

2022年 12月期
通期決算説明資料



2023年 2月14日

目次

1. 会社紹介
 2. 2022年12月期 通期連結業績報告
 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】 連結：196名 ※正社員 156名
単体：106名 ※正社員 92名（2022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）

2022年12月期 通期連結業績報告



2022年12月期 通期連結業績（累計）

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	備考
売上高	1,594	4,631	+190.5%	日本テレホン社の子会社化と 事業譲受により大幅増	
営業利益（損失）	12	▲530	-	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）	77	▲541	-	資本業務提携関連費用及び 子会社の固定資産の減損・ 事業売却関連費用が発生	
親会社株主帰属 純利益（損失）	59	▲526	-		

通期業績（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	971	+3.2%	291	-51.5%
広告・メディア事業	441	-3.0%	69	+1.4%
クラウドインテグレーション事業	198	+11.5%	50	-5.5%
投資関連事業（Showcase Capital）	73	+267.9%	▲19	- （※前年同期は▲9）
情報通信関連事業（日本テレホン）	2,953	-	▲193	-
報告セグメント合計	4,638	+191.0%	199	-72.1%
全社共通費等	▲6	N/A （※前年同期は0）	▲729	N/A （※前年同期は▲700）
全社合計	4,631	+190.5%	▲530	N/A （※前年同期は▲12）

【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、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26,075千円減少。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624千円減少。セグメント利益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。

通期業績 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 通期
流動資産	2,179	2,994
固定資産	504	1,008
（うち、有形固定資産）	80	79
（うち、無形固定資産）	163	710
（うち、その他投資等）	259	218
総資産	2,684	4,002
流動負債	374	1,010
固定負債	129	716
純資産	2,180	2,275

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 通期	2022年12月期 通期
売上高	1,594	4,631
売上総利益	1,210	1,695
販管費	1,197	2,226
営業利益（損失）	12	▲530
経常利益（損失）	77	▲541
特別利益	-	52
特別損失	7	175
親会社株主帰属純利益（損失）	59	▲526

※日本テレホン（情報通信関連事業）は第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、子会社の固定資産の減損、セキュリティインシデント関連の営業外収支及び特別収支が発生。

エグゼクティブサマリ

- **連結売上高は4,631百万円で、前年同期比+190.5%**。日本テレホン社の子会社化により売上高が大幅に増加
- ショーケース単体としては広告費・人員増等の成長投資を行ったため、**計画通り赤字で着地**（増収・減益）
- グループ総力を高めるため、日本テレホン社との**オフィス統合や共同事業第2弾を開始**
- SaaS事業の最重要指標の一つである**MRRは継続して増加**※1
- 広告メディア事業において、9月発売の**新型iPhoneの送客案件が売上に貢献**。
通期で送客数・報酬単価ともに堅実に成長中

※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)

事業進捗～SaaS事業～



SaaS事業：KPIサマリ【2022年12月末時点】

ARR

※1

803百万円

売上高成長率(前年同期比)

+3.2%

リカーリングレベニュー比率

※2

79.1%

アカウント数

1,184件

月次解約率

0.80%

ARPA

※3

56,529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 “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“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。

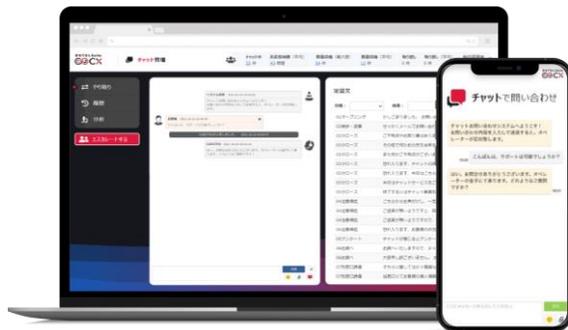
人とAIで
「いつでもどこでも」
新しいおもてなし体験を



「公式アンバサダー 滝川クリステルを元気にプロジェクト」

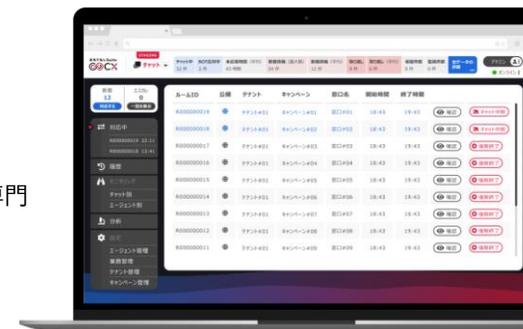
最短1日で始められる オンラインコミュニケーション

窓口を設置したいウェブページにJavaScriptタグ1行挿入するだけで実現。最短1日で、スピーディーにオンラインでの顧客接点を提供できます。



専門チームが導入から 運用開始までサクセスを支援

オンボーディングや効率的な活用方法まで専門チームが運用のサクセスを支援。レクチャーを通してノウハウを多数提供。



SaaS事業：KPI【サービス別売上高推移】

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

成長エンジン



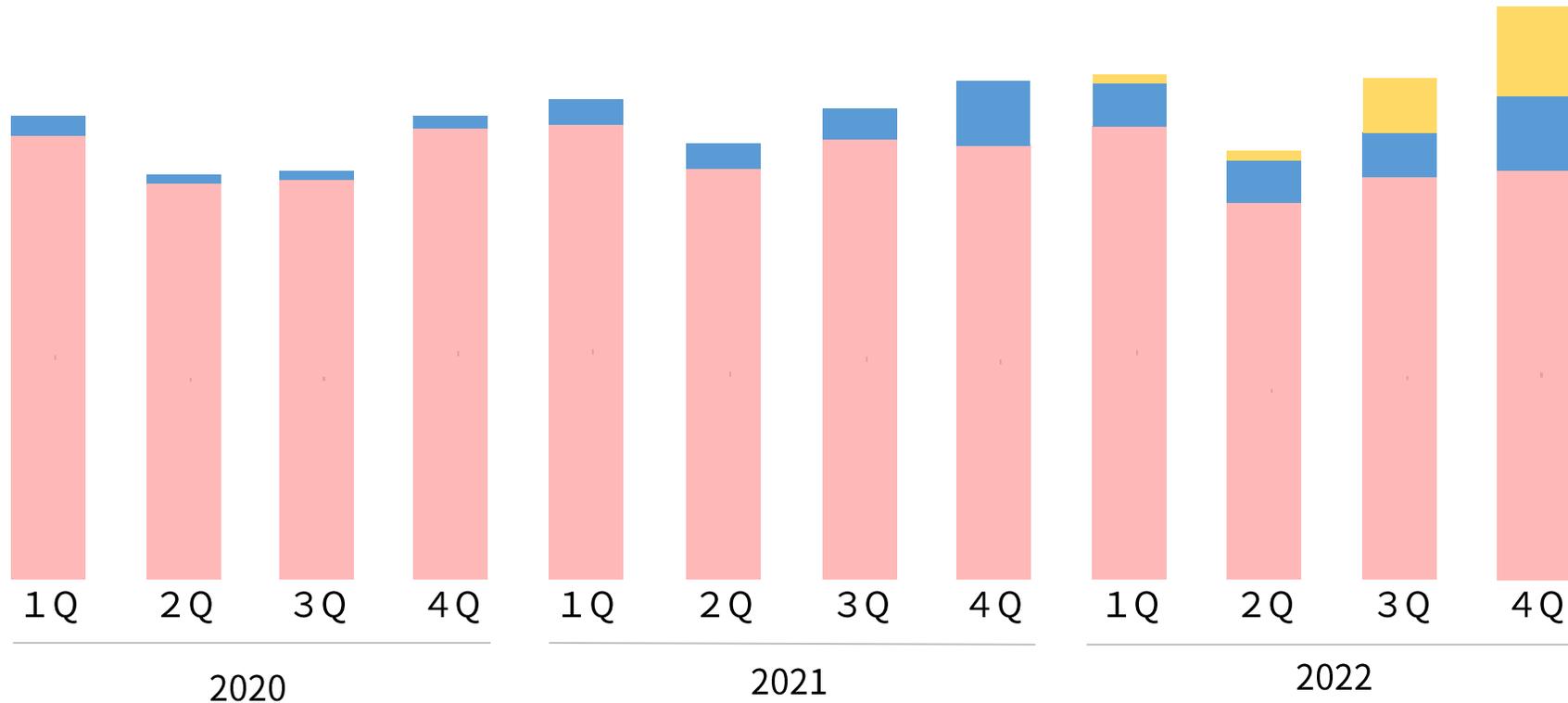
オンライン取引需要の高まりを掴み、デジタルマーケティングを強化。アカウント増加を継続

