

2023年12月期

第 2 四半期決算説明資料



2023年 8月14日

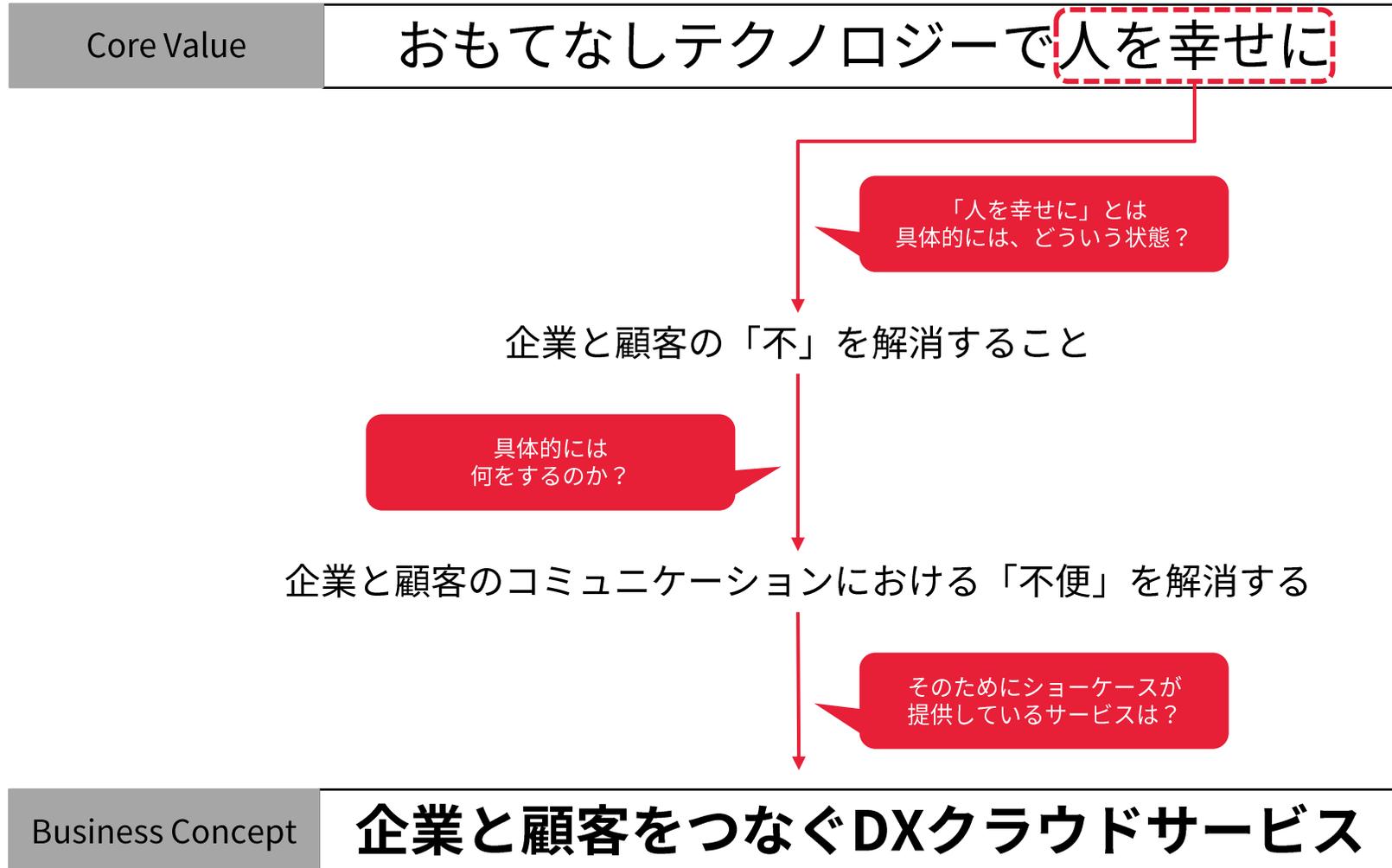
目次

1. 会社紹介、ショーケースの目指す姿
2. 2023年12月期 第2四半期連結業績報告
3. 事業進捗
4. Appendix

会社紹介



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

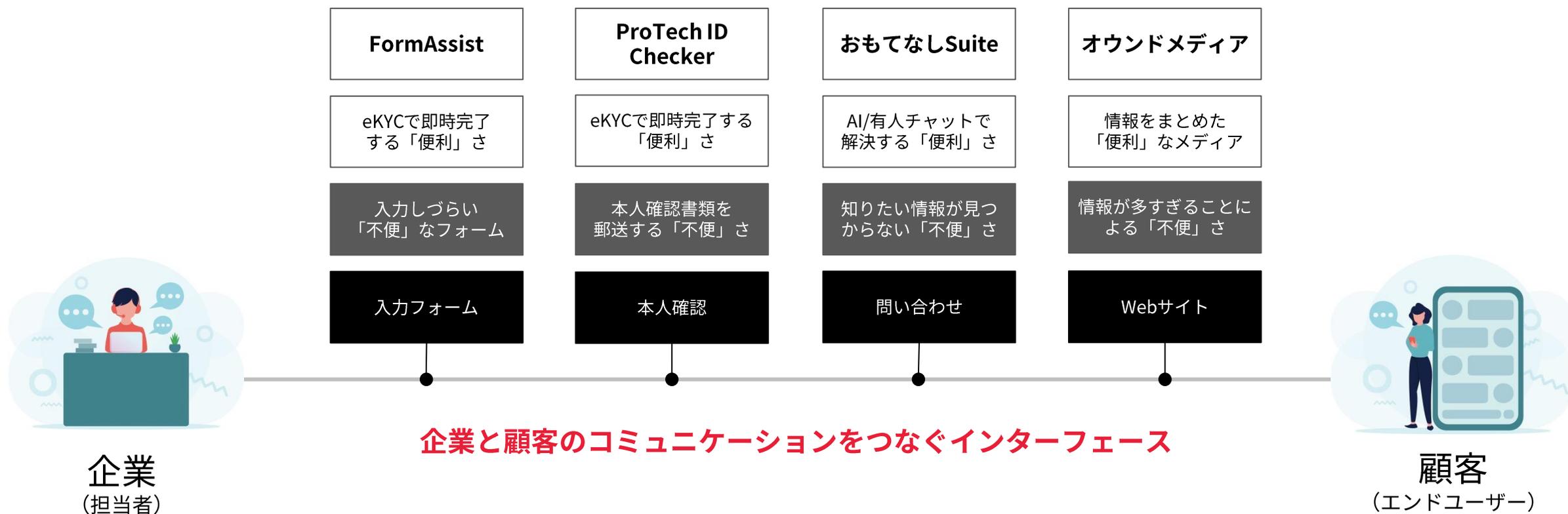
ショーケースが目指すDX

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

企業と顧客をつなぐDXクラウドサービス（これまで）

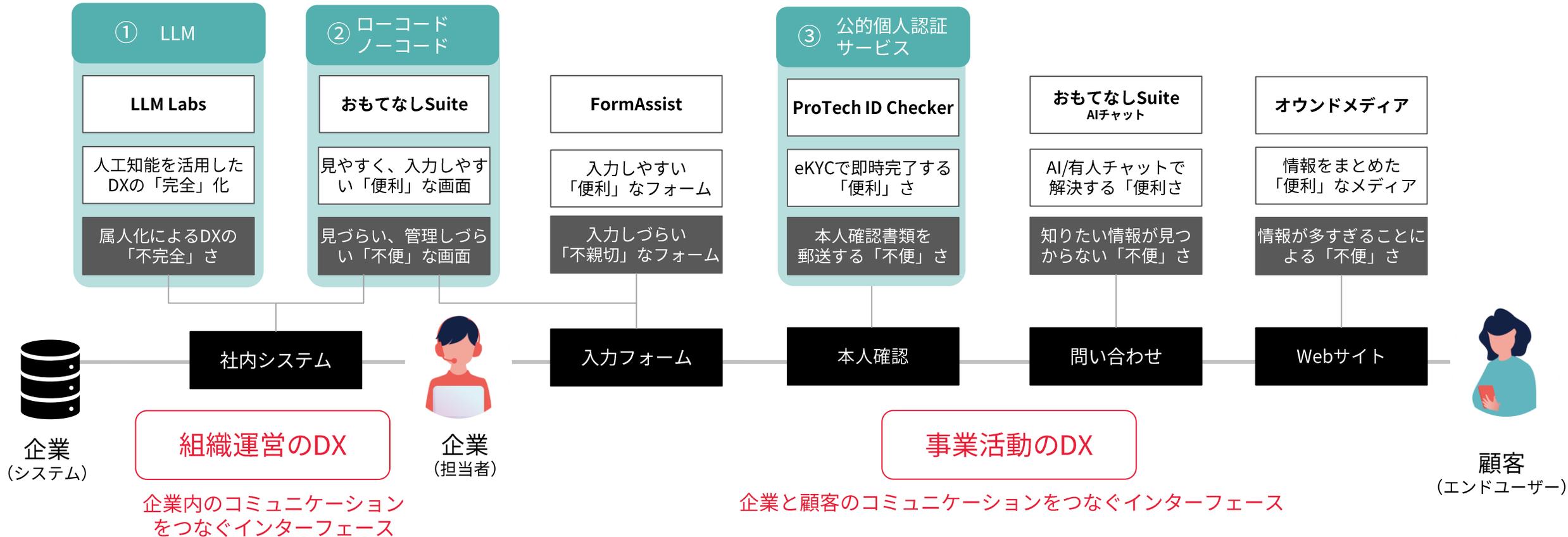
ショーケースのお客様=企業が、エンドユーザー=顧客とのデジタルなコミュニケーションにおいて「不便」と感じていたものを、テクノロジーを使って解消することで「人を幸せに」することに貢献



企業と顧客をつなぐDXクラウドサービス（これから）

従来までの企業と顧客をつなぐ「事業活動のDX」から
企業内のコミュニケーションの「不」を解消する「組織運営のDX」へ領域を拡大し
国内企業のDXを阻む「不」を解消するDXクラウドサービスの提供を目指します

2023年12月期より新たに追加した注力領域



今期の注力事項：アライアンス/サイボウズ社との連携

- サイボウズオフィシャルパートナーの認定をきっかけに、シナジーを最大限発揮できる環境を構築中
- その他のサイボウズオフィシャルパートナーとの連携によるkintoneとのセット販売で利用企業数拡大に注力
- お互いの強みを活かしつつ、誰でも「カンタン」に、「スモールステップ」から始められるDXを実現していく



おもてなしSuiteの強み

- ✓ 5,000以上のフォーム改善ノウハウを活用した、わかりやすいUI/UX
- ✓ 8,000以上のアカウントを対応してきたサポートスキル

両サービスの共通点

- ✓ toB向けプラットフォーム提供
- ✓ ノーコード・ローコードのツール
- ✓ 非IT部門の人でも使いやすい

kintoneの強み

- ✓ 利用企業数27,500社
- ✓ 東証プライム上場企業の1/3が利用
- ✓ 販売パートナーの豊富さ

※いずれもサイボウズ社2022年12月期決算説明資料より抜粋

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SaaS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



子会社である日本テレホン社（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

2023年12月期 第 2 四半期連結業績報告



エグゼクティブサマリ

- 2Qの売上は連結で3,393百万円（+55.8%）、営業損失▲124百万円（前年同期は営業損失▲158百万円）。情報通信関連事業が売上を牽引
- 今期の最重要項目であるサイボウズ社とのアライアンスにおいて、**おもてなしSuite×kintoneの新機能をリリース** → p21
- ProTechシリーズにおいて**公的個人認証サービスを提供開始**。民間事業者においても、マイナンバーカードを活用した本人確認を行い、事務手続きのDXやフローの簡易化を実現 → p22
- 広告メディア事業において、**新メディア2つをリリース** → p26

2023年12月期第1四半期 連結業績（累計）

単位：百万円	2022年12月期 第2四半期	2023年12月期 第2四半期	前年同期 増減率	備考
