

事業計画及び 成長可能性に関する説明資料

株式会社グッドパッチ（証券コード：7351）

2021年10月15日

- 01 会社概要
- 02 なぜ今デザインが重要なのか
- 03 事業内容
- 04 当社ビジネスを取り巻く環境
- 05 当社の特徴と優位性
- 06 事業の成長
- 07 成長戦略
- 08 認識するリスク
- 09 APPENDIX

会社概要

Company Overview

会社概要

基本情報

会社名 株式会社グッドパッチ

設立 2011年9月

所在地 東京都渋谷区鶯谷町3-3 VORT渋谷South 2階

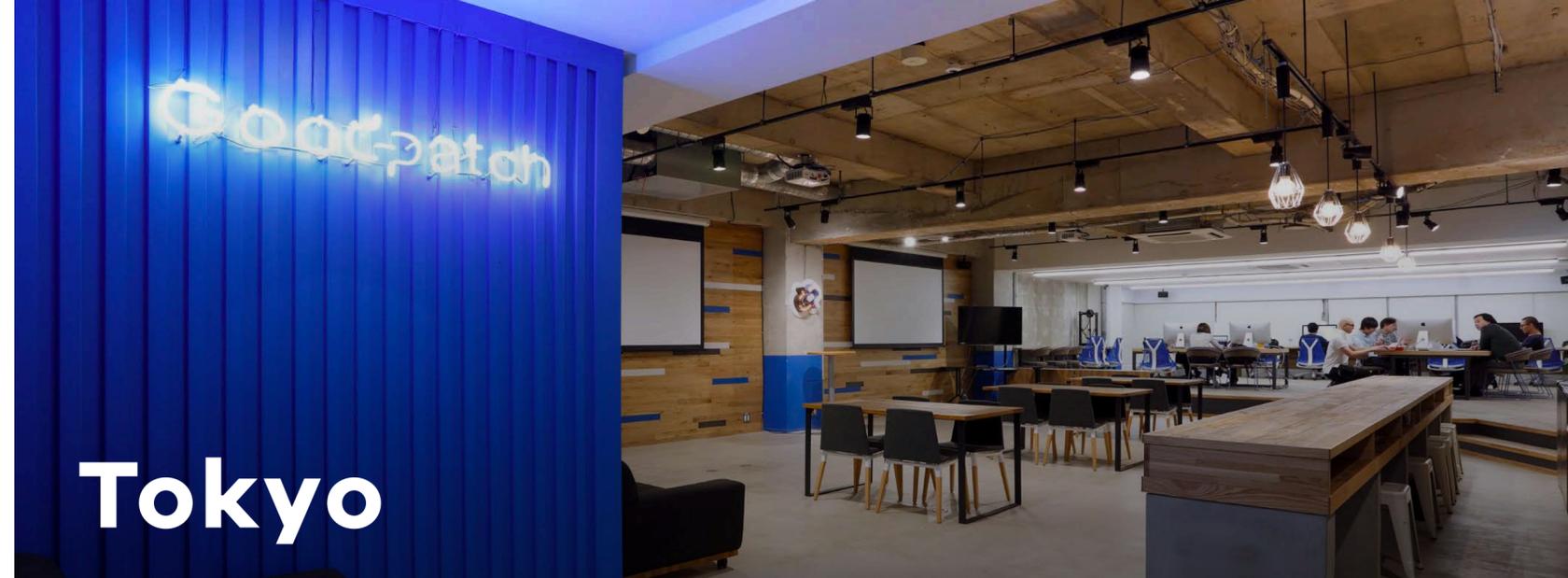
従業員数 195名（正社員 2021年8月末日時点 連結）

経営陣	代表取締役社長 / CEO	土屋 尚史
	取締役 / Managing Director of Goodpatch GmbH	實方 ボリス
	取締役執行役員	松岡 毅
	取締役執行役員 / CFO	槇島 俊幸
	社外取締役	山口 拓己
	常勤監査役	佐竹 修
	非常勤監査役	佐田 俊樹
非常勤監査役	須田 仁之	

事業内容 UI/UXデザイン、ビジネスモデルデザイン、
ブランド体験デザイン、組織デザイン、ソフトウェア開発

関係会社 Goodpatch GmbH

拠点 日本（東京）、ドイツ（ベルリン、ミュンヘン）



Tokyo



Berlin



Munich

VISION

ハートを揺さぶるデザインで
世界を前進させる

Push the world forward with design that moves people's hearts

MISSION

デザインの力を証明する

Prove the power of design

なぜ今デザインが重要なのか

Why Design?

なぜ今デザインが重要なのか

デザイナーが共同設立した会社が大きく成長

Slack

Instagram

Airbnb

YouTube

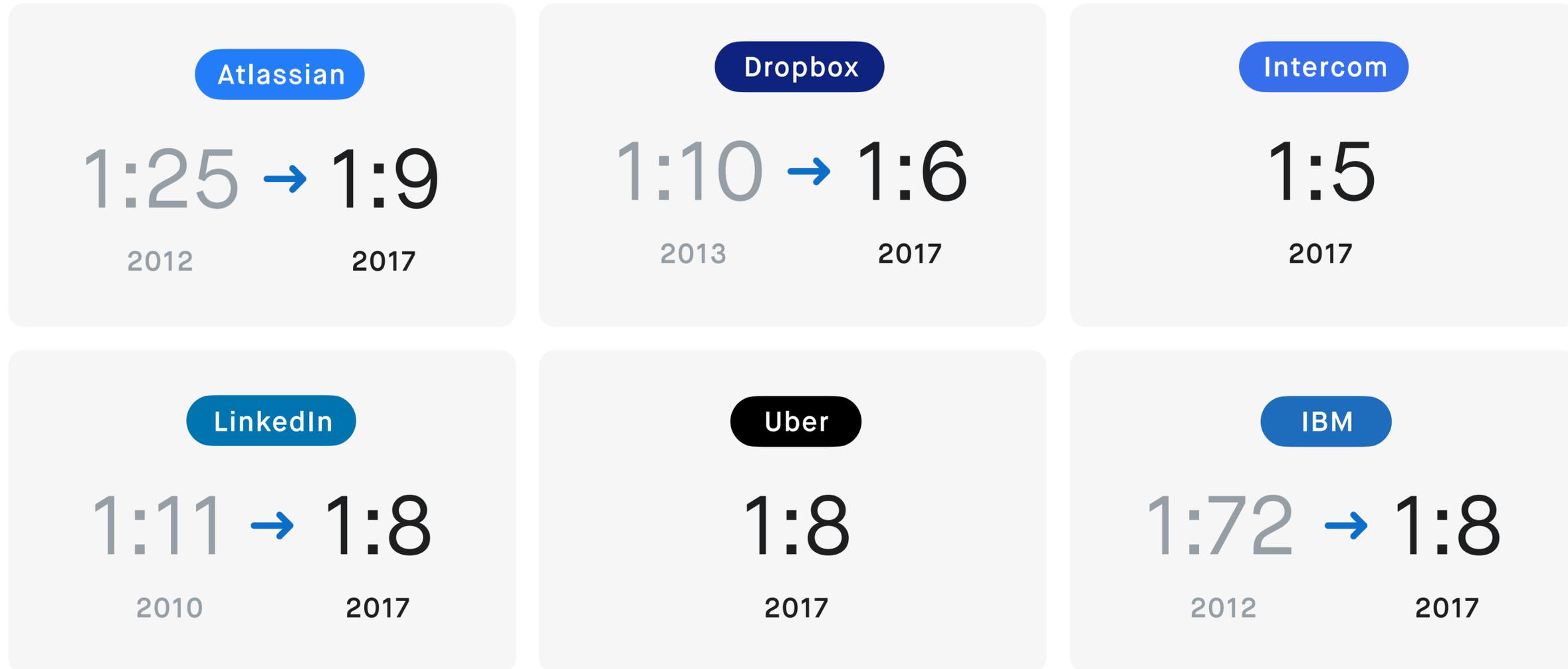
Twitter

Pinterest

これらの会社の共同創業者に**デザイナー**がいる

なぜ今デザインが重要なのか

海外企業のデザイナー：エンジニア比率の変化

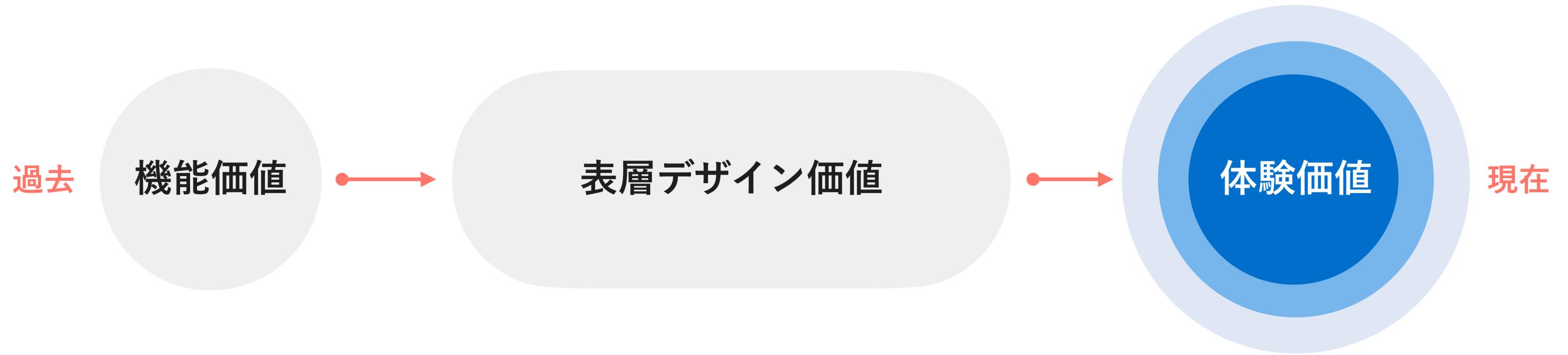


デザイナーの重要性がより増している

<https://techcrunch.com/2017/05/31/here-are-some-reasons-behind-techs-design-shortage/>

