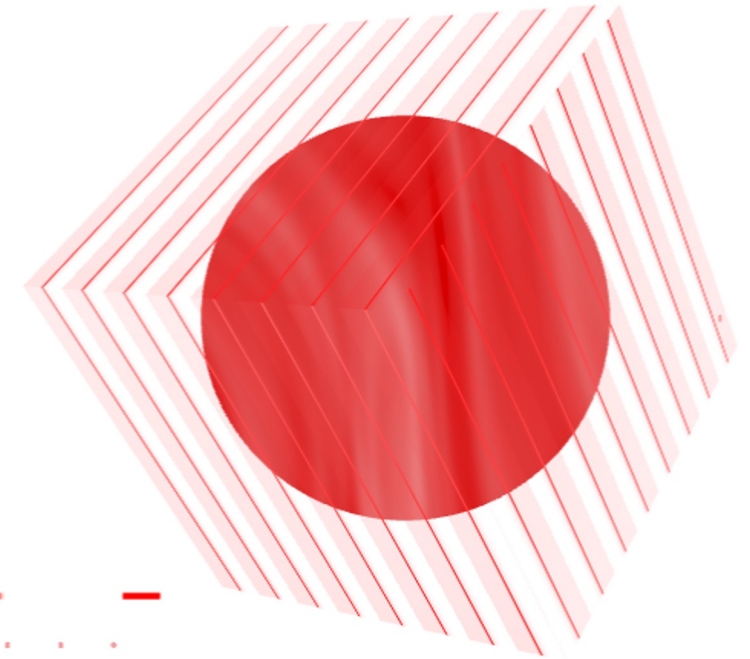


# 2023年10月期第3四半期 決算説明会資料

2023年9月14日



**1** 2023年10月期第3四半期決算概要

**2** 事業ハイライト

**3** 成長戦略

- ・ 連結通期業績見通しは取り下げ
- ・ 予定していたチューリングムのプロジェクトパイプラインの収益進捗が翌期に持ち越し
- ・ M&Aの遅れによる収益化の遅延

(百万円)	2022年10月期 実績	2023年10月期 見通し
売上高	1,616	2,289
EBITDA	441	686
営業利益	199	323
経常利益	193	325
当期純利益	753	315

## 全 体 感

- ・ 営業損失465百万円のうち491百万円相当が、キャッシュアウトのない評価性損失
- ・ 引き続き財務体質は強固

## セグメント業況

- ① ブロックチェーンサービス
  - ・ Game Fi領域でのパートナーシップ契約を締結するも、収益は計画に対して遅延
  - ・ のれん償却費が負担
- ② システムエンジニアリング
  - ・ 順調に黒字体質を固く維持
  - ・ 新たな事業としてノーコード技術によるDX支援サービスを本格開始
- ③ インキュベーション
  - ・ 暗号資産不況による評価減発生するが、一方売却益も獲得
  - ・ 有価証券売却益を獲得し、特別利益を計上

## 業 績 予 想

- ・ 業績予測および中期経営計画の取り下げ
- ・ ブロックチェーンサービスにおける収益化が計画に対して遅延（期ズレ）

# 01

## 2023年10月期 第3四半期決算概要

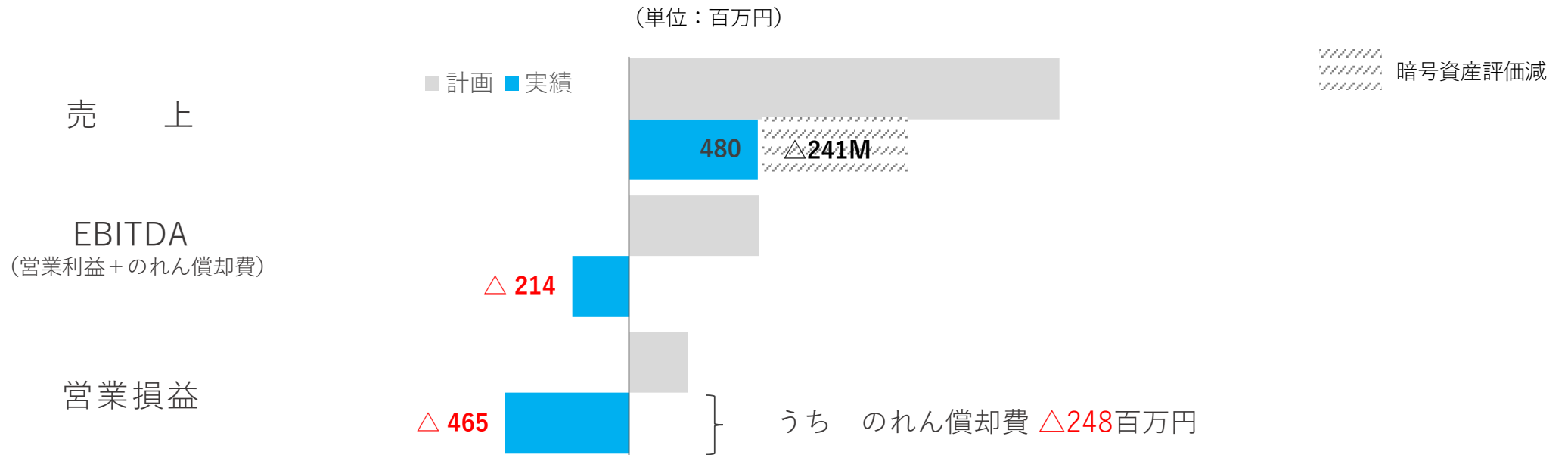
- ・ 前期Q3と比して、いずれの指標もマイナス着地
- ・ 連結対象となる事業や法人に変更
- ・ ブロックチェーンでのプロジェクト収益遅れ
- ・ 暗号資産評価減の影響により各収益指標に影響

(百万円)	(参考) 2022年10月期 第3四半期	2023年10月期 第3四半期	増減	
			増減額	%
売上高	1199	<b>480</b>	△719	△60%
EBITDA	248	△ <b>214</b>	△463	△186%
営業利益	86	△ <b>465</b>	△555	△619%
経常利益	83	△ <b>500</b>	△583	△701%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	492	△ <b>147</b>	△639	△130%

