

2022年 12月期  
第 3 四半期決算説明資料



2022年11月14日

# 目次

---

1. 会社紹介
  2. 2022年12月期 第3四半期連結業績報告
  3. 事業進捗
- APPENDIX

## 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

【会社名】 株式会社ショーケース

【代表】 代表取締役会長 森 雅弘  
代表取締役社長 永田豊志

【住所】 東京都港区六本木1-9-9

【上場市場】 東証スタンダード（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

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

④ 投資関連事業（Showcase Capital）

⑤ 情報通信関連事業（日本テレホン）

【子会社】 株式会社Showcase Capital

日本テレホン株式会社

（東証スタンダード 証券コード：9425）

# エグゼクティブサマリ

- 日本テレホン社の連結子会社化とALBERT社からの事業譲受も加わり、**売上高の前年同期比は+190.2%**
- 戦略商品である「おもてなしSuite」の売上高が増加  
SaaS事業の最重要指標の一つである**MRRが増加**※1
- 広告メディア事業において、9月発売の**新型iPhoneの送客数は今年も堅調に推移**
- クラウドインテグレーション事業において、**金融DXの開発案件が売上に寄与**

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

# 2022年12月期 第3 四半期連結業績報告



# 2022年12月期 第3四半期連結業績（累計）

単位：百万円	2021年12月期 第3四半期	2022年12月期 第3四半期	前年同期 増減率	備考
	売上高	1,114	3,233	+190.2%
営業利益（損失）	▲64	▲347	-	期初計画どおり、 SaaS事業の積極的広告投資と子 会社損失の連結により営業損失
経常利益（損失）	▲31	▲356	-	資本業務提携関連の 支払い手数料が発生
親会社株主帰属 純利益（損失）	▲37	▲340	-	

# 第3四半期業績 事業セグメント別サマリ

## ■ SaaS事業

事業譲受により、おもてなしSuiteにラインナップ追加。おもてなしSuiteの売上やストック収益増加に貢献  
販売チャネルの増加により、クロスセル・アップセルをねらう

## ■ 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が堅調  
新メディアでの送客も順調に推移

## ■ 新規事業（クラウドインテグレーション・投資関連事業）

クラウドインテグレーション事業にて大型受注があり、売上に大きく貢献

## ■ 情報通信関連事業（日本テレホン）

2Qまで苦戦していた中古スマホの調達難航の状況が改善。売上は復調傾向  
東京オフィスをショーケースと同一にすることで、グループ全体としてのコスト削減や、新たなシナジー創出のためのコミュニケーション促進を図る

## 第3四半期業績（累計） 報告セグメント別業績

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
SaaS事業	706	+1.5%	241	-49.3%
広告・メディア事業	317	+3.3%	30	+45.0%
クラウドインテグレーション事業	114	+20.1%	28	+1,022.7% (※前年同期は2)
投資関連事業（Showcase Capital）	76	+401.0% (※前年同期は15)	2	N/A (※前年同期は▲6)
情報通信関連事業（日本テレホン）	2,022	-	▲113	-
<b>報告セグメント合計</b>	<b>3,237</b>	<b>+189.5%</b>	<b>188</b>	<b>-61.7%</b>
全社共通費等	▲3	N/A (※前年同期は▲14)	▲542	N/A (※前年同期は▲572)
<b>全社合計</b>	<b>3,233</b>	<b>+190.2%</b>	<b>▲347</b>	<b>N/A</b> (※前年同期は▲64)

### 【報告セグメントの変更】

「情報通信関連事業（日本テレホン）」の損益計算書は2022年12月期第2四半期決算より連結会計に組込済。

### 【「収益認識に関する会計基準」等の適用】

第1四半期連結会計期間の期首から収益認識会計基準等を適用。当該変更により、当第3四半期連結累計期間の「広告・メディア事業」の売上高は24,578千円減少。セグメント利益に与える影響はなし。「クラウドインテグレーション事業」の売上高は465千円減少。セグメント損失に与える影響はなし。「SaaS事業」、「投資関連事業」、「情報通信関連事業」、「その他」については、売上高及びセグメント利益又は損失に与える影響はなし。



# 第3四半期業績 連結BS/連結PL (累計)

## 貸借対照表 [連結]

	2021年12月期 通期	2022年12月期 第3四半期
流動資産	2,179	<b>2,997</b>
固定資産	504	<b>1,095</b>
（うち、有形固定資産）	80	<b>108</b>
（うち、無形固定資産）	163	<b>733</b>
（うち、その他投資等）	259	<b>253</b>
総資産	2,684	<b>4,093</b>
流動負債	374	<b>776</b>
固定負債	129	<b>788</b>
純資産	2,180	<b>2,528</b>

第1四半期連結会計期間において、日本テレホン社を連結の範囲に含めたことにより、新規連結時の影響として、のれんを除く資産合計が2,345百万円、のれんが272百万円、負債合計が962百万円、非支配株主持分が826百万円増加。

## 損益計算書 [連結]

	2021年12月期 第3四半期	2022年12月期 第3四半期
売上高	1,114	<b>3,233</b>
売上総利益	844	<b>1,228</b>
販管費	909	<b>1,575</b>
営業利益（損失）	▲64	<b>▲347</b>
経常利益（損失）	▲31	<b>▲356</b>
特別利益	-	<b>21</b>
特別損失	3	<b>89</b>
親会社株主帰属純利益（損失）	▲37	<b>▲340</b>

※日本テレホン（情報通信関連事業）は当第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。成長投資のための人件費及び広告宣伝費等の販管費増加により減益。第三者割当増資に係るアドバイザー費用や、仮処分の申立てに対応する弁護士費用等の支払手数料により、営業外費用及び特別損失が発生。

# 通期業績予想の修正について



# 通期連結業績修正

- 2022年9月13日に通期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、世界的な半導体不足と急激な円安進行により、主力商品である高品質なリユースモバイル端末の調達量が減少し、結果として売上高も減少する見込み

