

2024年5月15日

各位

会社名 株式会社ショーケース  
代表者名 代表取締役社長 平野井 順一  
(コード番号：3909 東証スタンダード )  
問合せ先 コーポレート本部 経営企画部長  
寺口 洋一  
(TEL 03-6866-8555)

## 中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2026年12月期を最終年度とする中期経営計画を策定いたしましたのでお知らせいたします。

### 記

#### 1. 対象期間

2024年1月から2026年12月までの3ヵ年

#### 2. 中期経営計画策定の背景

当社は2023年12月25日発表のとおり2024年1月に経営陣の世代交代を行い、新たな経営体制の下、グループ全体の企業価値向上を重要な経営課題と位置づけました。

こうした状況を踏まえ、2026年12月期を最終年度とする新たな中期経営計画を策定いたしました。

#### 3. 経営数値目標（連結ベース）

(単位：百万円)

	2024年12月期計画	2025年12月期計画	2026年12月期計画
売上高	7,400～8,500	11,320	12,840
営業利益	70～140	660	1,300

詳細につきましては、別紙資料をご参照ください。

以上

2024年12月期－2026年12月期

# 中期経営計画



2024年5月15日

# 目次

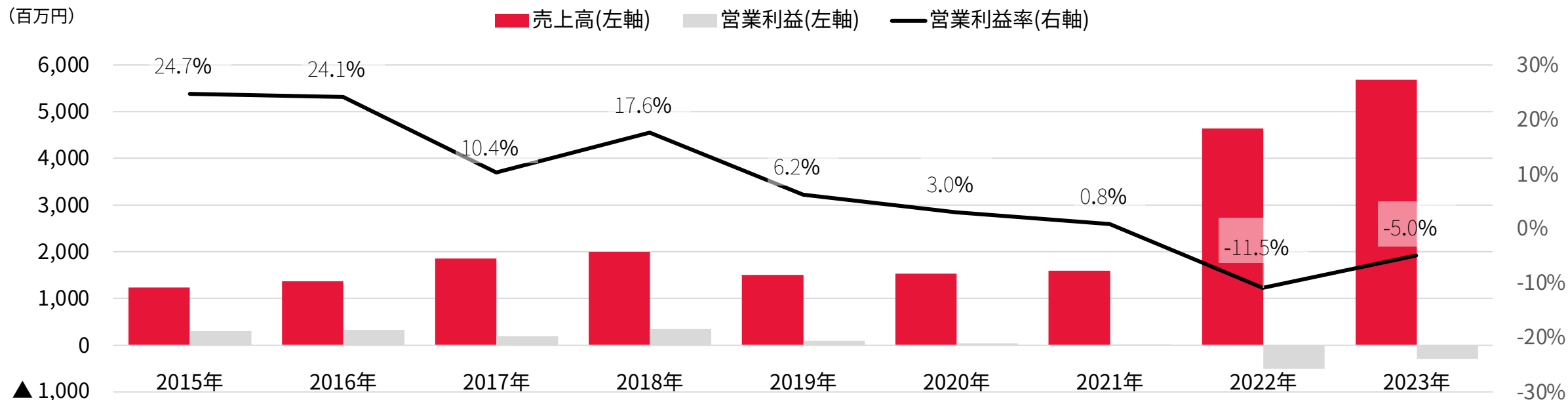
---

1. 2023年までの振り返り	P 3
2. 中期経営計画のKPI・戦略	P 5
3. 事業ごとの成長戦略	P21
4. Appendix	P35

# 2023年までの振り返り



# 2015年～2023年の振り返り



上場期

第二創業期 (前半)

第二創業期 (後半)

- EFOツール「NaviCast」の成長
- M&Aやスタートアップ投資による事業の多角化

- 「NaviCast」が成熟
- eKYCサービス「ProTech ID Checker」発売
- 第二創業として、経営体制変更や大規模なリストラクチャリングを実施

- 戦略商品「おもてなしSuite」の販売
- ReYuu社の子会社化
- TVCM放送による大規模な広告投資

# 中期経営計画のKPI・戦略



# 中期経営計画の目指す姿

- 過去実績のある時価総額100億を超え、長期的な成長を目標とし、2026年12月期に時価総額300億の達成を目指す

**目標時価総額  
300億円**

# 2024年12月末時点の業績・株価指標の見込み【連結】

連結

時価総額（※）	26億円
株価（※）	306円
売上高	74～85億円
売上高前年比成長率	+30.2～+49.6%
営業利益	0.7～1.4億円
営業利益率	0.9～1.6%
純資産	15.84～16.19億円

ROE	8.2%～11.8%
PER	23.8～35.0倍
PBR	1.6～1.7倍
PSR	0.3～0.4倍

※印のついている指標は、2023年12月末時点の値を記載しています。

- 右の株価指標は、2023年12月末の株価と2024年末の業績見込みを用いて試算しています。
- 株式数は自己株を含めた発行済株式数8,571,100株で試算しております。

- 自己資本利益率（ROE）＝（当期純利益÷自己資本（期中平均））×100
- 株価収益率（PER）＝株価÷1株あたり純利益
- 株価純資産倍率（PBR）＝株価÷1株あたり純資産
- 株価売上高倍率（PSR）＝時価総額÷売上高



# 2024年12月末時点の業績・株価指標の見込み【単体】

## 単体

時価総額（※）	26億円
株価（※）	306円
売上高	19.36億円
売上高前年比成長率	17.4%
営業利益	1.25億円
営業利益率	6.5%
純資産	13億円

