



# 2022年1月期 通期 決算説明資料

(事業計画及び成長可能性に関する事項)

**株式会社SKIYAKI**

証券コード：3995 / 2022年3月17日



1. エグゼクティブ・サマリー
2. 会社概要
3. 2022年1月期 通期 連結業績
4. 中期の経営方針と業績予想
5. 事業トピックス



# 1. エグゼクティブ・サマリー

# エグゼクティブ・サマリー



ストック売上高 <sup>(※)</sup>	4Q実績 1,024百万円 通期実績 3,802百万円	前期比 +13.9% 前期比 +13.2%
営業利益	4Q実績 61百万円 通期実績 97百万円	直前四半期比 +20.6% 前期比 △25.1%
主要KPI	有料会員数 100.6万人	前期比 +15.5%
2022年1月期 通期業績予想	売上高 2,455百万円 営業利益 140百万円	新収益認識基準適用により、 ストック売上高の計上方法を大幅に変更。 詳細説明はP.34に記載

※ ストック売上高：Bitfan、Bitfan ProのFCサービスにて構成される売上高



## 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	96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

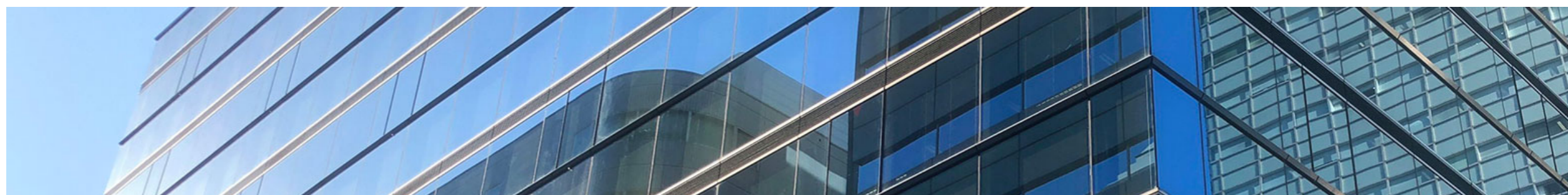
## 関係会社

### 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shabell  
株式会社SKIYAKI LIVE PRODUCTION



※2022年1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

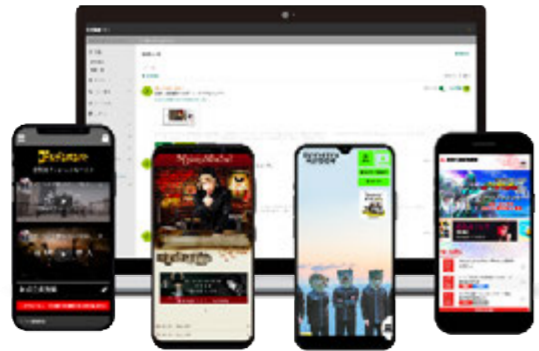


アーティストをはじめとする全てのクリエイター※とファンをつなぐプラットフォームサービスを展開。  
ファンクラブ（FC）・EC・チケットなどの各種機能をBitfan ProとBitfanにてオールインワンで提供。

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



# 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

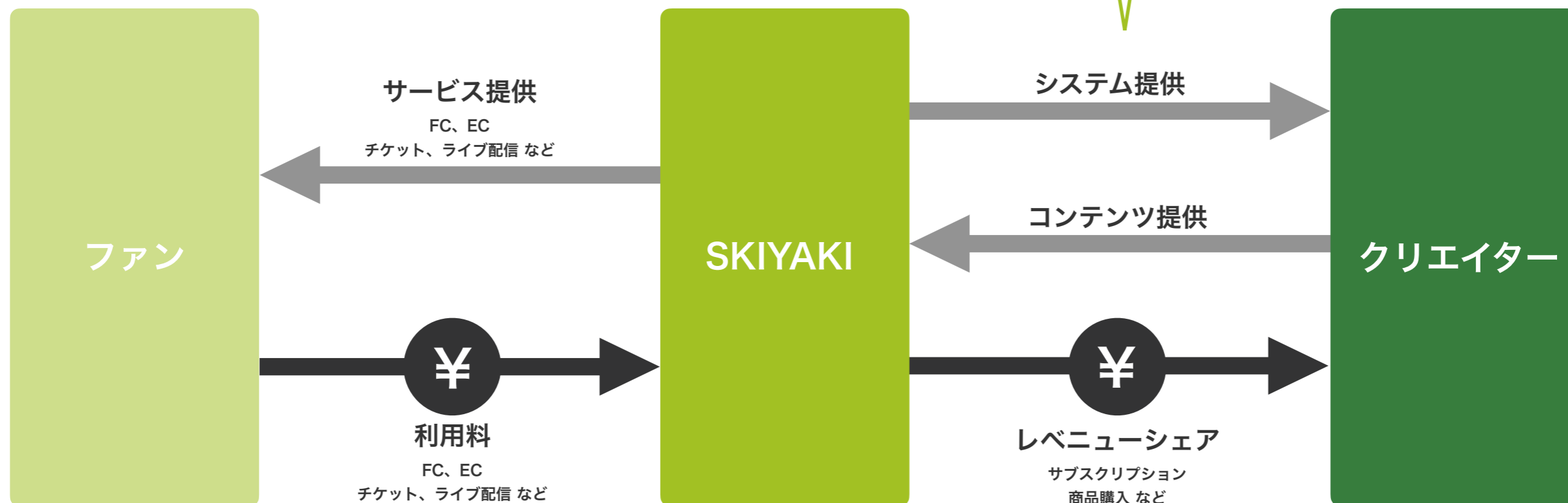
## bitfan

・ 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



# 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	ストック	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%
	非ストック	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  
Bitfanの手数料は決済手数料を包含

# 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。



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

# bitfan Pro 主な導入実績



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



ベリーグッドマン



WANIMA



10-FEET



眞栄田郷敦



上白石萌音

# bitfan Pro 主な導入実績



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



すみっこぐらし



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



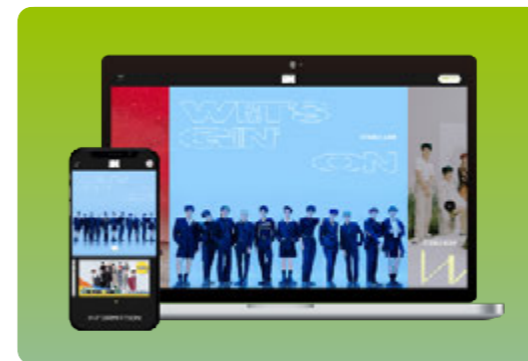
## オールインワン型ファンプラットフォーム

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。クリエイター活動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（翻訳機能・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



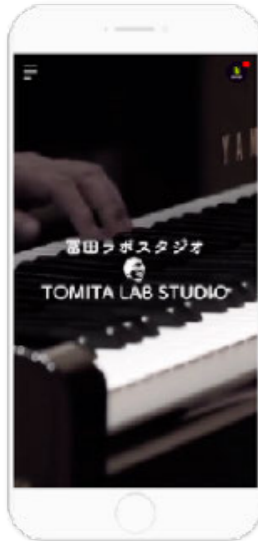
利用



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

# bitfan 主な導入実績



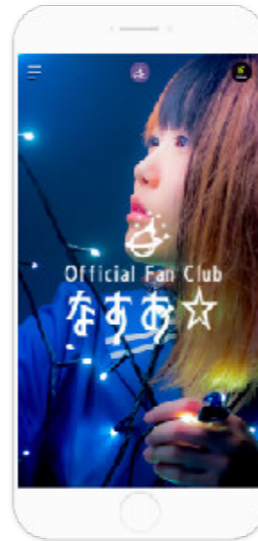
富田ラボ



五条院凌



LACCO TOWER



なすお☆



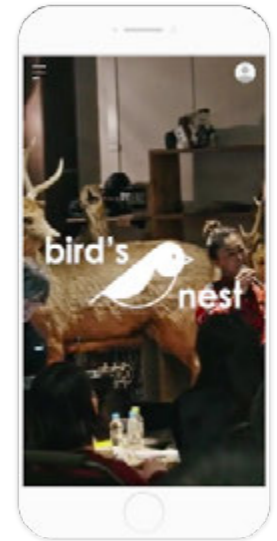
広瀬香美



さーもんちゅ



YonYon



bird



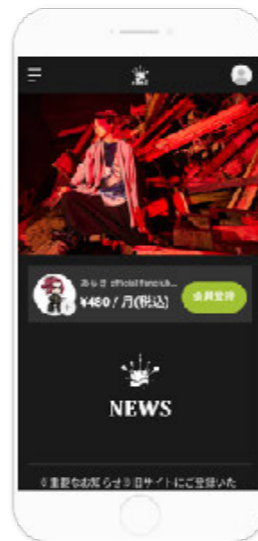
辛島美登里



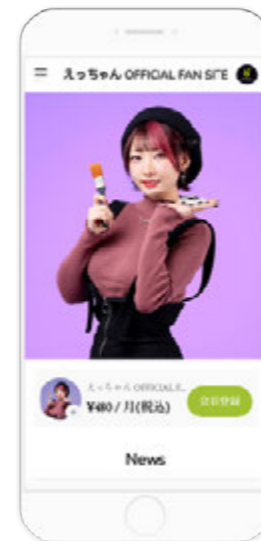
Yuki Hana



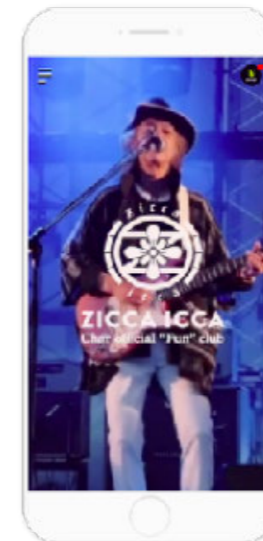
橋本祥平



あらき



えっちゃん



Char



GameWith



GAEUN

# グループ会社概要 (2022年1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



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



# グループ会社に関する変更点



顧客基盤強化のために、エンターメディアFCを完全子会社化。将来的な事業上のシナジーが見込めないグループ会社の株式を売却し、グループ会社数は9社から8社へと減少。COVID-19の影響により在外子会社の実質的な事業継続が難しい状況にあり、現在、清算に向けた手続きを進行中。





### 3. 2022年1月期 通期 連結業績

# 4Q&通期業績サマリー



- ・4Q売上高は、ストック売上・非ストック売上がいずれも好調であり前年同期比・直前四半期比で堅調に増加。
- ・営業利益以下についても、堅調に利益を計上し、特に前年同期比では大幅に利益が増加。
- ・グループ全体での固定費削減等に加え、繰越欠損金に係る繰延税金資産の計上により法人税等が減少した影響で、最終利益も大幅に増加。

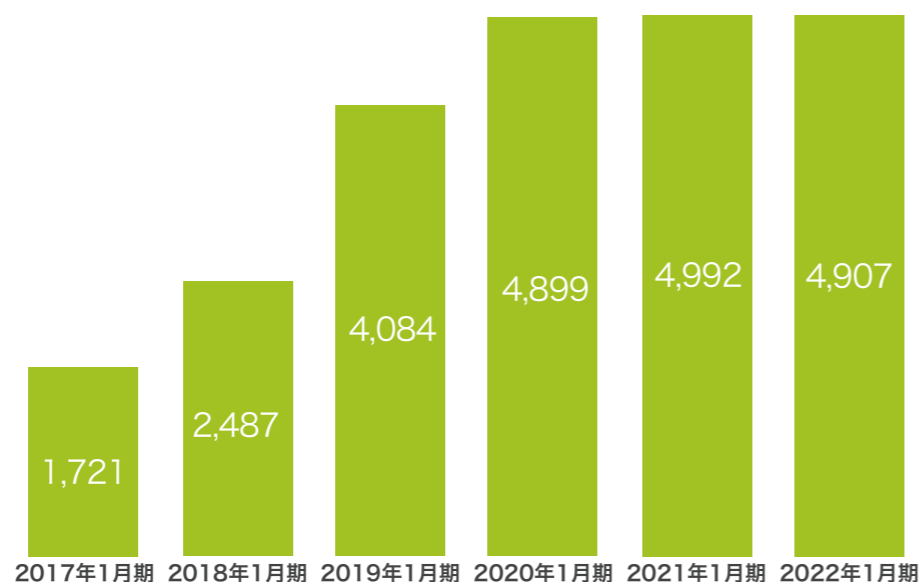
(単位：百万円)	2022年1月期 4Q会計期間 (2021年11月-2022年1月)					2022年1月期 通期 (2021年2月-2022年1月)		
	実績	前年同四半期 (前期4Q)		直前四半期 (当期3Q)		実績	前年同期 (前期)	
		実績	増減率	実績	増減率		実績	増減率
売上高	1,291	1,224	5.5%	1,212	6.5%	4,907	4,922	△0.3%
売上総利益	399	382	4.6%	382	4.5%	1,511	1,652	△8.5%
営業利益	61	△31	-	50	20.6%	97	129	△25.1%
経常利益	94	△74	-	42	119.4%	94	72	29.7%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	76	△90	-	27	175.7%	121	△22	-

