

2019年1月期第3四半期

# 決算説明資料

株式会社SKIYAKI

2018年12月13日

証券コード：3995

会社名	株式会社SKIYAKI (SKIYAKI Inc.)
本社所在地	東京都渋谷区道玄坂1-14-6 ヒューマックス渋谷ビル 3F
設立	2003年8月
資本金	553百万円 2018年10月末現在
連結従業員数	73名 2018年10月末現在
主な株主	カルチュア・エンタテインメント株式会社

## 役員構成

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 那須 淳  
 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） 近田 直裕

## 関係会社

### ■ 連結子会社

株式会社ロックガレージ  
 株式会社リアニメーション  
 株式会社SKIYAKI LIVE PRODUCTION  
 株式会社SKIYAKI APPS  
 株式会社SEA Global (2018年11月連結子会社化)

### ■ 持分法適用関連会社

Remember株式会社  
 株式会社ピーリンク



# bitfanを基軸としたプラットフォーム拡大戦略

## Stage1

### 【プラットフォームを独自に開発】 2012年～

オフィシャル・ファンクラブサイトやECサイト、チケット先行販売などの機能を単一の管理画面で利用できるシステムを開発

## Stage2

### 【オムニチャンネル化とbitfanサービスのリリース】 2015年～

コンサートに使用する電子チケットやスマホ決済など、関連性の高いチャンネルを開発・連携、それらを利用するファンの熱量（各チャンネルでの行動を計測）を可視化

## Stage3

### 【他業界への進出・他社サービスとの連携】 2018年～

エンタテインメント業界のみならず、他業界へアプローチ、他社サービスとの連携によるサービス拡大

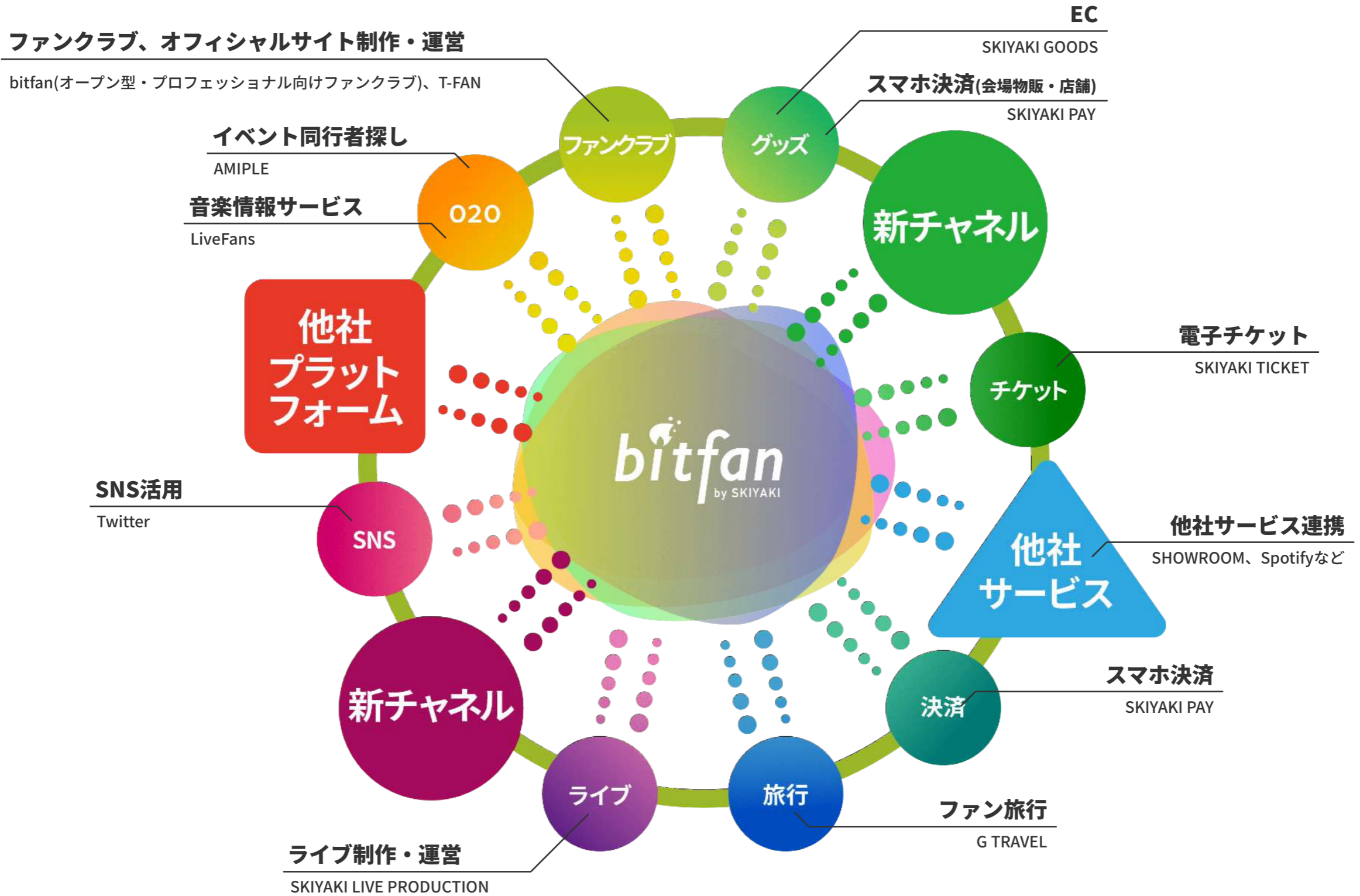


様々な関連性の高いチャンネルを連携

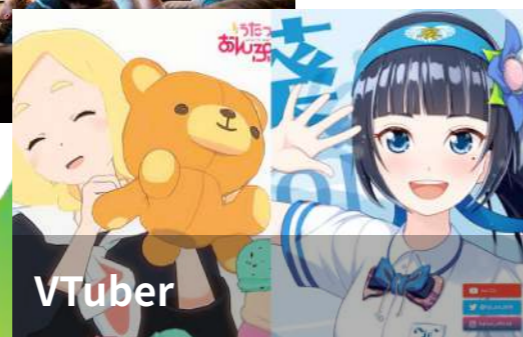
**オムニチャンネル × 熱量 = bitfan(ファンの熱量を可視化)**

※ 「bitfan」は、2018年11月2日付けで商標登録されました。

# ⑤ オムニチャネル戦略



# 新ジャンル展開



## 取り扱いコンテンツ分野の拡大を図ります

### <直近の代表的なトピックス>

#### スポーツ

- 2018年11月  
Jリーグチームのファンサイトを運営する株式会社SEA Globalを連結子会社化

#### eスポーツ

- 2018年8月  
日テレ傘下のeスポーツプロチーム「AXIZ」の公式サイトオープン

#### VTuber

- 2018年7月  
人気SHOWROOMER「東雲めぐ」公式ファンクラブサイトオープン
- 2018年11月  
バーチャルタレント「富士葵」のオフィシャルサイトオープン

※2019年以降も大型VTuberのファンクラブ開設を予定

2019年1月期第3四半期  
**業績ハイライト**

# ⑤ 連結業績サマリー (3Q)

(単位：百万円)

	2018年1月期 第3四半期(累計)	2019年1月期 第3四半期(累計)	前年同四半期比
売上高	1,768	2,820	+59.4%
営業利益	167	109	△34.4%
経常利益	154	96	△37.3%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	126	35	△71.6%

- FCサービス及び2Qより連結子会社化したSKIYAKI LIVE PRODUCTIONの好調により、売上高が前連結会計年度比で大幅増
- ECサービスにおける商品の保管・配送料の値上げ及び事業拡大に向けた投資のための人件費増等に伴い、原価・販管費が増加



