

**2022年3月期
第2四半期
決算補足説明資料**



**2021年11月12日
株式会社エムアップホールディングス**

目次

■ 2022年3月期 第2四半期	
■ 決算概要 2
■ コンテンツ事業 11
■ 電子チケット事業 18
■ コンテンツ事業（その他） 27
■ ご参考 44

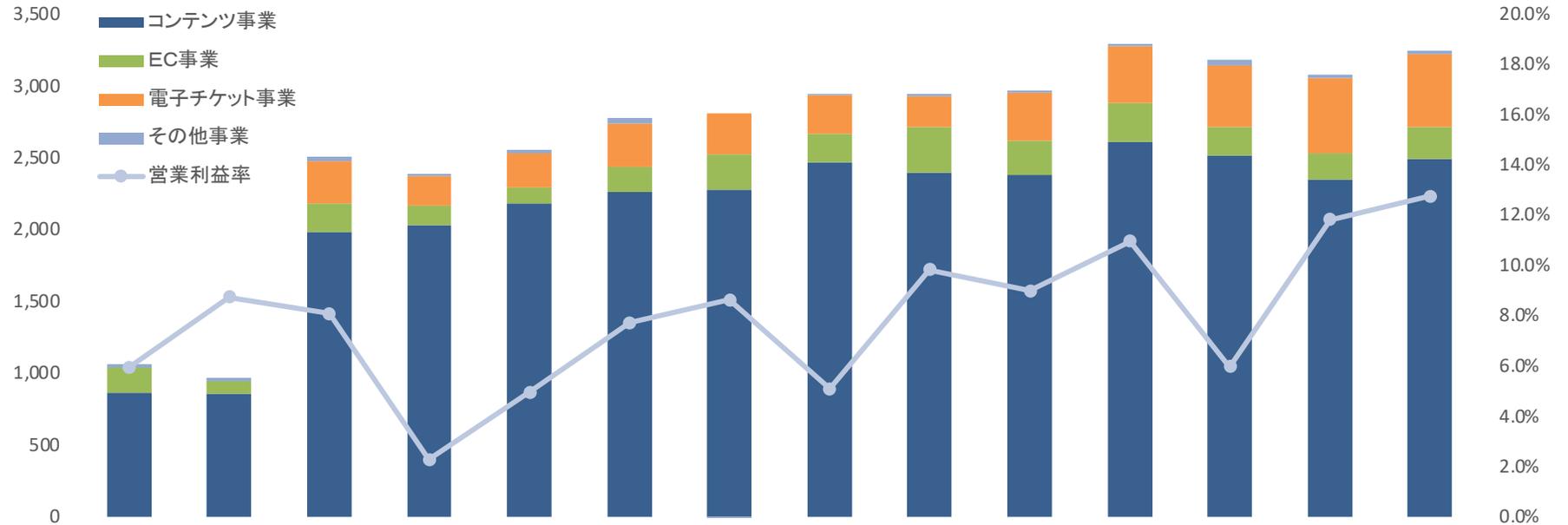
2022年3月期 第2四半期 決算概要

22年3月期第2四半期 連結業績ハイライト

(百万円)	2021年3月期2Q	2022年3月期2Q	前年同期比	
	(実績)	(実績)	増減額	増減率
売上高	5,902	6,314	412	107.0%
コンテンツ事業	4,767	4,831	63	101.3%
EC事業	557	403	△154	72.2%
電子チケット事業	547	1,028	480	187.8%
その他	29	52	22	178.2%
売上総利益	1,782	2,061	278	115.6%
販売費及び一般管理費	1,228	1,285	56	104.6%
(のれん償却額)	109	109	—	100.0%
営業利益	554	775	221	140.1%
経常利益	583	838	254	143.7%
税引前当期純利益	583	838	254	143.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	357	516	159	144.6%

- コロナ禍においても堅調に収益を獲得し、売上高は7.0%の増収
- 収益性も大きく改善、向上し、営業利益率は9.39%から**12.27%**に
- 売上高の増加と収益性の向上により、営業利益は**40%超**の大幅増益

事業別推移（四半期推移）



(百万円)	2019年3月期				2020年3月期				2021年3月期				2022年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
コンテンツ事業	864	853	1,978	2,027	2,174	2,256	2,270	2,465	2,389	2,378	2,604	2,473	2,343	2,488
EC事業	174	85	200	137	115	174	247	198	323	234	269	200	180	223
電子チケット事業	0	0	293	203	234	301	287	271	209	338	399	423	523	505
その他事業	25	25	33	17	27	39	△2	4	15	14	△2	58	30	22
営業利益	63	84	202	54	126	213	241	149	288	266	358	195	363	412

- コンテンツ事業は、コロナウィルス感染症の影響から減少していた会員数が下げ止まり増加に転じる
- EC事業は、開催が延期、中止されたコンサートグッズ等の特需が剥落し、減収に
- 電子チケット事業は、コロナによるライブ、コンサート減少の影響をこなし、前年比約2倍に収益が拡大

22年3月期業績見通しについて

(百万円)	2021年3月期 (通期)		2022年3月期 (通期)				
	(実績)	構成比	(予想)	構成比	増減額	前期比	進捗率
売上高	12,325	100%	13,600	100%	1,274	110.3%	46.4%
売上総利益	3,696	30.0%	4,000	29.4%	303	108.2%	51.5%
販売費及び一般管理費	2,589	21.0%	2,700	19.9%	110	104.3%	47.6%
(うちのれん償却額)	218	1.8%	218	1.6%	0	100.0%	50.0%
営業利益	1,107	9.0%	1,300	9.6%	192	117.4%	59.7%
経常利益	1,168	9.5%	1,300	9.6%	131	111.3%	64.5%
税引前当期純利益	1,120	9.1%	1,300	9.6%	179	116.1%	64.5%
親会社に帰属する 当期純利益	633	5.1%	830	6.1%	196	131.1%	62.2%

- 新型コロナウイルス感染症の影響を鑑み、業績予想は21年3月期と同様の考え方で保守的に策定
- 既存事業の拡大、新規事業の上積みにより、10%超の増収、増益を見込む
- 第2四半期までの業績進捗は、特に利益面で好調であることから、
新型コロナウイルスの影響や、新規事業の立ち上がりを見て、業績予想は適宜見直す予定

