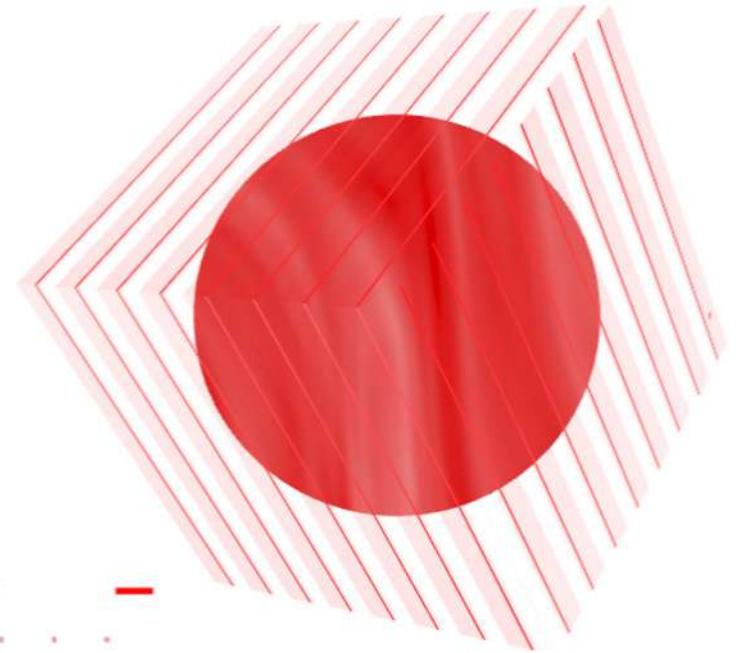


2024年10月期第1四半期 決算説明会資料

2024年3月14日



- 1 2024年10月期第1四半期決算概要
- 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

全体感

営業損失595百万円のうち

- ・ Zaifを中心とする3社の連結PL取り込みによる影響△217百万円
- ・ 暗号資産の評価減が206百万円

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なし

セグメント業況

① ブロックチェーンサービス

- ・ Zaifの営業赤字は前期比、およびM&A時の予測値よりも大幅縮減し改善傾向
- ・ 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

- ・ 順調に黒字体質を固く維持
- ・ NOコードソリューションによるDX支援サービスを本格推進中

③ インキュベーション

- ・ 保有する暗号資産の評価減による損失を計上
- ・ 2024年5月下旬にSKEBコインの国内上場による収益化を予定

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

1. Zaifの経営改革は順調。単月黒字 & 下期黒字化が指標
2. 2024年5月SKEBコイン上場によるアップサイド収益
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DX推進ビジネスの本格開始



5. Web3の垂直統合型ビジネスに係る新規ビジネス展開

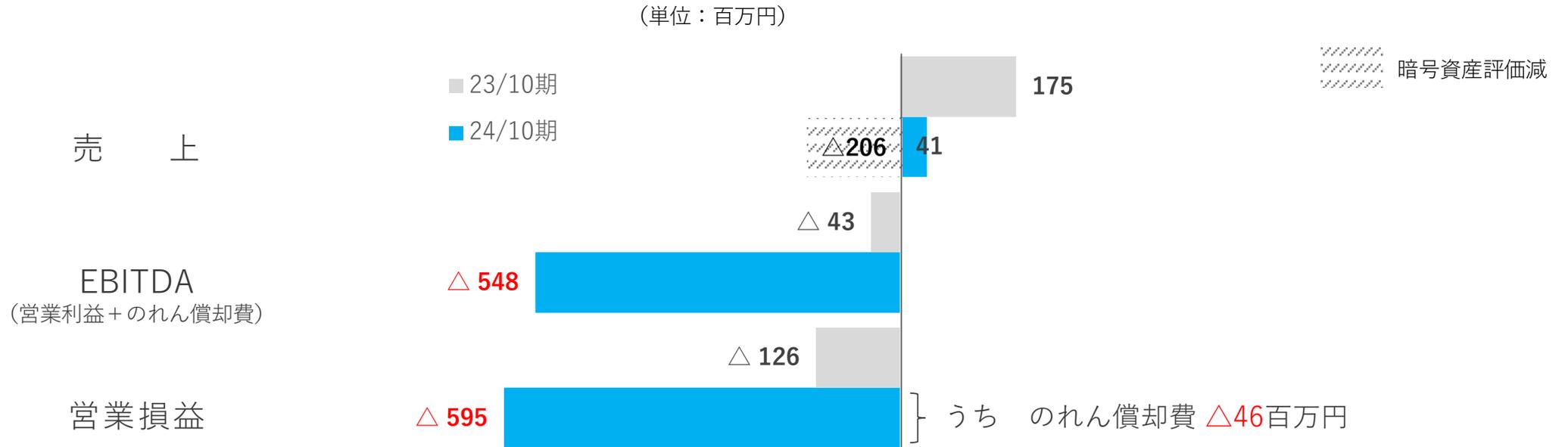
01

2024年10月期 第1四半期決算概要

- ・ 暗号資産評価減が売上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

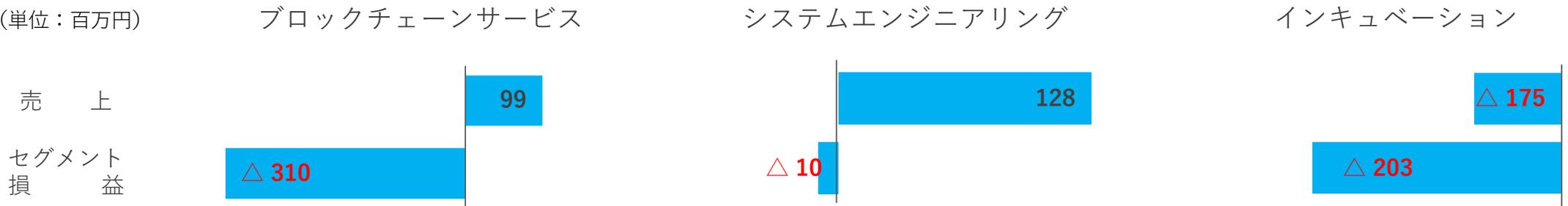
(百万円)	(参考) 2023年10月期 第1四半期	2024年10月期 第1四半期	増減	
			増減額	%
売上高	175	① 暗号資産評価減 △206百万円 41	△133	—
EBITDA	△43	② Zaif連結 △217百万円 △548	△504	—
営業利益	△126	③ のれん償却 △46百万円 △595	△468	—
経常利益	△124	△654	△530	—
親会社株主に帰属 する四半期純利益	△148	△650	△501	—

- ・ブロックチェーンは、Zaif連結によるマイナス
- ・インキュベーションは、暗号資産評価減の影響



セグメント損益の状況

(単位：百万円)

