



# 2020年1月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社SKIYAKI

証券コード：3995 / 2019年6月12日



# 業績ハイライト

# 1Q業績サマリー



(単位：百万円)

	2019年1月期 第1四半期	2020年1月期 第1四半期	前年同四半期比
売上高	690	1,028	+48.8%
営業利益	47	23	△51.1%
経常利益	43	18	△58.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	26	9	△65.7%

- ・ FCサービスの成長と(株)SKIYAKI LIVE PRODUCTIONの連結子会社化により、売上高が前年同四半期比で大幅に増加
- ・ 一方、事業拡大に向けた積極採用及び昇給等の人件費増等により売上原価及び販管費が増加し、各段階利益は減少

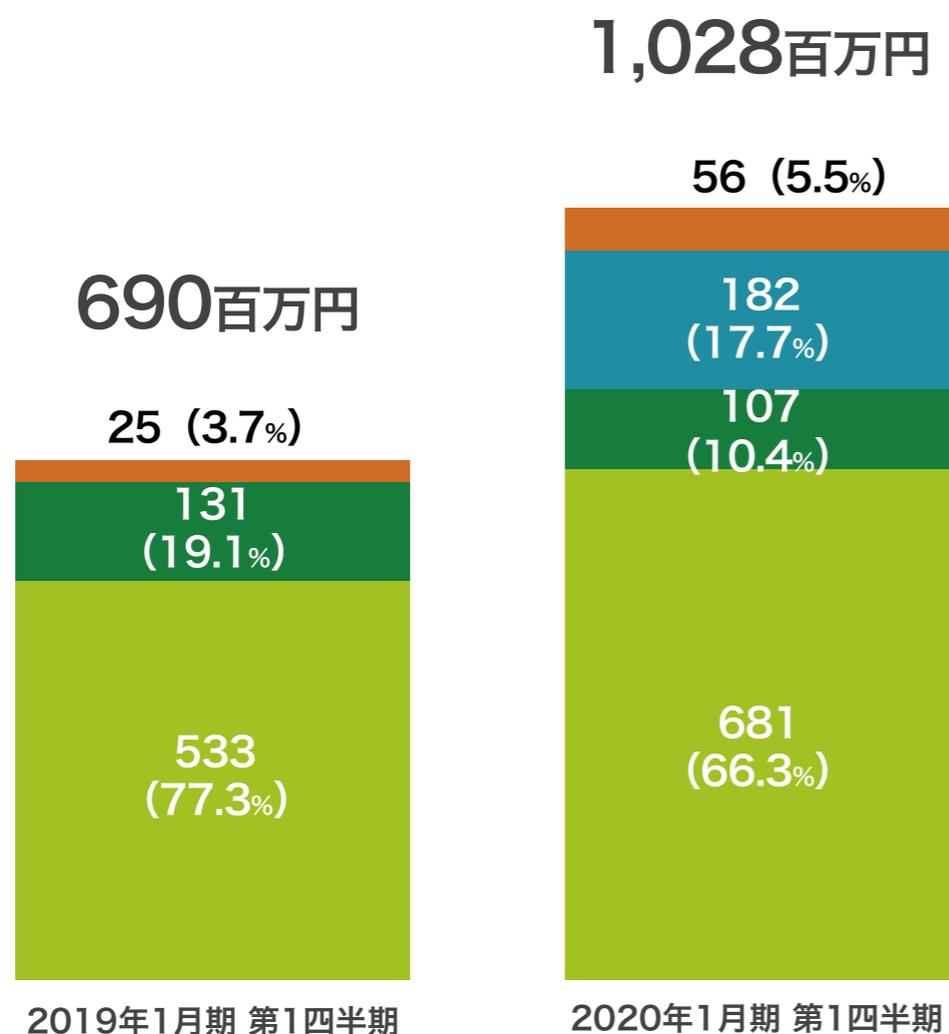
# サービス別売上高



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。

(単位：百万円)



売上高合計  
**1,028**百万円

対前年比  
**+48.8%**

FCサービス  
売上681百万円

前年同期比  
**+27.7%**

ECサービス  
売上107百万円

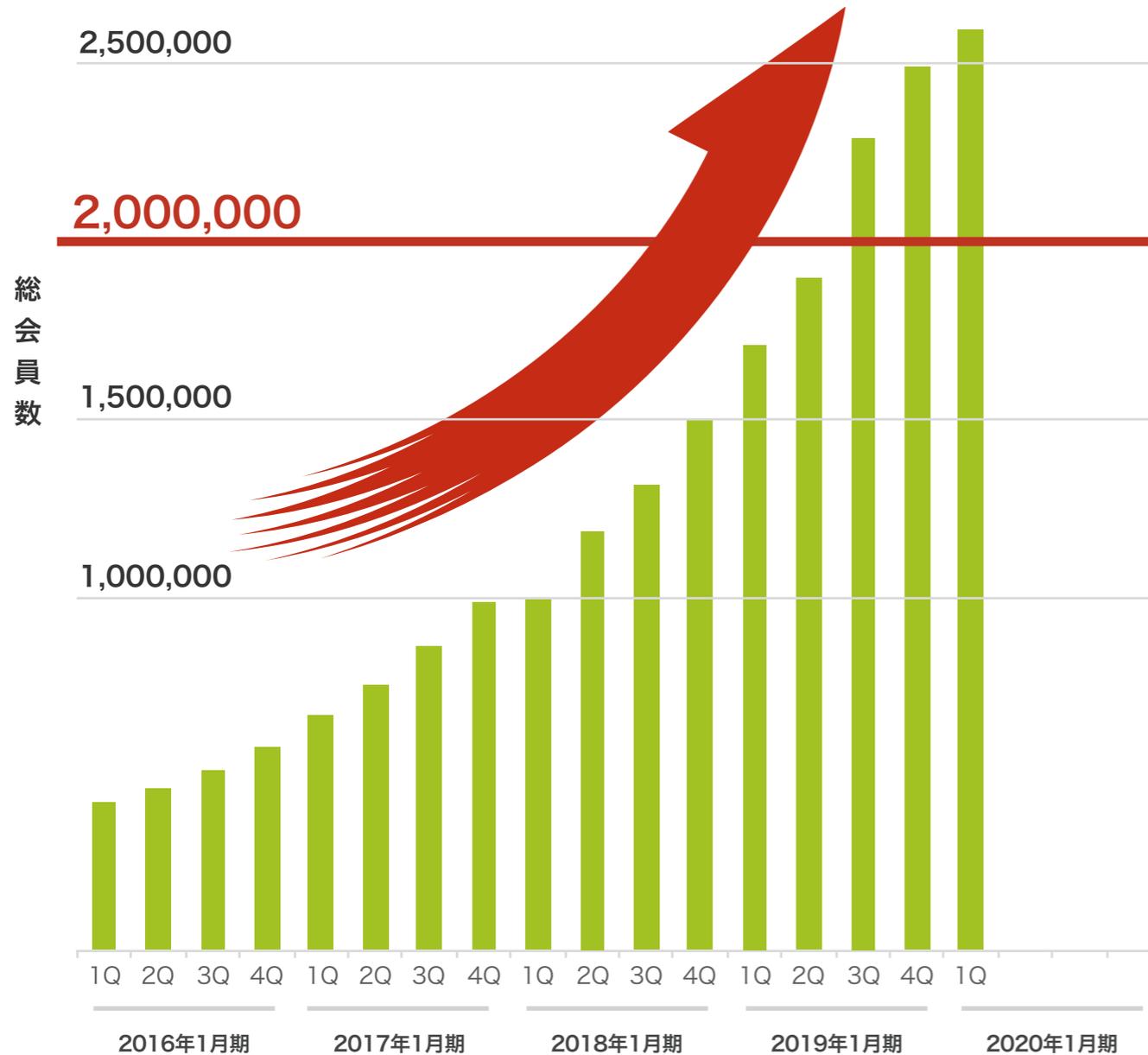
前年同期比  
**△18.6%**

ライブ制作  
売上182百万円

前第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前年同四半期比 +33.1万人 (+53.3%) と堅調に増加し、売上高が増加
- ・ (株)SKIYAKI LIVE PRODUCTIONの連結子会社化により売上増に貢献

