

株式会社Speee（証券コード：4499）



# 2023年9月期 通期 決算説明資料

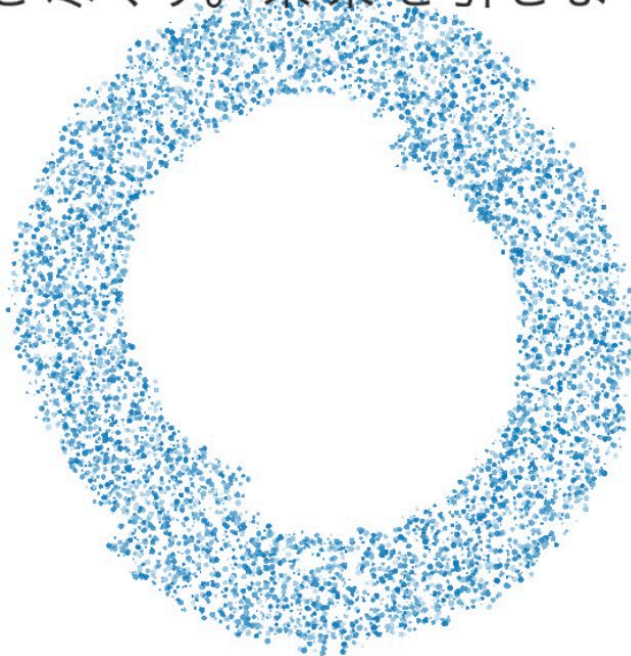
2023年11月10日

1	2023年9月期 第4四半期 業績	P04
2	業績予想	P15
3	成長戦略	P22
4	事業概要	P26
5	サステナビリティに対する取り組み	P51
6	Appendix	P55



## 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。

# 2023年9月期 第4四半期 業績



# エグゼクティブサマリー

2023年9月  
第4四半期業績

売上高	3,636百万円	YoY	+20.7%	達成率	103.1%
営業利益	92百万円	YoY	△75.8%	達成率	88.3%

不動産DX

加盟企業数及びユーザー数がYoYで順調に増加  
営業DXプロダクトの導入も順調に進展し、人員採用しつつもYoY営業利益増加

マーケティングDX

売上高及び営業利益未達も、人員採用が進捗しQoQで売上及び顧客数が増加  
コンサルティングの顧客単価も継続して上昇

その他

デジタルアセットのナショナルインフラを目指すProgmatを共同設立  
ステーブルコインの早期実用化を目指す



# 全社の損益計算書サマリー

- 売上高が8四半期連続で過去最高を更新。投資実行により営業利益はYoYで減少
- 信託型ストックオプション関連損失の計上によりEBITDA及び四半期純利益は赤字

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	実績	増減率
売上高	3,636	3,011	20.7%	3,502	3.8%	13,605	11,238	21.1%	13,192	103.1%
営業利益	92	383	△75.8%	132	△29.9%	810	1,559	△48.1%	917	88.3%
経常利益	86	391	△77.9%	143	△39.5%	846	1,589	△46.7%	935	90.5%
EBITDA	△1,728	412	△519.4%	173	△1,095.5%	△884	1,663	△153.1%	1,037	△85.2%
四半期純利益	△1,459	309	△571.8%	39	△3,762.7%	△1,042	1,082	△196.3%	373	△278.9%



# 原価販管費内訳

■ 売上増加に伴い、不動産DXの広告宣伝費が増加

■ 人員増加により原価人件費及び人件費が増加

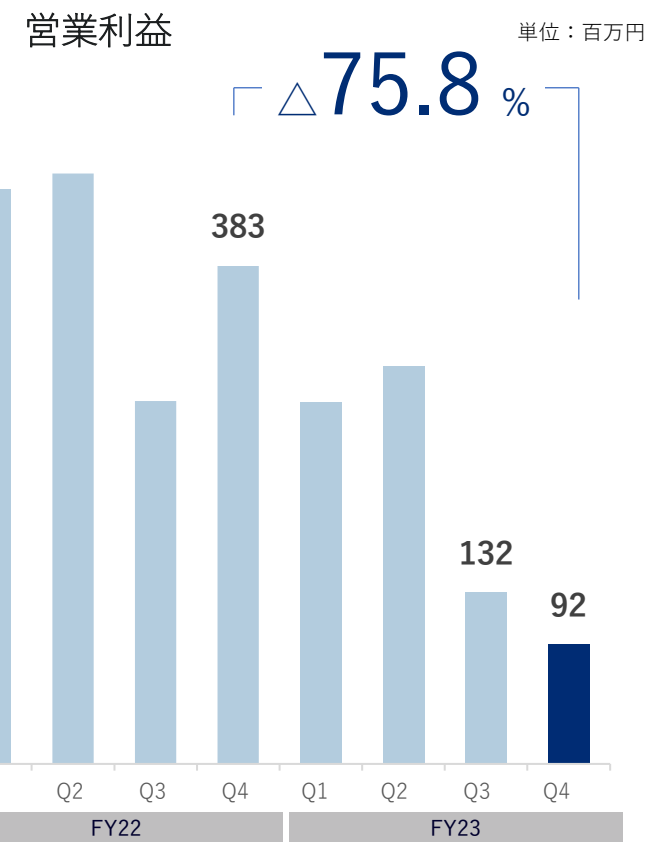
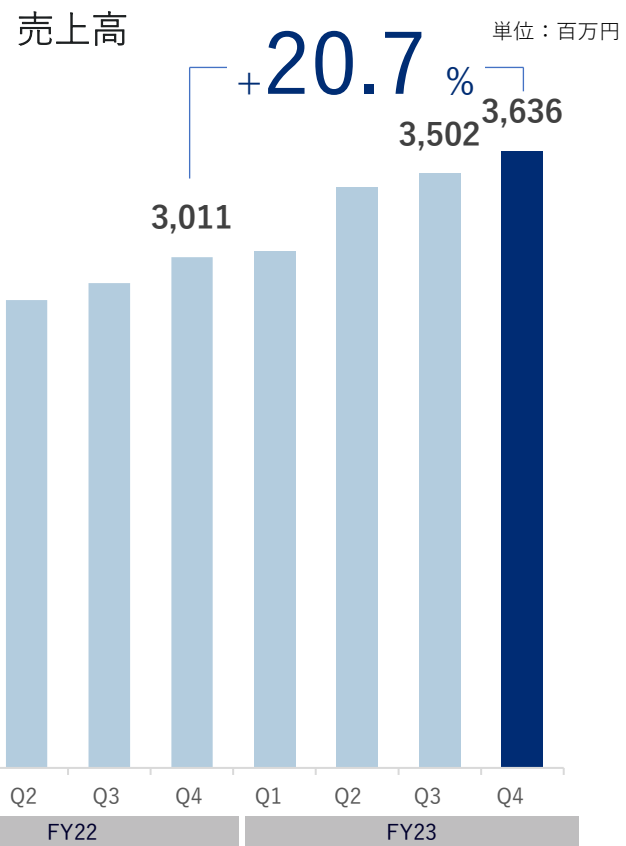
単位：百万円

	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	494	351	40.8%	432	14.4%
原価賃借料	35	31	13.1%	33	6.3%
原価その他	83	81	3.0%	76	9.3%
原価合計	613	464	32.3%	542	13.2%
人件費	808	676	19.5%	760	6.3%
広告宣伝費	1,649	1,180	39.7%	1,568	5.2%
賃借料	77	62	23.4%	76	0.4%
システム利用料	96	66	44.9%	83	15.5%
その他	297	176	67.9%	337	△11.9%
販管費合計	2,929	2,163	35.4%	2,827	3.6%
費用合計	3,543	2,627	34.8%	3,369	5.1%



# 全社の売上高・営業利益

- 売上高は引き続き高い成長率を実現
- 営業利益は投資実行によりYoYで減少

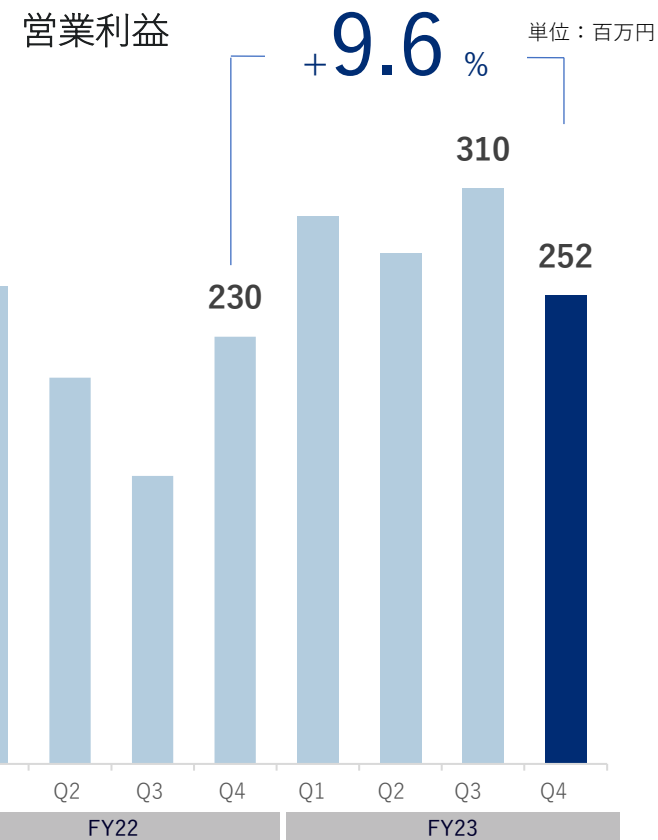
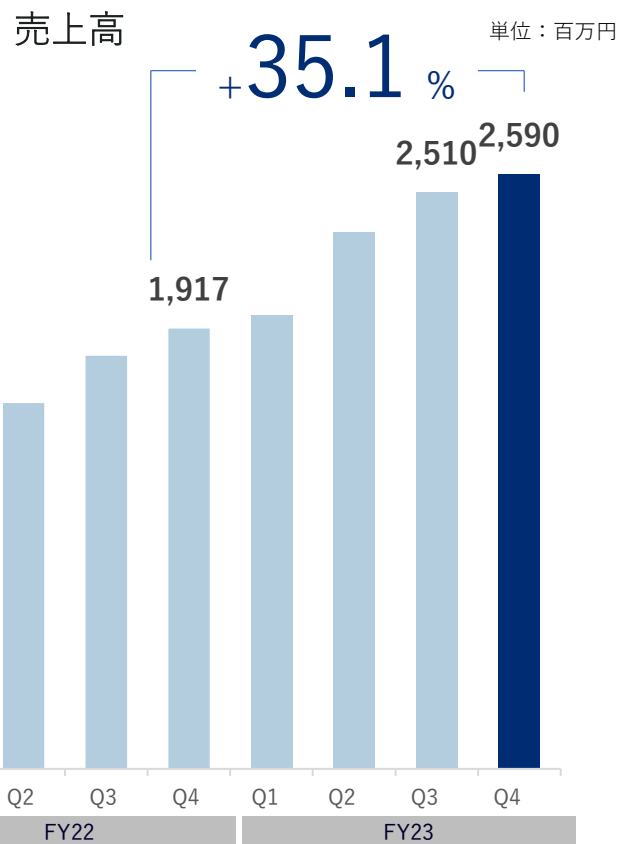






