

2024年12月期

第1四半期決算説明資料



2024年5月15日

目次

1. 2024年12月期 第1四半期連結業績報告 P 3
2. 事業進捗 P 7
3. 通期業績見通し P21
4. Appendix P24

2024年12月期 第1四半期連結業績報告



エグゼクティブサマリ

- 第1四半期の売上は連結で1,608百万円（+5.6%）、営業損失▲71百万円（前年同期は営業損失▲68百万円）。情報通信関連事業（ReYuu社）増収により貢献。売上、収益ともに計画通り進行中
- DXクラウド事業において、OCR×LLMの新機能を提供開始。より安く、より正確に、あらゆる書面の読み取りを可能にし、突合作業の自動化を実現 → p13
- 広告・メディア事業は、前年までに立ち上げたメディアの収益化に専念するものの、Googleアルゴリズムの変更により、売上・営業利益ともに前年よりも低下 → p17

2024年12月期第1四半期 連結業績（累計）

単位：百万円	2023年12月期 第1四半期	2024年12月期 第1四半期	前年同期 増減率	前年同期比 増減理由
売上高	1,523	1,608	+5.6%	情報通信関連事業を行う ReYuu社の売上増加が寄与
営業損失	▲68	▲71	-	特筆事項なし
経常損失	▲72	▲74	-	特筆事項なし
親会社株主帰属 純損失	▲49	▲53	-	特筆事項なし

第1四半期業績 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	282	-17.7%	75	-41.4%
広告・メディア事業	80	-7.7%	11	-50.6%
投資関連事業（Showcase Capital）	8	-65.2%	▲1	N/A （※前年同期は10）
情報通信関連事業（ReYuu）	1,246	+16.1%	▲45	N/A （※前年同期は▲53）
報告セグメント合計	1,617	+5.9%	39	-63.5%
全社共通費等	▲9	N/A （※前年同期は▲6）	▲110	N/A （※前年同期は▲190）
全社合計	1,608	+4.4%	▲71	N/A （※前年同期は▲68）

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【2024年3月末時点】

ARR

※1

840百万円

売上高成長率(前年同期比)

