



成長可能性に関する説明資料

2015年10月15日

AppBank株式会社
<6177>

Copyright© AppBank Inc. All Rights Reserved.



I.	会社概要	P.03
II.	当社の強み	P.12
III.	成長戦略	P.17



I. 会社概要



会社名	AppBank株式会社
英字会社名	AppBank Inc.
代表者	代表取締役社長CEO 宮下泰明
設立	2012年1月23日
所在地	東京都新宿区西新宿1-21-1 明宝ビル7F
事業内容	<ul style="list-style-type: none">● アプリレビューサイト「AppBank.net」の運営・YouTube等におけるインターネット動画の配信をはじめとしたメディア事業● Eコマースや実店舗を通じてスマートフォン向けアクセサリ等を販売するストア事業
資本金	9,985 万円 (2015年9月末現在)
従業員数 (連結)	98名 (正社員) (2015年9月末現在)
連結子会社	AppBank Store 株式会社 スタジオむらい株式会社 aprime株式会社 (全て100%子会社)



取締役



代表取締役社長CEO

宮下 泰明

平成16年 株式会社マキタ 入社
平成17年 株式会社ガイアックス 入社
平成24年 当社設立 取締役就任
平成27年 当社代表取締役社長CEO就任



専務取締役グループCFO

廣瀬 光伸

平成10年 サイトデザイン株式会社 常務執行役員就任
平成24年 当社 取締役就任
平成27年 当社 専務取締役就任



取締役メディア事業部長

村井 智建

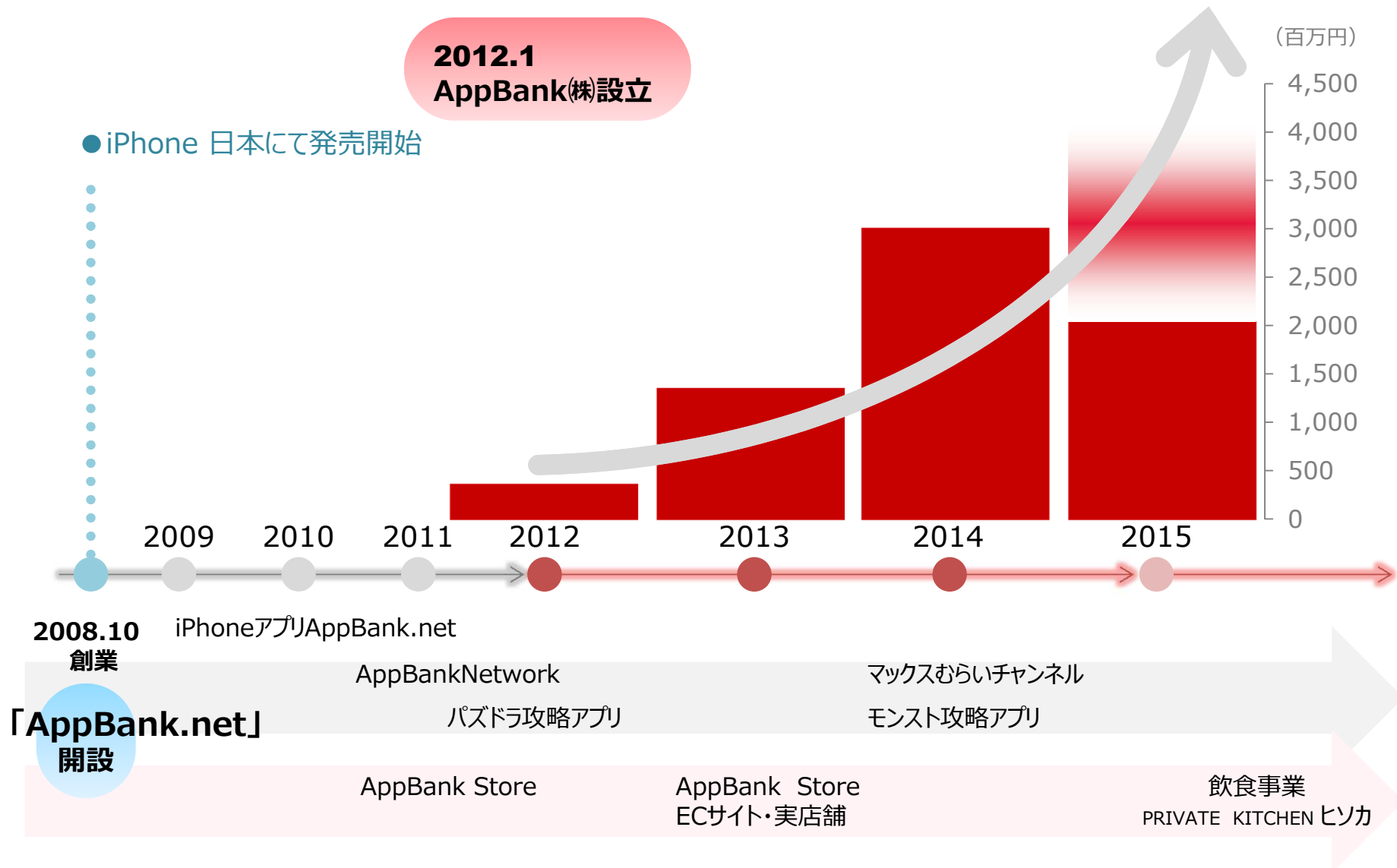
平成12年 株式会社ガイアックス 入社
平成17年 同社 執行役員就任
平成18年 株式会社GT-Agency設立 代表取締役就任
平成24年 当社設立 代表取締役就任
平成27年 当社 取締役メディア事業部長



