

2022年 12月期  
第 1 四半期決算説明資料



2022年 5月13日

# 目次

---

1. 会社紹介
  2. 中期経営計画
  3. 2022年12月期 第1四半期連結業績報告
  4. 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）



代表取締役会長  
森 雅弘

代表取締役社長  
永田 豊志



## SHOWCASE

おもてなしテクノロジーで  
ひとりでも多くの人の幸せに寄与する

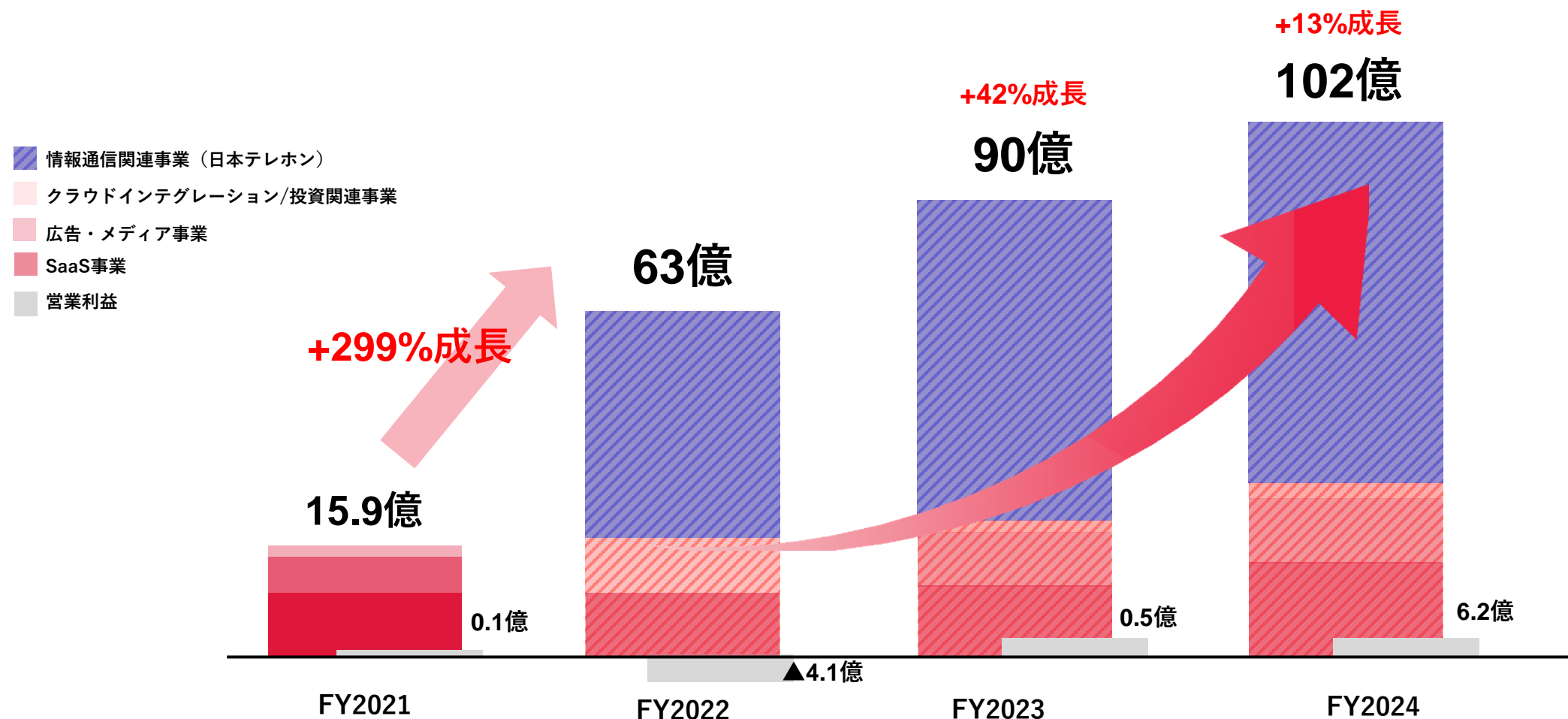
2022年4月1日より経営執行体制を変更  
森・永田の代表2名で経営を強化して参ります。

# 中期経営計画



# 中期経営計画～今後3年間の事業セグメント別売上と営業利益

- 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
- 日本テレホン社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70名 ※2022年4月末時点）
- 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2四半期より連結損益に組み込まれる
- 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12月期 第 1 四半期連結業績報告





## 事業内容についての変更点

### <情報通信関連事業>

日本テレホン株式会社（以下、「日本テレホン社」という）を取得し、「情報通信関連事業」を開始いたしました。

当第1四半期連結会計期間において、株式を新たに取得し、資本業務提携によって当社が日本テレホン社の意思決定機関である取締役会を実質的に支配できる事実が存在する状況となり、子会社となったため、連結の範囲に含めております。

これにより日本テレホン社の株式保有比率は40.23%となりました。

※2022年2月14日時点

# 2022年12月期 第1四半期連結業績

単位：百万円	2021年12月期 第1四半期	2022年12月期 第1四半期	前年同期 増減率	備考
	売上高	385	420	+8.9%
営業利益	▲21	▲25	-	成長サービスへの積極投資 (新メディア開発・広告宣伝) 及びアライアンス関連費用に より減益
経常利益	5	▲11	-	営業外収入(投資運用益等) がありマイナス幅縮小
親会社株主帰属 純利益	4	▲15	-	特筆事項なし

# 第1四半期業績 事業セグメント別サマリー

- **SaaS事業**

主力事業であるNaviCastシリーズのストック売上と解約率低下等により安定的な収益基盤を確保。成長エンジンであるProTech ID Checker(eKYC)サービスの売上割合を拡大しつつあるほか、おもてなしSuiteシリーズの販売が開始。

- **広告・メディア事業**

スマートフォン関連メディアは、新型iPhoneの効果もあり好調に推移。金融関連メディアは、メディア数の拡充により送客が好調で成長中。単価の高い金融メディアの拡大戦略を中心に新メディアへの投資を継続。

