

2024年12月期

経営戦略説明会

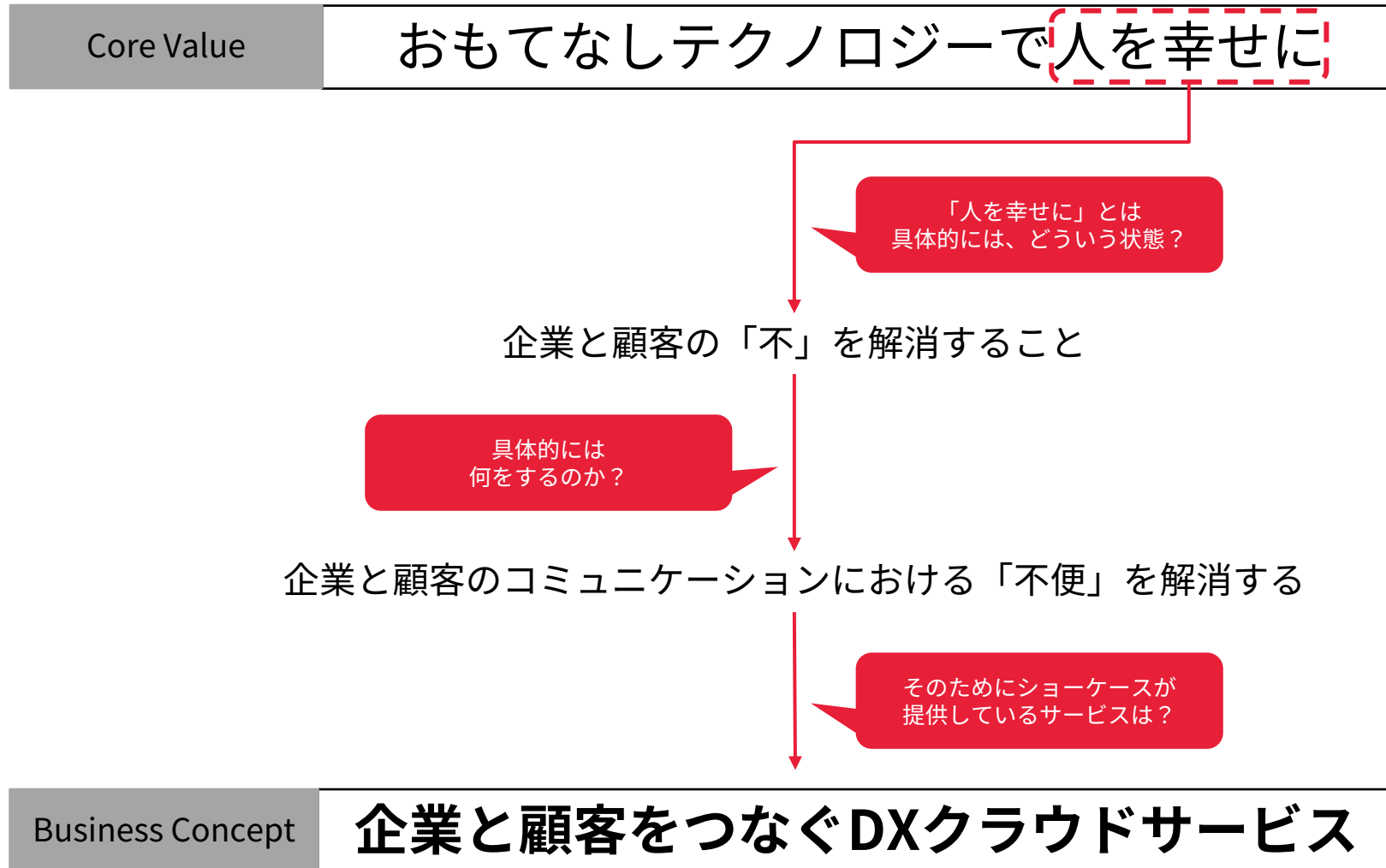


2024年3月22日

目次

1. ショーケースについて	P 3
3. 2024年12月期 通期連結業績予想	P 6
3. 今後の成長戦略	P12
4. 事業ごとの成長戦略	P14
5. Appendix	P29

ショーケースのコアバリューとビジネスコンセプト



ショーケースが解決したい課題：日本のDXの現状

- コロナ禍を機に大企業を中心にDXの取り組みが進んだが、中小企業では57.7%が「取り組んでいない」と回答しており（※）、このような状況を改善するために、現場主導型のDXを推進するショーケースの「DXクラウドサービス」を提供していく

DXが必要な理由

購買行動のデジタルシフト

コロナ禍で顧客の購買行動や顧客体験のオンライン化が加速。デジタルシフトしていない顧客体験は、選ばれなくなりつつある

労働人口減少と高齢化

高齢化にともなう労働人口の減少から業務効率化は必須。DXは、いわゆる「2025年の崖」問題を乗り越える鍵とされている

DXが進まない理由

DXの知識や人材の不足

DXを推進したくても、知識やDX推進の経験がある人材が常に不足しており、なかなか成果が出ない

ショーケースが目指すDX

誰でも「カンタン」に、「スモールステップ」から始められるDX

これらを実現するために、さまざまな業務をサポートするアシスタントとしてのLLM活用や、現場主導でDXを推進できるノーコード・ローコードのツールの提供を行う

事業セグメント紹介

- 4つのセグメントで事業を展開

1. DXクラウド事業



EFO・eKYC・Web接客プラットフォームなどのツールを提供するSaaS事業と、各業界のリーディングカンパニーの知見と当社のSaaS開発能力を融合したDX支援開発事業を展開するクラウドインテグレーション事業

2. 広告・メディア事業



スマホや金融に関するSEOメディアを複数展開。共同メディア等も運用中

3. 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

4. 情報通信関連事業



子会社であるReYuu社（スタンダード市場上場）の管轄。スマホ、タブレット、パソコンを中心とするリユース製品の販売・レンタル事業を手掛ける

2024年12月期 通期連結業績予想



2024年12月期 連結業績予想

- 2024年12月期の連結売上高は74～85億円を予想
- 2023年度に行った事業の選択と集中や、パートナー戦略の効果が出始め、今年度は営業利益70～140百万円、純利益75～110百万円の見込み

単位：百万円

2024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
	7,400～8,500	70～140	60～130	75～110	円 銭 10.77～15.83
前年比（%）	+30.2%～49.6%	-	-	-	-

