

2026年6月16日



移動で人を幸せに。

事業計画及び成長可能性に関する事項

BUSINESS PLAN & GROWTH POTENTIAL



Index

- 01 会社概要
- 02 事業内容
- 03 市場機会
- 04 競争優位性
- 05 成長戦略
- 06 財務サマリー
- 07 事業等のリスク

01

会社概要

会社概要

社名

GO株式会社
GO Inc.

所在地

〒106-0041
東京都港区麻布台一丁目3番1号
麻布台ヒルズ森JPタワー

設立

1977年8月

事業統合
商号変更



2020年4月（株式会社Mobility Technologiesに社名変更）
2023年4月（GO株式会社に社名変更）

従業員数

約600名（2026年6月現在）

グループ会社

株式会社IRIS
愛のタクシーチケット株式会社
株式会社MOMOA
GOドライブ株式会社
GOジョブ株式会社

Mission

移動で人を幸せに。

Vision

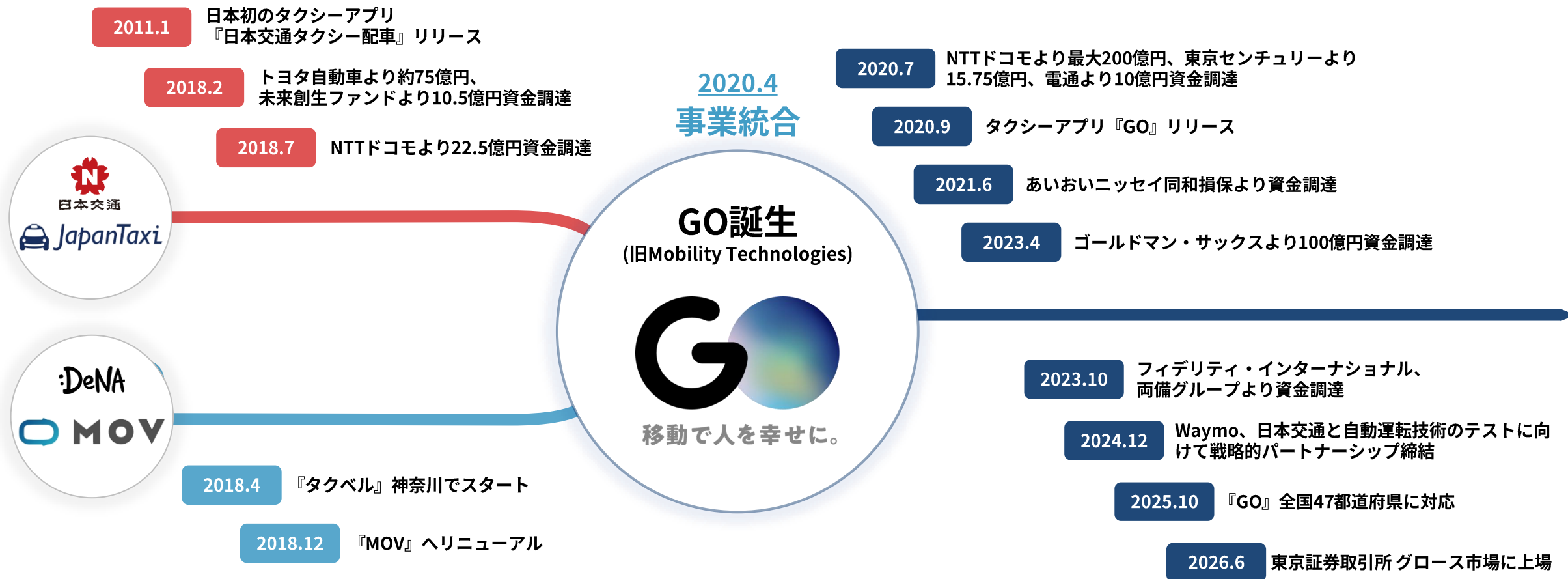
日本を動かす、社会インフラへ。



沿革

2011年に国内初のタクシーアプリを開始後、事業統合を経て現体制へ。

2025年に『GO』アプリは全国47都道府県に対応するとともに、モビリティ領域の多角的な事業を展開。





代表取締役会長

川鍋 一郎

マッキンゼー・アンド・カンパニー日本支社を経て日本交通株式会社に入社。
日本交通株式会社の取締役、
一般社団法人全国ハイヤー・タクシー連合会
会長、そしてGO株式会社代表取締役会長。



代表取締役社長

中島 宏

大学卒業後、経営コンサルティング会社を経て、株式会社ディー・エヌ・エーに入社。
2009年に執行役員に就任、2015年よりオート
モーティブ領域管掌、2019年に常務執行役員
に就任。2020年4月よりGO株式会社の
代表取締役社長に就任。

社外取締役

桑原 清幸

1995年6月 アンダーセンコンサルティング（現 アクセンチュア^(株)） 入社
1997年11月 太田昭和監査法人（現 EY新日本有限責任監査法人） 入所
2017年12月 桑原清幸会計事務所 代表（現任）
2018年4月 東北大学大学院経済学研究科 教授
2020年6月 ^(株)ひらまつ 常勤監査役 就任
2022年6月 東京エレクトロンデバイス^(株) 非常勤監査役 就任（現任）
2023年8月 当社 取締役（常勤監査等委員） 就任（現任）

雨宮 美季

2001年10月 弁護士登録（54期）
2002年6月 AZX Professionals Group 入所
2008年9月 同所 パートナー 就任
2020年4月 ^(株)ROXX 社外監査役 就任（現任）
2022年4月 経済産業省「スタートアップ新市場
創出タスクフォース」構成員 就任（現任）
2022年9月 （一社）スタートアップデータ標準化協会 監事 就任（現任）
2023年8月 当社 取締役（監査等委員） 就任（現任）
2024年10月 （一社）スタートアップエコシステム協会 監事 就任（現任）

寺田 航平

1993年4月 三菱商事^(株) 入社
1999年11月 寺田倉庫^(株) 取締役 就任
2000年6月 ^(株)ビットアイル（現 エクイニクス・ジャパン^(株)） 代表取締役社長 就任
2014年7月 ^(株)マーケットエンタープライズ 取締役 就任（現任）
2018年6月 寺田倉庫^(株) 取締役社長 就任
2019年6月 同社 代表取締役社長 就任（現任）
2020年6月 ^(株)堀木エリ子アンドアソシエイツ 取締役 就任（現任）
^(株)コウエル 代表取締役会長 就任（現任）
2023年4月 （公社）経済同友会 副代表幹事 就任（現任）
2023年11月 当社 取締役（監査等委員） 就任（現任）
2026年2月 （一財）アジア・カルチュラル・カウンシル日本財団 代表理事 就任（現任）

執行役員



執行役員
IoT本部 本部長

青木 亮祐



執行役員
開発本部 本部長

恵良 和隆



執行役員
GOアプリ事業本部 本部長

江川 絢也



執行役員
プロダクトマネジメント本部
本部長

黒澤 隆由



執行役員
パートナー&コミュニケーション戦略本部 本部長
(グループ会社・アライアンス・広報)

眞井 卓弥



執行役員
次世代事業本部 本部長
(GX・自動運転・物流)

佐々木 将洋



執行役員
渉外本部 本部長

平松 瞳



執行役員 CFO
経営戦略本部 本部長

森 亮介



執行役員
法人事業本部 本部長
(GO BUSINESS・HR採用)