# 通期業績の推移

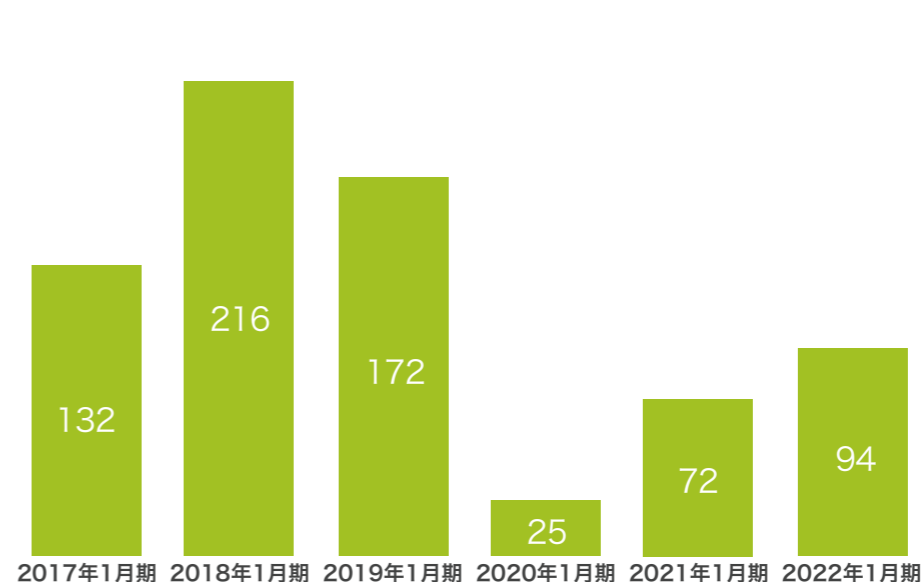


- ・売上高に関してはCOVID-19の影響により、前期にO2O事業を縮小し、当期にO2O事業を連結除外した結果、横ばいの推移。一方、前々期から続くグループ全体での収益改善により、利益体質へと改善。

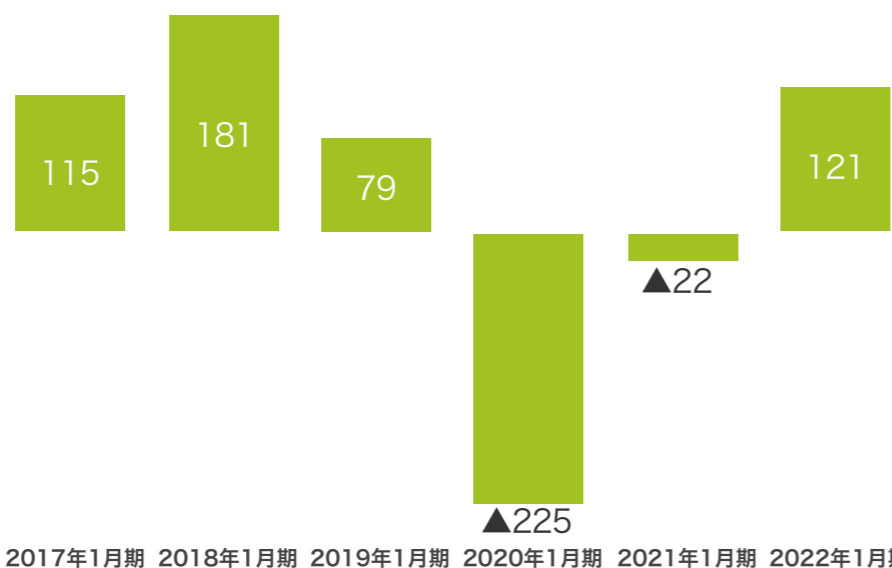
売上高 (単位：百万円)



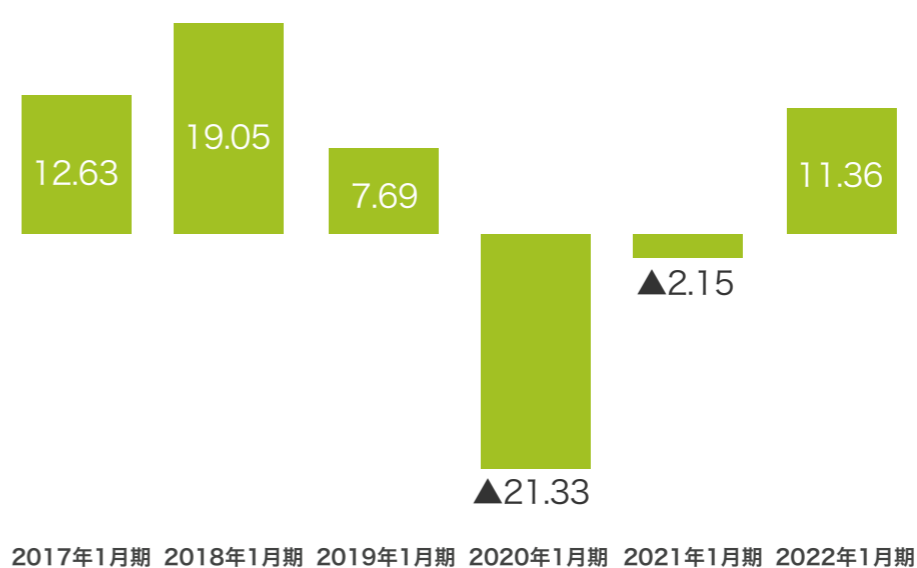
経常利益 (単位：百万円)



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)

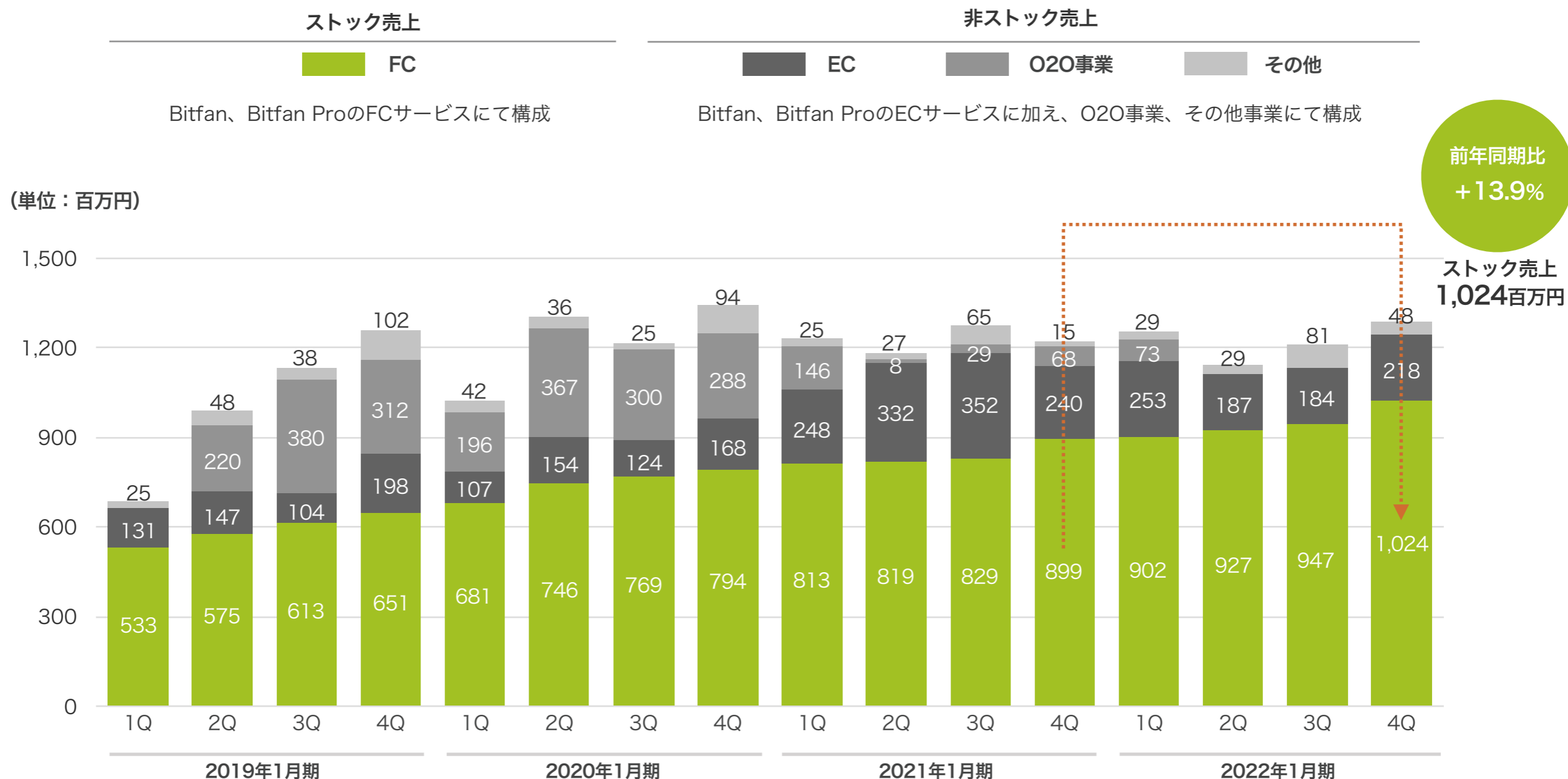


# 収益モデル別売上高



- ・ 4Q売上高は1,291百万円で前年同期比+5.5%、非ストック売上高が267百万円で前年同期比△17.9%。  
当社の基盤であるストック売上高は過去最高の1,024百万円で前年同期比+13.9%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以降消滅。



