

2023年6月期 第1四半期
決算説明資料

株式会社Birdman【7063】

©Birdman Inc. All rights reserved.

2023年6月期 第1四半期 業績サマリー

2023年6月期 第1四半期

【売上高862百万円(前期比190.0%)】 【営業利益71百万円(前期比758.8%)】 ※
第1四半期として過去最高の売上高、営業利益、経常利益、四半期純利益を更新。
売上高・営業利益等共に会社計画以上で進捗し、営業利益・経常利益・四半期純利益は第2四半
期累計予算と比較し65%超の進捗。通期で過去最高の売上高・営業利益等の更新を目指す。

MX事業

MX事業業績：売上高512百万円、セグメント利益107百万円
当社が関わるプロジェクトが第20回「JPMプランニング・ソリューション・アワード2022」金賞を受賞。
継続して、案件獲得能力の強化、稼働管理、プロジェクト採算管理の徹底を進める。

EX事業

※エンタメネクスト
除く

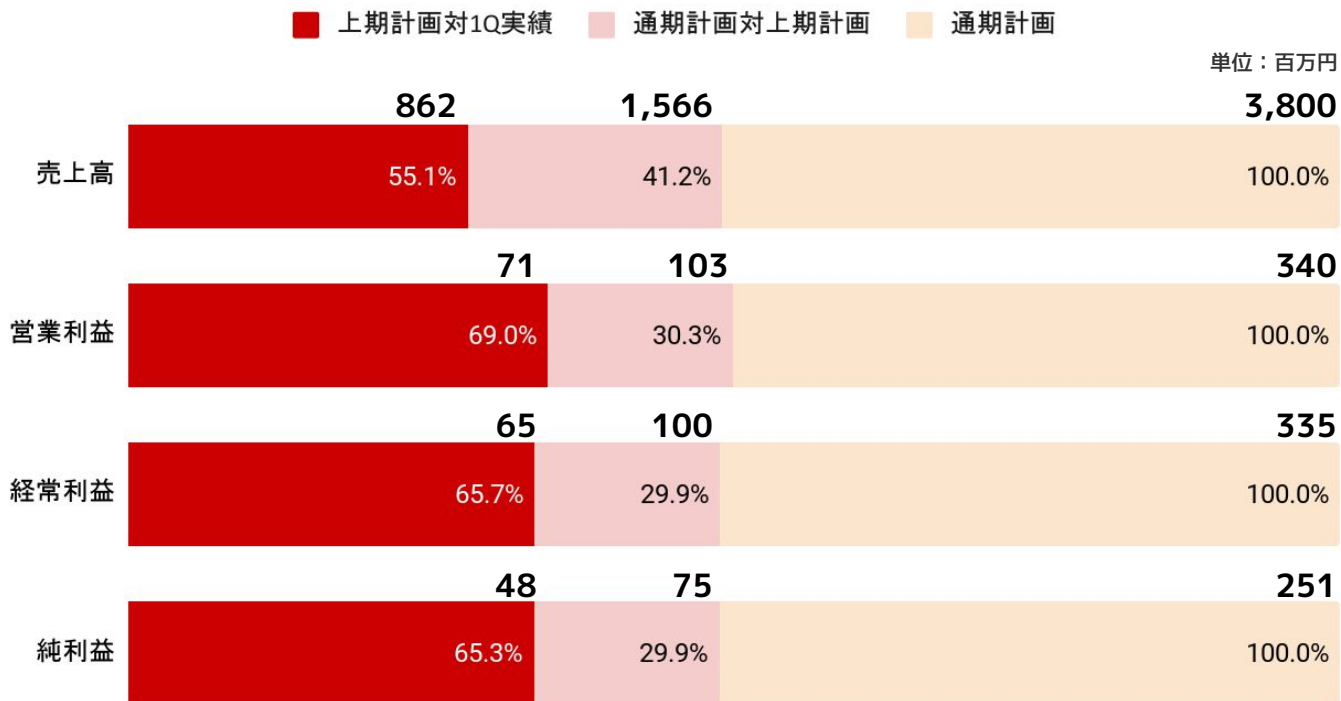
EX事業業績：売上高216百万円、セグメント利益29百万円
2022年9月14日開催の福岡公演を皮切りに全国10都市を巡った秋のツアー「7ORDER LIVE FACTORY～脱色
と着色～」は、2022年11月3日に最大収容人数約8,000人を誇る東京ガーデンシアターで追加公演を開催。

