



2023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 / 2022年9月13日



1. エグゼクティブ・サマリー
2. 会社概要
3. 2023年1月期 第2四半期 連結業績
4. 当期の成長戦略と事業トピックス
5. Appendix



1. エグゼクティブ・サマリー

エグゼクティブ・サマリー



売上高

2Q実績 **610百万円** 前年同期比 +17.2%

ストック収益 (※1) **350百万円** 前年同期比 +15.5%

フロー収益 (※2) **259百万円** 前年同期比 +19.7%

営業利益

2Q実績 **68百万円** 前年同期比 +701.6%

主要KPI

有料会員数 **103.1万人** 前年同期比 +14.9%

※1. ストック収益：Bitfan Pro、Bitfan、エンターメディアFCのFCサービスにて構成される売上高

※2. フロー収益：Bitfan Pro、BitfanのECサービスとその他サービスにて構成される売上高

業績予想の上方修正について



前回発表の業績予想に対し、売上高については計画通り進捗していることから据え置き。
 予定していた固定費を抑え経営効率化を実現できたため、営業利益以下を大幅に上方修正。

(単位：百万円)	2022年1月期 通期実績	【前回発表】 2023年1月期 通期業績予想	【今回修正】 2023年1月期 通期業績予想	前期比	対当初予算 増減率
売上高	2,339	2,455	2,455	5.0%	0.0%
ストック収益	1,234	1,444	1,444	17.0%	0.0%
フロー収益	1,105	1,010	1,010	△8.6%	0.0%
売上総利益	1,511	1,681	1,681	11.2%	0.0%
(売上総利益率)	64.6%	68.5%	68.5%	-	-
営業利益	97	140	195	101.7%	39.0%
(営業利益率)	4.1%	5.7%	8.0%	-	-
経常利益	94	145	211	123.8%	45.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	121	106	126	4.1%	19.5%
(当期純利益率)	5.2%	4.3%	5.2%	-	-



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	593百万円
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
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
社外取締役（監査等委員） 丸山 聡
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
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

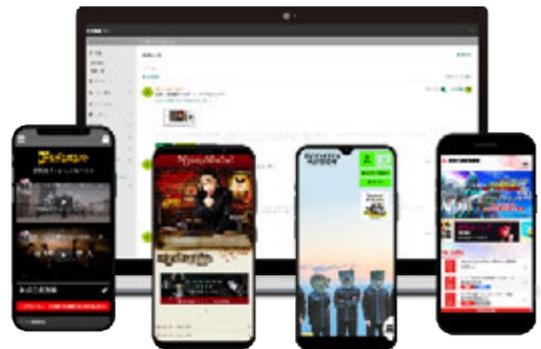


アーティストをはじめとする全てのクリエイター※とファンをつなぐプラットフォームサービスを展開。
ファンクラブ（FC）・EC・チケットなどの各種機能をBitfan ProとBitfanにてオールインワンで提供。

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

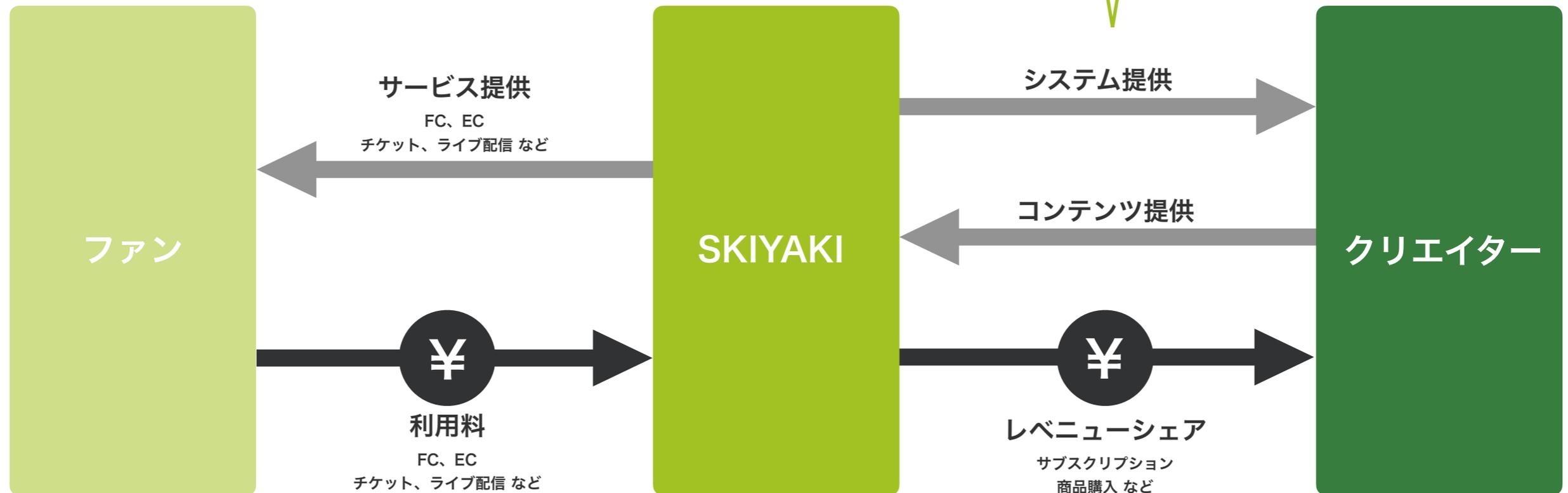
bitfan

・ 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)	○	

※Bitfanの手数料はWEBサイト版のものであり、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。





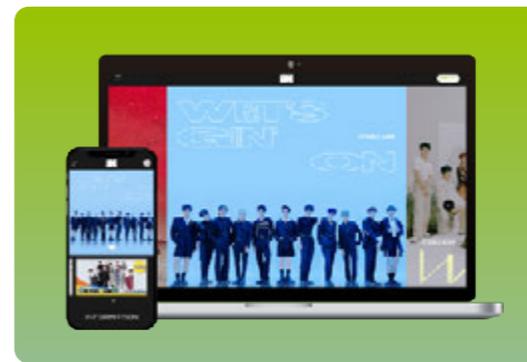
オールインワン型ファンプラットフォーム

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

グループ会社概要 (2022年7月末現在)