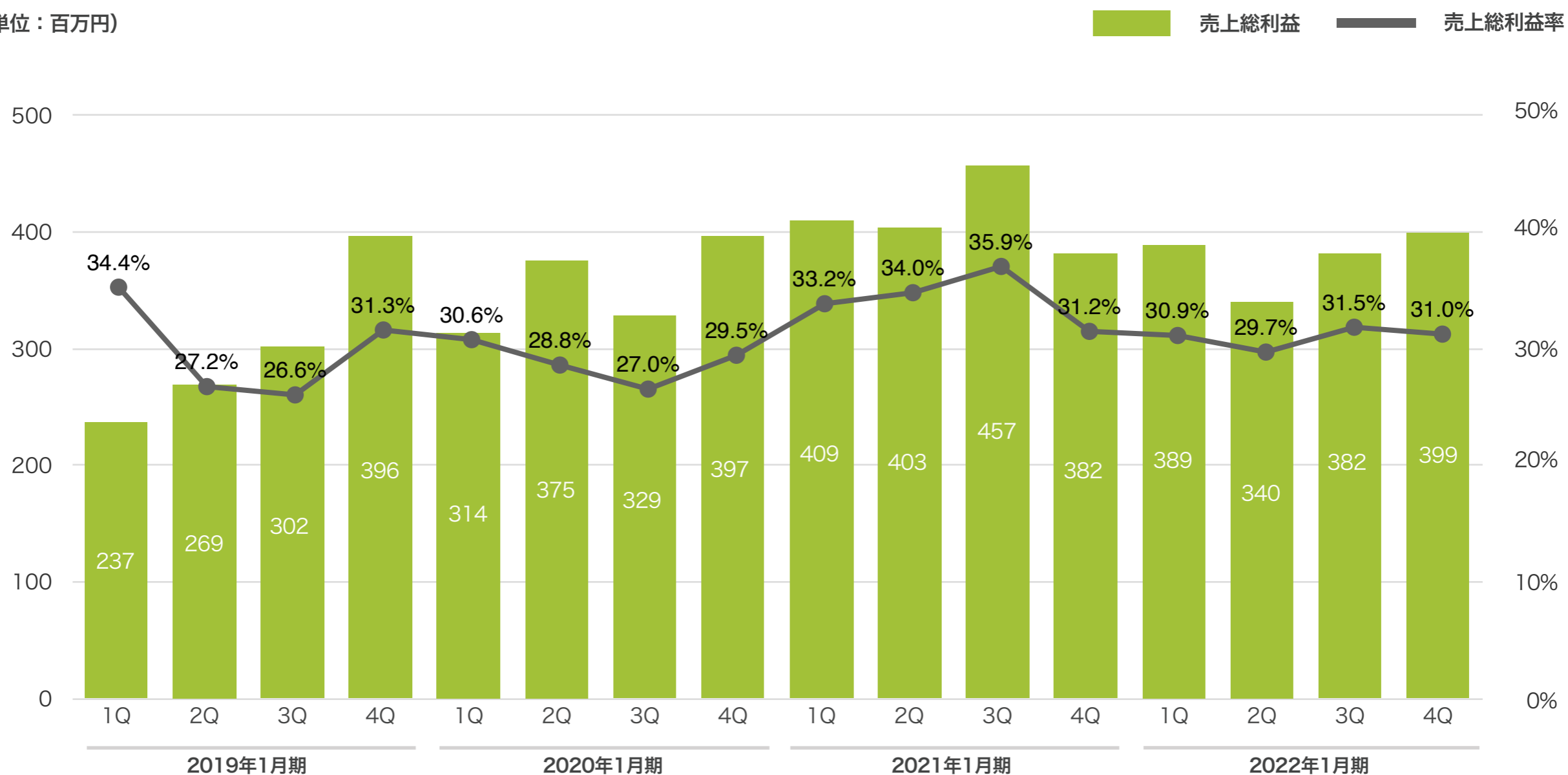
# 売上総利益と売上総利益率の推移



・売上高の増加により、売上総利益は直前四半期比で17百万円増加（+4.5%）。

3Qに利益率の高いEC高単価商品の出荷が多く発生した影響により、4Q売上総利益率は0.5ポイント低下。

(単位：百万円)

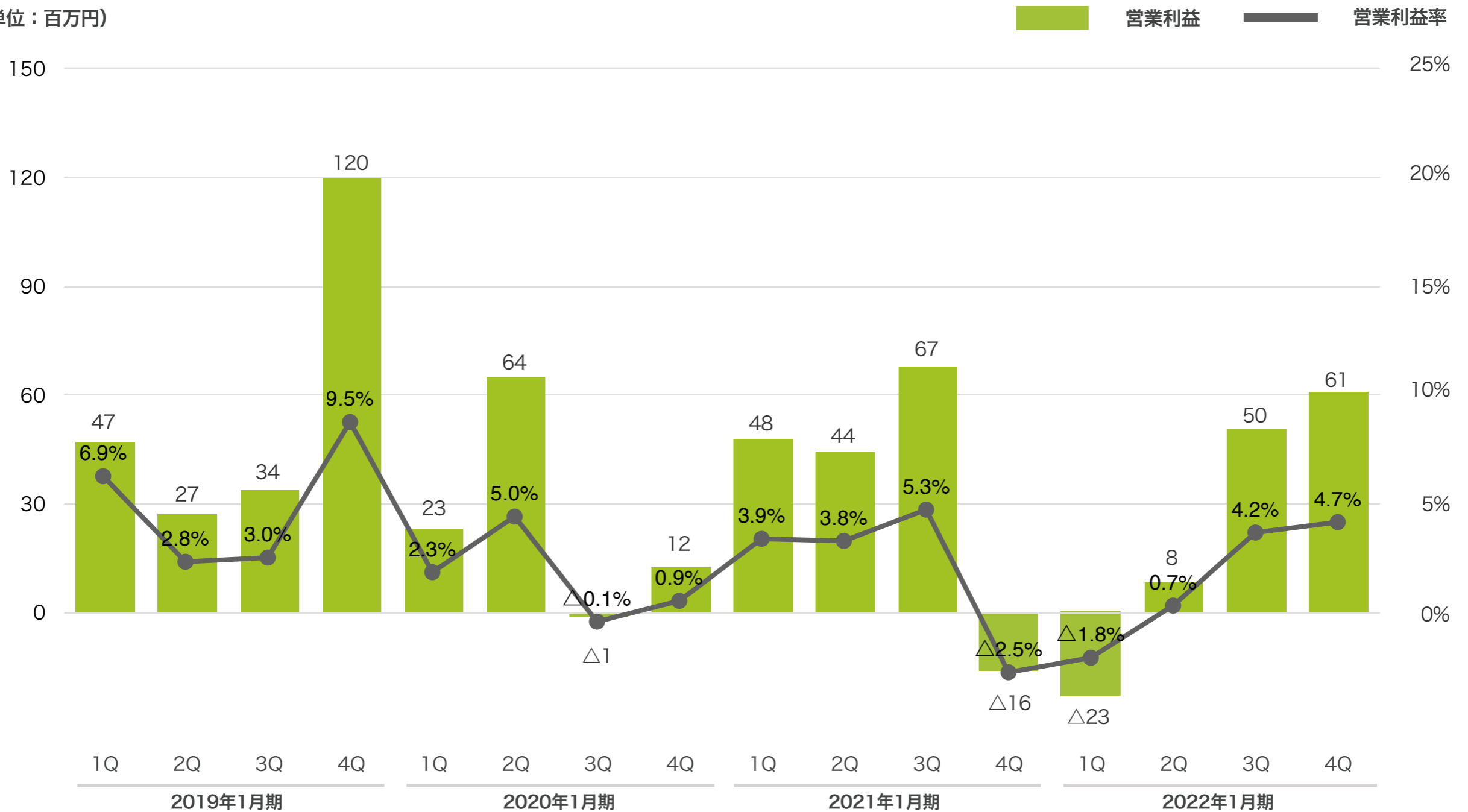


# 営業利益と営業利益率の推移



- ・ 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、営業利益は直前四半期比で10百万円増加 (+20.6%)。営業利益率も0.5ポイント上昇。

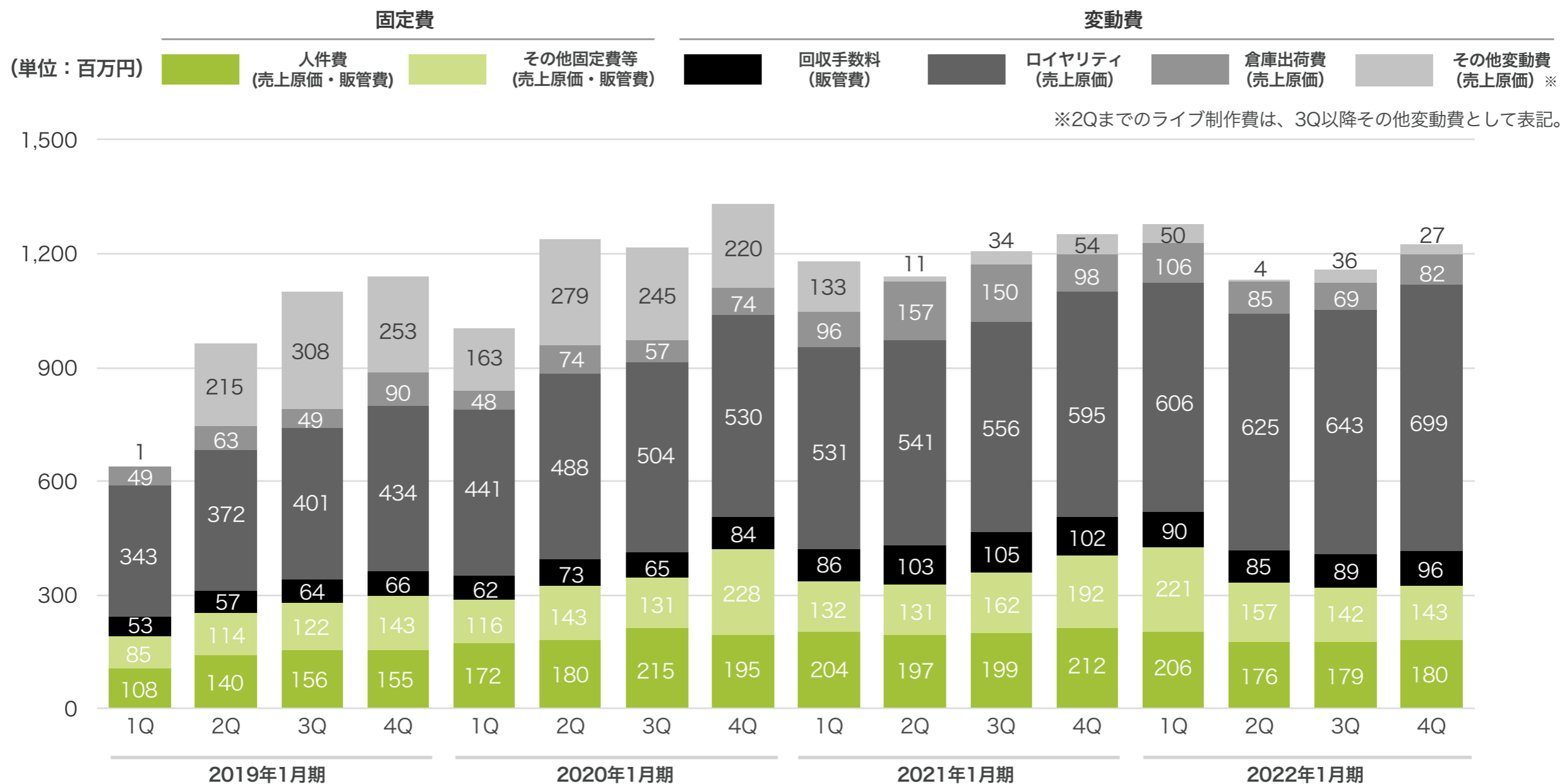
(単位：百万円)



# 固定費と変動費の推移



- ・ 固定費は直前四半期比で1百万円増加 (+0.5%)、変動費は66百万円増加 (+7.9%)。  
固定費のうち、人件費は直前四半期比でほぼ増減なく (+0.4%)、その他固定費等も同様にほぼ増減なし (+0.6%)。

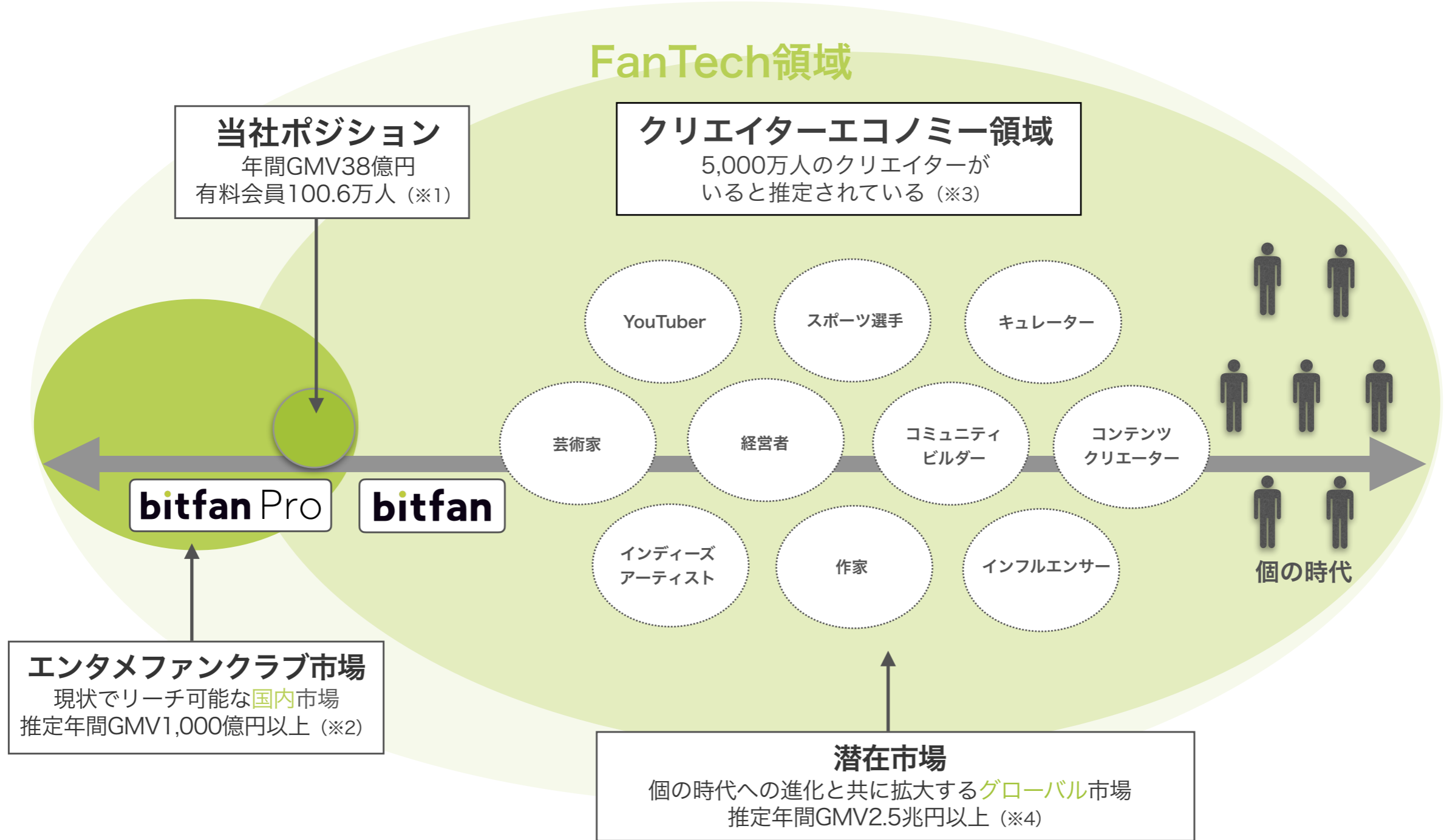






## 4. 中期の経営方針と業績予想

# 市場環境と当社のポジションについて



※1. 年間GMVは2021年2月から2022年1月末、有料会員数は2022年1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。



