

株式会社Speee（証券コード：4499）



# 2024年9月期 通期決算説明資料 金融DX事業 戦略説明資料

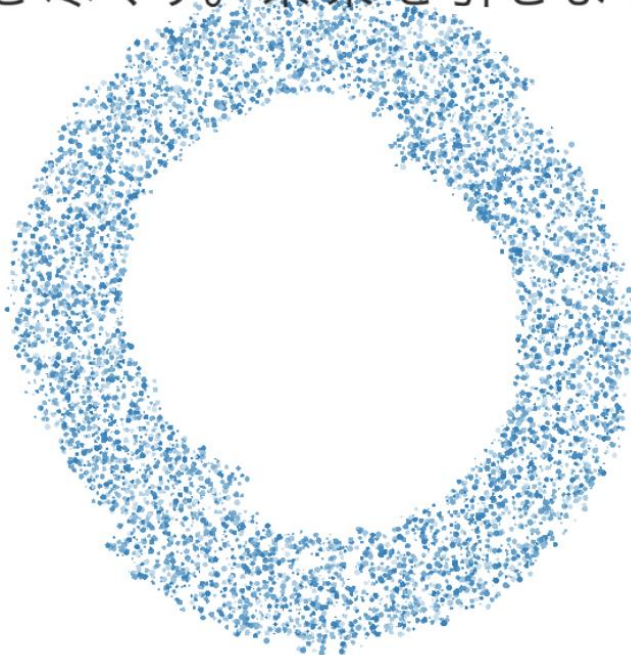
2024年11月14日

1	2024年9月期 第4四半期 業績	P04
2	業績予想	P16
3	金融DX	P24
4	Appendix	P53



## Mission

解き尽くす。未来を引きよせる。



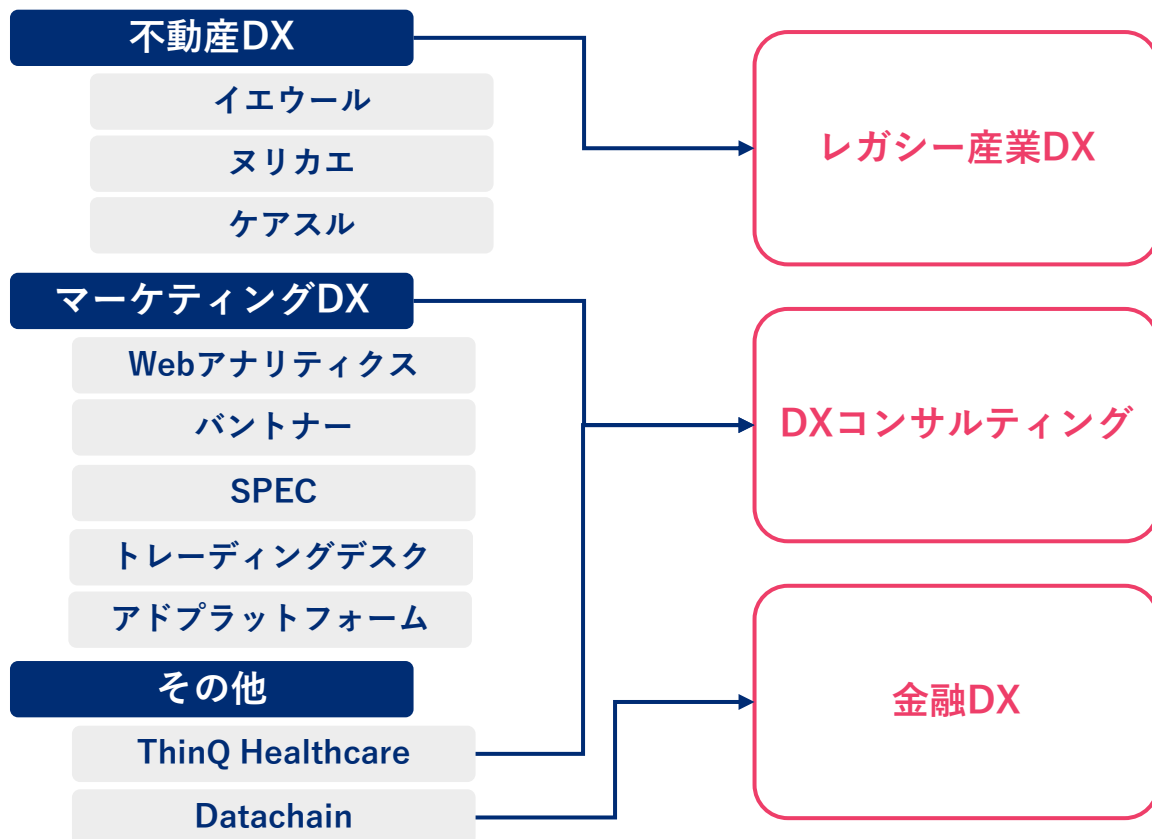
情報と情報、  
人と人、  
サービスとサービス、  
すべてを連鎖させ、  
世界を前に進める企業になる。

# 2024年9月期 第4四半期 業績



# セグメントの変更について

- 事業環境の変化や提供サービスの進化により、セグメントを見直し
- 2024年9月期より名称変更及び区分の変更を行う



## レガシー産業のDX化を推進

DXサービスをプラットフォームとして提供することで、バリューチェーン全体のDX化を推進

マーケティングDXで培ったデータ分析・AI技術・顧客基盤を活用し、DXソリューションのカバレッジを広げて顧客の**企業変革を長期的に支援**

## ブロックチェーン関連事業を推進

直近は**ステーブルコインの早期実用化**を目指す



# エグゼクティブサマリー

2024年9月  
第4四半期業績

売上高 4,090百万円 YoY +12.5%  
営業利益 447百万円 YoY +381.3%

通期達成率 92.5%  
通期達成率 107.4%

## 事業環境

## 今Qのトピック

## 今後の方針

### レガシー産業DX

- ユーザー獲得に関する競争環境の変化
- オンライン化の進展による、ユーザーニーズ・クライアント・競合企業の変化
- 新卒・中途それぞれで人材採用が進捗し人員数がYoY+22%

- ユーザー数に応じ、加盟企業数および社内体制とのバランスを鑑み、下半期は投資効率を重視した経営方針
- 不動産一括査定サービス「イエウル」が3年連続3部門で1位獲得

- 成約数向上を目的とした複数プロダクトを開発し、事業基盤の強化を進める
- 集客ポートフォリオの最適化を進める
- 人員のさらなる戦力化により、事業規模拡大を進める

### DXコンサルティング

- コンサルティングニーズは引続き旺盛
- 新卒・中途それぞれで人材採用が進捗し、人員数がYoY+24%

- 人員の戦力化により、新規顧客獲得が増加。顧客数増加により売上増加
- 新規顧客リード獲得が進み、翌Q以降の売上増加を見込み

- 人員のさらなる戦力化により、新規顧客獲得を進め、売上増加に見込む
- 高単価コンサルティング案件の型化を進めることで、より安定的な増加を見込む

### 金融DX

- 海外でのステーブルコイン発行残高は拡大が続く
- Progmatt関連及びステーブルコイン決済領域の開発に向けて人材採用を実施

- クロスボーダーステーブルコイン送金基盤構築プロジェクト「Project Pax」の始動
- 国際送金システムに関して特許出願

- グローバルの金融機関を巻き込み、ステーブルコインの発行・流通を進める
- 世界市場で先行優位を築くため、積極的な人員投資を加速させる



# 全社の損益計算書サマリー

- 売上高は13四半期連続で過去最高を更新。営業利益はYoYで大幅増加
- 通期営業利益は信託SO95百万の負担を吸収しつつも、予想に対して上振れて着地

単位：百万円	4Q 実績	比較				通期 実績	比較			
		前年同期		前四半期			前期		会社予想	
		実績	増減率	実績	増減率		実績	増減率	予想	達成率
売上高	4,090	3,636	12.5%	3,978	2.8%	15,722	13,605	15.6%	17,000	92.5%
営業利益	447	92	381.3%	65	580.3%	537	810	△33.7%	500	107.4%
経常利益	461	86	432.4%	77	496.2%	594	846	△29.8%	540	110.0%
EBITDA	493	△1,728	-%	106	362.0%	717	△884	-%	610	117.5%
四半期純利益	271	△1,459	-%	1	18681.5%	244	△1,042	-%	200	122.0%



# 原価販管費内訳

- 人員増加により原価人件費及び人件費が増加
- レガシー産業DXのマーケティング投資効率の改善のため、広告宣伝費は前Q比で減少

単位：百万円

	実績	比較			
		前年同期		前四半期	
		実績	増減率	実績	増減率
原価人件費	564	494	14.1%	548	2.9%
原価賃借料	36	35	4.1%	36	2.0%
原価その他	95	83	14.3%	89	6.7%
<b>原価合計</b>	<b>697</b>	<b>613</b>	<b>13.6%</b>	<b>674</b>	<b>3.3%</b>
人件費	899	808	11.3%	861	4.4%
広告宣伝費	1,644	1,649	△0.3%	1,881	△12.6%
賃借料	75	77	△1.7%	76	△0.3%
システム利用料	91	96	△5.6%	104	△12.5%
その他	234	297	△21.0%	313	△25.0%
<b>販管費合計</b>	<b>2,946</b>	<b>2,929</b>	<b>0.6%</b>	<b>3,237</b>	<b>△9.0%</b>
<b>費用合計</b>	<b>3,643</b>	<b>3,543</b>	<b>2.8%</b>	<b>3,912</b>	<b>△6.9%</b>





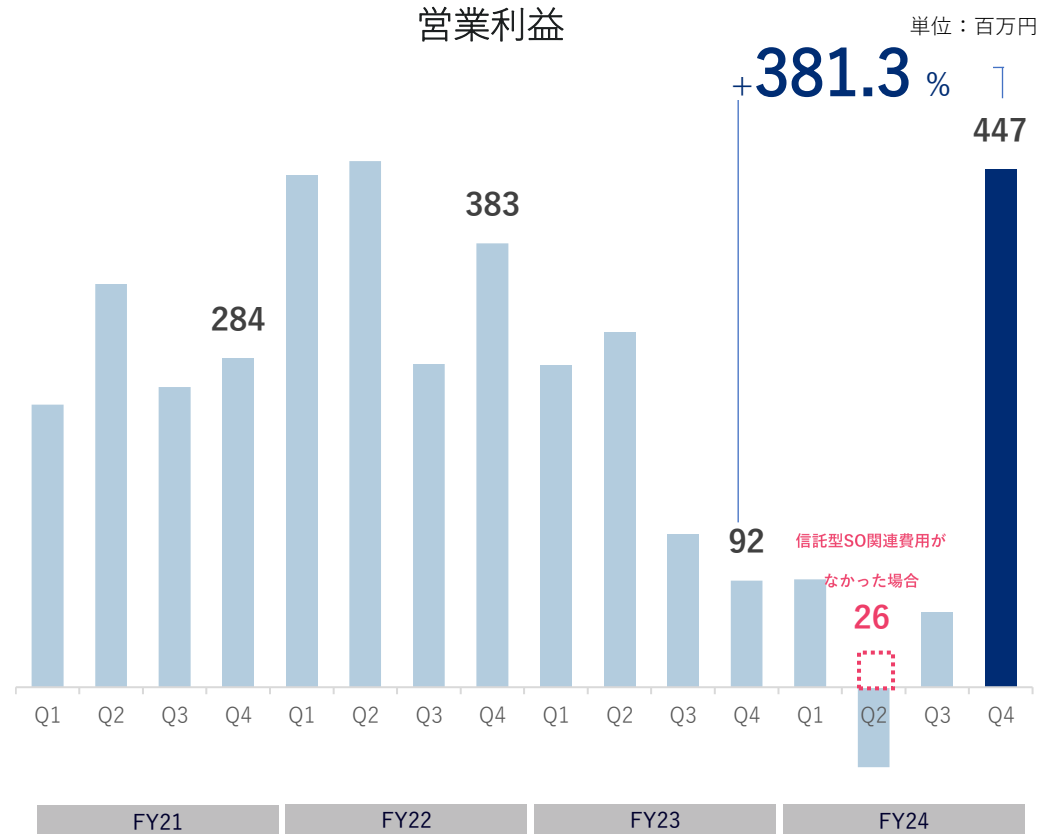
# 全社の売上高・営業利益

- 売上高は過去最高を更新、持続的な成長を実現
- 営業利益は4Q大幅増加により、通期予想を達成

売上高



営業利益





# レガシー産業DXの売上高・営業利益

■ 売上高、営業利益ともに過去最高を更新

■ ユーザー数・加盟企業数・社内体制のバランスを鑑み、マーケティング投資の効率を改善

売上高



営業利益

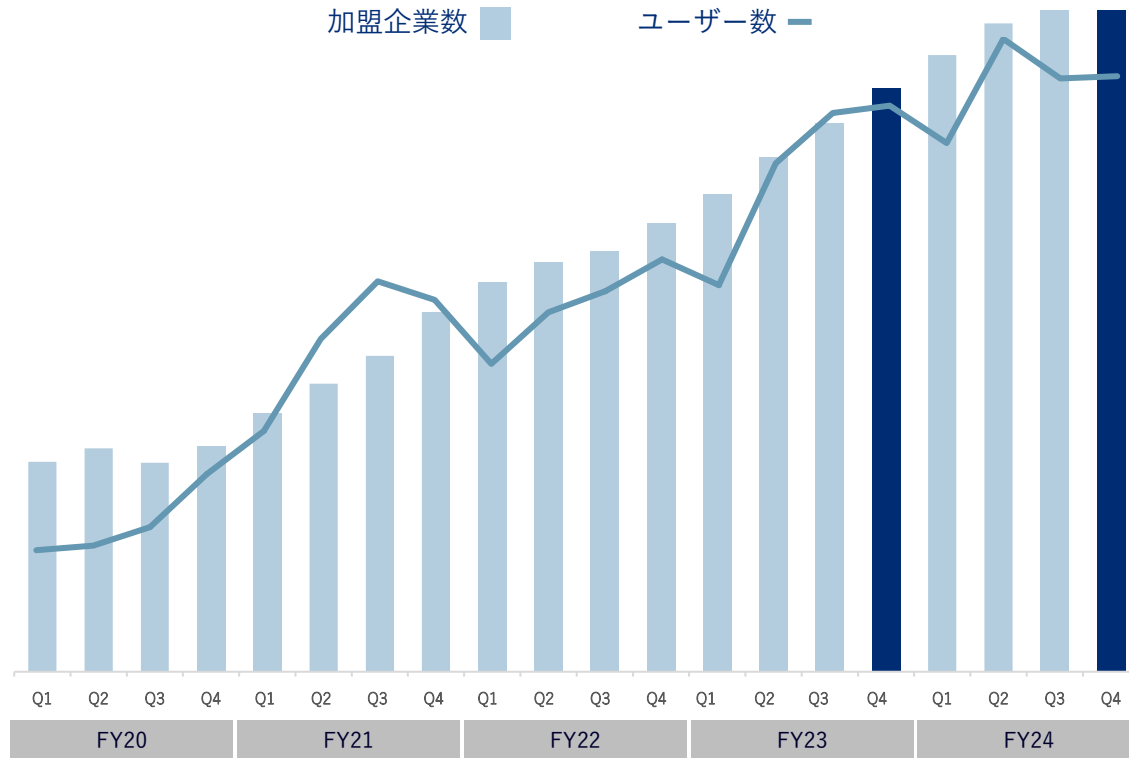




# レガシー産業DXの主要KPI

- 営業力強化により加盟企業数が増加
- 加盟企業数・社内体制を鑑み、集客投資効率を重視しながらユーザー数を増加

加盟企業数及びユーザー数推移  
加盟企業数 ■ ユーザー数 —



## 加盟企業数 YoY+20.7 %

- 営業力強化により新規顧客開拓が進み、加盟企業数が順調に増加
- 今後加盟企業への提供プロダクト数を増加させていく見込み

## ユーザー数 YoY+4.9 %

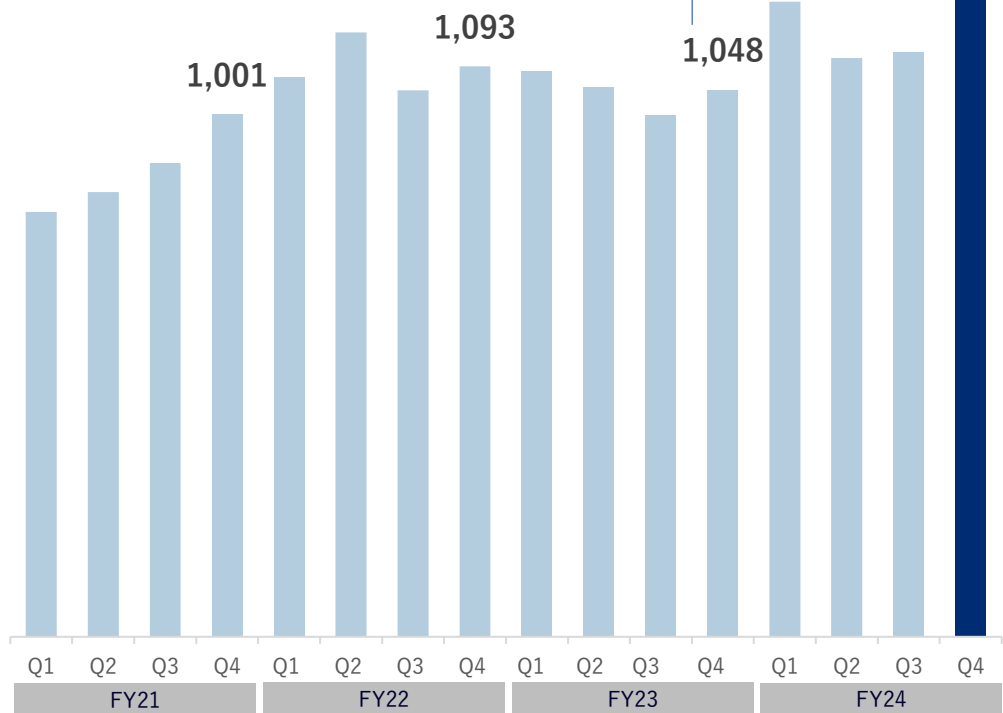
- 加盟企業数・社内体制を鑑み、集客投資効率を重視しながらユーザー数を増加
- 今後も投資効率を重視しつつ、集客手法を広げ、ユーザー数を拡大させていく



