

2018年1月期  
**通期決算説明資料**

**株式会社SKIYAKI**

2018年3月15日

証券コード：3995



# 会社概要

<b>会社名</b>	株式会社SKIYAKI (SKIYAKI Inc.)
<b>本社所在地</b>	東京都渋谷区道玄坂1-14-6 ヒューマックス渋谷ビル 3F
<b>設立</b>	2003年8月
<b>資本金</b>	553百万円 2018年1月31日現在
<b>従業員数</b>	50名 2018年1月31日現在（臨時社員除く）
<b>主な株主</b>	カルチュア・コンビニエンス・ クラブ株式会社

<b>役員構成</b>	代表取締役 宮瀬 卓也 取締役 戸崎 勝弘 取締役 呉島 孟倉 取締役 酒井 真也 取締役 菅沼 博道 取締役（監査等委員） 豊田 洋輔 社外取締役（監査等委員） 井上 昌治 社外取締役（監査等委員） 内海 淳
<b>連結子会社</b>	株式会社ロックガレージ 株式会社リアニメーション
<b>関連会社</b>	株式会社SKIYAKI OFFLINE Remember株式会社

ワンストッププラットフォーム

 SKIYAKI EXTRA



ファンクラブサイト × EC × チケット  
ID連携によるワンストップサービスをご提供！



## ワンストップ・ソリューション プラットフォーム「SKIYAKI EXTRA」

SKIYAKI EXTRAは、ワンストップ・プラットフォームとなっており、1つのIDで、各種サービスをご利用いただけます。また、効率化されたプラットフォームのため、非常に短期間で多数のFC、EC、チケットサービスのリリースが可能となっております。

サイトへのアクセスや購買等の行動履歴データはリアルタイムに蓄積され、これらのデータをもとにして、ファンの方々のためになる施策をご提案致します。

国内の各種決済手段はもちろん、海外決済、最大37ヶ国語の翻訳も可能です。

## ✓ストック型サービス

FCサービスのビジネスモデルは、有料会員の積み上げによるストック型サービスのため、安定的な売上を実現しています。  
サービス数および有料会員数の増加により、継続的な売上の向上が見込めます。

