



株式会社Speee
証券コード：4499

2021年9月期 通期決算説明資料

2021年11月12日





1	2021年9月期 第4四半期 業績	P03
2	業績予想	P14
3	成長戦略に関するトピック	P18
4	ESGに対する取り組み	P24
5	事業概要	P27
6	Appendix	P48

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。

1 2021年9月期 第4四半期 業績

全社 2021年9月期 第4四半期 業績ハイライト



- 売上高及び各段階利益は前年同期比で大幅増加
- 売上高は過去最高

売上高

3,350 百万円

前年同期比

+31.3%

売上総利益

2,109 百万円

前年同期比

+49.5%

営業利益

284 百万円

前年同期比

+199.0%

EBITDA

346 百万円

前年同期比

+355 百万円

四半期
純利益

332 百万円

前年同期比

+545 百万円

全社 2021年9月期 第4四半期 損益計算書サマリー



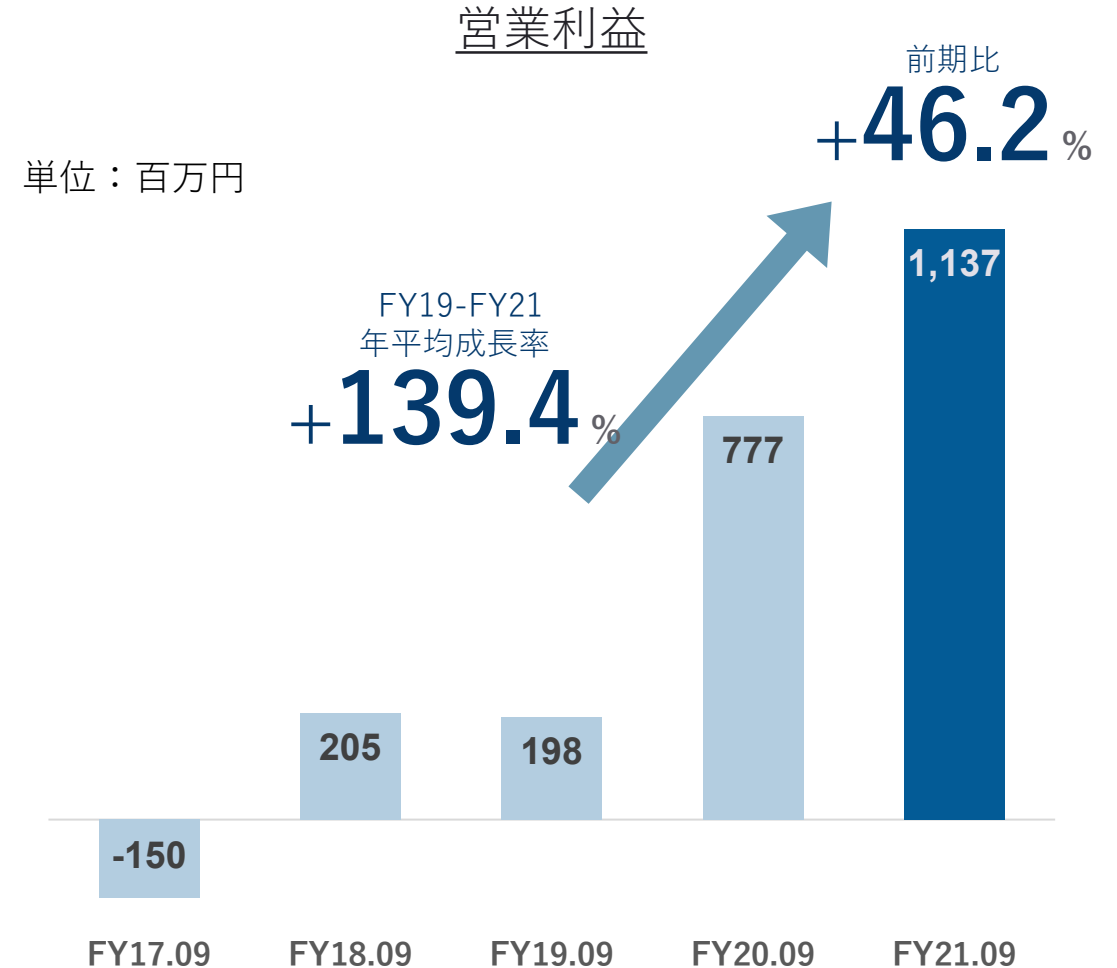
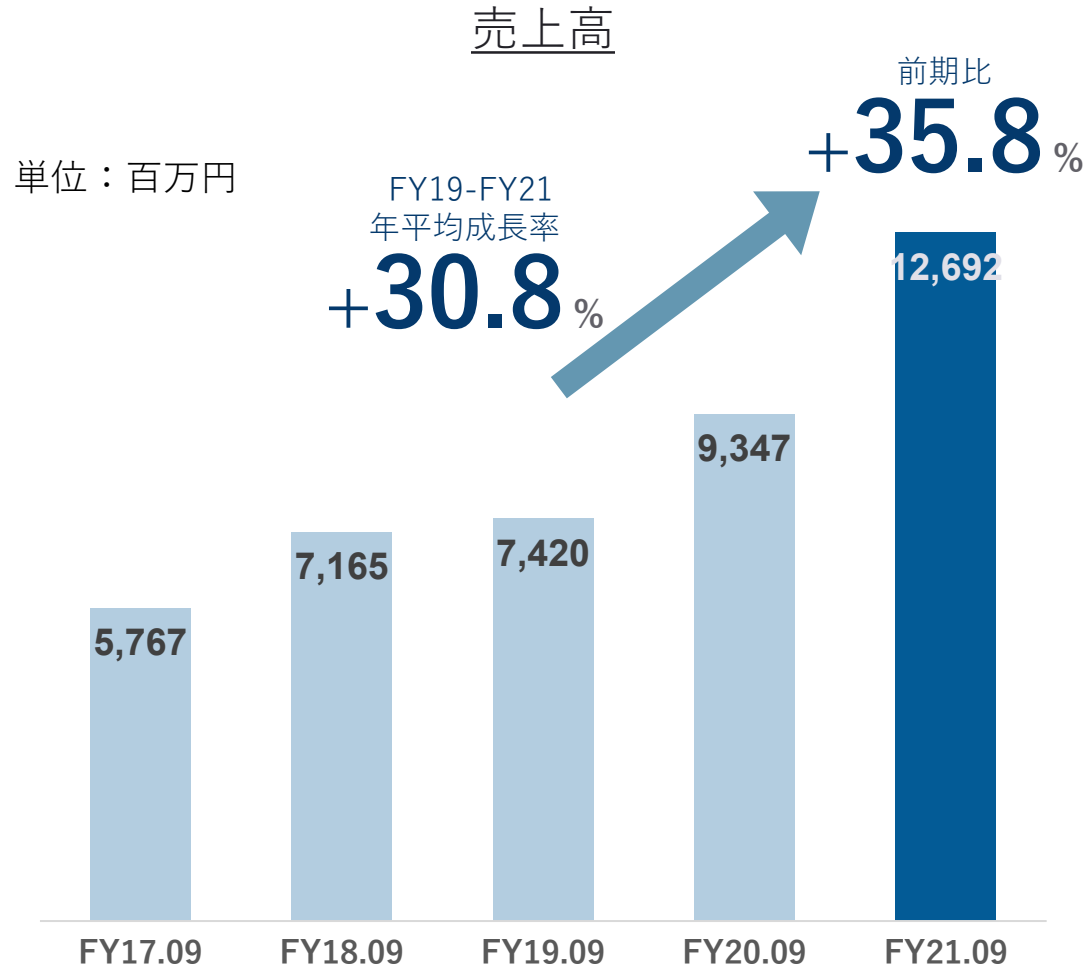
■売上高及び各段階利益は、上方修正後の業績予想を上回って着地

単位：百万円	実績	比較				進捗		
		前年同期		前四半期		会社予想	4Q累計	達成率
		実績	増減率	実績	増減率			
売上高	3,350	2,550	31.3%	3,327	0.7%	12,589	12,692	100.8%
営業利益	284	95	199.0%	259	9.6%	1,051	1,137	108.2%
経常利益	336	15	2117.4%	254	32.0%	1,013	1,191	117.6%
EBITDA	346	△8	－%	272	27.2%	1,088	1,254	115.2%
四半期純利益	332	△213	－%	149	122.1%	561	835	148.8%

全社 売上高・営業利益



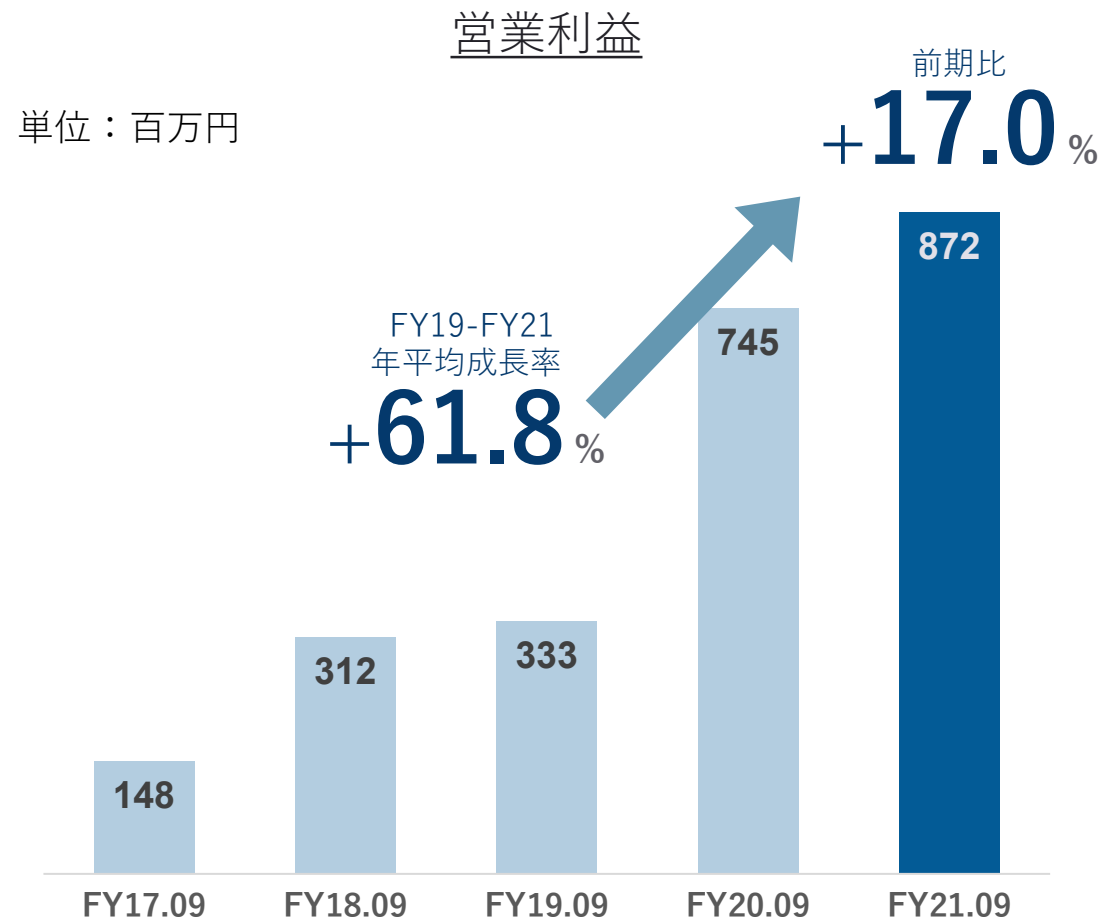
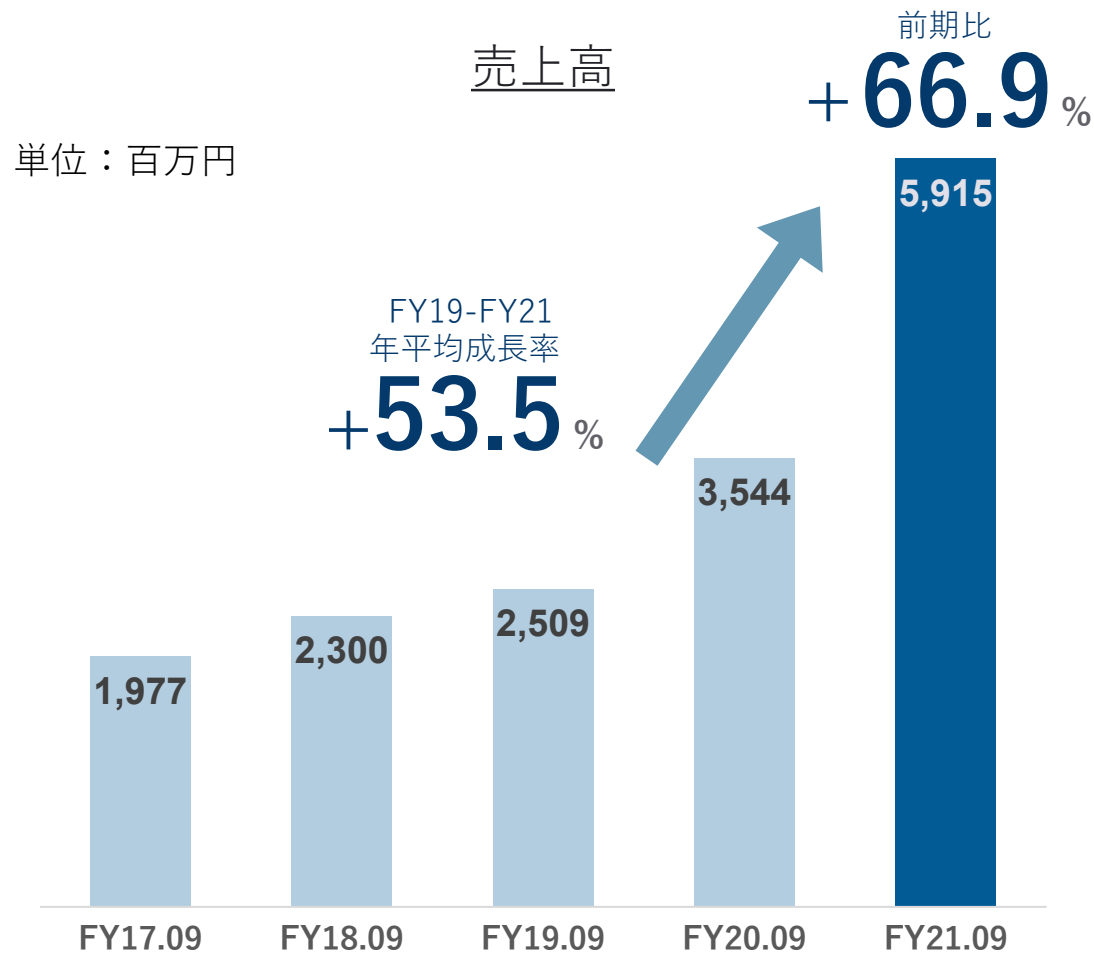
- 売上高・営業利益ともに高い成長率を実現し、業績予想を上回って着地
- 売上高は四半期で過去最高を更新



