



2021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 / 2020年6月12日



連結業績ハイライト

1Q業績サマリー



(単位：百万円)

	2020年1月期 第1四半期	2021年1月期 第1四半期	前年同期比
売上高	1,028	1,233	+20.0%
営業利益	23	48	+105.7%
経常利益	18	36	+103.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	9	19	+106.3%

- ・ FC（ファンクラブ）サービスの成長とECサービス売上の大幅増加により、売上高が前年同期比で+20%増加
- ・ 人件費への積極投資を中心とした販管費の増加をカバーし、営業利益が+100%超増加
- ・ 経常利益と最終利益も堅調に増加し、前年同期比で+100%超増加

1Q業績サマリー



(単位：百万円)

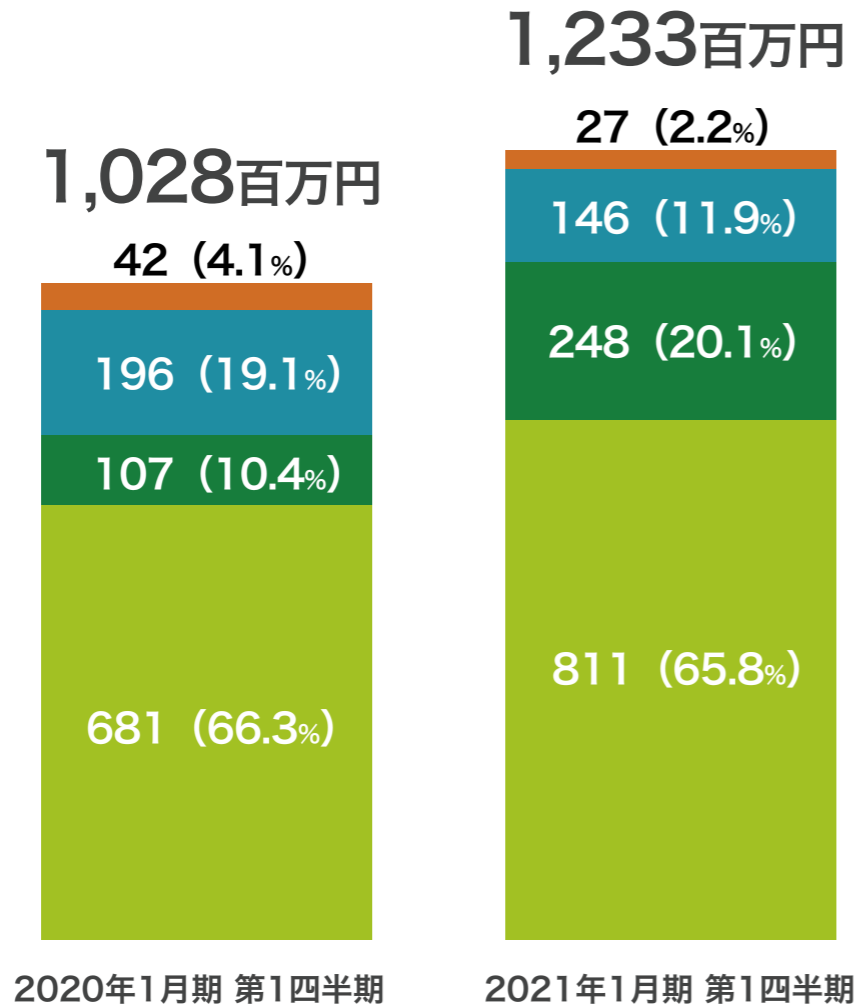
	2020年1月期 第1四半期	2021年1月期 第1四半期	対前年同期比 増減額	対前年同期比 増減率	主な増減理由
売上高	1,028	1,233	205	20.0%	有料会員増加によるFC売上+129百万円 オンラインでのグッズ販売好調によるEC売上+141百万円
売上原価	713	824	111	15.6%	上記売上増に伴うFCロイヤリティ及びEC倉庫物流費用等の増加
売上総利益	314	409	94	30.2%	
販管費	290	361	70	24.2%	
人件費	151	178	26	17.7%	前期よりエンジニアを中心に増員、連結正社員数9名増加 その他連結子会社増加の影響等（前期4Qに2社増加）
回収手数料	63	86	22	36.2%	FC及びEC売上増に伴う決済手数料増加
その他	75	95	20	27.2%	開発等業務委託費+9百万円、本社オフィス増床により地代家賃+8百万円、その他連結子会社増加に伴う経費の増加等
営業利益	23	48	24	105.7%	
経常利益	18	36	18	103.5%	営業外収益として受取家賃3百万円等を計上し、営業外費用として持分法による投資損失12百万円等を計上
親会社株主に帰属する 四半期純利益	9	19	9	106.3%	法人税等24百万円を控除し、非支配株主に帰属する四半期純損失△6百万円を加味

サービス別売上高



FC EC O2O事業 その他

(単位：百万円)



