



2021年12月期 第2四半期

決算説明資料

FINANCIAL RESULTS FOR THE SECOND QUARTER 2021

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

2021年12月期 第2四半期 ハイライト

HIGHLIGHTS FOR THE SECOND QUARTER 2021

韓国最大級クラウドキッチン「WECOOK」運営会社と合併し 子会社「株式会社WECOOK Japan」を4月設立



これまでのシェアリングエコノミーの知見を活かし、飲食ビジネスに特化したコワーキングスペース「クラウドキッチン」事業に参入。第1号店は10月オープン予定。
7月にはゴーストレストランのコンサルティングをおこなうGRC株式会社にも出資を決定。



日本初、ブロックチェーン活用のLiDARネットワーク基盤を 京都大学らと産学連携にて開発 & 社会実験開始

社会実験では、実地のデータを取得・共有し、AIの学習を進め、2023年3月までの産業化を目指す。
8月には「スマートシティ実現に向けたLiDARデータ活用アイデアソン&ハッカソン」の開催を発表。



2021年12月期 第2四半期 ハイライト

HIGHLIGHTS FOR THE SECOND QUARTER 2021

株式会社GENIC LABを完全子会社化 ビジュアルコンテンツ制作によるSNSマーケティング強化

GENIC LAB

InstagramなどSNS世代に刺さるビジュアルコンテンツ制作に強みを持つGENIC LABの子会社化により、SNSマーケティング事業における更なる事業拡大を目指す。



高校生向けの起業家育成プログラム

「Gaiax STARTUP STUDIO 起業ゼミin米沢東高」を開始

産官学が一体となり、よりリアルな起業経験を高校生に提供する東北初の取り組み。8月までに起業ゼミを実施の中学校・高校は6校にのぼる。



2021年12月期 第2四半期 ハイライト

HIGHLIGHTS FOR THE SECOND QUARTER 2021

株式会社巻組と資本業務提携

「空き家を活用したシェアハウス」の普及拡大へ

巻組社はこれまで石巻市内を中心に展開してきた「空き家を改修したシェアハウス」の運営事業を近隣地域へ、さらには東北各地へと拡大へ。住のシェアリングエコノミーへの注力を強化。



1 週間のホテルワーク予約サイト「Otell」 ワーケーション実態調査を公開

リモートワークが可能なビジネスマンを対象に、リモートワーク・ワーケーションに関するアンケート調査を実施。

「仕事をメインとしたワーケーション」を希望する人は約47.8%を占め、Otellの底堅い需要を確認。



2021年12月期 第2四半期 ハイライト

HIGHLIGHTS FOR THE SECOND QUARTER 2021

《出資先》株式会社Photosynth フィデリティ・インターナショナルほか複数社から資金調達を実施

海外機関投資家であるフィデリティ・インターナショナルや、JR東日本スタートアップ、コクヨ、野村不動産グループCVCファンド、及び複数既存投資家から資金調達を実施。これまでの調達額は累計で約70億円に。



《出資先》株式会社TRUSTDOCK グロービス・キャピタル・パートナーズほか複数社から13億円の資金調達を実施

グロービス・キャピタル・パートナーズ、STRIVE、Sony Innovation Fund by IGV、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、総額13億円の資金調達を実施。



2021年12月期 第2四半期 ハイライト

HIGHLIGHTS FOR THE SECOND QUARTER 2021

《出資先》株式会社タイミー
各社との業務提携を加速、人材不足の解消を目指す。

2021年4～6月には、東邦ガス社、リベロ社（引越し）、GMOあおぞらネット銀行等との業務提携を発表。突発的に発生する人材不足の解消や、雇用・経済活動の活性化を目指す。



《出資先》株式会社アドレス
全国100拠点を突破し、4月には全国47都道府県に展開。

ADDressは2021年4月には全国47都道府県へ拠点を展開。また、5月に『多拠点生活利用実態レポート2021年版』を一般公開。急激なリモートワーク普及に伴い、家を解約してADDressに入会する会員が増加。



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

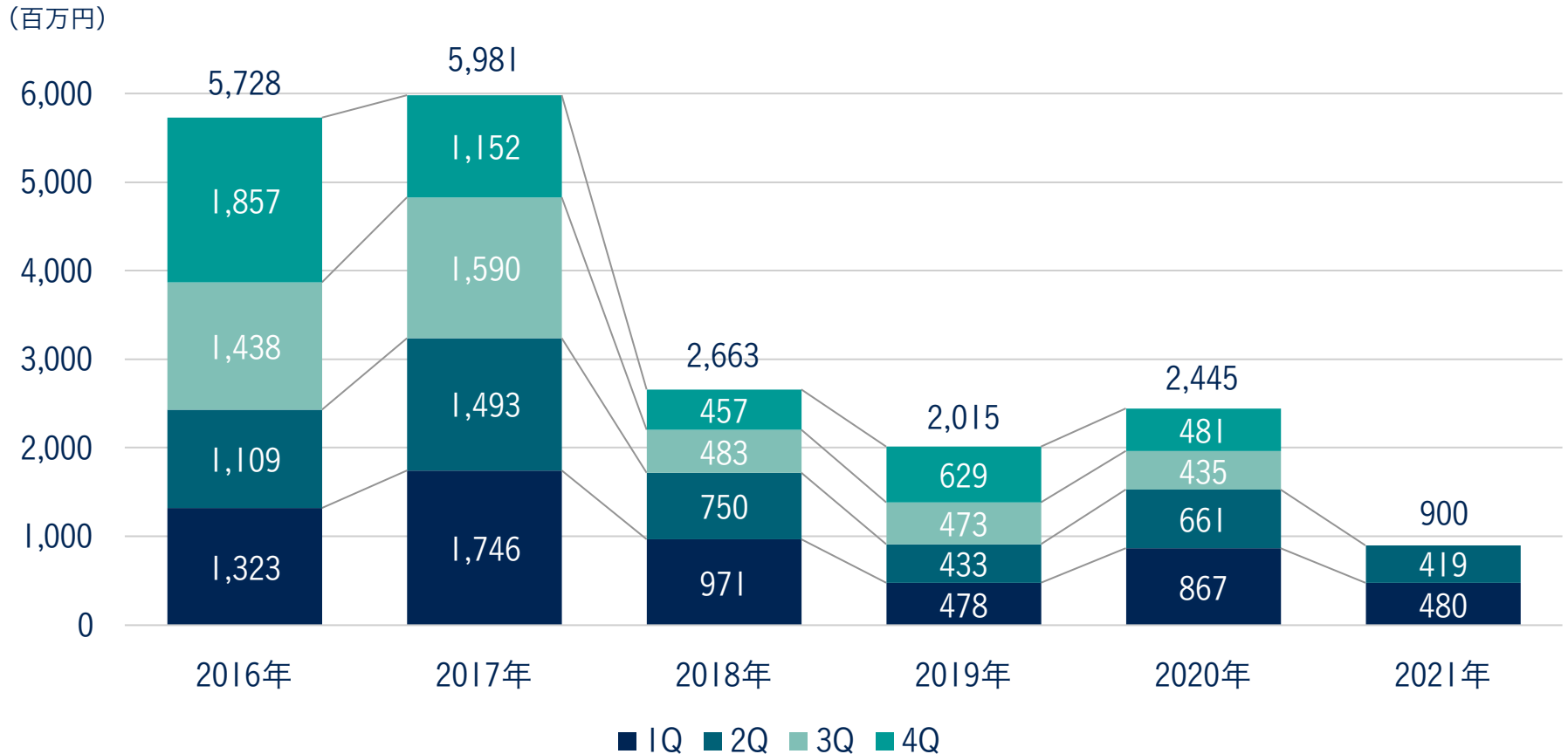
2021年12月期 第2四半期 振り返り

OUTLOOK ON THE SECOND QUARTER 2021

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： 900百万円 前年比 41.1%減
	営業損益： △201百万円
<hr/>	
ソーシャルメディア サービス事業	EDGE社を連結の範囲から除外したことにより減少
	売上高： 716百万円 前年比 7.5%減
	営業損益： 156百万円 前年比 19.0%減
<hr/>	
インキュベーション事業	今期は営業投資有価証券の売却を実施せず
	売上高： 187百万円 前年比 75.4%減
	営業損益： △201百万円

