



事業計画及び成長可能性に関する事項

FY.2021.02~2022.01

株式会社SKIYAKI

証券コード：3995 / 2021年12月23日



- 1. 会社概要**
- 2. 事業概要**
- 3. 業績サマリー及びKPI推移**
- 4. 市場環境及び成長戦略**
- 5. リスク情報**



1. 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	94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

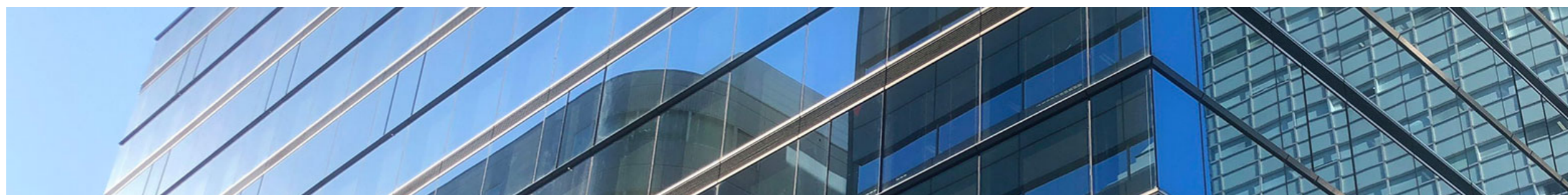
関係会社

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
株式会社エンターメディアFC

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12月23日現在

グループ会社概要 (2021年12月23日現在)



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



株式会社エンターメディアFC
事業内容: アーティストのファンクラブ運営事業

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



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



2. 事業概要

事業概要

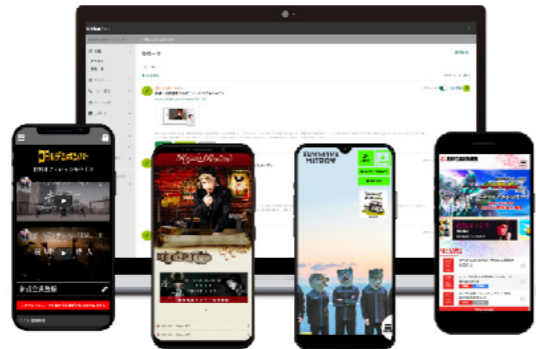


アーティストをはじめとする全てのクリエイター※とファンをつなぐプラットフォームサービスを展開。
ファンクラブ（FC）・EC・チケットなどの各種機能をBitfan ProとBitfanにてオールインワンで提供。

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



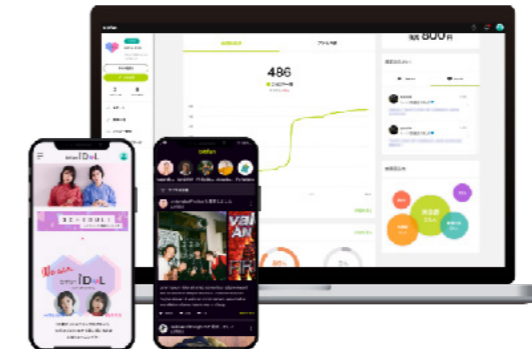
エンタメ領域No.1のCMSへ

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

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

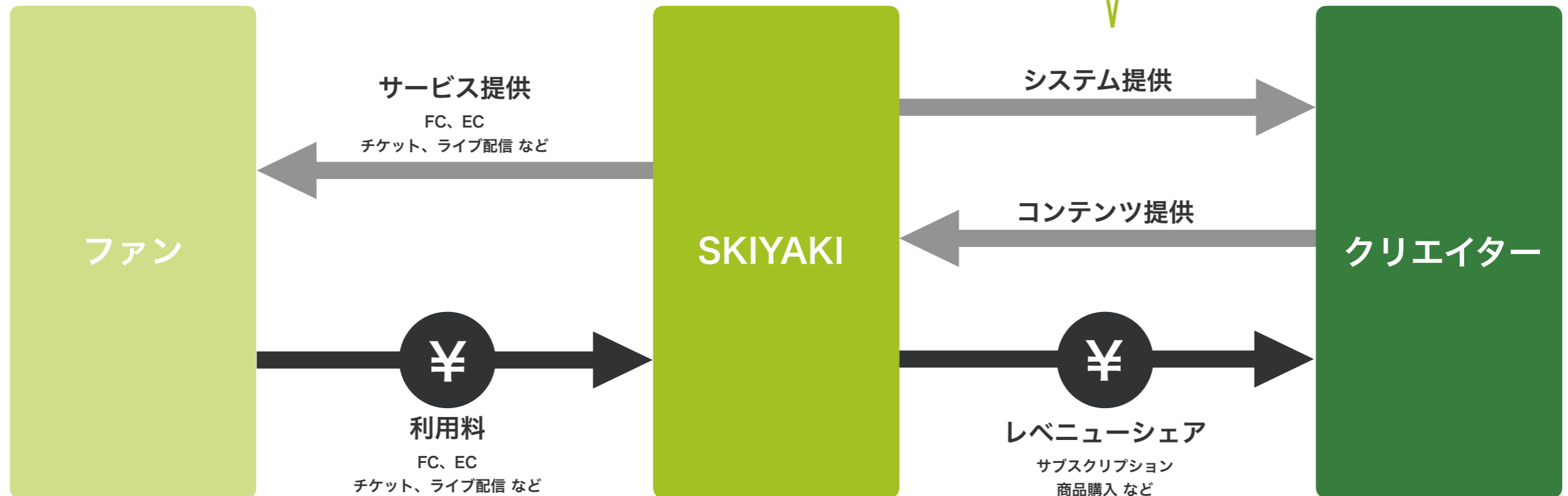
bitfan

・ オールインワン型ファンプラットフォーム

SKIYAKIの役割

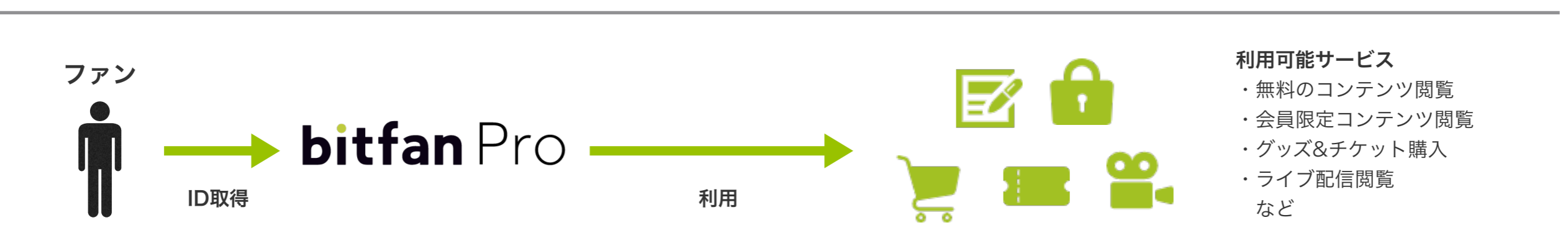
デザイン
サイト立ち上げ
サイト運営
運営コンサルティング
プラットフォーム開発/提供

