

2023年12月期

第1四半期決算説明資料



2023年5月15日

目次

1. 会社紹介
2. 2023年12月期 第1四半期連結業績報告
3. 事業進捗
4. 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、報告セグメントを「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
- 当社の持つ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



ProTech
ID Checker



おもてなし Suite
企業と顧客をつなぐプラットフォーム



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



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

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の共同開発で対応可能に

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

2023年12月期 第1四半期連結業績報告



2023年12月期第1四半期 連結業績

単位：百万円	2022年12月期 第1四半期	2023年12月期 第1四半期	前年同期 増減率	備考
売上高	420	1,523	+262.6%	日本テレホン社の 子会社化により大幅増収
営業損失	▲25	▲68	-	日本テレホン社の子会社化等 による販管費増により減益
経常損失	▲11	▲72	-	棚卸資産の除却等により減益
親会社株主帰属 純損失	▲15	▲49	-	セキュリティ対策費用により 減益

第1四半期業績 報告セグメント別業績

単位：百万円

報告セグメント	売上高	前年同期増減率	営業利益（損失）	前年同期増減率
DXクラウド事業	342	+25.4%	129	-0.5%
広告・メディア事業	87	-10.8%	22	+67.9%
投資関連事業（Showcase Capital）	24	-49.2%	10	+1,592.0% （※前年同期は0.5）
情報通信関連事業（日本テレホン）	1,073	-	▲53	-
報告セグメント合計	1,527	+263.7%	108	+189.0%
全社共通費等	▲4	N/A （※前年同期は0）	▲190	N/A （※前年同期は▲172）
全社合計	1,523	+262.5%	▲68	N/A （※前年同期は▲28）

【報告セグメントの変更】

本会計年度よりSaaS事業とクラウドインテグレーション事業が統合し、報告セグメントを「DXクラウド事業」に一本化。成長率を算出する際に用いたDXクラウド事業の前年同期の値は、SaaS事業とクラウドインテグレーション事業の合計値。

情報通信関連事業（日本テレホン）は昨年の第2四半期決算期より損益計算書に組込済となったため、昨年は実績なし。

第1四半期業績 連結BS/連結PL

貸借対照表 [連結]

単位：百万円	2022年12月期 通期	2023年12月期 第1四半期
流動資産	2,994	3,024
固定資産	1,008	1,005
（うち、有形固定資産）	79	75
（うち、無形固定資産）	710	714
（うち、その他投資等）	218	215
総資産	4,002	4,029
流動負債	1,010	1,166
固定負債	716	663
純資産	2,275	2,199

無形固定資産にはのれん141百万円と技術資産62百万円が含まれている。

損益計算書 [連結]

単位：百万円	2022年12月期 第1四半期	2023年12月期 第1四半期
売上高	420	1,523
売上総利益	290	499
販管費	315	567
営業損失	▲25	▲68
経常利益損失	▲11	▲72
特別利益	-	0
特別損失	0	4
親会社株主帰属 純損失	▲15	▲49

※日本テレホン（情報通信関連事業）は昨年の第2四半期決算期より損益計算書に組込済

日本テレホン社の連結子会社化及び事業譲受により売上高増収、人件費等の販管費増加により減益。セキュリティインシデント関連の営業外収支及び特別収支が発生。

事業進捗～DXクラウド事業～



DXクラウド事業：KPIサマリ【2023年3月末時点】

ARR

※1

785百万円

売上高成長率(前年同期比)

※2

+6.6%

リカーリングレベニュー比率

※3

73.6%

アカウント数

1,146件

月次解約率

1.12%

ARPA

※4

57,085円

- ※1 ARR：Annual Recurring Revenue。各四半期末時点のMRR(Monthly Recurring Revenue)を12倍して算出。MRRは対象月の月末時点における継続課金アカウント数に係る月額料金の合計額（一時収益は含まない）
- ※2 報告セグメントのDXクラウド事業より、SaaS事業のみを抽出した売上高成長率（前年同期比）を記載
- ※3 リカーリングレベニュー(Recurring Revenue)：每期継続的・反復的に発生する収益のこと
- ※4 ARPA：1有料課金アカウント当たりの平均単価。各四半期末時点における合計ARRを有料課金アカウント数で除して算出