# 会員数



## 総会員数

※2019年4月末日現在

271万以上

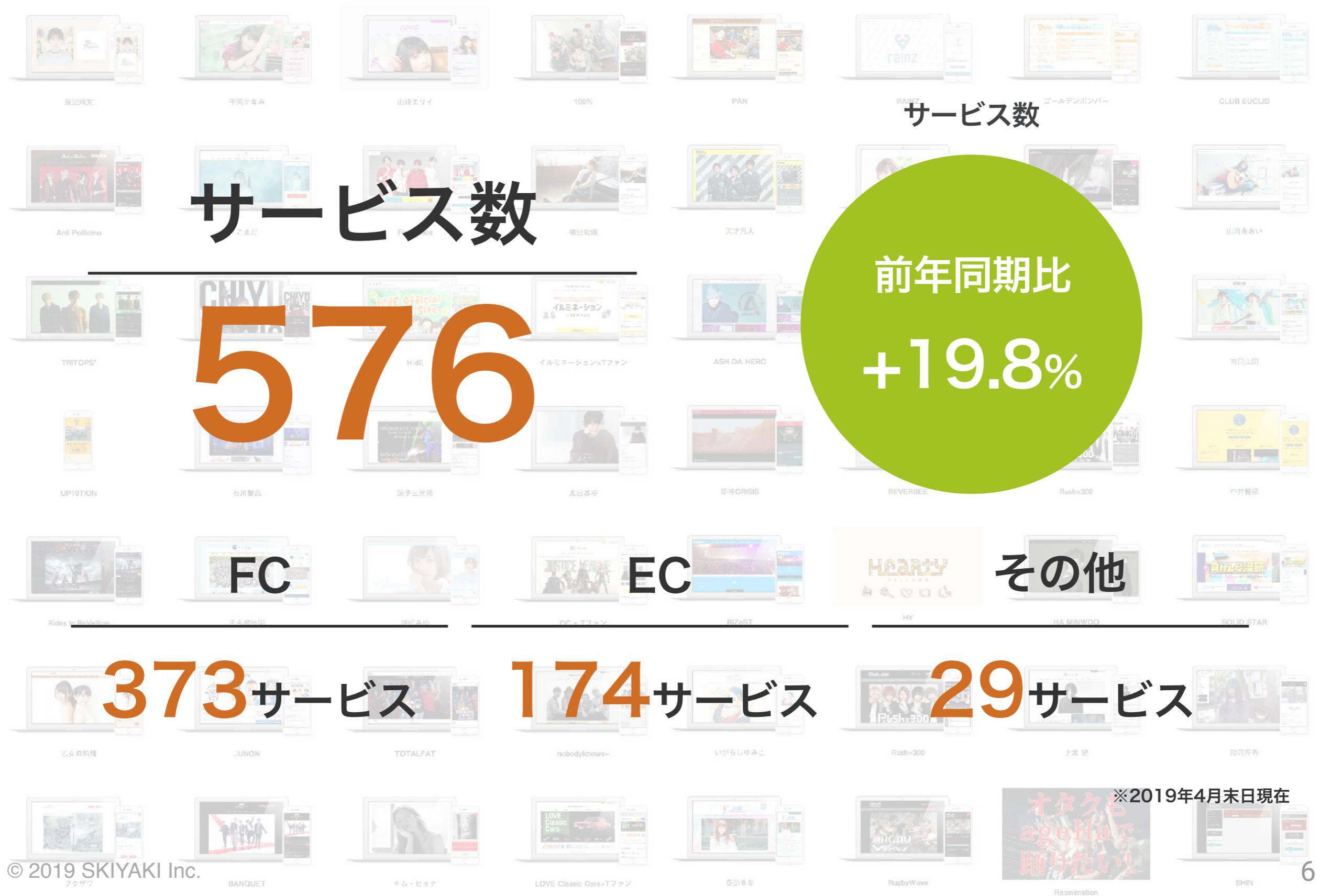
## 有料会員数

※2019年4月末日現在

95万以上

※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。

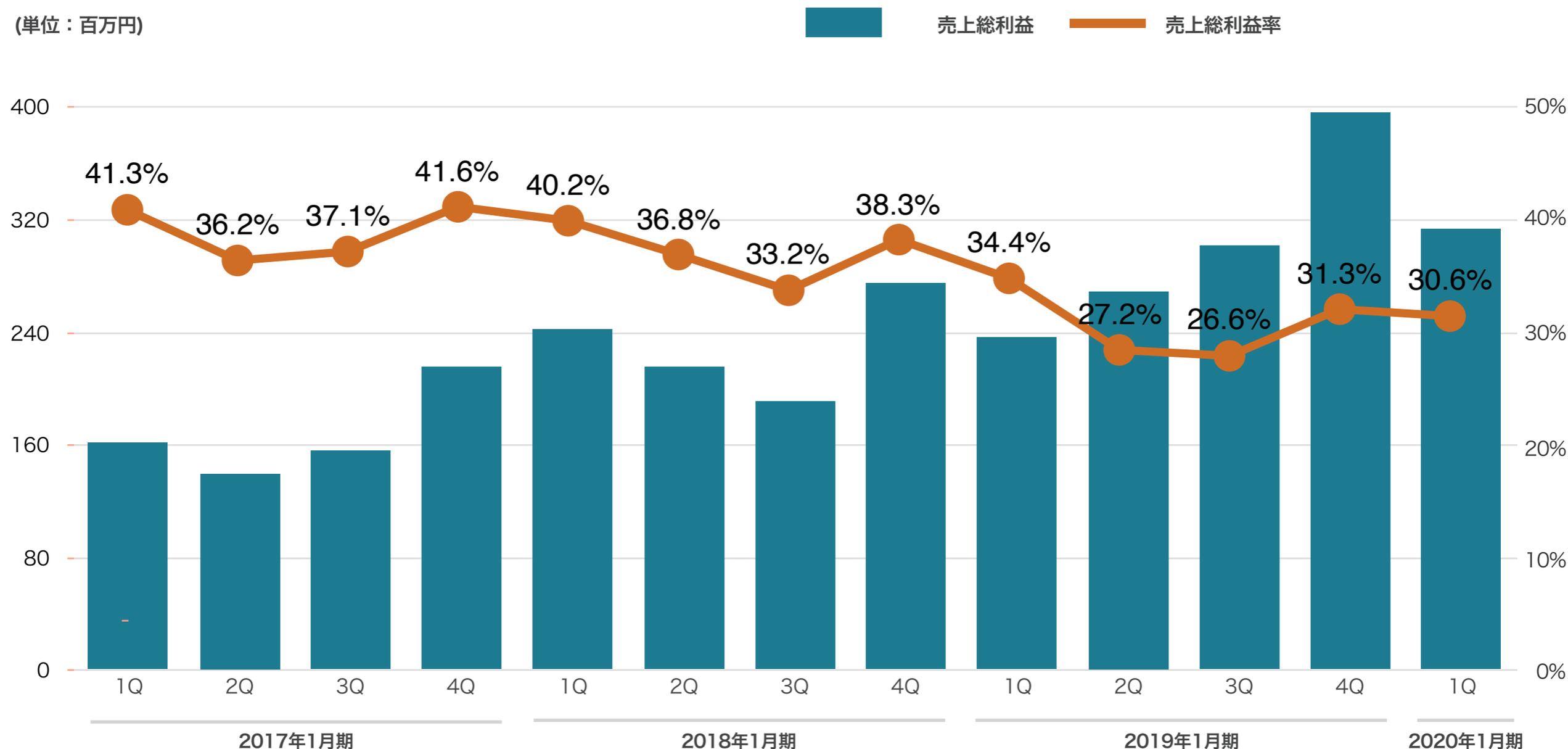
# ファンクラブ・EC



# 売上総利益と売上総利益率の推移



(単位：百万円)