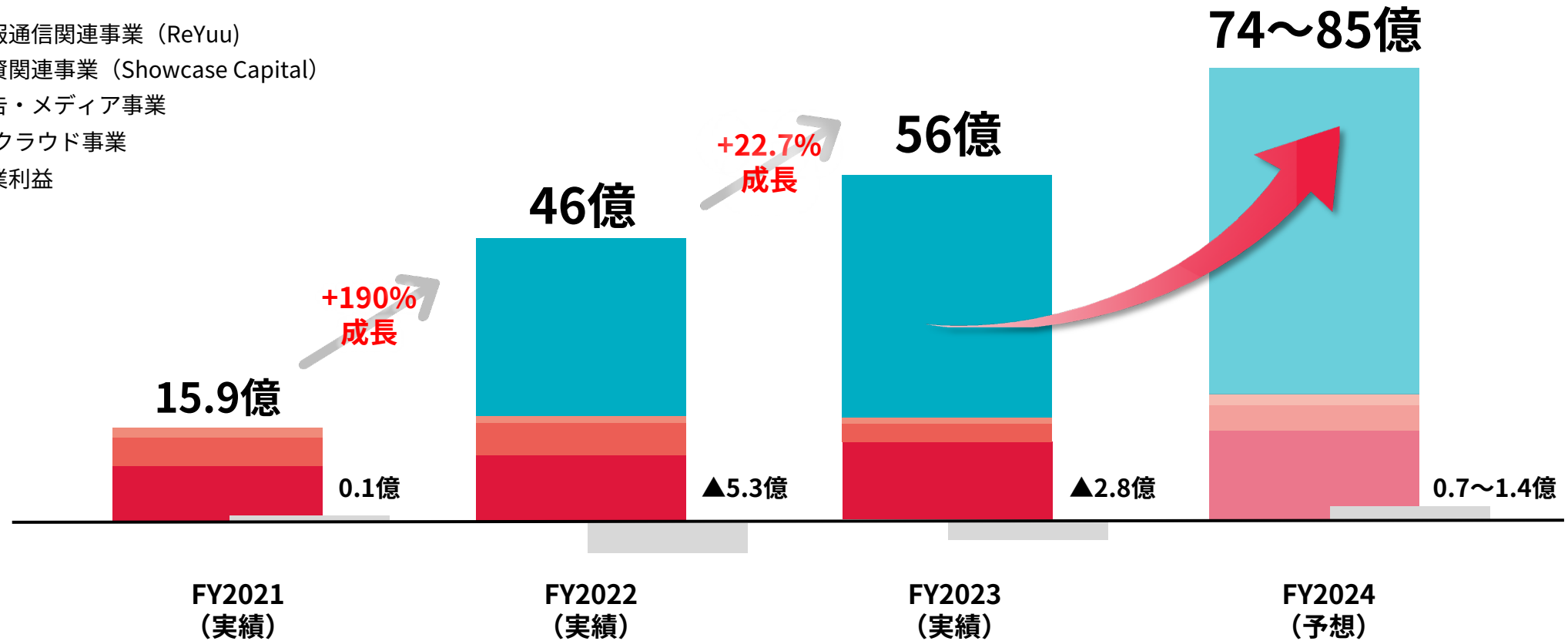
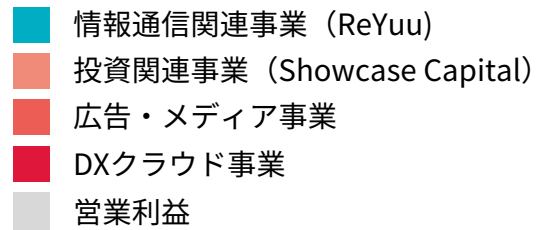
参考

単位：百万円

2023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	5,683	▲285	▲298	▲117	円 銭 ▲14.61

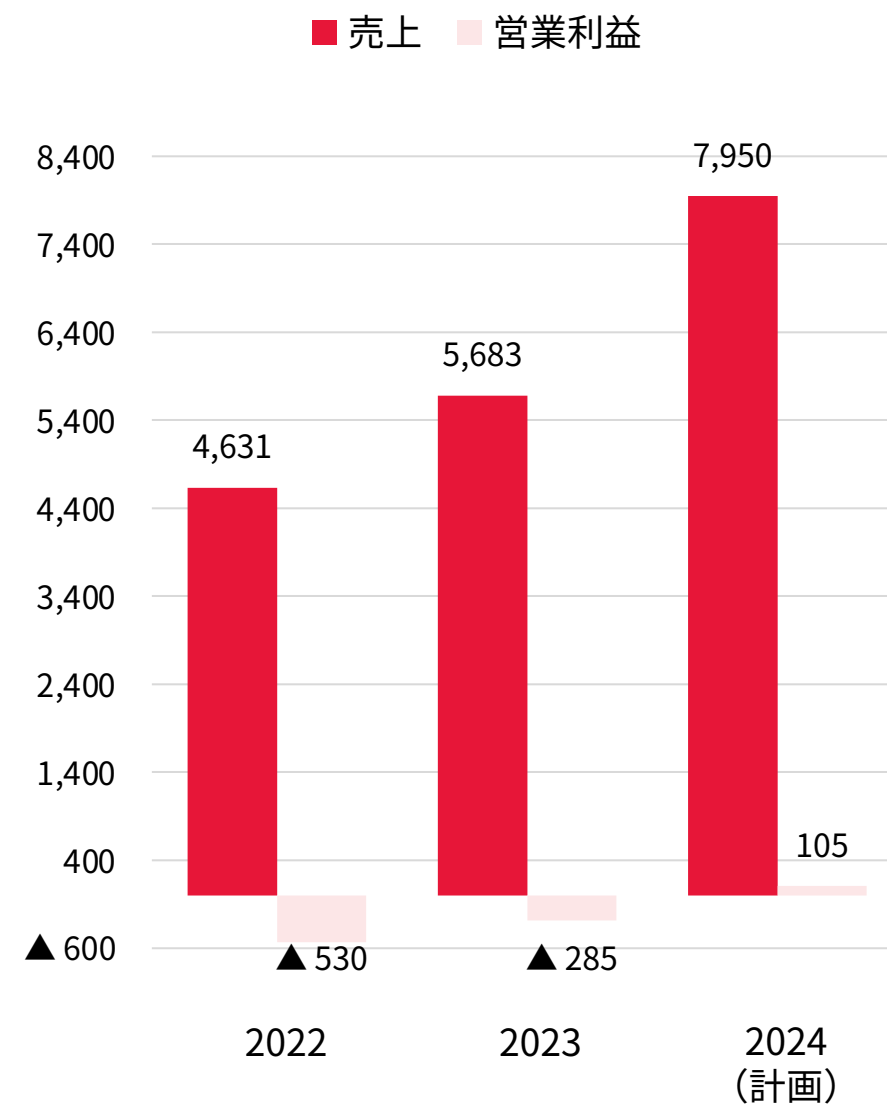
業績進捗

- 2023年度は売上が大幅増収し、赤字幅も大幅改善
- 2024年度は黒字に転換、売上は引き続き増収
- 2025年度以降も売上成長を継続し、企業価値の向上に取り組む