# 不動産DXの売上高・営業利益

- 売上高・営業利益ともにYoYで順調に増加
- 業績予想に対する達成率は、売上高109.4%営業利益149.7%と大きく上回って着地



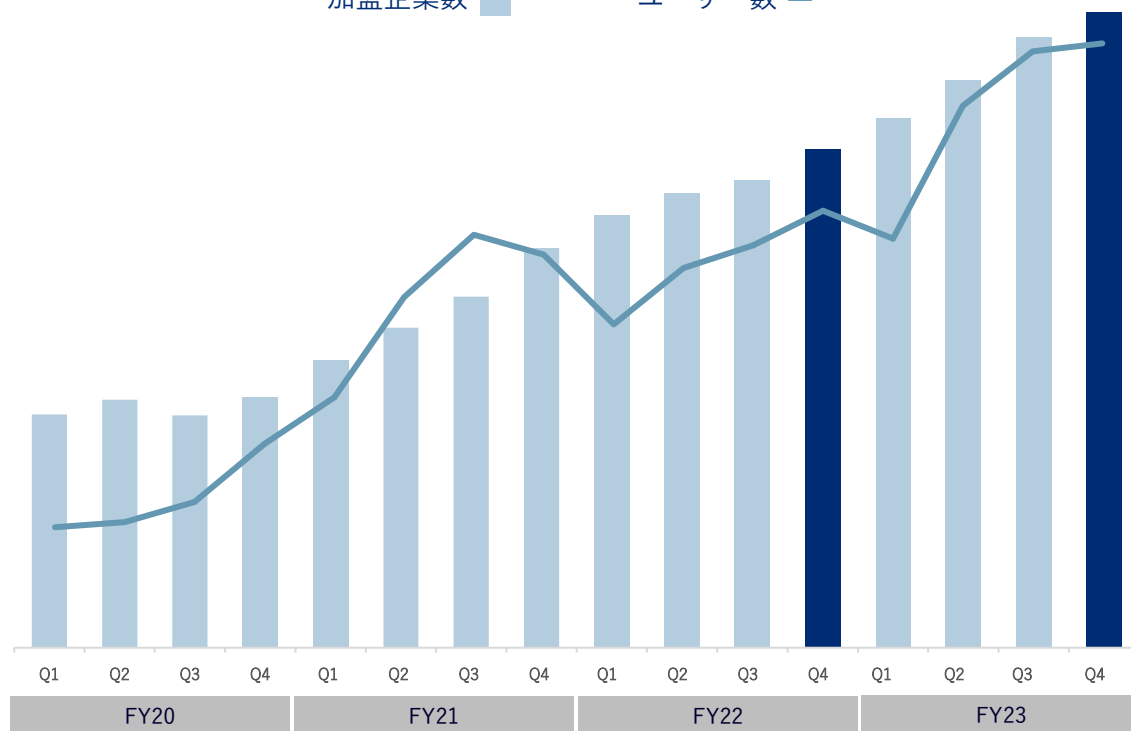


# 不動産DXの主要KPI

## ■ 継続な投資により加盟企業数・ユーザー数ともに順調に増加

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+26.5 %

- 加盟企業開拓が順調に推移し増加
- 営業DXプロダクトの提供も寄与。さらなるプロダクト展開により、加盟企業数の増加を見込む

ユーザー数 YoY+35.1 %

- 自社サービス・提携メディア等これまで投資を行ってきた集客アセットがより強固に
- 利益コントロールを行いながら、引き続きブランディング投資を実行予定



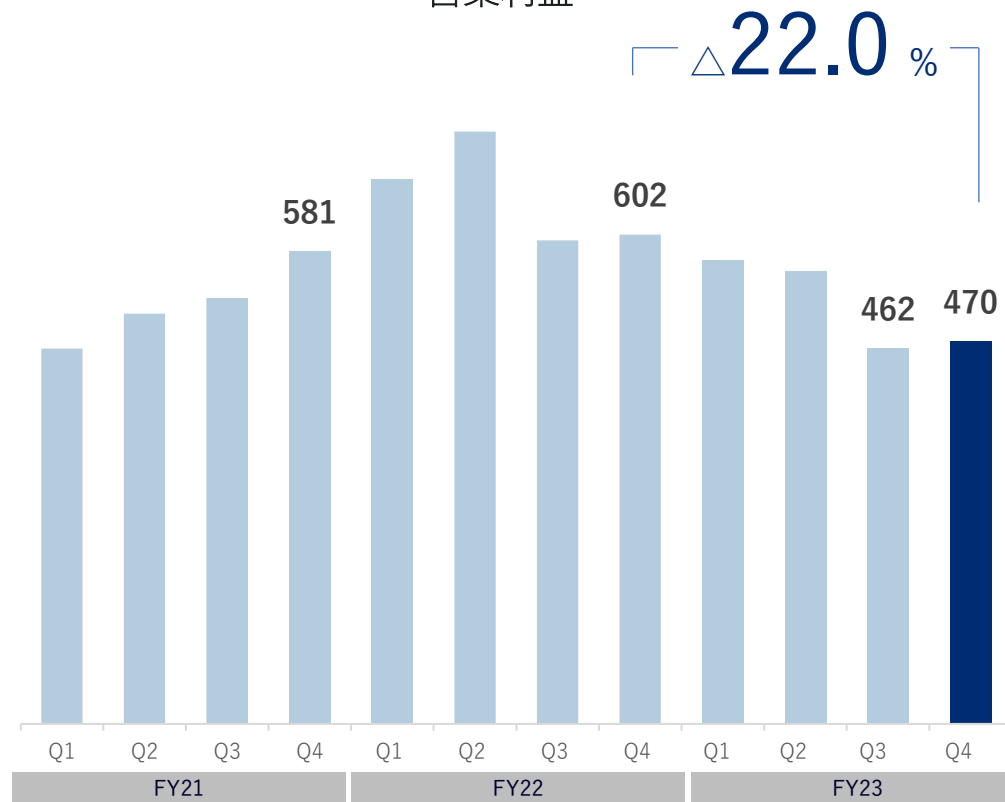
# マーケティングDXの売上高・営業利益

- 売上高・営業利益ともにYoY減少も新規顧客獲得再開によりQoQで増加
- 採用人員の戦力化により今後継続的な右肩上がりを実現

売上高 単位：百万円



営業利益 単位：百万円

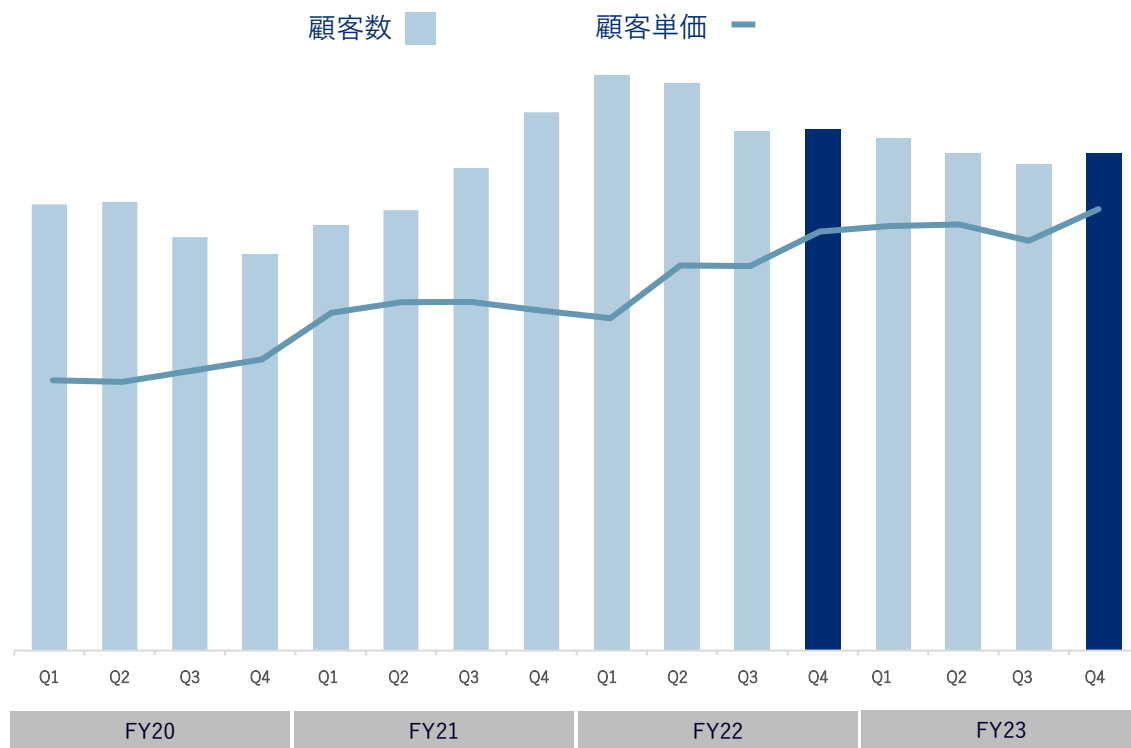




# マーケティングDXの主要KPI

- 顧客数がYoYで減少も、人員増加に伴い新規顧客獲得を再開しQoQでは増加
- 新規受注単価の向上及び既存顧客単価の上昇により顧客単価が上昇

コンサルティング顧客数及び顧客単価推移



顧客数 YoY $\Delta$ 5.4 %

- YoYで減少も、QoQでは増加
- 人員の採用及び戦力化が進み、翌期以降も増加を見込む

顧客単価 YoY+4.0 %

- 高単価案件の獲得へのシフトにより顧客単価は増加
- PAAM及びSPEC事業の成長により、さらなる顧客単価増加を見込む



# DatachainのProgmatへの出資について

- デジタルアセット市場のナショナルインフラ構築のため、金融・テクノロジー企業と共に株式会社Progmatを共同設立。ステーブルコインの早期実用化を目指す。

## prog///at

### 銀行・信託銀行

発行市場を牽引



三菱UFJ信託銀行

MIZUHO

みずほ信託銀行



### 証券関連企業

流通市場を牽引



### テクノロジー企業

システム・技術面を牽引

NTT DATA





# 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

- 2023年9月期第4四半期において信託型SO関連損失1,847百万円を特別損失に計上
- 一過性の事象であるため、今後の事業成長に対しては影響なし

## 主な対応

- 2023年5月30日に国税庁が「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する
- 当社の信託SOはすべて行使期限を迎えており、今後も活用の予定はない

## 本件による業績への影響

- 2023年9月期業績に与える影響  
1,847百万円を特別損失に計上
- 2024年9月期以降の業績に与える影響  
軽微

# 業績予想



# 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



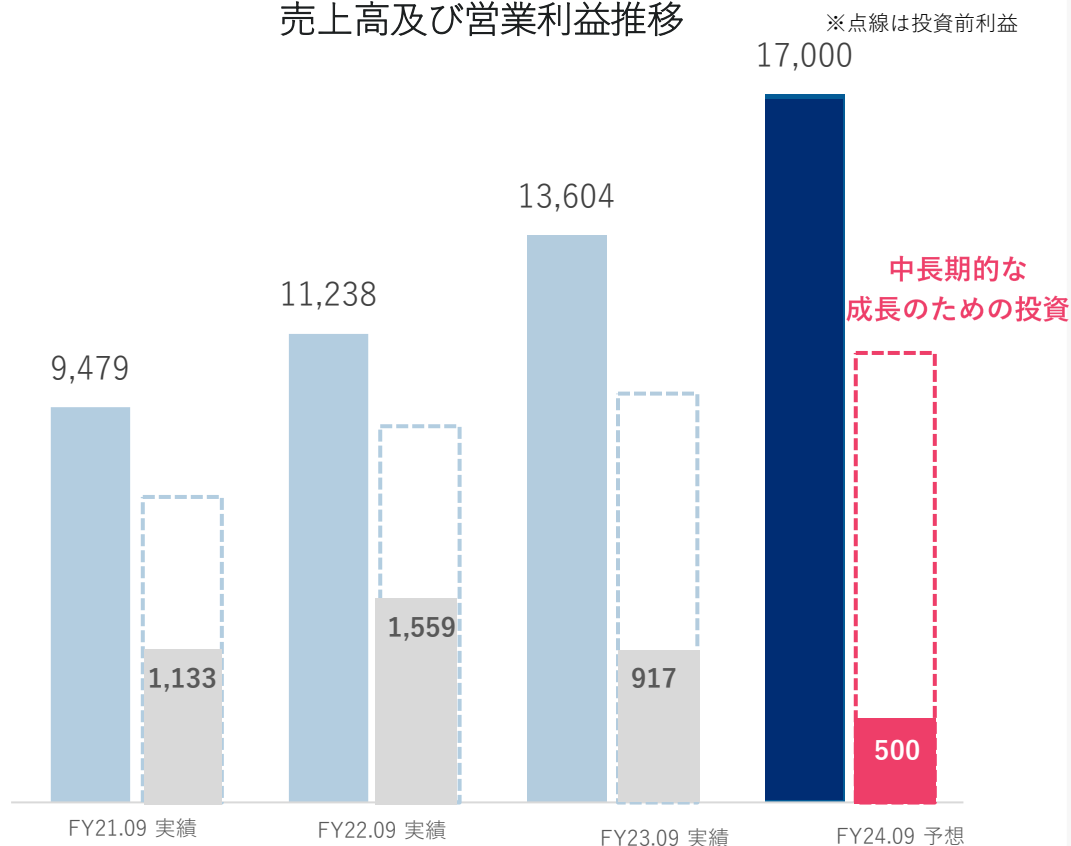




# 全社の2024年9月期 業績予想

- レガシー産業DXを中心に高い売上成長を見込む
- ステータブルコインの実用化に向けて金融DXへ大胆に投資を行う

売上高及び営業利益推移



単位：百万円

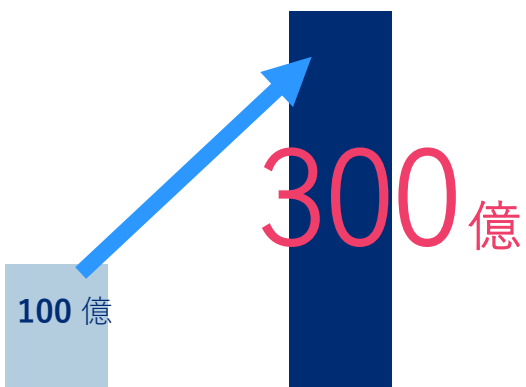
	2023年9月期 実績	2024年9月期 予想	増減率
売上高	13,605	17,000	+ 25.0%
レガシー産業DX	9,410	11,800	+ 25.4%
DXコンサルティング	4,175	5,200	+ 24.6%
金融DX	67	0	-
営業利益	810	500	△ 38.3%
レガシー産業DX	1,134	1,140	+ 0.5%
DXコンサルティング	2,060	2,160	+ 4.8%
金融DX	△221	△550	-
経常利益	846	540	△ 36.2%
EBITDA	△884	610	-
当期純利益	△1,042	200	-



