

2022年3月23日

各 位

会 社 名	株式会社ショーケース
代表者名	代表取締役社長 永田 豊志 (コード番号：3909 東証一部)
問合せ先	コーポレート本部 経営企画部長 森 友也 (TEL 03-6866-8555)

当社の経営戦略に関するお知らせ

当社は、本日「2022年12月期の通期連結業績予想及び配当予想並びに中期経営計画の見直しに関するお知らせ」を発表いたしました。

この内容について、別添のとおりお知らせいたします。

経営戦略説明資料

以 上

2022年 12月期
経営戦略説明会



2022年3月23日

ショーケースについて



おもてなしテクノロジーで人を幸せに

私たちは、「おもてなし」と「技術」を組み合わせたサービスで、
社会の“不”を解消し、人の幸せに寄与する企業をめざしています。

- 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： 113名 ※正社員 86名(2021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・おもてなしSuite)
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）

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

第1回「TOKYOテレワークアワード」大賞受賞に続き、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」にも選出されました。優れた企業の先行事例として、厚生労働省の「テレワークセミナー」に登壇するなど、働き方を軸としたブランディングにより、事業継続などのリスク軽減、人材戦略における優位性を目指しています。



ウェビナー情報 10.27 (水) 13:50~14:20

厚生労働省主催「テレワークセミナー」

講演名：
ニューノーマル時代の
持続可能な新しい働き方

登壇者：
代表取締役社長：永田豊志



企業と顧客をつなぐDXクラウドサービス

従前からの中核事業かつ成長事業

1. SaaS事業

EFO市場シェアNo.1で培ったWebサイト最適化・UI/UX技術を活かし、市場規模の大きいCRMへ進出、投資を強化。



2. 広告・メディア事業

国内有数のスマホメディアの運営ノウハウを多角化展開。金融商品中心にメディア数を増加させ、集客力を強化。



社内新事業

3. クラウドインテグレーション事業

ショーケースの強みであるSaaS開発ノウハウと大手企業の業務ノウハウを融合した企業のDX支援開発事業を展開



4. 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



M&Aによる今後の成長事業

5. モバイル事業

ジャスダック上場のリユースモバイル事業などを運営する日本テレホンを連結子会社化



今後の成長戦略



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

- SaaS事業
- 広告・メディア事業

2

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

3

非連続事業成長を
めざすM&A

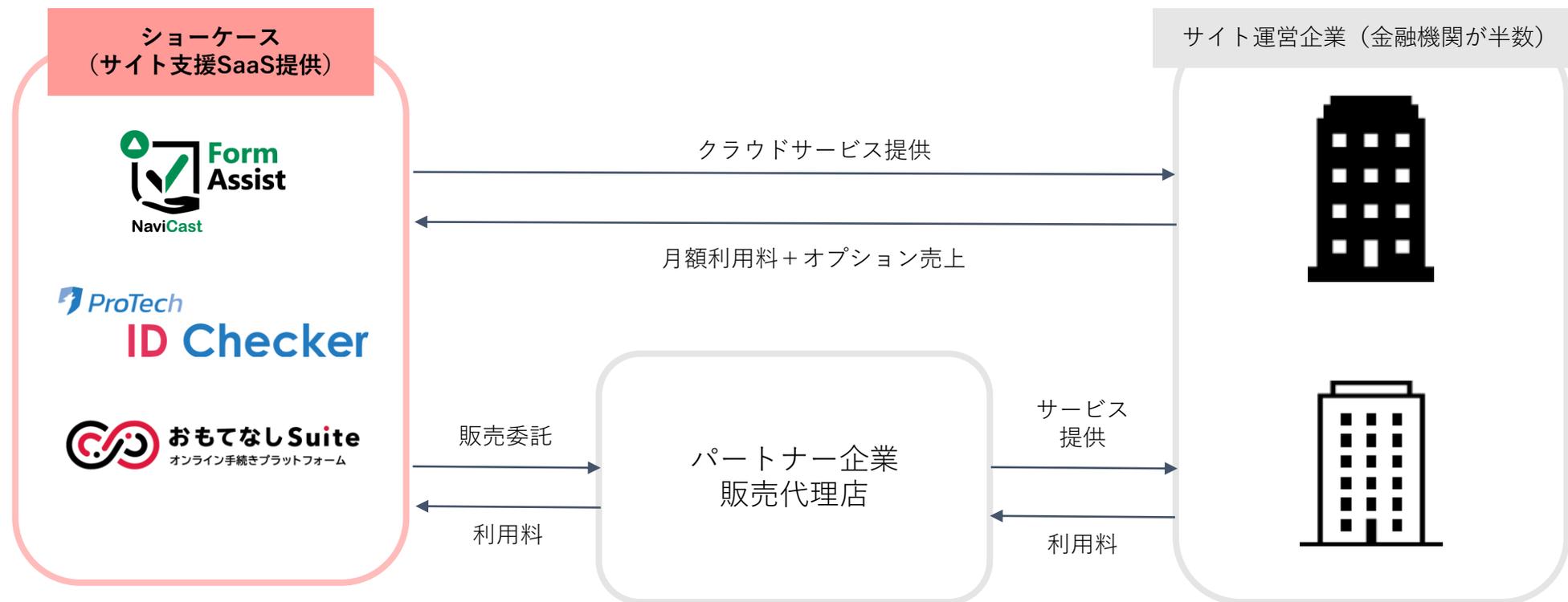
- 日本テレホン株式会社

中核事業の成長戦略～SaaS事業



1. SaaS事業：ビジネスモデル

- サイト運営企業へ月額課金（サブスクリプション）でWebサイト支援ツール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)

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>



	氏名 <input type="text" value="山田"/>	〒 <input type="text" value="106-0032"/>
送信ボタン制御	オートコンプリート	郵便番号検索
氏名 <input type="text"/>	▼進行状況	<input type="text" value="*****"/>
カナ <input type="text"/>	60%	abc123
フリガナ自動入力	プログレスバー	パスワード表示
		✓英字 ✓数字 ✓桁数

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

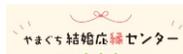


- 「導入が簡単だと思う eKYCソリューション」「eKYCソリューション 価格満足度」「消費者が選ぶ本人確認サービス 使いやすさ」の3項目で1位を獲得。(ゼネラルリサーチ調べ)
- 日経xTECH EXPO AWARD 2019 「セキュリティ賞」受賞