連結売上高の推移

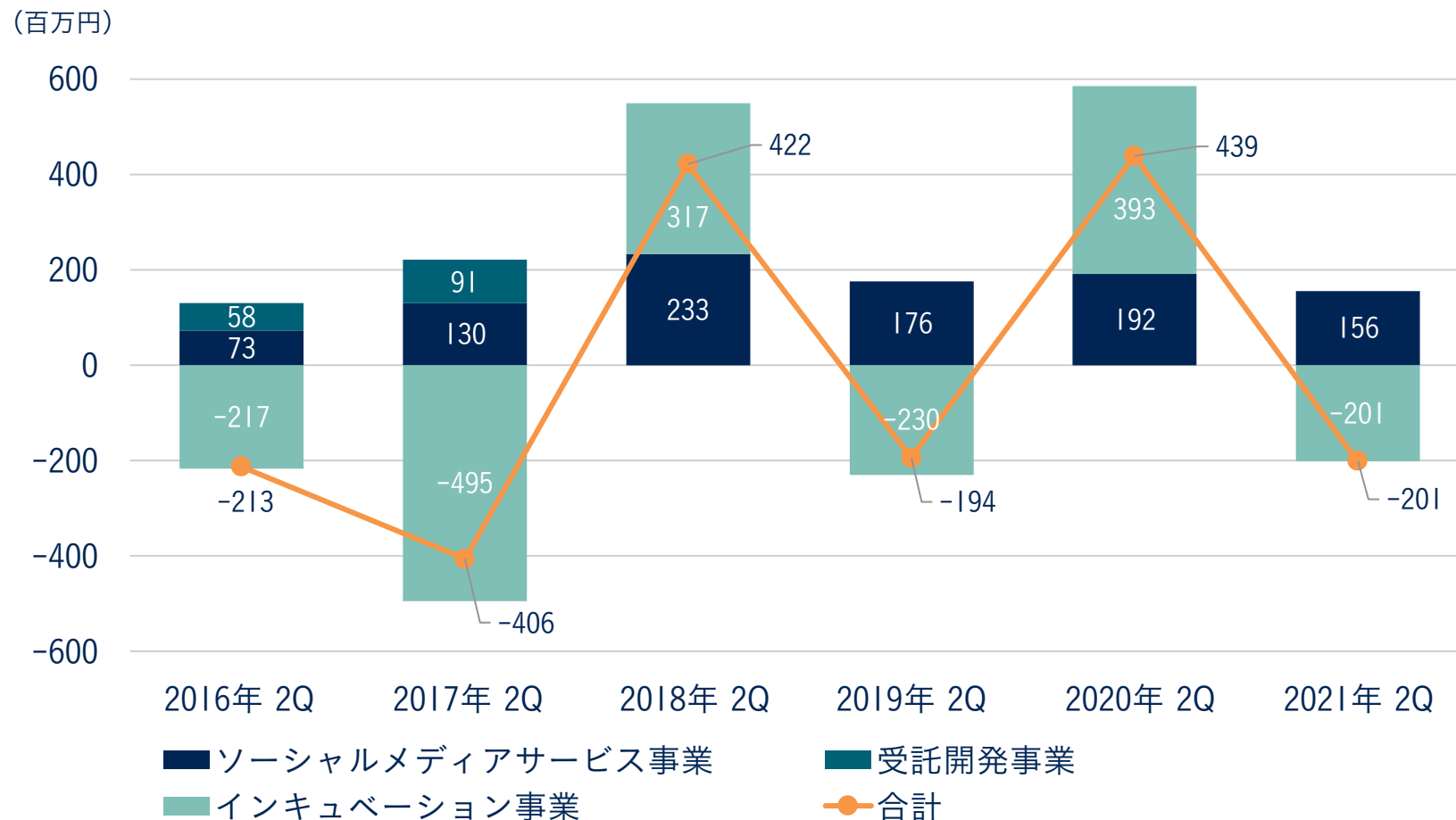
CONSOLIDATED NET SALES



※ 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、EDGE株式会社は2021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、EDGE株式会社は2021年1月に連結除外となっております。

2021年12月期 第2四半期 連結PL

PROFIT AND LOSS STATEMENT FOR THE SECOND QUARTER 2021

単位：百万円	2020年12月期 第2四半期	2021年12月期 第2四半期	増減額
売上高	1,529	900	△ 629
売上総利益	1,157	551	△ 606
販売費及び一般管理費	718	753	+ 34
営業損益	439	△ 201	△ 640
経常損益	439	△ 197	△ 636
親会社株主に帰属する 当期純損益	440	△ 36	△ 476

前年対比、
営業投資有価証券を
売却していない分、
売上・利益が減少

EDGE株式の
売却益を特別利益と
して153百万円計上

2021年12月期 第2四半期 連結B/S

BALANCE SHEET FOR THE SECOND QUARTER 2021

単位：百万円	2020年12末	2021年6末	増減
流動資産	2,419	2,110	△ 308
現預金	846	690	△ 155
受取手形・売掛金	194	185	△ 8
営業投資有価証券	1,297	1,164	△ 132
その他	85	73	△ 11
貸倒引当金	△ 3	△ 3	+ 0
固定資産	240	269	+ 28
有形固定資産	39	53	+ 14
無形固定資産	163	168	+ 5
投資その他の資産	38	47	+ 9
総資産	2,660	2,380	△ 280
流動負債	431	353	△ 77
支払手形・買掛金	46	44	△ 1
短期・1年内返済長期借入金	57	52	△ 5
その他	327	256	△ 70
固定負債	447	367	△ 79
長期借入金	79	53	△ 26
繰延税金負債	368	314	△ 53
純資産	1,781	1,659	△ 122
株主資本	920	884	△ 36
その他の包括利益累計額	821	714	△ 106
新株予約権	39	35	△ 3
非支配株主持分	-	23	+ 23
負債純資産合計	2,660	2,380	△ 280

