



# 2022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 / 2021年9月13日



1. エグゼクティブ・サマリー
2. 会社概要
3. グループ会社について
4. 2022年1月期 第2四半期 連結業績
5. 通期業績予想の修正
6. 市場環境及び成長戦略
7. 事業トピックス



# 1. エグゼクティブ・サマリー



## ストック売上高

**927百万円**      **前年同期比 +13.3%**

全体売上高は1,144百万円で前年同期比△3.6%と減少したものの、当社の基盤であるストック売上高は過去最高の927百万円となり、前年同期比+13.3%と安定的な成長を継続。

- ・ ストック売上高 : Bitfan、Bitfan ProのFCサービスにて構成
- ・ 非ストック売上高 : Bitfan、Bitfan ProのECサービスに加え、O2O事業、その他事業にて構成

## 営業利益

**8百万円**      **黒字転換**

営業利益は8百万円で直前四半期比+31百万円増加。グループ会社の連結範囲変更を中心としたコスト削減により、固定費は337百万円で直前四半期比△21.9%。

## 有料会員数

**89.7万人**      **前年同期比 +9.0%**

COVID-19の影響もあり、当社有料会員数は伸び悩む傾向にあったが、当四半期の有料会員数は直前四半期比+2.8万人と増加。

## 通期業績予想

### 通期業績予想を修正

売上高	5,068百万円 → 4,874百万円 (△3.8%)
営業利益	105百万円 → 45百万円 (△57.1%)
経常利益	93百万円 → 12百万円 (△87.1%)
当期純利益	55百万円 → 55百万円 (増減なし)



## 2. 会社概要

# 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	588百万円
連結従業員数	95名
主な株主	カルチュア・コンビニエンス・クラブ株式会社

## 役員構成

代表取締役 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 高橋 誉則  
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  
執行役員 竹川 記央

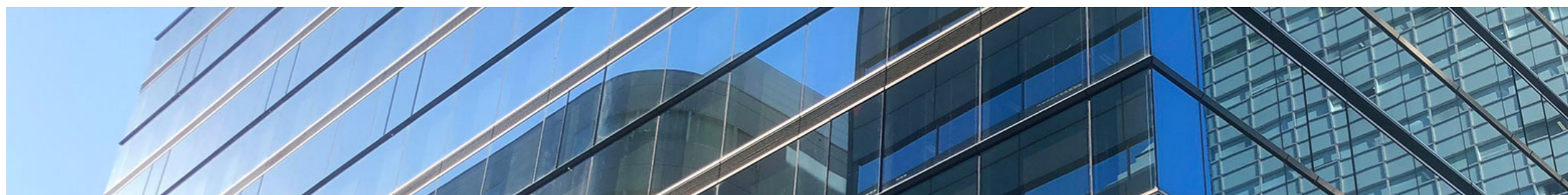
## 関係会社

### 連結子会社

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

### 持分法適用関連会社

株式会社3DAY  
株式会社コンテンツレンジ  
株式会社shabell  
株式会社SKIYAKI LIVE PRODUCTION



※2021年7月末現在



## MISSION

創造革命で  
世界中の人々を幸せに

「創造革命」 = 人間が最も力を発揮できる「創造・遊び」の領域における革命的な変化

## VISION

FanTech分野で新たな  
マーケットを創造し  
世の中に価値を提供する

“FanTech” = Fan × Technology

# 事業概要



アーティストを初めとする全てのクリエイター※とファンをつなぐプラットフォームサービスを展開。  
ファンクラブ（FC）・EC・チケットなどの各種機能をBitfan ProとBitfanにてオールインワンで提供。

コンサルティング型高機能CMS

## bitfan Pro



エンタメ領域No.1のCMSへ

ターゲット：中大型アーティスト  
地域：日本

オープン型プラットフォーム

## bitfan



誰でもファンビジネスで収益化可能な  
プラットフォームへ

ターゲット：あらゆるクリエイター  
地域：グローバル

※クリエイター：当社では、アーティストをはじめとしたあらゆる創作活動に従事する人をクリエイターと定義



# ビジネスモデル



## bitfan Pro

・ コンサルティング型高機能CMS

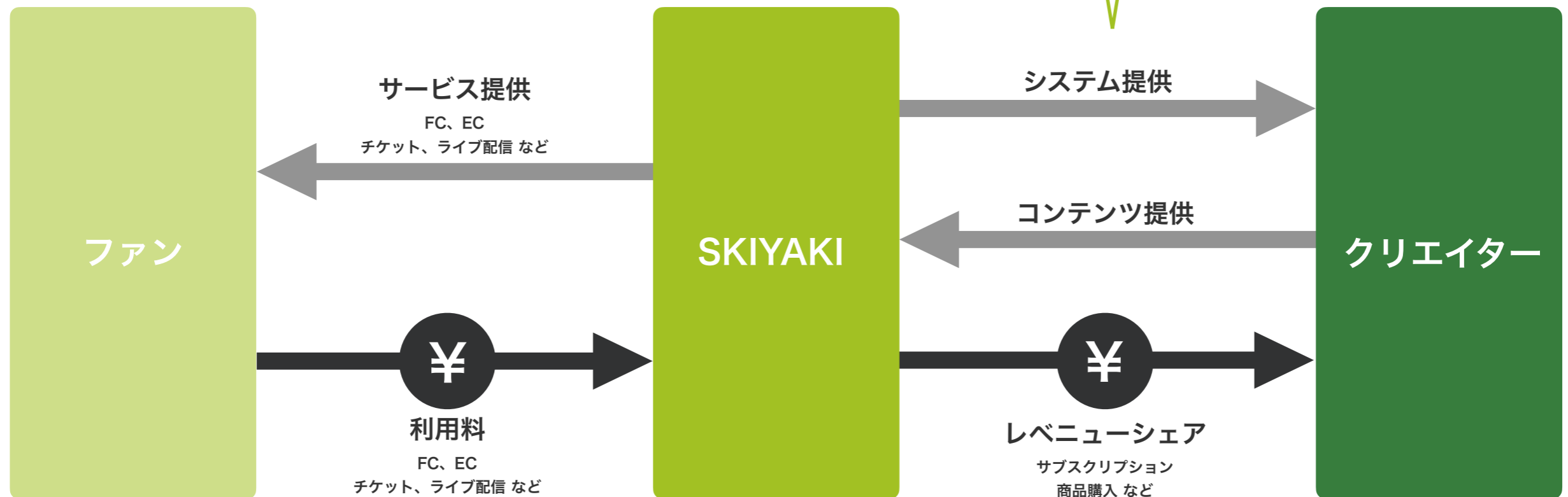
## bitfan

・ オープン型プラットフォーム

### SKIYAKIの役割

デザイン  
サイト立ち上げ  
サイト運営  
運営コンサルティング  
プラットフォーム開発/提供

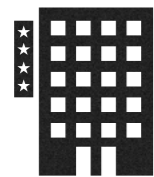
プラットフォーム開発/提供



## コンサルティング型高機能CMS

FC・EC・チケットなどの各種サービスをワンストップに利用可能。多数のアーティスト利用実績を誇るFC運営のノウハウが蓄積された高機能CMS。

事務所・レーベル



①契約

# bitfan Pro

②当社専任チームによる  
サイト立ち上げまでのディレクション  
期間：2～3ヶ月



③ファンクラブサイトの完成  
クライアントごとに多種多様な  
デザインのオリジナルサイトを納品

④契約内容に応じた運用

クライアント単独運用あるいは  
当社専任チームによる運用サポート



ファン



ID取得

# bitfan Pro

利用



利用可能サービス

- ・無料のコンテンツ閲覧
- ・会員限定コンテンツ閲覧
- ・グッズ&チケット購入
- ・ライブ配信閲覧  
など

## オープン型プラットフォーム

誰でも無料で自分のメディアを作ることができるオープンサービス。ファンマーケティングに必要な機能をオールインワンで提供する全てのクリエイターのためのプラットフォーム。

クリエイター

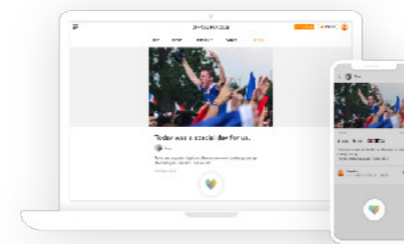


➡  
①ID取得

## bitfan



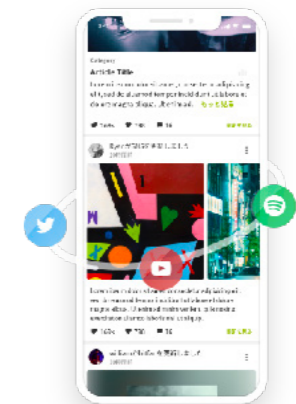
➡



➡  
②WEBサイト作成 (即日可)

