

2022年12月期 第1四半期 決算説明資料

アディッシュ株式会社(7093)

2022年05月

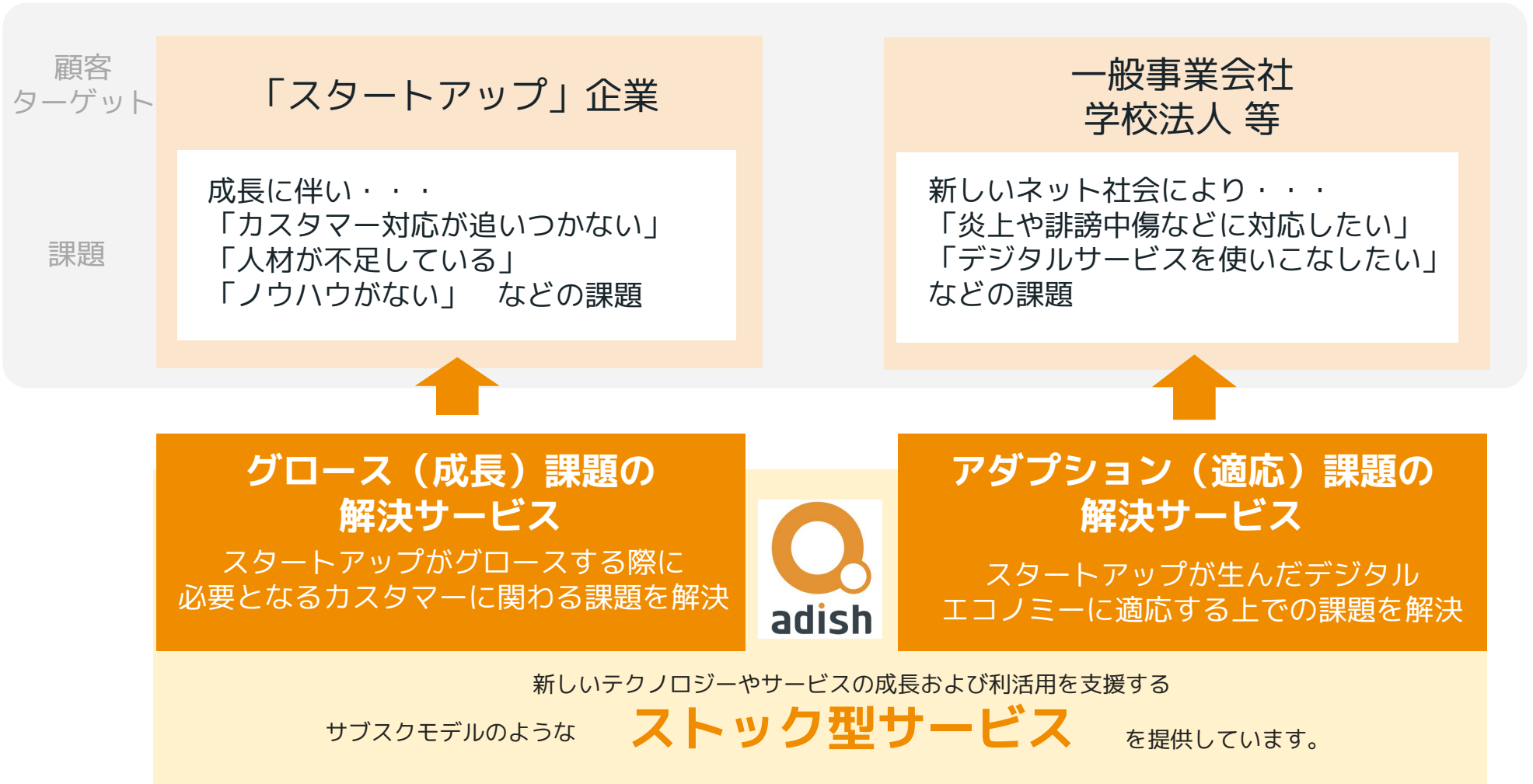
- 01 事業概要
- 02 2022年12月期 第1四半期 業績ハイライト
- 03 2022年12月期 業績予想
- 04 成長戦略
- 05 2022年12月期 第1四半期 事業トピックス
- 06 補足資料



01.事業概要
adish

アディッシュの事業モデル

デジタルエコノミー



※アディッシュにおける「スタートアップ」の定義

- ・ 未上場であり資金調達を受けていて上場やM&A等を目指している企業
- ・ インターネット関連事業領域のグロース市場上場企業
- ・ 上場/M&A後も急成長（3年で30%以上等）するマーケット領域で事業を展開している企業

サービスラインナップ

ストック型サービスラインナップ



強み

カスタマーサクセスの
知見・ケース蓄積

+

急成長スタートアップ
実績によるノウハウ

+

自社開発システム
エンジニアリング

※) カスタマーサクセス:

「顧客の成功を最大化」顧客が成功に向かうことができるよう顧客に寄り添い、顧客の成功とは何かを深め続ける取り組みのこと



デジタルエコノミー特化の
カスタマーサクセスソリューション・プロバイダー

Customer-Success Solution Provider for Digital Economy



02. 2022年12月期 第1四半期 業績ハイライト

はじめに：収益認識に関する会計基準等の影響

2022年12月期 第1四半期より収益認識に関する会計基準等を適用。
影響額は次のとおり。

当第1四半期の影響額

売上高

19百万円の減少

営業利益・経常利益

6百万円の減少

期首利益剰余金

1百万円の増加

(注) 当会計基準等の適用は、収益認識会計基準第84項ただし書きに定める経過的な取扱いに従っており、前第1四半期と収益認識に関する会計基準が異なるため、P9以降の前第1四半期と比較しての増減率は記載しておりません。

2022年12月期 第1四半期 決算サマリー

- 中規模案件の順調な積み上げにより、売上高は767百万円に成長。
- 経常利益18百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は12百万円で着地。

(百万円)

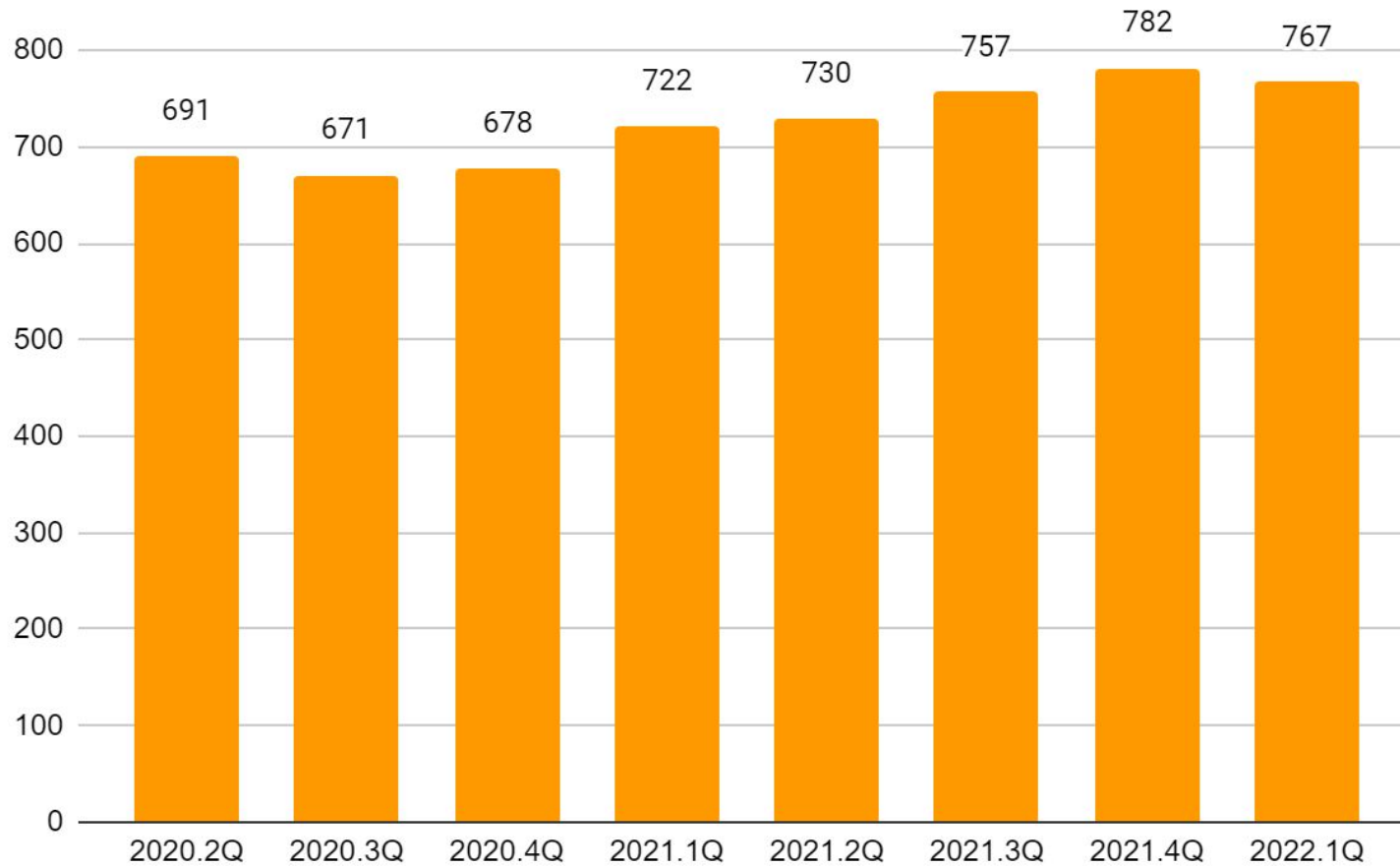
	2021年12月期 第1四半期実績	2022年12月期 第1四半期実績	対前年同四半期 増減率
売上高	722	767	-
営業利益	22	19	-
経常利益	23	18	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	14	12	-