連結子会社



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



3. 2023年1月期 第2四半期 連結業績

2Q業績サマリー



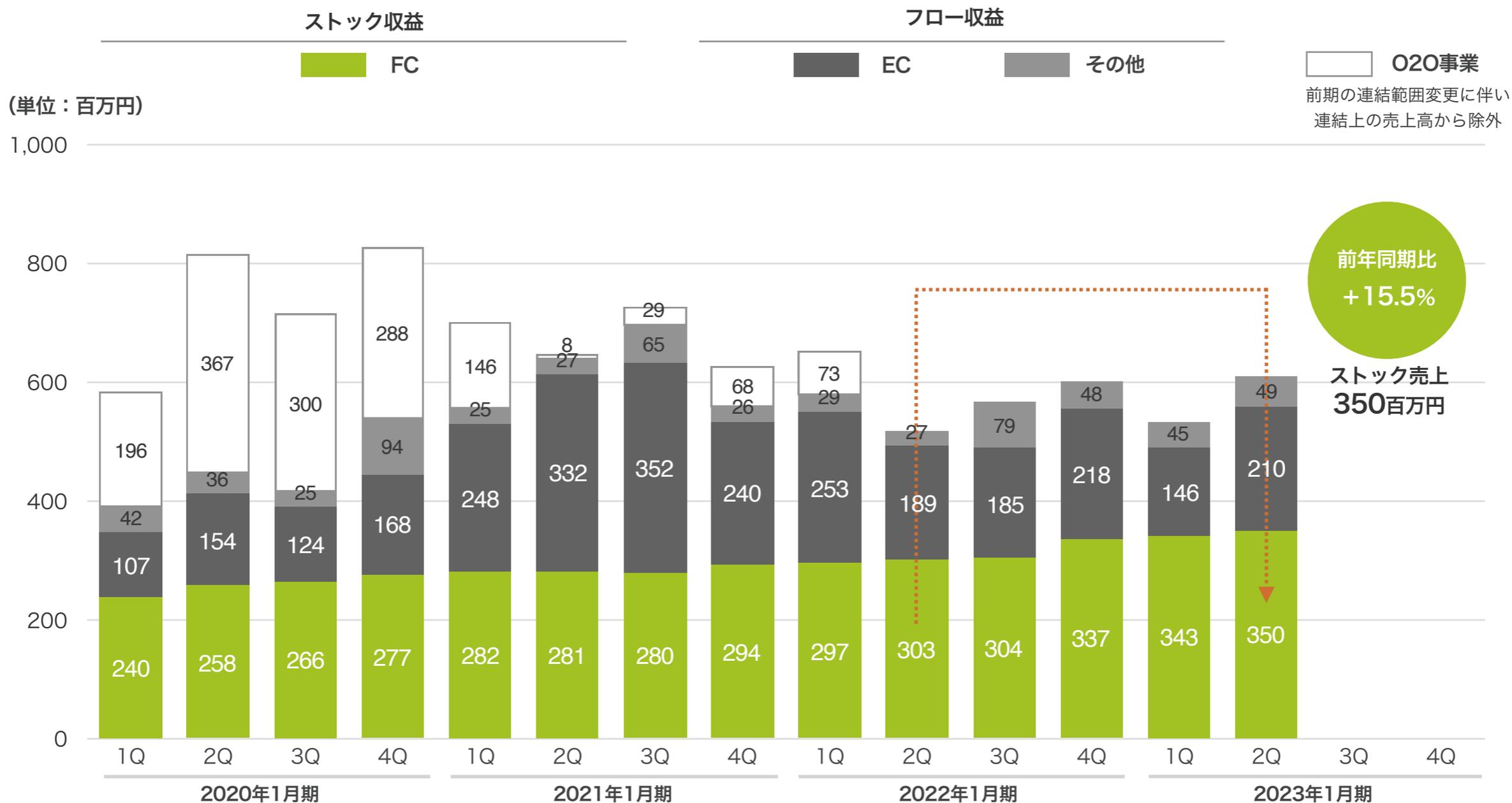
- 売上高は、ストック収益・フロー収益ともに好調。累計期間の前年同期比△2.4%は、前期1Qに連結除外したO2O事業の売上高73百万円が含まれている影響であり、これを除くと実質+4.1%成長。
- 営業利益と経常利益については、予定していた固定費を抑え経営効率化を実現できたため、前年同期比・直前四半期比ともに大幅に増加。
- 最終利益については、投資有価証券評価損44百万円等を計上した影響により直前四半期比で減少。

(単位：百万円)	2023年1月期 2Q会計期間 (2022年5月-2022年7月)					2023年1月期 2Q累計期間 (2022年2月-2022年7月)		
	実績	前年同四半期 (前期2Q)		直前四半期 (当期1Q)		実績	前年同期 (前期)	
		実績	YoY	実績	QoQ		実績	YoY
売上高	610	520	17.2%	535	13.9%	1,146	1,174	△2.4%
ストック収益	350	303	15.5%	343	2.0%	693	600	15.5%
フロー収益	259	217	19.7%	192	35.1%	452	573	△21.1%
売上総利益	430	340	26.4%	381	12.9%	811	729	11.2%
営業利益	68	8	701.6%	42	59.5%	111	△14	-
経常利益	72	△30	-	50	43.3%	122	△42	-
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	1	△29	-	67	△97.7%	68	17	295.9%

収益モデル別売上高



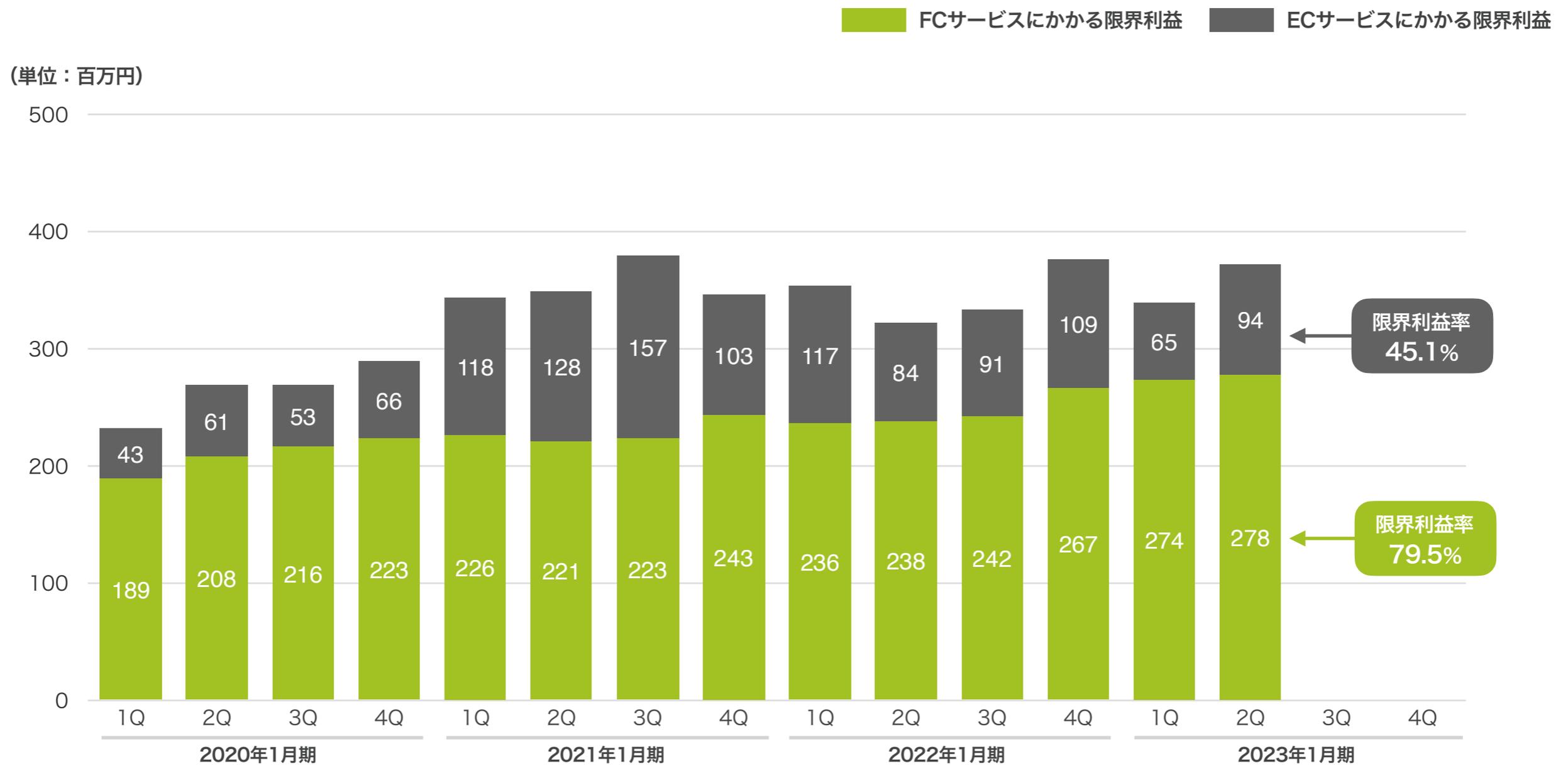
- ・ 2Q売上高は610百万円で前年同期比+17.2%、フロー収益が259百万円で前年同期比+19.7%。
当社の基盤であるストック収益は過去最高の350百万円、前年同期比+15.5%と安定的な成長を継続。
※グループ会社の連結範囲変更に伴い、O2O事業による売上は前期2Q以降消滅。