知的財産

特願2019-079794、特願2020-214544

<導入企業>



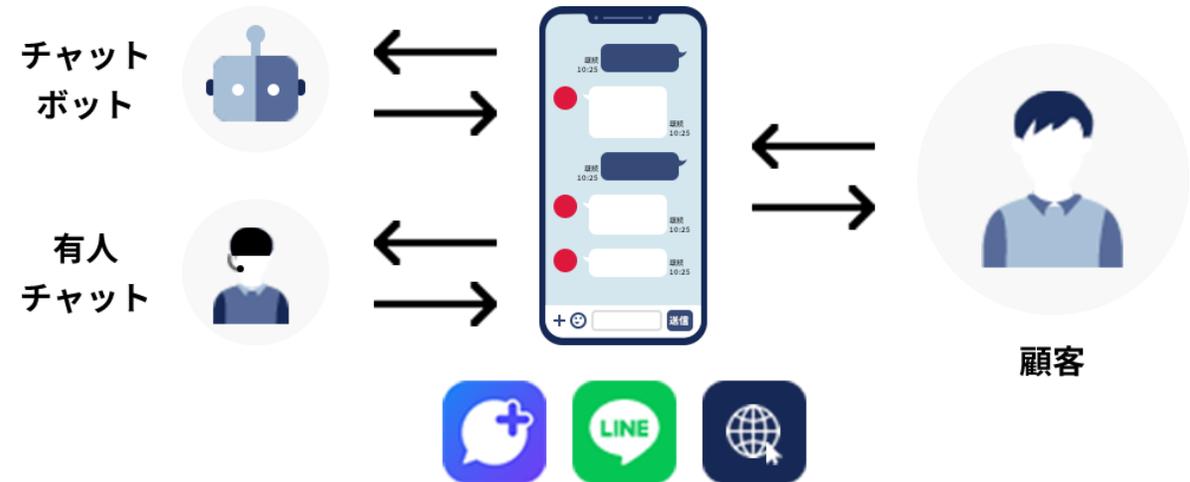
「おもてなしSuite」：企業と顧客をつなぐオンライン手続きプラットフォーム

おもてなしSuite DX



入力フォームなどのオンライン手続きを、専門知識不要・プログラミング不要で作成できるローコードツール。SFA・CRMツールとの広範囲な連携や、ショーケースの認証ツール（eKYC）や読み取りツール（OCR）等との連携を予定。

おもてなしSuite CX



電話による対応窓口を、ブラウザ上のチャットなどのテキストコミュニケーションでオンライン化するツール。対応の途中でもオペレーターが引き継ぐことができるため、複雑な問い合わせにも対応可能。

より大きな市場へ：SaaSの戦略商品を投入



おもてなしSuite
企業と顧客をつなぐプラットフォーム

SaaS事業 サービスと対応する市場規模

新たな戦略商品



おもてなしSuite
企業と顧客をつなぐプラットフォーム

市場が非常に大きく、成長余地が大きい
大規模な宣伝とプロダクト強化で
早期にシェアを獲得

成長エンジン



ID Checker

高成長が見込める成長市場
広告宣伝・パートナー販売を強化

中核サービス



安定したキャッシュフロー創出

ターゲット市場

eKYC (オンライン本人確認)

40億円

2020年度予測

コアターゲット市場

EFO (入力フォーム)

14億円

2020年度予測

新しい市場

CRM市場

市場規模

約46倍

の新しい市場へ

1,871億円

2020年度実績

※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

“おもてなし”を軸にしたプロモーション活動をスタート

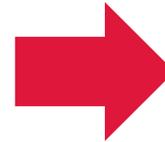


「中小企業からニッポンを元気にプロジェクト」にショーケースも参画
今後、公式アンバサダーの滝川クリステルさんを起用した「おもてなしSuite」のPR活動を実施

SaaS事業：グロースイメージ

2020年～2021年

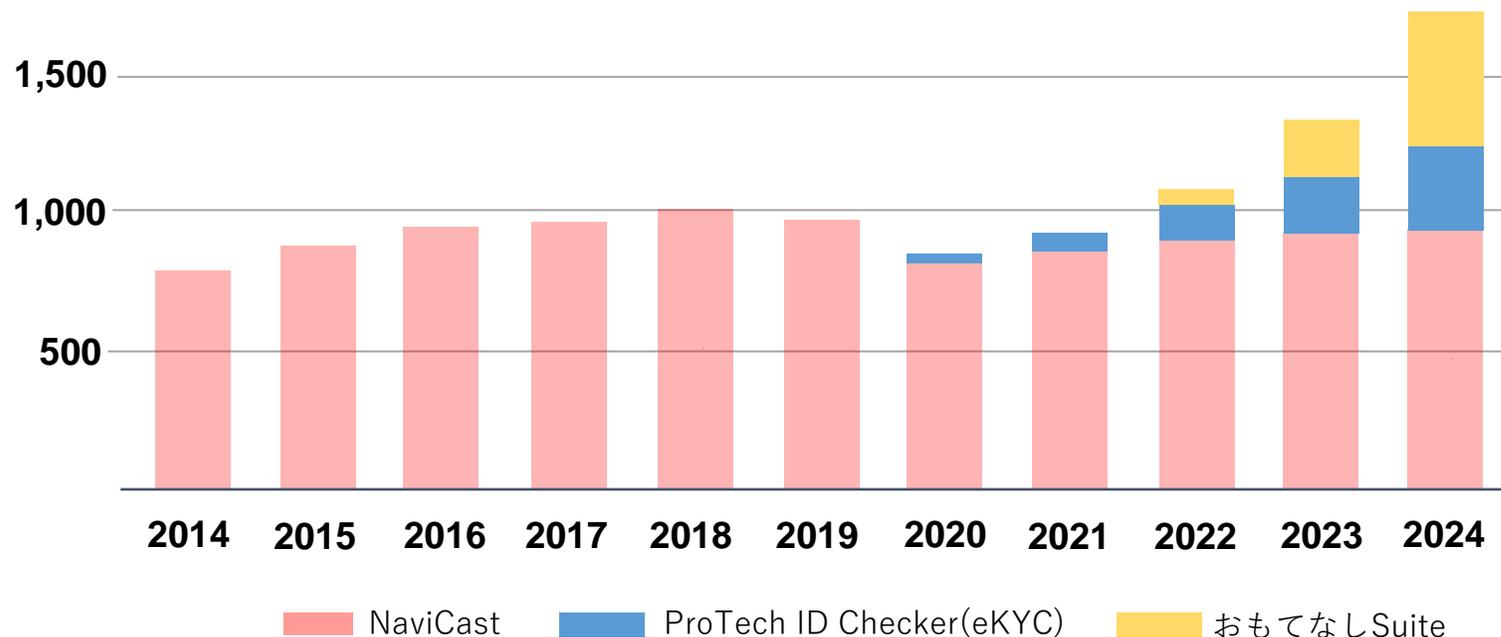
- 下降トレンドであったNaviCastシリーズのトレンド転換を実現
- 成長エンジンであるProTech ID Checker(eKYC)サービスの創出と投資による成長
- コロナ禍に営業販売チャネル転換でデジタルマーケティングを強化



