

2021年 12月期
經營戰略說明資料



目次

1. ショーケースについて
 2. 事業戦略
 3. 2021年12月期経営戦略・業績予想
 4. 中期成長戦略
- APPENDIX

トップメッセージ

新型コロナウイルスにより、社会は大きく様変わりし、あらゆる手続きや取引をオンラインで完結するニーズが急速に高まっています。

ショーケースは、10年以上に渡って、企業のオンライン手続きに不可欠なWebフォームの機能追加やUI/UXの改善をSaaSによって提供してまいりました。

今こそ、ショーケースが持つ独自技術、8,000アカウントの導入から得たノウハウや知見を活かし、日本の立ち遅れたDXを推進し、利用者の利便性、顧客企業の生産性向上に大きく貢献できると考えております。

株主の皆様には、今後もなお一層のご支援を賜りますこと、よろしく願いいたします。



代表取締役社長

永田 孝之



企業と顧客をつなぐ DXクラウドサービス

～「2025年の崖」を超え、その先の未来をともに創ります～

ショーケースは、企業と顧客をつなぐインターフェース周りの
SaaSおよびプラットフォーム開発や、協創型DX支援開発を通じて
私たちと未来を隔てる「2025年の崖」を超えるサービスを
展開していきます。



事業戦略



ショーケースの強み

主力製品と優良顧客基盤

- ✓ 技術特許を中心にSaaS開発技術と運用ノウハウ。開発スピードと低コスト・高品質なプロダクト
- ✓ 入力フォーム最適化を中心に累計8,000以上のアカウントと金融機関を中心とした優良な顧客基盤

新しい成長エンジン

- ✓ 本人確認(eKYC)技術 特許申請中のブラウザeKYCプロダクト
- ✓ SaaS開発～運用で得た知見を他業種にも展開し各界のDX支援開発を推進
- ✓ AI inside 株式会社との資本・業務提携により企業と顧客の「不」の解消を加速

成長エンジン I 【本人確認(eKYC)サービス】

なぜ、「eKYC」が
社会から求められて
いるか？



トレンド
Social Trends

デジタル庁の発足
オンライン化、非対面取引の拡大
マイナンバーカードの民間利用促進

社会課題
Social Issue

口座不正利用問題
2025年の崖（デジタル競争での敗北）
テロ資金供与・マネーロンダリング

どの様な場面で
使われている？

口座開設
各種契約など

ProTech
ID Checker

本人確認書類の撮影

本人容貌写真の撮影

オンライン
本人確認
完了



▶ 郵送による本人確認で手続きを諦める人

約**170万人**(年間)

▶ 本人限定郵便を郵送する国内金融機関の負担額

約**40億円**(年間)

▶ 金融機関における本人確認業務のコスト

約**2兆円**(年間)

▶ 不正送金事件による被害額

約**25億2,100万円**(2019年度)



ショーケースの強み

- ✓ 金融機関を中心とした基盤基盤
- ✓ 古物商やリユース、不動産にも
- ✓ 導入コストとスピード納品
- ✓ アプリ不要、タグ挿入だけ

※注: eKYCとは、electronic Know Your Customerの略で、「オンライン上で行う本人確認」です。決済サービスの脆弱性を狙った不正取引など、「なりすまし」を防ぐことを目的とした、企業と顧客の安全を守るサイバーセキュリティのツールとして注目されています。

成長エンジンII 【新プラットフォーム構想】

- あらゆるデータの入り口を提供するフロントエンドの新プラットフォームを展開。
- 当社のコア技術や特許技術、SaaS開発ノウハウ・本人確認技術を有力な企業やサービスと連携し、ユーザーとクライアント企業をつなぎ、利用企業を増加させる。



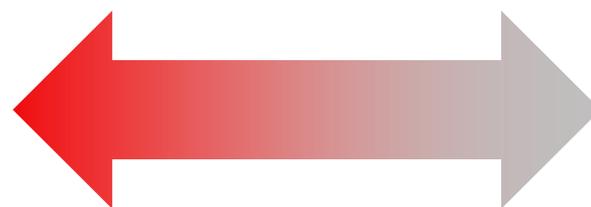
成長エンジンⅢ【AI inside 株式会社との資本・業務提携】

2020年11月30日に、ショーケースはAI inside（東証マザーズ4488）と資本業務提携を行い、同社を割当先とする1,771,100の新株式の発行を実施。