限界利益の推移



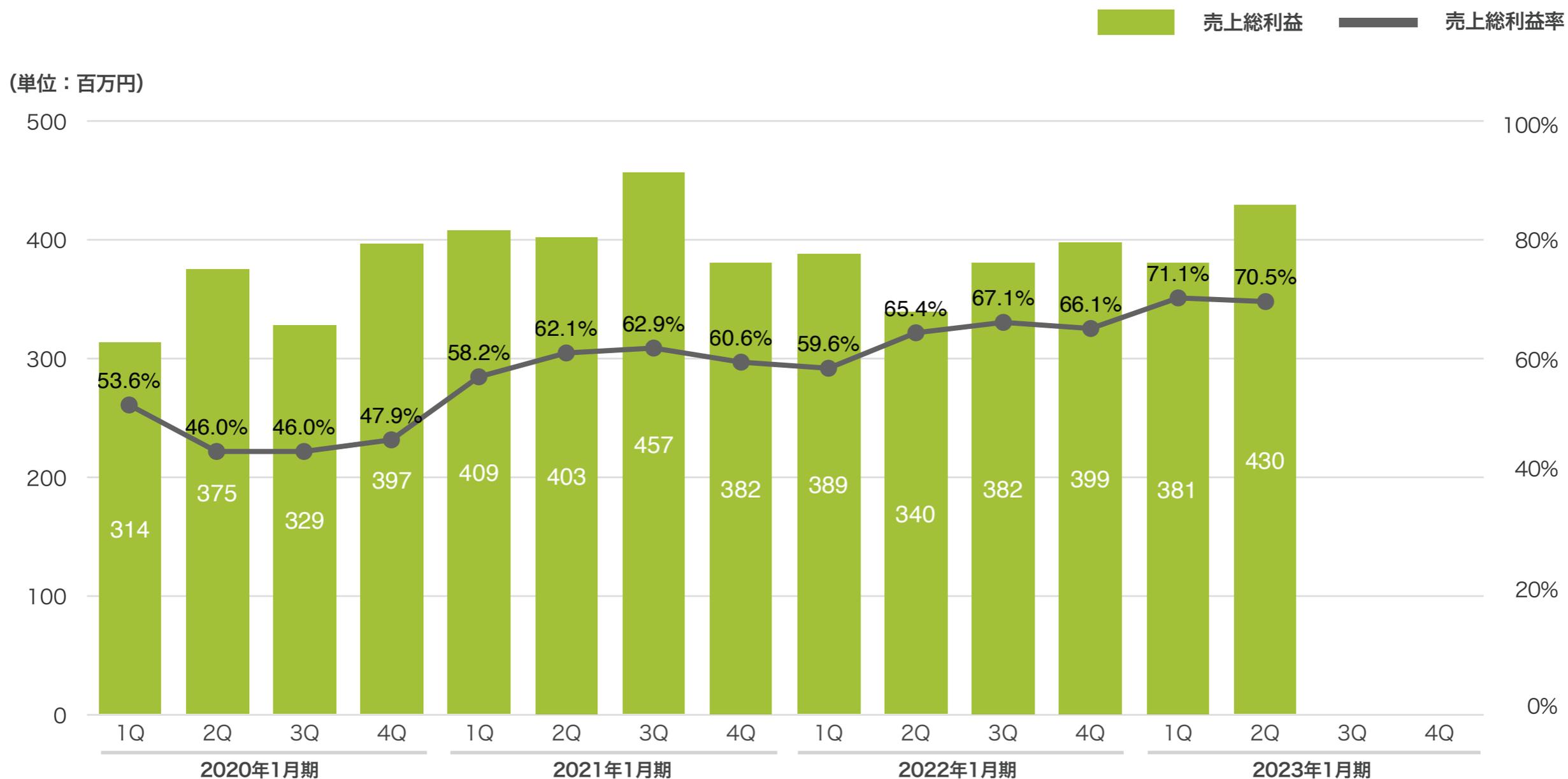
- ・ FCサービスにかかる限界利益は278百万円で前年同期比+16.9%、ECサービスにかかる限界利益も94百万円で前年同期比+13.0%と着実に増加。



