

株式会社Speee（証券コード：4499）



2026年9月期第3四半期 決算説明資料

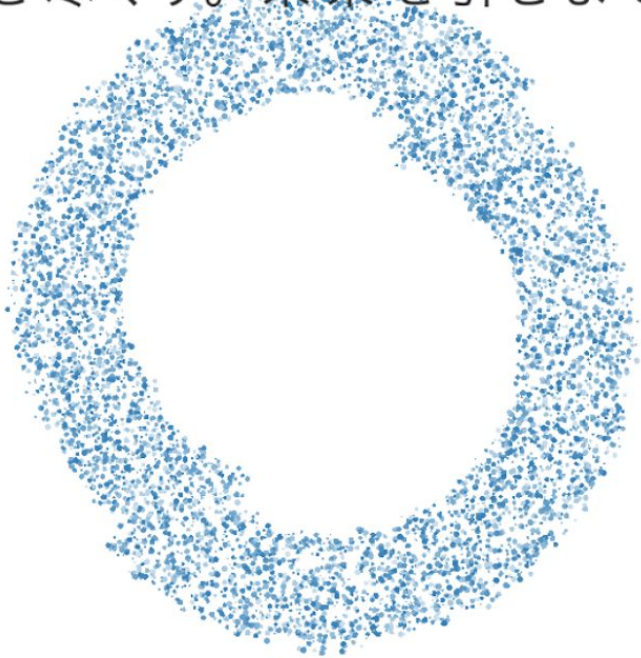
2026年8月14日

1	業績予想の上方修正 および 2026年9月期 第3四半期 業績	P04
2	成長戦略	P19
3	Appendix	P23



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。

業績予想の上方修正 および

2026年9月期 第3四半期 業績



全社の2026年9月期 修正後業績予想

- 金融DXの採用効率改善とAI活用による開発効率向上、レガシー産業DXの事業効率改善に伴う営業利益実績を鑑み、各段階損益を上方修正

単位：百万円	25年9月期実績	26年9月期当初予想		26年9月期修正後予想		
			前期比		当初予想比	前期比
売上高	16,435	17,000	+3.4%	17,000	-	+3.4%
金融DX	0	0	-	25	-	-
レガシー産業DX	11,329	11,468	+1.2%	11,500	+0.3%	+1.5%
DXコンサルティング	5,119	5,550	+8.4%	5,528	△0.4%	+8.0%
営業利益	△685	△1,704	-	△1,193	-	-
金融DX	△1,264	△2,157	-	△1,760	-	-
レガシー産業DX	976	948	△3.0%	1,330	+40.3%	+36.1%
DXコンサルティング	1,835	1,806	△1.6%	1,213	△32.8%	△33.9%
コーポレート・その他	△2,233	△2,301	-	△1,977	-	-
経常利益	△661	△1,698	-	△1,188	-	-
EBITDA	△544	△1,575	-	△1,103	-	-
当期純利益	△950	△2,079	-	△1,455	-	-



エグゼクティブサマリー

全社	売上高 4,416百万円	YoY +7.9%	進捗率 74.0%	
	営業利益 △219百万円	YoY -- %	進捗率 -- %	
	売上高	営業利益	事業環境	事業状況
金融DX	13百万円 (YoY --%)	△441百万円 (YoY --%)	国内外でステーブルコイン・トークン化預金の取り組みが進展。内閣府の骨太方針2026において、オンチェーン金融の推進方針が明記。	コンサルティング売上を計上。採用効率改善やAI活用による開発効率向上により、人件費・採用費が計画を下回り営業利益が上振れて進捗。
レガシー産業DX	3,069百万円 (YoY +6.7%)	502百万円 (YoY +198.1%)	AIの普及に伴い、ユーザーの集客経路が変化。企業のDXニーズは旺盛。	売上高は過去最高を更新。集客効率が改善し、営業利益もYoYで増加。引き続き顧客ターゲットの拡大と集客効率の改善を進める。S O M P Oホールディングス株式会社と合併会社の設立に向け、最終契約を締結。
DXコンサルティング	1,355百万円 (YoY +11.1%)	125百万円 (YoY △66.0%)	企業のAI利活用の進展に伴い、引き続きDXコンサルティングニーズは旺盛。	売上高はYoYで増加。コンサルティング領域の拡張に向けた投資拡大により、営業利益はYoYで減少。Spiral Partners傘下に新たに2社設立。



全社の損益計算書サマリー

- 売上は通期計画どおり
- レガシー産業DXと金融DXの営業利益が計画比で上振れ、通期予想を上方修正

単位：百万円	3Q 実績	比較				進捗	
		前年同期		前四半期		修正後 通期 会社予想	進捗率
		実績	増減率	実績	増減率		
売上高	4,416	4,093	+7.9%	4,287	+3.0%	17,000	74.0%
営業利益	△219	△363	-%	△174	-%	△1,193	-%
経常利益	△202	△356	-%	△219	-%	△1,188	-%
EBITDA	△167	△330	-%	△184	-%	△1,103	-%
四半期純利益	△277	△357	-%	△301	-%	△1,455	-%



コスト内訳

- 金融DXの採用効率改善やAI活用による開発効率向上により、人件費と採用費が計画を下回る
- レガシー産業DXの集客効率改善に伴い広告宣伝費率が低下

単位：百万円

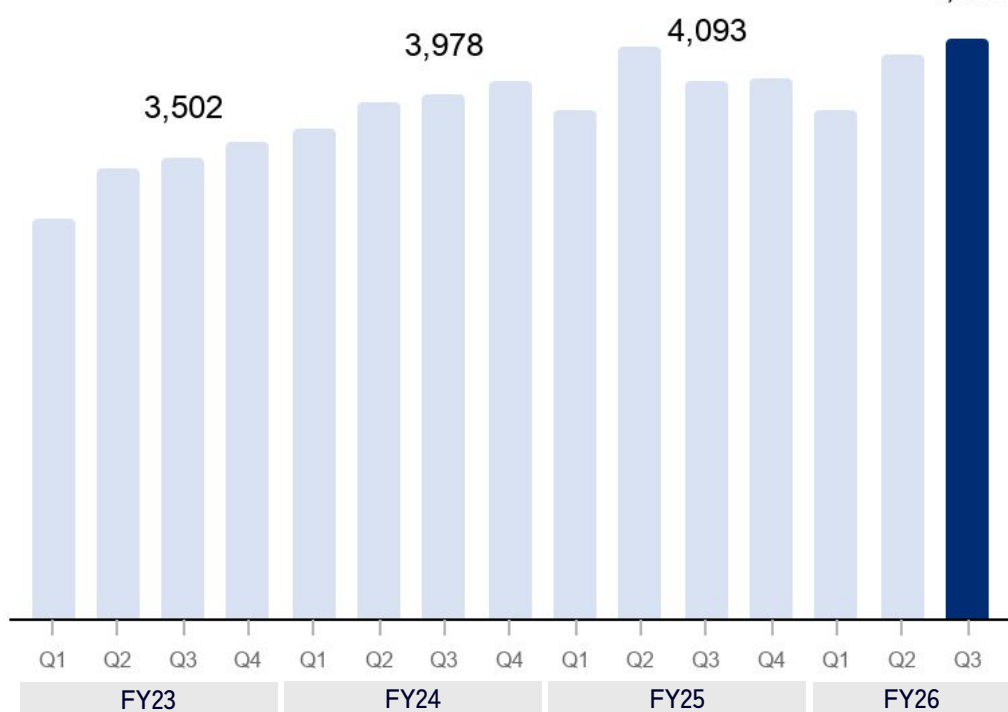
	実績	比較			
		前年同期		前四半期	
		実績	増減率	実績	増減率
広告宣伝費	1,837	2,025	△9.2%	1,771	+3.8%
人件費	1,472	1,278	+15.2%	1,363	+8.1%
業務委託費	599	450	+33.2%	552	+8.5%
IT関連費用	283	229	+23.7%	262	+8.2%
地代家賃	79	113	△29.6%	77	+3.5%
採用費	107	107	△0.6%	152	△29.8%
その他費用	208	252	△17.4%	202	+3.3%
合計	4,590	4,457	+3.0%	4,381	+4.8%

1. 業績予想の修正 および 2026年9月期 第3四半期 業績

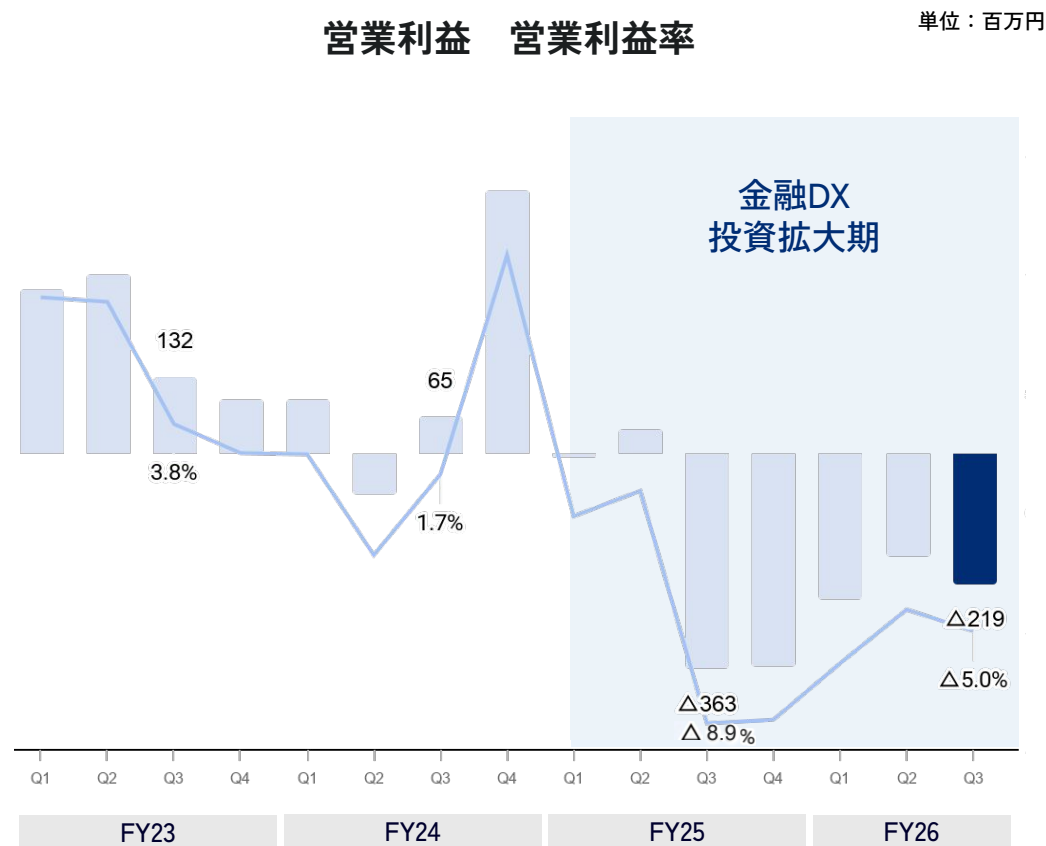
全社の売上高・営業利益

- 売上高は過去最高を更新
- レガシー産業DXの増益により、金融DXへの積極投資を継続しつつも全社営業損失はYoYで縮小

売上高 単位：百万円



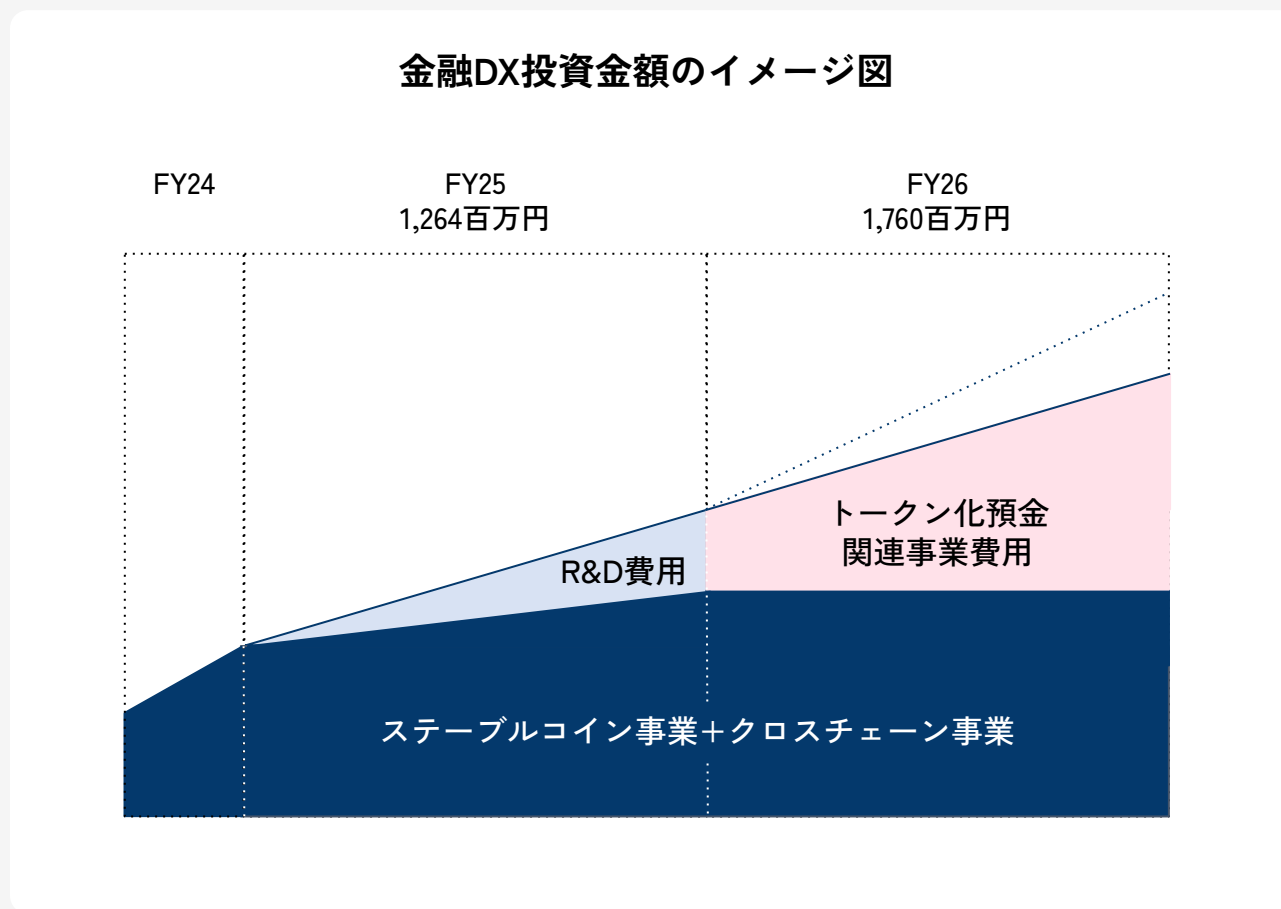
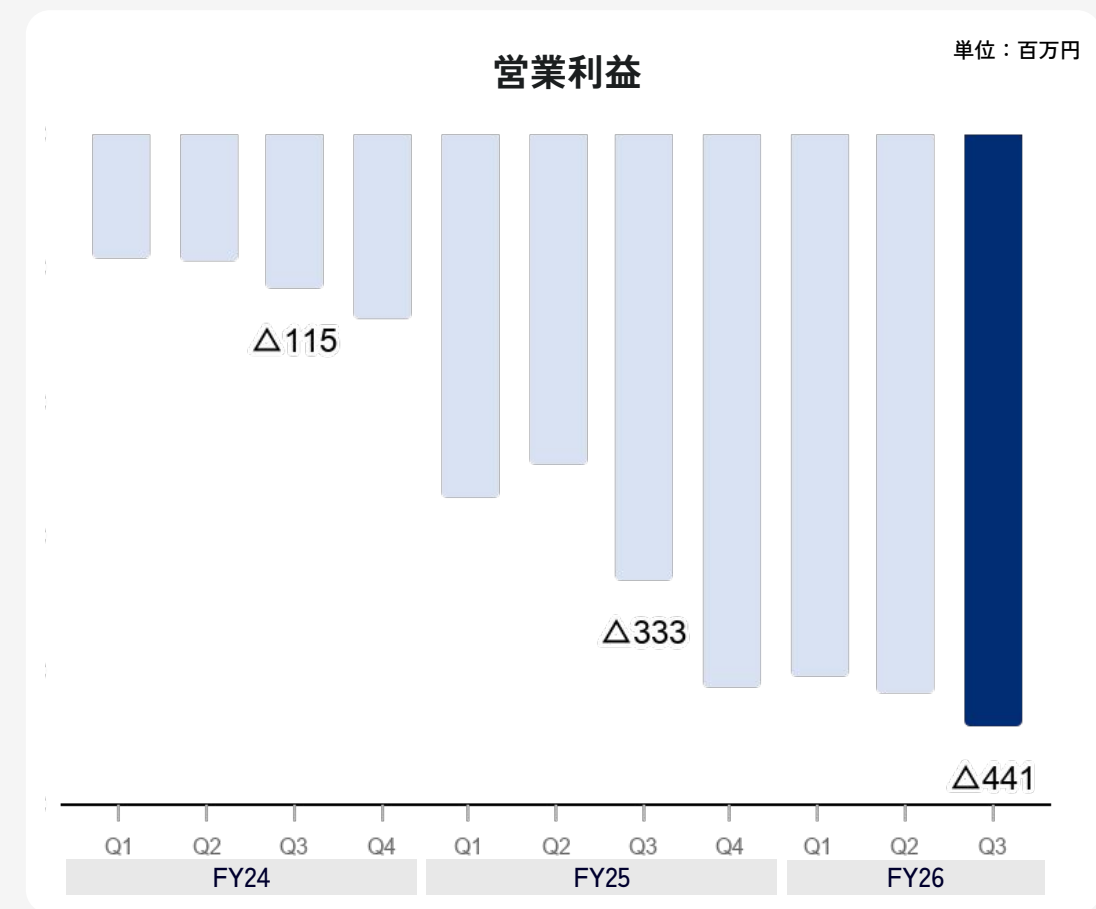
営業利益 営業利益率 単位：百万円