ROE	11.4%
PER	18.7倍
PBR	2.0倍
PSR	1.4倍

※印のついている指標は、2023年12月末時点の値を記載しています。

- ・右の株価指標は、2023年12月末の株価と2024年末の業績見込みを用いて試算しています。
- ・株式数は自己株を含めた発行済株式数8,571,100株で試算しております。

- ・自己資本利益率（ROE）＝（当期純利益÷自己資本（期中平均））×100
- ・株価収益率（PER）＝株価÷1株あたり純利益
- ・株価純資産倍率（PBR）＝株価÷1株あたり純資産
- ・株価売上高倍率（PSR）＝時価総額÷売上高

# 時価総額300億円達成に向けた指標

## 分析対象

- ✓ 時価総額目標の300億に近い企業をピックアップ
- ✓ 時価総額250～500億円の会社は東証全体で約500社
- ✓ うち、SaaS/情報・通信系の会社は11社

## 分析内容

- ✓ 対象11社の業績や指標を分析
- ✓ 各数値や指標の平均値、中間項平均値、中央値、分布を分析

## 分析結果（傾向が顕著である項目）

- ✓ コア事業1つ+サテライト事業3つ
- ✓ 経営指標/株価指標が下記の値を達成している

①売上成長率	23.5% 以上	※全業種平均は12%程度
②ROE	18% 程度	
③PER	40倍 程度	
④PBR	6.5倍 程度	

## 中期経営計画の数値目標

区分	項目	目標数値
単体	時価総額	300億円
連結	営業利益	13億円
連結	親会社株主帰属 当期純利益	8.3億円

## 経営指標分析：PBR（株価純資産倍率）

$$\text{PBR（倍）} = \frac{\text{時価総額}}{\text{自己資本}}$$

**PBR 6.5倍のとき**

$$6.5\text{倍} = \frac{300\text{億円}}{\text{自己資本 } X \text{ (億円)}}$$

**自己資本 X = 46.15億円**

## 経営指標分析：ROE（自己資本利益率）

$$\text{ROE (\%)} = \frac{\text{当期純利益}}{\text{自己資本}}$$

**ROE 18%のとき**

$$18\% = \frac{\text{当期純利益 } X \text{ (億円)}}{\text{自己資本 } 46.15 \text{ 億円}}$$

**当期純利益 X = 8.30億円**

# 経営指標分析：営業利益

法人税率 35%と想定すると

※現在の法定実効税率を使用

$$\text{営業利益 } X_{(\text{億円})} = \frac{\text{当期純利益 } 8.3\text{億円}}{(1-0.35)}$$

**営業利益 X = 12.77億円**

## 経営指標分析：PER（株価収益率）

$$\text{PER（倍）} = \frac{\text{時価総額}}{\text{当期純利益}}$$

PER 40倍のとき

$$40\text{倍} = \frac{\text{時価総額 } X \text{ (億円)}}{\text{当期純利益 } 8.3\text{億円}}$$

$$\text{時価総額 } X = 332\text{億円}$$

# 中期経営計画における基本戦略

## 強固な利益体質の確立



- ✓ 四半期ごとのサービス・事業の収益性チェック
- ✓ 代理店の活用による売上増加策
- ✓ サービスの横展開やパッケージ化による原価の低減

## 積極的な人材投資



- ✓ 新たな人事制度の設立  
(ジョブローテーション等)
- ✓ AI人材の育成と採用
- ✓ G検定、統計検定、上級ウェブ解析士等の取得推進

## 株主・社員への還元



- ✓ 株価上昇等による株主還元
- ✓ 目標達成時のボーナス支給/給与増加による、社員のモチベーションアップと定着

時価総額300億円を目指す



# 事業セグメントと役割

- 中期経営計画達成に向けた各セグメントの役割を以下のように定める

## 1. DXクラウド事業



SaaSツール提供を行うSaaS事業部  
と、DX支援開発を行うクラウドイン  
テグレーション事業部

→コア事業として、売上成長率23.5%と営業利益率  
50%水準を目標とする

## 2. 広告・メディア事業



スマホや金融に関するSEOメデ  
ィアを展開

→安定的な売上・利益の確保を目指す

## 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

→グループ価値向上に資する案件の発掘

## 4. 情報通信関連事業



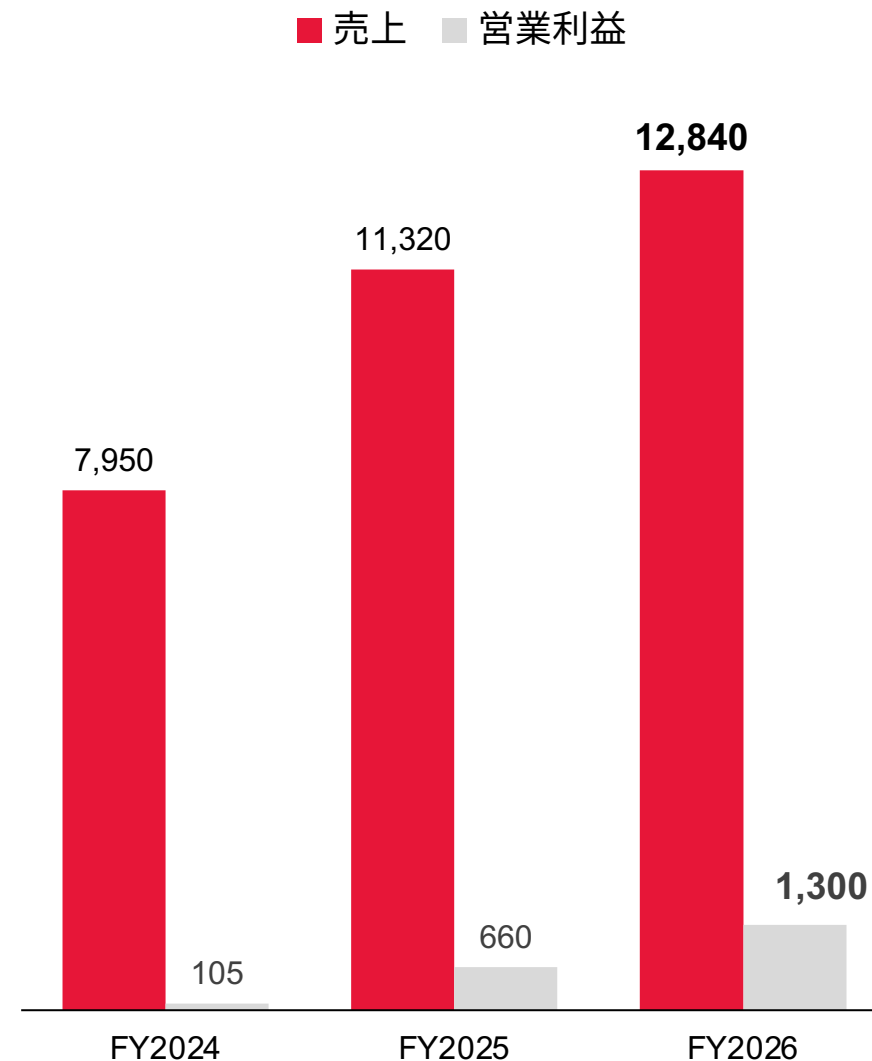
スマホ、タブレット、パソコンを  
中心とするリユース製品の販売等

→黒字体質の確立、グループの売上成長を牽引

# 【連結】業績目標（2024年度～2026年度）

連結

単位：百万円	FY2024	FY2025	FY2026
売上高	7,400 ～8,500	11,320	12,840
原価	5,400 ～6,400	8,240	8,800
売上総利益	2,000 ～2,100	3,080	4,040
販管費	1,930 ～1,960	2,420	2,740
営業利益	70 ～140	660	1,300