※2

▲3.7%

リカーリングレベニュー比率

※3

81.1%

アカウント数

1,039件

月次解約率

1.23%

ARPA

※4

67,378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



SaaS事業部の売上・利益の源泉として、確立された営業手法で、基盤を作り上げる

成長エンジン



昨年より公的個人認証サービスの販売を開始。代理店を活用しつつ、利用企業数を増やす

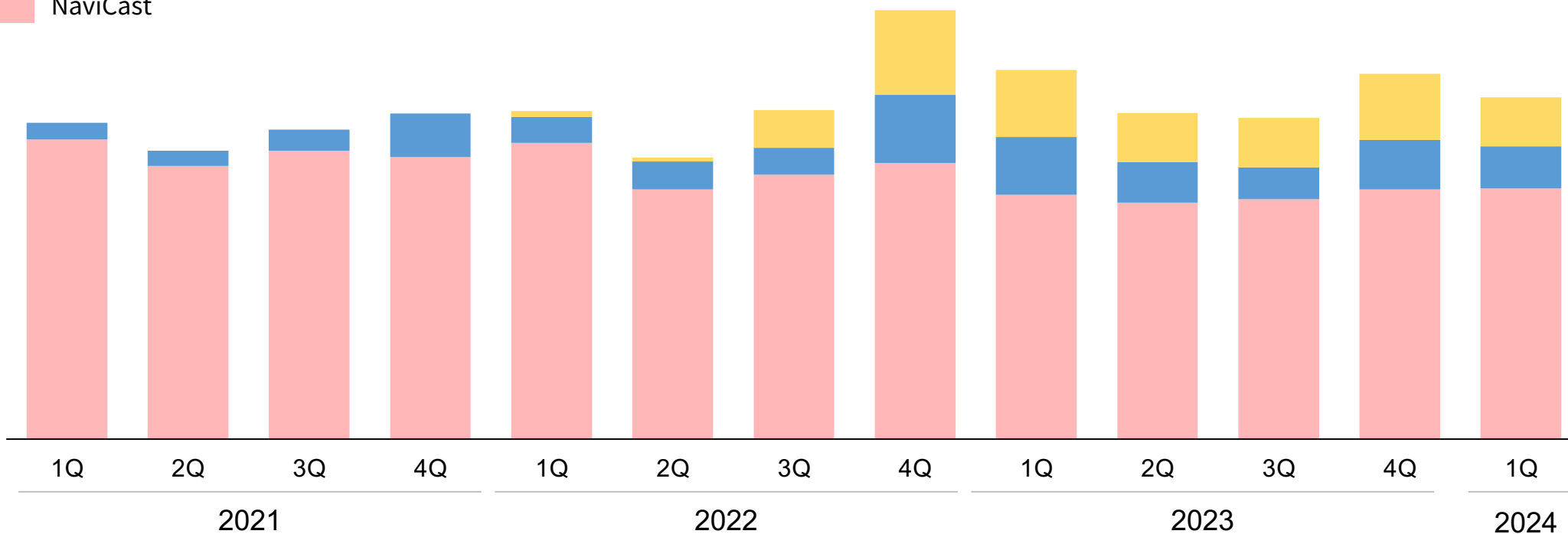
新たな戦略商品



サイボウズ等のパートナー企業の販売ネットワークを活用。LLM関連サービスの提供で成長を牽引



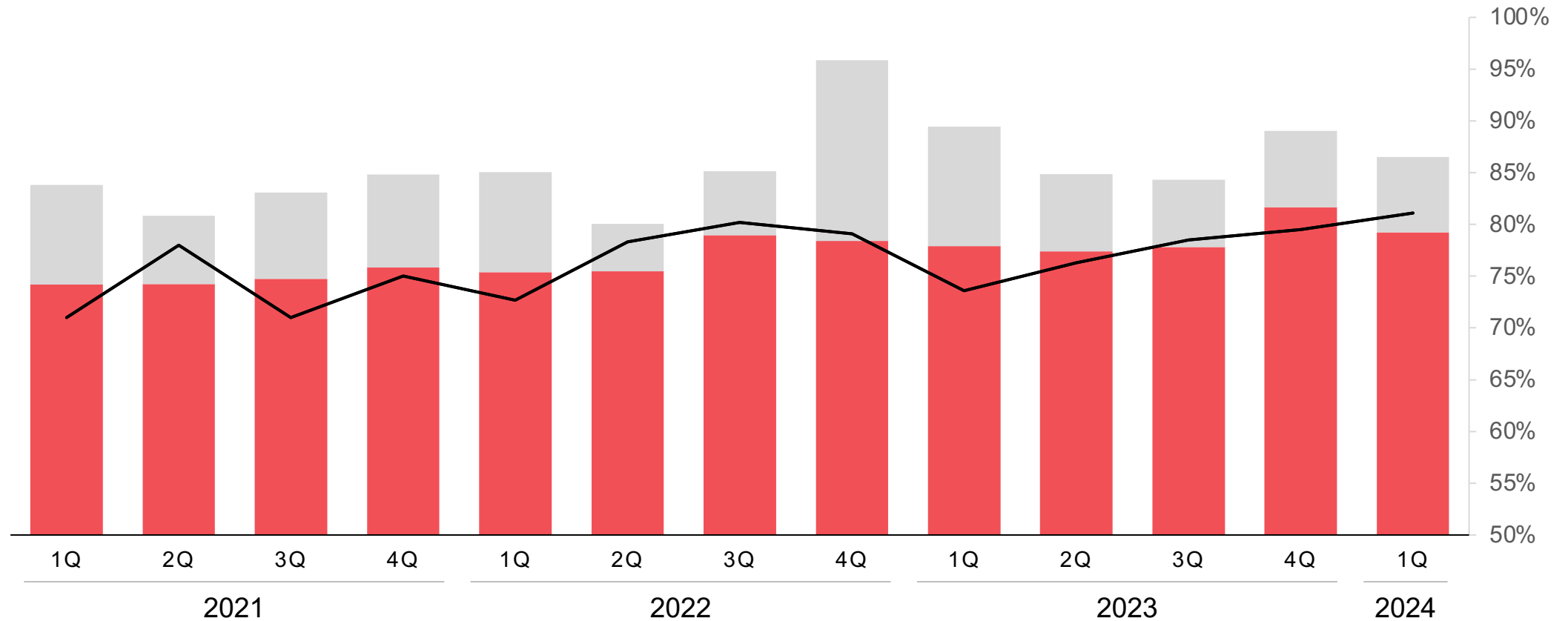
売上高推移（ARR+初期費用）



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】

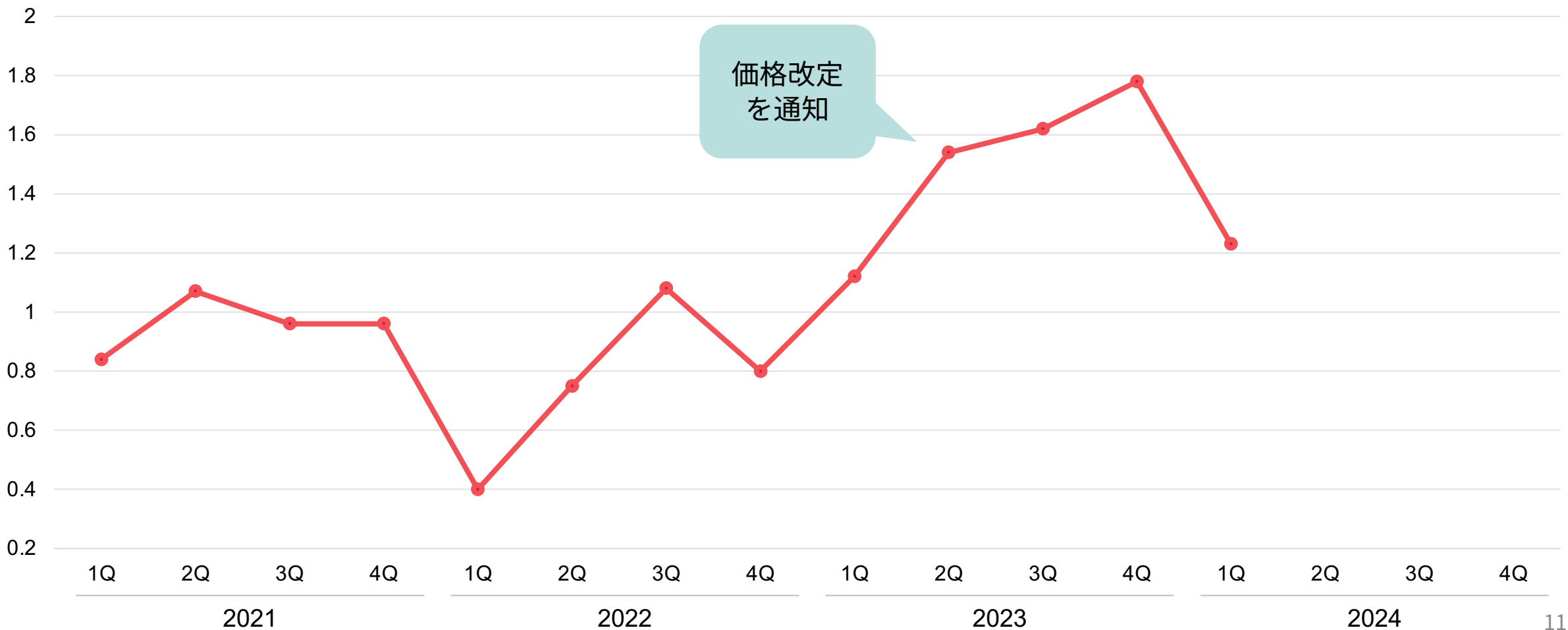
- スtock売上比率を示すリカーリングレベニュー比率は、平均75~80%程度で推移

- 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）
- リカーリングレベニュー比率（SaaSの売上に占めるストック収益の割合）（右軸）



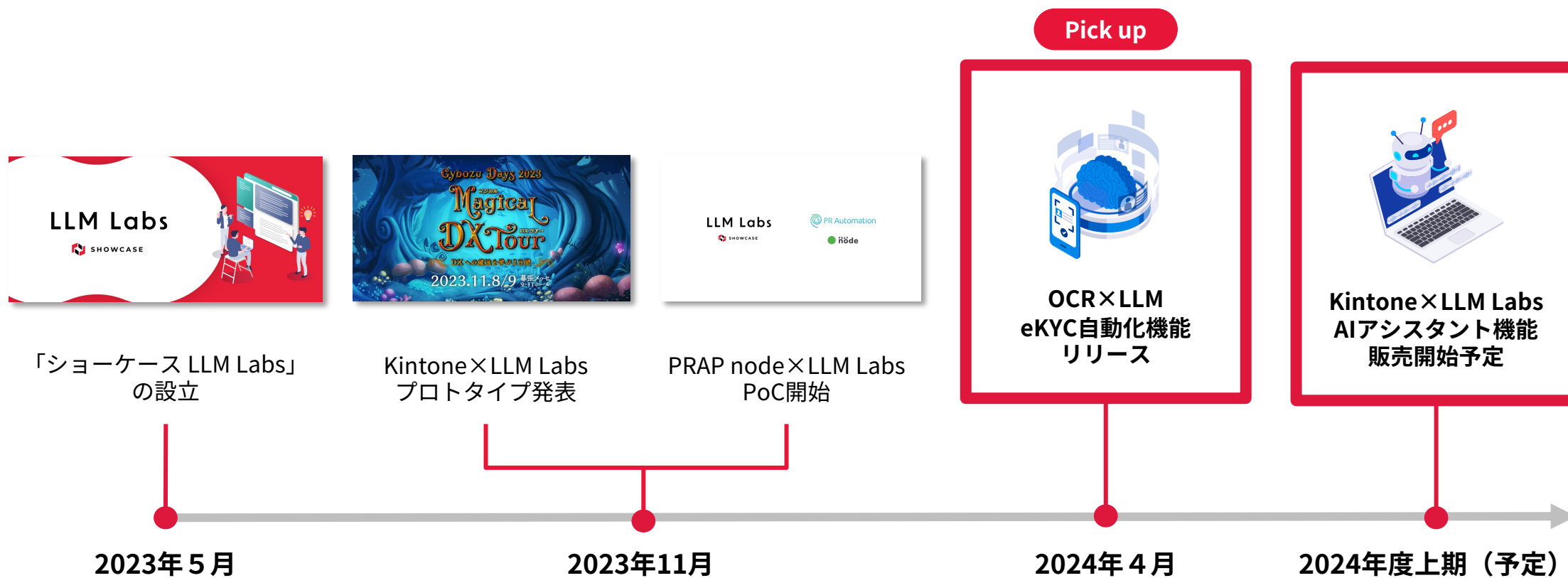
DXクラウド事業：SaaS事業部 KPI 【解約率推移】

- 2023年7月以降契約更新分から実施した価格改定により解約率が増加傾向
- 価格改定による想定解約率の2～5%を下回る値で推移。価格改定を伴う契約更新は2024年1Qでおおむね終了



DXクラウド事業：LLM関連の取り組み

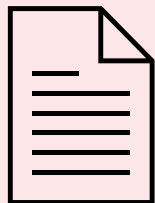
- ChatGPTをはじめとした生成AIの急速な発展を受けて、大量のテキストデータによって学習するLLM（自然言語処理モデル）を活用した新規プロダクト開発、協業企業との概念実証（PoC）を目的として、LLM Labsを立ち上げ
- 現在、LLM Labsにおいて複数企業とのPoCを実施中、kintone関連の追加機能を開発中



- 2024年4月に、ProTech ID Checkerの新機能として、OCRとLLMを組み合わせた自動突合機能をリリース
- データ形式を補正することにより、画像解析における文字の読み取り精度向上を実現
- 運転免許証のような定型のフォーマットがある文書以外も読み取り可能