- 国内トップシェアの入力フォーム最適化技術（UI/UX改善）
- 本人確認（eKYC）
- 国内外11のWeb最適化特許

資本・業務提携



技術ノウハウの相互利用
サービスの相互販売
共同商品開発

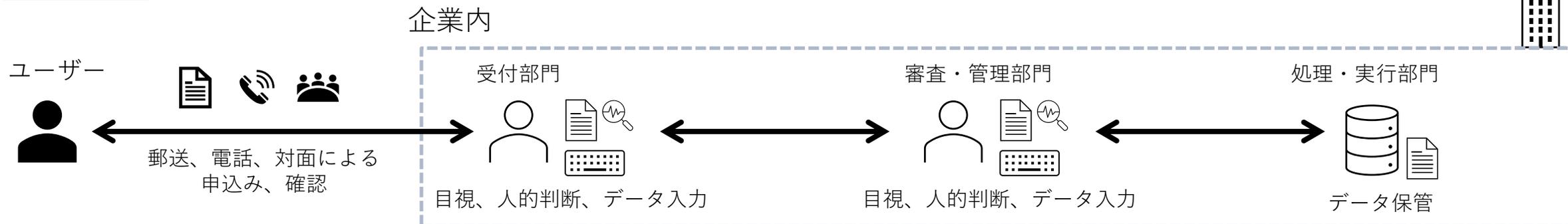


- 国内最高峰のAI-OCR
- AI活用のインフラ基盤
- 1万3,000の顧客基盤
- 100社のパートナー販売網

成長エンジンⅢ【AI inside 株式会社との資本・業務提携】社会への提供価値

Before

デジタル化の遅れる企業において、顧客との手続きは非効率的、社内業務は労働集約的

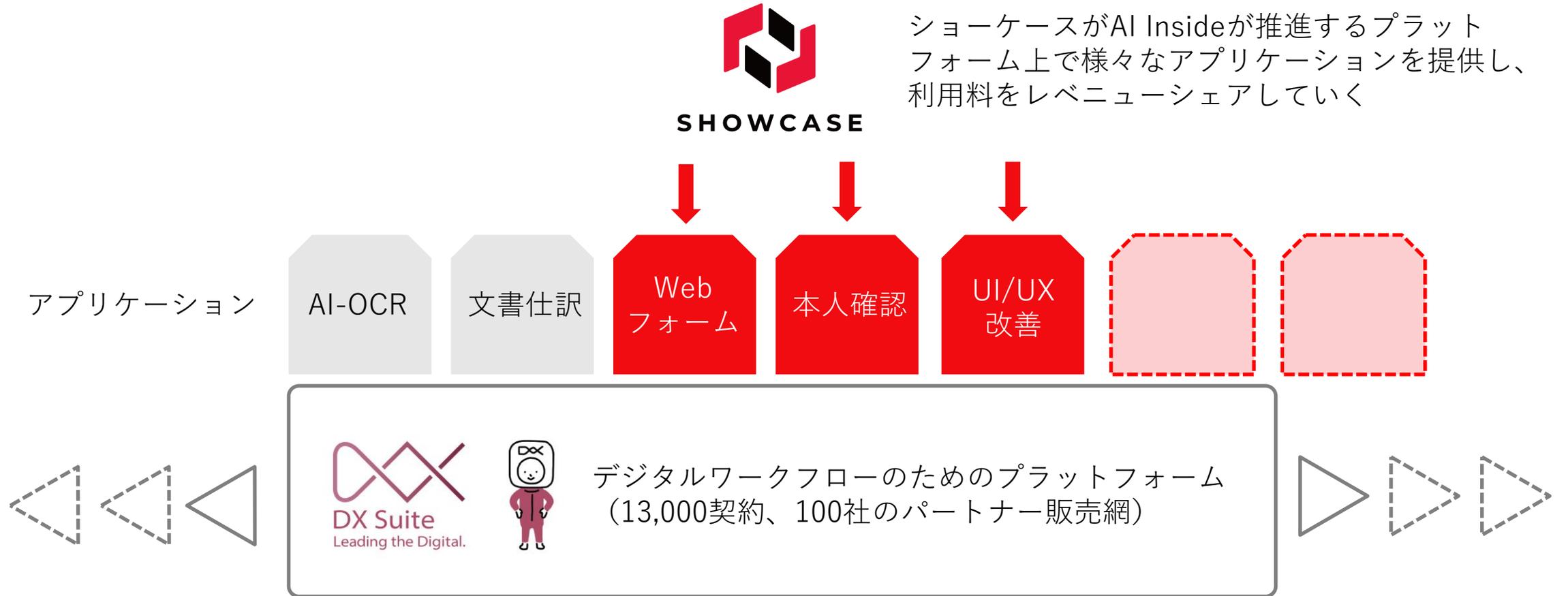


After

ショーケースとAI Insideのサービス連携により、一気通貫のデジタルワークフローが実現



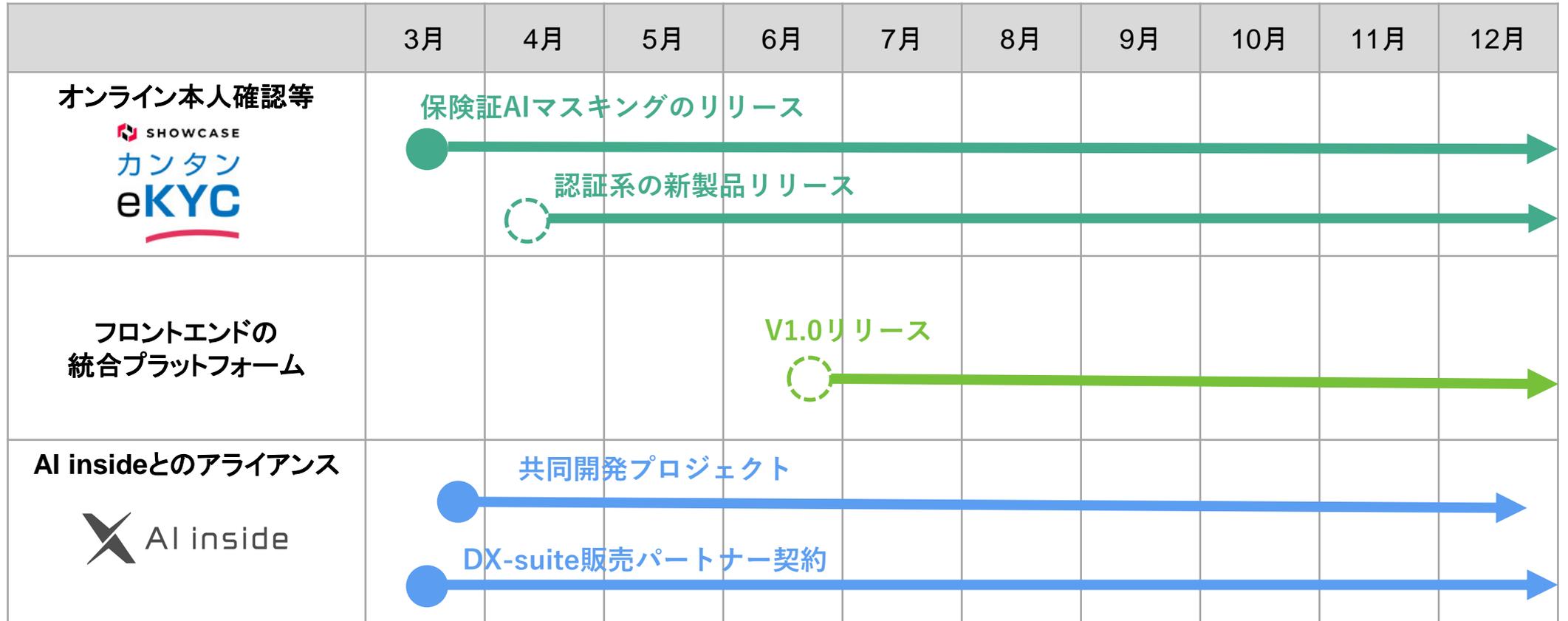
成長エンジンⅢ【AI inside 株式会社との資本・業務提携】レベニューシェアモデル