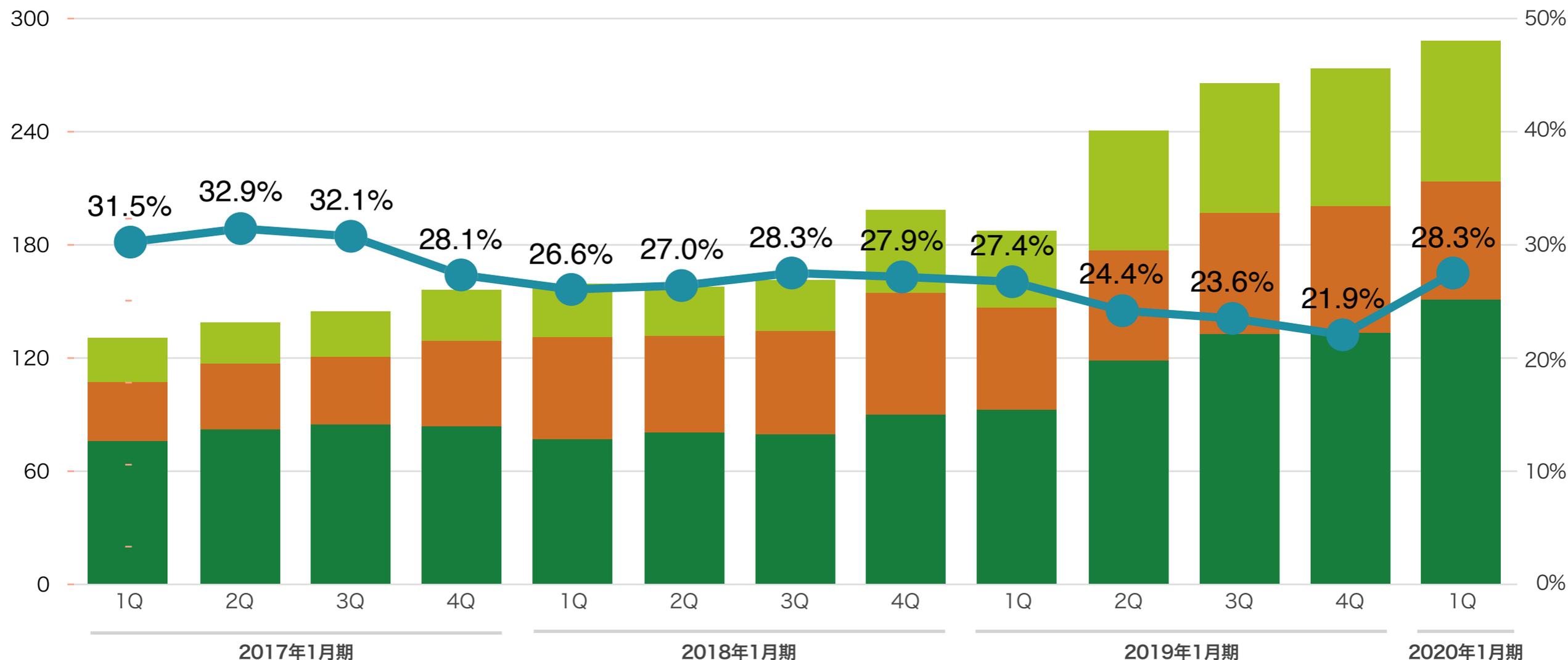
- ・ 季節変動性はあるものの、売上総利益金額は売上高の増加により引き続き増加傾向にあり
- ・ 前期3QよりECサービス配送料の段階的な値上げを実施した効果もあり、売上総利益率は30%超を維持
- ・ 契約条件やコスト構造の見直しなど、利益率向上のための各種施策を今後も継続して実施

# 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

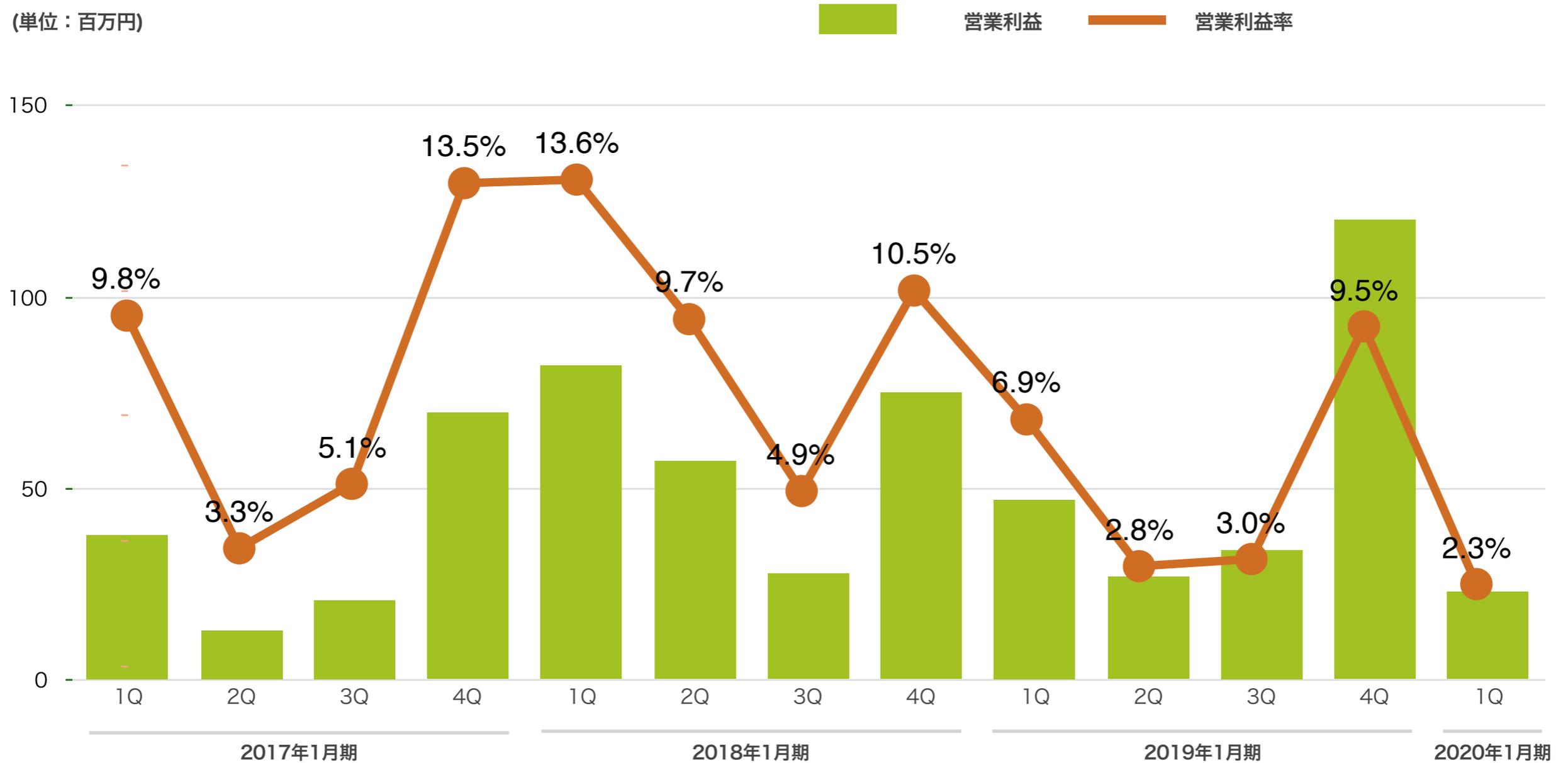


- ・ 1Qは季節変動性により売上高があまり伸びなかった一方で、グループ全体での積極的な人材採用及び昇給等により人件費を中心とした販管費が増加し、売上高販管費率が上昇
- ・ 人件費増の要因として、新規プロダクト開発にエンジニア9割のリソースを投入