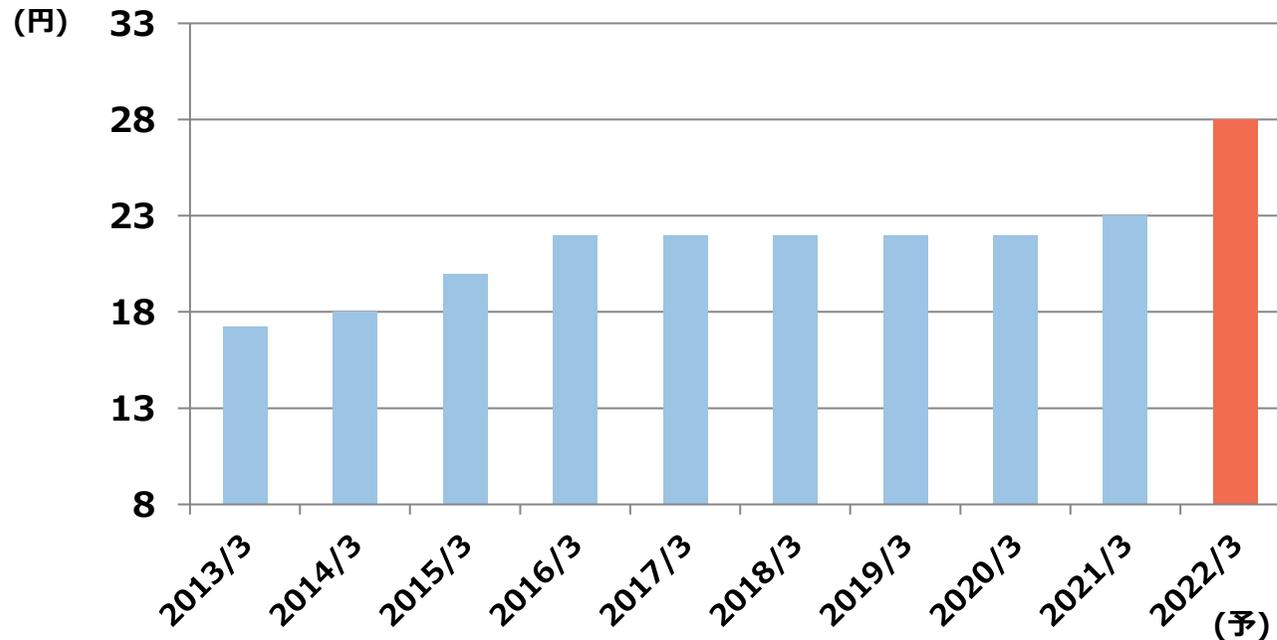
株主還元

積極的な事業投資を行いつつ**増配へ**

電子チケットやVR、NFT等の新規事業への投資、M&Aは継続するも、
2022年3月期については、好調に業績が推移していることから、1株あたり**28円**へと増配

引き続き**自社株買い**による株主還元も実施予定

また、2022年1月1日を効力発生日として、1株につき**4株**の株式分割を実施



※ 1月1日を効力発生日として、1株につき4株の株式分割を予定しております。
分割後の株式数を基準とすると、1株あたり1.25円増配し、7円の配当となります。

要約貸借対照表

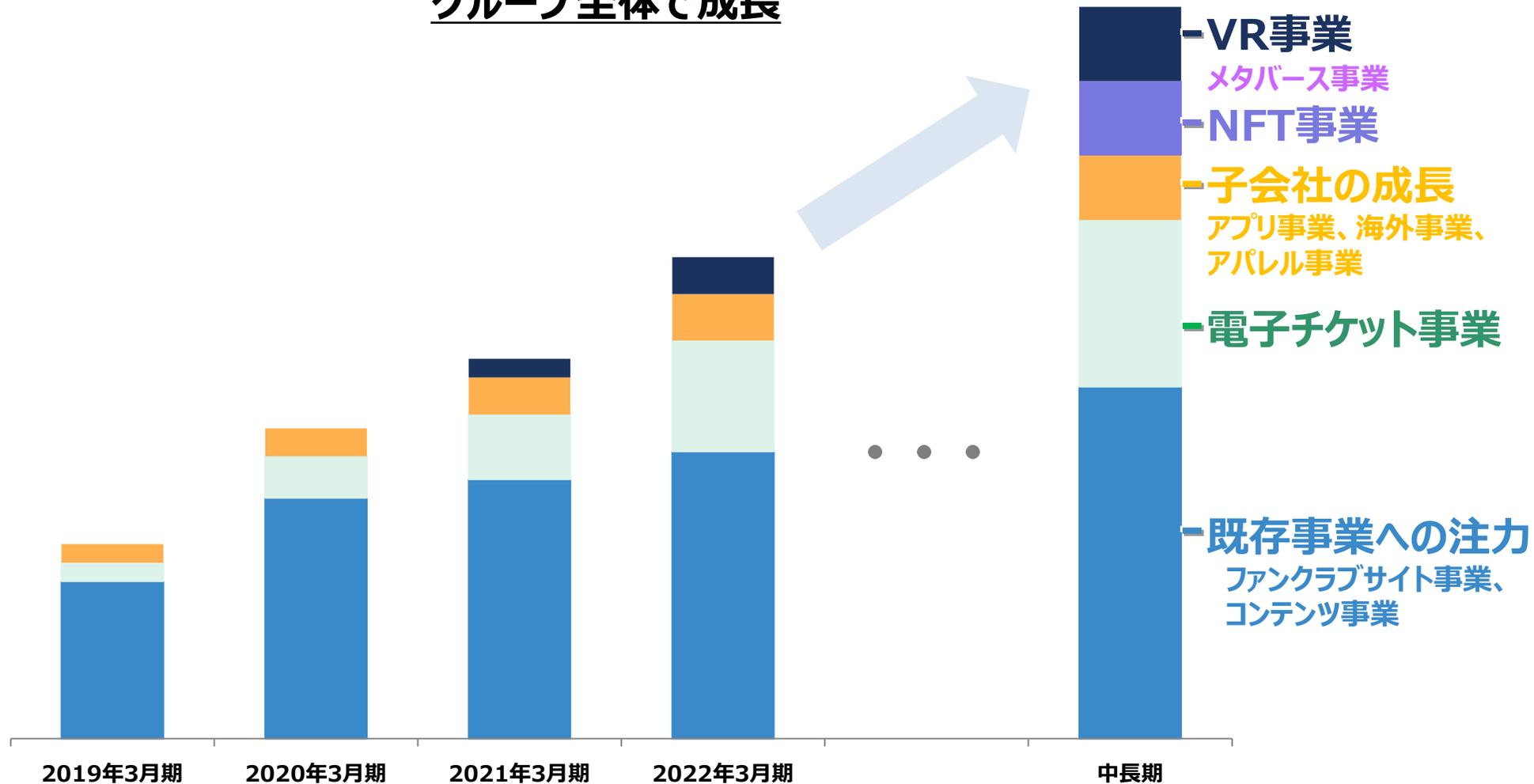
	21年3月期 (実績)	22年3月期2Q (実績)	前期末比 増減額
流動資産	7,572	8,585	1,012
現預金	4,740	4,996	256
売上債権	1,431	1,613	181
棚卸資産	16	32	15
その他	1,383	1,942	559
固定資産	4,189	3,614	△574
有形固定資産	759	751	△8
無形固定資産	1,159	1,009	△150
のれん	764	655	△109
投資その他の資産	2,269	1,853	△416
資産合計	11,761	12,199	438

	21年3月期 (実績)	23年3月期2Q (実績)	前期末比 増減額
流動負債	7,101	6,984	△116
買掛債務	2,789	3,163	374
有利子負債	0	0	0
未払金	1,019	827	△192
その他	3,293	2,994	△299
固定負債	203	182	△20
負債合計	7,304	7,166	△137
純資産	4,456	5,032	576
株主資本	4,846	5,154	307
その他	△390	△121	268
負債・純資産合計	11,761	12,199	438

- 有利子負債は、創業以来ゼロを継続

今後のグループ成長イメージ

グループ全体で成長



組織体制

グループ会社一覧



組織体制-2

株式会社Fanplus (セグメント:コンテンツ、EC)

事業内容:ファンクラブ/ファンサイトの企画、開発、運営
アーティストグッズオンライン販売システムの開発・運営

役員構成:代表取締役 佐藤元
取締役 斎藤磨悟、的場真吾
山内良、美藤宏一郎

出資割合:当社100%

株式会社Tixplus (セグメント:電子チケット)

事業内容:電子チケット及びトレードサービスの企画、開発、運営
アプリの開発・運営

役員構成:代表取締役 池田宗多朗、取締役 飯沼裕樹、
松田勝一郎(株式会社イープラス)、
西山靖人(株式会社スペースシャワーネットワーク)、他

出資割合:当社51.7%、株式会社イープラス31.8%、その他

株式会社Creative Plus (セグメント:コンテンツ)

事業内容:コンテンツ制作および配信事業、アニメーション制作、
ゲーム系グラフィック制作、IP海外展開事業

役員構成:代表取締役 加藤周太郎 取締役 坂野和之、安田茂雄

出資割合:当社100%

株式会社VR MODE (セグメント:コンテンツ)

