

# 2022年12月期 第3四半期 決算説明資料

アディッシュ株式会社(7093)

2022年11月

- 01 事業概要
- 02 2022年12月期 第3四半期 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3四半期 事業トピックス
- 06 補足資料



01.事業概要  
adish

# 会社概要



## 会社名

アディッシュ株式会社

## 従業員数

連結403名、単体253名（2022年9月末現在・臨時従業員を除く）

## 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

## 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

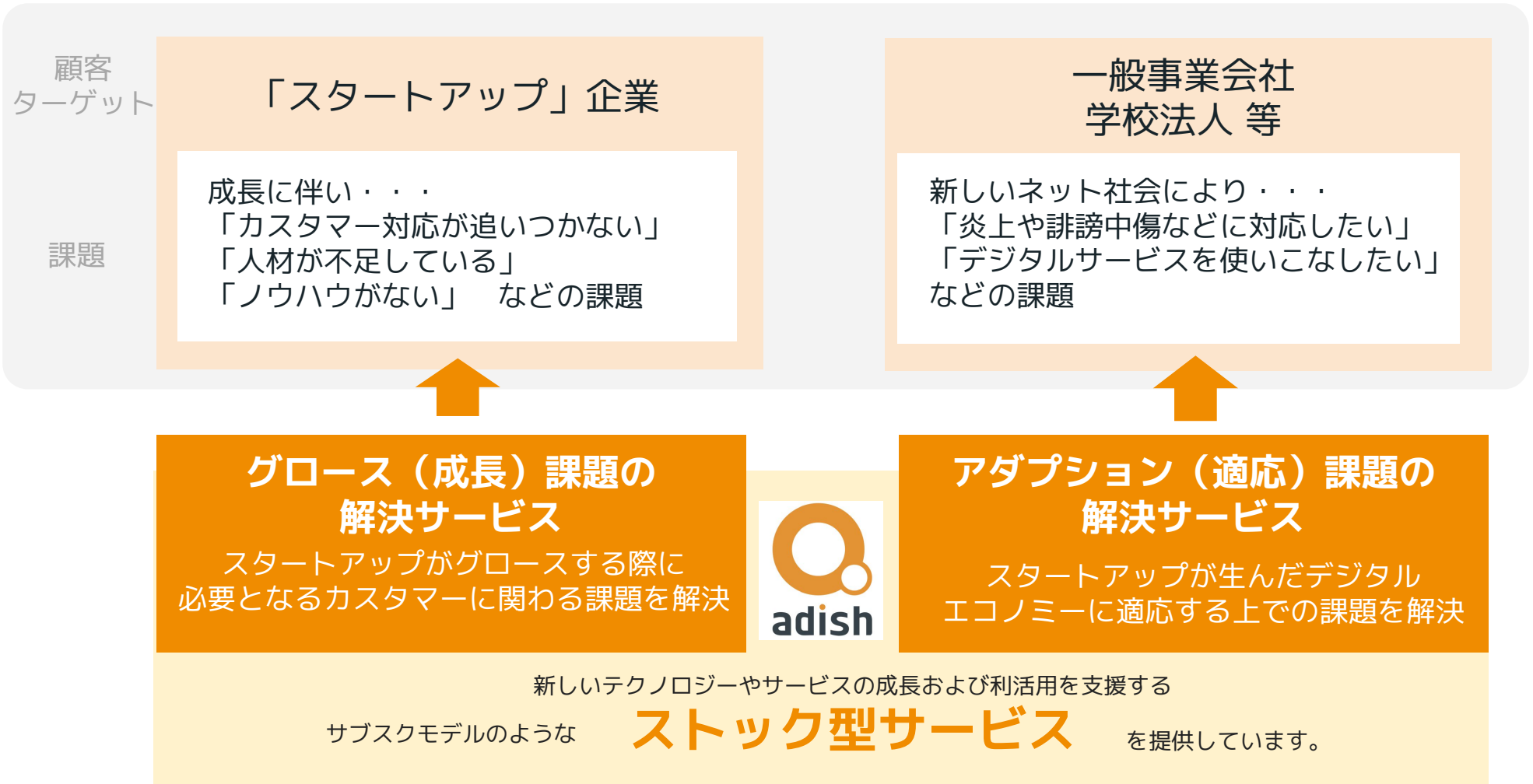
2022.02

カスタマーサクセスマスターコースを設計・リリース

2022.07

# 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3四半期 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。  
当第3四半期の累積影響額は次のとおり。

### 当第3四半期の累積影響額

売上高	7百万円の減少
-----	---------

営業利益・経常利益	4百万円の減少
-----------	---------

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3四半期と収益認識に関する会計基準が異なるため、P12以降の前第3四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3四半期 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2,476百万円に成長。
- 経常利益129百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は85百万円で着地。

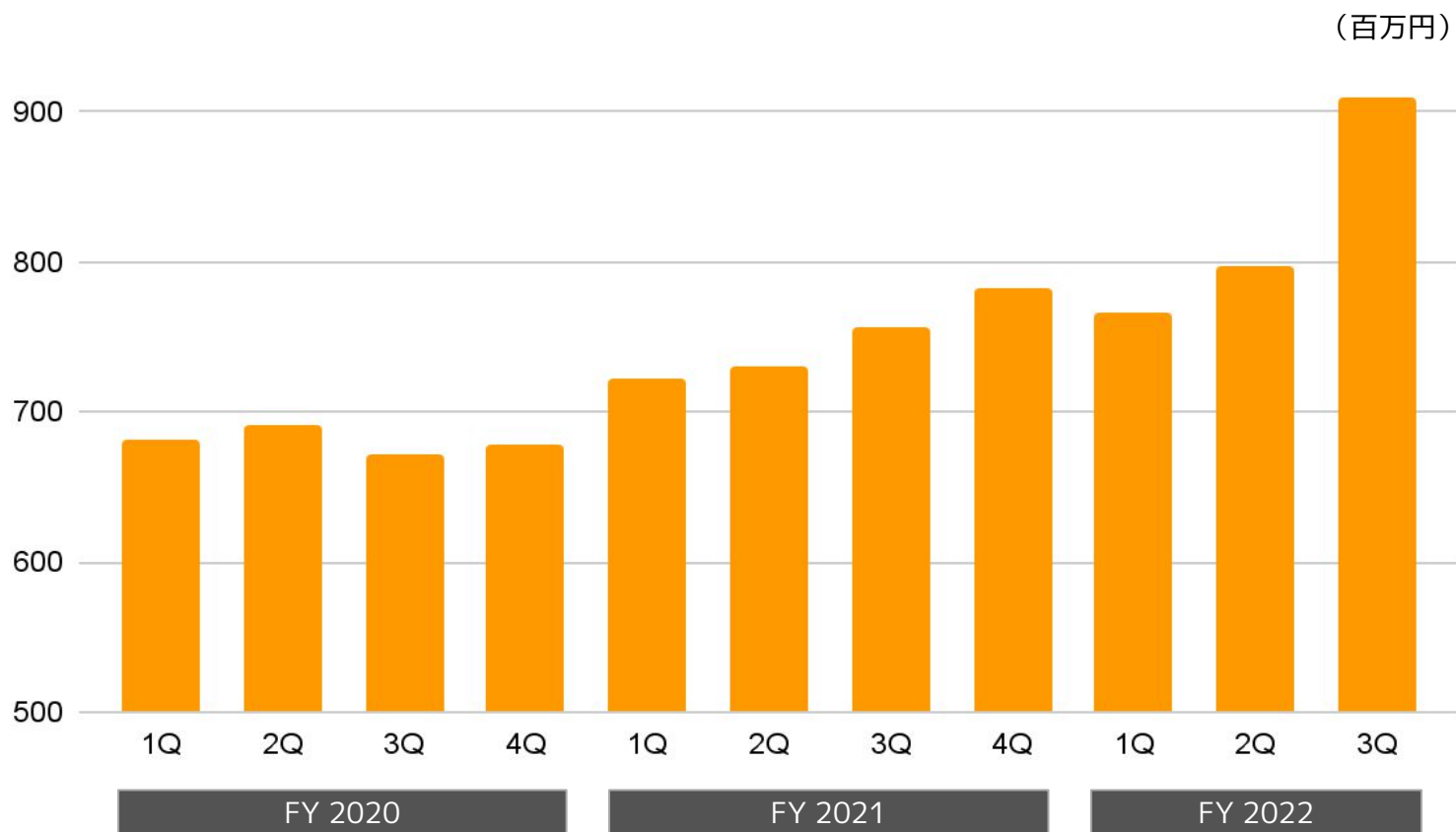
(百万円)