現在はOCRが中心だが、追加アプリケーションの魅力によってプラットフォーム導入を加速させる



成長エンジン毎の上半期のロードマップ（予定）



※下半期の製品計画については、確定しだい発表していきます。

2021年12月期 経営戦略・連結業績予想



3つの成長戦略

■ 中核事業の投資と事業成長で加速

急増する社会課題を解決するオンライン本人確認やフロントプラットフォーム開発への投資を強化
拡大するDX市場で、各界のリーディングカンパニーとのSaaS化システム開発を展開

■ 有力パートナー企業との積極的なアライアンスで加速

AI inside 株式会社を筆頭とする、企業のDX推進にかかわる有力企業との業務提携や協業
パートナー販売による、事業規模の拡大

■ 事業拡大M&A戦略で加速

中核事業の規模拡大を行うM&Aを計画

2021年12月期 通期業績予想

成長性と収益性の高い分野への集中投資により、前期を上回る成長率で売上拡大を見込む。

人材及び広告宣伝への投資を強化するため利益水準は保守的。配当は長期株式保有を目指し継続的な増配政策を予定。

新事業の展開による収益への影響が大きいことを踏まえ、レンジ形式の開示。

通期連結業績予想		増収・増益・増配の見込み	
単位：百万円	2020年12月期通期	2021年12月期通期	前年同期比
連結売上高	1,530	1,650~2,000	+7%~30%
営業利益	45	60~100	+33%~122%
営業利益率	2.9%	3.6~5%	
経常利益	58	60~100	+3%~72%
経常利益率	3.7%	3.6~5%	
親会社株主帰属純利益	25	36~60	+44%~140%
純利益率	1.6%	2.1~3%	
配当金(年間)	6.0円	6.5円	+0.5円

