

2021年 12月期

第 3 四半期決算説明資料



目次

1. トップメッセージと事業コンセプト
 2. 2021年12月期 第3四半期業績報告
 3. 成長エンジンの事業進捗
 4. 中期成長戦略
- APPENDIX

トップメッセージ～第二創業の3年目、新たな柱を創る

2019年、私が代表となり、当社の第二創業と位置づけ、これまで様々な改革を行ってきました。

初年度は、非注力領域の事業をすべて止め、経営体制や人事制度も刷新し、全社的にリストラチャリングを行いました。

2年目となる昨年は、新型コロナウイルスによる感染拡大の中、オンライン本人確認など新たな成長エンジンを始動しました。

そして、3年目となる本年度は、新サービスを従前からのマーケティングサービスに続く、新たな柱とすべく、尽力しております。

今こそ、ショーケースが持つ独自技術、累計8,000アカウントのSaaS導入から得た知見を活かし、日本の立ち遅れたDXを推進すべく、顧客の利便性、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

西田 肇

BUSINESS CONCEPT

企業と顧客をつなぐ DXクラウドサービス

ショーケースは、DX推進に不可欠なオンライン手続きや取引をもっとカンタンで安全なものとする、企業と顧客をつなぐインターフェースを改善するSaaSやプラットフォーム提供で日本一を目指します。

2021年12月期 第3 四半期業績報告



当期の事業運営と成長投資に関する基本方針

1. SaaSを中心としたストック型売上を強化
2. 新たな成長エンジンであるオンライン本人確認（eKYC）と、DXプラットフォームサービス【おもてなしSuite】（11月第一弾リリース）に積極投資
3. 期中では投資先行となるため、赤字
4. 第4Qに売上集中のため、通期業績予想は黒転見込み（期初開示の増収・増益を据え置く）
5. 中長期株式保有を促進するため継続的な増配政策を実施予定

第3四半期 連結業績

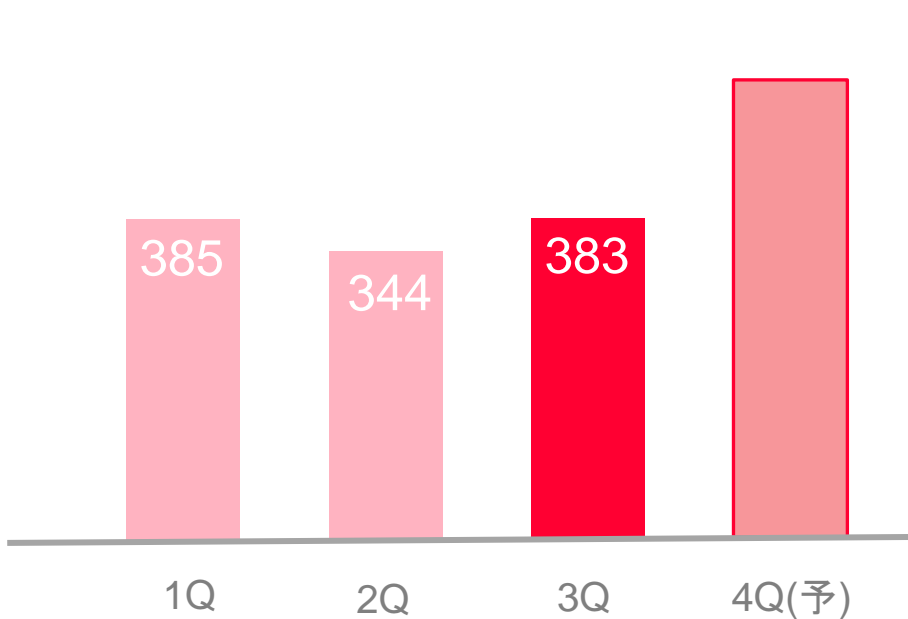
単位：百万円 2020年12月期 第3四半期	2021年12月期 第3四半期	前年同期増減率	備考
売上高	1,031	1,114	+8.0% SaaS事業、DX開発支援等の成長により増収
営業利益	▲28	▲64	- 成長サービスへの積極投資(開発・広告宣伝・人件費等)を継続し赤字
経常利益	▲23	▲31	- 営業外収入により赤字幅縮小
親会社株主帰属純利益	▲36	▲37	- 特別利益、損失に特筆すべきものはなし

連結業績 四半期毎推移および予想

上半期の先行投資より営業利益は赤字だが、事業成長により第3四半期会計期間では利益率が改善。
第4四半期に売上・利益ともに増加する見込みであり、通期連結業績は予定通りの着地を見込む。

