



2023年11月14日

各位

会社名 株式会社 Speee  
代表者名 代表取締役 大塚 英樹  
(コード番号：4499 東証スタンダード)  
問合せ先 取締役 CFO 西田 正孝  
(TEL. 050-1748-0088)

## 2023年9月期 決算説明会（動画）及びQ&A

2023年11月13日に、株式会社 Speee（本社：東京都港区、代表取締役：大塚英樹、以下：当社）の2023年9月期 通期決算説明会を行いました。

2023年9月期通期の決算説明資料のご説明と、ご出席の皆様からいただいた主なご質問に対する回答に関して動画とレポートにてご報告いたします。

### ■決算説明会 動画

当社代表大塚よりお話ししました、決算説明会につきましては、以下 URL よりご視聴ください。

<https://youtu.be/tvQ701J3Xjc>

0:00 ~17:17 : 決算説明資料のご説明

17:17~38:26 : Q&A

### ■Q&A レポート

#### Q. Datachain の金融 DX 領域の展開については詳細をお願いします

大きな投資をしていくというふうにお話させていただいており、非常に注目していただいている場所かと思っておりますので、少し丁寧にお話をさせていただければと思います。

まず我々が定義しているこの金融 DX の領域についてご説明させていただきます。この領域は我々としては、ステーブルコイン、この発行と、そこからの流通量の拡大。ここが、我々が見ている金融 DX の基本的な市場になるというふうに思っています。

現時点だけでも、デジタルアセットが非常に浸透してきているということと、世界では既にステーブルコインの市場は大きくなってきていて既に存在しているということと、様々な関係企業様がこのエコシステムの構築に既に参画をしているという状態。そして、我が国日本ではどういう状況かということ、世界にも先駆けて、法整備が進んでいるということから、非常に市場自体はですね、世界的にも、そして日本を見てもですね、レディー（Ready）な状態になってきているのかなと捉えています。

つまり、大きな市場が立ち上がる前夜になっているのかなと見ておりまして、そこがこのステーブルコインだと考えています。

では、そのステーブルコインの具体的な使われるシチュエーションと申しますか、想定ユースケースがどのようなものなのかということでもご説明させていただければと思います。

このステーブルコインの発行基盤がまず Progmatic であり、この Progmatic 上でステーブルコインが発行されていくわけなんですけれども、発行されたステーブルコインは、クリプト、企業間、リテール、こう

いったところで実装・活用されていくことを想定しています。

すでにこの領域の中での流通量は非常に多い状況ですけれども、ここがステーブルコインに切り替わることで切り替わっていく、またはアドオンされていく形になっていくだろうというふうに見ています。

ではなぜ我々が、こういった大きな新しい市場の中で特異なポジションが取れてるのかということも、今までの流れでご説明もできればと思っています。

そもそも、我々としてはこの5~6年という期間の中で、ずっとブロックチェーンの部分に投資を続けてまいりました。2018年から、トヨタさんと取り組みを元々行っていたりですとか、その後はNTTデータさん、JCBさんともPOCという形でお取り組みをさせていただいておりました。

その後、三菱UFJ信託さんとの現在の事業化に至るまで関係を持たせていただいて、Progmatic社の設立にも至っていくという流れでございます。

それまでに、インターオペラビリティですとか、独自のプロダクト開発なども行っていった上での技術資産ですとか、ブロックチェーンエンジニアが多く集まってきてくれるということも含めて、ブロックチェーンがテクノロジー上幻滅期に入ってきたこの期間でも、投資をしっかりと続け、地道にユースケースを重ねてきたことで、今のような場所にいることができているというふうに理解をしております、今までの取り組みを売上利益に返していくチャプターに入ってきているのかなと考えております。

今後、どういう出方をしていくのかを申し上げますと、先ほど申し上げたステーブルコインの実用化に伴い、急速に立ち上がってくる巨大市場に備えた投資を、現在行っているところでございます。

この立ち上がりをしっかりリターンとして受け取っていくために、開発投資を行っていきます。2024年にステーブルコインの発行が計画されておりますので、それを一つの皮切りに流通量が増加し、その中で我々としてはトランザクションフィーや、ライセンスフィーなどの売上に変えていくところで、ビジネスとして大きく立ち上げていきたいと、そのように考えております。

いただいた金融DX領域の展開について、少し長く回答させていただいたんですが、そもそもの、見ている金融DXの市場の定義と可能性、なぜ我々がその場所にいれているのかということと、結果どのようなリターンに繋がっていくのかということの目線をですね、お話をさせていただきました。

#### **Q. Progmatic社への出資に伴うマネタイズモデルや時期について、もう少し詳細にお願いします**

先程の質問と少し重複してしまう部分もあるかと思いますが、まず、Progmatic社への共同設立出資について、この会社の設立に、我々も資本を提供させていただき、一緒に立ち上げさせていただくという形になりました。