FC、ストア、チケット、ライブ配信などの機能がすぐに利用可能。

➡



③特徴的な提供機能

- ・強力なSNS連携
- ・サブスク課金・コメント課金
- ・海外対応 (自動翻訳・海外決済)
- ・ユーザー行動のポイント化など

ファン



➡  
ID取得

## bitfan

➡

利用



利用可能サービス

- ・無料のコンテンツ閲覧
- ・会員限定コンテンツ閲覧
- ・グッズ&チケット購入
- ・ライブ配信閲覧
- ・コンテンツへのハート (コメント課金) 送付など



### 3. グループ会社について

# グループ会社概要 (2021年7月末現在)



## 連結子会社



SKIYAKI 65 Pte. Ltd.  
事業内容: シンガポールにおける当社プラットフォームのプロモーション及びサービス提供



SKIYAKI 82 Inc.  
事業内容: 韓国におけるメディア・マネジメント・eコマース運営事業



株式会社ロックガレージ  
事業内容: 旅行・ツアー事業



株式会社SEA Global  
事業内容: スポーツマーケティング事業

## 持分法適用関連会社



株式会社3DAY  
事業内容: ペット関連各種サービス



株式会社コンテンツレンジ  
事業内容: アーティストマネジメント事業



株式会社shabell  
事業内容: キャリアシェアアプリの運営



株式会社SKIYAKI LIVE PRODUCTION  
事業内容: コンサート・イベント制作事業



## SKIYAKI LIVE PRODUCTIONの株式売却

2021年5月10日付でSKIYAKI LIVE PRODUCTIONの株式の一部売却が完了し、連結子会社から持分法適用関連会社へと移行。



## DIGがshabellに社名変更

2021年6月に持分法適用会社であるDIGがshabellへ社名変更。キャリアシェアアプリ「shabell」を7月12日にリリース。



## Rememberの株式売却

2021年7月21日付で持分法適用関連会社であるRememberの株式全部売却が完了。



## 4. 2022年1月期 第2四半期 連結業績

# 2Q業績サマリー



- ・売上高はストック売上が好調である一方、ECサービス売上減少とO2O事業の連結範囲変更等により微減。
- ・前期EC好調の反動減で利益も減少傾向にあるものの、グループ全体での固定費の削減等により3Q以降での更なる利益改善を見込む。

(単位：百万円)	2022年1月期 2Q会計期間 (2021年5-7月)					同 2Q累計期間 (2021年2-7月)		
	実績	前年同四半期		直前四半期		実績	前年同期	
		実績	増減率	実績	増減率		実績	増減率
売上高	1,144	1,187	△3.6%	1,258	△9.1%	2,403	2,421	△0.7%
売上総利益	340	403	△15.7%	389	△12.6%	729	812	△10.2%
営業利益	8	44	△80.8%	△23	-	△14	92	-
経常利益	△30	43	-	△12	-	△42	80	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△29	19	-	46	-	17	38	△54.6%



# 収益モデル別売上高

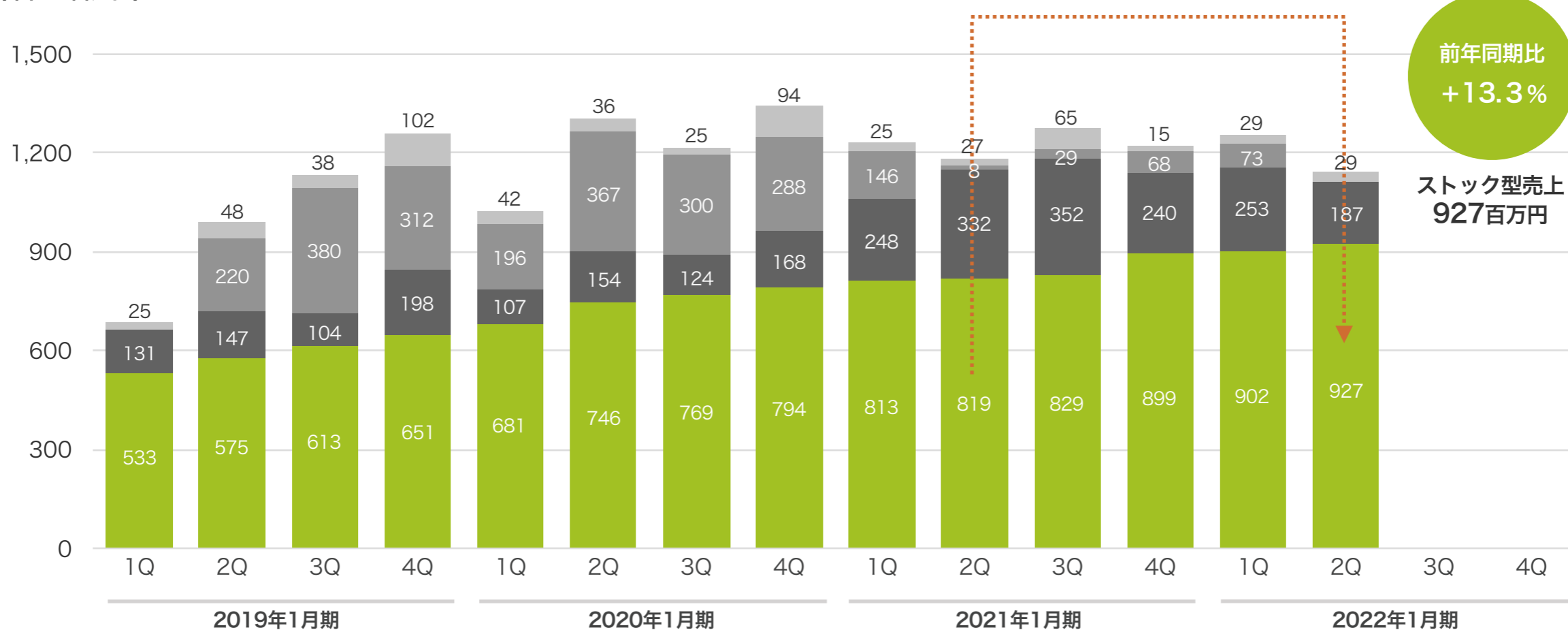


- ・ 2Q売上高は1,144百万円で前年同期比△3.6%、非ストック売上高が217百万円で前年同期比△41.1%。  
当社の基盤であるストック売上高は過去最高の927百万円で前年同期比+13.3%と安定的な成長を継続。

※グループ会社の連結範囲変更に伴い、O2O事業による売上は2Q以降発生しない見込み。



(単位：百万円)