事業内容:VRコンテンツ制作、360度動画の撮影/配信、
VRプラットフォームの運営

役員構成:代表取締役 樋口愛史、取締役 立花伸吾、的場真吾

出資割合:当社66.7%、その他33.3%

株式会社THE STAR JAPAN (セグメント:コンテンツ)

事業内容:韓流アーティストのファンクラブ事業、Eコマース事業等

役員構成:代表取締役 金振満、樋口愛史、他

出資割合:当社50%、THE STAR PARTNER25%、STARNEWS25%

株式会社WEARE(セグメント:コンテンツ)

事業内容:WEBデザイン・イラスト制作、アプリ制作および運営等

役員構成:代表取締役 小田恒壽、他

出資割合:当社78.3%、コムシード(株)6.3%、東京ニュース通信社6.3%

株式会社FREE(セグメント:その他)

事業内容:コンサート・イベント企画制作、藤原ヒロシ音楽マネジメント等

役員構成:代表取締役 原田公一(元ソニー・ミュージックアーティストズ会長)
取締役 鈴木俊吾(ディスクガレージ)

出資割合:当社68.8%、株式会社ディスクガレージ25.0%、その他

株式会社Roen Japan(セグメント:その他)

事業内容:Roenブランドの企画・製作・運営業務

役員構成:代表取締役 美藤宏一郎、取締役タウンセン タイローン 竜也

出資割合:当社100%

コンテンツ事業 (Fanplus)

◇コンテンツ事業 (Fanplus)

◎ファンサイト事業：新規案件の獲得

⇒ 上半期、新規15サイトの開設とFanplaKitによる新たなアーティストの獲得

新規案件



「INI」「INI Mail」「映秀。」「キュウソネコカミ」「クボタカイ」「原因は自分にある。」
 「-真天地開闢集団-ジグザグ」「諏訪ななか」「玉置浩二・安全地帯」
 「手越祐也 (年額、月額)」「橋本環奈」「堀未央奈」「マカロニえんぴつ」「Rocket Punch」
 合計**15**サイトをローンチ。FanplaKitでも多数のアーティストが登録。

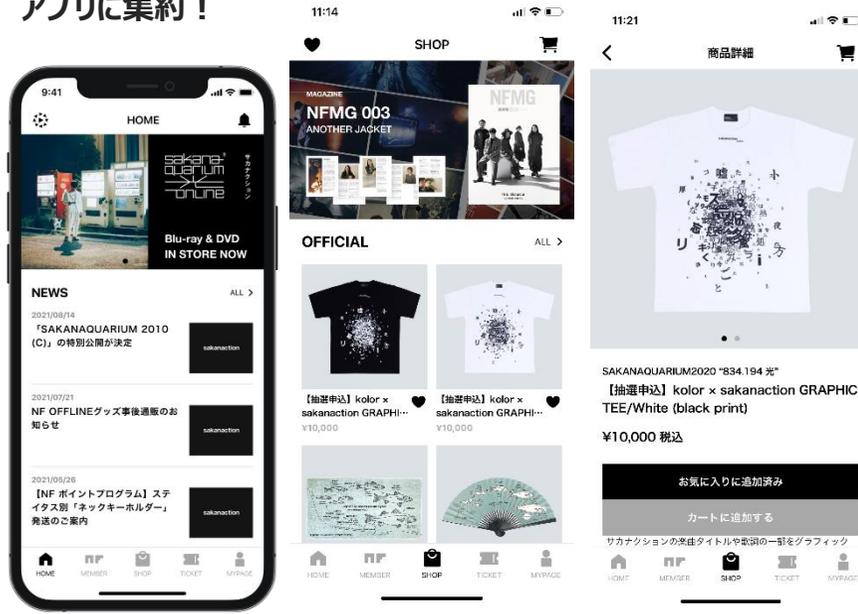
◇コンテンツ事業（Fanplus）

◎ファンサイト事業：アーティストアプリと生配信アプリのバージョンアップ ⇒ アプリのバージョンアップで新たなサービス展開を実現

アーティストアプリ EC SDK

サカナクションアプリをリニューアル！

アーティストアプリ内でECサイトと連携が可能に。
オフィシャルグッズや会員限定グッズも買やすくなり全情報を
アプリに集約！



ファンケア施策

生配信視聴アプリ「FanStream」の
超低遅延配信機能を活用した企画を
定常的に実施！



アーティスト自身によるセルフ配信や
複数人での同時マルチ配信、
配信画面へのユーザー招待機能などを実装し、
ファンコミュニケーションを強化！

◇ EC事業 (Fanplus)

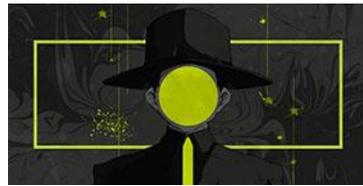
◎ **会場受取や会員限定販売などファンニーズに寄り添ったサービスを展開**
 ⇒ ツアーグッズ・配信ライブグッズなど幅広く販売。新規ストアも順調に立ち上げ。

ツアーグッズや配信ライブグッズの販売

あいみょん



amazarashi



事前販売・会場受取

日向坂46



櫻坂46



ファンクラブ会員限定アイテムの販売



SUPER BEAVER
北陸製菓「ビーバー」との
コラボ商品



EXIT
りんたろー。デザイン
BE@RBRICK

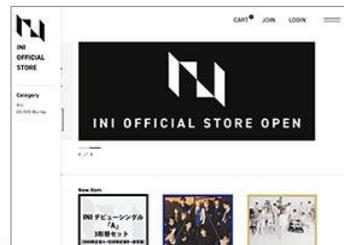
新規ストア展開

FUNKY MONKEY BABY'S、INIなど、13ストアを立ち上げ

FUNKY MONKEY BABY'S



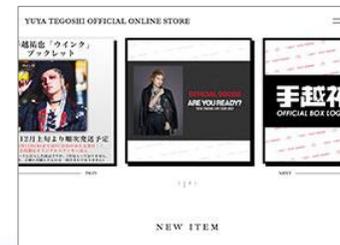
INI



SUPER BEAVER



手越祐也



-真天地開闢集団-ジグザグ



◇新規事業の推進に向け「Fanpla事業推進室」発足（Fanplus）

アーティスト活動の明日を支える「Fanpla for ARTIST」

ライブシーンにおける現状



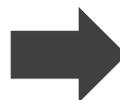
公演中止/延期



声だしNG



キャパ制限



オンラインライブへの移行も始まるがアーティストとファンのリアルな接点は減少傾向に。

コロナ禍においてアーティストとファンとの関わりが大きく変化。

公演の開催及び、公演にまつわるプロモーションが行えず、ライブに連動したファンクラブビジネス及びグッズビジネスも減少傾向となった。

活動が制限される中で見えてきた課題

ファンとの接点の維持

新規ファンの獲得手段

アーティスト活動の幅の広げ方

収益の確保

アーティスト活動を支えるために、この課題を解決すべく、ファンサービスのDX化をより強く促進。アーティストとファンを繋げる新たなデジタルビジネスを「Fanpla for ARTIST」サービスとして実現します。

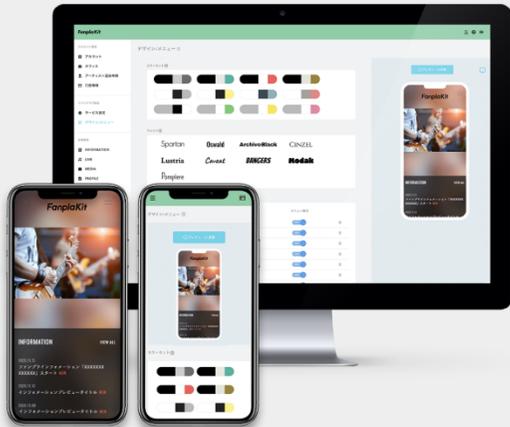
実現に向け新たな組織「Fanpla事業推進室」を新設。
来期の事業化に向け加速させていきます。

