

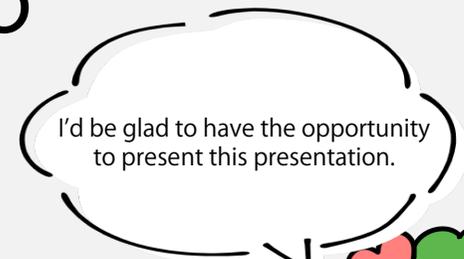
ATOMica

Everyone Can Do

INTRODUCTION

2021/4/1

Copyright © ATOMica INC. All right reserved.



会社概要



▲T●▲ica

会社名

株式会社ATOMica (アトミカ)

設立

2019年4月5日

資本金

1億9875万円 (資本準備金を含む)

役員構成

代表取締役CEO	赤沼 百生
代表取締役COO	嶋田 瑞生
取締役	江尻 祐樹
監査役	成瀬 功一
社外取締役	松永 将幸
社外取締役	滝澤 弘司

社員数

20名 (役員、業務委託を含む)

事業内容

コワーキングスペース事業の企画、開発、運営、運営受託
コワーキングスペース立ち上げ支援
オリジナルサービス「ATOMatch」「MEET@」の企画、運営
ウェブアプリケーション「ATOMica」の企画、開発、運営

拠点

宮崎県宮崎市橘通西3-10-32 ボンベルタ橘東館 8階
福岡県北九州市小倉北区京町3-1-1 アイム小倉7F
東京都中央区京橋3-3-11 VORT京橋 2階

主要株主



DE-SIGN

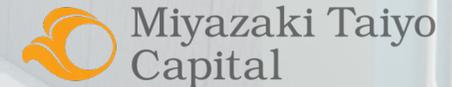


FFGベンチャービジネスパートナーズ

NOW



明日の夢 人から人へ
宮崎銀行



人を想い、場を創る。

okamura

他、事業会社、個人投資家

※ 2021年4月1日時点



赤沼 百生 Momoo AKANUMA

株式会社アトミカ 代表取締役CEO
株式会社ディー・サイン 取締役

略歴

2008 早稲田大学 理工学部 建築学科 卒業
株式会社リンクプレイス 入社
2012 株式会社ディー・サインに社名変更
2015 株式会社ディー・サイン執行役員就任
2019 株式会社ディー・サイン取締役就任、現職
2019 株式会社アトミカ代表取締役COO就任
2020 株式会社アトミカ代表取締役CEO就任、現職

実績

株式会社ワンオブゼム

第25回日経ニューオフィス賞 クリエイティブ・オフィス賞
Herman Miller The Most Liveable Office Award 2013受賞

株式会社SOU

第29回日経ニューオフィス賞 奨励賞

株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン

第30回日経ニューオフィス賞 奨励賞

株式会社ExPlay

第30回日経ニューオフィス賞 奨励賞

博報堂DYグループ、株式会社アイスタイル、
株式会社GameWith、UUUM株式会社ほか、多数



嶋田 瑞生 Mizuki SHIMADA

株式会社アトミカ 代表取締役COO
株式会社ビットキーメンバー

略歴

2014 有限責任事業組合baselabo.com 設立登記
2017 有限責任事業組合baselabo.com 解散登記
2017 東北大学 経済学部 経済学科 卒業
株式会社ワークスアプリケーションズ 入社
2019 株式会社ワークスアプリケーションズ 退社
株式会社ビットキー 入社、現職
2019 株式会社アトミカ執行役員CBO就任
2020 株式会社アトミカ代表取締役COO就任、現職

実績

SENDAI for Startups!ビジネスグランプリ2016

学生起業家特別賞受賞

「靴磨ぎで大人と真剣勝負！

大学生が靴磨ぎで地域を活性化」

大学講師経験有

東北大学、宮城大学、タイ王国タマサート大学



江尻 祐樹 Yuki EJIRI

株式会社アトミカ 取締役
株式会社ビットキー 代表取締役CEO

略歴

1985年生まれ。大学時代は建築デザインを専攻し、一方でDJやアーティストとしても活動。2008年にリンクアンドモチベーショングループに入社し、コンサルタント業務に従事。2009年末にワークスアプリケーションズへと移り、1年でMVPを獲得。数百名のコンサルティング・サービス組織を統括するなど頭角を現す。2014年、社長賞を受賞し、数百名程度のコンサルタント・サービス組織の統括も経験する。

本業の傍、エンジニアを集めて開いていたテクノロジーの研究会で2017年末からブロックチェーン/分散システムの研究を始める。それを経て、ブロックチェーン/P2P・分散技術応用した、まったく新しいデジタルID認証/キー基盤を開発し、株式会社ビットキー (<https://bitkey.co.jp>) を創業、CEOに就任

