



2020年8月14日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 メ タ ッ プ ス  
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 山 崎 祐 一 郎  
(コード番号：6172 東証マザーズ)  
問 合 せ 先 企 画 本 部 長 尹 喜 重  
(TEL. 03-6459-4670)

中期経営計画「The Road To 2025」の策定に関するお知らせ

当社は、今期から2025年12月期までの5か年に係る新しい中期経営計画「The Road To 2025」を策定しましたのでお知らせ致します。

本計画の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以上

株式会社メタップス

(TSE : 6172)

metaps®

# THE ROAD TO 2025

## 中期経営計画

自律分散社会に向けて

# はじめに

# 中期経営計画の策定について

メタップスグループは、これまでマーケティング及びファイナンスを中心とする既存事業の拡大と、新規事業や海外展開、M&Aを積極的に推し進め、業容を拡大してまいりました。事業拡大は進んだものの、経営資源の分散が進み、中核事業以上に不確実性の高い事業に経営リソースが割かれ、事業環境の変化も影響し、前中期経営方針につきましては撤回に至りました（2020年2月14日公表）

新たな中期経営計画である「**The Road To 2025**」の達成に向け、経営資源と熱量を集約し、中長期で着実に利益成長が可能な**ストック型ビジネスへ集中投資**することで、新たなステージへの転換を進めてまいります。

# 今後の社会像について

2020年上半期で世の中は様変わりし、今後とも未知の疫病など自然の猛威が発生するリスクを見据え、三密回避等の新たな生活様式が始まる

新たな日常（New Normal）への対応により、人の価値観も大きく変化。社会は「集中」から「分散」が進み、国や企業の在り方・役割も変化することで、「個の時代」への移行が加速

**自律分散社会**

# ネクストステージに向けて

自律分散社会に向けて、経営理念の刷新と新たな経営方針を盛り込んだ**中期経営計画「The Road To 2025」**を策定

## 中期経営計画 3つのポイント

- ✓ **重点投資**：決済を中心とするフィンテック領域への投資
- ✓ **成長戦略**：SaaSを中心とするDX支援事業への投資
- ✓ **数値目標**：営業利益30～50億円の達成

# 経営戦略

# サービスは3つの領域に分類



## ファイナンス (決済・金融)

metaps  
PAYMENT 

決済サービスの提供を軸に、  
お金×テクノロジーに関わる  
事業を総合的に展開



会費ペイ Paysys



## マーケティング (広告・分析)

metaps  
ONE 

広告配信、販促最適化まで  
デジタルマーケティングを  
ワンストップで支援

Become  X-aid

Become  
Feed Platform 



## DX支援 (SaaS・開発)

metaps   
metaps α

企業のDXを支援するSaaSの  
提供や開発チームと企業の  
マッチングサービスを提供

 analytics 

Metaps Bridge 

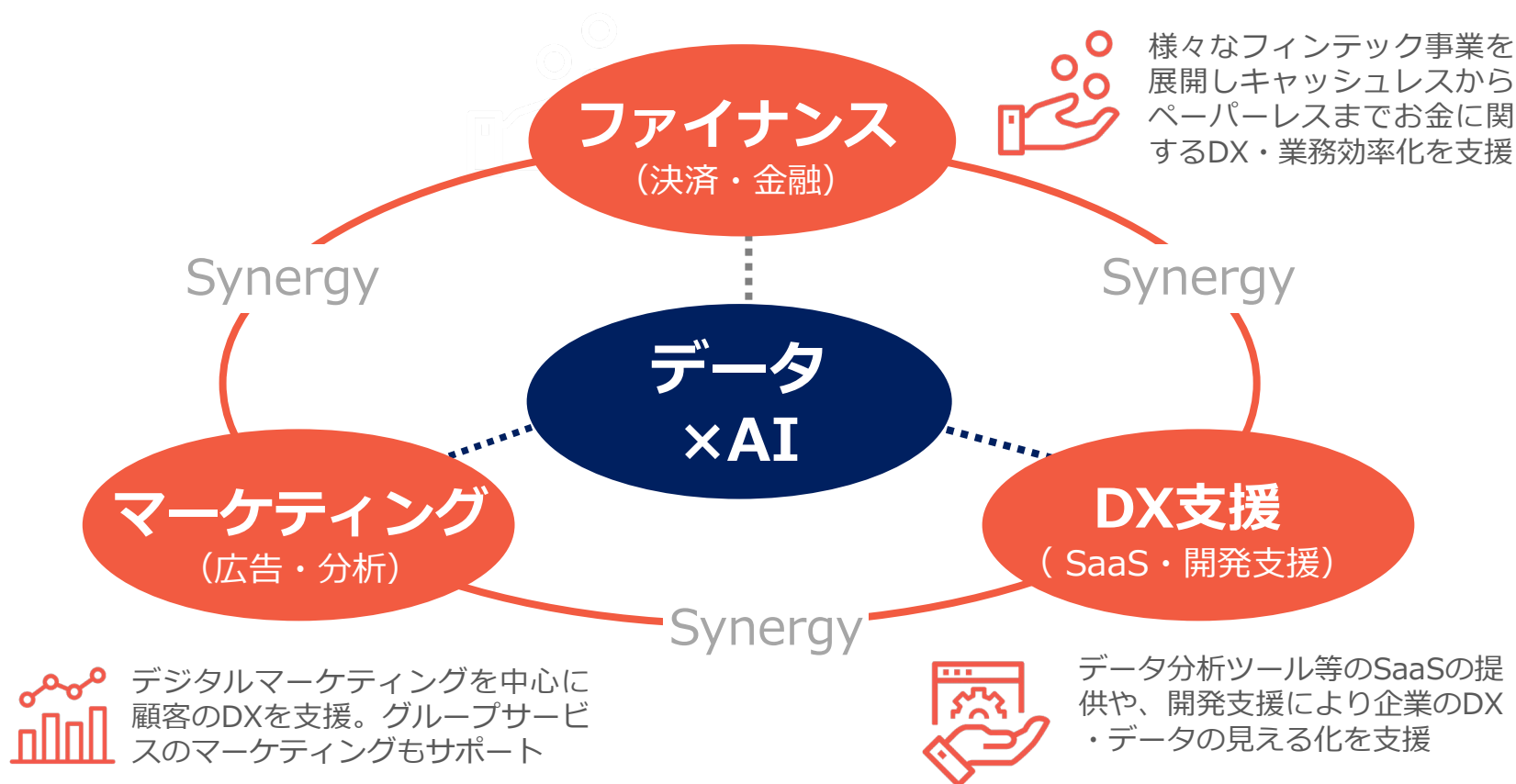
re:shine

働くを、もっと楽しく簡単に

新たな  
SaaS事業  
準備中



グループの事業資産を活用し、**社会と企業のデジタル化を支援**。  
全ての経済活動を可視化し、事業を通して得られる様々なデータの利活用を提案



# フェーズに沿った投資戦略



企業のDXを推進する新たなSaaS事業を年内に発表予定

# 中期経営計画：数値目標

## 2025年目標数値

2025年に向けての営業利益数値をグループメンバー全員の共通目標とする

✓ **オーガニック目標**  
**営業利益**

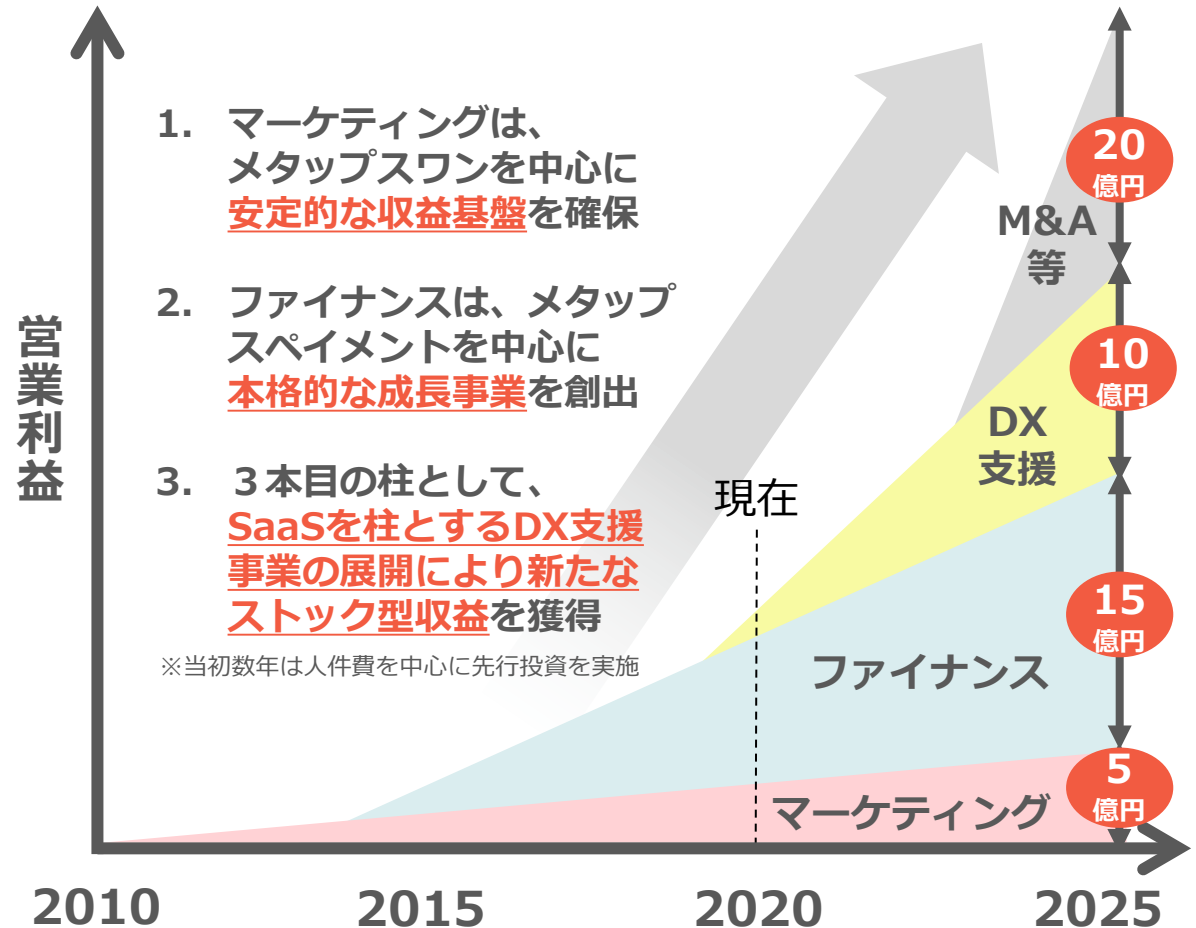
**30**億円

✓ **チャレンジ目標**  
**営業利益**

**50**億円

オーガニック目標とチャレンジ目標の差額20億円は、M&A及び将来的に立ち上げる新規事業から創出

## 5年後の営業利益内訳イメージ



※当数値目標は、各事業が期待通り成長する前提で作成。当社は新規性の高い事業を展開しており、特にDX支援事業は不確定要素が多く、市場環境等に影響されるため、計画が当初想定から修正される可能性有り