中西 佑樹



執行役員
法務・総務本部 本部長

藤野 忠

02

事業内容

タクシーアプリ『GO』

**3,500万DLを誇る、全国47都道府県対応の
国内No.1[※] タクシーアプリ**



ユーザー

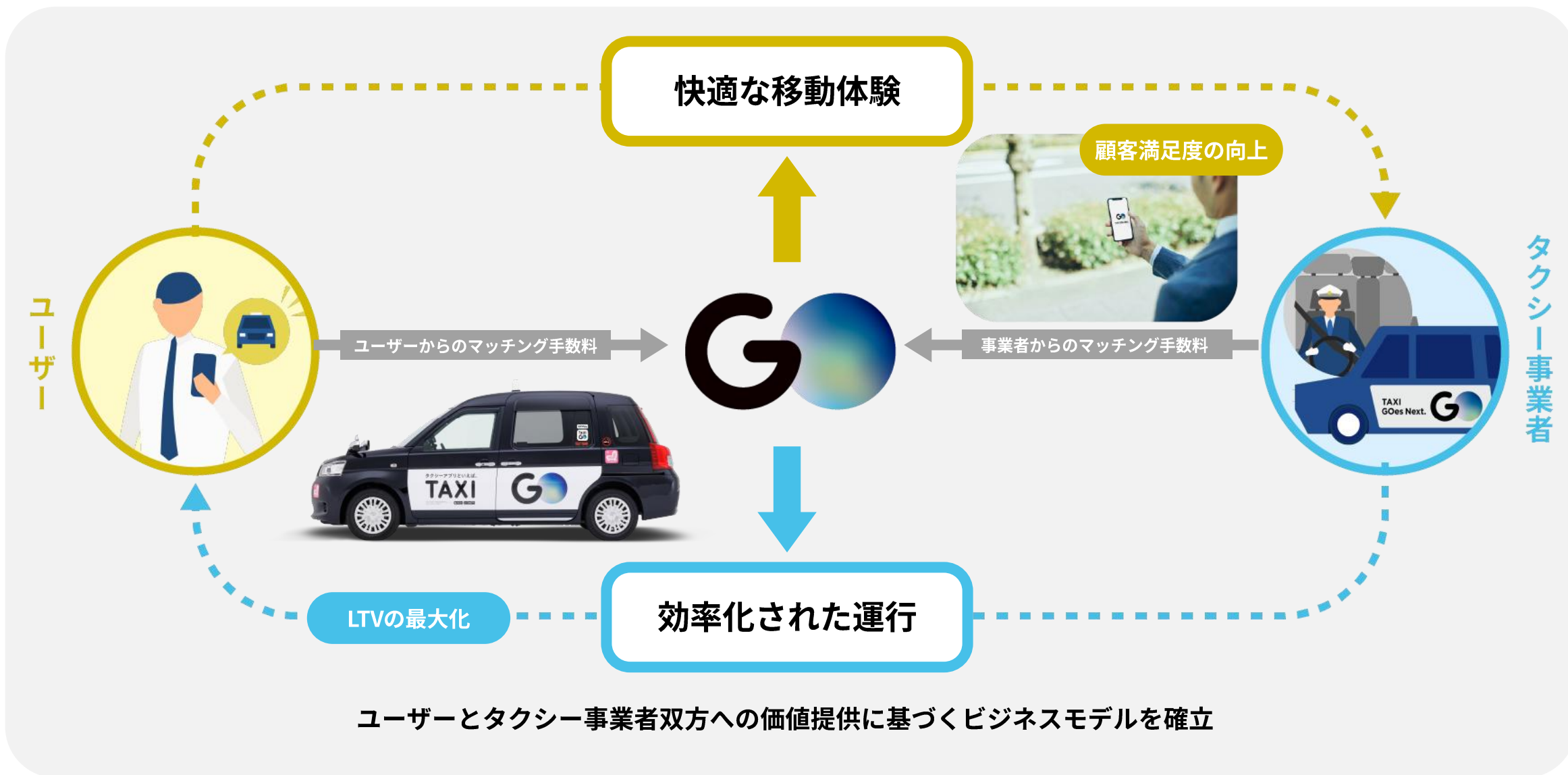
ニーズに応じた
快適な乗車体験



タクシー事業者

需要予測で空車削減
(実車率UP)

