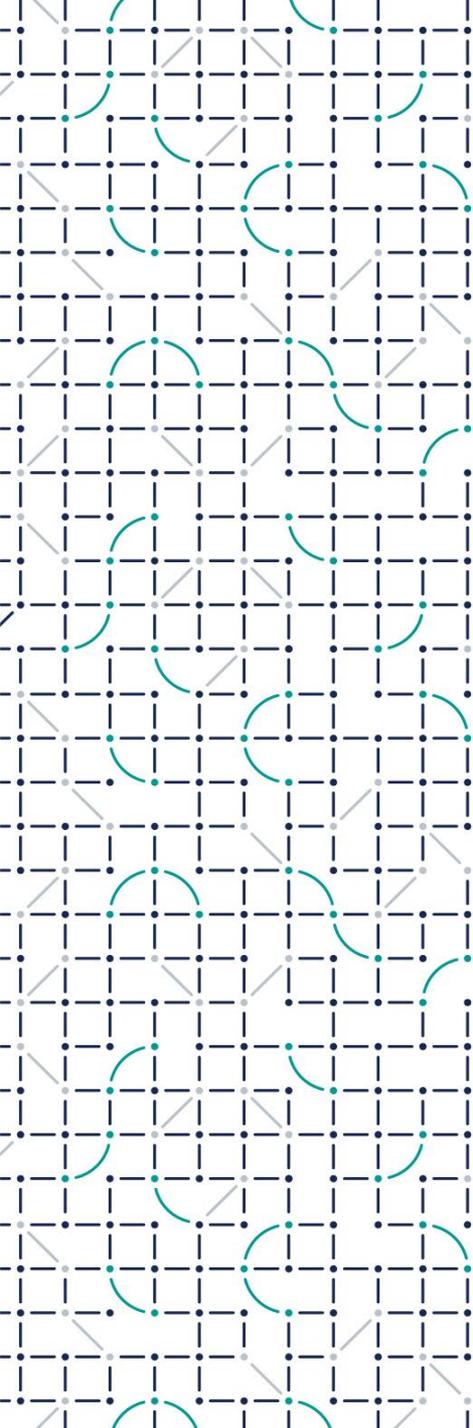




2019年12月期 第2四半期

# 決算説明資料

FINANCIAL RESULTS FOR THE SECOND QUARTER 2019



# 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

# 2019年12月期 第2四半期 ハイライト

HIGHLIGHTS FOR THE SECOND QUARTER 2019

## ヤマハ発動機株式会社が「シェアリングエコノミー・エンジン」を導入

シェアサービスに必要な機能を備えたプラットフォームシステム「シェアリングエコノミー・エンジン」をヤマハ発動機株式会社が採用。

月額制バイク所有体験サービス「月極ライダー」としてオープン。



## カーブアウト企業の進捗

日本で唯一のe-KYC/本人確認APIサービスを展開するTRUSTDOCK社が、STRIVE、500 Startups Japan、Sony Innovation Fund、三菱UFJキャピタル、みずほキャピタル、SMBCベンチャーキャピタルを引受先とした、第三者割当増資を実施。



# 2019年12月期 第2四半期 ハイライト

HIGHLIGHTS FOR THE SECOND QUARTER 2019

## お金を使わずに投げ銭の仕組みを実現する 日本初のブロックチェーンサービスを開発

応援メッセージを送るだけで、個人や団体に応援ポイントを送ることができるサービス「cheerfor（チアフォー）」の試作版を開発。

ブロックチェーン×シェアリングエコノミーの親和性について検証を継続。

The logo for 'cheerfor' features the word 'cheerfor' in a bold, lowercase, sans-serif font. The letters 'e' and 'o' are replaced with heart shapes. The color transitions from yellow on the left to orange on the right.

## Gaiax STARTUP STUDIOからは、 サプライズビデオメッセージ「オクリー」をリリース

2019年4月から新卒入社した山口は、事業アイデアプレゼンの結果、ガイアックス史上最速となる入社1週間での起業が決定。

あこがれのタレントからサプライズビデオメッセージが届く「オクリー」をリリースし、代表に就任。



ファンにビデオメッセージを贈ろう！

使い方は簡単！

- STEP0. 料金を設定する
- STEP1. ファンからメッセージリクエストが届く！  
※リクエスト内容は事前届にて事前審査を行います
- STEP2. メッセージ動画（30秒前後）を撮影する
- STEP3. ファンにビデオメッセージを贈る！
- STEP4. 謝礼のお振込み。震災復興などに寄付も可能



