



2022年1月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社SKIYAKI

証券コード：3995 / 2021年12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3四半期 連結業績
5. 事業トピックス
6. Appendix



1. エグゼクティブ・サマリー



ストック売上高

947百万円 **前年同期比 +14.3%**

全体売上高は1,212百万円で前年同期比△5.0%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947百万円となり、前年同期比+14.3%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

50百万円 **前年同期比 △25.4%**
直前四半期比 +492.7%

営業利益は50百万円で直前四半期比+41百万円増加。
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331百万円で直前四半期比△2.4%。

有料会員数

89.6万人 **前年同期比 +7.6%**

COVID-19の影響もあり、当社有料会員数は伸び悩む傾向にあり、当四半期の有料会員数は直前四半期比△0.1万人と減少したが、第4四半期からは再度有料会員数は増加に転じる見込み。



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	100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

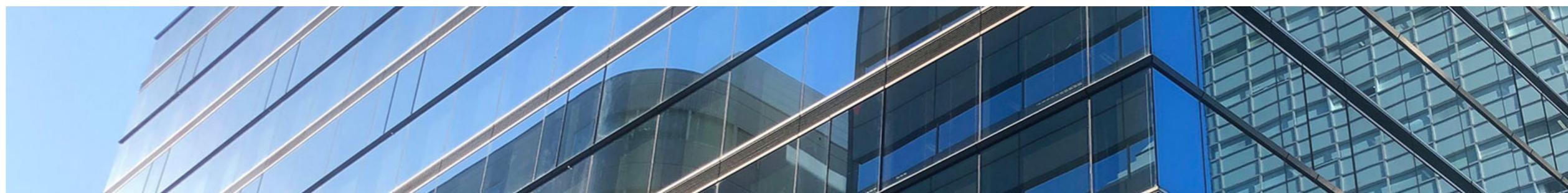
関係会社

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10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

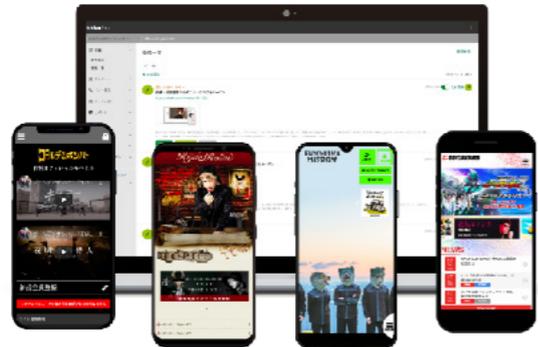


アーティストをはじめとする全てのクリエイター※とファンをつなぐプラットフォームサービスを展開。
ファンクラブ（FC）・EC・チケットなどの各種機能をBitfan ProとBitfanにてオールインワンで提供。

エンタープライズ向け

カスタム型ファンプラットフォーム

bitfan Pro



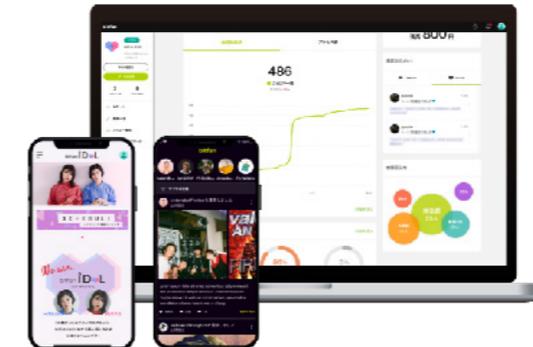
エンタメ領域No.1のCMSへ

対象：中大型アーティストなど
地域：日本

誰でも無料で使える

オールインワン型ファンプラットフォーム

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

対象：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



3. グループ会社について

グループ会社概要 (2021年10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

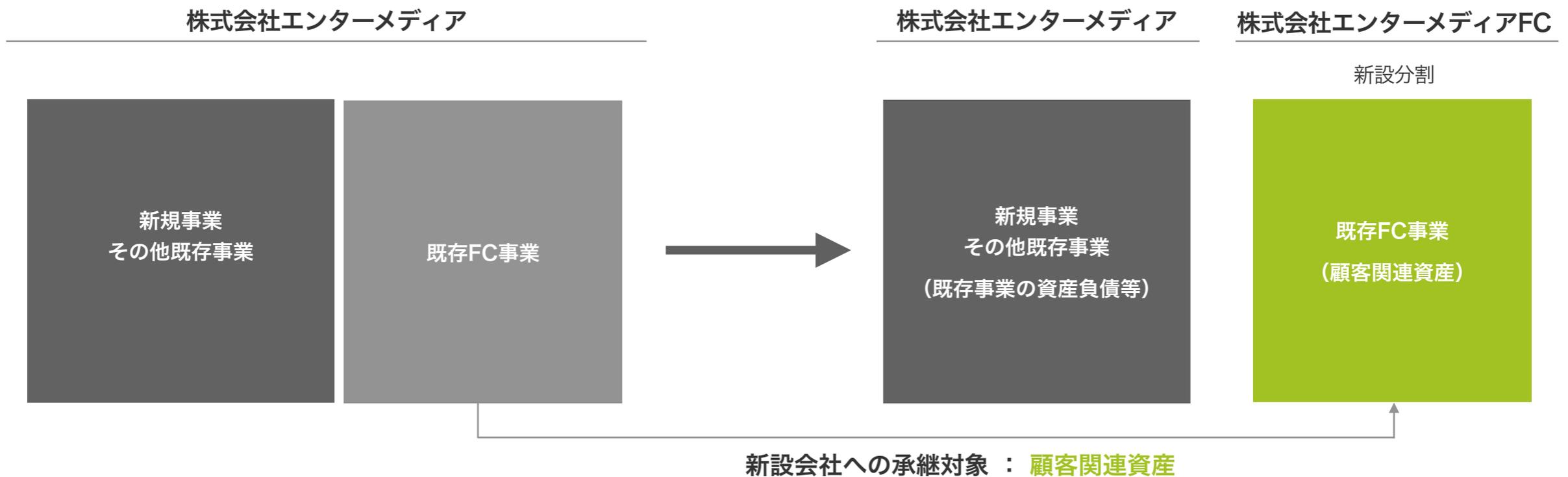


株式会社SKIYAKI LIVE PRODUCTION
事業内容: コンサート・イベント制作事業

エンターメディアFCの子会社化について



2021年12月1日付で、株式会社エンターメディアが新設分割によりファンクラブ運営事業の承継会社として設立した株式会社エンターメディアFCの全株式を取得し、完全子会社化。



- ・株式会社エンターメディアからの承継対象は、顧客リスト・顧客との契約・顧客との関係等の顧客関連資産を中心とした無形資産のみであり、その他の資産負債等は承継対象外。
- ・今回取得したファンクラブサイトは安定的な収益が見込まれる事業であり、対象の売上は2021年12月より発生する予定。
- ・同社のファンクラブサイトは当社プラットフォームへのシステム移管を予定しており、EC・チケット・ライブ配信等の機能追加により、将来的な収益増加を見込む。



4. 2022年1月期 第3四半期 連結業績

3Q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事業の連結除外により微減。
- ・営業利益以下について、前期EC好調の反動減により前年同期比では減少。
- ・グループ全体での固定費削減、ECサービスで高単価商品の出荷が増加した影響及びスポットでのイベント制作売上の計上等により、直前四半期比では利益が大幅増。

(単位：百万円)	2022年1月期 3Q会計期間 (2021年8-10月)					同 3Q累計期間 (2021年2-10月)		
	実績	前年同四半期 (前期3Q)		直前四半期 (当期2Q)		実績	前年同期 (前期3Q累計)	
		実績	増減率	実績	増減率		実績	増減率
売上高	1,212	1,276	△5.0%	1,144	6.0%	3,616	3,698	△2.2%
売上総利益	382	457	△16.5%	340	12.3%	1,112	1,270	△12.5%
営業利益	50	67	△25.4%	8	492.7%	35	160	△77.6%
経常利益	42	67	△36.5%	△30	-	0	147	-
親会社株主に帰属する 四半期純利益	27	29	△5.0%	△29	-	45	67	△33.1%