売上高

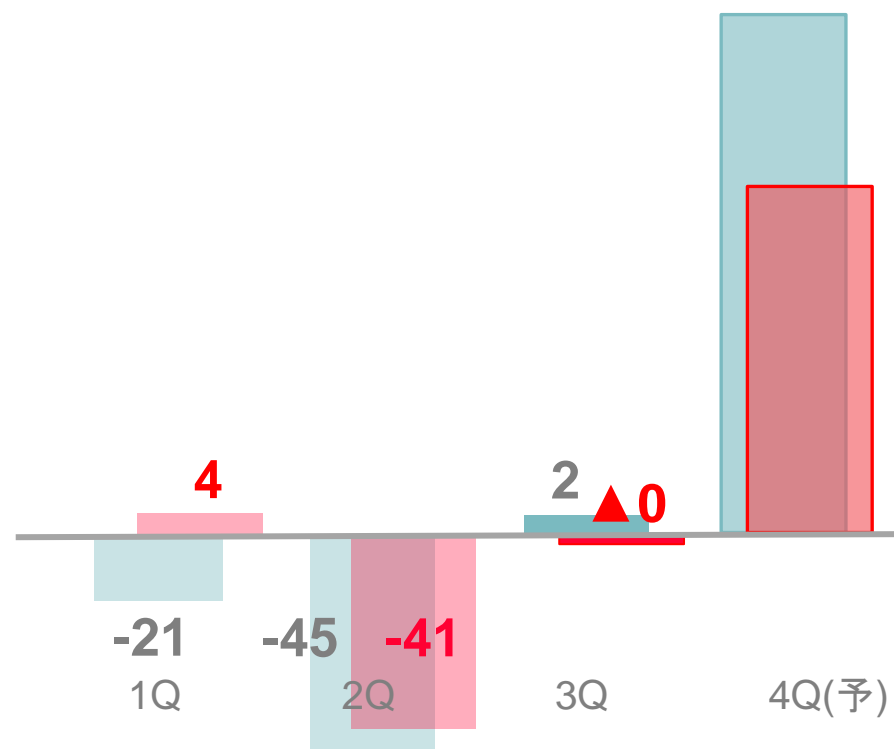
単位：百万円



営業利益

当期純利益

単位：百万円



通期連結業績予想（再掲載・変更なし）

増収・増益・増配を予定

単位：百万円	2020年12月期通期	2021年12月期通期	前年同期増減率
売上高	1,530	1,650~2,000	+7.8~30.7%
営業利益	45	60~100	+31.7~119.6%
経常利益	58	60~100	+1.9~69.9%
親会社株主帰属純利益	25	36~60	+38.8~131.4%
配当金（年間）	6.0円	6.5円	+0.5円

※新事業の進捗による業績影響が大きいことを踏まえ、レンジ形式で開示しております。

第3四半期 事業セグメント別サマリー

- **SaaS事業**

主力事業は堅調に推移。オンライン本人確認（eKYC）サービスが多様な業種へ導入が進み、販売数が増加。引き続き、広告宣伝などへの積極投資を実施。

- **広告・メディア事業**

新型iPhoneの販売開始により、スマホニュースメディアの売上高が好調。

金融商品比較メディアへの広告宣伝投資を継続しているため、営業利益は減少。

- **クラウドインテグレーション事業**

売上高増加、利益率も改善。第4四半期に開発案件納品が控えており、通期は黒転見込み。

第3四半期 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	前年同期増減率
SaaS事業（旧マーケティングSaaS）	696	+8.4%	476	+10.8%
広告・メディア事業	306	-3.6%	20	-42.2%
クラウドインテグレーション事業	95	+36.1%	2	N/A (※前年同期は▲6)
投資関連事業	15	+6953.2%	▲6	N/A (※前年同期は▲17)
プロフィット部門合計	1,113	+8.0%	493	+11.7%
全社共通費等	0	-44.4%	▲558	N/A (※前年同期は▲470)
全社合計	1,114	+8.0%	▲64	N/A (※前年同期は▲28)

【報告セグメントの名称変更】

第1四半期連結会計期間より、組織名称の変更に伴い、従来「マーケティングSaaS事業」としていた報告セグメントの名称を「SaaS事業」に変更。報告セグメントの名称変更によるセグメント情報に与える影響はなく、前第1四半期連結累計期間のセグメント情報についても、変更後の名称で開示。

【報告セグメント区分の変更】

当第2四半期連結会計期間より、組織変更に伴って経営管理区分の見直しを行い、従来「クラウドインテグレーション事業」に含めていた一部の事業を「SaaS事業」に含めるよう変更しております。なお、前第2四半期連結累計期間のセグメント情報についても、変更後の区分方法で開示。

(参考) 第3四半期 連結BS/連結PL

貸借対照表 [連結]

単位：百万円	2020年12月期 通期	2021年12月期 第3四半期
流動資産	2,477	2,147
固定資産	472	474
（うち、有形固定資産）	85	81
（うち、無形固定資産）	125	142
（うち、その他投資等）	260	250
総資産	2,949	2,622
流動負債	480	394
固定負債	298	145
純資産	2,170	2,082

資産の部は、現金及び預金が減少。負債の部は、短期借入金が増加、長期借入金が増加。純資産の部は剰余金の配当及び親会社株主に帰属する四半期純損失により減少。

損益計算書 [連結]

単位：百万円	2020年12月期 第3四半期	2021年12月期 第3四半期
売上高	1,031	1,114
売上総利益	762	844
販管費	791	909
営業利益	▲28	▲64
経常利益	▲23	▲31
特別利益	-	-
特別損失	7	3
親会社株主帰属純利益	▲36	▲37