(注) 本資料P8に記載の通り、収益認識に関する会計基準が異なるため、増減率は記載しておりません。

連結売上高の四半期推移

- 新規案件の積み上げにより、売上高は順調に推移。

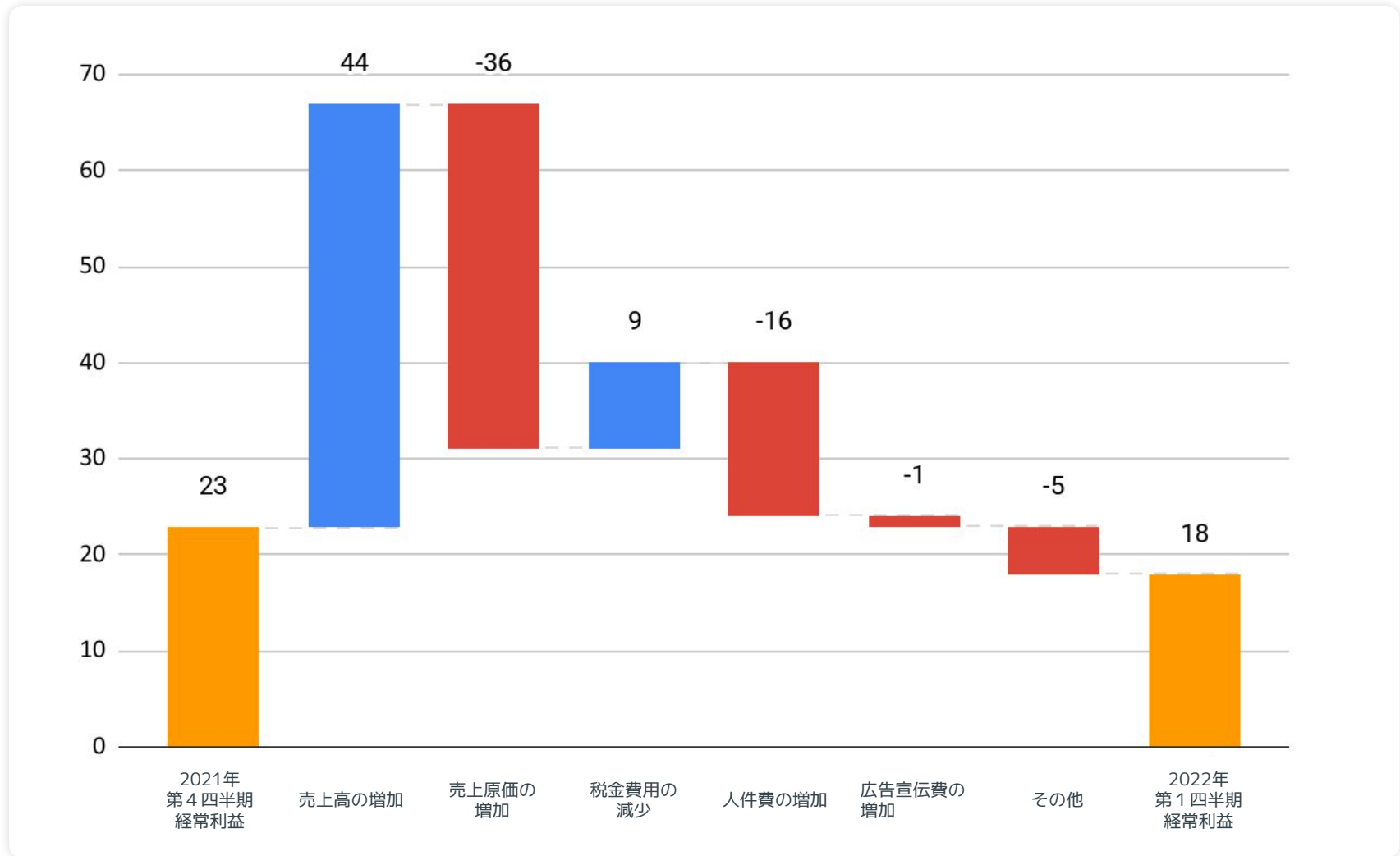
(百万円)