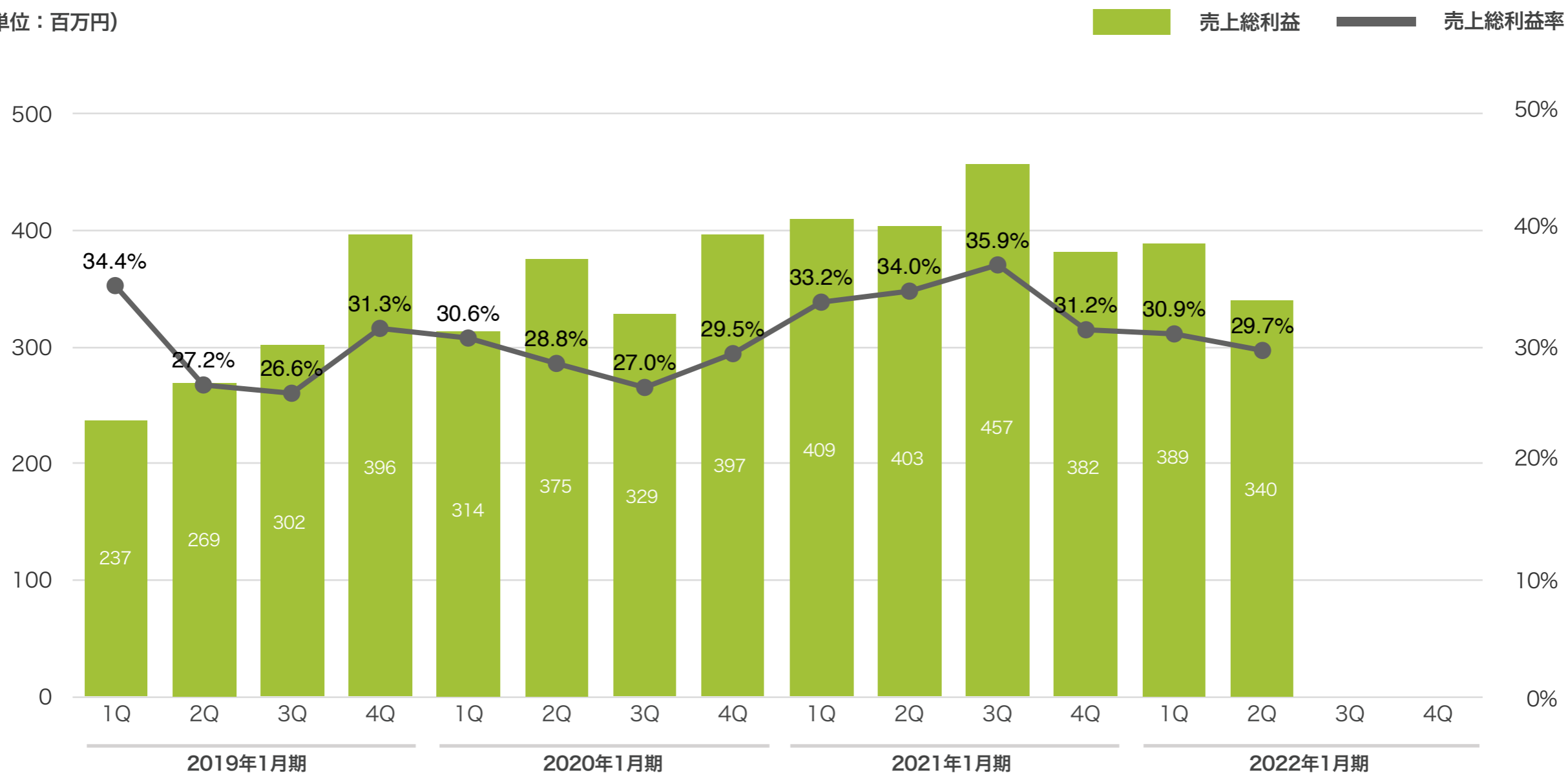


# 売上総利益と売上総利益率の推移



- ・ 非ストック売上高（主にEC）の減少により、売上総利益は直前四半期比で48百万円減少（△12.6%）。  
 ストック売上高24百万円増加（+2.7%）、非ストック売上高のうち、EC売上高が65百万円減少（△25.9%）。  
 利益率の高いEC売上高の減少により、売上総利益率は1.2ポイント低下。

(単位：百万円)

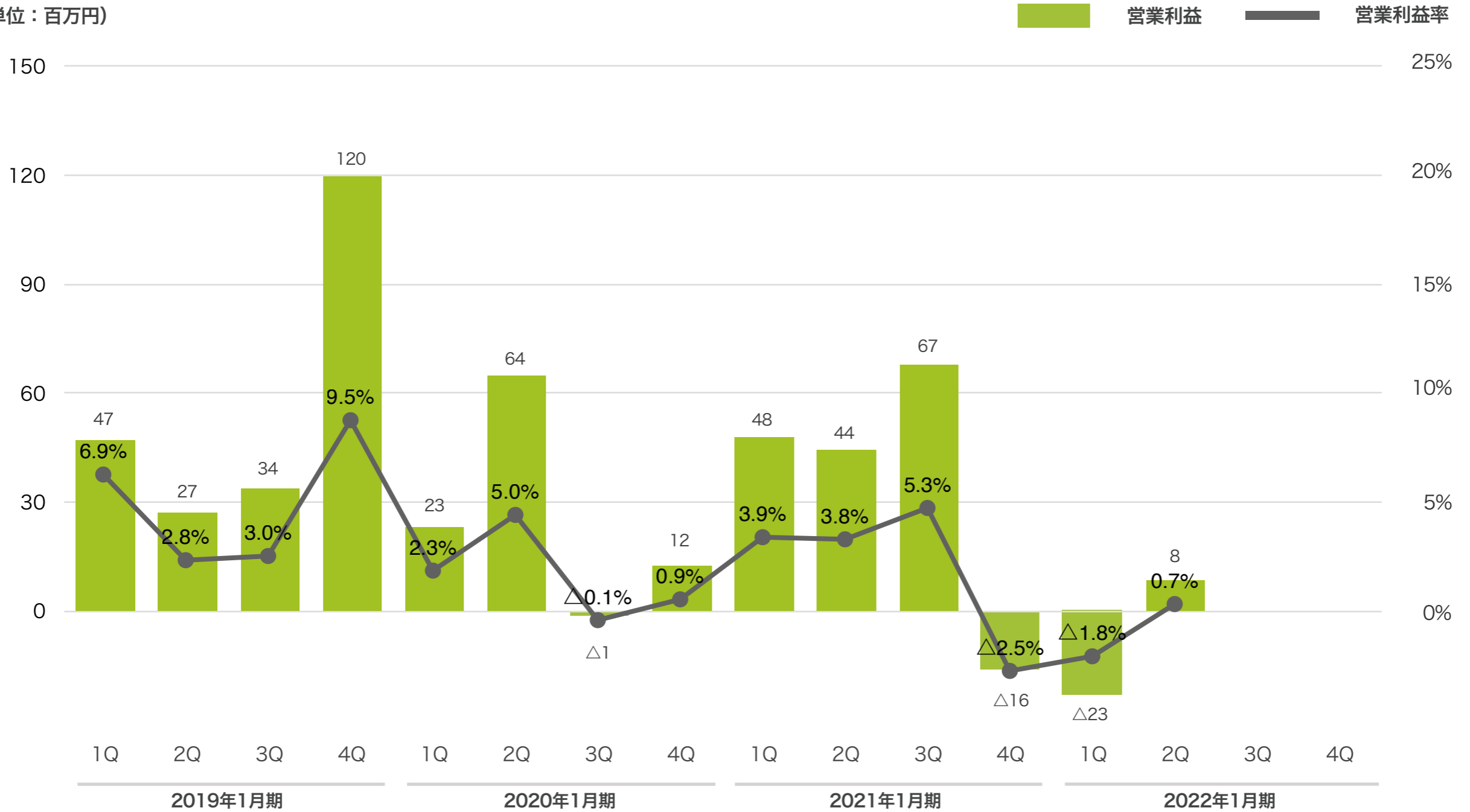


# 営業利益と営業利益率の推移



・ グループ会社の連結範囲変更を中心とした売上原価及び販管費の減少により、営業利益8百万円を計上。

(単位：百万円)

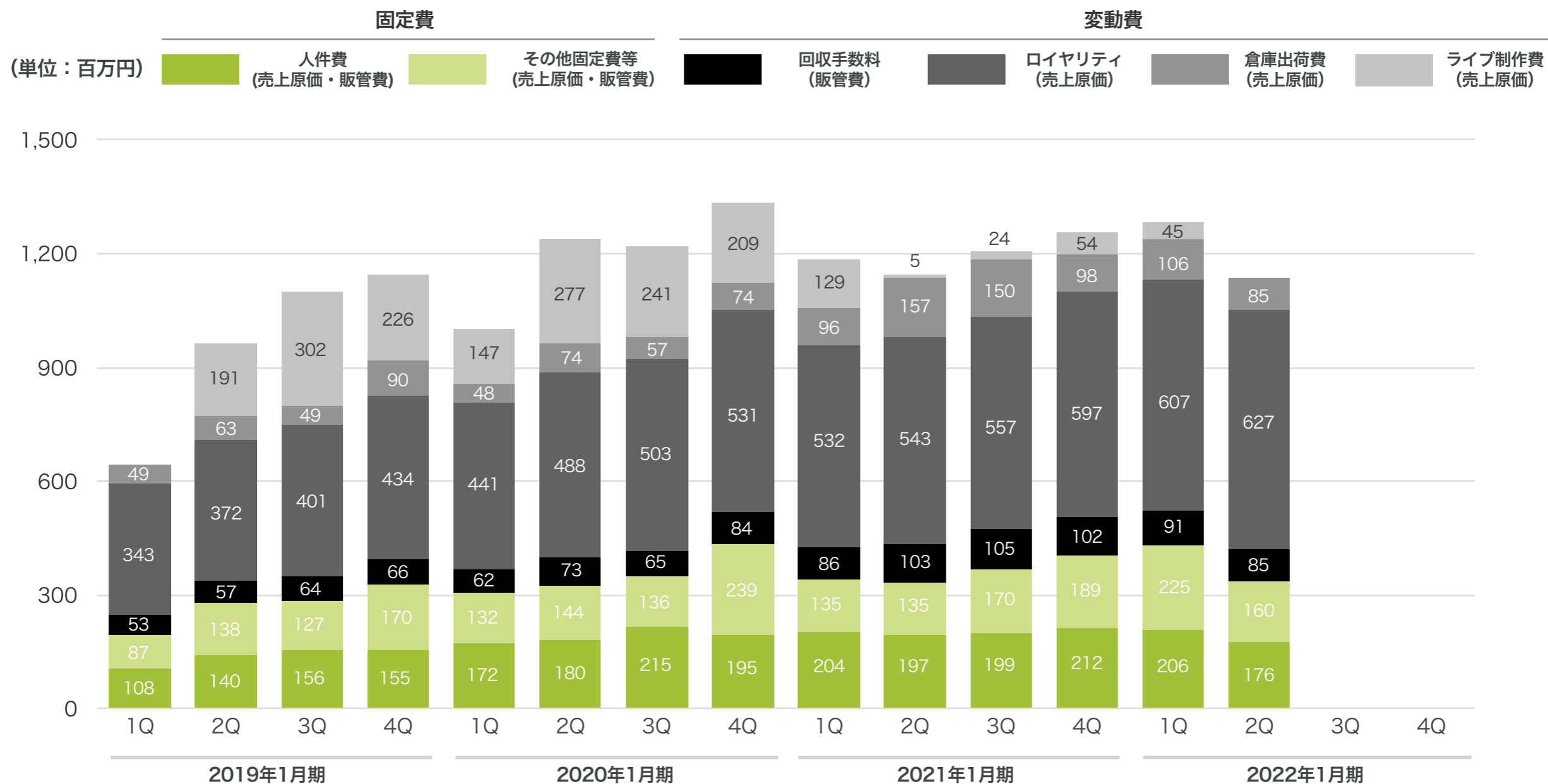


# 固定費と変動費の推移



- ・ 固定費は直前四半期比で△94百万円減少（△21.9%）、変動費は△52百万円減少（△6.1%）。

固定費のうち、人件費は直前四半期比で29百万円減少（△14.4%）、その他固定費等はグループ会社の連結範囲変更等※により、64百万円減少（△28.7%）。変動費のうち、ライブ制作費についてはグループ会社の連結範囲変更により、今後発生しない見込み。