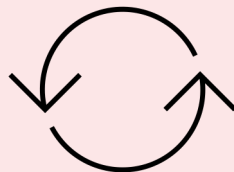
OCR×LLMの特徴

読み取り精度の向上



- 様々な身分証明書の画像をテキスト化
- 印字・手書きどちらも読み取り

正規化処理・逆引き補完



- 氏名、住所、生年月日の正規化
- 都道府県、郵便番号の逆引き補完

低コストでの利用が可能

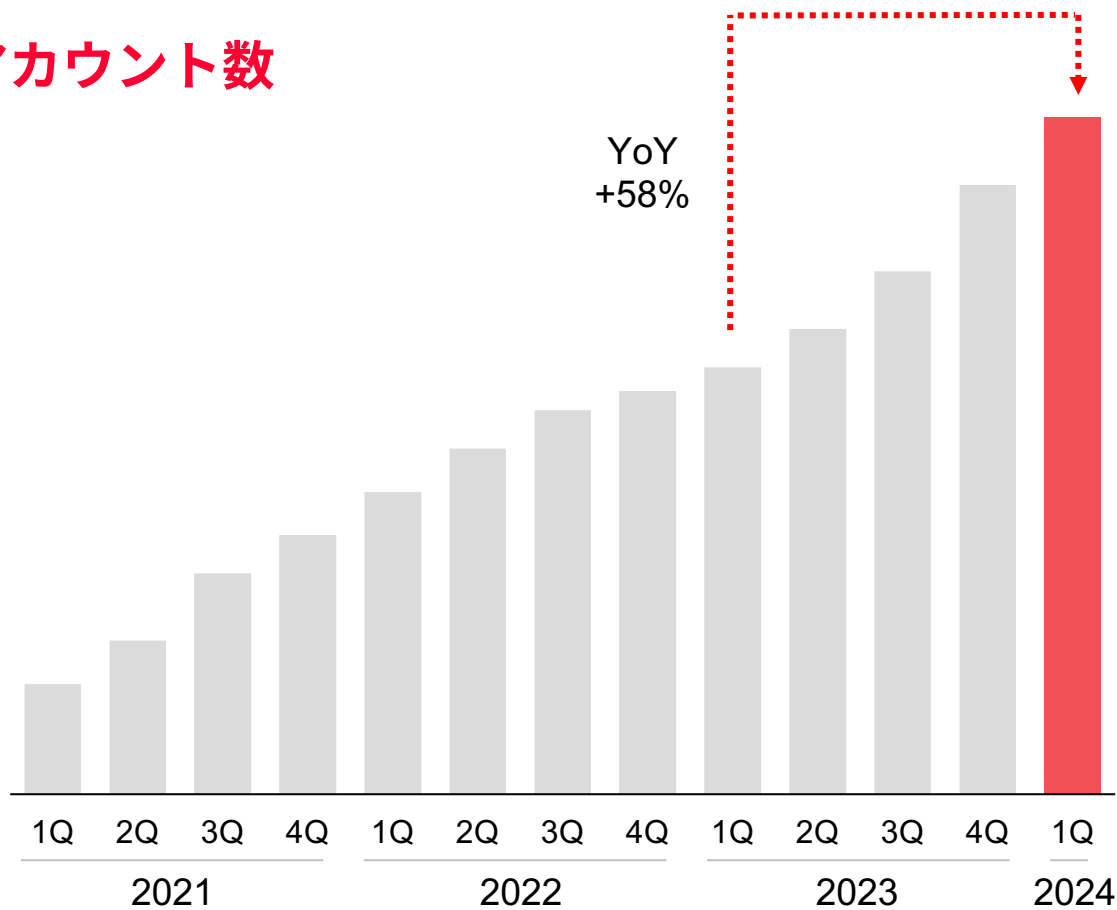


- 導入費用・ライセンス費用の発生なし
- これまでのOCRより低価格

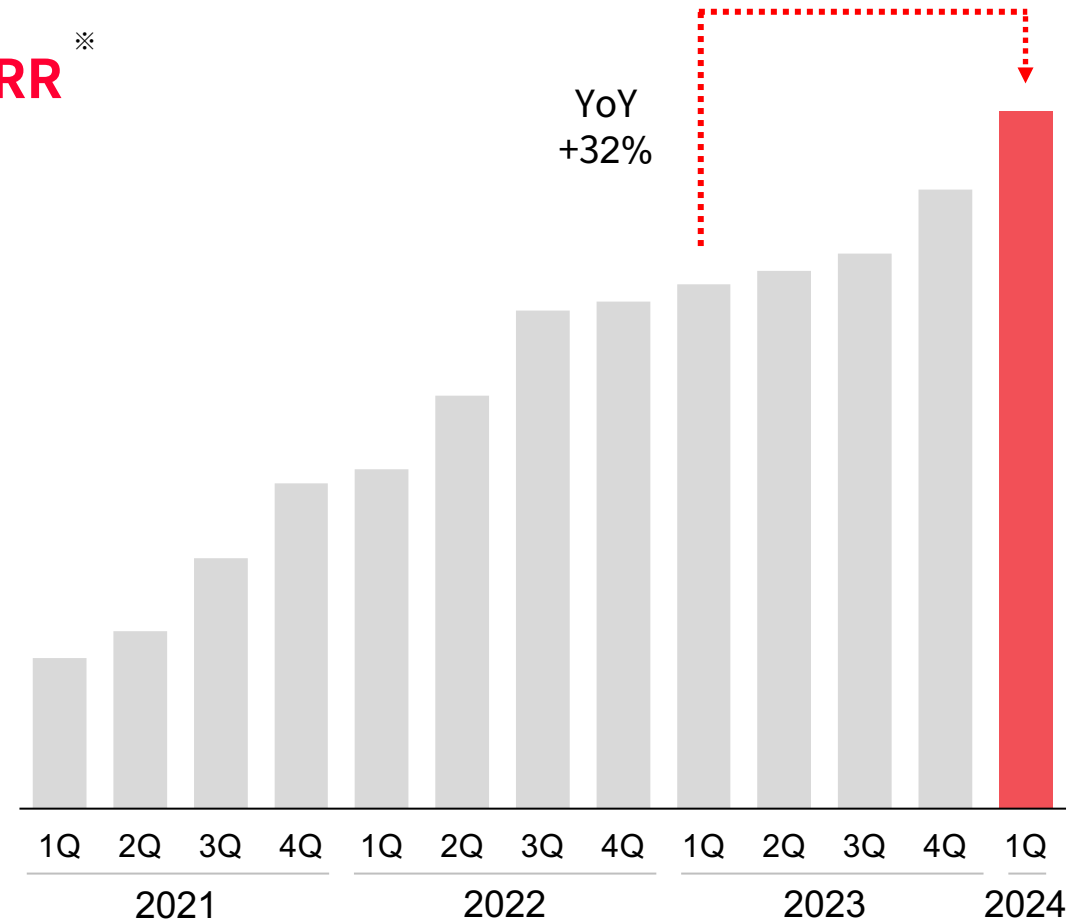
DXクラウド事業：eKYCツール「ProTech ID Checker」のKPI推移

- 2020年より販売開始し、2024年1月末に累計アカウント数200社を突破
- 2024年3月末時点のアカウント数は前年同期比58%増、MRRの前年同期比32%増
- 2024年4月の特許追加取得やOCR×LLMの機能リリース等で、認知度向上や販売拡大を目指す

アカウント数



MRR[※]

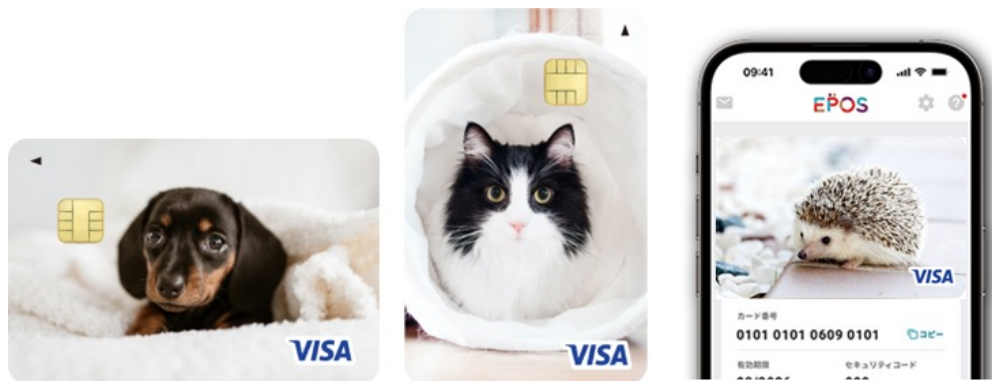


※MRR(Monthly Recurring Revenue)：継続課金による月次収益。(一時収益は含まない)