主な利益変動要因（通期）

- 売上を伸ばしつつ、継続して先行投資も実施。

（百万円）



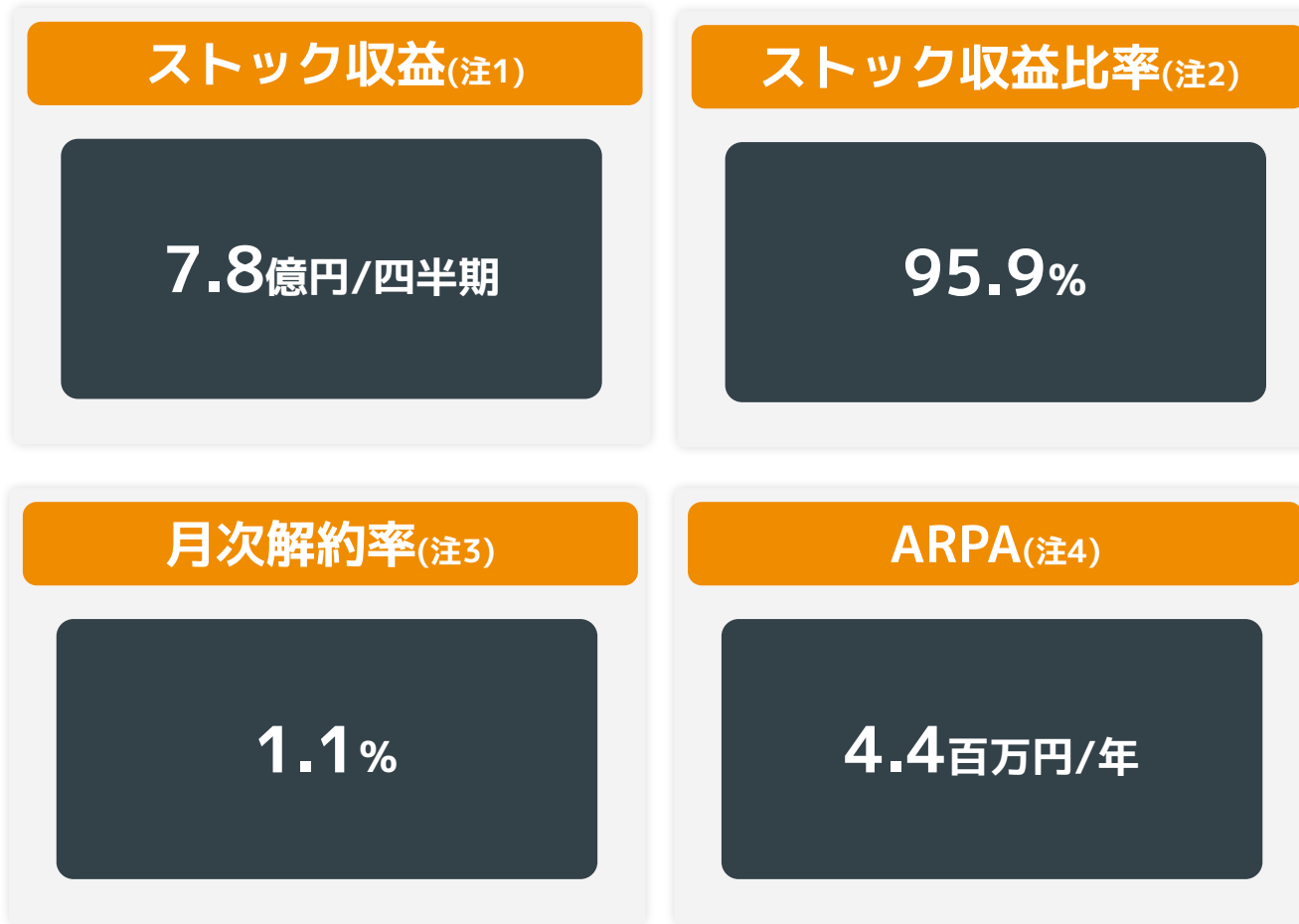
連結貸借対照表

- 借入等により現預金を増加させつつも50%以上の自己資本比率を維持。 (百万円)

	2021年12月期	2022年12月期 第1四半期	主な増減要因
流動資産	999	1,121	-
現金及び預金	634	728	借入による増加
売掛金	309	-	-
受取手形、売掛金及び 契約資産(注1)	-	337	-
固定資産	164	160	-
資産合計	1,163	1,281	-
流動負債	483	431	賞与の支給による減少
固定負債	35	188	借入による増加
負債合計	518	619	-
純資産合計	645	661	-
自己資本比率	55.4%	51.6%	-

(注1)収益認識会計基準等を適用したため、前連結会計年度の連結貸借対照表において、「流動資産」に表示していた「売掛金」は、当第1四半期連結会計期間より「受取手形、売掛金及び契約資産」に含めて表示することといたしました。

主要KPI（2022年12月期 第1四半期実績,連結）



売上高年平均成長率（CAGR）ならびにストック収益に対する年間顧客数については年計算のため通期決算時に公開予定。

(注1)継続的なサービスを提供した取引の収益の合計。対応件数に応じた従量課金売上を含む。

(注2)連結売上高に占めるストック収益の比率

(注3)継続的にサービス提供を行うグループ全体の顧客数から算出した月次解約率の12ヶ月分の平均値

(注4)連結ストック収益の継続顧客数あたりの平均単価(Average Revenue Per Account)。年換算として算出



03. 2022年12月期 業績進捗

2022年12月期 通期連結業績の進捗

- 全体的に堅調に推移。
- ストック売上を年後半に向けて伸びていく予定であるため、売上進捗率もおよそ計画通りに進捗。
- 第1四半期および第2四半期以降も引き続き先行投資は継続予定。

(百万円)

	2022年12月期 予想	2022年12月期 第1四半期 実績	進捗率
売上高	3,352	767	22.9%
営業利益	34~94	19	55.9%~20.2%
経常利益	30~90	18	60.0%~20.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	20~60	12	60.0%~20.0%

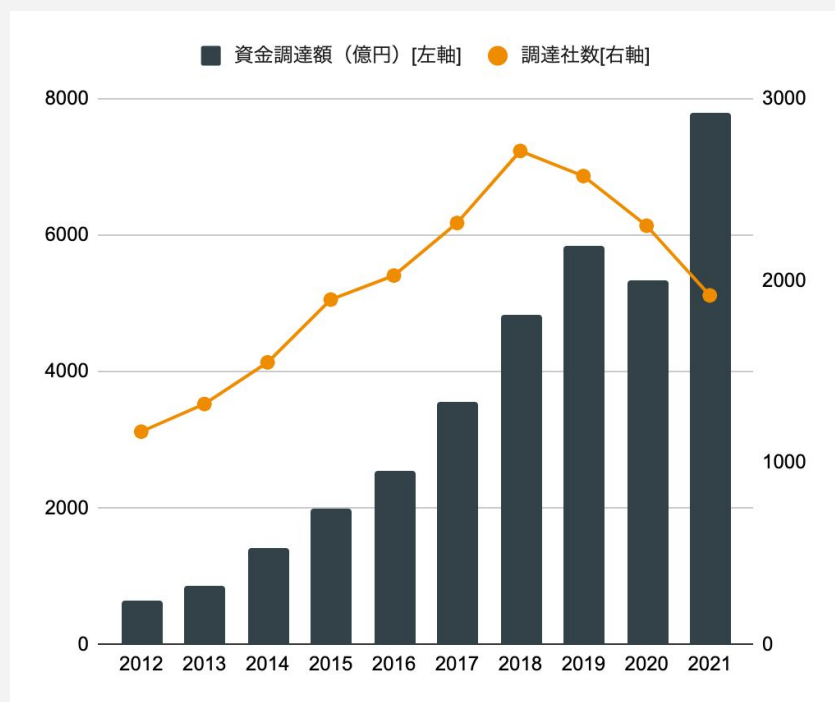


04. 成長戦略
adish

拡大するスタートアップ市場とスタートアップ向け売上

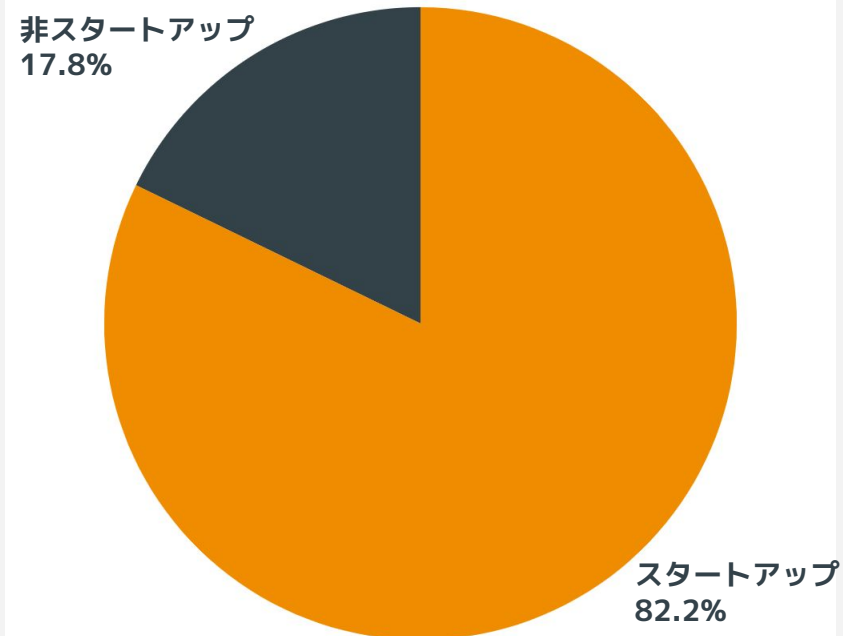
スタートアップへの投資額はコロナの影響はあったものの増加傾向。
またアディッシュの新規受注案件におけるスタートアップの割合は高い状態にある。