収益モデル別売上高

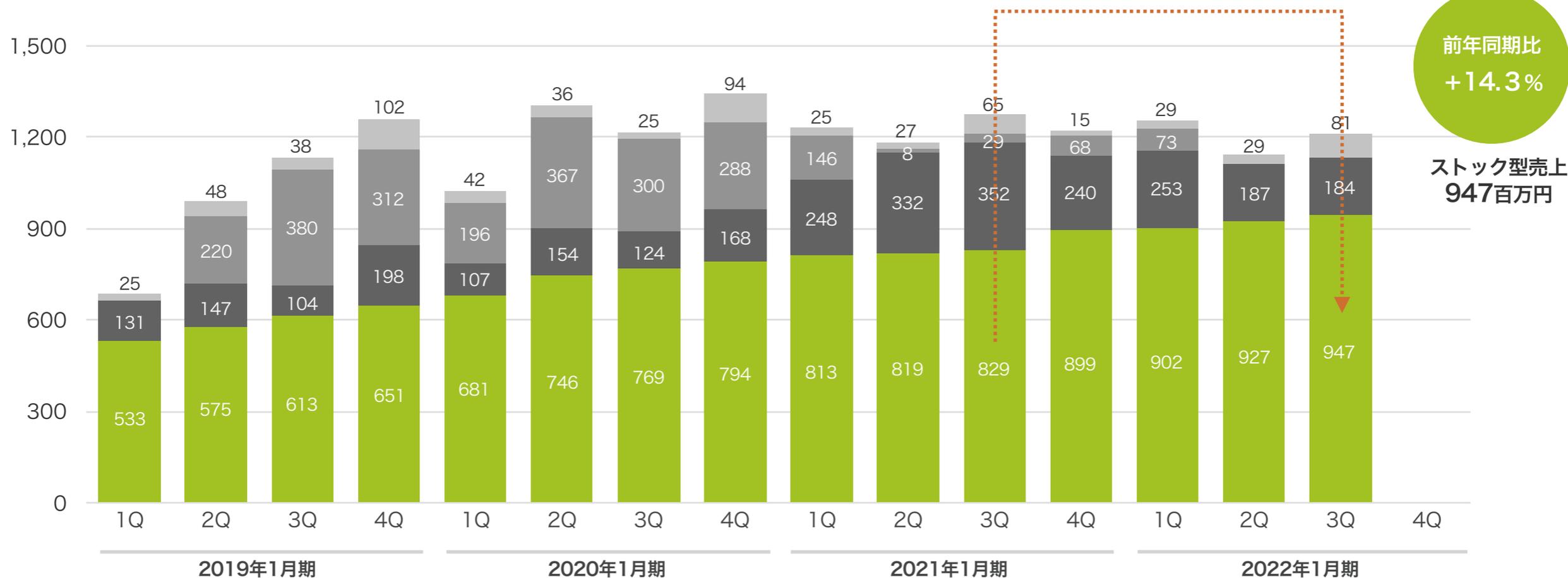


- ・ 3Q売上高は1,212百万円で前年同期比△5.0%、非ストック売上高が265百万円で前年同期比△40.7%。
当社の基盤であるストック売上高は過去最高の947百万円で前年同期比+14.3%と安定的な成長を継続。

※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)

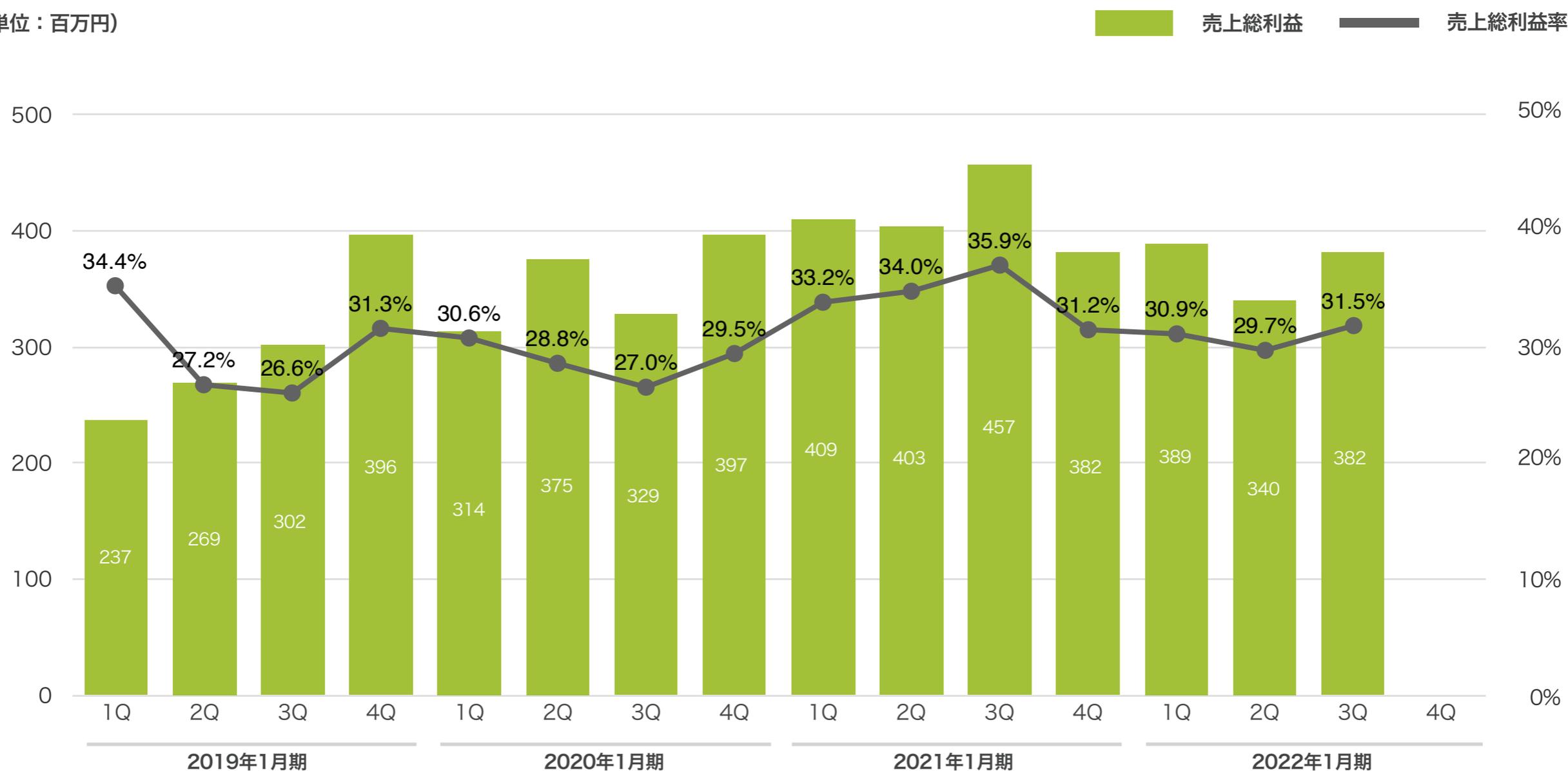


売上総利益と売上総利益率の推移



- ・ 非ストック売上高の増加により、売上総利益は直前四半期比で41百万円増加 (+12.3%) 。
 ストック売上高20百万円増加 (+2.2%) 、非ストック売上高のうち、EC売上高は3百万円減少 (△2.0%) 、アーティストのイベント制作に係るスポット売上35百万円を計上。EC売上高がわずかに減少した一方で、高単価商品の出荷が増加した影響により、売上総利益率は1.8ポイント上昇。

(単位：百万円)