なぜ今デザインが重要なのか

機能価値から体験価値へ



モノをつくれれば売れる時代は終わり、**コト（体験）**を売る時代になった

なぜ今デザインが重要なのか

ユーザー体験のパラダイムシフト

ユーザー体験（UX）の差別化が、 ビジネスに大きく影響する

ユーザーに最も近いデバイス

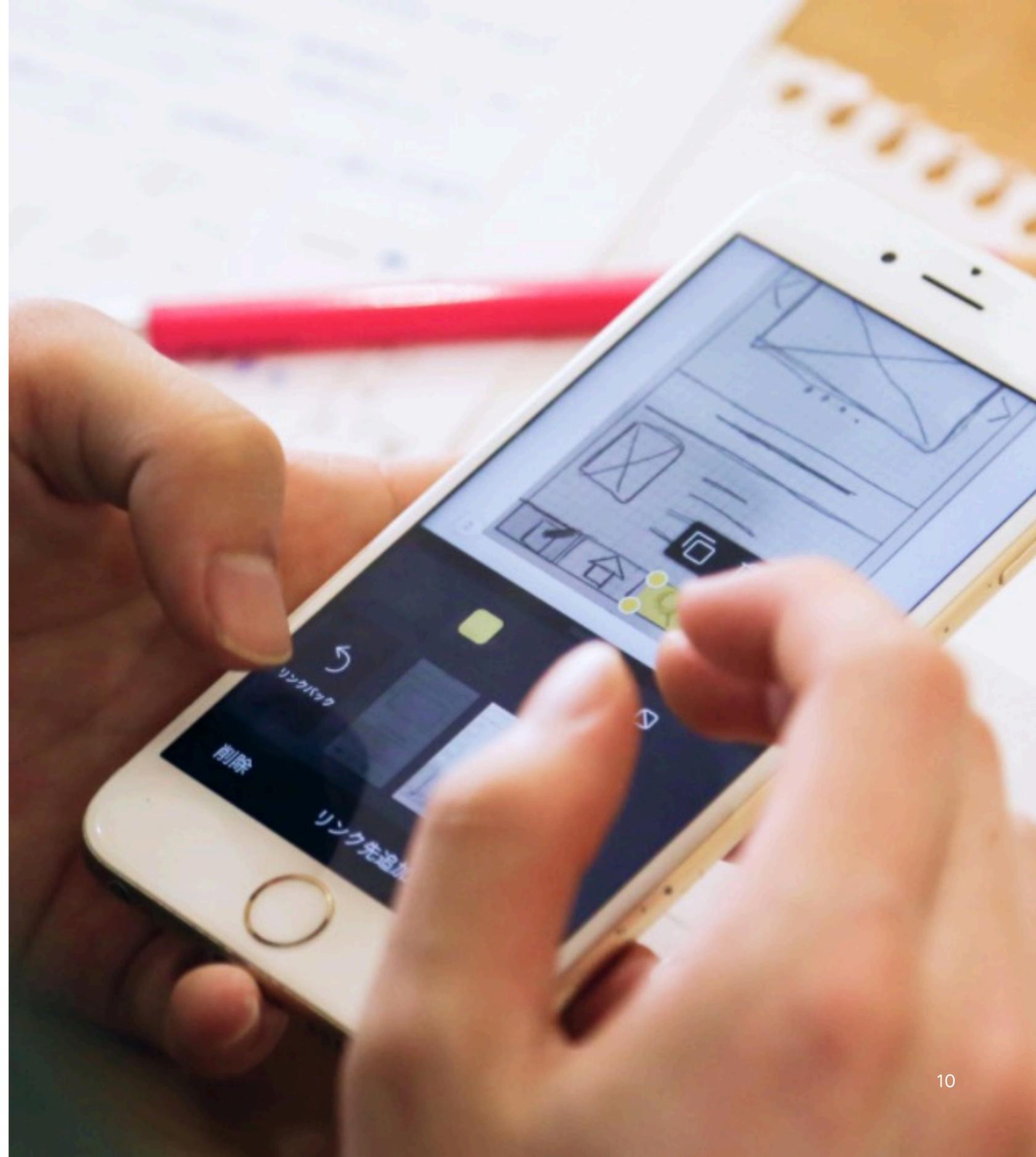
スマートフォンの普及によって人々の生活は変化

使っていて気持ちの良い**UIデザイン**

そして、あらゆる利用シーン

複雑化するユーザー体験全体をデザインする

UXデザインの重要性の高まり



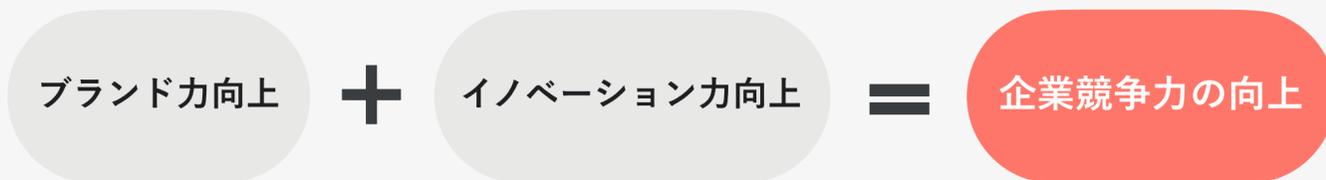
なぜ今デザインが重要なのか

ユーザー体験（UX）の差別化が、 ビジネスに大きく影響

日本におけるデザインの誤解

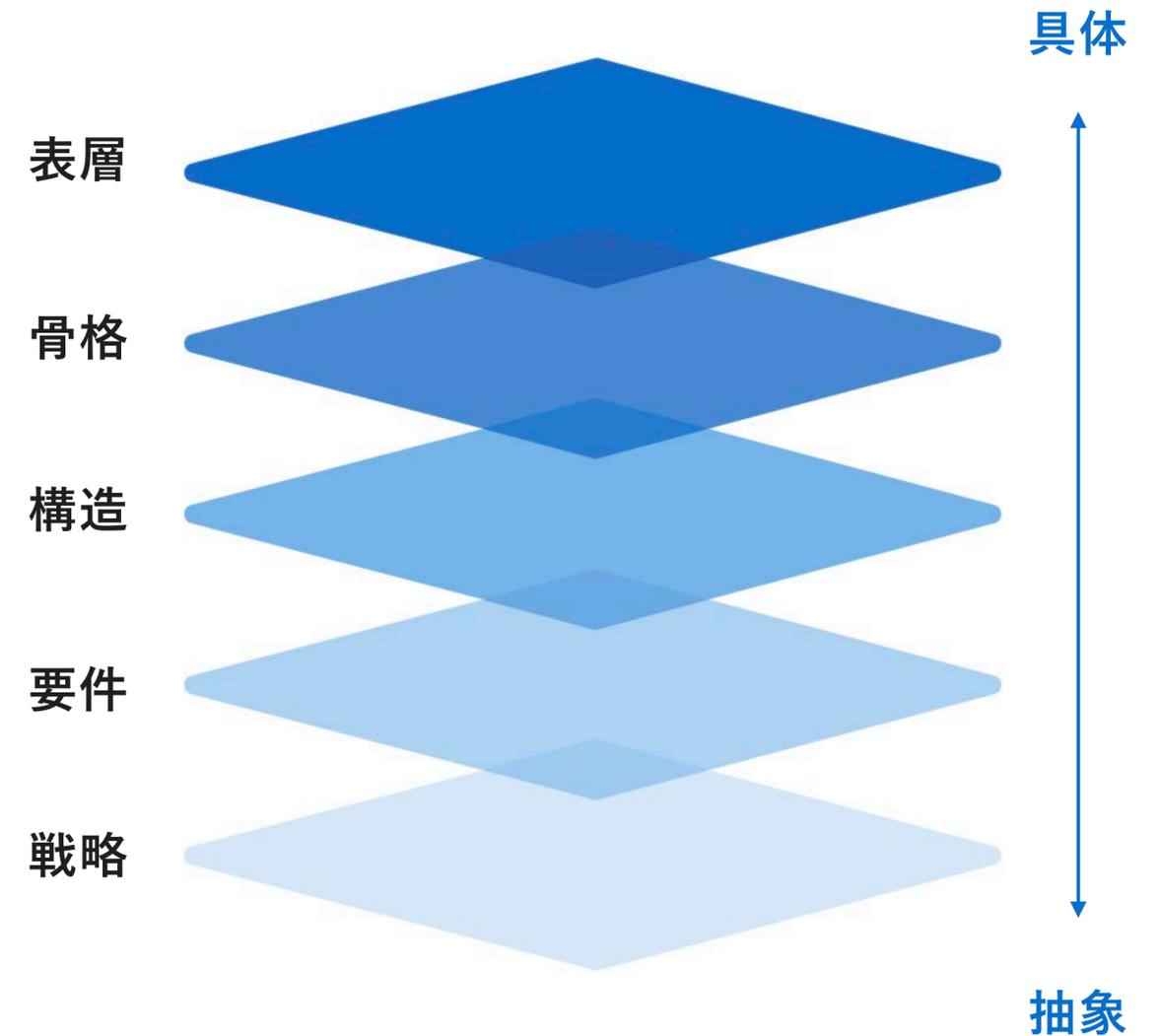
日本におけるデザインの認識は装飾、表層的なものであると誤解されているが、**本来のデザインとは、「計画・設計」**も含まれる

デザイン経営の効果



デザイン経営を押し進める必要条件

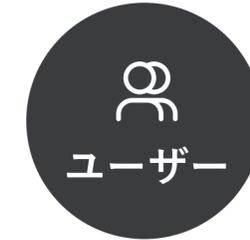
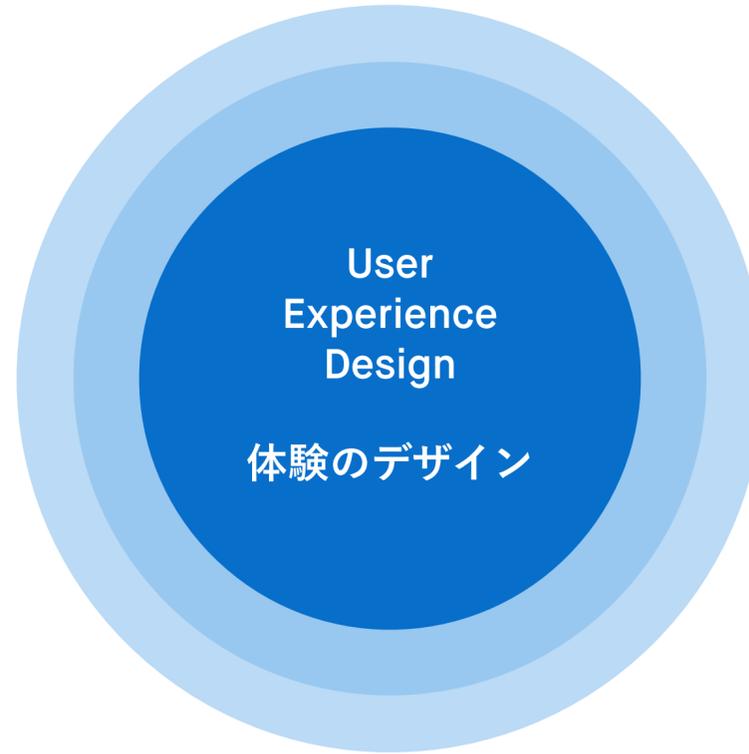
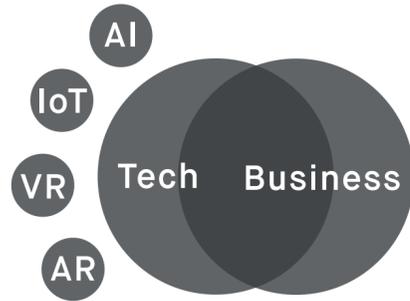
1. 経営チームにデザイン責任者がいること
2. 事業戦略構築の最上流からデザインが関与すること



ユーザーエクスペリエンスの要素 (Jesse James Garrett)

なぜ今デザインが重要なのか

なぜ今デザインが重要なのか・DXにおける体験のデザインの立ち位置



DXへの投資が本格化 (※1)

- デジタル技術が実用フェーズ、ビジネスに活用
- ニューノーマルの対応に向けたデジタル化が加速
- 重要な経営課題と認識し、大半で予算が増額
- DX市場は2023年には2.2倍の1.8兆円 (2019年比)

ユーザー体験のデザイン

- スマートフォンの普及によって普遍的価値に
- SaaSなどサブスクリプションにはデザインが大きく影響

← DX投資が本格化し、新たなビジネスを創造する体験のデザインが必須に →



ユーザー企業とベンダー企業との新たな関係

ユーザー企業の事業を深く理解し、**新たなビジネスモデル**をともに検討するビジネスパートナー (※2)

パートナー選定のポイント 1位 自社の業界、業務に精通 (25.3%) 2位 課題解決力、ビジネスデザイン、企画に優れている (24.2%) (※1)

(※1) 出典：富士通キメラ総研「2020デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」、(※2) 出典：経済産業省「DXレポート2 中間取りまとめ」

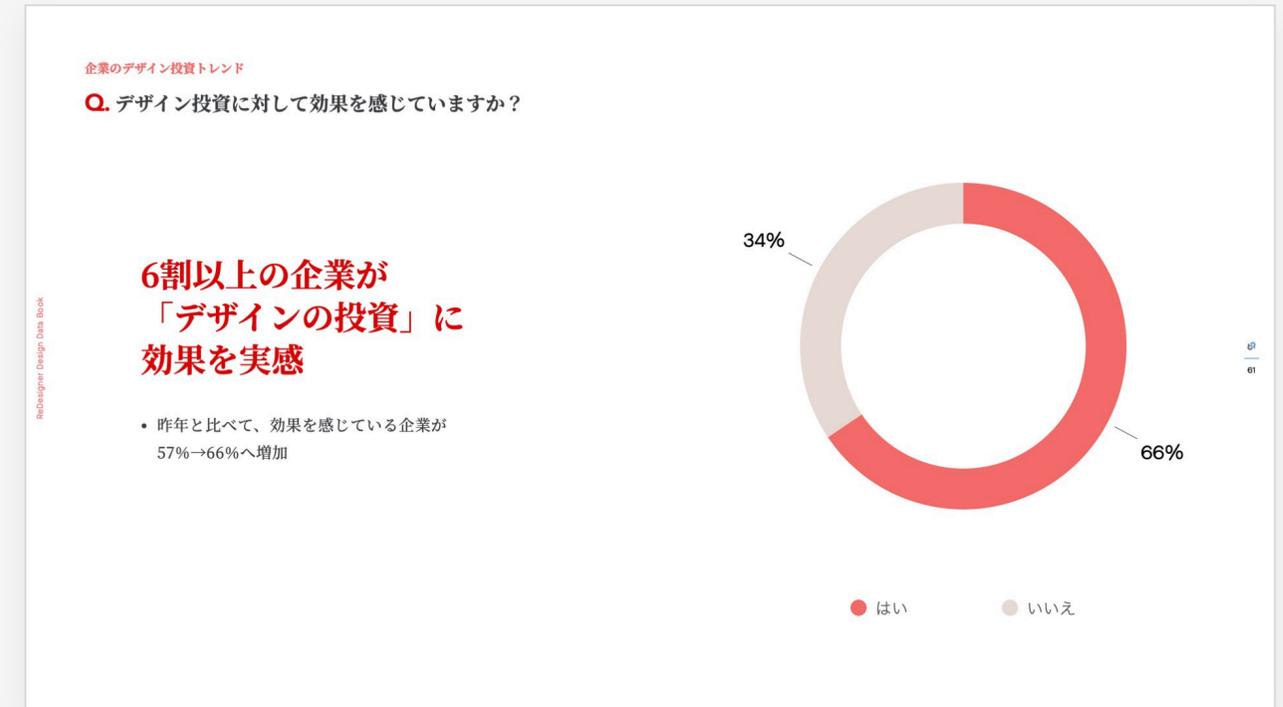
なぜ今デザインが重要なのか

企業のデザイン投資トレンド

デザインに投資する企業、 また、企業のデザインへの投資額は増加傾向

2019年から2020年にかけて、デザインへの投資に効果を感じている企業は**57%から66%に増加**

プロダクトのUX改善に1億円以上投資する企業も同時期に**25%から33%に増加**しており、
デザインへの投資に積極的な企業は増加傾向



なぜ今デザインが重要なのか

国内におけるデザイン経営の実践・事例化



経済産業省・特許庁が発表した「デザイン経営」宣言をはじめ、国内ではデジタルを中心としたデザイン領域の重要性が増加

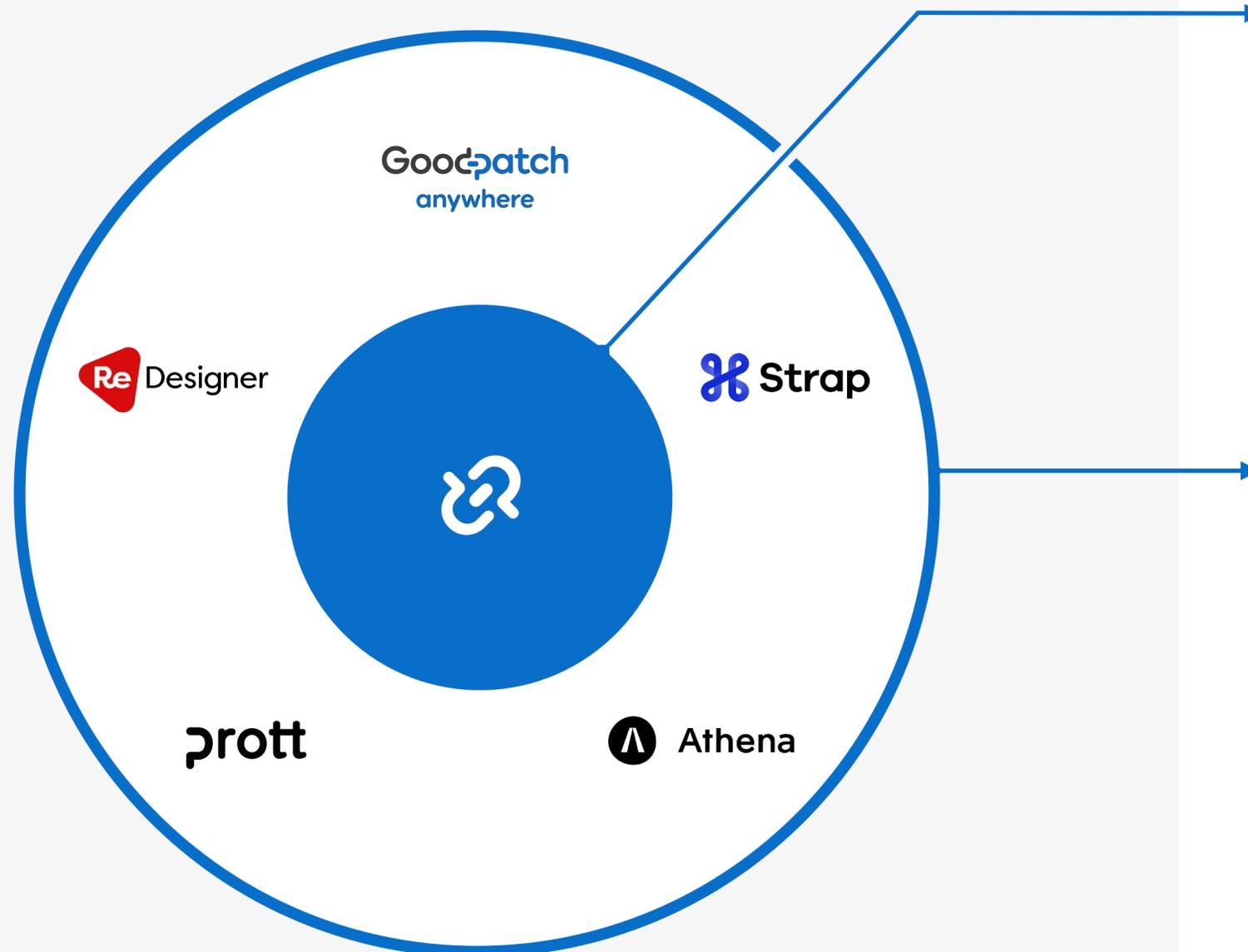
事業内容

Business Information

デザインのでビジネスを前進させる グローバルデザインカンパニー

2011年9月に設立したグッドパッチは、デザインパートナー事業と
デザインプラットフォーム事業、2つのビジネスを持つデザインカンパニーです

2つの事業セグメント



事業セグメント 1

デザインパートナー事業

Web / iOS / Android / IoTなどのプロダクト開発の戦略策定、コンセプト設計、UI/UXデザイン、開発までをワンストップで提供
デザイン組織の構築支援も行う

