



2020年12月期 第1四半期

# 決算説明資料

FINANCIAL RESULTS FOR THE FIRST QUARTER 2020

# 目次

TABLE OF CONTENTS

---

- 連結業績サマリ
- 事業グループ別業績
- 事業戦略

# 2020年12月期 第I四半期 ハイライト

HIGHLIGHTS FOR THE FIRST QUARTER 2020

## ライブ型就活イベント「オンライン就活」を提供開始

地方や海外に在住する就活生と都内近郊に在住する就活生の実質的な距離・時間・お金・情報などの問題による“就活格差”の解消が目的。  
2020年末までに、1万人の就活生に利用されることを目指す。



## ブロックチェーンを活用したサービスの開発およびリリースに注力

Facebookが開発を進める独自の仮想通貨「Libra（リブラ）」を決済手段とした、マーケットプレイスアプリケーションのプロトタイプ「FLIBRA（フリブラ）」を開発。  
新しい事業の創出や、更に新たな技術活用に向けた探索の足がかりに。

Libraを使った  
決済体験ができる  
プロトタイプ

FLIBRA

<https://libra.gaiax-blockchain.com>



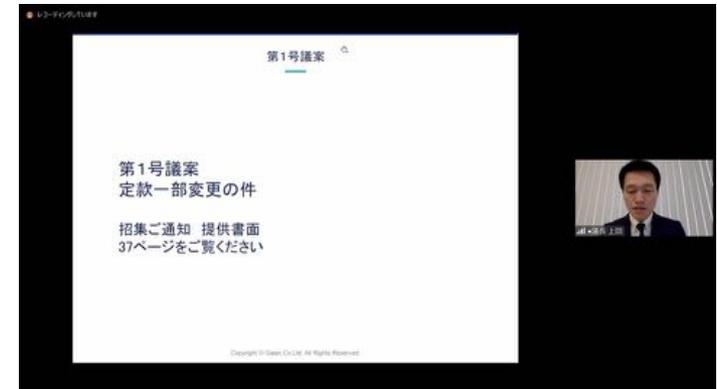
Gaiax

# 2020年12月期 第1四半期 ハイライト

HIGHLIGHTS FOR THE FIRST QUARTER 2020

## 上場企業として日本初の「出席型」オンライン株主総会を開催

25日の東京都知事による外出自粛要請を受け、急遽オンラインでの開催を実施。このオンライン株主総会が、コロナウィルス感染の早期沈静化に向けた取り組みのひとつと認知される。



## 《出資先》アディッシュ株式会社 アディッシュ株式会社が東証マザーズに上場

保有するアディッシュ株式の一部（50,000株）を売却。売上高56百万円、営業利益55百万円を2020年12月期第1四半期に計上。



# 2020年12月期 第1四半期 ハイライト

HIGHLIGHTS FOR THE FIRST QUARTER 2020

## 《出資先》株式会社タイミー スキマバイトアプリ「タイミー」が全国のファミリーマート店舗へ導入

ファミリーマートとの提携により、サービスの提供エリアが全国に拡大するとともに、日本各地に新しい働き方を広げ、短時間であれば働けるという潜在労働力を喚起し、少子高齢化等による全国的な労働力不足に寄与することを目指す。



---

## 《出資先》株式会社アドレス 多拠点居住「ADDRESS」、JR西日本グループ会社等からの出資を受入れ

JR西日本グループとの連携により今後、西日本エリアにおいて、都市から地方、地方から地方への人の流れを加速化させ、関係人口創出による地域活性化を図る。



# 2020年12月期 第I四半期 ハイライト

HIGHLIGHTS FOR THE FIRST QUARTER 2020

## 《出資先》株式会社Photosynth

「Akerun入退室管理システム」の累計導入社数が4,000社を突破

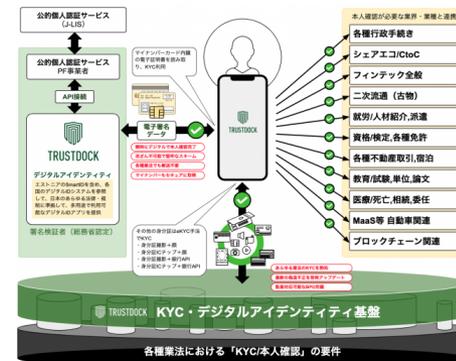
既存のドアに後付けで導入できる法人向けクラウド型入退室管理システム「Akerun入退室管理システム」で、これからもミッションである”キーレス社会”の実現を通じて、様々な企業や組織の価値の向上と、競争優位性の獲得を引き続き支援。



## 《出資先》株式会社TRUSTDOCK

「TRUSTDOCK」、マイナンバーカード読み取りでの本人確認を4月から提供開始

マイナンバーカードをスマートフォンで読み取るだけで、人による目視を介さずに、数分で本人確認が完了。  
デジタル・ガバメント実行計画を民間から推進。



# 2020年12月期 第1四半期 決算発表日までの取り組み

EXECUTED INITIATIVES BEFORE THE ANNOUNCEMENT OF THE FIRST QUARTER 2020

4 / 3

## 社員総会、入社式、懇親会を”会場不使用”の完全オンラインで開催

Zoom活用ノウハウを共有する「Zoom活用講座」も同時開催の上、無料で配信。

新入社員研修もオンライン化&一部外部公開。また、コミュニティメンバー向けに無料の「オンラインランチ&オンライン飲み会」を定期開催。



4 / 6

## 《出資先》株式会社オクリー

### 「みんなのみ | みんなのオンライン飲み会」をサービス開始

コロナ禍の中、オンラインで気軽に交流できる場を提供。また、現在苦境に立つエンタメ業界、中止を余儀なくされているリアルイベント等をオンラインから支えていくことを目指す。

5月5日にはプロダクション人力舎とオンラインお笑いライブを開催。



# 2020年12月期 第1四半期 決算発表日までの取り組み

EXECUTED INITIATIVES BEFORE THE ANNOUNCEMENT OF THE FIRST QUARTER 2020

4 / 8

## コーデスナップ活用の販促支援「SNAPBOARD」が「メルマガ集客強化機能」を追加

緊急事態宣言の影響から、「巣ごもり消費」によるネット通販の利用が伸びている中、今なお高いマーケティング効果を持つメールマガジンからの集客及び購買意欲の向上を狙う。



## 《出資先》株式会社咲弥 宿泊特化の先払いチケットサービス「ひとときパス」を開始

4 / 13

新型コロナウイルス感染症拡大による観光客減少に伴い、倒産や休業を余儀なくされる観光施設を対象に、宿泊日を後で自由に決められるチケットが特別価格で購入できるサービス。施設事業者のキャッシュフロー改善を目指す。

「いつか」行こうを、  
「いま」買おう。

- ✓ いつでも使える宿泊チケット
- ✓ 通常よりお得に購入
- ✓ プレゼントにも最適



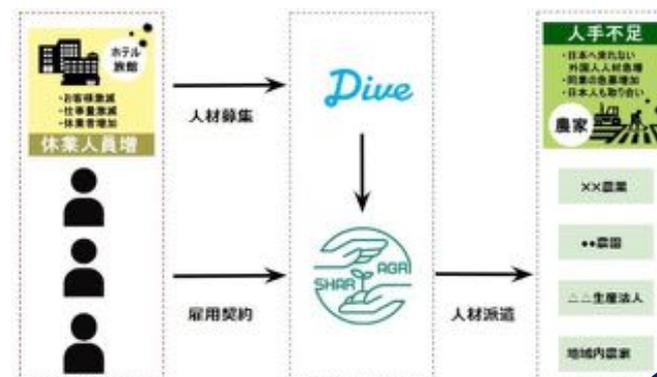
# 2020年12月期 第1四半期 決算発表日までの取り組み

EXECUTED INITIATIVES BEFORE THE ANNOUNCEMENT OF THE FIRST QUARTER 2020

## 《出資先》株式会社シェアグリ 株式会社シェアグリが株式会社ダイブと業務提携

4 / 14

新型コロナウイルス感染拡大の影響により、技能実習生の来日が困難となった農業生産者の人手不足と、観光業で働く若者の雇用機会の確保が目的。



5 / 5

## 「親子でオンライン体験フェス～ #おうち時間を楽しもう～」を開催

小田急電鉄、JR東日本、四国水族館をはじめ、体験シェアサービス「TABICA」で協業するさまざまな企業・団体も出展に協力。  
当日は7,482名の来場を記録。また、6月6日には第2回の開催も決定。



# 2020年12月期 第1四半期 振り返り

OUTLOOK ON THE FIRST QUARTER 2020

|      |                         |        |            |
|------|-------------------------|--------|------------|
| 連結業績 | インキュベーション事業における変動が大きく影響 |        |            |
|      | 売上高：                    | 867百万円 | 前年比 81.3%増 |
|      | 営業損益：                   | 308百万円 |            |

---

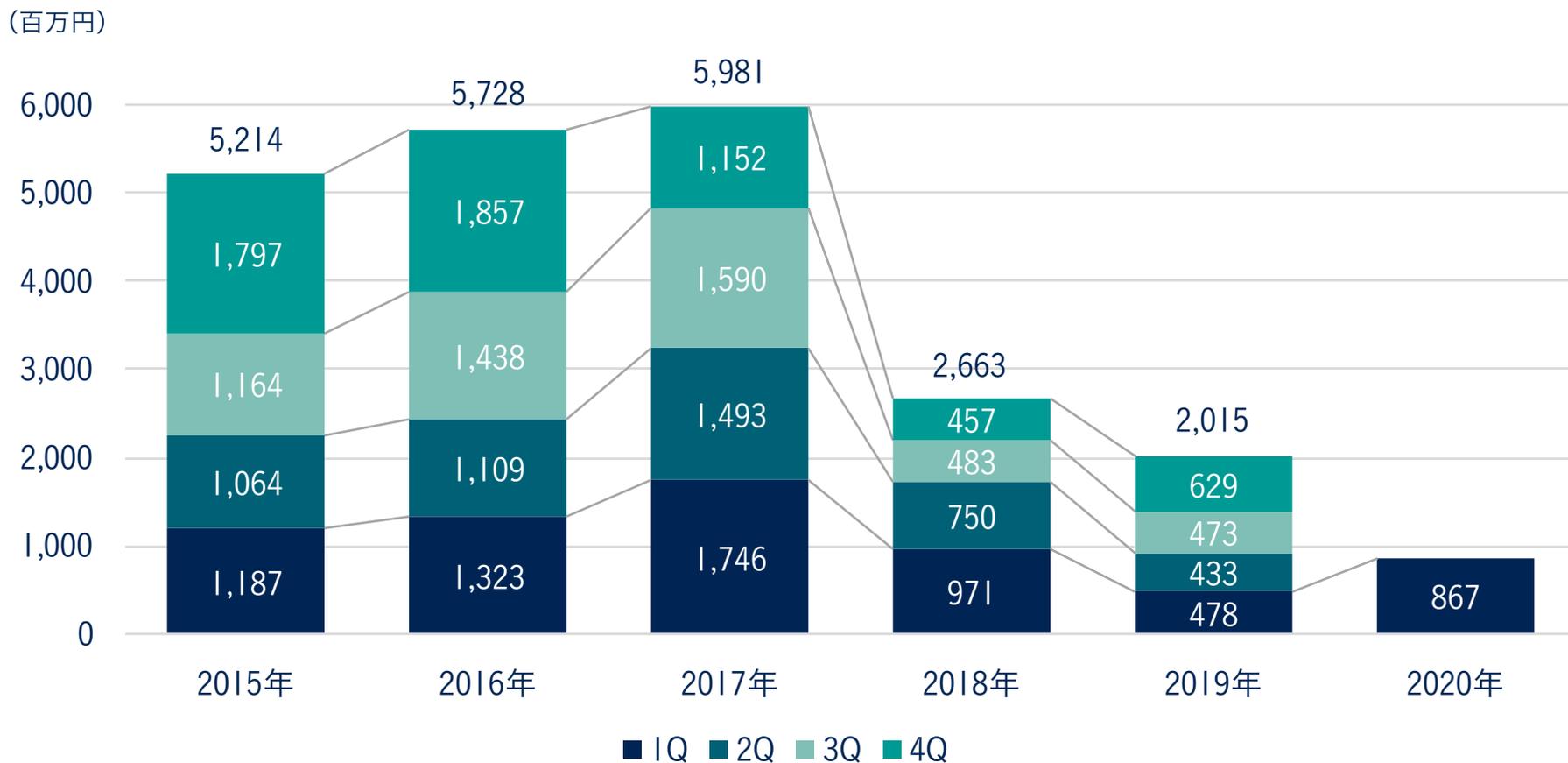
|                     |                           |        |           |
|---------------------|---------------------------|--------|-----------|
| ソーシャルメディア<br>サービス事業 | BtoB事業での新規サービス開発への先行投資を実施 |        |           |
|                     | 売上高：                      | 403百万円 | 前年比 5.7%増 |
|                     | 営業損益：                     | 110百万円 | 前年比 3.1%増 |