# 2024年9月期 投資方針

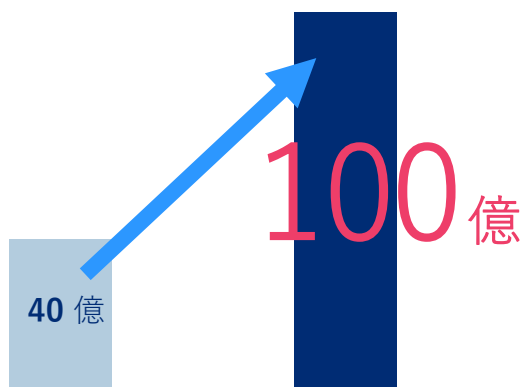
- レガシー産業DX及びDXコンサルティングは、中長期の成長を見据えて継続投資
- 金融DXは、ステーブルコイン等デジタルアセット関連の製品開発投資を実行

## レガシー産業DX



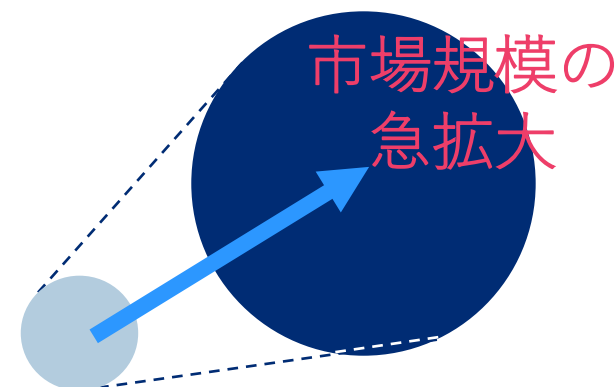
売上100億円規模に到達。300億円規模を見据えて、営業DXプロダクト及びマーケティング投資を行う。

## DXコンサルティング



売上40億円規模に到達。100億円規模を見据えて、マーケティング領域以外のコンサル領域拡大のため、人材投資を行う。

## 金融DX



Progmatの共同設立により、ステーブルコイン等デジタルアセット関連の製品開発投資を加速。実用化以降トランザクションフィー等での売上計上を見込む

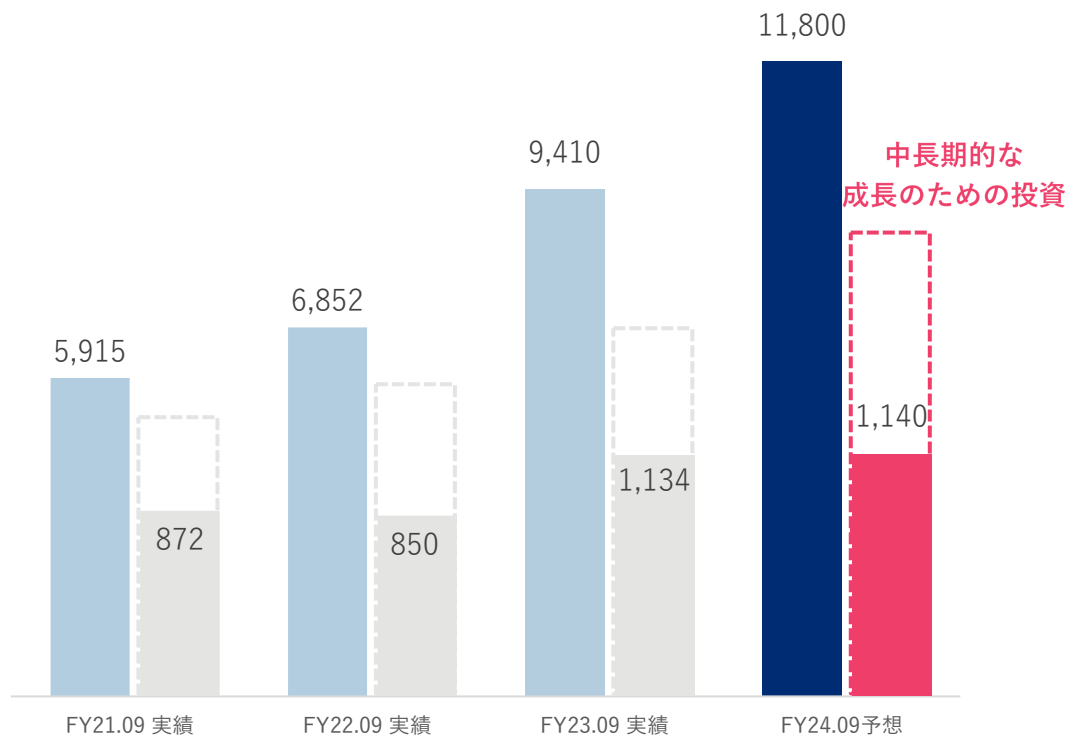


# レガシー産業DXの2024年9月期 業績予想

- 既存サービス・新規サービスの伸長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・開発投資を継続

売上高及び営業利益

※点線は投資前利益



レガシー産業DX業績予想

- 売上高 11,800百万円（前期比25.4%増）

前期の投資効果を踏まえ、イエウール・ヌリカエの伸長に加えて、ケアスル・Housii等新サービスの売上増加を見込む

- 営業利益 1,140百万円（前期比0.5%増）

営業DXプロダクト導入アカウント数が2022年年初比で10.6倍に拡大  
中長期での成長を見据えて、イエウール・ヌリカエでの営業DXプロダクト投資を計画

バリューチェーンの拡大により中長期で  
120%の継続的な売上成長を目指す

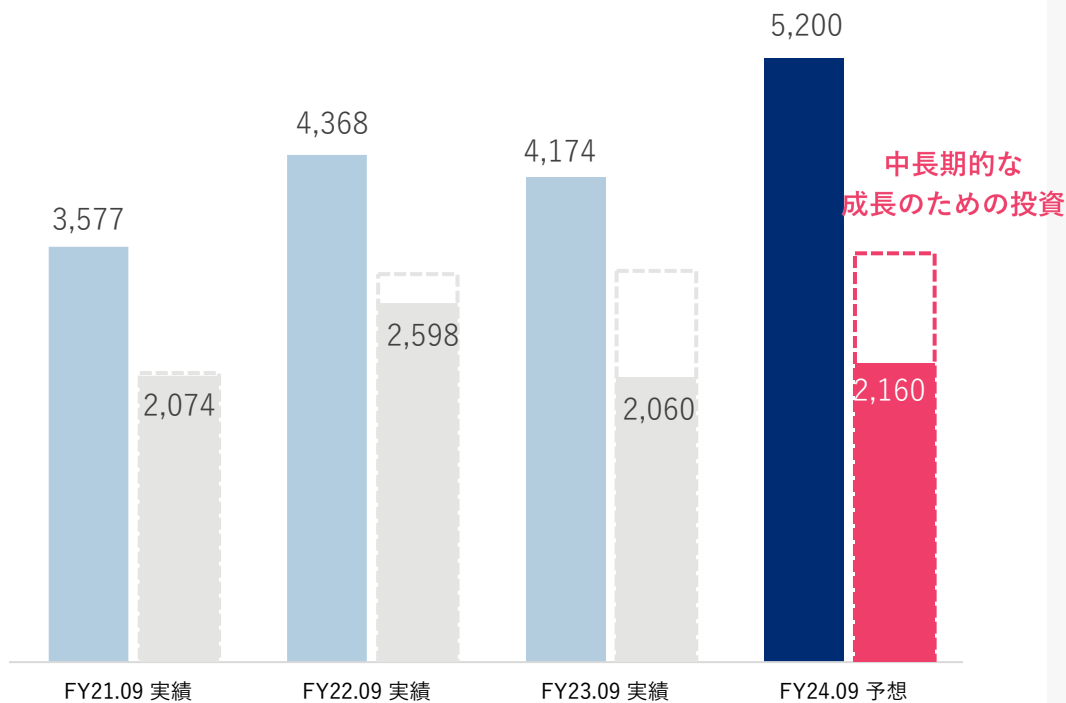


# DXコンサルティングの2024年9月期 業績予想

- 人材投資の強化により24年9月期は増収増益を見込む
- 中長期での継続的な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