プラットフォーム開発/提供



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。



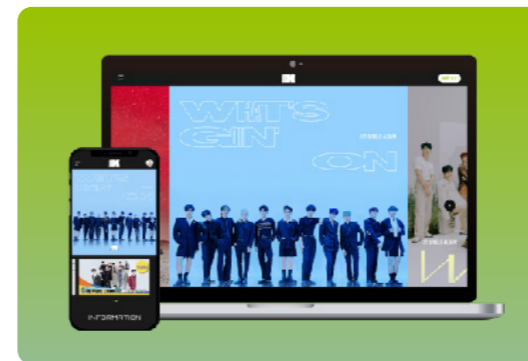
オールインワン型ファンプラットフォーム

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

プロダクトの特徴



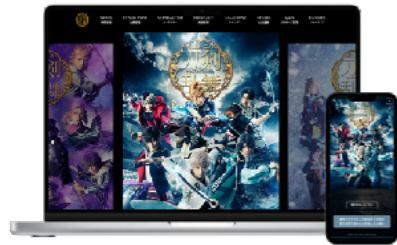
bitfan Pro

bitfan

ターゲット		中大型アーティスト	あらゆるクリエイター
契約・条件	契約	案件ごとに都度契約が必要	利用規約への同意
	初期導入費用	0円	0円
	専任チームによるディレクション・運用サポート	契約内容次第	×
	デザイン環境	自由度が高い	テンプレートに依存
	サービスリリースまでの期間	約3ヶ月	即日
収益内容	FCサービス	○	○
	レベニューシェア率 (当社収益)	契約内容によって異なる	GMVの20%
	ECサービス	○	○
	レベニューシェア率 (当社収益)	契約内容によって異なる	GMVの5%
	チケットサービス	○	○
レベニューシェア率 (当社収益)	契約内容によって異なる	GMV (※) の4.8%あるいは8% (ライブ配信時)	
ハート (コメント課金)・ライブ配信	△ (外部サービス連携での対応)	○	
レベニューシェア率 (当社収益)	-	ハート (コメント課金) : GMVの20%	
各種対応	グッズ制作	○	○
	アプリ対応	×	○
	海外対応	△ (多言語対応のみ)	○

※GMV (Gross Merchandise Value) : 流通取引総額

導入実績



ミュージカル『刀剣乱舞』



ゆず



MAN WITH A MISSION



7ORDER



Top Coat



[Alexandros]



hyde



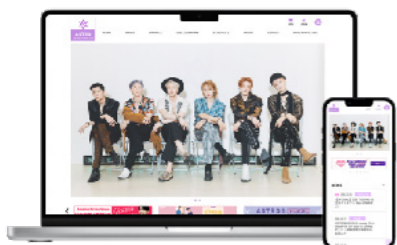
C&K



Mrs. GREEN APPLE



MY FIRST STORY



ASTRO



WANIMA



10-FEET



眞栄田郷敦



上白石萌音

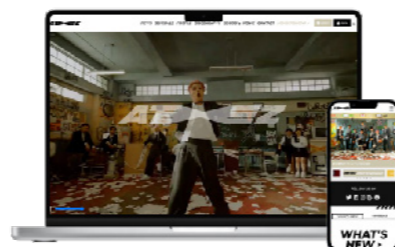
導入実績



美少女戦士セーラームーン



ゴールデンボンバー



ATEEZ



天月-あまつぎ-



指原莉乃



すみっコぐらし



リラックマ



優里



さだまさし



ヒメヒナ



千葉ロッテマリーンズ



アルビレックス新潟



日本相撲協会



和楽器バンド



三四郎のオールナイトニッポン



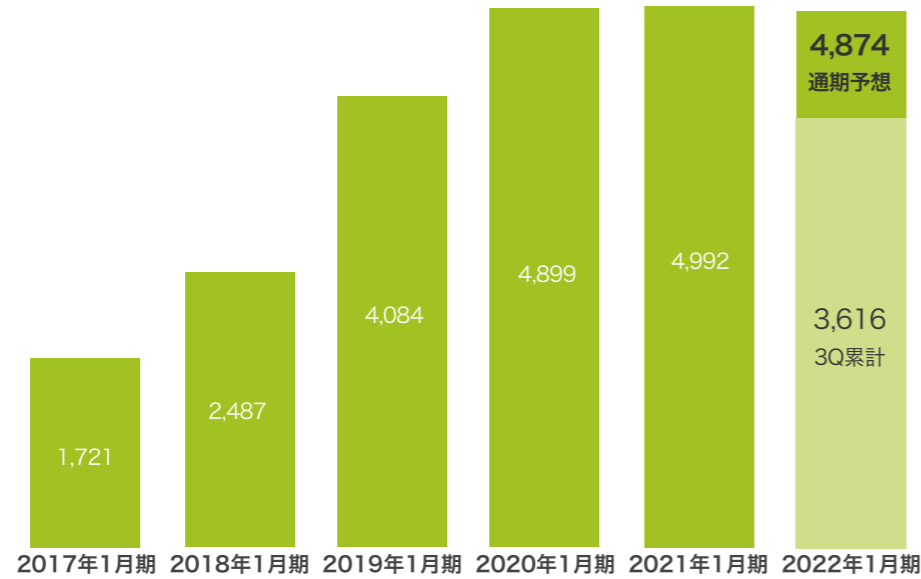
3. 業績サマリー及びKPI推移

通期業績サマリー (2022年1月期第3四半期時点)

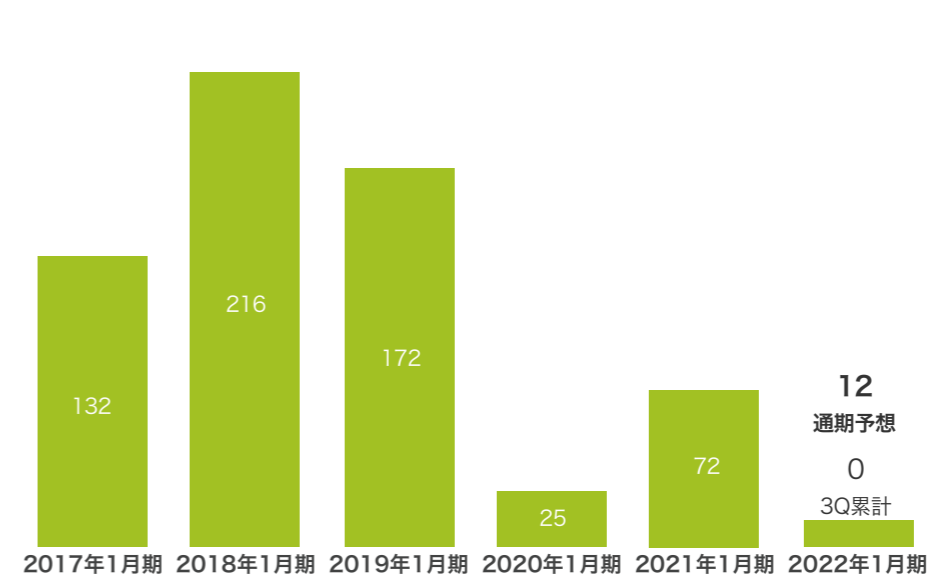


- 過去の投資に対する損失処理が続き、経常利益以下が増加しにくい状況にあったが、前々期から当期にかけて、のれんの減損処理やグループ会社の整理を行い、おおよその損失処理を完了。

