



# 2020年1月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社SKIYAKI

証券コード：3995 / 2019年9月12日



# 連結業績ハイライト

# 2Q業績サマリー



(単位：百万円)

	2019年1月期 第2四半期	2020年1月期 第2四半期	前年同四半期比
売上高	1,682	2,332	+38.6%
営業利益	75	88	+16.9%
経常利益	69	90	+28.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	8	52	+490.4%

- ・ FCサービスの成長と(株)SKIYAKI LIVE PRODUCTIONの連結子会社化により、売上高が前年同期比で大幅に増加
- ・ 事業規模の拡大に伴い売上原価及び販管費が増加したものの、各段階利益はそれぞれ堅調に増加

# 2Q業績サマリー



(単位：百万円)

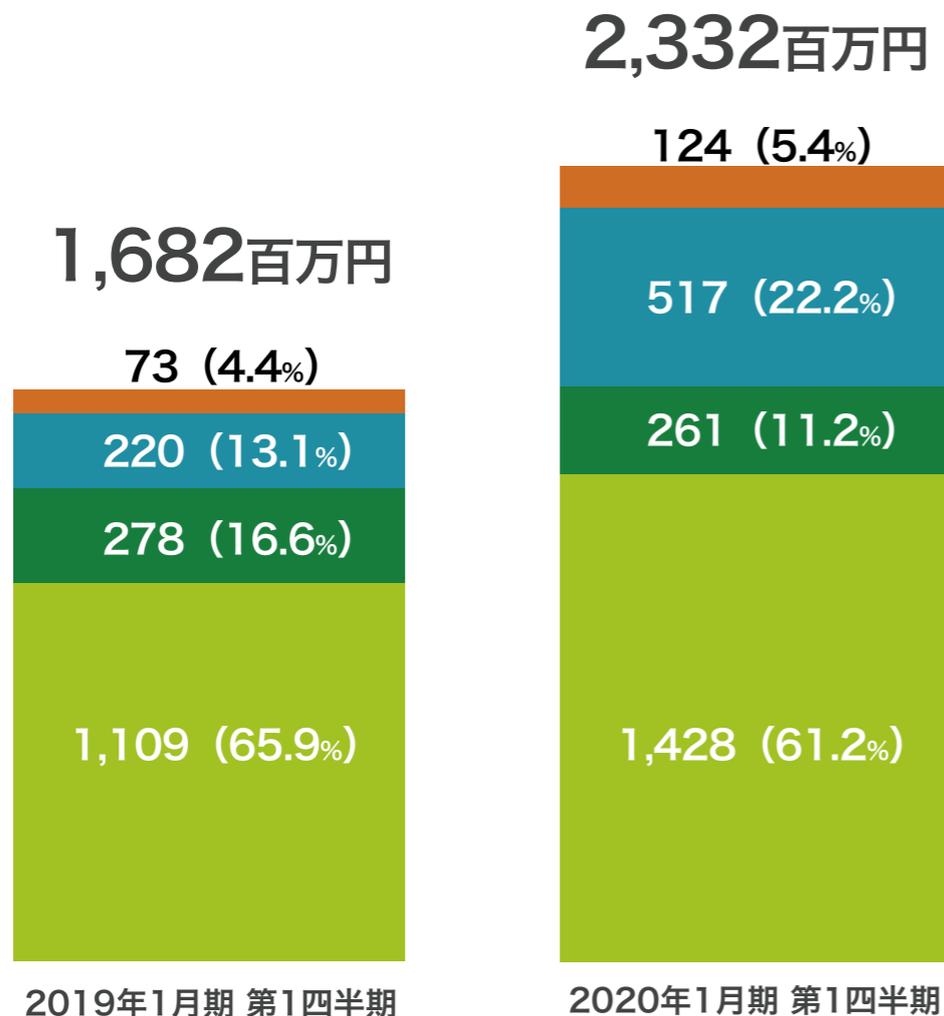
	2019年1月期 第2四半期 (累計)	2020年1月期 第2四半期 (累計)	対前年同期比 増減額	対前年同期比 増減率	主な増減理由
売上高	1,682	2,332	649	38.6%	有料会員増加によるFC売上増+319百万円 (株)SKIYAKI LIVE PRODUCTIONライブ制作収入+296百万円
売上原価	1,175	1,643	467	39.7%	上記売上増に伴うFCロイヤリティ及びライブ制作原価等の増加
売上総利益	506	689	182	36.0%	
販管費	431	601	169	39.4%	
人件費	213	308	95	45.0%	エンジニアを中心に採用を強化し、連結正社員数11名増 その他連結子会社増加の影響等（前期2Qに2社、前期4Qに1社増加）
回収手数料	112	137	24	21.6%	FC売上増に伴う決済手数料増加
その他	105	155	49	47.0%	業務委託費+14百万円、のれん償却額+10百万円、旅費交通費+9百万円等、主に連結子会社増加に伴う経費の増加
営業利益	75	88	12	16.9%	
経常利益	69	90	20	28.8%	
親会社に帰属する 四半期純利益	8	52	43	490.4%	

# サービス別売上高



FC EC ライブ制作 その他

(単位：百万円)