©オクリー

# 2019年12月期 第2四半期 振り返り

OUTLOOK ON THE SECOND QUARTER 2019

## 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： 912百万円 前年比 47.1%減  
営業損益： △194百万円

## ソーシャルメディア 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： 721百万円 前年比 10.2%減  
営業損益： 176百万円 前年比 24.4%減

## インキュベーション事業

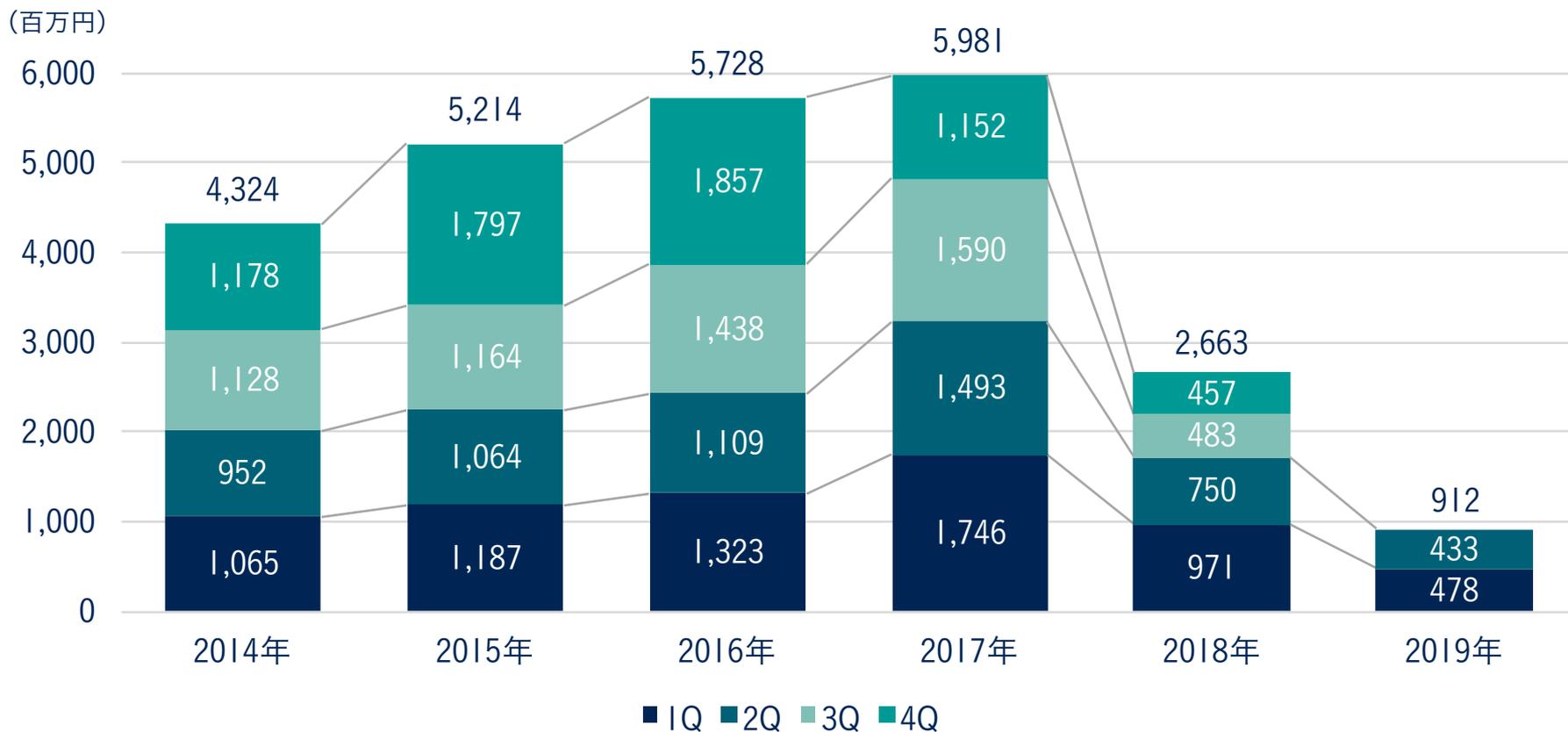
営業投資有価証券関連損益は少額

売上高： 201百万円 前年比 78.3%減  
営業損益： △230百万円

※ 2018年度よりソーシャルサービス事業はソーシャルメディアサービス事業へと名称を変更いたしました。

# 連結売上高の推移

CONSOLIDATED NET SALES

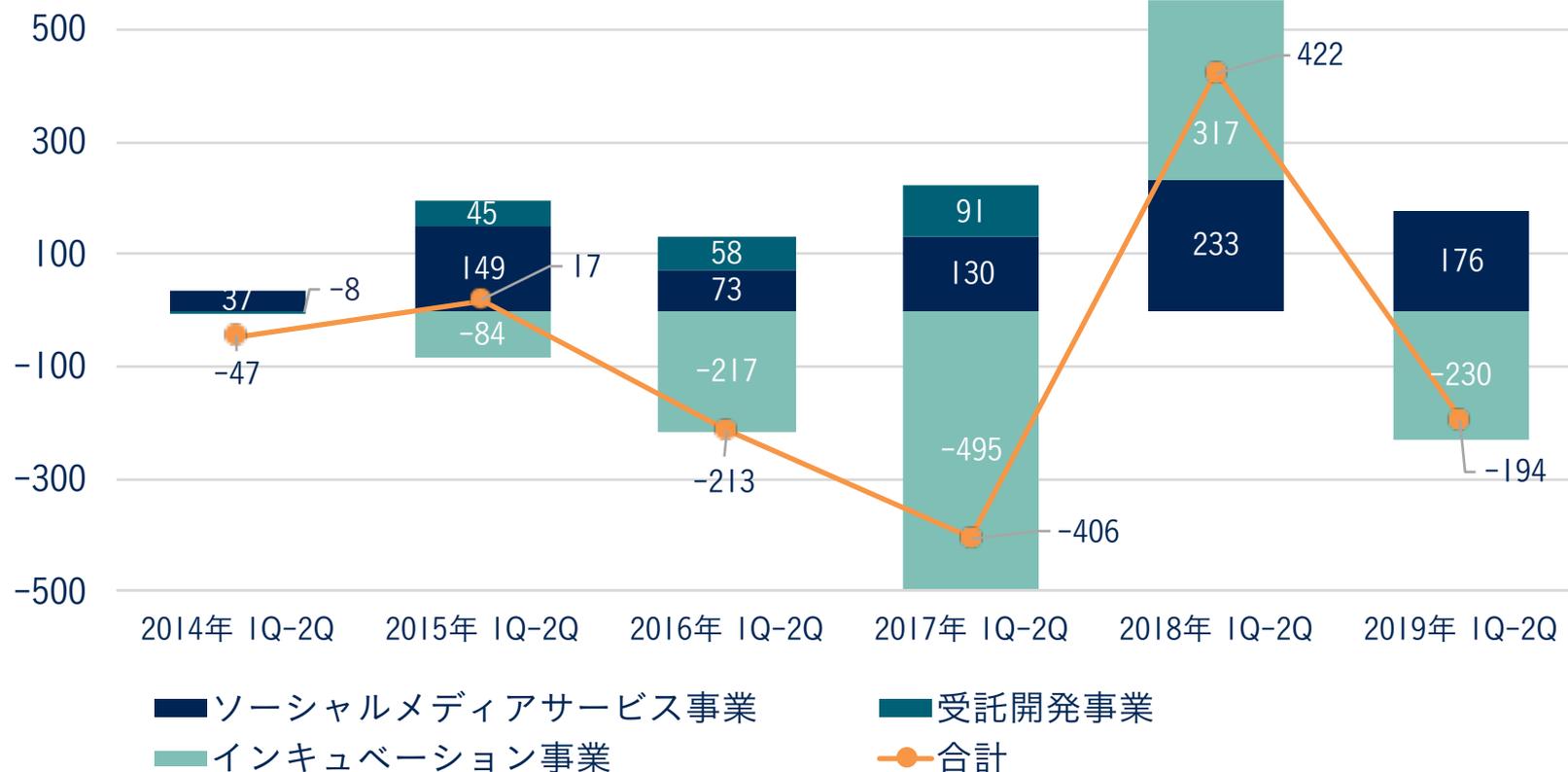


※ 株式会社電縁およびその子会社は2017年11月に、アディッシュ株式会社およびその子会社は2018年1月に連結除外となっております。

# 連結営業損益の推移

CHANGE IN CONSOLIDATED OPERATING PROFIT / LOSS

(百万円)



※ 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。

# 2019年12月期 第2四半期 連結PL

PROFIT AND LOSS STATEMENT FOR THE SECOND QUARTER 2019

単位：百万円	2018年12月期 第1 - 第2四半期	2019年12月期 第1 - 第2四半期	増減額
売上高	1,722	912	△ 810
売上総利益	1,104	513	△ 591
販売費及び一般管理費	682	708	+ 26
営業損益	422	△ 194	△ 617
経常損益	440	△ 191	△ 632
親会社株主に帰属する 当期純損益	575	△ 189	△ 764

営業投資有価証券関  
連損益は少額

# 2019年12月期 第2四半期 連結B/S

BALANCE SHEET FOR THE SECOND QUARTER 2019

単位：百万円	2018年12末	2019年6末	増減
<b>流動資産</b>	1,876	1,655	△ 221
現預金	1,181	1,023	△ 157
受取手形・売掛金	195	181	△ 14
営業投資有価証券	368	355	△ 12
その他	136	99	△ 36
貸倒引当金	△ 4	△ 5	+ 0
<b>固定資産</b>	89	68	△ 20
有形固定資産	24	25	+ 0
無形固定資産	2	1	+ 0
投資その他の資産	61	41	△ 20
<b>総資産</b>	1,965	1,723	△ 242
<b>流動負債</b>	432	413	△ 18
支払手形・買掛金	40	33	△ 6
短期・1年内返済長期借入金	57	69	+ 11
その他	334	310	△ 23
<b>固定負債</b>	275	223	△ 52
長期借入金	179	173	△ 6
繰延税金負債	94	50	△ 43
その他	1	-	△ 1
<b>純資産</b>	1,257	1,085	△ 171
株主資本	1,058	869	△ 189
その他の包括利益累計額	184	193	+ 9
新株予約権	14	23	+ 8
<b>負債純資産合計</b>	1,965	1,723	△ 242