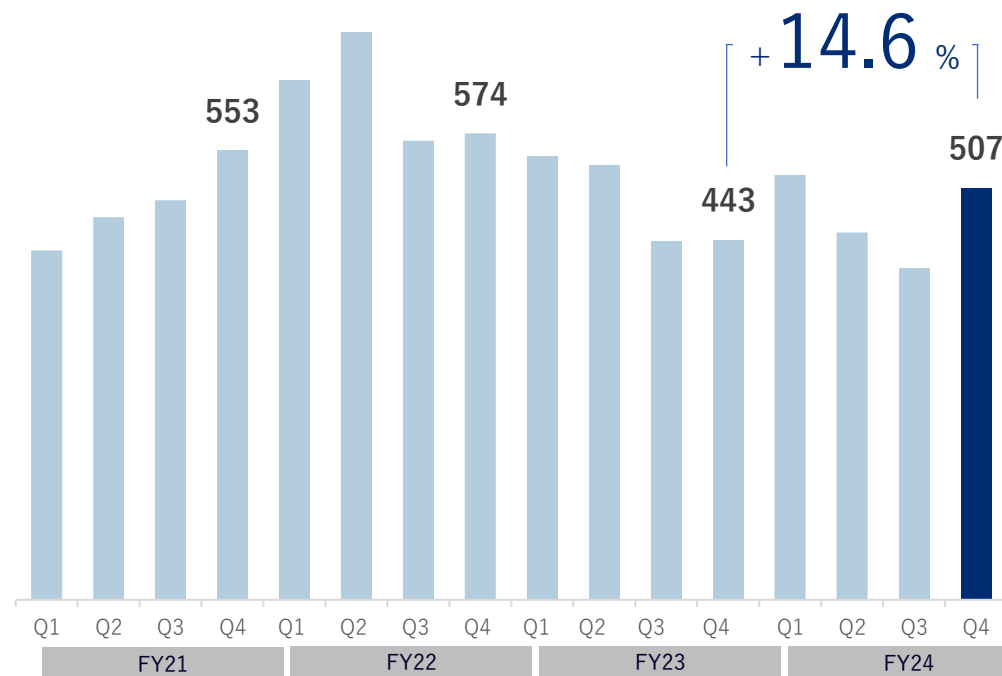
# DXコンサルティングの売上高・営業利益

- 人員数はYoY + 24%増加し、新規顧客数が増加。売上高は過去最高を更新
- 売上増加に伴い、営業利益も増加

売上高 単位：百万円



営業利益 単位：百万円

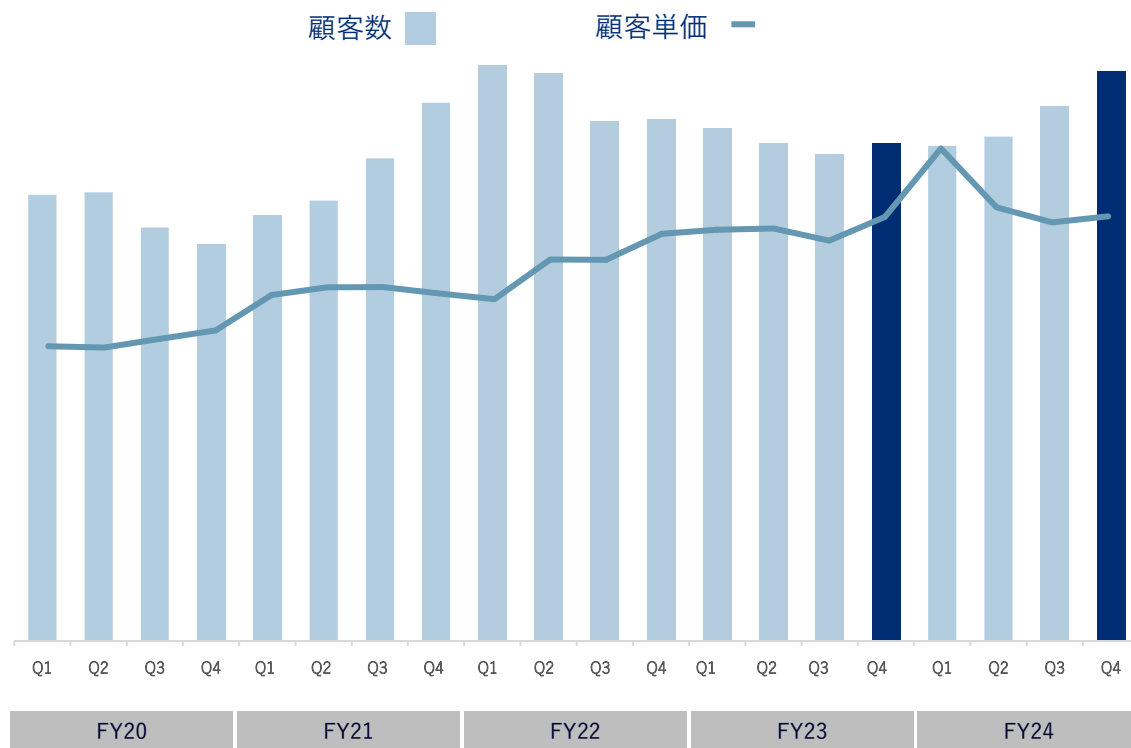




# DXコンサルティングの主要KPI

■ 人員の採用及び戦力化によりYoYで顧客数増加。今後持続的な増加を見込む

コンサルティング顧客数及び顧客単価推移



顧客数 YoY +14.4 %

- 人員の採用が進み人員数がYoY + 24%
- 今後さらに戦力化が進むことで、継続的な顧客数の増加を見込む

顧客単価 YoY + 0.1 %

- 単価は前年対比ほぼ横ばい
- 高単価コンサルティング案件の型化を進め、より安定的な増加を見込む



# 金融DXの売上高・営業利益

- R&Dフェーズからプロダクト開発フェーズへの移行に伴い、開発投資を実施
- Progmat関連の開発が進捗。Swift等と連携した「Project Pax」を発表

## 第4四半期 業績

売上高1百万円、営業利益△137百万円  
計画通り開発投資が進捗し、人材採用を強化

## Progmatとの レベニューシェア

ステーブルコイン発行に伴い預かる法定通貨の運用益を  
レベニューシェアで分配する旨をProgmatと合意

## Swift連携 プロジェクト

Swift等と連携しクロスボーダーステーブルコイン送金基盤構築プロジェクト  
「Project Pax」を開始、国際送金システムに関して特許出願済



# 信託型ストックオプション（信託型SO）による影響について

- 2024年9月期第2四半期において信託型SO関連の費用を95百万円を販管費に計上
- 負担は第2四半期で終了。今後の事業成長に対しては影響なし

2023年5月30日

2023年9月期通期決算

2024年9月期第2四半期決算

- 国税庁が「ストックオプションに対する課税（Q&A）」を公表し、信託型SOについて権利行使時に給与所得課税を行い、会社側が遡及して源泉徴収を求める必要があるという見解を示す

- 当初想定されなかった追加的な負担が役職員に生じることから、これまでの役職員とのコミュニケーションや信託SO導入の経緯を踏まえ、当該追加的な負担が生じない範囲で、求償権の一部を放棄し、2023年9月期に1,847百万円を特別損失に計上

- 2023年の給与所得増加に伴う従業員の税負担額が、当初想定よりも大きくなるのが個人の確定申告が進む過程において判明。追加的な負担が生じない範囲として95百万円を2024年9月期第2四半期決算において賞与として支給
- 信託SOに関する負担は今回で終了

# 業績予想



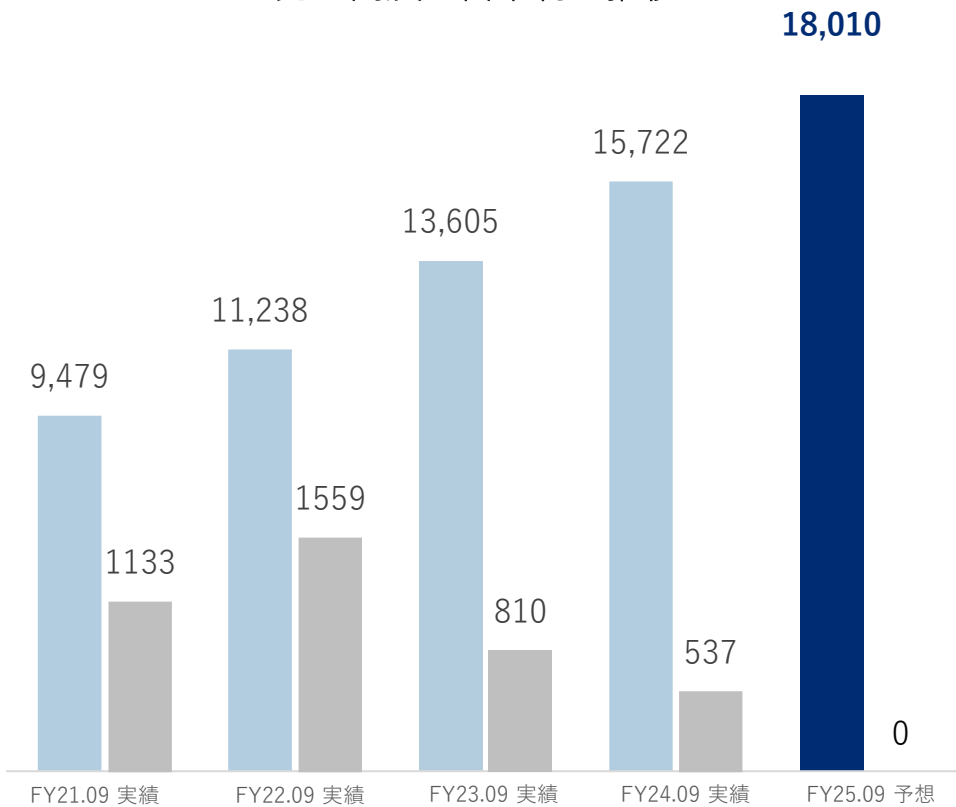


# 全社の2025年9月期 業績予想

基幹事業の増収増益を見込む。この堅固な経営基盤を足場に、新たな中長期戦略の要としてステータブルコイン市場の開拓を加速するため、金融DXへの積極的な投資計画を織り込む

売上高及び営業利益推移

単位：百万円



単位：百万円

	2024年9月期 実績	2025年9月期 予想	増減率
売上高	15,722	18,010	+ 14.6%
レガシー産業DX	11,064	12,470	+ 12.7%
DXコンサルティング	4,677	5,554	+ 18.8%
金融DX	1	0	-
営業利益	537	0	△ 99.9%
レガシー産業DX	1,313	1,473	+ 12.2%
DXコンサルティング	1,891	2,193	+ 16.0%
金融DX	△440	△1,221	-
経常利益	594	△0	-%
EBITDA	717	112	△ 84.3%
当期純利益	244	△614	-%

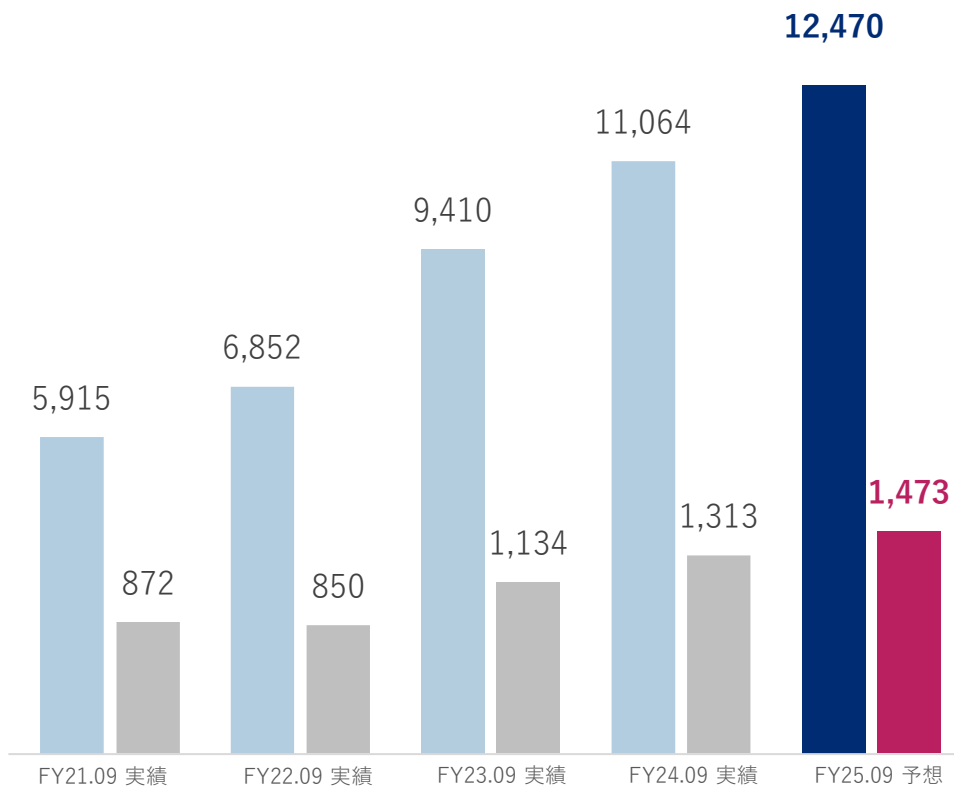


# レガシー産業DXの2025年9月期 業績予想

- ユーザー数増加および提供プロダクト増加により増収増益を見込む
- 中長期の成長を見据えて人材投資・開発投資・集客投資を継続

売上高及び営業利益

単位：百万円



レガシー産業DX業績予想

- 売上高 12,470百万円（前期比12.7%増）

既存サービスの伸長に加え、マーケティング投資・新規プロダクト開発・アライアンス構築の強化により、ユーザー数と加盟企業数の増加を見込む。

- 営業利益 1,473百万円（前期比12.2%増）

中長期的な競争力維持向上のための各種投資を継続しながらも、売上増加に伴う増益を見込む。

バリューチェーンの拡大により中長期で120%の持続的な売上成長を目指す

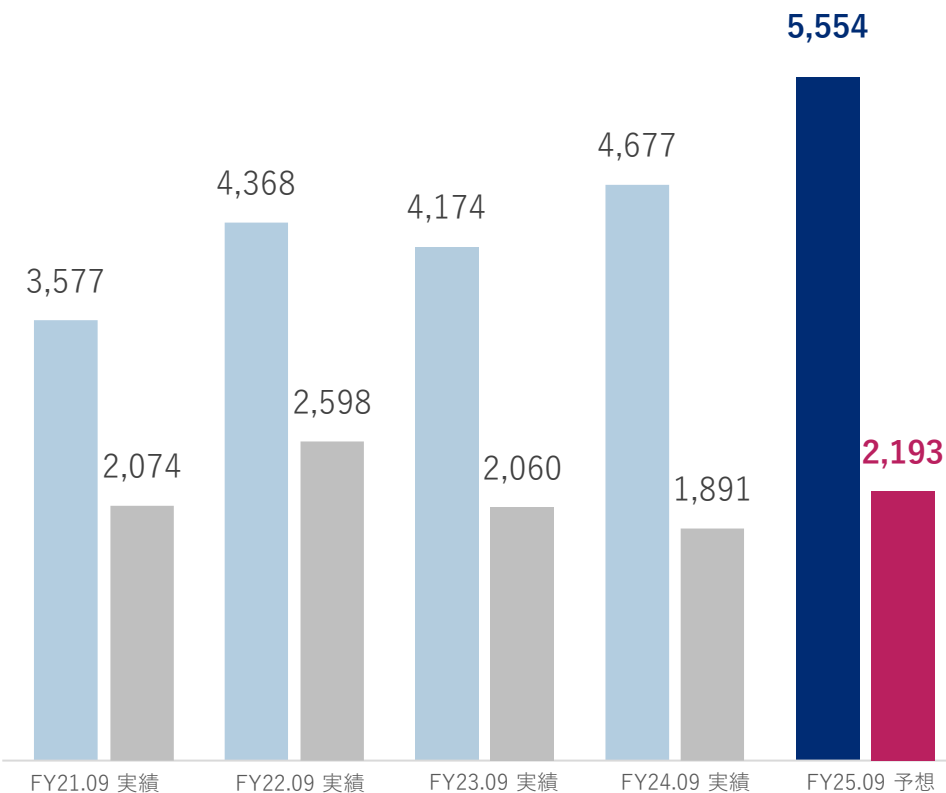


# DXコンサルティングの2025年9月期 業績予想

- 人材投資の継続により25年9月期は増収増益を見込む
- 中長期での持続的な120%成長のために、組織体制の拡大に向けた投資を継続

売上高及び営業利益

単位：百万円



DXコンサルティング業績予想

- 売上高 5,554百万円（前期比18.8%増）

前期での人員増加による営業力強化を受け、足元受注が好調のため、高成長を見込む

- 営業利益 2,193百万円（前期比16.0%増）

売上増に伴い、利益額も高成長を見込む  
DXコンサルティング領域への拡大に伴い、高度人材の採用をさらに強化

人材投資により120%の継続的な売上成長を目指す

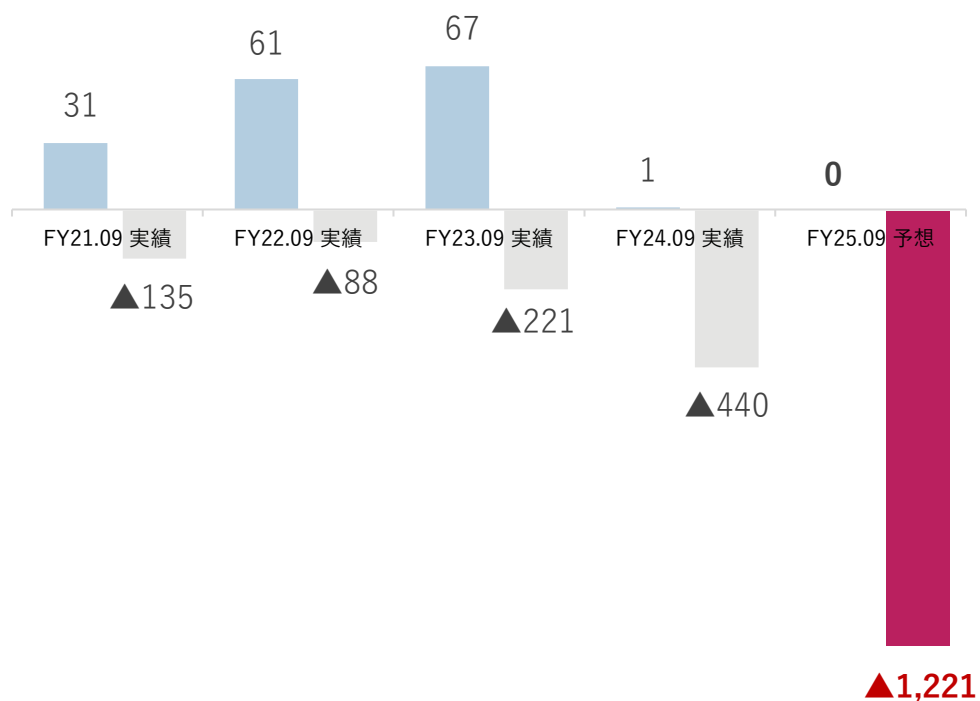


# 金融DXの2025年9月期 業績予想

- ステ이블コイン発行に伴う売上発生時期を保守的に捉え、今期は売上を見込まない
- R&Dフェーズからプロダクト開発フェーズへの移行に伴い、開発投資を拡大

売上高及び営業利益

単位：百万円



金融DX業績予想

## ■ 売上高 0百万円

ステ이블コイン発行に伴う売上発生時期を保守的に捉え、今期は売上を見込まない。状況に応じて速やかに開示予定。  
今後ステ이블コイン発行に伴う運用収益とSwift等との連携による国際送金手数料での収益化を見込む。