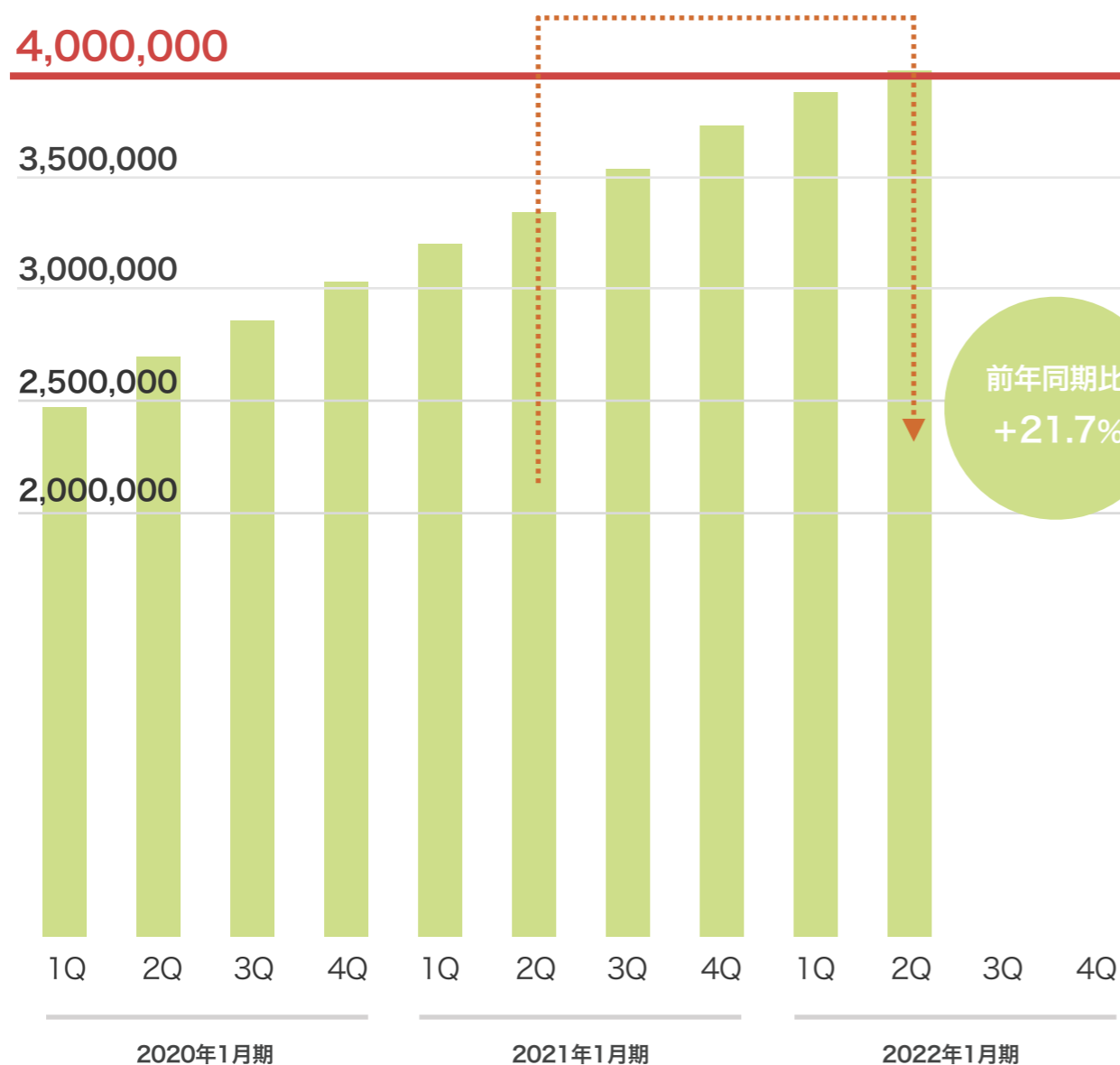
※1Qのその他固定費等については、契約金と追加監査報酬により41百万円の一時費用が発生