戦略商品「おもてなしSuite」

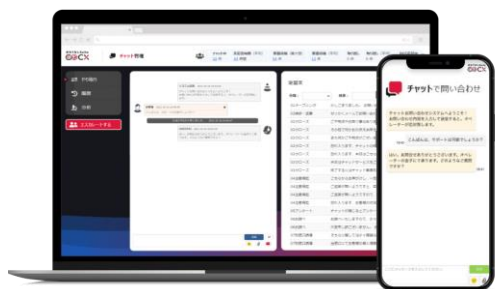
Web接客プラットフォーム「おもてなしSuite」



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。

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 滝川クリステルを元気にプロジェクト」

Hot Topic

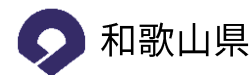


- 2022年12月にサイボウズオフィシャルパートナーに認定

Pick up

→p16で進捗紹介

<導入自治体・企業>



DXクラウド事業：KPI【サービス別売上高推移】

中核サービス



当社での売上シェアトップを誇る中核サービスとして、安定的な基盤を確保

成長エンジン



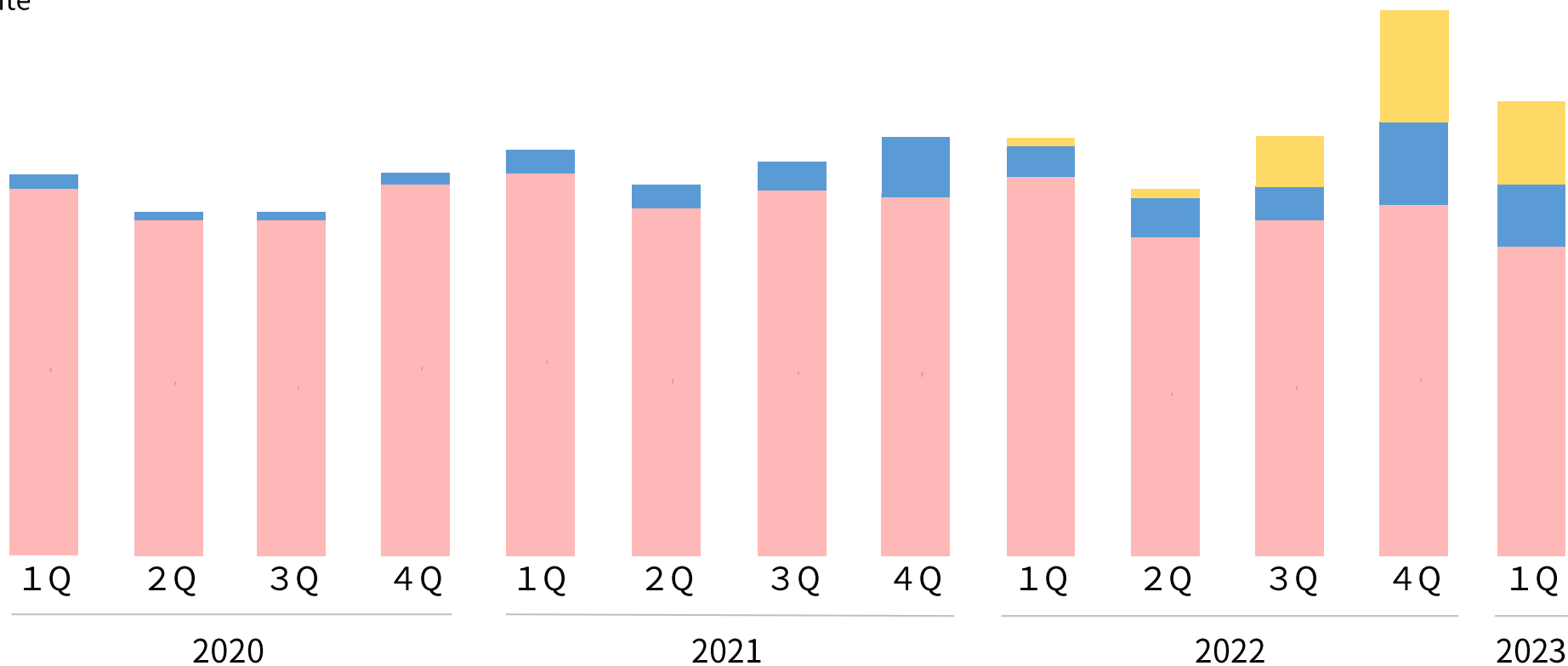
解約率の極めて低いサービスで、アカウント増加を継続。注目される本人確認市場に属し、成長を牽引

新たな戦略商品



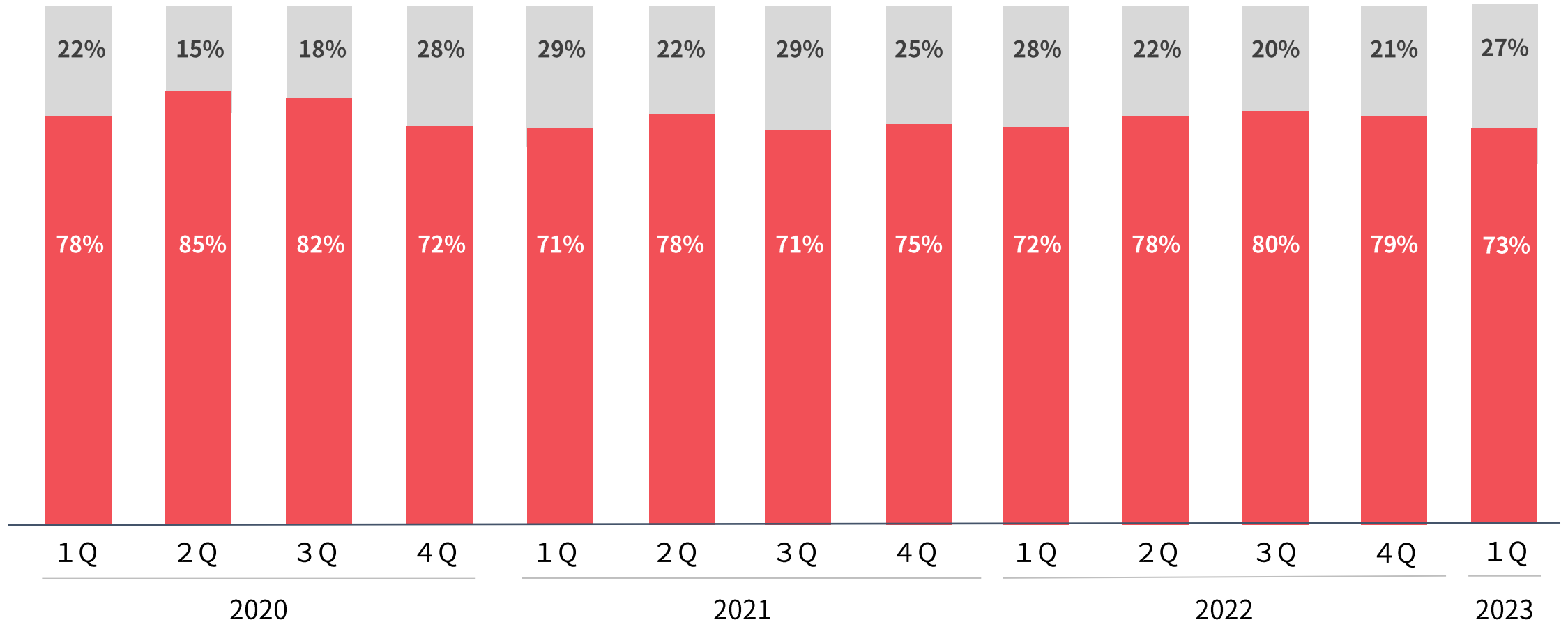
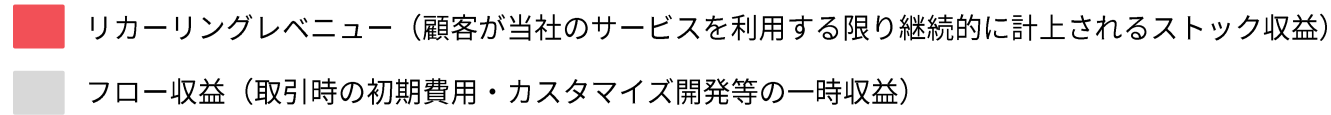
昨年の大規模投資を経て、今年は回収フェーズに突入。サイボウズ社の連携を活用して、売上の拡大を図る

