

決算説明資料

株式会社Speee

2020年11月13日



Agenda

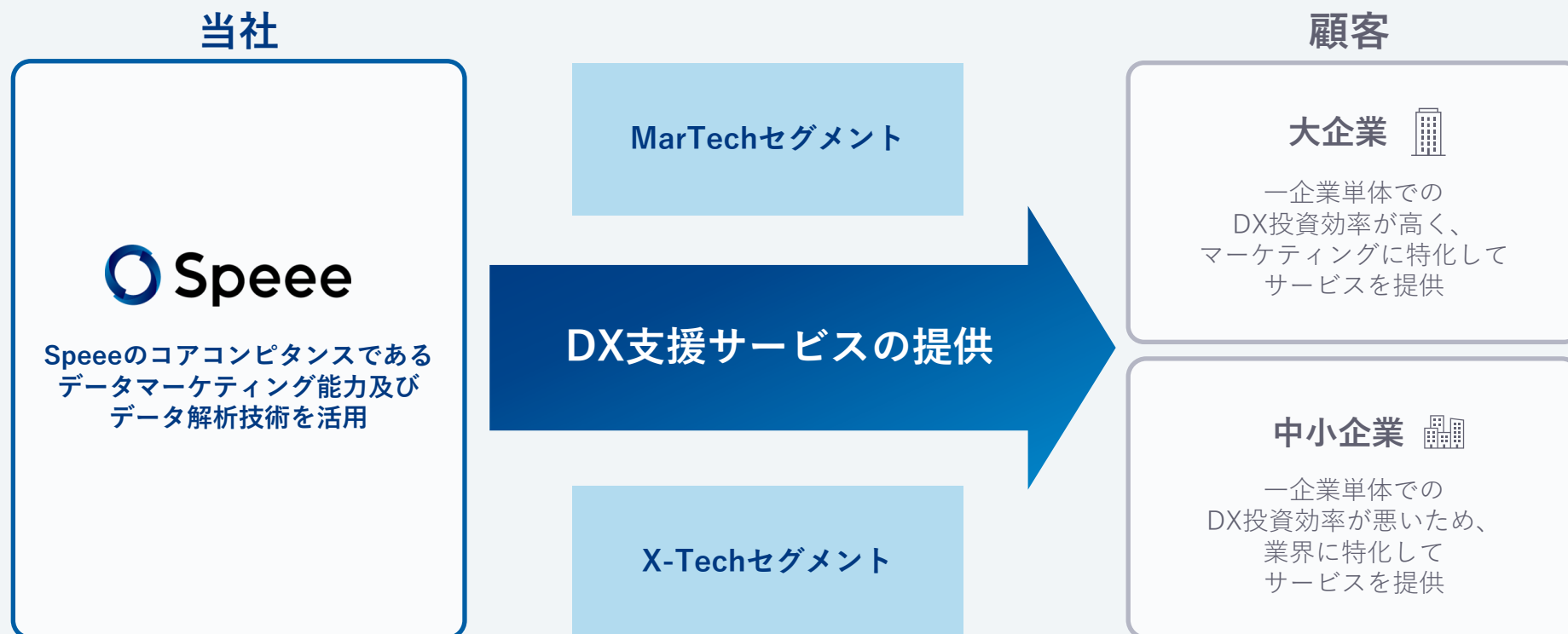
- 1 会社概要 p.2
- 2 エグゼクティブ・サマリー p.5
- 3 業績 p.7
- 4 業績予想 p.14
- 5 事業について p.17
- 6 Appendix p.35

1 会社概要

Company profile

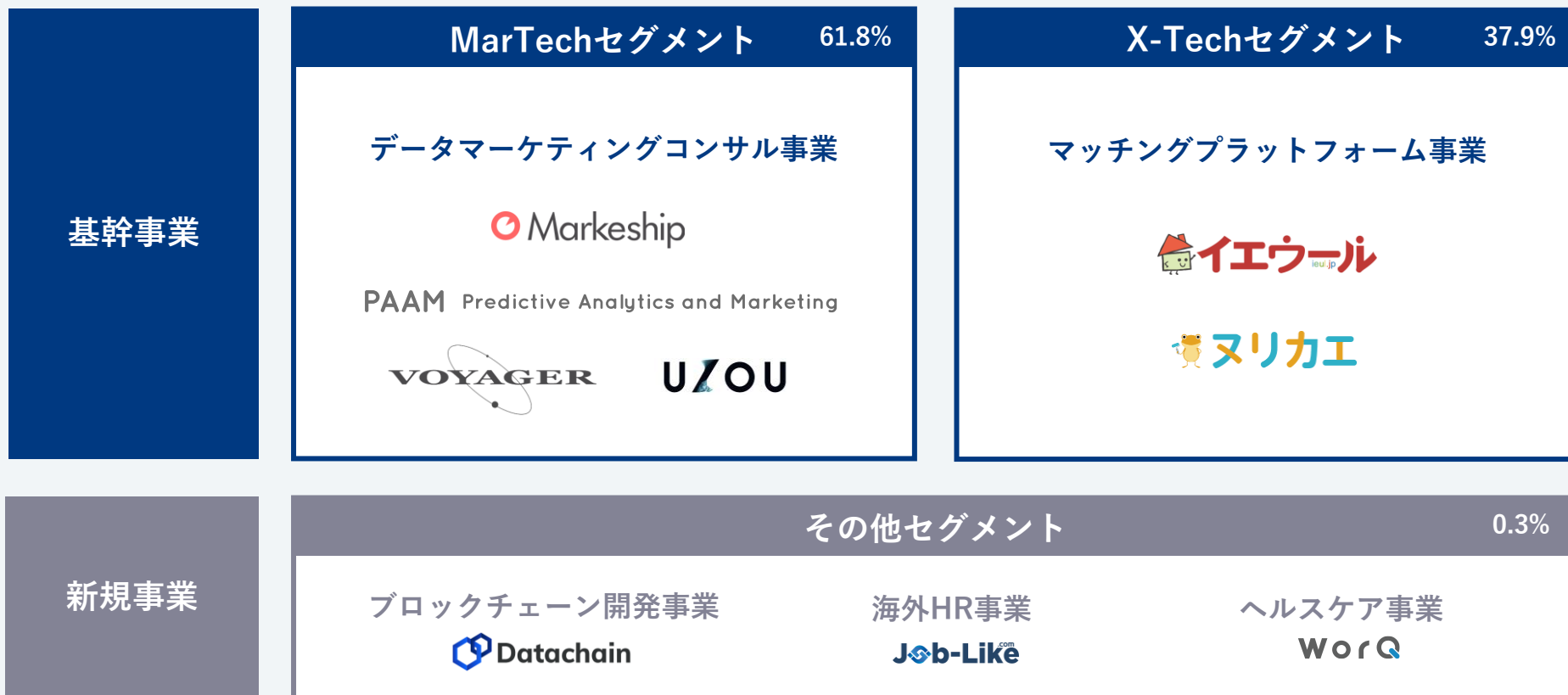
データドリブンな事業開発の連鎖で デジタルトランスフォーメーション(DX)を推進

対象市場の企業規模と業態に応じて異なるDXアプローチを採用している



2 事業ポートフォリオ

データマーケティングコンサル事業で培ったデータ解析技術を応用し、複数事業を展開
近年事業開発に取り組んできたX-Techセグメントの売上が4割近い水準に急成長



※%表記は、2020年9月期通期の売上構成比を表す。

2 エグゼクティブ・サマリー

Executive Summary

新型コロナウイルスの影響が残る中、売上高・営業利益の高成長を達成

連結業績

売上高 9,347百万円（前年同期比 26.0%増）

営業利益 777百万円（前年同期比 291.8%増）

新型コロナウイルスの影響を一部受けつつも、各セグメントにおいて売上が大幅に増加。特にX-Techセグメントにおいて、ブレークイーブンポイントを超えた結果、営業利益が大幅に増加。業績予想に対しても、売上高・営業利益ともに大幅増加で着地。

MarTechセグメント

緊急事態宣言発令に伴う外出自粛の影響を受けたが、足元では従来水準まで回復し、業績は順調に推移。

X-Techセグメント

集客チャネルや、マッチングアルゴリズムを強化。

新型コロナウイルスに伴い、オンライン取引比率が増加し、3Qに引き続き過去最高の四半期業績を達成。

その他トピックス

2020年7月10日に東京証券取引所JASDAQ市場へ新規上場。

第4四半期に上場に伴う一時コストが発生。

3 業績

Performance

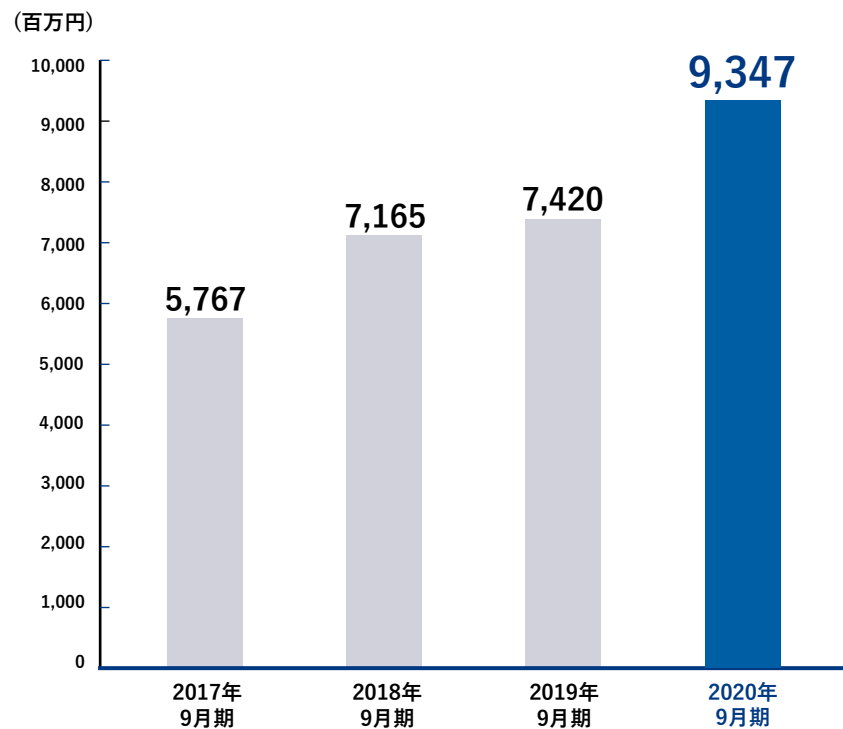
1 2020年9月期 業績（累計）

前年同期比で、売上高及び各段階利益が大幅に増加
特に営業利益は、4倍近くに伸長

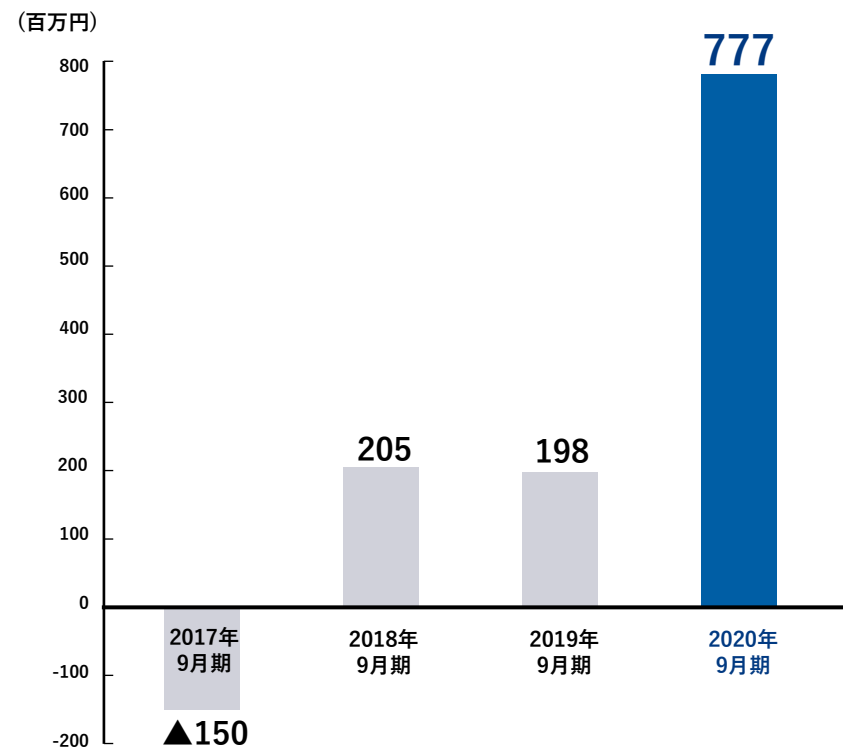
	2019年9月期	2020年9月期	増減額	増減率
				(千円)
売上高	7,420,781	9,347,734	+1,926,952	+26.0%
売上総利益	3,805,622	5,091,873	+1,286,250	+33.8%
販売費及び一般管理費	3,607,119	4,314,086	+706,967	+19.6%
営業利益	198,503	777,786	+579,283	+291.8%
経常利益	189,956	674,814	+484,857	+255.2%
当期純利益	21,853	407,714	+385,860	+1,765.7%