売上総利益と売上総利益率の推移



- ・主にECサービス（フロー収益）の増加により、売上総利益は直前四半期比で49百万円増加（+12.9%）。売上総利益率は引き続き70%超と高い水準を維持。

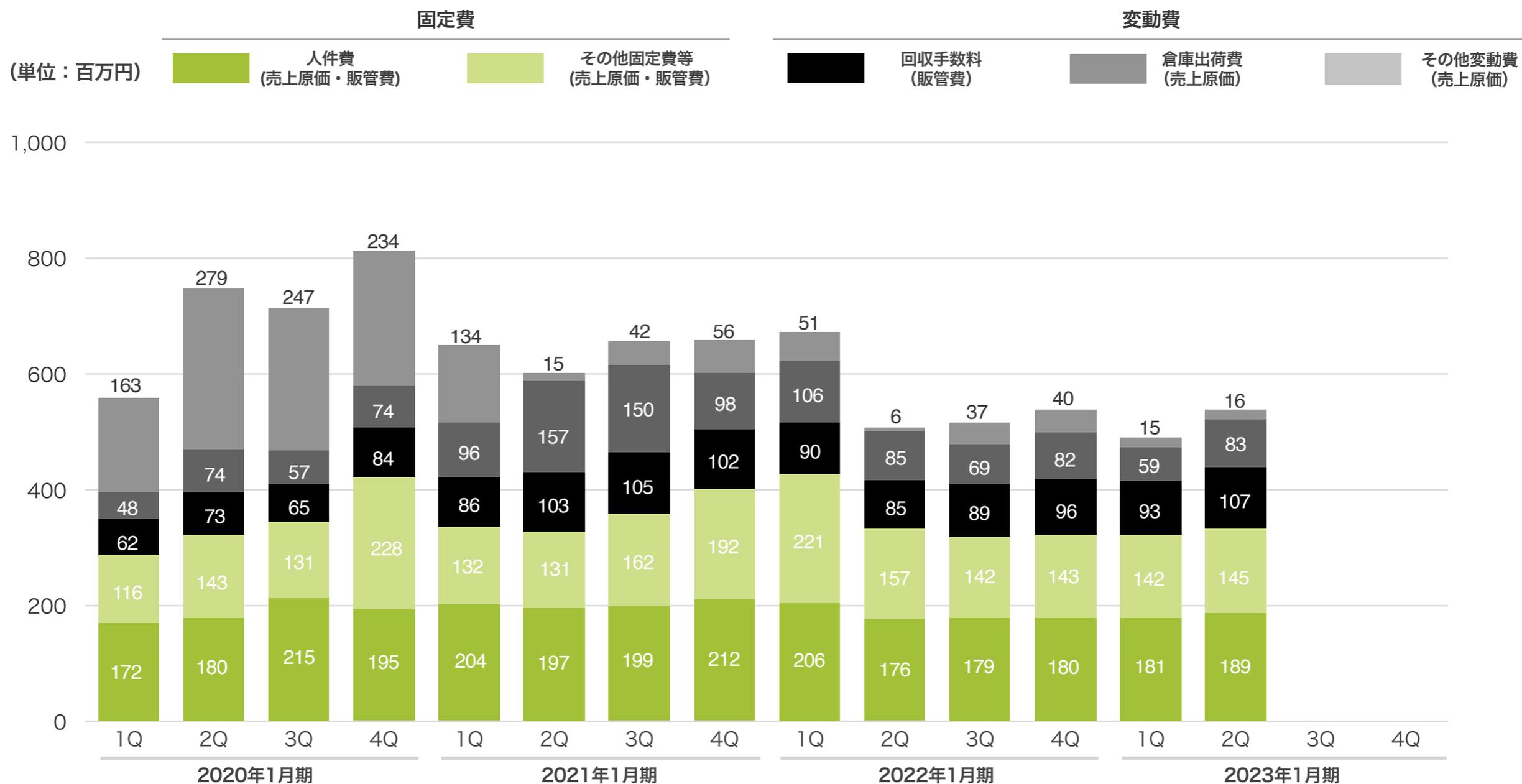




固定費と変動費の推移

- ・ 固定費は直前四半期比で+3.3%と微増、変動費は37百万円増加 (+22.5%：内訳は倉庫物流費用+23百万円、回収手数料+13百万円等)。

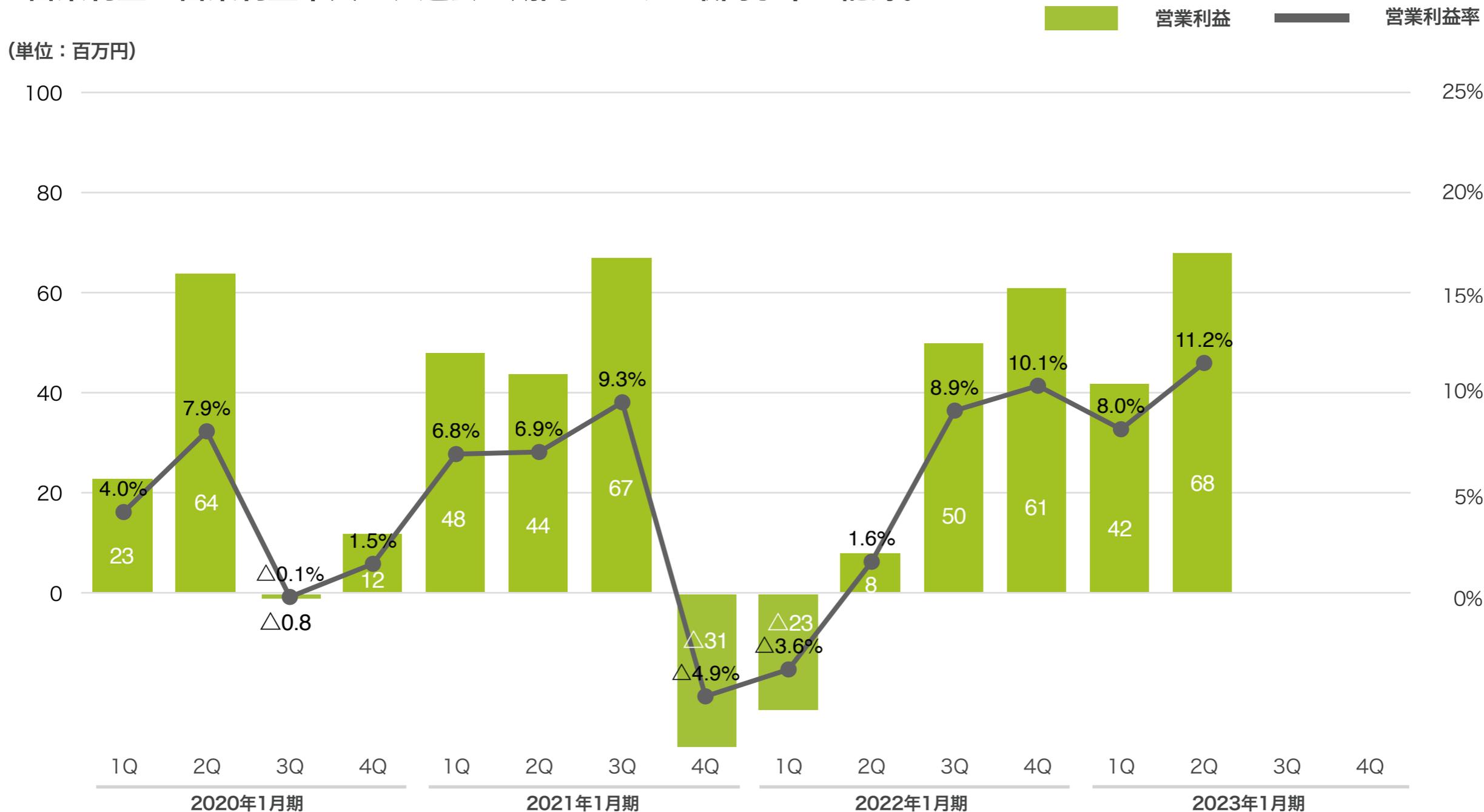
固定費のうち、人件費は直前四半期比+7百万円 (+4.3%)、その他固定費等は+2百万円 (+2.0%)。



営業利益と営業利益率の推移



- ・ 売上高及び売上総利益の増加により、営業利益は68百万円と直前四半期で25百万円増加 (+59.5%)。営業利益率は11.2%と直前四半期から3.2ポイント上昇。
- ・ 営業利益・営業利益率共に、過去3期間における最高水準を記録。





