

2023年12月期  
通期決算説明資料



2024年2月14日

# 目次

---

1. 2023年12月期 通期連結業績報告 P 3
2. 事業進捗 P 8
3. 2024年12月期 業績予想 P28
4. Appendix P32

# 2023年12月期 通期連結業績報告



# エグゼクティブサマリ

- 通期の売上は連結で5,683百万円（+22.7%）、営業損失▲285百万円（前年同期は営業損失▲530百万円）。情報通信関連事業（ReYuu社 ※）の連結フル寄与と増収により貢献
- DXクラウド事業において、注力商品であるおもてなしSuiteの販売が拡大。サイボウズ社との取り組みが進捗 → p15
- **ProTech ID Checkerの利用企業数が増加**。アカウント数が昨対比+51%の成長率となり、2023年12月末でアカウント数が190社を突破 → p17
- 広告・メディア事業は、**年間で6つの新メディアを立ち上げ** → p20

※2024年2月1日に、情報通信関連事業を行う子会社である「日本テレホン株式会社」は、「ReYuu Japan株式会社」へと商号変更いたしました



# 2023年12月期通期 連結業績（累計）

単位：百万円	2022年12月期 通期	2023年12月期 通期	前年同期 増減率	備考
売上高	4,631	5,683	+22.7%	前期期中に連結したReYuu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	▲530	▲285	-	DXクラウド事業の営業利益 増加により営業損失が縮小
経常損失	▲541	▲298	-	特筆事項なし
親会社株主帰属 純損失	▲526	▲117	-	ReYuu社のショップ事業の 売却等で特別利益を計上

# 通期業績 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	1,255	+7.3%	494	+44.4%
広告・メディア事業	342	-22.5%	66	-4.7%
投資関連事業（Showcase Capital）	13	-82.1%	▲43	N/A （※前年同期は▲19）
情報通信関連事業（ReYuu）	4,089	+38.5%	▲244	N/A （※前年同期は▲193）
<b>報告セグメント合計</b>	<b>5,700</b>	<b>+22.9%</b>	<b>272</b>	<b>+36.7%</b>
全社共通費等	▲17	N/A （※前年同期は▲6）	▲557	N/A （※前年同期は▲729）
<b>全社合計</b>	<b>5,683</b>	<b>+22.7%</b>	<b>▲285</b>	<b>N/A</b> （※前年同期は▲530）

## 【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。

# 通期業績 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 通期
流動資産	2,994	<b>2,447</b>
固定資産	1,008	<b>1,013</b>
（うち、有形固定資産）	79	<b>64</b>
（うち、無形固定資産）	710	<b>747</b>
（うち、その他投資等）	218	<b>201</b>
総資産	4,002	<b>3,461</b>
流動負債	1,010	<b>1,334</b>
固定負債	716	<b>616</b>
純資産	2,275	<b>1,509</b>

流動資産は、商品が63百万円増加した一方で、現預金が346百万円、売掛金が101百万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 通期	2023年12月期 通期
売上高	4,631	<b>5,683</b>
売上総利益	1,695	<b>1,604</b>
販管費	2,226	<b>1,890</b>
営業損失	▲530	<b>▲285</b>
経常損失	▲541	<b>▲298</b>
特別利益	52	<b>141</b>
特別損失	175	<b>28</b>
親会社株主帰属 純損失	▲526	<b>▲117</b>

前年2月に買収した連結子会社のReYuu社の売上高が、今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により前年同期から改善した。最終利益は、ReYuu社におけるショップ事業の譲渡益により大幅に改善した

# 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12月末時点】

ARR

※1

898百万円

売上高成長率(前年同期比)

※2

+5.4%

リカーリングレベニュー比率

※3

79.5%

アカウント数

1,051件

月次解約率

1.78%

ARPA

※4

71,235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

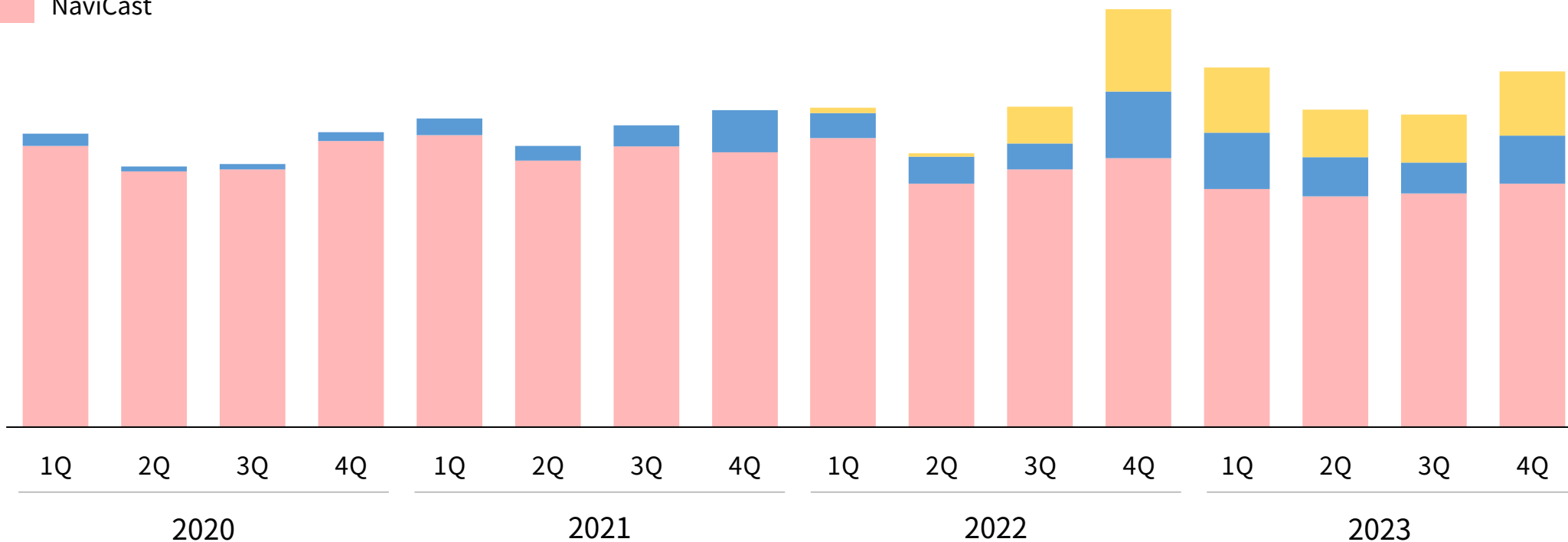
## 新たな戦略商品



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

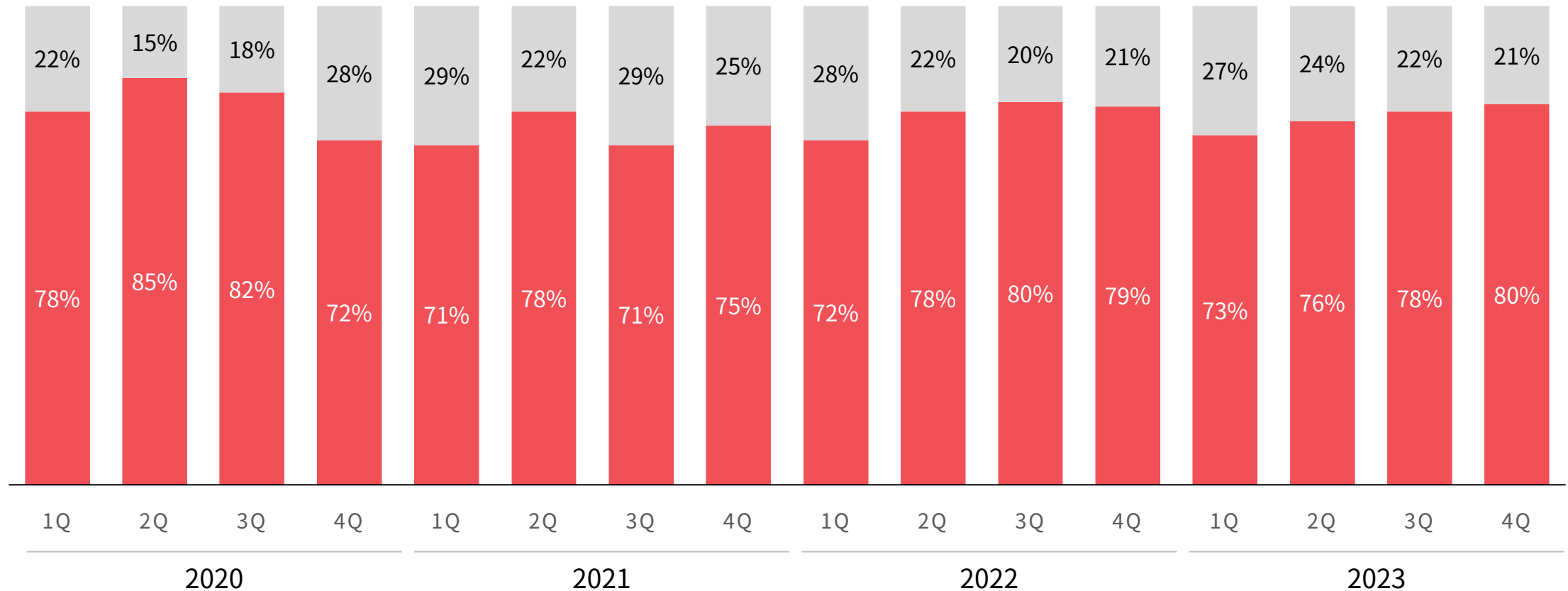
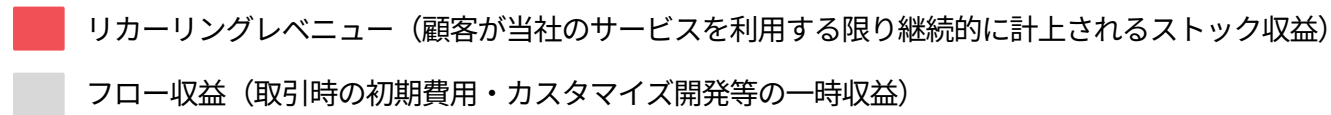