売上高は増収、先行投資による販管費増加により減益。営業外収益により赤字幅は縮小。

成長エンジンの事業進捗



非対面・オンライン取引の需要増により導入業種が拡大！

ProTech ID Checker



ProTech ID Checker

ProTech AI Masking

AIを活用した自動マスクングサービス
「ProTech AI Masking」

ProTech MFA by SMS

多要素認証サービス
「ProTech MFA by SMS」

主な導入企業



賃貸事業の駐車場契約



カードローン



クレジットカード



暗号資産交換所



ビジネスファンディング



婚活サイト



無人シェアオフィス



オンラインスマホ買取



リユース本のサブスクリプションサービス



家電レンタルサイト



個別相談時の本人確認



結婚支援センター



「イシバシ楽器」の宅配買取



クラウドPOSシステム



不動産投資クラウドファンディング

人材派遣業
司法書士事務所
通信事業等



オンライン本人確認（eKYC）サービスのKPI推移

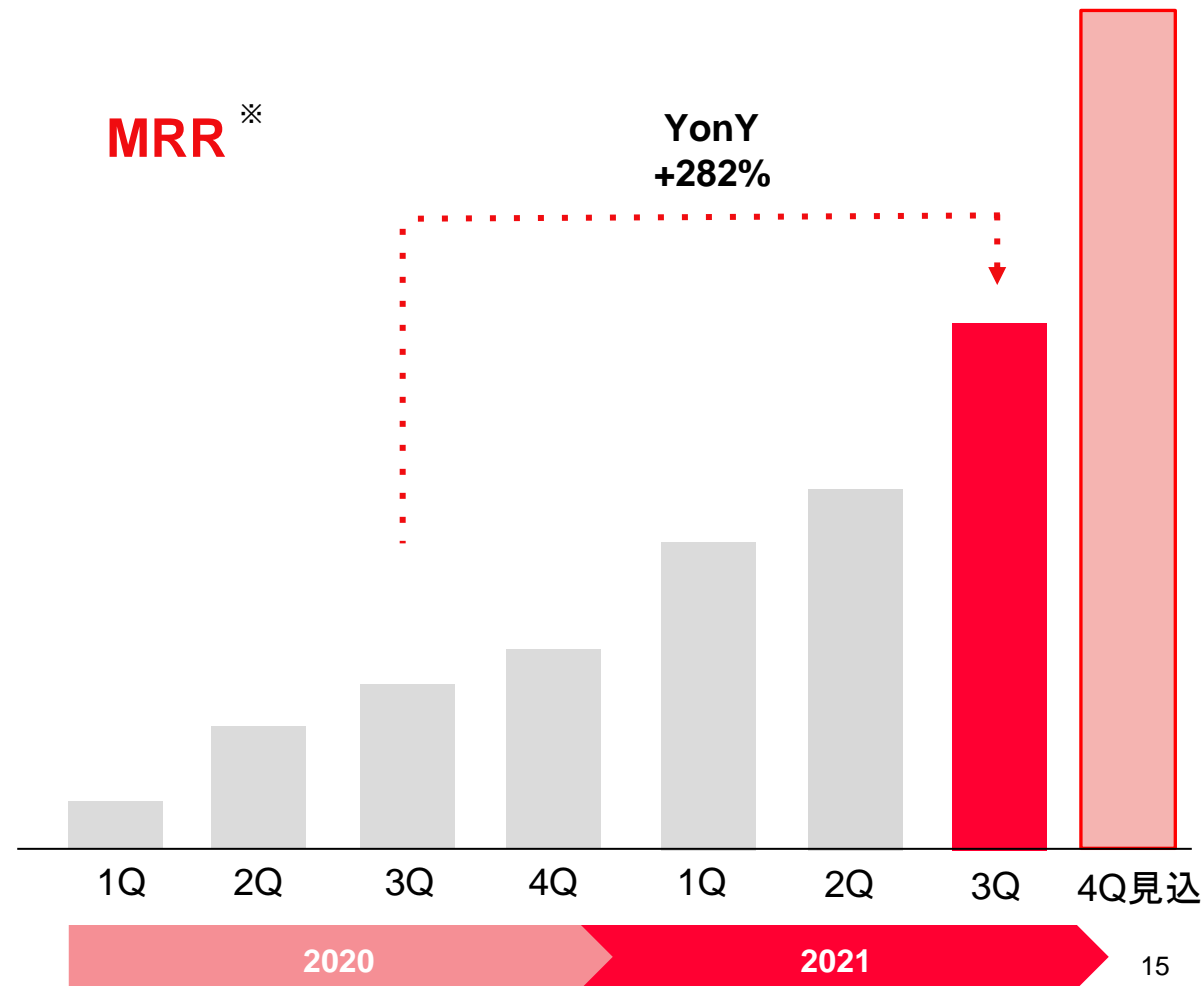
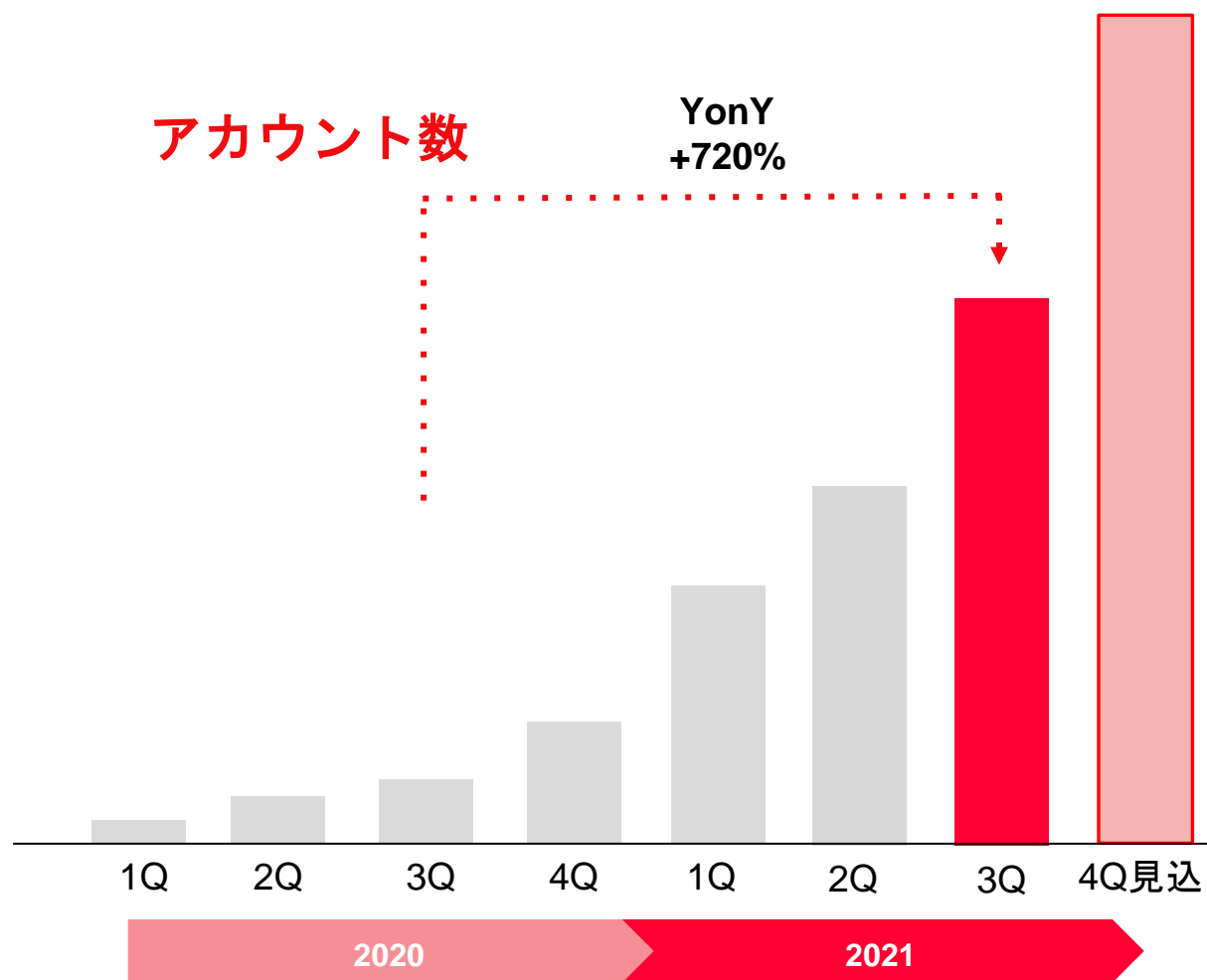
- 2020年コロナ禍の非対面取引拡大により問い合わせが急増。
- 2021年に導入企業が増加。高い成長性を実現している。
- 2021年3Qのアカウント数は前年同期増減率+720%、MRRの前年同期増減率は+282%。