KPI 有料会員数の推移

有料会員数について

Bitfan Pro、Bitfan、エンターメディアFCの有料会員数の合計。
当社のストック収益を維持する上で重要な指標。



有料会員数

※2022年7月末日現在

103.1万超

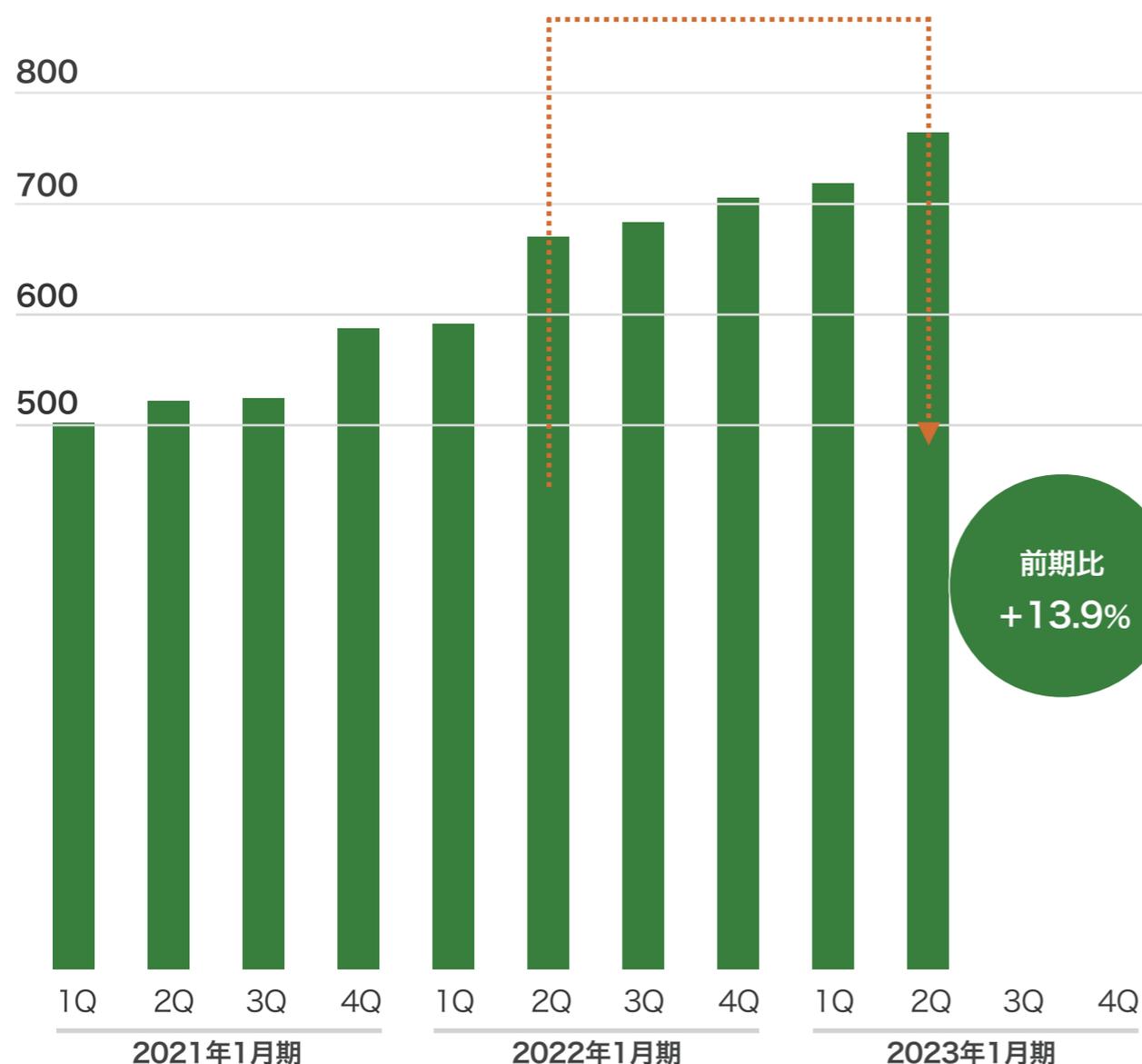


KPI FCサービス数の推移

FCサービス数について

Bitfan Pro、Bitfan、エンターメディアFCのFCサービス数合計。

集計対象は有料会員が存在するFCサービス。



FCサービス数

※2022年7月末日現在

768



4. 当期の成長戦略と事業トピックス



1

クリエイター領域の拡大

2

有料会員一人あたりGMVの向上

3

クリエイターファーストな体制構築



bitfan Pro

音楽アーティストからスポーツチームまで、幅広くファンクラブサイトをリリース。



ONE N' ONLY

トリンドル玲奈

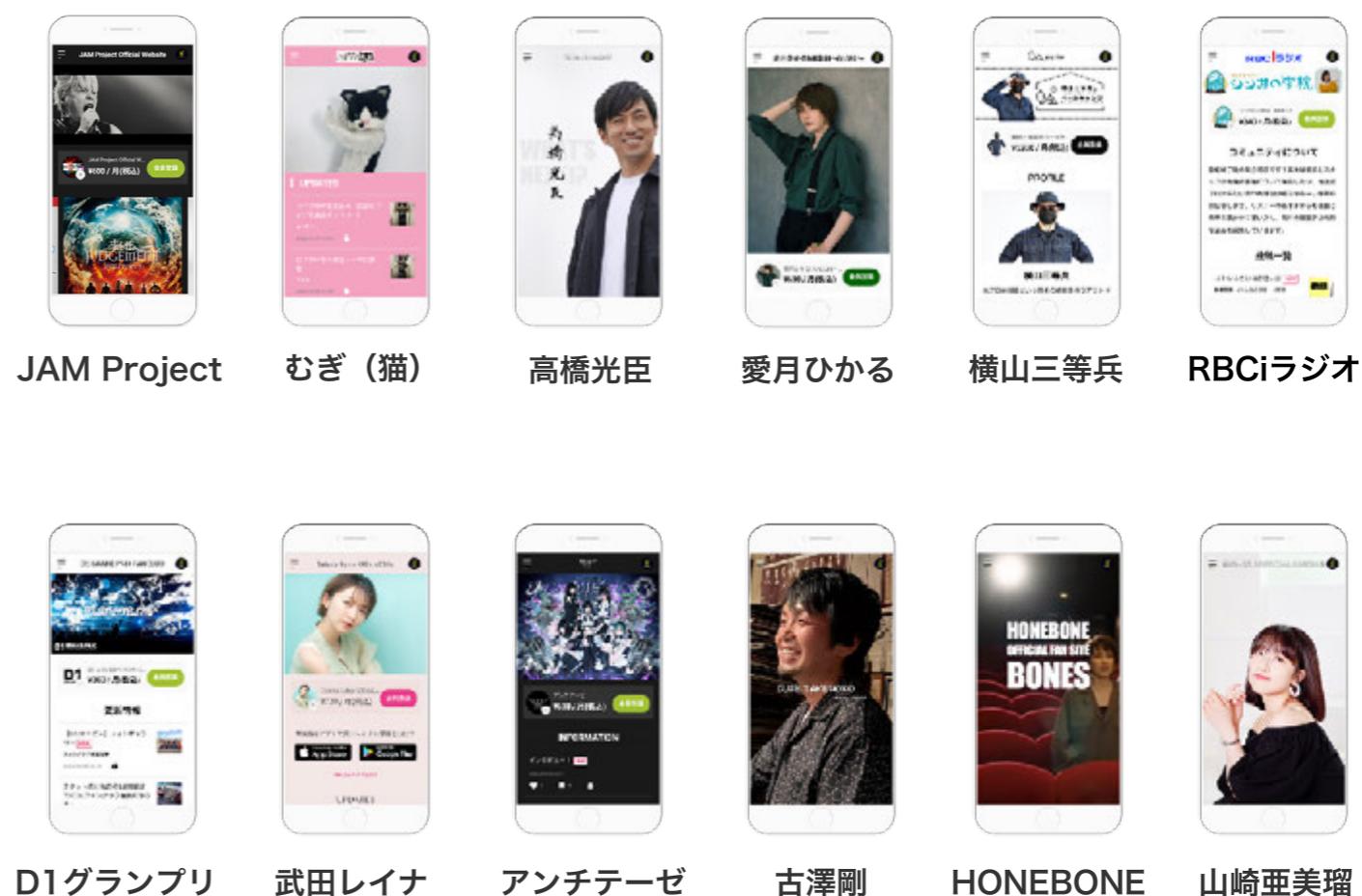


西宮ストークス

FAVE1

bitfan

アニソン界のスーパーユニットをはじめとして、ラジオ番組のコミュニティサイト、モータースポーツのファンクラブなど多数のサイトがオープン。



JAM Project

むぎ (猫)

高橋光臣

愛月ひかる

横山三等兵

RBCiラジオ

D1グランプリ

武田レイナ

アンチテーゼ

古澤剛

HONEBONE

山崎亜美瑠

2023年1月期 第2四半期 (2022年5月1日～2022年7月31日) 実績



当期の投資方針

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



voicy

事業内容

音声プラットフォーム事業

株式会社Voicyが実施した第三者割当増資の引受により、同社の一部株式を取得

音楽アーティストや俳優・声優などのクリエイター基盤に強みを持つSKIYAKIと文化人やインフルエンサーなどの領域に強いVoicyが、双方の得意領域を共有しあうことで「Bitfan」「Voicy」における相互のクリエイター層の拡大を目指す。



安定的な財務基盤であるストック収益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、前期末時点での全FCサイトの一人あたりGMVは390円。