事業セグメント 2

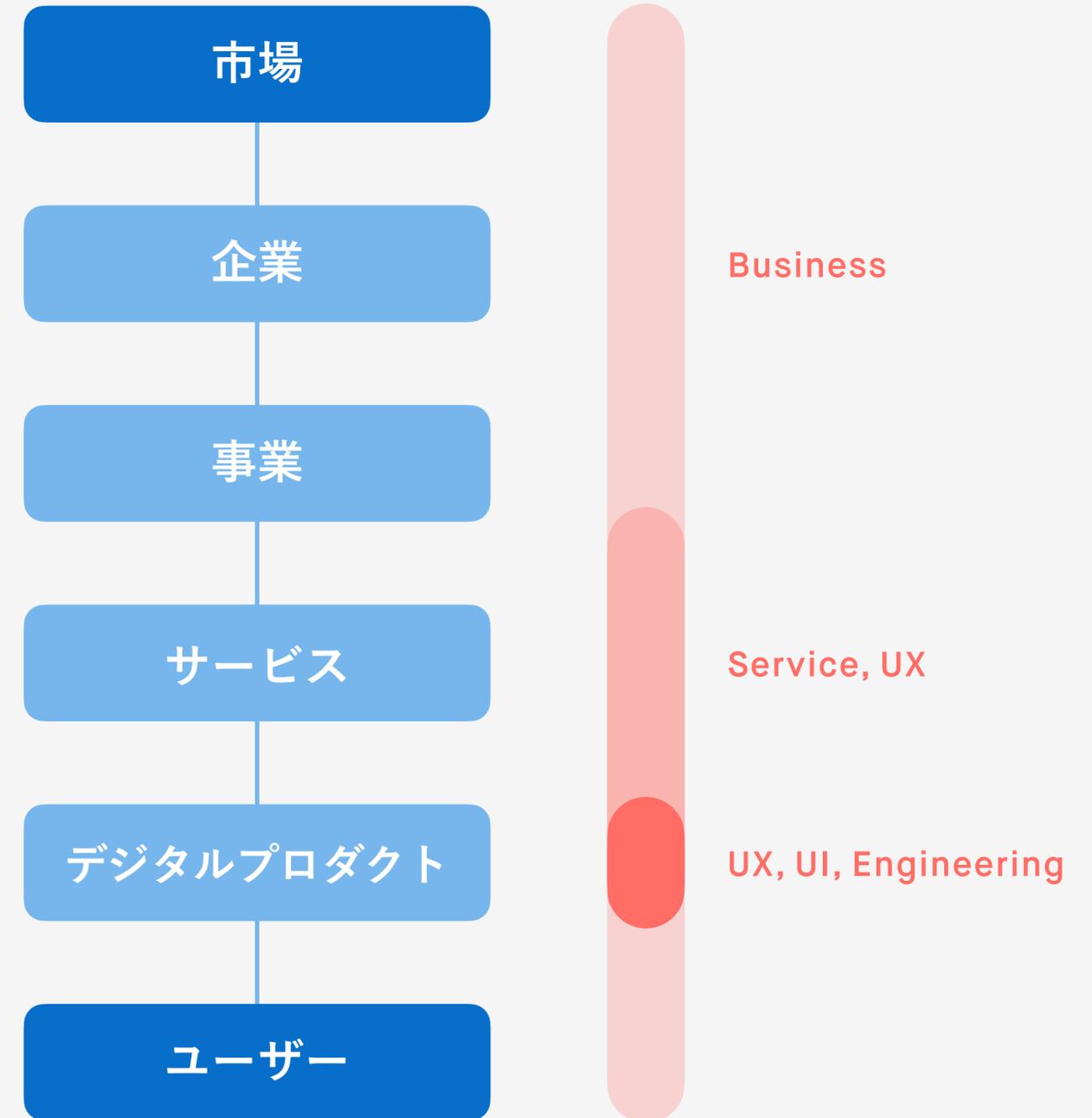
デザインプラットフォーム事業

フルリモートデザインチーム「Goodpatch Anywhere」、
デザイナー特化型キャリア支援サービス「ReDesigner」、
クラウドワークスペース「Strap」、
プロトタイピングツール「Prott」、
XRプロトタイピングサービス「Athena」、
などの自社プロダクト・サービスを提供

デザインパートナー事業

受託請負ではなく 課題に並走するデザインパートナー

- 事業の最上流戦略レイヤーから関わりクライアントと共創しながらサービス全体をデザイン
- ユーザーが触れるデジタルプロダクトの開発まで並走
- 最低2名、平均3-4名のデザイナー（エンジニア含む）がプロジェクトに参画
- 顧客企業あたりの平均継続期間は10か月前後
- **請負ではなく主に準委任契約での仕事**
準委任契約：コンサルティング同様、毎月売上計上 → 売上が安定しやすい
請負契約：システム開発同様、納品時一括で売上を計上 → 売上が安定しにくい



Experience Design領域を主軸に、 Brand Experience領域やBusiness Design領域まで 幅広くデザイン支援を実施

Experience Design

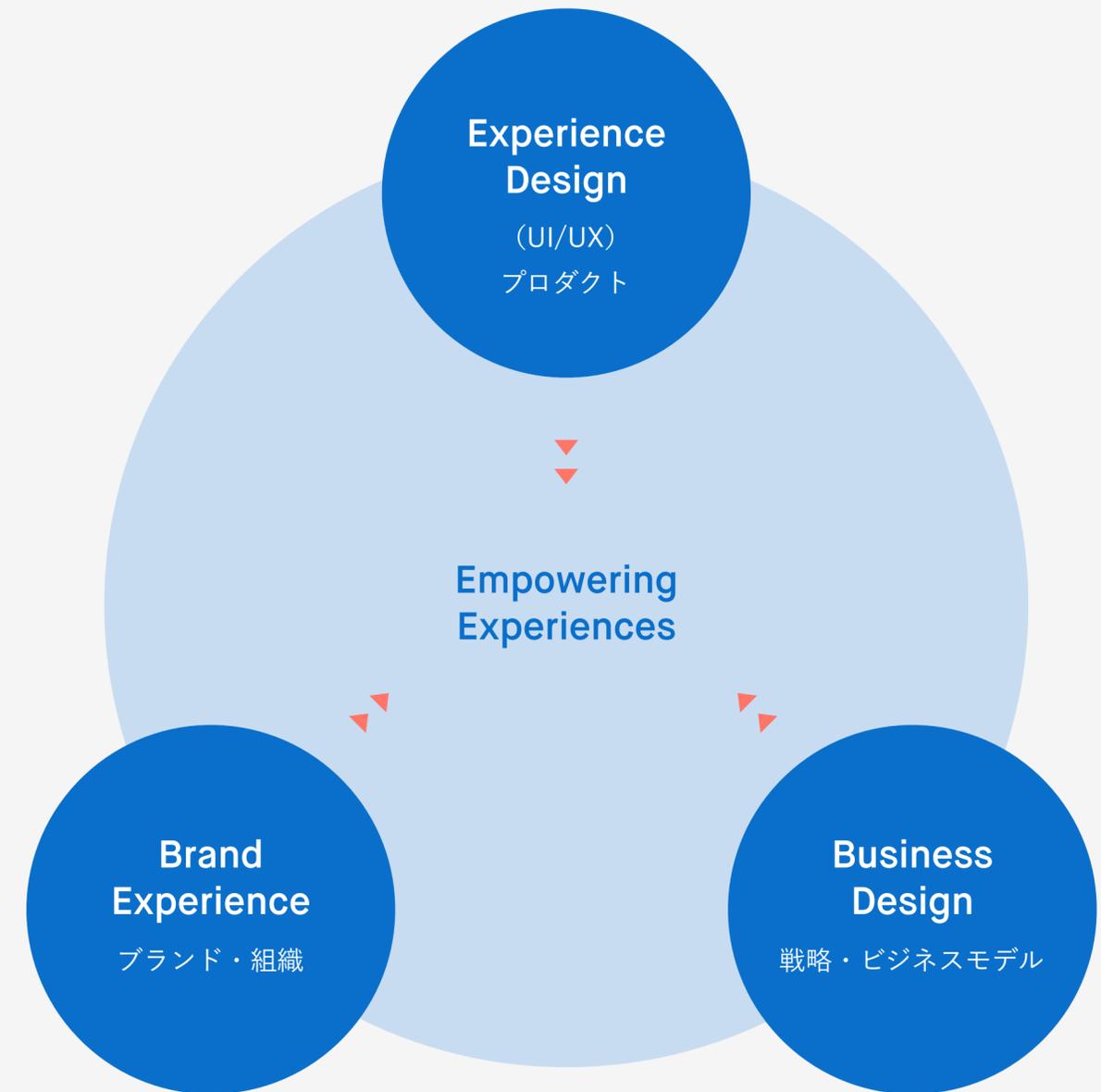
主にスマートフォンやSaaSのアプリケーション等のデジタルプロダクトにおけるUI/UXデザイン支援（戦略立案・企画・設計・開発の支援）
ユーザー視点でより使いやすいサービスを実現

Brand Experience

顧客企業の経営ビジョン・ミッションを起点とした組織デザインやブランドイメージのデザイン。ブランドの発信者側のサービスに込める思いや提供価値をデザインし、強固なブランドの形成を支援

Business Design

顧客企業のデジタルにとどまらないプロダクト全般における戦略・ビジネスモデルのデザイン。ユーザーがサービスを受け入れ、プロダクトを成長させていくための要件を定義し、その実現方法をデザイン



Goodpatchのデザイン事例

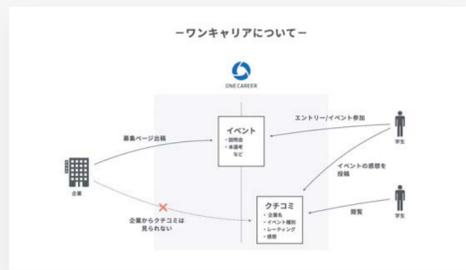


企業人事向けサービスとして、「キャリアデータプラットフォーム」を活用して採用活動を支援する「ワンキャリアクラウドシリーズ」の採用計画機能の全体を支えるデザインの基盤とアプリケーションのUIデザインを支援

1. 戦略

サービス・プロダクトの方向性を定める

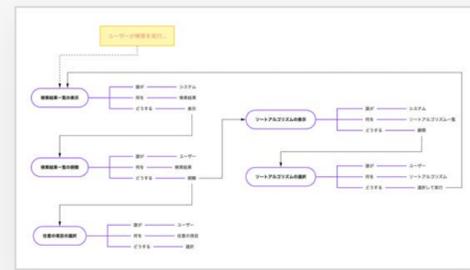
- ・ 企業、業務などの理解を深めるため顧客へヒアリングを実施
- ・ ターゲットとなる新卒採用担当の課題を抽出し、サービスのコンセプトを設計



2. 要件

情報の内容とターゲットを明確化

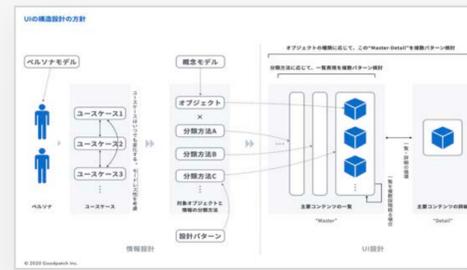
- ・ ユーザーの目的達成までのシナリオを設定し、構造化
- ・ 詳細機能やインタラクションと紐付けながらその全体像を分類機能を列挙し、それを元に機能を分解



3. 構造

ユーザーが理解しやすいサービスの情報構造をつくる

- ・ 必要な情報同士の関連性を明確にし、コンテンツをグルーピング
- ・ ユーザーとシステムの相互関係に関する機能的な側面を決定するインタラクションをデザイン



4. 骨格

適切なレイアウトをつくりインタラクションを検証

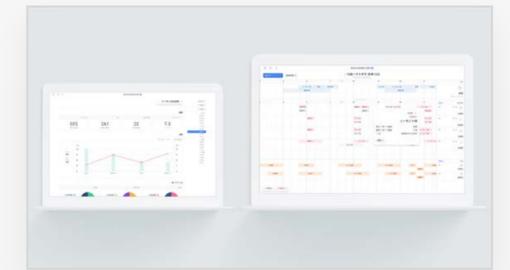
- ・ 要件段階で制作したシナリオと機能と、構造段階で制作した情報設計やデータ構造を元に、ワイヤーフレームを作成



5. 表層

ユーザーの普段の業務に溶け込むビジュアルデザインを完成

- ・ サービスがユーザーに与えたい印象を言語化
- ・ 実際に利用するであろうユーザー（主に企業の人事）の環境を考慮してビジュアルをデザイン



デザインパートナー事業・豊富な実績（企業別）

支援後
9社が上場！
FiNC, bitkeyには出資

BtoC, BtoB エンタープライズ



スタートアップ



BtoC、BtoBエンタープライズ企業からスタートアップまで幅広いラインナップ
7年連続計9回のグッドデザイン賞を受賞

※上記は過去に当社グループがデザイン支援を行った企業の一部です。

デザインパートナー事業・豊富な実績（産業別）

あらゆる産業・分野で広がるデザインのニーズ
各分野でのデザインノウハウを蓄積

直近の産業・分野

デザインニーズの広がり

以前の産業・分野

流通・D2C

セルフレジ
ECモール



金融・FinTech

独自通貨
ペイメントアプリ
キャッシュレス
FXサービス



to C サービス

サービスプラットフォーム
動画プラットフォーム
デジタルコンテンツ配信サービス

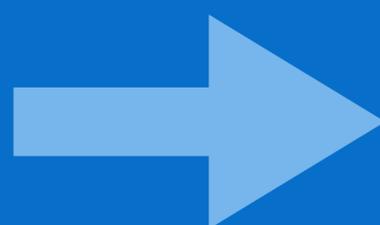


to B サービス

アドテクノロジー
ビッグデータ活用プラットフォーム
ブロックチェーン技術とIoT連動



あらゆる産業で
デザインによる
課題解決ニーズが
高まっている



食品・ヘルスケア

IoT（自販機）と健康アプリ



製造・メーカー

ビジネスプロセスイノベーション
新規事業立案



IT・通信

データウェアハウス事業
新規事業リサーチ
デザイン人材開発



建設・不動産

新規事業立案
施設有効利用サービス
労働効率化サービス



物流・エネルギー

国際物流
エネルギー関連新サービス



モビリティ

新世代モビリティ、自動運転体験
コネクティッドカー
MaaS（シェアリングキックボード）
次世代地図サービス



医療・介護

遺伝子解析サービス
企業ブランディング
遠隔医療サービス



※上記は過去に当社グループがデザイン支援を行った事例の一部です。許諾を得られたものについて企業ロゴを掲載しています。

デザインプラットフォーム事業



Goodpatch
anywhere

フルリモートデザインチーム・ クラウドソーシング

収益モデル

- 固定費を抑えたビジネスモデルで顧客にデザイン支援を行う
- 請負契約ではなく主に準委任契約で実施



prott



Strap

SaaS型プロトタイピングツール クラウドワークスペース

収益モデル

- ユーザー企業の組織サイズに合わせて様々なプランを提供
- 平均して1ユーザーにつき月額1,000円程度、
1社あたり月額2万円強程度を想定した月額課金型モデル



Re Designer

デザイナー特化型キャリア支援サービス

収益モデル

- 中途向け採用サービスでは、採用企業から採用成功に対する報酬が発生する成功報酬型の収益モデル
- 新卒向け採用サービスは、サービス利用企業に対する月額課金型モデル
- 一部収益はイベントやメディア掲載などオプションとして計上