【連結】業績推移（2022年度～2024年度）

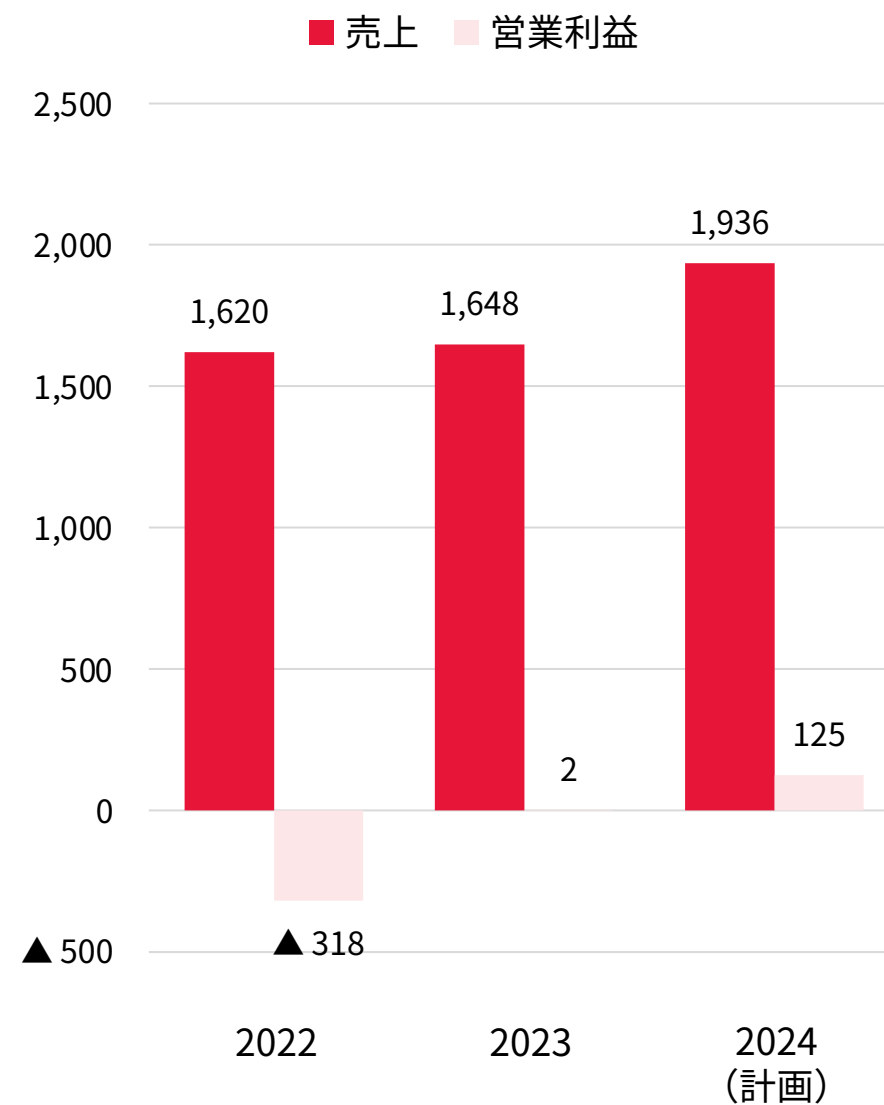
単位：百万円	2022年12月期 通期	2023年12月期 通期	2024年12月期 通期（計画）
売上高	4,631	5,683	7,400 ～8,500
原価	2,936	4,078	5,400 ～6,400
売上総利益	1,695	1,604	2,000 ～2,100
販管費	2,226	1,890	1,930 ～1,960
営業利益	▲530	▲285	70 ～140
経常利益	▲541	▲298	60 ～130
親会社株主帰属 純利益	▲526	▲117	75 ～110



※2024年の計画のグラフは、業績計画の中央値で作成しております。

【単体】業績推移（2022年度～2024年度）

単位：百万円	2022年12月期 通期	2023年12月期 通期	2024年12月期 通期（計画）
売上高	1,620	1,648	1,936
原価	389	442	577
売上総利益	1,231	1,206	1,359
販管費	1,549	1,204	1,234
営業利益	▲318	2	125
経常利益	▲298	9	120
当期純利益	▲360	18	140



2024年度の経営指標

- 2024年度のROE（自己資本利益率）、PBR（株価純資産倍率）は下記の通り
- 単体では東証が基準とするROE 8 %、PBR 1 倍以上を達成しており、指標の向上に取り組む

2024年12月期 (予想)	ROE	PBR
連結	8.2%~11.8%	1.3倍
単体	11.4%	1.6倍

※自己資本利益率（ROE）＝当期純利益 / 自己資本（期中平均）×100

※株価純資産倍率（PBR）＝株価÷BPS（一株あたり純資産）

株価は2023年12月期末時点（2023年12月29日の終値）の306円として計算しております。

今後の成長戦略



2024年度の戦略

- 2024年度は社長交代とともに、連結での営業黒字を最注力
- 黒字化に向けた基本戦略は継続し、収益力改善を実施

今期の最注力事項

連結業績（営業利益）の黒字化

中核事業への 投資継続による安定成長

- DXクラウド事業
- 広告・メディア事業

パートナー企業・ グループ企業との 連携強化

- 販売パートナー
- 共同事業パートナー
- 資本業務提携先

DXクラウド事業



DXクラウド事業：サービスラインナップ

- 人とIT、ITと人の間に発生するコミュニケーションの「不」を解決するプロダクトを提供しております



Form Assist
NaviCast

未入力の必須入力項目があります

送信ボタン制御

氏名 山田

〒 106-0032

オートコンプリート

郵便番号検索

氏名

カナ

フリガナ自動入力

進行状況

60%

パスワード表示

abc123

✓英字 ✓数字 ✓桁数

Web最適化ツール 「NaviCast」シリーズ

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。
7年連続「入力フォーム最適化市場」シェアNo.1を獲得



ProTech
ID Checker

SHOWCASE

大手ネット銀行も導入

スマホでカンタン本人確認

カンタン eKYC

オンライン本人確認ツール 「ProTech」シリーズ

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



おもてなしSuite
企業と顧客をつなぐプラットフォーム

オンライン手続きプラットフォーム 「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“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

DXクラウド事業：2024年度 注力事項

- 今期の戦略

事業の成長チャンスを逃さない営業・プロジェクト体制の実行による収益化

- 具体的な取り組み

サイボウズ社をはじめとする、アライアンス・パートナー顧客との信頼関係構築による提供価値の最大化

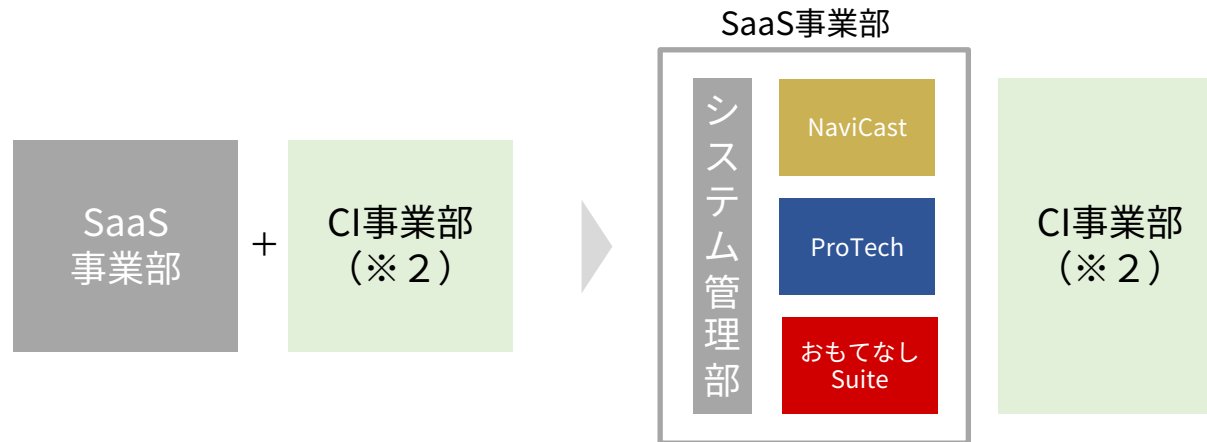
生成AI（LLM Labs）等の新しいサービスを活用したニーズの掘り起こし

SaaS製品とDX支援開発を織り交ぜた営業と、横展開による新規市場獲得

DXクラウド事業：組織変更

- DXクラウド事業部内の組織を細分化し、商品ごとに部門を編成。営業部隊やコンサル部隊が自社のサービスの知識やニーズを追求する環境を整えることで、より効率的な営業・業務ができる体制を構築

DXクラウド事業内の組織変更(※1)



CI事業部の管掌役員の交代



CI事業部
管掌役員
中村取締役

- ✓ 当社の強みである商品力を活かしつつ、顧客ごとのニーズに応えられるように、事業部をサービス群ごとに切り分け、リソースを集約
- ✓ システム管理部がPMO(※3)として、各サービス設計から導入までマネジメントを行うことで、横の連携も可能な体制構築を実施
- ✓ SaaSツールの提供だけでは解決しにくい深い課題は、CI事業部との連携で、ショーケース全体で解決