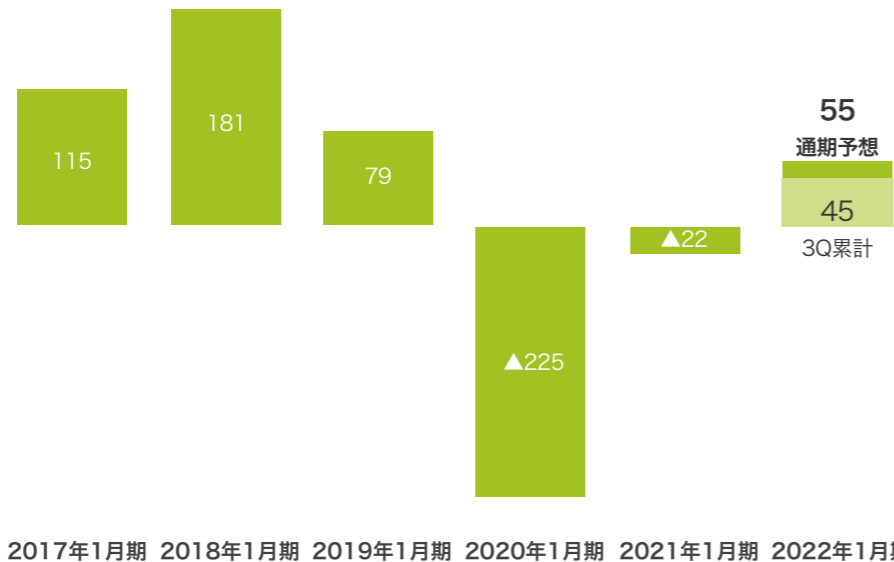
売上高 (単位：百万円)



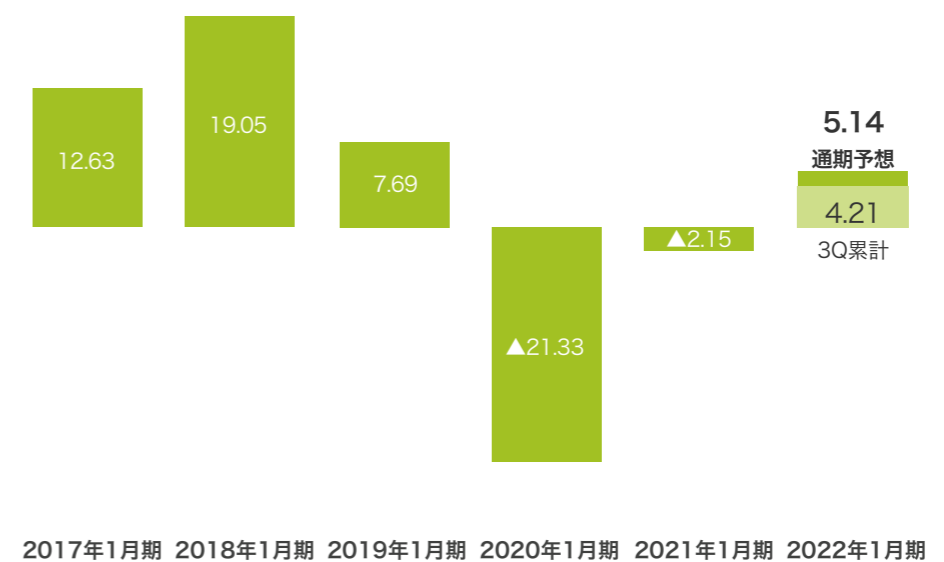
経常利益 (単位：百万円)



親会社株主に帰属する当期純利益 (単位：百万円)



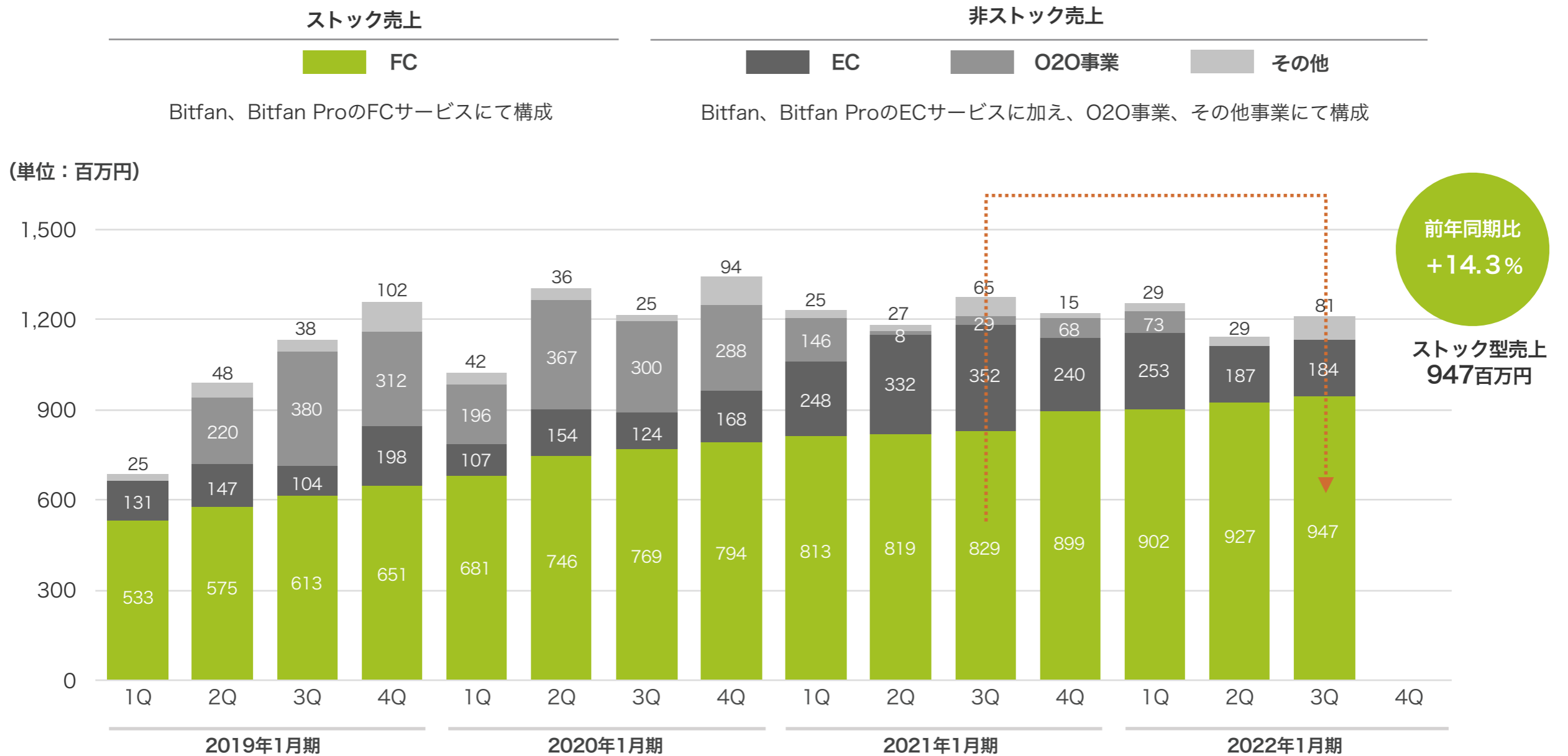
1株当たり当期純利益 (単位：円)