エンタメ ネクスト

エンタメネクスト業績：売上高133百万円、セグメント利益13百万円
2022年7月1日に設立し、垂直立ち上げに成功。韓国のグローバルボーイズグループBLANK2Y(ブランキー)の
JAPAN SHOW CASE、東京Zepp Diver Cityを皮切りに全国4都市で行われたK-POPガールズグループEXID
(イー・エックス・アイ・ディー)の来日ツアーを開催。

上期計画に対し、売上高55.1%進捗、各段階利益は65%超の進捗と好調。

11期は下期編重の事業計画。2Q以降も1Qのトレンドを継続するべく推進。



現状の基盤収益源である広告・マーケティング、エンタメマーケットにおいて、各事業がマーケットの成長領域に挑戦。

それらを強く推進することで、新たな成長源泉を創り出す期と位置付ける。

MX事業、EX事業、エンタメネクストは事業間のシナジーも生みやすく、Birdmanグループとして更なる成長を目指す。

MX事業

既存のマーケティング支援領域に加え、DX、Web3といった
"トレンド"を活用したデジタル
マーケティング支援領域の拡張。

対クライアント (toB) に加え、
対ファン (toC) における
「5D LIVE@」の収益化。

EX事業

ライブ収入、グッズ販売収入、
ファンクラブ収入等の
収入の創出と利益率の向上。

デジタルマーケティング
知見を活かして当社契約
アーティストのファン拡大。
その型化による外販強化。

エンタメネクスト

国内外問わず、
新たなアーティスト・IPの獲得。
エンタメマーケット
における存在感の強化。

他のエンタメ企業との
アライアンス推進による
新規事業および成長機会の創出。

1. プロジェクト採算管理の徹底をさらに進め粗利率の改善が定着。
2. コロナ禍でストップしていたイベントプロモーション企画・制作の受注が上昇傾向。
3. 当社が企画・制作に関わるメタバース系プロジェクトが国内で権威のあるアワードで金賞を受賞。*下記参照

2Q以降についても粗利率・生産性の向上を目的としたカイゼンを続ける一方、増加する案件を見極めながら、戦略プランナー、クリエイティブディレクターを中心とした採用を強化し、より一層案件規模の拡大を図る。

「冒険型ビール工場 BEER iLAND」

AWARDED

第20回「JPMプランニング・ソリューション・アワード2022」金賞
世界最高峰のビールを目指すというストーリーの下、プレイヤーは自らのアバターを操作し、仮想空間を縦横無尽に駆け巡りながら9つのミッションにチャレンジしながら、サントリービール「ザ・プレミアム・モルツ」のこだわりについて理解を深めていく。RPG形式のゲーミフィケーションを採用し、ミッションをクリアすると「ビアアイランドマスター」の称号が与えられ、「BEER iLAND版ザ・プレミアム・モルツ特別試飲キット」が届けられる。



(リンク) BEER iLAND

EVENT
PROJECT

「DELL Alienware Popup」

最高峰のゲーミング体験をお試しいただけるポップアップイベント
宇宙船をイメージしてデザインされたストア中央には宇宙船のコックピットを模したシートが配置され、宇宙船を操作して探検する戦闘シミュレーションゲームを、ハイスペックPC「Alienware」でプレイできる。フライトスティックタイプのゲームのコントローラーが設置されており、実際に宇宙船を動かすような感覚の操作が可能。より臨場感が高く没入感のあるプレミアムなゲーミング体験を提供した。



