株式会社Speee（証券コード：4499）

Speee

2026年9月期 通期 決算説明資料

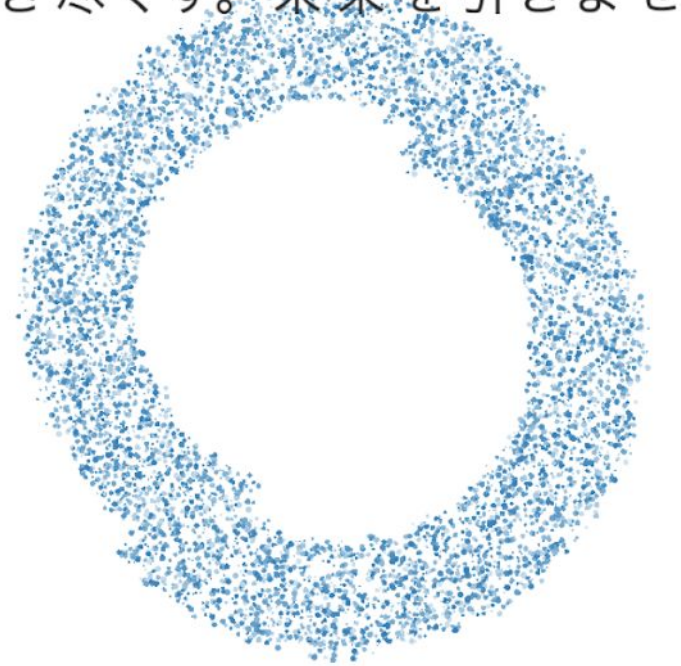
2026年11月13日

1　2026年9月期 第4四半期 業績　P4
2　業績予想　P16
3　成長戦略　P22
4　Appendix　P26

© 2026 Speee, Inc.

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。

© 2026 Speee, Inc.

2026年9月期 第4四半期 業績

© 2026 Speee, Inc.

エグゼクティブサマリー

全社

売上高	4,200百万円	YoY	+2.1%	進捗率	98.7%
営業利益	△246百万円	YoY	- %	進捗率	- %

	売上高	営業利益	事業環境	事業状況
金融DX	22百万円 （YoY -%）	△433百万円 （YoY -%）	国内外でステーブルコイン・トークン化預金の取り組みが進展。金融庁が「オンチェーン金融フォーラム」を立ち上げるなど、官民の動きが活発化。	コンサルティング売上を計上。 採用効率改善やAI活用による開発効率向上により人件費・採用費が計画を下回り、営業損失は計画比で縮小して着地。
レガシー産業DX	2,800百万円 （YoY △2.5%）	325百万円 （YoY +56.5%）	AIの普及に伴い、 ユーザーの集客経路が変化。 企業のDXニーズは旺盛。	売上高がYoYで減少も、集客効率の改善により営業利益は増加。 9月にSOMPOホールディングスからの出資が完了し、合弁会社Re:Factが始動。
DXコンサルティング	1,402百万円 （YoY +12.5%）	303百万円 （YoY △19.7%）	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。	新領域の拡張により売上高が過去最高を更新。 高単価案件の拡大により顧客単価が上昇。 子会社への投資により営業利益はYoYで減少するも、QoQでは増加。

© 2026 Speee, Inc.

全社の損益計算書サマリー

- 売上はYoYで増加、会社予想に対し概ね計画通りの着地
- 各段階損益は修正後予想に対して上振れて着地

単位：百万円

	4Q 実績	比較			
		前年同期		前四半期	
		実績	増減率	実績	増減率
売上高	4,200	4,113	+2.1%	4,416	△4.9%
営業利益	△246	△359	-%	△219	-%
経常利益	△275	△352	-%	△202	-%
EBITDA	△238	△316	-%	△167	-%
四半期純利益	△294	△460	-%	△277	-%

	通期 実績	比較			
		前期		会社予想	
		実績	増減率	予想	達成率
売上高	16,780	16,435	+2.1%	17,000	98.7%
営業利益	△887	△685	-%	△1,193	-%
経常利益	△950	△661	-%	△1,188	-%
EBITDA	△809	△544	-%	△1,103	-%
当期純利益	△1,194	△950	-%	△1,455	-%

© 2025 Speee, Inc.

コスト内訳

- **レガシー産業DXの集客効率改善に伴い広告宣伝費が減少**
- **金融DX、DXコンサルティング配下のハイレイヤー人材の増員に伴いYoYで人件費が増加**

単位：百万円

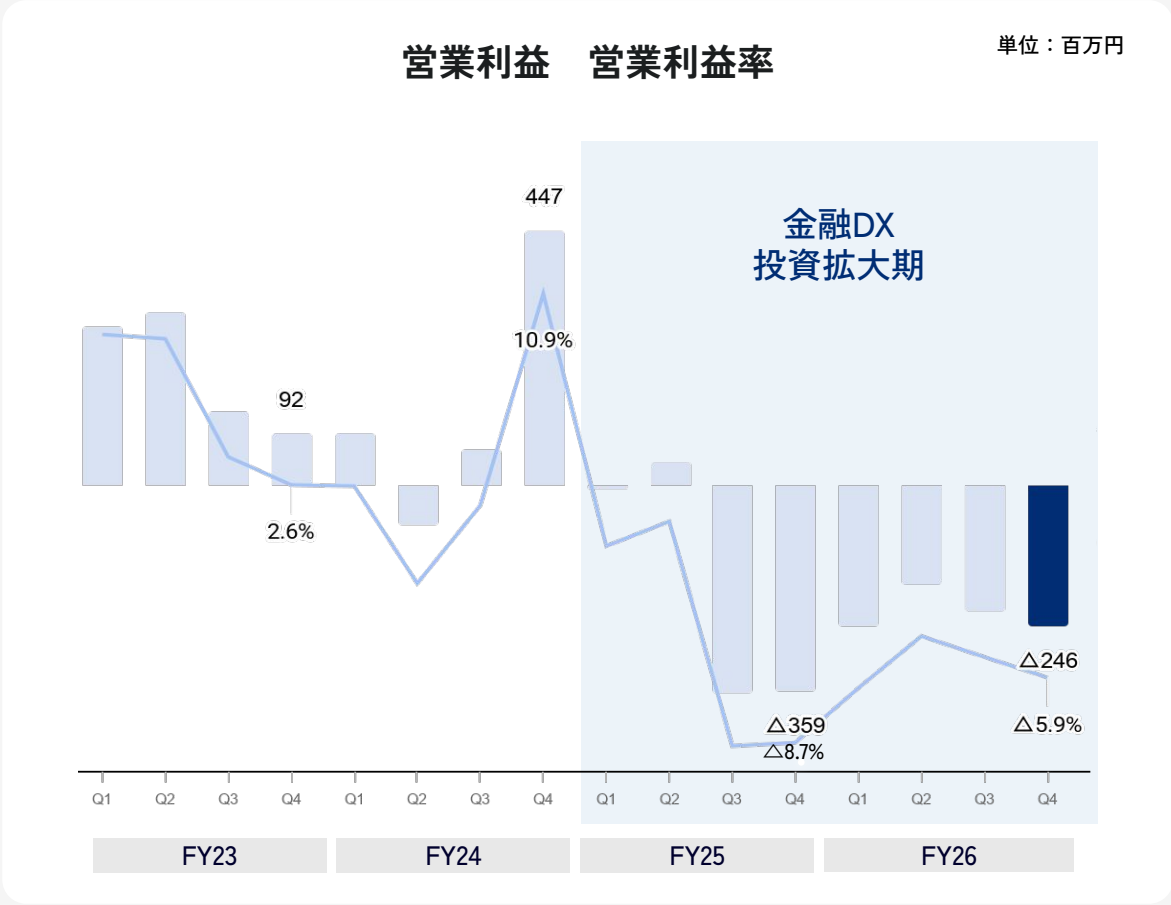
	実績	比較			
		前年同期		前四半期	
		実績	増減率	実績	増減率
広告宣伝費	1,689	1,916	△11.8%	1,837	△8.1%
人件費 ※株式報酬込	1,504	1,365	+10.2%	1,519	△0.9%
業務委託費	606	545	+11.2%	599	+1.1%
IT関連費用	272	253	+7.4%	283	△4.1%
地代家賃	100	71	+39.4%	79	+25.4%
採用費	56	78	△27.9%	107	△47.3%
その他費用	218	241	△9.6%	208	+4.7%
合計	**4,447**	**4,472**	**△0.6%**	**4,636**	**△4.1%**

© 2026 Speee, Inc.

全社の売上高・営業利益

- 売上高はYoYで増加
- レガシー産業DXの増益により、金融DXへの積極投資を継続しつつも全社営業損失はYoYで縮小

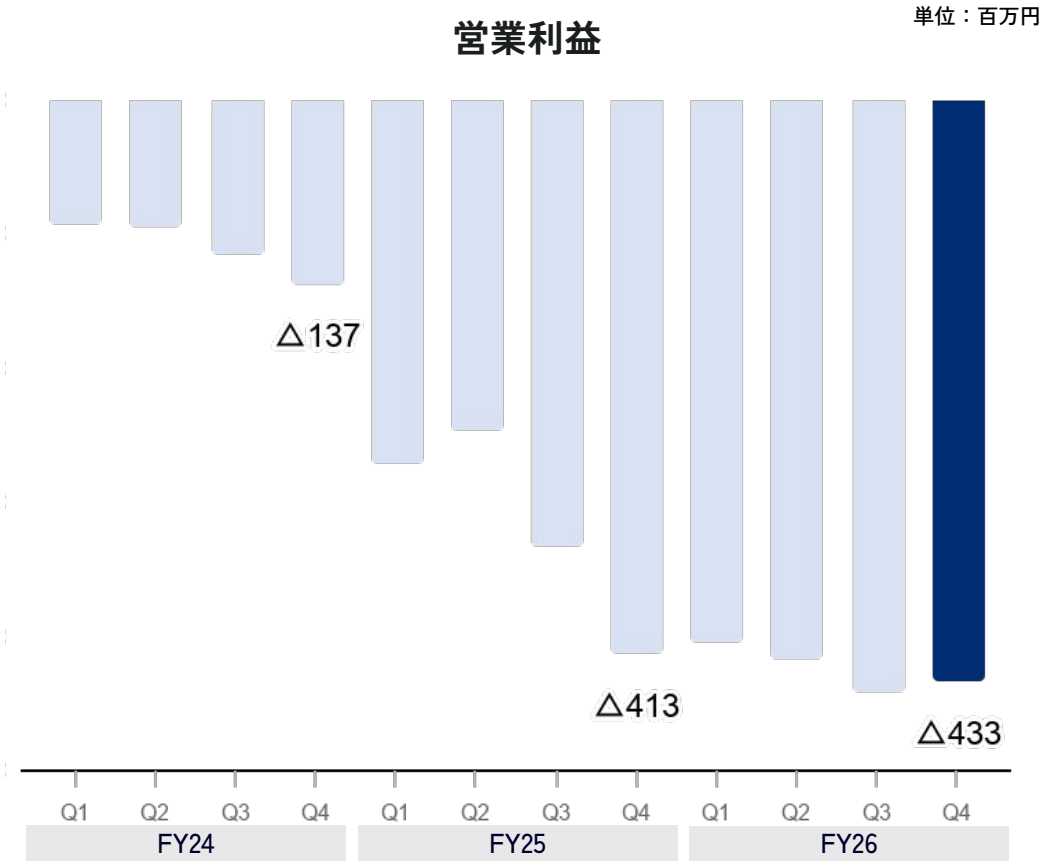


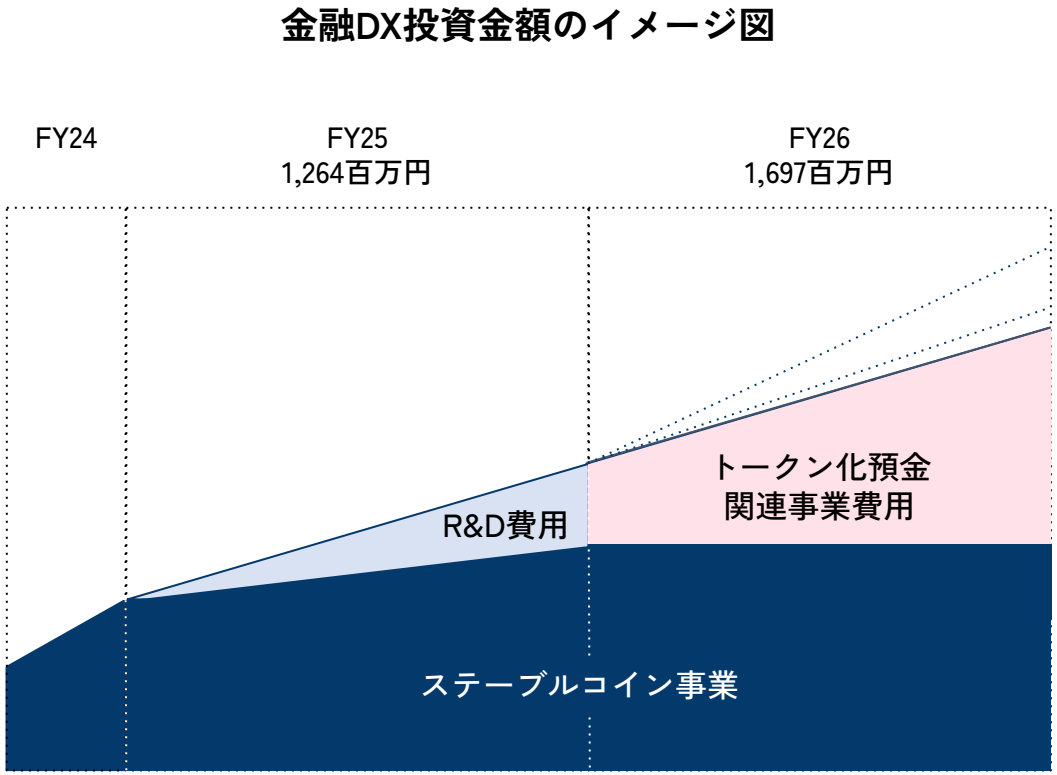


© 2026 Speee, Inc.

金融DXの売上高・営業利益

- コンサルティング売上の計上により、売上は22百万円
- 採用効率改善やAI活用による開発効率向上により、人件費・採用費が計画比で下回り営業損失は433百万円





© 2026 Speee, Inc.

金融DX事業 - トピックス

ST二次流通のDvP決済実証「Project Trinity」フェーズ2までの実証を完了



三井住友銀行・大和証券・SBI証券らと、
STとSCを用いたDvP決済の業務運用検証を
完了し、実現可能性を確認

三井住友銀行のオンチェーン金融インフラ構築に向け技術検討を支援



三井住友銀行が検討する
オンチェーン金融インフラを対象に、
統制・主権性・拡張性などを踏まえ
アーキテクチャ等の技術論点を整理・評価

今後のさらなる事業拡大を見据え、本社を移転し、体制を強化



Datachainは、2026年10月1日(木)より
本社をPMO東新橋へ移転
開発体制と事業推進体制を一層強化

© 2026 Speee, Inc.　※本資料に記載されている会社名、商品名、サービス名およびロゴは、各社の商標又は登録商標です。

金融DX事業 - デジタルアセット市場トピックス

■ オンチェーン金融を巡る官民の動きが活発化し、社会実装に向けた体制整備が進む

複数銀行によるSC共同発行および クロスボーダー決済高度化に関する実証実験を実施

みずほ銀行・三菱UFJ銀行・三井住友銀行を共同委託者、
三菱UFJ信託銀行を受託者としてSCを発行。
三井住友銀行がTISIに委託して構築したブロックチェーン基盤を用い、
三菱商事の日本拠点と海外拠点間のクロスボーダー決済を対象に、
規制対応・実務対応の実現性を検証。

出典：株式会社三井住友銀行 株式会社みずほ銀行 株式会社三菱UFJ銀行 三菱UFJ信託銀行株式会社 TISI株式会社
- 複数銀行によるステーブルコイン共同発行およびクロスボーダー決済高度化に関する実証実験を実施

金融庁「FinTech実証実験ハブ」支援案件 「トークン化預金の銀行間決済」の検証に43社が参加

DCP・GMOあおぞらネット銀行・アビームコンサルティングが
主導する実証に、地方銀行など43社が参加。
トークン化預金による24時間365日の即時銀行間決済の実現性を検証。

出典：株式会社DCP GMOあおぞらネット銀行株式会社 アビームコンサルティング株式会社
- 金融庁「FinTech実証実験ハブ」支援案件「トークン化預金の銀行間決済」の検証に43社が参加

米通貨監督庁（OCC）、 GENIUS法の最終規則を発表

OCCは、GENIUS法の施行に向けた最終規則を
連邦規制当局として初めて公表。
準備資産・償還・資本要件などを定め、
2027年1月に同法とともに施行される。

出典：日本経済新聞 - 米当局、ジーニアス法27年1月施行へ最終規則　ステーブルコイン規制

金融庁、「AI時代を見据えた オンチェーン金融フォーラム」立ち上げ

金融庁は、「オンチェーン金融」の社会実装に
向け、横断的に検討を進める場を立ち上げ。
2027年初めに中間整理および官民連携での
ロードマップを取りまとめる予定。

出典：金融庁 - 「AI時代を見据えたオンチェーン金融フォーラム」について

デジタル庁、公金給付への SC・トークン化預金の活用を検討

デジタル庁は、子育てや食料品など使途を限定した給付へのSC・トークン化預金の活用について、技術面から検討を進める方針を示した。

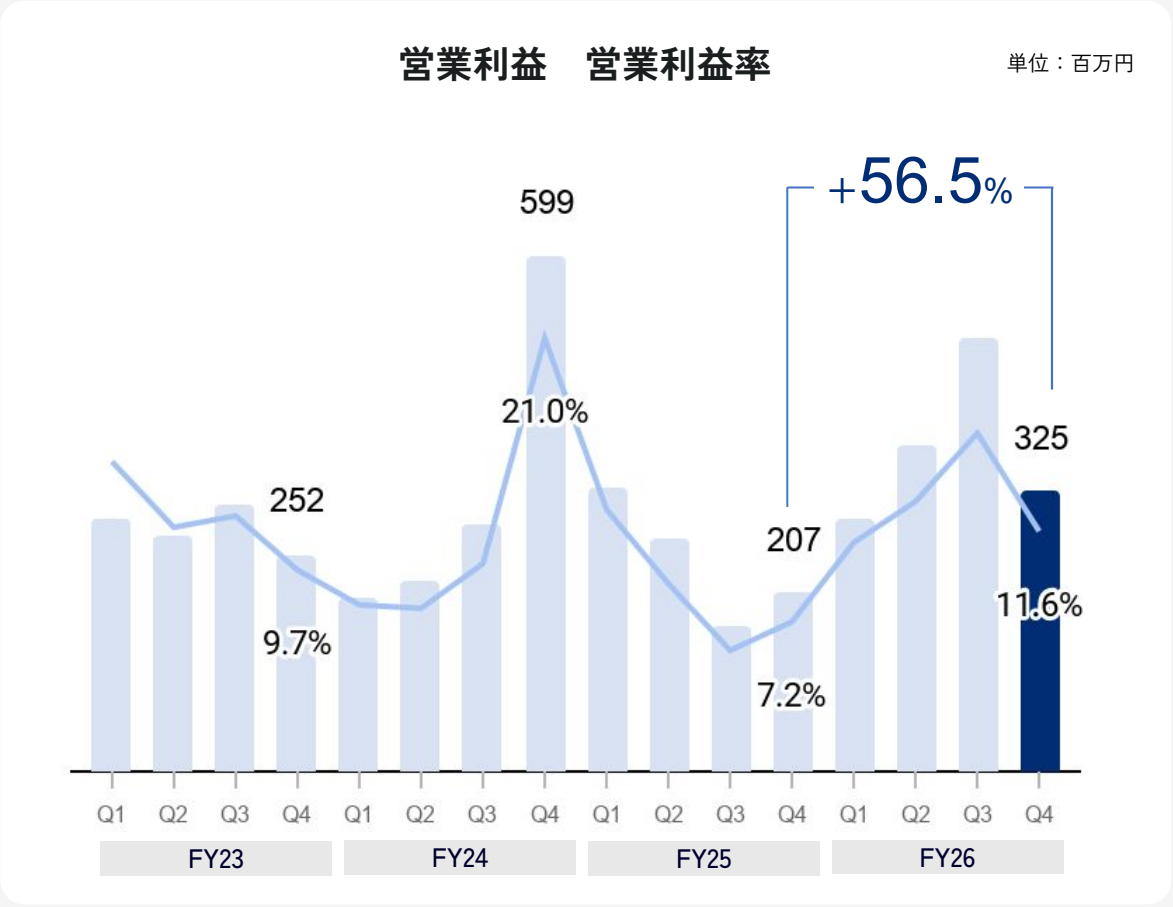
出典：金融庁 - 「AI時代を見据えたオンチェーン金融フォーラム」（第1回）議事録

© 2026 Speee, Inc.　※本資料に記載されている会社名、商品名、サービス名およびロゴは、各社の商標又は登録商標です。

レガシー産業DXの売上高・営業利益

- 売上高はYoYで減少
- 集客効率を改善し、営業利益は増加

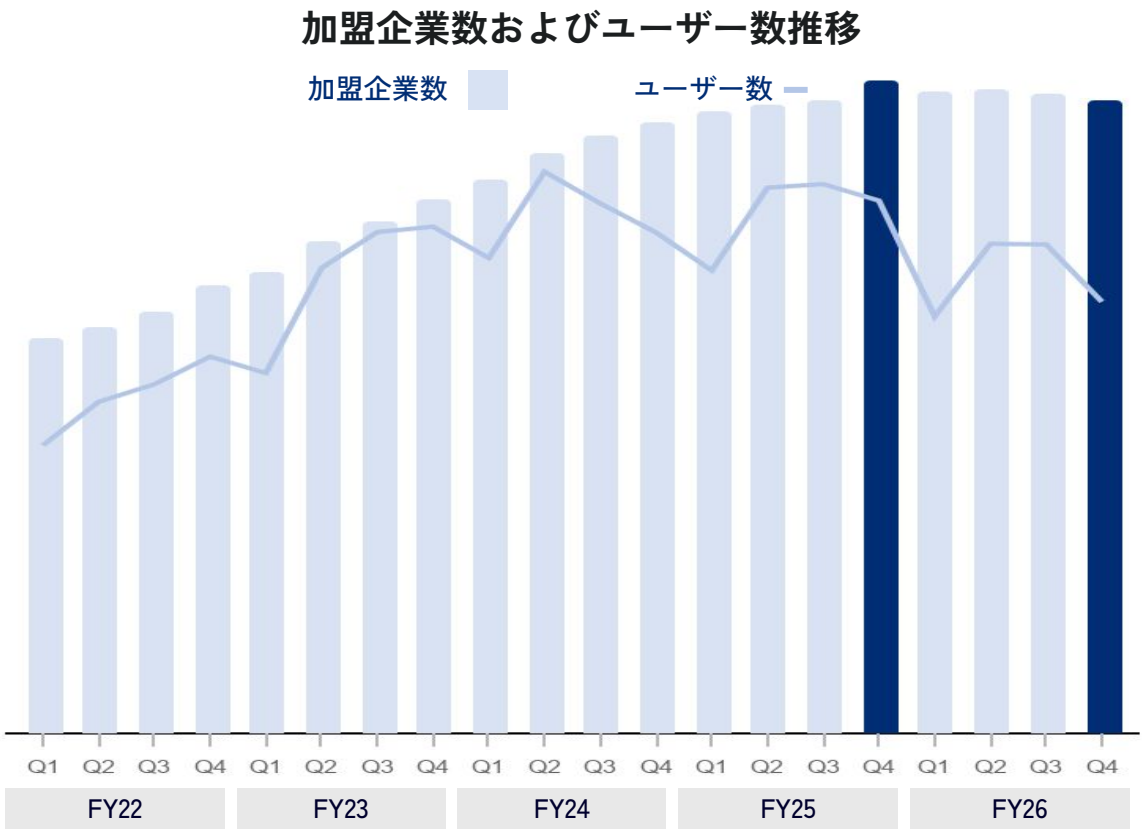




© 2026 Speee, Inc.