収益モデル別売上高



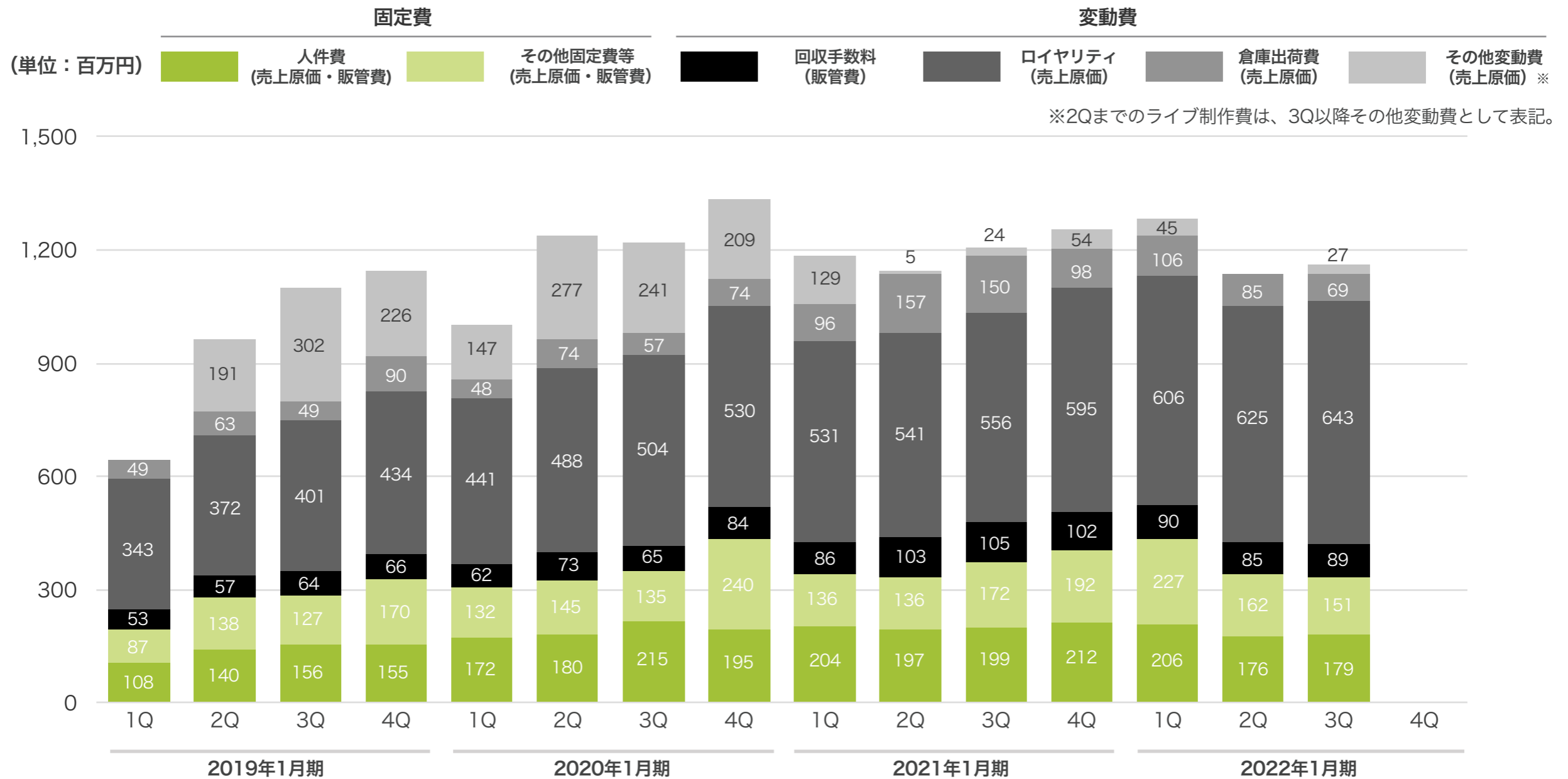
- ・ 当社の基盤であるストック売上高はコロナ禍においても安定的な成長を継続しており、当期3Qにおいても前年同期比+14.3%。
- ・ 非ストック売上高は季節要因が大きく影響するものの、基本的にFCとの併用がメインとなるため、中長期ではストック売上高と連動して増加していく見込み。



固定費と変動費の推移



- ・ 変動費は、基本的に各売上高に比例して増減する費用であるため、当期3Qでは、ファンクラブ売上の増加に伴いロイヤリティが増加。
- ・ 固定費については、グループ再編や固定費削減の効果により2Qから8百万円減少。

