



# 2020年1月期 通期 決算説明資料

株式会社SKIYAKI

証券コード：3995 / 2020年3月13日



# 連結業績ハイライト

# 通期業績サマリー



(単位：百万円)

	2019年1月期	2020年1月期	前年比
売上高	4,084	4,899	+20.0%
営業利益	229	99	△56.6%
経常利益	172	25	△85.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	79	△205	-

- ・ FCサービスの成長と(株)SKIYAKI LIVE PRODUCTIONの通期連結により、売上高が前年比で増加
- ・ 主に人件費への積極投資と連結子会社の一部営業債権について貸倒引当金を計上したことにより販管費が増加し、営業利益が減少、のれん減損等の投資関連損失等により経常利益が減少し最終損失を計上

# 通期業績サマリー



(単位：百万円)

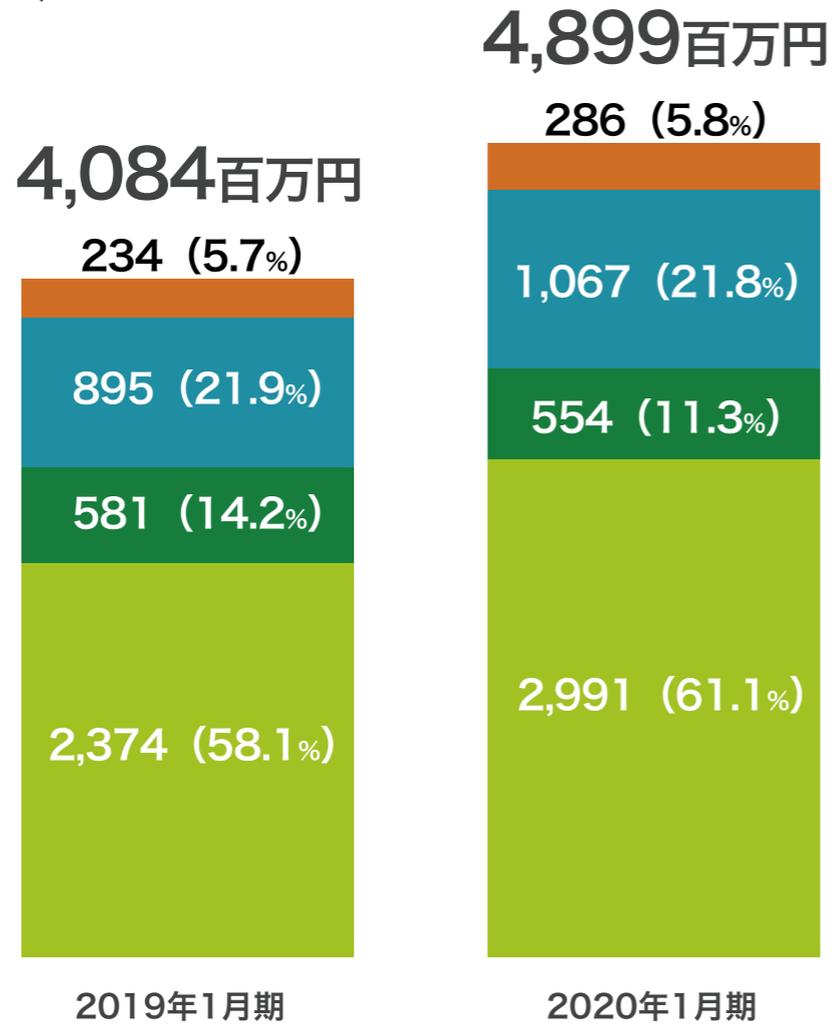
	2019年1月期 (累計)	2020年1月期 (累計)	対前期 増減額	対前期 増減率	主な増減理由
売上高	4,084	4,899	814	20.0%	有料会員増加によるFC売上+617百万円 株SKIYAKI LIVE PRODUCTIONライブ制作収入+171百万円（前期は2Qより連結開始）
売上原価	2,878	3,482	604	21.0%	上記売上増に伴うFCロイヤリティ及びライブ制作原価等の増加
売上総利益	1,205	1,416	210	17.5%	
販管費	975	1,316	340	34.9%	
人件費	481	659	177	36.8%	エンジニアを中心に採用を強化し、連結正社員数14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、当期4Qに2社増加）
回収手数料	245	288	43	17.6%	FC売上増に伴う決済手数料増加
その他	248	368	119	48.2%	開発等業務委託費+33百万円、のれん償却額+9百万円、旅費交通費+7百万円等、主に開発業務の増加と連結子会社増加に伴う経費の増加に加え、連結子会社の一部営業債権に係る貸倒引当金繰入額 49百万円を計上
営業利益	229	99	△130	△56.6%	
経常利益	172	25	△146	△85.4%	持分法による投資損失84百万円を営業外費用に計上
親会社に帰属する 当期純利益	79	△205	△285	-	特別損失178百万円及び法人税等69百万円等を控除し損失計上

# 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  
4,899百万円

対前年比  
**+20.0%**

FCサービス  
売上2,991百万円

前年比  
**+26.0%**

ECサービス  
売上554百万円

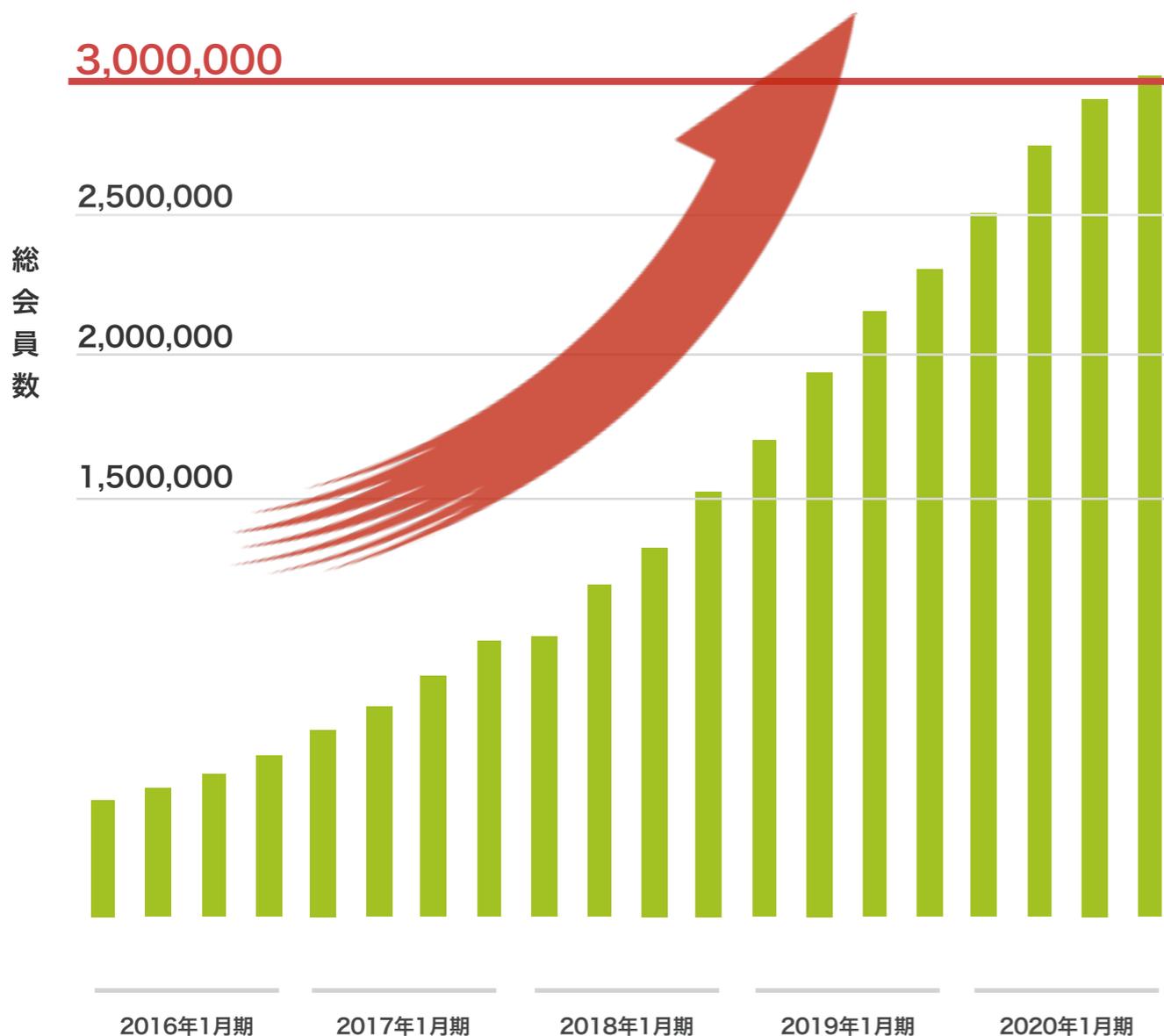
前年比  
**△4.6%**

ライブ制作  
売上1,067百万円

前年比  
**+19.2%**

- ・ FCサービスは有料会員数が前年比 +11.9万人 (+17.0%) と堅調に推移し、売上高が増加
- ・ ライブ制作事業を行う(株)SKIYAKI LIVE PRODUCTION (前期2Qより連結) の通期連結により、売上高が増加