	2021年12月期 第3四半期 連結累計期間	2022年12月期 第3四半期 連結累計期間	対前年同四半期 増減率
売上高	2,210	2,476	-
営業利益	72	120	-
経常利益	90	129	-
EBITDA	101	145	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	58	85	-

(注) 本資料P11に記載のとおり、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

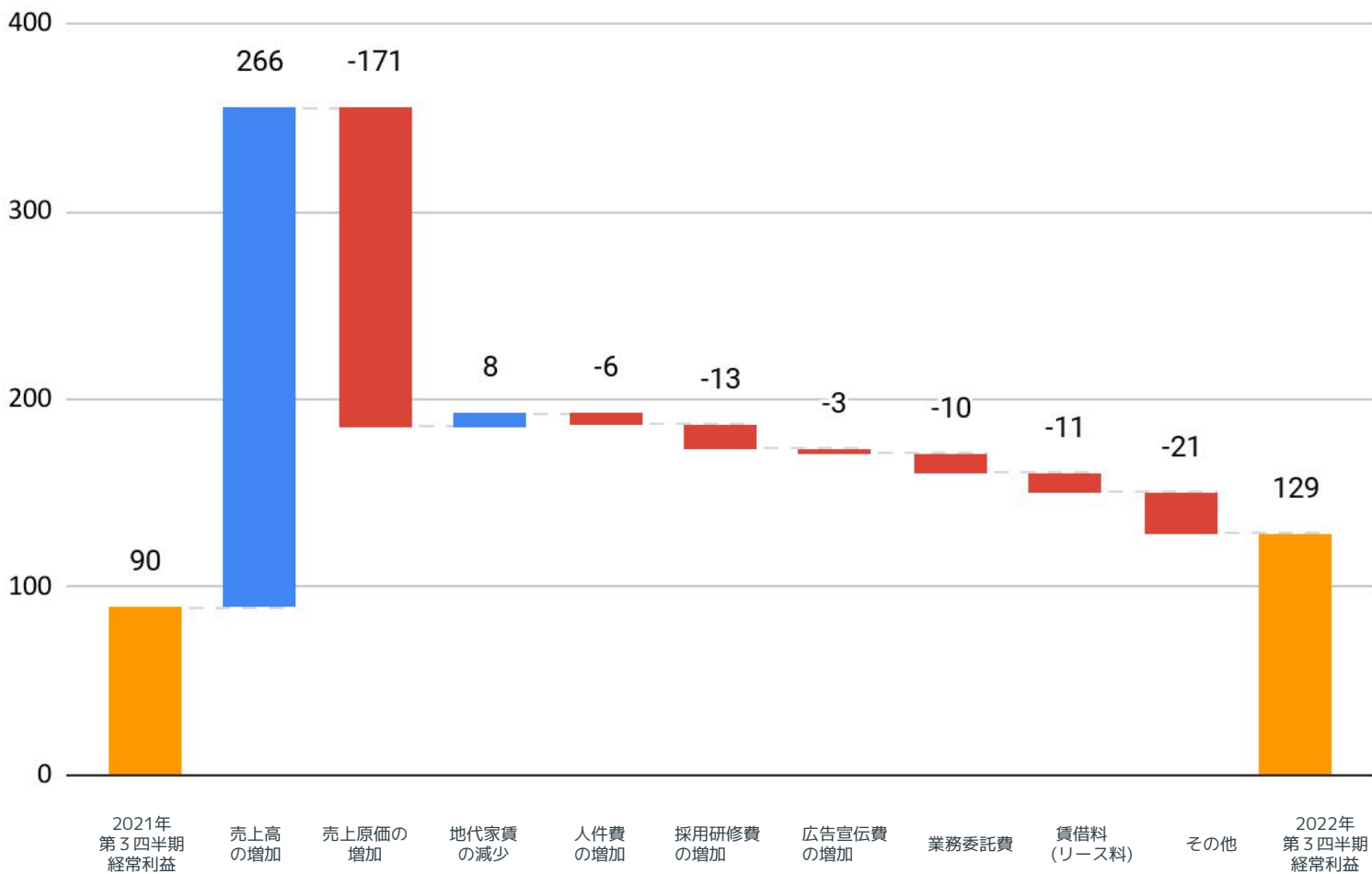
- 第3四半期として過去最高の売上高を達成。
- 前年同四半期対比で266百万円の増加。