※点線は投資前利益



DXコンサルティング業績予想

- 売上高 5,200百万円（前期比24.6%増）

前期での人員増加を受け高成長を見込む  
中長期の成長を見据えてマーケティング領域だけでなく、DXコンサルティングとしての拡大を目指す

- 営業利益 2,160百万円（前期比4.8%増）

DXコンサルティング領域への拡大に伴い、人員の採用をさらに強化加させる

人材投資により120%の継続的な売上成長を目指す

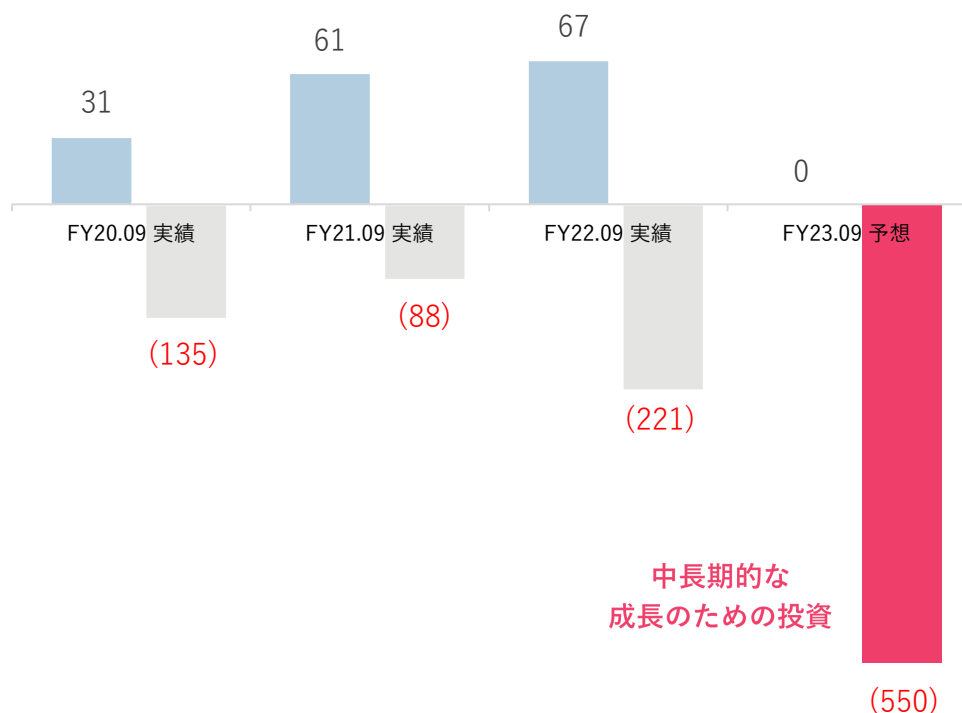


# 金融DXの2024年9月期 業績予想

- 研究開発フェーズからプロダクト開発フェーズへ移行
- 研究開発モデルからトランザクションフィーやライセンスフィー等のプロダクトモデルへ移行

売上高及び営業利益

※点線は投資前利益



金融DX業績予想

- 売上高
 

研究開発フェーズからプロダクト開発フェーズへ移行するため、当期は売上を見込まない

ステーブルコインの実用化以降はコインの発行・流通量の増加に伴い、トランザクションフィーやライセンスフィー等により売上を上げていく方針
- 営業利益
 

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のために積極的な開発投資を行う

今期は人材投資を行いながら開発に集中し、ステーブルコイン実用化フェーズで大きな売上獲得を見込む

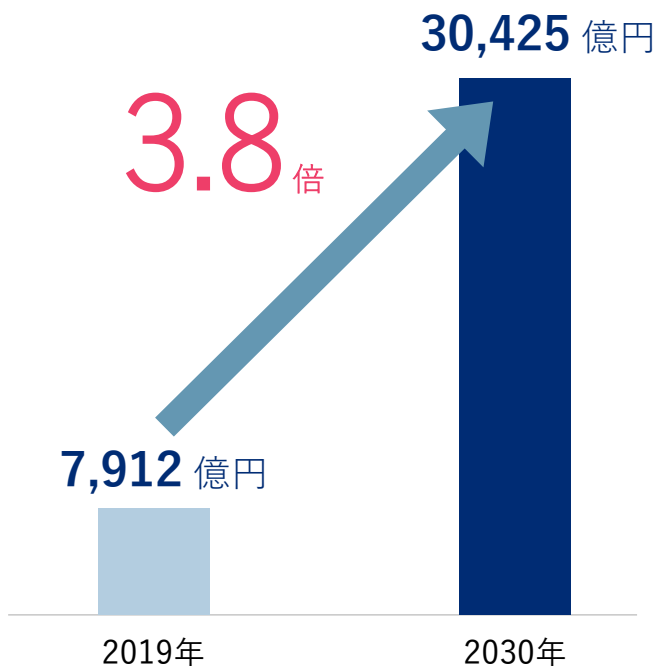
# 成長戦略



# 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

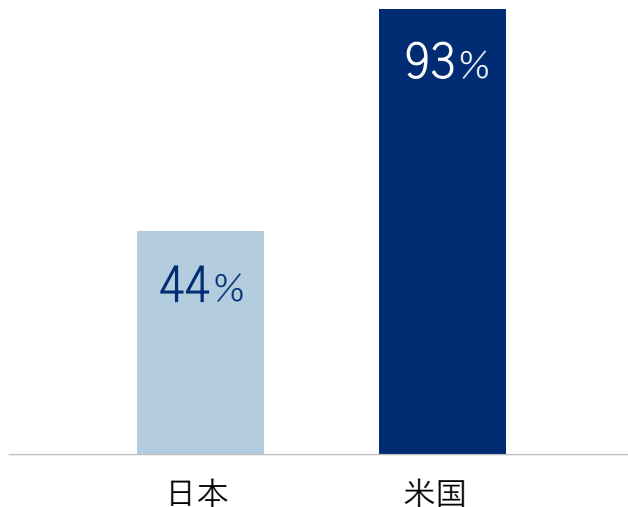
市場規模の成長



※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

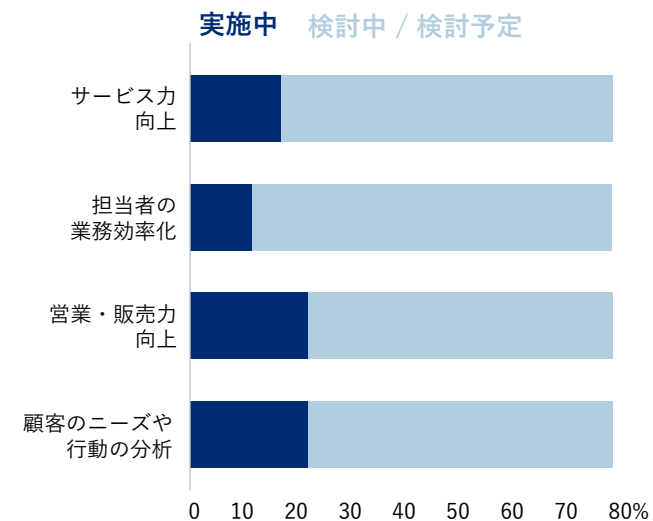
国内企業におけるDX取組み比率は  
まだ米国の1/2以下



※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)」



# 全社の成長戦略

- 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

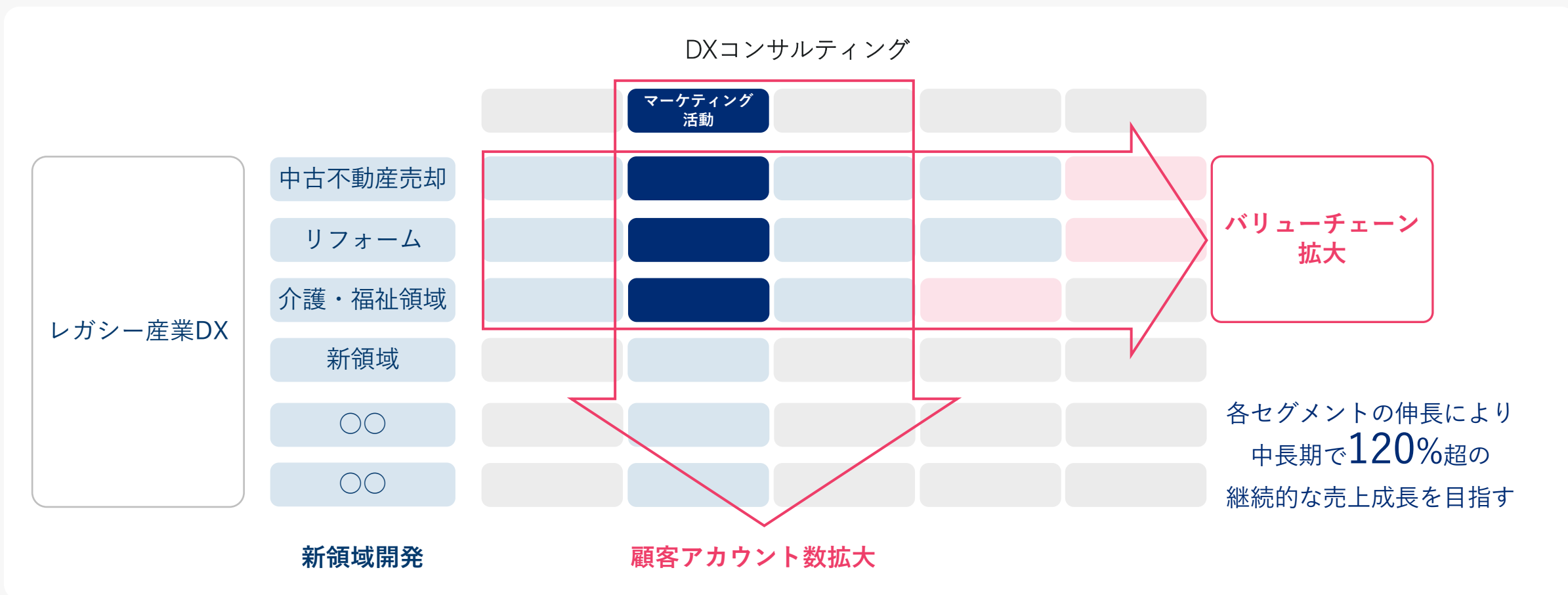






# 事業の成長方向性

- レガシー産業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
- DXコンサルティングは、コンサル領域を拡大しつつ顧客アカウント数の増加に取り組む

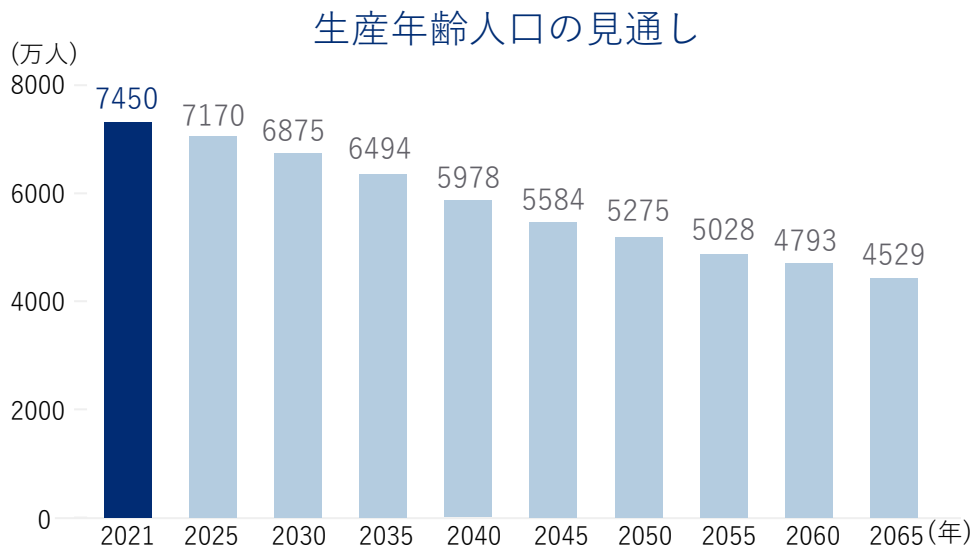


# 事業概要



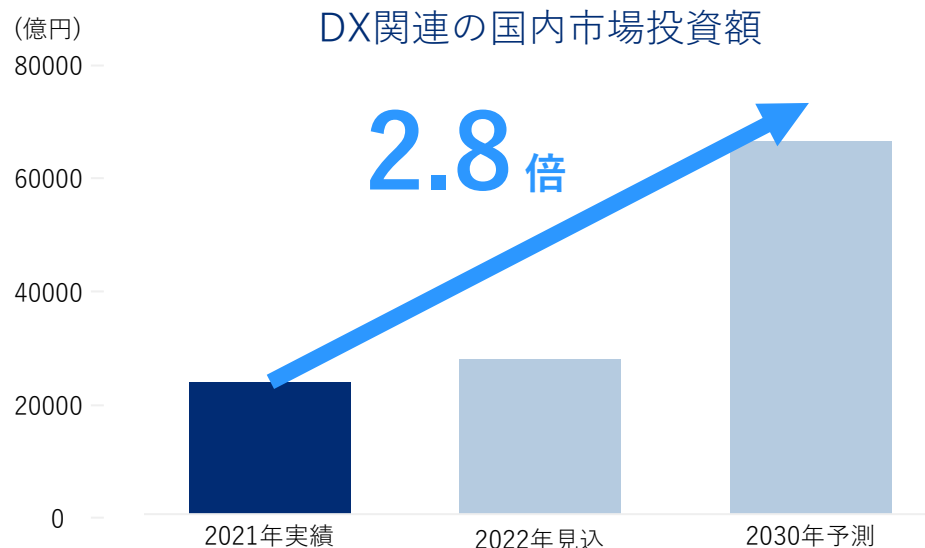
# Speeeの考えるDX

■ 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



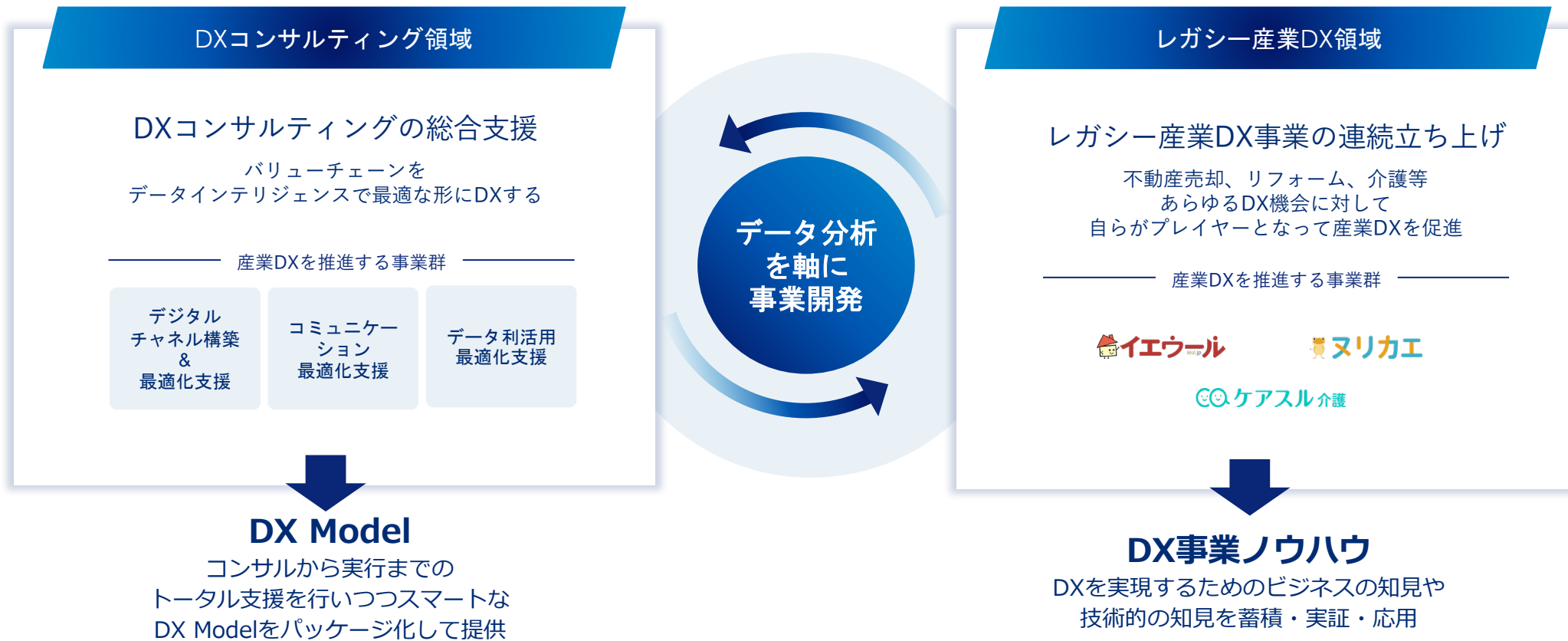
出典：富士キメラ総研「DX関連の国内市場(投資額)」(2023年)