国内スタートアップによる資金調達金額年間推移



※INITIAL 2021年Japan Startup Finance ~ 国内スタートアップ資金調達動向 ~
<https://initial.inc/enterprise/resources/japanstartupfinance2021>

2021年12月期 新規受注売上に占めるスタートアップ割合



※アディッシュにおける「スタートアップ」の定義

- ・未上場であり資金調達を受けていて上場やM&A等を目指している企業
- ・インターネット関連事業領域のグロース市場上場企業
- ・上場/M&A後も急成長（3年で30%以上等）するマーケット領域で事業を展開している企業

大型資金調達をしていくスタートアップ顧客

アディッシュの顧客の中でも大型資金調達をして急成長をしていく企業が増加中

累積調達額

	2,649 <small>百万円</small>	SNKRDUNK	11,596 <small>百万円</small>
	2,406 <small>百万円</small>	SHOWROOM	3,265 <small>百万円</small>
aperza	2,002 <small>百万円</small>	★☆☆ YOURMYSTAR	2,197 <small>百万円</small>
cake ⁺ JP	1,117 <small>百万円</small>	ツイキャス	1,222 <small>百万円</small>

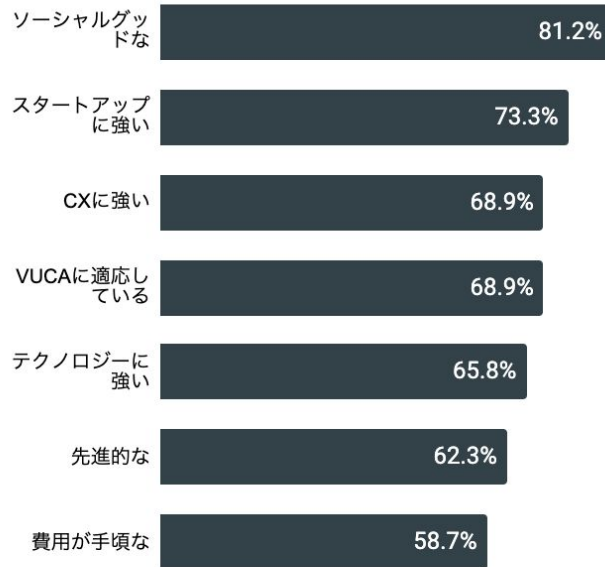
※累積調達金額は2022年2月10日時点でのSTARTUP DBを参照 <https://startup-db.com/>
※掲載許諾が得られている一部の顧客企業様のみを掲載しています。

スタートアップにおけるブランド認知

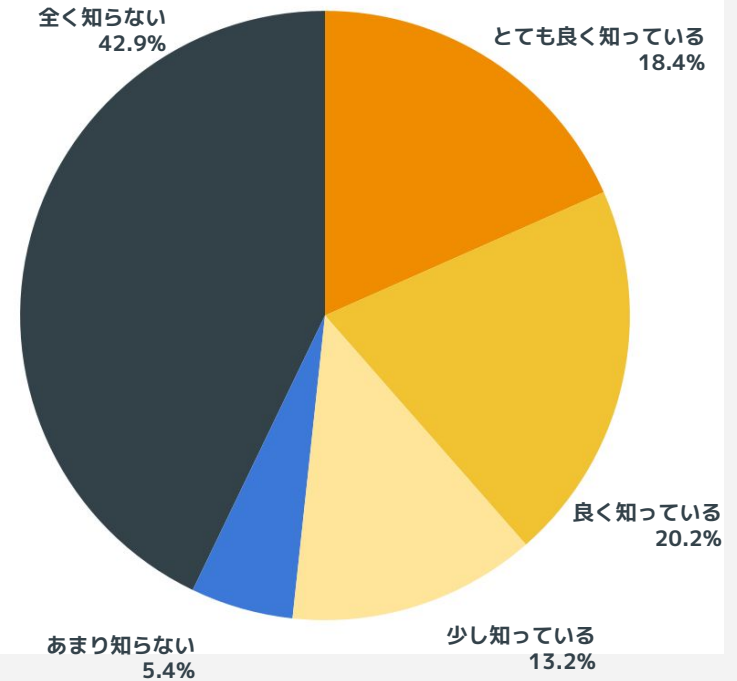
アディッシュにはスタートアップと親和性が高いと考えられる項目が高く出ている。
一方、スタートアップからの認知度は51.7%程度であり、
未認知の方々への広がりの可能性がまだまだある。

アディッシュに対するイメージ

※アディッシュを「とてもよく知っている、よく知っている」を選んだ人における下記各項目で「とてもそう思う、そう思うを選んだ人の割合」



スタートアップ従業員におけるアディッシュの認知度



※2021年2月にアディッシュにより実施したスタートアップに所属したことがある方を対象にしたインターネットリサーチの結果より。有効サンプル数441件。

カスタマーサポートとカスタマーサクセスのサービス

カスタマーサポートからカスタマーサクセスへのニーズの変化に伴う
新規サービスを提供開始し、商談数が伸びてきている。

従来のSocial App Supportに追加して
CS STUDIOサービスブランドスタート

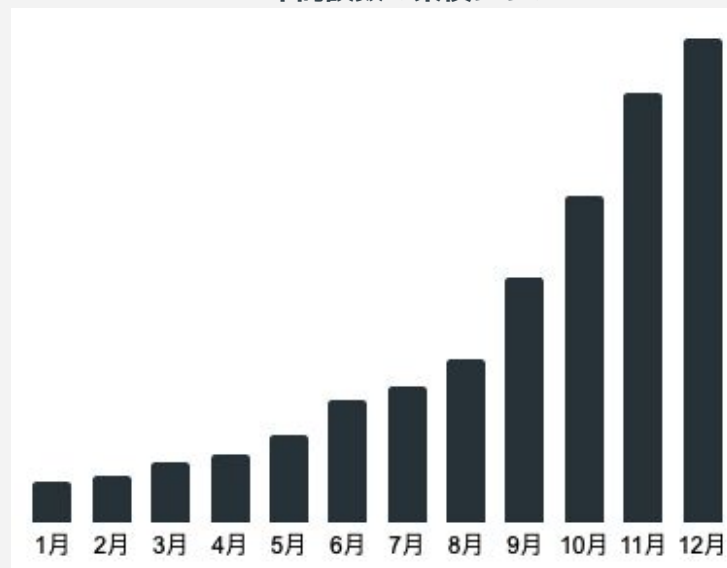


カスタマー
サポート系
サービス



カスタマー
サクセス系
サービス

カスタマーサポート・カスタマーサクセス系の
2021年商談数の累積グラフ



2021年9月サイト公開

カスタマーサクセス系サービスを2021年9月スタート。
問い合わせ件数が増加。



スタートアップにおける
カスタマーサクセス支援のトップパートナーへ



CSブートキャンプ

スタートアップや新規事業部向けに
カスタマーサクセス&サポートチームの
早期立ち上げ支援サービス

スタートアップの急成長に対応できるように
考え方・体制・フローをCSブートキャンプで徹底的にインストール

早期立ち上げ支援をきっかけにスタートアップを獲得へ

食品ロスをおいしく解消する フードシェアリングアプリTABETE

TABETEは2018年に発表した食品ロス問題の現状と削減・意識向上のためのプラットフォーム。

閉店間際などでまだおいしく安全に食べられるのに廃棄の危機に面している食事を「食べ手」とつなぎ、最後まで売り切ることを応援しています。

お得に食事を手に入れたい消費者による身近なお店への「レスキュー」によって無駄に廃棄される食品を減らしています。

課題

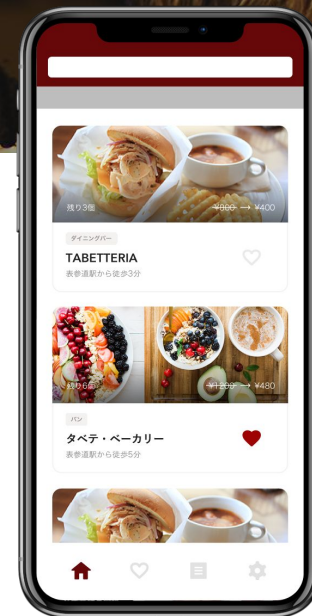
クライアントの成功の定義とKPIが紐づいていない

提供サービス

課題だったクライアントの成功の定義を明確にし、みるべき数字として新しく「ヘルススコア」を設定



※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。



スタートアップの成長を支援し、共に成長へ

1

顧客層の拡大

カスタマーサクセスの観点により、これまでの得意領域に加えて、スタートアップの生まれている様々な領域に対してサービスが展開可能に

2

1顧客からの売上収益の増加

スタートアップの成長に合わせてサービスを提供することで売上収益が拡大

||

Startup First

アディッシュの歴史

新しく生まれた市場の拡大を支援
および
また新しい市場の拡大によって新たに発生した課題を解決してきました

ソーシャルメディア



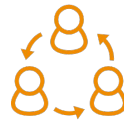
創業より強い市場。モニタリングで高シェア。
プラットフォームからSNSで問題を抱えている企業や学校など幅広く顧客が存在。