# KPI 総会員数の推移

## 総会員数について

Bitfan Pro、Bitfan、LiveFans※の有料・無料会員数の合計。  
無料会員には、EC・チケット利用者も含む。



総会員数

※2021年7月末日現在

407.6万超

※LiveFans：音楽ライブ情報を提供するメディア

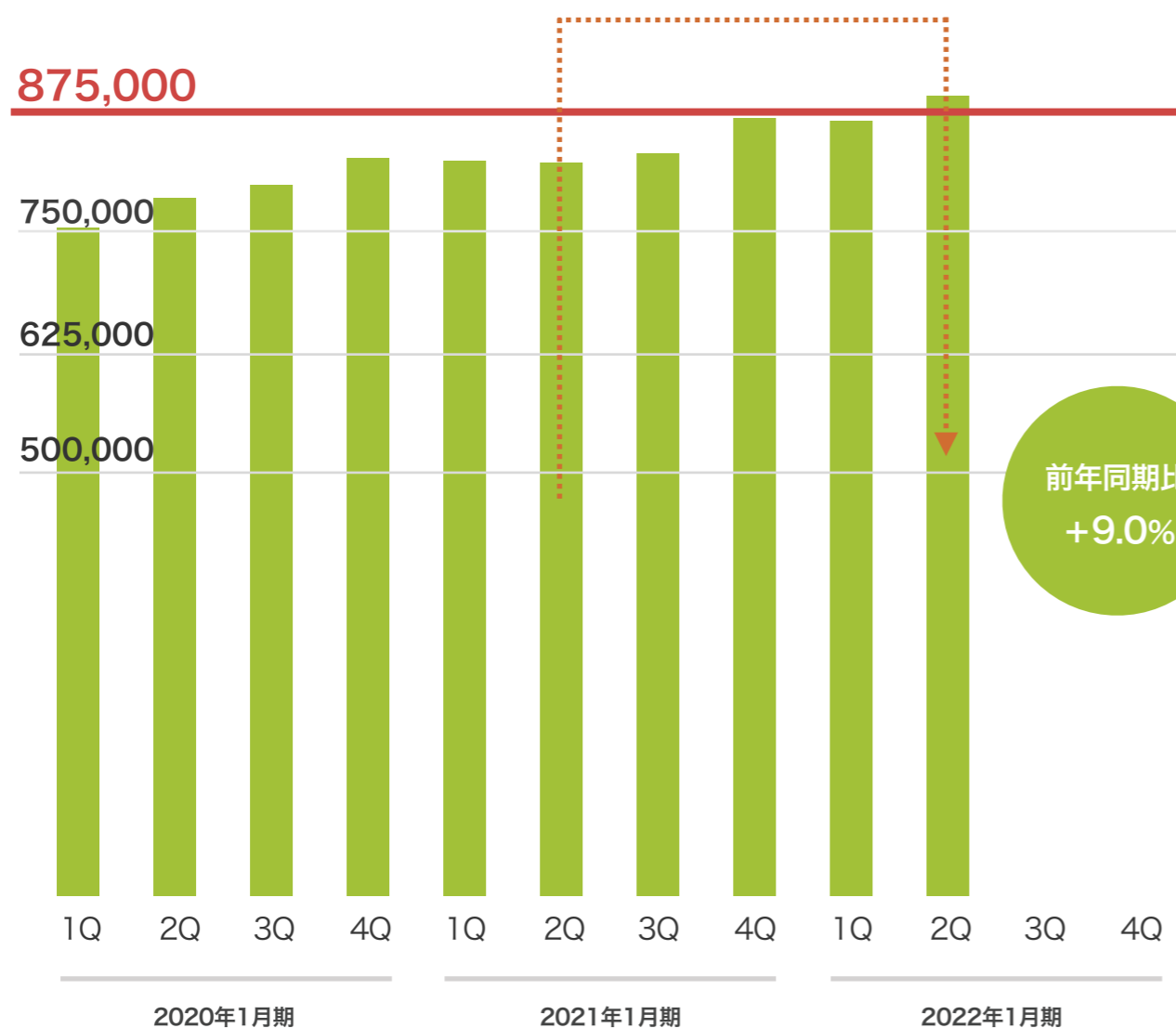


# KPI 有料会員数の推移

## 有料会員数について

Bitfan Pro、Bitfanの有料会員数の合計。当社のストック売上高を維持する上で重要な指標。

直前四半期比、前年同期比ともに有料会員数は増加しており、中長期的には緩やかな会員増加ペースを維持。



## 有料会員数

※2021年7月末日現在

# 89.7万超

前年同期比  
+9.0%

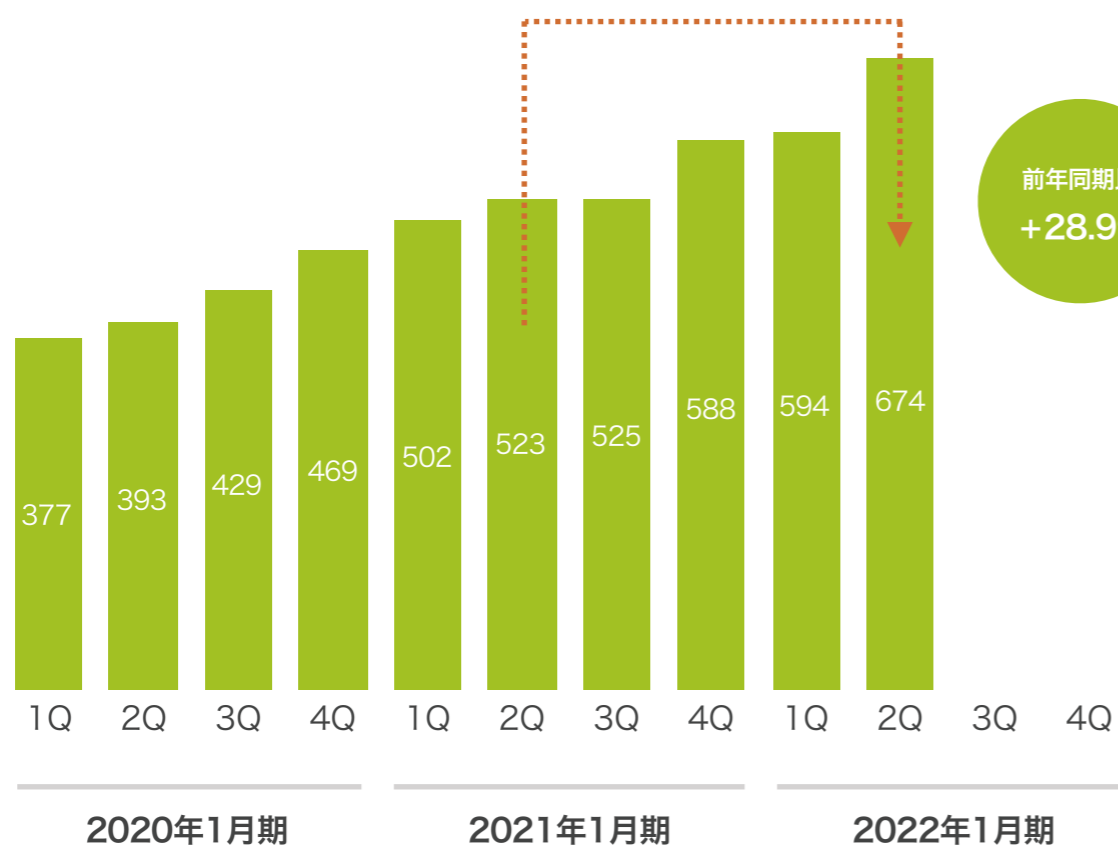
# KPI サービス数の推移



<h2>サービス数合計</h2> <h1 style="color: #E67E22;">1,094</h1>	<h3>ストック型</h3> <h2 style="color: #76923C;">674</h2>	<h3>非ストック型</h3> <h2 style="color: #76923C;">420</h2>
---	---	--

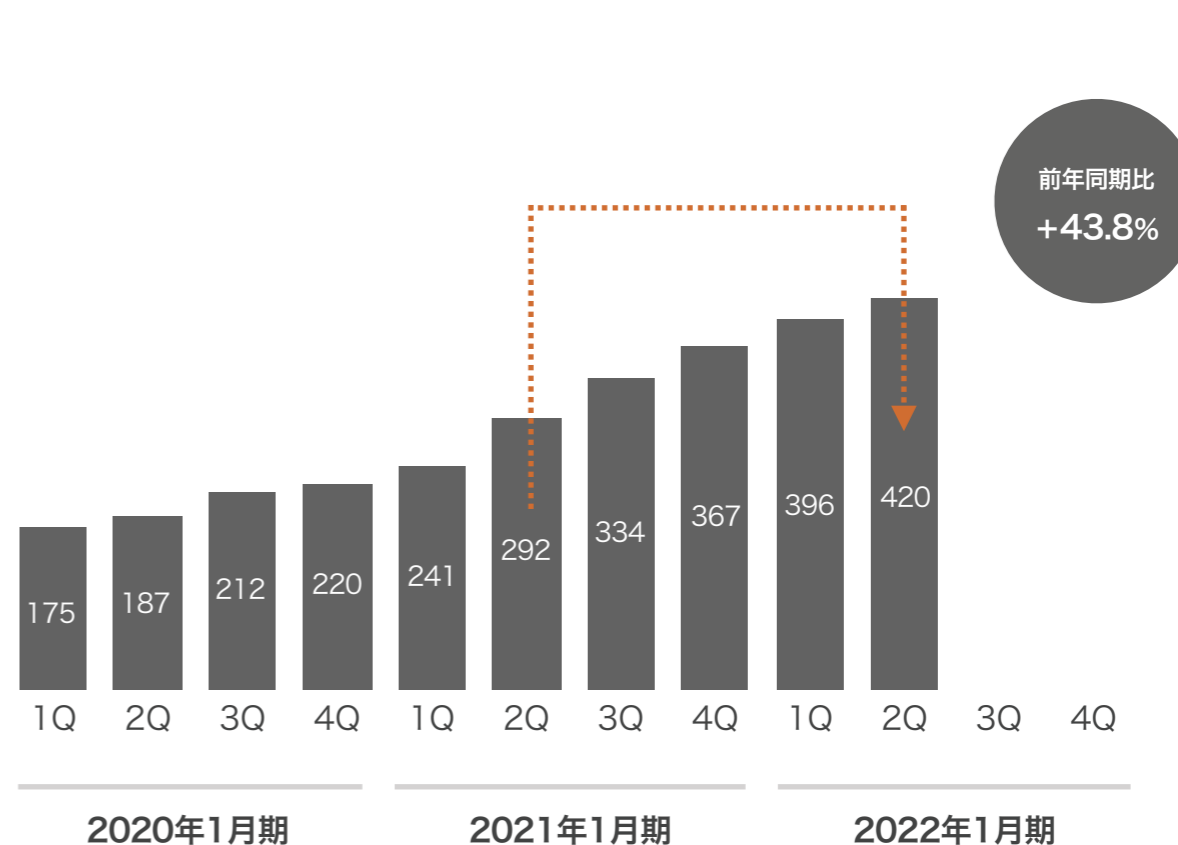
## ストック型サービス数

Bitfan、Bitfan ProのFCサービスにて構成  
(無料サイトは対象外)



## 非ストック型サービス数

Bitfan、Bitfan ProのECサービスにて構成  
(無料サイトは対象外)





## 5. 通期業績予想の修正



# 通期業績予想の修正に関して



## 業績予想修正の背景

売上高 : ECサービス売上減少とO2O事業の連結範囲変更等により下方修正。

経常利益 : 売上高・営業利益の減少に加え、本社オフィスの一部解約に伴う受取家賃減少等により下方修正。

(単位：百万円)	2022年1月期 業績予想 (2021年3月17日時点)	2022年1月期 修正後業績予想 (2021年9月13日時点)			
	前回業績予想	業績予想	増減率	実績	達成率
売上高	5,068	4,874	△3.8%	2,403	49.3%
売上総利益	1,738	1,499	△13.7%	729	48.6%
営業利益	105	45	△57.1%	△14	-
経常利益	93	12	△87.1%	△41	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	55	55	-	17	30.9%

