託契約次第 (例 毎月定額プラス成果コミッション)
当社売上高計上基準	ネット計上 成果報酬を売上高・売上原価に含めない	グロス計上 成果報酬を売上高・売上原価に含む

バリューコマース・プログラム



技術開発、サービス機能改善(東京、マニラ)

ヤフー株式会社との業務提携



Yahoo! JAPANのパートナーネットワークの拡大に貢献

- Yahoo!ブログ、Yahoo!ジオシティーズの参加ブロガーがアフィリエイトを簡単に利用できる



Yahoo! JAPANの各プロパティでの購買、見込み客誘導を成果とするアフィリエイト



ストアマッチ Yahoo!ショッピング内でのインターネット広告配信サービス

- ストアのイチオシ (出店ストア向け検索連動型広告サービス)
- アイテムマッチ (出店ストア向け商品表示広告サービス)



ストアマッチサービス

Yahoo!ショッピングに出店するストア向けインターネット広告配信サービス



ストアのイチオシ

Yahoo!ショッピング出店ストア向け
リスティング広告サービス

アイテムマッチ

Yahoo!ショッピング出店ストア向け
商品表示広告サービス

		ストアのイチオシ	アイテムマッチ
共通点	広告出稿者	Yahoo!ショッピング出店ストアマーチャント	
	課金	クリック課金	
相違点	広告種類	検索連動型広告	商品表示型広告
	入札単価決定	キーワードオークション方式	商品カテゴリオークション方式*
	広告文の作成	必要	不要
期待される広告効果		キーワードから関連商品を選択するユーザーへの訴求	商品カテゴリから商品を選択するユーザーへの訴求

* 商品カテゴリオークション方式 商品は24カテゴリに分類され、出店ストアは24カテゴリから出稿したい商品が属するカテゴリを選択してそのカテゴリの入札単価を設定する。広告はカテゴリ入札単価の上位から表示される。