売上高推移 (ARR+初期費用)



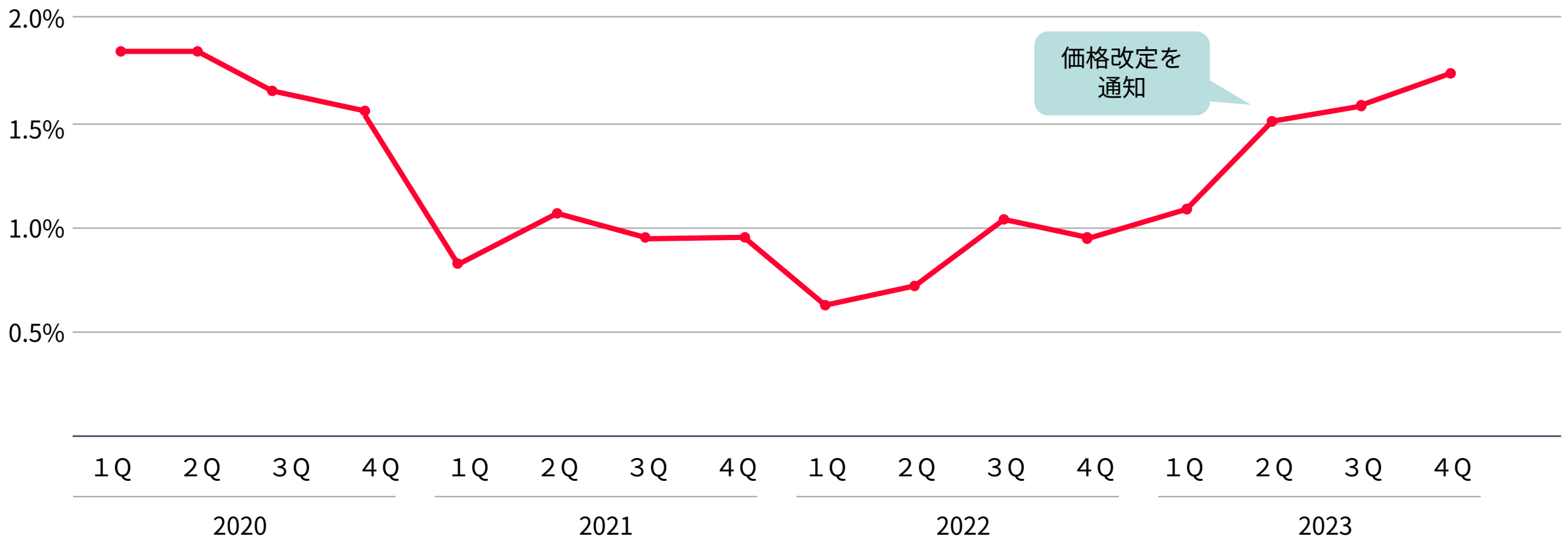
# DXクラウド事業：SaaS事業部 KPI【リカーリングレベニュー比率】

- ストック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
- 価格改定による想定解約率の2～5%を下回る1.78%の解約率で着地
- 価格改定のポジティブな影響により、MRRが上昇したほか、ARPAも改善





# DXクラウド事業：SaaS事業部 KPI比較

- 価格改定等の影響でアカウント数は減っているが、ARR・ARPAはともに上昇
- 販売開始から時間が経過しているサービスの中で、複数アカウント利用を前提としたサービスがあり、サービス運用方針の変更のため会社ごとのアカウント整理・統合を行っている影響で、今後もアカウント数の減少傾向は続く見込み
- SaaS事業部全体の契約社数は増加傾向であるため、それに伴ってARRは成長基調である

	ARR	アカウント数	ARPA
2022年 12月末	803百万円	1,184	56,529
	+11.8%	▲11.2%	+26.0%
2023年 12月末	898百万円	1,051	71,235

# DXクラウド事業：注力商品「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

おもてなしSuite

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“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で一歩先のおもてなし体験を提供します。