## 主な利益変動要因（通期）

- 主に売上拡大の結果、経常利益が38百万円の増加。
- 今後に向けての投資は継続実施中。

（百万円）



# 連結貸借対照表

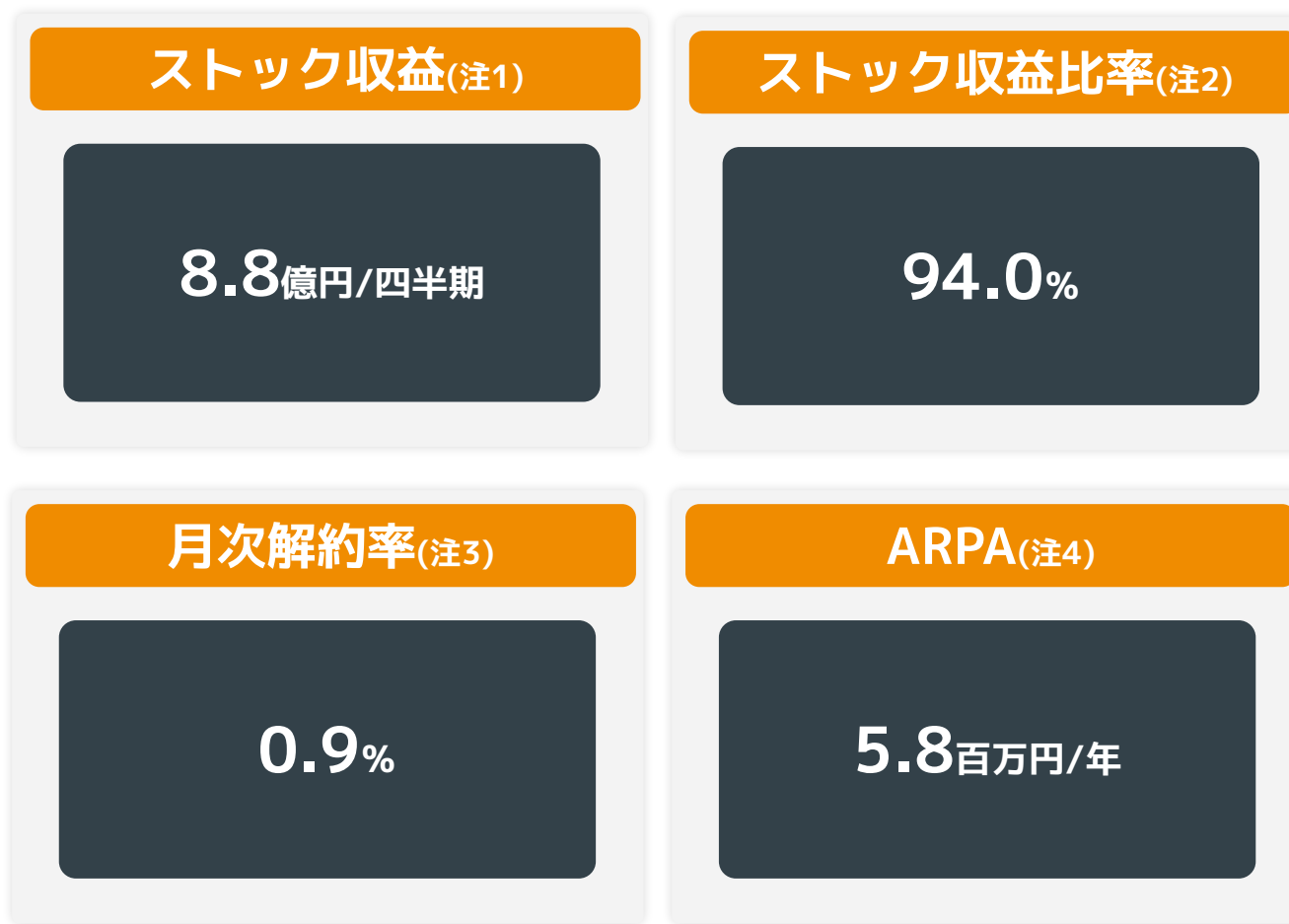
- 利益の積み上げにより50%以上の自己資本比率を維持。

(百万円)

	2021年12月期	2022年12月期 第3四半期	主な増減要因
流動資産	999	1,255	-
現金及び預金	634	744	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)	-	451	-
固定資産	164	162	-
<b>資産合計</b>	<b>1,163</b>	<b>1,417</b>	-
流動負債	483	521	-
固定負債	35	160	借入による増加
<b>負債合計</b>	<b>518</b>	<b>681</b>	-
<b>純資産合計</b>	<b>645</b>	<b>735</b>	-
自己資本比率	55.4%	51.9%	-

(注)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、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。© adish Co., Ltd. All rights reserved.

## 主要KPI（2022年12月期 第3四半期実績,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 第3四半期 業績進捗

## 2022年12月期 通期連結業績の進捗

- 利益が好調に推移。特に3Qはストック売上に加えてショット売上も貢献した。
- スtock売上も、継続して伸びていく予定。
- 第4四半期以降も引き続き先行投資は継続。

(百万円)

	2022年12月期 予想	2022年12月期 第3四半期 実績	進捗率
売上高	3,352	2,476	73.9%
営業利益	94	120	127.9%
経常利益	110	129	117.5%
親会社株主に帰属する当期 純利益	72	85	118.6%

## 売上高と当期純利益の進捗について

- ストック率が高いモデルであるため、売上高は4Qも計画通り達成見込み。
- 2022年3Qで当期純利益は、目標の72百万円を達成済み。



- 利益進捗が計画以上であることを踏まえ、その原資を活用して4Qは、2023年を見据えて広告宣伝・媒体構築・効率化投資・賞与などに計画的に投資予定。
- そのため売上・利益ともに年間予測については据え置きとさせて頂いた。

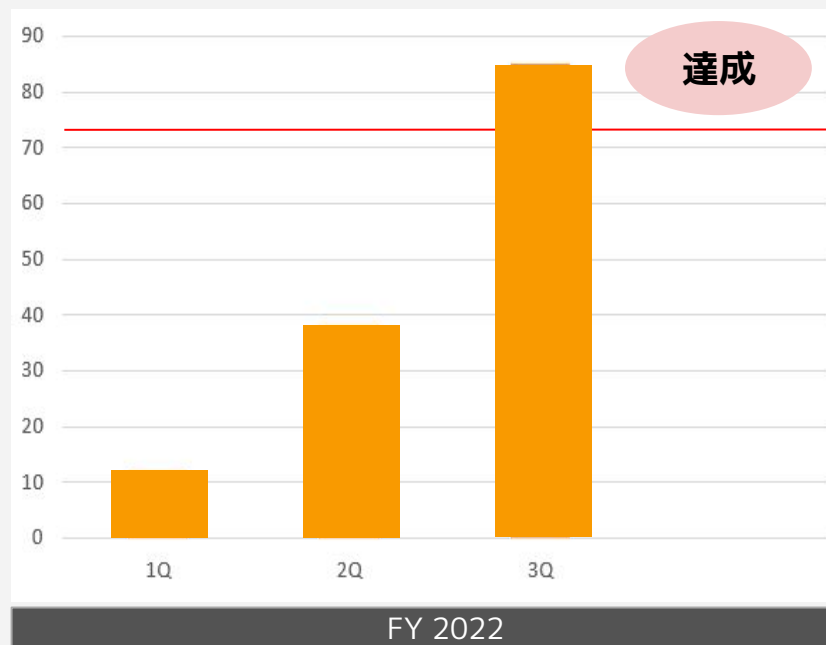
### 売上高の進捗

(百万円)



### 親会社株主に帰属する当期純利益の進捗

(百万円)