# 連結業績サマリー (3Q)

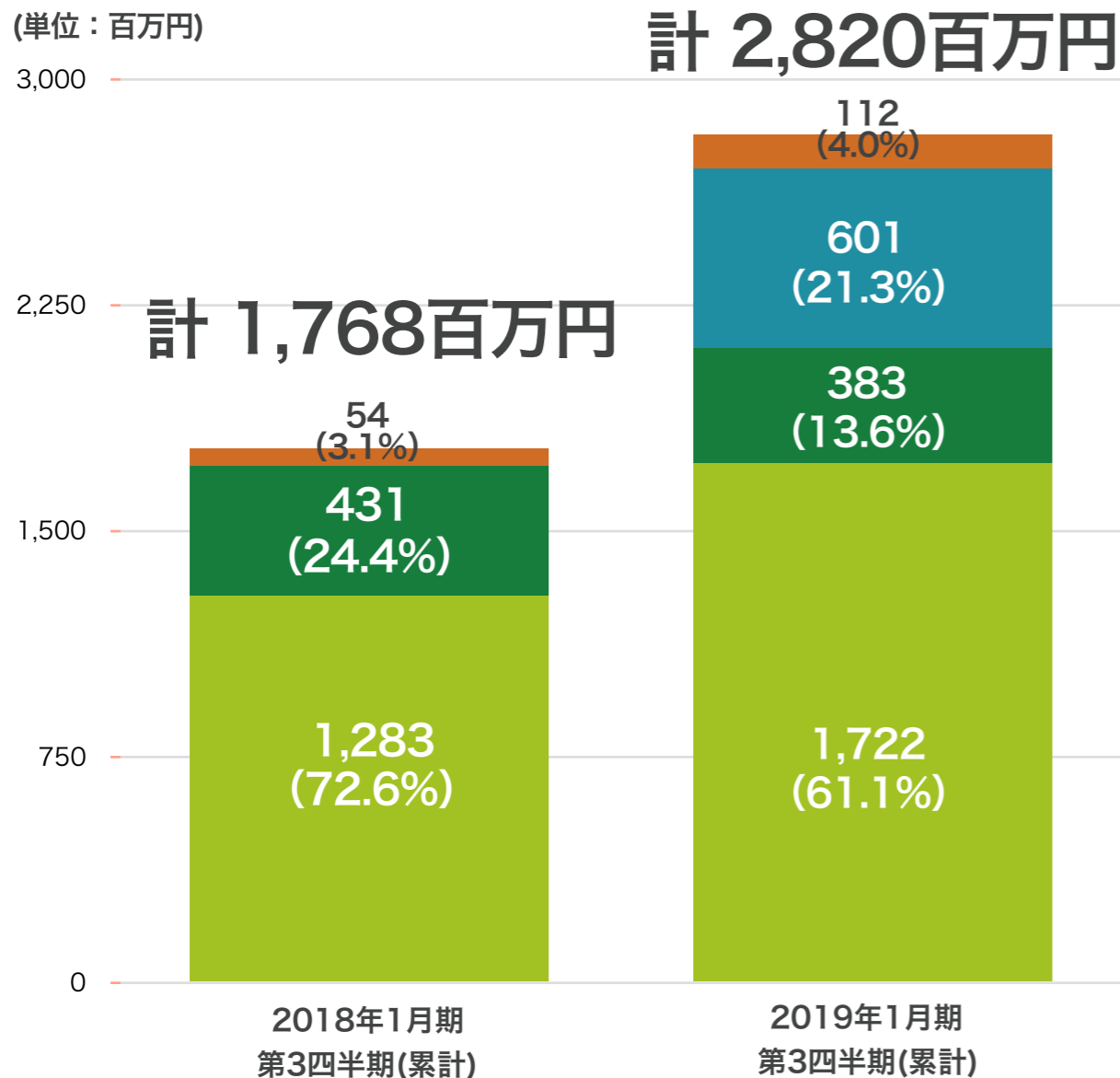
(単位：百万円)

	2018年1月期 第3四半期(累計)	2019年1月期 第3四半期(累計)	対前年同四半期 増減額	対前年同四半期 増減率	主な変動要因
売上高	1,768	2,820	1,051	59.4%	FC有料会員の増加 SKIYAKI LIVE PRODUCTIONの連結子会社化
売上原価	1,118	2,010	892	79.8%	ライブ制作原価の発生、FC売上増に伴うロイヤリティの増加、商品の保管・ 配送料の値上げによる原価増
売上総利益	650	809	158	24.4%	
販管費	483	699	216	44.8%	
人件費	238	347	108	45.4%	連結子会社の増加に加え、新規サービス・社内システムの開発体制を強化す るため、エンジニアを中心に増員を実施
回収手数料	161	177	16	10.1%	売上高の増加に比例して増加
その他	83	175	91	110.3%	事業拡大に伴う本社移転による家賃増 チャンネル拡大のためのM&Aに伴うデューデリジェンス費用等 連結子会社取得に伴うのれん償却額の増加等
営業利益	167	109	△ 57	△ 34.4%	
経常利益	154	96	△ 57	△ 37.3%	
特別利益	-	11	11	-	関係会社の持分変動利益及び段階取得に係る差益が発生
特別損失	8	35	27	327.4%	一部連結子会社及び投資先に関する減損処理に伴う特別損失を計上
親会社株主に帰属 する四半期純利益	126	35	△ 90	△ 71.6%	税務上損金算入されない特別損失の計上及び繰越欠損金減少により法人税等 の負担増加

# サービス別売上高 (3Q)

FC EC ライブ制作 その他

売上高合計：2,820百万円



前年同期比  
**+59.4%**

FCサービス  
売上1,722百万円

ECサービス  
売上383百万円

ライブ制作  
売上601百万円

前年同期比  
**+34.3%**

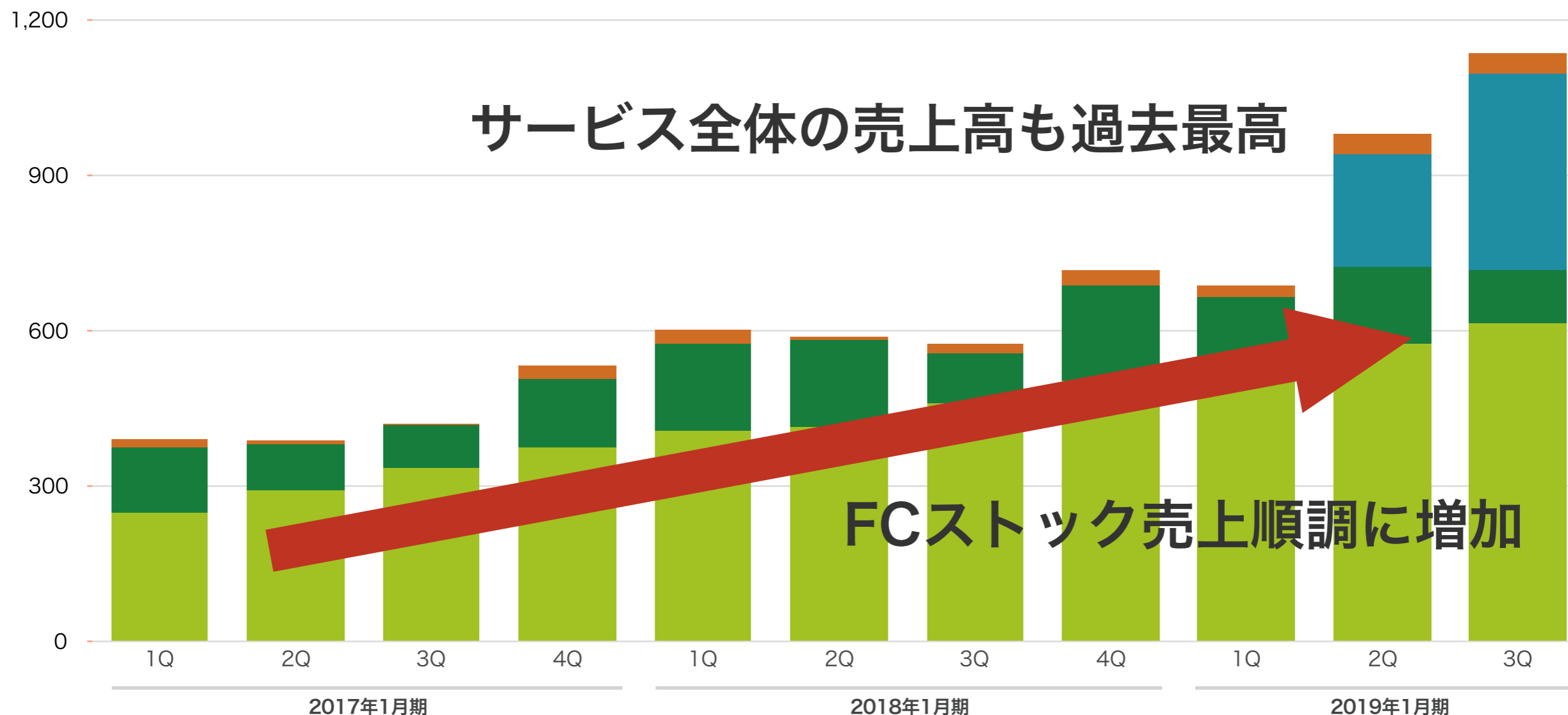
前年同期比  
**△11.2%**

当第2四半期  
連結会計期間  
より連結対象

- 有料会員が引き続き順調に増加（2018年10月末日時点で総数81万超）したことにより売上高も増加
- SKIYAKI LIVE PRODUCTION（MSエンタテインメント・プランニングが10月より社名変更）の連結子会社化も売上増に貢献
- ECサービスは前年同期と比較してやや伸び悩む