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

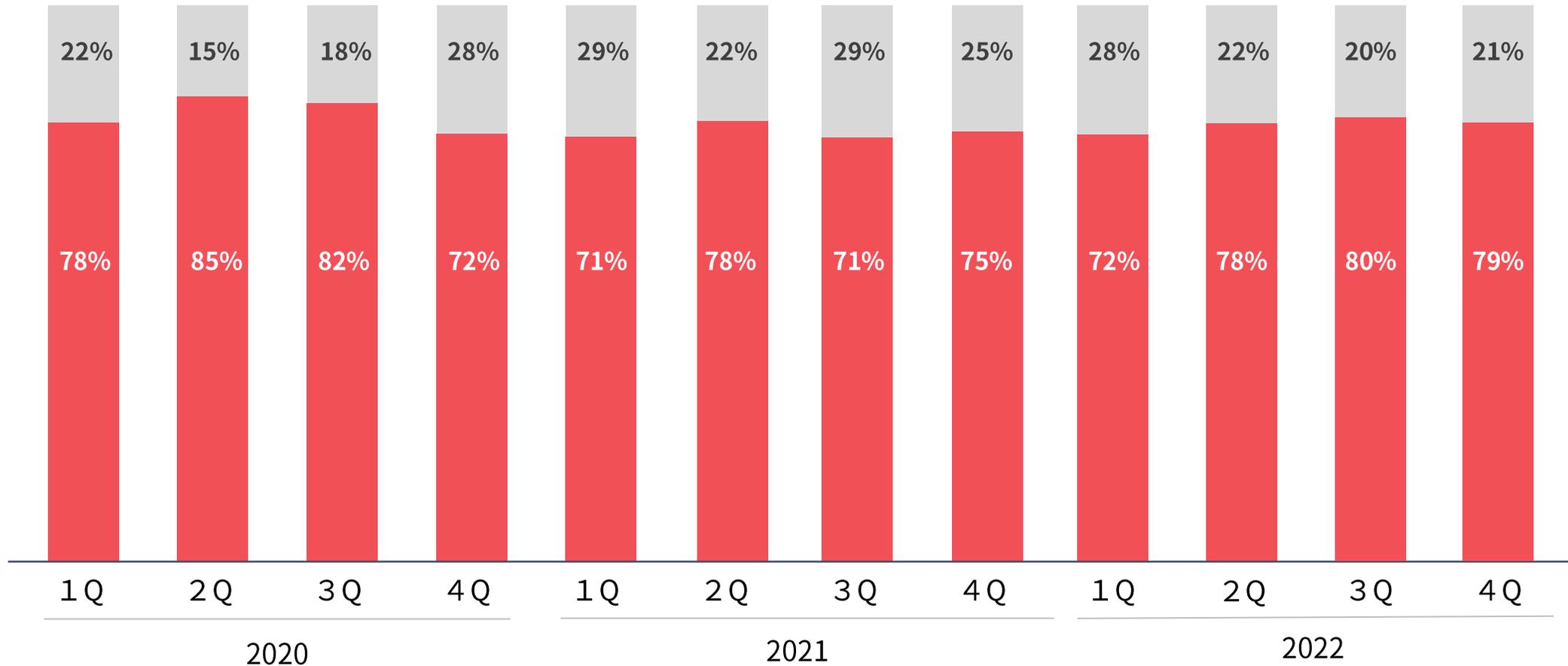
売上高推移（ARR+初期費用）



SaaS事業：KPI【リカーリングレベニュー比率】

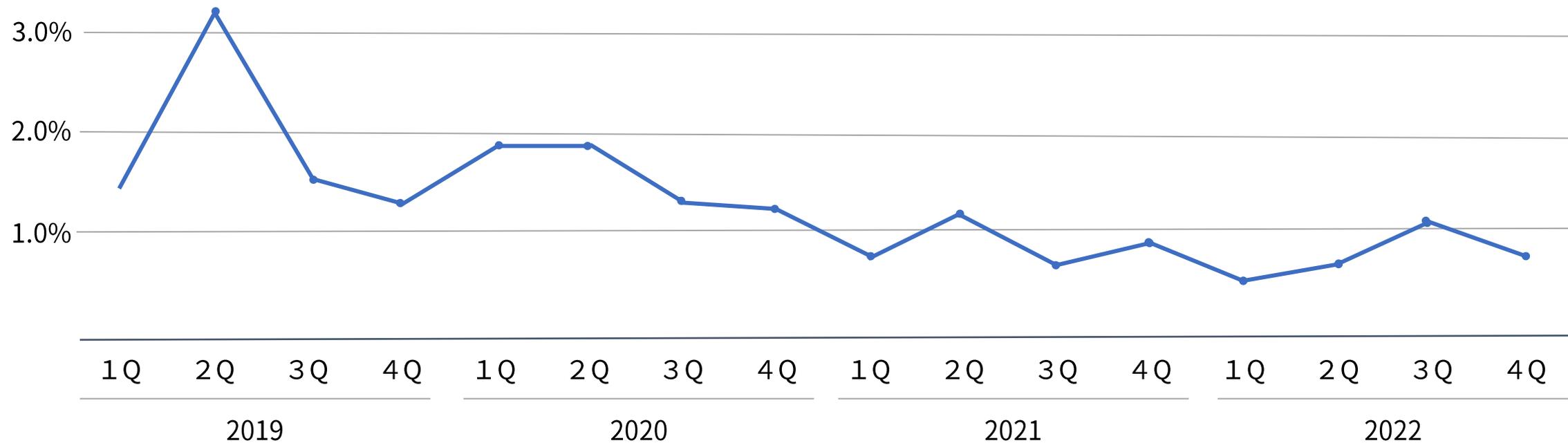
- スtock売上比率を示すリカーリングレベニュー比率は、平均75%程度で推移

- リカーリングレベニュー（顧客が当社のサービスを利用する限り継続的に計上されるストック収益）
- フロー収益（取引時の初期費用・カスタマイズ開発等の一時収益）



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
- 通期は目標としていた1%以下の解約率で着地



SaaS事業：「おもてなしSuite」がサイボウズオフィシャルパートナーに認定

- これまで当社が行ってきたkintone※との連携実績が認められ、オフィシャルパートナーに認定
- プログラミングなどの専門性の高い知識がなくても、オンライン手続きに必要なWebフォーム等の準備からデータ管理システムまで、「おもてなしSuite」×「kintone」で構築・提供することが可能になった
- 今後は、EFOやeKYCなどのSaaS開発技術のノウハウを活かし、利用者の利便性を向上させる機能を開発して、サイボウズ株式会社のkintoneとの連携強化を図る



※「kintone」とは