皆さまの時間と共に、成長していく。

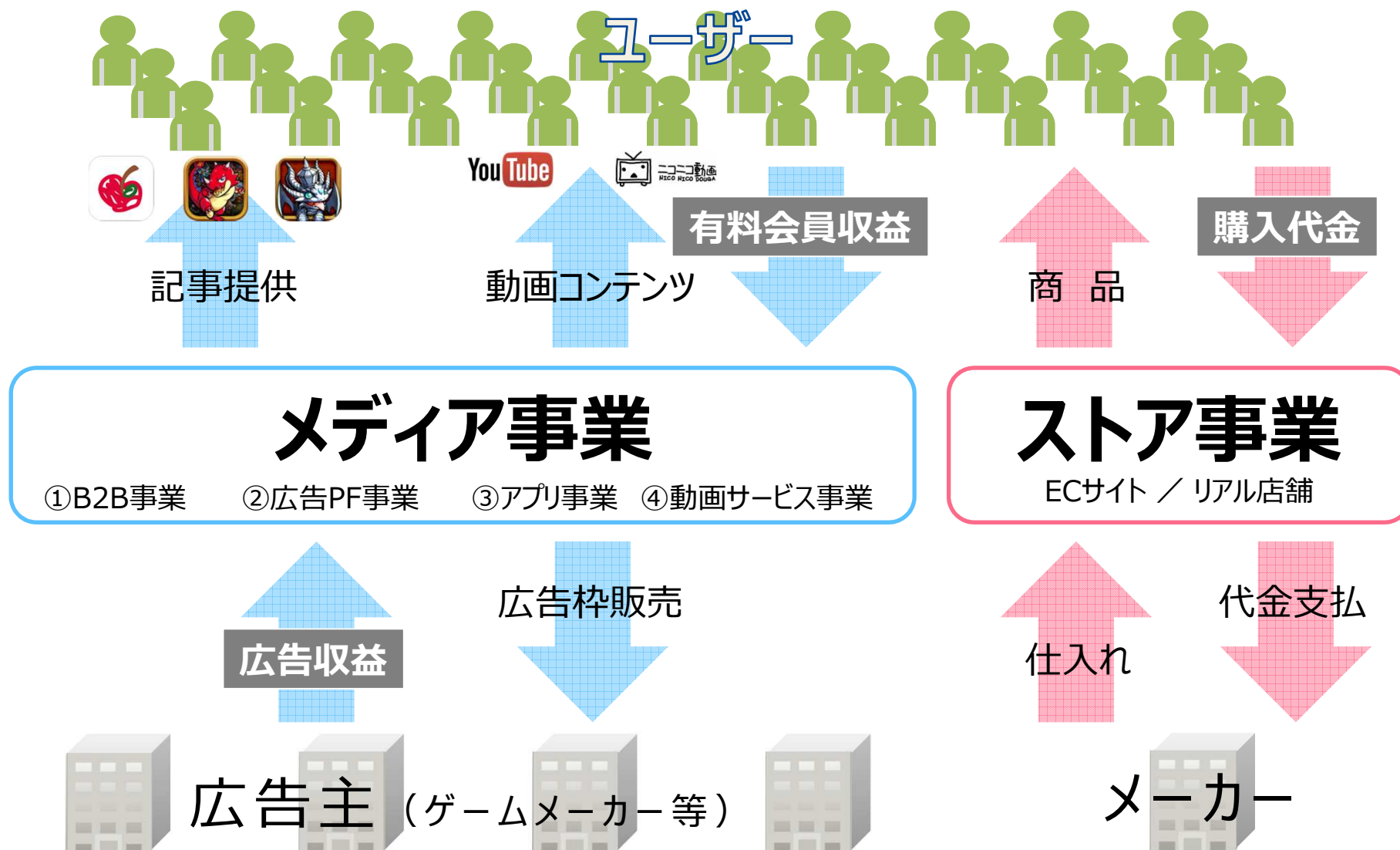


事業の沿革と売上高の推移





広告などのメディア事業と商品販売のストア事業で構成





AppBankと子会社3社でグループを構成

AppBank株式会社

中核メディアは
1億1,000万以上の
月間ページビュー

apprime株式会社

アプリ累計
3,100万
ダウンロード

人気ゲームとの
コラボ企画

スタジオむらい株式会社

イベント
が盛況

330万人以上の登録者
※ スタジオむらい所有チャンネル合計

AppBank Store株式会社

EC会員数
25万人突破

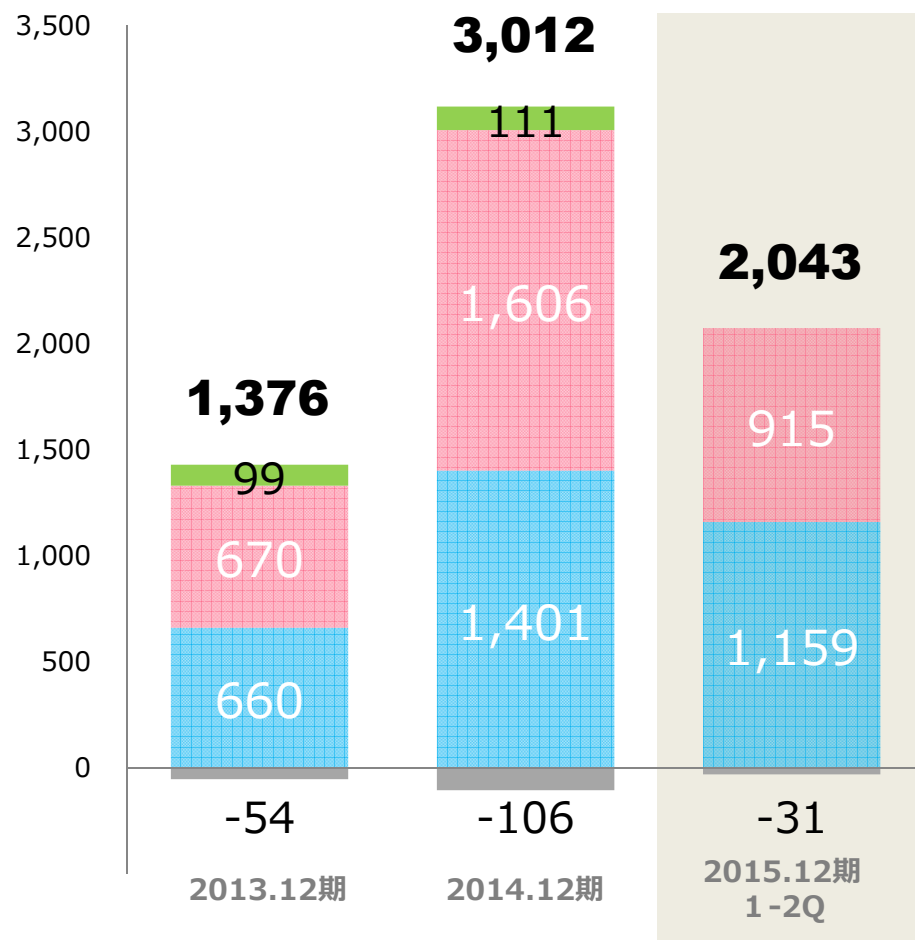
出店強化中

業績推移 連結売上高／連結営業利益(セグメント別)



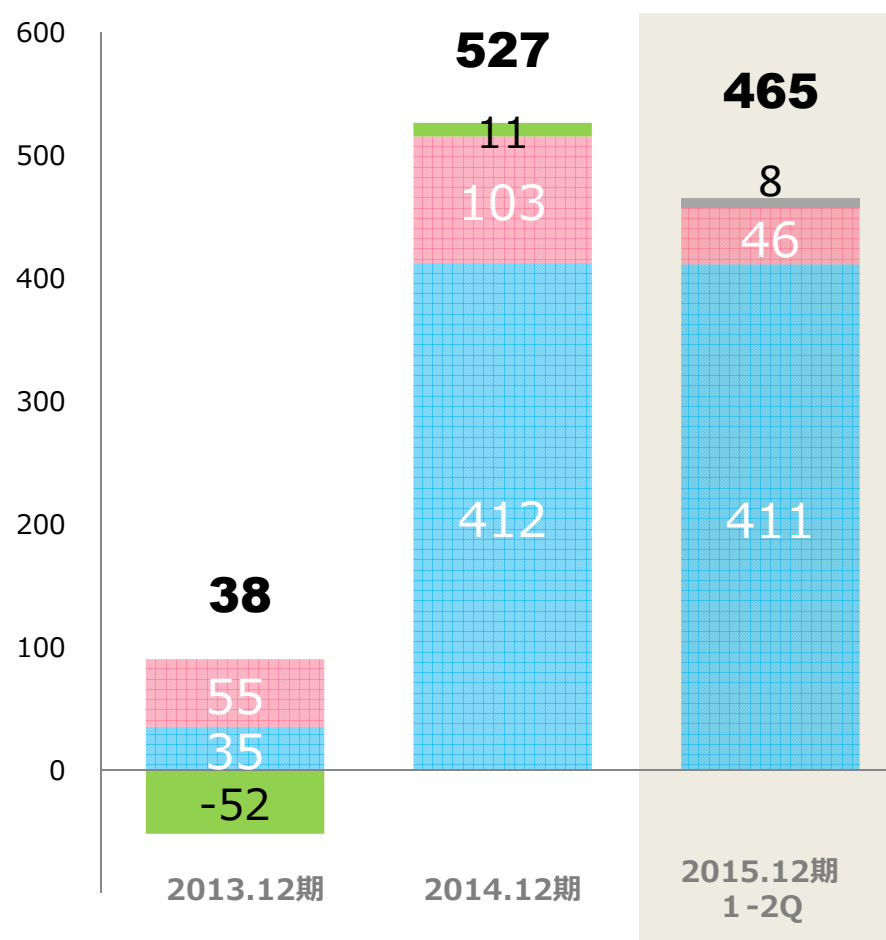
連結売上高の推移 (単位：百万円)

■メディア事業 ■ストア事業 ■ゲーム事業 ■調整額



連結営業利益の推移 (単位：百万円)

■メディア事業 ■ストア事業 ■ゲーム事業 ■調整額



業績推移 損益状況



(単位：百万円) ▲：マイナス	2013.12期	2014.12期	2015.12期1-2Q
売上高	1,354	3,012	2,043
メディア事業	660	1,401	1,159
ストア事業	670	1,606	915
ゲーム事業	77	111	—
調整額	▲54	▲106	▲31
売上総利益	435	1,311	955
営業利益	38	527	465
メディア事業	35	412	411
ストア事業	55	103	46
ゲーム事業	▲52	11	—
調整額	—	—	8
営業外収益	1	2	0.3
営業外費用	3	14	6
経常利益	36	514	459
特別損失	—	4	5
税金等調整前（四半期）純利益	36	510	454
法人税等	35	182	169
少数株主利益	0.5	328	284
当期（四半期）純利益	0.5	328	284



