

2023年12月期

経営戦略説明会



2023年3月22日

目次

1. ショーケースについて
2. 今後の成長戦略
3. 事業ごとの成長戦略（DXクラウド事業、広告・メディア事業、情報通信関連事業）
4. 2023年12月期着地予想
5. Appendix

会社紹介

- ショーケースは、テクノロジーが進化してもなお残る、インターネットを通じた人と人のコミュニケーションの「不」を解消するサービスを提供しています。例えば、誰もが使いやすい入力フォーム。例えば、安心安全に取引するための本人確認。ショーケースはこれらのサービスを通じて、企業と顧客のコミュニケーションをなめらかにして、ネット上であってもだれもおもてなしを感じられるような社会を目指しています。

コアバリュー

おもてなしテクノロジーで人を幸せに

ビジネスコンセプト

企業と顧客をつなぐDXクラウドサービス

報告する事業セグメントの変更

- SaaS事業とクラウドインテグレーション事業が統合し、報告セグメントが「DXクラウド事業」に一本化
- オンライン取引の普及により、クライアント企業のDXニーズがより個別具体化
- これまではSaaSツールの提供のみで完結していたが、社内のフローのDXやサービス自体のDXのお問い合わせが増加
- 当社のSaaS開発能力と、各業界のリーディングカンパニーの知見を掛け合わせた新たなVertical SaaS開発に積極的に取り組んでいく

DXクラウド事業

SaaS事業

Horizontal
SaaS



企業の抱える比較的汎用的なお悩みを、ツールの提供によって解決

クラウドインテグレーション事業

Vertical
SaaS

広報×DX



金融×DX

横浜銀行

防災×DX



ツールの提供だけでは解決しにくい、より具体的で深いニーズに対しても、SaaSの共同開発に対応可能に

事業セグメント紹介

- 4つのセグメントで事業を展開

1. DXクラウド事業



EFO・eKYC・Web接客プラットフォームなどのSaaSツールを提供するSaaS事業と、各業界のリーディングカンパニーの知見と当社のSaaS開発能力を融合したDX支援開発事業を展開するクラウドインテグレーション事業

2. 広告・メディア事業



スマホや金融に関するSEOメディアを複数展開。共同メディア等も運用中

3. 投資関連事業



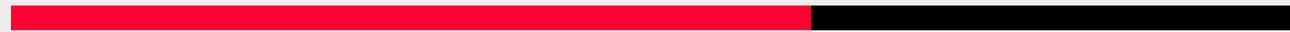
スタートアップと事業会社・投資家をマッチングするプラットフォームほか、資金調達支援事業を展開

4. 情報通信関連事業



子会社である日本テレホン社（スタンダード市場上場）の管轄。リユースモバイルの販売・レンタル事業を手掛ける

今後の成長戦略



2022年の3つの成長戦略の振り返り

- 2022年は下記3つの成長戦略に注力
- 今年度においては、同様の戦略を深めていく方針

中核事業の戦略商品へ積極投資で事業成長

- SaaS事業
- 広告・メディア事業

有力パートナー企業とのアライアンス

- 販売パートナー
- 共同事業パートナー
- 資本業務提携先

非連続事業成長をめざすM&A

- 日本テレホン株式会社

3つの成長戦略：①中核事業の戦略商品へ、積極投資で事業成長

2022年 振り返り

DXクラウド事業

広告による認知度拡大

- TVCMの放送等の認知度拡大施策の実施
- おもてなしを象徴するタレントを広告に起用

DXクラウド事業

ラインナップの増強

- おもてなしSuiteやeKYCのサービスを増強
- おもてなしSuiteでは、有人/無人双方でのチャットボットが対応可能になり、より幅広いニーズに応える

メディア事業

新メディア立ち上げ

- プログラミングスクールなど、新規領域でのメディア新設
- 新たなタッチポイントの獲得が目的

2023年 注力事項

■ 昨年投資したサービスは回収フェーズに突入、販売強化を行う

→DXクラウド事業：売上増加のため、販売パートナーの拡大

→広告メディア事業：昨年立ち上げたメディアの拡大、継続した新メディアの立ち上げ

3つの成長戦略：②有力パートナー企業とのアライアンス

2022年 振り返り

DXクラウド事業

サイボウズオフィシャル パートナーに認定

- これまでのkintoneとの連携を認められ、2022年12月にパートナーに認定

メディア事業

共同メディア運営開始

- 2022年5月に日本テレホン社と「ひかりチョイス」スタート
- 2023年1月よりHamee社と「なるほどスマホ」スタート

DXクラウド事業・投資関連事業

複数企業との業務提携開始

- WAVE1社との資本業務提携、防災DXサービスの開発
- Gazelle Capital社との提携、スタートアップ支援強化

2023年 注力事項

■ アライアンスの一層の強化

→DXクラウド事業：サイボウズ社との連携を軸とした、パートナー販売戦略に注力

Pick up

p16

→広告メディア事業：立ち上げた共同メディアの売上拡大

3つの成長戦略：③非連続事業成長をめざすM&A

2022年 振り返り

共同事業第一弾・ 第二弾の開始

- 2022年5月に共同メディアスタート
- 2022年12月にリユーススマホのオンライン買取サービス発表

グループ経営体制の強化

- 2022年7月に、ショーケースから4人の取締役を選任
- グループのシナジー創出と、グループ連携の意思決定のスピードの迅速化を図る

オフィス統合

- ショーケースのオフィスと同一にすることによるコスト削減
- コミュニケーション創出機会の増加を図る

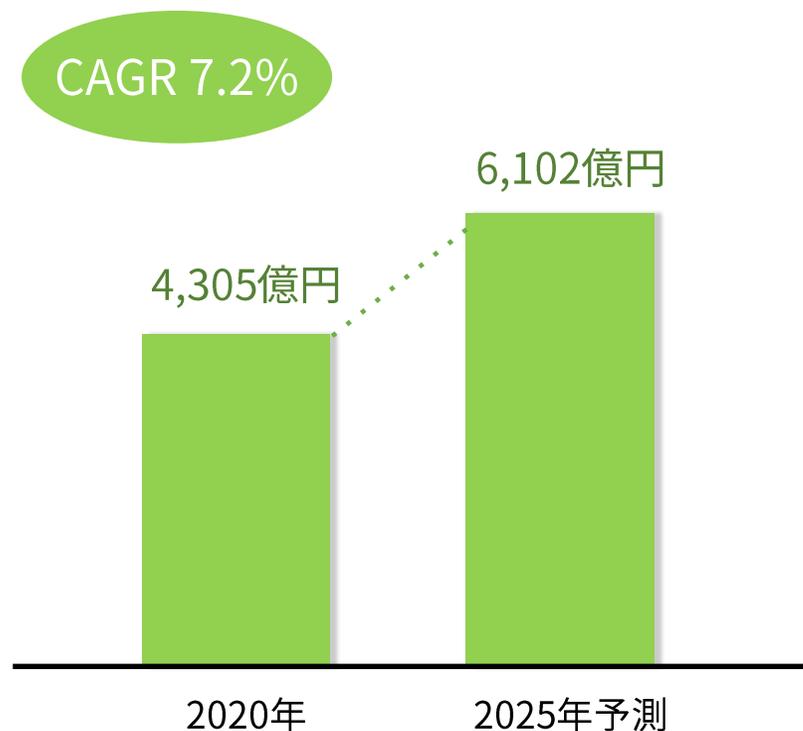
2023年 注力事項

- 成長事業への集中投資による、高い成長力の実現

全社として対面する市場 (TAM)