DXクラウド事業：エポスカードの開発支援事例

- 丸井グループのフィンテック子会社であるエポスカード（東京都中野区）と共同で、「エポスオンリーワンカード」の第一弾であるペットカードのシステムを開発
- ユーザーが使いやすいUI・UXのノウハウの提供や画像アップロード機能の開発により、売上に寄与

エポスペットカード



※画像はイメージです

エポスカードが提供する、世界に1枚だけのオリジナルデザインのカードが作成できるサービス。第一弾として、自分のペットの写真をカードにできるサービスを3月にローンチ。

<https://www.eposcard.co.jp/gecard/onlyone/index.html>

当社が開発した申込画面の一例



事業進捗～広告・メディア事業～



広告・メディア事業

- 2022年～2023年にかけて、スマホ関連以外の新領域メディアを立ち上げ
- 今期は立ち上げたメディアの収益化を最注力目標とする

IT関連ニュースメディア



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.

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

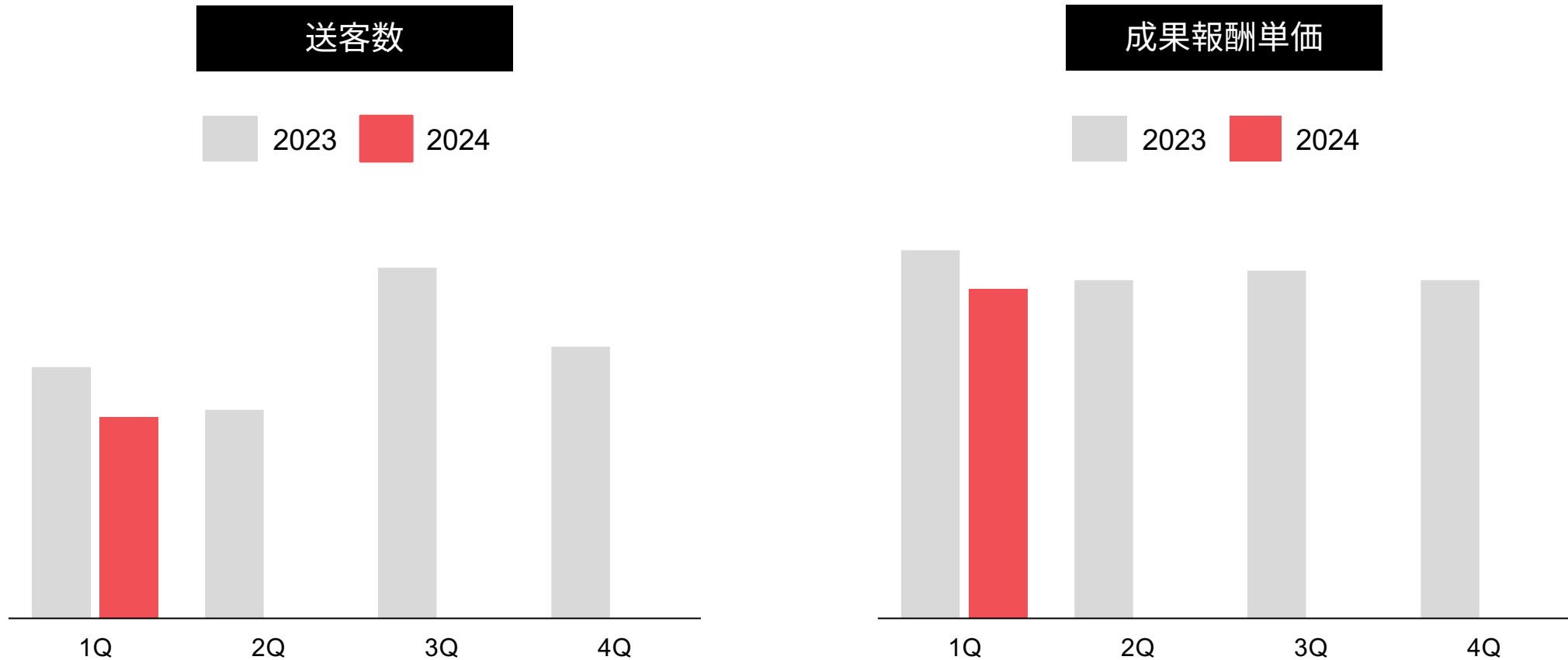
新領域メディア

MATCH × MATCH



広告・メディア事業：KPI【送客数・成果報酬単価】

- 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が引き続き影響し、送客数・成果報酬単価ともに昨年より低下
- 最新のトレンドやアップデートに迅速に対応し、改善を図る

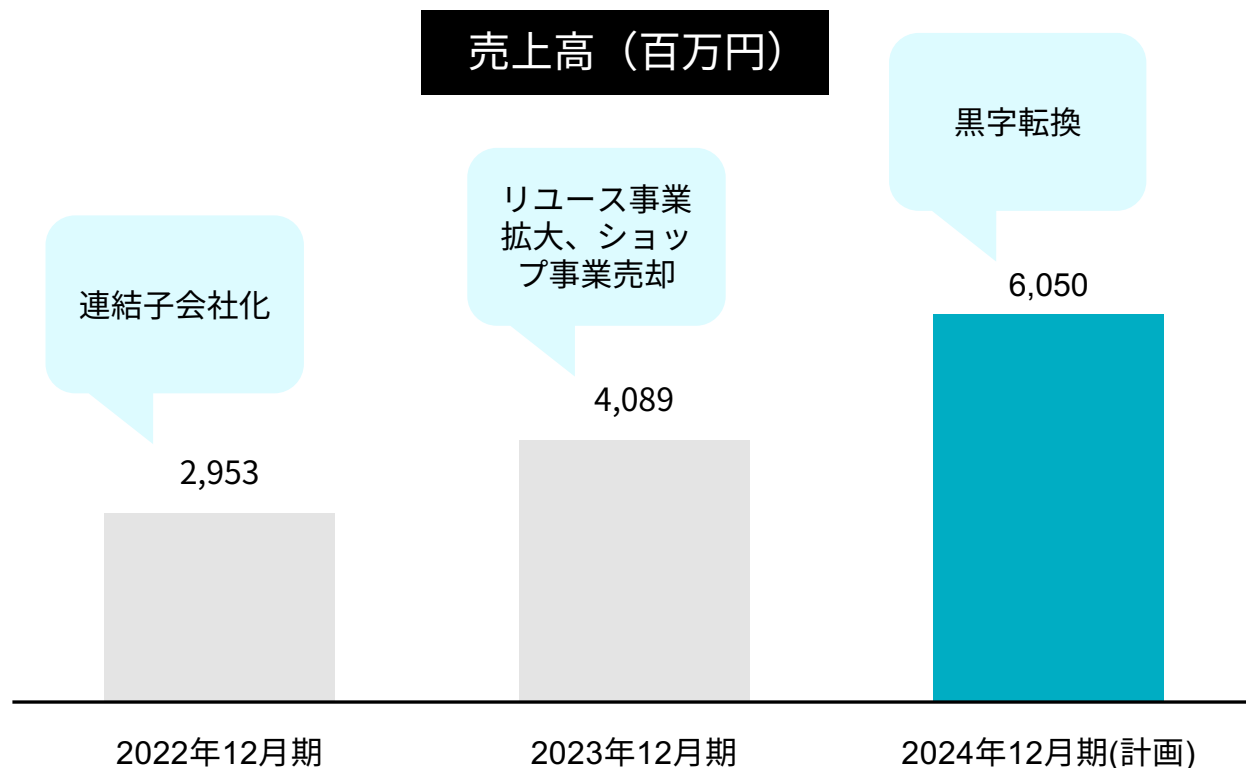


事業進捗～情報通信関連事業～



情報通信関連事業：事業進捗

- 今期は黒字転換の見通し。第1四半期は計画通り推移
- 調達力の強化、オンラインチャネルの成長が事業拡大に寄与し、前年同期比でリユース関連事業の売上高約1.5倍
- 自己株式取得を2024年4月15日に発表。2024年9月までに最大7,000万円の買付を予定