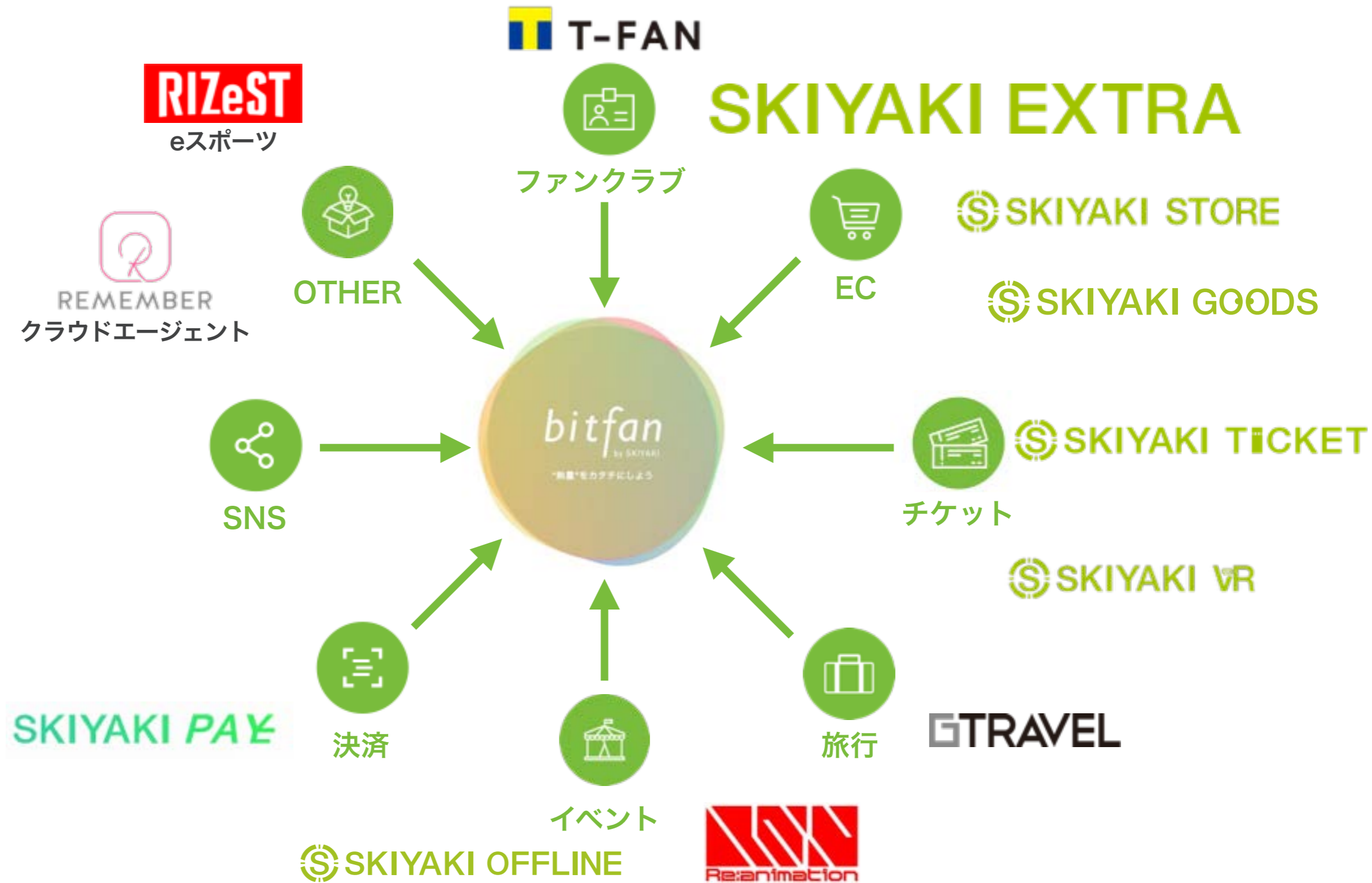
## ✓レベニューシェア

SKIYAKI EXTRAは、基本的に、あらかじめ定めた料率でコンテンツホルダーと収益を分配するレベニューシェアモデルでサービスを提供いたします。

## ✓初期費用・運用コスト0

サイト構築初期費用や運用固定費用など発生しないため、導入のハードルを下げ、スピーディーなサービス立ち上げを実現しています。



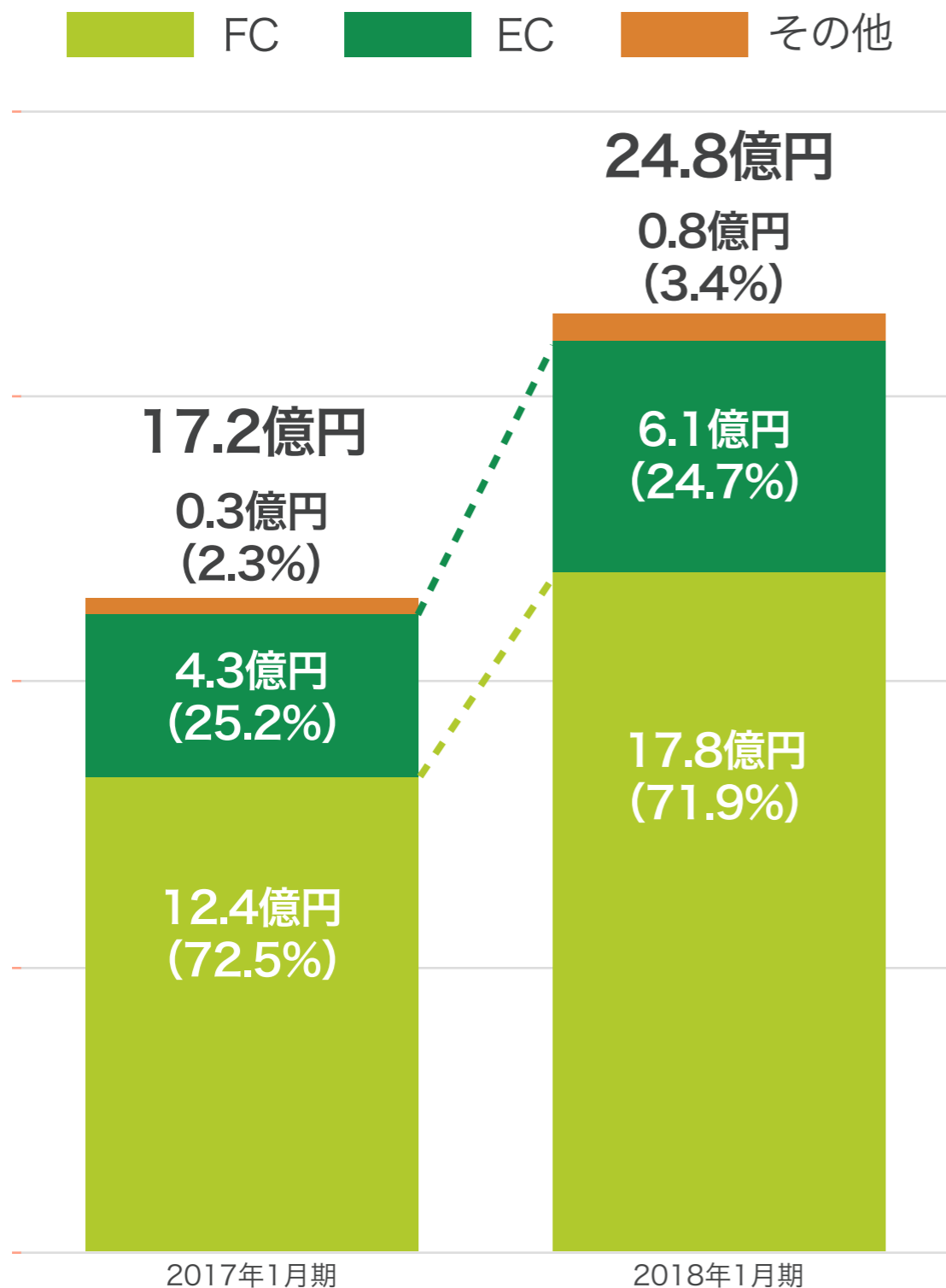




# 業績ハイライト



# 売上高 24.8億円

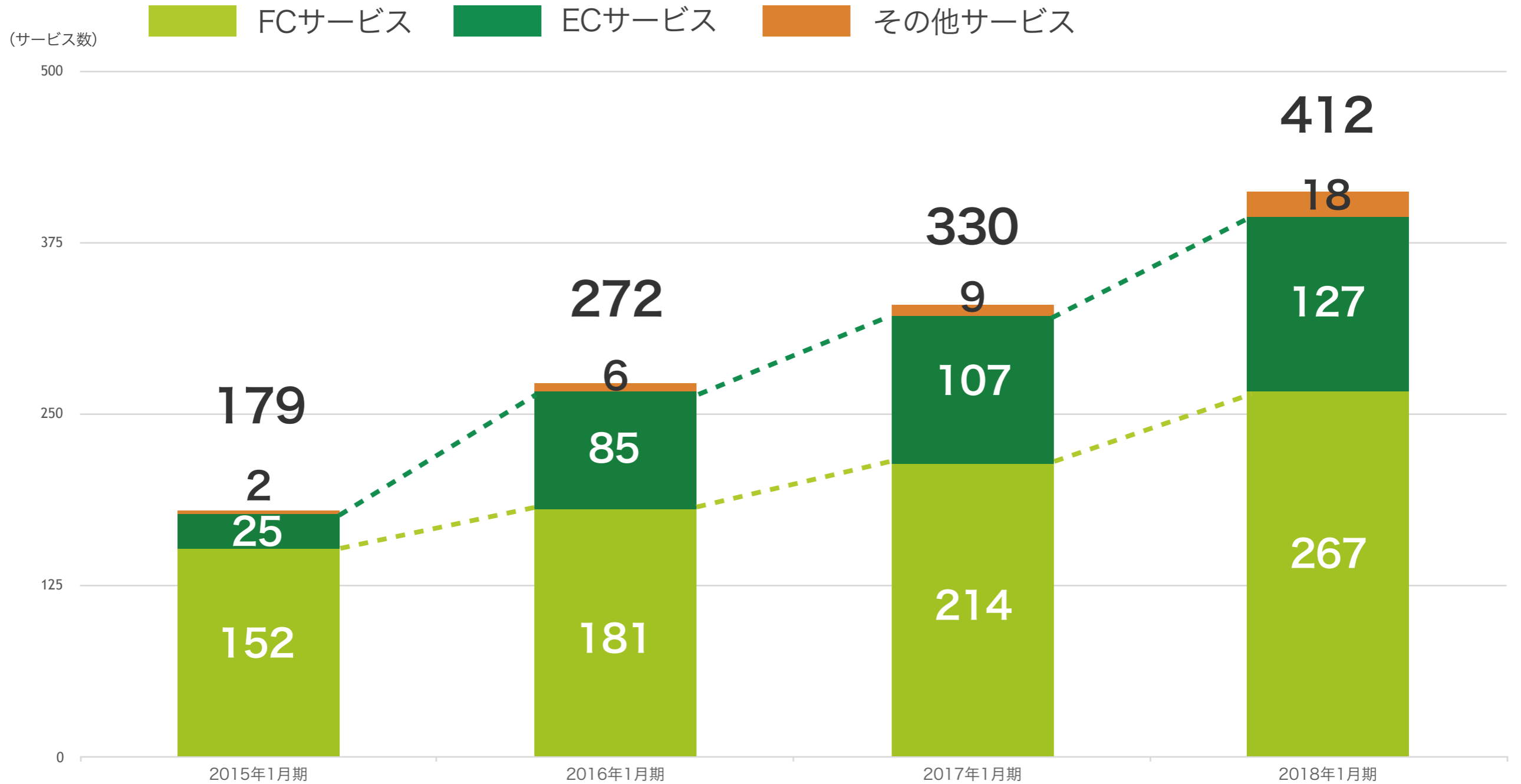


前年比  
+44.5%

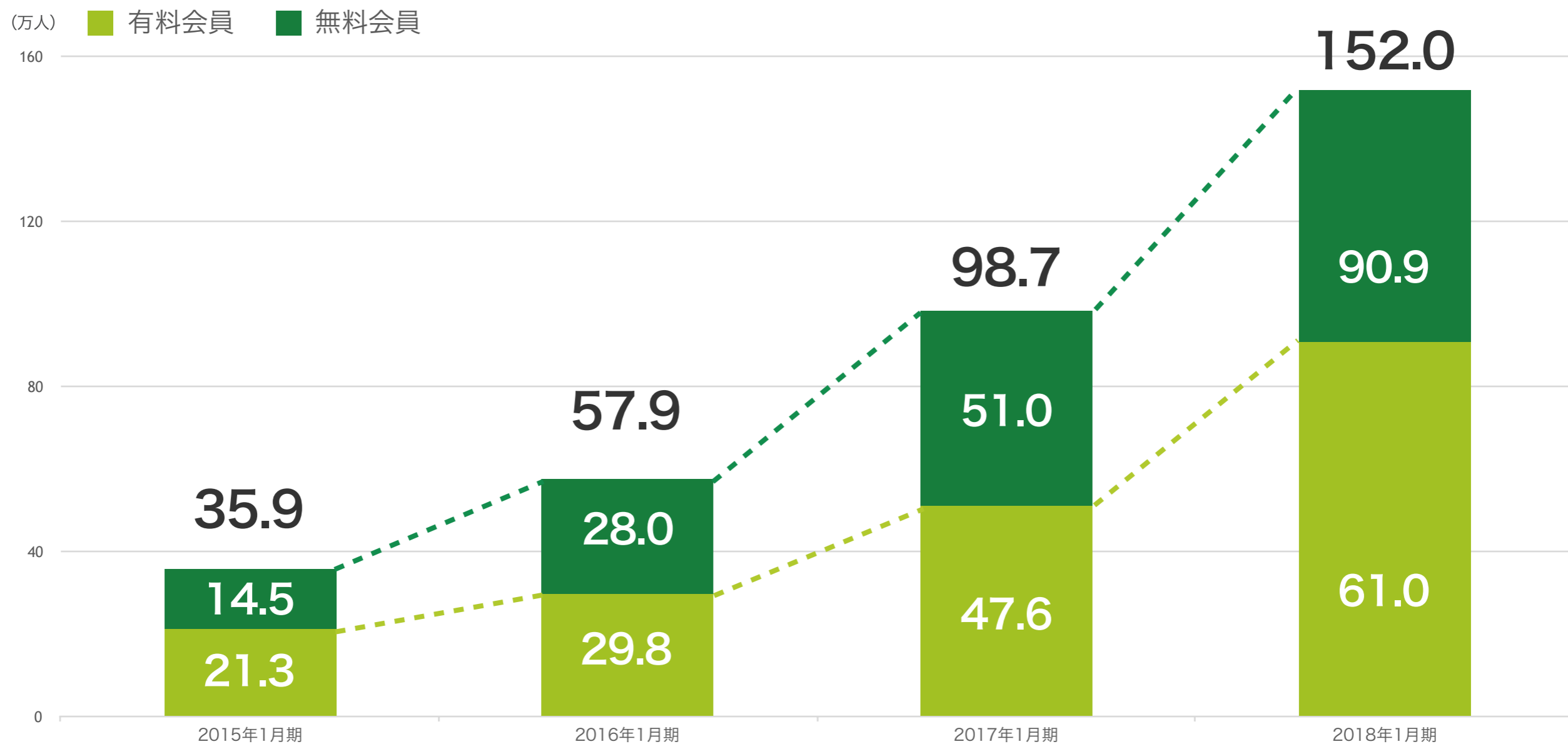