売上高	2,178	3,393	+55.8%	日本テレホン社が昨年より大きく増収し、業績に貢献
営業損失	▲158	▲124	-	広告メディア事業を中心にコスト削減を実施、昨年より営業損失を縮小
経常損失	▲168	▲130	-	特筆事項なし
親会社株主帰属 純損失	▲140	▲47	-	日本テレホン社においてショップ事業譲渡による特別利益を計上

第2四半期業績 報告セグメント別業績（累計）

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（損失）	前年同期増減率
DXクラウド事業	667	+30.0%	252	+25.1%
広告・メディア事業	164	-18.5%	31	+33.4%
投資関連事業（Showcase Capital）	20	-68.4%	▲6	N/A （※前年同期は0.2）
情報通信関連事業（日本テレホン）	2,548	+81.9%	▲84	N/A （※前年同期は▲35）
報告セグメント合計	3,401	+56.1%	193	+1.9%
全社共通費等	▲7	N/A （※前年同期は▲0.2）	▲317	N/A （※前年同期は▲348）
全社合計	3,393	+55.8%	▲124	N/A （※前年同期は▲158）

【報告セグメントの変更】

本会計年度よりSaaS事業とクラウドインテグレーション事業が統合し、報告セグメントを「DXクラウド事業」に一本化。成長率を算出する際に用いたDXクラウド事業の前年同期の値は、SaaS事業とクラウドインテグレーション事業の合計値。

第2四半期業績 連結BS/連結PL (累計)

貸借対照表 [連結]

単位：百万円	2022年12月期 通期	2023年12月期 第2四半期
流動資産	2,994	3,121
固定資産	1,008	1,012
（うち、有形固定資産）	79	73
（うち、無形固定資産）	710	744
（うち、その他投資等）	218	194
総資産	4,002	4,134
流動負債	1,010	1,263
固定負債	716	598
純資産	2,275	2,272

無形固定資産にはのれん141百万円と技術資産62百万円が含まれている。

損益計算書 [連結]

単位：百万円	2022年12月期 第2四半期	2023年12月期 第2四半期
売上高	2,178	3,393
売上総利益	765	921
販管費	924	1,045
営業損失	▲158	▲124
経常利益損失	▲168	▲130
特別利益	18	136
特別損失	37	4
親会社株主帰属 純損失	▲140	▲47

前年2月に買収した連結子会社の日本テレホン社の売上高が、今第2四半期はフルで寄与し売上高を押し上げた。また、営業損失については、広告メディア事業部でのコスト削減などにより前年同期から改善した。

最終利益は、日本テレホン社におけるショッピング事業の譲渡益により大幅に改善した。

事業進捗～DXクラウド事業～



DXクラウド事業：SaaS事業部 KPIサマリ【2023年6月末時点】

ARR

※1

758百万円

売上高成長率(前年同期比)

※2

+4.8%

リカーリングレベニュー比率

※3

76.3%

アカウント数

1,115件

月次解約率

1.54%

ARPA

※4

56,639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 報告セグメントのDXクラウド事業より、SaaS事業のみを抽出した売上高成長率（前年同期比）を記載
- ※3 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
- ※4 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