レガシー産業DXの主要KPI

- 加盟企業数はYoYで横ばい、プロダクトの提供企業数は増加
- ユーザー獲得数はYoYで減少するも、獲得後の遷移率と単価が上昇



加盟企業数　YoY△3.0 %

- 不動産・介護領域で増加した一方、リフォーム領域は、加盟基準の厳格化により新規獲得数が減少
- 送客対象となった加盟企業数はYoYで横ばい

ユーザー数　YoY△19.0%

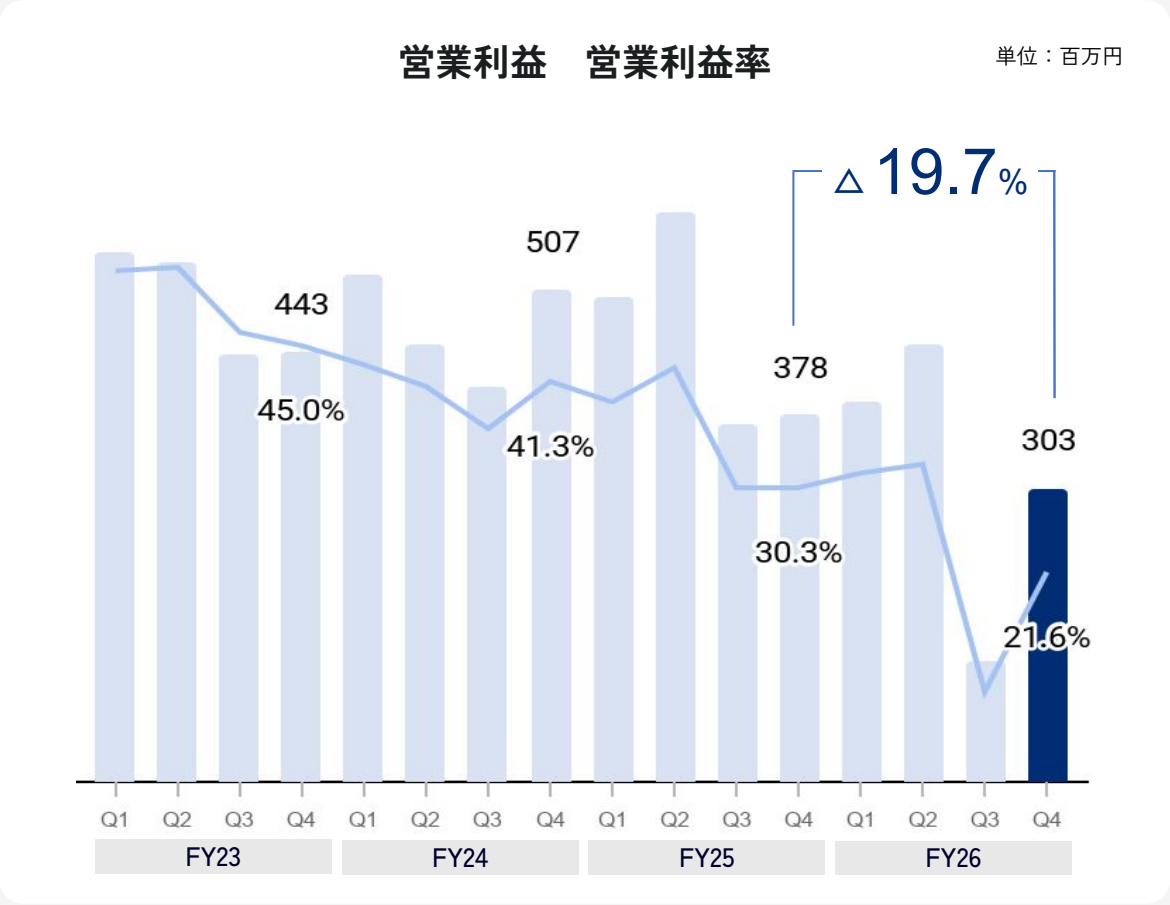
- 集客効率の最適化を優先し、ユーザー獲得数はYoYで減少
- 引き続き集客効率に配慮しつつ、新規経路の開発を推進

© 2026 Speee, Inc.

DXコンサルティングの売上高・営業利益

- 新領域の拡張により売上高は過去最高を更新
- 営業利益はQoQで増加、Spiral Partners・ThinQ Healthcareへの投資を含め、YoYで減少

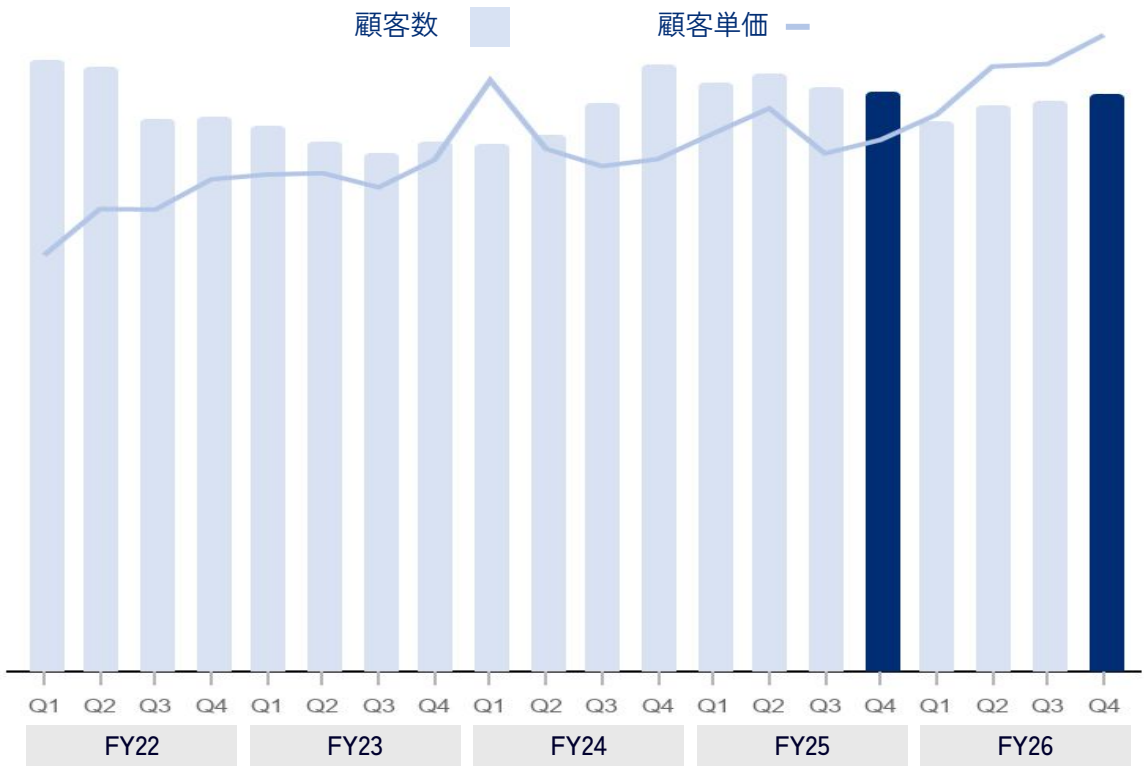




© 2026 Speee, Inc.

DXコンサルティングの主要KPI

- **顧客数はYoYで横ばい**
- **高単価案件の拡大により、顧客単価はYoYで+19.7%と大きく上昇**



顧客数　YoY △0.4 %

- YoYで横ばいも、QoQでは増加
- 顧客ニーズの多様化に対応すべく、引き続き提供ソリューションの拡張とセールスイネーブルメントの強化に取り組む

顧客単価　YoY +19.7 %

- ソリューションラインナップの変化により顧客単価は継続的に上昇

© 2026 Speee, Inc.

業績予想

© 2026 Speee, Inc.

セグメント利益の算定方法の変更

連結子会社のセグメント利益を、管理部門に係る費用の一部および本社地代家賃等の負担前の金額で算定。
当該費用は全社費用に含める方法に変更。連結営業利益への影響はなし。

セグメント利益の算定方法（負担：管理部門費用の一部および本社地代家賃等）

対象	変更前	変更後
Speee内の事業	負担前	負担前（変更なし）
連結子会社 Datachain・Spiral Partners・Re:Fact 等	負担**後**	**負担前**

2026年9月期 実績への影響

（単位：百万円）

営業利益	変更前	変更後	差異
連結	△887	**△887**	**±0**
金融DX	△1,697	**△1,545**	**+151**
レガシー産業DX	1,502	**1,564**	**+62**
DXコンサルティング	1,273	**1,312**	**+38**

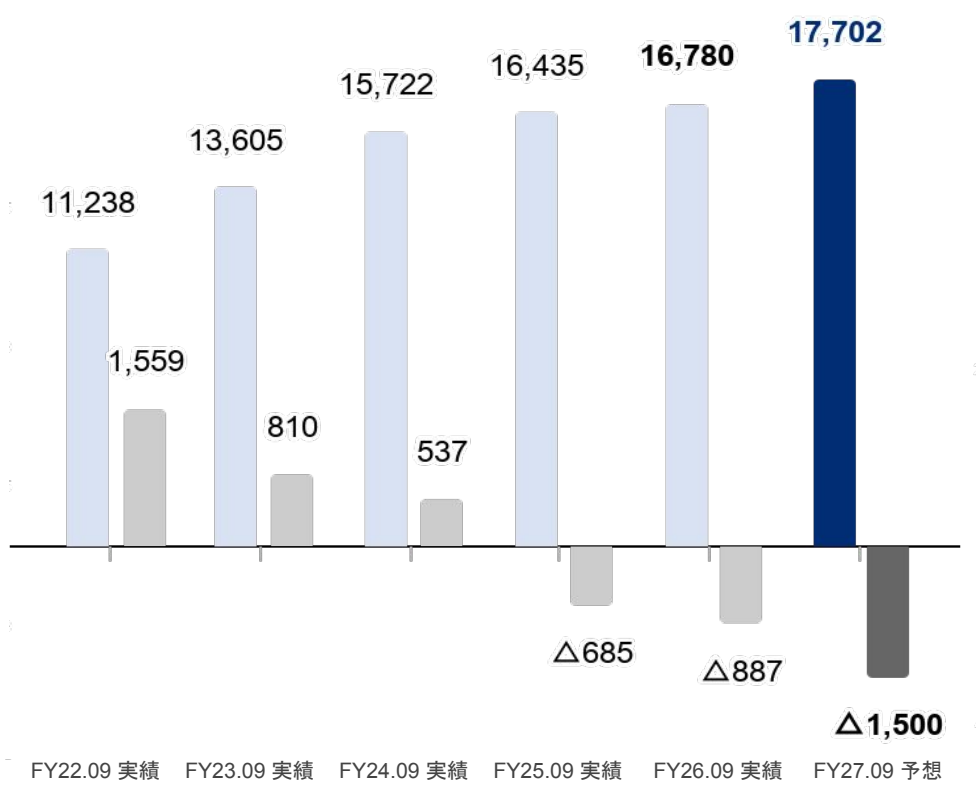
変更の背景

- 各報告セグメントの業績をより適切に評価するため、Speee内の事業と同一の測定方法に統一
- Datachain・ThinQ Healthcareに加え、Spiral Partners・Re:Factなど連結子会社が増えたことを機に変更
- 前連結会計年度のセグメント情報も、変更後の測定方法により作成

© 2026 Speee, Inc.

全社の2027年9月期 業績予想

- **基幹事業は増収。金融DXはコンサル売上100百万円のみを見込む**
- **金融DXへの積極投資により、営業利益は減少を見込む**



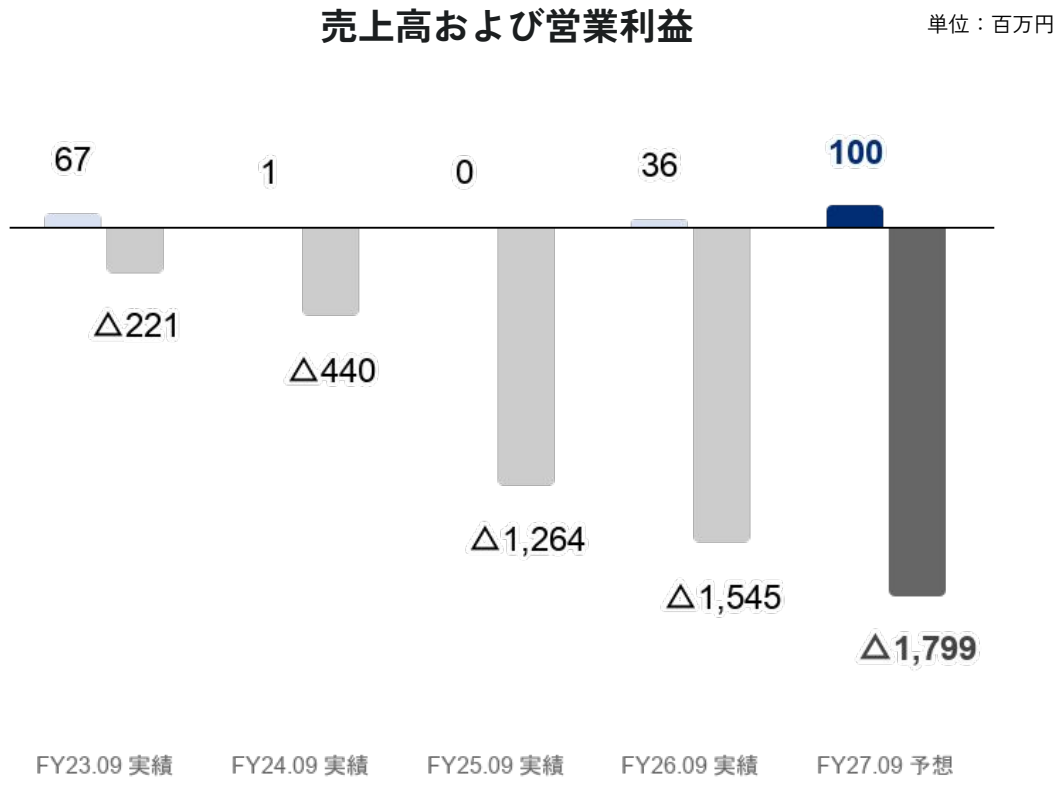
単位：百万円

	2026年9月期 実績	2027年9月期 予想	増減率
売上高	16,780	17,702	+5.5%
金融DX	36	100	+172.1%
レガシー産業DX	11,438	11,526	+0.8%
DXコンサルティング	5,370	6,163	+14.8%
営業利益	△887	△1,500	-%
金融DX	△1,545	△1,799	-%
レガシー産業DX	1,564	1,348	△13.9%
DXコンサルティング	1,312	1,346	+2.6%
経常利益	△950	△1,533	-%
EBITDA	△809	△1,394	-%
当期純利益	△1,194	△1,658	-%

© 2026 Speee, Inc.

金融DXの2027年9月期 業績予想

- **大手金融機関および事業会社向けのコンサルティング売上100百万円を見込む**
- **トークン化預金関連事業およびステーブルコイン事業への投資を拡大**



金融DX業績予想

- **売上高　100百万円**

  信託型SCは発行タイミングおよび規模について明確な前提を置くことが難しいため、発行に伴う収益やプロダクト提供フィーは0として見込む。
  一方、大手金融機関および事業会社向けの技術コンサルティング売上を見込み、将来的なプロダクト売上の拡大を目指す。

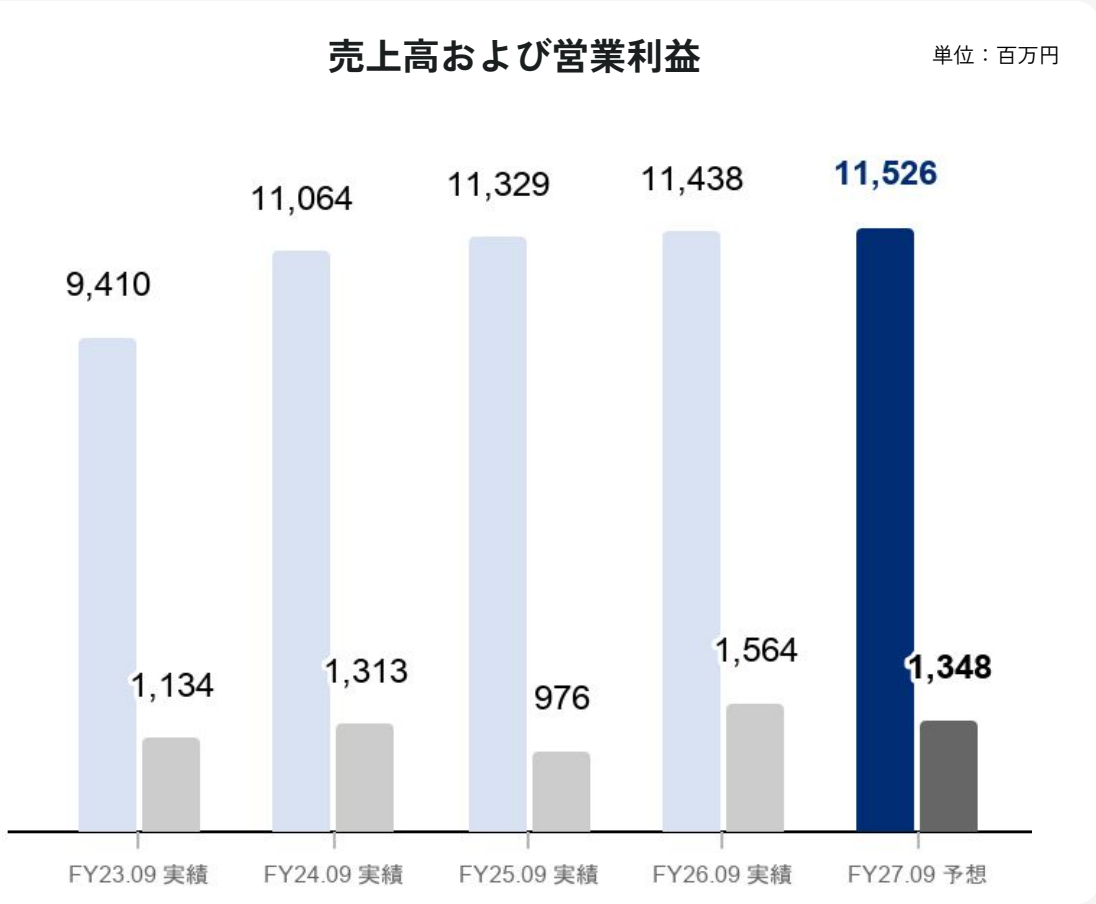
- **営業利益　△1,799百万円**

  ステーブルコイン事業およびトークン化預金関連事業への投資を継続。世界的な「オンチェーン金融」の潮流に乗り、Datachain Wallet・KuraPrivacy・クロスチェーンなどのプロダクト提供を組み合わせる。

© 2026 Speee, Inc.

レガシー産業DXの2027年9月期 業績予想

- **既存顧客の深耕および新規顧客(ユーザーおよび加盟企業)の開拓により成長基盤の強化に取り組む**
- **上記に伴う新規プロダクトの開発など、中長期の成長を見据えた投資を行い減益を見込む**



レガシー産業DX業績予想

- **売上高　11,526百万円（前期比0.8%増）**

  マーケティング投資、新規プロダクト開発、AI活用を含めたオペレーション改善により、ユーザー数と加盟企業数の増加を図る。

- **営業利益　1,348百万円（前期比13.9%減）**

  加盟企業の生産性向上に向けた新規機能・プロダクト開発、および集客基盤の拡大に向けた先行投資のため、減益を見込む。

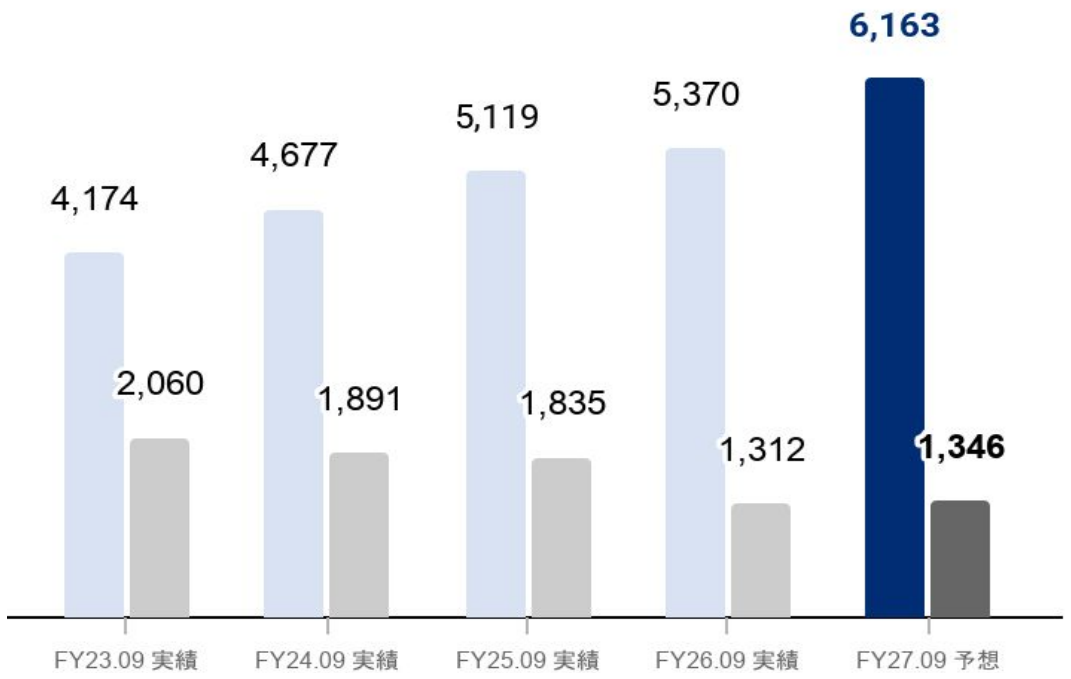
© 2026 Speee, Inc.

