

株式会社Speee（証券コード：4499）



2025年9月期 第3四半期 決算説明資料

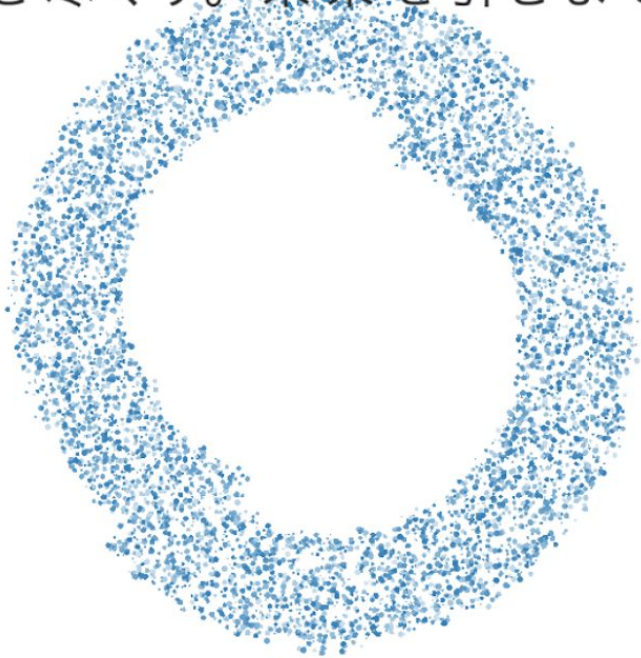
2025年8月14日

1	2025年9月期 第3四半期 業績	P04
2	業績予想の修正	P18
3	Appendix	P21



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。

2025年9月期 第3四半期 業績



エグゼクティブサマリー

2025年9月
第3四半期業績

売上高 4,093百万円
営業利益 △363百万円

YoY + 2.9%
YoY - %

進捗率 68.4%
進捗率 - %

事業環境

今Qのトピック

今後の方針

金融DX

- ・ 米国の代表的なステーブルコイン企業 Circle社の時価総額が400億ドルを超えるなど、各国でステーブルコインの関心度が高まる
- ・ 米国のGENIUS法案の成立や、香港や韓国でも制度整備や法制化が進む

- ・ Project Paxはフェーズ1 (Swiftとの技術検証) を終え、フェーズ2 (銀行との技術検証および実務検証) を実施中
- ・ 商工中金をはじめ、国内・海外の主要銀行、地方銀行、その他金融機関の参加または参加に向けた協議が進捗

- ・ Project Paxではグローバルの金融機関の参画を進め、Progmaticと協働しステーブルコインの発行・流通を進める

レガシー産業DX

- ・ 検索プラットフォームの変化に伴いユーザーの検索行動が変化

- ・ 前年同期比で増収減益
- ・ 競争環境の変化やユーザー動態の変化の影響で、集客効率が悪化

- ・ 集客ポートフォリオの最適化を進め収益性の改善を図る
- ・ 顧客企業の収益性向上を目的としたプロダクト開発を進め事業基盤を強化

DXコンサルティング

- ・ 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

- ・ 前年同期比で増収減益
- ・ 採用やソリューション開発の投資は進んだ一方、顧客数の積み上げが遅延

- ・ セールスイネーブルメントを進め顧客数増加を図る
- ・ 新たにAI研究所を設立し、AIソリューション開発を進める



全社の損益計算書サマリー

- レガシー産業DX・DXコンサルティングが計画に届かず業績予想を修正
- 金融DXの投資は想定どおり

単位：百万円	3Q 実績	比較				進捗	
		前年同期		前四半期		通期 会社予想	進捗率
		実績	増減率	実績	増減率		
売上高	4,093	3,978	+2.9%	4,354	△6.0%	18,010	68.4%
営業利益	△363	65	-%	41	-%	0	-%
経常利益	△356	77	-%	36	-%	0	-%
EBITDA	△330	106	-%	64	-%	113	-%
四半期純利益	△357	1	-%	△48	-%	△614	-%



原価販管費内訳

- 人員投資は計画どおり進捗し、人件費総額はYoY+9.6%
- 販管費その他は採用費増およびシステム監査費用発生のため増加

単位：百万円

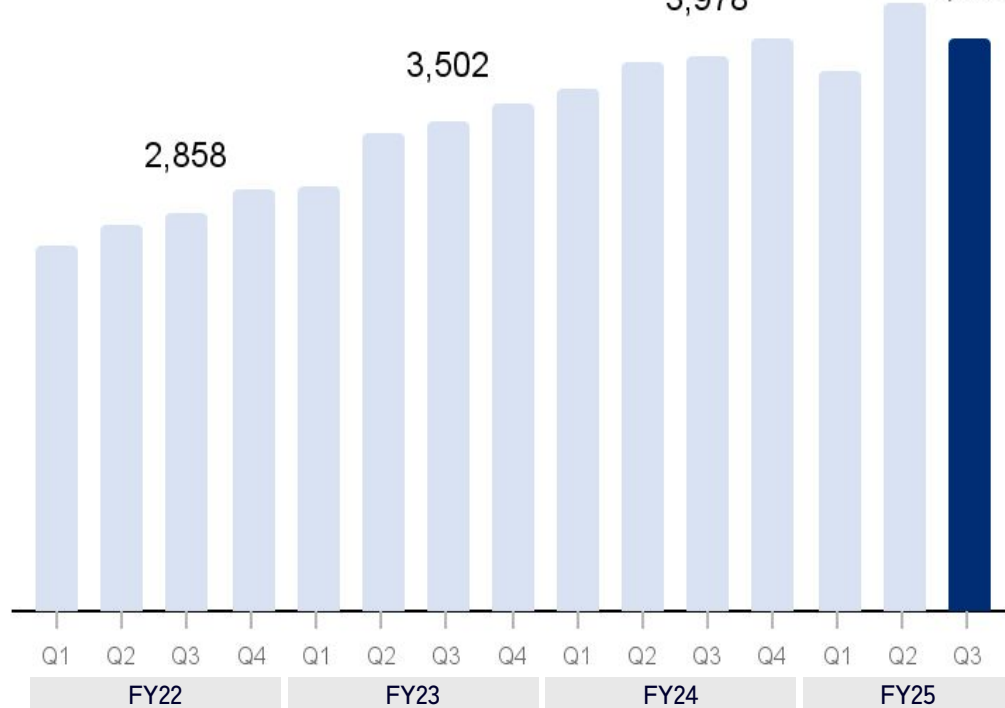
	実績	比較			
		前年同期		前四半期	
		実績	増減率	実績	増減率
原価人件費	799	548	+45.7%	683	+16.9%
原価賃借料	41	36	+14.0%	40	+2.2%
原価その他	92	89	+3.4%	101	△8.5%
原価合計	933	674	+38.4%	825	+13.1%
人件費	908	861	+5.4%	875	+3.8%
広告宣伝費	2,025	1,881	+7.6%	2,027	△0.1%
賃借料	72	76	△5.1%	72	△0.8%
システム利用料	135	104	+29.2%	126	+6.6%
その他	382	313	+22.1%	385	△0.7%
販管費合計	3,523	3,237	+8.8%	3,487	+1.1%
費用合計	4,457	3,912	+13.9%	4,312	+3.4%



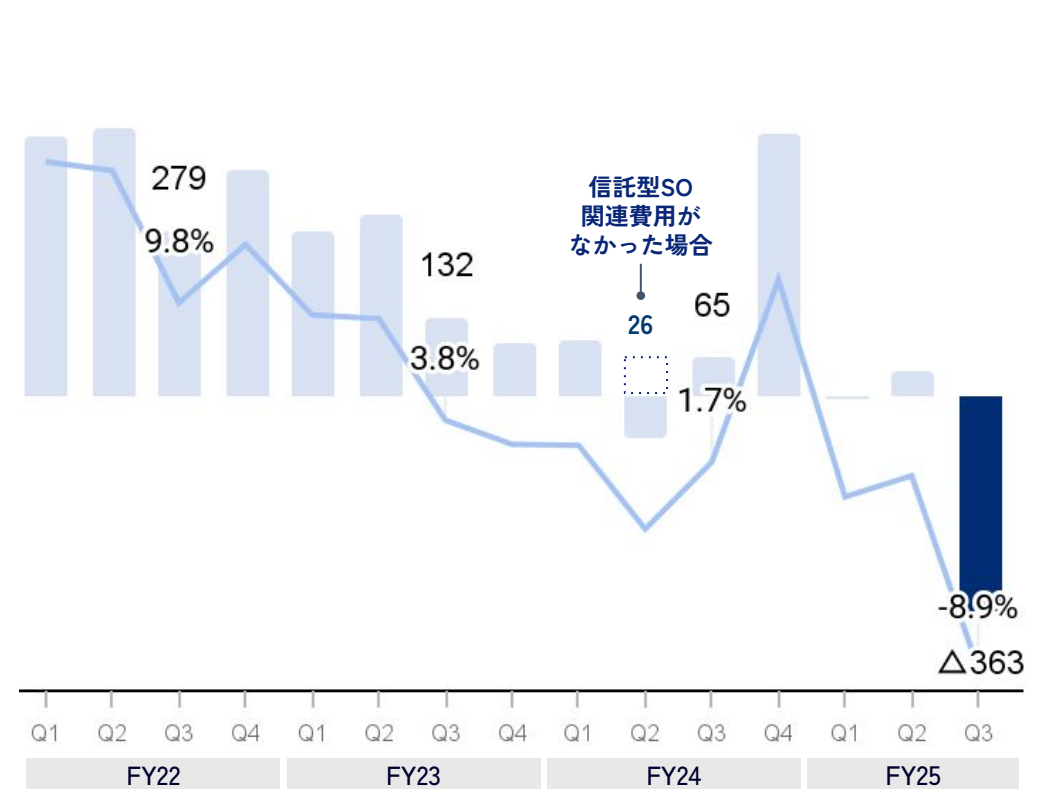
全社の売上高・営業利益

- 金融DXの投資は想定どおりの一方、レガシー産業DX・DXコンサルの売上が計画に対し未達
- 中長期を見据えた人員投資は計画どおり進捗した結果、営業利益は減益

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

売上高0百万円、営業利益△333百万円と計画どおりの進捗

ステーブルコインを用いた
国際送金ソリューション

開発

- ・発行：システム開発は2024年に完了も、昨年の暗号資産の不正流出に関する他社報道を受け、Progmatic社によりシステム再構成および当局調整を実施中
- ・流通：フェーズ1 (Swiftとの技術検証) を終え、フェーズ2 (銀行との技術検証および実務検証) を実施しており、システム開発は順調に進捗中

国内外の参画

- ・商工中央金庫：フェーズ2の技術検証、実務検証の両方に正式参加
- ・その他：メガバンク、地方銀行、その他金融機関、EUや韓国などの外国銀行と協議進行中

採用

- ・採用活動は、採用体制および広報を強化しており、概ね計画どおりに進捗中



ステーブルコイン事業の進捗状況

ステーブルコイン発行に備え、国内外主要銀行との協議が進行中

国内銀行

[商工中央金庫]

フェーズ2の技術検証、実務検証の両方に参加中

[メガバンク]

参加協議中

[地方銀行]

上位地銀グループと参加協議中

1行が技術検証に参加決定

[その他金融機関]

2行が技術検証に参加決定

外国銀行

[EU]

MiCA(※)下でドイツ、フランス、オランダの
各国主要銀行グループと協議中

[韓国]

法制化を見据え技術検証を先行
韓国のブロックチェーン企業とともに
技術検証実施中。韓国銀行界の関心も高い

法制化の時期は未定だが、現行法（または
サンドボックス）下での商用送金や少額テスト
送金などの可能性を模索中

(※) MiCA (Markets in Crypto-Assets Regulation) : 投資家保護や金融安定性の向上を目的として、EUで2024年より適用される暗号資産市場の統一的な規制枠組み



ステーブルコイン事業をとりまく環境

米国の代表的なステーブルコイン企業 Circle社の時価総額が400億ドル(6兆円)を超え、韓国ではステーブルコインが投資の注目テーマになるなど、各国でステーブルコインの注目度が高まっている



Circle社の時価総額

米ドルとペッグされたステーブルコイン「USDC」の発行元であるCircle社は、2025年6月5日にニューヨーク証券取引所へ上場。USDCの発行残高は640億ドルを超え（2025年7月31日時点）、高い市場評価を受けている。

時価総額 **400億ドル超**
※25年7月24日時点
(6兆円超)

1ドル=150円換算



韓国 ファイナンスサイトの注目テーマ

N pay 증권

종목명·지수명 입력

증권 총

국내증시

해외증시

시장지표

리서치

뉴스

MY

한선엔지니어링

7,170

▲ 310

+4.52%

HD현대인프라코어

14,870

▼ 70

-0.47%

카카오페이

65,300

▲ 6,500

+11.05%

테마상위

더보기

1 스테이블코인

+5.82%

미투온

+29.87%

더즌

+12.31%

2 전자결제(전자화..

+4.02%

헤트파이낸..

+11.14%

카카오페이

+10.71%

3 항공기부품

+3.91%

하이즈항공

+29.79%

아스트

+12.14%

더보기

미투온

+29.87%

더즌

+12.31%

上位テーマ			더보기
1 스테이블코인 +5.82%	미투온 +29.87%	다즌 +12.31%	
2 전자決済(電子化.. +4.02%	ヘクトファイナカカオペー.. +11.14%	+10.71%	
3 航空機部品 +3.91%	ハイズ航空 +29.79%	アスト +12.14%	

出典：Naver Pay 証券
※25年7月25日時点



ステーブルコイン事業をとりまく環境

欧州だけでなく 米国・アジアでもステーブルコインの法制化が進み、進出余地が拡大しつつある

GENIUS法案成立

アメリカ

“ドルに価値を連動させる暗号資産（仮想通貨）のステーブルコインの普及を促す「GENIUS（ジーニアス）法」が18日、トランプ米大統領の署名で成立した。規制の枠組みを整えることで「通貨」並みの信頼を実現し、多くの人々が安心してステーブルコインを利用できるようにする狙いだ。”

参照：日本経済新聞 ステーブルコインは「通貨」になるか 米新法が変える金融ビジネス

ステーブルコインライセンス制度開始

香港

“8月1日に開始予定の香港のステーブルコインライセンス制度は、同地域の金融・テクノロジー大手企業から大きな関心を集めており、40件を超える申請が提出されたと中国の現地メディアが報じている。”

参照：Coindesk 香港がステーブルコインライセンス制度開始へ、40社超が申請準備：報道

ステーブルコイン法制化前進（中央銀行はCBDCプロジェクトは一時停止しステーブルコインを検討）

韓国

“李大統領の与党・共に民主党は、資格を満たす企業がステーブルコインを発行することを認める法案を提出し、韓国銀行（BOK）が中央銀行デジタル通貨（CBDC）プロジェクトを一時停止した”