特別利益  
396百万円

※ 2022年10月期第3四半期は、譲渡済みのEラーニング事業および連結子会社の事業収益が含まれております。

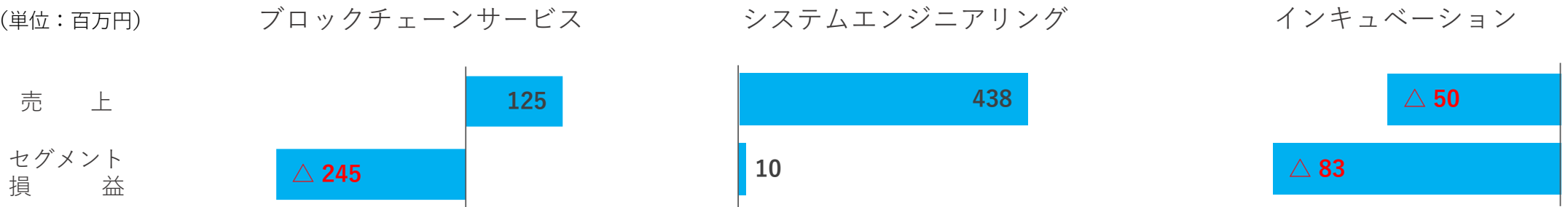
- ・ブロックチェーンは、のれん償却費の負担によりマイナス
- ・インキュベーションは、暗号資産評価減の影響を受けた



※ 四半期別目標（社内指標）との比較を表示しております。

## セグメント損益の状況

(単位：百万円)

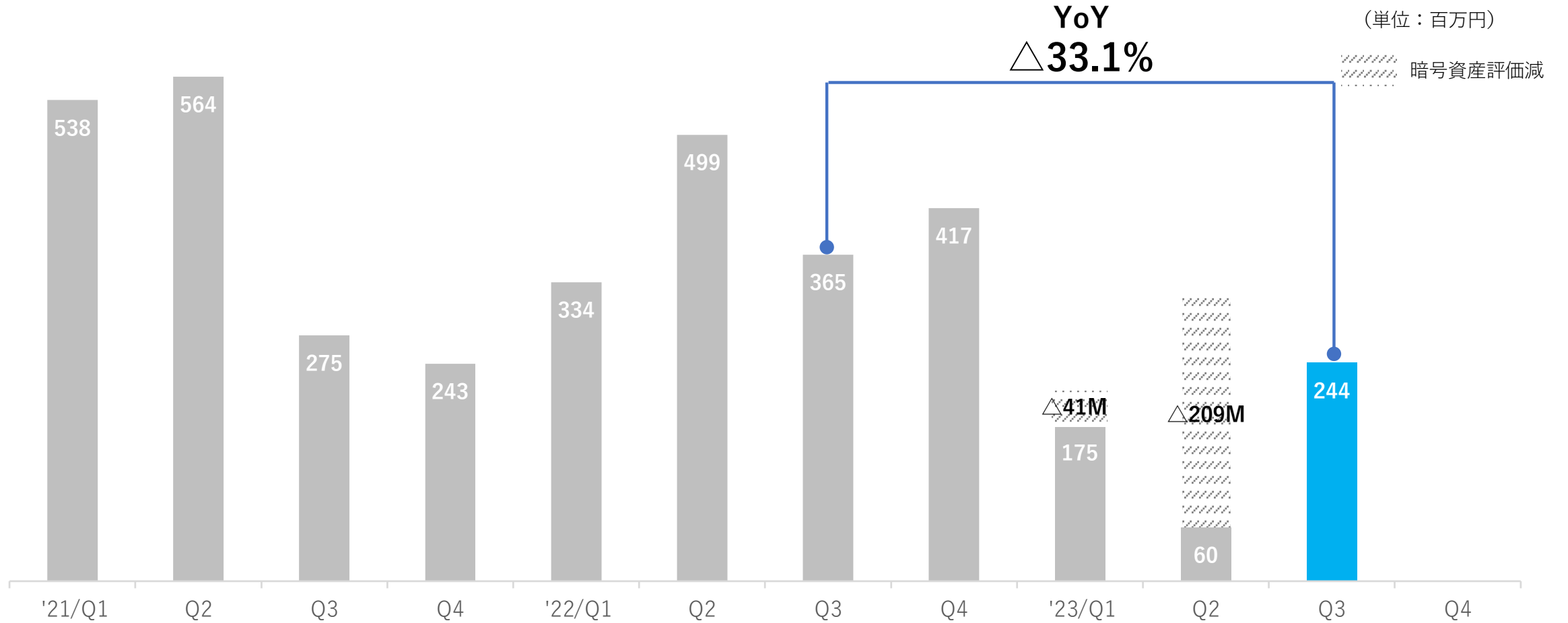


※ セグメント別ののれん償却費を含むセグメント利益を表示しております。

※ セグメント売上はセグメント間の内部売上を含めた表記としており、その合計値は連結売上数値と一致していません。

## 売上高の推移

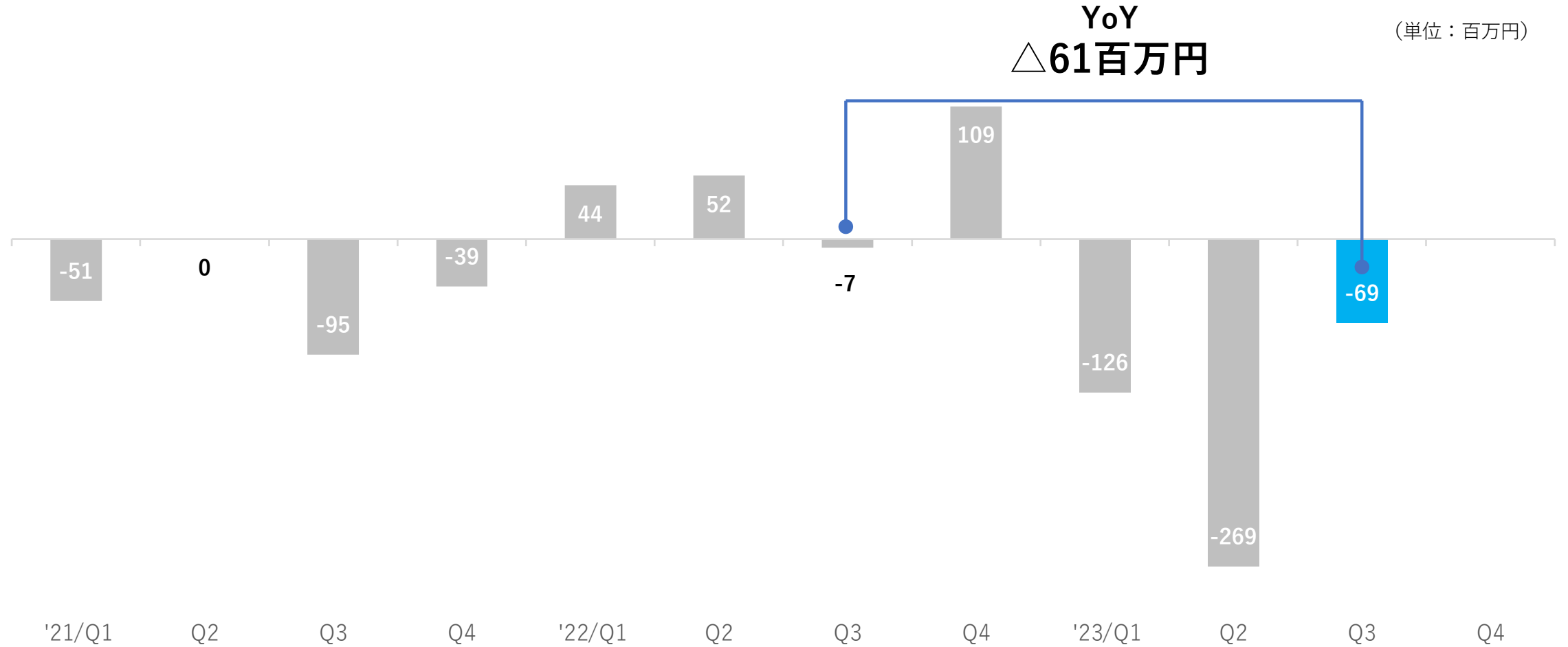
- ・前期Q3と比して、Eラーニング事業および子会社の譲渡による影響
- ・ブロックチェーンサービス事業が大きく減収