金融DXの売上高・営業利益

- コンサルティング売上の計上により、売上は13百万円
- 採用効率改善やAI活用による開発効率向上により、人件費・採用費が計画比で下回り営業損失は441百万円



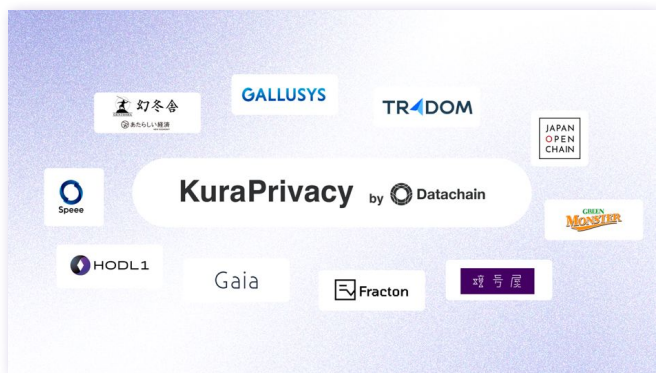


金融DX事業 - トピックス

オンチェーンプライバシー基盤

「KuraPrivacy」

初期ローンチパートナープログラムを開始



10社の初期ローンチパートナーが参画、
法人利用に向けたユースケース検証
及びプロダクト開発を本格化

三菱UFJ銀行の

オンチェーン金融インフラ構築に向けた
技術アドバイザリーを開始



三菱UFJ銀行に対し、
ステーブルコインをはじめとする
オンチェーン金融インフラの技術基盤構築に
向けた技術アドバイザリーを開始

法人向けWeb3ウォレット

「Datachain Wallet」

先行評価版をローンチ



オンチェーン金融を
法人業務として安全に。

業界初^{*} Passkey・オンチェーンプライバシーを統合した、
エンタープライズ向けWeb3ウォレット

承認・権限管理、プライバシー保護など、
法人業務に必要な機能を備える
「Datachain Wallet」の先行評価版を提供



金融DX事業 - デジタルアセット市場の外部環境トピックス

■ オンチェーン金融を巡る官民の動きが活発化し、社会実装に向けた機運が一段と高まる

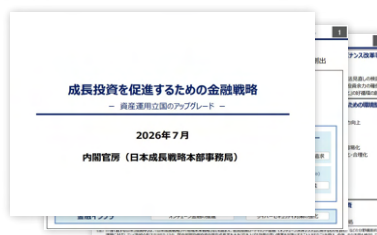
3メガバンク、
共同発行SCの協議会設置に向け
基本合意



三菱UFJ銀行、みずほ銀行、三井住友銀行は、
2026年度中の実取引開始を目指し、
運営・制度設計・ガバナンス等を検討する
協議会の設置に向け基本合意。

出典：三菱UFJ銀行・みずほ銀行・三井住友銀行－3行共同発行ステーブル
コインの2026年度中の実取引の開始と協議会の設置について

内閣府、
「成長投資を促進するための金融戦略」公表



内閣府の「骨太方針2026」とあわせて
「成長投資を促進するための金融戦略」が公表。
SCやトークン化預金を含むオンチェーン金融について、
社会実装の推進と制度・利用環境の整備を明記。

出典：内閣官房－成長投資を促進するための金融戦略
－資産運用立国のアップグレード－

SBIグループと Startale Group、
「JPYSC」の先行提供を開始



SBI新生信託銀行が、
国内初※の信託型円建てSC「JPYSC」を発行。
SBI VCトレードの口座内に限定して
先行提供を開始。

出典：SBIホールディングス－SBIグループおよびStartale Groupによる、
国内初の信託型円建てステーブルコイン「JPYSC」の提供開始に関するお
知らせ