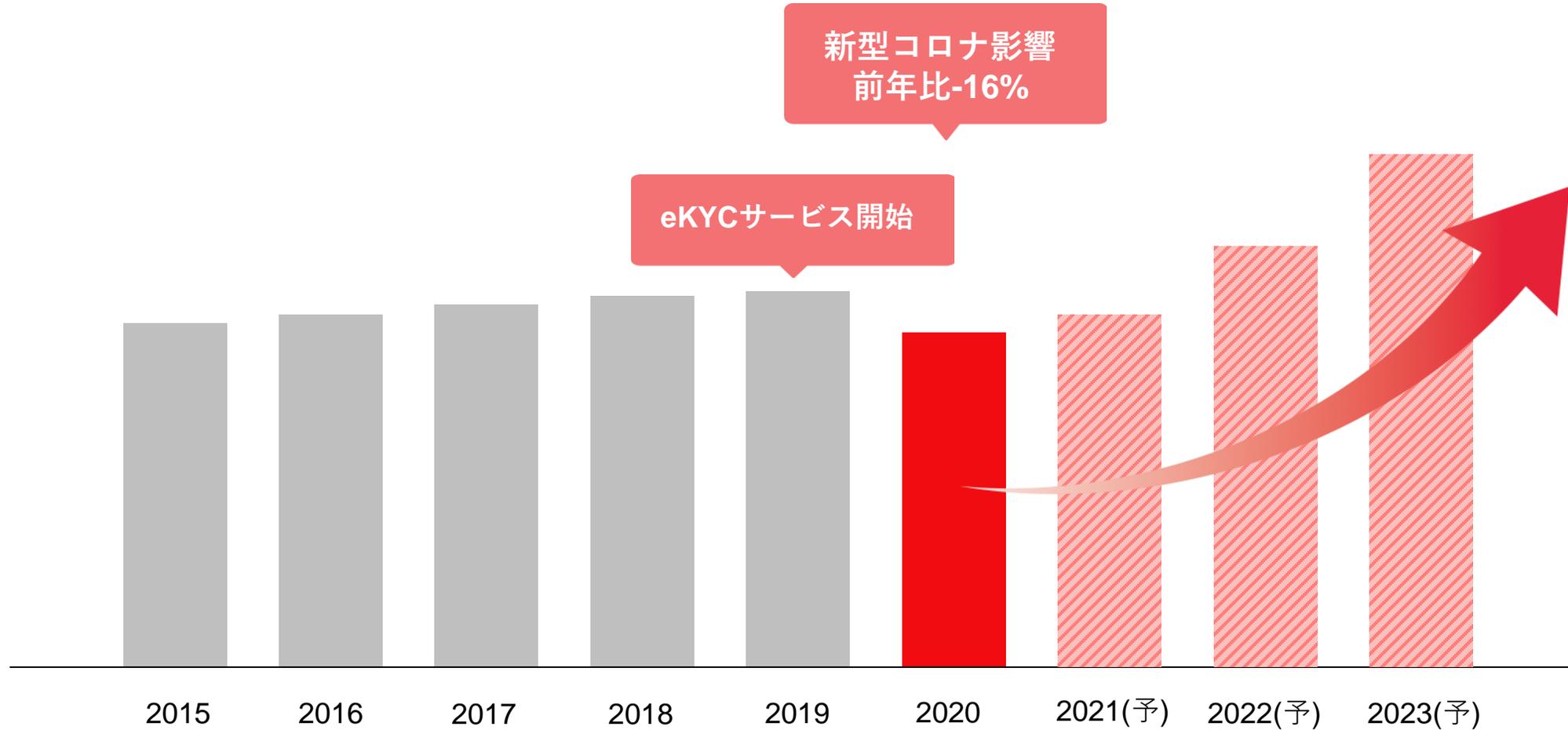
中期成長戦略



- 中期的企業価値の向上と株主還元
- 収益性・成長性の高い分野への集中投資
- 企業ブランド認知度向上のための積極的な情報発信

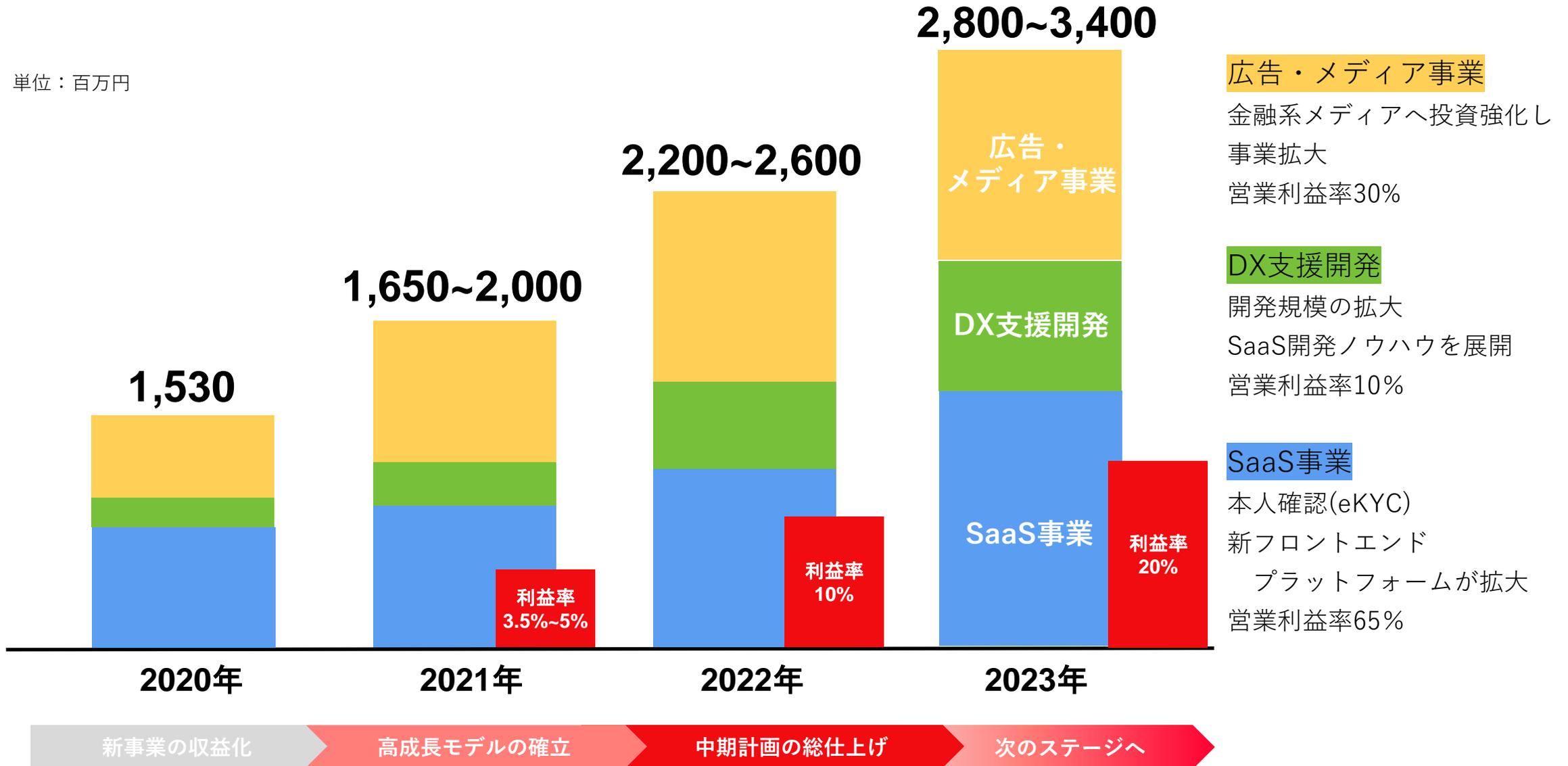
SaaS事業の拡大

- ・ 既存サービスは横ばいトレンド。2020年12月期は新型コロナウイルスの営業影響により減収。
- ・ eKYCなどの次の成長エンジンによりトレンドが転換。新サービスARRは2021年前年比+63%の成長率を見込む。



中期の成長イメージ

単位：百万円



補足資料



会社概要

会社名： 株式会社ショーケース

代表： 永田 豊志

住所： 東京都港区六本木1-9-9

上場市場： 東証一部（証券コード：3909）

設立： 1996年2月1日

社員数： 100名 ※正社員 87名(2020年12月末時点)

事業内容： ① SaaS事業(マーケティング・セキュリティ)
② 広告・メディア事業
③ クラウド インテグレーション事業 (DX支援開発)
④ 投資関連事業 (Showcase Capital 100%子会社)

