



2020年12月期

決算説明資料

FINANCIAL RESULTS FOR THE FISCAL YEAR 2020

目次

TABLE OF CONTENTS

- ハイライト
- 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 ハイライト

HIGHLIGHTS FOR THE FISCAL YEAR 2020

2020年2月、「オンライン就活」を提供開始 就活準備から内定までオンラインで完結

同年11月には、日本初となる「動画面接スカウトサービス」を開始。
オンライン就活の面接官と学生の双方向コミュニケーションの様子を動画収録し、評価実施。
”0.5次面接”による事前の見極め強化で、採用工数および“不合格面接”の削減を実現。

面接動画スカウトサービスとは？

面接動画を収録

学生へオファー

学生とコンピテンシー面接
を実施し10分の動画を制作

面接動画で見極めし合格
可能性の高い学生へオファー



Copyright © Gaiax Co.Ltd. All Rights Reserved.

2020年4月、オンライン配信サービスを提供開始 同年8月、配信スタジオの提供を開始

コロナウイルス感染症対策の影響を受けた、
イベントのオンライン開催ニーズ高まりにあ
わせ、オンライン配信サービスを開始。
同年8月には当社Nagatacho GRiD内にレンタル
スタジオ「GRiD Studio」を提供開始。



2020年12月期 ハイライト

HIGHLIGHTS FOR THE FISCAL YEAR 2020

地域体験マッチングサービス「TABICA」が掲載体験数1万件を突破 少人数アウトドア・レジャーやオンラインの需要を取り込み

新型コロナウイルス感染症対策を背景に、少人数アウトドア・レジャーおよび着地型観光へのニーズ高まる。

また、TABICA内にオンライン体験を新設し、コロナ時代の体験を訴求。

10-12月期に掲載体験数は1万件を突破。



2020年7月、株式会社ロコタビを連結子会社化

ガイアックスはロコタビの成長可能性に着目し、またロコタビは海外旅行需要が回復するまでの財務基盤を強化したいとの目的から、2020年7月1日付にて連結子会社化。

ロコタビは同年10月に定額オンライン旅行「世界ホーダイ」を発表。

海外在住日本人とつくるローカル体験!

LOCOTABI

2020年12月期 ハイライト

HIGHLIGHTS FOR THE FISCAL YEAR 2020

《出資先》アディッシュ株式会社 2020年3月、東証マザーズに上場

保有するアディッシュ株式の一部を売却。
売上高615百万円、営業利益605百万円を
2020年12月期に計上。



《出資先》株式会社Photosynth 2020年8月、資金調達の累計が50億円を突破

これまで未発表だった資金調達を含めて、新たに総額35億円の資金調達を実施。
資金調達により、キーレス社会を実現するためのアクセス認証基盤「Akerun Access Intelligence」を推進。



2020年12月期 ハイライト

HIGHLIGHTS FOR THE FISCAL YEAR 2020

《出資先》株式会社アドレス 2020年8月、シリーズBの資金調達を実施

人口減少や空き家の増加による地域の社会課題と向き合う地方銀行および地方自治体との連携を強化。
多拠点居住やお試し移住、ワーケーションなど関係人口の増加をさらに促進へ。

 ADDRESS



《出資先》株式会社タイミー 2020年9月、13.4億円の資金調達を実施

資金調達により、新型コロナウイルス感染症の拡大により収入源を絶たれた求職者の方々の働き先を増やし、物流業界など一部業界の深刻な人手不足の解消に取り組む。

 Timee

2020年12月期 ハイライト

HIGHLIGHTS FOR THE FISCAL YEAR 2020

《出資先》株式会社TRUSTDOCK 2020年9月、ドコモ口座問題を契機にオンライン本人確認「eKYC」に注目

2020年7月、金融機関向けの継続的な顧客確認ソリューションの開発において、LINEとの連携・協業検討を開始。

同年9月、身分証のICチップ読み取りでの本人確認も提供開始。

同年9月25日、TRUSTDOCK社代表千葉氏が一般社団法人Fintech協会にてドコモ口座問題の解説をおこなう様子や、eKYCの説明をする様子がテレビ東京「ワールドビジネスサテライト（WBS）」にて放映。

同年10月、「改正健康保険法」に伴う「告知要求制限」に対応したオプションを提供開始。

同年10月13日、テレビ朝日「林修の今でしょ！講座」にてもTRUSTDOCKを紹介。



目次

TABLE OF CONTENTS

- ハイライト
- 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 振り返り

OUTLOOK ON THE FISCAL YEAR 2020

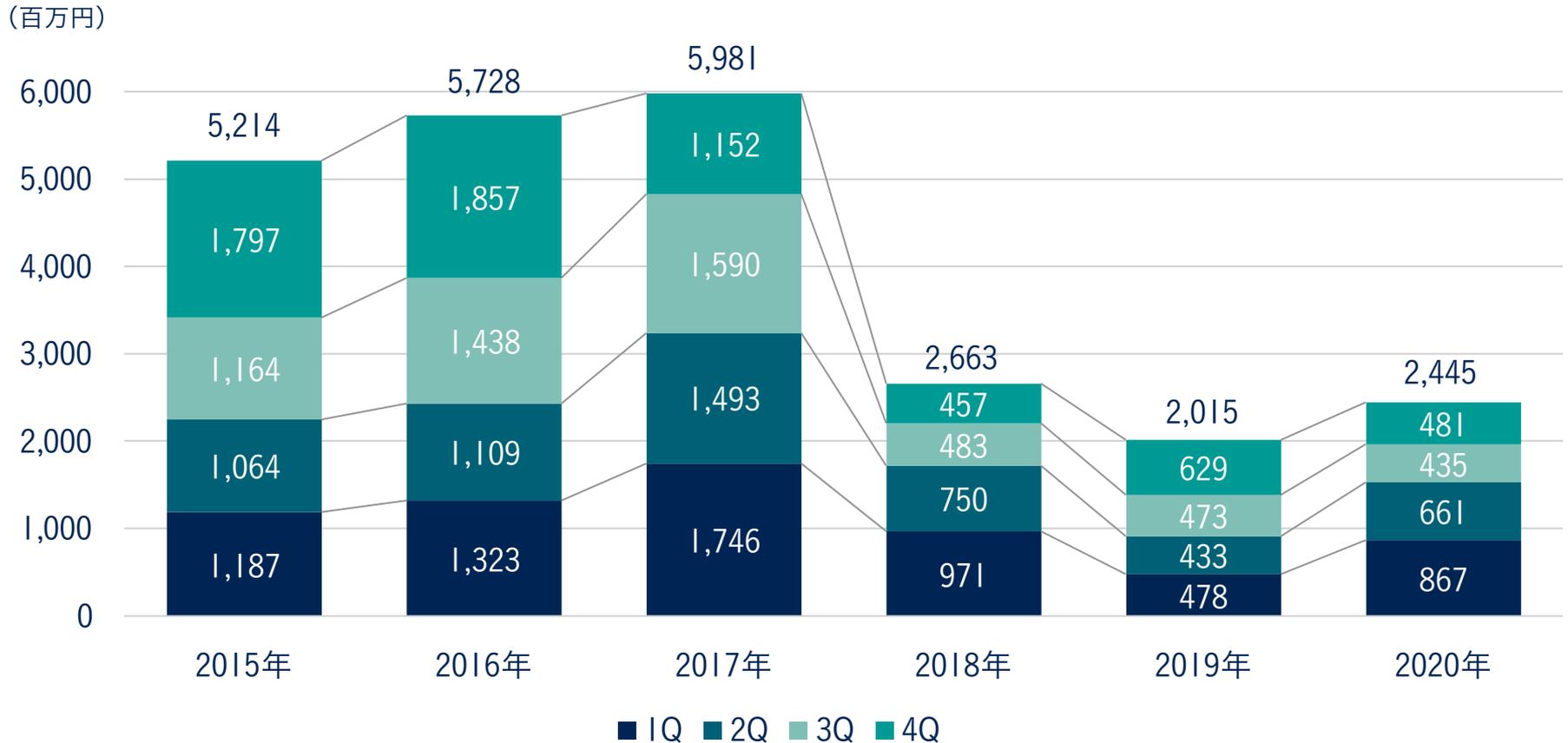
連結業績	インキュベーション事業における変動が大きく影響		
	売上高：	2,445百万円	前年比 21.4%増
	営業損益：	173百万円	

ソーシャルメディア サービス事業	SNSコンサルティング領域での売上が増加		
	売上高：	1,501百万円	前年比 1.2%増
	営業損益：	348百万円	前年比 1.2%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：	952百万円	前年比 73.7%増
	営業損益：	119百万円	