※2026年6月24日時点、SBIグループ調べ



レガシー産業DXの売上高・営業利益

- 集客経路およびビジネスプロセスの精緻化により売上高は過去最高を更新
- 集客効率を改善し、営業利益も大幅に増加

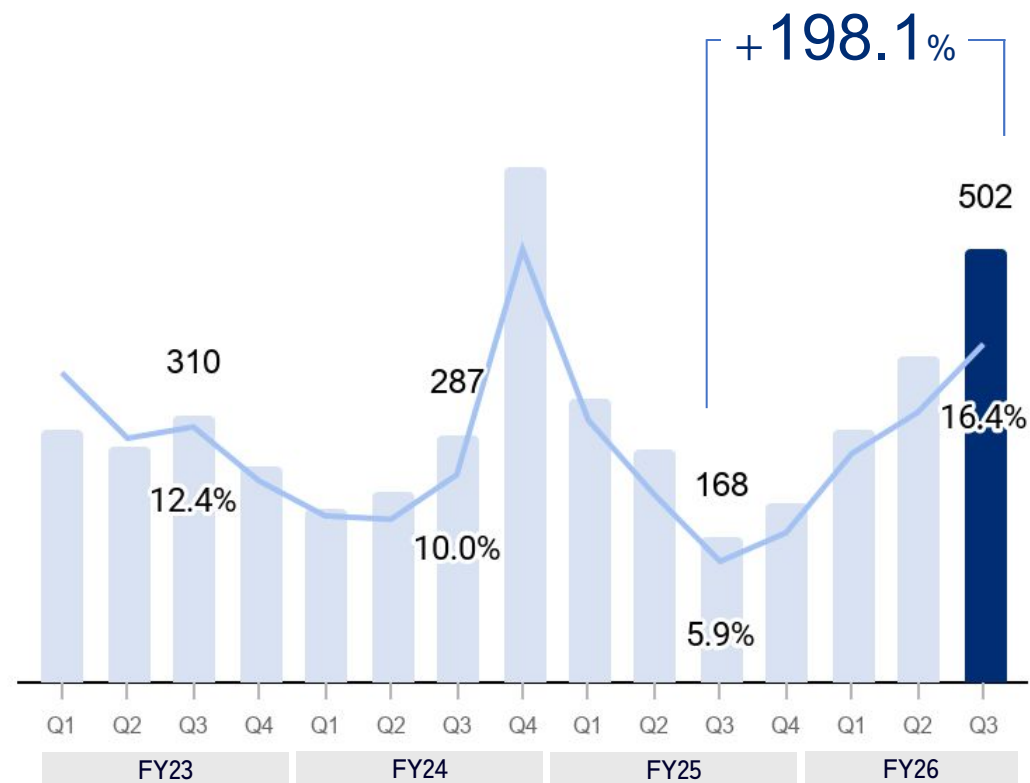
売上高

単位：百万円



営業利益 営業利益率

単位：百万円

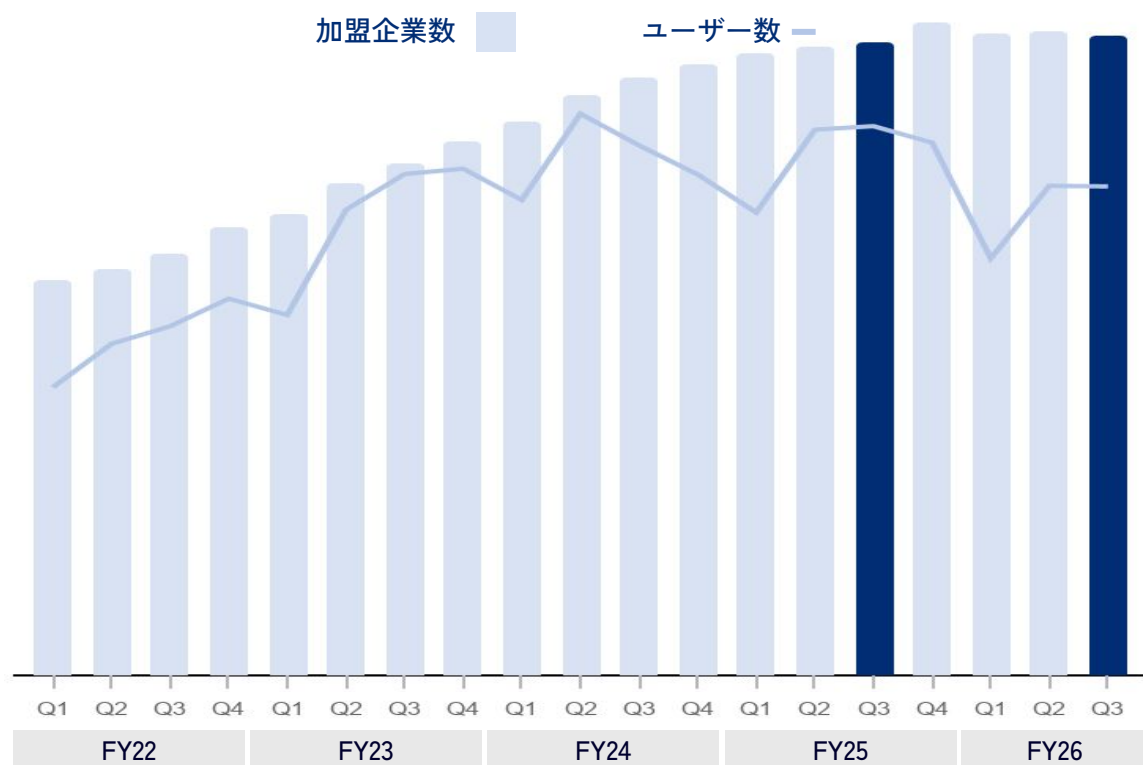




レガシー産業DXの主要KPI

- 加盟企業数はYoYで増加し、プロダクトの提供企業数も増加
- ユーザー獲得数はYoYで減少するも、獲得後の遷移率と単価が上昇

加盟企業数及びユーザー数推移



加盟企業数 YoY+0.9 %

- 各領域の新規顧客開拓が進み、加盟企業数がYoYで増加
- 新規プロダクトの提供企業数は増加傾向

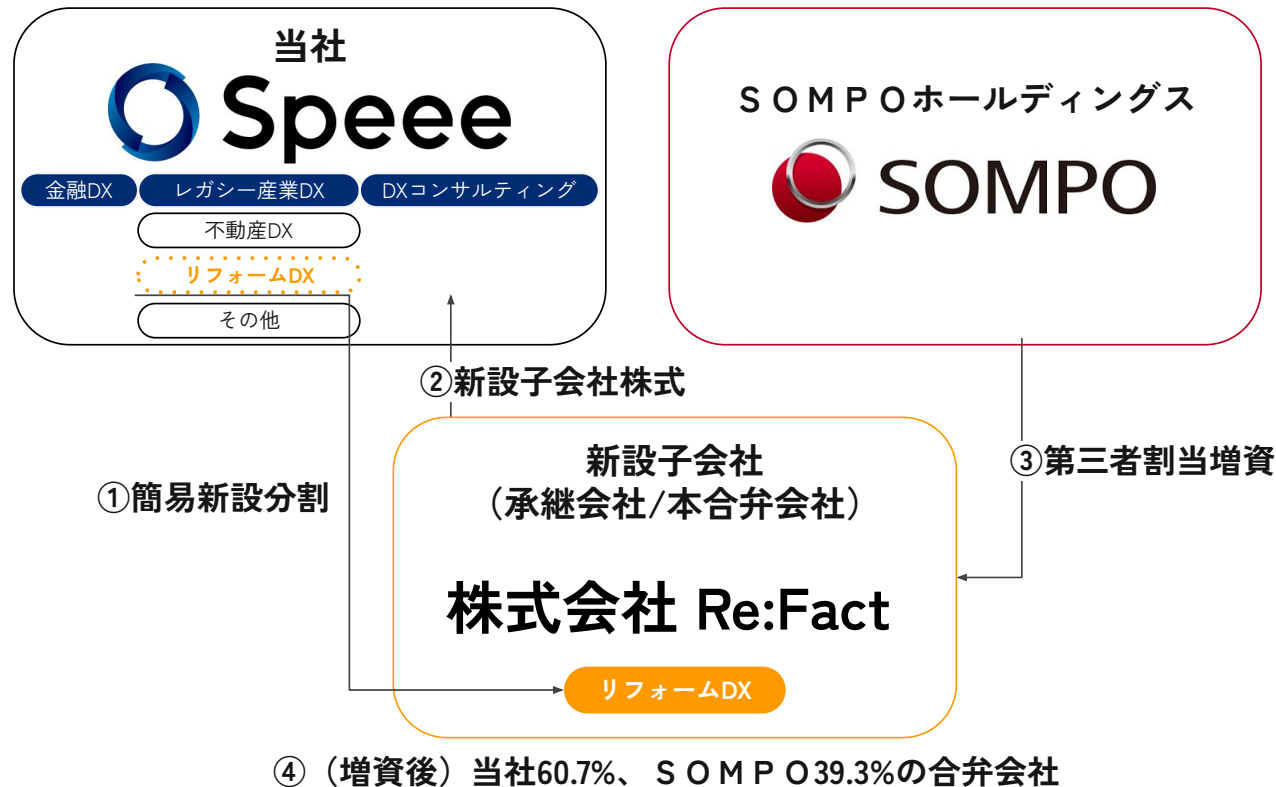
ユーザー数 YoY△11.0%

- 集客の最適化に伴い、当Qでのユーザー獲得数は減少
- 引き続き集客アセットの最適化を推進中



レガシー産業DX - トピックス

- SOMPOホールディングスとの合併会社設立に向け最終契約を締結
- 両社の強みを活かし、災害時の保険契約者の負担軽減とリフォーム業界の健全な発展を目指す



バリュエーションと出資予定額

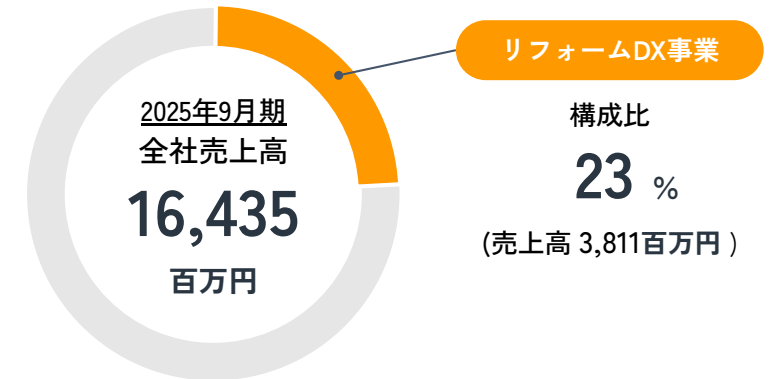
ポストバリュエーション

4,613 百万円

SOMPO ホールディングスからの出資予定額

1,812 百万円

リフォームDX事業の売上割合



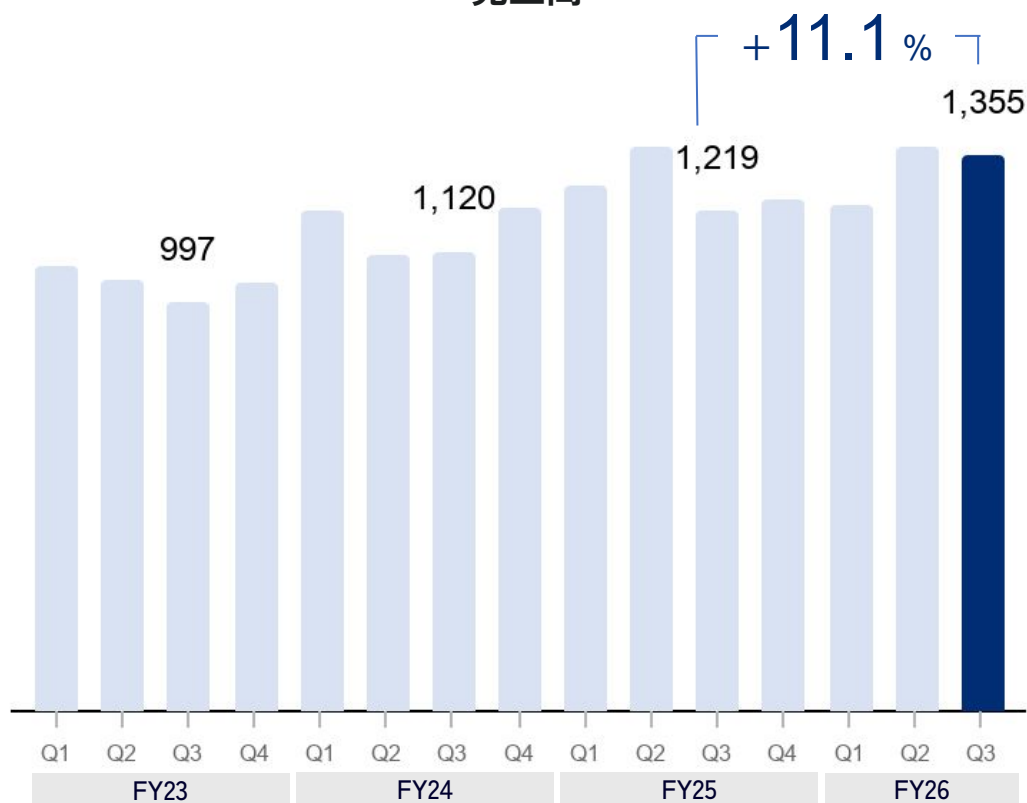


DXコンサルティングの売上高・営業利益

- 売上高はYoYで増加
- 子会社Spiral Partners、ThinQ Healthcareへの投資拡大により、営業利益はYoYで減少

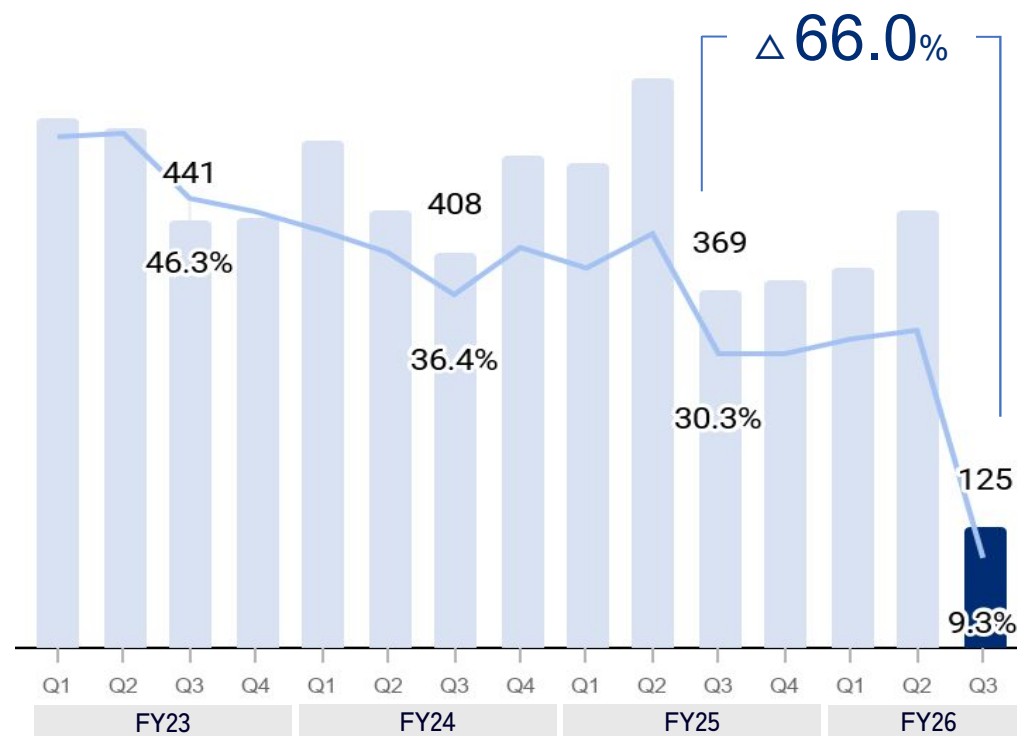
売上高

単位：百万円



営業利益 営業利益率

単位：百万円

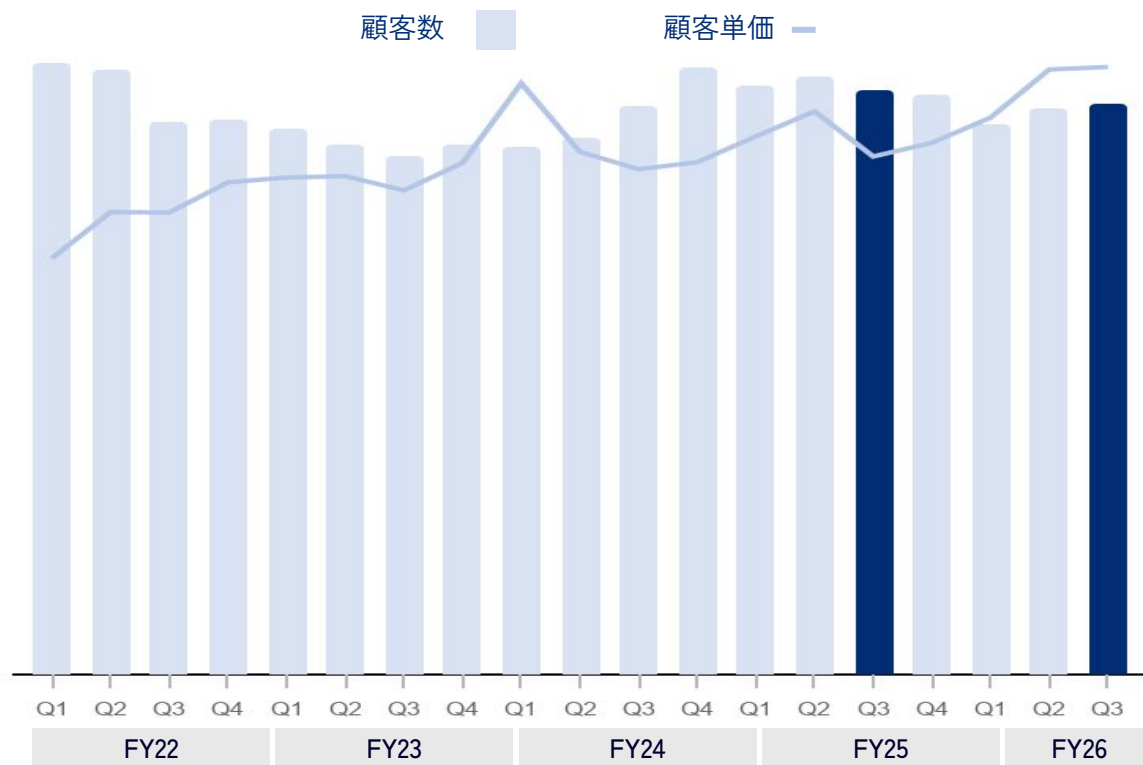




DXコンサルティングの主要KPI

- 顧客数はYoYで減少するも、通期計画どおりの進捗
- 新規受注単価の上昇により顧客単価はYoYで上昇

コンサルティング顧客数及び顧客単価推移



顧客数 YoY $\Delta 2.1$ %

- 顧客ニーズの多様化に対応すべく、引き続き提供ソリューションの拡張とセールスインેબルメントの強化に取り組む

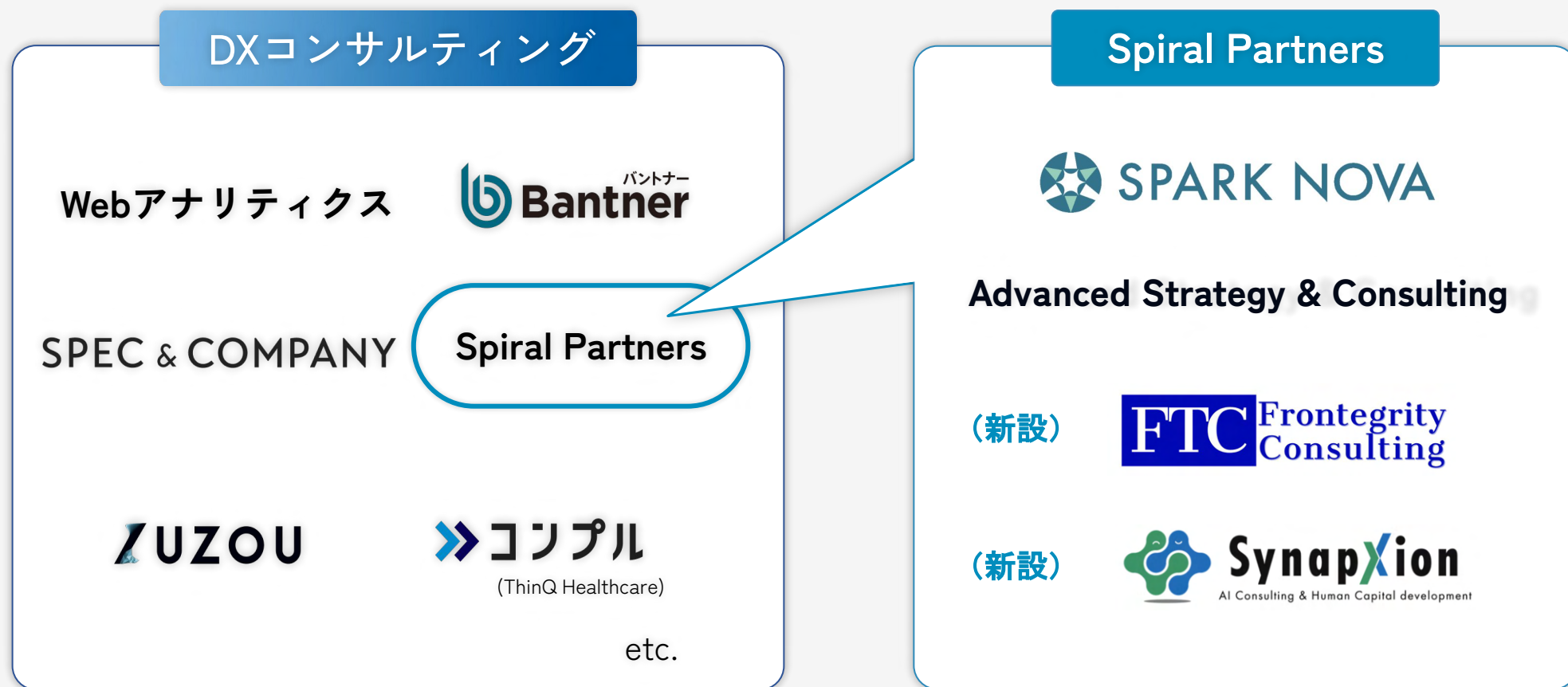
顧客単価 YoY +17.2 %

- ソリューションラインナップの拡張が奏功し顧客単価は継続的に上昇



DXコンサルティング - トピックス

- AI時代に即したコンサルティングソリューションの拡張に向け、Spiral Partners傘下に新たに2社を設立し計4社体制に。ハイレイヤー人材の体制を強化し、さらなる高単価案件拡大に対応。



成長戦略



全社の成長戦略

- レガシー産業DX・DXコンサルティングの高成長に加え、
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

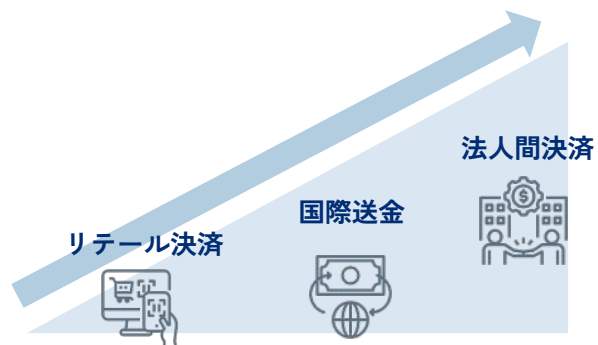
創業来培ったデータ分析力をいかし
DXコンサルティングを推進



各セグメントの成長戦略

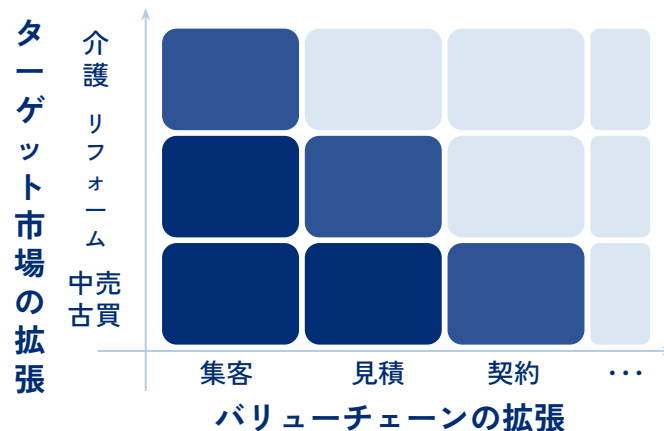
- レガシー産業DX及びDXコンサルティングは、持続的な成長を目指す
- 金融DXは、ステーブルコイン等デジタルアセット関連のプロダクト開発投資を実行

金融DX



ステーブルコインを活用した国際送金事業と、トークン化預金関連事業を展開し、急拡大する両市場での収益拡大を目指す。

レガシー産業DX



2025年9月期に売上110億円規模に到達。300億円規模を見据えて、ターゲット市場とバリューチェーンのカバー領域を拡張すべく、新規プロダクト開発及びマーケティング投資を行う。

DXコンサルティング

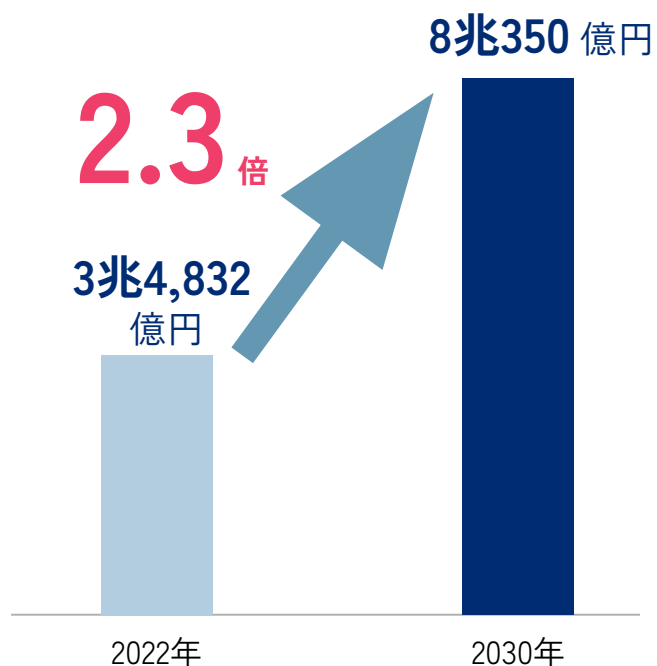


2025年9月期に売上50億円規模に到達。100億円規模を見据えて、マーケティングコンサルティング領域に加え、企業支援の事業領域の拡大のため、人材投資及びAI投資を行う。

DX市場全体の成長ポテンシャル

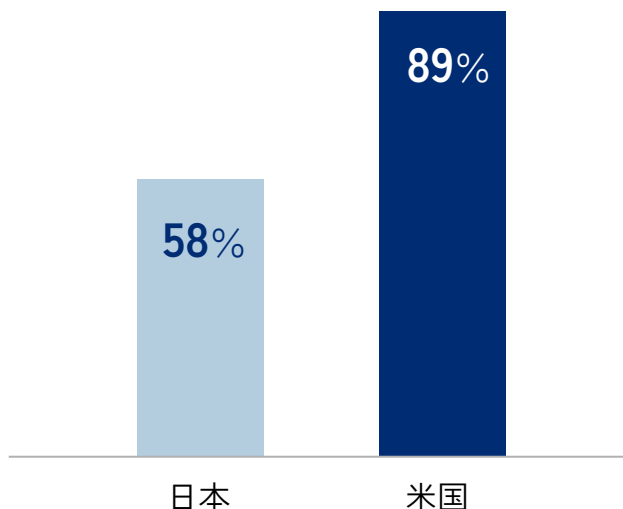
■ 当社が対象とするDX市場はポテンシャルの大きい成長市場

市場規模の成長



※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」

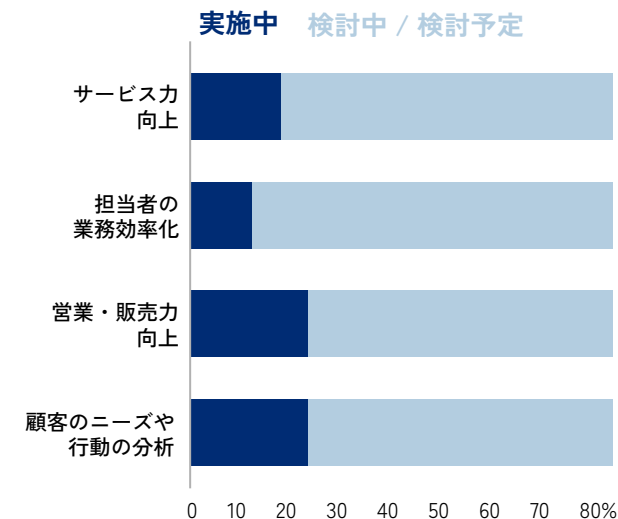
企業のDX取組みの成果の国際比較
国内企業におけるDX取組みは増加も
成果はまだ米国の2/3以下



※出典：独立行政法人情報処理推進機構「DX白書2023」

企業のDXへの取組み状況

今後、多岐にわたる業務で
取り組みが大幅に増加する



※出典：野村総合研究所「IT活用実態調査(2017年)」

Appendix

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	金融DX事業 / レガシー産業DX事業 / DXコンサルティング事業					
創立	2007年11月29日					
資本金	2,996,111千円（2026年6月30日）					
従業員数	697名（2026年6月30日）（アルバイト/パートタイマーを含み、派遣社員を除く）					
役員	代表取締役 取締役 取締役	大塚 英樹 久田 哲史 渡邊 昌司	取締役 取締役 社外取締役	西田 正孝 田口 政実 長谷部 潤	社外取締役 社外取締役 社外取締役	恵美 早百合 山中 健児 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
金融DX事業管掌
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	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	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	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	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	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	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	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	国内子会社株式会社ThinQ Healthcare（現連結子会社）を設立
2020年 7月		東京証券取引所JASDAQ（現 東京証券取引所 スタンダード）市場に上場
2020年 12月	レガシー産業DX	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	企業のDXコンサルティングサービス「SPEC」事業を開始
2023年 9月	金融DX	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
2023年 10月	DXコンサルティング	督促自動化SaaS「コンプル」事業を開始
2024年 9月	金融DX	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
2025年 10月	DXコンサルティング	国内子会社株式会社Spiral Partners（現連結子会社）を設立
2025年 11月	金融DX	トークン化預金関連事業を開始
2026年 8月	レガシー産業DX	SOMPOホールディングスとの合併会社化に向け株式会社Re:Factを設立



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記載しております。

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

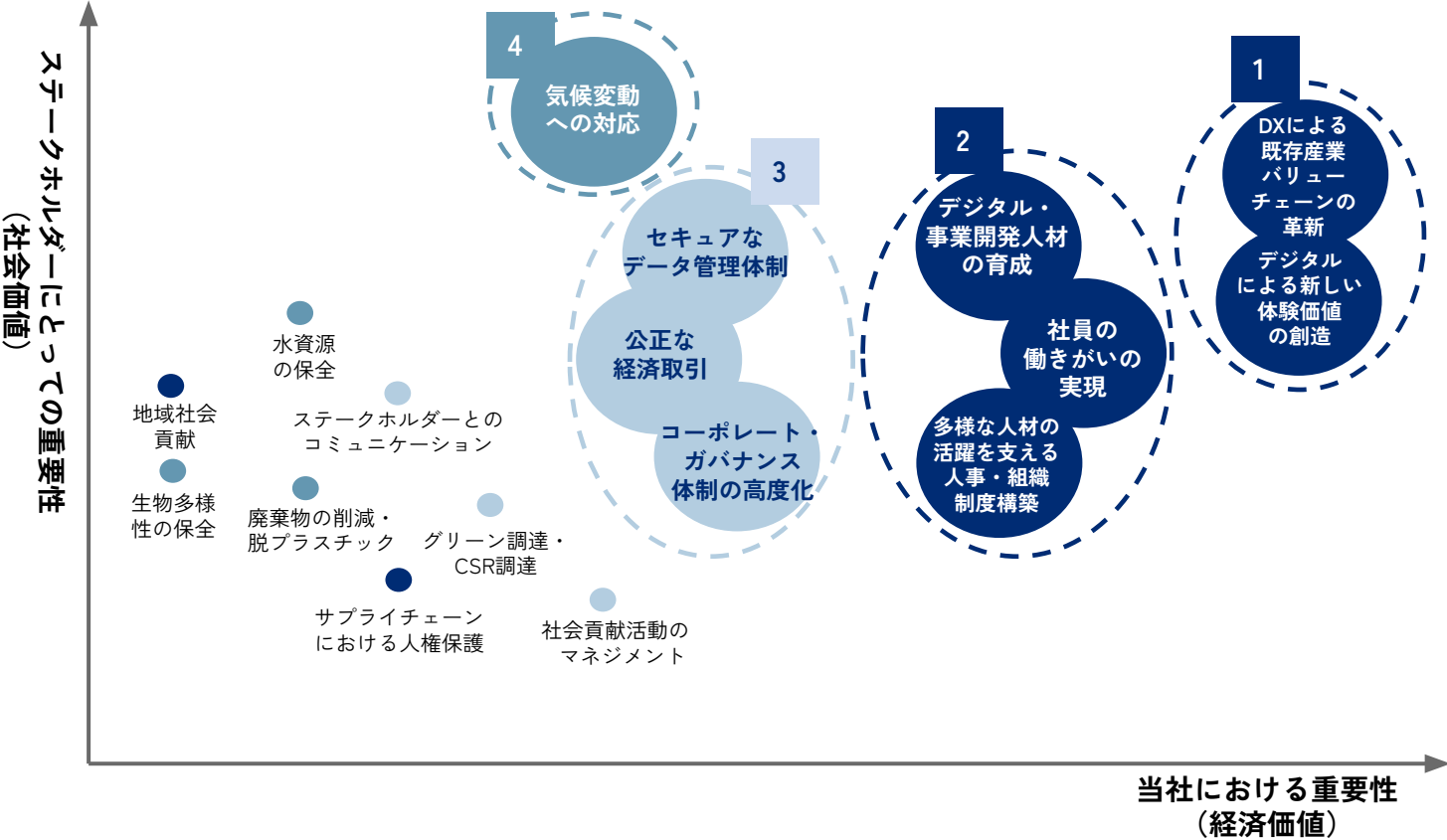
社会：
BizDev人材の確保
- 3

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



不動産の二次流通及び 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CO₂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