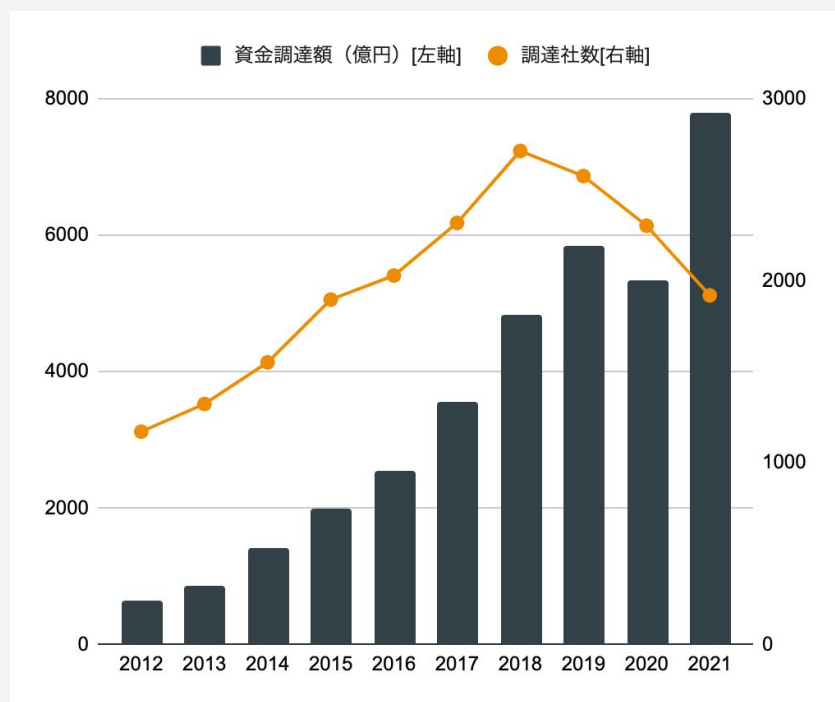


04. 成長戦略  
adish

# 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

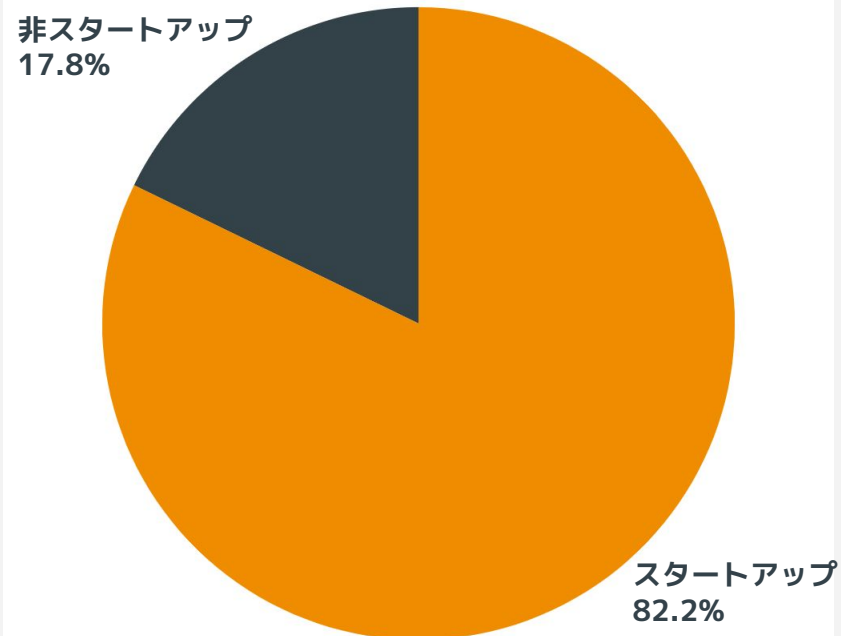
スタートアップへの投資額はコロナの影響はあったものの増加傾向。  
またアディッシュの新規受注案件におけるスタートアップの割合は高い状態にある。

## 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

2022年6月上場



2,649百万円

SNKRDUNK

11,596百万円



2,406百万円

SHOWROOM

3,265百万円

aperza

2,002百万円

★☆☆ YOURMYSTAR

2,197百万円

cake<sup>+</sup>JP

1,117百万円

ツイキャス

1,222百万円

2022年4月上場

※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/>

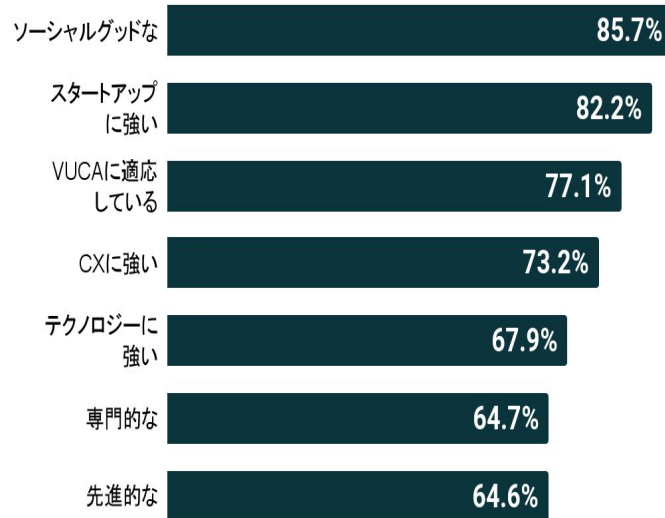
※掲載許諾が得られている一部の顧客企業様のみを掲載しています。

# スタートアップにおけるブランド認知

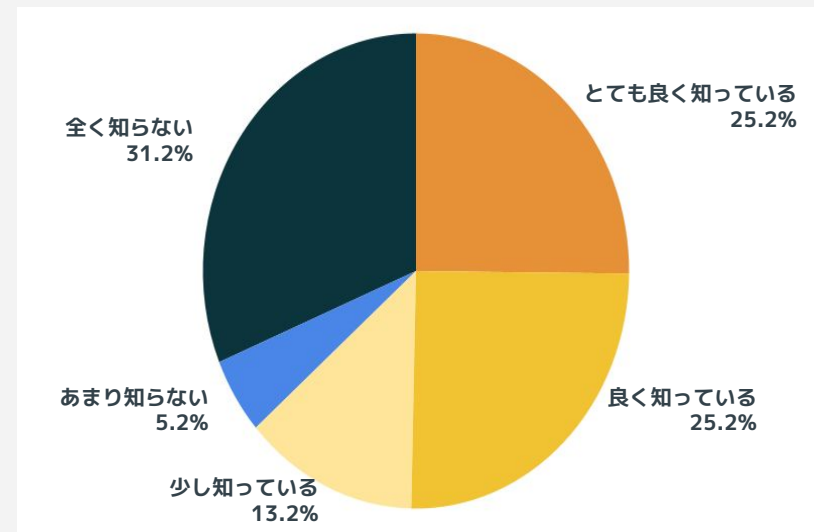
アディッシュにはスタートアップと親和性が高いと考えられる項目が高く出ている。  
一方、スタートアップからの認知度は63.6%程度であり、  
未認知の方々への広がりの可能性がまだまだある。

## 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



※2022年3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

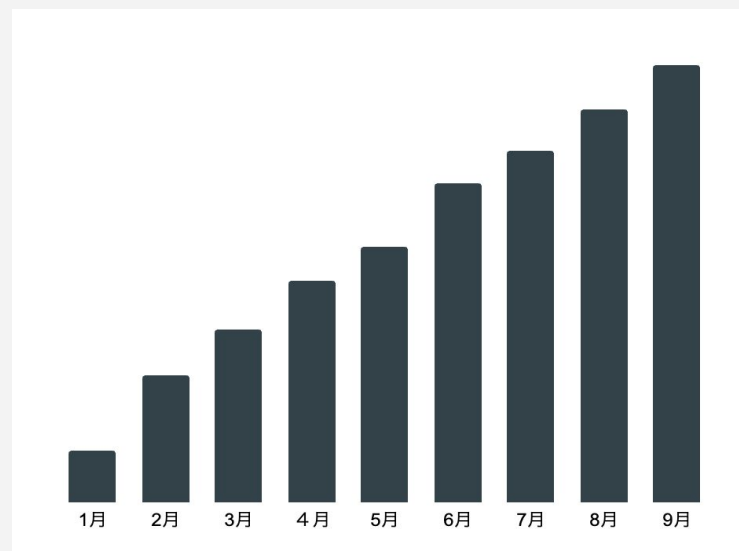


カスタマー  
サポート系  
サービス



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  
2022年商談数の累積グラフ



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

## 空いているスペースを有効活用する 駐車場予約アプリakippa

akippaは個人宅やマンション、事業所などの空いているスペースをオーナーが駐車場として貸し出すシェアリングサービス。

現在、累計280万人を超えるユーザーが登録しており車で移動時に、駐車場所の選択肢が増加。（※2022年8月時点）

車の台数に対して圧倒的に駐車場が不足していることから、駐車スペースが増やすことで渋滞や迷惑駐車などの社会問題解決に繋がり、より良い車社会を目指しています。

### 課題

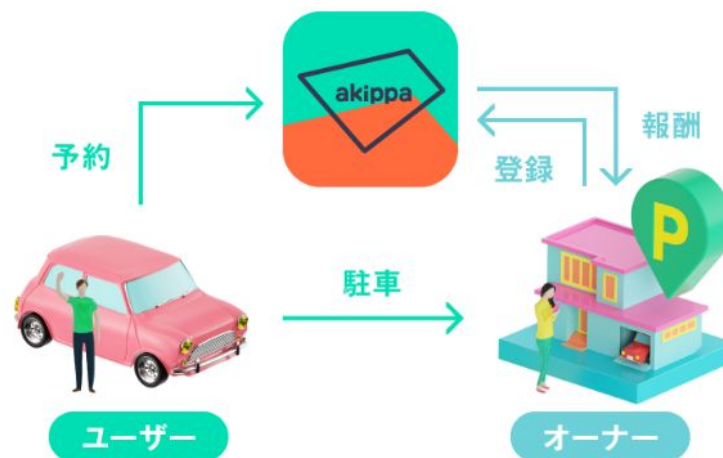
サービスの成長に伴い、顧客対応の設計を再構築したい

### 提供サービス

オペレーションを可視化することにより社内共通の課題認識をもち改善点を明確に



※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。



## 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



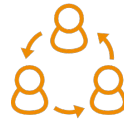
創業より強い市場。モニタリングで高シェア。  
プラットフォームからSNSで問題を抱えている企業や学校など幅広く顧客が存在。

