



2022年2月10日

各 位

会社名 アディッシュ株式会社  
代表者名 代表取締役 江戸浩樹  
(コード番号：7093 東証マザーズ)  
問合せ先 取締役 松田光希  
(TEL.03-6869-3777)

### 当社子会社によるライドシェアサービス「notteco」の事業譲受に関するお知らせ

当社の子会社であるアディッシュプラス株式会社（本社：沖縄県那覇市、代表取締役 石川 琢磨、以下 アディッシュプラス）は、本日開催の臨時株主総会において、株式会社notteco（本社：東京都千代田区、代表取締役 上田 祐司、以下 notteco）が運営する相乗りマッチング型長距離ライドシェアサービス「notteco」事業を譲り受ける事業譲渡契約を締結することを決議しましたので、下記の通りお知らせいたします。

#### 1. 譲受会社の概要

(1) 名称	アディッシュプラス株式会社
(2) 所在地	沖縄県那覇市久茂地一丁目7番1号
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 石川 琢磨
(4) 事業内容	カスタマーリレーション事業
(5) 資本金	27,500千円
(6) 設立年月日	2012年6月29日
(7) 大株主及び持株比率	アディッシュ株式会社：100%

#### 2. 事業譲受の理由

当社グループは、創業以来ソーシャルメディア領域やゲームアプリ領域でサービスを展開する様々な企業に対してカスタマーリレーションサービスを提供することで堅調な成長を続けてまいりました。また近年におきましては、ソーシャルメディアやゲームアプリといった領域に加えて、シェアリングエコノミー領域、Fintech領域、MaaS(\*)領域といった成長性の高い市場で活躍する企業や、スタートアップ企業等へのサービス提供数が増加しております。

アディッシュプラスは、MaaS領域でサービスを展開する事業者向けにカスタマーサポートサービスを提供するとともに、自治体によるMaaSの実証実験に参加しており、事業者の負担軽減やMaaSアプリの利便性・利用者の満足度向上、モビリティ課題の解決を通じた地域活性化に取り組んでおります。

今回、日本最大の相乗りマッチング型長距離ライドシェアサービスである「notteco」事業を譲り受けることにより、地方都市を中心とした相乗りマッチング型ライドシェアという新たな移動手段がアディッシュプラスの提供するサービスラインナップに加わり、更なるMaaSの普及と地方課題の解決、サー

ビス提供範囲の拡大に繋がるものと判断し、事業の譲り受けを決定いたしました。なお「notteco」事業の譲受後は、システム運用からカスタマーサポートまで一貫してアディッシュプラスが担当いたします。

(\*)MaaS (Mobility as a Service 「マース」) とは、ICT を活用して交通をクラウド化し、公共交通か否か、またその運営主体にかかわらず、すべての交通手段によるモビリティ (移動) をひとつのサービスとしてとらえ、シームレスにつなぐ 新たな「移動」の概念です。

(出典: 国土交通政策研究所報第 69 号 2018 年夏季)。

### 3. 事業譲受の概要

#### (1) 対象事業の内容

長距離ライドシェアサービス「notteco」の運営事業

#### (2) 対象事業の経営成績

2020年12月期 売上高0円

※事業譲渡契約締結日現在、対象事業はライドシェアサービスをユーザー向けに無償提供しております。

#### (3) 譲受対象の資産、負債の項目及び金額

譲受対象となる資産及び負債は僅少であります。

#### (4) 譲受価額及び決済方法

当事者間の合意により非開示とさせていただきます。譲受価額については、当事者間で協議の上、合理性のある価格として合意しております。なお、譲受価額は僅少であります。決済方法は現金を予定しております。

### 4. 相手先の概要

(1) 名称	株式会社notteco	
(2) 所在地	東京都千代田区平河町二丁目 5 番 3 号	
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 上田 祐司	
(4) 事業内容	長距離ライドシェアサービス「notteco」の運営	
(5) 資本金	500万円	
(6) 設立年月日	2015年9月2日	
(7) 上場会社と当該会社との間の関係	資本関係	該当事項はありません。
	人的関係	該当事項はありません。
	取引関係	アディッシュプラス株式会社から当該会社に対し、少額のカスタマーサポートサービスの販売取引があります。
	関連当事者への該当状況	当社の主要株主が議決権の過半数を自己の計算において所有している会社であるため、関連当事者に該当します。

## 5. 日程

1. 臨時株主総会決議日	2022年2月10日
2. 事業譲渡契約締結日	2022年2月10日
3. 事業譲受日	2022年3月1日（予定）

## 6. 今後の見通し

本件による当社グループの2022年12月期の業績に与える影響は軽微であると見込んでおりますが、今後、業績に重大な影響を与えることが判明した場合には、速やかにお知らせいたします。

本件に関する詳細につきましては、添付のプレスリリースをご覧ください。

(添付)プレスリリース

アディッシュプラス、地方創生の取り組みを目的にマッチング型ライドシェアサービス「notteco」を事業譲受

～地域の交通を地域の人が支える仕組みづくりで移動課題に取り組む～

以 上

2022年2月10日  
アディッシュ株式会社

## アディッシュプラス、地方創生の取り組みを目的にマッチング型ライドシェアサービス「notteco」を事業譲受 ～地域の交通を地域の人が支える仕組みづくりで移動課題に取り組む～

デジタルエコノミー特化の顧客サクセスソリューション・プロバイダーのアディッシュ株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役 江戸 浩樹、証券コード：7093、以下 アディッシュ）の子会社であるアディッシュプラス株式会社（本社：沖縄県那覇市、代表取締役 石川 琢磨、以下 アディッシュプラス）は、株式会社notteco（本社：東京都千代田区、代表取締役 上田 祐司、以下 notteco）が運営する長距離ライドシェアサービス「notteco」事業の譲り受けを決議し、事業譲渡契約を締結したことをお知らせします。