# サービス別売上高の推移

(単位：百万円) FC EC ライブ制作 その他



- 有料会員数は引き続き順調に増加(平成30年10月末日時点で総数81万超)しており、継続的・安定的な売上増に貢献
- ECサービスは第4四半期に売上が集中する傾向があり、今期も同様の傾向と見込む
- SKIYAKI LIVE PRODUCTIONの連結子会社化に伴い、売上高が大きく増加



# 販管費と販管費率の推移

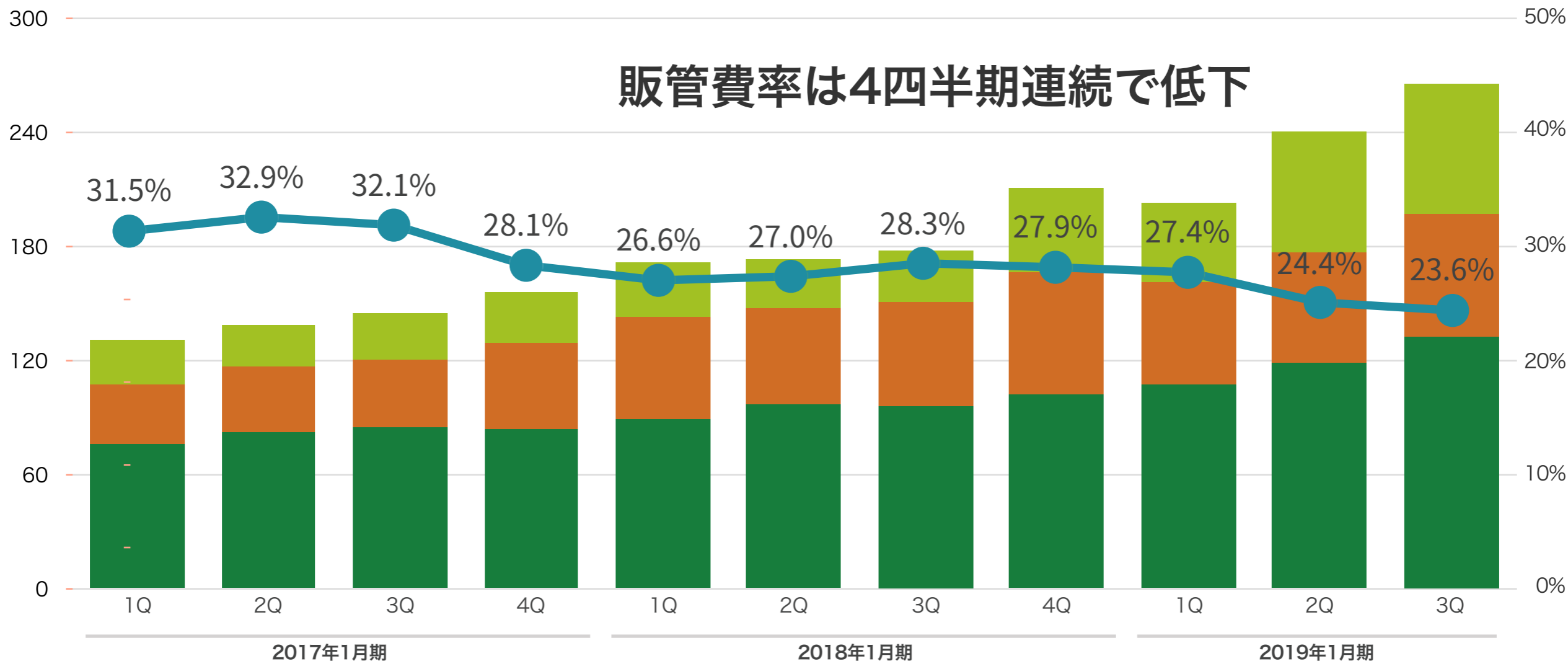
(単位：百万円)

■ 人件費

■ 回収手数料

■ その他販管費

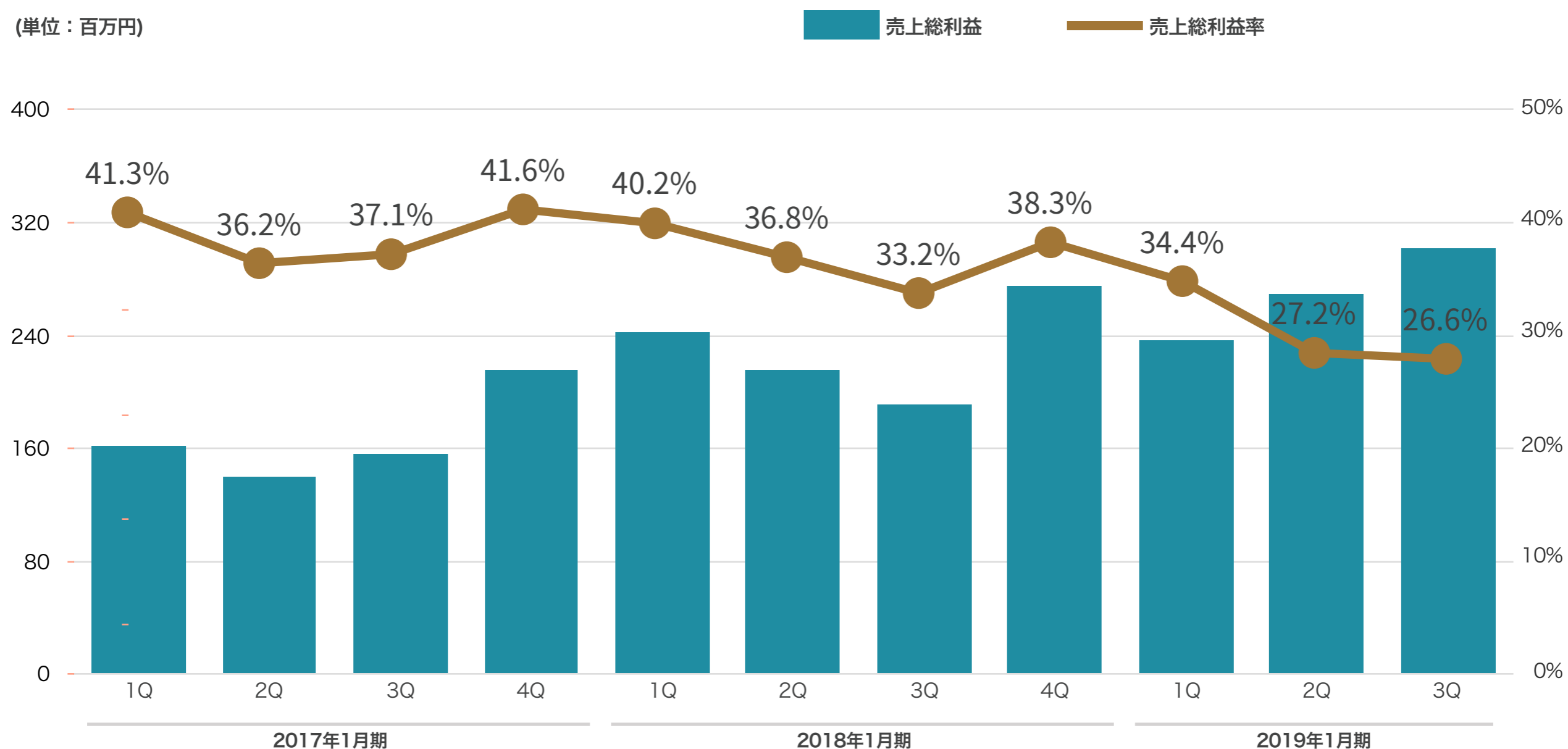
— 売上高販管費率



- SKIYAKI APPSの連結子会社化及びグループの人員増に伴い人件費が増加したものの、当社及びSKIYAKI LIVE PRODUCTIONの売上高が着実に増加したことにより、売上高販管費率は引き続き低下