## ■ 営業利益 △1,221百万円

グローバルな市場での先行優位性を築くため、大規模な投資を見込む。  
(投資詳細はP.23参照)

マネタイズモデルが見えてきたことを踏まえ、積極的な人員投資を行い、グローバルな巨大市場での先行優位性を構築、収益化を目指す



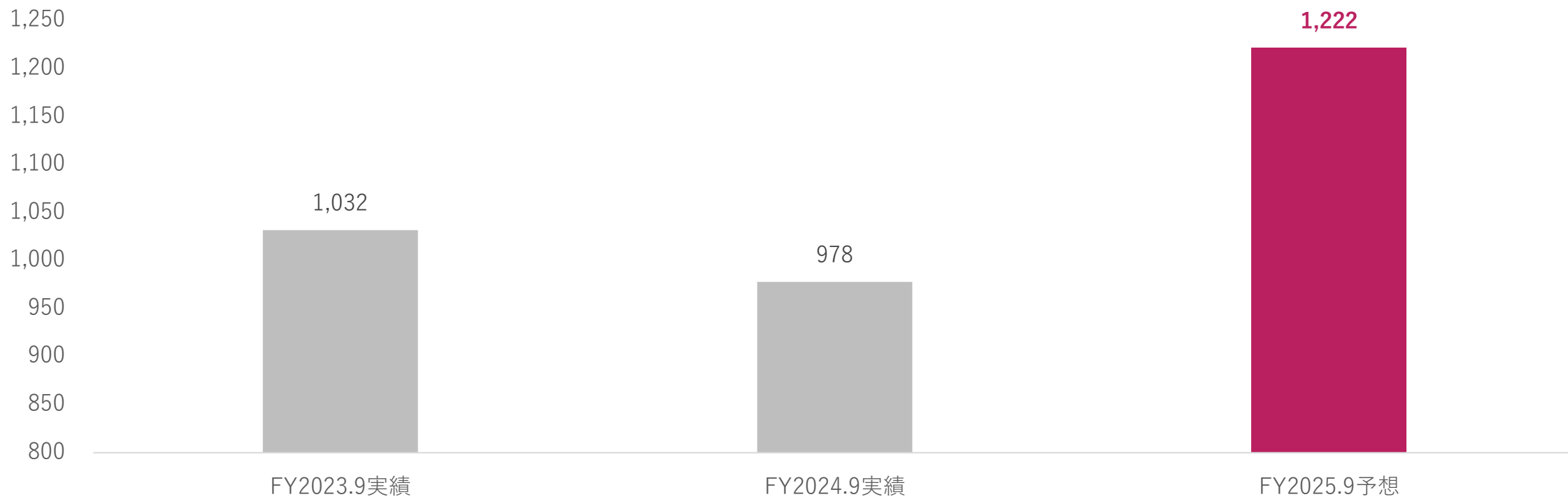
# 金融DXを除く営業利益推移

- 持続的な投資が奏功し、基幹事業は更なる成長を見込む
- 事業規模の拡大に伴い、金融DXを除く営業利益はYoY+25%の増益を見込む

単位：百万円

金融DXセグメントを除く営業利益

■ FY2023.9実績 ■ FY2024.9実績 ■ FY2025.9予想

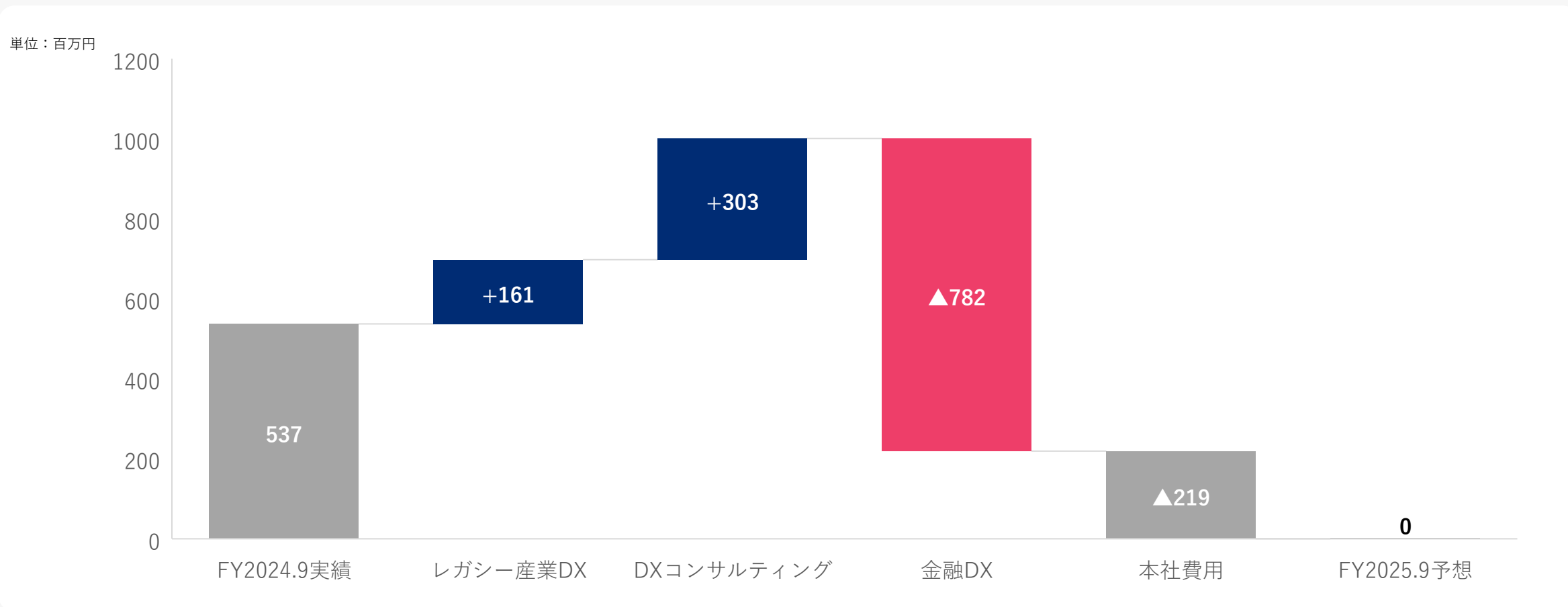




# セグメント別 営業利益変化額

■ レガシー産業DXおよびDXコンサルティングは前期対比で+464百万の増益

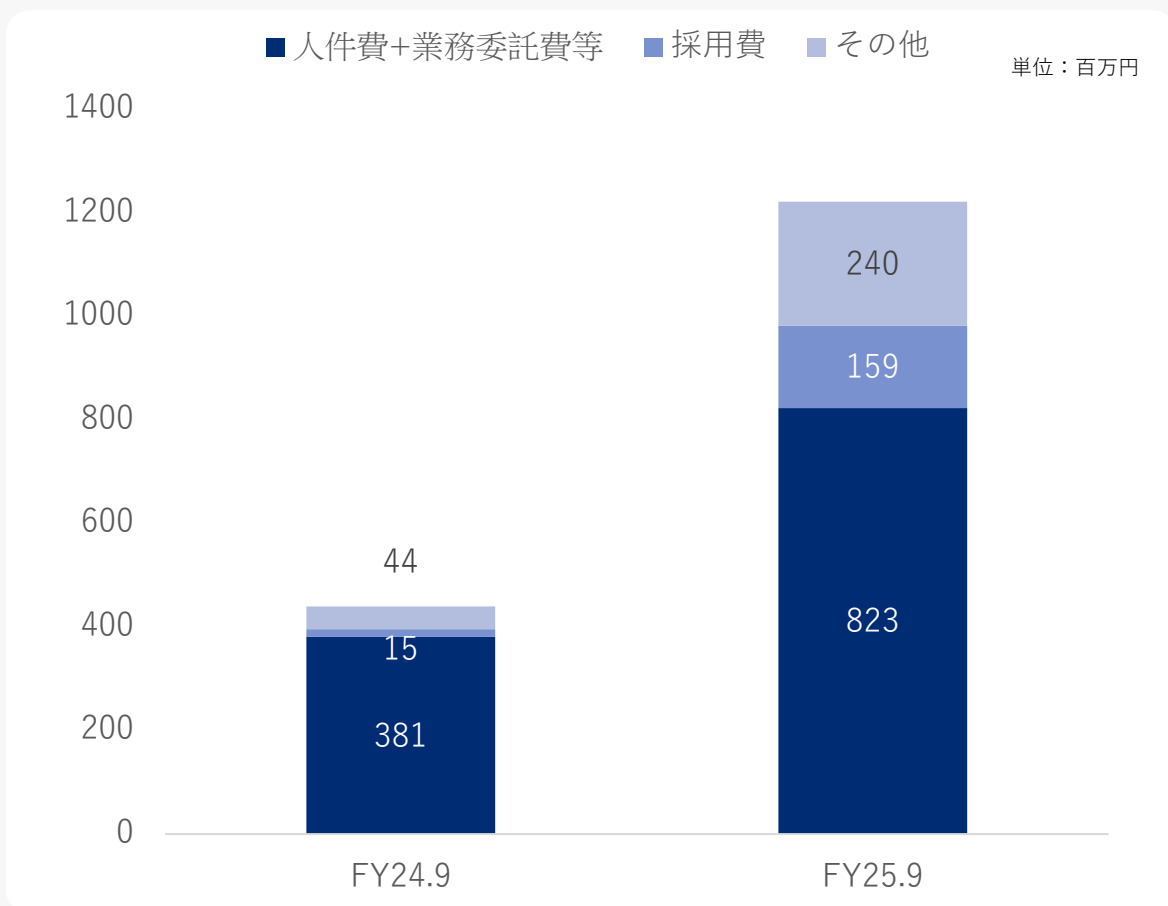
■ 金融DXは前期対比で△782百万と大きく投資を踏み込む





# 金融DX投資の内訳

- 本格的な開発段階に移行し、専門的な組織開発を進めステーブルコイン市場のシェア獲得を目指す。年間で50名超の人員増を見込む



## 金融DX投資の内訳

- 人件費+業務委託費等 823百万円（前期比+116%増）

エンジニアなどのプロダクト開発人員に加え、事業を前に進めるBiz人材やバックオフィス人材を採用予定

- 採用費 159百万円（前期比+930%増）

積極採用のための採用広告、採用エージェント等への支払いを見込む

- その他240百万円（前期比+436%増）

システムのセキュリティ監査等を見込む

# 金融DX



# Datachainについて



# 事業内容

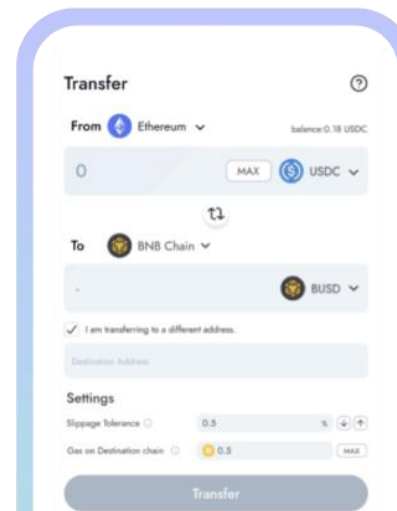
- ステ이블コインを用いた国際送金ソリューションと、クロスチェーンブリッジという2つの事業をグローバル規模で展開し、巨大な市場を狙う

## ステ이블コインを用いた国際送金ソリューション



国際送金の「コスト」「スピード」「利便性」という3つの課題を解決する送金ソリューション事業

## クロスチェーンブリッジ

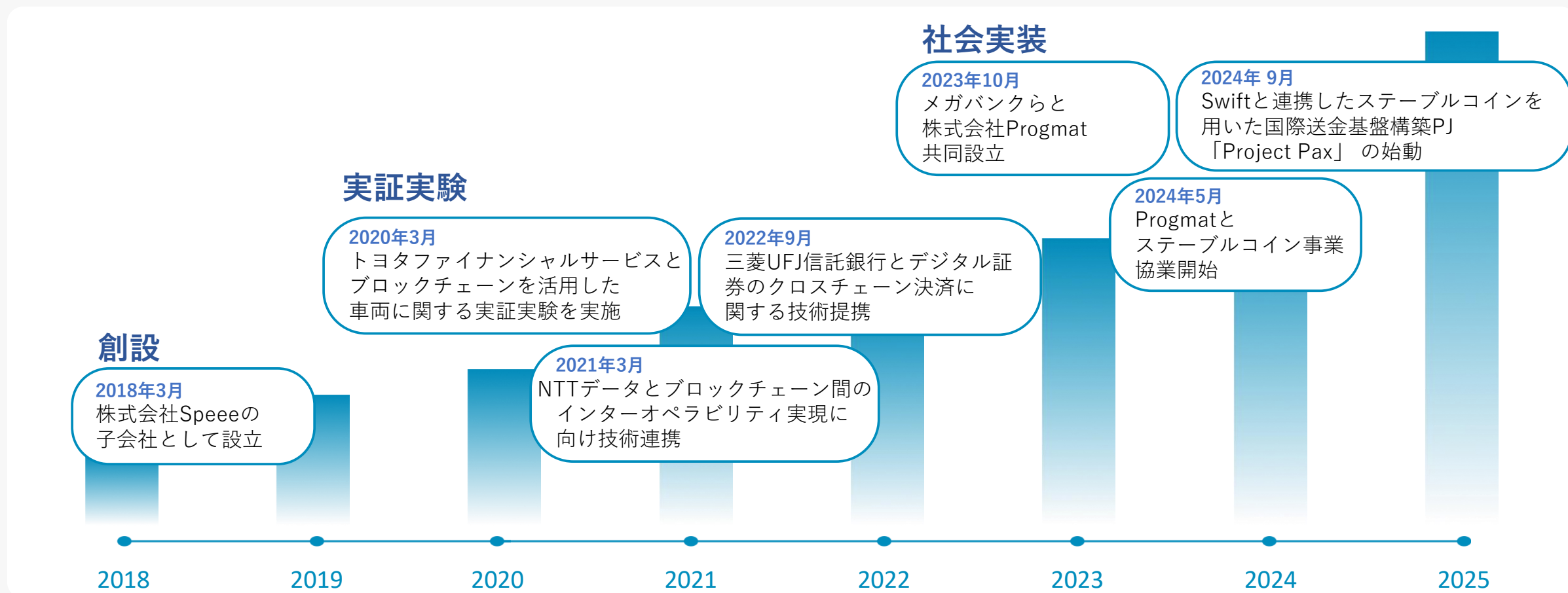


異なるブロックチェーン間で簡単にデジタル資産を交換できるようにする事業



# 成長の軌跡

- 2018年にDatachainを設立し、2020年より大企業と実証実験を開始
- 2023年にProgmatを共同設立し、金融取引グローバル課題の解決に向け本格化





# 事業推進上の重要な提携パートナー

## ■ Progmat、Swiftという日本、グローバルの国際金融インフラプレーヤーとの強固な連携

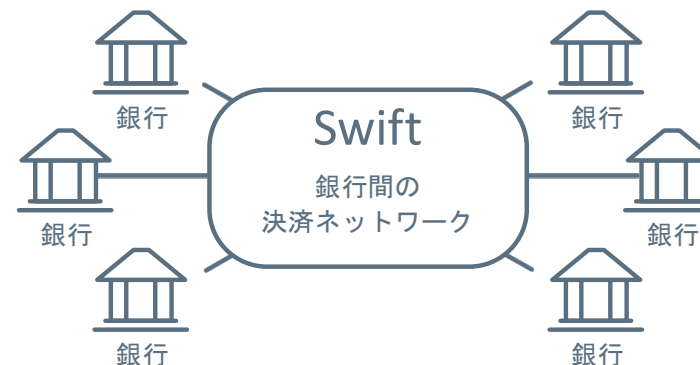
### progmat

資本関係/  
事業パートナー

- ✓ Datachain、メガバンクグループ各社、JPX(日本取引所グループ)、SBIグループ、NTTデータと共に23年10月共同設立
- ✓ デジタル証券やステーブルコインのプラットフォームを提供



- ✓ 200以上の国や地域で11,000以上の金融機関が利用する、世界中の銀行が安全かつ、標準化された方法でお金を送るためのネットワーク
- ✓ 国際送金でも大きなシェアを持ち、ロシアの経済制裁にも利用されるなど世界で絶大な影響力を有する、国際金融取引において欠かせない存在