27,000社以上(2022年11月末時点)が利用しているサイボウズ株式会社の業務改善プラットフォーム。ノーコード・ローコードで簡単に素早く業務アプリを作成できるため、日々変化する業務にあわせて、現場主導で継続的に業務改善できるクラウドサービス。主な機能として「データベース+ワークフロー+コミュニケーション」の特性があり、顧客管理、出張申請、業務日報など幅広い用途で活用されている。

SaaS事業：「おもてなしSuite」が利用拡大中

- 2022年7月に事業譲受し、機能拡充をした「おもてなしSuite」の売上が増加。SaaS事業におけるMRRのシェアを拡大中
- 自治体や製造業などの企業で利用が進んでいる
- プレスリリース等を通じて、渋谷区や大和ハウス工業などの事例を公開中

自治体



企業

TOYOTA



導入事例

大和ハウス工業
株式会社

住友林業情報
システム株式会社



導入事例

家を建ててからがスタート。大和ハウス工業が提供する新たな価値とは

導入事例 # チャットボット 2022.10.20
カスタマーサポート

住友林業情報システム

導入事例

【住友林業情報システム】FAQの精度と鮮度を保つことがカギ。チャットボット活用で「人」と「IT」の…

導入事例 # チャットボット 2022.10.20

渋谷区

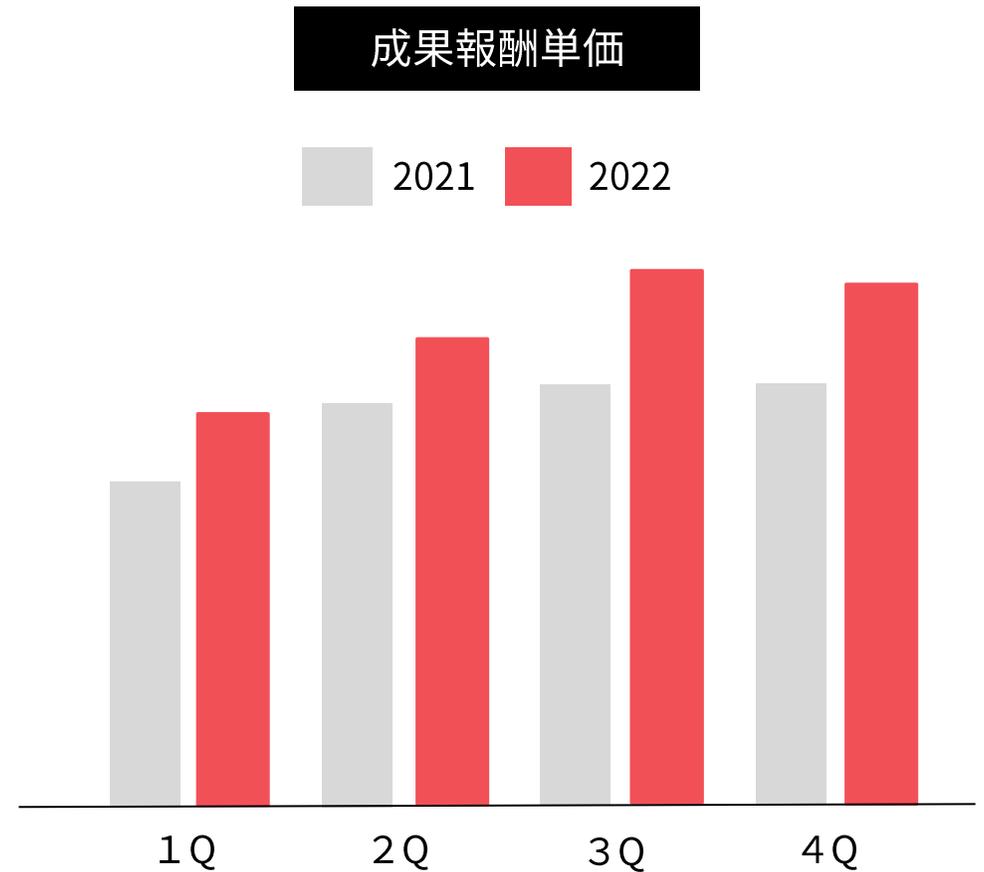
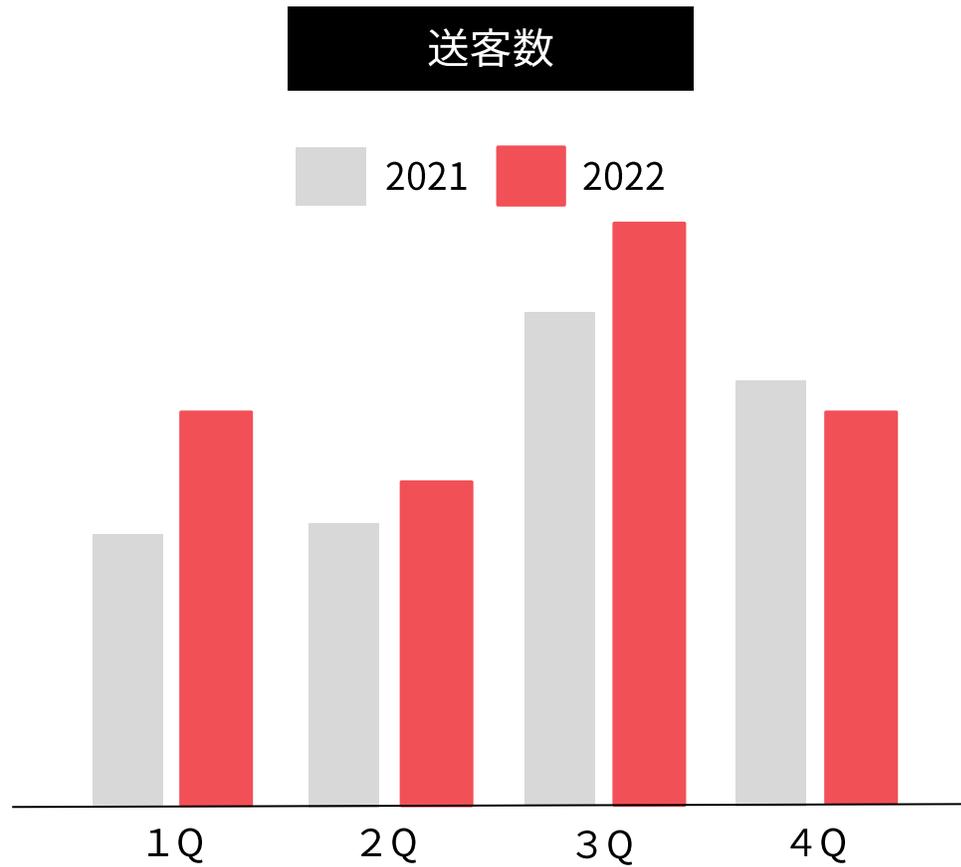
2022年11月15日
「おもてなしSuite」におけるチャットボットの機能拡充により、渋谷区の「AIチャットボット総合案内」が多言語対応可能に！