アカウント数

YonY
+720%

MRR[※]

YonY
+282%



※MRR(Monthly Recurring Revenue):継続課金による月次収益で、初期費用等の一時的な売上は含みません。

DX推進の新プラットフォームサービス事業【おもてなしSuite】

 SHOWCASE



おもてなしSuite

企業と顧客をつなぐプラットフォーム



オンライン手続きを、
見やすく、わかりやすく、安全に。

企業と顧客をつなぐ、あらゆるユーザーインターフェース作成と、
業務システムへのデータ連携を一気通貫で実現。

DX推進の新プラットフォームサービス事業【おもてなしSuite】

IT人材の不足

開発・稼働まで
時間がかかる

企業のDX推進における課題

DX推進の
コストが膨大



ショーケースの
「おもてなしテクノロジー」で
社会の「不」を解消

Webフォームや
ページなどスピー
ディに作成できる

業務システム
との連携が容易

オンラインの
手続きが
「わかりやすく
簡単」

安心・安全な
セキュリティ

低コストかつ安全で高品質
プログラミング不要

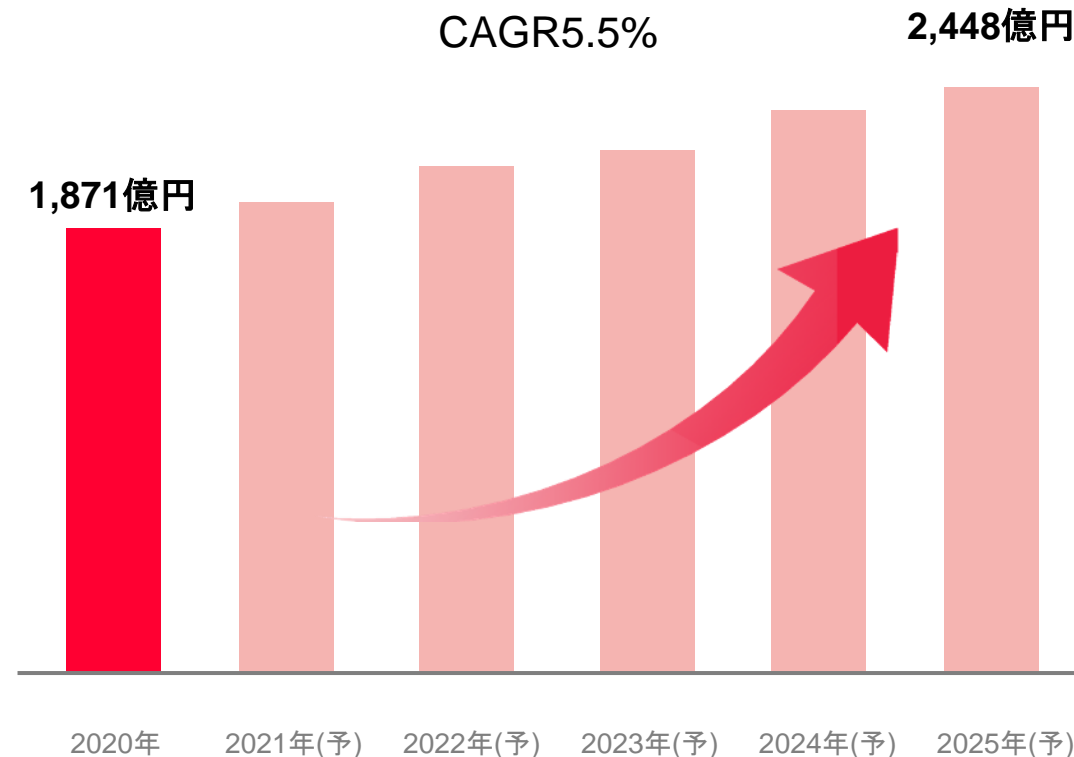
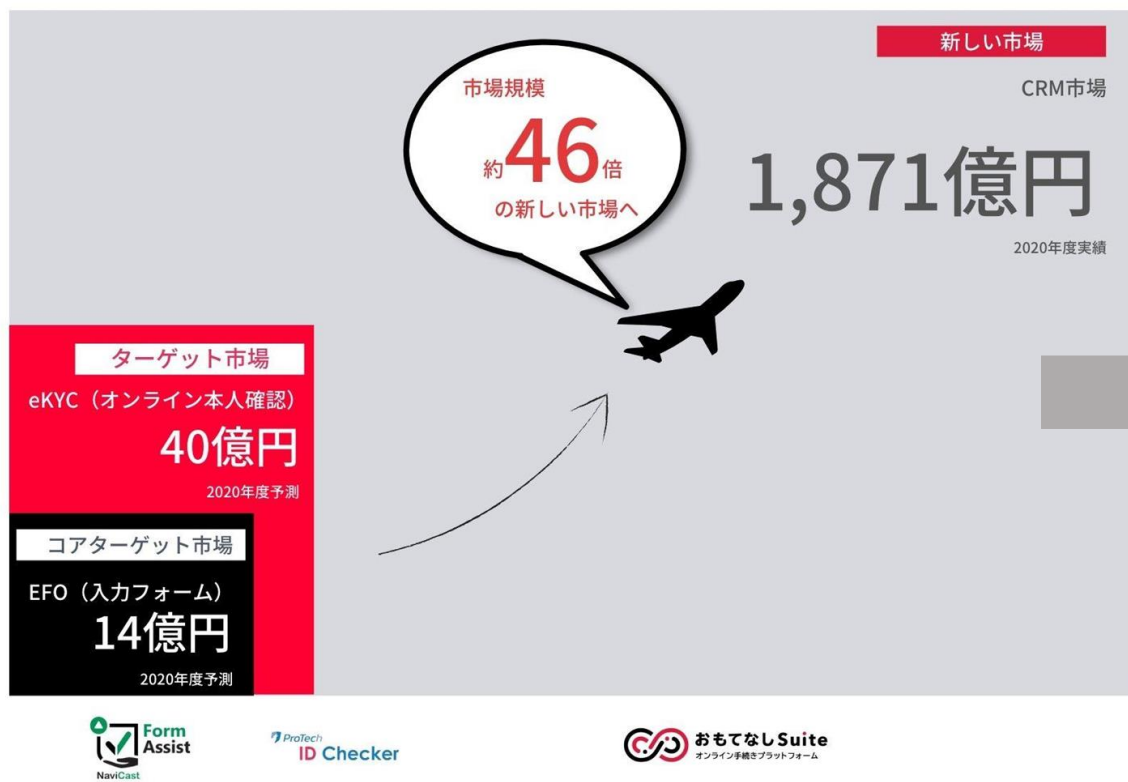