Athena

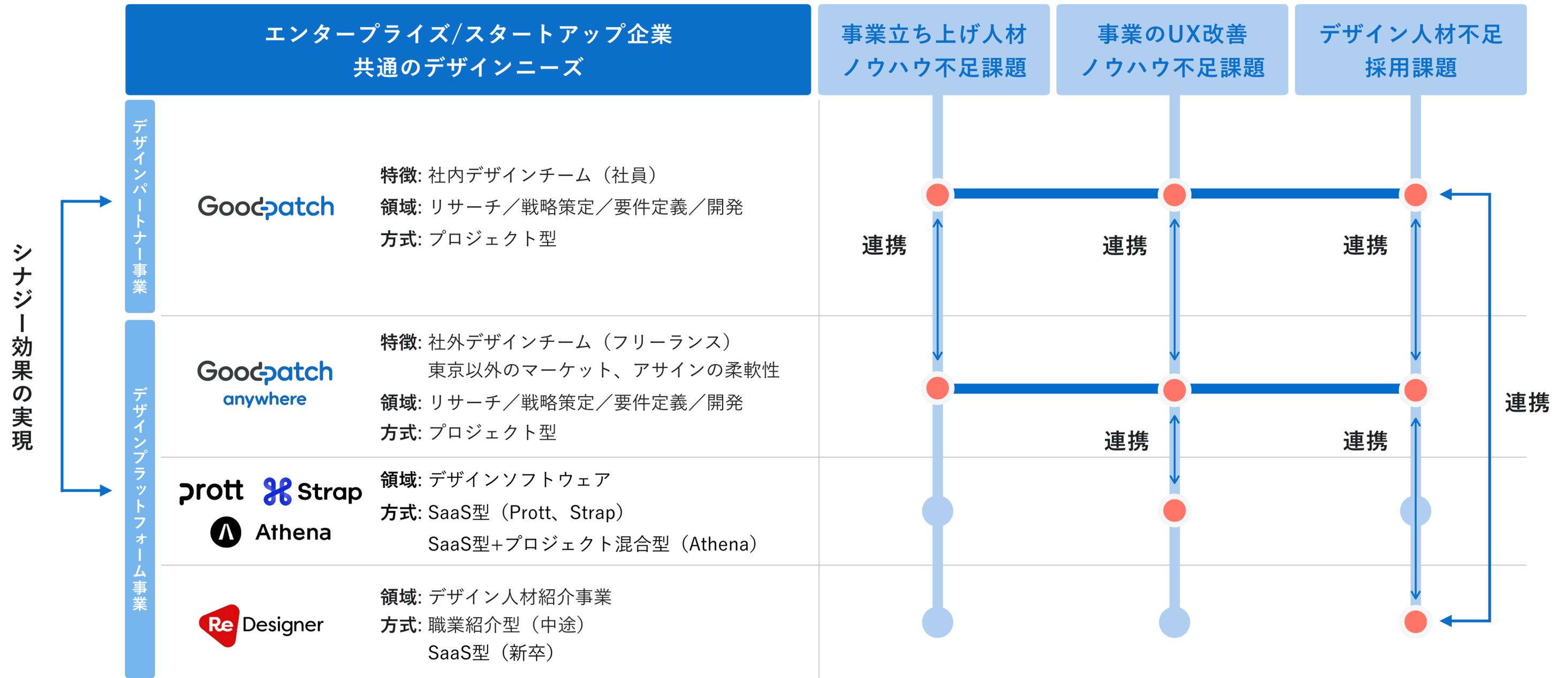
空間デザインのための XRプロトタイピングツール

収益モデル

- 毎月売上計上されるライセンス収入とプロジェクト業務に合わせたカスタム開発の収入

クライアントの課題の変化に合わせて**多面的・長期的な支援が可能なソリューション**を自社事業として展開

顧客の多様なデザインニーズを満たす2つの事業

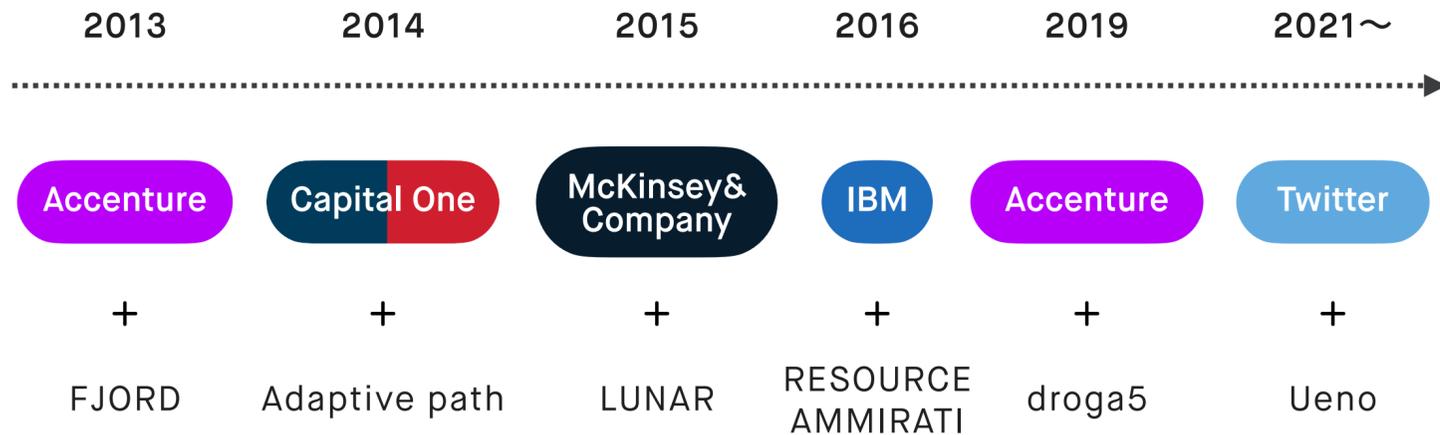


当社ビジネスを取り巻く環境

The Environment Surrounding Us

DXとともに高まるデザインの需要

2010年代半ばからDXが本格化
デジタル戦略における実行力を持つ人材獲得競争が開始

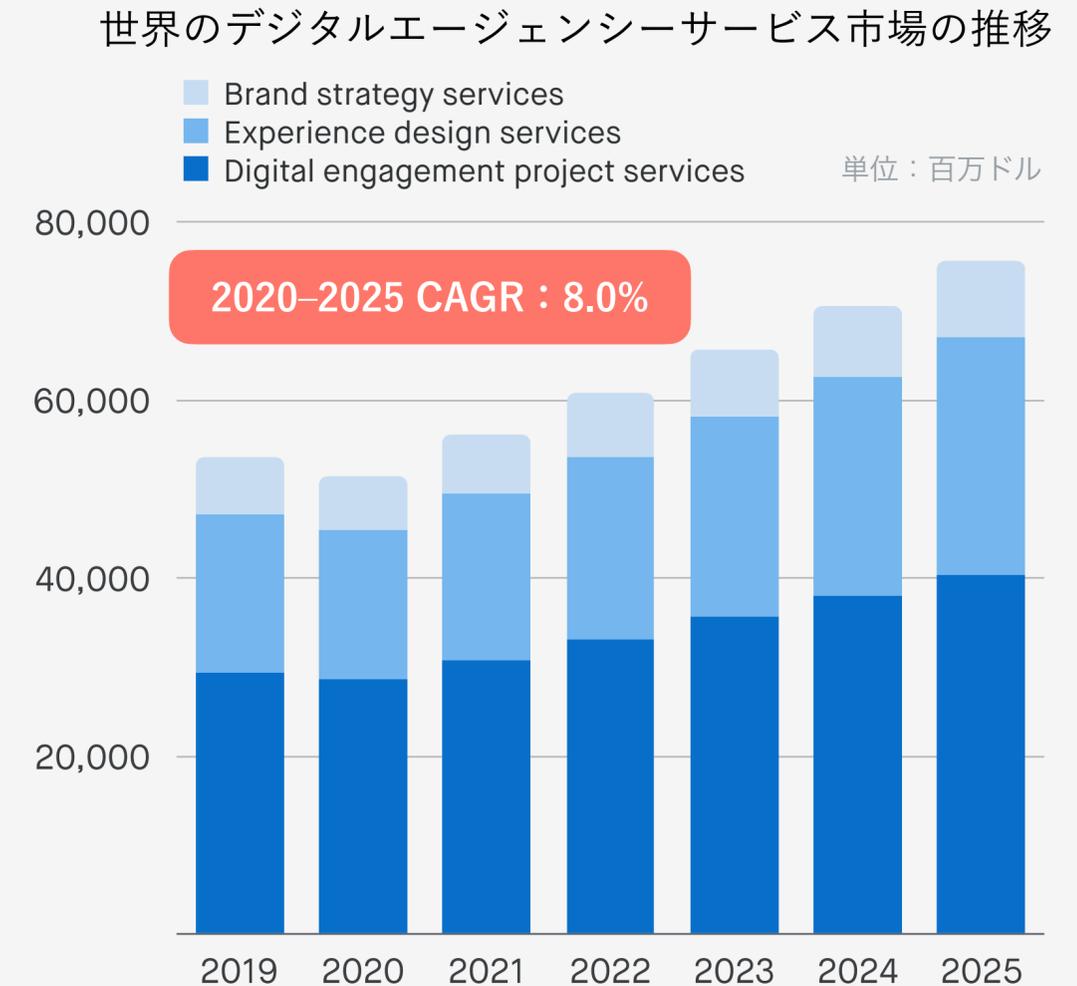


コンサル・金融機関が相次いでデザインファームを買収

2013年以降AccentureやDeloitteはグローバルでデジタルエージェンシーを30社以上買収している

John Maeda | Design in Tech Report <https://designintech.report/>
Accenture Newsroom <https://newsroom.accenture.com/>

デジタル関連コンサルやUI/UX改善などを含む
当社の属する市場がコロナウイルスを乗り越え成長



IDC Worldwide Digital Agency Services Forecast, 2021-2025

対象・関連市場の規模とポテンシャル

国内デザインエージェンシー市場は拡大

国内市場は現在4,300億円と推定（※3）、既存のコンサルやソフトウェア市場と重複
2025年の市場サイズは5年で6,300億円規模（CAGR 8.0%）と予測するが、
日本市場の成長余地を加味するとさらなる成長も



当社の特徴と優位性

Company Strengths

グッドパッチの競争優位性

- 1 独自のポジショニングで、デザイン領域で**圧倒的実績とブランドバリュー**を発揮
- 2 **体系化されたデザインノウハウとナレッジ**の蓄積
- 3 **経験値の豊富な専門性の高いデザイナー**の採用力
- 4 **デザインパートナー事業を軸とした高効率で利益率の高い**ビジネスモデル

当社の特徴と優位性

独自のポジショニングで、デザイン領域にて圧倒的実績とブランドバリューを発揮



SoftBank

UZABASE

CyberAgent®

mixi

PRTIMES



Lancers

RakSul

Unipos

ONE CAREER

bitkey



助太刀

FiNC

Holmes

every.tv

Shippio

UI/UX領域での**圧倒的な実績とブランドバリュー**で**広告費を掛けず**
口コミとクライアントからの**指名問い合わせ**でリードを獲得

上記は過去に当社グループがデザイン支援を行った企業の一部です。

体系化されたデザインノウハウとナレッジの蓄積

体系化されたプロセス

多くの実績から体系化されたプロセスと即戦力化する育成体制



体系化された
デザインプロセス



デザイナー育成のための
社内研修



ノウハウ資産が3万件以上

社内のナレッジを共有し独自ノウハウ資産が蓄積する仕組みを構築



常時ナレッジが投稿される
社内ナレッジデータベース



プロジェクトの
振り返りを全社で共有

デザイナーの属人性を下げ、クオリティの再現性を上げる仕組み

経験値の豊富な専門性の高いデザイナーの採用力

マーケット の現状

- DXでデザイン人材は需要増。いかに優秀な人材を採用し、定着させるかがKSF**
- ➡ **需要 増**：DXの流れでデジタル領域のUI/UXデザイナーの市場価値の向上
 - ➡ **供給 少**：デザイナーにビジネスの根幹への理解と関与が求められる、美大では育成が難しい

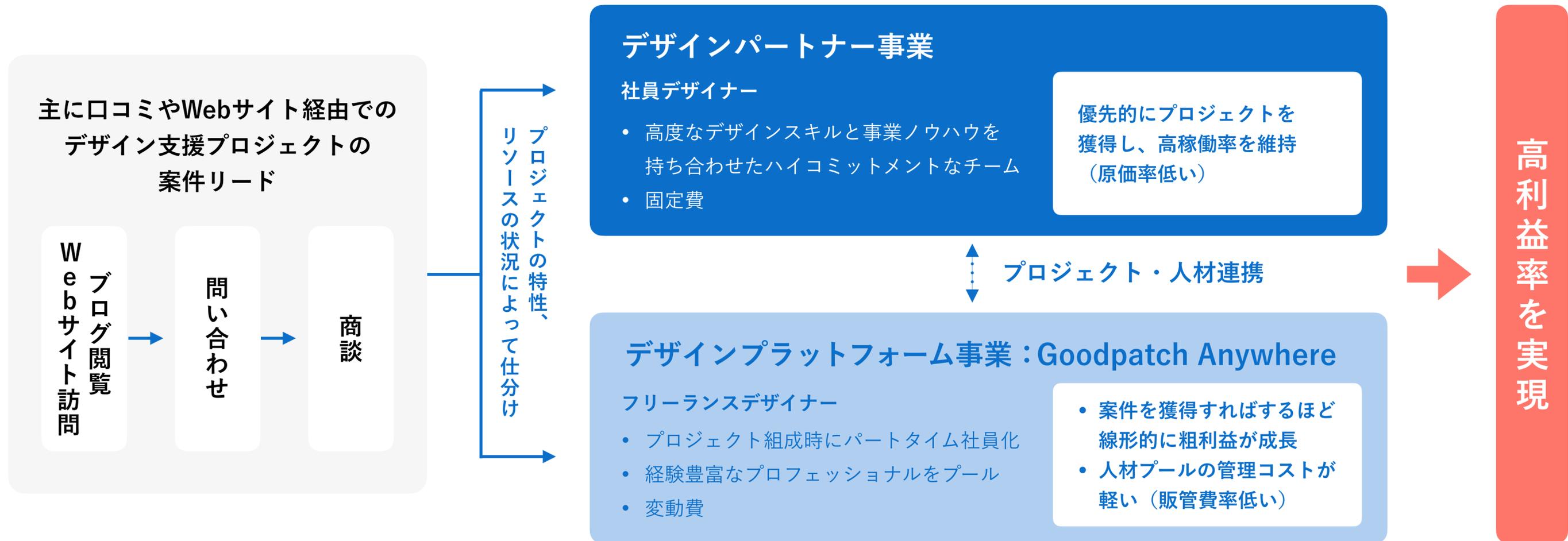
Goodpatch

魅力のある仕事 (選ばれる)	事業戦略の最上流から 開発まで広く携われる	<ul style="list-style-type: none">- 戦略立案からプロダクト開発まで見届けることができる- クライアントワークに加え、自社事業など様々なキャリアパスを整備
幅広いバックグラウンドから採用 (受け入れる)	ビジネス経験の豊富なメンバーを デザイナーとして採用	<ul style="list-style-type: none">- 事業立ち上げやグロースのビジネス経験者がデザイナーに転身- UI/UXを中心に戦略、エンジニアなど様々な専門スキルを活用- 総合大学を中心に、ポテンシャル採用を実施し育成
デザイナーのマネジメント (定着させる)	デザイナー中心の 文化と仕組み	<ul style="list-style-type: none">- デザイナー中心の組織カルチャーを確立- デザイナーがアウトプットにフォーカスできる1社専業体制