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】

- 2022年9月のiPhone販売開始時の売上が反映され、売上に貢献
- 主要KPIとして掲げる送客数・成果報酬単価は、前年と比較し上昇した



広告・メディア事業

- 2022年の目標として掲げていた新メディアへの投資として、IT関連メディアを新設
- 2023年1月にはHamee株式会社（東証プライム：3134）と協業でスマホ関連メディア「なるほどスマホ」を新たに立ち上げ
- メディア数増加による送客数向上やタッチポイントの獲得を目的とし、2023年もメディア投資は継続予定

新IT関連メディア

くらべて英会話

オンライン英会話や英語教材の比較を行うアフィリエイトメディアを新設

協業メディアの開始



なるほど¹⁰⁰スマホ

モバイルアクセサリグッズの販売や、子供向けプレススマホ[®]等の販売を行うHamee株式会社と協業メディアを開始。お互いの強みであるスマホ情報発信でシナジー創出を図る



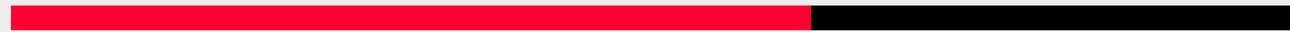
2022年スマホ関連SEOメディア送客数

国内最大級

※当社調べ

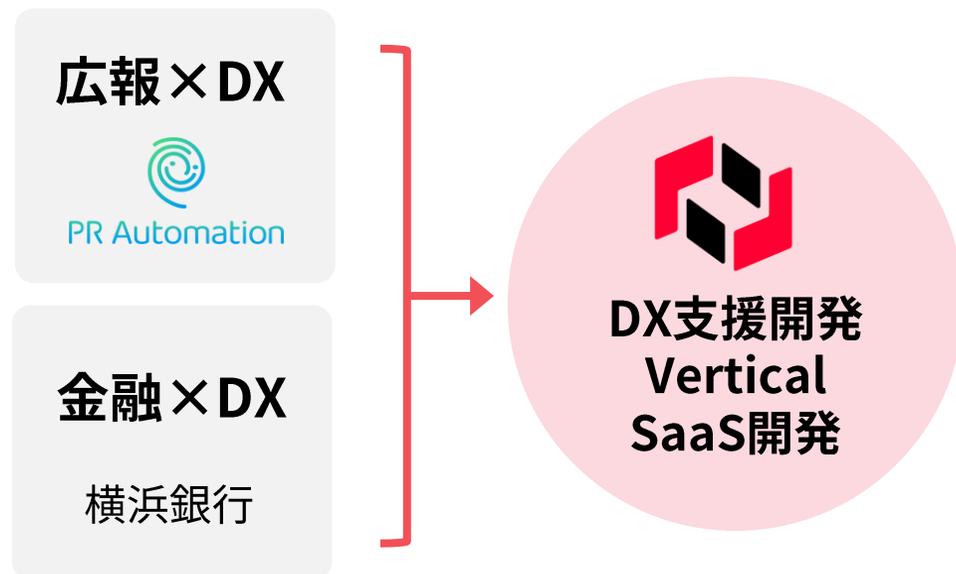
事業進捗

～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】

「業界×DX」のDX支援開発



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。金融業界、広報PR業界、人材業界など、すでに複数の業界においてDX支援開発を行い、スキームを確立

新たに「防災×DX」をスタート



防災×DX

ショーケースとWAVE1社が資本業務提携
独自の防火管理AI診断システムで、自治体での実証実験を開始
～防災DXを推進するVertical SaaSを共同開発～

マンションやオフィスビルなどの法定点検の報告書作成SaaS「点検エキスパート」を展開する株式会社WAVE1と資本業務提携し、防災DXを推進するVertical SaaSを共同開発。

自治体での実証実験も開始し、早期の実用化を目指す

新事業領域【クラウドインテグレーション & SmartPitch】

SmartPitch 参画ベンチャー



SMART PITCH

WAVE1社は、Showcase Capitalが運営するSmartPitchに参画。
多くのマッチング※の中で、WAVE1社が持つ消防・防災に関する業務ノウハウとショーケースが持つSaaS開発ノウハウを組み合わせることにより高い事業シナジーが期待でき、また社会課題としてニーズが高い防災・減災におけるICTの利活用に大きく貢献できると判断。

防災DXを推進するVertical SaaSの共同開発を目的に、資本業務提携を締結

※ 2023年2月現在で、SmartPitchには170社の投資家（VC、CVC、事業会社）と430社のベンチャー企業が参画

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、優良物件を星評価

- 安心安全な住まい探し
- 投資リスクの可視化
- 消防点検率/不良改修率の向上

動画はコチラ↓↓↓



※ WAVE1社が特許出願中

消防防災行政におけるニーズが高い防火管理分野において、消防設備点検報告書をデジタル化、データベース化するクラウドシステムを構築。これらのデジタルデータの分析により火災リスクの判定、設備の不具合発生予測、改修時の費用予測などを行う防火管理AI診断システムを開発。報告書のデジタル化、AI診断では、AI inside社の「DX Suite」「Learning Center Forecast」を活用したPoCも実施中



事業進捗～情報通信関連事業～



リユーススマホを取り巻く環境

需要面



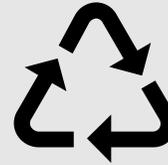
新品の価格高騰によるリユース人気
急激な円安の進行や半導体不足のため、昨年は新品スマートフォンの価格が上昇。今後も本体価格高騰の流れは続くと見られている

コスト意識の高い法人でリユース活用
機能向上は法人にとっては不要である場合もある一方、年々機能向上することで、更に価格が上昇し、法人のスマートフォン利用コストを増加させてしまっている