DXコンサルティングの2027年9月期 業績予想

- **事業領域の拡大による増収を見込む**
- **新領域の収益化によりAI時代に即したソリューション拡張への投資を吸収し、増益を見込む**

売上高および営業利益

単位：百万円



DXコンサルティング業績予想

- **売上高　6,163百万円（前期比14.8%増）**

  新たな成長領域の拡大により、増収を見込む。

- **営業利益　1,346百万円（前期比2.6%増）**

  ソリューションラインナップの転換期にあり、新領域への投資を継続しつつ、増収効果による増益を見込む。

© 2026 Speee, Inc.

成長戦略

© 2026 Speee, Inc.

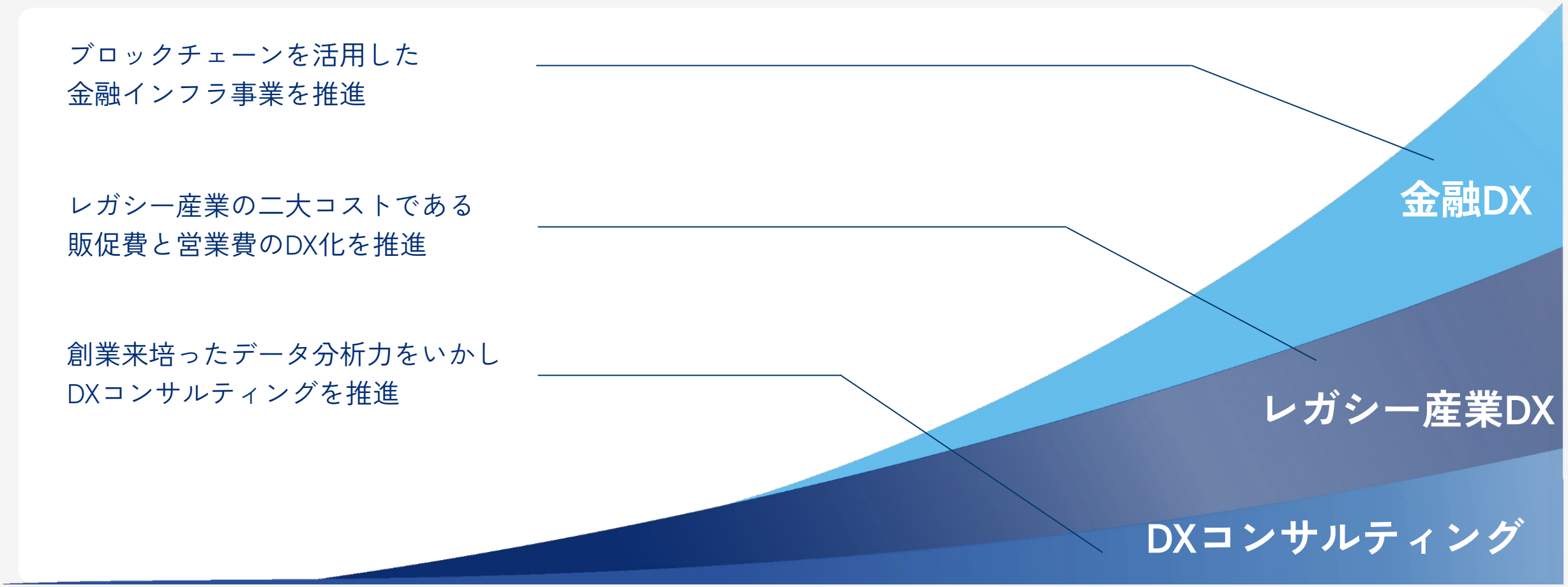
全社の成長戦略

■ **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

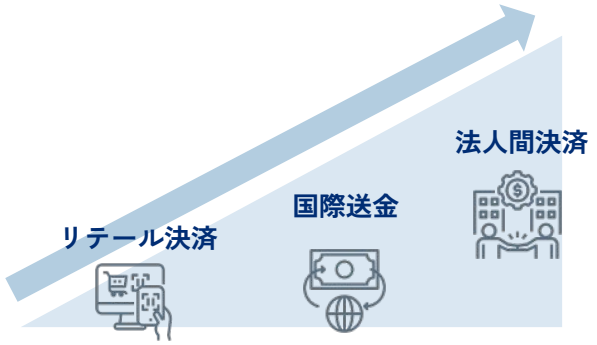


© 2026 Speee, Inc.

各セグメントの成長戦略

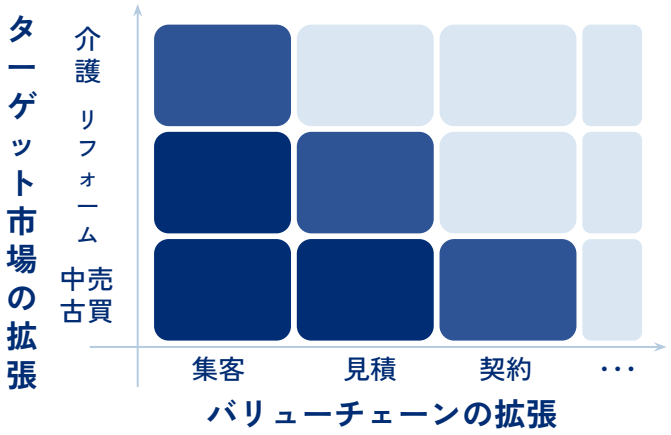
- レガシー産業DXおよびDXコンサルティングは、持続的な成長を目指す
- 金融DXは、ステーブルコイン等デジタルアセット関連のプロダクト開発投資を実行

金融DX



ステーブルコイン事業と、トークン化預金関連事業を展開し、急拡大する両市場での収益拡大を目指す。

レガシー産業DX



売上100億円規模を突破。300億円規模を見据えて、ターゲット市場とバリューチェーンのカバー領域を拡張すべく、新規プロダクト開発およびマーケティング投資を行う。

DXコンサルティング



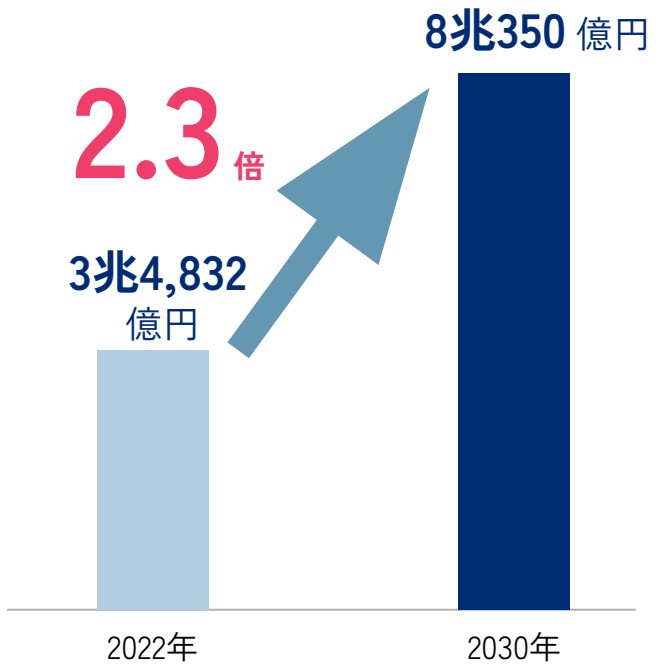
売上50億円規模を突破。100億円規模を見据えて、マーケティングコンサルティング領域に加え、企業支援の事業領域の拡大のため、人材投資およびAI投資を行う。

© 2026 Speee, Inc.

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

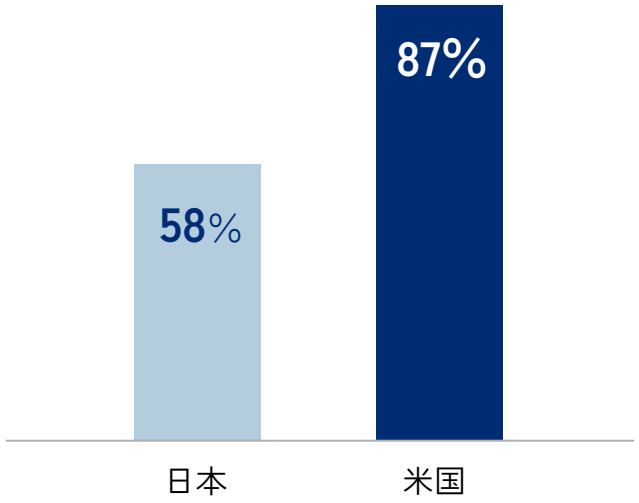
市場規模の成長



※出典： 富士キメラ総研「2024 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取組みの成果の国際比較

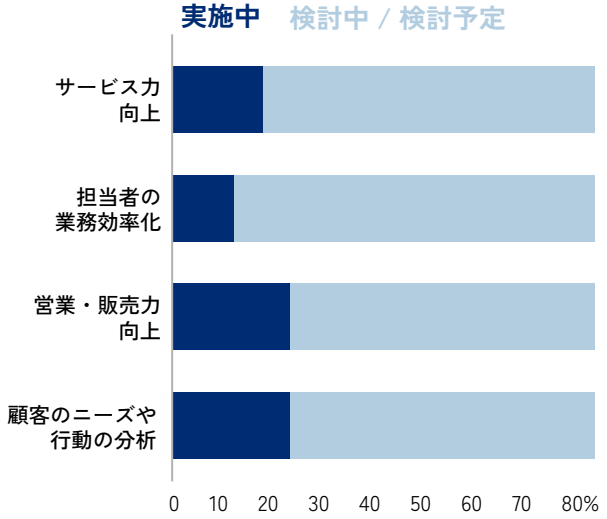
国内企業のDX取組みは増加も
成果はまだ米国の2/3以下



※出典：
独立行政法人情報処理推進機構「DX動向2025」図表1-7

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)」

© 2026 Speee, Inc.

Appendix

© 2026 Speee, Inc.

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	2,996,111千円　(2026年9月30日)
従業員数	679名　(2026年9月30日)　(アルバイト/パートタイマーを含み、派遣社員を除く)
役員	代表取締役　大塚 英樹　　取締役　西田 正孝　　社外取締役　恵美 早百合 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　渡邉 昌司　　社外取締役　長谷部 潤　　社外取締役　髙松 悟
所在地	東京都港区六本木三丁目2番1号

© 2026 Speee, Inc.

経営陣



代表取締役・Founder
CEO

大塚 英樹



取締役・Founder
(株)Datachain CEO
金融DX事業管掌

久田 哲史



取締役
(株)ThinQ Healthcare CEO

渡邉 昌司



取締役・COO
(株)Re:Fact CEO
レガシー産業DX事業管掌

田口 政実



取締役・CFO
経営管理本部管掌

西田 正孝



上級執行役員
DXコンサルティング事業管掌

本多 航

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　：髙松 悟

© 2026 Speee, Inc.

沿革

2007年 11月	DXコンサルティング	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	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	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	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	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	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	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	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（現 東京証券取引所 スタンダード） 市場に上場
2020年 12月	レガシー産業DX	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	企業のDXコンサルティングサービス「SPEC」事業を開始
2023年 10月	金融DX	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Progmatを共同設立
2023年 10月	DXコンサルティング	督促自動化SaaS「コンプル」事業を開始
2024年 9月	金融DX	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
2025年 10月	DXコンサルティング	国内子会社株式会社Spiral Partners（現連結子会社）を設立
2025年 11月	金融DX	トークン化預金関連事業を開始
2026年 8月	レガシー産業DX	SOMPOホールディングスとの合弁会社として株式会社Re:Factを設立

© 2026 Speee, Inc.

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。

© 2026 Speee, Inc.

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の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のできる環境**
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したい

© 2026 Speee, Inc.

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

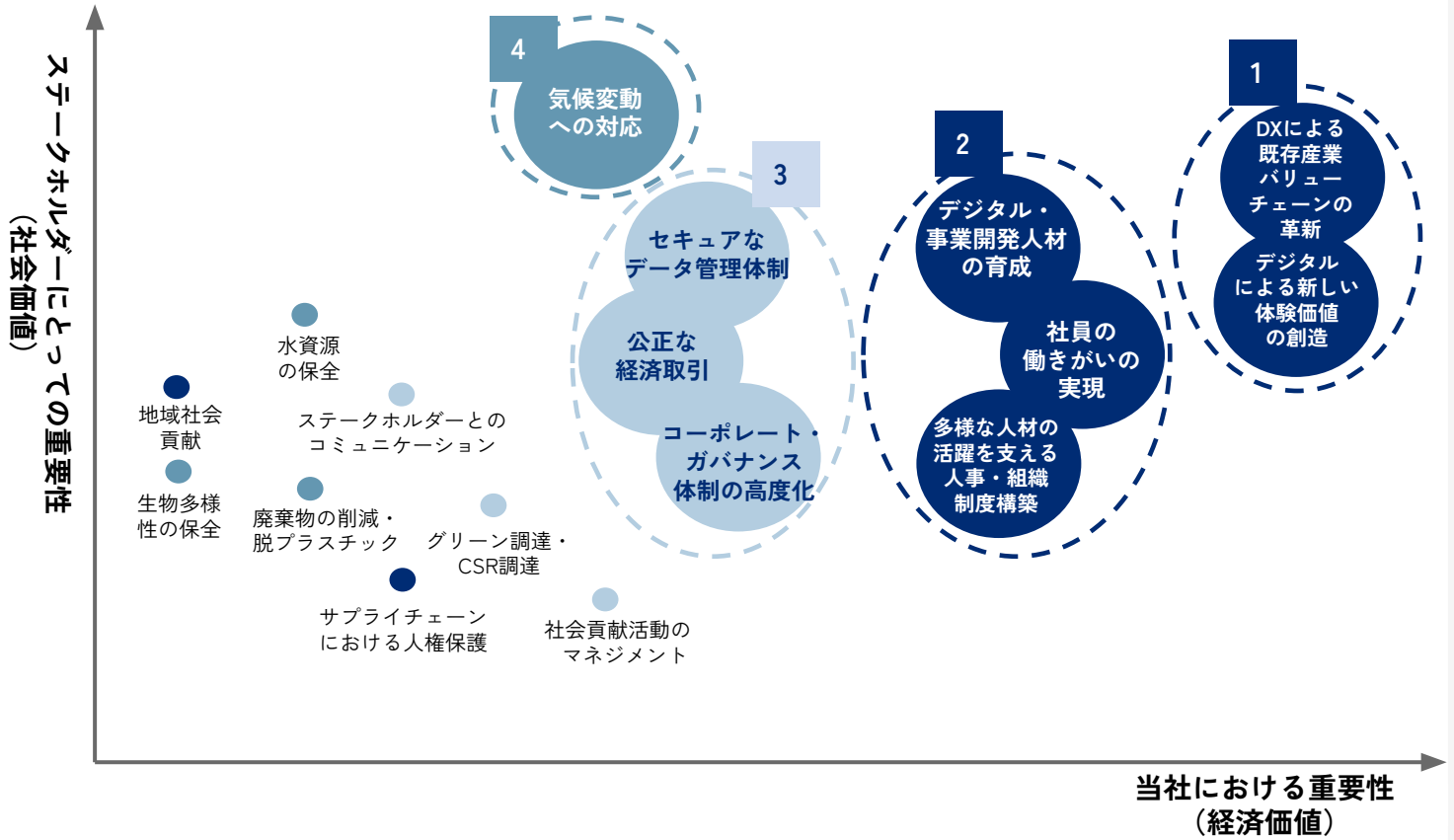
2 社会：
BizDev人材の確保

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

E:環境　S:社会　G:ガバナンス

マテリアリティ・マップ



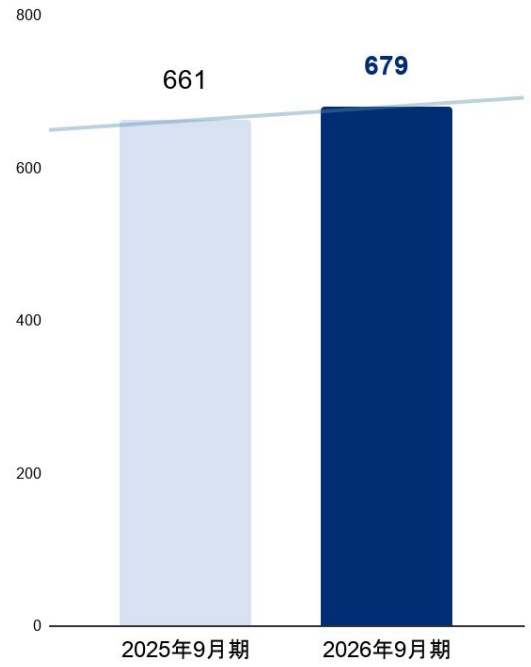
© 2026 Speee, Inc.

グループの人員構成と給与水準

■ マテリアリティ「BizDev人材の確保」に基づき各事業の成長に必要な人材の採用・育成を推進

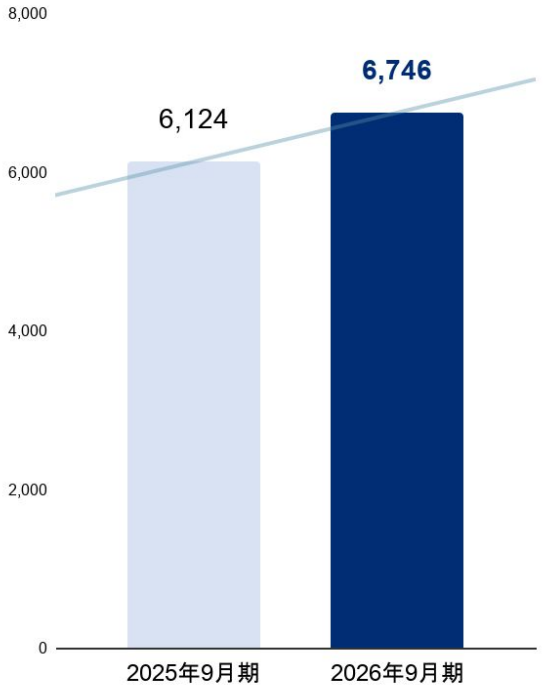
従業員数

単位：人（連結）



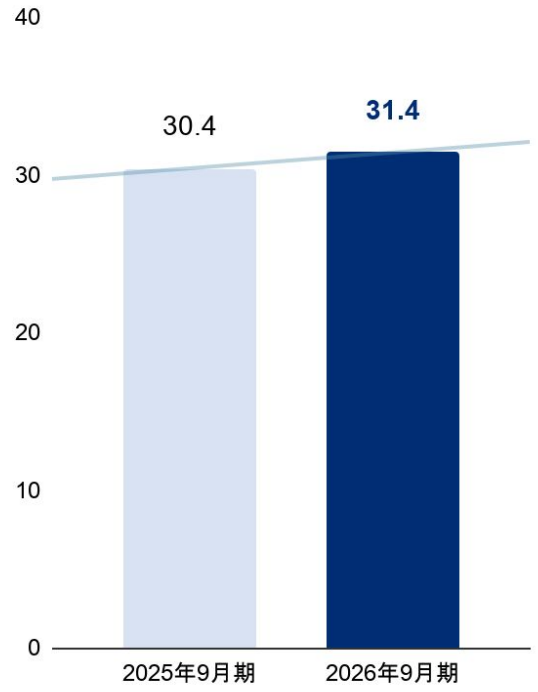
平均年間給与

単位：千円（連結）



平均年齢

単位：歳（連結）



© 2026 Speee, Inc.

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_2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

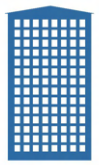
知りたい人に対して、より直接的に、より多くの必要な情報を届けることへの貢献



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

21年12月より、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

© 2026 Speee, Inc.

事業概要

事業セグメントについて

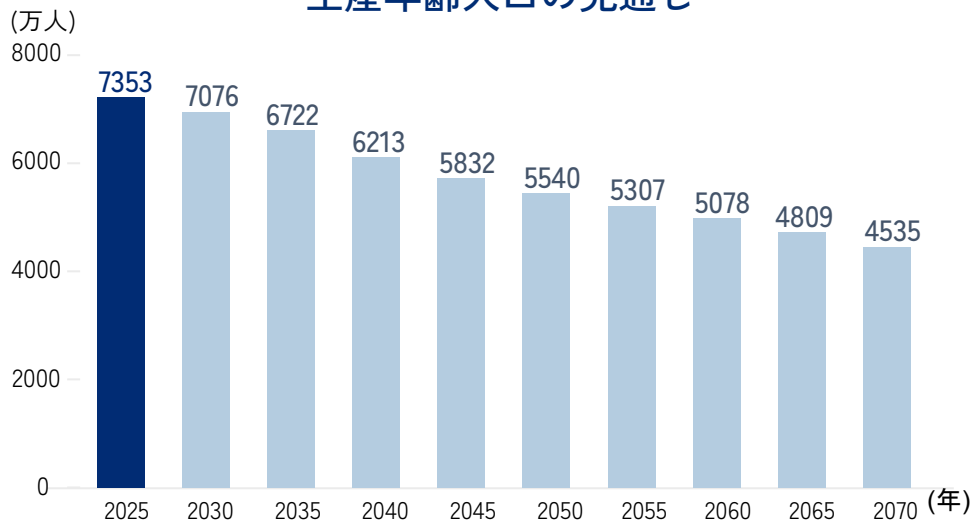
金融DX	ステーブルコイン トークン化預金関連	ブロックチェーン関連事業を推進 直近はオンチェーン金融の社会実装を目指す
レガシー産業DX	不動産DX リフォームDX その他	レガシー産業のDX化を推進 DXサービスをプラットフォームとして提供することで、 バリューチェーン全体のDX化を推進
DXコンサルティング	Webアナリティクス バントナー SPEC トレーディングデスク アドプラットフォーム ThinQ Healthcare Spiral Partners	マーケティングDXで培ったデータ分析・AI技術・顧客基盤を活用し、DXソリューションのカバレッジを広げて顧客の企業変革を長期的に支援

© 2026 Speee, Inc.