「GO事業」のビジネスモデル-アプリ配車サービス-



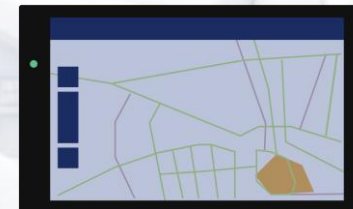
「GO事業」のビジネスモデル - タクシー関連サービス -

幅広いDXソリューションの一元での開発/管理によって、タクシー運行の大幅な効率化を実現



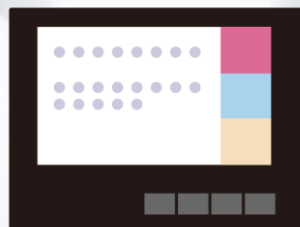
3. 決済機能付きサインージ端末

- ・ 現金收受をなくす多様な決済手段
- ・ 効果的なサインージ広告



1. 乗務員端末

- ・ スムーズな配車対応
- ・ 乗務タスクの効率化
- ・ 運行管理の効率化



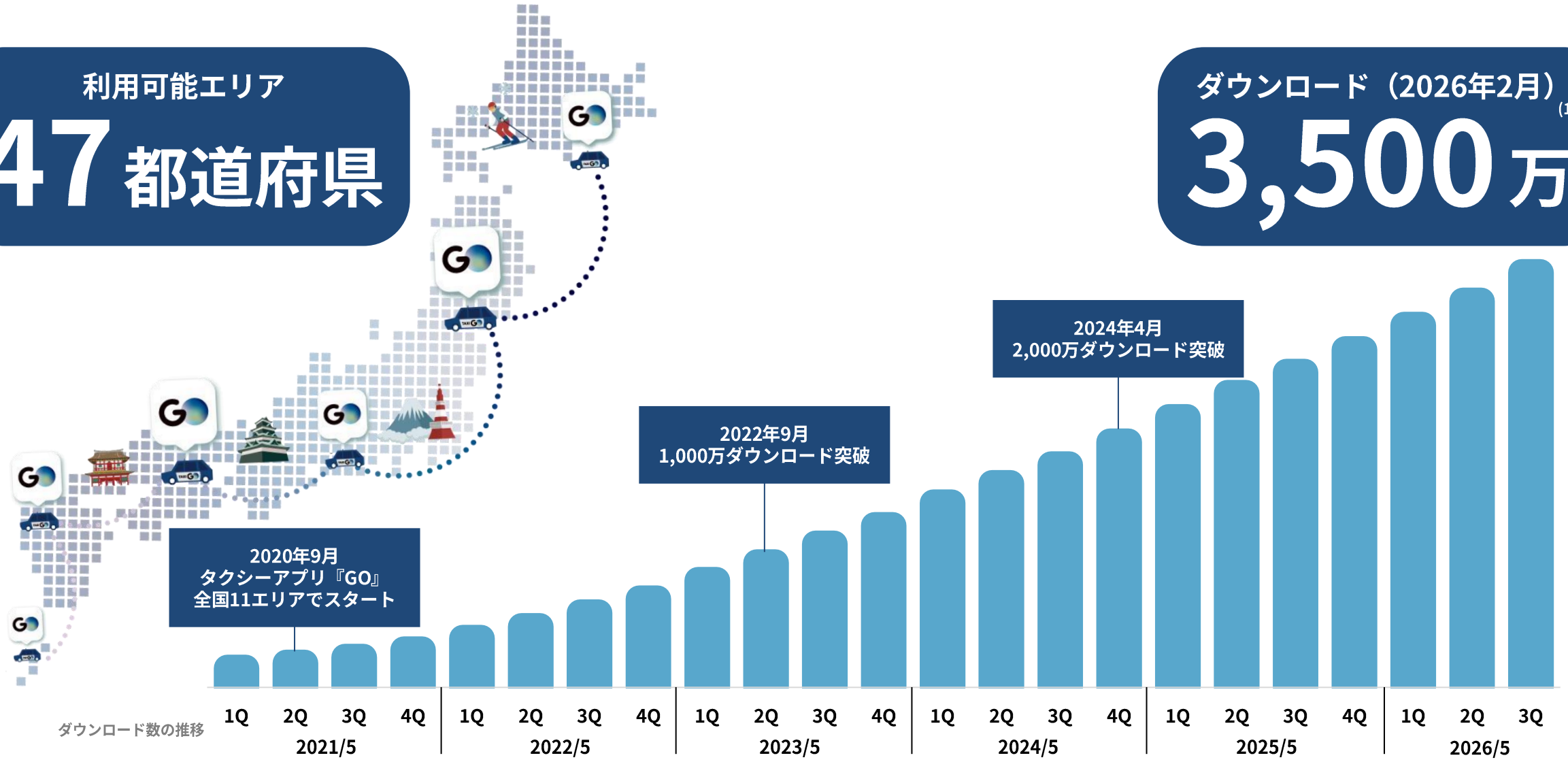
2. ソフトメーター機能

- ・ 料金変更柔軟に対応

タクシーアプリ『GO』の成長と拡大

利用可能エリア
47 都道府県

ダウンロード (2026年2月)⁽¹⁾
3,500万



(1) 出所：SensorTower。App Store及びGoogle Playでのダウンロード数を合算した値

「モビリティ」の価値を最大化するGOの事業展開

GO事業



広告



端末



物流

その他事業

Go Pay

決済

GO PREMIUM

プレミアム車両
サービス

GO BUSINESS

法人向けサービス






自動運転



タクシーアプリ

事業概要

配車事業を起点に、タクシー周辺事業、インキュベーション事業などタクシーに関するビジネスを幅広く展開

セグメント	サービス	売上高構成比 ⁽¹⁾	主な事業		
GO 事業	アプリ配車	42%	タクシーアプリ『GO』  AIを活用した高度なマッチング技術で タクシーにより「早く乗れる」体験を提供	『GO PREMIUM』  高級ワンボックス車による上質な 移動体験を提供	『GO BUSINESS』  タクシーの手配から経費精算までを 効率化した法人向けサービス
	タクシー関連サービス	45%	『決済』  『GO Pay』をはじめ、様々な決済手段を 提供	『広告』  後部座席のタブレット型端末で広告の 配信を行う『TOKYO PRIME』を提供	『端末』  乗務員向け端末、決済端末や 広告端末を提供
その他 事業	交通・運送等モビリティ に関する新規事業	13%	『GOエコノミー』  相乗りサービスの開発・運営	『GO Charge』  急速充電スポットの検索・予約・決済が オンラインで完結するEV充電サービス	『自動運転』  自動運転タクシーの社会実装