売上高推移（ARR+初期費用）



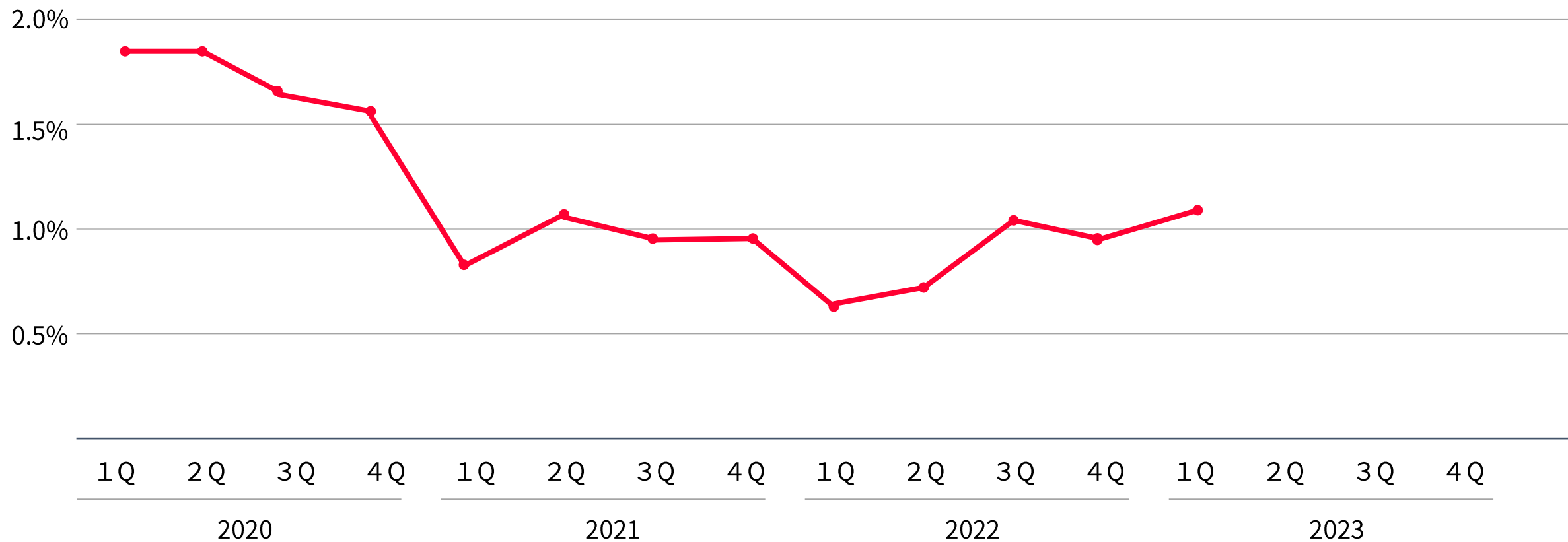
DXクラウド事業：KPI【リカーリングレベニュー比率】

- スtock売上比率を示すリカーリングレベニュー比率は、平均75~80%程度で推移



DXクラウド事業：KPI 【解約率推移】

- 2019年頃に解約率が高まっていたが、解約率の低い「ProTech ID Checker」のアカウント増加により、全体の解約率は低下傾向
- ショーケースとしては1%前後の解約率を目標としており、ほぼ目標通りの値で着地



DXクラウド事業：サイボウズ社との連携を軸とした販売強化

- 今期注力事項として掲げていたサイボウズ社との連携は、3月にサイボウズ社の元常務執行役員を招聘し、更なる連携強化に努める



2022年12月

おもてなしSuiteがサイボウズオフィシャルパートナーに認定

- 専門的な知識がなくても、オンライン手続きに必要なWebフォーム等の準備からデータ管理までが実現可能な連携基盤を築く

2023年3月

社外取締役として、サイボウズ社の元常務執行役員である 中原 裕幸氏を招聘

- サイボウズ社において執行役員や営業本部長を務めた経歴を活かし、おもてなしSuiteとkintoneがより効果的に連携を進めるための推進役を担う



事業進捗～広告・メディア事業～



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ノウハウを活用した、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年のスマホ関連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