売上高合計  
**2,332**百万円

対前年比  
**+38.6%**

FCサービス  
売上1,428百万円

前年同期比  
**+28.8%**

ECサービス  
売上261百万円

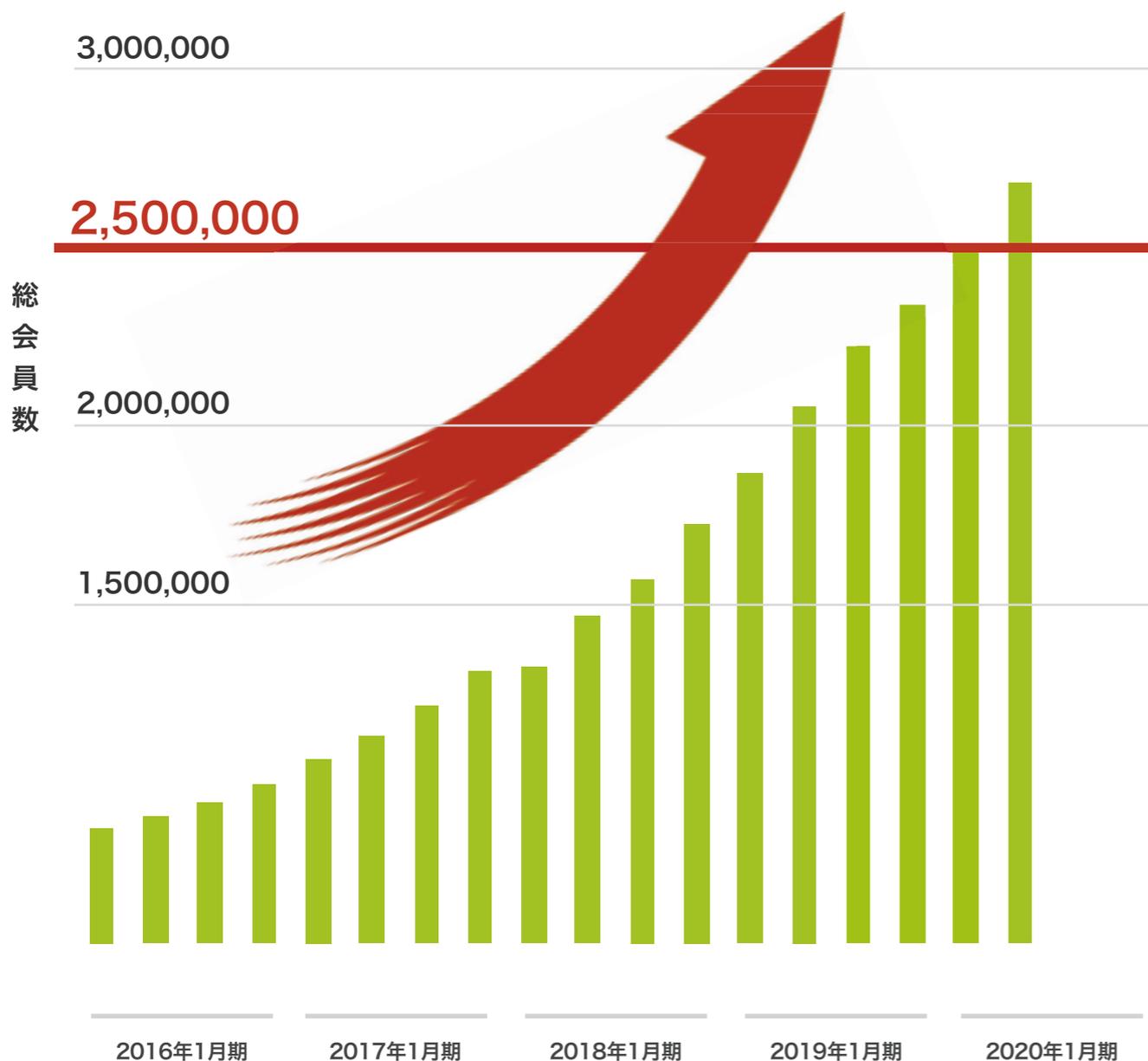
前年同期比  
**△6.2%**

ライブ制作  
売上517百万円

前年同期比  
**+134.2%**

- ・ FCサービスは有料会員数が前年同四半期比 +13.2万人 (+20.3%) と堅調に増加し、売上高が増加
- ・ ライブ制作事業を行う(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7月末日現在

274万以上

## 有料会員数

※2019年7月末日現在

78万以上

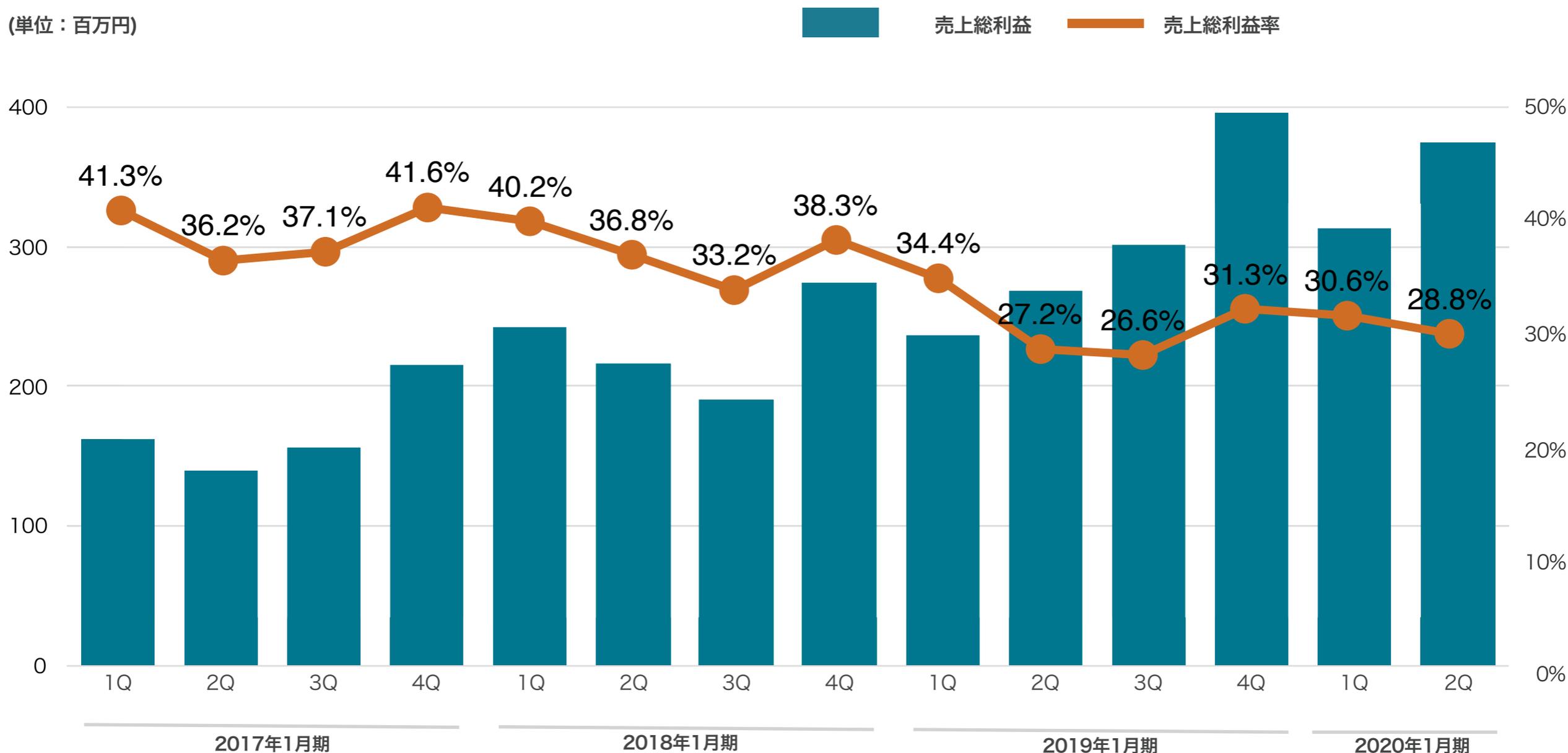
※総会員数とは、FC・ECサービス、AMIPL、LiveFansの会員数の合計です。