売上高合計
1,233百万円



FCサービス
売上811百万円



ECサービス
売上248百万円



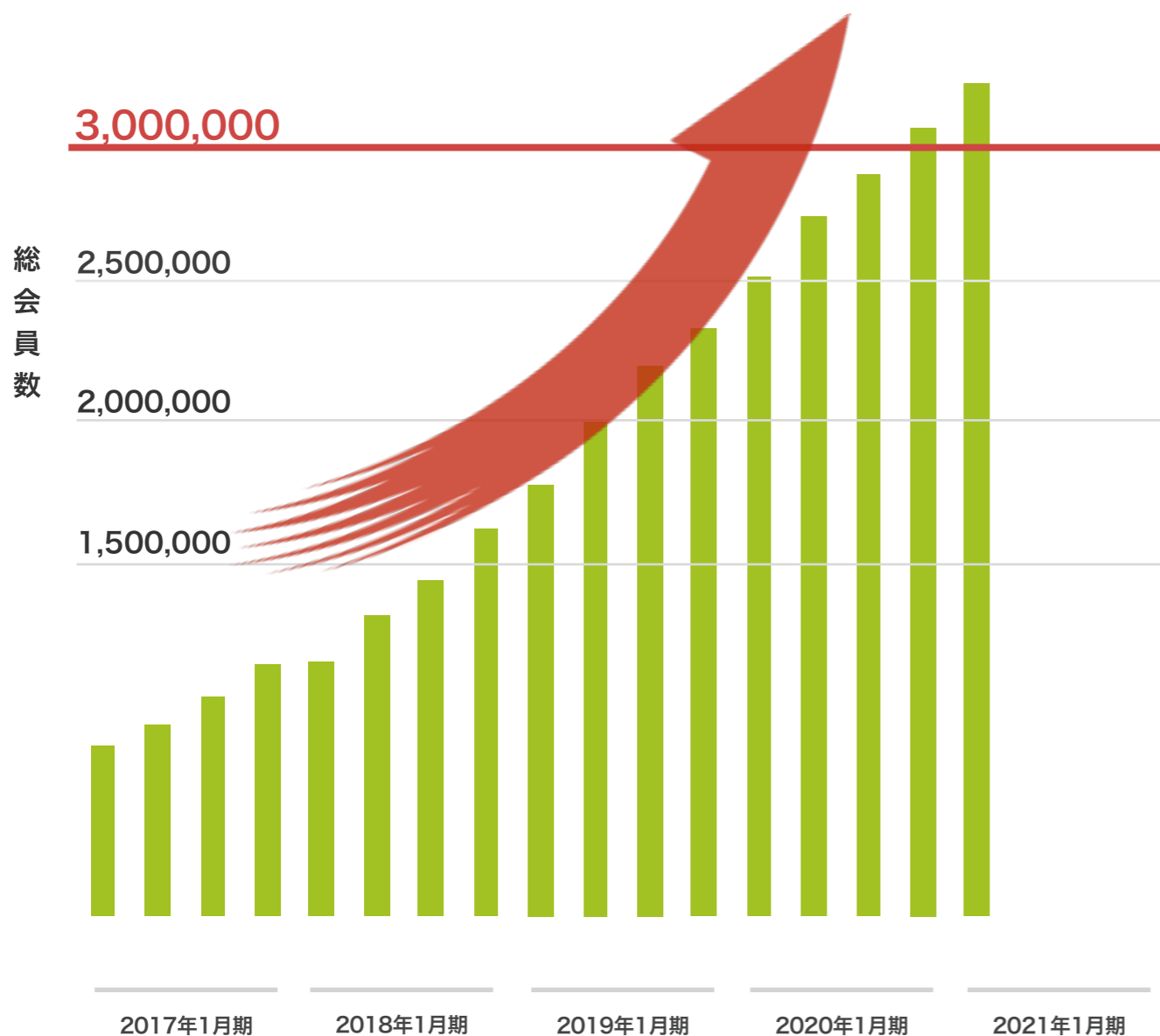
O2O事業 (注)
売上146百万円



- ・ FCサービスは有料会員数が前年同期比 +7.4万人 (+9.9%) と堅調に推移し、売上高が増加
- ・ ECサービスはライブ中止等の影響によりオンラインでのグッズ販売が加速、売上高が大幅に増加
- ・ ライブ制作を含むO2O事業はCOVID-19の影響により売上高が減少

(注) 当1Qにおいて、連結子会社である(株)SKIYAKI LIVE PRODUCTIONを存続会社として、連結子会社である(株)SKIYAKI APPSを消滅会社とする吸収合併を実施したことに伴い、(株)SKIYAKI LIVE PRODUCTIONが行うライブ制作事業を、(株)SKIYAKI APPSが行っていたO2O事業に吸収させる形で、新たに「O2O事業」として両事業を統合しております。

会員数



総会員数

※2020年4月末日現在

326.8万超

有料会員数

※2020年4月末日現在

82.5万超

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



サービス数

701

サービス数
前年同期比
+9.9%

FC

EC

その他

445サービス

226サービス

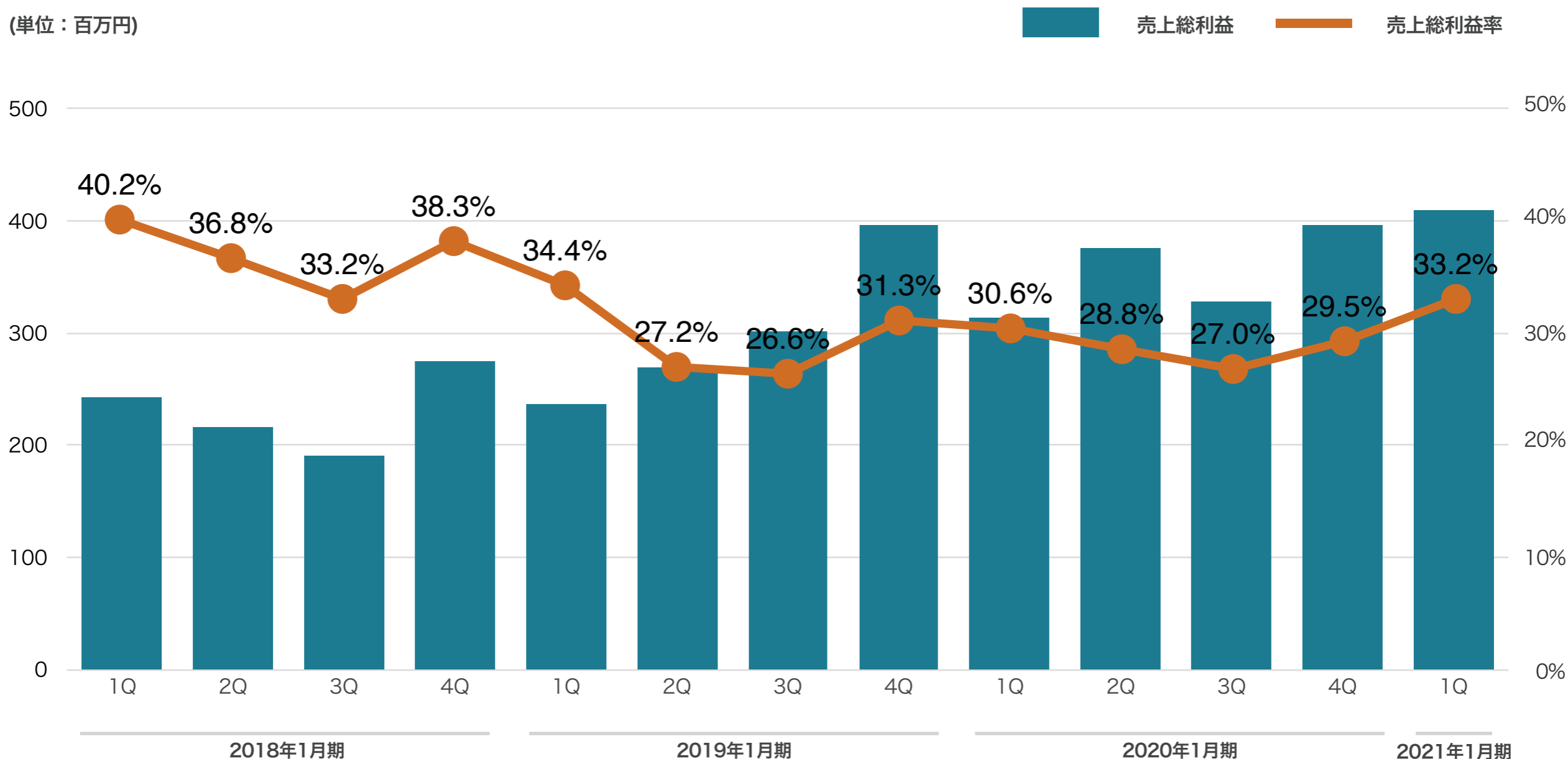
30サービス

※2020年4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)



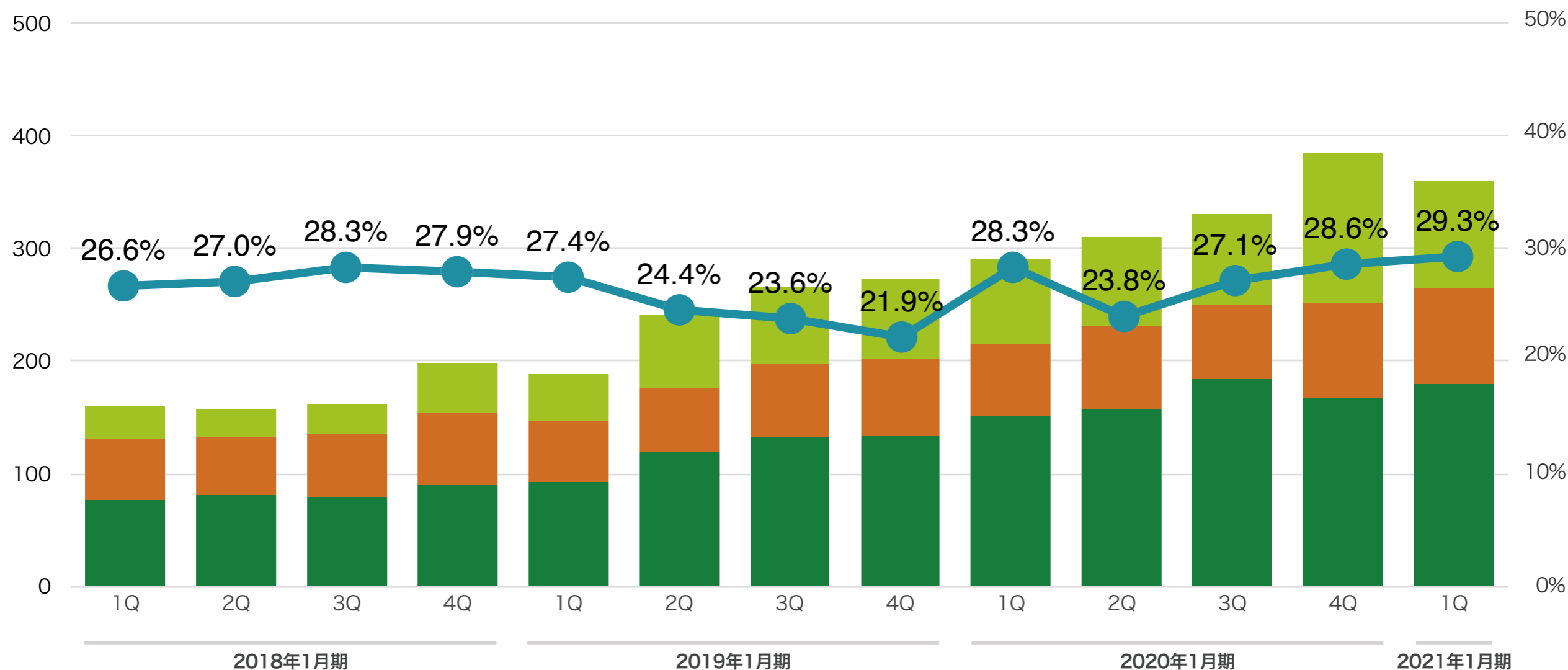
- ・ 季節変動はあるものの、売上総利益金額は売上高の増加により継続して増加傾向にあり
- ・ 当期1Q 会計期間（3ヶ月間）においては、ECサービス売上高が直前四半期比で79百万円増加（+47.4%）の影響等により、売上総利益金額が11百万円増加、利益率の高いECサービスの売上増加により、売上総利益率も+3.7ポイント上昇