上場営業投資有価証券の評価額が減少

目次

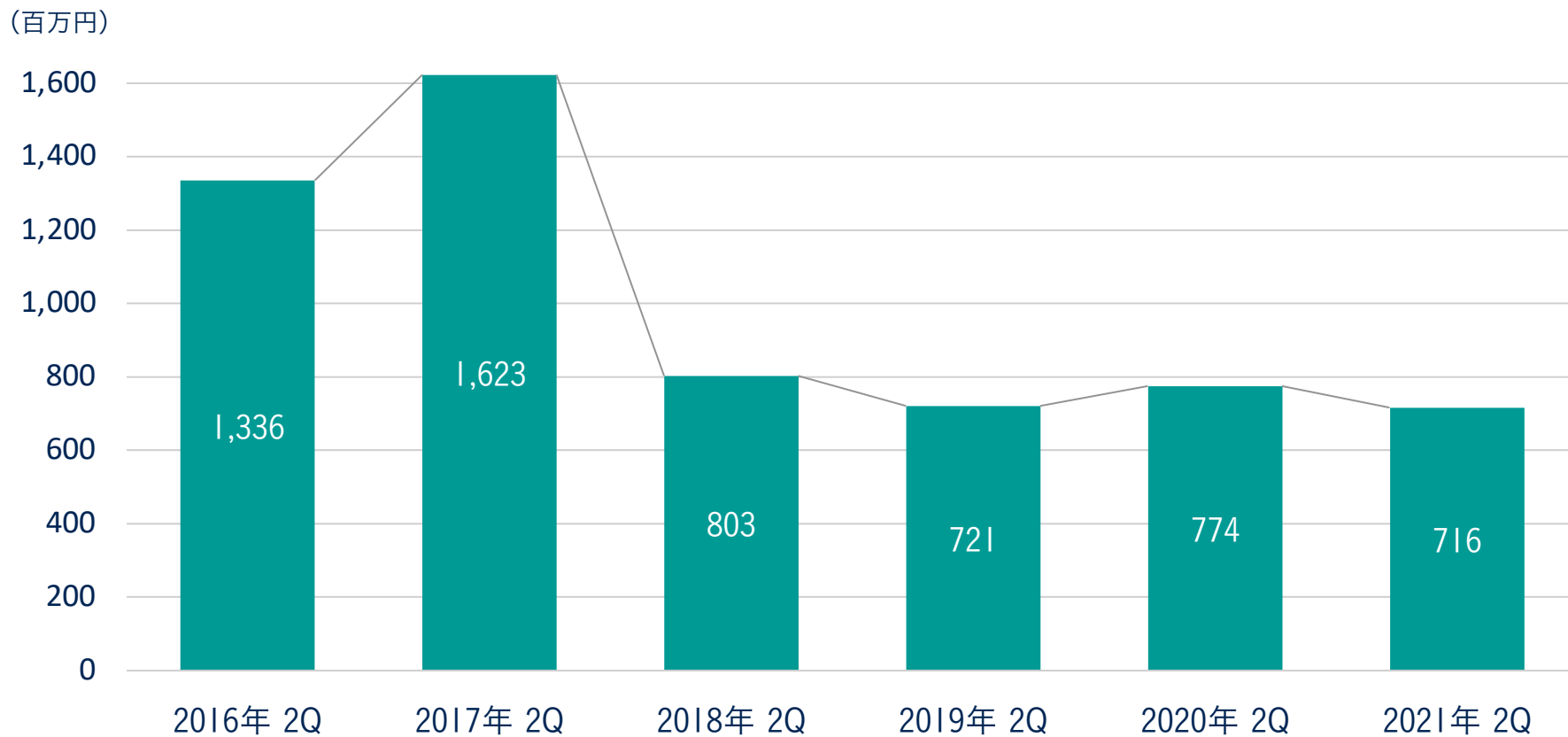
TABLE OF CONTENTS

- 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

EDGE社を連結の範囲から除外したことにより減少

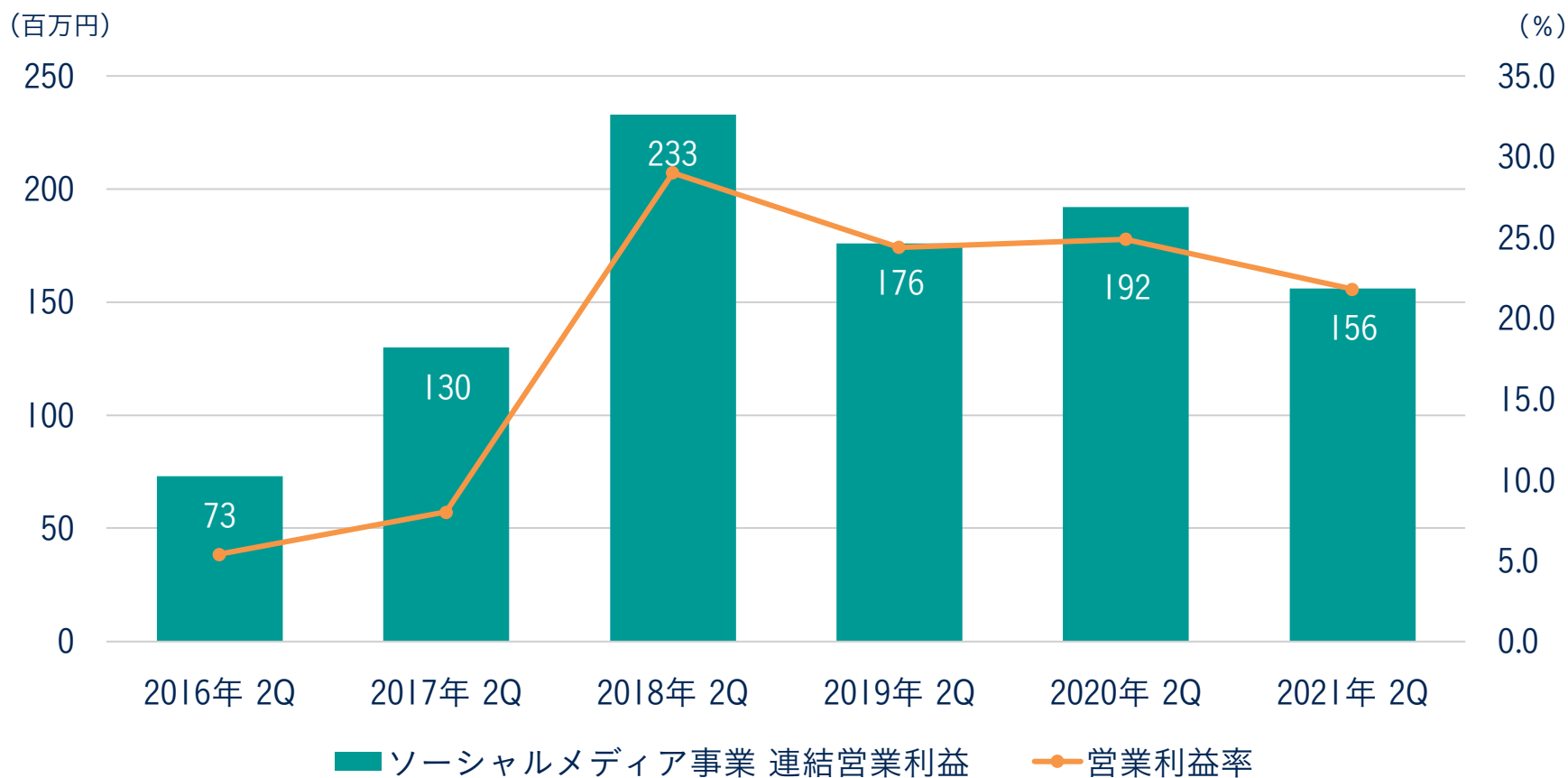


※ アディッシュ株式会社およびその子会社は2018年1月に、EDGE株式会社は2021年1月に連結除外となっております。

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

EDGE社を連結の範囲から除外したことにより減少

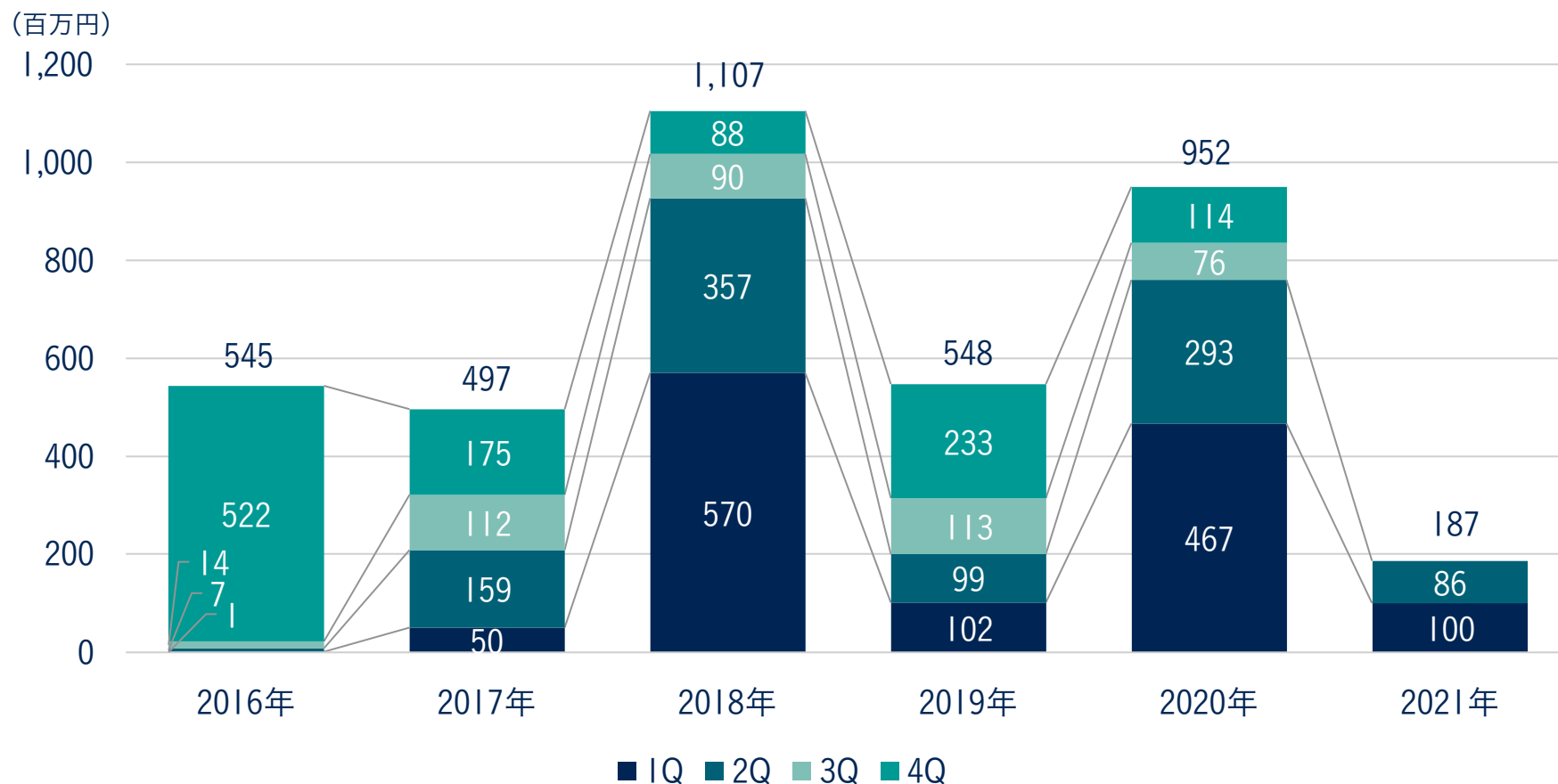


※ アディッシュ株式会社およびその子会社は2018年1月に、EDGE株式会社は2021年1月に連結除外となっております。

インキュベーション事業 連結売上高の推移

INCUBATION BUSINESS / CONSOLIDATED NET SALES

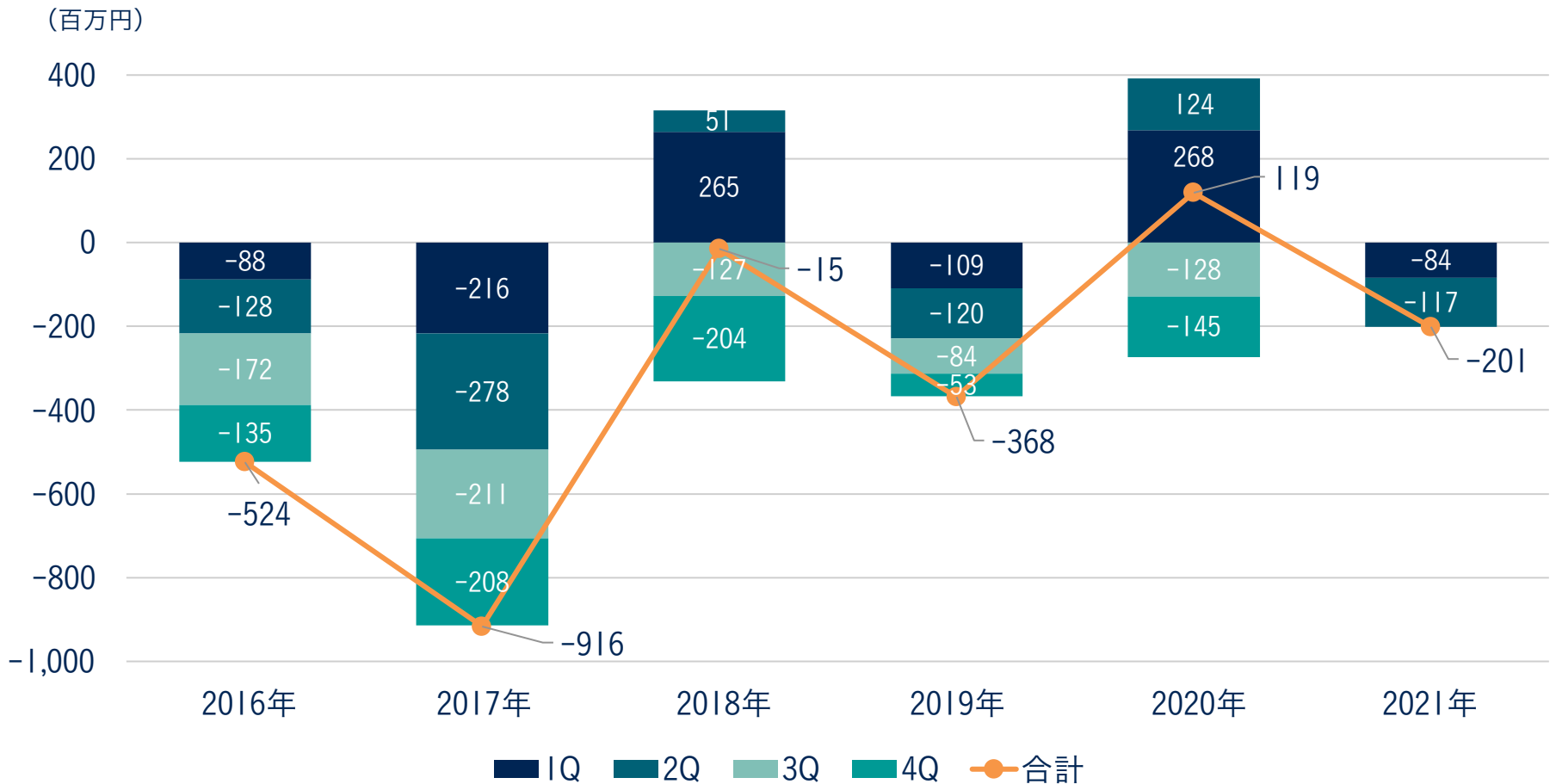
今期は営業投資有価証券の売却を実施せず