# 営業利益と営業利益率の推移



(単位：百万円)



- ・ 1Qは季節変動性により売上高があまり伸びなかった一方で、人件費を中心とした販管費が増加したため利益が伸びず
- ・ 例年EC商品の需要が高まる第4四半期会計期間に営業利益が伸びる傾向あり、通期では確実な利益計上を見込む

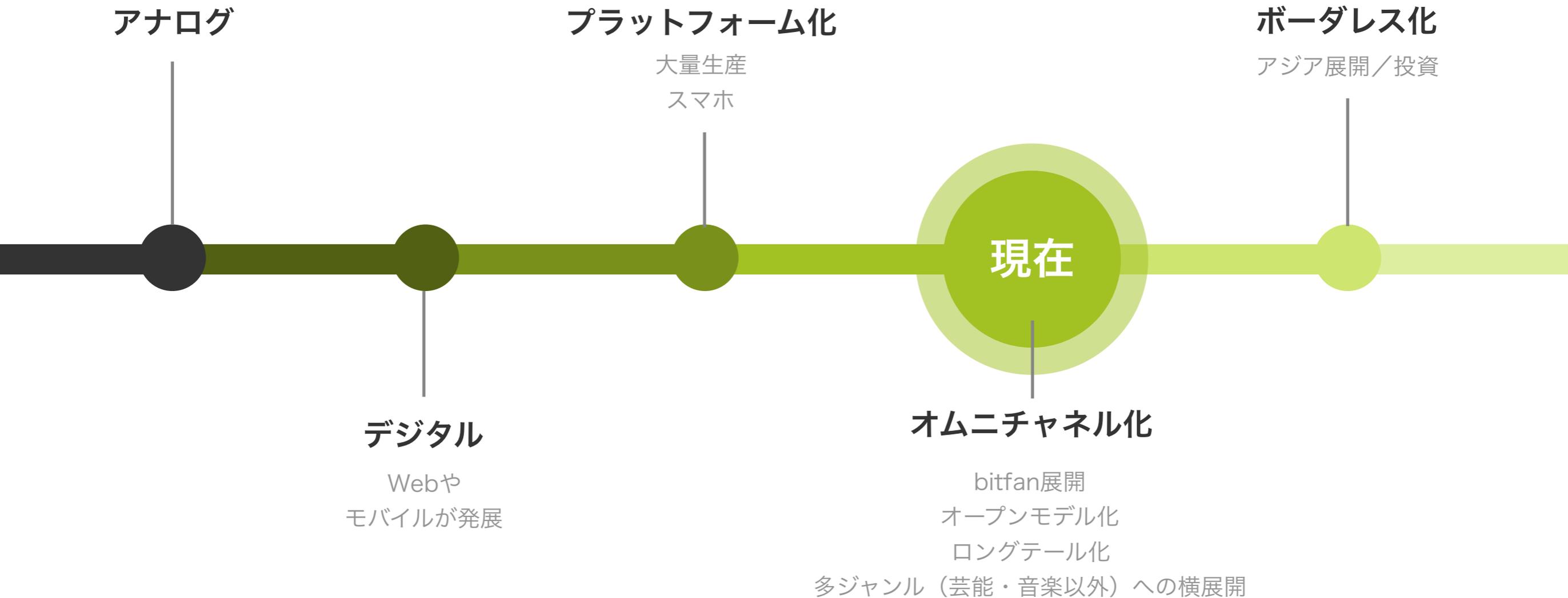


# 事業戦略

# ファンビジネス ロードマップ

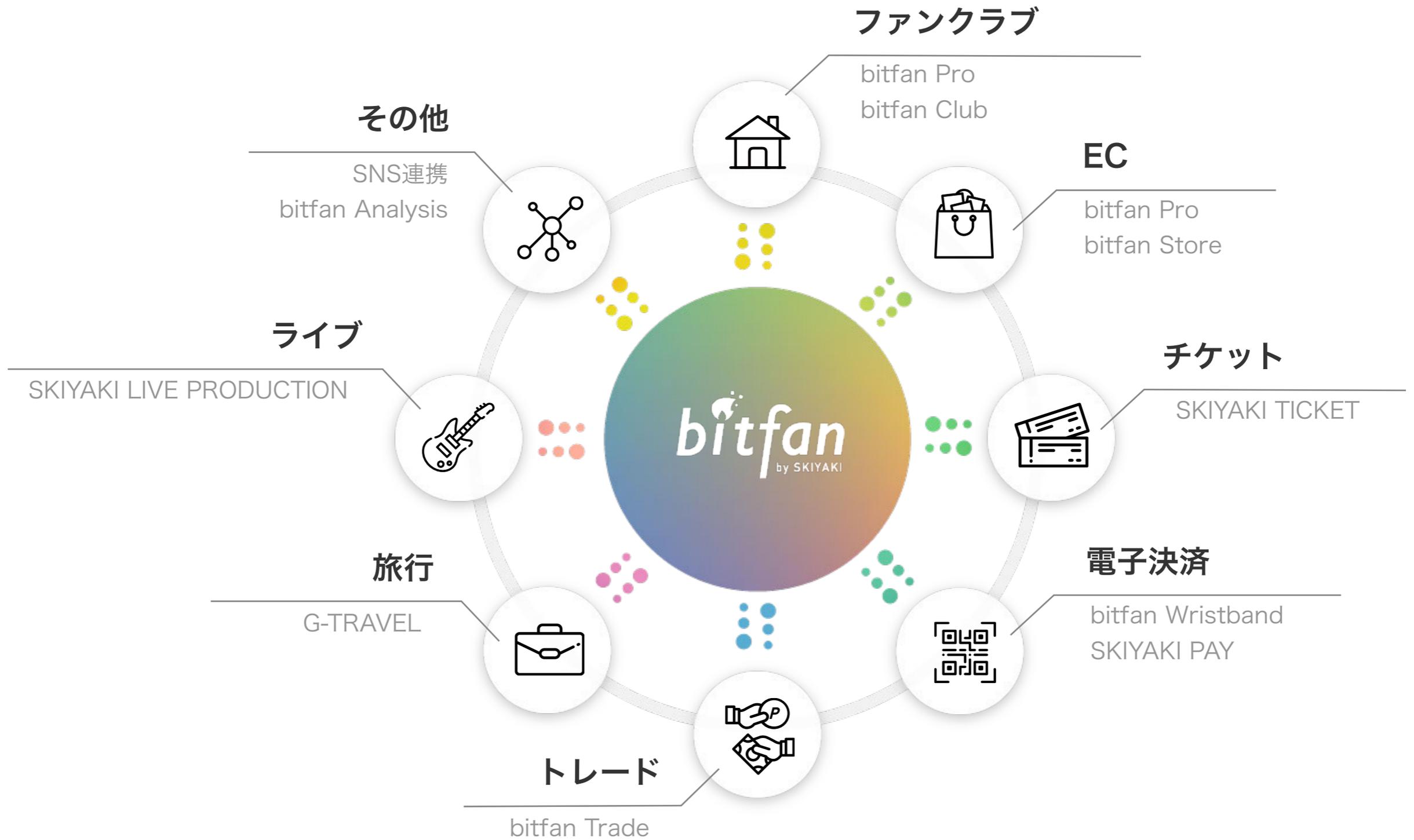


時代の潮流に沿って集中と選択で事業を拡大



ファンビジネス事業者としての地位を確立

# オムニチャネル展開





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（オープン型）サービスの進捗状況



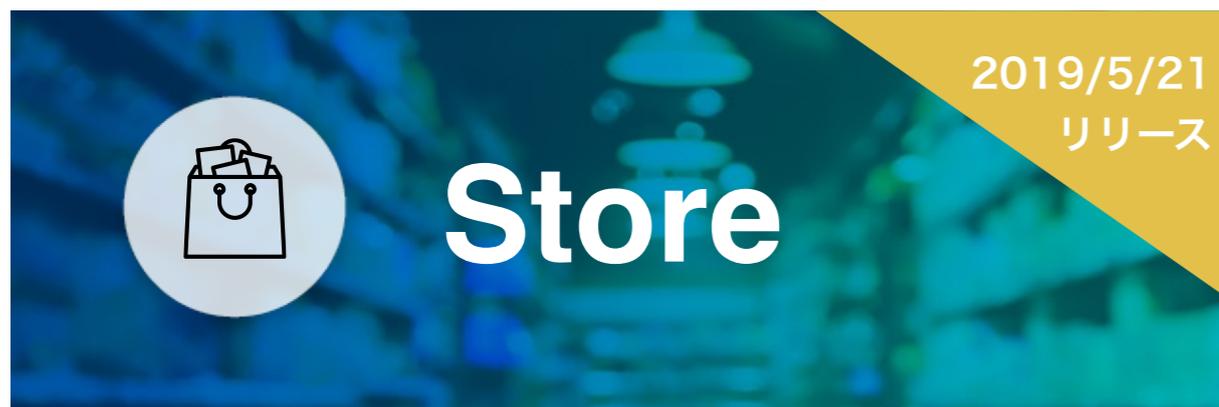
リリース済



 **Fanclub**



 **Trade**



 **Store**

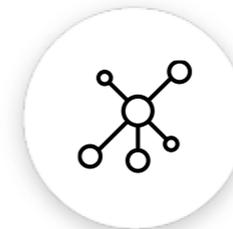
2019/5/21  
リリース

開発中



## Ticket

- ・次世代チケットシステム
- ・bitfan連携
- ・オープン型/プロ向け両対応



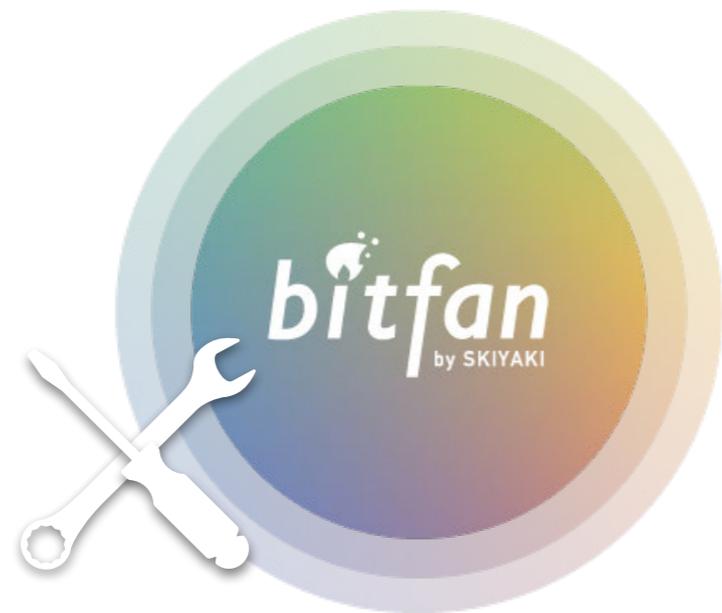
## Analysis

- ・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

# ファンマーケティングプラットフォームの横展開



ファンクラブからファンメディアへ  