# 売上総利益と売上総利益率の推移

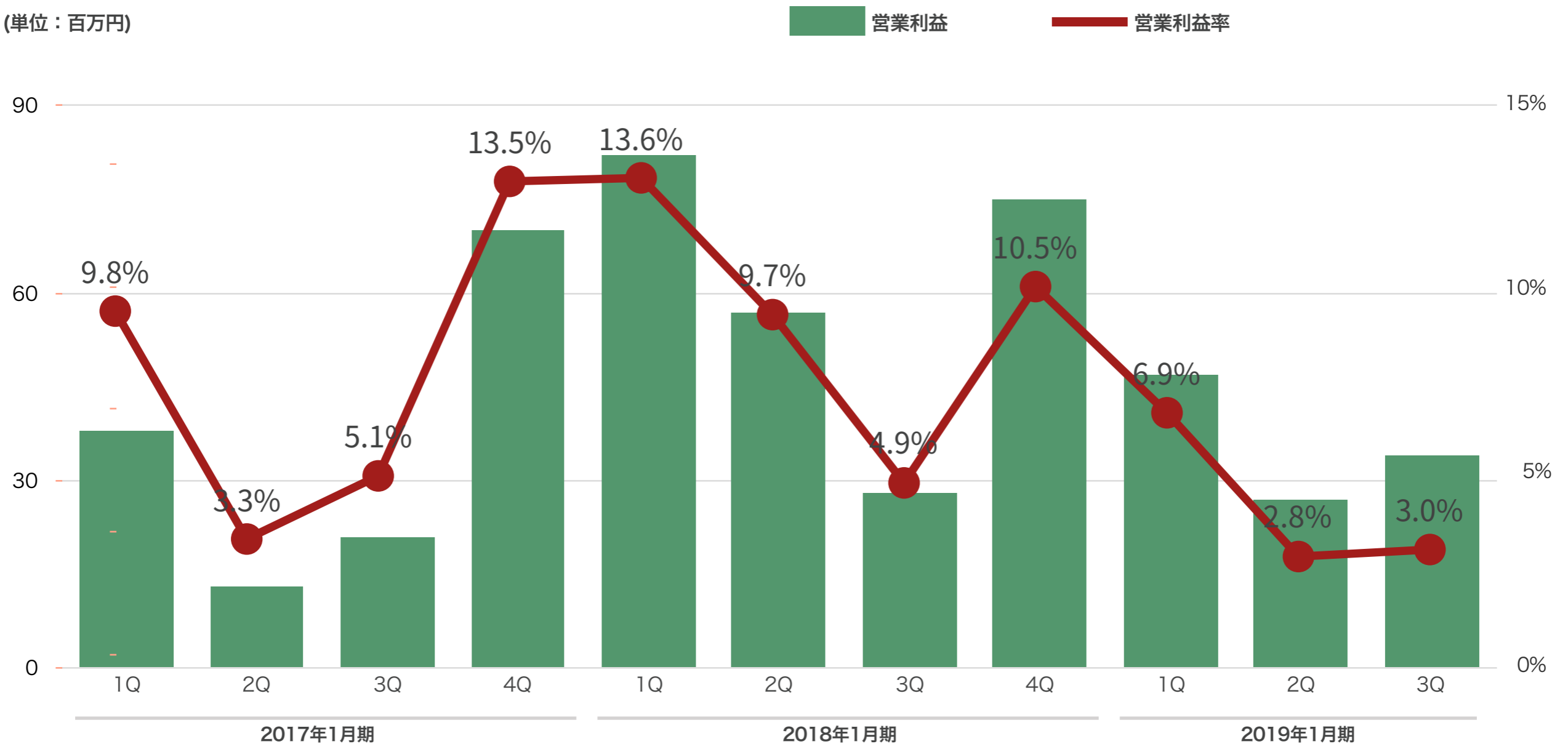
(単位：百万円)



- ・前年同期比での売上総利益は引き続き増加傾向にある
- ・倉庫料・運送費の急激な値上げに対応するため、2018年9月より配送料の値上げを実施
- ・例年、EC商品の需要が高まる第4四半期には売上総利益が伸びる傾向にある

# 営業利益と営業利益率の推移

(単位：百万円)

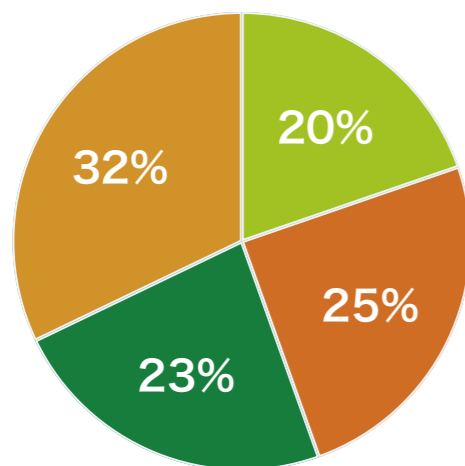


- 積極的なM&A及び人材への投資により販管費が増加したものの、売上の拡大及びSKIYAKI LIVE PRODUCTIONの連結子会社化等により、営業利益は前年同期を上回る
- 例年、EC商品の需要が高まる第4四半期には営業利益が伸びる傾向にある

# 通期業績予想に対する進捗率

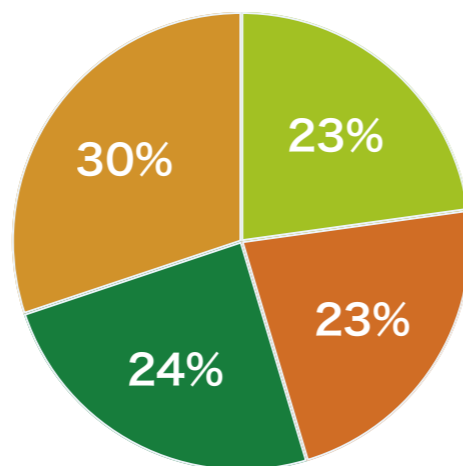
● Q1 ● Q2 ● Q3 ● Q4

2016年1月期実績



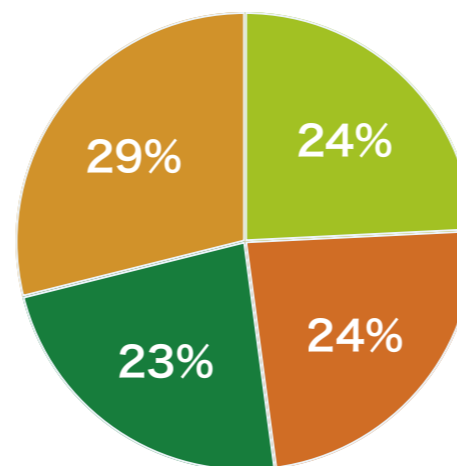
実績：11.3億円  
3Q累計：7.7億円

2017年1月期実績



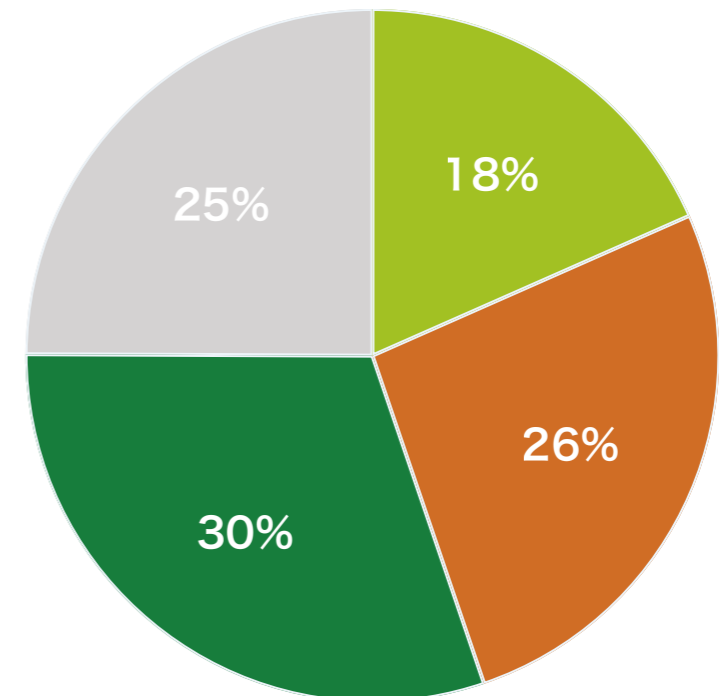
実績：17.2億円  
3Q累計：12.0億円

2018年1月期実績



実績：24.8億円  
3Q累計：17.6億円

2019年1月期見込



売上見込：37.5億円  
3Q累計：28.2億円

- ・ FCサービス及びSKIYAKI LIVE PRODUCTIONの業績好調により、第3四半期末時点の売上進捗率は通期売上見込の約4分の3を達成
- ・ 例年、EC商品の需要が高まる第4四半期には売上が伸びる傾向にある

(単位：百万円)

	2019年通期見通し (9月公表)	2019年第3四半期 (累計)	達成率(%)	※参考 2018年通期実績
売上高	3,756	2,820	75.1%	2,487
営業利益	111	109	98.4%	242
経常利益	117	96	82.0%	216
親会社株主に帰属する 当期純利益	41	35	86.7%	181

