



2022年12月期

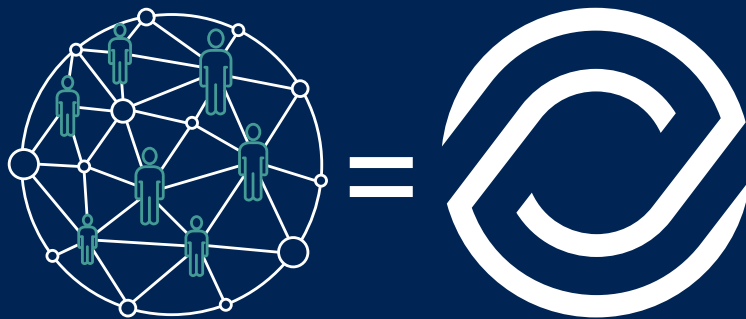
# 決算説明資料

FINANCIAL RESULTS FOR THE FISCAL YEAR 2022

GAIAX MISSION

# 人と人をつなげる

EMPOWERING THE 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。

# 目次

---

- 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
- 事業課題と方針

# 当社事業概要



## 2022年12月期 ハイライト: ソーシャルメディアサービス事業

上流から下流まで一気通貫する、SNSを中心とした統合型マーケティングを提供する体制を構築



データサイエンスチームによるマーケティング支援が本格始動

SNS投稿、パネル調査データ、企業内に眠る顧客データなどを統合的に分析、戦略構築をおこなうデータサイエンスチームによるマーケティング支援が本格始動。

SNSが消費者に与える影響や市場を解像度高く読み解き、企業的意思決定の促進と提供サービスのラインナップ拡大を実現。

The logo for GENIC LAB, with the text 'GENIC LAB' in white on a dark blue rectangular background.

GENIC LAB

縦型動画制作に注力し売上大幅伸長、クリエイティブを強化

昨年買収したジェニックラボは、クライアントニーズを汲み、縦型動画やその他クリエイティブ制作機能を重点的に開発。Instagram以外の媒体支援や、戦略設計を含んだアカウントの全般的な支援によってクライアント数や顧客単価を増加させ、売上も買収前の水準を大幅に上回る。

# Owned Media Recruiting® AWARD 2022

by インディード indeed

2022年12月期 ハイライト：  
ソーシャルメディアサービス事業

『オウンドメディアリクルーティングアワード 2022』の  
「採用動画賞」を単独受賞、実力を裏付け



**審査員コメント：**  
ワンメディア株式会社代表取締役CEO 明石 ガクト氏

動画ならではの流動性「SNSを通して企業に興味がない人へのリーチが増えること」と、情報性「社員の人柄や社風といった言語化できない情報を伝えられること」の利点を活用したものとなっています。インスタグラムの仕組みを踏まえながら求職者が社風や事業内容を「社員の姿」を通して理解する仕掛けは、まさにオウンドメディア動画のロールモデルであり、多くの企業が「明日から真似できる」ことも受賞理由となっています。

# 2022年12月期 ハイライト: インキュベーション事業

他社に先駆けて、実在の組織に DAO(分散型自律組織)を組み合わせるプロジェクトへ取り組み

## 【日本初】のDAOシェアハウス「Roopt神楽坂 DAO」

オーナーが物件を管理運営するのではなく、入居者およびその他の出資者が自律的に、全面的な運営に関与する仕組みを構築。

## web3特化のシェアオフィス「CryptoBase@NIB SHIBUYA」

出資先であるMirai Institute株式会社との共同プロジェクト。定期的にDAO、NFT、DeFiなどクリプトに関する幅広いジャンルでのイベントや勉強会も開催。

## 【日本初】既存NPO組織(NPO法人ドットジェイピー)のDAOへの移行

リソース不足、PRやマーケティング不足を補いながら、社会認知を獲得し、社会課題の改善・解決のスピードを飛躍的に向上させる事業モデルを提示へ。

## 【日本初】複数自治体の連合DAO「美しい村DAO」

地方創生をDAOで行う内閣府地方創生推進事務局 広域連携SDGsモデル事業『日本で最も美しい村デジタル村民の夜明け事業』にて、システム開発およびコミュニティサポート実施。

GAIA X **DAO**  
CONSULTING

# 2022年12月期 ハイライト: インキュベーション事業

## 教育機関、地方自治体の案件受託に向けた下地作りに邁進

アントレプレナーシップ教育プログラム「起業ゼミ」  
経産省「キャリア教育アワード」の経済産業大臣賞(最優秀賞)を受賞

### 審査員コメント抜粋

「アントレプレナーシップを持つ人材は、実業界として大いに期待しているカテゴリーと言える。日本経済の活性化に向けて、組織内外でアントレプレナーシップを発揮できる人材が求められている。単に学校での教育にとどまらずに、その後のフィールドワークへも出資するという支援は、企業が教育にかかわる大きなメリット。」

5自治体・2高校・1企業の産学官による中高生対象の「起業ゼミin宮崎県東児湯」を実施

学校法人角川ドワンゴ学園 N高等学校、S高等学校の  
課題解決型学習プログラム「プロジェクトN」に協力・監修



## 2022年12月期 出資先動向



《出資先》eKYC本人確認サービス「TRUSTDOCK」を提供する株式会社TRUSTDOCK  
2年連続「eKYC導入社数No.1」を獲得

東京商エリサーチにより、2022年8月～9月（調査対象時期：2022年8月末時点）に行われた調査において、「eKYC導入社数No.1」に選ばれる。eKYCのリーディングカンパニーとして事業成長を継続。



《出資先》多拠点ライフプラットフォーム「ADDress」を運営する株式会社アドレス  
シリーズCの資金調達を実施

Bonds Investment Groupと静岡銀行を共同リード投資家とするシリーズCの資金調達を実施。また、12月にはサービス産業生産性協議会が主催する「第4回日本サービス大賞」にて「優秀賞」と「審査員特別賞」をW受賞。

## 2022年12月期 出資先動向



### 《出資先》

ITエンジニア向けリスティング  
Saasを提供する株式会社テックピット

プレシリーズAラウンドで7,500万円を資金調達

ユナイテッド株式会社、株式会社セゾン・ベンチャーズ、株式会社カオナビ、複数名のCTO経験者の個人投資家の新規投資家を引受先とした合計7,500万円の第三者割当増資を実施。