多ジャンルへの横展開



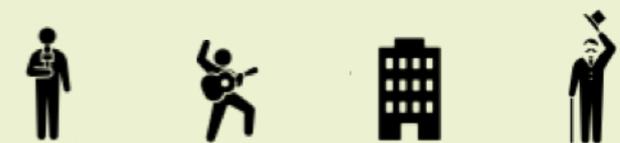
プラットフォーム開発リソースの投下



M&Aによるチャネルの追加や拡充



顧客領域の拡大





# 事業トピックス

# オムニチャネル毎の進捗トピックス



ファンクラブ

## bitfanPro

- ・ 多数のファンクラブオープン
- ・ bitfanポイント連携強化
- ・ 会員限定生配信開始
- ・ 倉庫を使わない発送をリリース

## bitfanClub

- ・ リニューアルオープン
- ・ インフルエンサーとの事業提携
- ・ キャリア課金追加



EC

## bitfanStore

- ・ 2Qリリース



チケット

## SKIYAKI TICKET

- ・ バイキングパークで利用
- ・ 多数のイベントにて利用



トレード

## bitfanTrade

- ・ bitfanTradeアプリリリース
- ・ SNSログイン追加
- ・ bitfanポイント反映箇所追加



電子決済

## bitfanWristband

- ・ 実証実験を実施



その他

## bitfan Analysis

- ・ 開発開始

## bitfanTip

- ・ 投げ銭サービスを2Qリリース



# bitfan Pro トピックス



## Alt!!



バーチャル空間を拠点に、バーチャルとリアル両方の世界で活動し2018年に、オリジナル楽曲に合わせて歌って踊る3人の3D映像を公開し、デビューした七海口ナ・暁月クララ・遠坂ユラの3人組のバーチャルアイドルユニットAlt!!のファンクラブサイトがオープン。