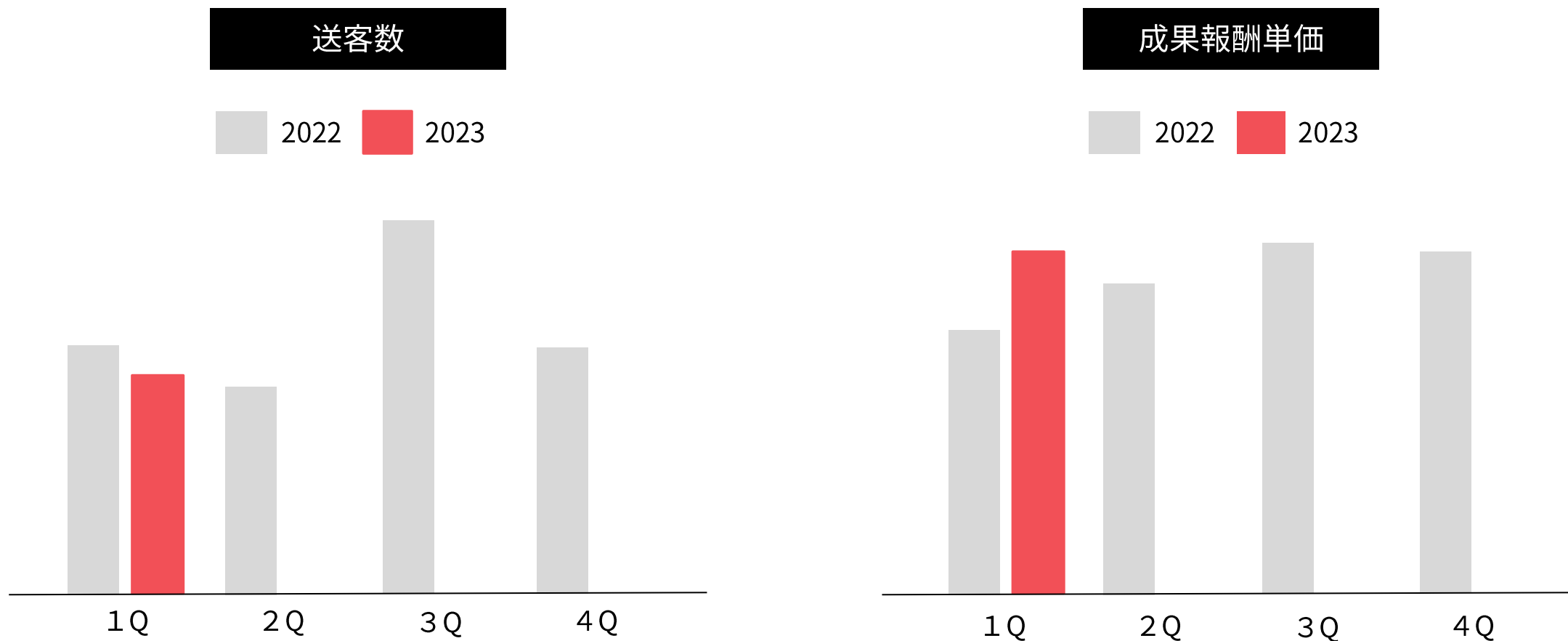
プログラミングスクールの
人気・おすすめ比較サイト

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：KPI【送客数・成果報酬単価】

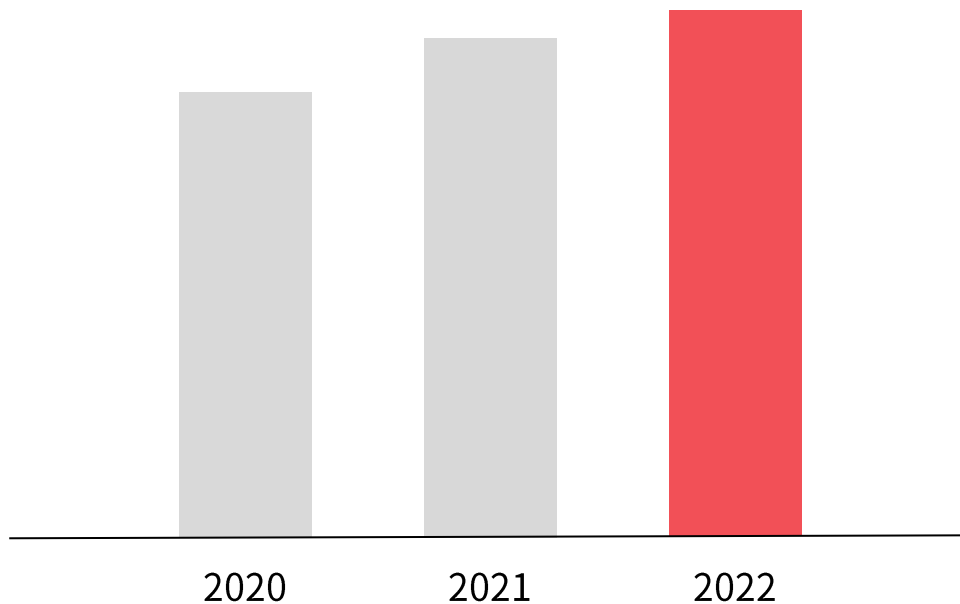
- 主要KPIとして掲げる送客数は第1四半期終了時点で減少したものの、成果報酬単価は前年と比較して上昇
- 年間のKPI達成を目指して、第1四半期は戦略通りメディア数の増加に注力



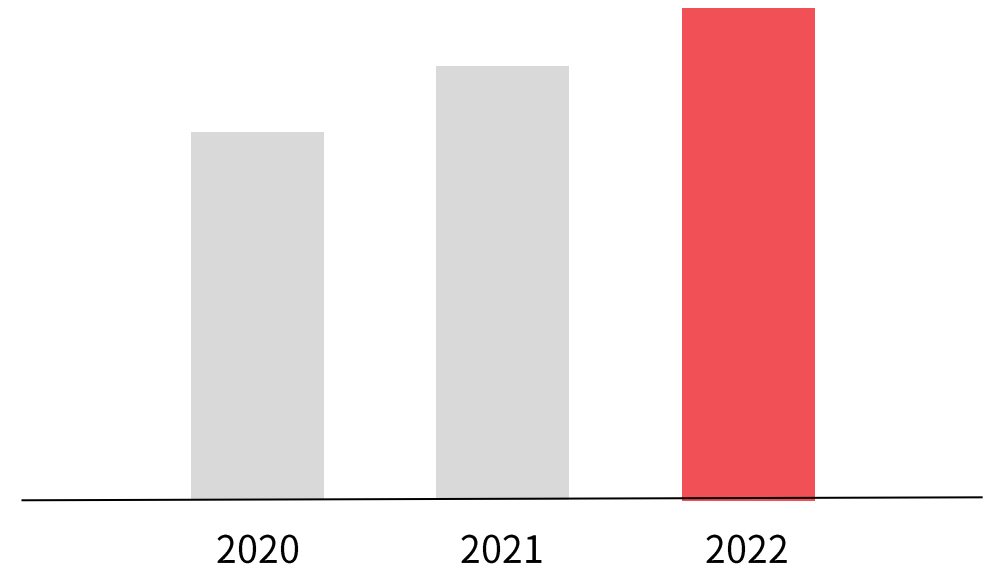
広告・メディア事業：年度ごとのKPI推移【送客数・成果報酬単価】

- 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年以降継続して上昇
- 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



事業進捗～情報通信関連事業～



情報通信関連事業：事業譲渡及び閉店の完了

- 事業の選択と集中による収益基盤の安定化を目的に、2023年4月にショップ事業の譲渡及び閉店を完了
- 第2四半期連結決算において特別利益が発生する見込み
- 今後は成長率の高いリユースモバイル事業において、一層の売上の拡大とショーケース・日本テレホン社間のシナジー創出を図る

ショップ事業



- ✓ 2023年4月に譲渡及び閉店を完了
- ✓ 2023年12月期第2四半期連結決算において、特別利益が発生する見込み

リユースモバイル事業



- ✓ ポテンシャルの高い成長市場へ更なる経営資源の投下
- ✓ オンライン買取やSaaSと端末を組み合わせた統合型サブスクリプションサービスなど、事業シナジーを活かした新しい価値の創造へ積極的に取り組んでいく

情報通信関連事業：リユースモバイル事業の進捗

- 中古スマホのオンラインショップ「エコたん」をリニューアル。新たに買取サイトもオープン
- 楽天ラクマの「ラクマ公式ショップ」や、Yahoo!ショッピングでの販売を開始
- 各企業と連携し認定リユース品として1年保証付きモバイル端末の提供を開始するなど、販売パートナーとの結びつきを強化

全国の販売パートナーと連携強化



株式会社QTnet

九州電力100%子会社。リユースモバイル下取りプログラムの第一号パートナー、「QT Certified」へのモバイル端末の認定リユース品（1年保証付き）の提供



株式会社愛媛CATV

「愛媛CATV Certified」へのモバイル端末の認定リユース品（1年保証付）の提供



地域に「貢献・密着・活性化」

旭川ケーブルテレビ株式会社

「ポテトスマホCertified」へのモバイル端末の認定リユース品（1年保証付）の提供



伊那ケーブルテレビジョン株式会社

「いなテレ Certified」へのモバイル端末の認定リユース品（1年保証付き）の提供

サイトリニューアル

中古スマホ買うなら
エコたん

New!