TOPICS



NTT西日本グループのテルウェル西日本が運営する「買いやす.net」を通じて認定リユース品販売開始



新たにオンラインショップ等において、リユーススマートウォッチの取り扱いを開始

※連結対象の売上比較となり、ReYuu Japan株式会社単体の売上比較とは異なります。
※2024年12月期の売上計画は開示の値の中央値でグラフを作成しております。

通期業績見通し



2024年12月期 連結業績予想

- 連結売上高は前年比74～85億円を予想
- 第1四半期終了時点での進捗は計画通りに推移。連結での営業利益黒字化に向けて順調に進行中

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%	-	-	-	-

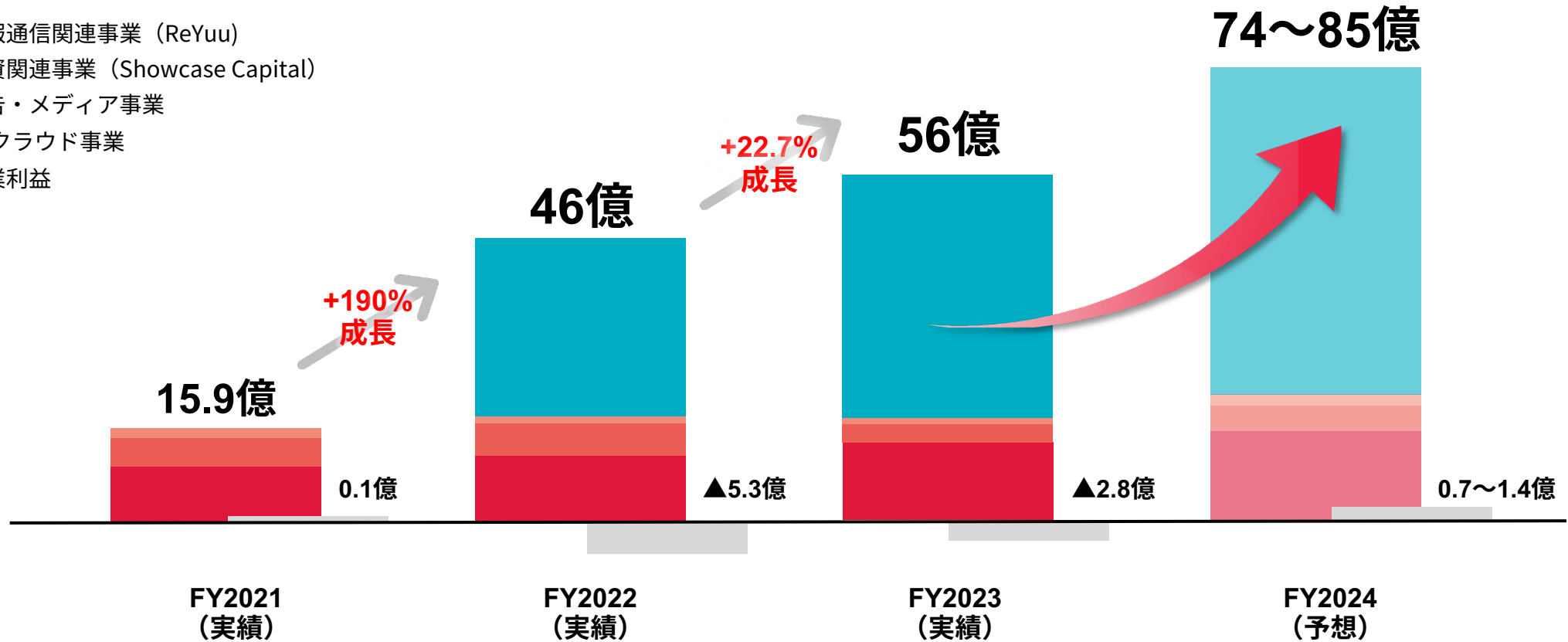
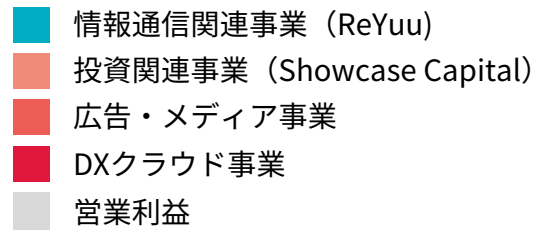
参考

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



APPENDIX



第1四半期業績 連結BS/連結PL (累計)

貸借対照表 [連結]

単位：百万円	2023年12月期 通期	2024年12月期 第1四半期
流動資産	2,447	2,305
固定資産	1,013	997
（うち、有形固定資産）	64	63
（うち、無形固定資産）	747	733
（うち、投資その他の資産）	201	199
総資産	3,461	3,302
流動負債	1,334	1,307
固定負債	616	559
純資産	1,509	1,436

流動資産は、商品が58百万円、売掛金が352百万円増加した一方で、現預金が575百万円が減少したことによる減少。

損益計算書 [連結]

単位：百万円	2023年12月期 第1四半期	2024年12月期 第1四半期
売上高	1,523	1,608
売上総利益	499	361
販管費	567	432
営業損失	▲68	▲71
経常損失	▲72	▲74
特別利益	0	0
特別損失	4	1
親会社株主帰属 純損失	▲49	▲53

情報通信関連事業の伸長により、売上高が増加。売上総利益は、情報通信関連事業のショップ事業売却に伴い減少したものの、同事業の販管費も減少したため、営業損失は微減に留まったが、おおむね計画通りとなった。