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

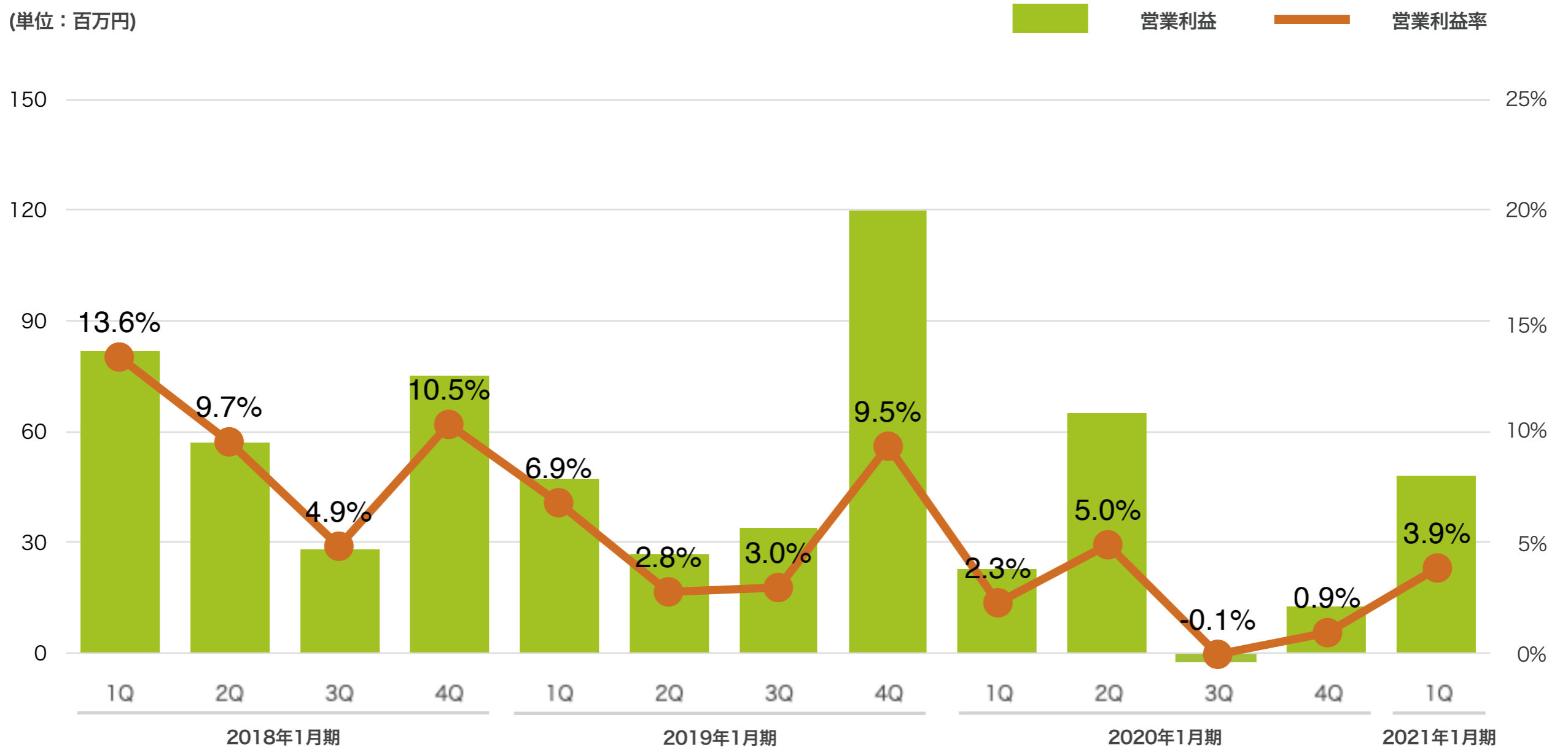


- ・ グループ全体での積極的な人材採用及び連結子会社の増加等により、人件費は増加傾向にあり、変動費である回収手数料は直前四半期比で著増減なし、その他経費は前期4Qに計上した貸倒引当金繰入額49百万円の影響により相対的に減少、販管費全体で23百万円減少 (△6.2%)
- ・ 前述のとおり販管費が減少した一方で、売上高は直前四半期比で112百万円減少 (特にライブ制作売上減少) の影響により、売上高販管費率は直前四半期比で0.7ポイント上昇

営業利益と営業利益率の推移



(単位：百万円)



- ・ 主にECサービス売上増の影響により、直前四半期比で営業利益は35百万円増加し、営業利益率は3.9%に上昇

新型コロナウイルス感染拡大の防止対策

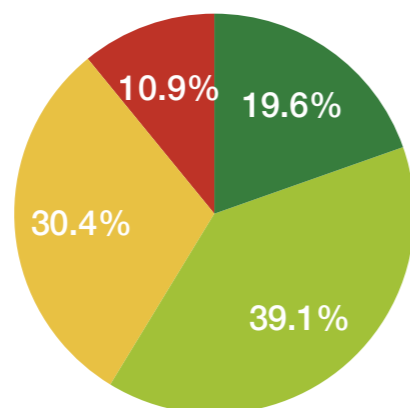


新型コロナウイルス(COVID-19) 感染拡大の防止のため、
3月31日～5月31日の間、原則出社停止による在宅勤務体制へ移行

リモートワーク期間中のリモート率 **96.1%**

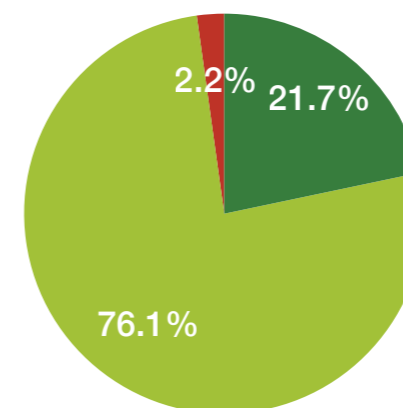
リモートワークについての社内アンケート結果 (5月11日付)

Q1.リモートワークについて



● 大変良い ● 良い ● 普通 ● やや悪い ● 悪い

Q2.リモートワークの継続について



● 継続したい ● 一部取り入れたい ● やめたい

新型コロナウイルス影響下での6月1日以降の働き方について

→ リモートワーク & オフィスのラウンジ化

①月曜日と金曜日を原則出社日とする
(本人希望によりリモートワークも可能)