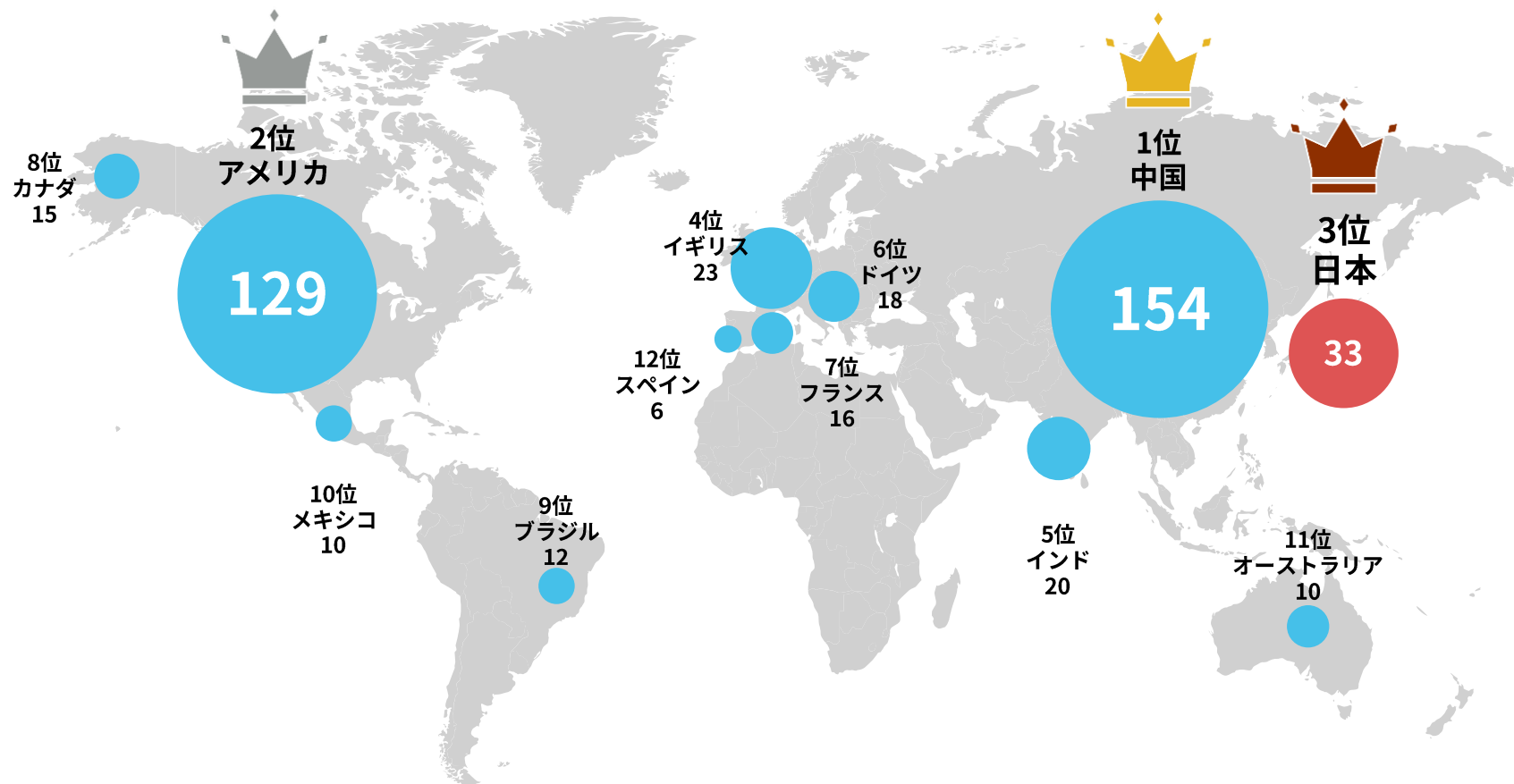
(1) 2025年5月期

03

市場環境

日本のタクシー/ライドシェア市場の規模

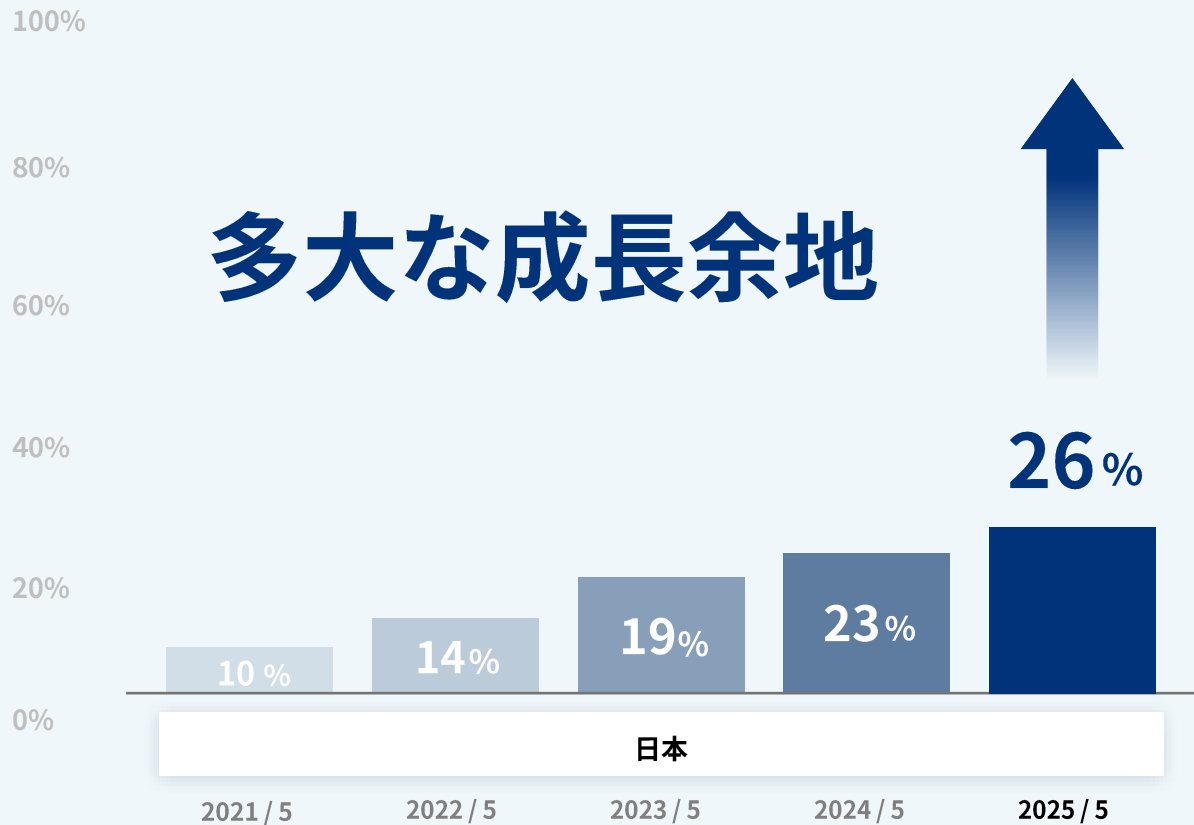
タクシー／ライドシェア市場規模（国別）（USD bn、2024）⁽¹⁾



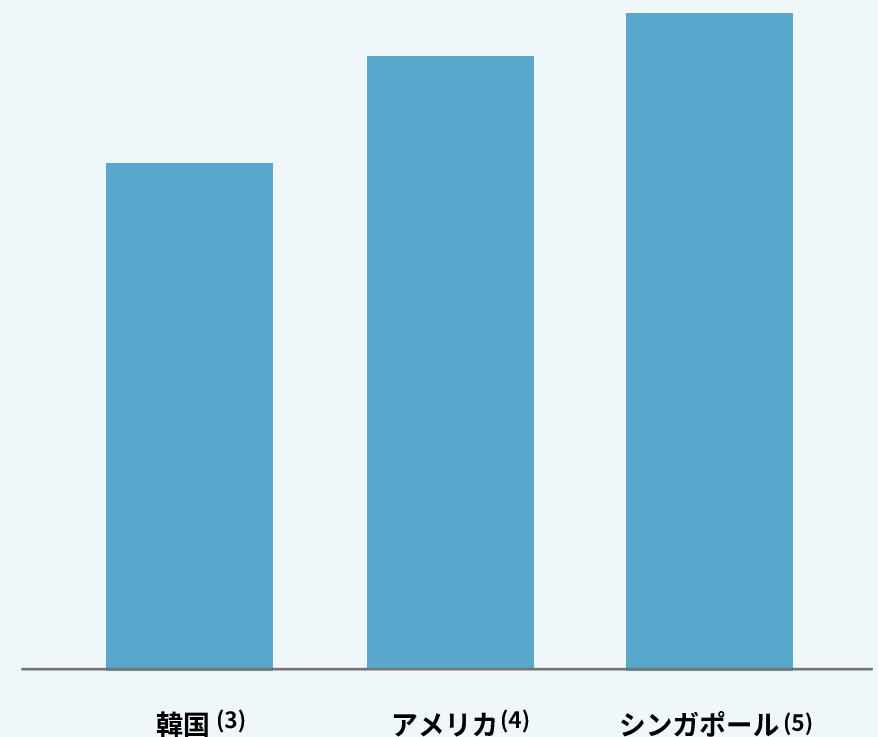
(1) 出所：Mordor Intelligence（2024年1月時点）。市場データは流しでのタクシー乗車、アプリによるタクシー配車、ライドシェアの総数を基に算出
 (2) 出所：総務省統計局「世界の統計2024」
 (3) 市場規模を各国の面積で除して算出

国内の配車事業市場の成長可能性

タクシーアプリ「GO」のパートナータクシー事業者⁽¹⁾における
アプリ配車の利用率⁽²⁾



主要都市におけるアプリ配車率（国別）



(1) パートナータクシー事業者とは、タクシーアプリ「GO」による配車を依頼することができるタクシー事業者を指します

(2) 2021年5月期は2020年9月以降のデータ。主要な10都道府県（北海道、東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県、愛知県、大阪府、京都府、兵庫県及び福岡県）における、GOのパートナータクシー事業者の年間実車数に対する、GOのパートナータクシー事業者がGOアプリを使用して配車した年間実車数の割合

(3) 出所：流し営業での乗車回数と配車による乗車回数の合計に占める配車による乗車回数の割合（ソウル研究院（2024年時点）。調査は2022年11月に実施）

(4) 出所：ニューヨークの有料送迎車両数に占める配車車両の割合（タクシー・リムジン委員会（2025年10月2日時点）、データは2025年8月31日時点のもの）

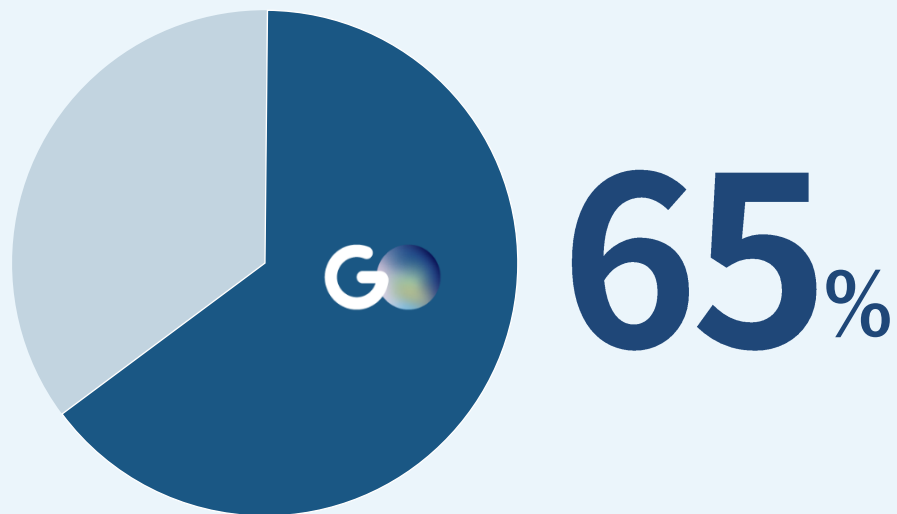
(5) 出所：P2P（2地点間輸送）車の全乗車回数に占める配車による乗車回数（1日あたりの平均値、陸上交通庁が公表したデータ、2025年8月25日時点）