アプリ・ゲーム



カスタマーサポートやモニタリング等で高いシェアと多数の実績。

シェアリング エコノミー



出品のモニタリングやカスタマーサポート等で高シェア。
プラットフォームの多数がクライアント。

FinTech



不正決済対策やカスタマーサポートで決済フィンテック有力企業が顧客。
この1年で急拡大。

MaaS

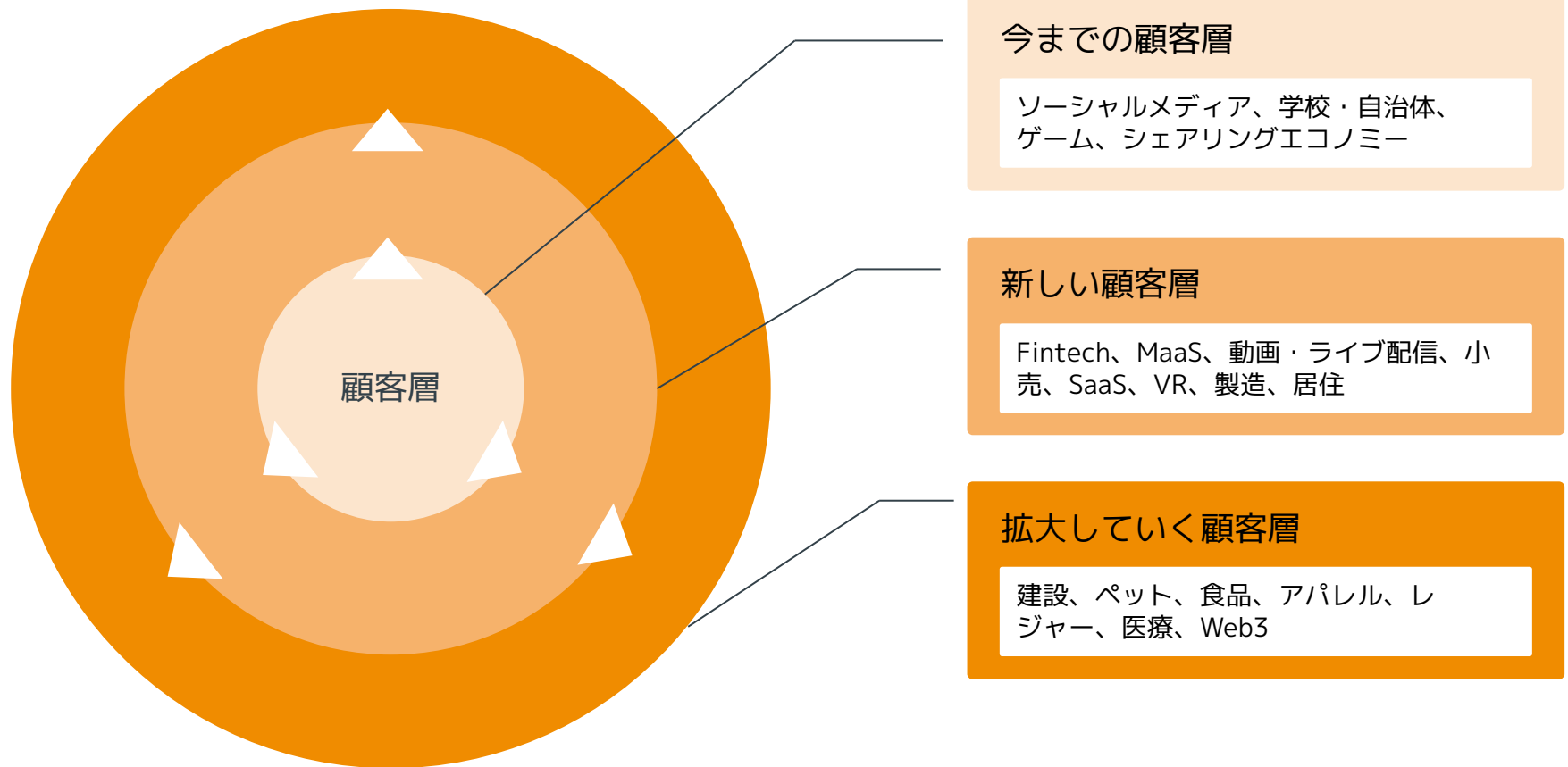


経路検索システム「駅すばあと」を提供するヴァル研究所とカスタマーサポートを行うため業務提携。

成長ドライバー1：領域の増加：顧客層の拡大

スタートアップにターゲットを置くことで顧客層が拡大

顧客層が拡大



アディッシュにおける顧客層の拡大実績

アディッシュの今までの主要顧客領域以外の新しい顧客層が増加



※掲載許諾が得られている一部の顧客企業様のみを掲載しています。

成長ドライバー2：1顧客からの月次収益の増加

スタートアップ顧客が成長していくことによる
アップセル機会とクロスセル機会



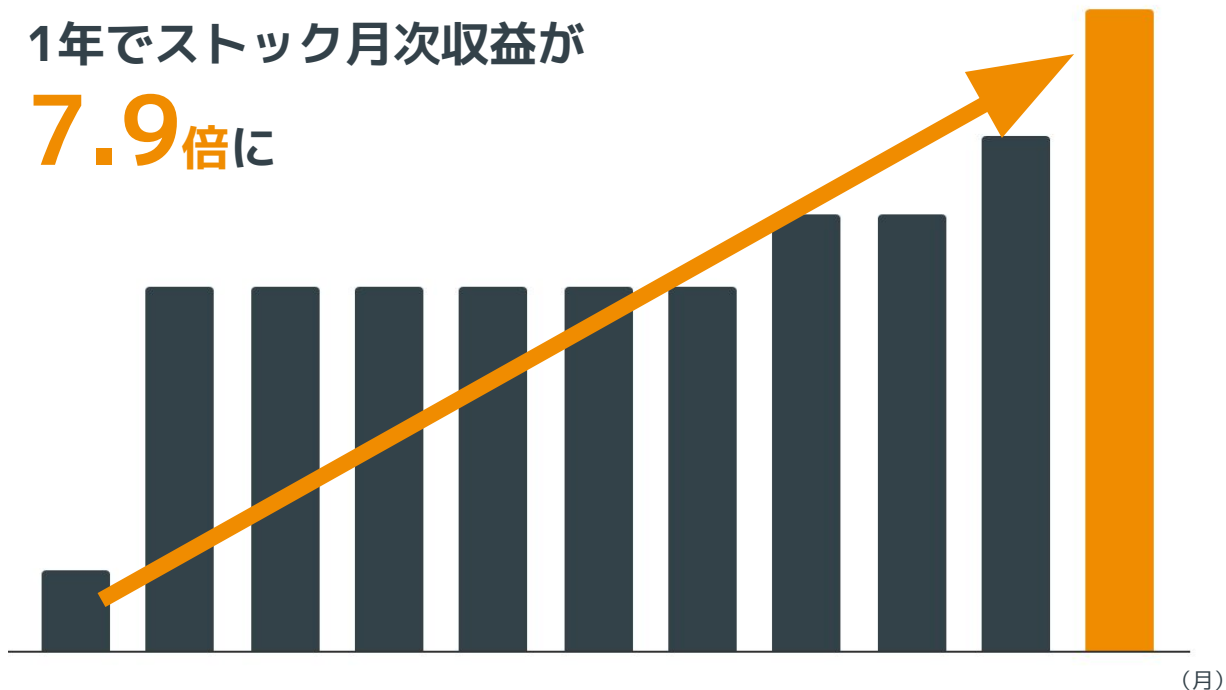
アップセル = 同サービスの「量」が増えることによる月次収益の増加
クロスセル = 別の「種類」のサービスを提供することによる月次収益の増加