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**

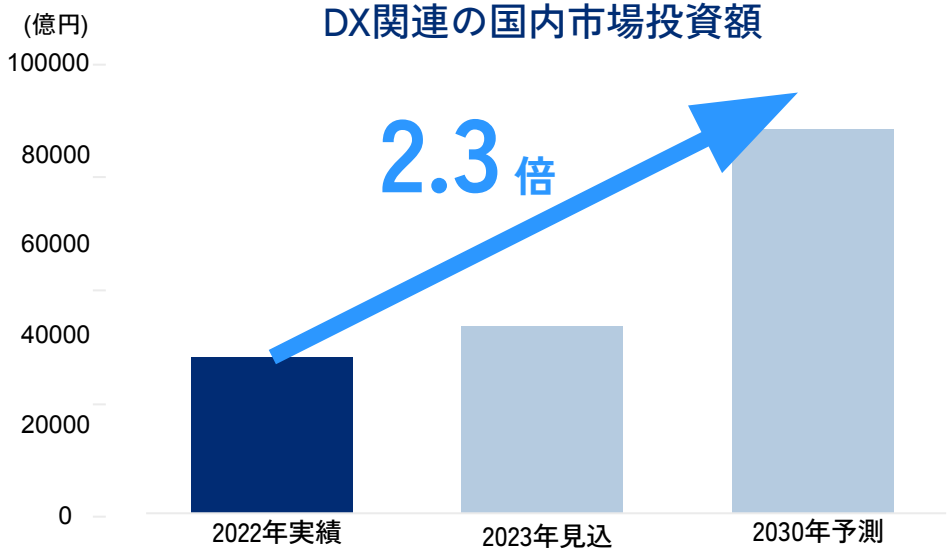
生産年齢人口の見通し



出典：内閣府「令和8年版高齢社会白書」（2026年）
※2025年は実績値、2030年以降は推計値

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

DX関連の国内市場投資額



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

© 2026 Speee, Inc.

金融DX 事業内容

- グローバルな取引の常識を変える2つの事業を展開し、巨大な市場を狙う
- ステーブルコインとトークン化預金の両領域に取り組む

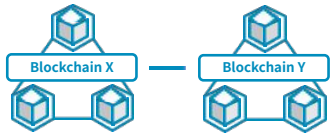
ステーブルコイン事業

国際送金ソリューションおよびオンチェーン金融を安心して利用するための、ウォレット・プライバシー・クロスチェーン基盤を提供する事業

Project Pax

ステーブルコインを活用し、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

Cross Chain



異なるブロックチェーンネットワーク間でのデジタルアセットの交換を可能にするサービス

Datachain Wallet

Passkey・オンチェーンプライバシーを統合した法人向けWeb3ウォレット

KuraPrivacy

オンチェーン取引のプライバシーと規制対応を両立するプライバシー基盤

トークン化預金関連事業

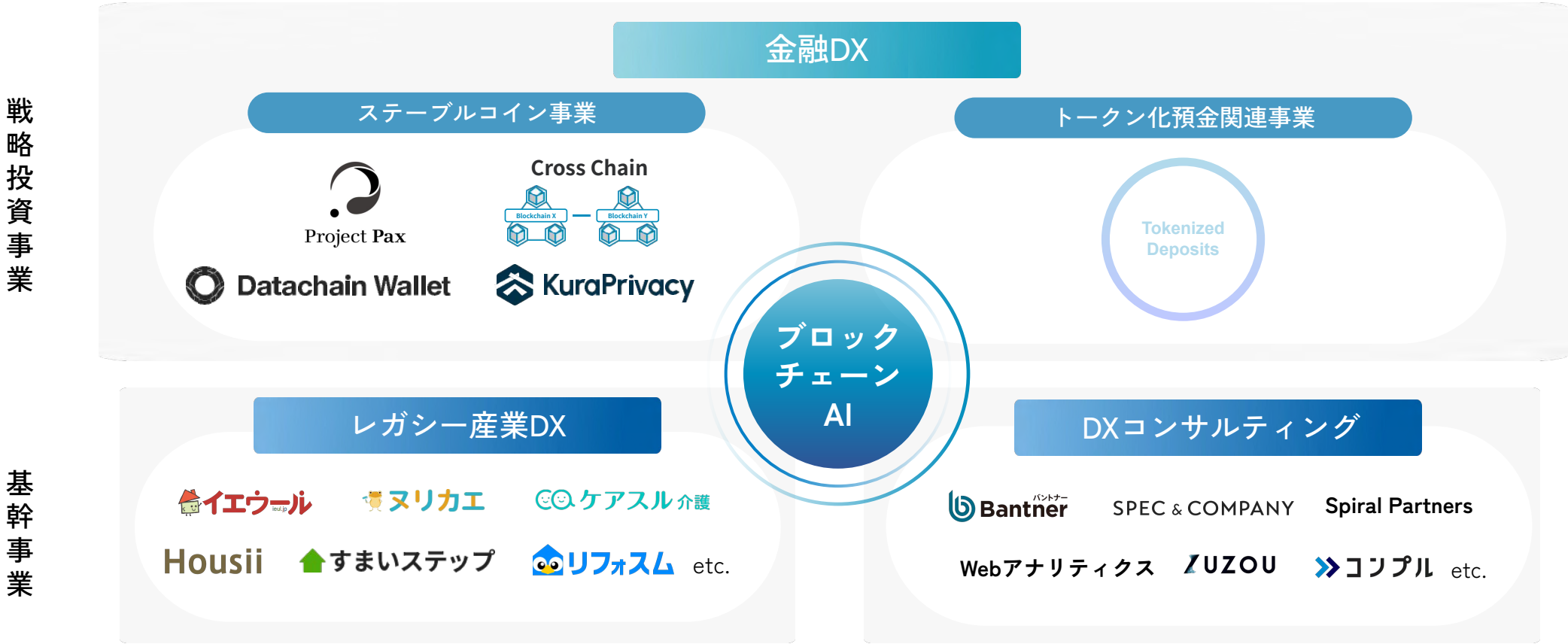
**ブロックチェーン技術を活用した
トークン化預金の社会実装に向けた検討と実証を進める事業**



銀行預金を扱うインフラを高度化し、
２４時間３６５日の即時決済やプログラマブルな取引、
透明性・安全性の高い決済の実現を目指す

© 2026 Speee, Inc.

事業概要

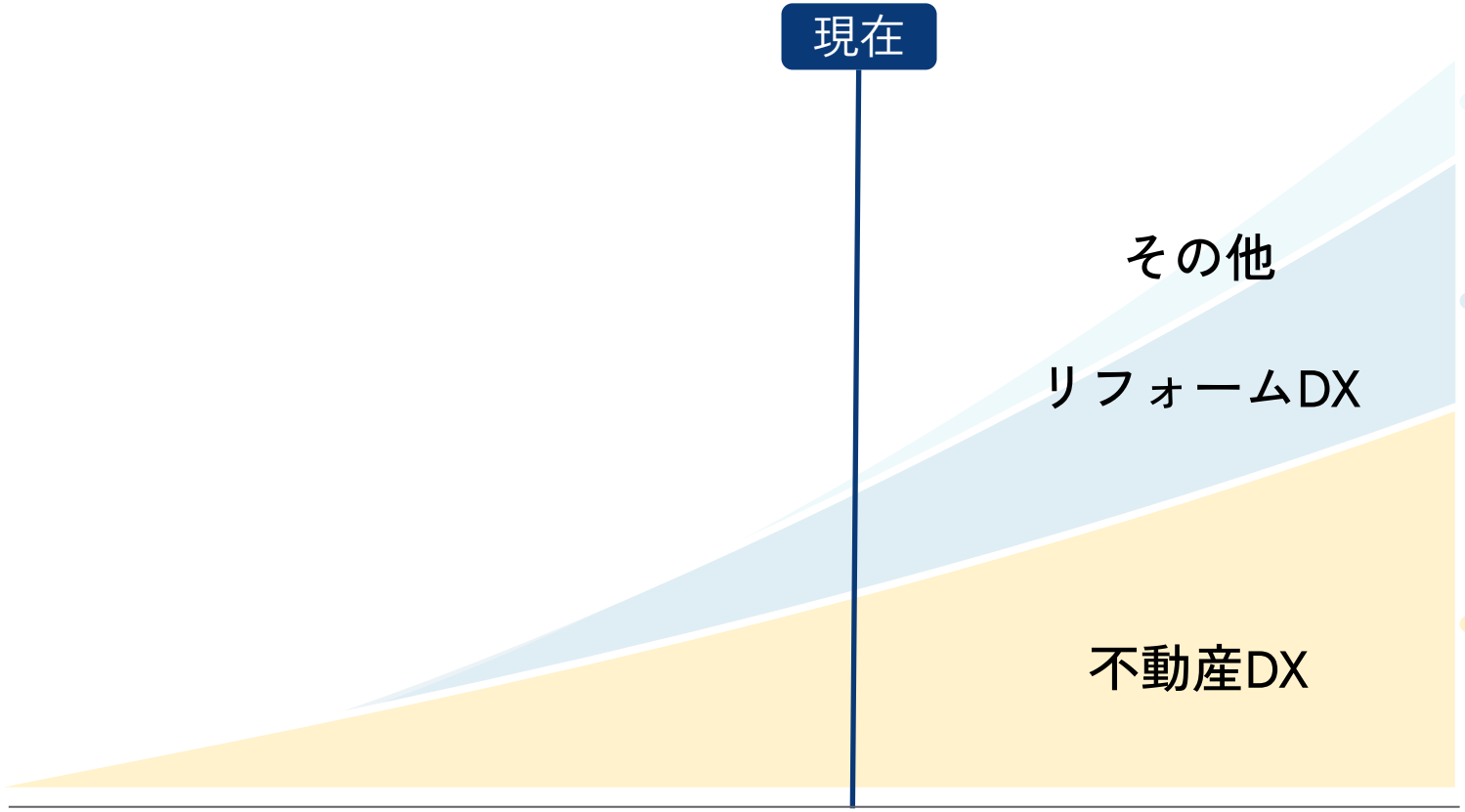


ブロックチェーンやAIの社会実装により、産業DXを推進

© 2026 Speee, Inc.

レガシー産業DXの今後の成長の考え方

- 不動産・リフォーム・介護の領域で、同じビジネスモデルにて展開
- 各領域において複数のサービス・プロダクトを提供する

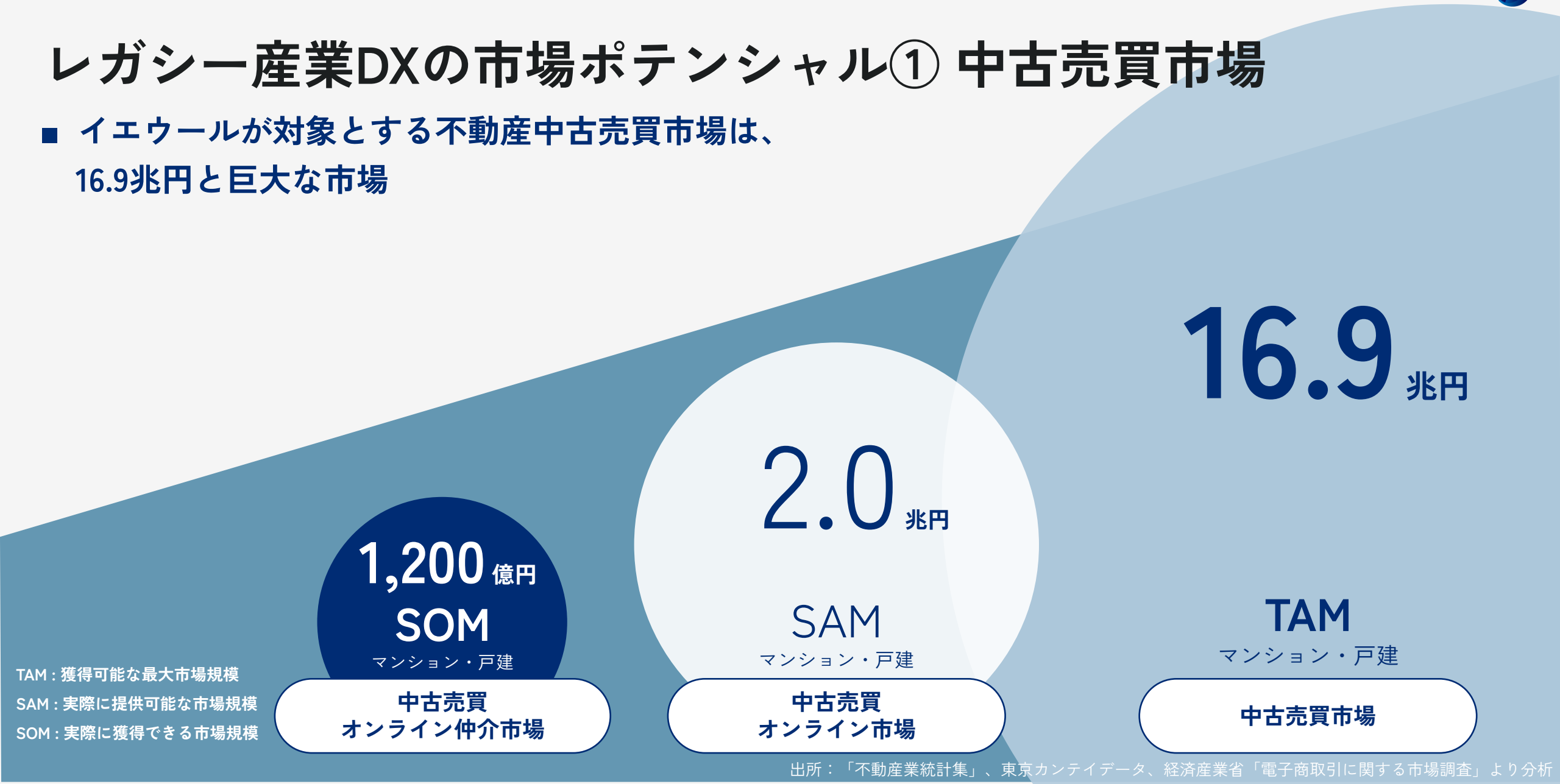


ケアスル介護
終活・葬儀
ヌリカエ
リフォスム
みんなのリペア
Budii
イエウール
すまいステップ
Housii
ツナガルアポマスター
ツナガルオンライン査定

© 2026 Speee, Inc.

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**



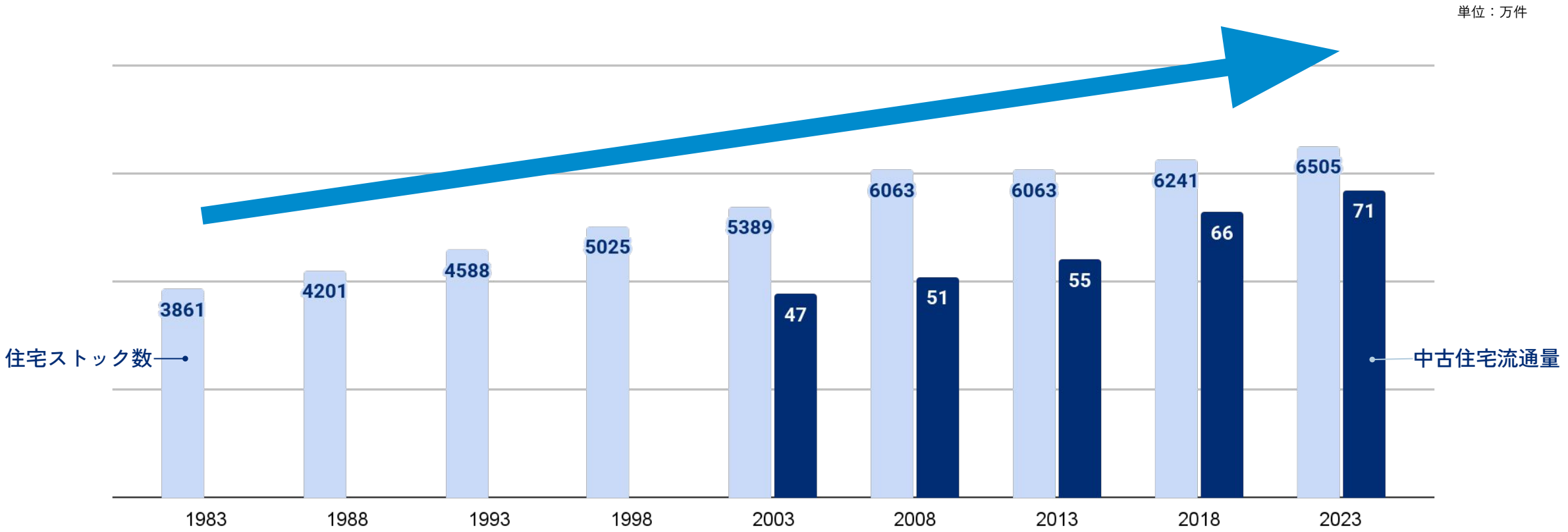
TAM : 獲得可能な最大市場規模
SAM : 実際に提供可能な市場規模
SOM : 実際に獲得できる市場規模

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

© 2026 Speee, Inc.

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**

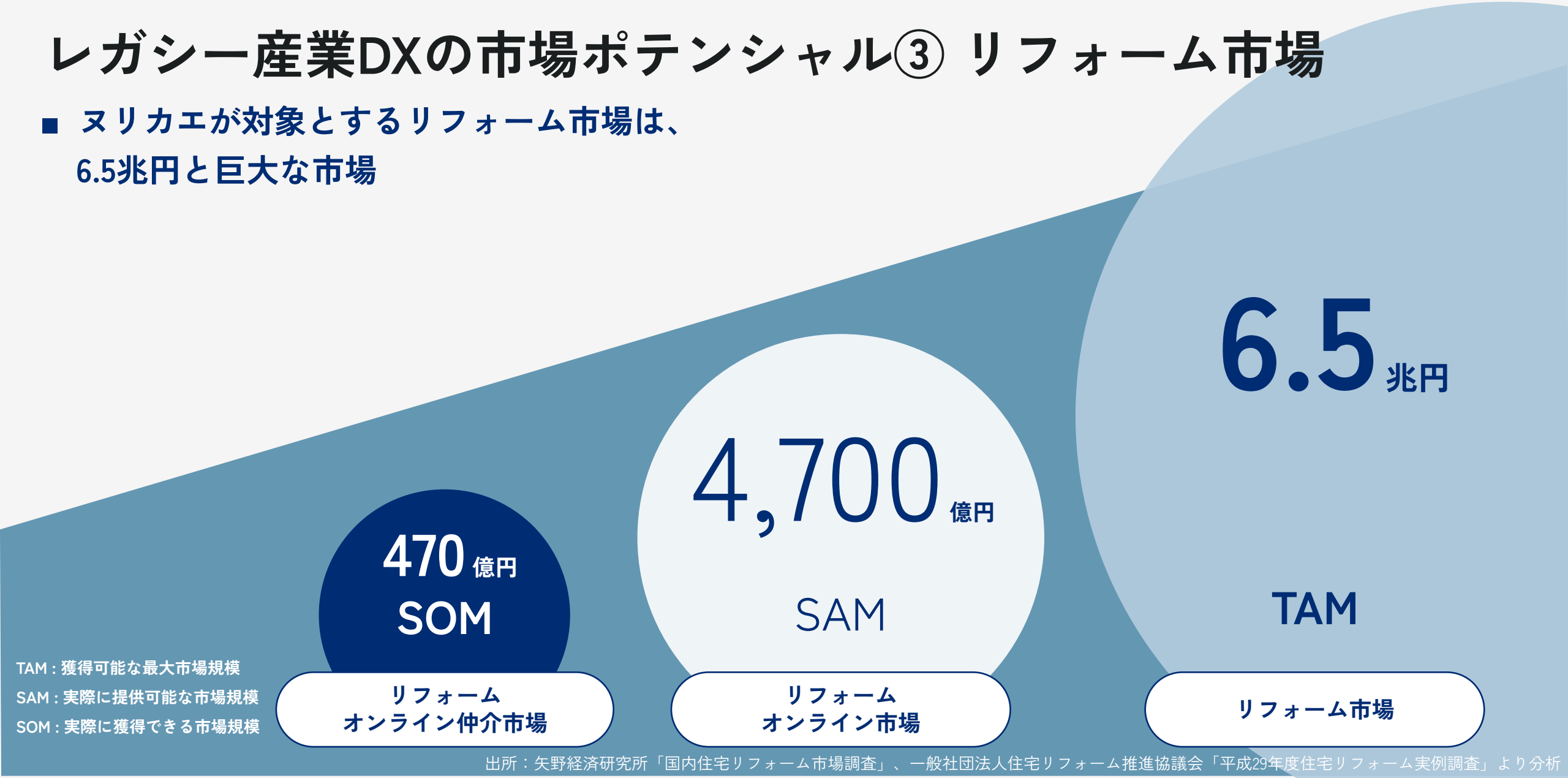


出所：総務省「住宅・土地統計調査」、「不動産業統計集」より

© 2026 Speee, Inc.

