

第 11 期

事業報告

自 令和 5 年 4 月 1 日

至 令和 6 年 3 月 3 1 日

B T C ボックス株式会社

事業報告

令和 5 年 04 月 01 日から

令和 6 年 03 月 31 日まで

1. 株式会社の現況に関する事項

1-1. 事業の経過及びその成果

当社は、持ち株会社の T T X ホールディングスを 100%親会社とし、その子会社として、暗号資産に関連するビジネスを推進する体制となっています。新体制 5 年目の経営環境は、F A T F 対策としてのトラベルルールの運用が開始され、同時に金融庁が求める A M L / C F T ガイドラインの全面的実務運営のための準備を進め、利用者適合性管理の強化、マネーロンダリング対策の入口である K Y C 手続きの厳正化を中心に、事業運営を適正に実施しております。

利用者適合性管理に関しましては、新規申込時において、利用者の取引適合性を点数化するスコアリング方式を導入し、その精度の向上に努めてまいりました。スコアを付する項目や採点基準を見直すことで、適合性水準が現実の取引実態から乖離することが無いよう、常に適正なスコアリングを実施することで、適正な適合性を充足する利用者を確保できるようにしています。さらには、取引時には A M L / C F T 観点からの確認作業を行い、トラベルルールの運用を徹底することで、健全な取引が継続的に実現できる取引所運営を実践しております。

今年度の営業活動は、新規口座獲得のためのお友達紹介キャンペーンと、初心者取引支援のために初取引応援キャンペーンを継続して、実施してまいりました。暗号資産取引市場で BTC 価格は、4 月に 379 万円で始まり、4 月から 9 月までは 350 万円から 450 万円の水準でレンジ相場のような動きとなりました。10 月からは 405 万円から始まると、小幅の上下を繰り返しながら、じわじわと上昇を続け、年末には 600 万円に到達しました。この間、市場は落ち着いた動きを続け、月間の変動幅は年内は 100 万円程度で推移していました。取引所においては、新規の取引参加者の増加も見られず、落ち着いた取引が続きました。年が明けると 600 万円から値段を下げることなく、3 月には 1,000 万円の大口に達し、そのまま 1,065 万円で期末を迎えました。このような暗号資産価格の変化の状況で、じわじわと円転取引が続き、当社の利用者預かり資産は減少傾向が

続いています。

今期の新規顧客の獲得は年間 482 口座で月間 40 口座でした。未だ、コロナ禍前の水準である月間 100 口座に達することはなく、半減状況が続いています。継続的にオンラインマーケティングを実施していますが、利用者登録の増加、取引の増加には結びついていません。当社は、市場で未成年者の登録を受け付けるという口コミが広がり、利用者から未成年者登録に関する照会もあり、少ない数ではありますが継続的に登録が続いていて、この1年間では63口座、月間5口座の登録がありました。

2年目の販売所取引は、取引所の上場もあるBTCとETHは、前年比50%と70%と数量は減少しました。DOGEは在庫処分が進んだため、今期の取引数量は前年比60%となり、DOT、TRX取引は価格が下支えされたこともあり、取引数量は前年から引き続き増加しています。今期のマージン収益は、予算には未達でしたが、今期も1,000万円の大台に達しました。

収益の状況は、キャッシュを生み出す能力の観点では、取引所・販売所のビジネスモデルだけでは、実力不足で予算との比較で不振が続いています。期初379万円を底にして、期末1,065万円となった保有暗号資産の評価損益は約6億4,769万円(前期比+8億8,195万円)の利益となっています。この評価損益を含め経常損益は約2億4,354万円(前期比+8億5,820万円)の利益となりました。

その内訳は、手数料収入は約820万円(前期比▲505万円)と厳しい状況にあります。販売管理費は約4億1,306万円(前期比+2,603万円)と6.7%増加していますが、トラベルルー対応費用や円安によるサーバー利用料の上昇分を、広告宣伝費を中心としたキャンペーン費用を減らすことで、上昇額を抑えています。販管費のほぼ60%を占める人件費は、前期比3.7%の増加にとどめました。現在の人員体制維持が免許事業を継続するための前提になっていますので、この水準を維持していきます。当期の最終損益額は、約2億662万円(前期比+8億3,434万円)となりました。