前連結会計年度比の売上高が、**FCサービス** (※1) **+43.2%**、**ECサービス** (※2) **+41.8%**と、主要サービスがともに大きく成長しました。FCサービスのストック型収入の増加により収益基盤がより強固になり、ECサービスの販売手数料収入も好調に推移しております。

※1 FCサービス：アーティストや声優、アニメ、2.5次元ミュージカル等のファンクラブサービスの略称  
 ※2 ECサービス：アーティストグッズ、CD、DVD等の通信販売サービスの略称

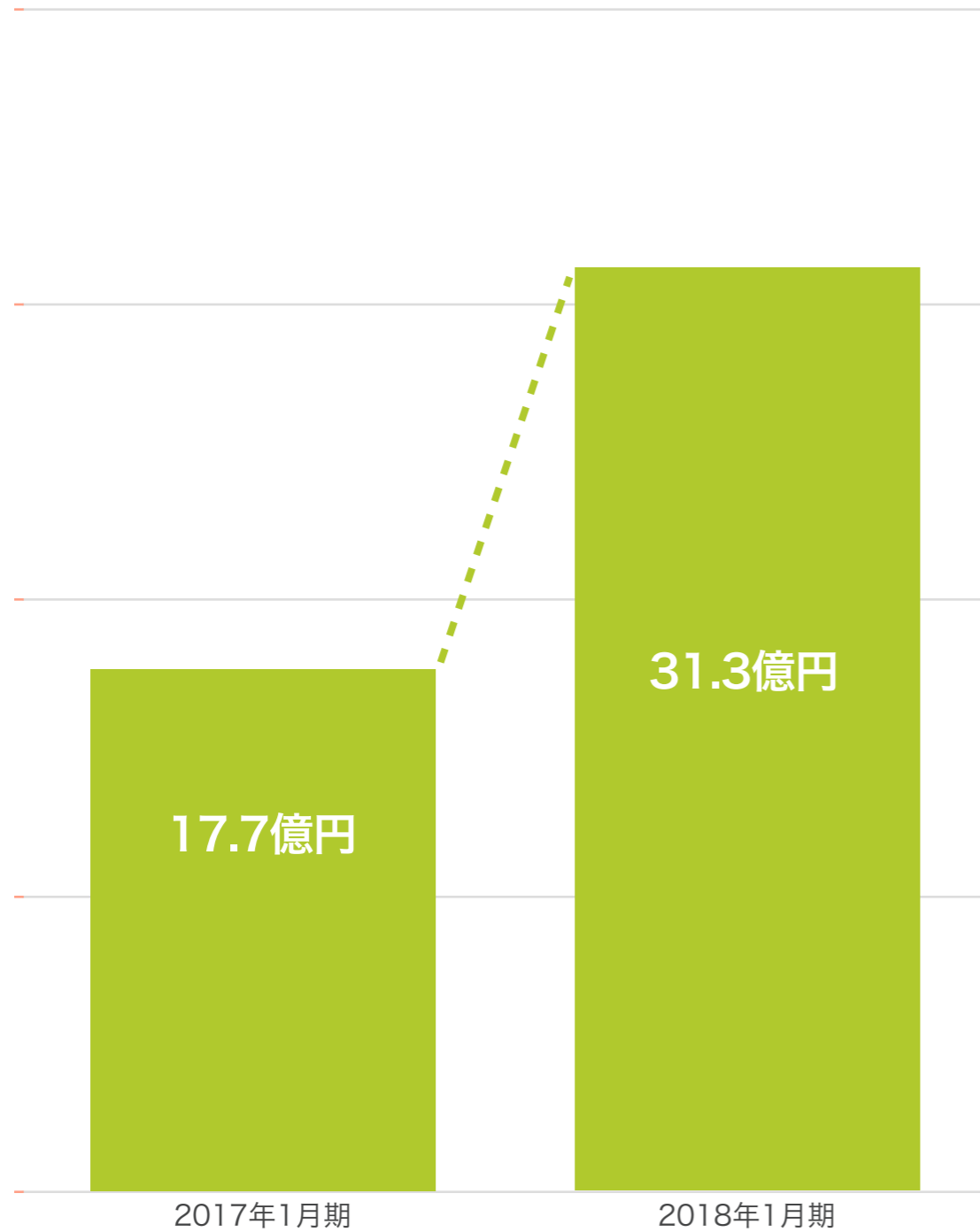
# サービス数推移



増加サービス数 前年比 **+82**  
**412**サービスを運営中 (2018年1月末現在)