DXクラウド事業：SaaS事業部 KPI【サービス別売上高推移】

中核サービス



当社での売上シェアトップを誇る中核サービスとして、安定的な基盤を確保

成長エンジン



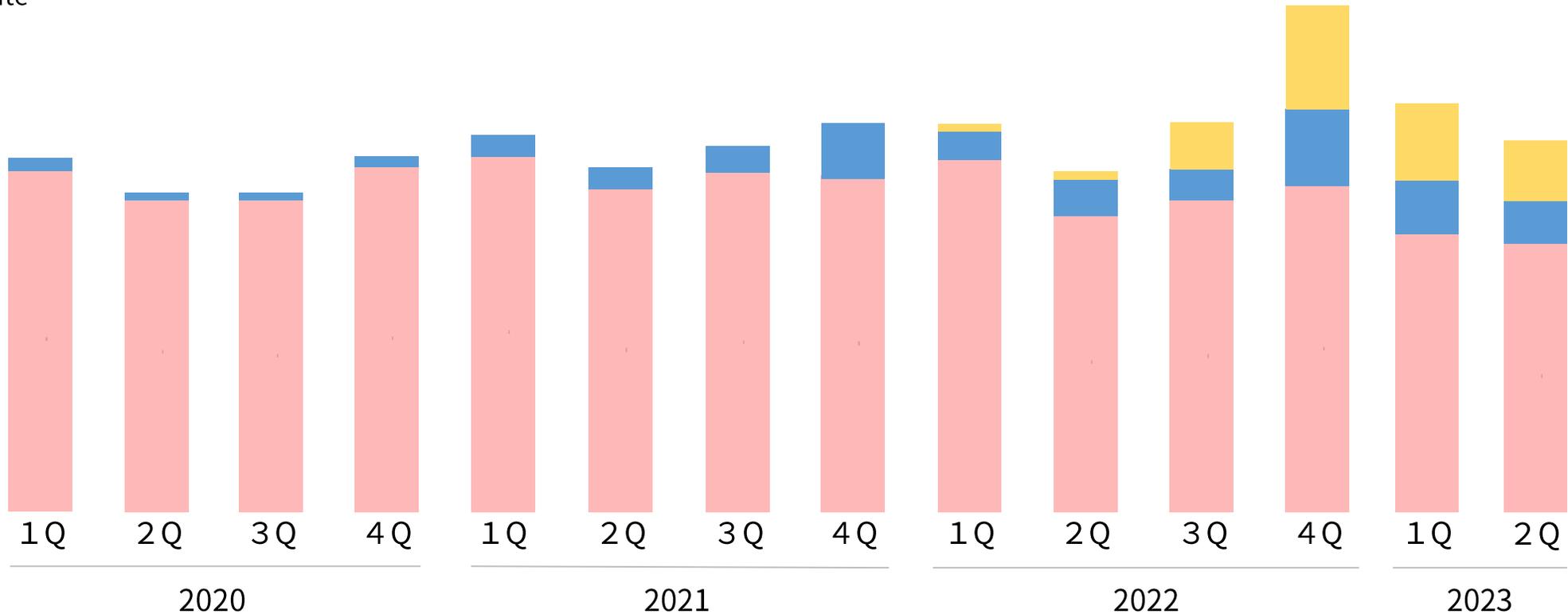
従来のeKYCサービスに加え、2Qより公的個人認証サービスの販売を開始。今後の成長が見込まれる

新たな戦略商品



昨年の大規模投資を経て、今年は回収フェーズに突入。サイボウズ社の連携を活用して、売上の拡大を図る

売上高推移 (ARR+初期費用)

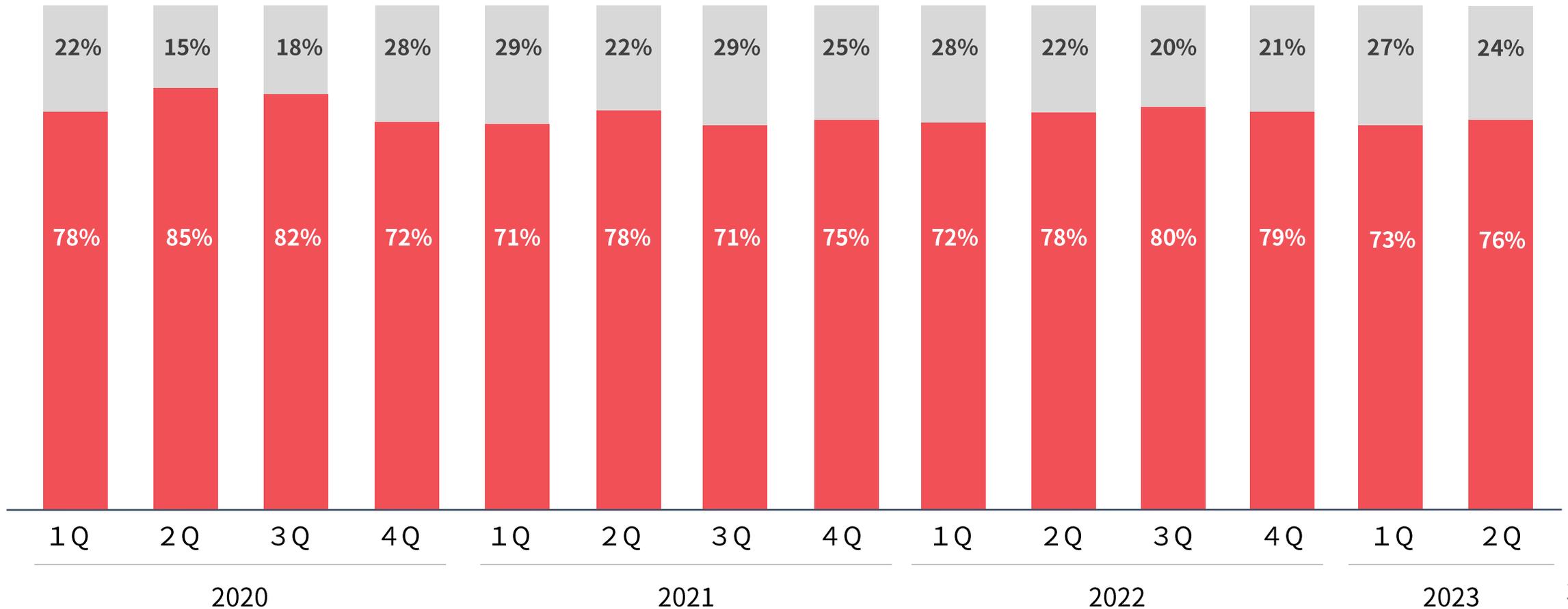


DXクラウド事業：SaaS事業部 KPI【リカーリングレベニュー比率】

- 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75~80%程度で推移

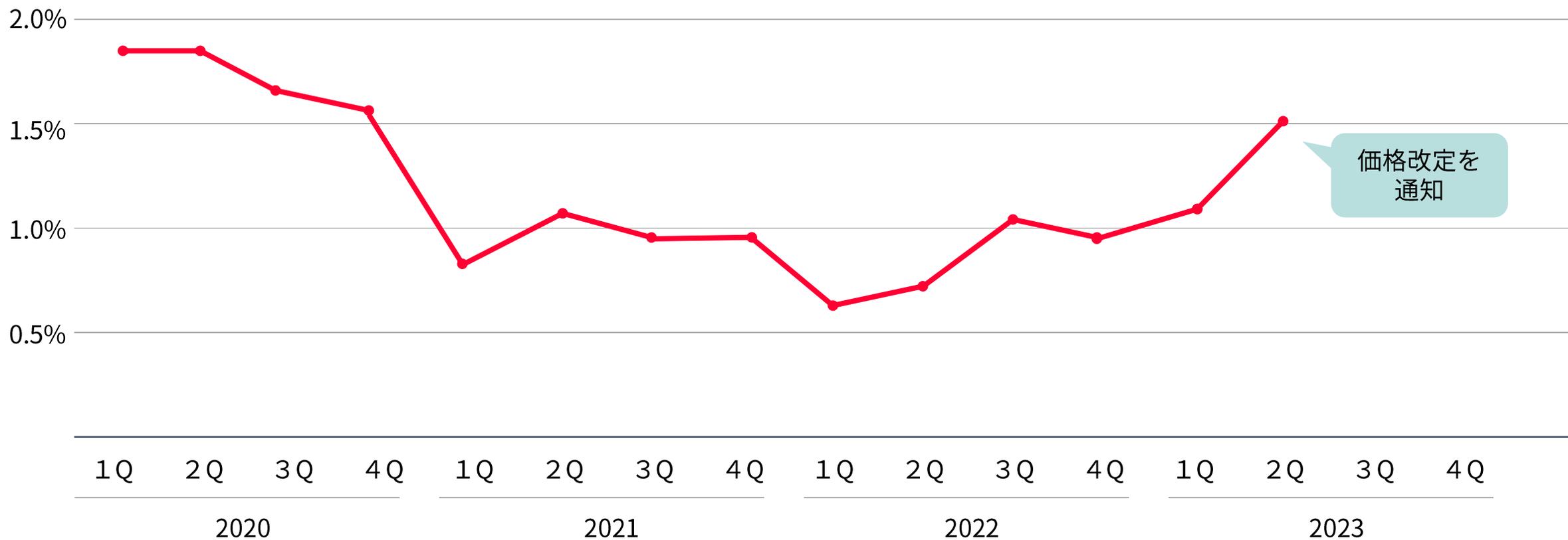
■ リカーリングレベニュー（顧客が当社のサービスを利用する限り継続的に計上されるストック収益）

