

2023年12月期

第3 四半期決算説明資料



2023年11月14日

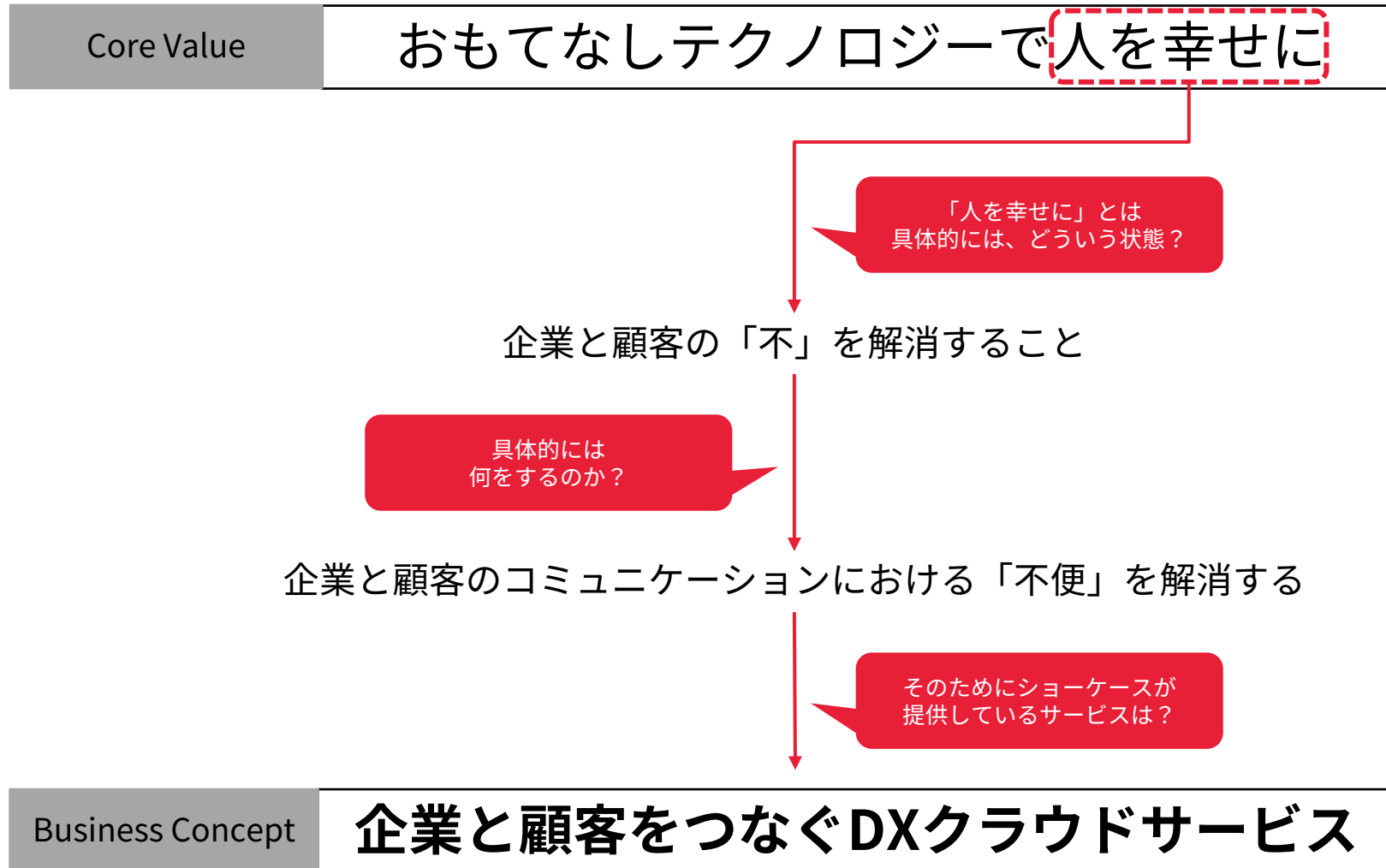
目次

1. 会社紹介、ショーケースの目指す姿	P 3
2. 2023年12月期 第3四半期連結業績報告	P10
3. 事業進捗	P17
4. Appendix	P36

会社紹介



ショーケースのコアバリューとビジネスコンセプト



ショーケースが解決したい課題：日本のDXの現状

- コロナ禍を機に大企業を中心にDXの取り組みが進んだが、中小企業では57.7%が「取り組んでいない」と回答しており（※）、このような状況を改善するために、現場主導型のDXを推進するショーケースの「DXクラウドサービス」を提供していく