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)	6,372	▲416	▲416	▲416	円 銭 ▲48.56
今回修正予想(B)	4,624	▲510	▲520	▲424	▲49.49
増減額(B-A)	▲1,748	▲94	▲104	▲8	▲0.93
増減率(%)	▲27.4	—	—	—	—
(参考) 前期連結実績 (2021年12月期)	1,594	12	77	59	6.98

# 事業進捗～SaaS事業～



# SaaS事業：KPIサマリ【第3四半期末時点】

ARR

※1

823百万円

売上高成長率(前年同期比)

+1.5%

リカーリングレベニュー比率

※2

80.2%

アカウント数

1,184件

月次解約率

1.08%

ARPA

※3

57,942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 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  
※3 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

# SaaS事業：KPI【サービス別売上高推移】

## 新たな戦略商品



3QよりおもてなしSuiteのラインナップが増え、売上増進。引き続きCM等での認知拡大を図る

## 成長エンジン



オンライン取引需要の高まりを掴み、デジタルマーケティングを強化。アカウント増加を継続

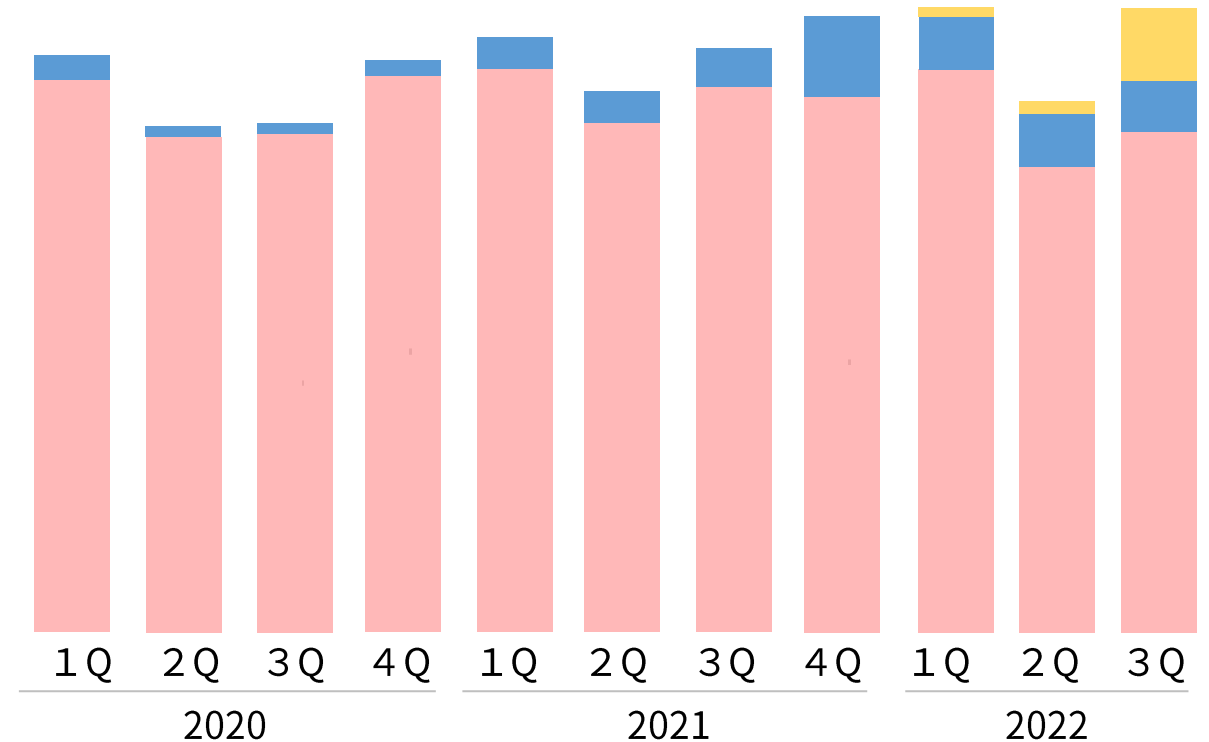
## 中核サービス



コンサルティングによるサービスの質向上により解約率低下、中核サービスとして安定的な基盤を確保

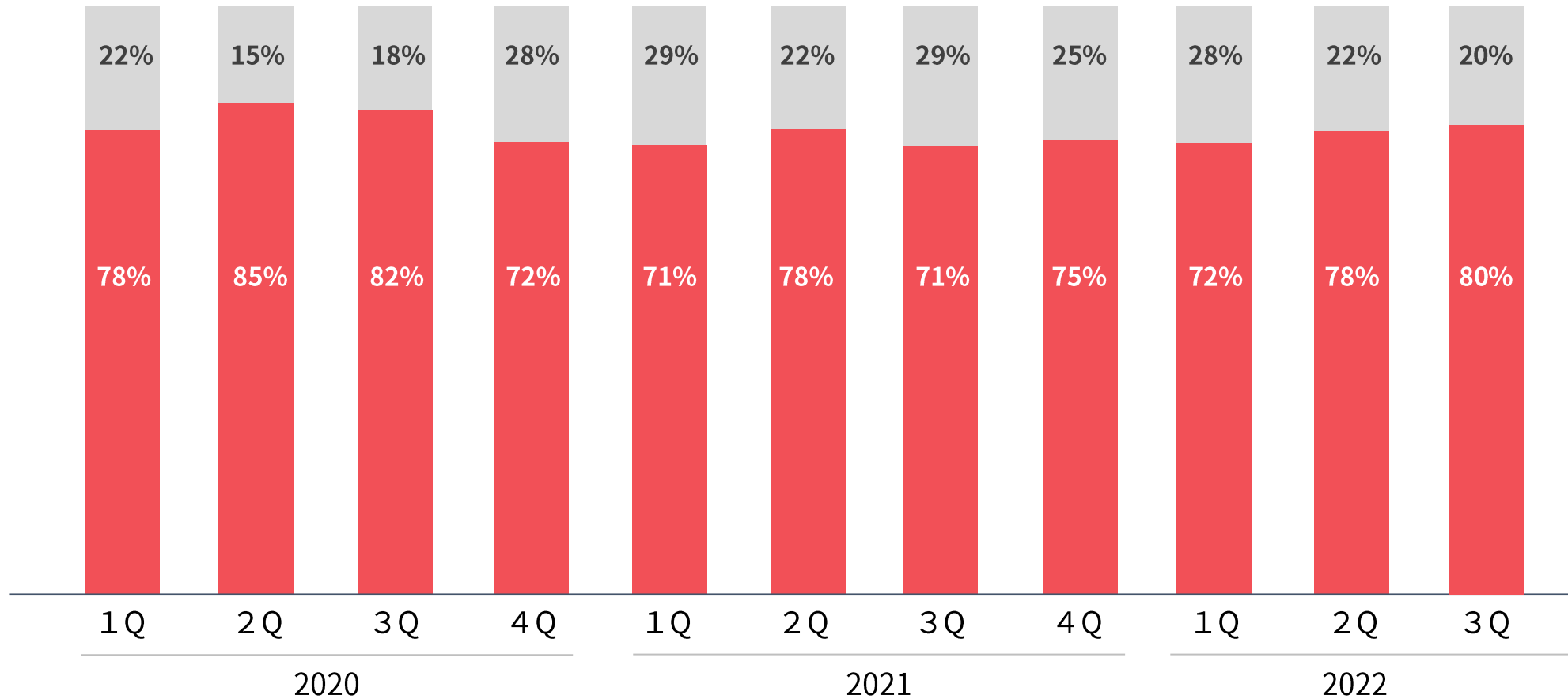
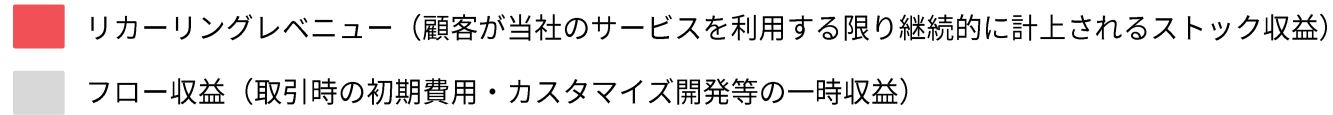
## 売上高推移（ARR+初期費用）

■ NaviCast ■ ProTech ■ おもてなしSuite



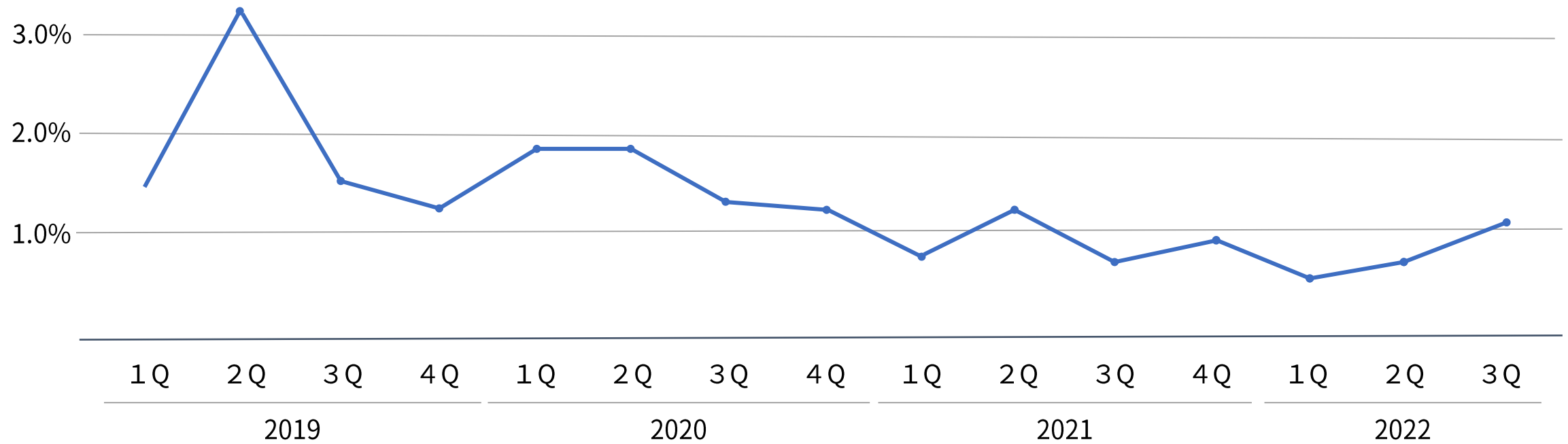
# SaaS事業：KPI【リカーリングレベニュー比率】

- 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、事業譲受により2Qと比較し増加。平均75%程度で推移



# SaaS事業：KPI 【解約率推移】

- コンサルティング提案力の向上により解約率は低下傾向
- 解約率の低い「ProTech ID Checker」のアカウント増加により、全体の解約率が低下





# SaaS事業：「おもてなしSuite」 サービスサイトリニューアル

- シリーズ増強に伴い「おもてなしSuite」 サービスサイトをリニューアル
- おもてなしを象徴するタレントの一人である滝川クリステル氏がサイトのメインビジュアルに登場
- 引き続き、タクシー広告や駅の広告等で認知拡大を図る