事業概要



事業セグメントについて

金融DX

ステーブルコイン

クロスチェーンインフラ

トークン化預金関連

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

レガシー産業DX

不動産DX

リフォームDX

その他

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

DXコンサルティング

Webアナリティクス

パートナー

SPEC

トレーディングデスク

アドプラットフォーム

ThinQ Healthcare

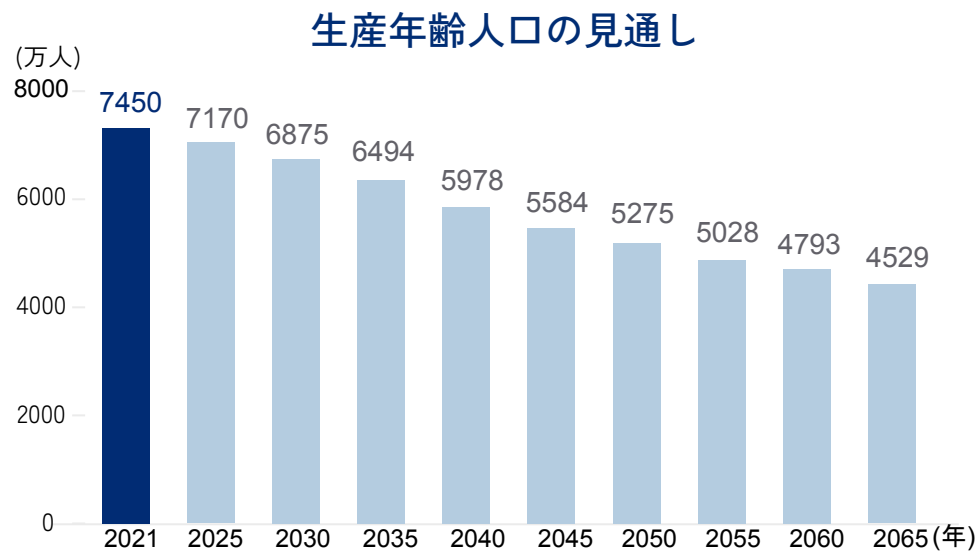
Spiral Partners

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



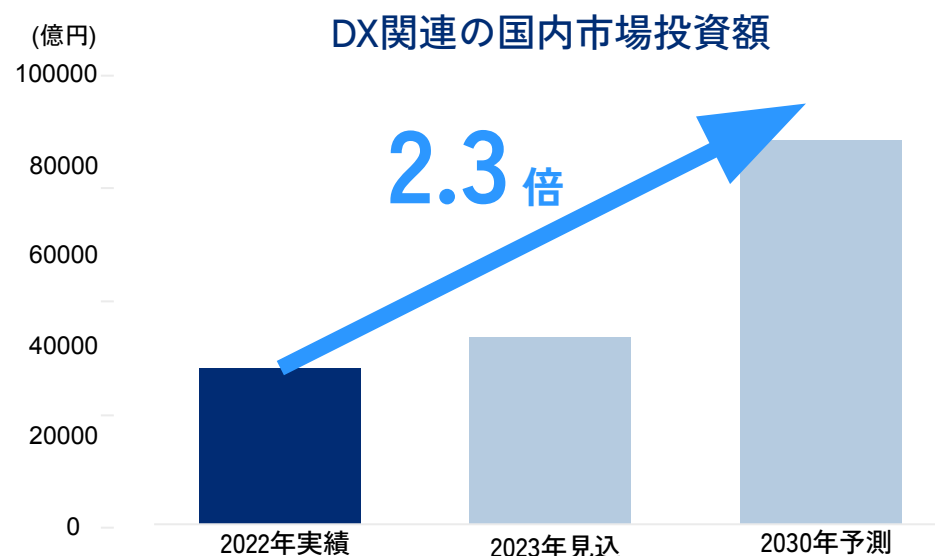
Speedeの考えるDX

- 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



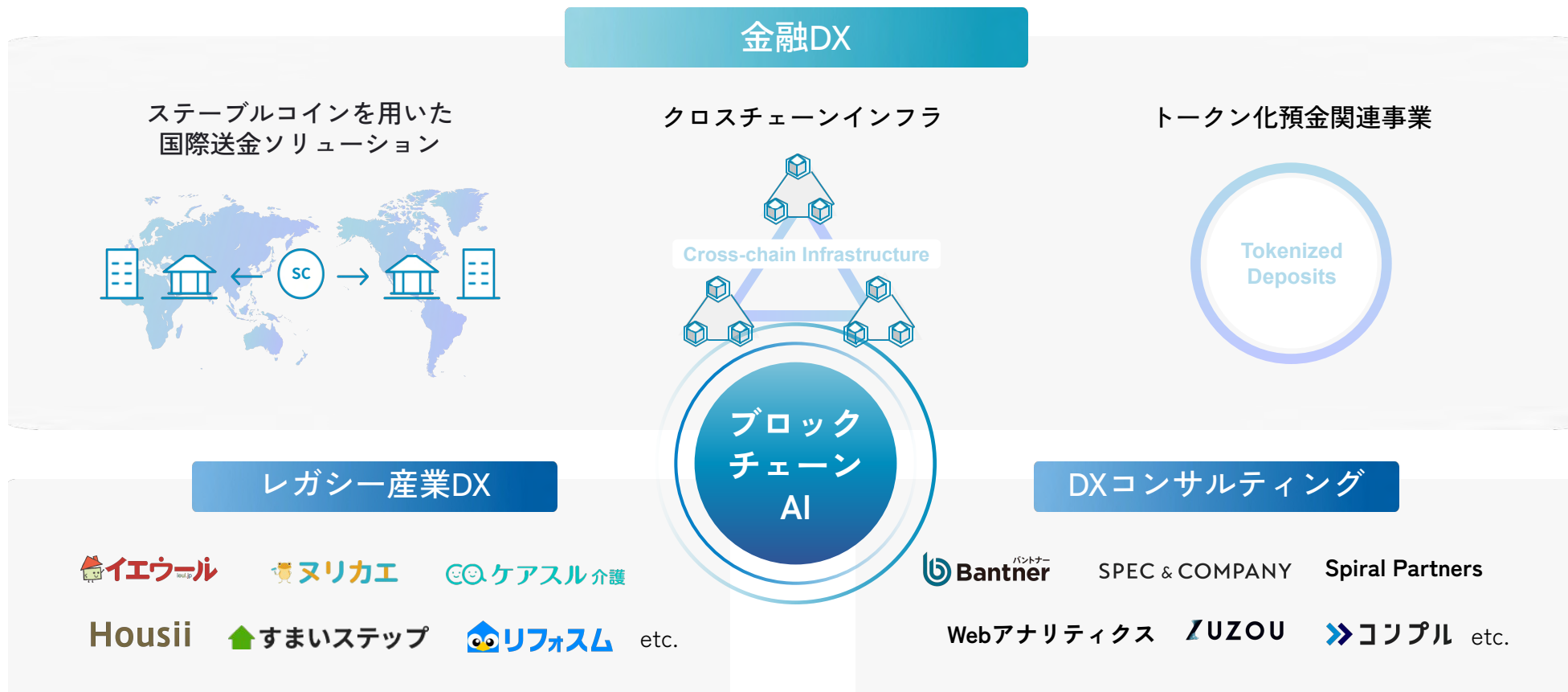
出典：富士キメラ総研「2024 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」

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

事業概要

戦略投資事業

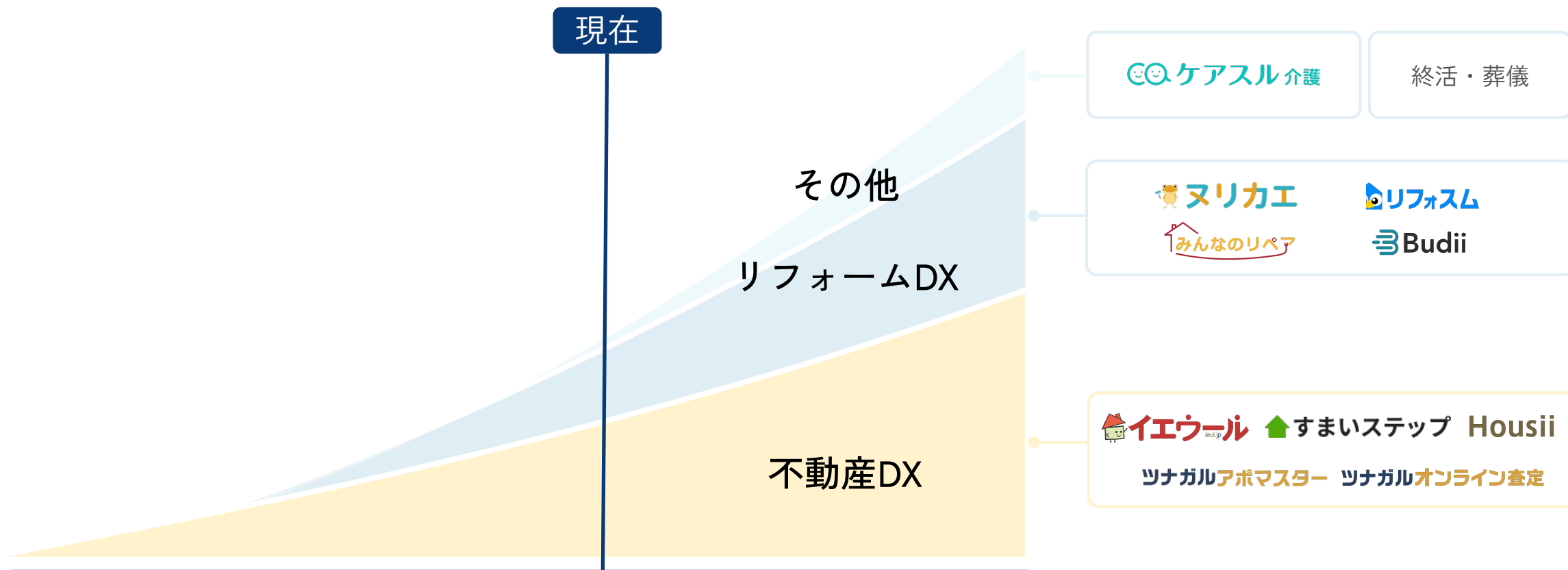
基幹事業



ブロックチェーンやAIの社会実装により、産業DXを推進

レガシー産業DXの今後の成長の考え方

- 不動産・リフォーム・介護の領域で、同じビジネスモデルにて展開
- 各領域において複数のサービス・プロダクトを提供する





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

SAM

マンション・戸建

中古売買
オンライン市場

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

TAM

マンション・戸建

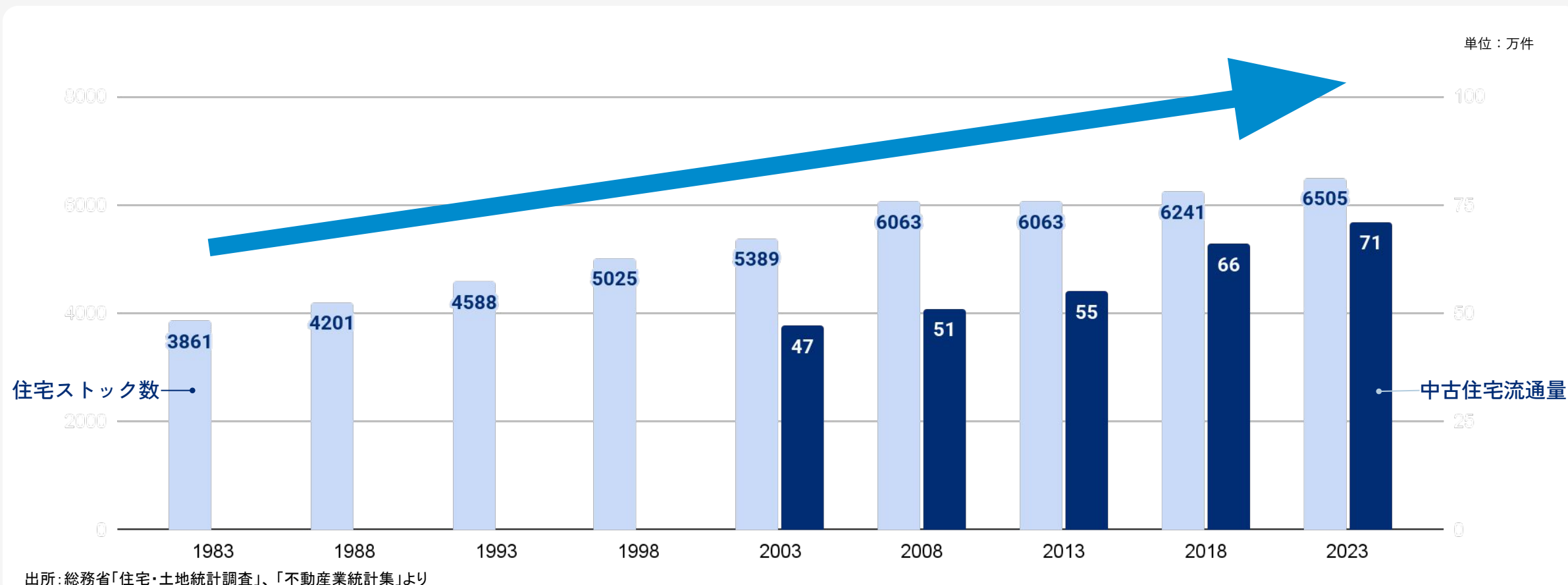
中古売買市場

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：「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

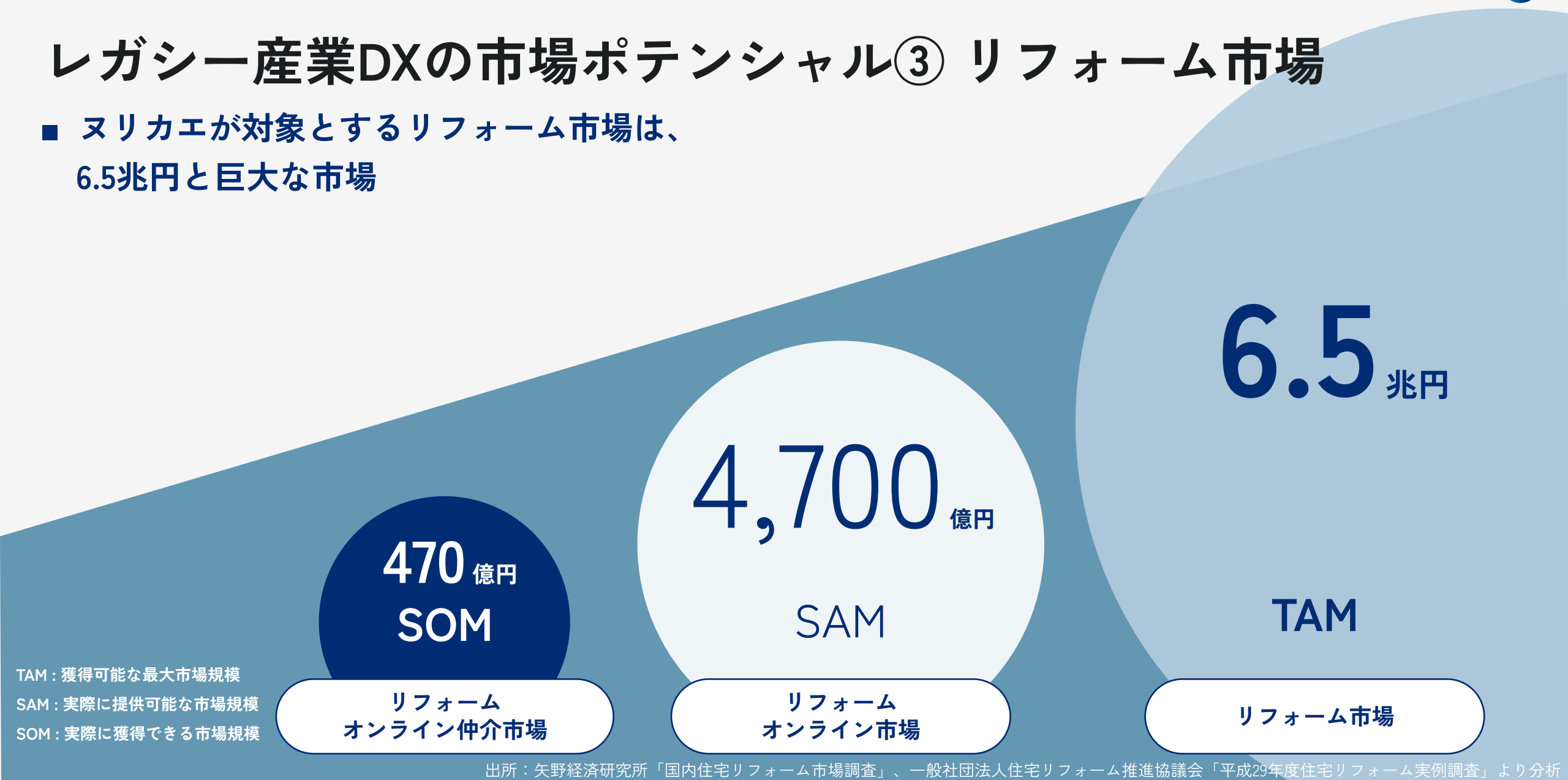
- 中古売買市場のベースとなる住宅ストック数は毎年積み上がり、近年流通量の増加が加速している





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



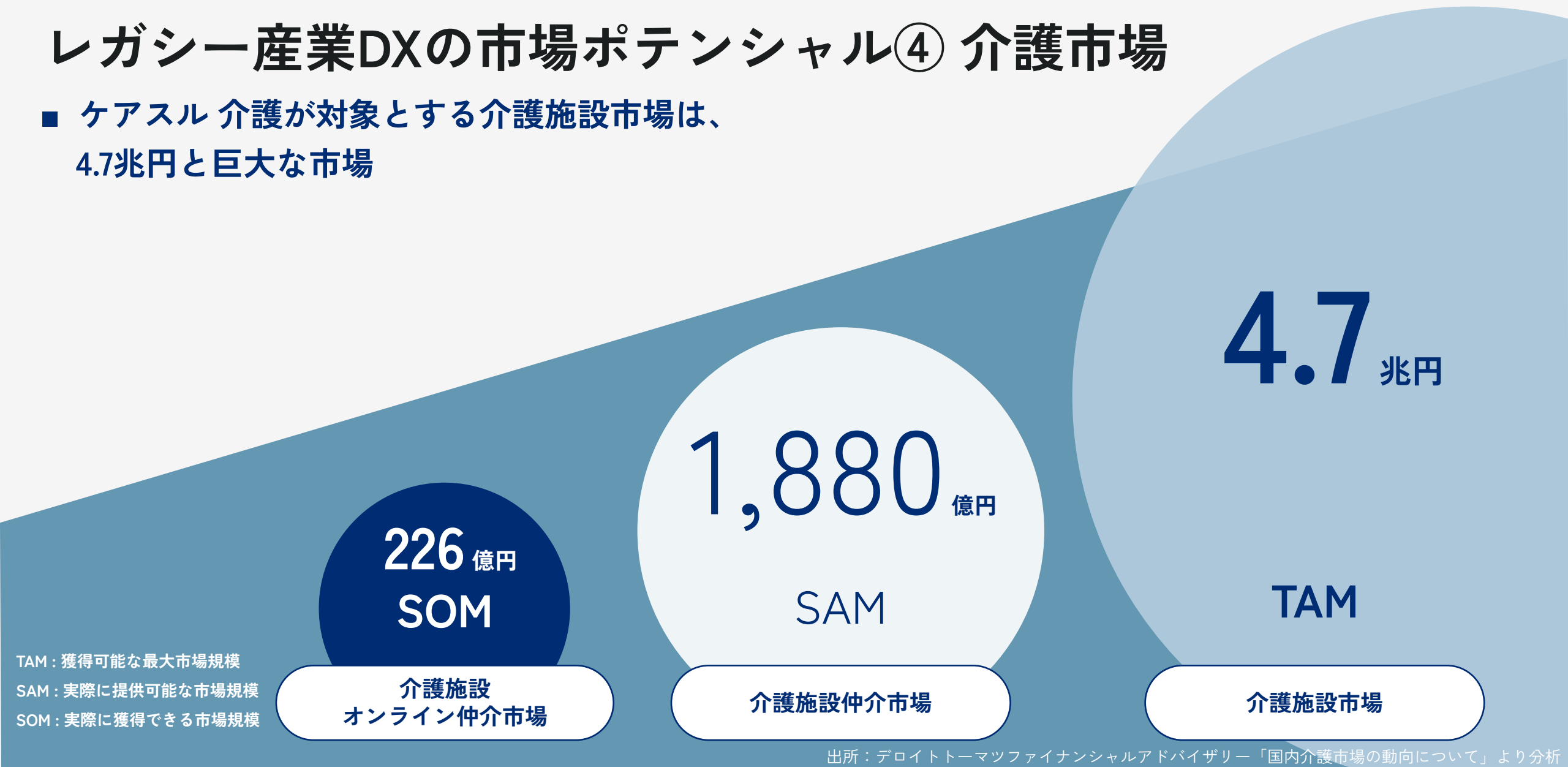
TAM : 獲得可能な最大市場規模
SAM : 実際に提供可能な市場規模
SOM : 実際に獲得できる市場規模