1-2. 対処すべき課題

当社が対処すべき重要課題は、

①新規事業を立ち上げることができる人材の確保

ブロックチェーン上のゲーム、NFT、ウォレットアプリなど新規事業の企画

を検討し、準備も進めたが、事業の最終段階での具体化が進まず、プロジェクトを中止している。事業・営業を進める上で、企画から事業の運営まで推進する人材を確保したい。

②既存ビジネスである取引所・販売所サービスの拡充

- ～販売所暗号資産の取引拡大（ターゲットセールス、大口取引）
- ～販売所を利用した資産形成型商品の開発（レンジ取引、連続注文）
- ～取引所注文方式の多様化（一括注文、逆指値注文等）
- ～取引所手数料方式の変更（発注優先方式の導入）
- ～取引所 API 機能の向上による API 取引の推進

③暗号資産による資金決済が可能となる環境を整備する。

- ～暗号資産をどこへでも持ち運べる環境構築（アプリウォレットの販売）
- ～暗号資産店頭決済環境の構築
- ～暗号資産を活用できる環境の提供（e コマース事業、NFT 等）

④システムセキュリティーの高度化

- ～外部不正侵入者に対する対策
- ～利用者の取引所・販売所アクセスに関するセキュリティーの高度化
- ～システム運用に関する安全対策

⑤新たな暗号資産市場保護・規制強化に対する対応

- ～FATF トラベルルール対応の徹底と効率化(初期対応は完了、手順の効率化と提供情報の精度向上対策を継続実施)
- ～動的利用者信用管理体制の継続整備（顧客の信用度を取引水準やリスク指標によるスコアリング方式は確定しているが、追加情報による継続的な見直しや、手法の高度化を継続的に実施する。）
- ～金融庁マネー・ロンダリング・ガイドライン（2021年版）に基づく現状ギャップ分析終了。ギャップ分析に基づく、未充足項目対策の実施。ガイドラインに基づく継続的業務運営体制の整備
- ～暗号資産取引業社向け「財務健全性指数」（自己資本規制比率を厳守するための資本・資産の確保と規制比率の監視態勢整備）に関する適正基準120%以上の維持

を、優先して取り組む課題と認識しております。

1-3. 資金調達等の状況

2023 年度は、一般社団法人 日本暗号資産取引業協会が規定する財務健全性指数の 120%水準を維持するために資本調達を行いました。

【2023 年度第 1 回 第三者割当増資】

親会社である TTX ホールディングスの全額引受けにて、

2023 年 7 月 21 日付

総額 9,000 万円(うち資本剰余金 4,500 万円)

新規発行株式 18 万株 (株式単価 500 円)

【2023 年度第 2 回 第三者割当増資】

親会社である TTX ホールディングスの全額引受けにて、

2023 年 8 月 30 日付

総額 5,700 万円(うち資本剰余金 2,850 万円)

新規発行株式 11.4 万株 (株式単価 500 円)

【2023 年度第 3 回 第三者割当増資】

親会社である TTX ホールディングスの全額引受けにて、

2023 年 9 月 28 日付

総額 6,000 万円(うち資本剰余金 3,000 万円)

新規発行株式 12 万株 (株式単価 500 円)

【2023 年度第 4 回 第三者割当増資】

親会社である TTX ホールディングスの全額引受けにて、

2024 年 1 月 9 日付

総額 1 億円(うち資本剰余金 5,000 万円)

新規発行株式 20 万株 (株式単価 500 円)

合計 3 億 700 万円(うち資本剰余金 1 億 5,350 万円)を調達しました。

2. 株式に関する事項

発行可能株式総数 500,000,000 株

発行済み株式総数 54,937,038 株

株主 株式会社 TTX Holdings 100%

3. 会社役員に関する事項

当社の役員は、以下の通りです。

辻 治俊 代表取締役 社長

柳澤 もえ 取締役 COO、営業企画部長

Richard Song 取締役 CTO

高橋 壮志 監査役

*当社の役員に異動はありません。

*当社の役員において重要な兼職はありません。

*高橋監査役は、非常勤の社外監査役であります。

4. 会計監査人に関する事項

会計監査人の名称 ゼロス有限責任監査法人

*前期から監査法人に変更はありません。

5. 親会社等との間の取引に関する事項

当社の親会社である株式会社 TTX Holdings と当社の間では、役員の兼職はありません。業務運営に関しては、引き続き当社からの役務の提供により運営しております。

6. 株式会社の状況に関する重要な事項

(1) 暗号資産取引業のビジネスモデルは手数料を確保することで、証券取引と同じです。現状は証券業界が辿った道筋で、暗号資産取引業も手数料の無料化が浸透しており、従来のビジネスモデルが機能していません。

そのため、新たな収益性が高いビジネスモデルを模索しておりますが、あらたなビジネスが軌道に乗るまで、経費が先行して発生することになります。このため、当面の事業運営に必要な資金は、引き続き、オーナーとの友好関係と信頼関係で調達することになります。

以 上