DXが必要な理由

購買行動のデジタルシフト

コロナ禍で顧客の購買行動や顧客体験のオンライン化が加速。デジタルシフトしていない顧客体験は、選ばれなくなりつつある

労働人口減少と高齢化

高齢化にともなう労働人口の減少から業務効率化は必須。DXは、いわゆる「2025年の崖」問題を乗り越える鍵とされている

DXが進まない理由

DXの知識や人材の不足

DXを推進したくても、知識やDX推進の経験がある人材が常に不足しており、なかなか成果が出ない

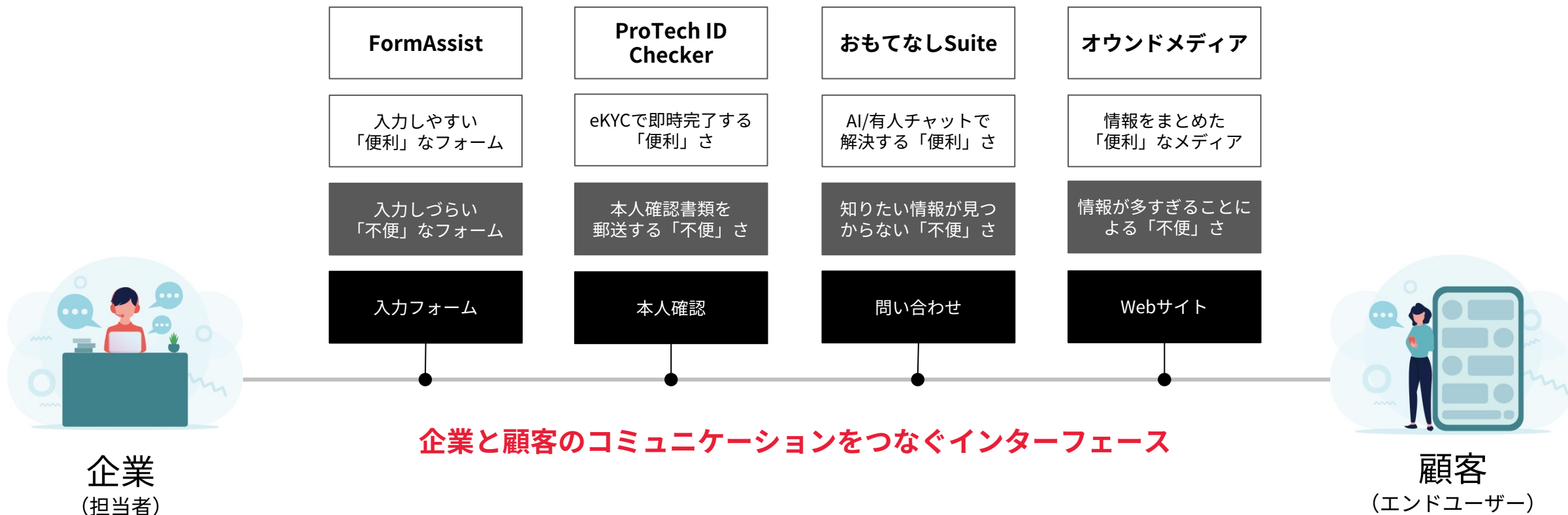
ショーケースが目指すDX

誰でも「カンタン」に、「スモールステップ」から始められるDX

これらを実現するために、さまざまな業務をサポートするアシスタントとしてのLLM活用や、現場主導でDXを推進できるノーコード・ローコードのツールの提供を行う

企業と顧客をつなぐDXクラウドサービス（これまで）

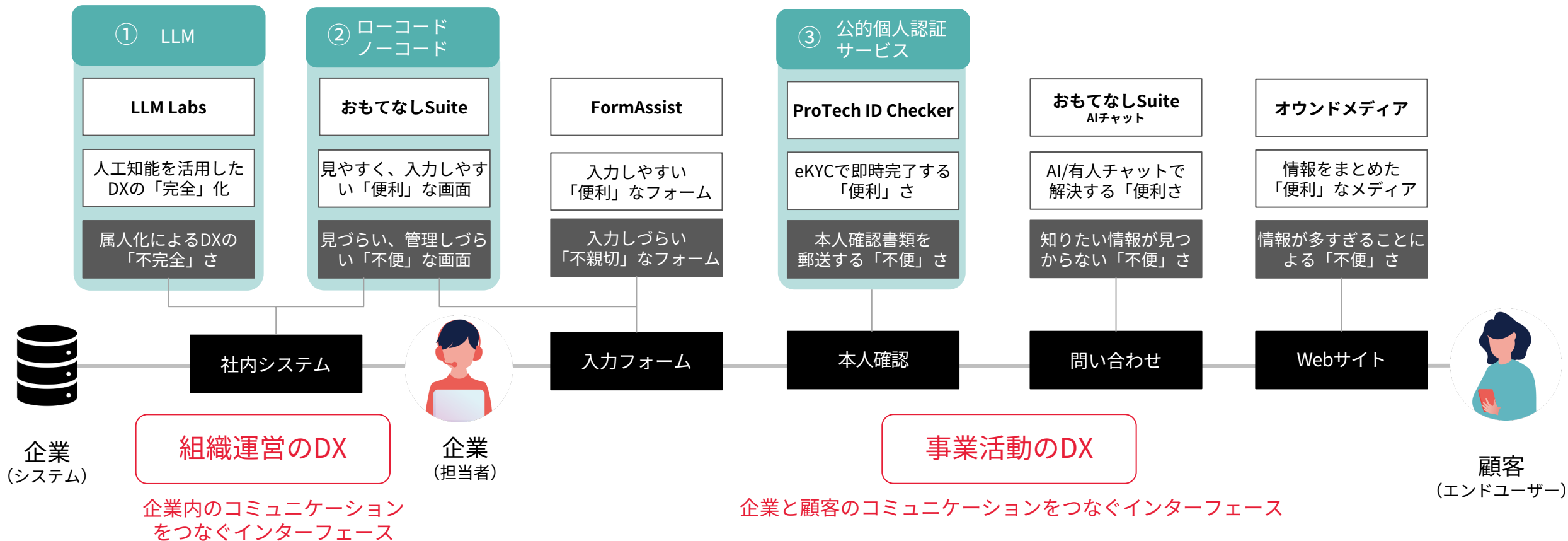
ショーケースのお客様=企業が、エンドユーザー=顧客とのデジタルなコミュニケーションにおいて「不便」と感じていたものを、テクノロジーを使って解消することで「人を幸せに」することに貢献



企業と顧客をつなぐDXクラウドサービス（これから）

従来までの企業と顧客をつなぐ「事業活動のDX」から
企業内のコミュニケーションの「不」を解消する「組織運営のDX」へ領域を拡大し
国内企業のDXを阻む「不」を解消するDXクラウドサービスの提供を目指します

2023年12月期より新たに追加した注力領域



今期の注力事項：アライアンス/サイボウズ社との連携

- サイボウズオフィシャルパートナーの認定をきっかけに、シナジーを最大限発揮できる環境を構築中
- その他のサイボウズオフィシャルパートナーとの連携によるkintoneとのセット販売で利用企業数拡大に注力
- お互いの強みを活かしつつ、誰でも「カンタン」に、「スモールステップ」から始められるDXを実現していく



おもてなしSuite
企業と顧客をつなぐプラットフォーム



kintone

おもてなしSuiteの強み

- ✓ 5,000以上のフォーム改善ノウハウを活用した、わかりやすいUI/UX
- ✓ 8,000以上のアカウントを対応してきたサポートスキル

両サービスの共通点

- ✓ toB向けプラットフォーム提供
- ✓ ノーコード・ローコードのツール
- ✓ 非IT部門の人でも使いやすい

kintoneの強み

- ✓ 利用企業数27,500社
- ✓ 東証プライム上場企業の1/3が利用
- ✓ 販売パートナーの豊富さ

※いずれもサイボウズ社2022年12月期決算説明資料より抜粋

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。スマホ、タブレット、パソコンを中心とするリユース製品の販売・レンタル事業を手掛ける

2023年12月期 第3 四半期連結業績報告



エグゼクティブサマリ

- 3Qの売上は連結で4,459百万円（+37.9%）、営業損失▲222百万円（前年同期は営業損失▲347百万円）。情報通信関連事業（日本テレホン社）の連結フル寄与と増収により貢献
- 今期の最重要項目であるサイボウズ社とのアライアンスにおいて、「kintone」の拡張システムとして「kintone」ユーザーの様々な業務を**AIがアシストするサービスを開発** → p24
- DXクラウド事業において、5月に立ち上げたLLM Labsの共同プロジェクトが始動。第1弾として、**PRAP node社との共同プロジェクトを発表** → p25
- 広告メディア事業において、昨年スタートした**新規メディアでのiPhone送客が堅調**。今年5つ目となる新規メディアも立ち上げ → p27

2023年12月期第3四半期 連結業績（累計）

単位：百万円	2022年12月期 第3四半期	2023年12月期 第3四半期	前年同期 増減率	備考
売上高	3,233	4,459	+37.9%	前期期中に連結した日本テレホン社がフルで寄与、また同社の増収により売上拡大
営業損失	▲347	▲222	-	DXクラウド事業の営業利益増加、日本テレホン社の営業赤字縮小により営業損失が縮小
経常損失	▲356	▲229	-	特筆事項なし
親会社株主帰属 純損失	▲340	▲102	-	日本テレホン社の ショップ事業譲渡による 特別利益により赤字幅縮小

第3四半期業績 報告セグメント別業績（累計）

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	944	+14.9%	359	+33.2%
広告・メディア事業	240	-24.3%	36	+20.8%
投資関連事業（Showcase Capital）	26	-65.9%	▲9	N/A （※前年同期は2）
情報通信関連事業（日本テレホン）	3,259	+61.1%	▲170	N/A （※前年同期は▲113）
報告セグメント合計	4,470	+38.0%	215	+13.9%
全社共通費等	▲11	N/A （※前年同期は▲3）	▲437	N/A （※前年同期は▲542）
全社合計	4,459	+37.9%	▲222	N/A （※前年同期は▲347）

【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。

第3四半期業績 連結BS/連結PL (累計)

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3四半期
流動資産	2,994	2,382
固定資産	1,008	1,024
（うち、有形固定資産）	79	68
（うち、無形固定資産）	710	759
（うち、その他投資等）	218	197
総資産	4,002	3,407
流動負債	1,010	1,146
固定負債	716	690
純資産	2,275	1,570

流動資産は、商品が121百万円増加した一方で、現預金が433百万円、売掛金が248百万円減少したことによる減少。純資産は、自己株式599百万円取得による減少。

損益計算書 [連結]

単位：百万円	2022年12月期 第3四半期	2023年12月期 第3四半期
売上高	3,233	4,459
売上総利益	1,228	1,248
販管費	1,575	1,471
営業損失	▲347	▲222
経常利益損失	▲356	▲229
特別利益	21	136
特別損失	89	6
親会社株主帰属 純損失	▲340	▲102

前年2月に買収した連結子会社の日本テレホン社の売上高が、今第3四半期はフルで寄与し売上高を押し上げた。また、営業損失については、DXクラウド事業の営業利益増加、日本テレホン社の営業損失幅の縮小などにより前年同期から改善した。最終利益は、日本テレホン社におけるショッピング事業の譲渡益により大幅に改善した。

AI inside株式会社との資本業務提携解消および自己株式取得について

AI inside 株式会社との資本業務提携に伴い、同社が保有する当社株式を自己株式として取得した。

・資本業務提携の解消について

相手先名、住所	AI inside 株式会社（東京都渋谷区渋谷三丁目8番12号）
資本業務提携の解消日	2023年9月21日
内容	2020年12月16日に第三者割当増資による資本業務提携を行い、新製品開発やDX推進事業で相互の技術活用などに取り組んだが、当初期待していた成果が得られず、今後とも想定していた事業成長が見込めないことから、両社で協議の上で本資本業務提携を解消することとした。
業績への影響	軽微

・自己株式の取得

取得先名、住所	AI inside 株式会社（東京都渋谷区渋谷三丁目8番12号）
自己株式の取得日	2023年9月21日
取得金額	599,998千円
取得株式数、持株比率%	1,612,900株、18.8%（2023年9月30日現在）
取得方法	株主総会決議による特定株主からの取得

通期連結業績修正

- 2023年3月22日に発表した今期の連結業績予想を修正
- 子会社である日本テレホン社の主たる事業分野であるリユースモバイル事業において、円安傾向が国内同業向け商品の調達に悪影響を及ぼしたほか、大型案件の一部不成立等の発生により、当初の想定を下回る結果となる見込み

単位：百万円	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
前回発表予想 (A)	6,852	▲85	▲95	23	円 銭 2.68
今回修正予想 (B)	5,700	▲250	▲260	▲100	▲12.39
増減額 (B-A)	▲1,152	▲165	▲165	▲123	▲15.07
増減率 (%)	▲16.8	—	—	—	—
(参考) 前期連結実績 (2022年12月期)	4,631	▲530	▲541	▲526	▲61.43

事業進捗～DXクラウド事業～



DXクラウド事業：SaaS事業部 KPIサマリ【2023年9月末時点】

ARR

※1

816百万円

売上高成長率(前年同期比)