2022年～2024年

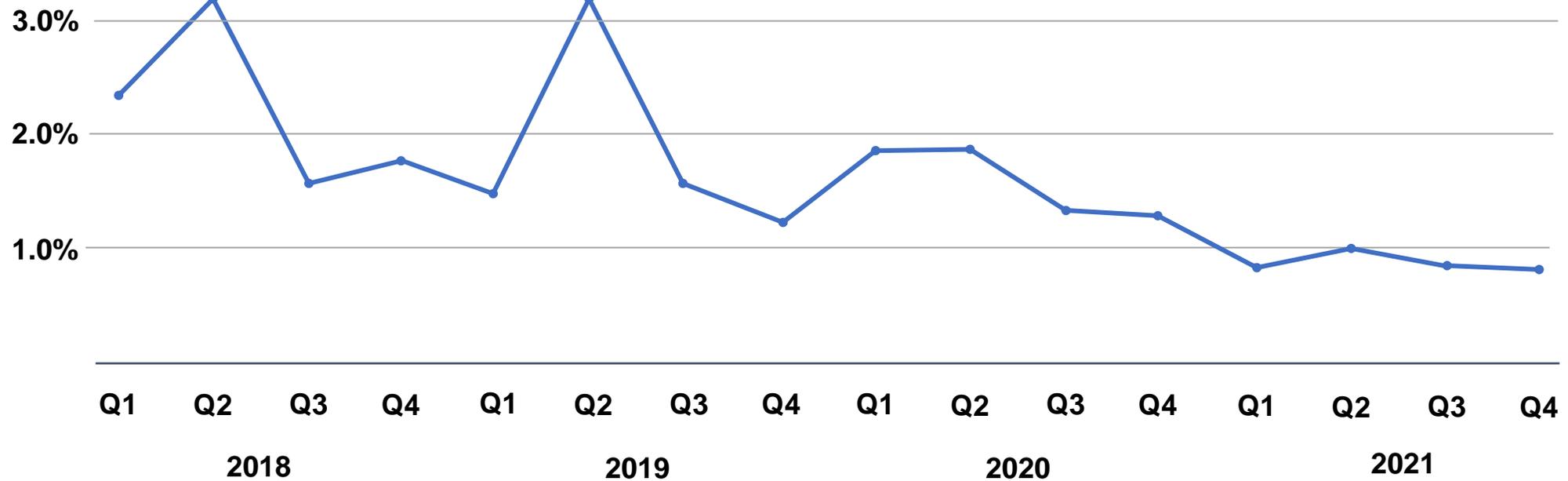
- 対象マーケットを拡大するおもてなしSuiteシリーズ創出による拡大戦略
- 2024年、ProTech ID Checker(eKYC)とおもてなしSuiteシリーズの新サービスで、売上高割合の約半数を目指す

売上高推移（ARR+初期費用）



重要なKPI：SaaS事業 解約率

- コンサルタントによる提案力の向上と解約率の低い「ProTech ID Checker(eKYC)」のアカウントが増加により解約率が低下
- 2021年は月平均解約率は1%未満で推移