# 重点事業領域のロードマップ

短期的にはフィンテック  
とDX支援へ集中投資

2021年-2025年

- ✓ フィンテック（信用）
- ✓ ブロックチェーン

2018年-2022年

- ✓ フィンテック（決済）
- ✓ DX支援 / SaaS

2015年-2019年

- ✓ マーケティング
- ✓ グローバル展開

2015

2020

2025

# 経営基盤の安定と成長戦略

ストック型ビジネスは**ARR（年間定額収益）の成長**、フロー型ビジネスは**粗利の成長**、全社では**調整後EBITDAの黒字化定着**に注力

## ✓ 最重要指標は「ARRの成長」

ストック型ビジネスの強化と、ARR（年間定額収益）の安定成長を実現することに注力（ARR: Annual Recurring Revenue）

## ✓ カスタマーサクセスの組織づくり強化

ストック型ビジネスに必要なカスタマーサクセスを強化し、**中長期で顧客の課題解決のために並走**。リレーションを深めた上で、アップセルやグループシナジーを活かしたクロスセルで収益拡大

## ✓ 事業領域ごとに投資回収期間を設定

R&Dやゼロベースから立ち上げる新規領域など、長期的な視点に立って投資が必要な事業は、2～5年スパンでの回収を目指す。一方で、安定事業及びコア事業は毎年投資回収を進める

# 5年間の業績推移（実績）

## これまでの成長

FY2019は、事業ポートフォリオの見直しによる再編の影響があったものの、直近5年間のCAGR（年平均成長率）は、63.2%と高い成長を実現

### ✓ 年平均粗利成長率

# +63.2%

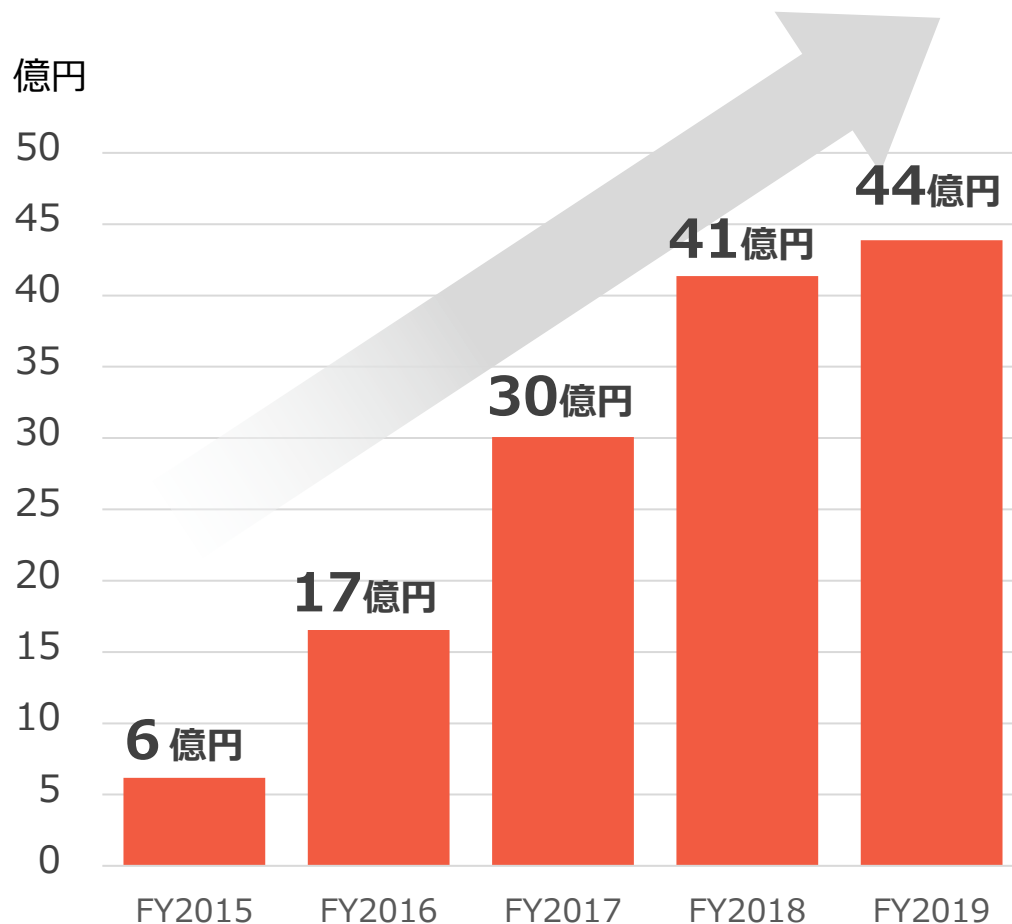
### ✓ 5年間の粗利成長

# 約7.3倍

### ✓ 5年間の粗利推移

# 6億円 → 44億円

## 5年間の粗利推移（実績）



※FY2019は変則決算のため、1月～12月までの12ヶ月数値

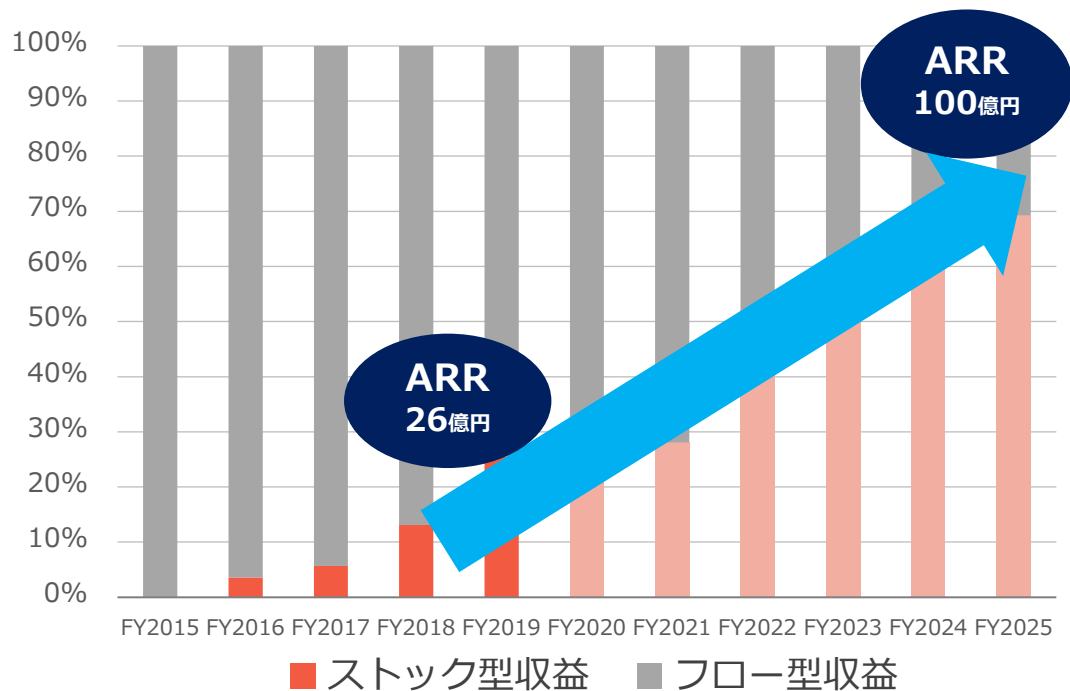
# ストック型ビジネスの現状と展望

ストック型収益の割合を高め、フロー型収益を除いて  
**ARR100億円**の早期達成を目指す

- 2015年当時は、全てフロー型収益だったが、現在のフロー型収益とストック型収益の割合は7:3となり、ARRは26億円
- 重点事業領域であるファイナンスとDX支援（SaaS等）拡大により、**ストック型収益の割合向上とARRの成長を実現**