参照：Coindesk 韓国銀行、政府がステーブルコイン法案を提出したことを受けてCBDCプロジェクトを中止：報道

レガシー産業DXの売上高・営業利益

- 売上高はYoYで概ね横ばい。営業利益は集客効率悪化に伴いYoYで減少
- 集客経路の最適化を行い、売上および営業利益の改善を図る

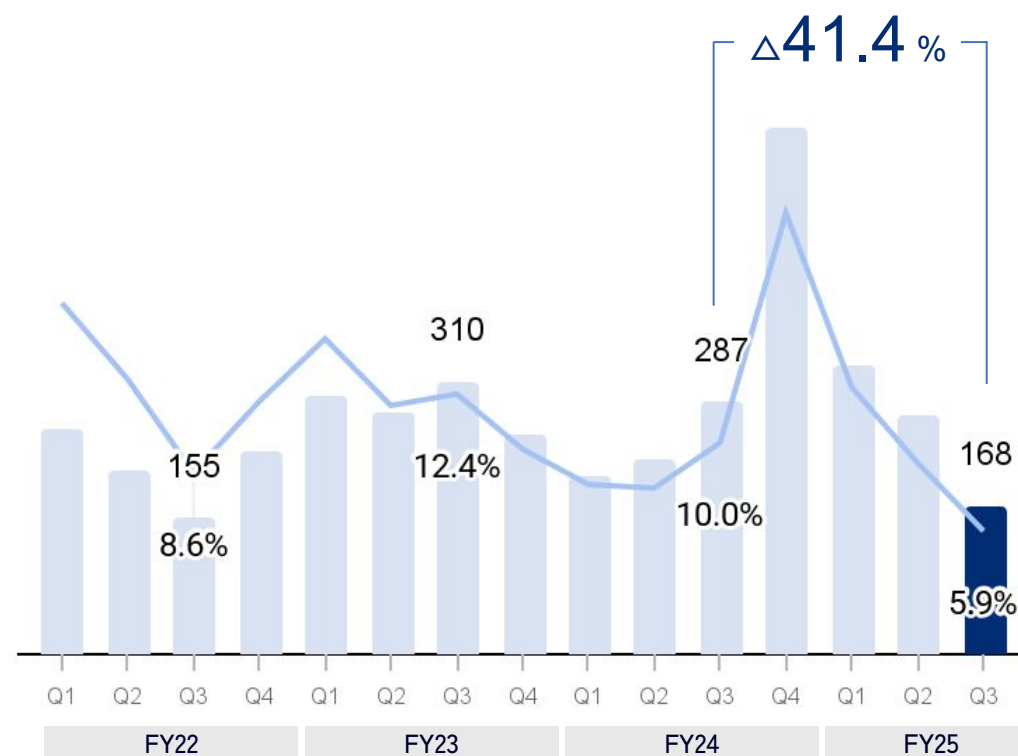
売上高

単位：百万円



営業利益 営業利益率

単位：百万円



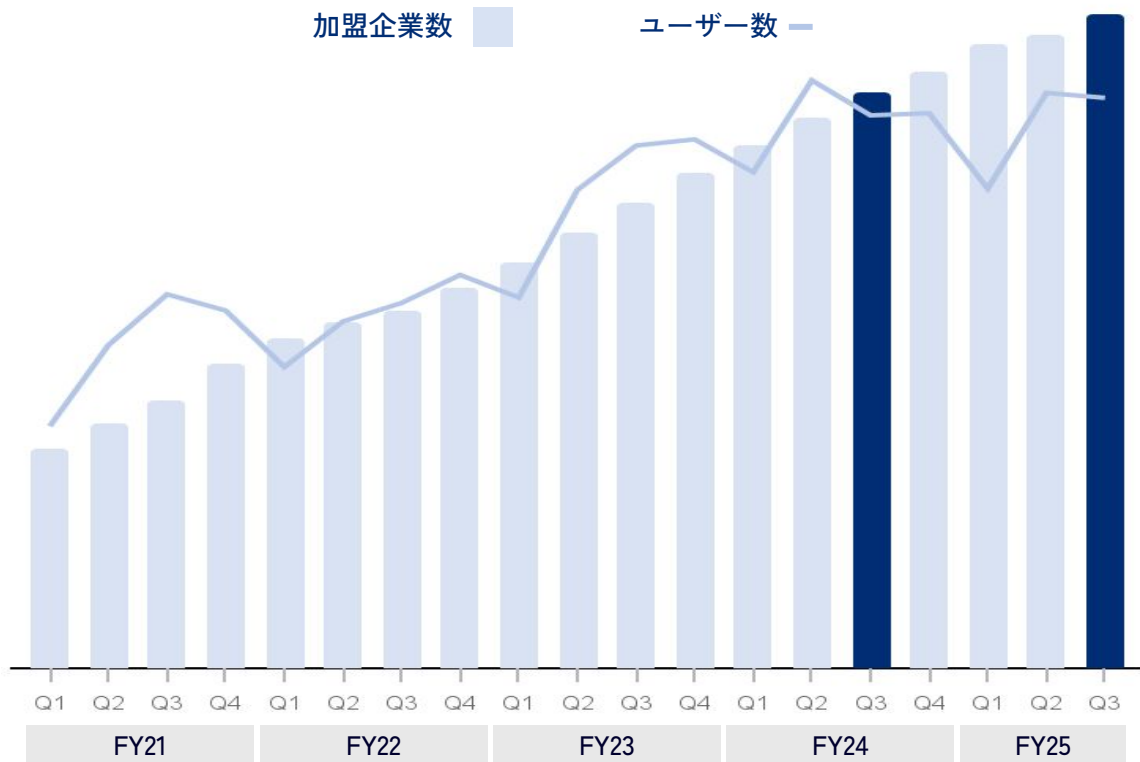
レガシー産業DXの主要KPI

- 加盟企業数は堅調に増加し、プロダクトの提供企業数も増加
- 競争環境の変化やユーザーの動態変化の影響で、ユーザー獲得数の成長は鈍化

加盟企業数およびユーザー数推移

加盟企業数

ユーザー数



加盟企業数 YoY+13.7 %

- 各領域の新規顧客開拓が進み、加盟企業数が順調に増加
- プロダクトの提供企業数も順調に増加し、新たな提供プロダクトの開発も進行中

ユーザー数 YoY+3.2 %

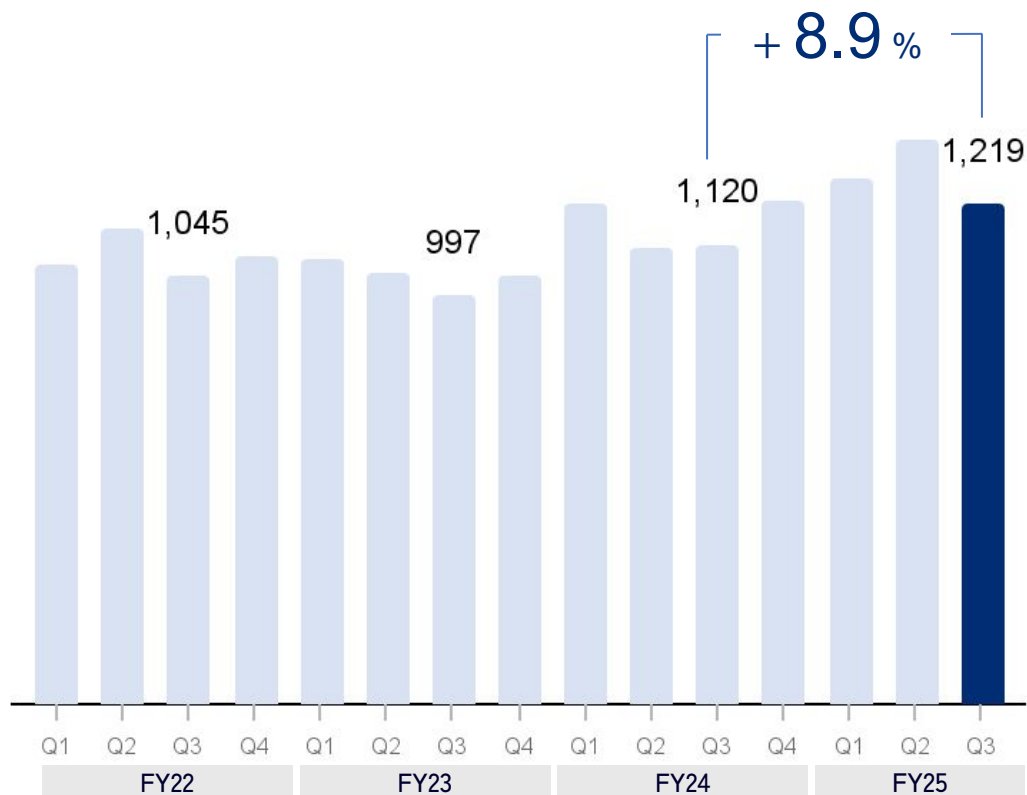
- 集客効率の悪化によりユーザー獲得数が低下
- 集客経路の最適化を推進中

DXコンサルティングの売上高・営業利益

- 大型案件の失注と新規獲得の未達により、顧客数の積み上げが遅延し売上高は計画に対し未達
- 年間売上100億を目指し、人員・AIの先行投資は計画どおり進捗し、営業利益は減益

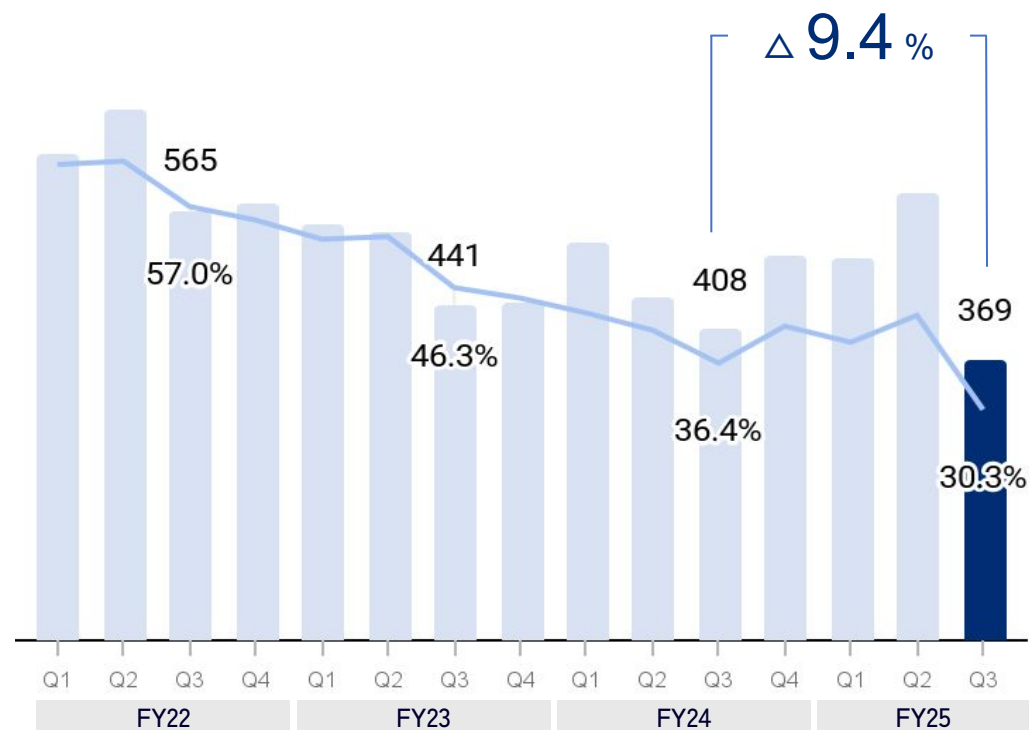
売上高

単位：百万円



営業利益 営業利益率

単位：百万円

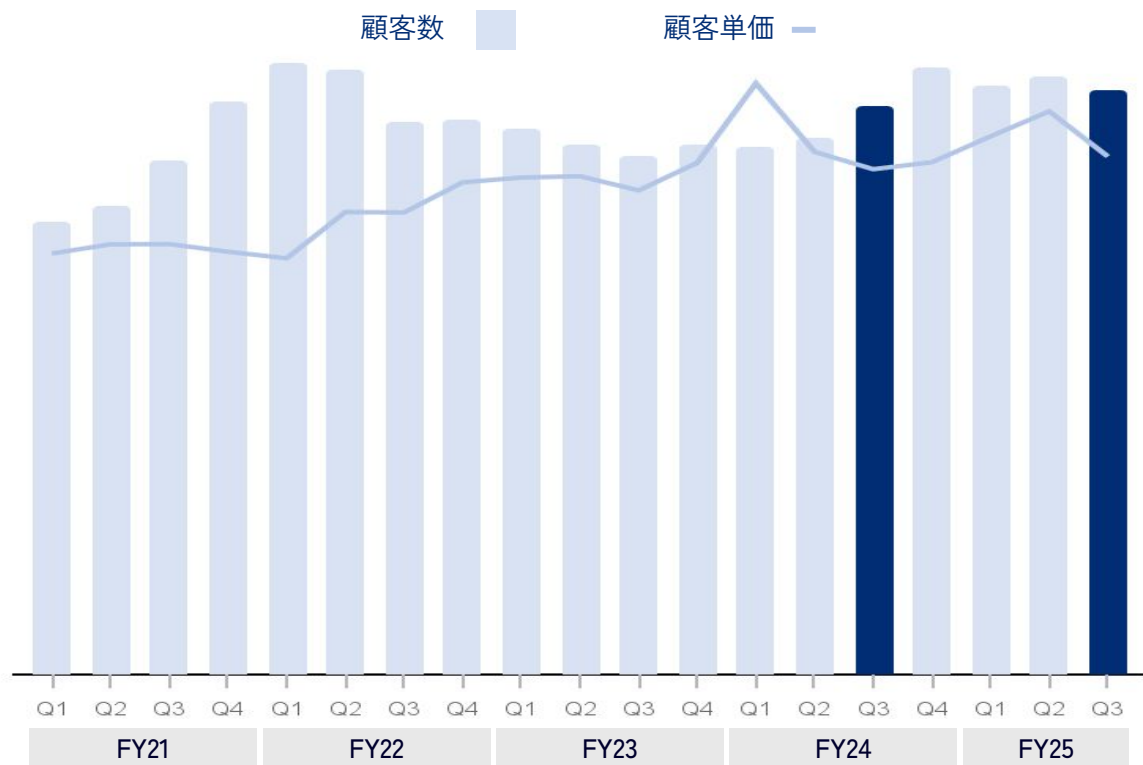




DXコンサルティングの主要KPI

- 人員の採用および戦力化により顧客数は微増の一方、計画に対し未達
- 顧客単価は新規受注単価の向上により概ね計画どおり

コンサルティング顧客数および顧客単価推移



顧客数 YoY +2.5 %

- 採用が進み人員数がYoYで+9%
- 今後戦力化が進むことに加え、ソリューション開発により継続的な顧客数の増加を見込む

顧客単価 YoY +2.5 %

- 新規受注単価が向上し顧客単価は継続的に上昇
- AI投資などのソリューション開発により、新規受注単価の向上を図る



DXコンサルティングのAI投資

- 新たに「AIリサーチ&イノベーションセンター」を設立
- 事業と連携しAIソリューション開発を進める

AI R&I センター



研究

- 蓄積された大量のDataをもとに理論や手法を研究



技術開発

- AI基盤・分析基盤・専用製品の開発



実証実験

- 大量の実案件ベースで実証実験・Data蓄積

業績予想の修正



全社の2025年9月期 修正後業績予想

- 3Qまでのレガシー産業DXとDXコンサルの実績および足元の状況を鑑み、売上・利益ともに業績予想を修正
- なお、金融DXを除く全社の営業利益は525百万円で黒字を維持

単位：百万円	24年9月期実績	25年9月期当初予想		25年9月期修正後予想		
			前期比		当初予想比	前期比
売上高	15,722	18,010	+14.6%	16,350	△9.2%	+4.0%
レガシー産業DX	11,064	12,470	+12.7%	11,314	△9.3%	+2.3%
DXコンサルティング	4,677	5,554	+18.8%	5,047	△9.1%	+7.9%
金融DX	1	0	-	0	-	-
営業利益	537	0	△99.9%	△750	-	-
レガシー産業DX	1,313	1,473	+12.2%	940	△36.2%	△28.4%
DXコンサルティング	1,891	2,193	+16.0%	1,830	△16.6%	△3.3%
金融DX	△440	△1,221	-	△1,275	-	-
経常利益	594	△0	-	△736	-	-
EBITDA	717	112	△84.3%	△622	-	-
当期純利益	244	△614	-	△878	-	-