- ✓ DXクラウド事業内の連携強化を図るため、SaaS事業部の前管掌役員である取締役の中村が、CI事業部の管掌役員に異動
- ✓ 当社のSaaSツールの知識と、中村取締役の金融機関勤務の経験を掛け合わせた営業を実施
- ✓ 実績の横展開により、売上・利益への貢献を図る

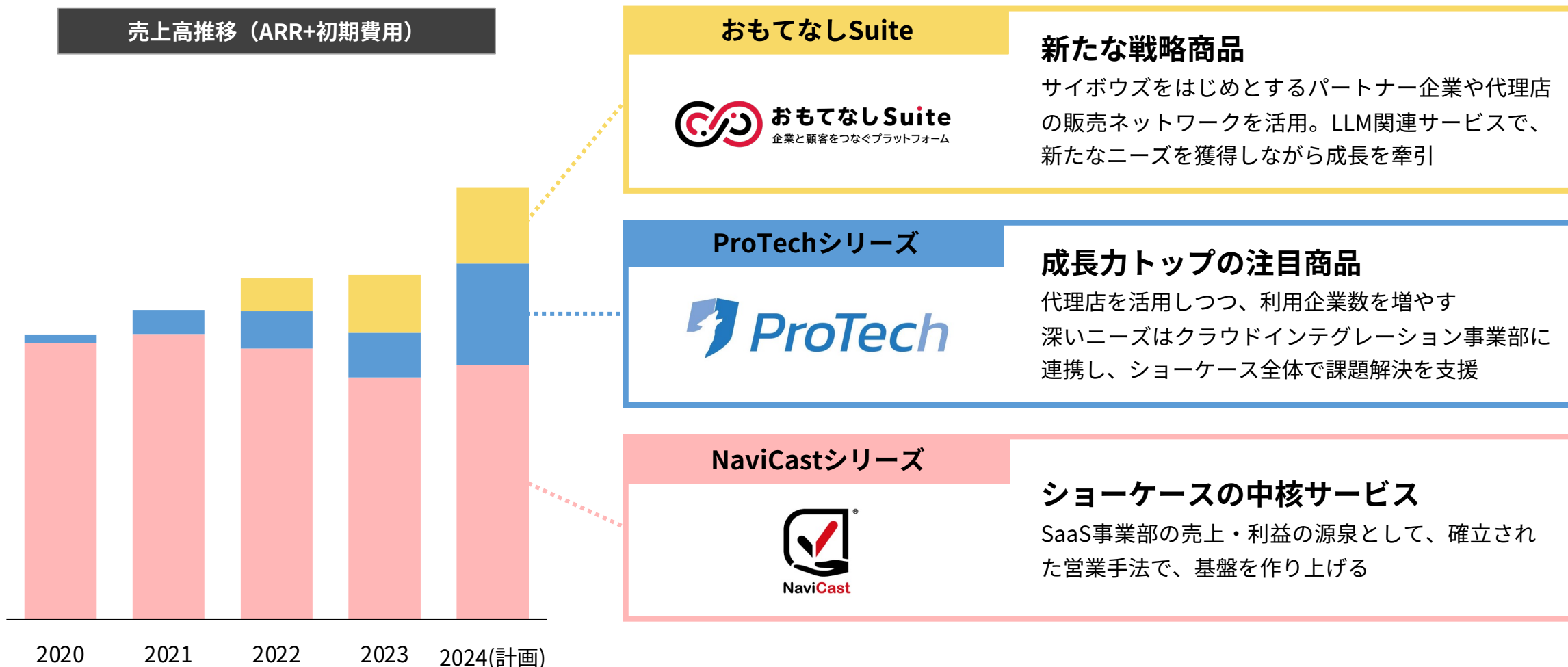
※1 社内の組織体制の変更のみで、報告セグメントに変更はございません。

※2 CI事業部は、「クラウドインテグレーション事業部」の略称です。

※3 PMO：Project Management Office 組織内のプロジェクトマネジメントに関連する活動を支援するための部署や機能のこと。プロジェクトの計画から終了までのプロセスを支援する。

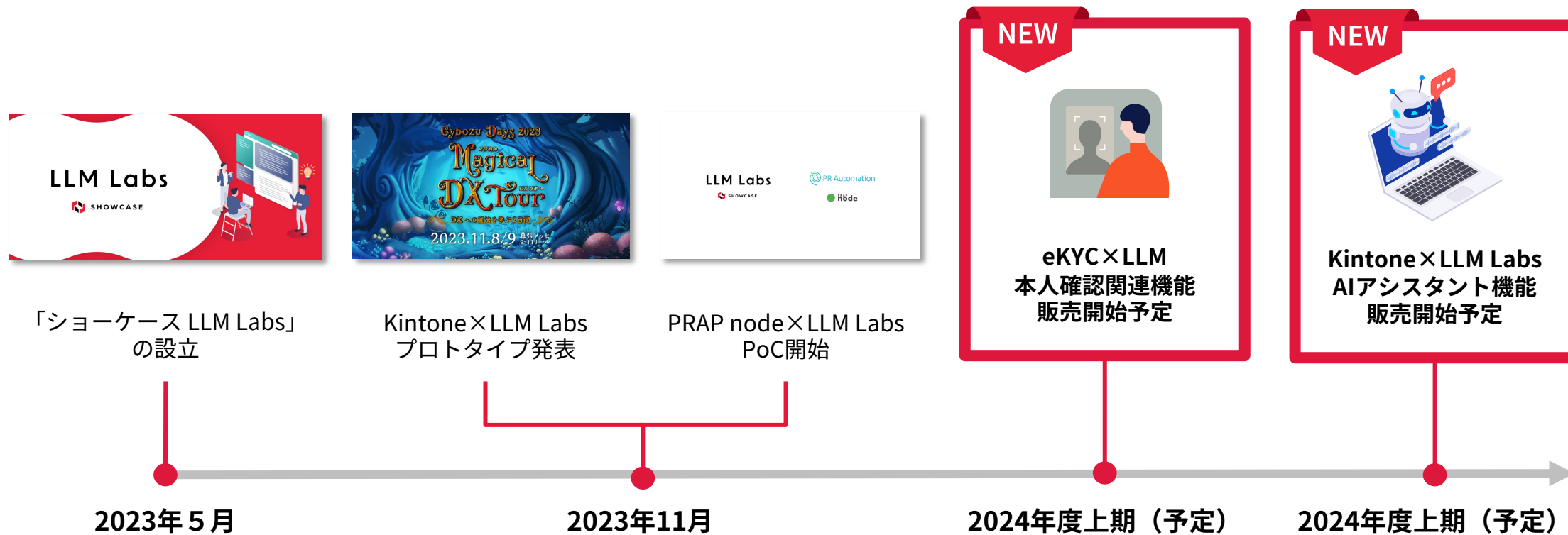
DXクラウド事業：成長戦略

- 戦略や市場が異なる3サービスで、全社の成長を目指す



DXクラウド事業：ショーケースLLM Labsの取り組み

- ChatGPTをはじめとした生成AIの急速な発展を受けて、大量のテキストデータによって学習するLLM（自然言語処理モデル）を活用した新規プロダクト開発、協業企業との概念実証（PoC）を目的として、LLM labsを立ち上げ
- 現在、LLM labsにおいて複数企業とのPoCを実施中、kintone関連の追加機能を開発中。
- また、ProTech ID CheckerでもLLMを活用した追加機能を開発中。いずれも2024年度上期中の販売開始を予定しており、売上拡大を目指す