※2

+6.3%

リカーリングレベニュー比率

※3

78.5%

アカウント数

1,090件

月次解約率

1.62%

ARPA

※4

62,398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

DXクラウド事業：SaaS事業部 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



従来のeKYCサービスに加え、2Qより公的個人認証サービスの販売を開始。今後の成長が見込まれる

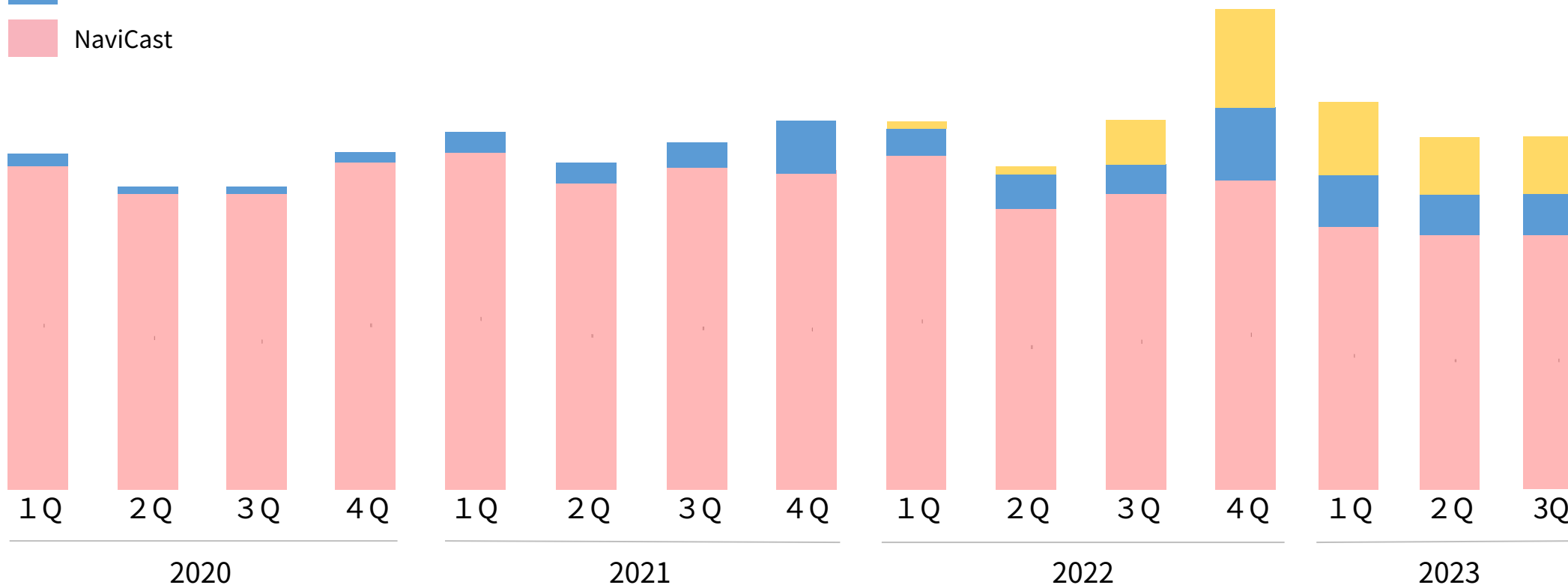
新たな戦略商品



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

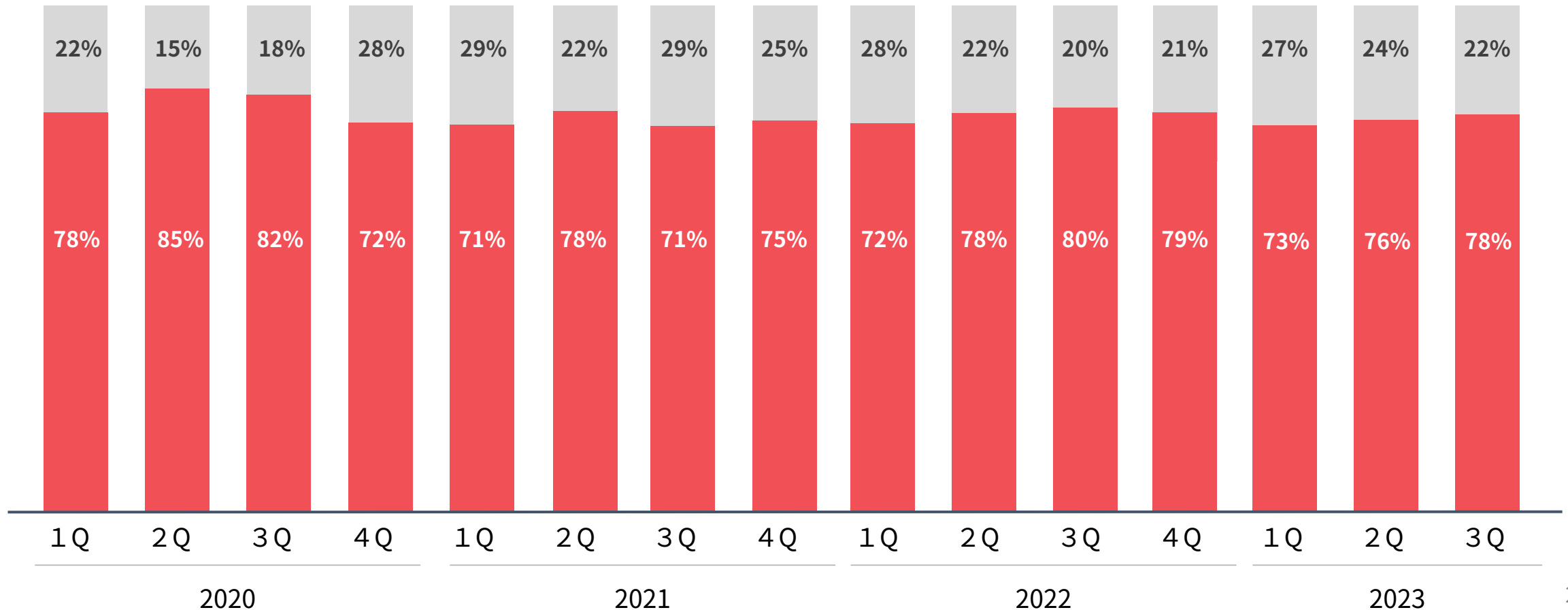
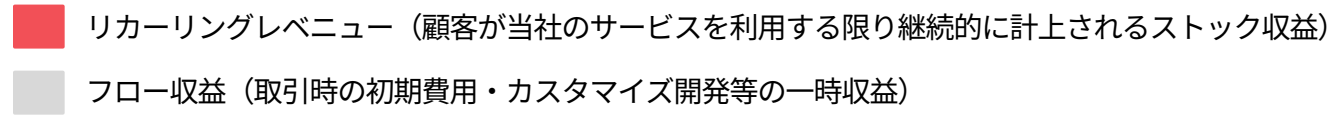


売上高推移 (ARR+初期費用)



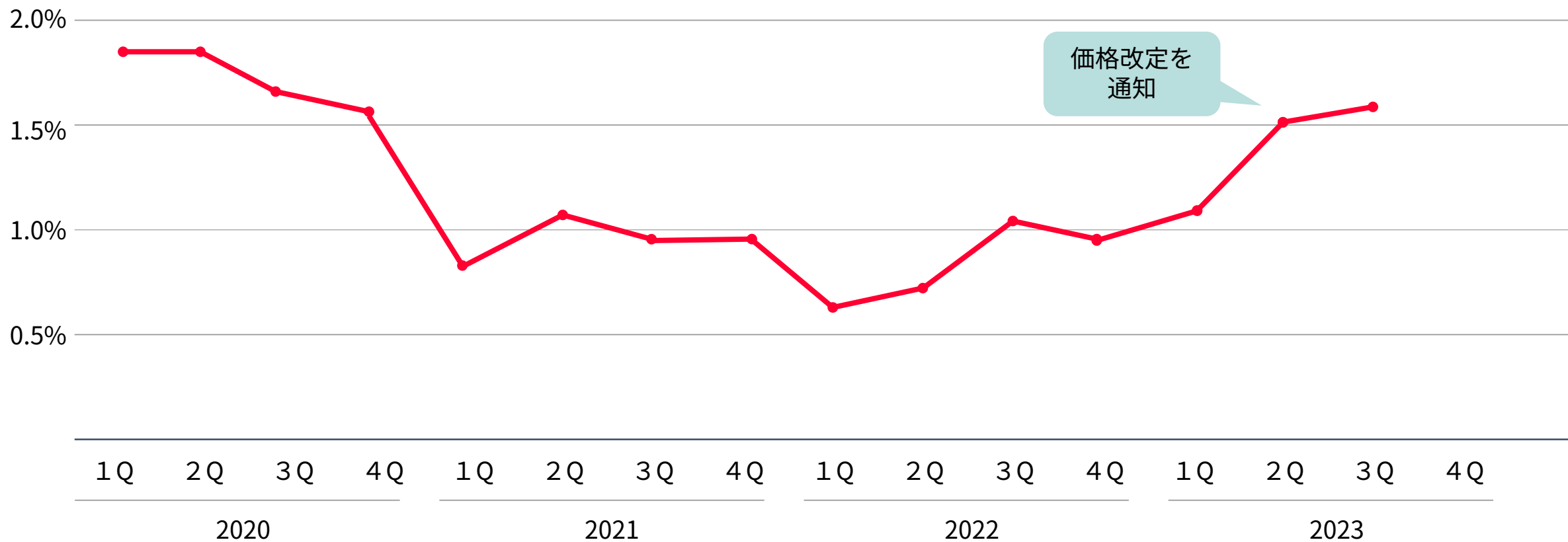
DXクラウド事業：SaaS事業部 KPI【リカーリングレベニュー比率】

- 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：SaaS事業部 KPI 【解約率推移】

- 2023年7月以降契約分から実施した価格改定により解約率が微増
- 価格改定のネガティブな影響を加味した想定解約率2～5%より低い水準で推移
- 価格改定のポジティブな影響により、期末時点でのMRRは昨期より上昇する見込み