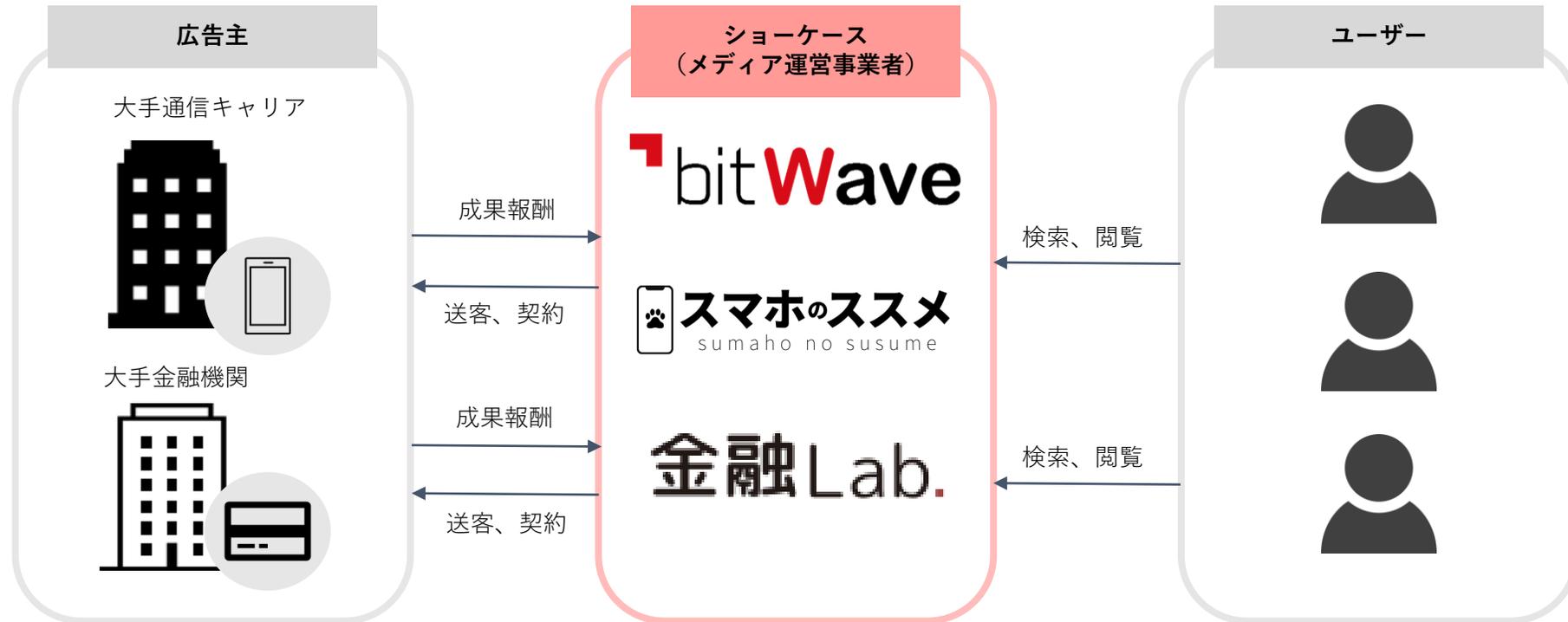


中核事業の成長戦略～広告・メディア事業



2. 広告・メディア事業：ビジネスモデル

- 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、総量も増やして成長をはかる



主要KPI

送客数

×

成果報酬単価

広告・メディア事業：2つのカテゴリでメディア運営

スマートフォンニュースメディア

bitWave

スマホのススメ
sumaho no susume



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。

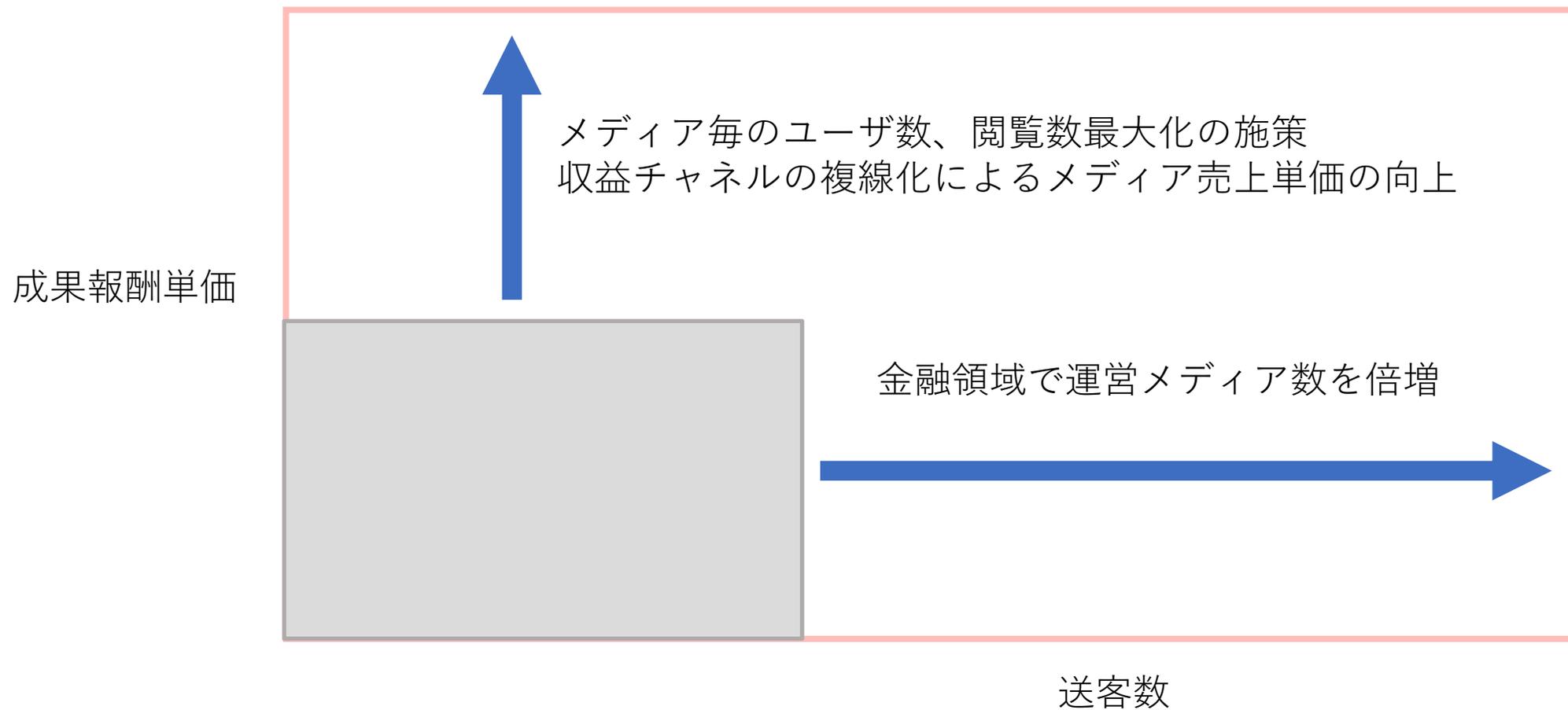
金融商品比較メディア



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。

広告・メディア事業：拡大戦略

- 広告・メディア事業は、収益性の高いスマートフォン関連ニュース系メディアを軸に新しいメディアを展開
- 培ったメディア運営ノウハウと高い集客力のあるメディアを創出し成長を目指す

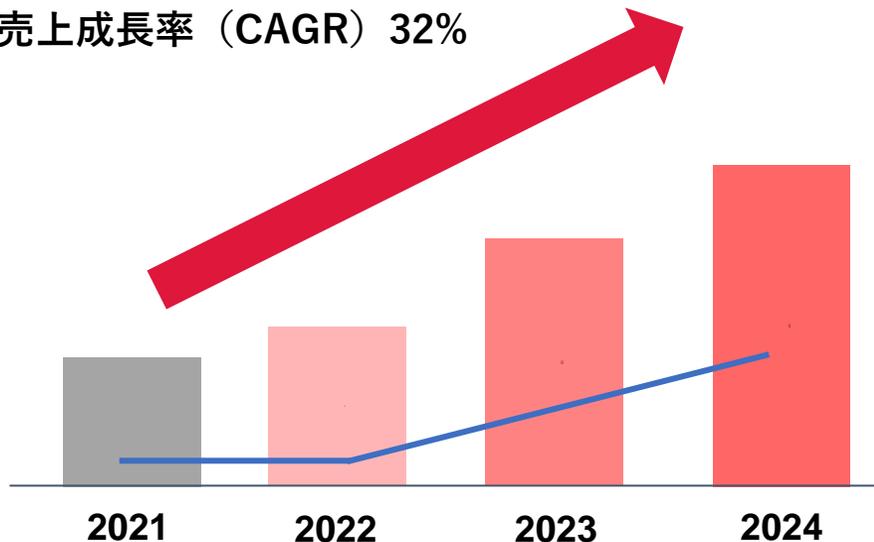


広告・メディア事業：グロースイメージ

- 売上成長率を最重要指標（KGI）とし、投資を最大限に加速

■ 売上高
— 営業利益

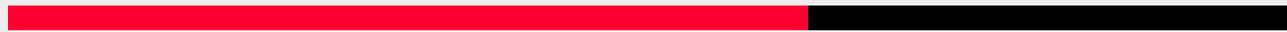
売上成長率（CAGR）32%



事業成長戦略

- 広告宣伝費を投下し、集客力を向上させ売上成長を実現する
- 2022年は新メディアの構築と成長に投資するため収益性は低い
- 2023年以降、売上成長とともに収益率が高まる

有力パートナー企業とのアライアンス



自前販売主義からの転換：セールスチャネルを複線化し、成長を加速

- 販路拡大、DX支援を加速させるために、有力パートナーとのアライアンスを積極的に展開



【販売パートナー】

eKYCツール「ProTech ID Checker」とのサービス連携



【販売パートナー】

「おもてなしSuite CX」 + eKYCツール「ProTech ID Checker」の拡販



【DX支援パートナー】

北都銀行の取引先企業のDX支援

資本業務提携・合併事業：共同開発プロジェクトや事業の共同運営

- 販路拡大、DX支援を加速させるために、有力パートナーとのアライアンスを積極的に展開



【長期的パートナーシップ構築を目的とした資本・業務提携】

デジタル入力部分に関する共同開発プロジェクト進行。AI inside社の主力商品であるAI OCRの「DX Suite」についての販売パートナー契約を締結。販売体制を強化し成果創出を目指す。



【業界特化型DX支援開発・合併会社設立】

プラットフォーム株式会社を設立し、広報・PR支援SaaS「PRオートメーション」をリリース。サービス開始後1年間で300社を超える導入企業数となる。日本PR協会が主催する「PRアワードグランプリ2021」において奨励賞を受賞。