# 目次

TABLE OF CONTENTS

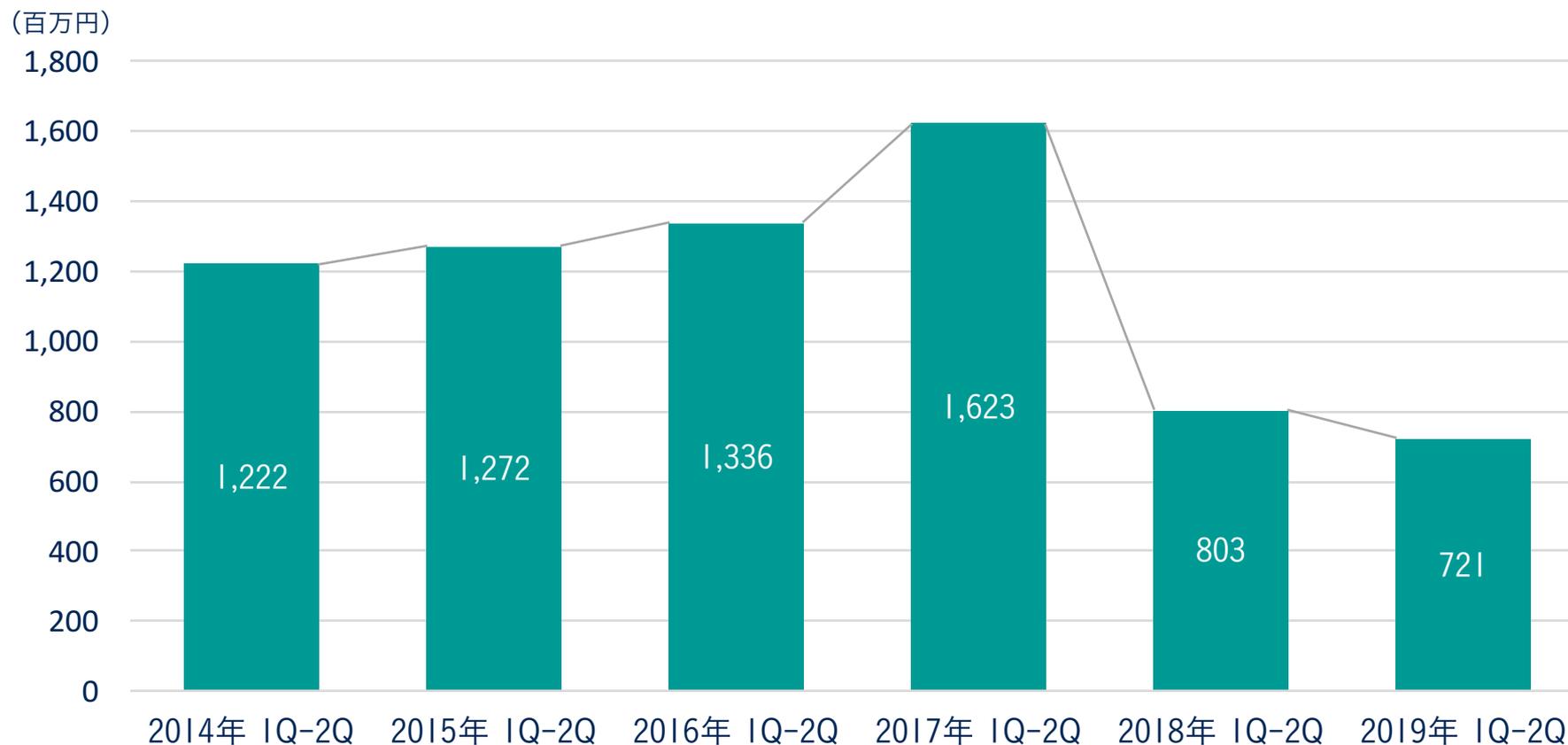
---

- 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

ストック売上は順調に積み上がっているものの、スポット売上は減少

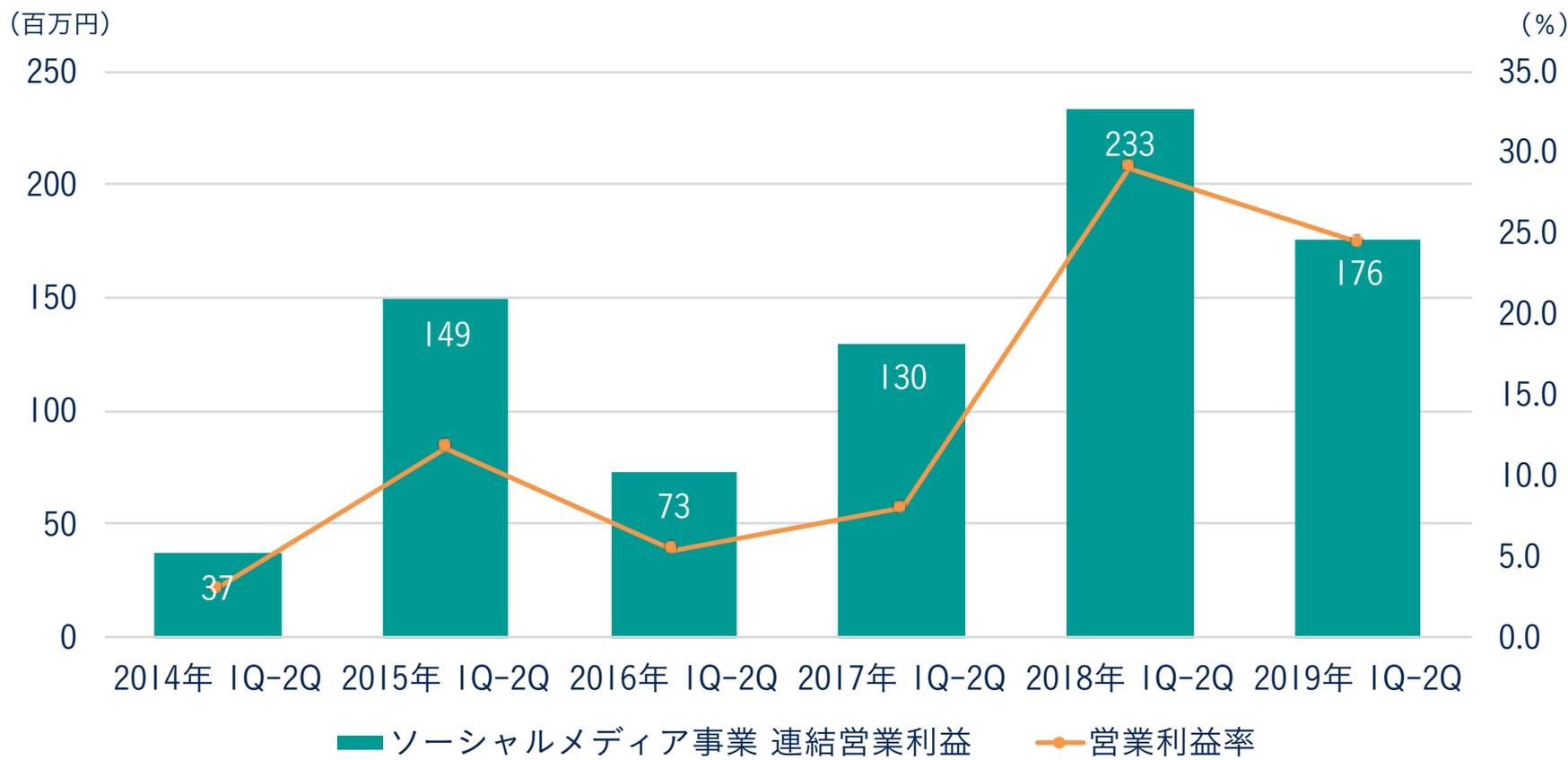


※ アディッシュ株式会社およびその子会社は2018年1月に連結除外となっております。

# 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

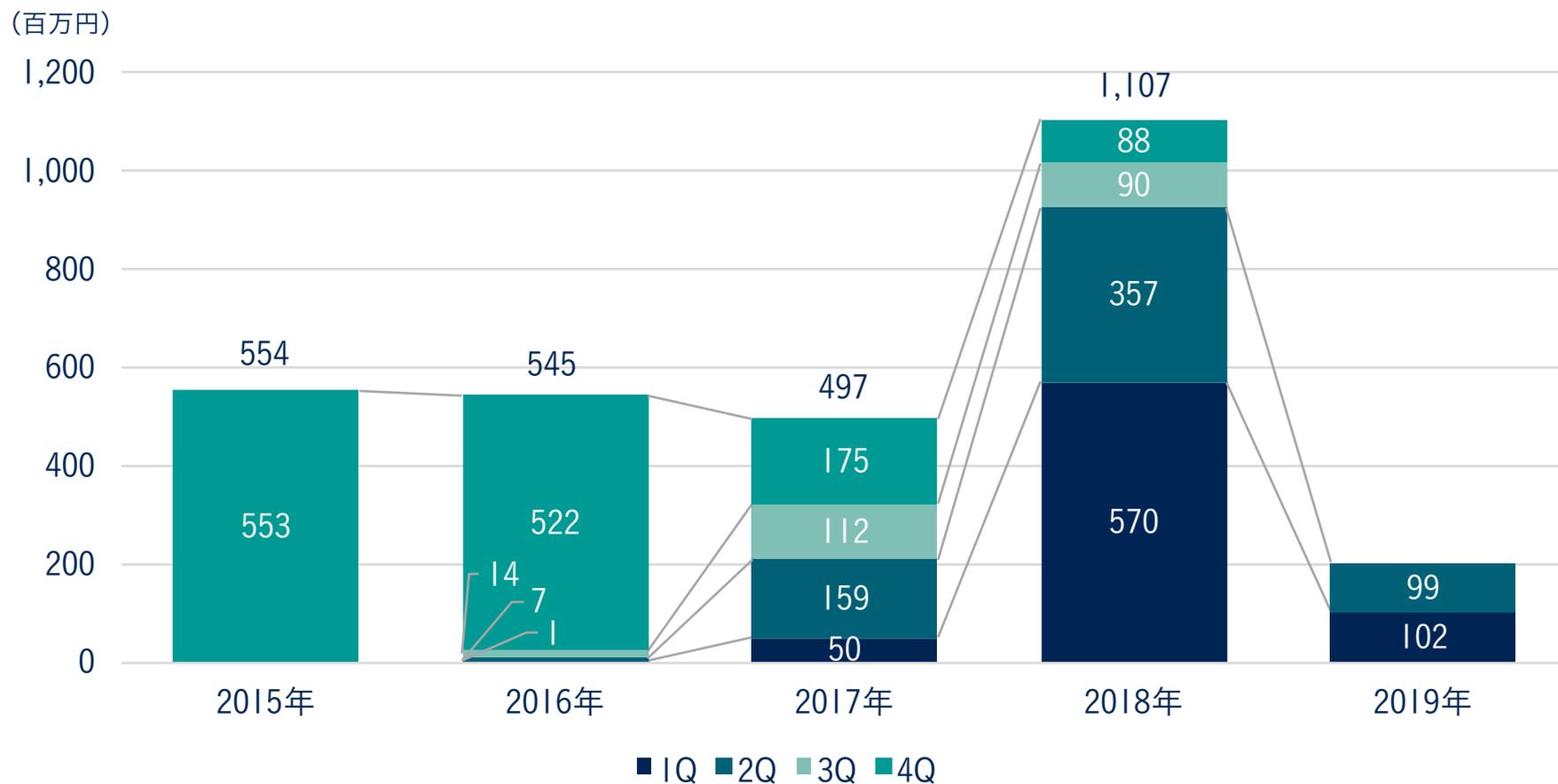
BtoB事業での新規サービス開発への先行投資を実施



# インキュベーション事業 連結売上高の推移

INCUBATION BUSINESS / CONSOLIDATED NET SALES

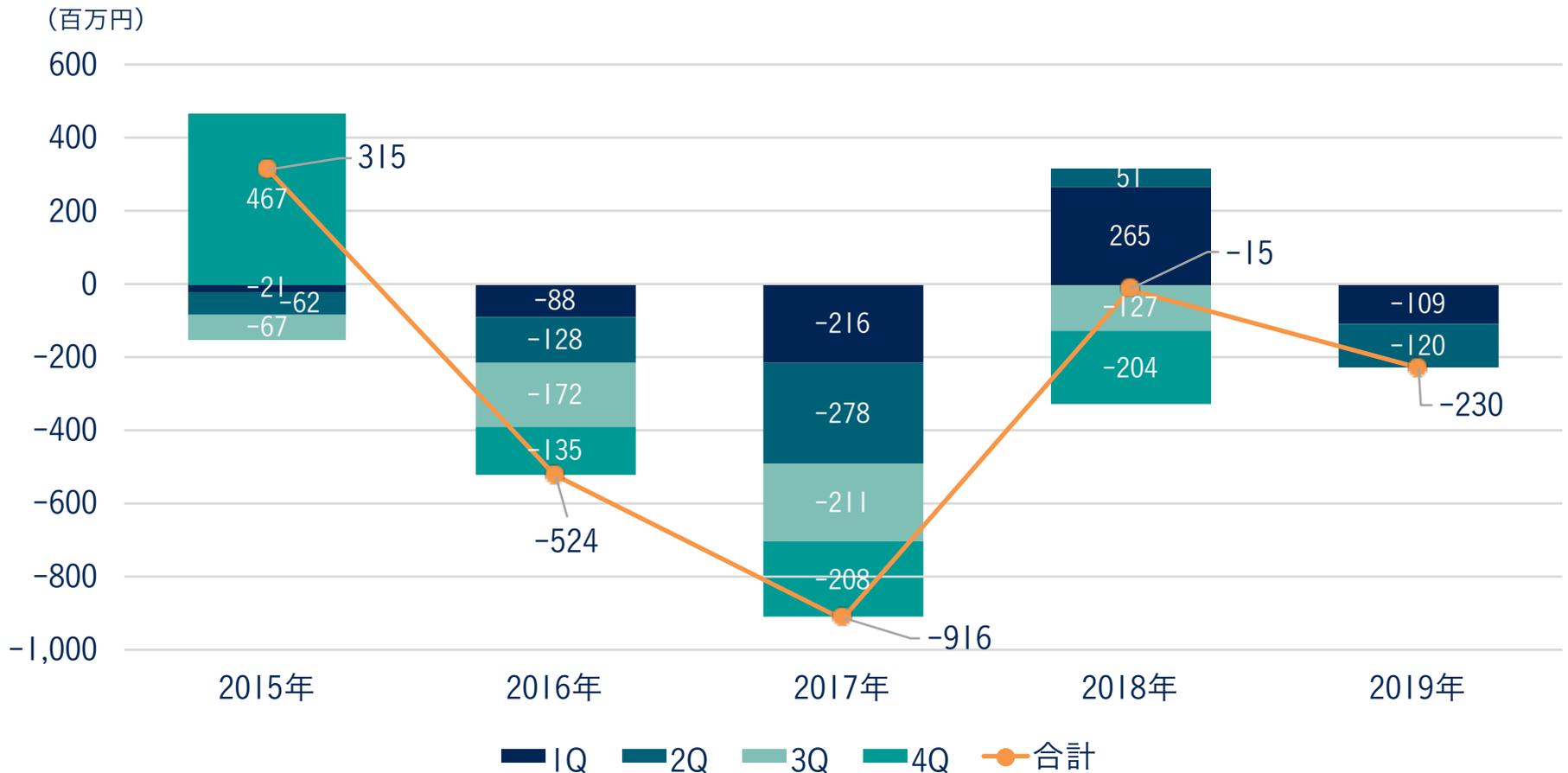
営業投資有価証券の売却額は少額