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

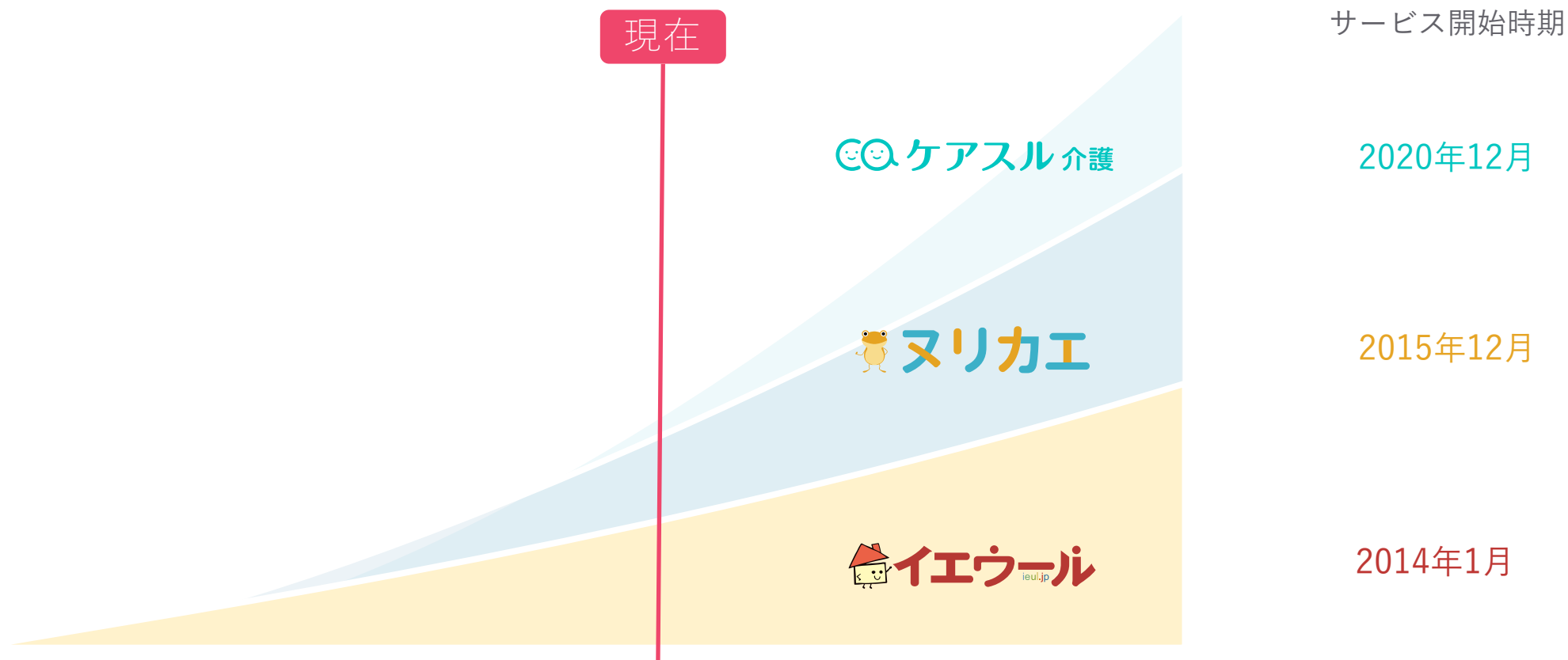
- データ分析を軸に連続的に事業開発
- DXコンサルティングとレガシー産業DXの相互作用でDXを推進





# 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

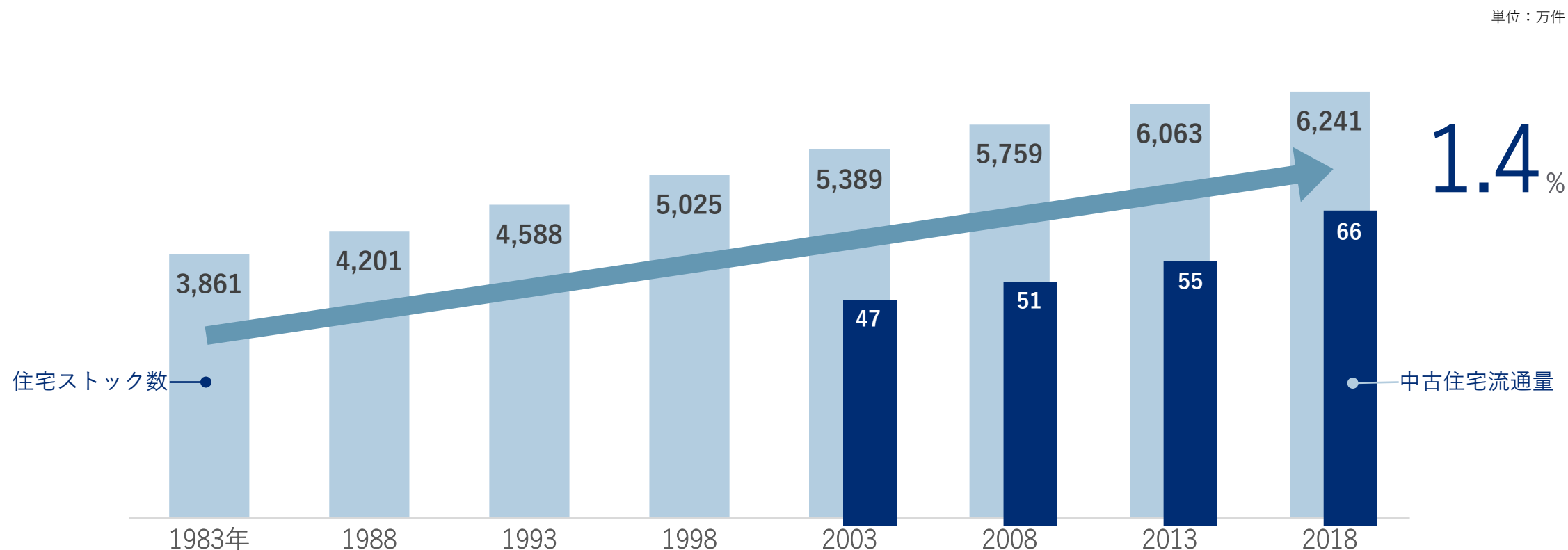
中古売買市場

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



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

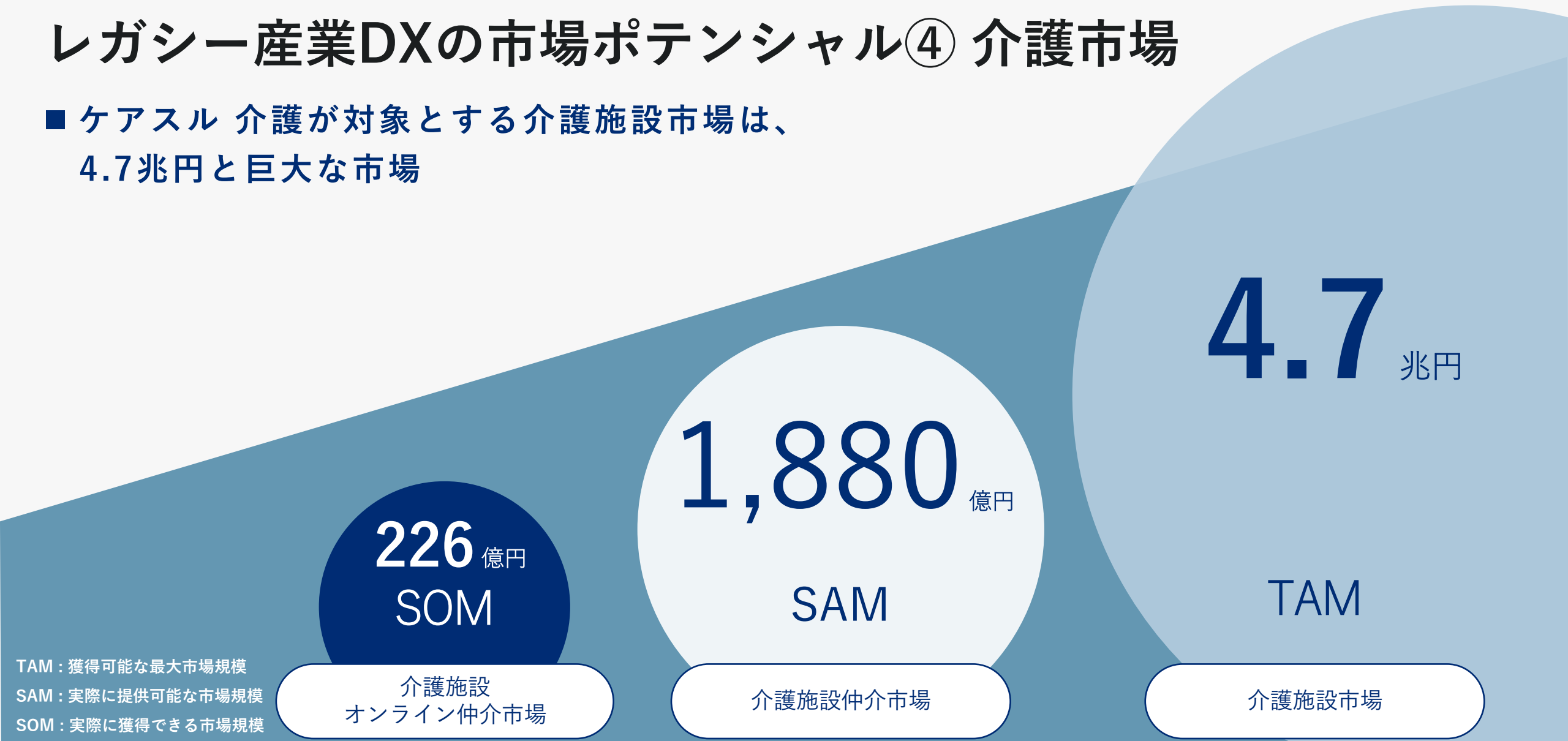
出所：矢野経済研究所「国内住宅リフォーム市場調査」、一般社団法人住宅リフォーム推進協議会「平成29年度住宅リフォーム実例調査」より分析





# 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



4.7 兆円

1,880 億円

226 億円  
SOM

SAM

TAM

介護施設  
オンライン仲介市場

介護施設仲介市場

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

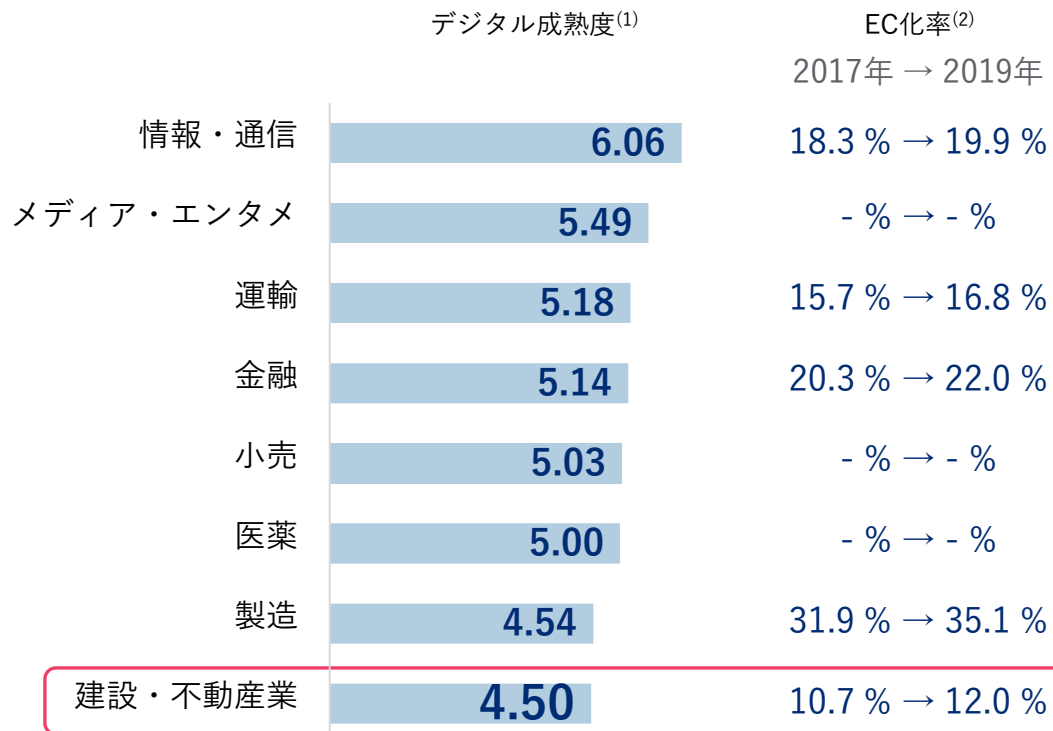
出所：デロイトトーマツファイナンシャルアドバイザー「国内介護市場の動向について」より分析