- ・売上・利益共に第3四半期末時点で通期見通しの約4分の3以上を達成
- ・例年、EC商品の需要が高まる第4四半期には売上・利益共に伸びる傾向がある



# ⑤ 戦略的投資の実行

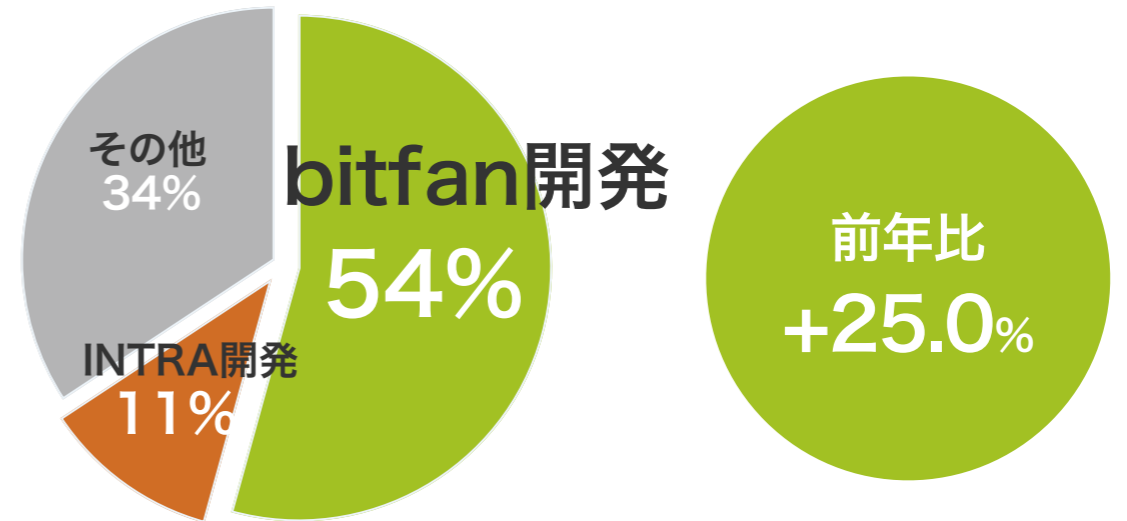
## ① M&A

年月	会社・事業名	金額	アクション
2018年4月	AMIPLE	10百万円	事業譲受
2018年5月	株式会社MSエンタテインメント・プランニング (現SKIYAKI LIVE PRODUCTION)	250百万円	連結子会社化
	デュエリジェンス関連費用	7百万円	
2018年6月	株式会社ピーリンク	29百万円	持分法適用 関連会社化
2018年7月	LiveFans 株式会社SKIYAKI APPS	33百万円	グループ再編・ 事業譲受
	合計	331百万円	

新規サービスの開発強化・積極的なM&A  
→ bitfanチャネルの拡大

## ② インフラ・人件費

エンジニアの人員比(※2018年11月末日現在)



エンジニアを大幅増員

→ サービス開発力の強化

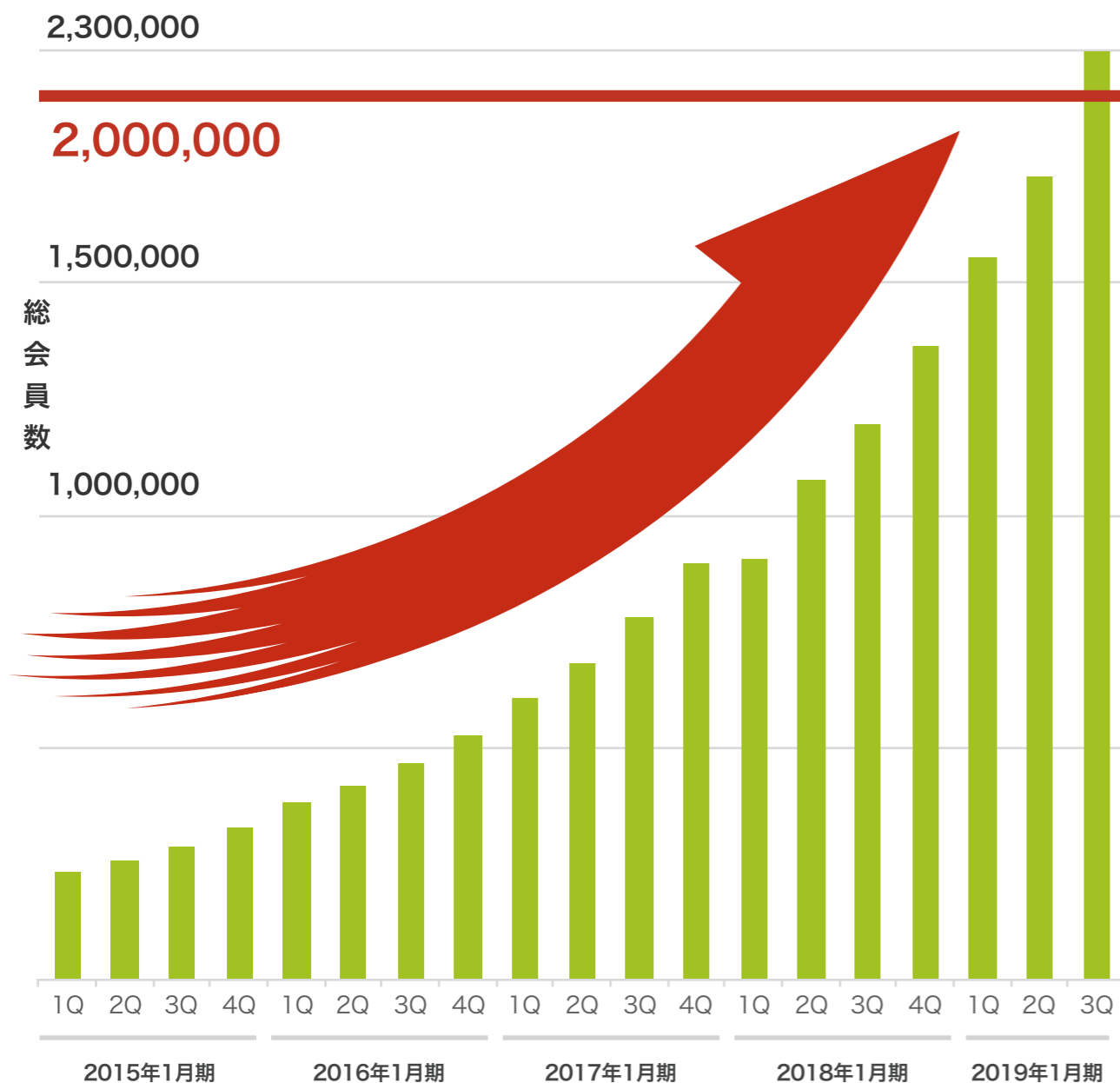
## ③ キャッシュコンバージョンサイクル (CCC)

