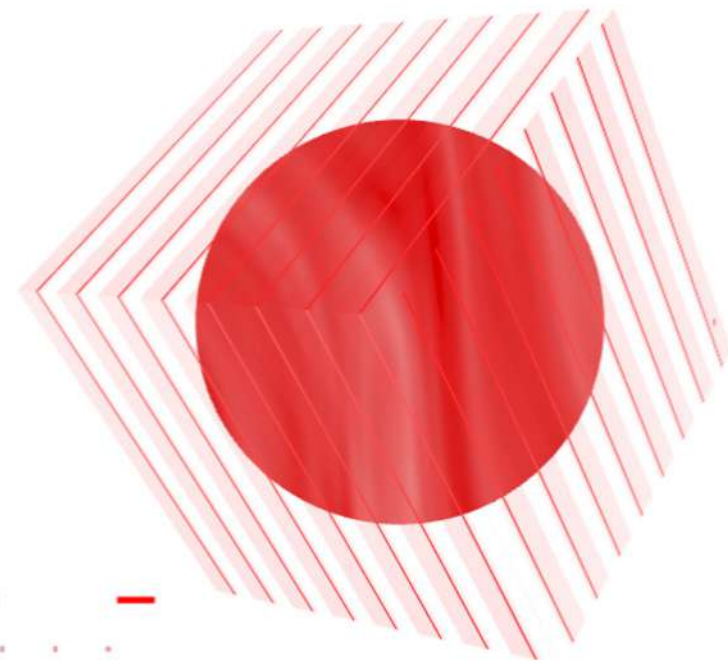


2024年10月期第2四半期 決算説明会資料

2024年6月14日



エグゼクティブサマリー

- 1 2024年10月期第2四半期決算概要
- 2 事業ハイライト
- 3 Web3成長戦略と全社戦略 ～我々は何を目指しているか～
- 4 Zaif事業報告 および Turingum事業報告

全 体 感

営業損失1,639百万円のうち

- ・ 暗号資産の評価減によるウミ出しによる影響が△1,132百万円（次ページにて詳細解説）
- ・ 2023年11月よりZaifを中心とする3社の連結PL取り込みによる影響△319百万円

キャッシュポジションは依然安定しており通常経営に支障はない

セグメント業況

① ブロックチェーンサービス

- ・ Zaifは経営統合後6ヶ月で3年ぶりの単月黒字化を達成
営業赤字は前期比、およびM&A時の予測値よりも大幅縮減し改善
- ・ トークンエコノミクス関連のアップサイド収益化はQ3以降に予定

② システムエンジニアリング

- ・ SES事業の稼働率低下（対前年同四半期比）に伴う減収
- ・ NOコードソリューションによるDX支援サービスを推進中

③ インキュベーション

- ・ 保有する暗号資産のうち、活発な市場である暗号資産は257百万円の評価益を計上
一方、活発ではない暗号資産は一時的評価減による損失1,132百万円を計上

業 績 予 測

暗号資産市況は回復の兆しながら、一定の市場影響は受けるビジネスであるという前提の中

- ① 暗号資産交換業（Zaif）が市況に左右されない底堅い経営基盤を構築し、
- ② トークンビジネス（チューリングラム）のアップサイド収益

これらの要素の合理的な予測が可能になり次第速やかに開示を予定

活発な市場が存在しない

暗号資産

評価減の状況

評価減金額

Q1

△255 百万円

Q2

△877 百万円

上半期

△1,132 百万円

暗号資産の評価方法について

- 当社グループが保有する暗号資産は、活発な市場が存在しないものに関して、決算期末日の市場時価に基づく移動平均法による原価法（簿価切り下げによる評価方法）をこれまで保守的に採用していた。
- この度のQ2決算においては、会計監査人との協議を通じ、上記の原価法よりさらに保守的評価を加味し、市場時価に準拠せずに備忘価格で評価する特例的な処理を実施。当該評価減は、「資金決済法における仮想通貨の会計処理等に関する当面の取り扱い」（実務対応報告38号2022年7月1日）を根拠とする処理である。
- なお、この度の評価対象となった暗号資産は、今後の市場取引等を通じて売却された場合、備忘価格をのぞいて売上原価が一切生じず全て売上および利益に貢献する重要な収益資産となる。

1. **Zaifの経営改革 単月黒字化から下半期の黒字化を視野**
2. **上場後のSKEBコインのバリューアップ策の実施**
3. **トークンプロジェクトにおけるアップセル&トークン上場**
4. **ノーコード開発によるDX推進領域への挑戦**



5. **Web3の垂直統合ビジネスに係る発行体機能のセットアップ**

01

2024年10月期 第2四半期決算概要

当社グループは、事業戦略上、横断的なクライアントやパートナーとの連携を深め、新たなパイプラインや協業体制を開拓するうえで、様々な種類の暗号資産を保有しております。

これらの暗号資産の評価をより経営成績に適切に反映させるため、当第2四半期連結会計期間より、活発な市場が存在しない暗号資産の評価損に関して下記の通り業績管理方針の変更を行いました。

	これまで (Q1まで)	今後 (Q2から)
対象となる 暗号資産	活発な市場のない暗号資産	
評価方法	移動平均法による原価法 (収益性の低下に基づく簿価切下げの方法)	
表示区分	売上高の マイナス	売上原価

連結損益計算書（Q1：表示方法の変更反映後）

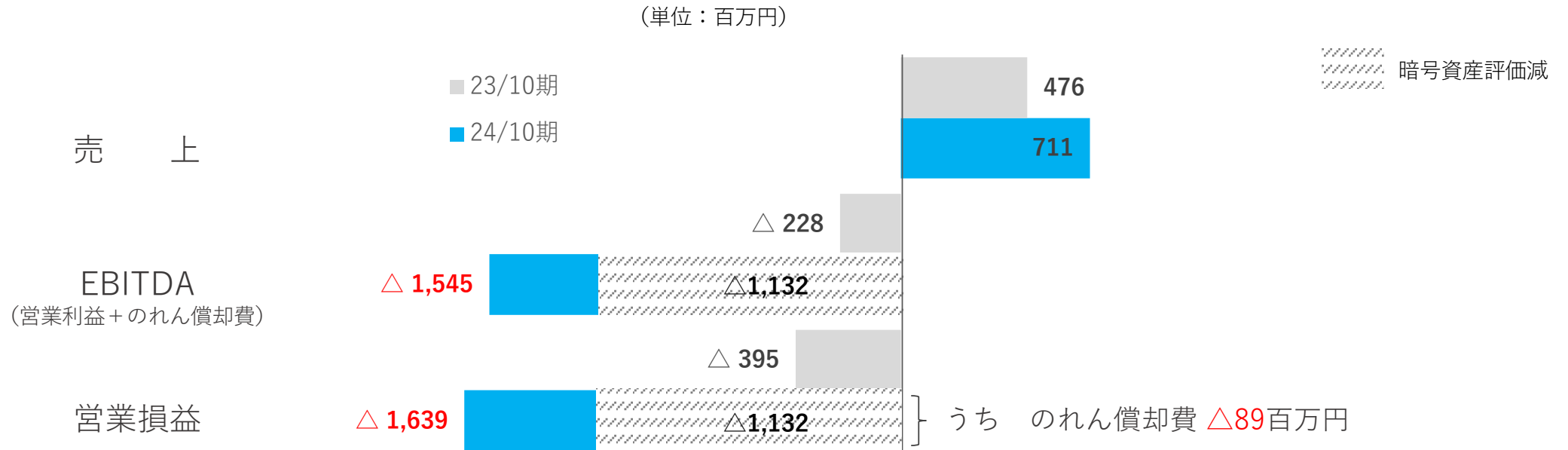
表示区分の変更により、第1四半期の連結損益計算書は「売上高」が以下のように変更される

(百万円)	変更前	変更後	増減	
				増減額
売上高	41	① ブロックチェーン事業 +53百万円 インキュベーション事業 +32百万円 (Zaif連結効果) 296		255
EBITDA	△548	② 暗号資産評価△255百万円 Zaif連結△217百万円 のれん償却△46百万円 △548		—
営業利益	△595	△595		—
経常利益	△654	△654		—
親会社株主に帰属 する四半期純利益	△650	△650		—

- ・ 暗号資産評価損が売上原価以下の段階利益に影響
- ・ 今回Q1からZaif連結取り込み開始による影響

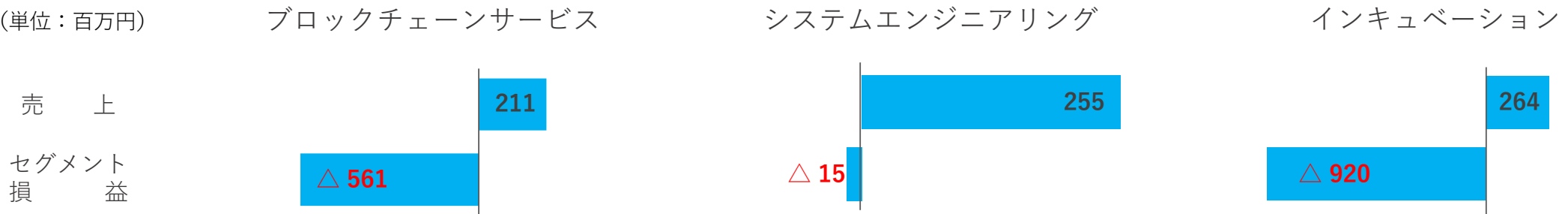
(百万円)	(参考) 2023年10月期 第2四半期	2024年10月期 第2四半期	増減	
			増減額	%
売上高	476	① ブロックチェーン事業 +155百万円 インキュベーション事業 +123百万円 (Zaif連結効果) 711	234	149
EBITDA	△228	② 暗号資産評価△1,132百万円 Zaif連結△910百万円 のれん償却△89百万円 △1,545	△1,316	—
営業利益	△395	△1,639	△1,243	—
経常利益	△388	③ 投資事業組合運用損 △119百万円 △1,768	△1,380	—
親会社株主に帰属 する四半期純利益	△24	△1,760	△1,735	—