## Hot Topic

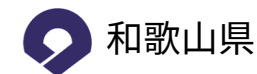


- サイボウズオフィシャルパートナーとして連携を強化
- ショーケースLLM Labsを設立

Pick up

→p15で進捗紹介

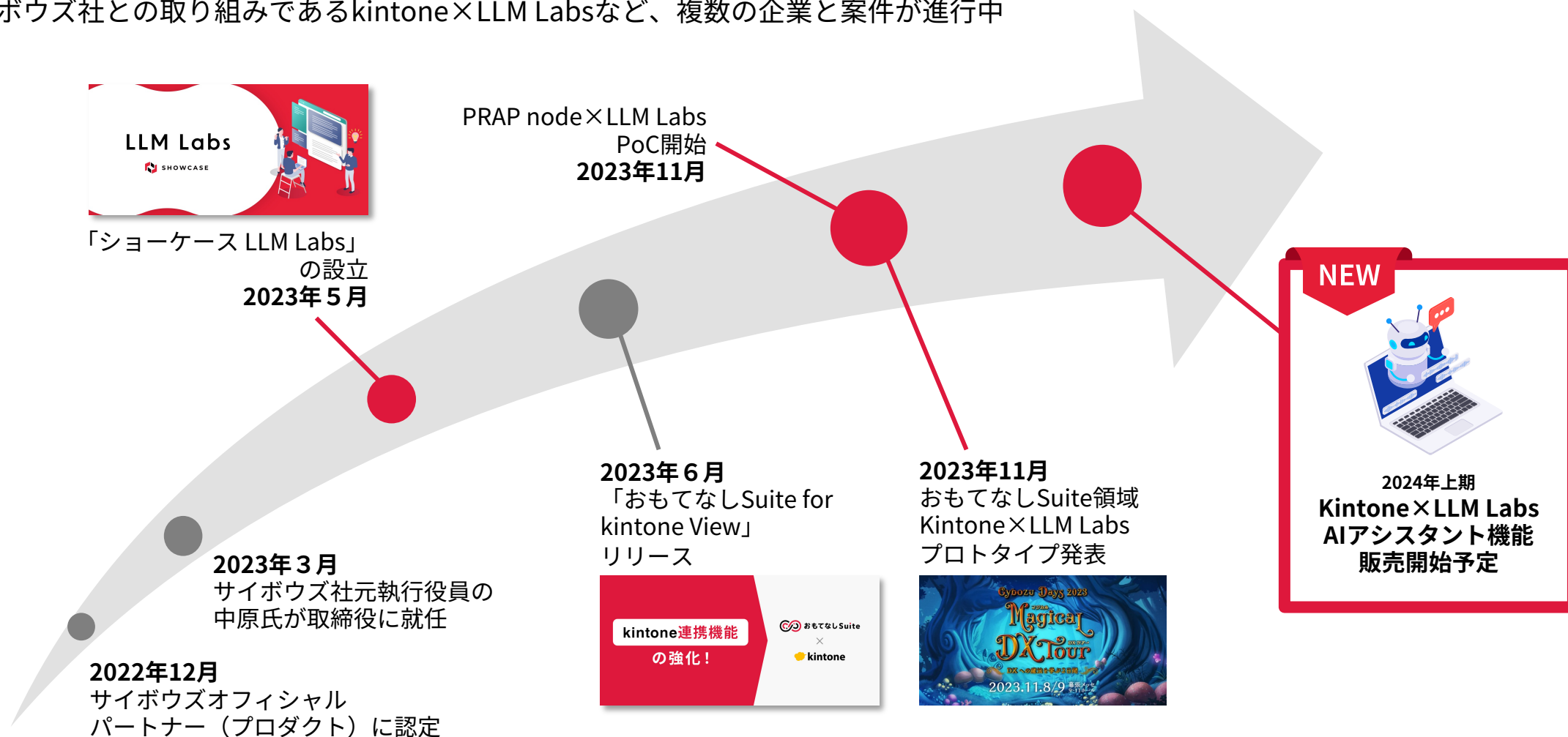
### <導入自治体・企業>



# DXクラウド事業：ショーケースLLM Labsの取り組み

Pick up

- ChatGPTをはじめとした生成AIのひとつである大規模言語モデル（LLM）関連技術を活用した、LLM導入支援、協業企業との概念実証（PoC）を目的として、「ショーケースLLM Labs」を立ち上げ
- サイボウズ社との取り組みであるkintone×LLM Labsなど、複数の企業と案件が進行中

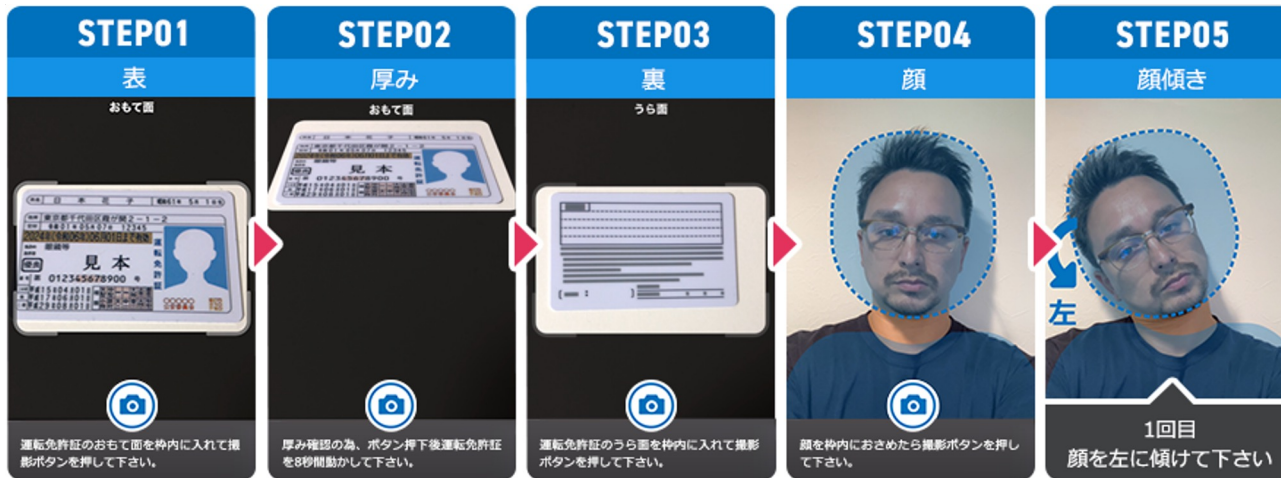


# DXクラウド事業：シェア拡大中の成長エンジン「ProTech ID Checker」

## 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、なりすまし防止の本人確認など、不正防止に寄与



## Hot Topic



- 2023年8月に「本人確認システム」に関する特許を取得
- 2023年6月よりマイナンバーカードを本人確認に用いる「公的個人認証サービス」をリリース
- 導入企業数が大幅増加し、190社を突破 **Pick up**

→p17で進捗紹介

### <導入企業>



# DXクラウド事業：eKYCツール「ProTech ID Checker」のKPI推移

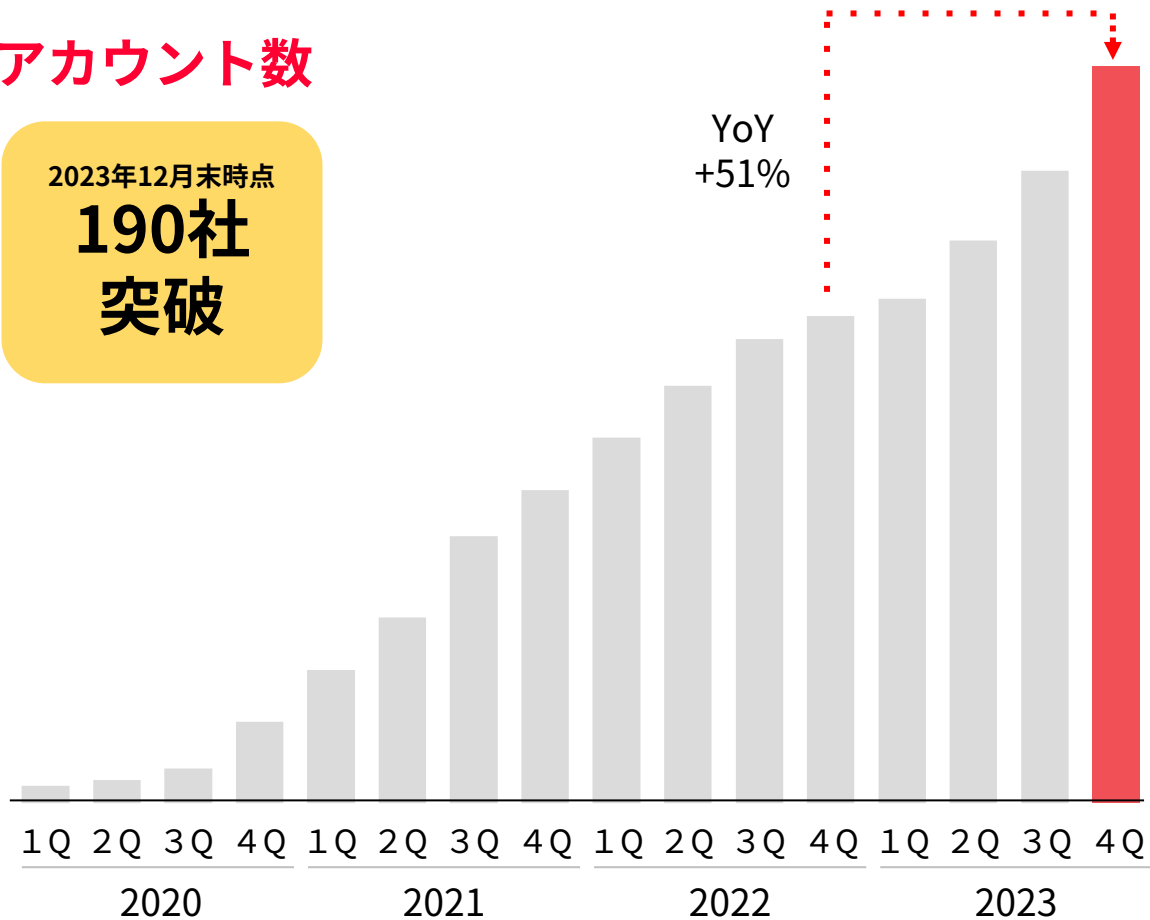
Pick up

- 2020年より販売開始し、2023年12月末時点で累計アカウント数は190を突破
- MRRの伸びはゆるやかではあるが、当社としては先に契約社数を増やし市場シェアを拡大することに専念
- 2023年12月末時点のアカウント数は前年同期増減率+51%、MRRの前年同期増減率は+22%