04

競争優位性

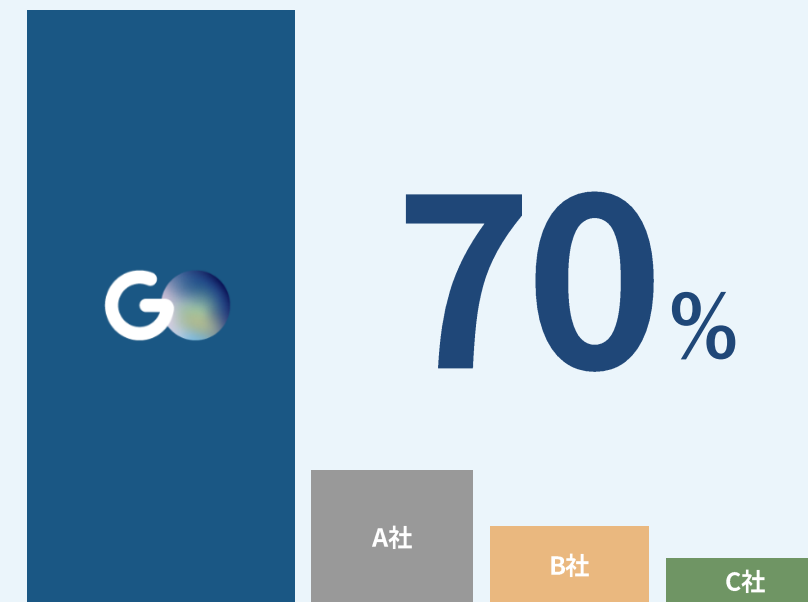
日本のタクシー市場で圧倒的なポジションを確立

3大都市府県のGO提携車両カバー率⁽¹⁾



豊富な提携車両数

タクシーアプリ『GO』の利用率⁽²⁾



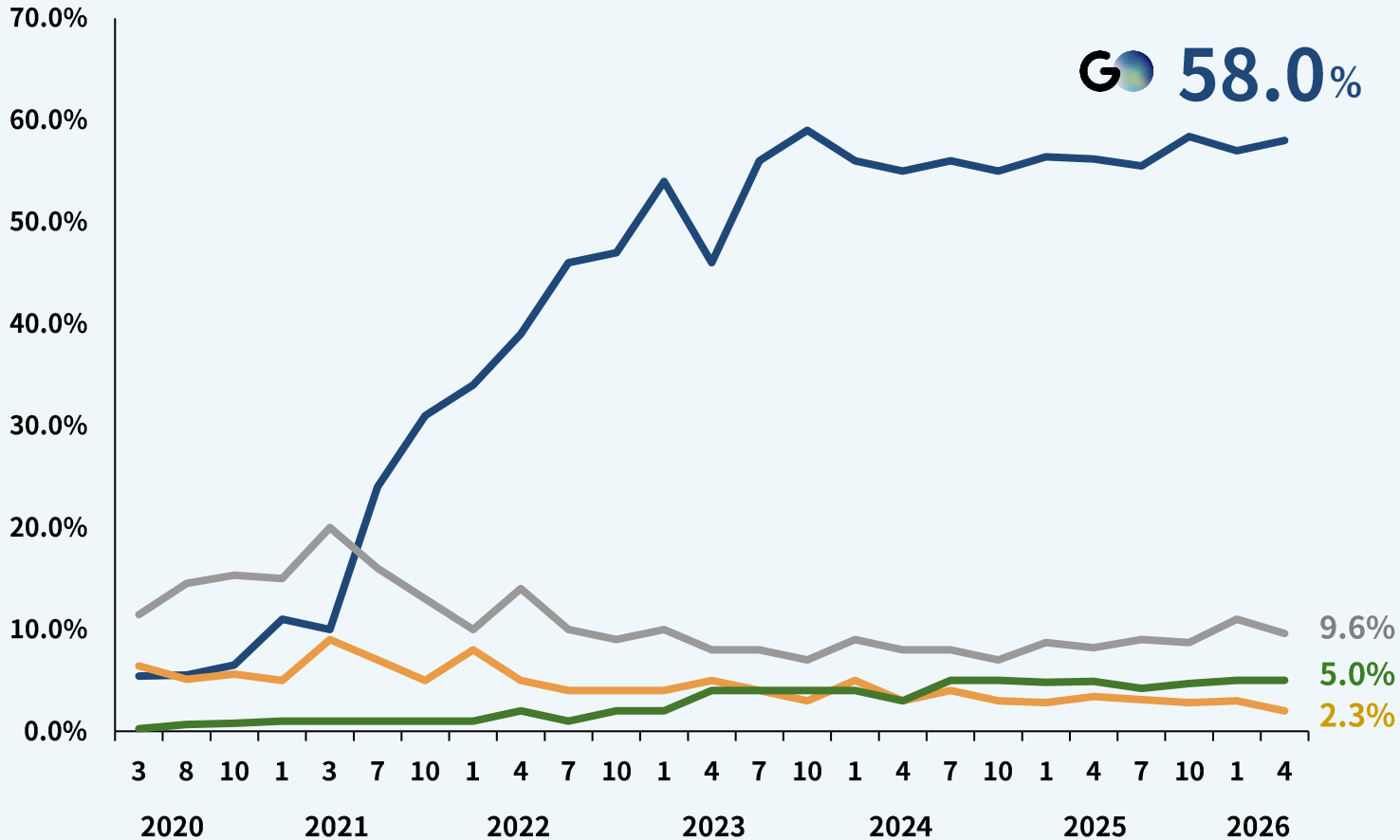
盤石なユーザー基盤

(1) 東京、大阪、神奈川を合わせたカバー率。2025年版ハイヤータクシー名鑑（2024年12月時点のデータ）を基に、GOアプリがインストールされた3都府県のタクシー台数（2026年3月時点）を同都府県内で営業するタクシーの総数で除して算出し、2026年3月時点でGOが提携するタクシー事業者への聞き取り結果を反映して調整

(2) 利用率は、タクシーアプリ『GO』の月間アクティブユーザー（MAU）（配車の有無を問わず、少なくとも月に1度アプリを立ち上げたユーザー数を指す）を、日本におけるタクシーアプリ（GO、S.Ride、Didi、Uber Taxi）のMAUの総数で除して算出。各データの出所はSensorTower（2026年4月時点）

集中的なマーケティングにより圧倒的なブランド認知度を確立

GOの東京都内におけるユーザー認知度 (1)



2020-2021

事業統合後の
「GO」ブランド黎明期



2021-2023

テレビCMを活用した
マスマーケティングに注力



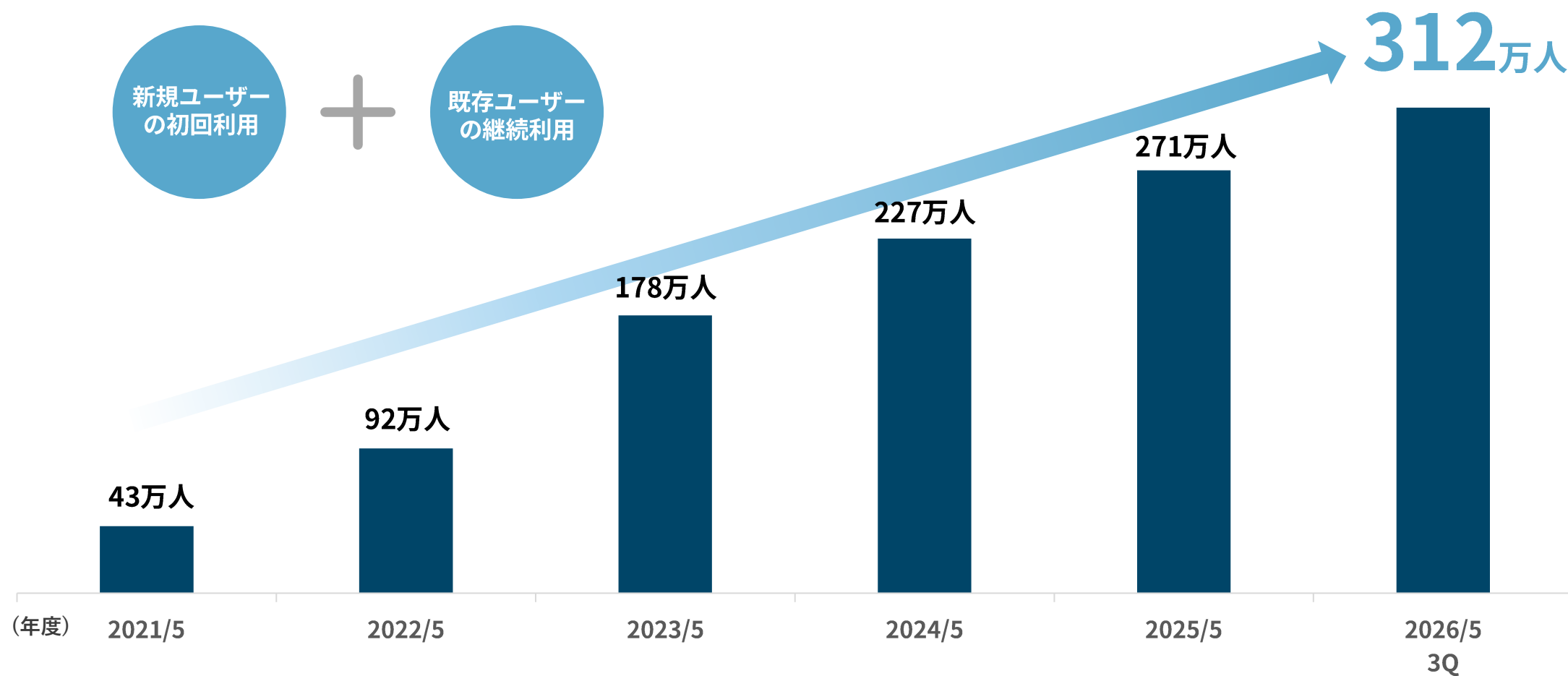
2024-現在

高いユーザー認知度を維持し、
優れた営業効率を実現



(1)：当社調べ（2026年4月までの累積データに基づく）。調査対象は、月1回以上タクシーを利用する20代から60代。マーケティング調査会社のアンケート・モニターに対し、WEBアンケートを実施。タクシー配車アプリと言われて最初に思い浮かべるアプリに関する調査結果。

平均MAU⁽¹⁾の着実な伸び



(1) MAUとは、Monthly Active Usersの略であり、月1回以上GOアプリを起動したユーザー数をいいます（配車サービスを利用したか否かは問いません。）。平均MAU=集計期間各月のMAUの合計÷対象期間月数