連結売上高の推移

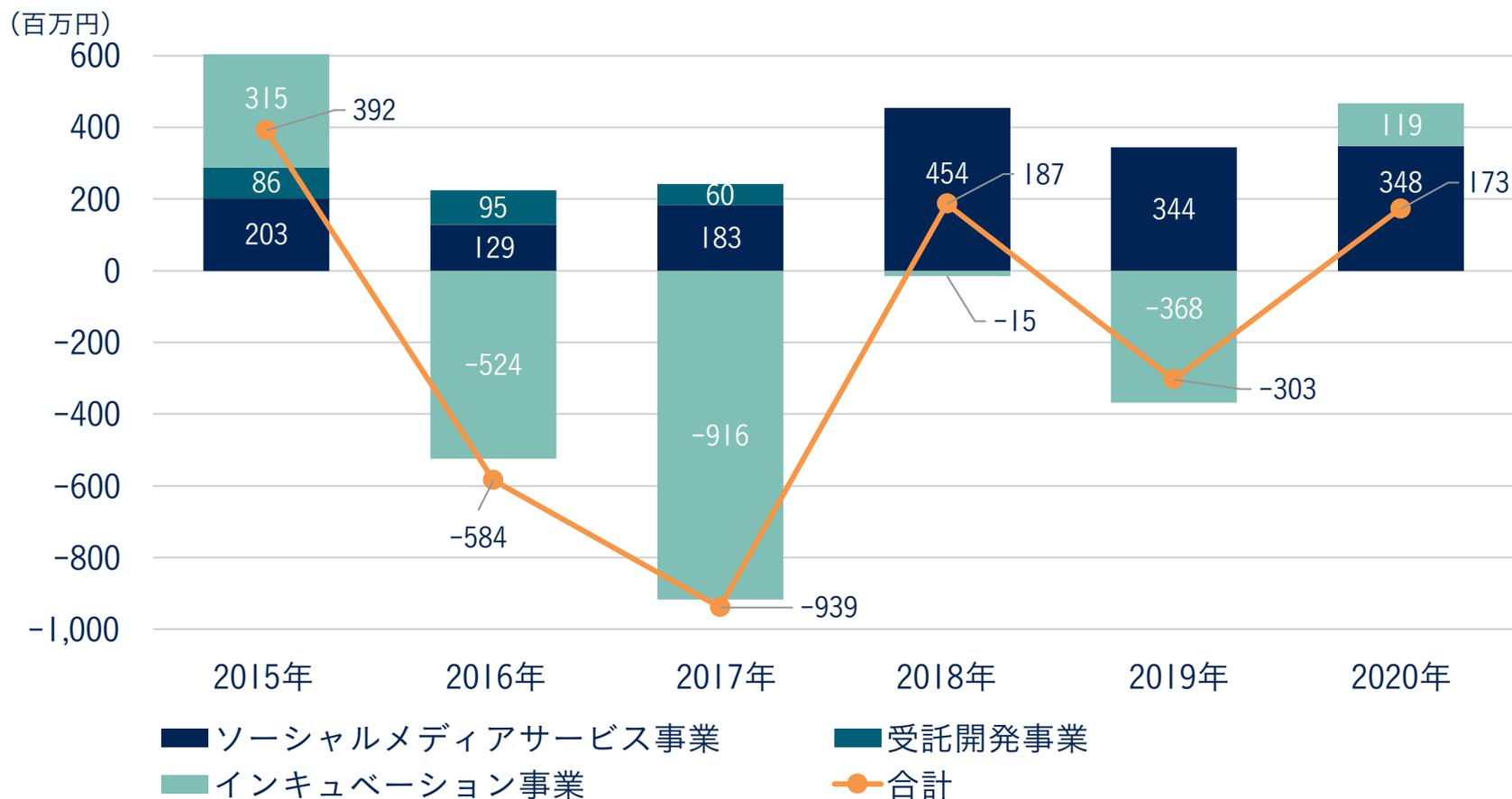
CONSOLIDATED NET SALES



※ 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 連結PL

PROFIT AND LOSS STATEMENT FOR THE FISCAL YEAR 2020

単位：百万円	2019年12月期	2020年12月期	増減額
売上高	2,015	2,445	+ 430
売上総利益	1,136	1,597	+ 460
販売費及び一般管理費	1,439	1,424	△ 15
営業損益	△ 303	173	+ 476
経常損益	△ 293	153	+ 446
親会社株主に帰属する 当期純損益	△ 292	154	+ 447

アディッシュ株式の
売却益を計上

2020年12月期 連結B/S

BALANCE SHEET FOR THE FISCAL YEAR 2020

単位：百万円	2019年12末	2020年12末	増減
流動資産	1,541	2,419	+ 878
現預金	854	846	△ 8
受取手形・売掛金	204	194	△ 10
営業投資有価証券	383	1,297	+ 913
その他	103	85	△ 17
貸倒引当金	△ 4	△ 3	+ 1
固定資産	78	240	+ 162
有形固定資産	27	39	+ 12
無形固定資産	1	163	+ 161
投資その他の資産	49	38	△ 11
総資産	1,619	2,660	+ 1,041
流動負債	413	431	+ 17
支払手形・買掛金	44	46	+ 1
短期・1年内返済長期借入金	69	57	△ 11
その他	299	327	+ 27
固定負債	197	447	+ 250
長期借入金	138	79	△ 58
繰延税金負債	59	368	+ 309
純資産	1,008	1,781	+ 773
株主資本	765	920	+ 154
その他の包括利益累計額	210	821	+ 611
新株予約権	32	39	+ 7
負債純資産合計	1,619	2,660	+ 1,041

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

ロコタビ子会社化によるのれんの発生

目次

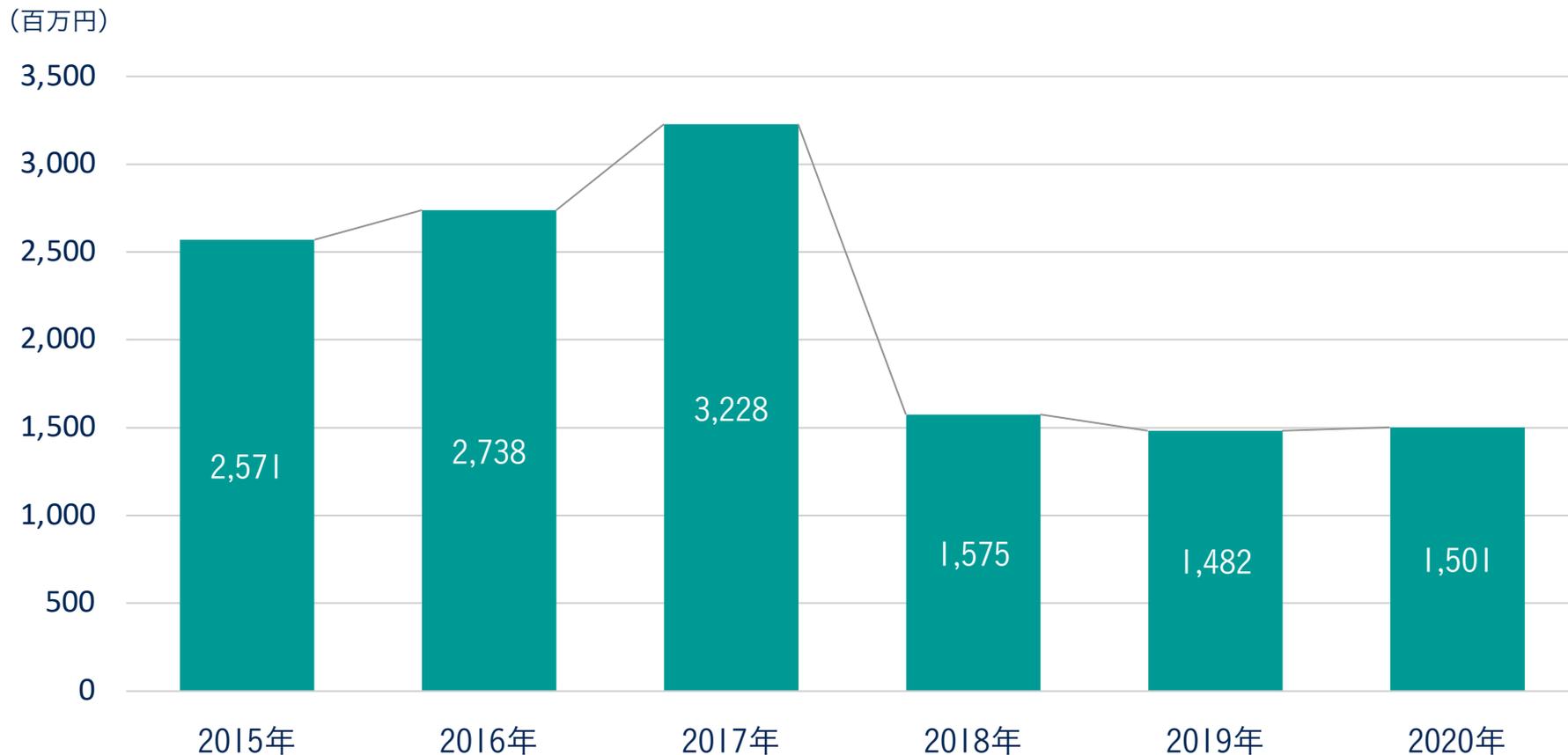
TABLE OF CONTENTS

- ハイライト
- 連結業績サマリ
- 事業グループ別業績
- 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