# SAIRU

### 《出資先》

BtoBマーケティング・  
営業コンサルティングの株式会社才流

SaaSに特化した  
代理店戦略の構築支援サービスを提供開始

代理店営業、パートナー管理の経験豊富な  
コンサルタントが、SaaS企業に特化した代理  
店戦略の構築と開拓を支援。



### 《出資先》

住んだ分の家賃で暮らせる部屋  
「unito」を運営する株式会社Unito

IT-FARM、ベクトルなどから約1.2億円の  
資金調達を実施、累計調達額は約3億に

調達した資金をもとに、さらなる暮らしの  
最適化を追求へ。  
10月には当社代表の上田が社外取締役に就任。  
出資先支援を強化。

# 目次

---

- 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
- 事業課題と方針

## 2022年12月期 振り返り

### 連結業績

売上高: 2,597百万円  
営業損益:  $\Delta$ 210百万円

前年同期比: 18.2%増

### ソーシャルメディアサービス事業

売上高: 1,826百万円  
営業損益: 342百万円

前年同期比: 21.7%増  
前年同期比: 11.8%増

### インキュベーション事業

売上高: 802百万円  
営業損益:  $\Delta$ 186百万円

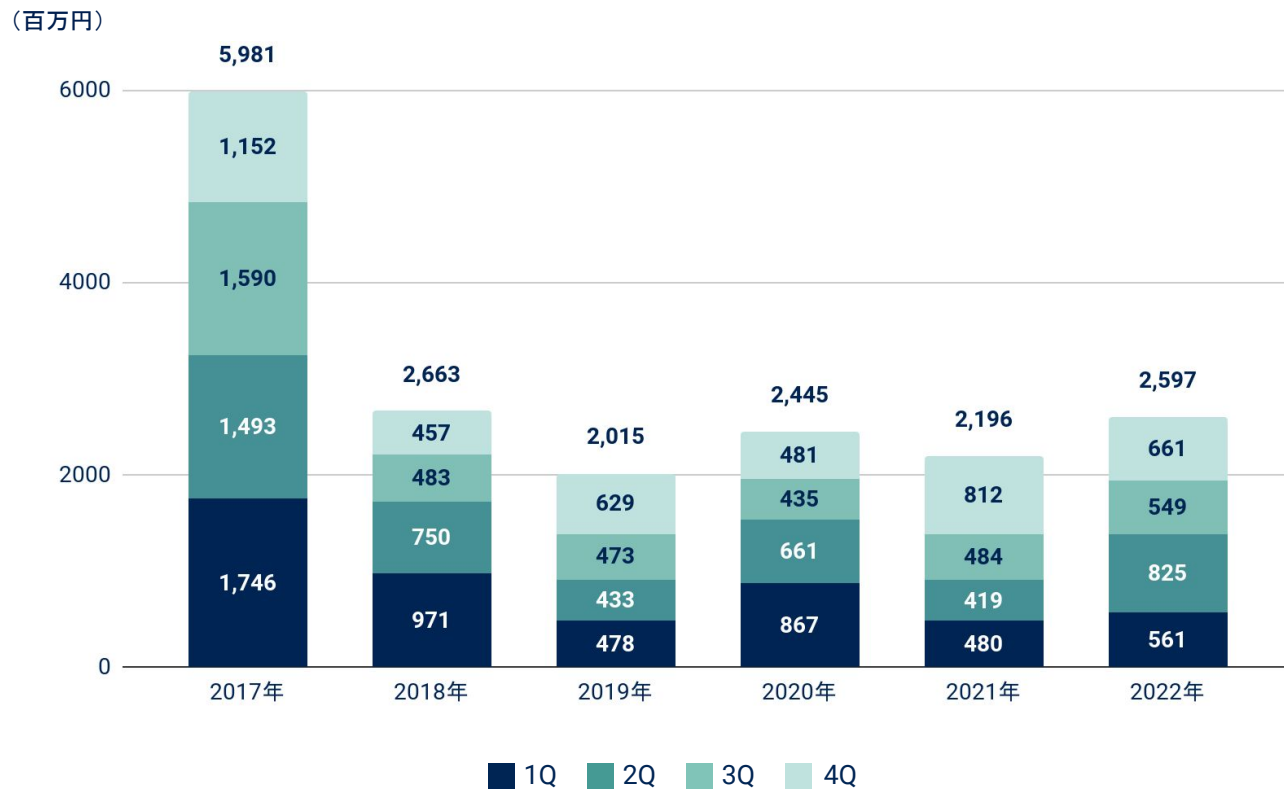
前年同期比: 14.0%増

# 連結売上高の推移

前年比+18.2%

ソーシャルメディアサービス事業における、SNSを中心とした統合型マーケティング支援の受注増が大きく寄与

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。



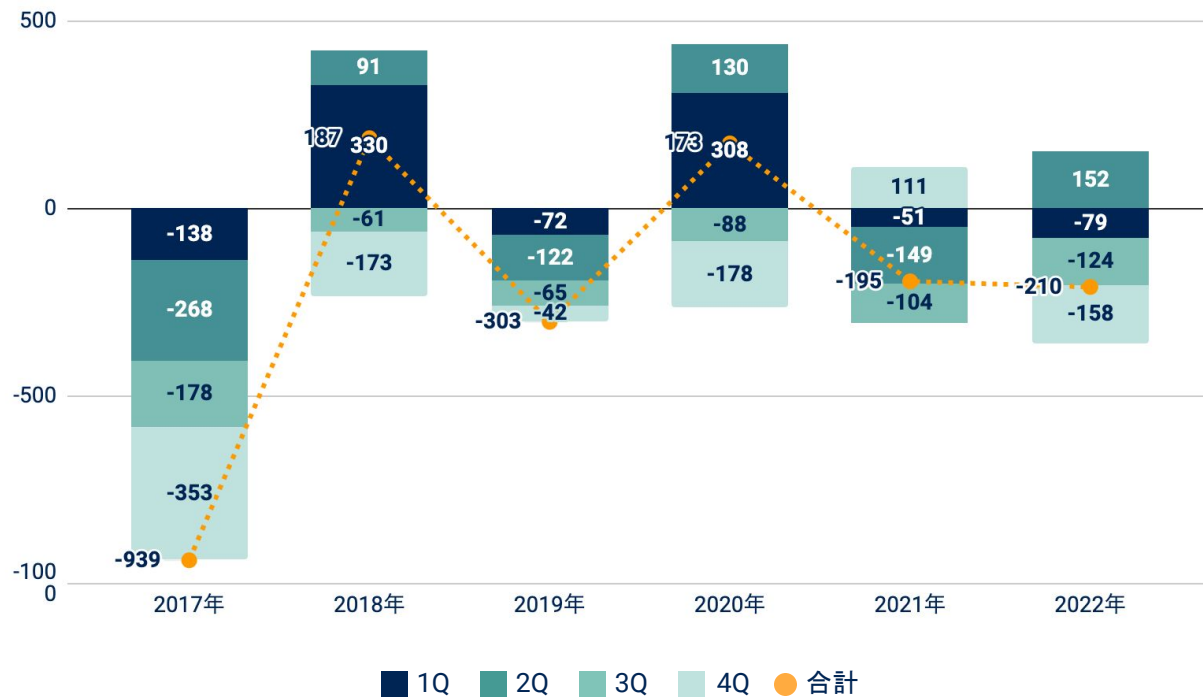
## 連結営業損益の推移

ソーシャルメディアサービス事業セグメントは堅調に利益額を増加

一方、インキュベーション事業セグメントは事業投資による赤字が拡大

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。

(百万円)



## 2022年12月期 連結PL(年度比較)

2021年12月期は、株式会社Photosynthの東証マザーズ上場に伴う株式売却により売上高 277百万円、営業利益 270百万円を計上

営業投資有価証券の売却により売上高 318 百万円、営業利益 314 百万円を計上し、さらにサービス売上を積み増した一方、積極的な事業投資により販管費が拡大

単位:百万円	2021年12月期	2022年12月期	YoY
売上高	2,196	2,597	+18.2%
売上総利益	1,426	1,661	+16.4%
販売費及び一般管理費	1,622	1,872	+15.4%
営業損益	△ 195	△ 210	-
経常損益	△ 195	△ 174	-
親会社株主に帰属する 当期純損益	△ 30	△ 341	-

# 2022年12月期 第4四半期 連結PL(四半期会計期間比較)

株式会社Photosynthの場に伴う株式売却により  
売上高 277百万円、営業利益 270百万円を計上

株式会社ロコタビののれん代、  
Nagatacho GRiDの固定資産等の減損に  
より計190百万円の特別損失を計上

単位:百万円	2021年12月 期第4四半期	2022年12月 期第4四半期	YoY	2022年12月 期第3四半期	2022年12月 期第4四半期	QoQ
売上高	812	661	-18.6%	549	661	+20.2%
売上総利益	581	358	-38.3%	343	358	+4.4%
販売費及び一般管理費	469	517	+10.1%	468	517	+10.5%
営業損益	111	△ 158	-	△ 124	△ 158	-
経常損益	99	△ 157	-	△ 119	△ 157	-
親会社株主に帰属する 当期純損益	98	△ 336	-	△ 115	△ 336	-