広告・メディア事業



広告・メディア事業：2024年度 注力事項

- 今期の戦略

良質な情報提供による「不」の解消を実施し、メディア運営の高収益化

- 具体的な取り組み

立ち上げ間もないメディアの早期収益化による利益向上

既存メディアの成長に向けた情報発信の質改善

ReYuu社と共同運営するリユースモバイルのオンライン販売強化

広告・メディア事業：2024年度 注力事項

- 現在広告・メディア事業部は、ReYuuとの共同メディア「ひかりチョイス」の運用を起点として、ReYuuの各オンラインショップの活性化を担当
- 4月以降、主力メディアにおいて収益アップを目的として、ReYuu社との連携強化施策を実施予定
- 情報通信関連事業の中でも利益率の高いオンライン販売を強化することで、グループ全体の業績向上を目指す

広告・メディア事業部の担当領域

オンライン販売チャネルの強化

 ReYuuストア

共同メディアの運営

 ひかりチョイス

ストアのUI/UXの改善

 おもてなし Suite
企業と顧客をつなぐプラットフォーム

 ProTech
ID Checker

- ✓ Webサイトにおける分析・改善
- ✓ オンラインマーケティング力
- ✓ 国内有数のスマホメディアの集客力

 SHOWCASE



 リ・ユースフルな未来へ
ReYuu Japan

- ✓ モバイル端末の調達ノウハウ
- ✓ 国内外のパートナーネットワーク
- ✓ 自社のリファビッシュセンター

広告・メディア事業部の取り組みを通じてグループ全体の業績に貢献

情報通信関連事業



- 今期の戦略

収益力を向上し、情報通信関連事業での黒字化を実現

- 具体的な取り組み

パートナーとの連携による調達や、幅広い商品の調達等、商品調達の強化

総合的端末サービスによる法人向けの営業強化

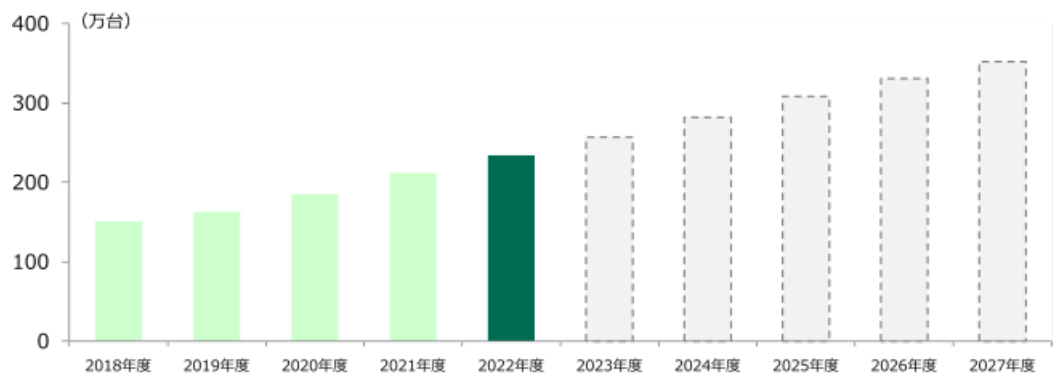
サブスク等のストック収益をはじめとする新事業領域の確立

情報通信関連事業：市場規模

- 中古スマートフォンの販売台数が2022年度には234万台へ到達し、今後も拡大の見込み
- 「国民が低廉で多様な端末を選択できるようにするため、中古端末の更なる流通促進が重要」であるとして、リユースモバイル・ジャパン（RMJ）の取組を総務省がサポートしていくと発表

安定成長を続けるリユースモバイル市場

中古スマートフォン販売台数の推移・予測



© 2023 MM Research Institute, Ltd.

出典：MM総研

総務省がRMJの取り組みをサポート



※総務省「日々の生活をより豊かにするためのモバイル市場競争促進プラン」2023年11月

情報通信関連事業：2024年度重点戦略

- ReYuu社の中期経営計画の基本戦略を踏まえて、今期は以下の重点戦略へ取り組む

オンラインチャネルの 収益力強化

- 調達専門部署を編成し、調達営業活動を促進
- エンドユーザーからの直接買取を強化
- パソコンやモバイルルーターといった新規商材の活用

総合的端末サービスによる法人向け営業戦略

- 卸販売・買取・レンタル・商品保証・キittingを組み合わせた総合的な端末サービス
- 既存パートナー企業への深耕営業
- 新規開拓

調達面の強化

- リユースパソコンの強化
- 商品ラインナップの拡充
- 直接買取増加による利益率向上

新事業領域の確立

- 海外事業者開拓の動きを継続し、販売・調達の両面で安定的なルートを構築
- SaaS企業との連携を軸に、サブスク事業によるストック収益強化

経営体制



経営体制（2024年3月22日付）

- 2024年1月より経営体制を刷新。若返りを図る経営体制

代表取締役社長



平野井 順一

執行部門

- コーポレート本部、内部監査室

兼務

ReYuu Japan株式会社 代表取締役会長
株式会社Showcase Capital 代表取締役

代表取締役会長



永田 豊志

兼務

ReYuu Japan株式会社 取締役

取締役



中村 浩一郎

執行部門

- クラウドインテグレーション事業部

社外取締役

矢部 芳一 中原 裕幸 佐藤 香織

監査役

出口 晃（常勤） 南方 美千雄（社外） 東目 拓也（社外）

執行役員

安立 健太郎 加藤 文也

おもてなしテクノロジーで人を幸せに



SHOWCASE

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】 代表取締役社長 平野井 順一
代表取締役会長 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

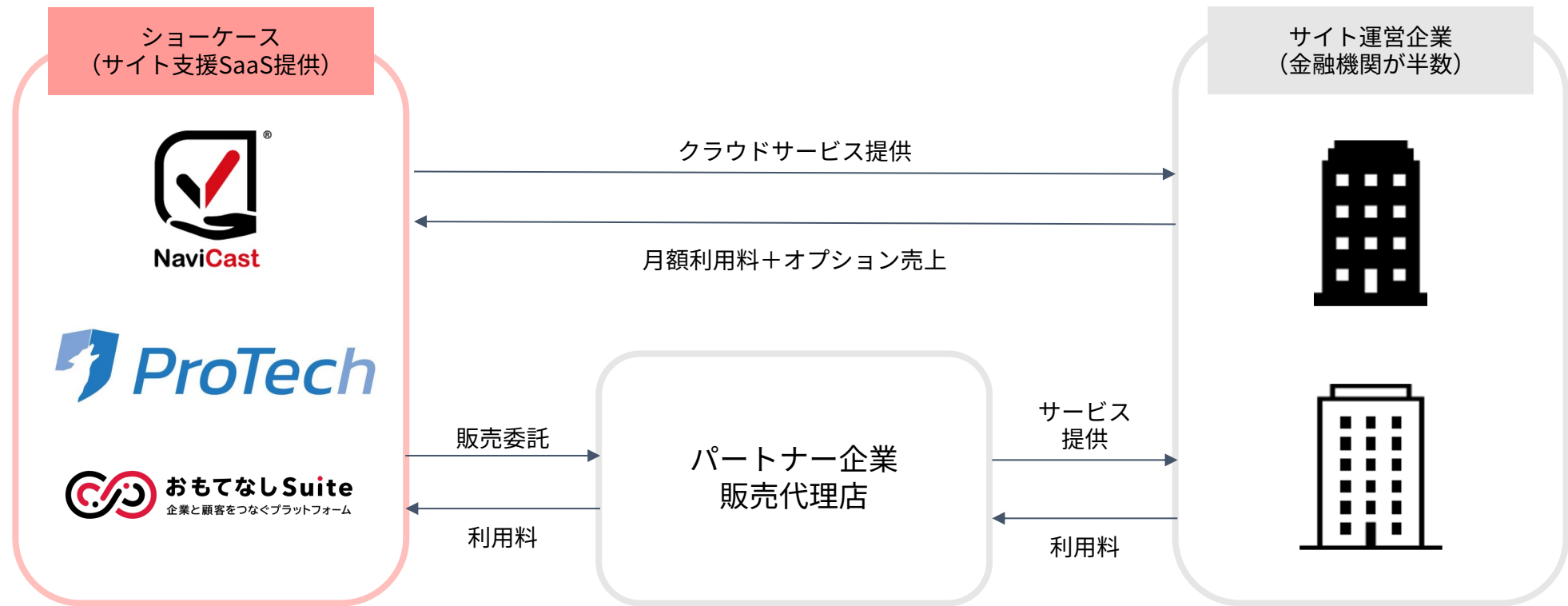
【社員数】 連結：227名 ※正社員 127名
単体：134名 ※正社員 92名（2023年12月末時点）

