



2023年5月17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 第2四半期決算説明会を行いました

2023年5月15日(月)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 第2四半期決算説明会を行いました。

2023年9月期 第2四半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/H0a-tMY2xgg>

0:00 ~17:06 : 決算説明資料のご説明

17:06~30:22 : Q&A

■Q&A レポート

Q. 不動産DXの売上高がYoYで大幅に伸びている要因を教えてください

KPI上、加盟企業数もユーザー数も伸びていることで、売上もしっかり伸びています。その中身としては、投資を行っている採用と、採用に伴って単純に人数が増えているだけではなく、オペレーションのクオリティも上がってきています。組織拡充に伴う組織力も向上していますので、加盟企業様の数を集める営業活動や、さらに強化するための営業プロダクトの開発、より様々なプロモーションを行いやすいような体制になっています。

つまり、投資がしっかり効いてきている。その中で、人材もしっかりと集まってきていることで、全ての実行の水準がしっかりと伸びてきていることなどから、KPIに力強く出ていると考えています。

Q. 上期で全体の営業利益は5.8億円と出ているが、下期の売上が順調に推移する見込みであれば、下期で上方修正することになるのか?

「進捗率は高く出ている。特に利益の部分の進捗率も高いので、このまま下半期も行くんだったら、上方修正なども目線としてあるのか?」というご質問をいただいたと理解しました。

今期は、しっかりと投資をしていくという期だと位置づけております。投資をしっかりと、溜めを作って来期にしっかりと入っていくため、引き続き人材の投資の部分、不動産 DX で申し上げるとブランディング投資やプロダクト投資も含めてですね、積極的に投資を行っていきますし、今期のみならず、来期、再来期と持続的な成長をしっかりと実現していきたいと考えています。

そのような考え方に基づいて、下半期も進めていくとご理解いただけるといいのかなと思っています。

Q. 不動産 DX の営業 DX プロダクト投資は順調なのか？また、売上にどのようなタイミングから寄与してくるのか？

非常に順調にきています。「売上寄与はいつからか？」というご質問に関して言うと、既に有料化している部分もありますので、ある意味売上にも寄与しているところではありますが、まず売上がですね、リカーリングで積み上がってモデルだという特徴があります。

かつ、売上の増加もそうですし、利益もしっかりと出ていくようなプロダクトになっていますので、販促費 DX の部分とはまた少し違う質で、売上・利益が作れるものだということも、営業費 DX プロダクトの戦略としてあると、ご理解いただけるいいのかなと思っています。

ですので、有料プロダクトの導入率も非常に順調ですし、今後もさらにプロダクトを増やしていくことと、クロスセルも含めて考えていますので、投資は順調であり、売上に寄与するところは、どの水準で寄与するかにもよるんですけども、非常に質の良いものが、ここからさらに積み上がってくるかなという見立てで考えております。

Q. マーケティング DX のコンサルティングの顧客数が落ちてきている。今後も下がるのか？また、単価が上げられている要因を教えてください。

今、お客様の抑制をしているという状況もあって下がってきておりますが、下半期、特に第4四半期からですね、しっかりと底を打って、来期伸びていく状態にしていく。そんな計画でおりますので、今後も下がるのかでいうと今期までということ。第4四半期で戻していく、戻し基調に入れていくというところで計画をしています。

単価の部分なんですけれども、そもそも上半期、人員投資も順調にできております。

4月には新卒も入ってきていますので、ここから育成を当然していくわけですけども、下期後半から、そういった育成された人材がしっかりと案件を作れるようになっていく。

案件にデリバリーできるようにしていく体制を強化することで、新規も再び開放していきながら、お客様の数を増やしていくということ。その中でも PAAM 事業、このマーケティングの総合コンサルのようなソリューションが、非常に好評を得ていますので、PAAM の高単価が、マーケティング DX 全体の中でも単価を引き上げていくところに寄与してくると思っています。

他のソリューションもですね、単価向上の部分は全般的に考えていますし、今様々な企画をしているところです。その中でも、相対的に PAAM 事業がモデル上、より単価が上がりやすいというところがございます。これは、この期間の中でもしっかりと検証できたことですので、この顧客単価の上昇と、ここからの顧客数で、第4四半期から来期にかけて、しっかりとマーケティング DX も伸ばしていくという計画でおります。

Q. Datachain の資料で、金融 DX 領域への展開とあるが、今後どのようなようになっていくのか？

先ほど申し上げたことと一部重なってしまうんですが、特に Progmatt 様とのリリースなども最近では増えている状況でございますけれども、次の本当に金融のナショナルインフラを作っていく動きというのを Progmatt 様中心に行っているというところがございますが、ここは大きくイノベーションが起きる、震源地足りうる場所だと理解しています。

そういった動きにアラインする形で、我々としても LCP というプロダクトを通じて、様々な革新的なプレイヤー様が、新しく金融の形を変えていこうと、アップグレードさせていこうと取り組んでいるところに、しっかりと我々もコミットさせていただくということです。

今まではですね、どちらかという、様々な可能性を模索していく中で、POC をいくつかの種類で行ってきたわけですが、いくつか大手のナショナルクライアント様とやり取りさせていただいた POC が選択されてきて、自分たちがコミットする勝負する場所が、より金融の領域に絞られてきたというところです。

自分たちが今まで蓄積してきたブロックチェーンの中での知見が、LCP というプロダクトに昇華され、そして LCP というプロダクトが金融 DX という領域で花開いていくということに、これからなっていくと考えております。

ですので、新規事業、ブロックチェーンの技術開発をしている Datachain から、金融 DX にチャレンジをしていく Datachain というプレイヤーになっていくように局面が変わってきたとご理解いただけるとよろしいのかなと思っています。

Q. 生成系 AI に対する御社の取り組みはどのようになっていますか？

基本的にももちろん、非常にポジティブな流れだなと思っていますし、各事業、各所でどのようにジェネレーティブな AI を活用していくのかは、日々取り組んでいるところです。

当然ですね、提供するサービスの裏側、業務プロセスの効率化でも当然使われていきますし、既に使っているところが多々あります。

プロダクトなどにおいても実装されていきますので、中のオペレーションの効率化とも違う、プロダクトの中の付加価値として、これから実装がいろんなプロジェクトでされてくると思います。

我々はコンシューマー向けのビジネスもごさいますし、チャット UI 系のサービスもごさいますので、そういったものにも実装されていきます。

新しい消費者体験、顧客様の体験に繋げていく。生産性が上がっていくだけじゃなく、提供する付加価値が上がってところにも、生成系 AI のインパクトを出していければと思っていますので、順次ですね、取り組んでいたものの結果が出てくれば、リリースをさせていただければと思っています。

非常にポジティブだと当然捉えていて、かつ足元どんどん実装の取り組みをしております。

個人的な見立てとしては、そういったものはもちろん基本的に行っていくんですけども、欲を言えば、この生成系 AI がもっと大きなルールが変わる、より大きな強烈的な付加価値に転用できるような事業機会などはないだろうか？というところも、私としてはすごく今注視しています。

しっかりと既存のものに実装していくところと、この波に大きく乗っていく機会は一体どういうものがあるのかというところ、当然この両睨みで生成系 AI とはかなり向き合っているも考えていますので、この辺りは随時進捗があれば、リリースのご案内をさせていただきたいと考えております。

■会社概要

社名 : 株式会社 Speee
事業概要 : 不動産 DX 事業、マーケティング DX 事業、その他事業
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 (東証スタンダード市場)
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