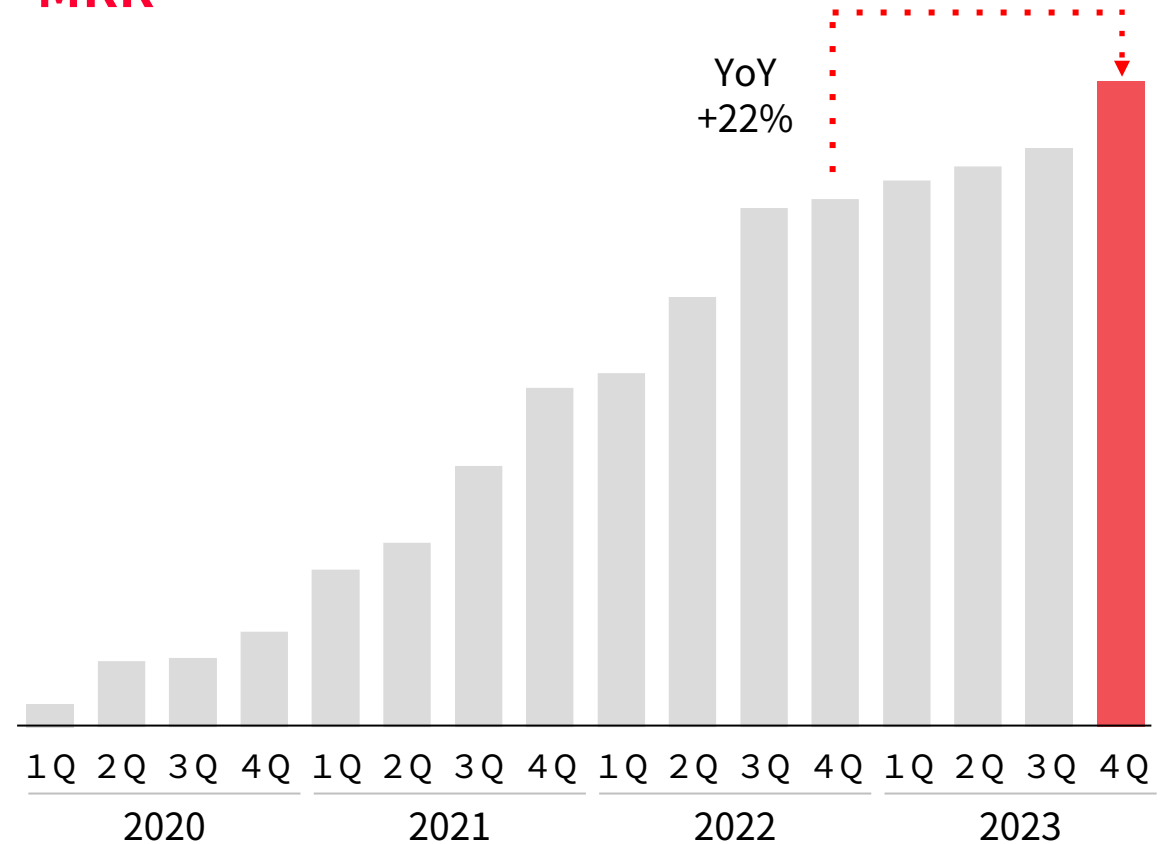
## アカウント数

2023年12月末時点

**190社**  
**突破**



## MRR<sup>※</sup>



# 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

売上高成長率(前年同期比)

売上：+9%

## 広報×DX

LLM Labs



### 広報自動化ツールの提供

株式会社プラップジャパン（東証スタンダード：2449）との合併会社PRAP nodeのPR業務自動化ツール「PRオートメーション」を共同開発。LLM Labs(※)とのプレスリリース自動作成システムのPoC（概念実証）が進行中。

## 防災×DX



防火管理AI診断サービス  
物件の火災リスクを可視化するとともに、優良物件を把握

- ・安心安全な住居探し
- ・投資リスクの可視化
- ・消防点検率/不具合改善率の向上

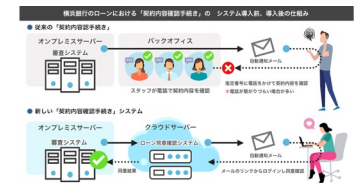
動画はコチラ↓↓



### 防火管理AI診断サービスの開発

2023年2月に、株式会社WAVE1と資本業務提携。防火管理AI診断サービスを共同開発。消防設備点検報告書のデジタル化・データベース化を行うクラウドシステムで、AIによる火災リスクが判定可能。同年6月には同サービスを展示会に出展。

## 金融×DX



### ローン受付マルチテナントシステム開発

横浜銀行での実績をもとに、大手保証会社向けに提携地域金融機関が無担保ローンの受付を管理するためのマルチテナント型クラウドシステムを開発。地方銀行を中心に利用を拡大し現在も運用中。同システムのノウハウをもとに他金融機関への横展開を目指す。

# 事業進捗～広告・メディア事業～



- 2023年の事業拡大に向けたメディアの新規リリース件数は合計6件となり、スマホ関連以外のメディアに領域を拡大中
- 2023年11月にDXHUB株式会社と共同で、光回線・格安SIM等のメディア「Nextline」を立ち上げ
- 前期に立ち上げた新メディアがiPhone 15販売期の売上に貢献したことにより、引き続きスマホ関連SEOメディアにおいて国内最大級の送客数を実現

## 新たに6メディア立ち上げ

得意のスマートフォン領域のほか、英会話スクール、マッチングアプリ等の新ジャンルにも挑戦。新たなチャンネルを増やすことで、送客数増加を図る



2023年スマホ関連SEOメディア送客数

# 国内最大級

※当社調べ

## 新・協業メディア

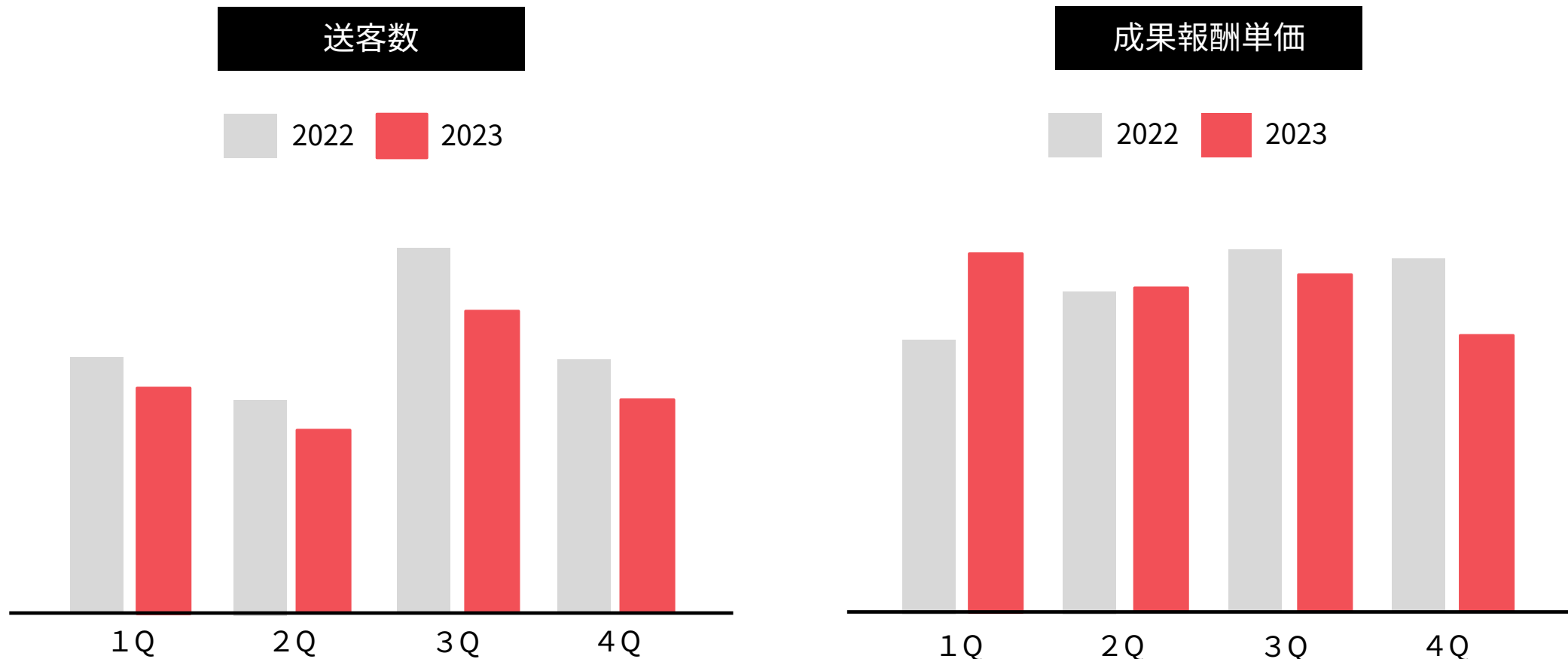


SIMの販売や通信事業等を行うDXHUB株式会社と協業メディアを開始。光回線・格安SIM・Wi-Fi・ホームルーターなど、お互いの強みを発揮できるジャンルでメディアの成長を目指す