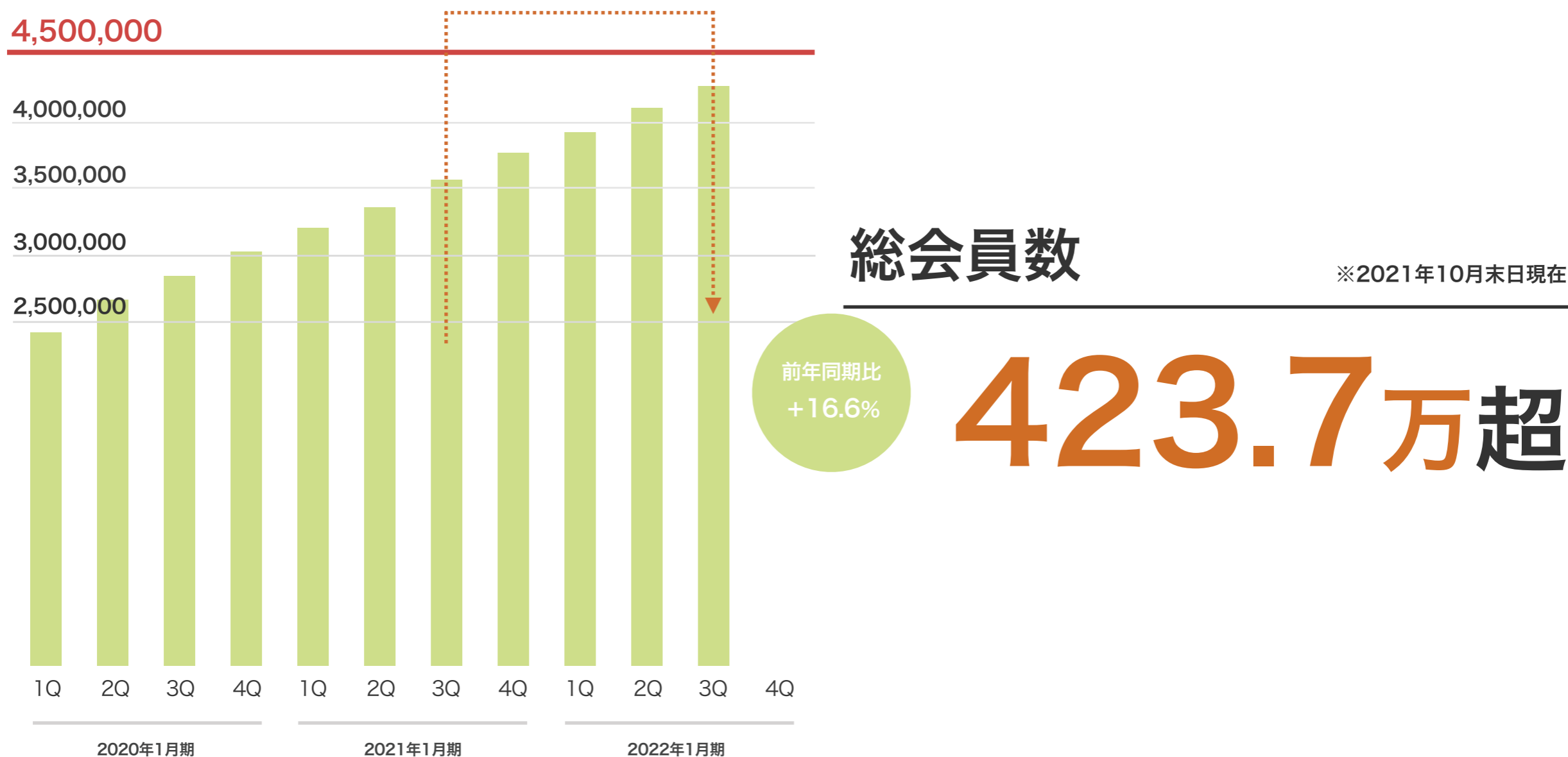




KPI 総会員数の推移

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

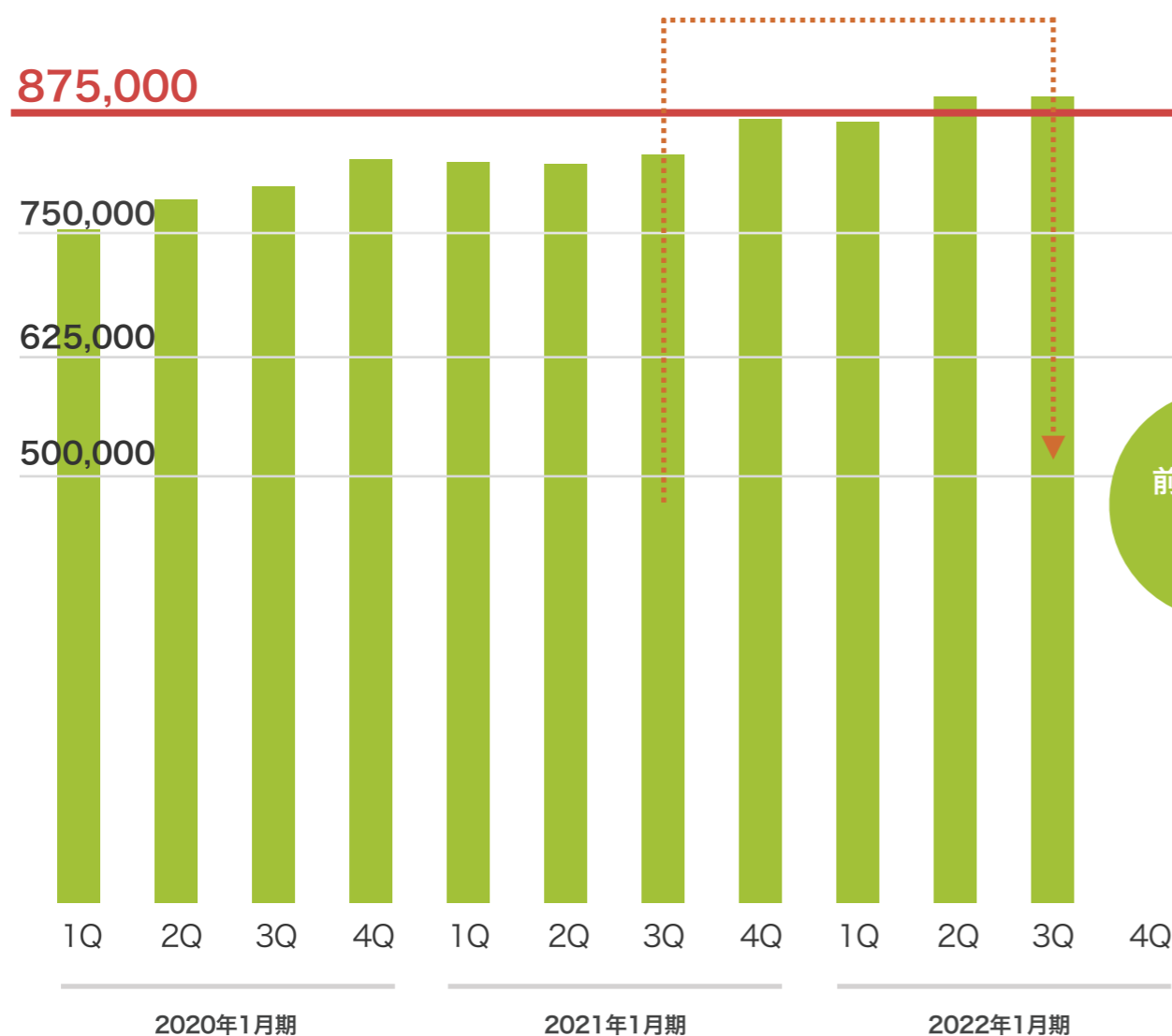


KPI 有料会員数の推移

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。



有料会員数

※2021年10月末日現在

前年同期比
+7.6%

89.6万超

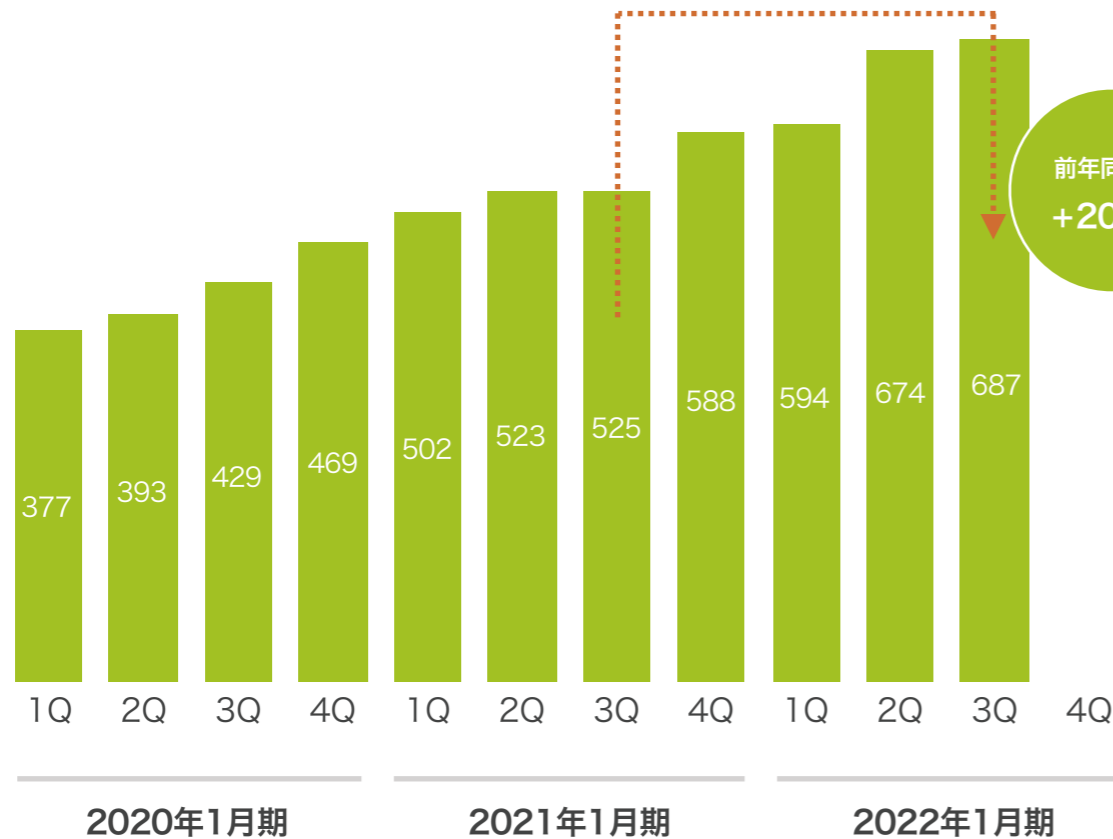
KPI サービス数の推移