急成長スタートアップ顧客における月次収益の増加事例

ライブ配信系スタートアップ顧客の 特定の期間における初月を1とした際のストック月次収益の成長

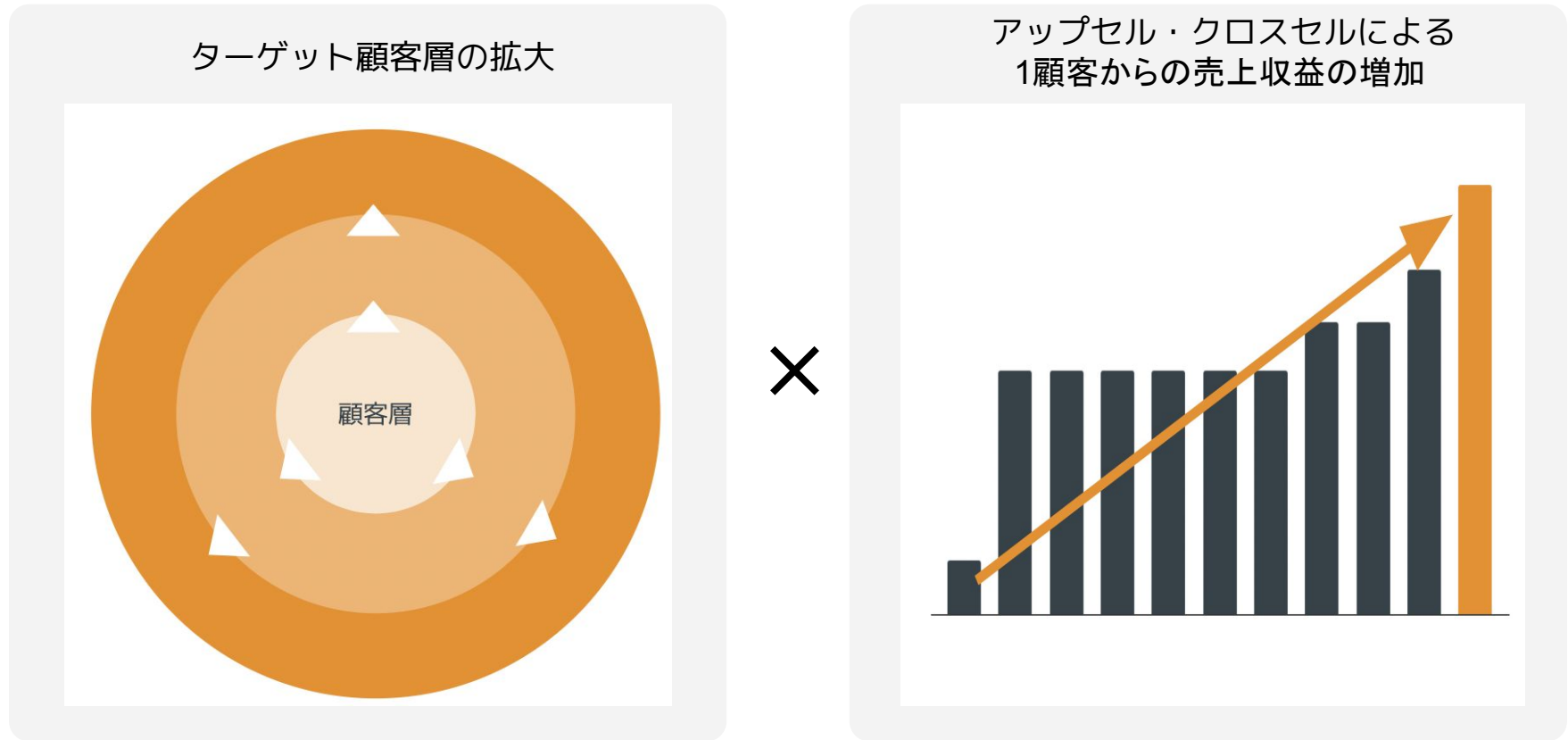
(月次収益)

1年でストック月次収益が
7.9倍に



スタートアップが成長したことによりアップセル（同サービスでの「量」の増加）がなされ、また成長したことで新しい課題が生まれクロスセル（別の「種類」のサービス提供）が行われた。

2つのかけ合わせによる成長加速



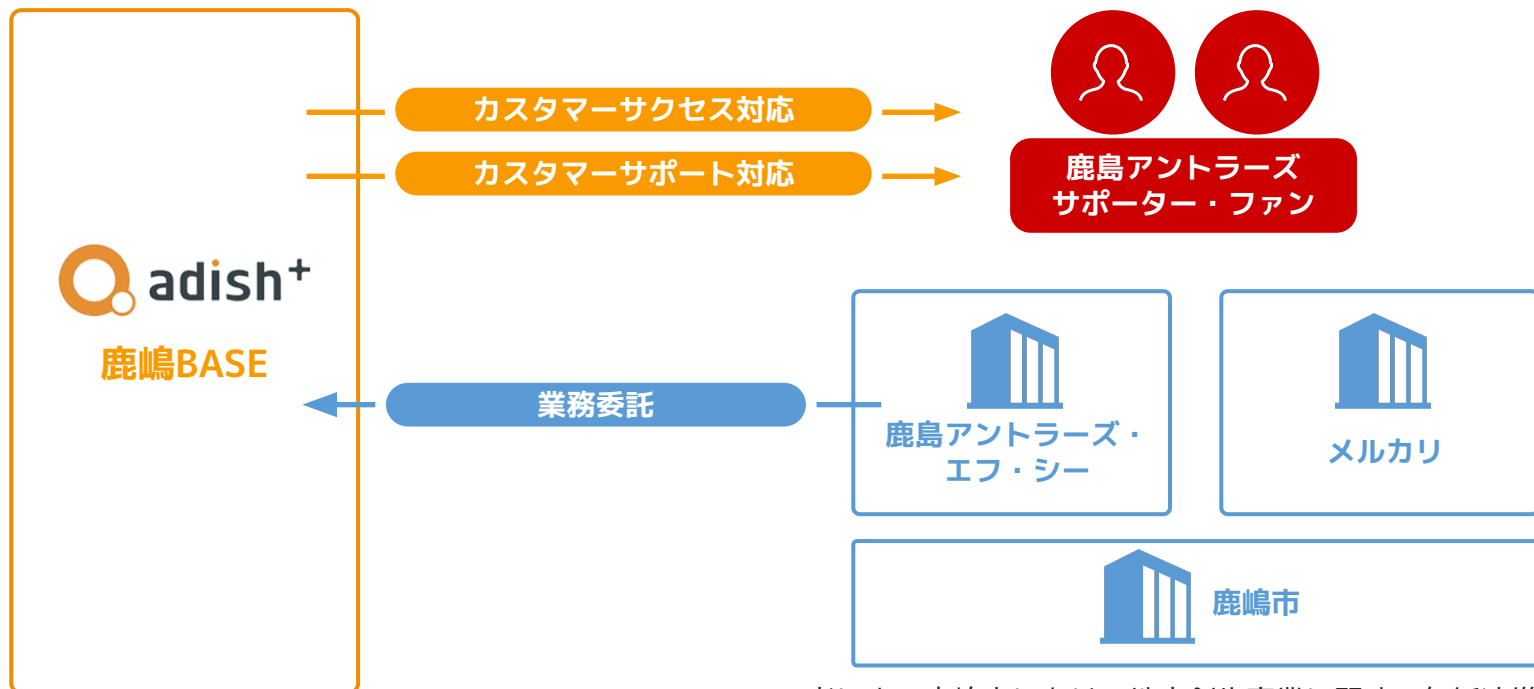
ストック型サービス売上の急成長を実現へ



05. 2022年12月期 第1四半期 事業トピックス

鹿島アントラーズのカスタマーサクセス業務を受託

- 鹿島アントラーズのカスタマーサクセス業務を受託。
- 鹿嶋市、株式会社メルカリ、株式会社鹿島アントラーズ・エフ・シーによる3者合同の地方創生事業の一環として、アディッシュグループの活動拠点「鹿嶋BASE」を立ち上げ。2022年6月1日より業務開始予定。
- 鹿島アントラーズのサポーター・ファンの方への満足度向上施策推進を行うとともに、より強固なサービス運用基盤を構築していく。