※海外事業は、フロー型ビジネスと定義  
 ※ARR：Annual Recurring Revenue  
 （年間定額収益）

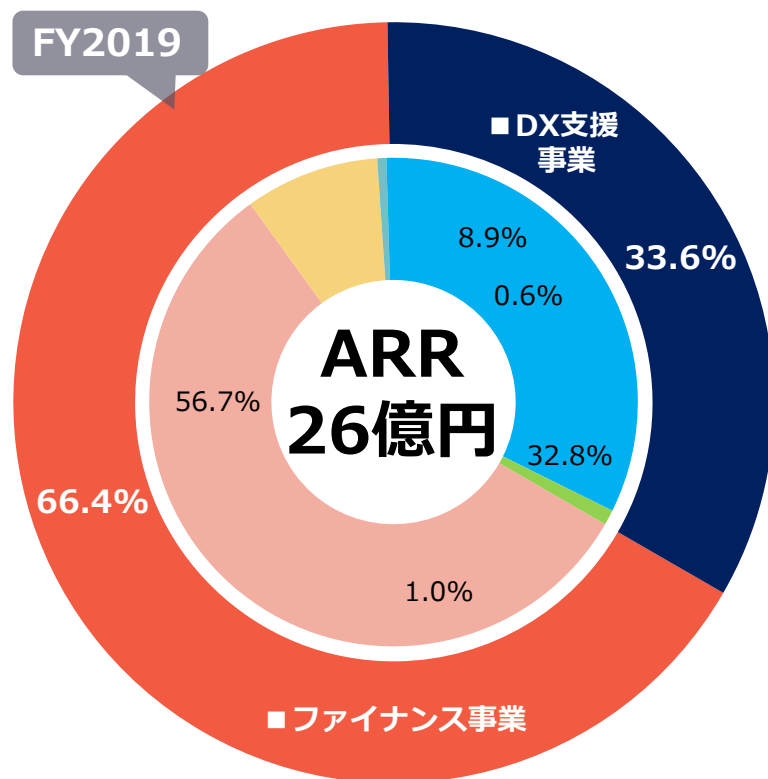
## ストック型収益の割合推移



※FY2019は変則決算のため、1月～12月までの12ヶ月数値

# 主なストック型・SaaSビジネス

既存のストック型ビジネスは順調に成長しており、  
新規事業含め**ARR100億円**を目指す



## 【既存のストック型ビジネス】

### 決済サービス

ECやリアル店舗、賃貸不動産、遠隔医療向けにクレジットカード、コンビニ、電子マネー、QR、メールリンク型等の決済を提供

### パッケージ・ソリューション

会費制（サブスク）会員の管理・決済システムを提供する「会費ペイ」や、イベント向けの受付サービス「イベントペイ」、チケット発券サービス「チケットペイ」等を提供

### 信用ビジネス

給与即時払いサービス「CRIA（クリア）」や、不動産業者向けに家賃の概算払い業務を提供する「BeesRent（ビーズレント）」等のフィンテックサービスを提供

### データマネージメント

アプリ分析ツール「Metaps Analytics」や「Metaps Bridge」等をアプリ開発者向けに提供

### 開発支援・その他

フリーランス型正社員制度を活用したエンジニアマッチングサービス「re:shine（リシャイン）」の運営等

※エネルギー企業向けにSaaS型業務管理ツールを提供する雲の宇宙船は持分法適用会社のため除く

※ARR（年間定額収益）：Annual Recurring Revenue ※FY2019は、変則決算のため1月～12月までの12ヶ月数値



# 投資カンパニーの位置づけ

投資カンパニーは、当社持分比率に拘らず、資本提携を含め、積極的に外部パートナーとの連携を進め、**不確実性の高い事業領域・市場において更なる成長を目指す**

▶ Metaps Plus : 韓国 

▶ Metaps Entertainment : 中華圏 

▶ BUZZCAST  **BUZZCAST**

▶ pring   
pring

# 事業拡大の3つのアプローチ

これまでと同様に、内製、M&A(買収)、JV(合併会社)を柔軟に使い分け、常に最短での成長を目指す

## 内製

- ▶ 市場が黎明期にあり、今後も成長が見込める場合
- ▶ 社内で事業化できるリソースを全て用意できる場合

## M&A (買収)

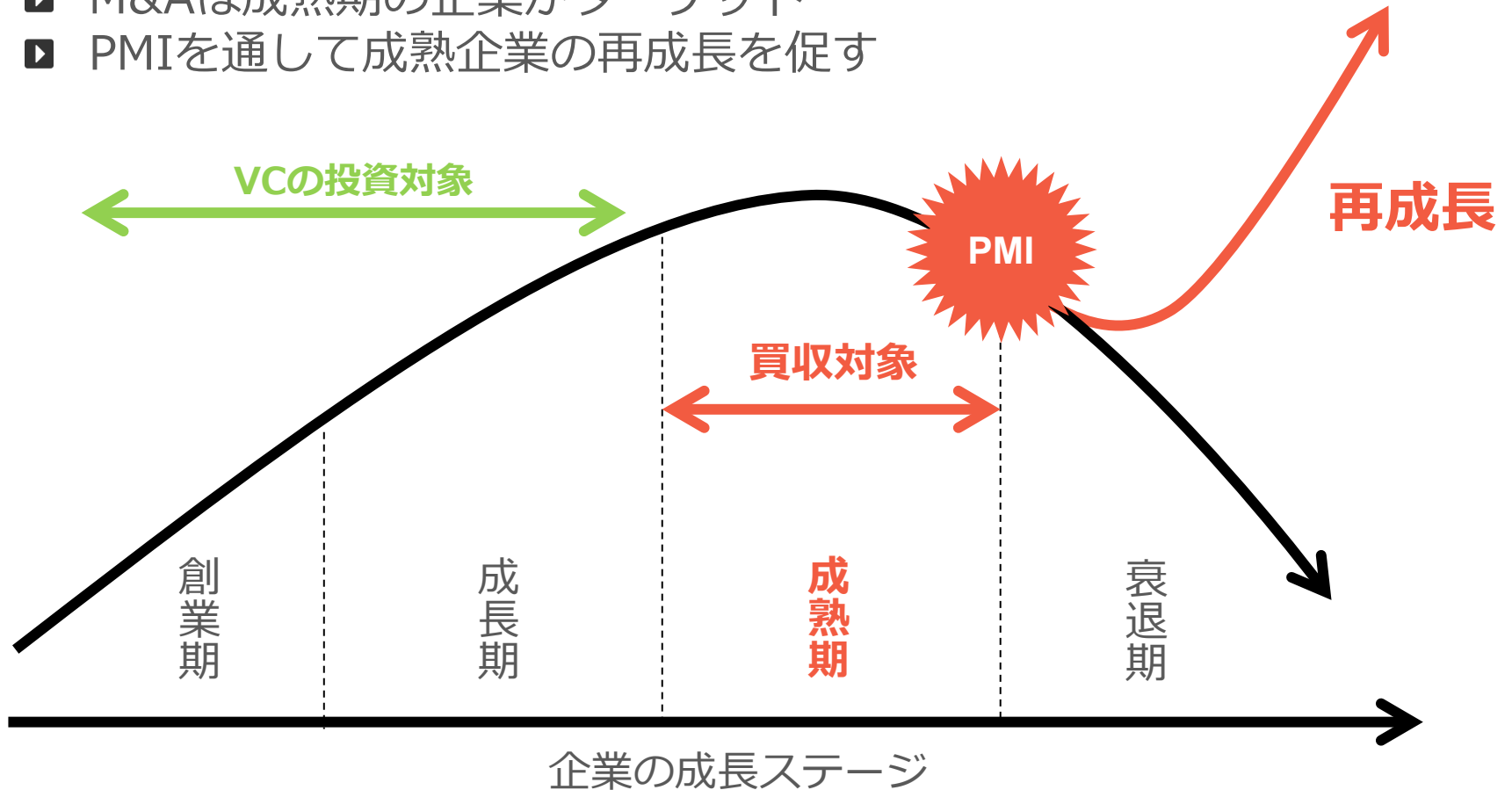
- ▶ 企業として成熟しており、割安で買収が可能な場合
- ▶ ストック型ビジネスを展開し、グループのサービスやプロダクトをクロスセル可能な場合

## JV (合併会社)

- ▶ 参入障壁が高く、内製もM&Aも困難な場合
- ▶ 大手企業と組むことで産業構造の転換が狙える場合

# M&Aは成熟企業を中心に実施

- ▶ ストック型ビジネス主体の企業のみ対象
- ▶ M&Aは成熟期の企業がターゲット
- ▶ PMIを通して成熟企業の再成長を促す



# 大手企業とのJV（合併会社）

- ✓ 規制業種であり単独参入が困難な場合
- ✓ 資本力や特有のノウハウが必要な場合

## <当社の提供価値>

- データ分析やブロックチェーン技術を使ったDX支援
- 決済インフラの提供

## <大手企業の提供価値>

- 業界ノウハウの提供
- 広い顧客基盤の活用
- 豊富なリソースの活用

経営資源を相互にシェアし  
スピーディーに事業を立ち上げる

# 事例：ニチガスとの資本提携

- ✓ 日本瓦斯（ニチガス）と「**スマートエネルギー革命**」を目指し、資本提携。AIによる業務効率化を両社で推進（2016年9月7日発表）
- ✓ ニチガス子会社で、当社持分法適用会社である「**雲の宇宙船**」がエネルギー業界向けにSaaS型業務管理ツールの提供開始



顧客基盤の活用



metaps®

AI・決済基盤の活用



雲の宇宙船  
KUMO-NO  
UCYUSEN

エネルギー業界の  
業務の効率化/自動化

ペーパーレス決済

オールスマホ対応

経営予測/分析

# 事例：セブン銀行との資本提携

2020年1月10日、メタップスグループは、セブン銀行との資本業務提携を発表



- ✓ 2020年1月、メタップスグループ及びセブン銀行はファイナンス事業における協業開始
- ✓ 本提携を機に、メタップスグループおよびセブン銀行グループ、両社の関係性をより強固なものとし、**双方の知見や保有するアセットを効果的に活用した共同事業の展開を目指す**
- ✓ 第一段階として、給与即時払いサービス「**CRIA（クリア）**」のサービス強化に取り組む

## 株式譲渡の概要

対象子会社	株式会社メタップスペイメント
譲渡先	株式会社セブン銀行
譲渡割合	20%
譲渡価額	20億円

## 株式会社セブン銀行の概要

会社名	株式会社セブン銀行
代表者	代表取締役社長 舟竹 泰昭
設立	2001年4月10日
所在地	東京都千代田区丸の内 1-6-1
大株主及び持株比率	株式会社セブン-イレブン・ジャパン (38.47%)
連結経常収益	147,288百万円
URL	<a href="https://www.sevenbank.co.jp">https://www.sevenbank.co.jp</a>

# SDGsへの取り組み



SDGs（持続可能な開発目標）は、国連加盟国と多様な組織、人々によってつくられ、国連で2015年に採択されました。17のゴール・169のターゲットから構成されており、地球上の誰一人として取り残さない（leave no one behind）ことを誓っています。この目標達成に向けて、各国が積極的に取り組むことが約束されました。

## 【メタックスSDGs宣言】

メタックスは、人々の価値観が大きく変化し、「豊かさ」や「生き方」の概念も多様化する時代を捉え、テクノロジーをフル活用することで、働き方をはじめ、人々を現実世界における様々な制約から解放し、自然と共生しながら、**新しい価値創造と多様な幸せを追求できる社会の持続的発展を支援いたします。**

**メタックスグループは、「持続可能な開発目標（SDGs）」の実現に貢献してまいります。**

# まとめ

## 中期経営計画のまとめ

- ✓ 決済を中心とするフィンテック領域への重点投資
- ✓ SaaSを中心とするDX支援事業への成長投資
- ✓ ストック型収益をベースに営業利益30～50億円の達成

**社会のDX化とフィンテックの発展を推進し  
ミッション・ビジョンの実現を目指す**



ビジョン

# Unleash 世界を解き放つ The World

世界中の誰もが自由に価値創造できる社会を目指します

ご参考

# 経営理念

# 自律分散社会に必要なこと

## 自律分散社会

「DX」

デジタルトランス  
フォーメーション



「個」  
の解放

テクノロジーをフル活用することで、働き方をはじめ、人々を現実世界における**様々な制約から解放**。自然と共生しながら、**新しい価値創造と多様な幸せを追求できる社会に**

# 新たな経営理念

## MISSION

テクノロジーでお金と経済のあり方を変える

## VISION

世界を解き放つ ~Unleash the World~

## VAULE

Metaps People Quality (MPQ) 次頁参照

これまでの社会は、誰もが同じ場所で、同じ様に働き、同じ様に消費することが「豊かさ」だったが、今後は「豊かさ」の概念も多様化し、それぞれが「個」としての幸せを追求していく。DXが進むことで、リモートワーク・リモート教育の環境が整い、都心一極集中の緩和も予想される。また、副業解禁によるパラレルキャリアの普及など、「働き方」も多様化し、新しい価値観の醸成と相互理解により、**社会の持続的発展に繋がる**