SNSコンサルティング領域での売上が増加

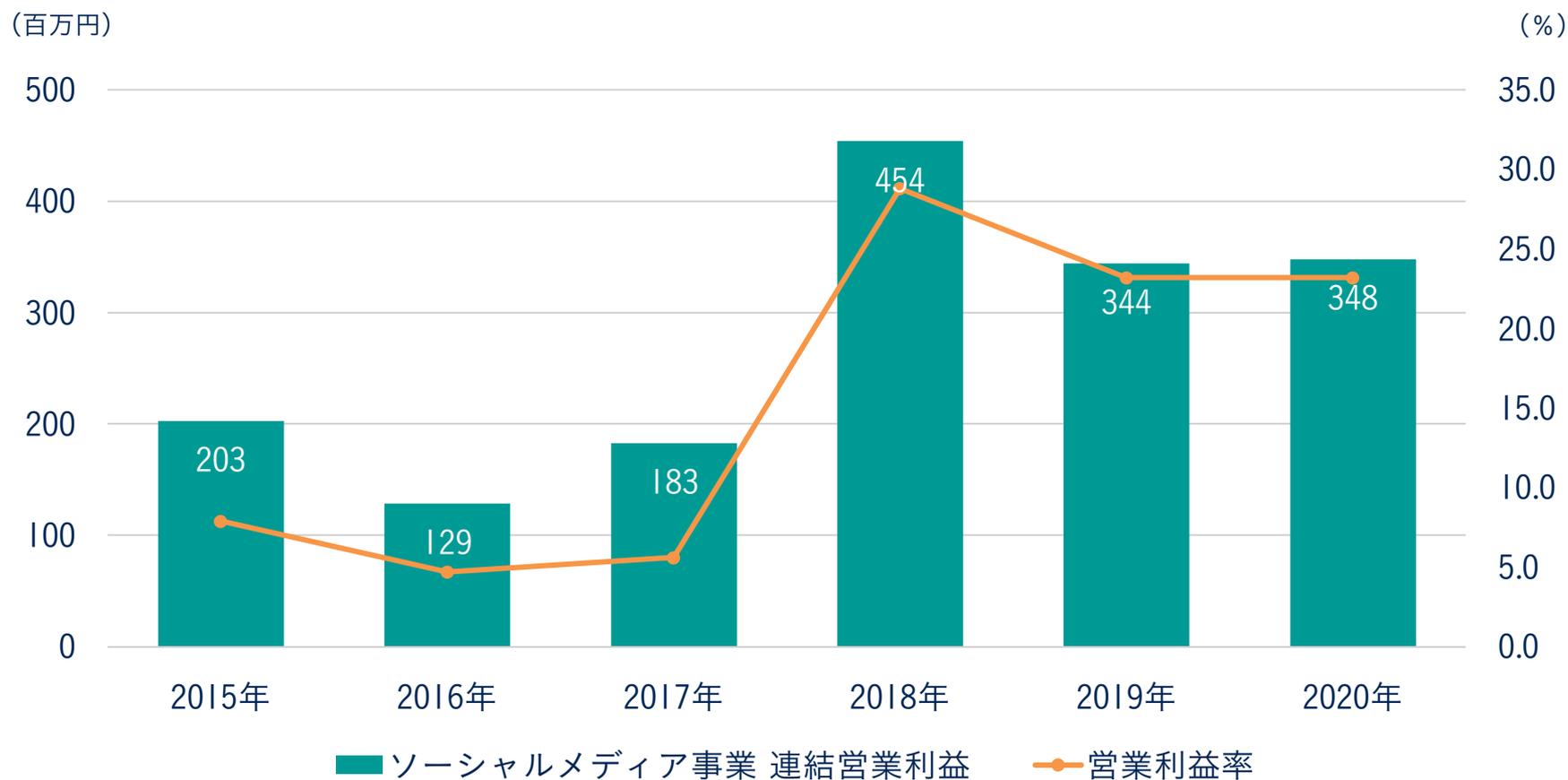


※ アディッシュ株式会社およびその子会社は2018年1月に連結除外となっております。

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

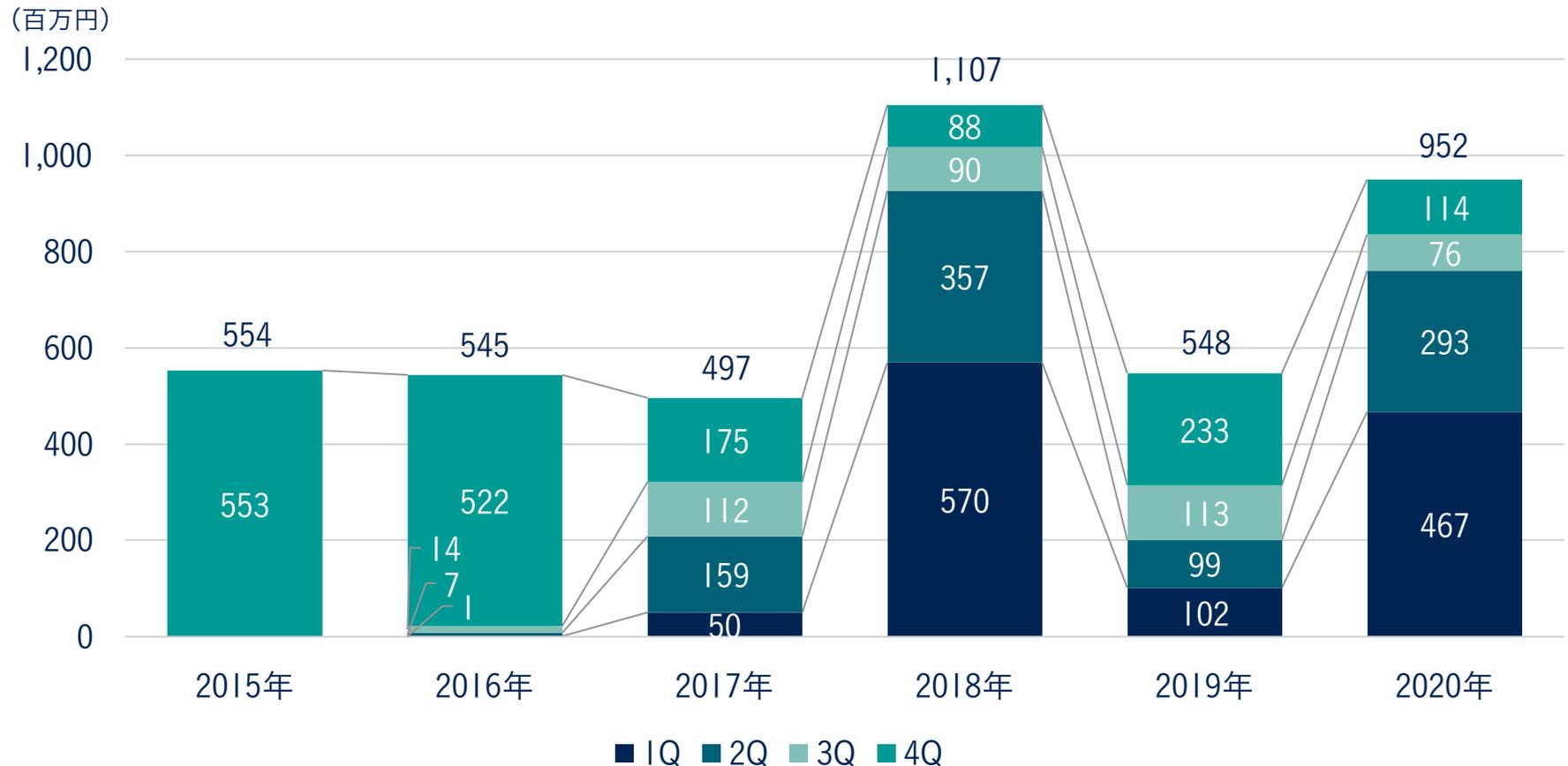


インキュベーション事業 連結売上高の推移

INCUBATION BUSINESS / CONSOLIDATED NET SALES

IQ-2Qにてアディッシュ株式の売却を計上

新型コロナウイルスの感染拡大により、Nagatacho GRiD、TABICA等の
オフラインサービスの売上が減少



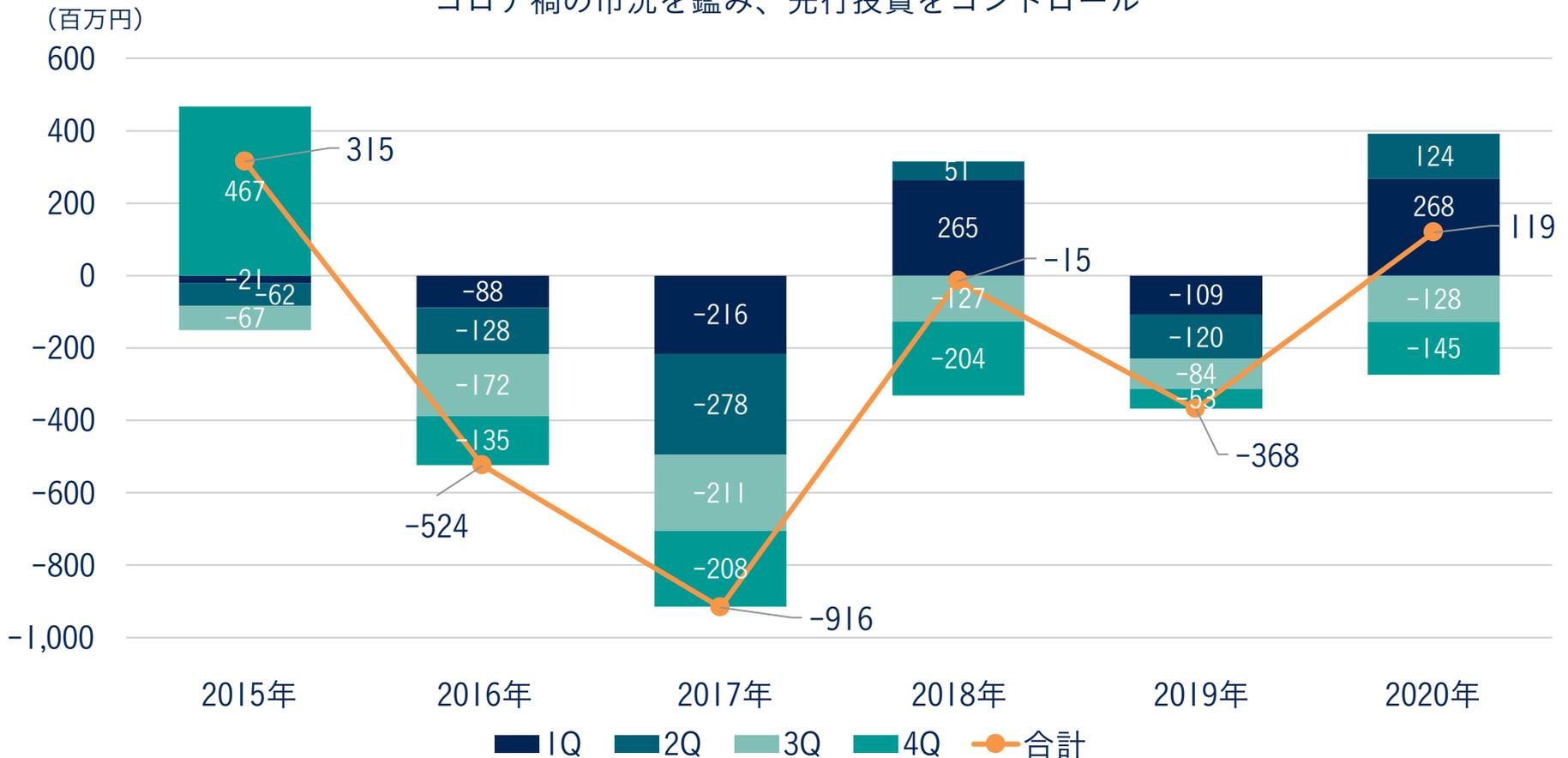
インキュベーション事業 連結営業損益の推移

INCUBATION BUSINESS / CONSOLIDATED OPERATING PROFIT AND LOSS

IQ-2Qにてアディッシュ株式の売却益を計上

新型コロナウイルスの感染拡大により、Nagatacho GRiD、TABICA等のオフラインサービスの損益が悪化

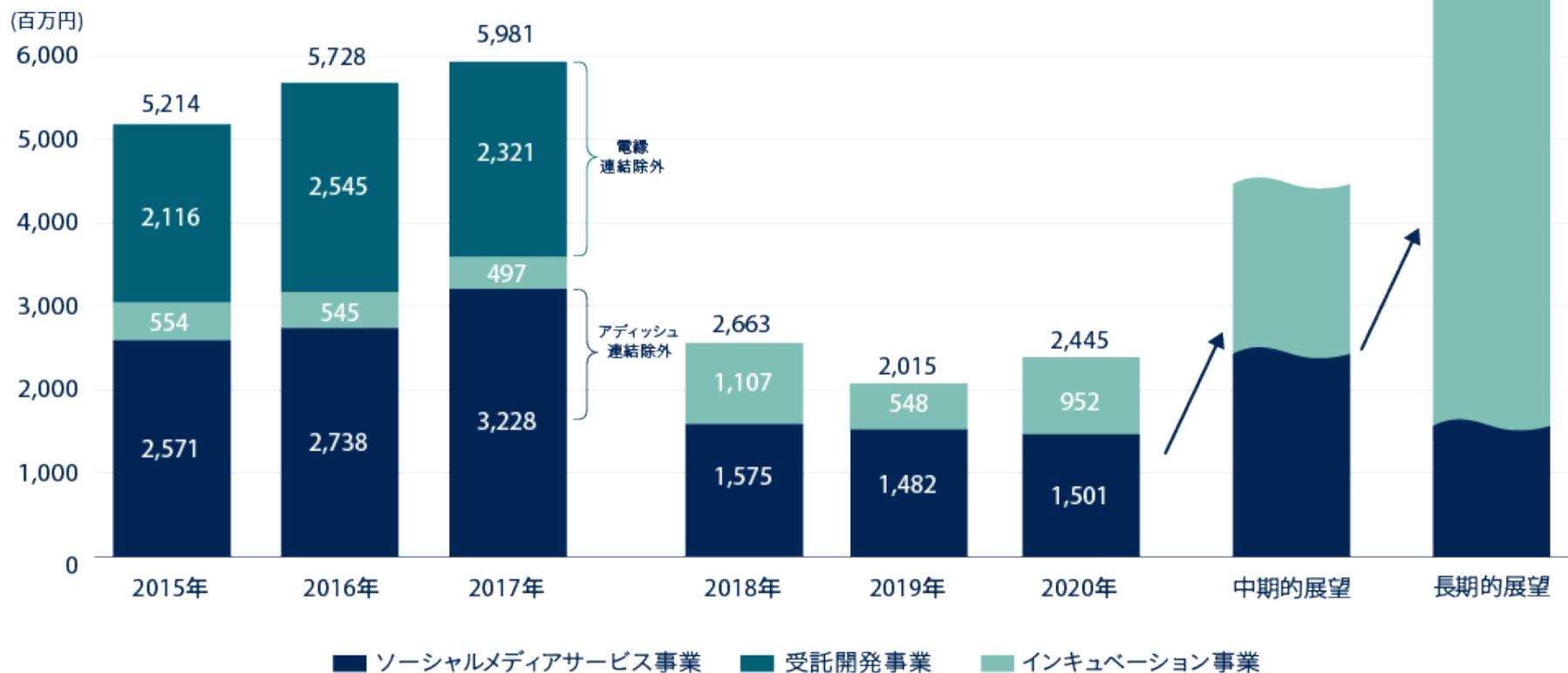
コロナ禍の市況を鑑み、先行投資をコントロール



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