◇「Fanpla for ARTIST」展開 (Fanplus)

アーティストによる、アーティストのための
ファンクラブプラットフォーム



Fanpla Kitは、アーティストの規模に関わらず、初期・導入費用不要でファンクラブの立ち上げができ、会員管理はもちろんファンクラブ運営に必要な機能がパッケージされている、音楽アーティストのためのSaaS型プラットフォームです。



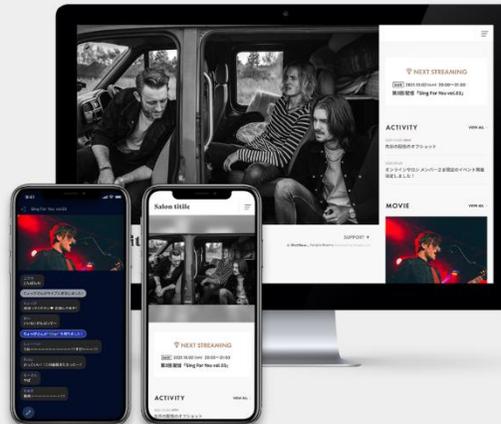
- 音楽アーティスト向けのファンクラブプラットフォーム
- 思い立ったその日に、ファンクラブを開設可能
- 初期・導入費用なし
- オフィシャルサイト機能も利用無料

アーティスト自ら月額制ファンクラブ立ち上げ・運営を行えて、**会員管理**はもちろん、**オフィシャルサイト機能**も携えたプラットフォーム。

アーティストとファンの新たな関わりを体験化する
オンラインサロンサービス



ライブストリーミングを月額サブスクリプションサービスとして実施できる配信特化型オンラインサロンです。
初期導入費用不要で、会員限定Roomと会員限定番組を最短即日で立ち上げができ、スマホからいつでも簡単に低遅延の生配信を実施できる、新しいコミュニケーションを実現できるプラットフォームです。



※コンテンツ開発中につき、イメージ画像です。

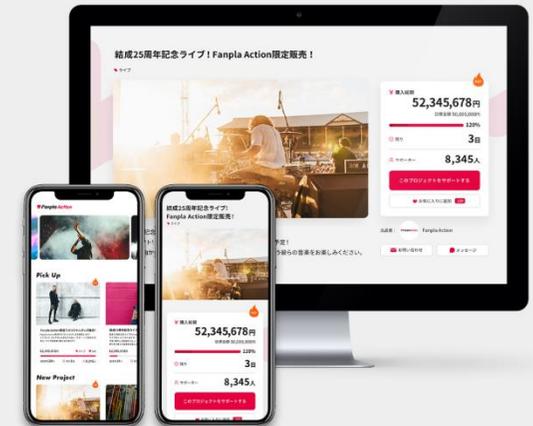
- グループ活動のスピノフ展開
- コアファン向けにアーティストの個性をコンテンツ化
- ファンクラブ以外の新たな収益源

ファンクラブ or オンラインサロンではなく、「**ファンクラブ×オンラインサロン**」でファンとの接点を増やす。

アーティスト活動を支える
アーティストクラウドファンディングサービス



アーティストを中心としたクラウドファンディングサービスです。
ファンクラブ、ファンサイトと連携した企画や、ファンから募集したアイデアの実現などアーティストとファンの接点を増やしながサービスが行えます。



※コンテンツ開発中につき、イメージ画像です。

- ライブ開催、CD制作、グッズ開発等のアーティスト活動をファンの支援で実現
- アーティスト活動実現に向けたファンの支援の活性化
- 新たなファン課金コンテンツ

ファンクラブデータベースを基に、**最も熱量のあるファンへの参加促進が可能。**

(FanplaKit/FanplaRooms は新規アーティストの登録が進行中)

(2021年12月予定)

◇「NFTマーケットプレイス」展開 (Fanplus)

【くじ機能】と【ガチャガチャ機能】を搭載した新たな
オンラインくじサービス



これまでファンクラブで行っていた会員限定くじや、ライブ会場でグッズとして販売していたガチャを従量課金制のオンラインくじへバージョンアップし、オンライン上で制御、提供できるサービスです。

賞品をデジタル化すれば即時性をもって賞品提供が行えたり、リアルな特典の場合も発送を制御できるなど、オンラインならではの強みや楽しみを活かしたファンサービスと収益化が行えます。



※コンテンツ開発中につき、イメージ画像です。

- ✓ ガチャ(現場物販)のデジタル化
- ✓ プラスαのユーザー体験の提供
- ✓ ファンクラブ会員メリットの創出・入会促進
- ✓ 会費収入にプラスした課金収益源

デジタルならではの演出により購買意欲を高め、従量課金制によって新たな利益も創出!

(2021年12月予定)

アーティストとファンに新たなエンターテインメントを提供する

NFTマーケットプレイス

FanplaOwner

スポーツ、アーティスト、ミュージシャン、俳優、タレント、アイドル、YouTuber、音楽等、エンターテインメント領域のコンテンツに特化し、二次流通以降の転々流通まで対応したNFTマーケットプレイスです。

- ✓ エンターテインメント特化のマーケットプレイス
- ✓ ファンクラブデータベースとの相互連携
- ✓ 暗号資産とクレジットカード決済対応
- ✓ 転々流通後も収益還元

エンタメファンデータベースを管理しているからこそ、
シナジーを最大化できる**NFTマーケットプレイス**。

(2022年2月予定)



※コンテンツ開発中につき、イメージ画像です。

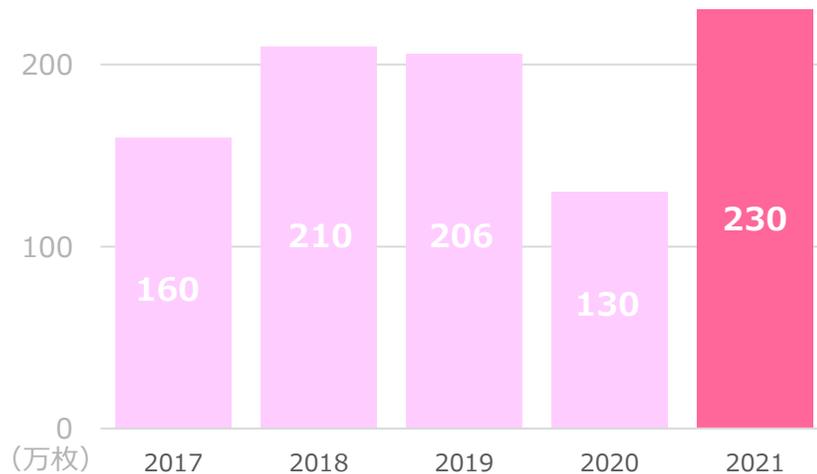
※ファンクラブとEコマース事業の中国展開も
2022年春開始予定で継続して進行中。

電子チケット事業 (Tixplus)