# 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

営業投資有価証券の売却による損益の影響は少なく、先行投資のため赤字着地



# 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

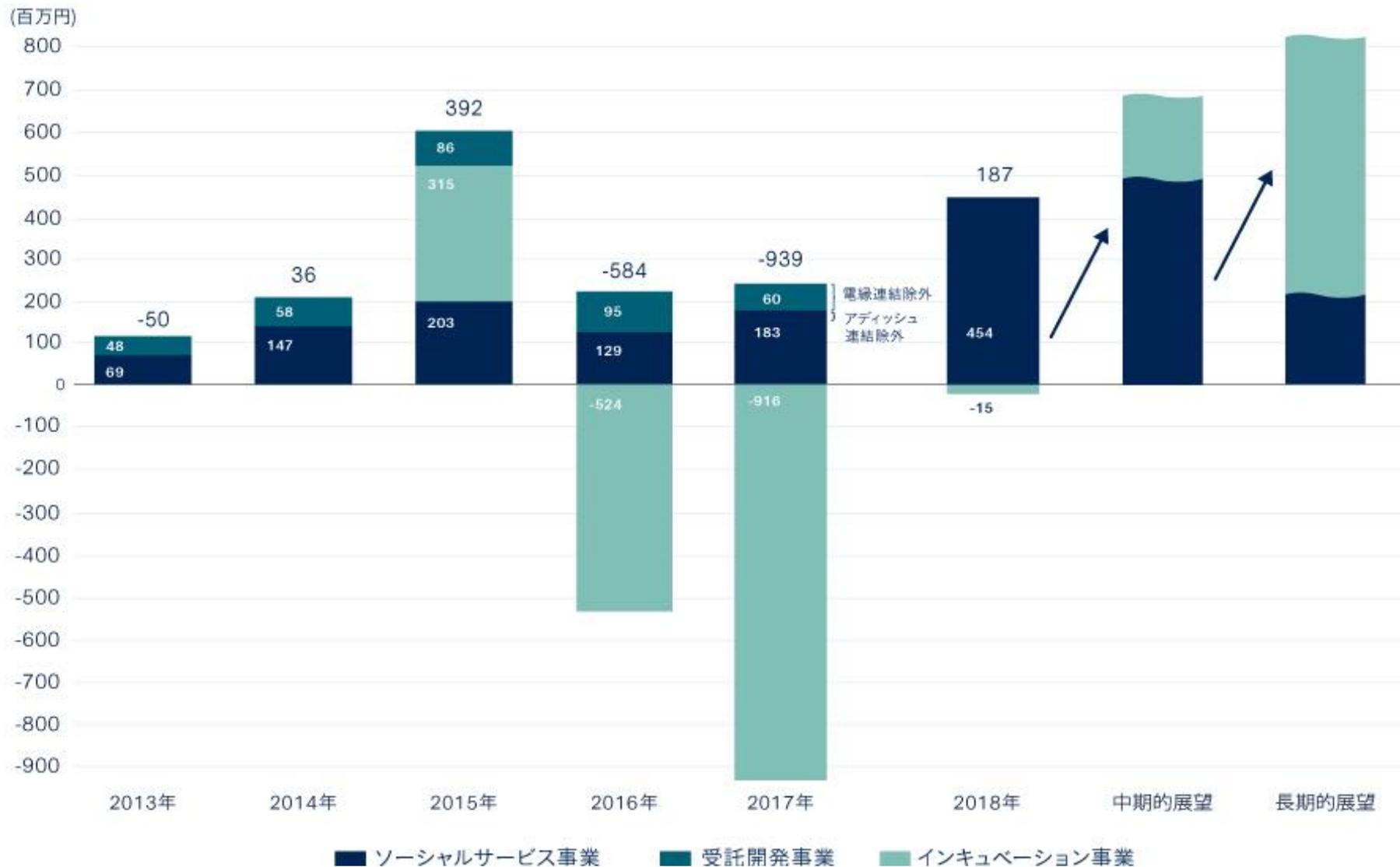
連結除外の影響で、2017年度と比較し売上高は低下。カーブアウト戦略を採った事業については営業投資有価証券としてその事業の成長分のリターンを回収していく予定



※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



# 今後の見通し

OUTLOOK ON THE FISCAL YEAR 2019

---

## 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

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。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となっております。