■ 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）



DXクラウド事業：SaaS事業部 KPI 【解約率推移】

- 解約率の低いProTech ID Checkerの利用増加で、2020年より解約率が低下傾向にあった
- 7月からのサービスの価格改定に伴う解約が発生した影響で、解約率が上昇
- 通常時の目標は1%としていたが、価格改定により2～5%程度まで上昇することを想定するものの、年末時点でのMRRは昨年より上昇する見込み



DXクラウド事業：価格改定のお知らせ

- 2023年7月以降契約分より、NaviCastシリーズとProTechシリーズの価格改定を実施
- すでに契約済みのユーザーに関しては、7月以降の契約更新時から新価格が適用される
- 昨今の円安によるサーバー費用の高騰などが改定の要因であり、ショーケースとしては初の価格改定となる
- 改定に伴い2～5%程度の解約が見込まれるものの、年末時点のMRRは昨年より増加する見通し

価格改定 対象サービス一覧



対象サービスの価格改定

+30%

※7月以降契約更新分より順次適用

DXクラウド事業：おもてなしSuiteとサイボウズkintoneの連携を開始

- 今期注力事項として掲げていたサイボウズ社との連携において、kintoneの連携機能「おもてなしSuite for kintone View」を開始
- 数々のフォームを改善する中で培った当社の強みであるUI/UX技術を活用し、kintoneに格納するデータを見やすく描画
- 認証機能を備えており、データをセキュアに外部公開することが可能に



実際の画面



おもてなしSuite for kintone viewでできること

- 任意のkintoneアプリから表示させたいデータを自由に描画・編集
- 選択されたユーザーにのみデータを表示する「認証機能」

DXクラウド事業：6月に公的個人認証サービスをリリース

- ProTechシリーズの追加機能として「公的個人認証サービス」6月末にリリース
- 人口に対する保有枚数率が70%（※）を突破したマイナンバーカードのICチップの情報を読み取り、本人確認を簡単に行えるサービス
- 民間事業者の各種サービスの本人確認として利用することで、顧客サービスの質向上や事務コスト削減をはかる

月額 1万円から

マイナンバーカード認証にも対応予定！

開発不要の
公的個人認証サービス

ProTech
マイナンバーIC認証
公的個人認証アプリ

始める

ブラウザ

ProTech ID Checker 公的個人認証アプリ

パスワード入力

ICチップ読み取り

送信完了

失効確認 応答

地方公共団体
情報システム機構
(J-LIS)

iOS (Safari) はアプリのダウンロード不要。
ICチップから読み取った情報を使い、下記の実現可能。

- ①お客様の申し込み情報と自動突合
- ②入力補助/免除

6月末時点での販売状況

導入済み企業

1社

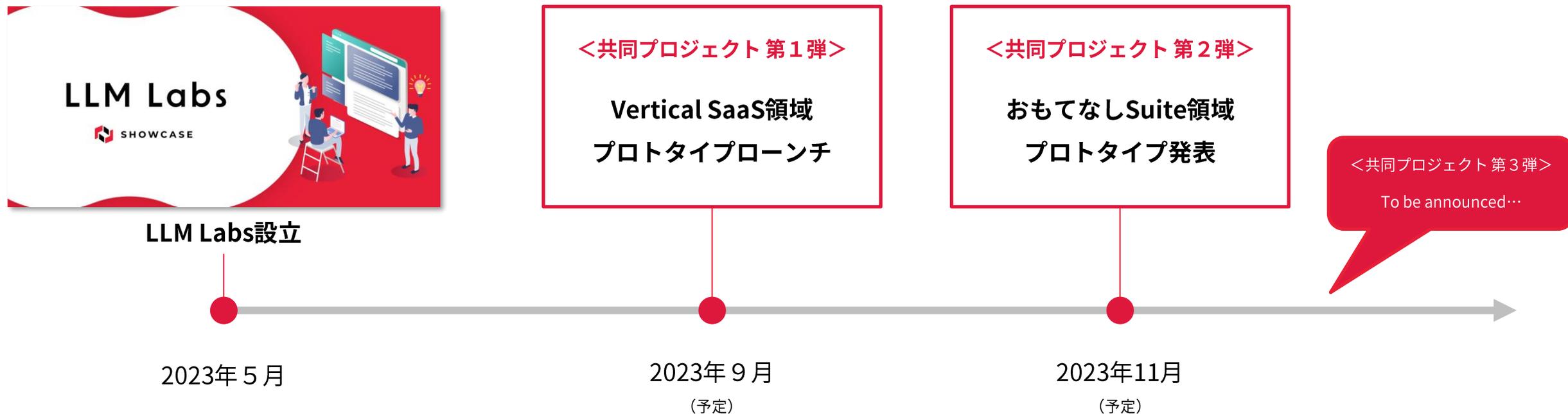
導入内諾企業

5社

金融、ECなど

DXクラウド事業：LLM labsの設立

- ChatGPTをはじめとした大規模言語モデル（LLM）関連技術を活用した、LLM導入支援、協業企業との概念実証（PoC）を目的として、LLM labsを立ち上げ
- 代表の永田を筆頭に、おもてなしSuiteのLLMを担当するメンバーを中心として結成
- 現在、複数の企業との共同プロジェクトが進行中



DXクラウド事業：DX支援開発（クラウドインテグレーション）

- 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

昨年同期比

売上：**179%**

広報×DX



広報自動化ツールの提供

株式会社ブラップジャパン（東証スタンダード：2449）との合併会社PRAP nodeのPR業務自動化ツール「PRオートメーション」を共同開発。導入実績が伸び、機能拡張、LLM（AI）実装など追加開発が進み、業績に貢献

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、優良物件も至評価

- ・ 安心安全な住まい探し
- ・ 投資リスクの可視化
- ・ 消防点検率/不具合改善率の向上

動画はコチラ↓↓↓



防火管理AI診断サービスの開発

開発第一弾となるサービスは5月に開発完了。5年に一度の消防防災に関する国内最大級の展示会「東京国際消防防災展2023」に共同出展し、共同開発したサービスをリリース。地方自治体への導入も進行中

金融×DX

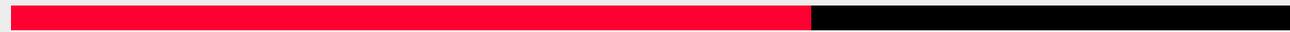
横浜銀行



複数企業の開発支援が進行中

横浜銀行をはじめとする複数の金融機関との金融×DXの案件を進行中。すでに開発完了した企業からの追加受注もあり好調に推移。横浜銀行に加え、大手金融機関からの新規案件も加わり、昨年同期比で大きく伸長

事業進捗～広告・メディア事業～



広告・メディア事業：新メディア開始

- 今期の目標として掲げていた、新メディアの新設を実行。2Qには2つのメディアがスタート
- 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が目的
- 「選択肢が多くて、どれを選んだらいいかわからない」という「不」に注目し、様々なテーマのメディアを展開