# 2022年12月期 連結B/S

上場している営業投資有価証券の時  
価下落が影響

株式会社ロコタビののれん代  
・Nagatacho GRiDの建物、設備等の  
減損により固定資産が大きく減少

単位:百万円	2021年12末	2022年12末	増減
<b>流動資産</b>	<b>2,390</b>	<b>2,128</b>	<b>△ 262</b>
現預金	768	697	△ 70
受取手形・売掛金	231	288	+ 57
営業投資有価証券	1,338	1,090	△ 248
その他	56	52	△ 3
貸倒引当金	△ 3	0	+ 2
<b>固定資産</b>	<b>292</b>	<b>76</b>	<b>△ 216</b>
有形固定資産	85	18	△ 66
無形固定資産	148	0	△ 147
投資その他の資産	59	56	△ 2
<b>総資産</b>	<b>2,682</b>	<b>2,204</b>	<b>△ 478</b>
<b>流動負債</b>	<b>422</b>	<b>487</b>	<b>+ 64</b>
支払手形・買掛金	51	61	+ 10
短期・1年内返済長期借入金	62	40	△ 22
その他	308	385	+ 77
<b>固定負債</b>	<b>500</b>	<b>385</b>	<b>△ 114</b>
長期借入金	109	69	△ 40
繰延税金負債	364	280	△ 84
リース債務	9	7	△ 1
その他	17	28	+ 11
<b>純資産</b>	<b>1,759</b>	<b>1,331</b>	<b>△ 428</b>
株主資本	890	648	△ 241
その他の包括利益累計額	813	646	△ 166
新株予約権	37	35	△ 2
非支配株主持分	18	-	△ 18
<b>負債純資産合計</b>	<b>2,682</b>	<b>2,204</b>	<b>△ 478</b>

# 目次

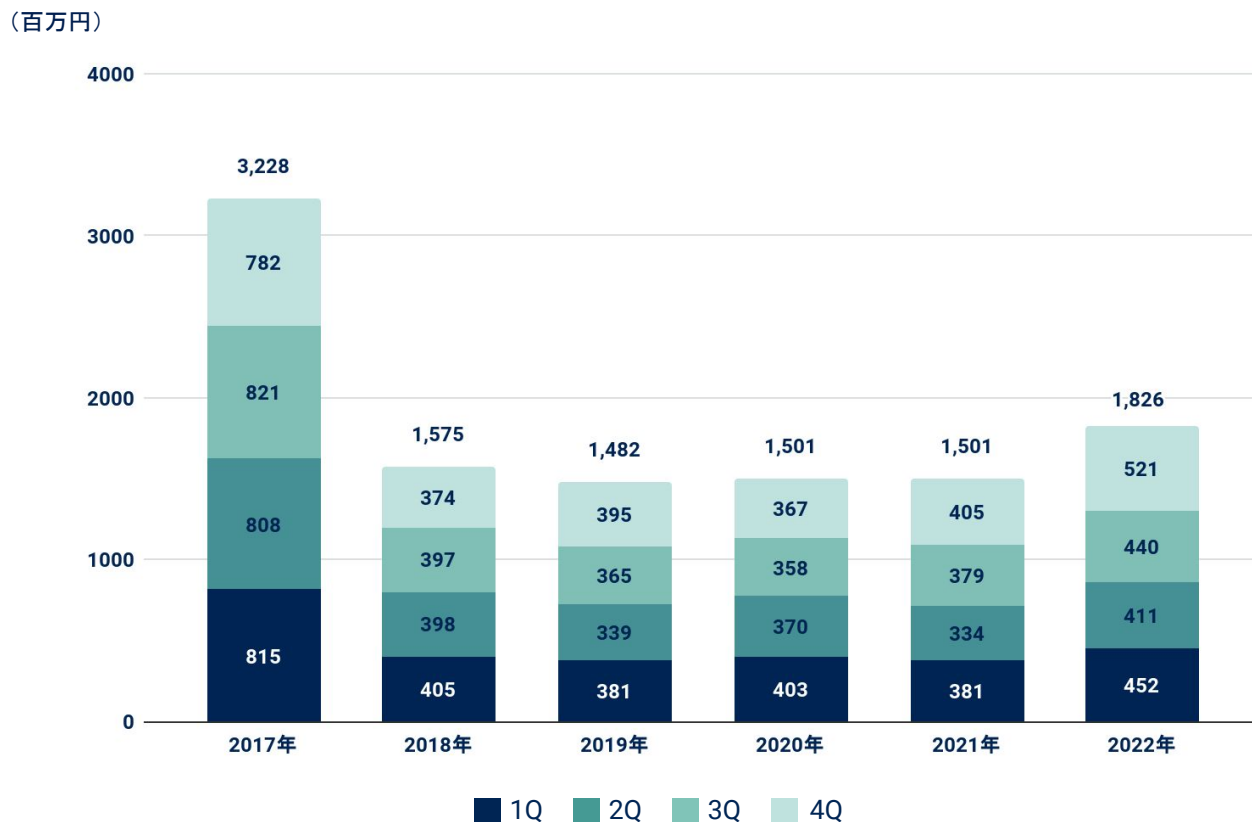
---

- 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
- 事業課題と方針

# ソーシャルメディア サービス事業 連結売上高の推移

SNSマーケティング支援を、  
統合型マーケティング支援へ  
とサービス拡張したことによ  
る受注増にて、引き続き売上  
高増加

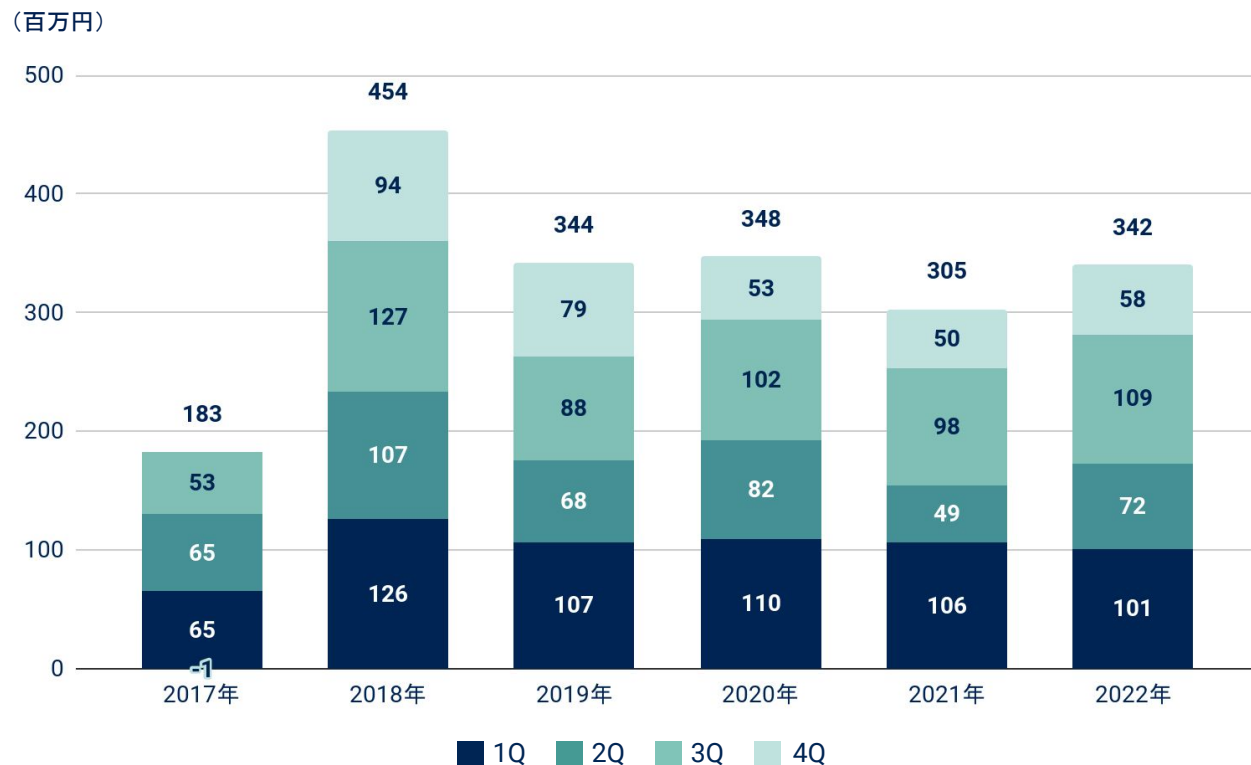
アディッシュ株式会社およびその子会社は2018年1月に、EDGE株式会社は2021年1月に連結除外となっております。