## アルビレックス新潟



新潟県をホームタウンにするJリーグ加盟のプロサッカーチームであるアルビレックス新潟の完全デジタルメニューでのファンクラブがオープン。

## 田村 心



2.5次元俳優、週刊少年ジャンプ連載中『僕のヒーローアカデミア』舞台版で主演の田村心のファンクラブサイトがオープン

## 指原莉乃



AKB48選抜総選挙で1位三連覇を記録！ Twitterフォロワー数240万超の指原莉乃のファンクラブサイトがオープン。

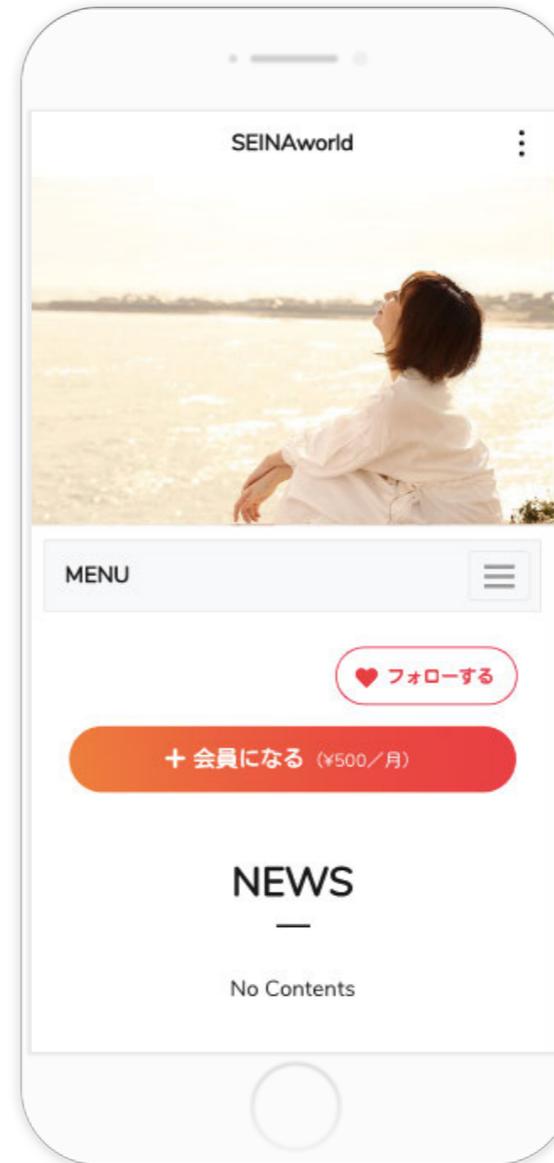
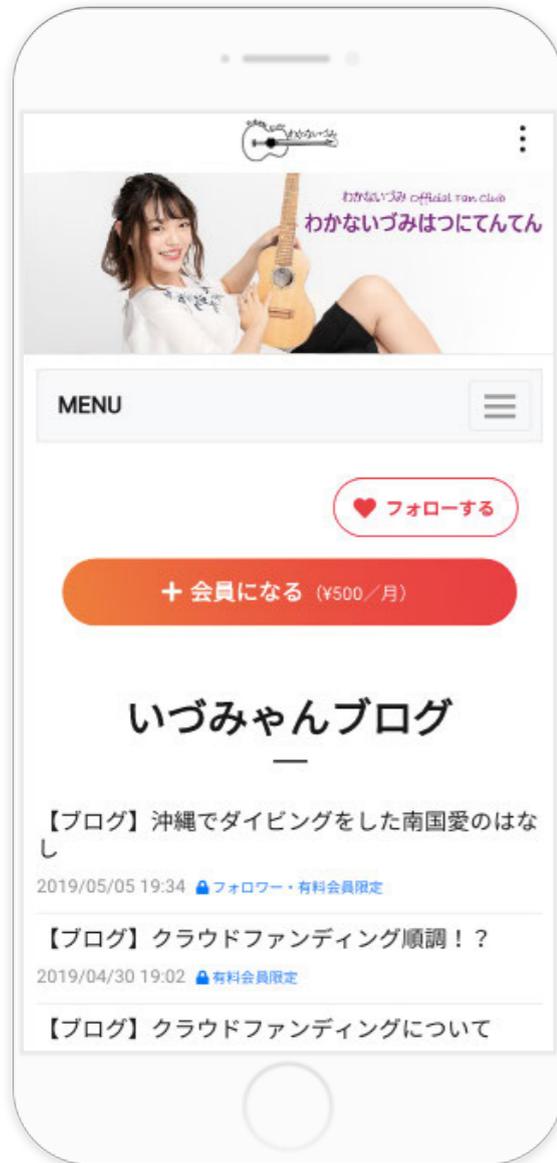
2020年1月期1Q（2019年2月1日～2019年4月30日）実績



# bitfan Club トピックス



誰でも簡単に作れるファンクラブが  
キャリア決済にも対応し、より使いやすく



## 使用可能な決済方法





# bitfan Club インフルエンサーとの事業提携



SNSシーンで活躍のLINE LIVER・インフルエンサーとの  
事業提携が実現

The graphic features a smartphone on the left displaying a smiling woman. To the right, the bitfan logo is at the top. Below it, handwritten-style text reads: '念願だった私のファンクラブ、bitfanで実現できました!!'. Underneath this is the text 'LINE LIVER・モデル聖奈'. A QR code is positioned to the left of the URL 'http://seina.bitfan.id'. At the bottom, the LINE LIVE logo is next to the text 'LINE LIVE | せーなちゃんねる' and the URL 'https://live.line.me/channels/3289679'. An orange button at the bottom left of the smartphone screen says 'ファンになる'.

導入事例 (LINE LIVER)



