

2019年1月期通期  
**決算説明資料**

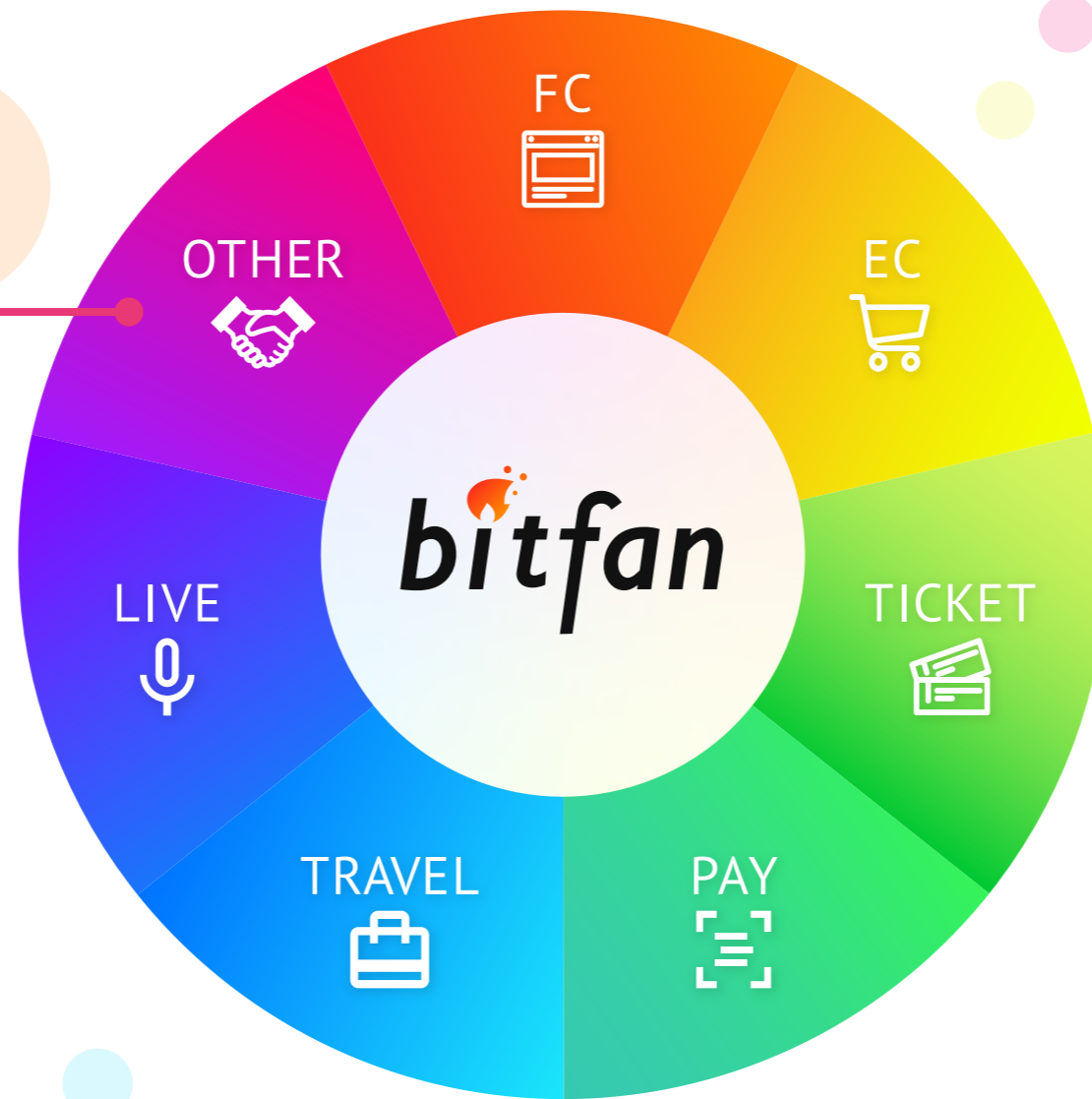
株式会社SKIYAKI

2019年3月15日

証券コード：3995

# サービス概要

# 🌀 オムニチャネル展開



YouTube



LiveFans

# 基本的なビジネスモデル

ストック型サービス

レベニューシェア

初期費用・運用コスト無料

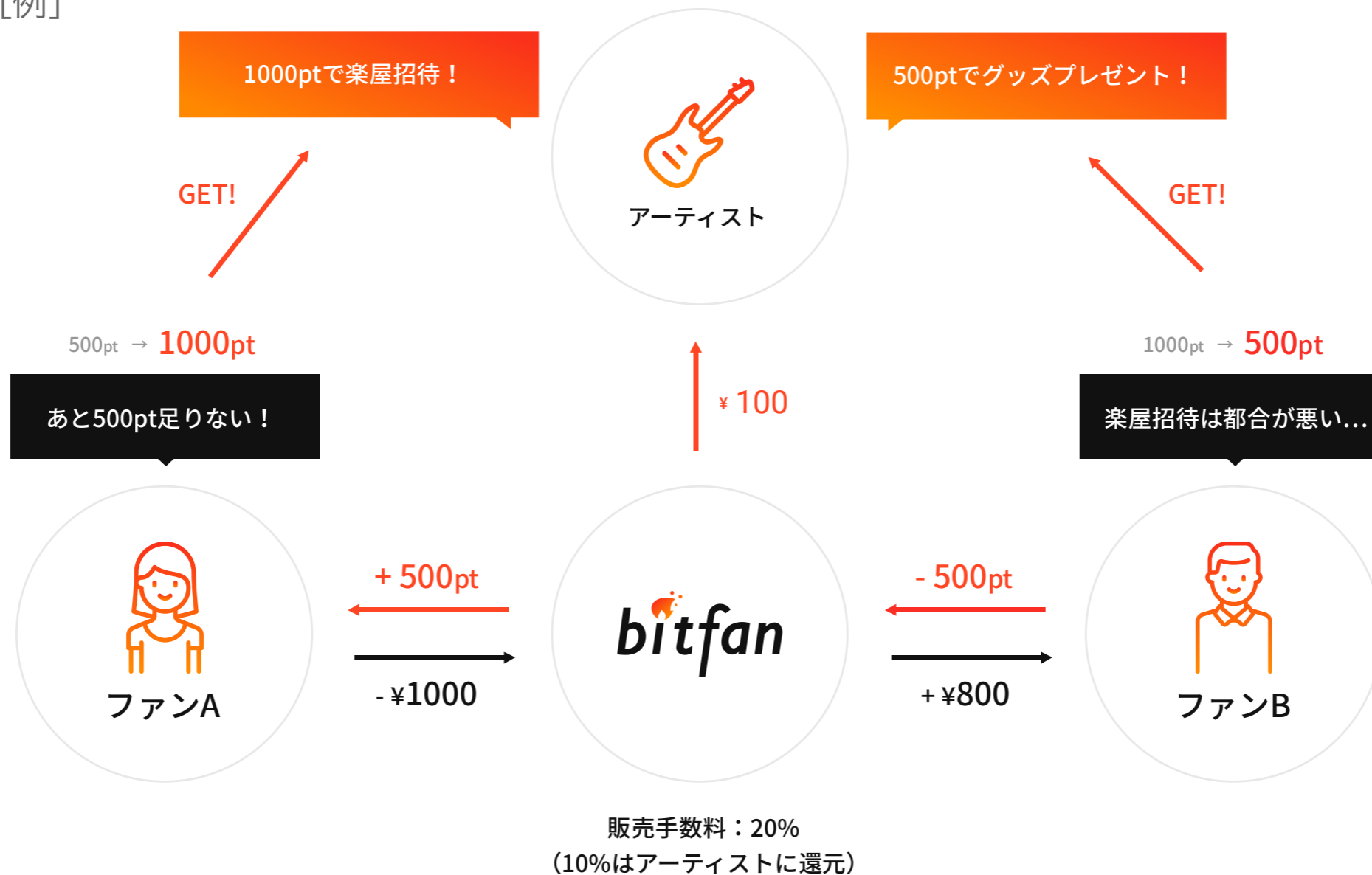


# 新サービスのリリース (2019年2月14日～)

## bitfan trade

ファンの熱量であるbitfanのポイントをファン同士で交換できるサービス  
(貯まったポイントに応じて、アーティストから様々な特典を受けられます)

[例]



2019年1月期

# 業績ハイライト

# ⑤ 連結業績サマリー (通期)

(単位：百万円)

	2018年1月期	2019年1月期	前連結会計年度比
売上高	2,487	4,084	+64.2%
営業利益	242	229	△5.2%
経常利益	216	172	△20.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	181	79	△56.0%

- ・ FCサービスの成長とSKIYAKI LIVE PRODUCTIONの連結子会社化により、売上高が前連結会計年度比で大幅増
- ・ ECサービスの商品保管料・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 (通期)

(単位：百万円)

	2018年1月期	2019年1月期	対前期 増減額	対前期 増減率	主な変動要因
売上高	2,487	4,084	1,596	64.2%	FC有料会員増による売上増加+586百万円 SKIYAKI LIVE PRODUCTIONライブ制作収入+895百万円
売上原価	1,561	2,878	1,317	84.4%	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、 EC商品保管料・配送料の値上げによる原価増
売上総利益	926	1,205	279	30.2%	
販管費	683	975	292	42.7%	
人件費	328	481	153	46.5%	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（期末連結従業員数 前期末比+25名）
回収手数料	226	245	18	8.1%	変動費であり売上高の増加に比例して増加
その他	128	248	120	94.4%	連結子会社の増加による経費の増加 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	242	229	△12	△5.2%	
経常利益	216	172	△44	△20.6%	持分法による投資損失34百万円計上
特別利益	-	46	46	-	子会社株式売却益34百万円等
特別損失	19	59	39	204.6%	一部連結子会社及び投資先に関する減損処理を実施
親会社株主に帰属 する当期純利益	181	79	△101	△56.0%	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解消による法人税等の 負担増加