- **新規事業領域（クラウドインテグレーション、Showcase Capital）**

投資関連事業（Showcase Capital）において、上場企業の資金調達支援を実施。株式の売買成立により業績に貢献。

# 第1四半期業績 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	248	+3.5%	134	-18.5%
広告・メディア事業	98	-8.2%	13	-4.5%
クラウドインテグレーション事業	24	-31.0%	▲4	N/A (※前年同期は▲16)
投資関連事業 (Showcase Capital)	48	+1,762% (※前年同期は2)	0	N/A (※前年同期は▲4)
情報通信関連事業 (日本テレホン)	-	-	-	-
プロフィット部門合計	<b>420</b>	<b>+8.9%</b>	<b>144</b>	<b>-8.7%</b>
全社共通費等	0	-45.9%	▲169	N/A (※前年同期は▲180)
<b>全社合計</b>	<b>420</b>	<b>+8.9%</b>	<b>▲25</b>	N/A (※前年同期は▲21)

## 【報告セグメントの変更】

第1四半期連結会計期間より、日本テレホン社を連結の範囲に含めたため、「情報通信関連事業」を新たに報告セグメントに追加。  
なお、「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み込まれる。

## 【「収益認識に関する会計基準」等の適用】

当第1四半期連結累計期間の「広告・メディア事業」の売上高は9,621千円減少。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147千円減少。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に与える影響はなし。

# 2022年12月期第1四半期 連結BS/連結PL

## 貸借対照表 [連結]

単位：百万円	2021年12月期 通期	2022年12月期 第1四半期
流動資産	2,179	<b>4,204</b>
固定資産	504	<b>899</b>
（うち、有形固定資産）	80	<b>119</b>
（うち、無形固定資産）	163	<b>447</b>
（うち、その他投資等）	259	<b>332</b>
総資産	2,684	<b>5,104</b>
流動負債	374	<b>1,222</b>
固定負債	129	<b>945</b>
純資産	2,180	<b>2,935</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、資産合計が2,420百万円、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]

単位：百万円	2021年12月期 第1四半期	2022年12月期 第1四半期
売上高	385	<b>420</b>
売上総利益	282	<b>290</b>
販管費	303	<b>315</b>
営業利益	▲21	<b>▲25</b>
経常利益	5	<b>▲11</b>
特別利益	-	-
特別損失	0	<b>0</b>
親会社株主帰属純利益	4	<b>▲15</b>

※日本テレホンは第2四半期決算期より損益計算書に組み込まれる。

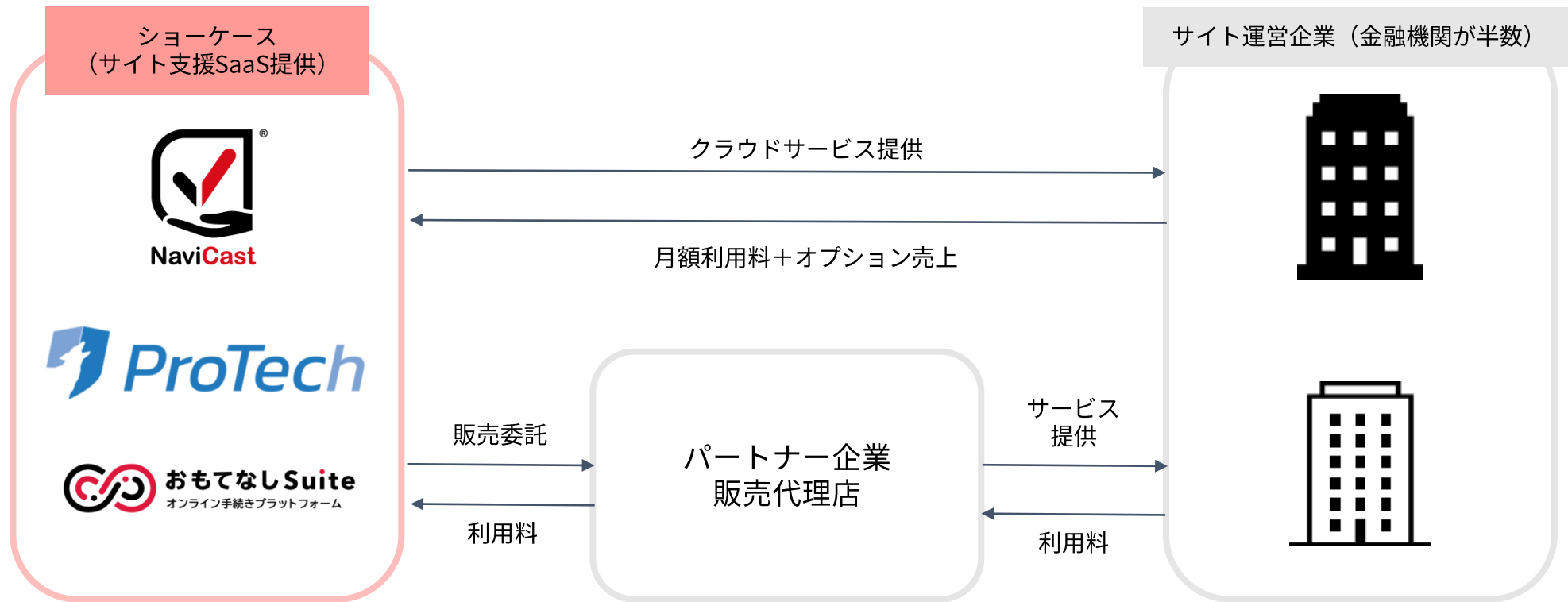
売上高増収。成長投資のため人員増員による人件費及び広告宣伝費の販管費増加により減益。営業外収支において投資事業組合運用益により、経常利益及び親会社株主帰属当期純利益が改善。

# 事業進捗～SaaS事業～



# 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)

# SaaS事業 KPIサマリ【第1四半期末時点】

ARR

※1

731百万円

売上高成長率(前年同期比)

+3.5%

リカーリングレベニュー比率

※2

72.7%

アカウント数

1,062件

月次解約率

0.40%

ARPA

※3

57,317円

※1 ARR：Annual Recurring Revenue。2022年3月末時点の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