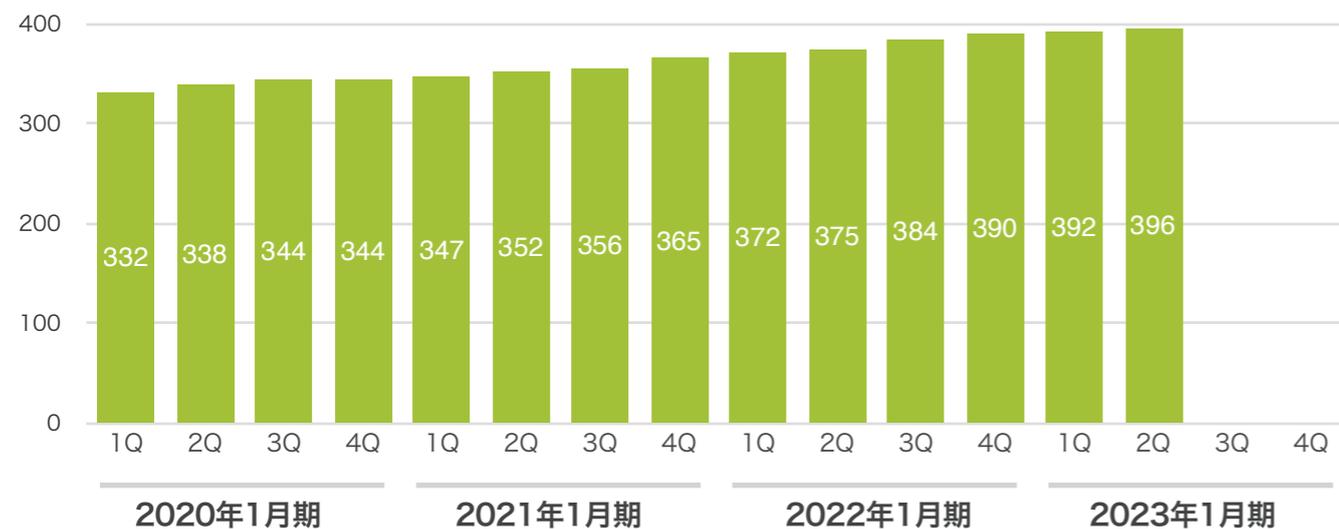
当期にオープンしたFCサイトの一人あたりGMVは600円台を維持し、2Q末時点での全FCサイトの一人あたりGMVは396円に上昇。

【ストック収益】有料会員一人あたりGMVの推移

全FCサイト

GMV ÷ 有料会員数（6ヶ月の移動平均値）

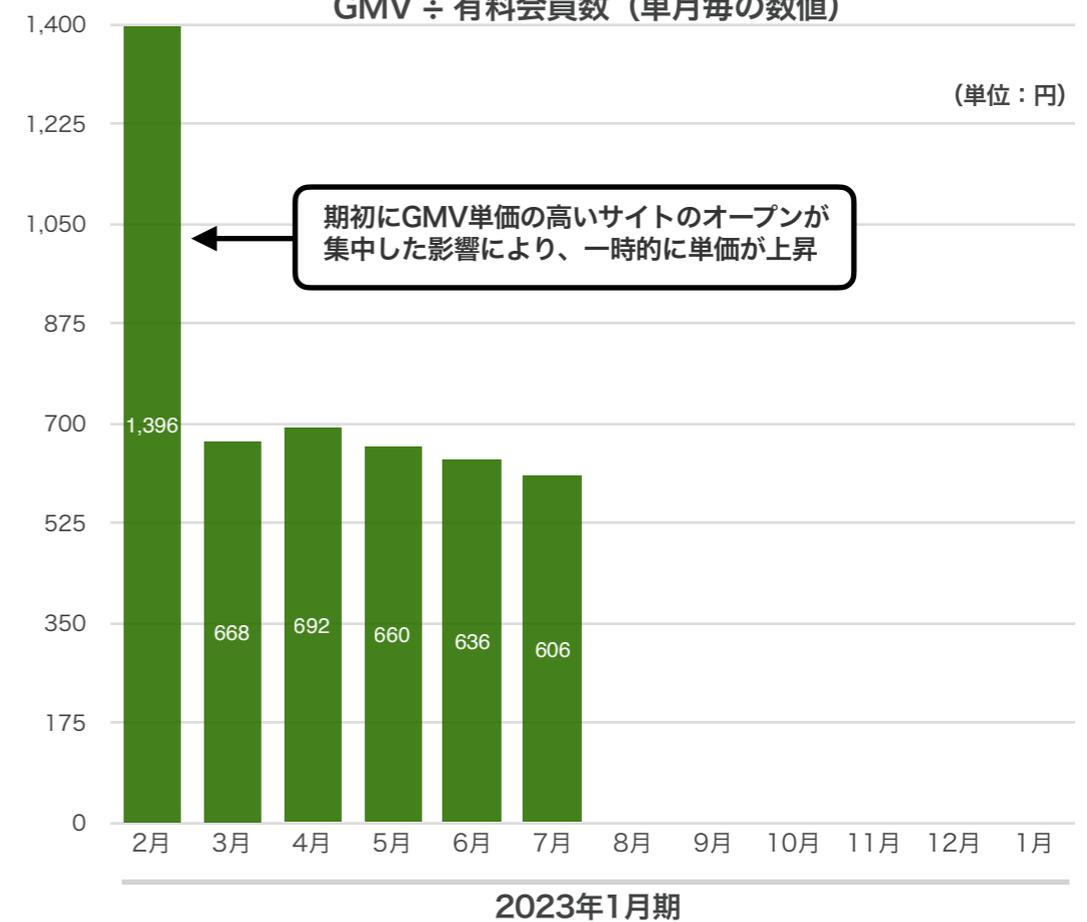
（単位：円）



当期オープンしたFCサイト

GMV ÷ 有料会員数（単月毎の数値）

（単位：円）



※当社の契約にて決済処理を実施し、正確なGMVを把握できるFCサイトのみで算定。
※当該数値については監査法人監査の対象外。



声優「楠田亜衣奈」によるプライムコース開設

「ラブライブ！」などで活躍する声優「楠田亜衣奈」のファンクラブにて、従来の月額コース330円に加え、新たに月額プレミアムコース880円を追加。プレミアムコースでは、Vlog（動画ブログ）やライブストリーミングの視聴が可能。



Vリーグ所属男子バレーボール部ジェイテクトSTINGS

日本代表の関田誠大選手、西田有志選手、柳田将洋選手など、人気選手が多数在籍しているジェイテクトSTINGSのファンクラブをオープン。年会費110,000円のプラチナ会員を20名限定で募集。

<コース展開>

- ジュニア会員 1,100円
- レギュラー会員 5,500円
- ゴールド会員 11,000円
- プラチナ会員 110,000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



「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。2QはNFTサービスのリリース、ライブ配信機能、スケジュール機能のアップデートを実施。

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
ウォレット

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

NFT

NFTの発行

新機能
アップデートした機能

bitfan 2Qの機能アップデート

3. クリエイターファーストな体制構築



NFT

- LINE Blockchainを利用したNFTサービスを開始



ライブ配信

- アプリのラジオ配信/横向き配信
- フィルター機能の追加



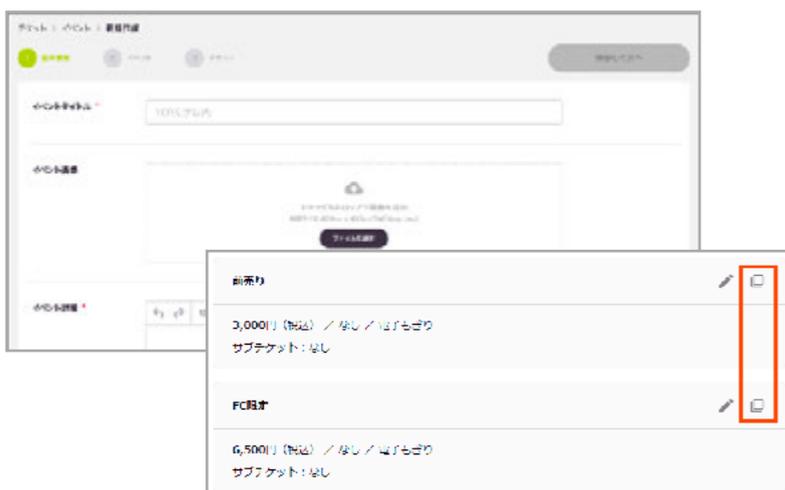
スケジュール

- スケジュール一覧リニューアル
- フリーテキストの追加



チケット

- 管理画面リニューアル
- 複製機能の追加



分析レポート

- 売上履歴データのダウンロード対応



コミュニティガイドライン

- Bitfanコミュニティガイドラインを新たに制定





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として、2Qに合計4名のクリエイターへインタビューを実施。

Be independent!