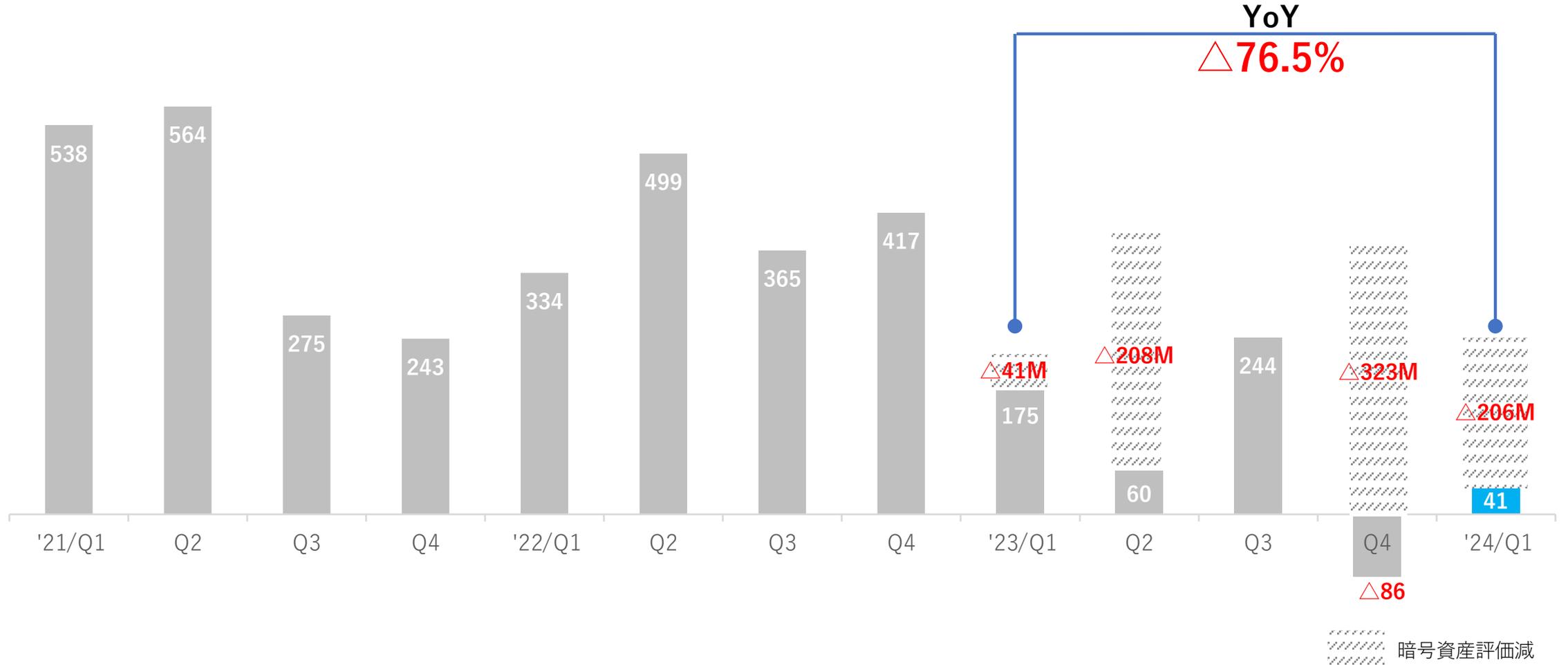


※ セグメント別ののれん償却費を含むセグメント損益を表示しております。
 ※ セグメント売上はセグメント間の内部売上を含めた表記としており、その合計値は連結売上数値と一致していません。

売上高の推移

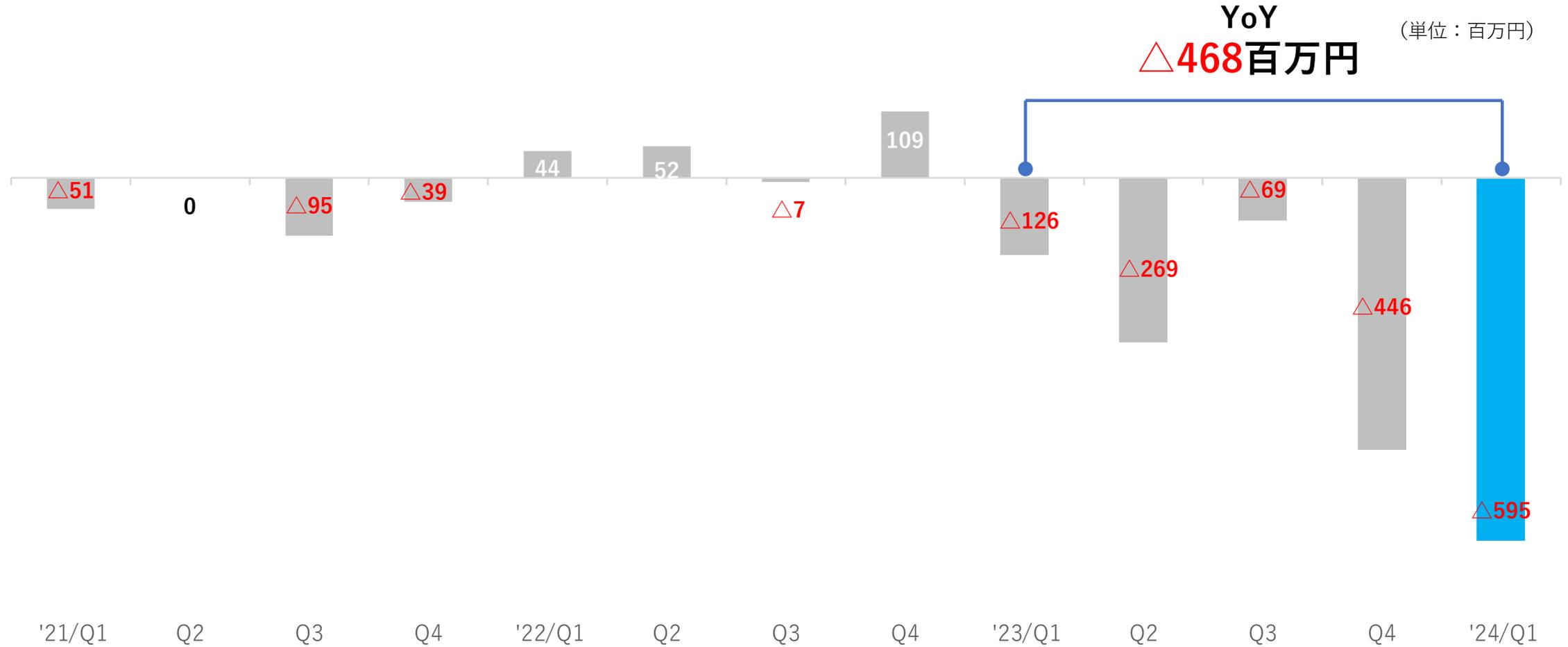
- ・暗号資産評価減が△206百万円
- ・トークンエコノミクスによる収益化が期ズレし、Q3以降に計上予定

(単位：百万円)