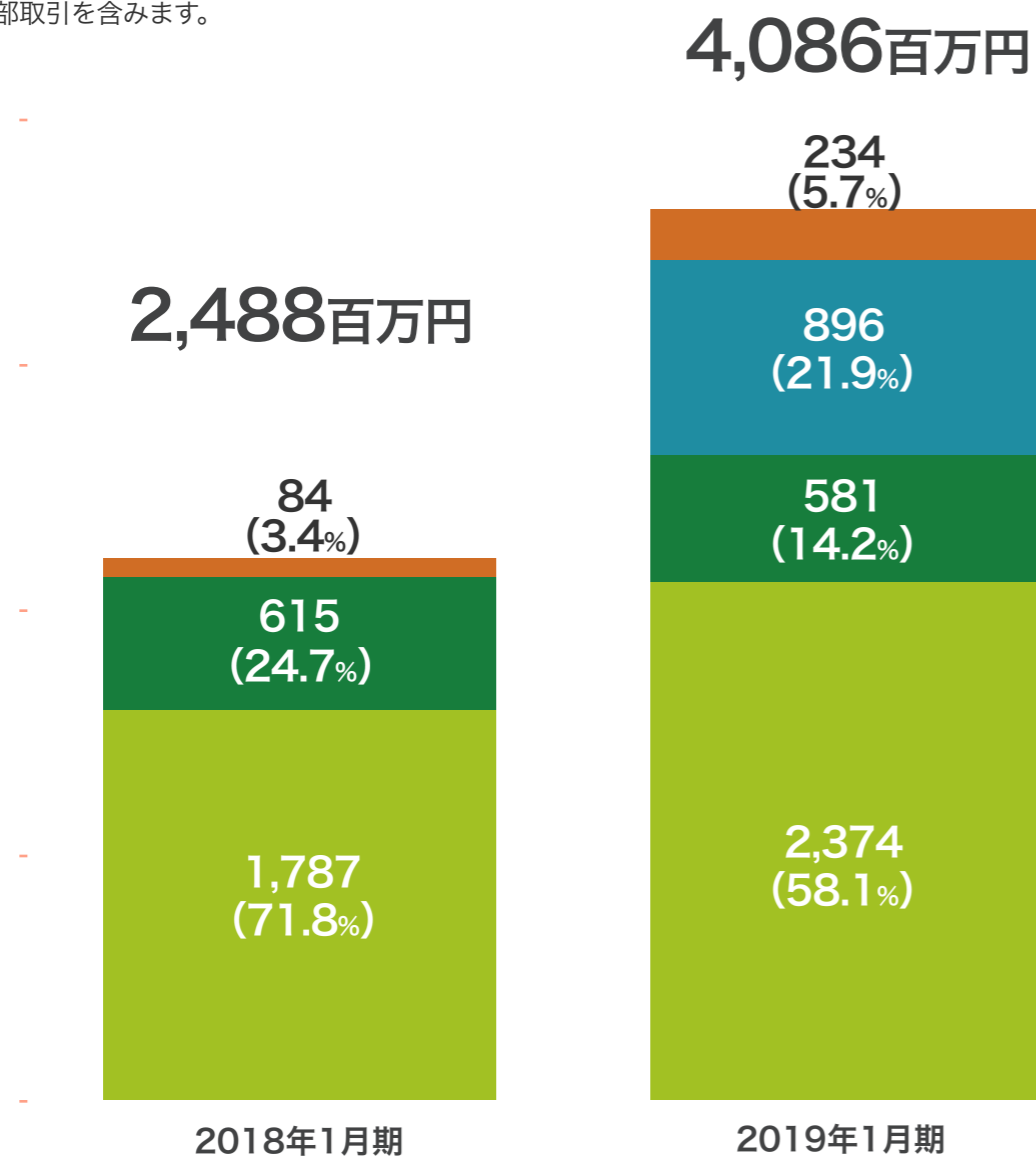


# サービス別売上高（通期）

(単位：百万円)

FC EC ライブ制作 その他

※本グラフの売上高は  
内部取引を含みます。



売上高合計  
4,084百万円

対前年比  
**+64.2%**

FCサービス  
売上2,374百万円

前年同期比  
**+32.8%**

ECサービス  
売上581百万円

前年同期比  
**△5.6%**

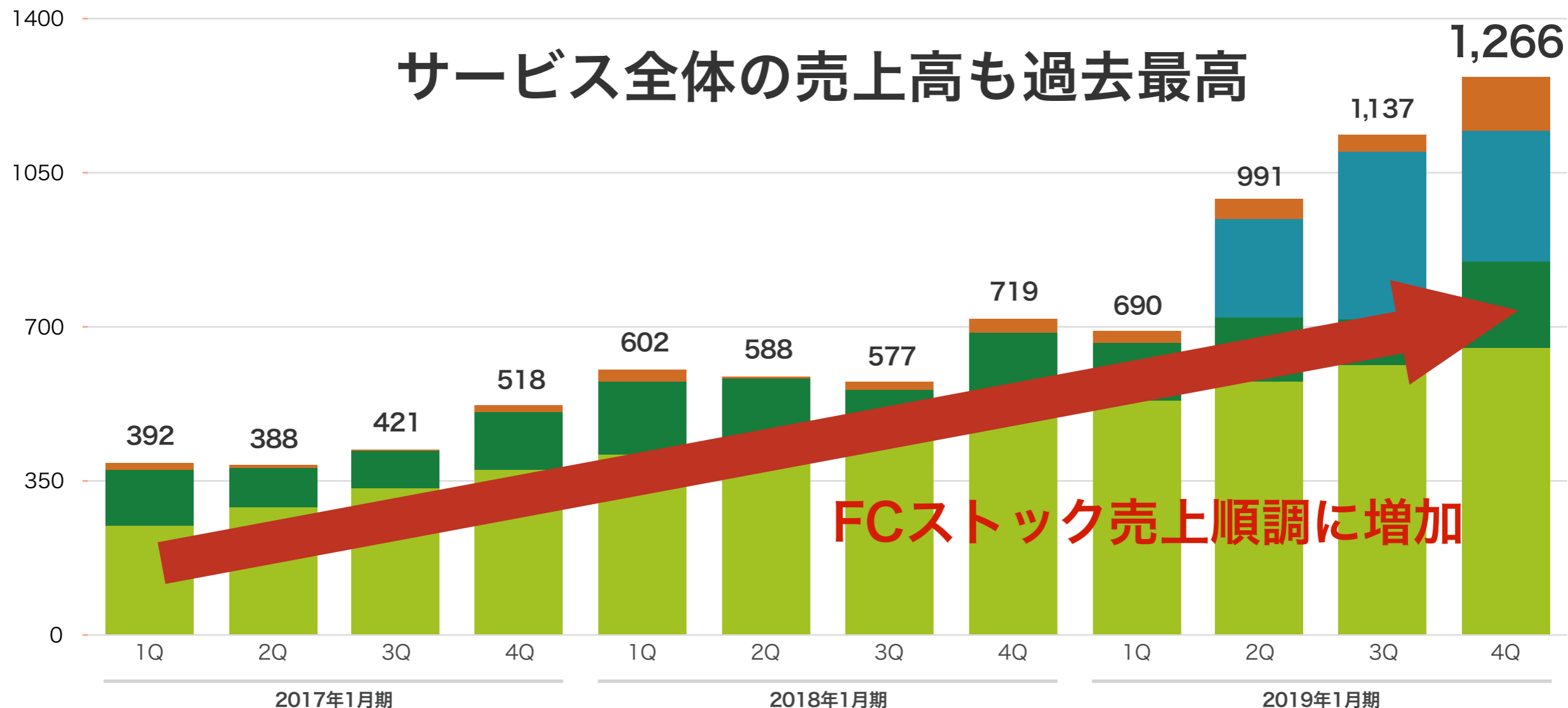
ライブ制作  
売上896百万円

当第2四半期  
連結会計期間  
より連結対象

- FCサービスは有料会員数が+28.2万(+46.2%)と順調に増加し、売上高が増加
- SKIYAKI LIVE PRODUCTIONの連結子会社化により売上増に貢献
- ECサービスは前期比でやや伸び悩み、売上高が前期比△34百万円(△5.6%)と微減

# サービス別売上高の推移

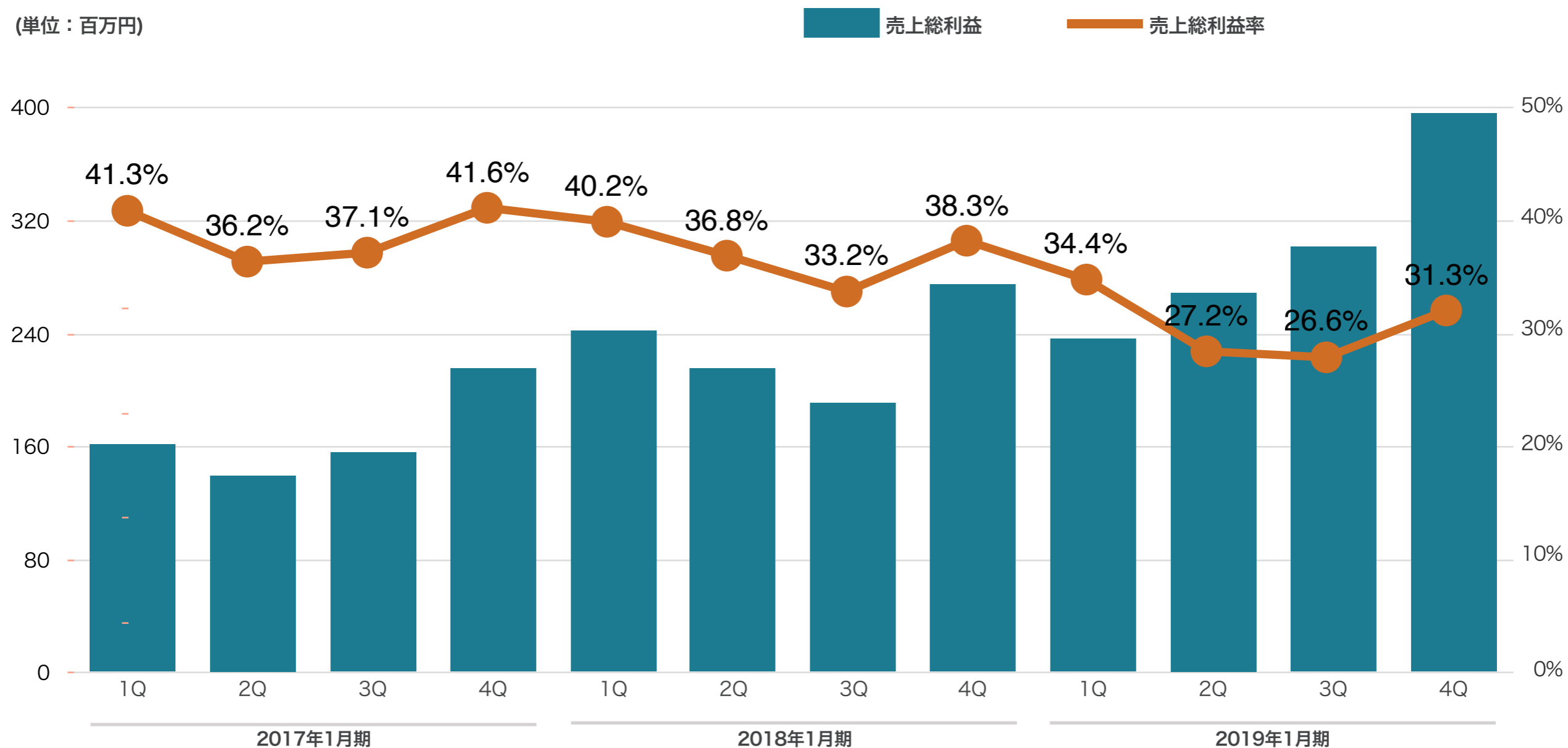
(単位：百万円) FC EC ライブ制作 その他 ※本グラフの売上高は内部取引を含みます。