非連続事業成長をめざすM&A



日本テレホン株式会社との資本・業務提携を実施

両社の経営資源を有効活用し、双方の基盤を融合する資本・業務提携



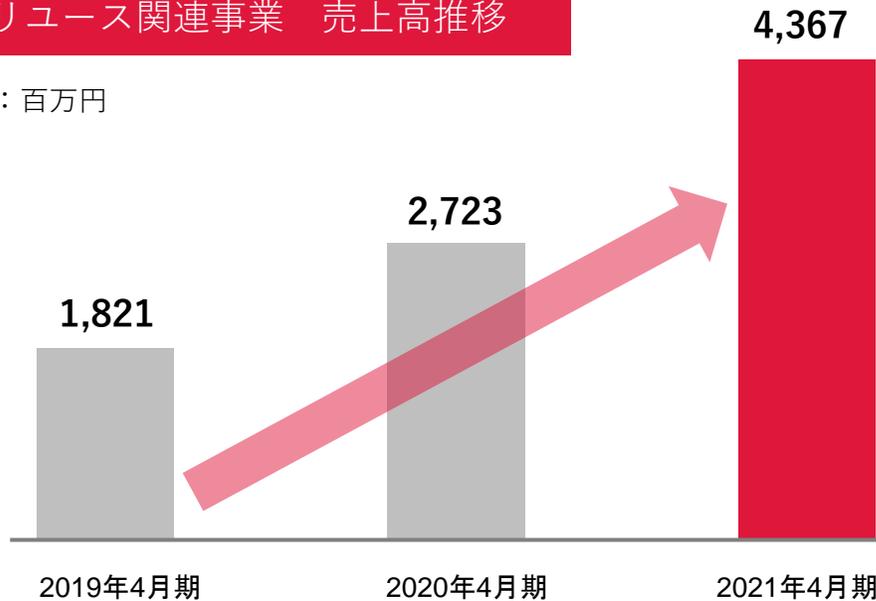
- 本資本業務提携において日本テレホン社の新株式2,310,000株（発行済株式総保有率40.24%）を取得
- 取締役会構成員過半数となる取締役専任により支配力基準に該当し、連結子会社となる

日本テレホン株式会社について

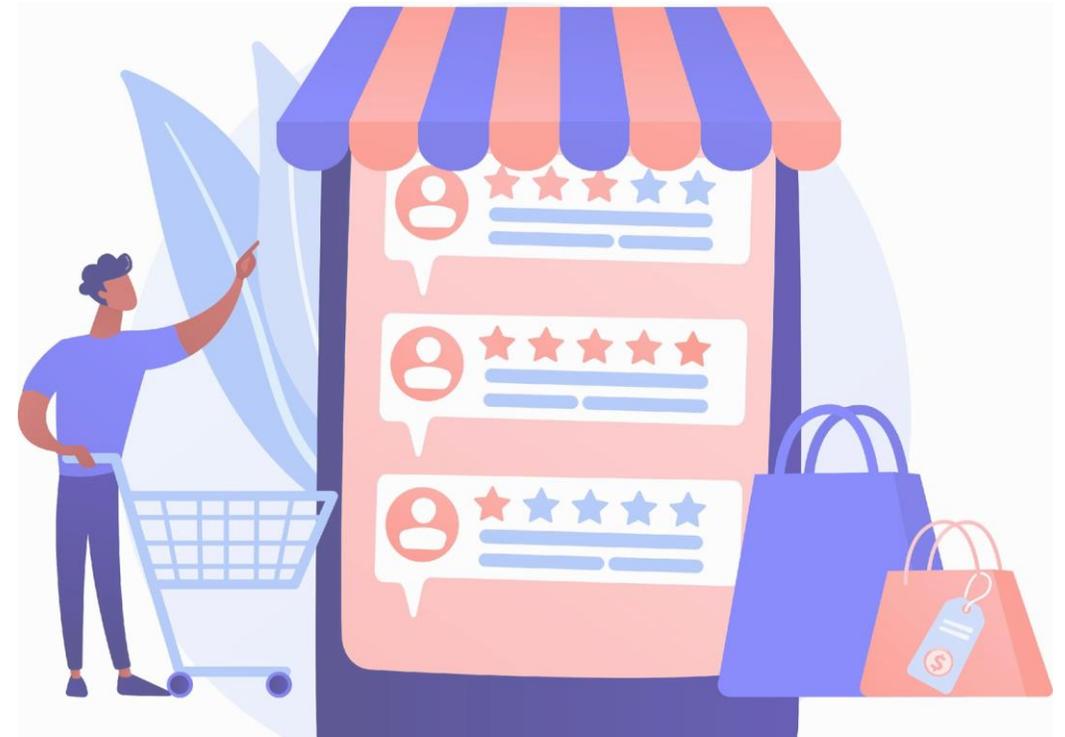
- リユースモバイル関連事業が成長
- iPhone等の人気機種豊富な調達ルートと納品販売までのサプライチェーンマネジメントが強み
- 総務省がオブザーバーを務める、業界団体「一般社団法人リユースモバイル・ジャパン」創設メンバーとして理事を務め、個人情報や商品品質に関するガイドラインの策定や事業者認証制度設立に寄与し、リユースモバイル流通を促進
- 独自のモバイルリファビッシュセンターにおいてAmazonが定める厳格な品質基準をクリアし、「Amazon Renewed（Amazon整備済み品）」において、Amazon認定出品者として、整備済みiPhoneの販売を開始