---

|             |                 |        |             |
|-------------|-----------------|--------|-------------|
| インキュベーション事業 | アディッシュ株式の売却益を計上 |        |             |
|             | 売上高：            | 467百万円 | 前年比 358.5%増 |
|             | 営業損益：           | 268百万円 |             |

# 連結売上高の推移

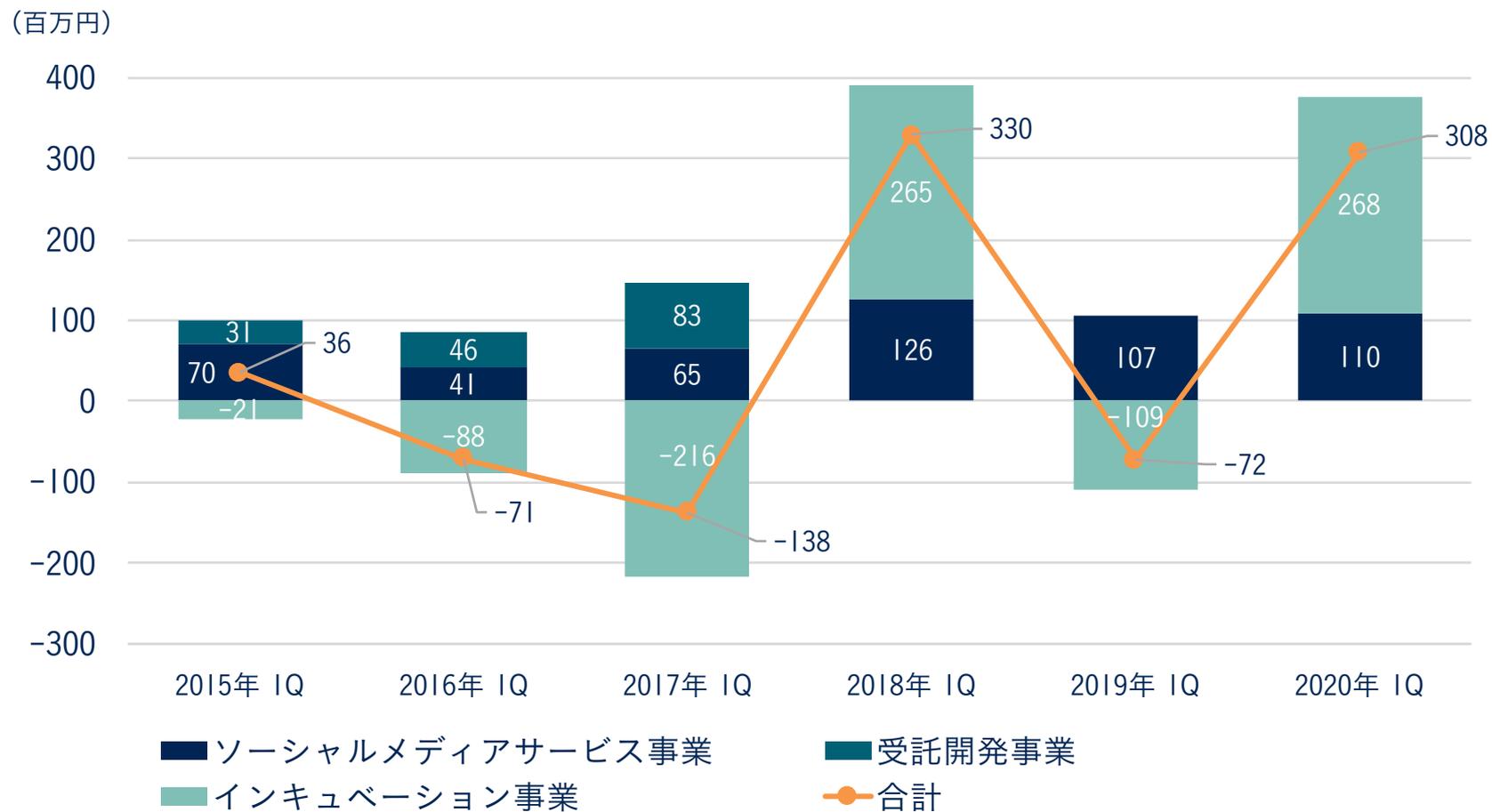
CONSOLIDATED NET SALES



※ 株式会社電縁およびその子会社は2017年11月に、アディッシュ株式会社およびその子会社は2018年1月に連結除外となっております。

# 連結営業損益の推移

CHANGE IN CONSOLIDATED OPERATING PROFIT / LOSS



※ 株式会社電縁およびその子会社は2017年11月に、アディッシュ株式会社およびその子会社は2018年1月に連結除外となっております。

# 2020年12月期 第1四半期 連結PL

PROFIT AND LOSS STATEMENT FOR THE FIRST QUARTER 2020

| 単位：百万円              | 2019年12月期<br>第1四半期 | 2020年12月期<br>第1四半期 | 増減額   |
|---------------------|--------------------|--------------------|-------|
| 売上高                 | 478                | 867                | + 389 |
| 売上総利益               | 275                | 672                | + 397 |
| 販売費及び一般管理費          | 347                | 364                | + 16  |
| 営業損益                | △ 72               | 308                | + 380 |
| 経常損益                | △ 78               | 305                | + 383 |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純損益 | △ 74               | 304                | + 379 |

アディッシュ株式の  
売却益を計上

# 2020年12月期 第I四半期 連結B/S

BALANCE SHEET FOR THE FIRST QUARTER 2020

| 単位：百万円         | 2019年12末     | 2020年3末      | 増減             |
|----------------|--------------|--------------|----------------|
| <b>流動資産</b>    | <b>1,541</b> | <b>2,567</b> | <b>+ 1,026</b> |
| 現預金            | 854          | 1,008        | + 154          |
| 受取手形・売掛金       | 204          | 204          | + 0            |
| 営業投資有価証券       | 383          | 1,210        | + 827          |
| その他            | 103          | 149          | + 45           |
| 貸倒引当金          | △ 4          | △ 5          | + 0            |
| <b>固定資産</b>    | <b>78</b>    | <b>107</b>   | <b>+ 29</b>    |
| 有形固定資産         | 27           | 37           | + 10           |
| 無形固定資産         | 1            | 1            | + 0            |
| 投資その他の資産       | 49           | 69           | + 19           |
| <b>総資産</b>     | <b>1,619</b> | <b>2,675</b> | <b>+ 1,056</b> |
| <b>流動負債</b>    | <b>413</b>   | <b>371</b>   | <b>△ 41</b>    |
| 支払手形・買掛金       | 44           | 35           | △ 8            |
| 短期・1年内返済長期借入金  | 69           | 69           | + 0            |
| その他            | 299          | 266          | △ 33           |
| <b>固定負債</b>    | <b>197</b>   | <b>451</b>   | <b>+ 254</b>   |
| 長期借入金          | 138          | 122          | △ 16           |
| 繰延税金負債         | 59           | 329          | + 270          |
| <b>純資産</b>     | <b>1,008</b> | <b>1,852</b> | <b>+ 844</b>   |
| 株主資本           | 765          | 1,070        | + 304          |
| その他の包括利益累計額    | 210          | 744          | + 534          |
| 新株予約権          | 32           | 37           | + 4            |
| <b>負債純資産合計</b> | <b>1,619</b> | <b>2,675</b> | <b>+ 1,056</b> |