# 会員数



## 総会員数

※2020年1月末日現在

309.8万超

## 有料会員数

※2020年1月末日現在

82.7万超

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



## サービス数

685

サービス数

前年比

+23.6%

FC

EC

その他

437 サービス

213 サービス

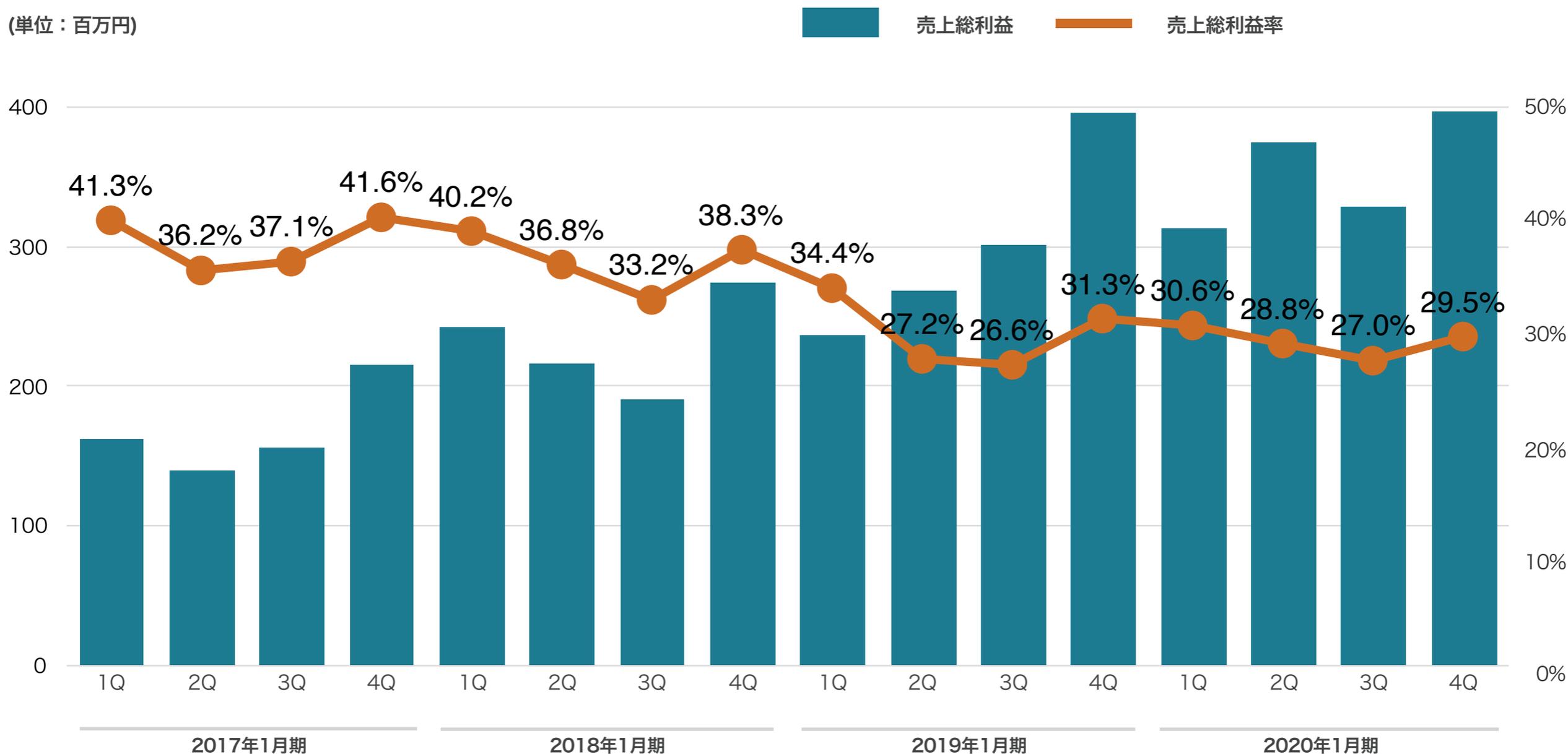
35 サービス

※2020年1月末日現在

# 売上総利益と売上総利益率の推移

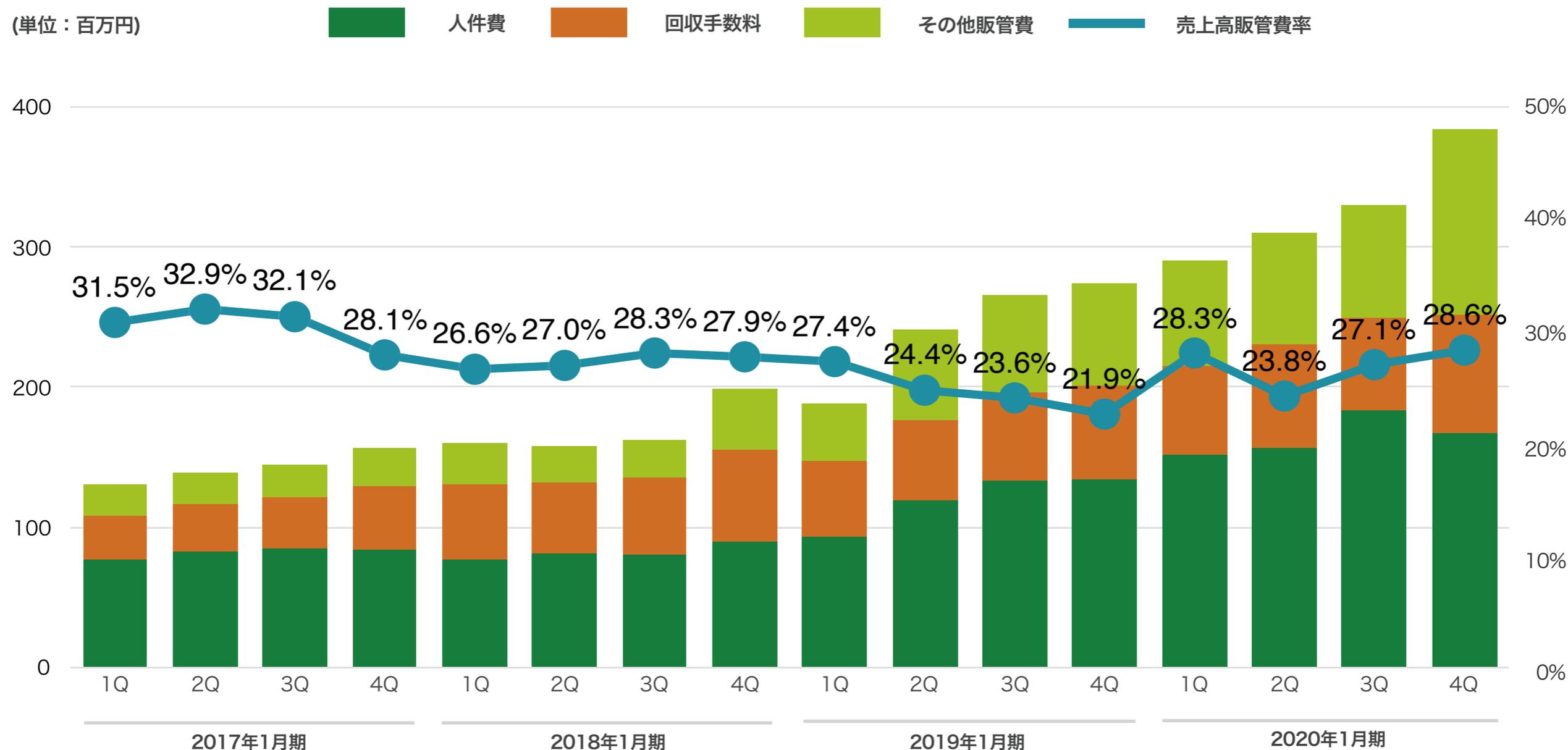


(単位：百万円)



- ・ 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
- ・ 当期4Q 会計期間（3ヶ月間）においては、ECサービス売上高が直前四半期比で44百万円増加（+36.0%）した影響等により、売上総利益金額が67百万円増加し、売上総利益率が上昇。

# 販管費と売上高販管費率の推移

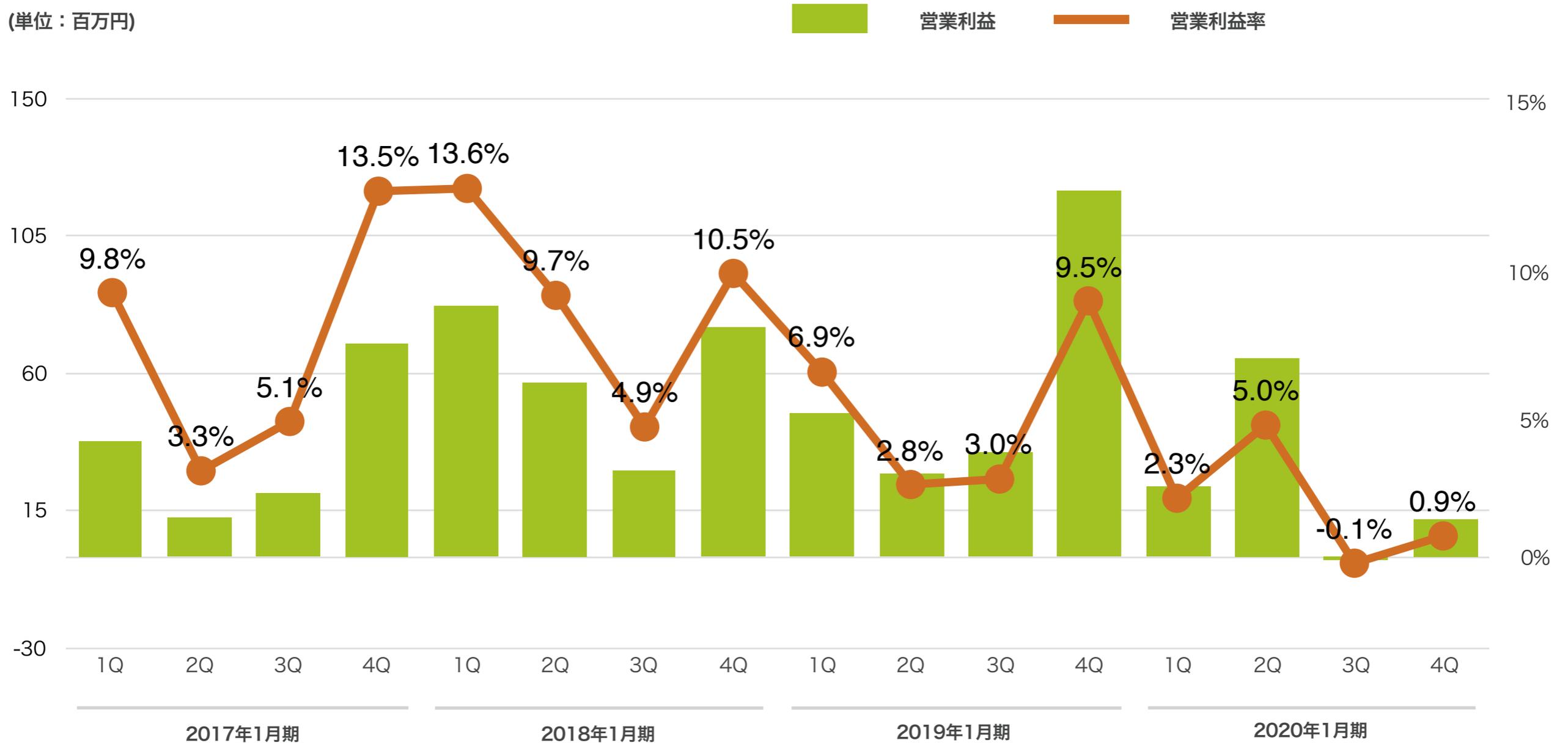


- ・ グループ全体での積極的な人材採用及び連結子会社の増加等により、人件費は増加傾向にあったが、4Qでは一服し直前四半期比で16百万円減少。ECサービス売上高の増加に伴い変動費である回収手数料が18百万円増加、その他経費は主に連結子会社の一部営業債権に係る貸倒引当金繰入額49百万円により51百万円増加（合計54百万円増加、+16.4%）
- ・ 売上総利益の増加67百万円（+20.5%）に対して、上記のとおり主に貸倒引当金繰入額により販管費が増加したため、売上高販管費率は直前四半期比で上昇（+1.5ポイント）

# 営業利益と営業利益率の推移



(単位：百万円)



- ・ 当期3Qと比べて、売上総利益の増加67百万円 (+18.7%) に対して、販管費が54百万円増加 (+16.4%) したため、営業利益は12百万円増加し、営業利益率は0.9%に上昇