- ・ 有料会員数は引き続き順調に増加(2019年1月末日時点で総数89.2万超)、売上高の継続的・安定的な増加に貢献
- ・ ECサービスは例年どおり4Qで大幅に増加、198百万円と四半期ベースで過去最高を記録
- ・ SKIYAKI LIVE PRODUCTIONの連結子会社化により、ライブ制作売上が大きく増加

# 売上総利益と売上総利益率の推移

(単位：百万円)



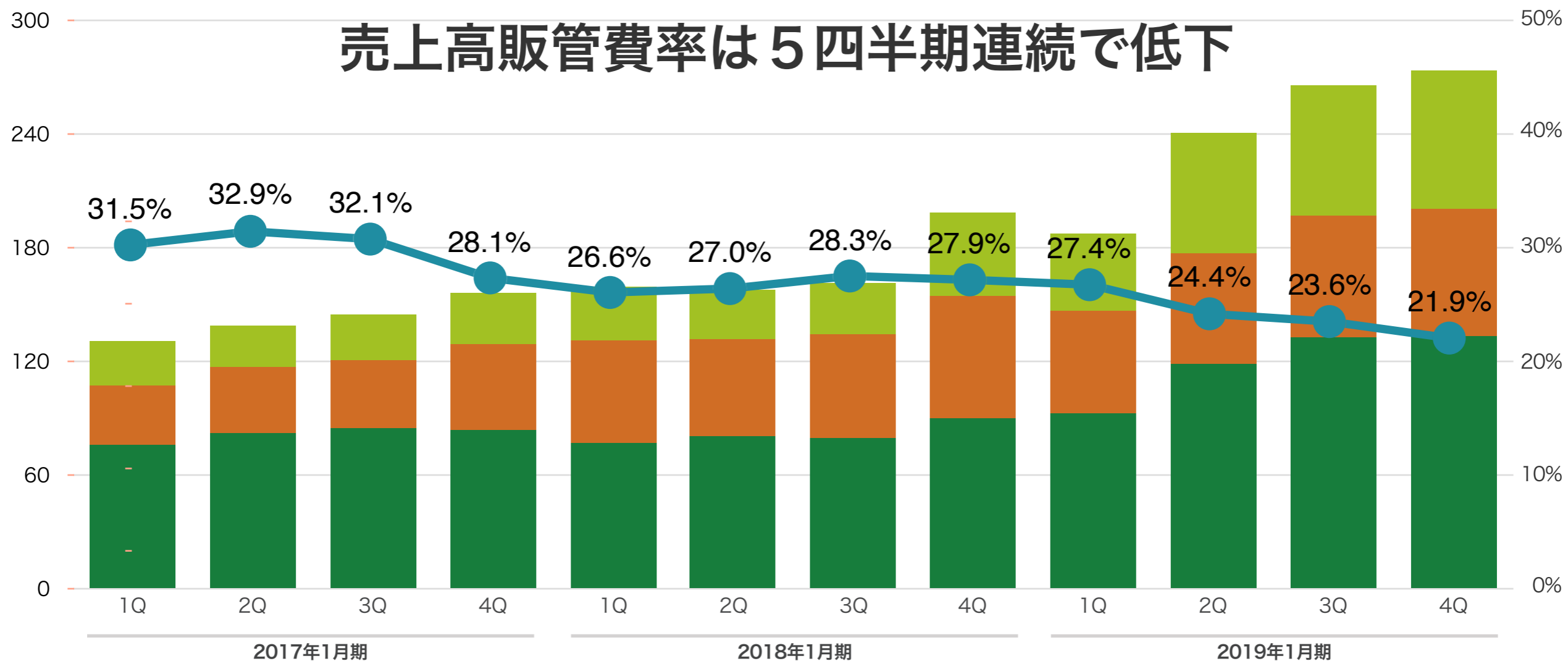
- 売上総利益金額は引き続き増加傾向にあり、通期で過去最高に（前期比+279百万円、+30.2%）
- 2018年9月より配送料の段階的な値上げを実施、売上総利益率も3Qから上昇
- 契約条件やコスト構造の見直しなど、利益率向上のための各種施策を今後も実施



# 販管費と売上高販管費率の推移

(単位：百万円)

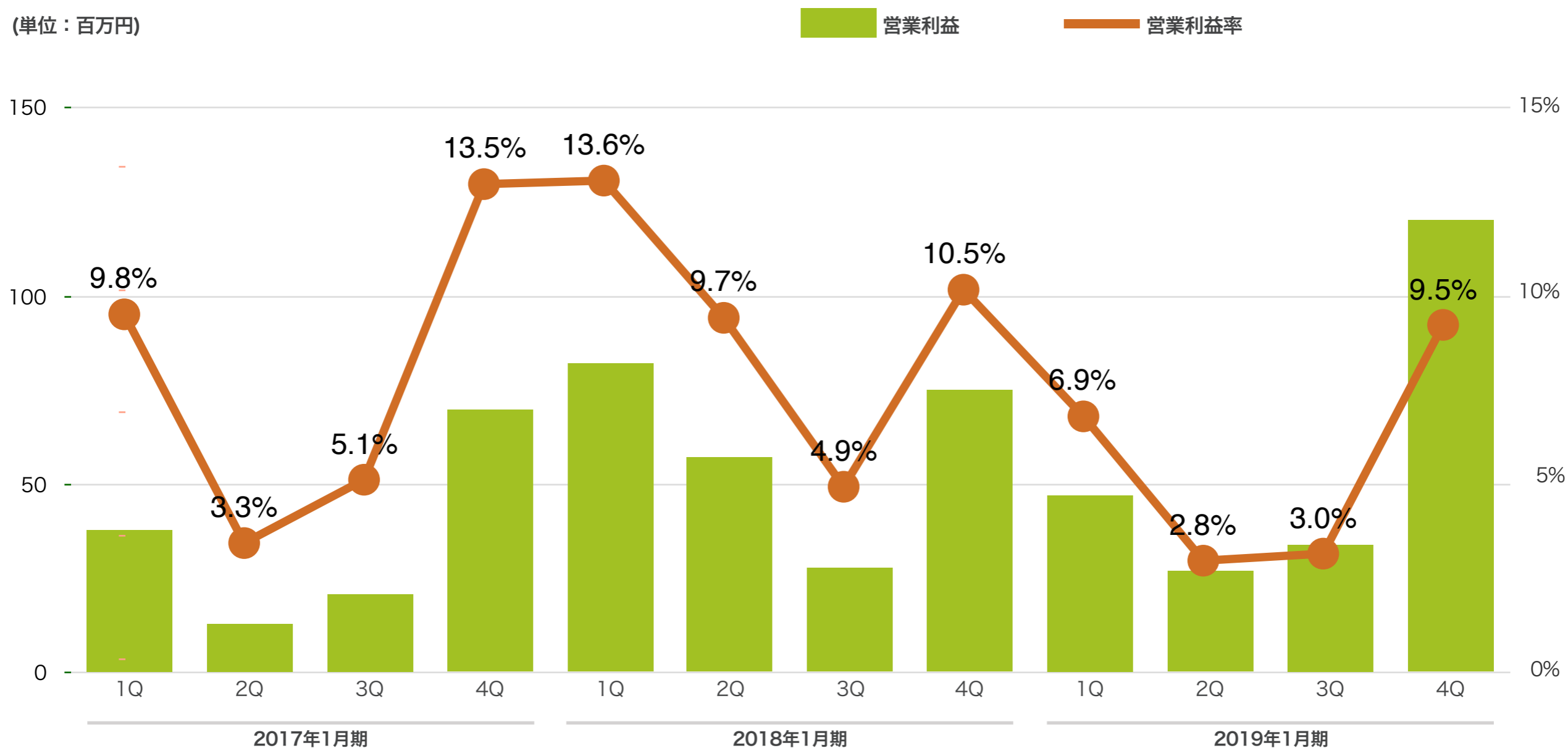
■ 人件費 ■ 回収手数料 ■ その他販管費 — 売上高販管費率



連結子会社の増加に伴う子会社人件費・経費の増加に加え、積極的なM&Aや人材への投資により販管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傾向にあり

# 営業利益と営業利益率の推移

(単位：百万円)



連結子会社の増加等により販管費が増加したものの、FC・ECサービスの売上増加及びSKIYAKI LIVE PRODUCTIONの業績好調により、4Qでの営業利益は120百万円と過去最高を記録



# 戦略的投資の実行

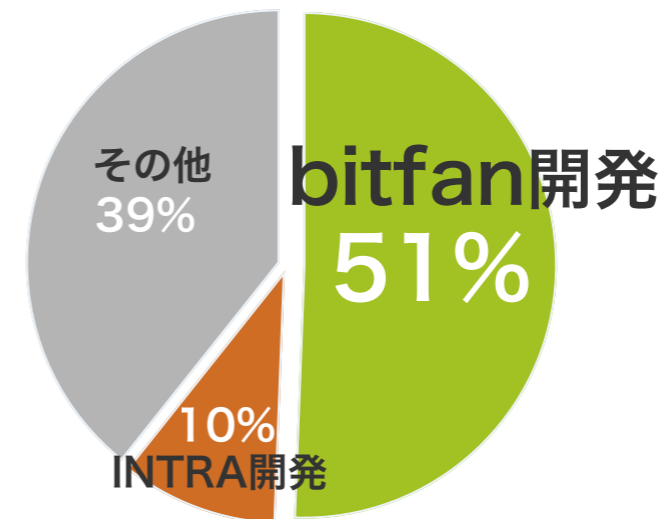
## ① M&A

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(株)SKIYAKI LIVE PRODUCTION)	250百万円	連結子会社化
	デューデ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 (現(株)3DAY)	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	87百万円	グループ再編・ 事業譲受
2018年11月	株式会社SEA Global	10百万円	連結子会社化
	合計	394百万円	