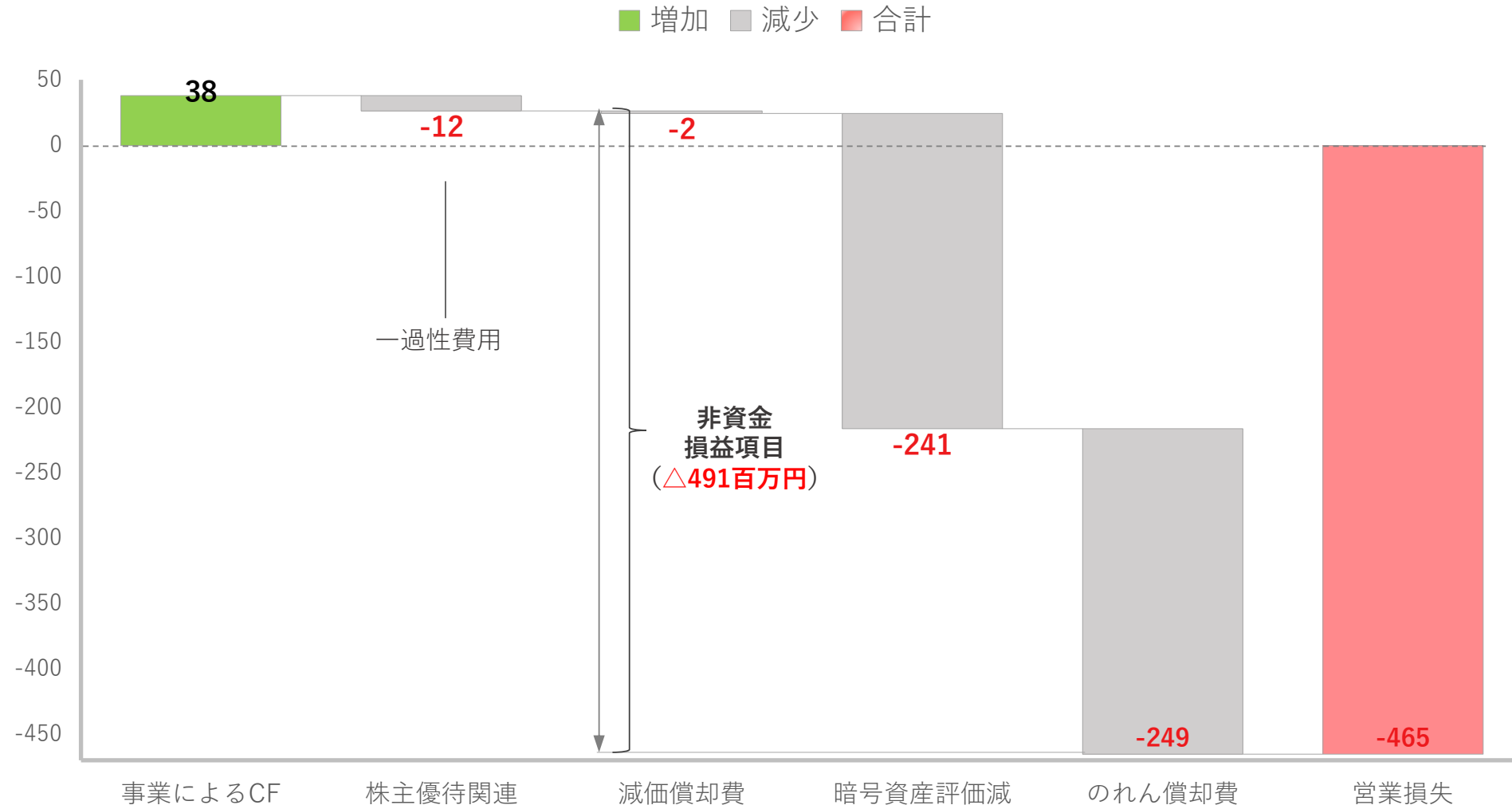


## 営業損益の推移

- ・ 前期Q3と比して、ブロックチェーンサービス事業が大きく減益
- ・ パイプラインの収益獲得の遅れ



(単位：百万円)



・引き続き財務健全性を維持 自己資本比率92.5%・負債比率7.4%

・資産売却を行い、適切な資産管理を継続。手元流動性を高め、事業投資に繋げる

(単位：百万円)

	2022年10月期	2023年10月期 第3四半期
資産の部		
流動資産		
現預金等	1,169	<b>1,458</b>
暗号資産	1,084	<b>1,117</b>
流動資産合計	2,809	<b>2,967</b>
固定資産		
有形固定資産	4	<b>64</b>
無形固定資産	2,131	<b>1,883</b>
投資その他の資産	1,498	<b>1,005</b>
固定資産合計	3,634	<b>2,953</b>
資産合計	6,444	<b>5,920</b>

	2022年10月期	2023年10月期 第3四半期
負債の部		
流動負債		
短期借入金	30	<b>30</b>
1年内返済長期借入金	57	<b>56</b>
流動負債合計	284	<b>183</b>
固定負債		
長期借入金	221	<b>178</b>
固定負債合計	311	<b>223</b>
負債合計	596	<b>407</b>
純資産の部		
株主資本等		
資本金	50	<b>50</b>
資本剰余金	4,855	<b>4,855</b>
利益剰余金	731	<b>584</b>
自己株式	-12	<b>-12</b>
純資産	5,848	<b>5,513</b>
負債純資産合計	6,444	<b>5,920</b>

02

事業ハイライト

ただし、収益化が計画遅延 当社グループの事業課題・組織課題として認識

状況や対策等

1-ターゲット選定  
リード獲得



属性：上場企業中心  
業種：Game、プラットフォームサービス

大型のGameFiプロジェクトの共同事業に参画  
呼水となり来期以降の営業にも好影響

2-サービス内容  
拡充



- ・ Web3ビジネス企画やコンサルティング、ブロックチェーンを用いたシステム開発
- ・ トークンやNFTの発行及び上場支援

Turingumビジネスチェーン（オリジナルチェーン）の提供を開始。拡張性・速度・コスト面で新たな選択肢を提供

3-顧客課題への  
対応



- ・ 暗号資産に関する規制対応
- ・ 税務、会計、法務に関する知見の提供

規制優遇地域（フリーゾーン）でのトークンビジネスの支援体制を構築。海外進出を支援

プロジェクト始動

4-契約締結



- ・ パイプライン（GameFi、アートトークン）
- ・ プロジェクト（Web3ビジネス企画等）
- ・ POC and more . . .