Forbes JAPAN「日本の起業家TOP20」へ選出

Everyone Can Do Everything Everywhere. だれだって、どこだって、なんだって、できる。

世界には77億ものヒトが住み、暮らしています。
スキなこと、キレイなこと、トクイなこと、ニガテなこと。
誰一人として同じ個性を持つ人がいない中で、人類はこの違いを楽しみ、頼り合い、助け合い、これだけの街や文化や産業を育んできました。
人が、自分以外の人や、自分の知らなかった物事、情報、きっかけと出会い、素敵な化学反応が起きた結果の積み重ねが、今日の世界を作っている私達は考えています。

原子 (ATOM) は、それぞれに個性を持っています。
そして同じ原子でも、どんな環境で、どんな相手と、どんな形で反応するかに応じて、様々な分子へと姿形を変えていきます。
これは人も一緒。

同じ人でも、いつ、どんな環境で、どんな相手と、どんな形で出会い、共に企て、活動するかによって全く違う分子 (学び、企画、事業、時には人生そのもの) を生み出します。
どれだけ多くの素敵なATOM (ヒト・モノ・コト・ジョウホウ・キッカケ) と出会い、素敵な化学反応を起こすことができたか。
これが、人生を豊かにするカギであると私達は考えています。

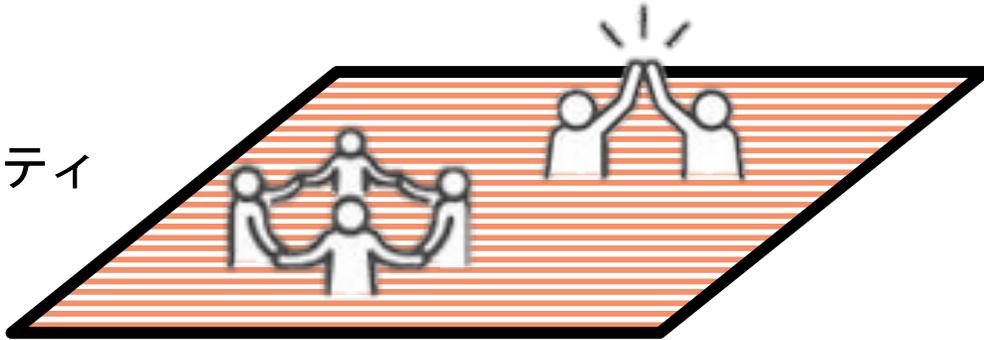
誰でも、もっとなめらかに、素敵なATOMを見つけ生み出し、繋がり活動し、化学反応をどんどん加速させ、達成することができる仕組みを社会に実装していきます。

事業内容



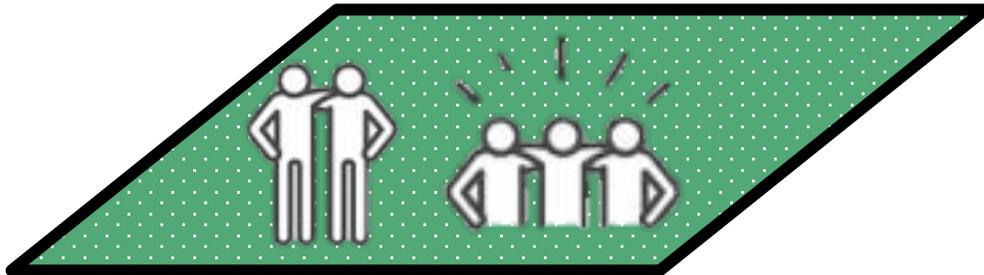
▲T●▲ica

コミュニティ



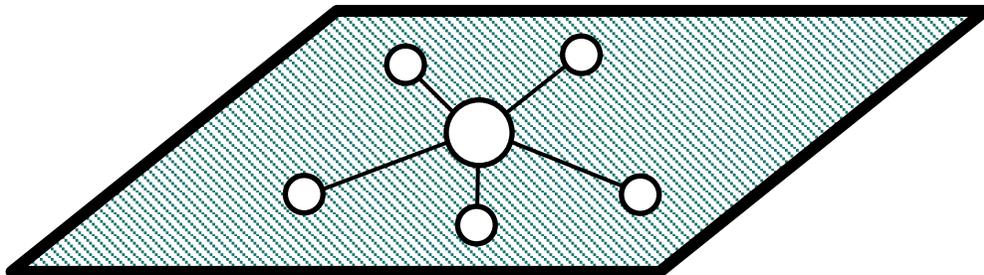
+

場所



+

App



ATOMatch

地場企業×地場学生×地場メディア
特定のプロジェクトで集う仕組み

MEET@

ゆるい繋がりがゆるく広がる
知り合いの環をつくる仕組み

コワーキング

集う中心となる場所をつくる

ATOMica App

相談を通じて出会いと理解を産む
コミュニティプラットフォーム

workhub

PLACE

九州から日本へ

宮崎県宮崎市の「ATOMica宮崎」からすべてが始まりました。初期的には九州エリアを中心に拠点開発活動を行っており、徐々に中国四国地方へ出店対象を広げております。