(リンク) DELL HP

1. **全国11都市を巡る秋ツアー『7ORDER LIVE FACTORY～脱色と着色～』を無事完走！**
2. **ツアーの券売・物販ともに好調に推移。**
3. **また新規ファンへのリーチを目的に、テレビ・フェス出演など露出を強化。**

2Q以降に関しては、**23年春ツアー**に向けてデジタル施策と連携させながら**局地的に更なる露出を強化**。

※初の大阪、名古屋アリーナ開催に向けて重点エリアに選定。

露出実績

「メディア・フェス出演」

8月のシングル発売におけるプロモーションを始め、ツアーとも連動し、地方局番組の出演や音楽フェスの出演で新規リーチを増やした。

8月 | TSKオールスター祭り

(出演者: ロバート馬場 他)

| THE STAR NEXTAGE

(出演者: IVE / BE:FIRST 他)

| テレ朝「BREAK OUT」8月度 OP曲

<https://columbia.jp/artist-info/7order/media/80434.html>

9月 | 北九州ロックフェスティバル 2022

(出演者: ももいろクローバーZ / ゴールデンボンバー / 岡崎体育 / DISH// 他)

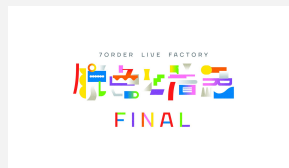
| 石川テレビ「N-18凸」9月度 ED曲

<https://blog.ishikawa-tv.com/n18deco/post/post-4031.html.m.php>

2Q
PROJECT

7ORDER LIVE FACTORY「脱色と着色」～FINAL～

11月3日に東京ガーデンシアターにてツアーファイナル・夜2公演を実施。
来年度の3rdアルバム初発売や春ツアーの発表も行い、大きな盛り上がりを見せた。



ABEMA特番『7ORDERのSU・PONPON』

11月29日21:00より独占無料生放送を実施。さらに、特別番組の生放送終了直後にツアーファイナルをPPVにておかわり配信も決定した。



1. 会社設立後、アライアンスパートナーと共に7-9月の3ヶ月中に3つのライブ興行を開催
2. 垂直立ち上げに成功し、設立3ヶ月で売上高133百万円、セグメント利益13百万円を計上。
3. 2Q以降も「MBC IDOL RADIO」の成功をはじめとして、K-POPアーティストを中心にしたライブ興行を複数計画中



「K-POP ライブ興行開催」

エンターテインメントネクスト社立ち上げ直後から、続けて3つのライブ興行を主催。今後もスピード感を持った取り組みで複数の機会創出を狙う。

7月 | SE7EN 2022 LIVE IN JAPAN -0707-
https://birdman.tokyo/news/20220616_en_se7en

9月 | KIM HYUN JOONG WORLD TOUR
<The end of a dream>
https://birdman.tokyo/news/20220719_en_kimhyunjoong

9月 | EXID 2022 JAPAN -FINAL- LIVE TOUR
https://birdman.tokyo/news/20220721_en_exid



「MBC IDOL RADIO」

『MBC IDOL RADIO LIVE in TOKYO』は、韓国ラジオ放送局であるMBC社にて放送するラジオ番組をライブの形でファンに提供するイベント。韓国で人気の高いコンテンツを日本初として開催。チケットはソールドアウトとなり、興行として大成功を収めた。



https://birdman.tokyo/news/20220906_mbc_en

EX事業の四半期を通じた貢献とエンタメネグストの好調な業績により、大幅増収を達成。
売上高の増加に比して販管費増加を抑制しているため、営業利益は大幅に増益。

単位：百万円

	22/6期1Q(単体)	23/6期1Q(連結)	増減額	前期比
売上高	454	862	408	190.0%
売上総利益	146	217	71	148.7%
販管費	137	146	9	107.0%
営業利益	9	71	61	758.8%
営業利益率	2.1%	8.2%	—	6.2%
経常利益	8	65	56	747.8%
四半期純利益	12	48	36	397.4%