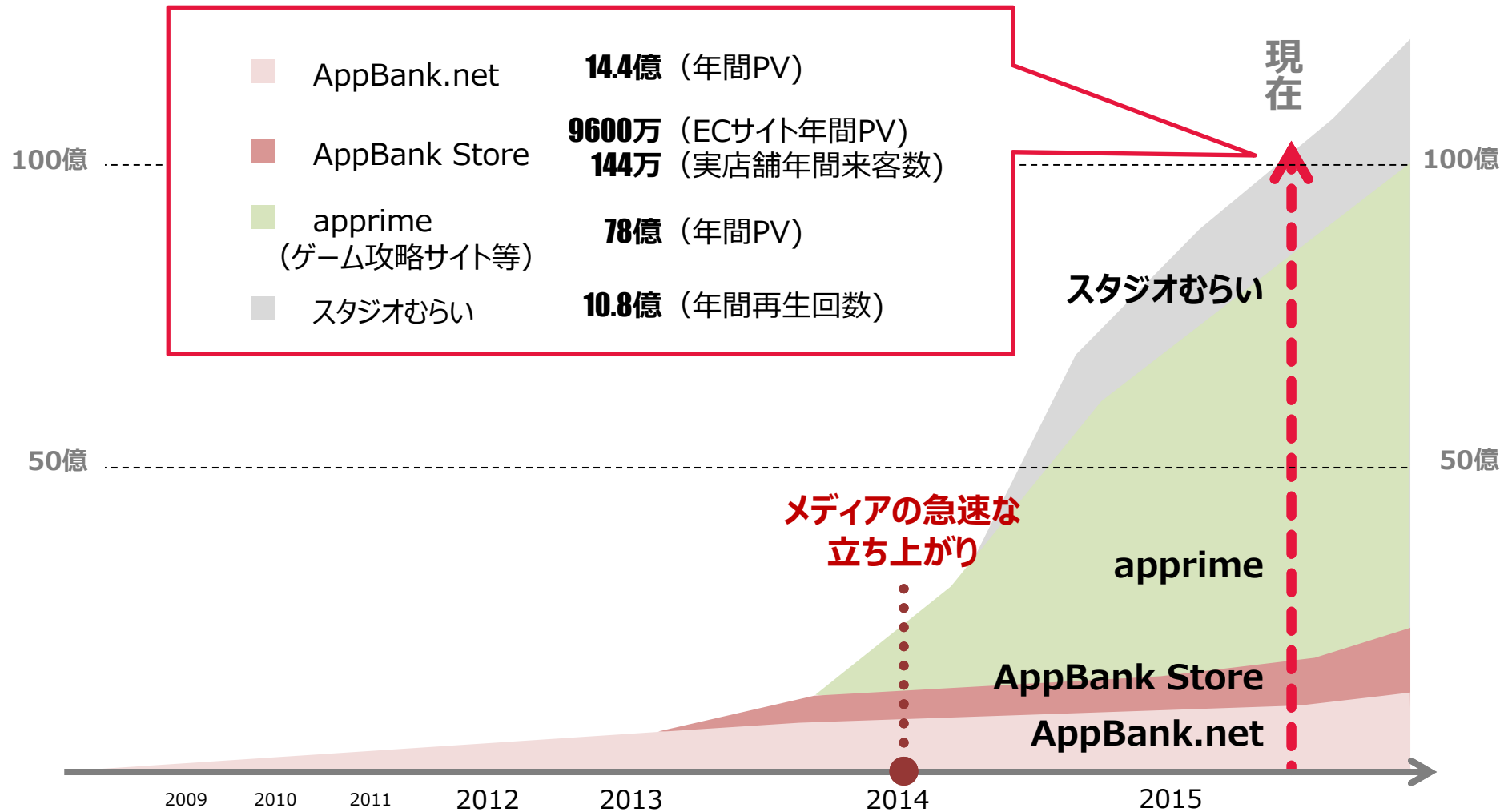
II. 当社の強み

- ① 幅広いユーザーとの接点
- ② インフルエンサーとビジネスを生み出す力
- ③ AppBankファンを中心としたAppBank経済圏の形成

当社の強み①幅広いユーザーとの接点



2014年以降、各種メディアを急速に立ち上げることでユーザー接点数を拡大



当社の強み①幅広いユーザーとの接点