オンライン手続きプラットフォームの販売開始。1Qから売上高へ貢献。引き続き営業強化と開発を積極展開。

## 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。大きく成長中。

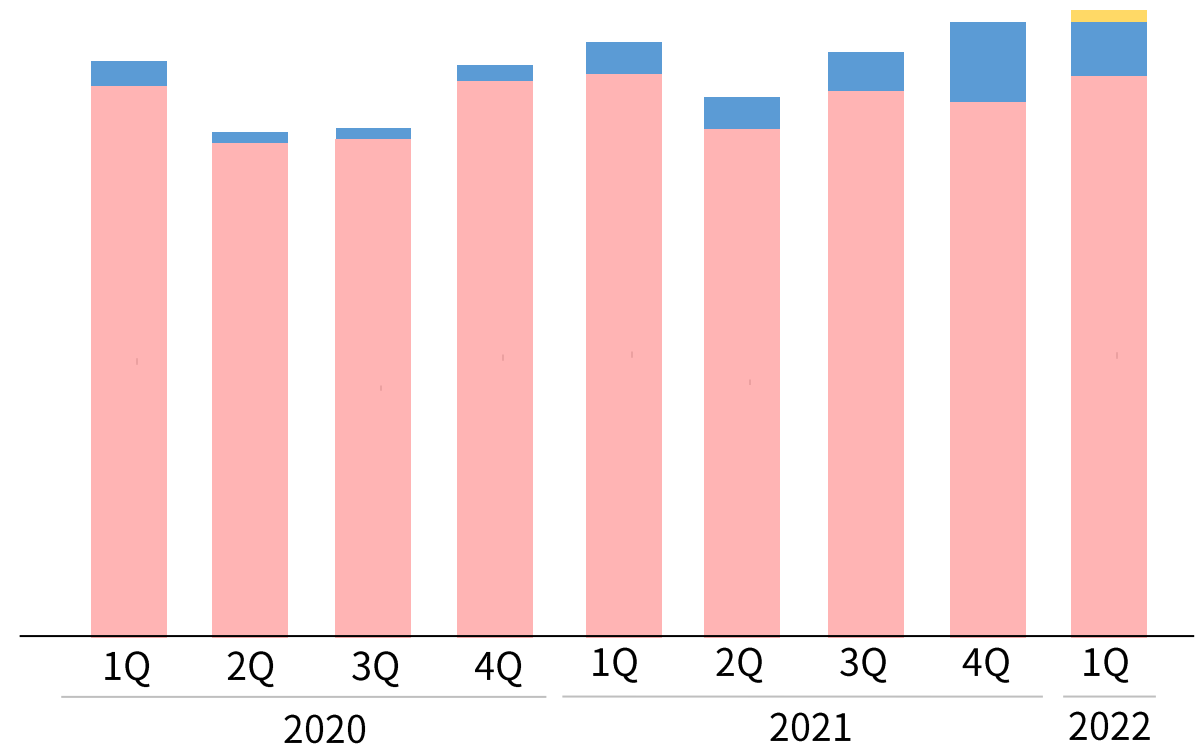