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

- ケアスル 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

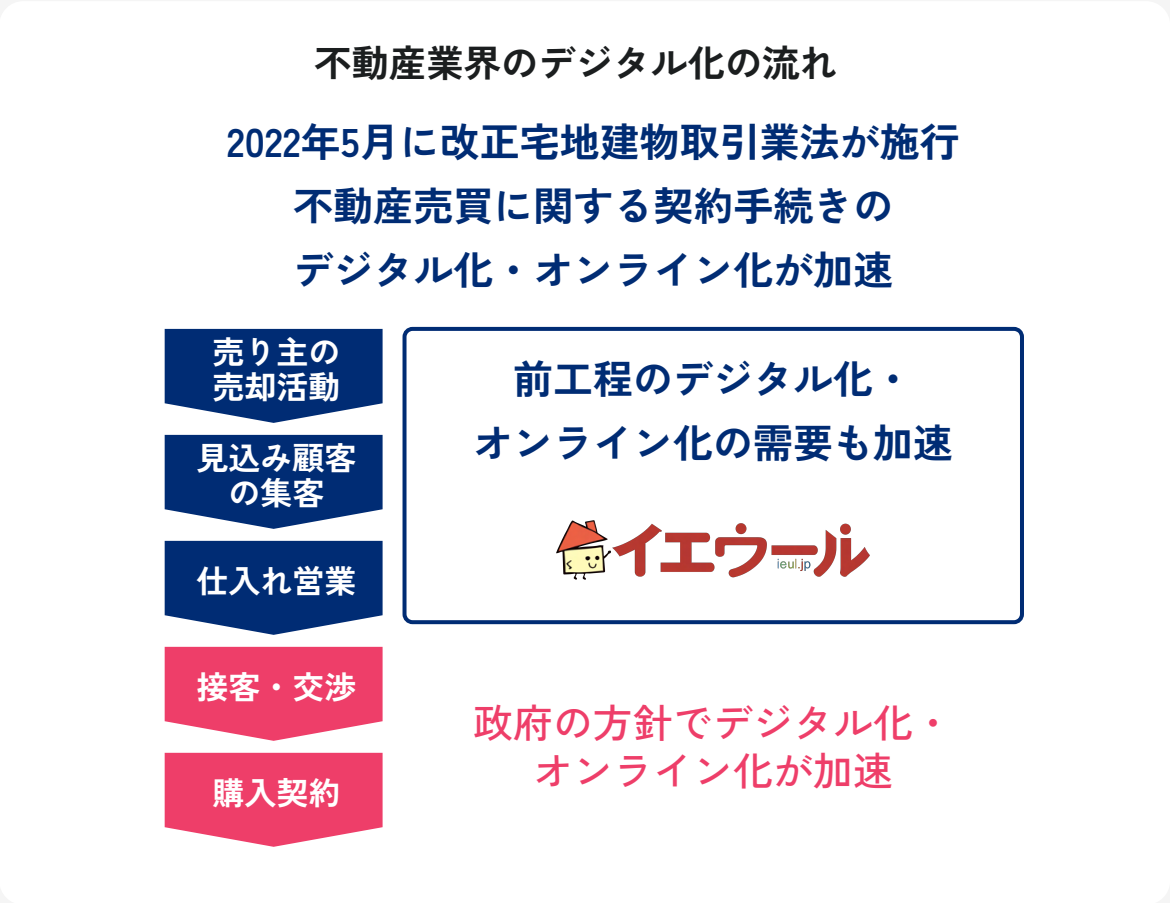
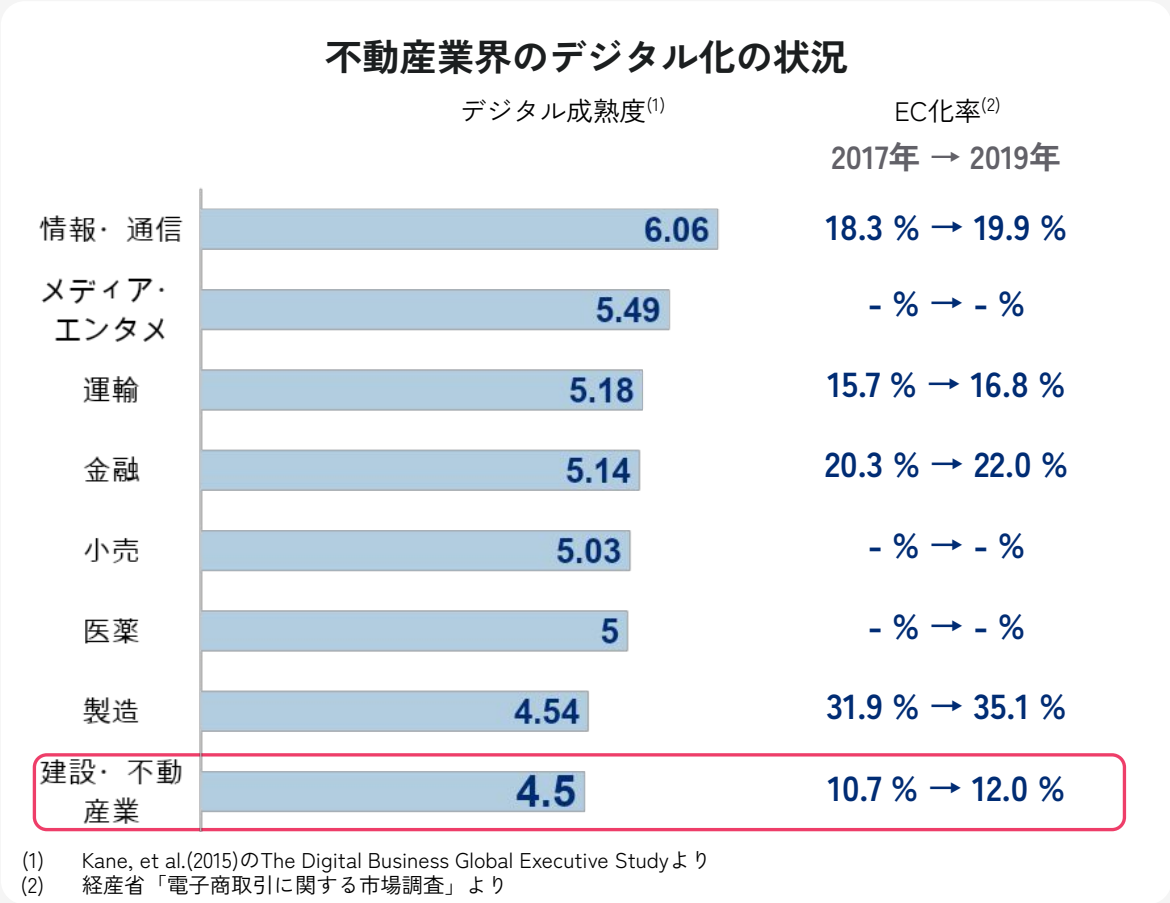


出所：デロイトトーマツファイナンシャルアドバイザー「国内介護市場の動向について」より分析



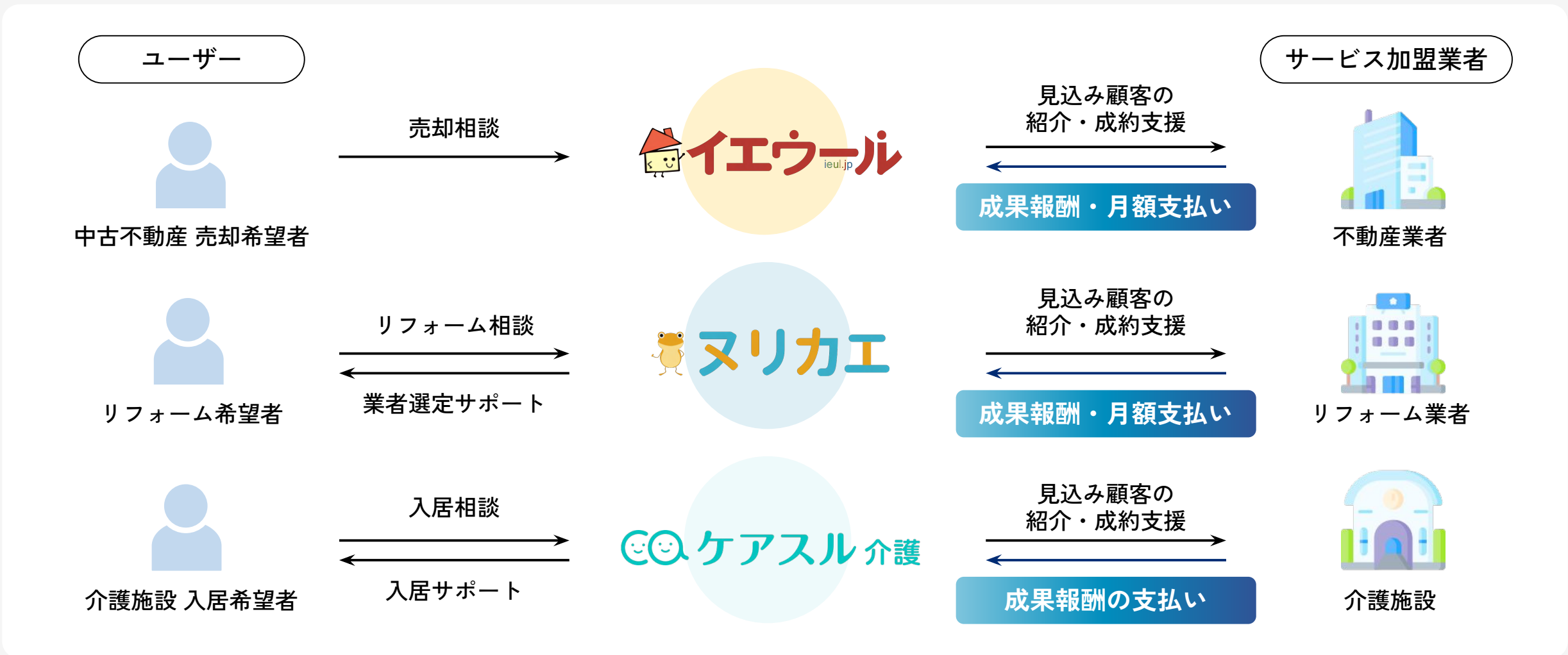
レガシー産業DXの市場ポテンシャル⑤ DX化の余地

- 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



レガシー産業DXのビジネスモデル

不動産・リフォーム・介護領域のリアル産業のDXサービスを提供



レガシー産業DXのビジネスモデル

マッチングプラットフォームと営業DXプロダクトの提供を通じ、リアル産業の課題を解決



不動産



リフォーム



介護

課題

ソリューション

集客

集客はチラシや関係企業からの紹介など営業リソースが不足

営業

相性の良いユーザーの探索や情報提供・ナーチャリングが属人的

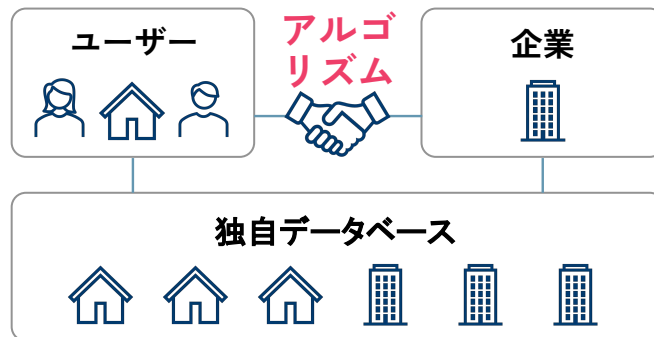
交渉

交渉ステータス管理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

マッチングプラットフォーム



営業DXプロダクト

- ・一次査定
- ・リソース管理
- ・意思決定支援
- ・交渉諸条件&ステータス管理

営業支援
&
デジタル管理





レガシー産業DX 営業DXプロダクト・サービス

- 複数プロダクト・サービスの展開により、加盟業者の各業務プロセスのDX化を推進
- 不動産以外の領域にも順次プロダクト・サービスを開発し、提供開始予定

不動産領域

ツナガルアポマスター

不動産会社の生産性向上を実現する
不動産売買の初期対応代行サービス

ツナガルオンライン査定

高精度の査定金額計算と充実した内容で
査定対応を改善する査定書作成ツール

リフォーム領域

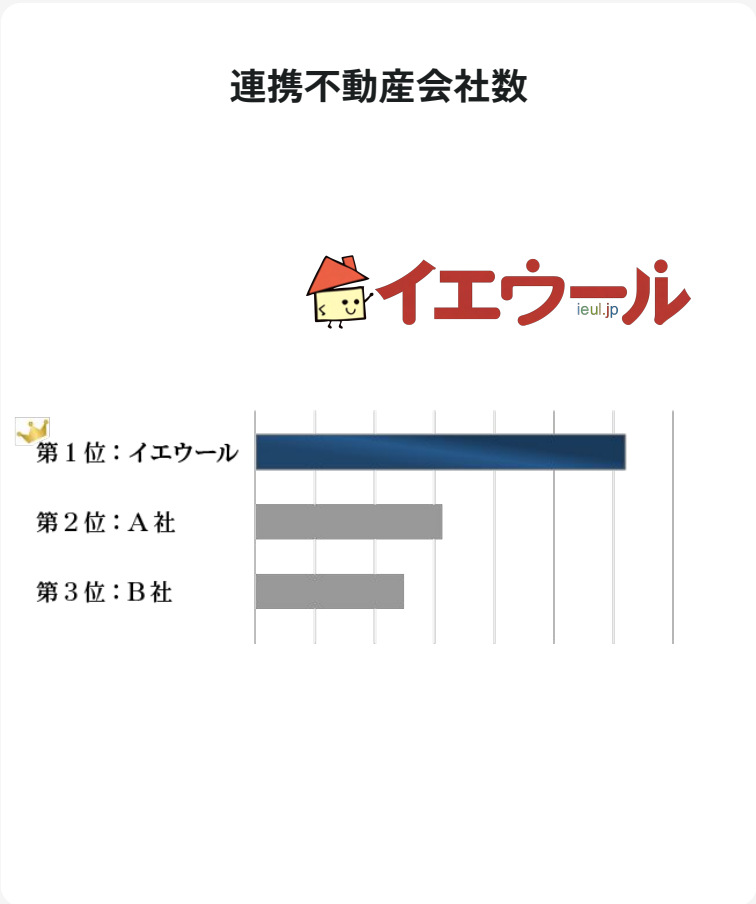
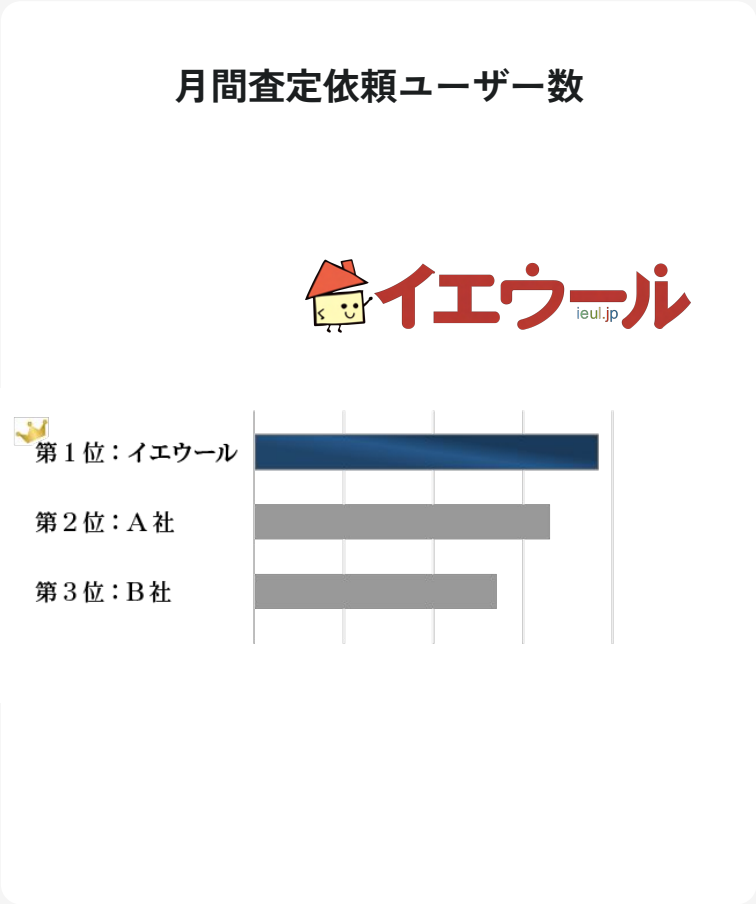
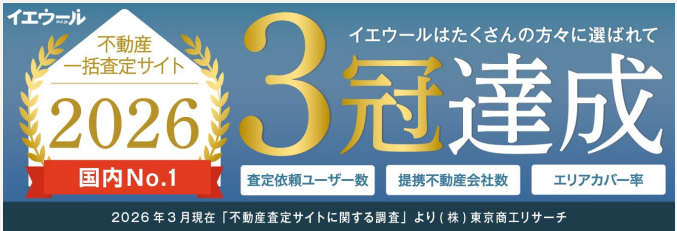


リフォーム業界の営業生産性向上と
提案力強化を実現する
AIを活用した営業支援アプリ



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、
5年連続で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





レガシー産業DXの実績 ランキング調査

- ヌリカエは「外壁塗装の会社探しサイトにおける市場調査」にて、利用者数・口コミ数・掲載企業数にてNo.1を獲得し、三冠を達成



レガシー産業DX 集客経路の多様化

- 祖業であるDXコンサルティングのマーケティング知見を活かした自社サービスへの直接流入に加え、他社メディアとの提携やアライアンスを通じ、継続的に集客力を強化

自社サービスへの直接流入



提携メディアの増加



送客

イエウール すまいステップ
Yahoo不動産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

アライアンスの強化



損害保険ジャパン株式会社と共創し、
建物修理業者の紹介制度「みんなのリペア」を
通じて自社サービスに送客

集客経路の多様化



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	伴走型コーポレートDX支援 ・ 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 ・ 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 ・ 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 ・ 業務効率化を図る為、バックオフィスDXの支援 ・ 生成系AIを中心したAI利用促進支援	全社マーケティングデータ活用戦略の立案・実行支援 ・ 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 - 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 - 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） ・ 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
支援領域	・ データ活用（データ統合基盤支援） ・ 営業DX ・ マーケティングDX	・ データ活用（データ統合基盤支援） ・ マーケティング高度化 ・ マーケティングプロセスの汎用化支援



【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

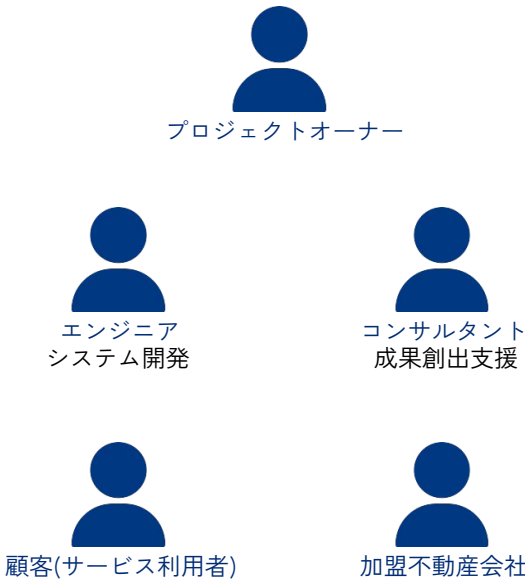
- 課題
 - ・ オンライン時代に適した営業戦略やKPIが定められず、属人的な営業になっている
 - ・ オンラインユーザーに対する理解が乏しく、具体的な対応方法を設計できない
 - ・ 顧客管理がアナログで、適切なタイミングで顧客接点が持てていない