<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
---	--	---

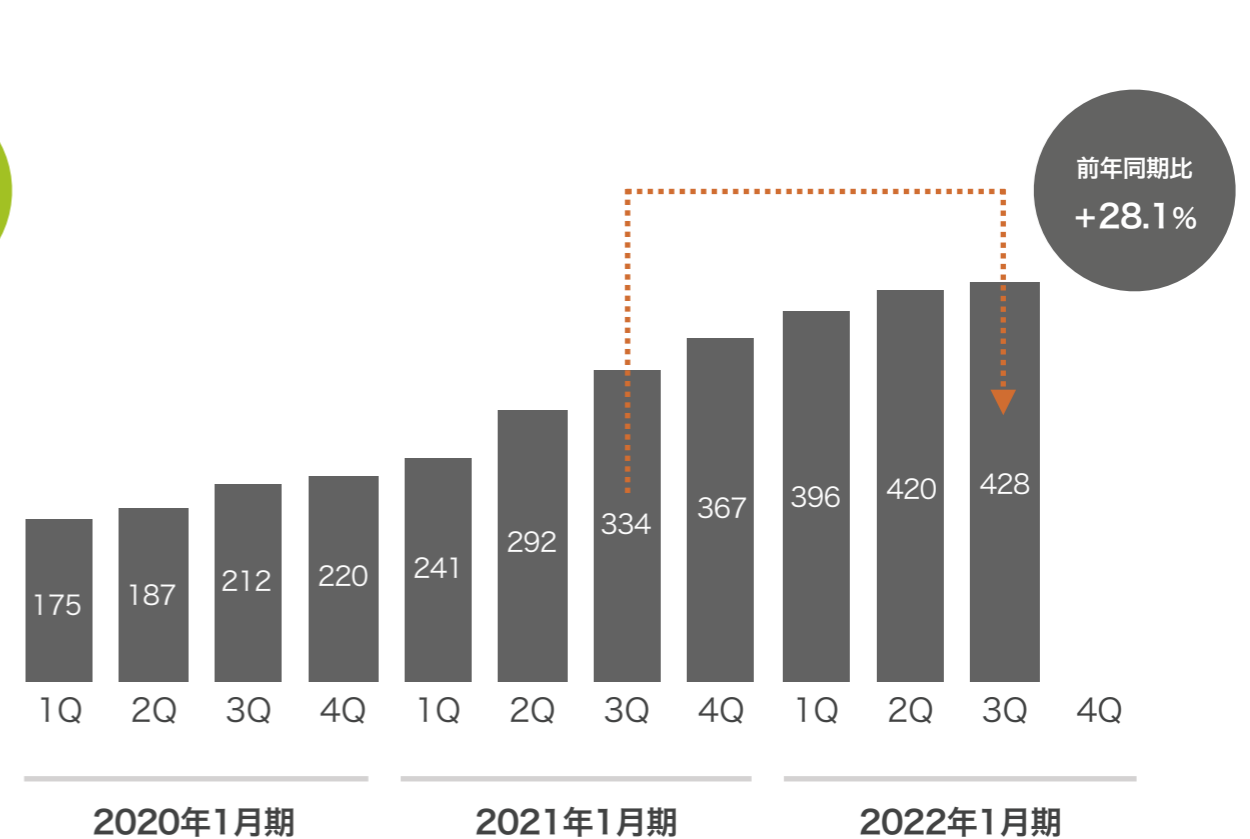
ストック型サービス数

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

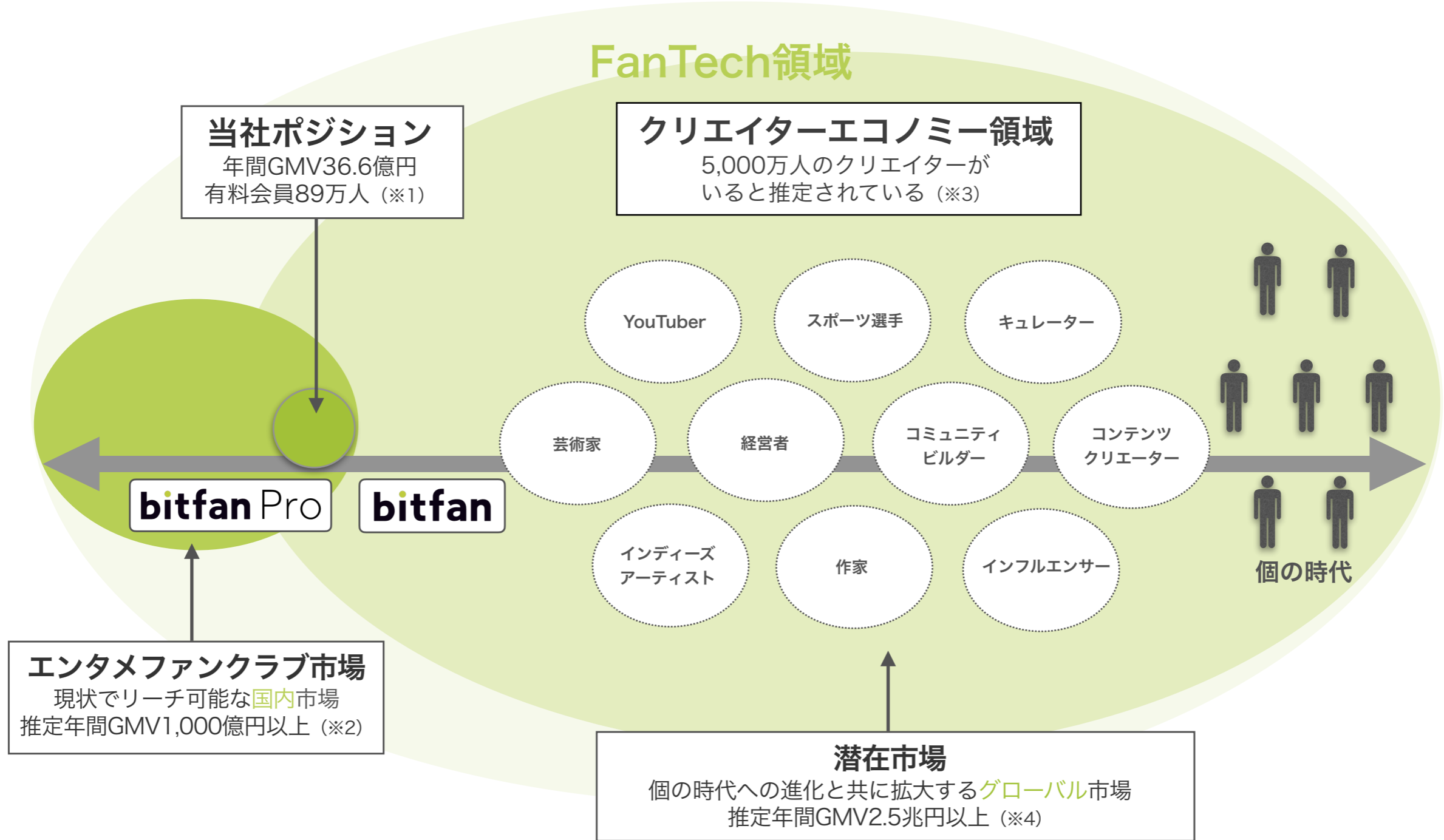
Bitfan、Bitfan ProのECサービスにて構成
(無料サイトは対象外)





4. 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チームで開発