# ソーシャルメディア サービス事業 連結営業損益の推移

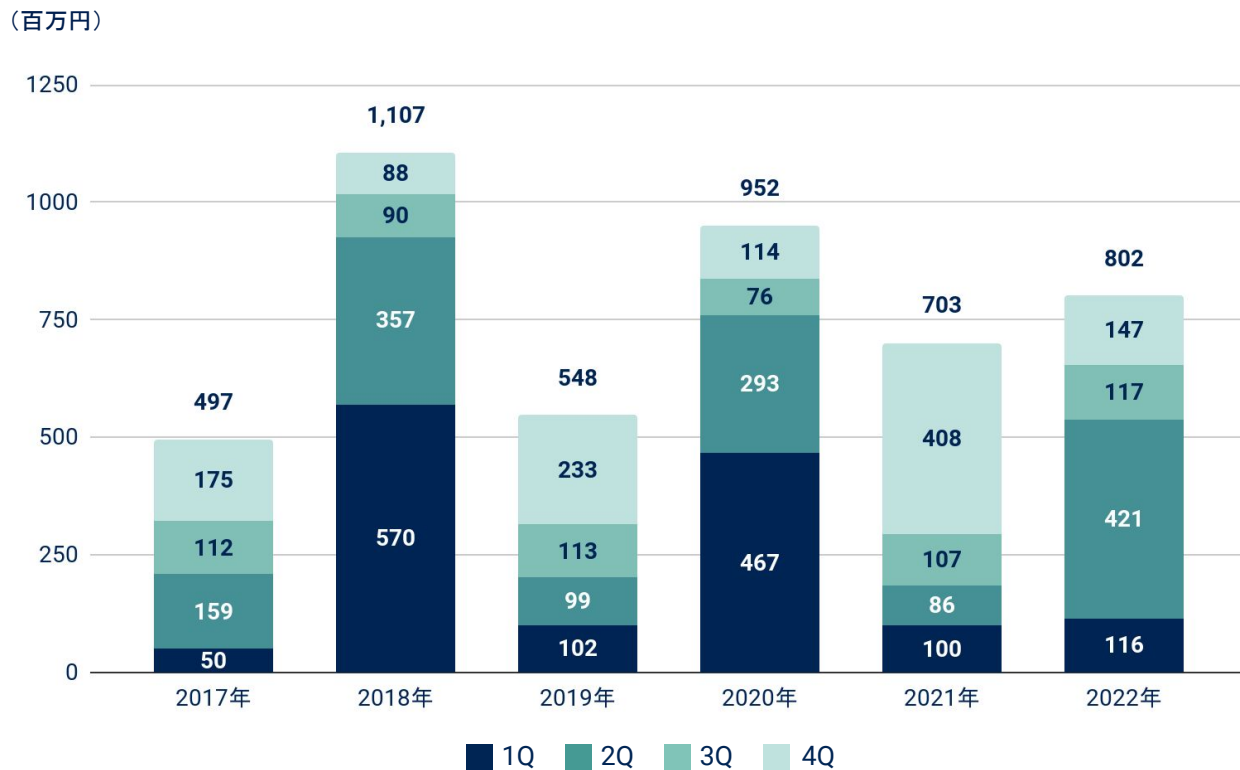
事業成長に向けた積極投資  
を継続中も、前年比での  
利益増加は堅調

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

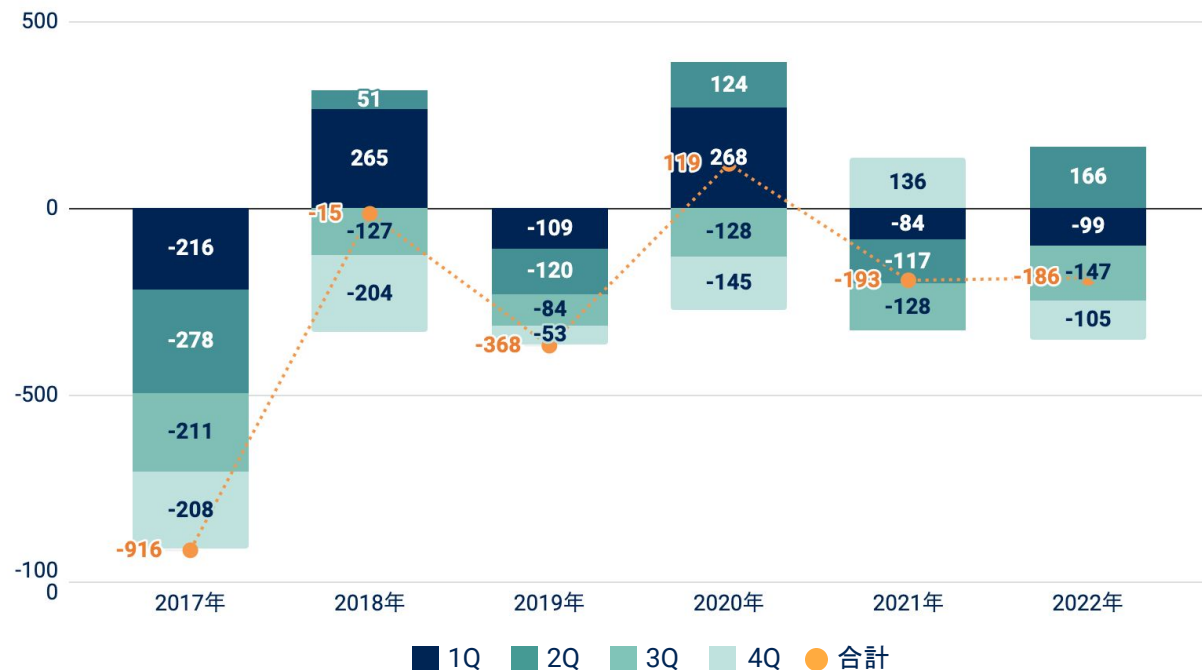
第2四半期において営業投資有価証券の売却により売上高 318百万円を計上



# インキュベーション事業 連結営業利益の推移

引き続きBtoCおよびCtoC  
サービスへの積極的な事業  
投資を継続し、赤字幅が拡大

(百万円)



## 2023年12月期 業績見通し

ソーシャルメディアサービス事業については、SNSマーケティング・インフルエンサーマーケティング市場は、引き続き成長が見込まれており、当社がノウハウを蓄積してきた SNS運用代行・マーケティング支援をさらに進化させ、クリエイティブの提供とデータ解析を加えた統合型マーケティングを継続的に提供することで、売上高増加を図ってまいります。

インキュベーション事業においては、政府によるスタートアップ支援の環境整備が進んでいく見込みであり、当社が培ってきたスタートアップ支援コンサルティングのニーズが高まっており、自治体等に積極的に展開していく予定であります。また、新規事業としてweb3やDAOに注力してまいります。市況は不透明であり、開発コスト及び人件費等が増加するものと想定しております。

単位: 百万円	2022年12月期	2023年12月期	YoY
売上高	2,597	2,700	+3.9%
営業損益	△ 210	50	-
経常利益	△ 174	40	-
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 341	30	-