協業メディア



サノロゴ
スマホ365

モバイルデバイスの販売等を行う兼松コミュニケーションズ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

※兼松コミュニケーションズ株式会社は、当社子会社である日本テレホンと業務提携済

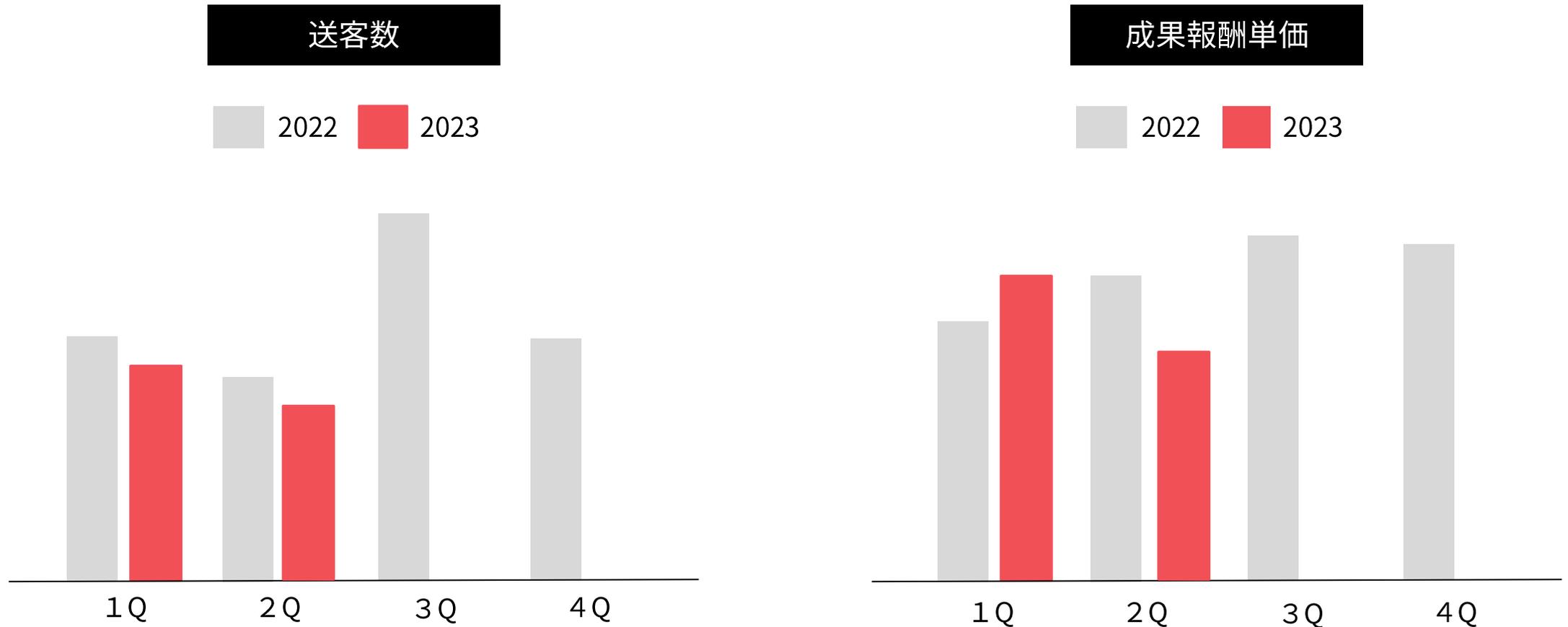
新領域メディア

MATCH × MATCH

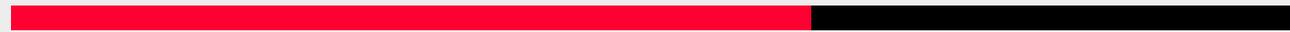
生涯未婚率の上昇などの課題により注目されているが、「どのマッチングアプリが自分にあっているかわからない」というユーザーの「不」を解決。オンライン婚活・婚活マッチングサービス市場は、2028年には860億円の規模（※）になると言われており、年々拡大している市場でもある

広告・メディア事業：KPI【送客数・成果報酬単価】

- 2Qの送客数・成果報酬単価はともに昨年より低下。Googleの検索アルゴリズム変更が低下の要因と見られ、対応策を実行中
- 売上は低下しているものの、上半期はコスト削減などにより営業利益を大幅達成。下期は売上の巻き返しを図る



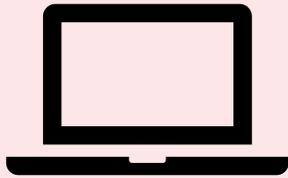
事業進捗～情報通信関連事業～



情報通信関連事業：事業進捗

- 事業の選択と集中による収益基盤の安定化を目的に、2023年4月にショップ事業の譲渡及び閉店を完了。特別利益を計上
- 商品ラインナップの拡充や、グローバル事業の本格稼働などの新たな取り組みも開始
- 商品の拡充や販売網の拡大によって、新たなユーザーとのタッチポイントの獲得や売上増進を図る

PCの販売を開始



スマホやタブレットだけでなく、単価が高く法人からの引き合いが強いPCの販売を開始。メーカー認定整備済製品の完全未使用品かつ1年間のメーカー保証付き端末をお得な値段で出品

グローバル事業本格稼働



調達・販売の両面でグローバル事業を本格稼働。過去に進出経験のある香港や、リユース端末が集中するドバイを中心に展開中。ショーケース代表取締役社長兼日本テレホン代表取締役会長CEOの永田が管掌

パートナー連携強化



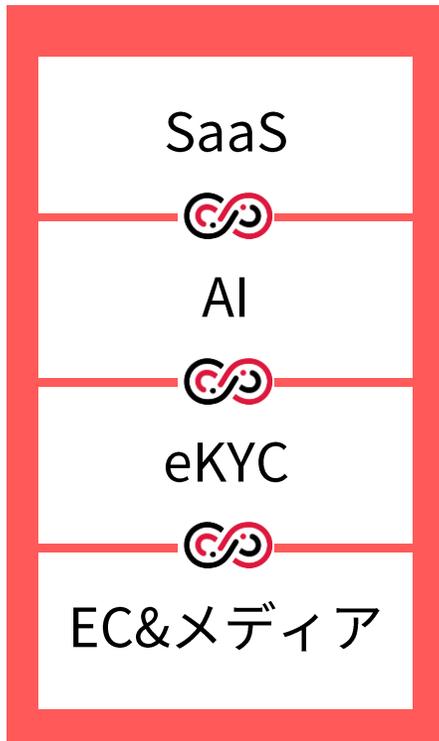
今期の注力事項として掲げているパートナー連携を推進。認定リユース品の保証付き端末の提供先の拡大や、法人向けリユース端末専用サイトの連携など

情報通信関連事業：日本テレホン社のリブランディング実行

- 2023年7月に新ブランド「ReYuu」（リユウ）を発表
- 2024年1月開催予定の第36期定時株主総会で「定款一部変更の件」が承認されることを条件として、2024年2月1日をもって「日本テレホン株式会社」は「ReYuu Japan株式会社」に商号変更予定
- リユース企業として新しいイメージ浸透のためリブランディングを推進



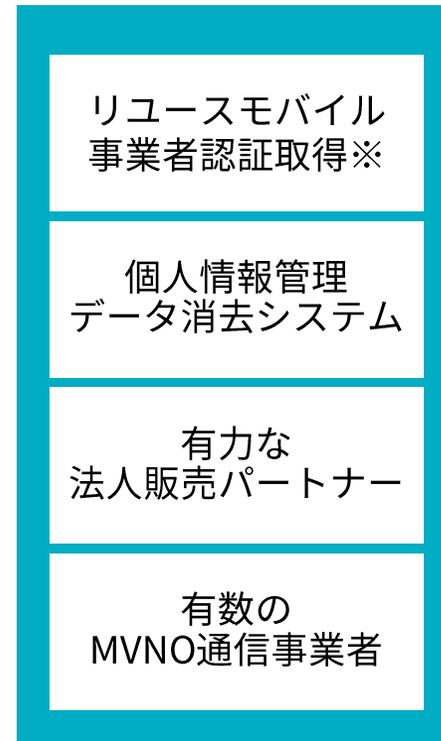
両社で創り上げる「リユースモバイル事業 プラットフォーム構想」



DX基盤



運用技術
顧客基盤



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。

アライアンス進捗



アライアンス戦略（全体像）

2023年12月期より新たに追加した注力領域

① ローコード
ノーコード

おもてなしSuite

見やすく、入力しやすい「便利」な画面

入力しづらい、見づらくらい「不便」な画面

② LLM

LLM Labs

人工知能を活用したDXの「完全」化

属人化によるDXの「不完全」さ

③ 公的個人認証
サービス

ProTech ID Checker

eKYCで即時完了する「便利」さ

本人確認書類を郵送する「不便」さ

オウンドメディア

情報をまとめた「便利」なメディア

情報が多すぎることによる「不便」さ

社内システム

本人確認

Webサイト



- ・システム連携
おもてなしSuite for kintoneViewer
- ・共同研究/開発
年内にプロタイプリリース予定
- ・取締役：中原氏就任
強固なパートナーシップ




- ・業務提携
相互販売・相互送客





- ・共同メディア運営
アフィリエイト強化



企業
(システム)

企業内のコミュニケーション
をつなぐインターフェース

組織運営のDX



企業
(担当者)

企業と顧客のコミュニケーションをつなぐインターフェース

事業活動のDX



顧客
(エンドユーザー)

APPENDIX



経営執行体制（2023年3月22日付）

- 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部
- 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
株式会社インクルーズ 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事業本部