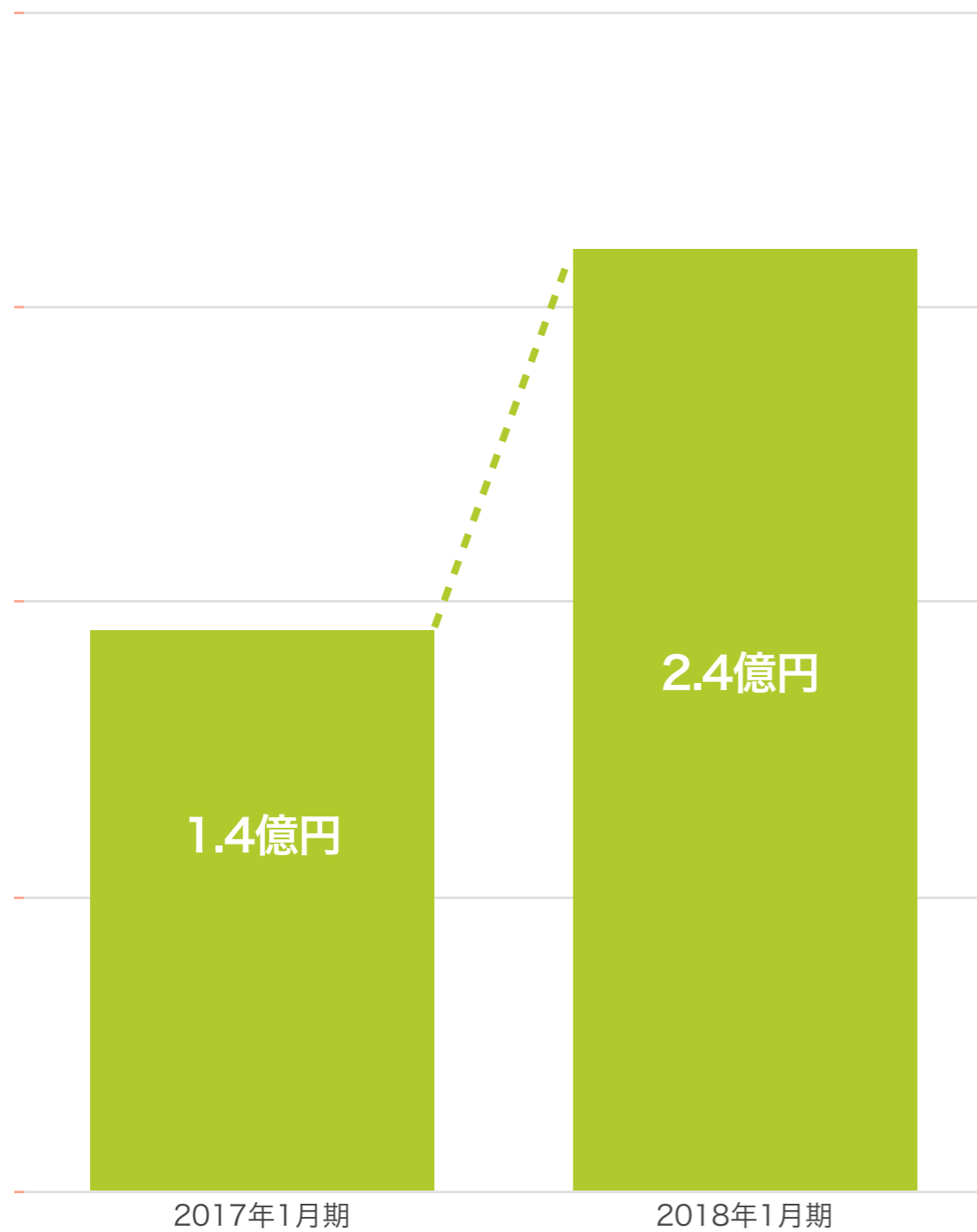


前連結会計年度比で、総会員数 **53.3万人** 増  
 有料会員 **13.4万人** 増 無料会員 **39.9万人** 増 (2018年1月末現在)