- ・ブロックチェーンは、現在経営改革中であるZaifの連結取り込みによる影響
- ・インキュベーションは、暗号資産評価減による影響



セグメント損益の状況

(単位：百万円)

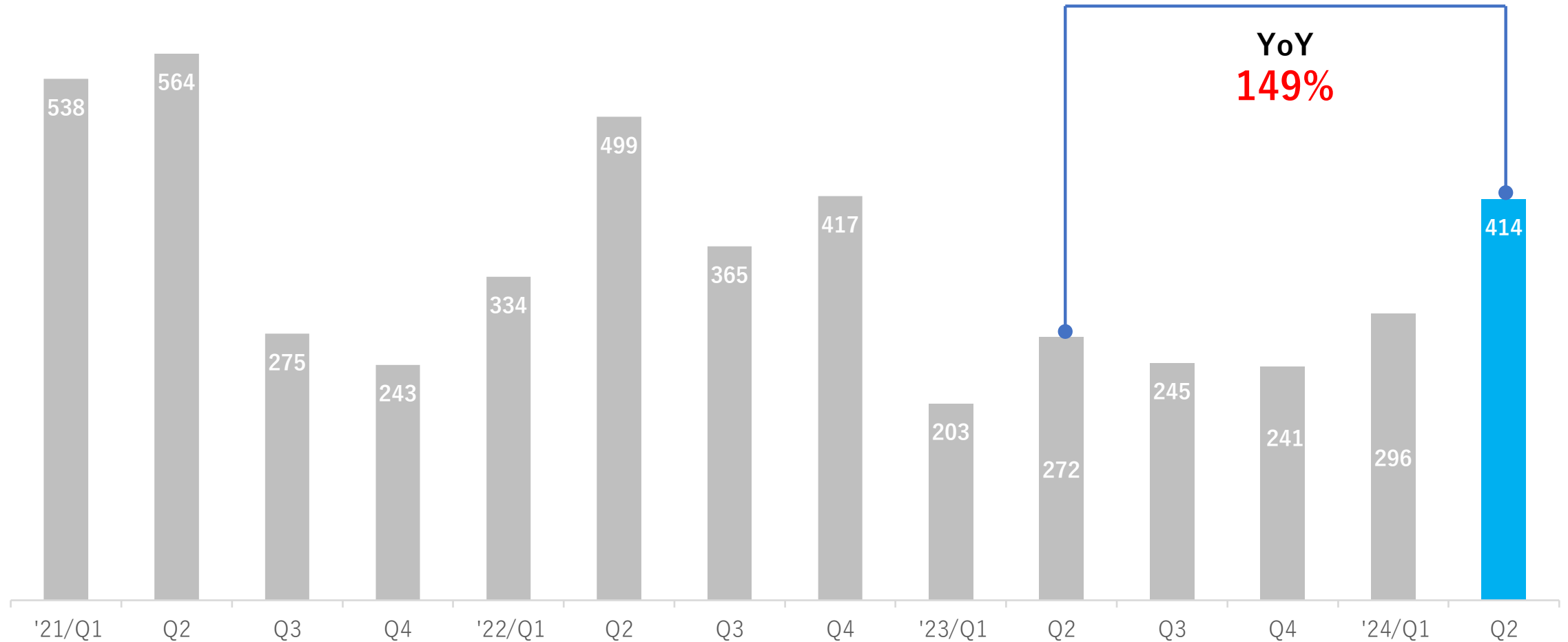


※ セグメント別ののれん償却費を含むセグメント損益を表示しております。
 ※ セグメント売上はセグメント間の内部売上を含めた表記としており、その合計値は連結売上数値と一致していません。

売上高の推移

- ・暗号資産評価損の影響を排除すると、売上高は前年同期比で149%増
- ・トークンエコノミクスによる収益化が期ズレし、Q3以降に計上予定

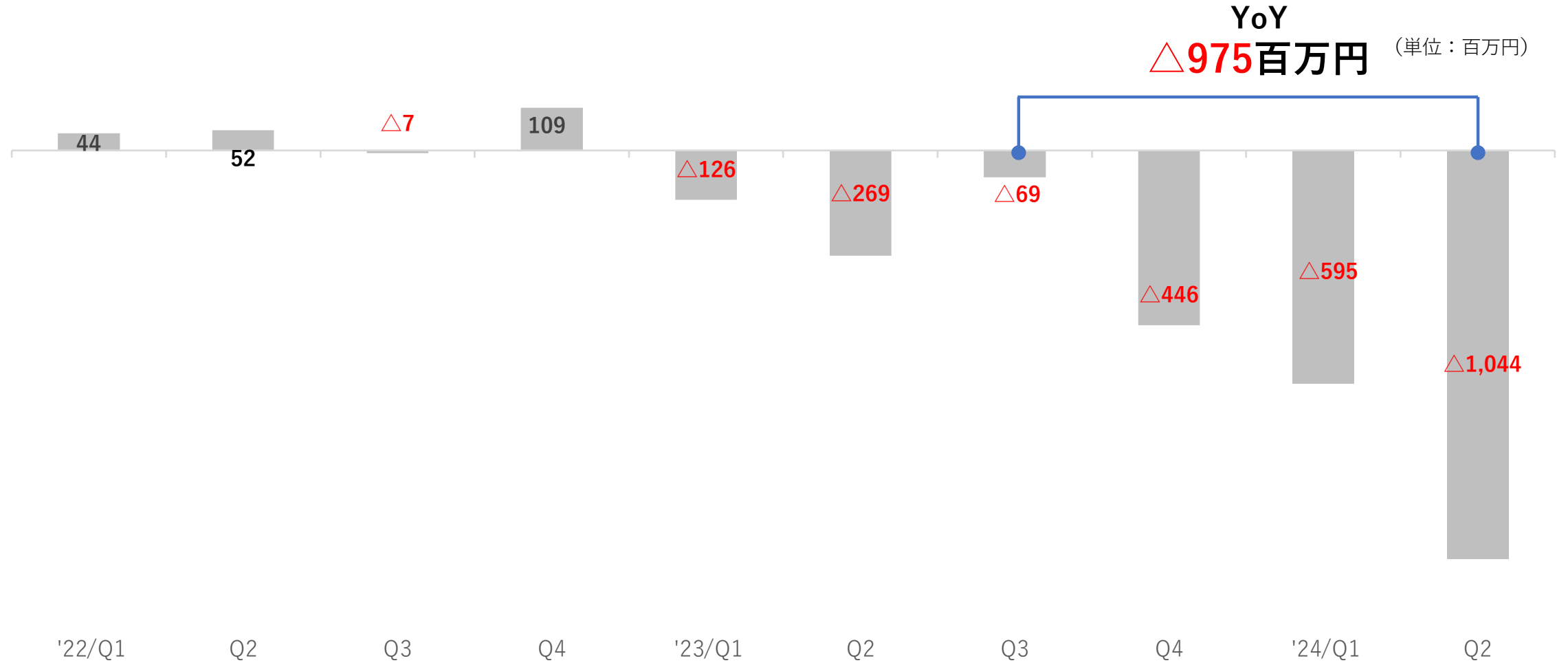
(単位：百万円)



※2021年10月期および2022年10月期は表示区分変更前の決算数値で表示しております。(暗号資産評価損の影響が従来の処理である売上のマイナスとして表示している)

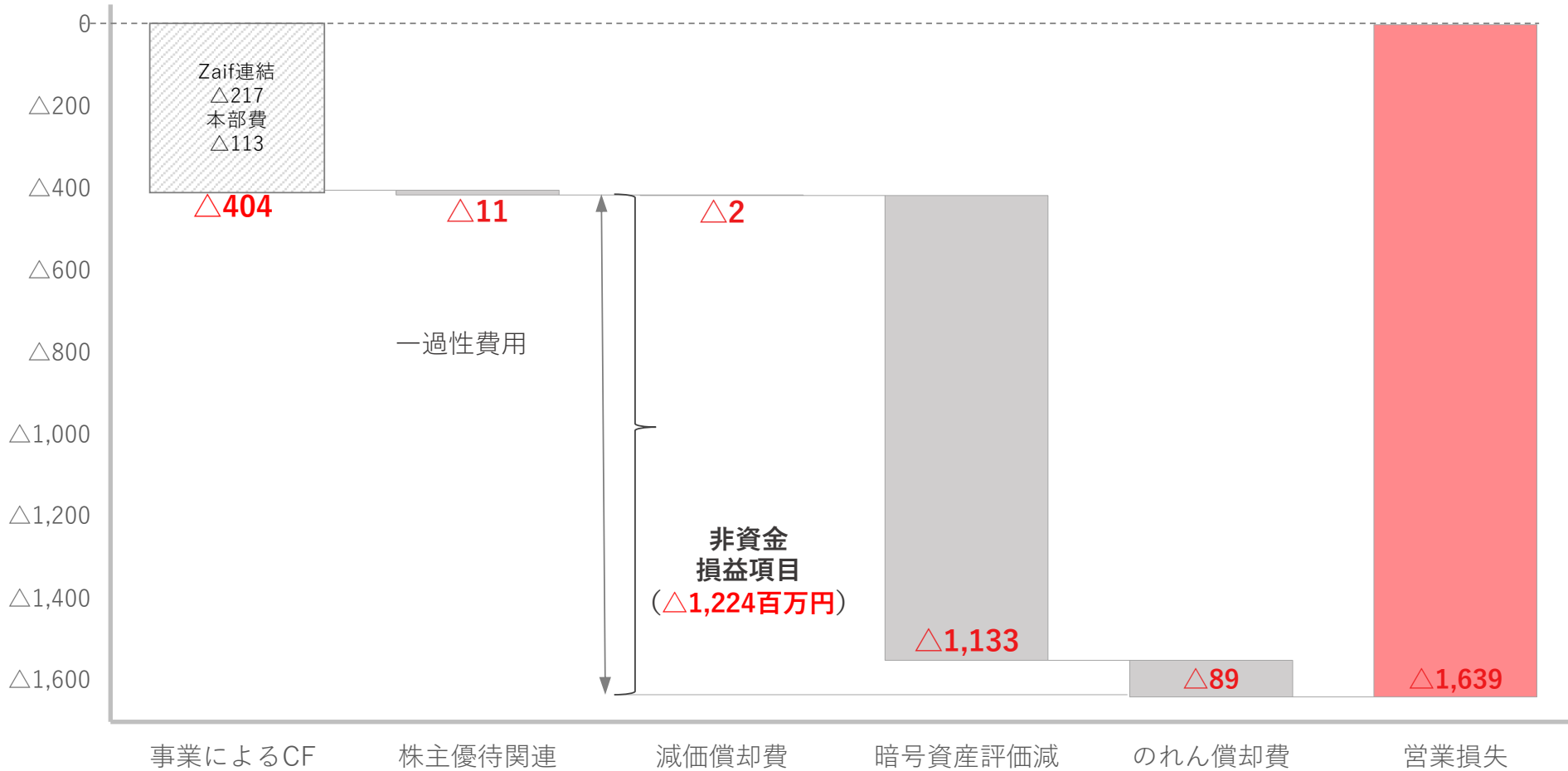
営業損益の推移

Q2期間の営業損失のうち暗号資産評価減やのれん償却といった評価性損失が△922百万円



- ・ 営業損失1,639百万円のうち1,224百万円相当が非資金損益項目であり、会計上の評価による損失計上（キャッシュアウト発生無）

(単位：百万円)