# 目次

---

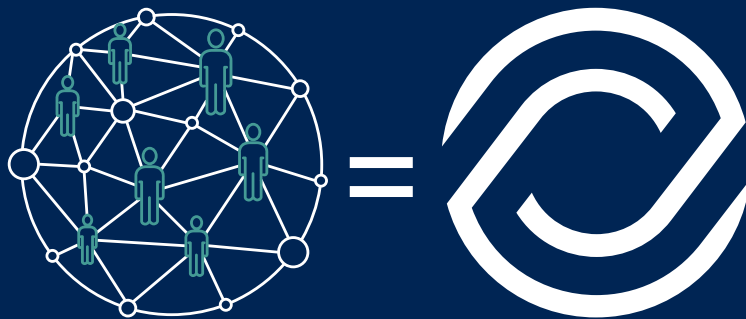
- ハイライト
- 連結業績サマリ
- 事業グループ別業績
- 事業戦略
- 事業課題と方針



GAIAX MISSION

# 人と人をつなげる

EMPOWERING THE 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。

# 人と人がつながる社会とは

世界中の誰もが、他人のことを自分のことのように感じ、  
互いが互いを自然と助け合う社会



# 現在の社会課題



環境汚染



大量生産・大量消費



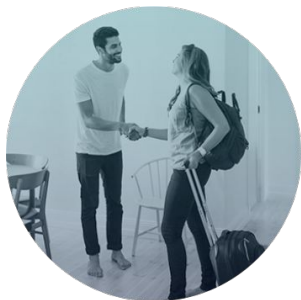
大量廃棄



飢餓・貧困

資本主義の枠組みでは解決できない課題

## 現在の社会課題



共通リソースの共有



共助による社会インフラ



資源の再分配



コミュニティの創生

シェアリングエコノミー、web3/DAOで持続可能な社会を作る

# 将来の市場成長を見据え、特に注力している事業領域

最先端のテクノロジー・市場分野を通じて「人と人をつなげる」を加速させるため、  
生活者同士の情報や感情を共有できる **ソーシャルメディア領域**、  
モノや時間を共有できる **シェアリングエコノミー領域**、  
ブロックチェーン技術により自律駆動する社会を実現する **web3・DAO領域**に注力しています。



## SOCIAL MEDIA

ソーシャルメディアコンサルティング、クリエイティブコンテンツ制作、運用代行やビッグデータリサーチ、投稿監視までワンストップソリューションを提供しています。



## SHARING ECONOMY

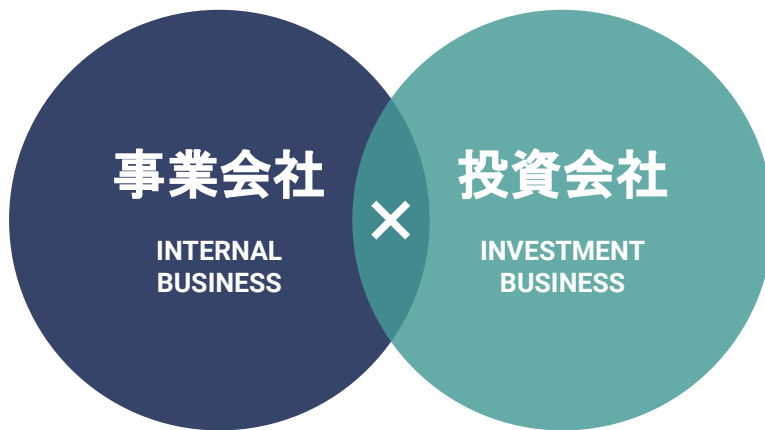
シェアプラットフォームの受託開発から運用まで、またガイアックスのスペースシェア、体験シェアの BtoC 向けのプラットフォームを提供しています。



## web3・DAO

プラットフォーム主体ではなく個人がより主体となったプロダクトの開発や、民主的な組織運営を可能とするDAO(自律分散型組織)化を推進するコンサルティング・研修を提供しています。

# 社内事業と投資事業がハイブリッド型になった カーブアウト機能を持つ独自のビジネスモデル

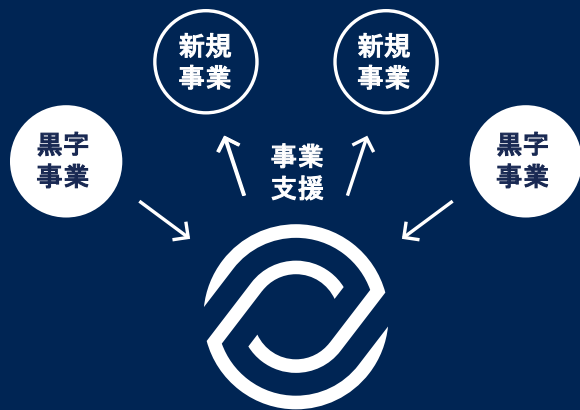


カーブアウト: 会社分割の一種で、親会社が戦略的に小会社や自社の事業の一部を切り出し (carve out)、新会社として独立させること。

GAIAX INTERNAL BUSINESS

# 事業会社

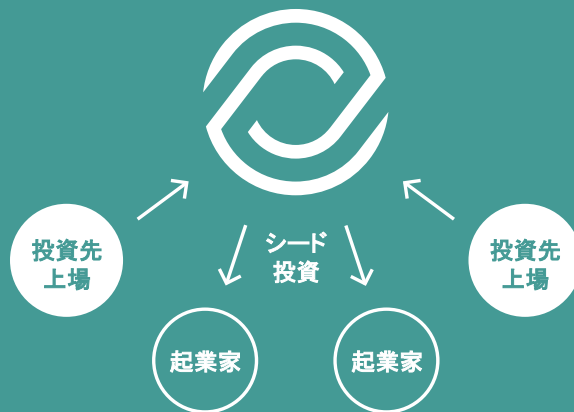
ソーシャルメディアマーケティング事業や  
シェアリングエコノミーサービス事業などによる、  
**事業収益（インカムゲイン）**を目指します。