②火曜日～木曜日はリモートワークを推奨

新型コロナウイルスの事業への影響状況



GOOD



EC

ライブの中止や延期を受けて、アーティストのオンライングッズ販売が加速、ECサービスの売上高が1Qで大幅に増加。
(前年同期比+131.7%)



今後の見通し VERY GOOD



EC



MD

今後も一定以上の売上が見込まれるため、MD事業(商品企画製造)を加速し、下期に一層の売上増を目指す。

NORMAL



FC

ライブのチケット先行予約中止等による影響(会員減)は受けているが、新規案件(31件)はリモート下でもオープン(会員増)できており、有料会員数は横ばい。



今後の見通し GOOD



FC



ライブ配信

リモート体制でも新規サイトオープンのペースは維持、短期間で大きく売上が下がる可能性は低い。会員限定のライブ配信案件を創出することで、限定チケット購入による会員増を目指す。

BAD



O2O

ライブ・コンサートの中止又は延期により、ライブ制作収入が減少するなど、直接的な影響を受けている。
(前年同期比△25.5%)



今後の見通し NOMAL



ライブ配信



MD

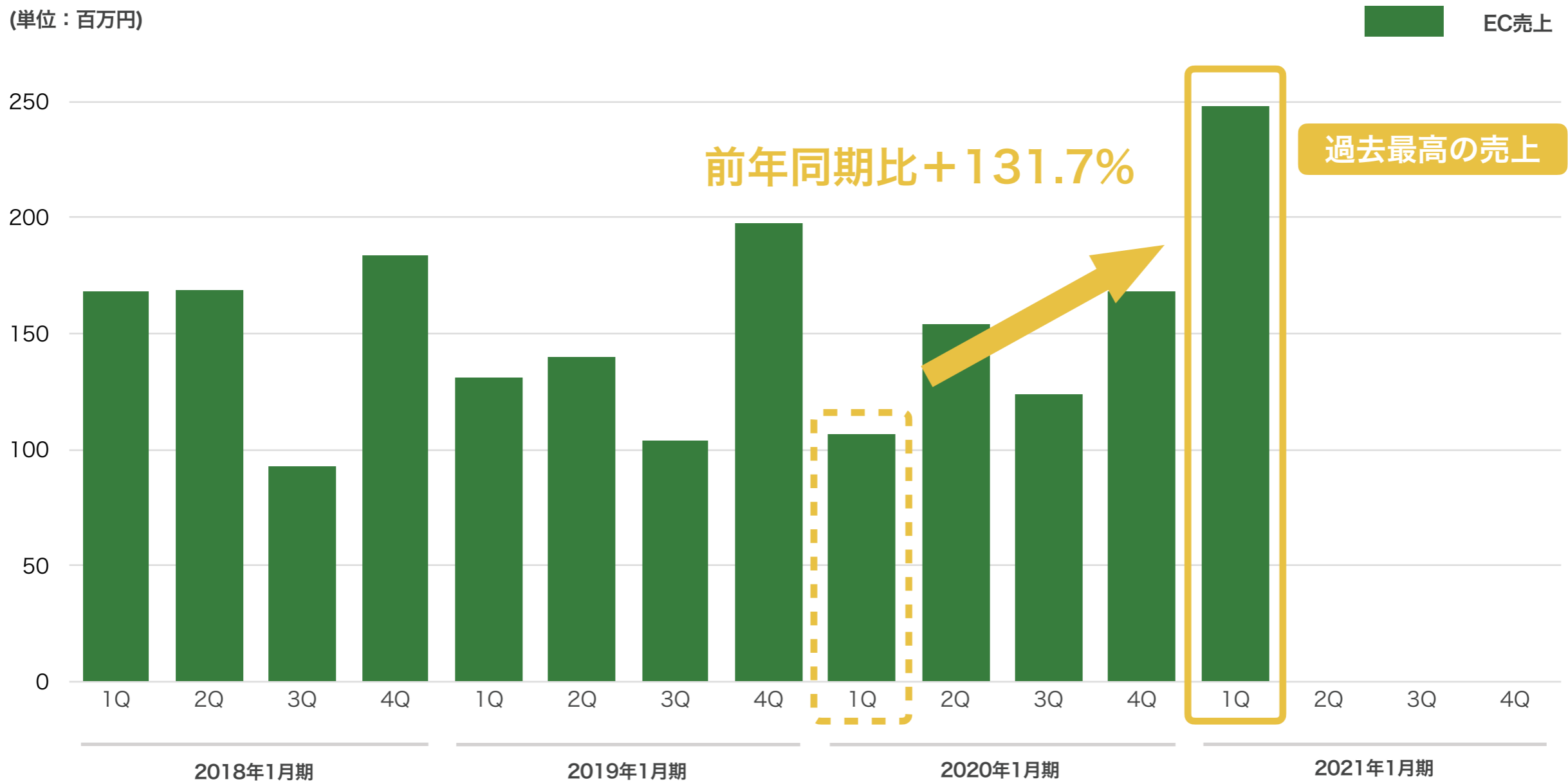
延期したライブ・コンサートの収入により、長期的には売上が回復する。一方、エンタメ業界のパラダイムシフトを前提に、オンラインライブ制作とMD事業にサービス軸を移し、新たな収益源の確保を目指す。



【GOOD】 コロナウイルス影響下でのEC売上推移



(単位：百万円)



- ・ 四半期のEC売上高としては、過去最高を記録。新型コロナウイルス(COVID-19)の影響により、ライブ会場等での対面グッズ販売が実施困難な状況にあり、ECサイトでのオンライングッズ販売が増加