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

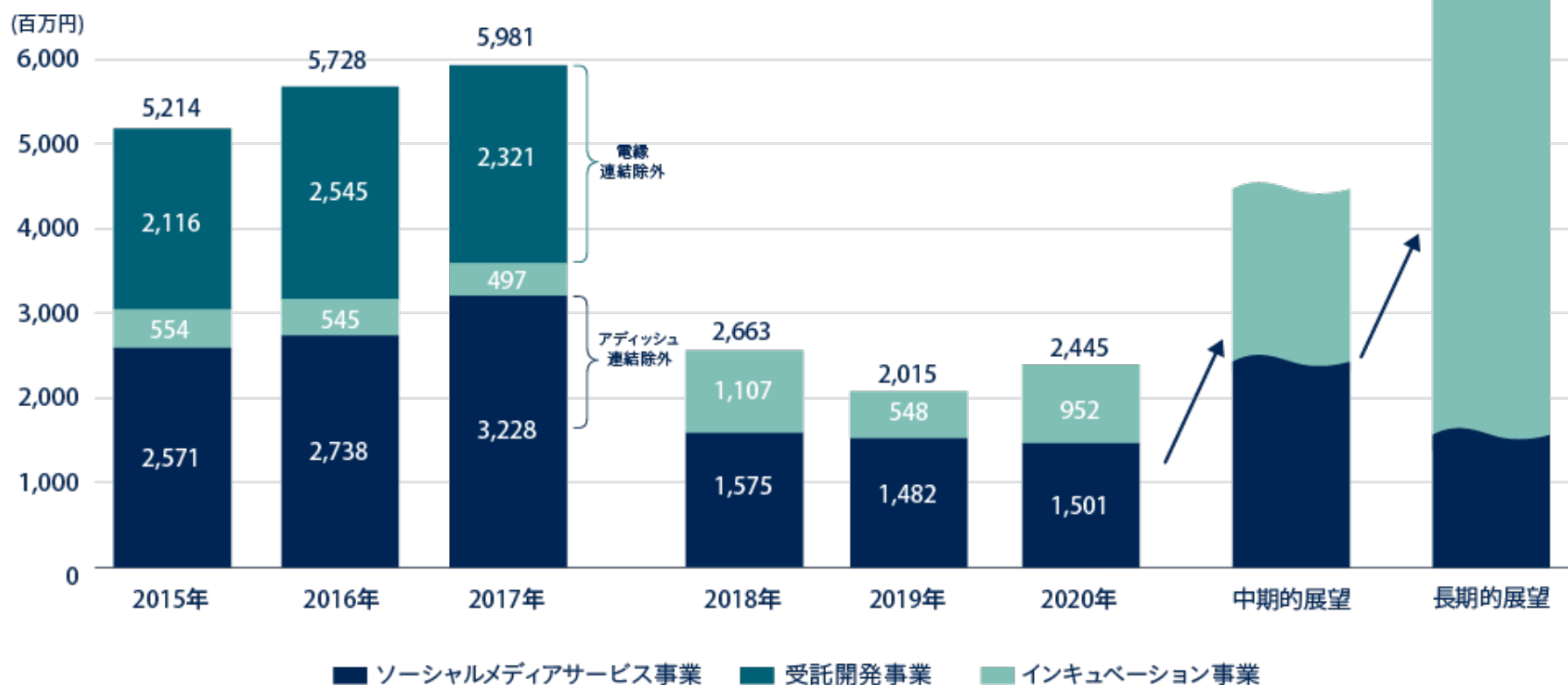
コロナ下の市況を鑑み、先行投資をコントロール



子会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

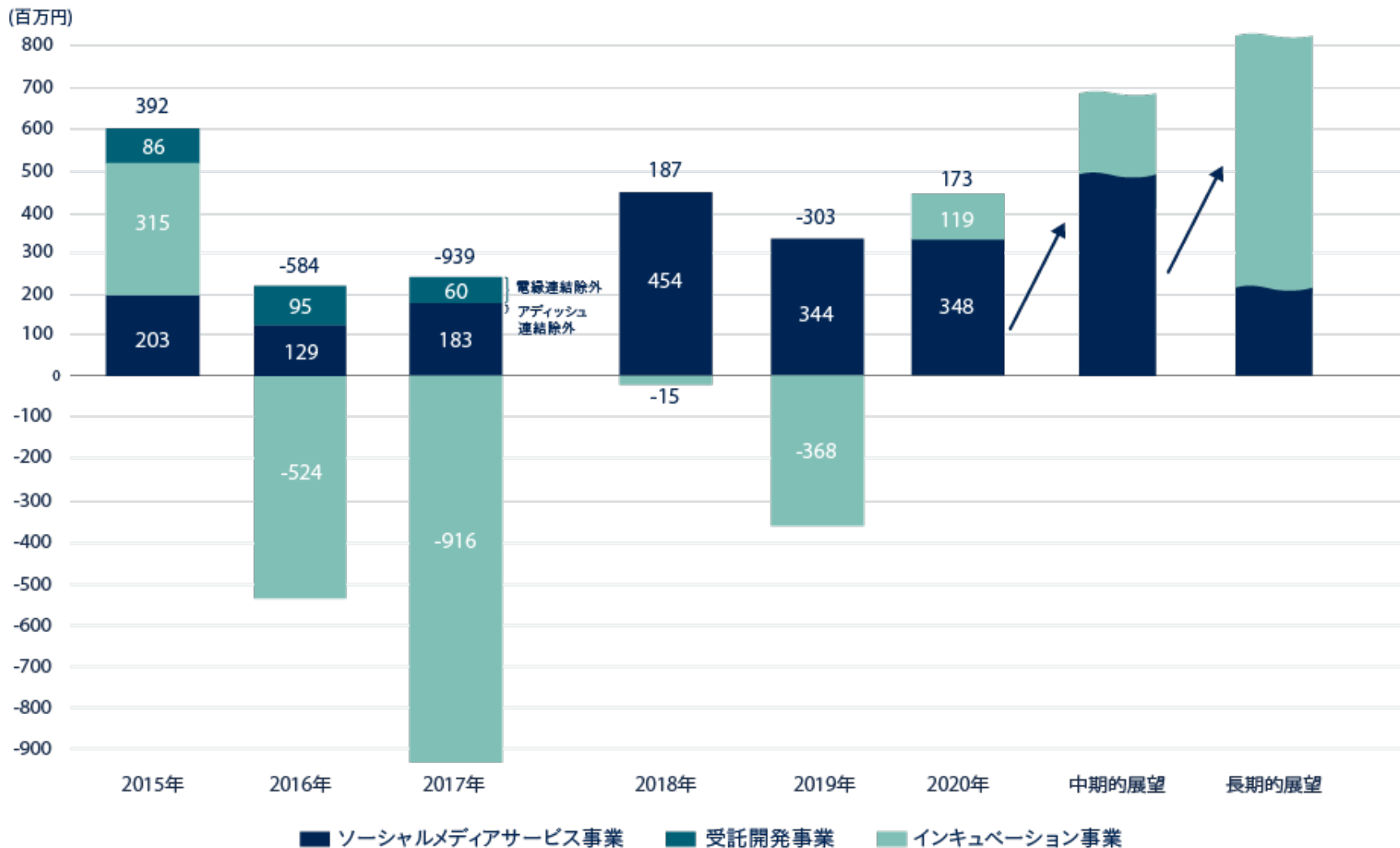
2017年度の連結除外の影響により売上高は低下。今後もカーブアウト戦略を採った事業については営業投資有価証券としてその事業の成長分のリターンを回収していく予定



※ 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、EDGE株式会社は2021年1月に連結除外となっております。

子会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



※ 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、EDGE株式会社は2021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