不動産DX 売上高・営業利益



- 売上高は、高い成長率を実現
- 介護領域・新サービスへの投資を継続しつつも、営業利益は増加



不動産DX 主要KPI

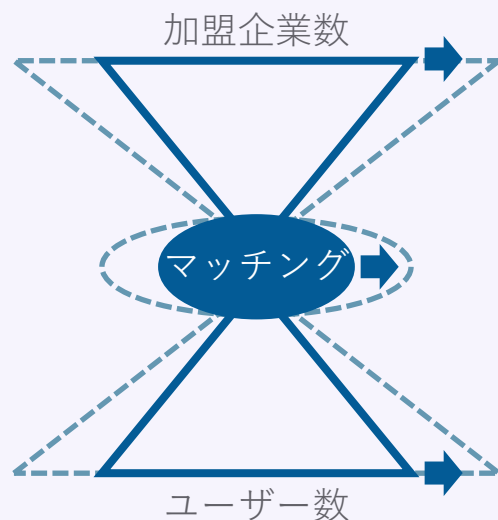


■不動産DXは、加盟企業数・ユーザー数とも順調な伸び

プラットフォームの成長

プラットフォーム

加盟店企業数の増加、ユーザー数の増加が
マッチングの増加が相乗効果をもたらす



加盟企業数の伸び

(イエウール+ヌリカエ+ケアスル合計)

前期比(4Q累計)

+ **40.8** %

ユーザー数の伸び

(イエウール+ヌリカエ+ケアスル合計)

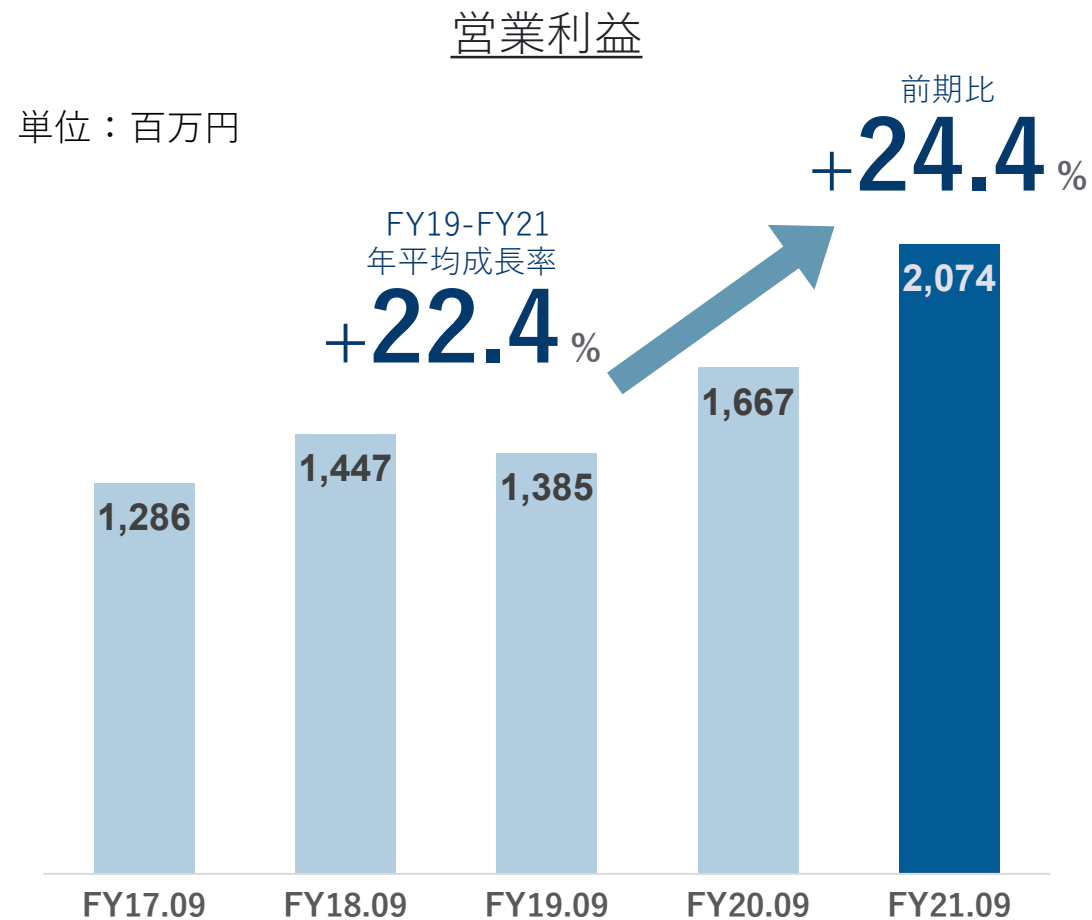
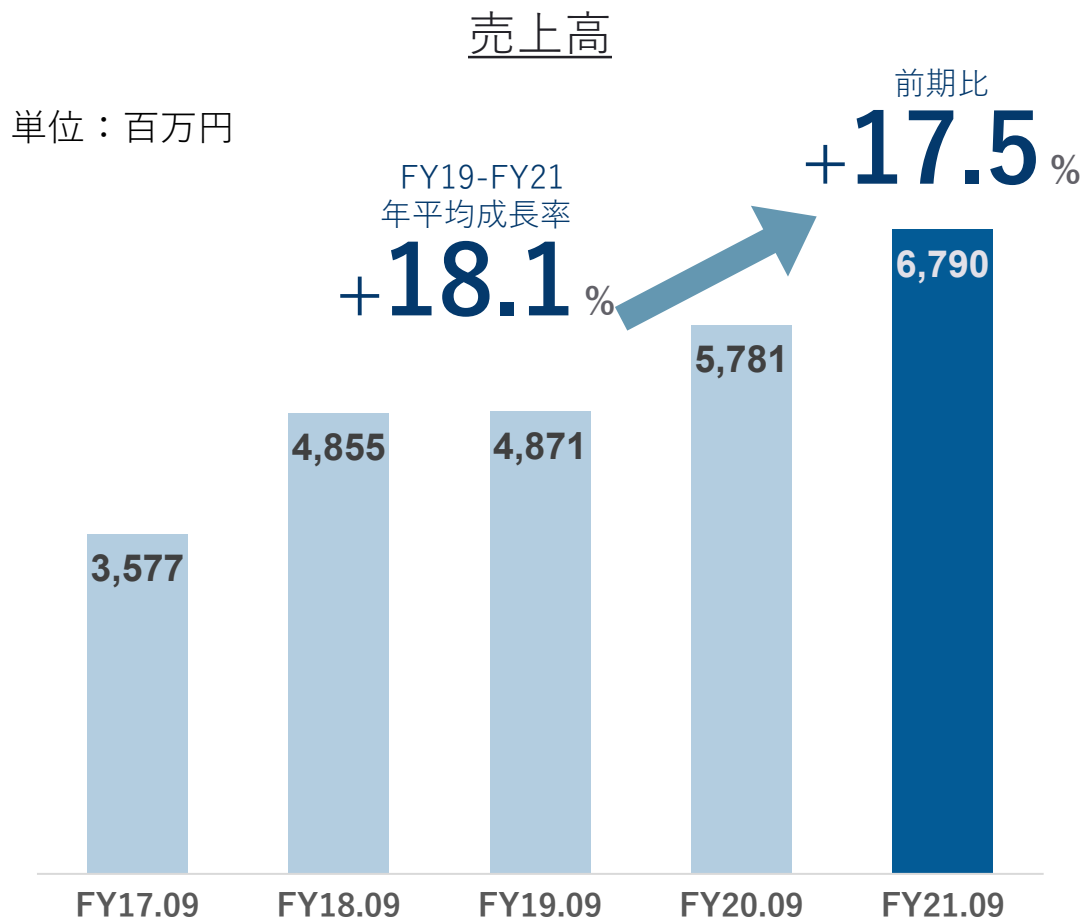
前期比(4Q累計)