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

エンジニア工数内訳 (※2019年1月末日現在)



エンジニア人員数



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  
△ 28.0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

# ⑤ 配当方針と配当金額

## 【配当に関する基本方針】

経営基盤の一層の強化と積極的な事業展開に備え必要な資金の確保を優先していく一方で、**株主への利益還元を最重要経営目標の一つ**として位置付け、財務体質の強化や将来の事業拡大のための内部留保の充実を図りつつ、**毎期の業績に応じた配当を実施**

**2019年1月期は、1株当たり3円の普通配当を実施**

	2018年1月期	2019年1月期
1株当たり 配当金	3円 <sup>※</sup> (記念配当)	3円 (普通配当)
配当性向 (連結)	15.7%	39.0%

※当社は、2018年8月1日付で普通株式1株につき5株の割合で株式分割を行っており、2018年1月期の1株当たり配当金は、当該株式分割を考慮して調整した金額を記載しております。

# 各種指標

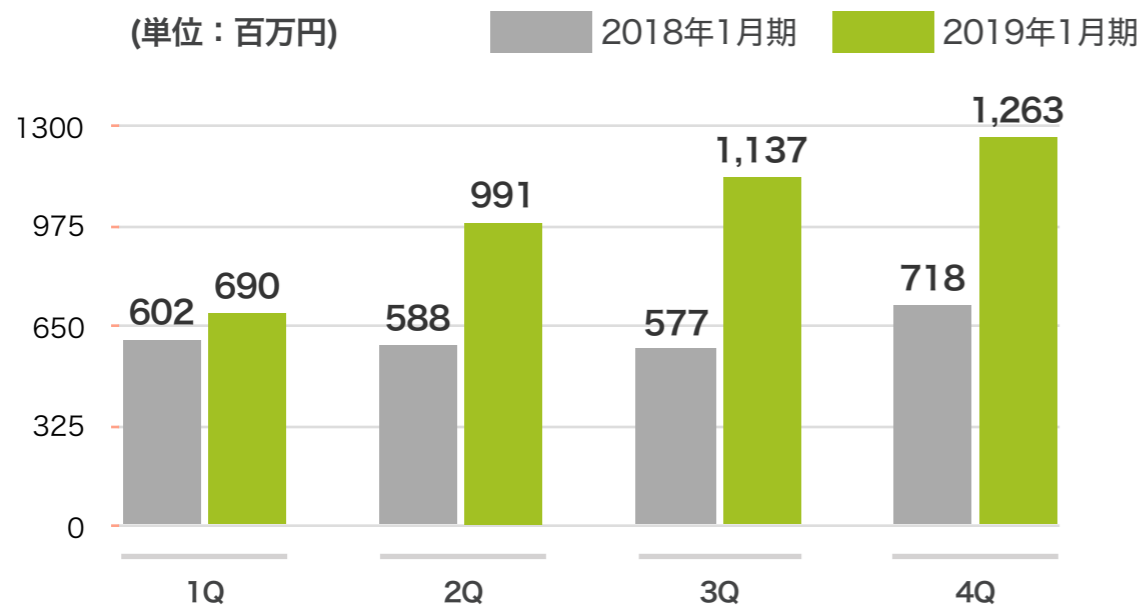
	2018年1月期	2019年1月期	前連結会計年度比
<b>EPS</b> (1株当たり当期純利益)	19.05円	7.69円	△ 11.36円
<b>BPS</b> (1株当たり純資産)	110.92円	114.70円	+ 3.78円
<b>PER</b> (株価収益率)	64.88倍	73.08倍	+ 8.21倍
<b>ROE</b> (自己資本利益率)	25.6 %	6.8 %	△ 18.8 ポイント
<b>ROA</b> (総資産経常利益率)	10.4 %	5.8 %	△ 4.7 ポイント
<b>配当性向</b> (連結)	15.7 %	39.0 %	+ 23.3 ポイント