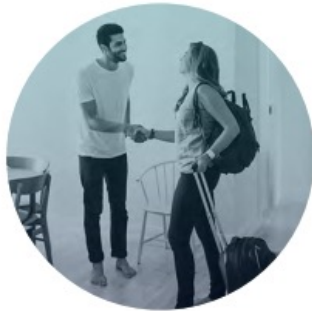
HUNGER AND POVERTY

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



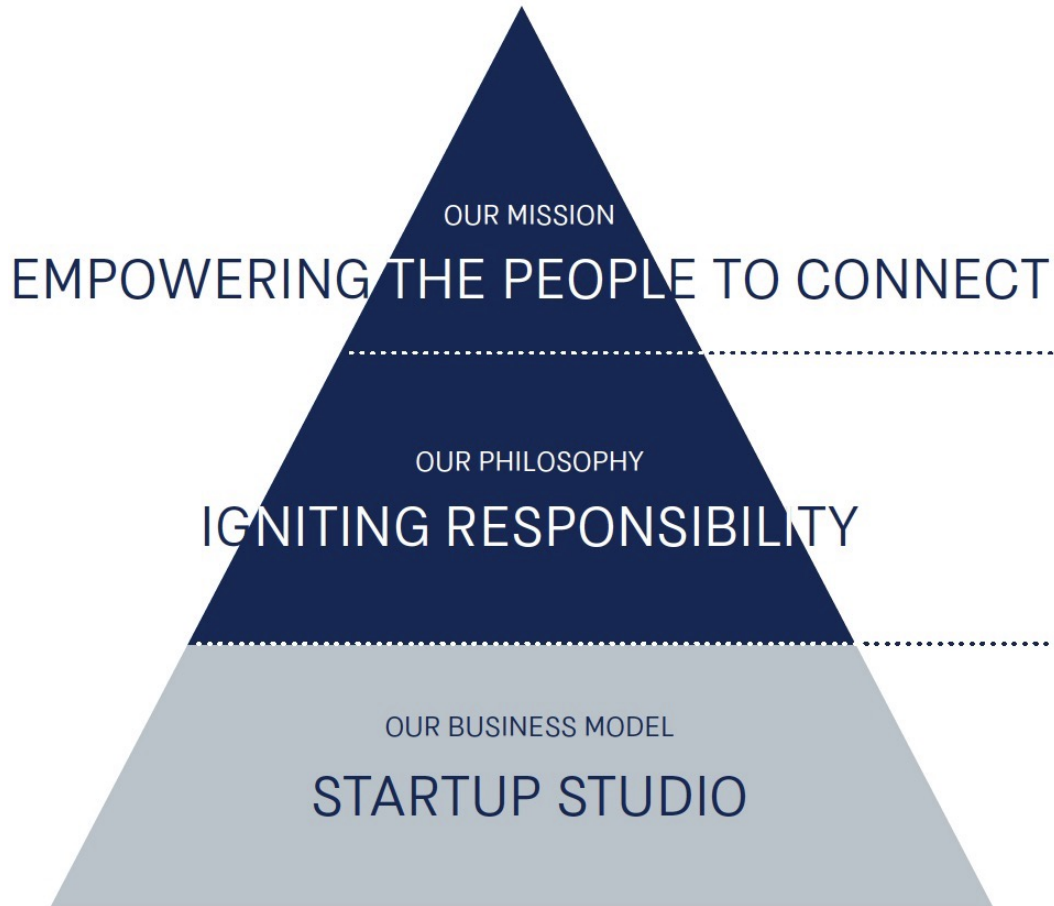
コミュニティの創生
COMMUNITY CREATION

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

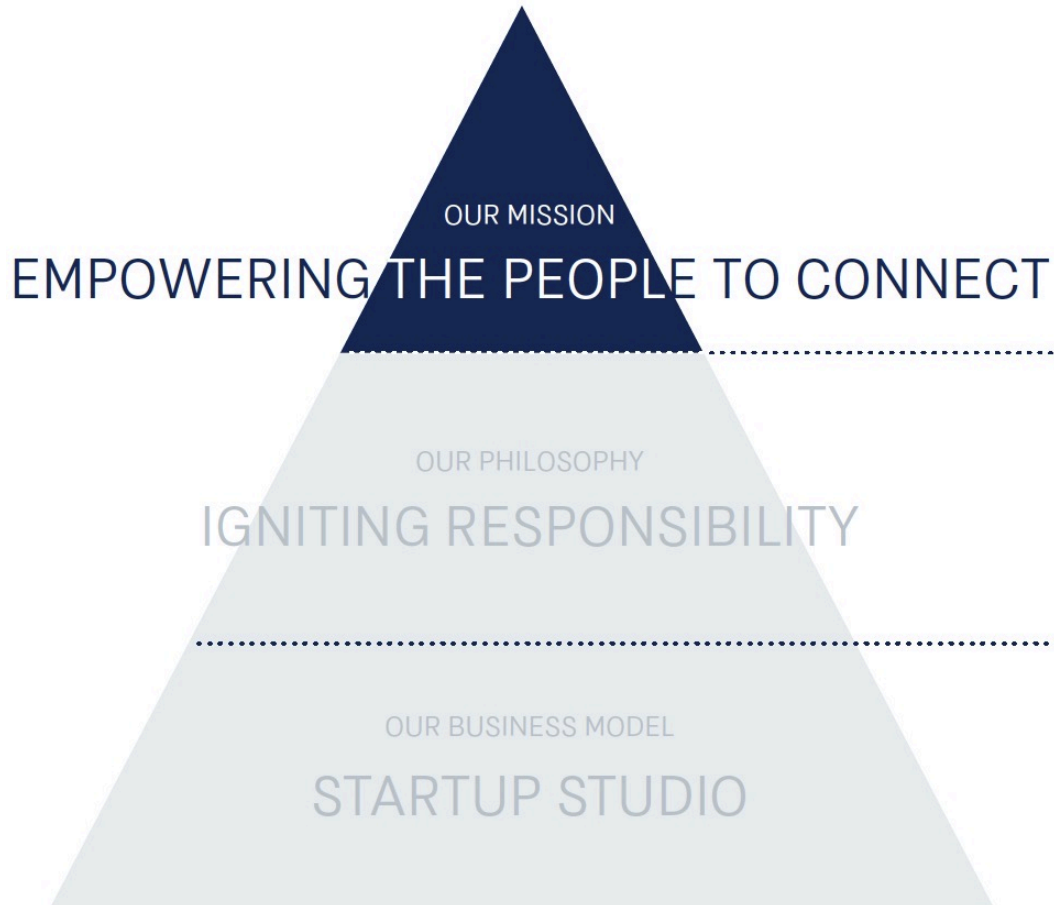
スタートアップが生まれ成長する環境

- 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

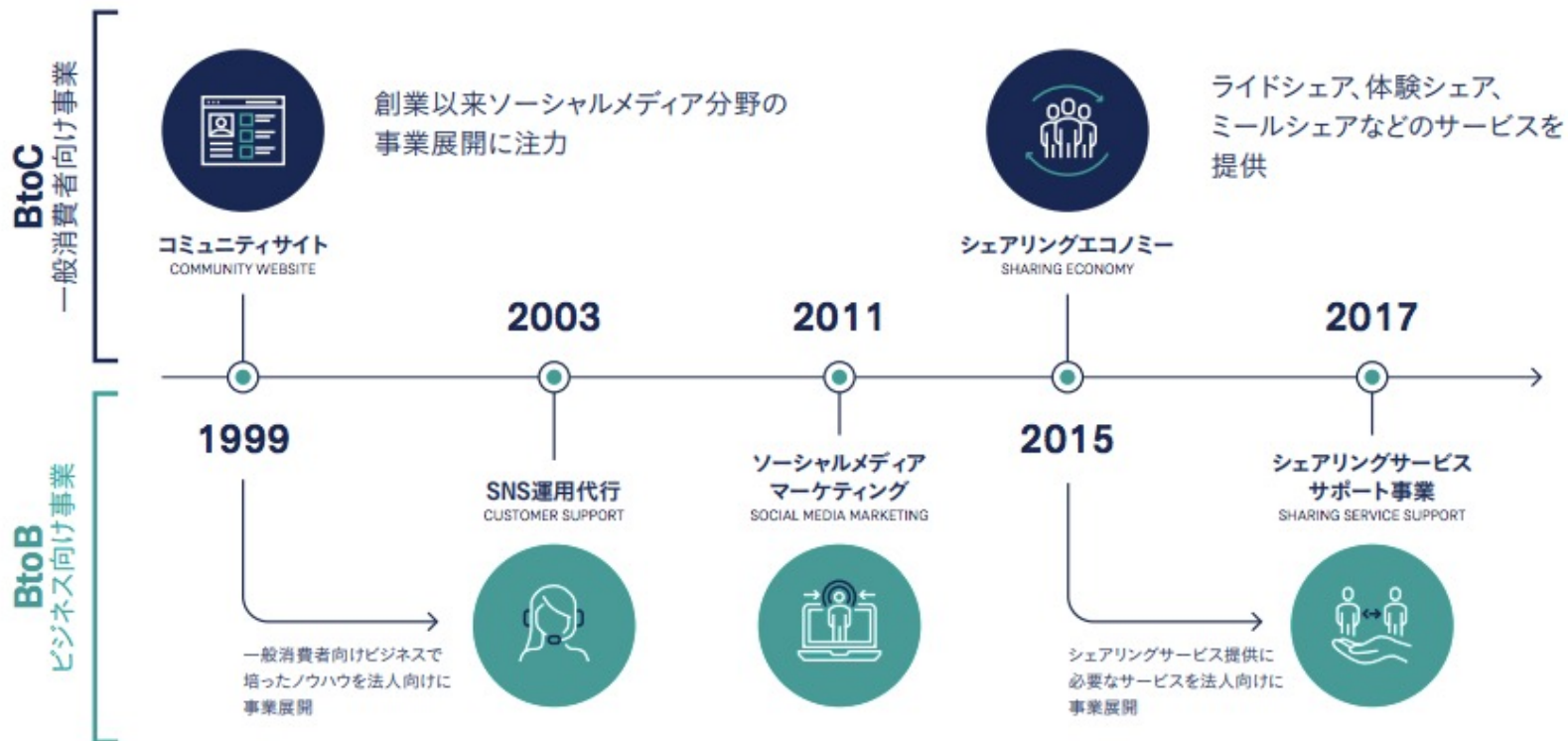
- アントレプレナーの輩出
- ホラクラシー型組織