# 売上総利益と売上総利益率の推移



(単位：百万円)

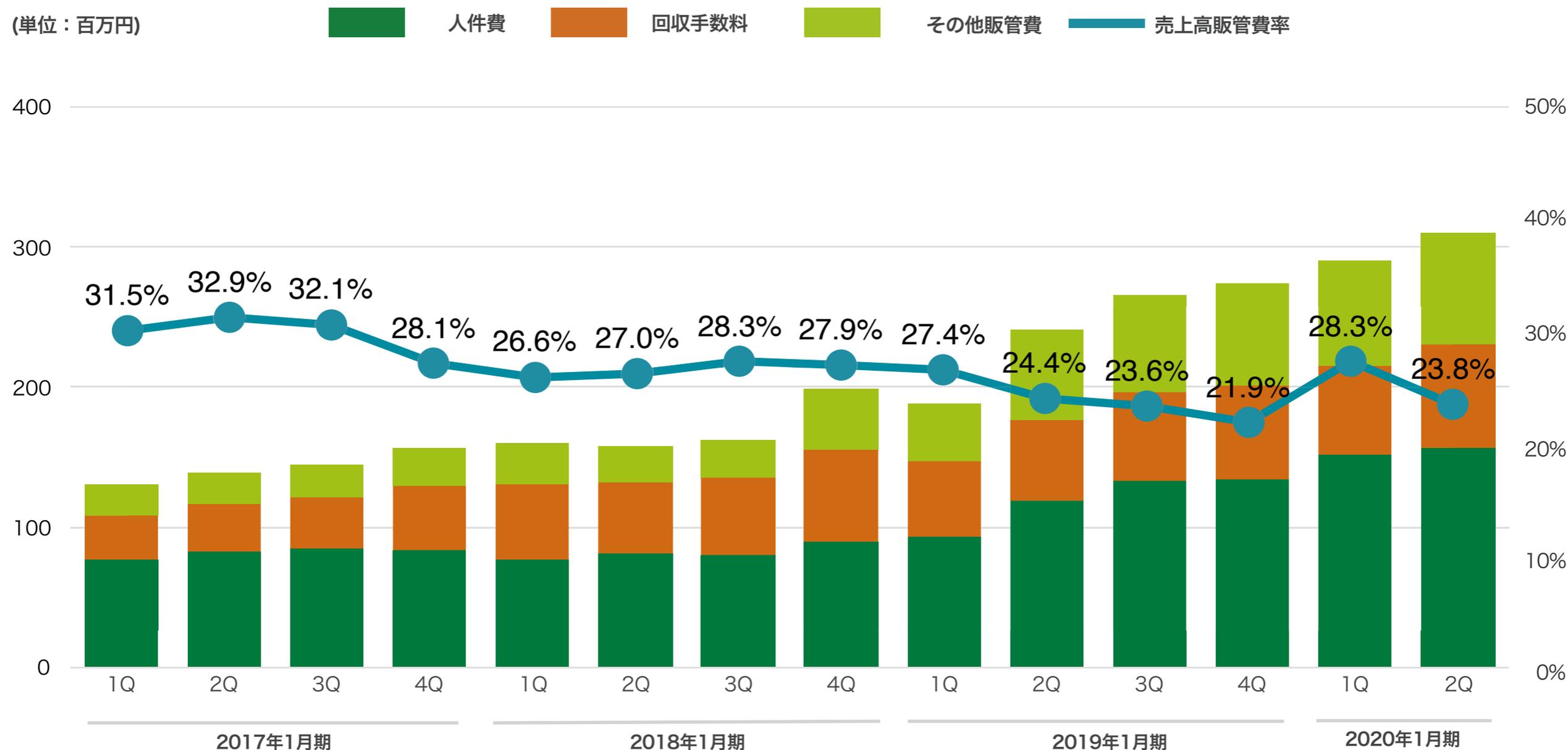


- ・ 季節変動はあるものの、売上総利益金額は売上高の増加により継続して増加傾向にあり
- ・ 前期3QよりECサービス配送料の段階的な値上げを実施した効果もあり、売上総利益率は30%前後にて推移
- ・ 契約条件やコスト構造の見直しなど、利益率向上のための各種施策を今後も継続して実施