### ■事業譲受の背景

アディッシュグループでは、ソーシャルメディアやシェアリングエコノミー、フィンテック領域などの顧客サクセスに強みがあります。特にアディッシュプラスでは、MaaS関連事業者へ顧客サポートの提供や自治体MaaSの実証実験に参加し、事業者の負担軽減、MaaSアプリの利便性・利用者の満足度向上に取り組む、モビリティ課題を通して地域活性化に取り組んでいます。

一方で、地域活性を阻むひとつに、移動手段がないことが挙げられています。国土交通省 国土交通政策研究所の調査研究書<sup>(※1)</sup>によると、日本におけるMaaS展開の課題、地方部におけるMaaSのあり方については、選択できる公共交通機関に限られるという課題があり、移動手段の提供という基本的な公共サービスの実現がMaaSの目的となると考えられる、とされています。

このような背景からアディッシュプラスでは、これまでのMaaSのサポート業務に加えて、新たに移動手段を提供していくことにより地方が抱える課題の解決を目指し、ライドシェアサービス「notteco」の譲受にいたしました。譲受後は、システム運用から顧客サポートまで一貫してアディッシュプラスで担当します。

### ■ライドシェアサービスの現状

道路運送法により自家用自動車の使用は、定められた状況や用途、国土交通省の許可以外には有償で運送することは禁止されていますが<sup>(※2)</sup>、ライドシェアは「カープール型」<sup>(※3)</sup>と特区での実証実験に限り可能です。平成18年に国土交通省より通達された、実費（ガソリン代・有料道路使用料）を超えない範囲の受け取りであれば旅客自動車運送事業に該当しないため、nottecoでは相乗り募集の料金を実費の範囲内にシステムで制限しています。

### ■事業譲受後の展開

アディッシュプラスでは、「移動問題」は、地域のモビリティを地域で支えることで効率化が図れると考えています。今後、1,719の市区町村の約85%を占める<sup>(※4)</sup>人口10万人未満の地方都市を中心に、アディッシュプラスの新たなサービスのひとつとして、ライドシェアサービスの導入・促進を図っていきます。具体的には、現在、nottecoの対象である消費者への提供は継続していく一方で、地方の大手事業者や自治体にも提供を広げ、各所と連携を図っていく体制の構築を推進していきます。

### ■事業譲受概要

#### 【日程】

臨時株主総会決議日	：2022年2月10日
事業譲渡契約締結日	：2022年2月10日
事業譲受日	：2022年3月1日（予定）
譲受価格	：取り決めにより非開示

### 【nottecoについて】

2007年に開始した「安く移動したい人」と「ガソリン代などの実費を節約したいドライバー」をつなげる、日本最大の相乗りマッチングサービスです。

会員数59,491人、年間ドライブ実績36,425件（2021年12月31日 23:59時点）

<https://notteco.jp/>

### ■アディッシュプラス「移動課題」への取り組みについて

アディッシュプラスは、2019年にヴァル研究所とMaaS向けカスタマーサポートや問い合わせ対応を行う業務提携をはじめ、国土交通省による八重山諸島や沖縄全域における観光型MaaS（沖縄MaaS）実証実験のカスタマーサポート、世界初のMaaS事業者であるMaaS Globalが提供するアプリ「Whim」のカスタマーサポートなど、官民関わらずMaaS推進支援の実績があります。

#### [出典]

(※1) 国土交通省 | 国土交通政策研究所 政策研究 第 158 号「モビリティクラウドを活用したシームレスな移動サービスの動向・効果等に関する調査研究（最終報告） / 第4項地方部におけるMaaSのあり方」 | 2021年2月

<https://www.mlit.go.jp/pri/houkoku/gaiyou/pdf/kkk158.pdf>

(※2) カープール（相乗り）：個人が運転する1台の自家用車に複数人で乗り合わせ、移動にかかる実費を全員で割勘すること

(※3) 道路運送法（第78条）第5章自家用自動車の使用（有償運送）

(※4) 総務省統計局 | 「令和2年国勢調査 人口速報集計結果 結果の概要」 | 2021年6月25日

<https://www.stat.go.jp/data/kokusei/2020/kekka/pdf/outline.pdf>

### 【アディッシュプラス株式会社 概要】

設立 : 2012年6月29日

代表者 : 代表取締役 石川 琢磨

本社所在地 : 沖縄県那覇市久茂地1-7-1 琉球リース総合ビル9階

事業内容 : 24時間365日対応のソーシャルメディアに関するモニタリングおよびマーケティング、スクールガーディアン（学校非公式サイト・ネットいじめ対策コンサルティング）、MaaS・ソーシャルアプリ・Eコマース等のカスタマーサポート代行（電話・メール・チャットなど）、WEBサービスの企画・構築・運用・保守

URL : <https://www.adishplus.co.jp/>

【本件に関するお問い合わせ先】 アディッシュプラス株式会社 上原

Tel : 098-869-8555 Fax : 098-869-8556

Email : [adsp-info@adish.co.jp](mailto:adsp-info@adish.co.jp)

※記載されているサービス・商品名、会社名は各社の商標および登録商標です

※本リリース情報は、2022年2月10日時点の情報です