メディア毎に異なるファン層もっていることが強み

■各メディアにおける年代別ユーザー分布

AppBank.net

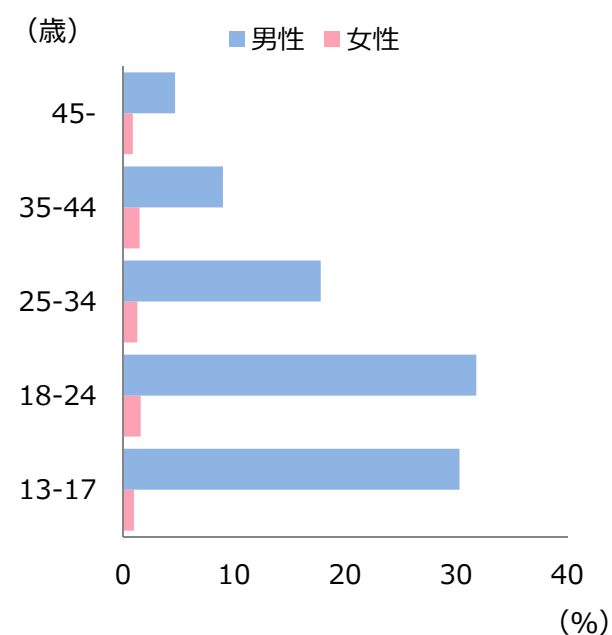
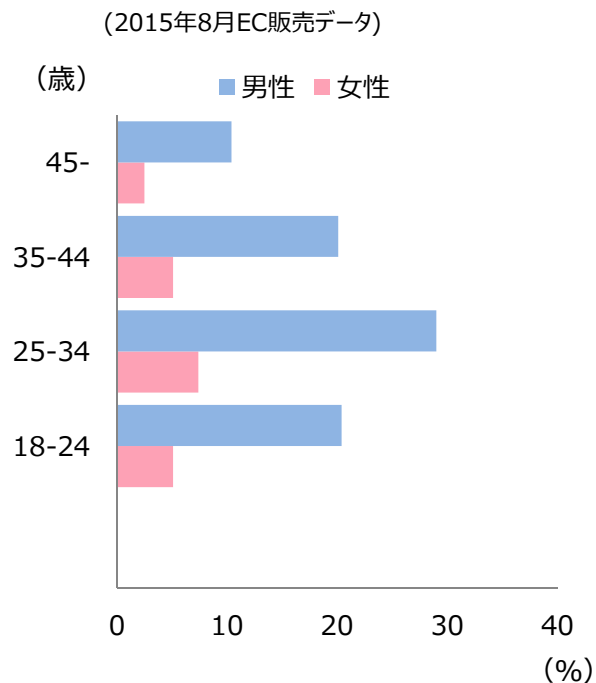
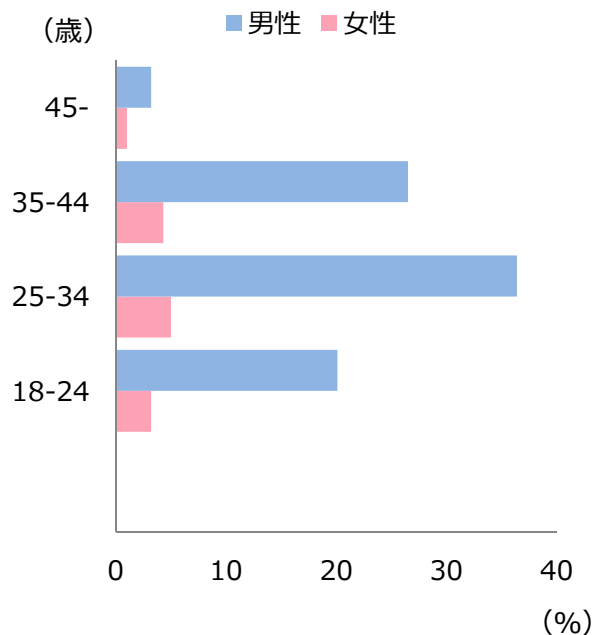
AppBank Store