新経営体制、新オフィス、新社名、
新事業、あらたなスローガンのもと、
2019年より第二創業に取り組んでいます。

社会の“不”を解消し、人の幸せに寄与する企業を目指します



おもてなしテクノロジーで 人を幸せに

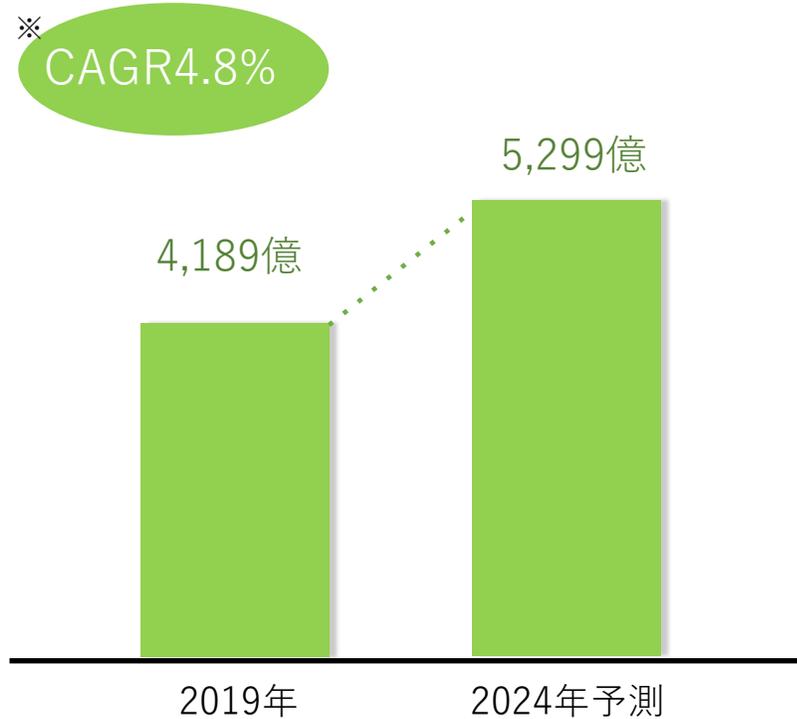
社会にある“不”、人が感じる“不”を解消する

ショーケースでは創業以来、そして第二創業期においても
人（=ユーザー）を起点とした、課題解決および価値創造を目指しています。
おもてなしの心を持つテクノロジーを手段として、
私たちは「人の幸せ」に中心としたビジネスとサービスを展開していきます。

当社市場の対面市場

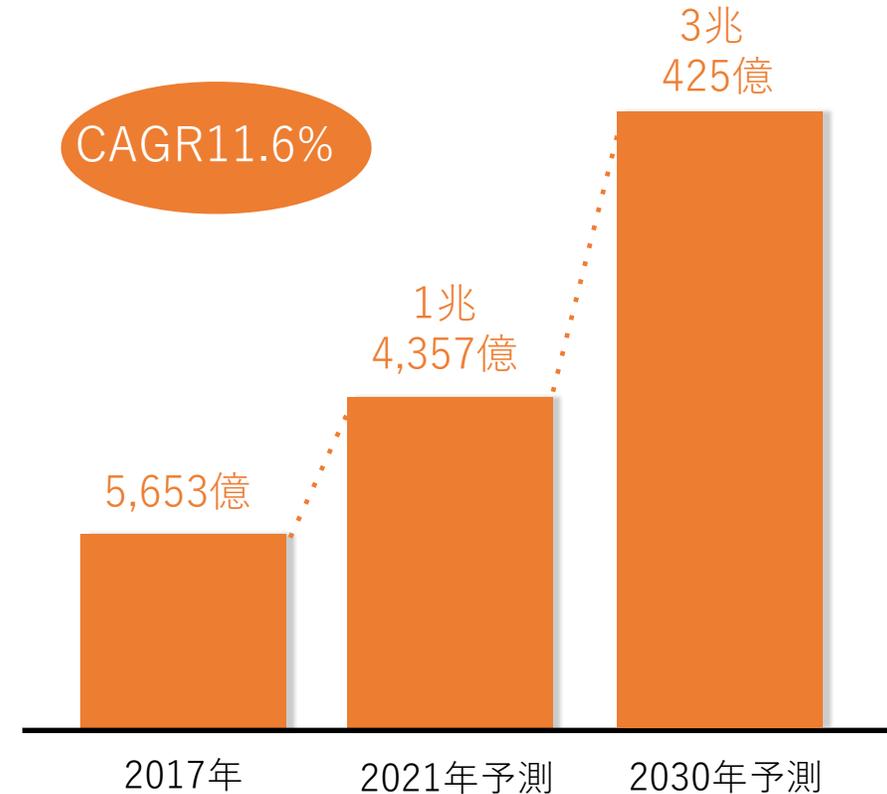
国内DX市場の市場規模はもっとも拡大する急成長市場である。国内DX市場の業界別の市場成長率を見ると製造分野、金融分野は市場規模が大きい。

デジタルマーケティング市場



IDC 国内デジタルマーケティング関連サービス市場 セグメント別／産業分野別予測、2020～2024年より

デジタルトランスフォーメーション市場



富士キメラ総研「2020デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」より

収益モデル

SaaS事業は月額課金収益に加え、従量課金サービスによって収益が増加するモデル。

契約単価向上施策と契約数の増加施策を推進。

SaaS事業



アカウント数



月額課金



カスタマイズ開発

アカウント数



月額課金



従量課金額



契約あたり売上高の拡大

オプション機能の提供

新サービスや他社連携サービスの提供

DX開発の提供

従量課金モデルの拡大

契約件数の拡大

デジタルマーケティング強化

パートナー販売

他業種への販売

地方展開の推進

2020年12月期決算サマリ

■ SaaS事業は新型コロナウイルスの影響から脱し、第4四半期に回復

第2四半期・第3四半期に新型コロナウイルスの影響が出たが、第4四半期の既存顧客アップセルが伸び回復。新商品の本人確認サービス（eKYC）の非対面取引ニーズが急増し、販売数が増加。