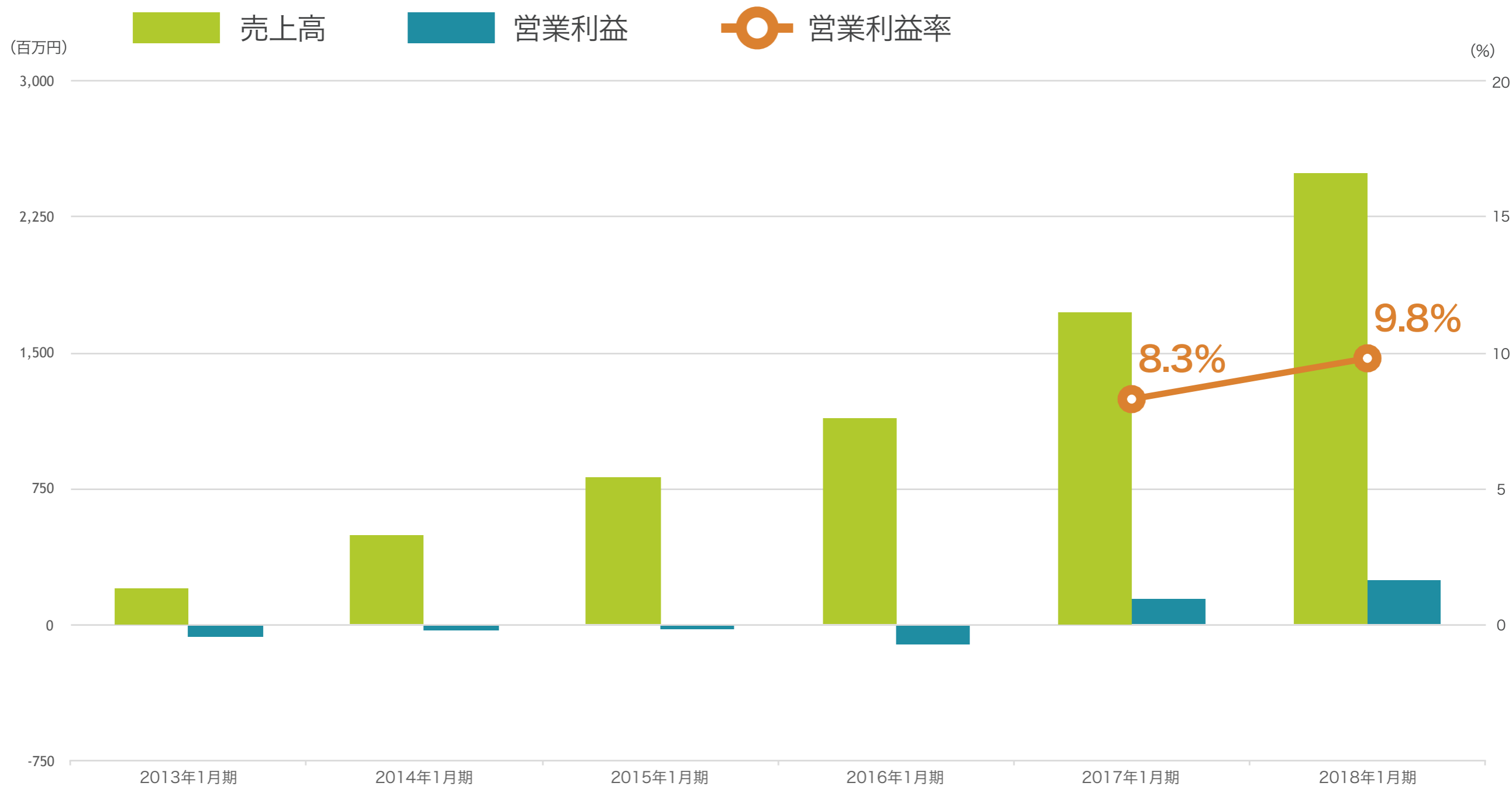
商品取扱高 31.3億円

前年比  
+76.0%

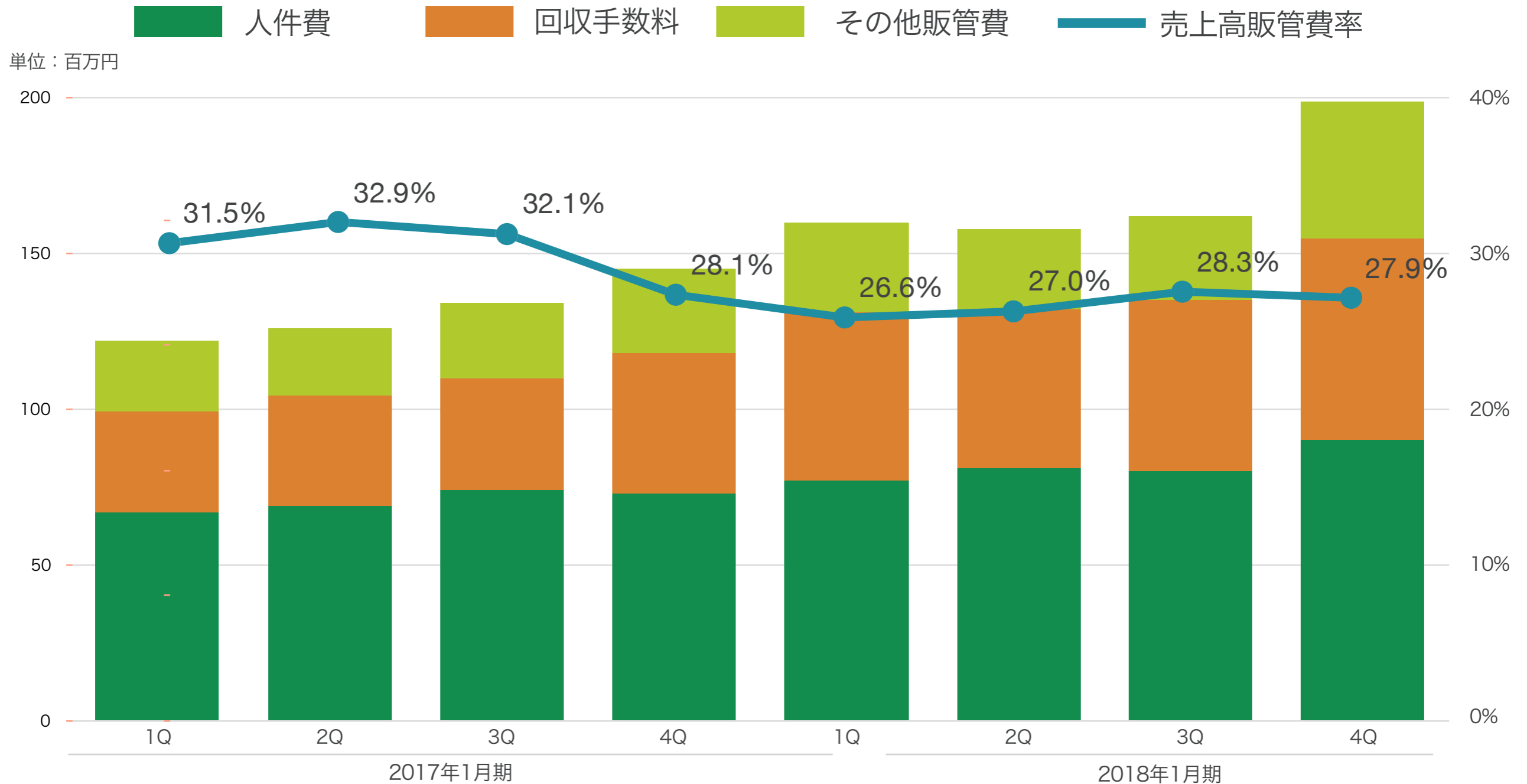


営業利益 2.4億円

前年比  
+69.6%



**2017年1月期より堅実な収益化フェーズへ  
営業利益率も前連結会計年度比で、1.4%向上**



業務効率化により人件費は微増にとどまる。2018年1月期4Qその他販管費の増加は、本社移転に伴う家賃増、一時的な外部専門家報酬発生および増資に伴う税金費用発生等が重なったことが要因。売上高販管費率は30%未満を維持。

売上・利益ともに好調に推移し、前連結会計年度比で大きく成長。

単位：百万円

	2017年1月期	2018年1月期	前連結会計年度比
売上高	1,721	2,487	+44.5%
売上総利益	675	926	+37.1%
営業利益	143	242	+69.6%
経常利益	132	216	+64.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	115	181	+56.8%



EPS、BPSは業績好調により向上。ROE、ROAは上場に伴う資金調達により低下。  
2018年1月期は1株当たり15円の記念配当を実施。

	2017年1月期	2018年1月期	単位	前連結会計年度比
EPS (1株当たり当期純利益)	63.16	95.26	円	+50.8%
BPS (1株当たり純資産)	144.12	554.62	円	+284.8%
PER (株価収益率)	-	64.88 (※)	倍	—
ROE (自己資本利益率)	56.1%	25.6%		-54.3%
ROA (総資産経常利益率)	13.4%	10.4%		-22.3%
配当性向	-	15.7%		—

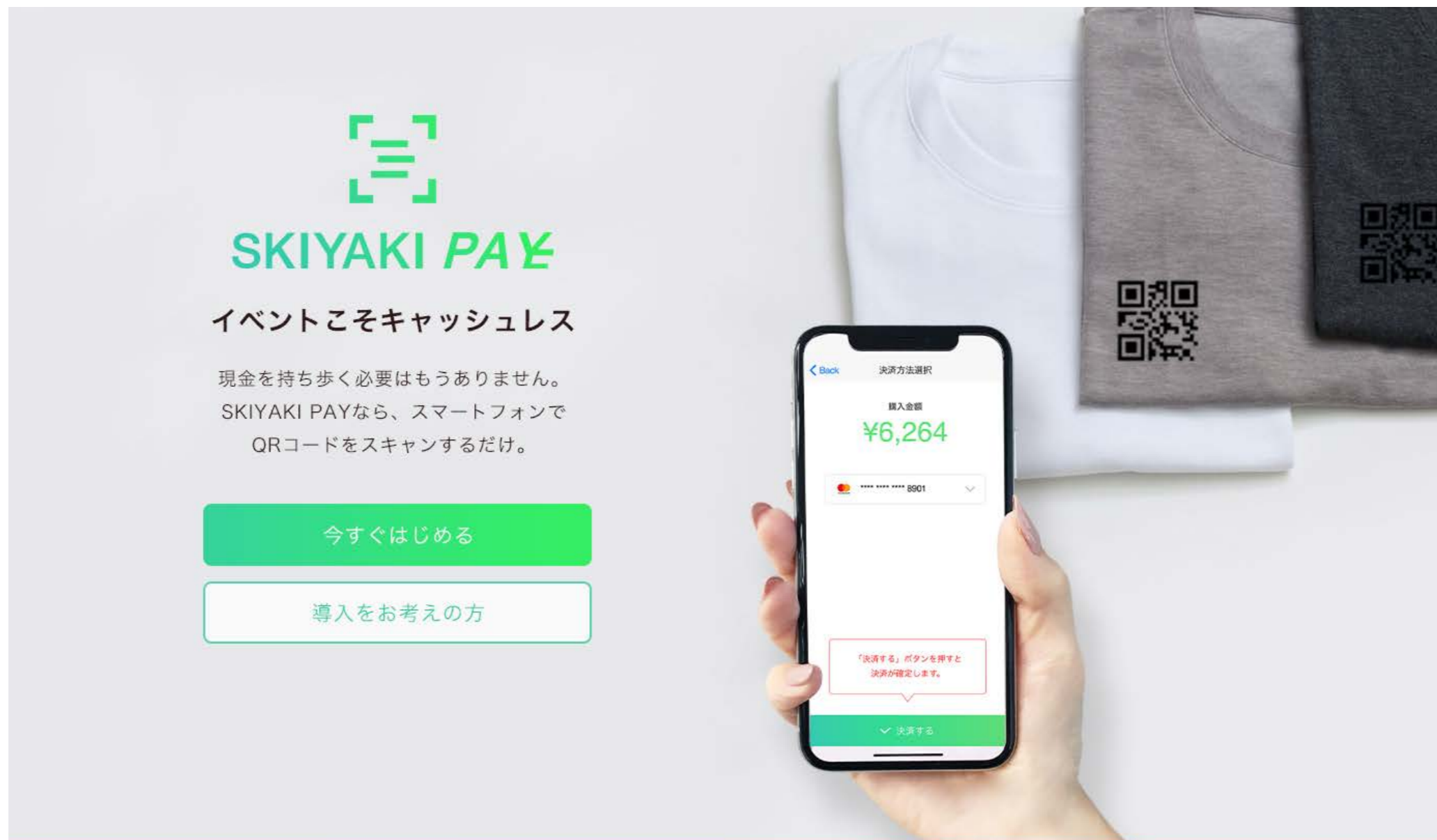
(※) 2018年1月末日の終値を基に算出



# 事業ハイライト



ファンの熱量を可視化する「bitfan」リリース！  
FC、EC、チケット、SNS、決済などさまざまなサービスから  
行動履歴・購買履歴を収集・独自スコアリング！  
第一弾アーティスト「岡崎体育」は日本中で話題に。



The graphic features a QR code icon at the top, followed by the text 'SKIYAKI PAY' and 'イベントこそキャッシュレス'. Below this is a paragraph explaining that cash is no longer needed and that SKIYAKI PAY can be used on a smartphone by scanning a QR code. Two buttons are provided: '今すぐはじめる' (Start now) and '導入をお考えの方' (For those considering implementation). On the right, a hand holds a smartphone displaying the payment app interface with a purchase amount of ¥6,264 and a '決済する' (Pay) button. In the background, there are folded t-shirts with QR codes.