当期平均

△ 25.4日

FC会費・EC商品代金の前受けによりCCCはマイナス、手元資金の効率的な運用が可能に

# 事業トピックス



## 総会員数

※2018年10月末日現在

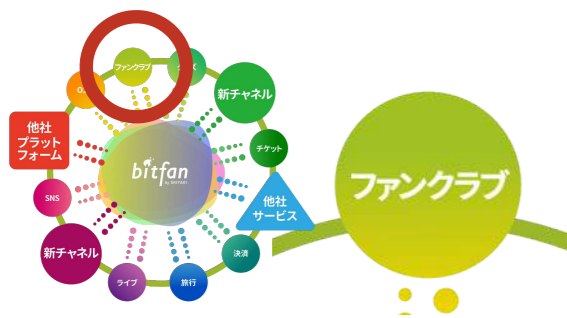
# 220万以上

## 有料会員数

※2018年10月末日現在

# 81万以上

(※)総会員数とは、FC・ECサービス、AMIPLE、LiveFans、T-FANの会員数の合計です。



# 【チャンネル】 ファンクラブ

2019年1月期3Q (2018年8月1日~10月31日) 実績

## SUPERNOVA



“超新星”として韓国で結成したダンスヴォーカルグループが、2018年“SUPERNOVA”としてグループ再始動し、オフィシャルサイトをオープン

## 平原綾香



ホルストの組曲「惑星」の「木星」に日本語詞をつけた「Jupiter」が代表曲の平原綾香のオフィシャルウェブサイトオープン

## 藤巻亮太

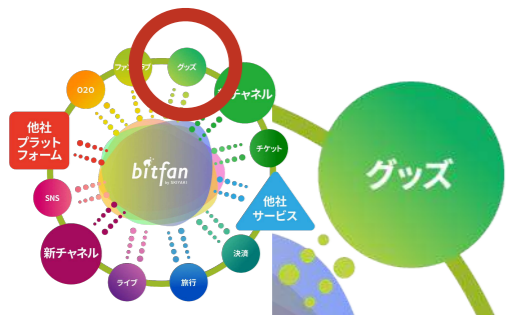


藤巻亮太 (レミオロメン) 待望のファンクラブサイトをオープン

## 武田玲奈



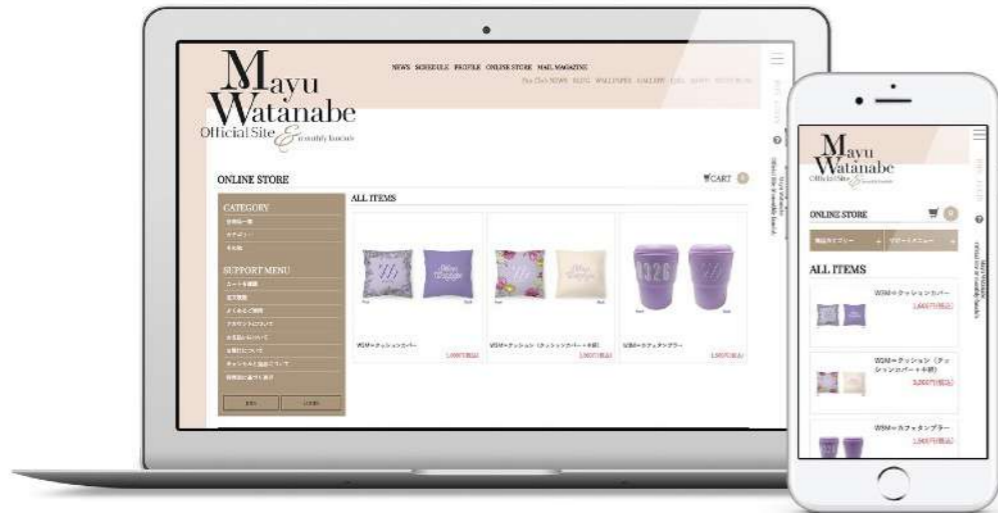
グラビアアイドル・女優・ファッションモデル全てを並行して行うマルチプレイヤーとして活動している武田玲奈のオフィシャルファンクラブオープン



# 【チャンネル】 EC

2019年1月期3Q (2018年8月1日~10月31日) 実績

## 渡辺麻友



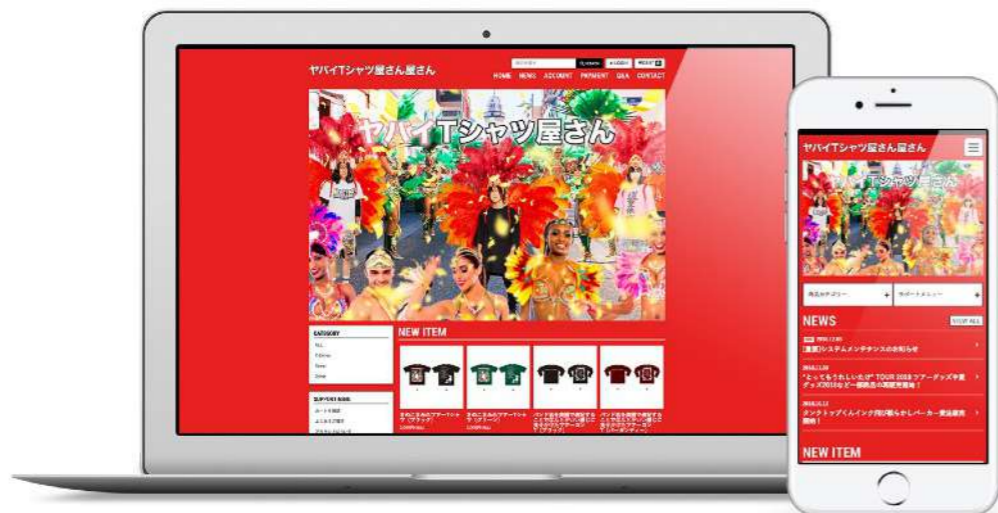
元AKB48の渡辺麻友のファンクラブサイトオープンに続き、ECサービスもリリース

## 山人音楽祭2018



G-FREAK FACTORYが主催するロック・フェス“山人音楽祭2018”のフェス専用ECサイトをオープン

## ヤバイTシャツ屋さん

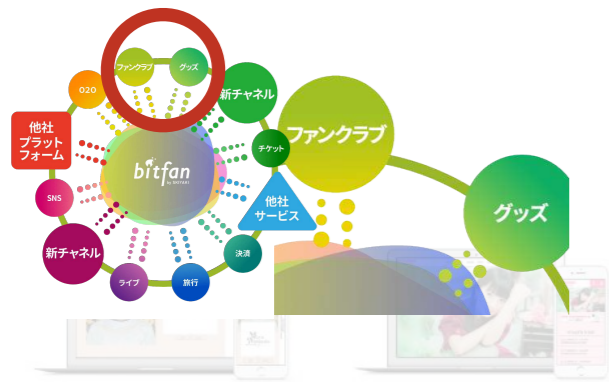


オリジナルのTシャツやタオルなどを販売するECサイト「ヤバイTシャツ屋さん」をオープン。シングル&DVD2作同時リリース記念で「ヤバイくそゲー屋さん」を企画提案し、制作

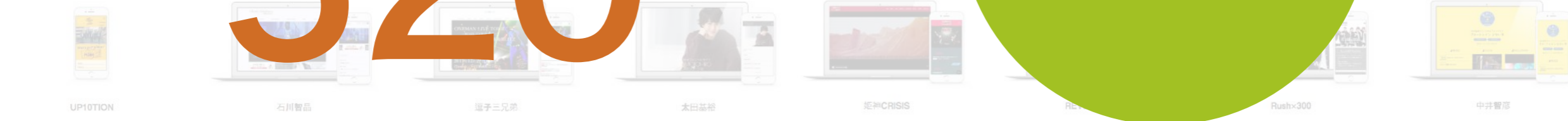
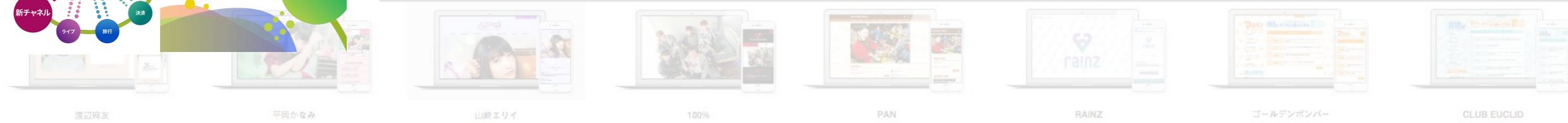
## 10-FEET



西日本豪雨復興支援「10-FEET×BRAHMAN WネームTシャツ」のチャリティーグッズ販売のECサイトをシステム提供



# 【チャンネル】 ファンクラブ・EC



サービス数

520

サービス数

前年同期比  
+36.1%

FC

EC

その他

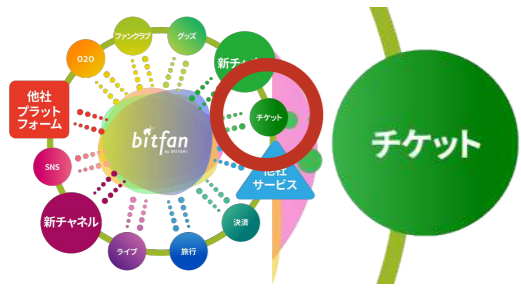
344 サイト

154 サイト

22 サービス

22

※2018年10月末日現在  
オタクもageHaで踊りたい!