+ **80.1** %

マーケティングDX 売上高・営業利益



- 売上高・営業利益ともに高い成長率を実現し、業績予想上回って着地
- 売上高・営業利益ともに四半期で過去最高を更新



マーケティングDX 主要KPI

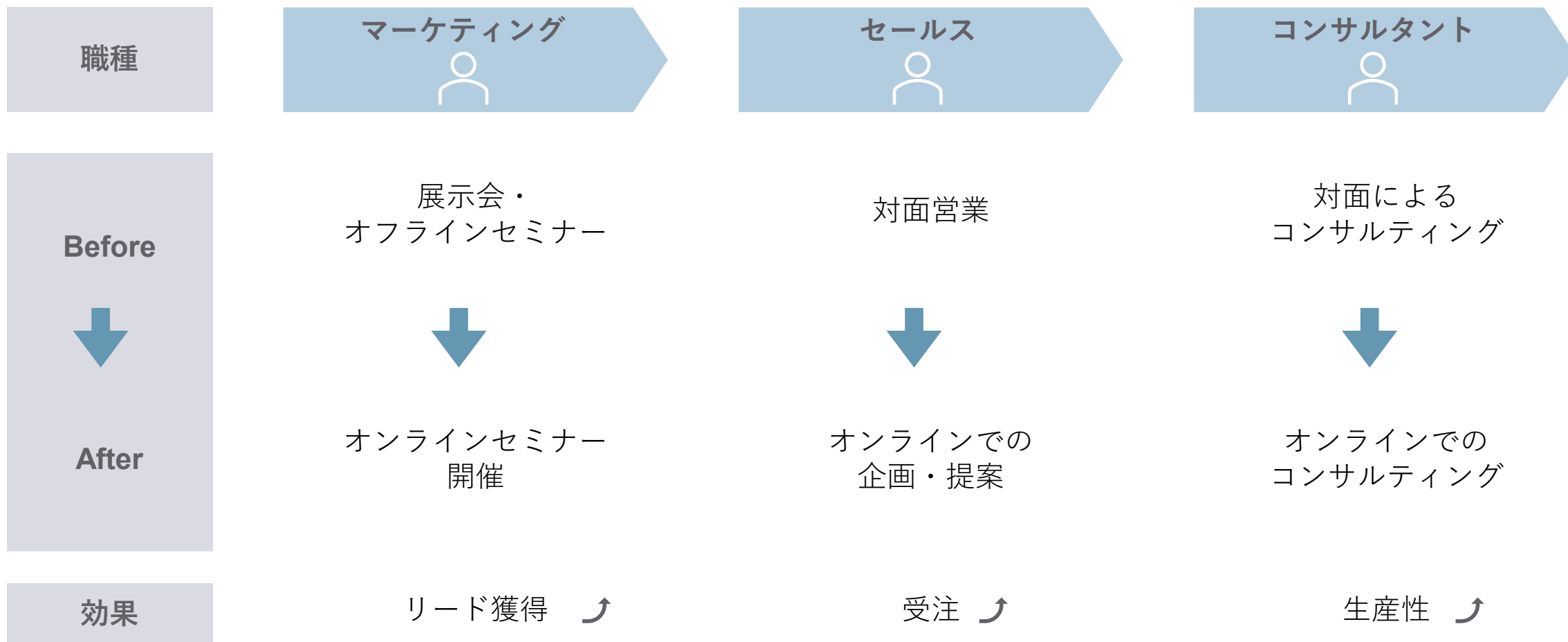


■ マーケティングDXは安定的成長と収益性の向上を目指す。KPIは順調に進捗



マーケティングDX コロナ禍における体制アップデート

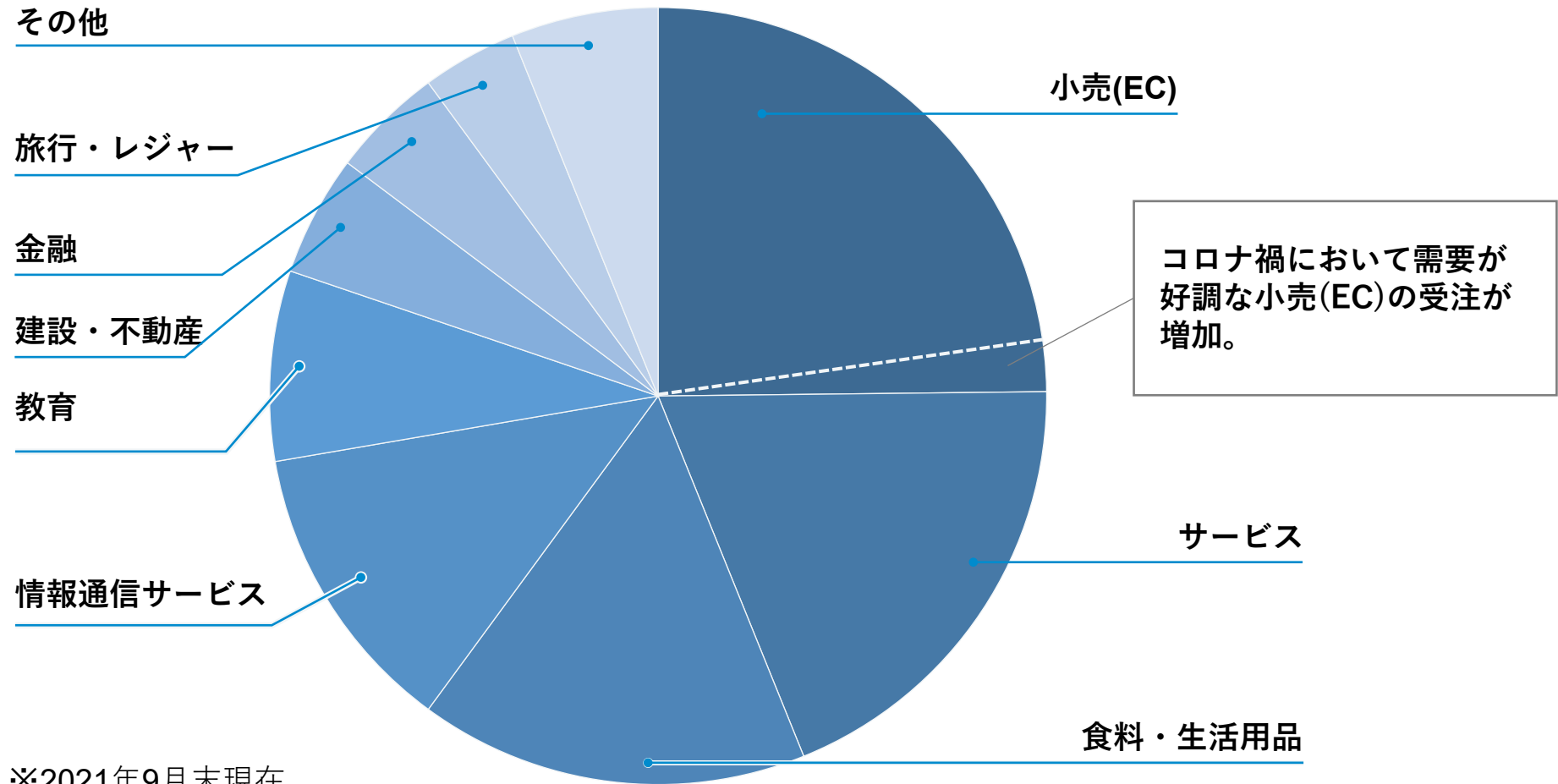
- 営業及びコンサルティング活動のオンライン化を推進し、コロナ前を上回る営業効率と労働生産性の向上を実現



マーケティングDX 顧客内訳



- 幅広い業界の顧客を開拓しつつ、安定的に成長
- 前期末比では、小売（EC）の比率が増加



※2021年9月末現在

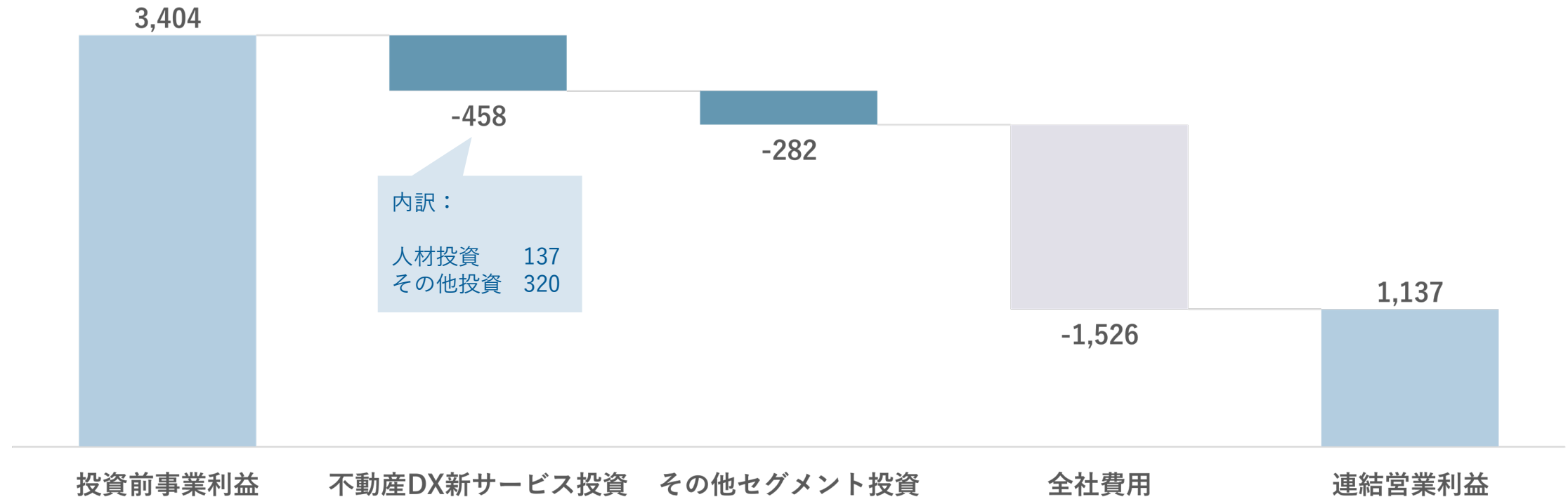
全社 投資内訳



- 戦略的な成長投資を継続し、740百万円を実行
- 今後も中長期の成長を見据え、規律を持った投資を継続

2021年9月 第4四半期累計 利益と投資の内訳

単位：百万円



2 業績予想

全社 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
- マーケティングDXのうち広告関連事業の売上をネット計上に変更

変更前



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



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

全社 2022年9月期 業績予想



■売上高及び営業利益ともに、30%超の成長を見込む

単位：百万円

	2021年9月期 実績	2022年9月期 予想	増減率
売上高（旧基準）	12,692	—	—
売上高（新基準）	※9,479	12,485	+ 31.7%
営業利益	1,137	1,501	+ 32.1%
経常利益	1,191	1,499	+ 25.9%
EBITDA	1,254	1,570	+ 25.2%
当期純利益	835	977	+ 17.0%

※ 2021年9月期に収益認識に関する会計基準を適用した場合の数値。

全社 業績予想の前提



- 不動産DX・マーケティングDXともに引き続き高い売上成長を見込む
- 不動産DXにおいて、中長期の成長を見据えて投資を継続

連結業績

売上高 12,485百万円（前年同期比 31.7%増）
営業利益 1,501百万円（前年同期比 32.1%増）
不動産DX・マーケティングDX両セグメントにおいて引き続き事業規模を拡大

不動産DX業績

売上高 7,920百万円（前年同期比 33.9%増）
営業利益 895百万円（前年同期比 2.7%増）
イエウール・ヌリカエ・ケアスル各事業において前期に引き続き売上増加を見込む
ケアスルや新サービスへの投資及びTVCM等の認知広告への投資強化を行いつつ、営業利益の増加を見込む

マーケティングDX業績

売上高 4,465百万円（前年同期比 24.8%増）
営業利益 2,656百万円（前年同期比 28.1%増）
PAAM、Webアナリティクスを中心に売上増加を見込む

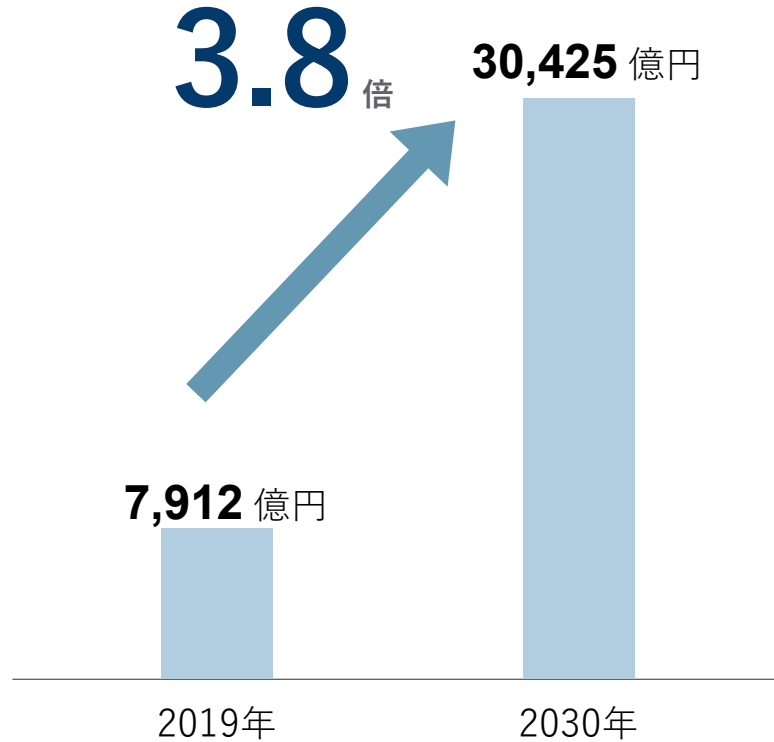
3 成長戦略に関するトピック

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

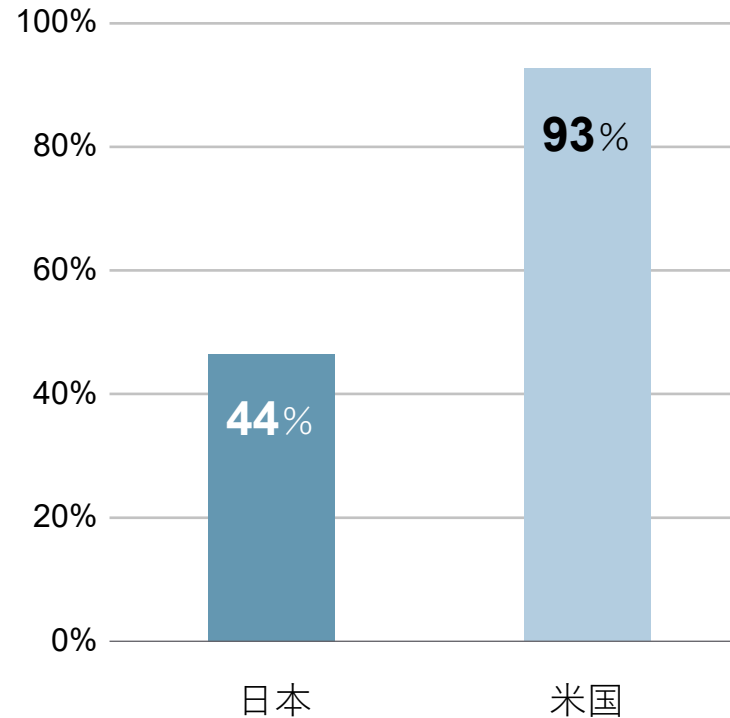
市場規模の成長



※出典：
富士キメラ総研「2020 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への取組み状況の国際比較