# 広告・メディア事業：KPI【送客数・成果報酬単価】

- 今年度初めより広告由来メディアを停止したこと、Googleの検索アルゴリズム変更による主力メディアの順位変動の影響で、送客数・成果報酬単価ともに昨年より低下
- 昨年から今年に立ち上げたメディアは順調に成長し、iPhone販売期の売上に貢献



# 事業進捗～情報通信関連事業～



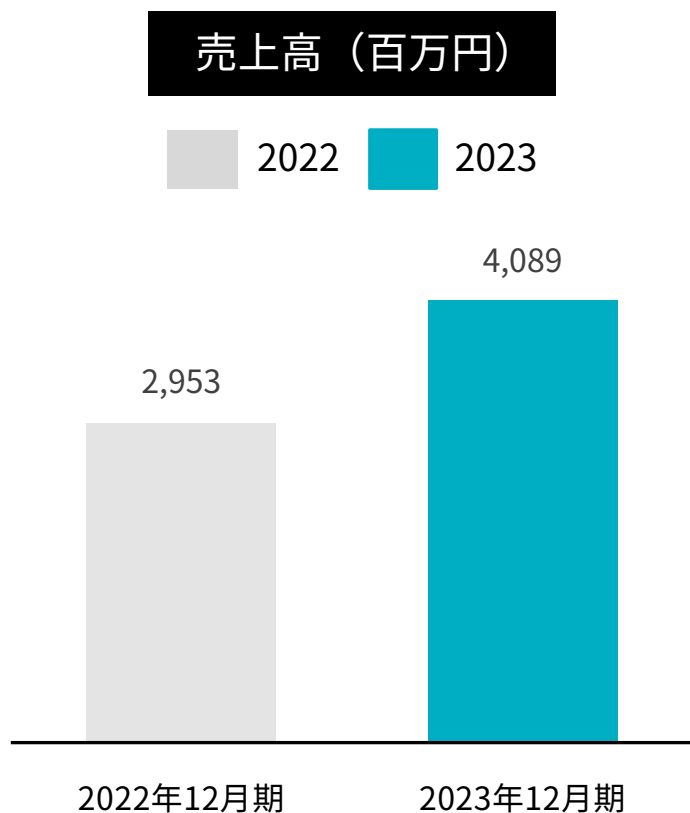
# 情報通信関連事業：「ReYuu Japan株式会社」がスタート

- 2024年2月1日に新社名「ReYuu Japan株式会社」がスタート（旧社名：日本テレホン株式会社）
- 「ReYuu」は、「①『リユース』スの輪を広げる、②選ばれる『理由』がある、③『Re（何度も）』 + 『Yuu（結う＝繋げる）』」という想いを込められている
- リユース（Reuse）を活用して、ユースフル（Useful）な未来を作り出す“リ・ユースフルな未来”を掲げて、持続的な成長を目指してまいります



# 情報通信関連事業：事業進捗

- 当期より連結対象期間が12ヶ月となり、グループの売り上げ拡大に貢献
- 商品保証付き認定リユース品の納入社数の増加、オンライン買取サービス「スマートトレードイン」の提携社数の増加が寄与
- オンラインチャネルを中心にリユースパソコンの取扱高が順調に推移
- パソコン等の周辺機器の販売を行う株式会社ZOA（東証スタンダード：3375）とICT機器ビジネスに関する包括的な業務提携契約を締結

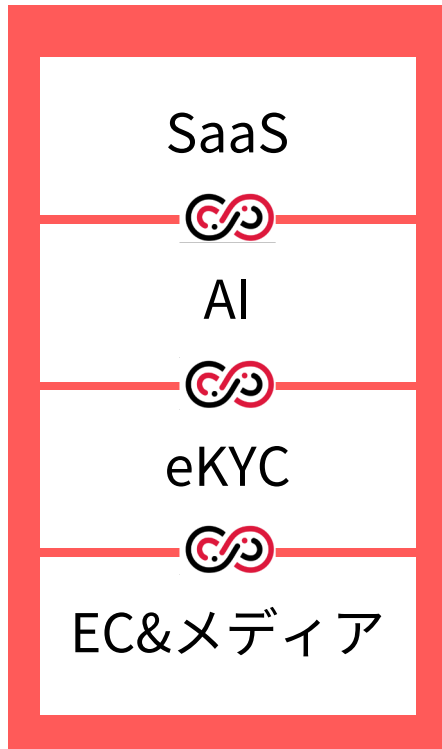


## パートナー展開

包括的な業務提携契約	スマートトレードイン 導入企業	商品保証付き認定リユース品 導入企業
		地域に「貢献・密着・活性化」

※連結対象の売上比較となり、ReYuu Japan株式会社単体の売上比較とは異なります。

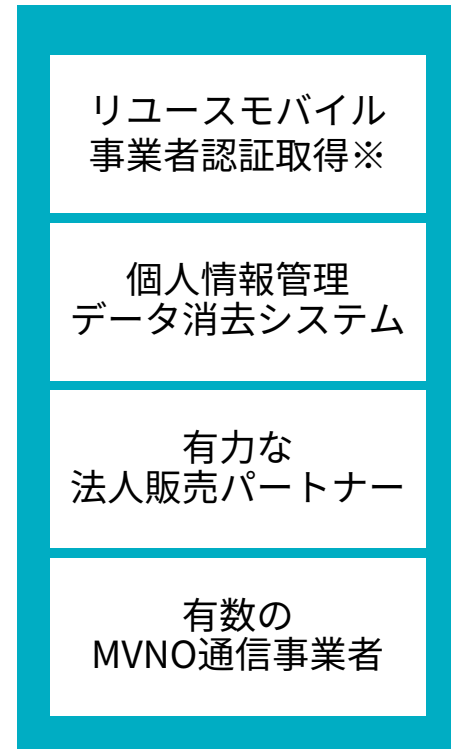
# 両社で創り上げる「リユースモバイル事業プラットフォーム構想」



DX基盤



運用技術  
顧客基盤



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

※ReYuu Japan(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

- 今年度の成長戦略の一つとして、有力パートナー企業とのアライアンスを掲げていた
- 資本業務提携をはじめとして、販売パートナー企業の拡大や、サービスの共同開発・共同運営などの取り組みを実施

## 協業パートナー

資本業務提携・連結子会社  
情報通信関連事業

 ReYuu Japan

ReYuu社とのICT機器ビジネスに  
関する包括的な業務提携契約



資本業務提携・  
防災×DXサービスの共同開発



## 販売パートナー

  
cybozu

 SB C&S

 TIS

 NEXWAY  
TIS INTEC Group



## 共同プロジェクト パートナー

広報×DXサービスの共同開発

 PRAD JAPAN, Inc.

共同メディアの運営

 Hamee





# 2024年12月期 通期連結業績予想





# 2024年12月期 連結業績予想

- 連結売上高は前年比74～85億円を予想
- 2023年度に行った事業の選択と集中や、パートナー戦略の効果が出始め、今年度は営業利益70～140百万円、純利益75～110百万円の見込み

単位：百万円

2024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
	7,400～8,500	70～140	60～130	75～110	円 銭 10.77～15.83
前年比（%）	+30.2%～49.5%	-	-	-	-