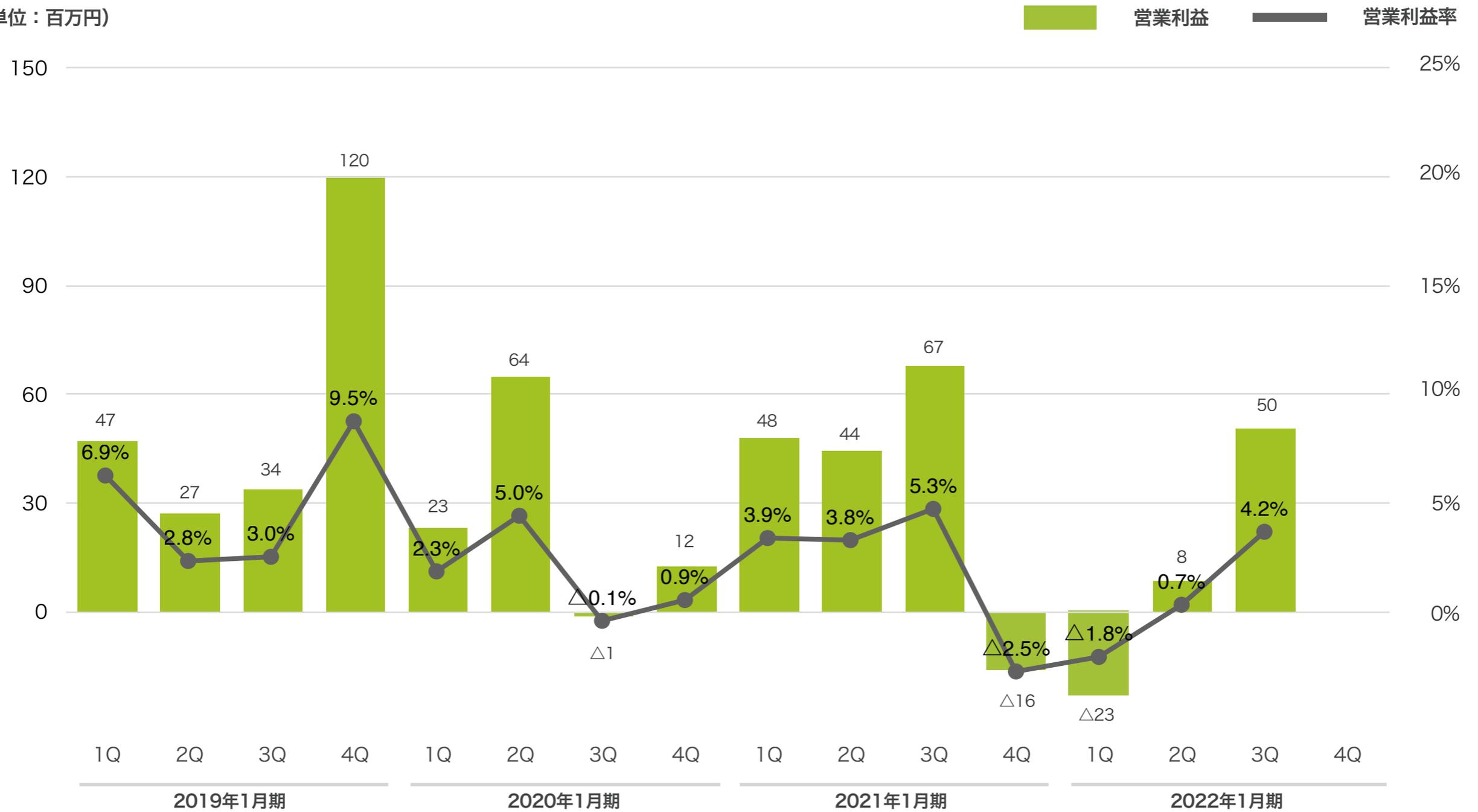


営業利益と営業利益率の推移



・ 売上総利益の増加に加え、グループ全体での固定費削減等の影響により、営業利益50百万円を計上。

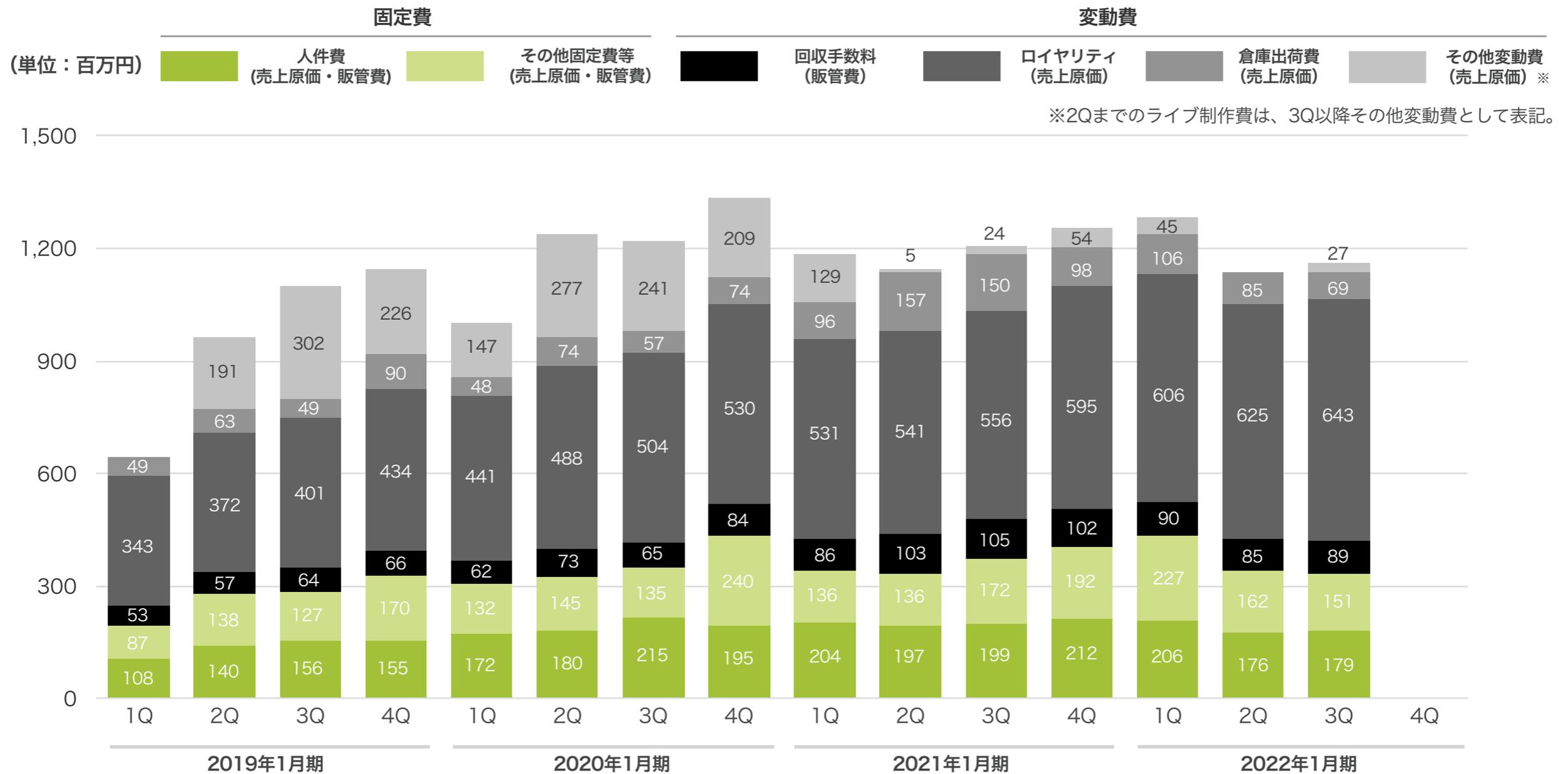
(単位：百万円)



固定費と変動費の推移



- ・ 固定費は直前四半期比で8百万円減少 ($\Delta 2.4\%$)、変動費は34百万円増加 (+4.3%)。
固定費のうち、人件費は直前四半期比で2百万円増加 (+1.7%)、その他固定費等は11百万円減少 ($\Delta 6.8\%$)。