- 提供サービス



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





【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



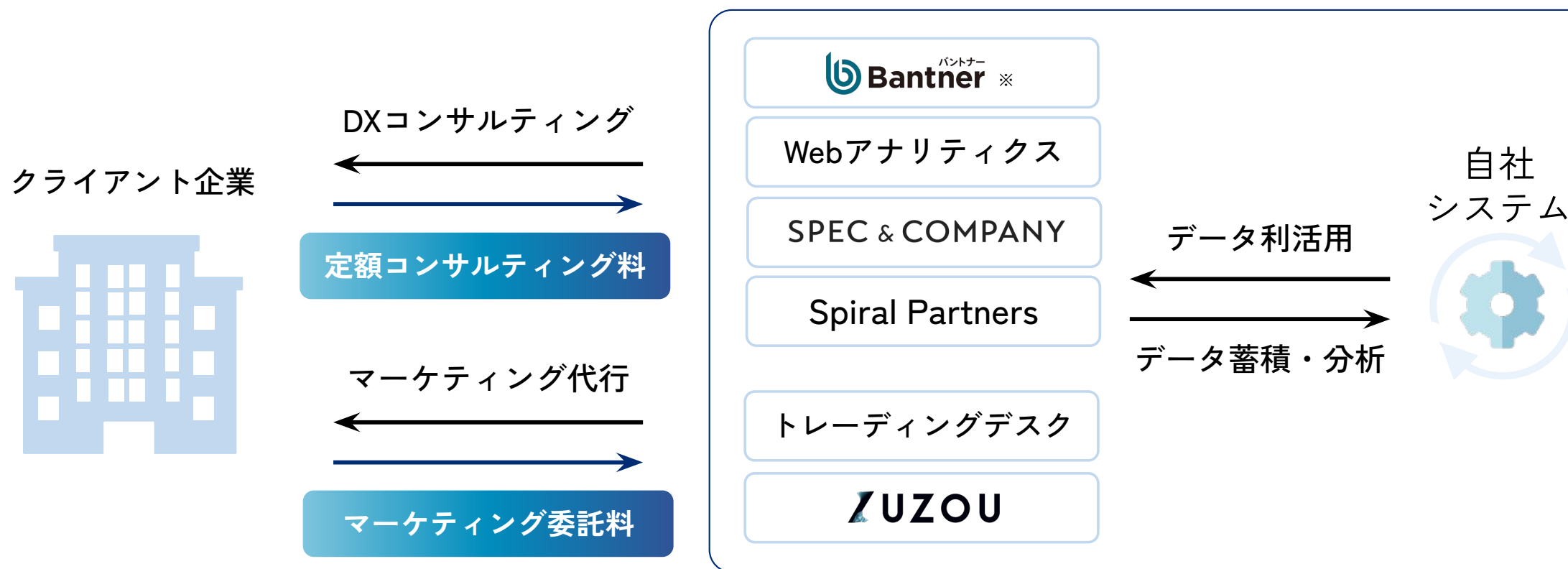
顧客(サービス利用者)



加盟リフォーム会社

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

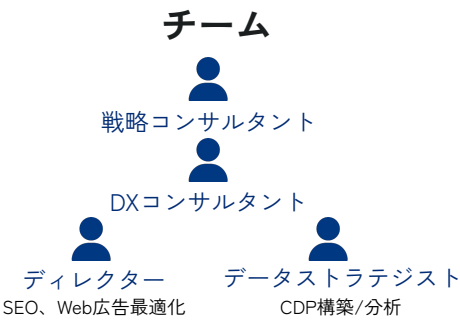
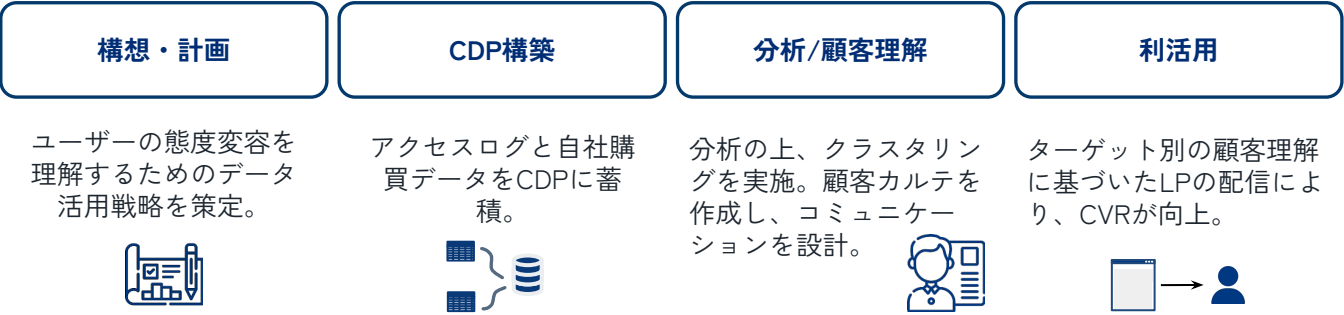


【事例】 BtoBtoC企業のDX支援

- 外資系 大手ヘルスケア/トイレタ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



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ブランドサイト最適化
- 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】 BtoBtoC企業のDX支援

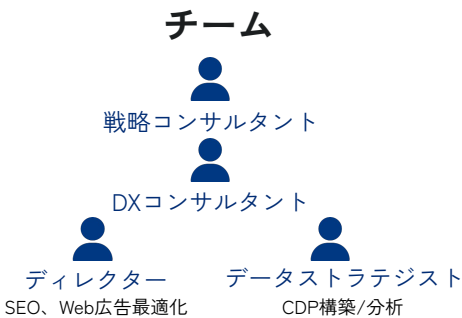
- アイリスオーヤマ株式会社様にて、CDP構築から施策実行まで支援
効率化・高度化したセールス/マーケティングの定着化まで支援している



プロジェクト内容

- 課題
強みである事業機会の探索と事業展開のスピードをより強化するため、
社内に散在するデータを統合・活用して、セールス・マーケティング領域の
各種業務を効率化・高度化したい
- 提供サービス

CDP構築	プロモーション機会の発見	マーケティングの効率化	セールス/マーケティングの高度化
アクセスログと自社購買データをCDPに蓄積。	併売可能性の高い商品や対象商品の購買可能性の高い顧客の発掘。	商品企画・販促の顧客分析マニュアル・フォーマットを作成し顧客分析プロセスを標準化。	SFA構築を含む営業オペレーションの整理、理想像設計。MAの再設計・再構築、運用の定着化。



派生プロジェクト

① Webの構想策定	② メルマガの成果改善
アクセスログなどのデータ分析に基づいて企業Webサイトの顧客提供価値を定義し、Webのあるべき姿の策定を支援	多数保有する商材に合わせ、メルマガによるリード獲得を効率化・成果改善するための改善案を継続的に提案



【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

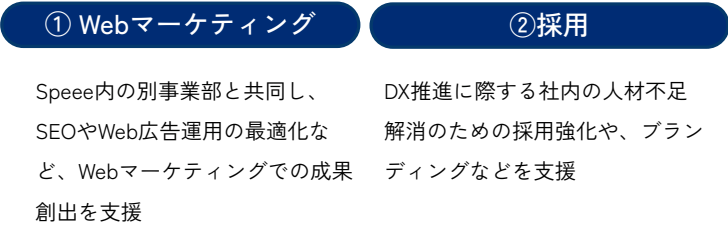


現場へのヒアリングを行い、組織課題を明らかにした上でセールス&マーケティングの戦略を策定。マーケティングと営業を一気通貫で管理する仕組みを構築するため、Salesforce、Pardotの設計・構築、ダッシュボード作成を行い、データドリブンな意思決定をする組織へと変革。

チーム



派生プロジェクト

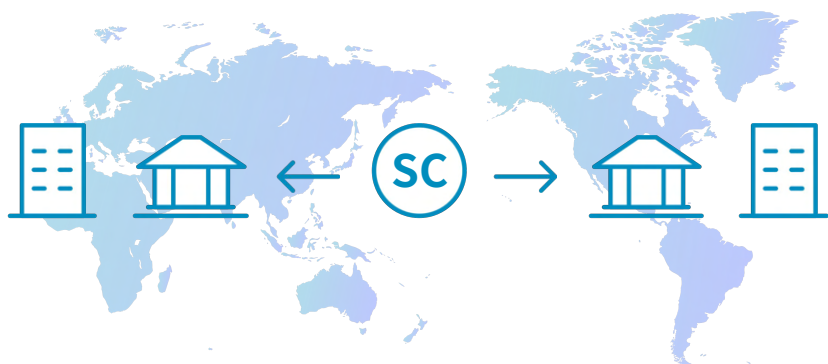


Datachainについて

事業内容

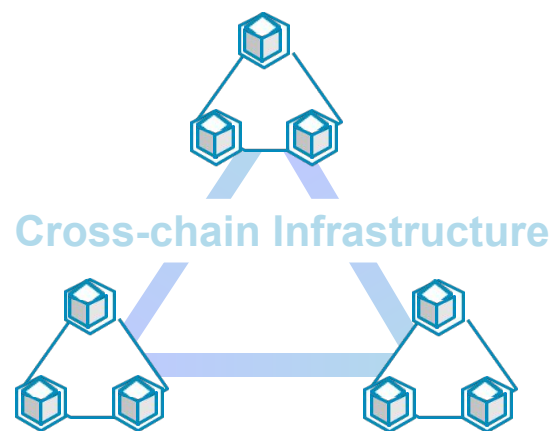
- ステ이블コインを用いた国際送金ソリューション、クロスチェーンインフラ、トークン化預金関連という3つの事業をグローバル規模で展開し、巨大な市場を狙う

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

クロスチェーンインフラ



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

トークン化預金関連事業

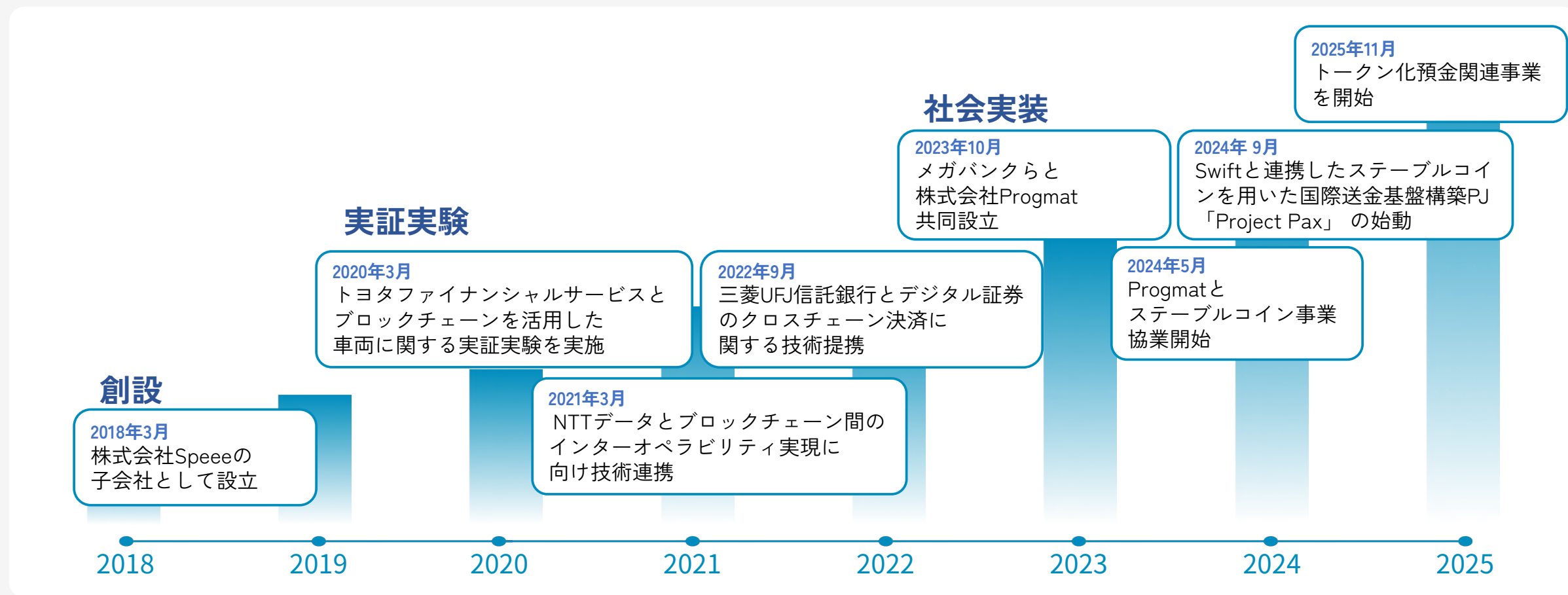


ブロックチェーン技術を活用した
トークン化預金の社会実装に向けた
検討と実証を進める事業



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Progmato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

■ Progmatt、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

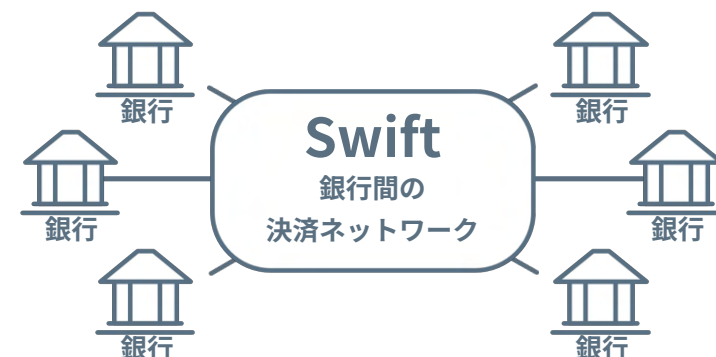
progmat

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取得



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
 ビットコイン	なし	分散型 ネットワーク
 イーサリアム	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

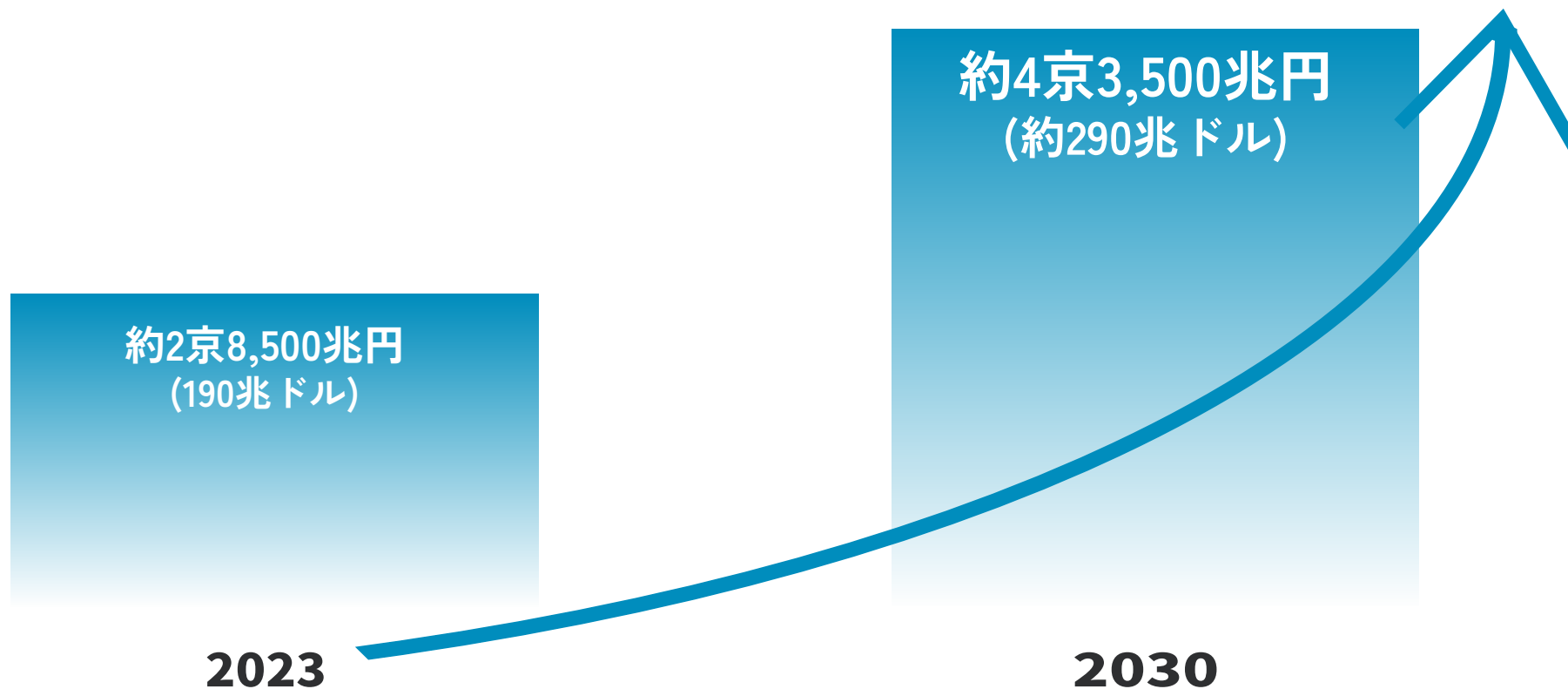
- ✓ ステーブルコインは法定通貨（米ドル、日本円など）を担保に発行。法定通貨との交換比率が固定のため、法定通貨と価値が等価
- ✓ そのため市場における商取引や送金用途での活用が進むことが期待できる

	裏付け資産	発行元
 Progmat SC	USD / JPY / EURO	信託銀行
 PYUSD	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

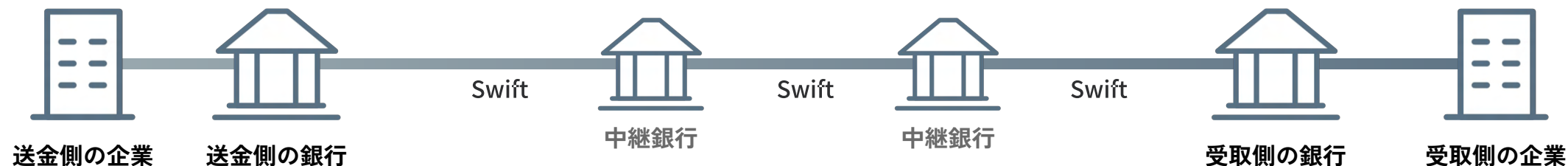
自動化された
プログラマブルな
送金を実現

国際送金のバリューチェーンが短縮される理由

- ステ이블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이블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」