◇電子チケット事業（Tixplus）

枚数 ◎ チケット取扱枚数は、動員制限等ありつつも過去最大枚数達成見込み

【電子チケット取扱枚数】

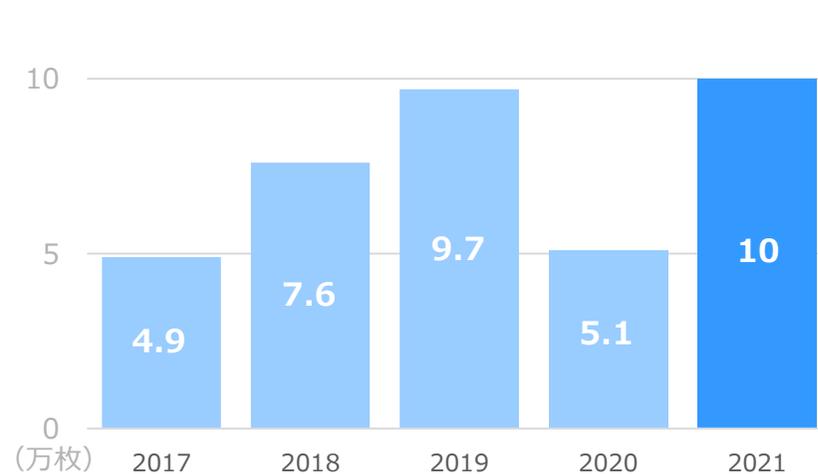


●感染予防対策を講じての有観客ライブ

⇒ 当社電子チケットの強みを生かして拡充

2021.09時点で113万枚を達成し概ね順調。
有観客のライブやイベントが復活傾向にあるため、
過去最高枚数を達成の見通し。

【チケットトレード成立枚数】



●コロナ禍に対応した2次流通を適正に提供

⇒ トレードの需要増により取扱公演の充実化

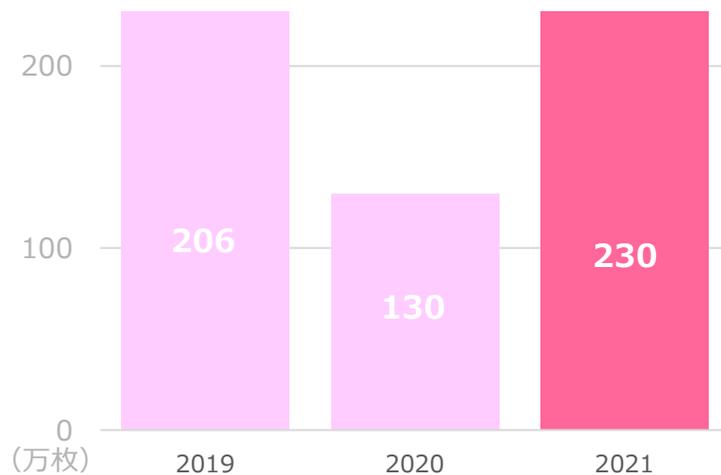
取扱公演数は2021.09時点で12,379公演を達成し、
前年よりすでに約8,000公演増。
チケット同様に過去最高の達成見込み。

◇電子チケット事業（Tixplus）

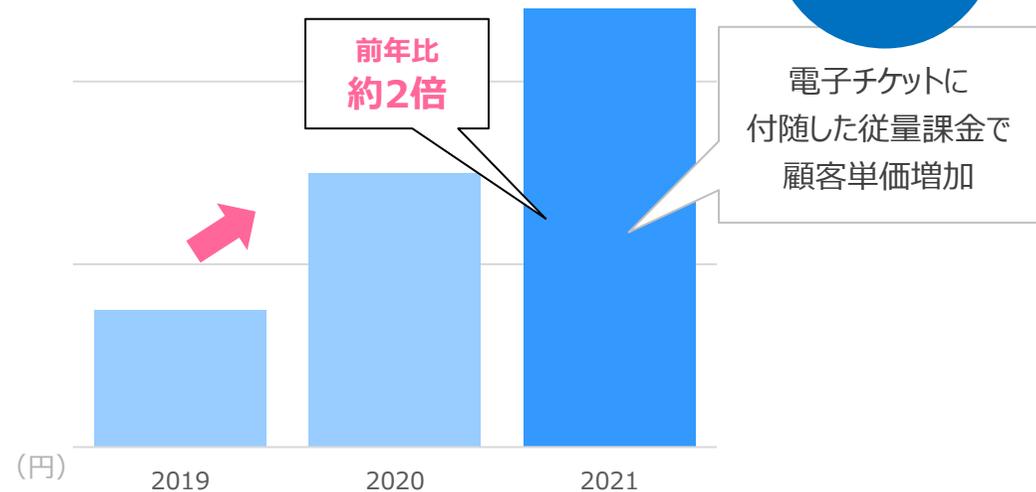
顧客単価

◎顧客接点を増やし、周辺サービスで顧客単価を向上

【電子チケット取扱枚数】



【チケット事業 顧客単価】



売上
最大化

●顧客単価増により売上堅調

ライブチケットに連動した案件以外にも、新規顧客の獲得をさらに強化・推進。サービスの質も向上させ、1人あたりの顧客単価を上げ、売り上げの最大化を目指す。



◇電子チケット事業 (Tixplus)

◎電子チケットに加え、オンライン配信事業が堅実に成長

チケプラ チケプラTrade

動員制限はあるものの、有観客でのライブやイベントが徐々に復活傾向。感染症対策として、顔認証と体温検知のテスト運用を実施。



62万枚 (4月～9月)

StreamPass (オンラインライブ配信)

グループ会社のFanplus/VR MODEと連携し、2D・VRのオンラインライブの視聴券を販売。
(有観客ライブとオンライン配信の両軸で展開)



18万枚 (4月～9月)

MootPass (1対1オンライントーク)

リアルイベントの握手券などを電子化し、オンラインと共存。どちらのイベントも提供できるハイブリッド版を実現。



33万枚 (4月～9月)

◇電子チケット事業 (Tixplus)

◎有観客ライブやオンラインライブの電子チケットに付随した付加サービスが成長
 新たなユーザー体験と収益を創出

●メモコレ/メモコレくじ

2021年度

2022年度上期

2020年度



2 案件/1年



32 案件/1年



29 案件/6ヶ月

リアルなイベントの記念コンテンツとして展開していたメモコレをオンラインで楽しめるサービスに切り出し、アプリ事業のノウハウを生かしたサービスを提供。アーティストサイドのコロナ禍の収益獲得に貢献。チケットとの連動で1枚あたりの顧客単価増。音楽領域に留まらず、新たな顧客開拓を強化。

◇電子チケット事業 (Tixplus)

◎デジタルカードコレクションアプリは昨年度比で利用者増傾向、売上堅調

⇒ **プロ野球8球団 と B.LEAGUEアプリ** を運営。

- 引き続き入場制限はあったものの、コロナ禍前の売上を上回る
- デジタル領域で即時性のあるカードの販売、機能を拡充し通期で利用者を増、堅調に成長



読売ジャイアンツ



オリックス・バファローズ



北海道日本ハムファイターズ



B.LEAGUE



◎ファン活動応援アプリは公演チケット先行連携を実現

- イベントやコンサートなどの活動が減り連携サービス実施できず苦戦
- SKE48AIドルデイズ！では、講談社Withとのコラボイベントを開催



乃木坂46



SKE48

◇電子チケット事業 (Tixplus)

◎新球団のリリースと球団間での初コラボカードの実施

●「カープ・カードコレクション」のリリース

⇒Twitter事前キャンペーンの実施と試合連動追加



●「オリックス×阪神」初コラボカード

⇒両チームで活躍してきた選手たちのカードを提供



「カープ・カードコレクション」では、事前キャンペーンとしてTwitterと連動してカードが引けるフライングスカウトを実施。選手が出演するPR動画も公開。リリース後、試合連動機能を追加し好調。