# 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





# 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

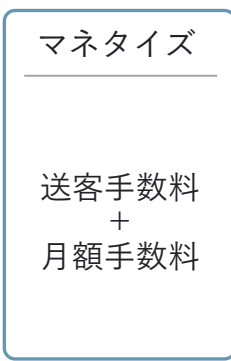
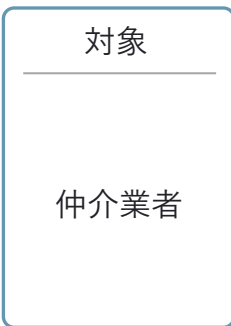
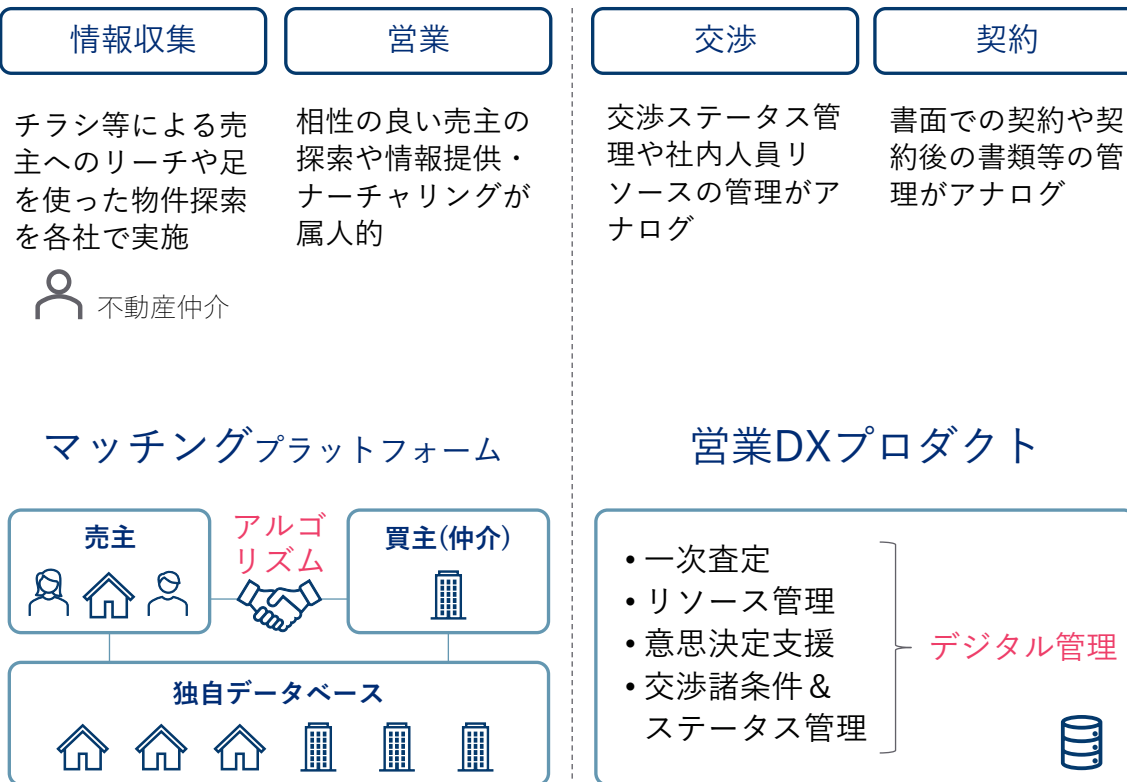
課題とサービス

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

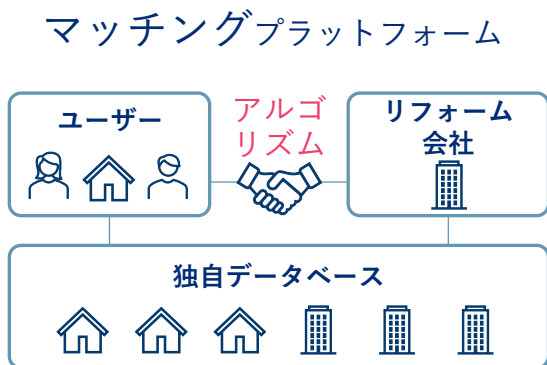
情報収集

営業

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

ソリューション



課題とサービス

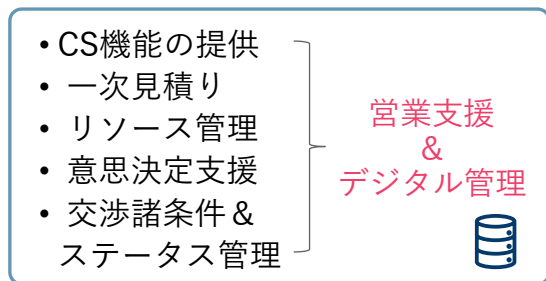
交渉

契約

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

営業DXプロダクト



モデル

対象

リフォーム会社

マネタイズ

送客手数料 + 成約手数料



# 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

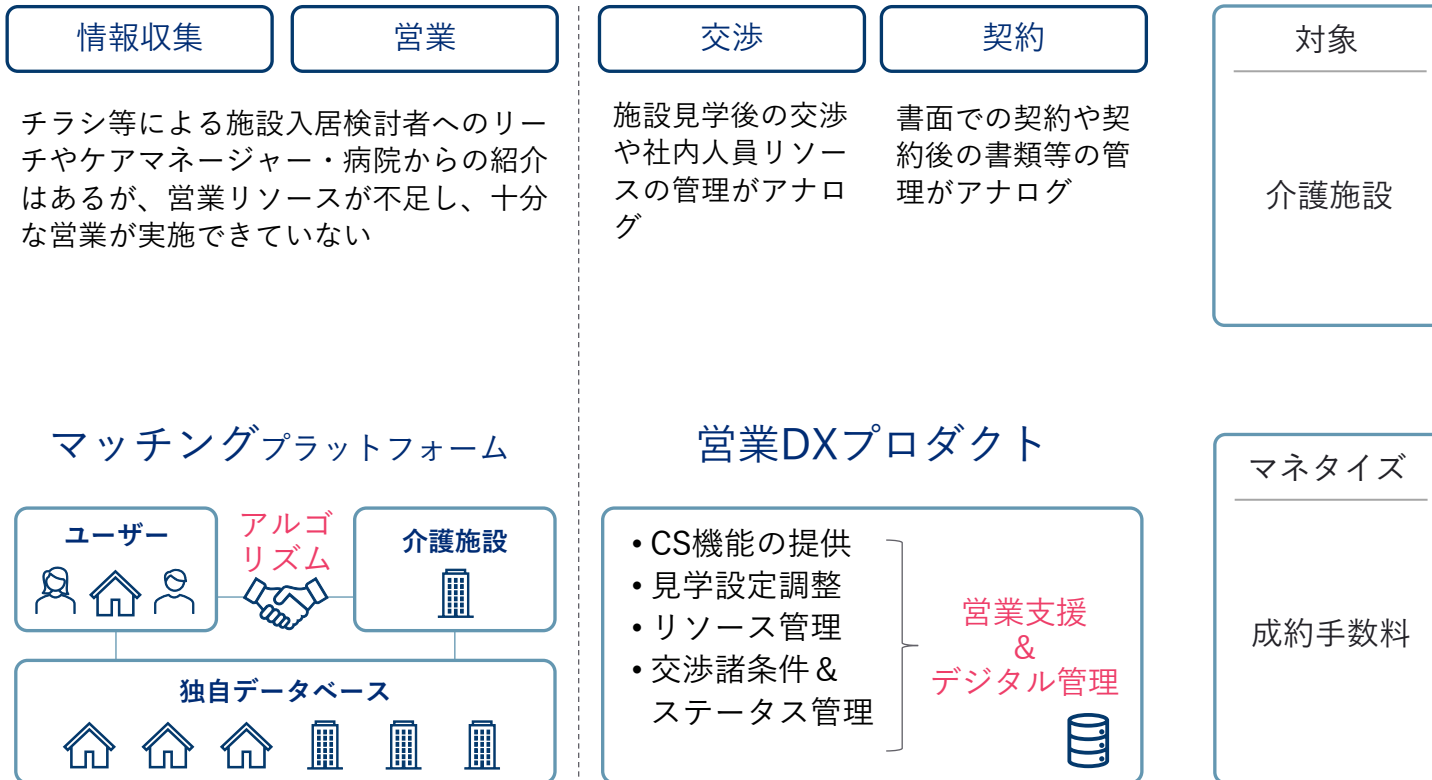


課題

ソリューション

課題とサービス

モデル





# レガシー産業DX 営業DXプロダクトの導入状況

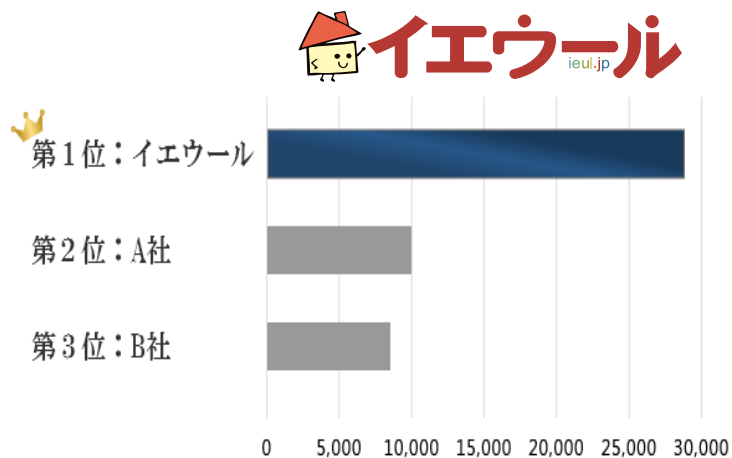
- 複数のプロダクト展開により、加盟業者の各業務プロセスのDX化を推進
- 前期末比で有料プロダクト導入が10.6倍に増加。今後も複数プロダクトをリリース予定

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

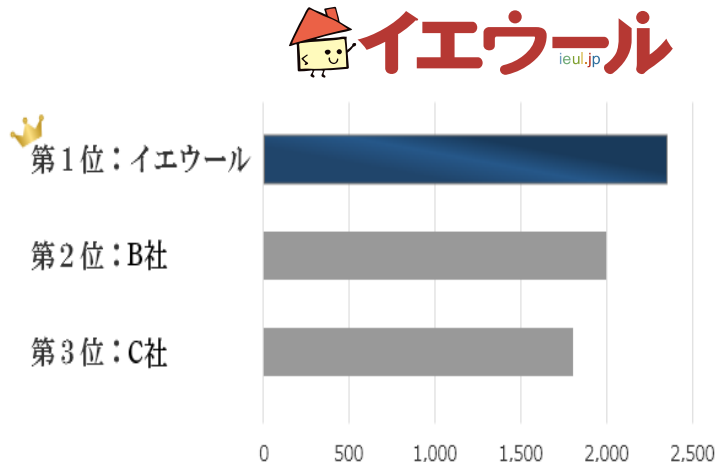
# レガシー産業DXの実績 ランキング調査

- 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、  
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