## 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

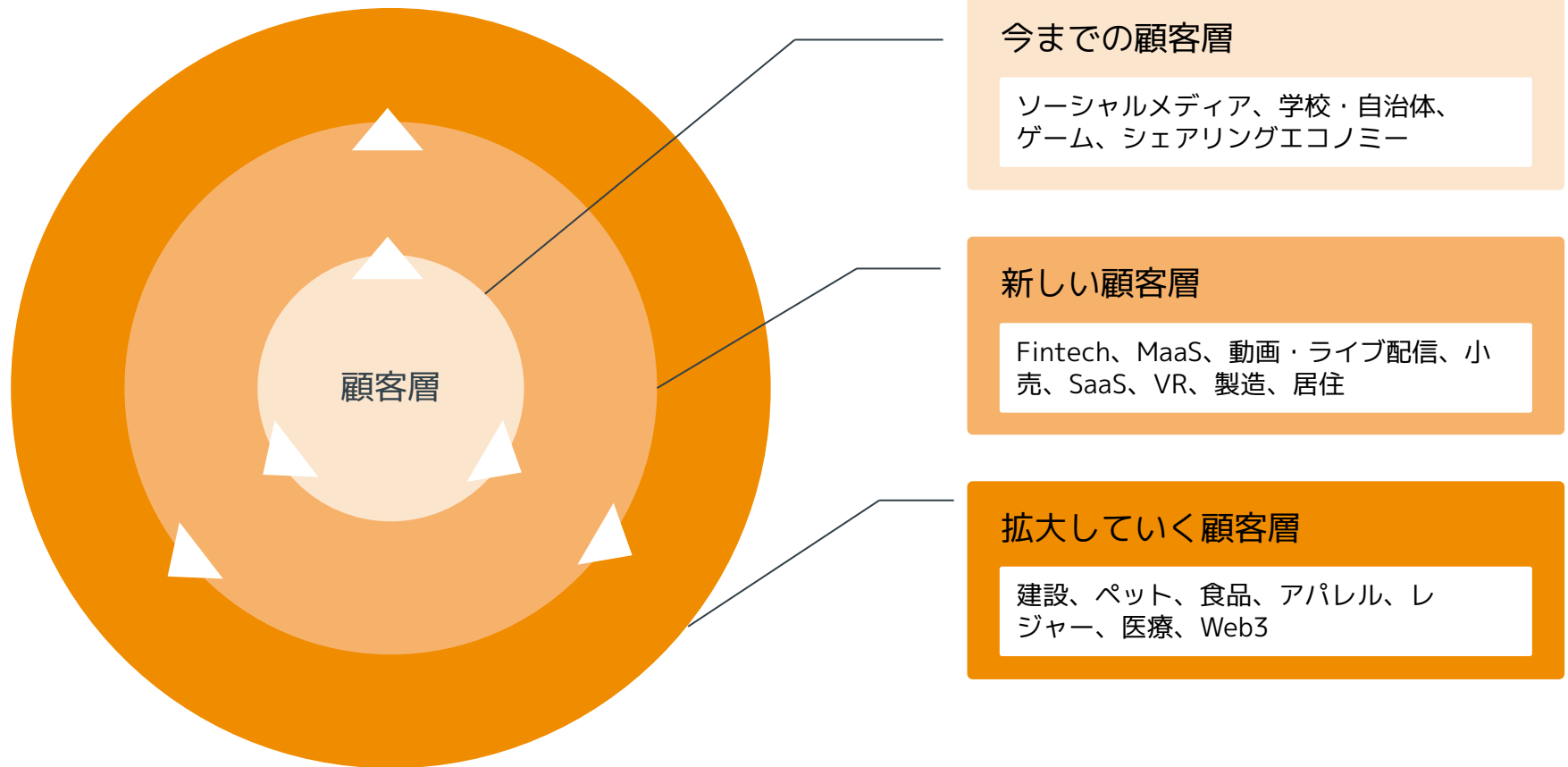


経路検索システム「駅すばあと」を提供するヴァル研究所とカスタマーサポートを行うため業務提携。

# 成長ドライバー1：領域の増加：顧客層の拡大

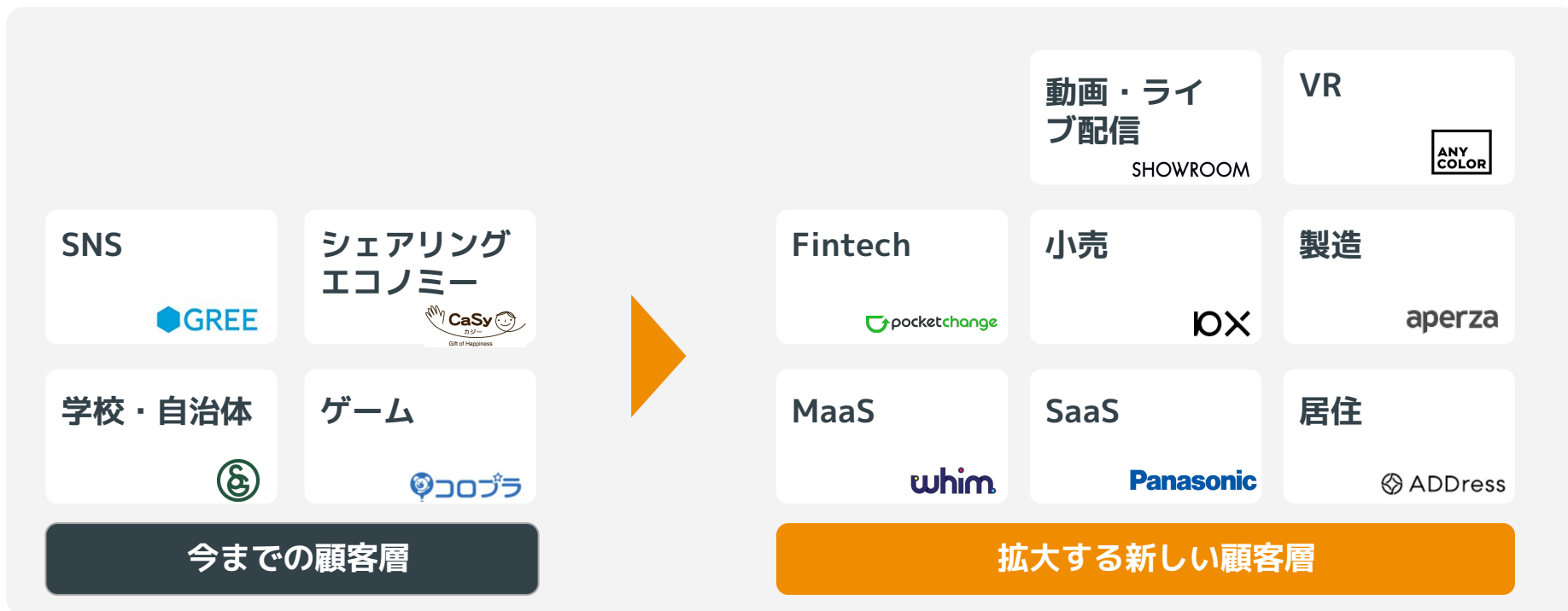
スタートアップにターゲットを置くことで顧客層が拡大