修正内訳

レガシー産業DXとDXコンサルティングの売上、営業利益の計画未達により業績予想を修正



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	2,900,629千円（2025年6月30日）					
従業員数	674名（2025年6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 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
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「バントナー」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	DXコンサルティング事業	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 10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
2024年 9月	金融DX事業	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



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

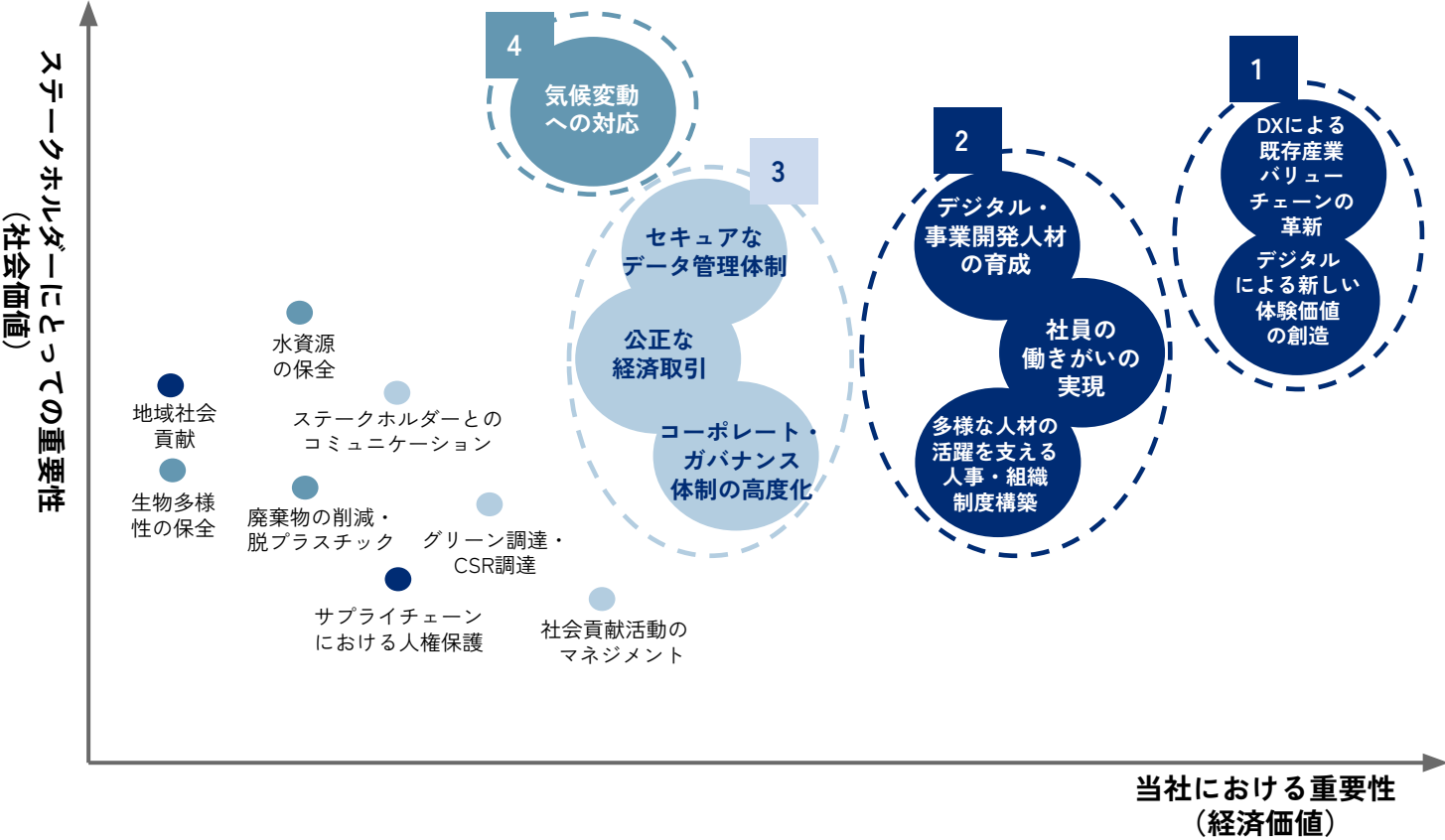
社会：
BizDev人材の確保
- 3

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



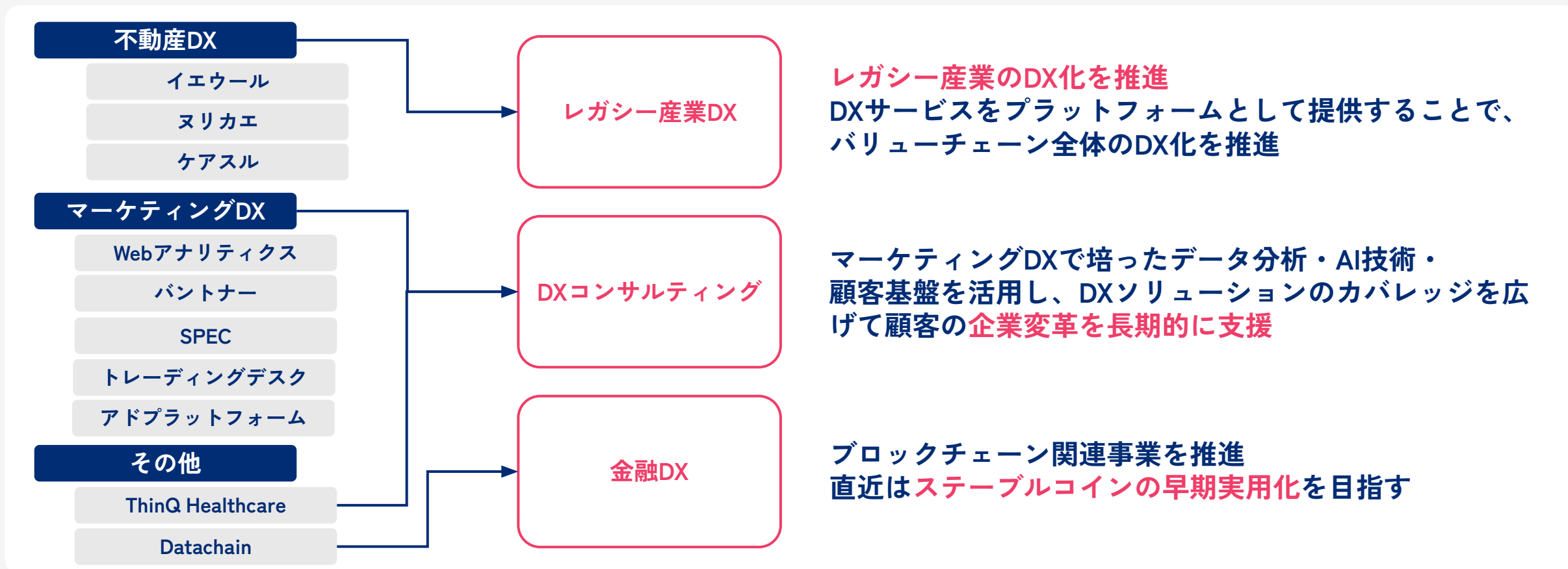
リスクマネジメント・ コンプライアンスの徹底

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

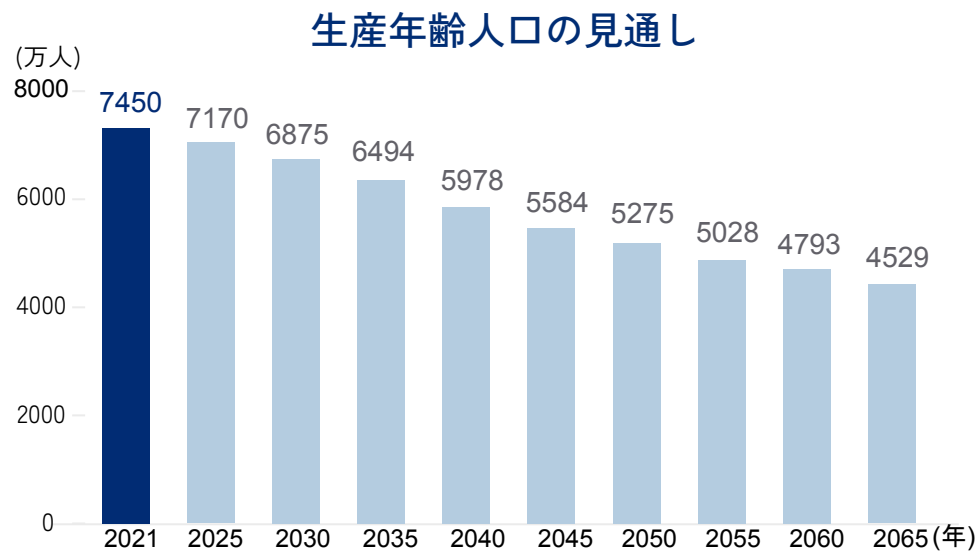
セグメントの変更について

- 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月期より名称変更および区分の変更を行う



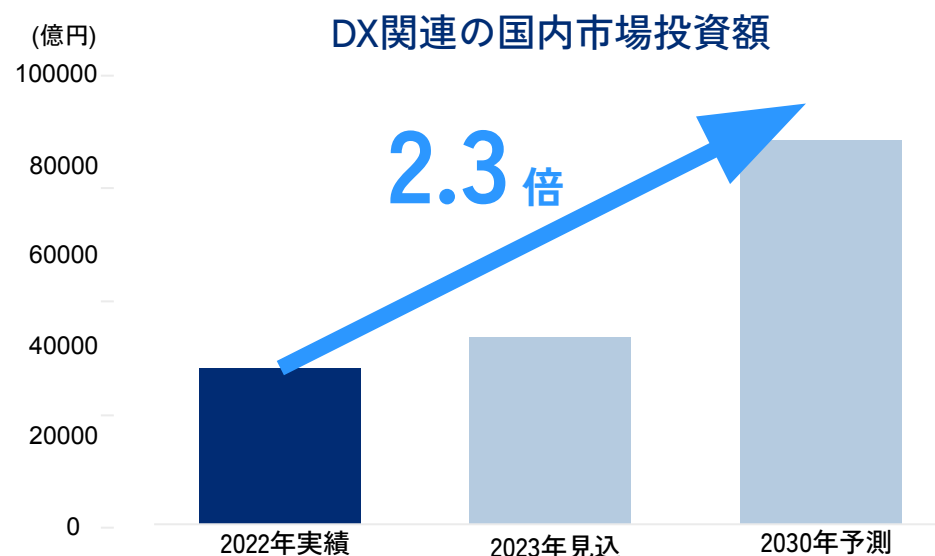
Speedの考えるDX

- 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」

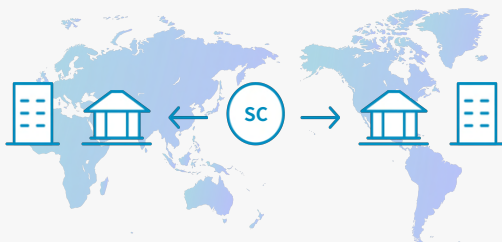
AIやブロックチェーンの活用等デジタルを起点とした
新しいビジネスエコノミーの創出が不可欠



事業概要

戦略投資事業

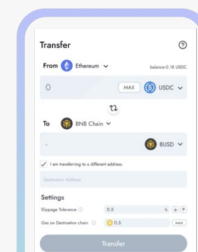
ステーブルコインを用いた
国際送金ソリューション



金融DX



クロスチェンブリッジ



ブロック
チェーン
AI

レガシー産業DX



DXコンサルティング



SPEC & COMPANY

Webアナリティクス



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



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

金融DX

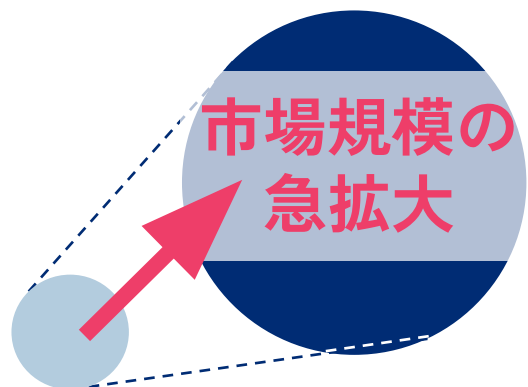
レガシー産業DX

DXコンサルティング

各セグメントの成長イメージ

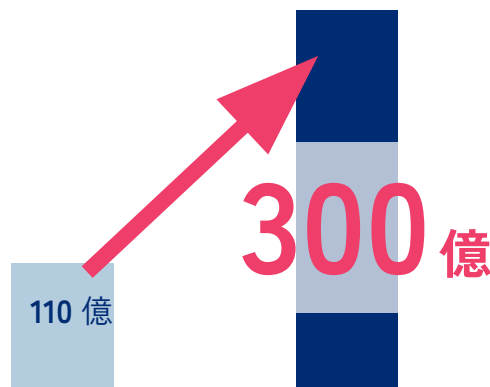
- レガシー産業DXおよびDXコンサルティングは、持続的な成長を目指す
- 金融DXは、ステーブルコイン等デジタルアセット関連のプロダクト開発投資を実行

金融DX



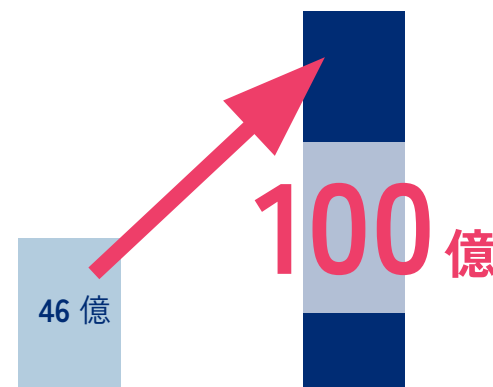
ProjectPaxを始動し、ステーブルコインを用いた国際送金の確立を目指す。急拡大する市場でステーブルコインの運用益および国際送金手数料での収益を狙う。

レガシー産業DX



2024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、営業DXプロダクトおよびマーケティング投資を行う。