近年リユーススマホの需要は高まっている。
特にコスト意識の高い法人からのニーズが増加

供給面



利用可能な端末の多くが眠っている
使用済み端末を自宅で保管している人は55% ※1にのぼる。この数は国内スマートフォン出荷台数（約3,000万台※2）から試算すると、年間約1,650万台が埋蔵していると考えられる

利用済み端末内の個人情報懸念
「処分時の個人情報漏洩の懸念」や「処分の方法がわからない」という理由から、スマホが眠ったままになっている



市場に流通しているリユーススマホは少ないが、多くの家庭に使用済みスマートフォンが眠っている

使いやすいプラットフォームの提供を通じ、ニーズの高まるリユーススマホの供給・利用を促進してまいります

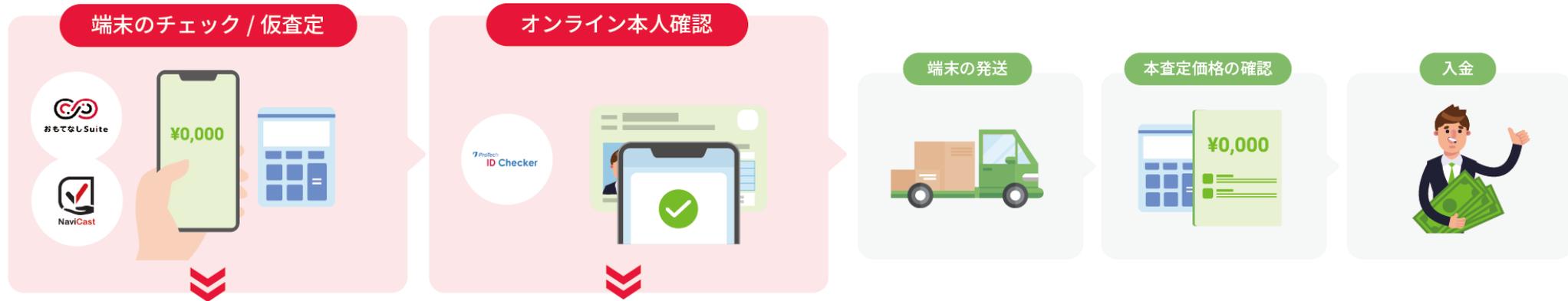
※1 一般社団法人情報通信ネットワーク産業協会（CIAJ）『令和3年度携帯電話におけるリサイクルの取り組み状況について』より引用
※2 MM総研「2021年度通期 国内携帯電話端末の出荷台数調査」より引用

日本テレホン社との取り組み

- 共同プロジェクト第2弾として、「リユースモバイルのオンライン買取サービス」を開始。当社のeKYC技術やEFOなどの特許技術を活用し、仮査定や本人確認をオンラインで完結できるフローを提供
- その他、スマホレンタルサービスやオンラインショップ「エコたん」のリニューアルも実施

SHOWCASE × 日本テレホン株式会社 NIPPON TELEPHONE INC. オンライン買取サービス申し込みフロー

特許技術を活用した買取サービスで、スピード査定が可能に



3分で
査定完了!

- ✔ 特許技術を活用した入力しやすいUI・UX
- ✔ 査定へのAI活用

- ✔ eKYC技術を活用した本人確認
- ✔ スマホを使った簡単な申込みをサポート

日本テレホン社の中期経営計画（同社中期経営計画説明資料より抜粋）

基本戦略

日本テレホン 株式会社
NIPPON TELEPHONE INC.

中期経営計画基本戦略

中期経営計画実現に向けた主要施策

戦略1

販売面の強化

- ・販売チャネルの複線化
- ・取扱商材の領域拡大

戦略2

ストック収益の拡大

- ・サブスクリプションモデルの構築

戦略3

調達面の強化

- ・新規調達先の開拓
- ・商品戦略の強化
- ・オンライン買取

戦略4

DX化・効率化

- ・モバイルリファビッシュセンターの業務効率化
- ・業務全体のDX化

Environment

リユースモバイルの普及
循環型社会の推進

Social

安心・安全なリユースモバイル
消費者保護

Governance

広報・IR活動の充実
コーポレート・ガバナンスの強化

人材戦略

採用体制の強化
育成環境の整備

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」

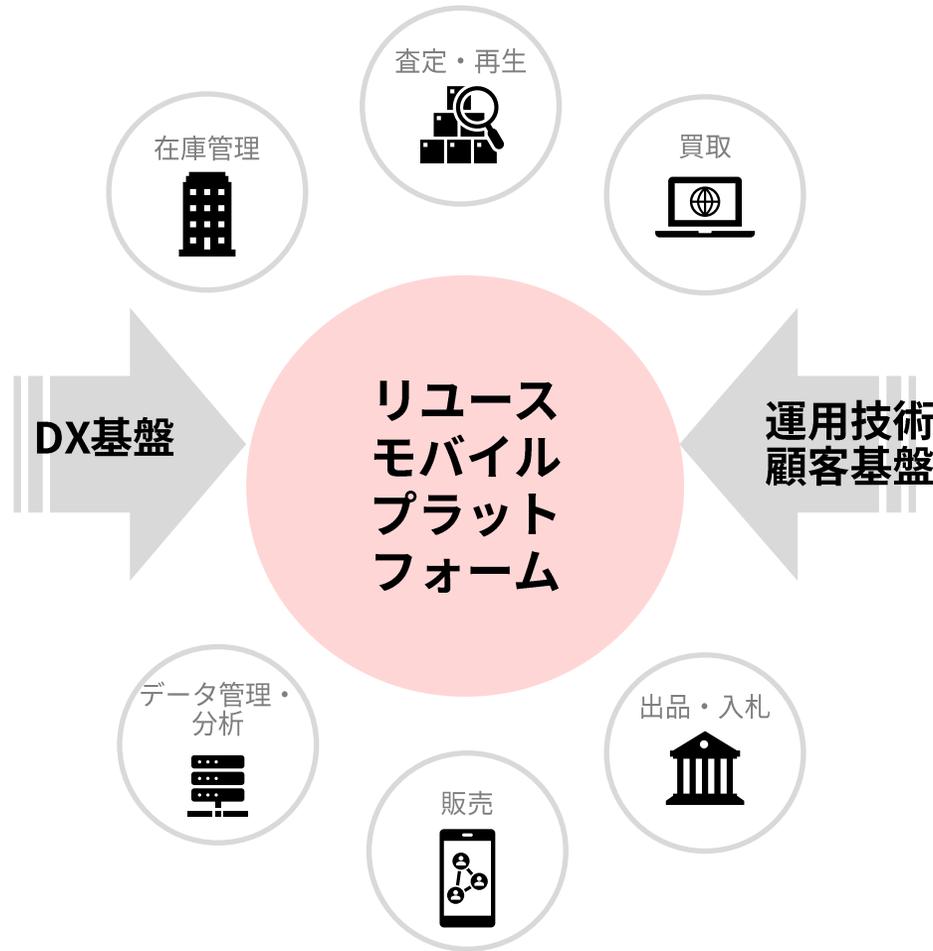


SaaS

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)は総務省がオプ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。