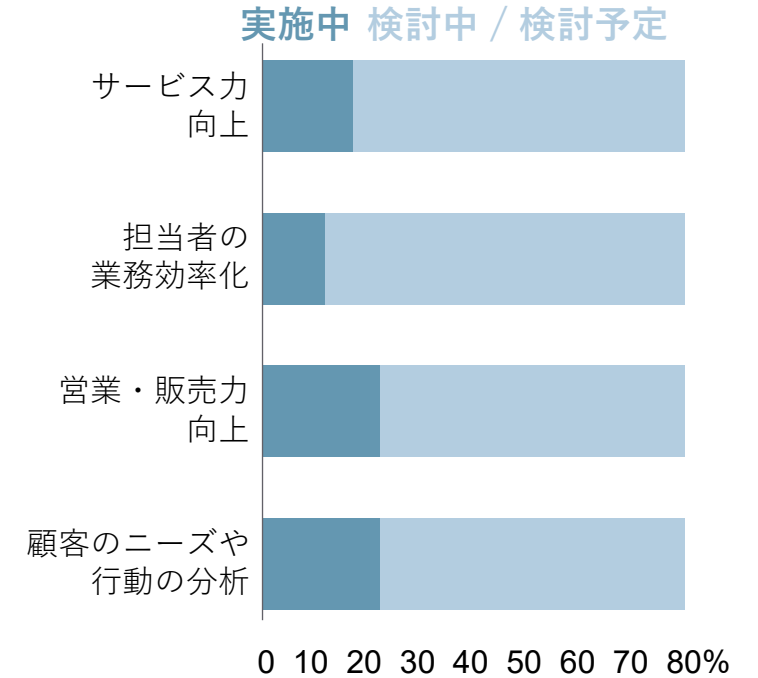
国内企業におけるDX取組み比率は
まだ米国の1/2以下



※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」

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

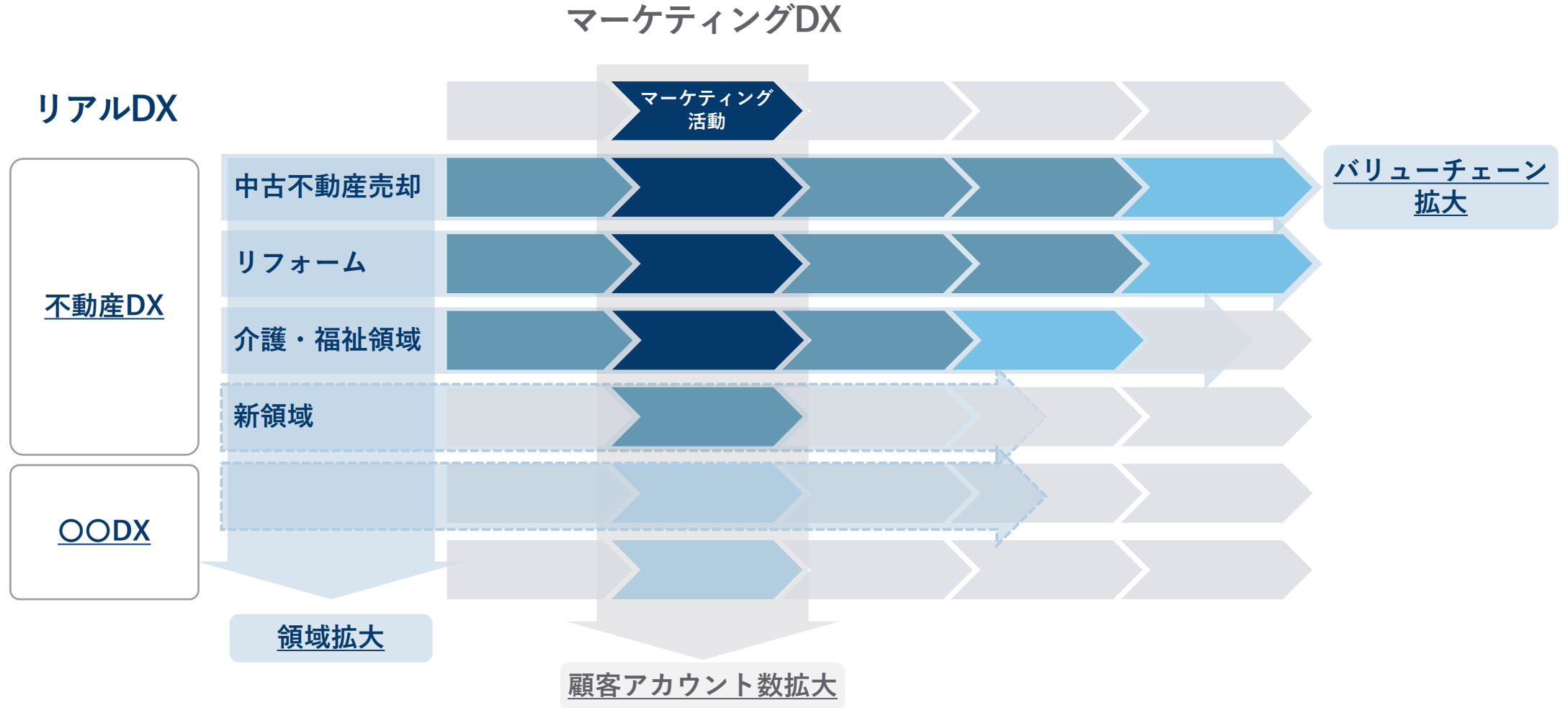


※出典：
野村総合研究所「IT活用実態調査(2017年)」

事業の成長方向性



- 不動産DXは、対象バリューチェーンを拡大させながら新領域開発に取り組む
- マーケティングDXは、顧客アカウント数の増加に取り組む



主な成長トピック



- マーケティングDXにおいてウェビナーの開催によりリード獲得を強化
- Datachainにおいてインターオペラビリティプロジェクト「YUI」を展開

成長トピック

関連セグメント

- ウェビナーを多頻度で開催し、リード獲得力を強化

マーケティングDX

- Datachainのインターオペラビリティプロジェクト(※1)「YUI」を活用したユースケース検討・開発をエンタープライズと共同で推進

新規事業
(Datachain)

※1 インターオペラビリティ：無数の様々なブロックチェーン同士を相互に運用可能とするための技術のこと

マーケティングDX ウェビナーによるリード獲得の強化



■ ウェビナー活用により、リード獲得力を強化

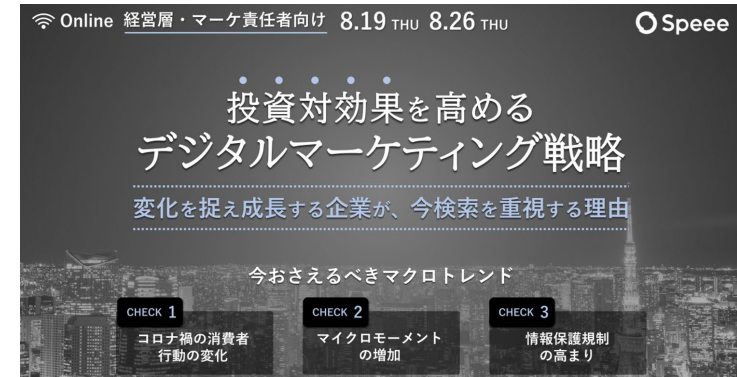
様々な切り口で継続的にウェビナーを開催



従来のオフラインからのリード獲得に加えて
オンラインからのリード獲得が大幅に増加



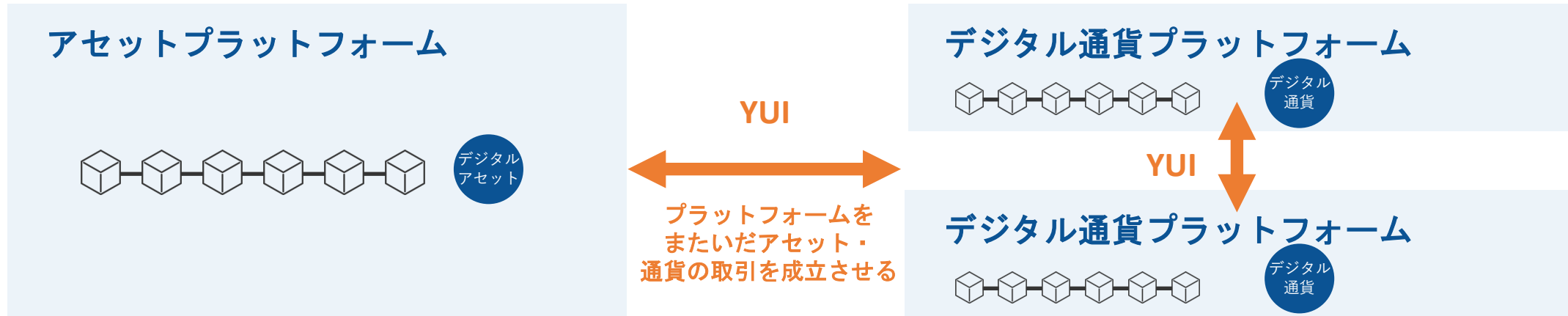
コンサルティング新規受注数が大幅に増加
前期比+58%でコロナ前を大きく上回る水準に



Datachain 「YUI」 を用いたユースケース開発



- 「YUI」 を応用した、決済をはじめとする複数ブロックチェーン間の取引の同時実行等のユースケース開発をエンタープライズと共同で推進



トピック1：株式会社NTTデータと共に、異なるブロックチェーン間での取引の同時実行の技術検証を推進

世界最大級のパブリックブロックチェーンEthereumとエンタープライズブロックチェーンHyperledger Fabric間でのDVP決済(※1)を検証

トピック2：株式会社ジェーシービーと、複数のデジタル通貨基盤におけるDVP決済・PVP決済(※2)の応用を見据え、共同研究を開始

※1 DVP決済：DVPはDelivery Versus Paymentの略称。証券等の権利の引渡し（Delivery）と代金の支払い（Payment）を同時に行うことで、元本リスクを低減する決済手法