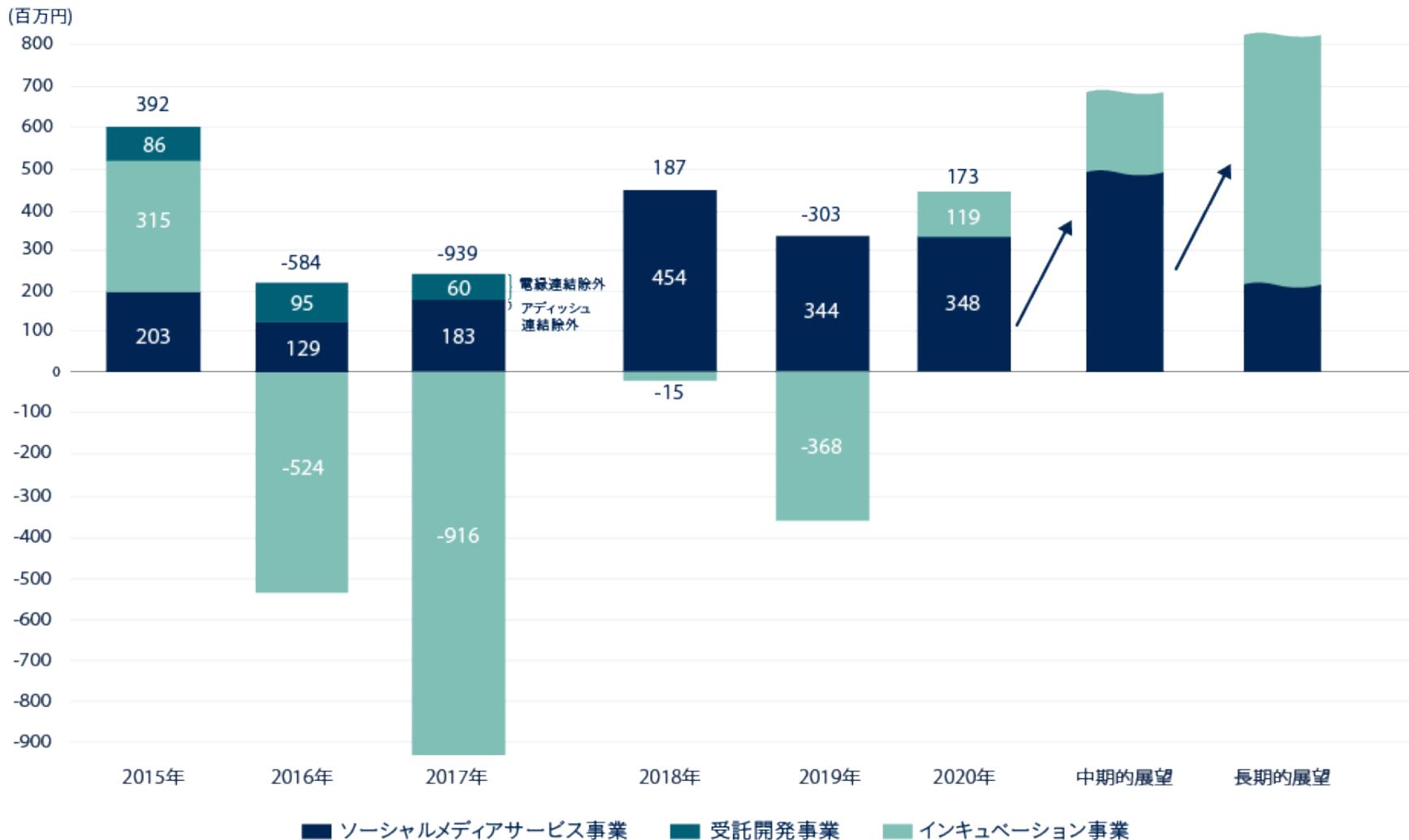
2017年度の連結除外の影響により売上高は低下。今後もカーブアウト戦略を採った事業については営業投資有価証券としてその事業の成長分のリターンを回収していく予定



※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 2021

ソーシャルメディアサービス事業

ソーシャルメディアサービス事業については、非接触型の新しい販促スタイルが確立され、マーケティングやプロモーションにSNSを活用することが一般的となっていることから、売上高については、2021年12月期においても安定的な需要が予想され、2020年12月期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

インキュベーション事業においては、引き続き新規サービスの発掘・拡販に注力してまいります。新規サービス並びに保有する株式の価値については、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ます。そのため、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、今後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

- ハイライト
- 連結業績サマリ
- 事業グループ別業績
- 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