※ 「事業によるCF」とは、事業活動から得られた実態的なキャッシュフローを集計したものとなります。

- ・前期末より暗号資産交換業を運営する株式会社Zaifを企業結合し、BSが大きく変容
- ・顧客預かり暗号資産の増加により流動資産が増加

(単位：百万円)

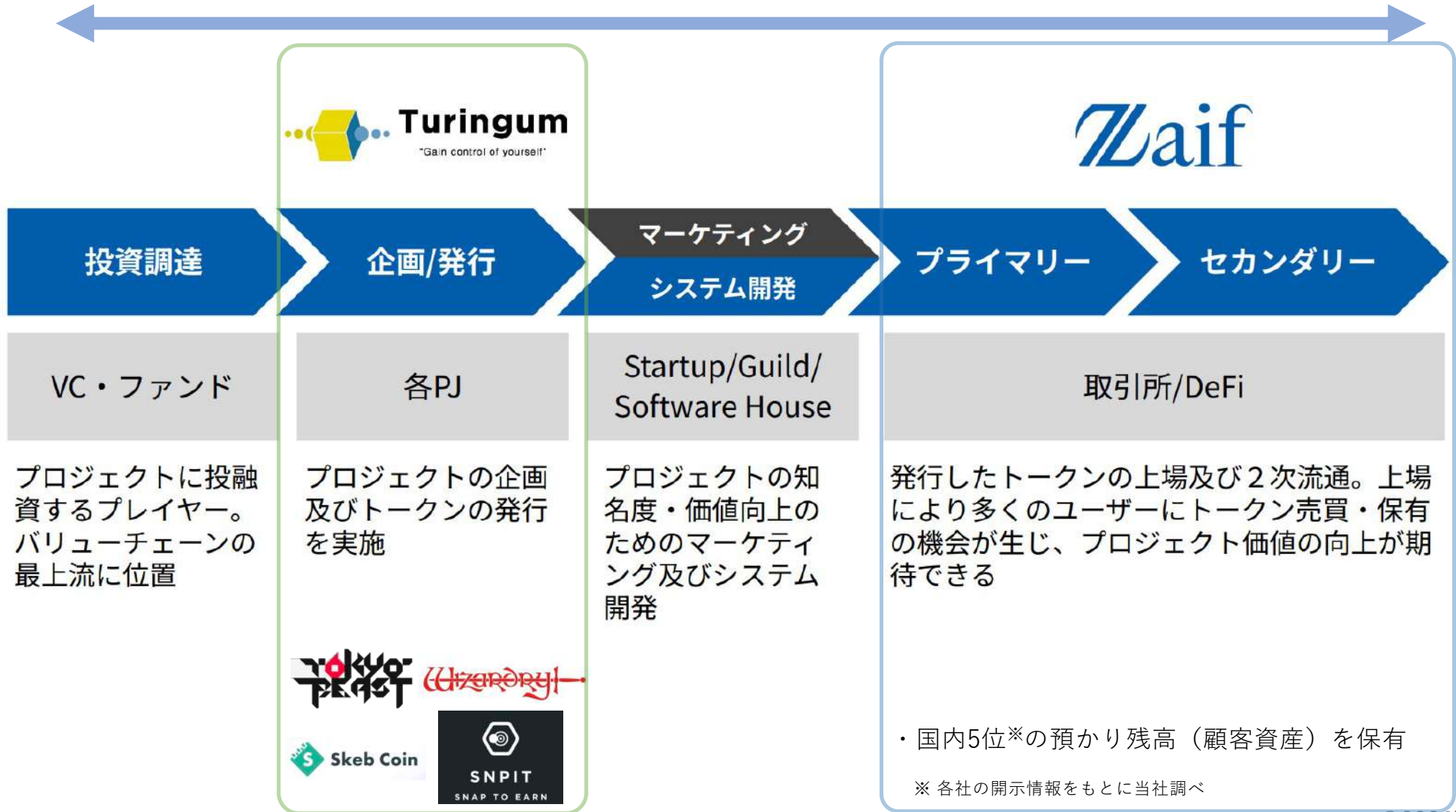
	2023年10月期	2024年10月期 第2四半期		2023年10月期	2024年10月期 第2四半期
資産の部			負債の部		
流動資産			流動負債		
現金及び預金	1,528	2,106	短期借入金	30	30
預託金	6,220	8,854	1年内返済長期借入金	55	45
自己保有暗号資産	1,506	595	預り暗号資産	49,721	102,517
利用者暗号資産	49,721	102,517	流動負債合計	56,397	111,777
流動資産合計	59,562	114,306	固定負債		
固定資産			長期借入金	402	1,312
有形固定資産	64	65	固定負債合計	1,233	1,703
無形固定資産	854	761	負債合計	57,630	113,480
投資その他の資産	1,179	1,335	純資産の部		
固定資産合計	2,098	2,162	株主資本等		
資産合計	61,661	116,468	資本金	50	389
			資本剰余金	4,855	5,194
			利益剰余金	△926	△2,686
			自己株式	△12	△12
			純資産	4,030	2,988
			負債純資産合計	61,661	116,468

02

事業ハイライト

ブロックチェーンサービス

支援の対象範囲



・ 2023年11月より連結グループ化。課題は「**事業継続性の向上**」

・ 前期比較で赤字額の半減に成功。M&A当初想定より経営改革が進捗中

・ 直近では**単月黒字化を達成**済み。次は下半期の累計黒字化、来期は通期黒字化へ

➡ Zaif事業報告にて詳細をご報告

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

成功モデル展開

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

プロジェクト進捗

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

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

事業企画・開発といったトークン発行前の段階におけるサービス拡充は順調に進み
 未来のトークンプロジェクトのレコードが積み上がっている

新規注力領域

潜在トークンプロジェクトへのサービス提供

Web3事業企画
サポート

案件：10件（未公開案件含む）
 業種：大手ゲーム会社、商社等
 種別：GameFi、DAO、ステーブルコイン

Web3事業に参入しようとする企業向けのビジネス企画コンサルティング。サービスのコンセプトを定義し、プロダクト設計と各種ビジネス要件・スケジュールを策定する。

ブロックチェーン
サービス開発

案件：5件（未公開案件含む）
 業種：大手インフラ会社、通信会社等
 種別：ステーキング、レイヤー1ブロックチェーン

大手上場企業を中心としたWeb3事業におけるブロックチェーンプロダクト設計・開発。事業企画内容をもとに要件定義・設計を行い、スマートコントラクト開発を行う。

トークンプロジェクト拡大

トークンプロジェクト

案件：7件（未公開案件含む）
 業種：大手ゲーム会社
 種別：GameFi、X to Earn、DAO、スポーツ

トークン発行するプロジェクトのエコシステム構築を支援。トークンエコノミクスを設計し、国内外の取引所上場や資金調達を推進することでトークン価値を最大化する。



2024年3月7日

当社が支援するドリコム社の『Eternal Crypt -Wizardry BC-』のリリース、およびゲーム内トークンが海外取引所に同日上場

『Eternal Crypt -Wizardry BC-』

公式サイト：<https://wiz-eternalcrypt.com>



Wizardry



・参考 2024年3月4日付プレスリリース
https://www.kushim.co.jp/ir_news/pr_20240304/



SNPITは、スマホカメラを活用した画期的なGame-Fi体験を提供する、全く新しいSnap to Earnサービス。より手軽にGame-Fiに参加できるエコシステムを目指し、スマートフォンカメラという普遍的な機能を活用。

ユーザーは、カメラNFTを活用して撮影を行い、それにより独自のトークンを獲得できる。ストラテジックアドバイザーとして秋元康氏が就任し、アイドルグループ「WHITE SCORPION」がアンバサダーに就任。

『SNPIT』



公式サイト	https://lp.snpit.xyz
公式Discord	https://discord.com/invite/Wh8j7eE66b
公式X (Twitter)	https://twitter.com/SNPIT_BCG
提供	iOS/Android
リリース時期	リリース済み

・参考 2024年1月24日付プレスリリース
https://www.kushim.co.jp/ir_news/pr_20240124/

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	https://www.tokyo-beast.com/ia/
プロモーションムービー	https://youtu.be/0-QvJeYJ6ds
公式Twitter	https://twitter.com/TOKYOBEAST_JP
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/

enish社とブロックチェーンゲーム開発をスタート

『De:Lithe Last Memories (ディライズ ラストメモリーズ)』は、累計ダウンロード数900万突破のスマートフォン向けドラマチック共闘オンラインRPG『De:Lithe～忘却の真王と盟約の天使～』をベースとした、モバイルゲームクオリティのブロックチェーンゲームです。

本パートナーシップでは、enishのIPゲーム企画・開発・運営経験と、チューリングムのWeb3領域での知見とブロックチェーンに対する高い技術力というそれぞれの強みを最大限に活かし、ブロックチェーンゲームの制作・運営を行います。