【GOOD】 BitfanPro管理画面のグッズ製作依頼機能



BitfanPro管理画面上でグッズ製作依頼ができる機能を追加 5月にトライアルでエンコードリングのグッズ製作を実施

管理画面上での表示

商品イメージ

▼音声再生方法イメージ

ID入力
「新しい」ボタンをタップし、電話番号に設定されているIDを入力します。

再生ボタンをタップ
リングが読み込まれたら再生ボタンをタップします。

リングをスキャン
カメラが起動しますのでリングにカメラをかざします（遠くからでも撮影可能ですがなるべく近い方がよいです）。

音声再生
アプリがリングを読み取ると自動的に音声再生が開始されます。

※リングを読み取る際、正確に読み取れない場合があります。また、読み取りエラー発生した場合にもコンテンツが再生される場合があります。

グッズ製作依頼ページ

News

公開 全表示 読み可能 一週間前トップあり

2020/05/21

【グッズ製作】エンコードリングのご紹介

声でつくるアクセサリー
EncodeRing

音の波形からデザインする、世界で一つのカスタムリング！！

指定アプリに、対象の動画を飛ばすと実際にアーティスト様が吹き込んだ音声メッセージを再生することが可能！

※指輪の波形サイズの関係上、メッセージは3～4秒程度のコメントとなります。

※メッセージ内容の例：ご購入者さまの下のお名前＋一言メッセージ など。

<お問い合わせ受付期間：～2020年6月4日(木)まで。>

※お問い合わせの状況によって、受付終了日時が前後する可能性があります。あらかじめご了承ください。

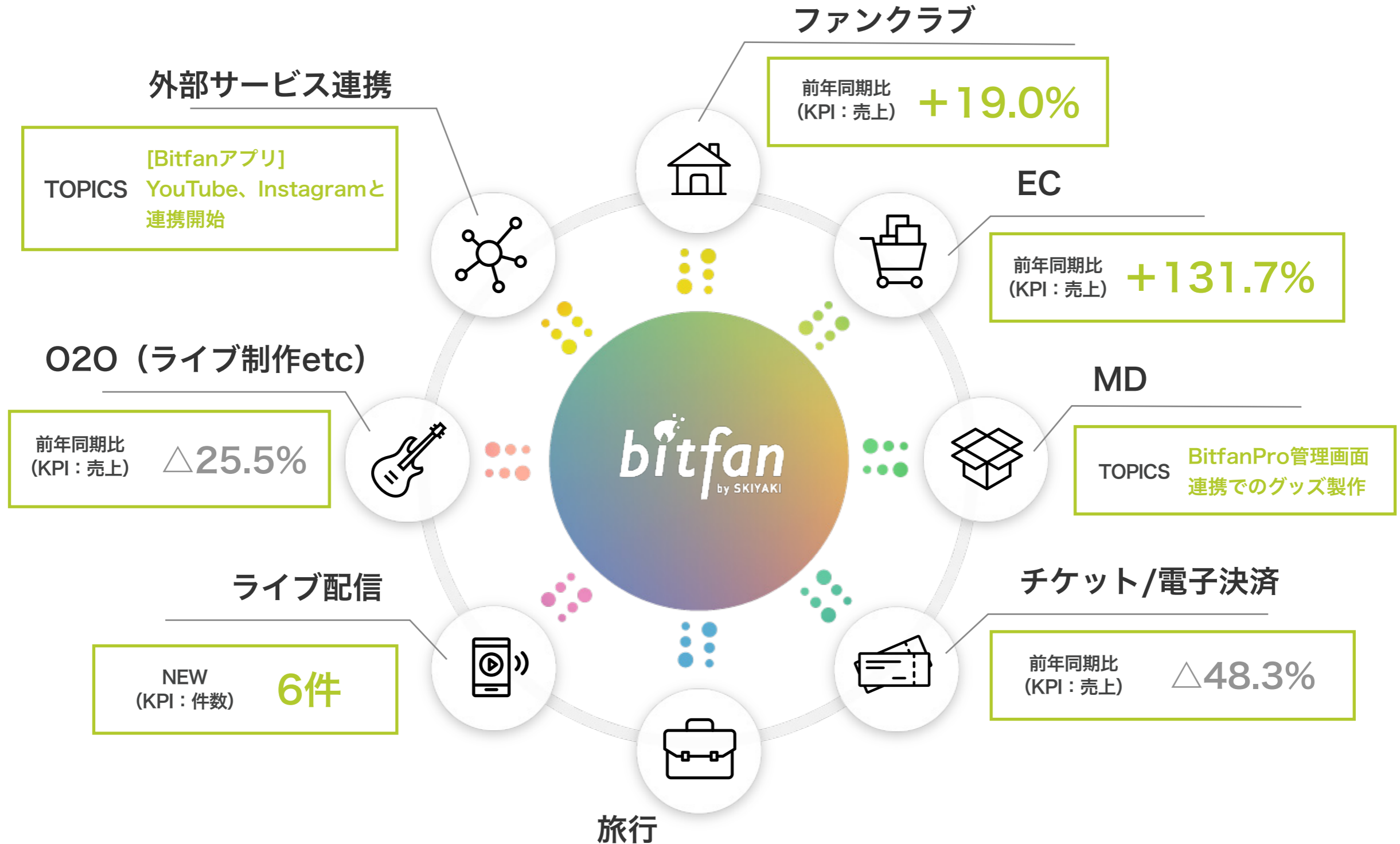
※2020年6月8日(月)以降、SKIYAKI社のグッズ製作委員会よりメールにてご連絡・ご提案させていただきます。