YouTube

男女比 ≒ 85:15

男女比 ≒ 80:20

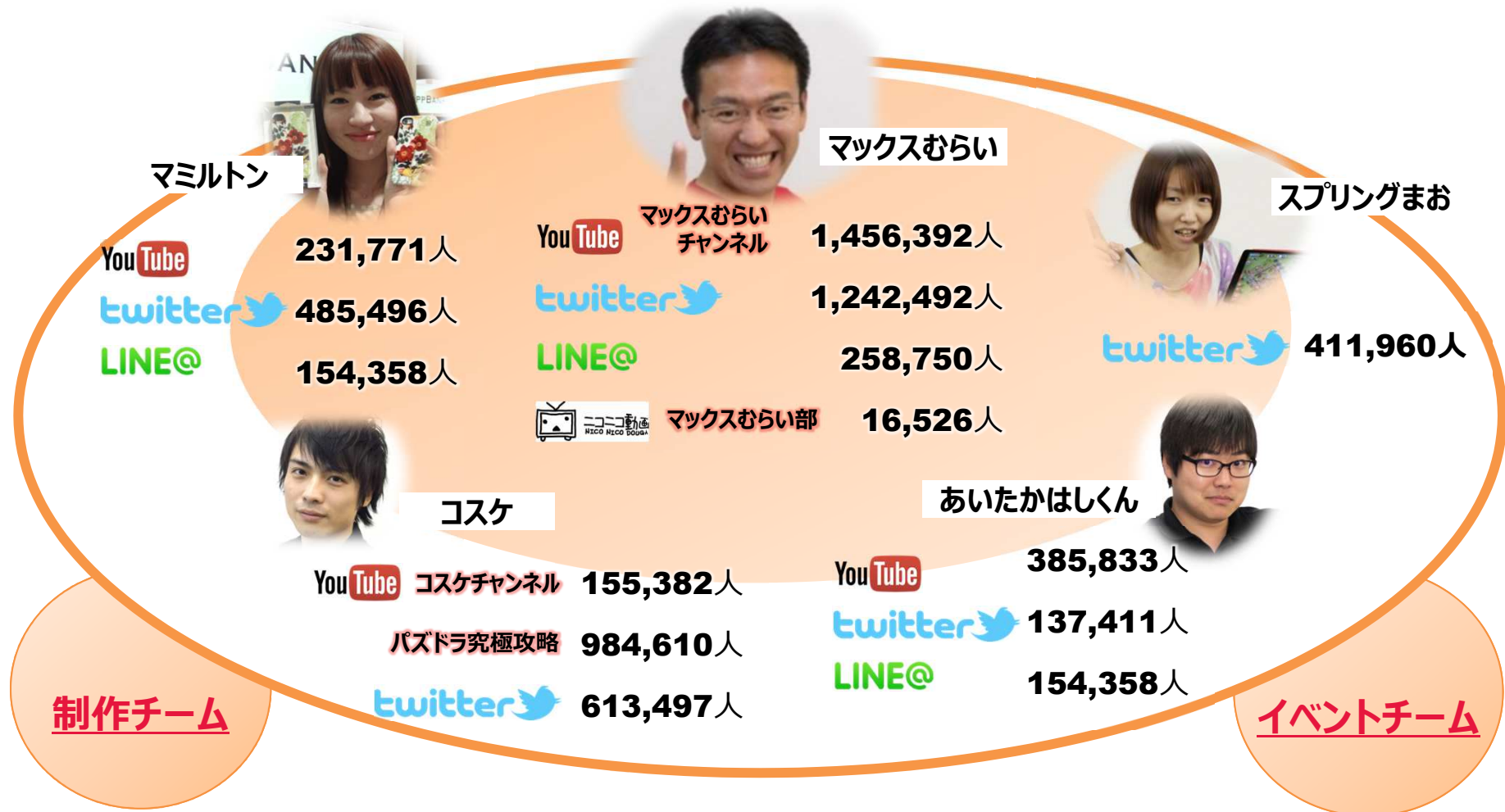
男女比 ≒ 90:10



当社の強み②インフルエンサーとビジネスを生み出す力



社内からインフルエンサーを生み出す仕組みづくりが新たなビジネスを生み出す

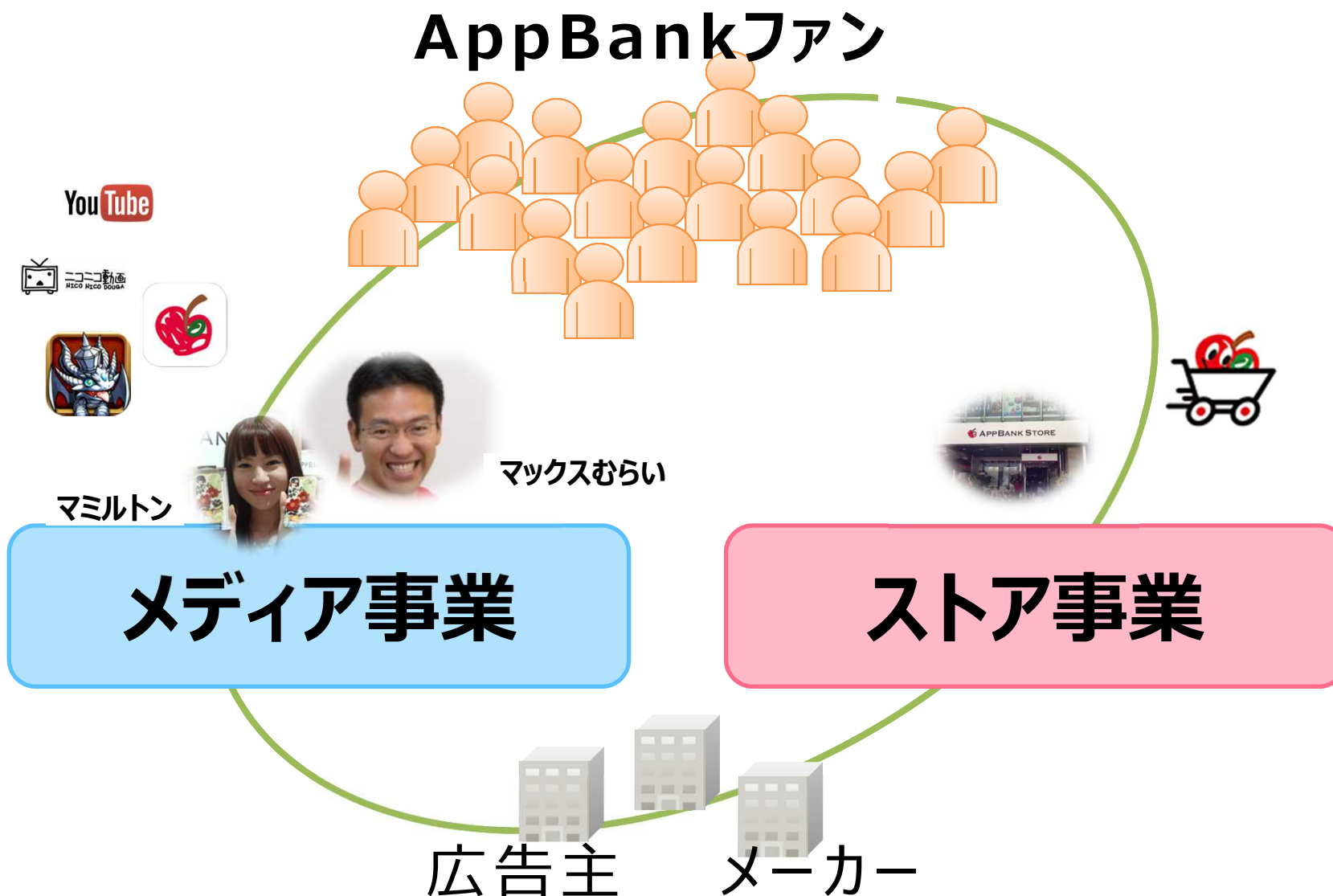


新たなビジネス

(データは2015.10.10現在)