# 国内ファンクラブの変遷



アナログ  
ファンクラブ

会報誌・会員証  
チケット先行

デジタル  
ファンクラブ1.0

ガラケー・imode公式  
着メロ / 着ボイス / 待ち受け

デジタル  
ファンクラブ2.0

スマホメイン  
キャリア課金 / 動画コンテンツ

デジタル  
ファンクラブ3.0

リアルタイム + 双方向  
ライブ配信 / コミュニケーション

【これから】  
新たな技術の活用可能性  
Web3 / メタバース / NFT



2010年 ファンクラブ事業開始

bitfan

2018年 リリース  
2020年 全面リニューアル

# 成長戦略について



2022年1月期

1

クリエイター領域の拡大

→ 事業トピックスP.40

2

コンテンツ戦略設計の深掘り

→ 事業トピックスP.47~P.50

3

プライム（上位）コースの強化

→ 事業トピックスP.49

2023年1月期 以降

1

クリエイター領域の拡大

New

2

有料会員一人あたりGMVの向上

New

3

クリエイターファーストな体制構築

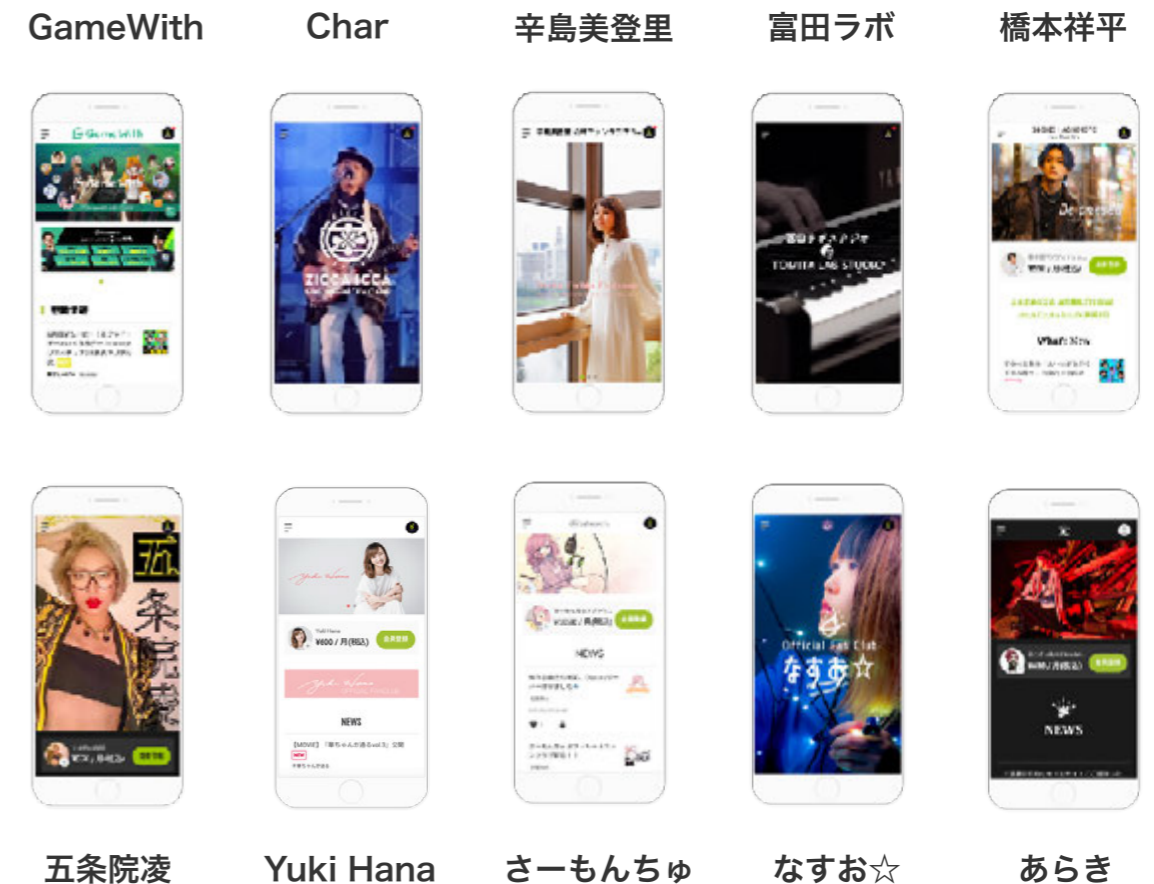


主軸である音楽・芸能の領域に加えて、プロスポーツチーム、ラジオ番組、キャラクター、eスポーツチーム、ゲーム配信者、YouTuber、TikTokerなど、クライアントのニーズに応じてプロダクトを使い分けながら、クリエイター領域を拡大中。

## bitfan Pro



## bitfan



2022年1月期 通期 (2021年2月1日～2022年1月31日) 実績



安定収益であるストック売上高の継続的な増加を目指し、複数コース導入や動画を中心としたプライムコース導入を推進。GMVベースでの有料会員一人あたりの単価向上を指標に設定。

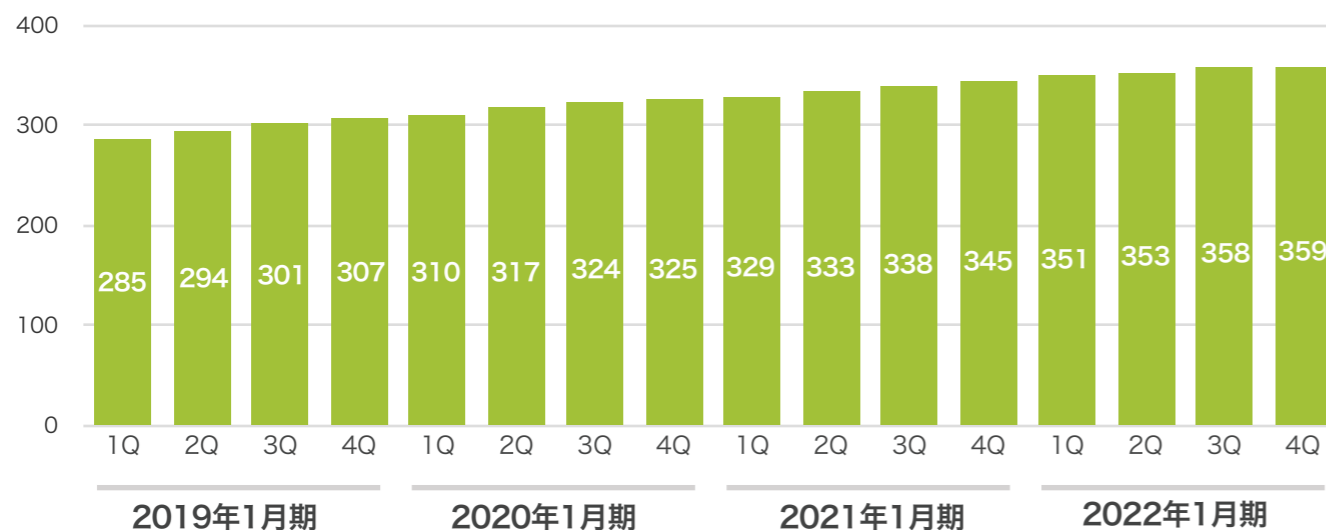
運営期間の長いFCサイトは一人あたりGMVが低い傾向にあり、累計での一人あたりGMVは350円程。一方、当期にオープンしたFCサイトの一人あたりGMVは平均630円程となっており、直近のFCサイトの単価は上昇傾向。

## 【ストック売上】 有料会員一人あたりGMVの推移

### 全てのFCサイト

GMV ÷ 有料会員数（6ヶ月の移動平均値）

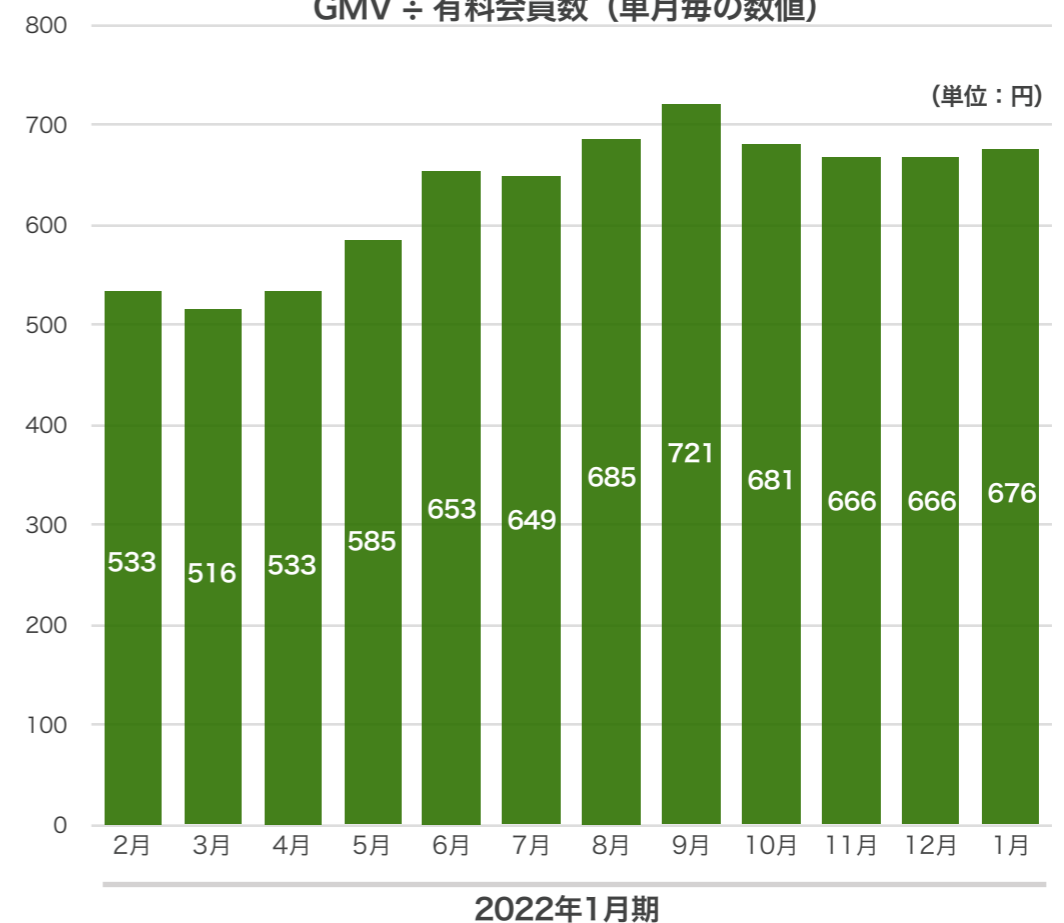
（単位：円）



### 当期にオープンした開始したFCサイト

GMV ÷ 有料会員数（単月毎の数値）

（単位：円）





カスタマーサポートチームの強化に加え、メディアを通じたインタビューや各種イベントを実施することで、クリエイターのPR活動をサポートしながら、プロダクトに対する要望を的確にヒアリング。プラットフォーム主導ではなく、クリエイターファーストであることを重視。