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

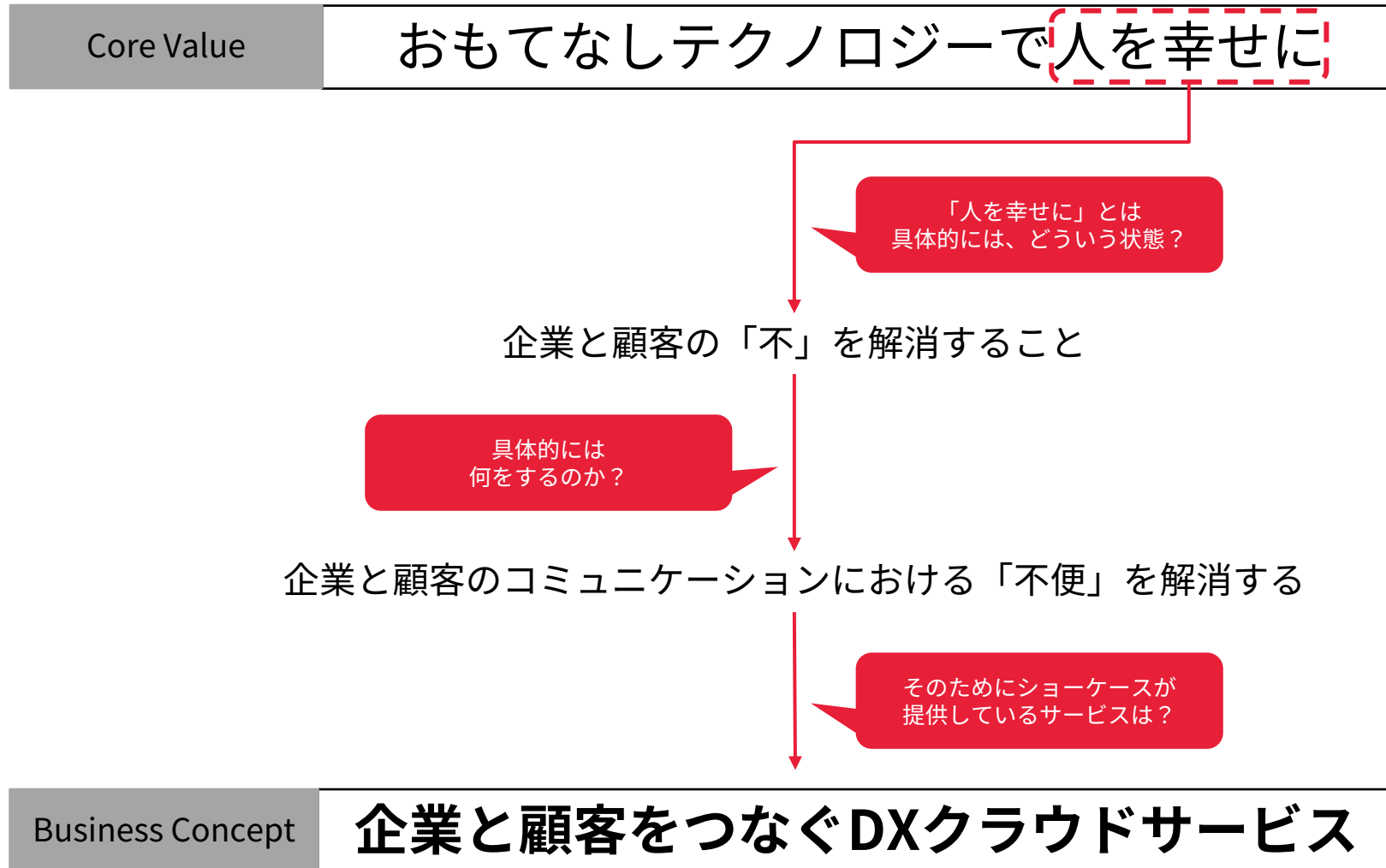
監査役

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

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）

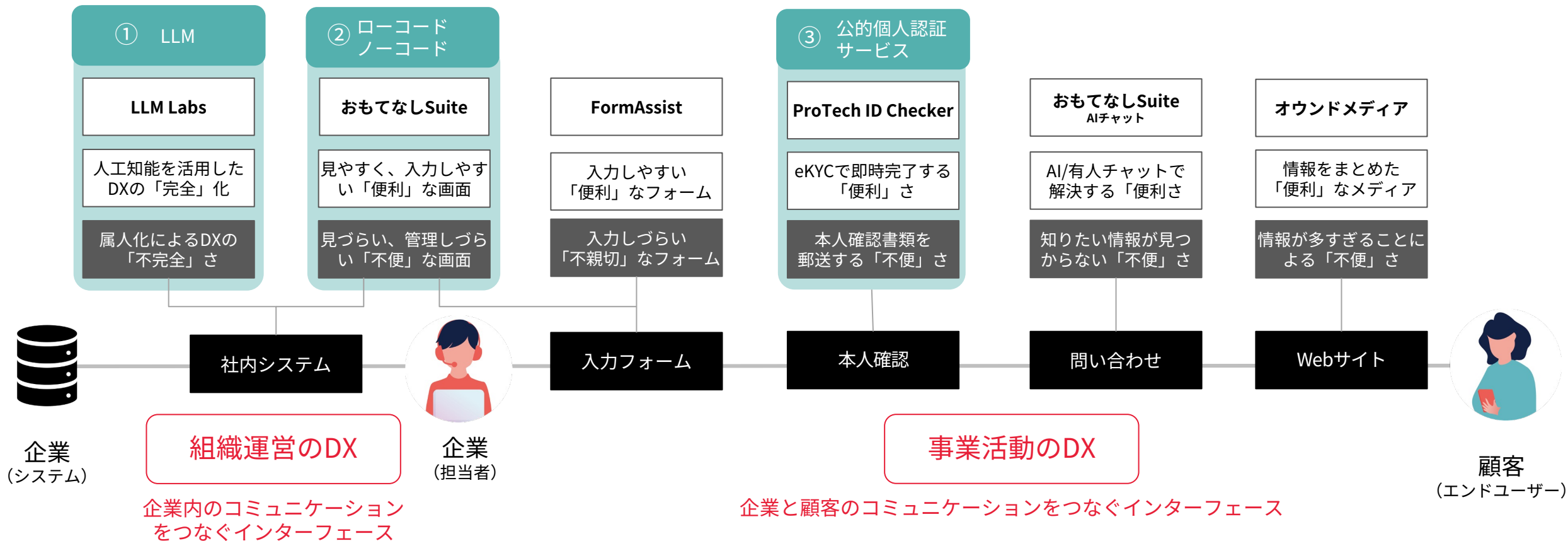
ショーケースのお客様=企業が、エンドユーザー=顧客とのデジタルなコミュニケーションにおいて「不便」と感じていたものを、テクノロジーを使って解消することで「人を幸せに」することに貢献



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



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

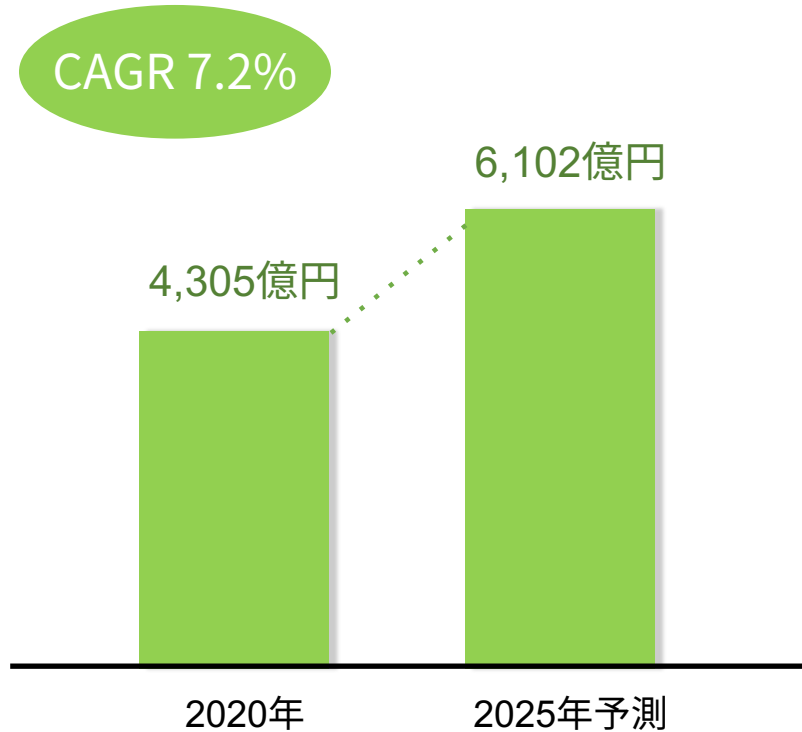


子会社であるReYuu社（スタンダード市場上場）の管轄。スマホ、タブレット、パソコンを中心とするリユース製品の販売・レンタル事業を手掛ける

全社として対面する市場 (TAM)