提案を依頼する



事業トピックス

オムニチャネル展開進捗状況



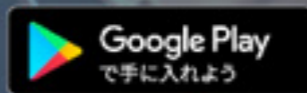


Bitfan、新たなアプリのリリース



私だけの最強タイムライン

ファン専用SNS「bitfan」



あなたの好きなアーティストのSNSやファンクラブコンテンツなど、あらゆる情報をひとまとめに楽しむことができるアプリ。



SNSフィードと
プッシュ通知



ハートを
おくる



ポイント
システム



会員限定
コンテンツ



グッズ
販売



チケット
販売



オーナー機能の大幅アップデート



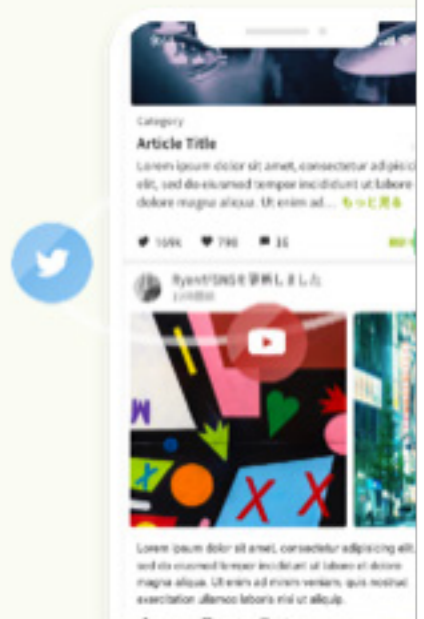
特徴 ①

自動翻訳で世界へ同時発信
あなたの投稿を自動的に翻訳して海外ユーザーへお届け！



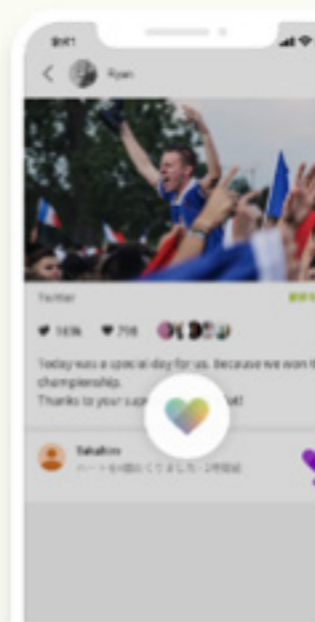
特徴 ②

強力なSNS連携
色々なSNSと連携し、投稿を一つのタイムラインで表示！



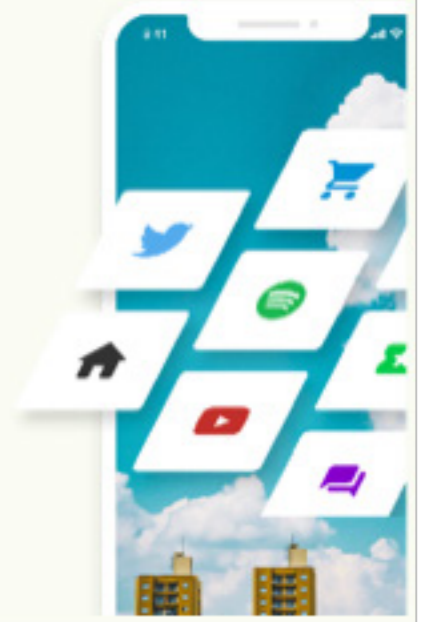
特徴 ③

多彩なマネタイズ機能
ファンクラブでのサブスクはもちろん、SNSに投稿するだけでマネタイズが可能！

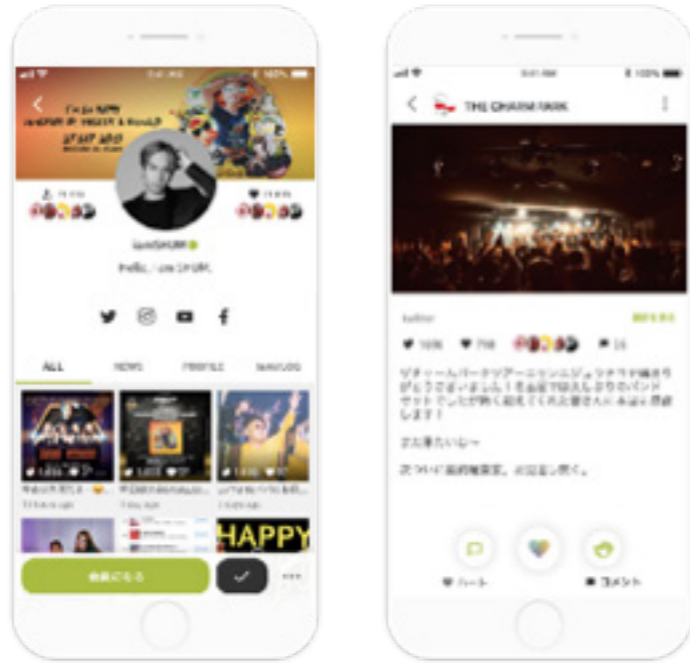


特徴 ④

熱量がポイントになる
楽曲・動画の再生や、ツイートに連動したポイントを発行！



・新アプリのリリース



アプリ

・Instagram連携機能



ファンクラブ

- ・バースデーメッセージ機能
- ・コメントにいいね機能

バースデーメッセージ機能



チケット

- ・ライブ配信チケットの対応
- ・コンビニ支払い対応
- ・自動採番機能・申し込み回数の制限

Bitfanに会員向けライブ配信機能を開発中。会員限定配信や、コメント課金など、新たな会員向けサービスが提供可能に。

【オーナー管理画面】



【ファン側の視聴画面】



今後、EC機能と連動したライブコマースや音声配信等の機能拡張予定



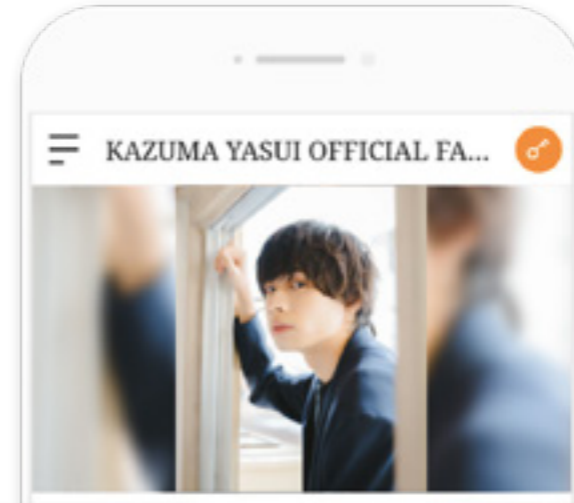
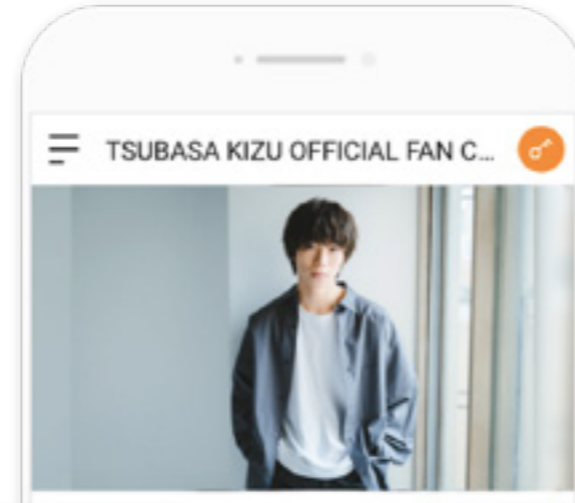
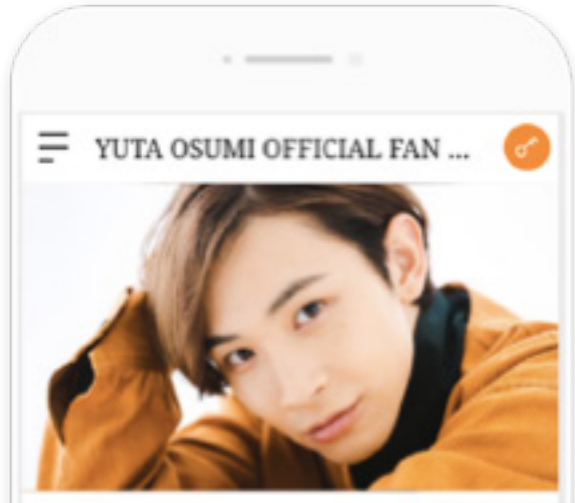
Bitfan のオーナー拡大