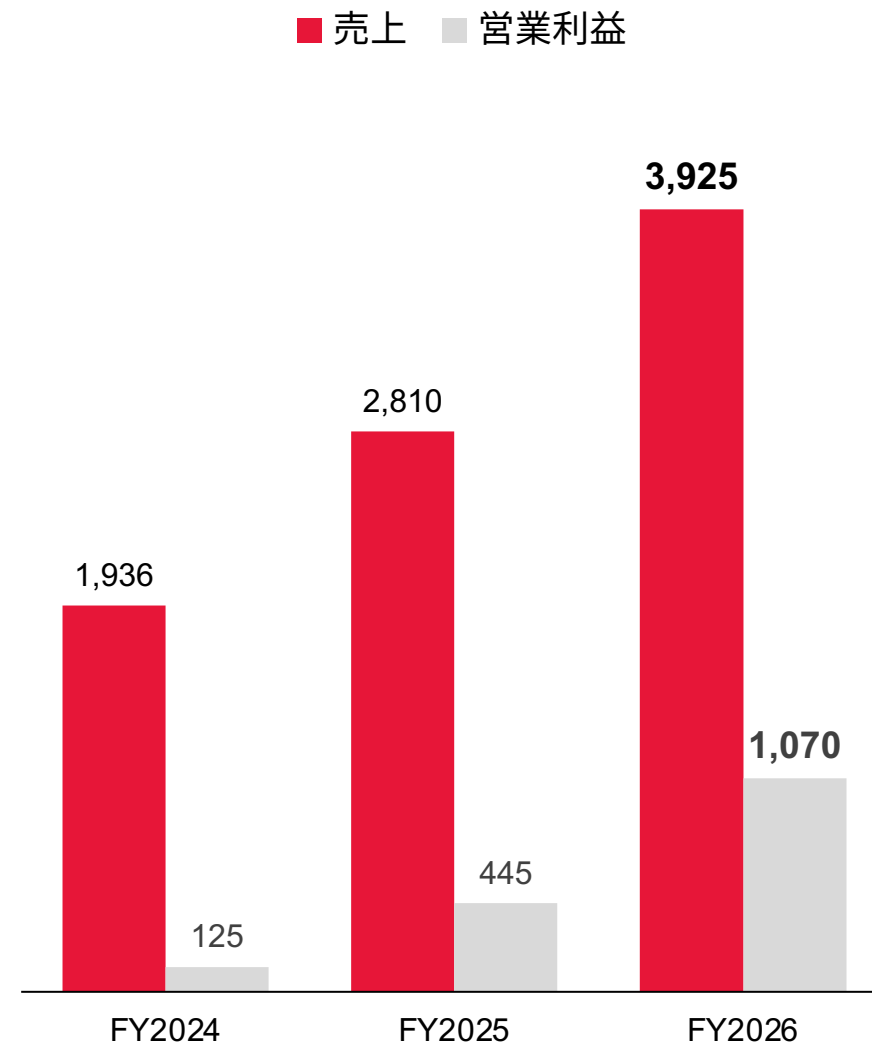


※2024年の計画のグラフは、業績計画の中央値で作成しております。

# 【単体】業績目標（2024年度～2026年度）

単体

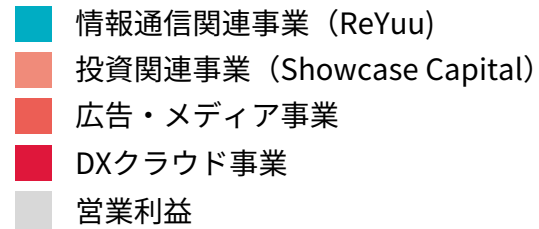
単位：百万円	FY2024	FY2025	FY2026
売上高	1,936	2,810	3,925
原価	577	890	1,160
売上総利益	1,359	1,920	2,765
販管費	1,234	1,475	1,695
営業利益	125	445	1,070



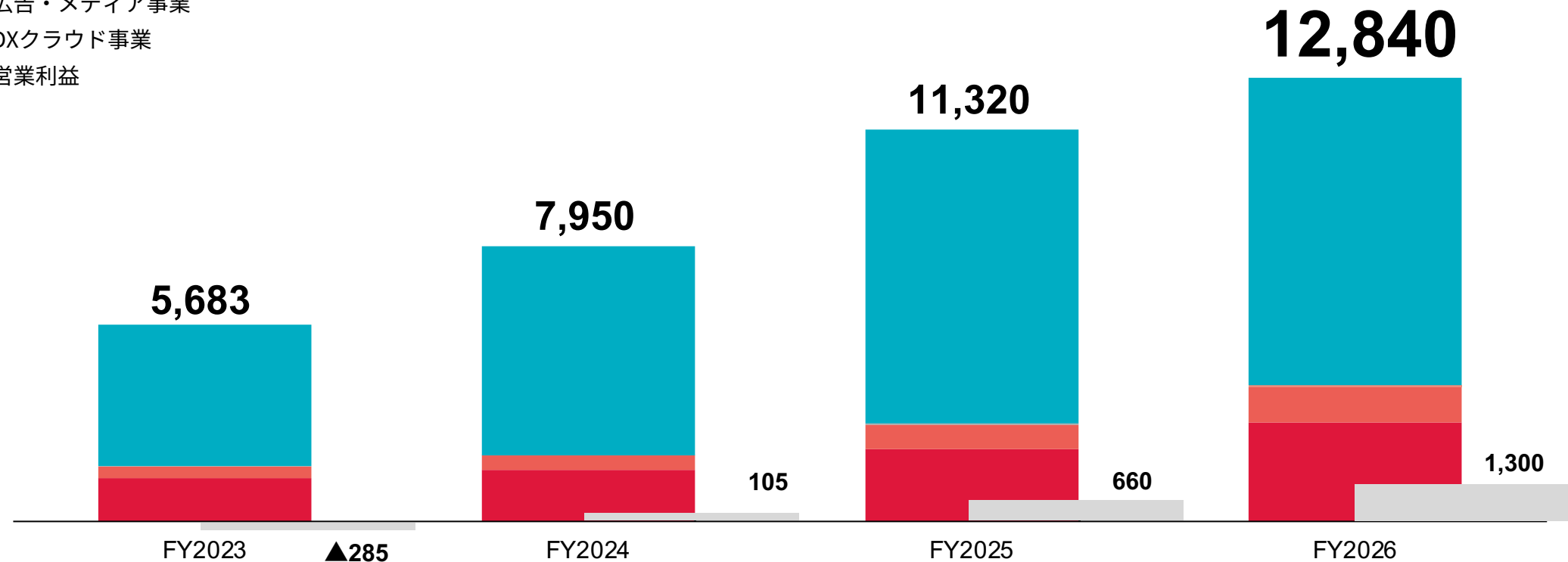
# セグメント別業績計画

- 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

売上高：



単位：百万円



※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。