- 旧ビジョン:世界の頭脳へ
- 旧バリュー: ①データに焦点を当てる、②素早く破壊、素早く創造、③柔軟であれ

## Metaps People Quality / MPQ

01

### 完遂力：やり遂げる力

結果にこだわり、情熱を持って「愚直に」やり抜く

02

### 思考力：考え抜く力

できない理由でなく「できる方法」を考える

03

### スピード：素早く実行する力

世の中の「4倍速」で動き、課題に先回りする

04

### 変革力：変わり続ける力

現状に満足せず、常に「背伸び」をする

05

### 組織力：共創する力

多くの人を巻き込み、新しい価値を「共に創る」

# 事業・イノベーション創出方針

メタップスグループが事業を作る上で意識すること



テクノロジー業界では、常に新しい事業を作らなければ生き残ることができず、挑戦して失敗する者を称賛し、継続してイノベーションを生みだせる組織風土を醸成

# グループ組織



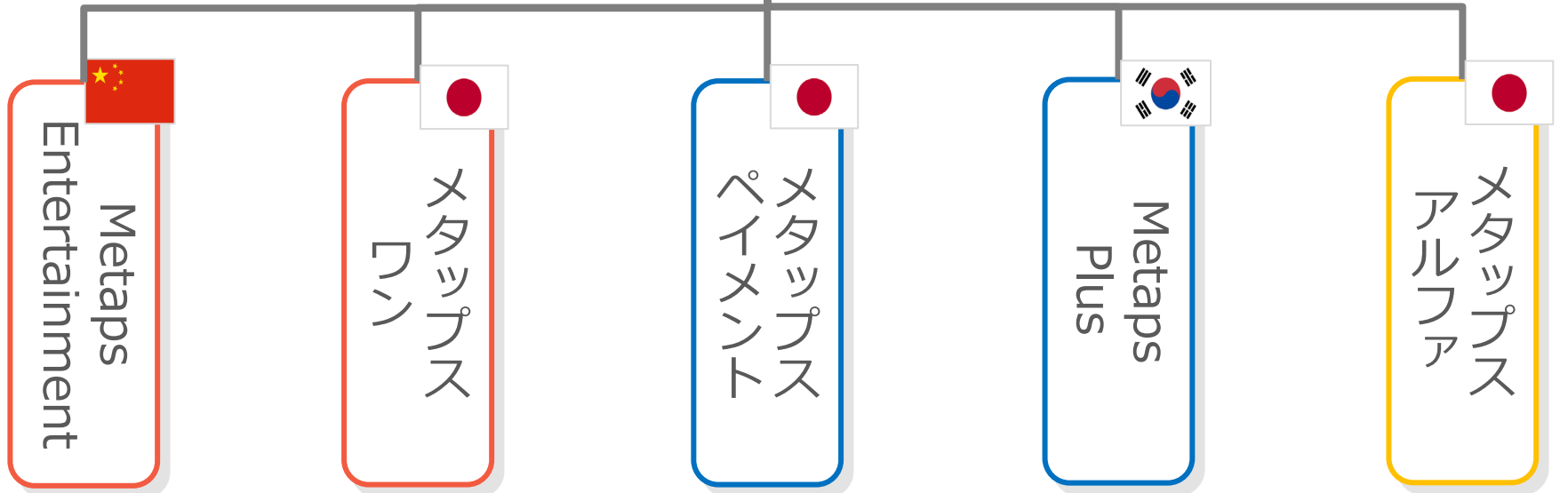
# グループ組織図①

## メタップス (事業持株会社)

ファイナンス

マーケティング

その他



- ✓ 越境マーケティング事業（オンライン&オフライン）
- ✓ 越境ゲームパブリッシングサポート事業

- ✓ インターネット広告事業
- ✓ データフィード事業
- ✓ マーケティングソリューション事業
- ✓ 商品検索&アプリメディア事業

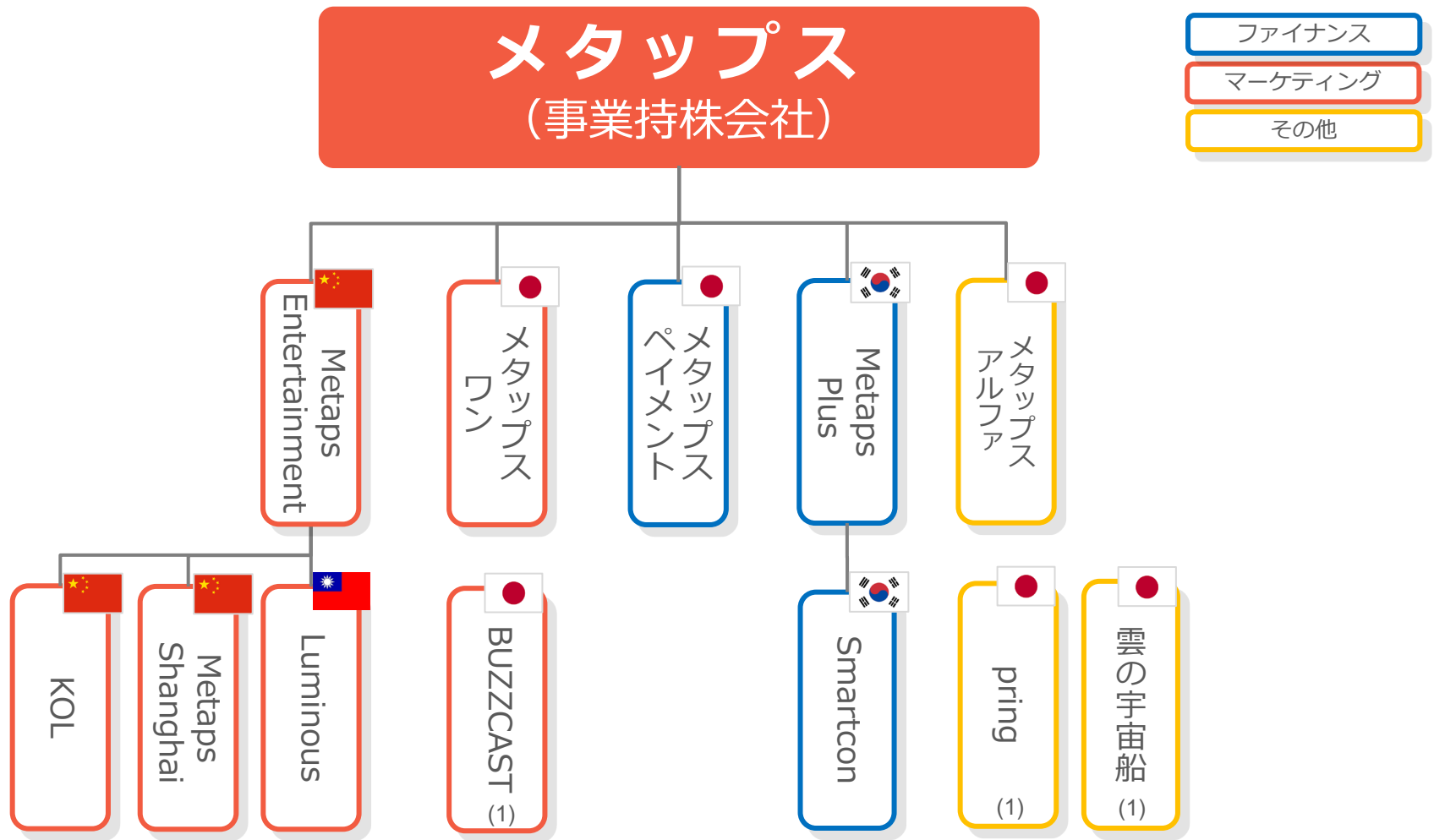
- ✓ 決済サービス（EC・リアル決済）
- ✓ パッケージ・ソリューション（会費ペイ・イベントペイ等）
- ✓ 信用ビジネス（給与即時払いサービス CRIA/クリア）

- ✓ 電子マネー&モバイル商品券事業（EC・リアル決済）
- ✓ アプリマーケティング事業

- ✓ ブロックチェーン事業（マーケットプレイス&ブロックチェーンゲーム導入コンサル等）

※孫会社及び持分法適用会社は次ページ

# グループ組織図②



(1) 持分法適用会社



```
mirror_mod.use_x = true
mirror_mod.use_y = false
mirror_mod.use_z = false
operation = "MIRROR Y":
mirror_mod.use_x = false
mirror_mod.use_y = true
mirror_mod.use_z = false
operation = "MIRROR Z":
mirror_mod.use_x = false
```

# メタツプス

# データマネージメント事業

データマネージメント事業のミッションは  
「データを“羅針盤”に創り変える」



データを“持っているだけ”の状態



metaps 

整理する

蓄積する

分析する

可視化する



売上向上



事業成長

# データマネージメント事業

企業によるデータの取得、分析、活用を推進し事業成長をサポート

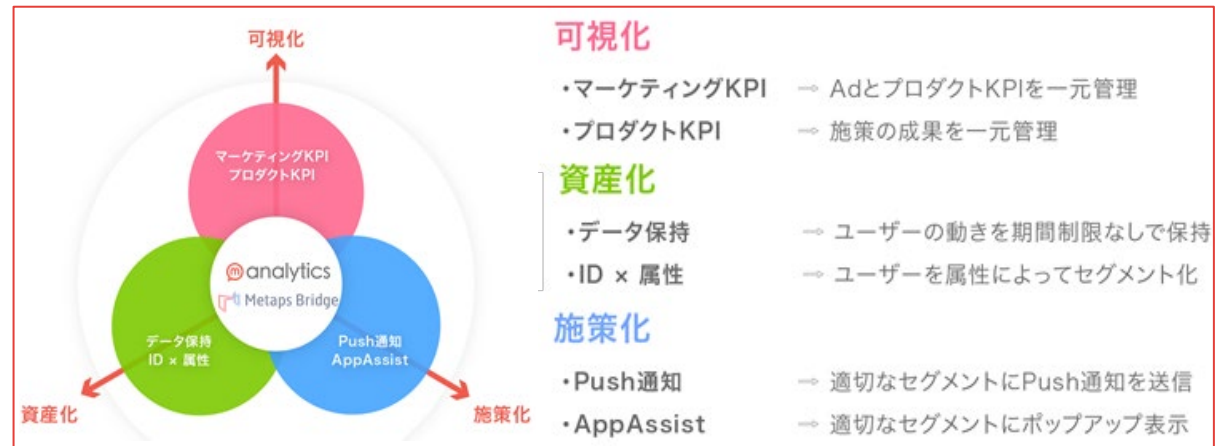
 analytics

 Metaps Bridge

データマネージメント事業では、スマホアプリを対象としたデータ分析サービスを、利用状況に応じた月額課金モデルで提供。データの取得から分析、活用までのスキームを提供し、アプリの成長を経験値でなくデータに基づき支援。今後、O2Oサービスなど非ゲーム領域におけるスマホアプリへのサポートも強化

## データ分析ツール

- ✓ スマートフォンアプリ向けのデータ分析ツール「Metaps Analytics」及び「Metaps Bridge」の提供



## データ活用支援

- ✓ データ活用を実現したオンライン広告の運用
- ✓ Push通知などを活用したアプリ接客支援
- ✓ 企業内データ×アプリ内データの統合支援

# re:shine事業

re:shine（リシャイン）は、多様な働き方や、個人の価値創造の自由度向上を支援するためのプロジェクト



re:shineは、フリーランスとして活動中の方、これからフリーランスを考えている方を対象とした**働き方の多様化支援プロジェクト**。現在はITエンジニアを中心にサービスを提供中。順次様々な業種へのサービス展開を予定。働き方改革の支援と、企業の事業成長を推進