大隅勇太

木津つばさ

安井一真



BabySitter

大矢梨華子

jizue



Bitfan Pro サービスリリース



新型コロナウイルス禍においても新規サービスを続々リリース

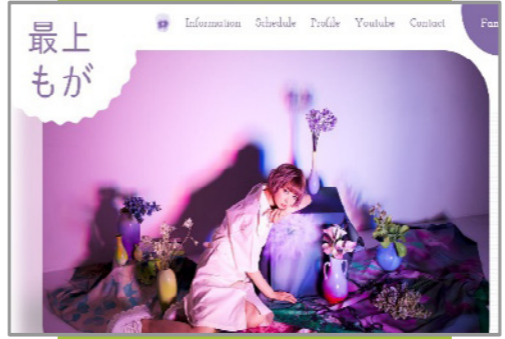
合計 **31** サイト

15 サイト
VICTON、最上もが etc

4月案件は
NEXT BREAK
候補多数

7 サイト
湘南ベルマーレ etc

9 サイト
T-BOLAN etc



2月リリース

3月リリース

4月リリース

2021年1月期 第1四半期 (2020年2月1日~2020年4月30日) 実績



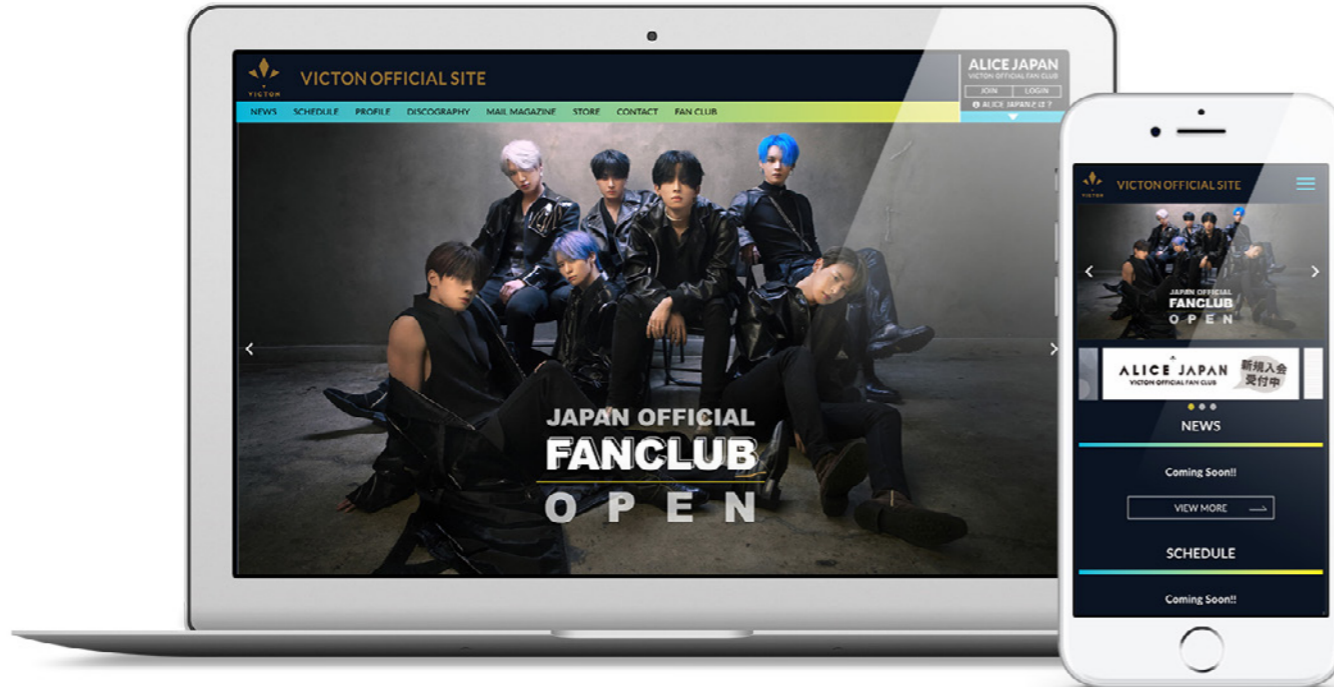
Bitfan Pro ジャンル展開①



韓流

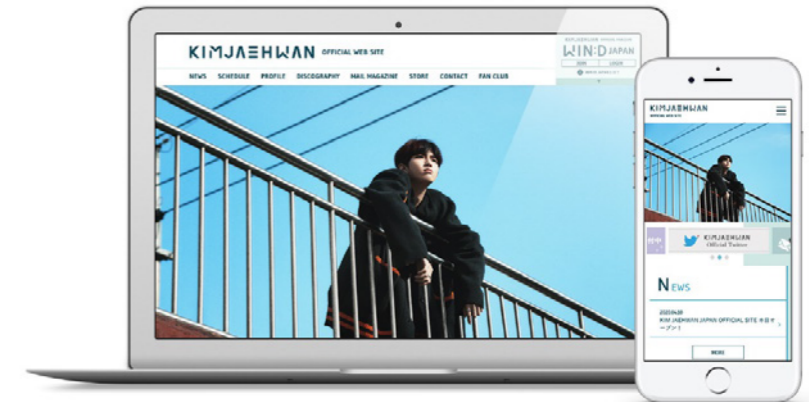
NEXTブレイク候補韓国メンズグループを続々リリース

VICTON



ポスト「BTS」の呼び声も高い、超期待新人グループ
2020年アジアツアー開催合わせで日本デビュー

キム・ジェファン



B Of You



2021年1月期 第1四半期（2020年2月1日～2020年4月30日）実績



Bitfan Pro ジャンル展開②



INFLUENCER & CREATOR

インフルエンサーやクリエイターによるEC連携を押し出したサービスをリリース

最上もが



BitStar【5月にBitStar社と資本業務提携】



2021年1月期 第1四半期（2020年2月1日～2020年4月30日）実績

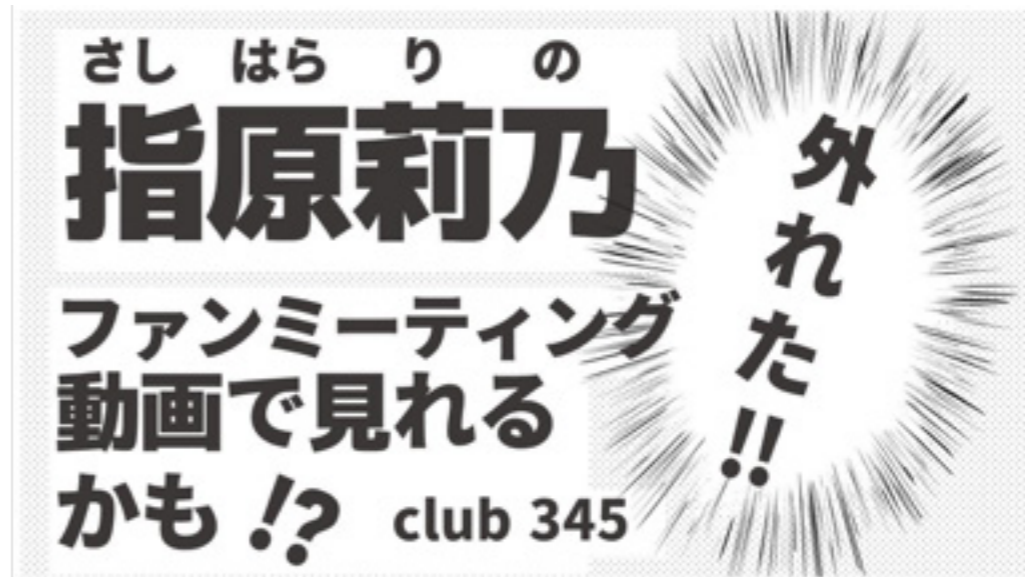


LIVE配信実績



会員限定&電子チケット連携でファンイベントを配信

アイドル・タレント 指原莉乃



2020年4月18日、5月16日 実施

ex宝塚ジェンヌ 美弥るりか



2020年3月14日 実施

声優・アイドル Pile & 新田恵美



2020年5月9日/10日 実施

アーティスト 小西遼生



2020年5月24日 実施



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)