+ 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

※チケット先行：一般チケット販売に先駆けて、ファンクラブ有料会員向けにチケット販売を行うこと。

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

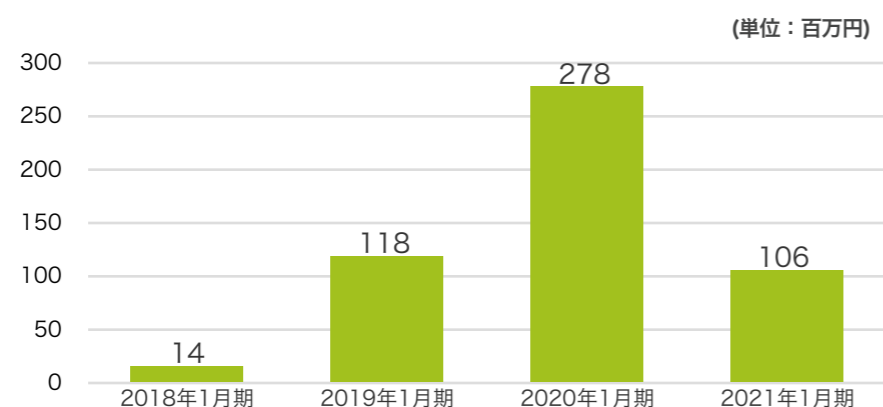
投資方針について



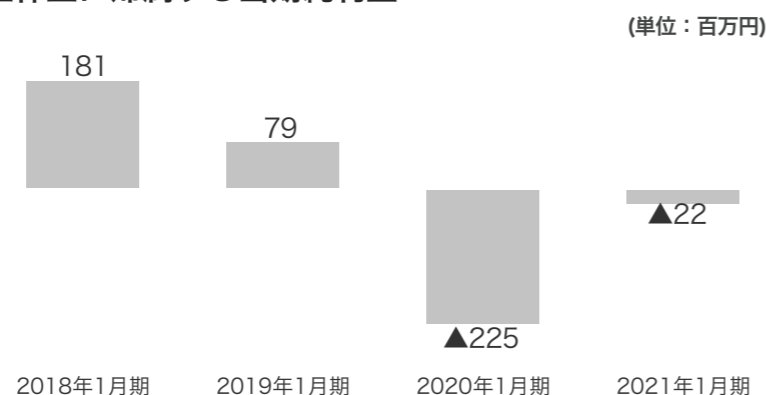
過去の投資による損失を真摯に受け止め、今後、新たな投資については慎重な判断を行うものの、必要と判断する領域においては積極的な投資を検討。