おもてなしSuite

おもてなしSuiteとは 導入事例 お役立ちコラム セミナー・イベント情報

資料ダウンロード お問い合わせ

## 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步先のおもてなし体験を提供します。

「公式アンバサダー  
中小企業からニッポンを元気にプロジェクト」  
滝川クリステル

お問い合わせ → 資料ダウンロード →

## ABOUT おもてなしSuite とは

### 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"イイ所取り"な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しています。集客や業務効率化につながる高品質なお問い合わせ窓口をかんたんに制作、設置が可能。

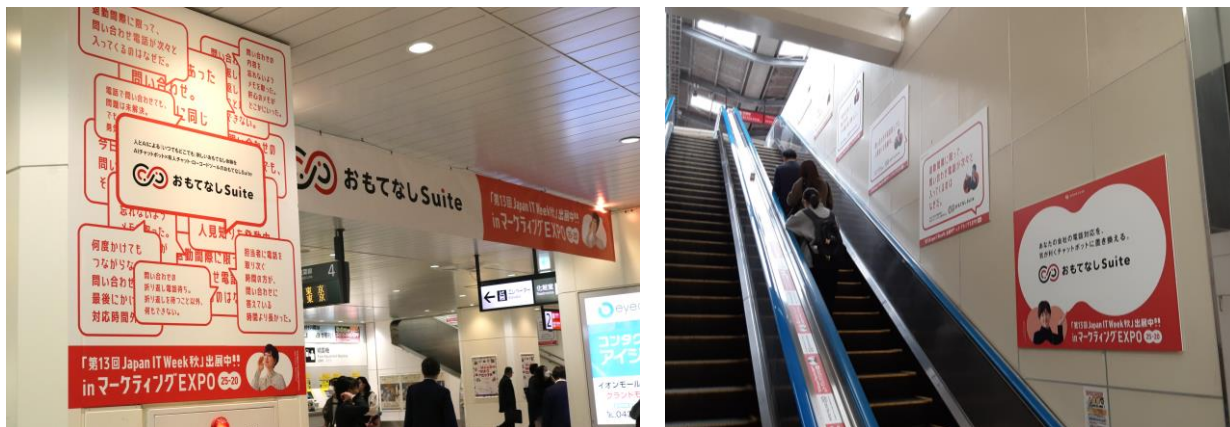
おもてなしSuiteは一步先のデジタルおもてなし or 顧客体験をユーザーに届け、継続的にファンを増やすお手伝いをします。

おもてなしSuiteとは →

# SaaS事業：おもてなしSuiteの展示会への出展

- 認知拡大施策の一環として、展示会に積極参加
- 第13回Japan IT Week 秋のイベントでは、会場の最寄駅の広告を一面おもてなしSuiteにする企画を実施
- インサイドセールス担当社員を増員し、プッシュ型・プル型双方のアプローチを継続

## Japan IT Week会場の最寄り駅広告



## Japan IT Weekでのブースの様子

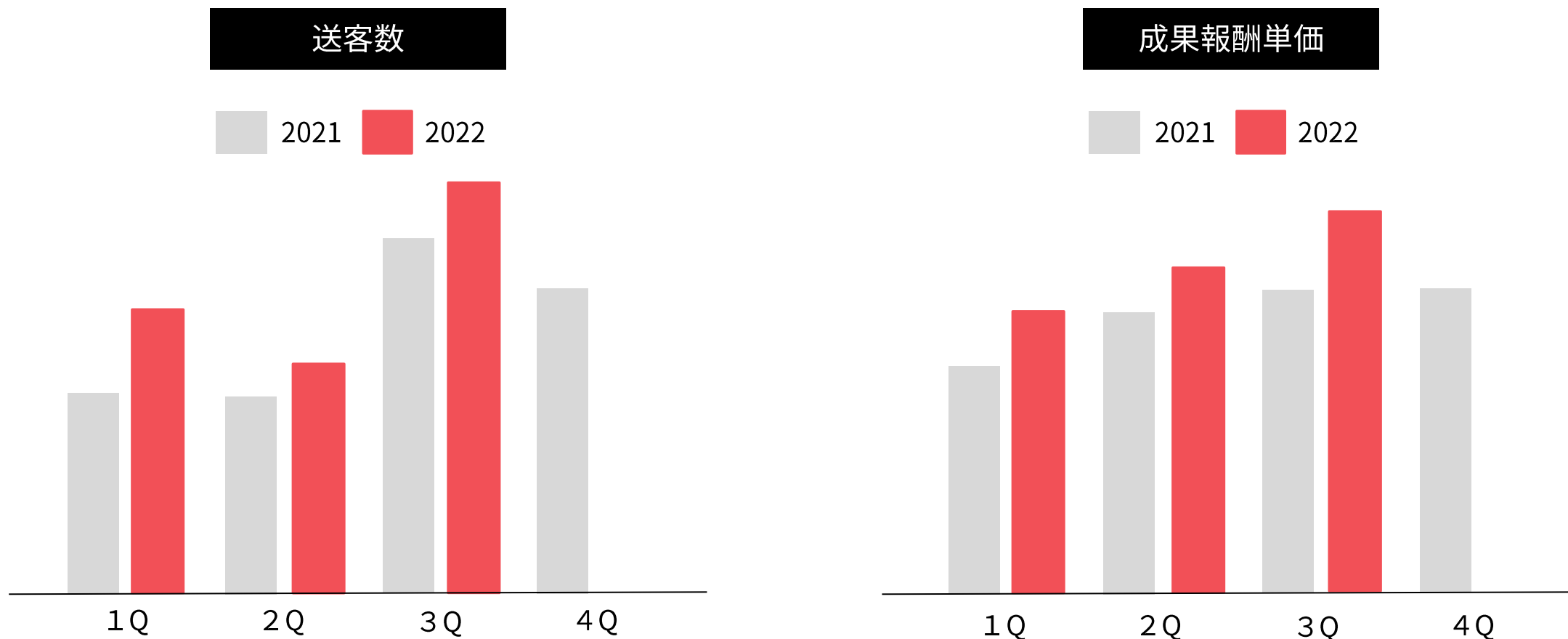


# 事業進捗～広告・メディア事業～



# 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・成果報酬単価は、前年同期と比較し引き続き上昇
- これまでに培ったメディア運営ノウハウを用いて、高い集客力を持つメディアを複数展開し成長を目指す



# 広告・メディア事業

- メディア数増加のため集中投資を実施
- IT関連メディアにおいて、9月発売の新型iPhoneの送客数は今年も堅調に推移
- 新型iPhone期の売上は4Qで反映予定

## IT関連



## 金融関連



and more !