案件内容の多様化  
Web3企業との提携も増加（次ページ）

5-プロジェクト  
スタート



- ・ サービス提供
- ・ 収益化開始

共同事業のマネジメントが課題。  
収益化の遅れ。規模が大きくなるほど顕著。

事業課題

gumi社、TOKYO BEAST FZCOとブロックチェーンゲーム開発をスタート

日本の著名なゲームで経験を積んだ第一線のスタッフを迎え、Web3ゲームプロジェクトとしては類を見ない開発予算を投入した完全オリジナルの大型プロジェクトを共同事業としてスタート

- ▶ チューリングは、テクノロジー・ファイナンスアドバイザーとしてWeb3周辺領域を担当
- ▶ デベロッパーは株式会社gumi（東証プライム3903）、パブリッシャーをTOKYO BEAST FZCOが担当
- ▶ Polygonプロトコルをブロックチェーンを選択し、2024年に全世界に向けてリリース予定

『TOKYO BEAST』



公式サイト	<a href="https://www.tokyo-beast.com/ja/">https://www.tokyo-beast.com/ja/</a>
プロモーション ムービー	<a href="https://youtu.be/0-QvJeYJ6ds">https://youtu.be/0-QvJeYJ6ds</a>
公式Twitter	<a href="https://twitter.com/TOKYOBEAST_JP">https://twitter.com/TOKYOBEAST_JP</a>
提供	App Store、Google Play、PCブラウザ
リリース時期	2024年より順次リリース

・参考 2023年9月5日付プレスリリース  
[https://www.kushim.co.jp/ir\\_news/pr\\_20230905/](https://www.kushim.co.jp/ir_news/pr_20230905/)

ブロックチェーンゲーム『Eternal Crypt -Wizardry BC-』のINOを実施

当社が支援するドリコム社の『Eternal Crypt -Wizardry BC-』のNFTが暗号資産交換所CoincheckでINOを実施

申し込み倍率が113倍と好調に本プロジェクトがスタート

『Eternal Crypt -Wizardry BC-』

公式サイト：<https://wiz-eternalcrypt.com>



Coincheck INO

AL申し込み倍率  
**113.8**倍を記録

※NFT コレクション「Adventurer Genesis Collection」のAL(アローリスト)の申込みが、販売個数 100 個に対して申込み総数 11,385 個(累計)のため、申込み倍率は113.8 倍となりました。

**Wizardry**



・参考 2023年5月11日付プレスリリース  
[https://www.kushim.co.jp/ir\\_news/pr\\_20230511/](https://www.kushim.co.jp/ir_news/pr_20230511/)



# Turingum Business Chain

オリジナルブロックチェーン構築で  
一歩進んだWeb3事業開発を

**Gamefi** 専用の  
独自ブロックチェーン  
が作れる!



**DAO** 専用の  
独自ブロックチェーン  
が作れる!



**NFT** 専用の  
独自ブロックチェーン  
が作れる!




**ファンコミュニティ** 専用の  
独自ブロックチェーン  
が作れる!



**トレーサビリティ** 専用の  
独自ブロックチェーン  
が作れる!



**X to Earn** 専用の  
独自ブロックチェーン  
が作れる!



**メタバース** 専用の  
独自ブロックチェーン  
が作れる!



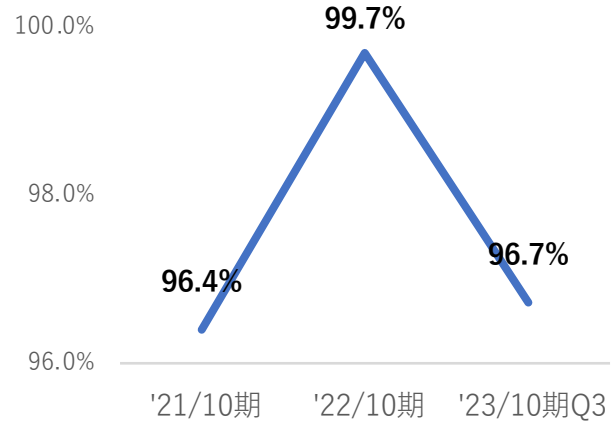
**ステーブルコイン** 専用の  
独自ブロックチェーン  
が作れる!





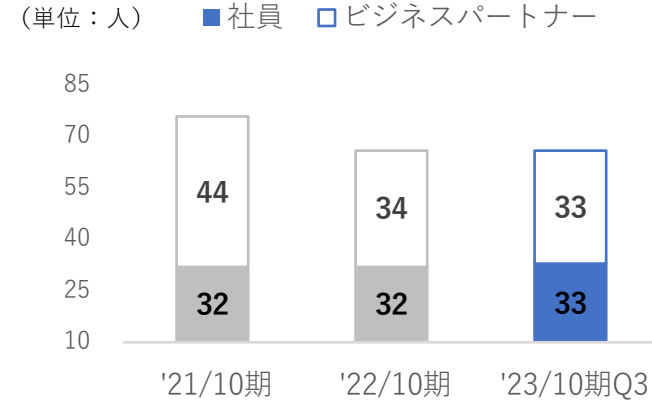
- ・ 主要KPIであるエンジニア稼働率は高水準を維持
- ・ エンジニアの市場価値アップにより一人当たり売上も上向きトレンド

### エンジニア稼働率



- ・ ITエンジニアのニーズが高まるなか、強みとしているWEB系開発において継続的に受注。
- ・ 既存と新規顧客に積極営業を展開。
- ・ 中途採用者の案件参画リードタイム発生。