「働き方」「コミュニティ」のあり方が大きく変わっていき、各地の「ローカルコミュニティ」を「コラボレーションの力」で盛り上げるべく、出店を続けていきます。

出店パターンの多様化

人口規模、行政・学校機関・地場産業の強さ、首都圏からの交通の便などを鑑み、独自の出店計画を持っています。

地方中枢都市の百貨店に対して直営店を出店していく当初計画はそのままに、更に最近では既存施設の運営受託や、空きビルの有効活用など出店のパターンが多様化しています。

また、大学構内へのコワーキング設置や、企業内コワーキングの設置もニーズが高まっており、各プロジェクトが進んでいます。

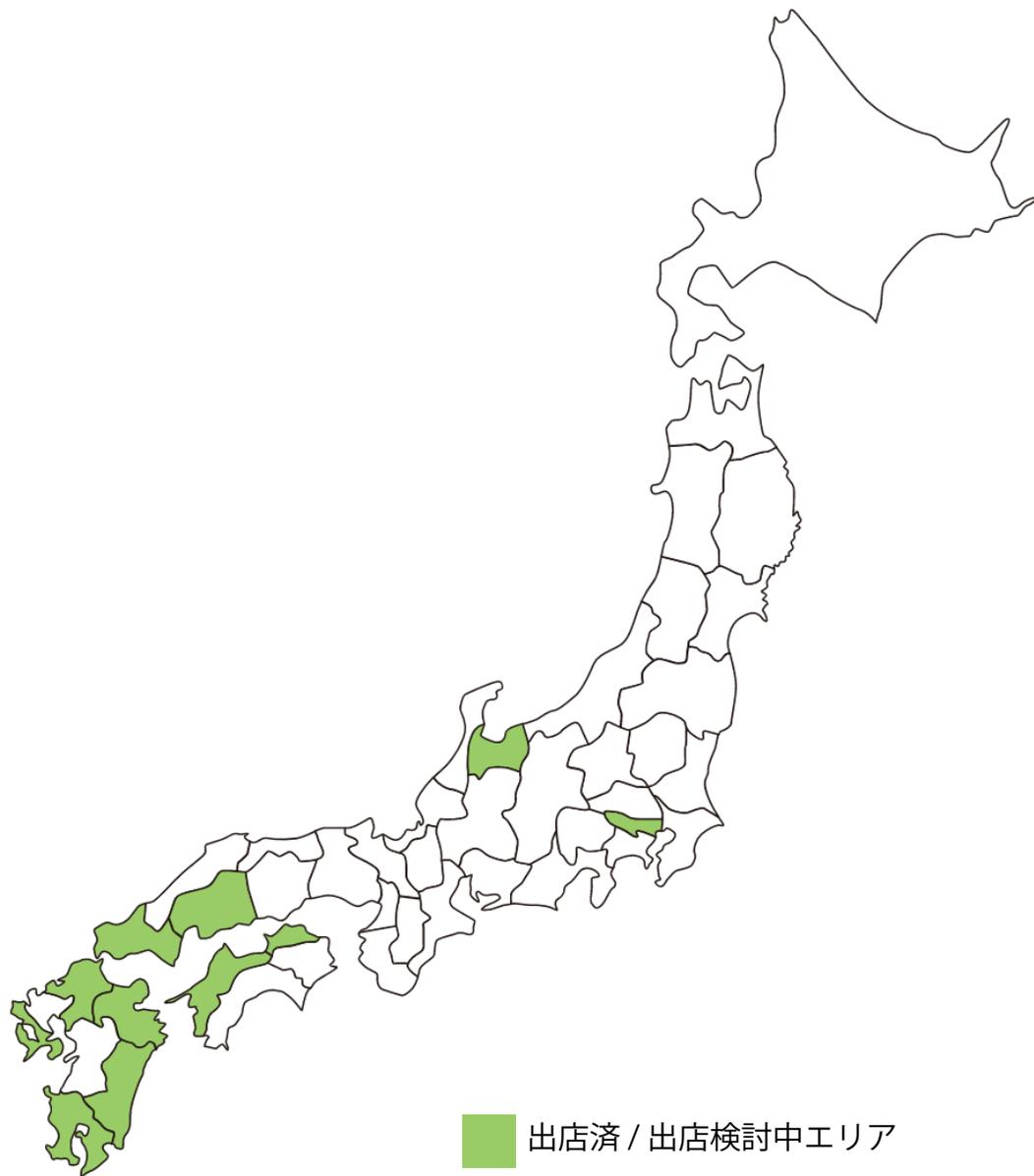
コンテンツ / App連携

当社の強みの1つにハードウェア（場所）とソフトウェア（コンテンツ、App）の双方を有しているという点があります。

場所は作ったものの、運営ノウハウやコミュニティ開発ノウハウが少なく困っている運営者様は非常に多くいらっしゃいます。

「ただのシェアードワークスペース」にコラボレーションが生まれる仕組みを構築することで、始めてそこは「コワーキングスペース」になります。

各地のコワーキング、オフィス、学校を、ソフトコンテンツの力で繋ぎ、Human Infrastructureの構築を目指しています。



■ 出店済 / 出店検討中エリア

自社施設

運営受託



2021年2月より、国立大学法人九州工業大学へコワーキングスペース立ち上げ支援サービスの提供を開始致しました。九工大学内コワーキングスペース「GYM LABO」の立ち上げ後も当社既存施設/サービスとの連携を通じて、一気通貫でサポートを続けております。