リユース関連事業 売上高推移

単位：百万円



日本テレホン株式会社：2021年4月期決算説明会資料より



両社の強みを融合



【ソフトウェア】

SaaS
メディア

SaaS（ソフトウェア）ノウハウ、メディアの集客力
マーケティングノウハウ



年間10万台以上のハードウェア調達力と販売力

【ハードウェア】

スマートフォン
タブレット

ProTech
ID Checker

おもてなし Suite
オンライン手続きプラットフォーム

安心・安全なオンライン本人確認
やオンライン手続きのDX化

bitWave

スマホのススメ
sumaho no susume

スマホ領域における集客力
運営ノウハウによる売上増

DX支援開発

SaaS開発ノウハウを使い
新システム構築、AIによるDX化



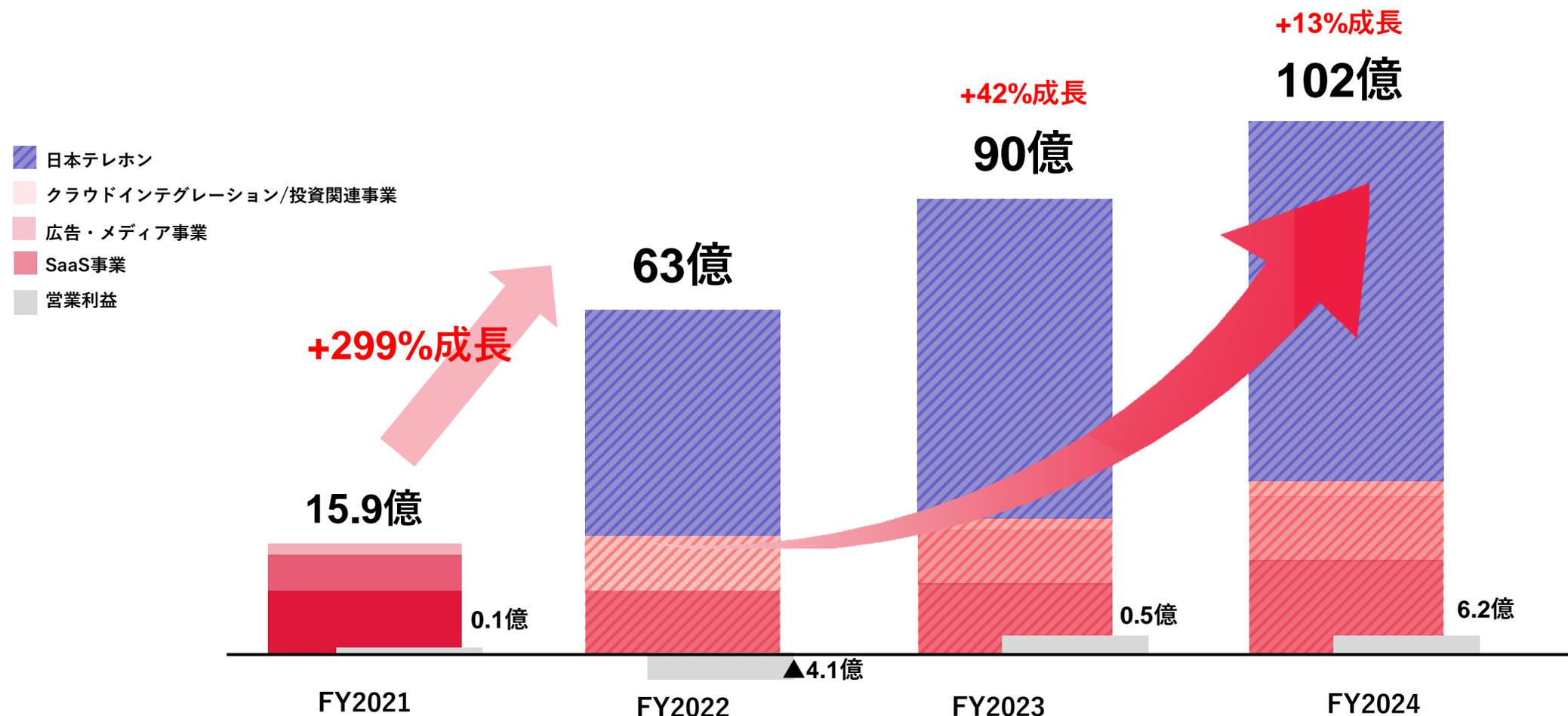
- オンライン本人確認（eKYC）を活用したスマートフォンのオンライン買取サービス、AIを利用した自動査定・買取システム構築・導入
- スマートフォンニュースメディアと連携したマーケティング・集客支援
- ソフトウェアによる付加価値をつけた新たな法人向けスマートフォンレンタル事業
- リユースモバイル事業のDX化推進 など

中期経営計画・通期業績予想



中期経営計画～今後3年間の事業セグメント別売上と全社営業利益

- 中核事業の成長とM&Aにより日本テレホン社が連結子会社化し売上高が急拡大。売上高成長率+299%を予想
- 新規事業の成長を加え高い成長を目指す。成長投資のため短期的には赤字計画
- 日本テレホンとの事業シナジーを創出するプロジェクト始動



2022年12月期 通期連結業績予想 損益計算内訳

- 成長エンジン・戦略商品の広告宣伝により広告費330百万円増加
- 連結人員増加と営業・開発人員増加により人件費は495百万円増加（内、日本テレホン社人件費420百万円・社員数63名）
- 2022年12月期、通期連結業績の営業損失は▲416百万円の予想
- 日本テレホン社は、2022年12月期第2四半期より連結会計に組み込まれる
- 2022年12月期においては剰余金の配当は無配当を予定。2023年12月期において復配を目指す

単位：百万円	2021年12月期通期	2022年12月期通期	前年同期増減率
売上高	1,594	6,372	+299.6%
売上総利益	1,210	1,912	+58.0%
販管費合計	1,197	2,328	+94.4%
広告宣伝費	126	456	+262.2%
人件費	614	1,109	+80.5%
社員数	86	163	+91.8%
一般管理費等	457	762	+66.9%
営業利益（損失）	12	▲416	短期的に赤字

2022年4月1日 経営執行体制

- 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



森 雅弘

執行部門

- クラウドインテグレーション事業
- 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

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CEO

プラップノード株式会社 監査役

取締役



中村 浩一郎

執行部門

- SaaS事業

社外取締役

矢部 芳一

柳 雅二

渡久地 択

監査役

小野 和典 (常勤)

南方 美千雄 (社外)

小島 大 (社外)