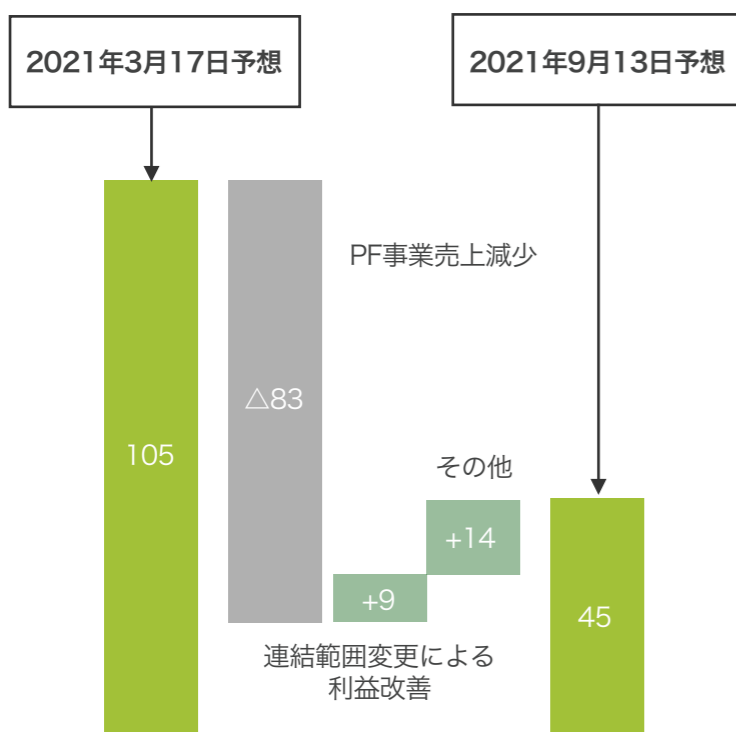
# 修正後通期業績予想の利益分析



(単位：百万円)