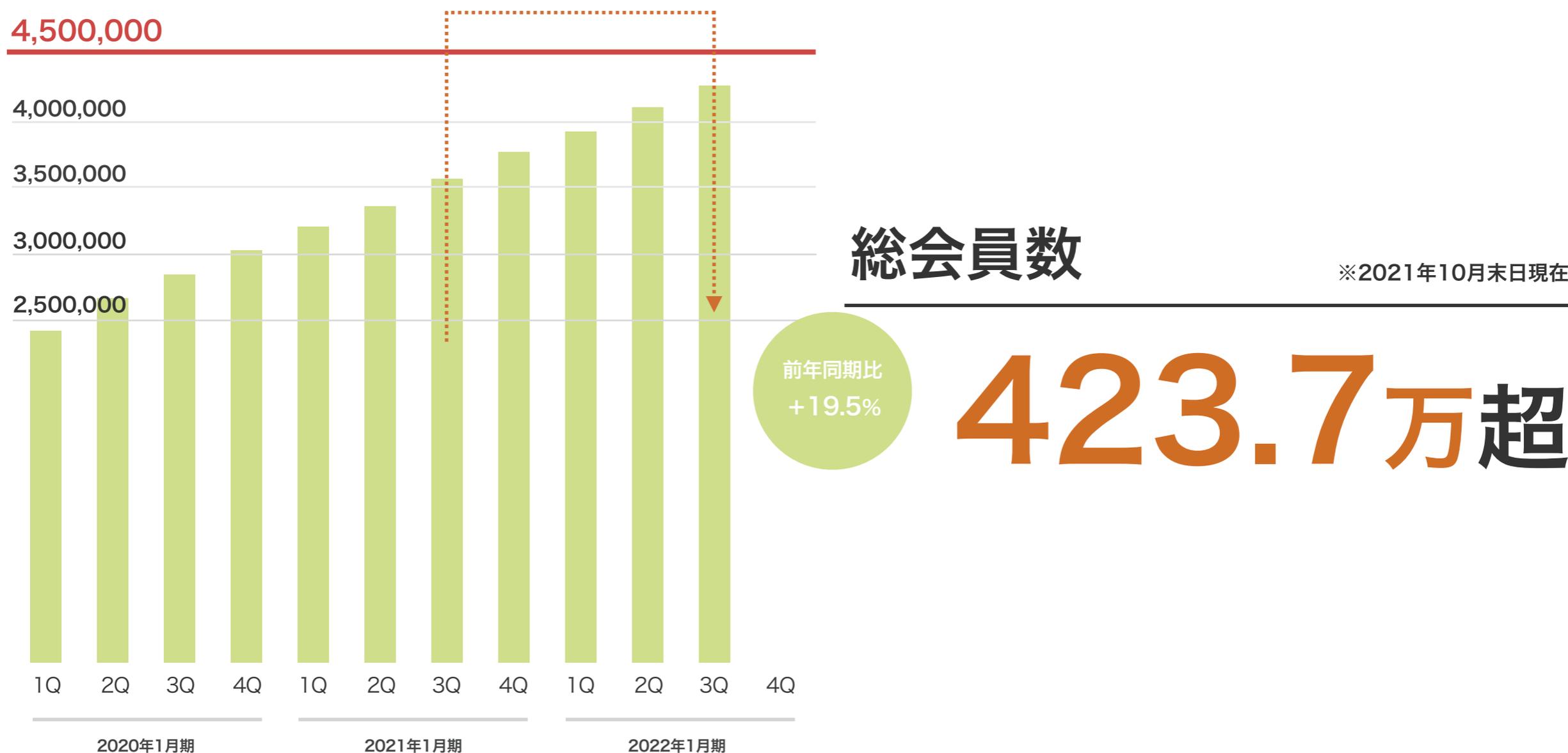
5. 事業トピックス



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。



※LiveFans：音楽ライブ情報を提供するメディア

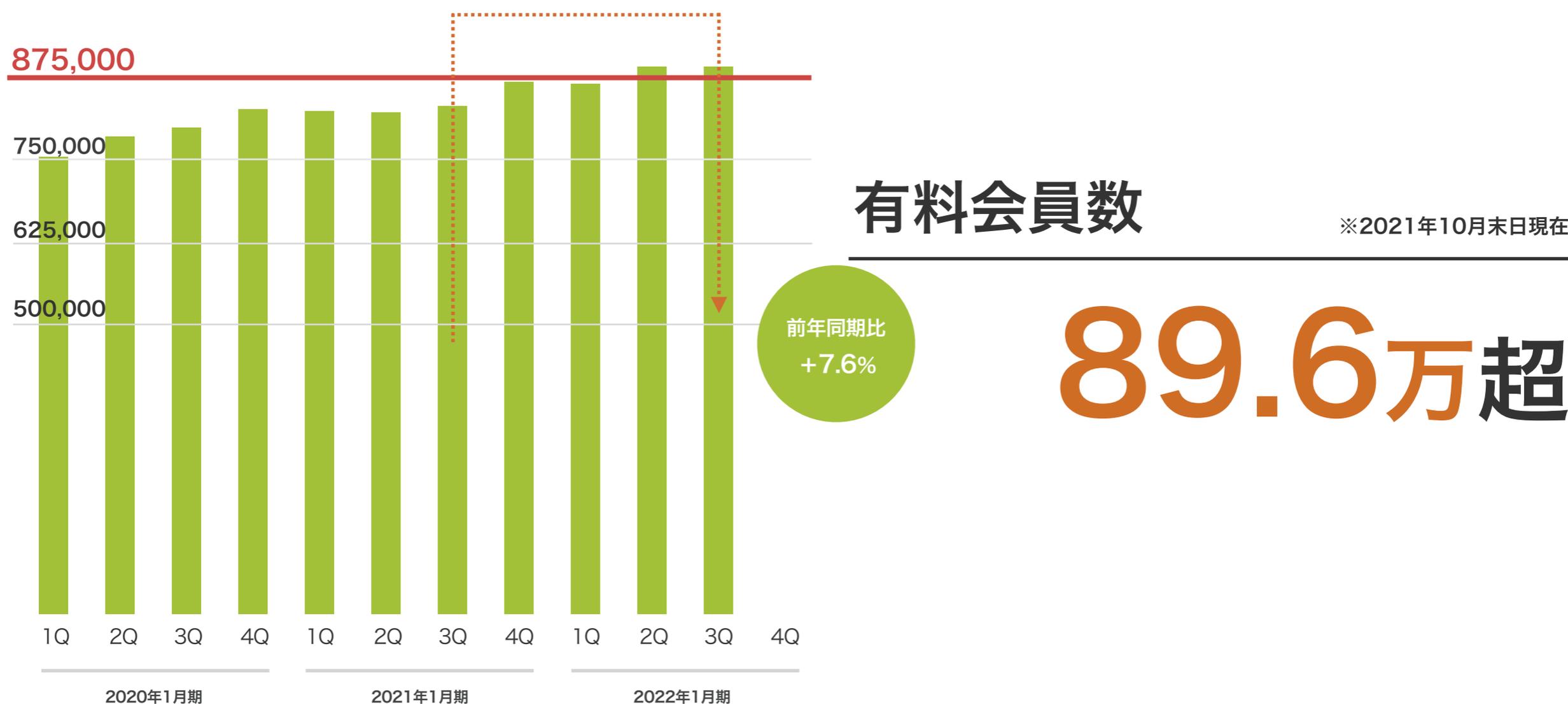


KPI 有料会員数の推移

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。

当四半期の有料会員数は直前四半期比△0.1万人と減少したが、第4四半期からは再度有料会員数は増加に転じる見込み。



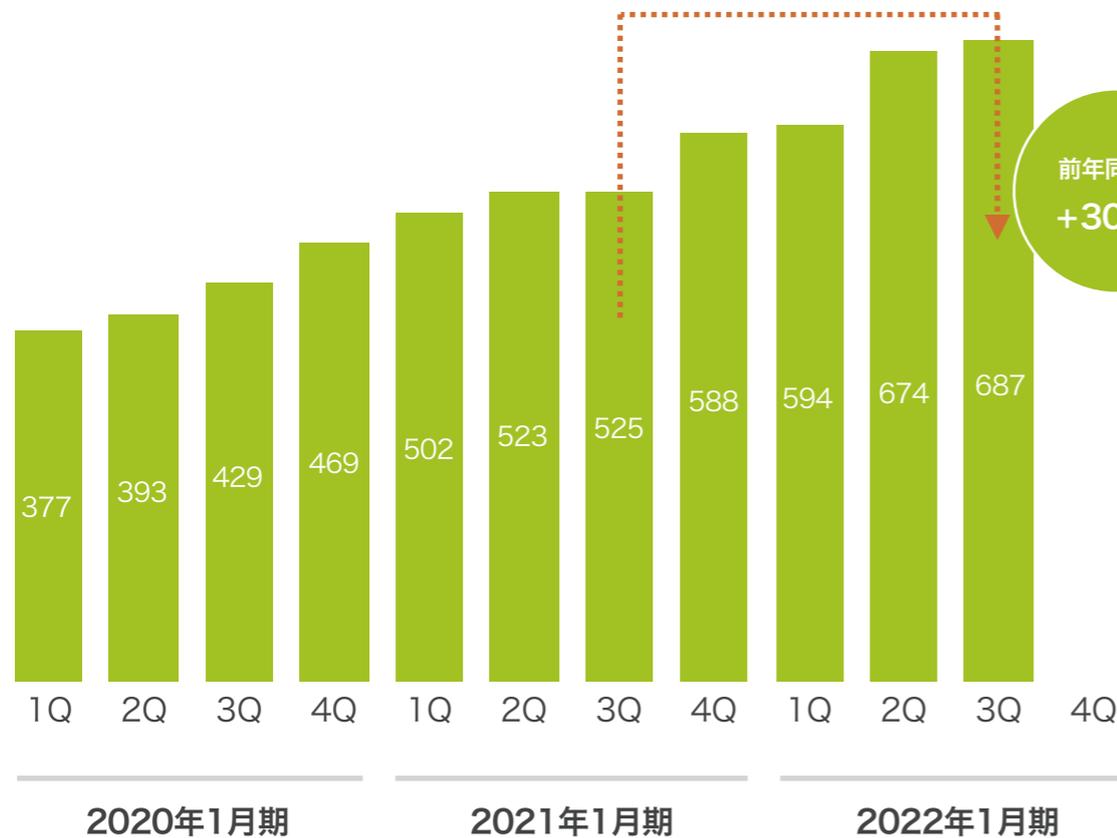
KPI サービス数の推移



<h2>サービス数合計</h2> <h1 style="color: #8B4513;">1,115</h1>	<u>ストック型</u> 687	<u>非ストック型</u> 428

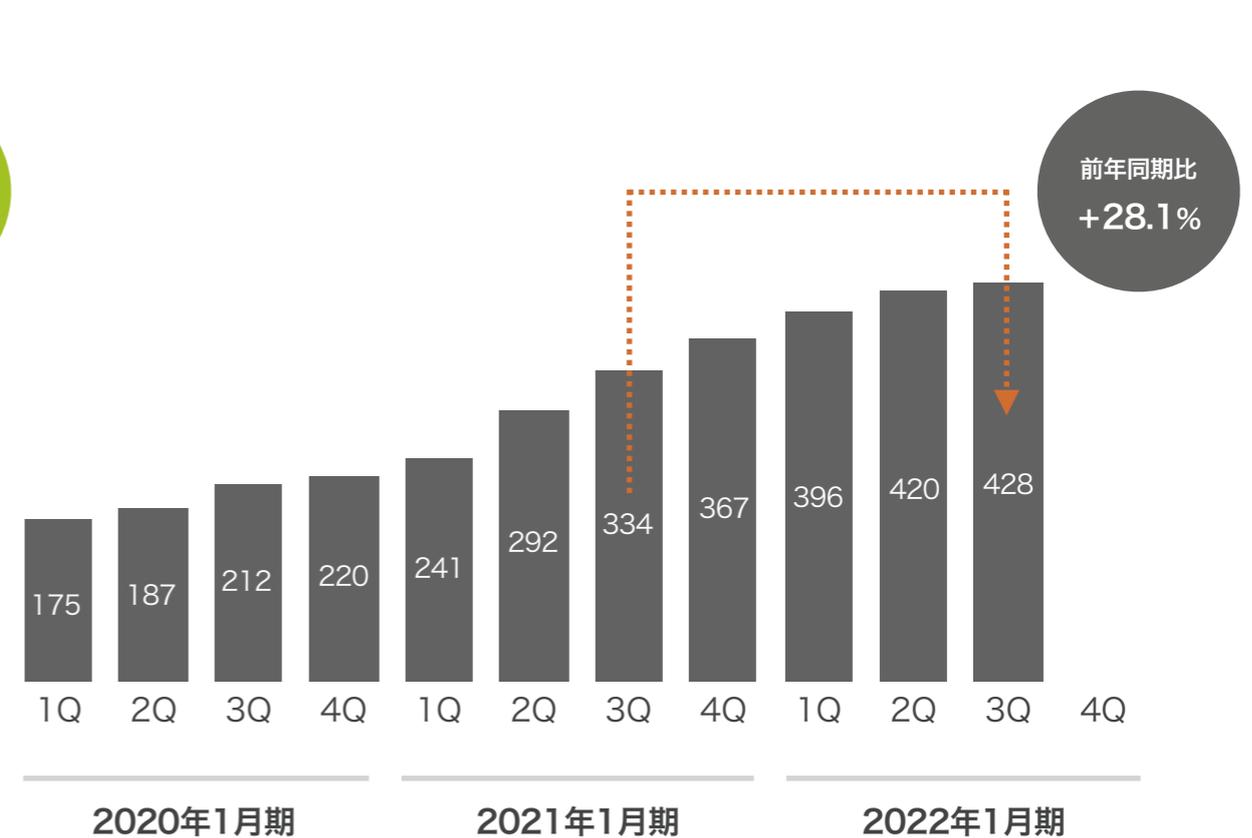
ストック型サービス数

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)



リリース実績



bitfan Pro

日本相撲協会初となるファンクラブがオープン。
その他、アイドル・俳優のファンクラブなど多数開設。

日本相撲協会



中山美穂



いぎなり東北産



bitfan

新たなジャンルとして、YouTubeシンガー・ゲーム配信者のファンクラブが開設。引き続きクリエイター領域の拡大中。

なすお☆



ASOBI同盟



さーもんちゅ



あらか



異界人dieちゃん



GAEUN



HALLCA



あれくん



bitfan

News

Service ▾

FAQ

ログイン

新規登録

ファンのためにできることを。

オールインワン型ファンプラットフォーム **bitfan**

Bitfan（ビットファン）は、無料でオフィシャルサイトやファンクラブ作成、動画配信、グッズ販売やチケット販売、コミュニティなど、クリエイター活動に必要な機能を一元管理できる、オールインワン型のプラットフォームです。