外部評価



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

- 日本テレワーク協会主催「第23回 テレワーク推進賞」のテレワーク実践部門で奨励賞を受賞
- ショーケースとしては、第1回「TOKYOテレワークアワード」大賞受賞、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」の選出に続いての受賞
- ショーケースでは“おもてなし”の一環として、蓄積したナレッジ・ノウハウを積極的に外部公開することで社会および企業への啓発を目指しており、東京テレワーク推進センター主催のセミナーに登壇するなど、積極的に情報発信中



セミナー情報

1.10 (火) 14:00 ~15:50

東京テレワーク推進センター：テレワークセミナー

講演名：

実践企業の生の声から学ぶ！
テレワークを活用した
人材採用のポイントセミナー

スピーカー：

コーポレート本部長：森友也



2023年12月期 通期連結業績予想



2023年12月期 連結業績予想

- 昨年投資を行った事業での回収や、M&Aのシナジー創出により、連結売上高は前年比+47.9%の6,852百万円を予想
- 日本テレホン社ショップ事業売却による影響で、売上・利益は減少するため経常利益は赤字予想だが、特別利益により当期純利益は黒字予想

単位：百万円

2023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
	6,852	▲85	▲95	23	円 銭 2.68
前年比（%）	+47.9%	-	-	-	-

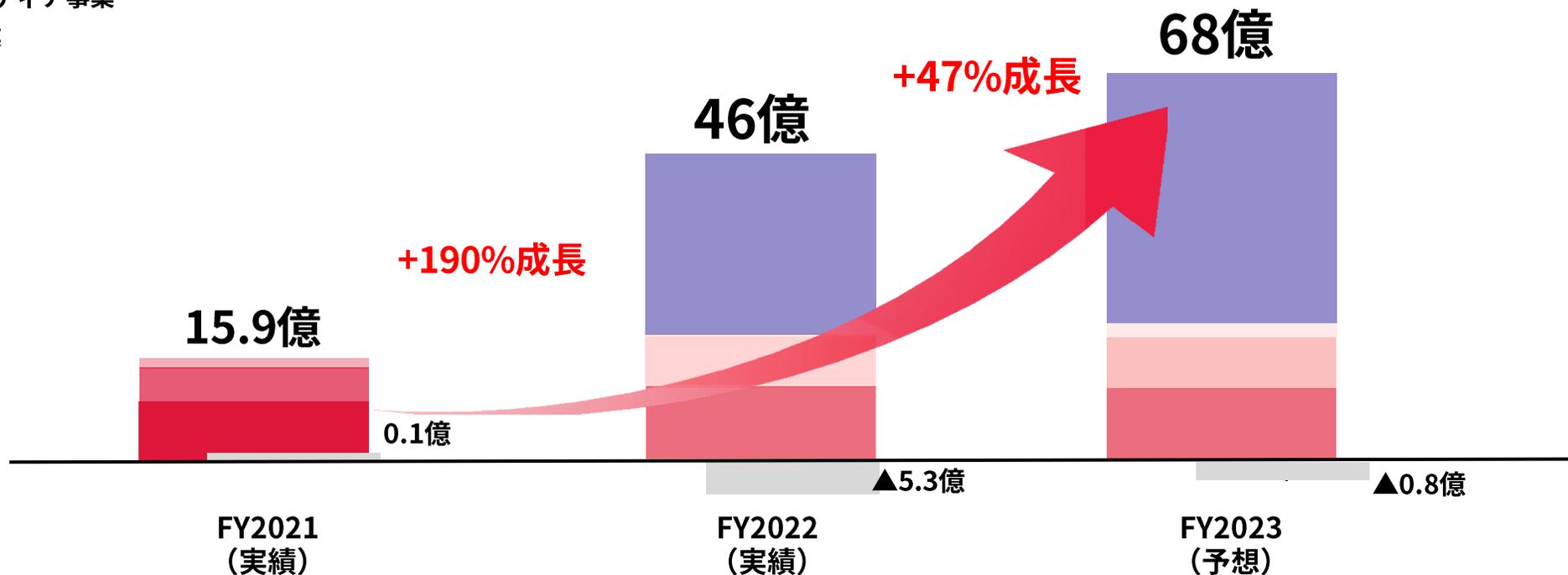
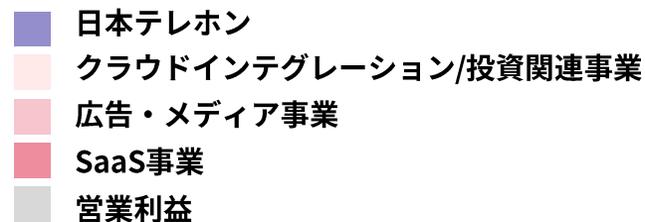
参考

単位：百万円

2022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	4,631	▲530	▲541	▲526	▲61.43

中期経営計画の進捗

- 日本テレホン社において、半導体不足や円安進行によりリユースモバイル端末の調達量が減少したため計画には届かなかったが、M&Aによる大幅な売上成長を実現
- 中期経営計画の大きな流れは変わらず、グループ化による新規事業シナジー創出と企業価値向上を目指す



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。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