# 競合優位性

- R&Dで培った技術力・知財と事業開発力で競合優位性を確立
- Swift、Progmat、金融機関と連携し、グローバルを狙えるポジションを確保

## 技術力/知財

複数のブロックチェーンを繋ぐプロトコル  
IBCのモジュール開発数世界一

安全性・効率性・拡張性に優れた  
インターオペラビリティを可能にする  
ミドルウェア LCPを開発



Swiftと連携したステーブルコインを用いた  
送金システムの特許を申請済

## 事業開発力

SwiftやProgmatなどのグローバルの  
国際金融インフラのプレーヤーと  
強固な連携を、競合に先んじて実現

ステーブルコインの国際送金などの  
実社会での事業検証をいち早く  
大手金融機関を巻き込む形で行い、  
競合が参入しづらい環境を実現



# ステーブルコインを用いた 国際送金ソリューション事業



# ステーブルコインについて

- Progmatが発行するステーブルコインは法定通貨と価値が等価で安定する特徴がある
- 商取引や送金として使いやすく、市場への浸透を見込む

## 法定通貨に対して 価値が変動しやすい暗号資産

- ✓ ビットコインやイーサリアムなどの暗号資産は、中央銀行や政府から独立した通貨として機能している
- ✓ その価格は市場の需要と供給により決まるため、価値が非常に変動しやすくなる

	裏付け資産	発行元
 <b>ビットコイン</b>	なし	分散型 ネットワーク
 <b>イーサリアム</b>	なし	

## 法定通貨の担保があり、 価値が安定するステーブルコイン

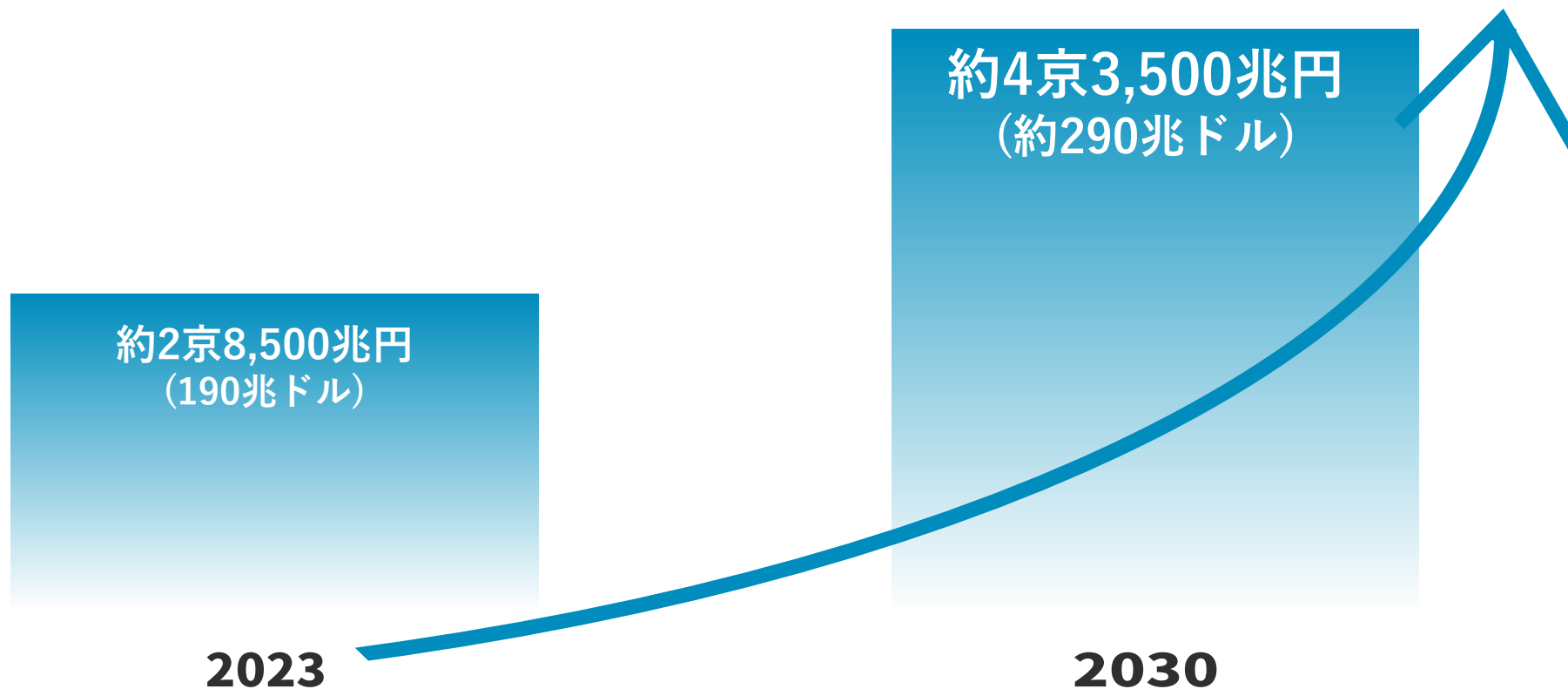
- ✓ ステーブルコインは法定通貨（米ドル、日本円など）を担保に発行。法定通貨との交換比率が固定のため、法定通貨と価値が等価
- ✓ そのため市場における商取引や送金用途での活用が進むことが期待できる

	裏付け資産	発行元
 <b>Progmat SC</b>	USD / JPY /EURO	信託銀行
 <b>PYUSD</b>	USD	PayPal社



## 国際送金市場の市場規模

- 国際送金市場は2030年には約4京3,500兆円（約290兆ドル）という非常に大規模な市場
- グローバル企業が増えるに従い年々増加を見込む







## 国際送金市場における課題

■ 送金のスピード・コスト・オペレーションにおいて3つの課題が存在

送金スピードが  
遅い

国際送金はエラーが生じた場合、  
数日～数週間かかる

送金コストが  
高い

現在は送金コストが非常に高く、  
通常の手数料だけで  
数千円～数万円発生

送金手続きが  
不便

送金手続きが自動化されておらず、  
常に人の手を介するため不便



# 国際送金におけるステーブルコイン導入によるメリット

■ ステーブルコイン導入に伴い、「早い、安い、便利」を実現

送金スピードが  
数日から数週間



より早く

送金スピードを  
高速に

送金コストが  
数千円～数万円



より安く

送金コストを  
削減

送金手続きが  
自動化されていない



より便利に

自動化された  
プログラマブルな  
送金を実現

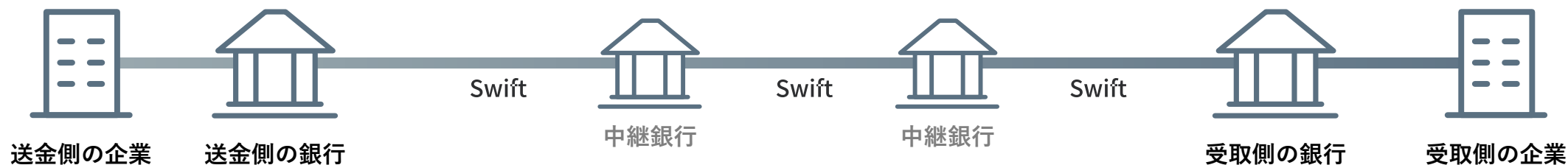


# 国際送金のバリューチェーンが短縮される理由

- ステーブルコイン送金基盤を活用することで、送金側と受取側の銀行の直接取引を実現し、工程を大幅に短縮可能

## 現在の国際送金のバリューチェーン

送金側と受取側の銀行が直接的な関係を持っていない場合、中継する銀行が仲介に入る必要がある



## ステーブルコインによる国際送金のバリューチェーン

送金側と受取側の銀行が直接的に取引をする基盤を提供することで、工程が大幅に短縮





# 国際送金基盤構築プロジェクト「Project Pax」

- Swift等と連携し、ステーブルコインの国際送金基盤構築プロジェクト「Project Pax」を開始。2025年中の商用化を目指す

## 参加企業

## 役割



- 本基盤の開発
- ビジネス全体の設計・推進



- 本基盤の共同開発(SC発行基盤との連携)
- ビジネス全体の共同設計・推進

## 関係金融機関

- 本基盤に対する実務面からのレビュー



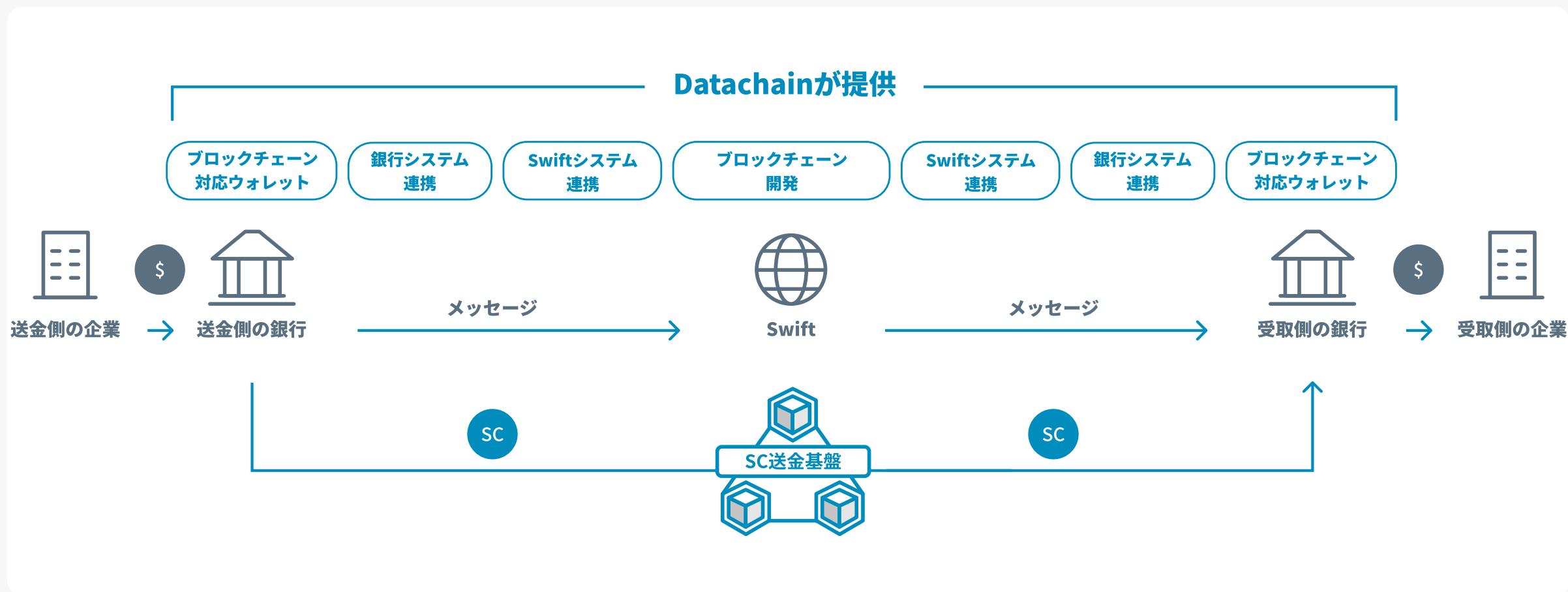
- 既存APIフレームワークの利用許諾
- APIモック/シミュレーション環境の提供





# ステーブルコインを用いた国際送金基盤の概要

- 送金側の銀行は受取側の銀行にSwiftのメッセージングサービスで送金指示を送り、国際送金基盤を介してステーブルコインを送金





# 日本発の企業であるDatachainがSwiftと連携できた3つの理由

- 世界に先駆け日本でステーブルコインの法規制ができた市場環境に加え、国際的な金融機関との取り組みや事業アイデアが評価された結果、Swiftとの提携を実現

01



## 日本で世界初のステーブルコインの法規制ができたこと

法規制への厳格な準拠が求められる金融領域において、世界に先駆けステーブルコインの法規制が明確になった日本発の企業であることが評価された

02



## 国際的な金融機関が主導したプロジェクトであること

プロジェクトを主導しているのが日本のメガバンク3行や海外の大手金融機関など国際的な金融機関である点が評価された

03



## Swiftや銀行が不可欠であるアイデアを示せたこと

国際金融秩序を保つため、マネーロンダリングやテロへの資金供与を防ぐ役割を担うSwiftや銀行が、ステーブルコイン送金においても引き続き不可欠だと示せた点が評価された



# 収益モデル

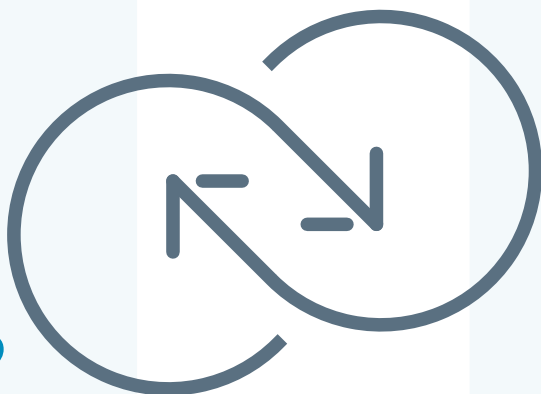


## 収益モデル

- 国際送金に伴う手数料収益に加えて、ステーブルコイン発行に伴う運用収益を見込む
- 国際送金決済の広がりにより、ステーブルコイン発行額が増加することで運用収益が増加する相乗効果を想定



ステーブルコイン発行に伴う  
運用収益



ステーブルコインの  
国際送金に伴う手数料





# Datachainがステーブルコイン発行に伴う収益を獲得できる背景

- Datachainはステーブルコイン発行/流通基盤の共同開発及び共同事業推進を行うため、プロダクト利用料ではなく発行に伴う運用収益をレベニューシェアで獲得できる



共同開発・共同事業推進



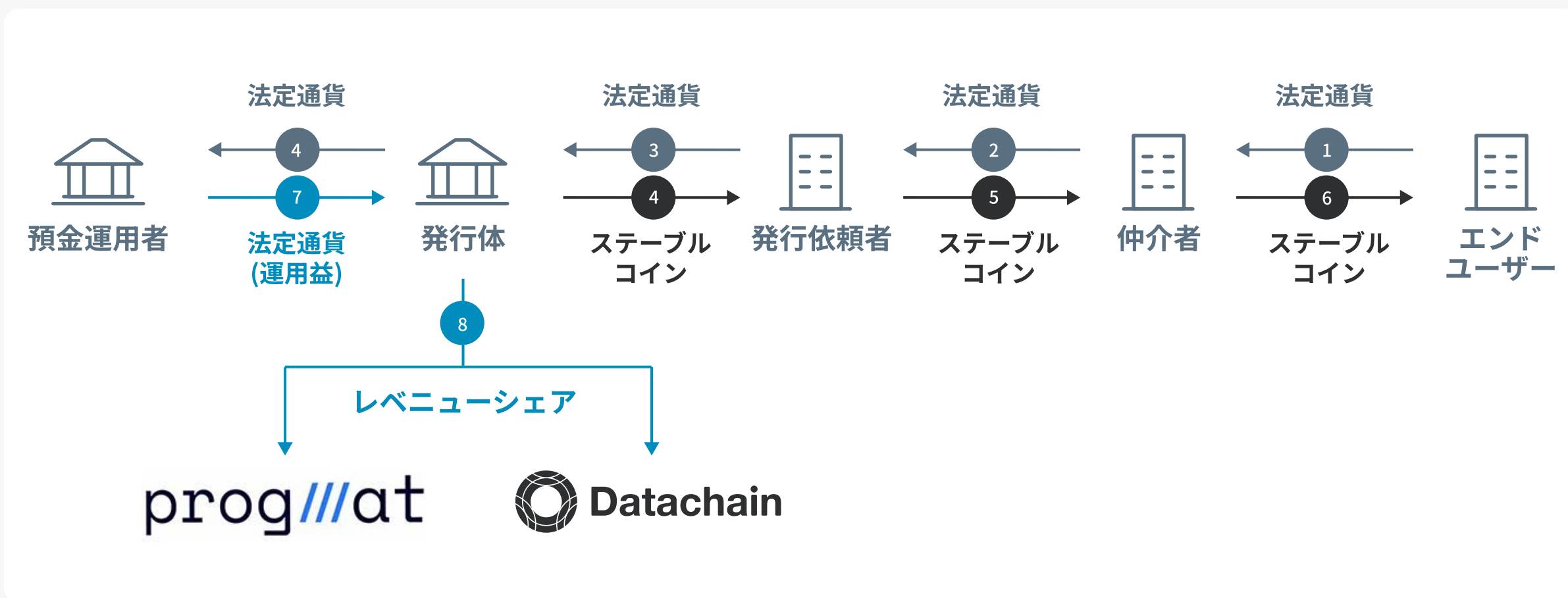
レベニューシェア





# ステーブルコイン発行に伴う収益のメカニズム

■ ステーブルコイン発行に伴い預かる法定通貨の運用益をレベニューシェアで獲得





# ステーブルコイン発行の既存の主要プレーヤー

- 既存のステーブルコイン発行はTether社、Circle社の上位2社による寡占市場
- Tether社の四半期純利益は約6,780億円にのぼる

## Tether社※

## Circle社※※

発行残高



約18兆450億円  
(1,203億ドル<sup>(1)</sup>)

(1)2024年10月28日時点



約5兆1,600億円  
(344億ドル<sup>(2)</sup>)

(2)2024年10月24日時点

事業規模

四半期純利益：約6,780億円  
(45.2億ドル<sup>(3)</sup>)

(3)2024年1月~3月の純利益

半期売上：約1,169億円  
(7.79億ドル<sup>(4)</sup>)

(4)2023年1月~6月の売上

参考：

日本のメガバンクグループ3社の四半期利益合計：3,996億円  
(2024年1月~3月)

※出典 - Transparency: Tether - Tether Releases Q1 2024  
Attestation: Reports Record

※※出典 - Circle preps \$1B war chest to deal with market  
threats from PayPal and others:Cointelegraph