アディッシュ上場により営業投資有価証券の評価額が上昇

# 目次

TABLE OF CONTENTS

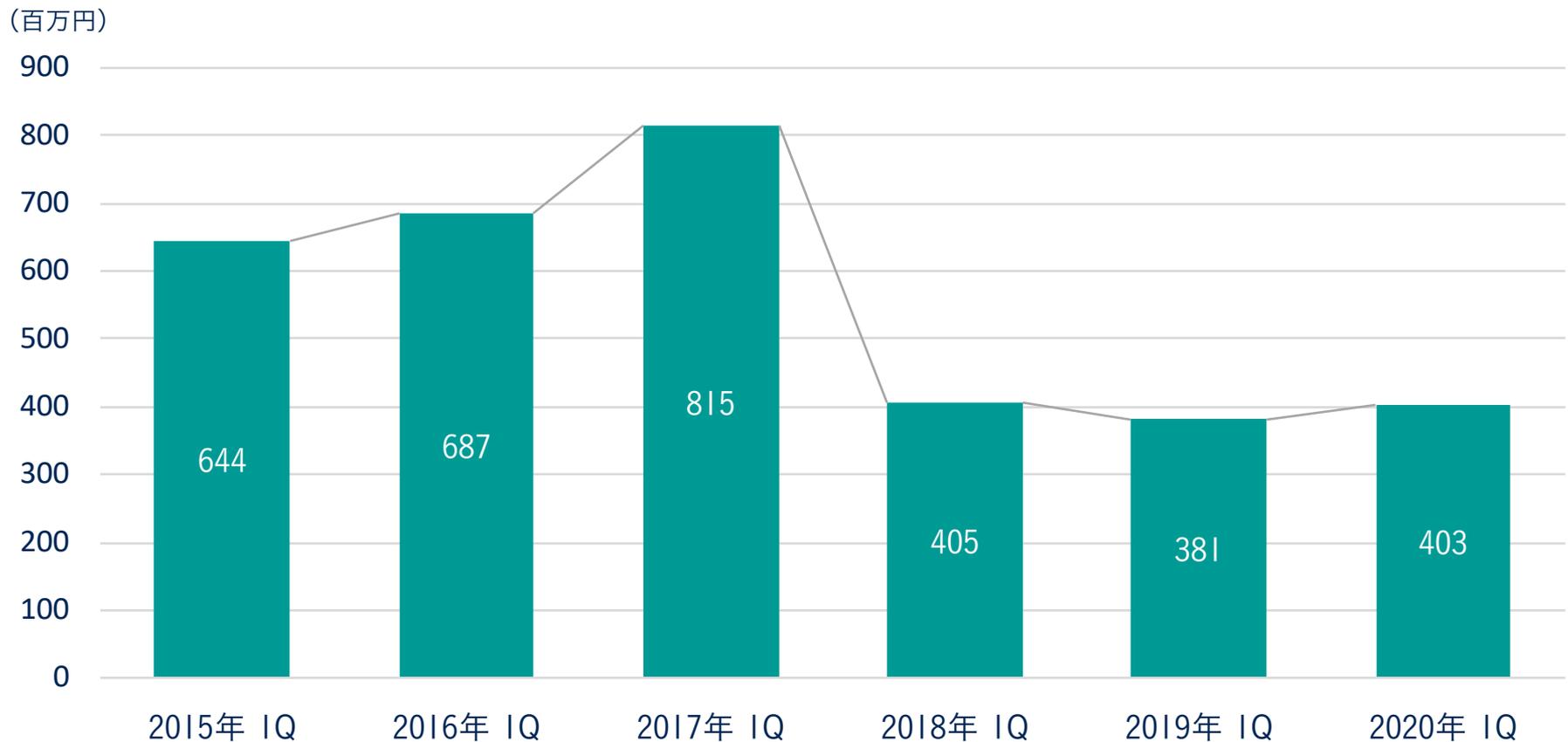
---

- 連結業績サマリ
- 事業セグメント別業績
- 事業戦略

# ソーシャルメディアサービス事業 連結売上高の推移

SOCIAL MEDIA SERVICE BUSINESS / CONSOLIDATED NET SALES

ストック売上の伸びが鈍化  
次の成長に向けた受注体制の構築を優先

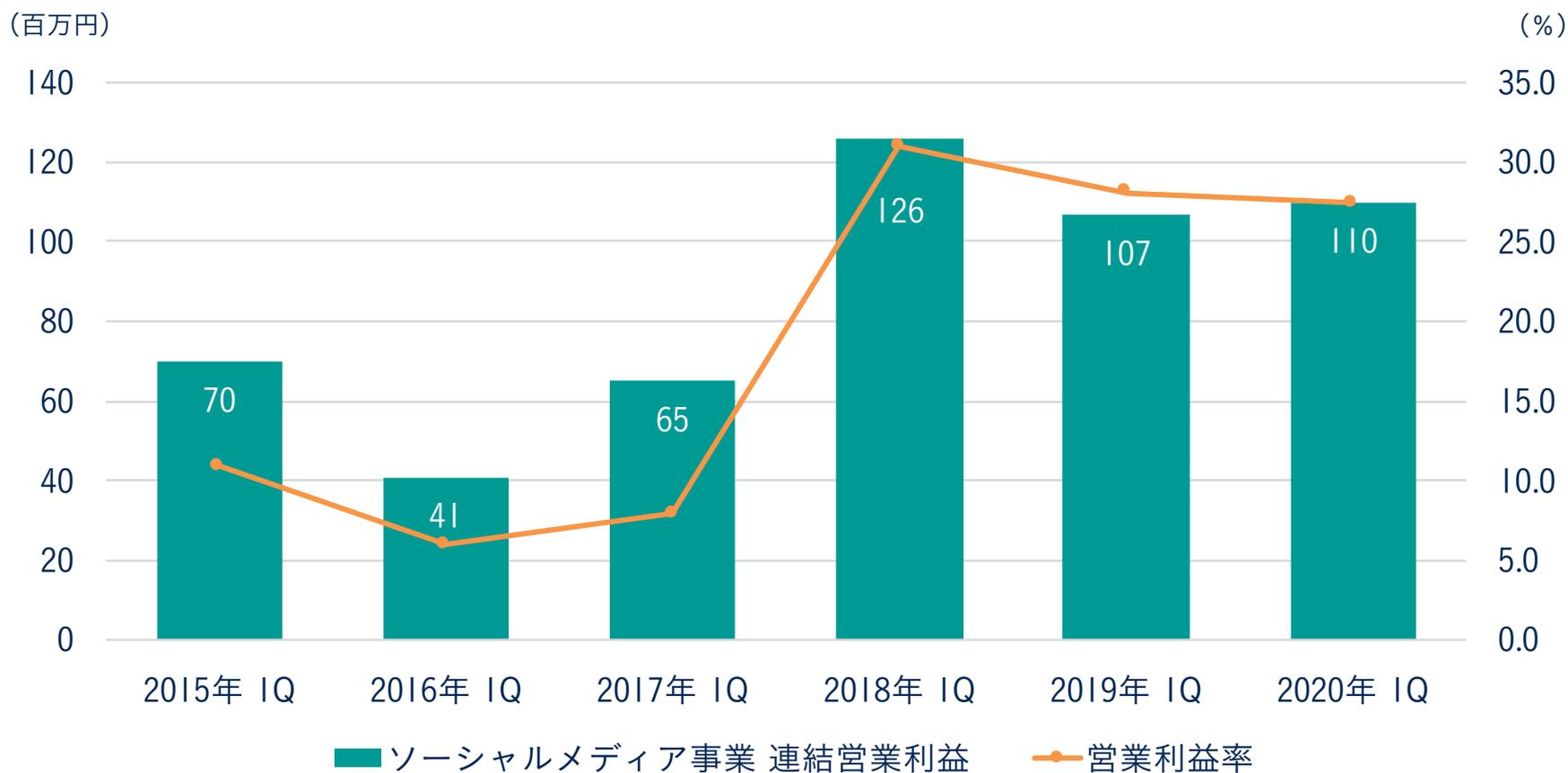


※ アディッシュ株式会社およびその子会社は2018年1月に連結除外となっております。

# ソーシャルメディアサービス事業 連結営業利益の推移

SOCIAL MEDIA SERVICE BUSINESS / CONSOLIDATED OPERATING INCOME

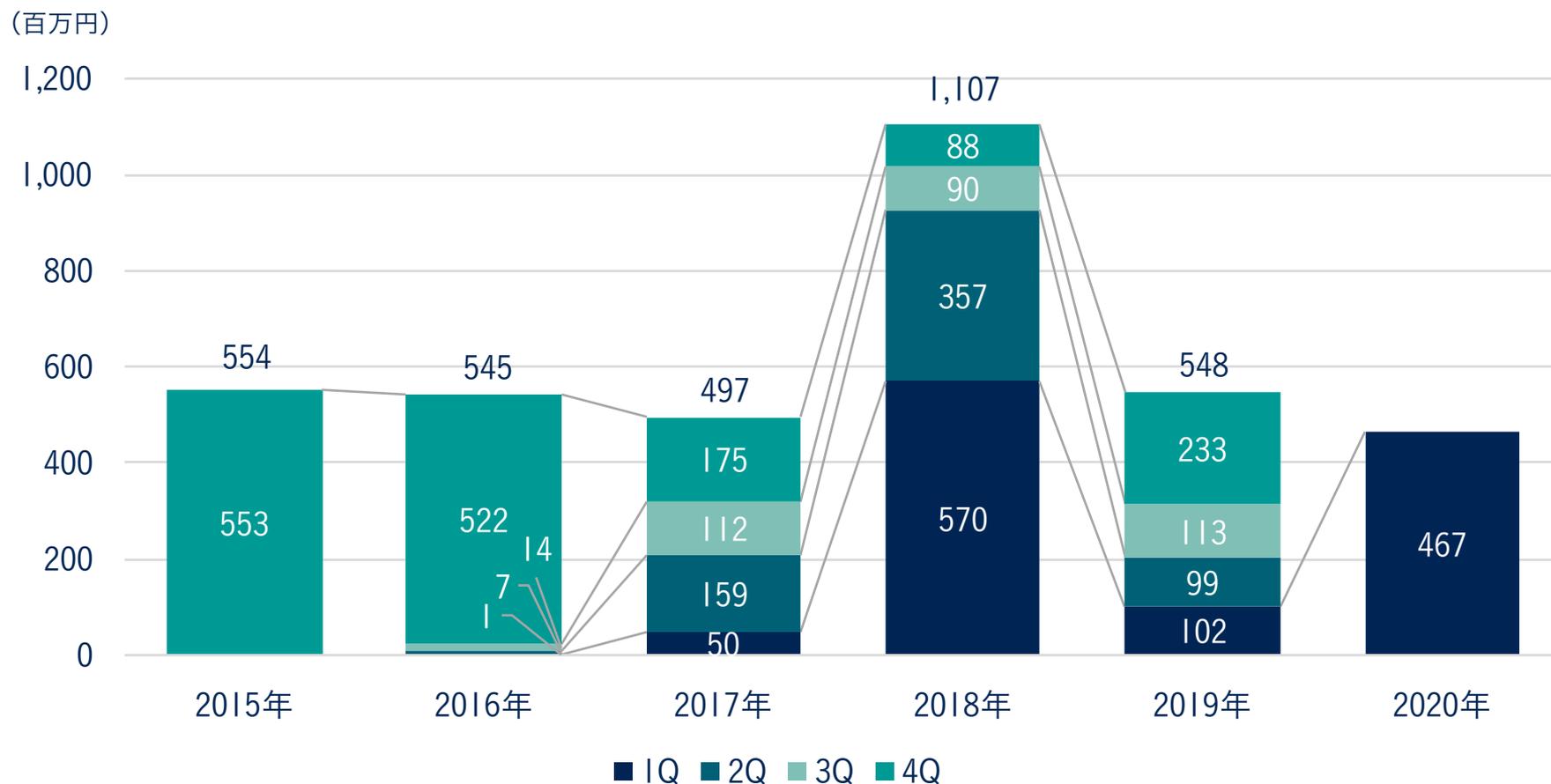
BtoB事業での新規サービス開発への先行投資を引き続き実施



# インキュベーション事業 連結売上高の推移

INCUBATION BUSINESS / CONSOLIDATED NET SALES

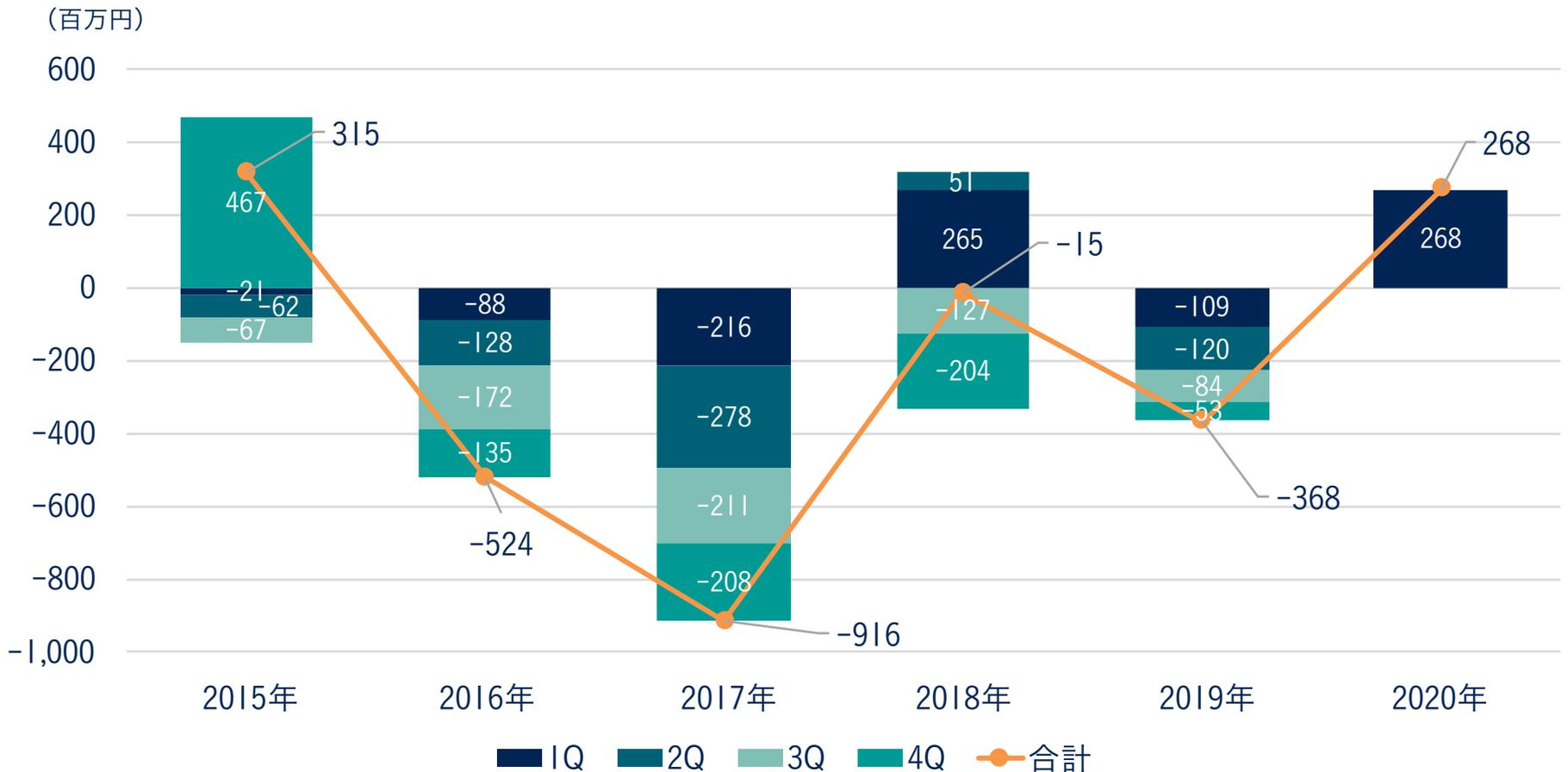
アディッシュ株式の売却益を計上



# インキュベーション事業 連結営業損益の推移

INCUBATION BUSINESS / CONSOLIDATED OPERATING PROFIT AND LOSS

アディッシュ株式の売却益を計上  
先行投資は前年と同水準で推移



# 子会社2社の連結除外の影響と今後の展望 売上高

IMPACT OF CONSOLIDATION OF TWO SUBSIDIARIES AND FUTURE SALE PROSPECTS