売上高・営業利益ともに大幅に伸長

売上高推移



営業利益 推移

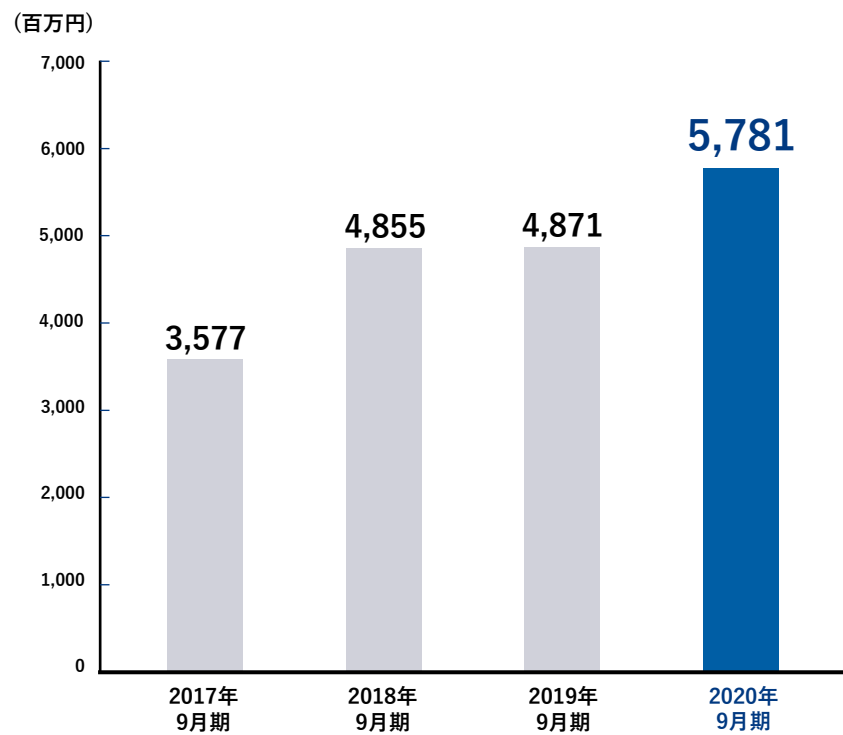


3 各セグメントの業績：MarTechセグメント

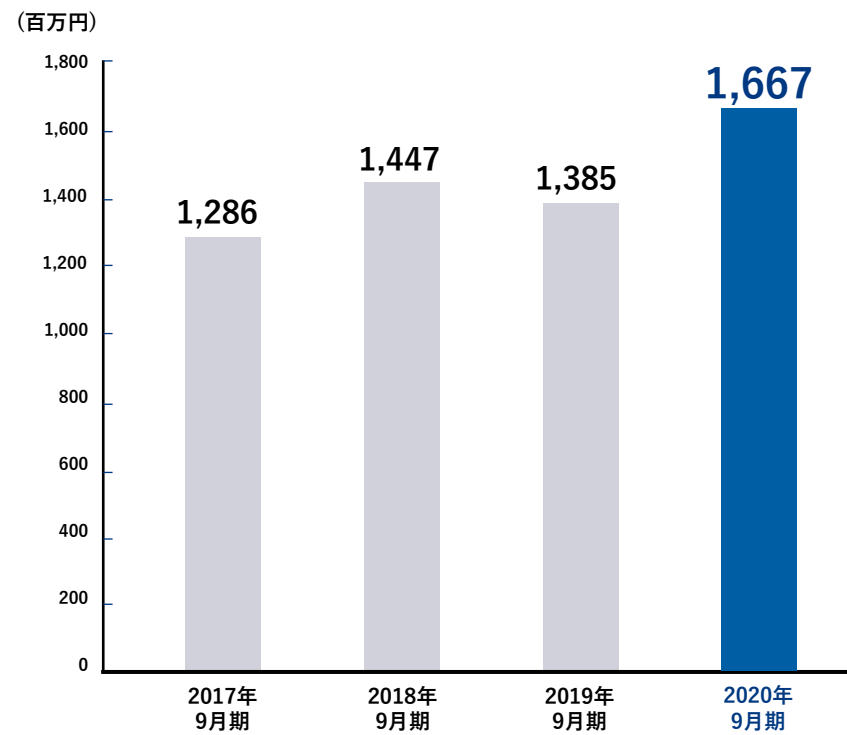
売上高・セグメント利益ともに大幅に伸長

コロナ禍で営業活動に影響を受けたが、サービス提供プロセスのDX推進により回復

売上高推移



セグメント利益 推移

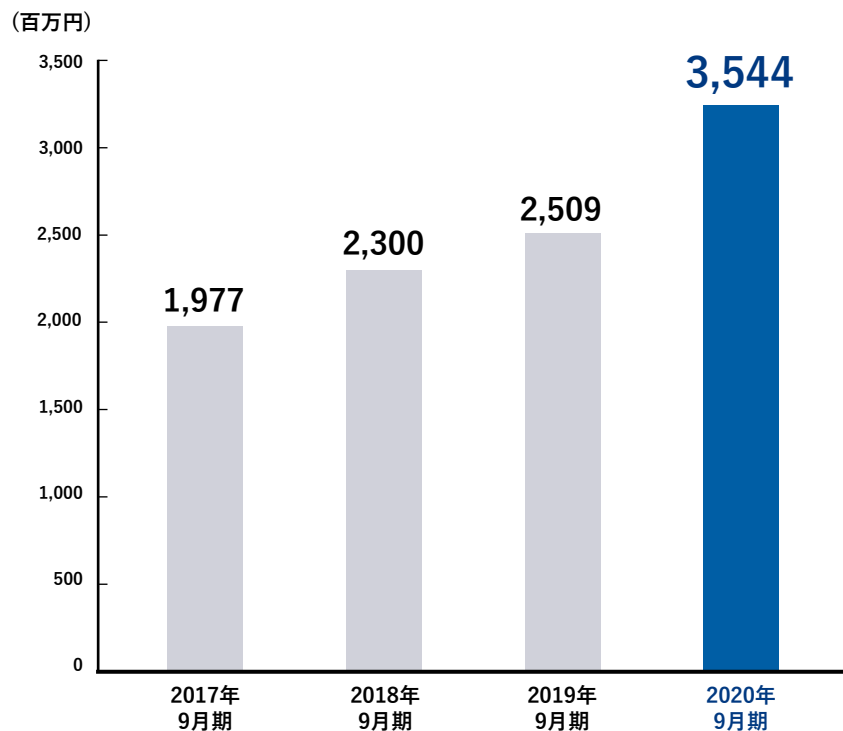


売上高・セグメント利益ともに大幅に伸長

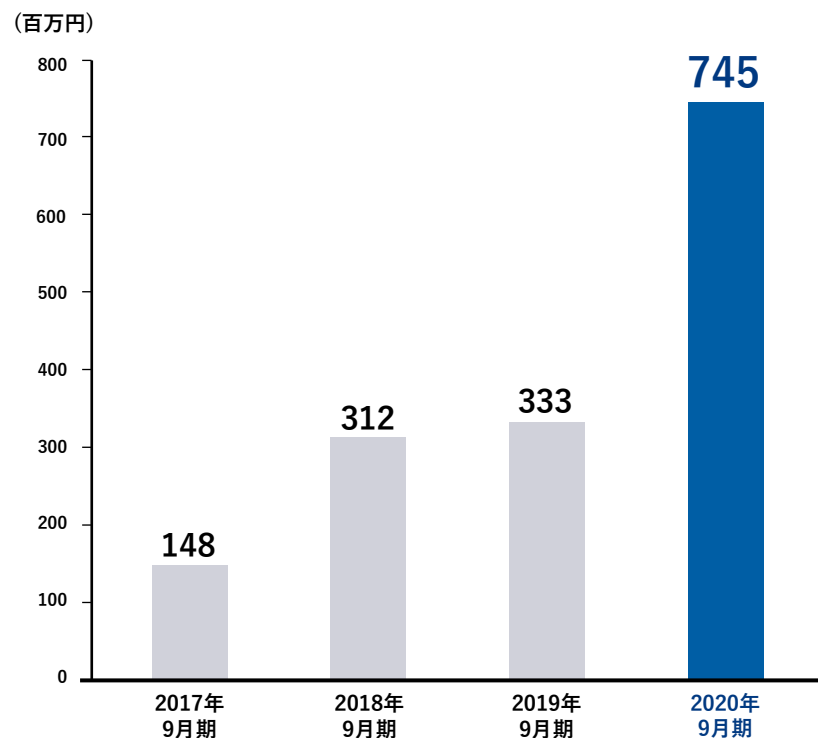
利用者数と加盟社数の伸長により、売上が大幅に増加

集客チャネルの強化に伴う売上高広告宣伝費率の低減により、セグメント利益は倍以上に増加

売上高推移

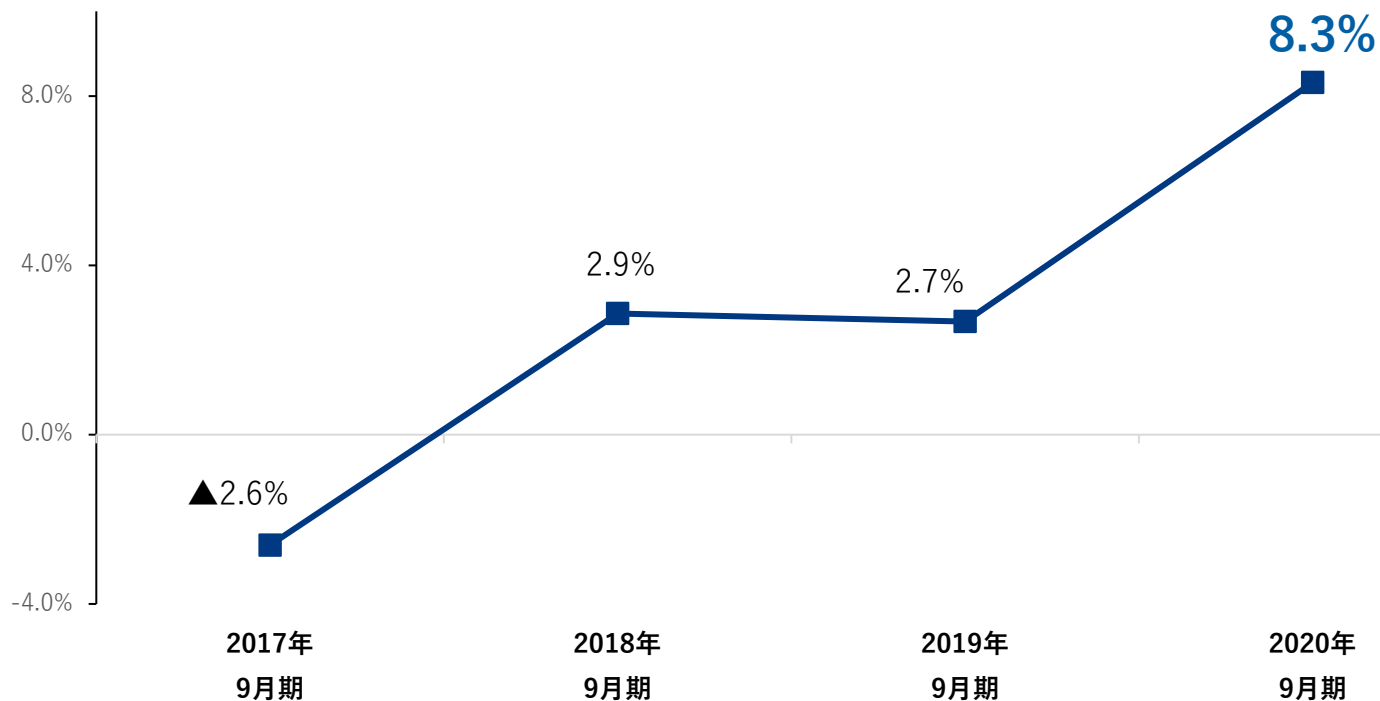


セグメント利益 推移



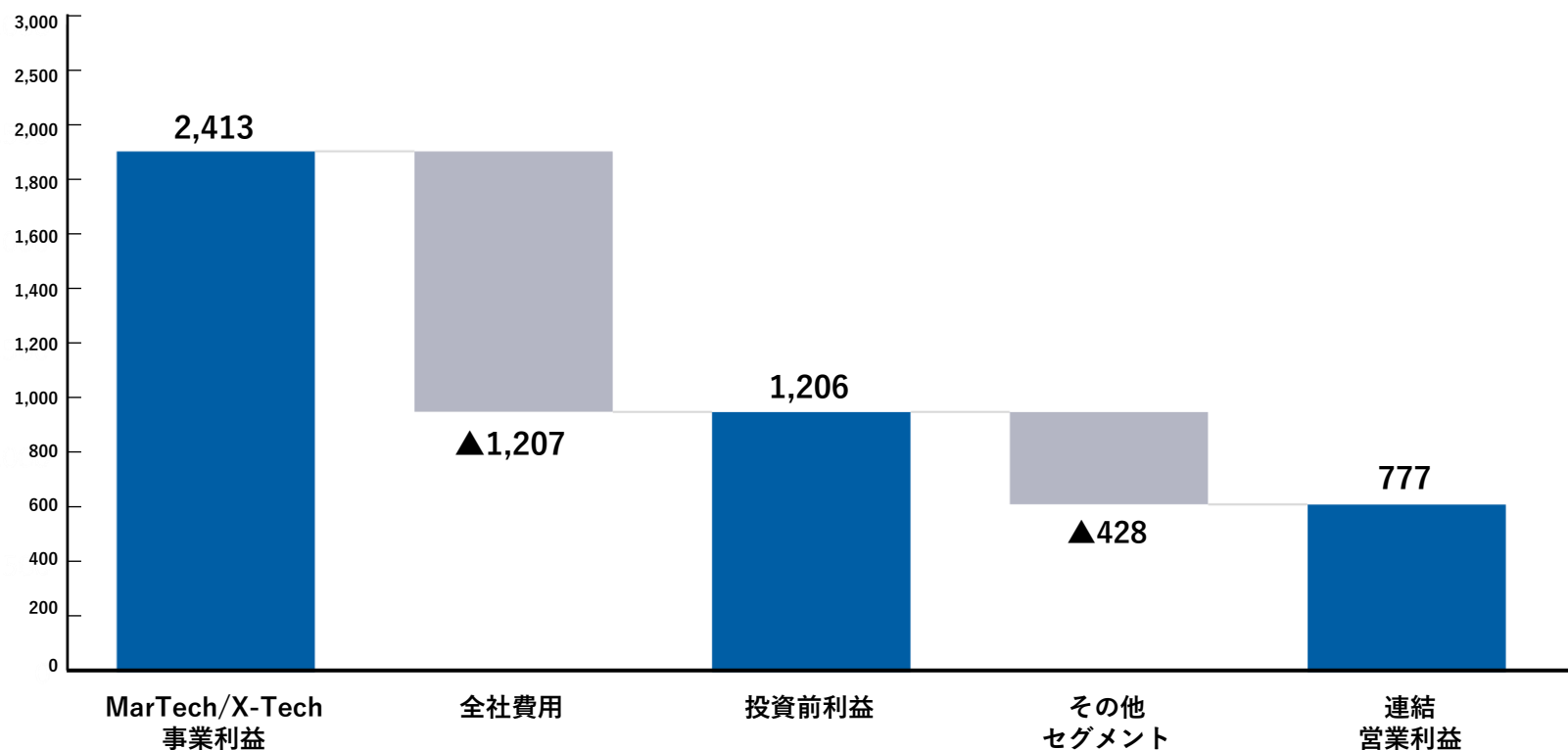
MarTechの成長に加えて、X-Techがブレークイーブンポイントを超えて急成長した結果、営業利益率が大幅に伸長

営業利益率 推移



基幹事業が力強く創出している営業利益をもとに、戦略的な成長投資428百万円を実行
今後も中長期の成長を見据え、規律を持った投資を継続

2020年9月 通期 利益と投資の内訳



4 業績予想

Performance Outlook

前期に引き続き売上高及び営業利益の高成長を見込む

(百万円)

	2020年9月期	2021年9月期	増減率