# セグメント別業績計画（売上高・営業利益）

連結

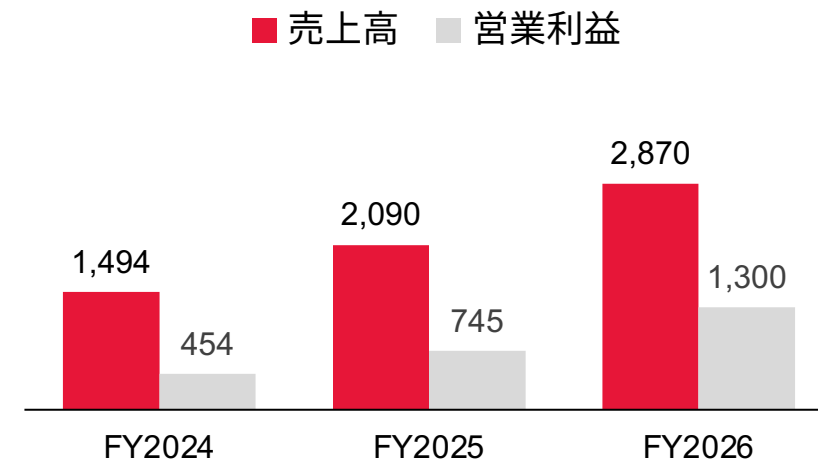
単位：百万円		FY2024	FY2025	FY2026
<b>売上高</b>		<b>7,400 ~ 8,500</b>	<b>11,320</b>	<b>12,840</b>
	DXクラウド事業	1,494	2,090	2,870
	広告・メディア事業	413	700	1,035
	投資関連事業	11	37	46
	情報通信関連事業	5,500 ~ 6,600	8,506	8,900
	その他	▲18	▲13	▲11
<b>営業利益</b>		<b>70 ~ 140</b>	<b>660</b>	<b>1,300</b>
	DXクラウド事業	454	745	1,300
	広告・メディア事業	115	180	300
	投資関連事業	▲11	15	24
	情報通信関連事業	20 ~ 80	255	260
	全社共通費等	▲508~▲498	▲535	▲584