SKIYAKI PAY

イベントこそキャッシュレス

現金を持ち歩く必要はもうありません。  
SKIYAKI PAYなら、スマートフォンで  
QRコードをスキャンするだけ。

今すぐはじめる

導入をお考えの方

決済方法選択

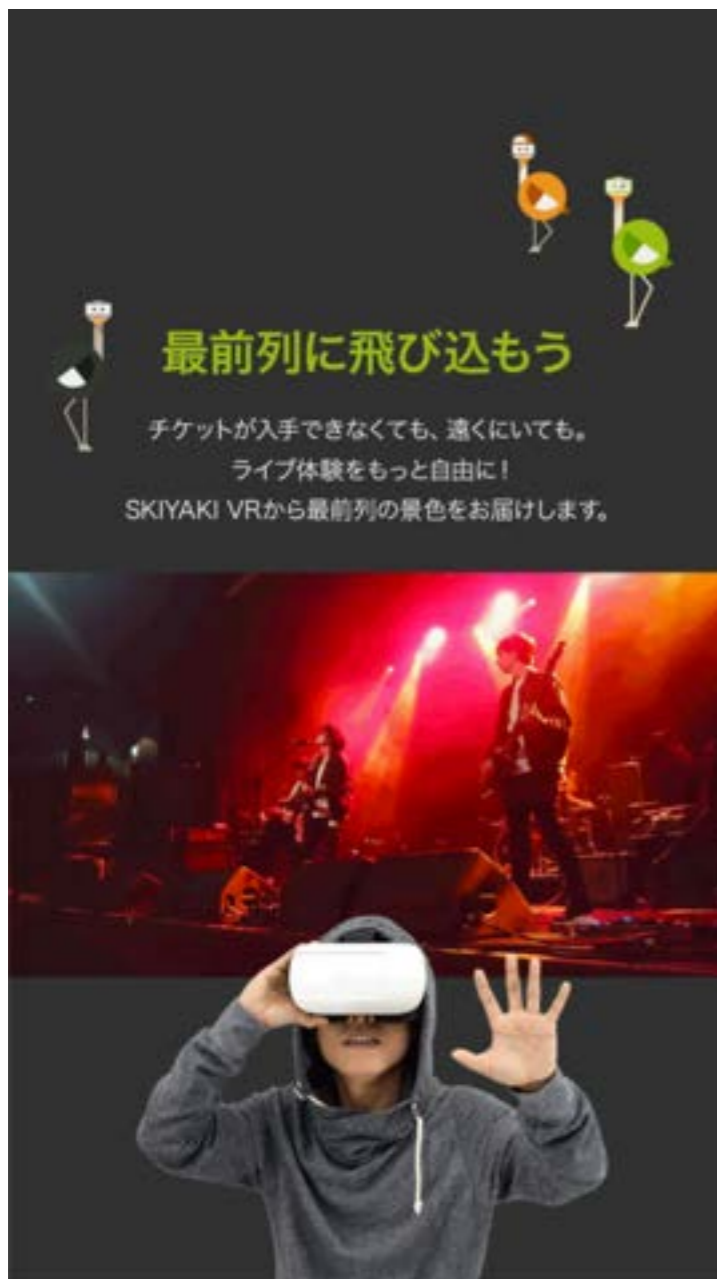
購入金額  
¥6,264

\*\*\*\* \* 8901

「決済する」ボタンを押すと  
決済が確定します。

決済する

イベントこそキャッシュレス  
スマホ決済サービス「SKIYAKI PAY」リリース  
イベント会場でも現金いらず！



SKIYAKI VR ついに始動！  
Re:animation11での体験会を経て  
アーティストの特別VRコンテンツの配信を開始！

## 6,500万人超のT会員に向けた、ファンサービス「Tファン」の共同運営を本格的に開始！



システム提供



Culture Entertainment  
カルチャ・エンタテインメント  
株式会社



T-FAN | ファンサイト



DCxTファン

Tカード（DCデザイン）が手に入る！限定グッズ販売、サイトオープン記念プレゼントも！



LOVE Classic CarsxTファン

旧車ファンのためのファンサイト「LOVE Classic CarsxTファン」。登録者限定のTカードほか、様々な特典をご用意しています。



Rail Fan ClubxTファン

電子鉄道雑誌バックナンバー読み放題・限定Tカードやグッズなど、鉄道を楽しむ皆様にお楽しみいただけるファンサービスです。



名探偵コナンxTファン



PLAY TITAN



STAGExT-FAN

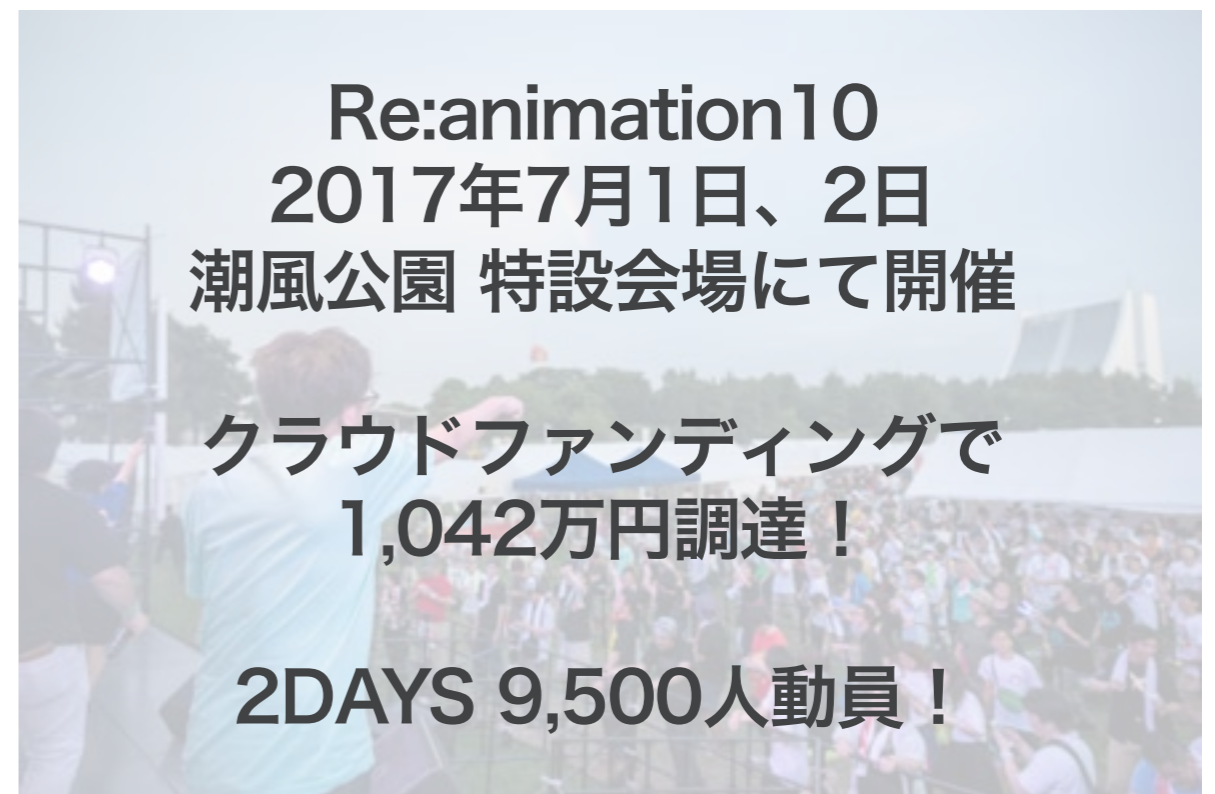
「好き」に出会えるファンサービス「Tファン」は、ライフスタイルの提案や会員基盤に強みを持つCCCグループで、映画・音楽・出版の企画・製作を担うC・Eと、音楽アーティストや声優、俳優などのファンクラブ・ファンサイトの制作・運営に強みを持つSKIYAKIの共同運営としてスタートしました。C・EとSKIYAKIのそれぞれの強みを活かし、Tカードをご利用のT会員の皆さまへ新たな楽しみ方を提案してまいります。