DXコンサルティング

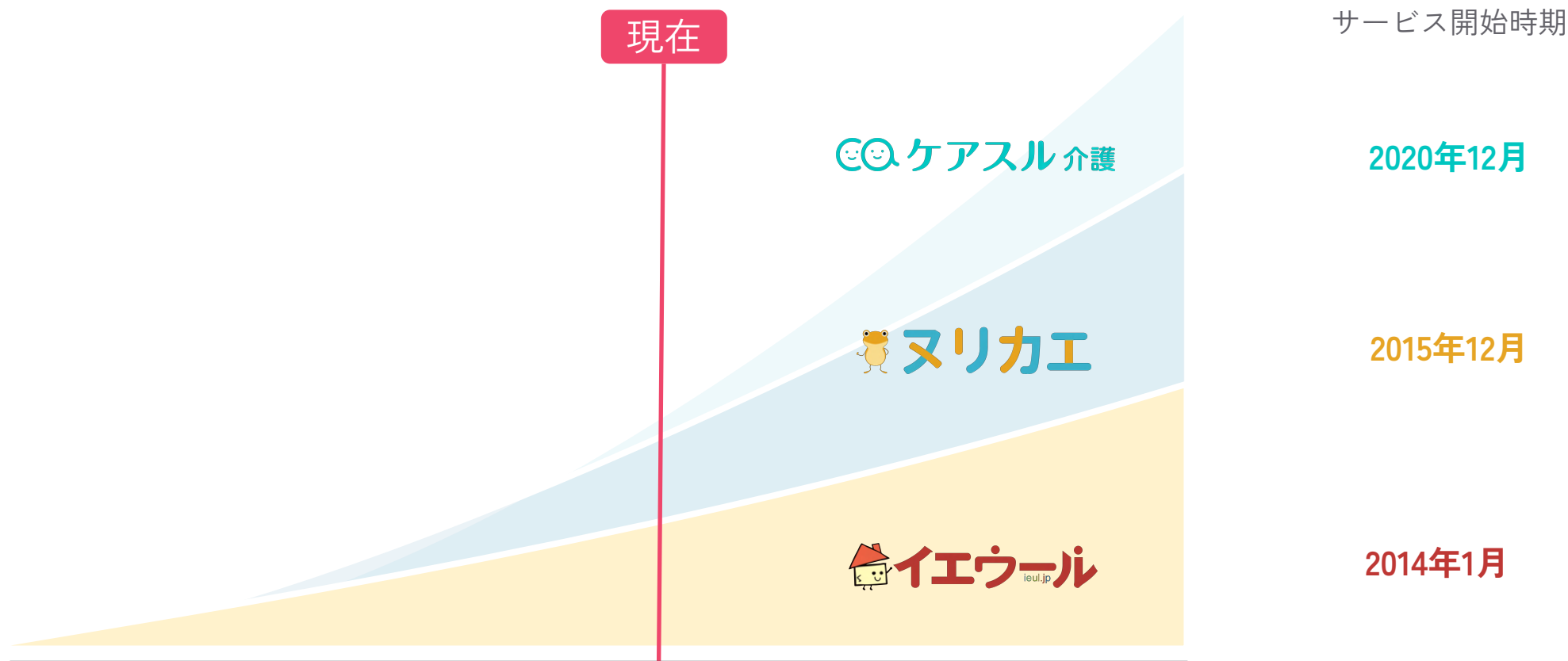


2024年9月期に売上46億円規模に到達。100億円規模を見据えて、マーケティング領域以外のコンサル領域拡大のため、人材投資を行う。



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

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

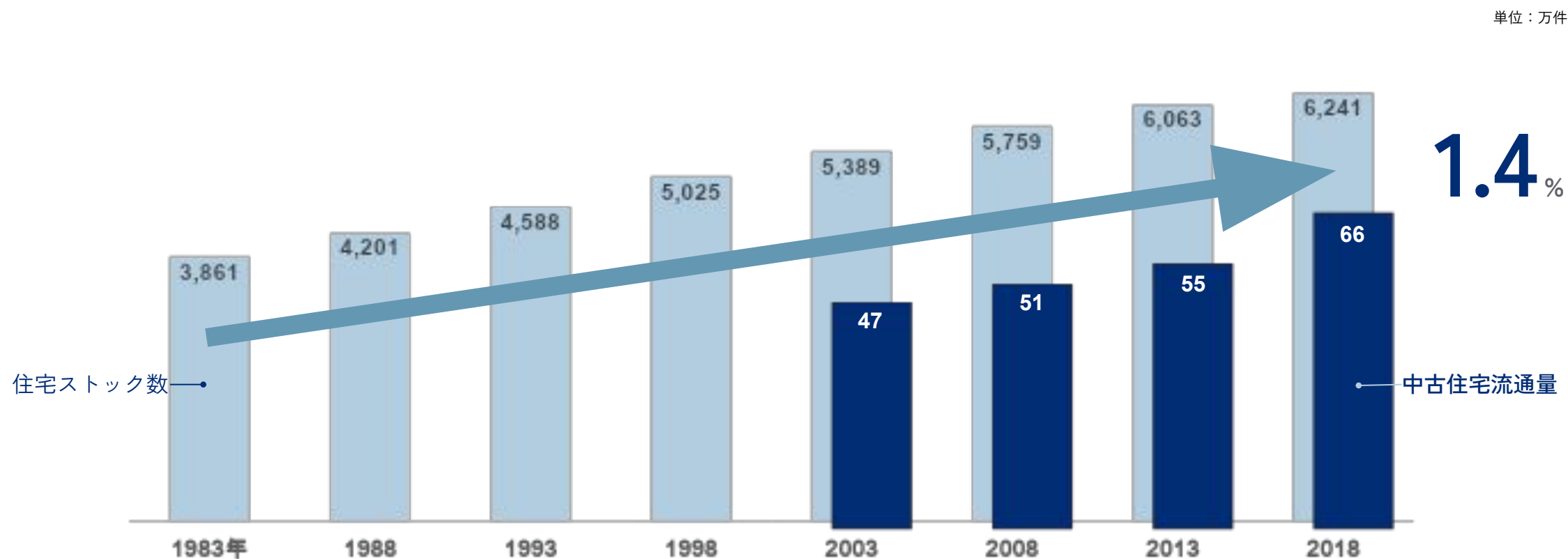
中古売買市場

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

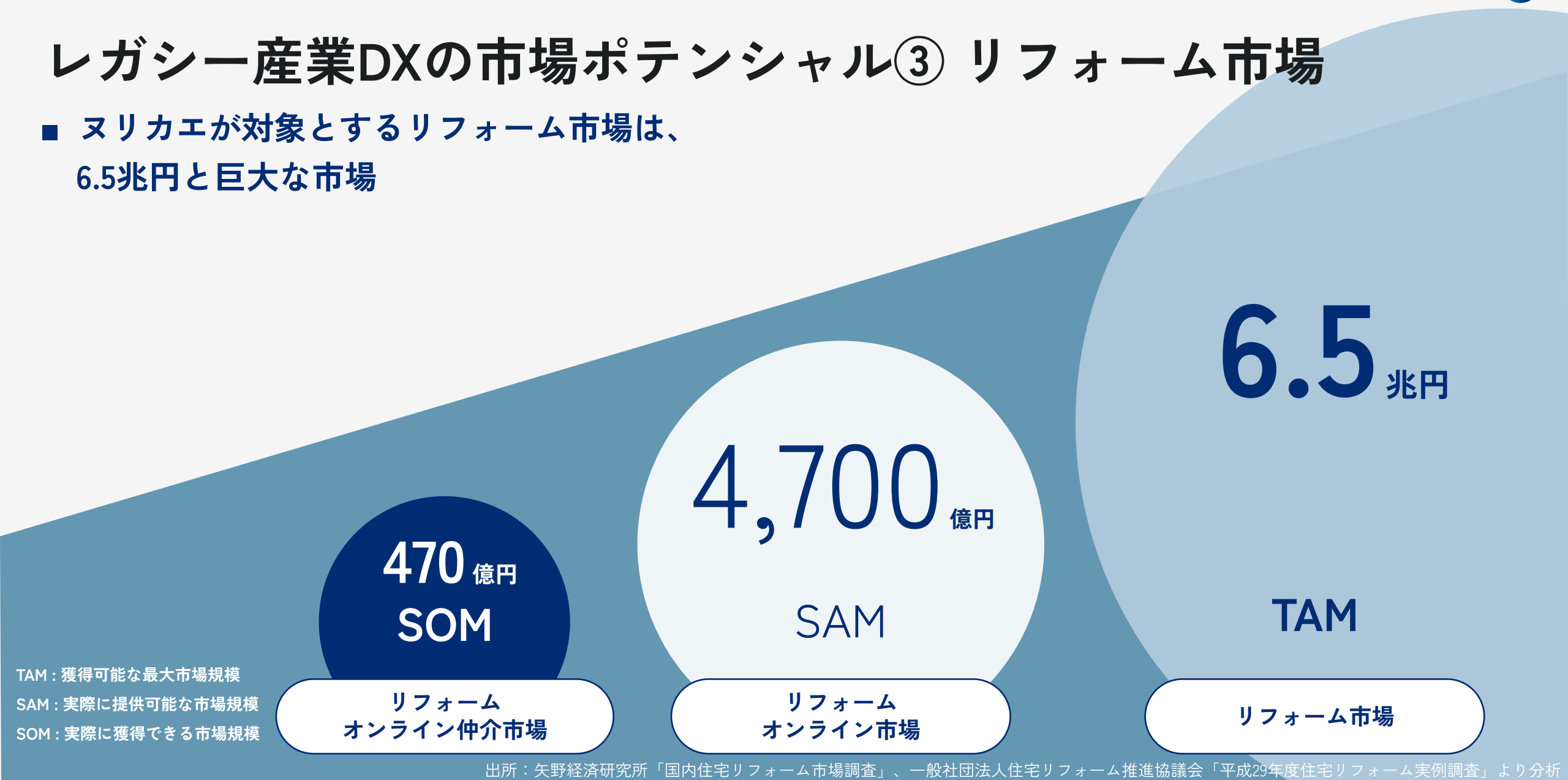


出所：総務省「住宅・土地統計調査」、「不動産業統計集」より



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

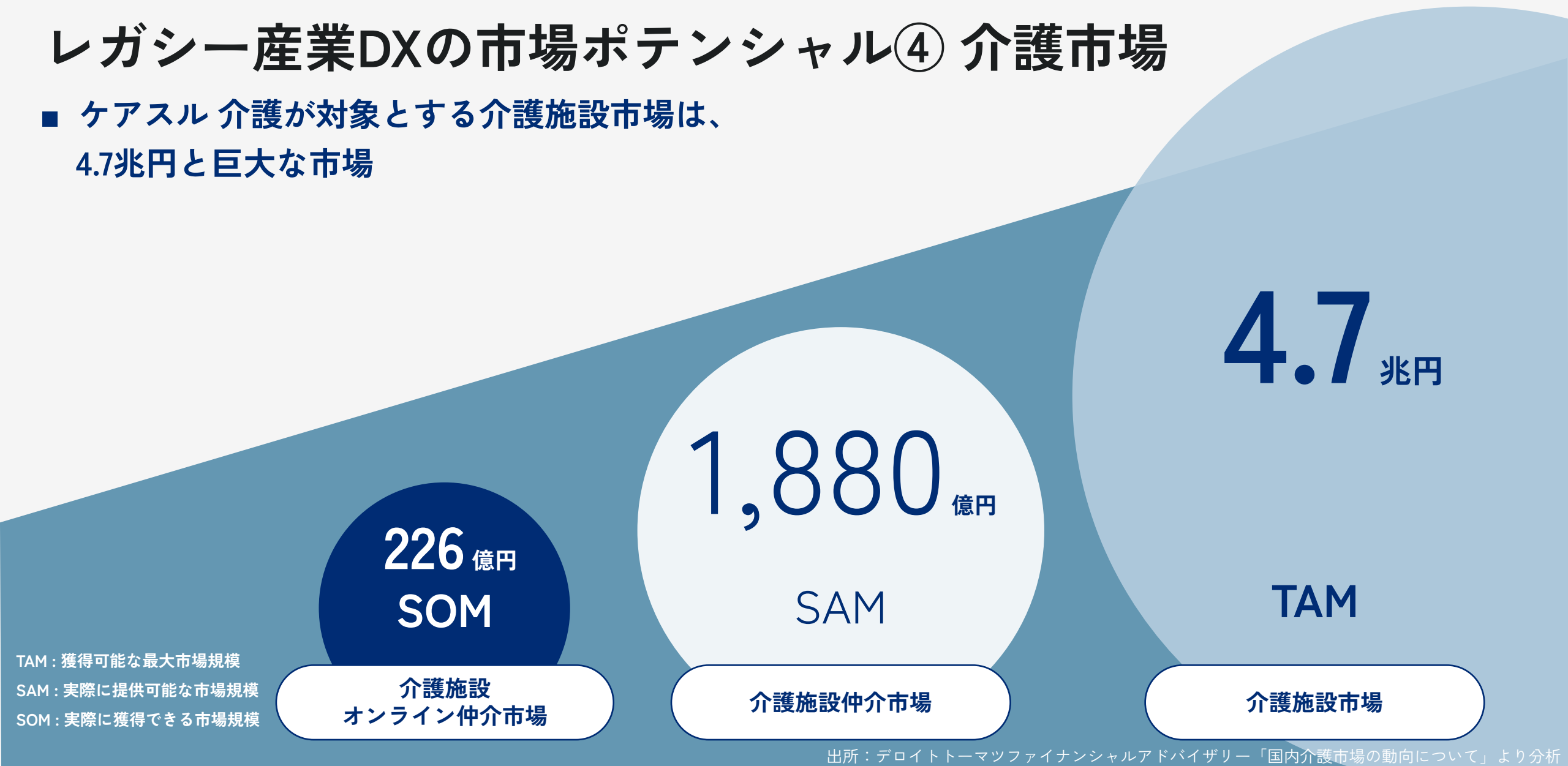


出所：矢野経済研究所「国内住宅リフォーム市場調査」、一般社団法人住宅リフォーム推進協議会「平成29年度住宅リフォーム実例調査」より分析



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

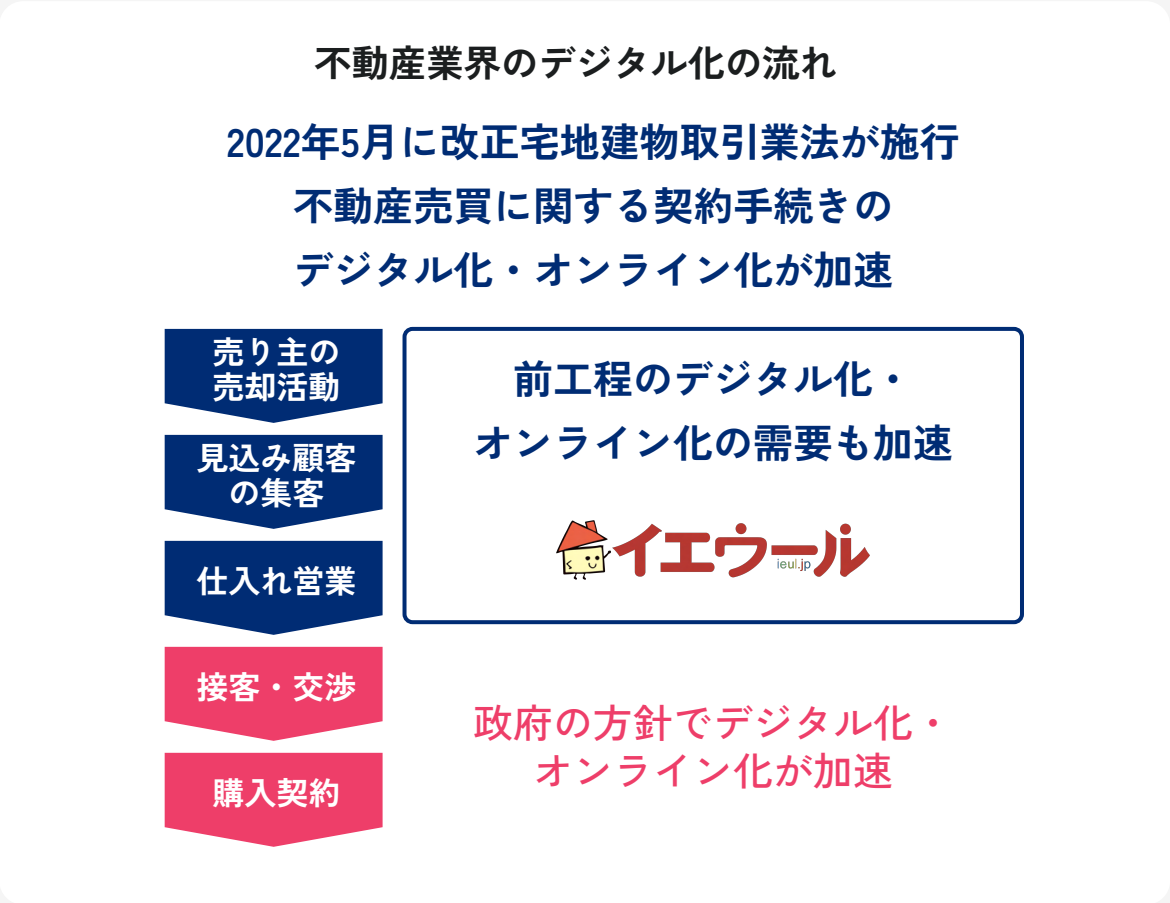
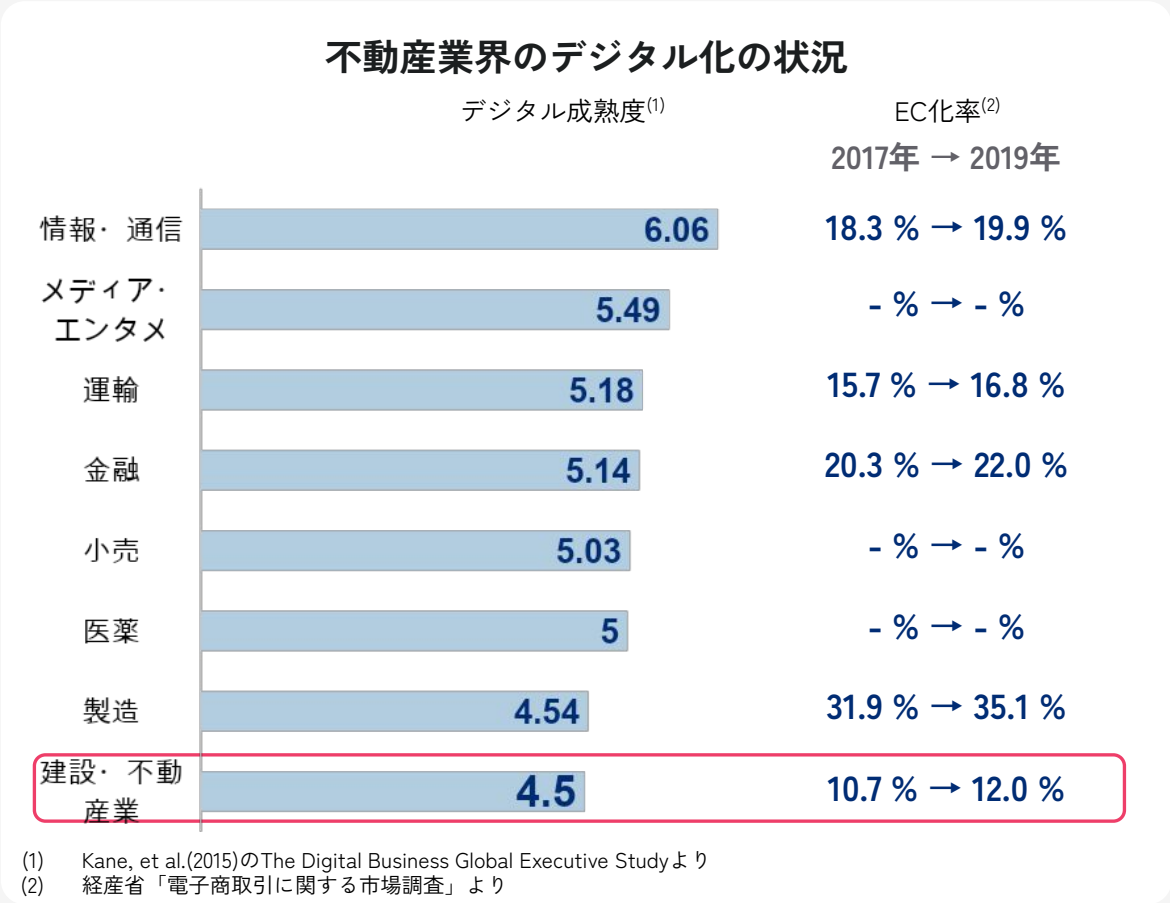