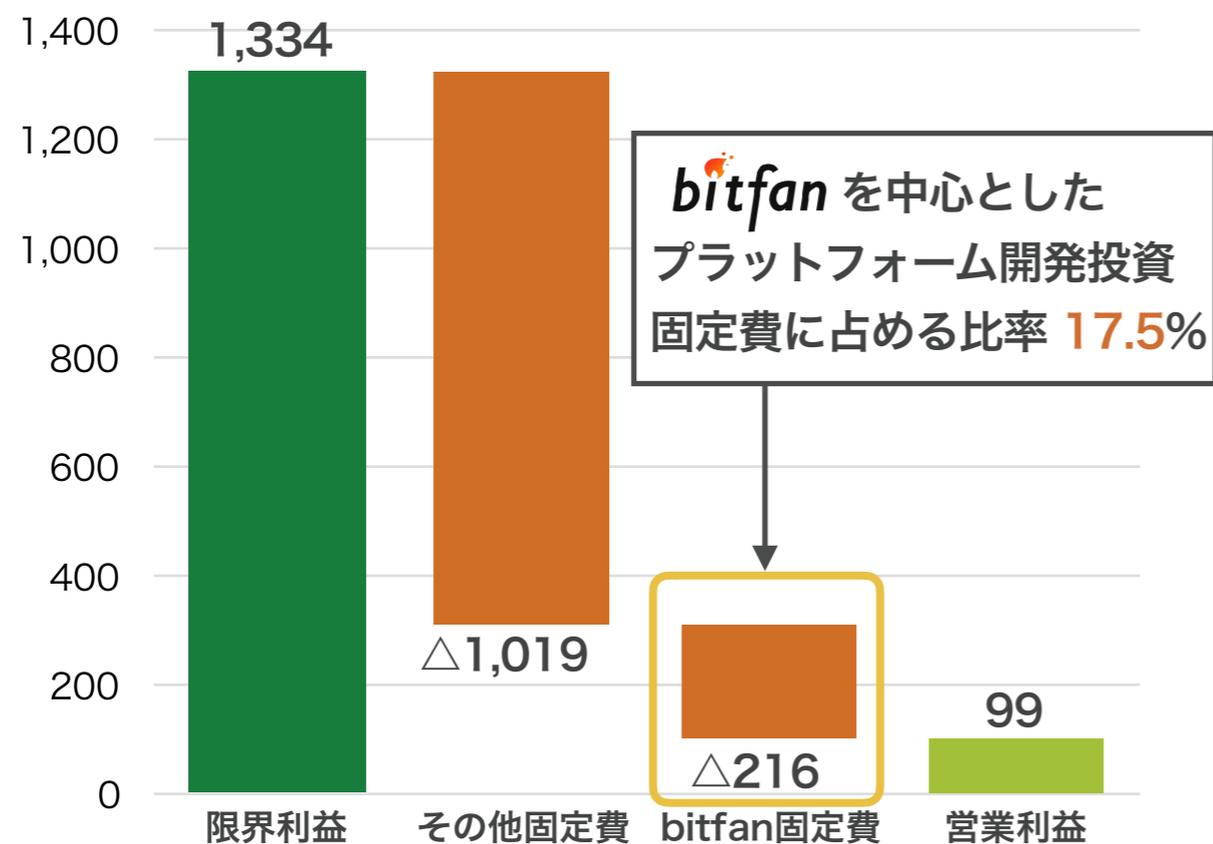
# プラットフォーム開発への投資状況



■ 限界利益 ■ 固定費 ■ 営業利益

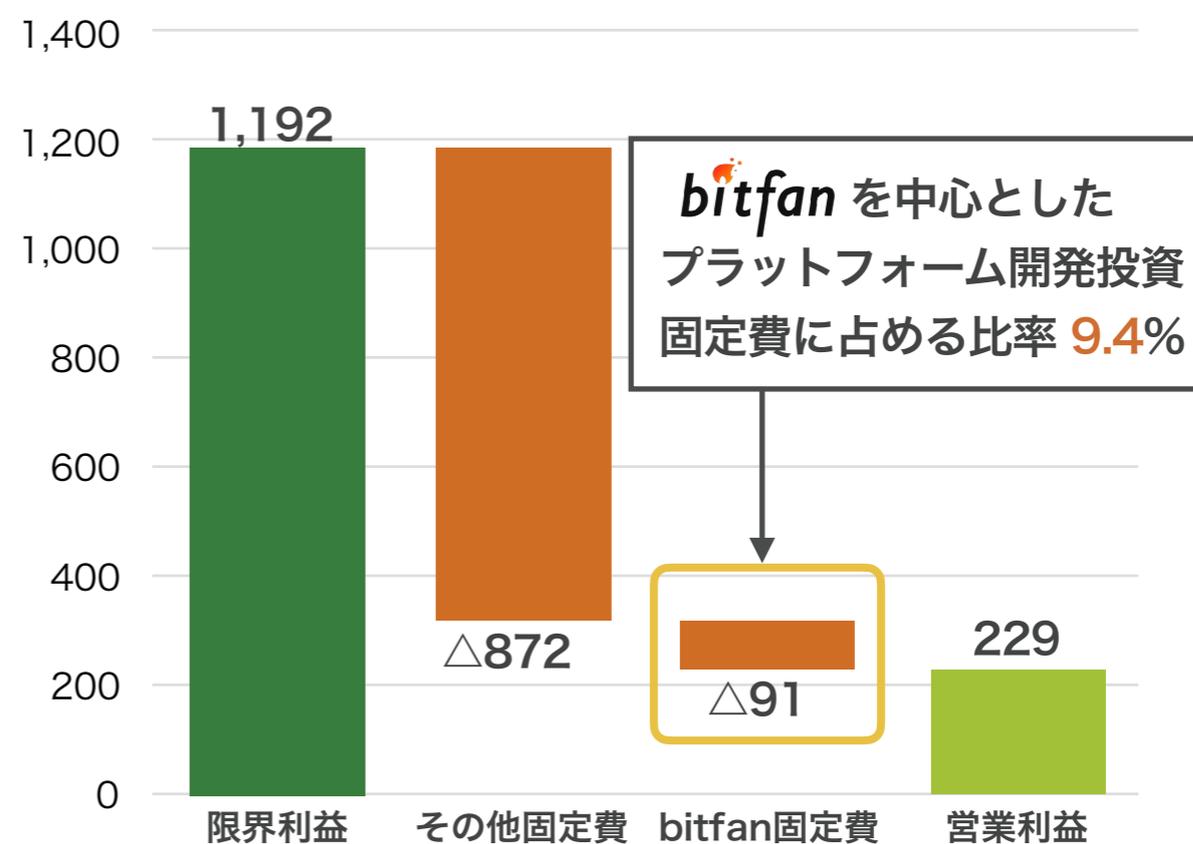
## 当期実績

(単位：百万円)



## 前期実績

(単位：百万円)



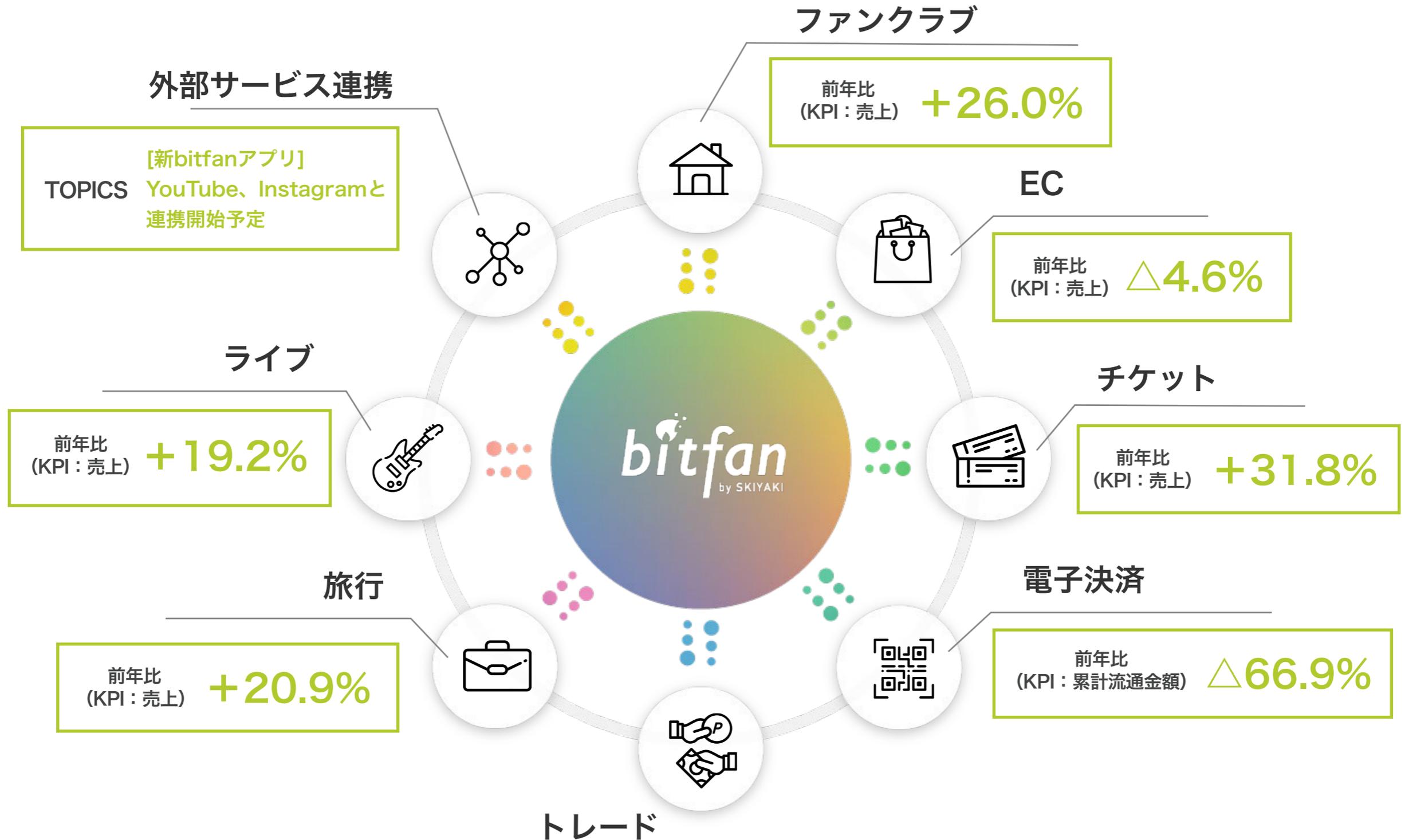
売上 (4,899百万円) - 各種変動費 (3,565百万円) = 限界利益 1,334百万円 (限界利益率 27.2%)