※2 PVP決済：PVPはPayment Versus Paymentの略称。異なる通貨間の取引を同時に決済することで、外為決済リスクを低減することが出来る

4 ESGに対する取り組み

全社 ESGに対する取り組み



■ ESG・SDGs経営の推進を目指して、取り組み中

Step1 現状認識

- 当社が社会・環境に与える影響の認識
- 当社の現在地点の確認

Step2 方針策定

- サステナビリティ方針の策定
- マテリアリティの特定
- 価値創造ストーリーの策定

Step3 ESG・SDGs経営の推進

- 社会課題解決のための取組の計画化と実践
- 重要課題のKPI設定
- 経営戦略との統合

全社 ESGに対する取り組み



■ 当社の事業が社会・環境に与える好影響やリスクを整理

社内での検討結果（一部）

社会・環境に与える好影響

- クライアントや産業全体のDXを推進
- DX人材の育成・輩出
- デジタル化・ペーパーレス化への貢献

社会・環境に悪影響をもたらすリスク

- データセキュリティリスク
- 日々の事業活動でのCO2排出
- 購買意欲を惹起してしまうリスク

今後、外部有識者等の意見も取り入れながら
当社が取り組むべき社会課題やそのための具体的な方法を検討

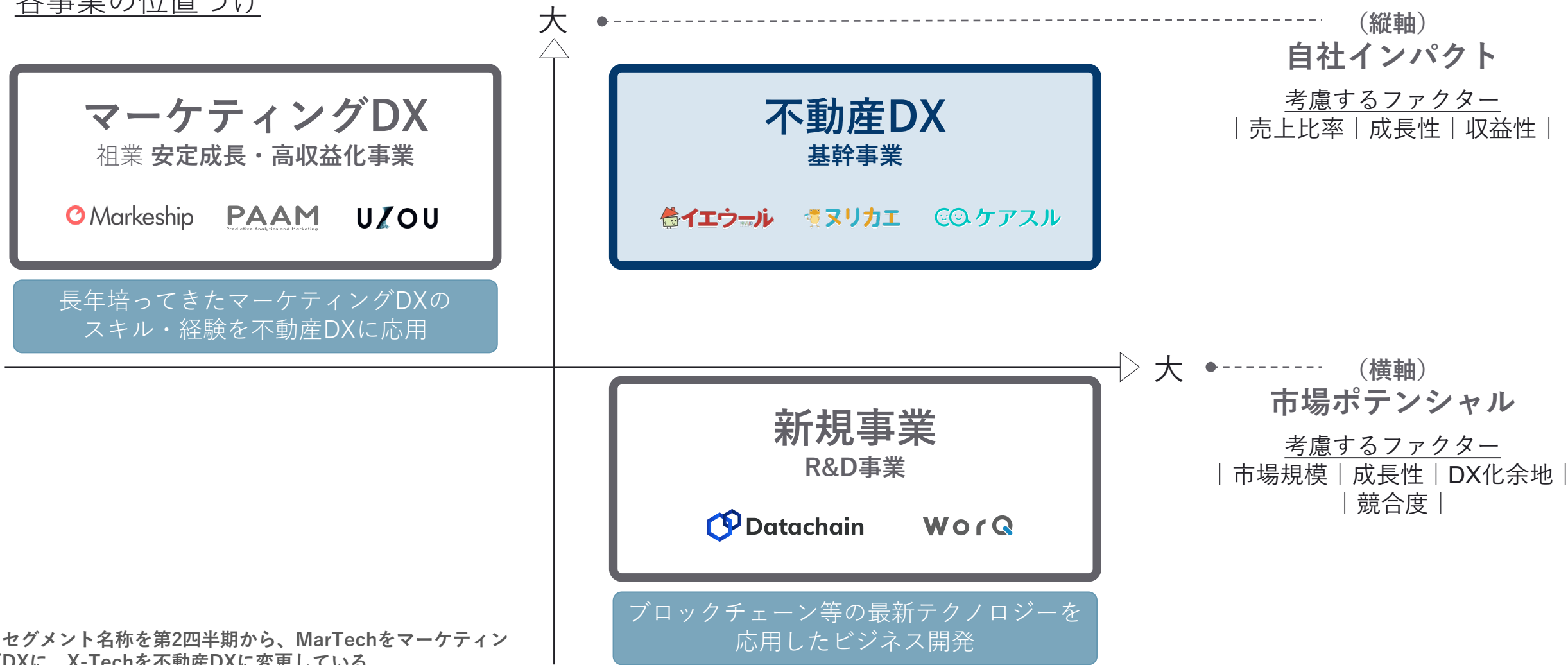
5 事業概要

ビジネスの全体像



■ 祖業のマーケティングDX※を発展させ、不動産DX※企業へと進化

各事業の位置づけ

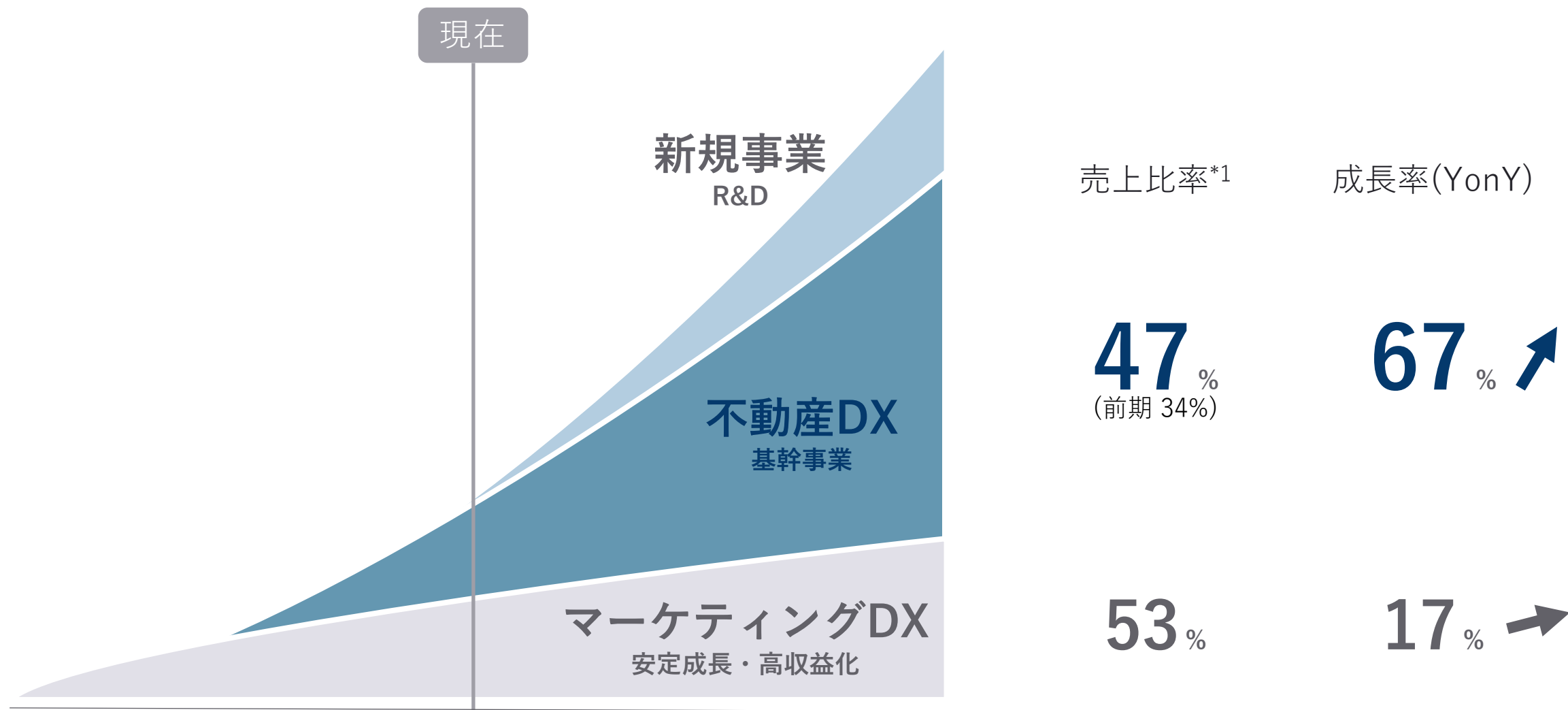


※セグメント名称を第2四半期から、MarTechをマーケティングDXに、X-Techを不動産DXに変更している

今後の成長の考え方



■不動産DXをメインの事業ドメインとして更なる拡大を目指す

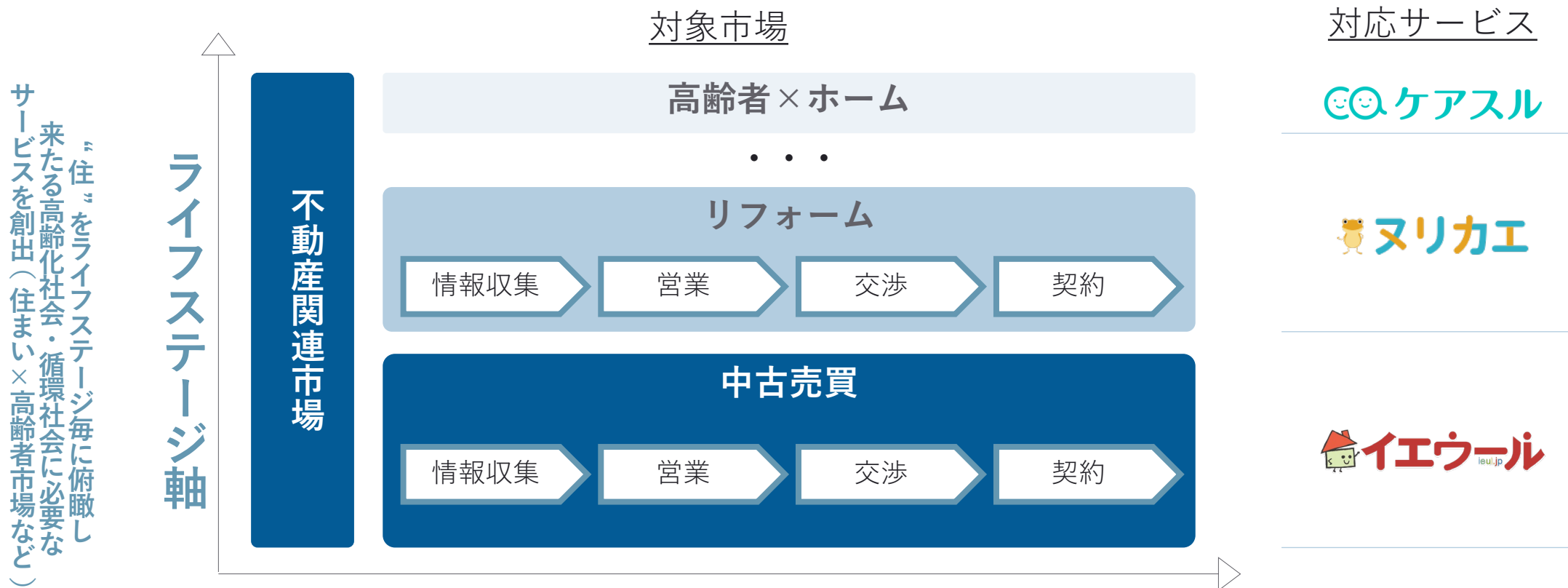


Speeeの考える不動産DX



■不動産関連市場のDX化に注力

■高齢化など社会課題×“住まい”の軸でサービスカバレッジを広げる



「住」をライフステージ毎に俯瞰し
来たる高齢化社会・循環社会に必要な
サービスを創出（住まい×高齢者市場など）

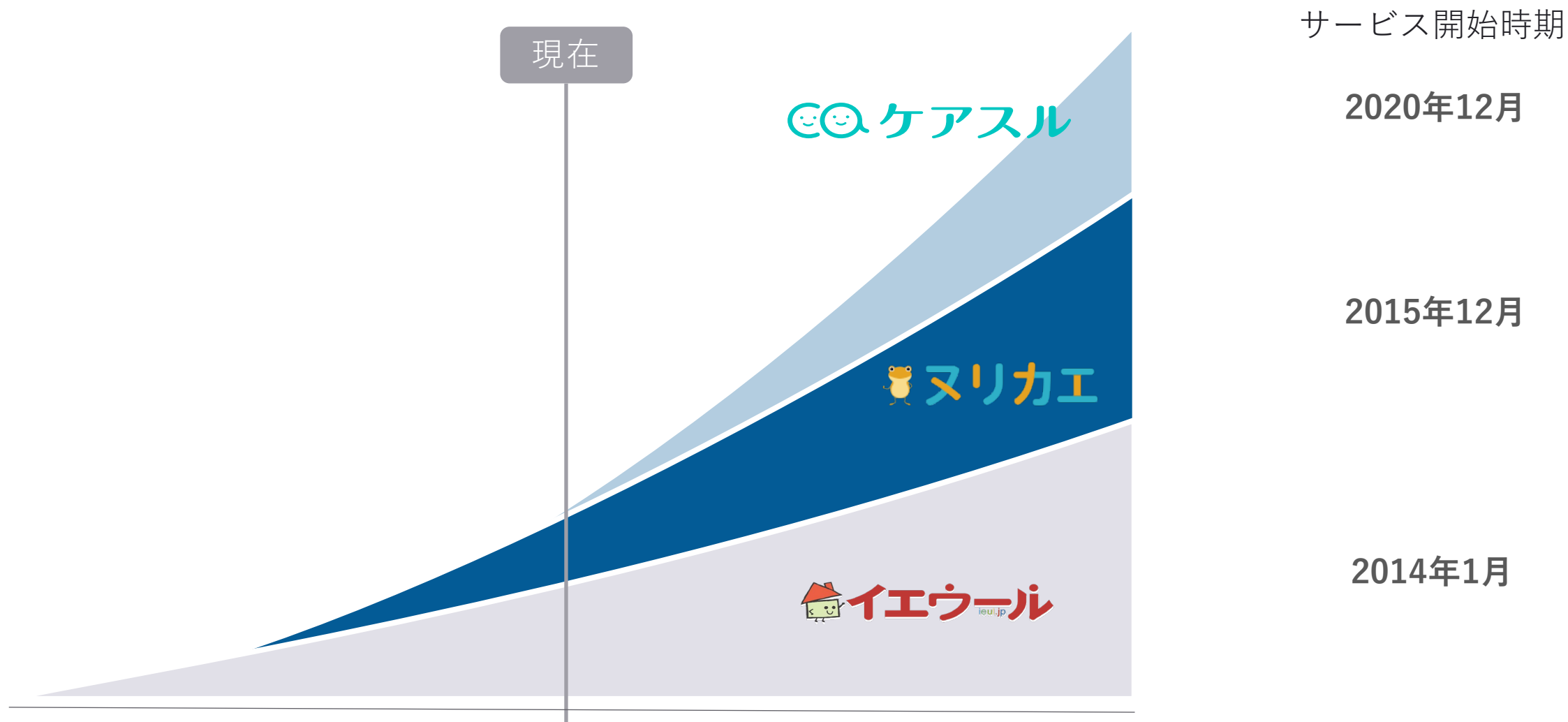
バリューチェーン軸

バリューチェーンの1パーツではなく
全体を変革していくサービスを創出

不動産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



不動産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

TAM

マンション・戸建
|中古売買|市場

SAM

マンション・戸建