エコたん
スマホ・タブレット買取

「エコたん」をリニューアル、スマホ・タブレットの買取事業も開始。Amazon、楽天市場、メルカリShopsに引き続き、ラクマ公式ショップとYahoo!ショッピングでの販売を開始

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」

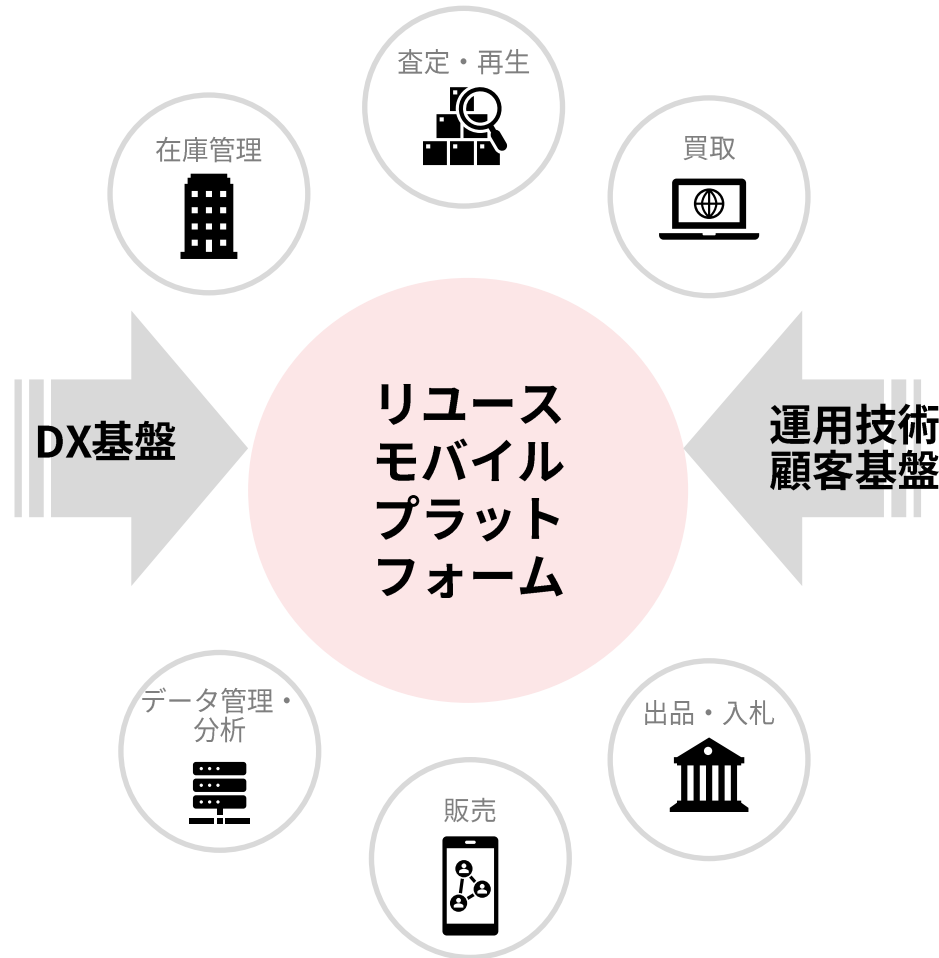


SaaS

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)は総務省がオプ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。

APPENDIX



経営執行体制（2023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

佐藤 香織

監査役

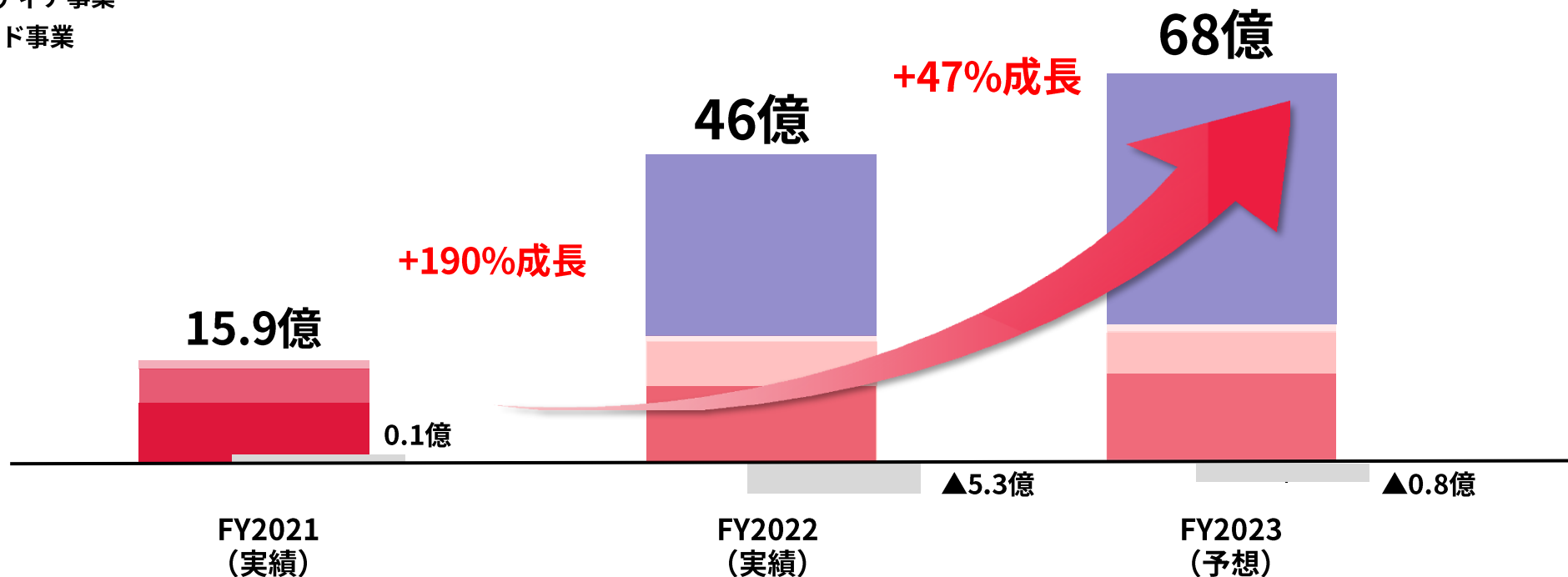
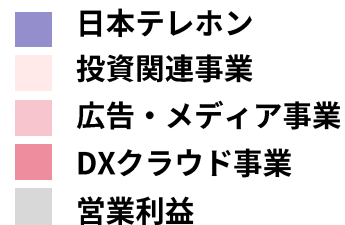
小野 和典（常勤・社外）