# ステーブルコイン発行額の将来性

- ステーブルコイン発行額は2028年に昨年の22倍の約420兆円（2.8兆ドル）になると予測
- これは現在の法定通貨発行額の約10%に相当

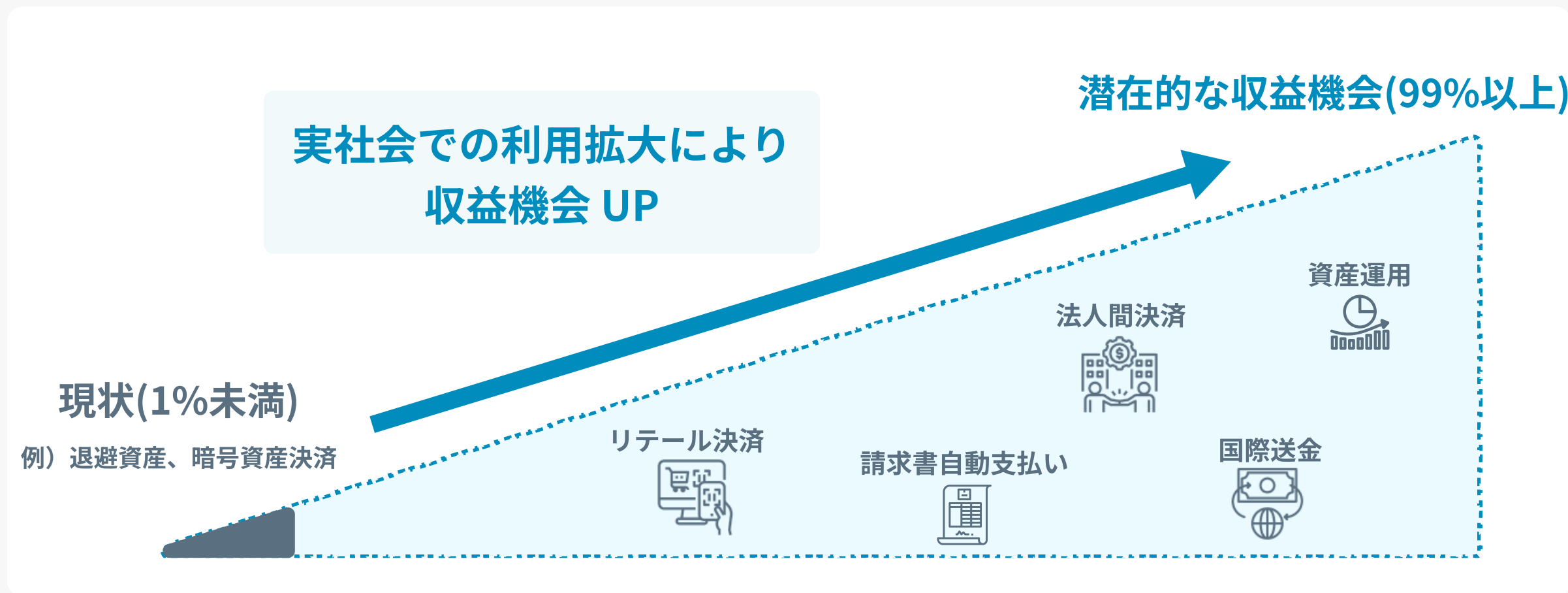


出典：Stablecoin Market to Soar to Almost \$3T in Next 5 Years: Bernstein



# ステーブルコイン発行の潜在的な収益機会

- 現在のステーブルコイン利用は主に暗号資産関連だが今後は実社会での利用拡大も見込む
- 実社会における用途拡大に伴い、収益機会も拡大すると予想



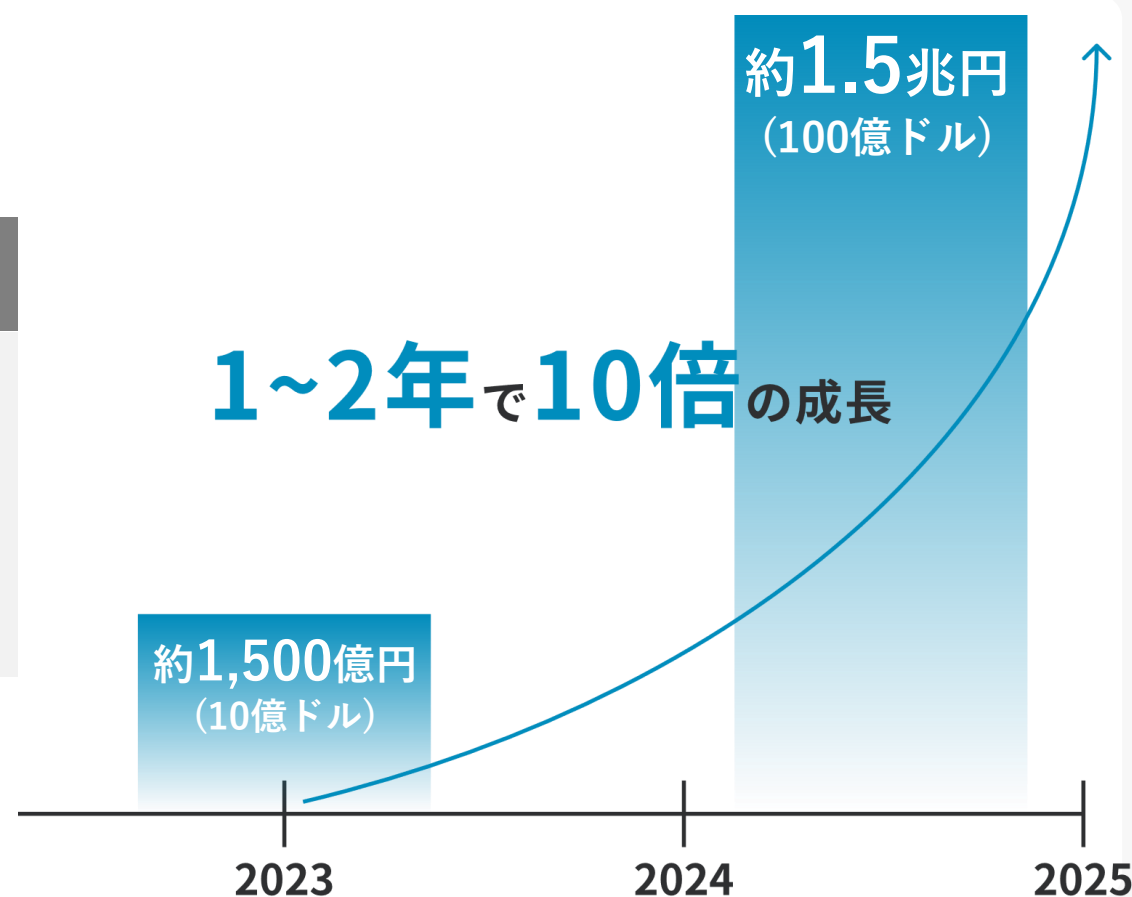


# 実社会でのデジタルマネーの利用の兆し：JPMコイン

- JP Morganは預金型デジタルマネー JPM Coinを発行
- 2024~2025年には1日の取引量が約1兆5,000億円に達する見込み(同行取引量全体の1%)

## 預金型デジタルマネー（トークナイズドデポジット）とは

- ✓ 銀行の預金を裏付けとして発行されるトークンで、ブロックチェーン上で取引/移転可能なデジタルマネーの一つ
- ✓ ステーブルコインと同様にプログラマブルな性質を持ち、オペレーションの自動化などが可能



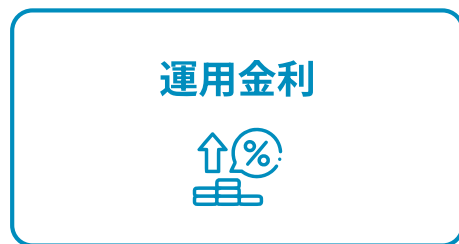


# ステーブルコイン発行に伴う収益構造

- 収益は、ステーブルコインの発行額と、運用金利、市場における想定シェアで決まる
- Datachainは、レベニューシェアによる収益を得られる見込み



×



×



=



ステーブルコイン  
市場全体の発行額

市場における  
資産運用の金利

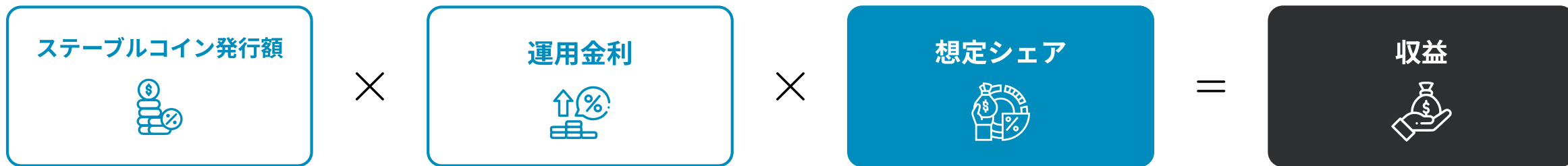
Progmat SCの  
SC市場内のシェア

関係者全体の収益



# ステーブルコイン発行に伴う収益シミュレーション

- 2028年時点でSC化率10%と想定した場合、  
運用金利、想定シェア毎の関係者全体の収益は以下の試算となる



**前提条件**

1. SC発行額 : 2028年時点で2.8兆ドルと想定 (Bernsteinのレポート参照)
2. 為替レート : 米ドル150円で想定
3. 運用金利 : ペッグする通貨により異なる。  
今回は5%と1%の前提でシミュレーションを実施

※ その他のステークホルダーへの収益分配、SC保有者を増やすためのインセンティブ設計も検討

想定シェア	収益(金利5%時)
1%	2,100億円 (金利1%時: 420億円)
3%	6,300億円 (金利1%時:1,260億円)
5%	1.05兆円 (金利1%時:2,100億円)
10%	2.1兆円 (金利1%時:4,200億円)
20%	4.2兆円 (金利1%時:8,400億円)