人と人の接続

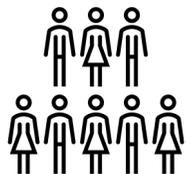
つながる可能性を高める場所

数多くのオフィスをつかってきたデータを元に人と人がつながるために必要な場をデザインします。カスタマーニーズに合わせたプランとプライシングをすることで多様な属性の人が利用できるようになっています。

また元の建築の良さを生かしてプランニングすることで、コストを抑えることと心地良い空間の両立を行います。

第一号直営拠点「ATOMica宮崎」、2019年6月オープン！

利用者数



約1万人

利用企業数



約600社

県外企業出店誘致数



8社_{+α}

創業支援数



15社

学生アカウント数



約400名

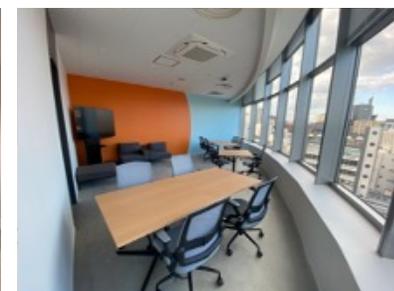
行政連携



企業誘致
事業受託

スタートから**1年**で、**約1万人600社**の顧客がATOMicaを利用

2021年2月1日に第二号直営店「ATOMica北九州」グランドオープン。
すでに数百名の方にご利用いただいています。



会議室



イベント設備



スマートロック



郵便・荷物受取



登記OK



ウェビナー設備



学生・企業コミュニティ
ATOMatch



企業・企業コミュニティ
MEET@

Community

アソシエーション

共通する情熱を持ち、学びのために定期的に交流する層。この層はプログラムリレーションにて創り出します。

企業や行政と共同の企画を持ち、主体的にプログラムを実施します。宮崎においては宮崎市との共同で全4回のアイディアソンを実施し、活動の中心層を得ました。

複数回に渡る接点を持ち続けることでアソシエーションのコアメンバーを創り出していきます。



面白いコトがあったら
参加したい周辺層

活動欲求が
高い中心層

フォロワー層の獲得

興味や関心にそって参加したりしなかったりする層。この層はイベントリレーションにて創り出します。

様々なイベントの誘致、主催をしています。ビジネスセミナー、主婦主催イベント、エンジニア交流会など、多種多様なイベントを実施します。

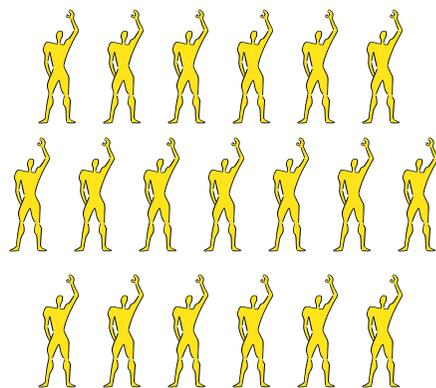
ジャンルに囚われないイベントを展開することで、コミュニティの既存メンバーに新たな刺激を与えるだけでなく、今後のアソシエーション加入候補者獲得を促します。