出所：デロイトトーマツファイナンシャルアドバイザー「国内介護市場の動向について」より分析



レガシー産業DXの市場ポテンシャル⑤ DX化の余地

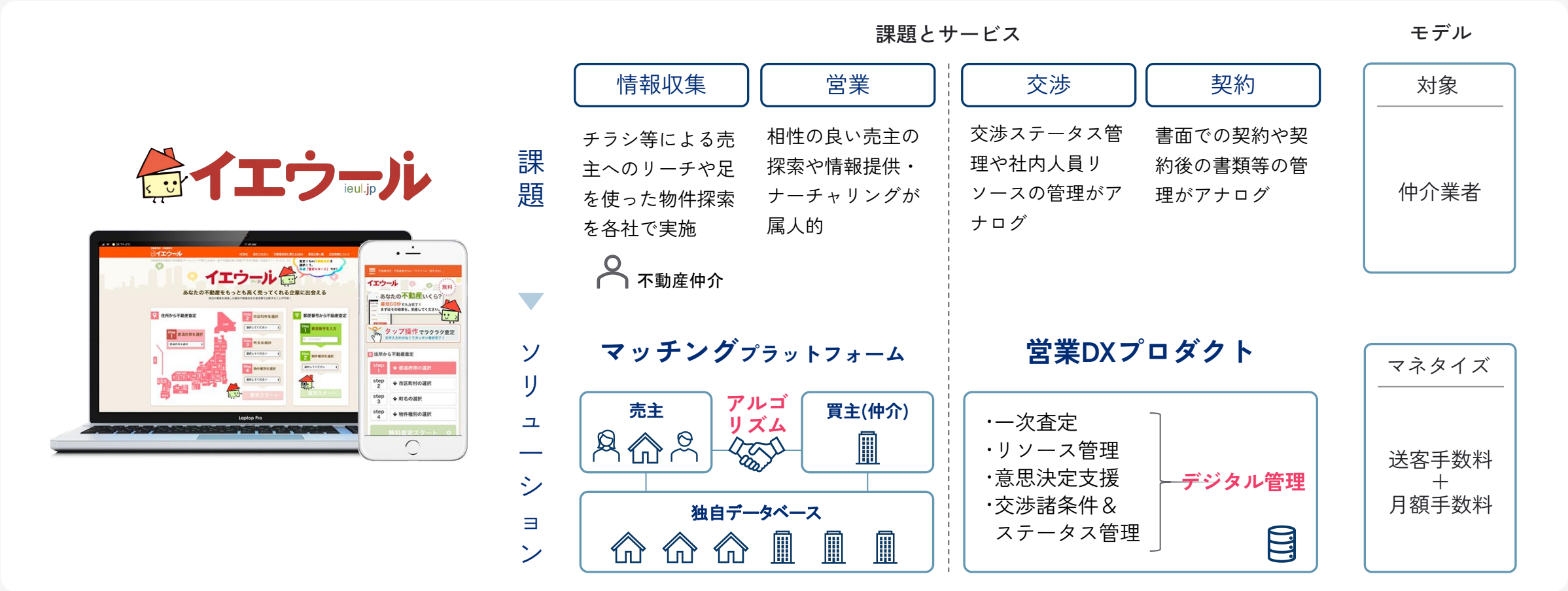
- これまで不動産市場のDX化は他の業界と比べても遅れていた
- 改正宅地建物取引業法の施行により、デジタル化・オンライン化が加速





レガシー産業DXのビジネスモデル・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





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**

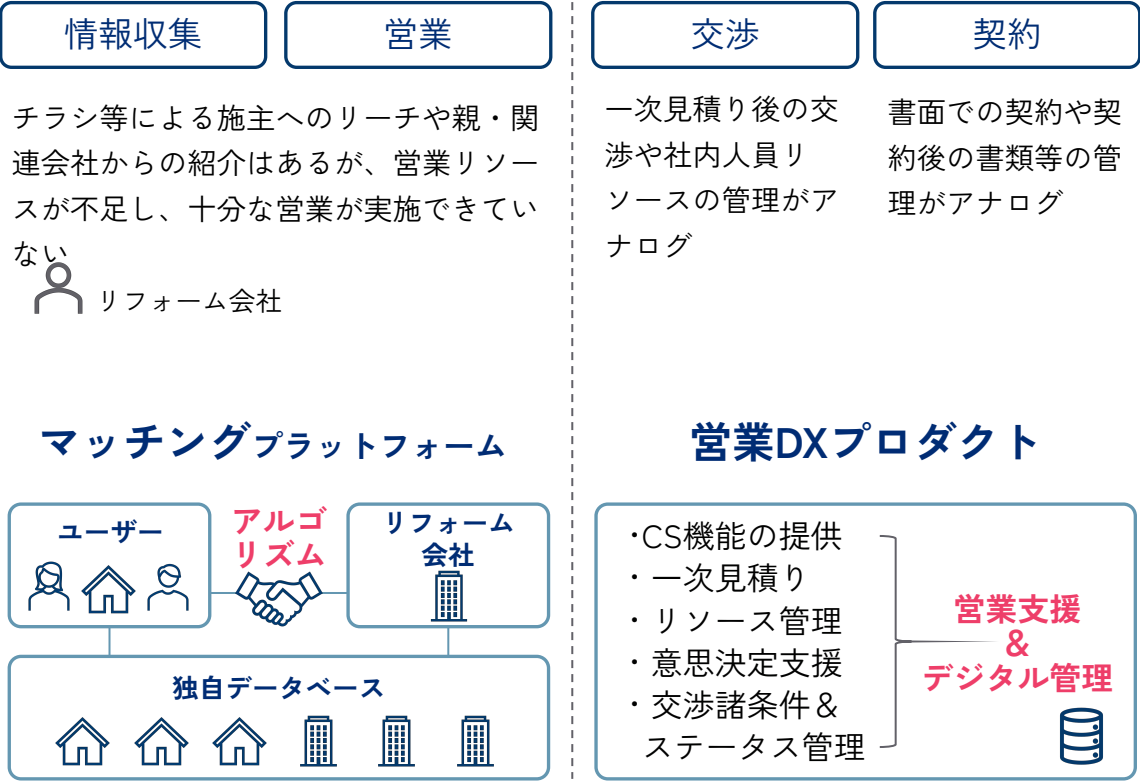


課題

ソリューション

課題とサービス

モデル



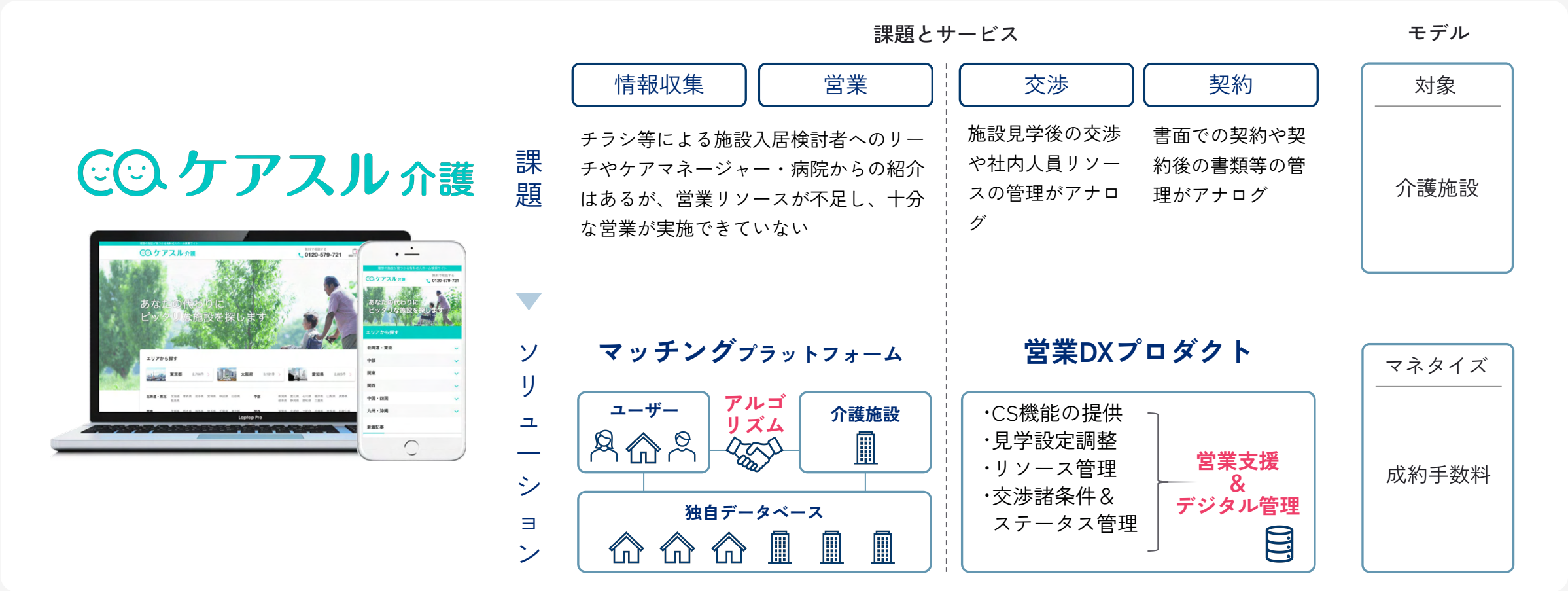
対象
リフォーム会社

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





レガシー産業DX 営業DXプロダクトの導入状況

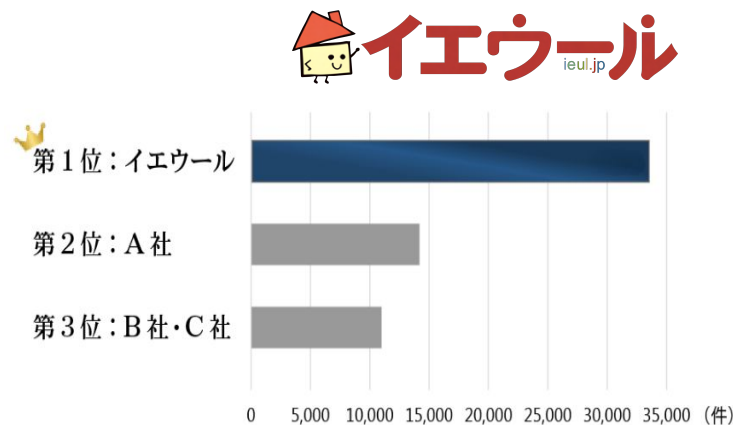
- 複数プロダクト展開により、加盟業者の各業務プロセスのDX化を推進
- 不動産以外の領域にも順次プロダクトを開発し、提供開始予定

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				
...				