#### カスタマーサポート体制の強化

ガイドラインの充実  
問い合わせ対応の強化

#### メディアタイアップ

オウンドメディアでのインタビュー  
外部音楽メディアでの対談

#### クリエイターファーストな開発

クリエイターと共にプロダクトを進化  
複数コース、1on1、メタバース等

#### クリエイター向けイベントの開催

Bitfanオーナー向けイベントの開催  
セミナー配信

bitfan



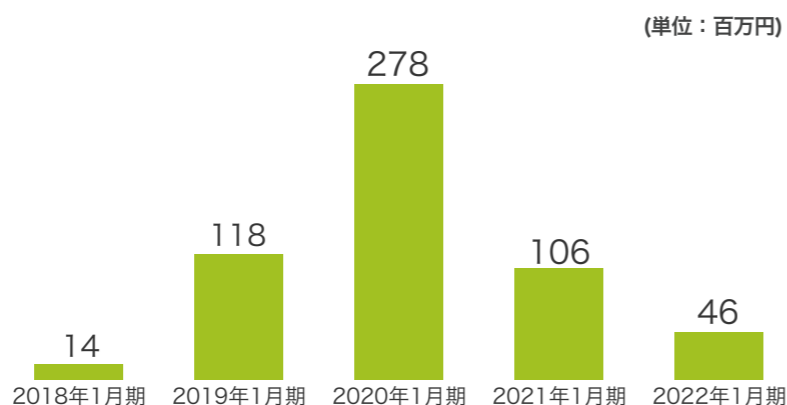
# 投資方針について



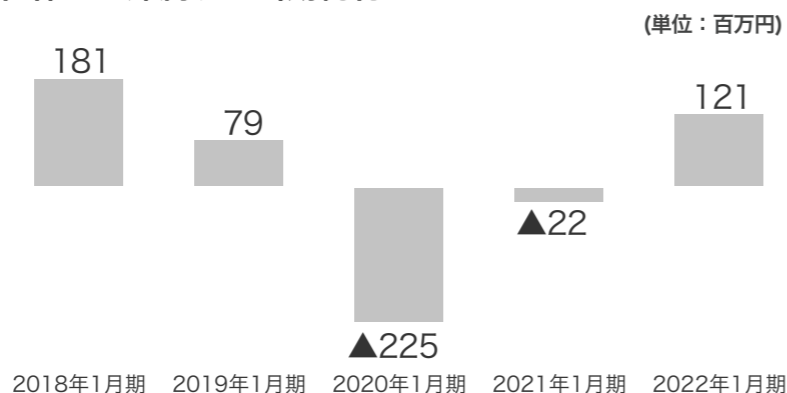
過去の投資による損失を真摯に受け止め、今後、新たな投資については慎重な判断を行うものの、必要と判断する領域においては積極的な投資を検討。

## 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

### 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。

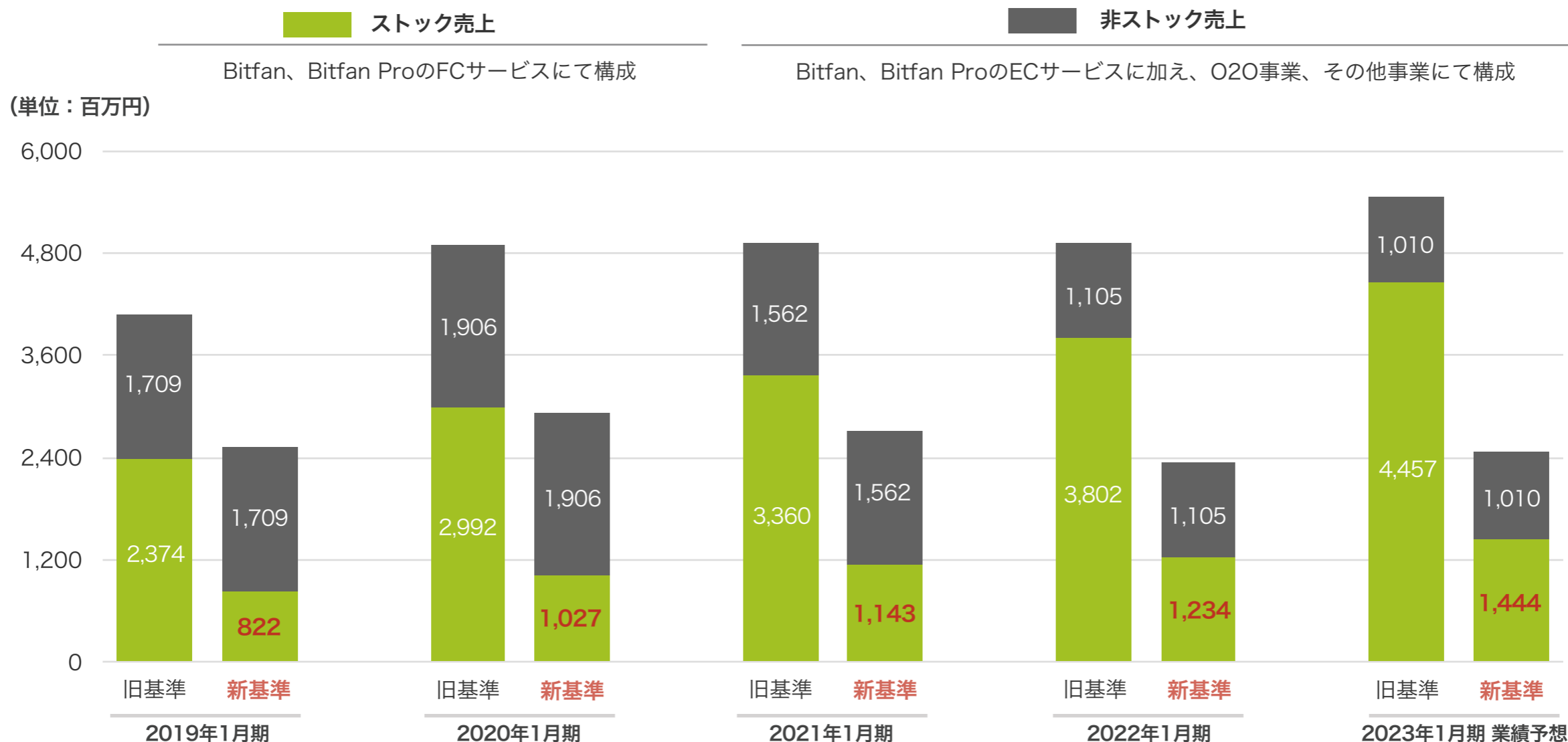
# 新収益認識基準の適用開始について



旧収益認識基準ではストック売上が構成するBitfan Proの売上をグロス（GMVベース）で計上していたが、**新収益認識基準ではネット（当社手数料 = GMV - ロイヤリティ）での計上へ変更。**

## 変更の背景

旧収益認識基準においては、Bitfan Proのコンテンツ提供主体を当社と位置付け、ファンクラブのGMVを売上としてグロス計上していたが、新収益認識基準の適用に伴い、当社をBitfan Proのコンテンツ提供主体ではなく代理提供者と位置付け、ファンクラブのGMVからクリエイターへ支払うロイヤリティを差し引いた当社手数料を売上としてネット計上する方針に変更。



# 業績予想



- ・ **売上高**：成長戦略に基づくクリエイター領域の拡大及び有料会員1人あたりGMVの向上を前提に、ストック売上は前期比+17.0%。非ストック売上は、ECサービスで概ね前期と同水準を見込む一方、O2O事業セグメント除外の影響等により微減。
- ・ **営業利益**：変動費はほぼ増減なく、固定費は+4.9%、うち人件費は子会社増加・増員等により+12.1%、その他固定費△3.2%。
- ・ **親会社株主に帰属する当期純利益**：2022年1月期は繰越欠損金に係る繰延税金資産の計上等により当期純利益が大幅に増加した一方、2023年1月期は相対的に税金費用が増加するため、当期純利益が減少する見通し。

(単位：百万円)	新収益認識基準		
	2022年1月期 通期実績	2023年1月期 通期業績予想	前期比
売上高	2,339	2,455	5.0%
(ストック売上高)	1,234	1,444	17.0%
(非ストック売上高)	1,105	1,010	△8.6%
売上総利益	1,511	1,681	11.2%
(売上総利益率)	64.6%	68.5%	3.8%
営業利益	97	140	45.1%
(営業利益率)	4.1%	5.7%	1.6%
経常利益	94	145	53.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	121	106	△12.9%
(当期純利益率)	5.2%	4.3%	△0.9%

旧収益認識基準	
2022年1月期 通期実績	2023年1月期 通期業績予想
4,907	5,468
3,802	4,457
1,105	1,010
1,511	1,681
30.8%	30.7%
97	140
2.0%	2.6%
94	145
121	106
2.5%	1.9%