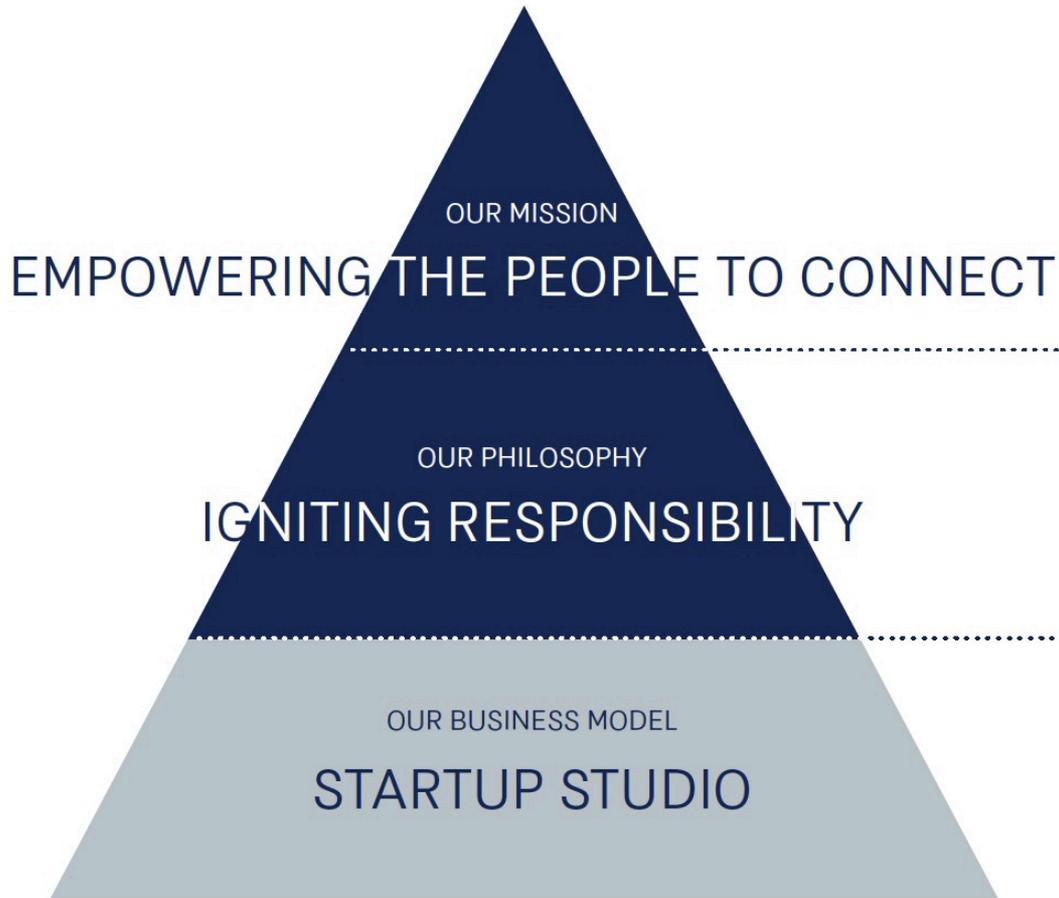
コミュニティの創生
COMMUNITY CREATION

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

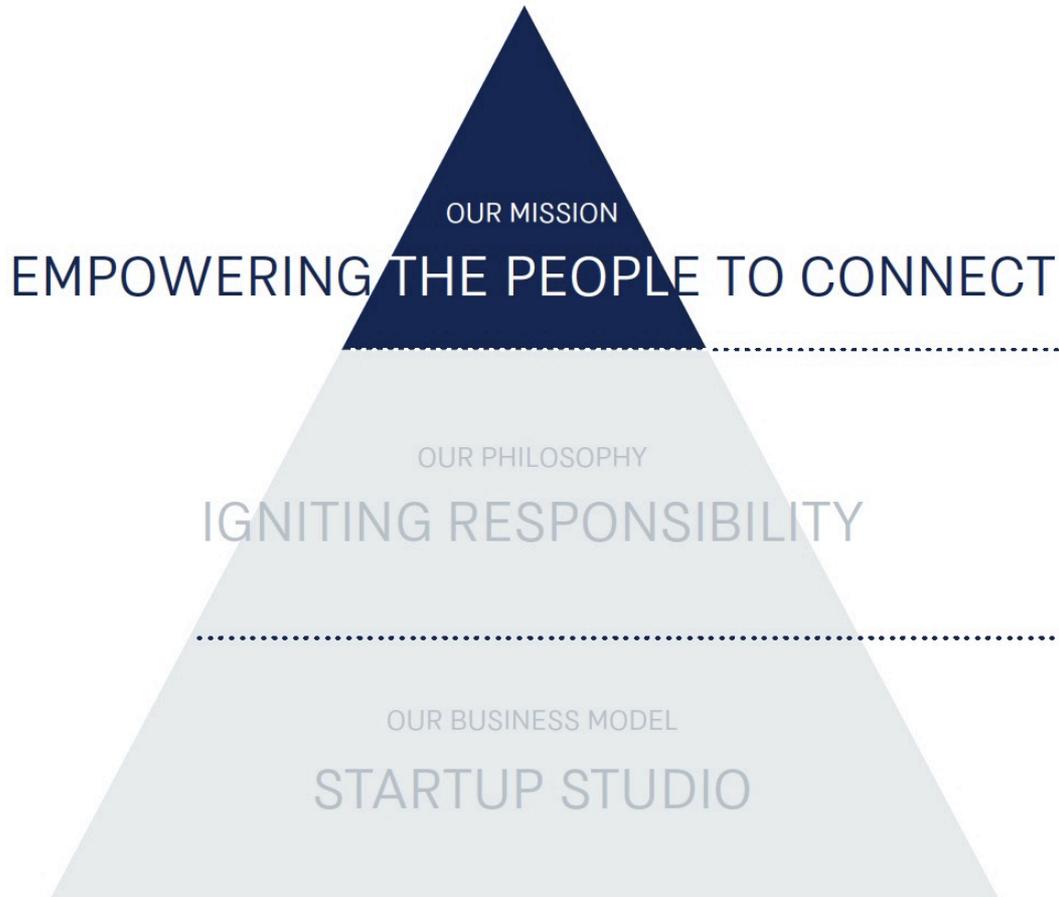
スタートアップが生まれ成長する環境

- 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



ミッションドリブんな事業展開

- 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

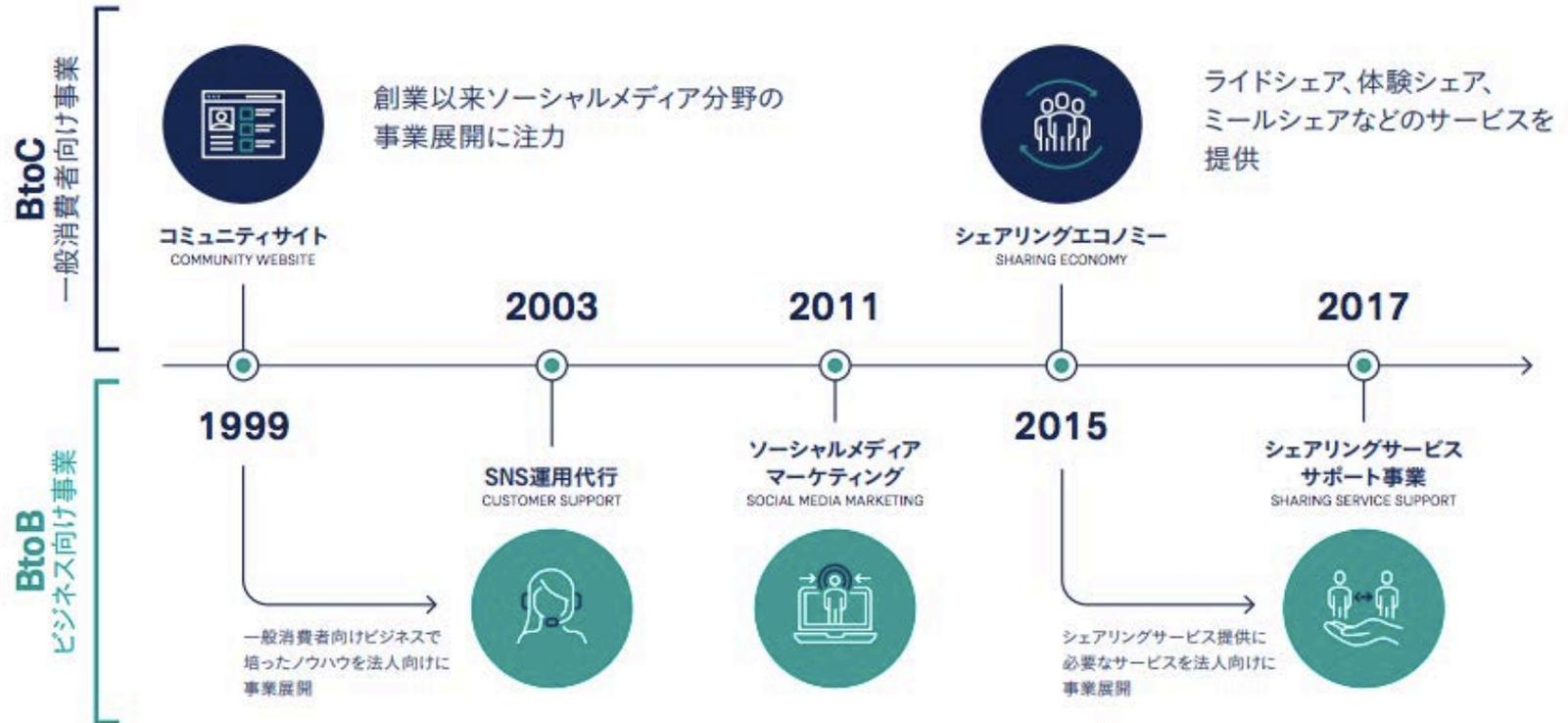
- アントレプレナーの輩出
- ホラクラシー型組織

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

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

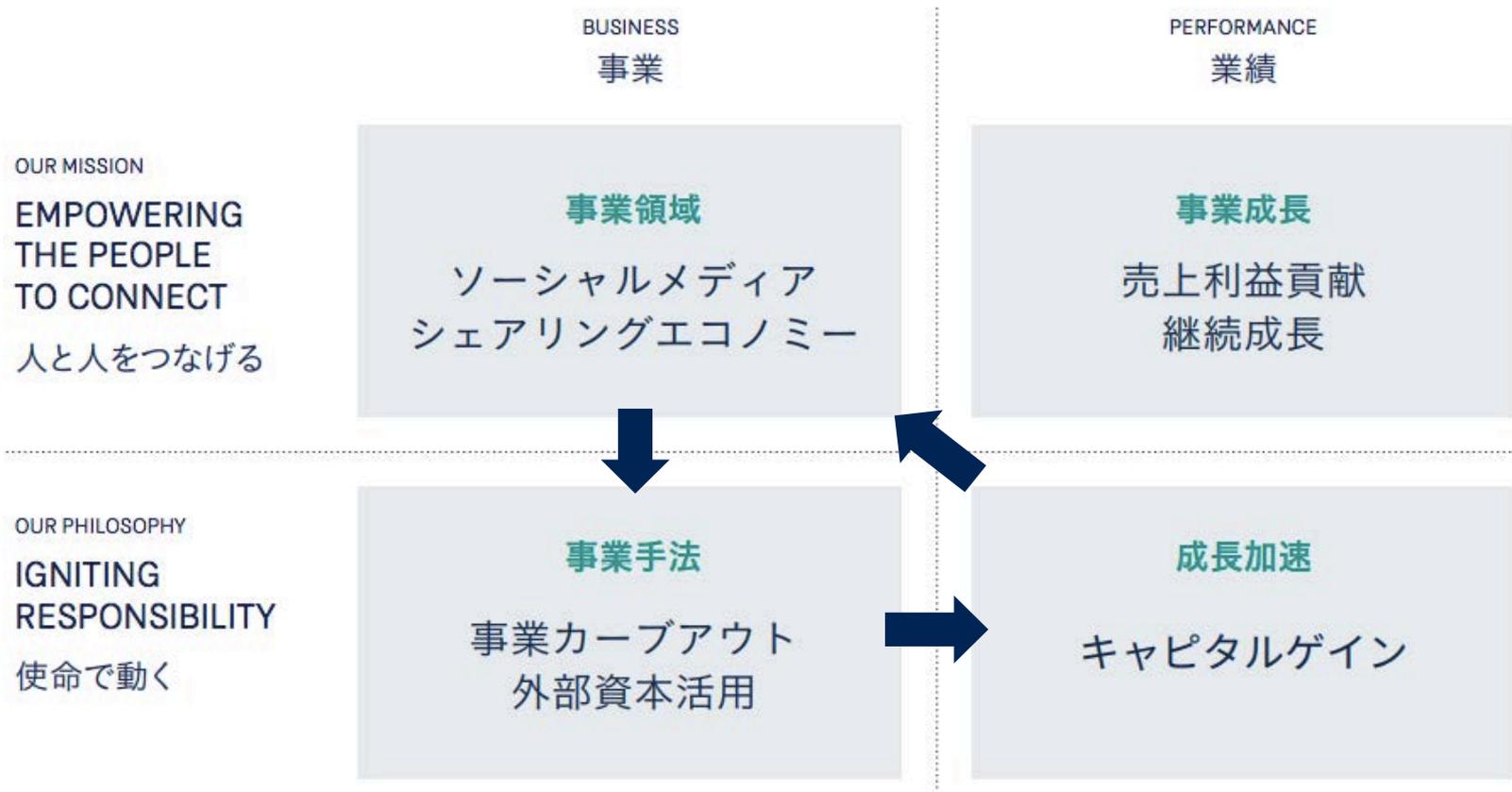
ミッション・フィロソフィーに沿った事業領域・事業手法



ガイアックスの事業成長戦略

GAIAX BUSINESS GROWTH STRATEGY

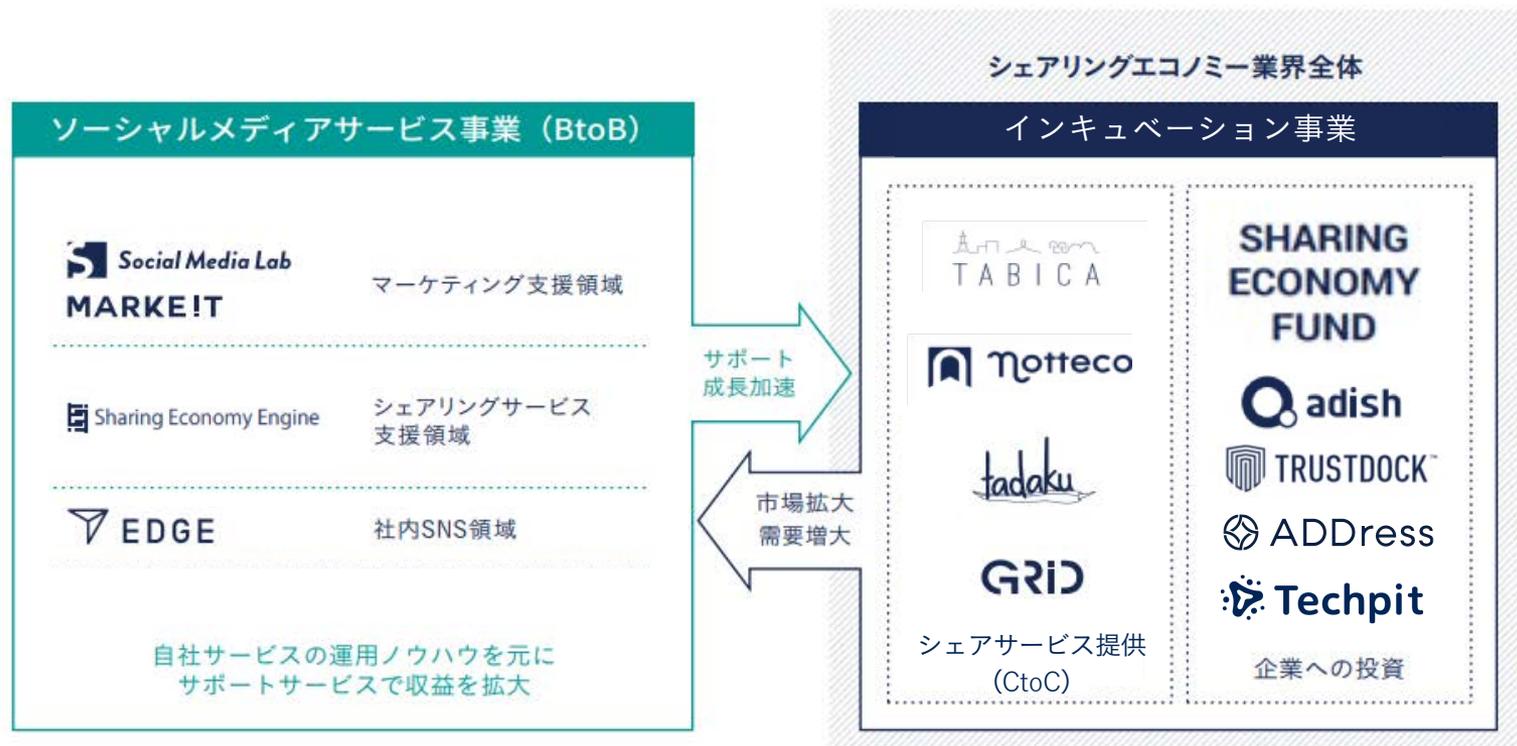