## 連結グループ

事業単位での業績予測が困難なことから、連結グループとしての業績予想の公表を控えます。

# 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

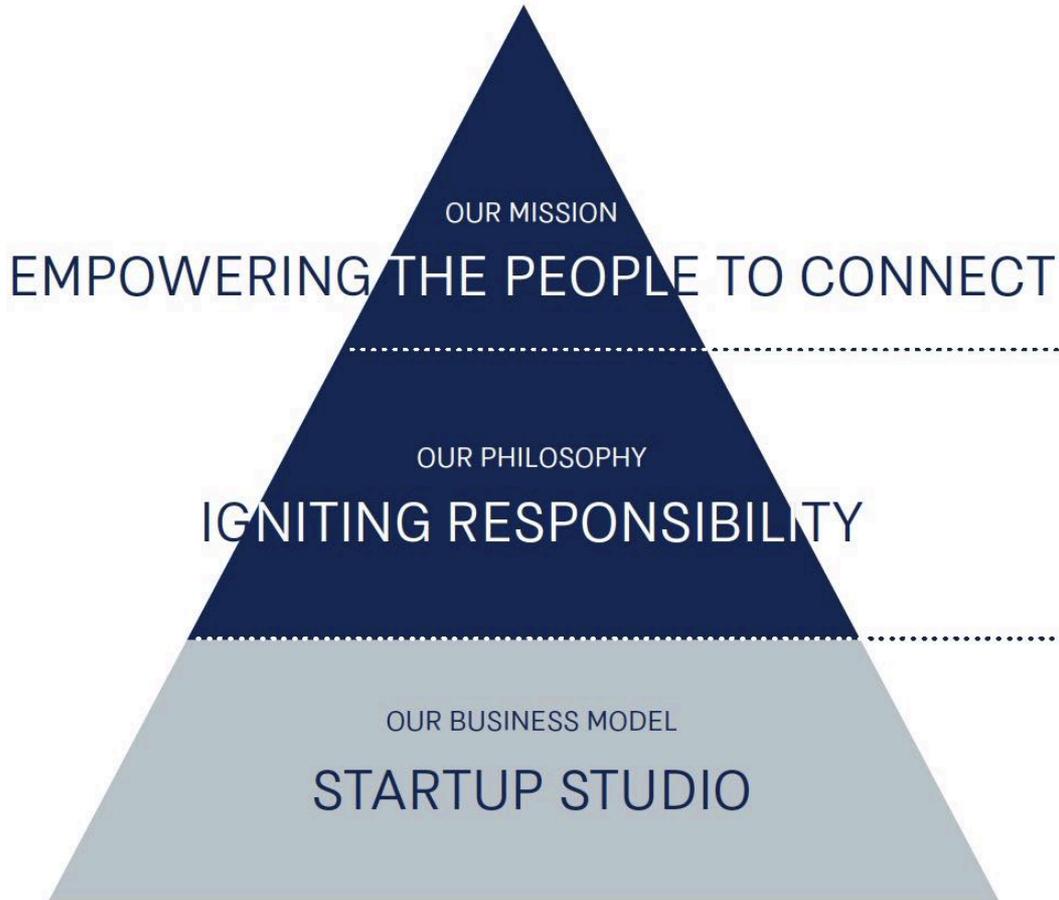
COMMUNITY CREATION

## 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

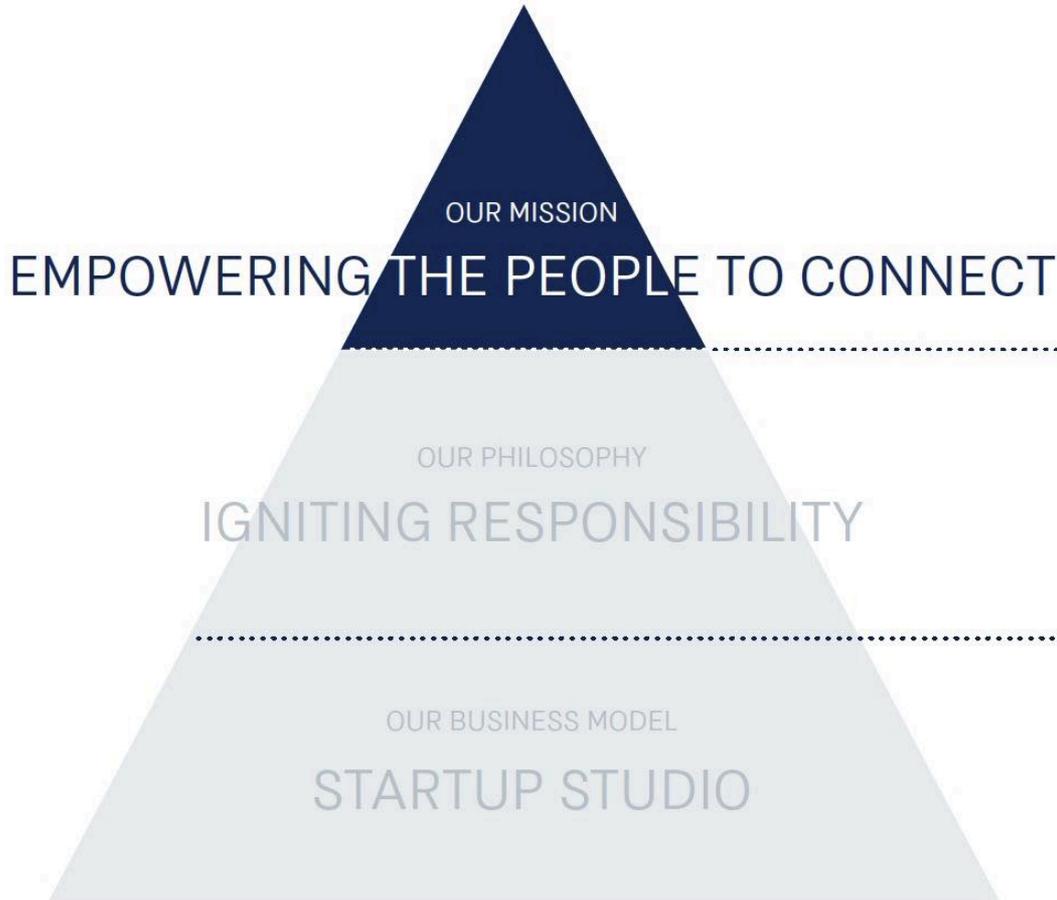
## スタートアップが生まれ成長する環境

- 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



## 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

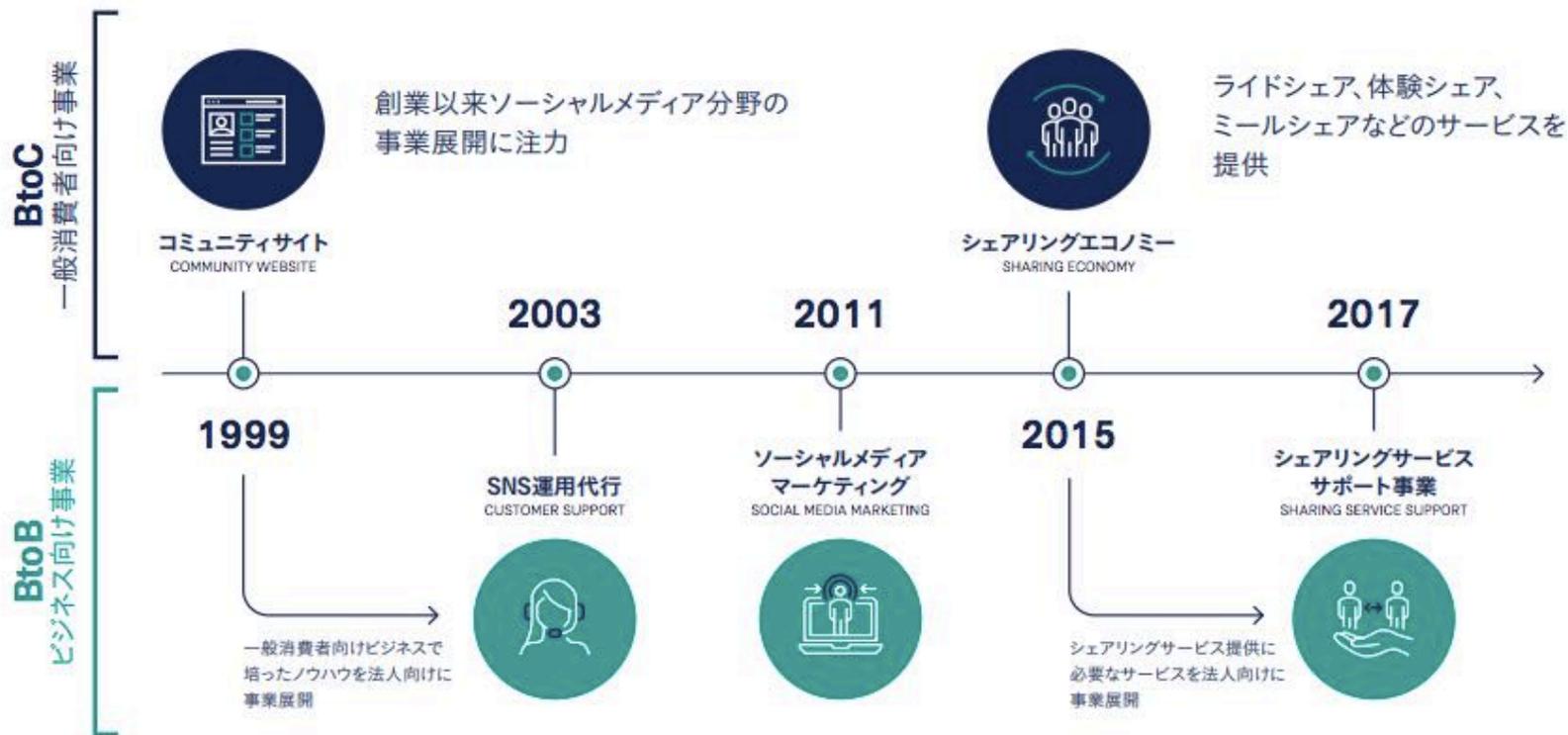