南方 美千雄（社外）

東目 拓也（社外）

中期経営計画の進捗

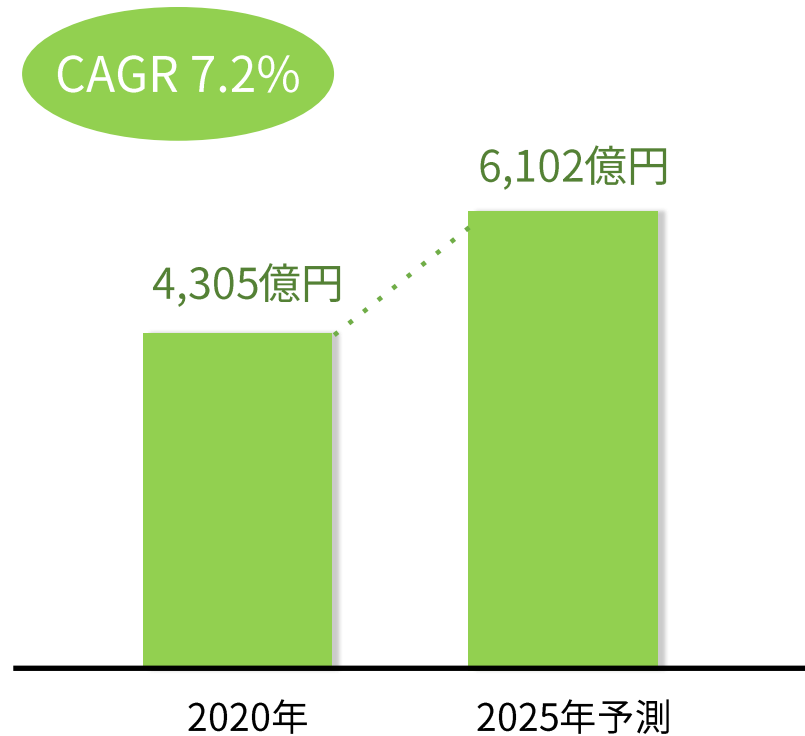
- 日本テレホン社において、半導体不足や円安進行によりリユースモバイル端末の調達量が減少したため計画には届かなかったが、M&Aによる大幅な売上成長を実現
- 中期経営計画の大きな流れは変わらず、グループ化による新規事業シナジー創出と企業価値向上を目指す



全社として対面する市場 (TAM)

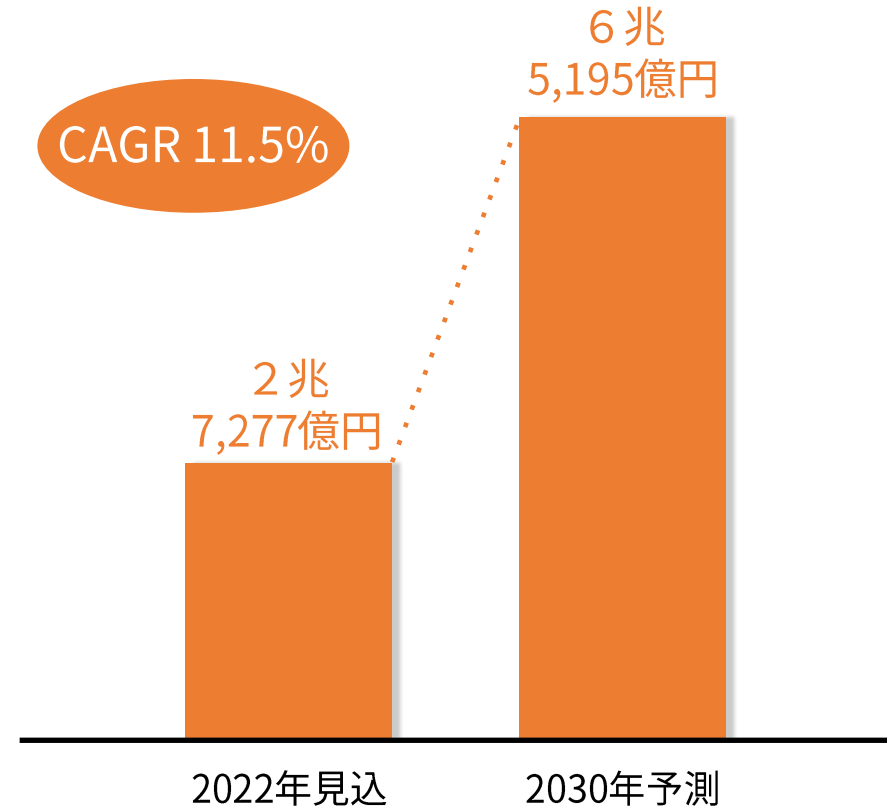
- 国内DX市場の市場規模は最も拡大する急成長市場である。国内DX市場の業界別の市場成長率を見ると製造分野、金融分野は市場規模が大きい

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「2023 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」より

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



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、なりすまし防止の本人確認など、不正防止に寄与

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

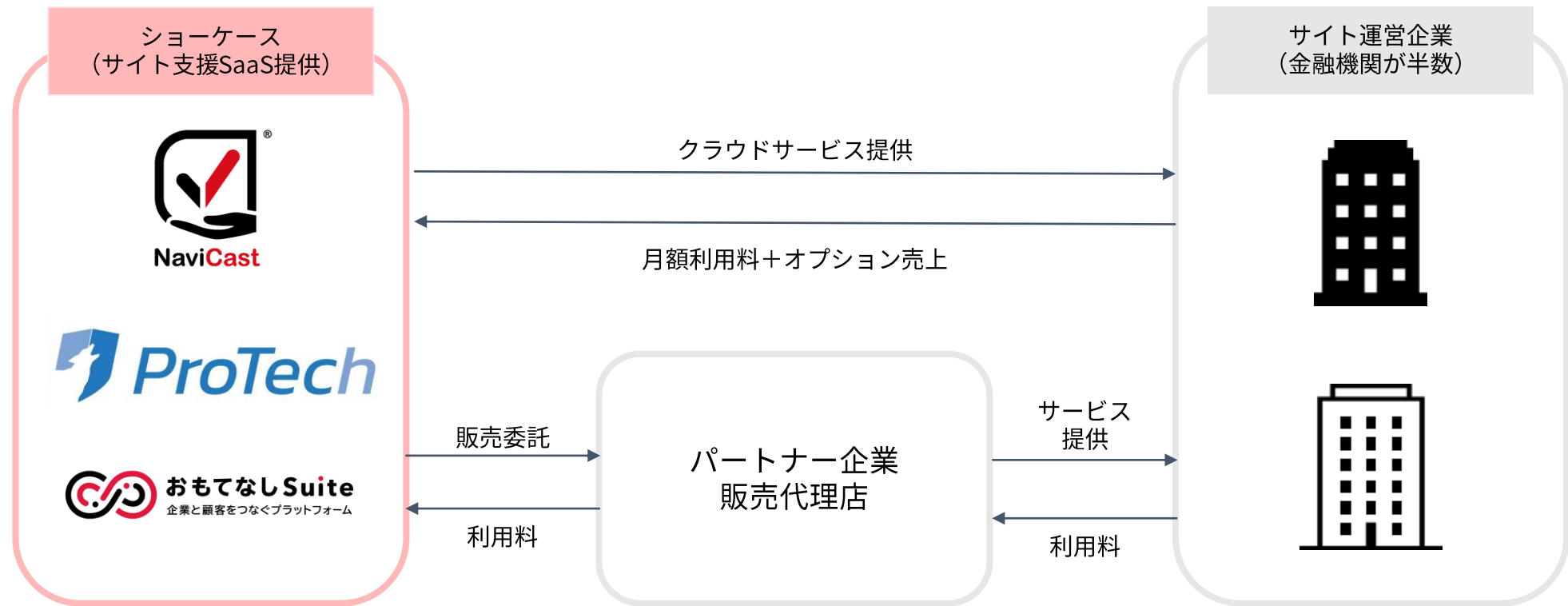


オンライン手続きプラットフォーム
「おもてなしSuite」

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

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)