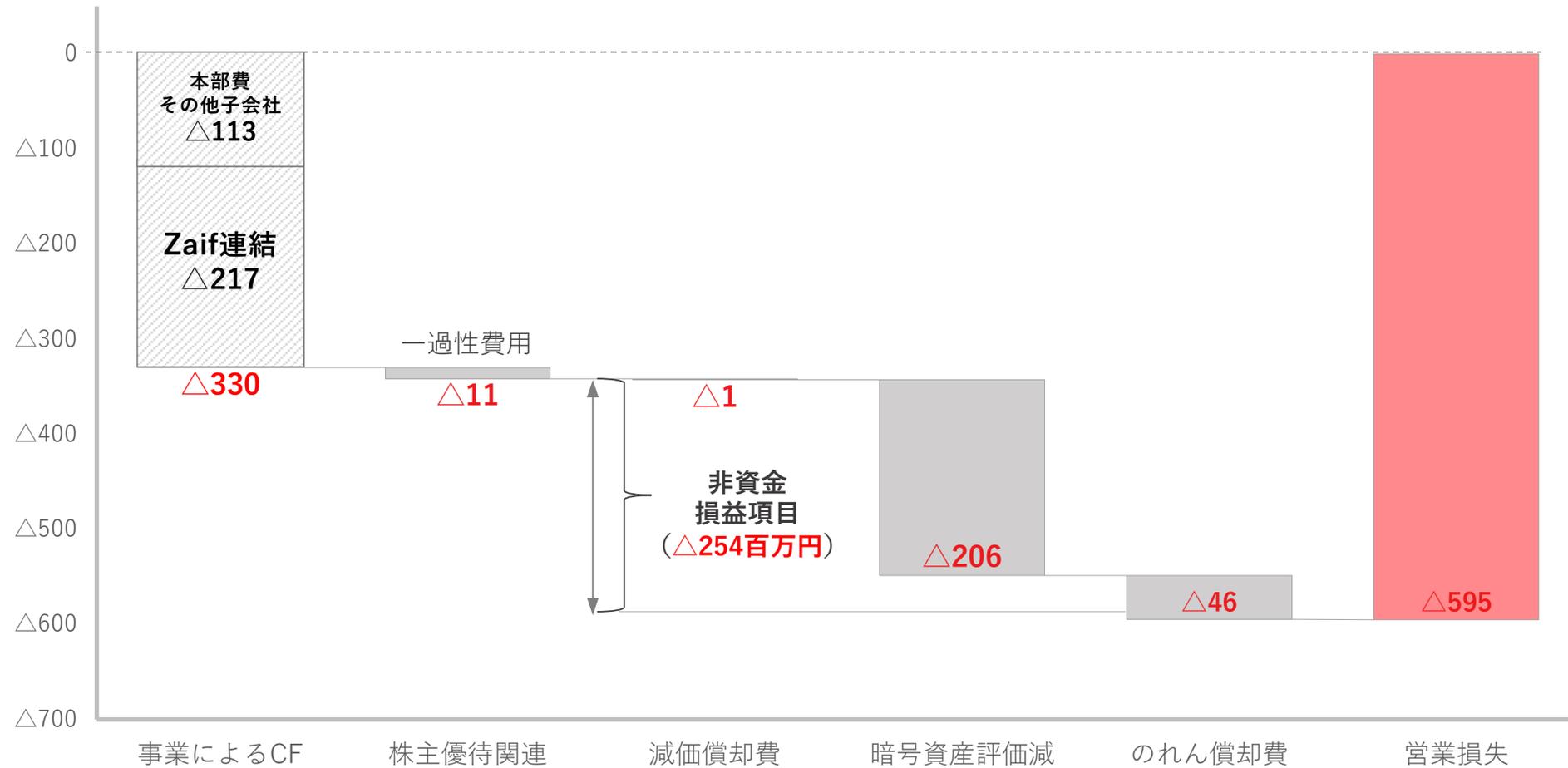


営業損益の推移

・営業損失のうち評価減やのれん償却といった評価性損失が△254百万円



(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1四半期		2023年10月期	2024年10月期 第1四半期
資産の部			負債の部		
流動資産			流動負債		
現金及び預金	1,528	1,748	短期借入金	30	30
預託金	6,220	6,969	1年内返済長期借入金	55	50
自己保有暗号資産	1,506	1,330	預り暗号資産	49,721	64,012
利用者暗号資産	49,721	64,012	流動負債合計	56,397	71,369
流動資産合計	59,562	74,562	固定負債		
固定資産			長期借入金	402	1,321
有形固定資産	64	64	固定負債合計	1,233	1,690
無形固定資産	854	807	負債合計	57,630	73,059
投資その他の資産	1,179	1,449	純資産の部		
固定資産合計	2,098	2,322	株主資本等		
資産合計	61,661	76,884	資本金	50	285
			資本剰余金	4,855	5,090
			利益剰余金	△926	△1,577
			自己株式	△12	△12
			純資産	4,030	3,825
			負債純資産合計	61,661	76,884

02

事業ハイライト

ブロックチェーンサービス



・ 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

・ 下半期は黒字化、来期は通期黒字化に向けて市況に左右されない経営基盤を構築

→ 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

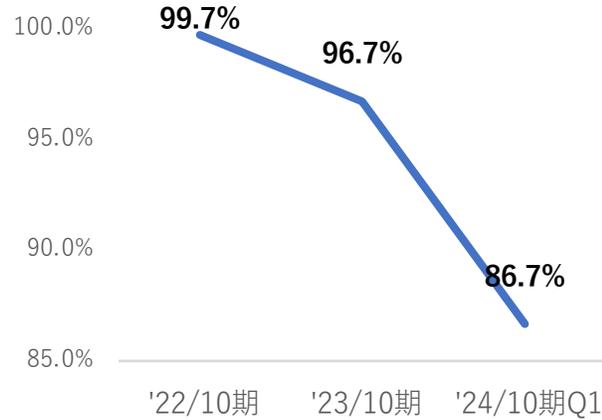
・参考 2023年9月5日付プレスリリース
https://www.kushim.co.jp/ir_news/pr_20230905/

02-2

システムエンジニアリング

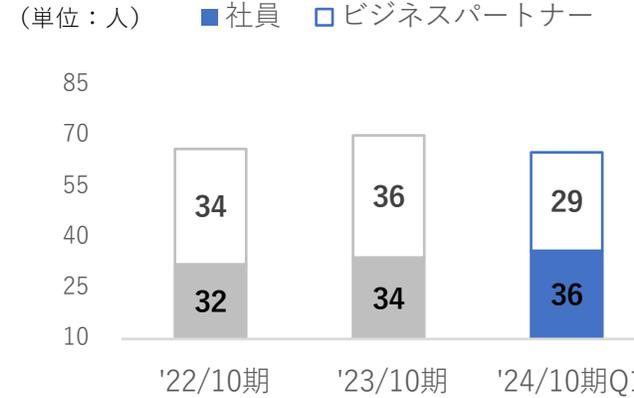
- ・エンジニア稼働率は一時的に下降するが、2024年1月以降は96.8%に回復
- ・「DX支援サービス」は案件レコードと対応エンジニア数が上昇