05

成長戦略

GO事業の主な成長ドライバー

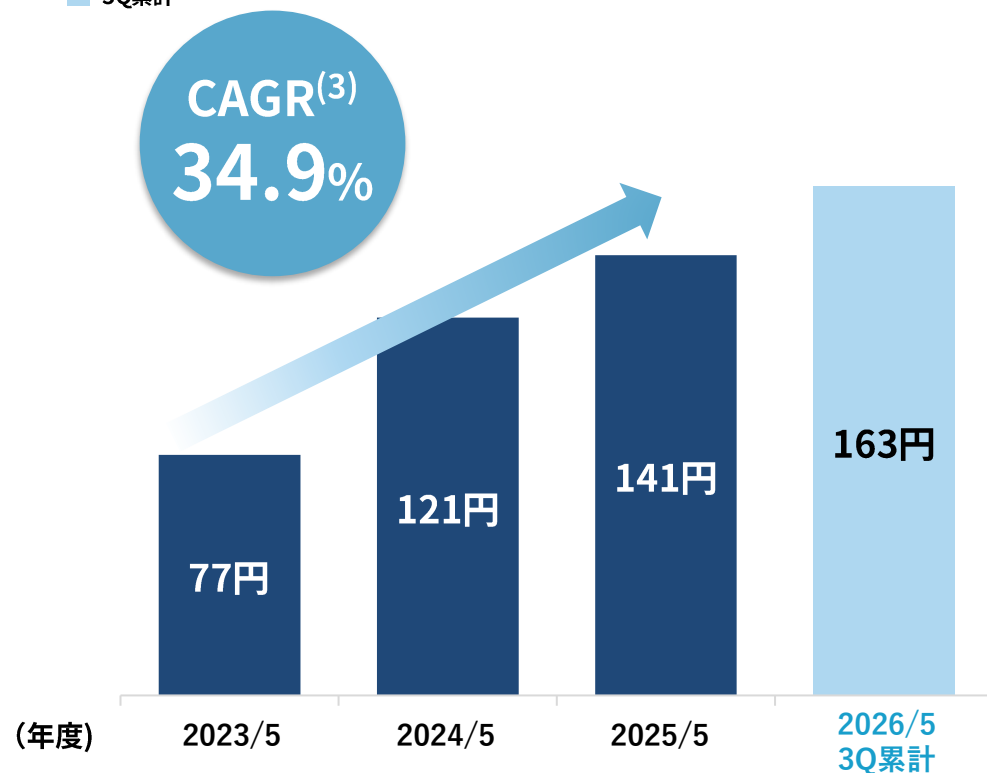
アプリ配車における高い競争優位性と大きな成長余地を背景として、「1実車当たり平均売上高」及び「実車数」の双方の成長を目指す

1実車当たり平均売上高⁽¹⁾

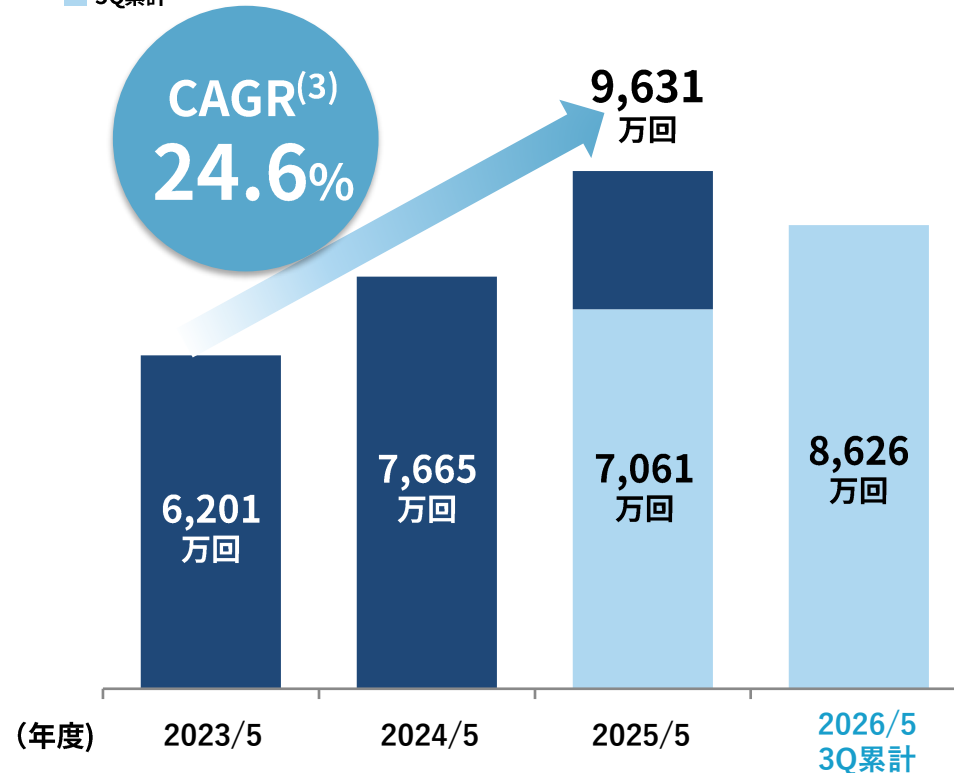


実車数⁽²⁾

■ 年間
■ 3Q累計



■ 年間
■ 3Q累計



(1) 1実車当たり平均売上高はアプリ配車サービスの売上高÷実車数で算出。1円未満は四捨五入
 (2) 実車数とは、ユーザーがタクシーアプリ『GO』を通じて配車注文したタクシーに乗車した回数を指します
 (3) 2023年5月期から2025年5月期の年平均成長率を指します

新規事業

既存事業との親和性が高く、実行可能性の高い領域から新規事業の立ち上げを実施



EV充電

法人車両から個人向けまで、脱炭素化を目指すEV充電サービス「GO Charge」



自動運転

自動運転タクシーの導入による労働力不足課題の解決、移動手段の少ない地方での展開



物流

商品を最終拠点から顧客に届けるラストワンマイル物流のDX推進。物流業界におけるドライバー不足課題解決

IPOの目的

項目	内容	成長戦略との関係性
知名度、信用力の向上	<ul style="list-style-type: none">■ 社会的信用を獲得し、タクシー事業者など多様なステークホルダーから信頼を築く■ ユーザーにも安心して利用できる社会インフラ型サービスとしての認知を一層高める	<ul style="list-style-type: none">➢ 提携タクシー会社の拡大➢ 新規ユーザー獲得の加速➢ リピーターの創出
資金調達手段の多様化	<ul style="list-style-type: none">■ 上場することで多様な資金調達手段を獲得し、調達資金を成長戦略に活用し、ステークホルダーに還元する	<ul style="list-style-type: none">➢ 将来的な新領域への投資
優秀な人材の確保	<ul style="list-style-type: none">■ 社会的認知度と企業ブランドが向上し、今後の成長に資するような優秀な人材を確保する事が出来る	<ul style="list-style-type: none">➢ 事業推進スピードの向上
管理体制の強化	<ul style="list-style-type: none">■ 上場企業として、内部統制、ガバナンス、情報開示体制が一段と強化される	<ul style="list-style-type: none">➢ 持続成長の担保