2017年度の連結除外の影響により売上高は低下。今後もカーブアウト戦略を採った事業については営業投資有価証券としてその事業の成長分のリターンを回収していく予定



※1 株式会社電縁およびその子会社は2017年11月に、アディッシュ株式会社およびその子会社は2018年1月に連結除外となっております。

# 子会社2社の連結除外の影響と今後の展望 営業損益

IMPACT OF CONSOLIDATION OF TWO SUBSIDIARIES AND THE FUTURE PROSPECTS FOR OPERATING PROFIT AND LOSS



※1 株式会社電縁およびその子会社は2017年11月に、アディッシュ株式会社およびその子会社は2018年1月に連結除外となっております。

# 今後の見通し

OUTLOOK ON THE FISCAL YEAR 2020

---

## ソーシャルメディアサービス事業

企業におけるSNSマーケティングやソーシャルメディアを活用したプロモーション等の需要が堅調であり、売上高については、前連結会計年度と同水準を見込んでおります。

## インキュベーション事業および連結グループ

引き続きシェアリングエコノミーサービスに重点をおき、新規サービスの発掘・拡販を推進してまいりますが、保有株式については、マーケット環境や市況動向次第で損益が大きく変動する可能性が高く、適正な業績予測が極めて困難な状況であり、連結グループとしての業績予想の公表を控えさせていただいております。

また、新型コロナウイルス感染症の状況によっては、第2四半期連結累計期間以降の業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。影響が判明した際は、速やかに開示いたします。