# 子会社の取得：株式会社リアニメーション

日本最大級のアニメ×クラブ超大型音楽フェス「Re:animation」  
を運営する株式会社リアニメーションを連結子会社化

SKIYAKI

58.3%の株式を取得



**アニソン系野外音楽フェス!!**



**2018年7月14日(土) / 15日(日) 2日間**  
**入場無料**  
開催予定時間 10:30-18:00

開催予定場所  
山梨県上野原市  
桂川河川公園特設会場

クラウドファンディング進行中！



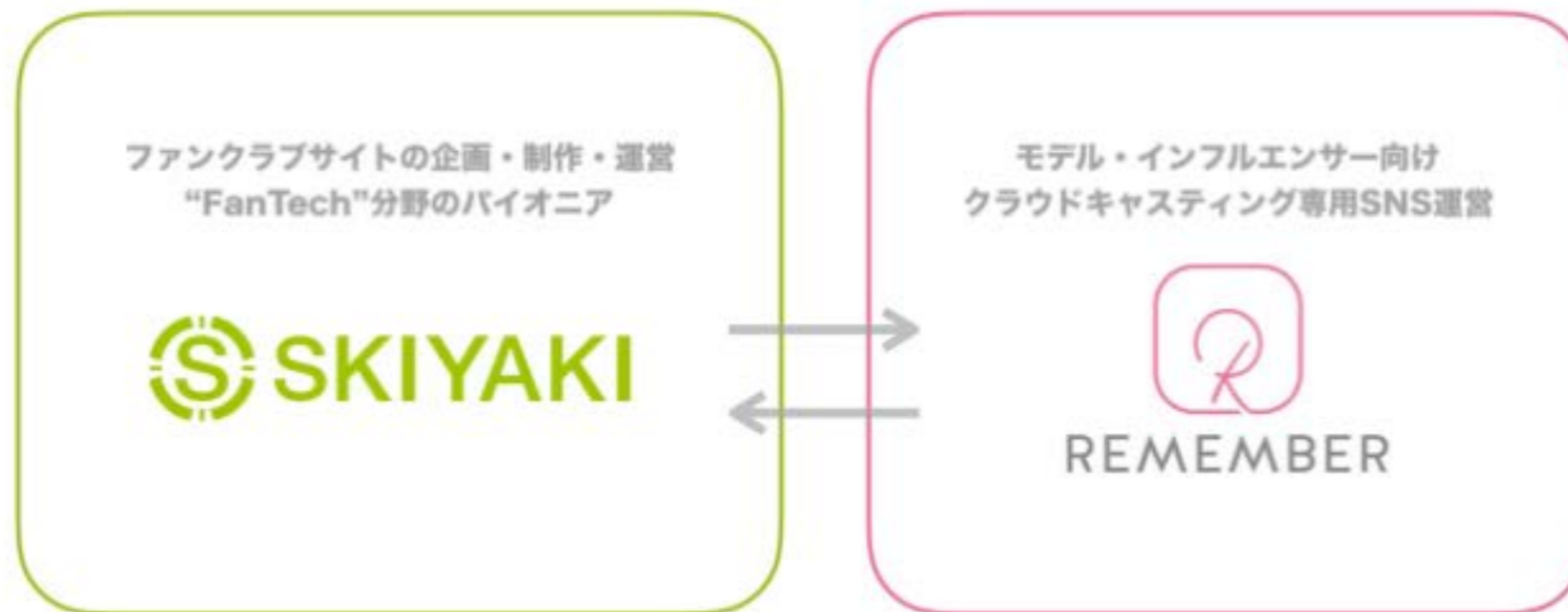
# 資本・業務提携：Remember株式会社

クラウドエージェント事業を展開するRemember株式企業と  
資本・業務提携を行い持分法適用関連会社化

 SKIYAKI

34.1%の株式を取得

  
REMEMBER



- 両社サービスの利用者数および売上拡大
- CtoCプラットフォームの開発・運営を強化



eスポーツエンターテインメント事業を展開する  
RIZeST社と業務提携し、世界での競技人口1億人とも  
いわれるeスポーツのファンに向けたサービスを展開！

2017年の大晦日から2018年の年明けまでのゲーム漬けイベント  
「RIZeST Gamer's Base」を開催！



元AKB48 渡辺麻友  
OFFICIAL FAN CLUB  
「W3M $\infty$  (ダブミー)」をオープン



HYDE OFFICIAL FANCLUB  
「HYDEIST」リニューアルオープン



サンリオ初となるファンクラブ  
「シナモロール王国」をオープン



韓国のセクシーアイコン、キム・ヒョナ  
日本公式ファンクラブをオープン



“イケメンの登竜門”！  
ジュノン・スーパーボーイ・コンテストの  
公式サイトをリニューアル



宝塚歌劇団退団後の更なる活躍が  
期待される“咲妃みゆ”  
公式ファンクラブとオンラインストア開設



DCコミックスファンの方々に向けた  
登録者限定のサービス  
「DC × Tファン」オープン



『怪盗グルー』シリーズ『ミニオンズ』『ペット』  
『SING/シング』のアニメーション制作会社の  
ファンサービス「イルミネーション × Tファン」  
店頭での登録受付開始