GAIAX INVESTMENT BUSINESS

# 投資会社

社内外のスタートアップ企業へ投資し、  
投資先企業が上場した際に利益を得る  
**投資収益（キャピタルゲイン）**を目指します。



# 社内から連続的に起業家を輩出

これまで、投資先の卒業生の創業企業から4社が株式公開



2015年9月 東証マザーズ上場

時価総額 40億円  
持分比率 7.56%



2015年10月 東証マザーズ上場

時価総額 81億円  
持分比率 17.86%



2020年3月 東証マザーズ上場

時価総額 20億円  
持分比率 41.79%



2021年11月 東証マザーズ上場

時価総額 228億円  
持分比率 3.82%

※時価総額および持分比率は新規公開当時のものです。



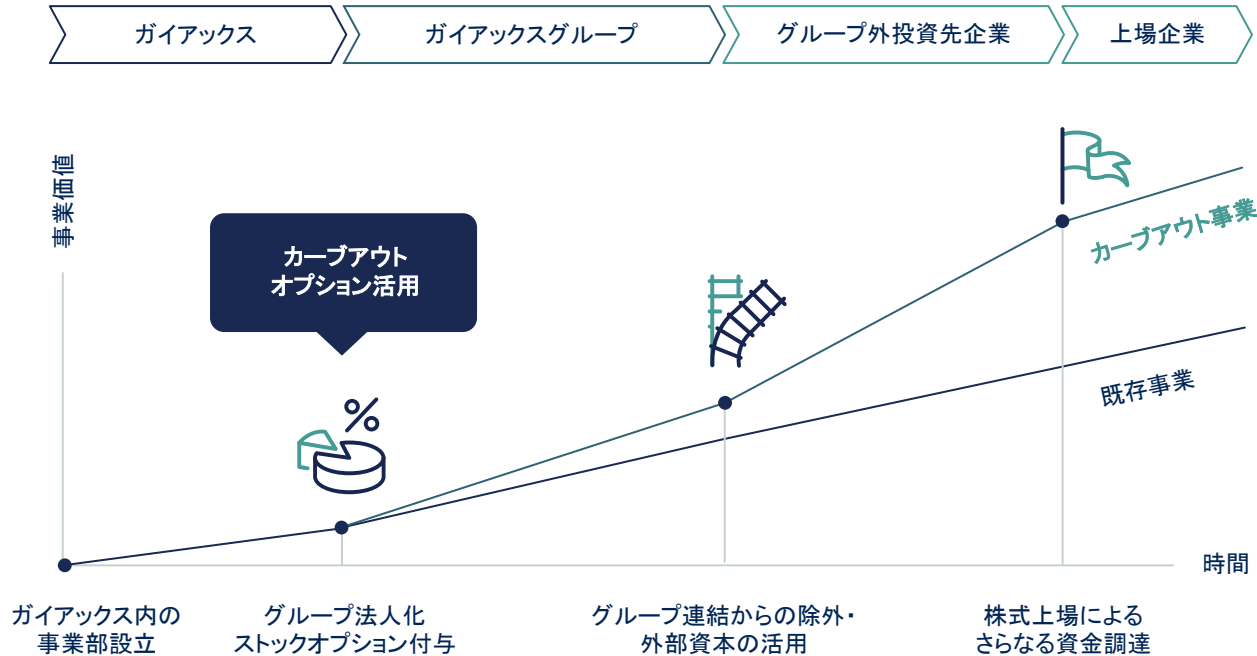
今後、「時価総額 数百億円 × 持分比率 10~30%」を目指す

この実現を目指し、優秀な人材獲得の強化  
また、各事業部へのオーナーシップを付与による成長



# カーブアウト機能を活用した事業の成長加速

事業単位でカーブアウト(法人化)し、外部を含めたリソースを活用

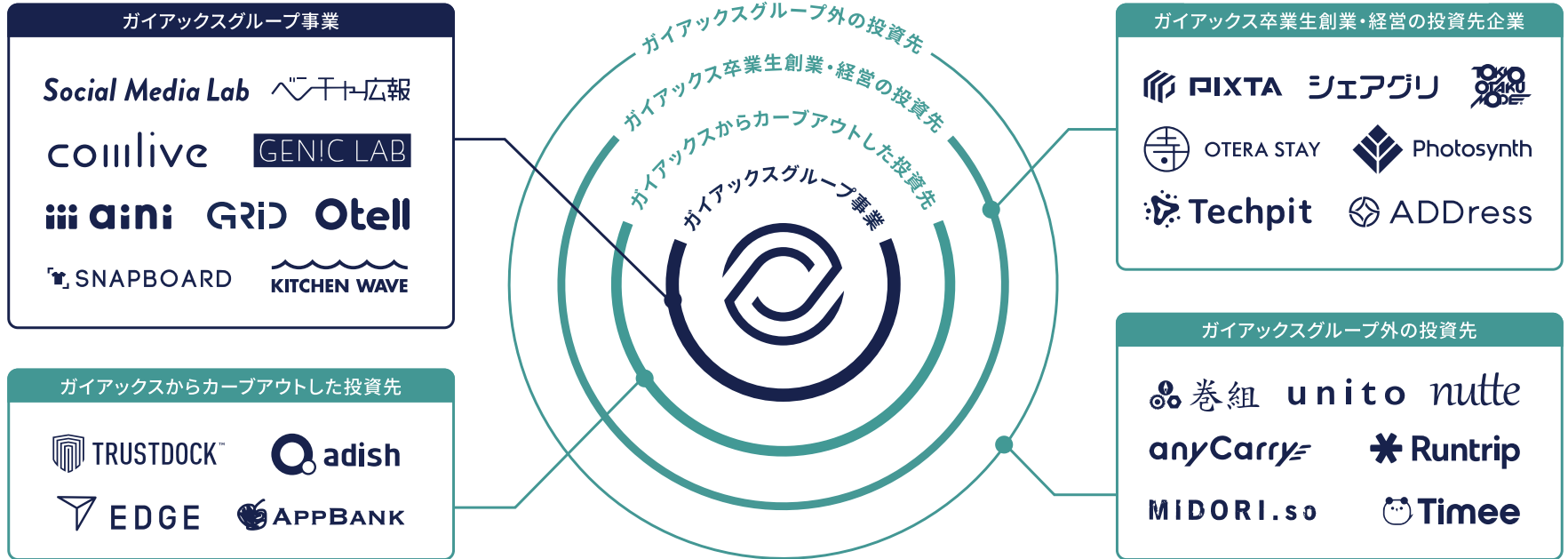


# カーブアウトオプション制度活用事例

事業成長を最大化させる取り組みを実施



# 事業会社と投資会社の「ハイブリッドモデル」



※掲載の投資先は一部です。また、過去の投資先(売却済み)を含みます。

# これまでの振り返りと今後の経営方針

## ソーシャルメディアサービス事業

### SOCIAL MEDIA BUSINESS

売上増加率

僅か

営業利益率

20%



年成長率

10%  
以上

営業利益率

20%

## インキュベーション事業

### INCUBATION BUSINESS

営業投資有  
価証券の売却に  
依存して不安定



コスト  
コントロールと  
投資規律の徹底

## 連結売上・利益・配当

### CONSOLIDATED PROFIT & SALES

売上 全社経費込みの利益 配当

不安定

赤字

無配



売上 全社経費込みの利益 配当

安定  
成長

黒字

継続的  
な配当

# 2023-2027年度 中期経営方針 業績目標



# 株主還元方針

## 重要経営課題

# 株主への継続的な利益還元

収益性の向上と経営基盤の強化を推し進め、継続的な配当を目指します。

2023年12月期  
期末配当額(予定)

5円

長期的な  
利益成長重視



長期的な成長を  
目指しつつ安定配当へ

流動性向上  
も目指す

# 株主還元方針

2022年12月8日の適時開示にて発表

## 1,000株以上の株主へ株主優待を導入

2022年12月末日現在の当社株主名簿に記載又は記録される株主様より、株主優待制度「ガイアックス・プレミアム優待倶楽部」を新設

保有株式数	株主優待ポイント(1ポイント≒1円)
1,000～1,999株	10,000ポイント
2,000～2,999株	22,000ポイント
3,000～3,999株	38,000ポイント
4,000～49,000株	45,000ポイント
50,000株以上	50,000ポイント