佐々木華

【Pick Up Owner #17】



松本佳奈

【Pick Up Owner #18】



松原凜子

【Pick Up Owner #19】



クロスディー

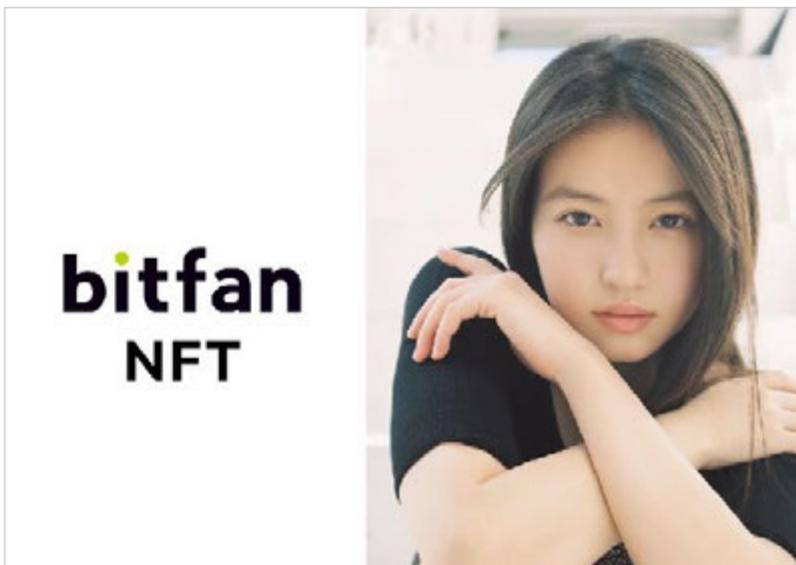
【Pick Up Owner #20】





国内初となる3Dビデオによるリアルタイム配信を実施

リアライズ・モバイル・コミュニケーションズ株式会社・株式会社ホリプロと共同で、ホリプロ所属アーティスト・声優山崎エリイのファンクラブ会員向けに、国内初となるAR/VRを利用した3Dビデオによるリアルタイム配信の実証実験を実施。今後の実用化とマネタイズを検討中。



実際に配布したNFT

今田美桜オフィシャルファンクラブのイベント記念NFTを発行

BitfanでNFTサービスを開始。LINEの独自ブロックチェーン「LINE Blockchain」を採用することで、ウォレット開設の難しさや高額なガス代などのハードルを全てクリアできると判断し、BitfanへのNFTサービス導入を決定。第一弾として、今田美桜オフィシャルファンクラブの会員限定イベント『メジ郎の会 ~夏祭り編~』の参加者に対し記念NFTを発行。

bitfan Pro ライブ配信実績

その他事業トピックス



多数のライブ配信を展開

ファンクラブ会員向けのイベントを中心に、多数のライブ配信を実施。



2Qの主な配信実績

- 大橋彩香
- 彥んら
- THE MICRO HEAD 4N'S

プライムコース

- 岡本真夜
- TWEEDEES
- 安藤裕子
- 佐藤千亜妃
- 山崎エリイ
- 美弥るりか

etc...

bitfan Pro トータルサポート実績

その他事業トピックス



オンライン&オフラインのハイブリッドなファンミーティングをトータルサポート

オフラインイベントの開催ニーズが高まり、チケット券売からオンライン&オフラインのイベント制作・MD・物販まで一気通貫でサポートする案件が増加。

高野洸 リリース記念イベント (有観客+オンライン)



杉江大志 30th Birthday Party

チケット・イベント制作・MD・会場物販までSKIYAKIでトータルでサポート。



大黒摩季 デビュー30周年記念 イベント (有観客+オンライン)



30th BIRTHDAY PARTY! OFFICIAL GOODS

- プロマイドセット** (A-F) 各 600円 (税込)
- SNS風クリアカード** ランダム4種+シークレット1種 1枚 600円 (税込)
- 30th BIRTHDAY プロマイドフォルダ** 2,000円 (税込)
- 30th BIRTHDAY ラバーバンド** 700円 (税込)
- 30th BIRTHDAY スマホリング** 1,200円 (税込)

空席限定 30th BIRTHDAY 新グッズ コンプリートセット

- プロマイドセット A・B・C・D・E・F
- SNS風クリアカード 7種コンセプト
- 30th BIRTHDAY プロマイドフォルダ
- 30th BIRTHDAY ラバーバンド
- 30th BIRTHDAY スマホリング

※ 豪華前品が1点ずつセットになっていません
※ ランダムのSNS風クリアカードも含まれます!

コンプリートセット限定 特典プロマイド付! **11,700円 (税込)**

PAST GOODS

- キャンバス トートバッグ 2,200円 (税込)
- ポケットミラー 1,200円 (税込)
- 「つばうだま」プロマイドセット A/B/E(各1種) 1セット 1,000円 (税込)
- 「つばうだま」A4クリアファイル 800円 (税込)
- 「つばうだま」パンフレット 1,500円 (税込)

OMEGA X プロジェクト進捗状況

その他事業トピックス



OMEGA X 日本デビューし、来日イベント・公演を実施

8月24日にミニアルバム「Stand up!」で日本デビュー。8月26日に来日し、各店舗でのCD販促キャンペーンなど、積極的なプロモーションを展開し、オリコン最高位4位を獲得。8月30日に豊洲PIT、9月1日になんばHATCHで来日公演を開催。9月にはアメリカ・南米大陸にて公演予定。