Yahoo!ショッピング 掲載イメージ

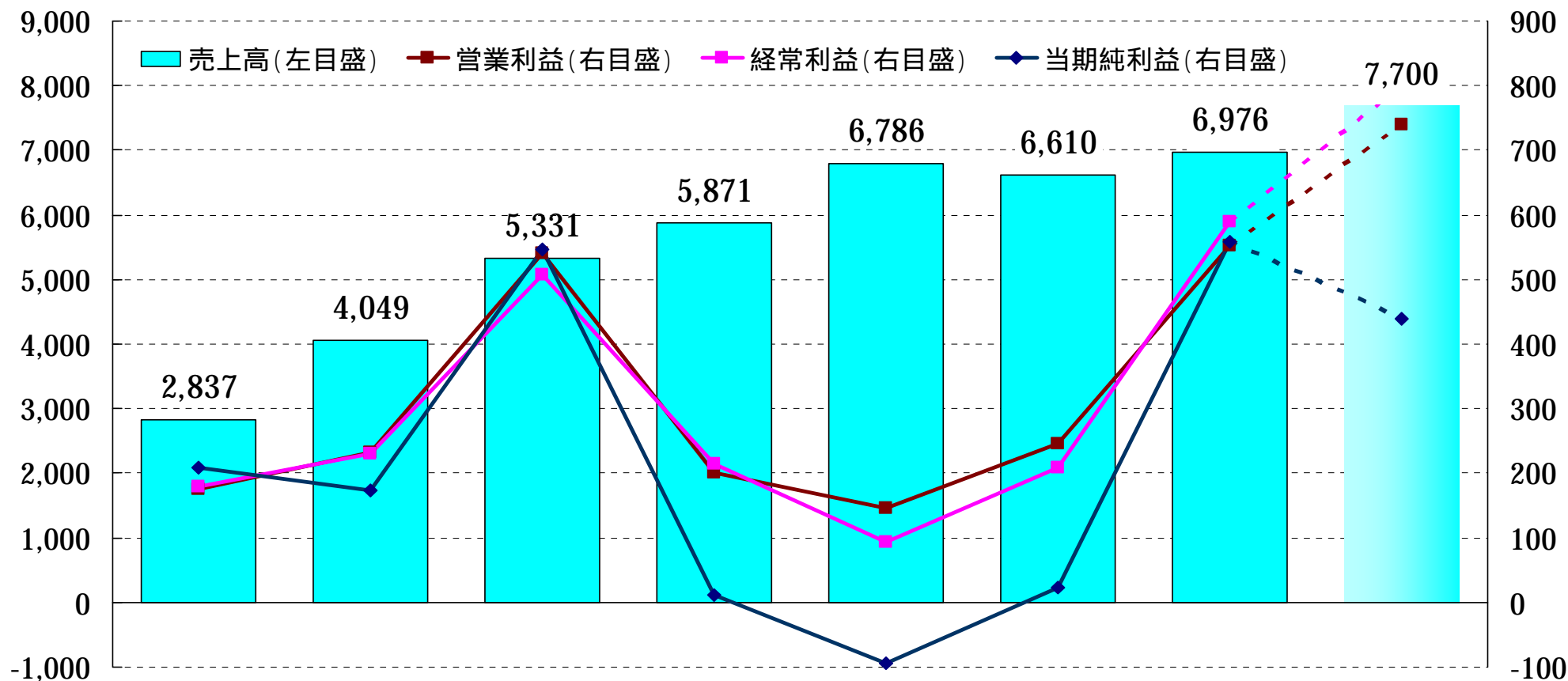


参考資料

連結業績推移

2011年は法人税負担開始で当期純利益が落ちる。

(百万円)



(百万円)	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011E
売上高	2,837	4,049	5,331	5,871	6,786	6,610	6,976	7,700
営業利益	175	233	541	200	146	246	553	740
経常利益	180	231	507	214	93	208	589	800
当期純利益	209	173	547	12	(95)	23	558	440
Basic EPS	¥2,742.05	¥2,093.64	¥6,169.09	¥66.48	(¥502.66)	¥121.08	¥2,915.75	¥2,279.46

連結四半期業績、キャッシュフロー

(百万円)

	2008年				2009年				2010年				2011年		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
売上高(+ASPパートナー報酬)	2,497	2,411	2,440	2,584	2,562	2,429	2,706	2,760	2,875	2,830	2,775	3,024	2,978	2,964	3,187
売上高	1,706	1,648	1,665	1,765	1,646	1,548	1,723	1,691	1,684	1,720	1,681	1,889	1,805	1,859	1,973
ASPサービス	555	560	559	566	571	578	579	641	636	630	594	649	629	606	643
コンサルティングサービス	824	789	791	888	822	819	1,014	871	852	871	859	951	923	968	1,042
ストアマッチサービス	22	39	42	90	103	131	129	178	195	218	228	288	252	284	286
Sozon	304	259	271	219	150	19	-	-	-	-	-	-	-	-	-
売上原価(-)	1,064	1,038	1,058	1,138	1,045	942	1,083	1,055	1,000	1,057	1,003	1,146	1,083	1,139	1,209
コンサルティングサービス原価	595	571	562	647	600	615	763	653	633	662	639	697	676	710	774
媒体費(リスティング広告原価)	109	136	133	130	122	143	124	168	142	156	123	159	142	135	139
ストアマッチサービス原価	17	30	31	68	77	98	97	134	146	163	171	219	201	227	229
その他原価	71	72	79	81	88	90	98	99	77	74	69	70	63	66	65
Sozon原価	272	228	250	212	157	(5)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
売上総利益	641	609	607	626	601	605	640	636	683	663	678	743	722	719	764
販管費(-)	579	601	598	559	542	559	557	578	559	570	549	537	533	519	542
人件費	375	407	407	380	376	406	410	399	398	428	410	376	392	388	396
その他販管費	204	193	191	180	166	153	147	179	160	141	138	160	141	130	146
営業利益	62	8	8	66	59	46	82	57	124	92	128	206	188	200	221
経常利益	41	(3)	(2)	58	49	31	75	50	131	103	139	213	199	214	248
特別損益(ネット)	-	(1)	-	(76)	16	1	(10)	(185)	1	0	0	0	(90)	(2)	(2)
税金等調整前四半期純利益	41	(4)	(2)	(17)	66	33	64	(134)	132	103	139	213	109	212	246
法人税等(法人税等調整額含む)	1	117	1	(6)	(1)	7	(1)	(2)	0	(43)	28	45	38	83	88
四半期純利益	40	(121)	(3)	(10)	68	25	66	(137)	132	146	110	168	70	128	157
営業活動によるキャッシュフロー	83	(8)	29	95	97	34	73	97	97	264	177	304	44	112	468