エンジニア稼働率



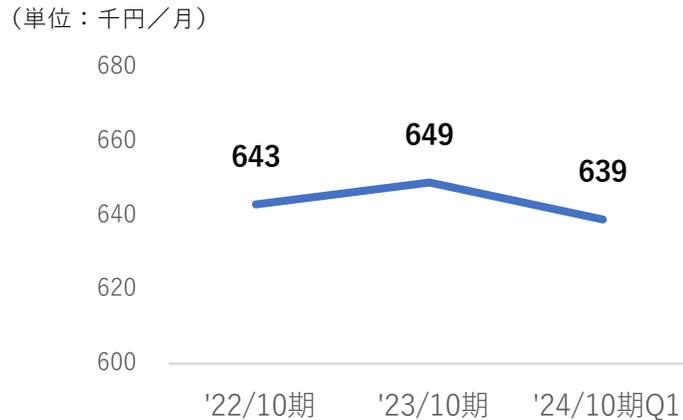
- ・強みとしているWEB系開発において継続的に受注。
- ・既存顧客をターゲットに積極営業を展開。
- ・DX支援サービス獲得に向けたリードタイム発生。

エンジニア数



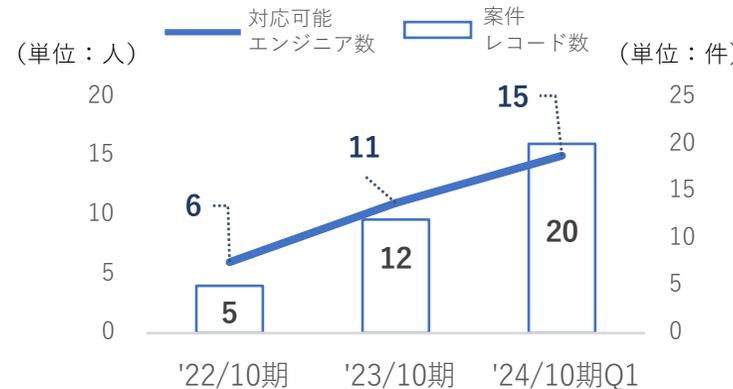
- ・中途採用者数においては経験浅いエンジニアまたは非IT人材を積極採用し純増。
- ・ビジネスパートナーにおいてはコアパートナーに絞り込み長期案件参画。

一人当たり売上



- ・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おり単価向上を狙う。

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)



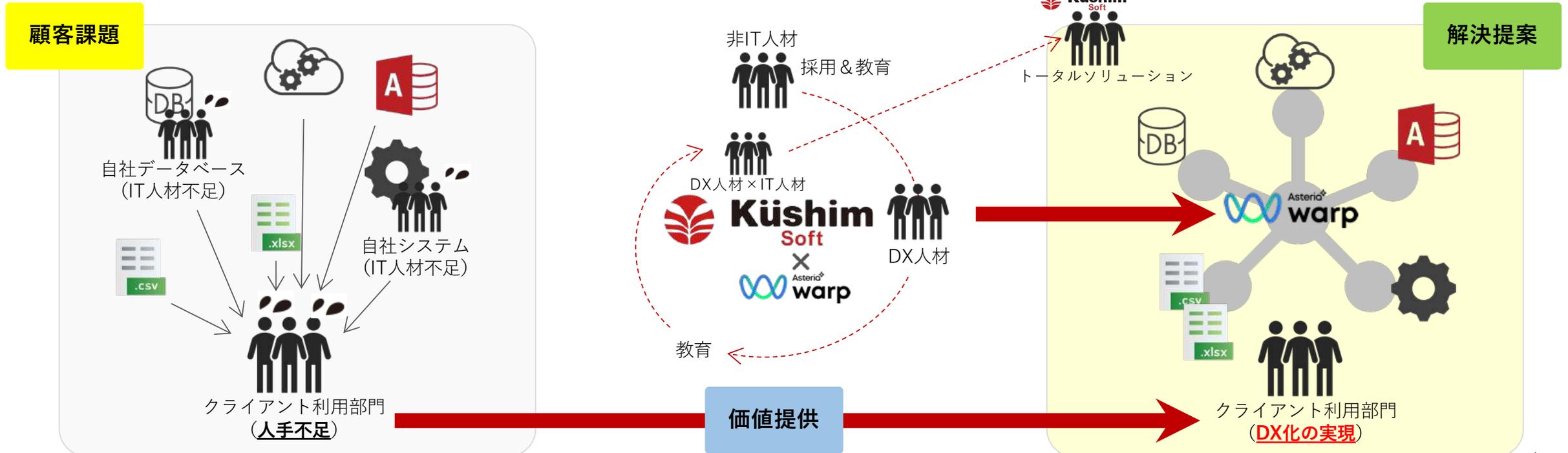
- ・案件およびエンジニア数拡大を推進、案件レコードと共に対応可能エンジニアを増加。
- ・対応エンジニアより案件レコードが多く、対応可能エンジニアの採用と早期育成が課題。

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

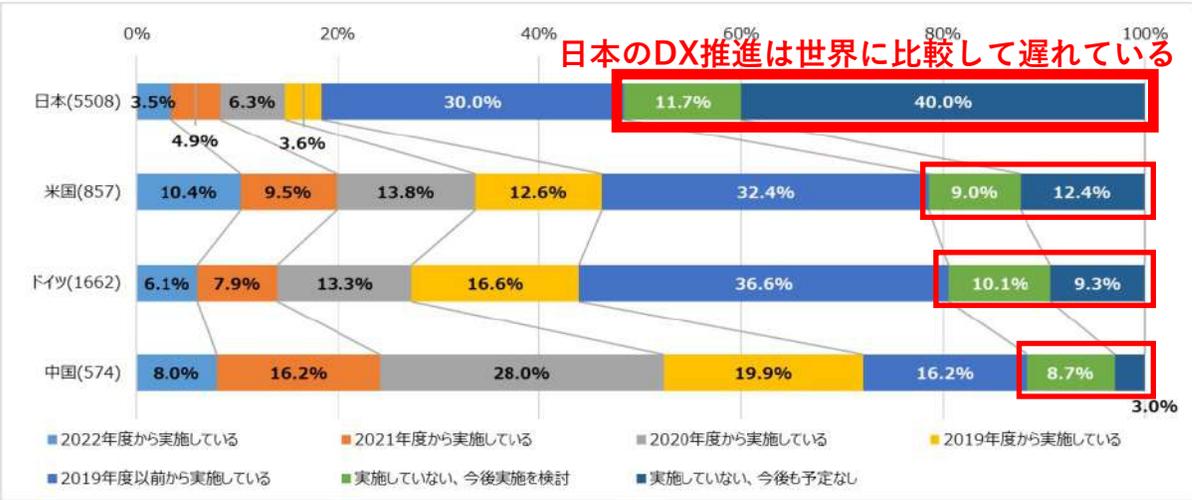
(本サービスの狙い)