過去の投資について

▼持分法による投資損失・減損損失をはじめとした投資に紐づく各種損失



【参考】親会社株主に帰属する当期純利益



国内・国外を問わない積極的な投資方針の下、想定よりも事業上のシナジー効果が発生しない先に対しても投資する結果となり、当社収益を圧迫。

今後の投資方針について

顧客基盤の拡大

Bitfan Pro、Bitfan等のプロダクトで多くのファンを抱える可能性があるクリエイターを獲得するための投資

当期のOMEGA Xのライセンス取得とエンターメディアFCの株式取得は本投資に該当。

プロダクトの機能強化

Bitfan Pro、Bitfan等のプロダクトでクリエイターやファン向けの新たな機能を追加するための投資

顧客基盤の拡大、プロダクトの機能強化に寄与する分野については、積極的に新たな投資を検討していく方針。

戦略に対する進捗

1 クリエイター領域の拡大



主軸である音楽・芸能の領域に加えて、プロスポーツチーム、ラジオ番組、キャラクター、esportsチーム、ゲーム配信者、YouTuber、TikTokerなど、クライアントのニーズに応じて提供するプロダクトを使い分けながら、クリエイターの領域を拡大中。

bitfan Pro

<p>ラジオ番組</p> <p>三四郎の オールナイトニッポン</p>	<p>プロ野球 球団</p> <p>千葉ロッテマリーンズ</p>	<p>Jリーグ クラブ</p> <p>コンサドーレ札幌</p>
<p>キャラ クター</p> <p>リラックマ</p>	<p>国技</p> <p>日本相撲協会</p>	<p>女優</p> <p>中山美穂</p>
<p>アイドル</p> <p>いぎなり東北産</p>	<p>俳優</p> <p>千葉雄大</p>	<p>俳優</p> <p>板垣李光人</p>

bitfan

<p>GameWith</p>	<p>Char</p>	<p>辛島美登里</p>	<p>富田ラボ</p>	<p>橋本祥平</p>
<p>五条院凌</p>	<p>黒崎レイナ</p>	<p>さーもんちゅ</p>	<p>なすお☆</p>	<p>あらか</p>

戦略に対する進捗

2 コンテンツ戦略設計の深堀り



- ・ コアファン向けの企画動画や動画サブスクリプションサービスなどのリッチコンテンツを多数展開。
- ・ 当社が日本国内の独占マネジメント権を有するOMEGA Xは、韓国内で精力的にプロモーション活動を実施。来年以降の初来日に向け、日本国内のオンラインイベントにも徐々に出演を開始。

bitfan Pro



新コンテンツとしてWANIMA TVを週次でスタート。WANIMAメンバーのプライベートに密着したファン向け動画の企画制作。



MAN WITH A MISSION「ONE WISH TOUR」にて、FC会員限定で独自アングルのライブ配信を実施。

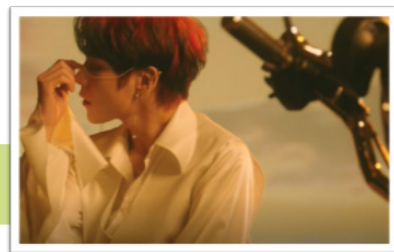


所属タレントが全員集合した「トップコート夏祭り2021」



VAMPROSE所属アーティストの未公開ライブ映像など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開始

【OMEGA X】



【6月30日】
韓国メジャーデビュー
オリジナルMV「VAMOS」
デイリーチャート最高5位
Youtube再生回数600万回突破



【7月1日】
Bitanで日本向け公式サイトオープン



【9月6日】
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
YouTube再生回数1,000万回突破

カムバックショーケースを
Bitfanにてライブ配信



【11月20日】
日本での更なる認知拡大に向けて
「TGC teen 2021 WINTER」に
オンライン出演でライブを披露

戦略に対する進捗

3 プライム（上位）コースの強化



通常のファンクラブに加えて、動画を中心としたプライムコースの導入により、動画サブスク時代に適した収益モデルを構築。今期は既存クライアントへのプライムコース追加や、Bitfan PROとBitfanを併用した複数コースなどを展開。

▼複合コース展開事例①

bitfan Pro

【公式FCサイト】
月額330円（税込）



▼複合コース展開事例②

bitfan Pro

【公式FCサイト】
月額550円（税込） or 年額6,050円（税込）



bitfan

【動画サブスクサイト】 月額3,300円（税込）
【ブランドECサイト】
【ソロチケットサイト】



bitfan Pro

【動画サブスクサイト】
月額1,100円（税込） or 年額12,100円（税込）



メンバー本人視点の演奏動画



5. リスク情報

事業上のリスク



主要なリスク	顕在化の可能性とその影響	リスク対応策
ライツホルダーのリスク 環境要因によるライツホルダーの人気の低下や 他社サービスへの移管	顕在化の可能性：中 その影響：中	多くのライツホルダーへサービス提供をすることで、特定のライツホルダーへの依存度を低減し、リスクの分散化を図っております。
決済プラットフォームのリスク 当社がサービス提供する上で利用している 各決済プラットフォームの回収手数料増加	顕在化の可能性：低 その影響：中	特定の決済プラットフォームに依存することなく、複数の決済プラットフォームを利用することで、リスクの分散化を図っております。
個人情報漏洩による損害賠償リスク 当社がサービス提供する上で取得している 個人情報の故意又は過失による漏洩	顕在化の可能性：低 その影響：大	情報セキュリティに関する社内研修や個人情報を扱う専門部署の物理的隔離等を始めとして、2019年4月にはISMSに関する国際規定「ISO/IEC27001:2013」の認証を取得しております。加えて、個人情報漏洩保険の導入により、不測の事態に備えております。
システムトラブルによるリスク 予期しないアクセス集中による一時的な負荷や 自然災害等によるシステムトラブル	顕在化の可能性：中 その影響：大	エンジニアによる随時モニタリングに加えて、アクセス集中が予想される際のサーバー増強、スケールアップに対してコストをかけるなど、随時安定稼働を維持するための施策を実施しております。
コロナによるリスク COVID-19の世界的な感染拡大による 多くのライブ・イベント中止・延期	顕在化の可能性：中 その影響：大	当グループの経営成績に与える影響を鑑み、O2O事業の固定費削減等を実施しております。又、チケット先行に依存しない、デジタルコンテンツ中心のファンクラブビジネスへの移行を進めております。
事業開発及びM&Aにおけるリスク 事業開発及び投資時に想定していた収益が 見込めなくなることによる損失	顕在化の可能性：中 その影響：中	新規事業開発及び投資実行における、意思決定プロセスをより慎重に行うことで、短期的な損失計上リスクを低減しております。

※有価証券報告書内に記載済の「事業等のリスク」のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋しています。
 上記以外のその他のリスクについては、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

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。
- 次回の本資料の更新は2022年の4月頃を予定しています。