ファンのためにできること・やりたいことを、Bitfanが実現します。



「ファンのためにできることを全て提供するプラットフォーム」をコンセプトとして、直近のプロダクト開発は、コミュニケーション機能の強化、マネタイズ方法の拡充にフォーカス。

サイト構築

サイトデザイン

コンテンツ投稿

SNSフィード連携

Update

スケジュール

フォーム機能

Q&A

海外対応

自動翻訳

外貨決済対応

海外口座送金 (Payoneer)

ファンクラブ

Update

サブスクリプション課金

ハート課金

デジタル会員証

バースデーメッセージ

ポイント機能

ダッシュボード

会員管理

Update

レポート分析

Store

会員限定販売

匿名配送

予約販売

新機能

デジタルコンテンツ販売

Ticket

電子チケット

もぎり/QRチケット

会員限定販売

抽選機能

配席/整理番号付与

コミュニケーション

Update

メッセージ

ライブ配信

ラジオ配信

グループチャット

新機能

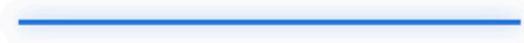
Discord連携



Bitfanのストア機能にてデジタルコンテンツ販売に対応

- ✓ 従来の物販に加えて、限定画像や限定動画等、デジタルコンテンツの販売が可能に。
- ✓ pdfや画像、音声、動画等、1ファイル1GBまでのファイルアップロードに対応。

アップロード済みファイル



ファイルアップロード

ファイルを選択してください

※1商品につき5ファイルまでアップロードできます

※1ファイル1KB以上、1000MB以内のファイルをアップロードできます

※一度でアップロードできるファイルサイズの上限は1000MBまでです

※ストア全体での合計容量の上限は10GBです

※以下の形式のファイルをサポートしています。

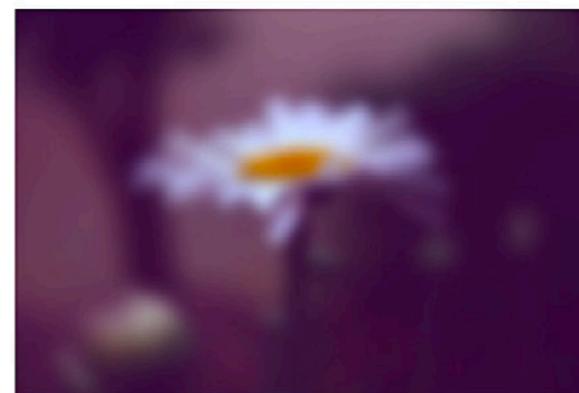
書類: .pdf .txt .rtf

画像: .jpg .png .gif .tiff

音声: .au .aiff .mp3 .wav

動画: .mpg .mov .qt .mp4 .avi .wmv .asf .movie

その他: .zip



壁紙画像

500円(税込)

壁紙画像 ダウンロード販売

通報する

壁紙画像です!