売上高	9,347	11,257	+ 20.4%
営業利益	777	906	+ 16.5%
経常利益	674	899	+ 33.3%
当期純利益	407	525	+ 28.9%

各セグメントにおいて投資実行を行いながらも 売上高及び営業利益の高成長を見込む

連結業績

売上高 11,257百万円（前年同期比 20.4%増）

営業利益 906百万円（前年同期比 16.5%増）

MarTech・X-Tech両方セグメントにおいて、引き続き事業規模を拡大。

以下の成長投資を加速しつつ営業利益率を維持。

- ・ 中途採用及び新卒採用数を増加。
- ・ 成長著しいX-Techセグメントにおいて更なる戦略投資を実施。

MarTechセグメント

増員に伴う組織体制の強化で、事業規模を拡大。

ウェビナーの実施やオンラインコンサルの一般化が進み、高利益率を維持。

X-Techセグメント

不動産関連取引のオンライン比率の上昇に伴い、引き続き高い成長率を見込む。

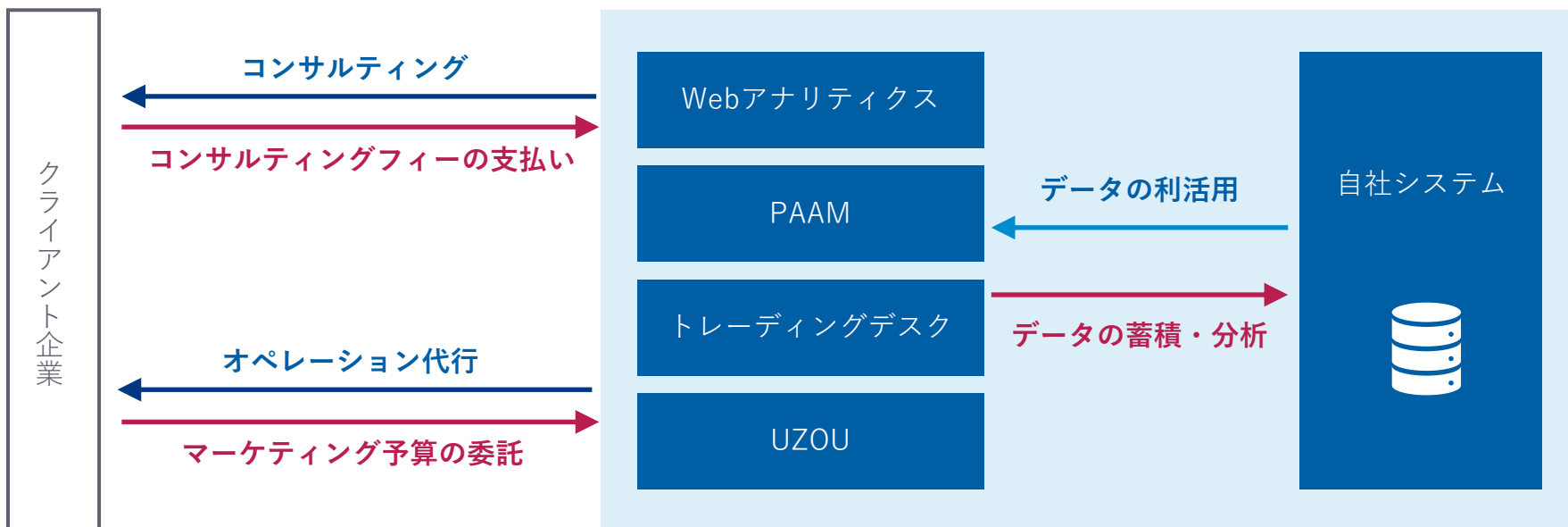
介護・福祉領域で新たに事業を開始。150百万円の投資を予定。

5 事業について

Our Business

MarTech

データ活用によるマーケティングプロセスのDX推進コンサルティングを行うBtoB事業

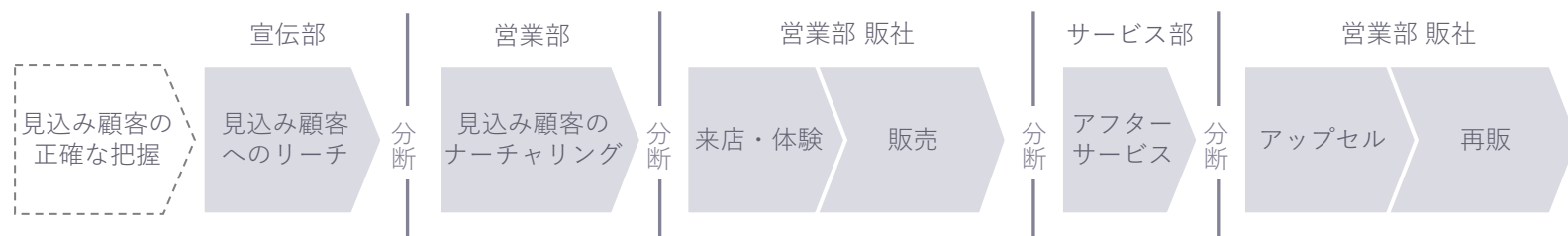


各事業を通じて蓄積したデータを分析・利活用しながら、プランニングから実行までを持続的に支援するコンサルティングサービスを提供し、定額の月額コンサルティングフィーを受け取る。また、データ分析結果を元に広告配信を一部代行し、広告出稿料を受け取っている。