2022年 12月期
経営戦略説明会



2022年3月23日

補足資料

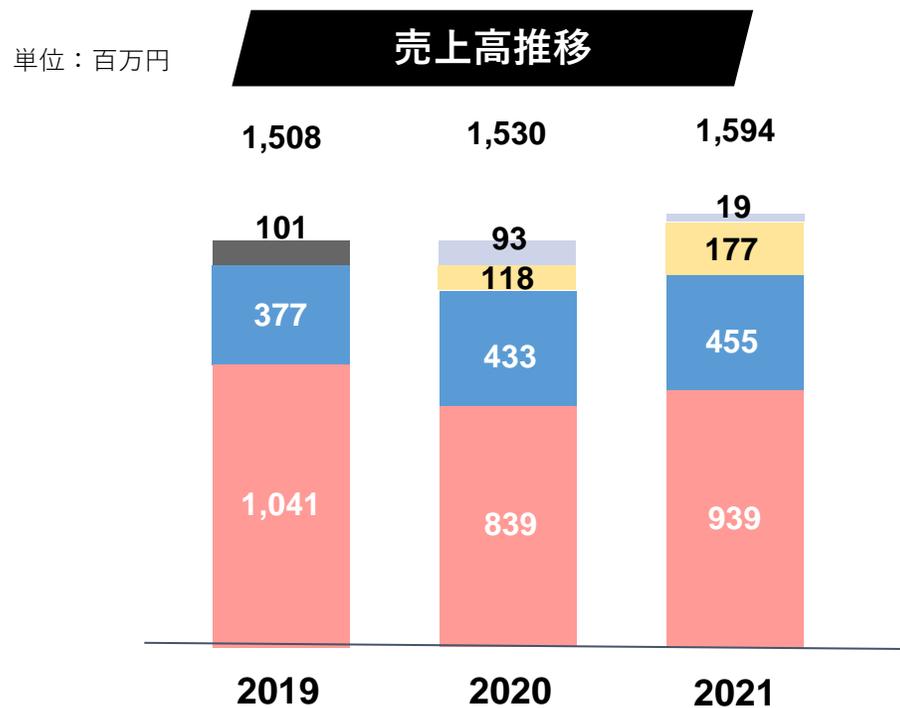


2021年12月期までの業績・KPI

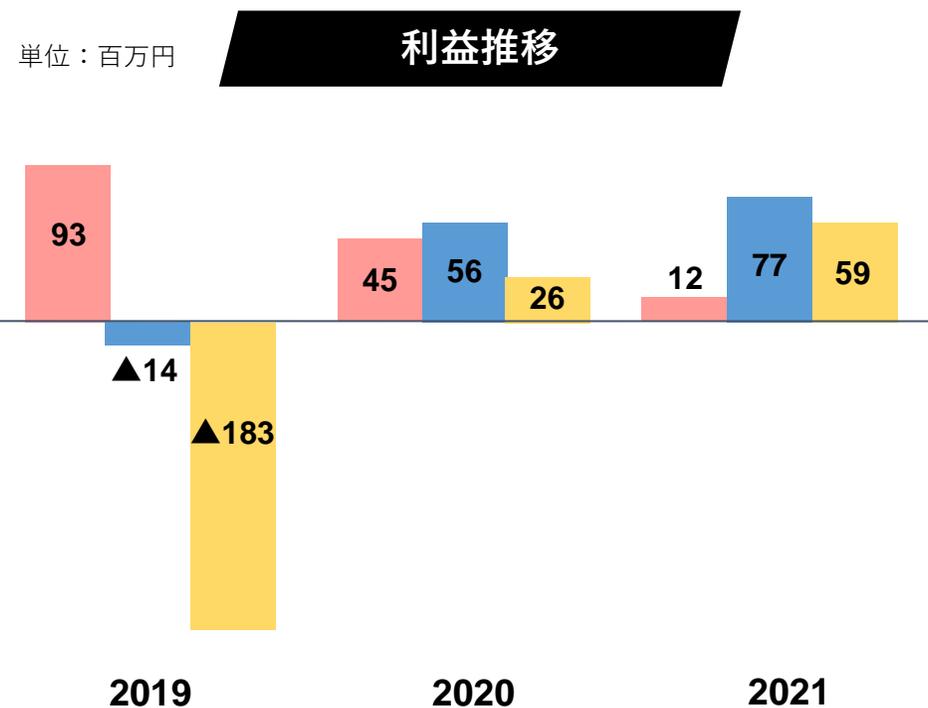


2021年12月期 通期連結業績（年次推移）

- 2019年の第二創業において、事業のリストラチャリングを実施。不採算サービスの停止による減損
- 本業回帰で中核事業に集中と選択を行う
- 新たな事業を展開し広告・メディア事業の成長、DX支援開発（クラウドインテグレーション事業）の成長
- 成長エンジンを創出し成長投資を強化しながらも利益を確保



■ SaaS事業 ■ 広告・メディア事業
■ クラウドインテグレーション事業 ■ 投資関連事業 ■ その他



■ 営業利益 ■ 経常利益 (損失) ■ 当期純利益 (損失)