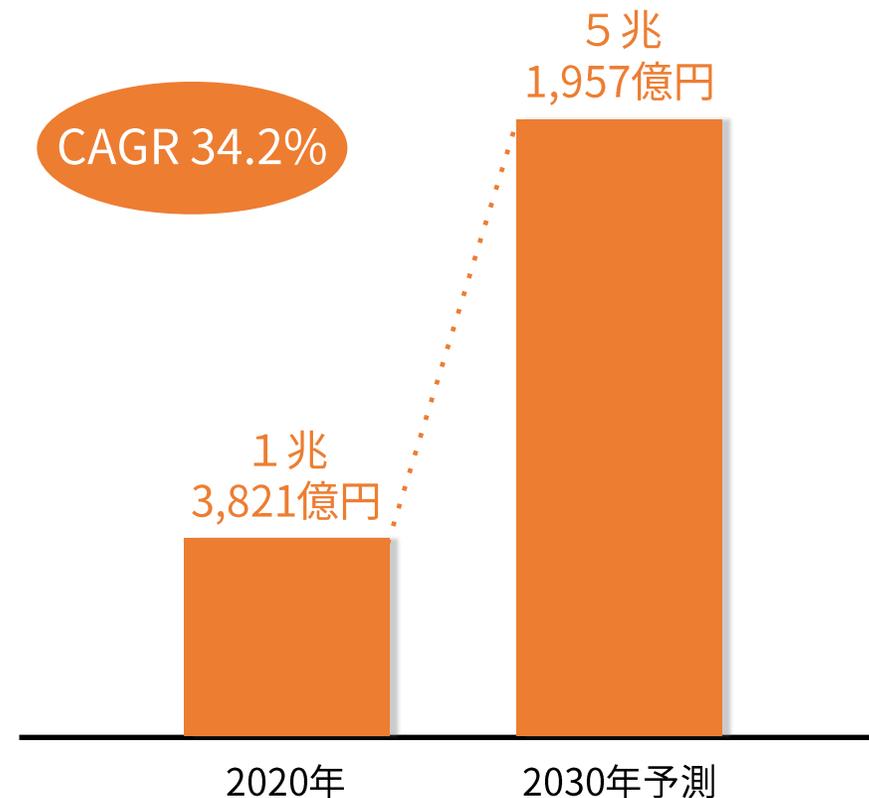
- 国内DX市場の市場規模は最も拡大する急成長市場である。国内DX市場の業界別の市場成長率を見ると製造分野、金融分野は市場規模が大きい

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、2020~2025年より

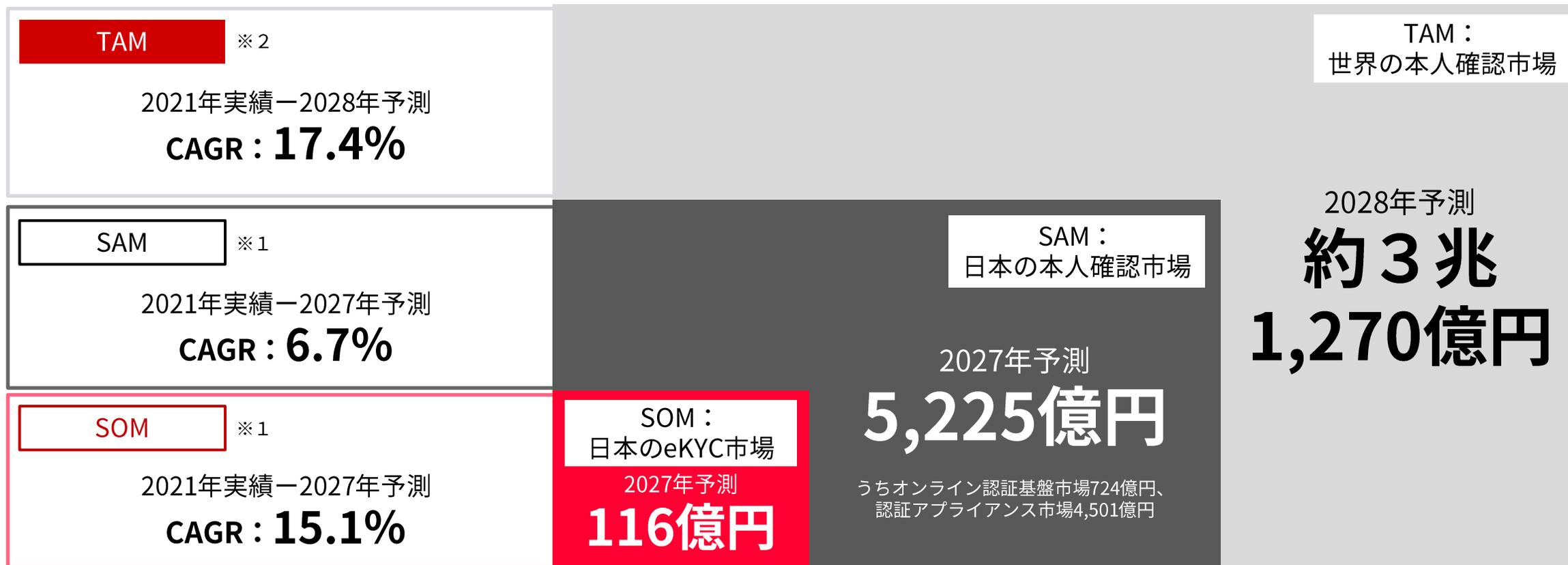
デジタルトランスフォーメーション市場



富士キメラ総研「2022 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望 市場編、ベンダー戦略編」より

本人確認の市場規模

- 国内のeKYC市場はCAGR15%の注目市場
- 今後はマイナンバーカードの普及によりカードを使った認証も一般化するとみられ、本人確認市場全体が大きくなると予想
- 本人確認の市場は日本だけでなく世界全体で拡大中



※1：株式会社富士キメラ総研『デジタルID/認証ソリューションビジネス市場調査要覧 2022』

※2：株式会社グローバルインフォメーション『本人確認の世界市場（～2028年）：コンポーネント（ソフトウェア・ハードウェア）・タイプ（バイオメトリクス・非バイオメトリクス）・組織規模（中小企業・大企業）・エンドユーザー・地域別』より、1ドル=135円で計算

～DXクラウド事業～



DXクラウド事業：サービスラインナップ

- 人とIT、ITと人のコミュニケーションの「不」を解決するプロダクトを提供しております



Web最適化ツール 「NaviCast」シリーズ

Webサイトの入力フォームを「入力しやすく」する、国内初のEFOツール。
10年以上蓄積した独自のノウハウで、ユーザーの離脱を低減させ、コンバージョン率の改善をサポート。
7年連続「入力フォーム最適化市場」シェアNo.1を獲得



オンライン本人確認ツール 「ProTech」シリーズ

カンタンに安全に、改正犯罪収益移転防止法に準拠したオンライン本人確認を提供するeKYCツール。金融機関における口座開設時や、なりすましなどの本人確認など、不正防止に寄与

※eKYC (electronic Know Your Customer) : オンライン本人確認



オンライン手続きプラットフォーム 「おもてなしSuite」

おもてなしを感じられる“イイ所取り”なWeb接客プラットフォーム。
マーケティング活動から社内のQ&Aまで幅広い領域を対応できる“イイ所取り”なハイブリッドAIチャットから、マウス操作1つで色々できるローコードツール

DXクラウド事業：2023年注力事項

- 今期の最大の目標

売上・利益の一層の拡大

- 目標を実現するための具体的な施策

サイボウズ社との連携を軸とした販売強化

アライアンス・パートナー戦略の強化

DX支援開発の開発力を活かした新たな案件の発掘

2023年 注力事項ピックアップ

サイボウズ社との連携を軸とした販売強化、及びパートナー戦略

- 2023年3月より、社外取締役として元サイボウズ社常務執行役員の中原氏を起用
- サイボウズ社との連携強化を図り、サイボウズ社の持つ27,000社以上の繋がりを活用
- サイボウズ社の提供するサービス“Kintone”と連携しているデータを、ユーザーが扱いやすくする機能を開発予定
- 今後、業界・業務ごとにkintoneと連携したアプリをおもてなしSuiteにてパッケージ化予定。ベンダーが売りやすい形を実現予定
- サイボウズ社以外のパートナー連携も進めていく



新社外取締役

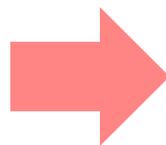
中原 裕幸 氏

1977年に富士ゼロックス株式会社に入社、2022年に同社のインターネットセキュリティサービス beat 事業事業部長に就任。サイボウズ株式会社では、パートナー営業部長、執行役員カスタマー本部長・営業本部長を経て、2015年に常務執行役員・営業本部長に就任。2016年には株式会社FNの代表取締役社長に就任

DXクラウド事業：中期計画

2020年～2022年

- 成長エンジンであるProTech ID Checker (eKYC) と戦略商品であるおもてなしSuiteの創出・投資による成長
- コロナ禍に営業販売チャネル転換でデジタルマーケティングを強化