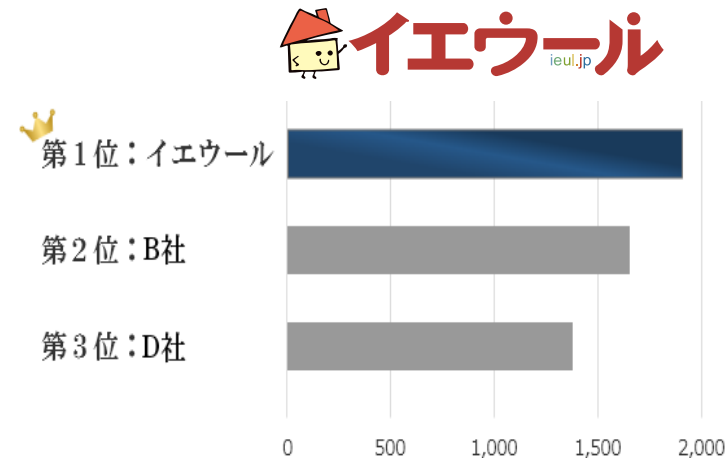
月間査定依頼ユーザー数



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

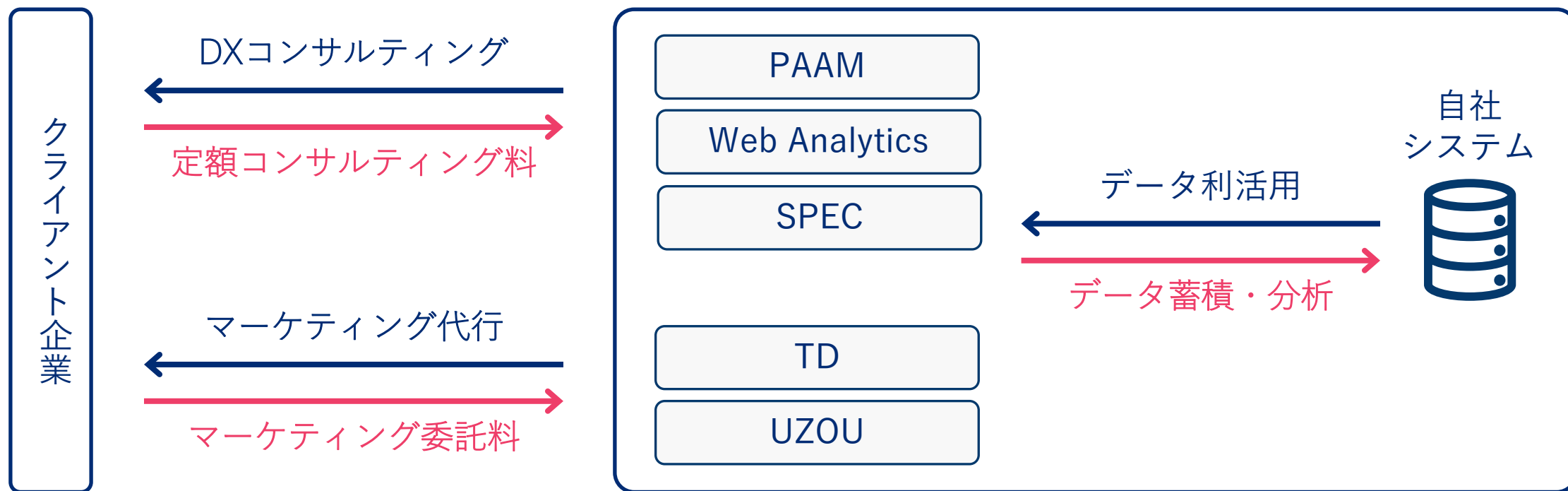


集客力強化



# 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





# 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>



# 金融DX Datachainの金融DX領域への展開

- インターオペラビリティ技術の研究開発及び共同事業を推進
- ステ이블コインを用いたクロスチェーン決済、クロスチェーンブリッジの開発に取り組む





# 金融DX これまでの取り組み

- デジタルアセットのキー技術であるクロスチェーンの研究開発を日本を代表する企業とともに継続。直近ではステーブルコインによるクロスチェーン決済の商用化を見込む



## トヨタファイナンシャル サービス

ブロックチェーン活用の中古車管理プラットフォームの実証

## NTTデータ

貿易金融を題材としたクロスチェーン実証

## JCB

デジタル通貨交換基盤の実証

## 三菱UFJ信託銀行

ステーブルコインによるクロスチェーン決済の商用化に取り組み



# DatachainのProgmatへの出資について（再掲）

- 2023年10月、デジタルアセット市場のナショナルインフラ構築のため、金融・テクノロジー企業と共に株式会社Progmatを設立。ステーブルコインの早期実用化を目指す。

prog///at

## 銀行・信託銀行

発行市場を牽引



三菱UFJ信託銀行

MIZUHO

みずほ信託銀行



## 証券関連企業

流通市場を牽引



## テクノロジー企業

システム・技術面を牽引

NTT DATA



# 金融DX ステ이블コインのユースケース

- ステ이블コイン発行基盤「Progmat Coin」を用いて発行されるステ이블コインは、クリプト・企業間・リテール等の領域で展開される想定

## 3つのパターン

### 銀行コイン

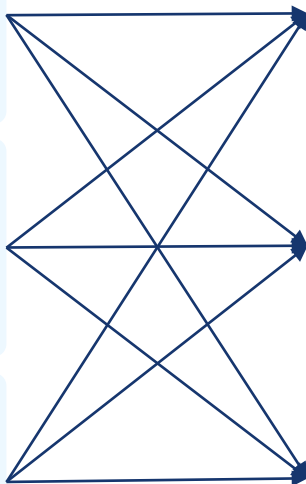
国内金融機関によるグローバルで流通可能な「国産コイン」

### 海外ブランドコイン

海外企業による日本市場開拓目的での発行が予定されるコイン

### 自社発行コイン

国内事業会社による特定の経済圏内での利用が想定されるコイン



## 想定ユースケース

### クリプト

- 「世界で最も信頼性の高いステ이블コイン」として利用・保持
- **DVP決済**<sup>(1)</sup>: NFTやセキュリティトークンのステ이블コインによる決済
- **PVP決済**<sup>(2)</sup>: 複数のステ이블コイン間の同時交換

### 企業間

- **クロスボーダー決済**: 中間コスト極小化、即時移転を可能に
- **プログラマブル決済**: 勘定系システム改修を伴わず、商取引からの自動決済を実現可能

### リテール

- **決済体験の向上**: 店舗やECにおける「早くて安い」決済を実現
- **利便性向上**: ステ이블コイン間のPVP決済によりあらゆる店舗に対応

(1) DVP決済: DVPはDelivery-versus-Paymentの略。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、元本リスクを削減する決済手法。(2) PVP決済: PVPはPayment-versus-Paymentの略。異なる通貨間の取引を同時決済すること。  
 (3) 2023年9月8日時点のCoinGeckoのTotal Crypto Market Capを参照 (4) EY Global 「How new entrants are redefining cross-border payments」を参照 (5) 「経産省 令和4年度電子商取引に関する市場調査」の「ホールセール決済EC市場規模」と「EC化率」より当社試算  
 (6) eMarketer 『Global Ecommerce Forecast』の「Non-ecommerce sales」と「Ecommerce sales」を合算 (7) 内閣府 国民経済計算 (23年8月公表)より



# 金融DX 市場規模

- グローバルでのステーブルコインの発行規模は既に膨大
- デジタルアセットの浸透により、さらに市場規模は拡大すると想定される

法人間決済+リテール決済  
**156兆ドル+27兆ドル**

法定通貨の時価総額

**34兆ドル**

現在の  
ステーブルコイン

**0.15兆ドル**

既にステーブルコイン市場は存在

- ・ 23年9月現在、発行残高はグローバルで20兆円（0.15兆ドル）を超える

様々なプレーヤーがエコシステム構築を企図

- ・ JPモルガンやPaypalも参入

国内では法整備が進展

- ・ 資金決済法の改正により、法に基づくステーブルコイン発行・流通が可能に





# 金融DX グローバル企業の事業規模

- 現状、ステーブルコインの総量は法定通貨の約0.5%
- その中で、米国のステーブルコイン関連企業は大きな成長を実現

## Tether社

## Circle社

発行銘柄

ドルステーブルコイン USDtをはじめ、  
ユーロ、人民元ステーブルコイン

ドルステーブルコイン USD Coinおよび  
ユーロステーブルコイン

発行残高

830億ドル  
(USDt)

260億ドル  
(USDC)