購入後ダウンロードしてください。



価格

500円

bitfan Discord連携機能のリリース



Bitfanの有料コースとDiscordを連携し、コミュニケーション機能を強化

- ✓ Bitfanの有料会員にDiscordサーバーのロールを自動で付与。
- ✓ 有料会員の解除時に自動でロール削除やサーバーからのキックを実現可能。

Discordの連携をしましょう!

高機能なチャットツールDiscordと連携することで、有料会員限定のコミュニティを作ることができます。

Discord連携を利用するためには、有料コースを設定してください。

有料コースを設定する

もっと詳しく!

Discord連携中 Bitfan公式のサーバー 連携を解除する >

有料会員に付与するロールを選択してください ?

Bitfan_VIP 設定中

ユーザーが登録解除した場合は ? サーバーからキックする ロールを外す

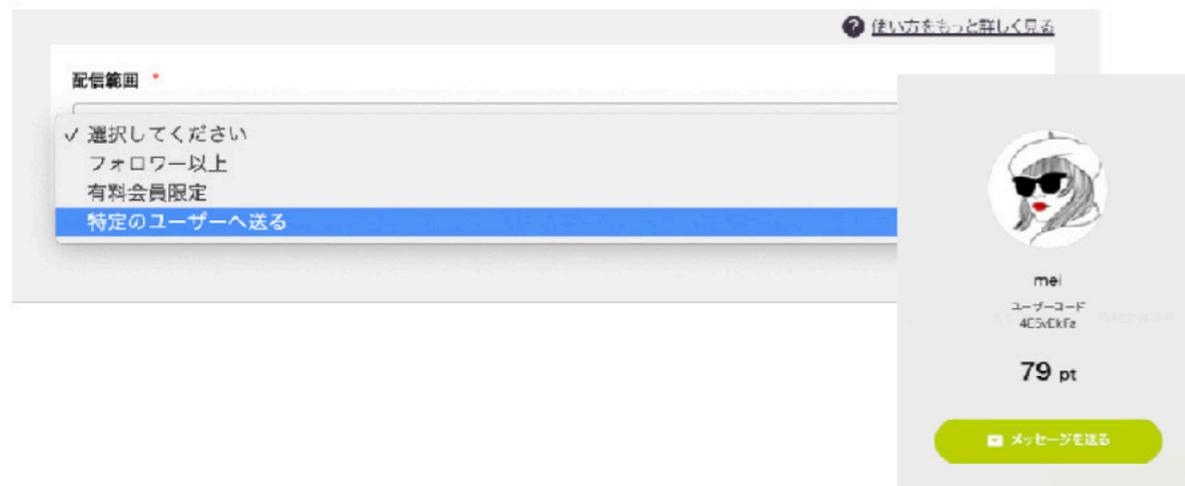
変更する

bitfan その他の主な機能アップデート



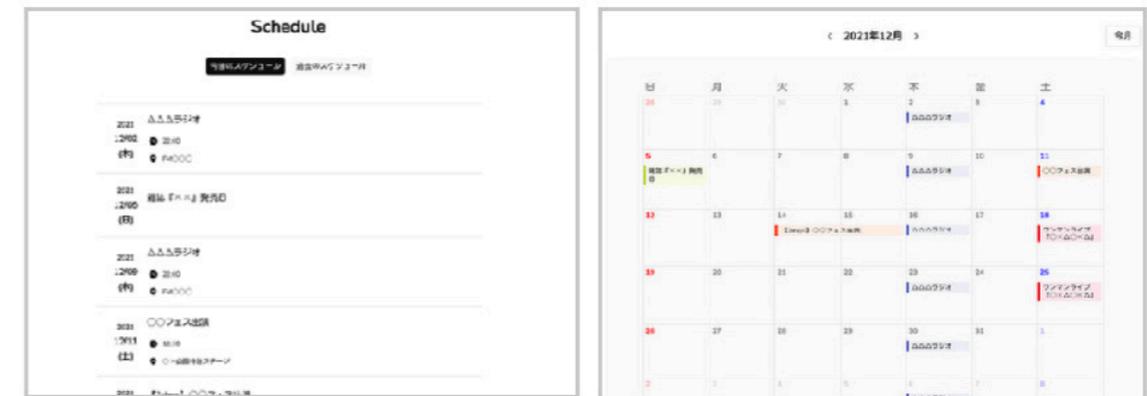
メッセージ

- ・特定のファンへのメッセージ送信に対応。
- ・配信範囲で個別のユーザーを選択して配信可能。



スケジュール

- ・従来のリスト表示に加えて、カレンダー表示に対応。
- ・イベントごとのカラー設定を追加。



サブスクリプション課金

- ・月会費の上限を引き上げ、より幅広い利用が可能に。
- ・従来の1,200円/月から5,500円/月まで上限引き上げ。



ダッシュボード

- ・コンテンツ別PVレポートの追加。
- ・Web/アプリごとのPV数、CSVダウンロードに対応。

#	タイトル	種別	PV
1	Bitfan ガイド	トップ	2327
2	ライブ配信チケットの購入・観覧方法	投稿	2131
3	ファンクラブ入会～退会方法	投稿	721
4	ポイント	ページ	307
5	Bitfan 印を取得するには	投稿	256
6	コネザ ガイド	ページ	243
7	ハート機能とは	投稿	198
8	ギフト	ページ	187
9	Bitfan 印刷ガイド	投稿	187

bitfan Pro プライム（上位）コース事例紹介



大相撲ファンの熱量に応じた複数のコースを展開

日本相撲協会初の公式ファンクラブでは、ファンの熱量に応じた5つのコースを用意。自分の応援したい気持ちに合わせて、入会コースを選択することが可能。

“お客様のスタイルに応じた“
充実の**5**コース



[詳細はこちら](#)

特典内容		
コース	価格	最速!チケット先行抽選 (一次)申し込み
横綱	年会費 330,000円 (税込)	○
大関	年会費 110,000円 (税込)	○
関脇	年会費 33,000円 (税込)	○
小結	年会費 6,600円 (税込)	-
幕内	月会費 550円 (税込)	-