2023年～2025年

- 2025年、ProTech ID Checker(eKYC)とおもてなしSuiteの新サービスで、売上高割合の約半数を超えを目指す

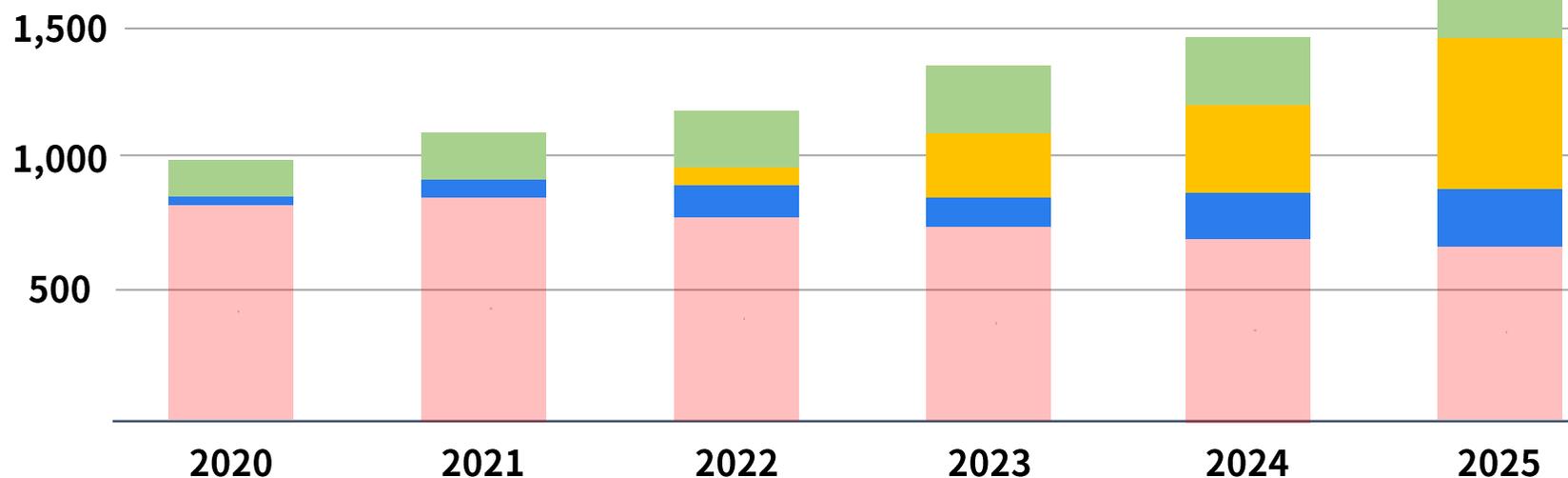
売上高推移 (ARR+初期費用)

単位：百万円

おもてなしSuite

ProTech

での売上シェア拡大をめざす



～広告・メディア事業～



広告メディア事業：2023年注力事項

- 今期の最大の目標

収益力の向上

- 目標を実現するための具体的な施策

昨年立ち上げたメディアの収益化

継続した新規メディアの立ち上げ

シナジーが見込める企業との共同メディア運営

広告・メディア事業：2023年注力事項

- メディア数増加による送客数向上やタッチポイントの獲得を目的とし、2023年もメディア投資は継続予定
- シナジーが見込める企業との共同メディア運営も行うことで、メディアの集客力を高めていく

共同メディア運営の仕組み

共同メディアの運営により、共同運営先の得意とする層とのタッチポイントを獲得

メディアの集客力が高まる

送客数UP

売上貢献

実際の共同メディアの取り組み事例

 Hamee

なるほどスマホ

Hamee株式会社（東証プライム：3134）

 日本テレホン株式会社
NIPPON TELEPHONE INC.

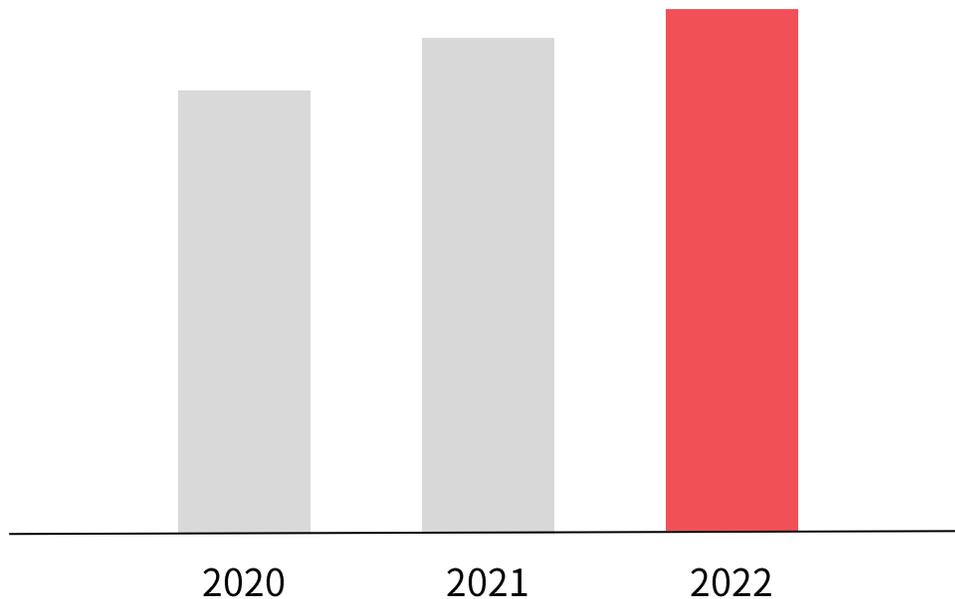
ひかりチョイス

子会社である日本テレホン社との共同メディア

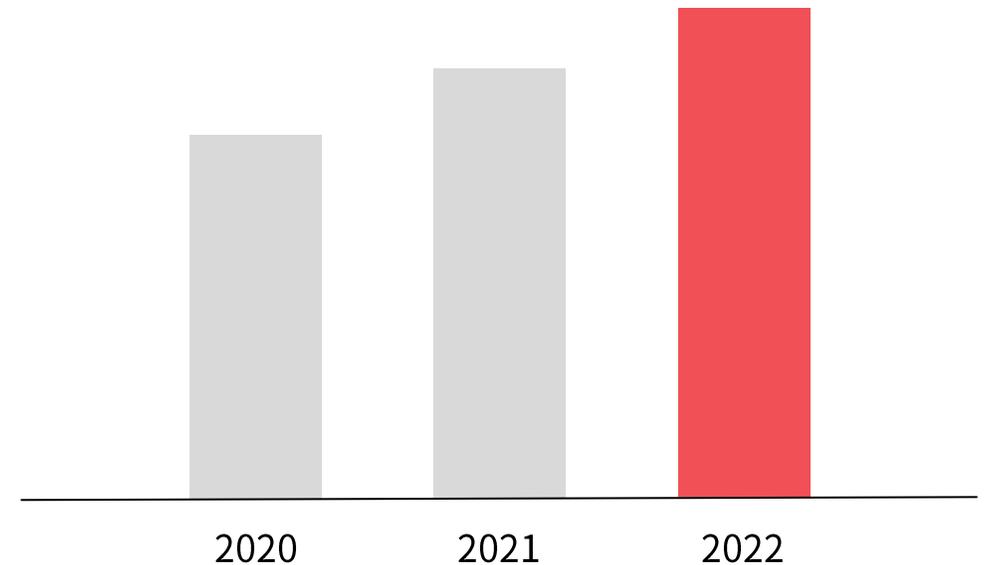
広告・メディア事業：年度ごとのKPI推移【送客数・成果報酬単価】

- 広告メディア事業の重要KPIとして掲げる送客数・成果報酬単価は、2020年より上昇
- 引き続き、送客数・成果報酬単価の上昇に努める

送客数



成果報酬単価



情報通信関連事業



情報通信関連事業：2023年注力事項

- 今期の最大の目標

成長事業への集中投資による、高い成長力の実現

- 目標を実現するための具体的な施策

ショップ事業から成長性の高いリユース事業への集中投資

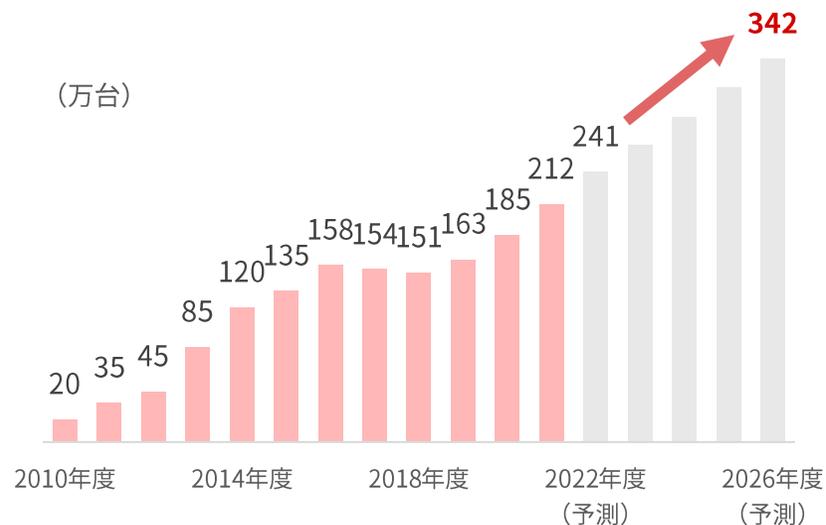
仕入れ力と販売力の強化、業務全体のDX

既存共同事業の推進、新たな共同事業の開始

情報通信関連事業：市場規模

- 高価格端末の普及が進む一方で、ユーザーの低価格志向に応える形で中古スマートフォン市場は拡大基調
- 潜在リユースモバイル市場として、自宅に退蔵しているスマートフォンが多数