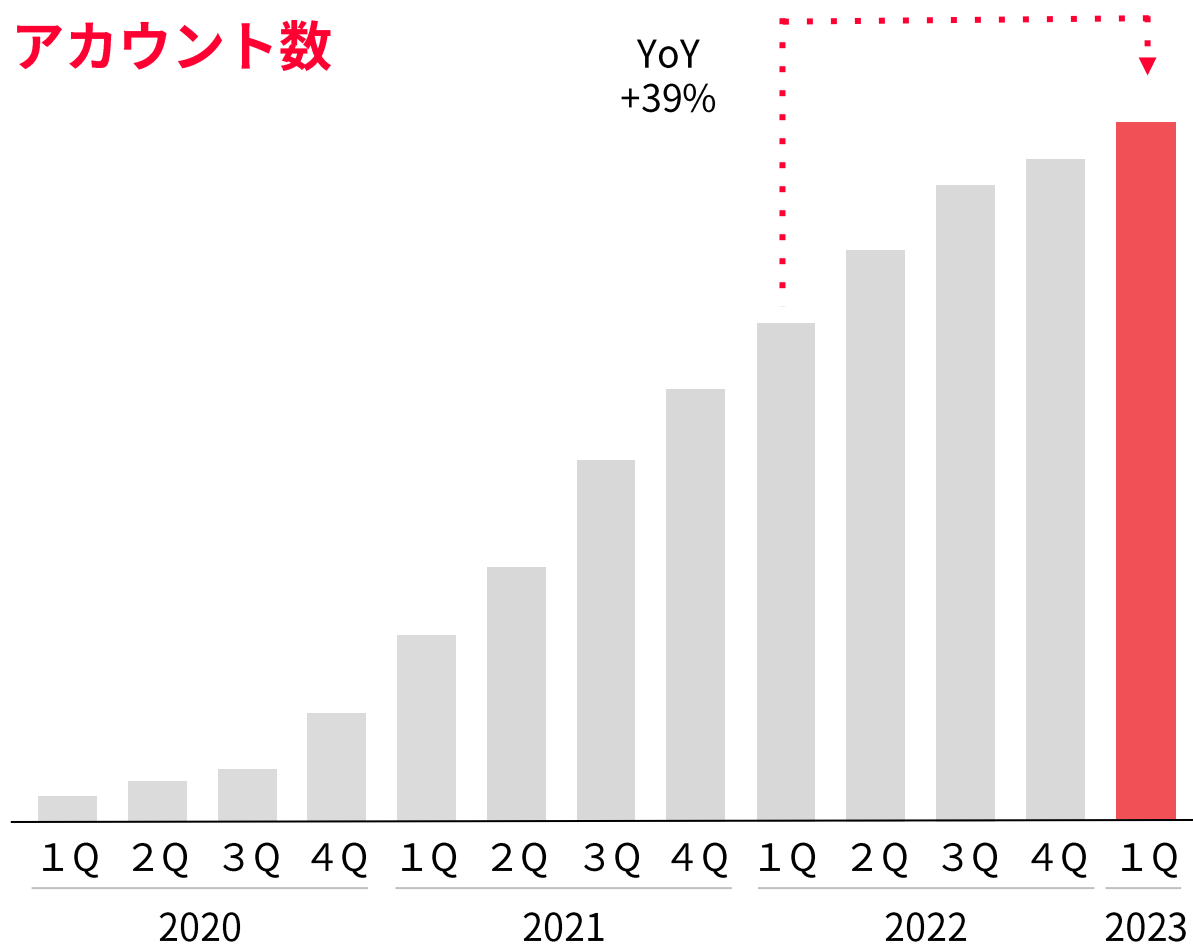


継続率 (1-解約率)