## 中核サービス



解約率低下、コンサルティングによる質の向上により下降トレンドであったトレンド転換を実現。

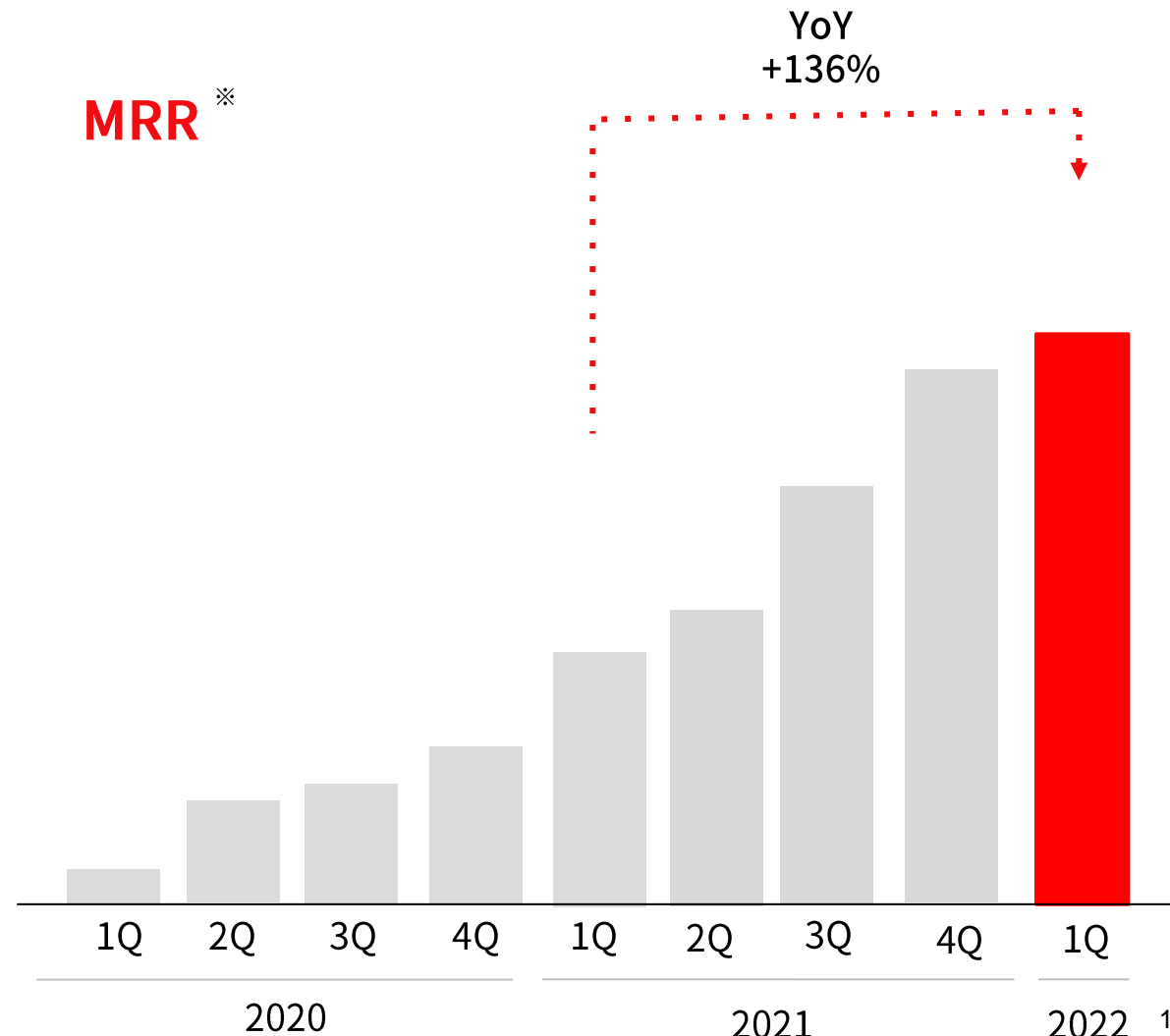
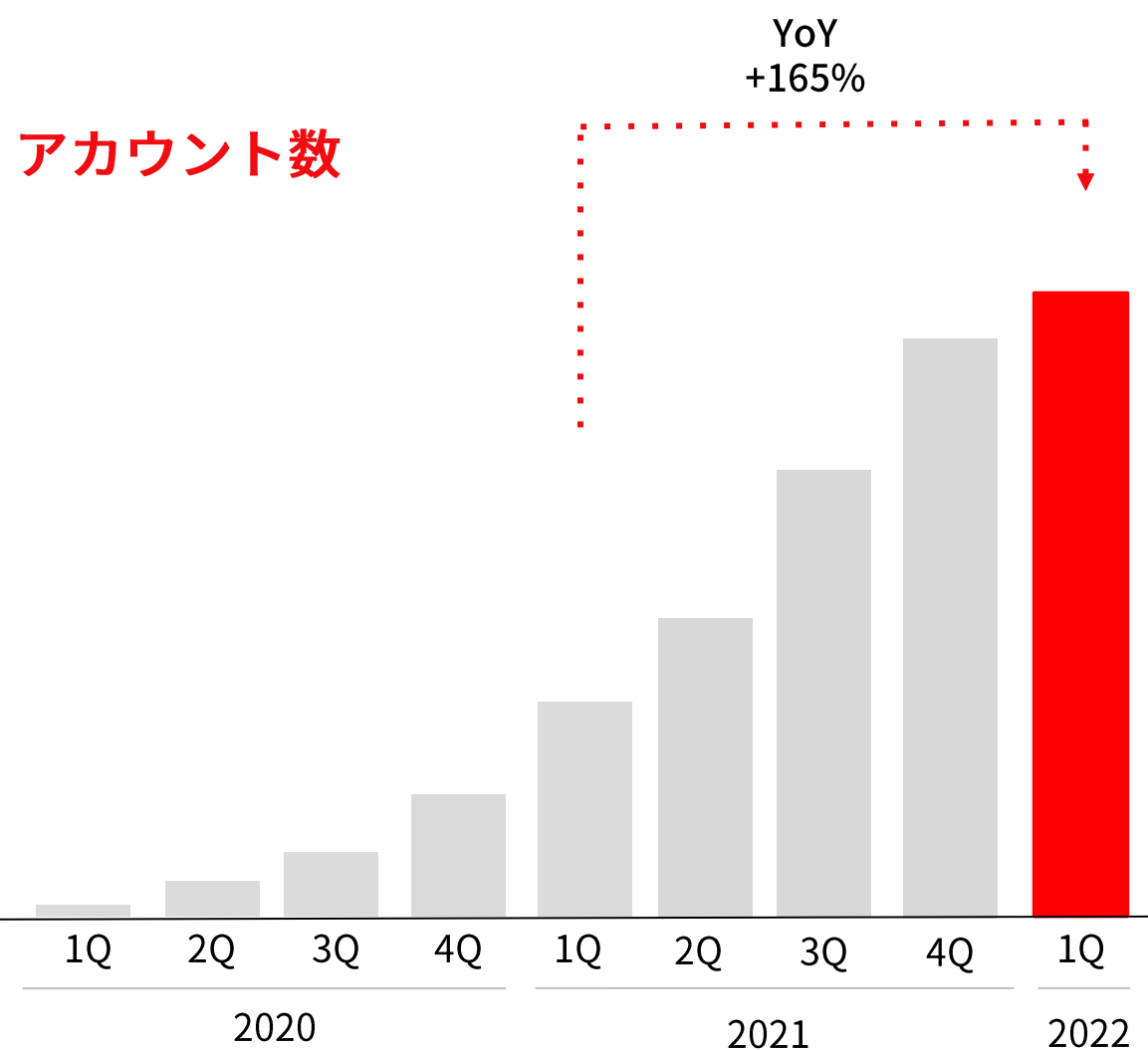
## 売上高推移（ARR+初期費用）