■ DX開発の新事業は売上貢献しつつも、投資フェイズのため赤字

新事業であるクラウドインテグレーション事業は、金融機関のDXなどの大型開発を納品し業績貢献。

■ 広告・メディア事業は売上高前年同期比115%

成果報酬型広告事業のため、顧客の広告予算減などの影響受けず、高成長を維持。新型iPhone 12のオンライン販売集客により、大きく業績へ貢献。



2020年12月期決算における業績サマリー [連結]

■ 売上高

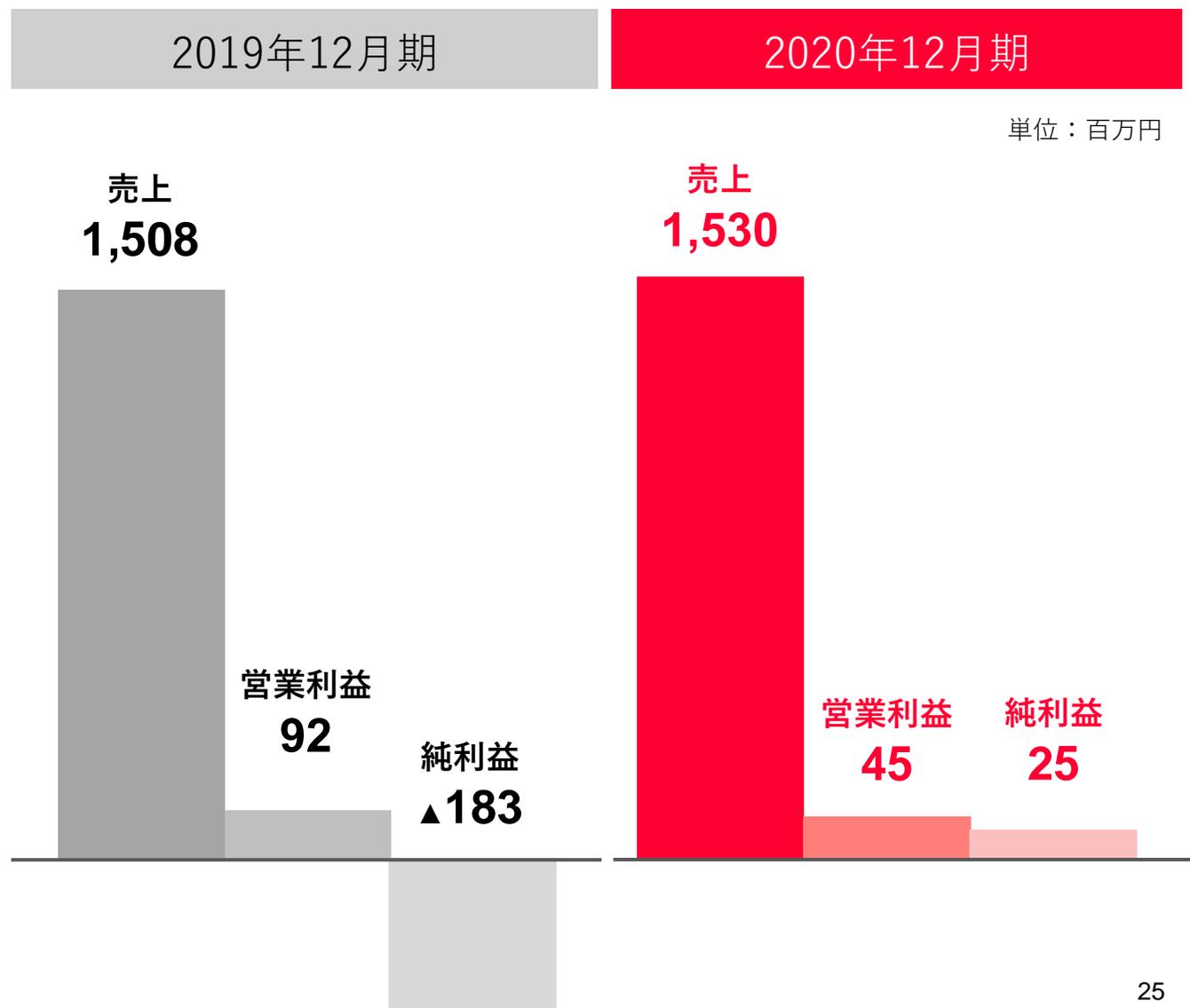
主力のSaaS事業(マーケティングSaaS)の売上が新型コロナウイルスの影響により減少したが、第4四半期に回復し、増収で着地(前年同期比+1%)

■ 営業利益

人材・宣伝広告への投資を行いながらも、注力事業以外のコスト抑制により営業利益黒字で着地(前年同期比-51%)

■ 当期純利益

営業利益が黒字となり、純利益も黒字で着地(前年同期は▲183百万円)



2020年12月期決算における業績 [セグメント別分類]

単位：百万円

セグメント	売上高	前年同期比	営業利益	前年同期比
SaaS事業（マーケティングSaaS）	881	-16%	592	-17%
広告・メディア事業	434	+15%	65	-45%
クラウドインテグレーション事業（新）	119	N/A (※前年同期は0)	▲1	N/A (※前年同期は0)
投資関連事業（新）	93	N/A (※前年同期は0)	19	N/A (※前年同期は▲69)
合計	1,529		675	

その他・全社共通費等	1		▲629	前年同期 ▲692
合計	1,530	+1%	45	-51%

2020年12月期連結業績 [連結BS/連結PL]

貸借対照表 [連結]