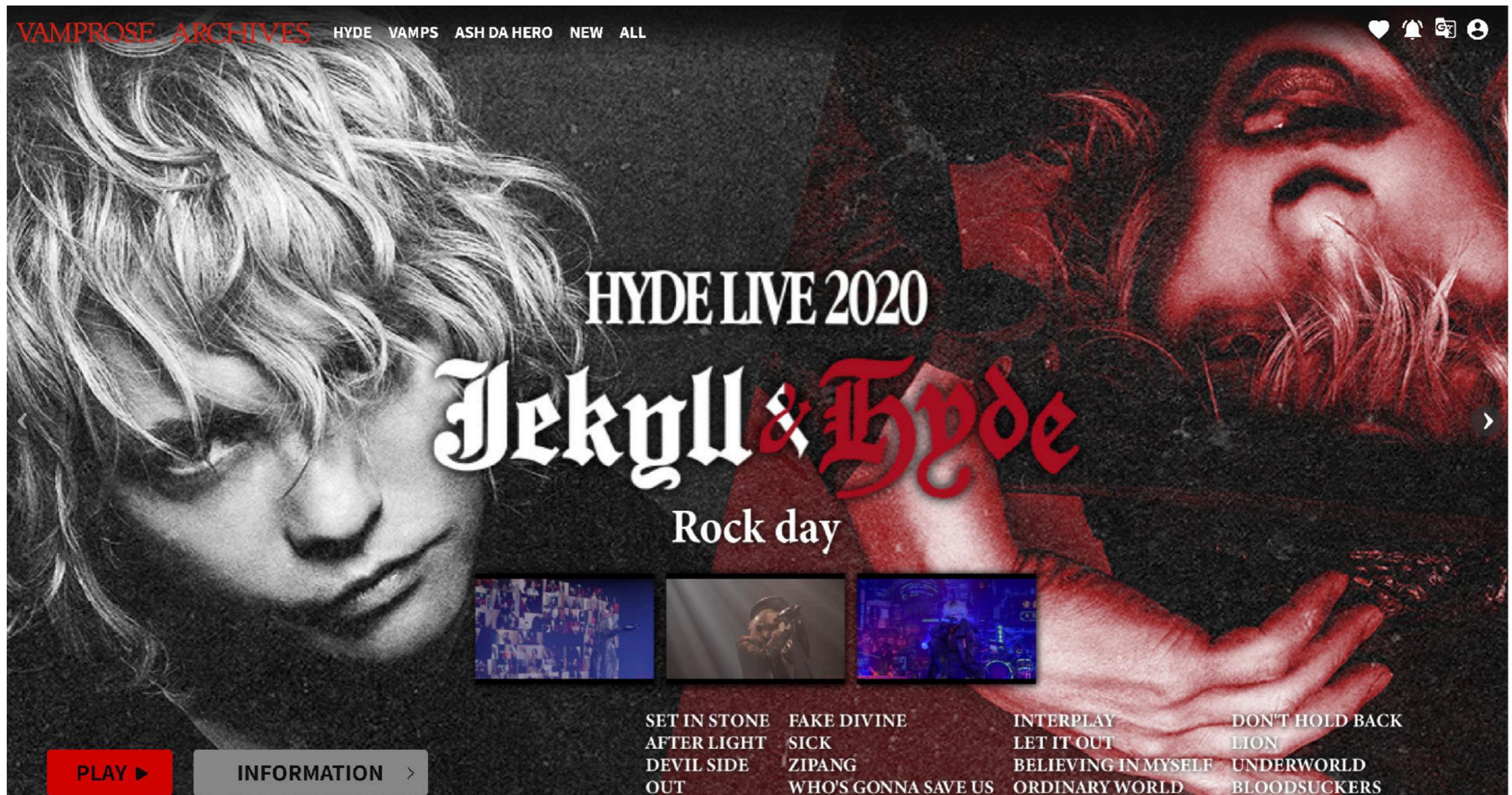
bitfan Pro リッチコンテンツ成功事例の横展開



プレミアム動画サブスクリプションサービス『VAMPROSE Archives』

通常のファンクラブコンテンツとは別に、VAMPROSE所属アーティスト（HYDE、VAMPS、ASH DA HERO）の未公開ライブ映像等を集めたプレミアム動画サブスクリプションサービスを展開。

<月額> 880円 (税込) <3ヶ月払い> 2,640円 (税込) <6ヶ月払い> 5,280円 (税込) <12ヶ月払い (年払い)> 9,680円 (税込)





酒類販売業免許の取得

酒類販売業免許の取得により、アーティストのオリジナルラベルを使用したアルコール飲料の販売が可能に。
HYDE・さだまさしの2アーティストが当社ECプラットフォームにてアルコール飲料を販売開始。



HYDE：本人監修梅焼酎「ANTIN」



さだまさし：創業110年以上の歴史がある北海道「金滴酒造」さんの銘柄から厳選した純米吟醸酒に直筆のオリジナルラベル貼付した会員限定アイテム

bitfan Pro ライブ配信のトータルサポート事例紹介



「AYA UCHIDA CHARACTER SONG LIVE 『～chara・melt・room～』 No.3」のライブ配信をトータルサポート

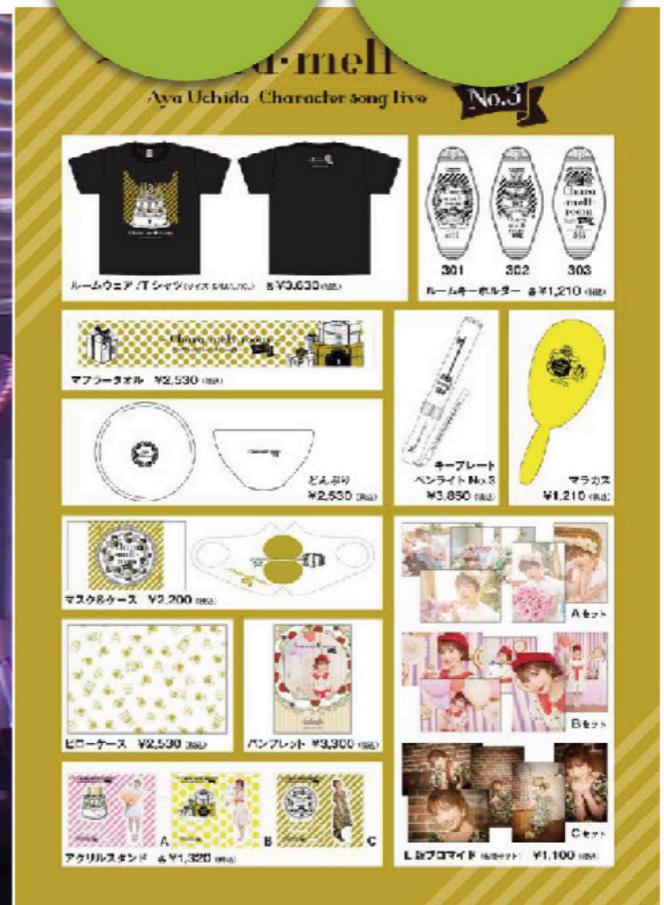
ライブ配信・チケット販売・MD・ECまで、全てをSKIYAKIプラットフォームにて一気通貫で提供するライブイベントを実施。

ライブ配信

チケット
販売

MD

EC



※新型コロナウイルス感染症対策として、収容定員50%の動員で実施。

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

9月6日にカムバック曲をリリースし、MVは1,000万回再生突破。

韓国国内では音楽番組に多数出演し、第36回ゴールデンディスクアワードで、新人賞候補にノミネート。
日本向けにはオンラインイベントの出演を行い、プロモーション活動中。

▼カムバック曲「WHAT'S GOIN' ON」韓国デイリーチャート最高位1位
オフィシャルMV、YouTube 1,000万回再生突破



▼韓国：第36回ゴールデンディスクアワードで、新人賞候補にノミネート

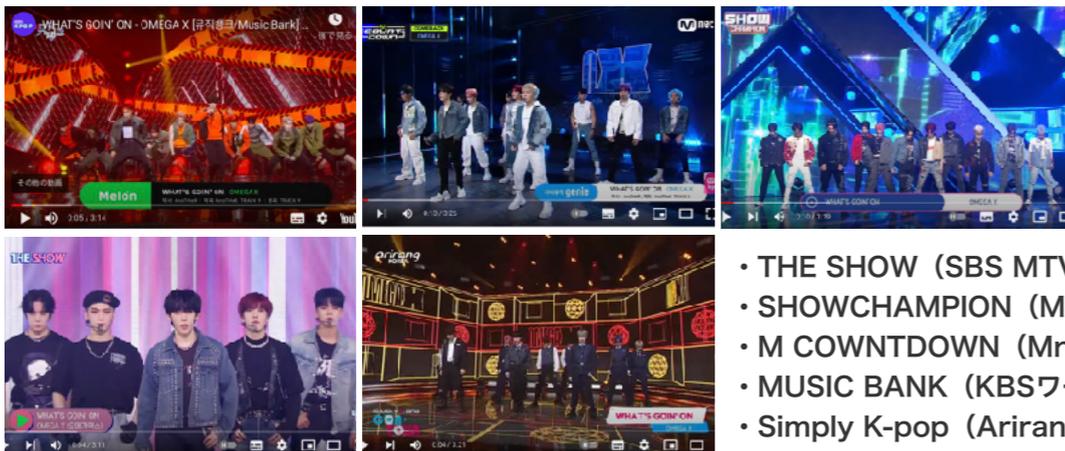


「第36回ゴールデンディスクアワード」、デジタル音源・アルバム・新人賞の候補公開！

“生涯一度きりの新人賞候補は音源利用量とアルバム販売量を合算して選ばれた。クオン・ウンビ、「未来少年」、「STAYC」、「aespa」、「OMEGA X」、イ・チャンウォン、「EPEX」、チョ・ユリ、「PURPLE KISS」が新人賞の候補だ。”

出典：wowkorea.jp

▼韓国：音楽番組多数出演



- THE SHOW (SBS MTV)
 - SHOWCHAMPION (MBC MUSIC)
 - M COUNTDOWN (Mnet)
 - MUSIC BANK (KBSワールドTV)
 - Simply K-pop (ArirangTV)
- など出演