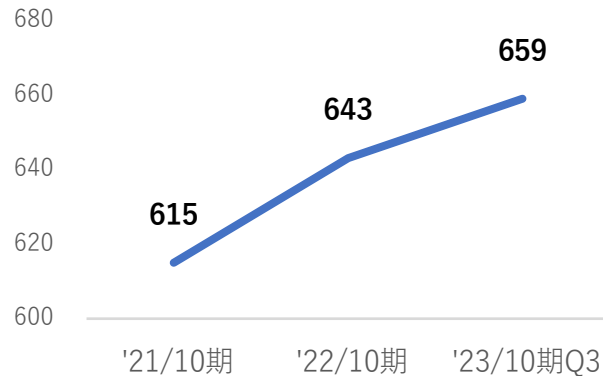
### エンジニア数



- ・ 中途採用者数と退職者数のタイミングが重なり、エンジニア数はほぼ横ばい。
- ・ 創設した採用チームにより、引き続きエンジニア数を増加させる。

### 一人当たり売上

(単位：千円/月)



- ・ 小規模の強みを活かした組織運営により、従業員の定着化がスキルアップと顧客単価向上の成果に貢献。
- ・ 未経験微経験エンジニアの教育により単価向上を狙う。

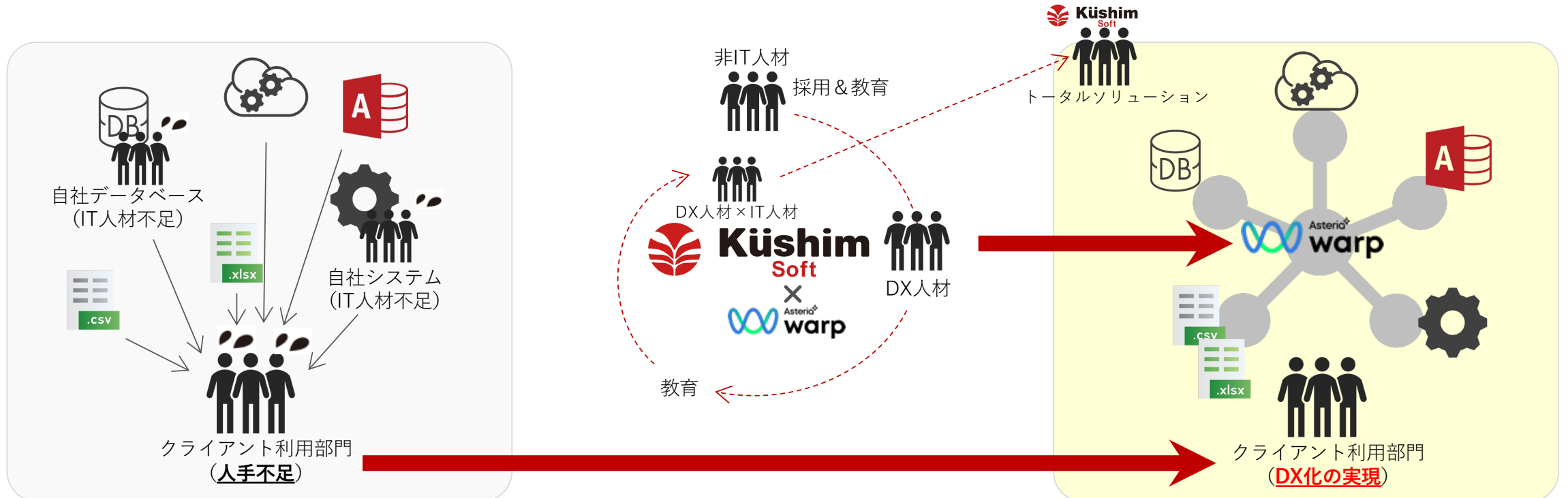
- ・ノーコード技術を用いたDX支援サービスの取り組みを開始
- ・アステリア社とのテクニカルパートナー契約の締結

アステリア株式会社（東証プライム3853）の主力製品であるノーコードDX支援ツール『ASTERIA Warp<sup>®</sup>』に関する開発支援パートナー契約を締結し、DX推進支援ビジネスに本格進出。

※：累計1万社（2023年8月1日時点）が導入し、「企業データ連携（EAI/ESB）製品」の国内ソフトウェア市場で16年間シェアNo.1のDXツール  
出典／テクノ・システム・リサーチ社「2022年ソフトウェアマーケティング総覧 EAI/ESB 市場編」