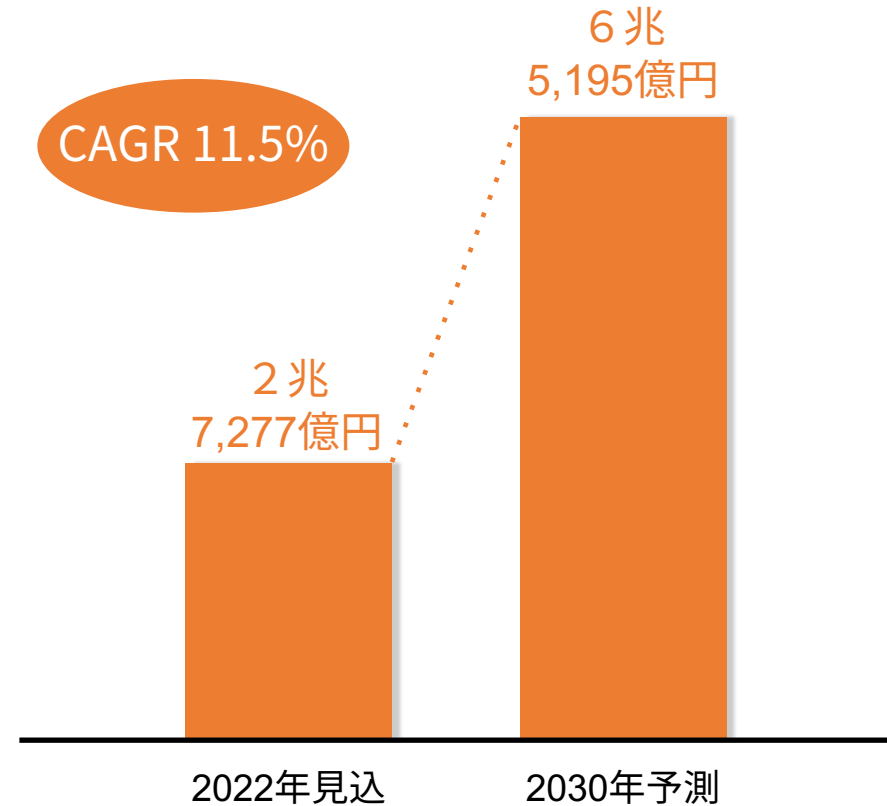
- 国内DX市場の市場規模は最も拡大する急成長市場である。国内DX市場の業界別の市場成長率を見ると製造分野、金融分野は市場規模が大きい

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

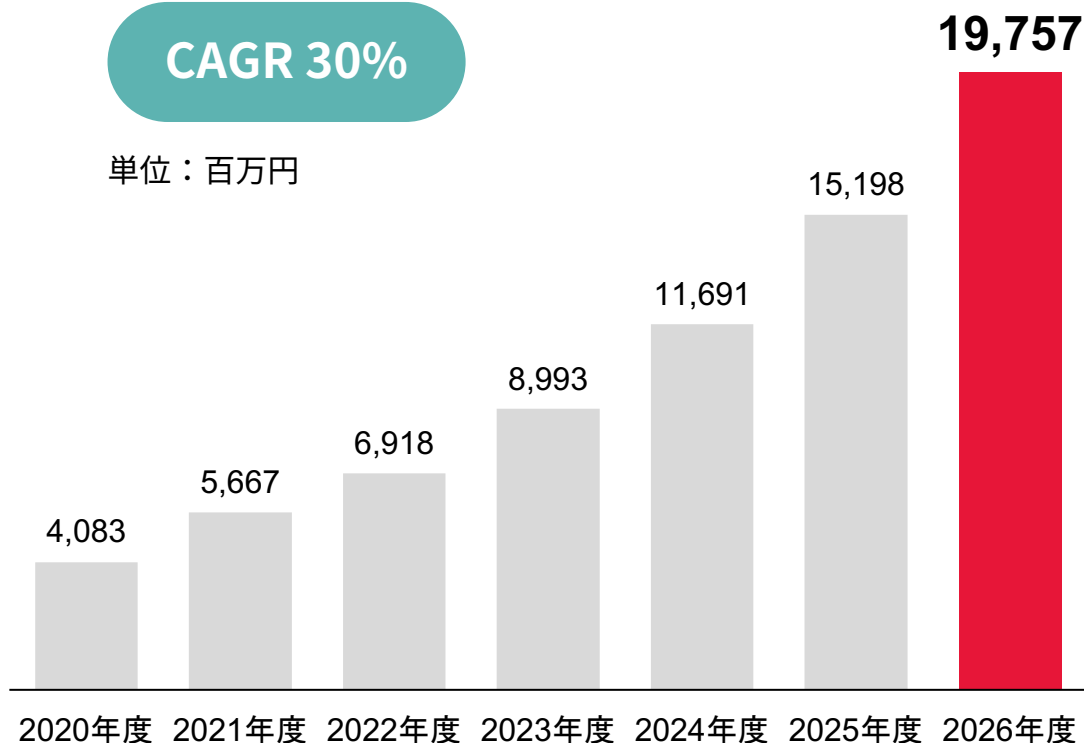
DXクラウド事業の対面する市場 (TAM)

- 販売注力商品として掲げたeKYCサービス「ProTech ID Checker」、社内プロジェクト「LLM Labs」の属する生成AI市場は、どちらも急激に市場を拡大しており、売上成長が期待できる領域である

eKYC／当人認証ソリューション市場

CAGR 30%

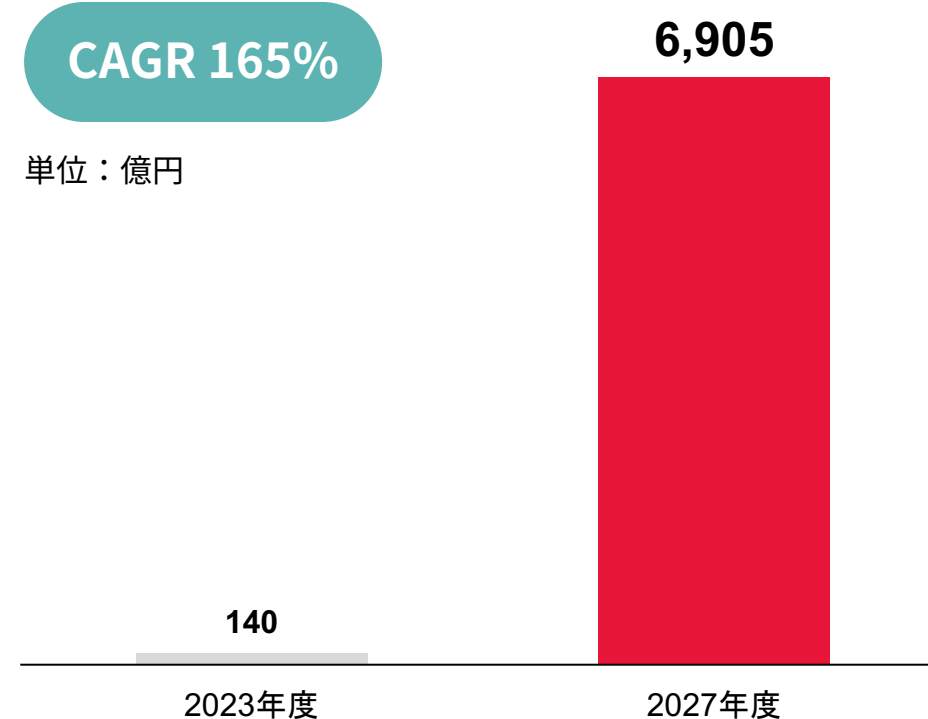
単位：百万円



対話AIビジネス市場

CAGR 165%

単位：億円



矢野経済研究所「eKYC／当人認証ソリューション市場に関する調査を実施（2023年）」より、当社作成

株式会社シード・プランニング「2023年版 対話AIサービスの現状と将来展望の市場調査レポート」より、当社作成

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。
10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