- アントレプレナーの輩出
- ホラクラシー型組織

## 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

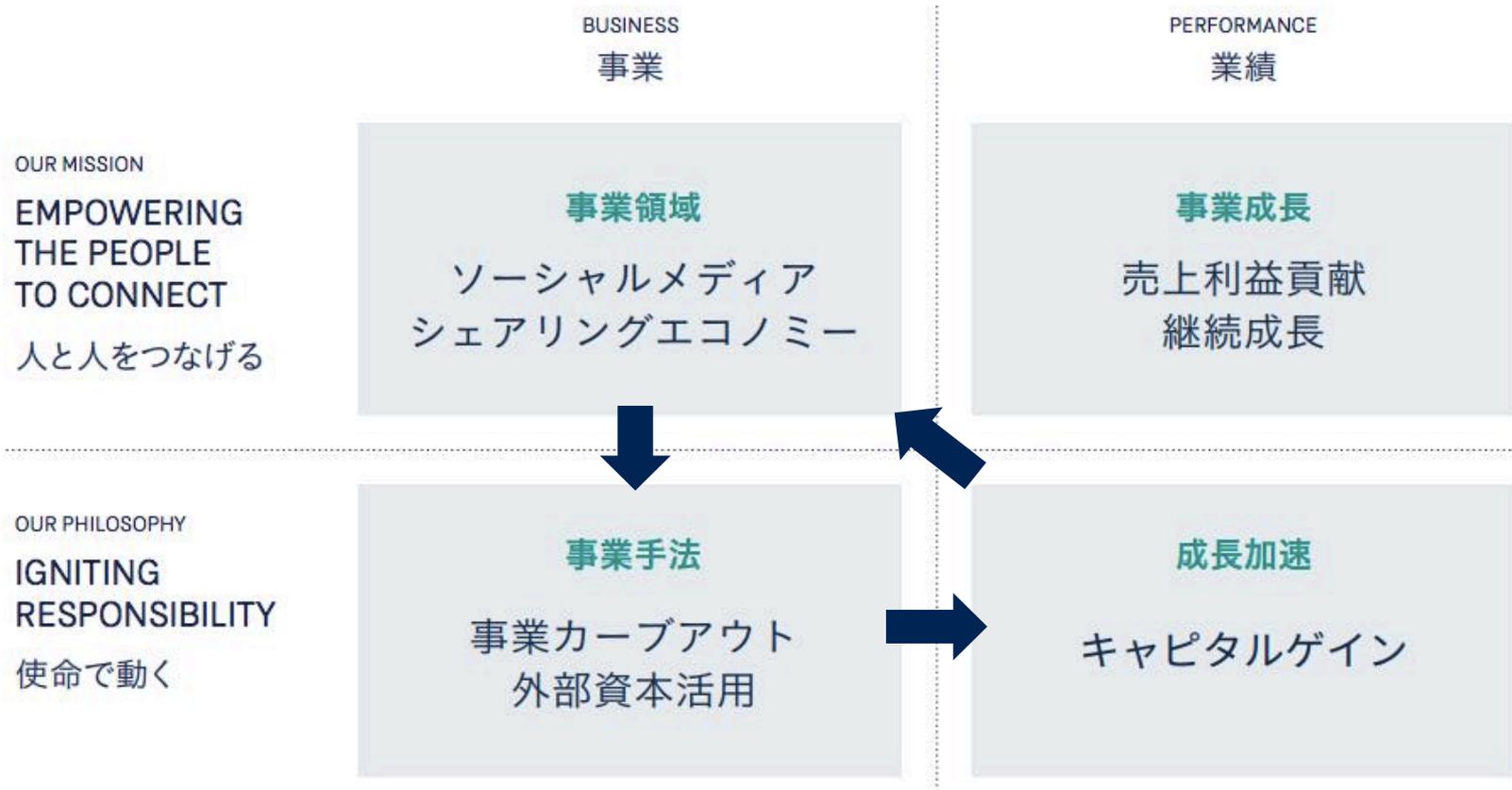
ミッション・フィロソフィーに沿った事業領域・事業手法



# ガイアックスの事業成長戦略

GAIAX BUSINESS GROWTH STRATEGY

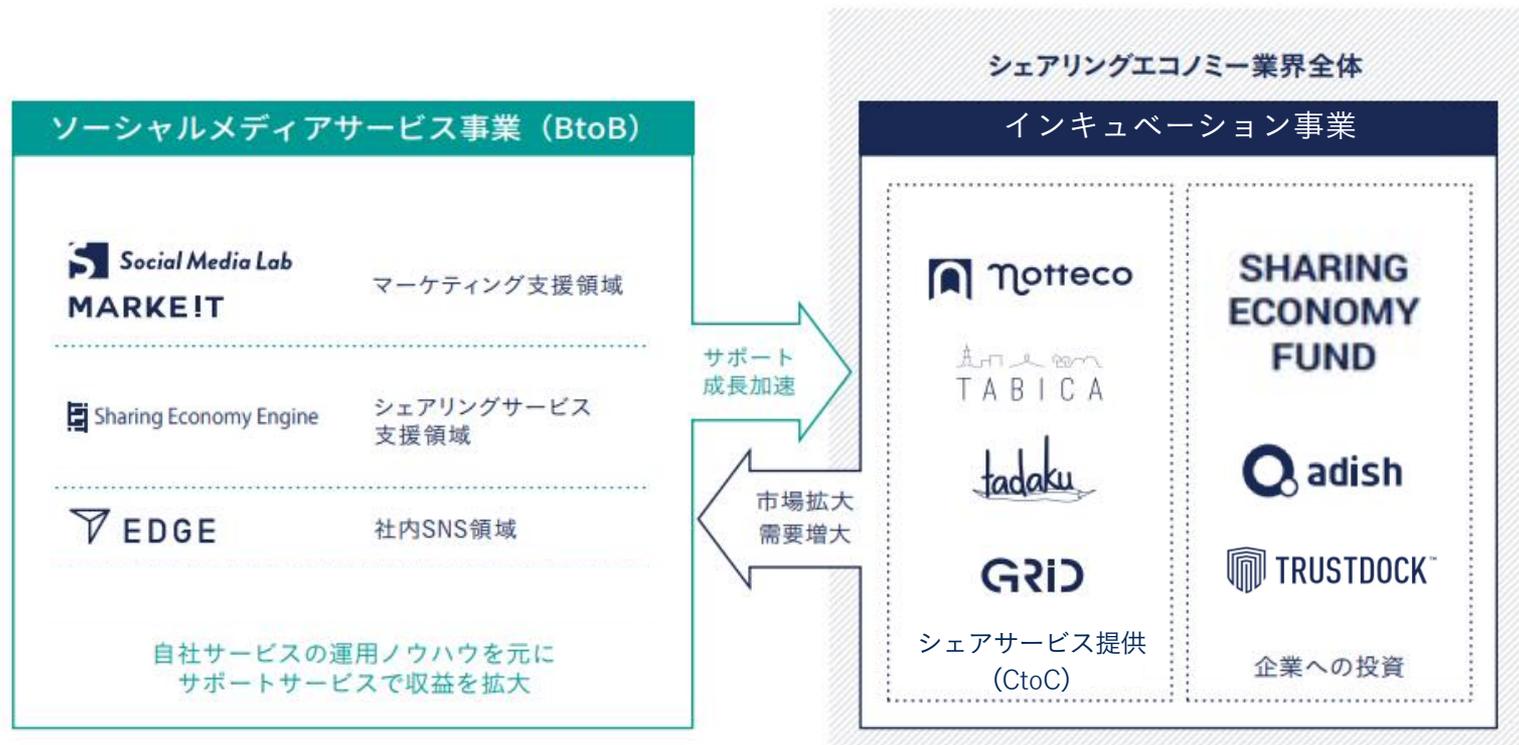
事業カーブアウトおよび外部資本活用による事業成長に注力



# 事業戦略 シェアリングエコノミー

BUSINESS STRATEGY: SHARING ECONOMY

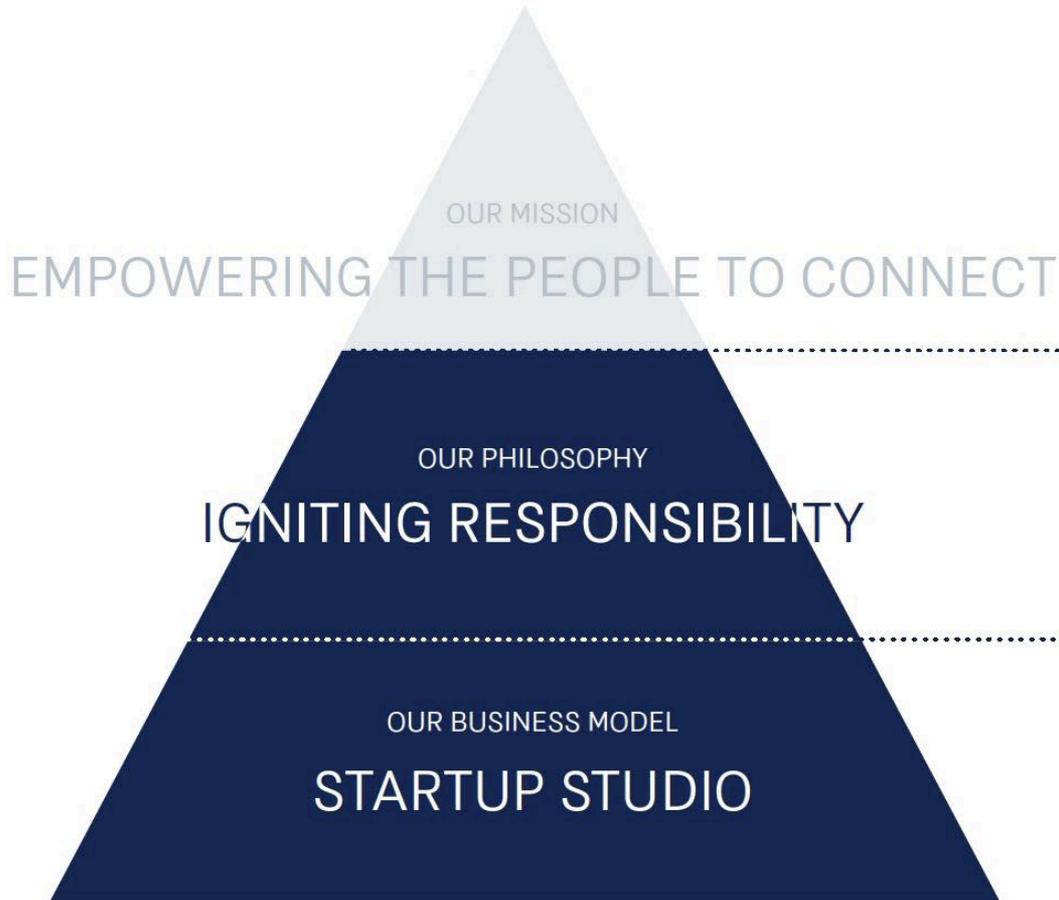
力強い成長スパイラルを実現させる仕組み：  
自社サービスの運営と、そこで培ったノウハウを元にサポート事業を拡大