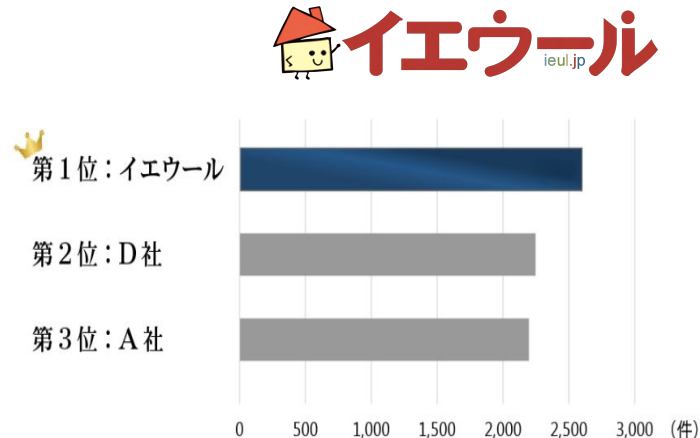
レガシー産業DXの実績 ランキング調査

- 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、
3年連続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

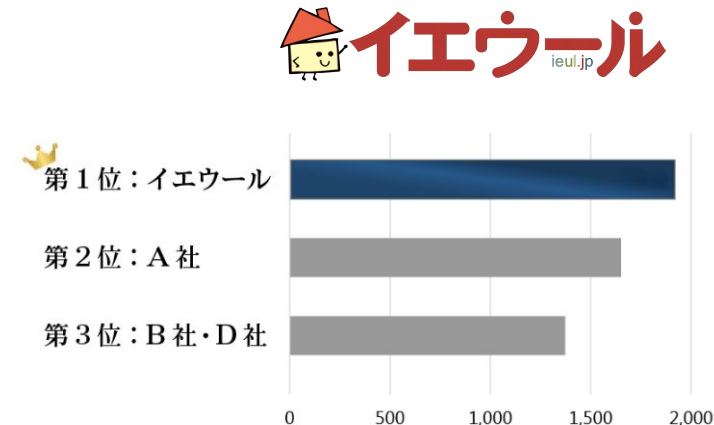
月間査定依頼ユーザー数



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

- ヌリカエは「外壁塗装マッチングサイトに関する調査」にて、利用者数・契約者数・流通総額・掲載企業数・掲載クチコミ数全て1位を獲得



レガシー産業DX 集客力の強化

■ 自社サービスの充実およ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



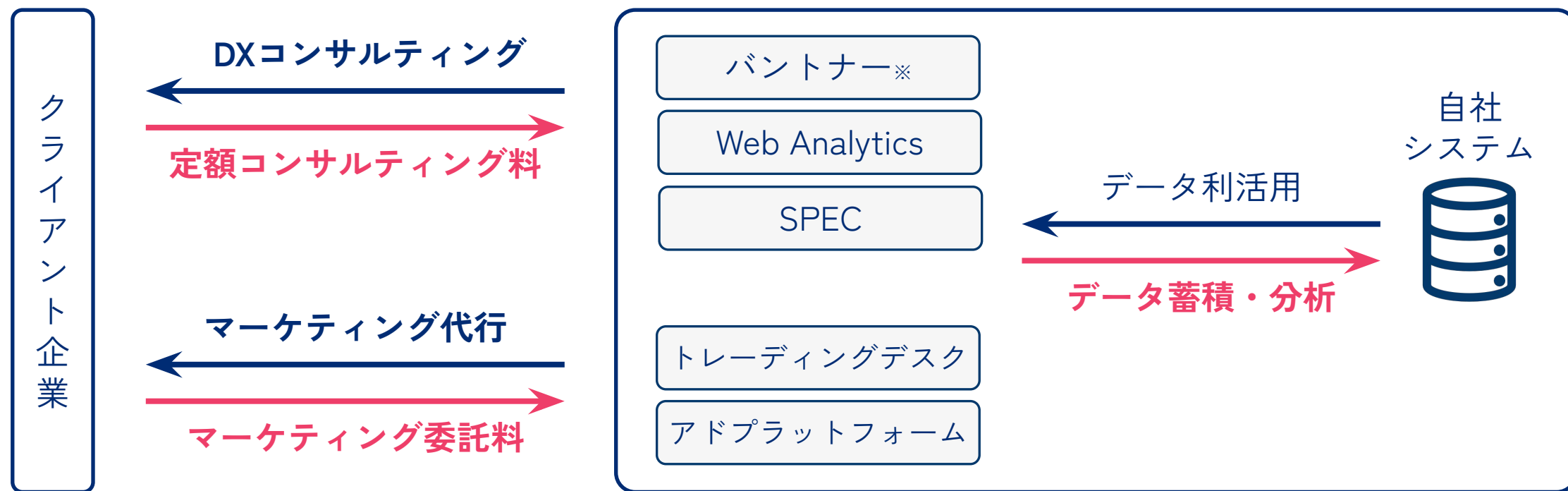
Yahoo不動産、マンションマーケット等の提携メディアから
「イエウール」「ヌリカエ」「すまいステップ」等の
自社サービスに送客



集客力強化

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



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 ・ 営業およ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

見込み顧客の集客

不動産会社向け架電
ツールの開発・導入

営業組織・オペレー
ションの構築支援

不動産会社向け
MAツールの導入

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



プロジェクトオーナー



エンジニア
システム開発



コンサルタント
成果創出支援



顧客(サービス利用者)



加盟不動産会社



【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

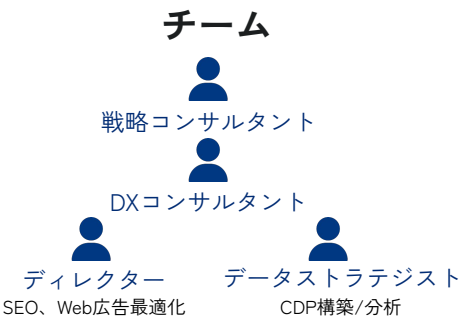
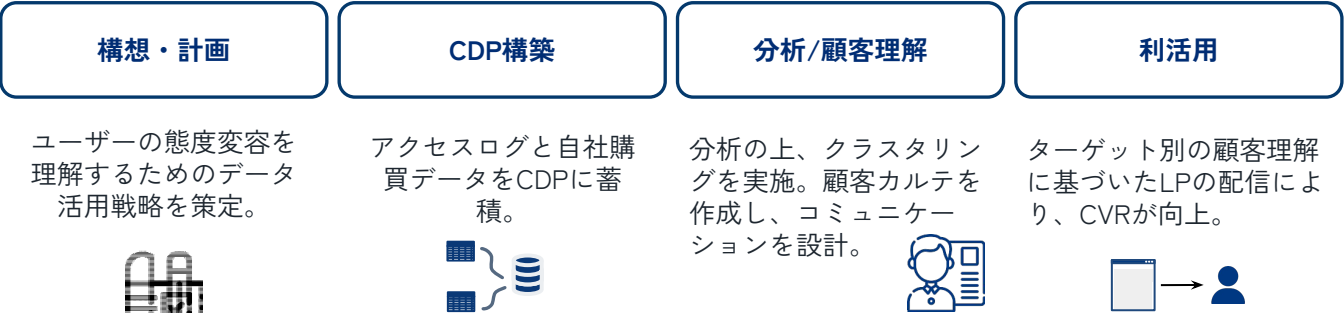


【事例】 BtoBtoC企業のDX支援

- 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 | ②ブランドサイト最適化 |
|---|---|
| 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 | 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

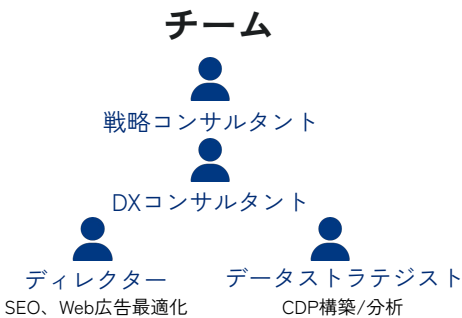
- アイリスオーヤマ株式会社様にて、CDP構築から施策実行まで支援
効率化・高度化したセールス/マーケティングの定着化まで支援している



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

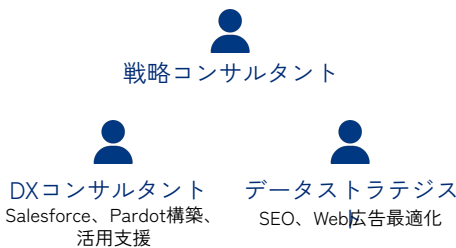
- ・ 営業戦略や、KPIを定めておらず、感覚的な営業スタイルが続いている
- ・ Salesforceを導入しているが、営業活動の改善に活用できていない
- ・ マーケティングの成果を可視化できてない

- 提供サービス

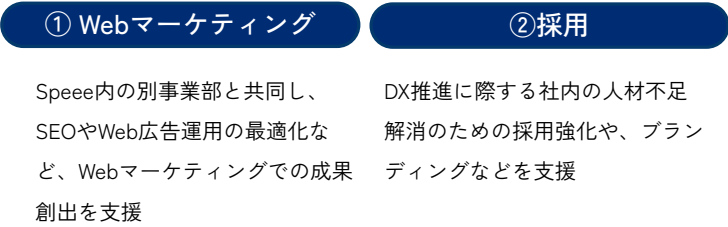


現場へのヒアリングを行い、組織課題を明らかにした上でセールス&マーケティングの戦略を策定。マーケティングと営業を一気通貫で管理する仕組みを構築するため、Salesforce、Pardotの設計・構築、ダッシュボード作成を行い、データドリブンな意思決定をする組織へと変革。

チーム



派生プロジェクト



【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

フェーズ1

- ・ 顧客視点のセールスへのチェンジマネジメント
- ・ プロモーション最適化

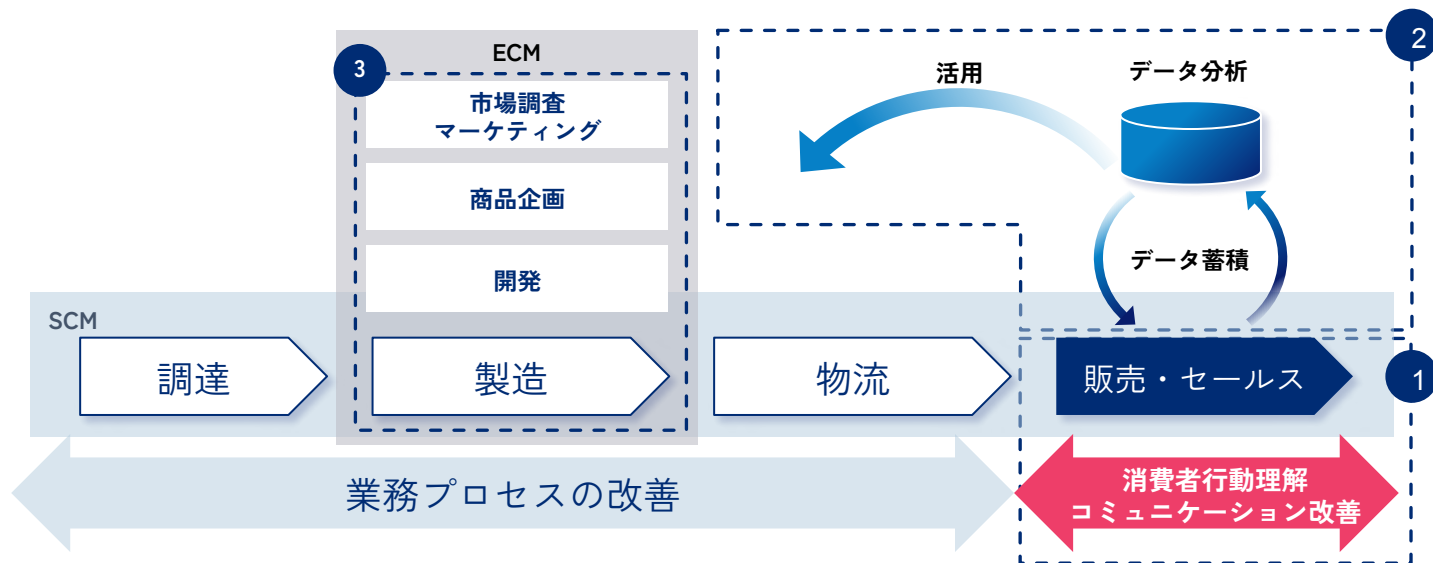
フェーズ2

- ・ 蓄積されたデータの解釈

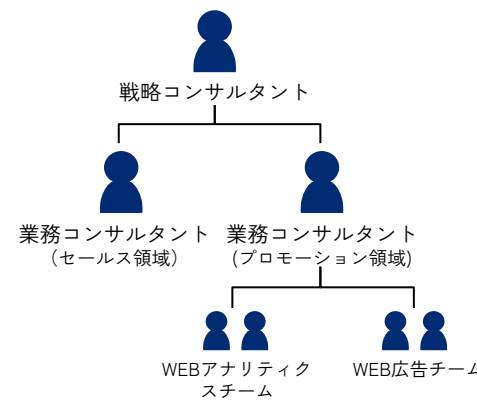
フェーズ3

- ・ 蓄積した顧客データの製品開発側へのフィードバック
- ・ 製造まで含めたバリューチェーンを変革

- ・ 価値創造
- ・ 売上3倍



Speeeのケイパビリティを最大限に引き出した体制



Datachainについて

事業内容

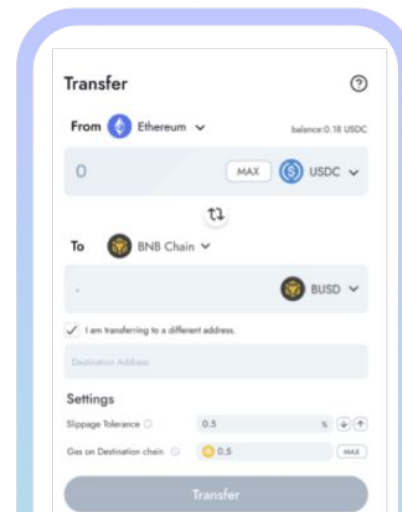
- ステ이블コインを用いた国際送金ソリューションと、クロスチェーンブリッジという2つの事業をグローバル規模で展開し、巨大な市場を狙う

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

クロスチェーンブリッジ

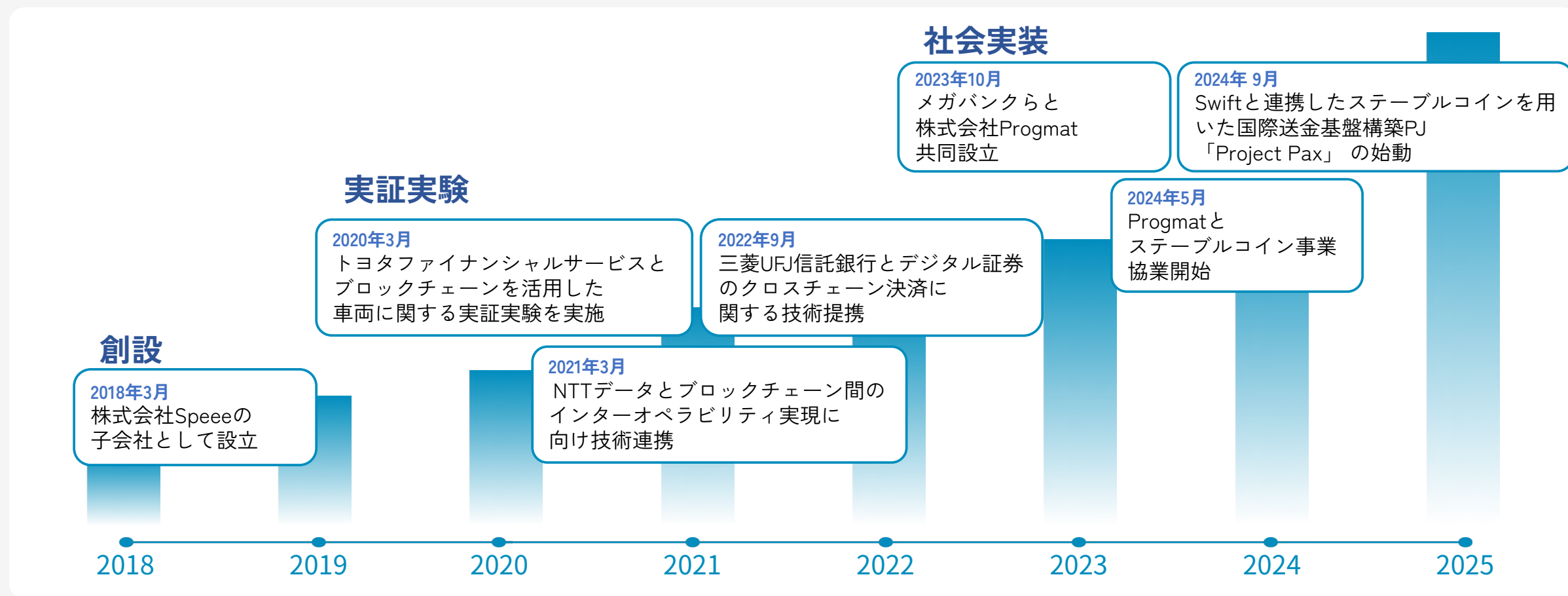


異なるブロックチェーン間で
簡単にデジタル資産を交換できるようにする事業



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Progmatic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