※2018年8月1日付で普通株式1株につき5株の割合で株式分割を行っており、2018年1月期のEPS及びBPSは当該株式分割を考慮した額を記載しております。

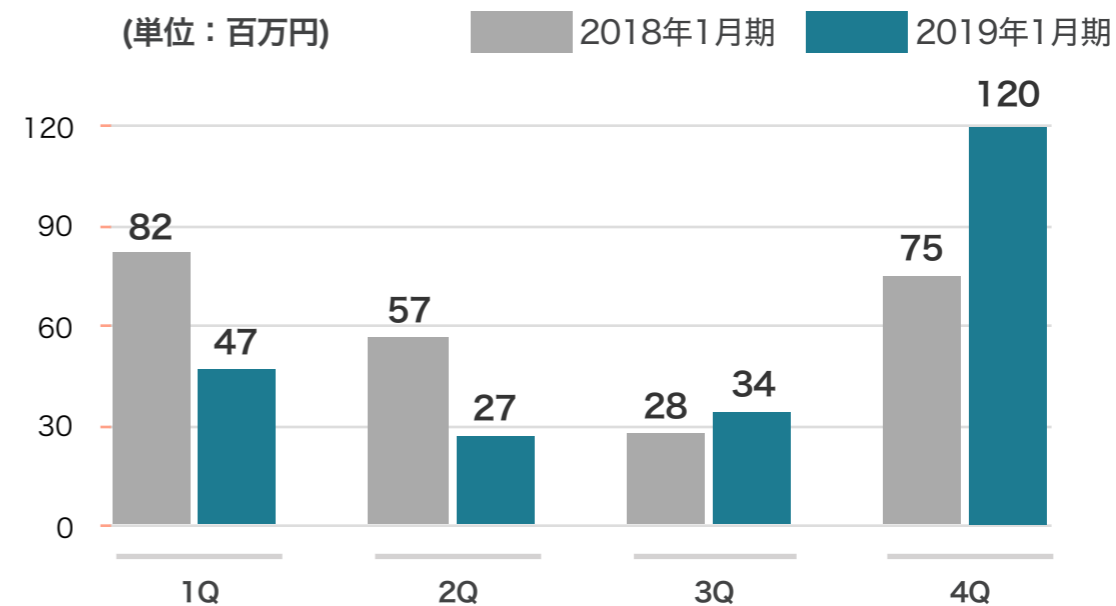


# 対前期主要指標比較

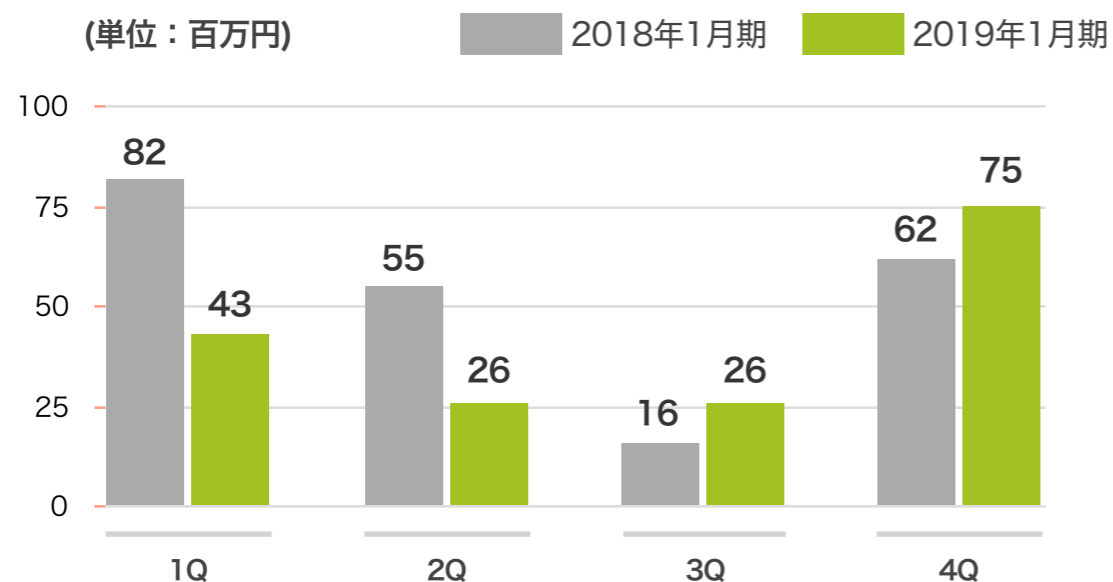
## 売上高



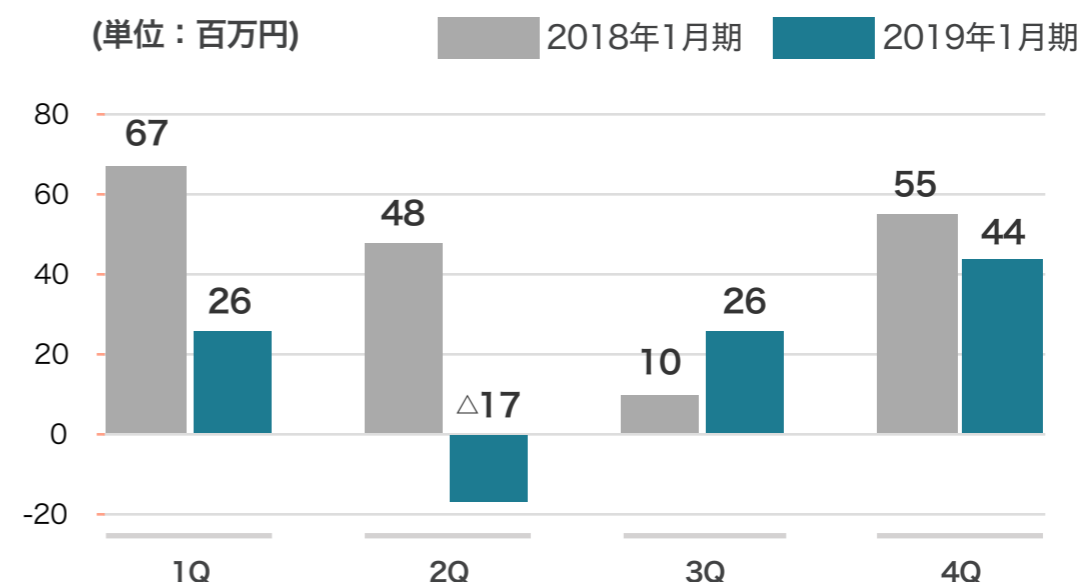
## 営業利益



## 経常利益



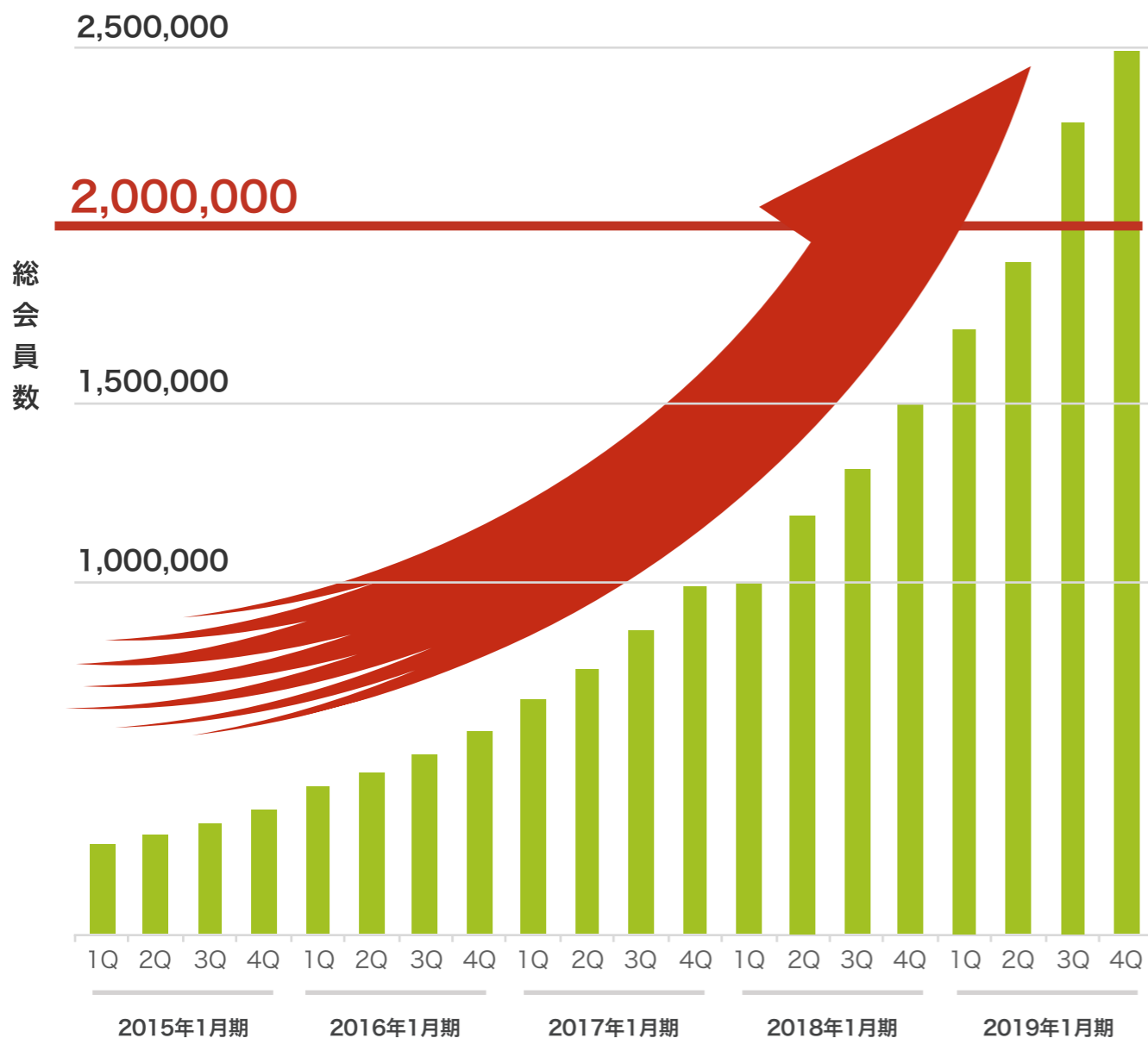
## 親会社株主に帰属する当期純利益



# 事業トピックス



# 会員数



## 総会員数

※2019年1月末日現在

# 249万以上

## 有料会員数

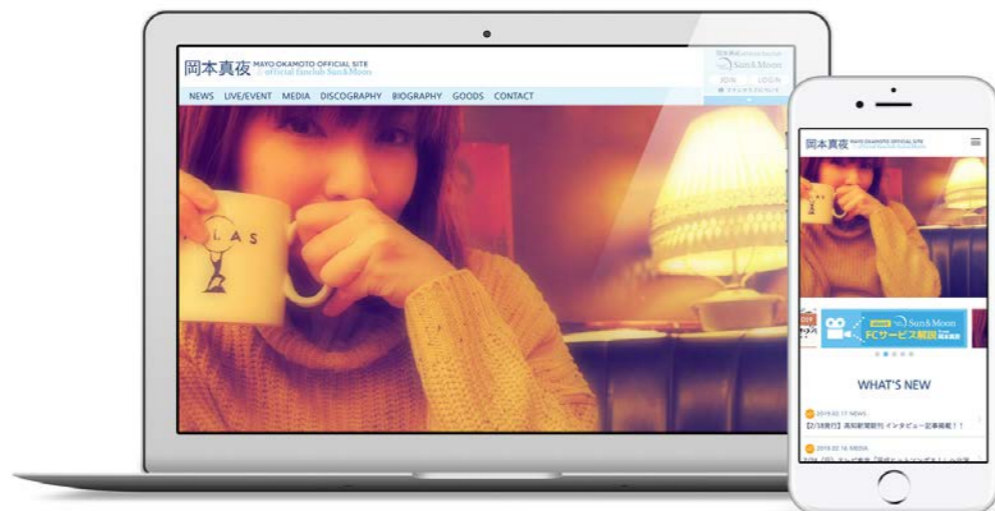
※2019年1月末日現在

# 89万以上

(※)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。

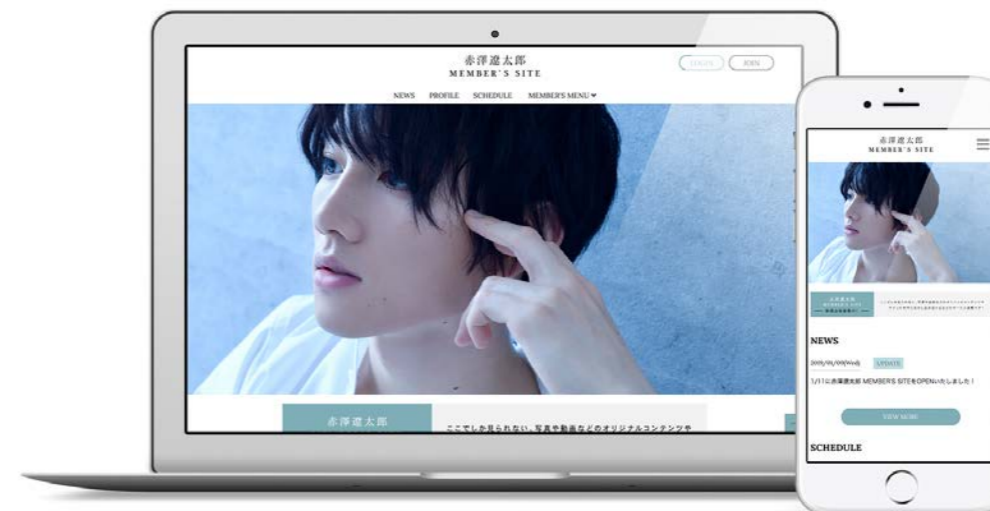
# 【チャンネル】ファンクラブ

## 岡本真夜



200万枚もセールスした「TOMORROW」を歌う岡本真夜の公式サイトが完全デジタルのファンクラブサイトとしてリニューアルオープン

## 赤澤遼太郎



『おそ松さん』のトド松役、ダウンロード数が300万を突破した大人気ゲームアプリ原作の『あんさんぶるスターズ！ オン・ステージ』シリーズなどの2.5次元作品の舞台に出演する赤澤遼太郎のメンバーズサイトをニューオープン

## ONEUS



卓越した歌唱力を誇る韓国芸能事務所RBWから2019年にデビューしたDanceグループONEUSの公式サイトがオープン

## ジュリアナの祟り



ビートたけしが命名したロックバンド、ジュリアナの祟りのファンクラブサイトがオープン

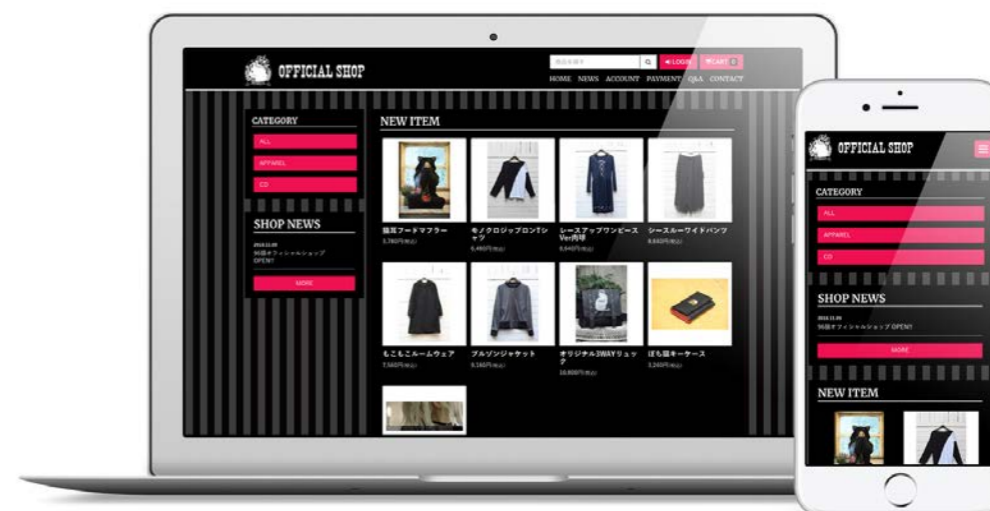
2019年1月期4Q (2018年11月1日～2019年1月31日) 実績

## SUPERNOVA



SUPERNOVAの公式サイトにオリジナルグッズストアを開設

## 96猫



アパレルブランドとコラボしたアイテムを販売してきた「96猫」が、新たに各種グッズを購入できるECサイトをオープン

## マーベラス



マーベラスの2.5次元舞台・ミュージカルなどの関連商品を販売する「MARVELOUS STAGE ONLINE STORE」がオープン！

## カーリングシトーンズ



寺岡呼人・奥田民生・斉藤和義・浜崎貴司・YO-KING・トータス松本の豪華メンバーが集結した新バンド「カーリングシトーンズ」オフィシャルグッズストアを期間限定オープン

2019年1月期4Q (2018年11月1日~2019年1月31日) 実績



## VTuber



2018.7

人気SHOWROOMER

**東雲めぐ**

ファンクラブ&EC



2018.11

バーチャルタレント

**富士葵**

ファンクラブ&EC



2019.1

VTuber

**輝夜月**

ファンクラブ&EC



2019.2

バーチャルアイドルユニット

**Ait!!**

ファンクラブ&EC

## SPORTS

2018.11

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



2019.3

Jリーグチーム

**アルビレックス新潟**

会員専用サイトをオープン!