# DXクラウド事業



# DXクラウド事業：業績目標（2024年度～2026年度）

単位：百万円	FY2024	FY2025	FY2026
売上高	1,494	2,090	2,870
営業利益	454	745	1,300
営業利益率	30.4%	35.6%	45.3%



## 成長戦略

- ✓ 販売注力商品は「おもてなしSuite」と「ProTech ID Checker」
- ✓ kintoneとのセット販売により、高単価なエンタープライズ顧客を開拓
- ✓ LLM Labsや金融DX支援開発など、既存の実績と新しい技術を組み合わせたニーズの掘り起こし
- ✓ 当社サービスに連携するSaaSツールの導入支援等を実施し、開発～運用までワンストップで提供

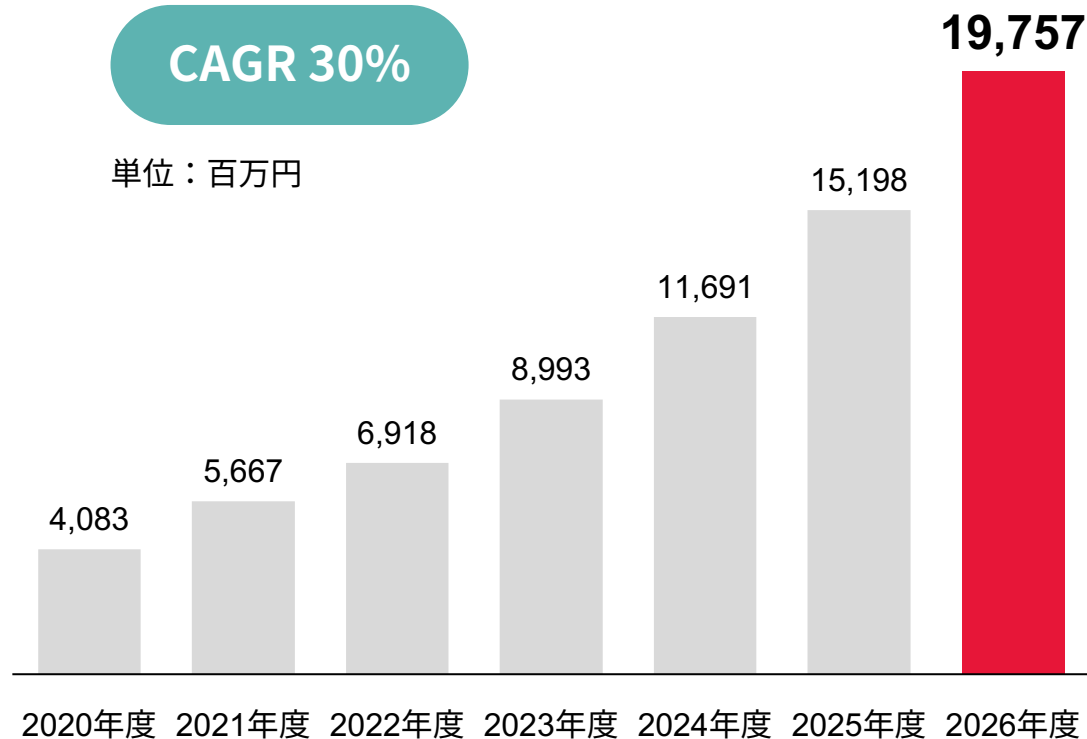
# DXクラウド事業の対面する市場 (TAM)