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



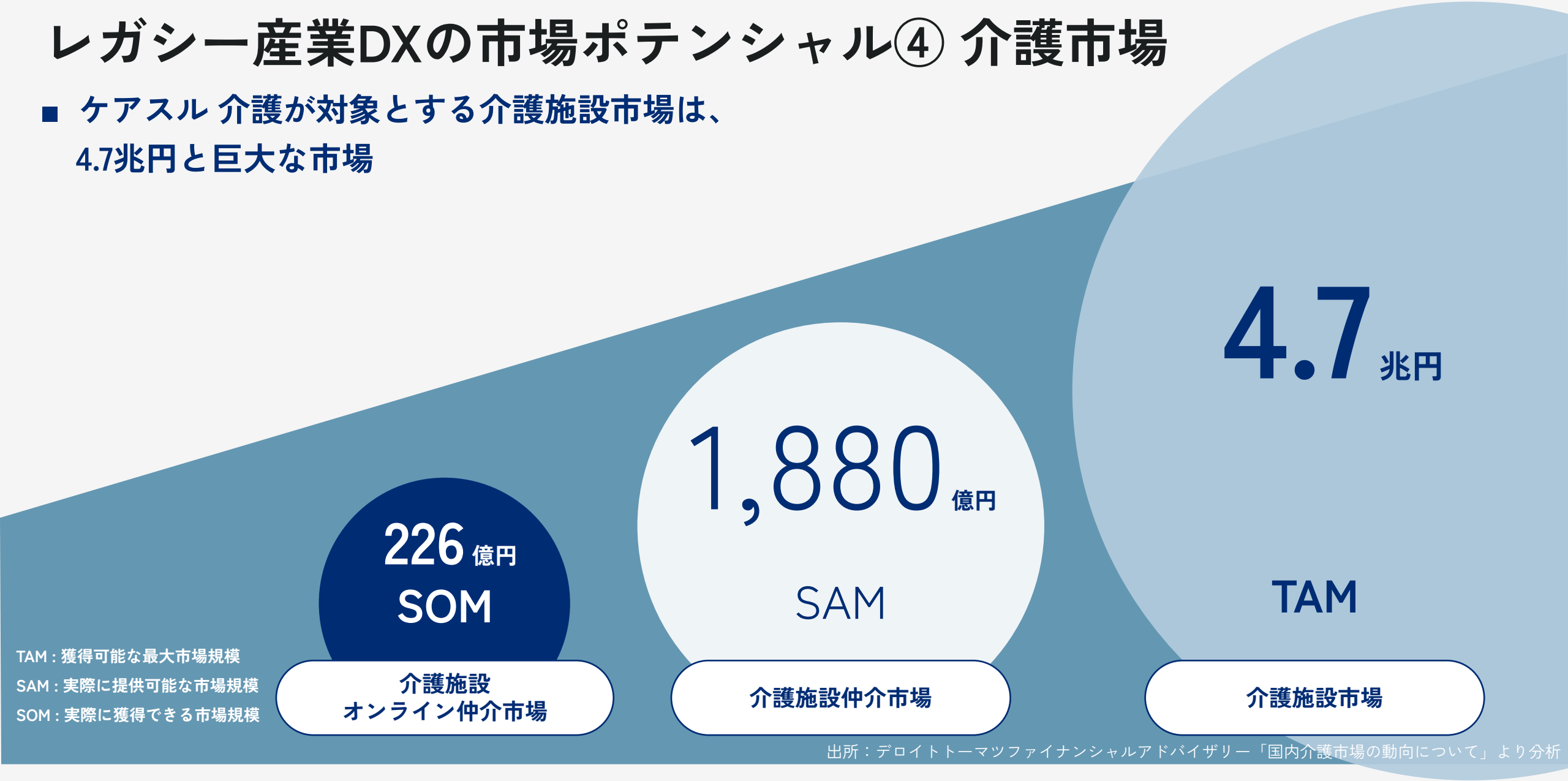
TAM : 獲得可能な最大市場規模
SAM : 実際に提供可能な市場規模
SOM : 実際に獲得できる市場規模

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

© 2026 Speee, Inc.

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



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

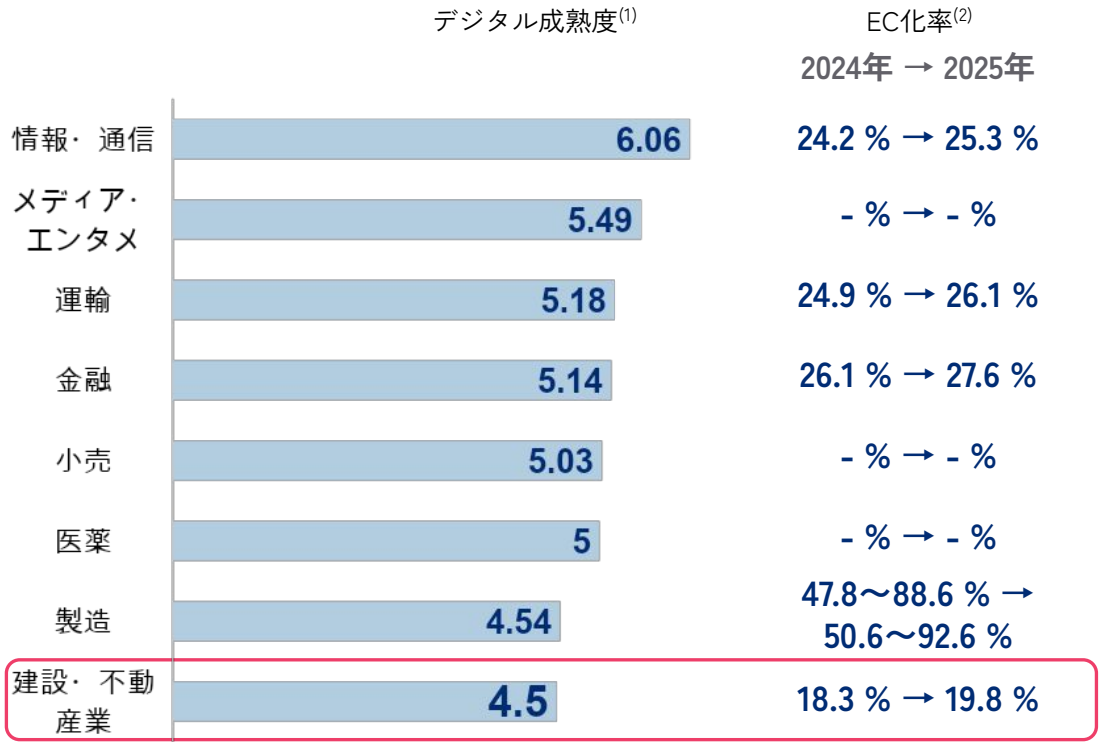
出所：デロイトトーマツファイナンシャルアドバイザリー「国内介護市場の動向について」より分析

© 2026 Speee, Inc.

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) 経済産業省「令和7年度 電子商取引に関する市場調査」（2026年10月）より。製造は6業種の最小値～最大値

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

- 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

イエウール ieul.jp

政府の方針でデジタル化・
オンライン化が加速

© 2026 Speee, Inc.

レガシー産業DXのビジネスモデル

不動産・リフォーム・介護領域のリアル産業のDXサービスを提供

ユーザー

サービス加盟業者

中古不動産 売却希望者

売却相談

イエウール ieul.jp

見込み顧客の
紹介・成約支援

成果報酬・月額支払い



不動産業者

リフォーム希望者

リフォーム相談

業者選定サポート

ヌリカエ

見込み顧客の
紹介・成約支援

成果報酬・月額支払い



リフォーム業者

介護施設 入居希望者

入居相談

入居サポート

ケアスル介護

見込み顧客の
紹介・成約支援

成果報酬の支払い



介護施設

© 2026 Speee, Inc.

レガシー産業DXのビジネスモデル

マッチングプラットフォームと営業DXプロダクトの提供を通じ、リアル産業の課題を解決



不動産



リフォーム



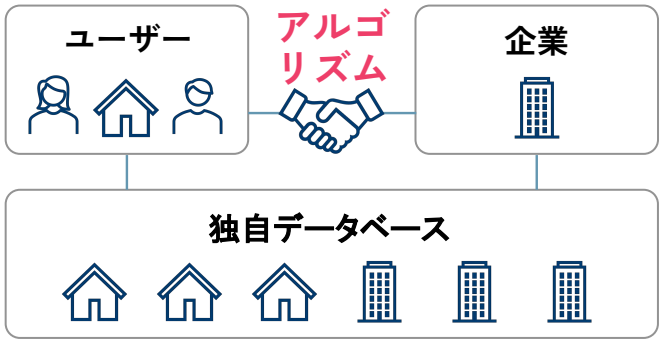
介護

課題

集客	営業	交渉	契約
集客はチラシや関係企業からの紹介など営業リソースが不足	相性の良いユーザーの探索や情報提供・ナーチャリングが属人的	交渉ステータス管理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



営業DXプロダクト

- 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

→ 営業支援＆デジタル管理

© 2026 Speee, Inc.

レガシー産業DX　営業DXプロダクト・サービス

- **複数プロダクト・サービスの展開により、加盟業者の各業務プロセスのDX化を推進**
- **リフォームなど不動産以外の領域にも、プロダクト・サービスの展開を拡大中**

不動産領域

ツナガルアポマスター

不動産会社の生産性向上を実現する
不動産売買の初期対応代行サービス

ツナガルオンライン査定

高精度の査定金額計算と充実した内容で
査定対応を改善する査定書作成ツール

リフォーム領域

Budii

塗装店の営業生産性向上と
積算・見積業務の効率化を実現する
AIを活用したAll-in-Oneアプリ

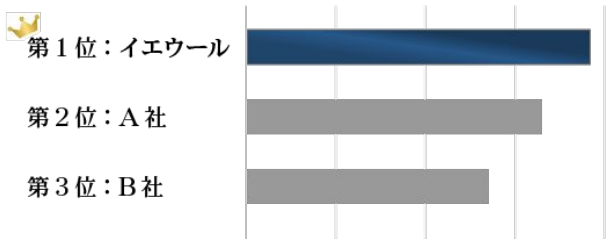
© 2026 Speee, Inc.

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、5年連続で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**

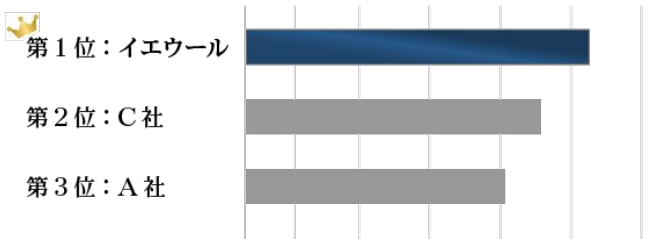
月間査定依頼ユーザー数



連携不動産会社数



エリアカバー率



出所：2026年3月　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」

© 2026 Speee, Inc.

レガシー産業DXの実績 ランキング調査

- **ヌリカエは「外壁塗装の会社探しサイトにおける市場調査」にて、利用者数・口コミ数・掲載企業数にてNo.1を獲得し、三冠を達成**



© 2026 Speee, Inc. 出所：2026年 日本マーケティングリサーチ機構「 2026 年4月期_外壁塗装の会社探しサイトにおける市場調査」

レガシー産業DX 集客経路の多様化

■ **祖業であるDXコンサルティングのマーケティング知見を活かした自社サービスへの直接流入に加え他社メディアとの提携やアライアンスを通じ、継続的に集客力を強化**

自社サービスへの直接流入









提携メディアの増加

YAHOO! JAPAN 不動産　BUYSELL TECHNOLOGIES

マンション マーケット　・・・

送客

イエウール　すまいステップ

Yahoo!不動産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

アライアンスの強化

Speee × SOMPO 損保ジャパン

みんなのリペア

損害保険ジャパン株式会社と共創し、
建物修理業者の紹介制度「みんなのリペア」を
通じて自社サービスに送客

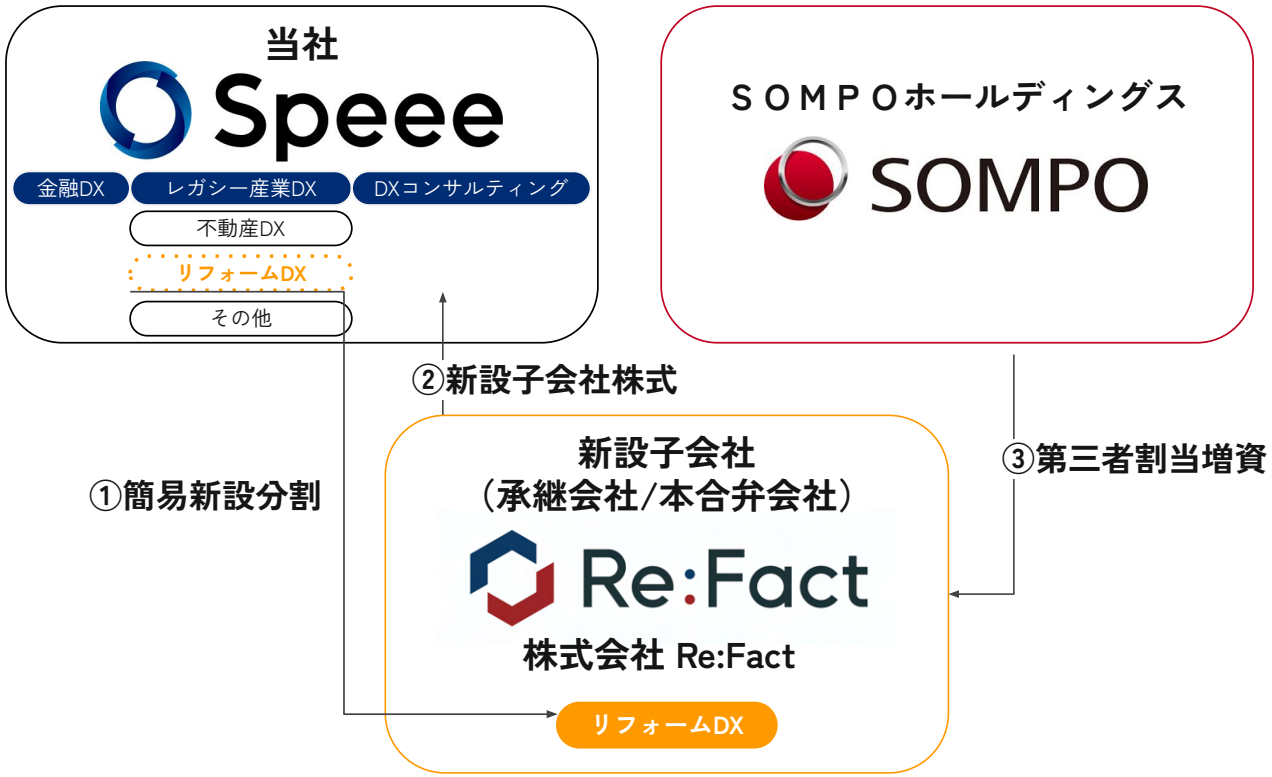
集客経路の多様化

© 2026 Speee, Inc.

※本資料に記載されている会社名、商品名、サービス名およびロゴは、各社の商標又は登録商標です。

レガシー産業DX 合弁会社「Re:Fact」について

- 2026年8月に会社分割によりRe:Factを設立
- 9月にSOMPOホールディングスからの出資が完了し合弁会社化



バリュエーションと出資額

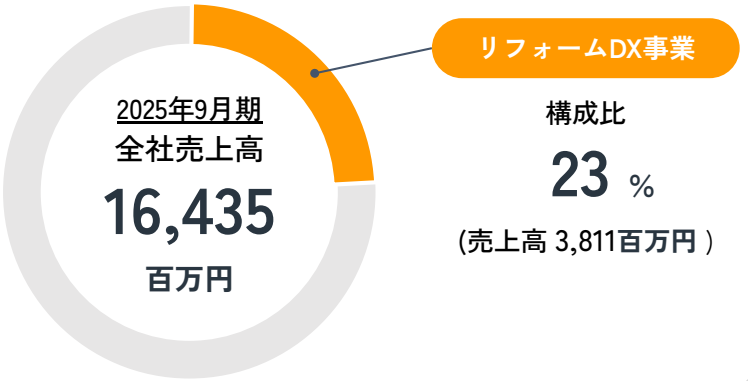
ポストバリュエーション

4,613 百万円

SOMPO ホールディングスからの出資額

1,812 百万円

リフォームDX事業の売上割合



© 2026 Speee, Inc.　※本資料に記載されている会社名、商品名、サービス名およびロゴは、各社の商標又は登録商標です。

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を中心とした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し最適なコミュ 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

© 2026 Speee, Inc.

【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**

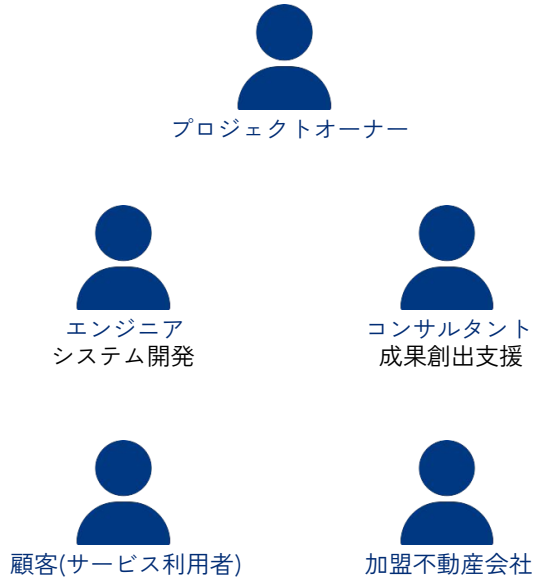
・オンライン時代に適した営業戦略やKPIが定められず、属人的な営業になっている
・オンラインユーザーに対する理解が乏しく、具体的な対応方法を設計できない
・顧客管理がアナログで、適切なタイミングで顧客接点が持てていない

■ **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



© 2026 Speee, Inc.

【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

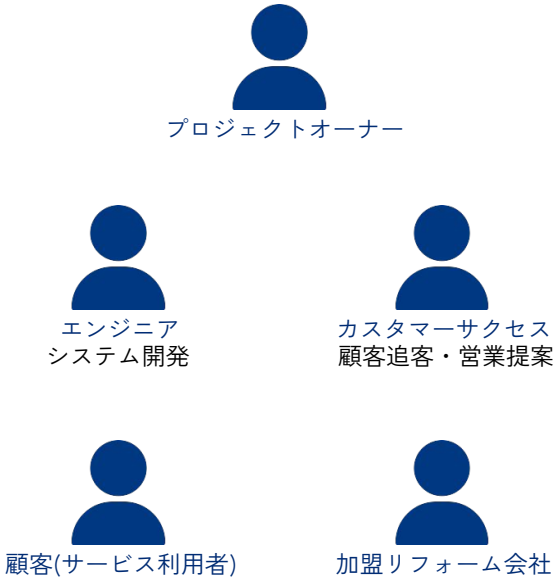
・他社の見積もり取得状況、付帯サービス利用有無等把握出来ておらず、適切な営業提案が出来ていない

■ **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、リフォーム会社に代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

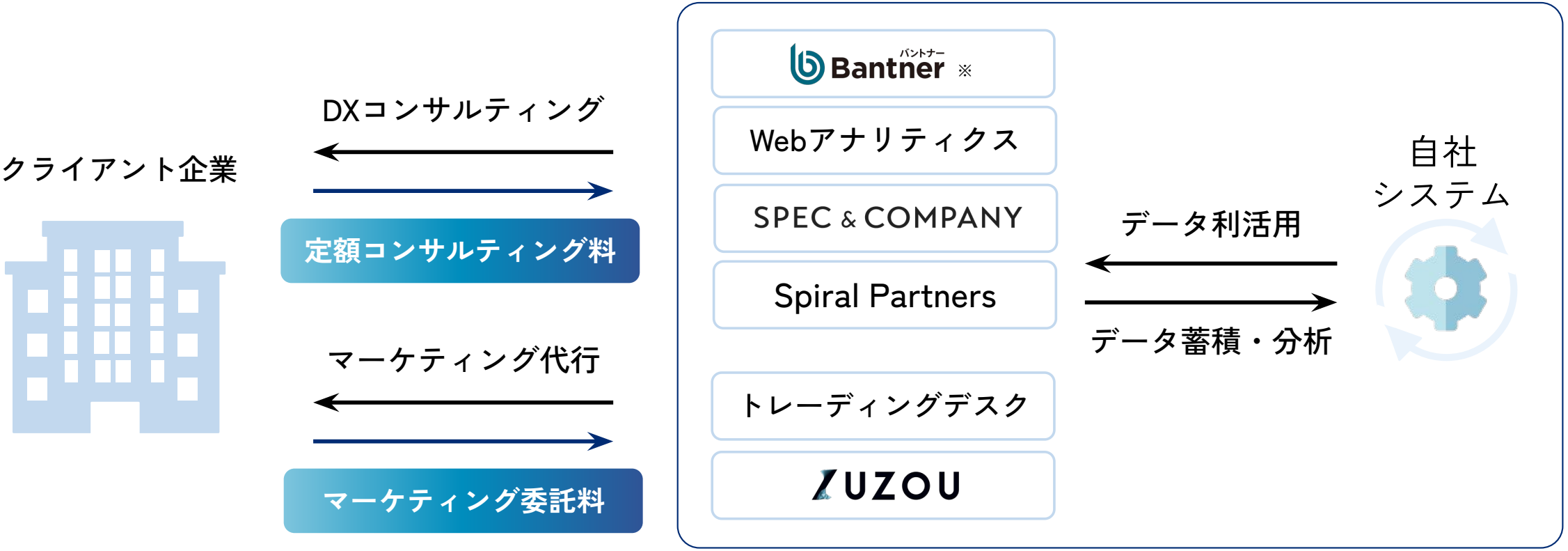
ステークホルダー



© 2026 Speee, Inc.

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

© 2026 Speee, Inc.

【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

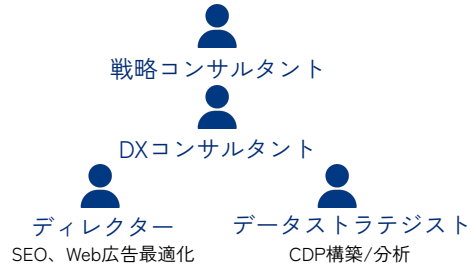
・データドリブンにキャンペーン施策等のPDCAが回せていない

・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**

構想・計画	CDP構築	分析/顧客理解	利活用
ユーザーの態度変容を理解するためのデータ活用戦略を策定。	アクセスログと自社購買データをCDPに蓄積。	分析の上、クラスタリングを実施。顧客カルテを作成し、コミュニケーションを設計。	ターゲット別の顧客理解に基づいたLPの配信により、CVRが向上。

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

© 2026 Speee, Inc.