リユースモバイル市場の安定成長



2026年度には
342万台に到達の見込み

出所：MM総研

潜在リユースモバイル市場

使用済み端末を自宅で保管している方
約55%

国内スマートフォン出荷台数
(約3,000万台) から試算すると
約1,650万台/年が退蔵

※総務省「『携帯電話の料金等に関する利用者の意識調査』2020年」を元に日本テレホン社作成

情報通信関連事業：シナジー創出のための共同事業

- 2022年は2つの共同事業を開始
- 連結化2年目となる本年は、お互いの強みを活かした新たなシナジー創出をはかり、次なる共同事業を計画中

共同事業第一弾

ひかりチョイス

総合情報メディア 「ひかりチョイス」の開始

光回線・格安SIM・Wi-Fi・ホームルーターの総合メディア「ひかりチョイス」を2022年5月に開始。2022年のiPhone注文の送客で、早くも売上に貢献

共同事業第二弾

エコたん

スマホ・タブレット買取



スマホ買取サービス開始

買取査定がオンラインで完結するスマホの買取サービスを開始。ショーケースの持つEFO技術とオンライン本人確認（eKYC）技術を融合。パートナー企業として、九州電力子会社の株式会社QTnetと提携を行い、商品保証のOEMを供給する

両社で創り上げる「リユースモバイル事業プラットフォーム構想」

連結子会社化した日本テレホン社でのシナジー創出

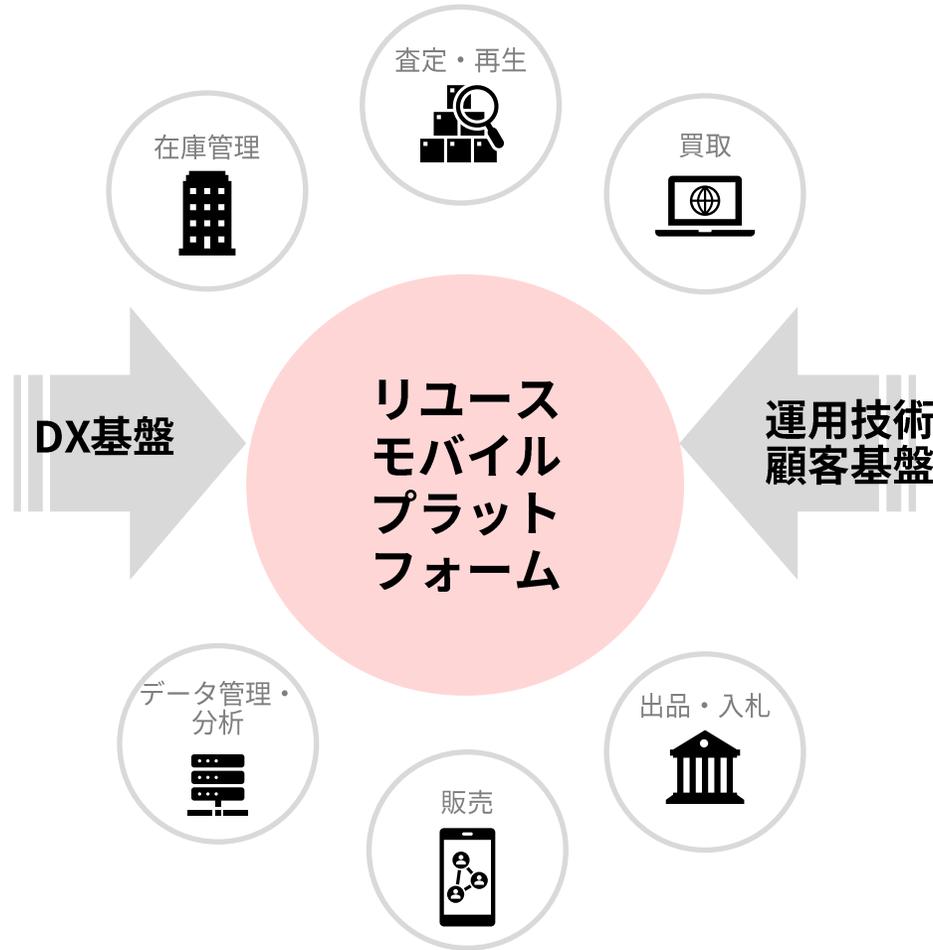


SaaS

AI

eKYC

EC&メディア



リユースモバイル事業者認証取得※

個人情報管理
データ消去システム

有力な
法人販売パートナー

有数の
MVNO通信事業者



ハードとソフトを組み合わせた新たな企業価値を創り出す

※日本テレホン(株)は総務省がオブザーバーを務める一般社団法人リユースモバイル・ジャパンが定めるリユースモバイル事業者認証の取得をしております。

2023年12月期 通期連結業績予想



2023年12月期 連結業績予想

- 昨年投資を行った事業での回収や、M&Aのシナジー創出により、連結売上高は前年比+47.9%の6,852百万円を予想
- 日本テレホン社ショップ事業売却による影響で、売上・利益は減少するため経常利益は赤字予想だが、特別利益により当期純利益は黒字予想

単位：百万円

2023年12月期 通期連結業績（予想）	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
		6,852	▲85	▲95	23
前年比（%）	+47.9%	-	-	-	-

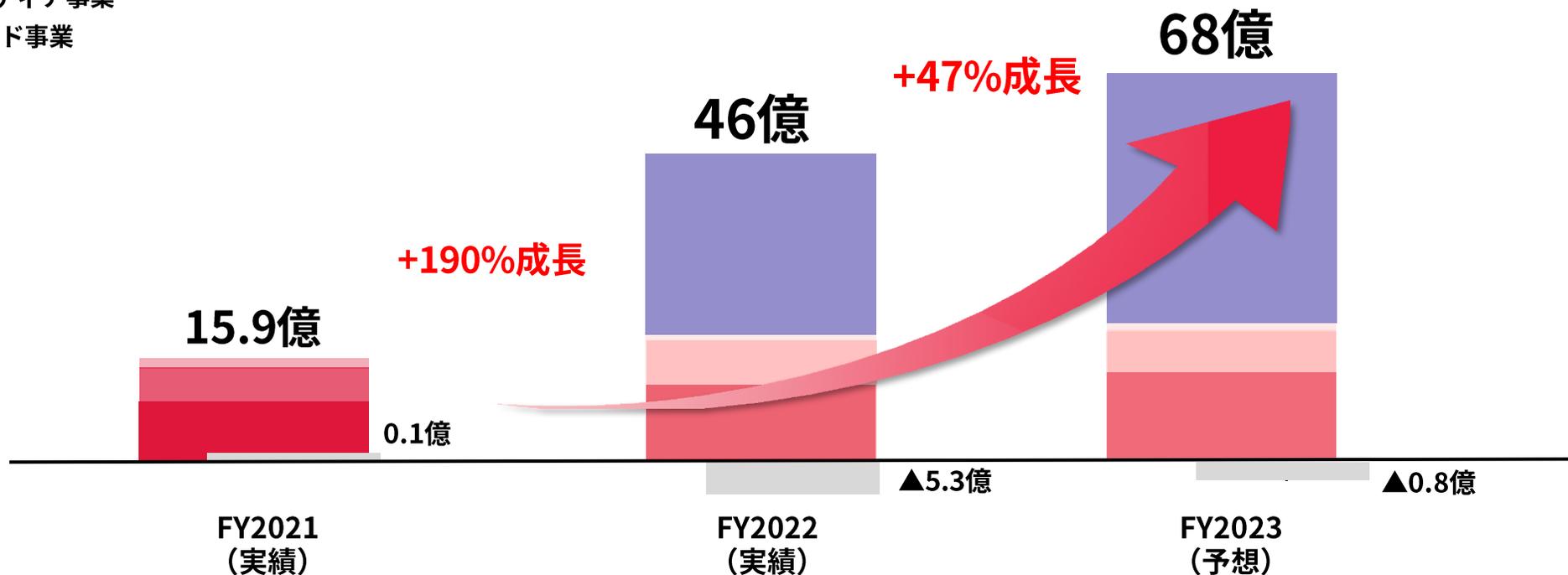
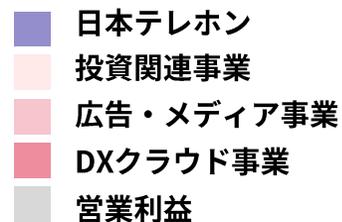
参考