社外取締役

矢部 芳一 中原 裕幸 佐藤 香織

監査役

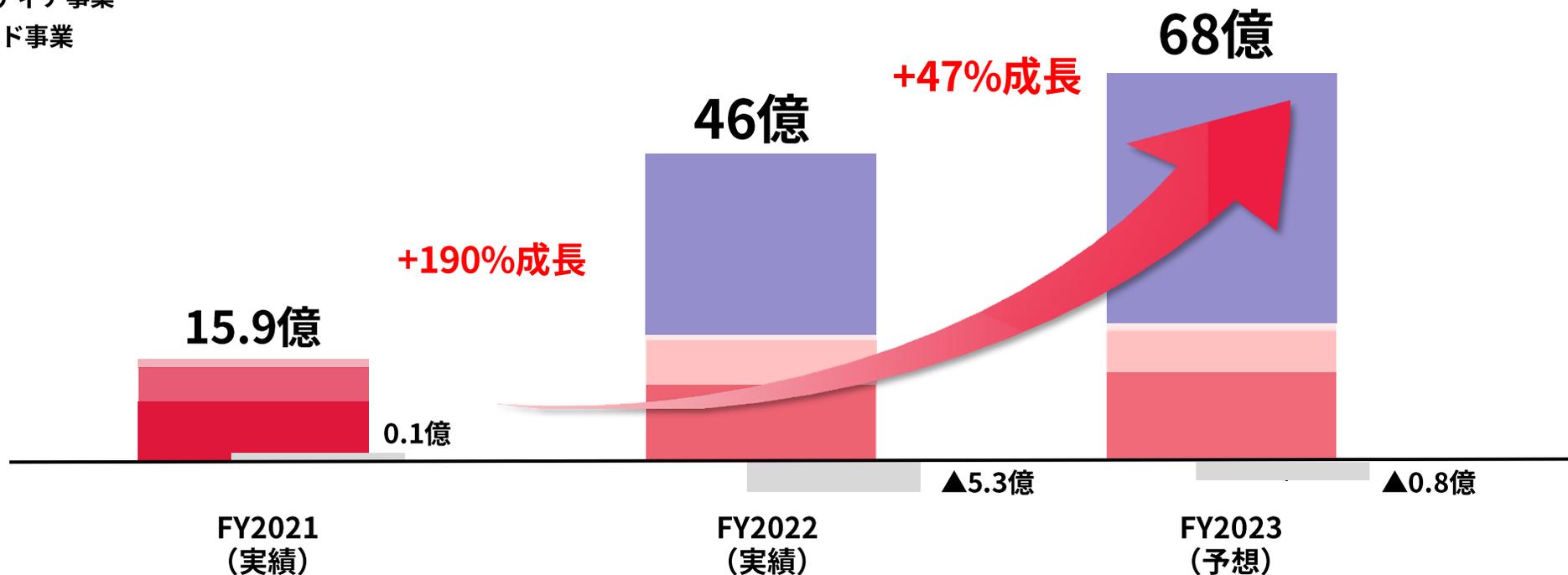
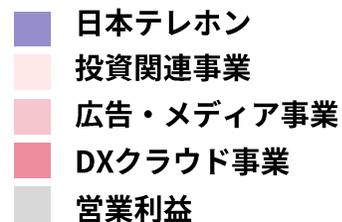
小野 和典（常勤・社外） 南方 美千雄（社外） 東目 拓也（社外）

執行役員

安立 健太郎 加藤 文也

中期経営計画の進捗

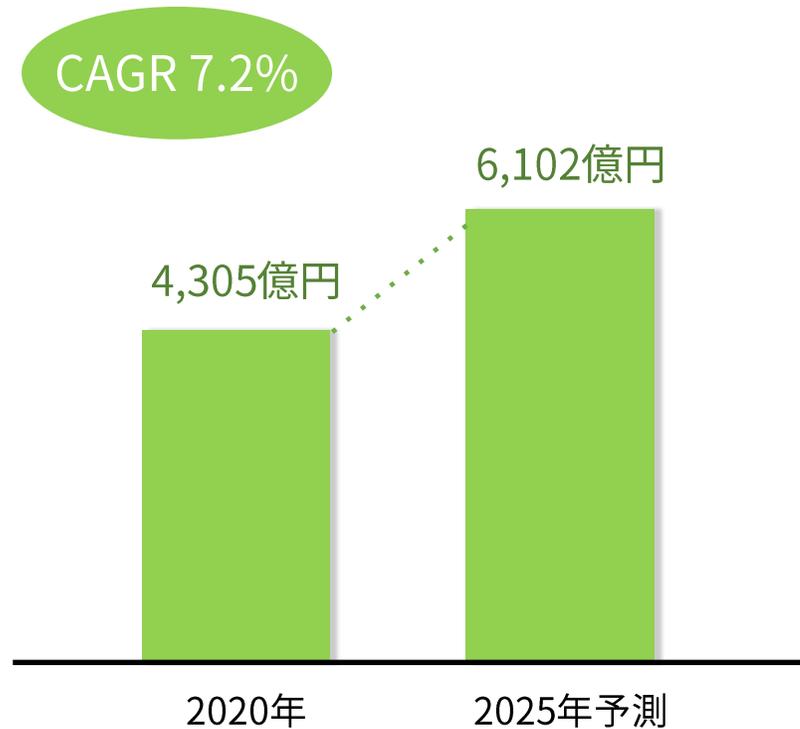
- 日本テレホン社において、半導体不足や円安進行によりリユースモバイル端末の調達量が減少したため計画には届かなかったが、M&Aによる大幅な売上成長を実現
- 中期経営計画の大きな流れは変わらず、グループ化による新規事業シナジー創出と企業価値向上を目指す



全社として対面する市場 (TAM)

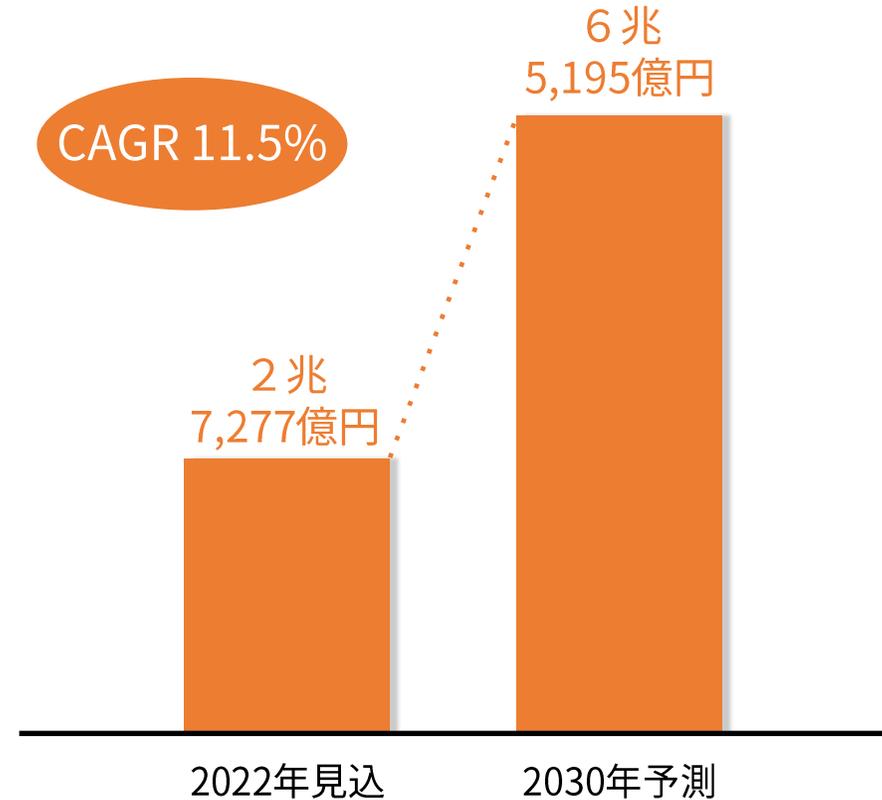
- 国内DX市場の市場規模は最も拡大する急成長市場である。国内DX市場の業界別の市場成長率を見ると製造分野、金融分野は市場規模が大きい

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「2023 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」より