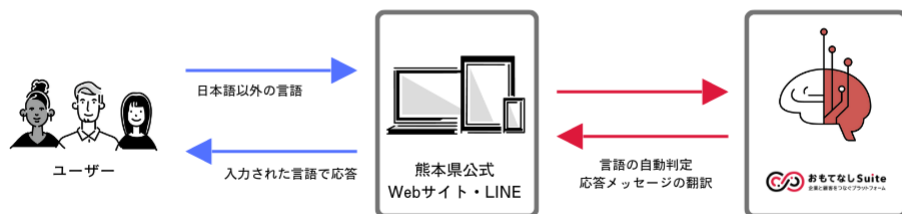


DXクラウド事業：おもてなしSuite × 熊本県

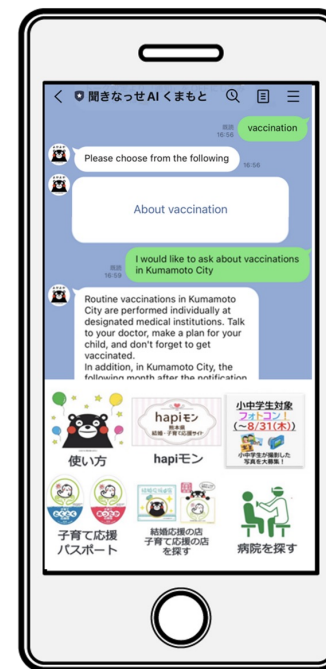
- 「おもてなしSuite」のチャットボット機能拡充により、熊本県の「聞きなっせAIくまもと」が多言語対応化
- 言語の壁により行政サービスにリーチできない顧客（ユーザー）の“不便”を解消
- 民間企業を軸に、渋谷区などをはじめとする自治体への導入も推進



<チャットボットの翻訳イメージ>



実際の画面



DXクラウド事業：「本人確認システム」に関する特許取得

- 2023年8月に「本人確認システム」に関する特許を取得
- 本特許取得により、累計13の特許を保有
- 今後も特許取得などによる知的財産の強化を目指す



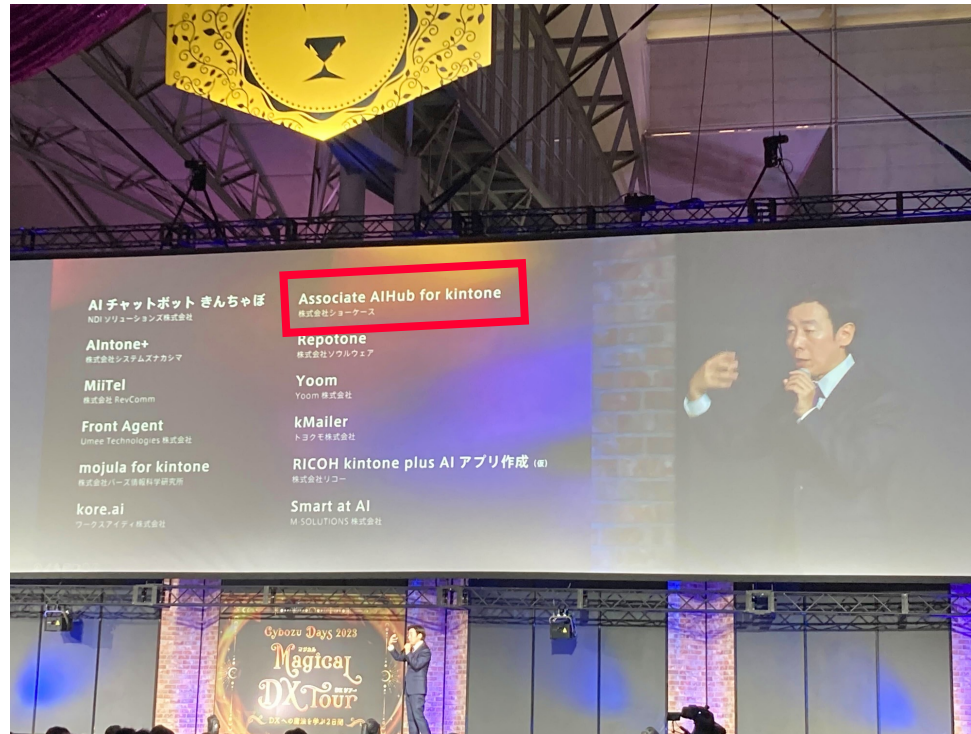
DXクラウド事業：ショーケース LLM Labs 進捗

- ショーケース LLM Labsによる研究成果を「kintone」の拡張システムとして、「kintone」ユーザーの様々な業務をAIがアシストするサービスを開発
- Cybozu Days 2023：Day 2 [11月9日（木）]にて、プロトタイプを発表

<共同プロジェクト 第2弾>

cybozu

kintone



◀ Cybozu Days 2023
プロトタイプ発表の様子

DXクラウド事業：DX支援開発（クラウドインテグレーション）

- 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、業界に特化したDX支援開発やVertical SaaSを開発し新規事業の創造を支援

広報×DX

<LLM labs共同プロジェクト 第1弾>



GPT-4を活用したプレスリリース自動作成のPoC開始

株式会社ブラップジャパン（東証スタンダード：2449）との合併会社PRAP nodeとショーケース LLM Labsによる、OpenAI GPT-4を活用した効果的なプレスリリースを自動作成するシステム開発PoC（概念実証）のシステム開発を行う。

完成したα版を軸に、大手製薬メーカーなど数社と共同でトライアル運用を開始し、2024年早期のサービスローンチを予定

金融×DX

<金融DXプロジェクト 第2弾>

大手金融機関 運用開始

無担保ローン：マルチテナント型クラウドシステム

横浜銀行に続き、金融DXプロジェクト 第2弾として大手金融機関における無担保型ローンを、地域金融機関をはじめとする提携先へ提供するマルチテナント型のクラウドシステムを開発し、運用を開始。

当社が提供する「Form Assist」や「ProTech ID Checker (eKYC)」を活用することで、ローンの申込・管理画面に使いやすいUI/UXを提供

事業進捗～広告・メディア事業～



広告・メディア事業

- 今期5つ目となる新規メディアが3Q新たにスタート
- シナジーが見込める企業との共同メディアにより、タッチポイントの拡大および送客数向上を狙う
- iPhone 15期の売上は4Qに反映予定

スマホニュースメディア

bitWave

スマホのススメ
sumaho no susume

ひかりチョイス

はるほどスマホ

より豊かなスマホライフを

ワンランク
スマホ365

新規の共同メディア立ち上げにより、計5つのスマホニュースメディアで2023年9月のiPhone 15発売を迎え、今年も送客数は堅調

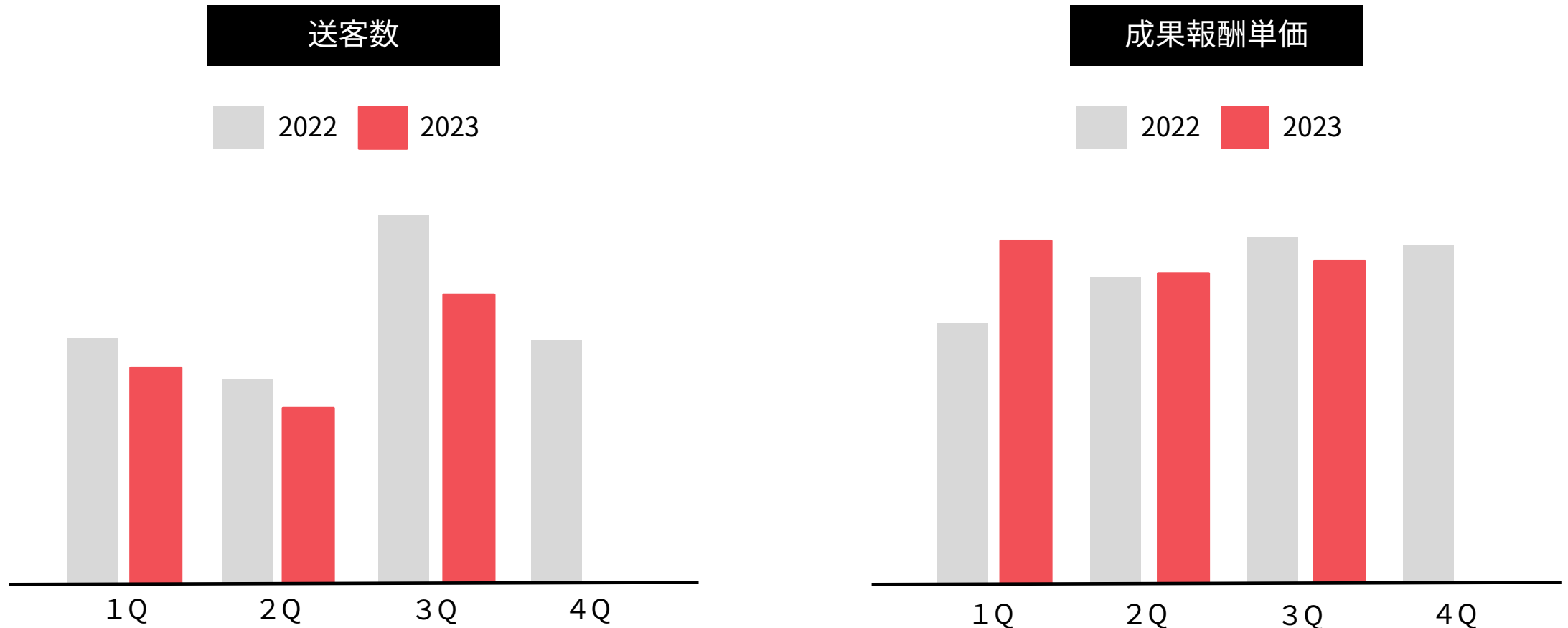
新領域メディア

kirei チョイス

全国2,000以上のサロンへの導入実績を誇る業務用エステ機器を展開するワールドジャパン株式会社と共同で立ち上げた、「あなたの未来をキラキラさせる」をスローガンに医療脱毛クリニックをわかりやすく比較するWebメディア