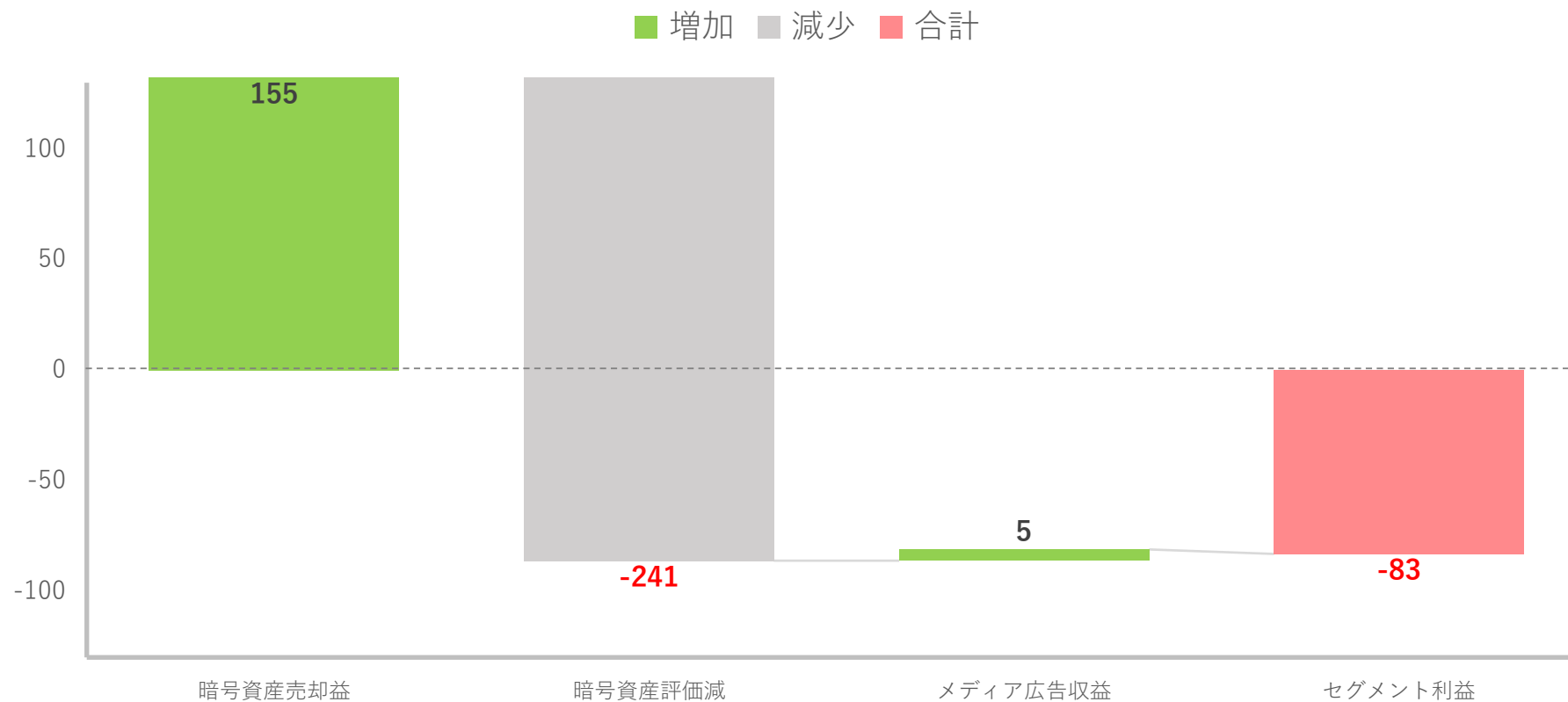
（本サービス開始の狙い）

今後も続く人材不足の課題を抱えながらDX推進の加速が社会的に求められる難しい局面において、非IT人材をDX人材として採用・教育し活用することで、DX推進を支援し、クライアントの企業価値と競争力の向上を支援する。



- ・ 暗号資産売却益を獲得するものの、市場の不況による評価減が上回る
- ・ 引き続き市場動向を注視し資産ポートフォリオを適切にマネジメント

(単位：百万円)



# 03

## 成長戦略

# 1. 国内Web3の頂点

# 2. 国内唯一のポジショニングへの挑戦

「トークン発行」と「トークン販売」を極める

「トークン」を**生み出して**、盛り上げて、**売る**

Web3の最大の特徴は「価値の流通」である

1. トークン発行（価値の創出）こそWeb3ビジネスの原点
2. 高い利益率のポテンシャルを秘めている
3. 我々の強みが生きる



# トークンスペシャリスト

Web3の価値創造の中心であるトークン設計・発行を事業の中心にする  
自らの強みと事業機会に徹底することを選択し、  
トークンのスペシャリストとして初志貫徹する



1

ウォレット事業への  
参入によるUXの向上

2

本格的GameFi  
タイトルの増加

3

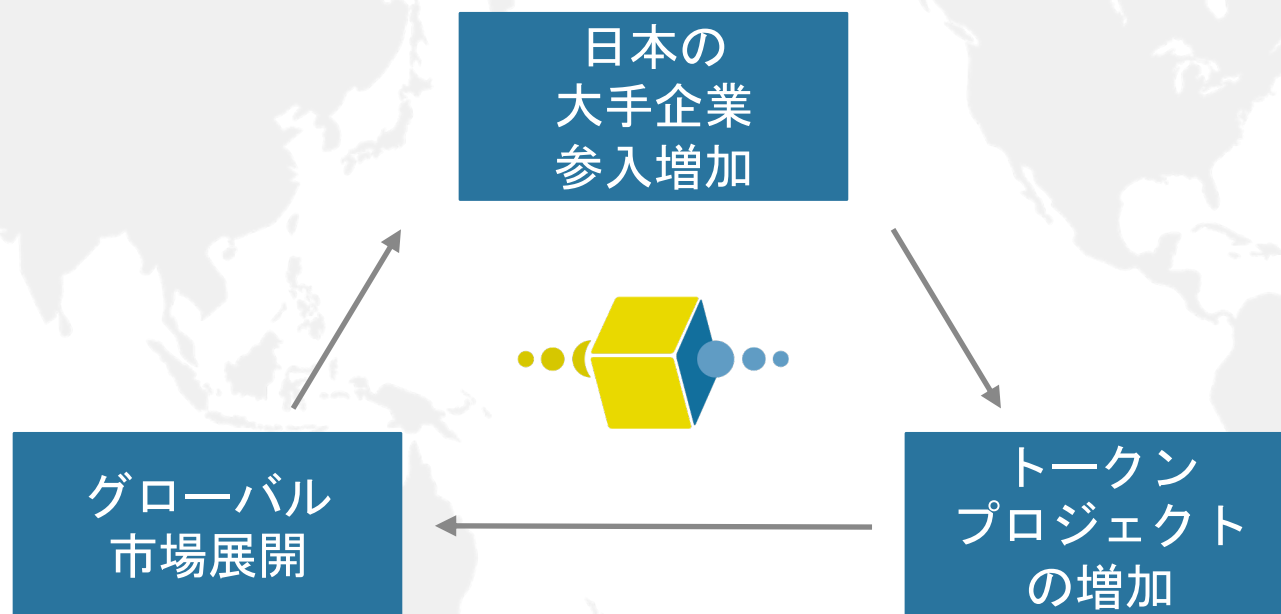
規制に準拠した  
DeFiサービスの勃興

大企業のWeb3への本格参入による  
マス・アダプション

大企業のWeb3事業への進出が進み、Web3事業の展開が拡大  
同時に暗号資産の発行を前提としたサービスが増えていく見込み

暗号資産の企画・発行を主戦場とし、特にGameFi、DeFi領域に注力する

- 日本の大手企業参入によりトークンプロジェクトが増加することが想定される。
- しかし、日本市場だけでは大きな成長は見込めない。
- **グローバル展開(特にアジア)で成功実績**を作り、さらなるプロジェクト数増加を目指す。