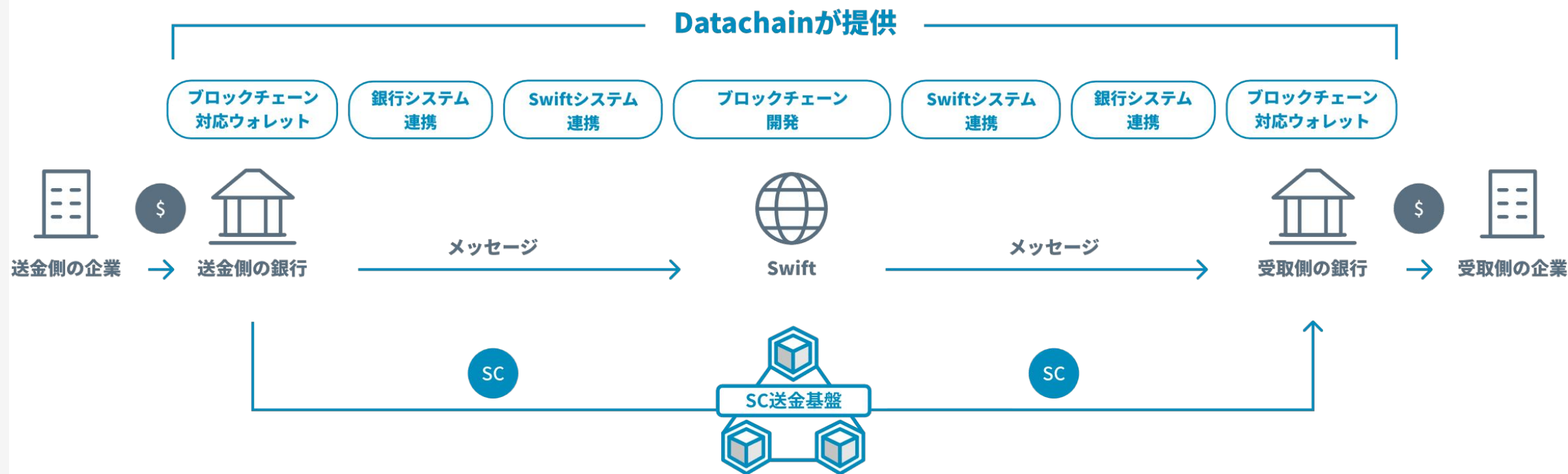
■ Swift等と連携し、ステーブルコインの国際送金基盤構築プロジェクト「Project Pax」を開始。

 Project Pax	参加企業	役割
	 Datachain	・ 本基盤の開発 ・ ビジネス全体の設計・推進
	prog///at	・ 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
	 Swift	・ 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

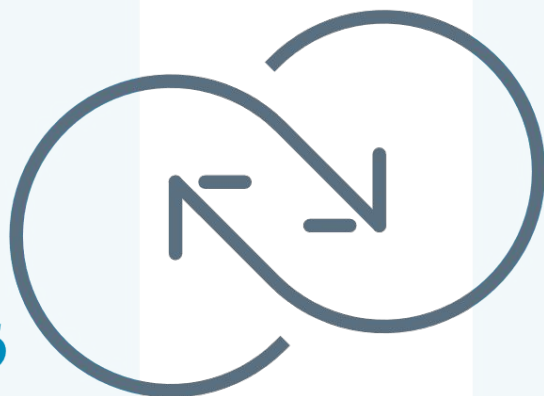


収益モデル

- 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



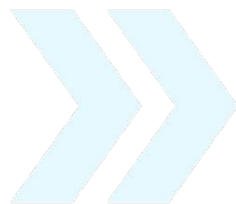
ステーブルコインの
国際送金に伴う手数料

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

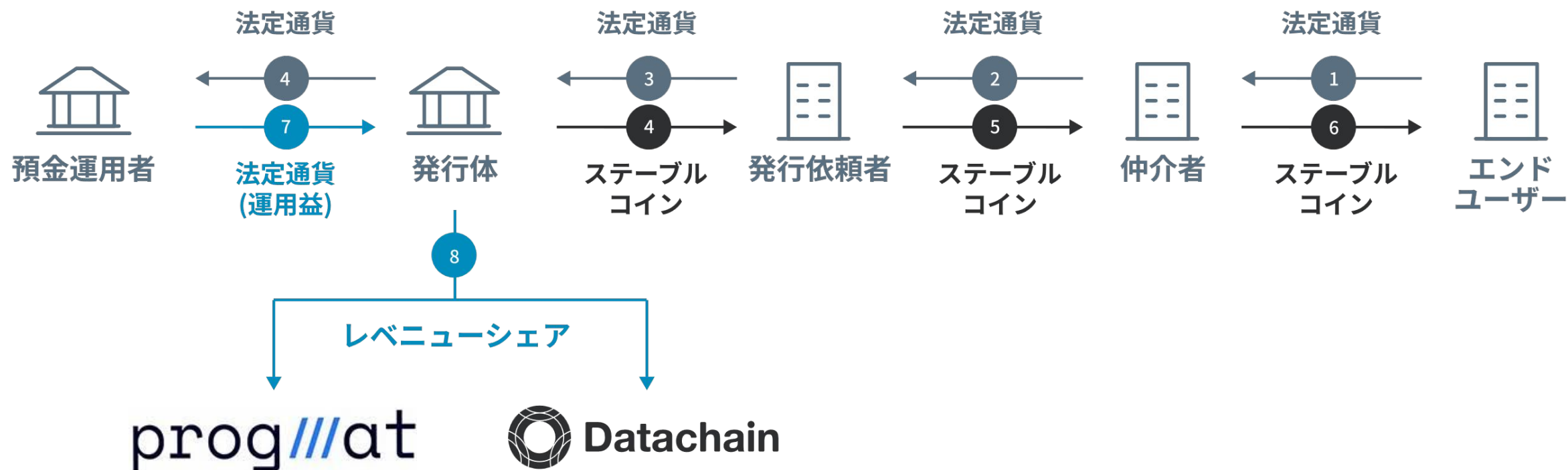


レベニューシェア



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7,350億円にのぼる

Tether社※

Circle社※※

発行残高



約27兆4,500億円
(約1,830億ドル⁽¹⁾)

(1) 2025年10月30日時点



約11兆1,000億円
(約740億ドル⁽²⁾)

(2) 2025年10月30日時点

事業規模

四半期純利益：約7,350億円
(49億ドル⁽³⁾)

(3) FY25 Q2

四半期売上：約987億円
(6.6億ドル⁽⁴⁾)

(4) FY25 Q2

企業の
時価総額

未上場

約2.74兆円
(183億ドル⁽⁵⁾)

(5) 2025年11月12日時点

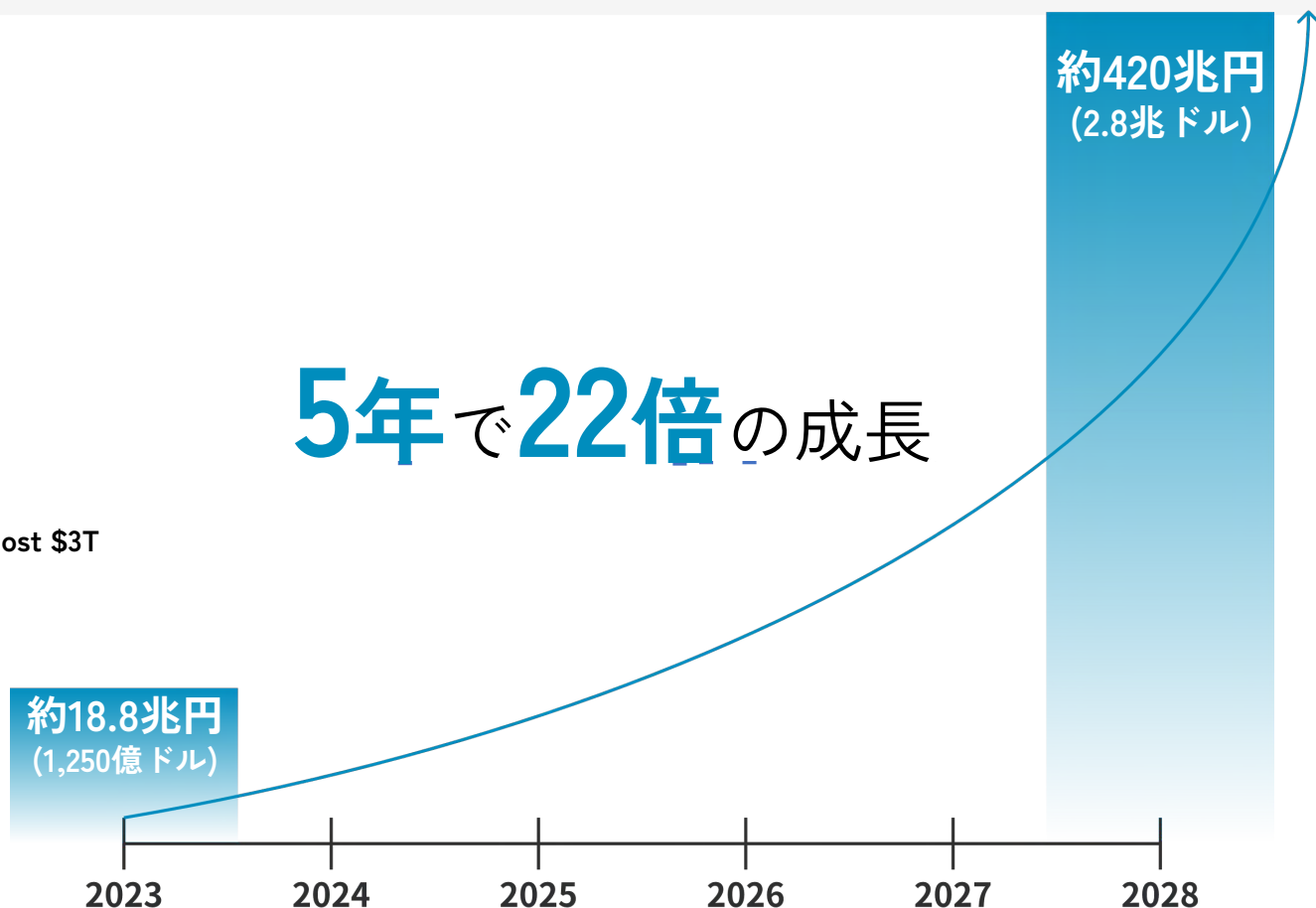


ステーブルコイン発行額の将来性

- 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

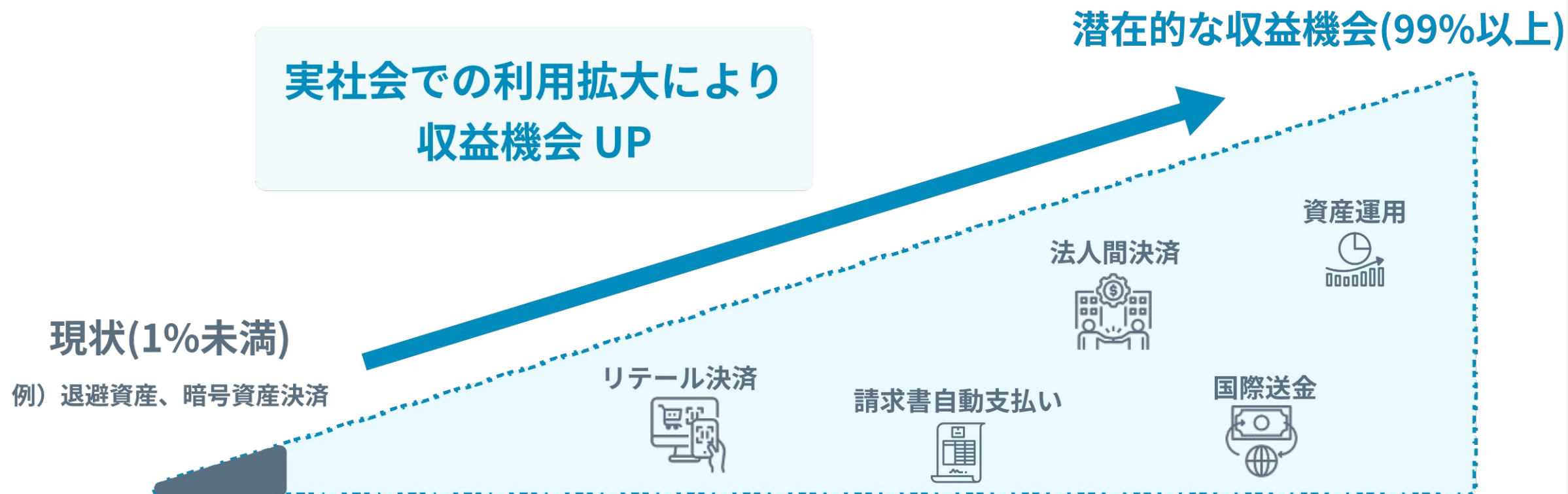
5年で22倍の成長

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

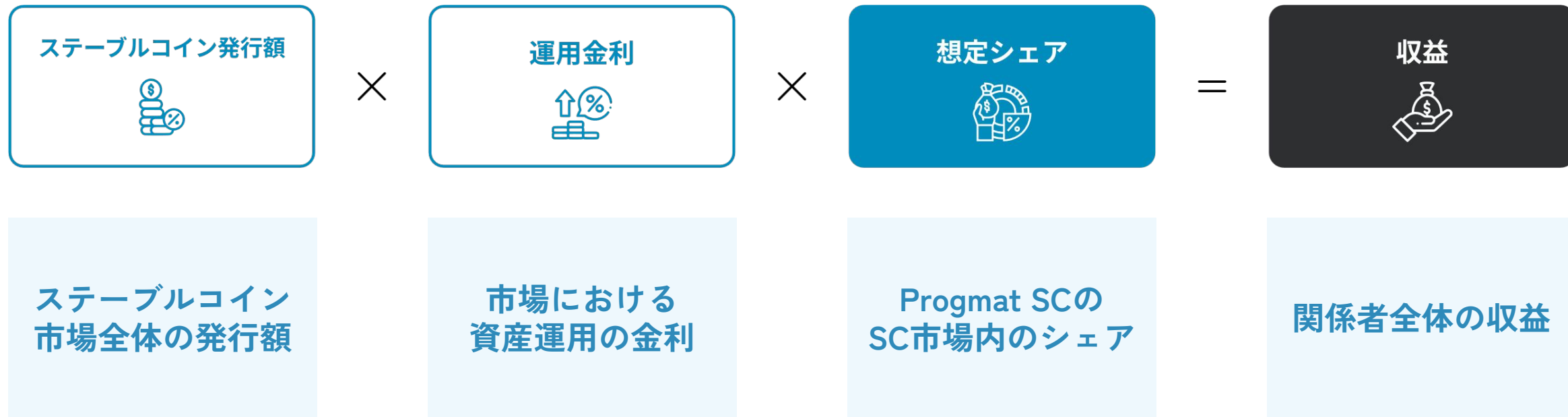
- 現在のステーブルコイン利用は主に暗号資産関連だが今後は実社会での利用拡大も見込む
- 実社会における用途拡大に伴い、収益機会も拡大すると予想





ステーブルコイン発行に伴う収益構造

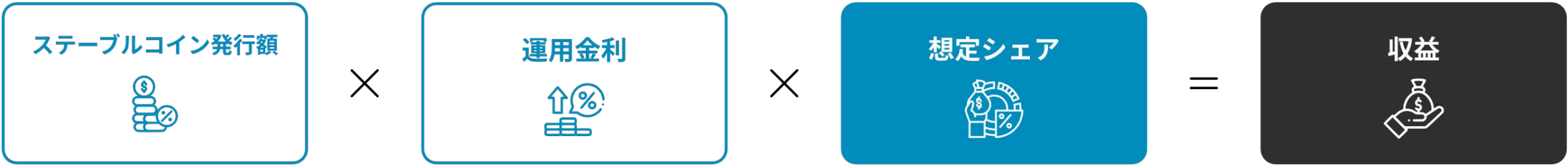
- 収益は、ステーブルコインの発行額と、運用金利、市場における想定シェアで決まる
- Datachainは、レベニューシェアによる収益を得られる見込み





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

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

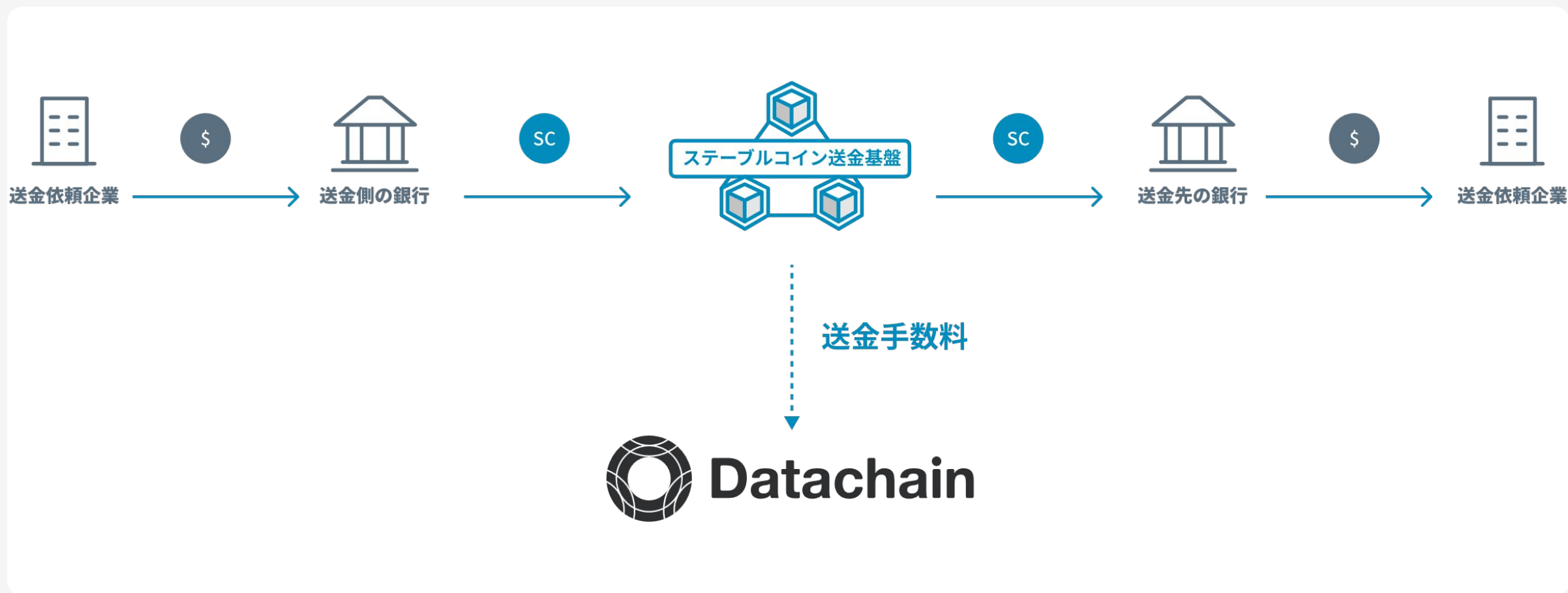
- シェア拡大に向けては、連携金融機関及び連携企業を拡大することと共に、コンプライアンス/ガバナンスの整理が重要