DXクラウド事業：サービスラインナップ

- 人とIT、ITと人の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



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



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、なりすまし防止の本人確認など、不正防止に寄与

※eKYC (electronic Know Your Customer) : オンライン本人確認

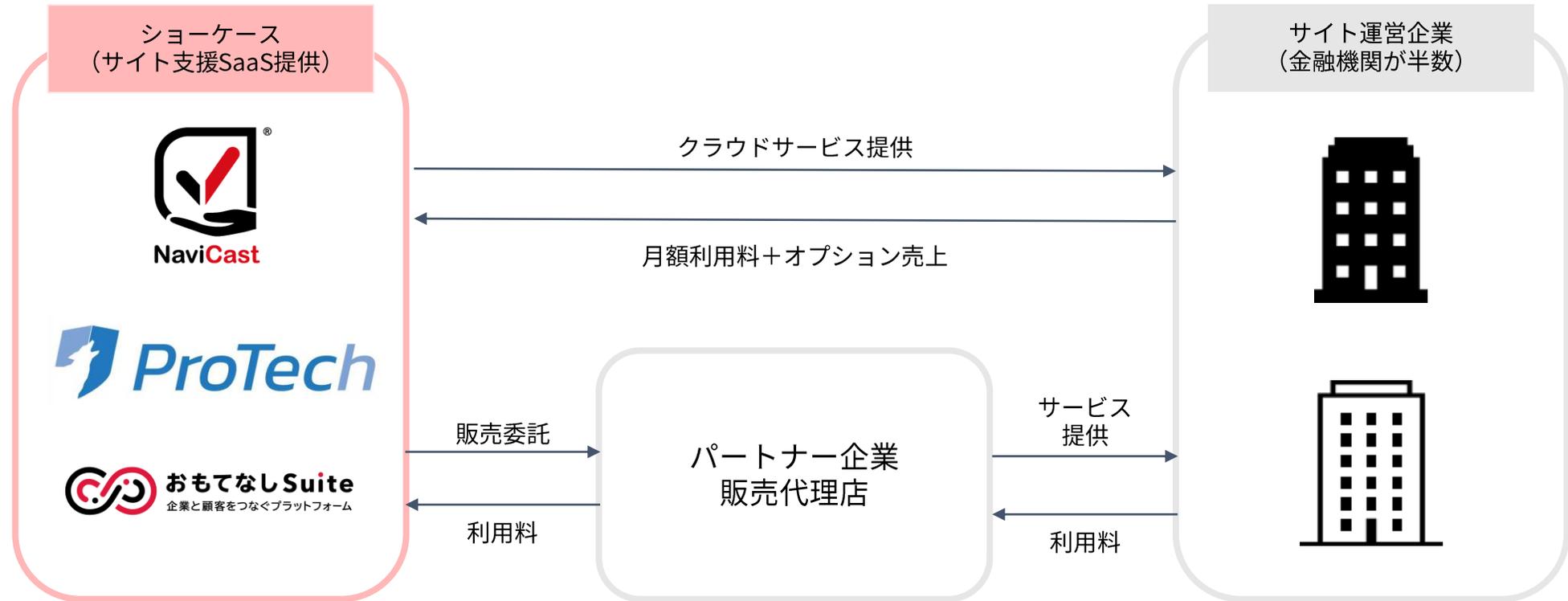


オンライン手続きプラットフォーム 「おもてなしSuite」

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まで幅広い領域を対応できる“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

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)

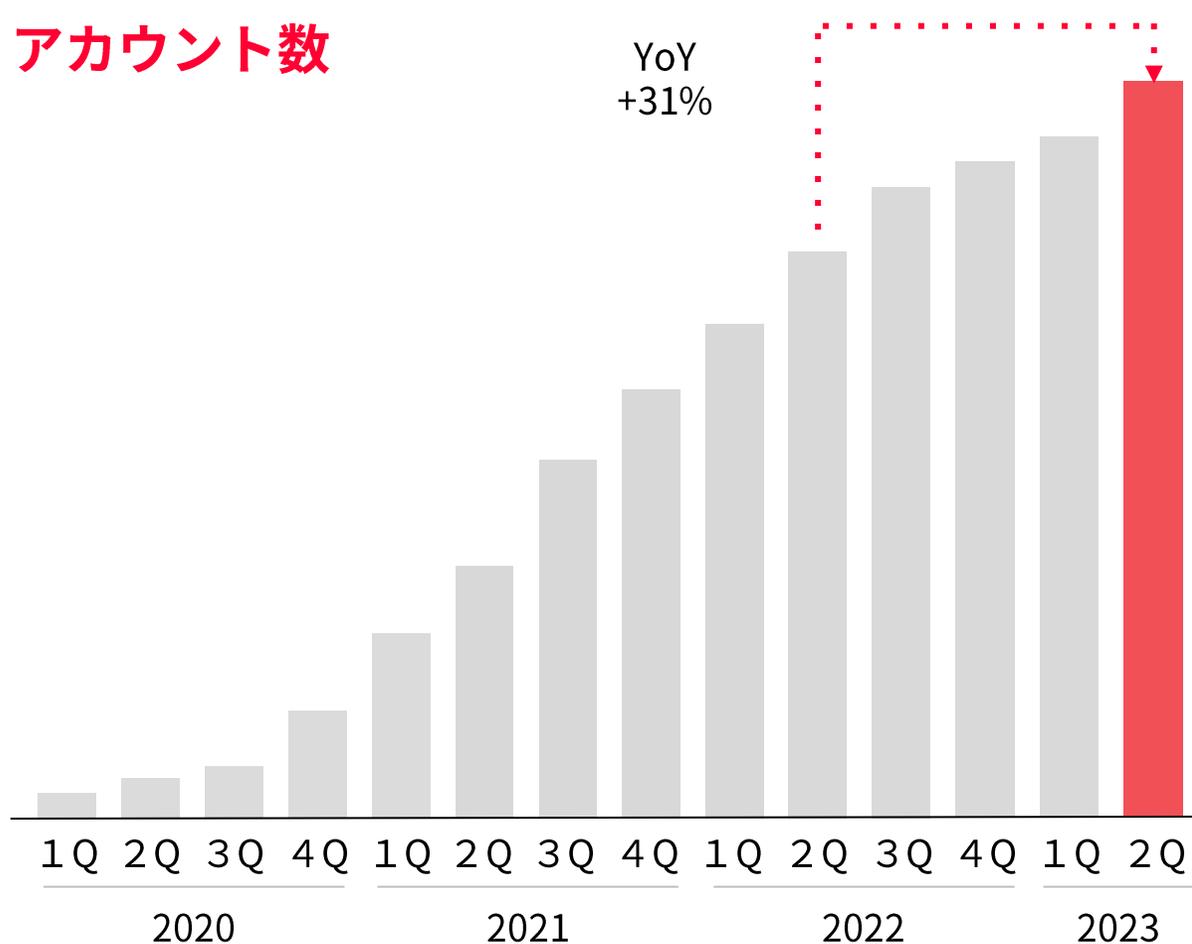


継続率 (1-解約率)