【事業内容】 ① DXクラウド事業
② 広告・メディア事業
③ 投資関連事業（Showcase Capital）
④ 情報通信関連事業（ReYuu Japan）

【子会社】 株式会社Showcase Capital
ReYuu Japan株式会社
（東証スタンダード 証券コード：9425）

中核事業ビジネスモデル【SaaS事業】

- 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)

サービスマップ

企業と顧客をオンラインでつなぐサービス

国内初・全金融業界シェアNo.1のEFOツール「Form Assist(フォームアシスト)」を主軸に、Webサイトを「見やすく、わかりやすく、入力しやすく」するクラウドサービスを提供してきました。これからは、その顧客基盤を活かしてオンライン本人確認(eKYC)サービスなどのDXクラウドサービスを展開していきます。

オンライン手続きプラットフォーム



Webサイト最適化



UI growth



メディア



オンライン本人確認(eKYC)



ショーケースの顧客基盤

金融機関を中心とした

8,000

アカウント

DXクラウド事業：トップシェアの中核サービス「NaviCast」

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>

オリックスクレジット株式会社 SUNSTAR JAL CARD

常陽銀行 SAISON CARD INTERNATIONAL LIC TOKYU CARD 新生フィナンシャル

JUN おとなの自動車保険 Adecco

Rakuten 楽天証券 アサヒビール株式会社 Shop Japan. MONEX

DXクラウド事業：シェア拡大中の成長エンジン「ProTech ID Checker」

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、なりすまし防止の本人確認など、不正防止に寄与



Hot Topic



- 2023年8月に「本人確認システム」に関する特許を取得
- 2023年6月よりマイナンバーカードを本人確認に用いる「公的個人認証サービス」をリリース
- 導入企業数が大幅増加し、2024年1月に200社を突破

<導入企業>



DXクラウド事業：注力商品「おもてなしSuite」

Web接客プラットフォーム「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。

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歩先のおもてなし体験を提供します。

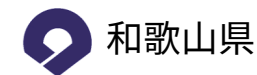


Hot Topic



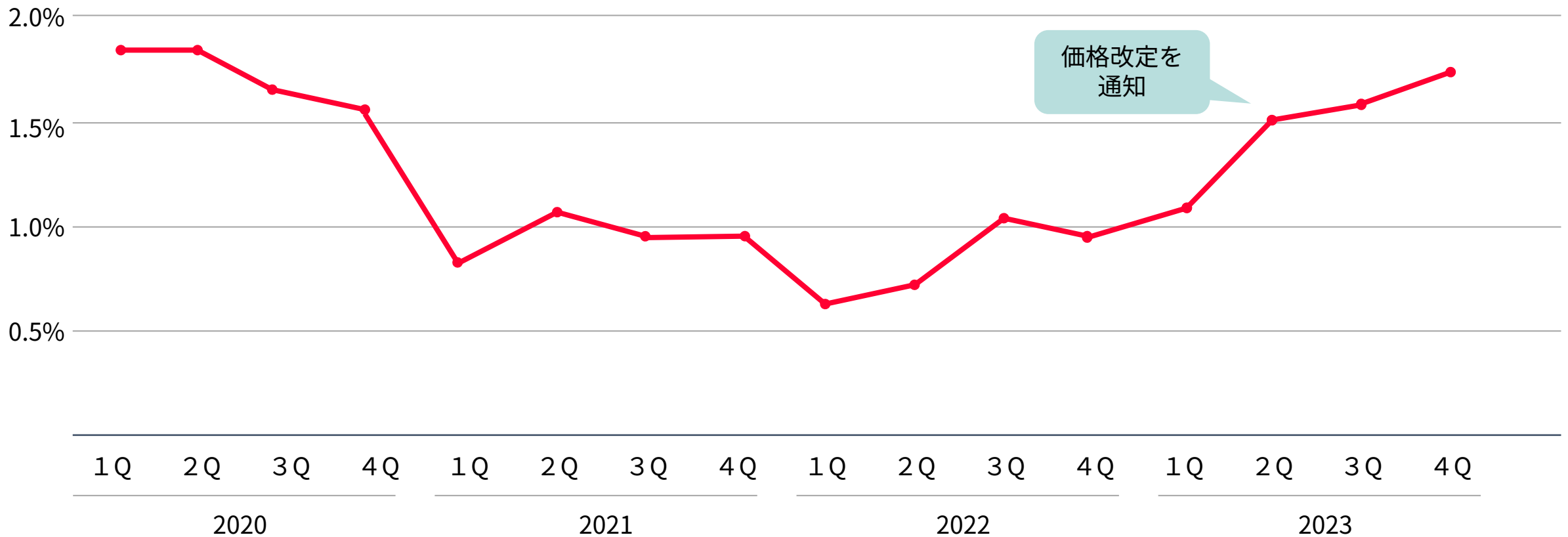
- サイボウズオフィシャルパートナーとして連携を強化
- ショーケースLLM Labsを設立

<導入自治体・企業>



DXクラウド事業：SaaS事業部 KPI 【解約率推移】

- 2023年7月以降契約分から実施した価格改定により解約率が微増
- 価格改定による想定解約率の2～5%を下回る1.78%の解約率で着地
- 価格改定のポジティブな影響により、MRRが上昇したほか、ARPAも改善