06

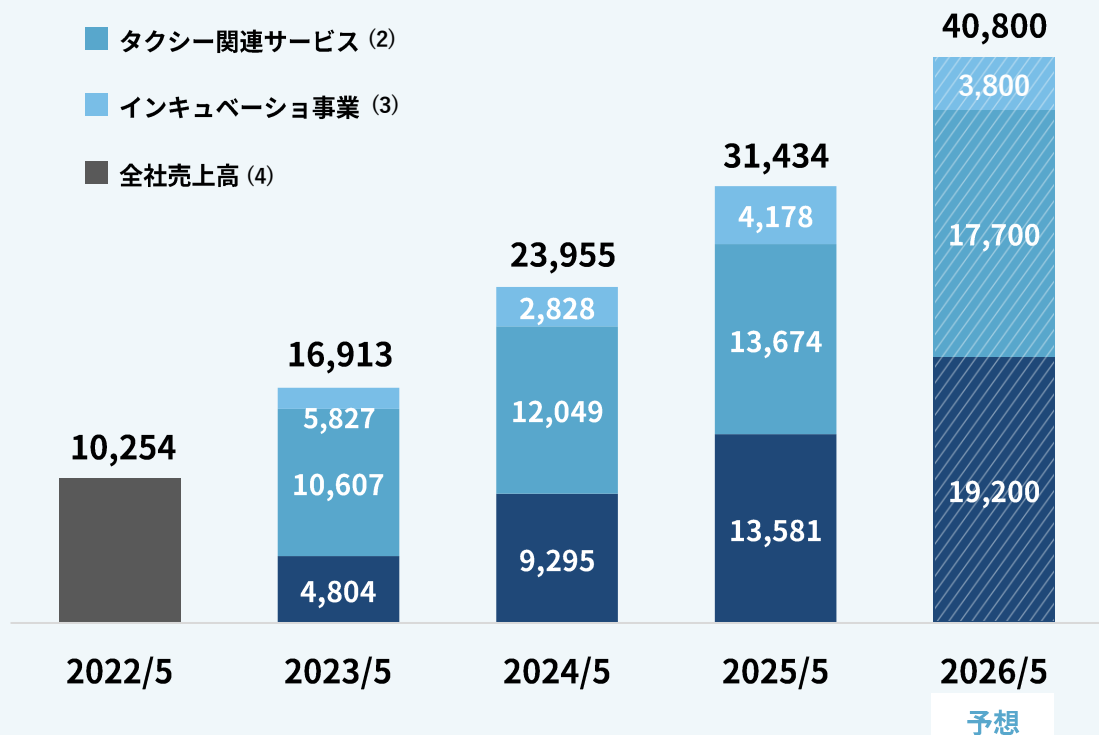
財務サマリー

財務サマリー⁽¹⁾

売上高

(百万円)

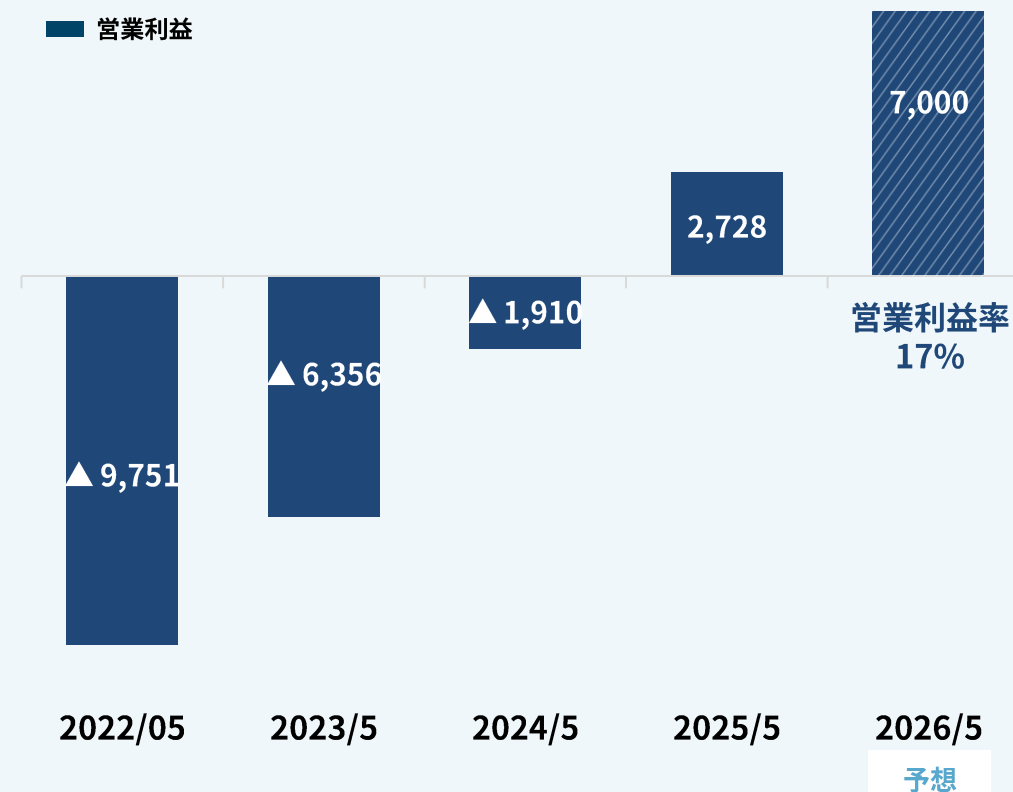
- アプリ配車事業
- タクシー関連サービス⁽²⁾
- インキュベーション事業⁽³⁾
- 全社売上高⁽⁴⁾



営業利益

(百万円)

- 営業利益



(1) 2022年5月期及び2023年5月期の財務情報については、「会社計算規則」(平成18年法務省令第13号)の規定に基づき算出した各数値を記載しており、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づくEY新日本有限責任監査法人の監査を受けておりません

(2) 決済、広告、端末、タクシーチケットを含む。2023年5月期の事業別売上高内訳は管理会計ベースであり、財務諸表ベースのセグメントデータとは異なる可能性があります

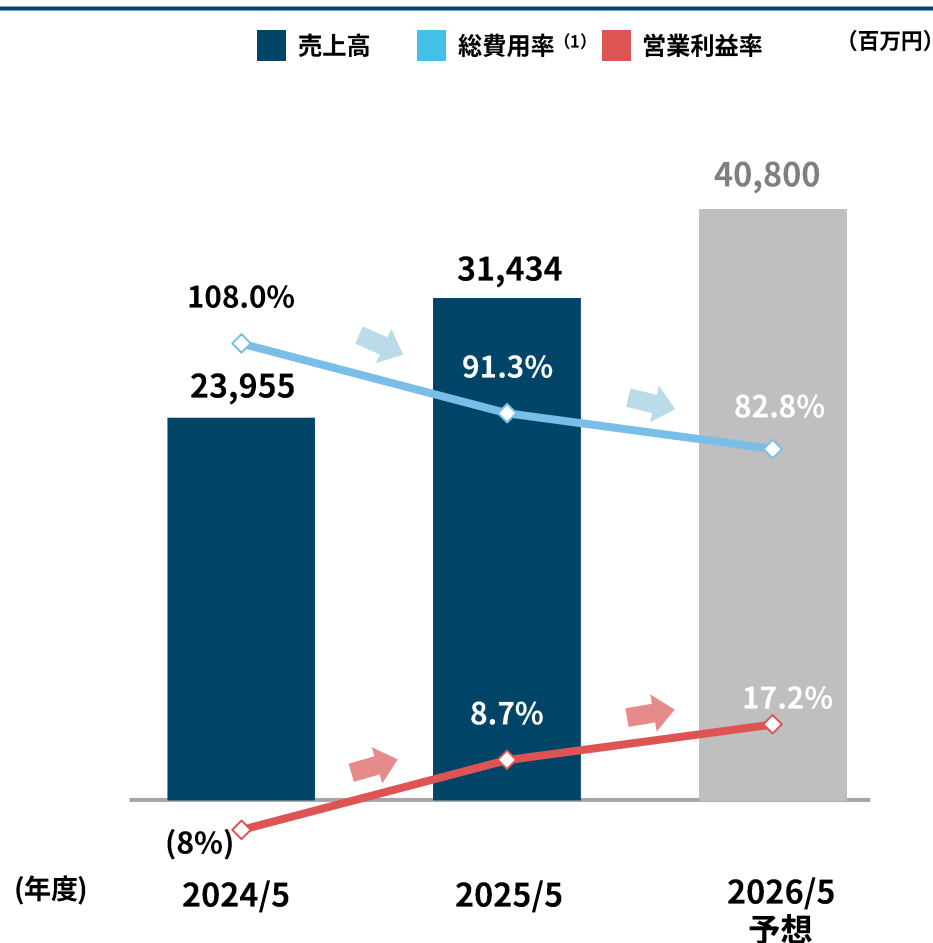
(3) 交通・運送等モビリティに関連する新規事業(インキュベーション事業)を示しています。GX関連サービス、相乗りサービス、自動運転、物流事業等を含みます

(4) 2022年5月期はセグメント情報を作成していないため、全社売上高の数値としています





収益モデル

売上高の成長に対して、費用の伸びが弱く、売上高の伸長と共に営業利益を大きく確保することが可能な収益モデル

売上高・総費用率・営業利益率の推移



主な費用の売上高比の推移

	FY5/24	FY5/25	FY5/26 予想
マーケティング費率	23.3%	18.9% 	
人件費率	19.2%	18.8% 	

営業レバレッジ効果の実現に伴い収益力が向上中 

- ✓ マーケティング費用：主な投資はすでに完了しており、今後の支出を安定した水準に抑えることが可能
- ✓ 人件費：必要な人員はすでに揃っており、今後の支出を安定した水準に抑えることが可能