# SKIYAKI TICKET - 実績 -

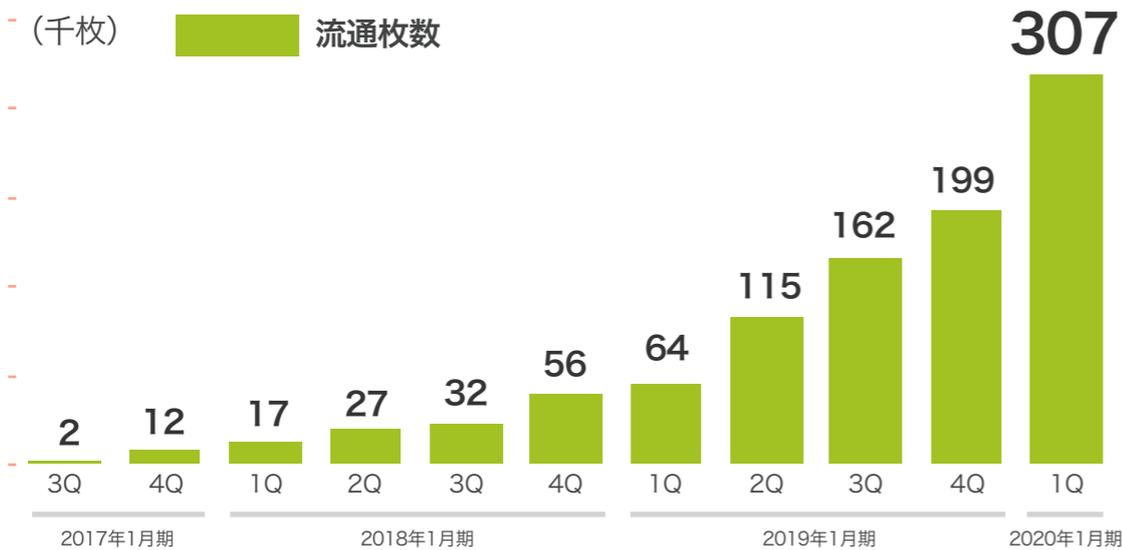


電子発券      転売抑止      公式二次流通可

前年同期比  
**+479.6%**

## 累計流通枚数

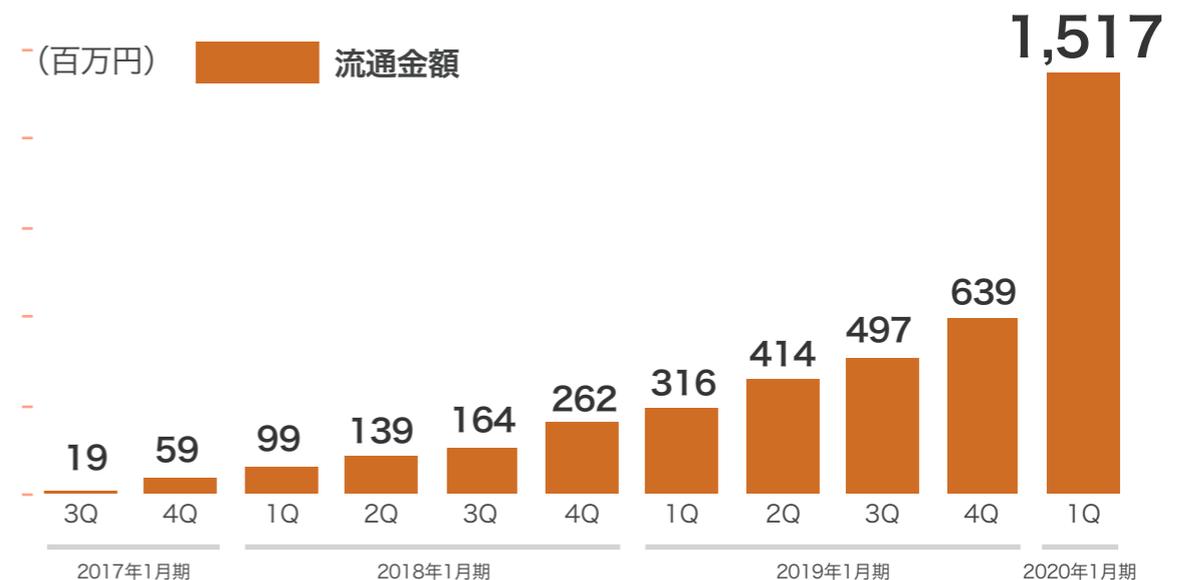
# 30万7,752枚



前年同期比  
**+480.0%**

## 累計流通金額(手数料含む)

# 15億1,753万円





# SKIYAKI TICKET バイキングパークで導入



定額制の食べ放題フェスで  
SKIYAKI TICKETを利用



その他、

「Zepp Tokyo 20th Anniversary HYDE LIVE 2019」や、  
ライブステージ「KeyStudio」にて利用





# SKIYAKI PAY - 実績 -



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。



## CASHLESS

お会計はスマホひとつ

## SPEEDY

時間をムダにしない

## SECURITY

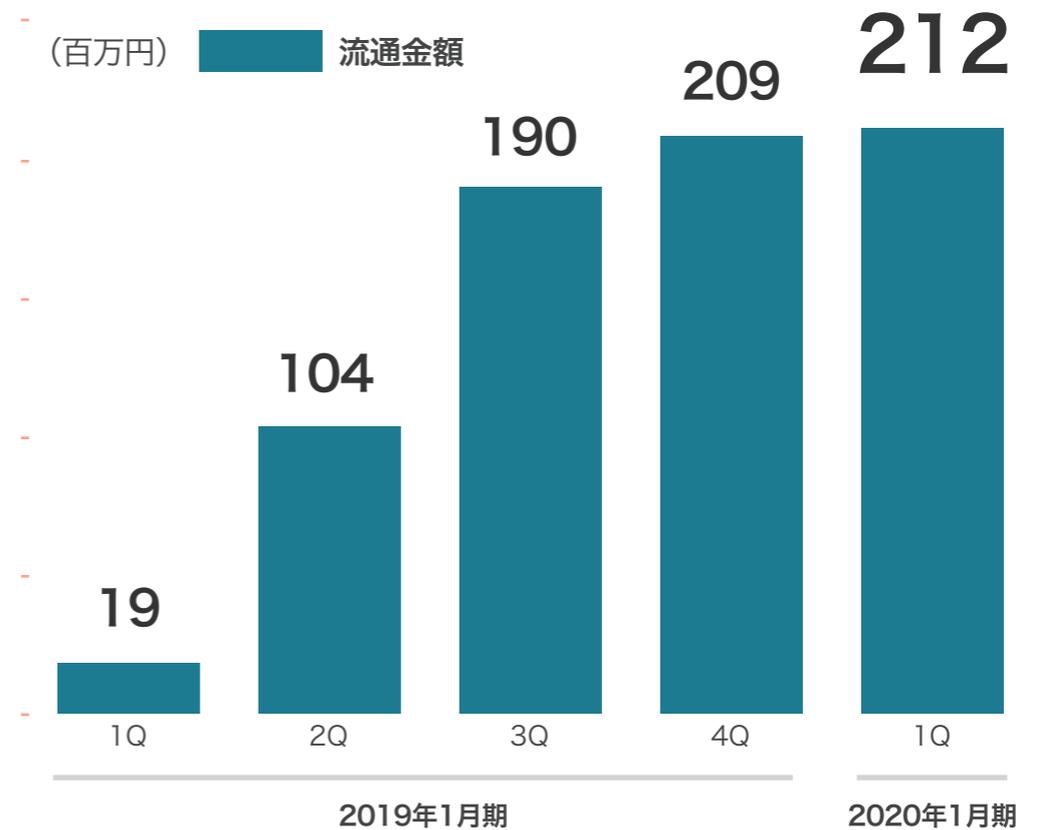
安心 & セキュリティ

前年同期比  
約11倍

累計流通金額(現金含む)