単位：百万円

2022年12月期	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
前期連結業績実績	4,631	▲530	▲541	▲526	▲61.43

中期経営計画の進捗

- 日本テレホン社において、半導体不足や円安進行によりリユースモバイル端末の調達量が減少したため計画には届かなかったが、M&Aによる大幅な売上成長を実現
- 中期経営計画の大きな流れは変わらず、グループ化による新規事業シナジー創出と企業価値向上を目指す



非財務情報について

- 2023年3月より、当社HPにて当社の取り組んでいる非財務情報について掲載
- これまでの取組内容を集約し、投資家の皆様がいつでも見れるように整備
- 今後も非財務情報の開示を適宜進めてまいります



APPENDIX



コアバリュー

おもてなしテクノロジーで人を幸せに

ビジネスコンセプト

企業と顧客をつなぐDXクラウドサービス

【会社名】 株式会社ショーケース

【代表】 代表取締役会長 森 雅弘
代表取締役社長 永田豊志

【住所】 東京都港区六本木1-9-9

【上場市場】 東証スタンダード（証券コード：3909）

【設立】 1996年2月1日

【社員数】 連結：196名 ※正社員 156名
単体：106名 ※正社員 92名（2022年12月末時点）

【事業内容】 ① DXクラウド事業

② 広告・メディア事業

③ 投資関連事業（Showcase Capital）

④ 情報通信関連事業（日本テレホン）

【子会社】 株式会社Showcase Capital

日本テレホン株式会社

（東証スタンダード 証券コード：9425）

経営執行体制（2022年3月22日付）

- グループ経営体制の強化、最適な経営資源の分配、後継者育成に注力する新経営執行体制

代表取締役社長



永田 豊志

執行部門

- 広告・メディア事業

兼務

日本テレホン株式会社
代表取締役会長CEO

代表取締役会長



森 雅弘

執行部門

- クラウドインテグレーション事業部
- コーポレート本部、内部監査室

兼務

プラップノード株式会社 取締役
株式会社インクルーズ 取締役

取締役



平野井 順一

CFO（グループCFO）

兼務

株式会社Showcase Capital

代表取締役

プラップノード株式会社 監査役

日本テレホン株式会社 取締役CFO

取締役



中村 浩一郎

執行部門

- SaaS事業本部

社外取締役

矢部 芳一

中原 裕幸（新任）

佐藤 香織（新任）

小野 和典（常勤・社外）

南方 美千雄（社外）

東目 拓也（社外・新任）

私たちの働き方：東京都や省庁にも認められたサステナブルな働き方の先進企業

- 日本テレワーク協会主催「第23回 テレワーク推進賞」のテレワーク実践部門で奨励賞を受賞
- ショーケースとしては、第1回「TOKYOテレワークアワード」大賞受賞、2021年11月には総務省の令和3年度「テレワーク先駆者百選」の選出に続いての受賞
- ショーケースでは“おもてなし”の一環として、蓄積したナレッジ・ノウハウを積極的に外部公開することで社会および企業への啓発を目指しており、東京テレワーク推進センター主催のセミナーに登壇するなど、積極的に情報発信中



セミナー情報

1.10 (火) 14:00 ~15:50

東京テレワーク推進センター：テレワークセミナー

講演名：

実践企業の生の声から学ぶ！
テレワークを活用した
人材採用のポイントセミナー

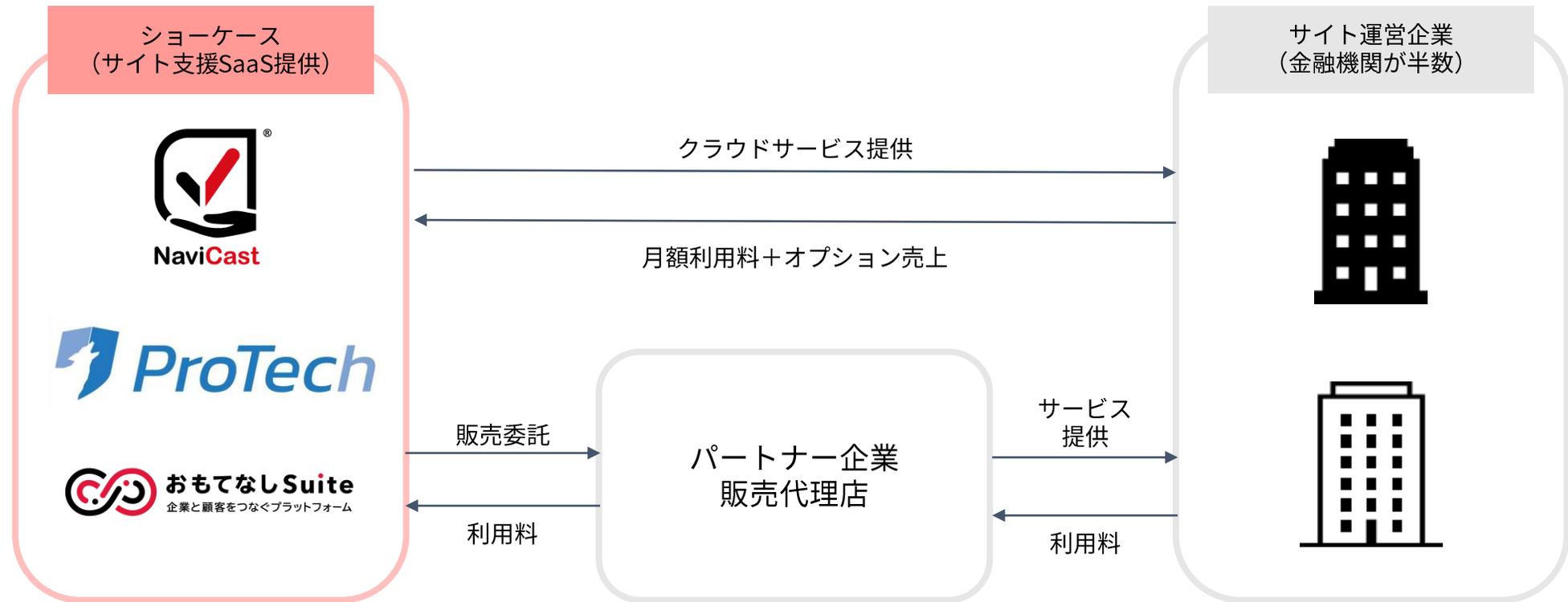
スピーカー：

コーポレート本部長：森友也



中核事業ビジネスモデル【SaaS事業】

- サイト運営企業へ月額課金（サブスクリプション）でWebサイト支援を提供するストック型モデル
- マーケティング強化によるアカウント数増加とカスタマーサクセスによる単価向上施策を推進中
- パートナー販売網の強化により、今後、アカウント数をスケール



主要KPI

アカウント数



顧客単価 (月額+オプション)



継続率 (1-解約率)

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)サービスなどのDXクラウドサービスを展開していきます。

オンライン手続きプラットフォーム



オンライン本人確認(eKYC)