## フリーランス紹介

エンジニアやデザイナーなど高度IT人材に特化したフリーランス紹介サービス



## フリーランス型 正社員制度

フリーランスの働き方に正社員の保障を提供する、これまでにない雇用形態を実現

# メタツプス ペイメント

# ファイナンス事業戦略



## 各段階における事業戦略

### 0. 決済サービス

極限まで効率性向上（粗利成長は順調であるものの、販管費/粗利率の改善が課題）

**1. パッケージ・ソリューション**  
企画力・実行精度の向上。対象セグメントにおける、SaaSトップへ

### 2. 信用ビジネス

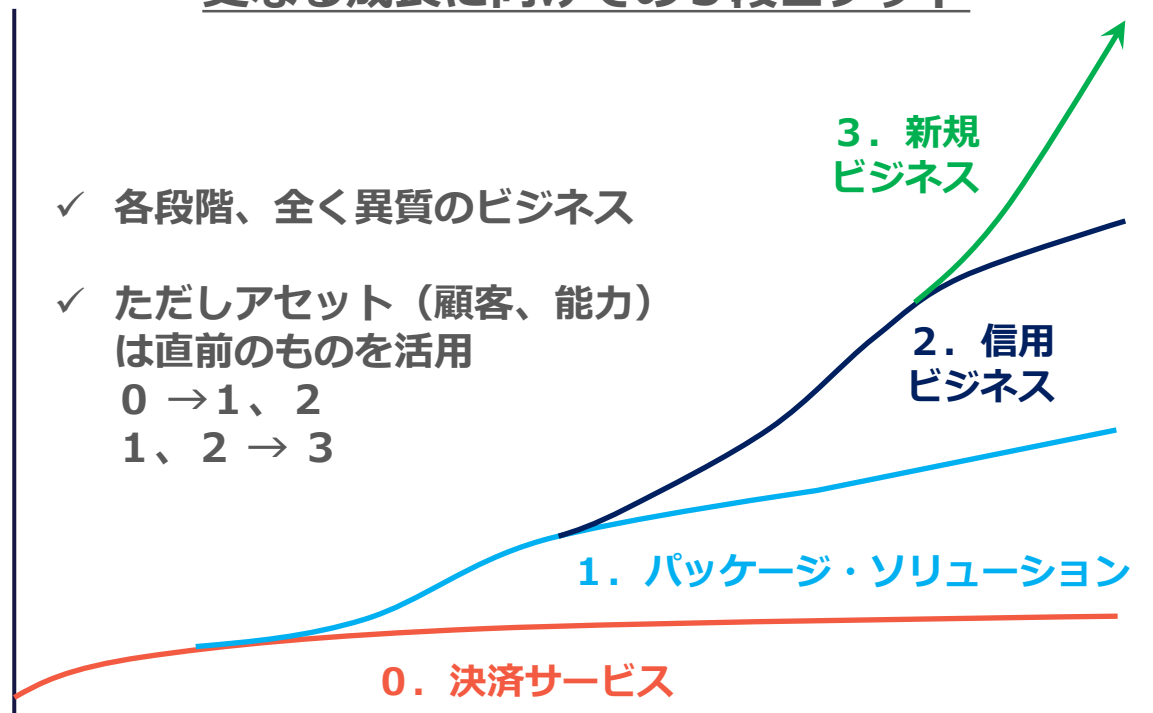
事業拡大と同時に信用を取り扱うノウハウ蓄積が急務。現状はBSの殆どが未活用

### 3. 新規ビジネス

既存サービスの提供によって積み上がる信頼関係の構築

「決済」がコモディティ化している中で「決済事業者」からいち早く脱却し、より顧客ニーズに沿ったフィンテック事業創出で収益拡大を図る

## 更なる成長に向けての3段ロケット



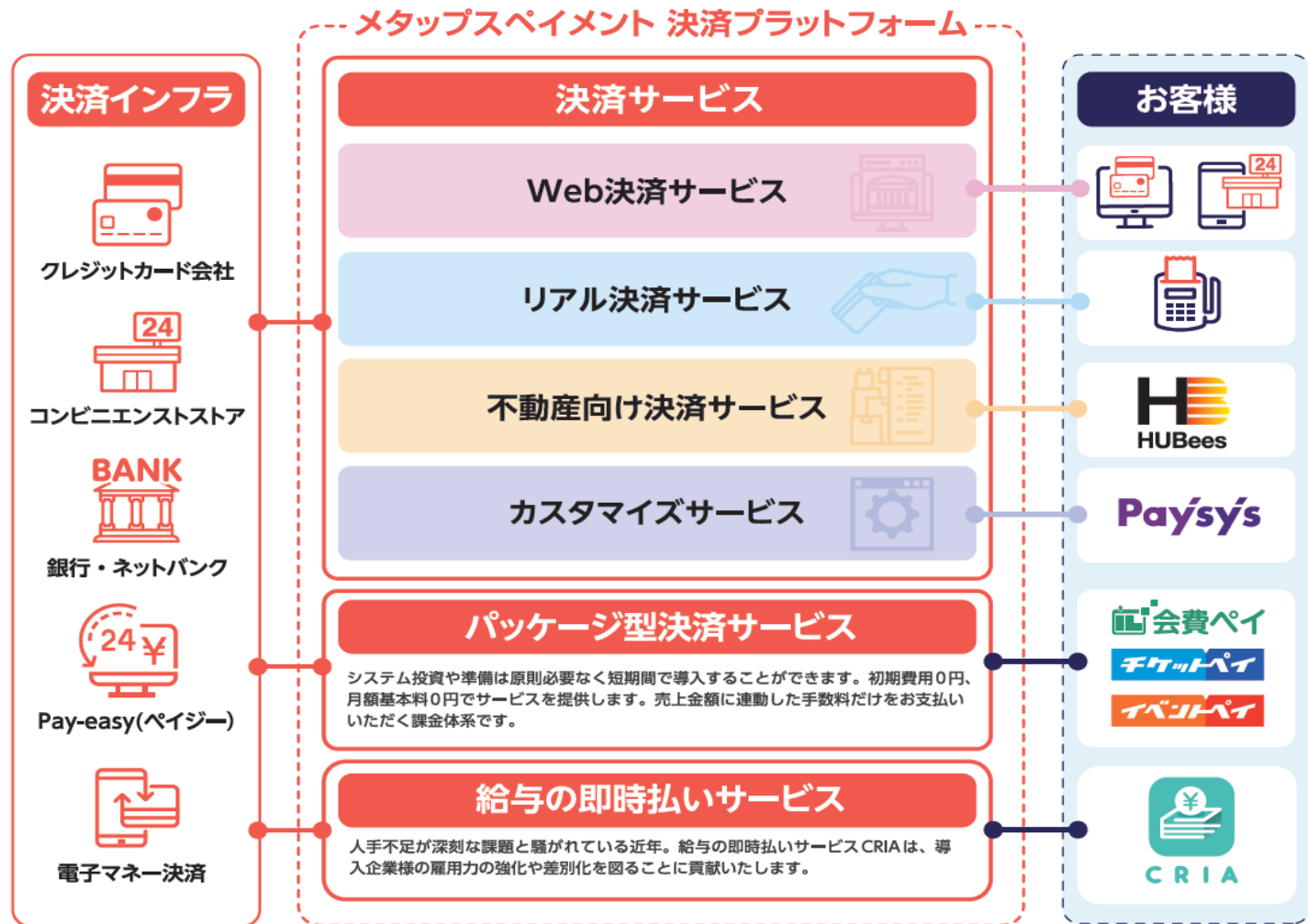


# 決済サービス

創業20年の豊富な実績と、目まぐるしく変わるテクノロジー業界で培った決済サービスのノウハウを顧客ニーズに合わせて提供

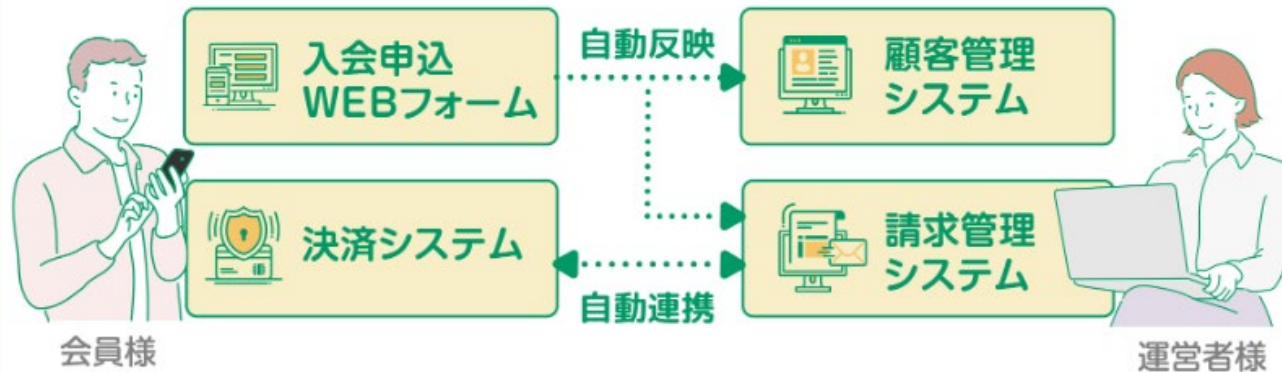
EC決済のみならず実店舗でのリアル決済を提供し、決済ラインナップはクレジットカードのほか、コンビニ、電子マネー、ペイジー、QRなど多彩な決済サービスを取り揃える

また、強みである開発力を活かしたパッケージ・ソリューション及び信用ビジネス領域への投資を積極的に進め、様々なフィンテック事業を展開：詳細次頁以降



# パッケージ・ソリューション：会費ペイ

「会費ペイ」は、①入会申込、②支払方法の登録、③会員管理DB登録、④毎月の集金、⑤催促自動化を実現。フィットネス・習い事・スクールなど会費制ビジネス（サブスク）に必要な機能をワンシステムで提供



## 会費ペイ

### 利用料金

- 初期費用： 0円
- 月額費用： 0円
- システム利用料 1： 3.5%
- システム利用料 2： 100円

- ・ システム利用料 1 は、決済手数料込みの料金。別途決済手数料は発生しない
- ・ システム利用料 1 は、決済金額からシステム利用料 2 を控除した金額に乗ずる
- ・ システム利用料 2 は、決済が成功した請求 1 件につきかかる手数料