NaviCast ProTech おもてなしSuite



# 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1Qのアカウント数は前年同期増減率+165%、MRRの前年同期増減率は+136%

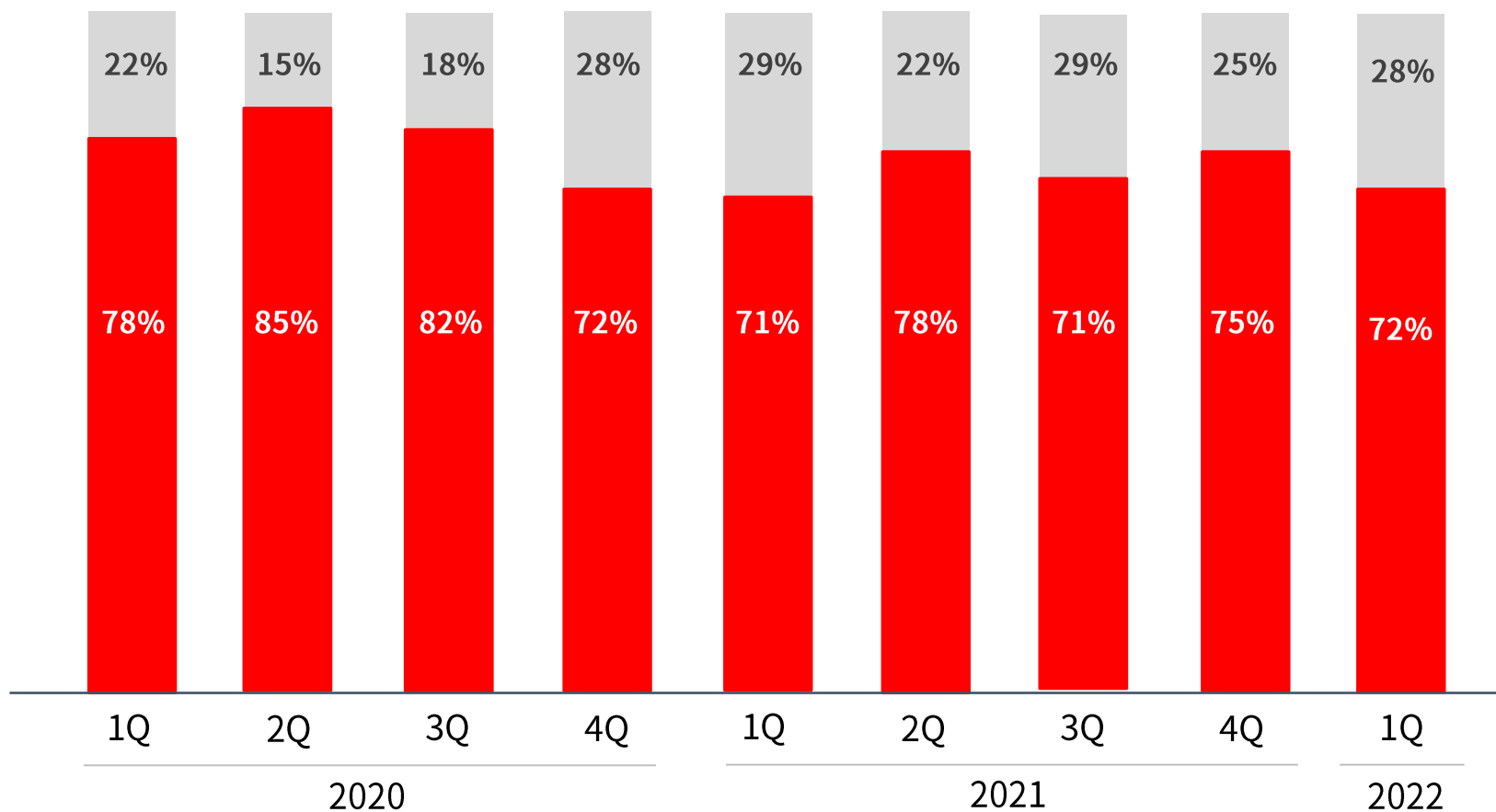


※MRR(Monthly Recurring Revenue)：継続課金による月次収益。(一時収益は含まない)

# SaaS事業 KPI【リカーリングレベニュー比率】

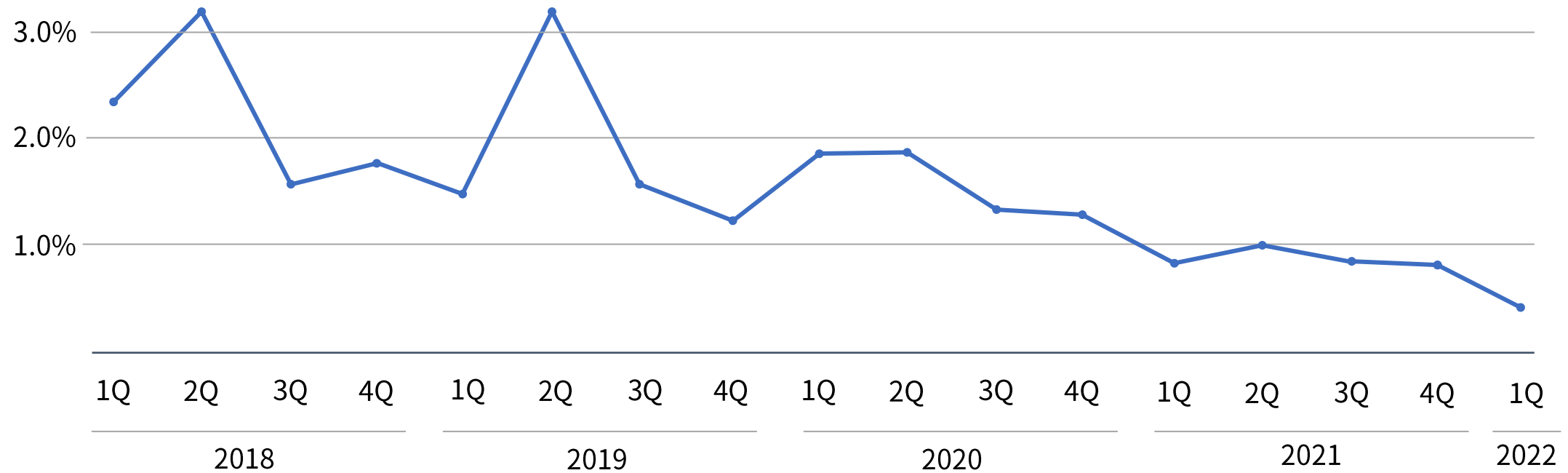
■ ストック売上比率を示すリカーリングレベニューは75%程度で推移。安定的な収益基盤を確保

- 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)」のアカウント増加により、全体の解約率が低下
- 2021年の月平均解約率は1%未満で推移。2022年1Qの月平均解約率は0.40%



# 営業販売戦略

- 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

# “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
- おもてなしSuiteのローンチにより、これまで得意としていた金融業界以外にも、より多くの企業・業界にご利用いただけるサービスへと変革
- 現在、サービスの認知拡大に向けて準備中！