DXクラウド事業：eKYCツール「ProTech ID Checker」のKPI推移

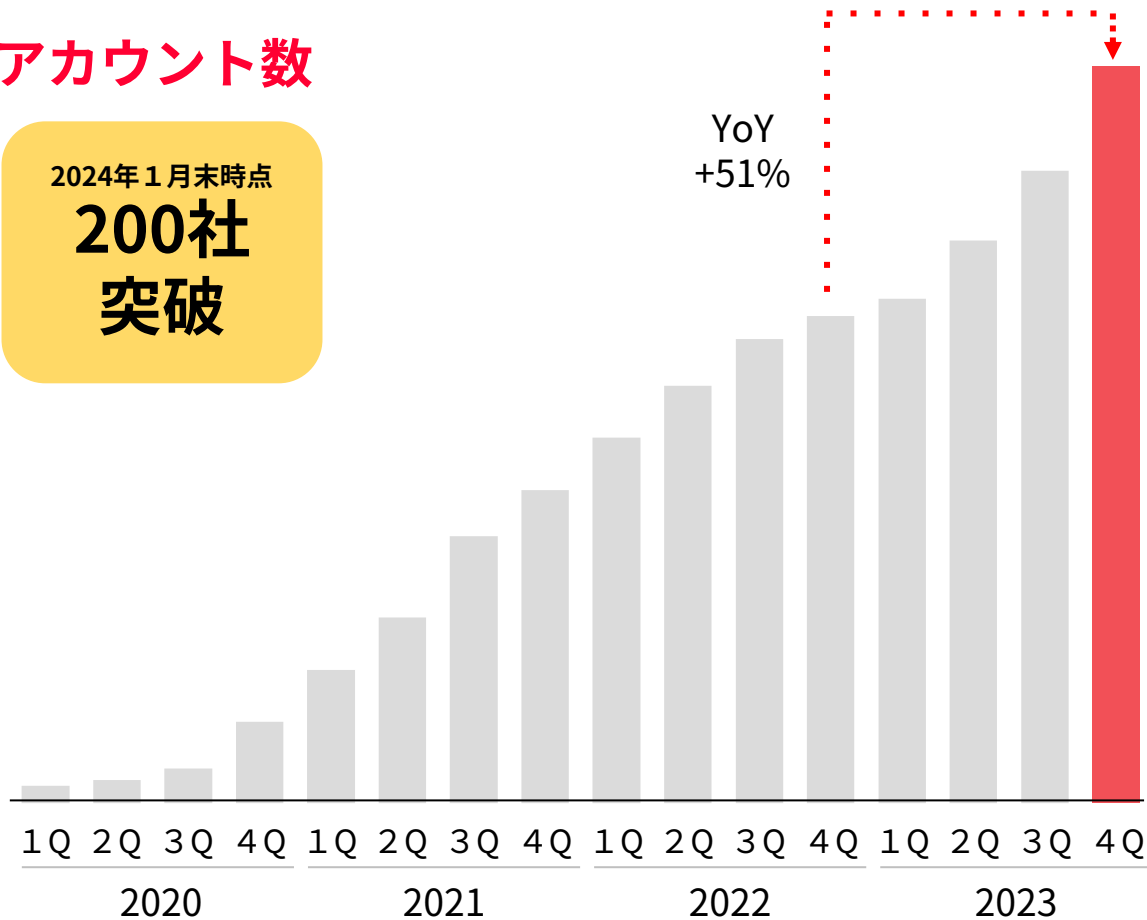
Pick up

- 2020年より販売開始し、2024年1月末時点で累計アカウント数は200を突破
- MRRの伸びはゆるやかではあるが、当社としては先に契約社数を増やし市場シェアを拡大することに専念
- 2023年12月末時点のアカウント数は前年同期増減率+51%、MRRの前年同期増減率は+22%