バリューチェーンが分断したままマーケティング活動を進めているという課題に対し
データ活用を基軸に効率的なプロセスへの組み換えを行い、企業単位でDXを推進

旧来プロセス

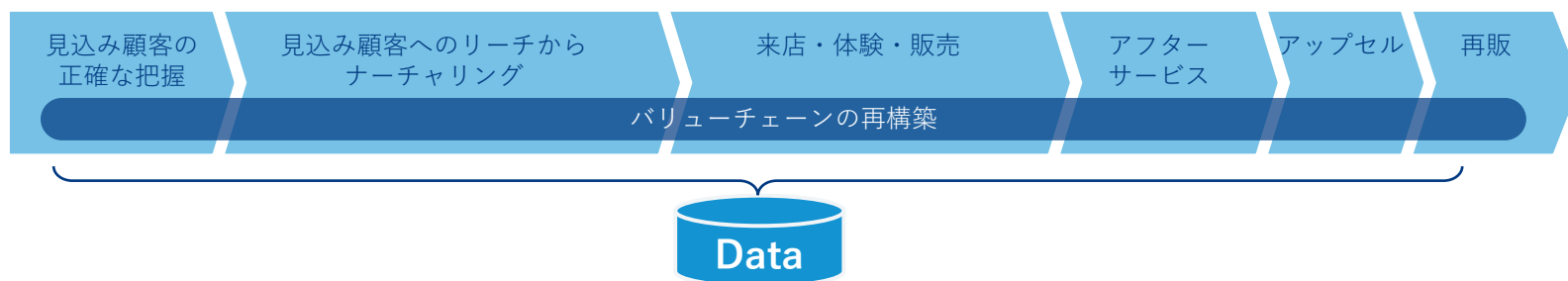
統合的なデータ活用が実現していない状態



デジタル置換
&
プロセス組み換え

新プロセス

デジタル前提の効率的なバリューチェーンを実現し、データを統合的に活用した状態



コロナ影響を受けつつも売上高が高成長

2020年9月期

3Qに外出自粛による顧客側のオペレーション混乱により、新規獲得が一時的に停滞したものの、4Qにおいて回復。結果、売上高は前年同期比18.7%増で着地。



2021年9月期

コロナ影響を脱し、引き続き売上増加を見込む。採用力の向上及び採用環境の好転により、成長の前倒しのために採用を加速させる方針。

社会的な要請を背景に、マーケティングDX強化への取り組みを加速

ウェビナーの開催頻度の増加



オンライン集客強化のためウェビナーを6月以降で多数開催。

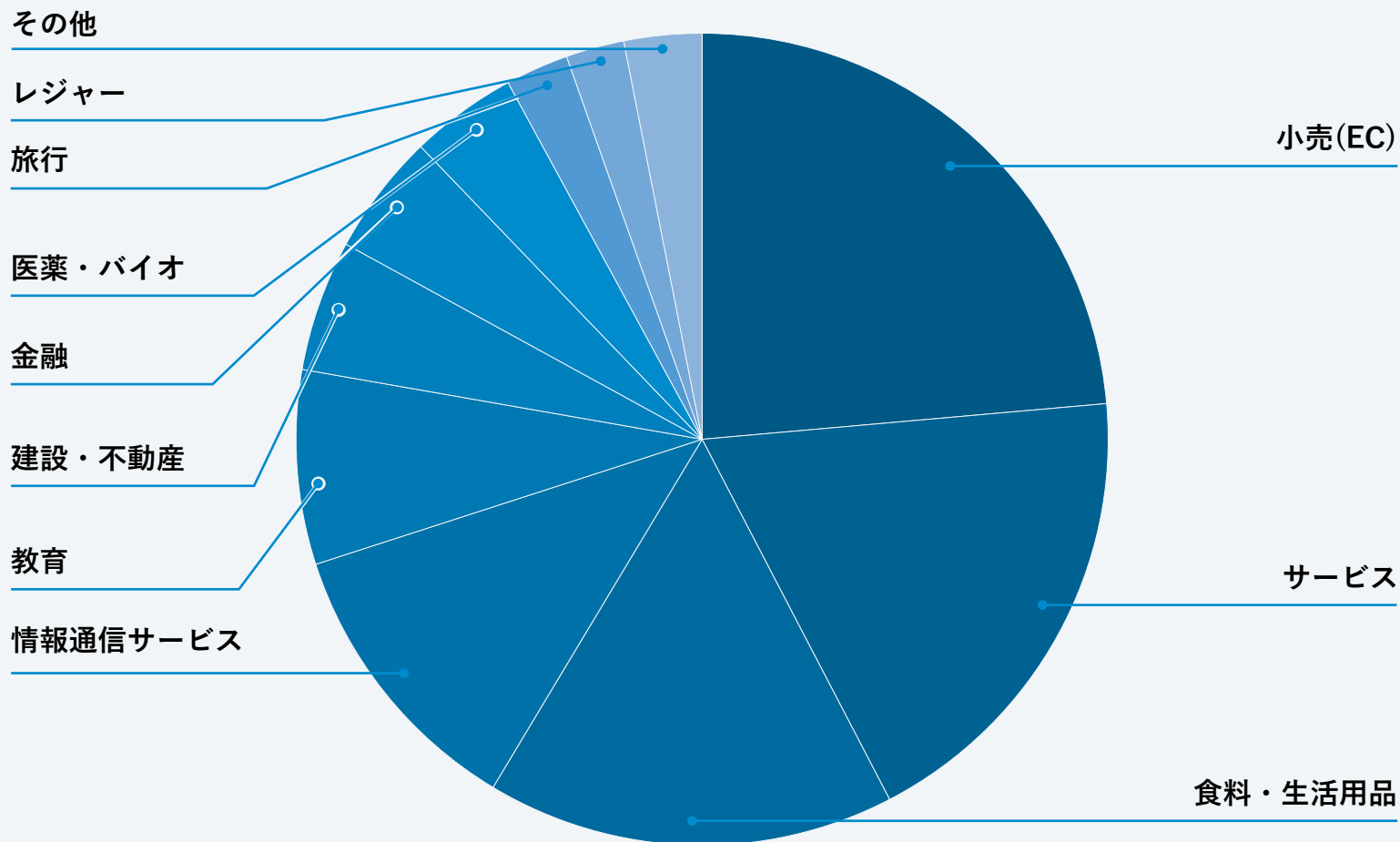
Treasure Dataとの連携強化



データ解析基盤を提供するTresure Data社の公式認定パートナープログラムに参加。

顧客獲得力の強化

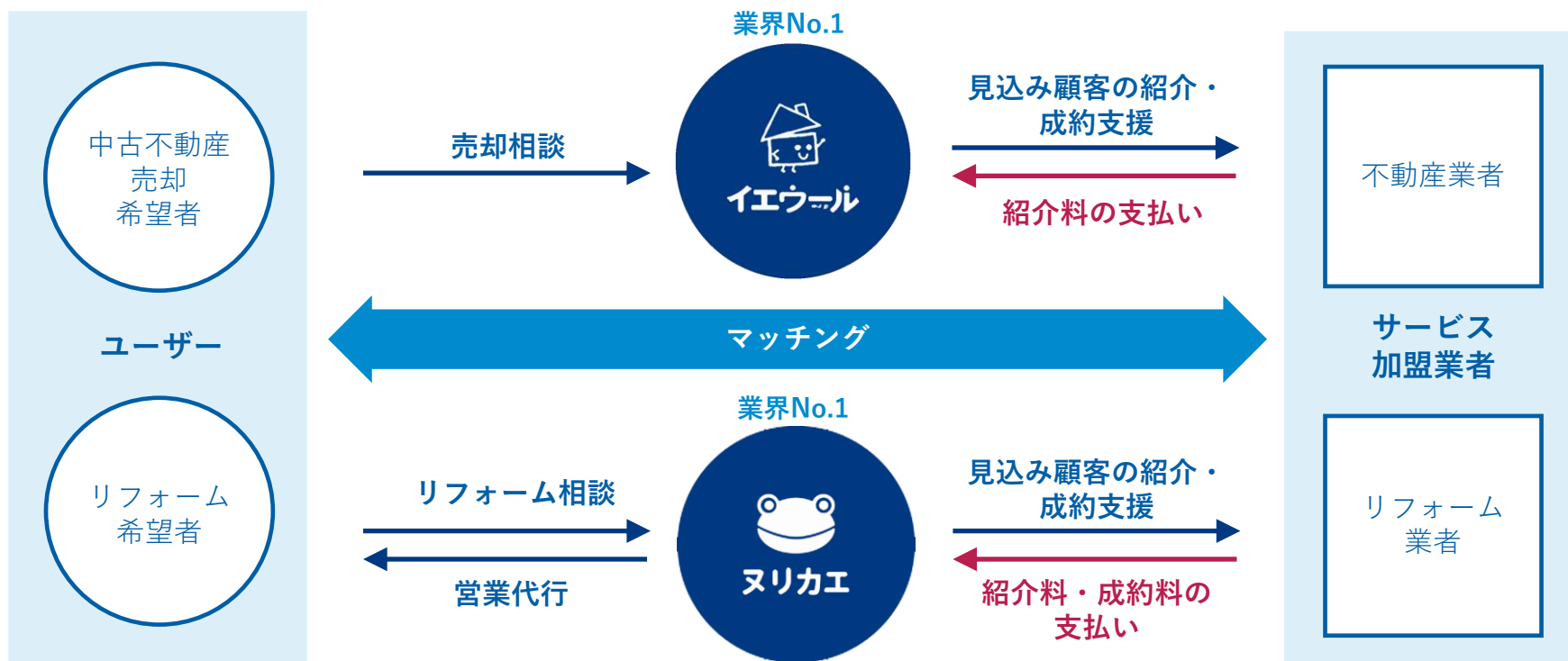
幅広い業界の顧客を開拓しつつ、安定的に成長



※2020年9月末現在

X-Tech

リアル産業のDXを推進するマッチングプラットフォームを運営するBtoBtoC事業
 現在は、不動産の二次流通市場でオンライン取引量業界1位の2サービスを運営

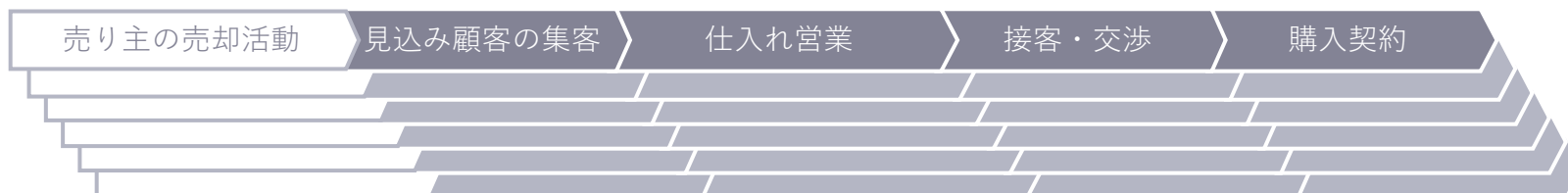