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。

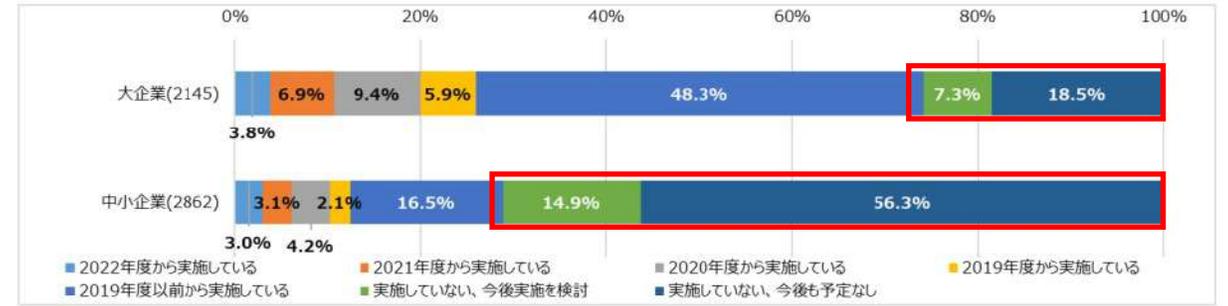


図表 3-146 デジタル化 (DX) の取組状況 (各国比較)



※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」

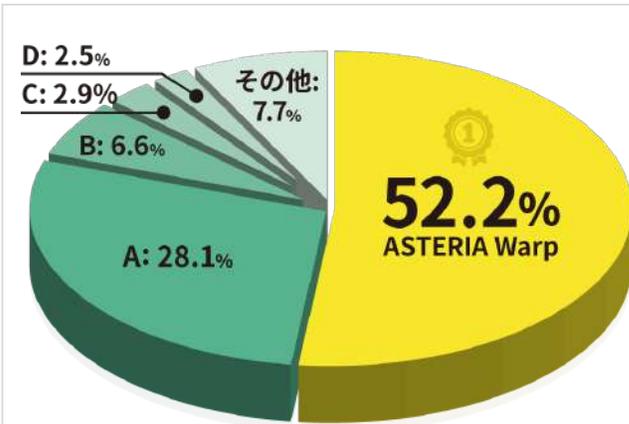
図表 3-147 デジタル化 (DX) の取組状況 (日本における企業規模比較)



※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



対応可能エンジニア複数名在籍
新規採用エンジニアを教育可能



拡大可能と判断し
現在推進中

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

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

「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**

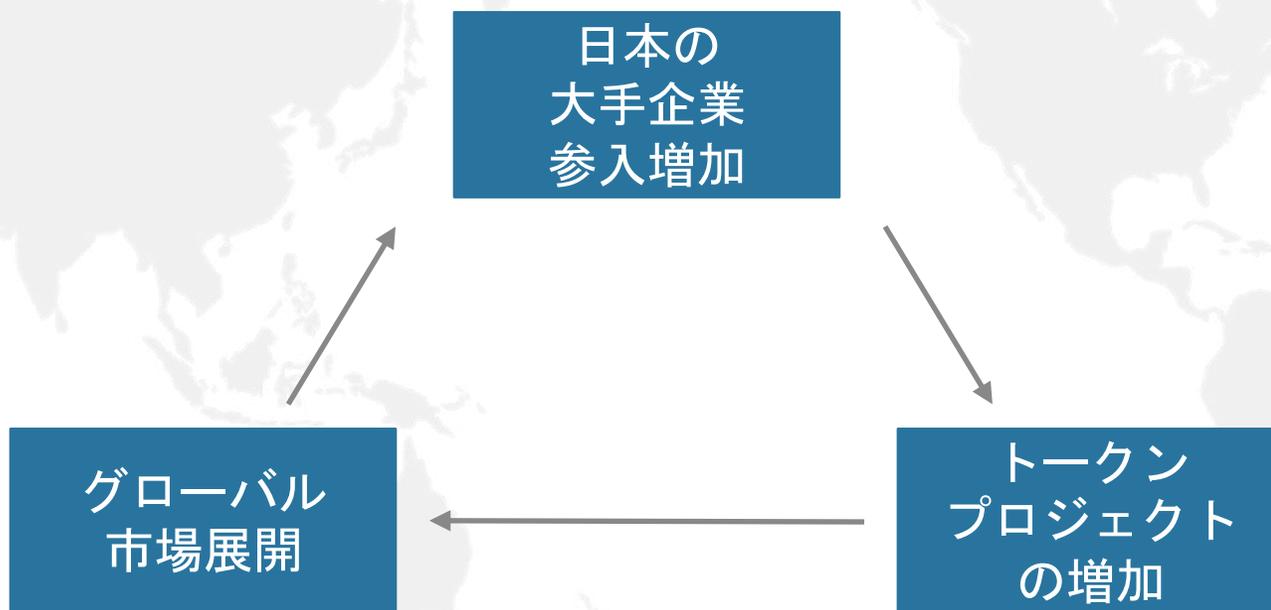
Web3の最大の特徴は「価値の流通」である

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

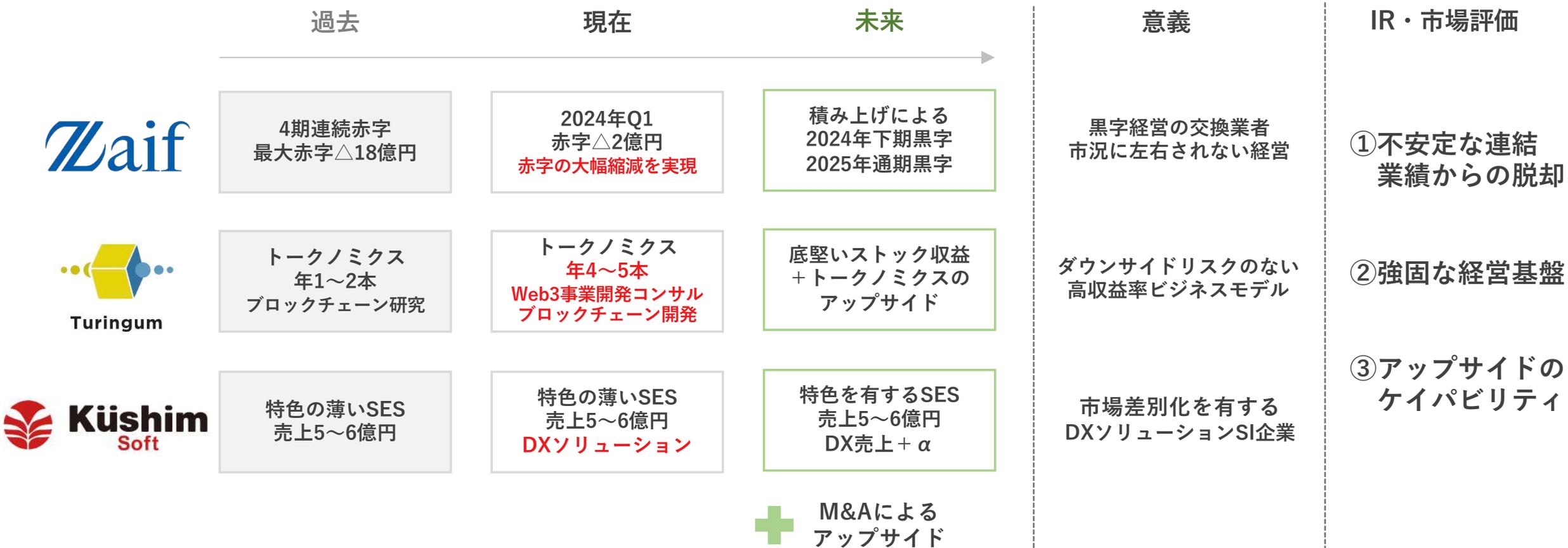
トークンスペシャリスト

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

- 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

別紙にて説明

1. 保有暗号資産のこれ以上のダウンサイドは限定的
→ この先収益化に転じる
2. Zaifは現状赤字　しかし経営改革は好調
→ 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