- 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%

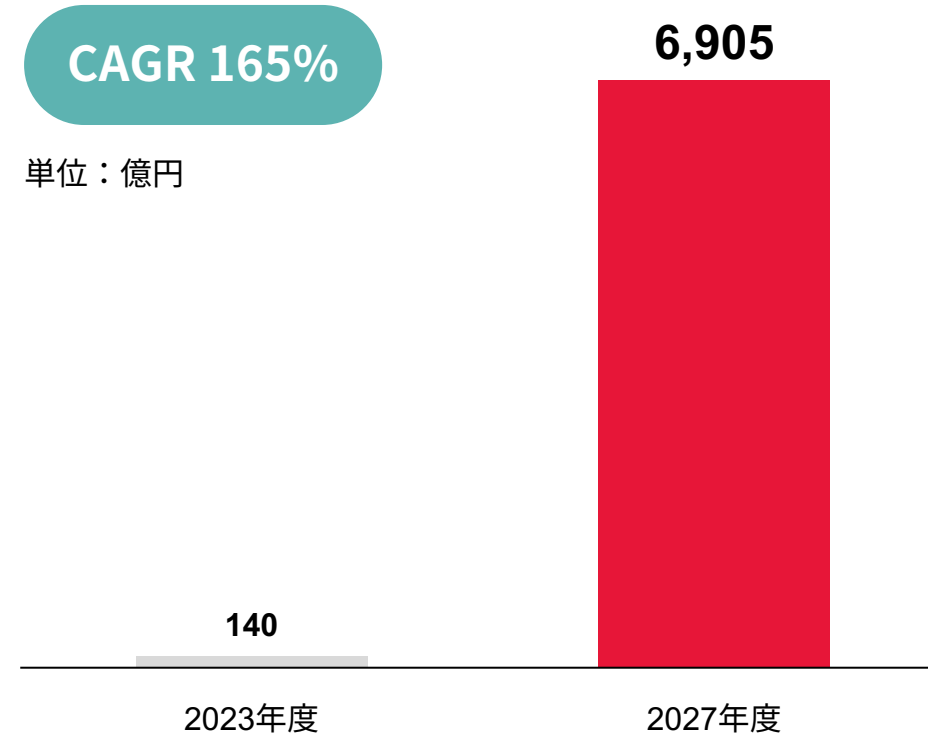
単位：百万円



## 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

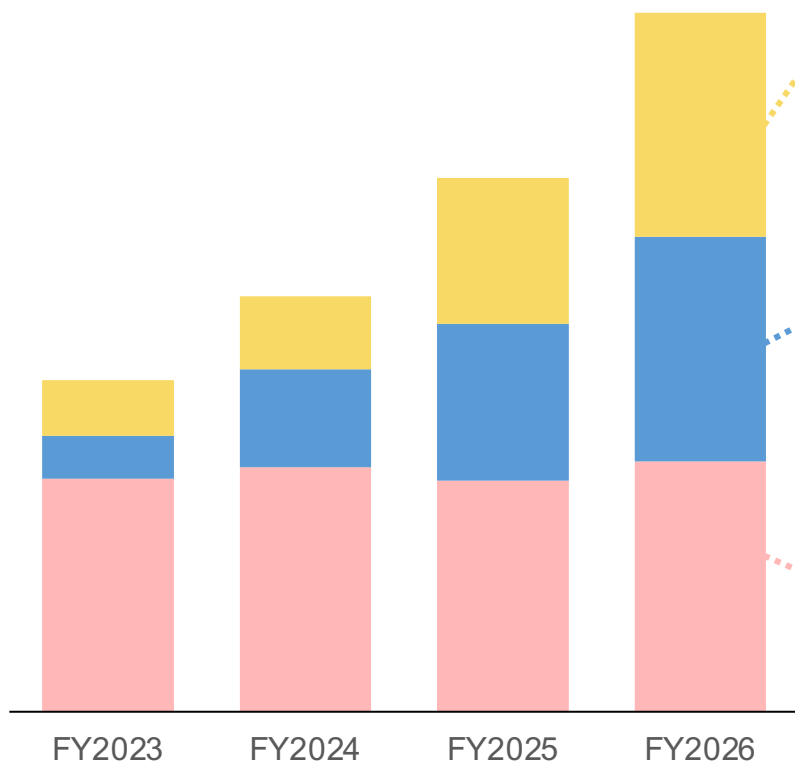
株式会社シード・プランニング「2023年版 対話AIサービスの現状と将来展望の市場調査レポート」より、当社作成



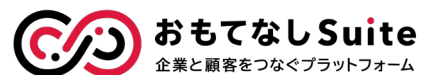
# DXクラウド事業：SaaSサービス販売戦略

- 戦略や市場が異なる3サービスで、全社の成長を目指す

売上高推移（ARR+初期費用）



## おもてなしSuite



- ✓ Kintoneとのセット販売で、kintoneの成長力や代理店の販売力を取り込む
- ✓ 高価格帯のエンタープライズ・自治体導入推進
- ✓ kintone以外の連携先可能性も模索
- ✓ LLMを活用した新サービス企画立案

## ProTechシリーズ



- ✓ マイナンバースーパーアプリ化
- ✓ LLM×OCRの市場開拓
- ✓ あらゆる書類を読み取り可能なOCR連動書類徴求インターフェースの構築
- ✓ トラフィックの多い市場に参入し単価向上

## NaviCastシリーズ



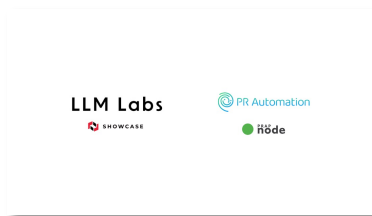
- ✓ アップデートをフックに解約率低下を図りつつアップセル・クロスセルをねらう
- ✓ AIを活用し、提供価値向上・新規市場開拓
- ✓ 設定やレポートにおけるAIの活用により、生産性向上

# DXクラウド事業：生成AI（LLM）の活用

- LLM Labsをはじめとして、AIを社内外で積極的に活用。既存のサービスとAIを組み合わせた新たな価値の提供や、AIを活用したプロダクトの開発を推進。AI人材の育成・採用を進め、幅広いニーズに応えていく