3者による鹿嶋市における地方創生事業に関する包括連携協定

炎上モニタリングSaaS「Pazu（パズー）」を無償提供

- ウクライナ情勢の影響を受け、誹謗中傷や低評価を受ける可能性がある中小事業者やNPO、NGO向けに「Pazu」を無償提供。
- 「Pazu」は、「炎上モニタリング」機能と、炎上メカニズムやSNSリテラシーを学ぶことができるeラーニング「SNSリテラシー教育」を同時に提供するSaaS。
- 飲食等の店舗を持っているような中小事業者を支援する。



SNS炎上を

自分たちで乗り越えるために

中小企業向け炎上対策サービス Pazu

日本の中堅・中小企業・各種法人が
炎上リスクを乗り越え、元気に活動できる社会を目指して。

※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。

GIGAスクール端末を使い、新実践型プログラムを提供開始

- チャット上でのコミュニケーションにおけるリテラシー・マナーに特化した、GIGAスクール端末上でのコミュニケーションを体験できる生徒参加型のプログラムを提供。
- 文部科学省が発表したGIGAスクール構想に伴い、子どもたちが学ぶ環境を早急に実現するための支援。
- 2022年度中にGIGAスクール端末を導入している学校100校への提供を目指す。



※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。



06. 補足資料

adish

会社概要



会社名

アディッシュ株式会社

事業概要

カスタマーリレーション事業

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6階

設立

2014年10月1日

従業員数

連結359名、単体216名（2022年3月末現在・臨時従業員を除く）

役員

代表取締役	江戸 浩樹	社外取締役	澤 博史
取締役	石川 琢磨	社外取締役	高橋 理人
取締役	杉之原 明子	常勤監査役	秋場 修
執行役員	加藤 大輔	社外監査役	飯塚 隆
執行役員	吉川 敏広	社外監査役	馬淵 泰至
執行役員	小原 良太郎		
執行役員	池谷 昌大		
執行役員	久保 芳和		
執行役員	小澤 豊		

つながりを常によろこびに Delight in Every Connection

ソーシャルメディアやコミュニケーションサービス等の発展によってもたらされた“つながり”は、ときに新たな問題を生みます。私たちは“つながり”から生じる課題を解決することを通じて、“つながり”が“よろこび”であり続けられる世の中の実現を目指します。

沿革

2014

2015

2016

2017

2018

2019

2020

2021

2022

2014.10

アディッシュ株式会社設立（株式会社ガイアックスからの会社分割）

2016.04

Web集客・Web接客サービス「フロントサポート」を提供開始

2016.10

チャットボットサービス「hitobo」を提供開始

2017.08

adish International Corporationを子会社化

東京証券取引所マザーズ市場上場

2020.03

AIによる誹謗中傷再考アラートサービス「matte」をリリース

2020.09

カスタマーサクセス&サポートチームの早期立ち上げ支援サービス「CSブートキャンプ」を提供開始

2021.09

スタートアップ企業成長支援サイト「CS STUDIO」を公開

2021.09

SNS炎上対策SaaS「Pazu（パズー）」を開発・提供開始

2021.09

相乗りマッチングサービスnottecoを事業譲受にて取得

2022.02

主要なストック型サービスについて



利用者からのお問い合わせを顧客企業に代わって対応するカスタマーサポートサービス。
アプリ、シェアリングエコノミー、Fintech、Saasなど複数の領域に対応。

インターネットモニタリング INTERNET MONITORING

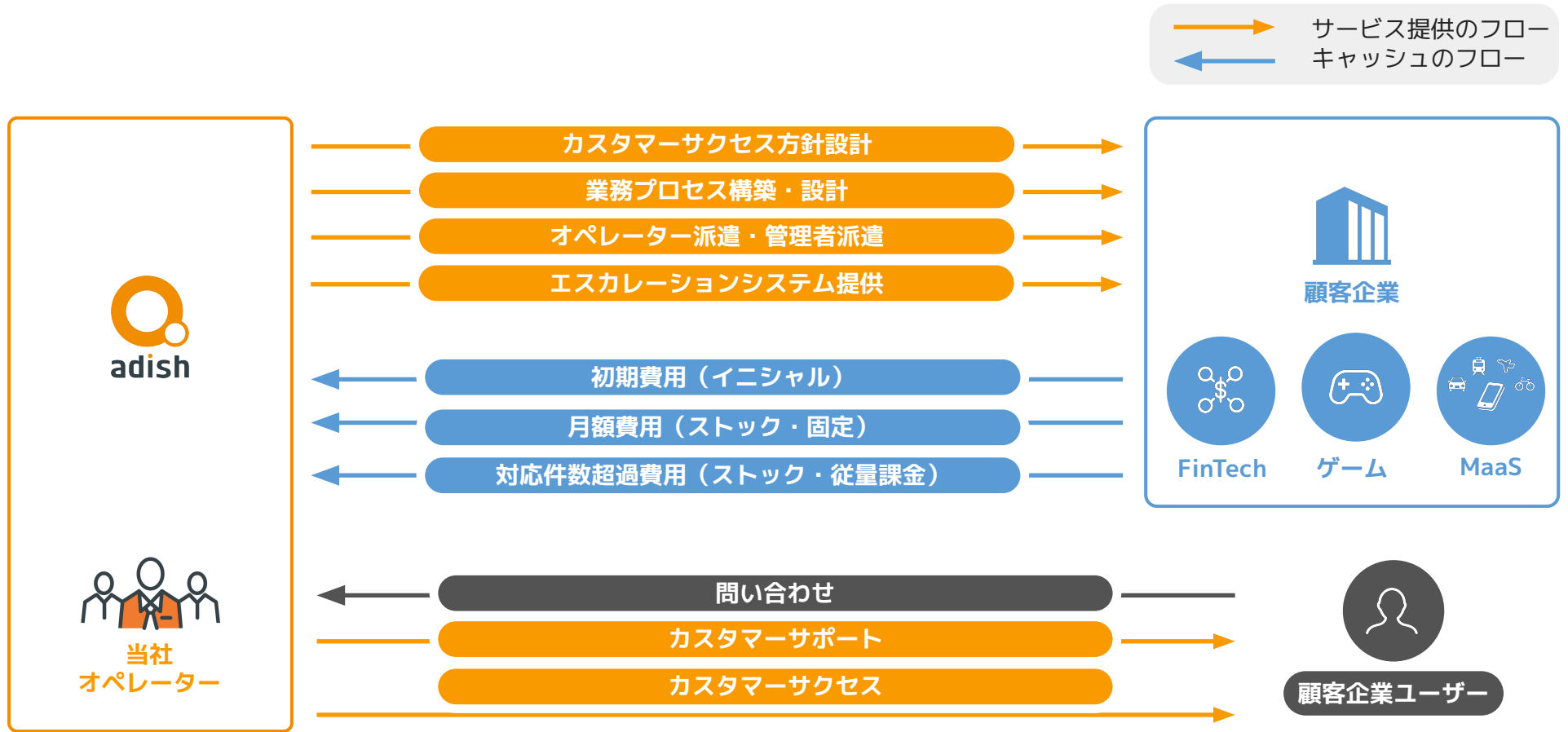
誹謗中傷や炎上などのリスクに対応するため、利用者などからの投稿をモニタリングするサービス。
自社オウンドメディア向け、公式SNSアカウント向け、ネット全般向けなど用途に応じて対応。