# 目次

TABLE OF CONTENTS

---

- 連結業績サマリ
- 事業セグメント別業績
- 事業戦略

GAIAX IS A **RESPONSIBILITY-DRIVEN** COMMUNITY  
THAT EMPOWERS PEOPLE TO **CONNECT**

ガイアックスは、人と人をつなげるため、  
ソーシャルメディアとシェアリングエコノミーに注力し、  
社会課題の解決を目指すスタートアップスタジオです。

# 現在の社会課題

PRESENT SOCIAL ISSUES



環境汚染

ENVIRONMENTAL POLLUTION



大量生産・大量消費

MASS CONSUMERISM



大量廃棄

MASS DISPOSAL



飢餓・貧困

HUNGER AND POVERTY

## 資本主義の枠組みでは解決できない課題

ISSUES THAT CANNOT BE SOLVED WITHIN THE CAPITALISM SCHEME

# 現在の社会課題

PRESENT SOCIAL ISSUES



共通リソースの共有  
SHARE OF COMMON RESOURCES



共助による社会インフラ  
SOCIAL INFRASTRUCTURE  
THROUGH MUTUAL ASSISTANCE



資源の再分配  
REDISTRIBUTION OF GOODS



コミュニティの創生  
COMMUNITY CREATION

## シェアリングエコノミーで持続可能な社会を作る

SHARING ECONOMY LEADS TO SUSTAINABLE SOCIETY

# 価値観と戦略

OUR VALUES AND STRATEGY



- ミッションドリブンな事業展開
- ・ ソーシャルメディア事業
  - ・ シェアリングサービス事業

- フリー・フラット・オープンな社風
- ・ アントレプレナーの輩出
  - ・ ホラクラシー型組織

- スタートアップが生まれ成長する環境
- ・ カーブアウト制度
  - ・ 事業部独立採算制
  - ・ 卒業生への出資

# ミッション達成のための2つの戦略

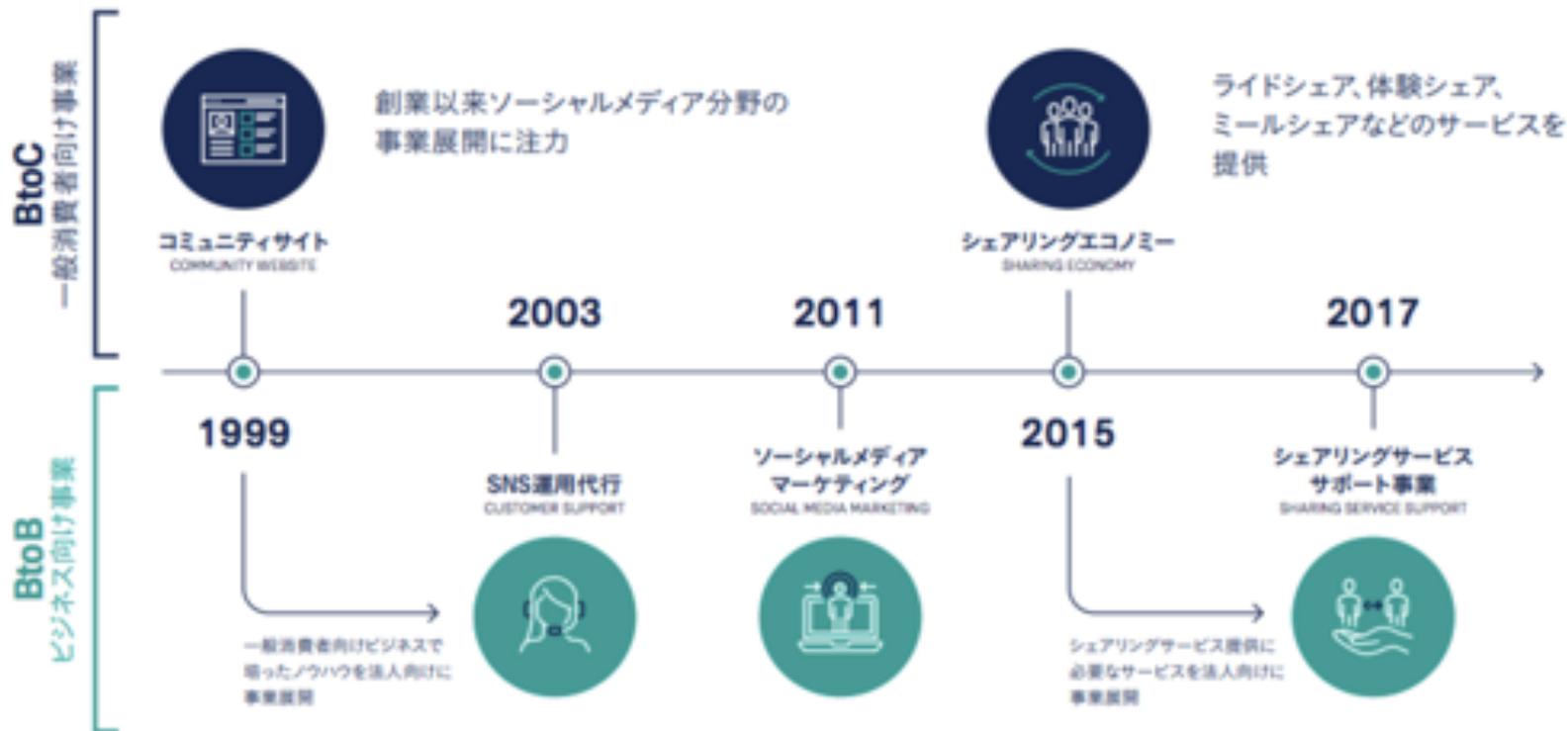
OUR CORE MISSION STRATEGIES

ソーシャルメディア × シェアリングエコノミー



# 創業からの事業領域の変化

EVOLUTION OF BUSINESS DOMAIN



# ガイアックスの事業成長戦略

GAIAX BUSINESS GROWTH STRATEGY

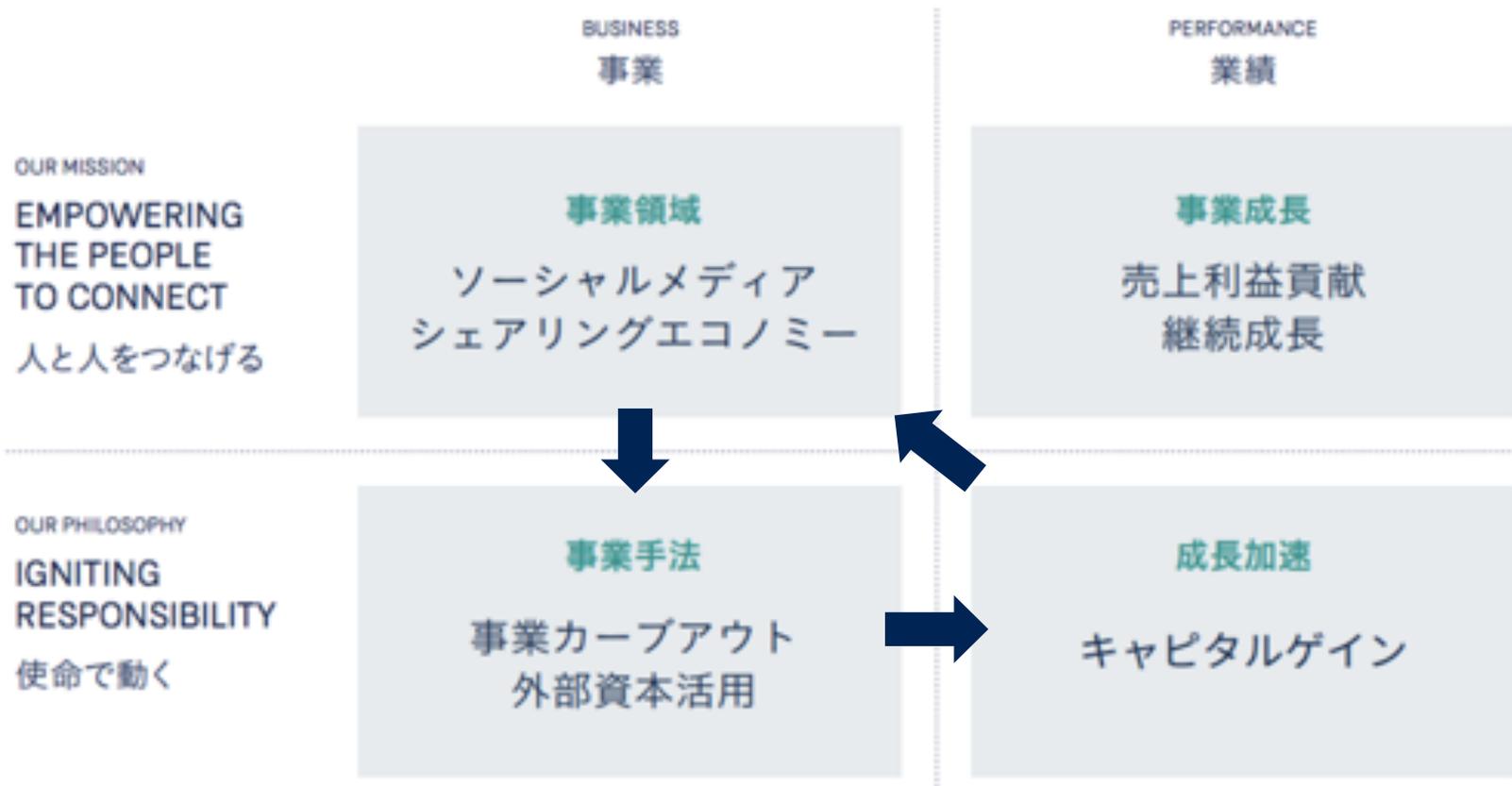
ミッション・フィロソフィーに沿った事業領域・事業手法



# ガイアックスの事業成長戦略

GAIAX BUSINESS GROWTH STRATEGY

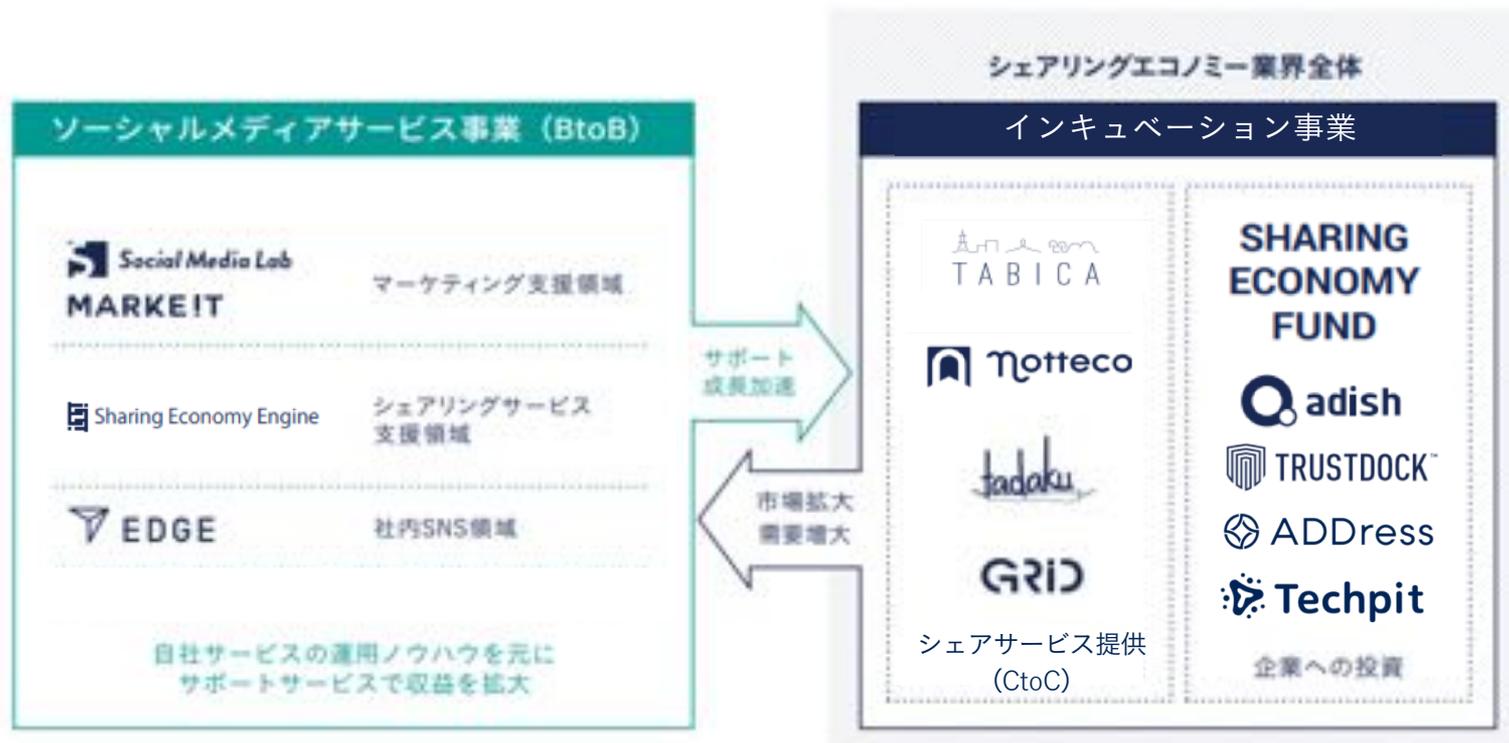
事業カーブアウトおよび外部資本活用による事業成長に注力



# 事業戦略 シェアリングエコノミー

BUSINESS STRATEGY: SHARING ECONOMY

力強い成長スパイラルを実現させる仕組み：  
自社サービスの運営と、そこで培ったノウハウを元にサポート事業を拡大



# ミッション達成のための2つの戦略

OUR CORE MISSION STRATEGIES

使命で動くスタートアップスタジオ



# 創業以来、事業・起業家の輩出に注力

FOCUS ON ENTREPRENEURSHIP

## 経営者視点を 育む企業風土

- 独立採算制度
- クォーター・キャリアコーチング・プログラム
- フリー・フラット・オープンな社風

## 当社出資先の株主上場カーブアウト制度の整備

- 当社卒業、当社出資先ピクスタ株式会社が株式上場
- 2017年、社内SNS領域のAiry事業がカーブアウト、EDGE株式会社設立
- 当社よりカーブアウト、当社出資先AppBank株式会社が株式上場
- 2018年、アディッシュ株式会社は上場を目指しエクイティファイナンスを実施。当社社員創業の多拠点居住サービス「ADDress」事業への出資を実施。株式会社フォトシンスは10億円の外部資本調達を実施
- 当社卒業生が創業したスマートロックロボット「Akerun」を提供するIoTベンチャーの株式会社フォトシンスなどへの出資
- 2019年、株式会社TRUSTDOCKは外部資本調達を実施
- 2020年、アディッシュ株式会社が東証マザーズに上場



## 経営者予備軍を集めるインターンや新卒採用

- 「就職活動後の人気企業ランキング45位」(AERA 2004年)
- 新卒入社卒業生7割が企業(2015年調べ)