ユーザーとサービス加盟業者をマッチングし紹介料を受け取る。
 サービス加盟業者に営業支援を行い成約料を受け取る。

顧客企業群が重複して行っていた仕入れや営業活動等のプロセスをオンラインに最適化。
新しいプロセスへの組み換えで、業界単位でDXを推進

旧来プロセス

プレイヤーが分散することで統合的なデータ活用が実現していない状態



新プロセス

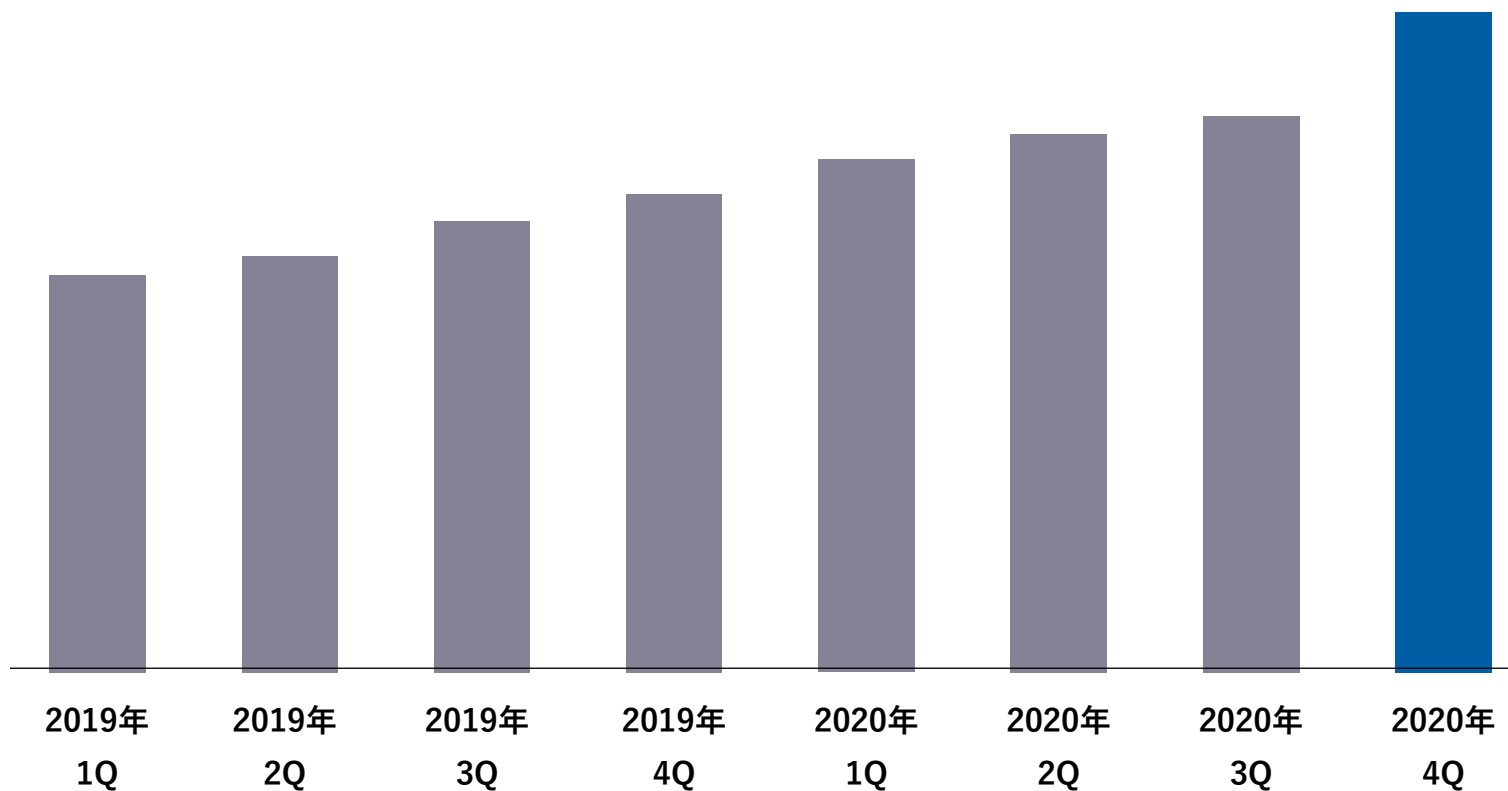
デジタル前提の効率的なバリューチェーンを実現し、データを統合的に活用した状態



デジタル置換
&
プロセス組み換え

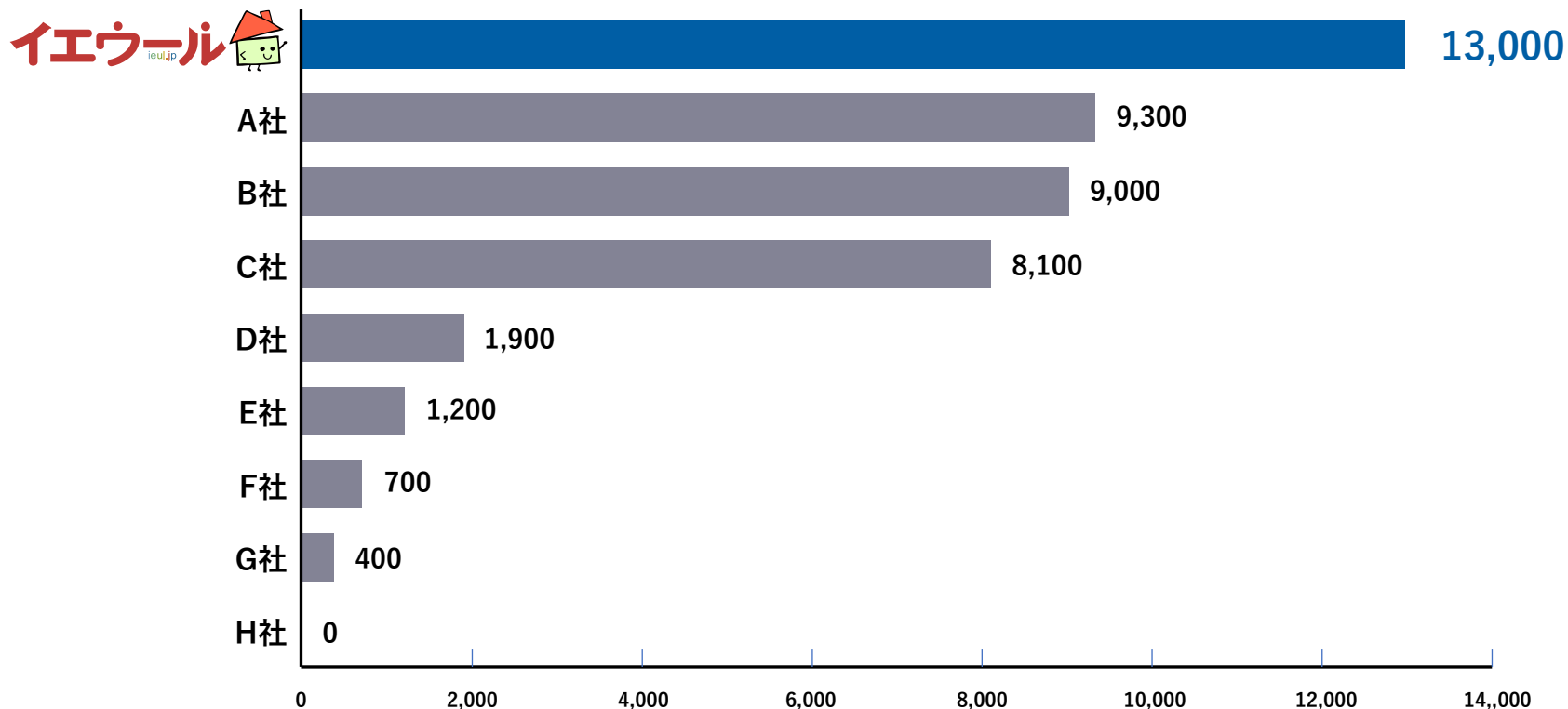
プラットフォーム利用者数・加盟社数の拡大により、紹介数が増加

紹介数 四半期別推移



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、利用者数・提携不動産会社数・エリアカバー率で全て1位を獲得

査定依頼ユーザー数



東京商工リサーチ「不動産の一括査定サイトに関するランキング調査」

新サービスのリリース及びメディアとの提携により、集客力を強化

新サービスのリリース

↑ すまいステップ



優良不動産会社に特化した不動産売却一括査定サービス

🗨️ おうちの語り部



ユーザー体験談による不動産会社評判サービス

提携メディアの増加



不動産売却一括査定サイト「イエウール」「すまいステップ」、マンションマーケットと業務提携

集客力強化

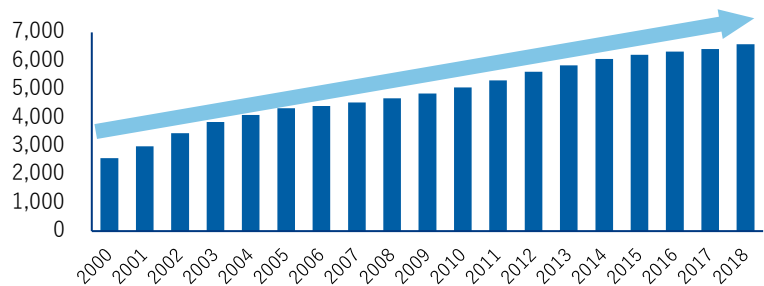
介護・福祉領域のプラットフォームサービスを開始 2021年9月期の投資額は150百万円を計画。2022年9月期から利益貢献を見込む