注) 2023年11月9日現在

注) 2023年11月9日現在

事業規模

四半期営業利益：10億ドル超

半期売上：7.8億ドル

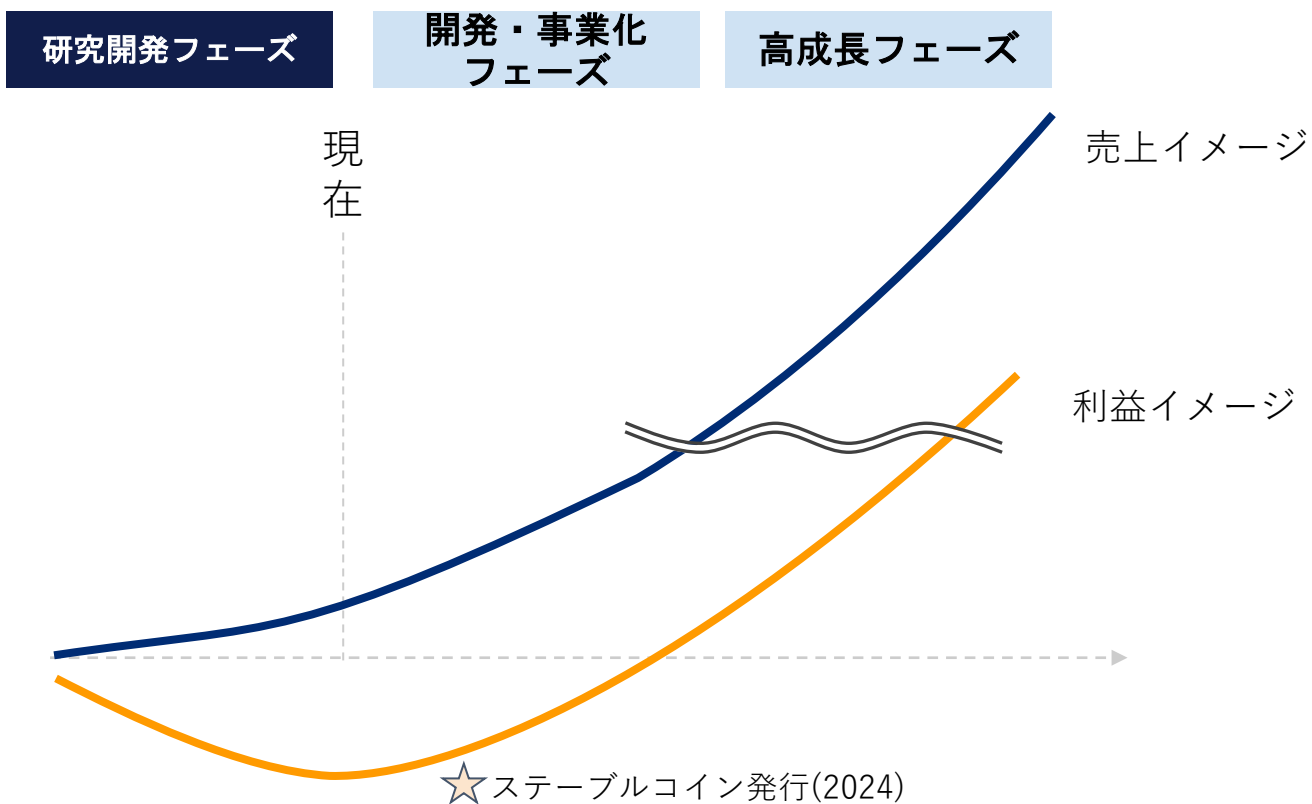
注) 2023年4月～6月の営業利益 同社発表による

注) 2023年1～6月の営業利益 同社発表による



# 金融DX 今後の成長イメージ

- ステーブルコイン実用化に伴う巨大市場の立ち上がりに備えて投資に踏み込む
- 通貨や金融資産のデジタルアセット化を推進し大きな売上を狙う



ステーブルコイン実用化に伴う巨大なデジタルアセット市場の立ち上がりに備えて開発投資を先行させる

デジタルアセット化の推進により、ステーブルコインの発行・流通量増加し、トランザクションフィーやライセンスフィーにより売上を計上していく

# 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

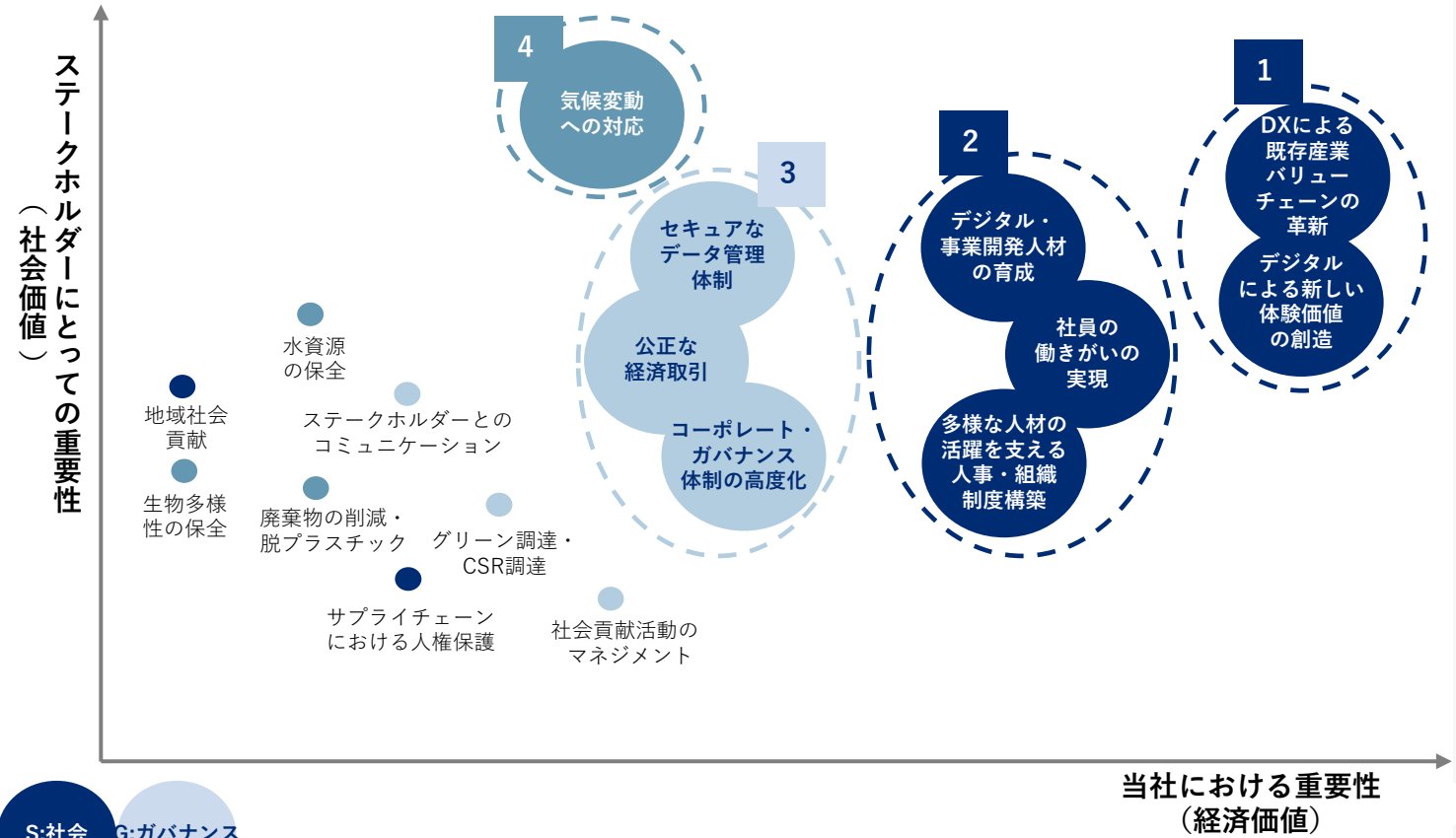


# 当社のサステナビリティ経営におけるマテリアリティ

## 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

# Appendix



## 【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

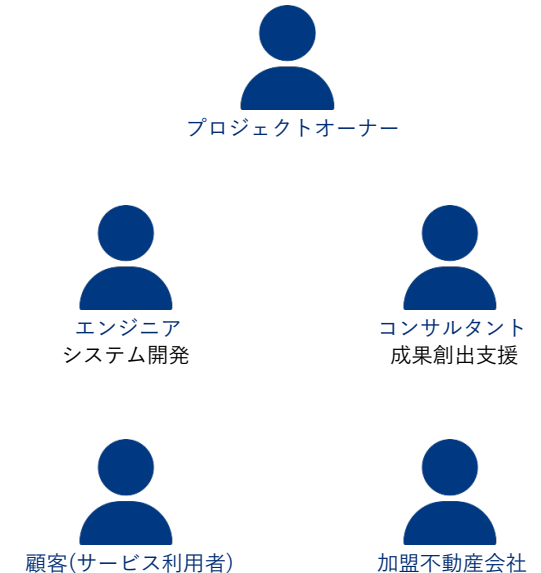
- ・ オンライン時代に適した営業戦略やKPIが定められず、属人的な営業になっている
- ・ オンラインユーザーに対する理解が乏しく、具体的な対応方法を設計できない
- ・ 顧客管理がアナログで、適切なタイミングで顧客接点が持てていない

#### ■ 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て提供し、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を持っていない
- ・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

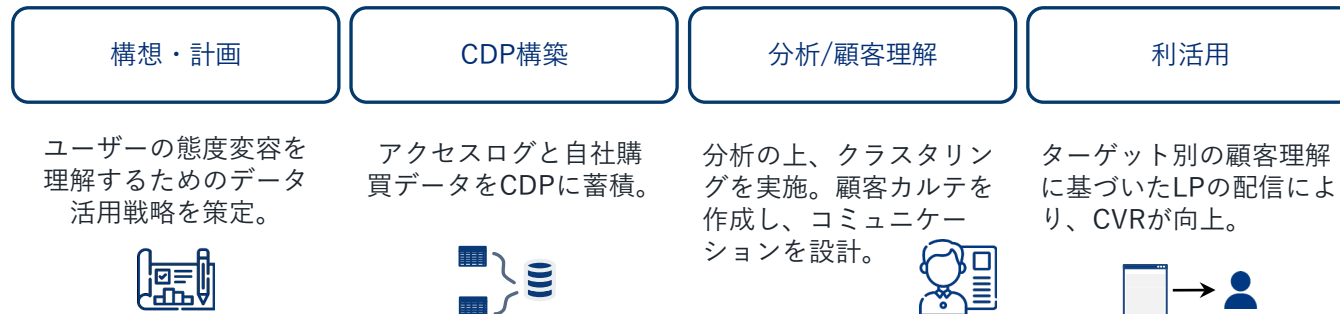
- 外資系 大手ヘルスケア/トイレットリーメーカーの企業様にて、マーケティングDXの戦略から実行までを支援。データ活用支援から派生して、Webマーケティングやブランドサイトの最適化など、支援テーマを拡大して支援している

## プロジェクト内容

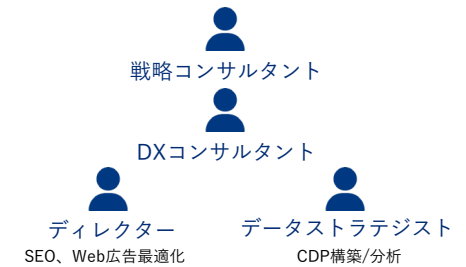
### ■ 課題

- ・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

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】 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

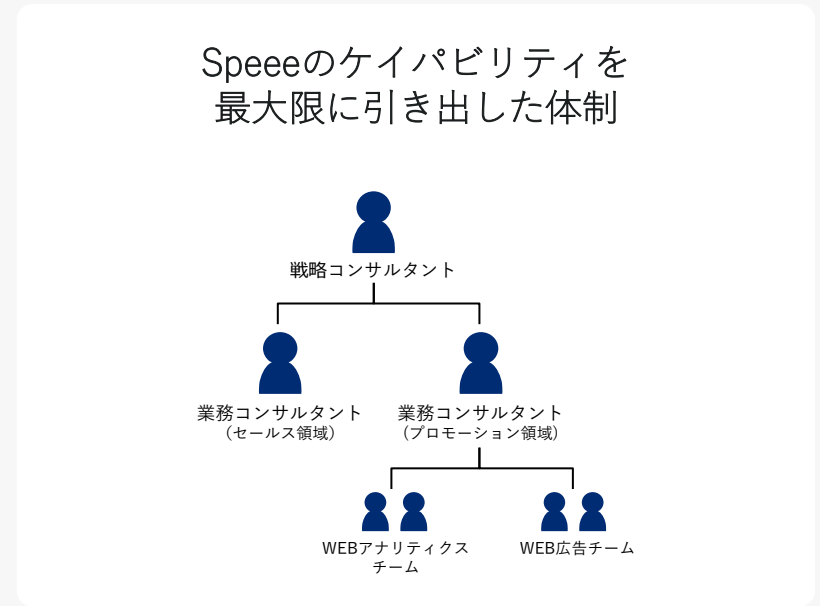
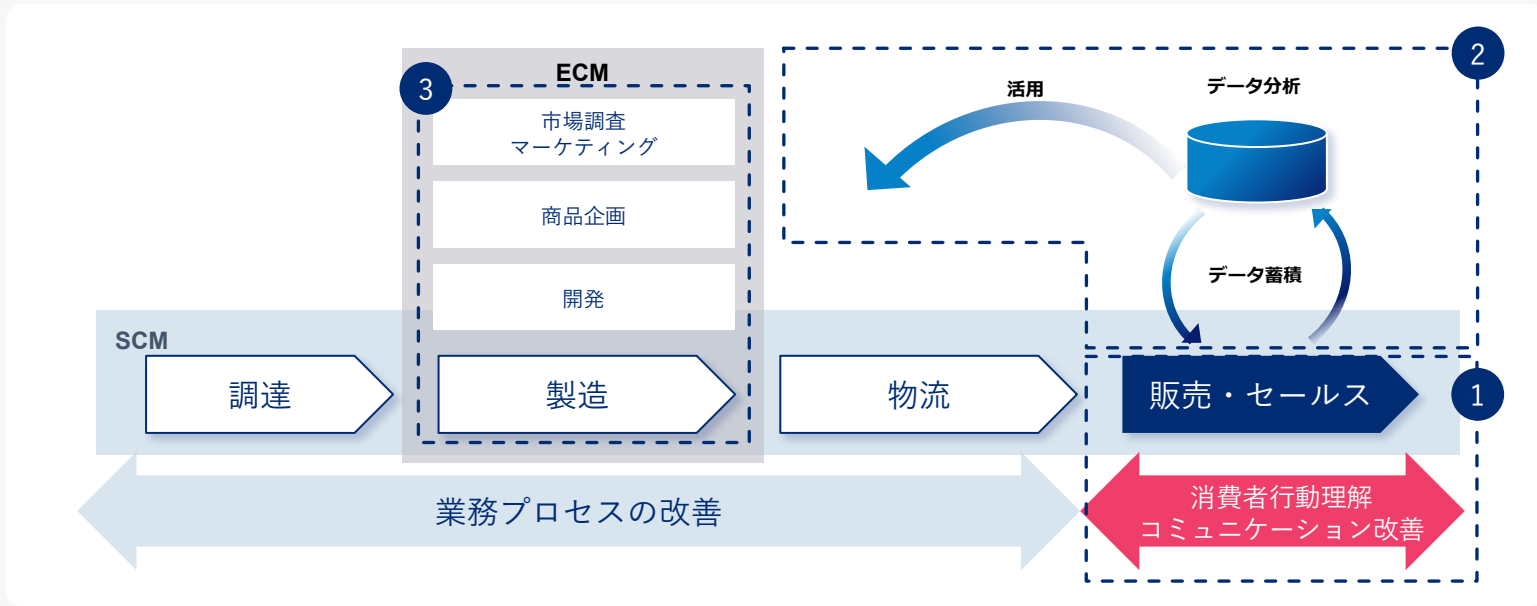
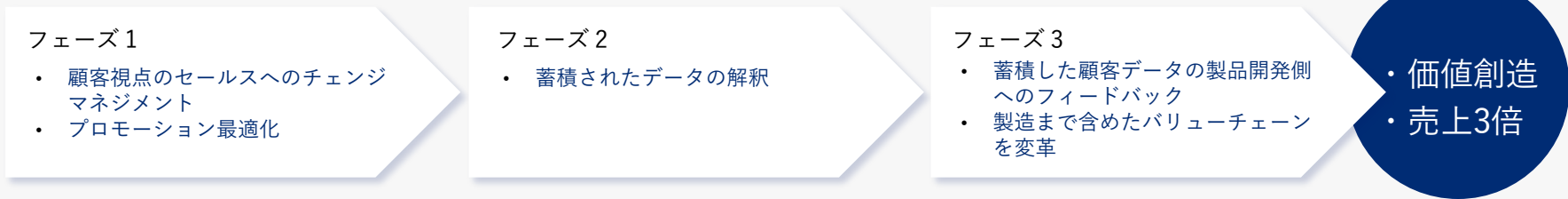
### ② 採用

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、ブ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





# 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	1,423,951千円（2023年9月30日）					
従業員数	498名（2023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	大川 勝廣
	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：大川 勝廣  
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「PAAM」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		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	マーケティングDX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 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
2023年 9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

# 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。