広告・メディア事業：KPI【送客数・成果報酬単価】

- 3Qの送客数・成果報酬単価はともに昨年より低下。Googleの検索アルゴリズム変更による主力のメディアの順位変動が原因
- iPhone期における送客において昨年立ち上げた新メディアが堅調に推移。売上への反映は4Qの予定



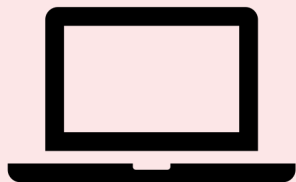
事業進捗～情報通信関連事業～



情報通信関連事業：事業進捗

- モバイル端末の認定リユース品（1年保証付き）やPC販売などの新しい商品ラインナップ、SEO対策などの販売促進施策を強化
- グローバル事業では香港を中心に取引社数および取引量が拡大
- リユースモバイルのオンライン下取プログラム「スマートトレードイン」を軸にパートナー連携を強化
- リユースモバイル端末の販売は、円安傾向が国内同業向け商品の調達に悪影響を及ぼし想定を下回った

PC販売が好調



スマホやタブレットに加え、ラインナップに加えたPC販売が法人・個人ともに好調な滑り出し

グローバル展開加速



組織変更による意思決定のスピードアップにより、リユースモバイル端末の国際的な集積地となっている香港を中心に取引社数および取引量が拡大

パートナー連携強化



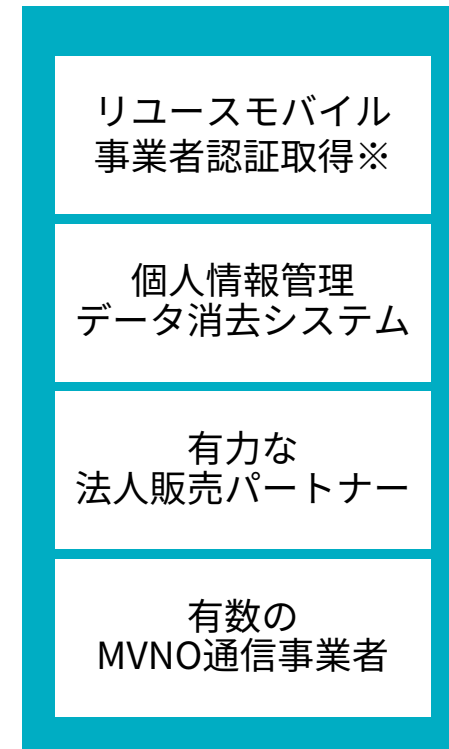
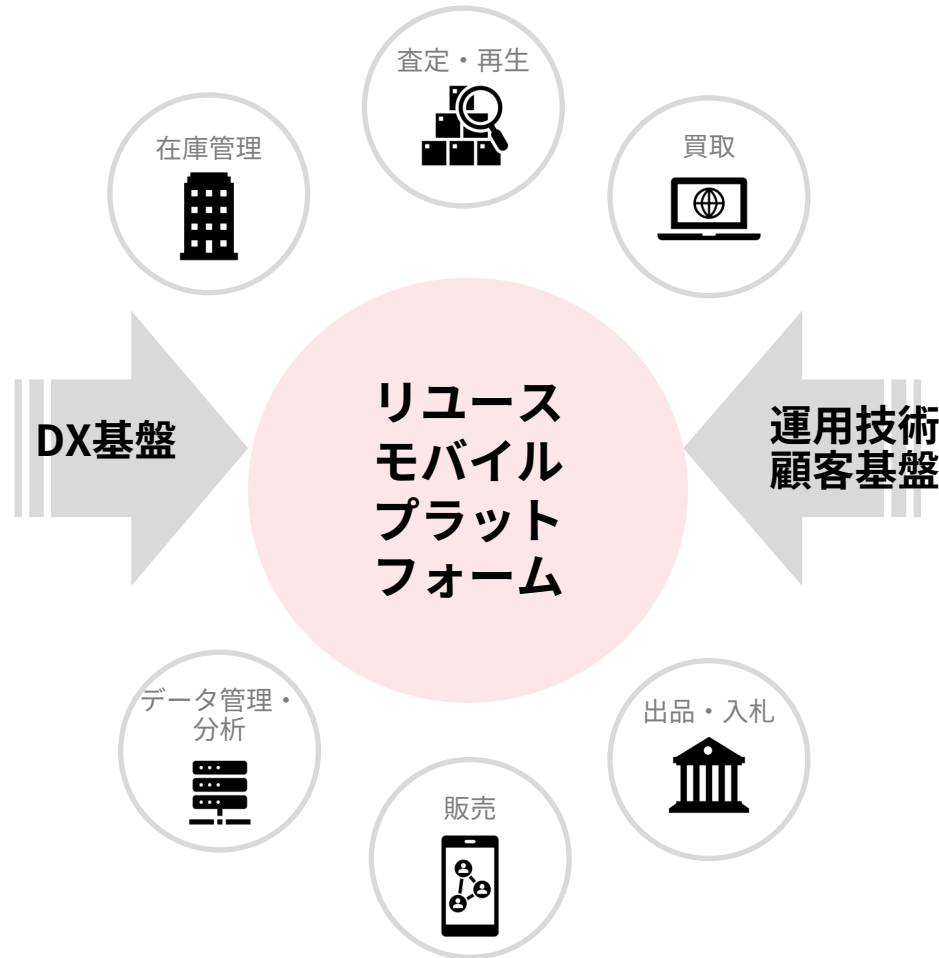
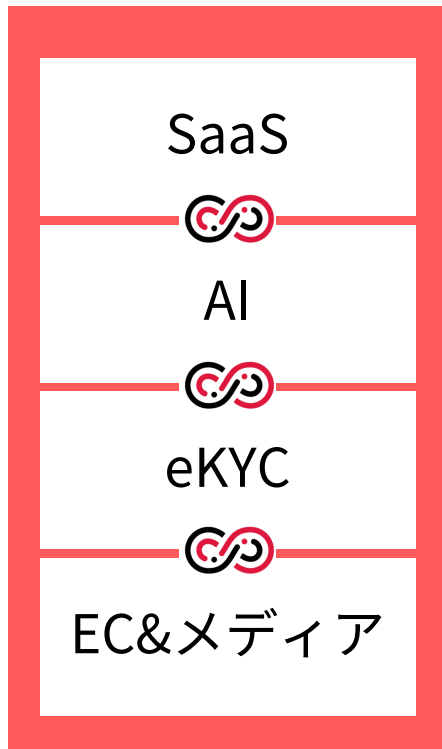
四国電力株式会社の100%子会社（株式会社 STNet）と、スマホ・タブレットの買取サービスについて連携を開始

情報通信関連事業：日本テレホン社のリブランディング実行

- 2023年7月に新ブランド「ReYuu」（リユウ）を発表
- 2024年1月開催予定の第36期定時株主総会で「定款一部変更の件」が承認されることを条件として、2024年2月1日をもって「日本テレホン株式会社」は「ReYuu Japan株式会社」に商号変更予定
- リユース企業として新しいイメージ浸透のためリブランディングを推進



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」



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。

アライアンス進捗



アライアンス戦略

2023年12月期より新たに追加した注力領域

① ローコード
ノーコード

おもてなしSuite

見やすく、入力しやすい「便利」な画面

入力しづらい、見づらく「不便」な画面

② LLM

LLM Labs

人工知能を活用したDXの「完全」化

属人化によるDXの「不完全」さ

③ 公的個人認証
サービス

ProTech ID Checker

eKYCで即時完了する「便利」さ

本人確認書類を郵送する「不便」さ

オウンドメディア

情報をまとめた「便利」なメディア

情報が多すぎることによる「不便」さ

社内システム

本人確認

Webサイト

 kintone

- ・システム連携
おもてなしSuite for kintone View
- ・共同研究/開発
11/9にプロトタイプを発表
- ・取締役：中原氏就任
強固なパートナーシップ

 NEXWAY
TIS INTEC Group

 DTS

- ・業務提携
相互販売・相互送客

 Hamee

 ReYuu 日本テレホン

 KCS Kanematsu Communications

- ・共同メディア運営
アフィリエイト強化



企業
(システム)

企業内のコミュニケーション
をつなぐインターフェース

組織運営のDX



企業
(担当者)