イベント実績

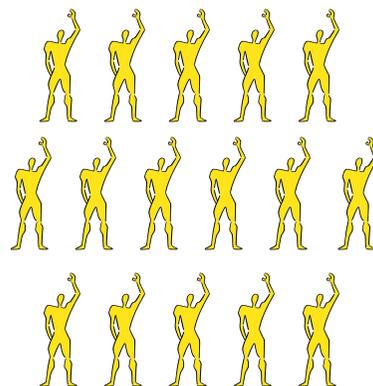
<https://atomica.co.jp/events/>

適合するヒトだけを探す活動 → 関係人口を増やす活動を



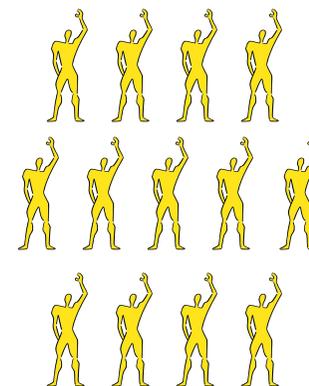
一般

興味のあるテーマであれば参加する属性。本質的にコミュニティの根幹にはならないが、フォロワー/支援者として企業成長に寄与する層。



無料会員（関係者）

各人のペルソナごとの提供したいもの、困っていること、状況等を一定コミュニティマネジメントチームが把握しており、声をかけられる層。きっかけがあれば根幹に変化する。



有料会員

なにか成そう、なにかを得ようと真剣なコミュニティや活動の根幹をなす層。無料会員にきっかけがあればこの層へと変動する。

PROGRAM / ASSOCIATION

起業プログラムや新規事業創生プログラムなど強い目的をもった活動

SESSION

様々な目的が混在しているまま、定期的な集まりを行いヒトの環を広げる活動

EVENT

様々な目的が混在しているまま、各人や各企業が主体となって行う単発的な活動。一般層→無料会員層を増やすための広報的な効果を持つ。

イベント動員 延べ1年で5000人以上動員



PROGRAM / SESSION

大学生向けビジネスプランコンテスト
 学生向けアイディエーションワークショップ
 女性起業家向け創業スクール
 先生業、コンサル業向け創業スクール
 進出検討企業と地場企業のコラボ検討SESSION
 管理職参加禁止！若手社員交流SESSION

EVENT

TECHNOLOGY

BitkeyのECサイトの構築秘話
 エンジニアLTイベント
 DeepLearningってなんだろう？
 動画2.0明石ガクトさん
 プロがその場でライブデザイン
 G Suite for Education

CAREER

あなたを10秒で伝えるライティング術
 導入企業経営者が語る識学
 インフルエンサー講座
 老舗企業こそICTを導入
 デジタルマーケティング講座
 大学生×地元起業家交流ピッチイベント
 就活支援団体主催の学生向け就活イベント
 インターンシップ募集企業合同会
 ハヤカワ五味によるキャリアセッション
 学生向けビジコン
 Mカレッジ (MRT主催社内大学)
 地方創生に必要なビジネスってなんだろう？
 リモートワークについて
 はじめての英語

GENDER

布ナプキン
 ハヤカワ五味 生理と仕事

PERSONAL

パーソナルカラー診断
 カラーコーディネーターワークショップ

SESSION

エンジニア交流会
 デザイナー交流会
 音楽家交流会
 地元企業サラリーマン交流会
 地元企業×学生 セッション
 地元起業家×学生 セッション

CULTURE

パブリックビューイング
 朝ヨガ
 縁活
 映画の試写会
 フォトウエディング撮影会
 冷や汁同好会

事業創造が出来るチカラを 育むプログラム

宮崎市からの依頼を受けたアイ
ディエーションワークショップ、
ビジコン、創業スクールなど様々
なレベルのプログラム実施経験有



定期的にエンジニアイベントも実施し、
アイデアとテクノロジーの結びつきを実現している。



副市長や商工会議所、地元企業、東京のVCなど
関係者を束ねて活動することができている。

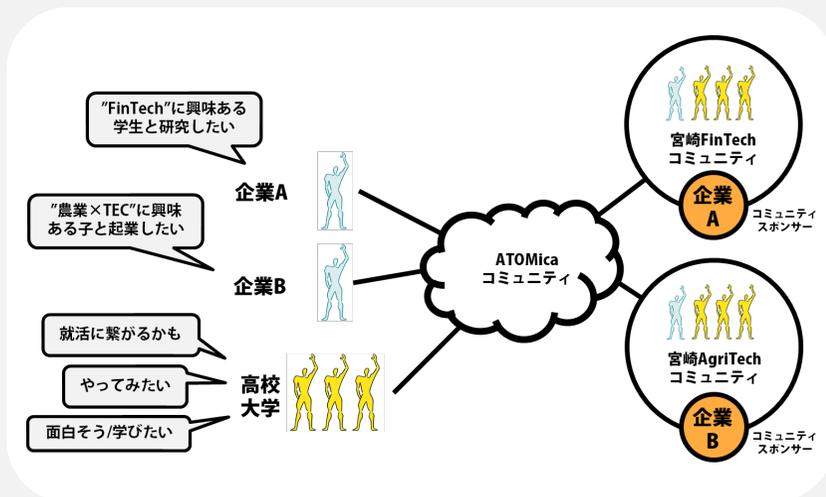


**コミュニティ活動型
採用×事業開発×広報活動**

ワーク体験型 課外活動



**知り合いの輪を緩やかに広げ
いざという時に頼れる仲間
をつくる半自動マッチング**

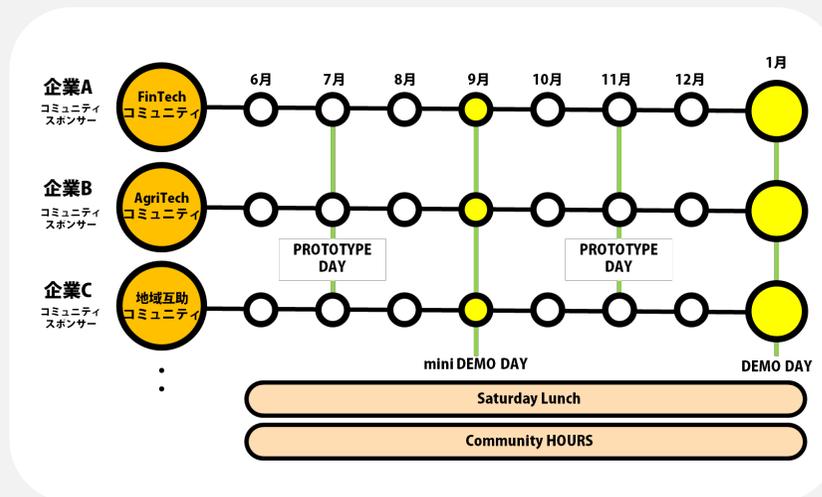


地元企業が活動をスポンサード

地元企業ごとに「知見を得たい&その分野に興味のある学生と接点を持ちたい」というニーズがあります。地元企業がテーマとスポンサード内容を設定。アトミカはその内容で活動するコミュニティを創り出します。