- 1

既存事業のオーガニック成長

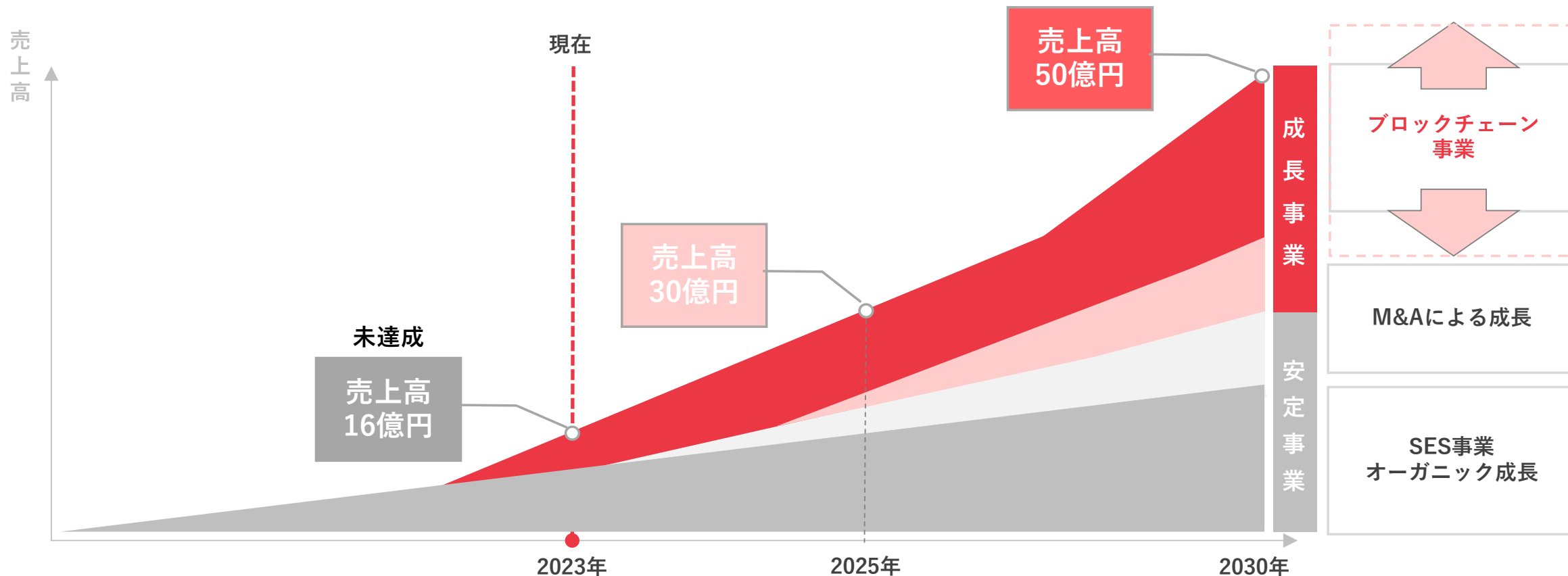
SES事業において、「採用強化」「付加価値向上（スキルアップ）」「営業強化（顧客獲得）」を中心施策として成長を促進
- 2

M&Aによる成長

Web3・ブロックチェーン関連のM&Aを加速させ、ケイパビリティとキャッシュフロー事業の獲得を行い、成長に繋げる
- 3

ブロックチェーン事業+α

ビジョンとして掲げるブロックチェーン事業の収益基盤の構築  
サプライチェーンの強化を図る





**Küshim**

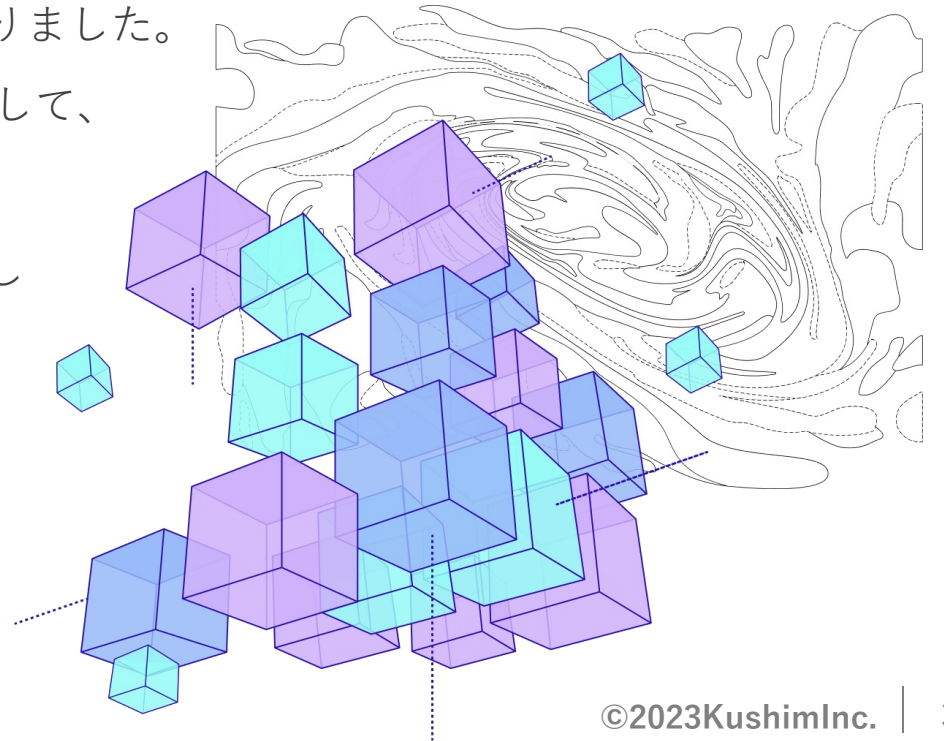
**04**

**Appendix**

会社名	株式会社クシム
代表者	代表取締役会長 中川博貴 代表取締役社長 伊藤大介
設立	1997年6月12日
資本金	5,000万円
社員数	連結54名（2023年1月現在）
上場市場	東証スタンダード市場（2345）
本社	東京都港区南青山6-7-2
事業内容	ブロックチェーン技術のR&Dおよびシステム開発事業 システムエンジニアリング事業 投融資事業

# ブロックチェーン技術の社会実装 を推進しその普及に貢献する

わたしたちは、これまでブロックチェーンの技術に真摯に取り組んでまいりました。  
2022年より更なる高みを目指し、ブロックチェーンサービスカンパニーとして、  
社会から必要される企業に生まれ変わりました。  
ブロックチェーン技術を活用したサービス・プロダクトの社会実装を推進し  
その普及に貢献することをMissionに掲げております。