企業と顧客のコミュニケーションをつなぐインターフェース

事業活動のDX

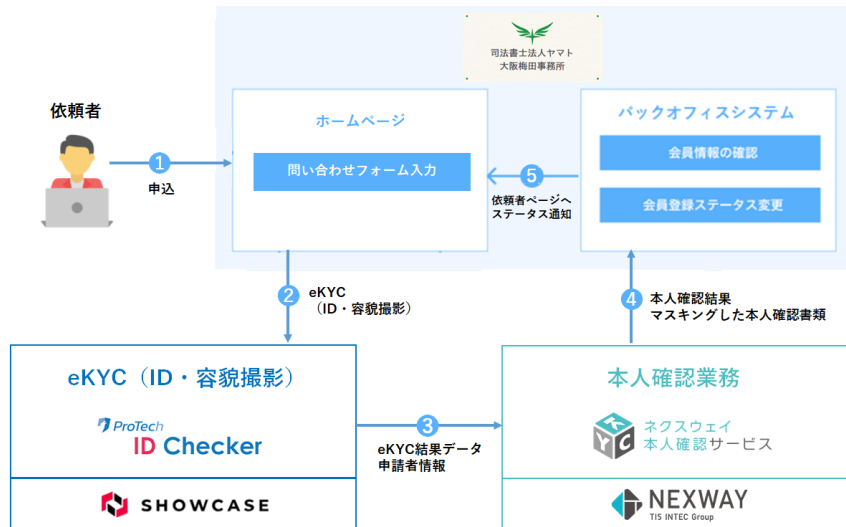


顧客
(エンドユーザー)

アライアンス戦略：進捗

- サイボウズ社、共同メディア運営以外にも本人確認領域でのアライアンス戦略が進捗
- ネクスウェイ社と両社の強みを活かした共同提案・共同受注
- D T S社との共催ウェビナーに共同マーケティング・共同営業活動を展開

株式会社ネクスウェイ



司法書士法人ヤマトに当社「ProTech ID Checker」と株式会社ネクスウェイの本人確認書類の目視・突合作業に対応する「本人確認BPOサービス」を共同で導入

株式会社D T S

DTS × SHOWCASE

クレジットカード情報非保持化と
オンライン本人確認 eKYC

加速する非対面取引市場における
最新セキュリティ対策

無料オンラインセミナー

2023.09.27 水 15:00-16:00

荒井 優
株式会社DTS
ITプラットフォームサービス
専業主部
第二ITプラットフォーム
サービス専業主部
BPO専4担当プロジェクトリーダー

氣田 康広
株式会社ショーケース
SaaS専業主部
営業部 エキスパート

9月27日（水）に株式会社 D T Sとの共催ウェビナー「加速する非対面取引市場における最新セキュリティ対策 ～クレジットカード情報非保持化とオンライン本人確認(eKYC)～」を開催

APPENDIX



経営執行体制（2023年7月20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

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）

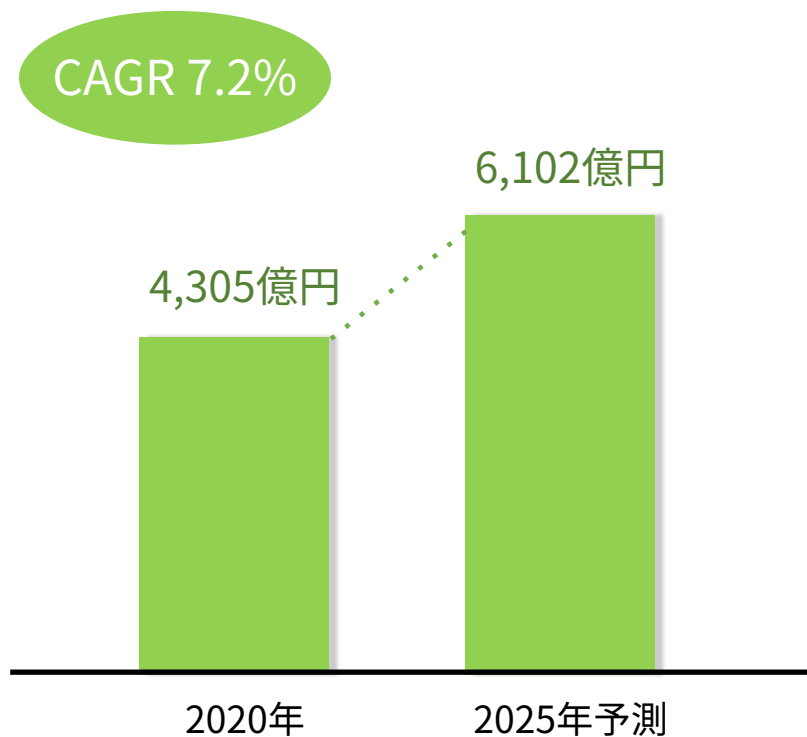
執行役員

安立 健太郎 加藤 文也

全社として対面する市場 (TAM)

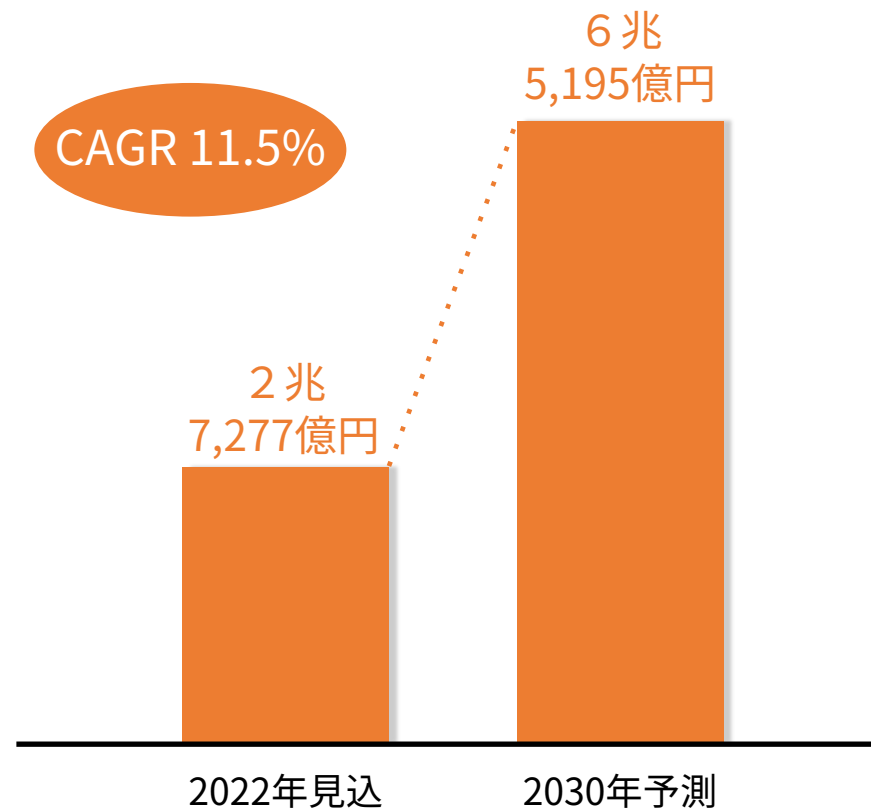
- 国内DX市場の市場規模は最も拡大する急成長市場である。国内DX市場の業界別の市場成長率を見ると製造分野、金融分野は市場規模が大きい

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

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**

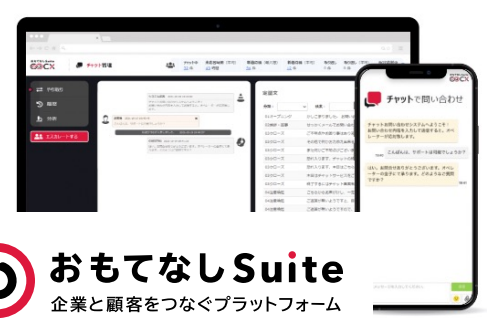
Webサイトの入力フォームを「入力しやすく」する、国内初のEFOツール。
10年以上蓄積した独自のノウハウで、ユーザーの離脱を低減させ、コンバージョン率の改善をサポート。
7年連続「入力フォーム最適化市場」シェアNo.1を獲得