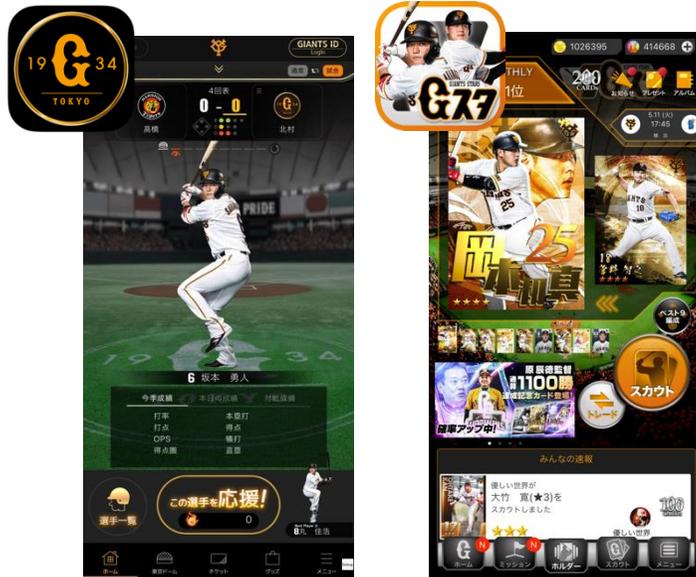
複数球団のアプリを運営している強みを生かし、「オリックス×阪神」で球団間のコラボを初めて実現。

◇電子チケット事業 (Tixplus)

◎ 球場とデジタルカードコレクションアプリの連携で公式アプリの利用者増傾向

● GIANTS APPとジャイアンツ・スターズ

⇒ 試合連動やID連携での相互導線確保



● B.スマチケ内、B.スマコレ

⇒ ファンファーストの施策内容で継続利用を促す



▼ 選手にアンケートを実施し、その内容を裏面へ掲載した1on1カード

現地観戦がより楽しく、便利になる球団・リーグ公式アプリと、シーズン問わず継続的に遊べるデジタルカードコレクション。双方の強みを生かした連携施策を実施。相互利用を促し、「ライブ配信」や「くじ」などのサービスを組み合わせ、スポーツ業界のDX推進サポートの基盤を構築。

ファンとの接点を継続的に保てるモデルとして、さらに連携を強化

◇電子チケット事業（Tixplus）

◎「リアル」と「オンライン」の両軸でのビジネス拡大

- 顔認証・体温検知・ワクチン接種証明書の導入

- 年間シートの電子化・リセールを推進

- ダイナミックプライシングの導入

⇒音楽・スポーツ領域ともに、チケットトレードから導入予定

◎事業収益モデルの拡大展開

- スポーツ業界のDX推進のサポートを提案

⇒チケットなど現地サービスを起点に、デジタルカードコレクションアプリなどの各サービスとの連携を強め、DX推進モデルを確立

⇒コラボの実施回数増加と、試合連動機能の強化

⇒他球団・他スポーツでの新規アプリサービス導入を推進

コンテンツ事業 (VR MODE)

◇コンテンツ事業（VR MODE）

◎VR LIVE（生配信/収録）を中心にコンテンツ展開

⇒180° 3D立体視映像による、最前列でのLIVEを体験する
「VR LIVE」生配信では、FC連携やイベントと連動した生配信、
VRゴーグル・グラスとのセット販売も実施



GRANRODEO LIVE 2021 "Rodeo Coaster"



チョコメ祭！Vol.7 VR生配信



YUYA TEGOSHI LIVE TOUR 2021「ARE YOU READY?」

◎VRシナリオコンテンツやテレビ放送連動コンテンツなど

⇒自社制作のオリジナルコンテンツを多数展開



コラボカフェ連動コンテンツ
手越祐也「てごにゃんカフェ」



美人すぎる怪談師「山口綾子 VR怪談」



テレビ東京「ミュージックブレイク～声優のひと息～」
連動コンテンツ「VR声優のひと息」

◇コンテンツ事業（VR MODE）

- ◎ VR MODEアプリの定額制サービスへの参入、
月額制チャンネルの開設など、安定的な収益構造を構築

2021年9月～

500万人以上が利用するキャリア定額制サービス

NTTドコモ「スゴ得コンテンツ®」にVR配信プラットフォームとして初の参入

スゴ得コンテンツ

天気・ニュース・レシピなどの生活を便利にする定番アプリから、ゲーム・占い・動画などの楽しめるアプリやWebサービスが約200コンテンツ、さらに何度でも使えるお得な割引クーポンまで、すべて定額418円（税込）で使い放題のお得なサービス



ストック型ビジネスのサービスを開始、取扱いコンテンツを拡大

⇒それに伴い、プラットフォーム利用ユーザー数が急拡大

特定IPに特化した、月額制サービスも下期導入予定

◇コンテンツ事業（VR MODE）

◎アーティストのVRコンテンツ配信（生配信・オンデマンド配信）を中心に、
取扱いコンテンツのジャンルやメタバース等の関連事業を拡大

2021年12月 VRオンデマンド配信



『WE ♥ NAMIE ONLINE HANABI SHOW
supported by セブン-イレブン』

2021年12月 VRオンデマンド配信



『GLAY VR PACK 2021』



※商品画像はイメージです（VRゴーグルはHOMIDO社製<HOMIDO PRIME>となります）

HOMIDO



- ★下期も、継続して音楽コンテンツの拡充に注力
- ★VRコンテンツに、楽しむ環境（VRギア）をプラスで提供し、サービス拡大・VR市場拡大へ
- ★異業種とのコラボレーションで更なる売上拡大へ

コンテンツ事業 (Creative Plus)

◇コンテンツ事業 (Creative Plus)

◎人気アニメ「進撃の巨人」とLINE CLOVAコラボを実施

⇒LINEアプリ上でエレン、リヴァイとトークができる新機能を展開



※画面はイメージです

●「LINE CLOVA(LINE音声検索)」とは
LINEアプリ内で話しかけることで天気などの情報検索やメッセージの送信のサポート、さらに音声アシスタントとの雑談を楽しめる。

●コラボ内容
「エレン(CV:梶裕貴さん)」「リヴァイ(CV:神谷浩史)」とのトークが可能。数多くの録り下ろしボイスと可愛いミニキャラデザインで多くのユーザーから好評を得た。(コラボ期間：2021年7月14日～10月13日)

企画・プロデュース、デザイン・アニメーション制作、グッズ制作、サイト制作などを担当。

◎人気アニメ「ソードアート・オンライン」とジャイアンツのコラボを実施

⇒描き下ろしグッズや始球式、配信番組など多岐にわたるイベントを展開



●コラボ概要
2021年10月30日公開の「劇場版 ソードアート・オンライン -プログレッシブ- 星なき夜のアリア」とのタイアップとして、2021年10月2日の読売ジャイアンツ vs 横浜DeNAベイスターズとの試合日にイベントを実施。

●実施内容
キャストである松岡禎丞様、竹達彩奈様、安元洋貴様をアサインし始球式や配信番組、東京ドーム内でのプロモーションを実施。

Creative Plusは本コラボイベントの企画・プロデュース・番組制作、デザイン制作などを担当。

YouTube：<https://www.youtube.com/watch?v=9-autjRkjmY&t=4s>

◇コンテンツ事業 (Creative Plus)

◎ スゴ得コンテンツにて人気クリエイターの動画配信サイトをリリース

⇒ 家事、アウトドア、キッズなど人気ジャンルの動画を提供



● 「人気動画forスゴ得」とは

人気クリエイターの話の動画を配信するサイト。食やライフスタイル、アウトドア、レシピ等、今注目のジャンルの動画が勢揃いです。

年代性別を問わずだれでも楽しめる動画やコンテンツが満載です。

◎ 既存サービスでの動画コンテンツ拡充

⇒ 「スゴ得コンテンツ」内動画特集に各種動画を掲載



スゴ得コンテンツ 動画特集



● 動画コンテンツの拡充

・「人気動画forスゴ得」以外にも「お笑い落語ライブforスゴ得」「声優グランプリforスゴ得」にてスゴ得コンテンツ内、動画特集に各種動画を提供。

「お笑い落語ライブforスゴ得」では、キングオブコントなどの大会を題材にした企画の他、東京03、バイきんぐなど人気芸人のコンテンツを拡充、

「声優グランプリforスゴ得」では番組の限定動画を配信することで継続率アップ、サイト内の盛り上げを図っています。

◇コンテンツ事業 (Creative Plus)