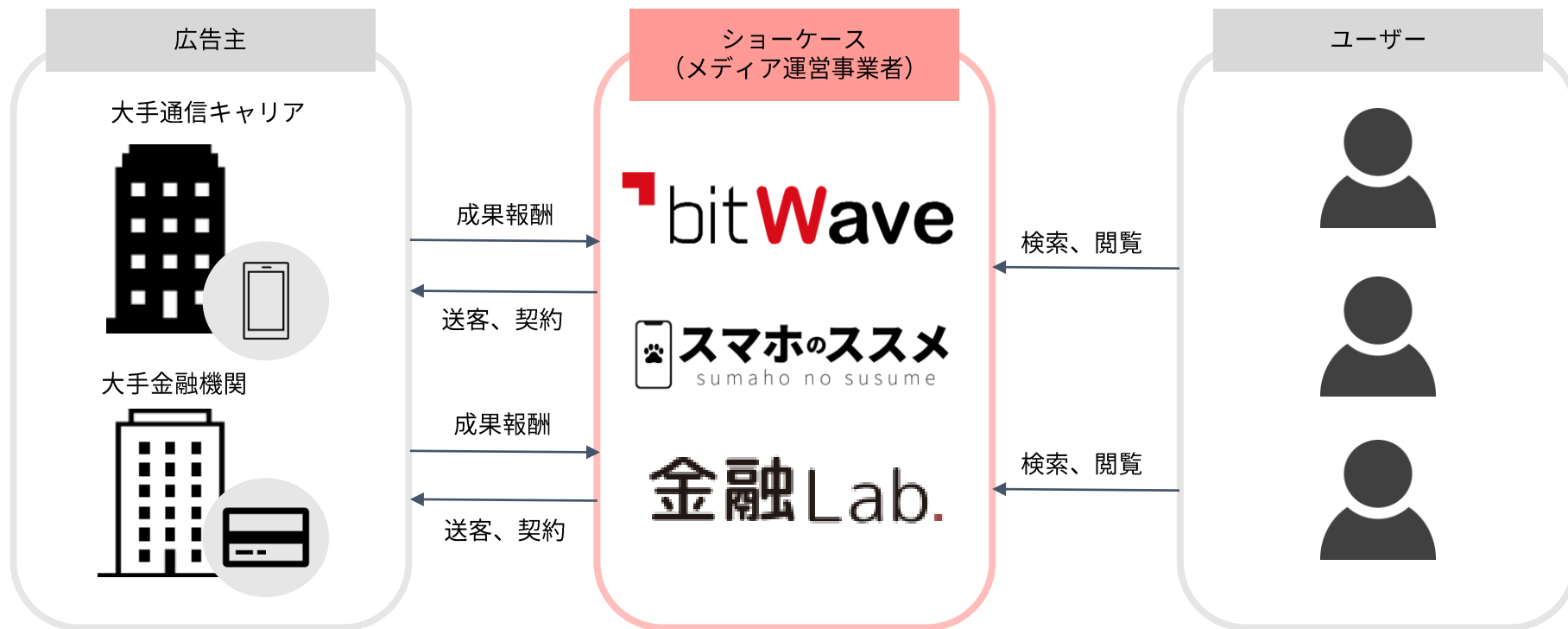


# 事業進捗～広告・メディア事業～



# 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



主要KPI

送客数

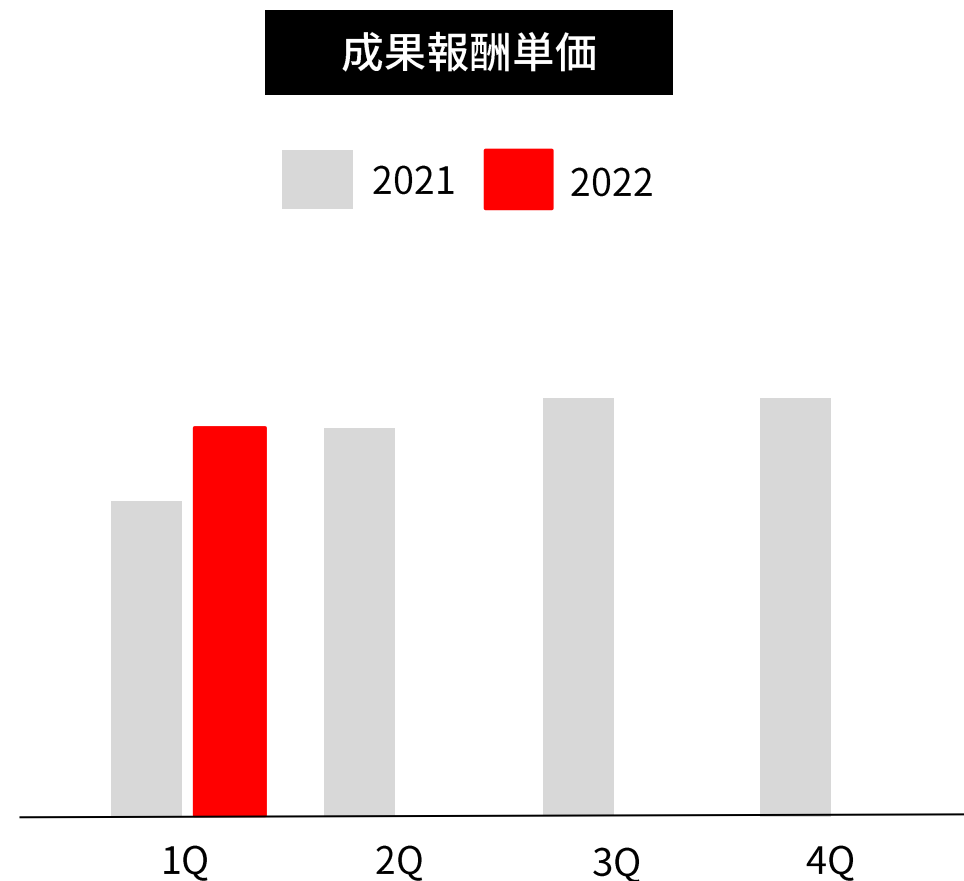
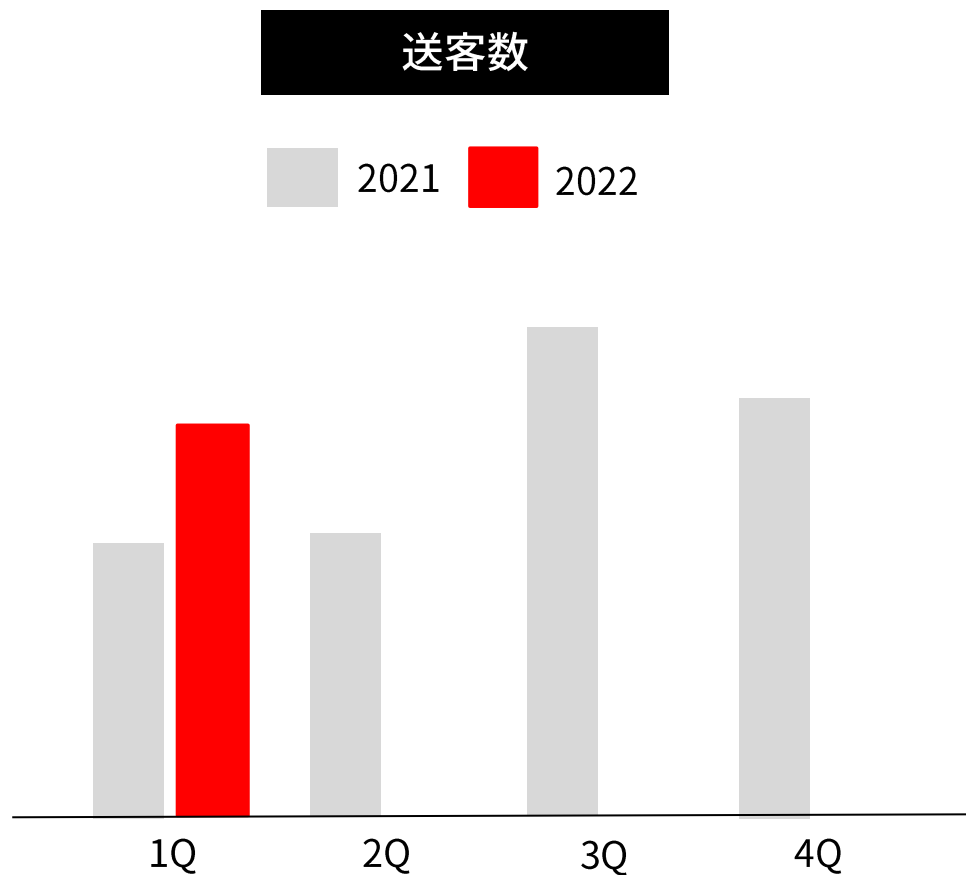
×