# 販管費と売上高販管費率の推移



(単位：百万円)

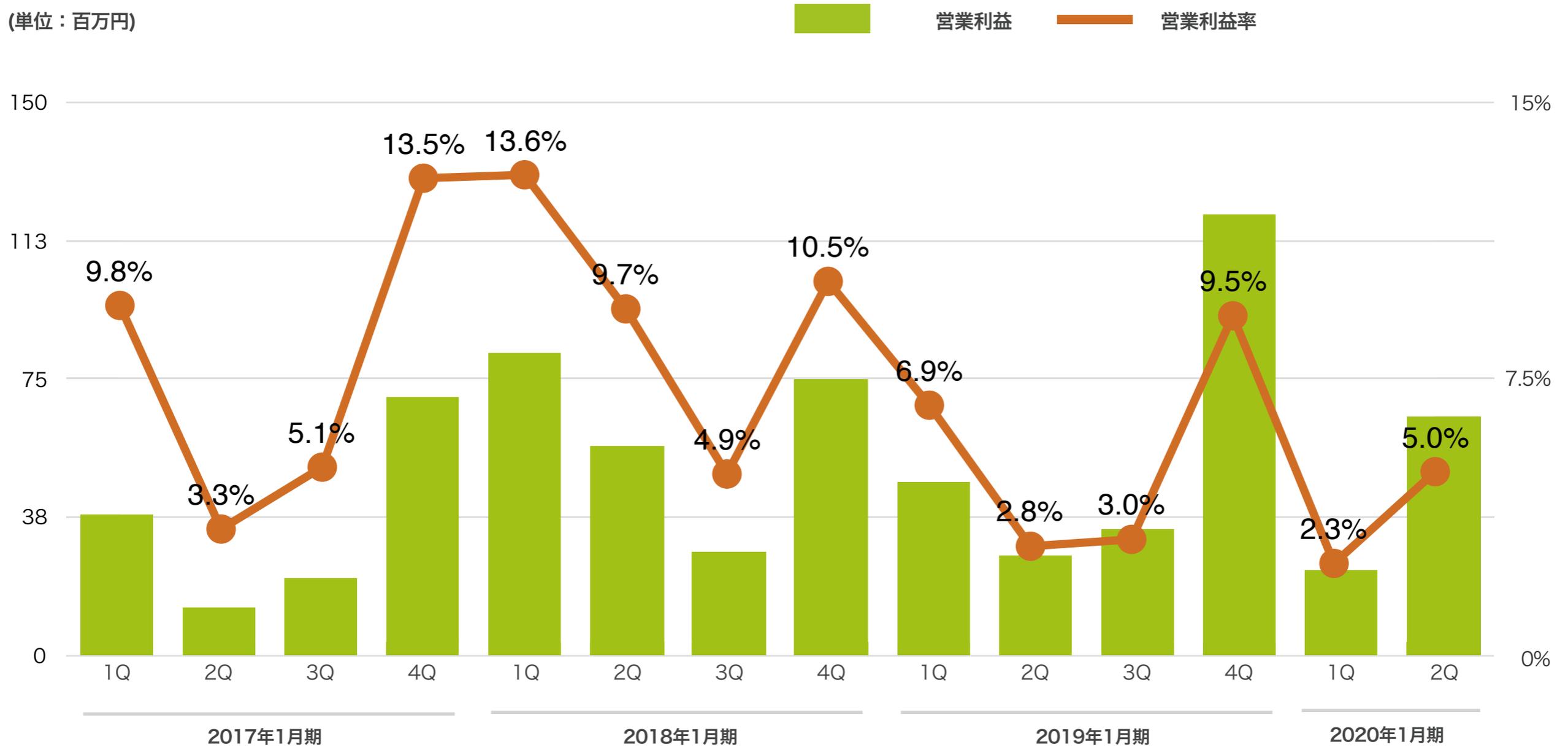


- ・ 当期1Qと比べて、グループ全体での積極的な人材採用及び昇給等により人件費が4百万円増加、FCサービス売上高の増加に伴い変動費である回収手数料が10百万円増加、その他経費が4百万円増加（合計19百万円増加、+6.7%）
- ・ 販管費自体は増加傾向にあるものの、売上高の増加276百万円（+26.9%）が当該販管費の増加を大きく上回ったため、売上高販管費率は直前四半期比で4.5%削減

# 営業利益と営業利益率の推移



(単位：百万円)



- ・ 当期1Qと比べて、販管費の増加19百万円 (+6.7%) の一方で、売上総利益の増加61百万円 (+19.4%) が当該販管費の増加を上回り、営業利益が41百万円増加 (+177.3%)
- ・ 例年EC商品の出荷が増加する第4四半期会計期間に営業利益が大きく伸びる傾向があり、通期では更なる利益計上を見込む



# 事業戦略

# 事業概要



bitfan（ファンの熱量を計測する仕組み）をベースに、ファンメディア（＝ファンクラブ）・EC・チケットなど、オムニチャンネルにサービスを展開

## bitfan Pro（従来型）

- ・ 都度契約が必要なサービス
- ・ コンサルティング担当有り
- ・ 対応システム(次項参照)