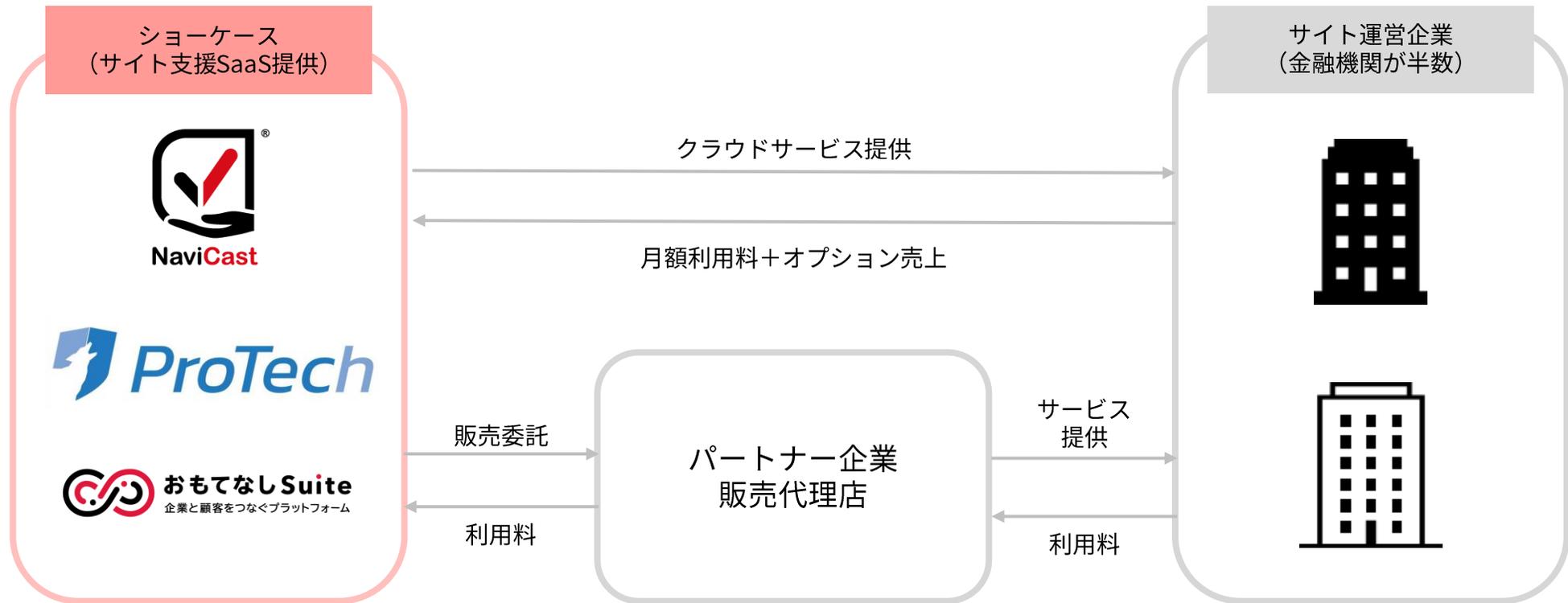
5. 情報通信関連事業

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



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)

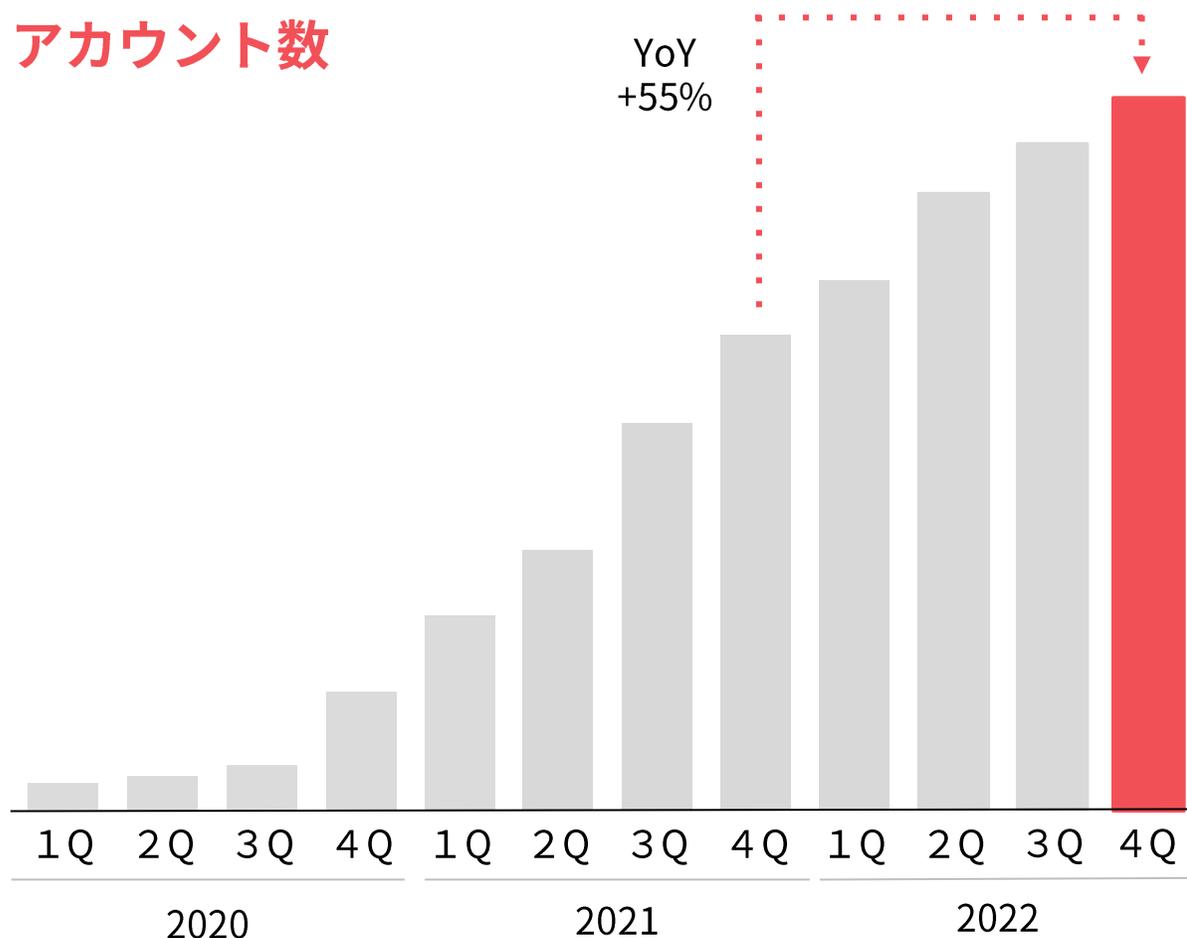


継続率 (1-解約率)