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

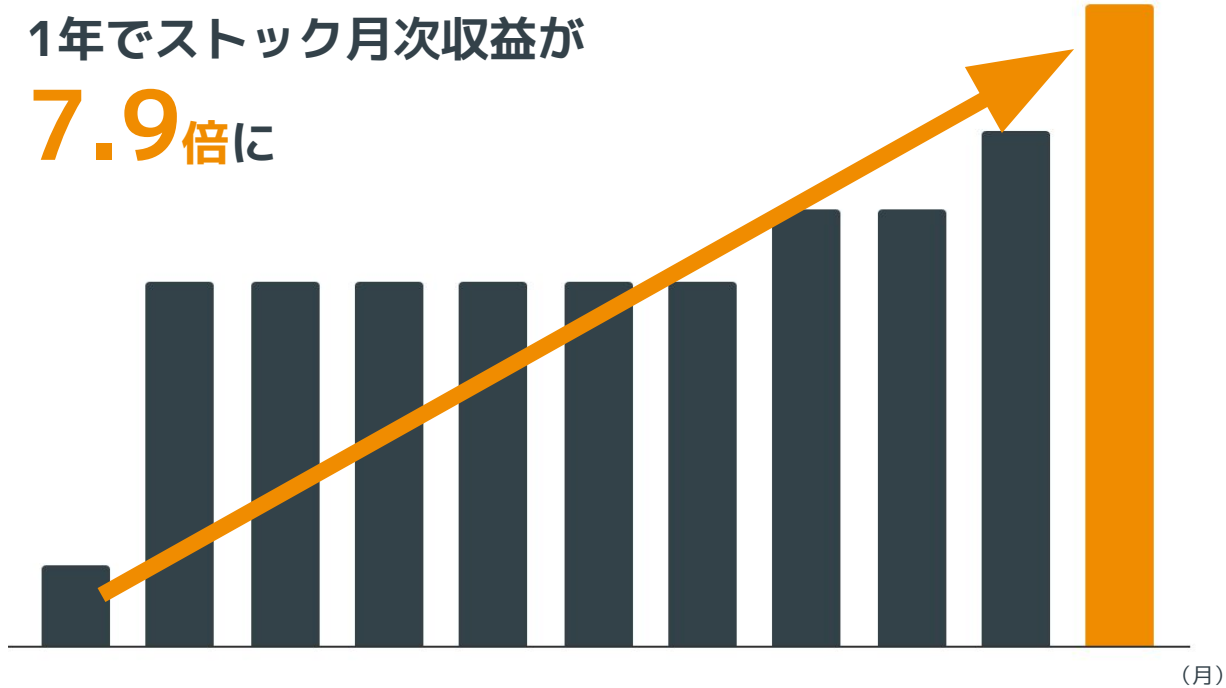


# 急成長スタートアップ顧客における月次収益の増加事例

## 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

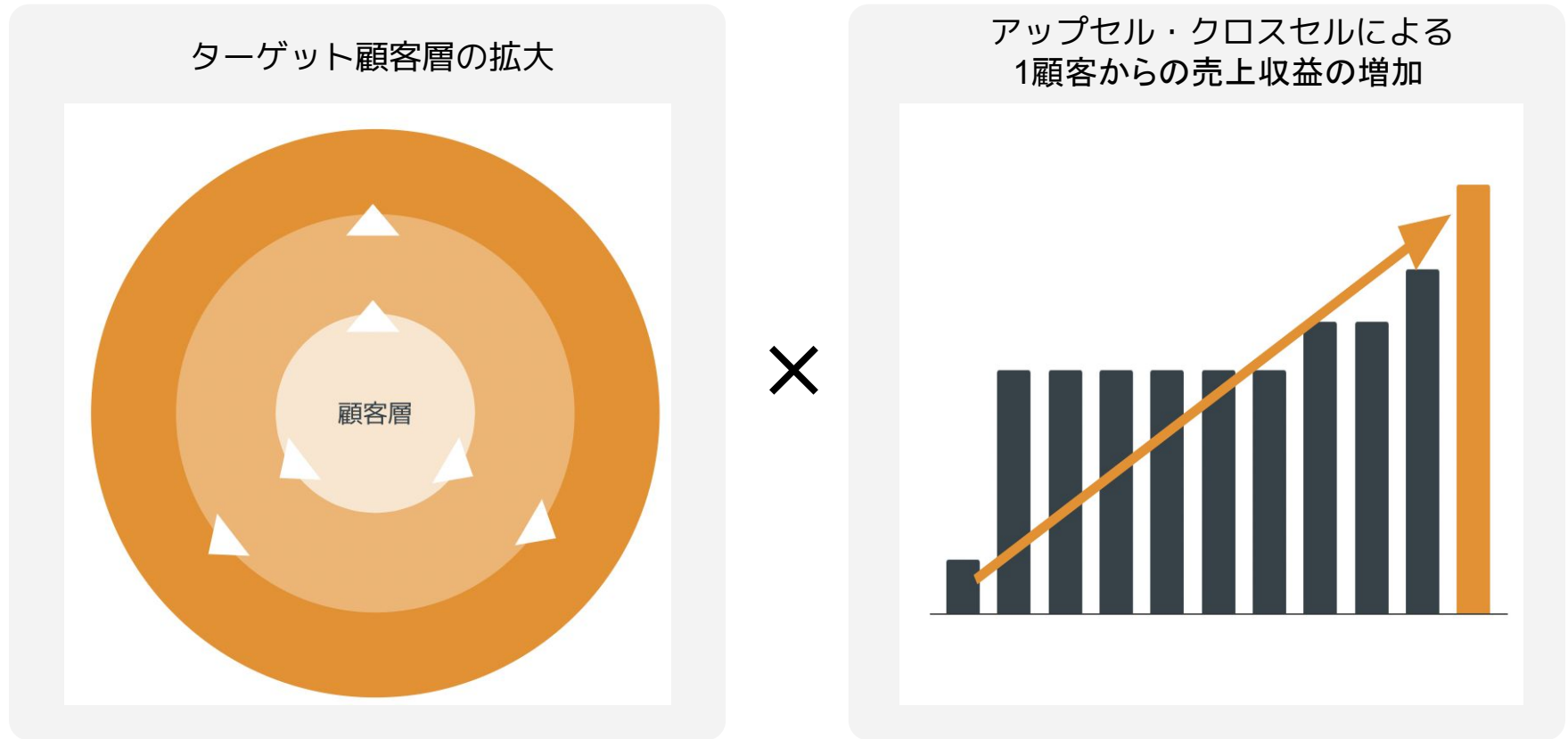
(月次収益)