## ◎ SKIYAKI GOODS



オンデマンドグッズ運営中アーティストの  
SKIYAKI GOODSへの移管・統合

## ◎ SKIYAKI TICKET



販売済みチケット数：5万枚突破  
流通額累計：2億3,300万円超

※2018年1月末現在

## GTRAVEL



HYDERRoom presents 黒ミサ 2017 in  
Furano 宿泊+航空券プランの販売

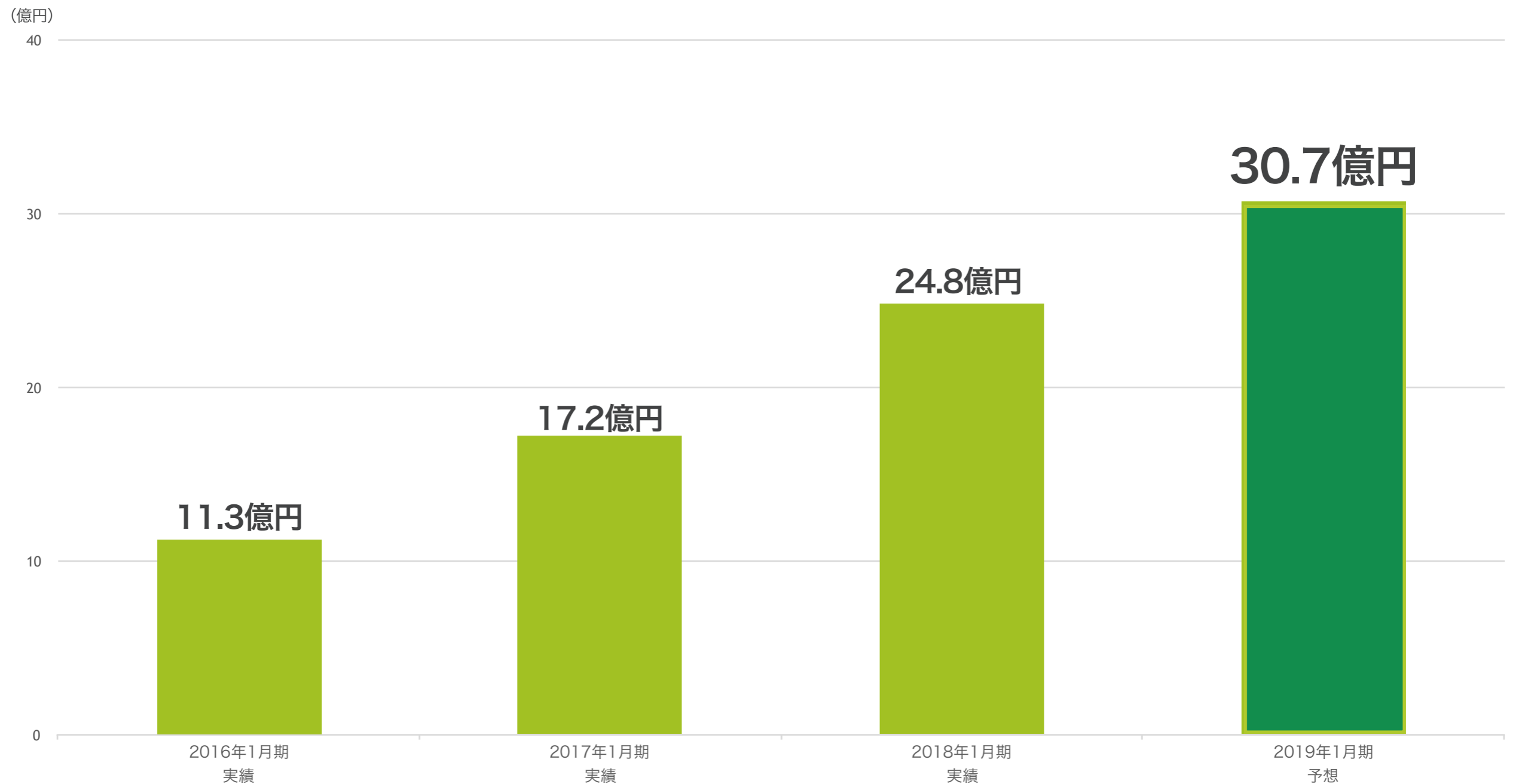
## ◎ SKIYAKI OFFLINE



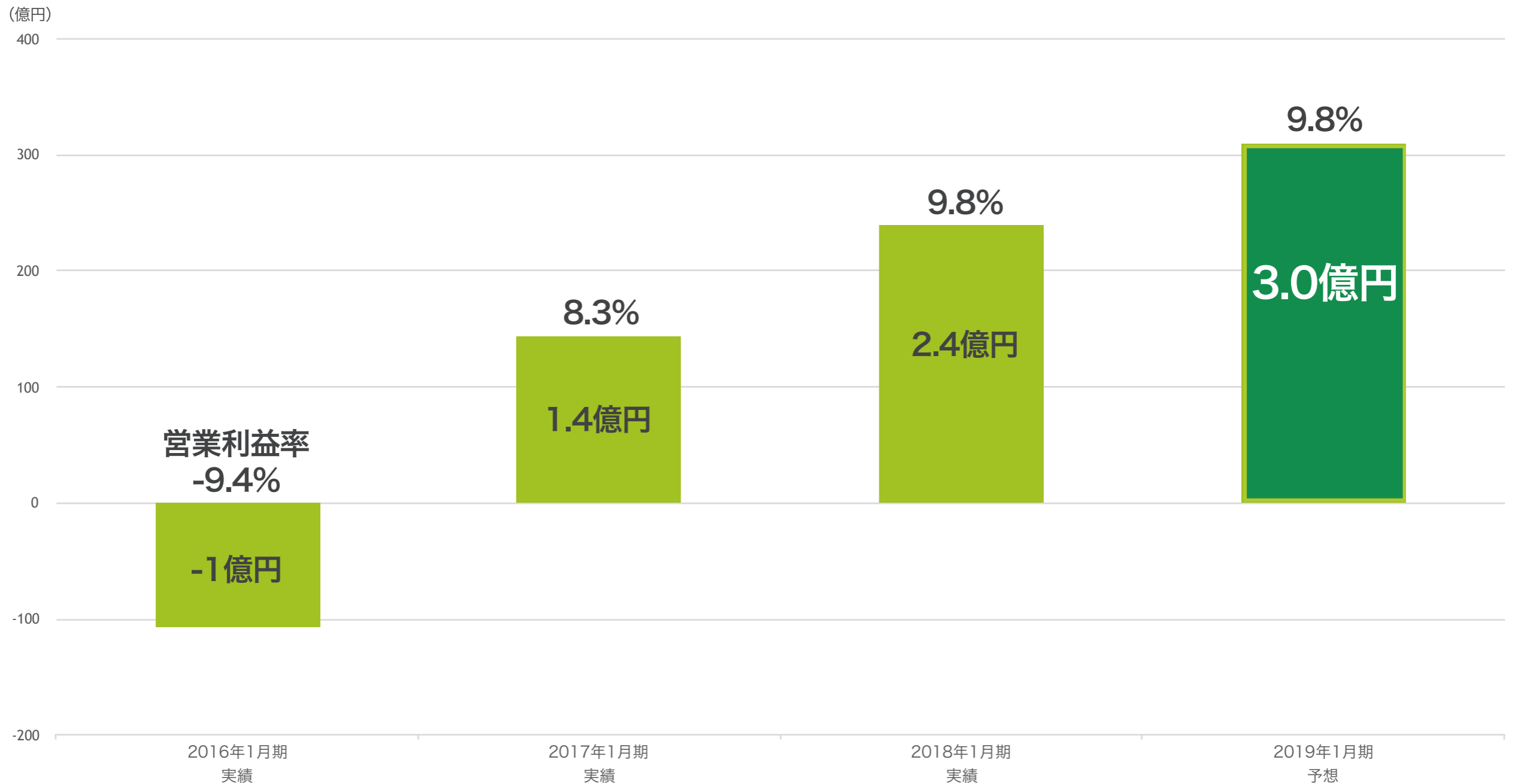
RIZeST社主催のゲーム漬けの年越しイベント  
「RIZeST Gamer's Base」制作・運営



# 業績予想



主力プラットフォーム「SKIYAKI EXTRA」におけるFCサービス、ECサービスの  
継続した成長により、売上高の増大を見込んでおります。



売上高増大及びプラットフォームの付加価値向上のため、エンジニアを中心とした人材への積極投資（人件費+41.0%）を予定。そのため、営業利益率は横ばいと見込み、営業利益は前連結会計年度比+57百万円（+23.7%）の3.0億円を見込んでおります。



単位：百万円

	2018年1月期	2019年1月期
売上高	2,487	3,075
売上総利益	926	1,159
(売上総利益率)	37.2%	37.7%
営業利益	242	300
(営業利益率)	9.8%	9.8%
経常利益	216	307
親会社株主に帰属する当期純利益	181	206
(当期純利益率)	7.3%	6.7%

1

## SKIYAKI EXTRA強化（業務提携・開発の加速）

ファンクラブグループを中心とした営業活動を加速。新人はもちろん、大型アーティストの獲得や包括的業務提携によるEXTRA会員数の増加を目指す。引き続き、会員獲得・継続のための機能強化を目的とする開発体制の強化に取り組む。

2

## CtoC領域強化（オープン型サービスのリリース）

BtoBtoC型のSKIYAKI EXTRAに加え、CtoC領域のサービスリリースを加速する。誰でも利用できるオープン型サービスのリリースにより、長期的にサービス利用のアーティスト・クリエイターの数と登録会員数および売上の増加を目指していく。

3

## 高利益体制強化（生産性向上への投資）

既存事業におけるコスト見直し、システム改善、ナレッジ共有、社内数値可視化システム「INTRA」継続開発など自動化・効率化を推進し、生産性の向上を図る。当期に人員・体制強化に投資し、来期以降のさらなる利益率向上につなげていく。



当社グループが提供するサービスの機能拡張  
およびプラットフォーム価値の向上につながる  
企業を対象に、資本・業務提携を実施する

特に、創業期・成長期ステージの企業に  
対しては、当社グループの経営資源を  
提供しながら、スピーディな成長を促す

VR/AR/MR、ブロックチェーン、仮想通貨、  
人工知能など、先端テクノロジー関連分野への  
投資及びエンタメ分野への活用を継続して検討

- ・本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本資料の記載と著しく異なる可能性があります。
- ・別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般的に認められている会計原則に従って表示されています。
- ・当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示原則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- ・当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- ・なお、本資料のいかなる部分も一切の権利は当社に帰属しており、電子的または機械的な方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製または転送等を行わないようお願いいたします。