『Last Memories』



公式サイト	https://lastmemories.io/web3/
プロモーションムービー	https://www.youtube.com/@DeLithe_LastMemories
公式Twitter	https://x.com/lastmemories_g
提供	App Store、Google Play、PCブラウザ
リリース時期	2024年年6月

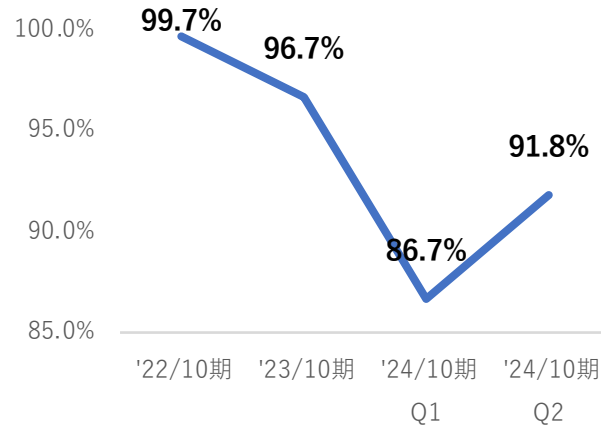
・参考 2024年3月18日付プレスリリース
https://www.kushim.co.jp/ir_news/pr_20240318/

02-2

システムエンジニアリング

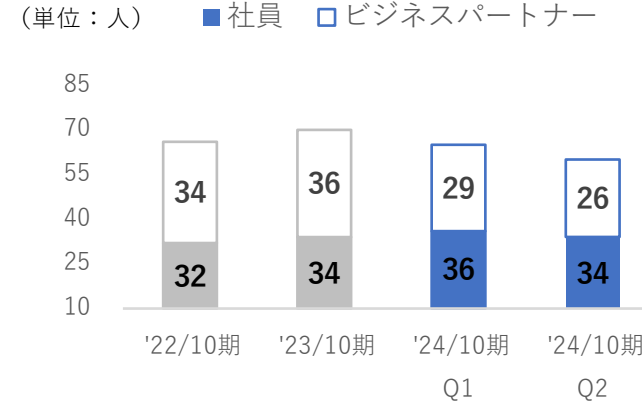
- ・エンジニア稼働率は一時的に下降するが、2024年1月以降は回復傾向
- ・「DX支援サービス」は案件レコードと対応エンジニア数が上昇

エンジニア稼働率



- ・強みとしているWEB系開発において継続的に受注。
- ・DX支援サービス獲得に向けたリードタイム発生。
- ・2Qにかけて徐々に案件獲得数が増加。

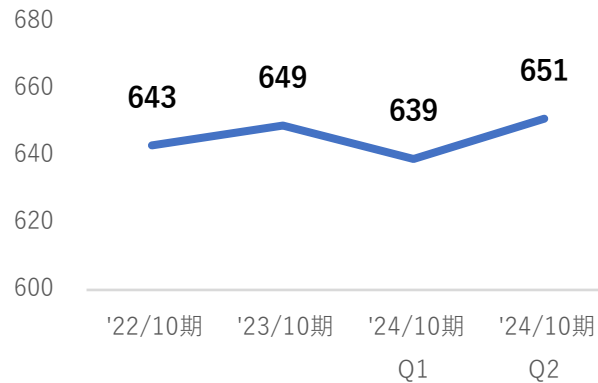
エンジニア数



- ・中途採用者数が増えてきているが、一定数の社員退職も発生。
- ・ビジネスパートナーにおいてはコアパートナーに絞り込み長期案件参画。

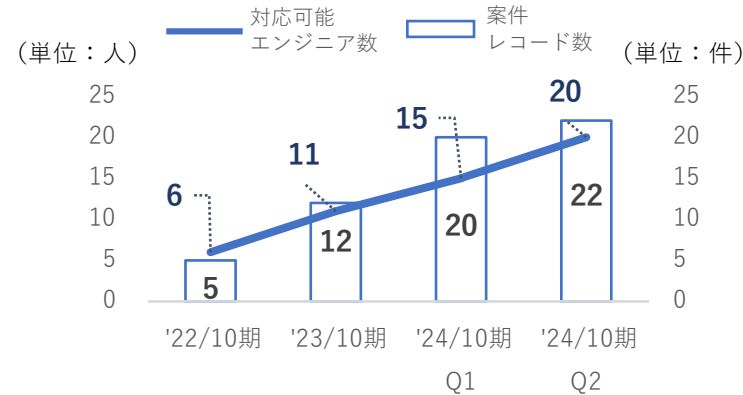
一人当たり売上

(単位：千円/月)



- ・経験浅い中途採用エンジニアや非IT人材において、DX支援サービス向け教育に特化して単価向上が叶ったことで、一人当たりの売上は向上している。

DX支援サービス案件レコードと対応エンジニア数 (※サービス内容は次ページ)



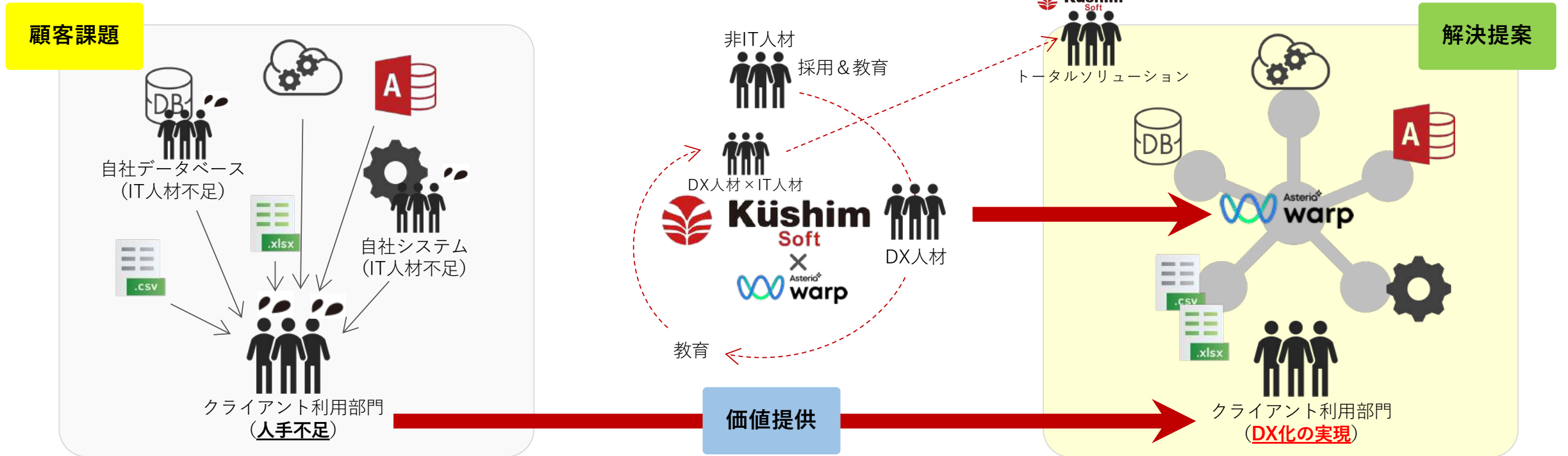
- ・案件およびエンジニア数拡大を推進、案件レコードと共に対応可能エンジニアを増加。
- ・対応エンジニアより案件レコードが多く、対応可能エンジニアの採用が課題。

ノーコードDX支援ツール『ASTERIA Warp』の開発支援パートナーとして、DX推進支援ビジネスを新規事業として推進中

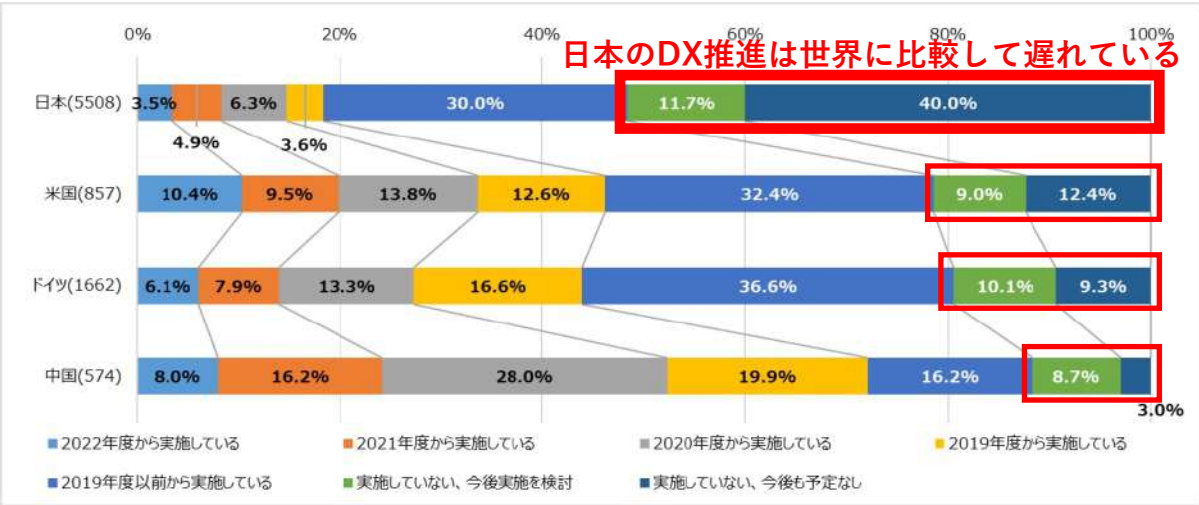
(本サービスの狙い)