【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

IRIS OHYAMA

プロジェクト内容

■ **課題**

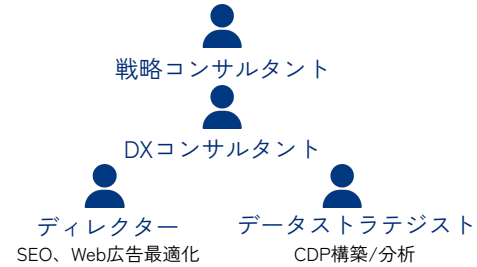
強みである事業機会の探索と事業展開のスピードをより強化するため、
社内に散在するデータを統合・活用して、セールス・マーケティング領域の
各種業務を効率化・高度化したい

■ **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。



チーム



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

© 2026 Speee, Inc.　※本資料に記載されている会社名、商品名、サービス名およびロゴは、各社の商標又は登録商標です。

【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いない

■ **提供サービス**

セールス&マーケティング戦略の策定	パイプライン設計	Salesforce再構築	Account Engagement (旧Pardot)構築	ダッシュボード構築/データの可視化

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	②採用
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	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

© 2026 Speee, Inc.

【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

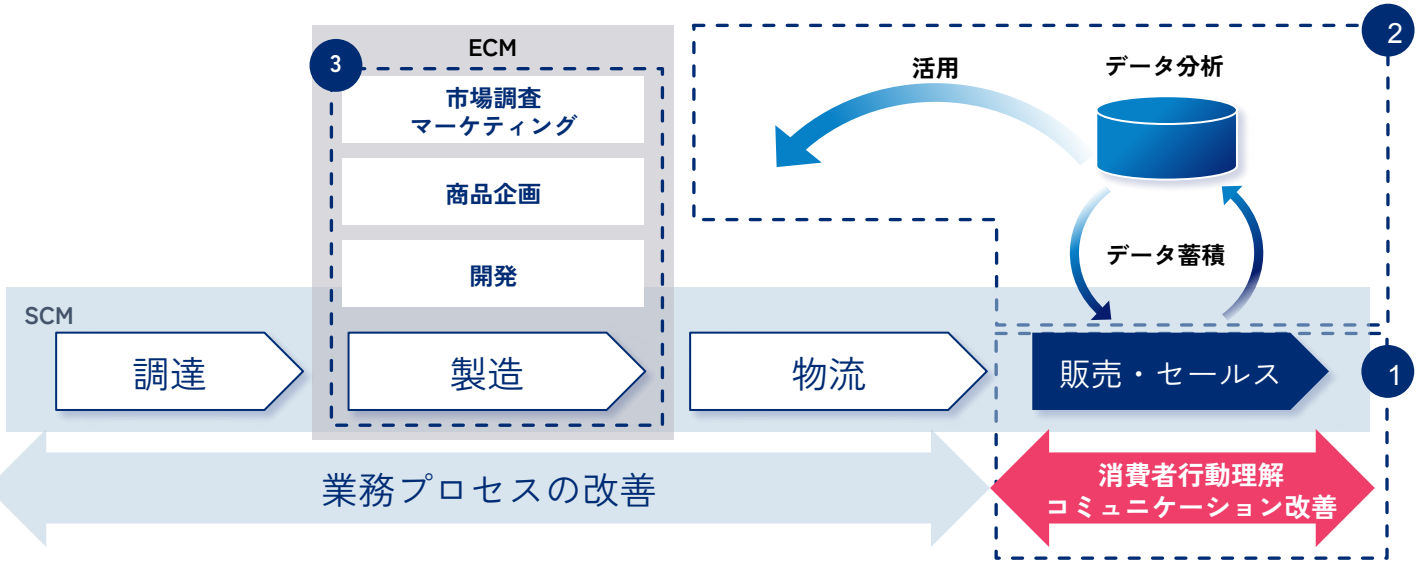
歴史ある会社の売上を5年で3倍にするという挑戦

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

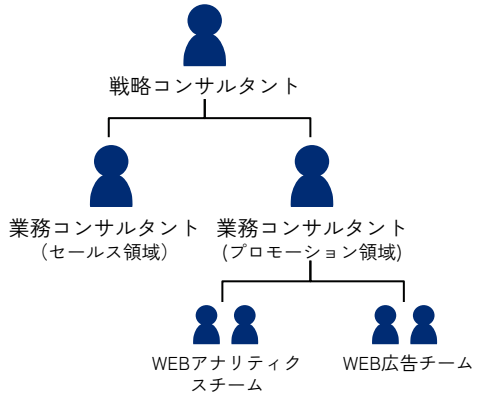
フェーズ 2
- 蓄積されたデータの解釈

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



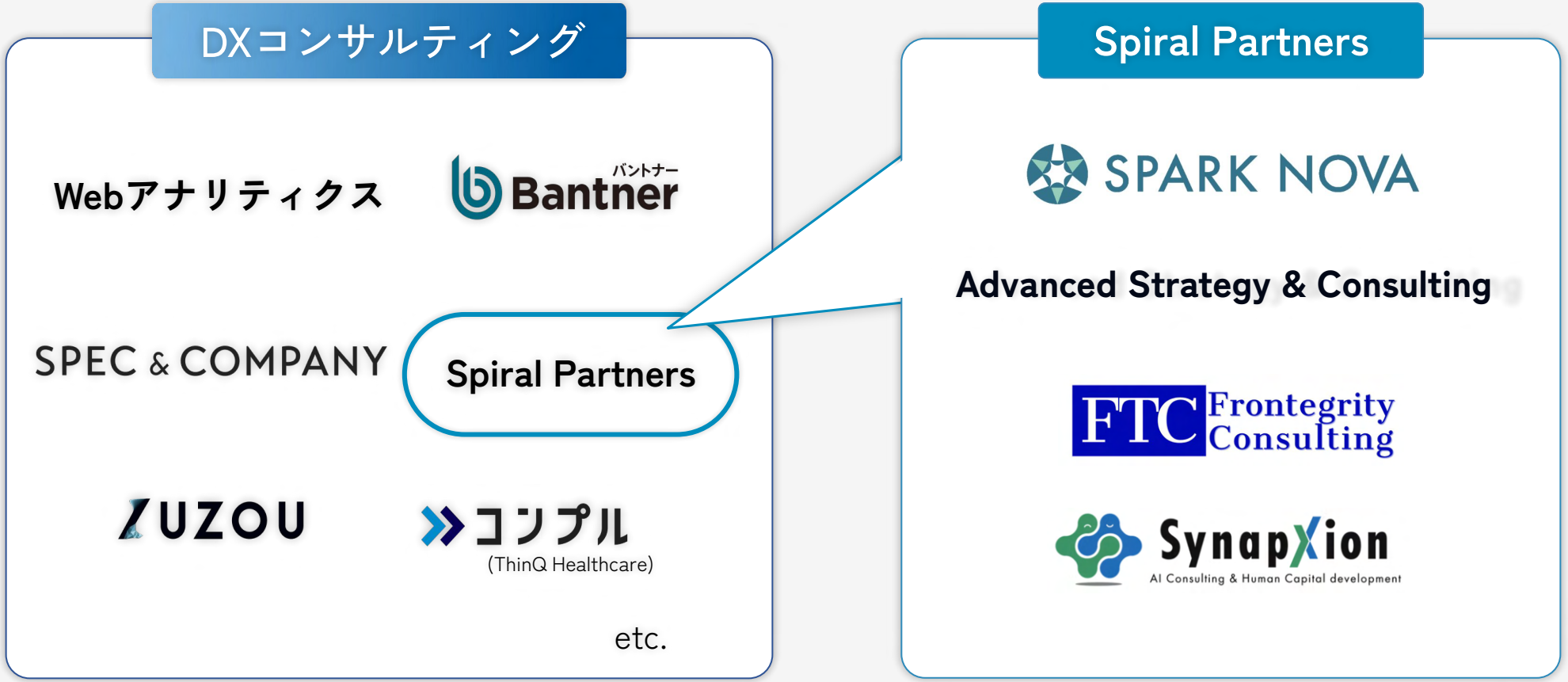
Speeeのケイパビリティを最大限に引き出した体制



© 2026 Speee, Inc.

DXコンサルティングのソリューション拡張

- AI時代に即したコンサルティングソリューションの拡張に向け、Spiral Partnersを設立
- 傘下の4社体制でハイレイヤー人材によるコンサルティングを提供し、高単価案件の拡大に対応



© 2026 Speee, Inc.

Datachainについて

事業内容

- グローバルな取引の常識を変える2つの事業を展開し、巨大な市場を狙う
- ステーブルコインとトークン化預金の両領域に取り組む

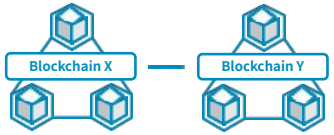
ステーブルコイン事業

国際送金ソリューションおよびオンチェーン金融を安心して利用するための、ウォレット・プライバシー・クロスチェーン基盤を提供する事業

Project Pax

ステーブルコインを活用し、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

Cross Chain



異なるブロックチェーンネットワーク間でのデジタルアセットの交換を可能にするサービス

Datachain Wallet

Passkey・オンチェーンプライバシーを統合し、ステーブルコインを安全に管理できる法人向けWeb3ウォレット

KuraPrivacy

オンチェーン取引のプライバシーと規制対応を両立するプライバシー基盤

トークン化預金関連事業

ブロックチェーン技術を活用したトークン化預金の社会実装に向けた検討と実証を進める事業

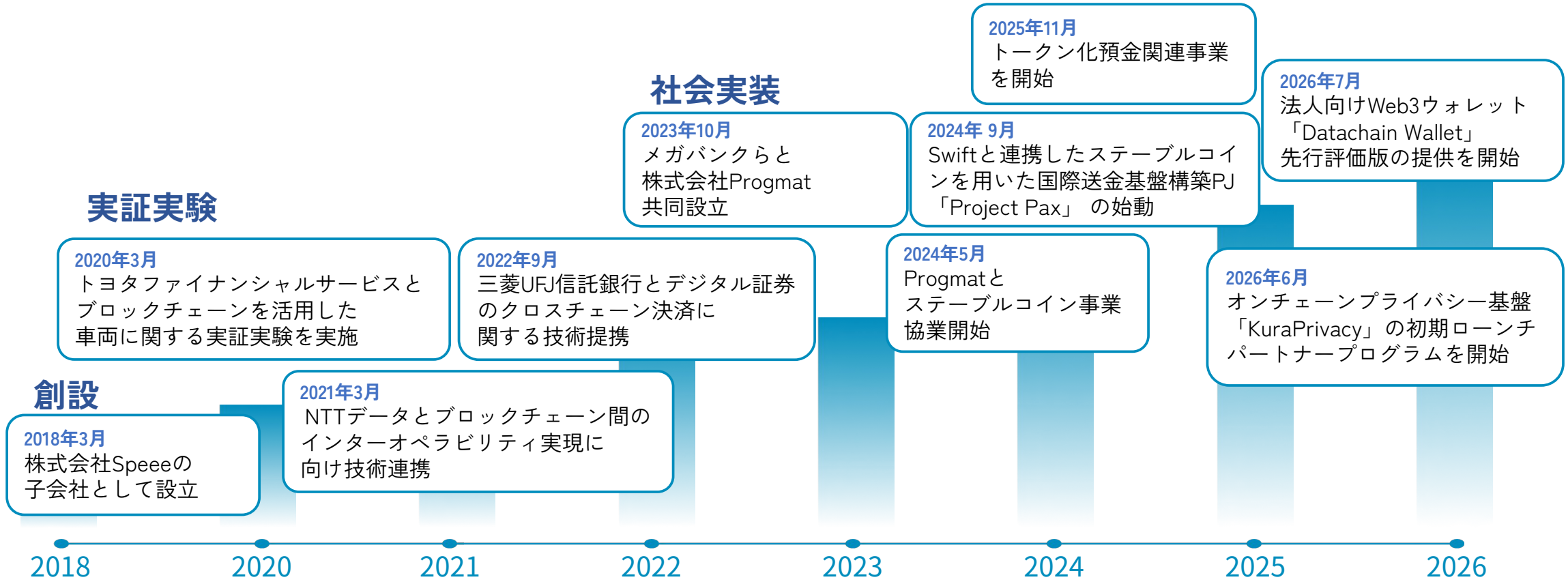


銀行預金を扱うインフラを高度化し、
２４時間３６５日の即時決済やプログラマブルな取引、
透明性・安全性の高い決済の実現を目指す

© 2026 Speee, Inc.

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Progmat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



© 2026 Speee, Inc.

事業推進上の重要な提携パートナー

■ Progmat、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

prog///at

資本関係/
事業パートナー

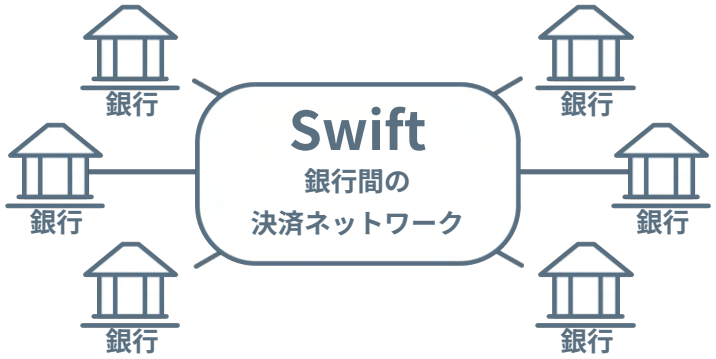
- ✔ Datachain、メガバンクグループ各社、JPX(日本取引所グループ)、SBIグループ、NTTデータと共に23年10月共同設立
- ✔ デジタル証券やステーブルコインのプラットフォームを提供



Swift

API利用

- ✔ 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



© 2026 Speee, Inc.
※本資料に記載されている会社名、商品名、サービス名およびロゴは、各社の商標又は登録商標です。

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、Progmat、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

IBC

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

LCP

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取得

事業開発力

Swift
progmat

SwiftやProgmat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

MUFG
MIZUHO
SMFG

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

© 2026 Speee, Inc.
※本資料に記載されている会社名、商品名、サービス名およびロゴは、各社の商標又は登録商標です。

ステーブルコイン事業

ステーブルコインを用いた国際送金ソリューション

ステーブルコインについて

- **Progmat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	分散型ネットワーク

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

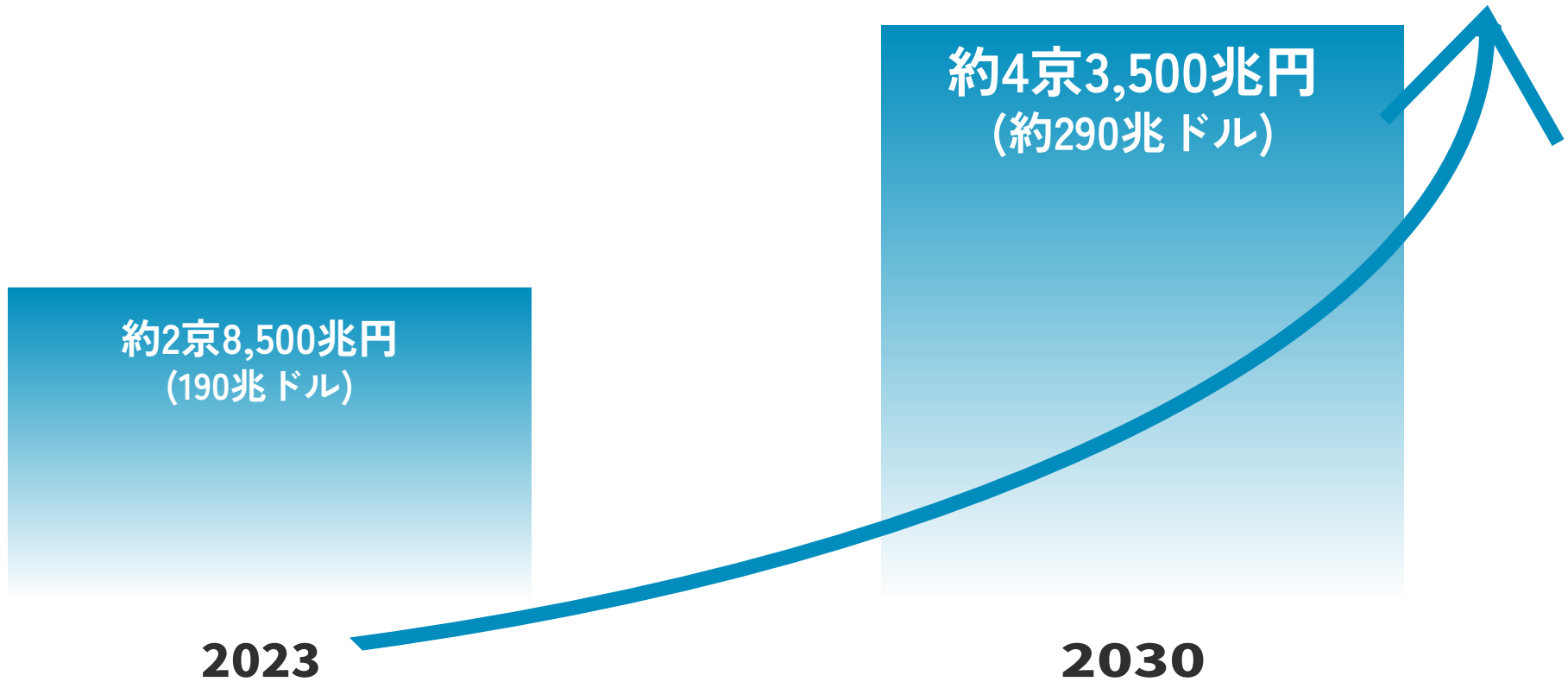
- ✔ ステーブルコインは法定通貨（米ドル、日本円など）を担保に発行。法定通貨との交換比率が固定のため、法定通貨と価値が等価
- ✔ そのため市場における商取引や送金用途での活用が進むことが期待できる

	裏付け資産	発行元
Progmat SC	USD / JPY / EURO	信託銀行
PYUSD	USD	PayPal社

© 2026 Speee, Inc.

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



出典：Cross-Border Payments: A $150 Trillion Catalyst for Economic Growth(2023)

© 2026 Speee, Inc.

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

© 2026 Speee, Inc.

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	送金コストが 数千円～数万円	送金手続きが 自動化されていない
より早く	より安く	より便利に
送金スピードを 高速に	送金コストを 削減	自動化された プログラマブルな 送金を実現

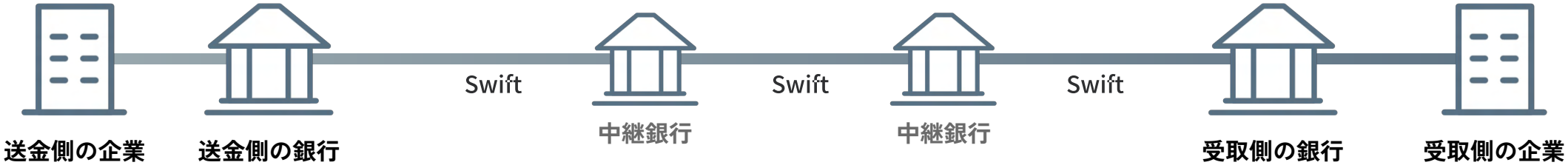
© 2026 Speee, Inc.

国際送金のバリューチェーンが短縮される理由

■ **ステーブル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



ステーブル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



© 2026 Speee, Inc.

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。**

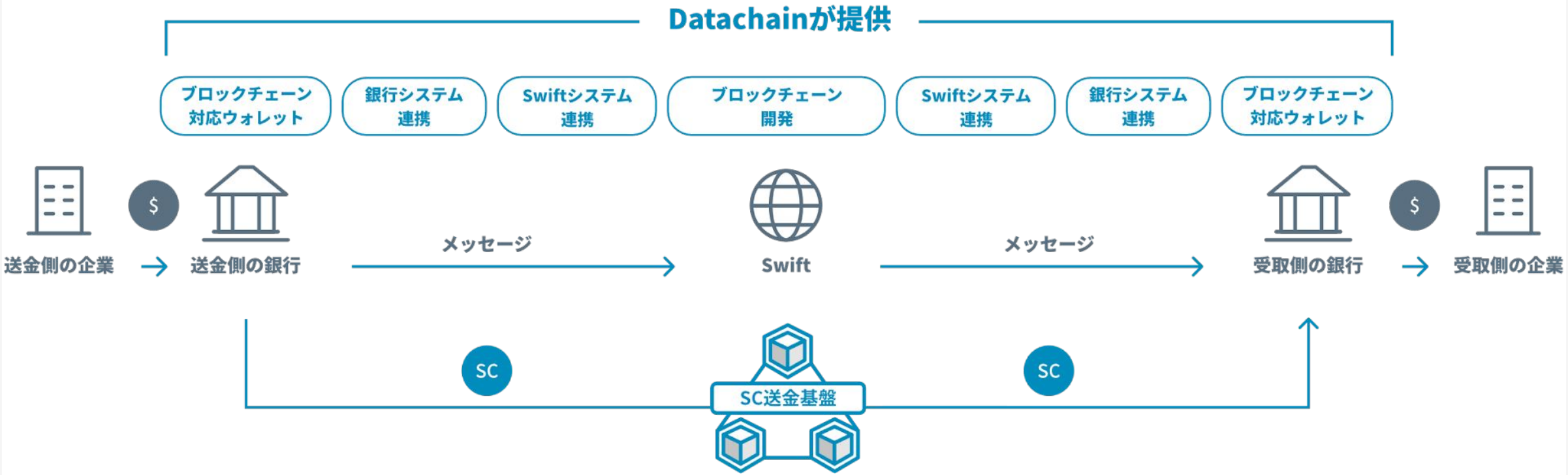
Project Pax

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

© 2026 Speee, Inc.　※本資料に記載されている会社名、商品名、サービス名およびロゴは、各社の商標又は登録商標です。

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**



© 2026 Speee, Inc.

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

© 2026 Speee, Inc.

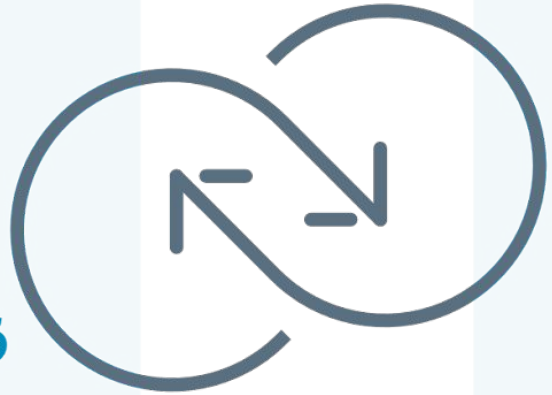
収益モデル

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

© 2026 Speee, Inc.