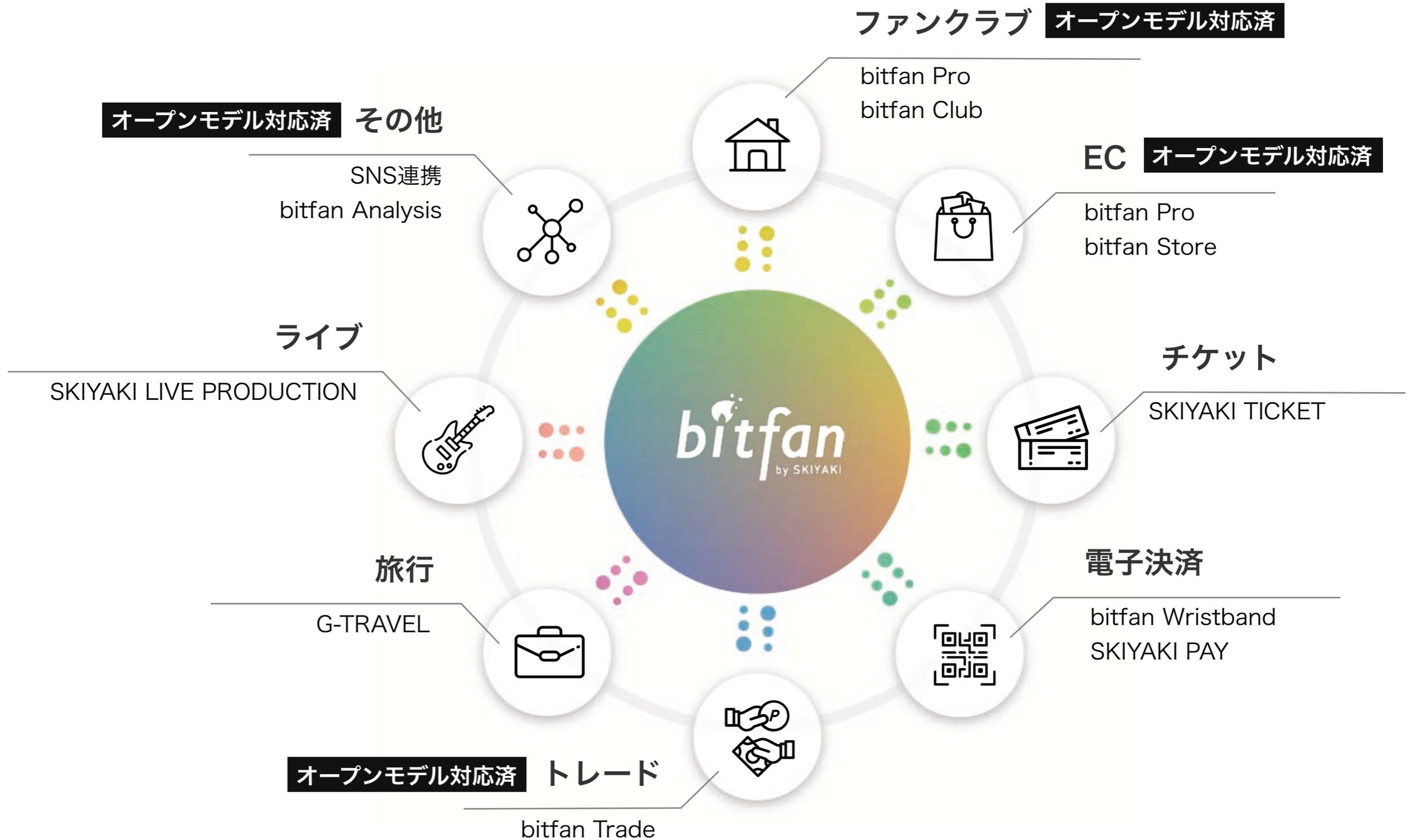
## bitfan（オープン型）

- ・ 「誰でもすぐに」始められるサービス
- ・ セルフマネジメント型  
（コンサルティング担当無し）
- ・ 対応システム(次項参照)