UI/UXや事業創出に強いデザイン組織がIPOを経て成長
日本国内デザイン会社[※]ではNo.1のポジションで採用活動を推進

※デジタル領域に主軸を置いたデザイン会社において

デザインパートナー事業を軸とした高効率で利益率の高いビジネスモデル



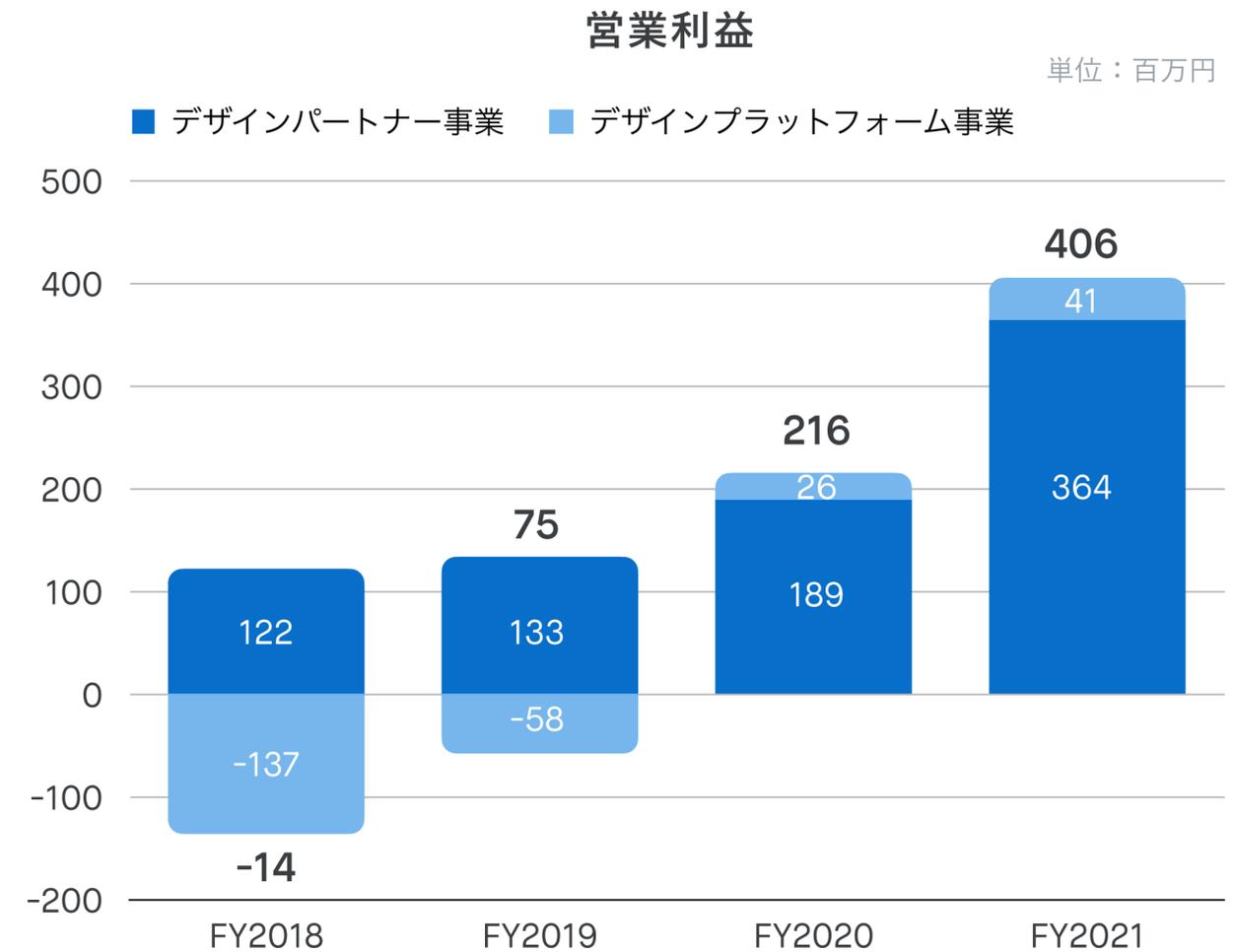
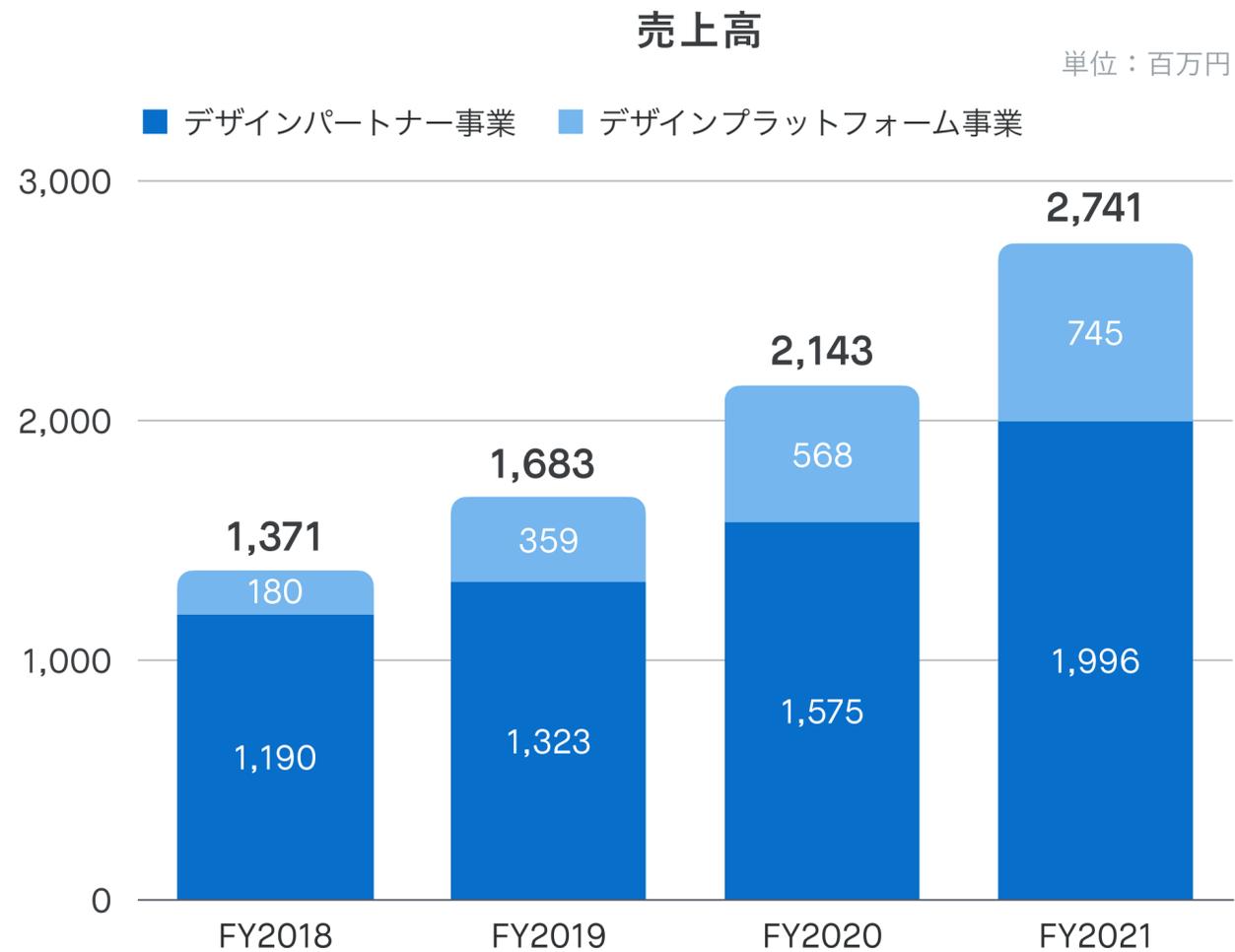
密接に連携するデザインパートナー事業とGoodpatch Anywhere

両事業が高度に連携したビジネスモデルで、**高利益率を実現**

事業の成長

Business Growth

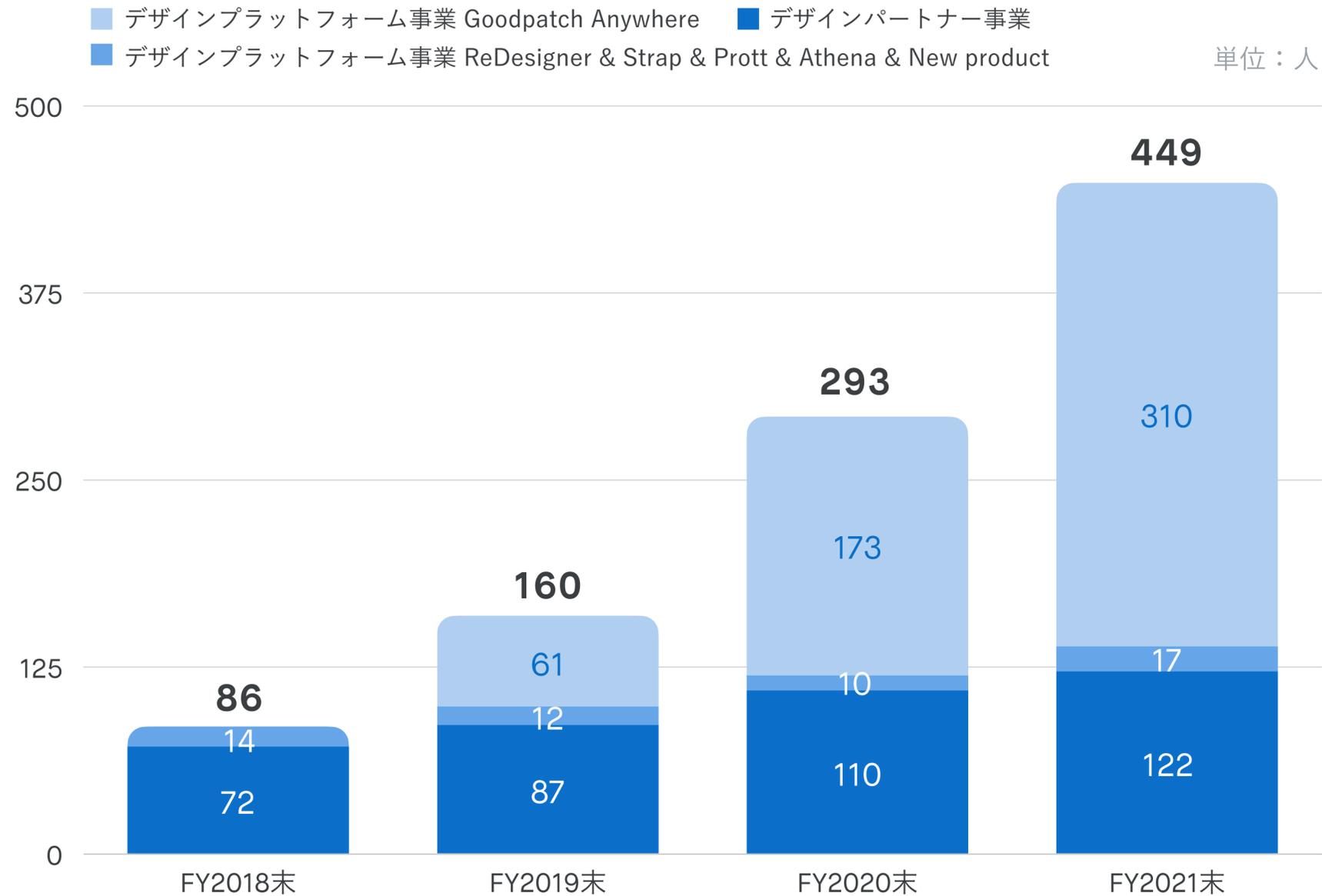
UI/UXデザインのリーディングカンパニーとして高成長を実現



2021年8月期の売上高は**27.4億円**（3年間の**CAGR 26.0%**）
営業利益はFY2021時点で前期比**+87.5%**と大きく成長

デザイン人材プールの拡大

デザイン人員数の推移

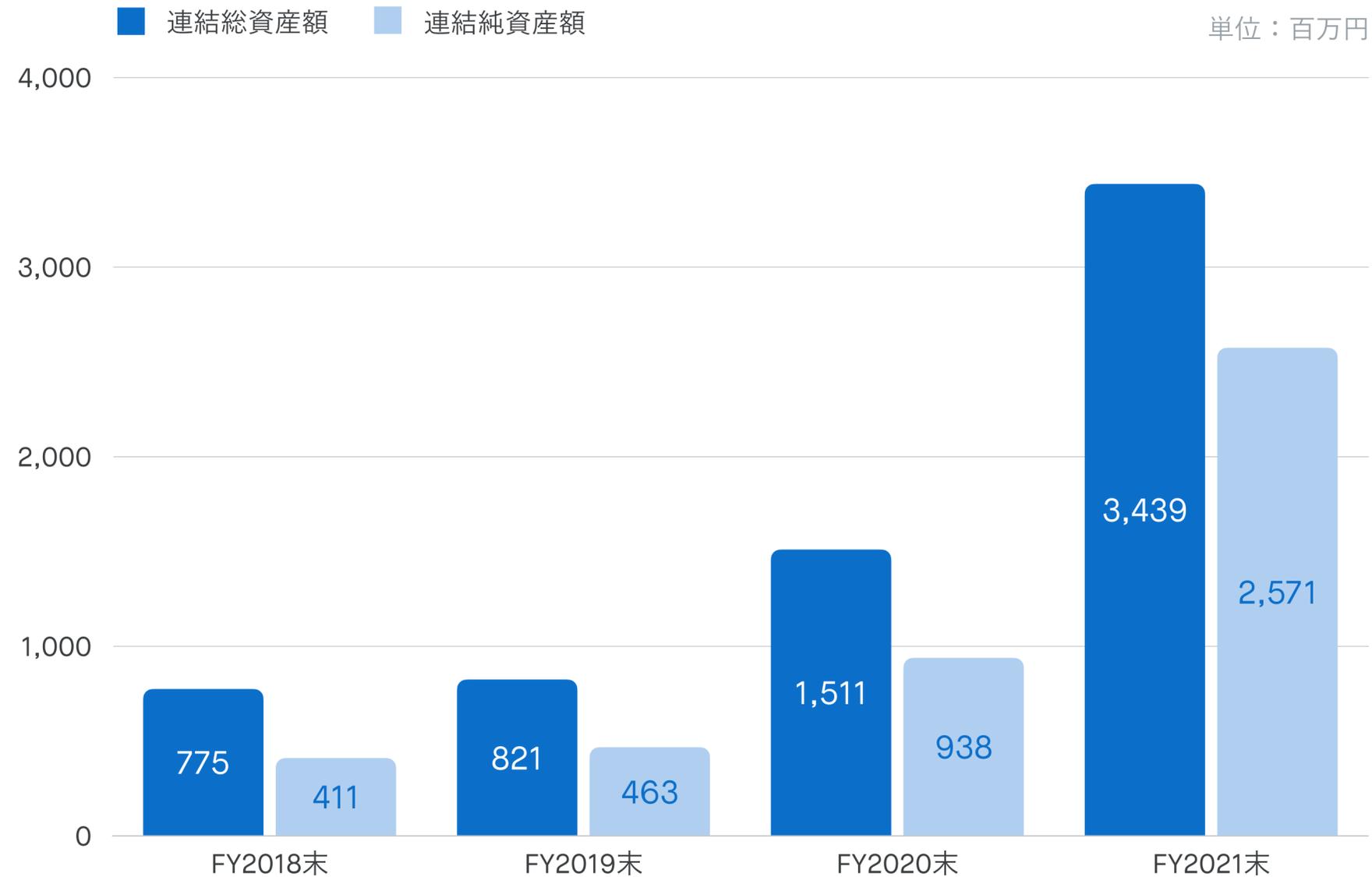


国内最大級のデザイン組織が 449名に拡大

- グッドパッチのデザイン組織は約450名
- Goodpatch Anywhereは前年度から+79%増で310名となる
- デザインパートナー事業の直接雇用のデザイナーは122名に増加