bitfanのアプリ開発に注力している状況であり、引き続き積極的にbitfanを中心としたプラットフォームの開発へ投資していく予定



# 事業トピックス

# オムニチャネル展開進捗状況



# サービスリリース進捗



ファンクラブ

- ・ 会員証機能のリリース
- ・ アンケートフォーム機能のリリース
- ・ ファンクラブ移管システムのリリース



チケット

- ・ bitfan PASSのリリース
- ・ 会員限定販売機能のリリース



EC

- ・ 会員限定販売機能のリリース



その他

- ・ bitfan Analysisのリリース

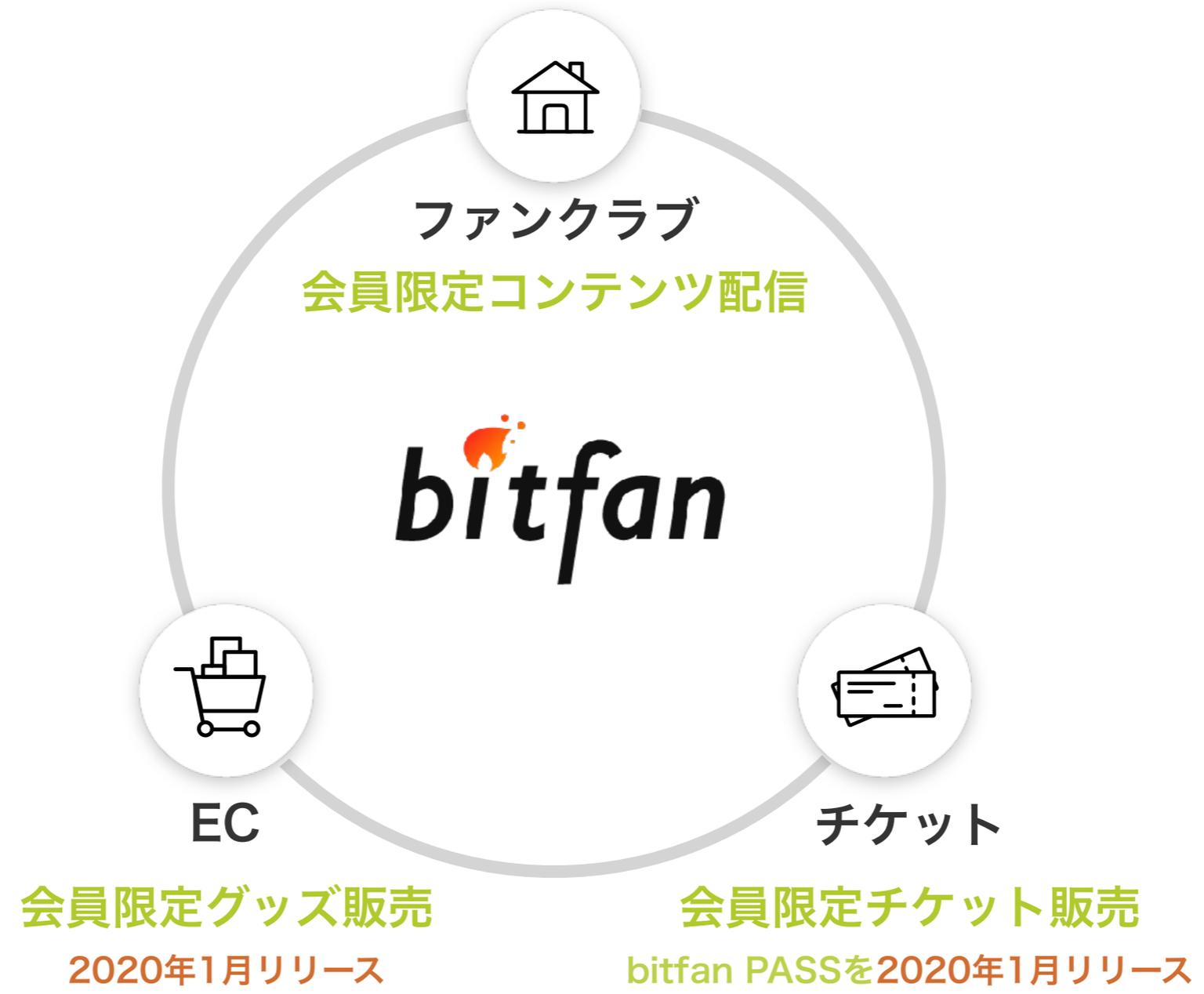




# bitfan に三種の神器が揃う

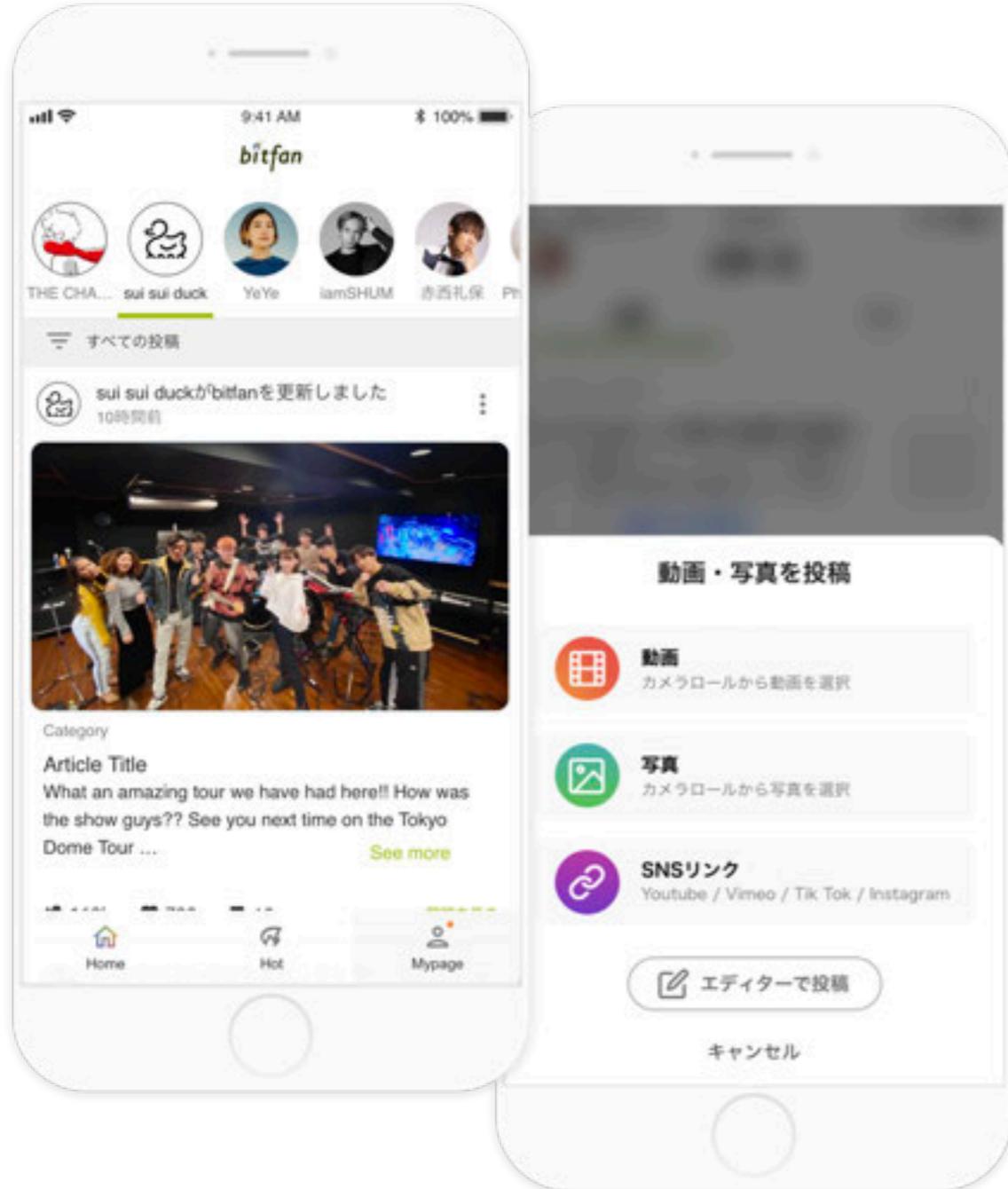


オープンプラットフォームにファンメディアの主要サービスが揃う  
サービス拡大の準備が整い、プロモーションを本格始動予定





# 新たなコンセプトのアプリをリリース



あなたのファンが世界中に広がる  
ファン専用SNS 「bitfan アプリ」

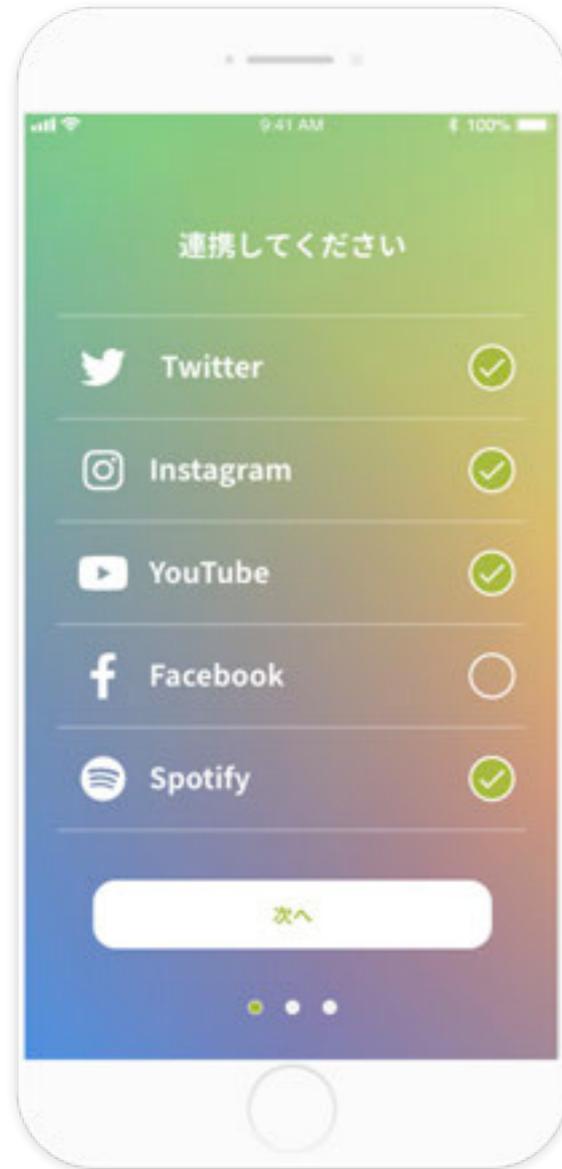
2020年3月中にリリース予定



# 特徴1：SNS連携を大幅に強化



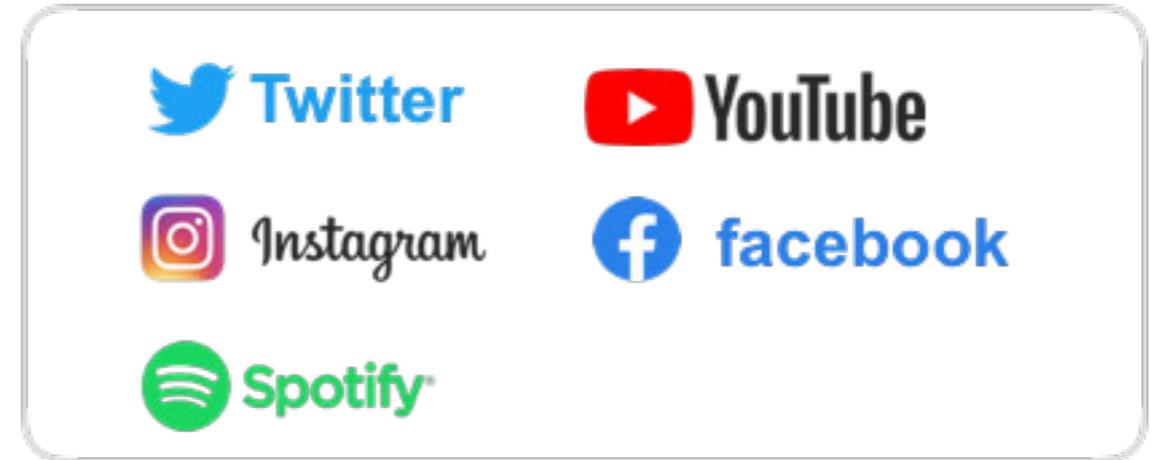
## 色々なSNSと連携し、タイムラインを一元化



各SNSを連携



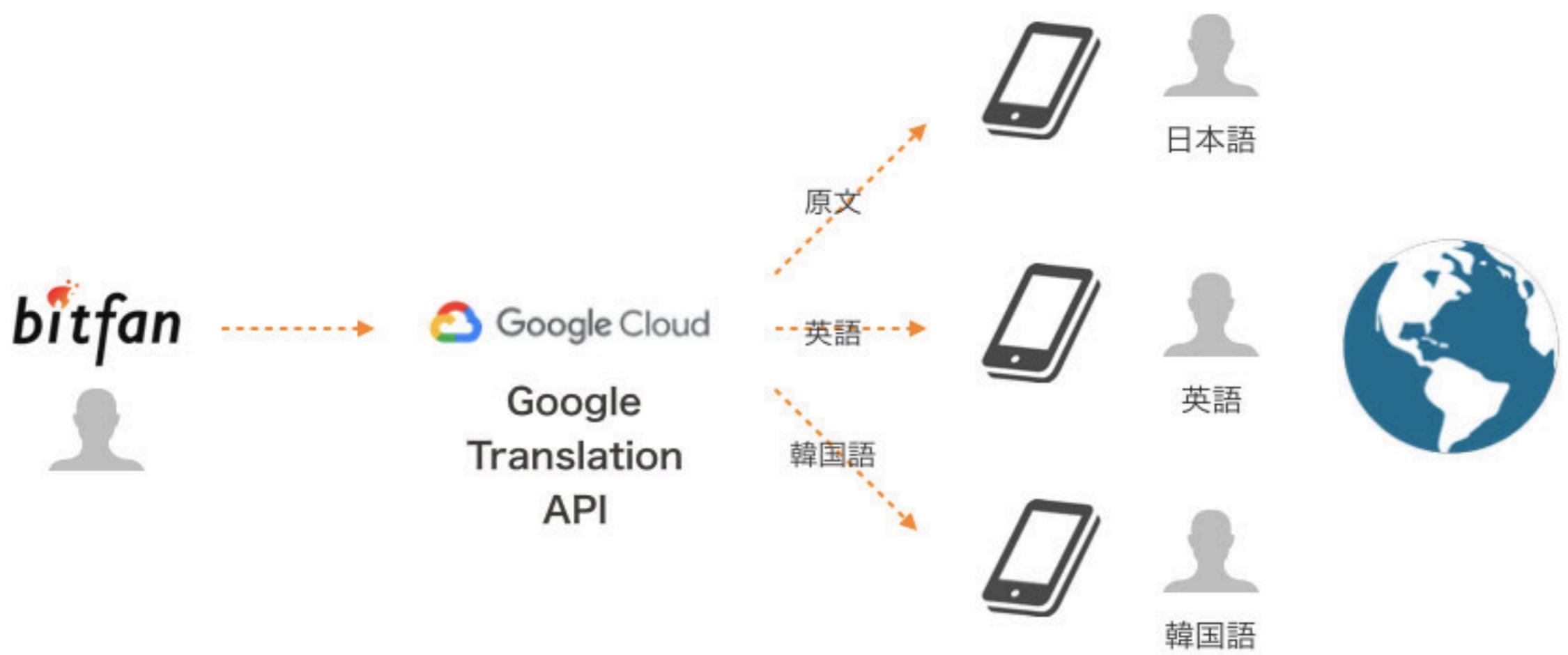
自動的に興味のあるアカウントをフォロー



色々なSNSでのフォロワーから、bitfan上でも自動的にフォローされるため、ファンを一元管理することができます



# 特徴2：自動翻訳で世界へ同時発信



bitfanでの投稿や、連携されたSNSの投稿を自動翻訳することが可能です  
ファン側は端末の言語に応じて、自動的に切り替わります