カスタマーからファンへとマーケティング手法が変化する中  
bitfanを中心にファンマーケティングプラットフォームの確立を目指す

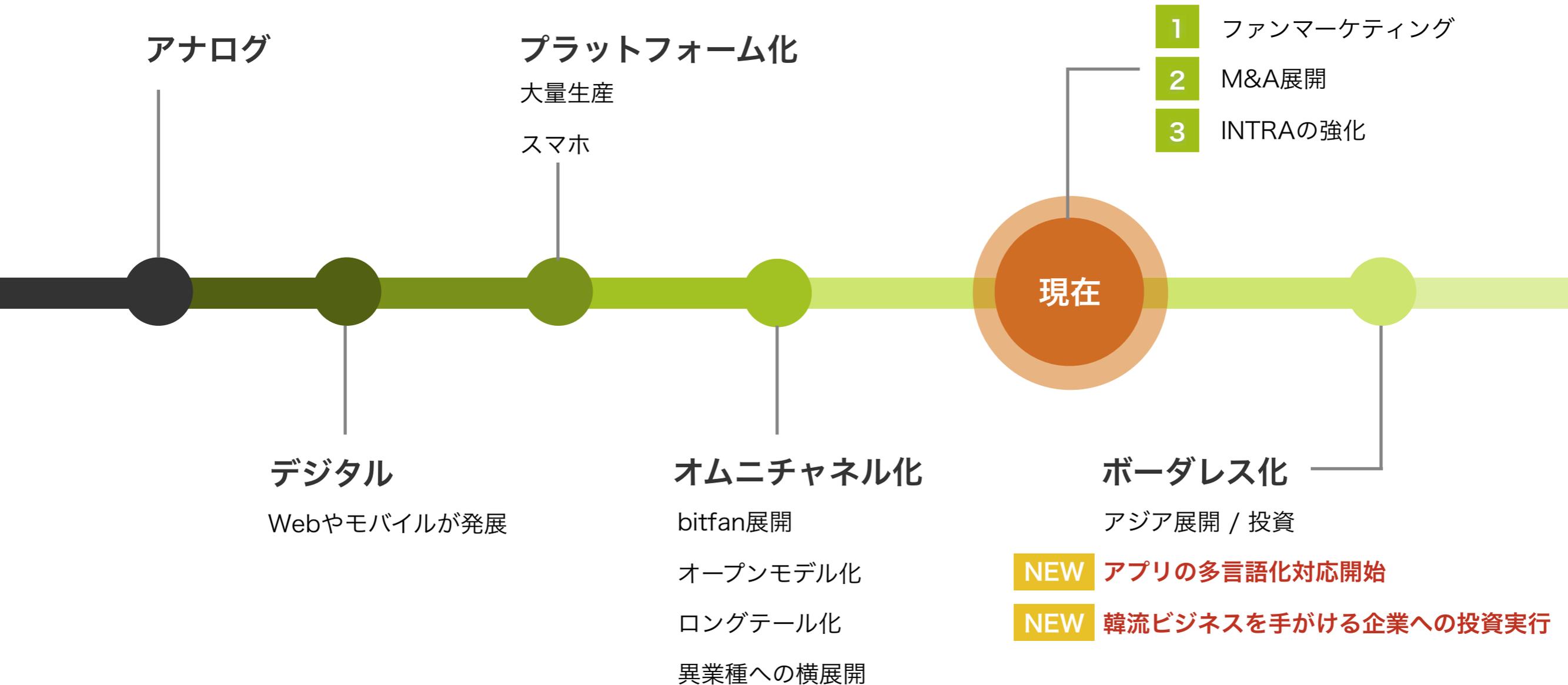
# オムニチャネル展開



# 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



ファンマーケティングのリーディングカンパニーを目指す



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



プラットフォーム開発リソースの投下

オープン型サービスの進捗としては、ファンクラブ・ECに加えて、TicketとAnalysisに関して今期中リリースの目処がたち、ファンマーケティングプラットフォームの来期の本格稼働に向け、順調な進捗状況。



## 2

## M&Aによるオムニチャネル展開の加速



M&Aによるチャネルの追加や拡充

### 2Qトピックス

アジア展開を視野に入れ

韓流ビジネスを手がける企業への投資実行

### 下期に向けて

EC事業の強化のため

M&AによりSPA事業の実現を目指す



## 3

### 社内業務の自動化を目的としたINTRAの強化

#### モニタリング

リアルタイムで  
現状の把握と分析

各KPIをダッシュボードにて  
リアルタイムで可視化

#### リモートワーク

働き方改革の推進  
多様な働き方の提供

リモートワーカー業務管理システ  
ムの開発着手

#### オートメーション

人事評価システムの  
試験的導入

会員数・売上などの業績データを元に  
社員の活躍度合いを自動でスコアリン  
グすることで人事評価の適正化を測る



引き続き RPAの実現を目指す



# 事業トピックス

# サービスリリース進捗



ファンクラブ

## bitfanPro

- ・ 多数のファンクラブオープン
- ・ 決済システムの切り替え
- ・ dアカウント・コネクトの対応

## bitfanClub

- ・ コミュニケーション機能の強化
- ・ TIP機能、Q&A機能の追加
- ・ アプリのViewer化
- ・ アプリのPUSH通知の実装



EC

## bitfanStore

- ・ 2019/5/21にリリース



チケット

## SKIYAKI TICKET

- ・ HYDE全国ツアーで2年継続利用
- ・ 多数のイベントにて利用



電子決済

## SKIYAKI PAY

- ・ 岡崎体育、さいたまスーパーアリーナワンマンライブでSKIYAKI PAYの導入
- ・ 平原綾香、全国ツアーでSKIYAKI PAYの導入



その他

## bitfan Analysis

- ・ 12月リリース予定



# bitfan Pro サービスリリース



## 今期累計で95件のサービスをリリース

### YuNi



バーチャルシンガーとして2018年6月にYouTubeで活動をスタートし、数多くの音楽配信サービスで上位にランクインを果たす『YuNi』のオフィシャルファンクラブがオープン。