バランスシートの成長

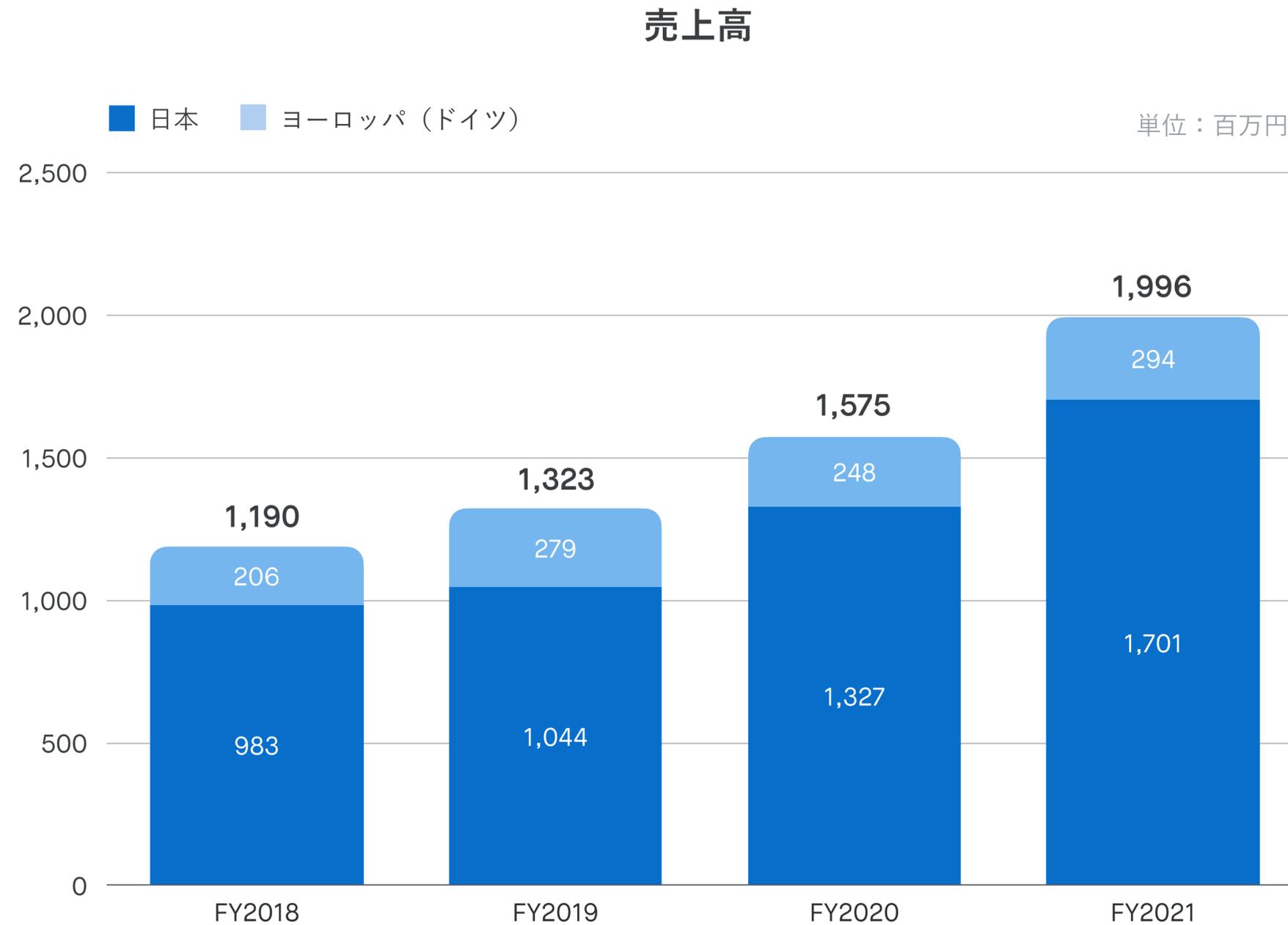
総資産額 / 純資産額



資金調達により現金を 積み増し、M&Aの準備中

- MSワラントの前半部分行使完了、約12.3億円を調達し
現金及び預金は27.8億円へ
- FY2021末では自己資本比率が約74%へ

デザインパートナー事業・高まるDXのニーズを受け、高い成長率を実現

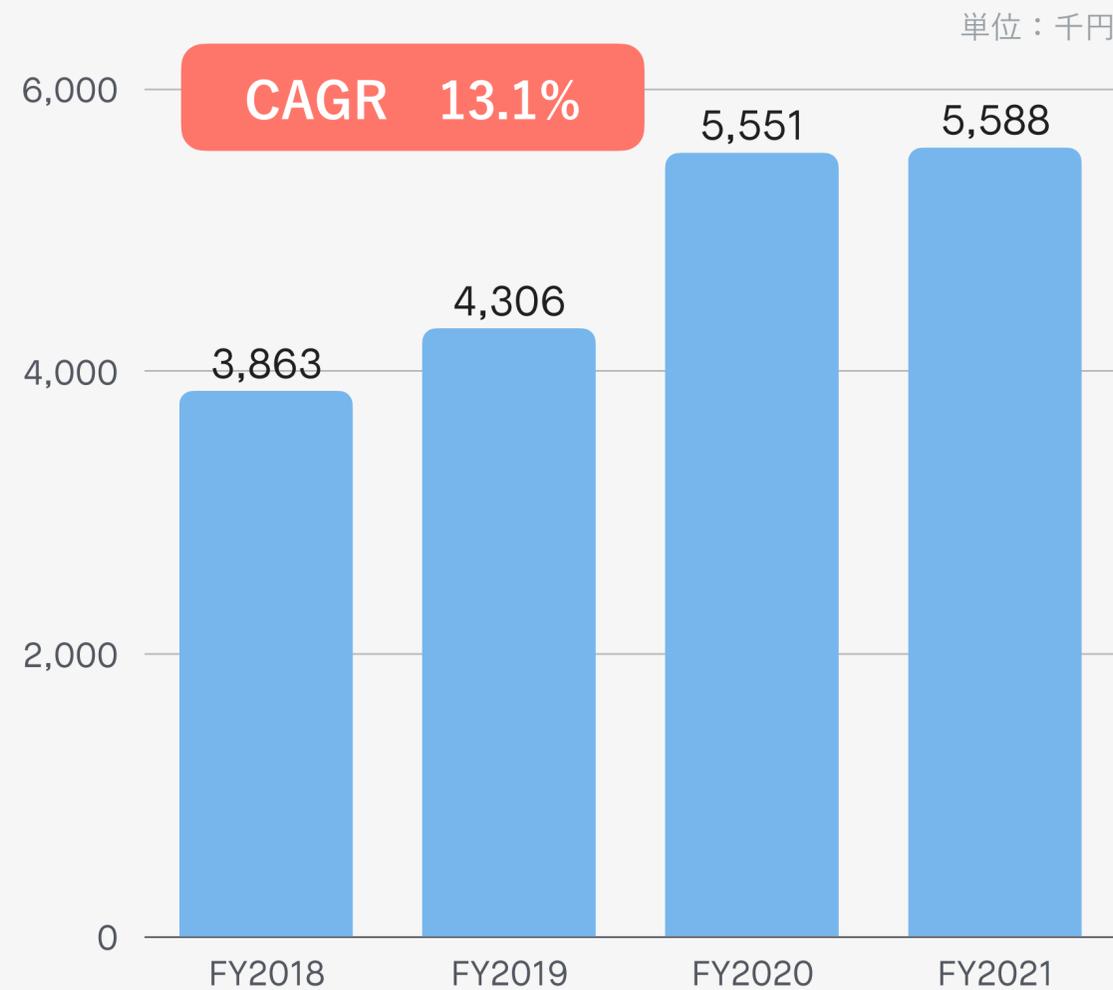


2021年8月期の売上高は
20億円目前
(3年間の**CAGR 18.8%**)

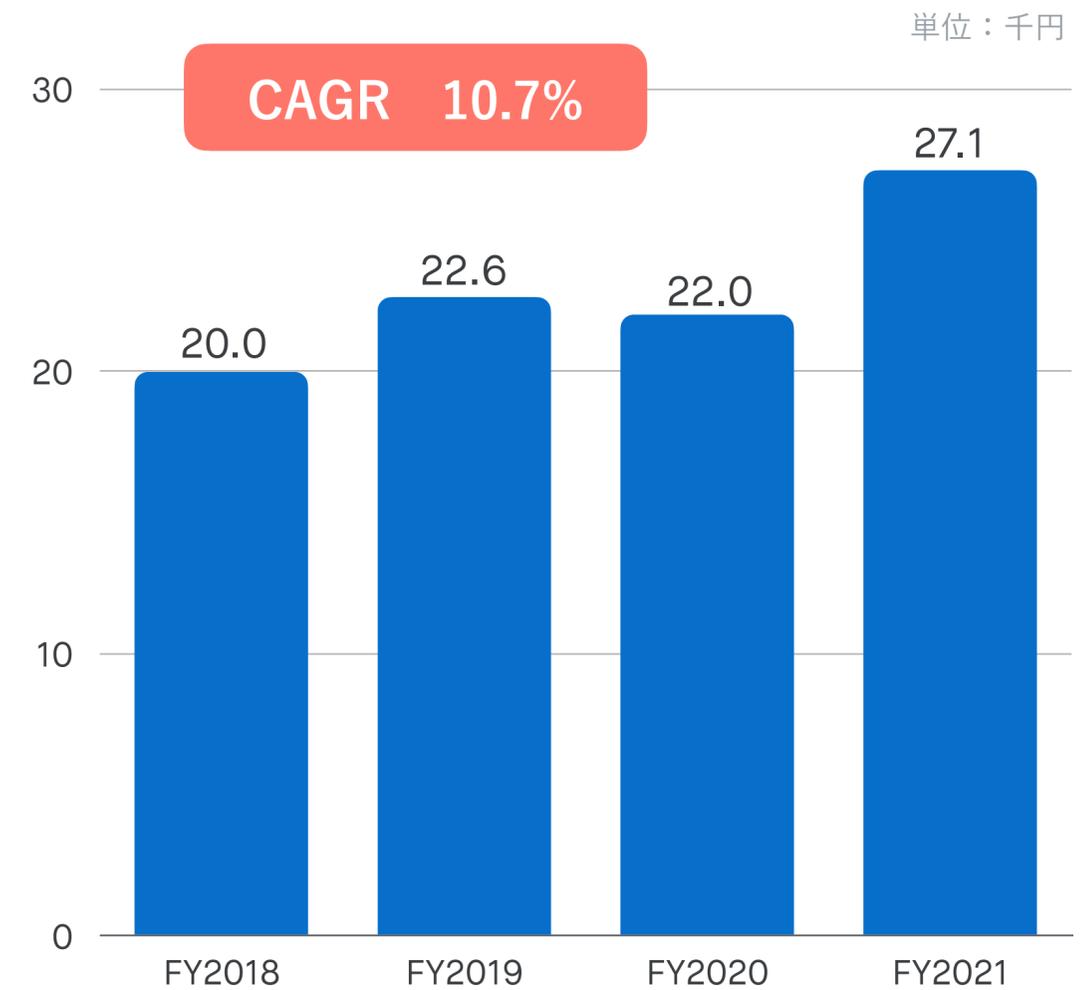
- 日本国内では、高まるDX需要を受け、問い合わせ数が増加し、プロジェクト数が拡大
- ヨーロッパ（ドイツ）はコロナウイルスの影響から脱却し、FY2021では通期で過去最高売上を記録

デザインパートナー事業・KPIである単価と件数が伸長

プロジェクト月単価



月平均プロジェクト件数

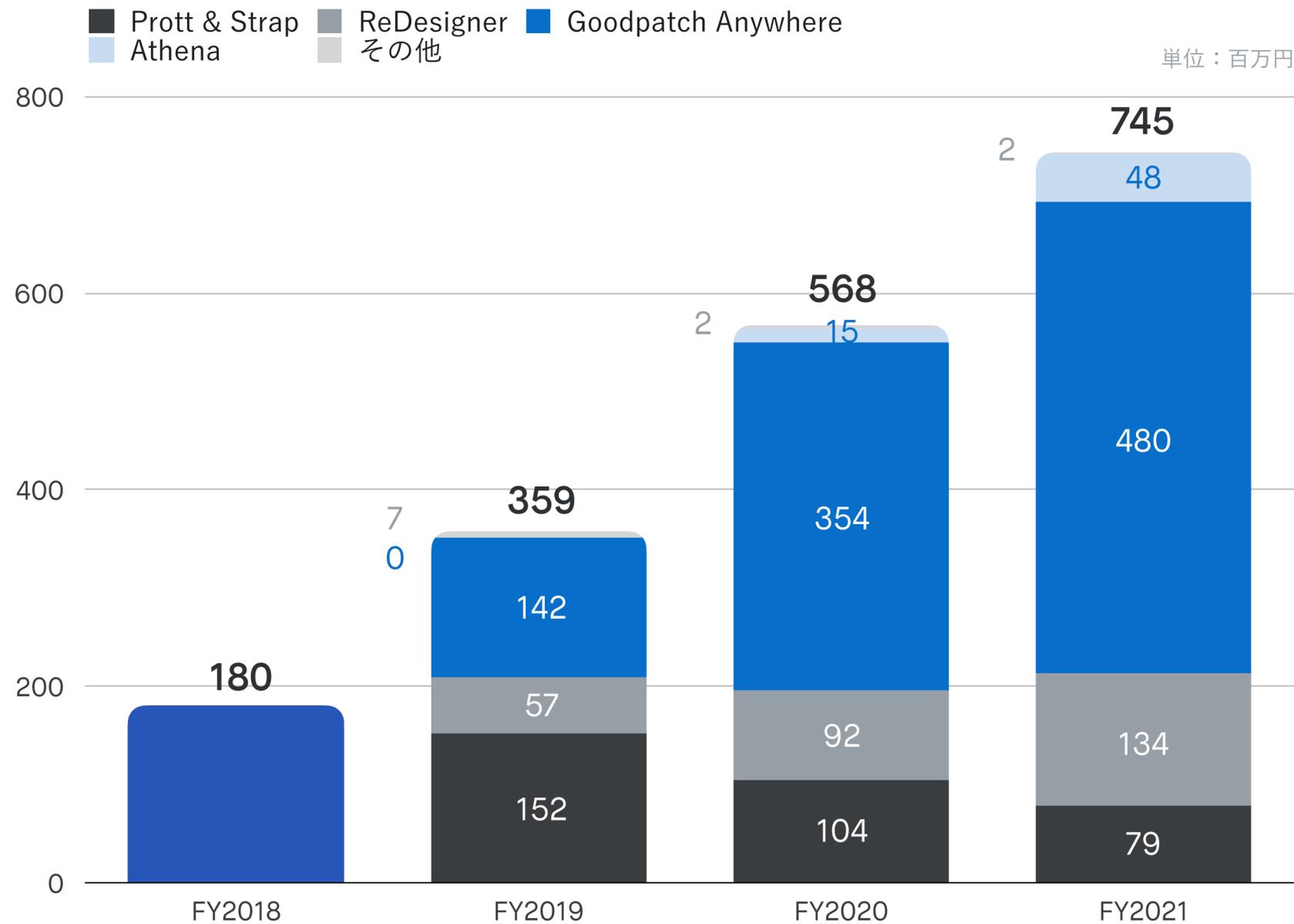


プロジェクト月単価
月平均プロジェクト数

= (1か月のプロジェクトの総売上÷1か月のプロジェクト数) の6か月の平均値
= 1か月に稼働したプロジェクト数の6か月の平均値

デザインプラットフォーム事業・周辺事業の着実な成長

デザインプラットフォーム事業の売上



Goodpatch Anywhere、
ReDesignerが伸長し
CAGR 60.6%



成長戦略

Growth Strategy

デザインのでビジネスを拡張

デザインパートナー事業

- 1 デザイン組織の連続的成長
- 2 デザインバリューチェーンの拡張と深化
- 3 グローバル戦略の本格推進

デザインプラットフォーム事業

- 4 Goodpatch Anywhereの強化
- 5 ReDesignerによる
UI/UXデザイナー人材市場の創出
- 6 SaaS「Strap」の戦略的展開

デザイン組織の連続的成長

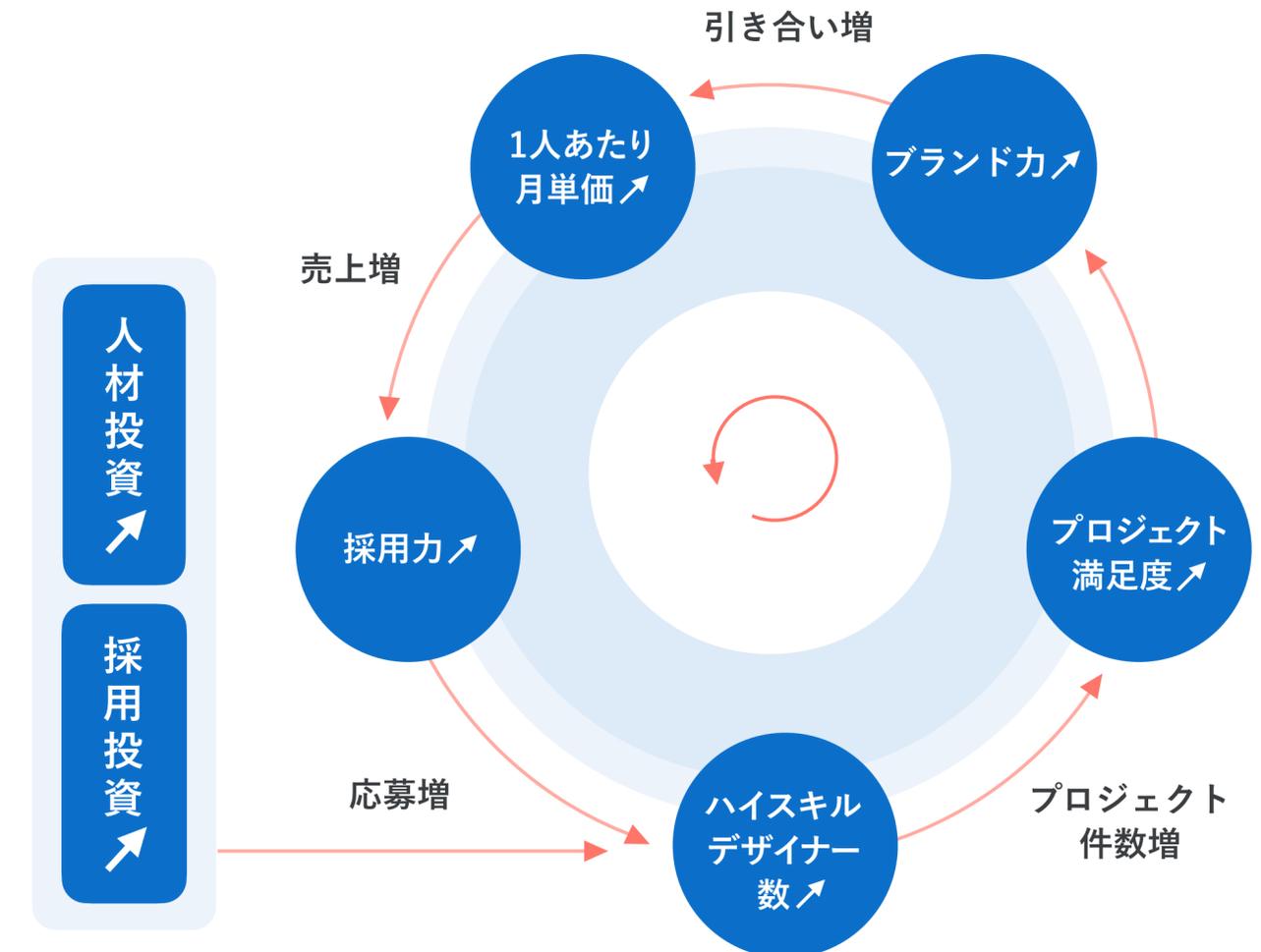
人材へ積極投資し、デザイン会社の 枠を超えた組織体制の構築を推進

人材投資

- デザイナーの成長を促す人事制度構築
- 積極的にデザイナーに成長機会の提供
- 結果に対して報いる報酬制度
- FY2021 全社平均年間給与増：約667万円（YoY+50万円）