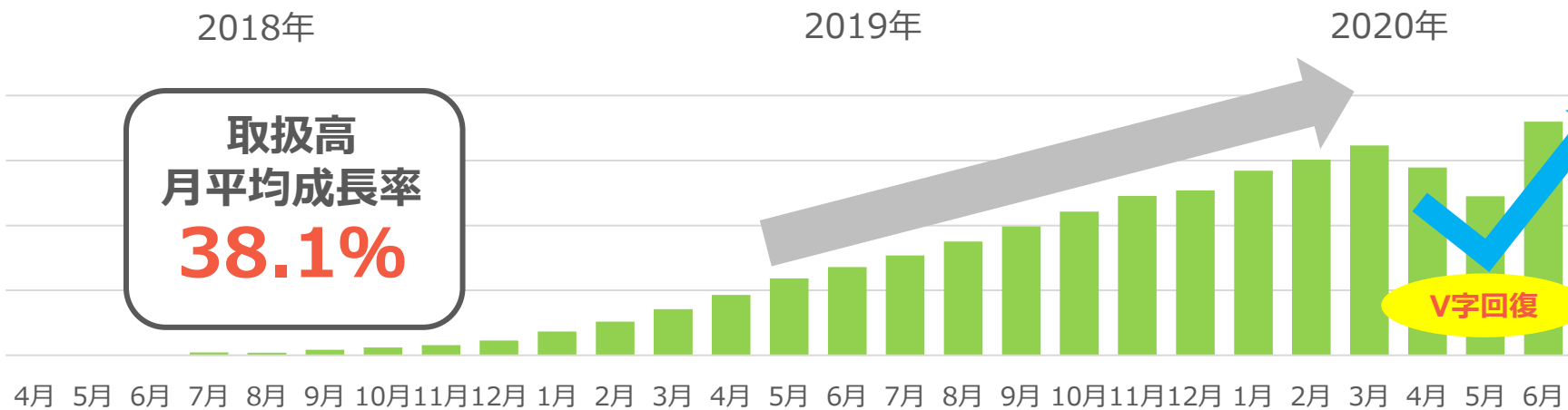
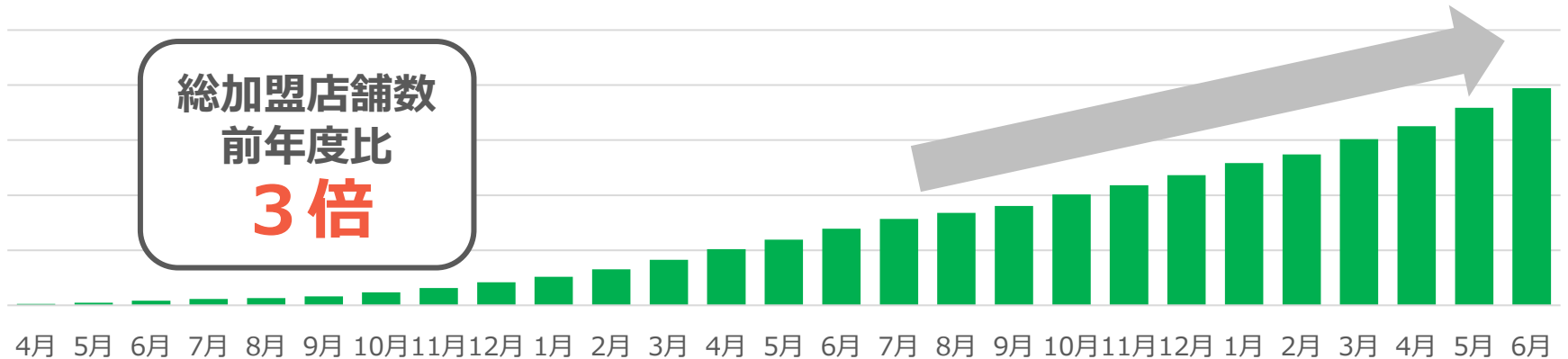
会費ペイを契約すると、以下の支払手段をご利用いただけます。



# パッケージ・ソリューション：会費ペイ

## 会費ペイ

成長著しい「会費ペイ」（サブスク決済）は開始から2周年。4月・5月はコロナの影響があったが、6月にはV字回復し、取扱高が過去最高



# パッケージ・ソリューション：イベントペイ

イベントの申込受付・決済システムを提供する「イベントペイ」は、2020年5月よりビデオ会議サービス「Zoom」と連携開始し、急速に利用件数増加



## 利用料金

初期費用：0円

月額費用：0円

システム利用料：3.5%



# パッケージ・ソリューション：チケットペイ

プレイガイドに依存することなくチケット販売が出来るチケット販売管理・発券サービス「チケットペイ」。イベントペイ同様にZoom連携を開始し、オンライン配信ライブでの導入加速

## チケットペイ

チケットペイは、簡単にチケットの販売が出来るサービスです。手数料は売れた分だけ、低コストなのに抽選販売・座席自動割り振りなど機能充実、申込者情報も全て主催者様が取得できます。個人主催のイベントからスタジアムクラスまで、音楽・スポーツ・トークライブなど規模に関係なくオールジャンルでご利用いただけます。また、オンラインイベントの受付からチケット販売、配信中の投げ銭募集など、幅広い使い方が可能です。  
 ※販売時に、発券あり・なしが選べますので、リアル・オンラインのどちらのイベントにも対応できます。  
 ※発券が必要な場合、全国(約16,600店舗)のファミリーマートで発券できます。



## Zoom連携機能 + 投げ銭サービス開始!

配信イベントに最適!  
 詳細はお気軽にお問合せください。



※投げ銭サービスは別途 pring 社と契約が必要になります。

### 1. 有料配信

- ・オンラインライブやトークライブ、アーカイブ配信等に

### 2. 無料配信 + 投げ銭

- ・中止になった公演の出演者様が集まり座談会
- ・配信中に投げ銭による応援をしていただく

### 3. 有料配信 + 投げ銭

- ・様々なシーンでご利用いただけます!

## チケットペイは低価格で機能充実!すぐに販売できます

販売手数料	自由席・指定席登録料も	抽選・会員限定販売も	販売まで早い	入金が早い	いつでも相談
5.5%	0円	OK	3日	15日	専任スタッフがサポート
			※および3日で販売可能	※毎月15日に入金	

		チケットペイ	他プレイガイド
加盟店様 手数料	取引契約料 (初回のみ)	0円	10,000円
	販売システム利用料 (1興業につき)	0円	5,000円~10,000円
	販売手数料 (税別)	5.5%	8%~12%
	紙代負担	無し	有り
チケットに 画像印刷	活用例)ファンクラブ限定 チケット、特典引換え券	○	×
申込情報提供	管理画面で閲覧、 ダウンロード可	○	×
メール配信	申込者へ自由に メール配信 ※1	○	×
支払サイクル	イベント実施に関係なく売上 をお振込み ※2	毎月月末締め翌月15日	イベント終了後清算

# 信用ビジネス：給与即時払いサービス「CRIA」

「CRIA（クリア）」はコロナの影響を乗り越え、大手加盟店の獲得など、事業拡大に向けて加速

## 背景

- ✓ 海外では米国の「ペイロールカード」等、新たな給与支払い手段が拡大
- ✓ 2018年12月、政府が「電子マネーによる給与支払い」解禁の方針を発表。2019年12月、国家戦略特別区域諮問会議において、デジタルマネーによる給与支払いが規制改革事項として決定
- ✓ 国内では人口減少もあり、企業の採用難易度が年々上昇し、人材不足が経営課題

## CRIA（クリア）の特徴

- ✓ 従業員がいつでも給与を受け取ることができ、働いた対価の流動性を確保することで安心感が生まれる
- ✓ CRIA導入により、企業の求人応募数が増加し、定着率も向上
- ✓ 企業の導入手数料は無料、利用者が手数料負担（業界最安値）
- ✓ 原則24時間365日受け取り可能、セブン銀行ATMでの現金受取サービス



セブン銀行の口座がなくても利用が可能

# メタツプスワン

# メタップスワン

商品検索メディア、広告代理、データフィードをコア事業としつつ、  
インフルエンサーマーケティングを新規成長事業として注力

## インターネット広告

データ×広告を中心とした  
マーケティング支援を行い、  
お客様のデータ×マーケティングの  
成功を実現します。



## データフィード

データフィードをベースに  
テクノロジーを駆使し、  
お客様のデータ×マーケティングの  
成功を実現します。



metaps  
ONE

r o s s i  
miel

## マーケティングソリューション

広範囲なデータマーケティングを行い、  
お客様のデータ×マーケティングの  
成功を実現します。



## メディア

メディア運営を通してイノベーション  
を起こし、社会の活性化やお客様の  
データ×マーケティングの成功を  
実現します。



世の中のデータ×マーケティングを進化させる



# メタップスワン

CRITEO、Google、RTB HOUSE等データフィードを活用したダイナミック  
 広告を中心としたオンライン広告運用にて国内有数のポジションを確立

## ✓ データフィード/広告運用事業



## ✓ メディア事業 — Become B

EC商品を中心とした比較サイト運営

## ✓ 新規事業（機械学習/インフルエンサーネットワーク）

画像解析の機械学習モデルを活用した  
 ファッションマッチングアプリ  
 「miel」β版をローンチ

さらに、インスタグラマーとの  
 コミュニケーションプラットフォームを  
 基盤とした収益モデルを構築

# メタツプス アルファ

# miime (ミーム)

メタップスアルファが提供するNFT<sup>(1)</sup>を活用したデジタルアイテムマーケットプレイス「ミーム」は、非ゲーム領域のデジタルアートやスポーツチーム公式のブロックチェーンカードの取り扱いなど事業拡大