成果報酬単価



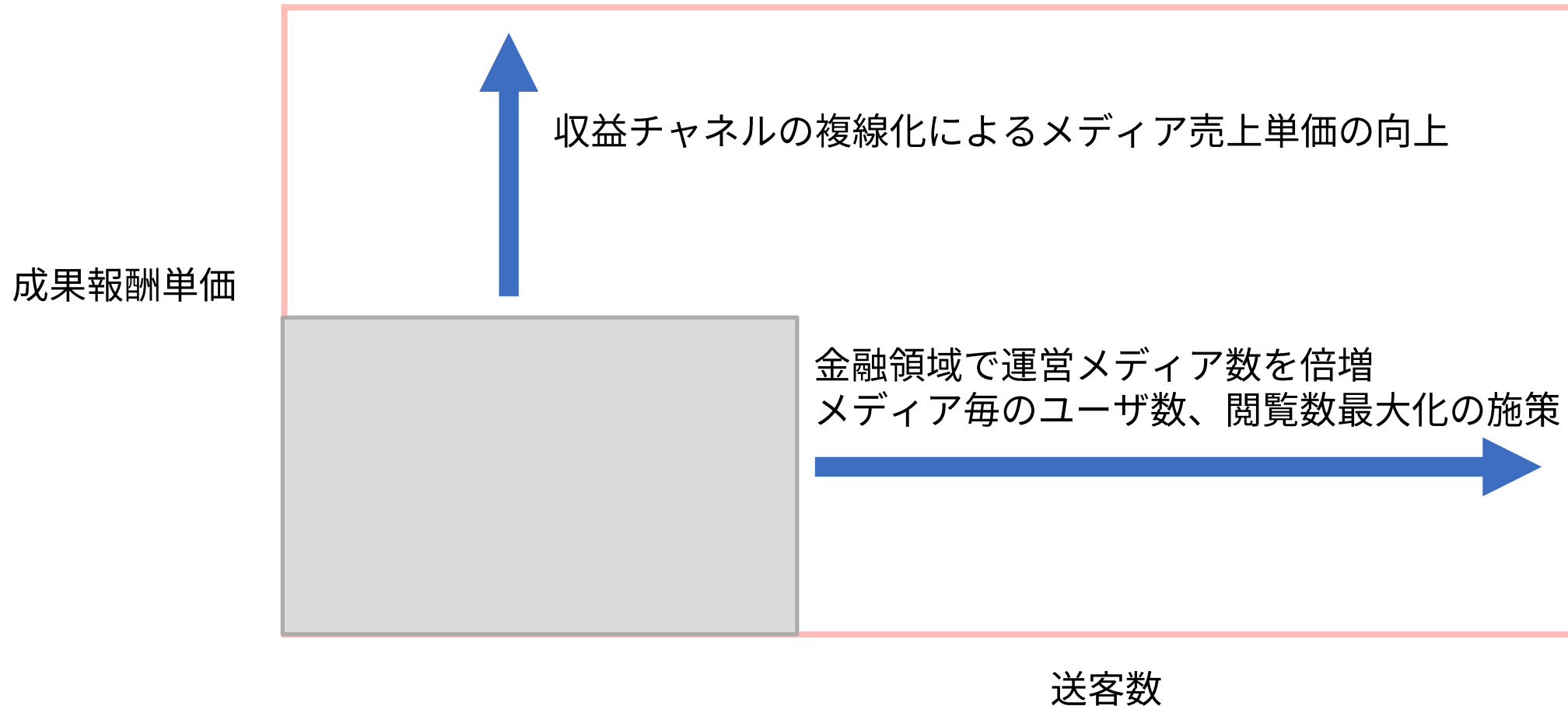
# メディア KPI【送客数・成果報酬単価】

- 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上昇
- これまでに培ったメディア運営ノウハウを横展開し、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：拡大戦略

- より単価の高い金融メディアを中心に、新メディアを複数展開し送客数と成果報酬単価を増加
- 成長投資で広告宣伝を積極強化中、収益性は低くなる見込み

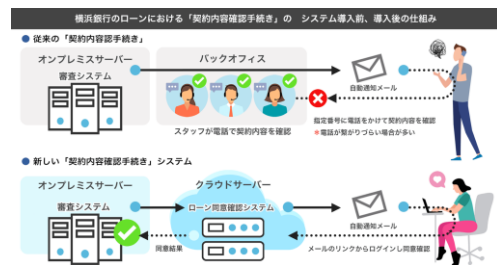


# 新事業領域【クラウドインテグレーション・Showcase Capital】

## クラウドインテグレーション事業



## 横浜銀行



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。

個別開発による追加発注が好調で、堅実に推移。

## 投資関連事業



2021年12月に株式会社ANAP（東証スタンダード：3189）の資金調達支援として、新株予約権割当契約を締結し、2022年1月に引受け。株式の売買により、業績に貢献。

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」が規模を拡大中。  
スタートアップの登録社数：370社以上  
事業会社等の投資家：150社以上  
(2022年5月現在)

# 日本テレホン社との資本業務提携について





SHOWCASE ×

日本テレホン株式会社  
NIPPON TELEPHONE INC.