採用投資

- デザイナー専門の採用組織を設置し、採用体制を強化
- 主流のSNSチャネルに加えて、人材紹介会社を積極活用
- 他業種からデザイナーへ転身する事例を公開
- ReDesigner経由での人材発掘



結果、売上規模が上がり、販管費効率も向上



利益率 & 利益額が増えていく好循環が成立

デザインバリューチェーンの拡張と深化

拡大するDXマーケットで勝ち残る バリューチェーンを垂直および水平方向へ拡張

上流のコンサル領域へ垂直拡張

- 戦略コンサル出身者等を採用、より付加価値の高い上流の戦略領域へ
- 単価向上、より魅力的なプロジェクトの獲得

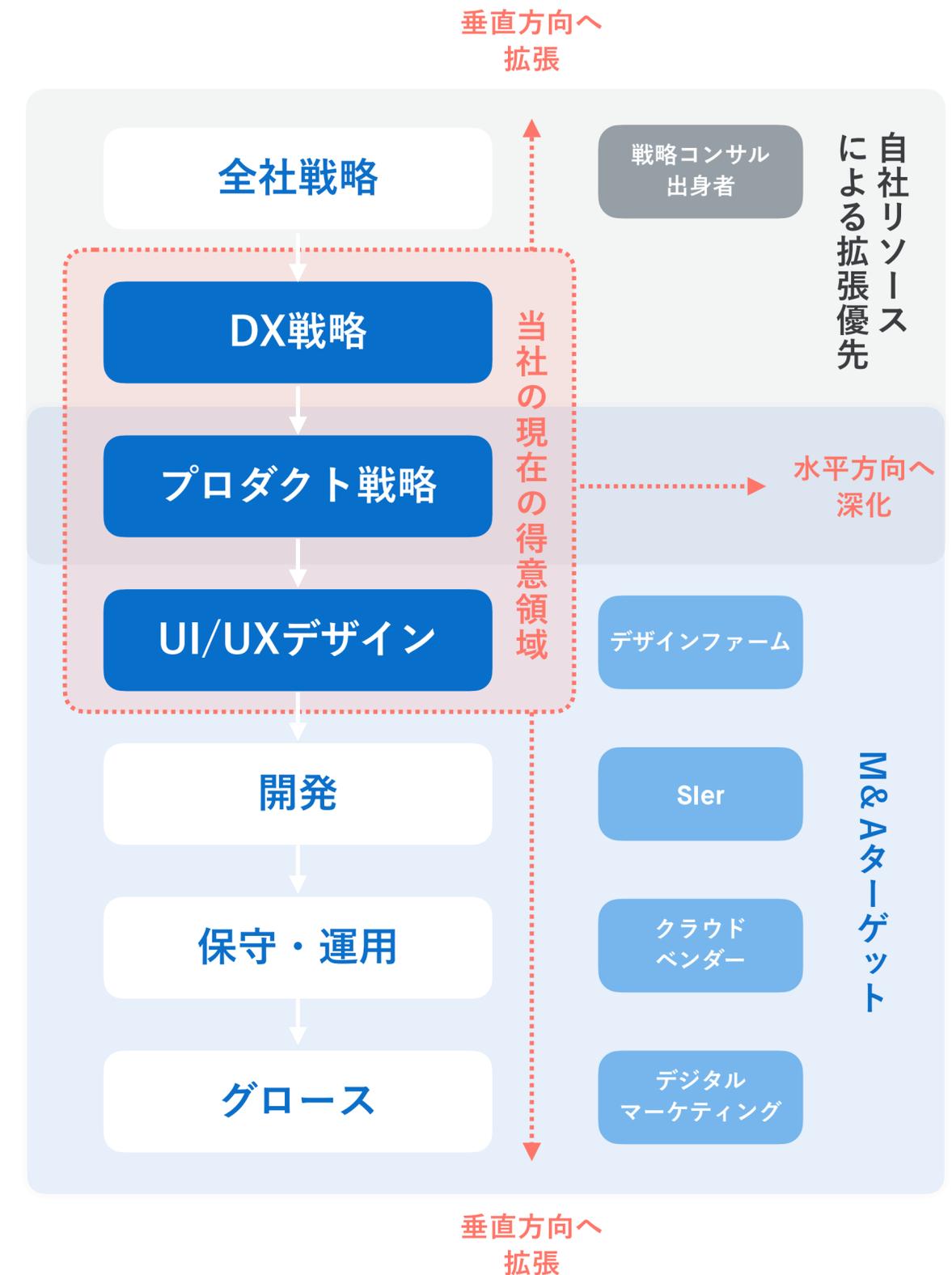
開発領域へ垂直拡張

- 一社あたりの期間を延ばす
- 従来の単価を高単価化

デザイン領域を水平深化

- デザイン人材規模を拡大し、提供能力を向上
- プロジェクト獲得の間口を広げ、より多くの顧客企業にリーチ

M&Aを
積極活用

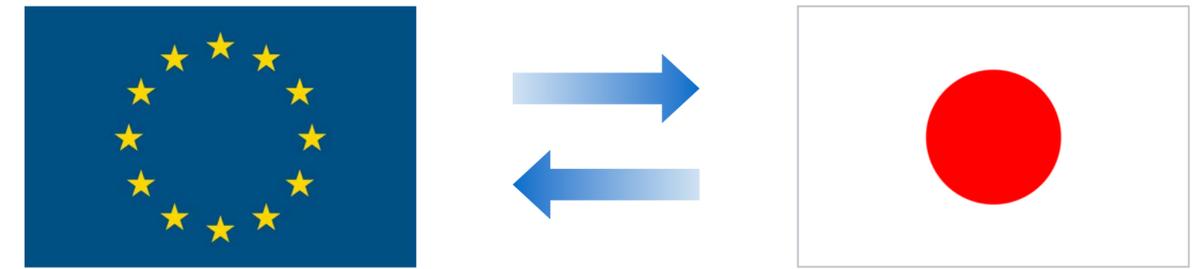


グローバル戦略の本格推進

グローバルデザインカンパニーとしての ポジション獲得へ

- 日本とドイツのシナジーを最大化
- 日本のグローバル展開に課題を持つエンタープライズ企業をターゲットにし、グローバル展開をサポート
- 同時にヨーロッパでのブランド価値を高め、EUマーケットの獲得を広げる

2021年12月より当社（日本）に
グローバル戦略推進組織を設置し、本格稼働



コーポレートベンチャービルダーサービス（CVB[※]）を
クロスボーダーで展開、すでに実績も積み上がる

※CVBとは企業や企業グループがスタートアップ設立の要領で新たに独立会社を立ち上げること。
販売経路や知名度など、企業の既存資産を活用しつつ、本業とは異なるビジネスモデルや事業で展開する。

Goodpatch Anywhereの強化

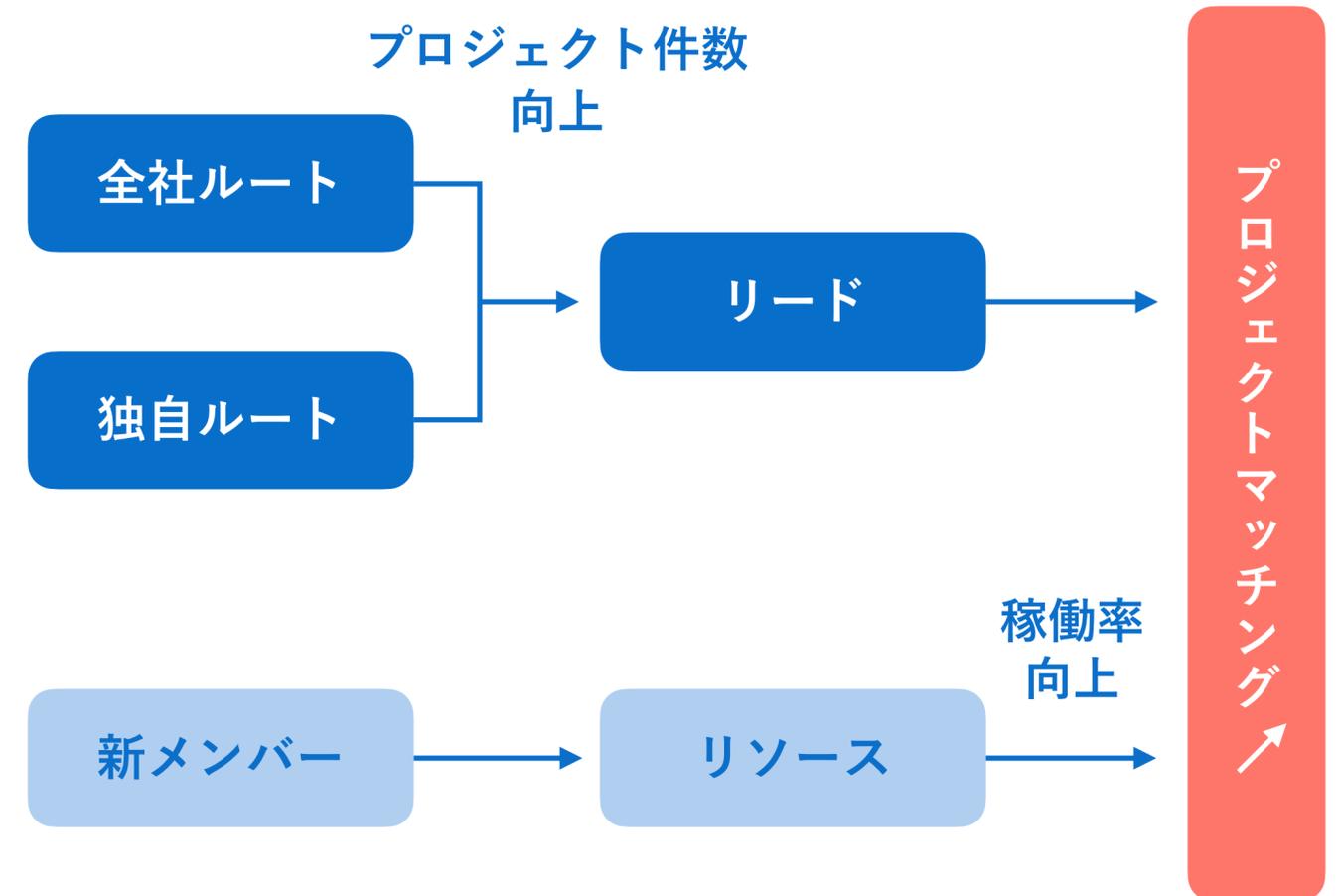
さらなる成長を目指し、プロジェクトの獲得力と提供力を強化

プロジェクト獲得の強化

- デザインパートナー事業とのリード共有に加え、獲得までのフローの連携をさらに強化
- 安定した案件獲得によりスムーズな稼働メンバーの確保へサービス提供能力の強化

サービス提供能力の強化

- Anywhereメンバーの増加で事業規模を拡大しつつ、品質管理体制を強化することで安定的な事業展開を目指す



ReDesignerによるUI/UXデザイナー人材市場の創出

デザイナーのキャリア形成をスタートから半永久的に支援する仕組みの構築

国内最大級のデザイン人材プラットフォームとして成長

- FY2022より通期黒字化を見込む
- 中途サービスは400社以上の引き合い
- SaaSの新卒サービスも収益を拡大、利用企業数は40社超に到達

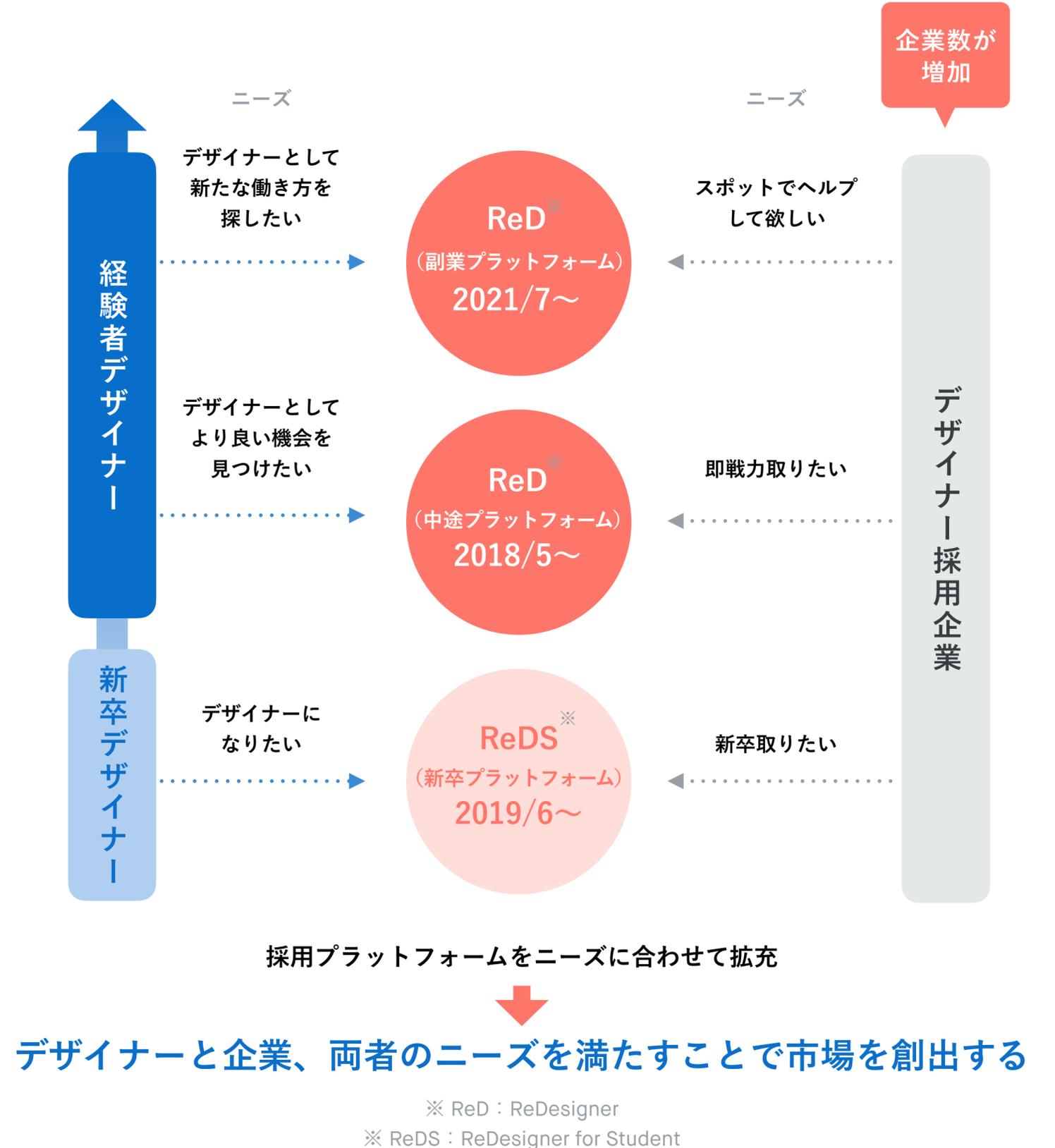
副業・フリーランスマッチングサービスを加速、ビジネス領域を拡大

- 2021年7月に副業・フリーランスデザイナーマッチングを開始

自社の新卒・中途採用のチャネルとしても活用、
全社の人材戦略へ貢献



※正式利用企業の一部です



SaaS「Strap」の戦略的展開

新たな事業の柱として、SaaSを中長期的に育成

事業初年度であるFY2021で掲げた100社導入を達成

- エンタープライズ利用が加速
- 造船、製造、小売、医療などITリテラシーに関わらず様々な業界でDXを推進

FY2022ではエンタープライズ向け全社導入を促進

- アップセル施策に向けて、全社研修/ワークショップ利用強化
- IPアドレス制限などのセキュリティ強化

SUNTORY
SUNTORY BEVERAGE & FOOD

Panasonic

meiji

AISIN

※正式利用企業の一部です

デザインパートナー事業

SaaS自社開発プロジェクト
(デザインプラットフォーム事業)