市場環境

介護・福祉領域の市場ポテンシャル

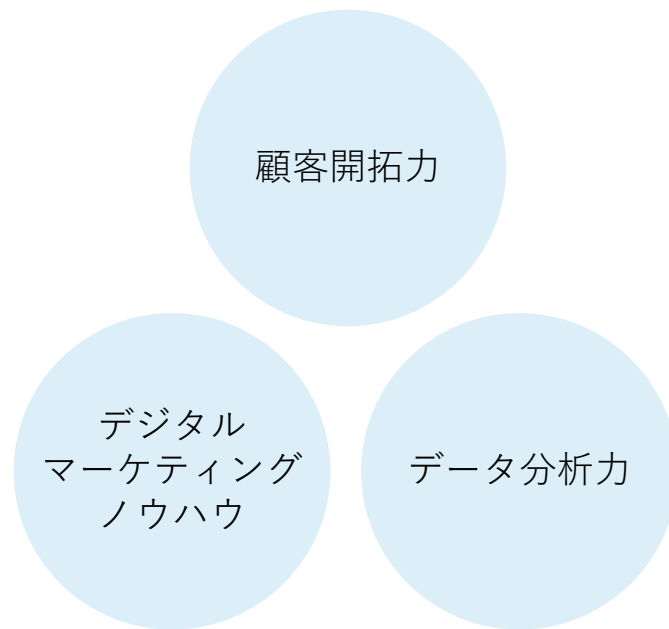


要介護認定者数推移



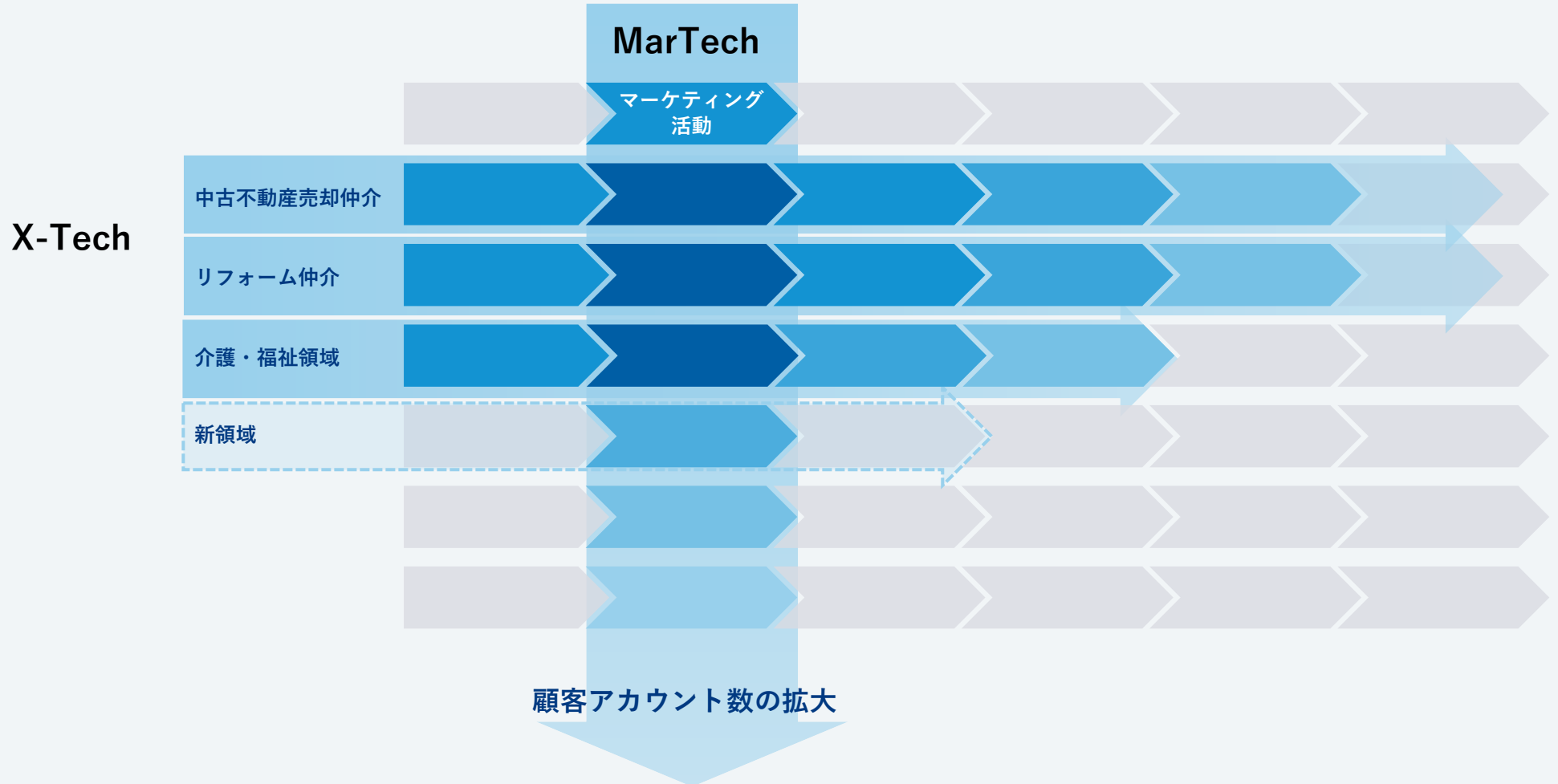
自社との親和性

既存事業とのシナジーを活かす

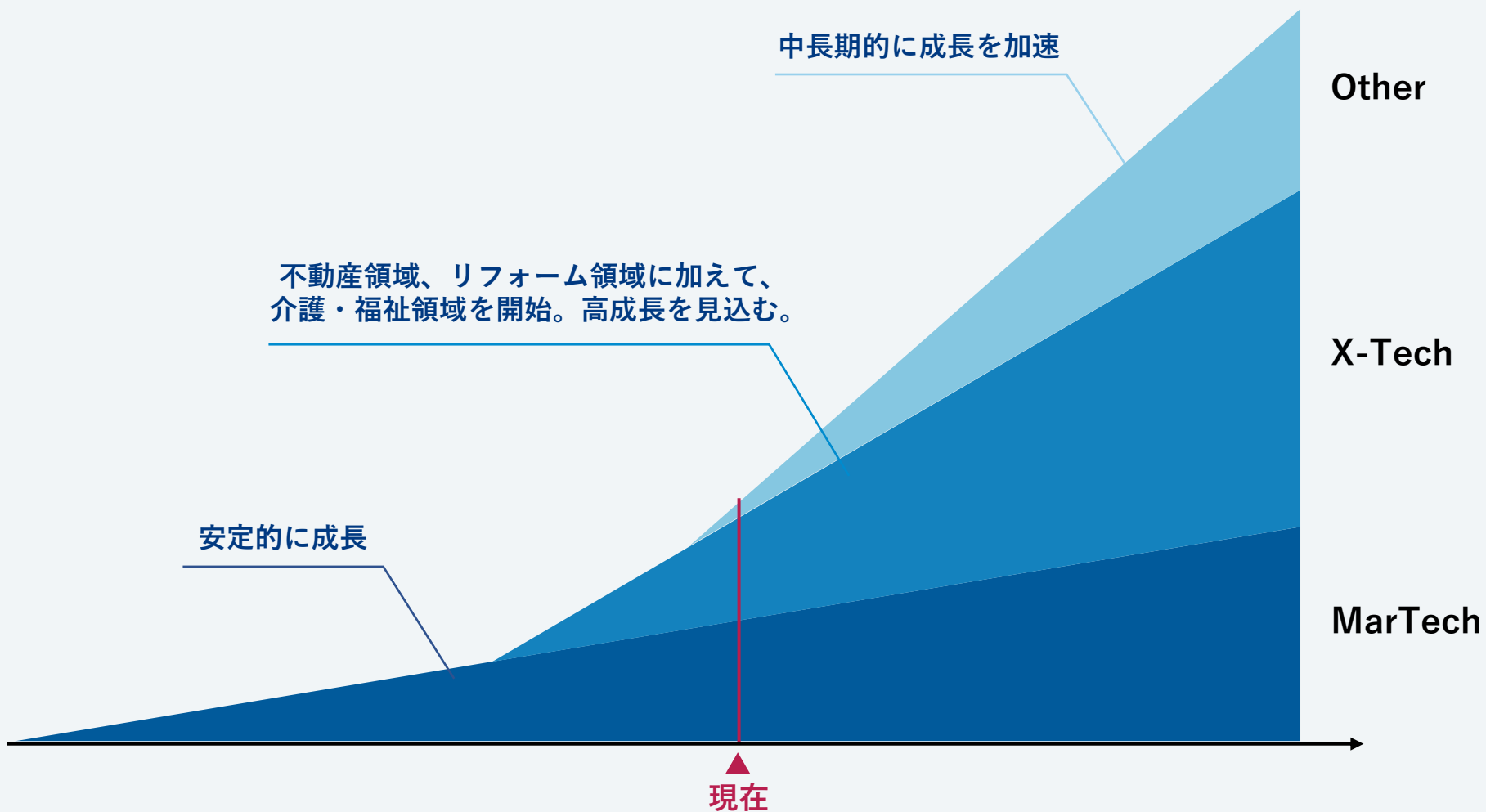


成長戦略

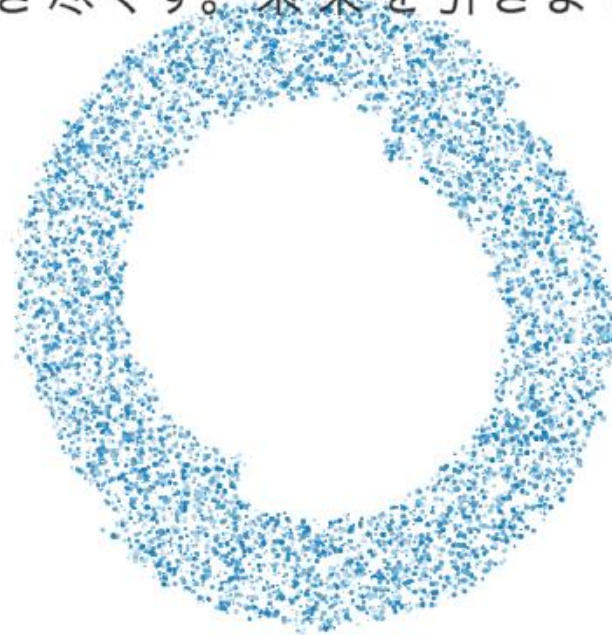
MarTechは、顧客アカウント数の増加に取り組む
X-Techは、既存領域を拡大させるほか、介護・福祉領域への取り組みを開始



社会的なDXニーズの高まりを背景に、各セグメントにおいて高成長を見込む



解き尽くす。未来を引きよせる。





Appendix

Appendix

1 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	・ MarTech事業 ・ X-Tech事業	・ その他事業
創立	2007年11月29日	
資本金	1,363,957千円	(2020年9月30日)
従業員数	400名	(2020年9月30日)
役員	代表取締役 大塚 英樹 取締役 久田 哲史 取締役 渡邊 昌司	取締役 西田 正孝 取締役 田口 政実 社外取締役 長谷部 潤 常勤監査役 大川 勝廣 監査役 山中 健児 監査役 高松 悟
所在地	〒106-0032	東京都港区六本木四丁目1番4号



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
X-Tech事業管掌
田口 政実



上級執行役員
MarTech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
常勤監査役：大川 勝廣
監査役：山中 健児
監査役：高松 悟

- 2007年 11月 ● 株式会社Speee設立
モバイルSEO事業（現「Webアナリティクス」事業）を開始
- 2013年 10月 ● 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 ● 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 ● 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 ● ネイティブアド配信プラットフォーム「UZOU」事業を開始
- 2017年 1月 ● インドネシア共和国に現地求職メディア運営事業を行う海外子会社PT. SPEEE RECRUITMENT NUSANTARA（現連結子会社）を設立
- 2018年 3月 ● 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 ● 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「PAAM」事業を開始
- 2018年 11月 ● リフォーム関連領域におけるマッチングサービス「ナコウド」（「ヌリカエ」事業内）を開始
- 2019年 8月 ● スマートヘルスケア事業を行う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市場に上場