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3四半期 事業トピックス

## カスタマーサクセスの各種セミナーを実施

- 独自セミナーならびに各種団体との共同セミナーを実施。「カスタマーサクセス」における認知度向上に寄与。

### スタートアップ向け カスタマーサクセスの磨き方

対象 カスタマーサクセス/サポート体制を構築し、これから推進していく方

- ・顧客ライフサイクルに応じたカスタマーサクセス活動を解説
- ・ストック型事業で顧客解約の対策を検討していきたい企業に有効

### カスタマーサクセスのDX

対象 顧客と長期的な関係を築き、継続的な売上基盤を整える方ツールを探している方

- ・顧客データを正しく分析し、最適なアプローチの方法
- ・解約率を抑えるためのカスタマーサクセス実行戦略を解説

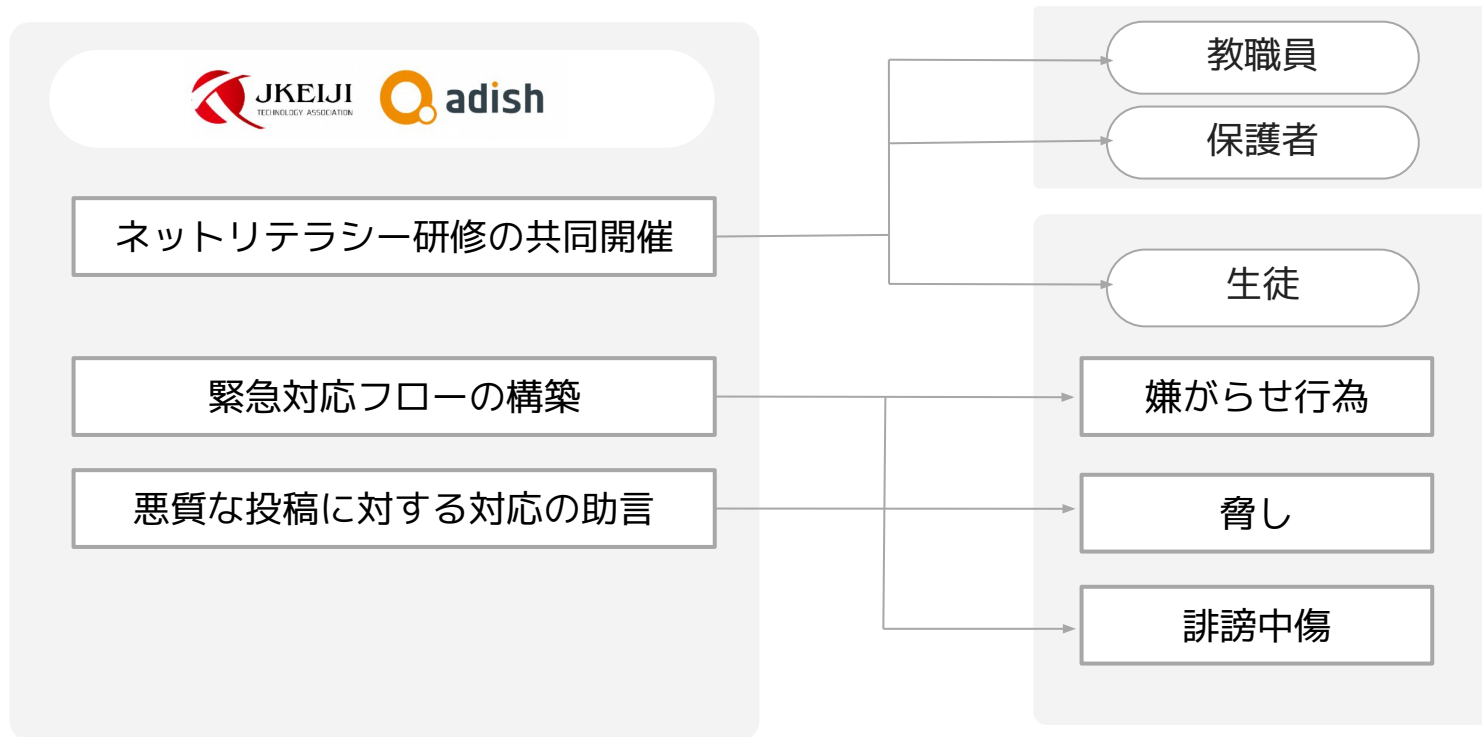
### カスタマーサクセス導入の戦略ポイントについて

対象 カスタマーサクセスにリソースをさけないためDXを導入したい方

- ・顧客を成功に導くカスタマーサクセスとは
- ・サブスクリプションの離脱防止を図り、顧客満足度を高めていく

## 刑事の知見・経験を民間に提供する「日本刑事技術協会」と事業連携

- 児童生徒や保護者、教職員などへ提供するネットリテラシー啓発講座コンテンツの専門性を高めていき、見守りを強化。
- 悪質な書き込みや、警察連携が必要な緊急時の対応フロー整備をしていく。
- インターネット上で見知らぬ人と知り合い、事件に巻き込まれる事案を防ぐため、研修会の共同開催を行う。



# なりすましアカウントの検知サービスサイト「なりすましチェッカー」を開設

- アディッシュ独自のツールで、詐欺サイト・なりすましSNSアカウントを早期発見していく。
- 企業アカウントになりすましたSNSアカウントを見つけ、迅速に対策を講じることが可能に。
- 企業や消費者の双方に被害を及ぼし、ブランドイメージの低下や信用の失墜を防ぐ。