## シェア拡大に向けたDatachainの世界的な取り組み

- シェア拡大に向けては、連携金融機関および連携企業を拡大することと共に、コンプライアンス/ガバナンスの整理が重要



連携金融機関  
の増加



コンプライアンス  
ガバナンス整理

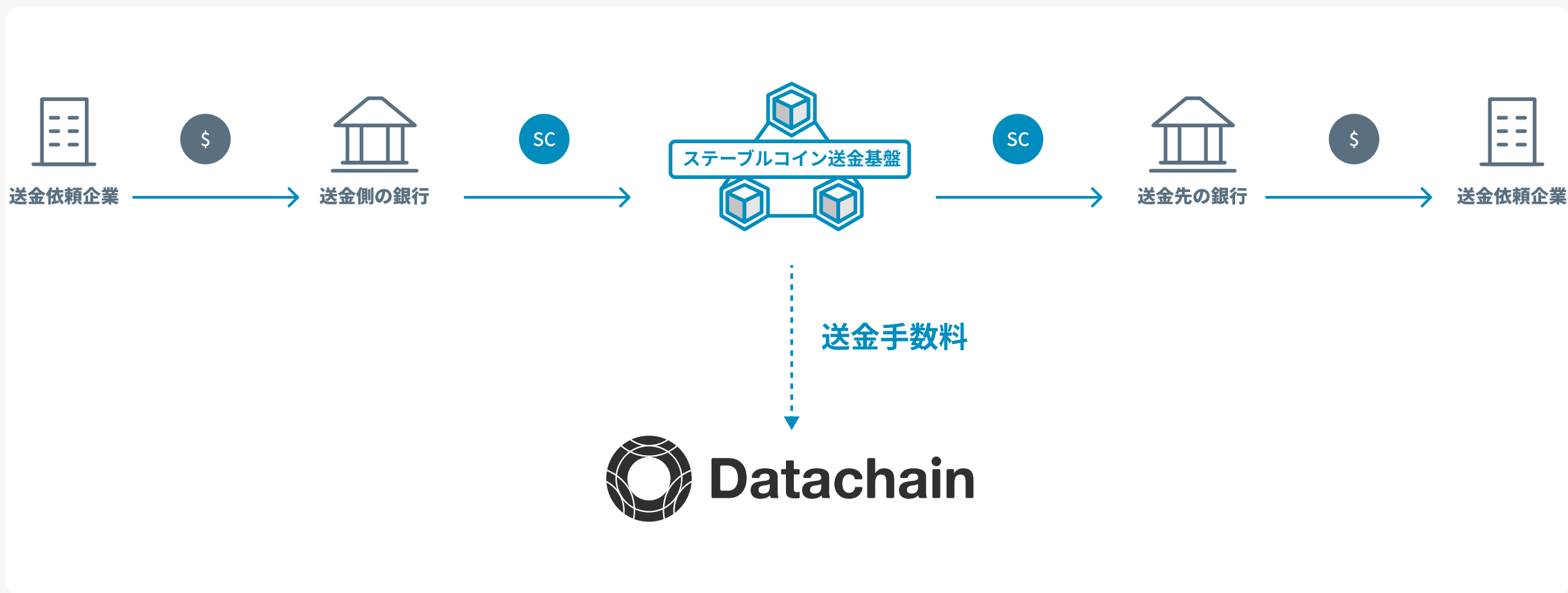


連携企業の増加



# ステーブルコイン国際送金の送金手数料

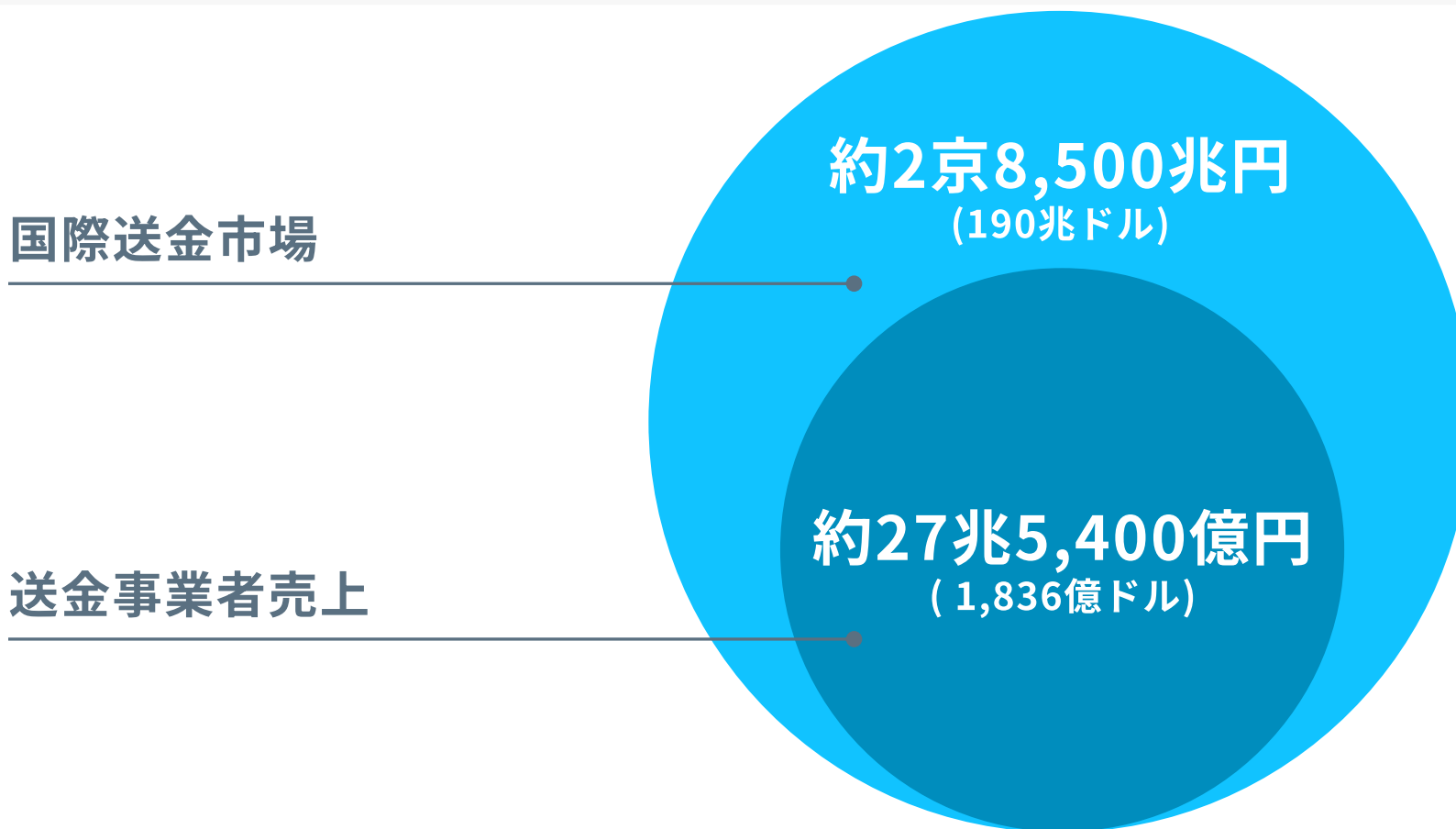
## ■ ステーブルコイン国際送金の送金手数料を相当程度獲得





## ステーブルコイン送金事業のポテンシャル

- 国際送金は取引規模で約2京8,500兆円(190兆ドル)であり、送金事業者の売上規模でも約27兆5,400億円(1,836億ドル)と非常に大規模な市場



# 国際送金ソリューション ロードマップ

## ■ 2025年中の商用化を目指す

prog///at

Progmatを  
共同設立

2023



Swiftと連携し、  
ステーブルコイン国際送金  
基盤構築プロジェクトを開始

2024

商用化を目指す

2025

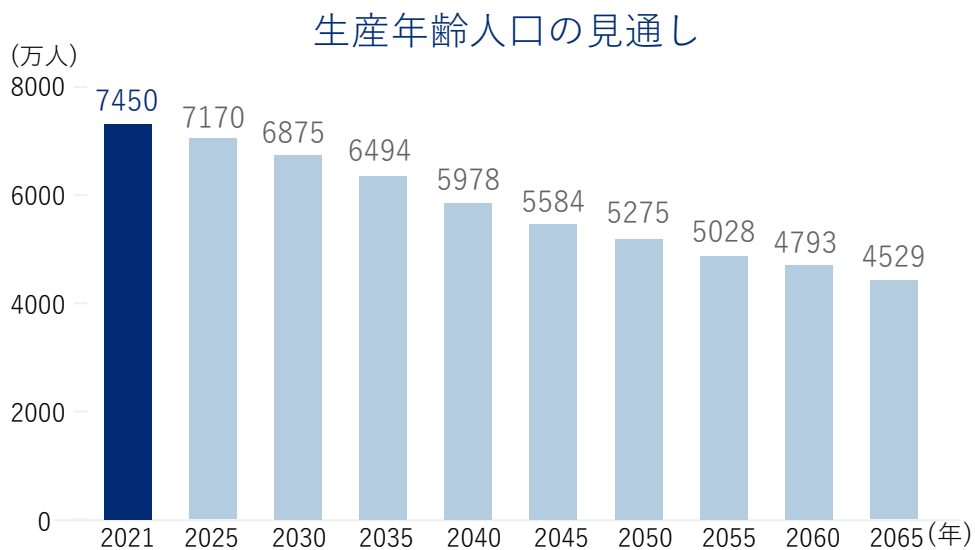
# Appendix

# 事業概要



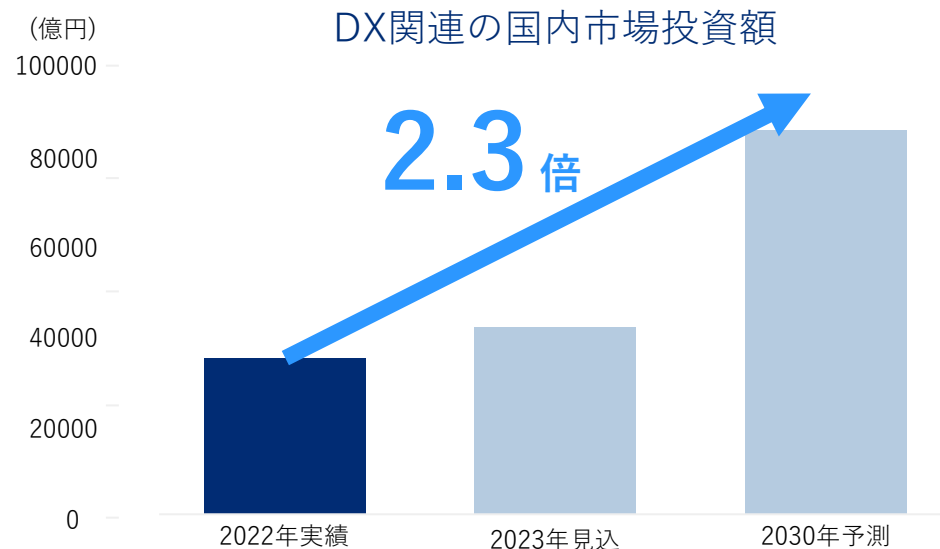
# Speeeの考えるDX

■ ブロックチェーンやAIの社会実装に取り組み、レガシー産業のDXを推進し、社会全体の生産性向上に寄与する



出典：内閣府「令和4年版高齢社会白書」（2022年）

少子高齢化社会や生産年齢人口減少社会を迎えるなか  
産業の持続可能性が危ぶまれている



出典：富士キメラ総研「2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」

AIやブロックチェーンの活用等デジタルを起点とした  
新しいビジネスエコノミーの創出が不可欠





# 事業優位性

- データ分析を軸に連続的に事業開発
- DXコンサルティングとレガシー産業DXの相互作用でDXを推進







# 全社の成長戦略

- DXコンサルティング・レガシー産業DXの高成長に加え、市場規模の大幅な拡大が見込める金融DXの伸長により更なる拡大を目指す

ブロックチェーンを活用した  
金融インフラ事業を推進

レガシー産業の二大コストである  
販促費と営業費のDX化を推進

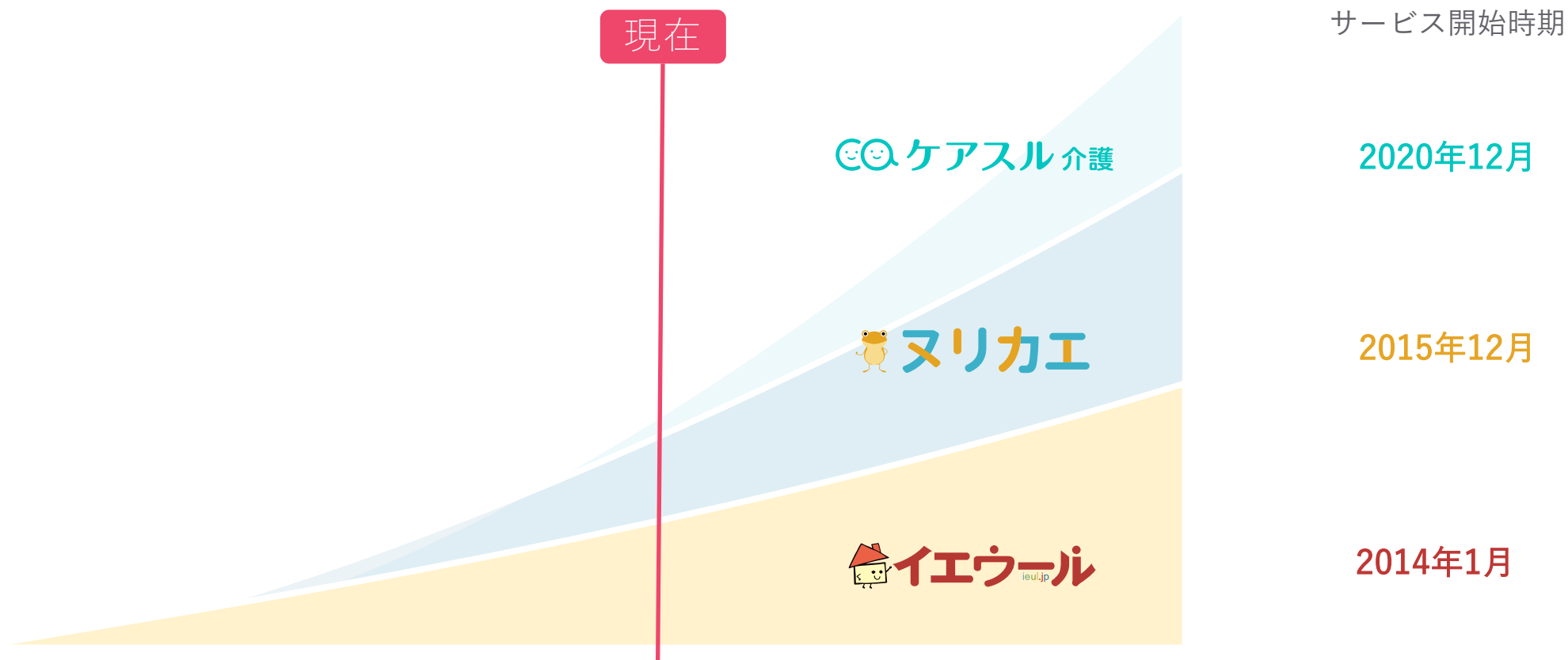
創業来培ったデータ分析力をいかし  
DXコンサルティングを推進





# レガシー産業DXの今後の成長の考え方

- 各サービスを同じビジネスモデルにて展開
- 事業の拡大により、利益率は高水準になるモデル





# レガシー産業DXの市場ポテンシャル① 中古売買市場

- イエウールが対象とする不動産中古売買市場は、  
16.9兆円と巨大な市場

16.9 兆円

2.0 兆円

1,200 億円

SOM

マンション・戸建

中古売買  
オンライン仲介市場

SAM

マンション・戸建

中古売買  
オンライン市場

TAM

マンション・戸建

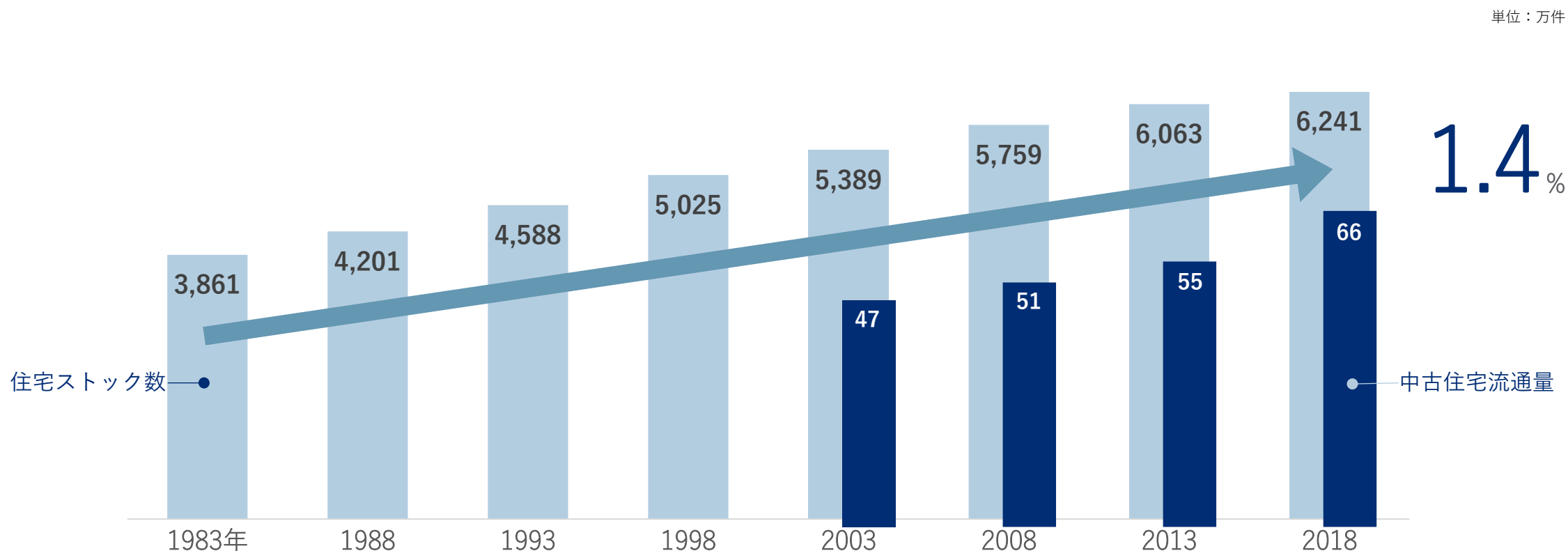
中古売買市場

出所：「不動産業統計集」、東京カンテイデータ、経済産業省「電子商取引に関する市場調査」より分析



## レガシー産業DXの市場ポテンシャル② 住宅ストック数

- 中古売買市場のベースとなる住宅ストック数は毎年積み上がり、近年流通量の増加が加速している



出所：総務省「住宅・土地統計調査」、「不動産業統計集」より



# レガシー産業DXの市場ポテンシャル③ リフォーム市場

- ヌリカエが対象とするリフォーム市場は、  
6.5兆円と巨大な市場

470 億円  
SOM

リフォーム  
オンライン仲介市場

4,700 億円  
SAM

リフォーム  
オンライン市場

6.5 兆円  
TAM

リフォーム市場

TAM : 獲得可能な最大市場規模  
SAM : 実際に提供可能な市場規模  
SOM : 実際に獲得できる市場規模

出所：矢野経済研究所「国内住宅リフォーム市場調査」、一般社団法人住宅リフォーム推進協議会「平成29年度住宅リフォーム実例調査」より分析



# レガシー産業DXの市場ポテンシャル④ 介護市場

- ケアフル 介護が対象とする介護施設市場は、  
4.7兆円と巨大な市場

226 億円  
SOM

介護施設  
オンライン仲介市場

1,880 億円  
SAM

介護施設仲介市場

4.7 兆円  
TAM

TAM

介護施設市場

TAM : 獲得可能な最大市場規模  
SAM : 実際に提供可能な市場規模  
SOM : 実際に獲得できる市場規模

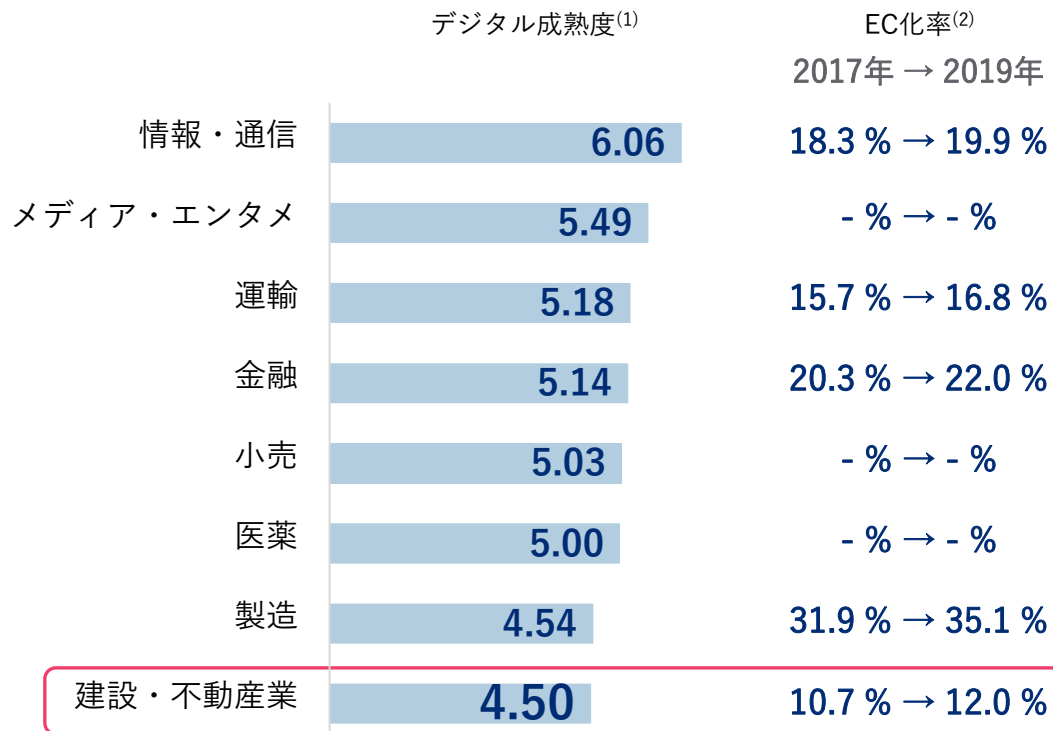
出所：デロイトトーマツファイナンシャルアドバイザー「国内介護市場の動向について」より分析



# レガシー産業DXの市場ポテンシャル⑤ DX化の余地

- これまで不動産市場のDX化は他の業界と比べても遅れていた
- 改正宅地建物取引業法の施行により、デジタル化・オンライン化が加速

不動産業界のデジタル化の状況



(1) Kane, et al.(2015)のThe Digital Business Global Executive Studyより  
 (2) 経産省「電子商取引に関する市場調査」より

不動産業界のデジタル化の流れ

2022年5月に改正宅地建物取引業法が施行  
 不動産売買に関する契約手続きの  
 デジタル化・オンライン化が加速



政府の方針でデジタル化・  
 オンライン化が加速



# レガシー産業DXのビジネスモデル・イエウール

■ イエウールは、不動産仲介会社のオフラインを中心とした従来型業務をマッチングプラットフォームと営業DXプロダクトで解決

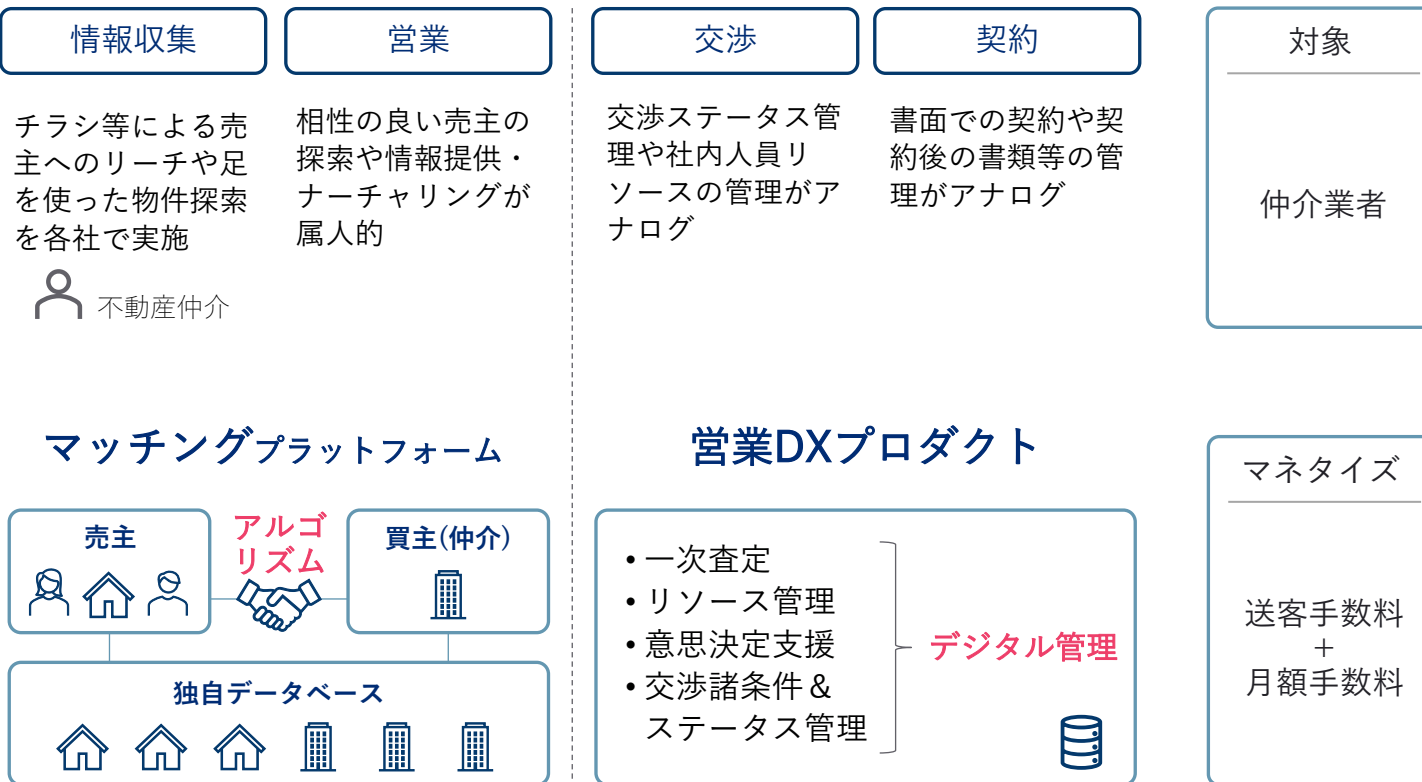
課題とサービス

モデル



課題

ソリューション







# レガシー産業DXのビジネスモデル・ヌリカエ

■ **ヌリカエは、リフォーム会社のオフラインを中心とした従来型業務をマッチングプラットフォームと営業DXプロダクトで解決**



課題

ソリューション

課題とサービス

モデル

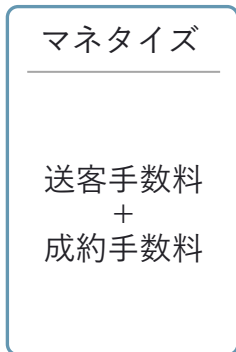
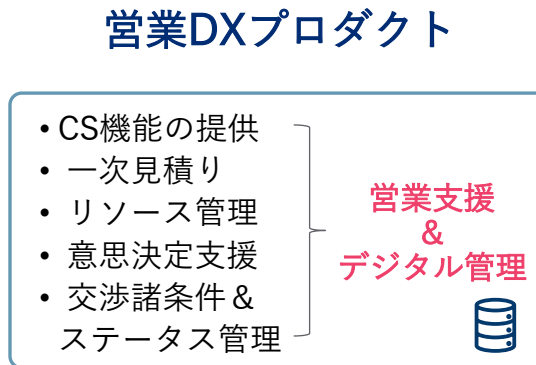
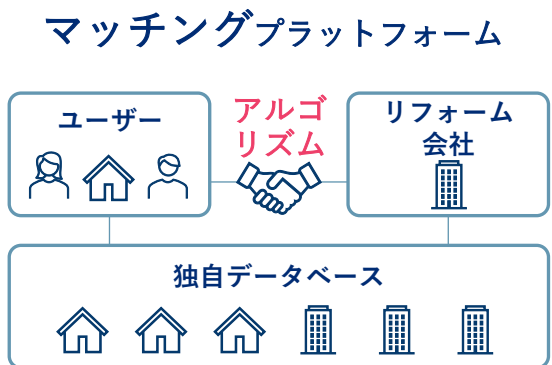
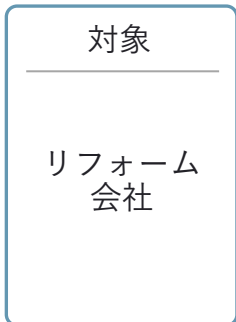