単位：百万円	2019年12月期 通期	2020年12月期 通期
流動資産	1,750	2,477
固定資産	478	472
有形固定資産	92	85
無形固定資産	97	125
その他投資等	287	260
総資産	2,228	2,949
流動負債	771	480
固定負債	507	298
純資産	949	2,170

第三者割当増資にエクイティファイナンスにより、現金が大幅に増加。
自己資本比率向上。長期借入金の返済により、流動資産と負債が減少。

損益計算書 [連結]

単位：百万円	2019年12月期 通期	2020年12月期 通期
売上高	1,508	1,530
総利益	1,112	1,109
販管費	1,019	1,064
営業利益	92	45
経常利益	▲14	58
特別利益	69	3
特別損失	126	10
EBITDA	159	111
親会社株主帰属純利益	▲183	25

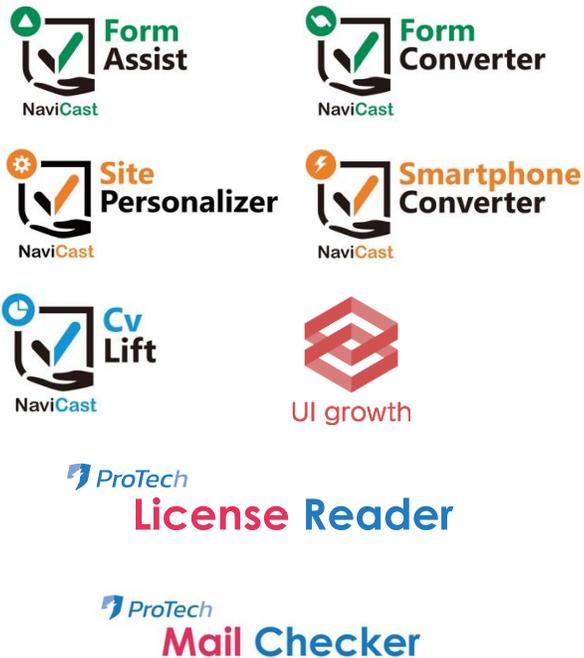
新型コロナウイルスの影響を回復し売上高増収。投資によるコストが増加し、営業利益は減少、当期純利益は黒字。

サービスマップ

企業と顧客をオンラインでつなぐサービス

国内初・全金融業界シェアNo.1のEFOツール「Form Assist(フォームアシスト)」を主軸に、Webサイトを「見やすく、わかりやすく、入力しやすく」するクラウドサービスを提供してきました。これからは、その顧客基盤を活かしてオンライン本人確認(eKYC)サービスやDX支援開発などのDXクラウドサービスを展開していきます。

Webサイト最適化



オンライン本人確認(eKYC)



メディア



DX支援開発

DX/SaaS



ショーケースの顧客基盤

金融機関を
中心とした

8,000 アカウント

SDGsと当社



ショーケースでは、ビジネスやサービスを通じた持続可能な開発目標への貢献を目指します。サービスを通じた「人の幸せ」や「社会の持続可能性」を2021年度の目標として、今後はより多くのステークホルダー及び自社のサステナビリティを追求していきます。

8 働きがいも
経済成長も



サイバーセキュリティによる 安心・安全な非対面取引の推進



オンライン本人確認/eKYCツール「ProTech ID Checker」は、銀行口座の開設やクレジットカードの発行、携帯電話の契約時の本人確認をオンラインで行います。「なりすまし」を防止することで不正取引の防止、マネー・ローンダリングやテロ資金供与防止にも寄与しています。

また、新型コロナウイルス感染症による非対面取引の推進及びユーザの外出自粛などにも貢献しています。

ターゲット：8.10

国内の金融機関の能力を強化し、全ての人々の銀行取引、保険及び金融サービスへのアクセスを促進・拡大する。

9 産業と技術革新の
基盤をつくらう



DX支援開発による 持続可能な国内産業への貢献



各業界のリーディングカンパニーのDX支援開発を通じて、ビジネスモデルの変革や業務DX化を図り、国内産業及び企業の「2025年の崖」による経済損失を抑えることに貢献します。

リーディングカンパニーのみならず、SaaS開発ノウハウを活かした横展開可能なプロダクト開発を行い、中小企業のDX支援も推進を目指します。

ターゲット：9.2

包摂的かつ持続可能な産業化を促進し、2030年までに各国の状況に応じて雇用及びGDPに占める産業セクターの割合を大幅に増加させる。

事業概要 1 [SaaS事業] (マーケティングSaaS)

SaaS事業(既存サービス)

EFOでのコンバージョンアップなら
シェアNo.1の
フォームアシストにおまかせ!

*出典: ITR/ITR Market View:メール/Webマーケティング市場2020
入力フォーム最適化市場:ベンダー別売上金額シェア(2019年度予測)



全金融業界シェア率

65.5%*



導入フォーム数

5,000超



実績5,000フォーム以上、シェアもダントツNo.1 EFO(入力フォーム最適化)の定番ツール。豊富な機能でフォームの最適化/自動化を行い、コンバージョン率を向上。EFO関連技術で国内外の特許を取得。専用のアクセス解析ツールで問題点を検知し、常に最適化プランをご提案するサービス。

ProTech ID Checker

SHOWCASE

ショーケースのコンテンツeKYC
は株式会社ショーケース(東証一部上場)のサービスです。



「ProTech ID Checker」は、開発不要ですぐにご利用いただける導入がカンタンな本人確認のためのサービス。現在、改正犯罪収益移転防止法に対応した「ProTech ID Checker」と、IDセルフイー型の「ProTech ID Checker Type S」の2種類を提供。

事業概要 2 [DX支援開発] (クラウドインテグレーション事業)