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

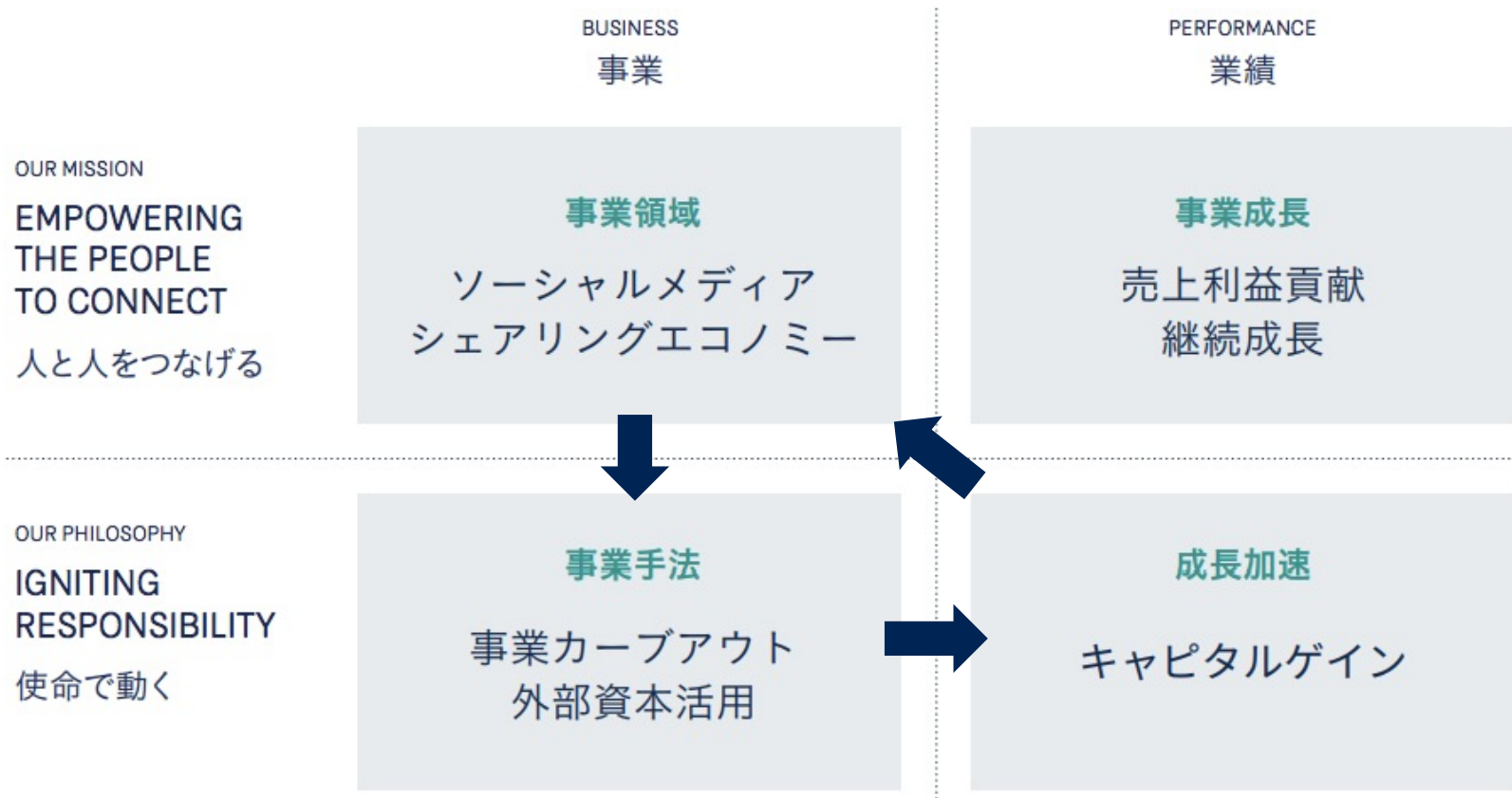
ミッション・フィロソフィーに沿った事業領域・事業手法



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

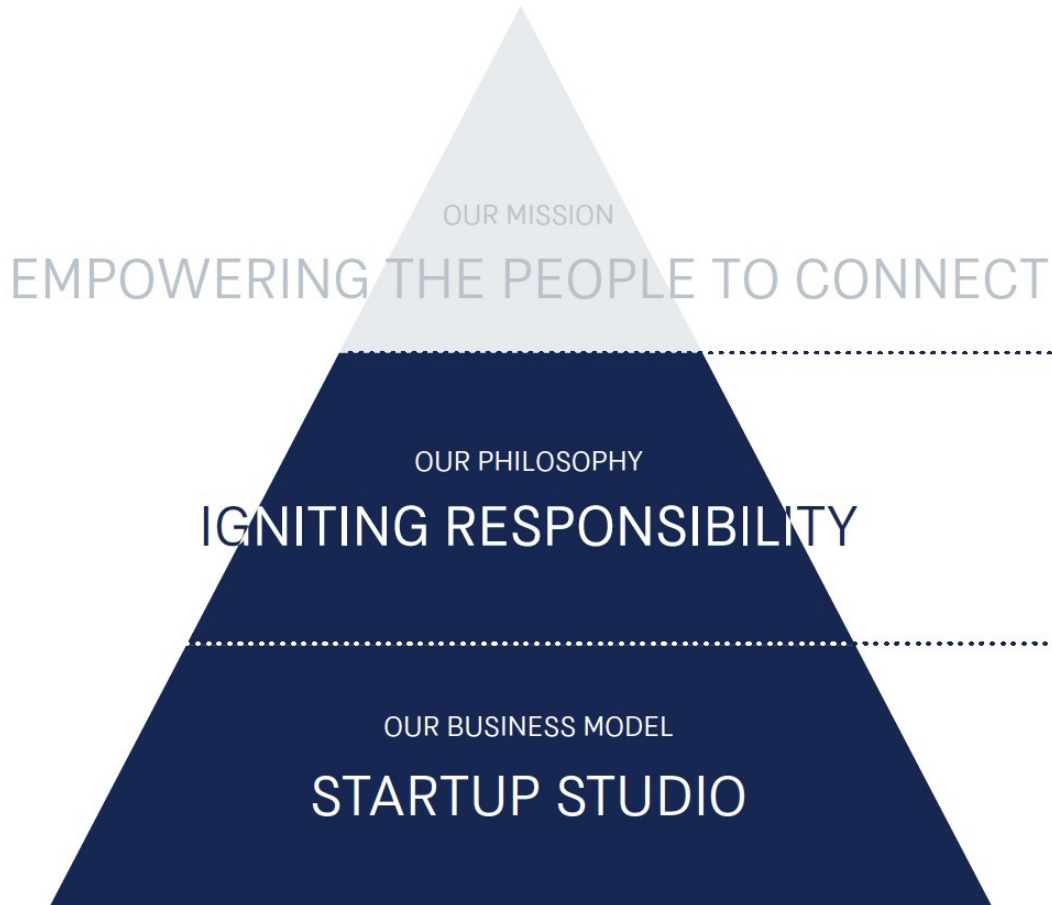


※ 株式会社電縁およびその子会社は2017年11月に、アディッシュ株式会社およびその子会社は2018年1月に、EDGE株式会社は2021年1月に連結除外となっております。2021年8月より体験シェアのTABICAはainiに名称を変更いたしました。

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
- 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