# 事業進捗

～クラウドインテグレーション事業・投資関連事業～



# 新事業領域【クラウドインテグレーション・投資関連事業】

## クラウドインテグレーション事業

広報×DX  
金融×DX  
人材×DX  
不動産×DX



DX支援開発  
Vertical SaaS開発

 PR Automation 横浜銀行 etc...

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（PR Automation）、金融DX支援の開発案件が好調に推移。新たなVertical SaaS案件も第4四半期からスタート。

## 投資関連事業（Showcase Capital）



Gazelle Capital



Showcase Capital

10月に独立系VCのGazelle Capital株式会社と業務提携を開始。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」の共同運営のほか、合同イベントの実施やYouTubeの活用などで、資金調達活動のDXを推進していく。

SmartPitchの最新の利用企業数は下記の通り。

スタートアップ：400社以上

事業会社・VC・CVC：170社以上（2022年11月現在）

# 有力パートナー企業とのアライアンス





# 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、有力パートナー企業とのアライアンスを積極的に展開



- ✕ DX Suite | AI inside Cube
- ✕ Learning Center Vision
- ✕ Learning Center Forecast

## 【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】

AI inside 社の主力商品であるAI-OCRの「DX Suite／AI inside Cube」、ノーコードAI開発運用ツールの「Learning Center Vision／Forecast」と当社主力商品「おもてなしSuite」についての相互にクロスセルできる体制を構築し営業を展開。第3四半期より具体的な受注案件、PoC案件も進行中。



## 【業界特化型DX支援開発・合併会社設立】

プラップノード株式会社を設立し、広報・PR支援SaaS「PRオートメーション」をリリース。大手企業を中心に350社以上のクライアントが導入。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。事業は堅調に推移し更なる拡販に向けての追加開発案件が進行中。

# 事業進捗～情報通信関連事業～



# リユースモバイル市場の安定成長と高いポテンシャル

リユースモバイル市場  
成長性を示す数値

外部環境の変化

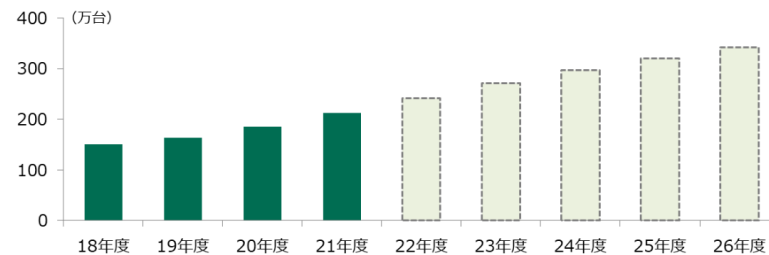
## リユースモバイル市場

2022年： 241万台（予）

2026年： **342万台**

CAGR：約8%

【データ 1】中古スマートフォン販売台数の推移・予測 ※1



© 2022 MM Research Institute, Ltd.

## 潜在リユースモバイル市場

使用済み端末を自宅で保管している方

**55%**

出荷台数（約3000万台）から試算すると

**1650万台/年が埋蔵**



- 半導体不足・円安等による新型の高額化
- 中古スマホガイドラインの整備
- 高まるSDGs意識



# 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」

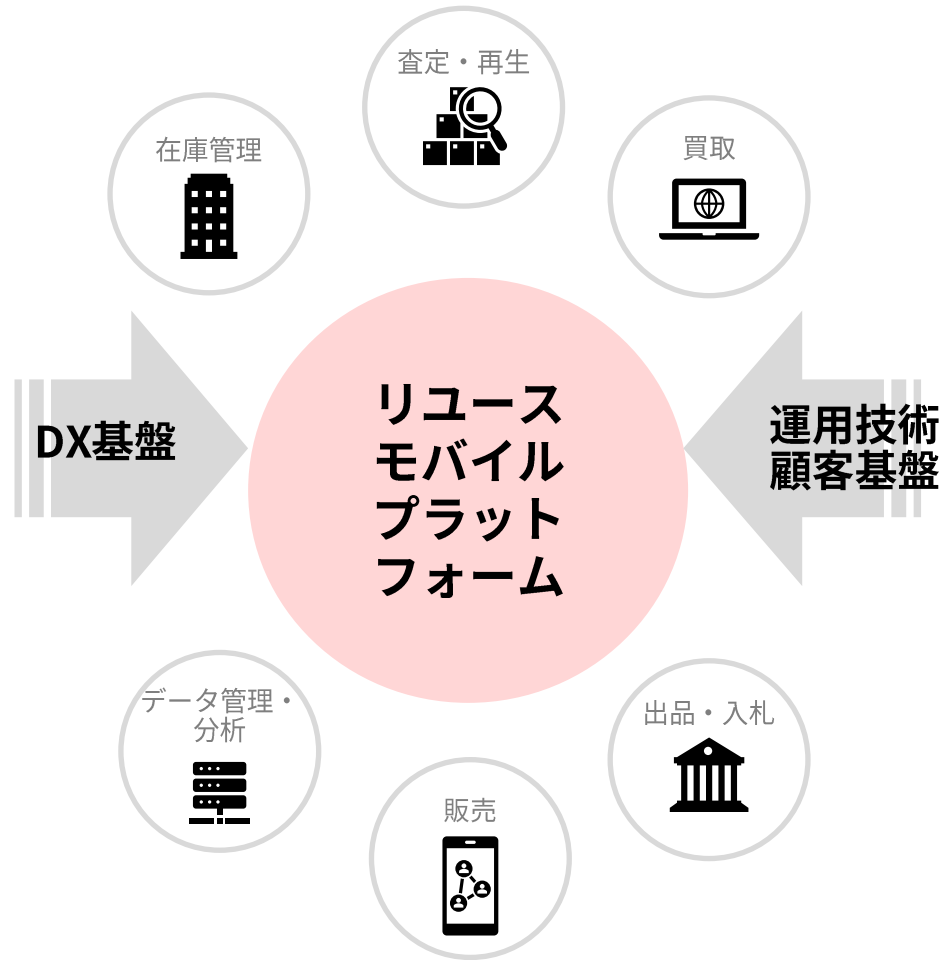
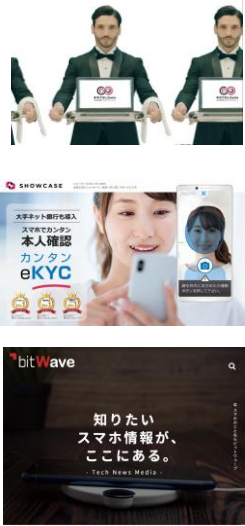