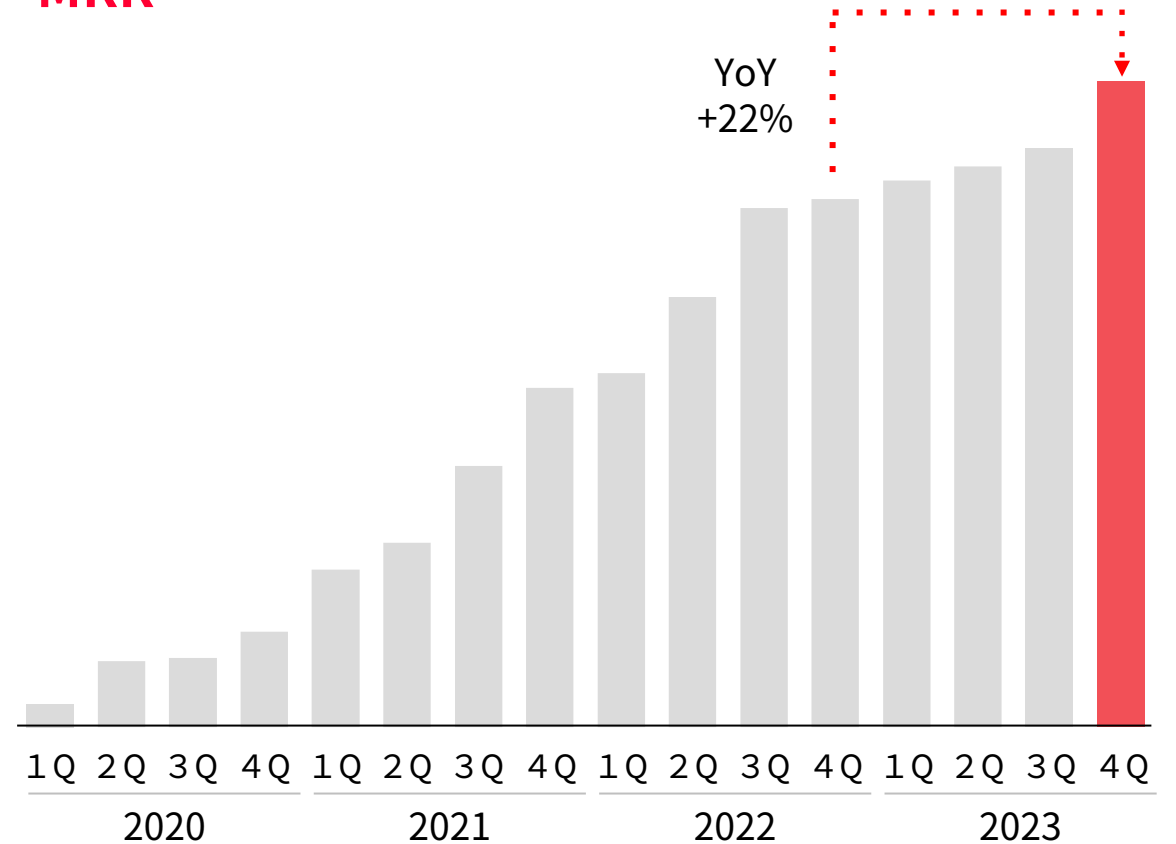
アカウント数

2024年1月末時点

**200社
突破**

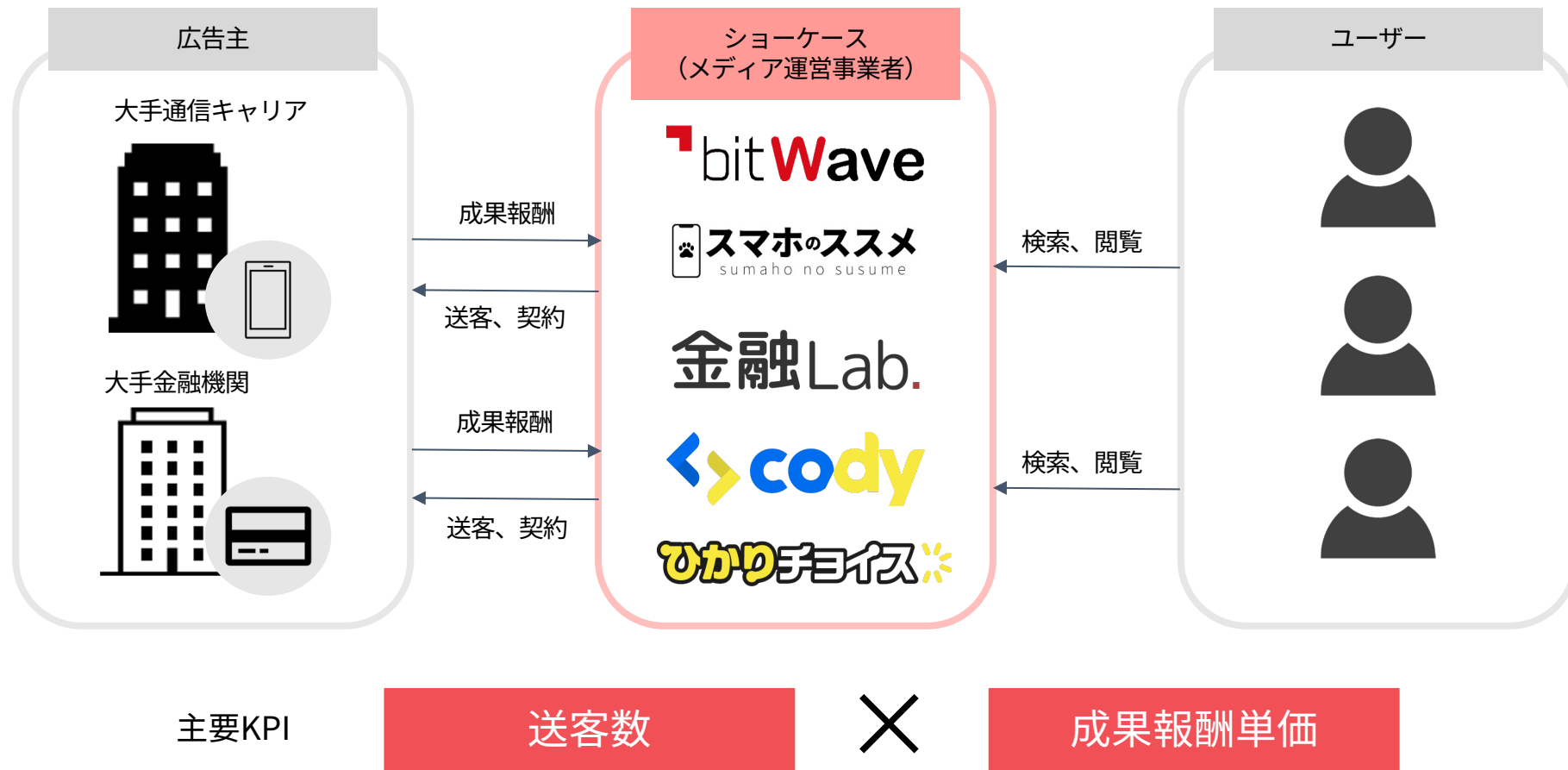


MRR[※]



中核事業ビジネスモデル【広告・メディア事業】

- 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



広告・メディア事業：メディアラインナップ

IT関連ニュースメディア

bitWave

スマホのススメ
sumaho no susume

ひかりチョイス

なるほどスマホ



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。
2023年スマホ関連SEOメディア送客数は、国内最大級

金融商品比較メディア

金融Lab.

tomonir money



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

教育関連メディア

cody

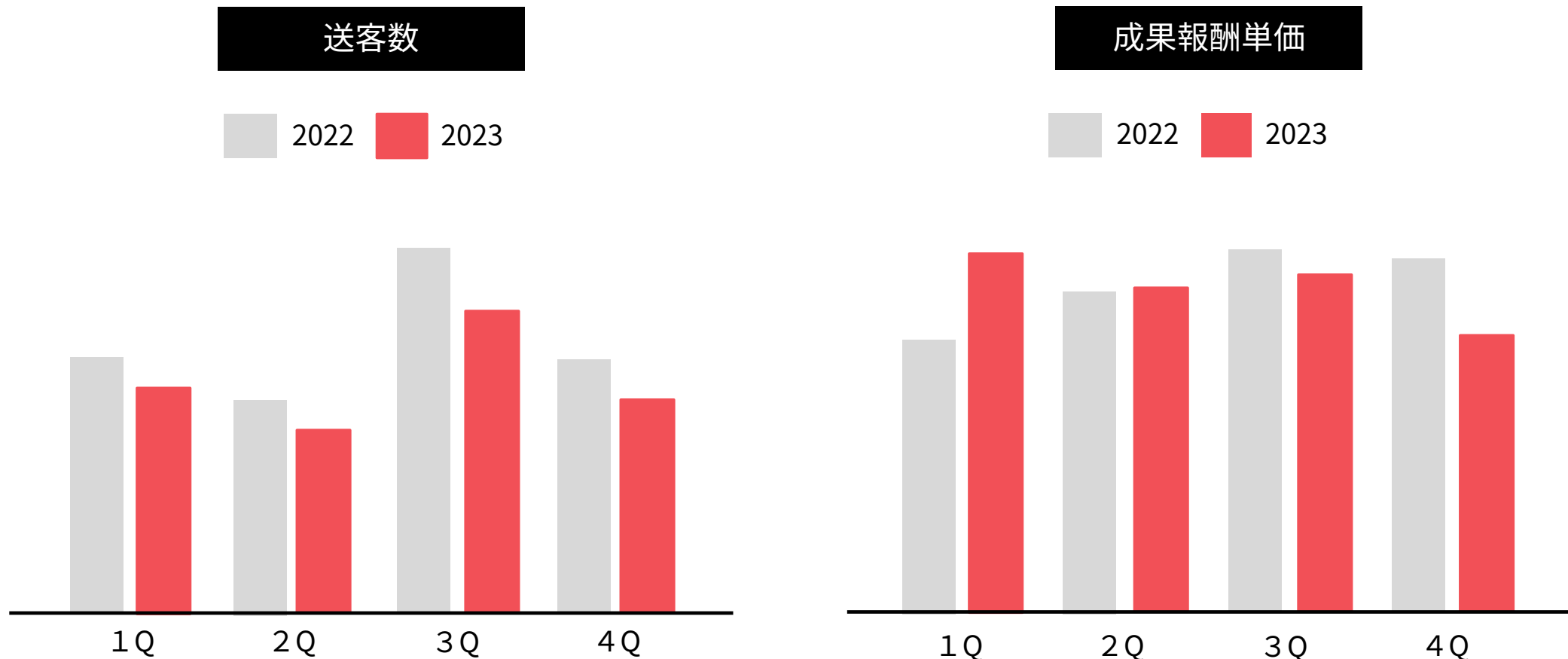
プログラミングスクールの
人気・おすすめ比較サイト

くらべて英会話

オンライン英会話・英会話教室・英語
コーチング・教材の比較サイト

広告・メディア事業：KPI【送客数・成果報酬単価】

- 今年度初めより広告由来メディアを停止したこと、Googleの検索アルゴリズム変更による主力メディアの順位変動の影響で、送客数・成果報酬単価ともに昨年より低下
- 昨年から今年に立ち上げたメディアは順調に成長し、iPhone販売期の売上に貢献



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（ReYuu）におけるSDGsの取り組み



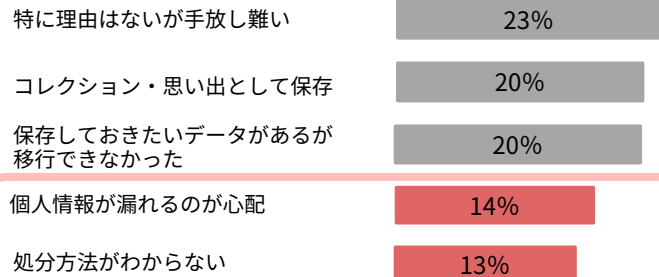
ReYuu社は携帯電話・スマートフォンのリユース（再利用）を通じて、循環型社会の実現、環境負荷の低減を目指すことで、SDGsに取り組んでいます。

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。

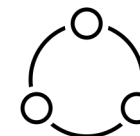
13 気候変動に
具体的な対策を



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

- 2023年8月に本人確認(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取得いたしました

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
本人確認システム	日本	Japan	2023年08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。

問い合わせ先：
株式会社ショーケース IR担当
ir@showcase-tv.com