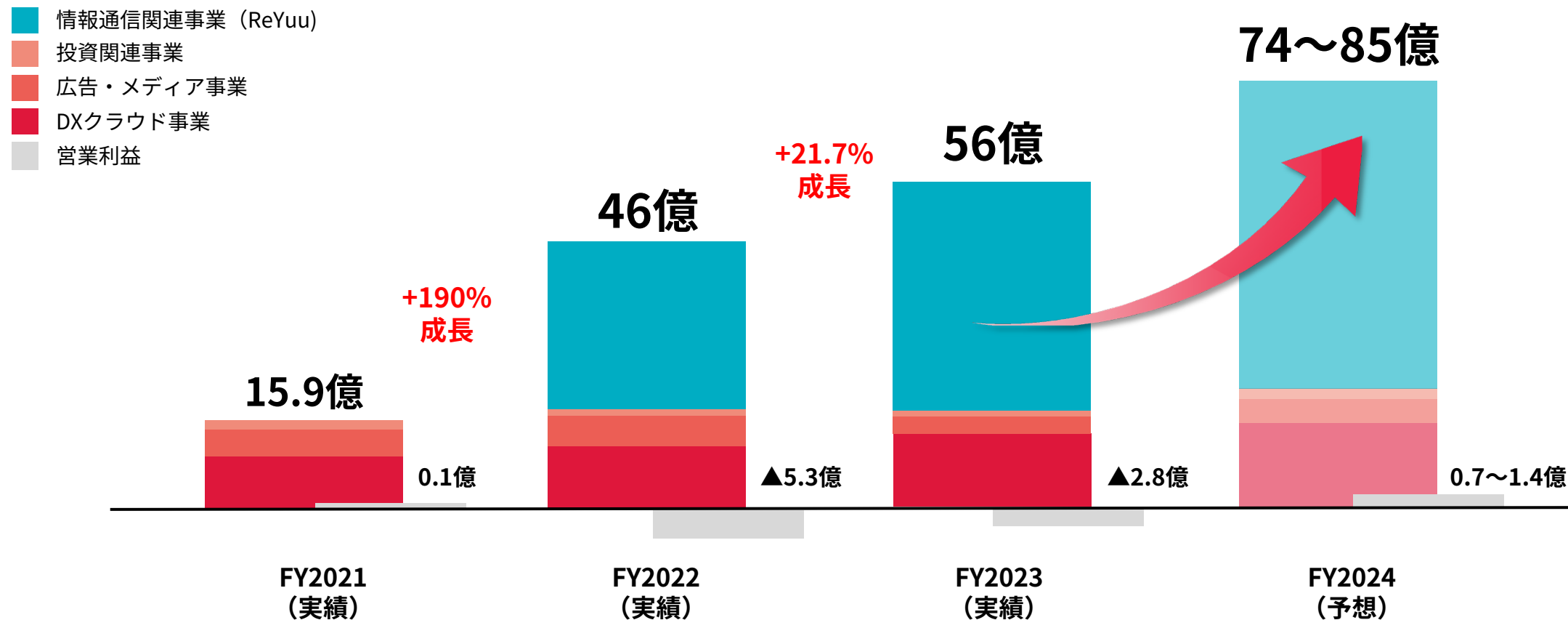
## 参考

単位：百万円

2023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	5,683	▲285	▲298	▲157	円 銭 ▲14.61

# 業績進捗

- 2023年は売上が大幅増収し、赤字幅も大幅改善
- 2024年は黒字に転換、売上は引き続き増収



# 経営体制（2024年1月1日付）

- 2024年1月より経営体制を刷新。若返りを図る経営体制

代表取締役社長



平野井 順一

執行部門

- コーポレート本部、内部監査室

兼務

ReYuu Japan株式会社 代表取締役会長  
株式会社Showcase Capital 代表取締役

代表取締役会長



永田 豊志

兼務

ReYuu Japan株式会社 取締役

取締役



森 雅弘

兼務

株式会社インクルーズ 取締役

取締役



中村 浩一郎

執行部門

- クラウドインテグレーション事業部

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）

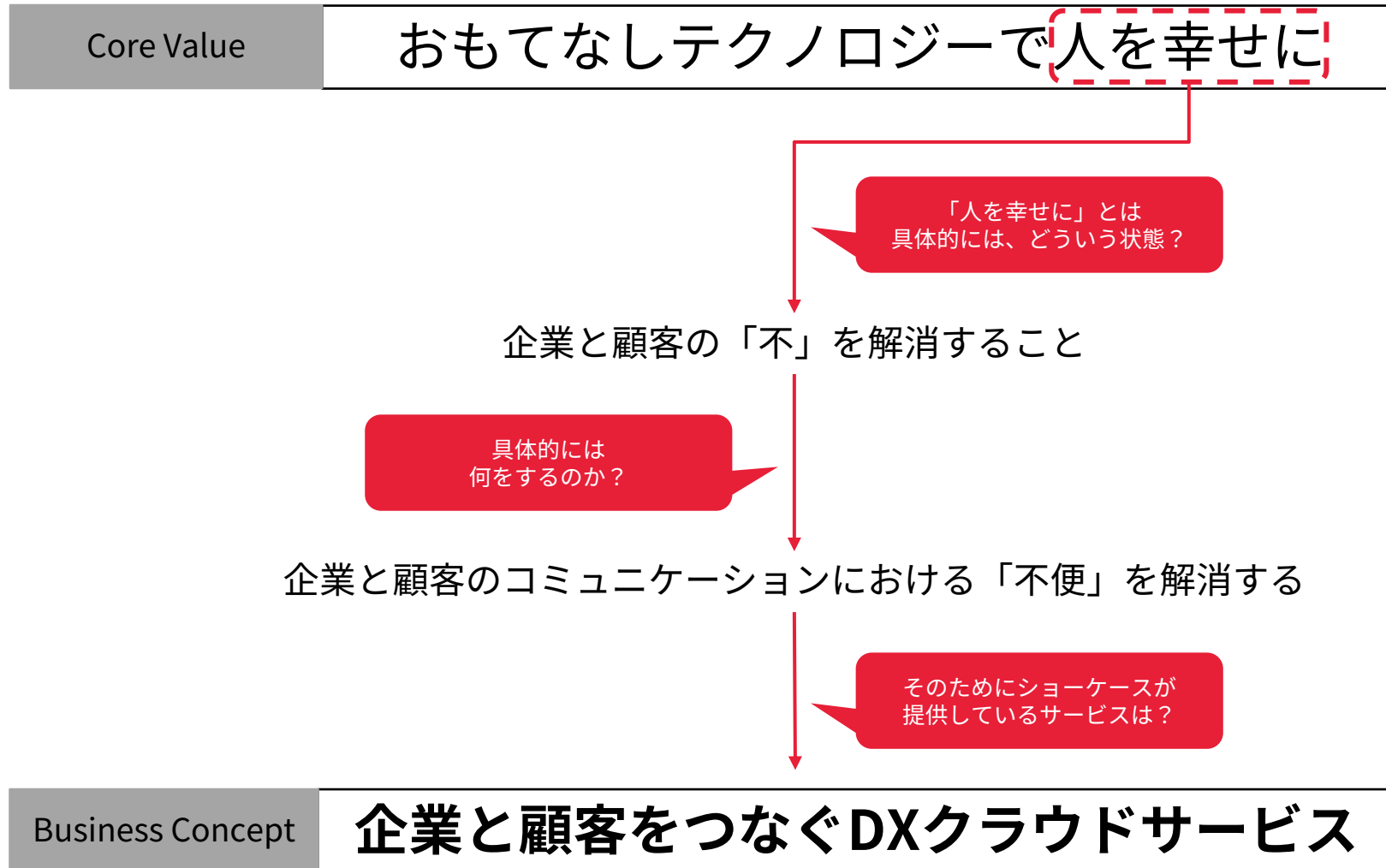
執行役員

安立 健太郎 加藤 文也

# APPENDIX



# 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）

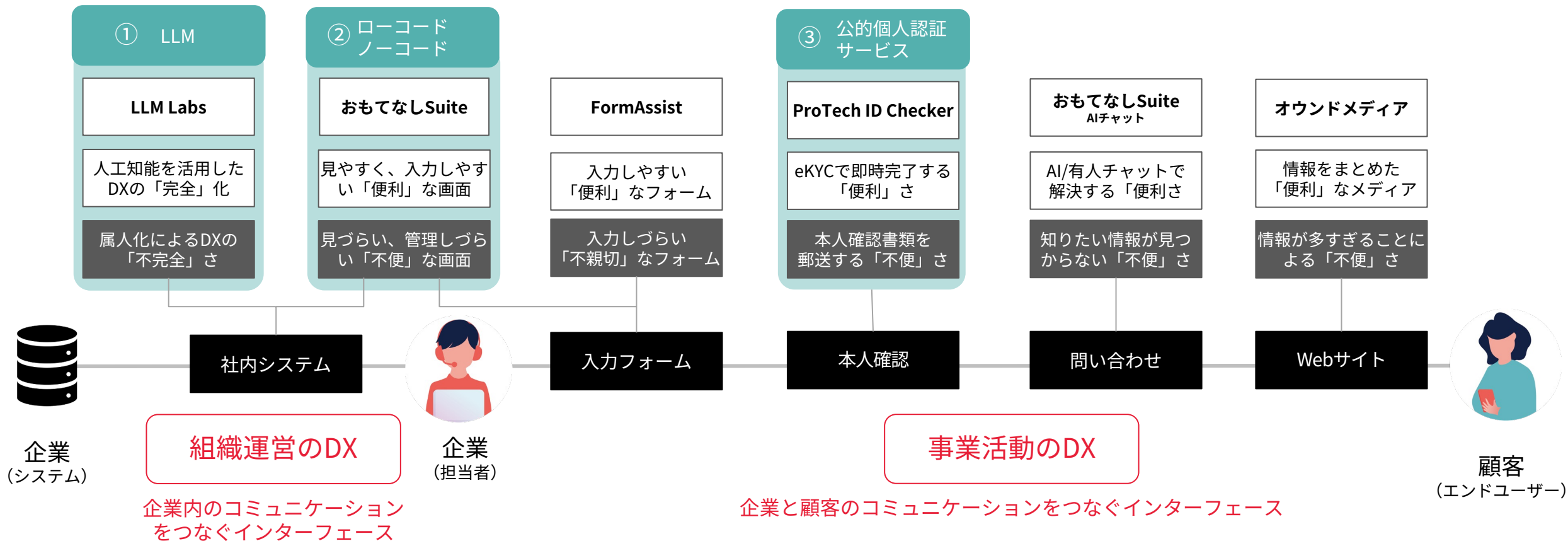
ショーケースのお客様=企業が、エンドユーザー=顧客とのデジタルなコミュニケーションにおいて「不便」と感じていたものを、テクノロジーを使って解消することで「人を幸せに」することに貢献