※2022年6月期 第1四半期は単体決算、2023年6月期 第1四半期は連結決算。単体決算と連結決算の差異はあるが比較計算を実施

借入金により成長事業であるエンタメ事業への投資を継続。
借入金の増加に比して、金銭債権は十分に積み上がっている。

単位：百万円

	22/6期期末	23/6期1Q末	前期末比
流動資産	1,468	1,748	279
現金及び預金	705	777	71
売上債権	717	865	148
固定資産	374	299	▲74
資産合計	1,842	2,047	204
流動負債	797	934	137
短期借入金+1年内長期借入金	361	443	81
固定負債(長期借入金)	519	550	31
純資産	526	562	35
負債純資産合計	1,842	2,047	204

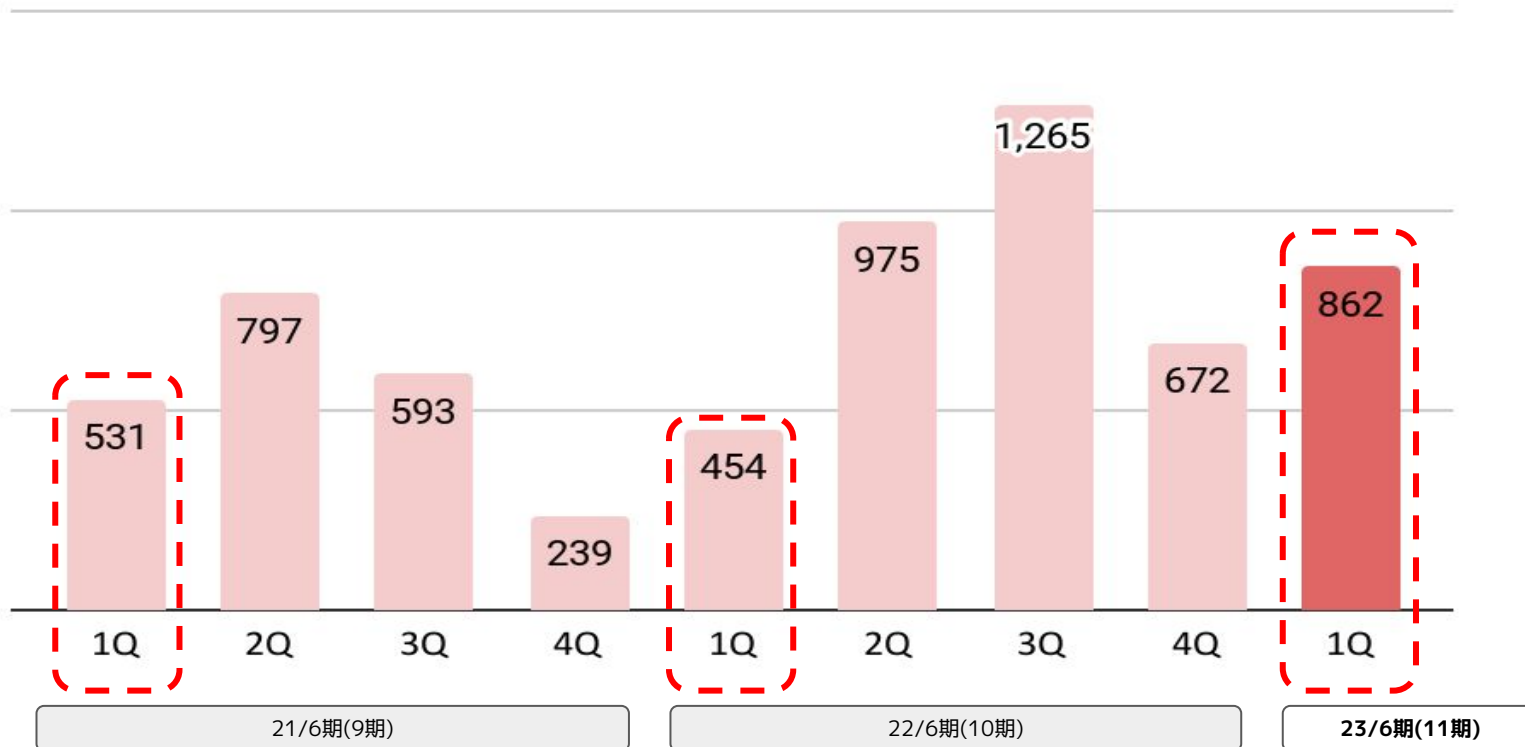
1Qとしての売上高、営業利益、経常利益、四半期純利益は、連結・単体含めて過去最高額を計上。