今後も続く人材不足の課題を抱えながらDXが社会的に求められる難しい局面において

- ① 非IT人材をDX人材として採用・教育し活用することで、DX推進を支援する。
- ② クライアントの企業価値と競争力の向上を支援する。

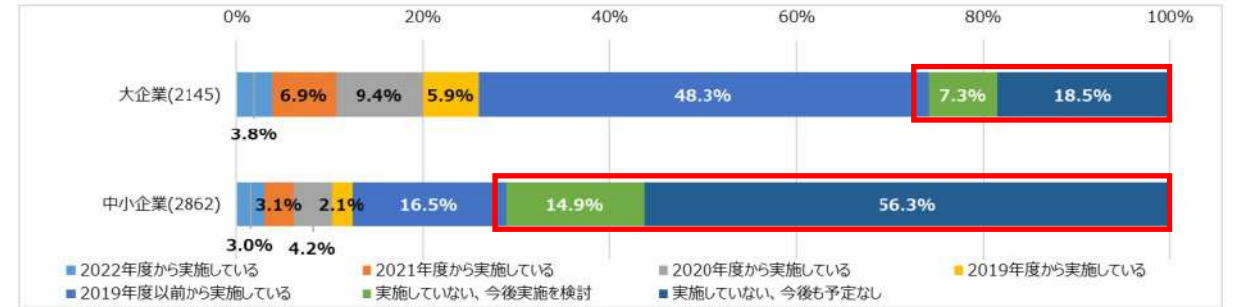


図表 3-146 デジタル化 (DX) の取組状況 (各国比較)



※出典／総務省（2023）「国内外における最新の情報通信技術の研究開発及びデジタル活用の動向に関する調査研究」

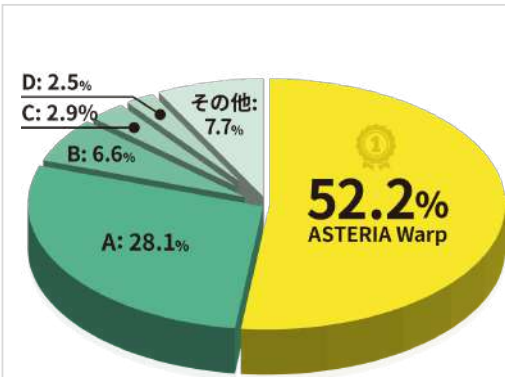
図表 3-147 デジタル化 (DX) の取組状況 (日本における企業規模比較)



※出典／総務省（2023）「国内外における最新の情報通信技術の研究開発及びデジタル活用の動向に関する調査研究」



日本国内でのDX推進に対する市場があると判断。



テクノ・システム・リサーチ「2023年ソフトウェアマーケティング総覧 EAI/ESB 市場編」で17年連続シェアNo.1を獲得



※出典／アステリア株式会社「<https://www.asteria.com/jp/warp/>」



×

<p>対応年数</p> <p>10年超</p> <p>2023年6月～テクニカルパートナー</p>	<p>年間プロジェクト数</p> <p>40件</p> <p>※2023年実績</p>	<p>エンジニア数</p> <p>20名</p> <p>積極採用中</p>
--	--	--

DX推進の市場拡大に向けて対応増加中。

03

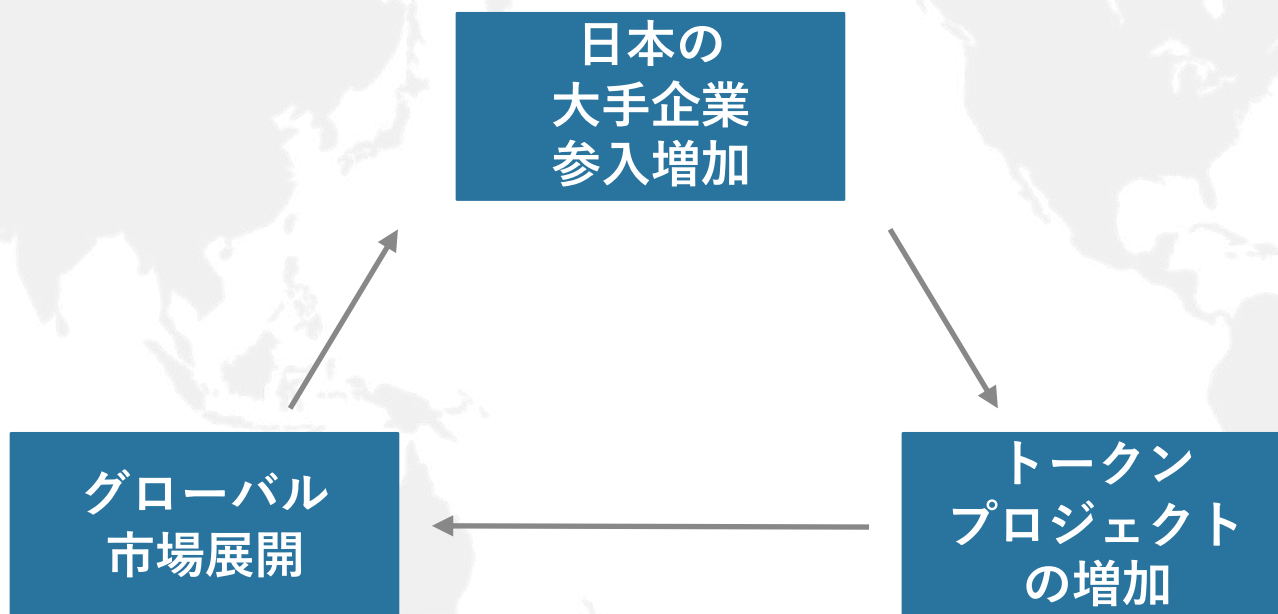
Web3 成長戦略と全社戦略

1. Web3ビジネスの頂点
2. 国内唯一のポジショニングへの挑戦



垂直統合型Web3.0のバリューチェーン展開

- 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. 主要事業会社の各戦略を実現し、不安定な連結業績から脱却
2. アップサイドを狙えるケイパビリティを存分に活かす



04

Zaif事業報告 Turingum事業報告

別紙にて説明

1. 保有暗号資産のウミ出しを行い決別
→ この先収益化の未来
2. Zaifは単月黒字化達成 経営改革は引き続き好調
→ 市況に左右されない積み上げの黒字体質に向けて成果を実現
3. トークンプロジェクトのアップサイド収益
→ SKEBを始め、続々とリリース・上場を予定している

強固な経営基盤を有し、**Web3特化**の上場企業グループ

クシムグループはアジア最大級のWeb3カンファレンスに出展します

WEBX 2024 ASIA'S LEADING WEB3 CONFERENCE

28 → 29 AUGUST

THE PRINCE PARK TOWER TOKYO

COIN-POST

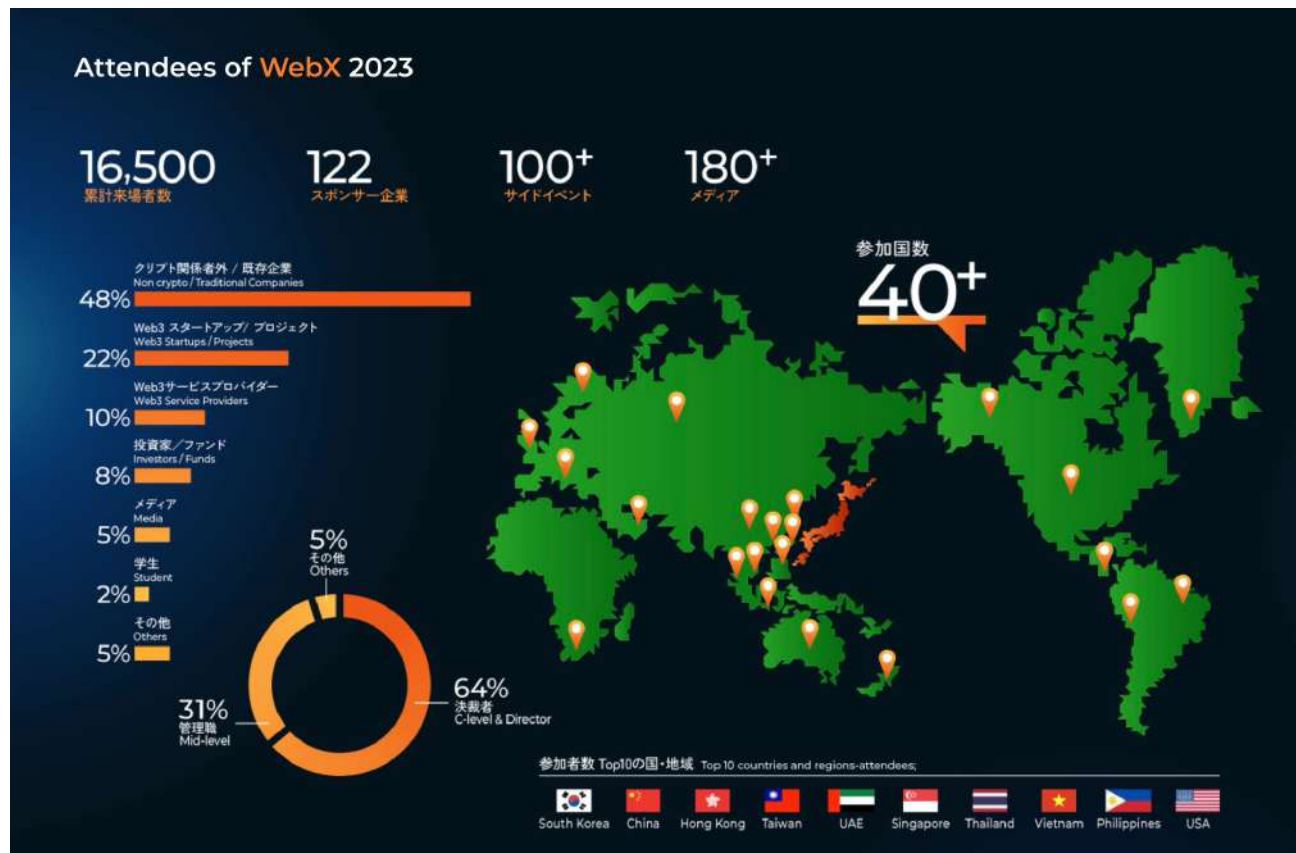
+ カレンダーに追加

スポンサー申し込み

スピーカー申し込み

チケット購入

- ・ 2023年度は16,000人が来場、180以上のメディアにより国内・海外配信がされました
- ・ 岸田首相がコメントを寄せるなど、国策としても注目度の高いイベント
- ・ クシムグループは最も規模の大きく権威性の高い**タイトルスポンサー**として出展します