# 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。当社社員が立ち上げた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



## 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)

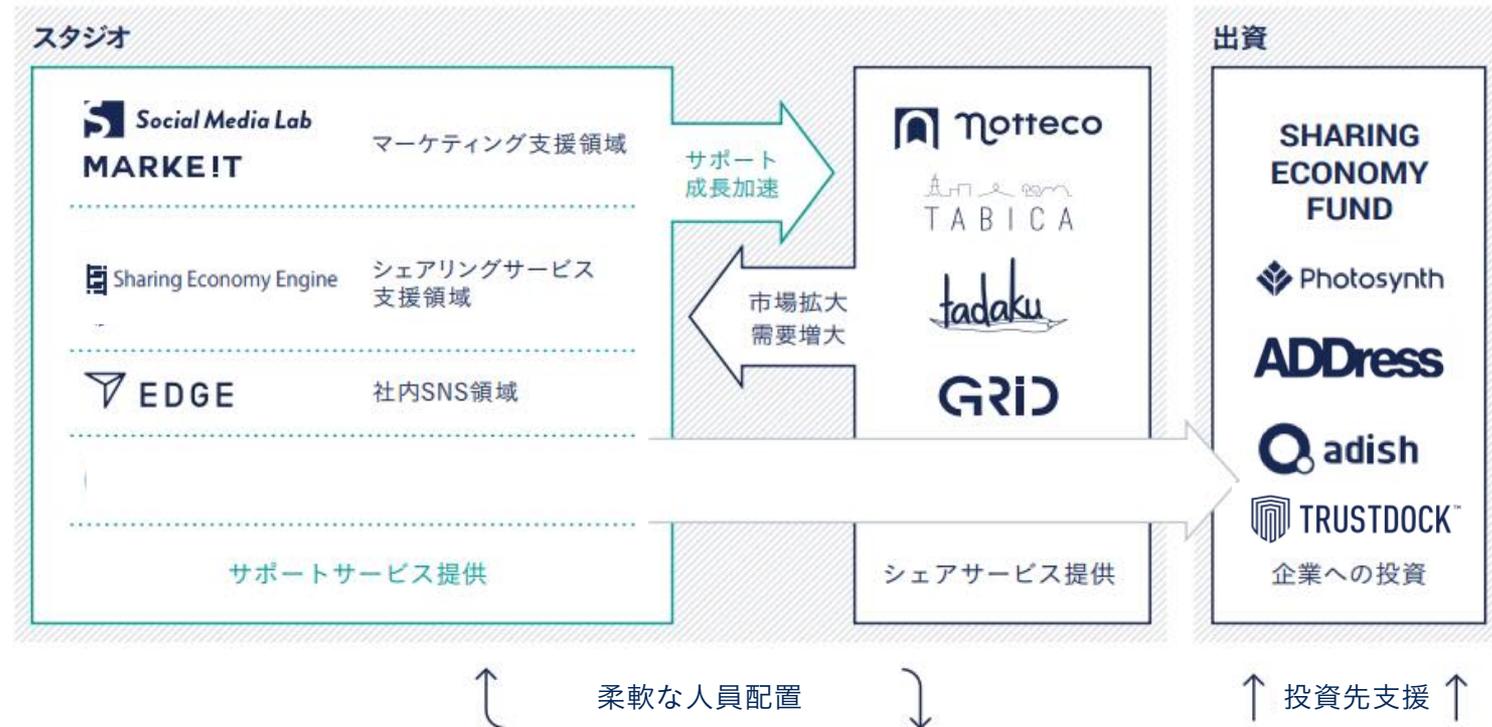
## スタートアップスタジオプログラムを開始

- 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

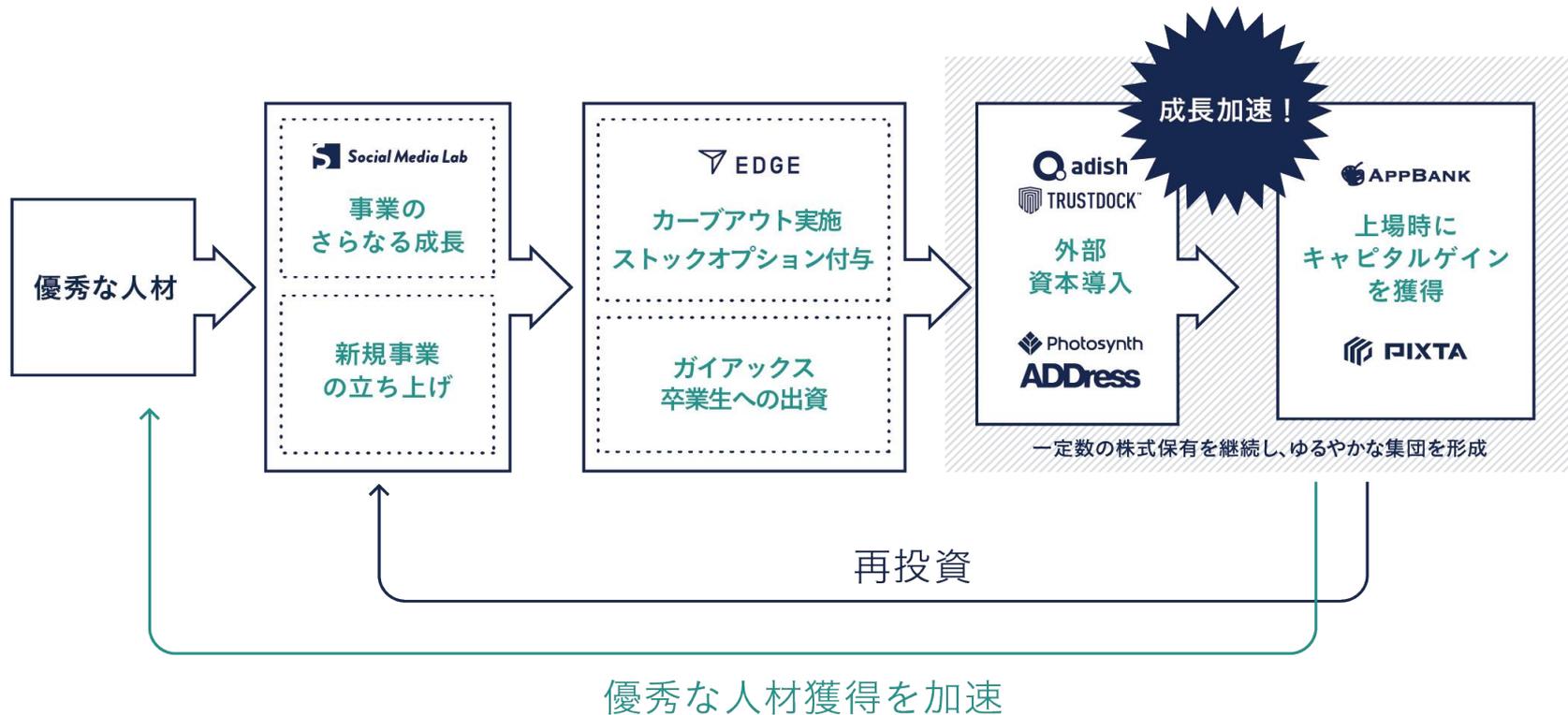
カーブアウト制度により分社独立を支援、アントレプレナー人材の獲得を強化



# 事業戦略 スタートアップスタジオ

BUSINESS STRATEGY

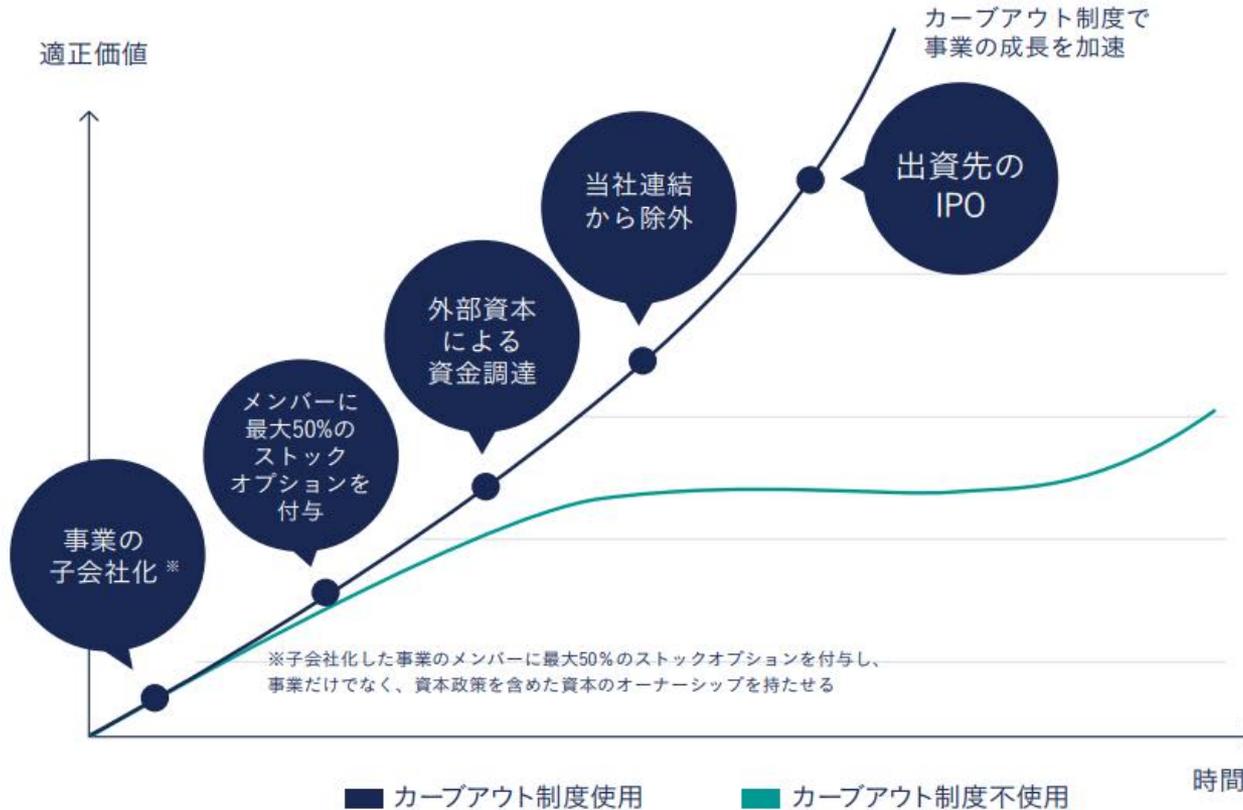
各事業部へのオーナーシップを付与（ティール組織）  
また当社卒業生への出資によるスピード経営を実現



# 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外部資本活用でさらなる成長を加速へ

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

アディッシュ株式会社は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す



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

## 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 KSS五反田ビル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 482名(2019年3月1日現在) ※構成比:男性39%、女性61%

# 注意事項

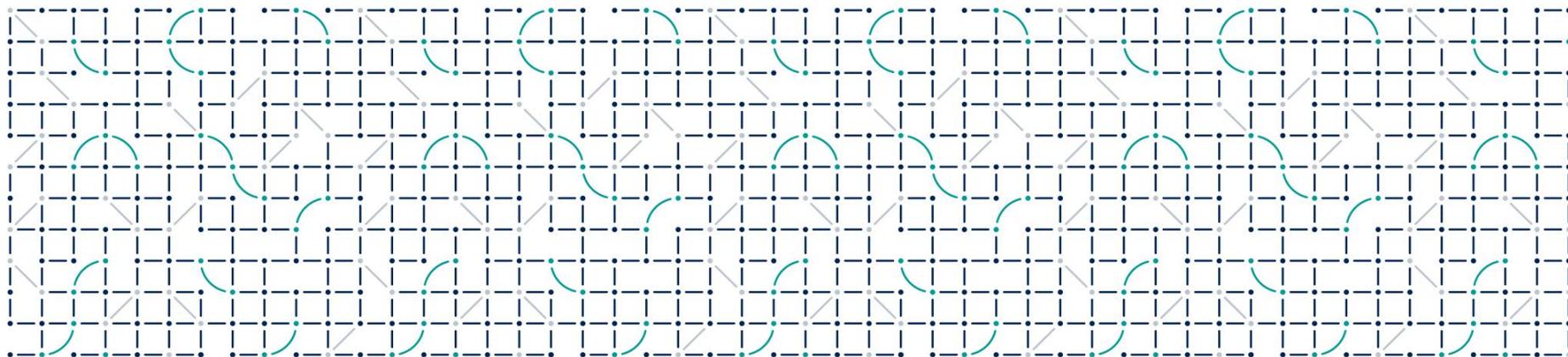
## NOTES

---

- ・ 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 SECOND QUARTER 2019



# 会社概要

COMPANY OVERVIEW

2019年6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	116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	2,778名 (2018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



ベンチャー広報

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



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

## グループ外

シェアリングエコノミー企業への投資



nutte



Huber.

careL



## グループ外

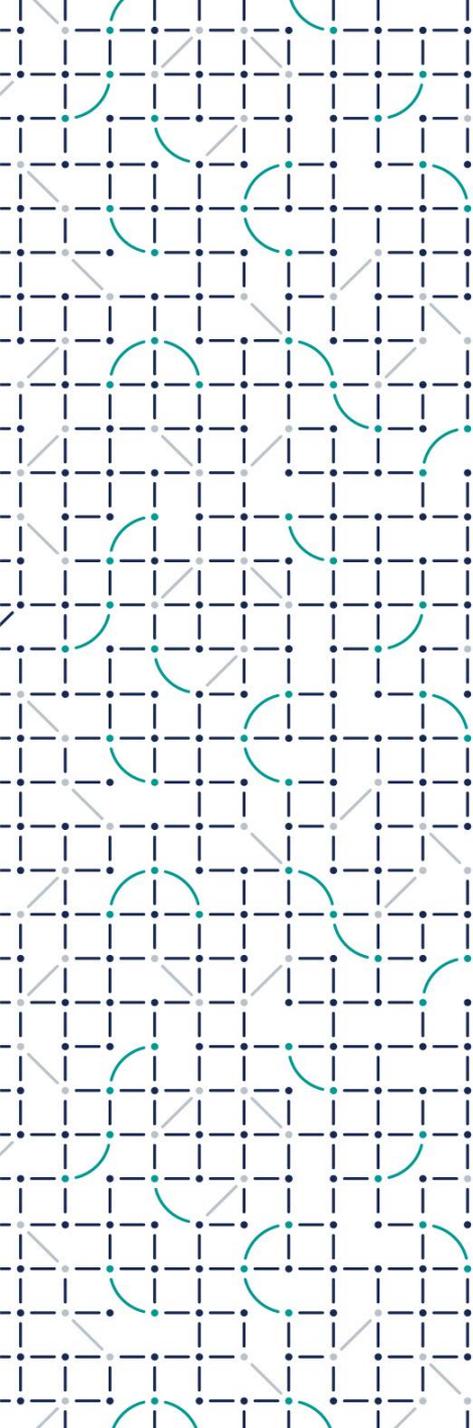
当社の卒業生が創業・経営企業への投資



NICOLY:)