1ポイント  
≒ 1円

株主優待ポイントは毎年12月末日、当社株式を1,000株以上継続保有していただいている株主様へポイントを進呈

# 目次

---

- 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
- 事業課題と方針



# 各事業セグメントの振り返りと今後の方針

## ソーシャルメディアサービス事業

### SOCIAL MEDIA BUSINESS

SNS運用代行・マーケティング支援にクリエイティブ提供とデータ解析の専門組織を拡充し、近年は売上が伸長。



統合型マーケティングを提供。データ解析による継続的なコミュニケーションにより売上・利益成長。

年成長率

10%  
以上

営業利益率

20%

## インキュベーション事業

### INCUBATION BUSINESS

投資先の卒業生創業企業から4社が株式公開。カーブアウトからの上場も再現性がある状態に。

社外投資は回収までの年月が長く損失が先行。さらにIPO後の売却時期をコントロールできず、P/L業績が不安定。



投資パフォーマンスの高い創業時出資、カーブアウトをメインとした事業投資に特化。そして、web3/DAOを第三の事業の柱に。

事業投資

web3  
DAO

社外投資  
時価総額 持ち分比率

数百  
億円 10~30  
%

# インキュベーション事業の投資注力分野

これからのガイアックスの投資注力分野 web3/DAO



ソーシャルメディア



シェアリングエコノミー

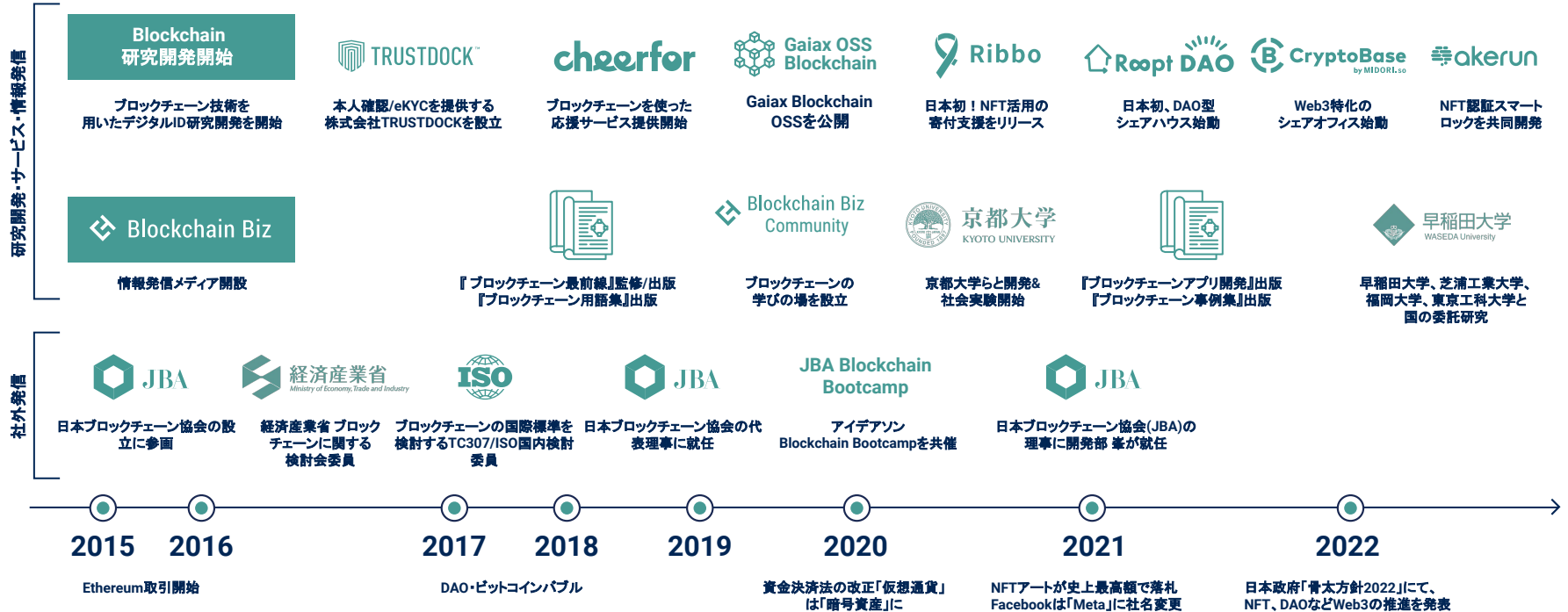


Web3/DAO

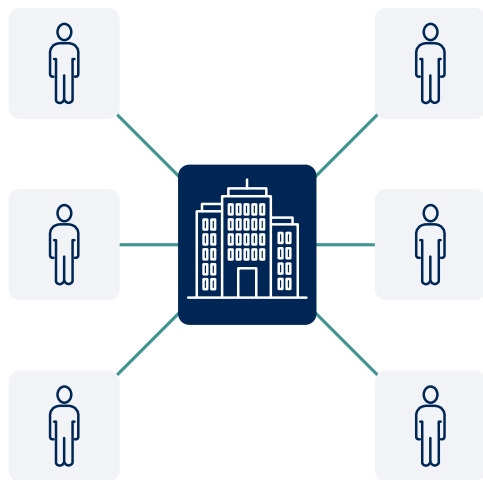
web3/DAO事業をソーシャルメディア、  
シェアリングエコノミーに続く第3の事業の柱に

# ガイアックスによるブロックチェーンへの取り組み

2015年より、個人が主体となる社会を見据え、非金融分野でのブロックチェーン活用に関する研究・開発への取り組みを開始

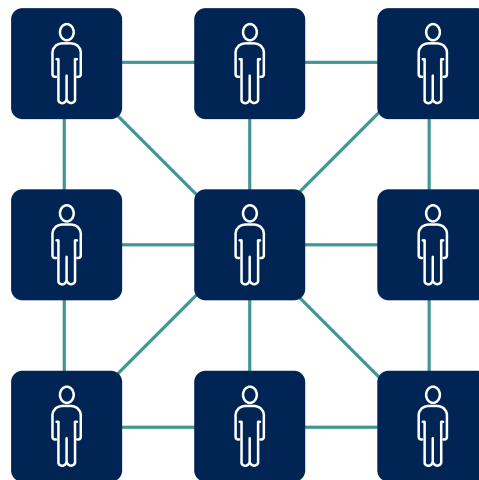


# web3/DAOの世界が急拡大する



プラットフォームが  
信頼性を担保

web2



ブロックチェーンが  
信頼性を担保

web3

# web3/DAOで、従来のビジネスのマーケティングも変化

## WEB2

ブログ、SNS

ロコミ



## WEB3

ユーザーとの共創

行動(参加)

## DAO

Decentralized Autonomous Organization

分散型自律組織

=

多くの人が参画し共創できる仕組み

貢献

報酬

投票



より一層SNSはじめ、ファン・コミュニティのマネジメントが重要に  
つまり、ソーシャルメディア活用支援事業の拡大

WEB3/DAOを、ソーシャルメディア、シェアリングエコノミーに続く第三の柱に



シェアリングエコノミー事業

DAO活用事業およびDAO化支援事業

人と人がつながる社会を実現

## 注意事項

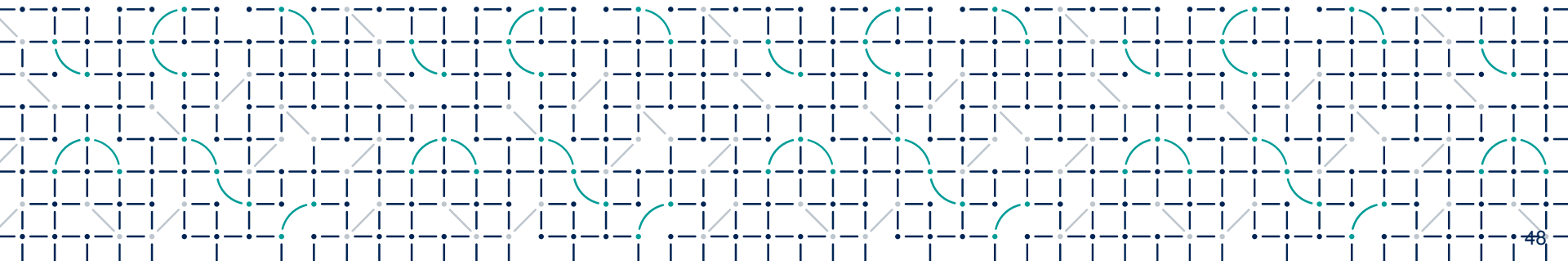
---

- 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 2022





# 会社概要

2022年12月末時点

会社名	株式会社ガイアックス Gaiax Co.Ltd.	従業員数	130名 (連結・正社員)
企業理念	ガイアックスは、「人と人をつなげる」を企業理念とし、人と人とのコミュニケーションの促進や、コミュニケーションを行うサービスや事業の創造に力を注ぎ、世の中全体を思いやる社会の実現に取り組んでいます。	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
代表者	代表執行役社長 上田 祐司	上場市場	名古屋証券取引所 ネクスト市場 証券コード 3775
設立	1999年3月5日	発行株式数	5,337,452株
資本金	149百万円	株主数	2,302名 (2022年12月末時点)
本社	〒102-0093 東京都千代田区平河町 2-5-3 Nagatacho GRiD	決算	12月