TITLE

GOLD

WebX 2024 公式サイト

<https://webx-asia.com/ja/>



05

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

2億8,500万円（2024年1月現在）

社員数

連結82名（2023年10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

※子会社事業含む

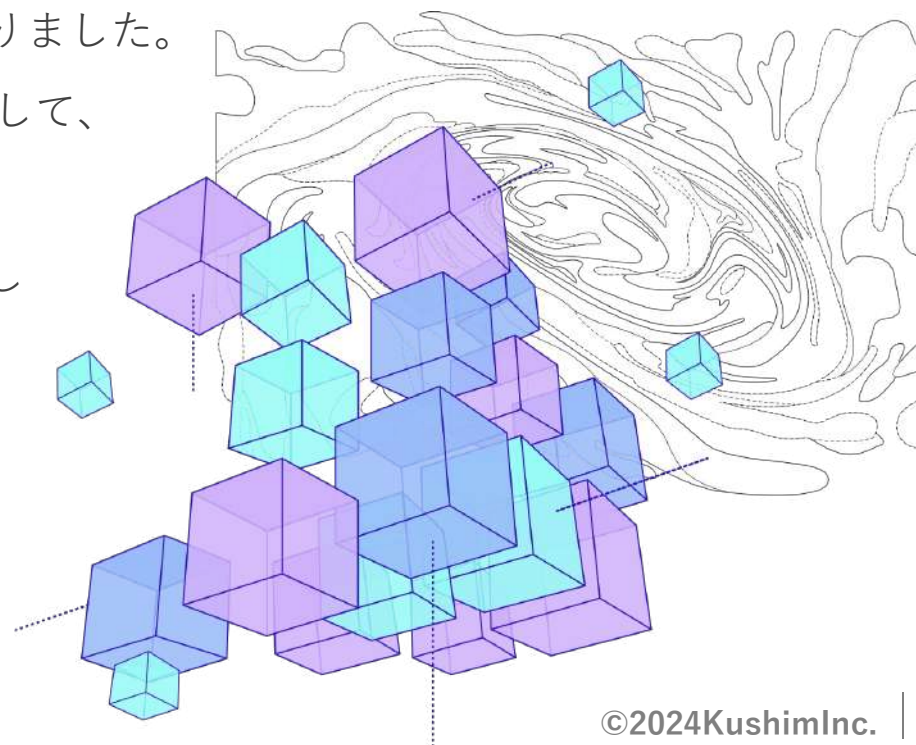
暗号資産交換業

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

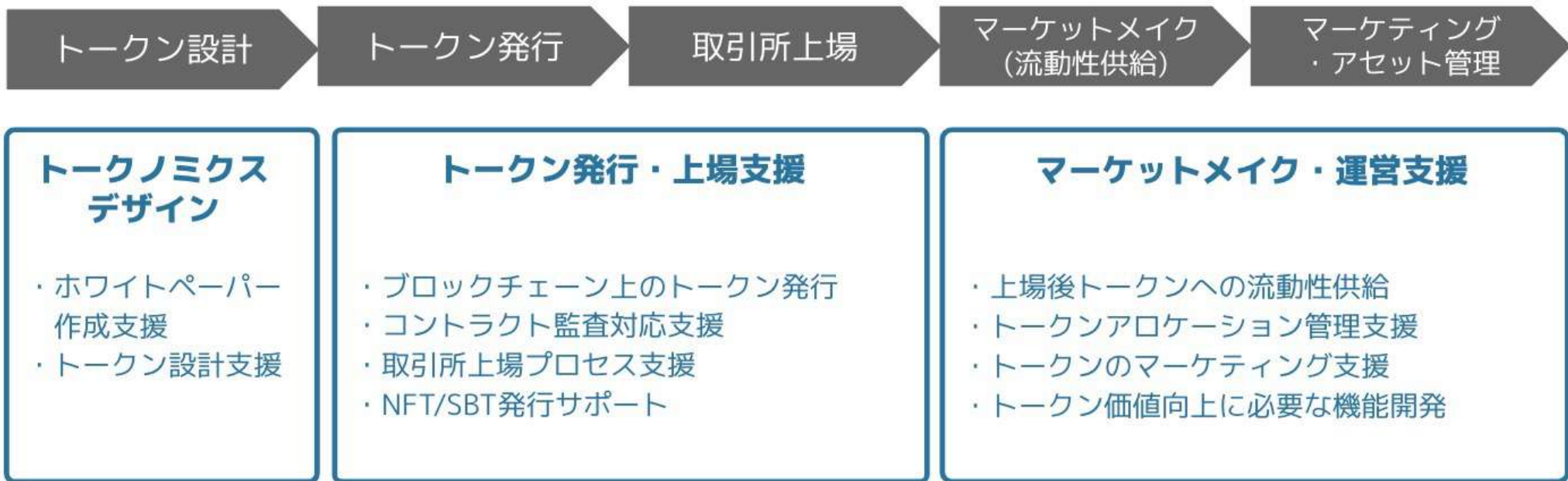


主なサービス内容

- 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



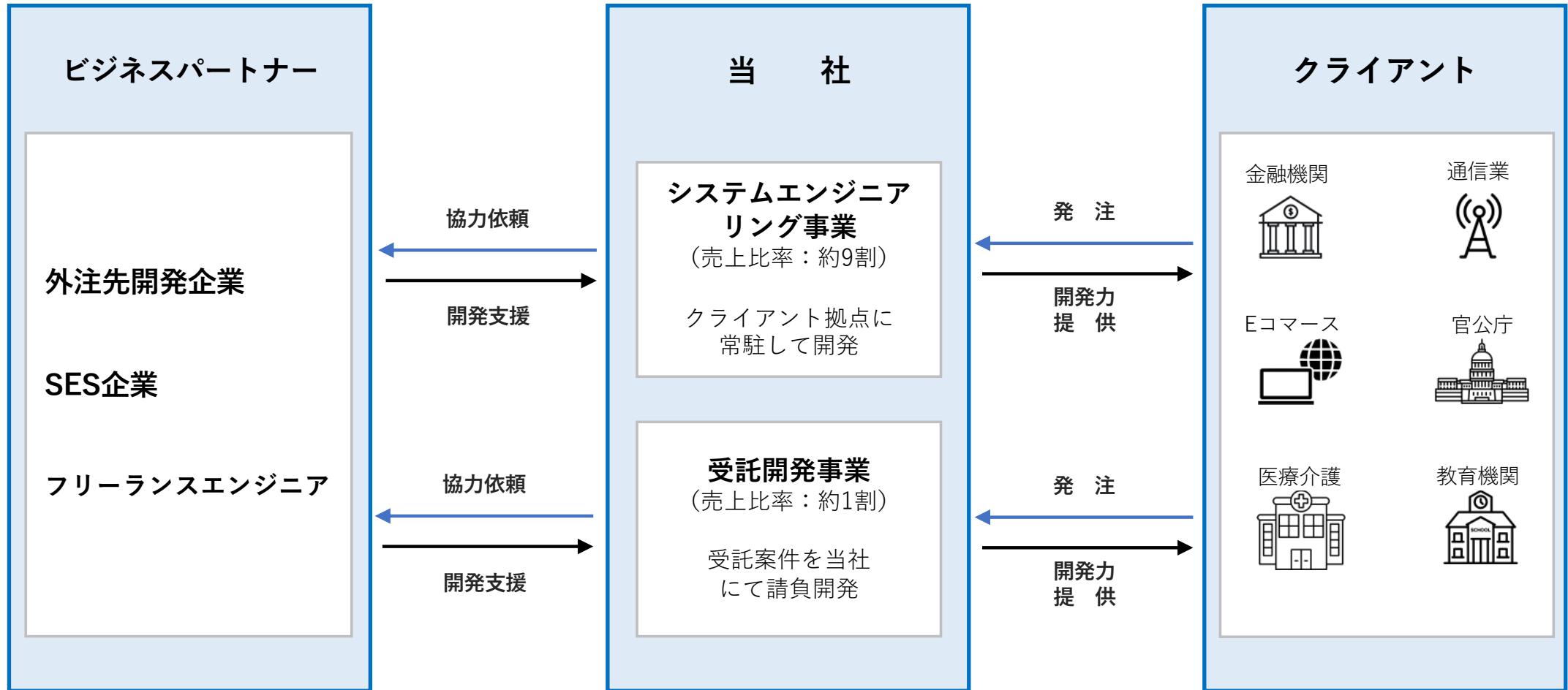
暗号資産交換所 Zaiif の運営

いつでも、どこでも。
暗号資産取引を
はじめるならZaiif

少額からでも購入できるので、投資を始めやすい！
暗号資産投資をきっかけに大人の資産形成をはじめませんか？

さっそくはじめる

BTC/JPY 10,470,000 ↑ 2.04%	ETH/JPY 587,940 ↑ 1.36%	MATIC/JPY 178.1157 ↓ 0.69%	XYM/JPY 5.125 ↑ 0.31%	XEM/JPY 8.500 ↑ 5.42%	KLAY/JPY 42.9528 ↓ 0.34%	MBX/JPY 140.2763 ↓ 0.15%	MV/JPY 6.1248 ↓ 3.04%	ROND/JPY 0.5350 ↑ 6.78%
----------------------------------	-------------------------------	----------------------------------	-----------------------------	-----------------------------	--------------------------------	--------------------------------	-----------------------------	-------------------------------