# 特徴3：SNS投稿にファンが直接支援できる



## アーティストだけでなく、インフルエンサーやアスリートなど SNSで発信している全てのオーナーに活用いただけます

ライブやイベントが  
終わったらtweet!

ファンがすぐに応援（ハート）を送ることができる！



Twitterで投稿



bitfanに  
自動投稿される



ファンが  
ハートを送る



ハートの多い順に  
コメントが並ぶ

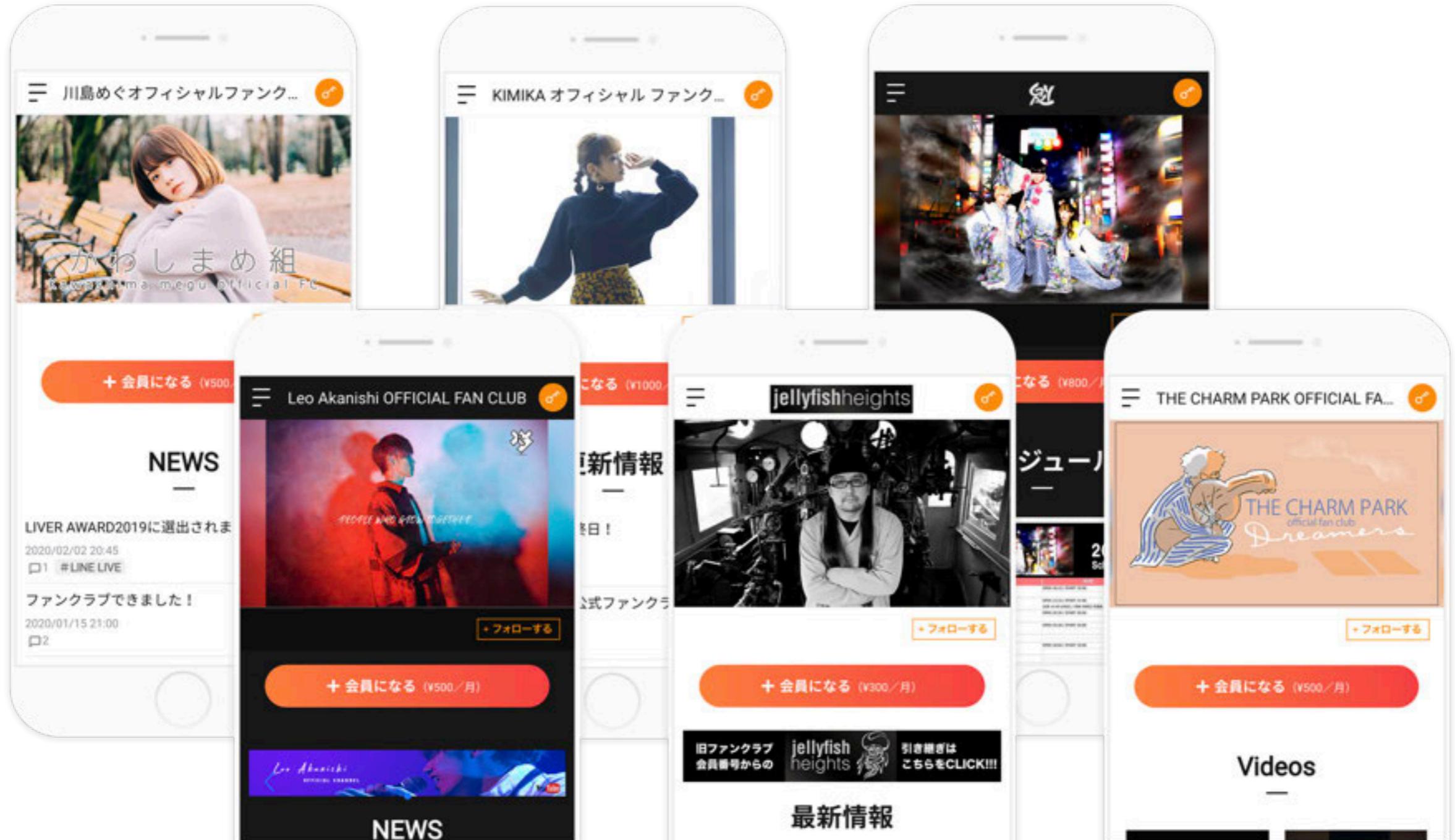
メディア収益  
として分配



# bitfan のオーナー拡大



赤西礼保、元WANDSの上杉昇など、順調に拡大





# bitfan Pro 通期リリース実績



## 今期累計 169件



2020年1月期通期（2019年2月1日～2020年1月31日）実績



# bitfan Pro ジャンル展開



## 幅広いジャンルへbitfanPro導入

企業



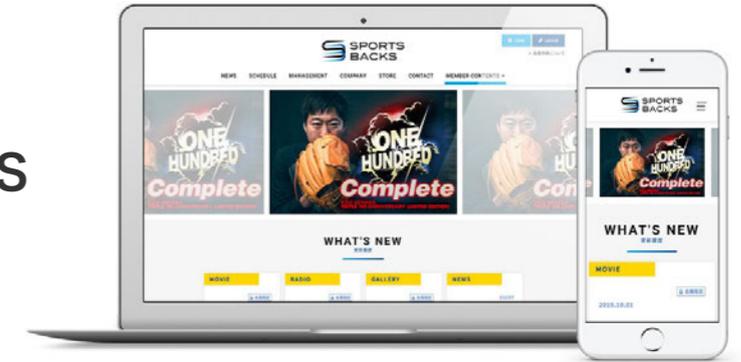
おにぎり倶楽部



文化人・アスリート



SPORTS BACKS



韓流



ATEEZ



スポーツ



モバアルズ



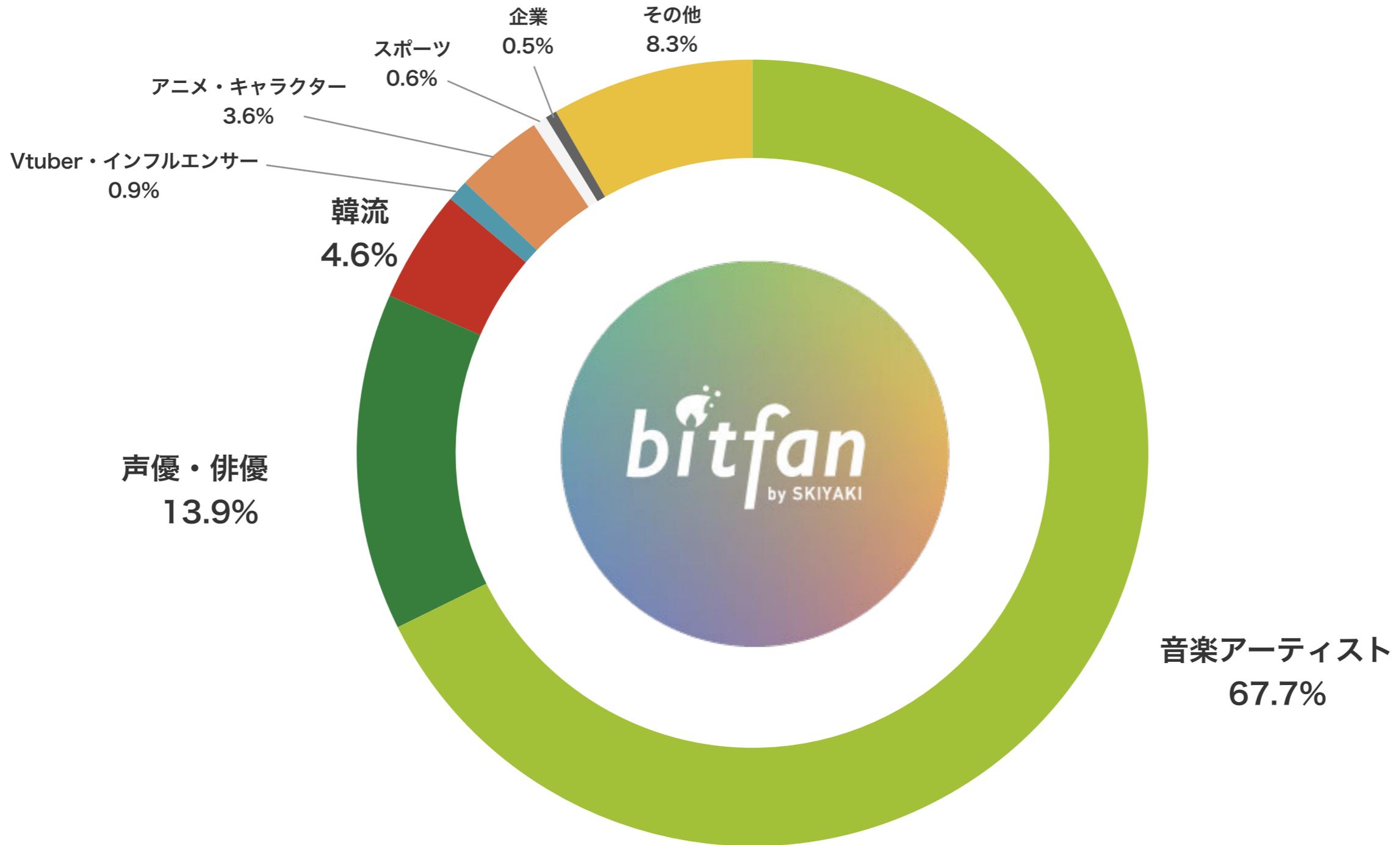
2020年1月期通期 (2019年2月1日~2020年1月31日) 実績



# ジャンル別サービス売上構成



音楽アーティスト中心に、複数ジャンルへサービスを展開



2020年1月期通期（2019年2月1日～2020年1月31日）売上からグループ化



# グループ会社とのサービス連携



LIVE

## ライブ制作とFC限定番組のコラボ



MOVIE

MAYO CHANNEL 【番外編】 リハーサル中の撮影に成功！  
2019/04/25

リハーサル行きます



MEDIA

## LIVEFANS PUSHにFC特集記事を公開

LiveFans PUSH!