最新のデータ分析技術に基づき バリューチェーンの統合を実現する組織能力を有している

①

データ

バリューチェーン上を流通しているデータ、検索データ、見込み顧客データ等多種多様なデータ蓄積により、高深度な分析が可能



②

人材・組織

バリューチェーンの統合を実現するための、データ利活用職種、プロダクト開発職種、ビジネス構築職種を3分の1ずつバランス良く配置



③

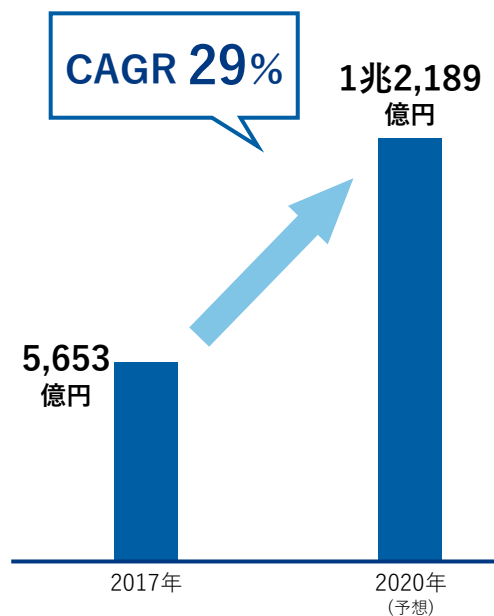
テクノロジー・仕組み

シナジーを発生すべく、アルゴリズム、データドリブンオペレーション、顧客接点等全事業でビジネスアセットを共通化



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

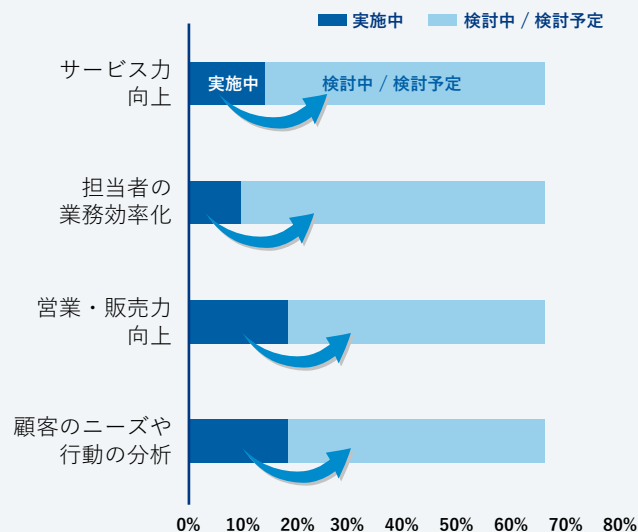


※出典：富士経済「2018 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」

DX市場規模の成長ポテンシャル

今後、多岐にわたる業務で
取り組みが大幅に増加する

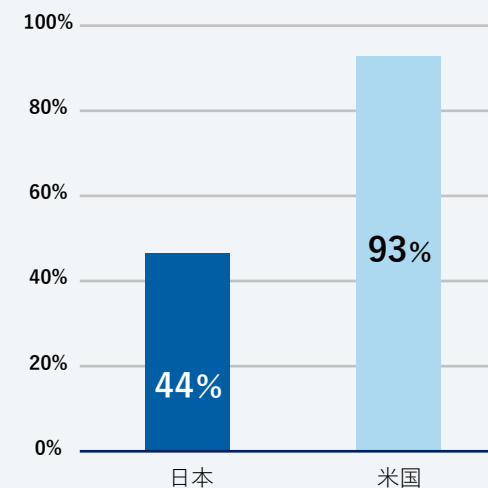
企業のDXへの取組み状況



※出典：野村総合研究所「IT活用実態調査(2017年)」

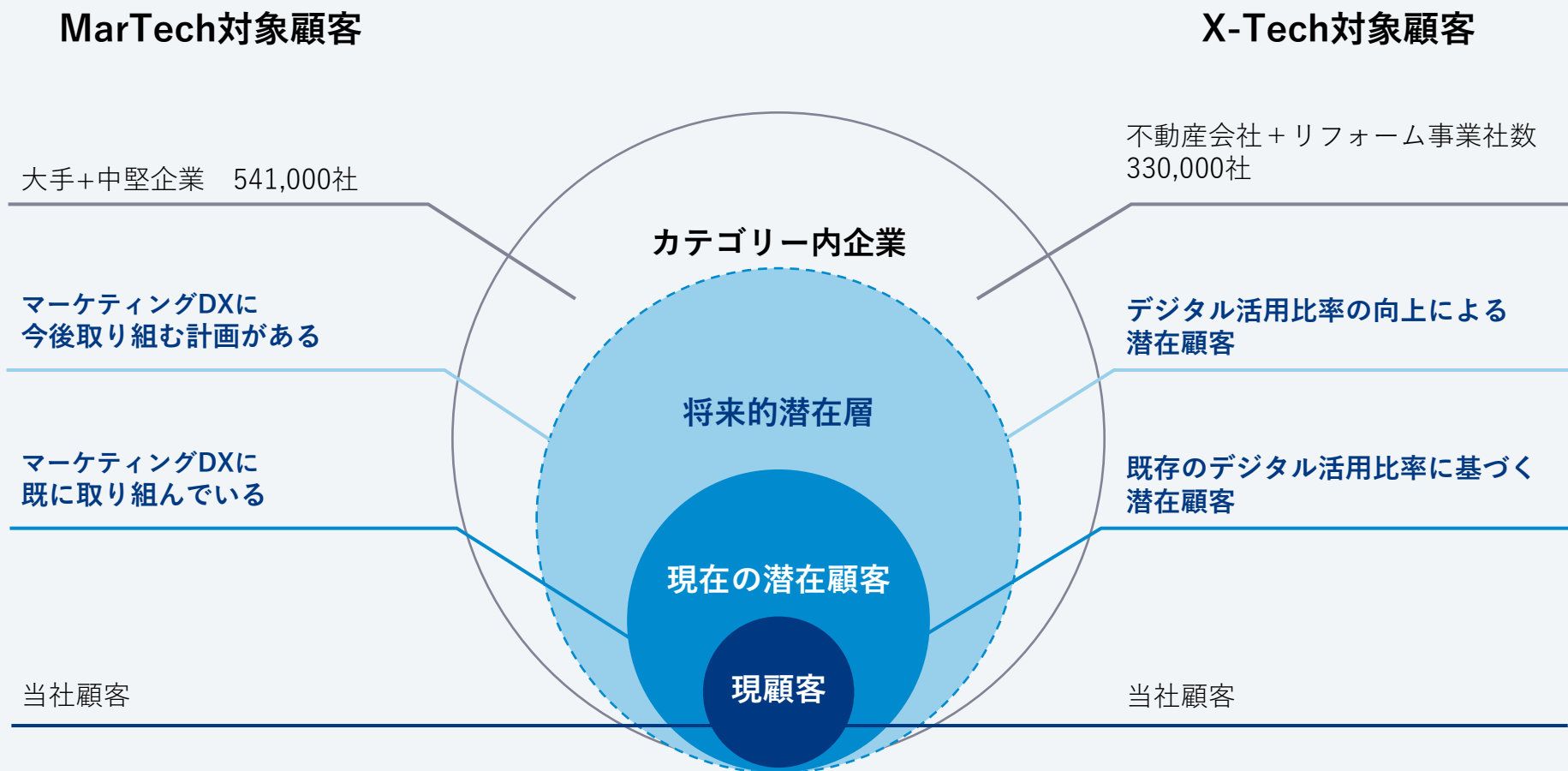
国内企業における
DX取組み比率はまだ米国の1/2以下

企業のDXへの取組み状況の国際比較



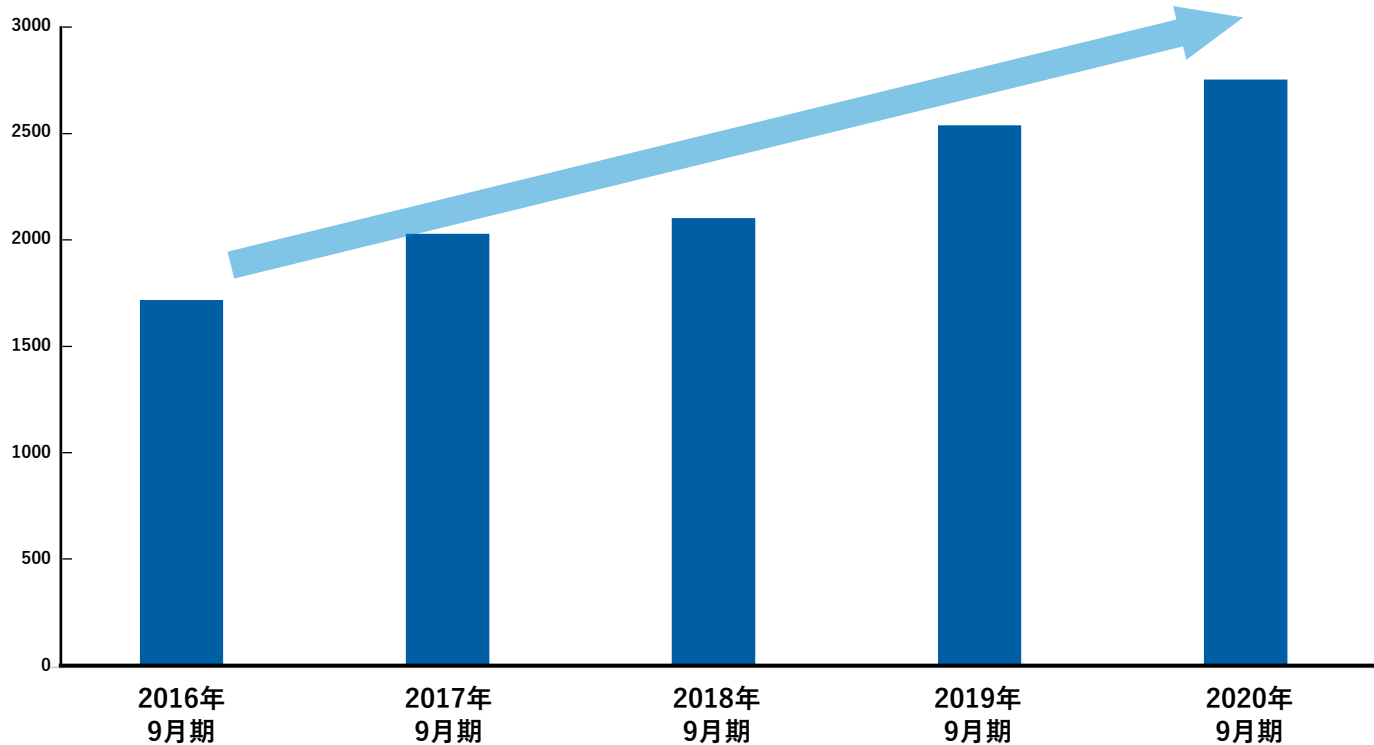
※出典：野村総合研究所「企業における情報セキュリティ実態調査2019」

現在注力しているMarTech事業とX-Tech事業の顧客開拓余地は極めて大きい



ストック型ビジネスで持続的に顧客アカウント数が拡大

顧客アカウント数 推移



- ①顧客アカウント数の拡大 ②顧客あたり売上高の拡大
- ③販管費比率の低減により成長を図る

MarTech

X-Tech

顧客アカウント数の拡大

新規顧客の獲得
継続率の向上

新規顧客の獲得
継続率の向上
地方展開の推進



顧客あたり
売上高の拡大

クロスセル
サービス拡充

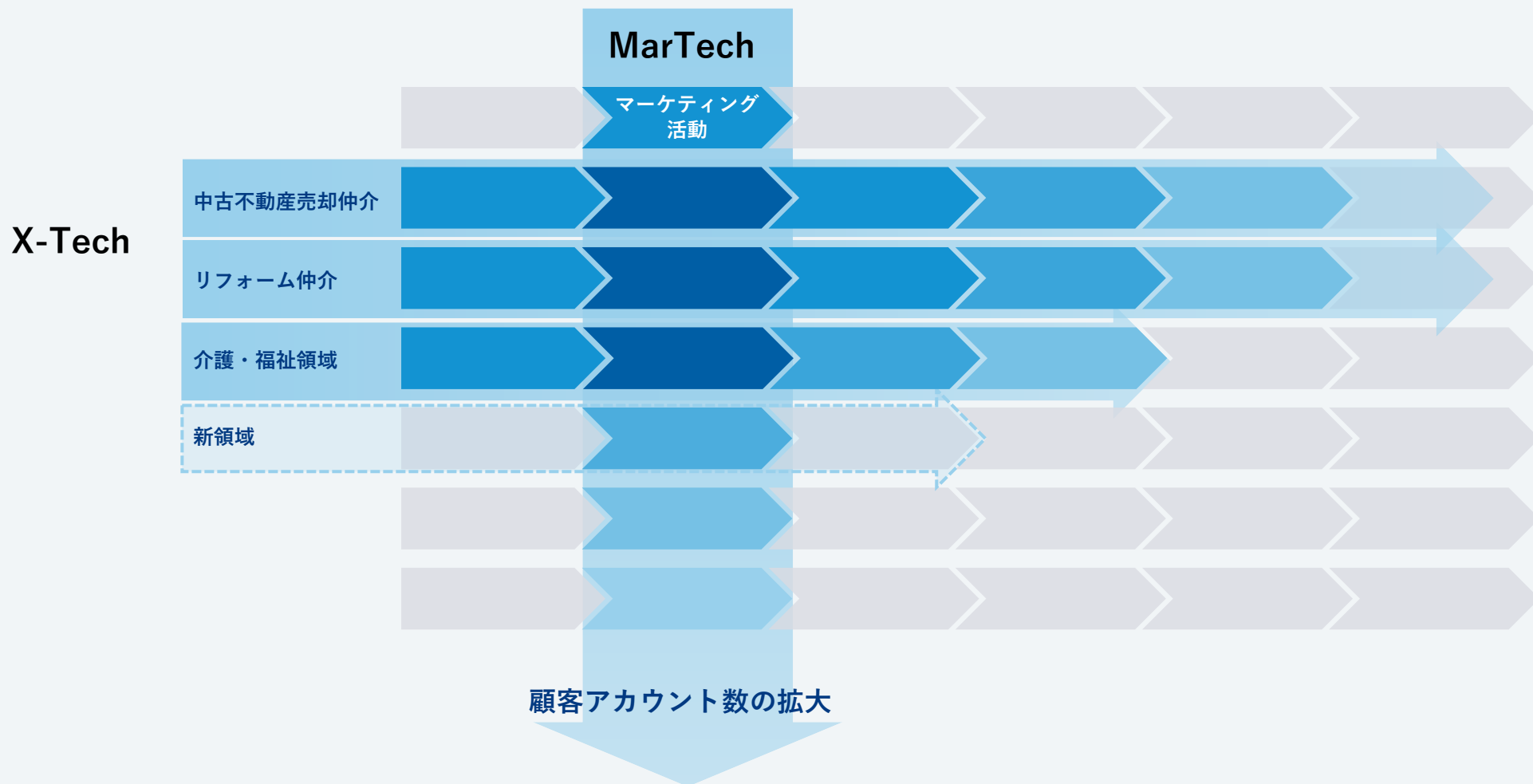
サービス拡充
領域展開

販管費比率の低減

労働生産性の向上

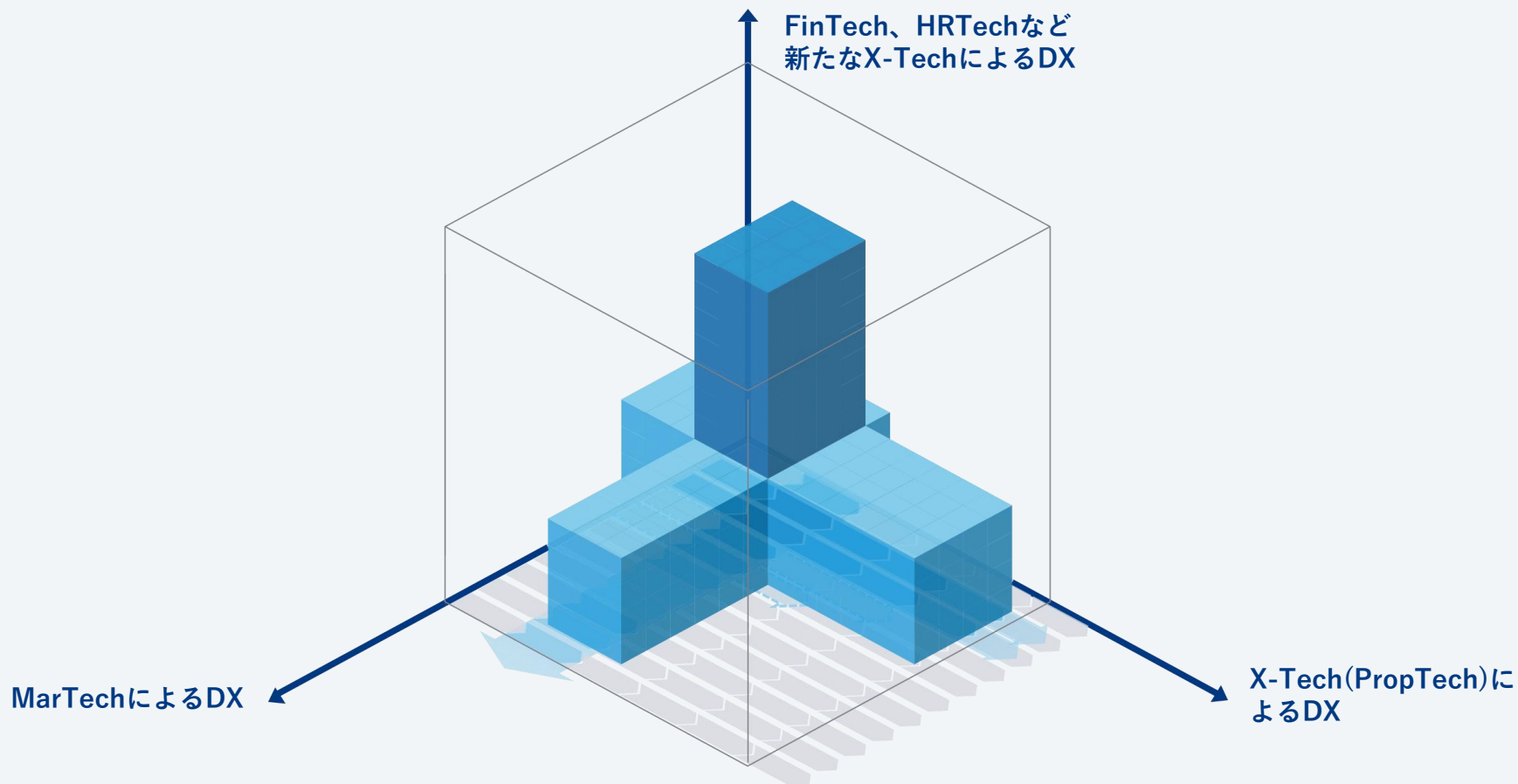
売上高広告宣伝費比率の低減

MarTechは顧客アカウント数の増加に、 X-Techはオンライン化比率の低い業界を対象とした領域拡大に取り組む



戦略的な新規事業の開発に投資を続け、 企業理念の実現と企業価値の向上を立体的に目指す

X-Techの掛け合わせでDXのインパクトを最大化していく



11 顧客事例①

事業部 PAAM事業部

クライアント プロサッカークラブ

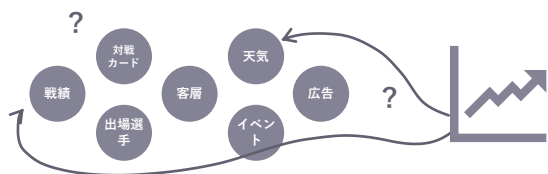
ニーズ概要 Sports Marketing J1チームのマーケティングをデータを使って再構築したい

課題

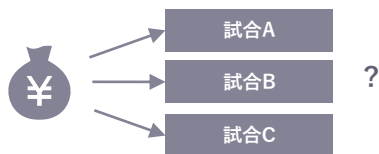
- 1 集客すべきファン層の特徴がわからない



- 2 集客の変数がわからない



- 3 感覚や過去実績からプロモーション予算を配分しており、最適なかわからない

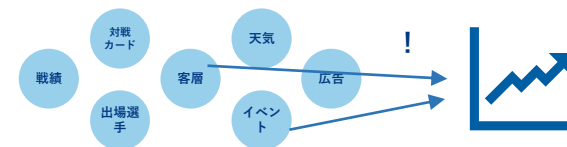


解決

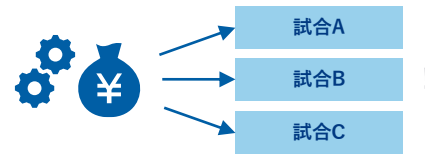
- 1 集客すべきファン層の特徴を分析し、最適なプロモーション施策を設計・実施



- 2 集客の変数を分析し、精緻な予測を可能に



- 3 データ基盤構築 & モデル開発・運用によりプロモーション予算の配分を最適化



12 顧客事例②

事業部 Webアナリティクス・トレーディングデスク事業 クライアント 外資系 大手ヘルスケア/トイレタリーメーカー