メディアとストア、両輪でファンとの接点を増やすことで、ビジネスにつなげる





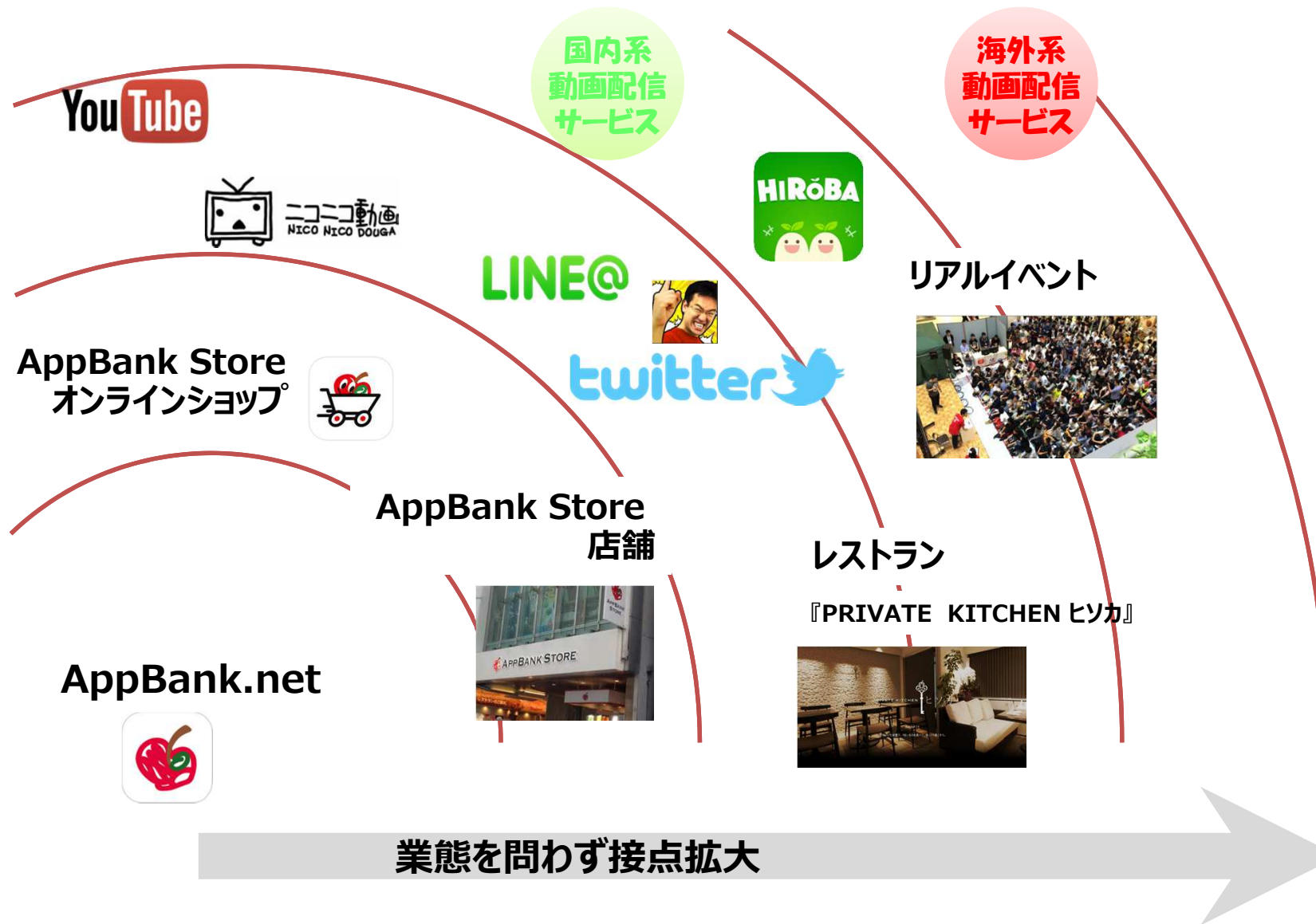
III. 成長戦略

- ① ユーザー接点の更なる拡大
- ② 顧客層のさらなる拡大

成長戦略①ユーザー接点の更なる拡大



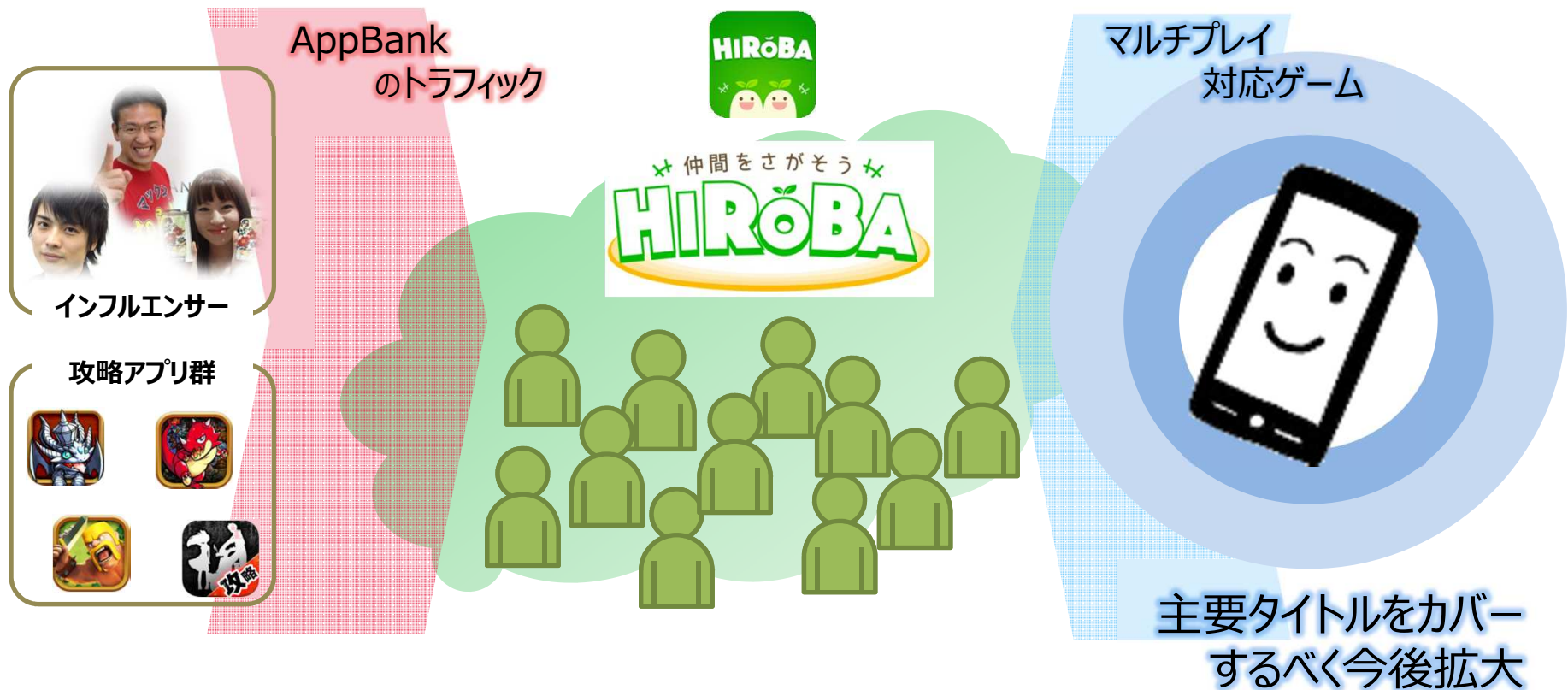
オンライン、オフラインで接点を作りつつ、AppBankならではの体験を生み出していく