ジャンルやキャリアを問わず、LiveFansが今イチオシしたいアーティストを紹介するコーナーです！インタビューや動画、編集部からのオススメポイントなどを交えながらイチオシアーティストの音楽や魅力をたっぷりお伝えいたします！

**ラックライフ** NEW  
『ラックライフって引っこ張っていきと音より』は、共に歩んでいくバンドなんじゃないか！インタビューでのPONさんのこの発言、もうまさにその通りすぎてめっちゃめっちゃに頷きました。ラックライフの音楽はヘコんだとき、ちょっと弾いたとき、ふっと気行くと胸で温かく息ましてくるような存在です。元気と勇気を補充してくれますよ。いま、少し離れたなあーっとなってしまっている方にぜひ、聴いてほしい！  
2019/12/18 Update | 続きを読む

**SHIN**  
メジャーデビューからわずか一年で日本武道館に立ったバンド「VIVID」のボーカリスト、シン。バンド解散後の「SHIN」としてのソロ活動はくっつくエネルギーを爆発させたサウンドや斬らない自然体な人柄の魅力も相まって、ファンとの距離が一気に縮まった気がします。ステージからも『楽しんでくれているのがわかるようになった』というライブはその証！ソロ活動三年間の集大成としてのO-EAST公演。さらにその…  
2019/12/06 Update | 続きを読む

**RIRI**  
世界の活躍を眼撃し、創設16歳にしてLAでの音楽制作をスタートさせたRIRI。英語や国語を超えて心に響いてくるその力強い歌声はZEDDやMarshmelloなど、世界の有名プロデューサー(DJ)からも高い評価を得ています。抜群の歌力はもちろんのこと、2019年2月に行われた初のワンマンツアーでは本格的なダンスパフォーマンスも披露！しかもMVやライブでのファッションやメイクがめっちゃめちゃキュウ…  
2019/12/06 Update | 続きを読む

SHIN RIRI  
天才凡人 WILL-O'  
もっと見る

LEGO BIG MORLがバンドを結成した2006年当時は、すでにCDの売上枚数は減少傾向にあったものの、100万枚以上を売り上げる作品もあったし、配信サービスもありながらも主流はまだCDだった。そこから10年以上の月日を経た今、CDはそのパッケージや付帯する特典のために買うという意味合いが強くなり、純粋に音源を聴くためのものとしての役割は終わりつつある。さらには06年当時は普及は難しいという見方が多かったサブスクリプションサービスで音楽を聴くという方法も今や定着しつつある。音楽を買う、聴く方法が大きく変化して行く中で、バンドを続けてきたメンバーたちが今、その変化をどう感じ、どう向き合っているのか――。

――皆さんがバンドを始めた頃はまだ音源の主流はCDだったと思いますが、今はそこが配信に変わったり、SNSが急速に普及したり、音楽業界を取り巻く環境はかなり変化していますよね。そのあたりで思うところはありますか？

ヤマモトシタロウ：僕らがバンドを結成した頃って、まだバンドブームがあったんですよ。今ももちろん新しいバンドはたくさん出て来ますけど、それでも昔と比べると数は減ってるから、バンドをやるっていうのは逆に珍しいと思うんですよ。だからこそ価値があるとも思うし。ただそれだけじゃなくて、長くやってるからこそ、ちゃんとやりたいものと、面白って思ったことをやりたいっていうか。プロモーション一つにしても、何となく用意されたインタビューとか、お店周りとかは、やり尽くしたので、何か自分たちから発信したいというのはあります。曲作りとは違うところでのバンド活動というか。今の時代はいろんなことが柔軟にできるようになってるからこそ、LEGOっていうものを通して面白いかもしれないことをやってみてみたいなって。そこは長くやって来たからこそ、固執しなくなって来たところかもしれないですね。



2020年3月1日付で株式会社SKYAKI LIVE PRODUCTIONが株式会社SKIYAKI APPSを吸収合併済



# 事業戦略

# 事業概要



bitfanをベースに、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

bitfan (オープン型)