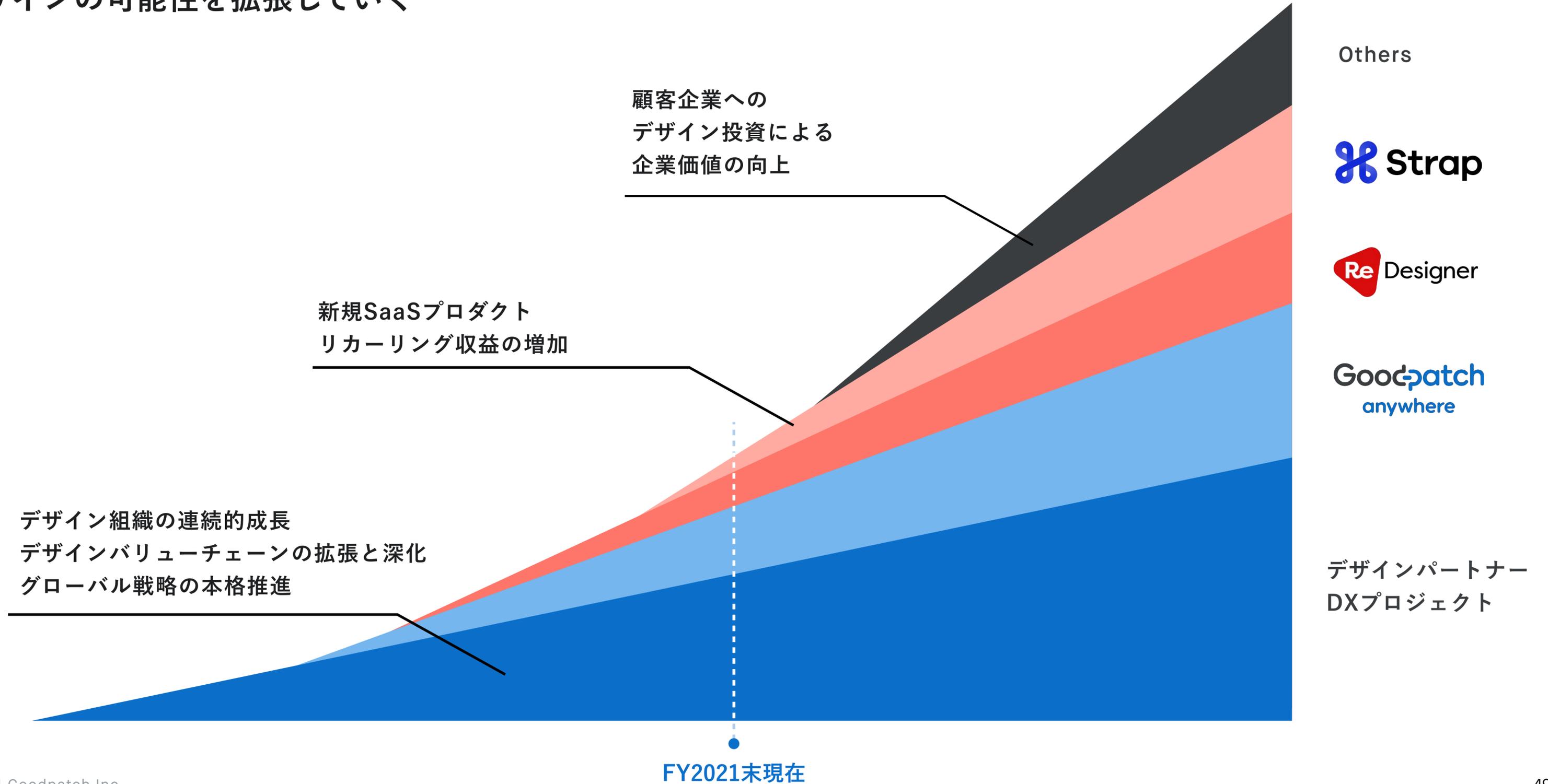


.....→
ノウハウの集約・
知見の転用



- リカーリング収益の増加
- 長期的な売上成長、安定的な利益体質の獲得が可能

デザインの可能性を拡張していく



認識するリスク

Risk Information

事業遂行上の重要なリスクと対応方針

事業遂行上の重要なリスク

UI/UXデザイン市場の成長性について

当社グループは、デザインパートナー事業を中心にUI/UXデザイン市場に属しており、企業のデジタルトランスフォーメーション（DX）への投資は増加し、それにかかるデザイン投資も順調に拡大しておりますが、コロナウイルスのさらなる拡大等や当社の想定を上回る景気悪化等により長期的に市況が低迷した場合は、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

顕在化の可能性：小、時期：中長期、影響度：大

人材の確保・育成について

当社グループでは、当社の持続的な成長のために継続的に優秀なデザイナーとなりうる人材を確保し続けることが重要な要素であると認識しておりますが、当社の想定を超える人材市場の逼迫や何らかの組織的な要因により、計画的な採用・育成が想定通りに行われない場合、また、退職による人材流出が想定より増加した場合には、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

顕在化の可能性：中、時期：中長期、影響度：大

主要なリスクへの対応方針

当社グループでは、各事業についての外部環境の認識を定期的に更新し、業績への影響の把握と事業の進捗管理や精度の向上に努めております。

コロナウイルス対策につきましては、デザインプロジェクトのリモートワークによる実施（在宅勤務）やセミナー等のイベントのオンライン実施のほか、フルリモートによるデザイン支援「Goodpatch Anywhere」のさらなる推進、クラウドワークスペース「Strap」の機能開発による対策を講じており、事業の運営を見直す事象は現時点において認識しておりません。

当社グループでは、既存事業の需要拡大を見据えた計画的なデザイナー人員の採用・育成を計画しております。デザインパートナー事業では人材・採用への投資額を増やし、新たな採用チャネルを積極的に活用してまいります。

また「ReDesigner」等の運営によりデザイナー人材の市場動向を一早く掴み、デザイナーにとってやりがいのある仕事やミッション、ビジョン、バリューに沿ったPRを実施し、当社の理解を促す等の人材確保に向けた取り組みを加速しています。

上記は、成長の実現や事業計画に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

事業遂行上の重要なリスクと対応方針

事業遂行上の重要なリスク

新規事業の立ち上げについて

当社グループは、デザインの価値を引き上げるために複数の新規事業又はサービスを企図しております。新規事業を立ち上げる場合に安定して収益を生み出していくまでにはある程度の時間を要することが想定され、その間、当社グループの業績に影響を与える可能性があります。また、新規事業の採算性には不透明な面も多く、予想通りの収益が得られない場合は、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

顕在化の可能性：中、時期：中期、影響度：小

M&Aの実施について

当社グループは、M&Aによる戦略的投資を推進し、デザインパートナー事業のケイパビリティ強化をはじめとした既存事業の強化、事業間シナジーの強化、新規事業機会の創出等により成長を図りたいと考えております。しかし当社の想定を超える国内外の経済環境の変化やM&A後に当初の期待どおりに事業を展開できない等が発生する際には、当社グループがM&A後の経営、事業、資産等に対して十分なコントロールを行えない場合があります。そのため当社グループの業績に影響を与える可能性があります。

顕在化の可能性：中、時期：中期、影響度：中

主要なリスクへの対応方針

新規事業の検討にあたっては、当社グループの各事業とのシナジー効果、事業計画等を慎重に調査・検討し、将来の当社グループの業績に貢献すると判断した場合に実行をしております。また、新規事業への参画後は、事業の推移等を定期的にモニタリングし、計画の修正や再生等が必要な場合には、取締役会または経営会議にて審議を行い、対策を講じております。

当社グループでは、「当社が持つデザイン領域での強みを拡大させる企業」、「デザイン領域と親和性の高い開発領域の企業」、「顧客サービス運用支援を行う企業」等、初期段階においては様々な切り口で幅広い企業を検討対象としておりますが、M&Aを実施する場合には、対象企業の峻別を図ってまいります。また、当該対象企業については外部機関を活用した十分な調査の実施、対象となる企業の財務内容や事業についてデューデリジェンス、買収メリット等を総合的に勘案し検討してまいります。

上記は、成長の実現や事業計画に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

事業遂行上の重要なリスクと対応方針

事業遂行上の重要なリスク

情報漏えいとセキュリティについて

当社グループは、提供するサービスに関連して多数の顧客企業の機密情報や個人情報を取り扱っております。不正アクセス、コンピュータウィルスの侵入、情報セキュリティの欠陥等により重要な情報資産が外部に漏洩した場合には、当社の社会的信用の失墜、損害賠償請求の発生等により、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

顕在化の可能性：中、時期：不明、影響度：中

デザインパートナー投資について

当社では、一部のデザインパートナー事業におけるデザイン支援先の顧客企業に対して株式を取得する形の投資（デザインパートナー投資）を実施しておりますが、投資先企業の業績不振や当社との相乗効果が想定ほど見込めない場合等の各種リスクが存在いたします。リスクが顕在化した際には投資回収が困難になる場合や減損処理を行う必要等が生じ、当社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

顕在化の可能性：大、時期：不明、影響度：小

主要なリスクへの対応方針

当社グループでは、情報資産を保護するため情報セキュリティ基本方針を定め、この方針に従って情報資産を適切に管理、保護しております。また従業員への教育、アクセス権限の設定、アクセスログの管理等、情報漏えいのリスク回避を図っております。

当社グループでは、投資前に業績や中期計画等の企業情報を元に今後の収益性や企業価値、発生しうるリスク等を分析・検討し、デザイン支援による投資先企業の価値向上や各投資先企業と当社グループ事業との相乗効果等を期待して投資実行しております。また投資後についても定期的に時価や投資先企業の財務状況の把握をしております。

上記は、成長の実現や事業計画に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクです。その他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

APPENDIX

経営陣の紹介



代表取締役社長 / CEO

土屋 尚史

Webディレクターを経て、サンフランシスコに
渡りデザイン会社でスタートアップ支援に携わる
2011年9月に株式会社グッドパッチを設立



取締役 / Managing Director of Goodpatch GmbH

Boris Jitsukata (實方 ボリス)

スイス ザンクトガレン大学院、慶應義塾大学大学院を経て
2013年にグッドパッチにジョイン
2015年にGoodpatch GmbHを設立。取締役に就任



取締役執行役員

松岡 毅

ビジネスコンサル、ゲーム開発会社を経て2017年2月に
グッドパッチに入社。2018年9月より執行役員に、
2020年11月より取締役執行役員に就任。主な管掌領域は、
国内デザインパートナー事業とGoodpatch Anywhere



取締役執行役員 / CFO

槇島 俊幸

マンツーマン英会話スクールのCFOとして東証マザーズ上場後、
教育関連事業会社のCEO職等を経て、2019年2月にグッド
パッチに入社。2019年9月より執行役員に、2020年11月より
取締役執行役員CFOに就任。主な管掌領域は、経理・財務・IR

経営陣の紹介



社外取締役

山口 拓己

東京理科大学を卒業後、数社を経て2006年に株式会社ベクトルに入社、取締役CFOに就任。2009年に株式会社PR TIMES代表取締役社長に就任。2020年よりグッドパッチ社外取締役を務める



常勤監査役

佐竹 修

兼松株式会社での長年の営業担当の後、同社内部監査室長、兼松コミュニケーションズの常勤監査役等を経て、2018年12月よりグッドパッチの常勤監査役に就任



非常勤監査役

佐田 俊樹

野村証券グループを経て、4年に渡って株式会社カヤックの監査役を務め、2014年12月マザーズ上場を経験。2016年7月よりグッドパッチの監査役に就任。複数社の監査役を務める



非常勤監査役

須田 仁之

早稲田大学商学部卒業後、社長秘書、事業立ち上げ、経営企画、事業企画を歴任。上場企業CFOを務める。現在は複数のベンチャー企業の役員・アドバイザーとして携わる

各オフィスをまとめるグローバルリーダー達



執行役員 経営企画室長

柳沢 和徹

マーケティングリサーチ会社を経て2017年7月にグッドパッチに入社、経営企画室を担当。2019年9月より執行役員に就任。主な管轄領域は人事・広報・事業開発



Managing Director of Goodpatch GmbH

Thomas Elm

LSE、ザンクトガレン大学院を修了。金融取引所EUREXのプロダクト開発責任者、証券システム開発会社FenicsGOのCOOを経て、2021年10月グッドパッチにジョイン。ヨーロッパ事業の全体統括を担う



Div Lead

Samuel Huber

チューリッヒ大学、スタンフォード、ザンクト・ガレン、東京でデザインを学び、2017年にデザインストラテジストとしてグッドパッチにジョイン。現在ヨーロッパ全体のディビジョンリードを務める



Studio Lead

Matthias Flucke

2016年3月にグッドパッチにジョイン。デザインリードとオートモーティブエキスパートを歴任後、現在スタジオリードとしてマネジメントに携わる

沿革

2011年9月	東京都千代田区で設立
2014年1月	プロトタイピングツール「Prott」をリリース
2014年5月	東京都渋谷区に本社移転
2015年5月	ドイツ・ベルリンに子会社「Goodpatch GmbH」を設立
2018年5月	デザイナー特化型キャリア支援サービス「ReDesigner」を開始
2018年8月	フルリモートデザインチーム「Goodpatch Anywhere」を開始
2019年6月	新卒デザイナー向けキャリア支援サービス「ReDesigner for Student」リリース
2020年6月	東京証券取引所 マザーズに上場
2020年9月	クラウド型ワークスペースサービス「Strap」リリース

免責事項及び将来見通しに関する注意事項

本資料におけるご説明に含まれる予想数値及び将来の見通しに関する記述・言明は、現在当社の経営陣が入手している情報に基づいて行った判断・評価・事実認識・方針の策定等に基づいてなされもしくは算定されています。また、過去に確定し正確に認識された事実以外に、将来の予想及びその記述を行うために不可欠となる一定の前提（仮定）を用いてなされもしくは算定したものです。

将来の予測及び将来の見通しに関する記述・言明に本質的に内在する不確定性・不確実性及び今後の事業運営や内外の経済、証券市場その他の状況変化等による変動可能性を照らし、現実の業績の数値、結果、パフォーマンス及び成果は、本資料及び本説明会におけるご説明に含まれる予想数値及び将来の見通しに関する記述・言明と異なる可能性があります。

なお、当資料のアップデートは今後、本決算後の2022年10月頃を目途として開示を行う予定です。2021年8月期決算及び2022年8月期業績予想につきましては、同時刻にTDnetで開示しております「2021年8月期通期決算説明資料」をご参照ください。

Goodpatch

Design to empower ♥