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。

2024.09期 2Q事業報告

2024年6月14日

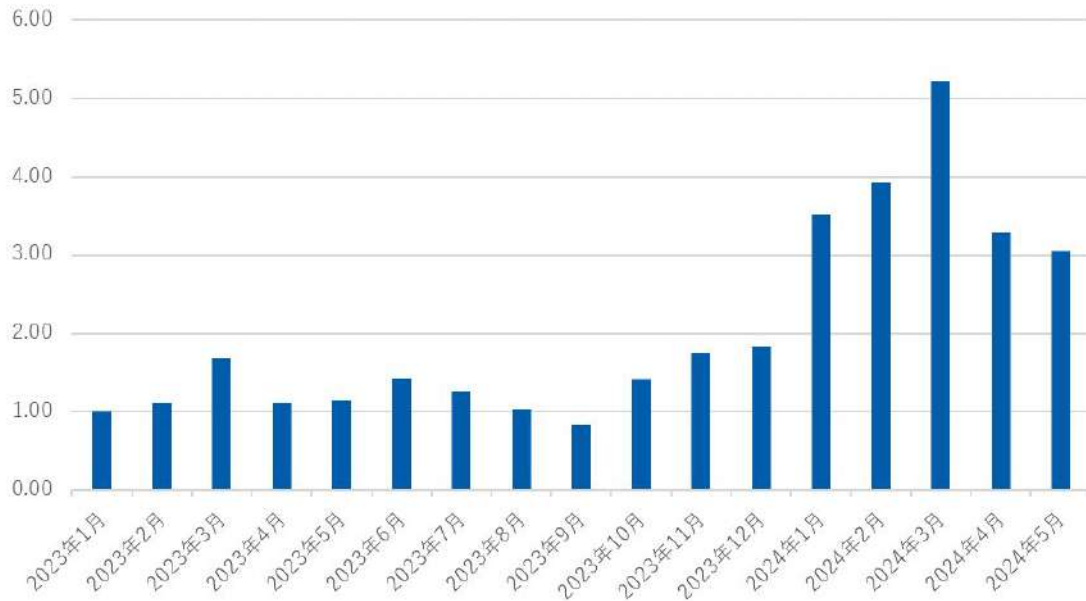
The logo for Zaif, featuring a stylized blue 'Z' followed by the lowercase letters 'aif' in a serif font.

事業継続性の向上

- グループシナジーの活用
- インフラ刷新によるコスト圧縮
- 市況に左右されにくい安定収益源の創出

主要KPIの推移

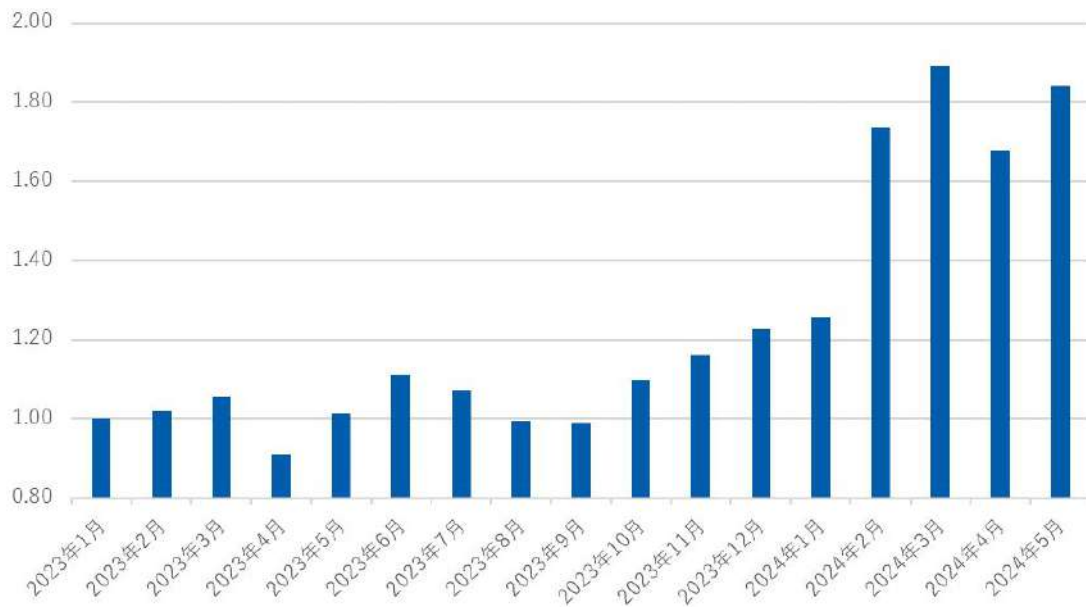
Zaif 取引高の推移



※縦軸は2023年1月の取引高を1.00とした場合の指数

- 現物BTC・ETHのETF承認、およびETFによる資金流入を背景に暗号資産全体が好況
- Zaifにおける出来高も順調に伸長。3月以降落着きを見せているが、**手数料収入および販売所収入の回復基調は継続**
- 現物ETFの承認はアメリカに続き香港、イギリス、オーストラリア、タイなど世界中に広まりを見せており、今後も市場への資金流入が期待される見通し

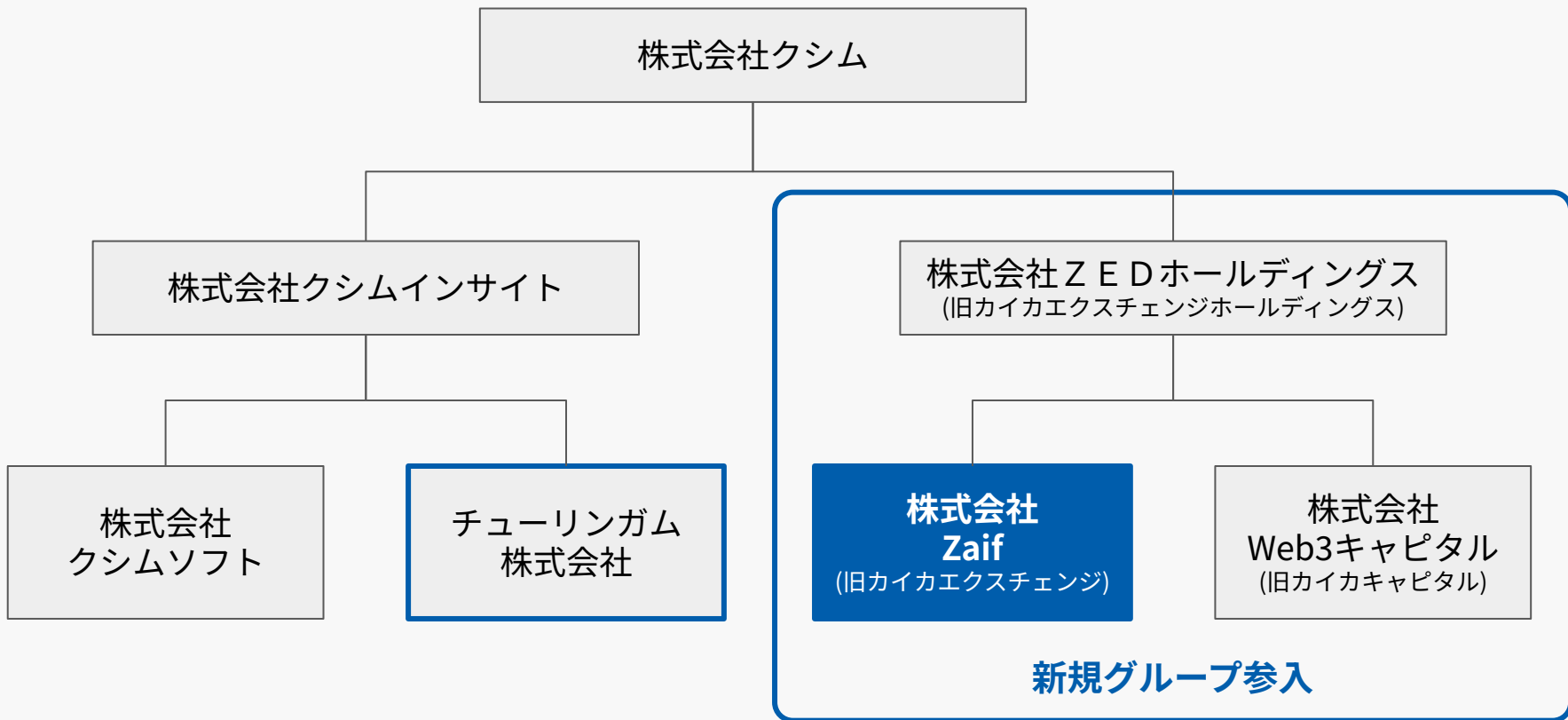
Zaif 預かり資産の推移



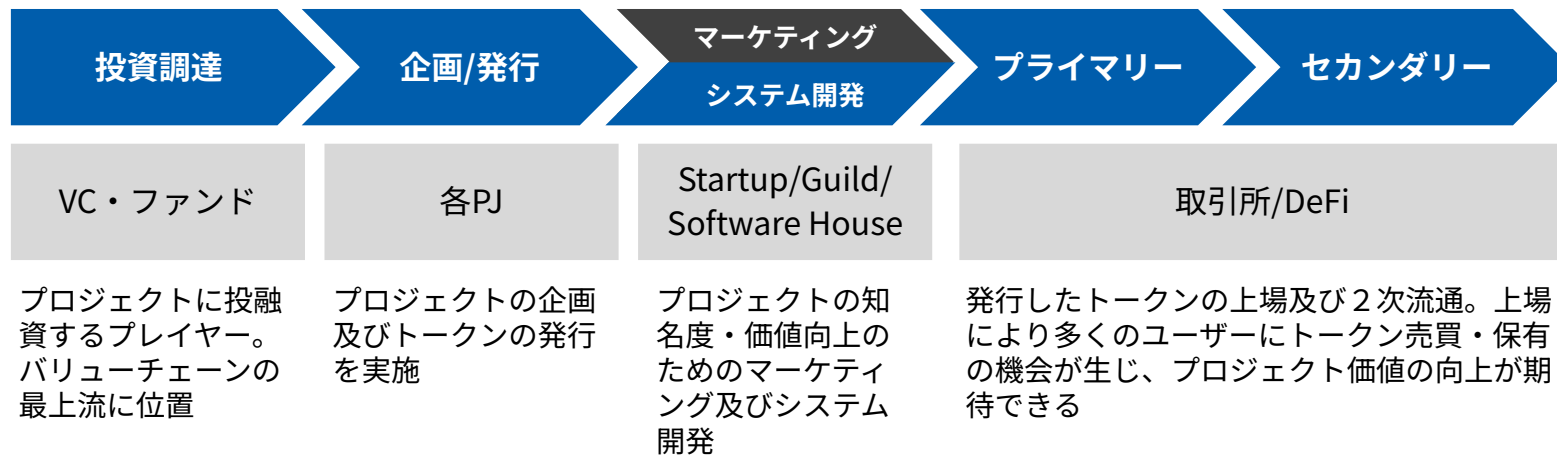
※縦軸は2023年1月の預かり資産を1.00とした場合の指数

- 暗号資産全体の好況により、**顧客預かり資産も好調に推移**
- 4月よりスタートしたステーキングサービスの収益に対してもポジティブな状況

グループシナジーの活用



Web3バリューチェーンにおける収益性の最大化を目指す





Zaif SKEB上場1週間

取引件数

30,000件を突破

SKEB上場を記念して
キャンペーン開催中!