チラシ等による施主へのリーチや親・関連会社からの紹介はあるが、営業リソースが不足し、十分な営業が実施できていない

リフォーム会社

一次見積り後の交渉や社内人員リソースの管理がアナログ

書面での契約や契約後の書類等の管理がアナログ





# レガシー産業DXのビジネスモデル・ケアスル

■ ケアスルは、介護施設のオフラインを中心とした従来型業務を  
マッチングプラットフォームと営業DXプロダクトで解決

## ケアスル介護



課題

ソリューション

課題とサービス

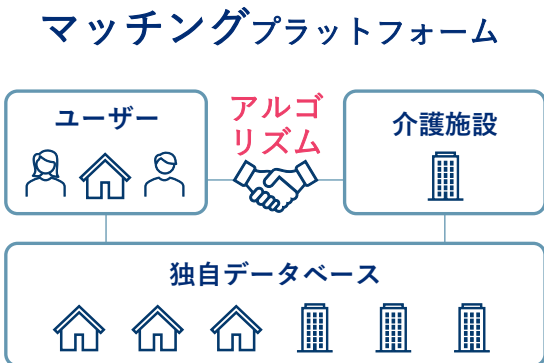
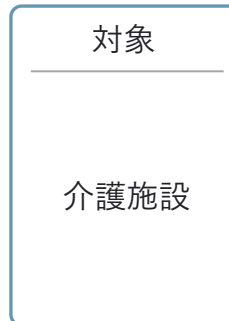


**情報収集**  
チラシ等による施設入居検討者へのリー  
チやケアマネージャー・病院からの紹介  
はあるが、営業リソースが不足し、十分  
な営業が実施できていない

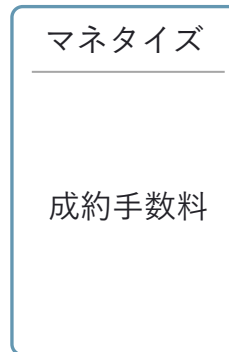
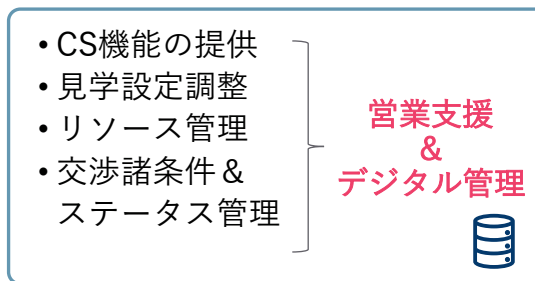
**交渉**  
施設見学後の交渉  
や社内人員リソー  
スの管理がアナロ  
グ

**契約**  
書面での契約や契  
約後の書類等の管  
理がアナログ

モデル



## 営業DXプロダクト





# レガシー産業DX 営業DXプロダクトの導入状況

- 複数プロダクト展開により、加盟業者の各業務プロセスのDX化を推進
- 前期末比で有料プロダクト導入89%増加。今後も複数プロダクトをリリース予定

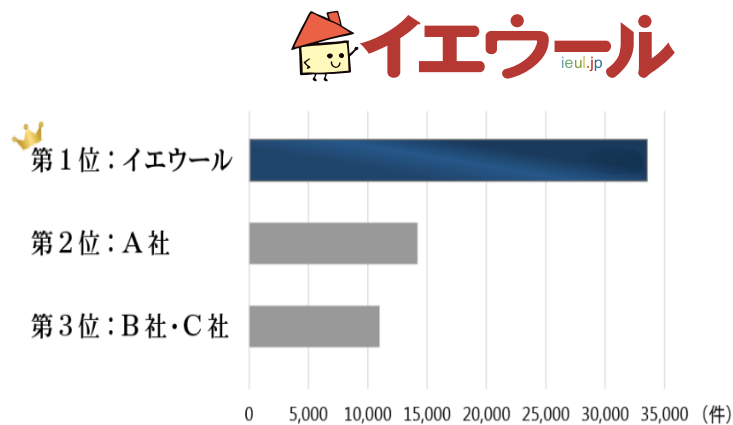
営業DXプロダクト	加盟業者の業務プロセス 			
	 査定	 営業	 内見	 契約
 AI査定				
 営業支援				
 CRM				
⋮				



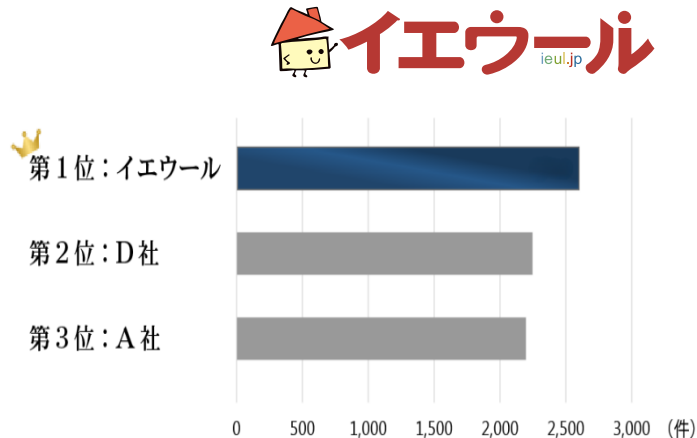
# レガシー産業DXの実績 ランキング調査

■ イエウール「不動産の一括査定サイトに関するランキング調査」にて、  
3年連続月間査定依頼ユーザー数・加盟業者数・エリアカバー率で全て1位を獲得

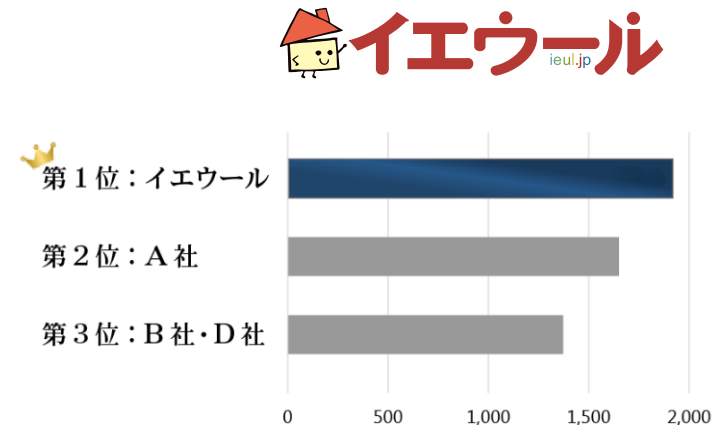
月間査定依頼ユーザー数



加盟業者数



エリアカバー率





# レガシー産業DXの実績 ランキング調査

- ヌリカエ「リフォームマッチングサイトに関するランキング調査」にて、利用者数・送客数・対応エリア数・成約数等業全て1位を獲得

ヌリカエ

リフォーム  
マッチング  
サイト

2021年No.1

ヌリカエはたくさんの方々に選ばれて

5冠達成

利用者数 送客数 対応エリア数 成約数(総合部門) 成約数(外壁部門)

調査機関:東京商工リサーチ / 調査概要:2021年実績をデスクリサーチならびに関連企業等へのヒアリングを通して調査



# レガシー産業DX 集客力の強化

■ 自社サービスの充実及び他社メディアとの提携により、継続的に集客力を強化

自社サービス



↑ すまいステップ



提携メディアの増加



送客



↑ すまいステップ

Yahoo不動産、マンションマーケット等の提携メディアから「イエウール」「ヌリカエ」「すまいステップ」等の自社サービスに送客

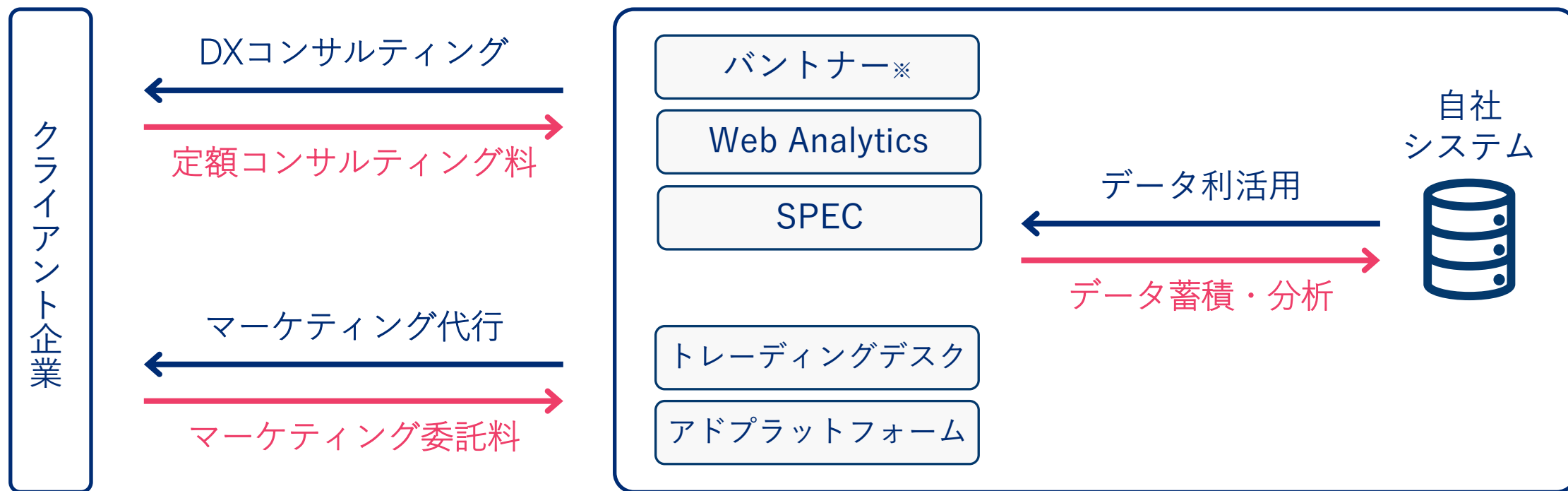


集客力強化



# DXコンサルティングのビジネスモデル

- 事業を通じて蓄積したデータを分析・利活用しながら、事業開発、マーケティング、営業、採用等各領域を持続的に支援するコンサルティングを提供



※PAAMから名称変更





# DXコンサルティングのサービス内容

## ■ データを軸に営業・マーケティング・業務効率化等コンサルティングサービスを提供

対象	中小製造メーカー	大手総合メーカー
内容	<p><b>伴走型コーポレートDX支援</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 営業及びマーケティングという攻めのDXと、業務効率化を中心とした守りのDXの両面で伴走型DX支援を提供</li> <li>・ 営業活動データ、マーケティングデータ、基幹データを統合し、顧客ニーズを発掘し新商品開発を行えるデータ統合基盤の開発を支援</li> <li>・ 営業活動、マーケティング活動をSFA/MAを活用し高度化、新規クライアント開拓の支援を行い商談数200%増を実現</li> <li>・ 業務効率化を図る為、バックオフィスDXの支援</li> <li>・ 生成系AIを中心したAI利用促進支援</li> </ul>	<p><b>全社マーケティングデータ活用戦略の立案・実行支援</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ グループ会社横断のデータ統合を行いロイヤリティ分析、コミュニケーションの最適化の支援 <ul style="list-style-type: none"> <li>- 複数のグループ会社で保有しているデータを統合し、横断したロイヤリティの分析を実施</li> <li>- 顧客ラベルを独自アルゴリズムによって付与最適なコミュニケーションを実現（例：ライフイベントの変化を捉えて最適な商品をレコメンド）</li> </ul> </li> <li>・ 顧客分析やマーケティング企画の汎用化。これまで属人化していたプロセスを明らかにデータ統合基盤も交えながらプロセスをアップデート</li> </ul>
支援領域	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ データ活用（データ統合基盤支援）</li> <li>・ 営業DX</li> <li>・ マーケティングDX</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ データ活用（データ統合基盤支援）</li> <li>・ マーケティング高度化</li> <li>・ マーケティングプロセスの汎用化支援</li> </ul>





## 【事例】不動産会社のDX支援

- 従来型のオフライン集客を前提としたサービスフローが根強く存在する不動産会社に対して、営業DXの戦略から実行までを支援。DXソリューションの提供や、オンラインに最適化した営業組織の構築支援を通じて、営業生産性の向上に寄与している

### プロジェクト内容

#### ■ 課題

- ・ オンライン時代に適した営業戦略やKPIが定められず、属人的な営業になっている
- ・ オンラインユーザーに対する理解が乏しく、具体的な対応方法を設計できない
- ・ 顧客管理がアナログで、適切なタイミングで顧客接点が持てていない

#### ■ 提供サービス

見込み顧客の集客

不動産会社向け架電  
ツールの開発・導入

営業組織・オペレー  
ションの構築支援

不動産会社向け  
MAツールの導入

オンライン集客に適した営業戦略やKPIを策定し、若手メンバーに対する教育プログラムを提供。架電ツールやMAツールを導入し、顧客に対して適切なタイミングで適切なコミュニケーションが取れるよう、社内オペレーションを構築。オンライン時代に対応した組織に変革し、営業生産性が大きく向上。

### ステークホルダー



プロジェクトオーナー



エンジニア  
システム開発



コンサルタント  
成果創出支援



顧客(サービス利用者)



加盟不動産会社



## 【事例】 リフォーム会社のDX支援

- 顧客管理などアナログ作業が大部分を占める主に中小のリフォーム会社へのDXサービス提供。会社単体で実行出来ない顧客ステータス・追客管理、意思決定を促す営業活動代行を内製システムとオペレーションを組み合わせ提供し、成約率向上に貢献

### プロジェクト内容

#### ■ 課題

- ・顧客管理がアナログで、適切なタイミングで顧客接点が持てていない
- ・他社の見積もり取得状況、付帯サービス利用有無等把握出来ておらず、適切な営業提案が出来ていない

#### ■ 提供サービス

リフォーム会社向け顧客管理システムの開発・導入

内製管理用顧客管理システムの開発・運用

顧客追客・営業活動代行

リフォーム会社が利用する顧客管理システムを開発・利用促進し、データを収集。内製で利用する別の顧客管理システム・架電ツール・メールナーチャリングシステム等を開発し、リフォーム会社が変わって顧客追客を実行。収集したデータを活用した質の高い営業提案を実現し、成約率向上に貢献

### ステークホルダー



プロジェクトオーナー



エンジニア  
システム開発



カスタマーサクセス  
顧客追客・営業提案



顧客(サービス利用者)



加盟リフォーム会社



# 【事例】 BtoBtoC企業のDX支援

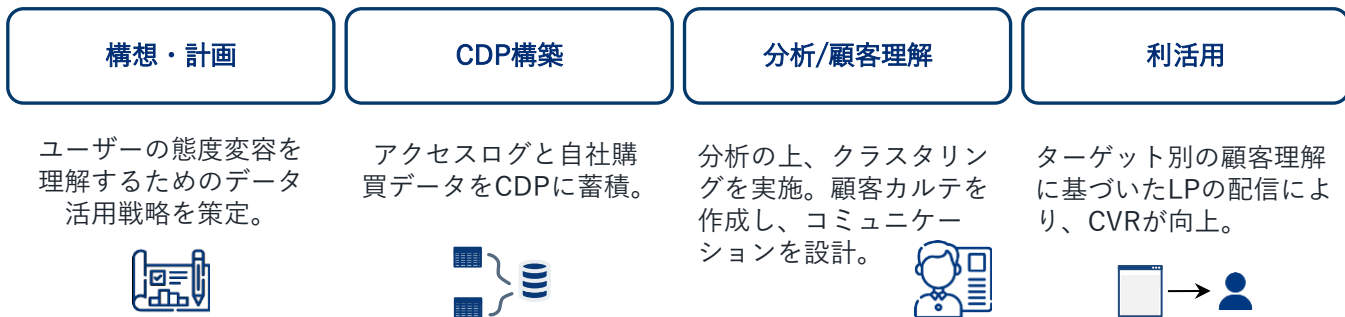
■ 外資系 大手ヘルスケア/トイレットリーメーカーの企業様にて、マーケティングDXの戦略から実行までを支援。データ活用支援から派生して、Webマーケティングやブランドサイトの最適化など、支援テーマを拡大して支援している