# 【チャンネル】 チケット - 実績 -



電子発券

転売抑止

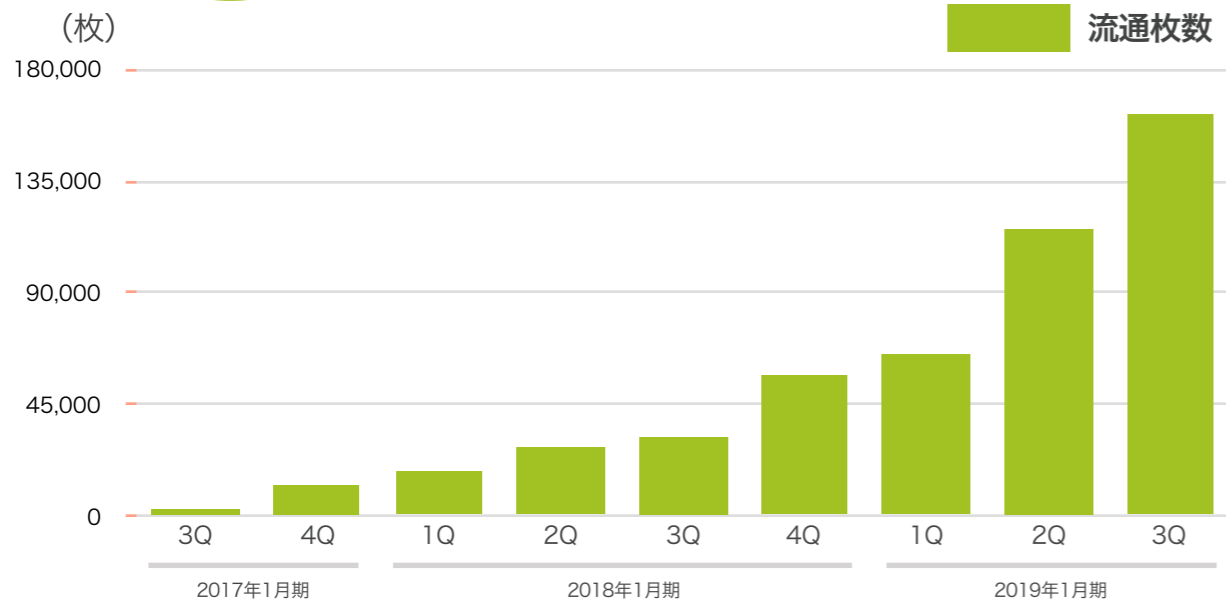
公式二次流通可

「HYDE LIVE 2018」にてSKIYAKI TICKETを利用。ライブステージ「KeyStudio」にてSKIYAKI TICKETを導入、拡大中

前年同期比  
**+401.7%**

## 累計流通枚数

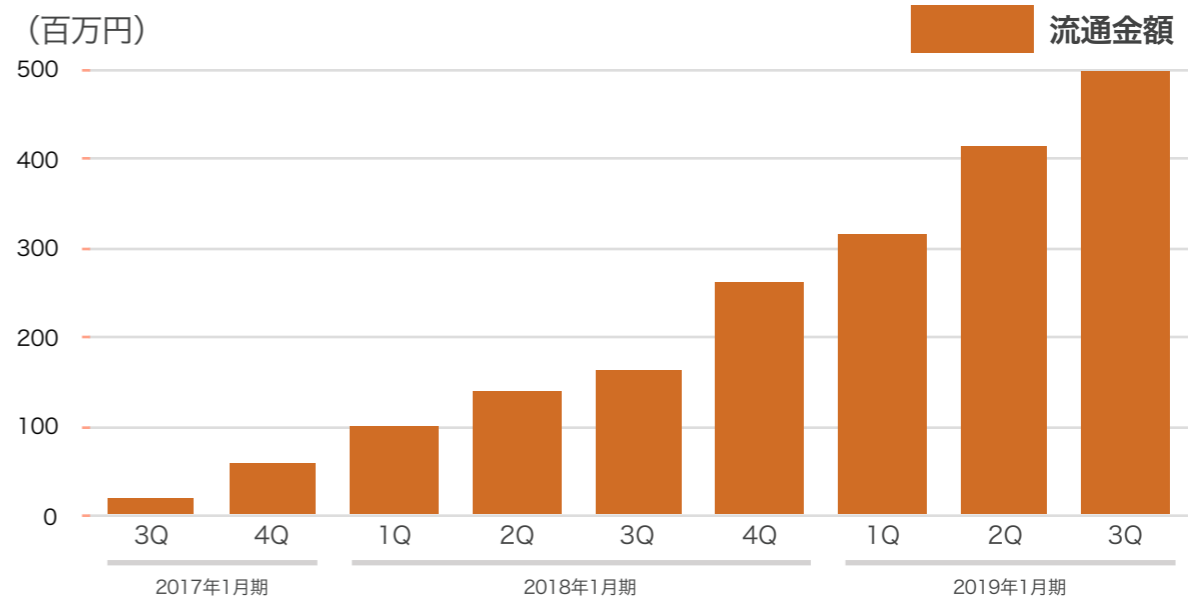
**16万2,185枚**

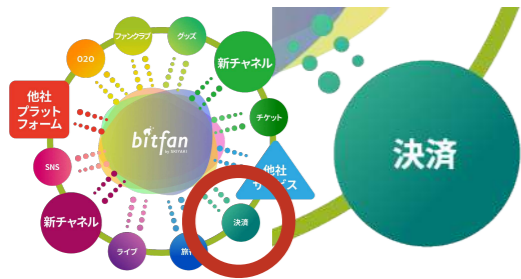


前年同期比  
**+202.6%**

## 累計流通金額(手数料含む)

**4億9,797万円**





# 【チャネル】 スマホ決済 - 実績 -

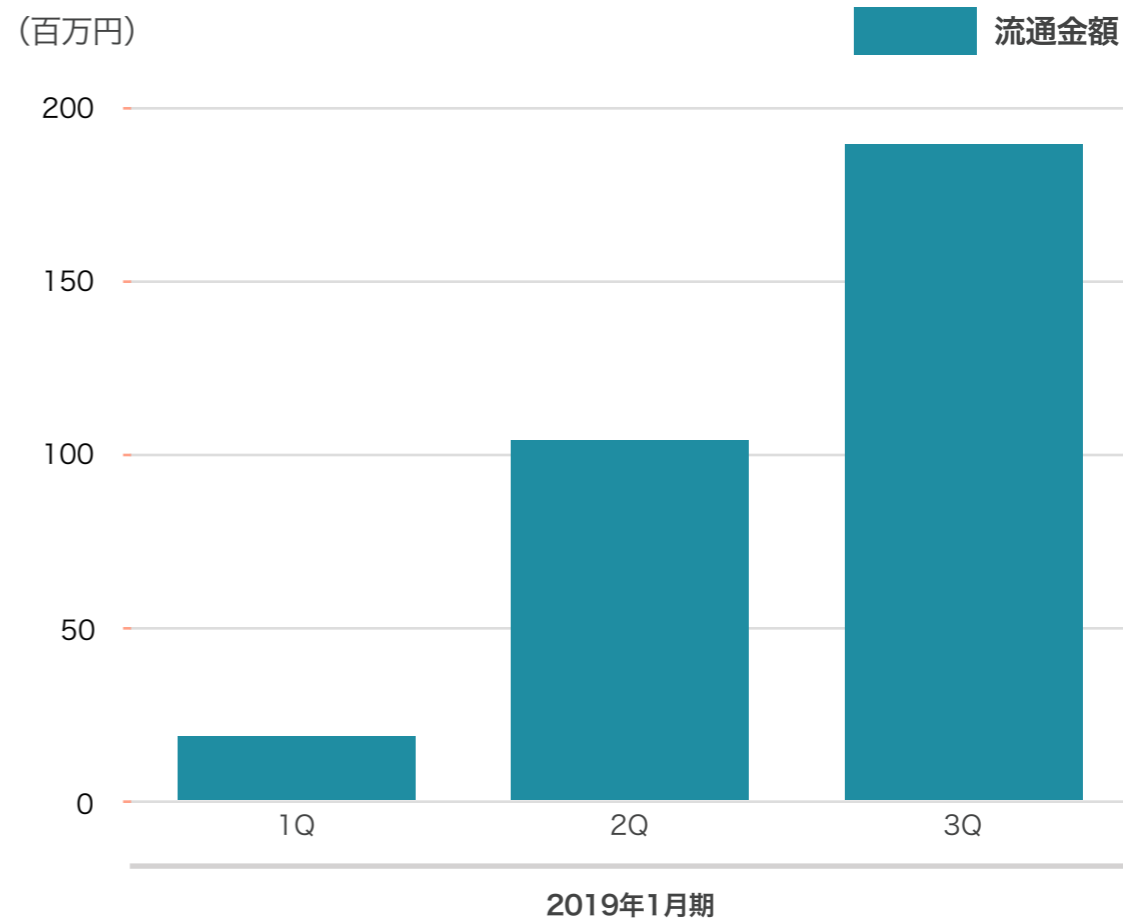


第2四半期比  
+82.4%

流通金額(現金含む)

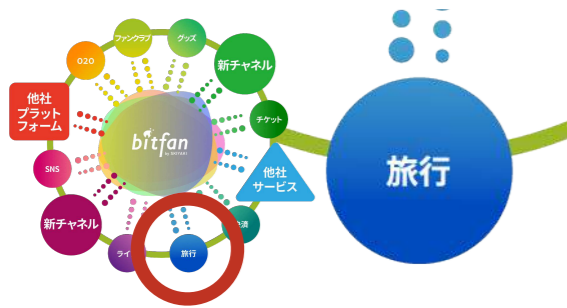
1億9,068万円

※2018年2月よりリリース





# グループ会社関連



# 【株式会社ロックガレージ】 ファン旅行

2019年1月期3Q (2018年8月1日～10月31日) 実績

## HALLOWEEN PARTY 2018

GTRAVEL

新規登録 ログイン

# HALLOWEEN PARTY 2018

supported by  
**XFLAG**

### HALLOWEEN PARTY 2018 supported by XFLAG JTB宿泊プラン

#### はじめに (必ずお読みください)

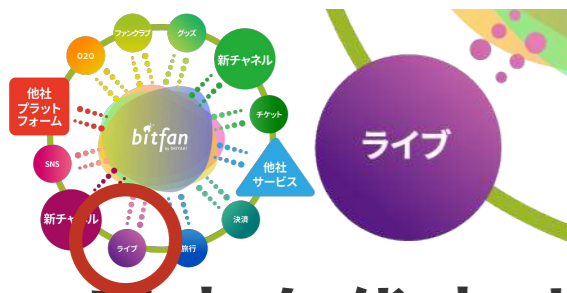
当受付は2018年10月26日・27日・28日に幕張で開催されるHALLOWEEN PARTY 2018 supported by XFLAG のJTB宿泊プラン販売です。いずれのコースも公演チケットは含まれません。別途ご購入が必要です。下記をよくお読みいただき、ご了承いただける方のみお申込みください。