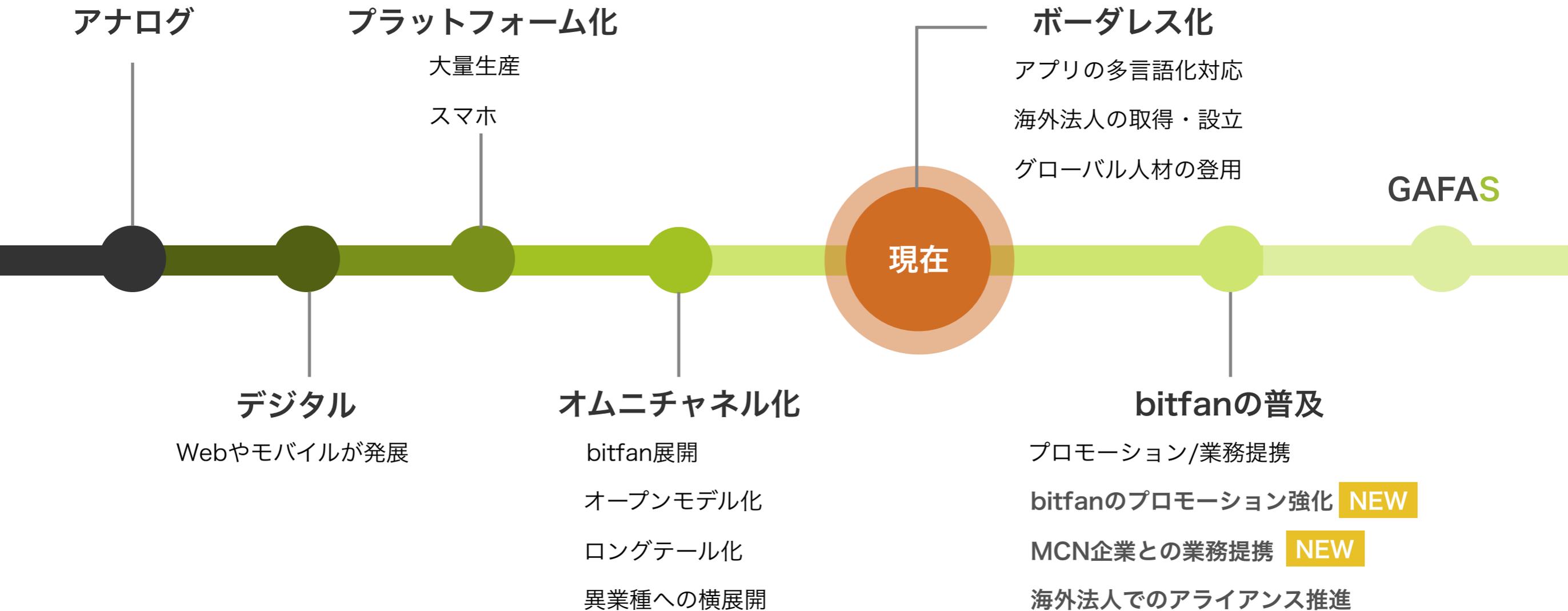
- ・ 「誰でもすぐに」  
始められるサービス
- ・ セルフマネジメント型

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

# 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 → グローバル展開に注力

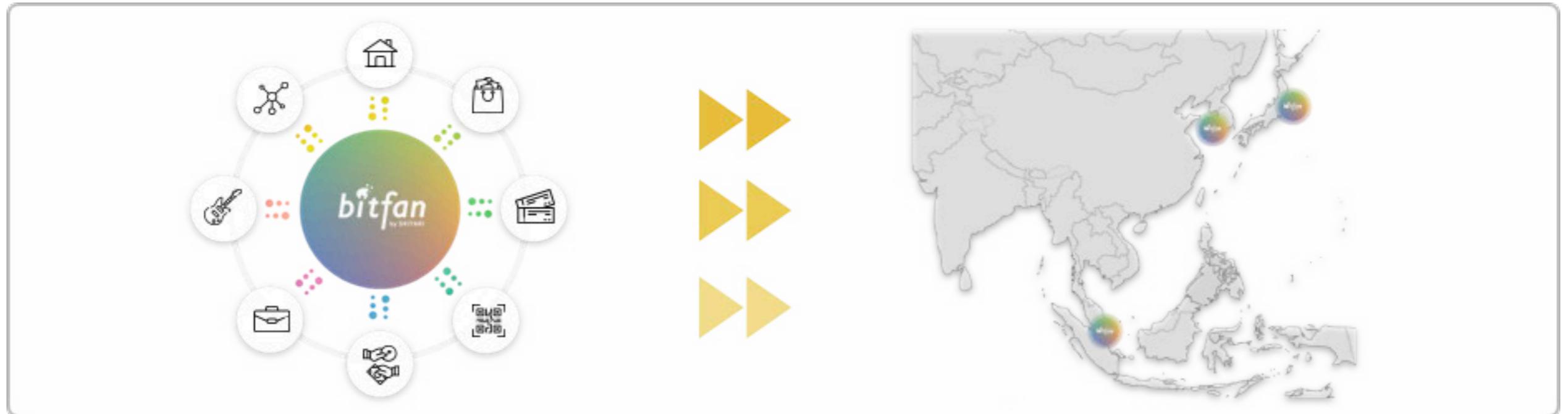


グローバルなファンマーケティングのリーディングカンパニーを目指す

# bitfanグローバル戦略



## bitfanを中心とした3つの戦略



ヒト



グローバル人材の登用



モノ



bitfanのグローバル化



カネ



M&Aによるチャネル拡大・キャッシュ確保



# グローバル人材の登用



韓国での有料人材紹介業を皮切りに東南アジア各国に拠点を構え、bitfanのグローバル展開で必要となるグローバル人材を確保

## 韓国人材紹介 (SKIYAKI 82&DIG)

## 韓国で就活フェアを開催予定 (DIG)

グループ会社2社でのサービス展開を予定



開催日：6/27(土)～6/28(日) DiG



グローバル人材の適材適所を実現！  
韓国人材採用支援サービス



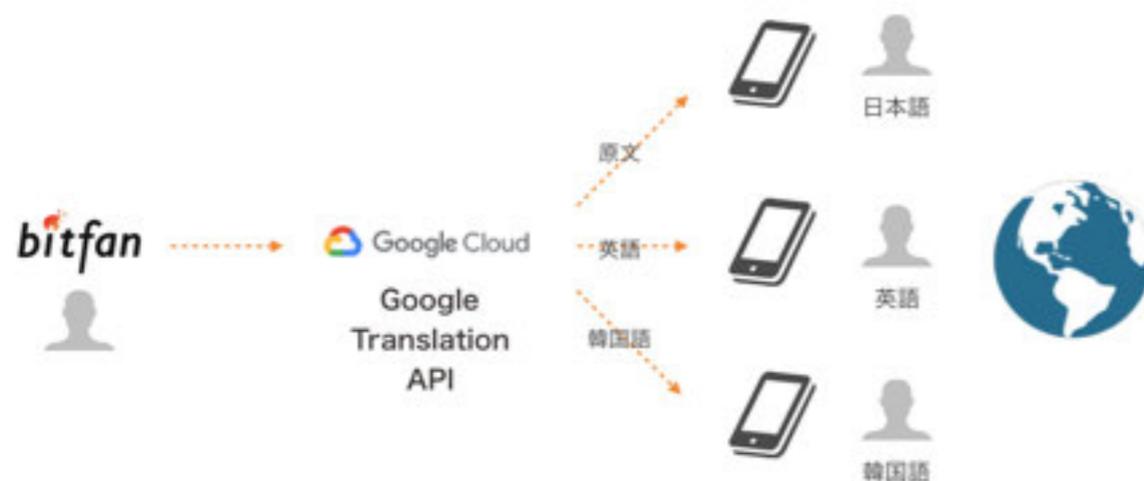
# bitfanのグローバル化



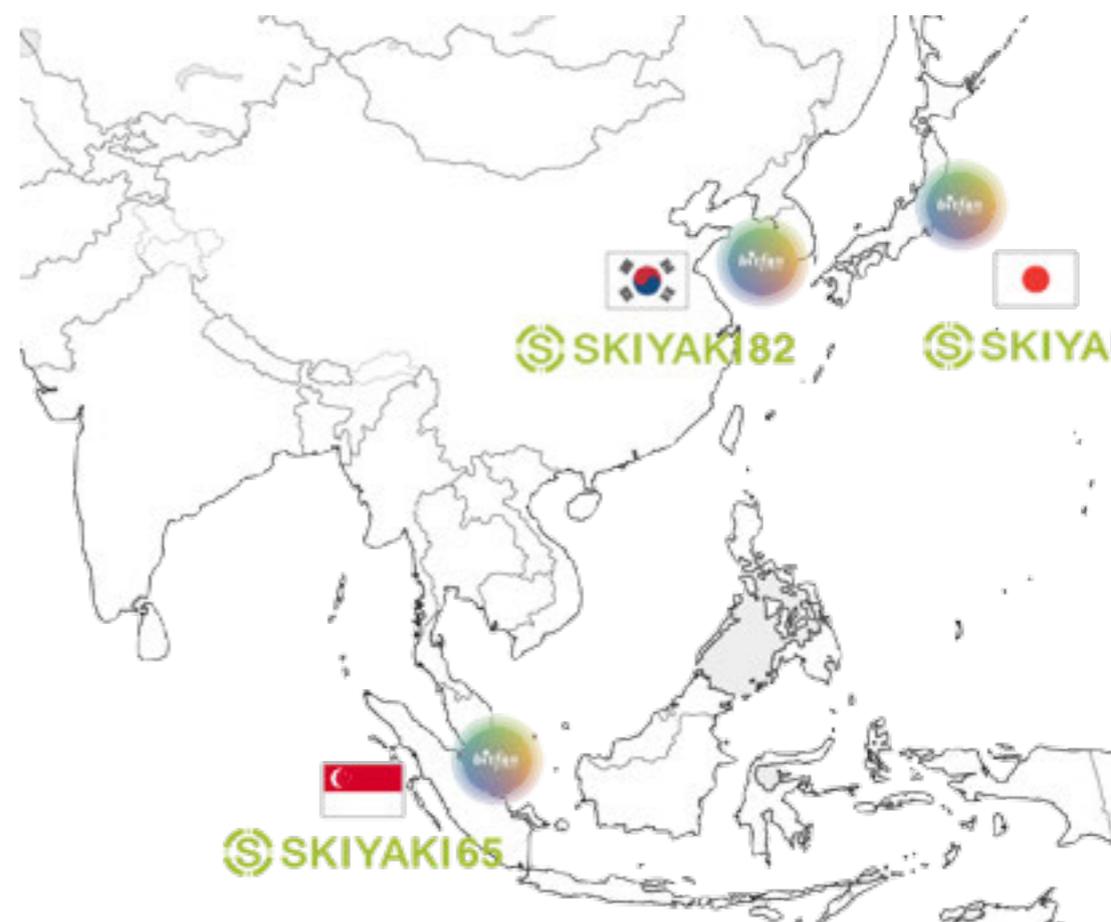
bitfanアプリの多言化対応と海外拠点設立により、東南アジアを中心としたbitfanのボーダレス化を推進

## bitfanアプリの多言語化対応

自動翻訳で世界に同時発信



## 海外拠点の設立





# M&Aによるチャネル拡大・キャッシュ確保



## 【M&A方針】 bitfanのチャネル拡大(グローバル)を目的とした事業投資

### 今期ジョインした子会社



bitfan事業の東南アジアにおける  
営業・プロモーション拠点



bitfan事業の韓国における  
営業・プロモーション拠点

### 今期ジョインした持分法適用関連会社



有料人材紹介業  
グローバル人材紹介業



韓流アーティスト  
マネジメント事業

## 【TOPICS】 キャッシュコンバージョンサイクルとデットでの調達に関して

CCC

(キャッシュコンバージョンサイクル)

△31.2日

デットでの調達額

11億円

FC会費・EC商品代金の前受けにより、CCCは△31.2日を維持  
→余剰資金を維持した健全なCF経営の確保

2020年2月にデットで11億円を調達  
(※2020年1月末現預金残高：16億円)  
→来るべき経済不況に備え、手元資金を増加



# 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



### <主な制作・運営実績>

伊勢正三、稲垣潤一、イルカ、岩崎宏美、岡本真夜、加藤登紀子、田原俊彦、平原綾香、森山良子、矢野顕子

	イベント開催数	動員数	取扱アーティスト数
2020年1月期4Q ※1	89回	8万7,190人	22アーティスト
2020年1月期通期 ※2	216回	22万9,310人	36アーティスト

※1 2020年1月期4Q (2019年11月1日~2020年1月31日) 実績

※2 2020年1月期通期 (2019年2月1日~2020年1月31日) 実績

# 【株式会社SKIYAKI APPS※】 O2Oサービスプラットフォーム



※2020年3月1日付でSKIYAKI LIVE PRODUCTIONに吸収合併済

bitfan bitfanポイント連携



## 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

7万2,000人

30万件

アプリダウンロード数

11.1万ダウンロード

bitfan bitfanポイント連携



## 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。93万件を超える公演情報や約30万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

1,200万PV

171万人

アプリダウンロード数

72万ダウンロード



## ecele (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

2万2,000人

6,000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。  
※2020年1月期4Q (2019年11月1日~2020年1月31日) 実績

# 【株式会社ロックガレージ】 ファン旅行



## ファンクラブ会員向けのツアーを展開



HYDEIST presents  
SNOW MONSTER HOTEL  
2019



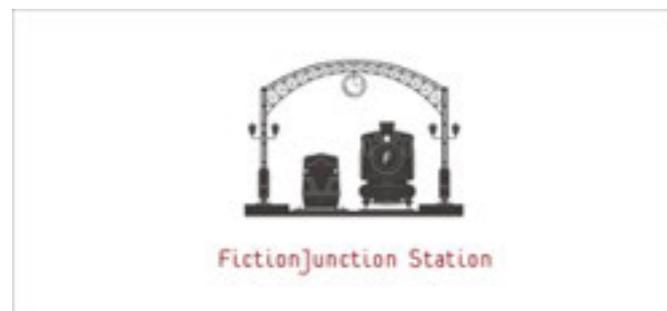
山崎エリイ  
SPECIAL FAN EVENT  
~Cinderella in the Castle