# 2億1,213万円

※2018年2月よりリリース



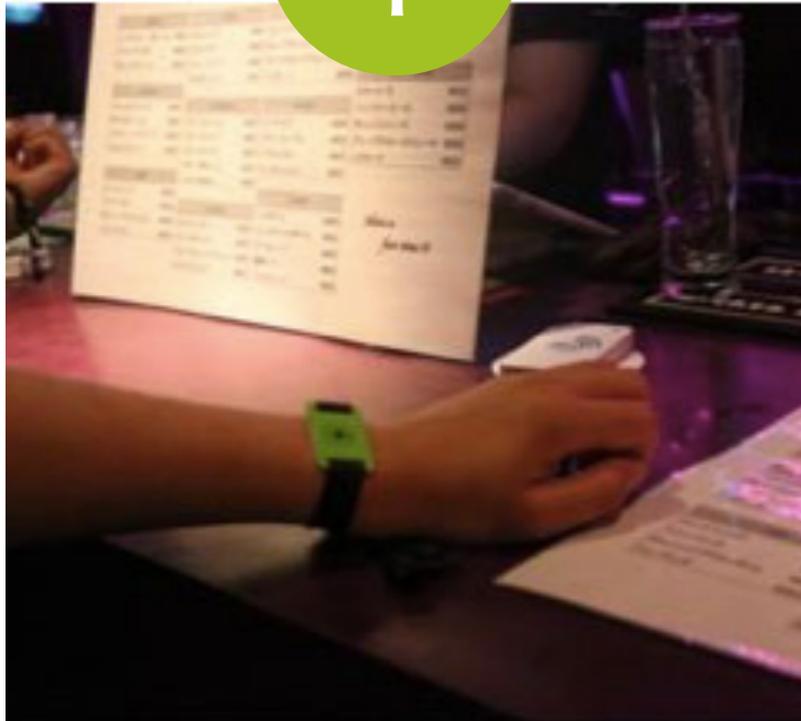


# bitfan Wristband 実証実験



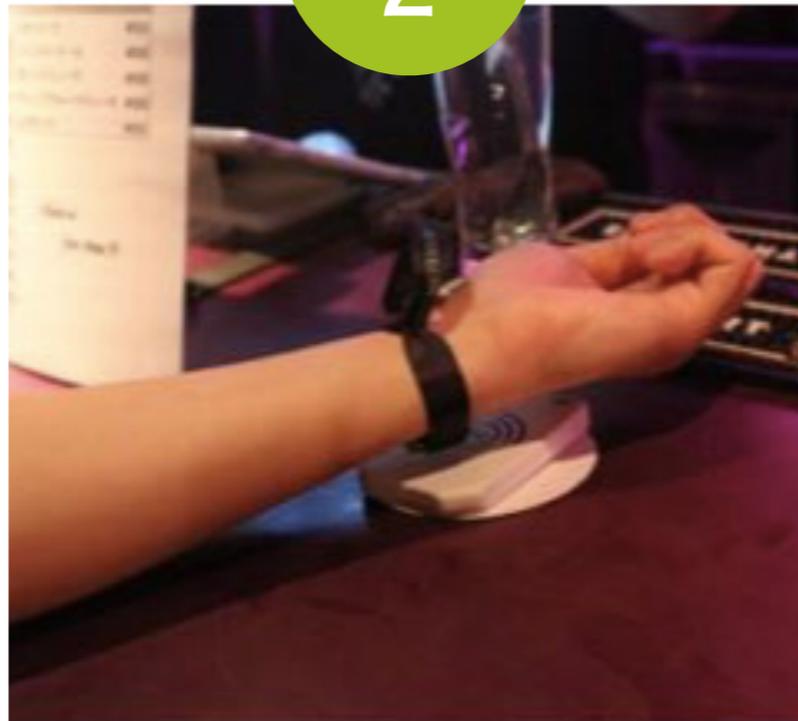
電子決済ができるリストバンドのPOCを  
クラブスペースを借りて実施

STEP  
1



手首に  
リストバンドを装着

STEP  
2

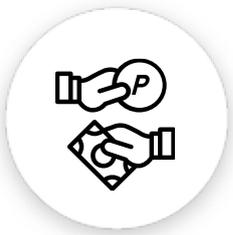


タグをリーダーにかざすと  
決済完了

STEP  
3



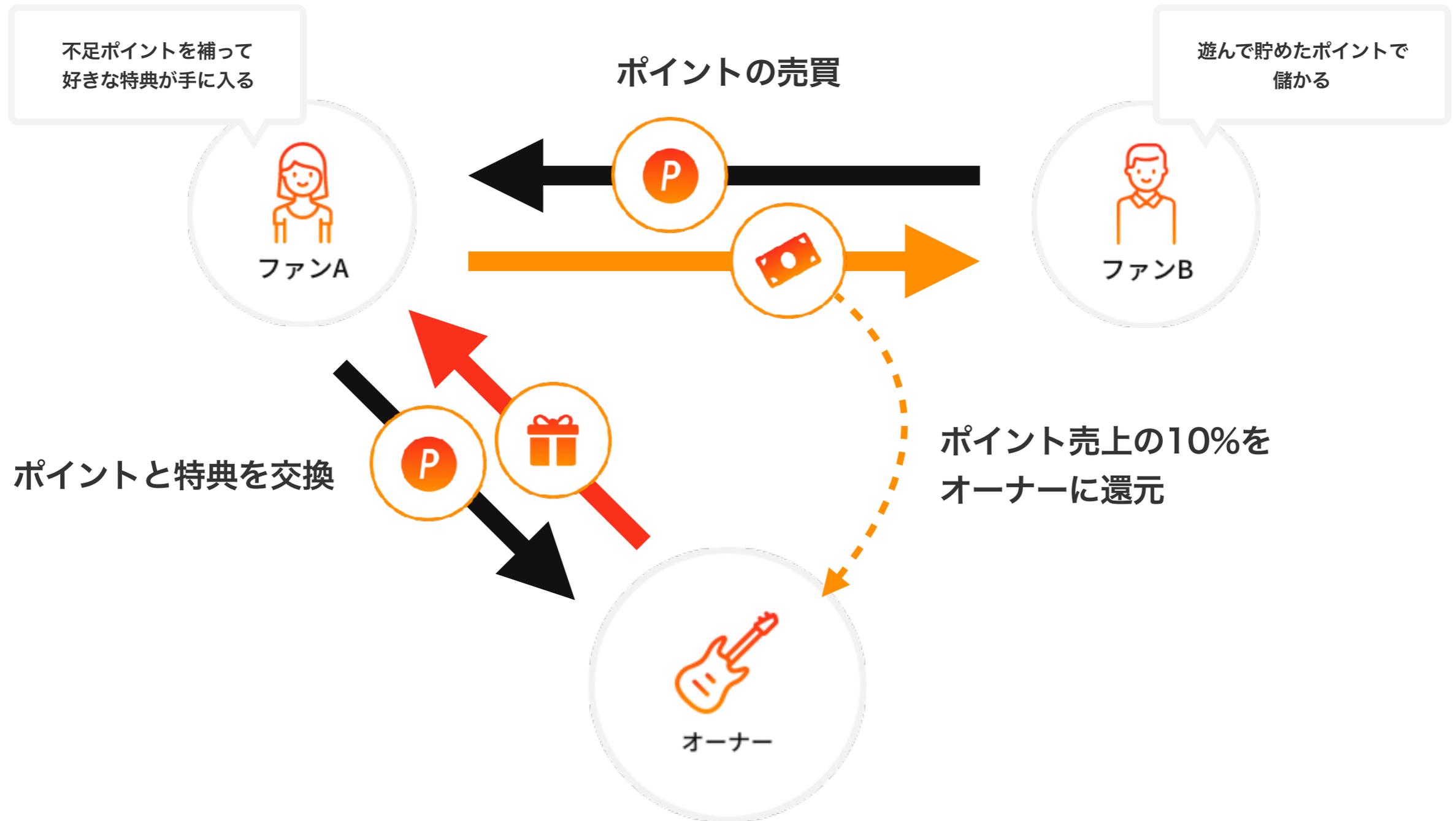
購入したものを  
楽しむ

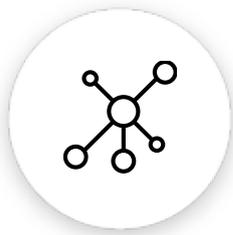


# bitfan Trade アプリリリース



bitfanのポイントをファン同士で**売買**できるサービスが登場





# bitfan Analysis 開発開始



ファンの行動を分析し、新しいデータ分析を行うツールを  
テクノスデータサイエンス・エンジニアリング株式会社と共同開発中



## bitfan Analysis



効果的なアクション  
の視覚化



ランキング化



過去の比較

**世界初 ファンマーケティングの実現**



# グループ会社関連



## HYDEIST presents SNOW MONSTER HOTEL 2019

## 山崎エリイ SPECIAL FAN EVENT ～Cinderella in the Castle

- ・ 「HYDEIST presents SNOW MONSTER HOTEL 2019」の苗場の宿泊プラン
- ・ 山崎エリイOFFICIAL FANCLUB“Cherii♡”の初のファンクラブイベント「山崎エリイSPECIAL FAN EVENT～Cinderella in the Castle」を大理石村ロックハート城で開催

2020年1月期1Q（2019年2月1日～4月30日）実績



## 日本を代表するコンサート・イベント制作会社



岩崎宏美、イルカ&太田裕美、Around40（辛島美登里・中西保志・沢田知可子・中西圭三）、平原綾香、稲垣潤一、小椋佳、TULIP、小野リサ、岡本真夜、森山良子

### ＜主な制作・運営実績＞

	イベント開催数	動員数	取扱アーティスト数
2020年1月期1Q ※1	45回	4万9,700人	16アーティスト

※1 2020年1月期1Q（2019年2月1日～4月30日）実績



## AMIPL (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

6万6,000人

登録イベント数

25万件

アプリダウンロード数

10万ダウンロード



## 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

1,300万PV

月間UU数

193万人

アプリダウンロード数

67万ダウンロード

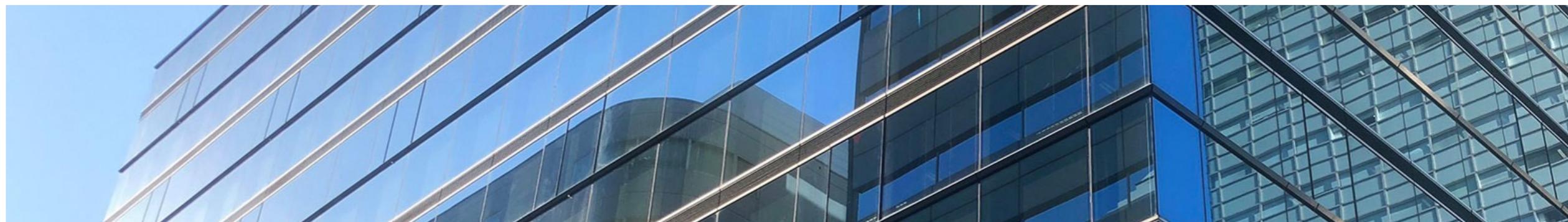
※ PV数、UU数はブラウザ+アプリの合計で、期中最高値です。 ※ アプリDLは、iOS+Androidの合計です。 ※ 2019年4月末日現在

# 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	557百万円 2019年4月末現在
連結従業員数	82名 2019年4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 酒井 真也 取締役 小久保 知洋 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。