## LLM Labsの取り組み

2023年11月



PRAP node  
× LLM Labs  
PoC開始

2024年上期



kintone×LLM Labs  
AIアシスタント機能  
販売開始予定

## LLM活用サービスの提供

2024年4月



OCR×LLM  
eKYC自動化機能  
リリース

## 社内でのAI活用



- レポート作成やサービス設定作業にAIを活用



- AI人材の教育と採用
- G検定、統計検定等の資格取得支援

LLMを活用したサービスの開発、提供、PoCの実施、社内の生産性向上など、  
社内外で積極的にAIを活用し、企業価値向上を図る

# クラウドインテグレーション事業（DX支援開発）：kintone開発関連

	これまで	これから
おもてなしSuiteの導入支援	○	○
kintoneの導入支援	×	○
kintoneのアプリ開発支援	×	○

↓  
ショーケースで対応できない領域は、他の会社を紹介

↓  
**すべてショーケース  
が対応**

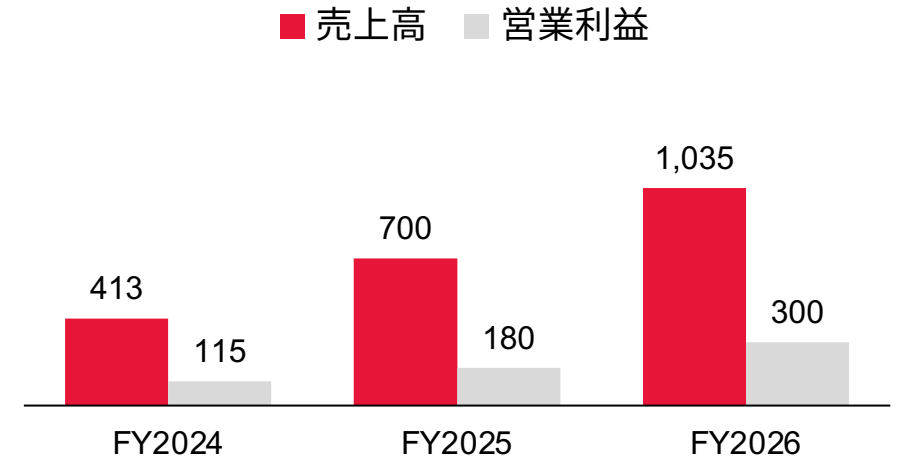
おもてなしSuiteとkintoneの導入を同時に行う場合、kintoneの導入支援やカスタマイズも必要  
→**kintoneの導入支援もショーケースが手掛ける**ことで、顧客のニーズにワンストップで対応  
顧客満足度の向上と売上単価UPを図る

# 広告・メディア事業



# 広告・メディア事業：業績目標（2024年度～2026年度）

単位：百万円	FY2024	FY2025	FY2026
売上高	413	700	1,035
営業利益	115	180	300
営業利益率	27.7%	25.7%	29.0%

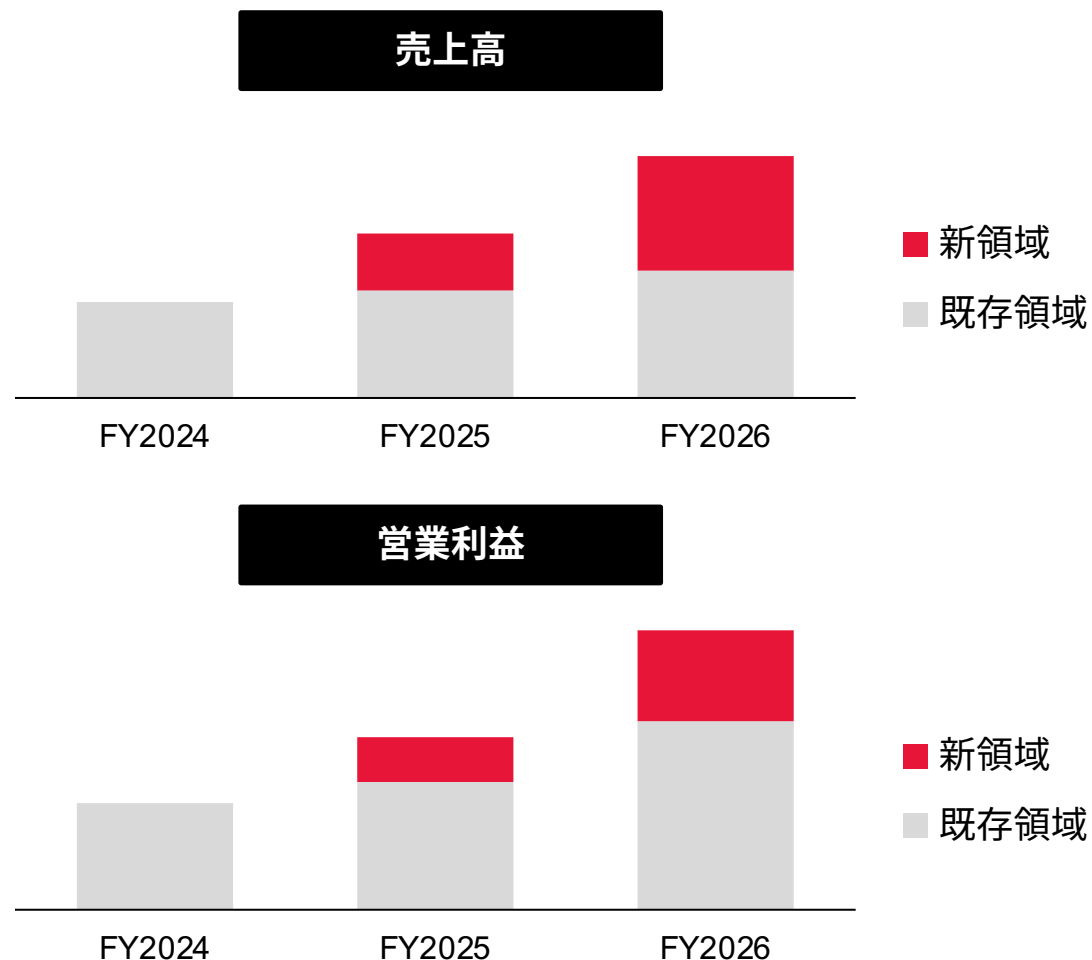


## 成長戦略

- ✓ 既存領域と新領域の二軸で運用し、売上・利益に貢献
- ✓ 既存領域（SEOメディア）は、深化・収益拡大に専念
- ✓ 新たな媒体を用いた新領域を開始予定、SEOメディアだけでは獲得できない成長市場を開拓