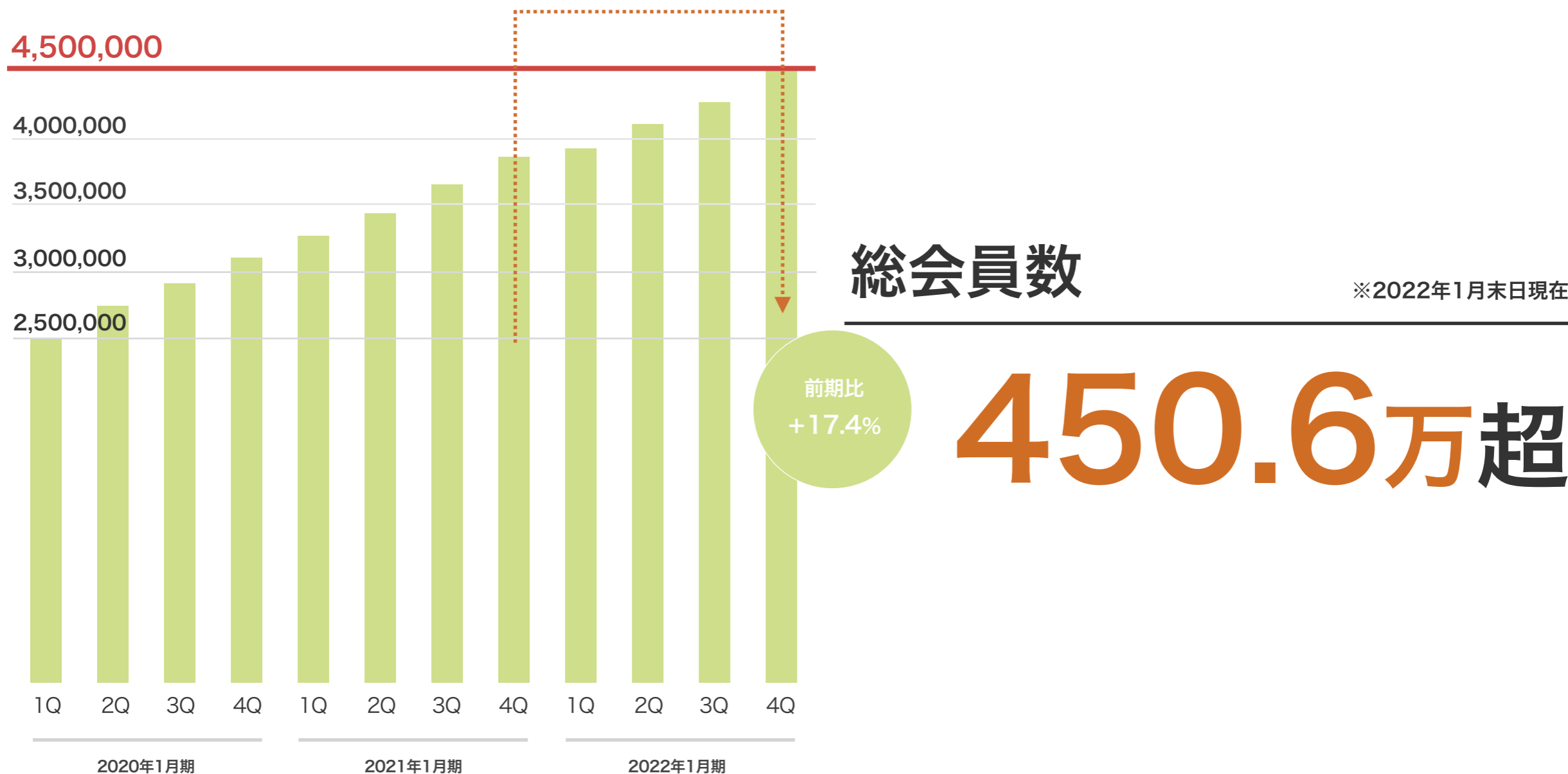
## 5. 事業トピックス



# 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。



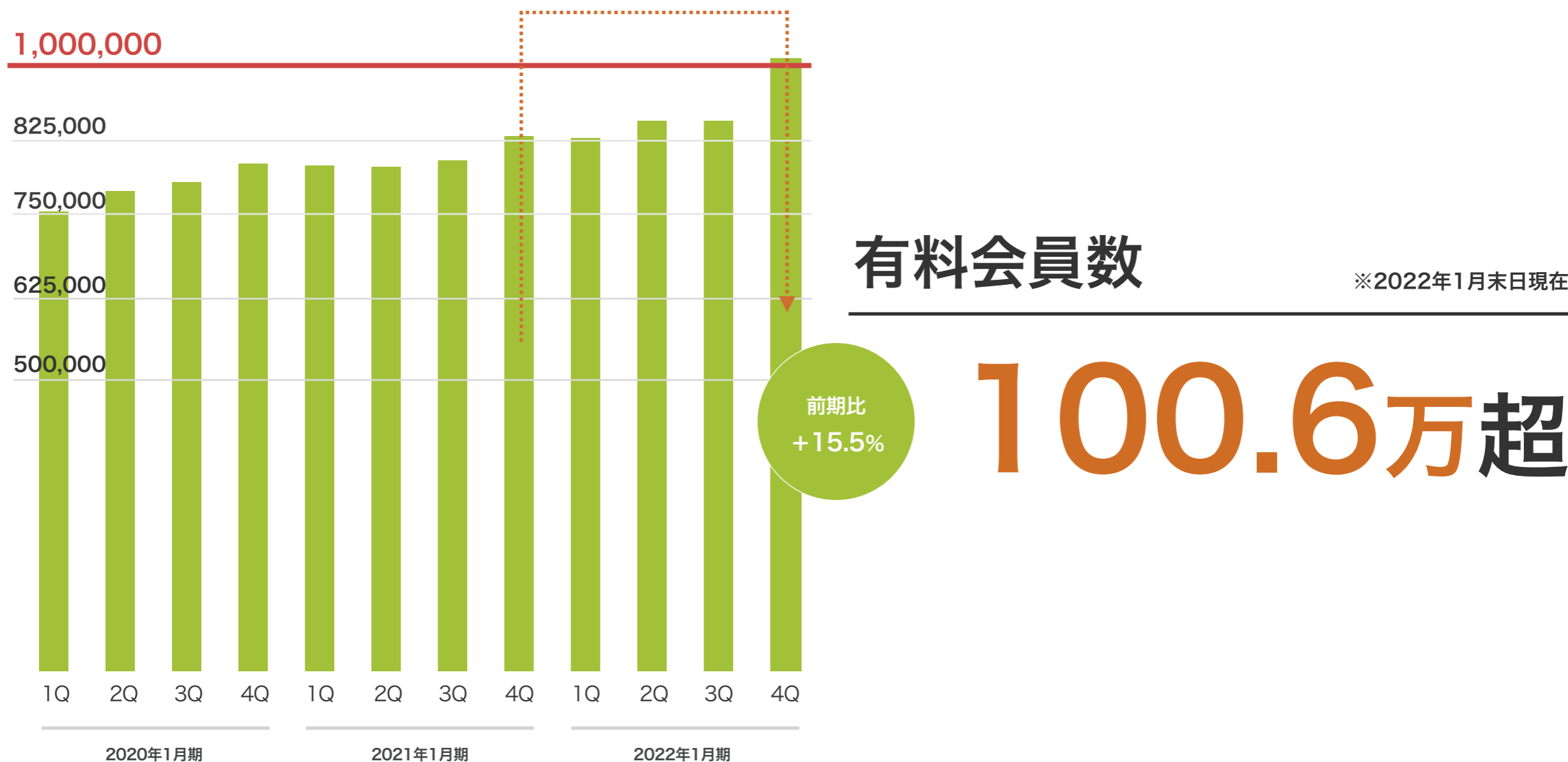
※LiveFans：音楽ライブ情報を提供するメディア



# 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。  
4QにエンターメディアFCが加わり、初の100万人を突破。



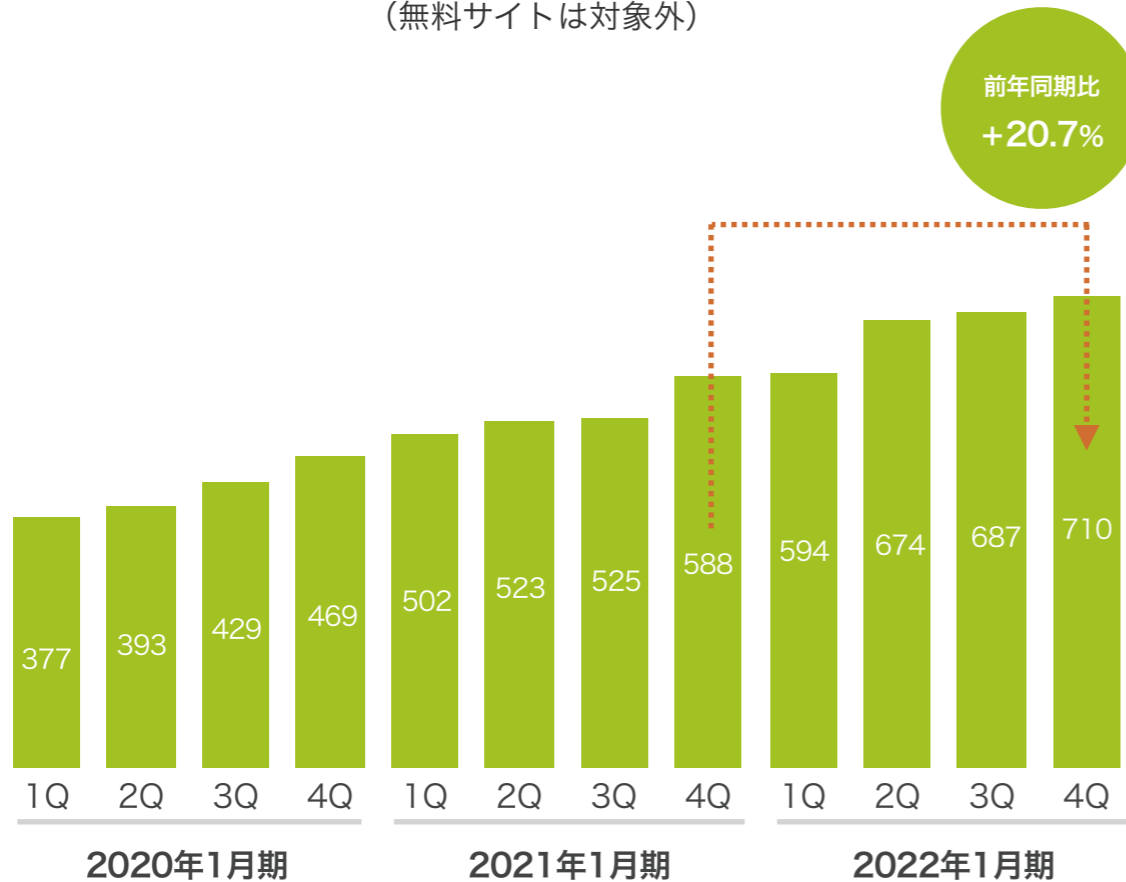
# KPI サービス数の推移



<b>サービス数合計</b>	ストック型	非ストック型
	<b>710</b>	<b>444</b>

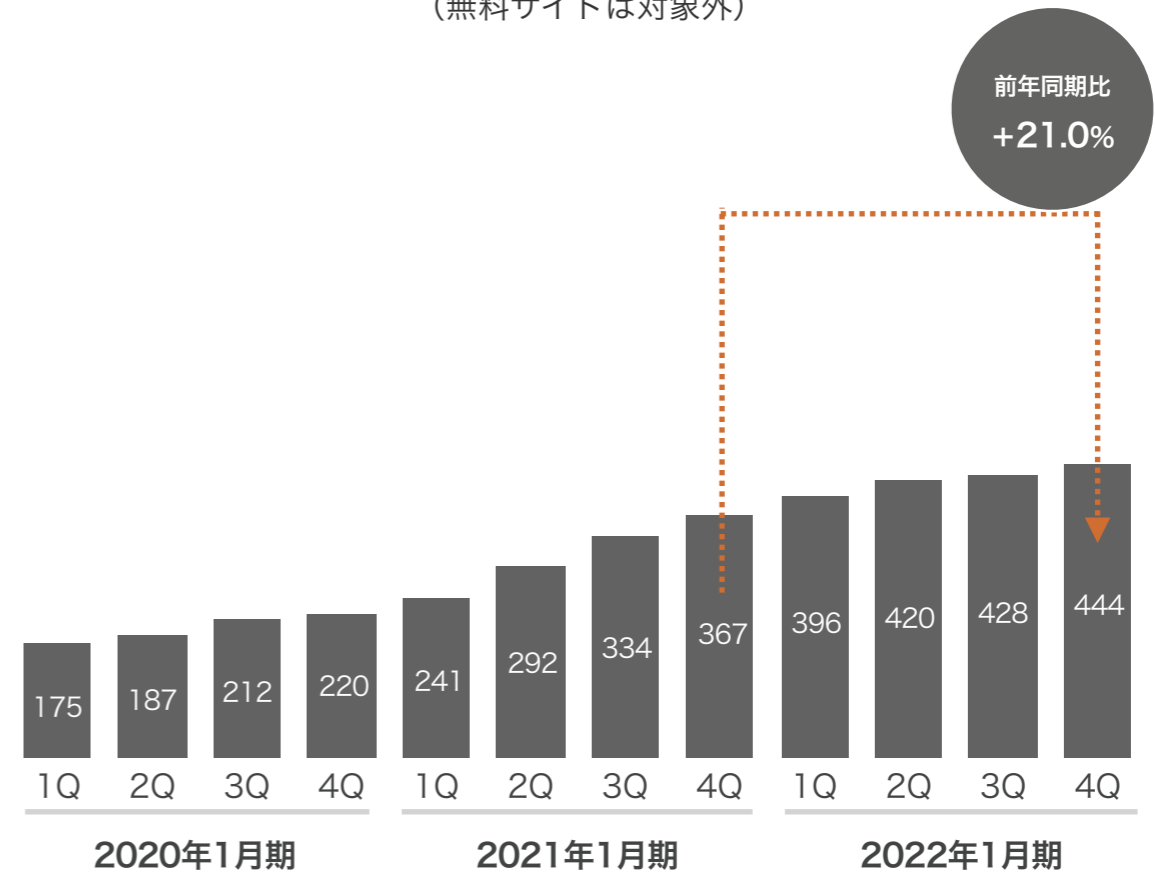
## ストック型サービス数

Bitfan、Bitfan Pro、EMFC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)



# 4Qリリース実績



## bitfan Pro

女優・劇団・バンド・など、エンタメ分野で幅広くファンクラブサイトをリリース。



## エンターメディアFC



エンターメディアFCを完全子会社化し、ファンクラブサイトの運営を承継。



GReeeeN



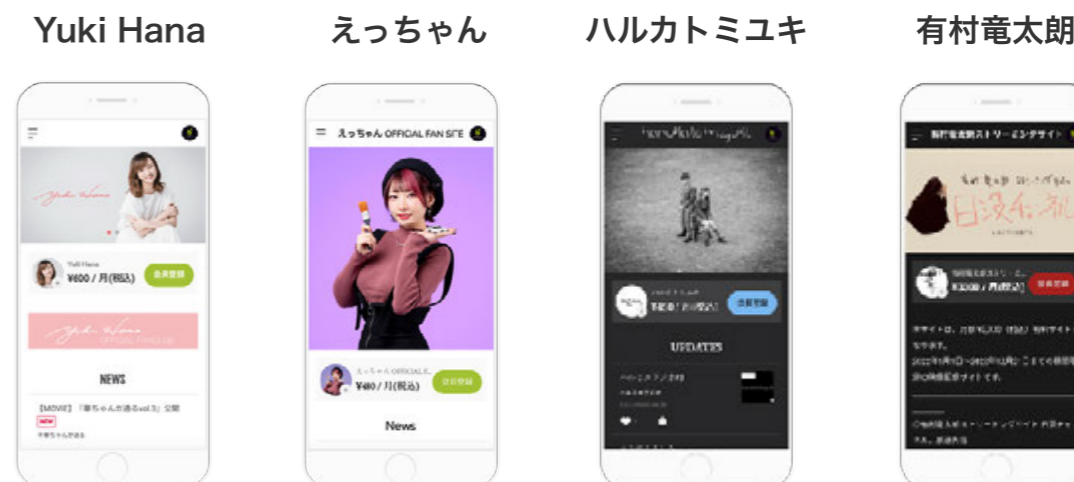
fripSide



SATANIC ENT.