# 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ReYuu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

# 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

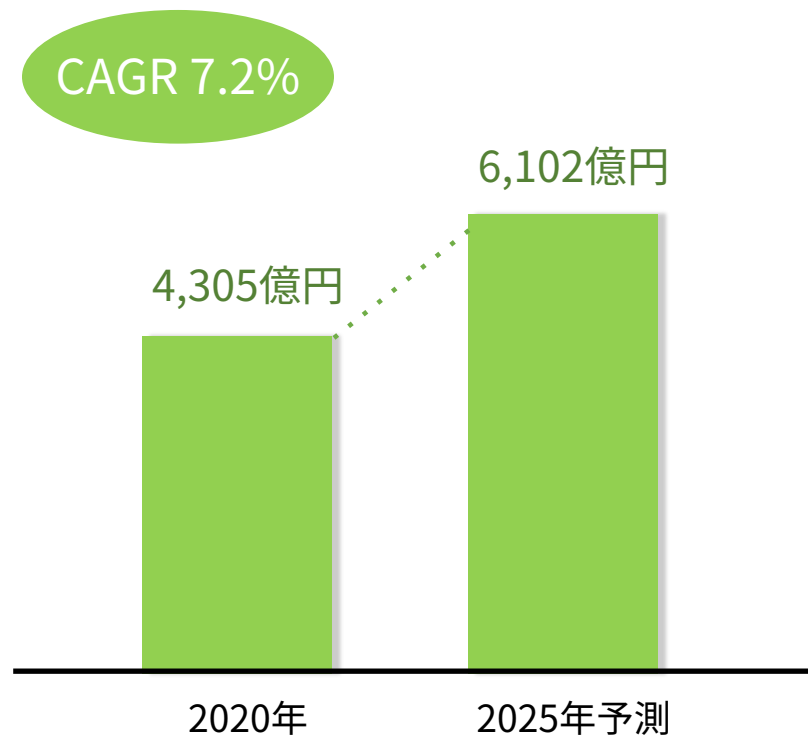
## ・自己株式の取得

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

# 全社として対面する市場 (TAM)

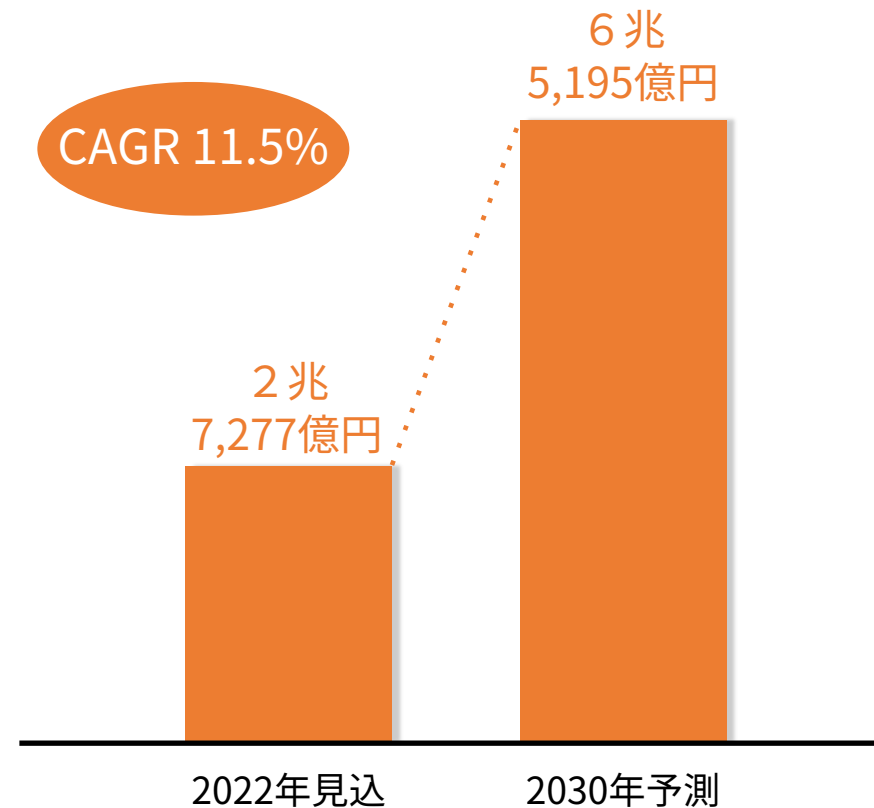
- 国内DX市場の市場規模は最も拡大する急成長市場である。国内DX市場の業界別の市場成長率を見ると製造分野、金融分野は市場規模が大きい