# ソーシャルメディアサービス事業の構成

## ソーシャルメディア領域



GENIC LAB

ベータ+広報



## Webマーケティング支援領域

MARKE!T



## ワークスタイル支援領域



# インキュベーション事業の構成

グループ内  
インキュベーション事業



グループ外  
当社の卒業生が創業・経営企業への投資



グループ外  
シェアリングエコノミー企業等への投資

※掲載の投資先は一部です。



# インキュベーション事業 現在のパイプライン

アーリーステージ

IPO等

バリューアップ

グループ内

Otell

ホテルワーク

comlive

オンラインイベント配信

GENIC LAB

インフルエンサーDB

aini

体験のシェア

LOCOTABI

地域体験のシェア

KITCHEN WAVE

クラウドキッチン

CO-NECT

Web受発注システム

TRUSTDOCK

API型本人確認サービス

SHARE CYCLE  
LOGICOGI

シェアサイクル

SPACEE

会議室シェア

Techpit

プログラミング教材

テレスペ

ワークスペースシェア

Runtrip

ランニングシェア

NOKI  
BUSINESS

スペースシェア

anyCarry

シェア型のデリバリー

OTERA  
STAY

寺社民泊体験

MIDORI.s o

シェアオフィス

つなげと

体験シェアアプリ

SAIRU

マーケティング支援

DogHuggy

ペット版民泊

nutte

縫製マッチング

nesto

オンライン教室

巻組

空き家活用シェアハウス

ADDRESS

住み放題シェアハウス

unito

サブスク住居

Timee

ワークシェアアプリ

Homii

ホームステイマッチング

百戦  
錬磨

地域民泊

EDGE

社内SNS・働き方支援

acrorea

クラウド型の業務管理

グループ外

Photosynth

2021年11月 東証マザーズ上場

adish

2020年3月 東証マザーズ上場

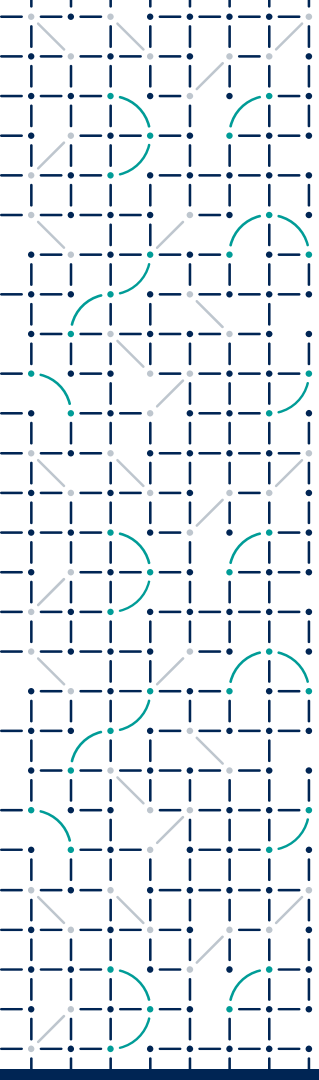
APPBANK

2015年10月 東証マザーズ上場

PIXTA

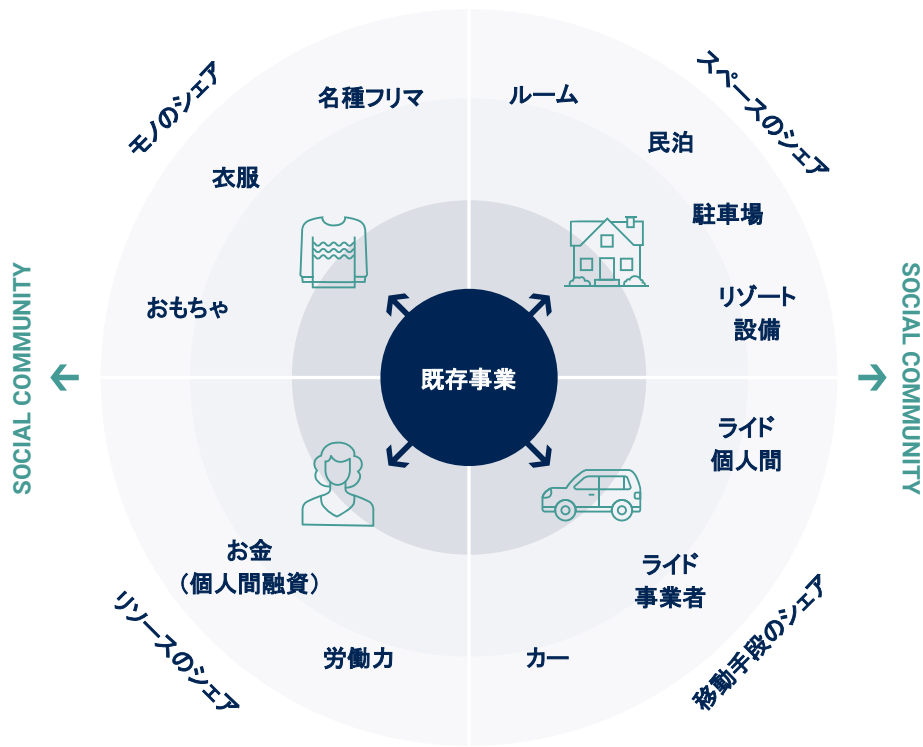
2015年9月 東証マザーズ上場

※掲載の投資先は一部です。



## シェアリングエコノミー市場への取り組み

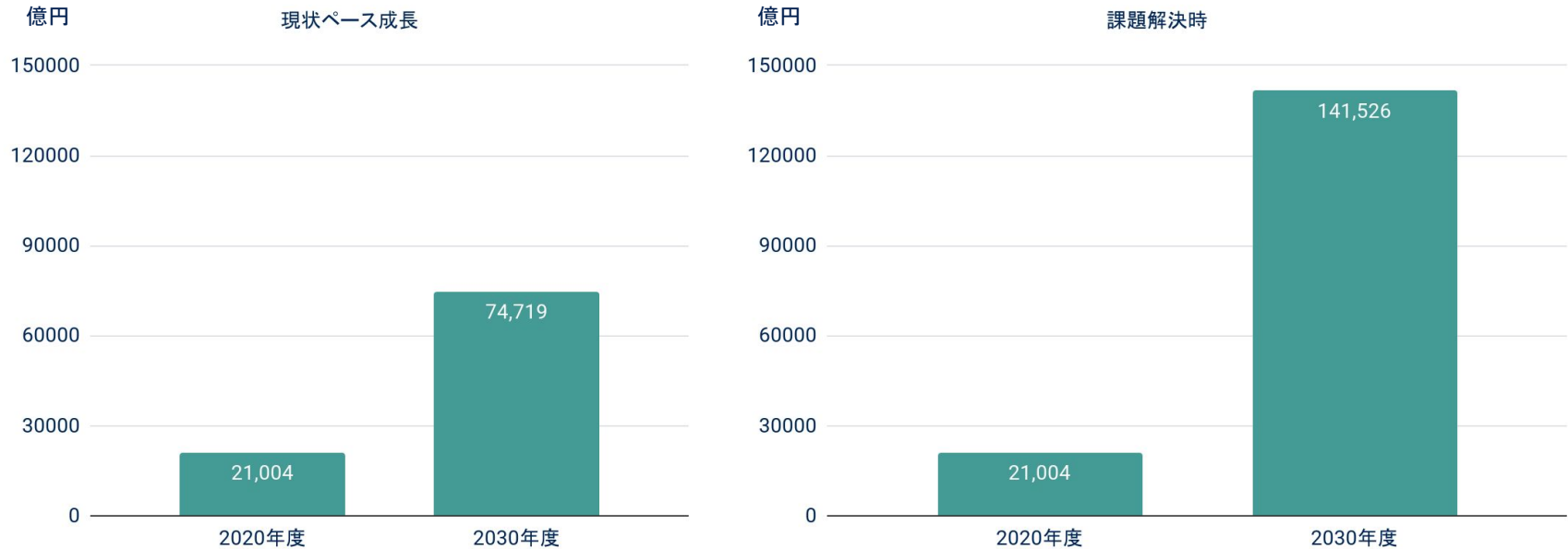
# 拡大するシェアリングエコノミー領域



※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

# 拡大するシェアリングエコノミー領域

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

## 起業を志向するZ世代



# 53%

アメリカではZ世代の53%が10年以内に自分の  
ビジネスを立ち上げたいとの調査結果  
日本のZ世代においてもスタートアップへの関心に高まり

※出典: [FastCompany](#)