## bitfan

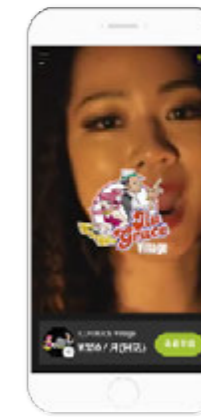
元宝塚女優、人気YouTuberなどのファンクラブが開設したほか、ストリーミングチャンネルとしての利用や、パーソナルジムの公式サイトとしての利用も開始。



深谷エリ



BLACK LEVEL



ILU GRACE



クリスタルジム





「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、常に進化し続けるBitfan。4Qは利便性向上のためのUIリニューアルと、会員管理機能の強化を実施。

新機能

アップデート

## 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

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

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

レポート分析

## ストア

会員限定販売

匿名配送

予約販売

デジタルコンテンツ販売

## チケット

電子チケット

QRコードチケット

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

メッセージ

ライブ配信

ラジオ配信

グループチャット

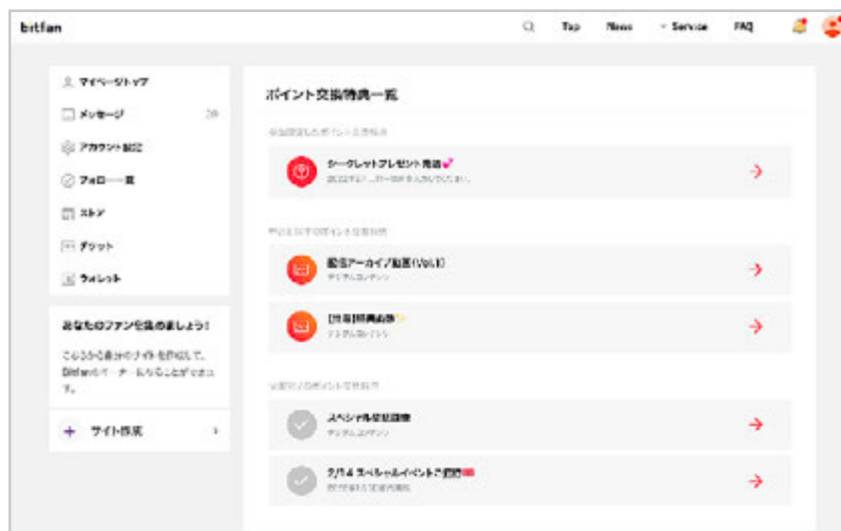
Discord連携

# bitfan 4Qの主なアップデート



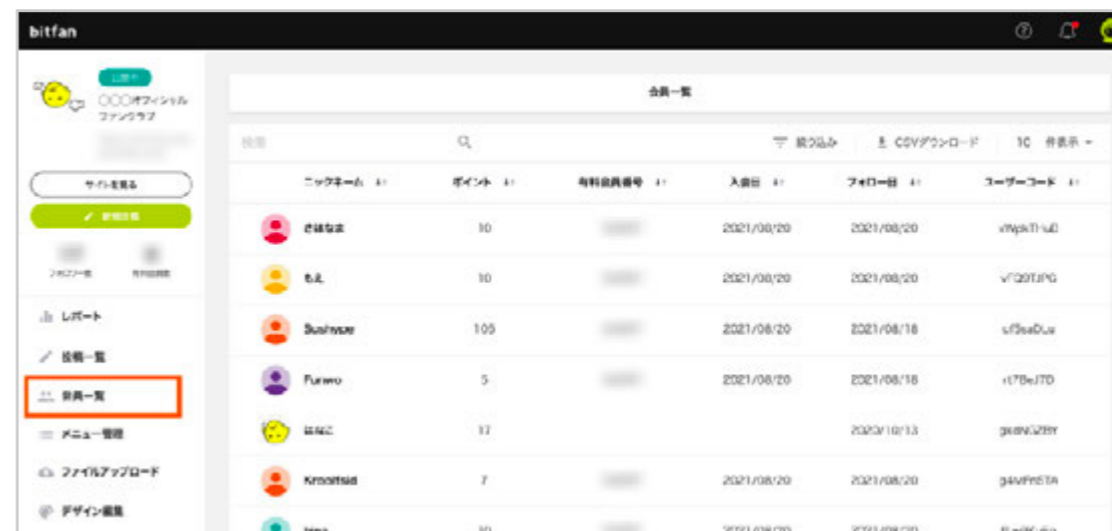
## ポイント機能

ポイント交換特典ページの全面リニューアル。  
UIをダッシュボード上に統一。



## 会員管理

会員一覧メニューをアップデート。会員一覧から特定のファンへのメッセージ送付を実現。



## 海外対応

翻訳機能をアップデート。原文を表示し、翻訳ボタンでユーザーの言語に自動翻訳。

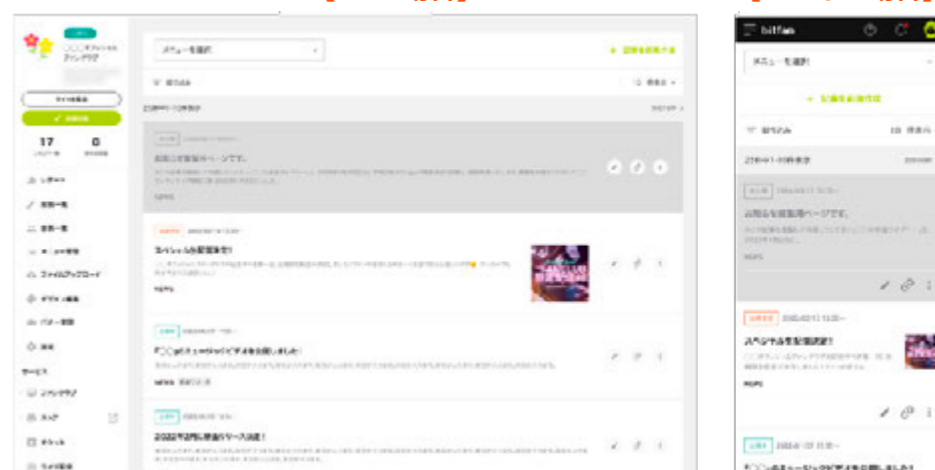


## 記事投稿一覧

記事投稿一覧ページを刷新。サムネイルや、カテゴリー、タグの表示、記事の複製に対応など、利便性が大幅に向上。

【PCの場合】

【スマホの場合】

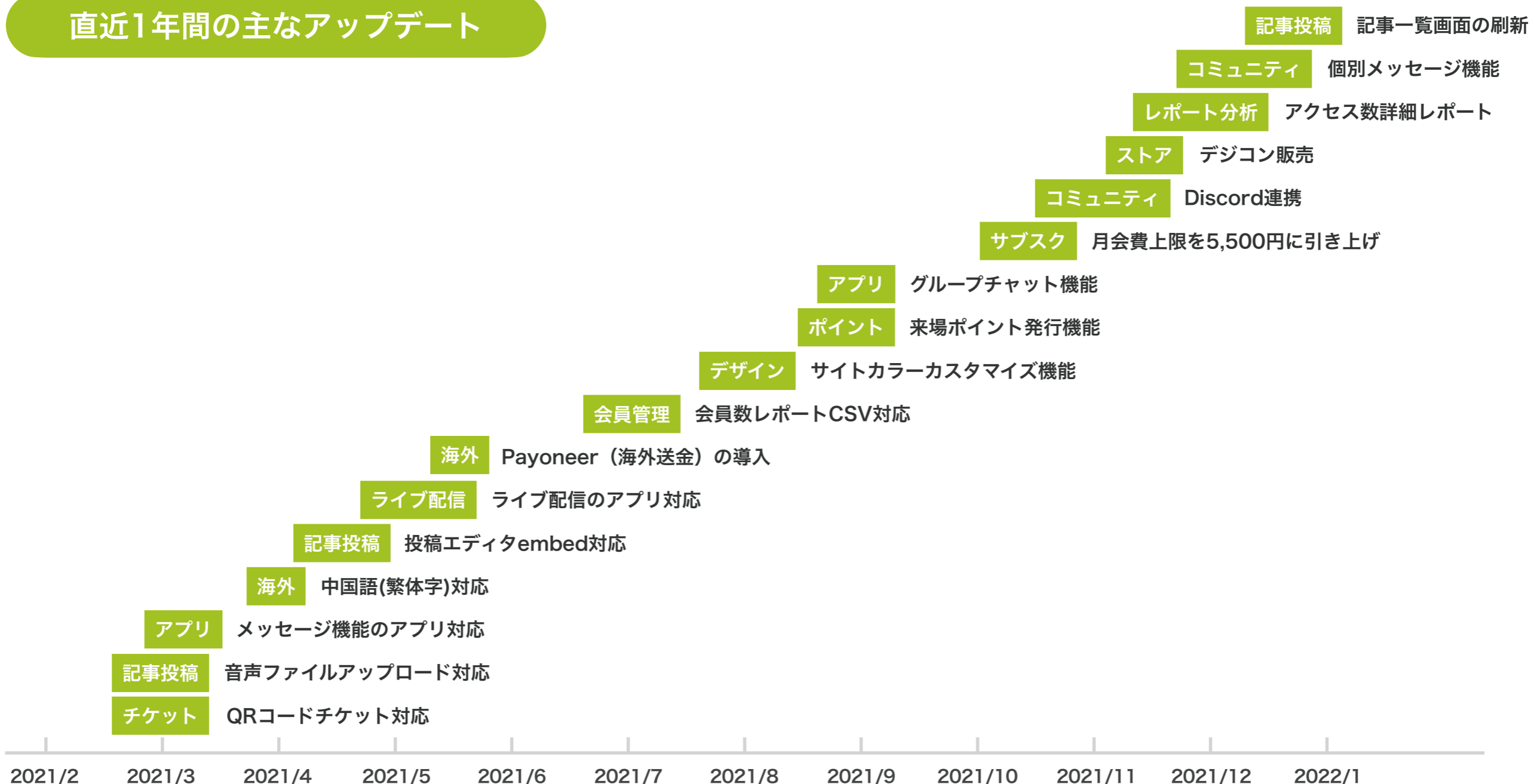


# bitfan 2022年1月期の主なアップデート



1年間で多くの機能アップデートを実施。今後も、オーナーインタビューやMeetupなどを通じて、クリエイターとともに、より求められる機能を開発していく方針。

## 直近1年間の主なアップデート





個性豊かなクリエイターの活動に焦点をあて、自分らしくクリエイティブに生きる人たちを応援するメディア『Be independent!』を運営中。ファンとの関わり方をメインピックに、Bitfanオーナーのインタビュー記事を定期連載。

## Be independent!



### ▼Bitfanオーナーのインタビュー記事



# bitfan オーナー向けイベントの開催



「オーナーの生の声を聞きたい」という開発側の声と「オーナー同士の交流の場が欲しい」というオーナーの声を受けて、『Bitfan Meetup #1』を開催。

Bitfanオーナー向けイベント『Bitfan Meetup #1』

The poster features a dark blue background with a green and yellow geometric design on the left. The text is white and purple. A purple circle on the right contains the 'bitfan' logo.