事業カーブアウトおよび外部資本活用による事業成長に注力



事業戦略 シェアリングエコノミー

BUSINESS STRATEGY: SHARING ECONOMY

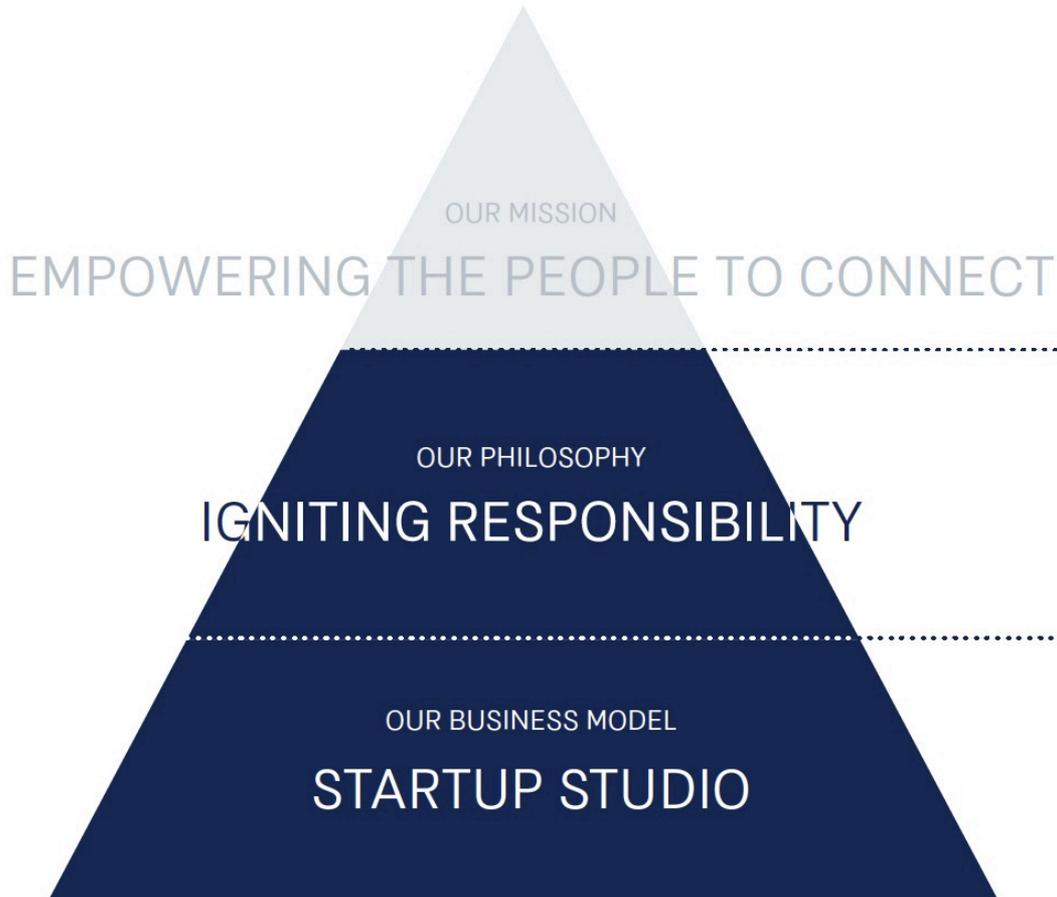
力強い成長スパイラルを実現させる仕組み：
自社サービスの運営と、そこで培ったノウハウを元にサポート事業を拡大



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



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

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
- 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
- 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
- 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
- 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
- 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)