metaps α

miime

## Brave Frontier Heroes



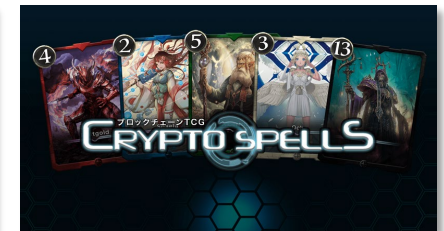
## The Sandbox



## My Crypto Heroes



## Crypto Spells



## Sorare



## MakersPlace



## Gods Unchained



## Comikabu

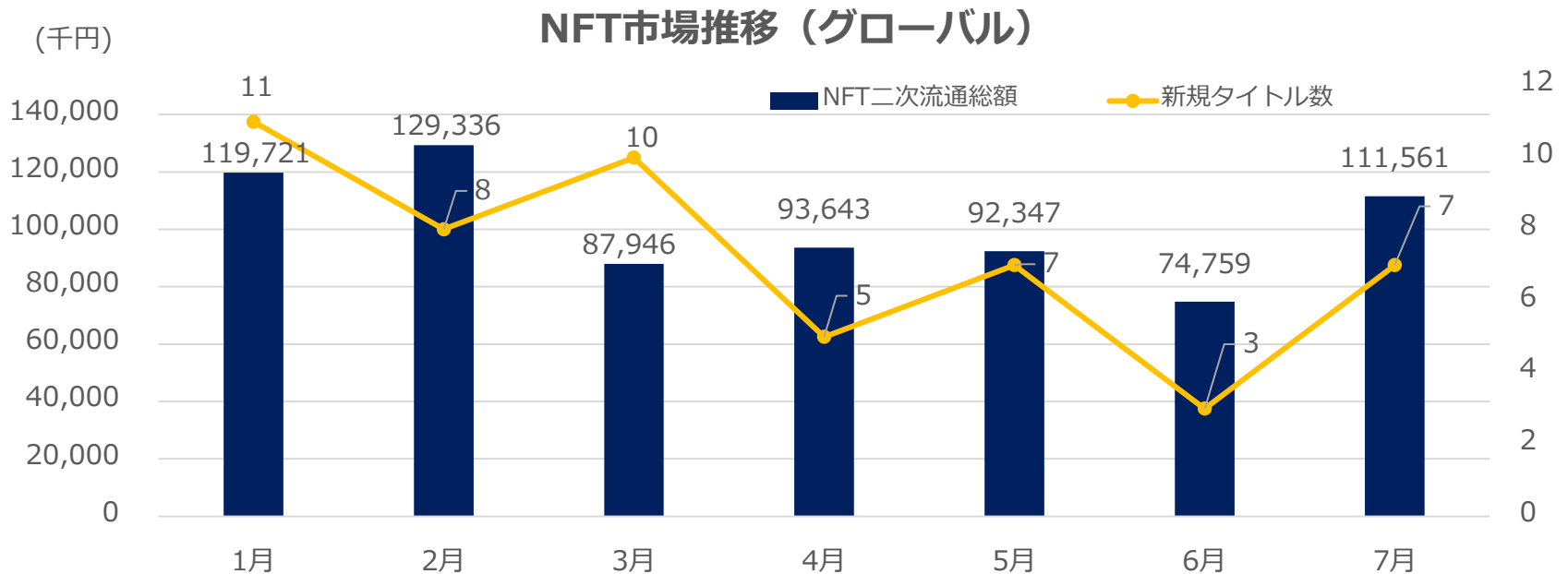


ブロックチェーンコンテンツ先進国である日本において、唯一のNFT<sup>(1)</sup>マーケットプレイスとして、コンテンツ企業及びコミュニティと密に連携を取り市場の発展に貢献

(1) NFT : Non-Fungible Tokenの略語

# NFT市場について

- ✓ NFTの二次流通市場規模（グローバル）は、2020年春以降ほぼ横ばいの状態が続き、拡大の兆しが見えない状態。特にNFTを活用したブロックチェーンゲームの新規タイトル数が減少傾向にあり、業界としても勢いを失いかけている
- ✓ 一方で**アート領域での動きが活発**になりつつあり、NFT市場の成長の起爆剤となるか引き続き注視



※NFT二次流通総額：当社調査

※新規タイトル数：STATE OF THE DAPPS調べ  
<https://www.stateofthedapps.com/stats/category/games#new>

# ブロックチェーン事業の方針

「ミーム」への投資をコントロールしつつ、NFT市場に更なる成長の兆しが見え、市場が拡大するタイミングをうかがう。並行して、ブロックチェーンの実用化が進む可能性のある事業領域を新たに見定め、R&Dを進める（以下、検討の方向性）

## 方向性 1

ブロックチェーン

×

デジタルコンテンツ

ミームでのブロックチェーン活用実績を武器に、デジタルコンテンツ領域で、NFTの二次流通マーケット以外の事業の可能性を探る

著作権管理やクロスサービス（サービスを跨いだ）でのデジタルコンテンツの活用など、ブロックチェーンがデジタルコンテンツ領域でFitする可能性がある

## 方向性 2

ブロックチェーン

×

バーティカルSaaS

DX支援事業の柱となりサービス拡大が狙えるSaaS領域を探る。段階的にブロックチェーンの実装を目指す

DXの本質は、AI×データの利活用可能な基盤を構築することであり、企業間で共有するデータのデータ共有基盤としてブロックチェーンがFitする可能性がある

## 方向性 3

ブロックチェーン

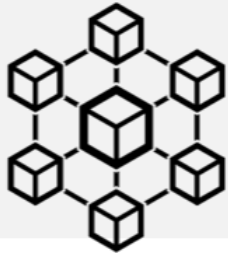
×

メタップス既存事業

メタップスグループの既存事業（ファイナンスやDX支援事業）においてブロックチェーン技術を活用できる領域を探る

既に走っている事業へのブロックチェーン導入には時間がかかるため、数年後の実用化を見据えて周辺領域でのR&Dからスタート

# 参考：ブロックチェーン活用が期待される領域



## ブロックチェーン 企業間でデータを共有する ためのデータベース

企業を跨いでデータ共有することで、業務効率化が図れるデータの共有基盤としてブロックチェーンの活用が期待される

### データ共有

#### データを共有する企業群

企業A



企業B



企業C



産業毎にデータを共有する企業群が作られることを想定

#### ブロックチェーンの活用が期待される産業

##### 物流

請求書や在庫情報、決済情報などを電子化/一元管理

##### コンテンツ

著作権や所有権を一元管理

##### 証券

株主や配当の管理

##### 貿易

信任状などの取引書類の電子化/一元管理

##### 医療

患者データ、医師の資格などの電子化/一元管理

など

※通貨におけるブロックチェーンの活用は除く

# 参考：ブロックチェーン普及の見通し

## 第一フェーズ

産業毎に企業群のデータ共有  
基盤として浸透

物流

貿易

証券

医療

コンテンツ

エネルギー

企業が個別にクローズドに保有し、サイロ化されていたデータがオープン/セミオープンになっていく

今後 **5~10年**

## 第二フェーズ

データ共有基盤に蓄積されたデータを活用した派生サービスの台頭

?

オープン/セミオープンになったデータの二次利用が増えていく

※セミオープンなデータは二次利用が困難な可能性あり

**第一フェーズ以降**

ブロックチェーンの活用方法

時間軸

# 雲の宇宙船



# 雲の宇宙船：持分法適用会社

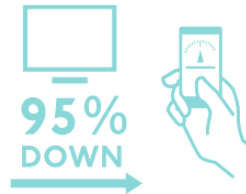
雲の宇宙船は、エネルギー業界向けに  
SaaS型業務管理ツールを提供。  
国内最大手の電力企業も活用開始



雲の宇宙船  
KUMO-NO  
UCYUSEN

ニチガス（日本瓦斯）とのJVである「雲の宇宙船」は、エネルギー業界向けに業務効率化システムを提供。モバイルを活用し業務全般をクラウドで実行する仕組みで、ニチガス内での導入成果によるとシステムコストがほぼ半減。更にニチガスがノウハウを提供する物流施設等を併用することで、業務、物流の大幅な効率化を実現

## 《雲の宇宙船》の導入で望めること



① デスクトップによる作業の95%を、端末のモバイルデバイスにより現場で完結できます。



② バックヤードの集計作業のためのワークシェア弊害を95%削減できます。



③ 現場作業に要する準備作業や教育負荷を、クラウド、モバイルデバイス、モバイルプリンターで60%削減できます。



④ エネルギー業界のボーダレス化に向けて、異業種の異なるオペレーション業務の推進を、クラウドと一つのデバイスで可能にします。



⑤ 現場営業の悲鳴を伴う報告、日報作業をゼロにし、サービスのレスポンスを加速できます。



⑥ 次々と更新される業務アプリケーションで、合理化の戦術的切り札になります。

# 投資カンパニー

# Metaps Entertainment (中華圏)

越境マーケティングを行うAgency  
事業と国内IPの中華圏・アジア地域  
への輸出支援を行うコンテンツ事業  
の2軸で事業推進



- ✓ Agency事業については、グローバルトータルプランニング、強力なメディアリソース、及びローカライズ支援により、これまで多数のクロス・ボーダー案件を成功に導く
- ✓ コンテンツ事業については、IP紹介から始まり、ステークホルダー間での収益配分交渉に至るまできめ細かにサポート。文化の違いが生じる様々な問題を、当社が仲介することでプロジェクトがスムーズに推進

■台北随一の繁華街  
西門町の6号広場  
における**液晶看板**  
+ **壁面を独占**



■AXN, Animax  
テレビ局の広告  
**独占代理権**



# Metaps Plus (韓国)

暗号通貨事業を昨年撤退し、現在Smartconが提供する電子マネー/モバイル商品券事業が主力。  
韓国トップクラスの事業者に成長



韓国最大規模  
の商品数保有

- ✓ 韓国のモバイル商品券市場において最多のブランド提携数
- ✓ 消費者ニーズの高い食品、外食、生活関連ブランドとの継続的な提携拡大を推進

最適化された  
Platform提供

- ✓ 提携事業者に対して最適化された決済システムを提供：Smart Plus
- ✓ Smart Plusを通じて競争力強化および競合他社に対する新規参入障壁を構築

ユーザビリティ  
& 汎用性

- ✓ 統合型商品券提供により消費者に対して1つの商品券で多用な利用機会を提供：Gifti card
- ✓ Smart Plusの機能拡充として加盟店でのプレオーダーサービスを提供、消費者に対してより快適な決済体験を実現：Smart Order

## 【主な提携ブランド】



SHINSEGAE

LOTTE  
DEPARTMENT STORE

ASHLEY  
American Grill & Salad

MEGABOX

## 【主な提携チャネル】



위메프



# pring : 持分法適用会社

コロナ禍でお金SNS（投げ銭）の利用者が急増。Jリーグを始めとする多くのプロスポーツチームで利用が加速

pring（プリン）は、成長著しいキャッシュレス市場において、独自路線で事業を拡大。お金のやりとりで、人と人をつなげる、新しい**お金コミュニケーションアプリ**



## 法人事業

- 法人から個人へ一括送金
- アプリ内の広告販売
- 送金：100円/件

## お金SNS事業

- インフルエンサーやスポーツチームなどが、選手への応援を受けとれるプラットフォーム
- 送金額の10%

## 決済事業

- QRコードによる店舗及びネット決済
- 他電子マネーへのチャージ
- 決済手数料：1%

## ASP事業

- アプリをOEMとして提供
- xxペイ、着せかえpringとして提供
- 1案件あたり数百万～数億円

metaps<sup>®</sup>

MIZUHO

WIL  
WORLD INNOVATION LAB

NICIGAS  
ニチガス

ITOCHU  
ITOCHU

SBI Investment

三井住友銀行グループ  
SMBCベンチャーキャピタル

UFHD

（掲載企業は株主の一部）

# BUZZCAST : 持分法適用会社

VTuberコンテンツ制作事業及び  
グローバルYouTuberを活用した  
マーケティング支援事業を展開



2016年4月より、スマートフォンでのゲーム実況マーケティングに特化したプロダクトをリリース。動画実況による効果をデータ分析により可視化する独自のロジックで、動画市場を切り開くべく挑戦。直近では、VTuberコンテンツ制作事業に注力し、様々なIPホルダーと業務提携を進めVTuberチャンネルの制作・運営を行う