▼日本：日本向けの配信イベント「アジア・ソング・フェスティバル」や「TGC Teen」に出演





6. Appendix

ビジネスモデル



bitfan Pro

・ カスタム型ファンプラットフォーム

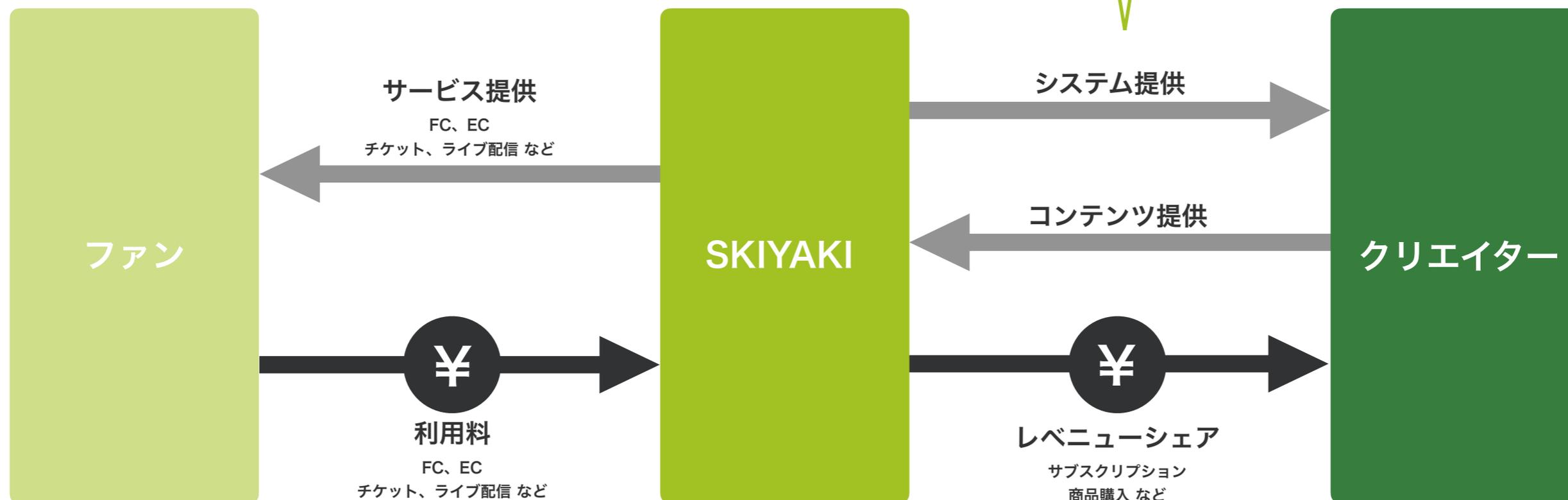
bitfan

・ オープン型ファンプラットフォーム

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



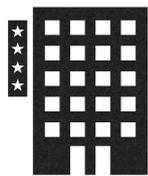
bitfan Pro 事業モデル



カスタム型ファンプラットフォーム

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

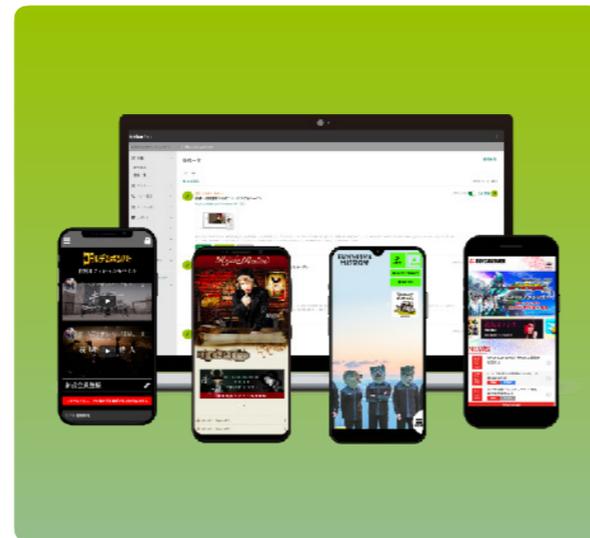
②当社専任チームによる
サイト立ち上げまでのディレクション
期間：2～3ヶ月



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



オールインワン型ファンプラットフォーム

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



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



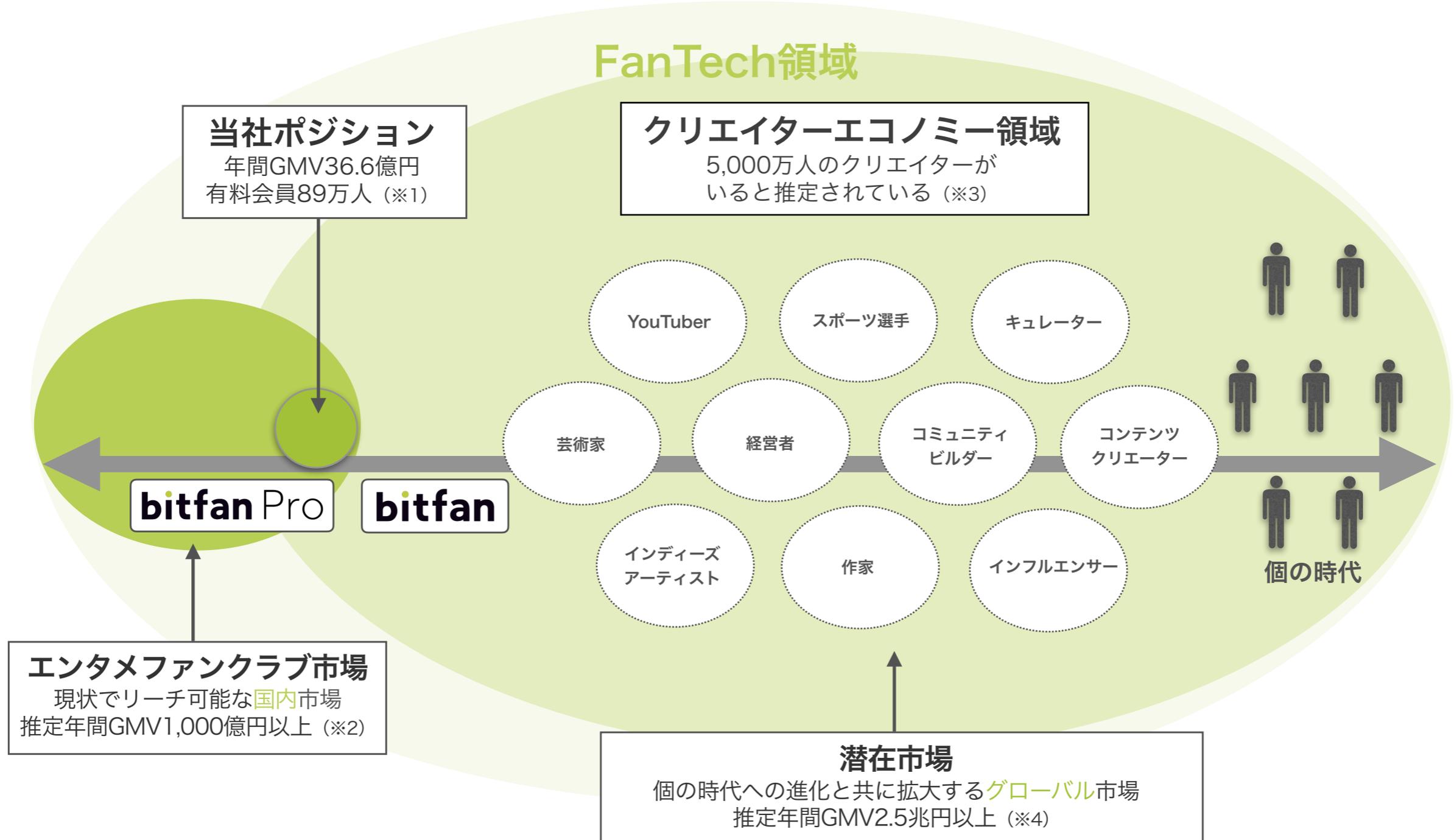
利用



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

市場環境と当社のポジションについて



※1. 年間GMVは2020年11月から2021年10月末、有料会員数は2021年10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

領域ごとに必要な機能をロングタームで開発

+ 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

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

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

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。