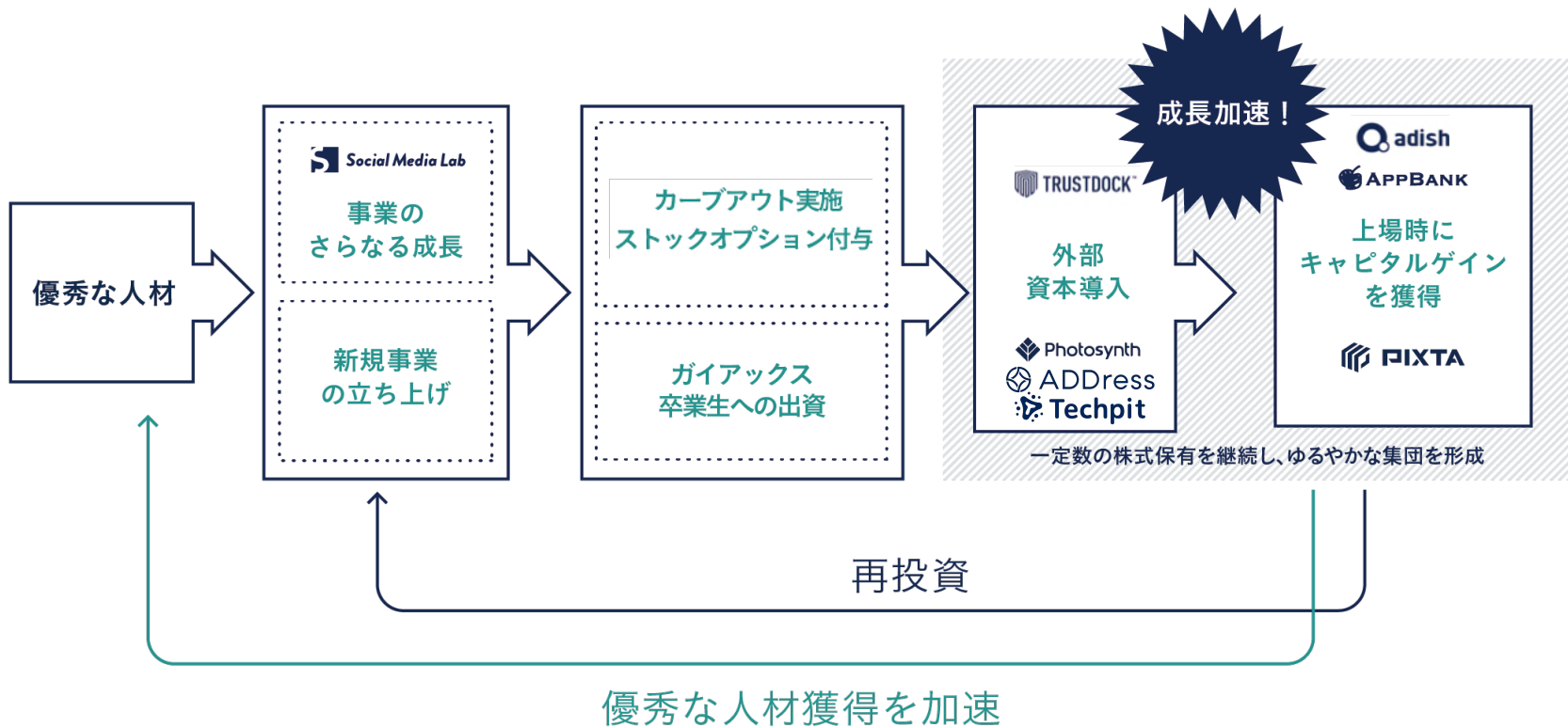
共有アセット：ノウハウ／エンジニアリング／デザイン／マーケティング／採用／総務／法務

※ 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、EDGE株式会社は2021年1月に連結除外となっております。

事業戦略 スタートアップスタジオ

BUSINESS STRATEGY

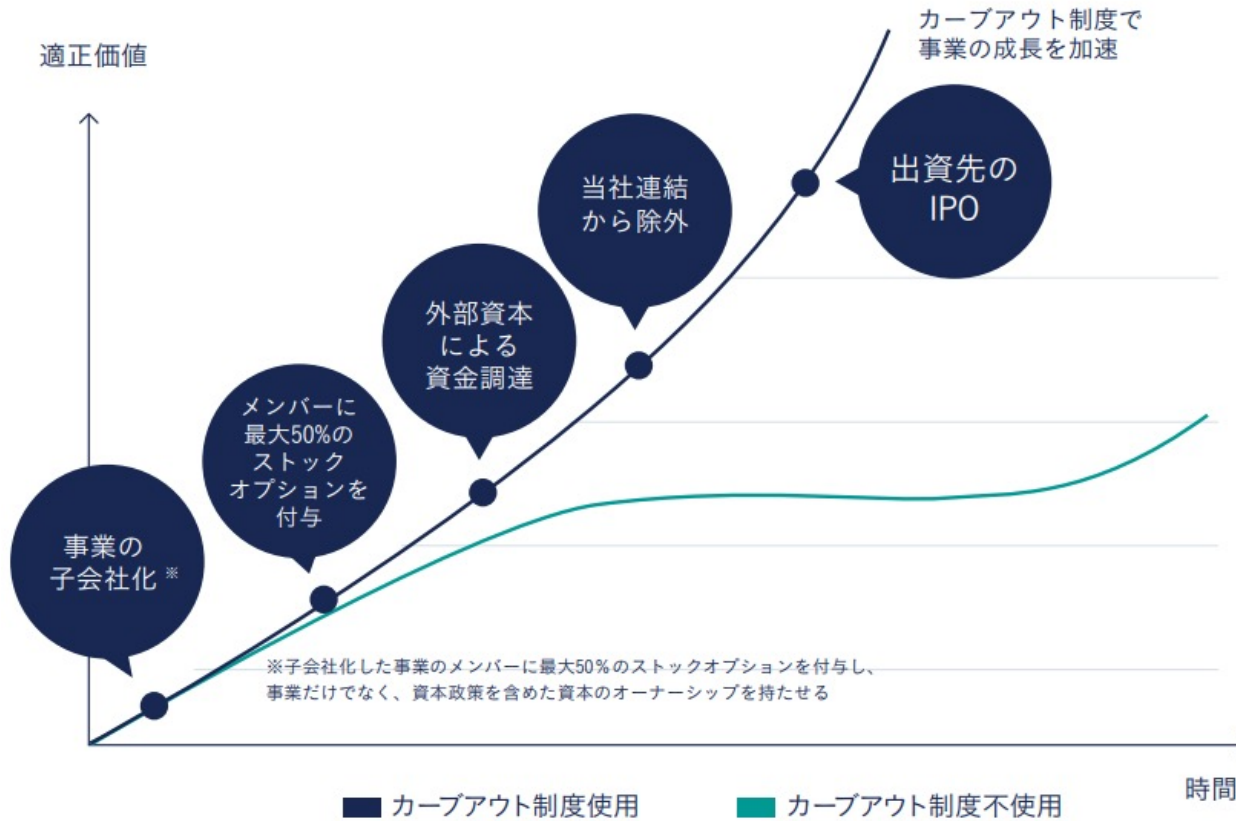
各事業部へのオーナーシップを付与（ティール組織）
また当社卒業生への出資によるスピード経営を実現



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 559名(2021年1月31日現在) ※構成比: 男性43%、女性57%

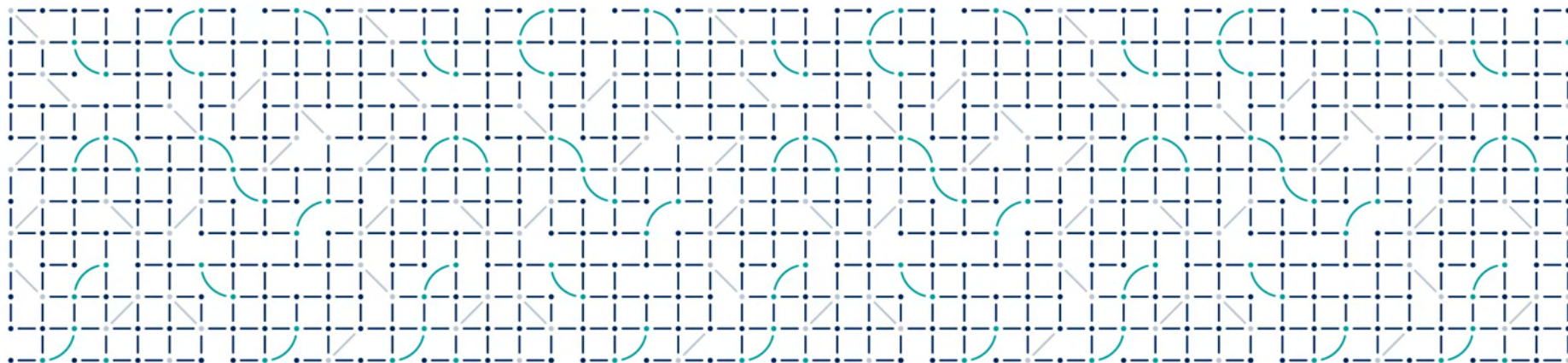
注意事項

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 SECOND QUARTER 2021



会社概要

COMPANY OVERVIEW

2021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	130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	<ul style="list-style-type: none">・ 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



CX Incubate

LOCOTABI



GENIC LAB



GaiaX Global Marketing & Ventures Pte. Ltd.

SHARING
ECONOMY
FUND

合計8社

※ 2021年1月にEDGE株式会社が連結の範囲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



運用・
コンサルティング



ブロックチェーンの
ウェブメディア



SNS向け
ビジュアルコンテンツ

Webマーケティング 支援領域



オウンドメディアブログ



コーディネートメディア



オウンドメディアの企画、開発、運営



Webマーケティング支援



シェアサービス提供プラットフォーム

企業内SNS領域



クラウド型グループウェア

インキュベーション事業の構成

INCUBATION BUSINESS

グループ内

aini

aini (アイニ)
シェア × 体験

notteco

株式会社notteco
シェア × 車

GRID

シェアオフィス事業
シェア × オフィス

LOCOTABI

株式会社ロコタビ
シェア × 海外体験

KITCHEN WAVE

Where New Taste Begins.

株式会社WECOOK Japan
シェア × 食

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

unito

**NOKI
SAKI
BUSINESS**

Spacee

百戦
錬磨

Huber.