ADdress

※ 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

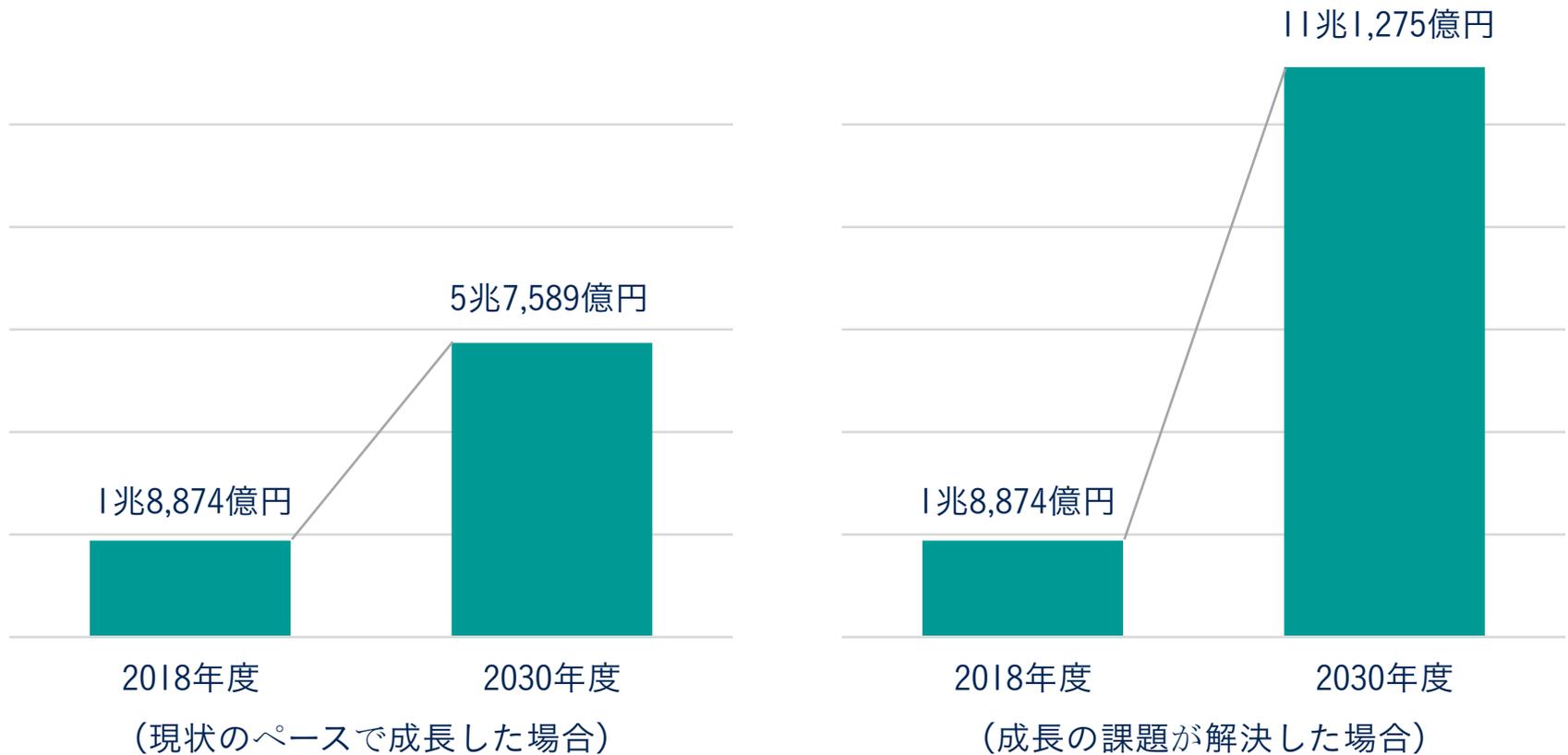
THE EXPANDING OF SHARING ECONOMY



# 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

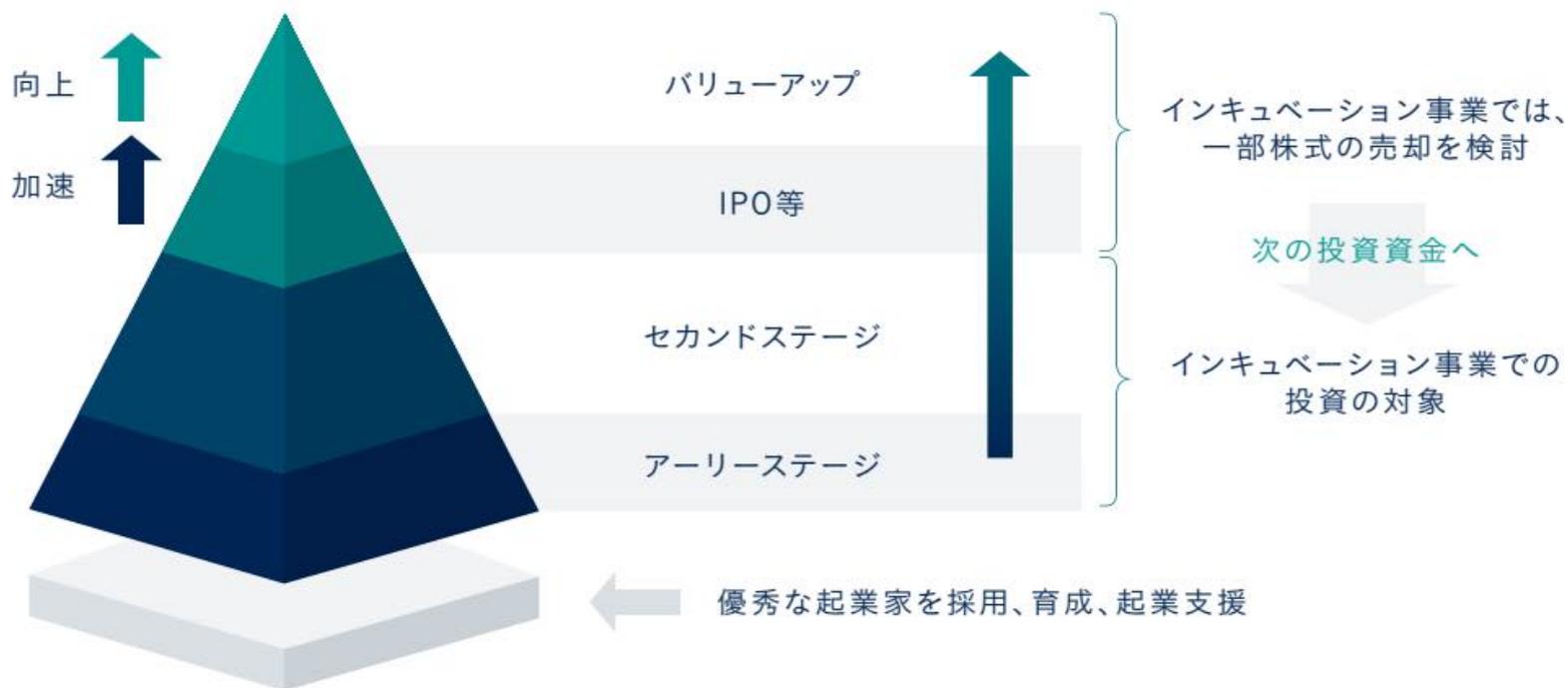


新規事業とのシナジー  
創出による収益拡大

# 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

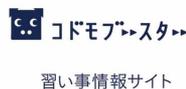
INCUBATION BUSINESS / PRESENT PIPELINE



グループ内



グループ外



2015年9月 東証マザーズ上場



2015年10月 東証マザーズ上場

※ 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)

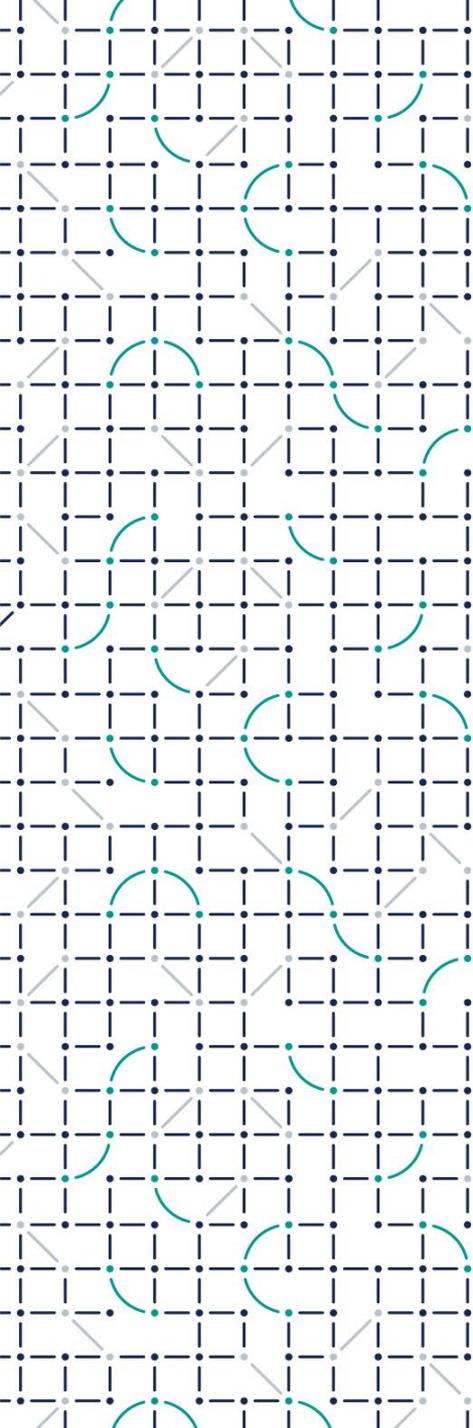
リスク：中～高  
(VCと比較しリスクは低)

#### 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

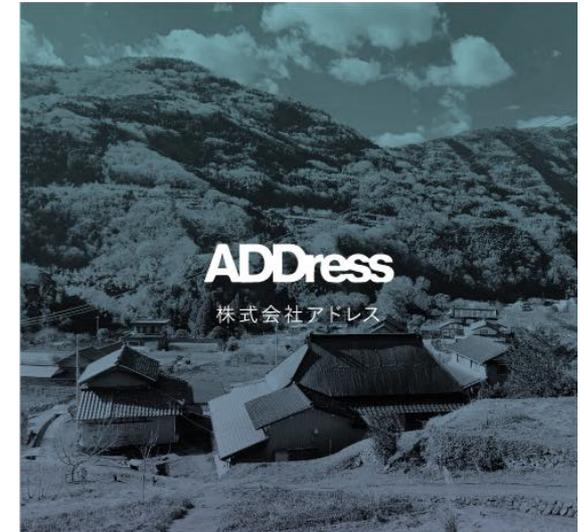


日本最大級の  
相乗りマッチング型  
ライドシェアサービス

※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。