この企画ツアーのお問い合わせに関しては「HALLOWEEN PARTY 2018 supported by XFLAG ツアーデスク」にお問い合わせください。各アーティストのファンクラブへお問い合わせはおこなわないでください。

#### お申込の際の注意事項

一度にご購入いただけるコースは1コースのみです。複数コースを購入されるお客様は、1コースごとにお申込、決済をいただけますようお願いいたします。お部屋タイプは、シングルルーム、ツインルームの2種のみです。1つのお部屋を3名以上でご利用いただくことはできません。また、ツインルームをシングルユース(1人1部屋利用)することはできません。

- HYDE主宰のロック&ホラーな「HALLOWEEN PARTY 2018」の宿泊プランを販売
- 堂珍嘉邦の2泊3日の広島ファンクラブツアーを開催



# 【株式会社SKIYAKI LIVE PRODUCTION】ライブ制作

## 日本を代表するコンサート・イベント制作会社 “SKIYAKI LIVE PRODUCTION”



＜主な制作・運営実績＞ 岩崎宏美、森山良子、伊勢正三、田原俊彦、TULIP、平原綾香、稲垣潤一、イルカ、岡本真夜、小椋佳、etc.

イベント開催数

82回

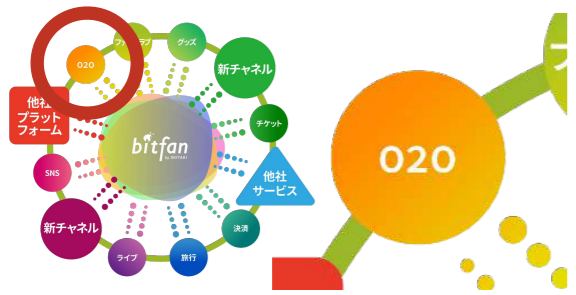
動員数

9万8,500人

取扱アーティスト数

27アーティスト

2019年1月期3Q (2018年8月1日~10月31日) 実績



# 【株式会社SKIYAKI APPS】 O2O(SNSアプリ)

「AMIPLE (アミプル)」

「LiveFans (ライブファンズ)」



ライブコンサート、フェス、スポーツ観戦などのイベント同行者を探ることができるSNSです。

国内最大級の音楽ライブ情報サービス。70万件を超える公演情報や約25万件のセットリストのデータが集まっています。

会員数

登録イベント数

ページビュー

月間UU数

6万1,000人

22万件

1,600万PV

200万人

アプリダウンロード数

9万ダウンロード

アプリダウンロード数

63万ダウンロード

※ PV数、UU数はブラウザ+アプリの合計で、期中最高値です。

※ アプリDLは、iOS+Androidの合計です。

※2018年10月末日現在

© 2018 SKIYAKI Inc.

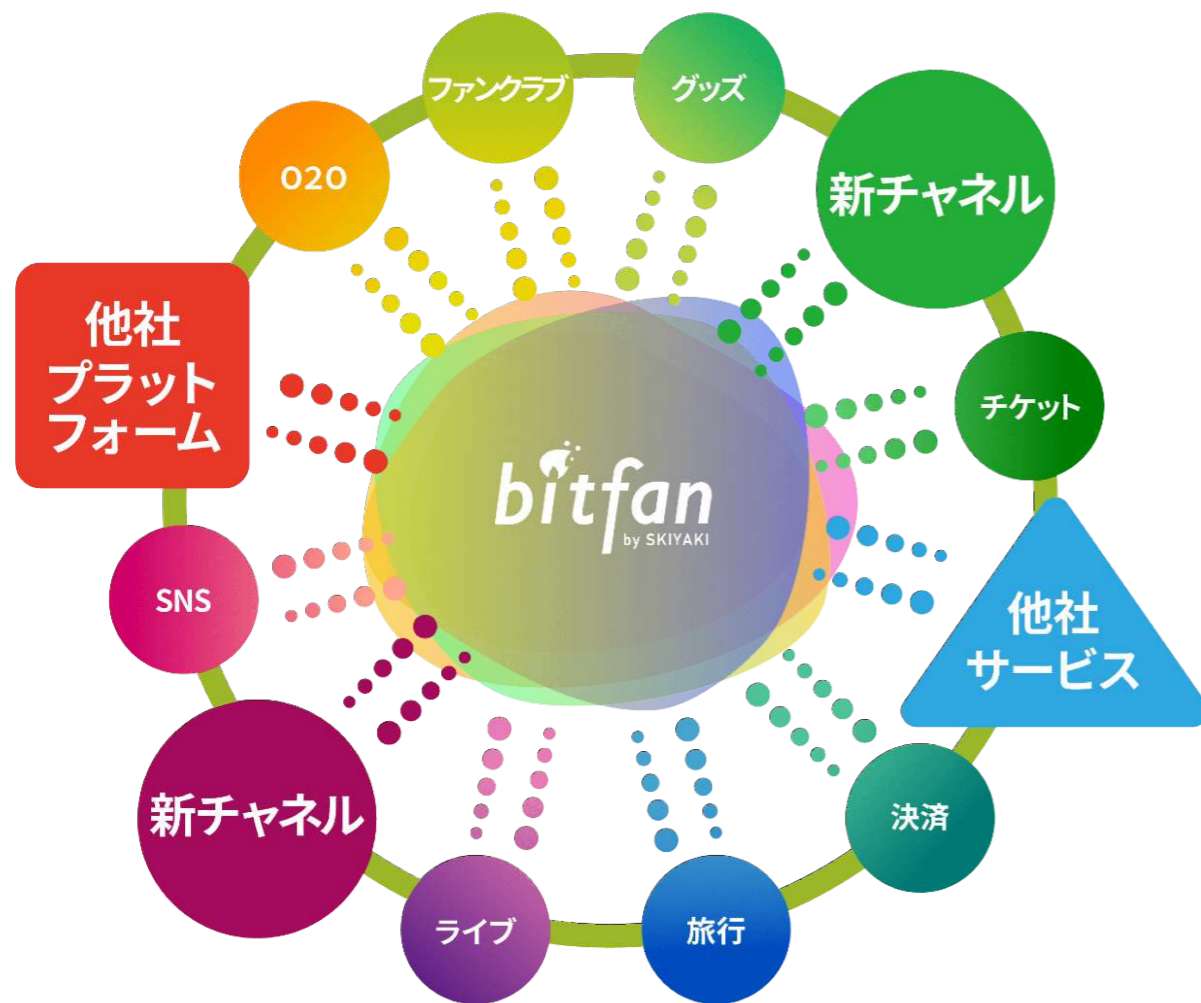
# 今後の展開

1 bitfanを中心とした、M&Aを含むチャネルの強化

2 データ分析型のファンマーケティングへの進化

3 社内業務の自動化を目的としたINTRAの強化

# ① bitfanを中心とした、M&Aを含むチャンネルの強化



① 各チャンネルの取引高の拡大

② M&Aや業務提携によるチャンネルの強化

③ 他ジャンル(VTuber、スポーツなど)への進出促進



オムニチャンネル戦略の加速

## ② データ分析型のファンマーケティングへの進化

エンタテインメント分野に対する熱量を持ったファンの行動履歴を、bitfanを通してビッグデータとして情報収集し、様々な業界・業種へのコンサルティングに活用





## ③ 社内業務の自動化を目的としたINTRAの強化

INTRA(社内システムツール)開発により社内業務の自動化・効率化を図りコスト削減、ナレッジ共有をすることで、高利益体質へ。グループ会社でINTRAを利用

### ① モニタリング

(リアルタイムで現状の把握と分析)

INTRAで自分のタスクを  
マネジメント

例：各プロジェクトの売上・進捗管理、  
タスク分析 など

### ② オートメーション

(業務効率化)

社内業務を自動化し、戦略  
立案・業務分析できる時間  
を増やす。利益率を高める

例：契約書作成～締結までを電子化、  
月次報告書作成自動化 など

### ③ リモートワークも

可能に (多様な働き方の提供)

- ・人材の強化… 例：海外の人材（エンジニア）の活用
- ・働く環境の改善



# 利益率の向上

## 本資料の取り扱いについて

---

- ・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。