(1) 総費用は、売上原価と販売費及び一般管理費の総額で計算

07

事業等のリスク

主要なリスク情報及び対応策 (1/3)

主要なリスク	リスク対応策	発生可能性	発生時期
<p>事業モデルについて 当社グループはアプリ配車サービスを中心とするGO事業を主な収益源としております。GO事業は配車の供給としてタクシーを活用したビジネスモデルとなっており、今後の需要の伸びに対し、タクシー事業者の人手不足等により、タクシーの供給自体が逼迫するようなことがあれば、成長スピードが鈍化し、当社グループの事業展開、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。</p> <p>また、景気変動、パンデミック、大規模災害の発生、生産年齢人口の減少、タクシーと公共交通機関等の他の交通手段との競合等、様々な要因によりタクシーの配車需要が急激に減少することにより、当社グループの事業展開、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性もあります。</p> <p>加えて、当社が提供するアプリ配車サービスの利用は東京都、大阪府、神奈川県等の主要都市圏に集中しているため、これら主要都市圏の経済的条件、社会的条件、気象条件、規制等の様々な要因は、当社グループの事業展開、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。</p>	<p>当社は、提携タクシー事業者との関係強化や新規提携先の開拓を継続的に進めるとともに、ドライバーの稼働効率を高める仕組みの提供を通じて、限られた供給台数でも配車成立率を高める体制の構築に取り組んでおります。また、需要予測データの高度化により、需給の最適化を図ることで、供給制約下においてもサービス品質と成長の維持に努めております。</p>	中	特定時期 無し
<p>市場における競合企業との関係について</p> <p>当社グループが事業を展開する日本国内のタクシー配車アプリ市場では、複数の有力な事業者が活発かつ健全な競争を行っておりますが、当社グループのサービスは、タクシー業界の厳しい法規制等にきめ細やかに対応することにより、ユーザー数及び提携するタクシー事業者数・車両数の両面において、他社に比して高い競争力を有していると考えております。しかしながら、仮に、現状の規制やビジネスモデルの中で競合のシェアが高まった場合や、ライドシェアの規制緩和を含む法規制の変更等により新しいビジネスモデルが解禁される場合には、実車数、1実車当たり平均売上高等のKPIが想定と異なる推移をする等、当社グループの事業展開、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。さらに、タクシー配車アプリ市場は、競争政策の観点からも一定の注目を集めており、2025年4月には、公正取引委員会が実施した実態調査の結果が公表されております。当社グループでは、当社が提供するアプリ配車サービスにおいて恣意的に特定のタクシー事業者が有利又は不利になるような取扱いを一切行わない等、独占禁止法等の規律を徹底して遵守するとともに、配車の仕組みについての説明等、当社グループがユーザーの利用体験向上のために講じている各種施策の透明性を高めるための取り組みを継続的に行っておりますが、関係当局が採用する政策によっては、当社グループがこれまで依拠してきたビジネスモデルの部分的な変更を余儀なくされる可能性があります。その場合には、当社グループの事業展開、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。</p>	<p>当社は、法令遵守を前提とした競争力強化、制度変更への柔軟な対応、関係当局との建設的な対話および事業運営の柔軟性確保を通じて、競争および規制環境の変化に伴うリスクの低減に努めております。</p>	中	特定時期 無し

注：その他のリスクについては、有価証券届出書等の「事業等のリスク」をご参照ください

主要なリスク情報及び対応策 (2/3)

主要なリスク	リスク対応策	発生可能性	発生時期
<p>人材確保、育成について</p> <p>当社グループの事業の継続及び拡大に向けて、事業特性に見合った経験のある優秀な人材を確保する必要があります。当社グループでは、採用計画に基づき予算を計上することで人材採用を行っておりますが、雇用情勢や経済環境等により、計画どおりに人材を確保できない場合業績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>当社の事業成長には、事業特性に適合した優秀な人材の継続的な確保・育成が不可欠です。採用環境の変化により計画どおりの人材確保が困難となるリスクに対しては、計画的な採用、人材活用手段の多様化、既存社員の育成・定着施策を推進しております。これらの取り組みにより、人材面の不確実性を抑制し、事業の持続的な成長を支える体制を構築しています。</p>	中	特定時期 無し
<p>システムの安定性について</p> <p>当社グループが提供するサービスはシステム負荷が高く、システムの安定的な稼働が業務遂行上必要不可欠な要素となっております。一方で、ハードウェア及びソフトウェアの不具合の発生を完全に解消することは現実的には不可能であり、当社グループとして、継続的な設備投資に加えて、システム障害の発生を未然に防ぐべくとり得る施策の検討及び実施をおこなっております。しかしながら、自然災害、コンピュータウイルス、外部からのハッキングや当社の予測不可能な要因等によるシステム障害に伴うサービスの停止により、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>当社は、継続的なインフラ投資と運用体制の高度化を通じて、システムの安定稼働に努めております。また、障害の未然防止および影響の最小化を目的として、冗長化構成やセキュリティ対策、監視体制の強化を継続的に実施しております。これらの取り組みにより、不測のシステム障害が発生した場合においても、事業への影響を最小限に抑える体制を構築しております。</p>	中	特定時期 無し

主要なリスク情報及び対応策 (3/3)

主要なリスク	リスク対応策	発生可能性	発生時期
<p>補助金・助成金について</p> <p>当社の一部の事業においては、公的な補助金又は助成金等の交付を受けられることを前提に事業を遂行しております。しかし、当社又は補助金等の対象事業を行う当社の取引先等が、補助金等交付の前提となる報告その他の義務を遵守しなかった場合には、補助金等の交付が打ち切れ、又は既に交付された補助金等の返還を求められる可能性もあり、その場合には、当社に対する社会的な信頼性が毀損され、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす場合があります。</p>	<p>当社は、補助金・助成金等の制度内容を十分に理解し、適切な管理体制の下で対象事業を運営しております。また、報告義務等の遵守を徹底するとともに、必要に応じて外部専門家を活用することで、不適切な運用の防止に努めております。併せて、特定の補助金等に過度に依存しない事業運営を行うことで、財政状態および経営成績への影響の低減を図っております。</p>	中	特定時期 無し
<p>ストック・オプション行使による株式価値の希薄化について</p> <p>当社では、取締役、執行役員、従業員等に対するインセンティブを目的として、新株予約権を用いたストック・オプション制度を採用しております。また、今後においてもストック・オプション制度を活用していくことを検討しており、現在付与している新株予約権に加え、今後付与される新株予約権について行使が行われた場合には、保有株式の価値が希薄化する可能性があります。なお、当事業年度末現在における新株予約権による潜在株式数は86,846株であり、発行済株式総数は776,796株の11.18%に相当しております。</p>	<p>当社は、企業価値向上を目的としてストック・オプション制度を採用しておりますが、行使により株式価値が希薄化する可能性があります。当社では、付与数量や条件を慎重に検討し、希薄化の影響を考慮した上で制度運用を行っております。併せて、適切な情報開示を通じて株主との価値共有を図りながら、制度の適切な活用にも努めております。</p>	高	中期

免責事項

本資料は、当社の事業内容、事業計画および成長戦略等に関する情報提供を目的として作成したものであり、当社株式・有価証券等の取得を勧誘することを目的とするものではありません。

投資に関する最終的な判断は、ご自身の責任とご判断にて行っていただきますようお願いいたします。

本資料には、当社の計画、戦略、目標、見通し等、将来に関する記述が含まれる場合があります。

これらは、作成時点で入手可能な情報および一定の前提に基づく当社の見解であり、経済環境、競争状況、市場需要、為替・金利、制度・規制の変更、その他の要因により、実際の結果は本資料に記載された内容と大きく異なる可能性があります。

したがって、将来に関する記述は、その達成や実現を保証するものではありません。

当社は、本資料に記載された情報の正確性、完全性、最新性等について、明示または黙示を問わず何ら保証するものではありません。

本資料の内容は、事前の通知なく変更されることがあり、当社はその更新・修正を行う義務を負うものではありません。

本資料の利用（引用・転載を含む）により生じた損失・損害等について、当社は一切の責任を負いません。

本資料の次回の開示については、2026年7月を予定しています。



移動で人を幸せに。

©GO Inc.