|中古売買オンライン|市場

SOM

マンション・戸建
|中古売買オンライン仲介|市場

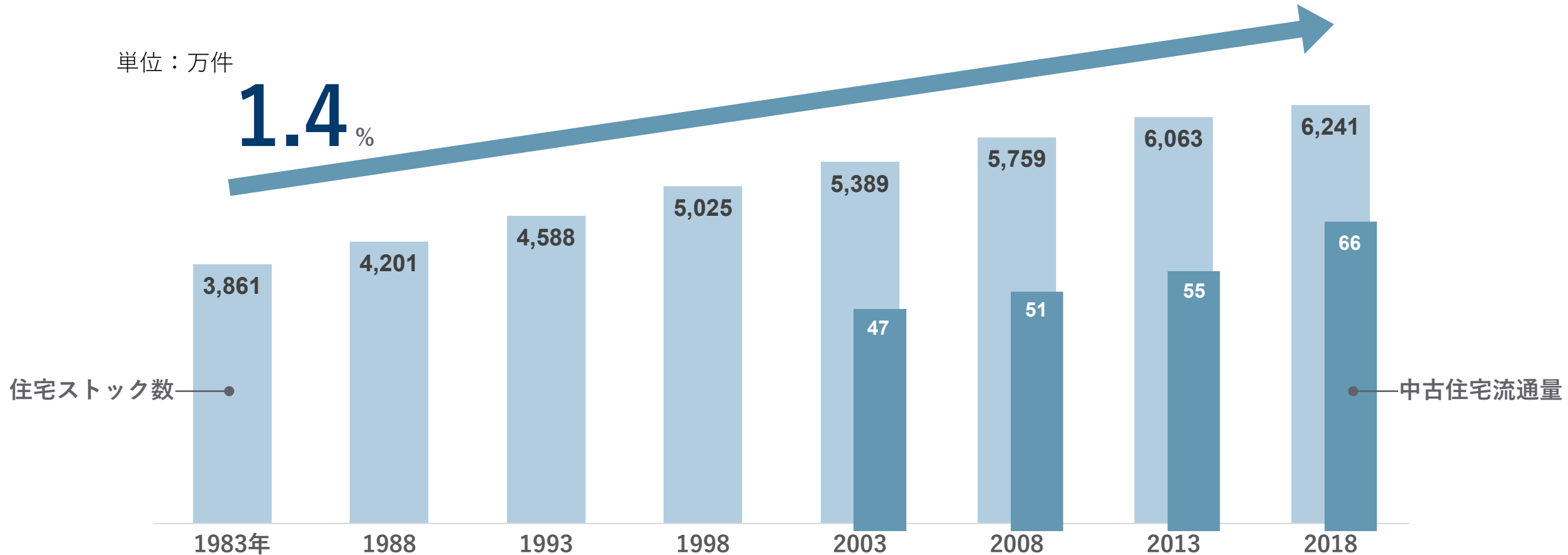
TAM: 獲得可能な最大市場規模
SAM: 実際に提供可能な市場規模
SOM: 実際に獲得できる市場規模

不動産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

単位：万件

1.4%



不動産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

6.5 兆円

4,700 億円

470 億円

TAM

|リフォーム|市場

SAM

|リフォームオンライン|市場

SOM

|リフォームオンライン仲介|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

不動産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

4.7 兆円

1,880 億円

226 億円

TAM

|介護施設|市場

SAM

|介護施設仲介|市場

SOM

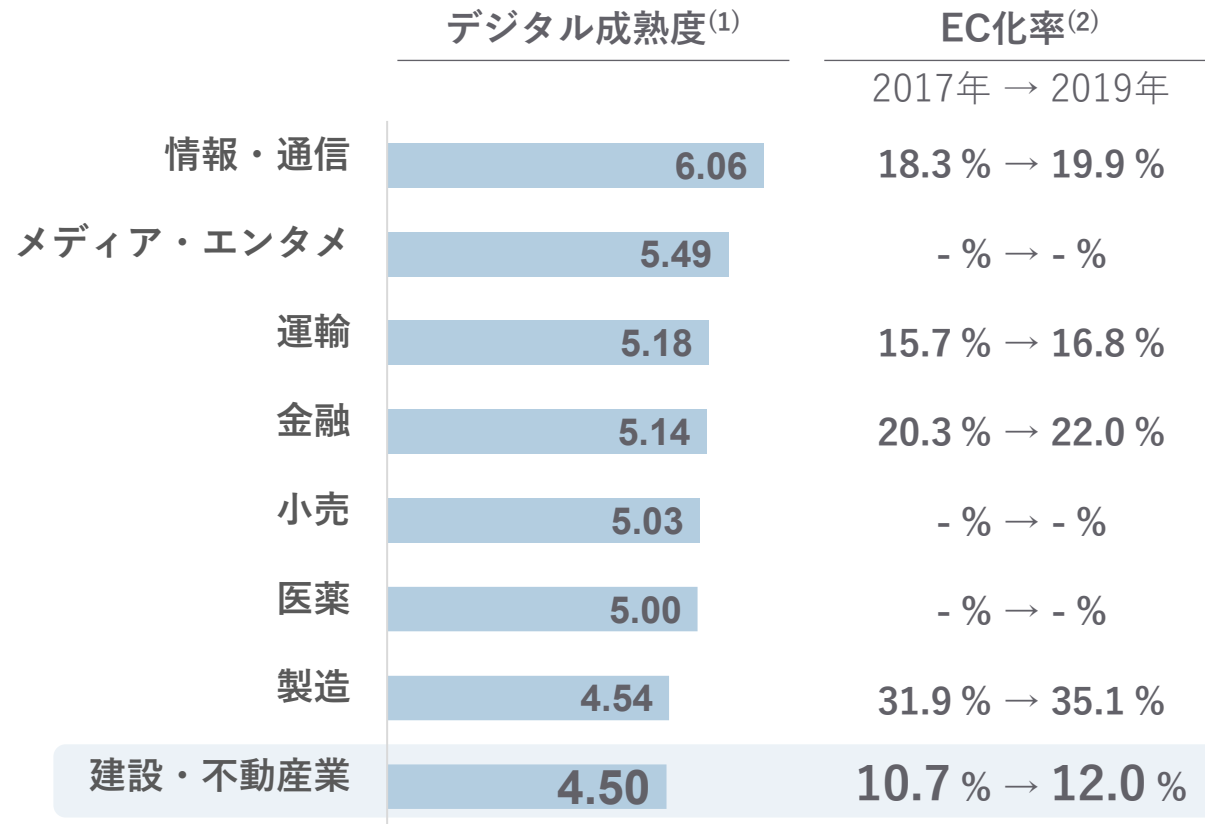
|介護施設オンライン仲介|市場

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

不動産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
- 今後は政府方針の後押しもあり、デジタル化の流れが加速する見込み

不動産業界のデジタル化の状況



不動産業界のデジタル化の流れ

日本政府の方針

不動産売買に関して今後重要事項説明等のデジタル化・オンライン化を推進

売り主の
売却活動

見込み顧客
の集客

仕入れ営業

接客・交渉

購入契約

前工程のデジタル化・
オンライン化の需要も加速



政府の方針でデジタル化・
オンライン化が加速

不動産DXの市場ポテンシャル⑥ 先進プレイヤー



■不動産DXが進む米国では市場から高い評価を受けている

企業名	概要	時価総額	売上高	当期利益
Zillow	住宅関連情報と地元の専門家を繋げる住宅関連マーケットプレイスの運営など	31,651 百万ドル	3,340 百万ドル	-162 百万ドル
Opendoor	消費者が自宅を売買できる住宅用不動産のデジタルプラットフォーム運営など	12,290 百万ドル	2,583 百万ドル	-287 百万ドル
Redfin	住宅不動産仲介サービスを提供。顧客に売家検索サイトとアプリによるオンライン・プラットフォームを提供する	7,083 百万ドル	886 百万ドル	-19 百万ドル