◎LINEスタンプ・着せかえ制作

⇒新たに海外版やBIGスタンプを制作するなど、対応ジャンルも拡大中



PUI PUI モルカー / PUI PUI モルカー 台湾版
©Tomoki Misato JGH, Shin-ei Animation / MOLCARS



転生したらスライムだった件BIGスタンプ
©川上泰樹・伏瀬・講談社/転スラ製作委員会



アニメ「BURN THE WITCH」ボイススタンプ
©久保帯人/集英社・「BURN THE WITCH」制作委員会



アニメ「ヘタリア World★Stars」
©日丸屋秀和/集英社・ヘタリアW★S製作委員会



TVアニメ「死神坊ちゃんと黒メイド」
©イノウエ/小学館・死神坊ちゃんと黒メイド製作委員会



FGOキャメロット(カルデア)
©TYPE-MOON / FGO6 ANIME PROJECT



彼女、お借りします (原作)
©Reiji Miyajima/Kodansha



しゅごキャラ! (漫画版)
©PEACH-PIT/Kodansha



結城友奈は勇者である (第2期)
©2021 Project 2H



動く! オーバーロードⅢ
©丸山くがね・KADOKAWA刊/オーバーロード3製作委員会

「クオリティ」「企画力」と「スピード感」を重視した制作により、制作点数も毎月増加。
今後も「企画力」更にUPし、受託制作や自社配信のIP獲得、オリジナル作品にも注力する。

他多数

◇アウトソーシング事業（Creative Plus）

◎ゲームアセット制作「LAST CLOUDIA」



株式会社AIDISが運営する人気ゲーム。
2.5周年になり益々進化する、個性豊かなキャラたちが
映画的な演出とともに物語をつむぐRPGです。

弊社ではキャラクターのspineアニメーション制作、
武器防具系のアイテムイラスト等の
ゲームアセット制作を担当させて頂いております。

◎LIVE配信アプリの2D/3D素材・アニメーション制作

17LIVE



- 17LIVE（ワンセブン）（17LIVE株式会社）
- ふわっち（A inc.）
- yell Live（yell株式会社）
- MuchU LIVE（株式会社MuchU LIVE）

.yellLive

muchU LIVE

Copyright © A Inc. All rights reserved.

LIVE配信系サービスを運営する会社様からのご依頼にて
ギフト素材制作、2D/3D素材制作、キャラクター制作、
アニメーション制作、動画制作、LPページ制作、UIデザイン、
パーツ制作、グッズ用デザイン、撮影等

多岐に渡る様々な制作にてご協力させて頂いております。

◇ コンテンツ事業（Creative Plus）

◎ コンテンツ関連ビジネスの領域を拡大

- ・各事業会社との協業による新規事業の創出に最注力
- ・新しいテクノロジーやデバイスなど、新しい領域へのチャレンジ
- ・強力なアニメIP、キャラクターIPを生かしたファンビジネスの展開
（当社がこれまで手掛けなかったジャンルのサービス等へのチャレンジ）
- ・人気IPとのリレーションや実績を生かし、コラボ実施や協業領域の拡大

◎ クライアントの要望を直ぐにカタチに出来る制作体制の強化。

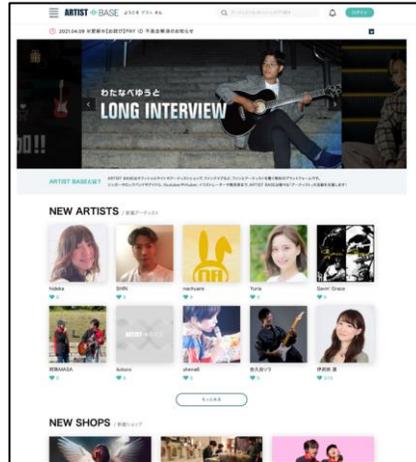
- ・アイデアとクオリティ、スピード感を武器にクライアントワーク事業の拡大
- ・札幌事業所も含めた制作チームの連携とディレクションの質の向上
- ・外部登録クリエイターとのコミュニケーション強化によるクオリティUP
（有名絵師を起用することによるブランディング領域にも着手）
- ・パートナー企業との連携も強化し、モノづくりに必要なこと全てを網羅

コンテンツ事業 (WEARE)

◆コンテンツ事業 (WEARE)

・開発、運営受託事業

◎ ARTIST BASE



UNIVERSAL MUSIC JAPANとBASE社の共同事業であるアーティスト専用サイト提供サービス「ARTIST BASE」の開発及び運営を受託開発しております。

◎ 大型アニメIP ソーシャルゲーム 開発受託中

現在開発中のためタイトル名は記載できませんが、大型アニメIPのソーシャルゲーム開発を受託開発しております。

◎ その他複数ゲームタイトル グラフィック開発受託中

こちらも受託開発のためタイトル名は記載できませんが、複数のソーシャルゲームにてイラスト制作、3Dグラフィック制作、Live2D制作など、様々なグラフィック開発を受託開発しております。

・アプリ制作、運営事業

◎ アーティストIP、アニメIPを軸にしたファンアプリ制作



名古屋で大人気の男性グループ「BOYS AND MEN」「祭nine.」などFORTUNEグループの公式ファンアプリ。資本提携先のコムシード社との共同開発。同じく資本提携先の東京ニュース通信社とは専門季刊誌を発売するなど新たな試みも。

◎ ファンアプリを基軸としたデジタルによるコンテンツ提供

今後も、乃木坂46のファンアプリ運営で培った経験・技術を元に、アーティストIPやアニメIPなどのファンコンテンツを様々な形で展開していきます。リアルイベントの開催が厳しくなりファンとの交流がデジタルに移行しつつある昨今の需要をうけ、デジタルによるファンサービスの更なる提供を目指します。

◇コンテンツ事業（WEARE）

◎ 豊富なコンテンツ制作経験を活かした開発・運営受託

- ・IPを活用したソーシャルゲームアプリの開発・運用受託
- ・ECサイトやファンサイトなどのWebコンテンツの開発・運用受託
- ・ゲームイラスト、3Dモデル、Live2Dなどのデザイン制作受託

◎ アーティストIP、アニメIPを軸にしたファンアプリ制作

- ・強力なアーティストIP、アニメIPを軸にしたファンアプリの配信
- ・Vtuberやインフルエンサーなど、新規IPによるファンアプリの開発
- ・新型コロナ時代における、デジタル媒体での新しいファンコンテンツの提供

コンテンツ事業 (THE STAR JAPAN)

◇コンテンツ事業（THE STAR JAPAN）

◎ **上半期**：コロナの影響により来日イベントは全て延期・中止に
ECやオンライン施策を中心に会員数の維持に注力



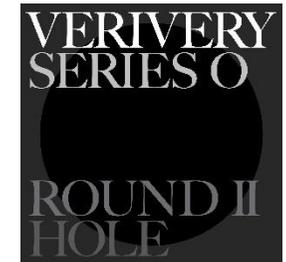
(FC) VERIVERY
4月、10月オンラインビデオ通話会



(FC) イ・ジュンギ
5月 FC限定ファンミーティング+オンラインサイン会



(EC) イ・ジュンギ
5月 FC限定公式グッズ発売



(EC) VERIVERY
8月 輸入盤CD発売

◎ 今後の事業展開

- FC**：定期的なサイト内企画やキャンペーンによる会員数の維持
下期以降の来日に向け会場施策等のプロモーションを再開
新規FCの立ち上げも、THE STAR PARTNERと連携し進行
- EC**：輸入CD販売に伴うオンライン施策の展開や
キャンペーン施策の導入による売上増加を目指す