# 広告・メディア事業：新領域への事業展開

- 2025年度を目安に、新たな媒体での事業展開を開始予定
- 当社だけでなく他の企業との取り組みを検討しており、現在調整中



## 新領域への事業展開のポイント

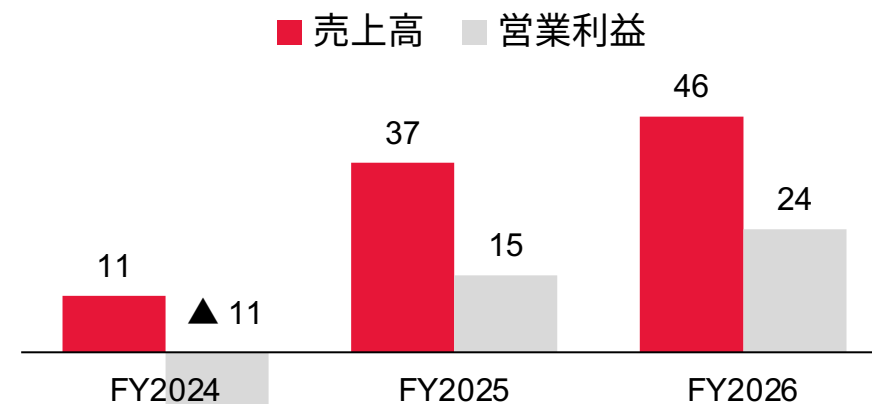
- ✓ 既存領域のSEOメディアで培ったマーケティング等のノウハウを活用できる事業
- ✓ Google検索を軸としたSEOメディアでは得られにくい市場の接点を獲得
- ✓ メディア運営だけでなく、他社との連携や派生ビジネス等の効果が得られる市場を狙う

# 投資関連事業



## 【投資関連事業】業績目標（2024年度～2026年度）

単位：百万円	FY2024	FY2025	FY2026
売上高	11	37	46
営業利益	▲11	15	24
営業利益率	▲97.2%	40.5%	52.2%



### 成長戦略

- ✓ 成長市場への継続的な投資でインカムゲインを狙う（ファンド収入）
- ✓ スタートアップ・投資家のネットワークを活用し、企業価値の向上に寄与する連携先や投資先を発掘
- ✓ 変化の早いスタートアップ市場の潮流を読み解き、全社で狙うべき市場を把握する

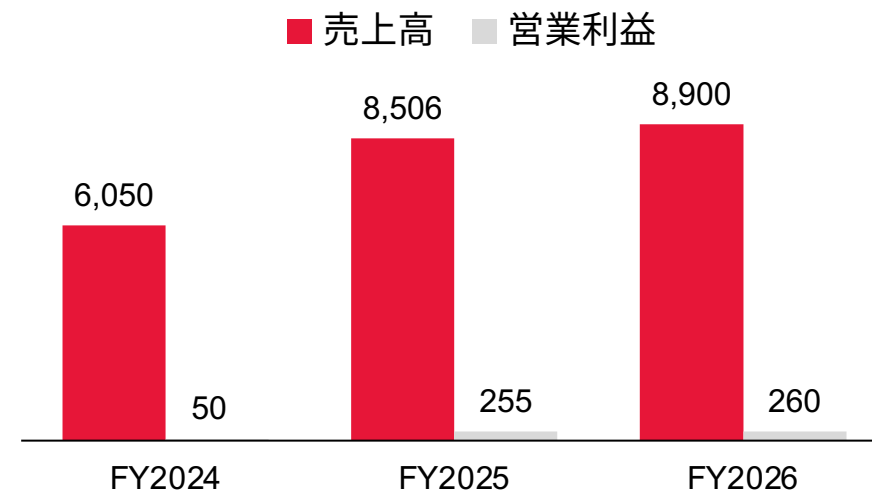


# 情報通信関連事業



# 【情報通信関連事業】業績目標（2024年度～2026年度）

単位：百万円	FY2024	FY2025	FY2026
売上高	5,500 ～6,600	8,506	8,900
営業利益	20 ～80	255	260
営業利益率	0.4% ～1.2%	3.0%	2.9%



## 成長戦略

- ✓ 調達面の強化
- ✓ 総合的端末サービスによる法人向け営業戦略
- ✓ オンラインチャネルの収益力強化
- ✓ 新事業領域の確立

※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。

# 情報通信関連事業：重点戦略

- ReYuu社の中期経営計画の基本戦略を踏まえて、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
- AIを活用した自動査定・買取システム構築

## 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

これらを実現するために、商品管理センターを含めた事業全体のDXをすすめ、事業拡大を目指す

# 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）

# 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

# 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](mailto:ir@showcase-tv.com)**