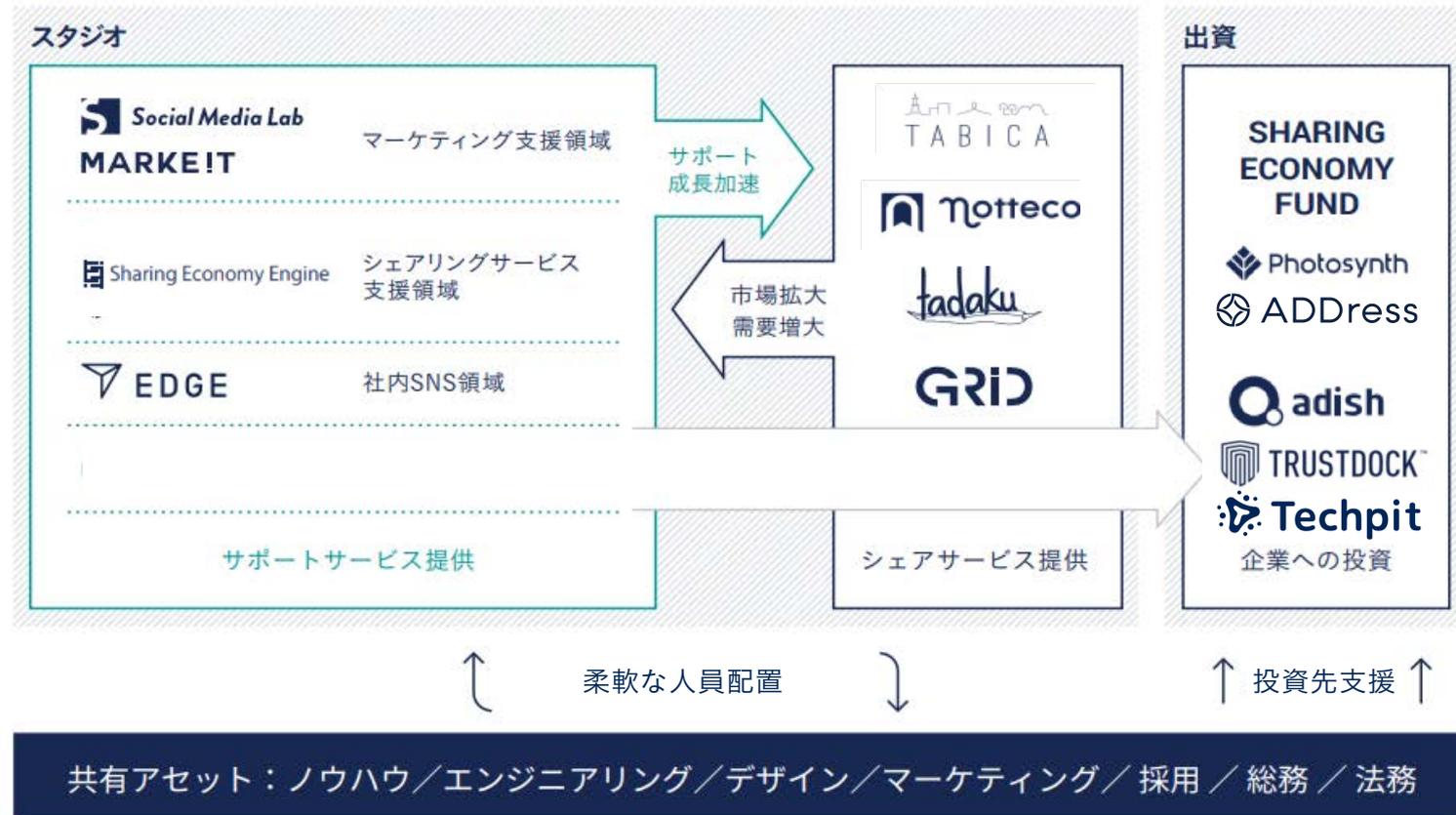
スタートアップスタジオプログラムを開始

- 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

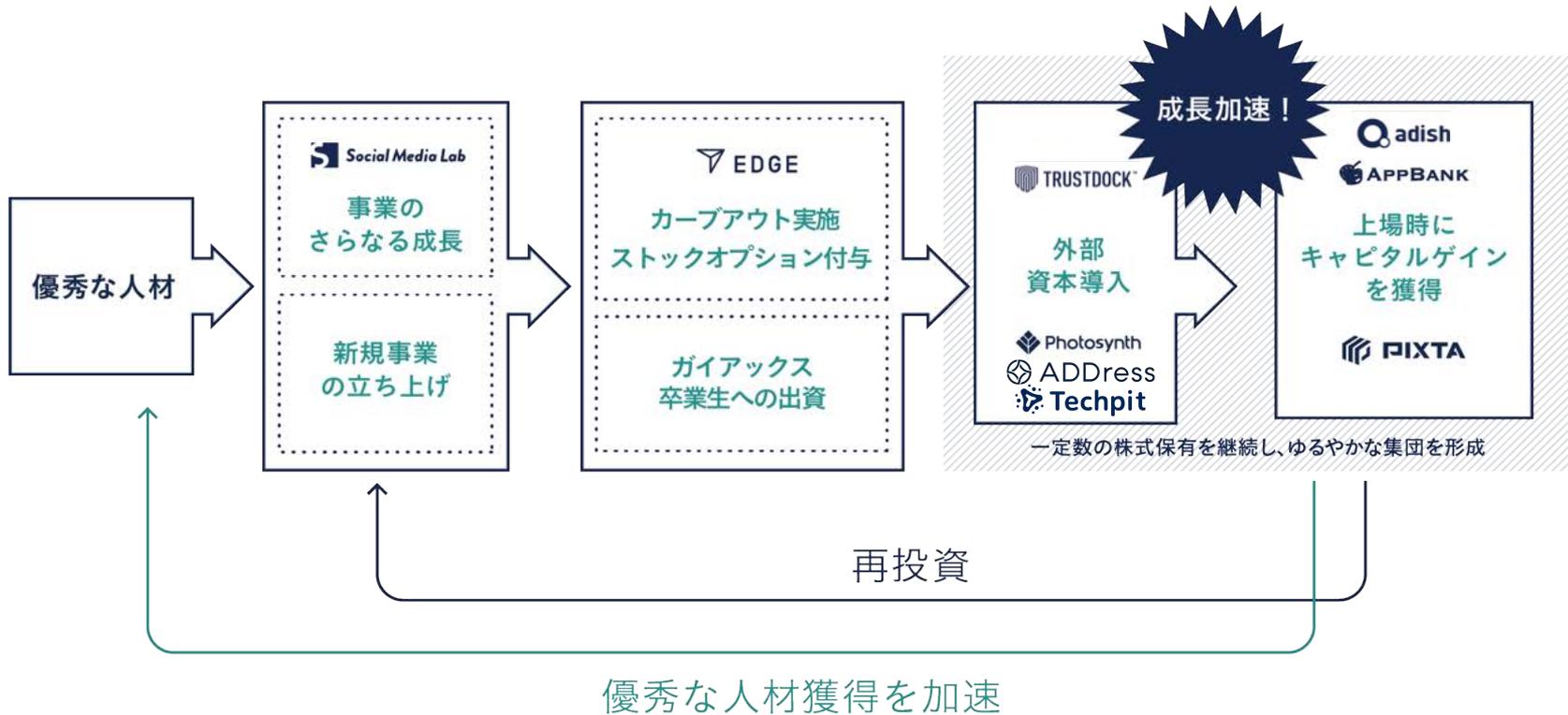
カーブアウト制度により分社独立を支援、アントレプレナー人材の獲得を強化



事業戦略 スタートアップスタジオ

BUSINESS STRATEGY

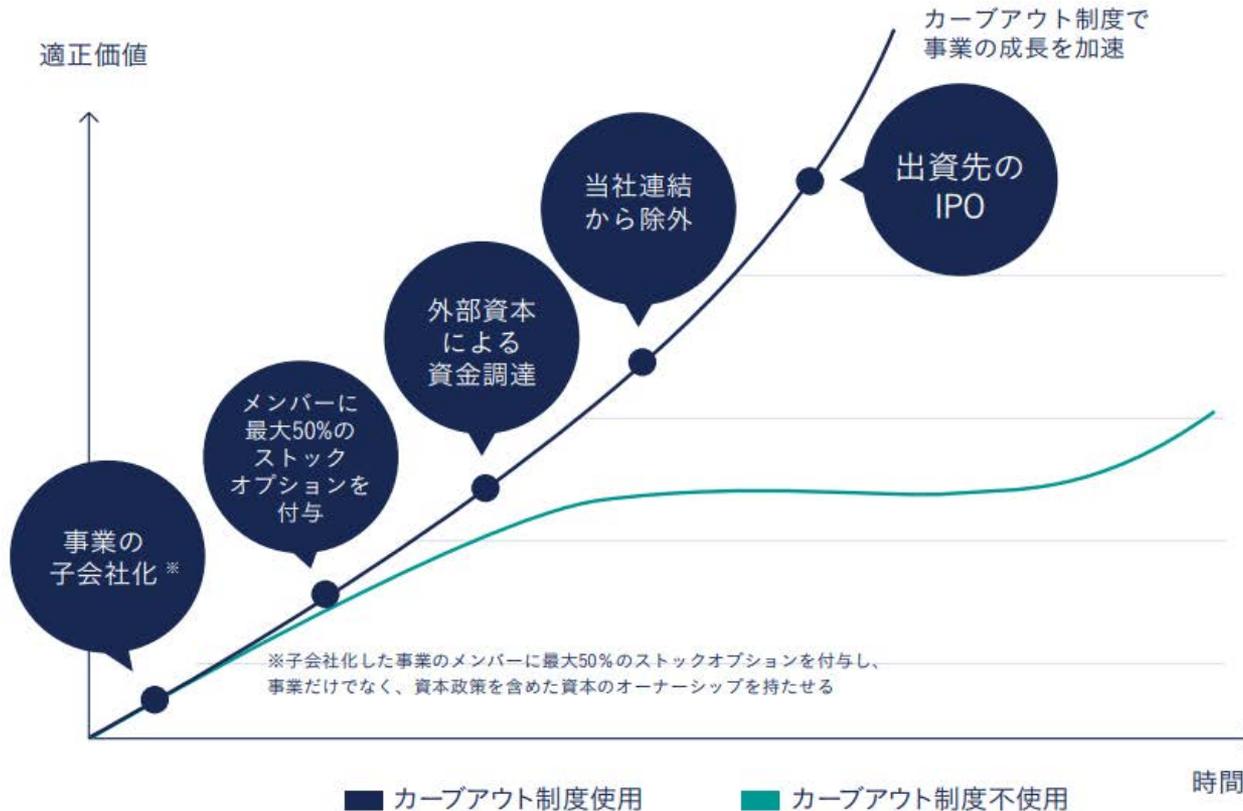
各事業部へのオーナーシップを付与（ティール組織）
また当社卒業生への出資によるスピード経営を実現



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

COMMUNITY PATROL コミュニティパトロール

SOCIAL LISTENING 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

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

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 江戸浩樹

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 602名(2020年6月30日現在) ※構成比: 男性43%、女性57%

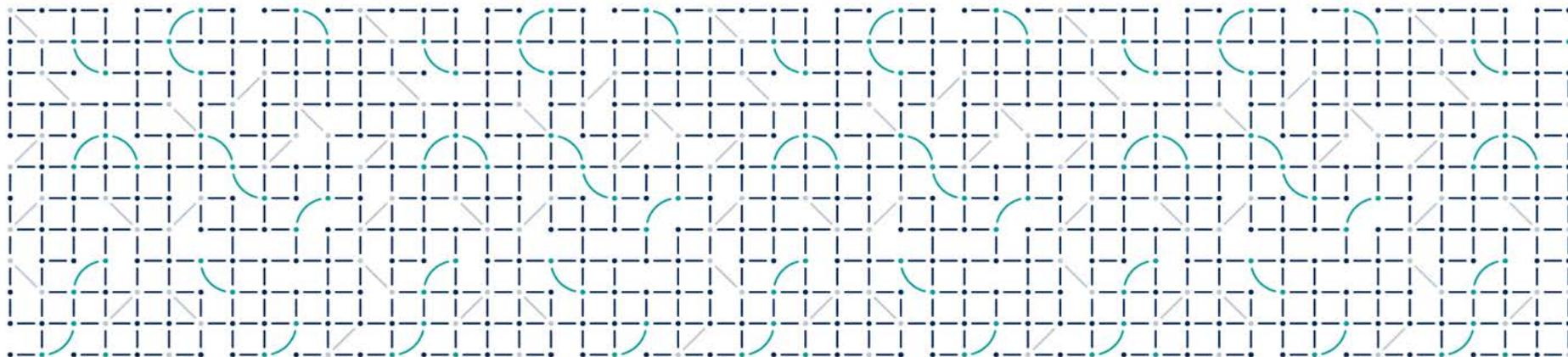
注意事項

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 FISCAL YEAR 2020



会社概要

COMPANY OVERVIEW

2020年12月末時点

会社名	株式会社ガイアックス 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	142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	2,495名 (2020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 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 ・ シェアリングエコノミー事業 ・ インキュベーション事業