Webサイト最適化



メディア



金融機関を中心とした **8,000** アカウント

トップシェアの中核サービス：顧客サポート強化でLTVを最大化

EFOツール「Form Assist（フォームアシスト）」



Webサイトの入力フォームを「入力しやすく」する、国内初のEFO（※1）ツール。

10年以上蓄積した独自のノウハウで、ユーザーの離脱を低減させ、コンバージョン率の改善をサポート。

※EFO（Entry Form Optimization）：入力フォーム最適化

外部評価



7年連続「入力フォーム最適化市場」シェアNo.1を獲得

知的財産

特許第4460620号、特許第5830581号

<導入企業>

オリックスクレジット株式会社 SUNSTAR JALCARD

常陽銀行 SAISON CARD INTERNATIONAL LIC TOKYU CARD 新生フィナンシャル

JUN おとなの自動車保険 Adecco

Rakuten 楽天証券 アサヒビール株式会社 Shop Japan. MONEX

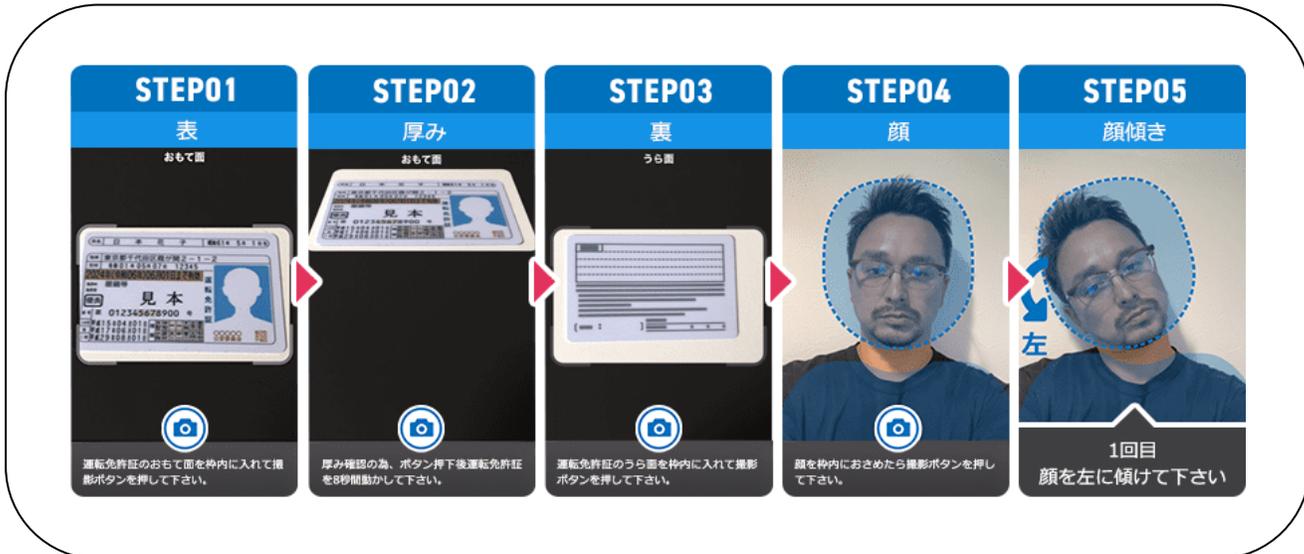
シェア拡大中の成長エンジン：幅広い業界での導入が進む

eKYCツール「ProTech ID Checker」

カンタンに安全に、改正犯罪収益移転防止法に準拠したオンライン本人確認を提供するeKYCツール。

金融機関における口座開設時や、なりすましなどの本人確認など、不正防止に寄与。

※eKYC (electronic Know Your Customer)：オンライン本人確認



外部評価



- 「導入が簡単だと思う eKYCソリューション」「eKYCソリューション 価格満足度」「消費者が選ぶ本人確認サービス使いやすさ」の3項目で1位を獲得。(ゼネラルリサーチ調べ)
- 日経xTECH EXPO AWARD 2019 「セキュリティ賞」受賞

知的財産

特願2019-079794、特願2020-214544

<導入企業>



Web接客プラットフォーム“おもてなしSuite”



おもてなしを感じられる "イイ所取り"な Web接客プラットフォーム

マーケティング活動から社内のQ&Aまで幅広い領域に対応できる豊富な機能を搭載した“イイ所取り”なAIチャットボット・有人チャット機能や、マウス操作1つで作成できるフォーム機能を提供しています。集客や業務効率化につながる高品質なお問い合わせ窓口をかんたんに制作、設置が可能。おもてなしSuiteは一步先のデジタルおもてなし or 顧客体験をユーザーに届け、継続的にファンを増やすお手伝いをします。

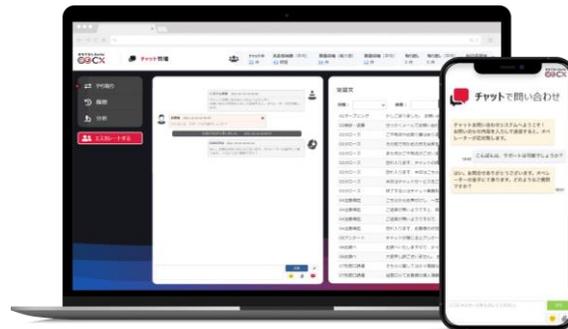
人とAIで
「いつでもどこでも」
新しいおもてなし体験を



「公式アンバサダー 滝川クリステル
中小企業からニッポンを元気にプロジェクト」

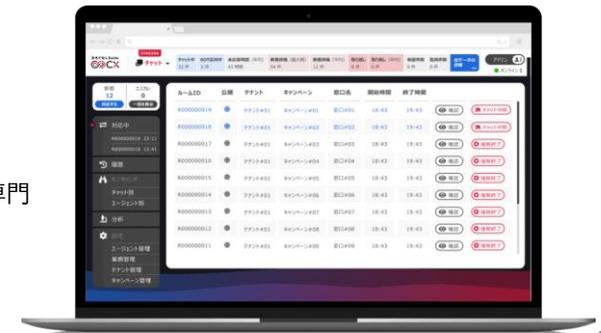
最短1日で始められる オンラインコミュニケーション

窓口を設置したいウェブページにJavaScriptタグ1行挿入するだけで実現。最短1日で、スピーディーにオンラインでの顧客接点を提供できます。



専門チームが導入から 運用開始までサクセスを支援

オンボーディングや効率的な活用方法まで専門チームが運用のサクセスを支援。レクチャーを通してノウハウを多数提供。



SaaS事業：「おもてなしSuite」が利用拡大中

- 2022年7月に事業譲受し、機能拡充をした「おもてなしSuite」の売上が増加。SaaS事業におけるMRRのシェアを拡大中
- 自治体や製造業などの企業で利用が進んでいる
- プレスリリース等を通じて、渋谷区や大和ハウス工業などの事例を公開中