# 組織人事戦略

# 組織コンセプトの明確化

## MISSION

存在意義

### テクノロジーでお金と経済のあり方を変える

テクノロジーを駆使して、世界中に埋もれている価値を有効活用することで、経済やお金の在り方を変える

## VISION

目指す姿

### 世界を解き放つ 「Unleash The World」

世界中の誰もが様々な制約から解放され、自由に価値創造でき、多様な生活を追求できる社会を作る

## VALUE

価値観

### Metaps People Quality (MPQ)

**完遂力：**  
やり遂げる力

**思考力：**  
考え抜く力

**スピード：**  
素早く実行する力

**変革力：**  
変わり続ける力

**組織力：**  
共創する力

## STRATEGY

経営戦略

### ファイナンス

決済、送金、融資等

### マーケティング

広告、分析、コンサル等

### DX支援

SaaS、ブロックチェーン等



## ✓ 「個」による持続的な価値創造を促進

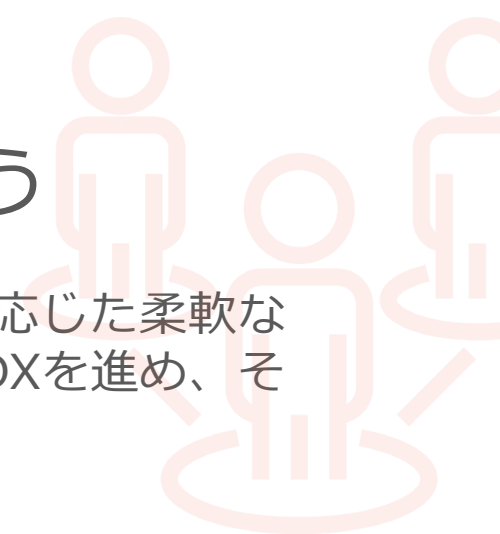
従業員 1 人ひとりがイキイキと働き、潜在能力を発揮し、持続的に成長することでグループ全体の価値を高める

## ✓ 「個」と「組織」の橋渡しを担う

経営理念や価値観の浸透、情報の透明化、人とのつながりの構築、成果の称賛を推進することで組織力を強化

## ✓ 積極的に事業開発の支援を行う

本社が事業創出を強化していく中で、事業開発の進捗に応じた柔軟な採用、人材配置、評価を実施するとともに、管理業務のDXを進め、そのスキル・経験を事業開発に適宜フィードバック



# 自律分散社会に向けた「組織」の考え方

New Normal時代の新しい働き方を実現する  
オフィス移転プロジェクトを今秋より始動



# オウンドメディア

グループの様々な出来事や企業文化、働く仲間、マーケットレポートなどを発信

- ▶ 社内情報の対外発信、従業員間のつながり構築
- ▶ 効率的な採用促進のためのツール



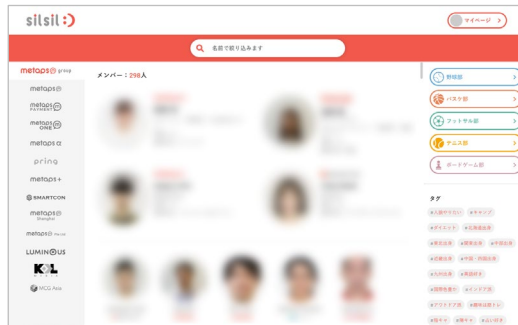
<https://meet.metaps.com/>

# 事業開発とのコラボレーション

メタップスグループが提供する様々なDX支援サービスの  
実証実験を実施。また、業務のデジタル化に必要な管理系  
SaaSを内製化し、将来的に对外リリースも検討

- ▶ グループサービスを積極的に利用・検証し、事業部にリアルタイムにフィードバック
- ▶ SaaSの利用を推奨する一方で、自社で開発出来るものは内製化

**silsil :)**



クラウド人材管理ツール「silsil  
(シルシル)」を開発。グルー  
プ内で2020年6月から利用開始

**odessa**



予算管理ツール「Odessa (オデッ  
サ)」を開発。グループ内で2018  
年4月から利用開始

# 財務企画戦略

# 財務方針

## ✓ 財務指標のモニタリング

現在モニタリング指標に使っている①DEレシオ、②自己資本比率に加え、③調整後手元流動性比率の3つの指標をコントロールすることで、財務の健全性を測る（次頁詳細）

## ✓ 資金調達手段

上記3つの財務指標を基準とし、デットとエクイティの両面で資金調達を検討。ただし、M&Aに必要な資金調達は、対象会社の財務状況を含めた買収後の連結財務指標を鑑み都度検討

## ✓ 予実管理とKPI管理の徹底

従来の予実管理に加え、1人あたり粗利・営業利益・販管費、ROI等のKPIを事業毎により細かく可視化し、モニタリング体制を構築

# 財務指標

経営効率を追求しつつ、安全性・健全性にも留意するため、短期的には**DEレシオ**は1.0倍以内を維持

資本効率の高い経営が目指すものの、短期的には成長投資を行うため、**自己資本比率**は20%超を維持

非常事態においても安定した事業運営を継続できる様に、**調整後手元流動性比率**は12倍（販管費1年分）を維持

単位：百万円	2018年8月	2019年12月	2020年6月
現預金	7,054	4,683	6,602
有利子負債	2,845	2,343	1,987
総資産	22,686	20,884	23,154
自己資本（親会社持分）	7,787	4,899	5,908
<b>DEレシオ</b>	0.37	0.48	0.34
<b>自己資本比率</b>	34.3%	23.5%	25.5%
営業債権等	6,193	9,752	10,277
営業債務等	7,520	11,130	11,954
<b>調整後手元流動性 *1</b>	5,727	3,305	4,925
販管費（減価償却除く）	4,673	7,019	1,969
月平均販管費（減価償却除く）	389	439	328
<b>調整後手元流動性比率*2</b>	14.71	7.53	15.0

\*1 調整後手元流動性は、現預金 + 営業債権等 - 営業債務等

\*2 調整後手元流動性比率は、調整後手元流動性 ÷ 月平均販管費（減価償却除く）

# 企画方針

## ✓ バリュエーション指標

ストック型ビジネスは**ARR（年間定額収益）の成長**、フロー型ビジネスは**粗利の成長**、全社では**調整後EBITDAの黒字定着**に注力（ARR: Annual Recurring Revenue）

## ✓ 資金調達手段

既存新株予約権の行使促進を優先しつつも、**事業シナジーが図れる大手企業との資本業務提携**は積極的に模索し、安定株主を確保

## ✓ M&A・投資方針

フィンテック及びDX支援事業領域を中心に、**ストック型ビジネスを展開する企業**を対象に案件毎に検討



# サステナビリティ 経営

# グループの事業活動とSDGs

8

働きがいも  
経済成長も

包摂的かつ持続可能な経済成長及びすべての人々の完全かつ生産的な雇用と働きがいのある人間らしい雇用（ディーセント・ワーク）を促進する高レベルの経済成長性の達成

企業とフリーランスや副業者のマッチングサービス「re:shine（リシャイン）」は、フリーランスの自由度の高い働き方と、正社員の信用、安定、保証を受けられる“フリーランス型正社員”制度であり、高いレベルの経済生産性の達成や、労働者の権利保護、安全・安心な労働環境の促進に貢献

 re:shine

9

産業と技術革新の  
基盤をつくらう

強靱（レジリエント）なインフラ構築、包摂的かつ持続可能な産業化の促進及びイノベーションの推進を図る持続可能かつ強靱なビジネスインフラ構築

メタップスペイメントでは、決済サービスをフィンテックの流れの中で大きく進化させ、サブスク決済「会費ペイ」や給与即時払いサービス「CRIA」といった新規サービスを提供し、既存の金融の枠組みに捉われず、顧客ニーズに応えた利便性の高いサービスを展開。これらの進化は、将来的に発展途上国における金融サービスやバリューチェーン及び市場統合へのアクセスを拡大するものと期待。メタップスアルファでは、ブロックチェーン技術を活用し、デジタルアイテム取引所という新しい取引形態を開発。メタップスワンでは、EC事業者に効率的な商品情報表示を行うデータフィード事業を展開しており、データの最適化を通して、ユーザーの求める・価値のある情報を提供



 会費ペイ

 miime

 BFP

10

人や国の不平等  
をなくそう

各国内及び各国間の不平等を是正

「pring」では送金アプリを提供しており、給与前払いサービスである「CRIA」とともに金融手数料の削減と金融包摂実現に寄与



# グループの事業活動を支える取組み 1



- ▶ 従業員の健康的な生活の確保と福祉の推進
- ▶ 不平等の是正、働きがい
- ▶ 自然と調和したライフスタイルの意識

- ✓ 性別や年齢に関係なく活躍できる環境整備
- ✓ 国籍や人種、性別などによらない公平な人材採用と登用
- ✓ 通年の「ポテンシャル採用」
- ✓ 正社員形態に拘らず、契約社員、パート、業務委託による採用、副業も可能
- ✓ 正社員から業務委託、またはその反対への職系変更、退職者の再入社も可能
- ✓ フレックスタイム制、時短勤務、テレワークなど多様な働き方の許容
- ✓ 年間を通じたビジネスカジュアル（クールビズ・ウォームビズ）の導入
- ✓ オフィスを誰もが何処でも働ける環境に移行中
- ✓ 捺印、署名手続きを、電子サインサービスに切り替える方針を公表
- ✓ 省資源、完全ペーパーレス化を推進



- ▶ 平和で包摂的な社会を推進
- ▶ 非差別的な法規及び政策の推進、実施

- ✓ コーポレート・ガバナンスの充実
- ✓ 取締役の過半数が社外取締役
- ✓ 監査等委員会設置会社に移行
- ✓ 内部通報制度を制定
- ✓ 定期的に役員及び全従業員に対してコンプライアンス研修を実施
- ✓ リスク管理規程の整備、リスク管理委員会の設置
- ✓ 反社会的勢力排除に向けた体制整備
- ✓ 反社会的勢力の排除にかかる調査実施マニュアルの制定
- ✓ 反社会的勢力との取引を断固拒絶

# DX及びフィンテックを取り巻く環境

## 政府主導で、2025年に向けてDXを後押し

### DXを取り巻く環境

- ✓ 経産省は、日本企業が「2025年の崖」を乗り越えない限り、日本経済は2025年～2030年にかけて12兆円/年の経済損失を被ると指摘。象徴的事例として、ERPのSAPが2027年にサポートを終了予定。政府は2021年～2025年を「DXファースト期間」と定め、レガシーシステムを刷新していくように提案
- ✓ 政府はクラウド・バイ・デフォルト原則を掲げ、府省庁でシステムを整備する際に、クラウドサービス利用を優先して検討。政府がクラウド化を積極的に進めることで、民間への波及効果大

### フィンテックを取り巻く環境

- ✓ 日本は現金主義が根強く、キャッシュレス決済比率は2015年で20%。「キャッシュレス先進国」の40～60%と大きな差がある。政府は2025年までにキャッシュレス比率を40%に高める目標を掲げる。新型コロナウイルスの感染防止対策としても、会計時の接触を減らすキャッシュレス決済を推奨
- ✓ 労基法では、給与は直接払いが原則で、銀行振込のみ例外で認められている。政府はデジタル通貨での給与支払いを可能にするペイロールカード解禁を検討し、法整備を進める

## 本資料の取り扱いについて

この資料は、株式会社メタップス（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。当資料に記載の内容は、一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成したものであり、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更する可能性があります。本資料は、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。