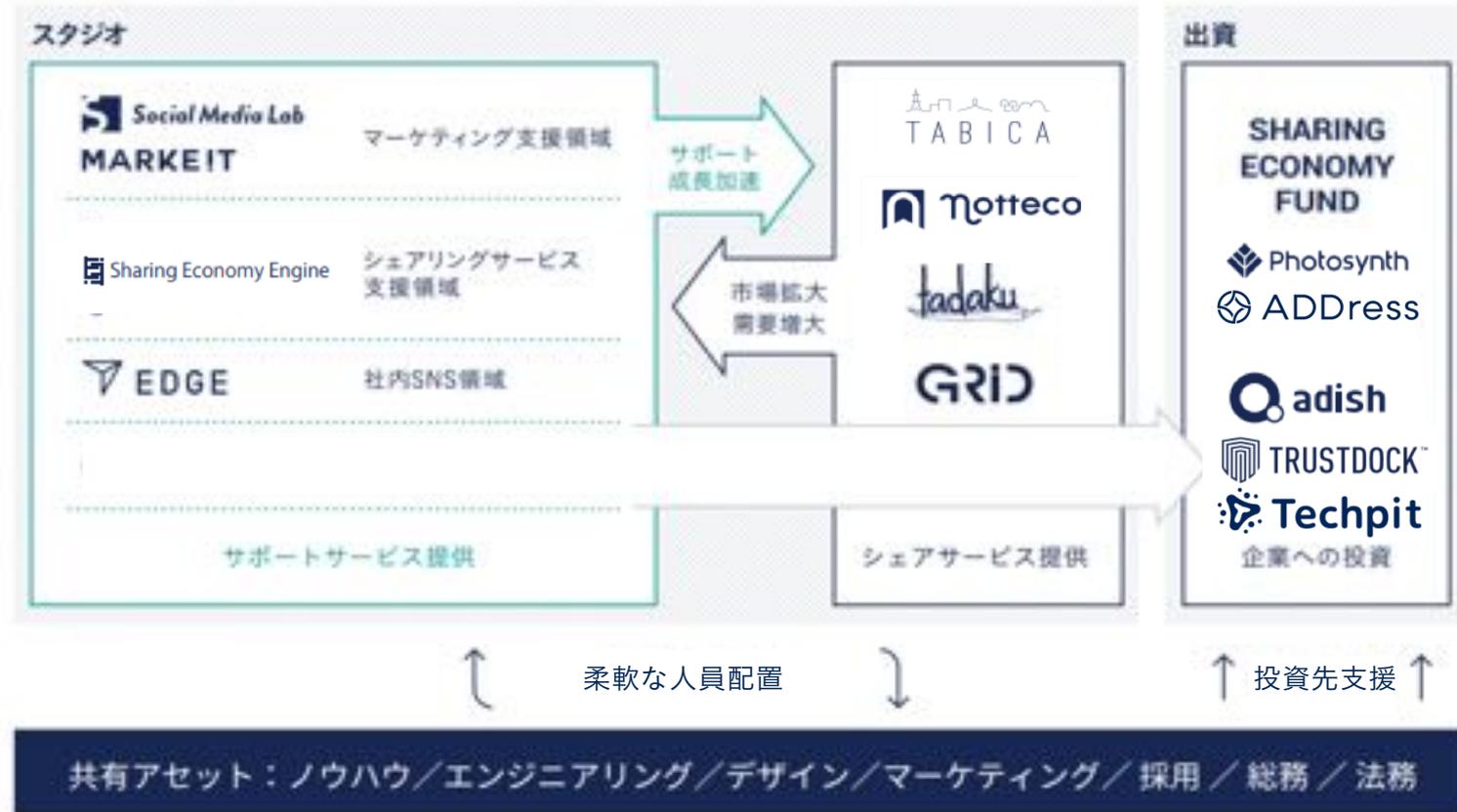
## スタートアップスタジオプログラムを開始

- 事業アイデアのレビュー会やピッチイベントなどを通じて、社内外から優れた事業プランを発見
- 事業プランを支援し、初期の事業検証から出資後のハンズオン支援まで実施
- プログラミング学習教材プラットフォームの株式会社テックビットや、タレントからサプライズビデオメッセージを届ける株式会社オクリーが生まれる

# 事業戦略 スタートアップスタジオ

BUSINESS STRATEGY

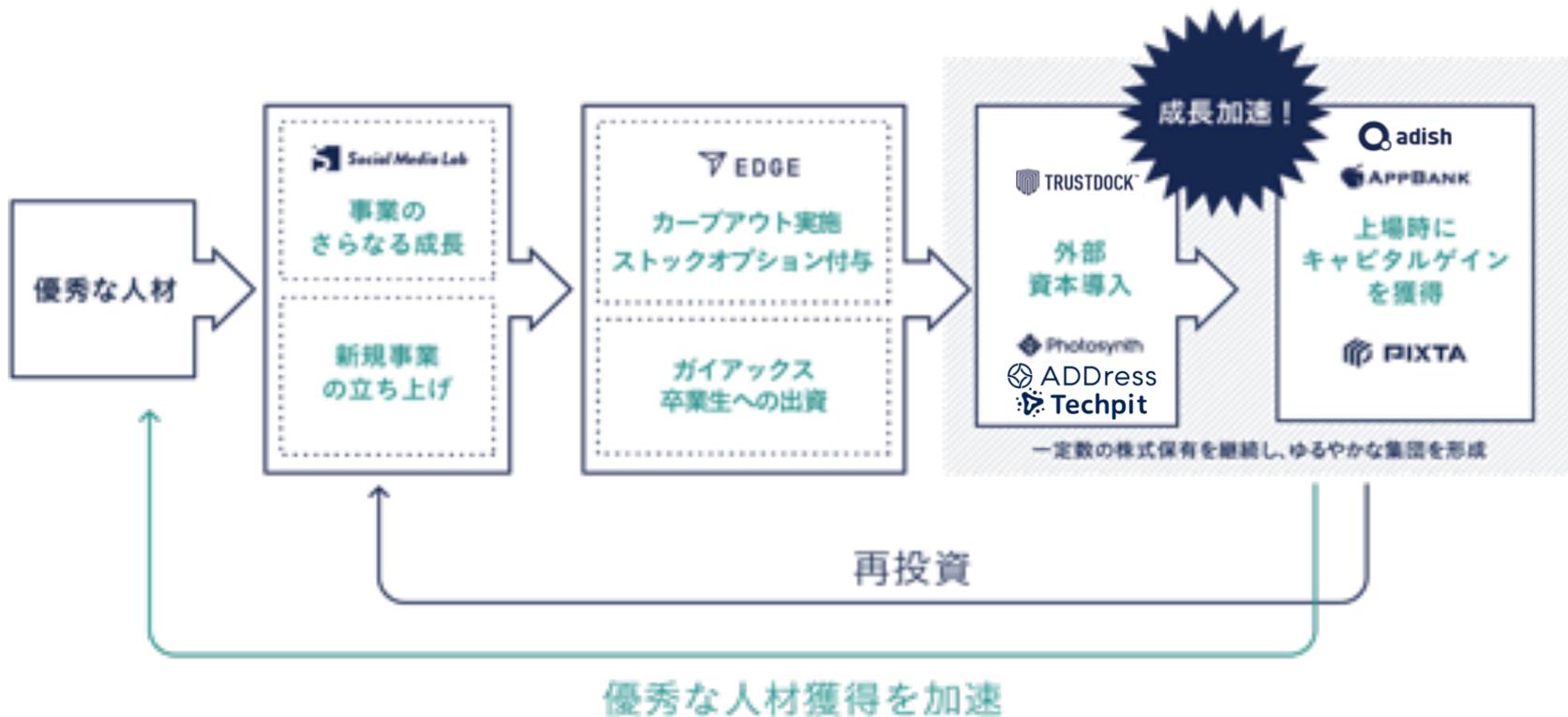
カーブアウト制度により分社独立を支援、アントレプレナー人材の獲得を強化



# 事業戦略 スタートアップスタジオ

BUSINESS STRATEGY

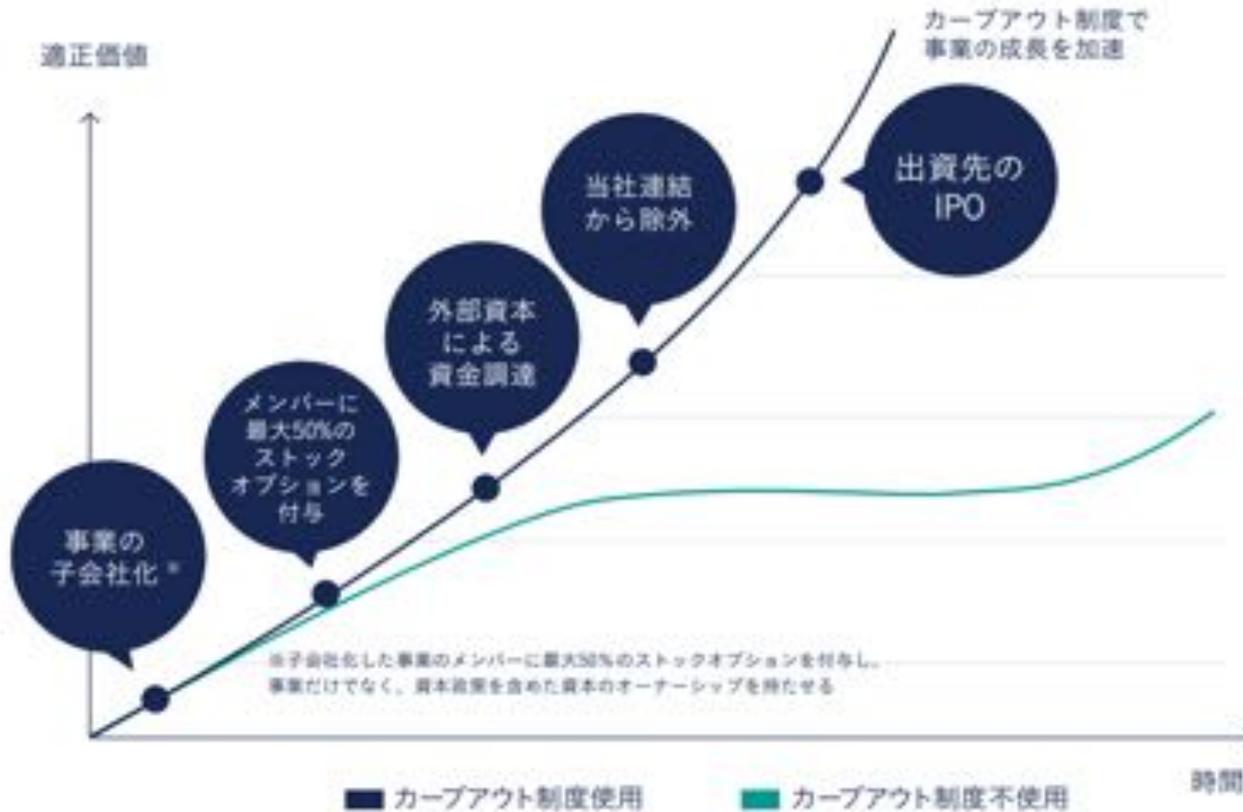
各事業部へのオーナーシップを付与（ティール組織）  
また当社卒業生への出資によるスピード経営を実現



# カーブアウトオプション制度

CARVE OUT OPTION SYSTEM

事業成長を最大化させる取り組みを実施



## カーブアウト制度活用例



- 2008年 AppBank.net事業を開始
- 2012年 AppBank株式会社として新設分割、外部資本受け入れ
- 2015年 東証マザーズへ上場

# アディッシュ株式会社はカーブアウトオプション制度活用により上場

ADISH CO.,LTD. ACCELERATES FURTHER GROWTH BY UTILIZING EXTERNAL CAPITAL

エクイティファイナンスを実施し、連結外でのより大きな成長を目指した結果、  
2020年3月26日に東証マザーズへ上場

**adish** アディッシュ株式会社

SNS市場の成長とともにサポートサービスの売上も比例して成長を継続。

- 2014年10月 カスタマーサポート事業部をアディッシュ株式会社として分社独立化
- 2015年10月 いじめ匿名通報「Kid's Sign」提供開始
- 2016年4月 カスタマーサポートパッケージ「フロントサポート」提供開始
- 2016年10月 チャットサポート「hitobo」提供開始
- 2018年1月 外部資本を活用、連結外でのより大きな成長を目指す
- 2020年3月 東証マザーズへ上場

ユビニティ・D-ロード、ソーシャルリスニング、Front Support、School Guardian、スクールサイン、Social Application Support、hitobo