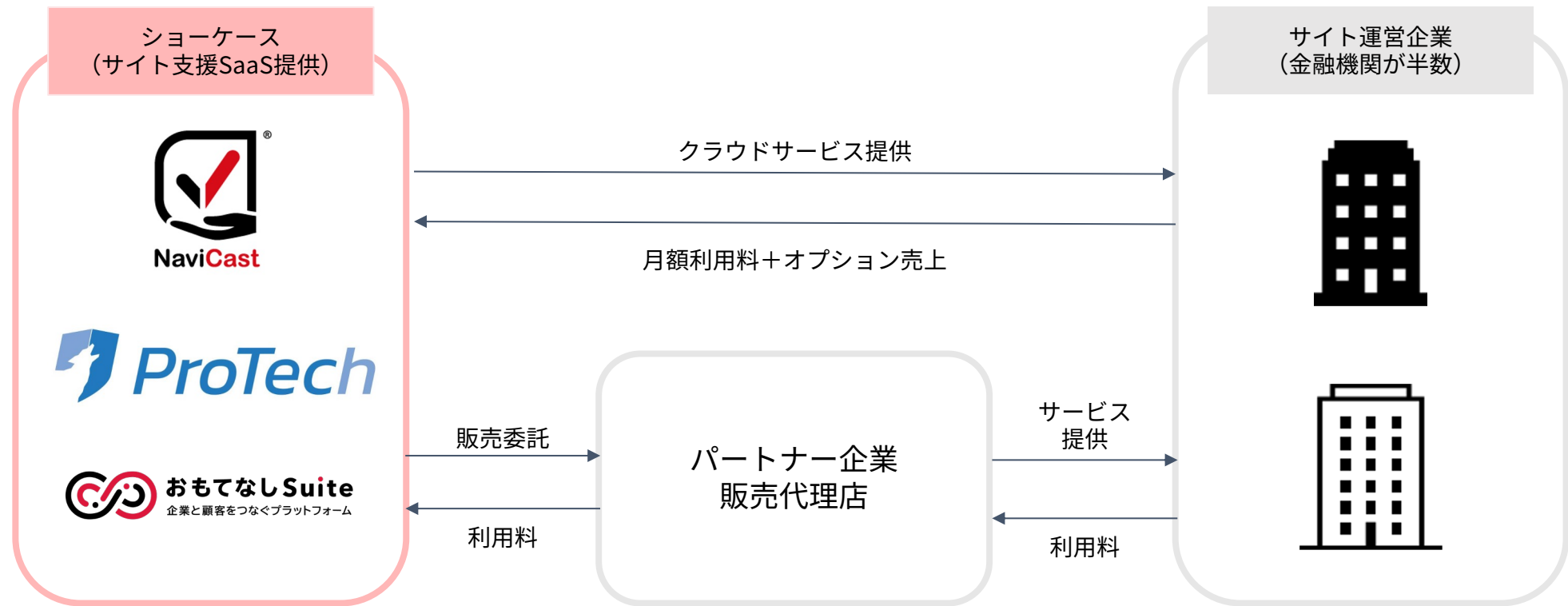


オンライン手続きプラットフォーム 「おもてなしSuite」

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



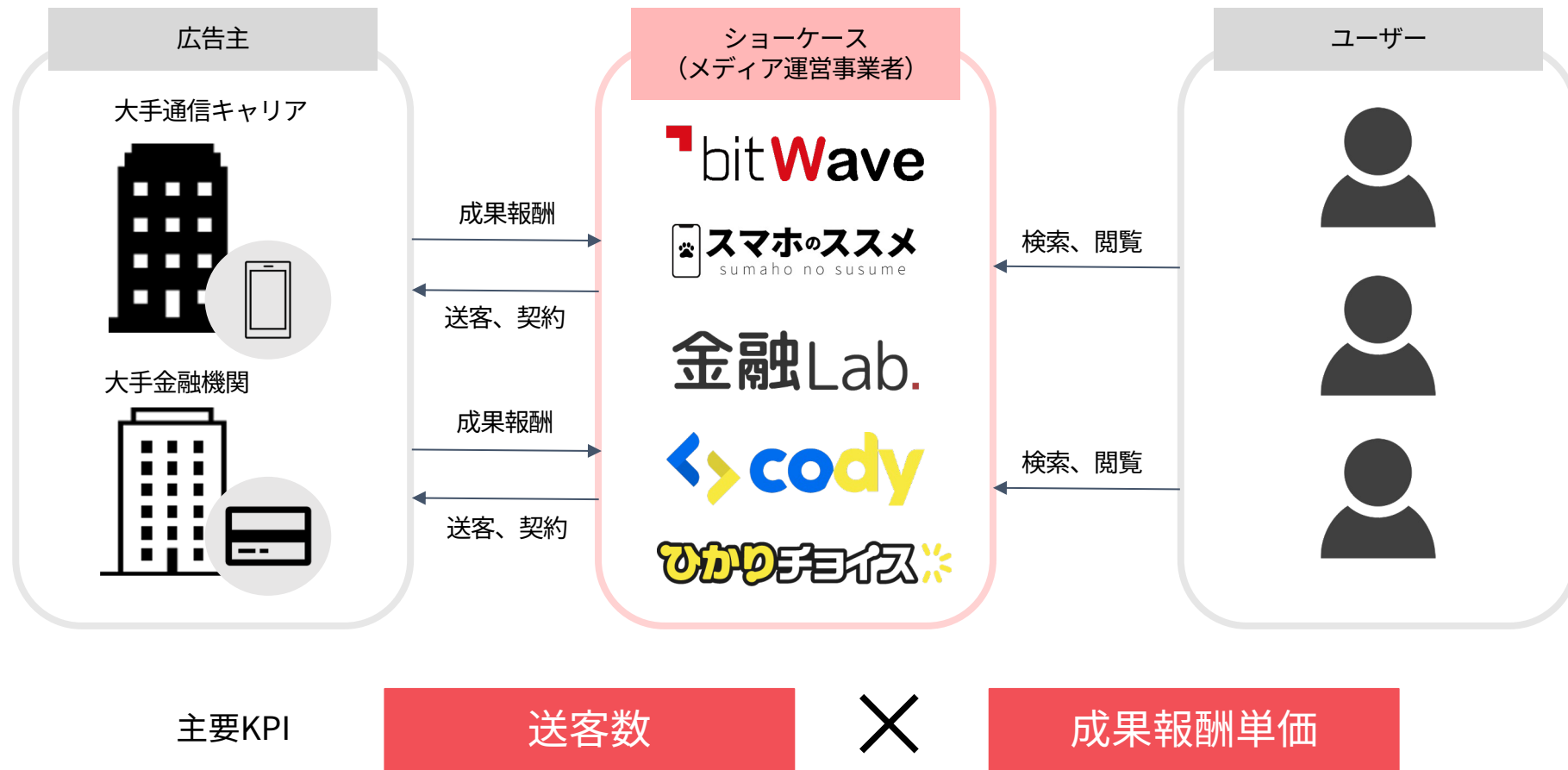
顧客単価 (月額+オプション)



継続率 (1-解約率)

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



情報通信関連事業：「ReYuu Japan株式会社」がスタート

- 2024年2月1日に新社名「ReYuu Japan株式会社」がスタート（旧社名：日本テレホン株式会社）
- 「ReYuu」は、「①『リユース』スの輪を広げる、②選ばれる『理由』がある、③『Re（何度も）』 + 『Yuu（結う＝繋げる）』」という想いを込められている
- リユース（Reuse）を活用して、ユースフル（Useful）な未来を作り出す“リ・ユースフルな未来”を掲げて、持続的な成長を目指してまいります



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（ReYuu社）におけるSDGsの取り組み



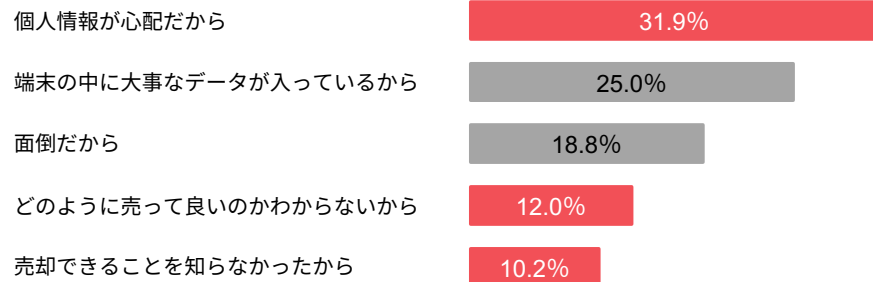
ReYuu社はモバイル端末のリユース（再利用）を通じて、循環型社会の実現、環境負荷の低減を目指すことで、SDGsに取り組んでいます。

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。

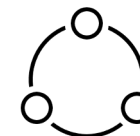
13 気候変動に
具体的な対策を



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

- 2024年4月に本人確認(eKYC) サービス「ProTech ID Checker」において、顔認証技術の特許を追加取得いたしました

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
顔認証技術	日本	Japan	2024年04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

OCR

光学的文字認識 (Optical Character Recognition)
画像データのテキスト部分を認識し、文字データに変換する技術のこと

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

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。

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