その他事業 (Roen Japan)

◇その他事業 (Roen Japan)

アパレル事業

◆SHOHEI TAKAMIYA COLLABORATION



◆2022 Winter New Collection



通販サイト (official・ZOZO)、各地方取り扱い店舗での販売中

EC事業

◎劇場版関連グッズ販売/映画館、通販サイト連携施策実施



◎EVASTORE限定アイテムや劇場版限定グッズの販売



ご参考

コンテンツ事業 ファンサイト

無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



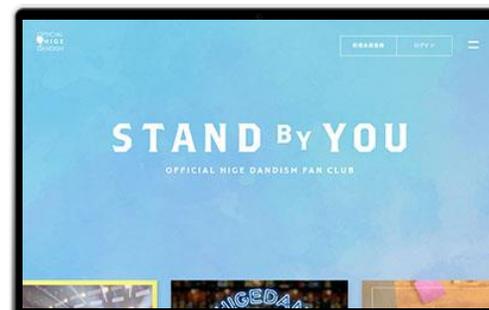
あいみょん



THE YELLOW MONKEY



UVERworld



Official髭男dism

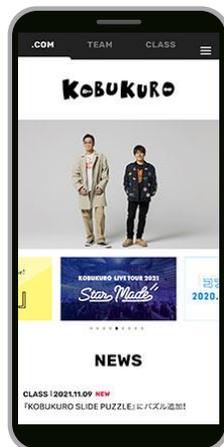


コンテンツ事業 ファンサイト

無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



コブクロ



サカナクション



JO1

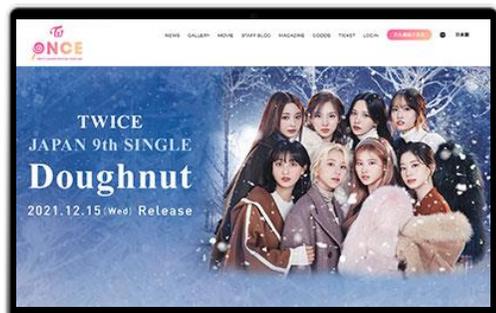


渋谷すばる



コンテンツ事業 ファンサイト

無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



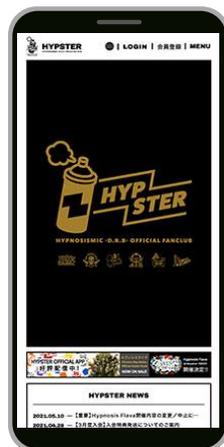
TWICE



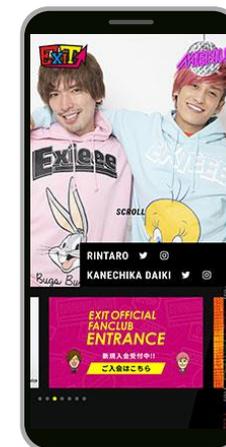
back number



ヒプノシスマイク



EXIT



コンテンツ事業 ファンサイト

無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



家入レオ



=LOVE



SKE48



STU48



NMB48



THE ORAL CIGARETTES



KEYTALK



木梨憲武



GRANRODEO



クリープハイブ

コンテンツ事業 ファンサイト

無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



GLAY



ゲスの極み乙女。



研音



Saucy Dog



純烈



SUPER BEAVER



SUGIZO



田村ゆかり



テニミュ



Novelbright

コンテンツ事業 ファンサイト

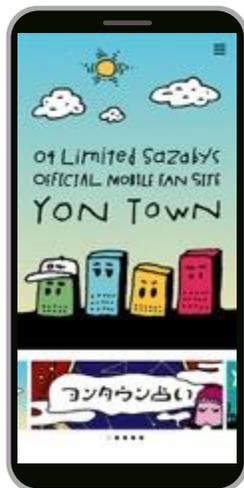
無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



BUCK-TICK



hide



04 Limited Sazabys



山本彩



吉井和哉

ファンメールサービス



SKE48 Mail



STU48 Mail



NMB48 Mail



チョコメ! 声優

他 ファンサイト数

約 **300**

NTTドコモ「スゴ得コンテンツ®」、KDDI「auスマートパス®」、SoftBank「AppPass（アップパス）®」にて複数サイト／アプリの提供を行っています。

スゴ得コンテンツ®



マチ★キャラとり放題



ゆるキャラグランプリ



マクロス公式



ABCとり放題



声優グランプリ



TBS



PSYCHO-PASS



お笑い落語ライブ



韓流大好き!



人気動画

コンテンツ事業 月額制モバイルサイト運営実績

ドコモ公式ランキング第1位を継続中の「しゃべってdキャラとり放題」をはじめとしたメジャー&大人気のアニメやキャラクターIPを活用したデジタルコンテンツ提供サイトを多数運営しています。

月額制モバイルサイト



しゃべってdキャラとり放題



TBS公式★キャラコンサル



テレ東★アニメコンサル



ABCとり放題



Cent.FORCE★コンサル



マクロス★コンサル



タツノコ★キャラクターズ



PSYCHO-BOX



GACKT★コンサル

他 運営サイト数

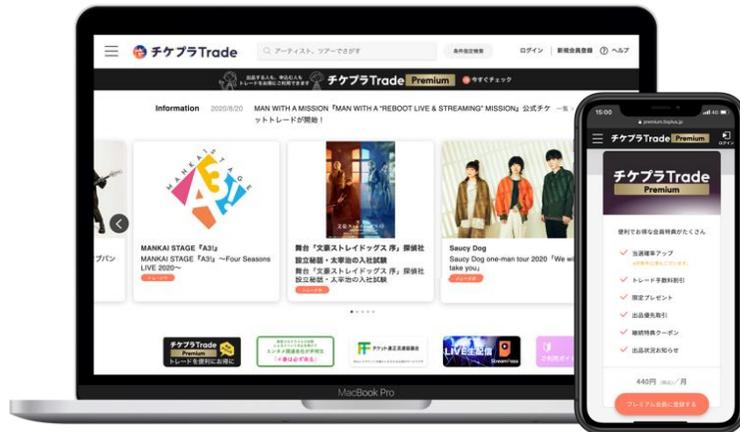
約 **50**

電子チケット関連サービス

不正転売を防止できる電子チケットアプリを軸に定価取引のトレードセンターを展開。
また、電子チケットアプリに様々なコンテンツやゲームなど新しい価値を付加することでファンサービスの拡充にも貢献しています。



チケプラ



チケプラTrade/チケプラTrade Premium



各種アーティストアプリの
チケットSDK

AKB48グループ



Meet Pass



メモコレ/メモコレじ



くじプラ



GIANTS APP



Webket+(施設)

外部提供チケットアプリ

スポーツIP カードコレクション

シーズン中の様々なシーンを選手カードに仕立てて配信。毎月増えていく選手カードをスカウトしたり、他のプレイヤーとトレードしたりすることでコレクションできます。



Bリーグ



読売ジャイアンツ



阪神タイガース



北海道日本ハムファイターズ



榊坂46～beside you～



SKE48 AIドルデイズ!



中日ドラゴンズ



東北楽天ゴールデンイーグルス



オリックス・バファローズ



広島東洋カープ



いつも乃木坂46

アイドルIP

キャラクターと会話をしながら、ファンの日常生活やファン活動をサポート。ファンの行動と機能がフィットしたファンエンゲージメントを高めるアプリです。