Summit

Taim

Taim

SHARE CYCLE
COBICO

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

adish

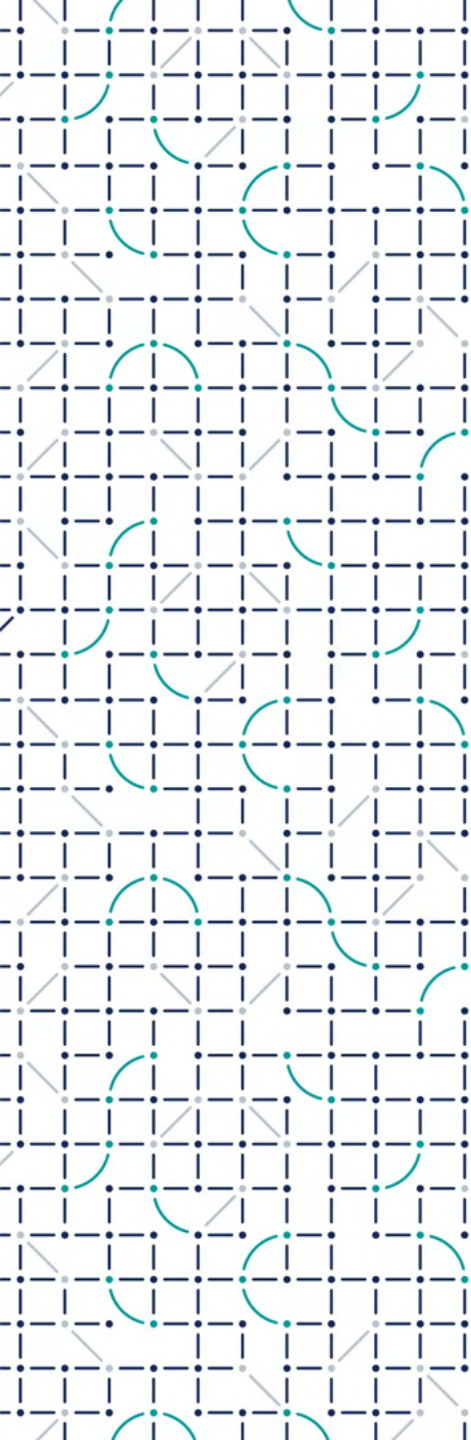
TRUSTDOCK

Photosynth

Techpit

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、株式会社Tadakuは、2021年1月1日付で吸収合併し、aini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

拡大するシェアリングエコノミー領域

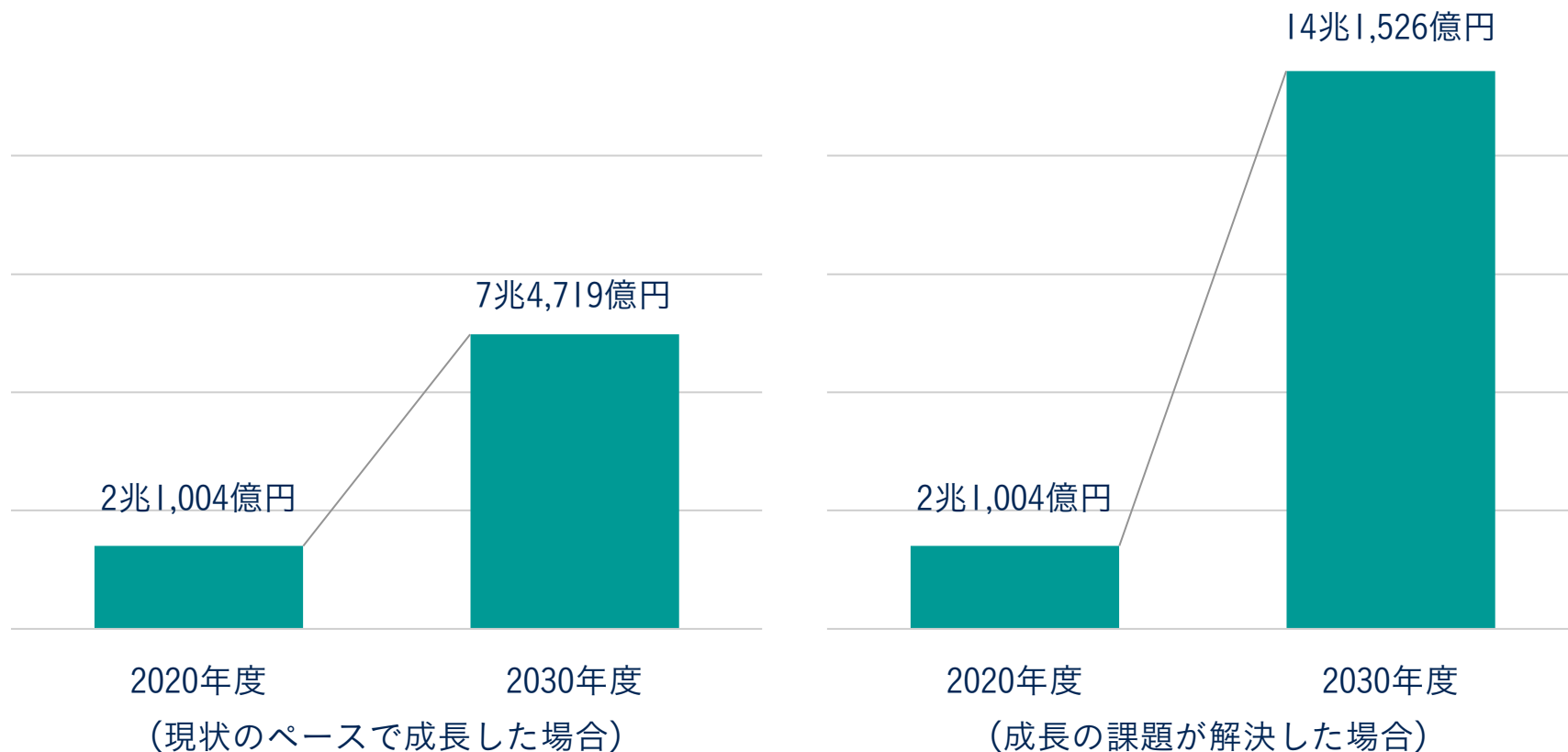
THE EXPANDING OF SHARING ECONOMY



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2030年度に14兆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.

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

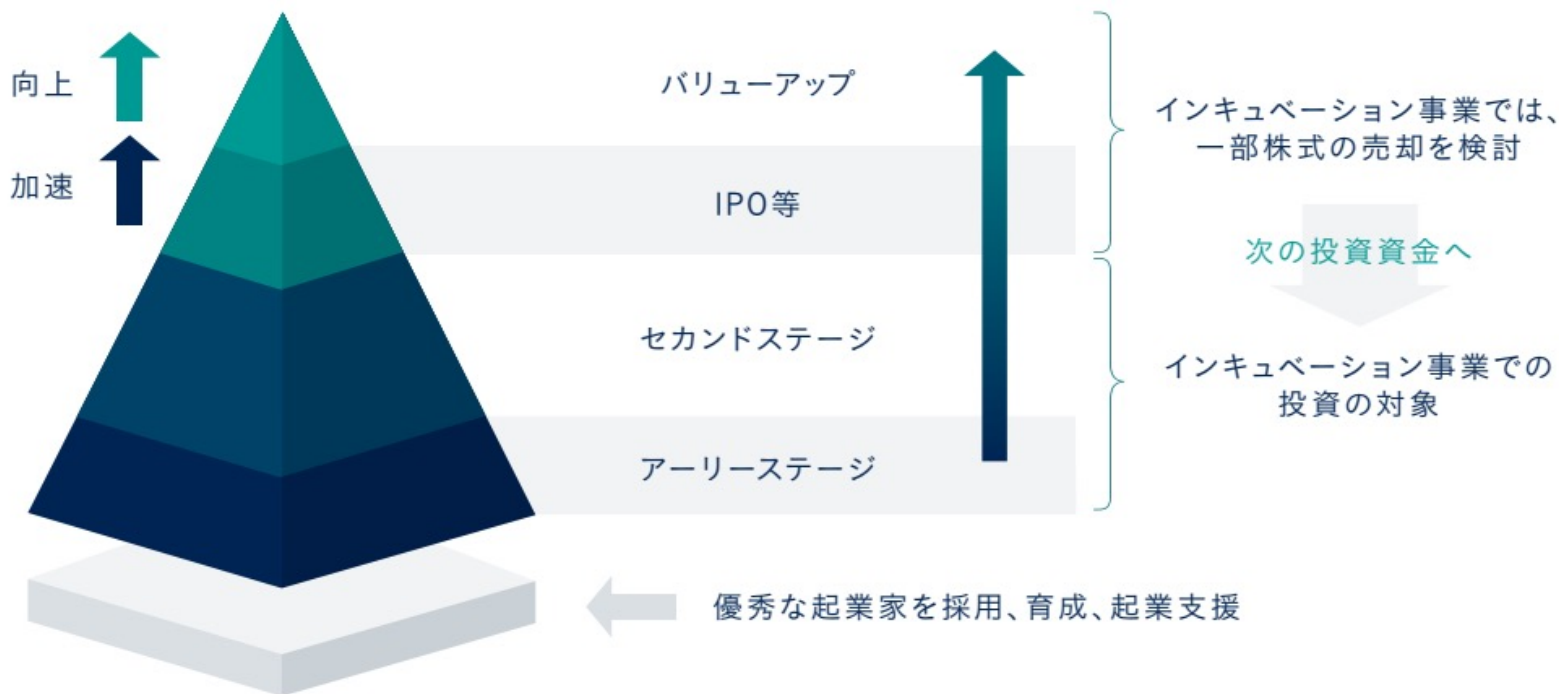


新規事業とのシナジー
創出による収益拡大

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、aini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～)