今後スポーツ関連の  
ファンクラブを開設予定



日本最大級のゲームメディア「GameWith」

所属YouTuberの下記サービスをリリース

- オフィシャルサイト
- オリジナルグッズ販売ストア

無料のファンクラブ

bitfan

bitfanを導入することにより  
グッズの購買意欲を刺激



ECにてマネタイズ化

新たな収益を提供



# 【チャンネル】ファンクラブ・EC



渡辺麻友 平岡かなみ 山崎エリイ 100% PAN RAINZ ゴールデンボンバー CLUB EUCLID

サービス数



Anli Pollicino こまだ FIVE 横田龍儀 天才凡人 山崎あおい

サービス数

前年同期比  
+34.5%

554



TRITOPS\* Hide イルミネーション×Tファン ASH DA HERO 吉田山田



UP10TION 石川智晶 張子三兄弟 太田基裕 延神CRISIS REVERBEE Rush×300 中井智彦



Rides to BeVellion さらば野郎達 ぽんみゆ DC×Tファン RIZEST HY HA MINWOO SOLID STAR

FC

EC

その他



乙女の純情 JUNON TOTALFAT nobodyknows+ いがらしゆみこ Rush×300 上北 健 都司芹香

362 サイト

167 サイト

25 サービス



フクザフ BANQUET キム・ヒョナ LOVE Classic Cars×Tファン 春奈るな RugbyWave Re:animation

24

※2019年1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

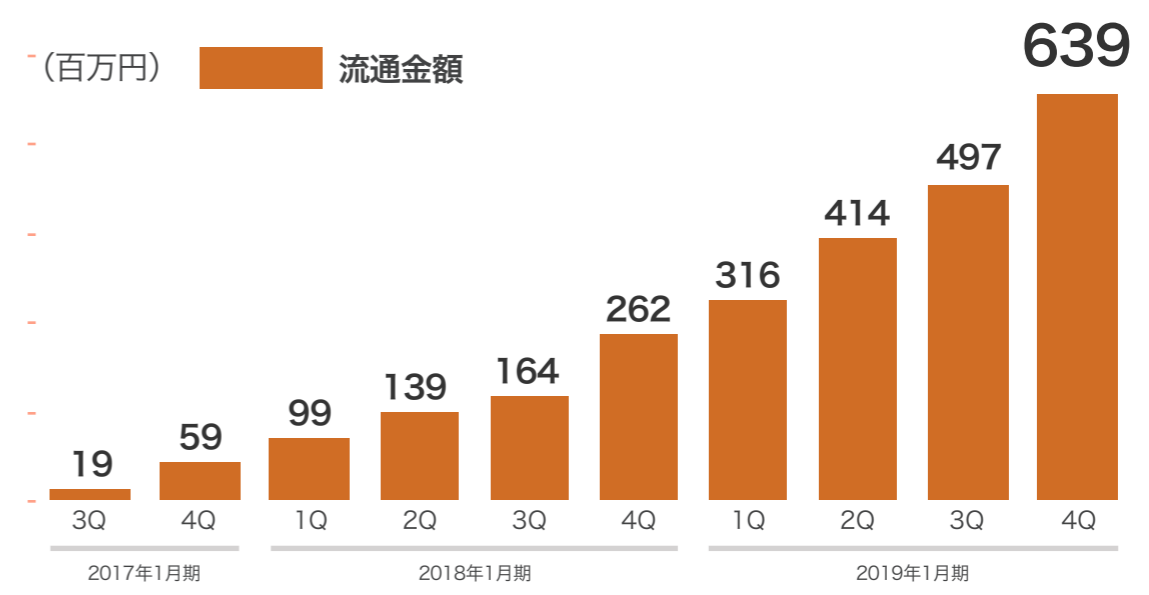
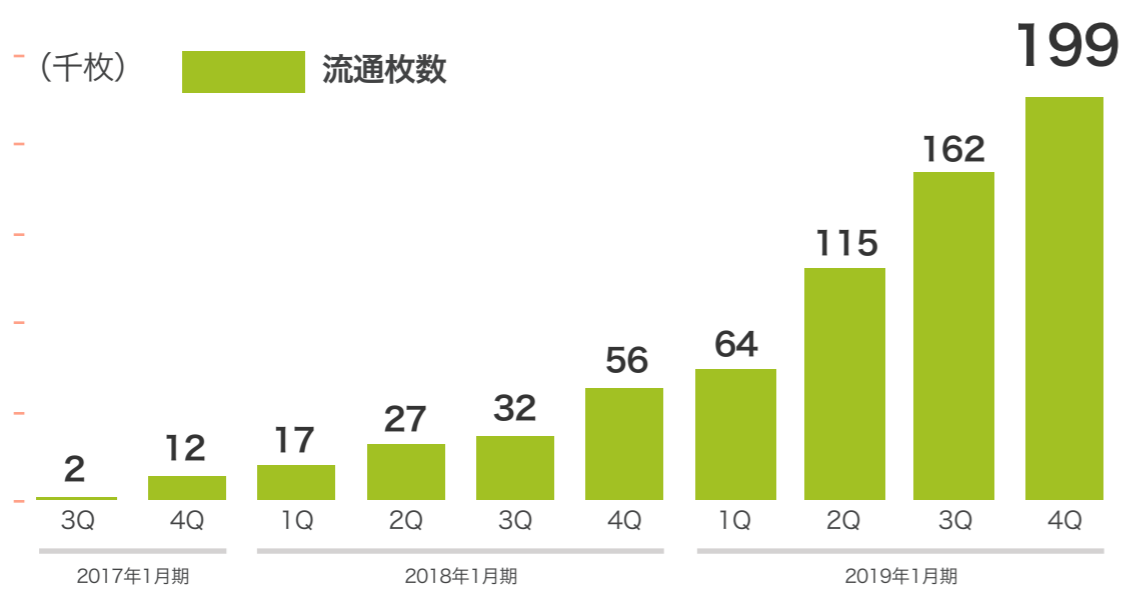
「HYDE ACOUSTIC CONCERT 2019 黒ミサ BIRTHDAY」ライブステージ「KeyStudio」にてSKIYAKI TICKETを利用

前年同期比  
**+253.2%**

累計流通枚数  
**19万9,437枚**

前年同期比  
**+143.5%**

累計流通金額(手数料含む)  
**6億3,947万円**



# 【チャンネル】 スマホ決済 - 実績 -

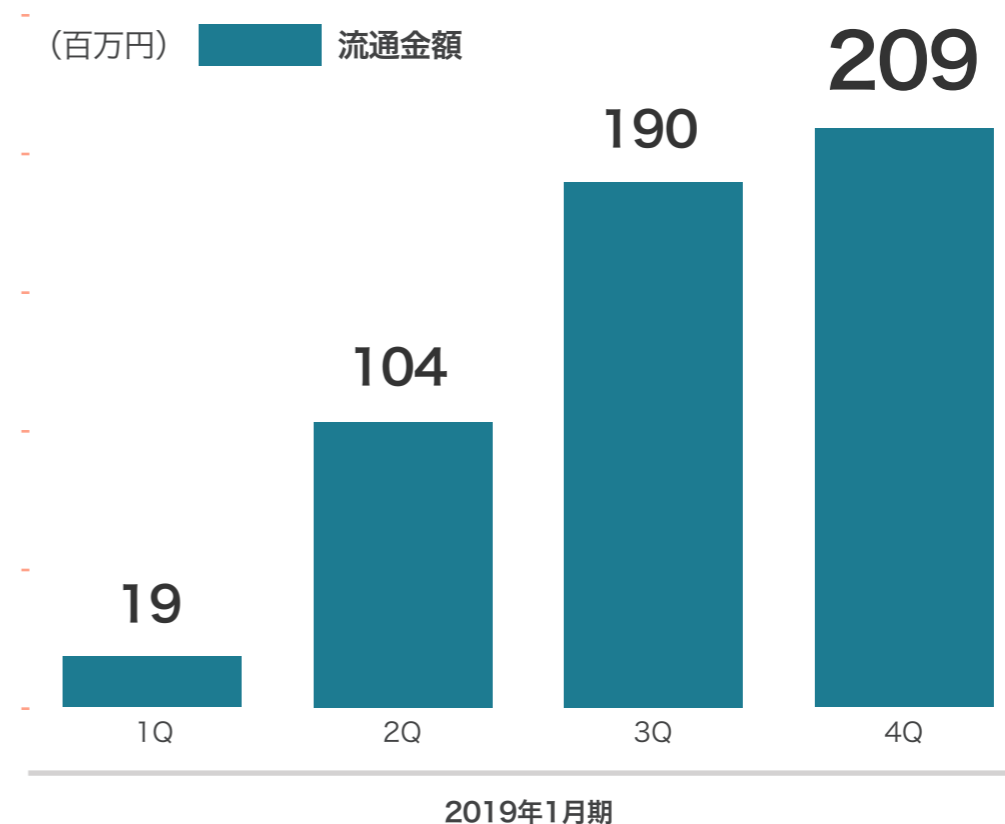


第3四半期比  
**+9.9%**

累計流通金額(現金含む)