**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

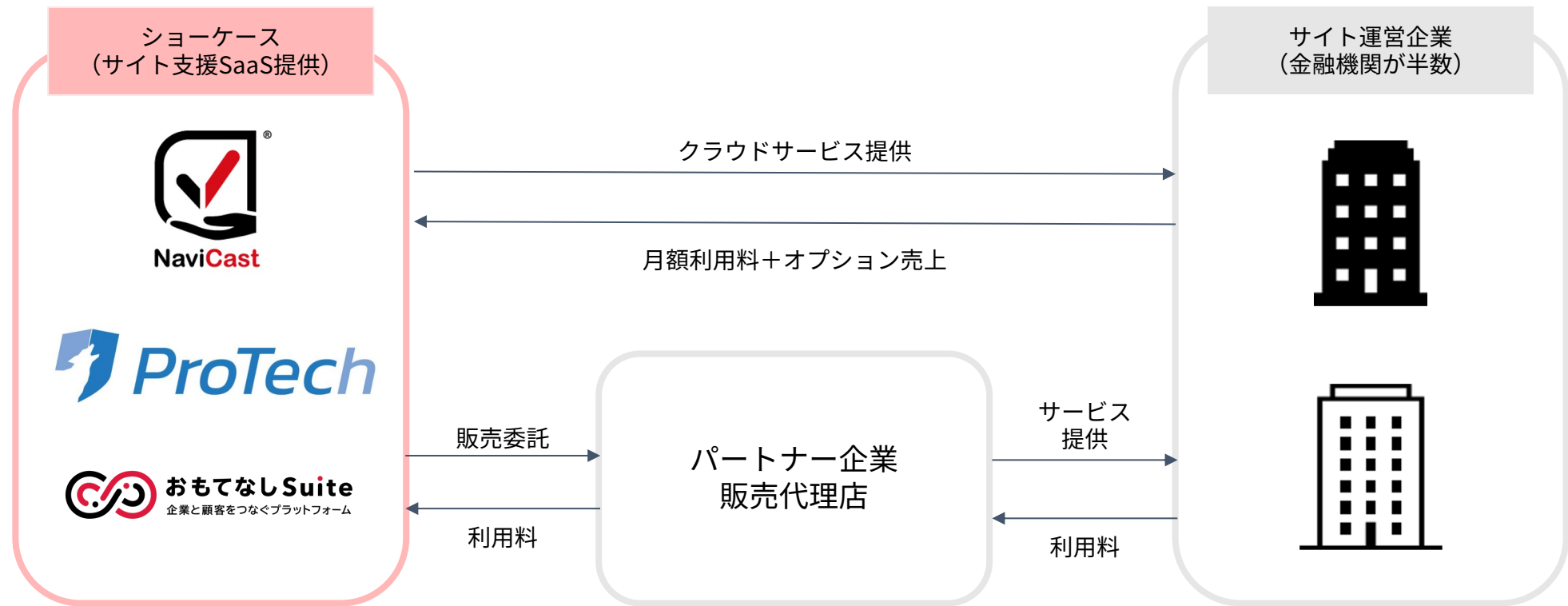


**オンライン手続きプラットフォーム
「おもてなしSuite」**

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)

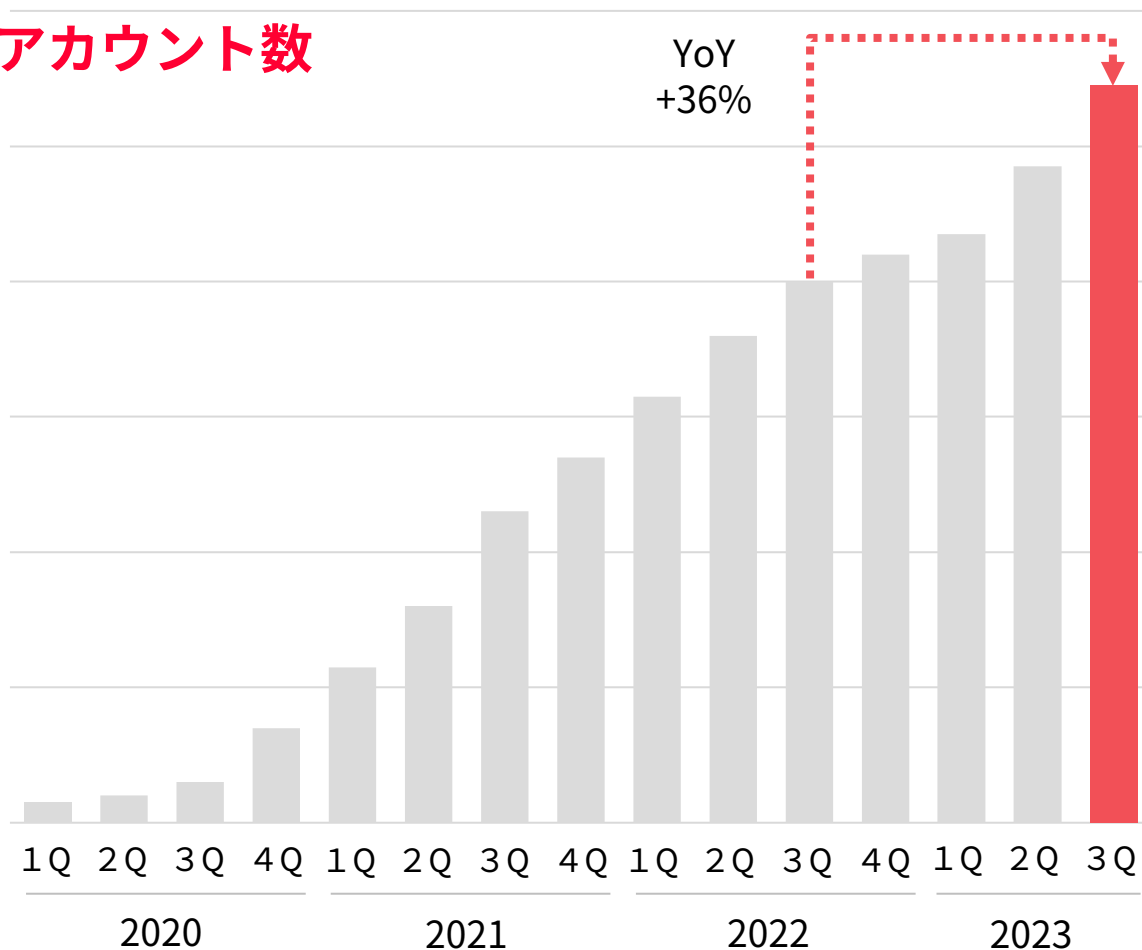


継続率 (1-解約率)

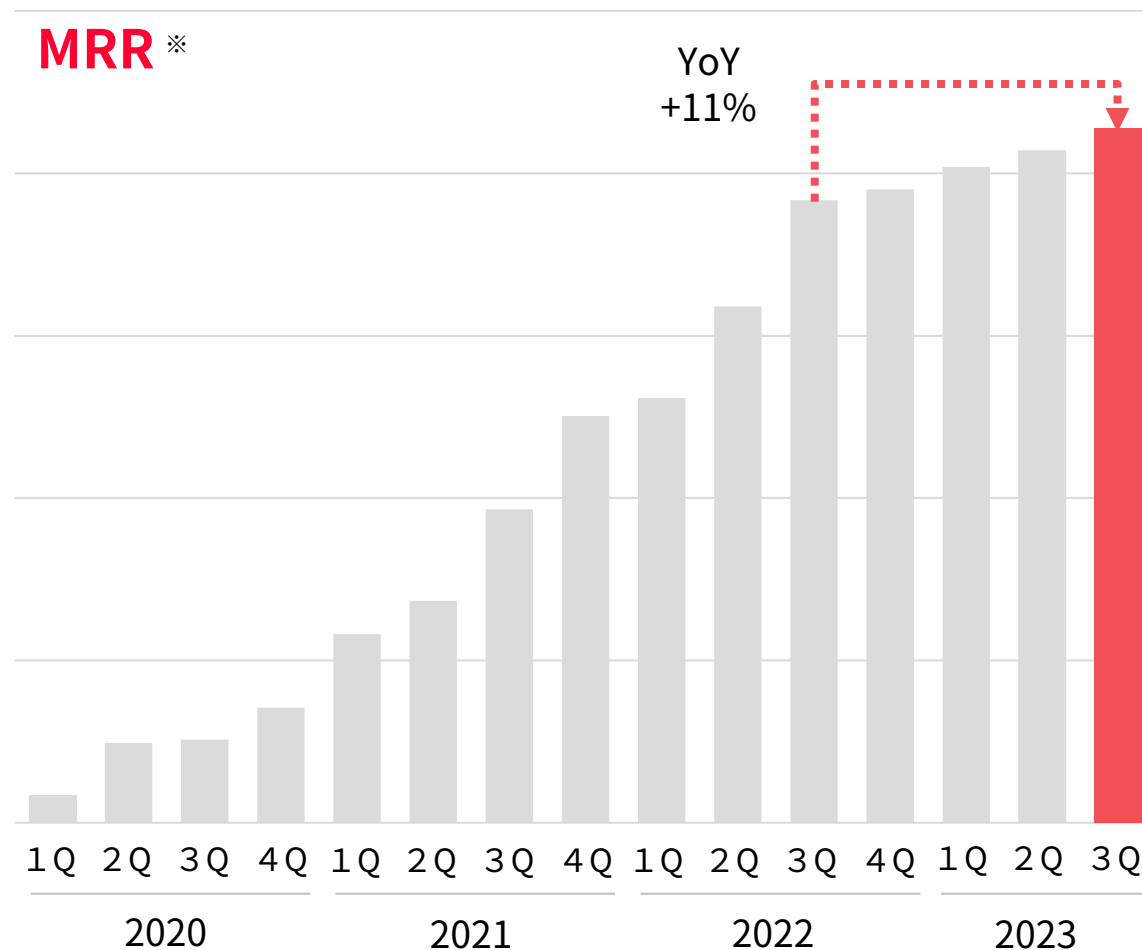
オンライン本人確認 (eKYC) サービスのKPI推移

- 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3四半期末時点のアカウント数は前年同期増減率+36%、MRRの前年同期増減率は+11%