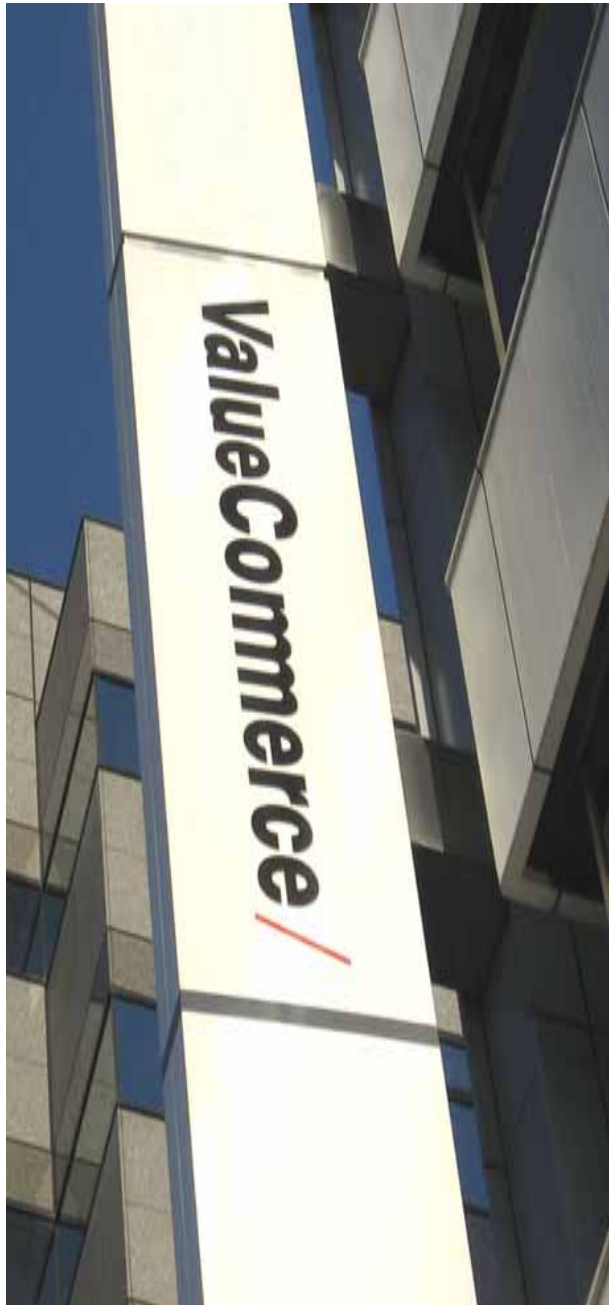
事業データ

	2008年				2009年				2010年				2011年		
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3
パートナーサイト数	577K	607K	640K	672K	703K	728K	749K	766K	781K	795K	800K	809K	820K	831K	845K
広告主数(課金ECサイト数)	2,617	2,687	2,760	2,876	2,865	2,731	2,856	2,860	2,483	2,372	2,423	2,779	2,747	2,746	2,843
ASPサービス	1,185	1,161	1,142	1,150	1,094	1,123	1,104	1,149	1,060	1,035	1,061	1,099	1,139	1,117	1,155
コンサルティングサービス	142	143	141	143	146	153	164	176	184	184	207	213	229	247	326
ストアマッチマーチャント	1,290	1,383	1,477	1,583	1,625	1,455	1,588	1,535	1,239	1,153	1,155	1,467	1,379	1,382	1,362
ウェブ広告主数	1,192	1,175	1,150	1,148	1,068	1,056	1,108	1,170	1,130	1,117	1,137	1,157	1,215	1,210	1,317
ASPサービス	1,059	1,041	1,018	1,014	932	915	955	1,009	964	954	956	975	1,022	999	1,032
コンサルティングサービス	133	134	132	134	136	141	153	161	167	163	181	182	193	211	285
ウェブ/モバイル広告主数	-	-	-	-	-	-	-	4	14	19	21	24	23	31	39
ASPサービス	-	-	-	-	-	-	-	4	13	19	21	23	22	30	37
コンサルティングサービス	-	-	-	-	-	-	-	0	1	0	0	1	1	1	2
モバイル広告主数	135	129	133	145	172	220	160	151	100	102	110	131	130	123	125
ASPサービス	126	120	124	136	162	208	149	136	83	81	84	101	95	88	86
コンサルティングサービス	9	9	9	9	10	12	11	15	17	21	26	30	35	35	39
流通総額(百万円)	23,030	23,130	25,283	25,594	30,989	32,664	41,281	43,990	51,083	55,369	54,934	55,554	55,612	53,437	59,680
トランザクション数(百万件)	2.51	2.51	2.71	2.80	3.90	4.58	5.92	6.52	7.67	8.52	8.50	8.56	8.47	8.23	9.31
パートナー報酬金額(百万円)	1,410	1,374	1,381	1,503	1,559	1,546	1,795	1,769	1,879	1,832	1,783	1,884	1,905	1,880	2,047
社員数(連結)	216	257	265	266	259	247	243	246	247	255	254	248	256	261	260
正社員	181	216	223	231	232	221	217	217	219	225	225	223	221	226	229
派遣社員等臨時雇用者	35	41	42	35	27	26	26	29	28	30	29	25	35	35	31