**2億958万円**

※2018年2月よりリリース



# グループ会社関連

## HYDE ACOUSTIC CONCERT 2019 黒ミサ BIRTHDAY

GTRAVEL

新規登録

ログイン



HYDE ACOUSTIC CONCERT 2019 黒ミサ BIRTHDAY JTB宿泊プラン/JTBアクセスバスツアー

はじめに (必ずお読みください)

当受付は2019年1月23日・24日に幕張で開催されるHYDE ACOUSTIC CONCERT 2019 黒ミサ BIRTHDAY -TOKYO- 2019年1月28日・29日・30日に和歌山で開催されるHYDE ACOUSTIC CONCERT 2019 黒ミサ BIRTHDAY -WAKAYAMA-のプラン販売です。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。

「HYDERoom presents 黒ミサ 2018」の富良野と和歌山の宿泊プラン

「HYDE ACOUSTIC CONCERT 2019 黒ミサ BIRTHDAY」の幕張・和歌山の宿泊プランを開催



# 【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＞

TULIP、岩崎宏美、サーカス、伊勢正三、森山良子  
田原俊彦、平原綾香、稲垣潤一、イルカ、南こうせつ、なごみーず

	イベント開催数	動員数	取扱アーティスト数
2019年1月期4Q ※1	48回	5万1,500人	18アーティスト
2019年1月期通期 ※2	184回	20万人	60アーティスト

※1 2019年1月期4Q (2018年11月1日～2019年1月31日) 実績

※2 2018年5月に子会社化。2018年5月～2019年1月までの累計

# 【株式会社SKIYAKI APPS】 他サービスプラットフォーム

「AMIPLE (アミプル)」



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。

会員数

6万4,000人

登録イベント数

23万件

アプリダウンロード数

9万6,000ダウンロード

「LiveFans (ライブファンズ)」



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。

ページビュー

1,500万PV

月間UU数

190万人

アプリダウンロード数

65万ダウンロード

※ PV数、UU数はブラウザ+アプリの合計で、期中最高値です。

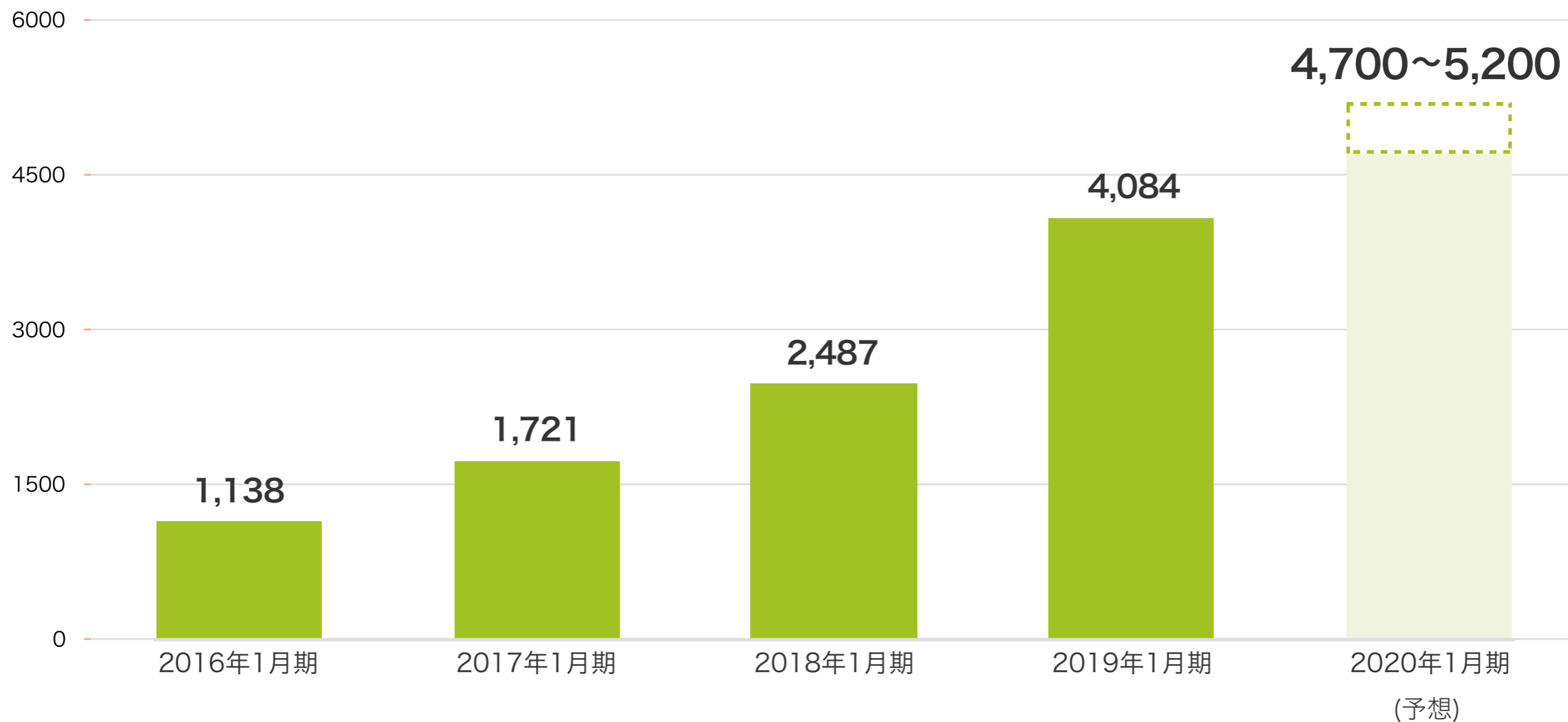
※ アプリDLは、iOS+Androidの合計です。

※2019年1月末日現在

# 業績予想

# 【業績予想】売上高

(単位：百万円)



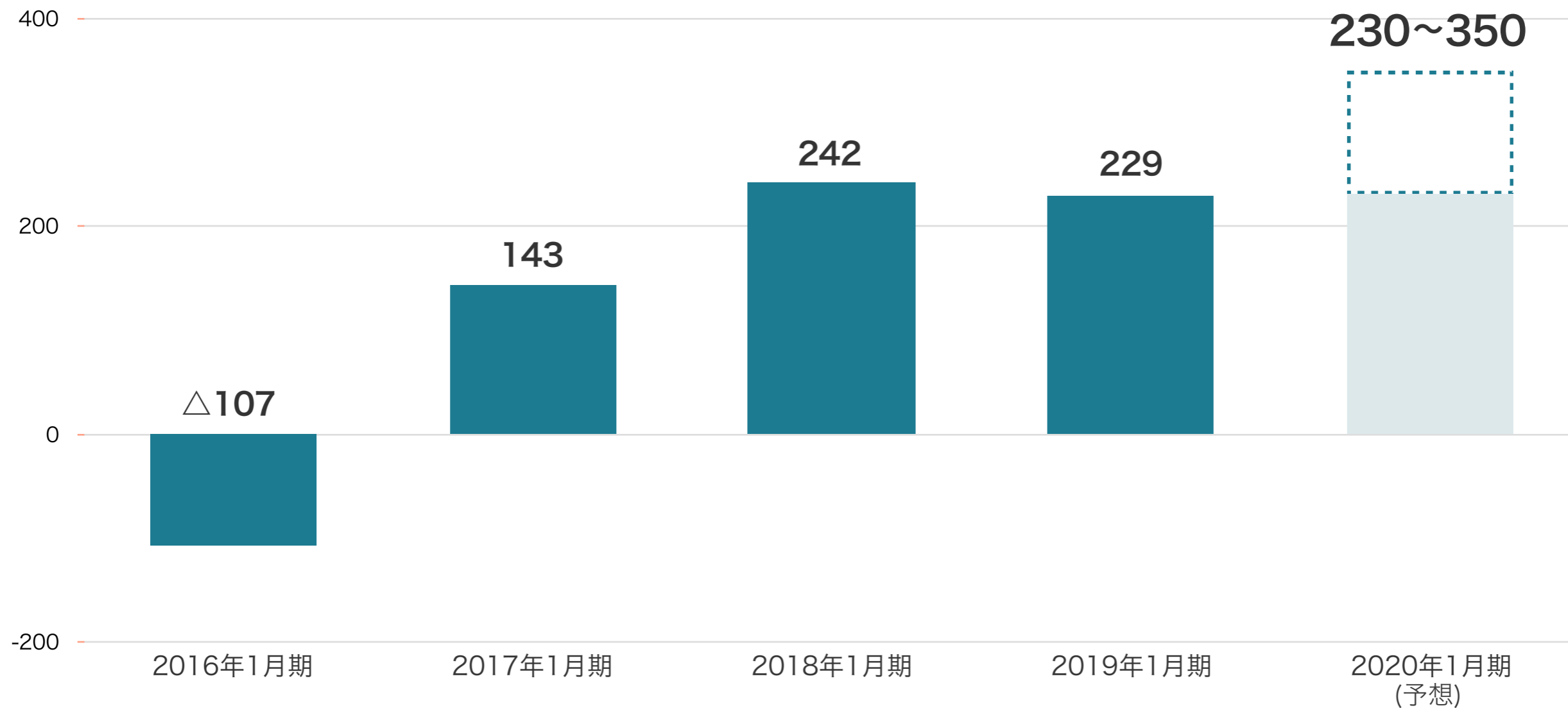
※既存案件の成長及び新規案件の獲得による取引規模の拡大を前提に、FCサービスにおける有料会員数の増加を見込んでいる一方で、ECサービスにおける出荷額の予想が困難であることに加え、新規M&Aの実施による連結業績への影響について相当の不確実性が存在することから、レンジ形式により連結業績予想を開示しております。





# 【業績予想】 営業利益

(単位：百万円)





# 連結PL実績・計画

(単位：百万円)

	2019年1月期	2020年1月期下限予想	2020年1月期上限予想
連結売上高	4,084	4,700	5,200
売上総利益	1,205	1,300	1,500
(売上総利益率)	29.5%	27.7%	28.8%
営業利益	229	230	350
(営業利益率)	5.6%	4.9%	6.7%
経常利益	172	200	330
親会社株主に帰属する 当期純利益	79	105	215
(当期純利益率)	2.0%	2.2%	4.1%