ゲームSNS「HIROBA」の立ち上げ（2015.8.10）

ゲームの仲間をさがして一緒に遊ぶ、ゲームユーザーのためのアプリ



ゲームユーザーの集うコミュニティの決定版となる

成長戦略①ユーザー接点の更なる拡大



AppBank Storeを中心に、ユーザーとのリアルの接点を形成

現在



うめだ店

新宿店1F

新宿店2F

池袋パルコ店

八重洲店

渋谷パルコ店

柏店



新店舗

渋谷モディ

立川 (ららぽーと)

2015年11月予定

新三郷 (ららぽーと)

2015年12月予定

博多丸井

2016年 4月予定

新業態



AppBankファンが集う
完全予約制レストラン
『PRIVATE KITCHEN ヒソカ』
新宿にオープン (2015.2.6)

その他新業態への展開



大型商業施設 (ららぽーと、イオンモール)
を中心に地方展開

新たな切り口でファンの生活時間を獲得



海外ゲームメーカーの日本進出時のプロモーションをサポート

取組事例 ①

日本におけるプロモーション全体をサポート

- ▶ 攻略メディアの立ち上げ、運営
 - ▶ ゲーム内イベントの企画立案と運営
 - ▶ オフラインイベントの企画立案、開催
 - ▶ ユーザーコミュニティの形成、拡大
 - ▶ ソーシャルメディアの運営、サポート
- etc...

取組事例 ②

MOBA ※ ゲームにおけるリアル対戦イベントの実施

※ MOBA : マルチプレイヤーオンラインバトルアリーナ、対戦型ゲームの1ジャンル

取組事例 ③

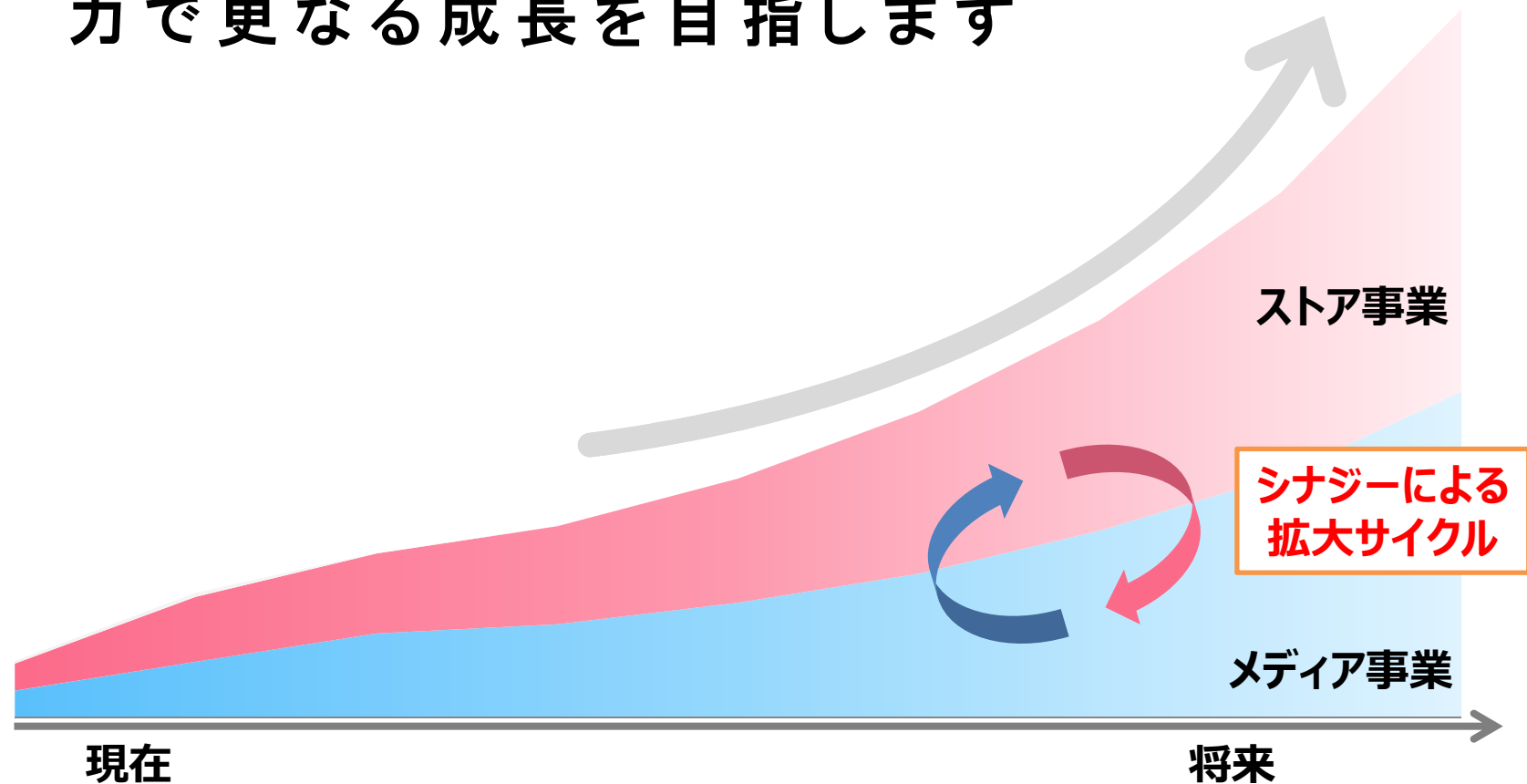
実店舗におけるプロモーションイベント「店舗ジャック」の実施

**グループの総合力を生かした、オリジナリティある高付加価値の
広告パッケージを組成・ご提案**

日本でのコミュニティ・マネージャーとして、他ゲームメーカーとも協業を拡大



メディア事業とストア事業の収益力を
ベースに、新たなコンテンツを生み出す
力で更なる成長を目指します





- 本資料において提供される数値ならびに情報は、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、予測及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及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、当社グループは、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。