※ 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



地域体験マッチング事業
シェア × 体験



株式会社notteco
シェア × 車



株式会社Tadaku
シェア × 食



シェアオフィス事業
シェア × オフィス



株式会社ロコタビ
シェア × 海外体験

グループ外

シェアリングエコノミー企業への投資

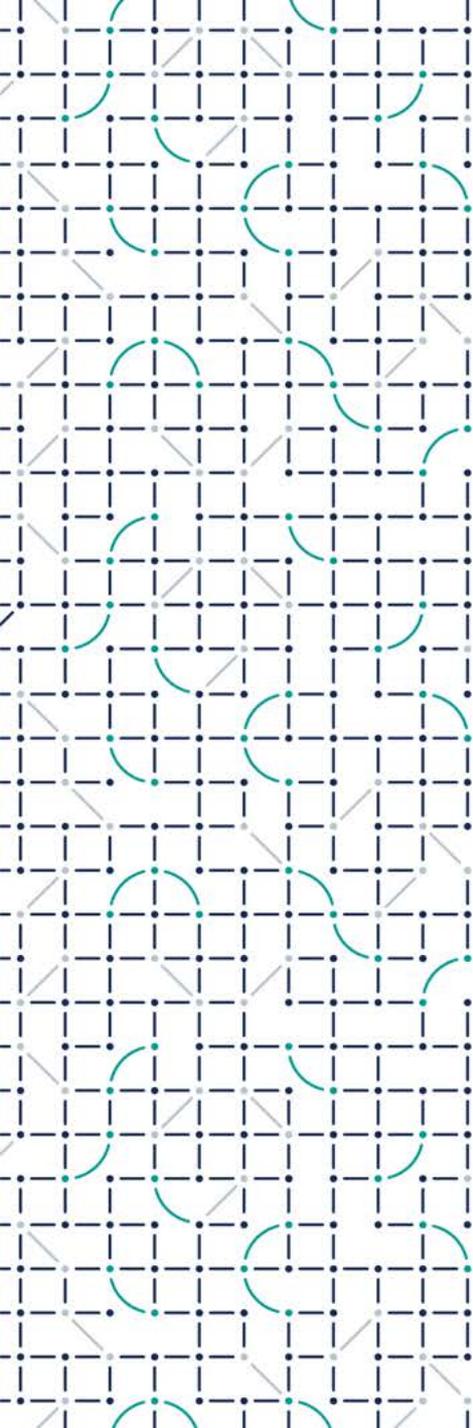


グループ外

当社の卒業生が創業・経営企業への投資



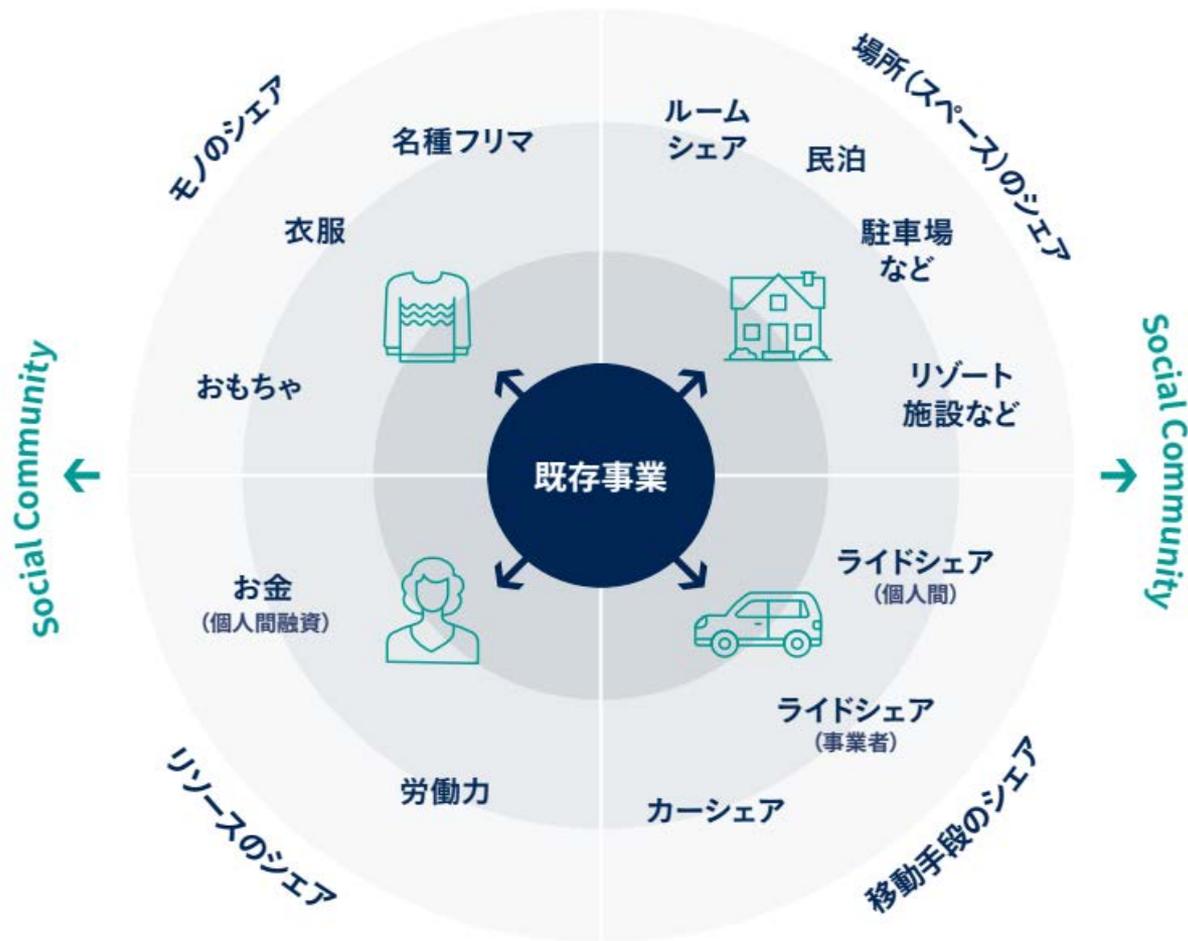
※ アディッシュ株式会社およびその子会社、ならびに株式会社TRUSTDOCKは連結から除外となっております。
また、株式会社Tadakuは、2021年1月1日付で吸収合併し、TABICAとサービス統合いたしました。
掲載投資先は全投資先ではなく一部です。過去の出資企業も一覧に含みます。



- 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

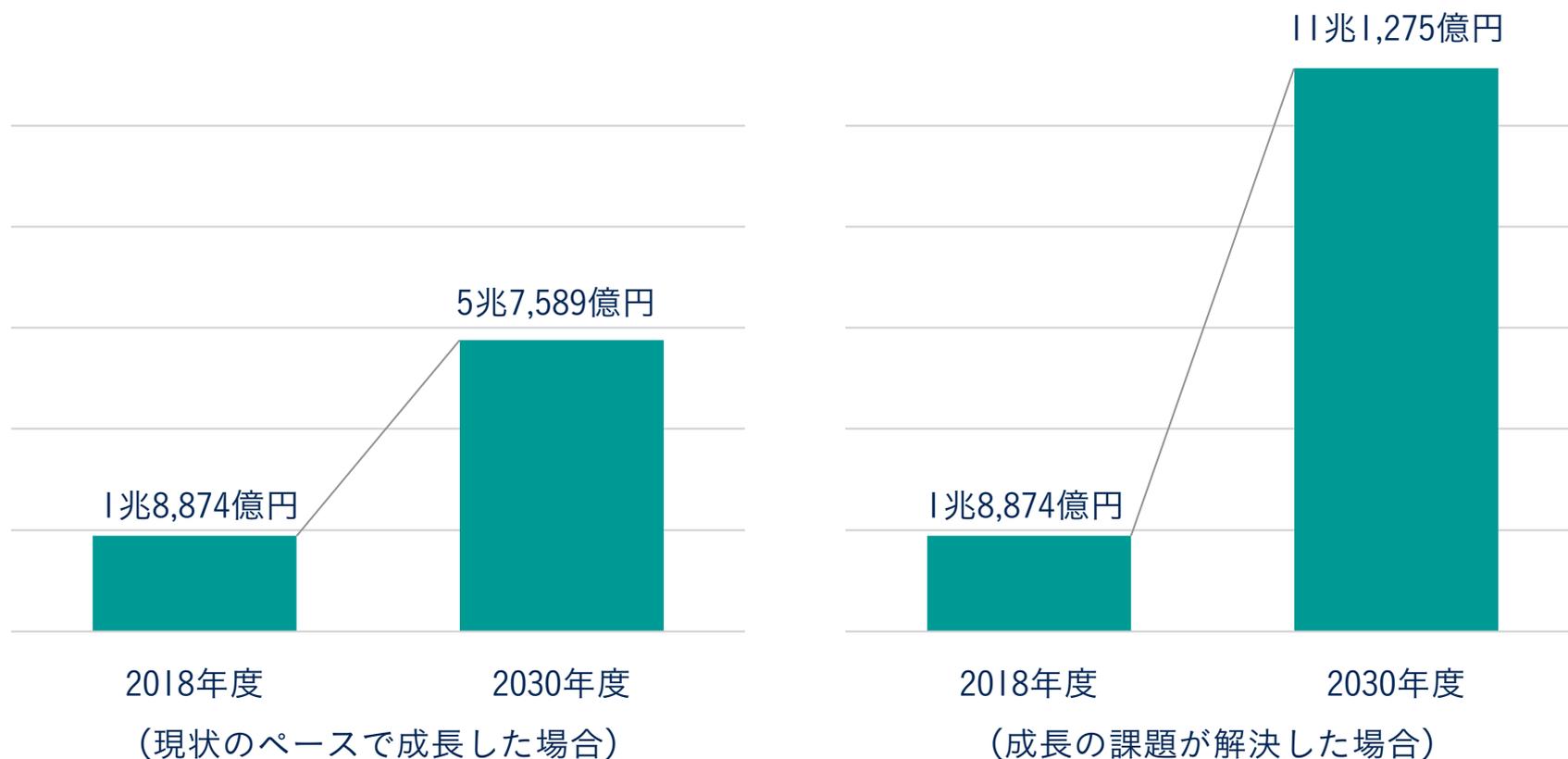
THE EXPANDING OF SHARING ECONOMY



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



※ 株式会社Tadakuは、2021年1月1日付で吸収合併し、TABICAとサービス統合いたしました。
 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)

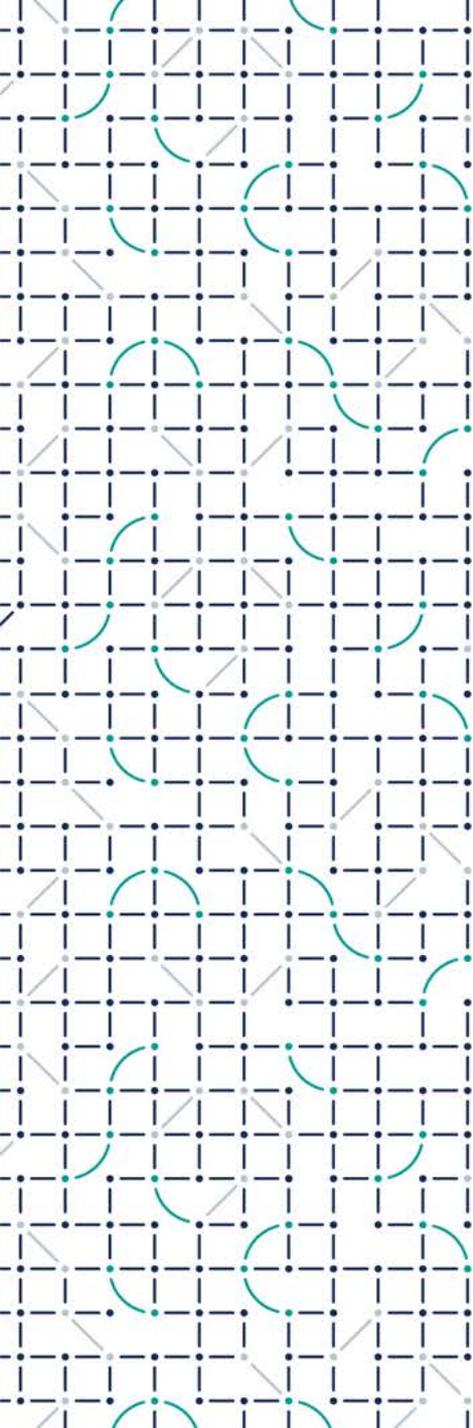
リスク：中～高
(VCと比較しリスクは低)

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

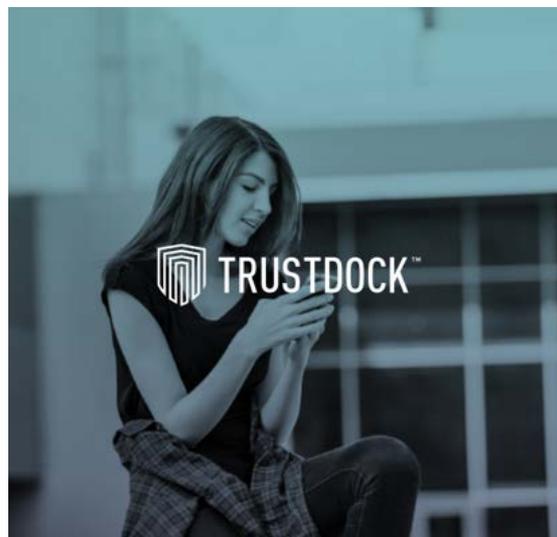
※ 株式会社Tadakuは、2021年1月1日付で吸収合併し、TABICAとサービス統合いたしました。
掲載投資先は全投資先ではなく一部です。

グループ外

EXTERNAL INVESTMENT



「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。