アカウント数



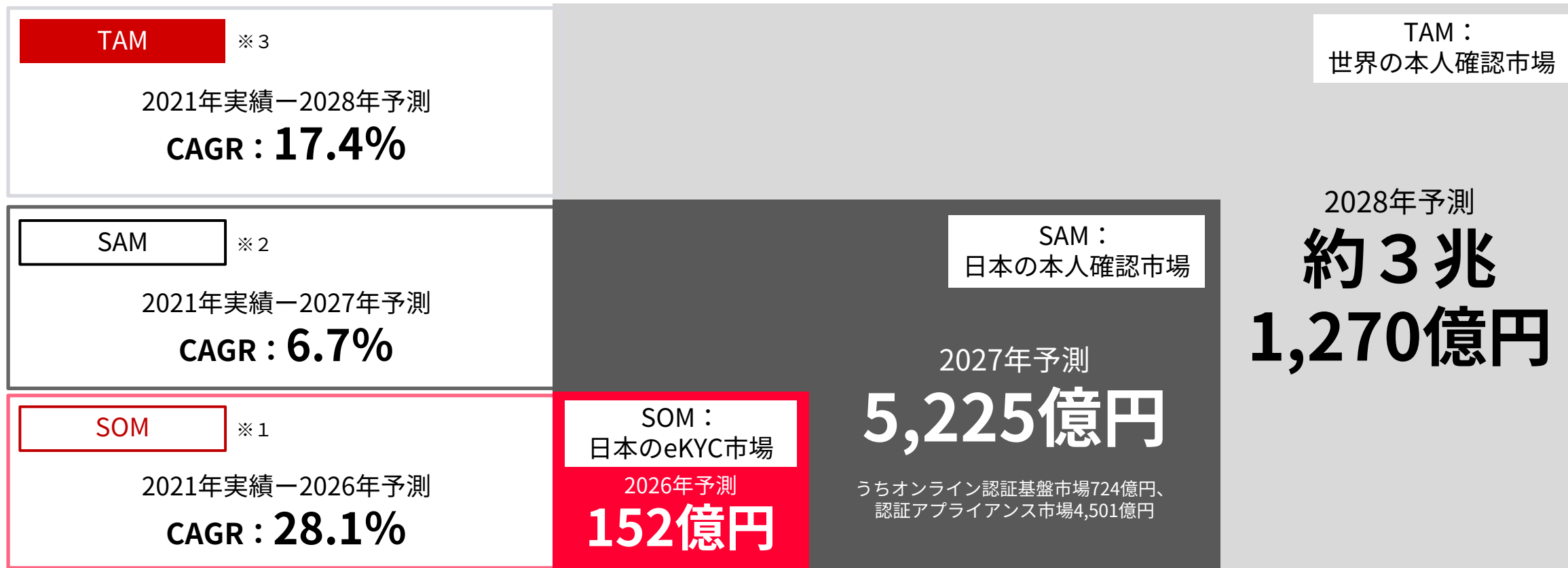
MRR*



*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



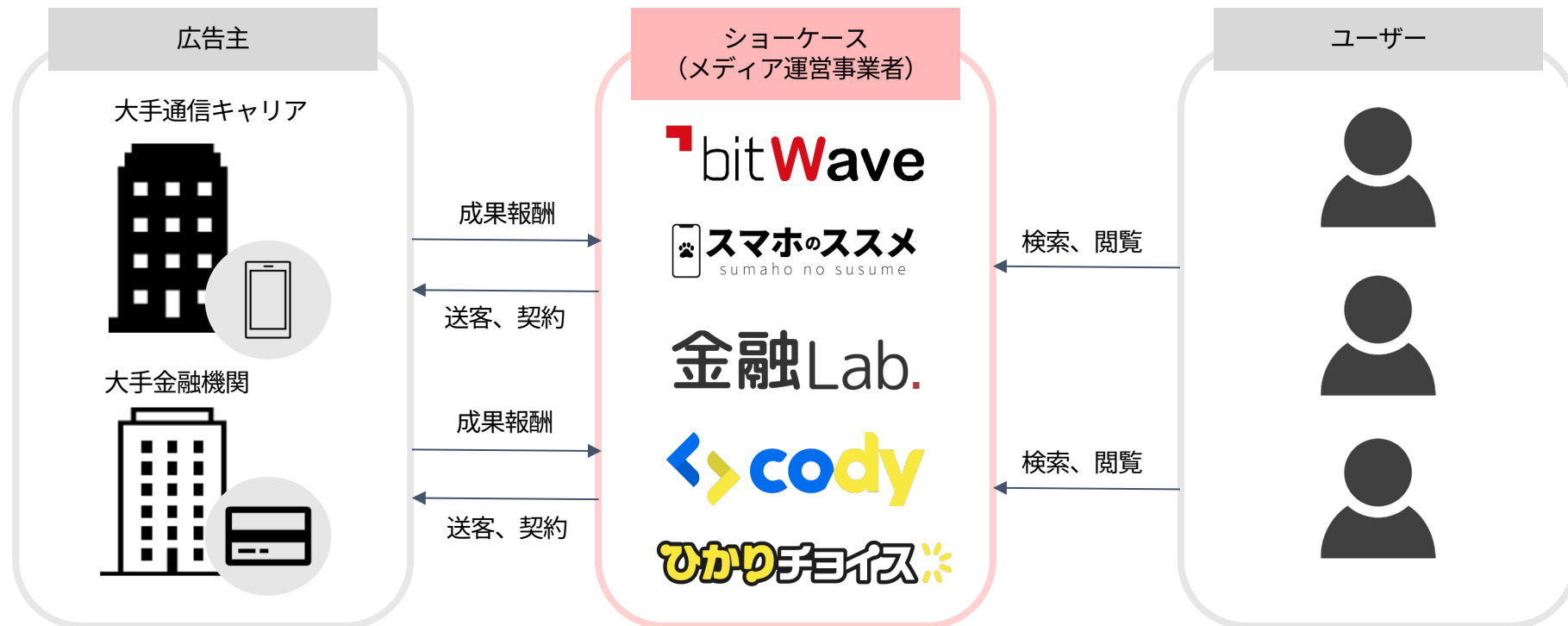
※1：株式会社アイ・ティ・アール『ITR Market View：アイデンティティ・アクセス管理／個人認証型セキュリティ市場2023』

※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OMETRICS・非バイOMETRICS）・組織規模（中小企業・大企業）・エンドユーザー・地域別』 42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



主要KPI

送客数



成果報酬単価

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



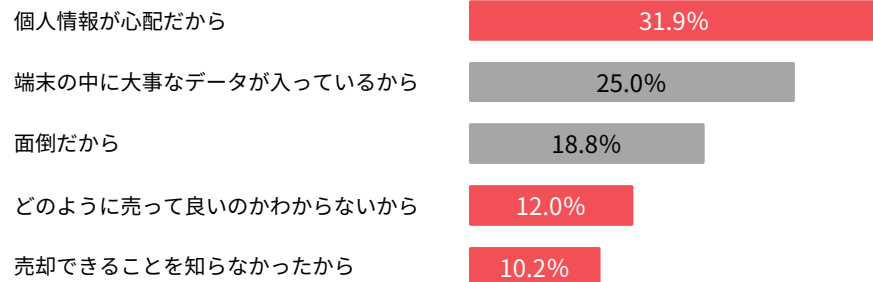
日本テレホン社はモバイル端末のリユース（再利用）を通じて、循環型社会の実現、環境負荷の低減を目指すことで、SDGsに取り組んでいます。

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。

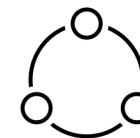
13 気候変動に
具体的な対策を



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

- 2023年8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

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
本人確認システム	日本	Japan	2023年08月 取得

用語集①

DX

デジタルトランスフォーメーション (Digital Transformation)
デジタル技術・テクノロジーを活用したビジネスや生活の変革

LLM

大規模言語モデル (Large Language Models、LLM)
非常に巨大なデータセットとディープラーニング技術を用いて構築された言語モデルのこと

ノーコード

ソースコードの記述をせずにアプリケーションやWebサービスやアプリなどのソフトウェアを開発できるサービス

eKYC

オンライン本人確認 (electronic Know Your Customer)
オンライン上で行う本人確認

AI

人工知能 (Artificial Intelligence)
人間の知的なふるまいをコンピュータプログラムを用いて人工的に実現すること

UI

ユーザーインターフェース (User Interface)
ソフトウェアの操作画面や操作方法、デザイン、レイアウト、フォントなど

UX

ユーザーエクスペリエンス (User eXperience)
サービスを通じて得られる、心地よさや充足感などのユーザー体験

SaaS

(Software as a Service)
必要な機能を必要な分だけ利用できるクラウドサービス

用語集②

SEO

検索エンジン最適化 (Search Engine Optimization)
検索エンジンからサイトに訪れる人を増やすことで、Webサイトの成果を向上させる施策のこと

ARR

年次経常収益 (Annual Recurring Revenue)
毎年繰り返し得ることができる収益

MRR

月次経常収益 (Monthly Recurring Revenue)
毎月繰り返し得ることができる収益

PoC

概念実証 (Proof of Concept)
サービスや製品に用いるアイデアや技術が、実現可能であるかどうかを確認する検証作業

MVMO

仮想移動体通信事業者 (Mobile Virtual Network Operator)
格安スマホや格安SIMを提供している通信会社の総称

CAGR

年平均成長率 (Compound Average Growth Rate)
複数年にわたる成長率から、1年あたりの幾何平均を求めたもの

TAM

獲得可能な最大市場規模 (Total Available Market)
市場の中で獲得できる可能性がある最大の市場規模

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。