## ブロックチェーン・Web3に特化したプロジェクト支援サービスを提供

ビジネス企画からシステム開発、プロジェクト運営まで一気通貫でサポート



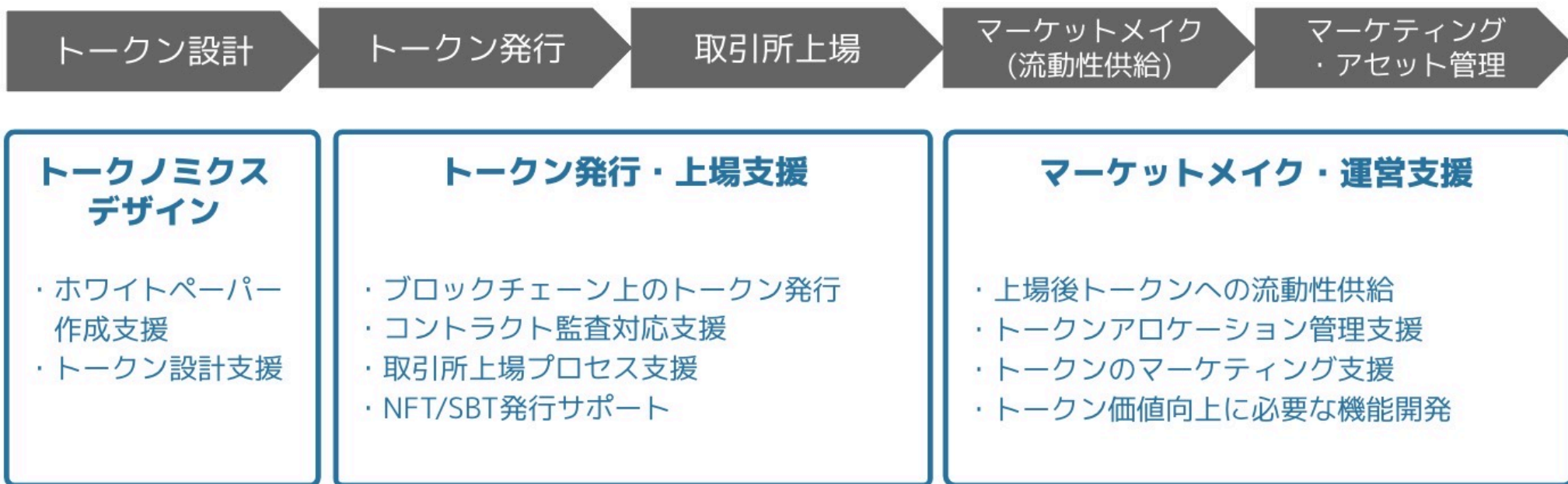
## 主なサービス内容

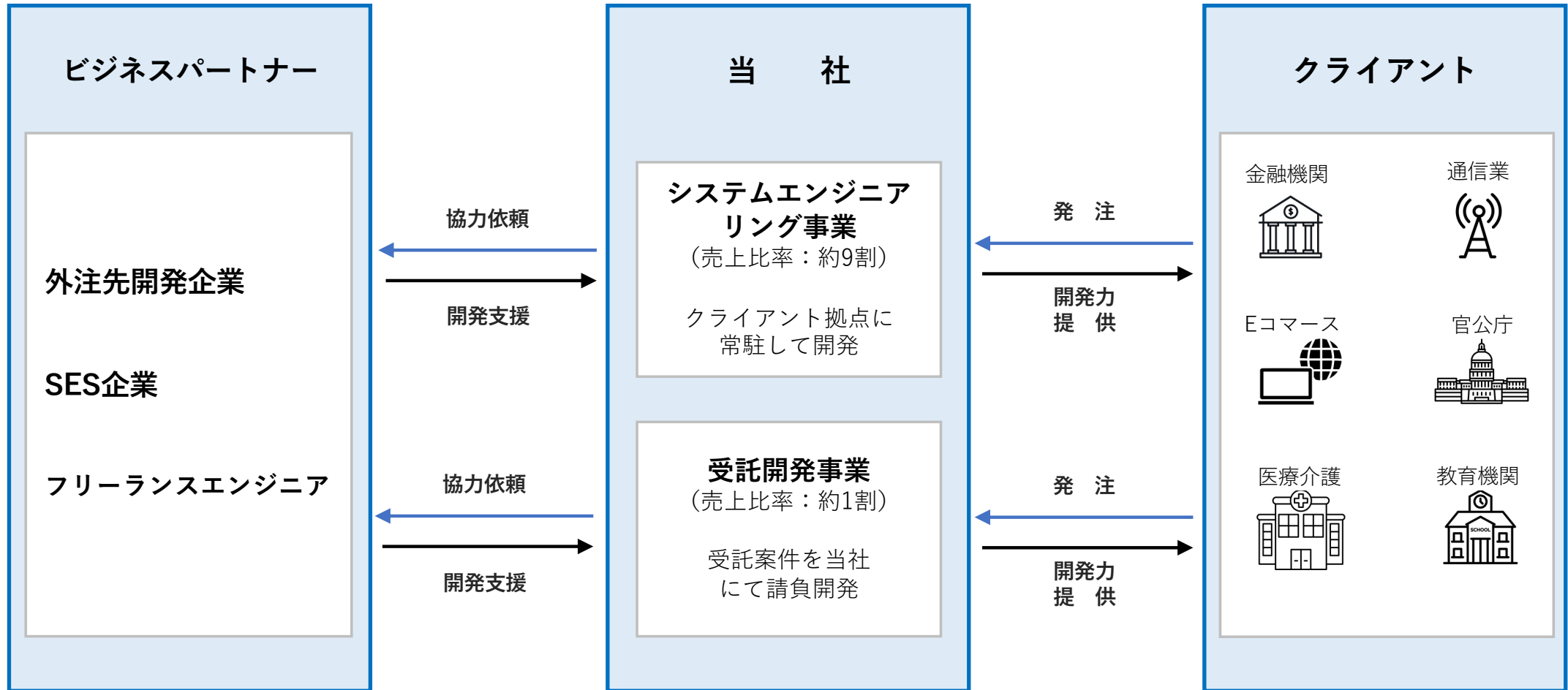
- トークノミクス設計などの企画
- トークン上場、マーケットメイク支援
- トークンにかかるマーケティング支援
- スマートコントラクト開発
- NFT/SBTビジネス企画・システム開発
- NFTマーケット等の取引システム開発



## トークンプロジェクトのフロー

- ・ トークンの企画段階から管理・運営まで総合的にサポートいたします
- ・ PJのフェーズ、ニーズに合わせた柔軟なサポートプランの設計も可能です





## 投融資事業

複数の暗号資産および有価証券に投資を実行  
BTC、ETH等、アルトコイン  
その他

## メディアサイト運営事業

- ・暗号資産・NFT・GameFi等
- ・資格取得

あなたの選択肢をもっと自由にするメディア  


## M&A 資本業務提携

M&A仲介企業やデータベースを用いて候補となる企業のソーシング

対象企業：

- ・SI /SESおよび高度ITエンジニアリング
- ・ブロックチェーン領域の企業

# 本資料の取り扱いについて

本書は、株式会社クシムに関連する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する記述を含みます。これらの記述は、当社が本書の作成時点において入手した情報に基づき、本書の作成時点における予測等を基礎として記載されています。

これらの記述のためには一定の前提(仮定)を使用しています。これらの記述、または前提(仮定)は主観的なものであり、将来において不正確であることが判明したり、将来実現しない可能性があります。このような事態の原因となりうる不確実性やリスクに関する追加情報については、当社の決算短信、有価証券報告書、ディスクロージャー誌、アニュアルレポート等をご参照ください。

本書における将来に関する記述は、本書の作成時点のものであり、本書の作成時点の後に生じた事情によりこれらの記述に変更があった場合でも、当社は本書を改訂する義務は負いかねますのでご了承ください。

本書における当社以外の企業等にかかわる記述は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性・適切性等について、当社はこれを保証するものではありません。本書で使用するデータまたは表現等の欠落、誤謬、本書の使用により引き起こされる損害等に対する責任は負いかねますのでご了承ください。

本書にかかる一切の権利は、株式会社クシムに帰属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、当社の書面による承諾を得ずに複製または転送等を行わないようお願いいたします。