# 今後の戦略

1

bitfanを中核とした  
ファンマーケティングプラットフォーム

2

M&Aによるオムニチャネル展開の加速

3

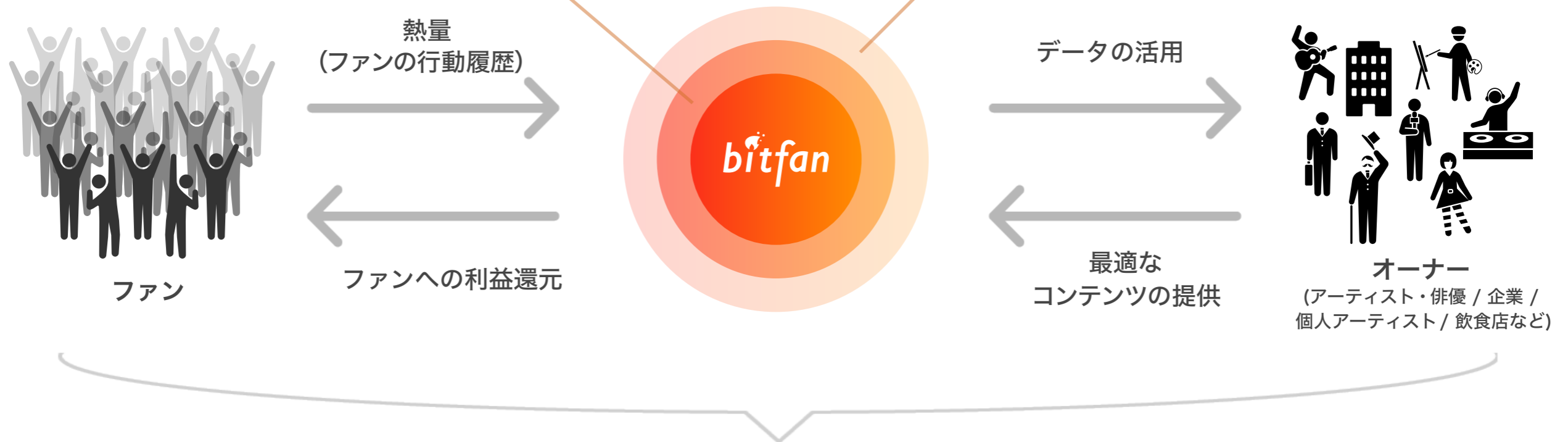
社内業務の自動化を目的としたINTRAの強化

## bitfan trade

2019/2/14リリース

## オープン型サービスの拡大

EC / TICKET ※今後リリース予定



## 【bitfan analysis】

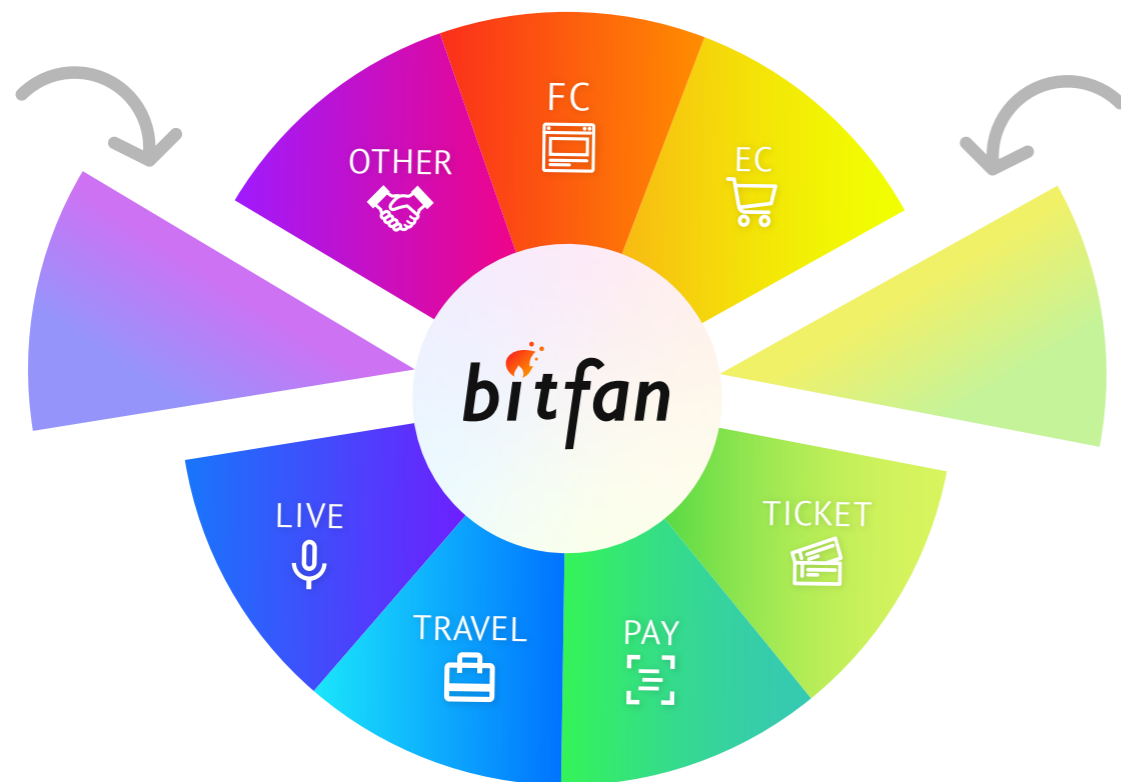
定額制マーケティングツール

ビッグデータによる  
データ分析・検証・戦略立案

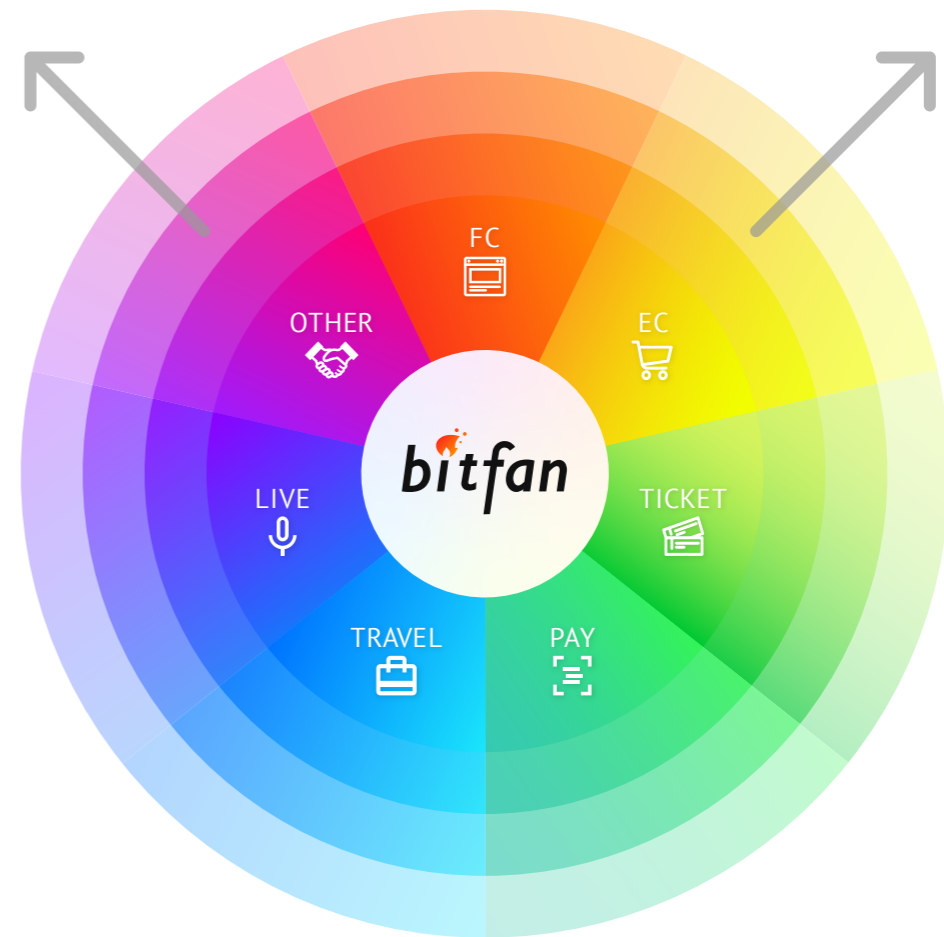
オープン型/プロ向け両対応

## 2 M&Aによるオムニチャンネル展開の加速

チャンネルラインナップの拡充



既存チャンネルのサービス充実



### 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もINTRAを利用予定

1

#### モニタリング

リアルタイムで  
現状の把握と分析

例：各プロジェクトの売上・進捗管理、  
タスク分析 など

2

#### リモートワーク

働く環境の改善

多様な働き方の提供

例：海外の人材 (エンジニア) の活用

3

#### オートメーション

業務の自動化による効率化

例：契約書締結プロセスを電子化

平均日数：18日→2日 **約89%カット**

例：会計業務の半自動化・効率化

平均時間：15.5h→5.5h **約65%カット**

利益率の向上

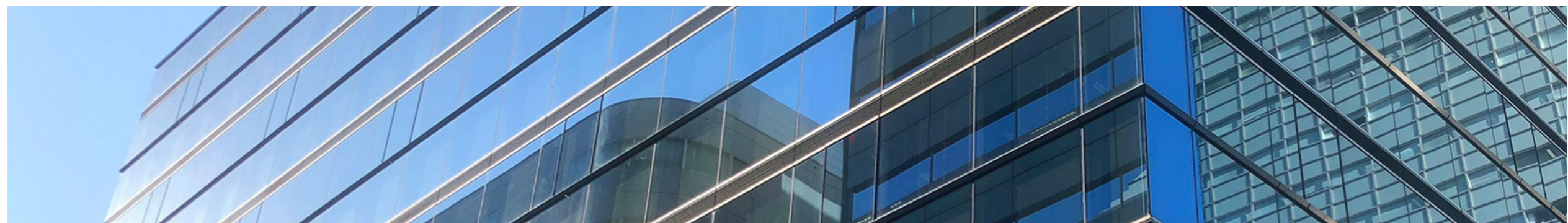


# 会社概要

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	554百万円 2019年1月末現在
連結従業員数	77名 2019年1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	<b>■ 連結子会社</b> 株式会社ロックガレージ 株式会社SKIYAKI LIVE PRODUCTION 株式会社SKIYAKI APPS 株式会社SEA Global  <b>■ 持分法適用関連会社</b> Remember株式会社 株式会社3DAY
------	--





# 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。