用語集

1	アフィリエイトマーケティング	商品やサービスをWebページで販売するEコマースサイトや会員登録やカタログ請求を受け付けるサイト等のオンラインでビジネスを展開している企業（ECサイト）の広告を、法人・個人のホームページ運営者のサイト（パートナーサイト）に掲載し、パートナーサイトは、広告掲載の効果に応じて報酬を得るサービス。
2	バリューコマース・プログラム	ECサイトとパートナーサイトの提携を提供するシステム。アフィリエイトマーケティングにおける一連の情報を管理するデータベース。
3	ASPサービス	中小規模のECサイトを展開する顧客向けに、バリューコマース・プログラムを用いて、アフィリエイトマーケティングを提供するサービス。
4	コンサルティングサービス	ECサイトを運営する顧客に対し、アフィリエイトマーケティングにおける最適な広告効果を得る広告手法の立案、運営、管理を当社が受託するサービス。
7	パートナー報酬	パートナーサイトへの成果報酬。定率報酬、定額報酬がある。
8	コミッション	バリューコマースの収益源。パートナー報酬の一定割合がECサイトから支払われる。
9	オプション	検索連動型広告、管理画面バナー広告、パートナー向けメール広告、商品報酬設定、バナー制作代行等、アフィリエイトマーケティングサービスのオプションとして提供するサービス。
10	ストアマッチサービス	ECサイト向けのクリック課金型インターネット広告配信サービス。「ストアのイチオシ」と「アイテムマッチ」の2通り。
11	ストアのイチオシ	ECサイト内の検索連動型広告。ECサイト内の検索窓でインターネットユーザーが照会した検索キーワードに連動したECサイトの広告が検索結果の周囲に表示される。
12	アイテムマッチ	ECサイト向け商品表示型広告。ECサイトは、カテゴリから商品を選択するユーザー向けに、商品カテゴリに対し広告を出稿する。広告は出稿単価が高い広告から表示される。
13	スマートフォン	高性能携帯電話携帯。インターネットにダイレクトに接続できる点に最大の特徴。ディスプレイが大きい。
14	フィーチャーフォン	従来の携帯電話端末。通称ガラケーともいう。
15	アプリケーション	ソフトウェア。スマートフォンは、OSの技術情報が殆どOpen化されているので、アプリケーションの組入れが簡単。
16	スマートフォン広告	広告素材であるバナーやテキスト（文字）をスマートフォンのディスプレイ上で最適に表示されるような広告の総称。
17	リワード広告	成果報酬型広告に対してアクションを起こしたインターネットユーザーにも報酬が与えられる仕組み、またはその広告手法。アプリケーションのダウンロードが成果対象になっていることが多い。
18	リードジェネレーション	会員獲得等の見込み顧客の獲得を成果とする広告もしくはその手法を指す。リージェネとも呼ばれる。
19	インプレッション（imp）	広告の表示回数。
20	ページビュー（PV）	一定期間にサイトが閲覧された回数。当社の場合、アフィリエイト広告をバリューコマース・プログラムから配信した回数。
21	クリックスルー（CT）	サイト内の広告がクリックされた回数。アフィリエイトでは、クリックのみで成果に認められる場合がある。
22	トランザクション（TX）	ECサイトが認識する最適の広告効果に至った回数。Eコマースであれば商品購入、リージェネでは会員登録、引合申込。
23	流通総額	アフィリエイトマーケティングを通じて広告成果が発生した場合、その広告成果のもととなった財の価額の合計。ある商品の購入に対しパートナー報酬の料率を3%とした場合、アフィリエイトを経由して5,000円の財が売れば、5,000円がトランザクションあたりの流通総額、150円がパートナー報酬となる。
24	ネット計上	パートナー報酬を売上高、売上原価に認識しない。ASPサービスが準拠。
25	グロス計上	パートナー報酬を売上高、売上原価に認識する。コンサルティングサービスが準拠。業界的にはこれがデファクト。
26	CPM	Cost per Mille ページビュー単価。閲覧1,000回あたりの広告料金。
27	CPC	Cost per Click クリック単価。1クリックあたりの広告料金。
28	CPA	Cost per Action 成果報酬を捕捉する単価。1TXあたりの成果広告料金。リージェネにはCPL（Cost per Lead）と呼称する場合がある。
29	CPI	Cost per Install アプリケーションインストールあたりの単価。

会社概要



- 会社名 : バリューコマース株式会社
- 設立 : 1999年11月(創業1996年)
- 本社所在地 : 東京都港区赤坂8-1-19 日本生命赤坂ビル5,6F
- 代表者 : 代表取締役社長 飯塚 洋一
- 事業内容 : アフィリエイトマーケティングサービス
(成果報酬型インターネット広告)
検索エンジンマーケティング
- 持分法関連会社 : 株式会社ジェーピーツーワン(自社メディア運営)
- ミッション : 高品質で効果的なサービスを提供すること
- ビジョン : インターネットによる販売とマーケティングサービスで
グローバルリーダーになること

投資家情報:

<http://www.valuecommerce.co.jp/ir>

問合せ: Phone: 03 4590 3600 (4#)
Fax: 03 4590 3888
E-mail: investor_relations@valuecommerce.co.jp