PSR 約10倍

不動産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業務効率化DXで解決

分野

サービス名

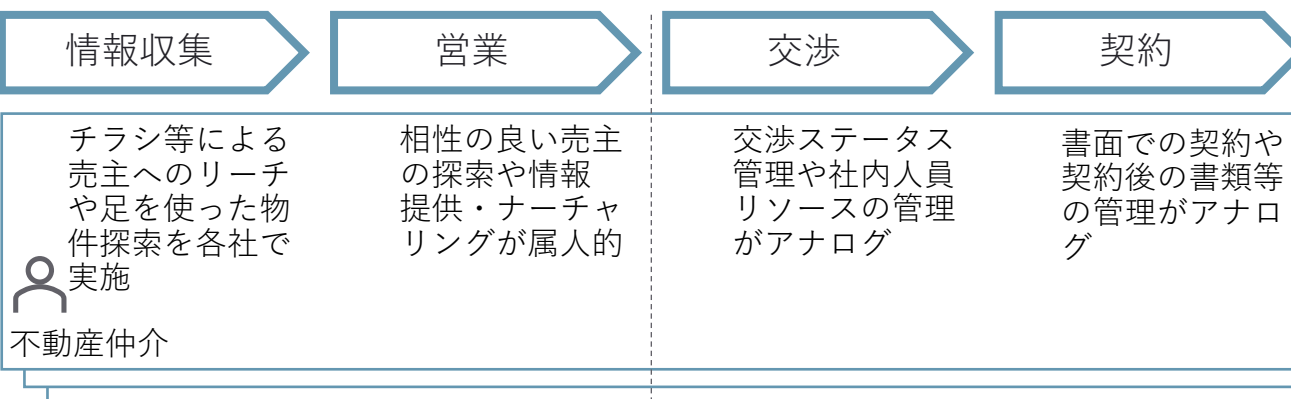
課題とサービス

モデル

売買



課題

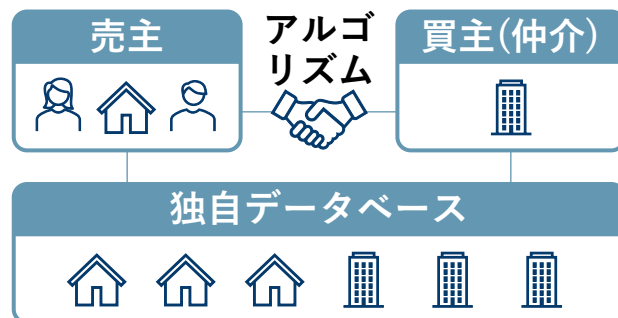


対象

仲介企業

ソリューション

マッチングプラットフォーム



業務効率化DXソリューション

- 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

デジタル管理



マネタイズ

送客手数料
+ α

不動産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業務効率化DXで解決

分野

サービス名

課題とサービス

モデル

リフォーム



情報収集

営業

交渉

契約

対象

課題

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

リフォーム
会社

ソリューション

マッチングプラットフォーム

ユーザー



リフォーム会社



独自データベース



業務効率化DXソリューション

- CS機能の提供
- 一次見積り
- 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



マネタイズ

送客手数料
+
成約手数料

不動産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業務効率化DXで解決

分野

サービス名

課題とサービス

モデル

介護

ケアスル

課題

情報収集

営業

交渉

契約

対象

介護施設

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



介護施設

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

書面での契約や
契約後の書類等
の管理がアナロ
グ

ソリューション

マッチングプラットフォーム

業務効率化DXソリューション

ユーザー



アルゴ
リズム



介護施設



独自データベース



- CS機能の提供
- 見学設定調整
- リソース管理
- 交渉諸条件 & ステータス管理

営業支援
&
デジタル管理



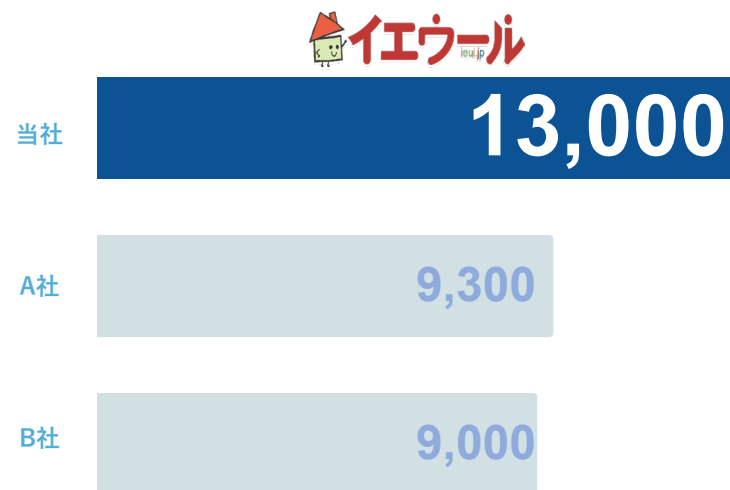
マネタイズ

成約手数料

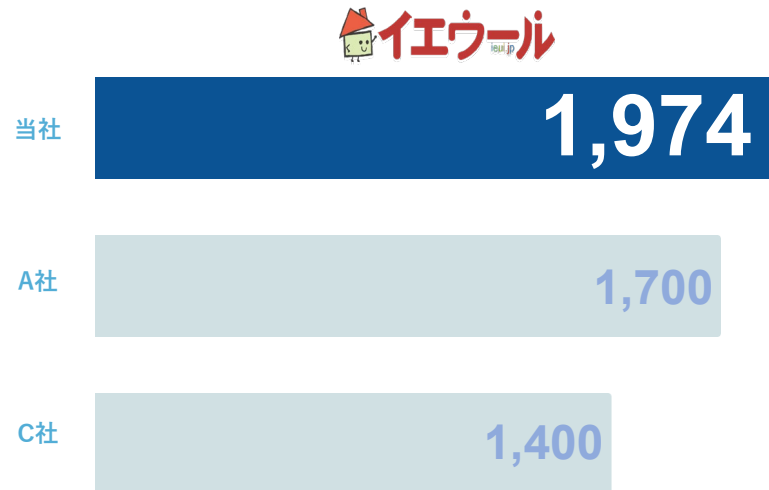
不動産DXの実績 ランキング調査

- 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、
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

査定依頼ユーザー数



加盟業者数



エリアカバー率



不動産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

提携メディアの増加



送客



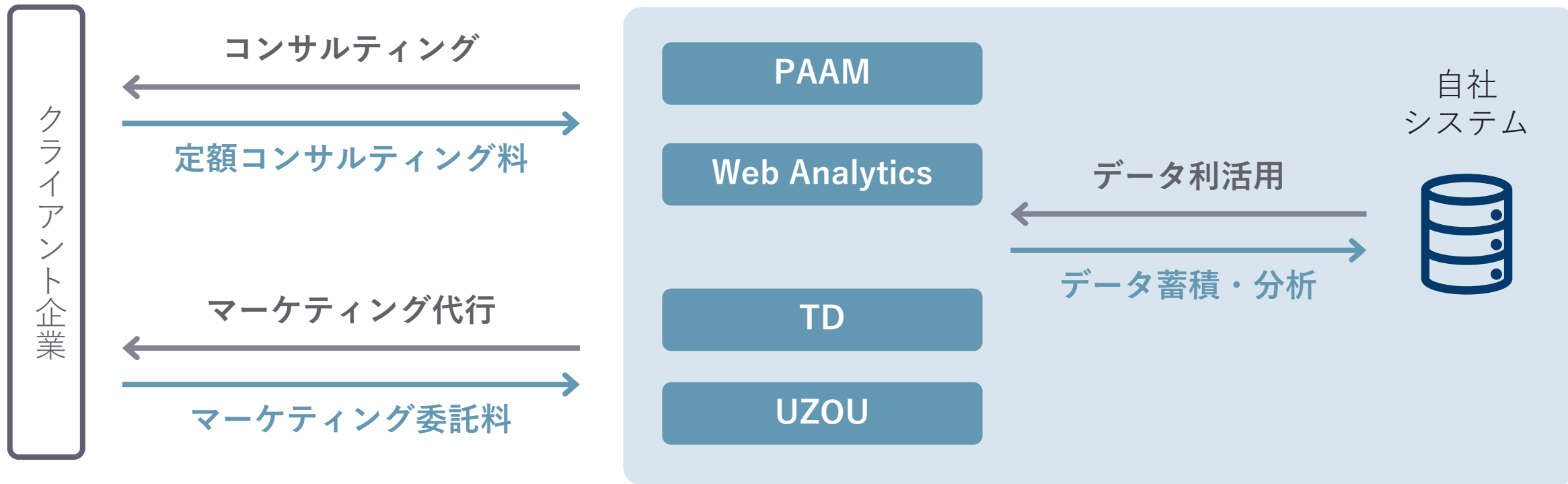
Yahoo不動産、マンションマーケット等の提携メディアから、「イエウール」「ヌリカエ」「すまいステップ」等の自社サービスに送客

集客力強化

マーケティングDXのビジネスモデル



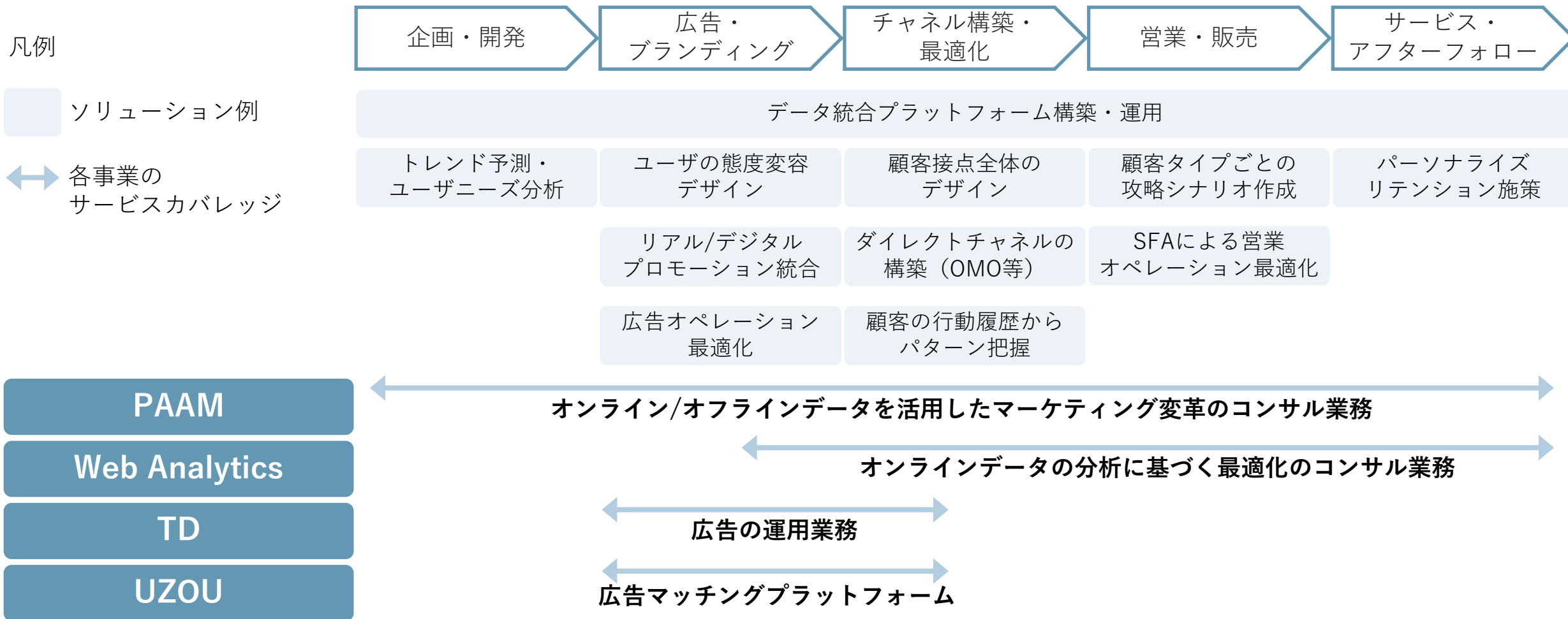
- 事業を通じて蓄積したデータを分析・利活用しながら、マーケティングのプランニングから実行までを持続的に支援するコンサルティングを提供



マーケティングDXのソリューション



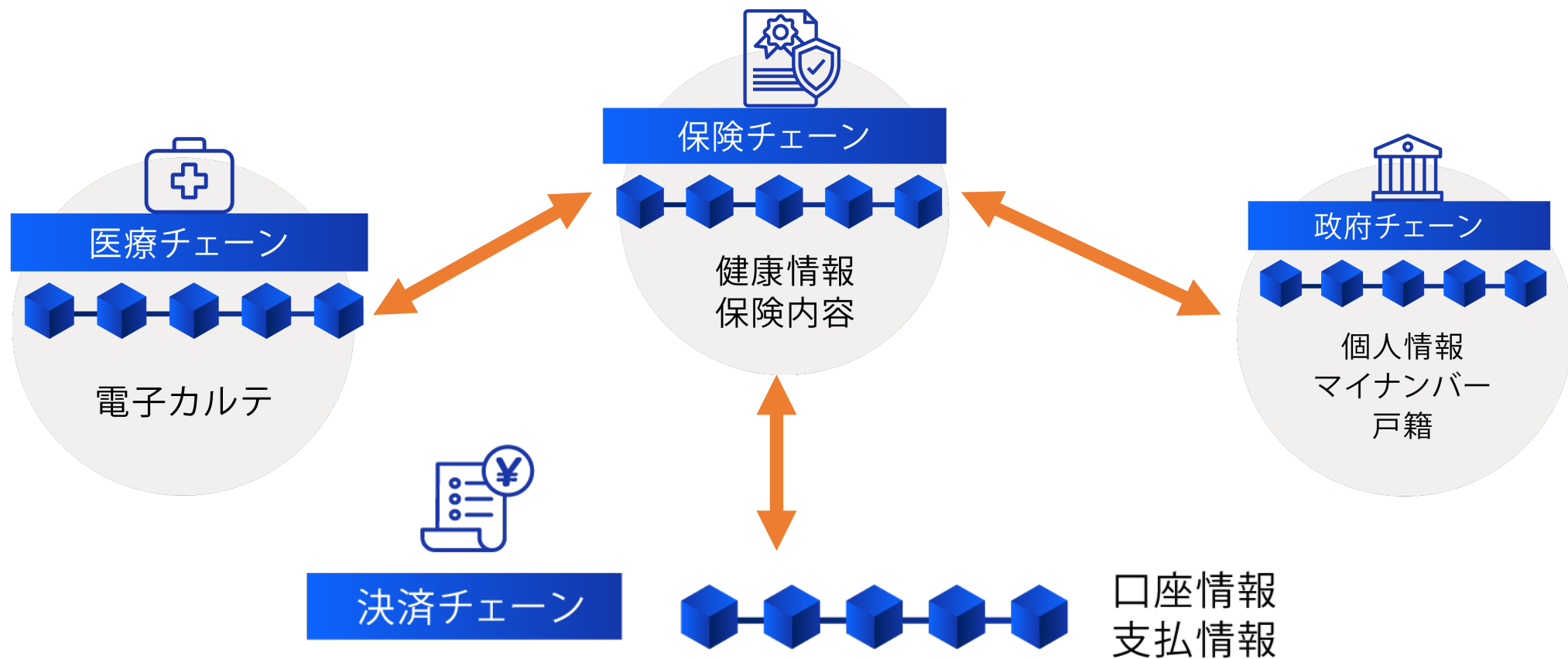
■ バリューチェーン上のさまざまな課題に対し、単体のソリューションだけでなく、統合的なソリューションパッケージを提供することができる