決算説明資料にも記載させていただいてる通りになりますけれども、このテクノロジーの部分をお我々は担わせていただくということと、マネタイズモデルに関しては、先ほど申し上げた通りです。

コンサルティングフィーですとか、開発の一部委託を受けるだけではなくて、ステーブルコインの発行から流通の増加の部分に沿う形で、我々自体も事業が大きくなっていくマネタイズモデル…トランザクションフィーやライセンスフィーの方に移行させていただく。以前から、そうしていきたいというような話はしていたんですけれども、ようやく具体化してきているというところがこのご質問に対する回答になるかなというふうに思っております。

#### **Q. 祖業であるマーケティングDXについて今後の見通しを説明してください**

決算説明資料20Pでご説明をさせていただきます。先ほど申し上げていた通り、23年9月期はこのセグメント、全体の中で唯一苦戦をしていたセグメントになります。

まず、なぜ苦戦していたのかを申し上げますと、お客様の需要に対して、人材が足りなくなってしまう

たという状況に陥っていました。ゆえに、新規の受注を一部抑制していきながら、既存のお客様にサービスラインナップを広げていくことで、顧客単価を上げていくというような取り組みが、この1年半ぐらいにわたっての取り組みになります。新規の顧客を減少させてしまう結果になりましたが、顧客単価は上がってきているということをこの期間続けてきました。

我々の中ですら、ただ単純に顧客単価が上がってきたということではなくて、新しいコンサルティング領域のソリューションを開発しながら、お客様の単価を上げてきたという経緯がございます。結果的には、マーケティング DX だけの領域から企業活動全般の DX を行っていくコンサルティング領域にまで、我々のサービスラインナップが広がってきたという状況がございます。

言い直すと、元々の祖業のマーケティング DX だけに絞るとですね、非常に利益率が高い状態が今まで続いてきました。が、一方で成熟してきている側面もありまして、成長率は低成長になっていったんです。

なので、祖業の部分では低成長で高利益率という状況だったわけですね。ここを人材を投資していきながら、第4四半期から反転してきましたけれども、ここから安定成長に再生させていくというふうに考えています。

ここに加えて先ほど申し上げたような新しいコンサル領域の部分です。

顧客 KPI のページ (12P) でも記載させていただいたんですけれども、PAAM や SPEC という事業ですね。この新しいコンサル領域は、高成長になっていきます。高成長のソリューションを、このセグメントの中に内包することができましたので、ちゃんとこの高い成長を実現できるための積極的な人材投資というものを行っていきます。

つまり、この旧マーケティング DX の中で、内訳ができ始めてきたということですね。元々の祖業の部分の低成長だが高粗利率、高利益率だった部分、ここをもう1回安定成長化させていきますということと、新しいコンサル領域の開発も進んだということで、ここは高成長に変えていくための人材投資をしっかりと行っていきますというような形になります。

そういった中身も踏まえて、マーケティング DX というセグメント名称だと少しミスリードするなというところで、今回 DX コンサルティングという名称に変えさせていただいたという背景になっております。

#### **Q. 不動産 DX からレガシー産業 DX にセグメント名称を変更していますが、今後の成長戦略などについて、もう少し教えてください**

冒頭、端的にお伝えいたしますと、旧不動産 DX の今のサービスの実態や今後進めていきたいことを踏まえると、「不動産 DX」という名称自体が、ちょっとミスリードしてしまうなというところに入ってきていますので、名称を変えさせていただいたという形になります。

では、レガシー産業 DX ってどういう定義なのかというところを申し上げたいんですけれども、我々としてはこちらの定義をですね、まず3つ要素があるというふうに思っています。

1つはですね、消費者体験が非常に乏しいというか、変化がないということ。もう1つは、その業界、産業を形成している企業が細分化し、分散してしまっているということ。そして、それらの結果、投資が集中しないため、なかなか業界全体では進化する場所、ただし、業界自体は非常に巨大であるという、この3つの特徴を兼ね備えている業界をレガシー産業というふうに、我々の中では定義しています。

これに対して当社は、それを開発する、解決するための機能というのを提供していきたいと考えています。具体的にいうと、一つのプロダクトだけで、この構造を打開するというのが非常に難しく、マルチプロダクトでの提供になるということ。ただそれも分散されたマルチプロダクトを提供するのではなくて、そのプロダクト間が非常にデータなど様々なものを踏まえて連携された状態であると。

高密度に連携された複数のプロダクトで、この構造的な不況に陥っているレガシー産業の DX を大きく進展させていくことを、我々としてはレガシー産業というものの定義と解決ソリューションとして設定をしているという考え方でございます。