## プロジェクト内容

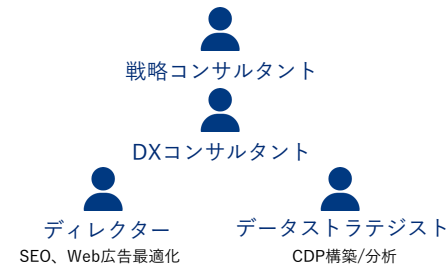
### ■ 課題

- ・ユーザー理解やコミュニケーション設計ができていない
- ・データドリブンにキャンペーン施策等のPDCAが回せていない
- ・投資対効果の高いユーザーの属性がわからない

### ■ 提供サービス



## チーム



## 派生プロジェクト

- ① Webマーケティング
- ② ブランドサイト最適化

Speee内の別事業部と共同し、SEOやWeb広告運用の最適化など、Webマーケティングでの成果創出を支援

本プロジェクトで得た顧客理解に基づく、webサイト構造の最適化、サイト改善（CRO）やオウンドメディア最適化などを支援



# 【事例】 BtoB企業のDX支援

- 製造業の企業様にて、営業DXの戦略から実行までを支援。営業DXから派生して、WebマーケティングやDX人材の採用など、支援テーマを拡大して支援している

## プロジェクト内容

### ■ 課題

- ・営業戦略や、KPIを定めておらず、感覚的な営業スタイルが続いている
- ・Salesforceを導入しているが、営業活動の改善に活用できていない
- ・マーケティングの成果を可視化できてない

### ■ 提供サービス



現場へのヒアリングを行い、組織課題を明らかにした上でセールス&マーケティングの戦略を策定。マーケティングと営業を一気通貫で管理する仕組みを構築するため、Salesforce、Pardotの設計・構築、ダッシュボード作成を行い、データドリブンな意思決定をする組織へと変革。

## チーム



## 派生プロジェクト

### ① Webマーケティング

Speee内の別事業部と共同し、SEOやWeb広告運用の最適化など、Webマーケティングでの成果創出を支援

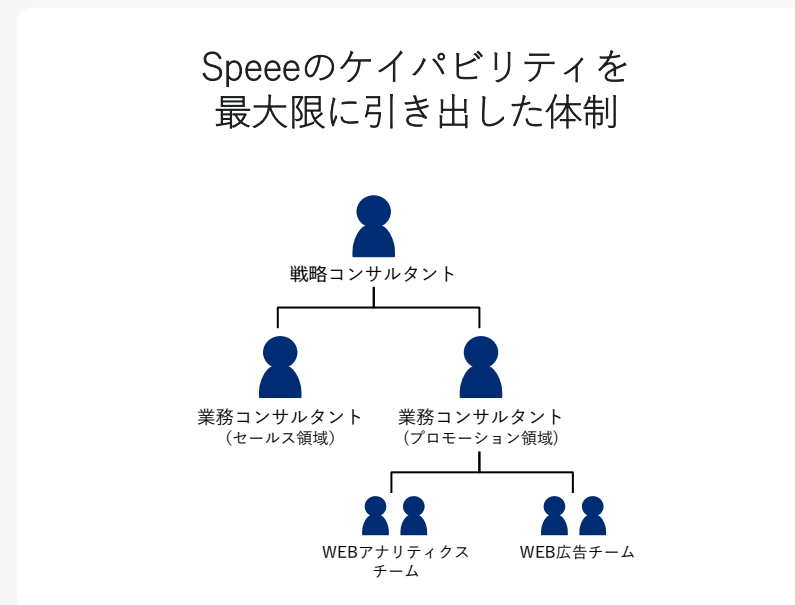
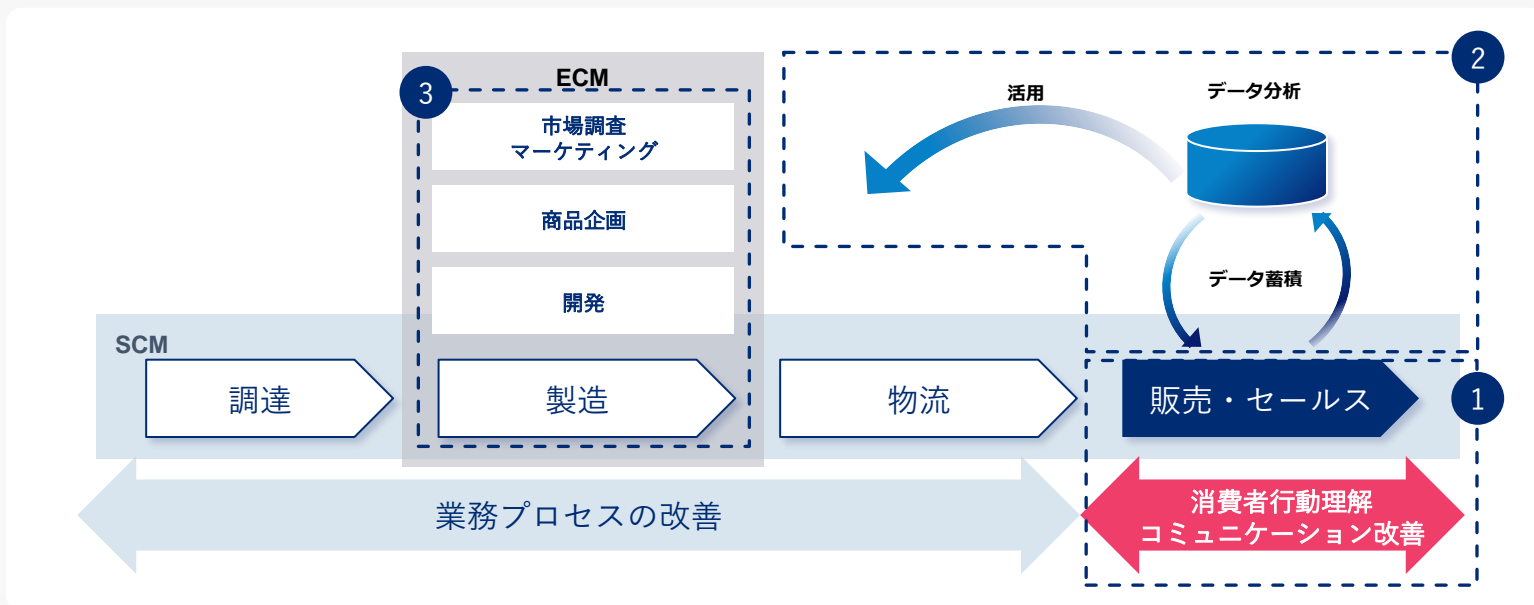
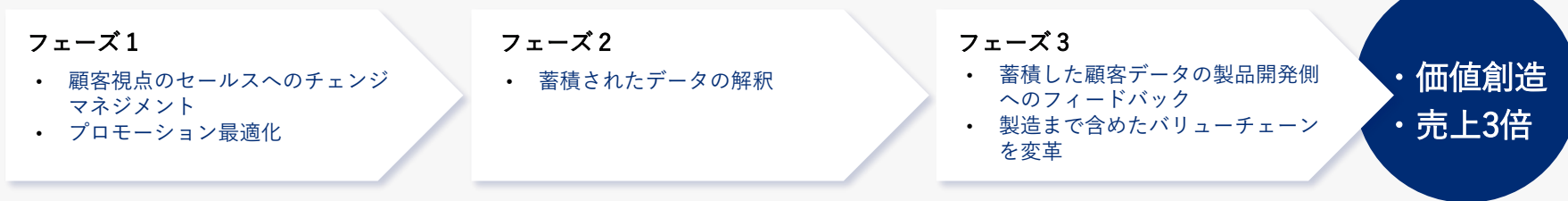
### ② 採用

DX推進に際する社内の人材不足解消のための採用強化や、プランディングなどを支援



# 【事例】クライアントプロジェクト：製造業のバリューチェーン変革

## 歴史ある会社の売上を5年で3倍にするという挑戦





# サステナビリティに対する取り組み



# 当社の目指す社会とサステナビリティ

- **誰もが豊かなデジタル体験を享受でき、  
自らの仕事に働きがいを感じることできる多様な社会の実現**

1

## 豊かなデジタル体験

DX化を通じて、消費者が本来得ることができる豊かな消費体験が損なわれることなく、享受し続けることができるエコシステムの創造を目指す

2

## 自らの仕事に働きがいを感じることできる環境

デジタルに任せられる仕事はデジタルに任せ、人がそれぞれのライフスタイルに応じた働きがいを感じられる環境を実現したい

3

## 統合的な多様性

単に個別主義の積み重ねによるだけの多様性ではなく、真に統合的な多様性が認められる社会への発展を後押ししたい

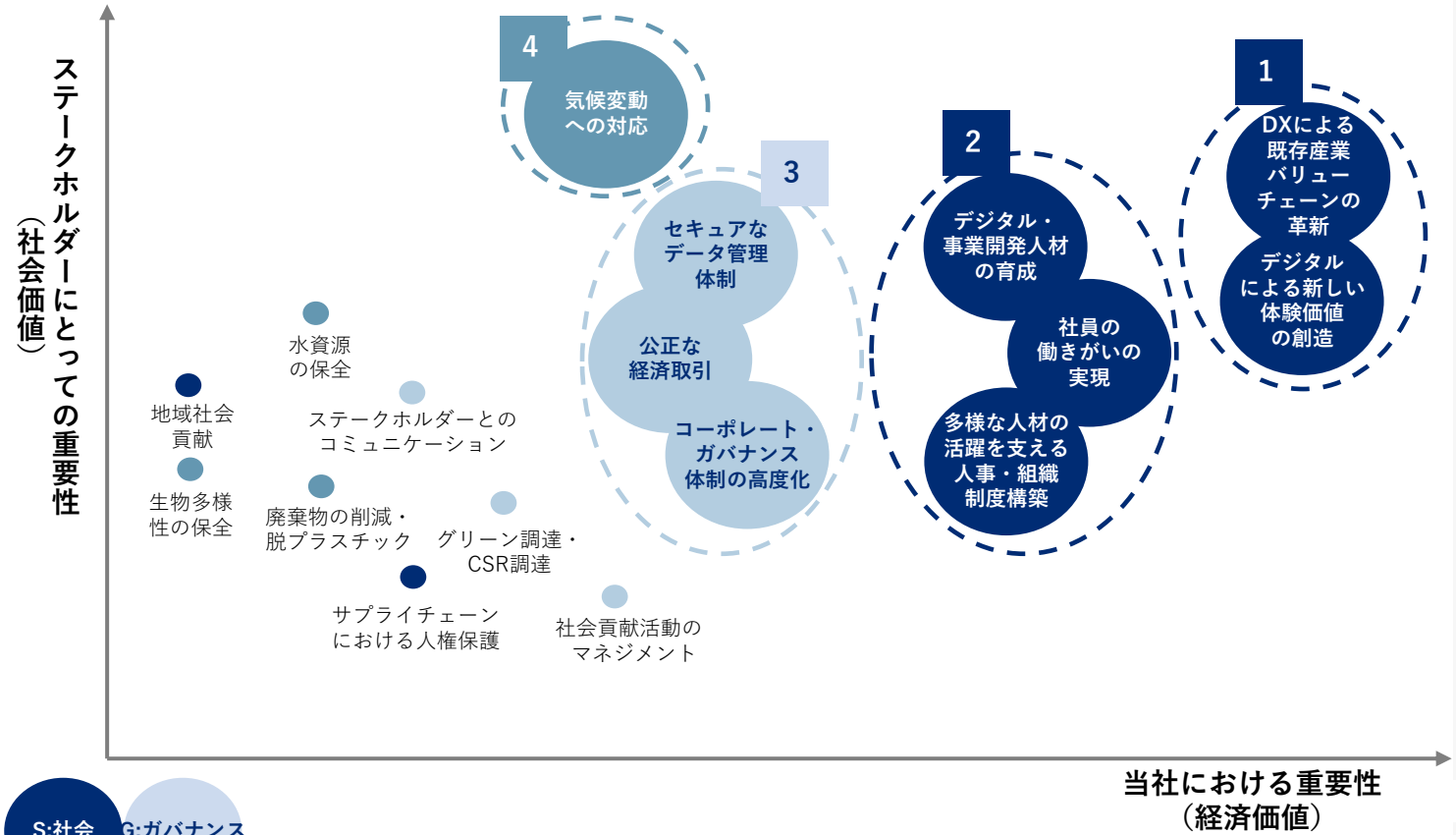


# 当社のサステナビリティ経営におけるマテリアリティ

## マテリアリティ

- 1** 社会：  
DXによる新しいバリューチェーン創出
- 2** 社会：  
BizDev人材の確保
- 3** ガバナンス：  
強固で持続可能な経営システム構築
- 4** 環境：  
気候変動への対応

## マテリアリティ・マップ







# 当社の取り組みの一部を紹介

## E：環境



### 不動産の二次流通および 耐用年数向上の促進

二次流通による社会的な取引の活性化に加え、リフォームによる家の建て替えまでの年数の長期化による廃材の減少に貢献



### オンライン促進による移動に伴う エネルギーやCO<sub>2</sub>の削減

営業活動を始め、オンラインのみでビジネスを  
完結することも可能



### ペーパーレス化への貢献

ウェブ上の集客により  
従来のチラシ作成・配布を削減

## S：社会



### マッチング事業による効率化

知りたい人に対して、より直接的に、  
より多くの必要な情報を届けることへの貢献



### 企業のEC化への貢献

クライアント企業の利益の最大化と、その顧客の利便性の  
追求等、顧客体験・消費体験の向上に貢献

## G：ガバナンス



### 強固なガバナンス体制

今期より、監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行し、  
ガバナンス体制を更に強固に



### リスクマネジメント・ コンプライアンスの徹底

情報セキュリティ、コンプライアンスの  
従業員への研修・啓蒙を継続実施

# 会社概要



# 会社概要

社名	株式会社Speee（英文社名）Speee, Inc.					
代表者	大塚 英樹					
事業内容	レガシー産業DX事業 / DXコンサルティング事業 / 金融DX事業					
創立	2007年11月29日					
資本金	1,488,813千円（2024年9月30日）					
従業員数	591名（2024年9月30日）（派遣社員、業務委託、アルバイトを除く）					
役員	代表取締役	大塚 英樹	取締役	西田 正孝	社外取締役	惠美 早百合
	取締役	久田 哲史	取締役	田口 政実	社外取締役	山中 健児
	取締役	渡邊 昌司	社外取締役	長谷部 潤	社外取締役	高松 悟
所在地	東京都港区六本木三丁目2番1号					



# 経営陣



代表取締役・Founder  
CEO  
大塚 英樹



取締役・Founder  
(株)Datachain CEO  
久田 哲史



取締役  
(株)ThinQ Healthcare CEO  
渡邊 昌司



取締役・COO  
レガシー産業DX  
事業管掌  
田口 政実



上級執行役員  
DXコンサルティング  
事業管掌  
本多 航



取締役・CFO  
経営管理本部管掌  
西田 正孝



専門執行役員  
VP of Engineering  
大場 光一郎



専門執行役員  
CISO(最高セキュリティ責任者)  
伊藤 秀行



専門執行役員  
(株)Datachain CTO  
木村 淳

社外取締役：長谷部 潤  
社外取締役：恵美 早百合  
社外取締役：山中 健児  
社外取締役：高松 悟





# 沿革

2007年 11月	DXコンサルティング事業	株式会社Speee設立。「Webアナリティクス」事業を開始
2013年 10月	DXコンサルティング事業	DSPを中心としたデジタル広告の「トレーディングデスク」事業を開始
2014年 1月	レガシー産業DX事業	中古不動産売却におけるマッチングサービス「イエウール」事業を開始
2015年 12月	レガシー産業DX事業	外装リフォームにおけるマッチングサービス「ヌリカエ」事業を開始
2016年 4月	DXコンサルティング事業	ネイティブアド配信プラットフォーム「UZOU」事業を開始
2018年 3月	金融DX事業	ブロックチェーン技術を基盤としたデータプラットフォーム事業を行う国内子会社株式会社Datachain（現連結子会社）を設立
2018年 10月	DXコンサルティング事業	データインテグレート手法と予測分析技術を活用したマーケティング支援サービス「バントナー」事業を開始
2019年 8月	DXコンサルティング事業	国内子会社株式会社ThinQ Healthcare（現連結子会社）を設立
2020年 7月	DXコンサルティング事業	東京証券取引所JASDAQ市場に上場
2020年 12月	レガシー産業DX事業	介護・福祉領域におけるマッチングサービス「ケアスル」事業を開始
2021年 10月	DXコンサルティング事業	企業のDXコンサルティングサービス「SPEC」事業を開始
2023年 10月	DXコンサルティング事業	国内子会社株式会社ThinQ Healthcareにおいて督促自動化SaaS「コンプル」事業を開始
2023年 9月	金融DX事業	デジタルアセット市場におけるナショナルインフラ構築に向けた株式会社Progmattを共同設立
2024年 9月	金融DX事業	クロスボーダーステーブルコイン送金基盤構築プロジェクト「Project Pax」を開始



# 全社の収益認識に関する会計基準の適用について

- 2022年9月期第1四半期より「収益認識に関する会計基準」を適用
- DXコンサルティングのうち広告関連事業の売上をネット計上に変更

変更前



広告運用額 = 売上

媒体費 = 売上原価

グロス計上

- クライアントから広告運用額を受領し売上として計上
- 広告媒体への広告出稿額を売上原価として計上
- 売上と売上原価をグロスで計上

変更後



広告運用額 - 媒体費 = 売上

ネット計上

- クライアントから広告運用額を受領
- 広告媒体へ広告出稿額を支払い
- 両者を差し引き、ネット金額で売上計上
- 売上総利益以下の金額には影響なし

※当社グループは、2022年9月期第1四半期連結会計期間の期首から「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用しております。本資料は2021年9月期以前のDXコンサルティングセグメントの業績に関して、比較の観点から当該基準を適用したものとして記載しております。