「業界×DX」のDX支援開発

- 広報×DX
- 金融×DX
- 人材×DX
- 教育×DX
- 不動産×DX
- 小売×DX



ショーケースのSaaS開発・運用・販売のノウハウと各界のリーディングカンパニーの事業ノウハウを融合し、DX推進や新規事業の創造を支援。

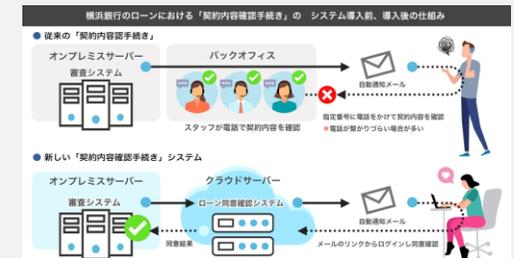
広報PR業界のDX支援



PR大手のプラップジャパン(東証JQS:2449)との合併会社PRAP nodeの広報業務を自動化する「PRオートメーション」は、1ヶ月で60社以上の大手企業が採用。機能追加開発により広報PR業界のDX支援を拡大。

金融業界のDX支援

横浜銀行



横浜銀行の目的別ローンにおける契約内容の確認手続きをクラウド化し、オンラインで手続きの確認ができるクラウドシステムを開発。

事業概要 3 [広告・メディア事業]

WEBメディア



SNSと動画を中心とした広告配信サービス

スマホ関連ニュース「bitWave」をはじめとするオウンドメディアの運営

金融メディア



生活に密着したお金に関する事柄を分かりやすく解説したメディアです。

お得なクレジットカード情報、株式投資など、資産運用、保険やローンなどの情報を発信。

動画メディアはチャンネル登録者数1.5万人を超え、金融情報を誰でもわかりやすく解説。

事業概要 4 [投資関連事業] (株式会社Showcase Capital)

SmartPitch

SMART PITCH



スタートアップと事業会社・投資家を動画で結ぶマッチングプラットフォームサービス「SmartPitch」がスタート。
登録スタートアップが170社を突破

地方創生



経済産業省が推進するスタートアップ企業育成支援プログラム「J-Startup」のサポーター企業に参画。
起業による地方創生を支援する各自治体と連携

導入実績企業一覧

金融

アクサダイレクト生命保険株式会社	株式会社Zaif
株式会社アプラス	株式会社ジャパンネット銀行
アフラック保険サービス株式会社	株式会社JALカード
イーデザイン損害保険株式会社	住信SBIネット銀行株式会社
株式会社イオン銀行	セゾン自動車火災保険株式会社
株式会社SMBCモビット	株式会社セディナ
出光クレジット株式会社	セントラル短資FX株式会社
SBIカード株式会社	多摩信用金庫
株式会社SBI証券	東京海上日動あんしん生命保険株式会社
NTTファイナンス株式会社	株式会社ビューカード
株式会社エムアンドシーシステム	株式会社マネーパートナーズ
auじぶん銀行株式会社	マネックス証券株式会社
岡三オンライン証券株式会社	三井ダイレクト損害保険株式会社
株式会社オリエントコーポレーション	株式会社三菱UFJ銀行
株式会社外為どっとコム	株式会社横浜銀行
株式会社クレディセゾン	ライフカード株式会社
	楽天証券株式会社

E C

アサヒビール株式会社	イオンリテール株式会社
ELGC株式会社	株式会社大丸松坂屋百貨店
株式会社エービーシー・マート	田中貴金属ジュエリー株式会社
エスビー食品株式会社	株式会社ドクターシーラボ
株式会社オークローンマーケティング	日清食品株式会社
オートックワン株式会社	株式会社ニッセン
株式会社カインズ	株式会社バイク王&カンパニー
株式会社三陽商会	株式会社バンダイ
株式会社千趣会	株式会社フューチャーショップ
	マルコメ株式会社

人材

アデコ株式会社	株式会社パソナ
株式会社キャリアデザインセンター	株式会社文化放送キャリアパートナーズ
株式会社求人ジャーナル	株式会社リクルートキャリア

不動産

株式会社アパハウ	野村不動産アーバンネット株式会社
株式会社いわき土地建物	株式会社ハウスメイトパートナーズ
桂不動産株式会社	株式会社LIFULL
東急リゾート株式会社	

サービス・その他

株式会社i.JTB	トランスコスモス株式会社
株式会社アイレップ	株式会社日本旅行
株式会社アップル	株式会社博報堂
株式会社サイバーエージェント	株式会社阪急交通社
学校法人芝浦工業大学	株式会社フジドリームエアラインズ
スカパーJSAT株式会社	株式会社電通
株式会社セプテーニ	株式会社ベネッセスタイルケア
株式会社ツヴァイ	株式会社ミライト
株式会社東京ドーム	株式会社リクルートマーケティングパートナーズ
株式会社東芝	

ほか、多数実績あり ※敬称略 五十音順

技術特許

現在、本人確認(eKYC) サービス「ProTech ID Checker」において、本人確認システムプログラムなどの特許を複数出願中です。
今後も技術特許取得を目指し技術開発を積極的に推進してまいります。

入力フォームの最適化技術	日本	Japan	2010年02月 取得
スマートフォン表示の最適化技術	日本	Japan	2012年03月 取得
Webサイト内誘導の最適化技術	日本	Japan	2012年08月 取得
スマートフォン表示の最適化技術	アメリカ	USA	2012年10月 取得
スマートフォン表示の最適化技術	シンガポール	Singapore	2013年04月 取得
スマートフォン表示の最適化技術	ブルネイ	Brunei	2013年04月 取得
パーソナライズ化された誘導最適化技術	日本	Japan	2013年11月 取得
異なるWebサイトでフォームの自動入力技術	日本	Japan	2015年10月 取得
スマートフォン表示の最適化技術	マレーシア	Malaysia	2016年05月 取得
モバイル端末を使った個人情報の暗号化技術	日本	Japan	2016年07月 取得
入力レスでログインが可能となる認証処理技術	日本	Japan	2017年01月 取得

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。