## 会社概要

企業理念

つながりを常によろこびに  
DELIGHT IN EVERY CONNECTION

代表者

代表取締役 江戸造樹

所在地

東京都品川区西五反田1-21-8  
ヒューリック五反田山手通ビル8階

子会社

アディッシュプラス株式会社(沖縄県那覇市)  
ADISH INTERNATIONAL Corporation(フィリピン・マニラ)

従業員数 615名(2019年12月31日現在) ※構成比: 男性39%、女性61%

# 注意事項

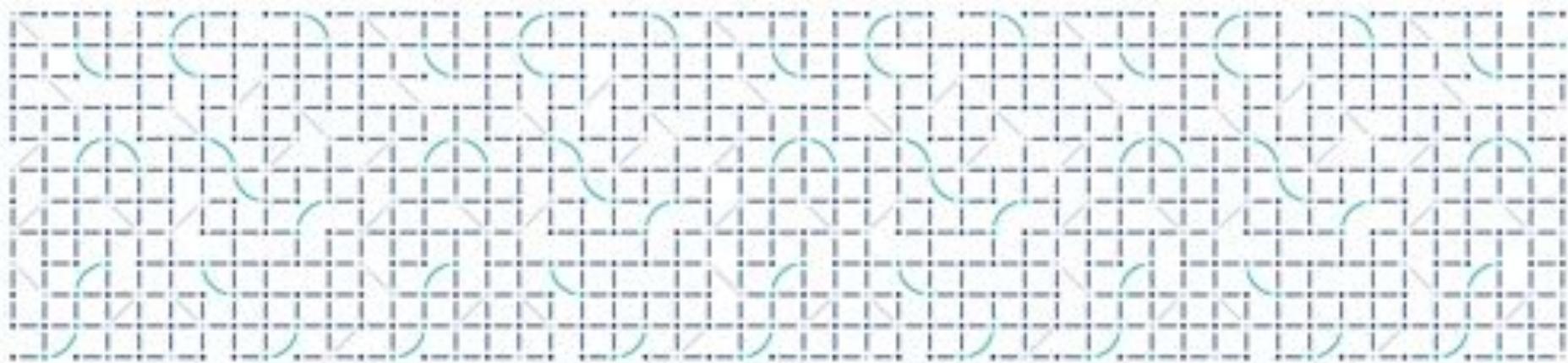
## NOTES

---

- ・ 本資料における見通し、戦略等は、弊社を取り巻くさまざまな要素により大きく異なることも考えられます。将来の戦略、業績等につきましては、ご説明申し上げます内容と異なる可能性がございます。
- ・ 本資料の記載内容のうち、歴史的事実でないもの、当社の現在の計画、戦略、見込み等、既に確定した事実でないものはガイアックスの将来に関する見通しおよび計画に基づいた将来予測です。これらの将来予測には、リスクや不確定な要素等の要因が含まれており、実際の成果や業績等は、記載の見通しと異なる可能性があることをご了承ください。
- ・ また、新たな情報、将来の事象、その他の結果にかかわらず、常に弊社が将来の見通しを見直すとは限りません。
- ・ 本資料の掲載内容の全てもしくは一部につき、当社の事前の承諾なく、私的利用その他法律によって認められている範囲を超えて、複製、改変、転用、掲示、送信、領布、ライセンス、販売、出版等することを禁止いたします。
- ・ 掲載内容については細心の注意を払っておりますが、掲載された情報の誤りによって生じた損害等に関し、当社は一切責任を負うものではありませんのでご了承ください。

# APPENDIX

FINANCIAL RESULTS FOR THE FIRST QUARTER 2020



# 会社概要

COMPANY OVERVIEW

2020年3月末時点

|      |   |       |   |
|------|---|-------|---|
| 会社名  | 株式会社ガイアックス<br>Gaiax Co.,Ltd.                      | 上場    | 名古屋証券取引所セントレックス市場                                     |
| 所在地  | 〒102-0093 東京都千代田区平河町2-5-3 Nagatacho GRiD          | 従業員数  | 118名 (連結・正社員)   |
| 代表者  | 代表執行役社長 上田 祐司                                     | 決算    | 12月   |
| 設立   | 1999年3月5日   | 発行株式数 | 5,147,752株  |
| 資本金  | 100百万円  | 株主数   | 2,629名 (2019年12月末時点)                                  |
| 加盟団体 | 一般社団法人シェアリングエコノミー協会 代表理事<br>一般社団法人日本ブロックチェーン協会 理事 | 事業内容  | ・ ソーシャルメディアサービス事業<br>・ シェアリングエコノミー事業<br>・ インキュベーション事業 |



GaiaX Global Marketing & Ventures Pte. Ltd.

他 合計8社

※ 2018年1月にアディッシュ株式会社およびその子会社が、  
2018年6月には株式会社TRUSTDOCKが連結から除外となっております。

# ソーシャルメディアサービス事業の構成

SOCIAL MEDIA SERVICE BUSINESS

## ソーシャルメディア領域



## 企業内SNS領域



## Webマーケティング 支援領域



# インキュベーション事業の構成

INCUBATION BUSINESS

## グループ内

TABICA

地域体験マッチング事業  
シェア × 体験

notteco

株式会社notteco  
シェア × 車

tadaku

株式会社Tadaku  
シェア × 食

GRID

シェアオフィス事業  
シェア × オフィス

## グループ外

シェアリングエコノミー企業への投資

SHARING  
ECONOMY  
FUND

nutte

NOKI  
SAKI

Spacee

百戦  
錬磨

Huber.

Summit



Taimée

SMART  
CYCLE

Runtrip

OTERA  
STAY

DogHuggy

## グループ外

当社の卒業生が創業・経営企業への投資

FIXTA

Qadish

TRUSTDOCK

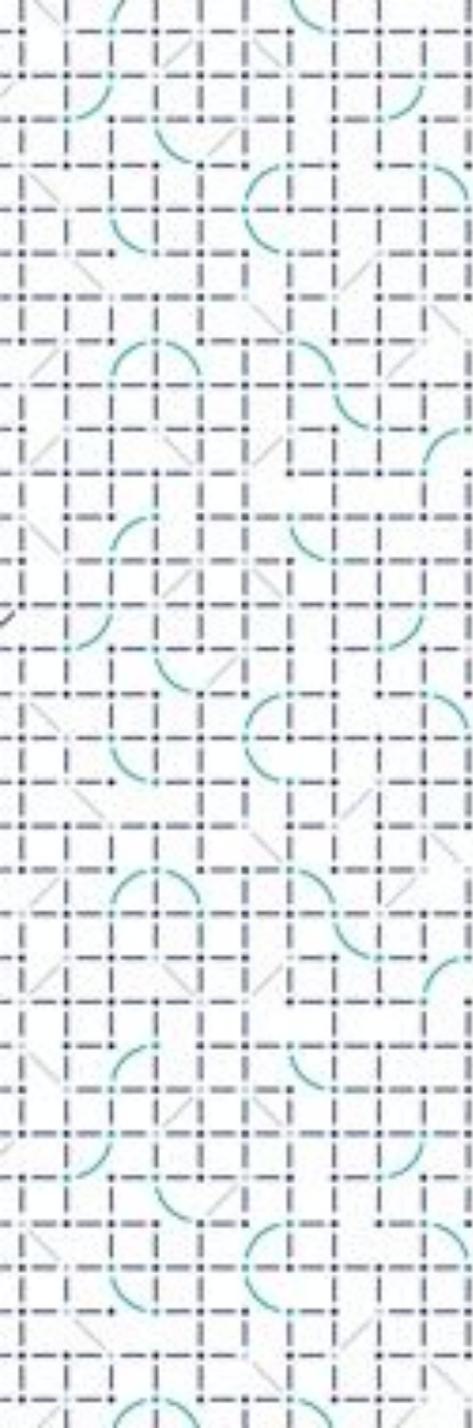
Photosynth

NICOLY:)

ADDRESS

Techpit

※ アディッシュ株式会社およびその子会社、ならびに株式会社TRUSTDOCKは連結から除外となっております。また、掲載投資先は全投資先ではなく一部です。過去の出資企業も一覧に含みます。



- シェアリングエコノミー市場への取り組み
- インキュベーション事業投資先の紹介

# 拡大するシェアリングエコノミー領域

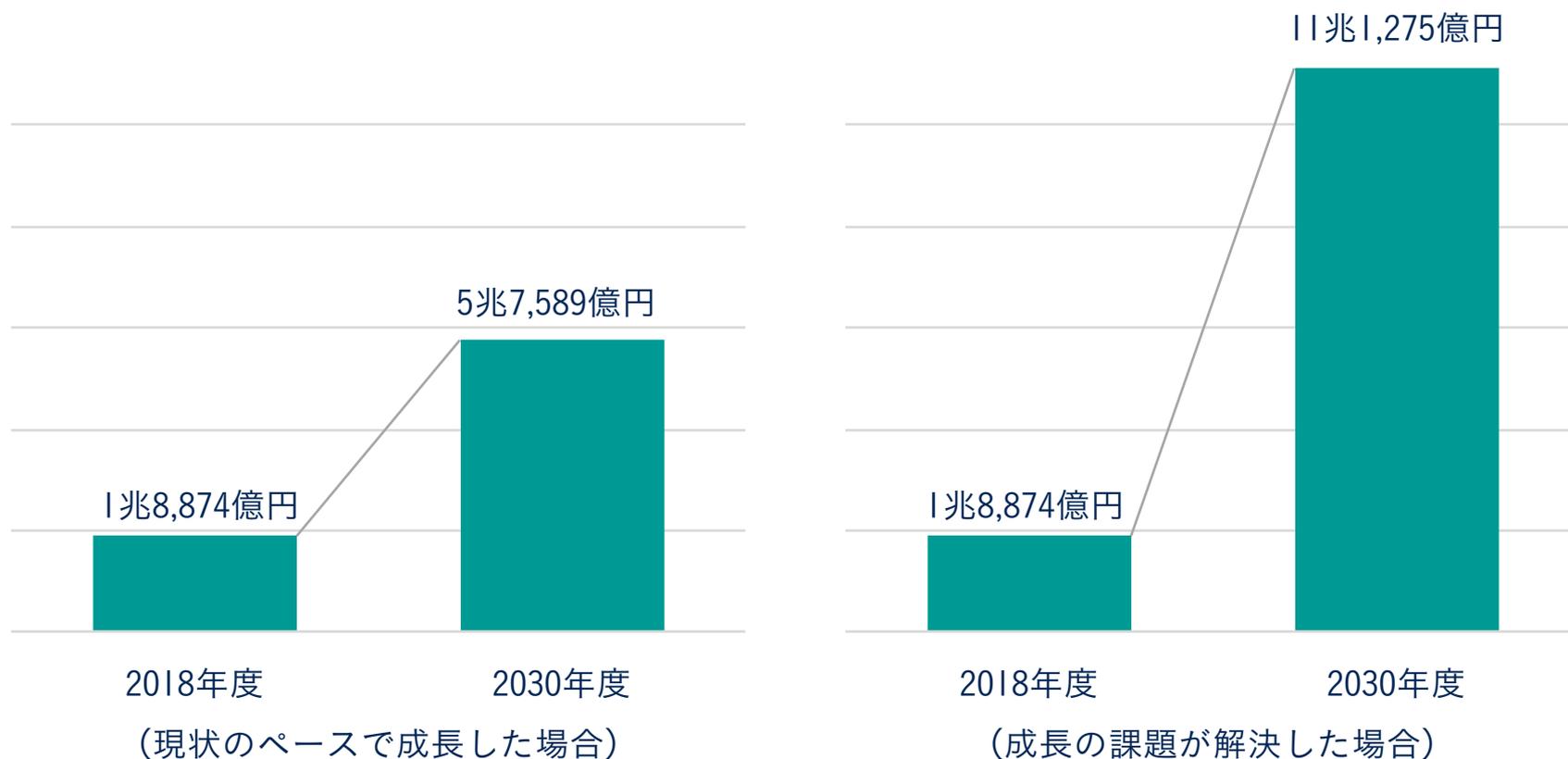
THE EXPANDING OF SHARING ECONOMY



# 拡大するシェアリングエコノミー市場

EXPANDING OF THE SHARING ECONOMY MARKET

法制度の整備が進む等、市場成長の課題が取り除かれれば  
国内シェアリングエコノミー市場は11兆円を超える規模に達する見込み



※一般社団法人シェアリングエコノミー協会および株式会社情報通信総合研究所調べ

Copyright © Gaiax Co.Ltd. All Rights Reserved.