SaaS

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。

# 資本・業務提携進捗

- 成長戦略の一環としてオンライン販売に注力
- 1月にAmazon、4月に楽天市場、9月よりメルカリShopsへの出店を開始
- お客様の利便性向上を目指し、気軽にリユースモバイルを購入できるタッチポイントを増やす



# APPENDIX



## 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



新事業領域

### 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. 情報通信関連事業

スタンダード市場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



# 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
- 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

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

社外取締役

矢部 芳一 柳 雅二

監査役

渡久地 択

小野 和典 (常勤・社外)

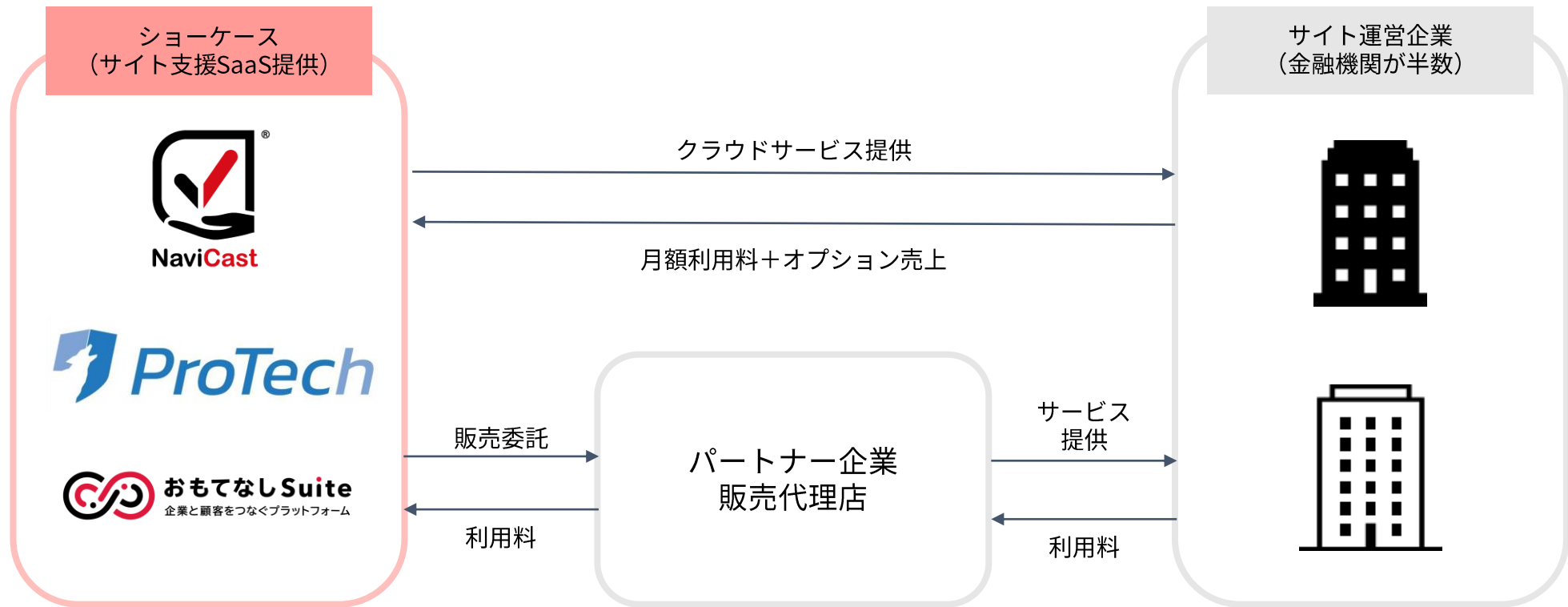
南方 美千雄 (社外)

小島 大 (社外)