DX推進の新プラットフォームサービス事業【おもてなしSuite】

■ 対象マーケットの拡大

これまでの対象となるコアマーケットはEFO市場、eKYC市場。

「おもてなしSuite」はクラウドで顧客管理を行う成長性の高いCRM市場において、強みを活かしたユニークなポジションで成長を目指す。



※出典：ITR「Market View：メール/Webマーケティング市場2021/入力フォーム最適化市場」より

※出典：株式会社矢野経済研究所「eKYC市場規模推移・予測」(2021年7月)より

※出典：IDC Japan：国内CRMアプリケーション市場予測(2021年7月)より

国内CRMアプリケーション市場予測

DX推進の新プラットフォームサービス事業【おもてなしSuite】

■ 第一弾【おもてなしSuite CX】をリリース

企業と顧客がWebサイト上のチャットやLINE、次世代チャネルの「+メッセージ」を通じて円滑なコミュニケーションを可能とする「おもてなしSuite CX」

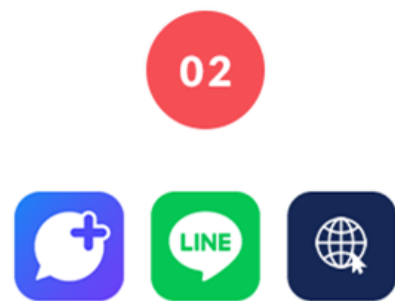


おもてなしSuite CXの特長



有人チャットにおける機能が充実

- ・チャットボット⇄有人チャットを自由に切り替え可能
- ・オペレーターごとに担当するスキルやテナントを設定可能
- ・オペレーターのステータス状況を把握可能



「LINE」「+メッセージ」にも対応

- ・ブラウザ上のチャットだけでなく、メッセージングアプリ（「LINE」「+メッセージ」）にも対応しているため、顧客とのコミュニケーションの幅が広がります。



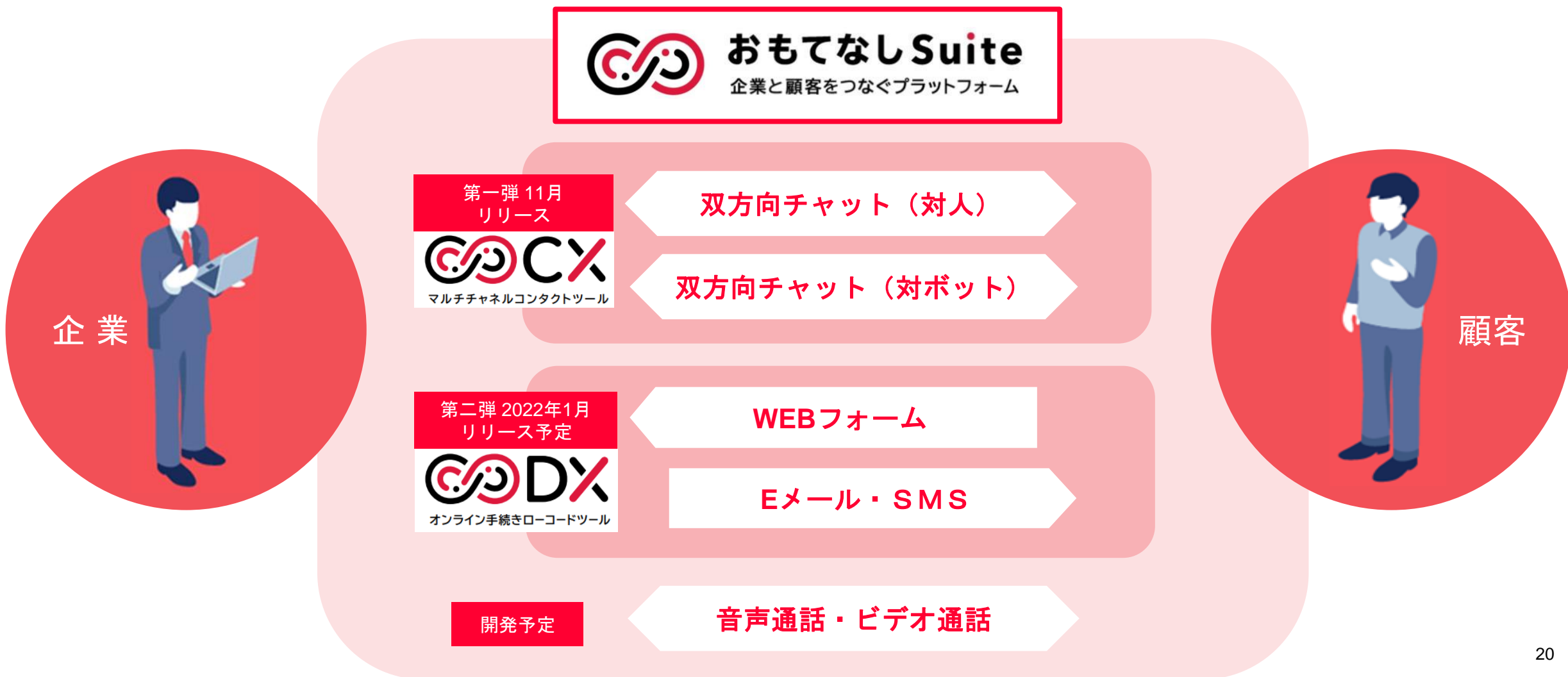
タグの設置のみですぐに使える

- ・既存のサービスページにJavaScriptのタグを挿入するだけで利用が可能。