# 世界で活躍するシェアリングエコノミー企業

MAJOR SHARING ECONOMY COMPANIES IN THE WORLD



※金額は各社の企業評価額で、直近の資金調達の際の評価額（1USドル=110円で換算）

# シェアリングエコノミー市場で、多様な収益拡大・機会を創出

DIVERSE REVENUES AND OPPORTUNITIES FROM THE SHARING ECONOMY MARKET



インキュベーション  
事業でのキャピタルゲイン



ソーシャルサービス  
事業の収益拡大

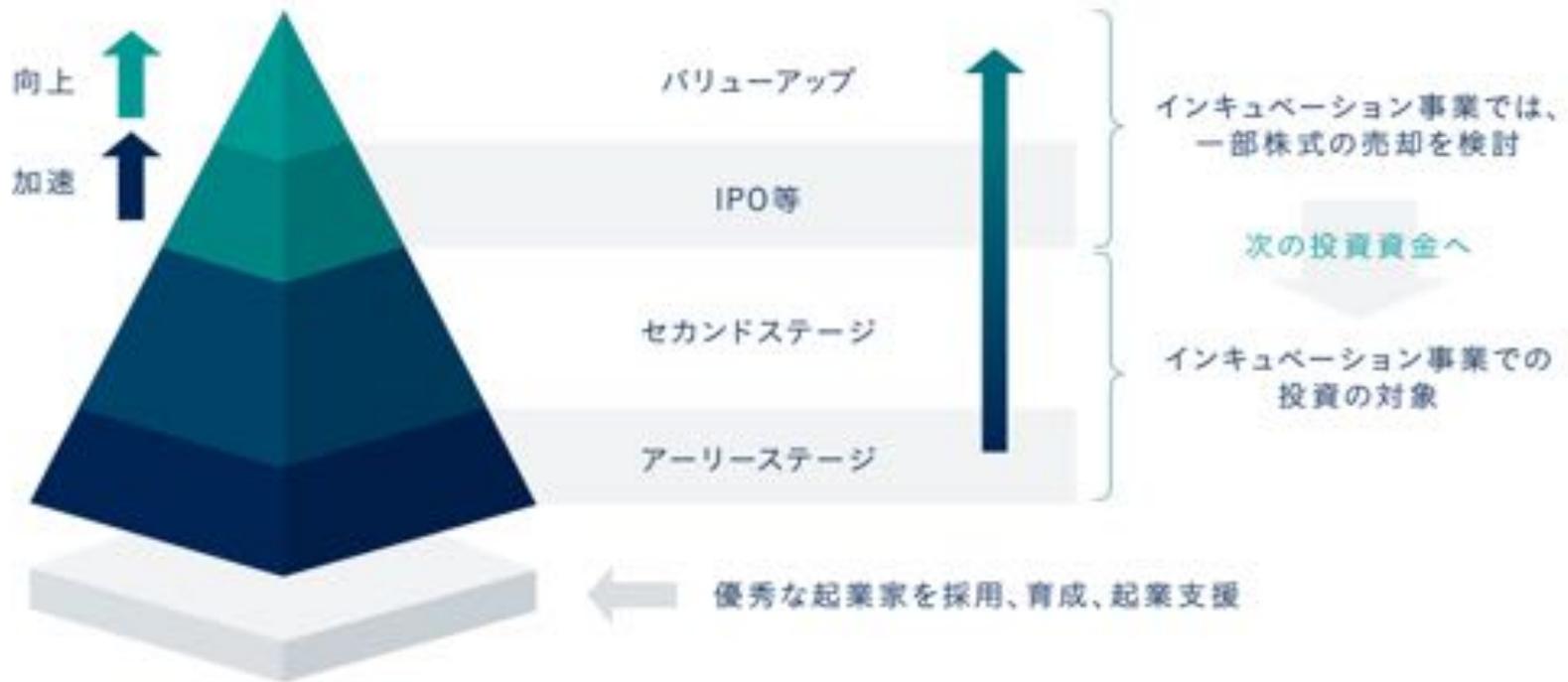


新規事業とのシナジー  
創出による収益拡大

# インキュベーション事業 ステージ別の取り組み

INCUBATION BUSINESS STAGES

当社事業とのシナジーによる成長スピードの  
加速とさらなる企業価値の向上



# インキュベーション事業 現在のパイプライン

INCUBATION BUSINESS / PRESENT PIPELINE



※ アディッシュ株式会社およびその子会社、ならびに株式会社TRUSTDOCKは連結から除外となっております。  
また、掲載投資先は全投資先ではなく一部です。

# 事業別収益モデルなどの整理

## BUSINESS REVENUE MODEL

### ソーシャルサービス事業

### インキュベーション事業 (グループ内)

### インキュベーション事業 (グループ外)

#### 収益化の方法

シェアリングエコノミー企業  
からのサービス利用収入

サービス利用者  
からの手数料収入

主として  
キャピタルゲイン

#### 収益タイプ

積上げ型・安定型

事業会社型

スポット型

#### リスク度合い

リスク：低  
(市場拡大につれ収益は自然増)

リスク：中～高  
(当社が一定程度コントロール)

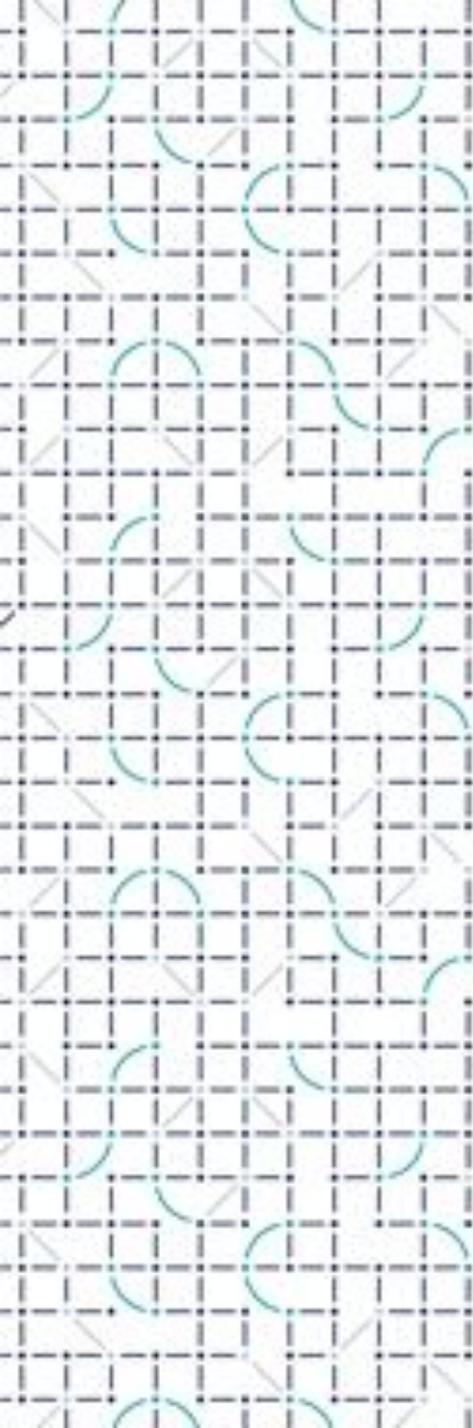
リスク：中～高  
(VCと比較しリスクは低)

#### 収益貢献までの期間

短期～中期 (1～5年)

中長期 (3年～)

長期 (5年～)



- シェアリングエコノミー市場への取り組み
- インキュベーション事業投資先の紹介

# グループ内

INTERNAL BUSINESS



地元の人と交流ができる  
地域体験予約サイト



外国人先生による  
家庭料理教室



日本最大級の  
相乗りマッチング型  
ライドシェアサービス

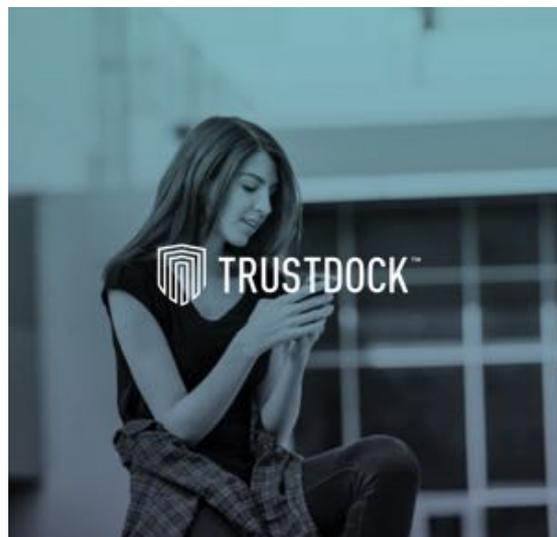
※掲載投資先は全投資先ではなく一部です。

# グループ外

EXTERNAL INVESTMENT



「つながり」によって  
生じる、新たな課題の  
解決



API型の  
本人確認サービス



定額制多拠点  
Co-Livingサービス

※アディッシュ株式会社およびその子会社、ならびに株式会社TRUSTDOCKは連結から除外となっております。  
また、掲載投資先は全投資先ではなく一部です。

# グループ外

EXTERNAL INVESTMENT



国家戦略特区法を活用の  
民泊サービスを展開



累計利用者数30万人の  
会議室シェアサービスを展開



世界初の後付型スマート  
ロックロボット  
「Akerun」を提供

※掲載投資先は全投資先ではなく一部です。

# グループ外

EXTERNAL INVESTMENT

---



地域コミュニティで  
犬を育てる文化を作る  
ペット版民泊



面接応募なしで利用で  
きるワークシェアリン  
グサービス

※掲載投資先は全投資先ではなく一部です。