## Bitfan Meetup #1

～Bitfanの活用方法と今後の展望～

13:00～ SKIYAKI 代表取締役・小久保知洋 登壇  
「ファンコミュニケーションの海外トレンドと  
Bitfanの今後の展望」

13:30～ オーナー座談会  
「ファンとのつながりをつくるBitfan活用術」

【第一部】 小久保による講演



【第二部】 オーナー座談会



# bitfan Pro オンラインフェスでの採用



ニュースサイト「ナタリー」がオンラインフェス第二弾にBitfan Proを2年連続採用

株式会社ナターシャの運営するニュースメディア「ナタリー」が、オンラインイベント「マツリー.Vol2」の配信プラットフォームとしてBitfan Proを採用。





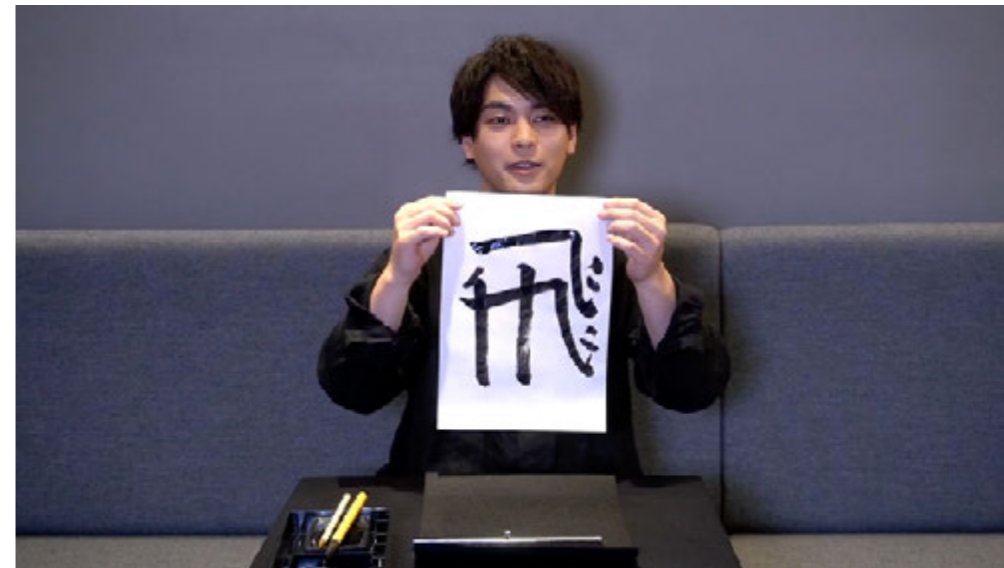
## 多数のライブ配信を展開

当社プラットフォーム上で、ゆず・TOPCOAT（中村倫也）・柳楽優弥・KIRINJIなど、著名アーティストのライブ配信を展開。一部のイベントではチケット販売も実施。

ゆず北川悠仁 バースデー生配信（有料会員向け）



柳楽優弥トークイベントライブ配信（チケット制）



TOPCOAT 中村倫也 大忘年会2021（チケット制）



KIRINJI TOUR 2021 ~ Online After talk Party（有料会員向け）



## ファンクラブ会員限定シーズンナリーアイテムを多数販売

クリスマスシーズンに、オリジナルキャンドルやカレンダーなど季節性の高いオリジナルアイテムの制作を受託。製造から出荷までを一気通貫で実施し、多数のシーズンナリーアイテムを販売。

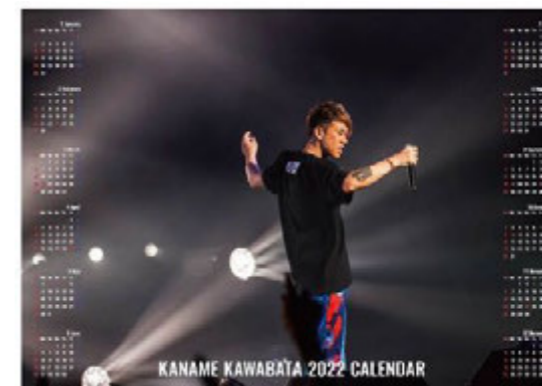
### シーズンナリーアイテム例



K 本人監修  
オリジナルアロマキャンドル  
3,000円 (税込)



笹森裕貴 プロデュース  
オリジナルキャンドル3種セット  
6,800円 (税込)



川畑要 ファンクラブ会員限定  
ポスターカレンダー  
3,300円 (税込)

### オリジナルアイテム例



高野洸 ファンクラブ会員限定  
オリジナルカラーソックス  
1,540円 (税込)



高野洸 ファンクラブ会員限定  
ぬいぐるみボールチェーン  
2,750円 (税込)



中村倫也  
オンライントークライブ Tシャツ  
4,000円 (税込)



# bitfan Pro 2022年1月期のプライムコース実績



## プライムコースや動画サブスクリプションを多数リリース

ライブ配信メインのプライムコースや動画サブスクリプションの積極的な導入により、新たな収益性モデルを確立。

## bitfan Pro



### VAMPROSE Archives

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）  
年払い：9,680円（税込）



### SEESAW OFFICIAL WEBSITE

月額：2,200円（税込）



### BAND-MAID PRIME

月額：1,100円（税込）



### 大相撲公式ファンクラブ

幕内コース：550円(税込) / 月額  
小結コース：6,600円(税込) / 年払い  
関脇コース：33,000円(税込) / 年払い  
大関コース：110,000円(税込) / 年払い  
横綱コース：330,000円(税込) / 年払い



### YuNiオフィシャルサイト

ベーシックプラン 利用料：550円（税込） / 月額  
プレミアムプラン 利用料：3,300円（税込） / 月額

## bitfan



### DaizyStripper デジラビ

月額：3,300円（税込）  
※Bitfan Proの通常ファンクラブは月額330円（税込）



### マイフォ プレミアム

月額：3,300円（税込）  
※Bitfan Proの通常ファンクラブは月額330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

1月5日にセカンドミニアルバム「LOVE ME LIKE」リリース。MVは1,500万回再生を突破。

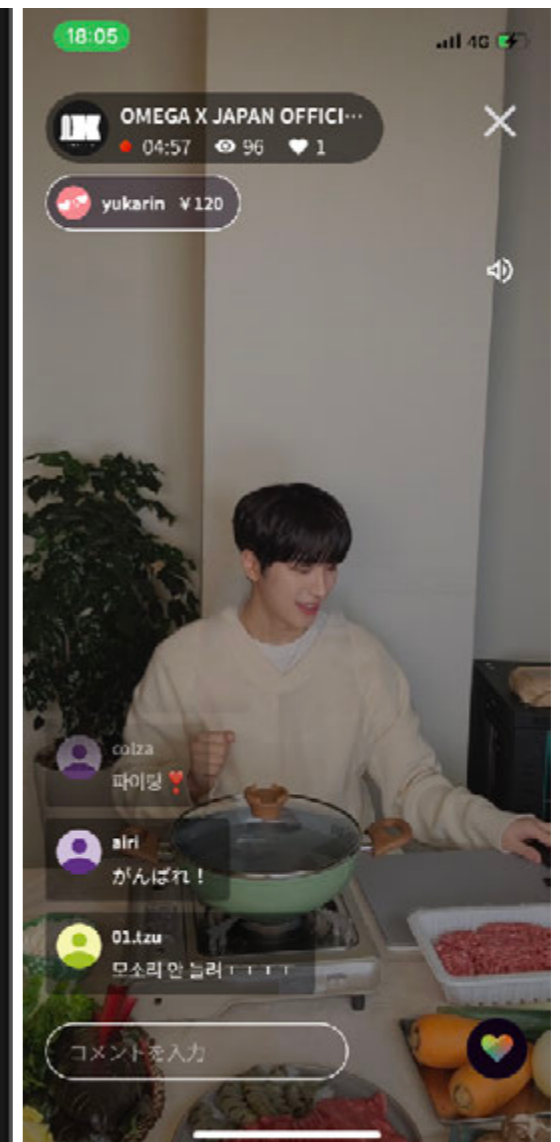
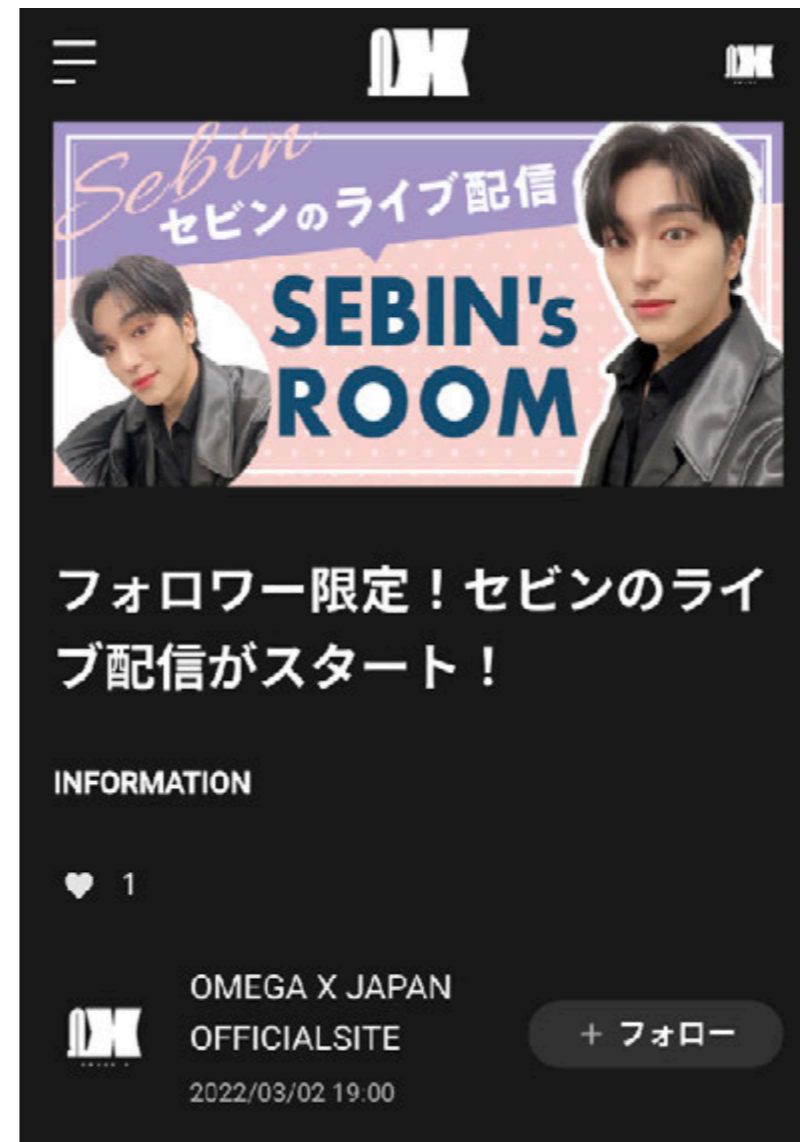
1月23日に韓国にて開催されたK-POPの祭典「第31回 ソウルミュージックアワード」で「新人賞」を受賞。

Bitfanでの日本向けLIVE配信も開始し、日本デビュー・来日公演に向けて準備中。

▼「LOVE ME LIKE」韓国デイリーチャート最高位1位。  
オフィシャルMV、YouTube 1,500万回再生突破



▼Bitfanで日本ファン向けのライブ配信を開始



▼「第31回 ソウルミュージックアワード」で「新人賞」を受賞。



# 事業上のリスクと対応方針



主要なリスク	顕在化の可能性とその影響	リスク対応策
<b>ライツホルダーのリスク</b> 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	<b>顕在化の可能性：中</b> <b>その影響：中</b>	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。
<b>決済プラットフォームのリスク</b> 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	<b>顕在化の可能性：低</b> <b>その影響：中</b>	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。
<b>個人情報漏洩による損害賠償リスク</b> 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	<b>顕在化の可能性：低</b> <b>その影響：大</b>	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。
<b>システムトラブルによるリスク</b> 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	<b>顕在化の可能性：中</b> <b>その影響：大</b>	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。
<b>コロナによるリスク</b> 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	<b>顕在化の可能性：中</b> <b>その影響：大</b>	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。
<b>事業開発及びM&amp;Aにおけるリスク</b> 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	<b>顕在化の可能性：中</b> <b>その影響：中</b>	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。
- 次回の事業計画及び成長可能性に関する事項の更新は2023年の3月頃を予定しています。