地元スターが生まれ、地元に応援され、未来が生まれていく。

コミュニティにおけるプログラムは熱量があるため、コンテンツ力を持ちます。このコンテンツ力を活かして地元メディアとの連動を行い、活動を発信していきます。



コミュニティ活動がうまくいくサイクルを伴奏します。

各コミュニティ活動がきちんとサイクルするように、期間ごとの進捗を決めて活動します。活動者とスポンサーとの対話、互いのチームの進捗共有、チーム間の交流を促す無料のSaturday Lunchなど、様々施策を用いて活動を支援します。

UUUM



SCSK

SCSKニアショアシステムズ株式会社

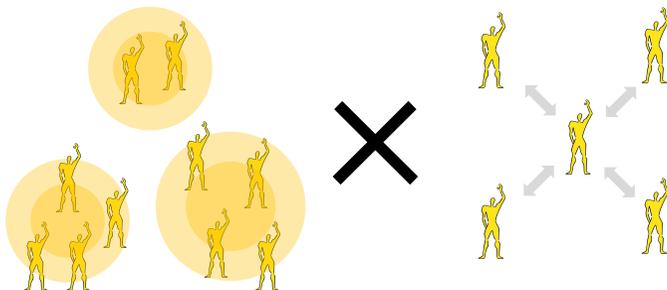


Kyusyu kensetsu Support

Solaseed Air



地域が近いからこそ価値を持つ情報



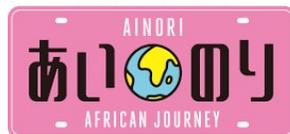
双方向性のある一緒につくって楽しむ
BBQ型のエンターテイメント



地元の活気を創る強い
コンテンツ番組が誕生



地元TV番組に出ることで、
地元のスタープレイヤーが誕生



これらの要素を融合させた地元密着かつ
見た人が応援したくなる番組を目指す。



広報 / PR効果

地場メディアからの注目度は高く、新聞やニュース番組へは何度も取り上げられており、高い発信効果を出しています。



事業開発 / 推進効果

実際に事業やサービスの立ち上げに貢献。クラウドファンディング開始5日で目標達成事例も。



採用効果

現場のエース社員と真剣に事業に取り組む期間を通じて相互理解が高まり、実際に本採用応募に至るケースも。

CASE.1
新規事業の販路拡大にウェブを活用してみたい
—食品メーカー—

ご提案プログラム
【デジタルマーケティング】

- D2Cデジタルマーケティングの
- 非公式ECサイト立ち上げによる
- 宮崎県初のD2C成功プログラム

CASE.2
漁業にイノベーションを起こしたい！
—漁業・水産業—

ご提案プログラム
【スタートアップ創業の若手リーダー育成】

- スタートアップ立ち上げについて研究
- バックオフィスの役割を認識し、課題
- 宮崎県初のスマート漁業スタートアップ

CASE.3
建設業界のテック化を世に広め、採用強化したい！
—建設業—

ご提案プログラム
【採用マーケティングでブランディング強化】

- 採用マーケティングについてナレッジの共有・情報発信を行う
- KPI/KGIを達成する採用イベントの企画提案
- 宮崎県初の学生視点で考える採用マークの発信から認知拡大を狙う