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

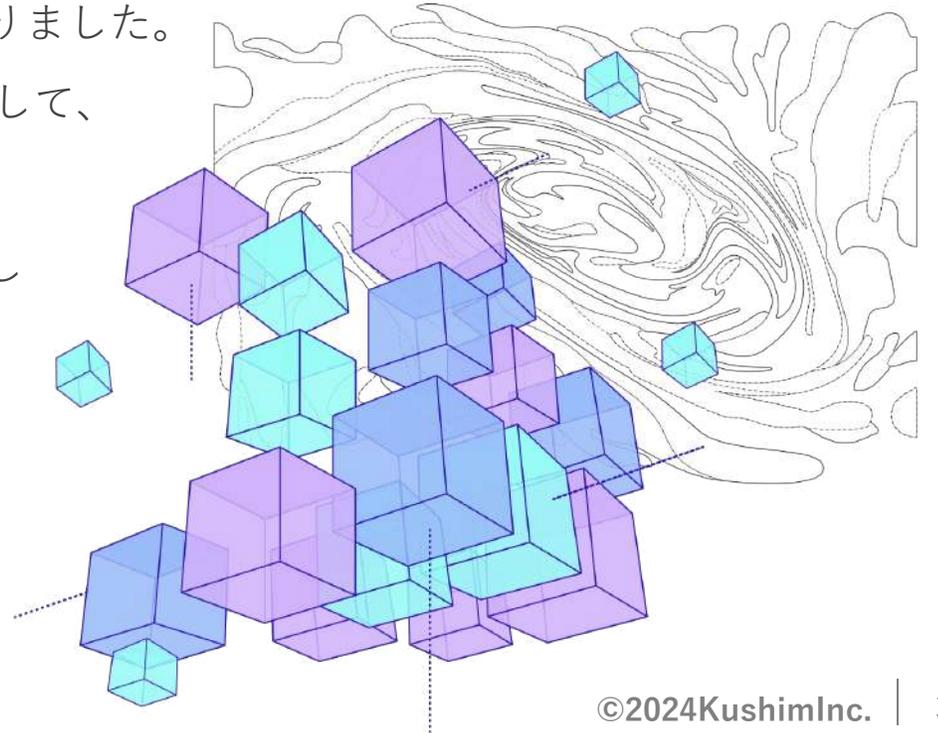
暗号資産交換業

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

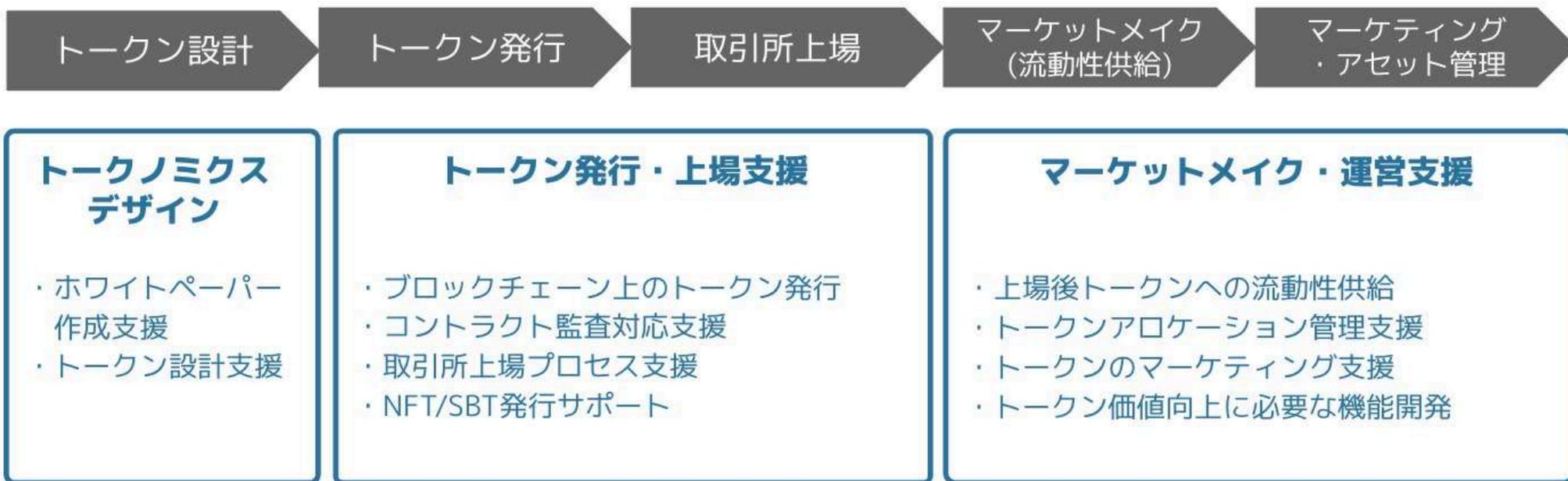


主なサービス内容

- 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



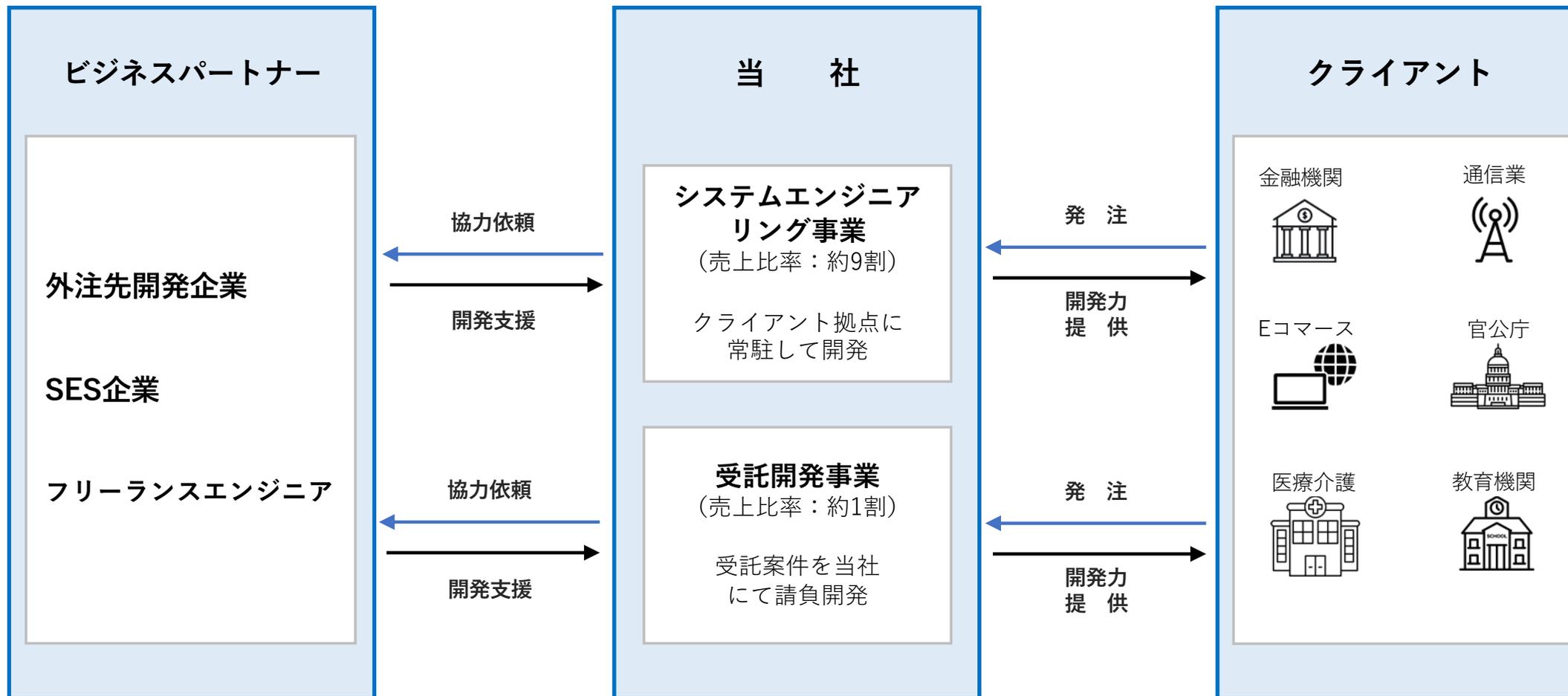
暗号資産交換所 Zaiif の運営

いつでも、どこでも。
暗号資産取引を
はじめるならZaif

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 1Q事業報告