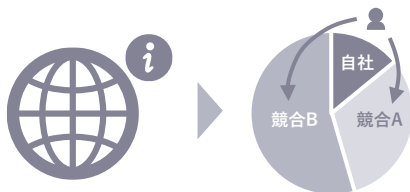
ニーズ概要 Direct to Consumer(D2C)戦略。直販チャンネルを最適化して販売量を大幅に増やしたい

課題

- 1 小売を通さずWEB経由でユーザーと直接繋がる事で、直販を強化したい

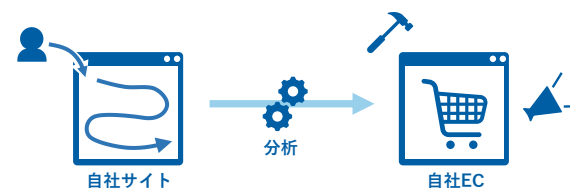


- 2 自社製品のWeb上での情報流通量の相対シェア (Share of Voice)が低く、競合へのスイッチを許している

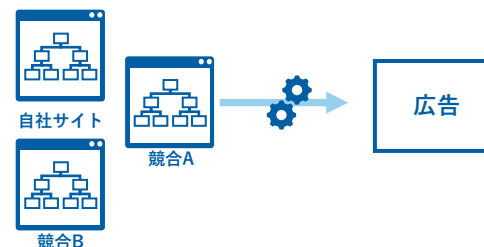


解決

- 1 Webでのユーザーデータを蓄積・分析し情報発信型の自社ECを構築



- 2 自社 & 競合製品のWeb上でのブランド情報構造を調査・分析し、補強が必要なベクトルを明確化して広告を強化



13 顧客事例③

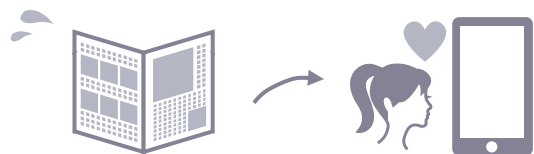
事業部 Webアナリティクス・UZOU事業

クライアント 大手出版社

ニーズ概要 古いビジネスモデルからの脱却。雑誌と連動したデジタルメディアを強化する事で収益性を向上させたい

課題

- 1 デジタルシフトによる雑誌離れで若い層を中心に新規読者の獲得に苦戦



- 2 デジタルメディアにおいてブランドと収益性の両立は難しい

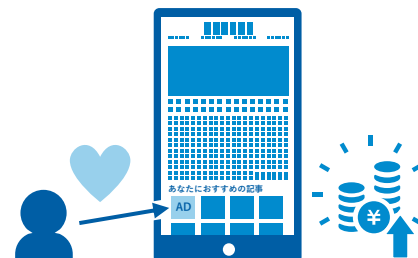


解決

- 1 コンテンツ企画とメディア運営をデータドリブンに行う事で、潜在的な読者層をリアルとデジタルの両軸で囲い込み



- 2 媒体価値と広告効果を最大化するマッチングアルゴリズムでデジタルメディアの広告収益を最大化



14 顧客事例④

事業部

イエウール事業

クライアント

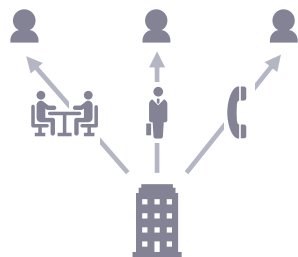
中規模不動産会社

ニーズ概要

自社で抱えているオフラインを前提としたサービスフローでは接点を持たない売却意向度の高い見込み顧客に対して最適かつリアルタイムにサービスを提供したい

課題

- 1 見込み顧客の集客を、紹介・チラシ・店舗訪問等オフラインに依拠

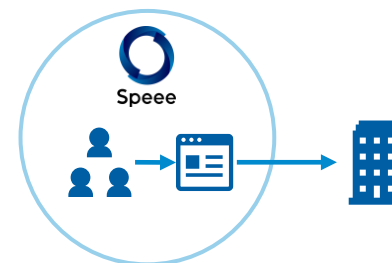


- 2 オフラインを中心とした非効率的な集客と労働集約的な営業プロセス

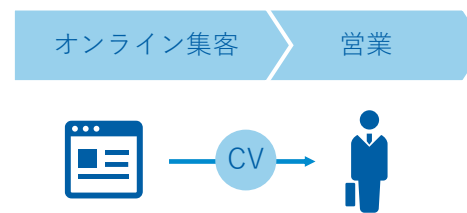


解決

- 1 イエウールを通じたオンライン集客に全面的に変更。売却ニーズの高いユーザーを紹介することで成約率が上昇



- 2 顧客の営業工数を勘案しながら月単位での見込み顧客の紹介を調整



事業部 Data Platform事業

クライアント 大手自動車グループ

ニーズ概要 ブロックチェーン技術を用いた車両データ連携の実証実験。「モビリティ領域へのブロックチェーン活用」の可能性・将来性の探求

課題

自動車の二次流通における課題

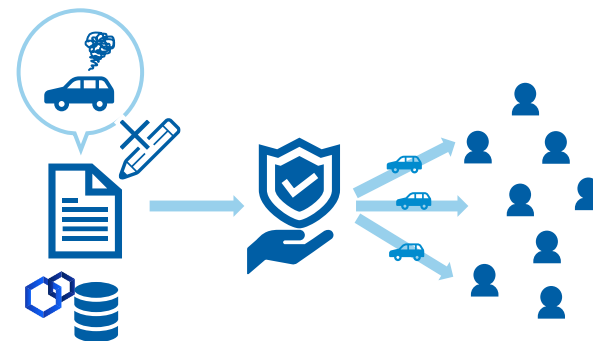
中古車査定の根拠となる走行データ・整備データ等を唯一無二のデジタル上での車両IDと紐付けて記録する等、より信頼性の高い車両履歴に基づく査定・二次流通の手段が求められている



解決

改ざん不可能な技術で流通を促進

ブロックチェーンによって改ざんを実質不可能な状態にすることで、車両履歴が信頼できるようになり、中古車の正当な査定を可能にし、二次流通を促進



本資料において提供される情報等は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

これらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合でも、当社は本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

お問い合わせ先

経営管理本部

Email : ir@speee.jp

IR情報 : <https://speee.jp/ir/>