【日本】「Stand up!」でメジャーデビューし、来日公演を実施



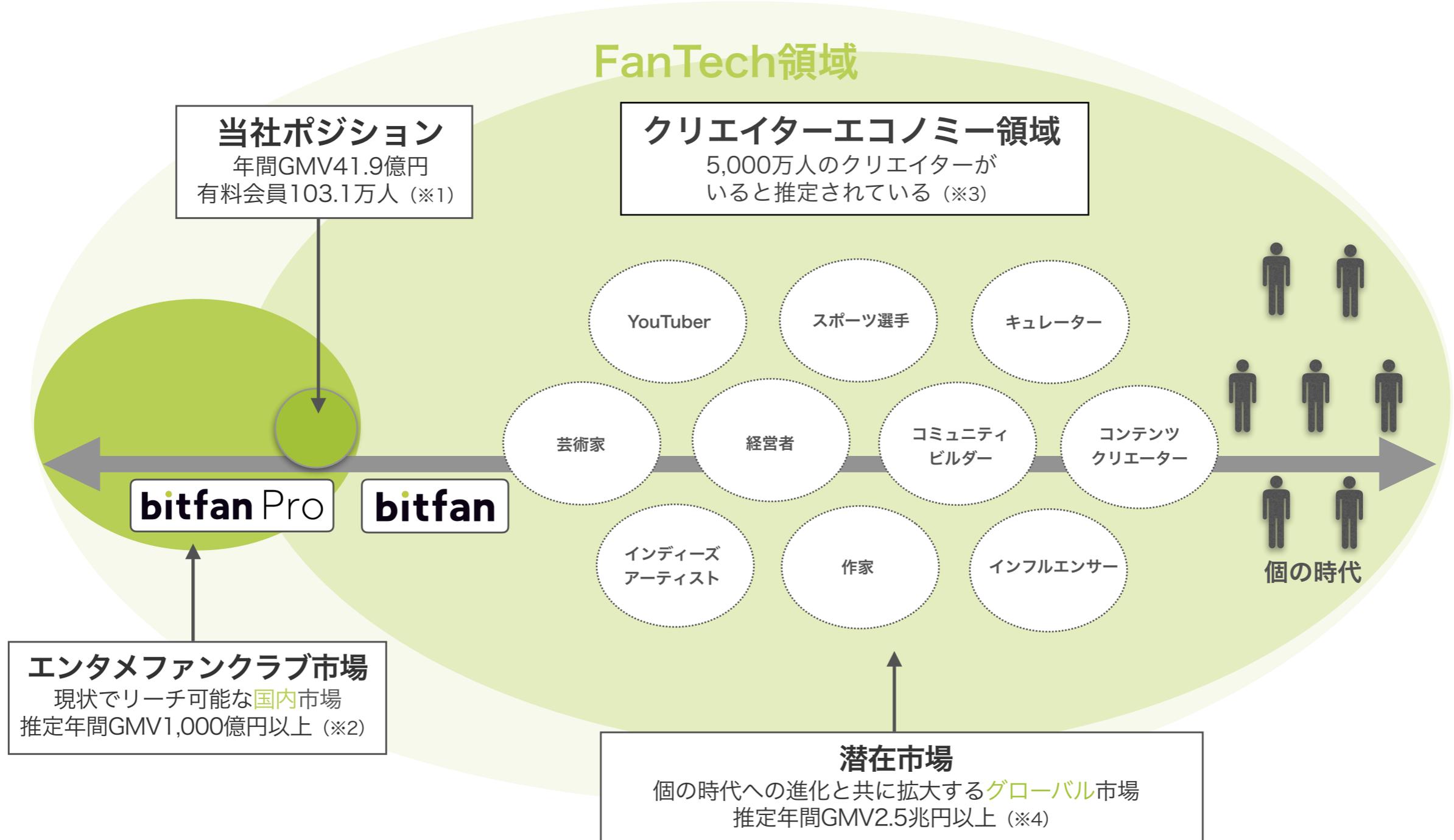
【海外】9月16日から南米5箇所、アメリカ14箇所でのツアーを開催予定





5. Appendix

市場環境と当社のポジションについて



※1. 年間GMVは2021年8月から2022年7月末、有料会員数は2022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)

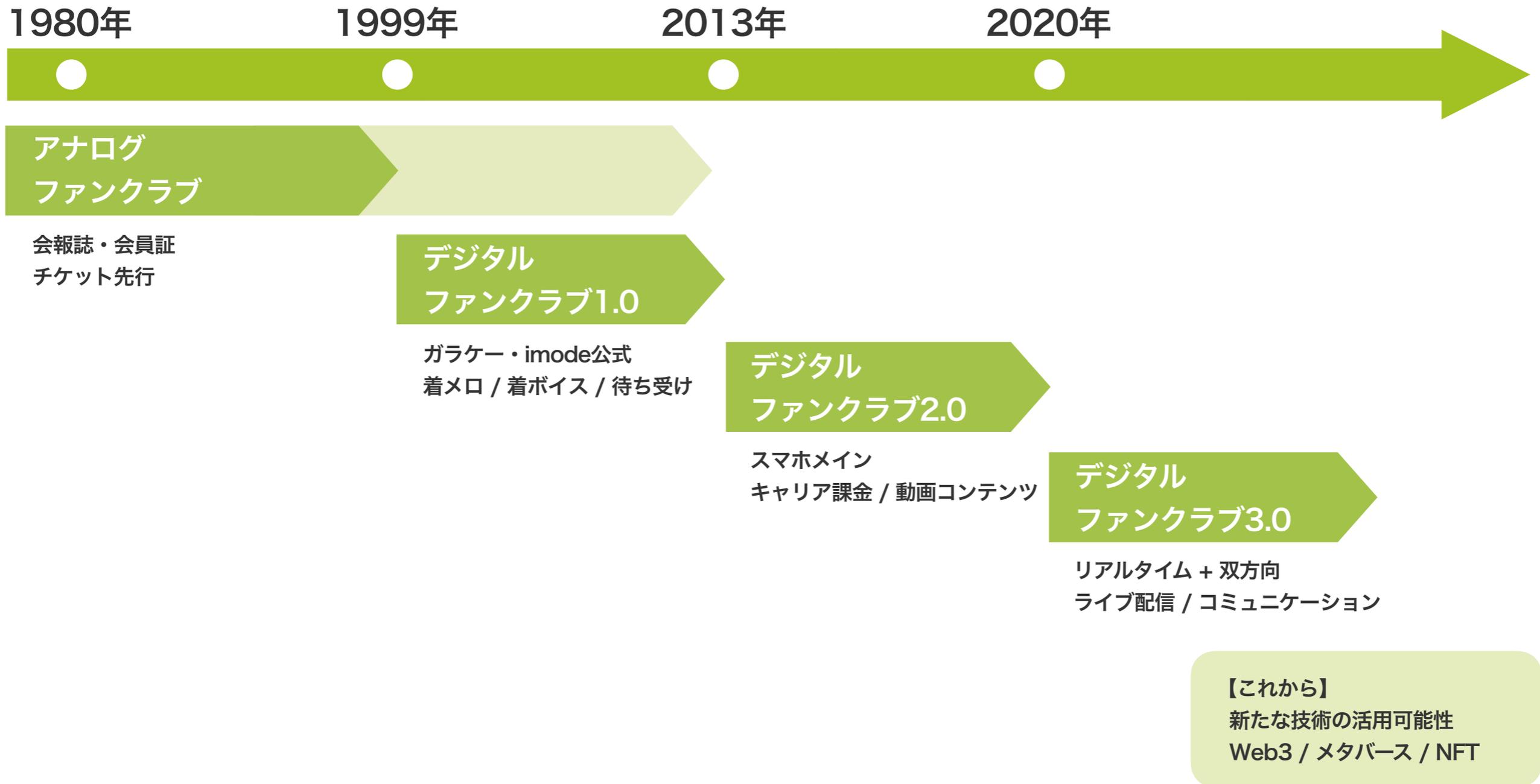
市場における競争優位性



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。



国内ファンクラブの変遷



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

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

bitfan 主な導入実績



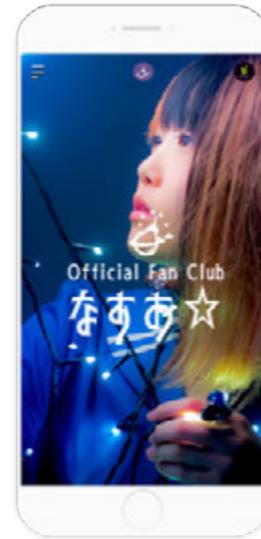
富田ラボ



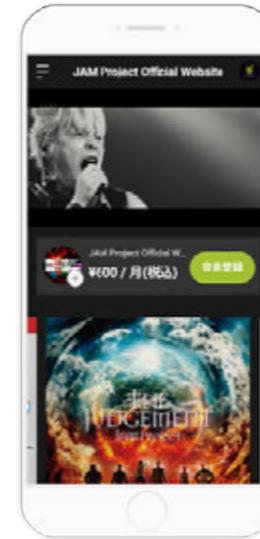
五条院凌



LACCO TOWER



なすお☆



JAM Project



さーもんちゅ



大黒摩季



大家志津香



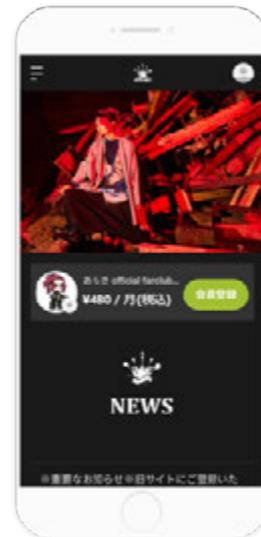
辛島美登里



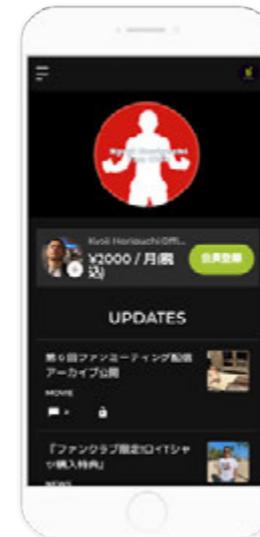
Yuki Hana



橋本祥平



あらき



堀口恭司



Char



GameWith



堀込泰行

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。