ネットいじめ対策サービス。
インターネット上をモニタリングまたは通報を受ける等して、ネットいじめ等を分析・報告するサービス。
学校や自治体向け。

ソーシャルアプリサポート

利用者に寄り添い、エンゲージメントを高めるカスタマーサポート、カスタマーサクセスサービスを提供。



導入企業様

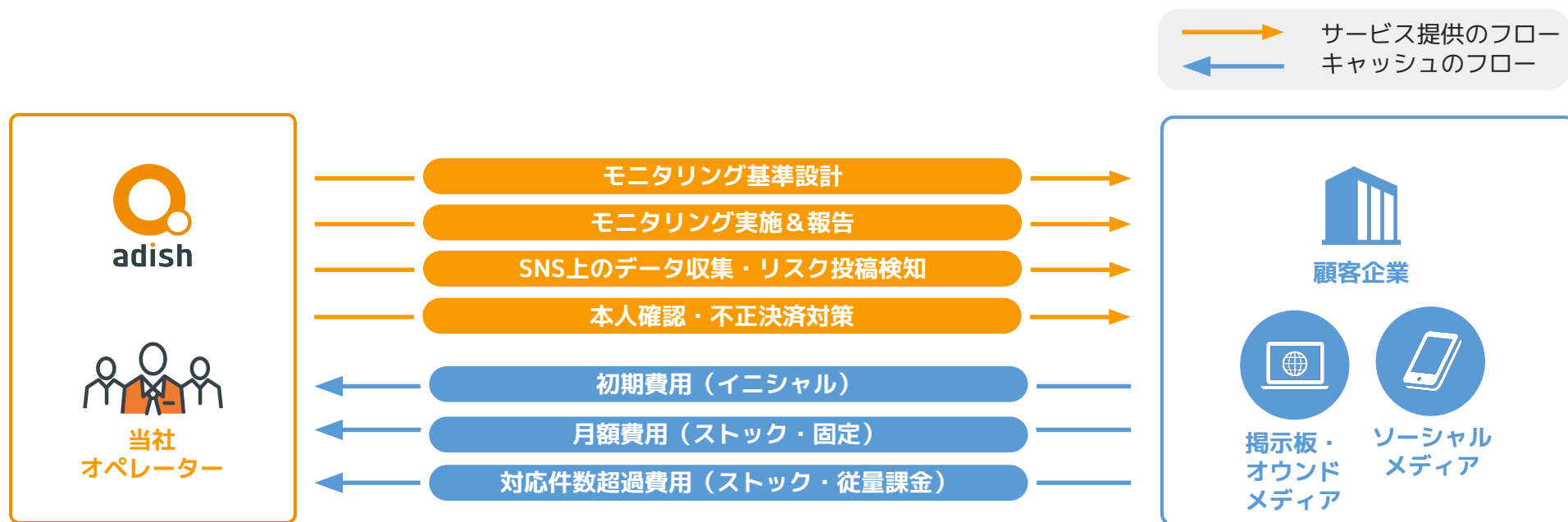
※過去導入企業様を含みます



※掲載許諾が得られている一部の顧客企業様のみを掲載しています。

インターネットモニタリング

SNSや掲示板、コミュニティサイト、ライブ配信動画等の投稿モニタリングにより、インターネット上で発生する様々な投稿リスクを最小限にする支援サービスを提供



導入企業様

※過去導入企業様を含みます



IDOM Inc.

dōcomo
HEALTHCARE

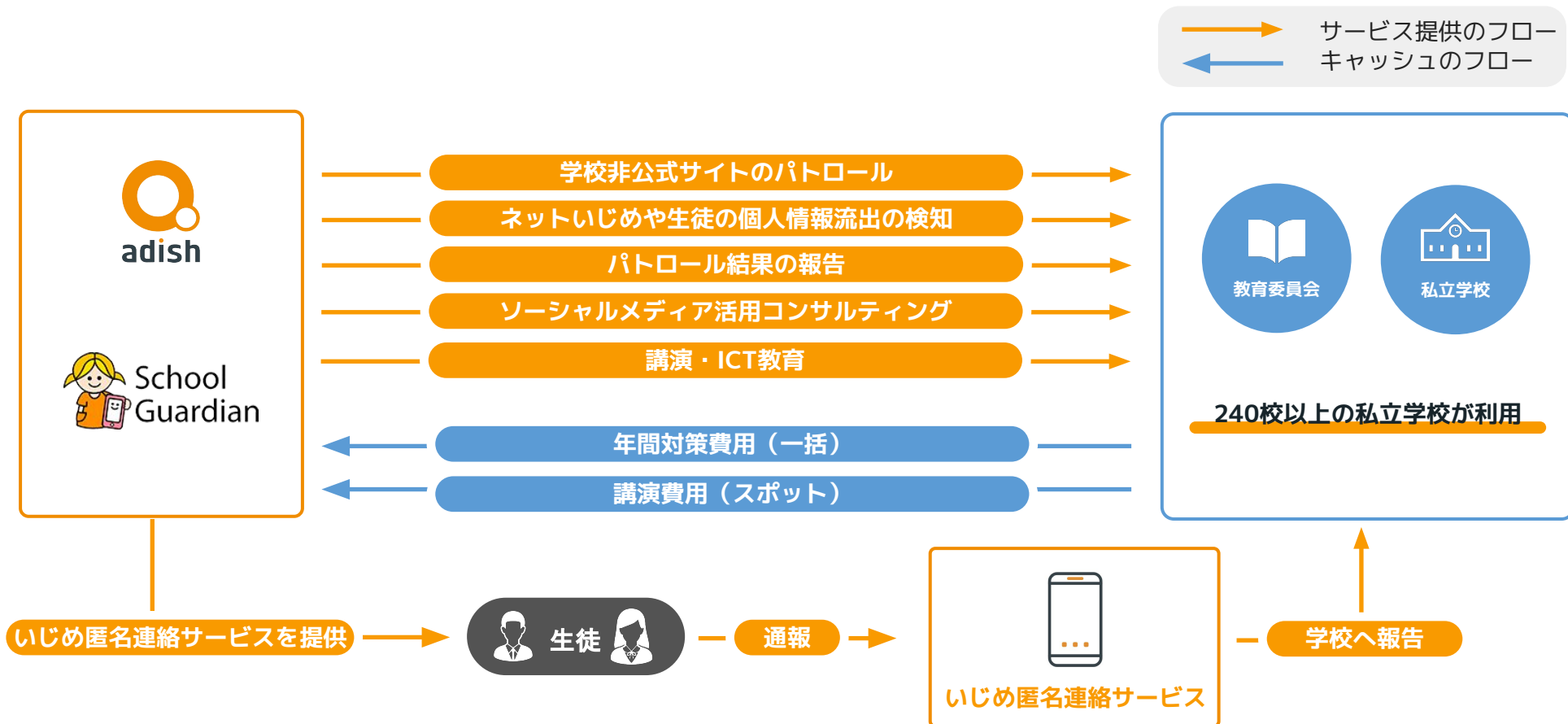


hoyu
HOSPITAL

※掲載許諾が得られている一部の顧客企業様のみを掲載しています。

スクールガーディアン

子どもたちが健全にインターネットを活用できる環境を目指し、
生徒のネットいじめや個人情報流出をモニタリング、啓発活動も行い、生徒・保護者・学校へ安心を提供



導入企業様
※過去導入企業様を含みます

兵庫県教育委員会

東京女学館 中学校 高等学校

鎌倉女学院

Shijonawate Gakuen High School
四條畷学園 高等学校

※掲載許諾が得られている一部の顧客企業様のみを掲載しています。

将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。