自治体



企業

TOYOTA



導入事例

大和ハウス工業株式会社

住友林業情報システム株式会社



導入事例

家を建ててからがスタート。大和ハウス工業が提供する新たな価値とは

導入事例 # チャットボット 2022.10.20
カスタマーサポート

住友林業情報システム

導入事例

【住友林業情報システム】FAQの精度と鮮度を保つことがカギ。チャットボット活用で「人」と「IT」の…

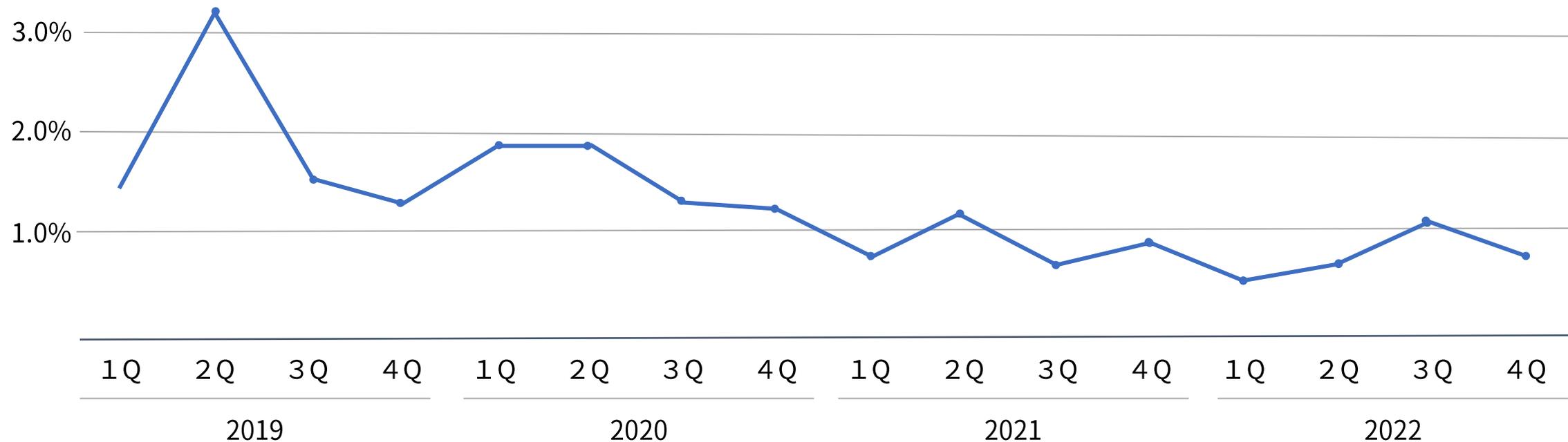
導入事例 # チャットボット 2022.10.20

渋谷区

2022年11月15日
「おもてなしSuite」におけるチャットボットの機能拡充により、渋谷区の「AIチャットボット総合案内」が多言語対応可能に！

SaaS事業：KPI 【解約率推移】

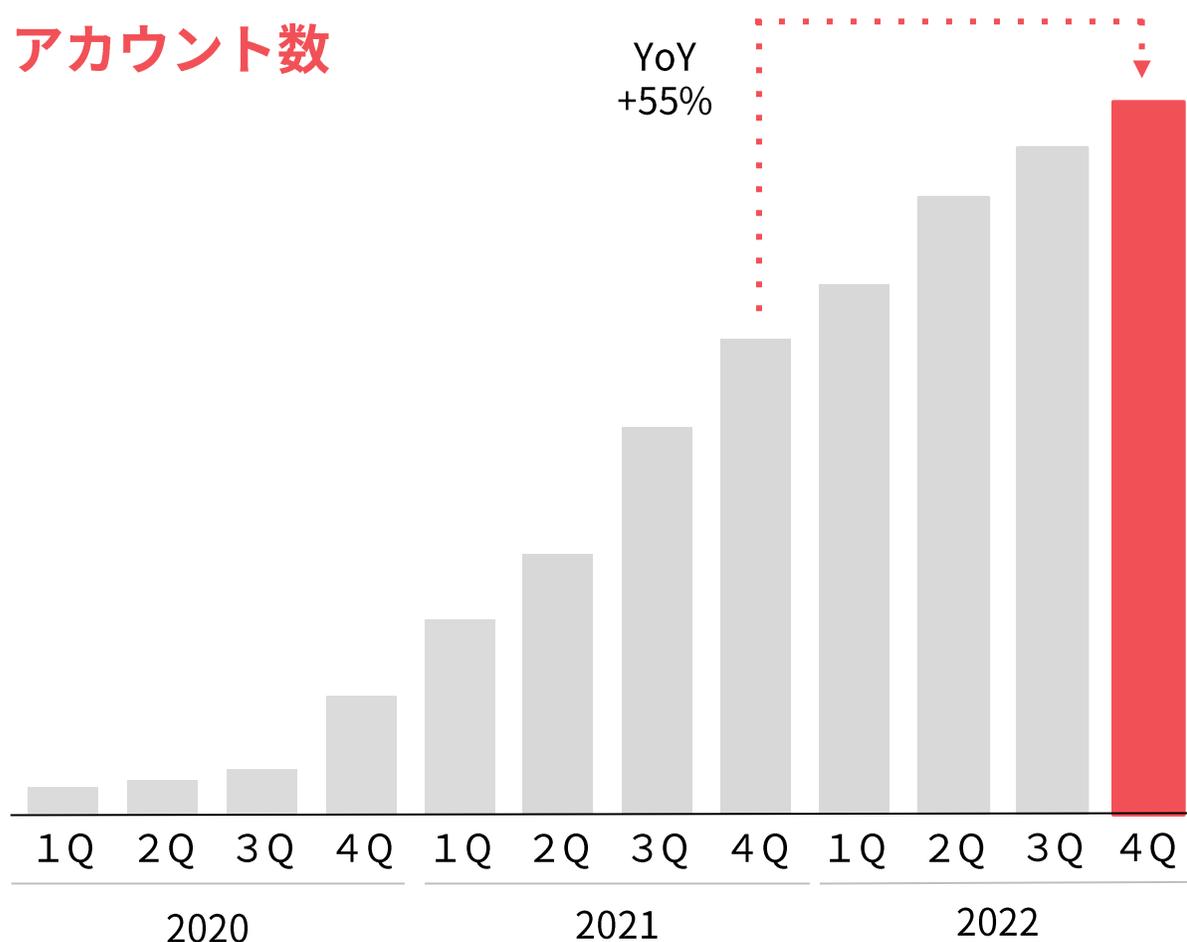
- コンサルティング提案力の向上により解約率は低下傾向
- 解約率の低い「ProTech ID Checker」のアカウント増加により、全体の解約率が低下
- 通期は目標としていた1%以下の解約率で着地



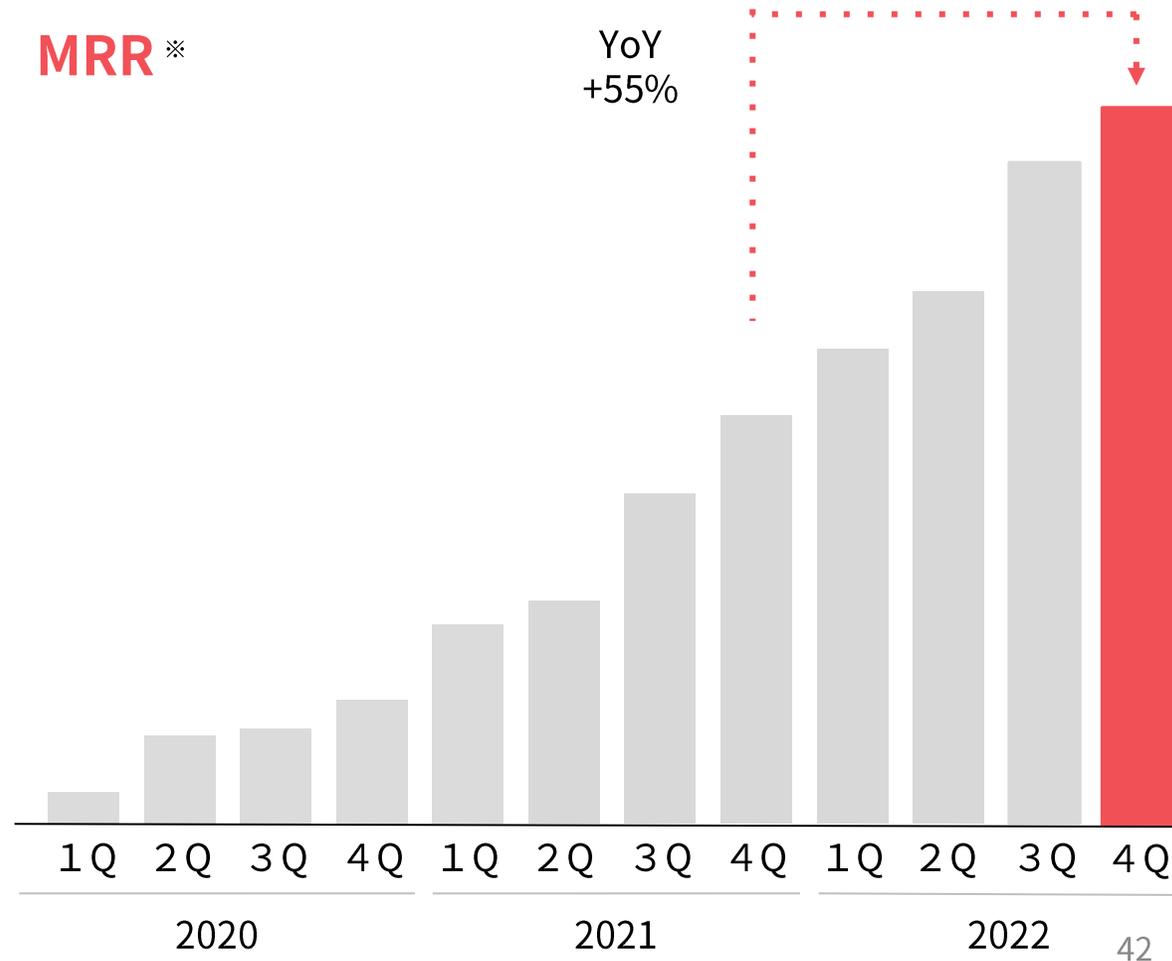
オンライン本人確認 (eKYC) サービスのKPI推移

- 2020年サービス提供開始後3年間で高い成長を実現
- 2022年期末時点のアカウント数は前年同期増減率+55%、MRRの前年同期増減率は+55%

アカウント数



MRR*



*MRR(Monthly Recurring Revenue)：継続課金による月次収益。(一時収益は含まない)

中核事業ビジネスモデル【広告・メディア事業】

- 自社運営メディアからの送客による大手キャリアや金融機関を広告主とした成功報酬型広告サービス
- 国内有数の送客力を誇るスマホニュースメディアに続き、金融商品比較メディアを展開
- 運営メディア数を倍増させるなど、送客数を増やして成長を図る



広告・メディア事業：メディアラインナップ

IT関連ニュースメディア

bitWave

スマホのススメ
sumaho no susume

ひかりチョイス

なるほどスマホ



強力なSEOノウハウで、国内有数のスマホニュースメディア。
大手キャリアのオンラインスマホ契約へ多くのユーザーを送客。
2022年スマホ関連SEOメディア送客数は、国内最大級

金融商品比較メディア

金融Lab.