06. 補足資料

adish

## 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。



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。

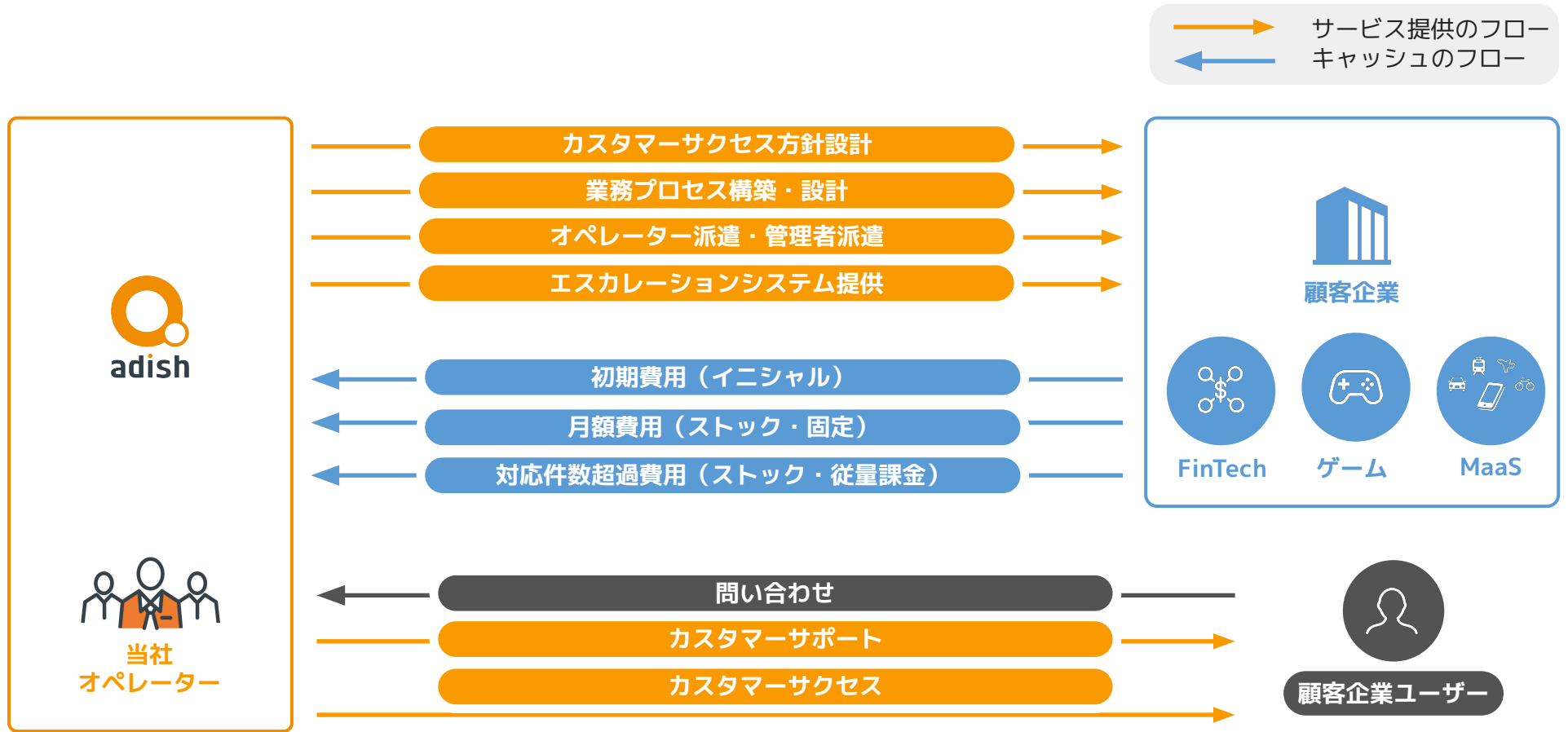


ネットいじめ対策サービス。  
インターネット上をモニタリングまたは通報を受ける等して、ネットいじめ等を分析・報告するサービス。  
学校や自治体向け。



# 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。



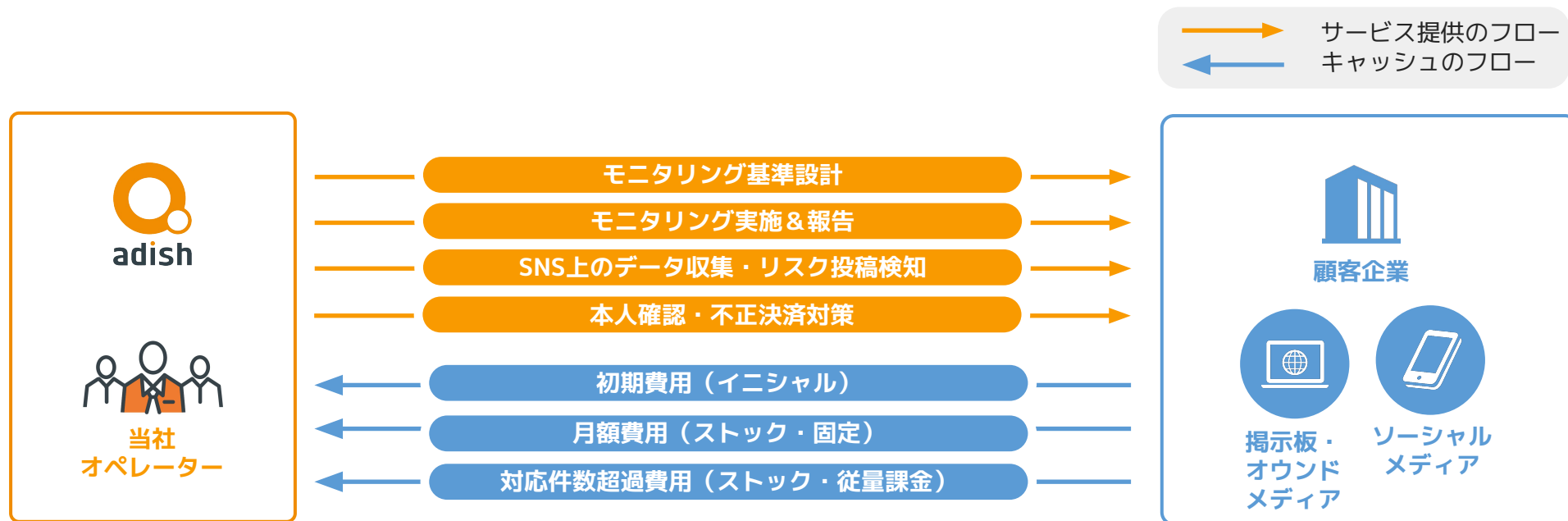
導入企業様  
※過去導入企業様を含みます



※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.

docomo  
HEALTHCARE

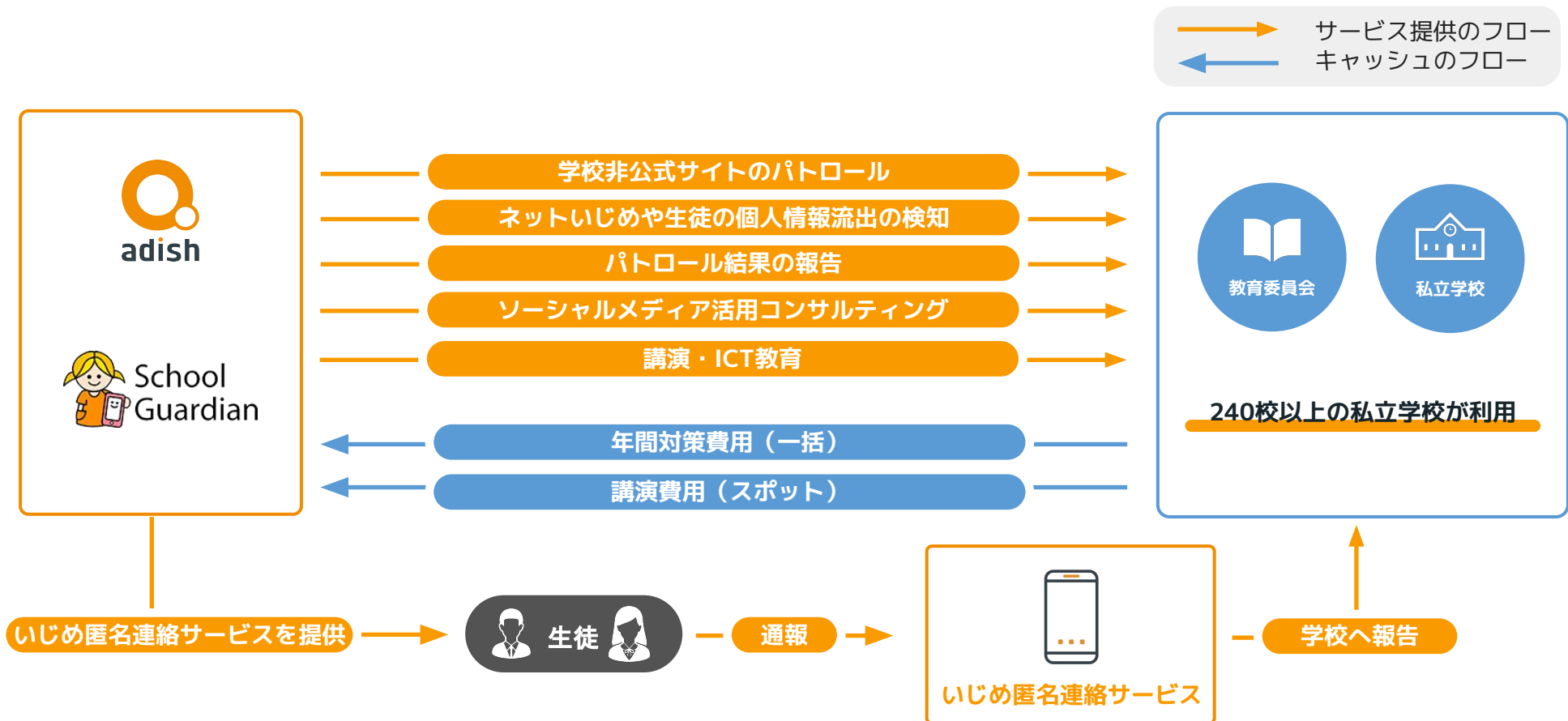


hoyu  
HOSPITAL

※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



※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。