## 資金

経営改革のための  
資金を投入（資本提携）



## 経営戦略

両社の強みを融合した  
ビジネスモデル転換を推進



## 人材

経営人材の融合  
経営改革に着手



## DX

オンラインでの仕入れ・  
販売ルートを  
強化社内業務のDXを推進



**経営戦略** ▶ 中核事業であるリユースモバイル関連事業のフロー型からストック型へビジネスモデル転換

**人材** ▶ 7月株主総会において取締役過半数選任により、経営改革に着手

**DX** ▶ 労働集約的な仕入れ・販売・営業活動から、オンライン取引仕入れ・EC販売をDXで実現。仕入力・販売力を強化

# 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。





# 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



### 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

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



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

監査役

渡久地 択

小野 和典 (常勤・社外)

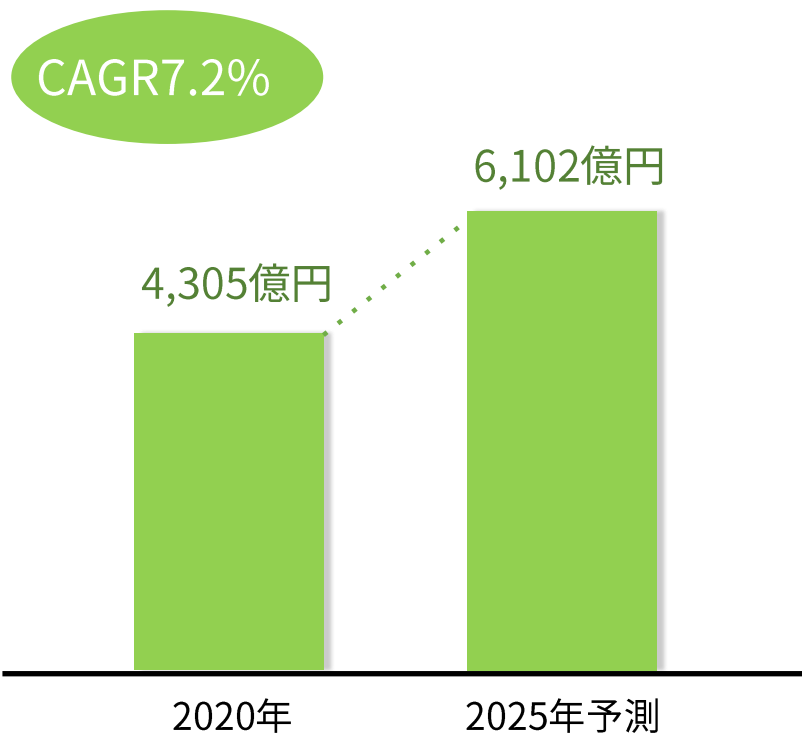
南方 美千雄 (社外)

小島 大 (社外)

# 全社として対面する市場（TAM）

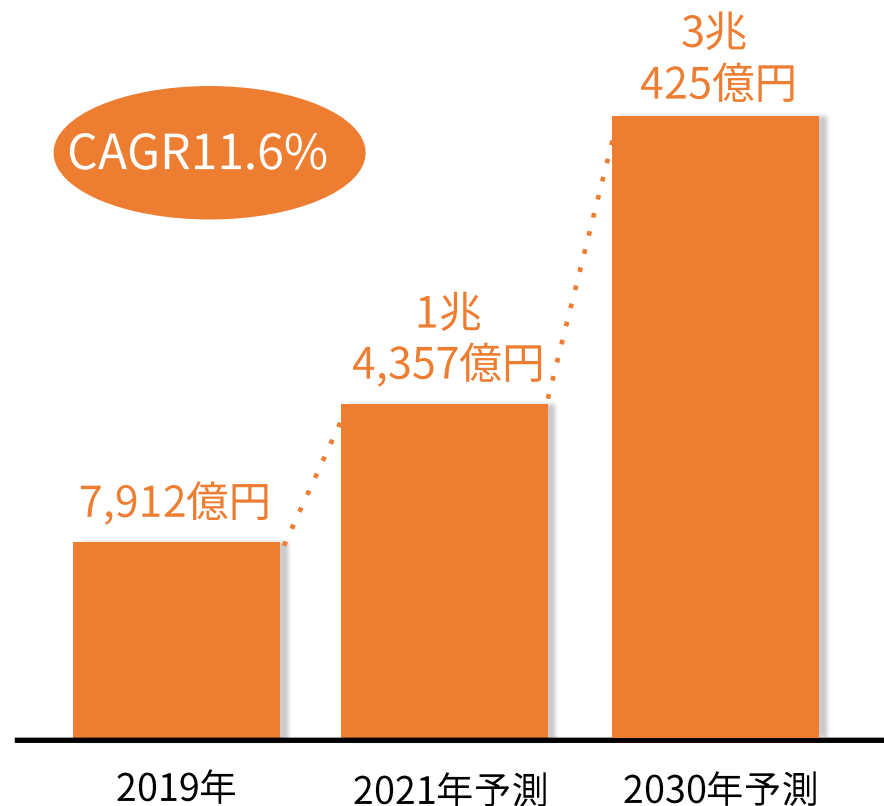
国内DX市場の市場規模はもっとも拡大する急成長市場である。国内DX市場の業界別の市場成長率を見ると製造分野、金融分野は市場規模が大きい

## 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、2020~2025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「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

# 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SB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
株式会社セブテーニ	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

## 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

## 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

## 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

## 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。