- ・低コストかつスピーディーに導入できます。
(ブラウザ上のチャットのみ)

DX推進の新プラットフォームサービス事業【おもてなしSuite】

■ 今後の展開

「企業と顧客をつなぐ」全ての場面に必要な機能をワンストップで提供できるプラットフォームを目指します。



中期成長戦略（再揭示）



■ 中核事業の新サービス投資で事業成長

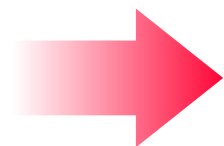
急増する社会課題を解決するオンライン本人確認やオンライン手続きプラットフォーム開発への投資を強化
拡大するDX市場で、各界のリーディングカンパニーとのSaaS化システム開発を展開

■ 有力パートナー企業との積極的なアライアンス

AI inside 株式会社をはじめ、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

■ 中核事業の拡大を目的とするM&A戦略

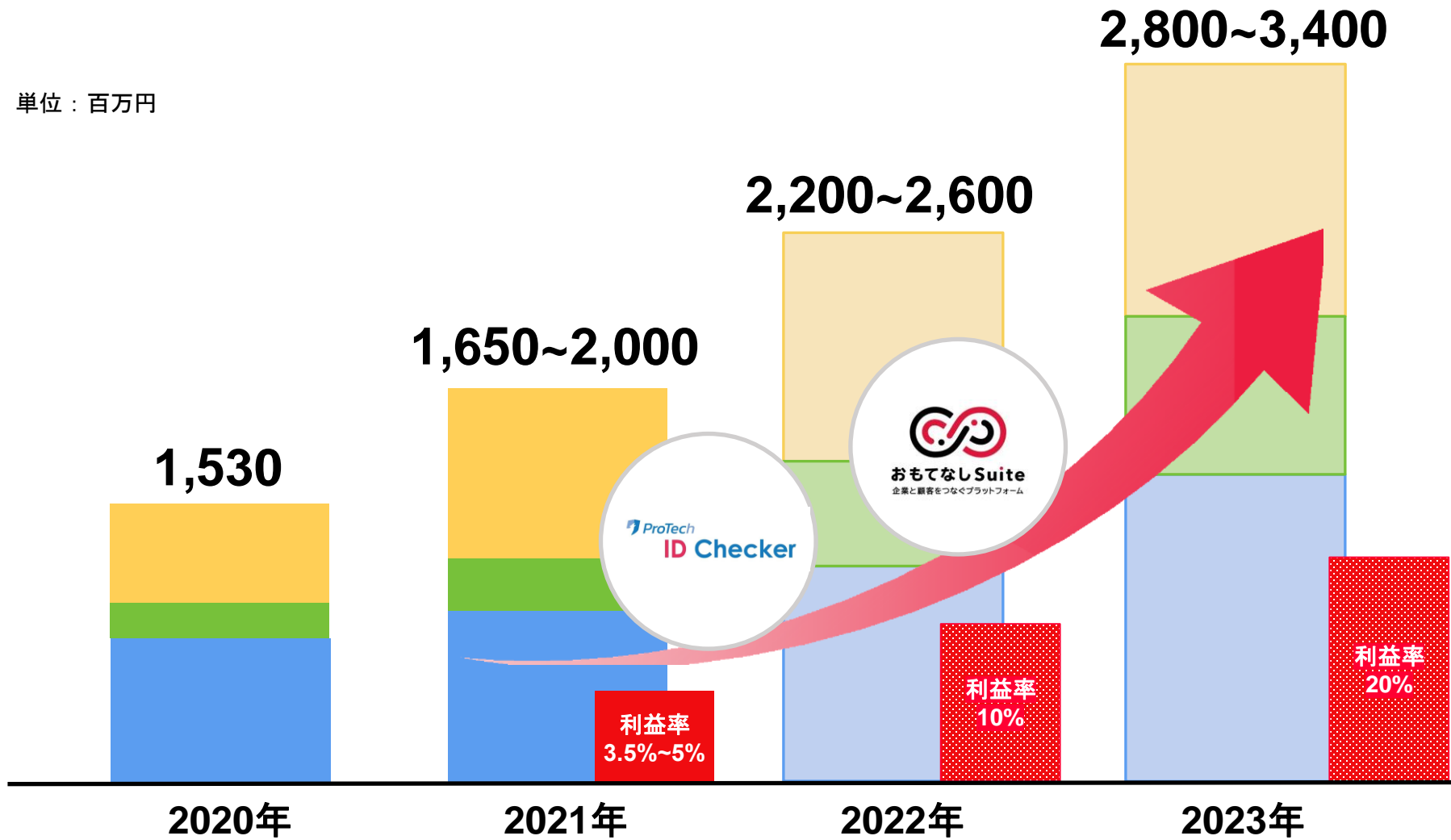
中核事業の規模拡大、優秀なエンジニア確保等を目的としたM&Aを計画



中期的企業価値の向上と株主還元

中期の成長イメージ

単位：百万円



広告・メディア事業

金融系メディアへ投資強化し
事業拡大
営業利益率30%

DX支援開発

開発規模の拡大
SaaS開発ノウハウを展開
営業利益率10%

SaaS事業

オンライン本人確認(eKYC)
新フロントエンドプラットフォーム（おもてなしSuite）が拡大
営業利益率65%



補足資料



おもてなしテクノロジーで人を幸せに

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

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)