## 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

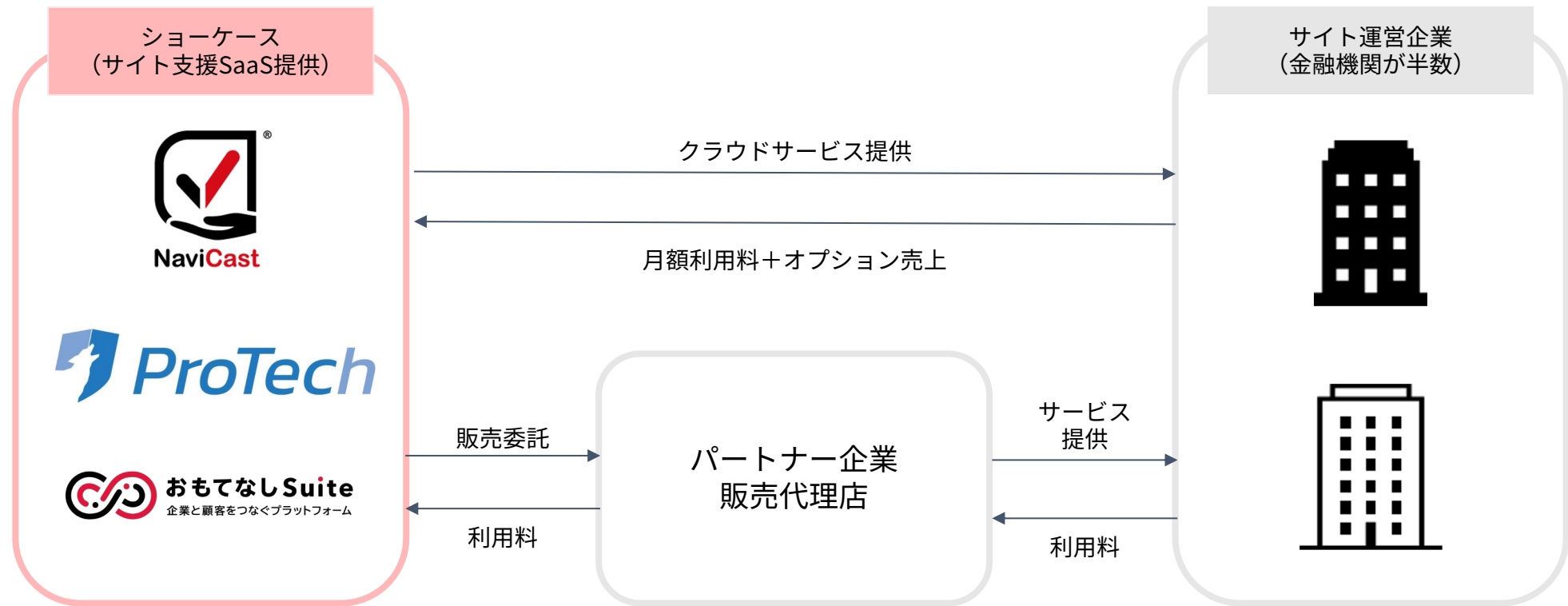


## オンライン手続きプラットフォーム 「おもてなしSuite」

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



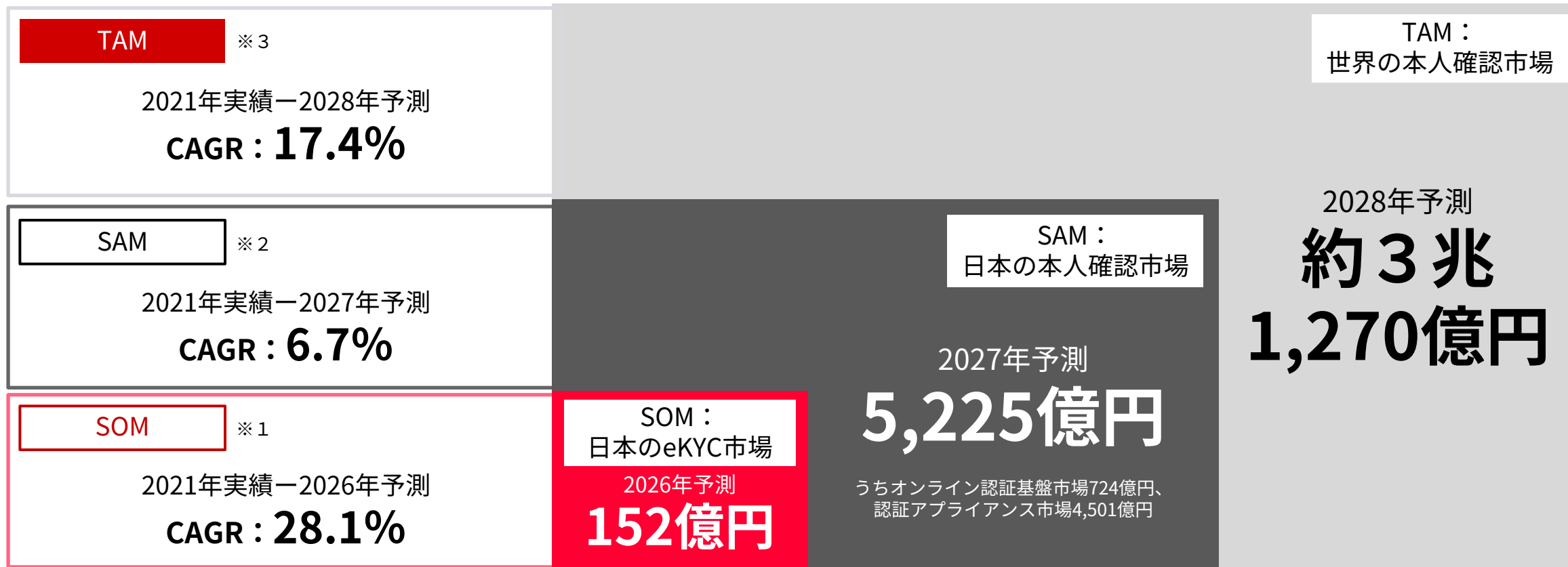
顧客単価 (月額+オプション)



継続率 (1-解約率)

# 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



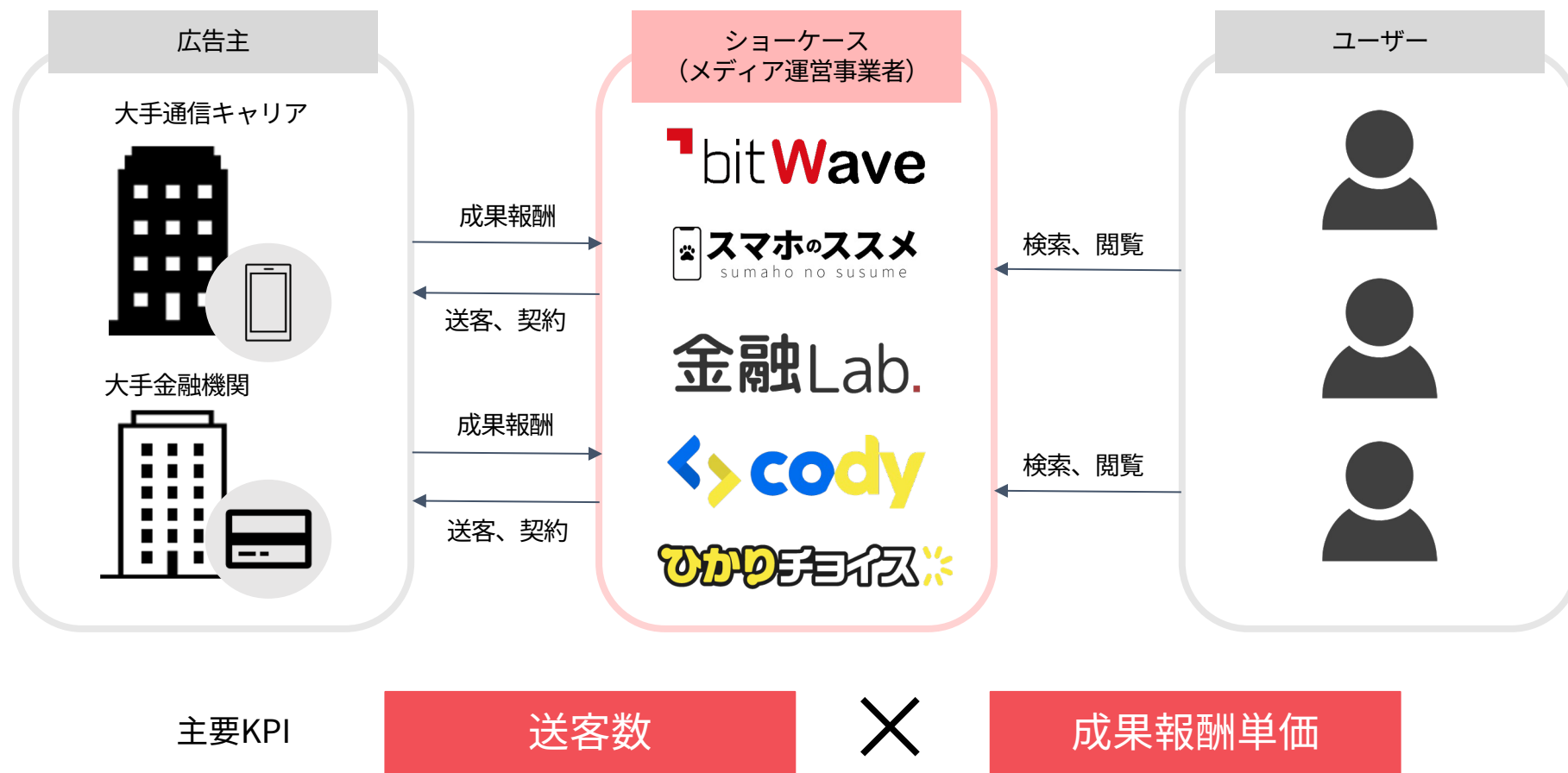
※1：株式会社アイ・ティ・アール『ITR Market View：アイデンティティ・アクセス管理／個人認証型セキュリティ市場2023』

※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』 43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



日本テレホン株式会社  
NIPPON TELEPHONE INC.

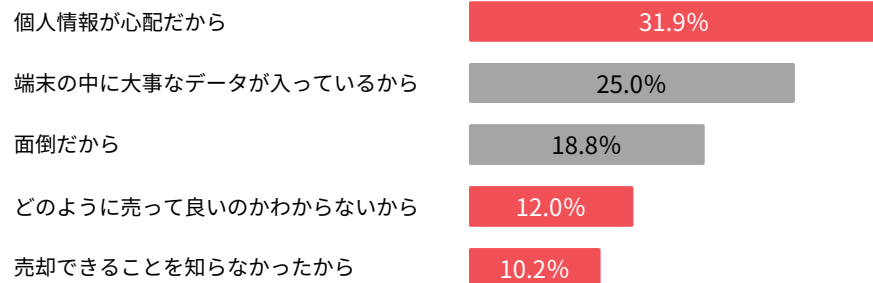
日本テレホン社はモバイル端末のリユース（再利用）を通じて、循環型社会の実現、環境負荷の低減を目指すことで、SDGsに取り組んでいます。

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。

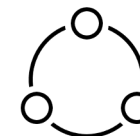
13 気候変動に  
具体的な対策を



## 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

### ICT

Information and Communication Technologyの略。  
情報(information)や通信(communication)に関する技術の総称。

# 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。

**問い合わせ先：**  
**株式会社ショーケース IR担当**  
**ir@showcase-tv.com**