MONEY PITCH



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。
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

教育関連メディア

cody

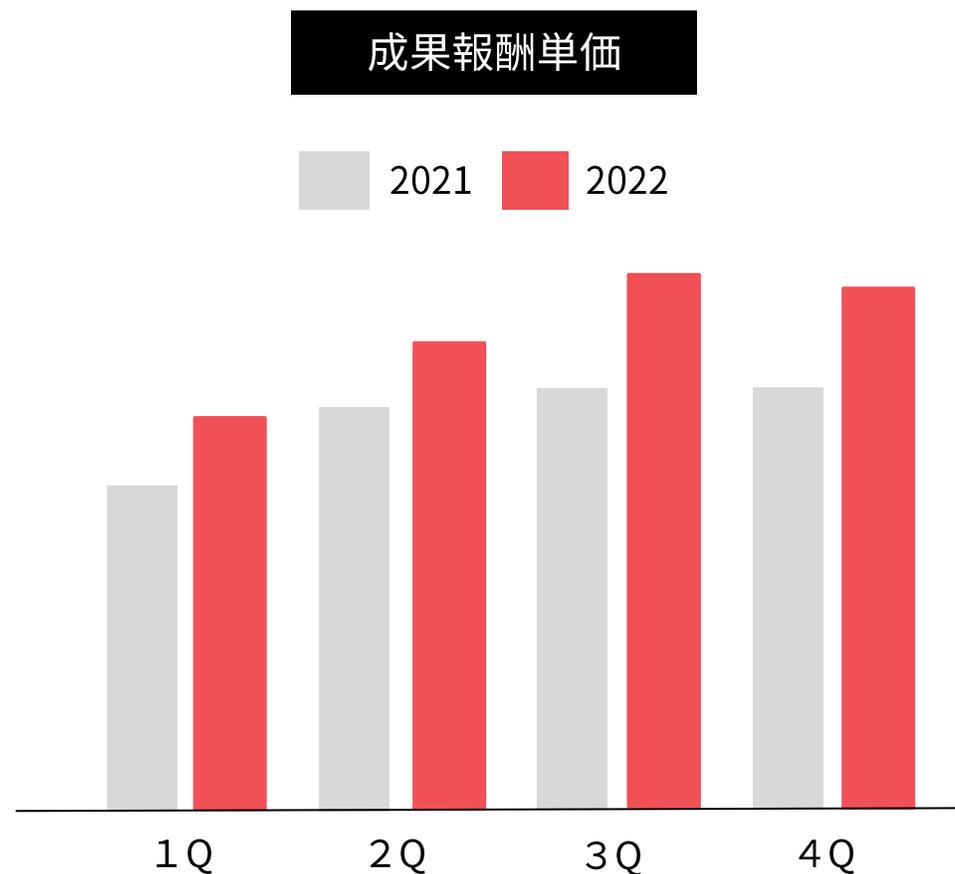
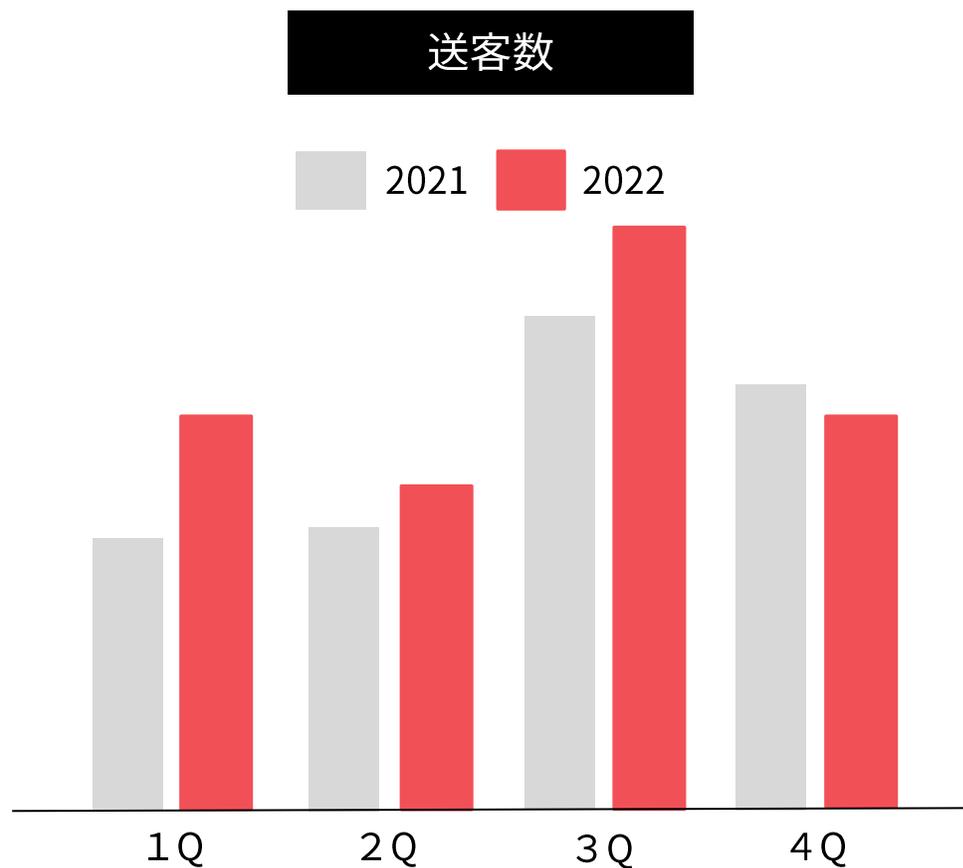
プログラミングスクールの
人気・おすすめ比較サイト

くらべて英会話

オンライン英会話・英会話教室・英語
コーチング・教材の比較サイト

広告・メディア事業：2022年度KPI【送客数・成果報酬単価】

- 2022年9月のiPhone販売開始時の売上が反映され、売上に貢献
- 主要KPIとして掲げる送客数・成果報酬単価は、前年と比較し上昇した



ISO27001更新、ISO27017新規取得

- 2022年5月26日にISMS認証「ISO/IEC 27001」の更新、及びISMSクラウドセキュリティ認証「ISO/IEC27017」を新規取得
- 企業と顧客、そして社会に対して更なる情報セキュリティを強化することで、サービスの品質を高め、企業価値向上に繋げていく

情報セキュリティシステム (ISMS) について

情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS) に関する国際規格です。情報の機密性・完全性・可用性の3つをバランスよくマネジメントし、情報を有効活用するための組織の枠組みを示しています。

ISMSクラウドセキュリティ「ISO/IEC27017」について

クラウドサービスに関する情報セキュリティ管理策のガイドライン規格です。情報セキュリティ全般に関するマネジメントシステム規格であるISO/IEC 27001の取り組みをISO/IEC 27017で強化することで、クラウドサービスにも対応した情報セキュリティ管理体制を構築することができます。



ISO/IEC 27017

当社におけるSDGsの取り組み



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ー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。

今後は、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。

当社グループ（日本テレホン）におけるSDGsの取り組み



日本テレホン株式会社
NIPPON TELEPHONE INC.

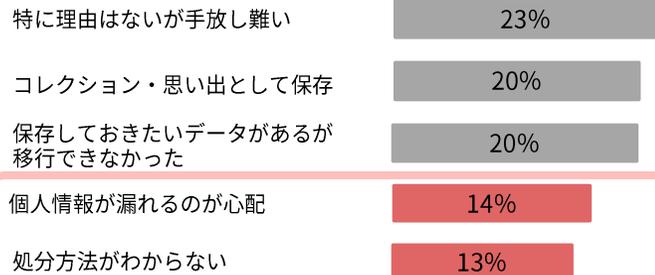
日本テレホン社は携帯電話・スマートフォンのリユース（再利用）を通じて、循環型社会の実現、環境負荷の低減を目指すことで、SDGsに取り組んでいます。

12 つくる責任
つかう責任



リユースモバイルを活用した 循環型社会の実現

利用中のもの以外に端末を保有している人の保有理由（複数回答）



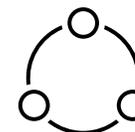
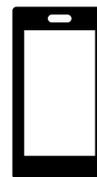
スマホのリユースを通じて、限りある資源を有効活用・循環させることで循環型社会の実現を目指します。

リファビッシュセンターによる個人情報漏洩の懸念払拭、オンライン買取サービスを通じて埋蔵端末を循環させることにより、持続可能な消費と生産パターンの確保に貢献します。

13 気候変動に
具体的な対策を



リユースモバイルを通じた 気候変動対策への寄与



埋蔵端末の活用

循環型社会の実現

環境負荷の低減

リユースモバイルの普及により、スマホの製品寿命が延びることで、持続可能な消費パターンが広がり、最終的に資源の使用量の抑制につながると考えています。

技術特許～独自の技術やノウハウを知財として積極的活用

- 2022年7月に本人確認(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取得いたしました。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
顔認証技術	日本	Japan	2022年07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。