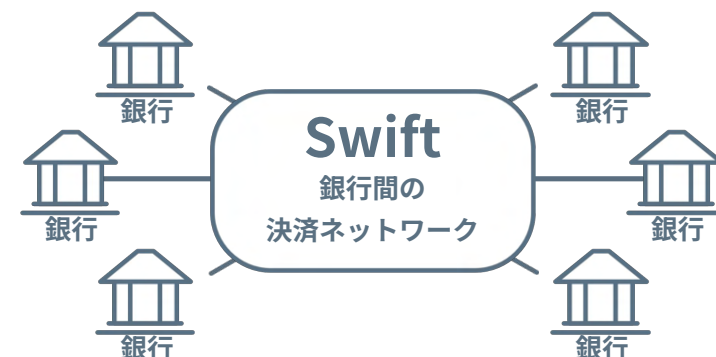
progmat

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、Progmatt、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
申請済



事業開発力



SwiftやProgmatt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

- Progmatic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

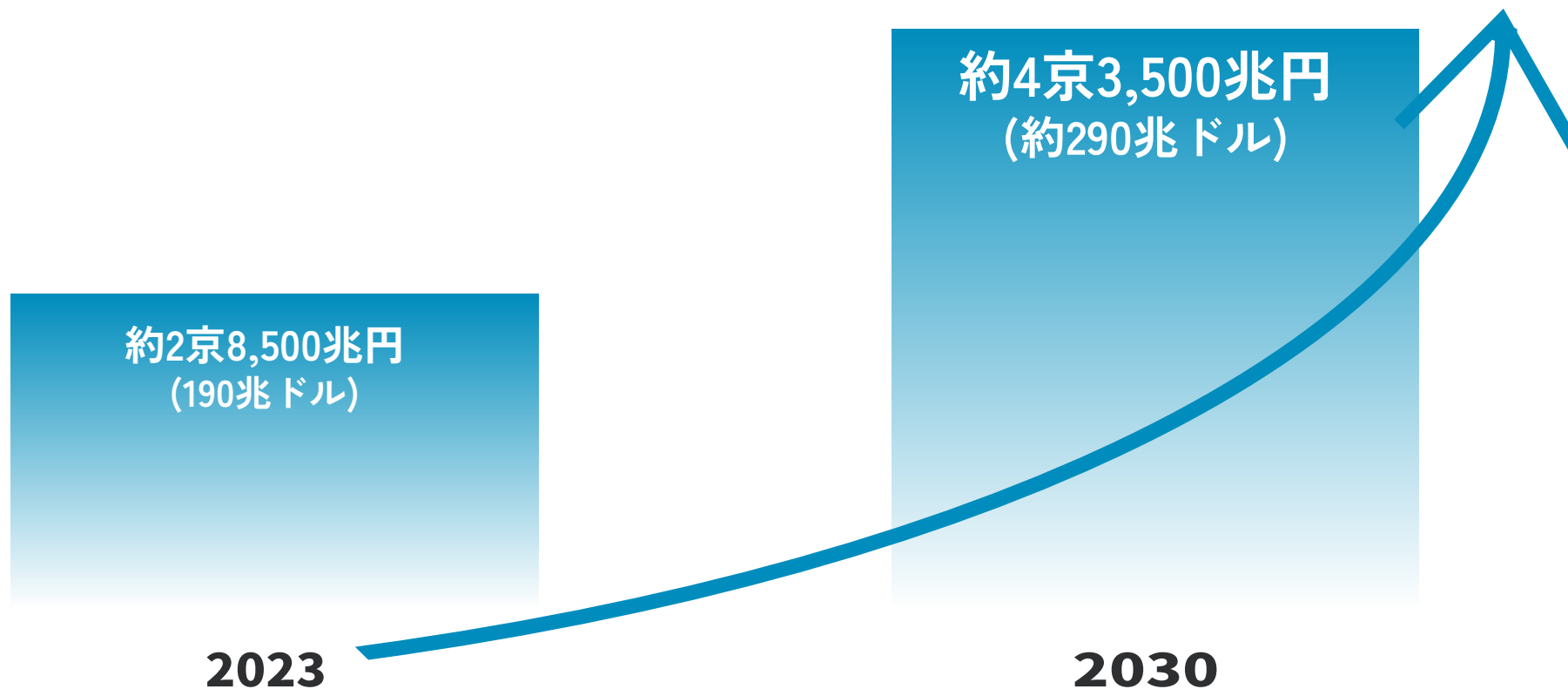
- ✓ ステーブルコインは法定通貨（米ドル、日本円など）を担保に発行。法定通貨との交換比率が固定のため、法定通貨と価値が等価
- ✓ そのため市場における商取引や送金用途での活用が進むことが期待できる

	裏付け資産	発行元
 Progmatic 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

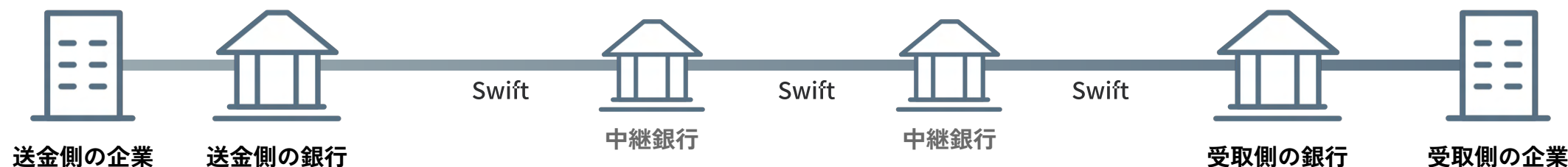
自動化された
プログラマブルな
送金を実現

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。
2025年中の商用化を目指す

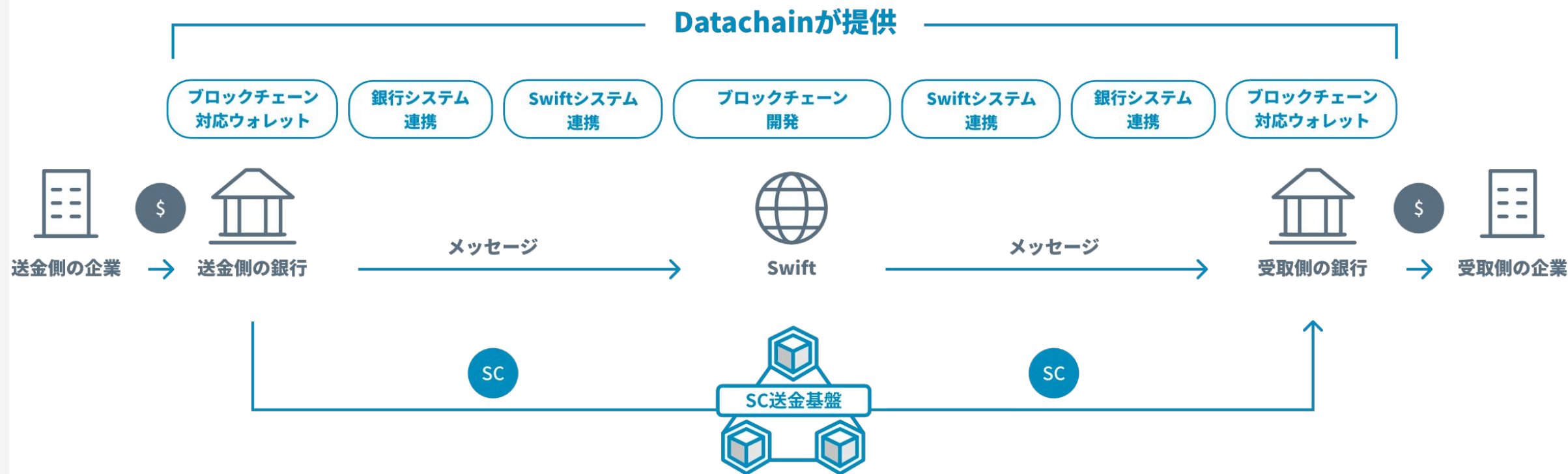


参加企業	役割
 Datachain	・ 本基盤の開発 ・ ビジネス全体の設計・推進
 prog///at	・ 本基盤の共同開発(SC発行基盤との連携) ・ ビジネス全体の共同設計・推進
関係金融機関	・ 本基盤に対する実務面からのレビュー
 Swift	・ 既存APIフレームワークの利用許諾 ・ APIモック/シミュレーション環境の提供



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

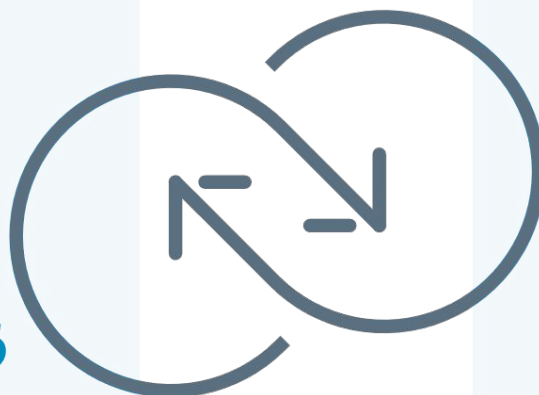
収益モデル

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



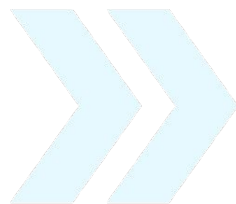
ステーブルコインの
国際送金に伴う手数料

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およ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

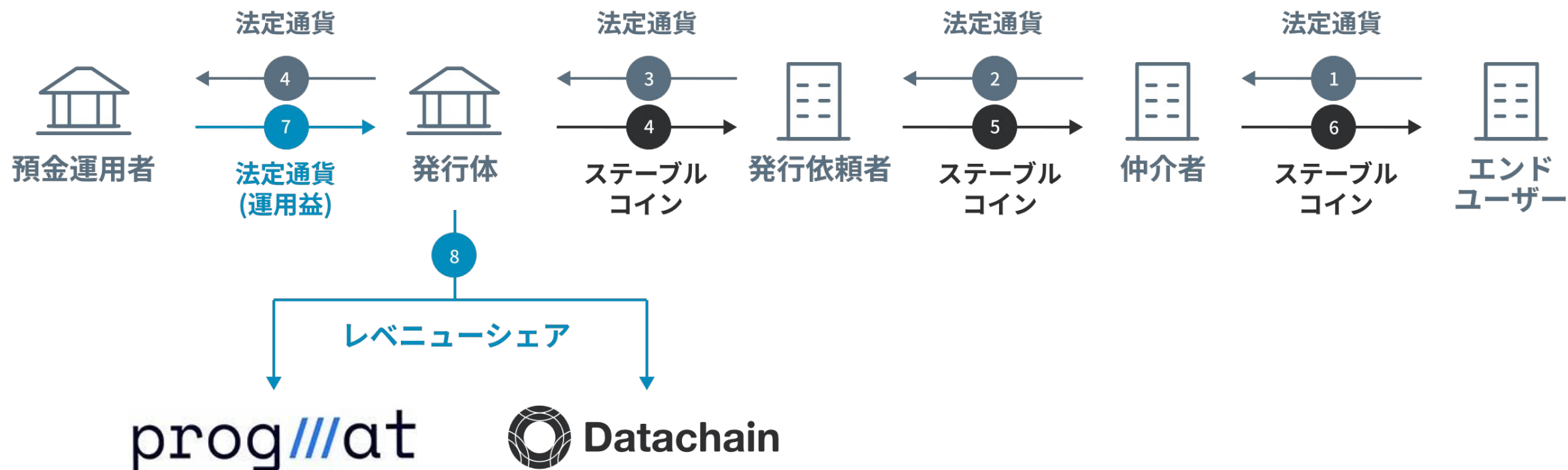


レベニューシェア



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6,780億円にのぼる

Tether社※

Circle社※※

発行残高



約18兆450億円
(1,203億ドル⁽¹⁾)

(1)2024年10月28日時点



約5兆1,600億円
(344億ドル⁽²⁾)

(2)2024年10月24日時点

事業規模

四半期純利益：約6,780億円
(45.2億ドル⁽³⁾)

(3)2024年1月~3月の純利益

半期売上：約1,169億円
(7.79億ドル⁽⁴⁾)

(4)2023年1月~6月の売上

参考)
日本のメガバンクグループ3社の四半期利益合計：
3,996億円 (2024年1月~3月)

※※出典 - Circle preps \$1B war chest to deal with market threats from PayPal and others:Cointelegraph