2024年3月14日

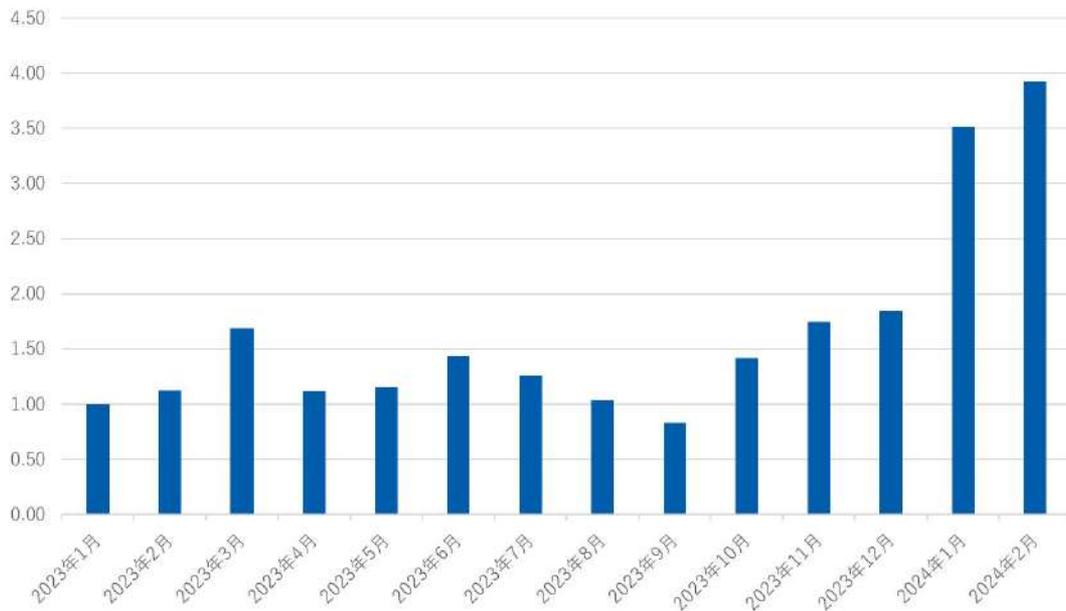
The logo for Zaif, featuring a stylized blue 'Z' followed by the lowercase letters 'aif' in a serif font.

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

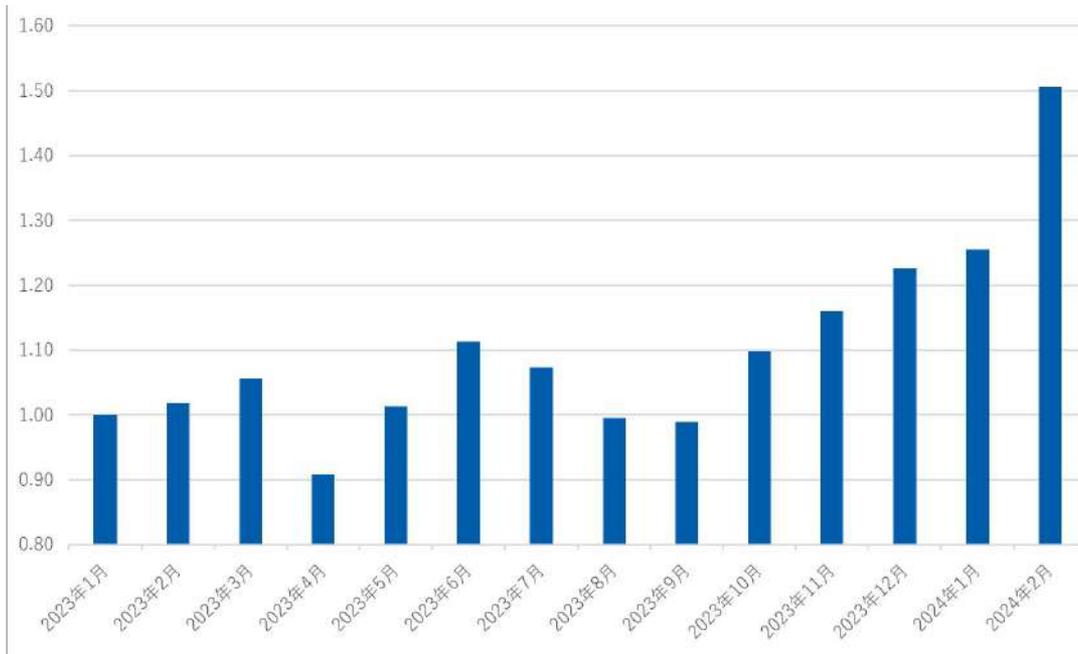
Zaif 取引高の推移



※縦軸は2023年1月の取引高を1.00とした場合の指数

- BTC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し、**手数料収入や販売所収入も回復基調にある**
- 4月中旬にはBTCの半減期が予定されており、2024年の市況についてはポジティブな見込み