### 和楽器バンド



詩吟・和楽器とロックバンドを融合させた新感覚ロックエンタテインメントバンド『和楽器バンド』のオフィシャルサイト&オフィシャルファンクラブがオープン。

### すみっコぐらし



たればんだ、リラックマなどで知られるサンエックス株式会社の大人気キャラクター『すみっコぐらし』のファンクラブがオープン。

### 新妻聖子



ミュージカルでの活動を主軸とし、ドラマや数々のバラエティ番組でも存在感を発揮する『新妻聖子』のオフィシャルファンクラブがリニューアルオープン。

2020年1月期2Q (2019年5月1日~2019年7月31日) 実績



# bitfan Club サービスリリース



誰でも簡単に作れるファンクラブに「コミュニケーション機能の追加」  
 オーナーとファン、双方のコミュニケーションが可能に  
 ➡ ファンメディアの確立へ

コメント機能



Q&A機能



TIP機能



プッシュ通知

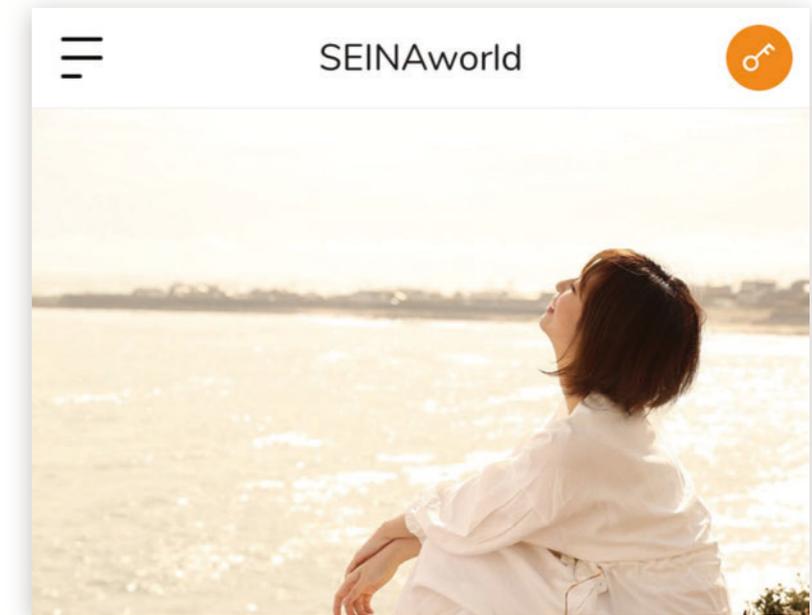




# bitfan Club のオーナー拡大



機能面の拡充とスピーディーな立ち上げニーズに対応





# SKIYAKI TICKET - 実績 -



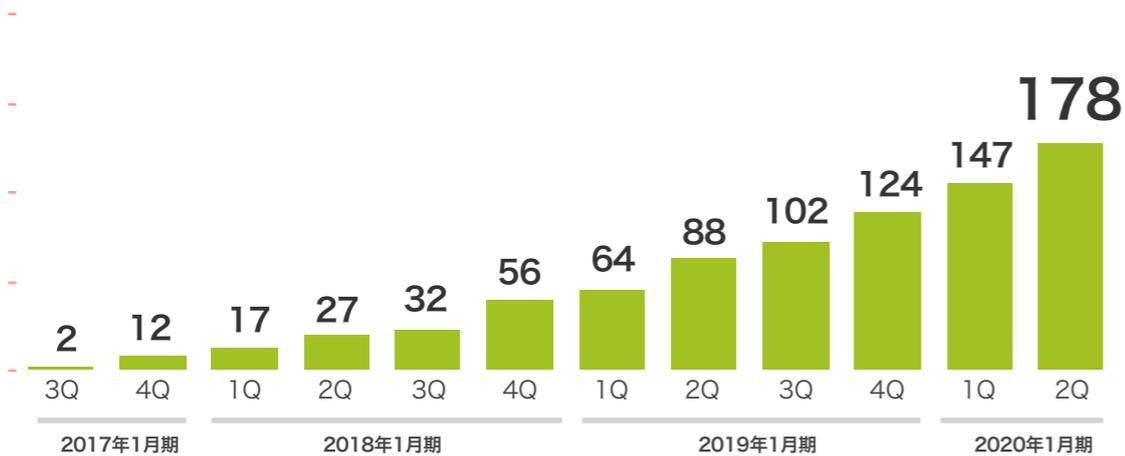
電子発券      転売抑止      公式二次流通可

前年同期比  
**+202.2%**

## 累計流通枚数

**17万,8969枚**

(千枚)      流通枚数

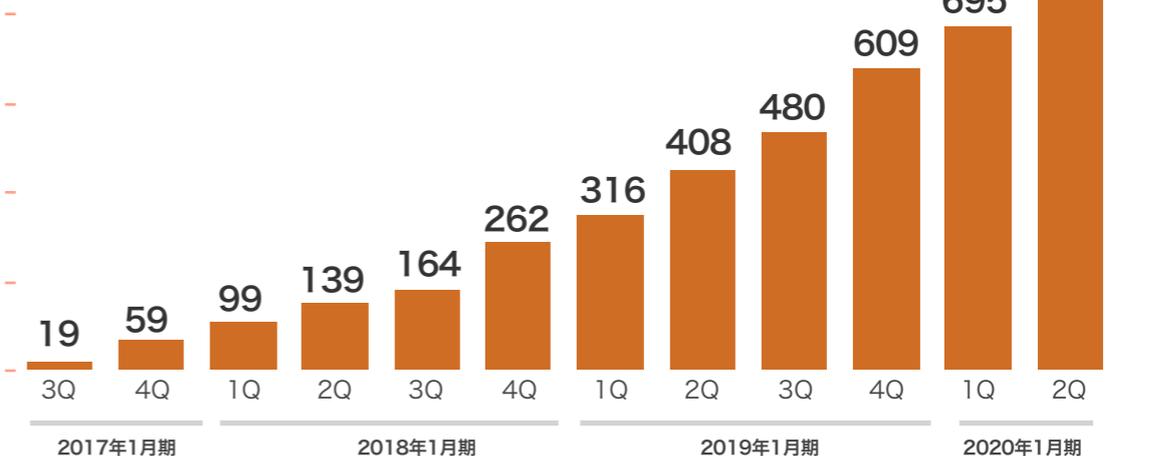


前年同期比  
**+210.8%**

## 累計流通金額(手数料含む)

**8億6,092万円**

(百万円)      流通金額



※2Qより、累計流通枚数・金額共に、SKIYAKI TICKET単体の数字を掲載しております。(他社販売&SKIYAKI発券分を除く)