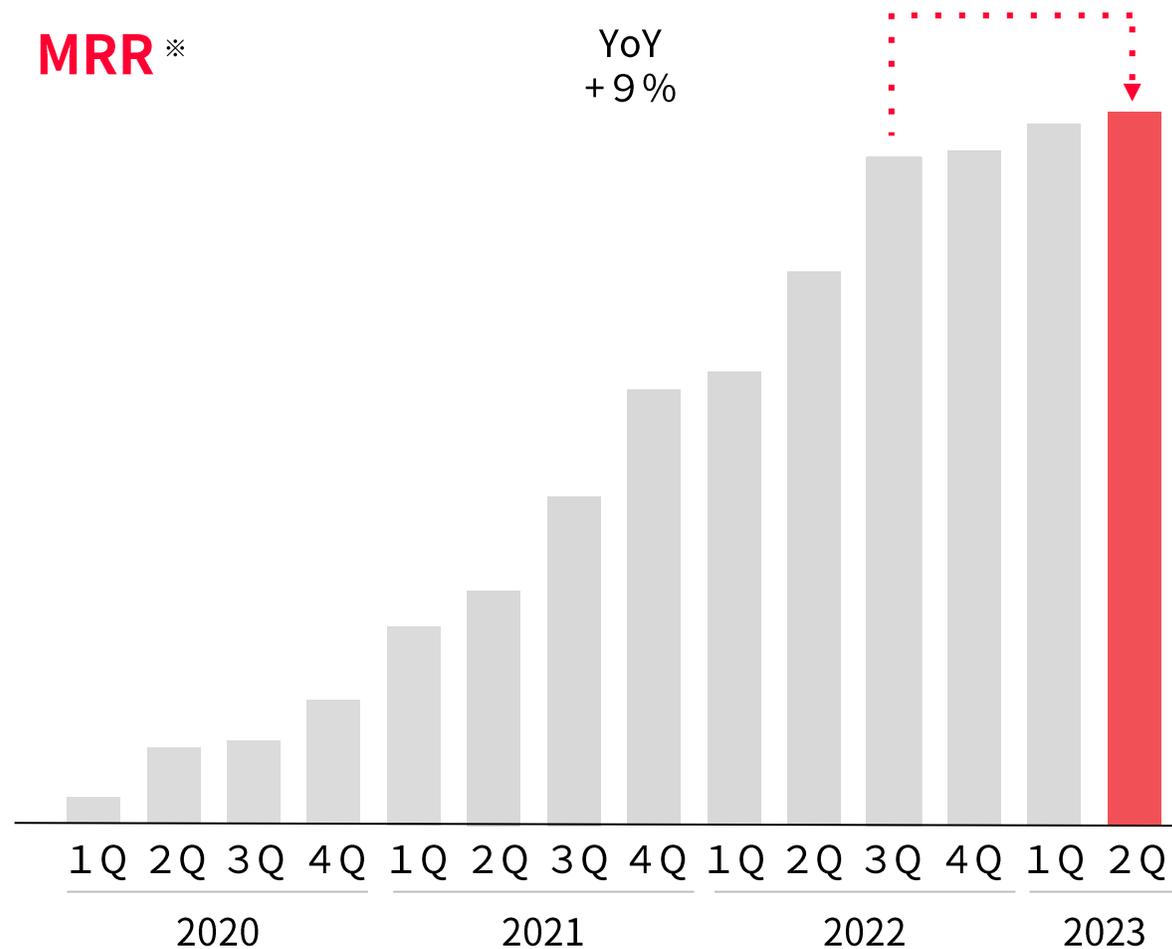
オンライン本人確認 (eKYC) サービスのKPI推移

- 2020年サービス提供開始後3年間で高い成長を実現
- 2023年第1四半期末時点のアカウント数は前年同期増減率+31%、MRRの前年同期増減率は+9%

アカウント数



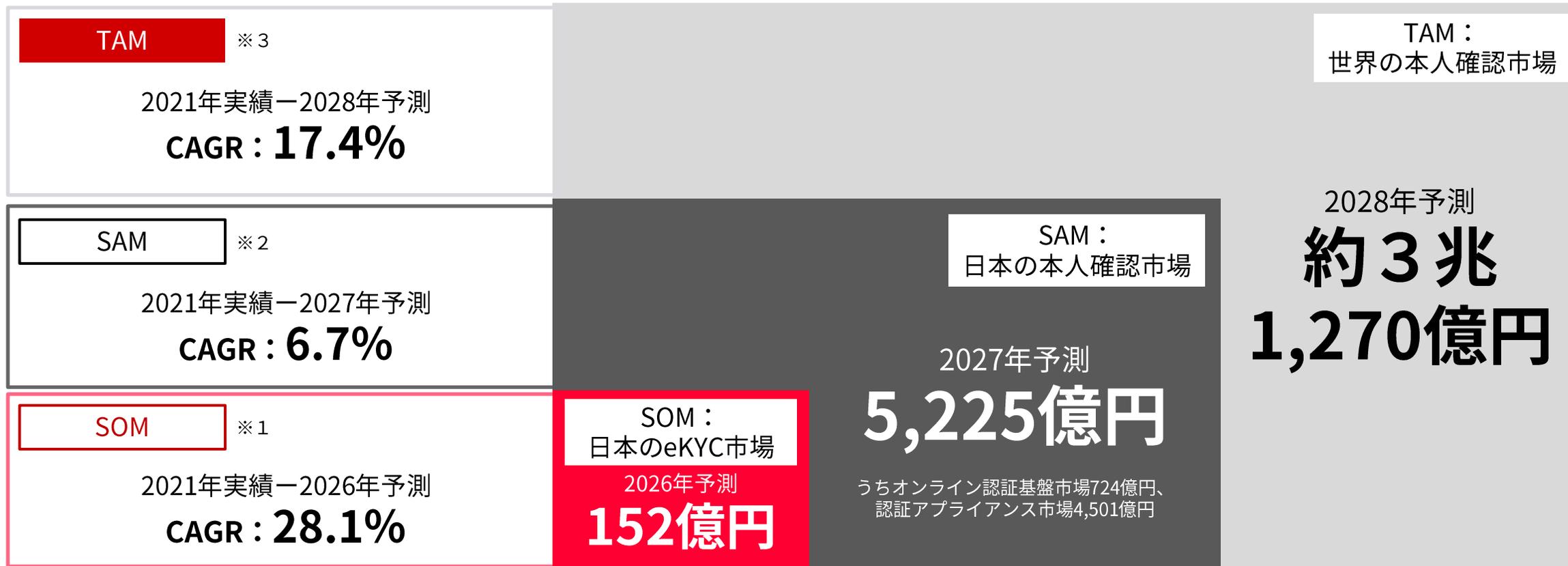
MRR*



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

本人確認の市場規模

- 国内のeKYC市場はCAGR28.1%の注目市場
- 今後はマイナンバーカードの普及によりカードを使った認証も一般化するとみられ、本人確認市場全体が大きくなると予想
- 本人確認の市場は日本だけでなく世界全体で拡大中



※1：株式会社アイ・ティ・アール『ITR Market View：アイデンティティ・アクセス管理／個人認証型セキュリティ市場2023』

※2：株式会社富士キメラ総研『デジタルID/認証ソリューションビジネス市場調査要覧2022』

※3：株式会社グローバルインフォメーション『本人確認の世界市場(～2028年)：コンポーネント(ソフトウェア・ハードウェア)・タイプ(バイOMETRICS・非バイOMETRICS)・組織規模(中小企業・大企業)・エンドユーザー・地域別』 41より、1ドル=135円で計算

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



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

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



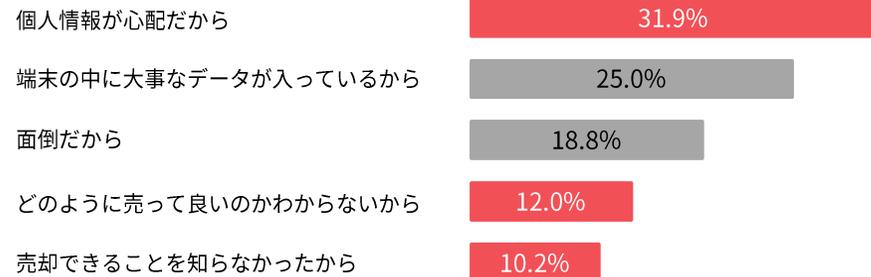
日本テレホン社はモバイル端末のリユース（再利用）を通じて、循環型社会の実現、環境負荷の低減を目指すことで、SDGsに取り組んでいます。

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

なぜ現在使っている携帯電話端末の前に使っていた携帯電話端末を家で保管しているのですか（複数回答）

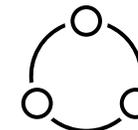


モバイル端末のリユースを通じて、限りある資源を有効活用・循環させることで循環型社会の実現を目指します。オンライン買取サービスによって個人がモバイル端末を売却しやすい環境を作り、各種認証を取得したモバイルリファビッシュセンターにて内部データの消去を含む再生処理を行い、市場へ再度循環させるサイクルを創り出しています。

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

- 2022年7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。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

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

LLM

大規模言語モデル (Large Language Models、LLM)
非常に巨大なデータセットとディープラーニング技術を用いて構築された言語モデルのこと

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

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

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

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

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

用語集②

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

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

PoC

概念実証 (Proof of Concept)
サービスや製品に用いるアイデアや技術が、実現可能であるかどうかを確認する検証作業

MVMO

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

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

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。