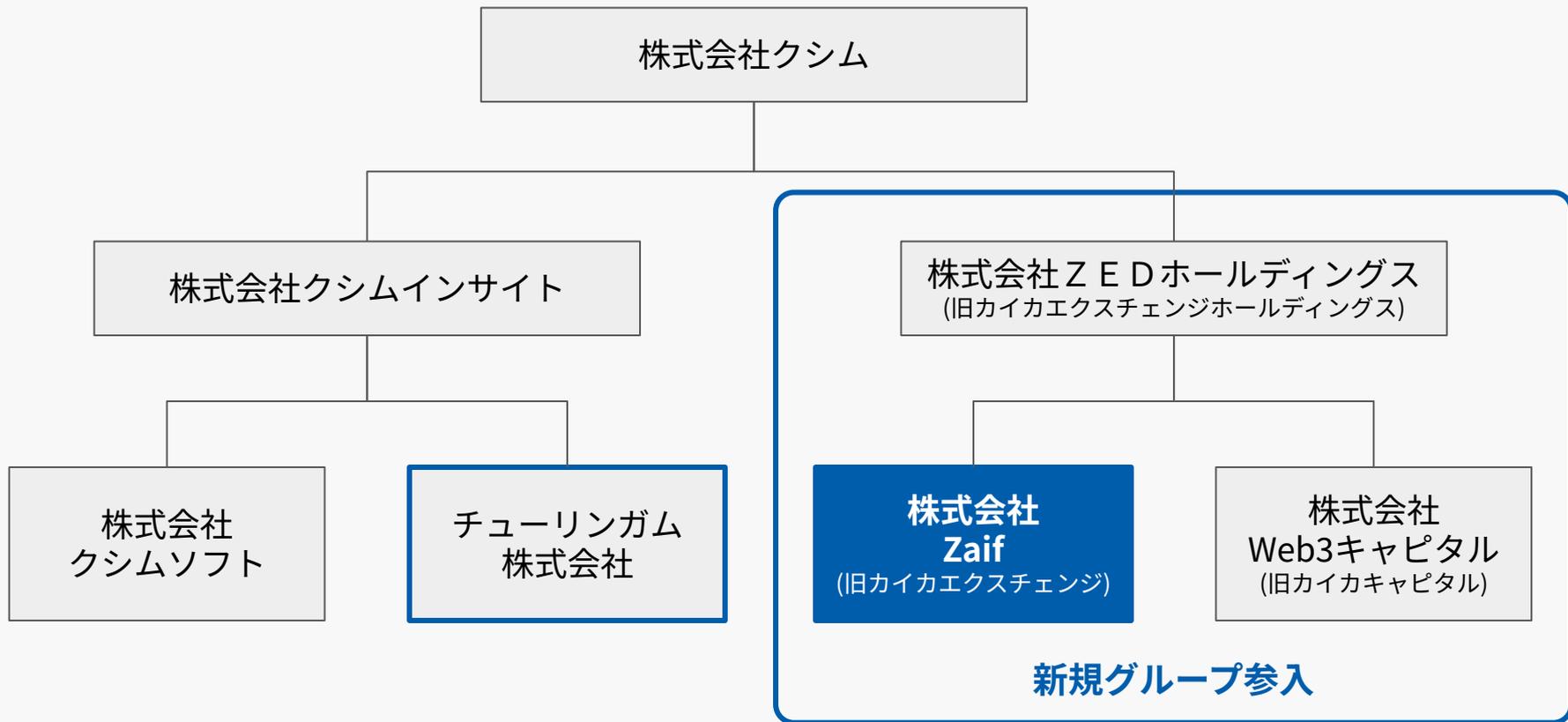
Zaif 預かり資産の推移



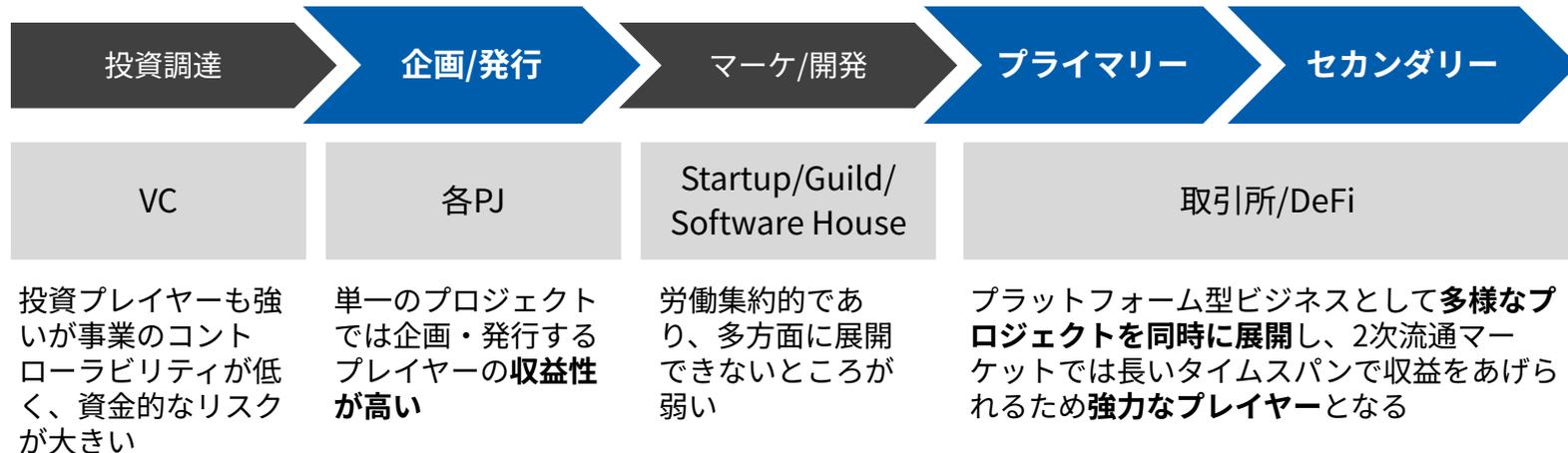
※縦軸は2023年1月の預かり資産を1.00とした場合の指数

- 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**
- 新規サービスとして開始するステーキング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



※海外ではマーケと投資調達を同時に行うことで両者の弱点を補い合うプレイヤーもいる（GSRなど）

∨ 上場決定! ∨



Skeb Coin

— 2024年5月下旬 予定 —

Zaif

- 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、取扱い開始が決定
- 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
- **5月下旬に取扱開始予定**

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
- 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

- Zaifは今春ステーキングサービスを顧客に提供することを2/21に発表
- 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



まとめ

市況好転とコスト圧縮により収益状況は改善の方向。下半期黒字化、来期通期黒字化を目指す

主要KPIの状況

- BTC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**
- 4月中旬の半減期、ETHのETF期待など、今後も好材料が続く見込み

グループシナジーの活用

- チューリングと連携したWeb3バリューチェーンの実現
- **Skeb Coin5月下旬上場予定**
- 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

- 昨年よりサービス開始当初から蓄積された技術負債の解消に着手
- **月額1,000万円以上の削減を実現**
- 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
- **ステーキングサービスを今春リリース予定**
- 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