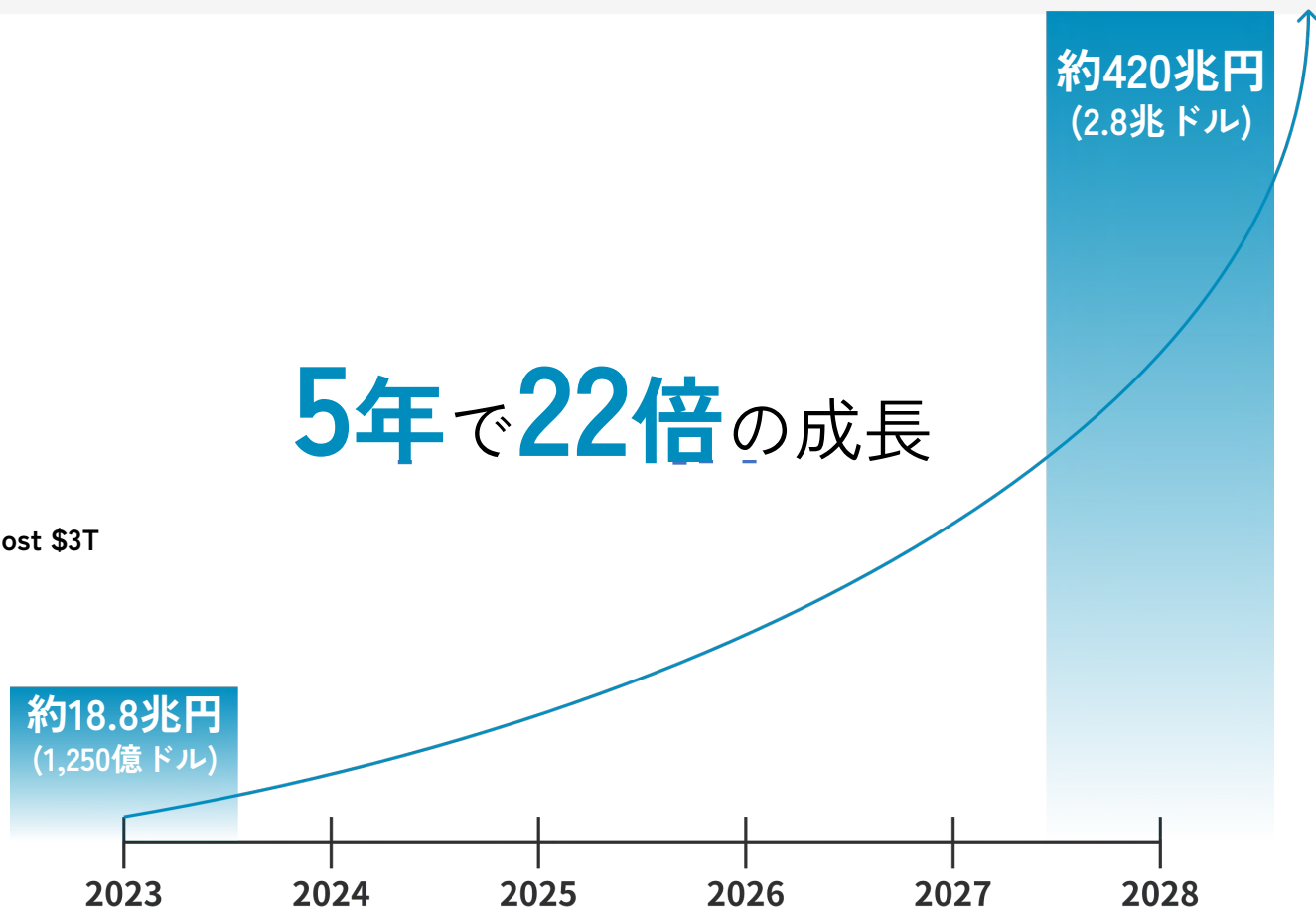


ステーブルコイン発行額の将来性

- 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

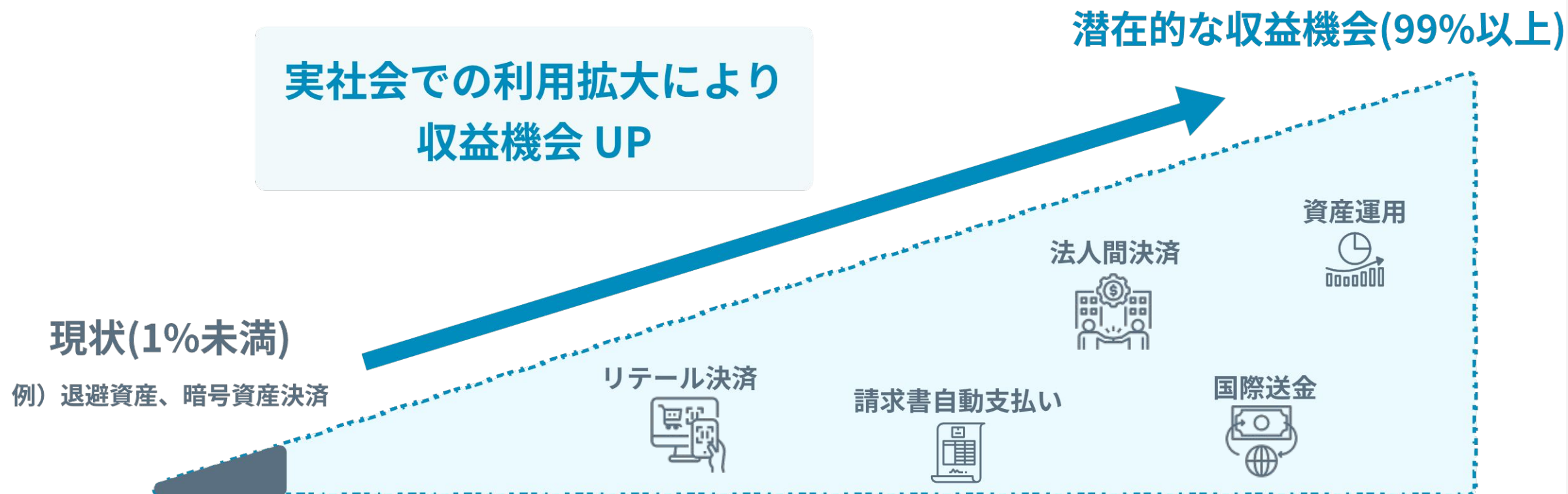
5年で22倍の成長

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



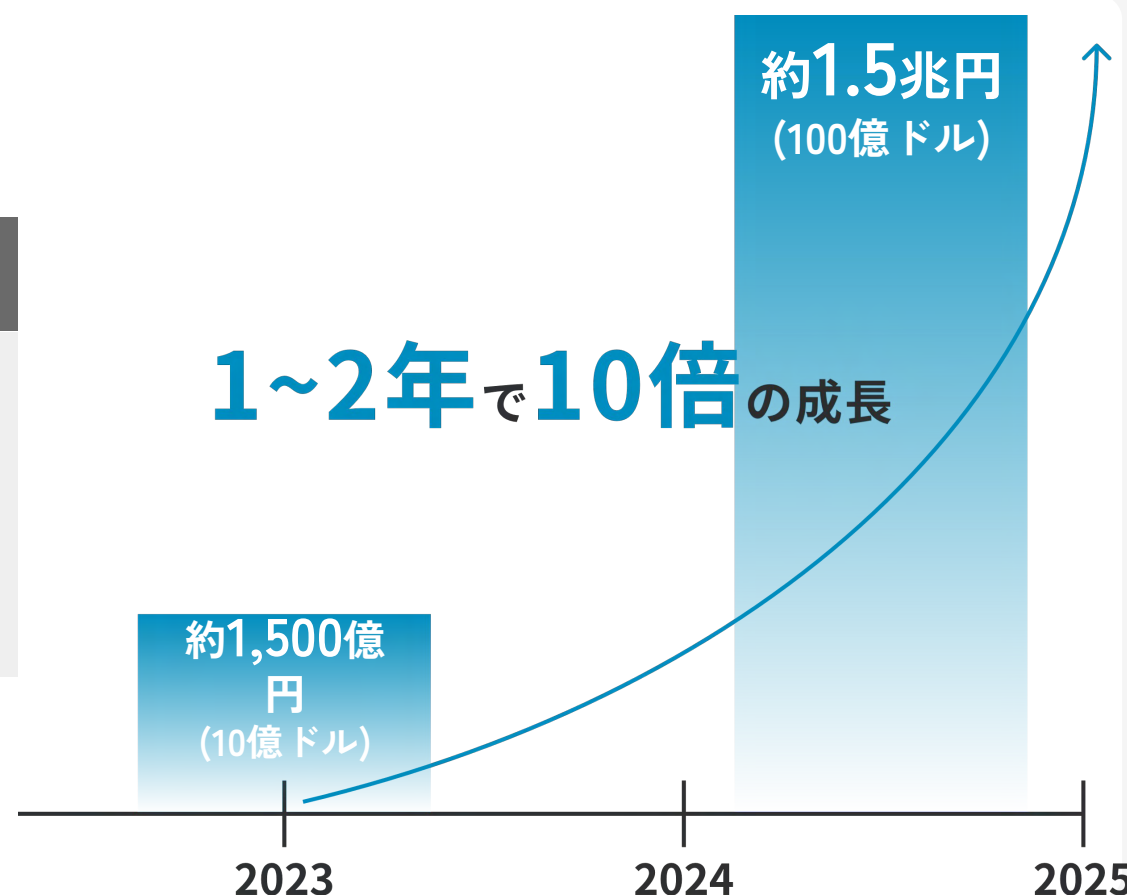


実社会でのデジタルマネーの利用の兆し：JPMコイン

- JP Morganは預金型デジタルマネー JPM Coinを発行
- 2024~2025年には1日の取引量が約1兆5,000億円に達する見込み(同行取引量全体の1%)

預金型デジタルマネー（トークナイズドデポジット）とは

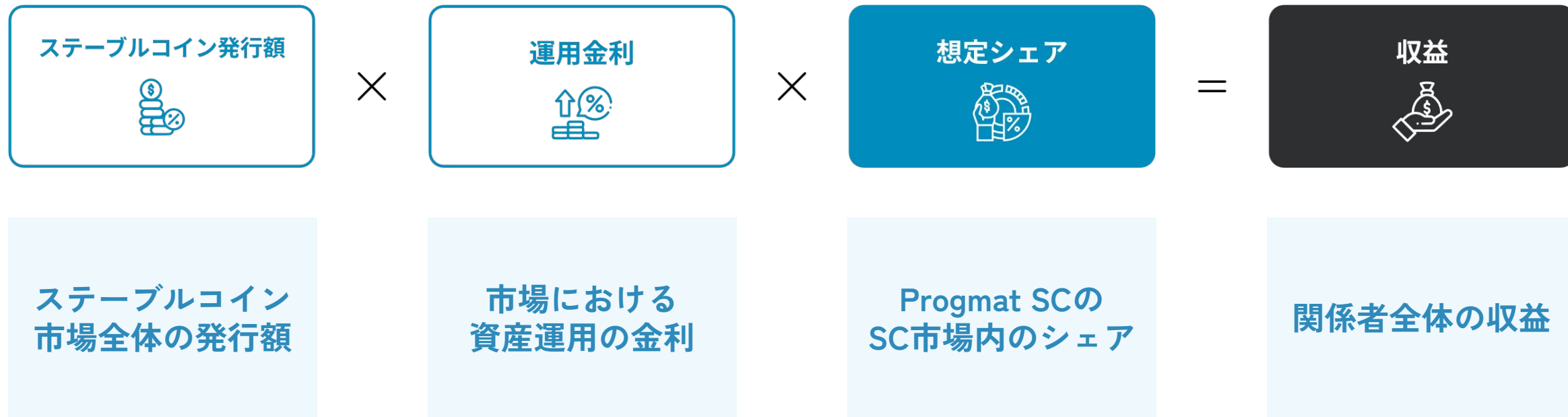
- ✓ 銀行の預金を裏付けとして発行されるトークンで、ブロックチェーン上で取引/移転可能なデジタルマネーの一つ
- ✓ ステ이블コインと同様にプログラマブルな性質を持ち、オペレーションの自動化などが可能





ステーブルコイン発行に伴う収益構造

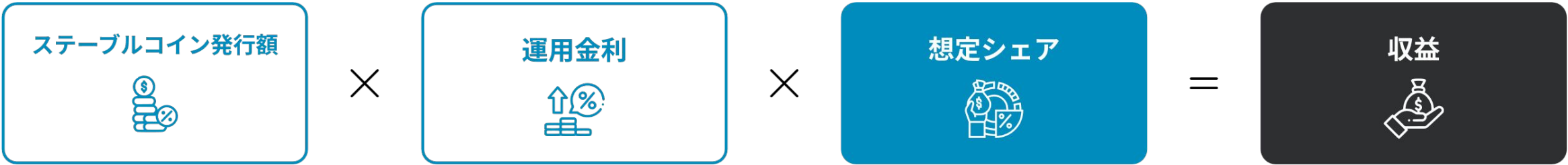
- 収益は、ステーブルコインの発行額と、運用金利、市場における想定シェアで決まる
- Datachainは、レベニューシェアによる収益を得られる見込み





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)



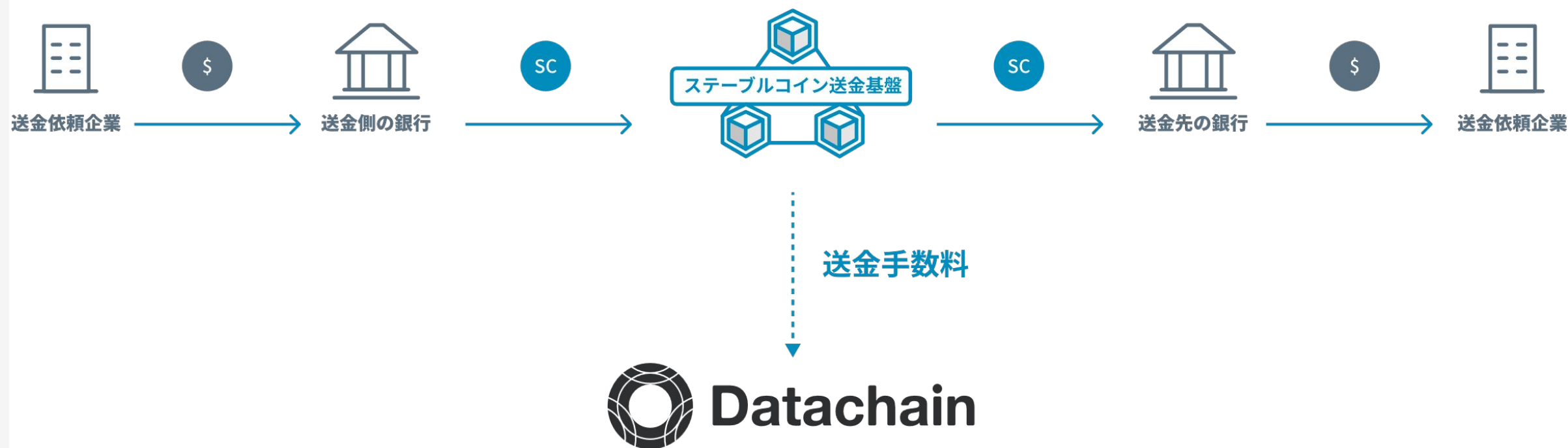
シェア拡大に向けたDatachainの世界的な取り組み

- シェア拡大に向けては、連携金融機関およ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

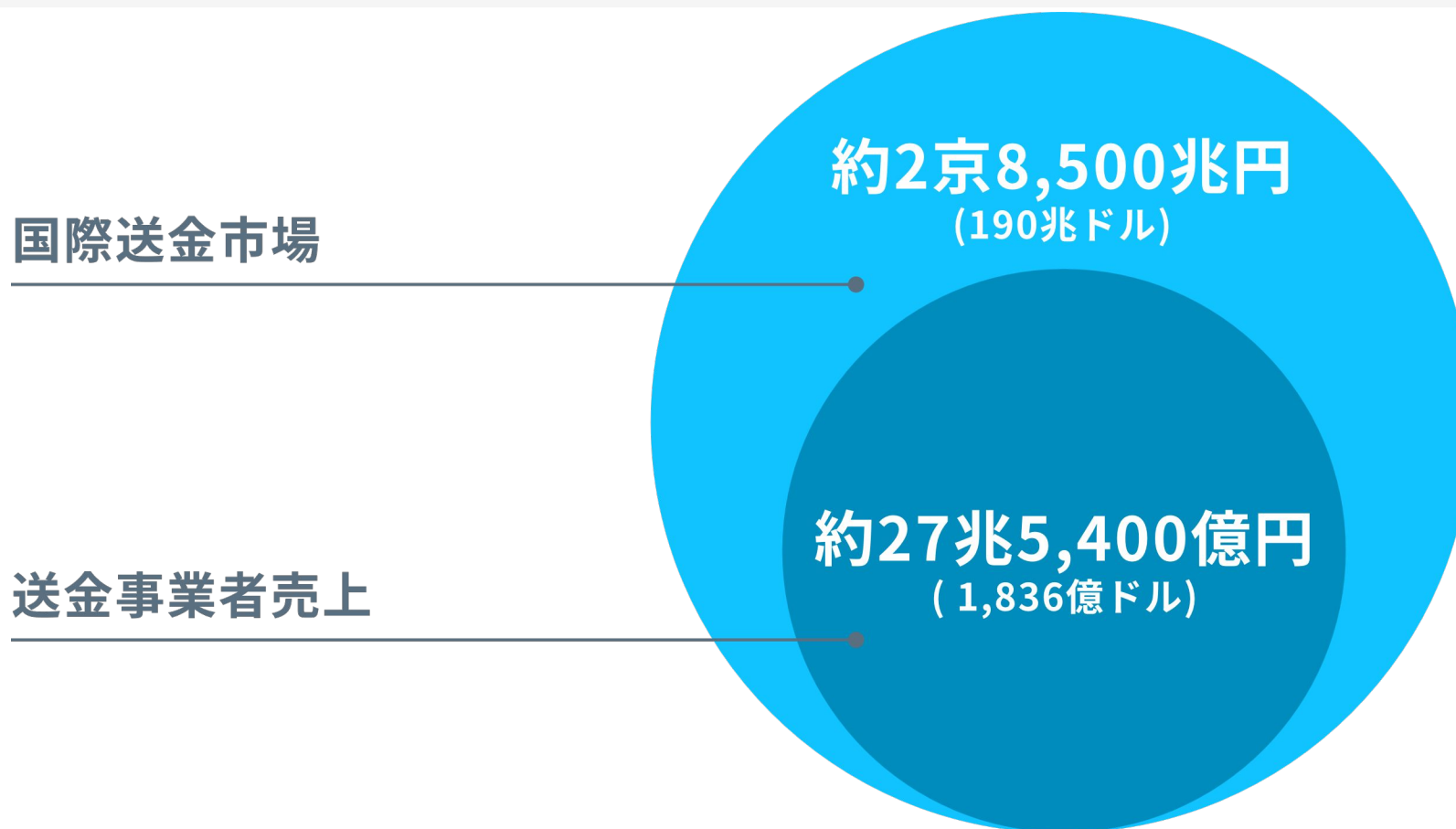
■ ステーブルコイン国際送金の送金手数料を相当程度獲得





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



国際送金ソリューション ロードマップ

■ 2025年中の商用化を目指す

prog///at

Progmatを
共同設立



Swiftと連携し、
ステーブルコイン国際送金
基盤構築プロジェクトを開始

商用化を目指す

2023

2024

2025