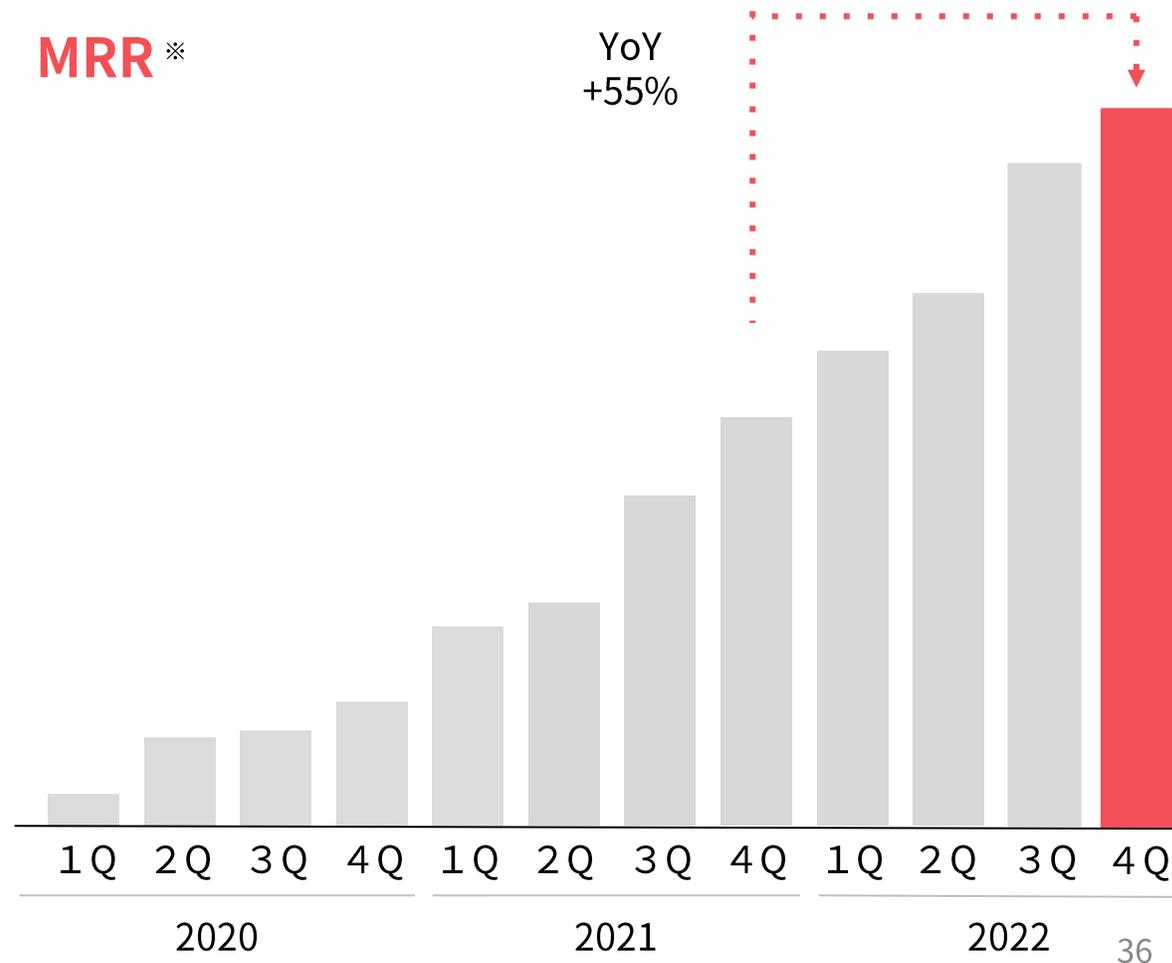
オンライン本人確認 (eKYC) サービスのKPI推移

- 2020年サービス提供開始後3年間で高い成長を実現
- 2022年期末時点のアカウント数は前年同期増減率+55%、MRRの前年同期増減率は+55%

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)

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。

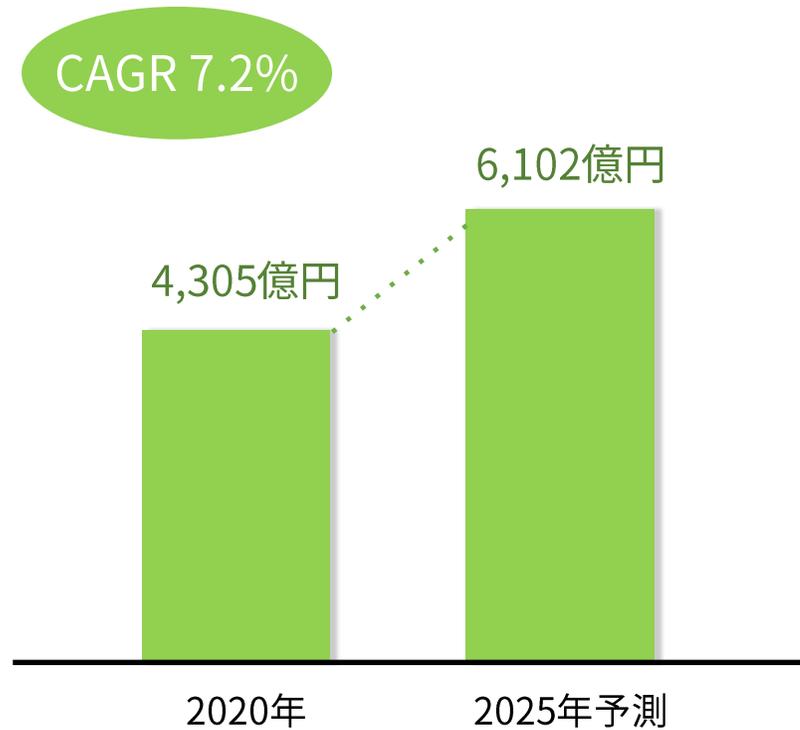


ISO/IEC 27017

全社として対面する市場 (TAM)

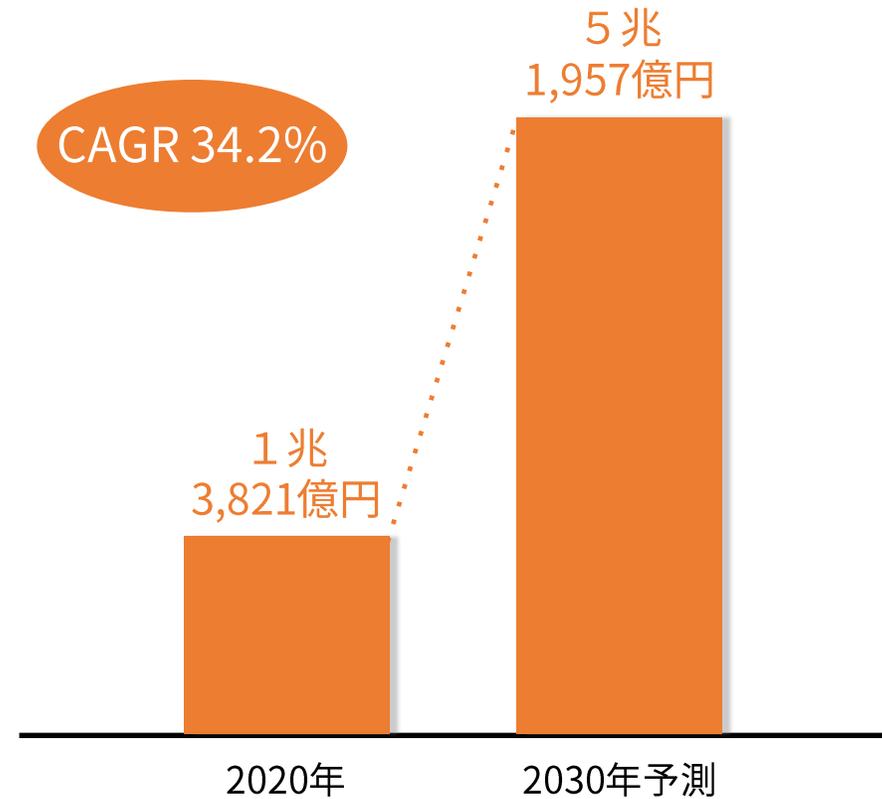
- 国内DX市場の市場規模は最も拡大する急成長市場である。国内DX市場の業界別の市場成長率を見ると製造分野、金融分野は市場規模が大きい

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、ベンダー戦略編」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。

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.

日本テレホン社は携帯電話・スマートフォンのリユース（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

利用中のもの以外に端末を保有している人の保有理由（複数回答）



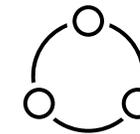
スマホのリユースを通じて、限りある資源を有効活用・循環させることで循環型社会の実現を目指します。

リファビッシュセンターによる個人情報漏洩の懸念払拭、オンライン買取サービスを通じて埋蔵端末を循環させることにより、持続可能な消費と生産パターンの確保に貢献します。

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

- 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

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

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

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

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。