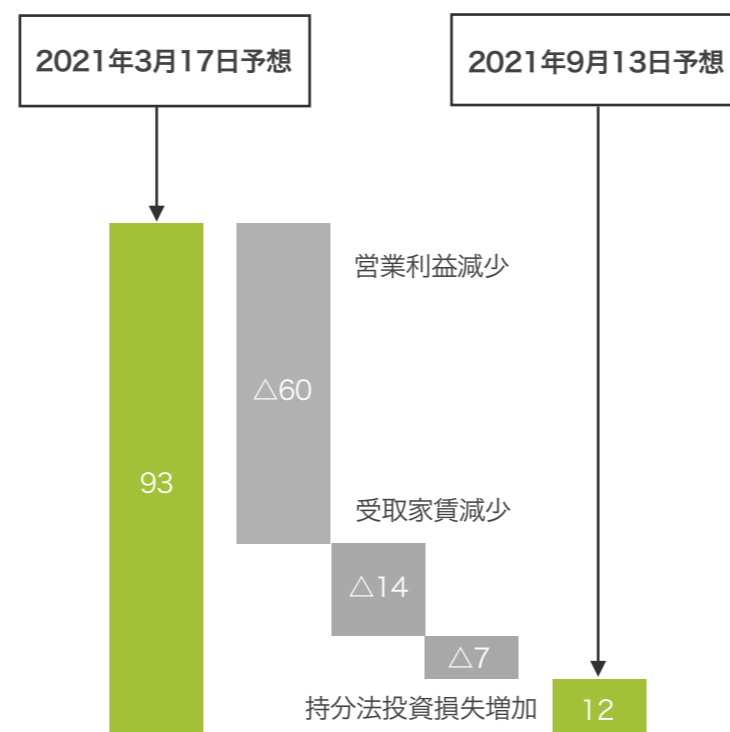
## 営業利益

修正による増減額  $\Delta 60$



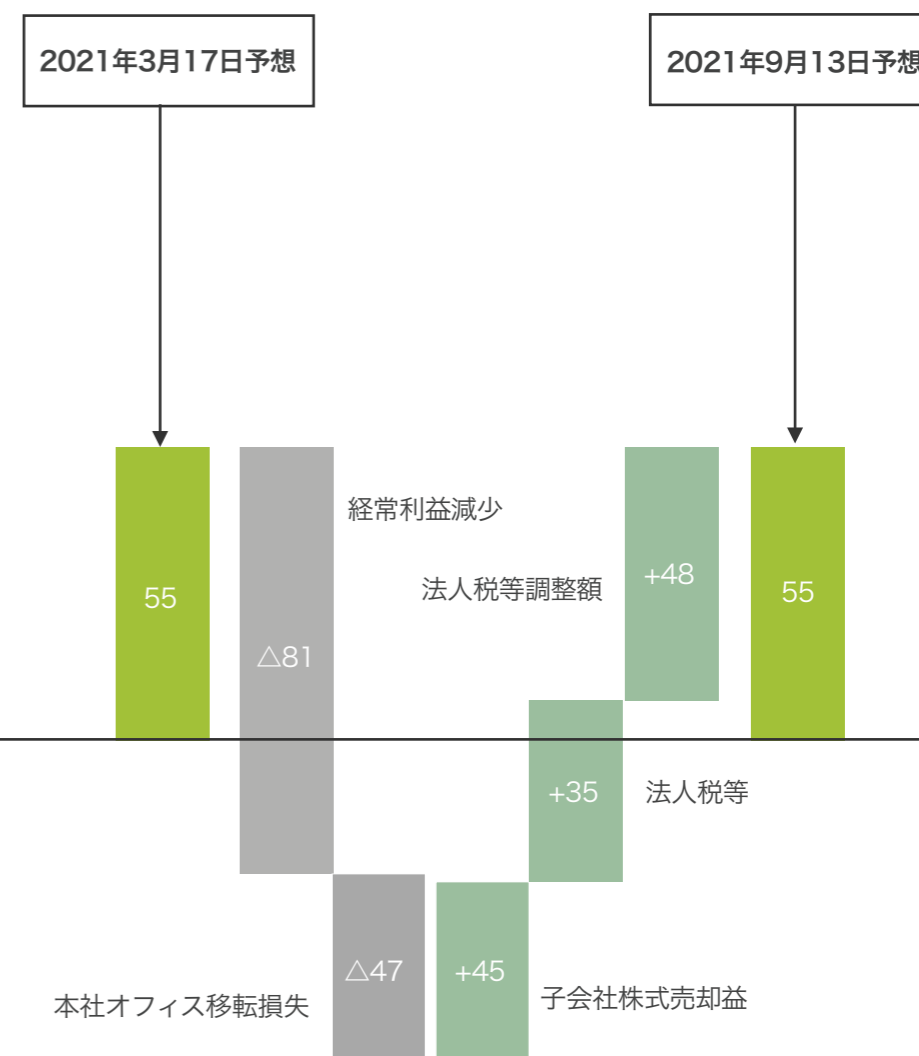
## 経常利益

修正による増減額  $\Delta 81$



## 当期純利益

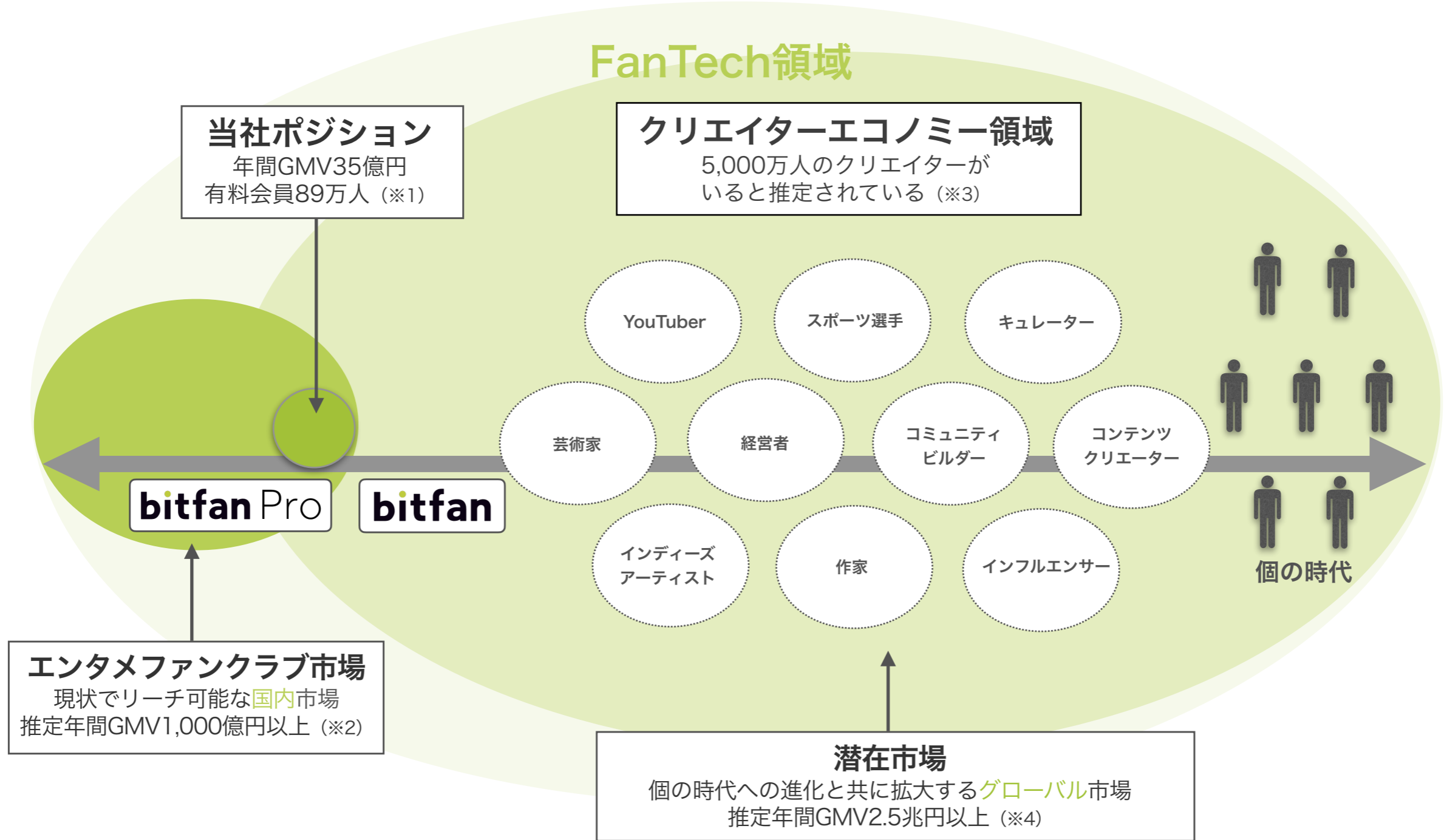
修正による増減額 なし





## 6. 市場環境及び成長戦略

# 市場環境と当社のポジションについて



※1. 年間GMVは2020年8月から2021年7月末、有料会員数は2021年7月末時点の数値

※2. 矢野経済研究所の調査結果と当社独自データを基に数値を算出 (推定年間GMV=推定エンタメファンクラブ数×1ファンクラブあたりの平均ファン数×平均単価)

※3. 米国のVCファームSignalFireの記事 (<https://signalfire.com/blog/creator-economy/>) から引用

※4. 矢野経済研究所の調査結果、SignalFireの記事情報及び当社独自データを基に数値を算出 (推定年間GMV=クリエイター数×クリエイター1人あたりの平均ファン数×平均単価)