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

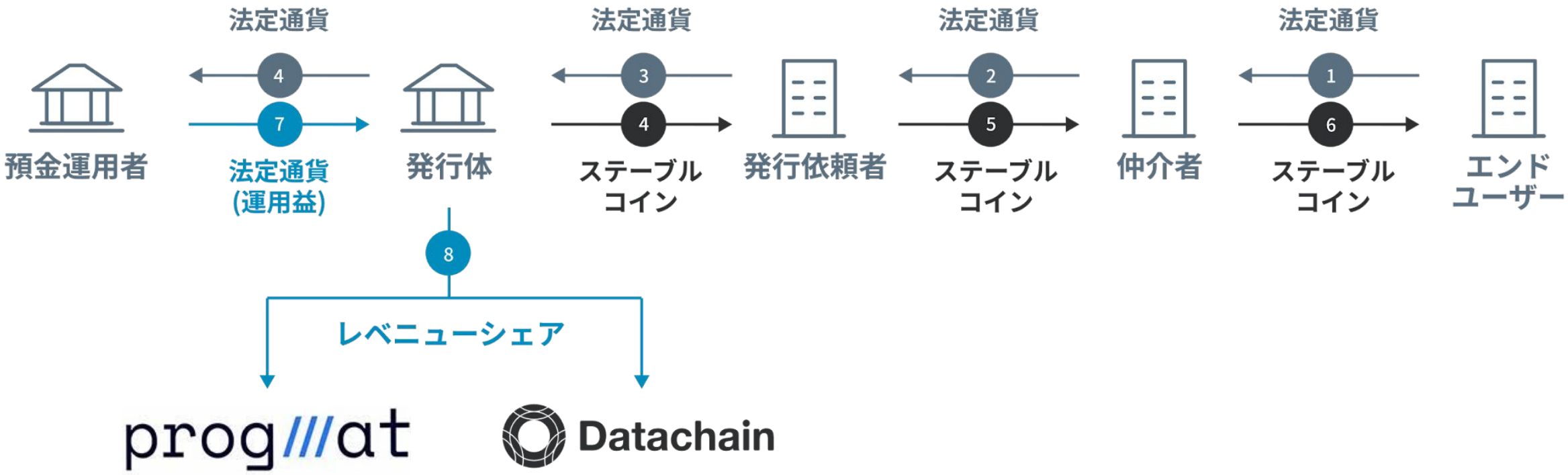
- **Datachainはステーブルコイン発行/流通基盤の共同開発および共同事業推進を行うため、プロダクト利用料ではなく発行に伴う運用収益をレベニューシェアで獲得できる**



© 2026 Speee, Inc.

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



© 2026 Speee, Inc.

ステーブルコイン発行の既存の主要プレーヤー

- ステーブルコイン発行はTether社・Circle社の上位2社が時価総額の約83%を占める寡占市場
- 2社の発行残高は合計で約38.7兆円 (約2,579億 ドル) にのぼる

	Tether社※	Circle社※※
発行残高	約27兆6,900億円 (約1,846億 ドル(1)) (1) 2026年6月30日時点	約10兆9,950億円 (約733億 ドル(2)) (2) 2026年6月30日時点
事業規模	四半期純営業利益：約2,250億円 (約15億 ドル(3)) (3) 2026年4～6月期	四半期売上：約1,052億円 (7.01億 ドル(4)) (4) 2026年4～6月期
企業の時価総額	未上場	約3.06兆円 (約204億 ドル(5)) (5) 2026年10月26日時点

注: 1ドル=150円で試算

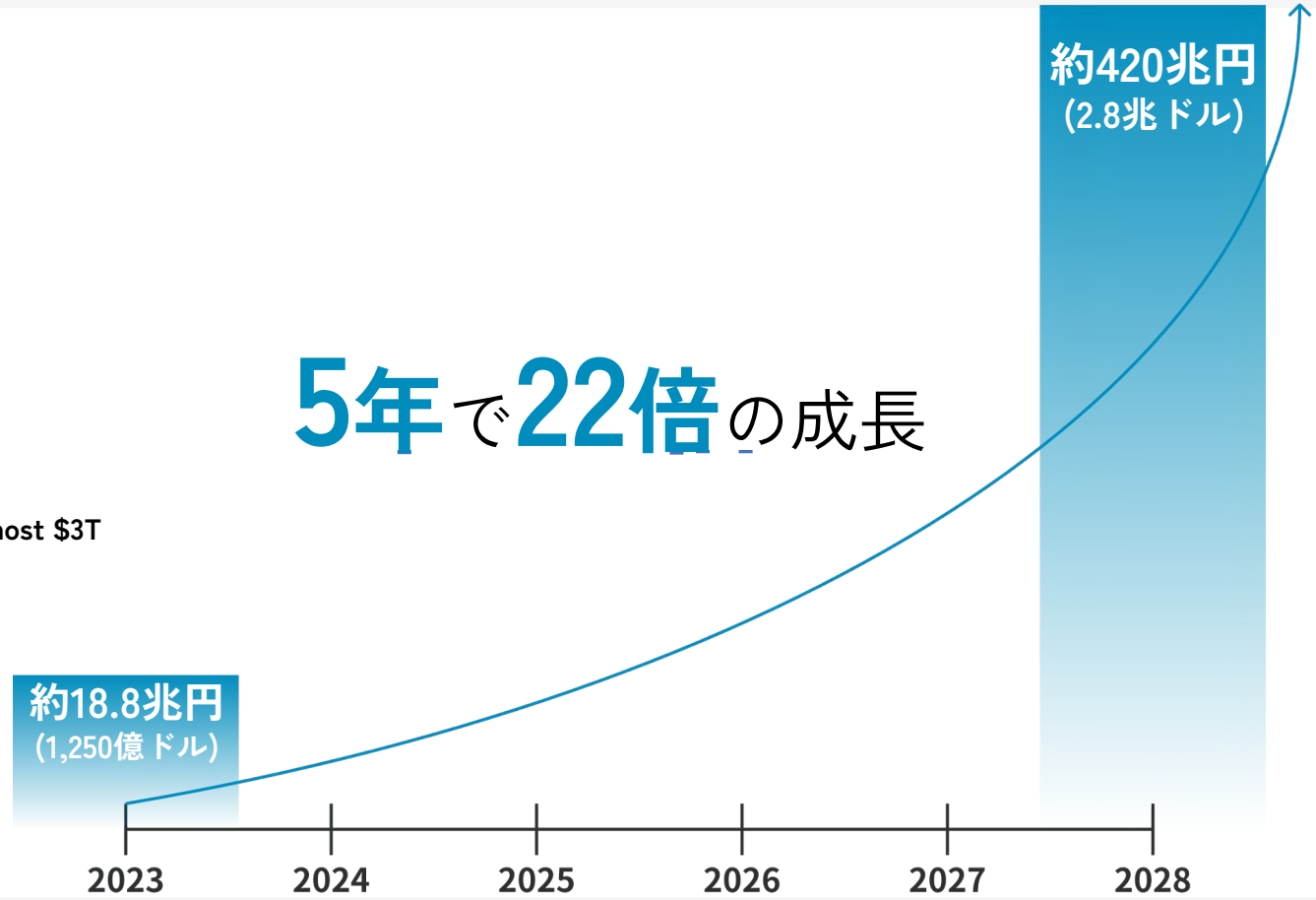
※出典 Tether - Q2 2026 Attestation (2026年7月31日公表)
シェア：金融庁 オンチェーン金融フォーラム資料 (2026年8月末時点)

※※出典 Circle - Circle Reports Second Quarter 2026 Results (2026年8月5日)
時価総額：2026年10月26日終値ベース (Stock Titan)

© 2026 Speee, Inc.

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2023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

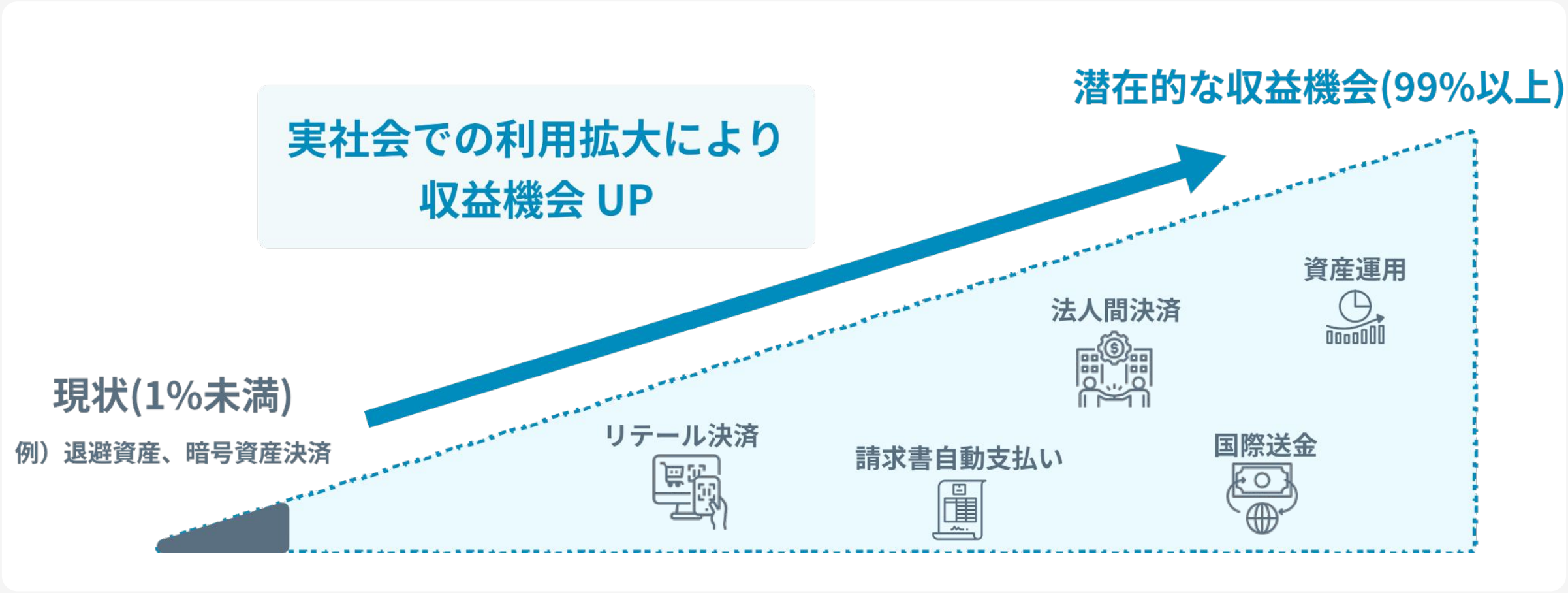


出典：Stablecoin Market to Soar to Almost $3T in Next 5 Years: Bernstein

© 2026 Speee, Inc.

ステーブルコイン発行の潜在的な収益機会

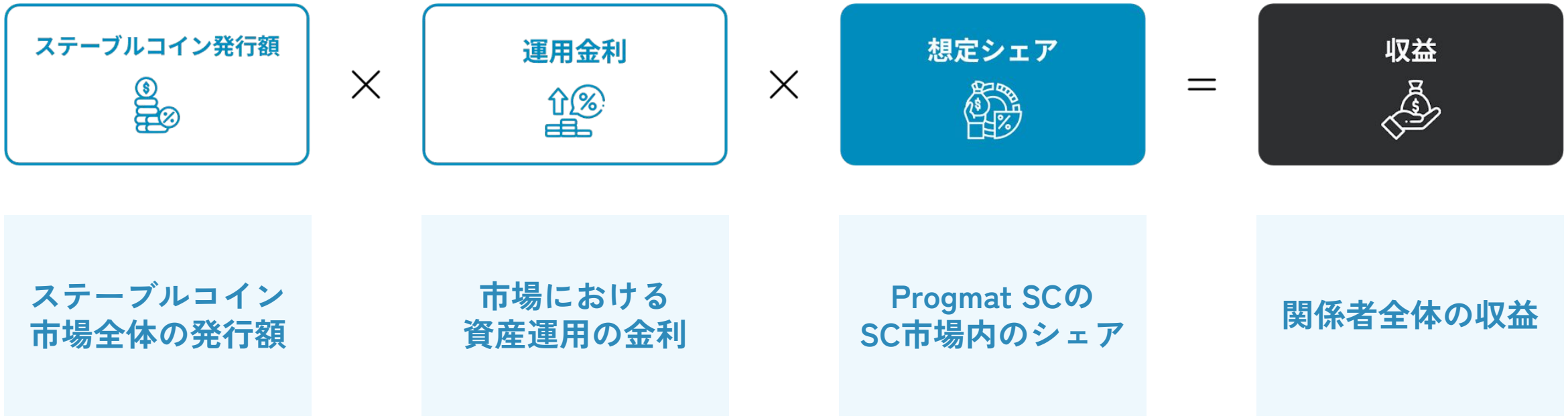
- 現在のステーブルコイン利用は主に暗号資産関連だが今後は実社会での利用拡大も見込む
- 実社会における用途拡大に伴い、収益機会も拡大すると予想



© 2026 Speee, Inc.

ステーブルコイン発行に伴う収益構造

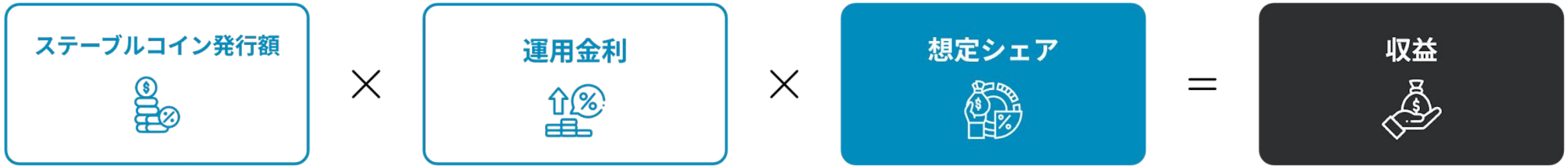
- 収益は、ステーブルコインの発行額と、運用金利、市場における想定シェアで決まる
- Datachainは、レベニューシェアによる収益を得られる見込み



© 2026 Speee, Inc.

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

想定シェア	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)

© 2026 Speee, Inc.

シェア拡大に向けたDatachainの世界的な取り組み

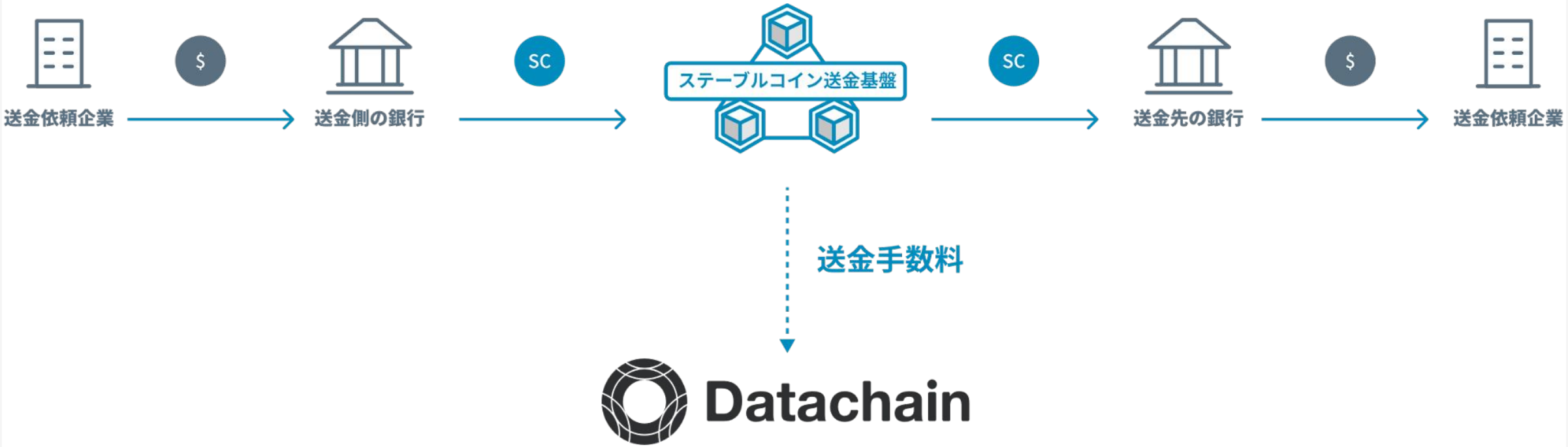
■ **シェア拡大に向けては、連携金融機関および連携企業を拡大することと共に、コンプライアンス/ガバナンスの整理が重要**



© 2026 Speee, Inc.

ステーブルコイン国際送金の送金手数料

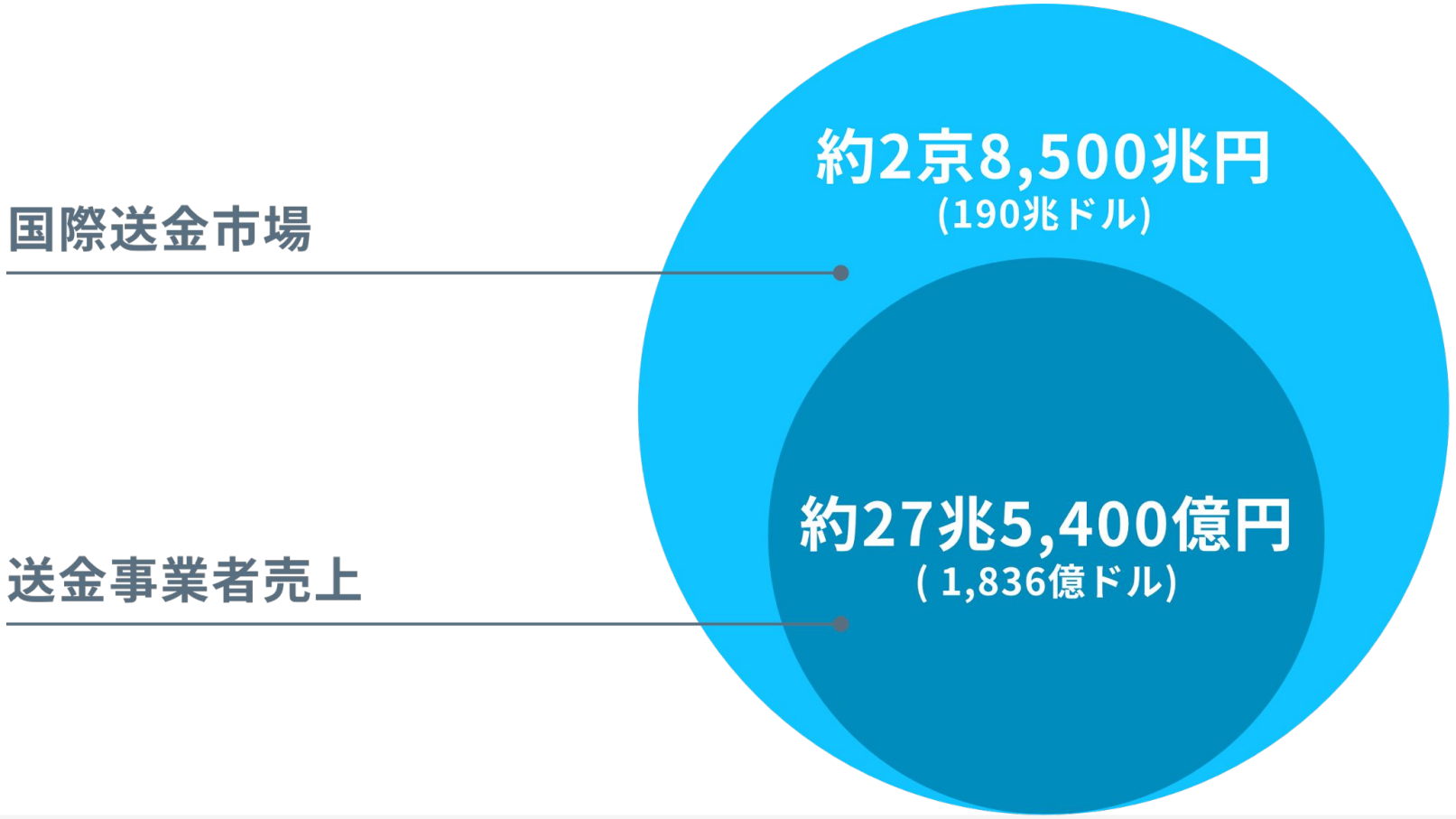
■ ステーブルコイン国際送金の送金手数料を相当程度獲得



© 2026 Speee, Inc.

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**



© 2026 Speee, Inc.