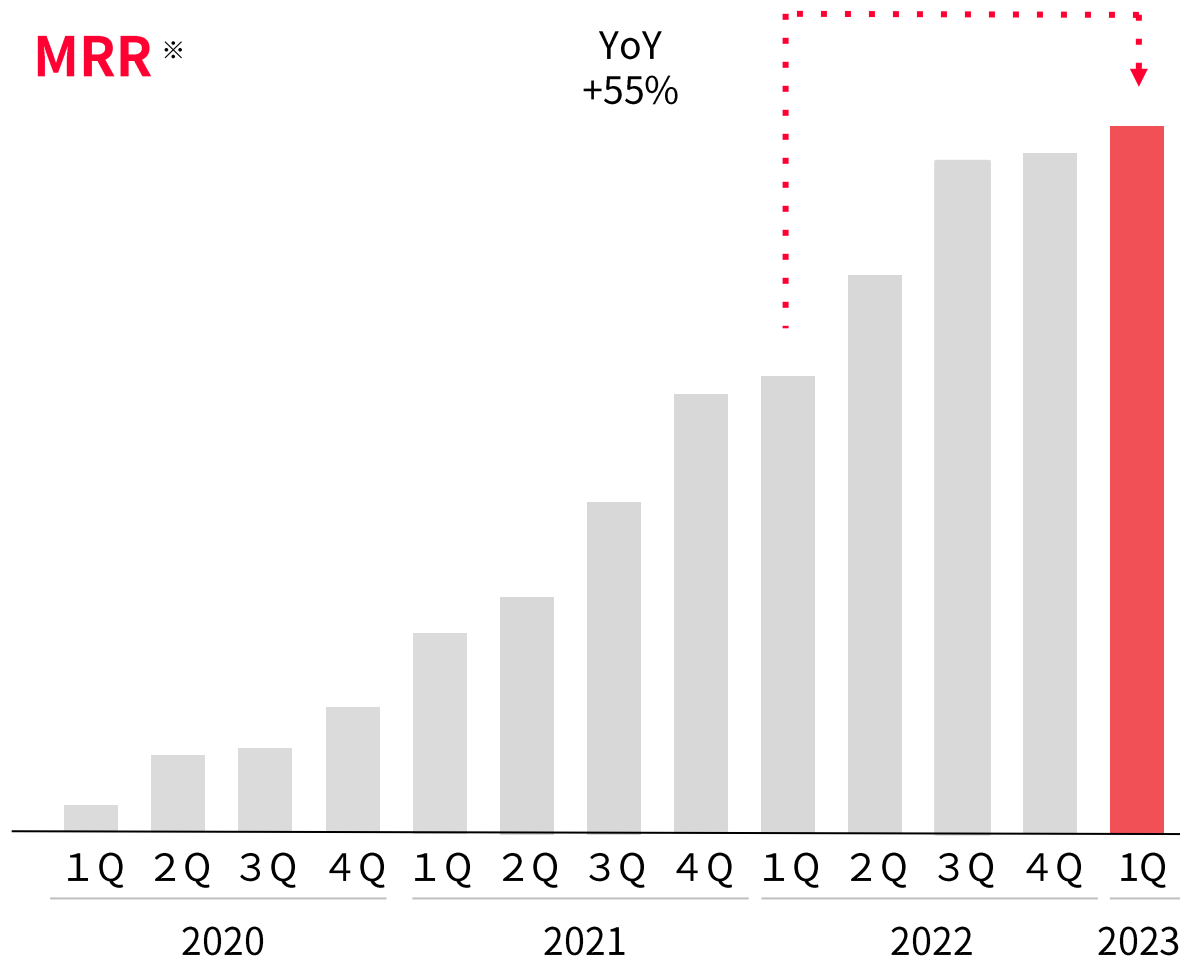
オンライン本人確認 (eKYC) サービスのKPI推移

- 2020年サービス提供開始後3年間で高い成長を実現
- 2023年第1四半期末時点のアカウント数は前年同期増減率+39%、MRRの前年同期増減率は+55%

アカウント数



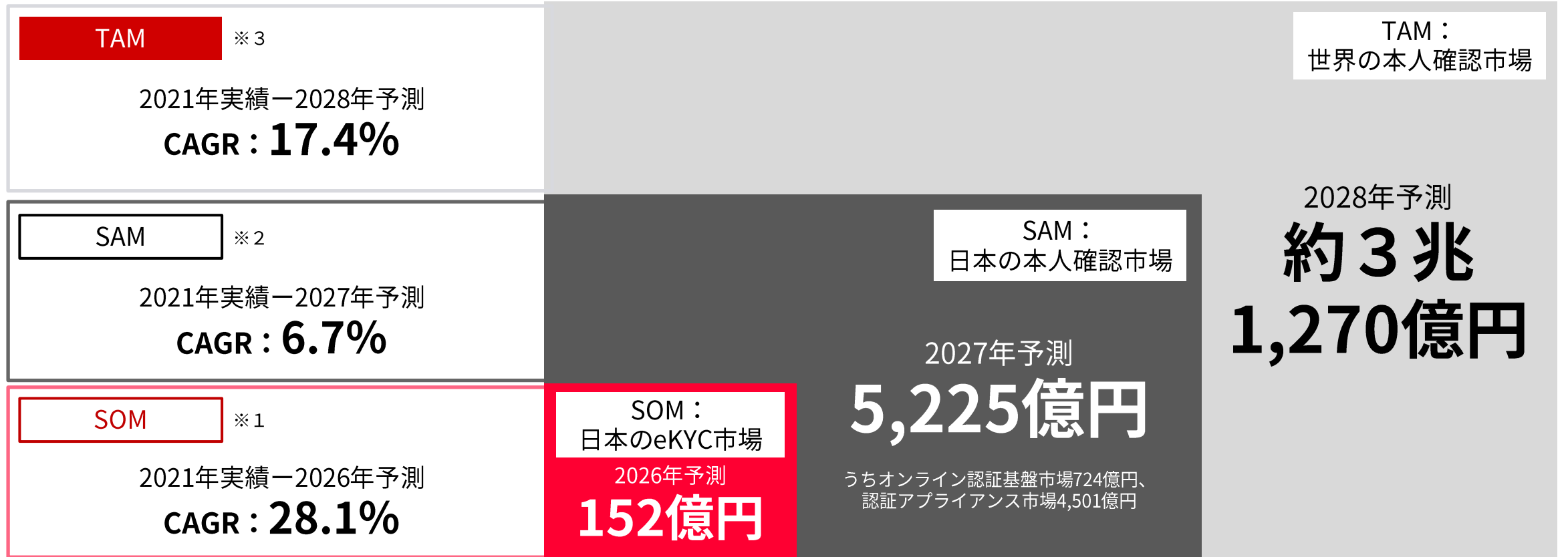
MRR*



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

本人確認の市場規模

- 国内のeKYC市場はCAGR28.1%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：株式会社アイ・ティ・アール『ITR Market View：アイデンティティ・アクセス管理／個人認証型セキュリティ市場2023』

※2：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』

※3：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』 33より、1ドル=135円で計算

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



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



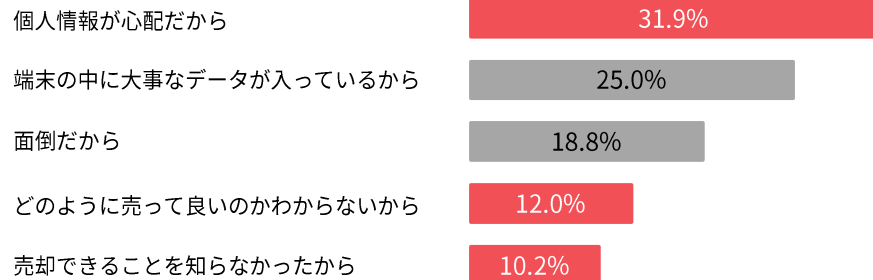
日本テレホン社はモバイル端末のリユース（再利用）を通じて、循環型社会の実現、環境負荷の低減を目指すことで、SDGsに取り組んでいます。

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

なぜ現在使っている携帯電話端末の前に使っていた携帯電話端末を家で保管しているのですか（複数回答）

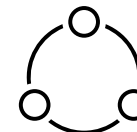
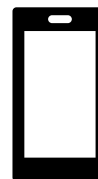


モバイル端末のリユースを通じて、限りある資源を有効活用・循環させることで循環型社会の実現を目指します。オンライン買取サービスによって個人がモバイル端末を売却しやすい環境を作り、各種認証を取得したモバイルリファビッシュセンターにて内部データの消去を含む再生処理を行い、市場へ再度循環させるサイクルを創り出しています。

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。