# 市場における競争優位性



Bitfan Proの運営で培った3つの強みによって、Bitfanのターゲットとするクリエイターエコノミー市場に対して長期的に向き合い、収益化を実現。





1

クリエイター領域の拡大

2

コンテンツ戦略設計の深掘り

3

プライム（上位）コースの強化

# 戦略を実行するための具体的な施策



## 1 クリエイター領域の拡大

bitfan

得意領域（アーティスト）以外での成功事例の構築

→ 事業トピックスP.33

領域ごとに必要な機能をロングタームで開発

→ 事業トピックスP.34~36

+ 広告宣伝によるプロモーション

bitfan Pro

得意領域での基盤拡大

→ 事業トピックスP.33

会員規模に応じてBitfanに誘導

サイト立ち上げ工数の削減

## 2 コンテンツ戦略設計の深掘り

bitfan Pro

リッチコンテンツ成功事例の横展開

SNSマーケティングの強化

Omega Xでのコンテンツ戦略設計の深掘り

PDCA

→ 事業トピックスP.39

チケット先行に依存しない有料会員モデルへの転換

## 3 プライム（上位）コースの強化

bitfan  
×  
bitfan Pro

通常のファンクラブの単価（300円～500円）に加えて  
動画を中心としたプライムコース（1,000円～10,000円）の強化

→ 事業トピックスP.37~38



# 7. 事業トピックス

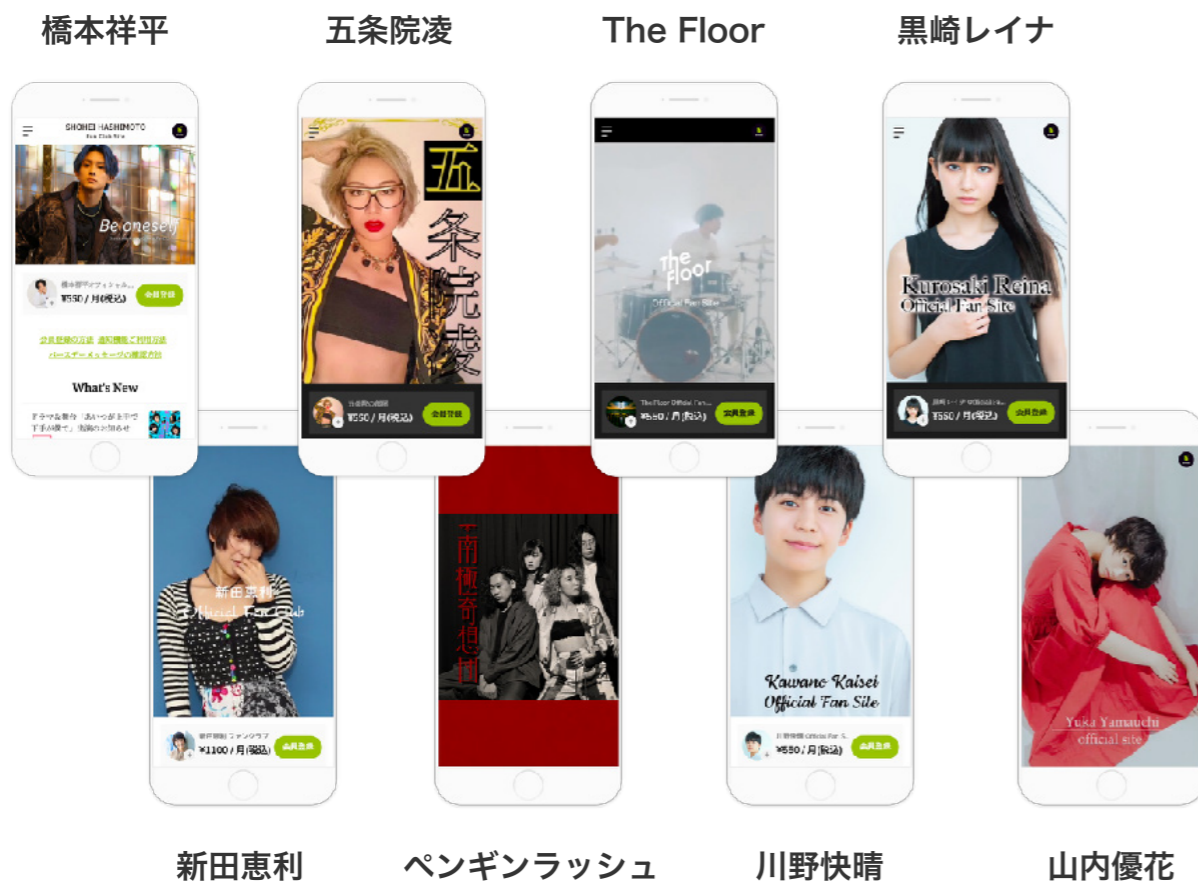


# リリース実績



## bitfan

新たなジャンルとして、TikTokerのFCサイトが開設。  
その他、俳優、タレント、バンド等のFC・公式サイトも多数開設。



## bitfan Pro

注目の若手俳優のFCサイト・公式サイトをはじめ、  
Jリーグに加盟するコンサドーレ札幌のFCサイトなどをリリース。



# bitfan グループチャット機能のリリース



Bitfanアプリにリアルタイムにメッセージをやりとりできる「グループチャット」機能を追加

- ✓ ファンクラブ会員限定のクローズドなチャットルームの開設。
- ✓ ファン同士、そしてクリエイターとファンとの相互コミュニケーションが可能。

## bitfan グループチャット機能

会員限定のクローズドなチャットルームで  
クリエイターとファンが  
相互にコミュニケーションできる！



「Bitfan」のアプリにて  
ご利用いただけます



# bitfan サイトカラーのカスタマイズ機能強化

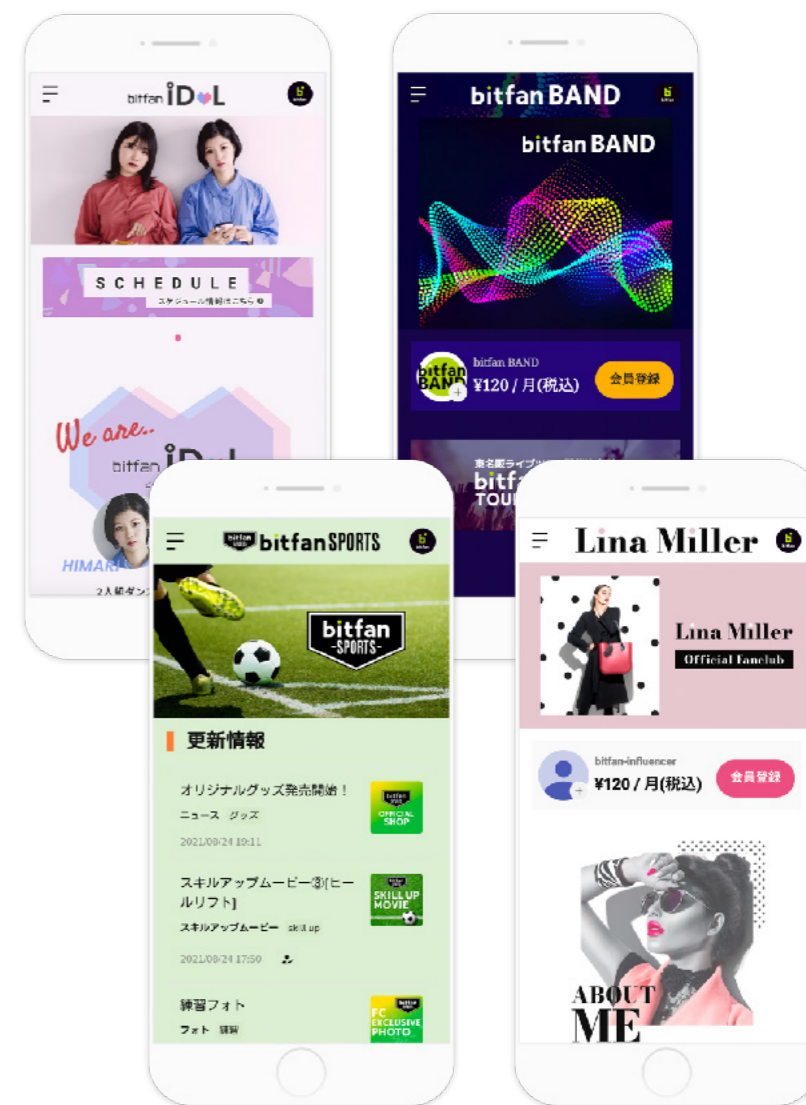


## サイトカラーのカスタマイズ機能を大幅に強化

- ✓ カラーテーマを「白」「黒」の2色以外にも、カラーコード指定で自由な色が設定可能。
- ✓ 背景、テキスト、メイン、アクセント、会員登録ボタンの色の指定に対応。

サイトカラー設定画面

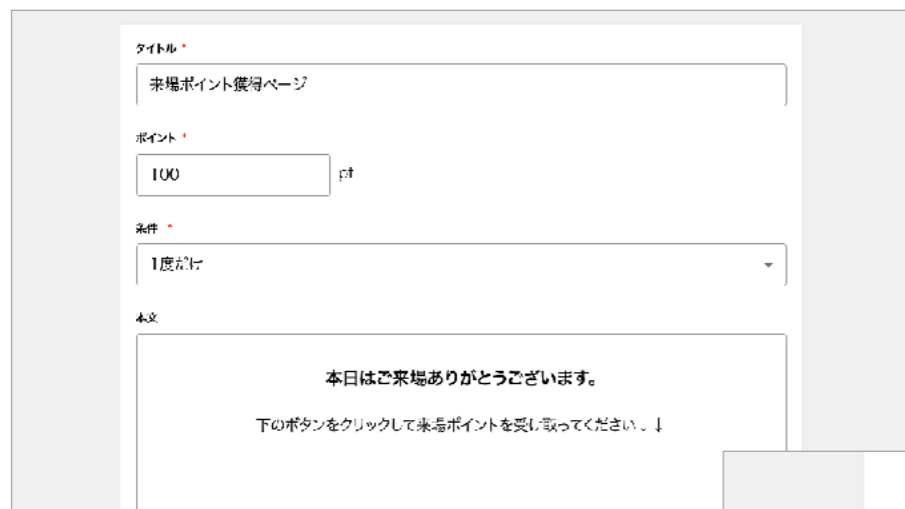
サイトカラー設定の自由度が向上



## オーナーが自由にポイントを付与できる機能を追加、あらゆるシーンで利用可能

- ✓ 会場へ足を運んでくれたファンの方々への「来場ポイント」
- ✓ 実際の店舗で商品を購入していただいた方への「来店ポイント」
- ✓ イベントやキャンペーン時の「特別ポイント」

### 自由にポイント付与条件の設定が可能



タイトル \*

来場ポイント獲得ページ

ポイント \*

100 pt

条件 \*

1度だけ

本文

本日はご来場ありがとうございます。  
下のボタンをクリックして来場ポイントを受け取ってください。↓

### URLやQRコードを発行



編集する

一覧へ

ポイント獲得ページへ

ページのURL

<https://bitfan.jp/p/39Ea983fE2c6670az7o4e332796ka306>



### ファンがポイント獲得ページへアクセス



〇〇〇オフィシャルファンクラブ

TOP 更新情報 ABOUT NEWS STORE

## 来場ポイント獲得ページ

2021/03/01 15:12

本日はご来場ありがとうございます。  
下のボタンをクリックして来場ポイントを受け取ってください。↓

100ポイントを獲得する

# bitfan Pro プライム（上位）コース事例紹介



## LIVE配信を主体としたプライムコース展開

バーチャル・シンガーのパイオニア「YuNi（ユニ）」がライブ配信メインのプライムコースを開設。ファンはこれまでの月額550円（税込）コースと月額3,300円（税込）コースを任意で選択可能。

プレミアムプラン  
月額3,300円  
（税込）

OFFICIAL FAN CLUB

プレミアムプランの特典はこちらになります。

premium movie	プレミアム会員限定の生配信や企画を定期開催いたします。
member's card	プレミアム会員限定でデジタル会員証を付与いたします。
greeting card	プレミアム会員限定で直筆入りメッセージカードをお贈りします。 ※10月実施予定、9月時点で会員の方対象
wallpaper	会員限定の待ち受けを配信します。
liner notes	会員限定のライナーノーツを配信します。
member's movie	会員限定の動画を配信します。
birthday mail	会員様のお誕生日にバースデーメールをお届けします。
mail magazine	会員の皆様だけに情報をいち早く配信します。



# bitfan × bitfan Pro 複合コース事例紹介



## Bitfan × Bitfan Pro 複合コース展開

ビジュアル系ロックバンドTHE MICRO HEAD 4N'S（マイクロヘッドフォonz）がBitfan Proでの公式FCサイトに加え、Bitfanを利用した動画サブスクコースを新たに開設。

### bitfan Pro

公式FCサイト 月額330円（税込）



### bitfan 【新規開設】

動画サブスクコース 月額3,300円（税込）



# Other OMEGA X プロジェクト進捗状況



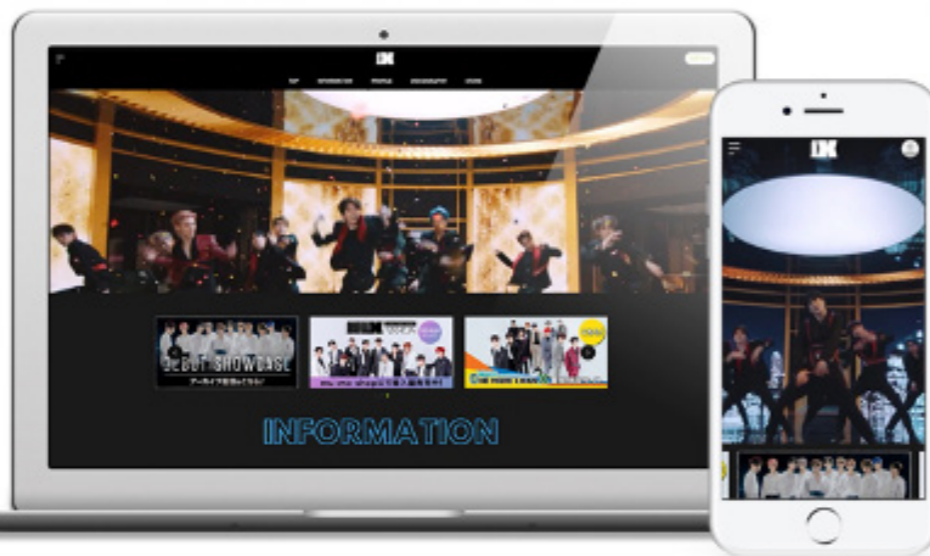
## 独占的マネジメント契約 OMEGA X

6月30日に韓国デビューし、現在、韓国メディアを中心にPR活動中。Bitfanでは日本公式サイトを開設。

▼デビュー曲「VAMOS」韓国デイリーチャート最高位5位



▼新人としては規格外のサイネージジャックを韓国ソウルで多数実施



## bitfan

韓国デビューにあわせて

**OMEGA X 日本公式サイトをBitfanで開設**

国内FC開設までのスペシャルコンテンツを今後展開予定

# 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。