ステーブルコイン事業

Datachain Wallet・KuraPrivacy

法人利用における課題

- **オンチェーン金融には、まだ「法人が使えない理由」がある。**
- **技術は存在している。しかし、企業が安心して使うための仕組みが、まだ足りていない。**



Security

資産・鍵の安全な管理

・資産や秘密鍵の管理が難しい
・署名/送金の安全性を担保できない



Privacy

取引情報の保護

・取引内容や残高がすべて公開されてしまう
・秘密情報を外部に開示したくない



Governance

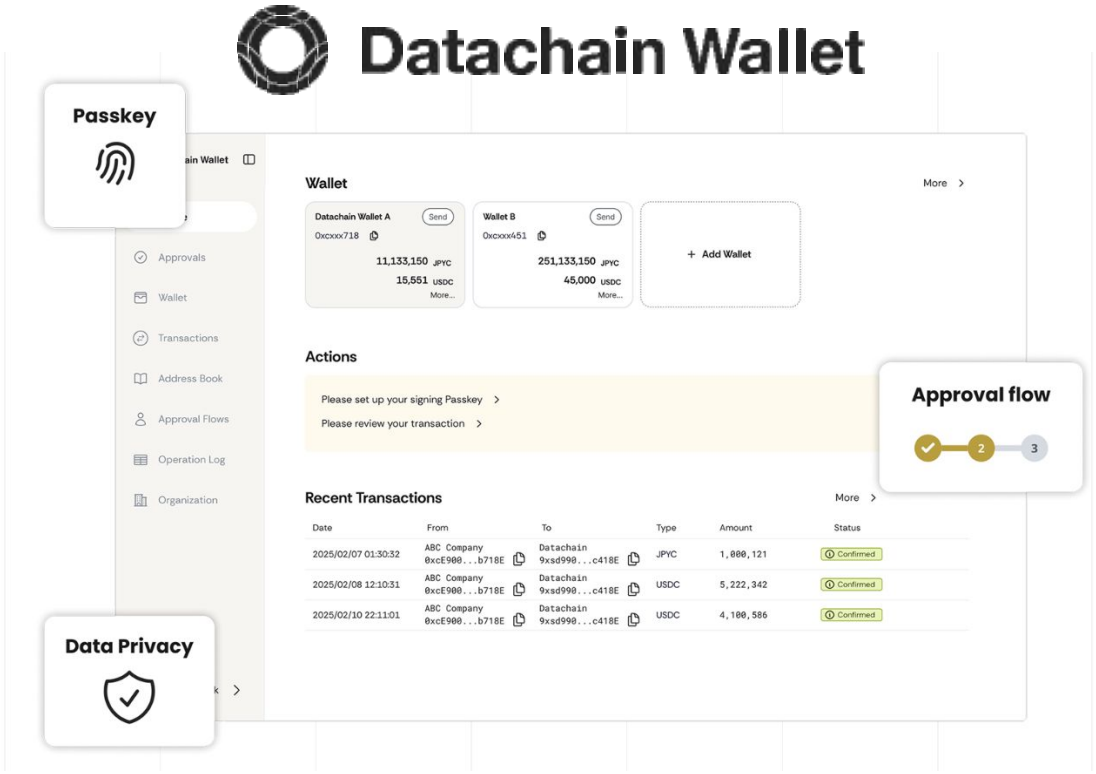
組織としての統制

・社内の承認フロー/権限管理に対応できない
・監査/コンプライアンス対応が難しい
・個人向けの仕組みを法人でそのまま使えない

© 2026 Speee, Inc.

Datachain Walletとは

- Passkey・オンチェーンプライバシーを統合した法人向けWeb3ウォレット
- 個人向けウォレットでは難しい、企業としての資産管理を実現する



- Passkeyを活用した安全な署名
- マルチシグによる分散管理
- 社内承認フロー
- ロール・権限管理
- 操作の監査証跡
- 日本企業の運用・コンプライアンスへの対応

© 2026 Speee, Inc.

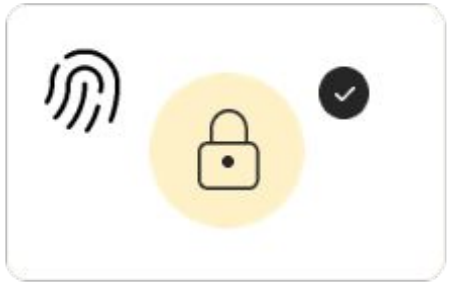
Datachain Wallet の特徴

■ 解決する課題：法人業務には、一般的なWeb3ウォレットでは足りない

Datachain Walletの特徴

秘密鍵管理

Passkeyで、鍵管理を
より安全でシンプルに



内部統制

組織に求められる
承認統制を実現



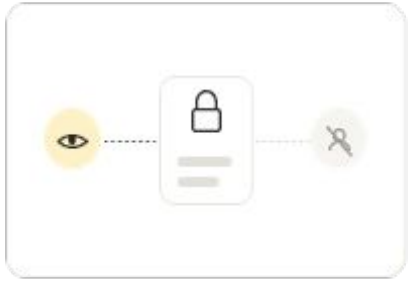
送金手数料無料（ガスレス）

手数料用暗号資産
の管理を不要に



オンチェーンプライバシー

オンチェーン
取引情報を保護



© 2026 Speee, Inc.

KuraPrivacyとは

■ オンチェーン取引のプライバシーと規制対応を両立するプライバシー基盤

KuraPrivacy

- 取引内容や残高の秘匿
- 必要な相手にだけ見せる選択的開示
- 監査・AMLとの両立
- EVM対応
- クロスチェーンを見据えた設計

Before　公開ブロックチェーン上の取引

A社→B社　送金額　¥1,000,000

送金元・送金先・金額まで、誰でも閲覧できる

▼ KuraPrivacyを適用

After　KuraPrivacyを用いた取引

第三者・一般ユーザー
送金額　¥●●●●●●●　秘匿

監査人・規制当局
送金額　¥1,000,000　開示

© 2026 Speee, Inc.

KuraPrivacy の特徴

- **法人間決済・店舗決済、法人トレジャリー管理など、ステーブルコインを活用したオンチェーン金融の法人利用を支援**

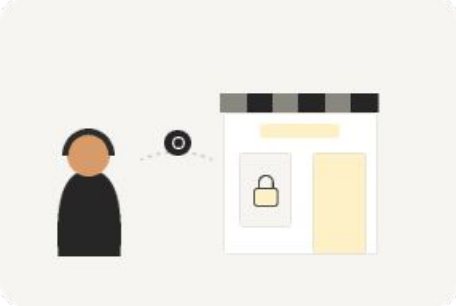
取引情報を秘匿した B2B決済

取引先・パートナー企業・グループ会社との
ステーブルコイン決済に対応。
承認ワークフローやガスレス対応に加え、
取引先や決済金額などのオンチェーン取引情報を
保護し、必要に応じて選択的に開示できます。



店舗の売上情報を秘匿した 決済受領

消費者から企業・店舗への
ステーブルコイン決済に対応。
企業・店舗側のウォレットアドレスを保護し、
入金先アドレス、残高、売上履歴が、
オンチェーン上で直接把握されることを防ぎます。



法人資産を、 組織的かつ安全に管理

ステーブルコインやオンチェーン資産の
保有・送金・管理に対応。
権限管理や承認フローにより、法人資産を
安全に運用できます。



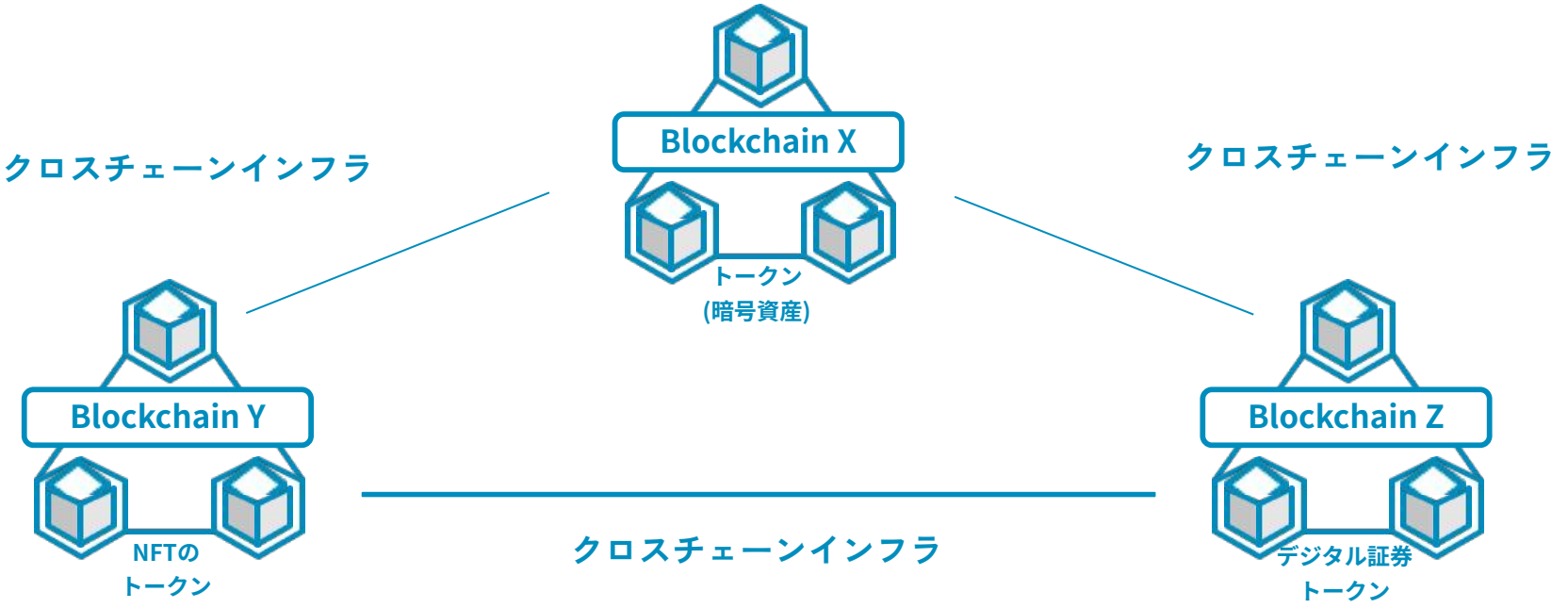
© 2026 Speee, Inc.

ステーブルコイン事業

クロスチェーン

クロスチェーンとは

■ 異なるブロックチェーンネットワーク間でのデジタルアセットの交換を可能にするサービス



複数のブロックチェーン基盤が存在するため、それらを跨いで取引をしたいニーズが存在

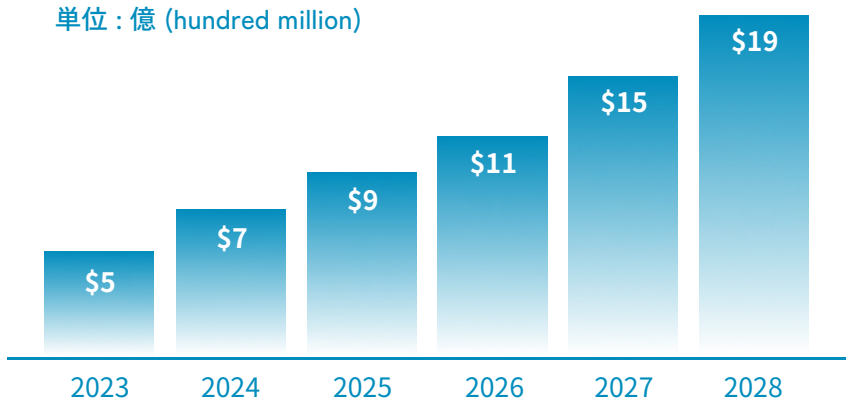
クロスチェーンインフラは、取引を容易に実現するインフラ基盤

© 2026 Speee, Inc.

クロスチェーンインフラ市場

- 2028年には約19億ドル(約2,850億円)となり、 年平均成長率が29.4%と成長著しい市場
- LayerZero、Wormholeなどのユニコーン企業も存在

クロスチェーンインフラ市場推移



現在、多くの異なるブロックチェーンプラットフォームが存在し、ユーザーや開発者はこれらのプラットフォーム間で資産や情報を交換したいニーズが拡大

出典
市場調査レポート : ブロックチェーン相互運用性の世界市場2024年
https://www.gii.co.jp/report/tbrc1484735-blockchain-interoperability-global-market-report.html

ユニコーン企業

LayerZero.

2023年に1.2億ドル（約180億円）を調達

WORMHOLE

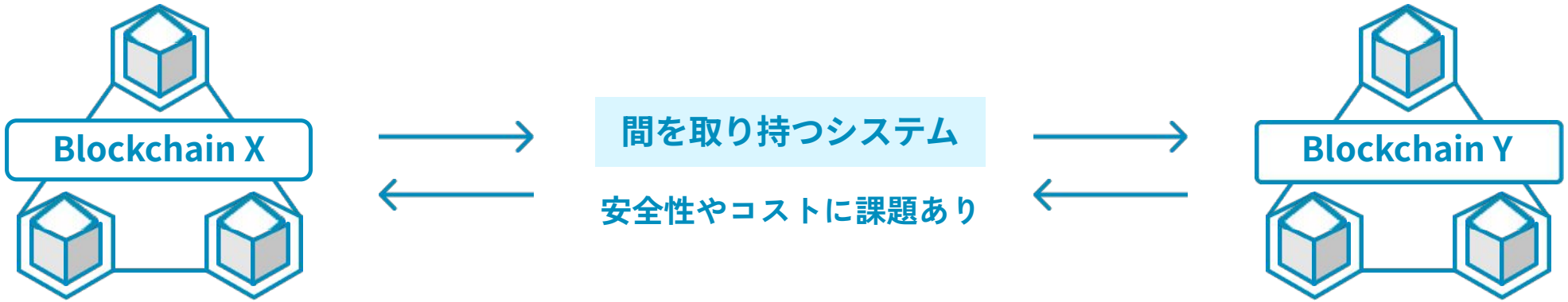
2023年に2.25億ドル（約337億円）を調達

© 2026 Speee, Inc.
※本資料に記載されている会社名、商品名、サービス名およびロゴは、各社の商標又は登録商標です。

クロスチェーンインフラの課題

■ ブロックチェーン間通信のセキュリティの技術が十分ではなかった

（ブロックチェーン内ではセキュリティが担保されている）

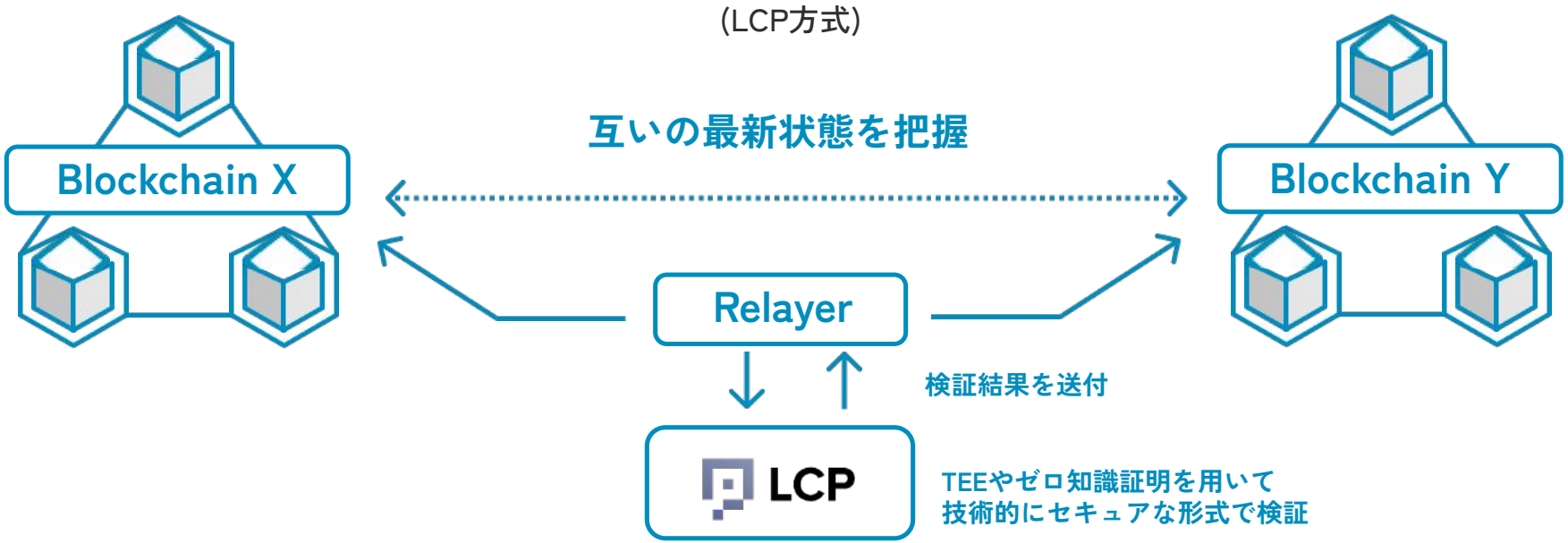


この間を取り持つシステムのセキュリティ課題によって、
年間で $2.8B (約4,420億円)を超える暗号資産の流出事件も起きている

© 2026 Speee, Inc.

Datachainの技術力

- **ブロックチェーン間の通信と検証を、高セキュリティかつLight Client方式でも低コストで実行する仕組みを開発**



❶ 特定の主体に依存しないセキュリティの担保
❷ ブロックチェーンの計算コストの抑制
❸ 様々な計算処理を実行できる汎用性

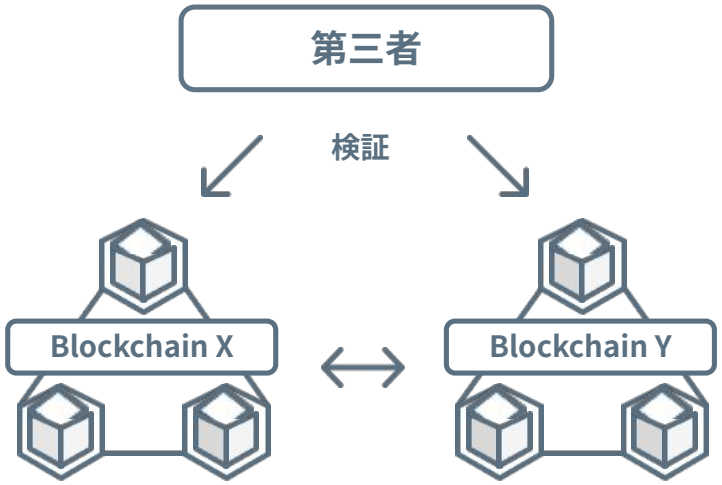
© 2026 Speee, Inc.

クロスチェーン - Datachainの技術方式

■ チェーン間の連携としてセキュリティ観点で優位な『Light Client方式』 を採用

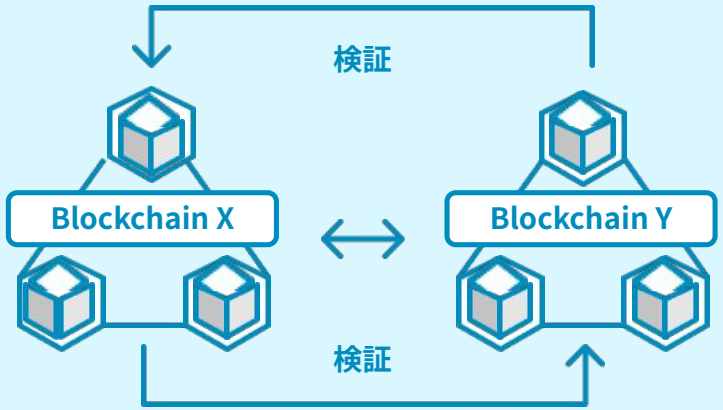
External Validators方式

双方のチェーン以外の第三者が検証する方式だが、双方のチェーン以外に
新たなトラストポイントを置くため、セキュリティの穴になりやすい



Light Client方式

チェーン同士で互いのチェーンを検証し合うため
セキュリティ観点で優位



相手チェーンの検証をブロックチェーン上で実行する必要が
あるため、使用するブロックチェーンによっては、
ブロックチェーン上の計算に必要なコストが課題になる場合がある。

© 2026 Speee, Inc.

クロスチェーンの未来に向けて

■ 金融機関等のサードパーティー向けにクロスチェーンインフラを提供



低コスト・安全にクロスチェーン取引を実現するインフラを提供

© 2026 Speee, Inc.

クロスチェーン - ロードマップ

■ 実績と蓄積した知見を活かし、金融機関向け基盤提供を加速させる新フェーズへ

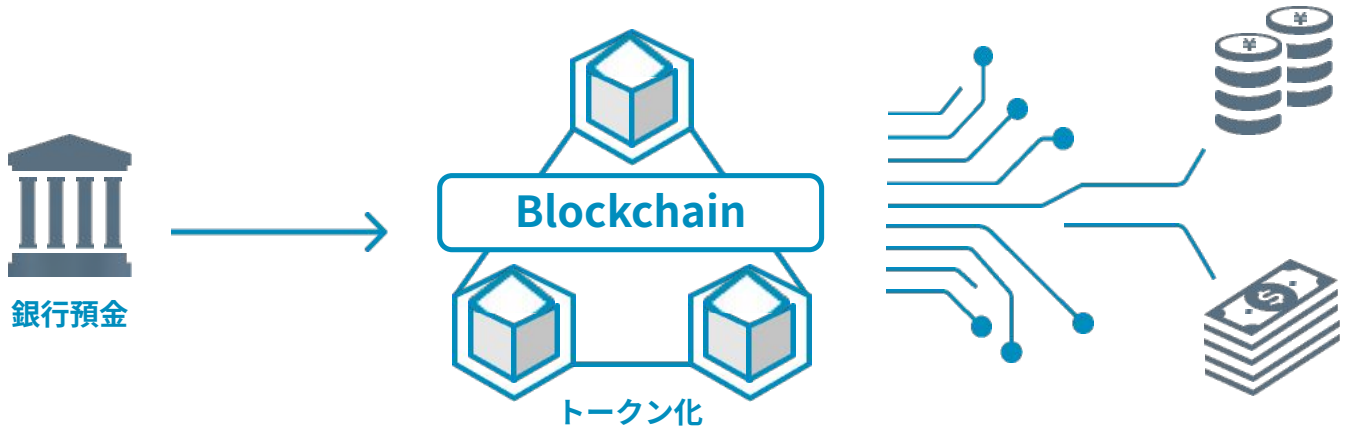


※本資料に記載されている会社名、商品名、サービス名およびロゴは、各社の商標又は登録商標です。

トークン化預金関連事業

トークン化預金とは

■ プログラマブルなプラットフォーム上でデジタル表現として記録した預金



銀行預金を扱うインフラを高度化し、

24時間365日の即時決済やプログラマブルな取引、

透明性・安全性の高い決済の実現を目指すものです

© 2026 Speee, Inc.

トークン化預金関連事業

ブロックチェーン技術を活用したトークン化預金の社会実装に向けた検討と実証を進める

中心テーマ

01 ブロックチェーン技術を活用した資金・債権等の記録管理モデルの実証

02 スマートコントラクトを用いたプログラマブルな決済・会計連携の実証

03 事業法人の業務構造やニーズに即した金融ソリューション・ユースケースの設計

04 事業法人や金融機関における関連業務プロセスの最大限の自動化に向けたAI活用の実証

トークン化預金とステーブルコインの両領域に取り組む意義

両者にはそれぞれ異なる強みと課題があり、
今後のオンチェーン金融の発展においては
両領域をカバーすることが極めて重要。

ステーブルコイン	強み	・金融機関にとって導入コストが低い
	課題	・国や地域ごとの規制対応を個別に検討する必要がある ・基本的に保有者への付利ができない
トークン化預金	強み	・法的整理・各国展開可能性に比較優位あり ・銀行預金として付利の可能性あり
	課題	・導入時の技術的・運用的コストが大きい ・外部インフラ連携に追加リソースが必要

© 2026 Speee, Inc.