学生視点の採用活動は斬新かつ効果が高い！

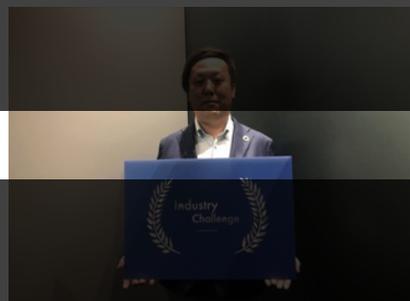




Forbes JAPAN主催の「SMALL GIANTS」に
宮崎代表として参加企業の出場が決定！

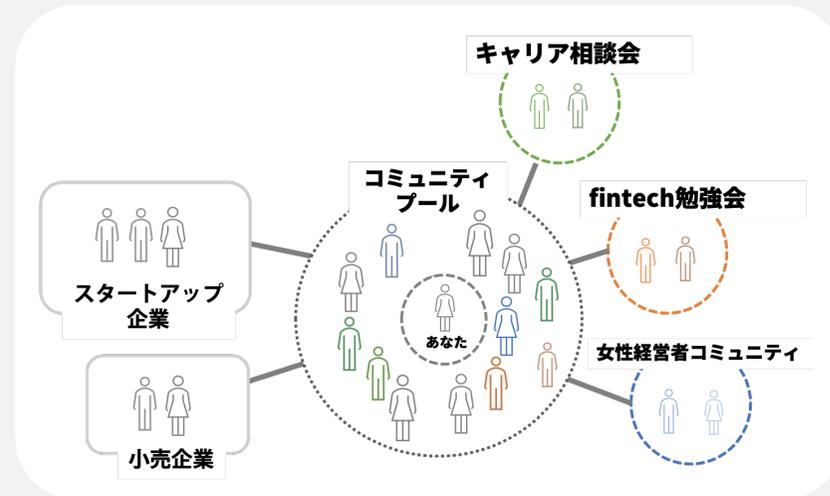
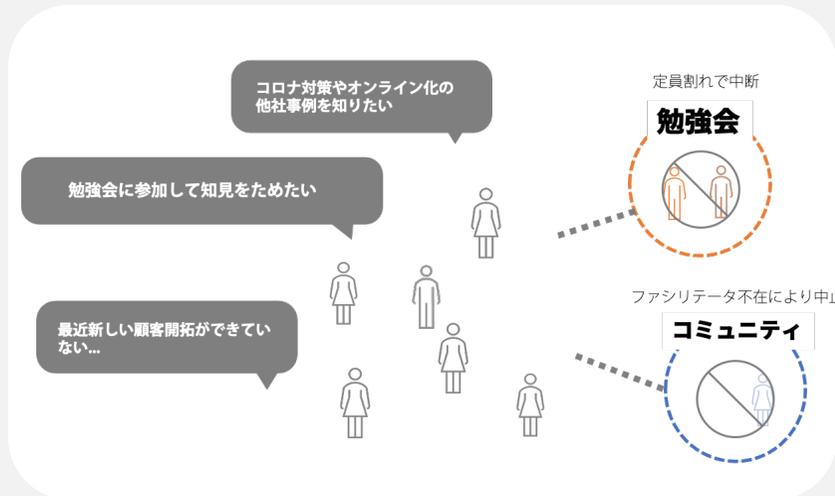


学生考案の「おサカナ定期便」という
サブスクリプション事業が誕生。



オーガニック野菜を使ったお惣菜の開発をして
クラウドファンディングに挑戦。





ローカルは「偶発的な出会い」や「予期せぬ刺激的な体験」が少ない

人口過密地域では常時様々なイベントや催しが行われ、出会いのキッカケが多くその種類も多岐に渡っています。

一方、地方都市では人口密度の低さ、きっかけの少なさ、マイカー通勤が基本となっていることから、偶然の出会いや出会いのバリエーションが少ない状況にあります。

その結果、一部の経営者層は横の繋がりがあっても、多くのビジネスパーソンは比較的固定的な人間関係の中で仕事をしている状態です。よって、新しい取り組みや学びを行うハードルが徐々に高まり、新しく刺激的な体験や価値が生まれにくくなっています。

企業同士のゆるい繋がりとコラボレーションをサポートする新コミュニティ「MEET@」

このMEET@では、月に数回職種やカテゴリ別に「バックオフィスの会」「キャリア会」「新規事業勉強会」など様々なお題の小規模交流会がオンライン・オフライン双方で開催されており、その参加を通じて普段所属するコミュニティの垣根を超えて知り合いの輪を広げることができます。つながるだけでなく、その先の企業間の「共催イベント」「共同開発」などコラボレーションを後押しし、また自社メディアを通じて広報活動をサポートいたします。



オンライン/オフライン共に 参加者満足度4.8_{/5.0}点を獲得

「マッチング」「自身のコミュニケーション」「他者のコミュニケーション」「全体的なMEET@の満足度」などすべての項目において満足度が高く、MEET@サービスの価値を参加企業様に提供することができました。