- 従前よりZaifにて取扱いを計画していた「スケブコイン (Skeb Coin)」について、**5月22日に新規上場を実現**
- 当プロジェクトはチューリングゲームも開発およびアドバイザー業務で参画
- 取引件数は上場1週間で30,000件を突破、取引高も順調に推移

インフラ刷新によるコスト圧縮

課題

- 陳腐化・老朽化が進み、技術的負債が蓄積されている状況
- インフラ費用およびシステム改修費用が全体費用の大きな割合を占めている



成果

- 主にAWSの余剰リソース、無駄を整理することで月額1,000万円以上の削減を実現
- コスト全体の削減実績は前年同期比（上半期）で約50%に上る
- インフラコストの削減は重点課題として継続的に実施していく

安定収益源の創出

証券業界がたどった歴史：手数料ビジネスから預り資産ビジネスへ

- 証券各社は元々手数料で稼いでいたため、日経平均連動型ビジネスとも言われていた
- ただし2010年前後から手数料モデルは限界を迎えていく
 - リーマンショックによる取引高の伸び悩み
 - スマホ証券モデル（手数料0円による現役世代の顧客獲得）の台頭
- 顧客預り資産を増やして運用しそこから手数料を徴収する、預かり資産を活用したビジネスに移行していく

暗号資産業界も似た歴史をたどっている（ように見える）

- 半減期後半年～1年以内にバブルが発生
 - 2017年末～2018年前半
 - 2020年末～2021年
 - 2024年末～2026年（予想）
- 次のバブル後も必ず嵐がくる
- マーケットに左右されにくい収益源の創出が重要になる

ステーキングサービスの開始により 安定収益の確保と顧客への資産形成機会の提供を目指す

ステーキングとは

- ステーキングとは、Proof of Stakeという仕組みを採用するブロックチェーンにおいて、ブロックの生成・承認に参加した対価として報酬を得ることが出来る仕組み
- この際得られる報酬は保有する数量により決まり、多く保有するほど報酬量も多くなる

サービス概要

- 2024年4月1日よりサービス開始。5月より報酬の受取がスタート
- ステーキングにより得られる報酬の一部を顧客に還元することで、Web3ならではの新しい資産形成の体験を提供する

期待できる効果

- ステーキングの報酬は保有する暗号資産の数量に比例
- 預かり資産が多いという特性を活かした事業として、収益も期待



2024年7月中旬(予定)

XYM

ETHに加えて

ステーキング
サービス提供開始!



- ステーキングサービスの対象通貨に**XYMを追加予定**
- サービスリリースは7月中旬
- 安定収益基盤の更なる強化を目指す

まとめ

市況好転とコスト圧縮、安定収益源の獲得により収益状況は大幅に改善 5月単月黒字達成、下半期の黒字化達成を目指す

主要KPIの状況

- 現物BTCおよびETHのETF承認やETFによる資金流入等から市況は全体的に好調
- **取引高および預かり資産は順調に回復**
- 世界各国における現物ETF承認・取引開始など、今後も好材料が続く見込み

グループシナジーの活用

- グループ企業であるチューリングと連携したWeb3バリューチェーンの実現
- **Skeb Coinが5月22日上場を果たす**
- 引き続き連携による新規上場を目指していく

インフラ刷新によるコスト圧縮

- サービス開始当初から蓄積された技術負債の解消に昨年より着手
- **コスト全体で前年同期比約50%の削減を実現**
- インフラをターゲットとして、継続的にコスト圧縮を進めていく

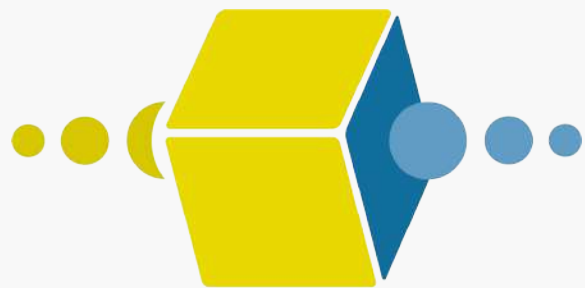
安定収益の創出

- 市場のボラティリティに左右されにくい安定収益の創出を目指す
- **ETHステーキングを4/1より開始、7月中旬よりXYMを対象通貨に追加予定**
- 対象通貨の預かり資産の伸長と、ステーキングサービスの拡充を進めていく

Thank You

Turingum事業報告

2024年6月14日



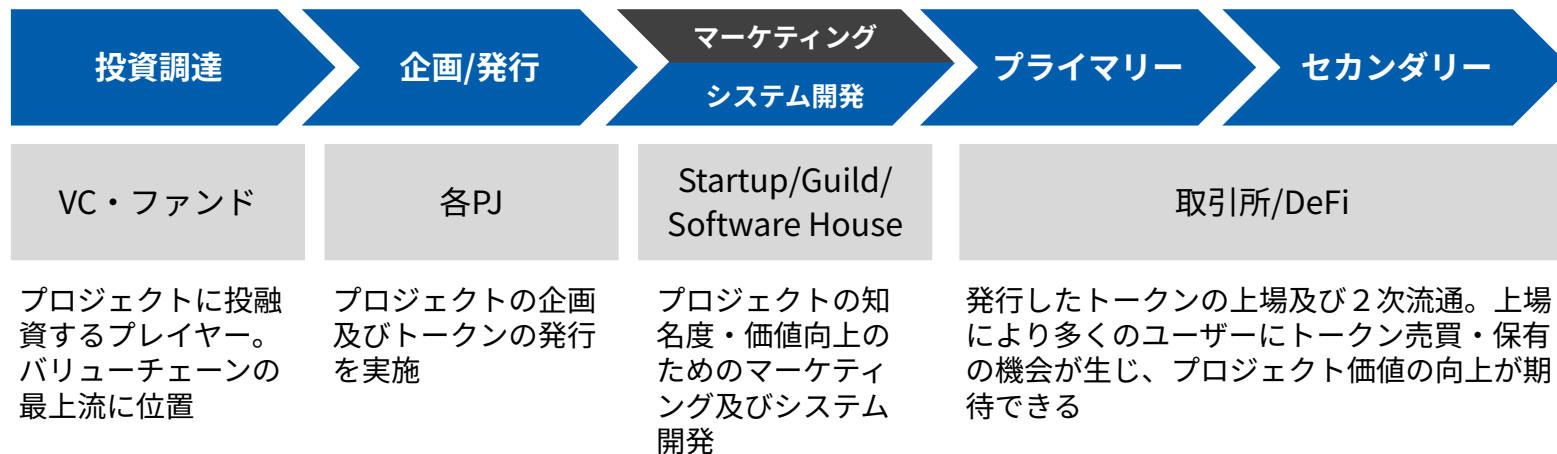
Turingum

“Gain control of yourself”

高収益と安定収益の双方を確保

- グループシナジーの活用
- トークンプロジェクトの拡大によるアップサイド
- 新規開発案件の獲得による収益安定化

Web3バリューチェーンにおける収益性の最大化を目指す。



トークンプロジェクトの拡大

課題

- 上昇トレンドの市場を受けて、トークン発行したい企業が増えている状況
- トークンプロジェクトを拡大するための人的リソースが不足



現在のトークン設計・上場プロセスの業務フローを仕組み化し、
組織的にスケール可能な業務体制を構築していく。

案件数×売上高の両軸を伸ばしていく。

案件数

- プロジェクト件数を増やす。
 - 資金調達に課題を抱える企業の課題解決を狙う。
- **トークンによる資金調達プランをパッケージ提案する。**

売上高

- プロジェクトの売上を最大化する。
 - レベニューシェアによるチューリングガム売上を向上。
- **トークン価値向上のためのフレームワークを構築する。**

上場企業によるトークン発行ニーズの高まりに対して、チューリングガムの強みを活かした提案を拡大していく。

Turingumが関わる
トークン発行検討・実施中の
上場企業

20社以上

サポート内容



トークン販売企画



トークン発行・販売
まで一貫通貫の支援



高度な専門性を持つ開発体制

Turingumの既存プロジェクト



成功パターンを抽出し、
再現可能なナレッジへ




Web3で売上最大化する
方法確立することで、
日本のWeb3プロジェクト
数を拡大させる。

開発案件の拡大による安定収益の確保

課題

- トークンプロジェクトの売上は市場トレンドに連動しやすく、コントロールできない要素が大きい。
- 上場タイミングも取引所や審査の都合でコントロールしにくい。



外部環境の変化にも対応できるように開発案件を獲得し、
売上のボトムとして安定収益とする。

過去の開発実績からパッケージ化し、営業を強化していく。

NFTミントサイト構築プラン

- クレジットカード決済可能なNFT発行・販売サイトを構築
- サービス独自サイトでプラットフォーム手数料を削減し、NFT売上最大化をサポート

NFTマーケットプレイス構築プラン

- 企業独自のNFTマーケットプレイスを開発
- NFT売買やガチャ、オークション、クレジットカード決済等に対応したオプション開発が可能

Web3ウォレット構築プラン

- 業務向けウォレットは、プロジェクト資産を安全に分散管理するために必須
- 世界最大手Fireblocksの公式パートナーとして環境構築支援を行う

ステーキングサービス構築プラン

- トークンのステーキング機能の構築
- ユーザーロイヤリティを向上し、トークンの売り圧力を吸収することで、エコシステムの成長を支援