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



Welcome to  
mao's resort 2019



梶浦由記  
FictionJunction Station  
Official Limited Tour  
in Taiwan



DaizyStripper  
GREAT ESCAPE TOUR  
in 北海道 2019



上地雄輔ファンクラブ旅行 2019  
in 北海道 【USK雪祭り】

2020年1月期通期（2019年2月1日～2020年1月31日）実績



## CtoC クラウドエージェント プラットフォーム

## タレントエージェント事業

プロからアマチュアのモデルが、広告・カタログ・雑誌のモデルから個人撮影まで、様々な仕事を受けたり、依頼することができます。

登録のタレントをYouTuberやライバーなどとして企業案件に派遣しています。

1,958名のモデルが本登録



2020年3月1日現在

# 【株式会社3DAY】 ペットタレントのプロダクション



## アニキャス

「インスタグラマー」「ユーチューバー」「インフルエンサー」「撮影モデル」  
アメブロ公式トップブロガーも多数在籍

### 専属タレント（一部紹介）



みかんとじろう

 209,000人



茶太郎・きなこ

 409,000人



銀さん

 52,600人



ゆう&とろ

 218,000人

専属タレント保有SNS  
合計フォロワー数

3,812,000人

専属タレント数

43アカウント

anicas2ndタレント数※

53アカウント

タレント希望応募数

859アカウント

※anicas2nd→委託契約をしているanicasのタレント  
2020年2月末現在

# 【TOPICS】 本社オフィス増床



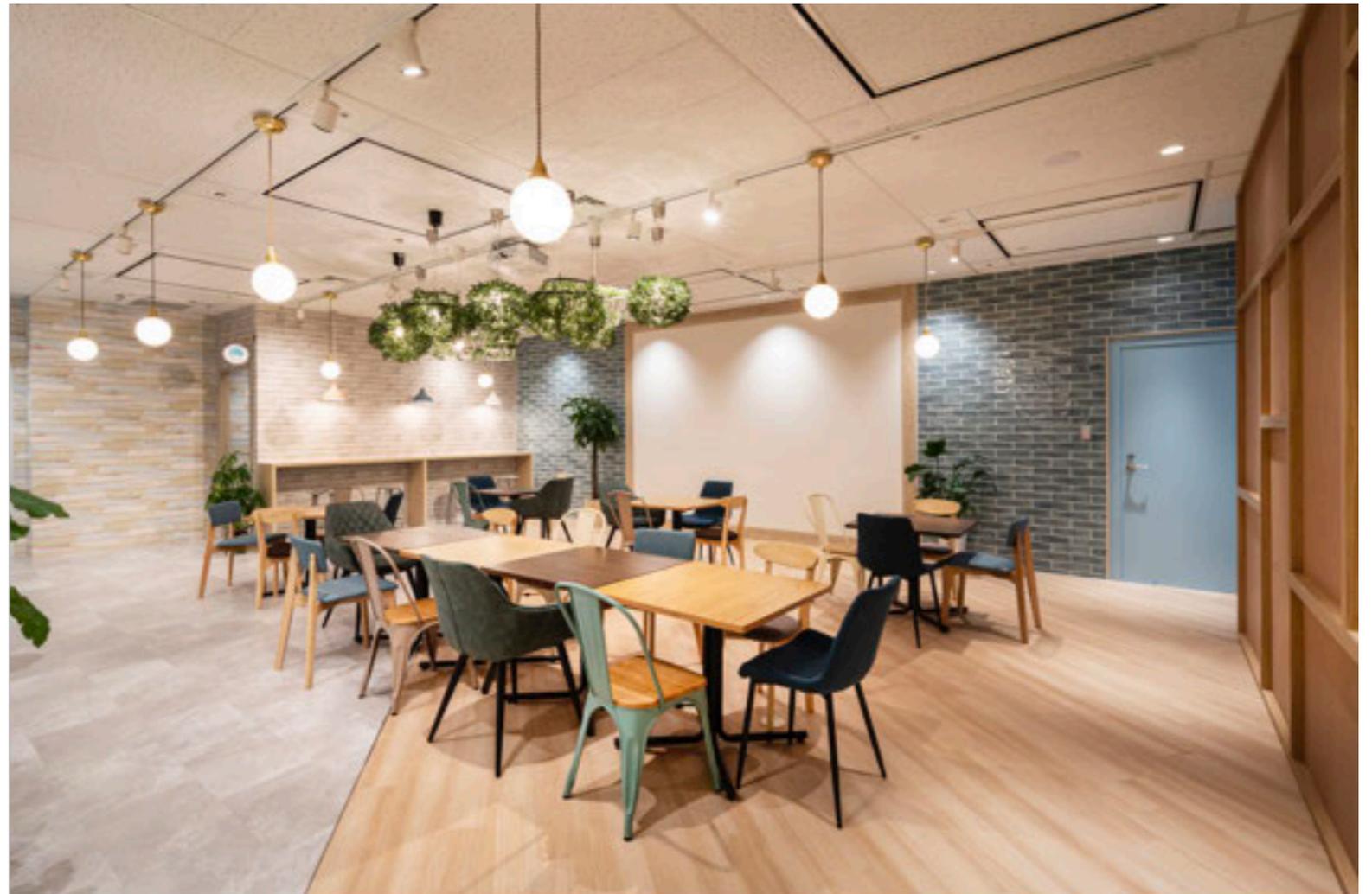
M&Aによるグループ会社との連携強化を目的に、2020年3月1日より本社オフィスを増床

## 入居グループ会社

連結子会社



持分法適用関連会社



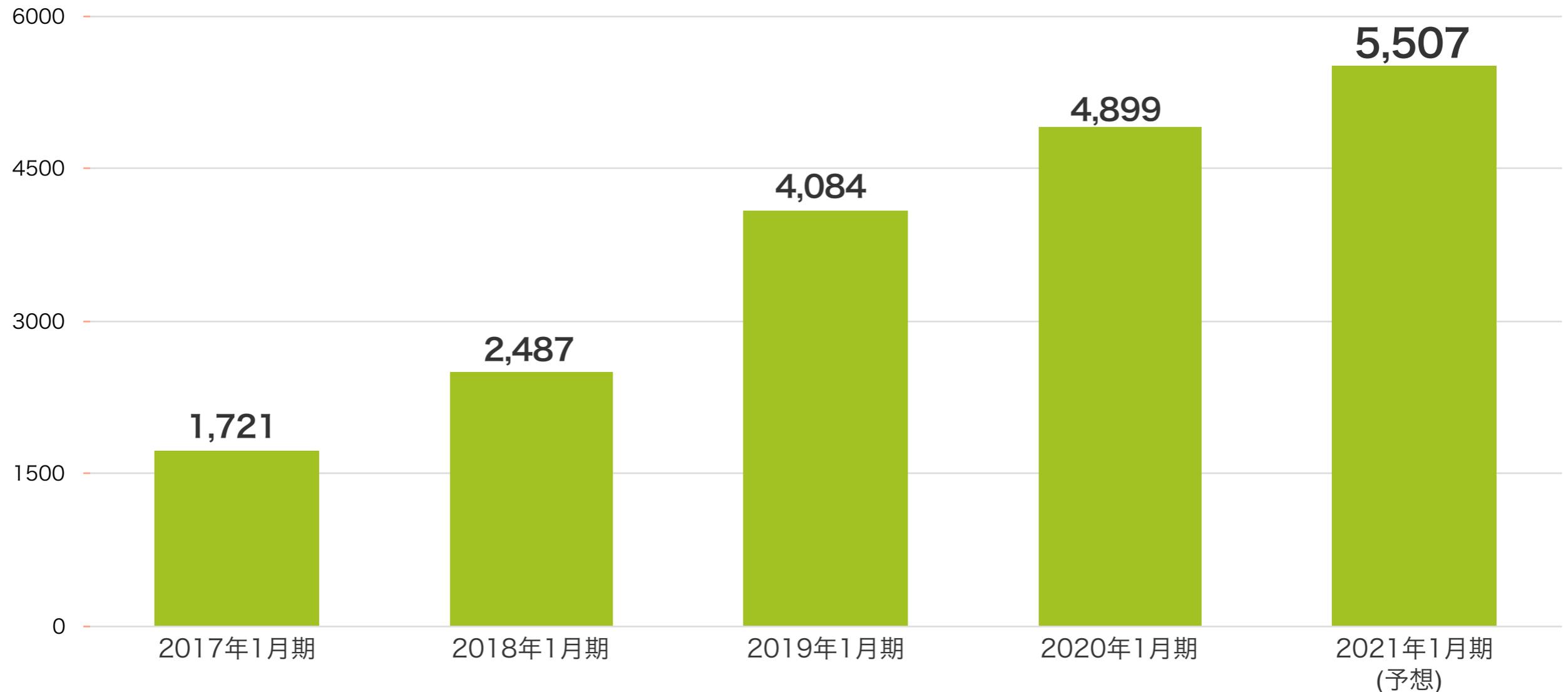


# 業績予想

# 【業績予想】 売上高



(単位：百万円)

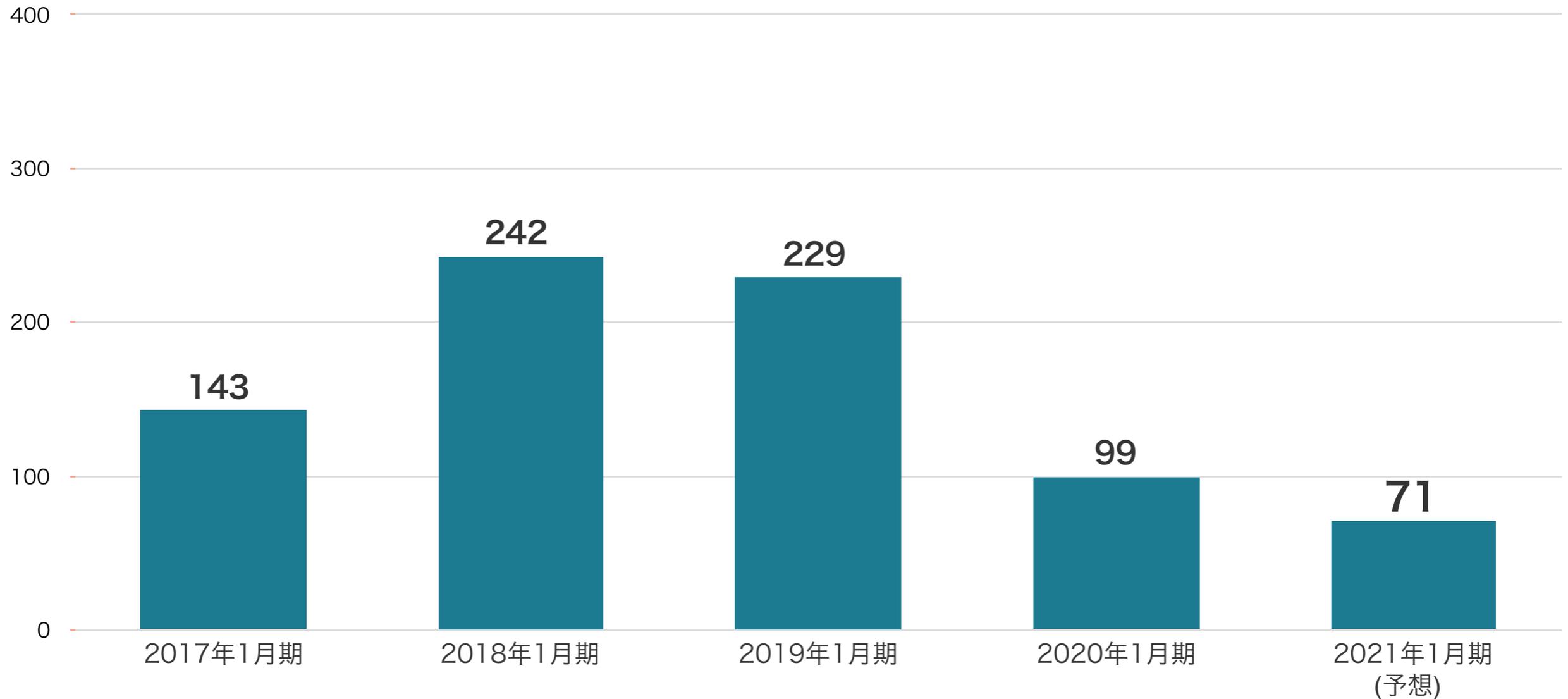


※既存案件の成長及び新規案件の獲得による取引規模の拡大を前提に、FCサービスにおける有料会員数の増加を見込んでいる一方で、新型コロナウイルスによるイベント自粛の影響により、連結子会社(株)SKIYAKI LIVE PRODUCTIONの売上減少を考慮しています。

# 【業績予想】 営業利益



(単位：百万円)



※SKIYAKI本体でのbitfanに対する積極的な投資の継続に加え、新型コロナウイルスの影響による(株)SKIYAKI LIVE PRODUCTIONでの営業利益の減少を想定しています。

# 連結PL実績・計画



(単位：百万円)

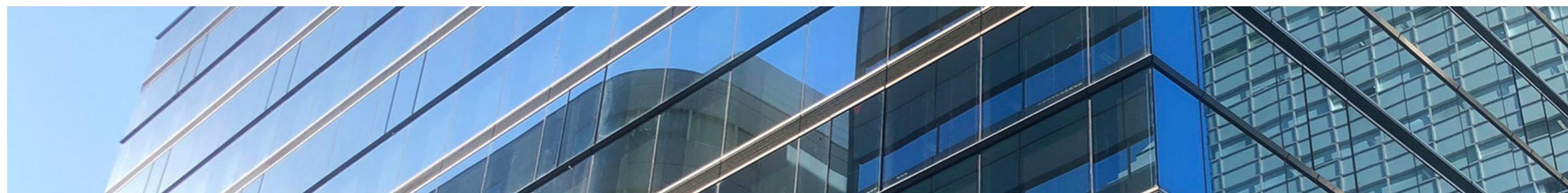
	2020年1月期	2021年1月期予想
連結売上高	4,899	5,507
売上総利益	1,416	1,737
(売上総利益率)	28.9%	31.5%
営業利益	99	71
(営業利益率)	2.0%	1.3%
経常利益	25	57
親会社株主に帰属する 当期純利益	△205	5
(当期純利益率)	-	0.1%

# 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	577百万円
連結従業員数	91名
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 SKIYAKI 65 Pte. Ltd. SKIYAKI 82 Inc. <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 ディグ株式会社



※2020年1月末現在

# 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。