当社の売上もですね、元々イエウルが非常に大きく、先陣を切っていたわけなんです。ここだけだったら、不動産売買という部分でイメージが湧きやすかったと思うんです。

けれども、これもですね、マッチングの領域だけではなくて、下流の方にも展開してきているということもそうですし、後発のヌリカエなども非常にボリュームが大きくなってきていることもあり、不動産 DX という狭義でくくるよりも、バリューチェーンの下流の展開、そして他の領域も大きくなってきたことに合わせて、不動産 DX からレガシー産業の DX という名称に変更しました。

やっていく方針としては、今までお伝えしたものと基本的には一緒になるんですけども、販促の部分から営業費 DX の方の下流にもしっかり展開させていき、バリューチェーン全体を我々のソリューションでオーバーラップさせていく。カバレッジを広げていきながら、しっかりとリ・デザインにまで持っていく。そういった産業変革にまで繋がっていくところまで、高い目線を持ってサービスを開発していく、事業を提供していくということを今もやっておりますし、今後も繋げ続けていきたいと考えているということになります。

いただいた質問が、名称変更と今後の成長戦略ということでしたけれども、名称変更に関しては今申し上げたようなことです。

回答自体が、内容が一部重複してるんですけども、やっていきたい方向性、考えていく計画、計画や戦略というところに関しては、そのレガシー産業の解決策が、こういう方法が解決策であろうということと我々の戦略として取ってるという形になります。

これをしっかりと今後も進めていき、100 億を通過点とした次の大きな目線にまで持っていきたいなというふう考えています。

**Q. 24 年の 9 月期も投資ということだが、この投資はいつまで続きますか。投資効果による 25 年 9 月期はどうなりますか**

23 年 9 月期も投資をして、24 年 9 月期も投資をしていくということになっているのだが、次はどうなのかということでご質問いただいたものかなという理解をさせていただきました。

まず大前提としてですね、投資をもししなければ、しっかりと利益を残すことを出すことというのはできる状態でございます。それぞれのセグメントがですね、しっかりと主要な KPI が、あの形になってきていますし、伸びてきていますので、まとめてしまえば出るというようなところではございます。

例えば前期などで申しますと、8.1 億円で前期着地、営業利益着地してるわけなんですけれども、投資を 18 億させていただいております。

今期ですね、仮にこの投資前の利益がどういうものになるかということ、前期よりも利益を出すことができるキャッシュフローの状態にはなっております。

ですが、先ほど申し上げた通り、各事業ごとが、非常に成長できる状態にあるというこのフェーズにありますので、しっかりと大きくお返ししていく上でも投資をしていきたいというふうに考えています。

具体的に申しますと、先ほども申しましたが Datachain に関しましては、今期末にステーブルコインの発行が見込まれていると。それがですね、しっかりと来期以降、立ち上がっていけばですね、大きな売り上げになって返ってくる見込みでおりますので、この部分しっかりと捉えていきたいということ。

そして旧不動産 DX ですね、レガシー産業の DX に関しましても、市場の成長が今後も続いていく中で、当社もその成長に対応しつつですね、この今構築できている競争優位性というものをしっかりと磨き上げながら、大きな成長に繋げていくことをやっていきたいので、プロダクト開発も中長期的に行いながら成長するこの市場の中でしっかりと競争優位性の持続的な確保というところと、大きなシェアの確保というところ、これを両立させていきたいなというふうに考えております。投資の手を止めることはせずに、成長期に即した投資をしっかりとやっていきたいというふうに考えています。

旧マーケティング DX に関しても先ほど申し上げましたが、DX コンサルの中でも高成長の事業を取り込んでおりますので、ここは先行している人、組織投資が収益化するっていうのも控えている状態がございます。ですから、来期に向けてですね、おそらく仕上がってくるだろうなど。一番仕上がりとしては、このDXコンサルティングが、ビジネスモデル上もですね、形にしやすいというふうに見ていますので、ここを来期目途でしっかりと売り上げも利益も含めてですね、ビジネス的に形、仕上げていきたいなというふうに考えています。

それぞれ三者三様ではあるんですけども、3 つとも成長余力が非常に高い事業を抱えているというところも当社の特徴でございますので、成長を今後も長くしていくために投資をしていきたい。そのように考えているというのが基本的な考え方になります。投資をしなければ、前期よりもしっかりと利益を出すことできるという状況ではございますが、しっかりと投資をさせていただき、大きなリターンとして返させていただくようにできればと考えております。

はい以上でいただいた質問の回答に代えさせていただければと思います。

## ■会社概要

社名 : 株式会社 Speee  
事業概要 : 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  
設立 : 2007 年 11 月  
所在地 : 東京都港区六本木三丁目 2 番 1 号  
代表者 : 代表取締役 大塚 英樹  
証券コード : 4499 (東証スタンダード)  
URL : <https://speee.jp/>

■本件に関するお問い合わせ  
株式会社 Speee IR 担当 [ir@speee.jp](mailto:ir@speee.jp)