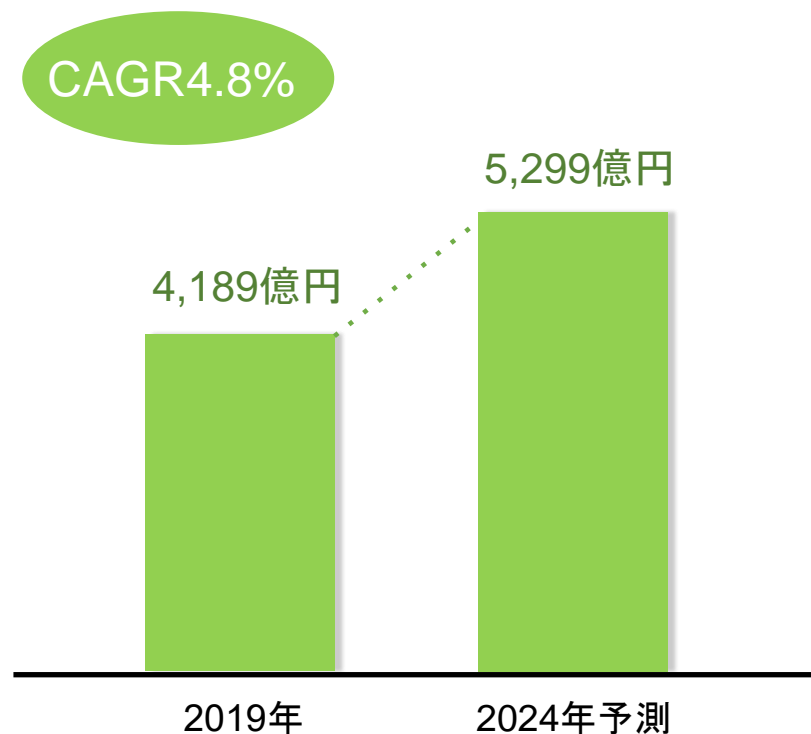
事業内容： ① SaaS事業(マーケティング・セキュリティ)
② 広告・メディア事業
③ クラウドインテグレーション事業（DX支援開発）
④ 投資関連事業（Showcase Capital 100%子会社）



全社として対面する市場（TAM）

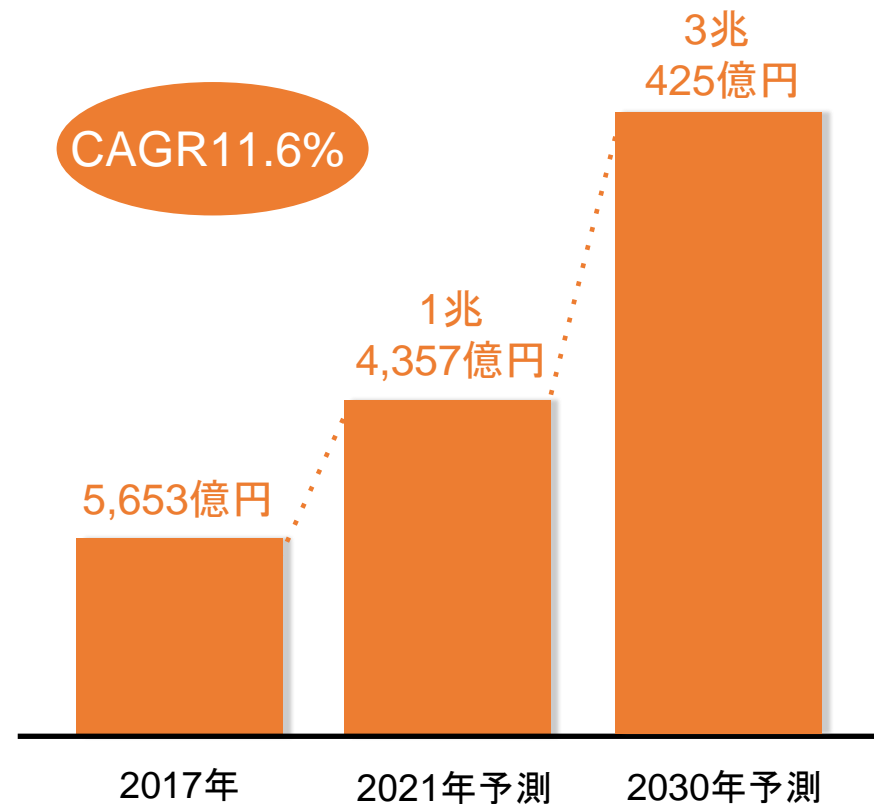
国内DX市場の市場規模はもっとも拡大する急成長市場である。国内DX市場の業界別の市場成長率を見ると製造分野、金融分野は市場規模が大きい。