# 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

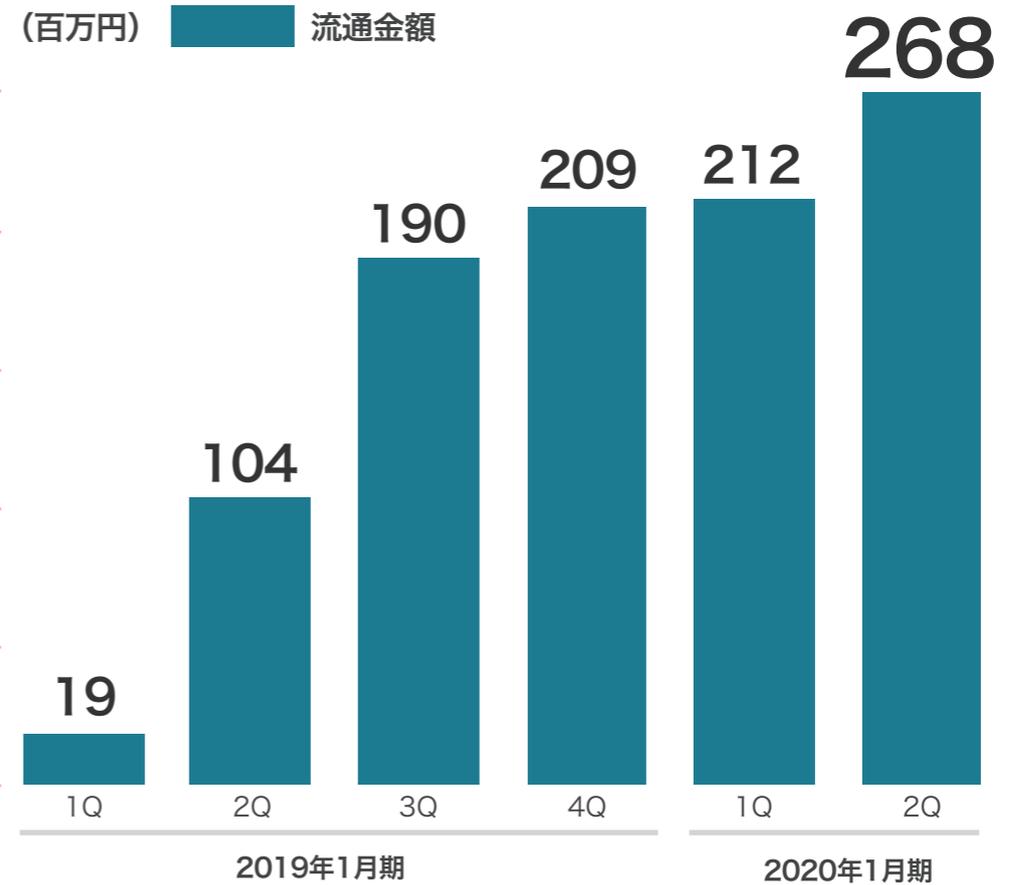
## SECURITY

安心 & セキュリティ

前年同期比  
**+257.7%**

累計流通金額(現金含む)

**2億6,805万円**





# チケット・電子決済の導入実績



## SKIYAKI TICKET

6月22日(土)～9月1日(日) 全国ツアー HYDE  
LIVE 2019にて、SKIYAKI TICKETを導入



チケット高額転売防止や使いやすさの面で評価を得て、昨年に引き続き今年も採用決定

## SKIYAKI PAY

6月9日(日) 埼玉スーパーアリーナにて開催された  
JINRO presents 岡崎体育ワンマンコンサート  
「BASIN TECHNO」に、SKIYAKI PAYを導入



テクノロジーで長蛇の列が解消



スムーズにサクサク購入  
できるとSNSでも話題に！



# 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



会員数/売上/ファンの拡散力/  
SNSでのエンゲージメント などのデータ



×



AIエンジン



## bitfan Analysis

12月  
リリース予定



プロモーション分析



No.1  
No.2  
No.3  
ユーザー行動分析



時系列分析



ベンチマーク分析



SNS、Spotify分析

世界初、ファンの熱量データを活用したマーケティングの実現



# グループ会社関連



## 日本を代表するコンサート・イベント制作会社

### < TOPICS >



### < 主な制作・運営実績 >

岩崎宏美、イルカ、伊勢正三、平原綾香、稲垣潤一、TULIP、小野リサ、岡本真夜、加藤登紀子、森山良子

**SKIYAKI PAY**  
 平原綾香のライブ会場物販にてSKIYAKI PAYの導入

	イベント開催数	動員数	取扱アーティスト数
2020年1月期2Q ※1	56回	6万8,240人	17アーティスト

※1 2020年1月期2Q (2019年5月1日～7月31日) 実績

# 【株式会社ロックガレージ】 ファン旅行



Welcome to  
mao's resort 2019



a limited Journey  
of Drunkboat  
"Do chilling vol.03" in 台湾

- ・ マオ from SIDによる「Welcome to mao's resort 2019」の軽井沢プリンスホテル宿泊プラン
- ・ 堂珍嘉邦OFFICIAL FANCLUB"Drunkboat"会員限定販売「a limited Journey of Drunkboat "Do chilling vol.03" in 台湾」

2020年1月期2Q (2019年5月1日~7月31日) 実績

# 【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

登録イベント数

6万9,000人

27万件

アプリダウンロード数

10.5万ダウンロード



## 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

月間UU数

1,500万PV

210万人

アプリダウンロード数

70万ダウンロード



## eclé (えくる)

街コンをはじめとするリアル交流イベントを首都圏を中心に年間約500開催展開しています。

会員数

累計開催数

2万1,000人

5,500回

累計参加人数

35万人

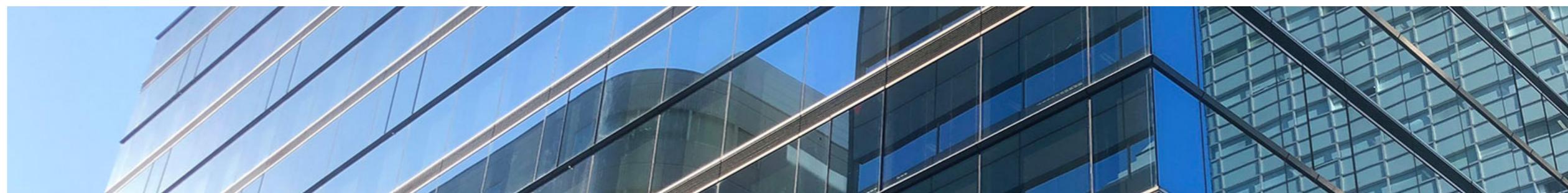
※ PV数、UU数はブラウザ+アプリの合計で、期中最高値です。 ※ アプリDLは、iOS+Androidの合計です。 ※ 2019年7月末日現在

# 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	572百万円 2019年7月末現在
連結従業員数	80名 2019年7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 株式会社コンテンツレンジ



# 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。