新規事業 Datachain インターオペラビリティ



- 様々なブロックチェーン基盤上で構築されたサービスの高度化に向けて
チェーン間の連携 = インターオペラビリティ（相互接続）が必要不可欠



新規事業 Datachain 直近の取り組み



■ インターオペラビリティのスタンダードを目指し、3つの取り組みに注力

1

複数ブロックチェーン間でのインターオペラビリティを実現するための「YUI」をはじめとするフレームワークの開発

2

研究開発したフレームワークを用いた
様々なドメインでの実証実験、協業の実績づくり

3

Datachainのフレームワークを用いた
システムの本格稼働（金融分野、サプライチェーン分野 等）

自社の強み



■マーケティングDXから不動産DXへシナジーを効かし、効率・効果的に成果を実現するための強みを有している

マーケティングDX

1,000を超えるクライアントと最新のマーケティング手法の成功パターン蓄積

付加価値

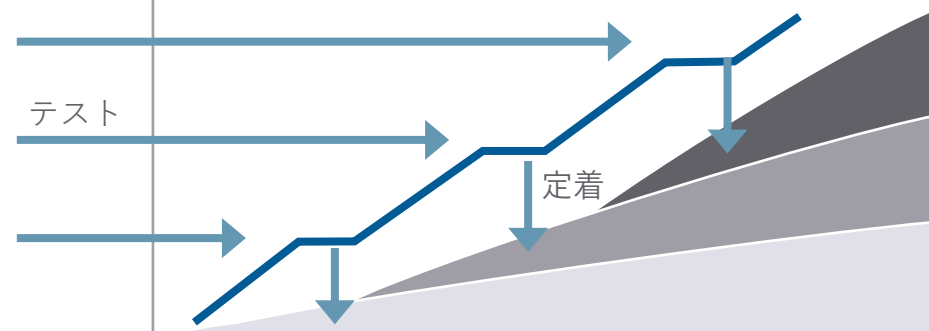


強み①



不動産DX

最新手法をテストしながら不動産DX事業に最適な手法を定着化



強み②

強み③

強み① データ & アルゴリズム

バリューチェーン上の多様なデータ・アルゴリズム蓄積により、高深度な分析が可能

強み② テクノロジー・仕組み

テクノロジー、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

強み③ 人材・組織

データ活用、プロダクト開発、ビジネス構築の各職種を1/3ずつバランス良く配置

6 Appendix



社名	株式会社Speee (英文社名) Speee, Inc.
代表者	大塚 英樹
事業内容	・不動産DX事業 ・マーケティングDX事業 ・その他事業
創立	2007年11月29日
資本金	1,371,572千円 (2021年9月30日)
従業員数	372名 (2021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 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
不動産DX事業管掌
田口 政実



上級執行役員
マーケティングDX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。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
- 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
- 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
- 2020年 12月 ● 介護・福祉領域におけるマッチングサービス「ケアスル」を開始

不動産DX事業 マーケティングDX事業 その他新規事業

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

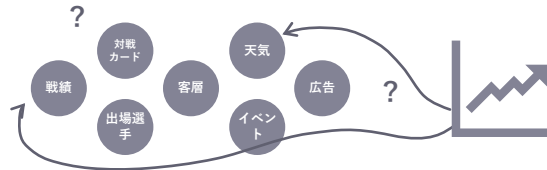
ニーズ概要 Sports Marketing J1チームのマーケティングをデータを使って再構築したい

課題

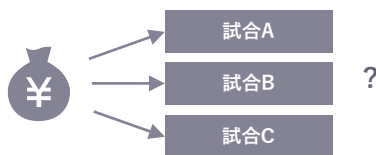
- 1 集客すべきファン層の特徴がわからない



- 2 集客の変数がわからない

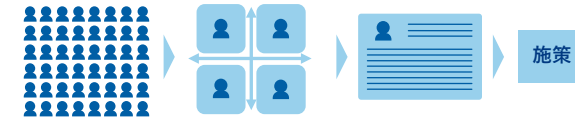


- 3 感覚や過去実績からプロモーション予算を配分しており、最適なかわからない

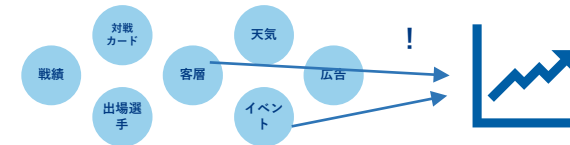


解決

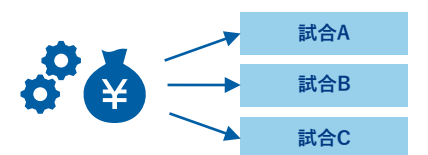
- 1 集客すべきファン層の特徴を分析し、最適なプロモーション施策を設計・実施



- 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



顧客事例②



事業部 トレーディングデスク・PAAM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

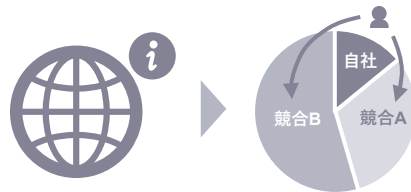
ニーズ概要 Direct to Consumer(D2C)戦略。直販チャンネルを最適化して販売量を大幅に増やしたい

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

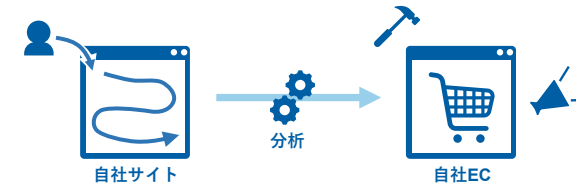


- 2 自社製品のWeb上での情報流通量の相対シェア (Share of Voice)が低く、競合へのスイッチを許している

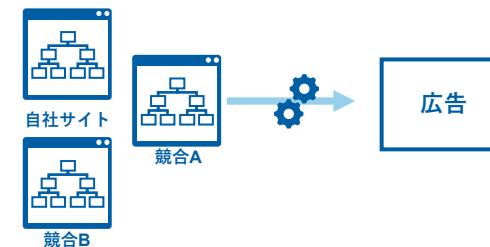


解決

- 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



顧客事例③



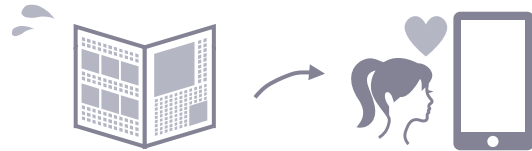
事業部 Webアナリティクス・UZOU事業

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

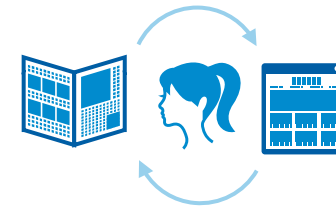


- 2 デジタルメディアにおいてブランドと収益性の両立は難しい

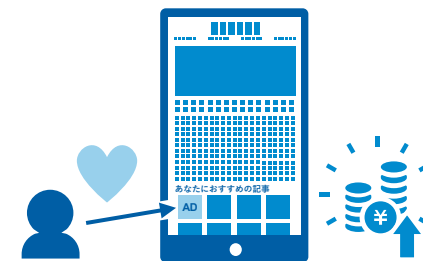


解決

- 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



顧客事例④



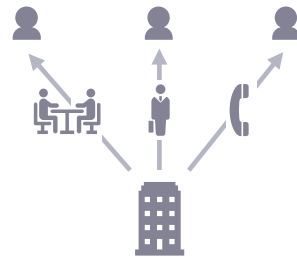
事業部 イエウール事業

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が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

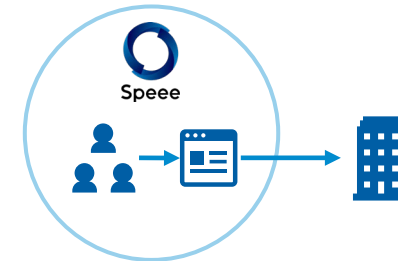


- 2 オフラインを中心とした非効率的な集客と労働集約的な営業プロセス

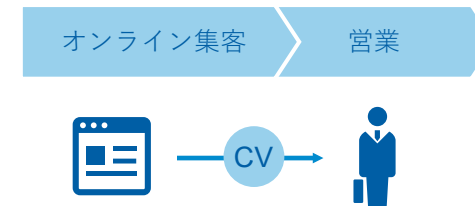


解決

- 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。自動査定ツールにより査定を効率化。



顧客事例⑤



事業部 Datachain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

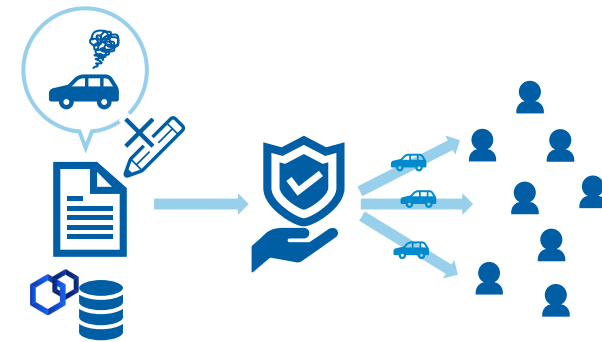
中古車査定の根拠となる走行データ・整備データ等を唯一無二のデジタル上での車両IDと紐付けて記録する等、より信頼性の高い車両履歴に基づく査定・二次流通の手段が求められている



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



全社 2021年9月期 第4四半期 貸借対照表サマリー

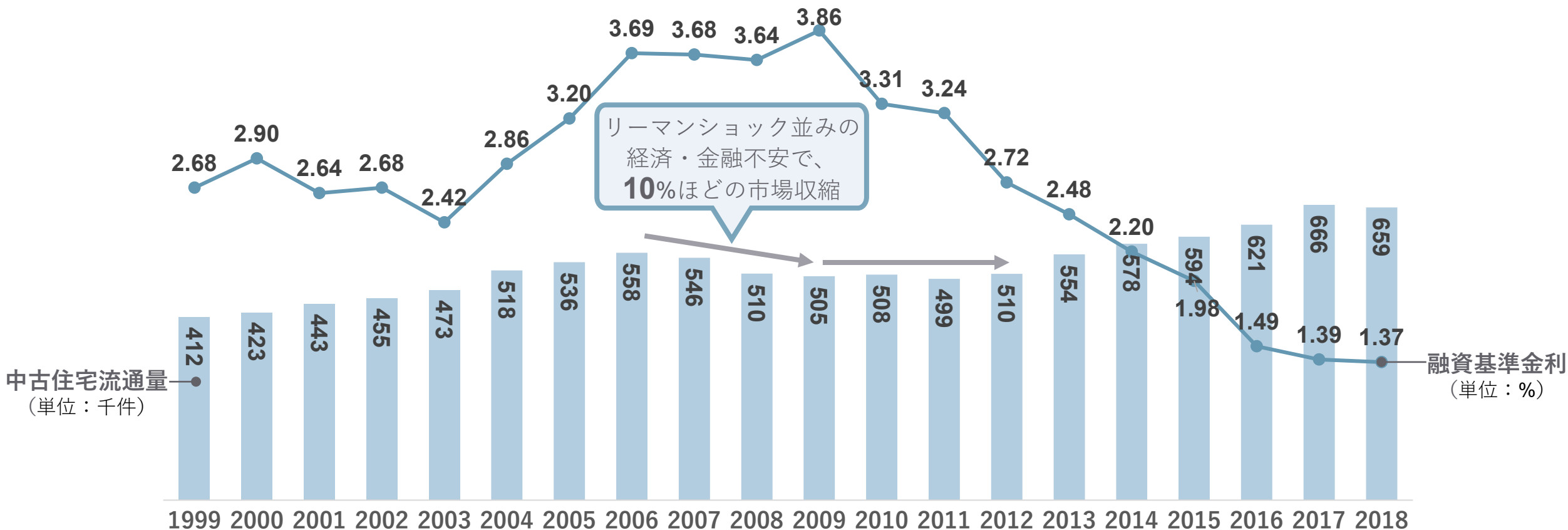


	実績		比較	
	2021年9月末		2020年9月末	
	実績		実績	増減額
単位：百万円				
総資産	7,604		7,336	267
流動資産	6,785		6,590	195
（内、現金及び預金）	4,762		4,979	△217
固定資産	818		745	72
負債・純資産合計	7,604		7,336	267
流動負債	2,208		2,445	△236
固定負債	548		893	△345
純資産	4,847		3,997	850
自己資本比率	63.7%		54.5%	

(参考) 不動産DXの市場-マクロ要因の市場への影響



- 不動産売買市場は経済や金利の影響を受けるが、過去のリーマンショック並みの金融不安があった場合で10%程度の市場収縮



本資料の取扱いについて



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/>