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

主力SaaS事業における収益モデルと拡大戦略

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。

サブスクリプション売上（ストック型）



アカウント数

×

月額固定課金

+

従量課金による
アップグレード

+

一時金売上（フロー型）



オプション機能の追加

新サービスや
他社連携サービスの提供

個社毎のDX支援開発の提供

戦略 1 : 契約件数の拡大

戦略 2 : 1 契約あたり売上高の拡大

テレワークの成功事例としてのショーケース～東京テレワークアワード大賞

コロナ禍でも従業員が働きやすく、企業が成長する環境を全社で推進した結果、東京都の主催する「第1回 TOKYOテレワークアワード」中小企業の部で大賞を受賞。



【第1回「TOKYOテレワークアワード」大賞】株式会社ショーケース

テレワーク関係の
オンラインセミナーも実施

IT部門・DX推進向け ウェビナー
TOKYOテレワークアワード大賞企業の2社が語る
テレワークの安全/便利な環境構築

株式会社船場
DX本部 副部長
和泉田 満氏

株式会社ショーケース
代表取締役社長
永田 豊志氏

SEMBA SHOWCASE HENNGE

6.15 開催 16:00-17:30

徹底
討論

ニューノーマル時代の
「働きがいある職場」とは
- TOKYOテレワークアワード、Great Place to Workを受賞した2社の事例から考える -

開催日 2021年5月11日(火)
時間 12:00 - 13:00
場所 オンライン配信

登壇者

永田 豊志氏 (株)ショーケース
大澤 穂高氏 (株)フラッグシップ
オグストラ

脇村 瞬太氏 (株)うるる
ディスカッション
パートナー
黒田 悠介氏

ファシリテーター

SHOWCASE Flagship Orchestra fondesk

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。

セグメント別事業概要① SaaS事業

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)」



国内トップの利用実績数がございます。

全金融業界シェア率

70.4%*



導入フォーム数

5,000超



実績5,000フォーム以上、入力フォーム最適化市場で7年連続シェアNo.1のEFO(入力フォーム最適化)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

ショーケースのキャンタン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。

大手ネット銀行も導入

スマホでキャンタン
本人確認
キャンタン
eKYC



「ProTech ID Checker」は、開発不要ですすぐにご利用いただける導入が簡単な本人確認のためのサービス。IDセルフイー型の「ProTech ID Checker Type S」、AIを活用した自動マスクングサービス「ProTech AI Masking」、多要素認証サービス「ProTech MFA by SMS」など、サービスラインナップを拡充。

セグメント別事業概要② 広告・メディア事業

Webメディア

bitWave

スマホのススメ
sumaho no susume

金融Lab.

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。

2021年新型iPhoneの販売アフィリエイトが好調。

金融メディア

The image displays three screenshots of financial media websites. The first is '金融Lab', featuring an American Express card and a 'クレジットカード徹底比較' (Credit Card Thorough Comparison) article. The second is 'クレジットカードの通信簿' (Credit Card Communication Book), showing a search interface for credit cards with filters for card type (普通, ゴールド, プラチナ) and annual fee (永年無料, 初年度無料, 学生無料). The third is '山田のレソナードール' (Yamada's Resonance), a channel with 1.55 million subscribers, featuring a 'BEST プラチナカード 5' (Best Platinum Cards 5) article.

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3.9万人（2021年11月現在）を超え、金融情報を誰でもわかりやすく解説。

セグメント別事業概要③ 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。

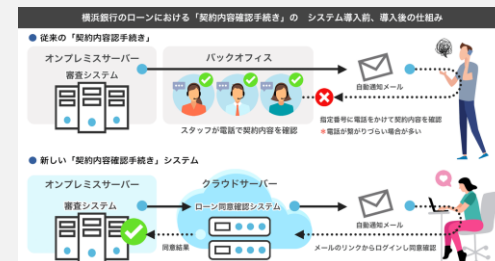
広報PR業界のDX支援



PR大手のプラップジャパン(東証JQS:2449)との合弁会社PRAP nodeの広報PR業務を自動化する「PRオートメーション」は、サービス開始後1年間で300社以上の企業が採用。継続した機能開発を実施。

金融業界のDX支援

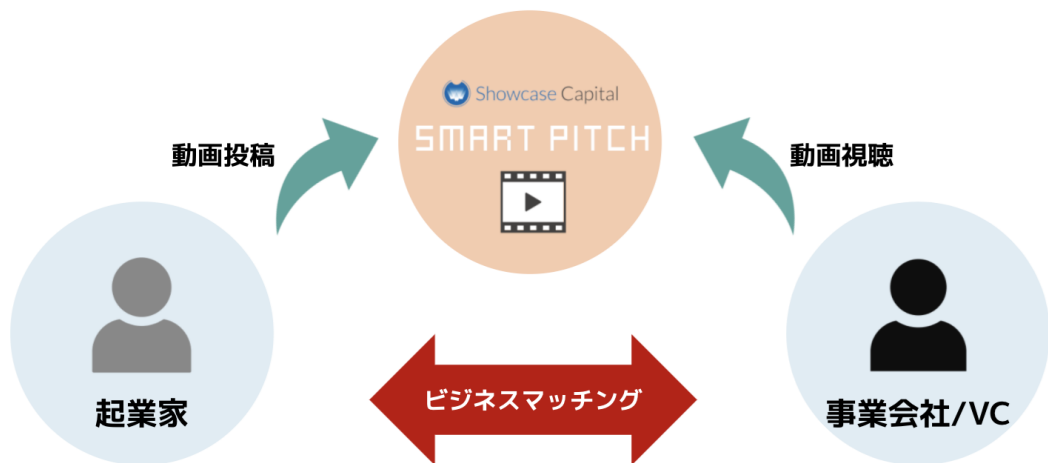
横浜銀行



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。

セグメント別事業概要④ 投資関連事業 (運営：株式会社Showcase Capital)

SmartPitch



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2020年にスタート。

スタートアップの登録社数：300社以上

事業会社等の投資家：130社以上

(2021年11月時点)

ライブ型イベント



ライブ型のオンラインピッチイベントも定期開催

顧客企業の一部～金融セクターが売上高ベースで過半

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

EC

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
エスピー食品株式会社	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

野村不動産アーバンネット株式会社	株式会社アパハウス
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
株式会社レオパレス21	

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～独自の技術やノウハウを知財として積極的活用

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。