ステーブルコイン国際送金の送金手数料

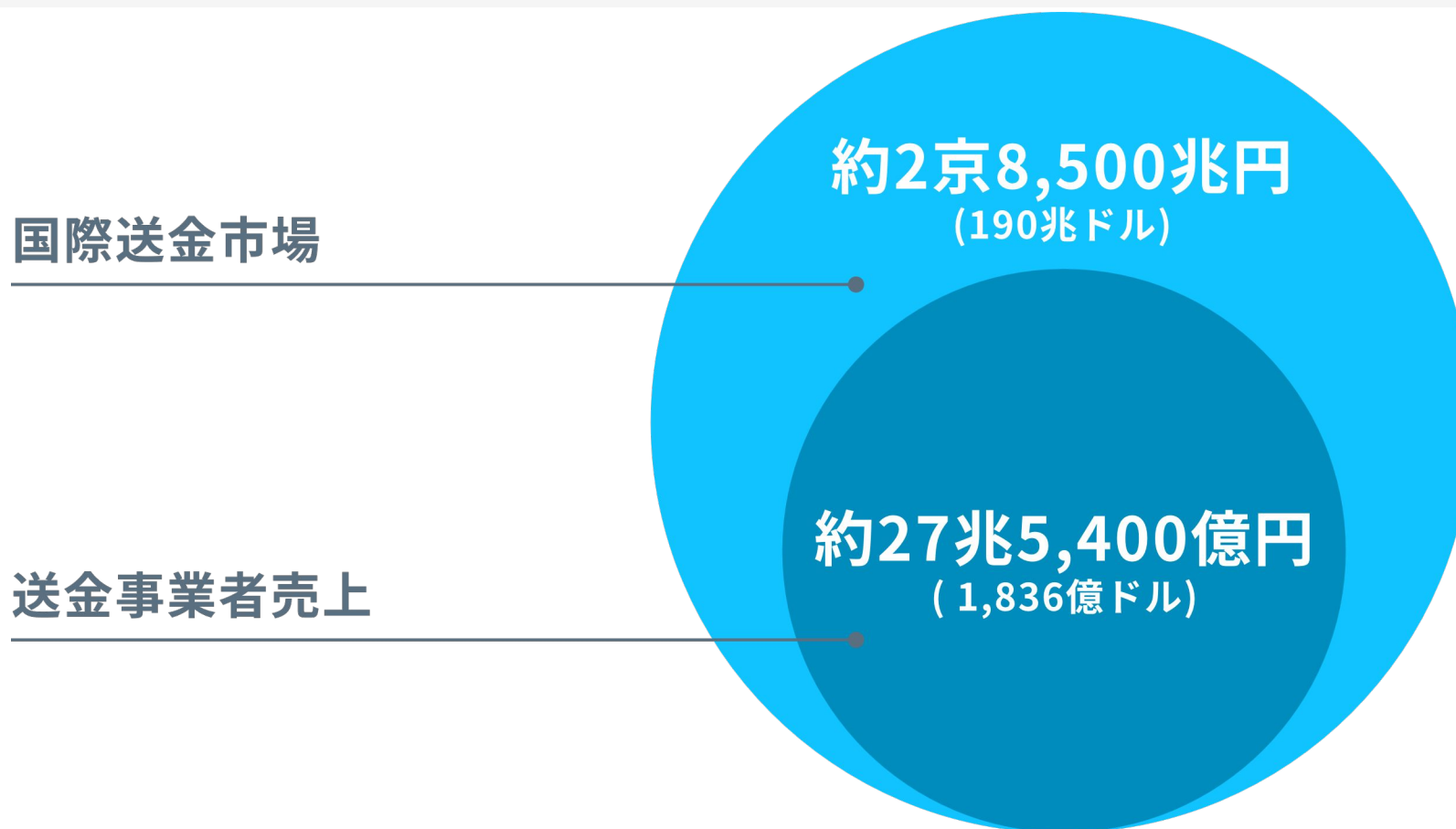
■ ステーブルコイン国際送金の送金手数料を相当程度獲得





ステーブルコイン送金事業のポテンシャル

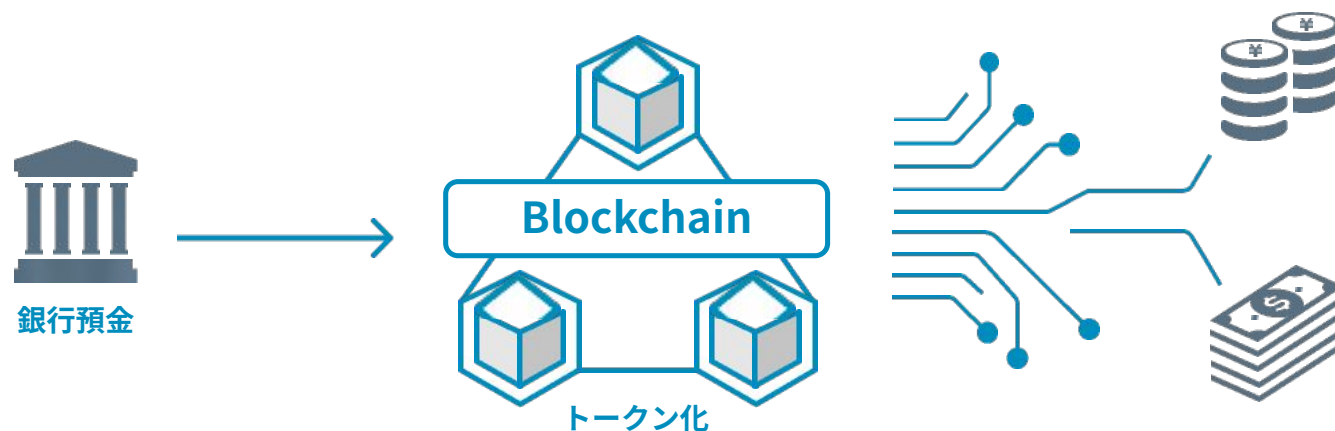
- 国際送金は取引規模で約2京8,500兆円(190兆ドル)であり、送金事業者の売上規模でも約27兆5,400億円(1,836億ドル)と非常に大規模な市場



トークン化預金関連事業

トークン化預金とは

■ プログラマブルなプラットフォーム上でデジタル表現として記録した預金



銀行預金を扱うインフラを高度化し、
24時間365日の即時決済やプログラマブルな取引、
透明性・安全性の高い決済の実現を目指すものです



トークン化預金関連事業

ブロックチェーン技術を活用したトークン化預金の社会実装に向けた検討と実証を進める

中心テーマ

- 01 ブロックチェーン技術を活用した資金・債権等の記録管理モデルの実証
- 02 スマートコントラクトを用いたプログラマブルな決済・会計連携の実証
- 03 事業法人の業務構造やニーズに即した金融ソリューション・ユースケースの設計
- 04 事業法人や金融機関における関連業務プロセスの最大限の自動化に向けたAI活用の実証

トークン化預金とステーブルコインの両領域に取り組む意義

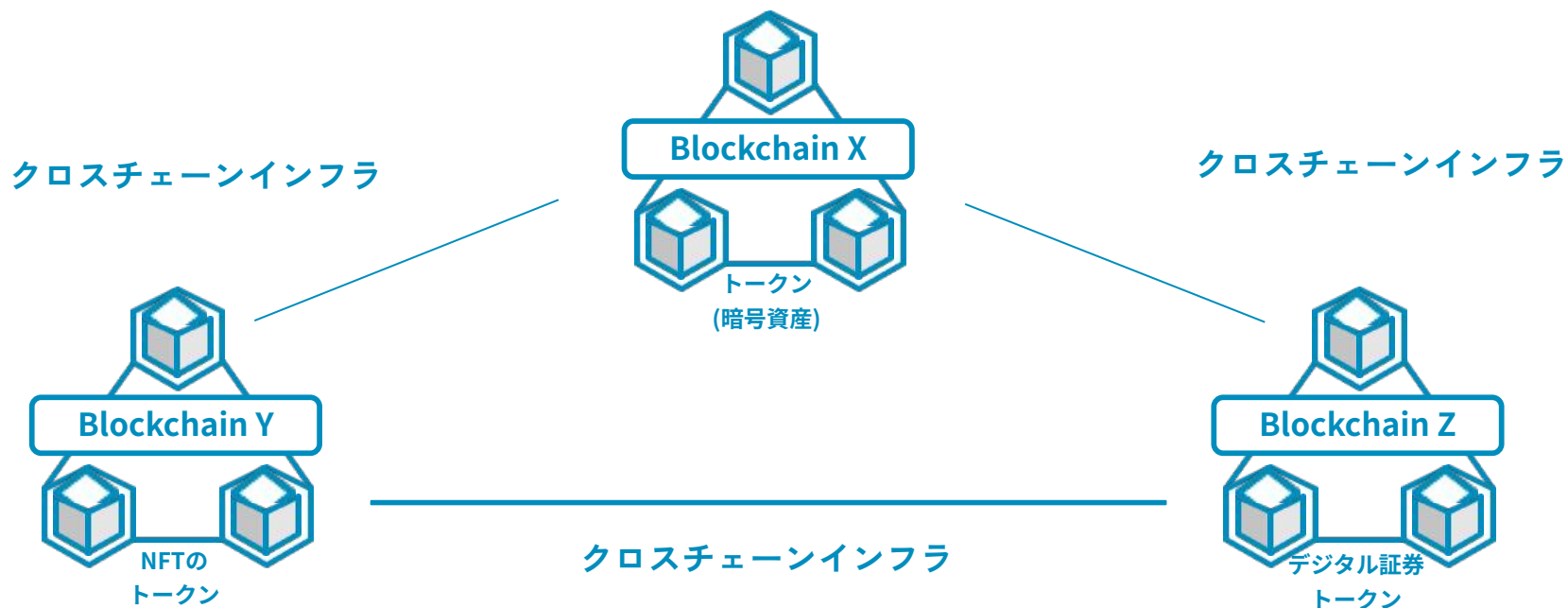
両者にはそれぞれ異なる強みと課題があり、今後のオンチェーン金融の発展においては両領域をカバーすることが極めて重要。

ステーブル コイン	強み ・金融機関にとって導入コストが低い 課題 ・国や地域ごとの規制対応を個別に検討する必要がある ・基本的に保有者への付利ができない
トークン化 預金	強み ・法的整理・各国展開可能性に比較優位あり ・銀行預金として付利の可能性あり 課題 ・導入時の技術的・運用的コストが大きい ・外部インフラ連携に追加リソースが必要

クロスチェーンインフラ

クロスチェーンインフラとは

- 異なるブロックチェーンネットワーク間でのデジタルアセットの交換を可能にするサービス



複数のブロックチェーン基盤が存在するため、それらを跨いで取引をしたいニーズが存在
クロスチェーンインフラは、取引を容易に実現するインフラ基盤

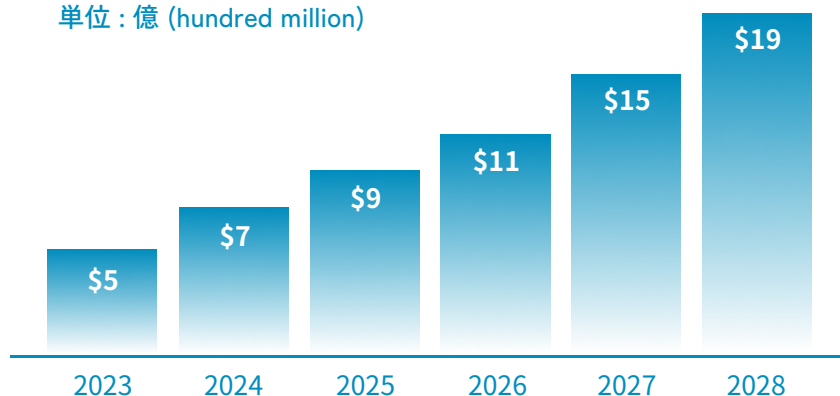


クロスチェーンインフラ市場

- 2028年には約19億ドル(約2,850億円)となり、年平均成長率が29.4%と成長著しい市場
- LayerZero、Wormholeなどのユニコーン企業も存在

クロスチェーンインフラ市場推移

単位：億 (hundred million)



現在、多くの異なるブロックチェーンプラットフォームが存在し、ユーザーや開発者はこれらのプラットフォーム間で資産や情報を交換したいニーズが拡大

出典

市場調査レポート：ブロックチェーン相互運用性の世界市場2024年

<https://www.gii.co.jp/report/tbrc1484735-blockchain-interoperability-global-market-report.html>

ユニコーン企業



2023年に1.2億ドル（約180億円）を調達

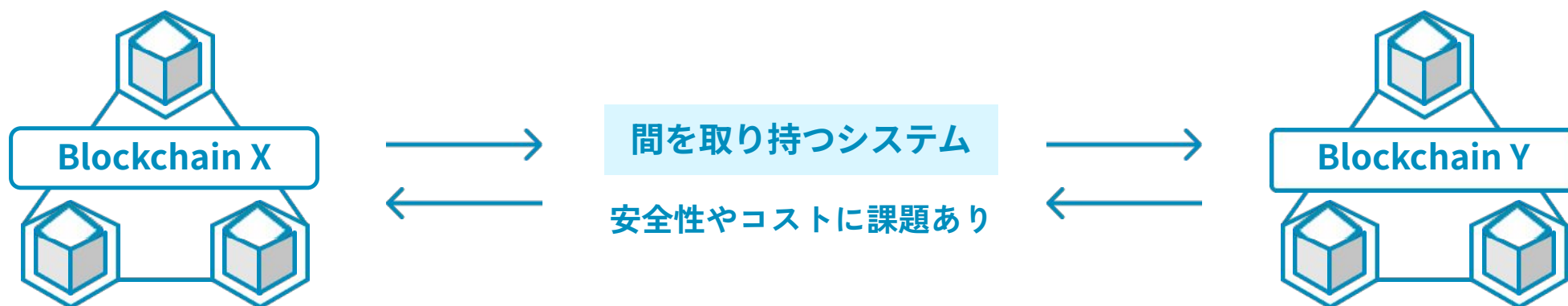
WORMHOLE

2023年に2.25億ドル（約337億円）を調達

クロスチェーンインフラの課題

■ ブロックチェーン間通信のセキュリティの技術が十分ではなかった

(ブロックチェーン内ではセキュリティが担保されている)



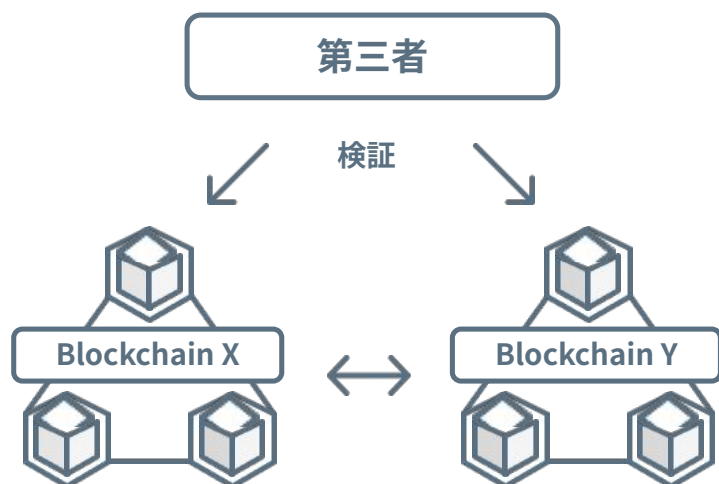
この間を取り持つシステムのセキュリティ課題によって、
年間で \$2.8B (約4,420億円)を超える暗号資産の流出事件も起きている

クロスチェーンインフラ - Datachainの技術方式

■ チェーン間の連携としてセキュリティ観点で優位な『Light Client方式』を採用

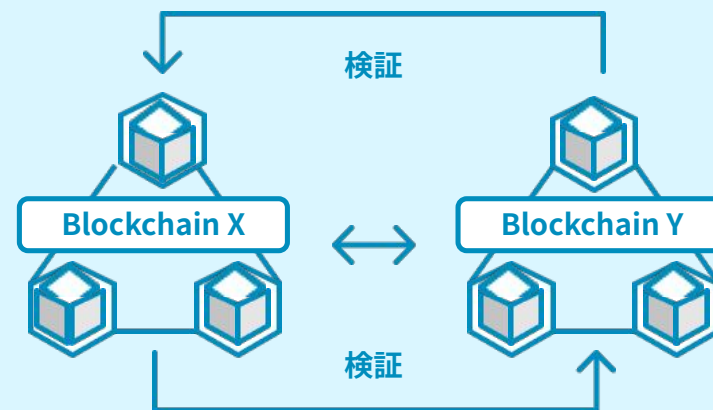
External Validators方式

双方のチェーン以外の第三者が検証する方式だが、双方のチェーン以外に新たなトラストポイントを置くため、セキュリティの穴になりやすい



Light Client方式

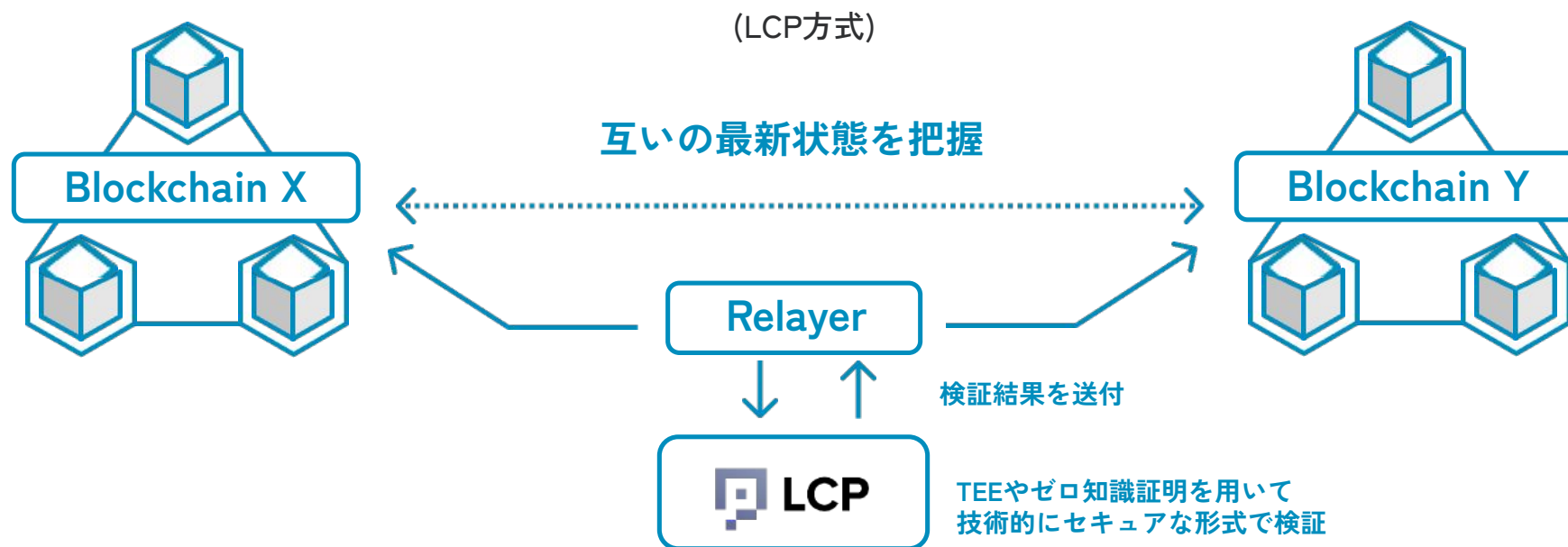
チェーン同士で互いのチェーンを検証し合うため
セキュリティ観点で優位



相手チェーンの検証をブロックチェーン上で実行する必要があるため、使用するブロックチェーンによっては、ブロックチェーン上の計算に必要なコストが課題になる場合がある。

Datachainの技術力

- ブロックチェーン間の通信と検証を、高セキュリティかつLight Client方式でも低コストで実行する仕組みを開発



- ① 特定の主体に依存しないセキュリティの担保
- ② ブロックチェーンの計算コストの抑制
- ③ 様々な計算処理を実行できる汎用性

クロスチェーンインフラの未来に向けて

■ 金融機関等のサードパーティー向けにクロスチェーンインフラを提供



低コスト・安全にクロスチェーン取引を実現するインフラを提供

クロスチェーンインフラ - ロードマップ

- 実績と蓄積した知見を活かし、金融機関向け基盤提供を加速させる新フェーズへ