# 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)

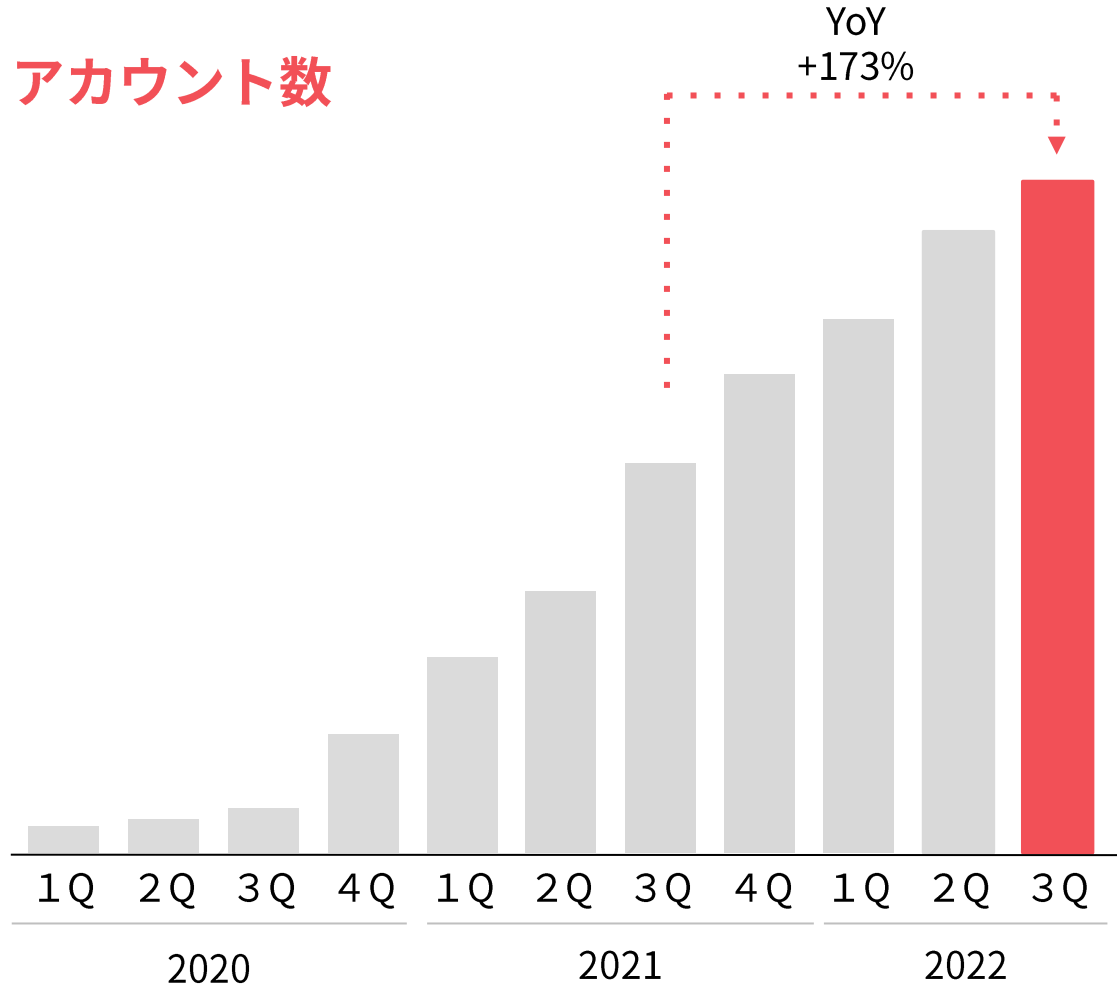


継続率 (1-解約率)