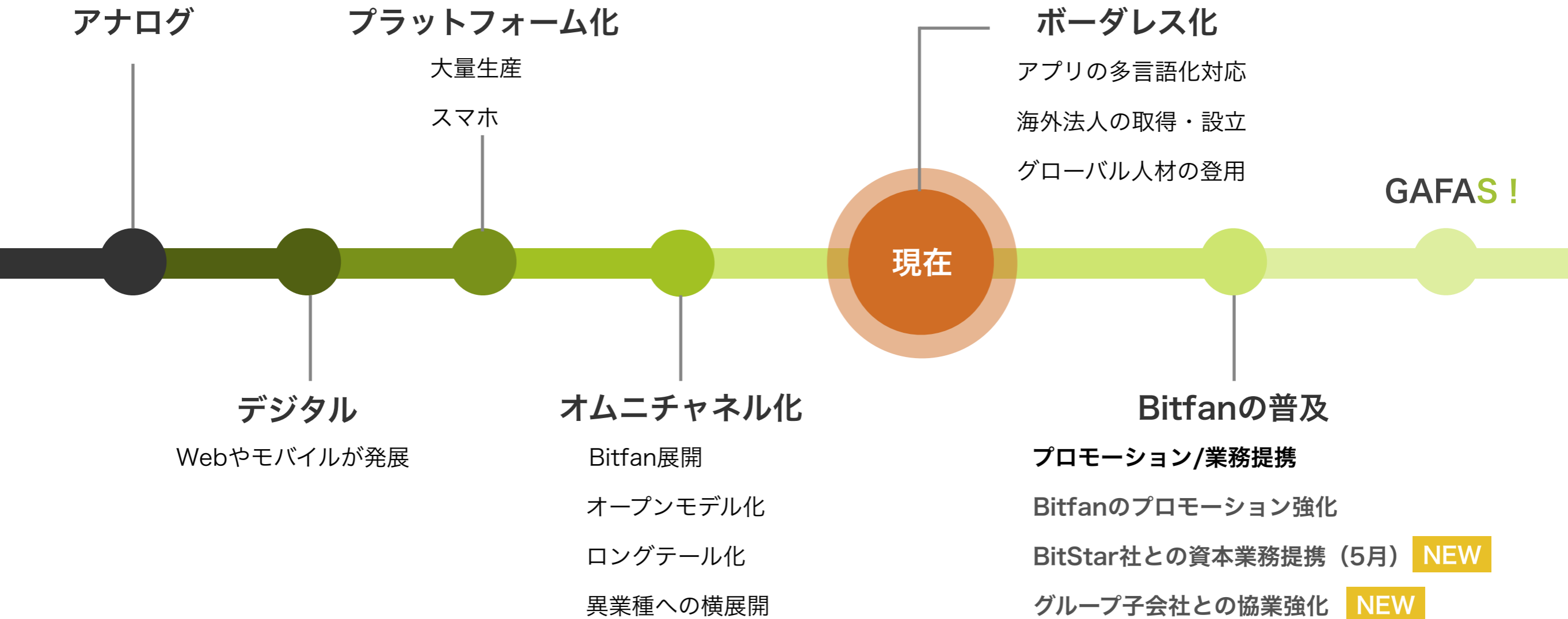
- ・ 「誰でもすぐに」
始められるサービス
- ・ セルフマネジメント型

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

コロナ禍におけるパラダイムシフトに対応



ヒト



オフィスの在り方改革



モノ



グループ会社との本格的な事業提携



カネ



国内MCN企業との資本提携 & キャッシュ確保



オフィスの在り方改革



週5日出社の既成概念に縛られない、社員一人ひとりに合った
自由な働き方を模索

オフィスのラウンジ化

「来なきゃいけない場所」から「集まる必要がある場所」へ



場所や時間の制約を超えて、多様性のある優秀な人材の獲得を目指す



グローバル人材

地方在住者

時短勤務希望者

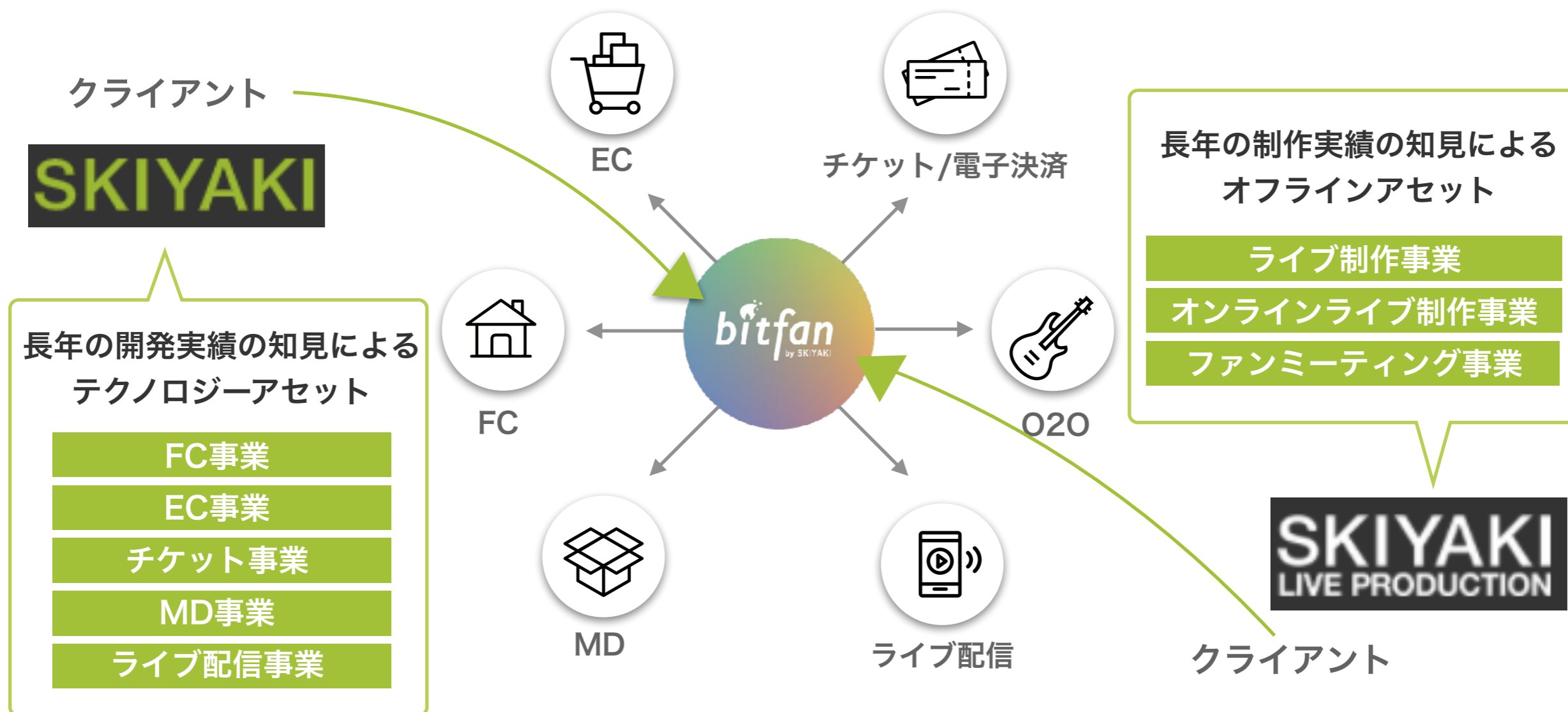


グループ会社との本格的な事業連携



子会社SKIYAKI LIVE PRODUCTIONと包括的に協業

MD事業とライブ配信事業を軸に、両社のアセットを最大限活かし、コロナ禍におけるエンタメ業界を支援していく





国内MCN企業との資本提携 & キャッシュ確保



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

国内 BitStar社との資本業務提携（5月）



【BitStarについて】 <https://corp.bitstar.tokyo/>

日本最大級のインフルエンサーネットワークを持ち、クリエイターの活躍を支援する様々な事業を展開

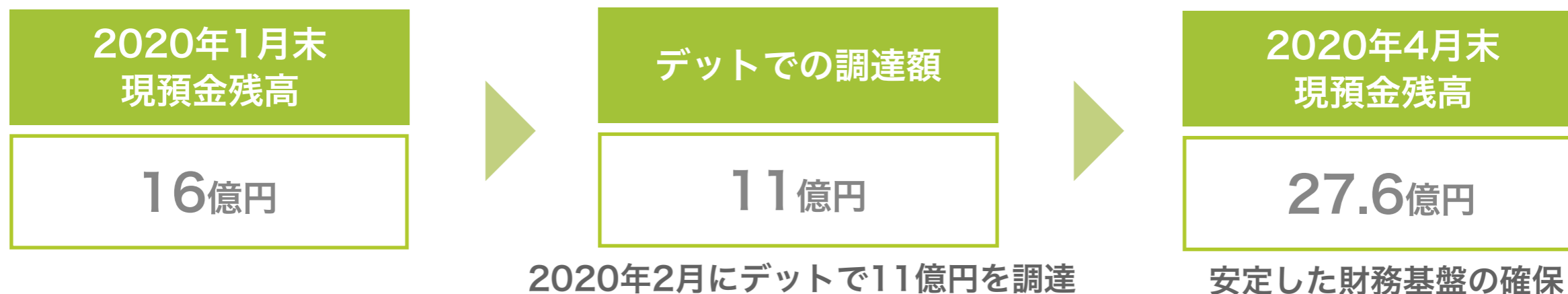
【SKIYAKIとのシナジー】

Bitfanとの親和性の高いBitStar所属クリエイターとのタイアップ etc

海外 海外のインフルエンサーネットワークを有するMCN企業との事業提携を検討中

MCN（マルチチャンネル ネットワーク）：YouTuberのタレントマネジメントおよびメディア制作・配信をサポートする組織の総称

【TOPICS】 新型コロナウイルス影響下でのキャッシュ状況



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	92名
主な株主	株式会社蔦屋書店

役員構成

代表取締役 宮瀬 卓也
取締役 小久保 知洋
取締役 酒井 真也
取締役 廣田 政智
取締役 那須 淳
取締役 玉上 宗人
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
執行役員 福池 悟

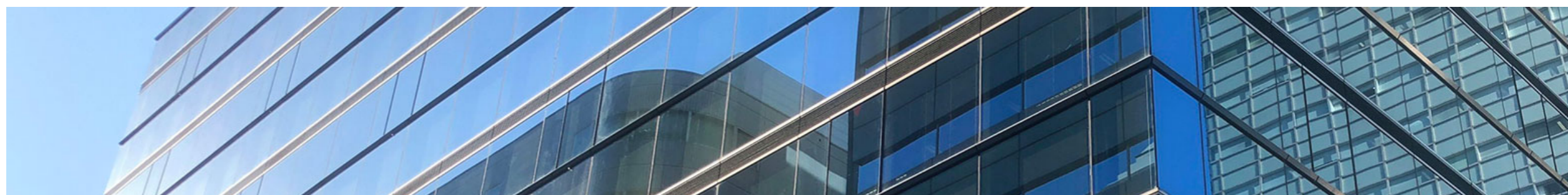
関係会社

連結子会社

株式会社ロックガレージ
株式会社SKIYAKI LIVE PRODUCTION
株式会社SEA Global
SKIYAKI 65 Pte. Ltd.
SKIYAKI 82 Inc.

持分法適用関連会社

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4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。