参加者の声一部抜粋



色々な方とマッチングできてよかった。もう少しお金について話せると面白かったかもです。

異業種の方の見解、若い世代の視点などシェアできてよかった。

想像していた以上につながりができ、また、異業種間でも共通の悩みがあることがわかった

壁打ちの相手が見つかって嬉しい。お互いに知識貢献できた気がする。

App

組織の枠を超えた相談のための最適化された仕組みがない。

そのためSNSで教祖やれるか、やり取りを豆にできる人がベネフィットをとれる構図担っている。

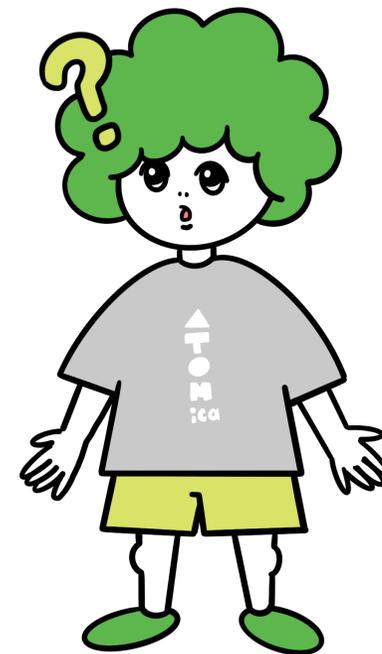
仕事における気持ち良い出会いのプラットフォームがない。

新しい出会いを獲得するコストが高い。できる人が限られる。

己の知る相手の情報は限定的&覚えられる量には限界がある。

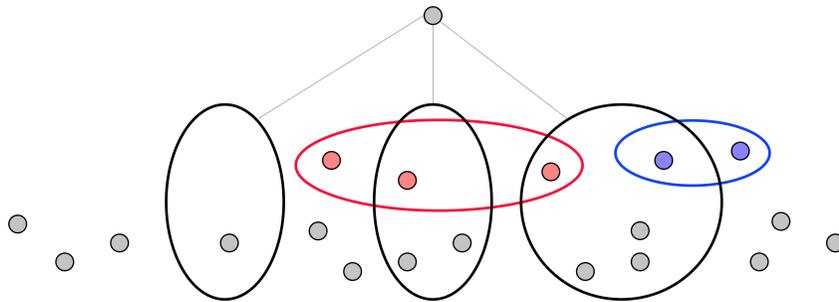
情報のリストだけがあっても気持ちよく活用できない（SNS型のコミュになる）

知り合っている人のちからを適切に引き出す≒人に関する知覚拡張がメモシかない。



人と人が境を超えて、気持ちよく相談し合えるコミュニティプラットフォームを構築する。

ただしコミュニティとは時限式であり、誕生、繁栄、終焉、再組織化のペインを減らす必要がある。
そのためのハックを取り込んでつくる。



ATOMica App 2021.06リリース予定



気軽に仲間に相談できる

「この人に聞けば絶対解決する！」という具体的かつ答えが明確な悩みは身の回りの知人への相談で解決が可能です。一方、「北九州のオススメのイタリアンは？」「おすすめの会計システムは？」といった「誰に聞いたら良いかわからない」「答えが必ずしも1つではない」悩みは意外と相談しづらいものです。コミュニケーション強者はSNSで「これってどうしたら良い？」と聞くことができますが、全員がそのプレイスタイルを取ることはできません。



本Appでは、気軽に知人や所属コミュニティに相談ができる仕組みの構築を通じて、日常に発生する相談事誰でも簡単にみんなで解決しあえる世界を作ります。社内利用の場合、社内ナレッジの蓄積につながら、コミュニティの力を強化します。

「推し」で深まる相互理解

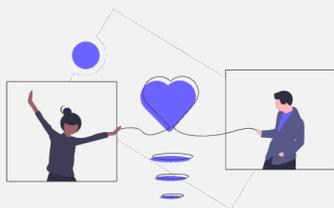
「推し」を誰しもが持っています。自分の知人の「2020年に買った家電でオススメNo.1は？」「新卒社員にオススメしたい本は？」といった推しに関する情報は、相互理解を深めるきっかけになります。各々の推しの情報がプロフィールに蓄積されて行くことで、理解が深まり、より相談がしやすくなるだけでなく、セレンディピティの発生確率を高め、人生が豊かになるきっかけを産みます。



本Appでは、相談事のポスト/レスの履歴、各事柄に対する推しの情報が蓄積されていくことで、そのヒトトナリがどんどんわかりやすくなっていきます。このAppを使うだけで、自己紹介と相互理解がドンドン簡単になっていきます。

好きな人から、好きな人の紹介

コロナ禍の影響を受け、「新たな人との出会い」の機会が失われ、価値がどんどん高まっています。現在、ビジネスマッチングサービスは沢山あるものの、結局自ら素敵な人を検索する労力がかかり、取捨選択にカロリーがかかっています。そもそも、自分にとって「いま、会おうべき人」を自分が一番理解しているとは限らず、「〇〇くんは、〇〇さんと会った方が良いよ」という共通の知人からの紹介の方が精度が高い場合が多く存在しています。



本Appでは、相談事に対して「〇〇さんに聞いたら良いよ」と回答することを通じて、友達の友達と出会う機会を創出し、知り合いの輪を広げていきます。セレンディピティ（＝素敵な偶然に出会うこと）が人生を豊かにする鍵であると考えています。

勝手に広がる、勝手に深まる

企業、団体、学校など世の中には沢山のコミュニティが存在しています。各コミュニティは何らかの目的を持ち活動をしており、「誕生→繁栄→衰退→再構築」をぐるぐると繰り返していきます。コミュニティの各フェーズに応じて、必要な人間関係やコミュニティのメンテナンスは異なりますが、そのサポートをする機構は現在存在しておらず、各コミュニティリーダーに属人化しています。本Appでは、コミュニティを牽引（リード）するbotが、メンバー間の人間関係やコミュニティ全体の活動のメンテナンスを行い、持続的な活動をサポートしていきます。



NO SPECTETER

Why don't we DO?