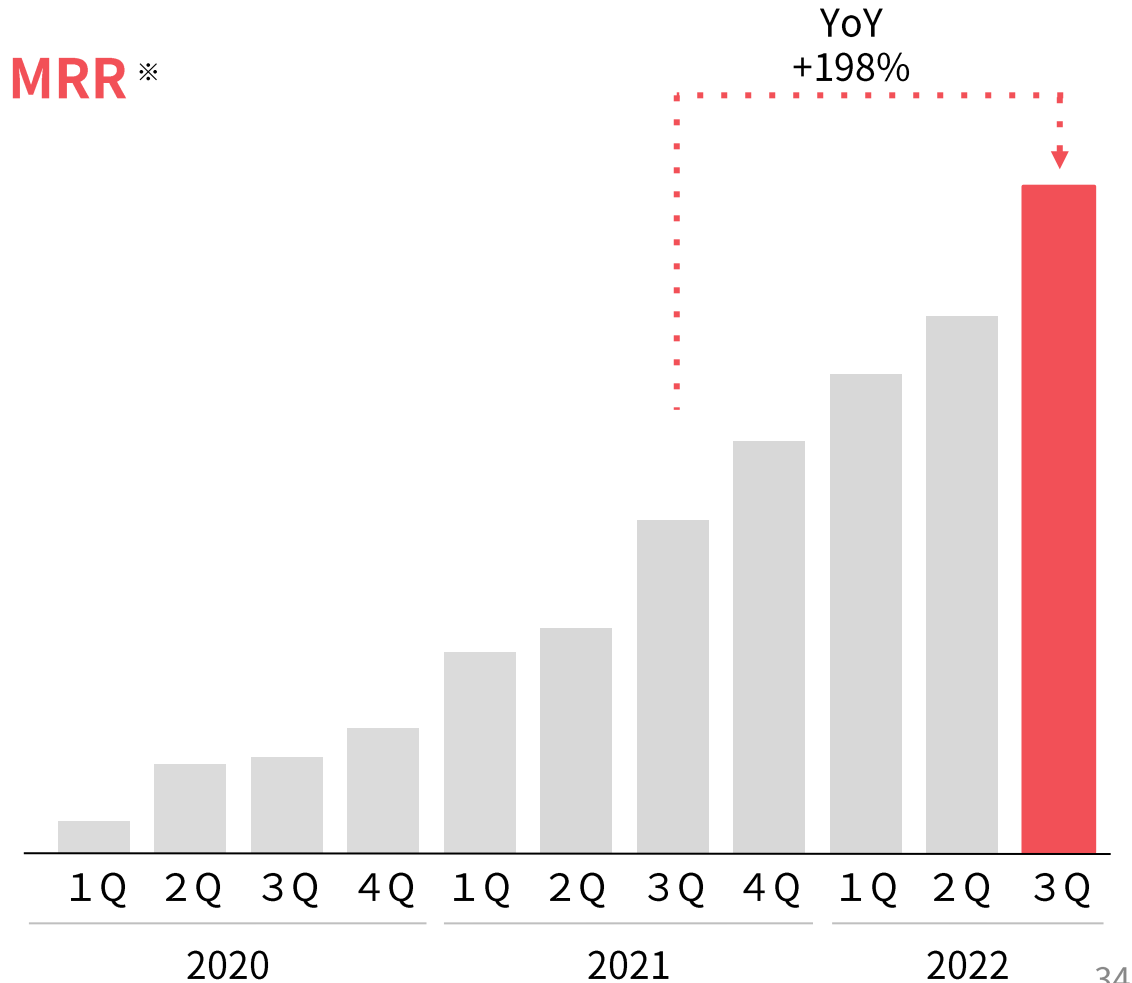
# オンライン本人確認 (eKYC) サービスのKPI推移

- 2020年サービス提供開始後2年間で高い成長を実現
- 2022年3Qのアカウント数は前年同期増減率+173%、MRRの前年同期増減率は+198%

## アカウント数



## MRR\*



# 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、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。

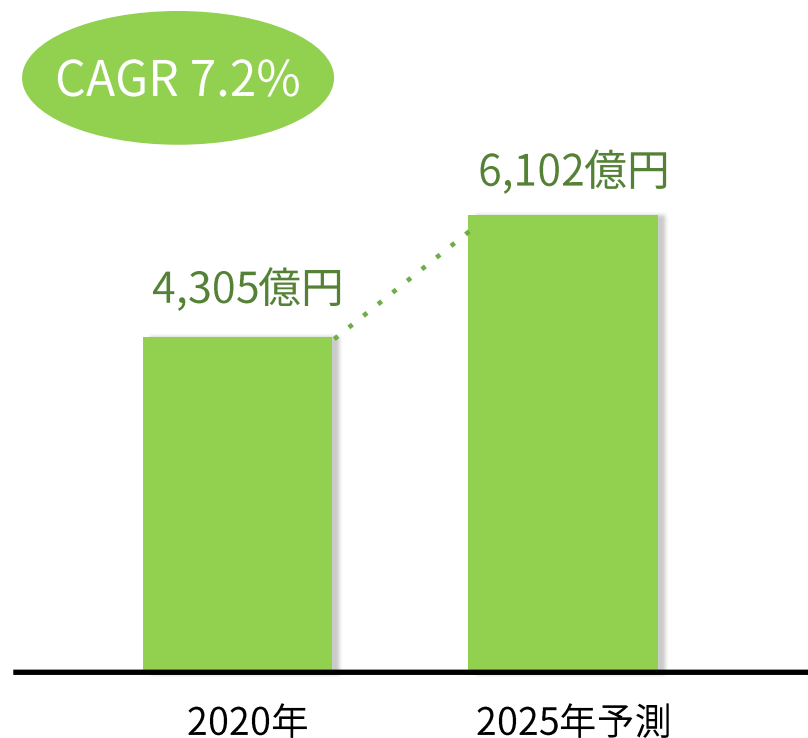


ISO/IEC 27017

# 全社として対面する市場 (TAM)

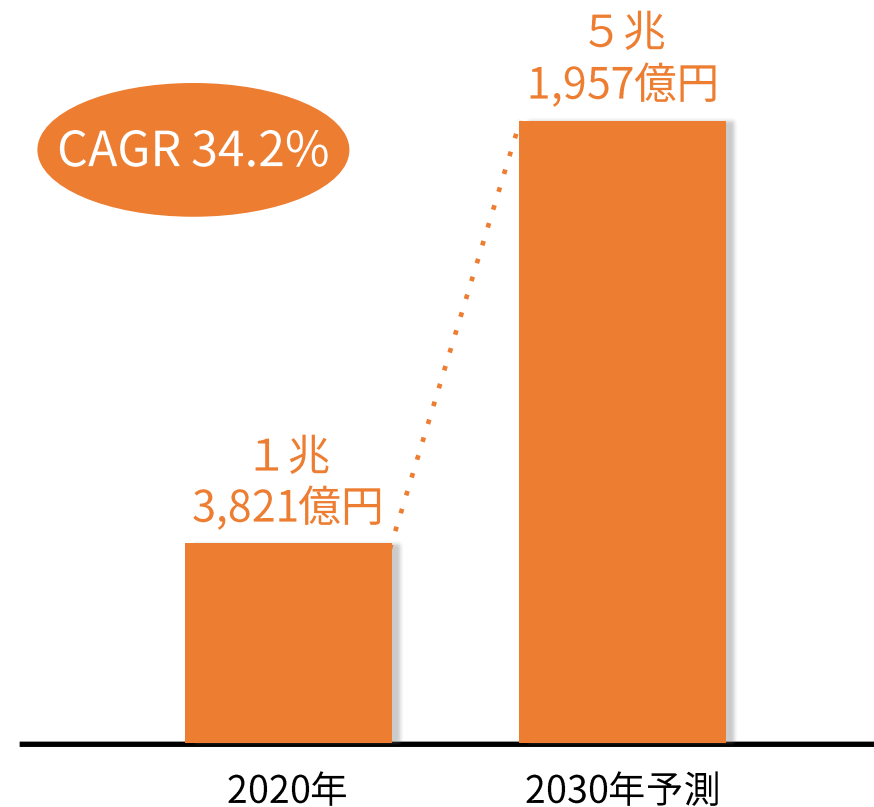
- 国内DX市場の市場規模は最も拡大する急成長市場である。国内DX市場の業界別の市場成長率を見ると製造分野、金融分野は市場規模が大きい

## 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「2022 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、ベンチャー戦略編」より

# 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。

# 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
顔認証技術	日本	Japan	2022年07月 取得

# 用語集①

## 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

## 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

## 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

## 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

## 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

## 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



## 用語集②

### 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

### MVNO

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

### 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

# 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。