2021年12月期 通期連結業績

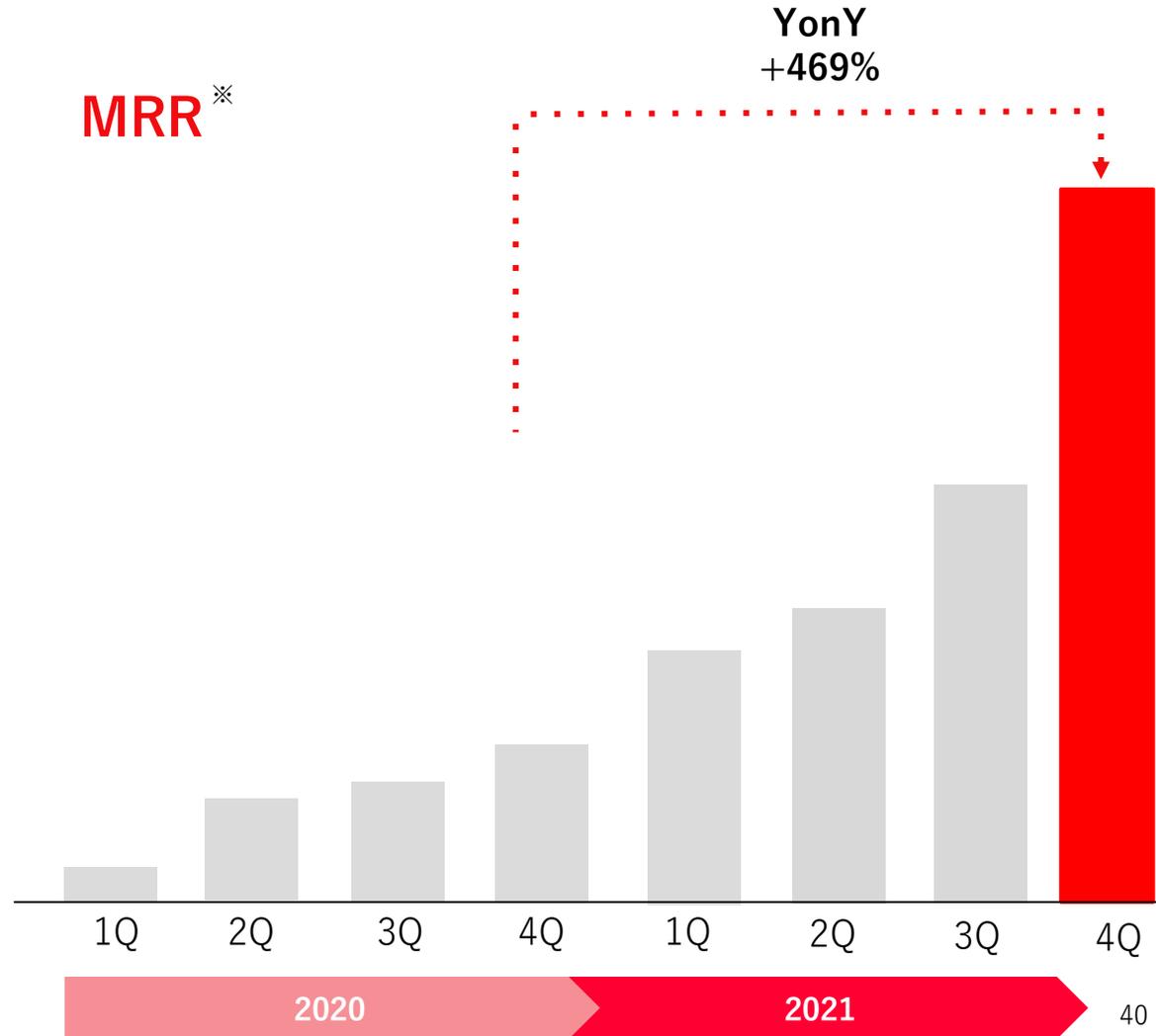
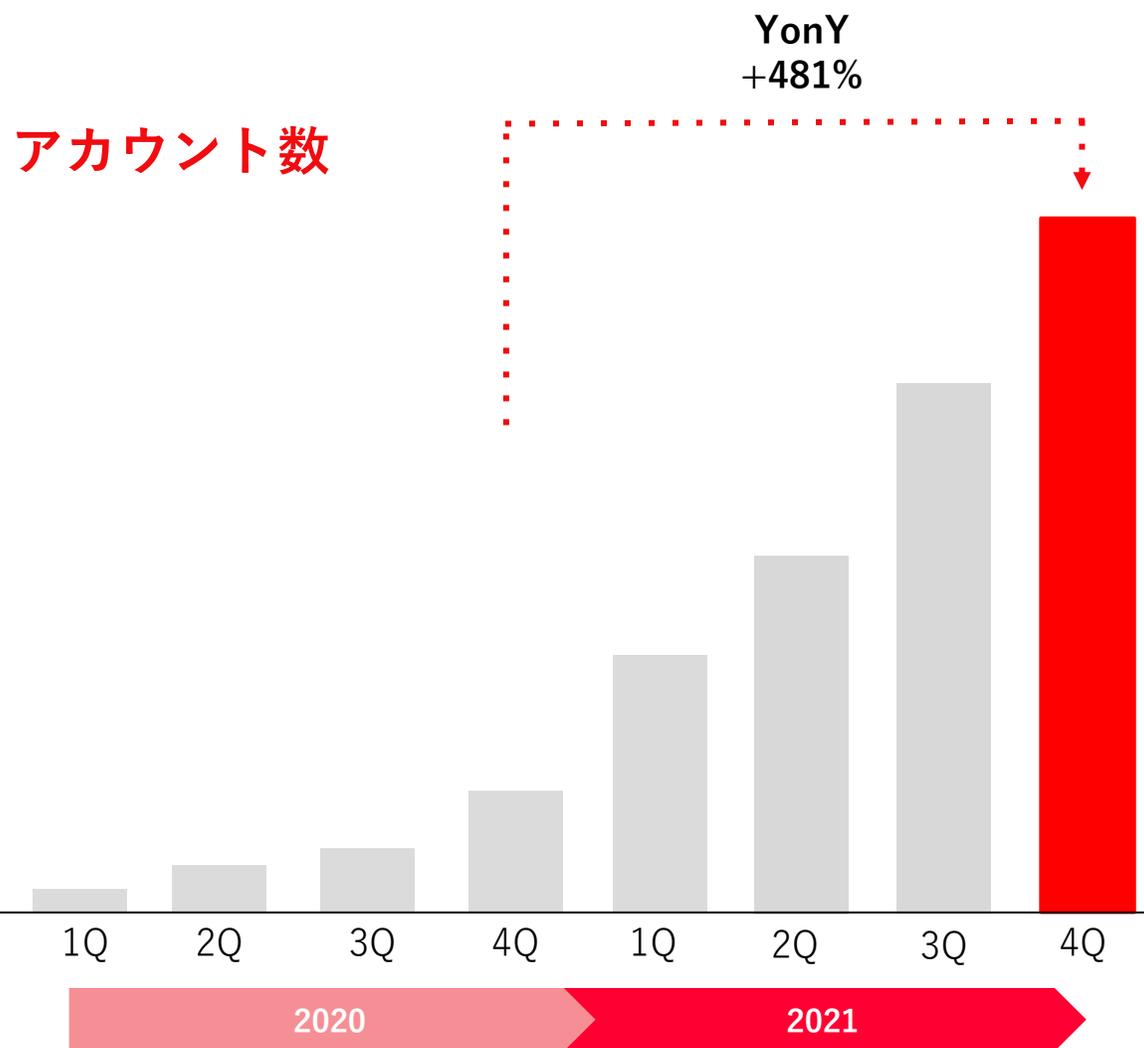
単位：百万円	2020年12月期 通期	2021年12月期 通期	前年同期増減率	備考
売上高	1,530	1,594	+4.2%	SaaS事業、スマホメディア、DX開発等の成長により増収
営業利益	45	12	-71.8%	成長サービスへの積極投資（開発・広告宣伝・人件費等）及びアライアンス関連費用により減益
経常利益	58	77	+32.2%	営業外収入（投資事業組合運用益）により増益
親会社株主帰属純利益	25	59	+130.4%	増益 特別収支は特筆なし

報告セグメント事業別 業績(四半期推移)

セグメント		Q1	前年同期 増減率	Q2	前年同期 増減率	Q3	前年同期 増減率	Q4	前年同期 増減率
SaaS	売上高	240	+2.1%	220	+8.9%	236	+15.1%	244	+2.1%
	営業利益	164	+8.6%	132	-9.6%	180	+35.3%	124	-23.5%
広告・メディア	売上高	107	+13.8%	95	-20.2%	104	-1.0%	149	+28.4%
	営業利益	14	+7.7%	4	-69.2%	2	-77.8%	48	+60.0%
クラウドインテ グレーション	売上高	35	+105.9%	25	+525.0%	35	-28.6%	82	+67.3%
	営業利益	▲17	-950.0%	1	-110.0%	18	+800.0%	51	N/A
投資関連事業	売上高	2	N/A	3	N/A	8	N/A	6	-93.5%
	営業利益	▲4	300.0%	▲4	-71.4%	▲2	-50.0%	1	-97.2%
全社共通費	売上高								
	営業利益	▲180	+12.5%	▲179	+21.8%	▲129	-15.7%	▲212	+34.2%
連結合計	売上高	385	+10.6%	344	+6.2%	385	+7.2%	454	-8.8%
	営業利益	▲21	-450.0%	▲46	+130.0%	1	-107.1%	78	+16.4%

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、高い成長を実現
- 2021年4Qのアカウント数は前年同期増減率+481%、MRRの前年同期増減率は+469%



※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。

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。

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

E C

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
エスビー食品株式会社	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

用語集

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

CRM

顧客関係管理（Customer Relationship Management）
顧客との関係性を一元管理する顧客管理・営業支援システム

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

EFO

入力フォーム最適化（Entry Form Optimization）
入力の手間を減らし、より短時間で正確に入力完了できるようにユーザーに合わせて入力フォームを最適化する事

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

LTV

顧客生涯価値（Life Time Value）
ある1人／1社の顧客から生涯に渡って得られる利益の予測

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

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

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。