単位：百万円

	第9期 21/6期				第10期 22/6期				第11期 23/6期
	1Q (連結)	2Q (連結)	3Q (単体)	4Q (単体)	1Q (単体)	2Q (単体)	3Q (単体)	4Q (単体)	1Q (連結)
売上高	531	797	593	239	454	975	1,265	672	862
売上総利益	240	281	139	1	146	225	268	206	217
営業利益	7	41	1	▲156	9	63	116	42	71
経常利益	12	37	0	▲154	8	62	116	41	65
四半期利益	5	25	220	▲239	12	45	89	39	48

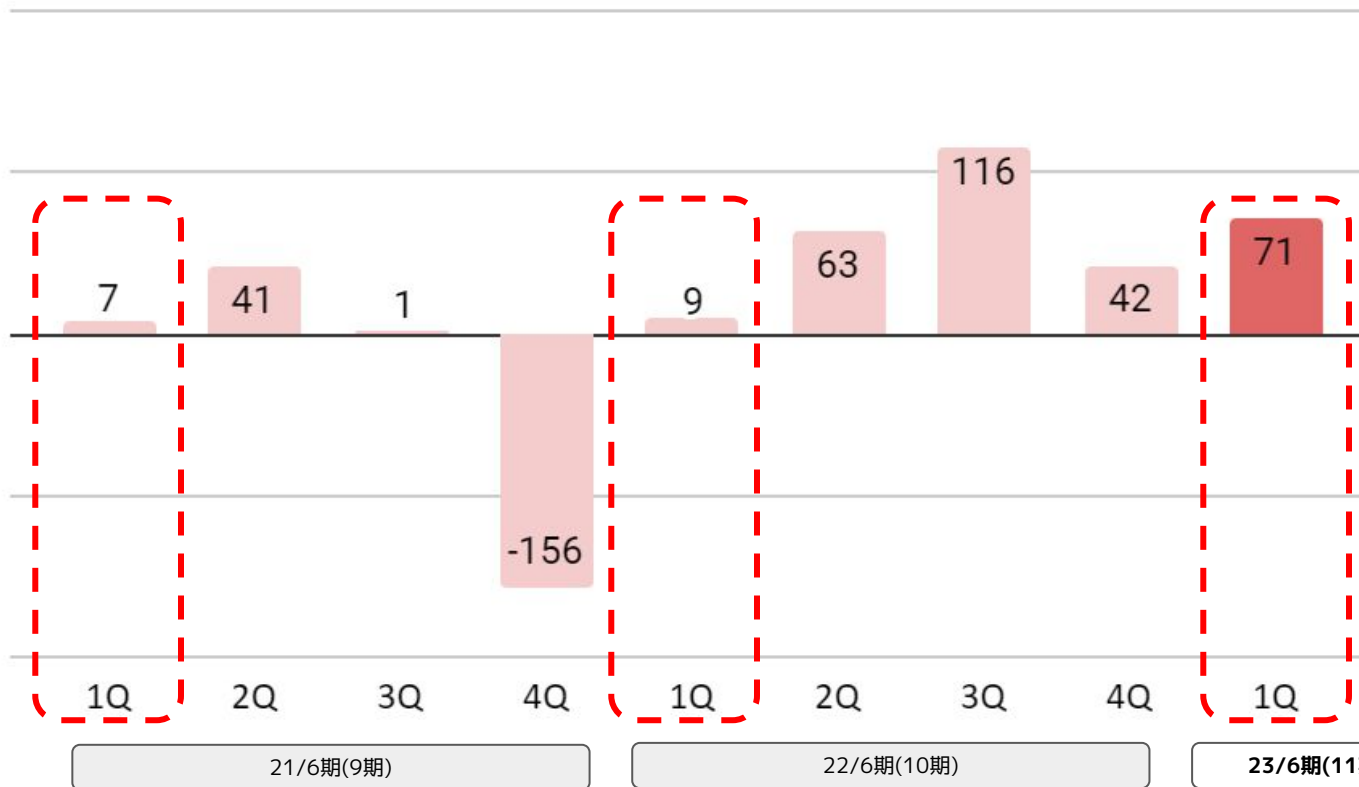
売上高は1Qとして過去最高額を計上。

単位：百万円

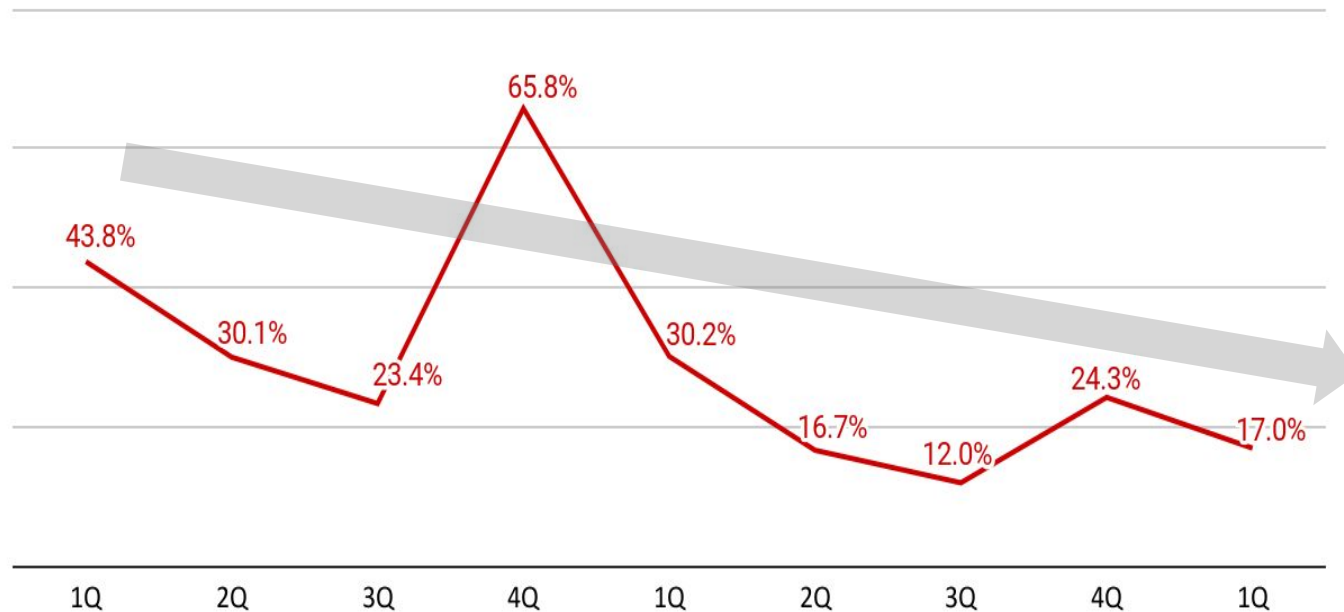


営業利益は1Qとして過去最高額を計上。

単位：百万円



賃料を含めた固定費の削減や社員の効率的な稼働等により販管費比率は下落傾向。

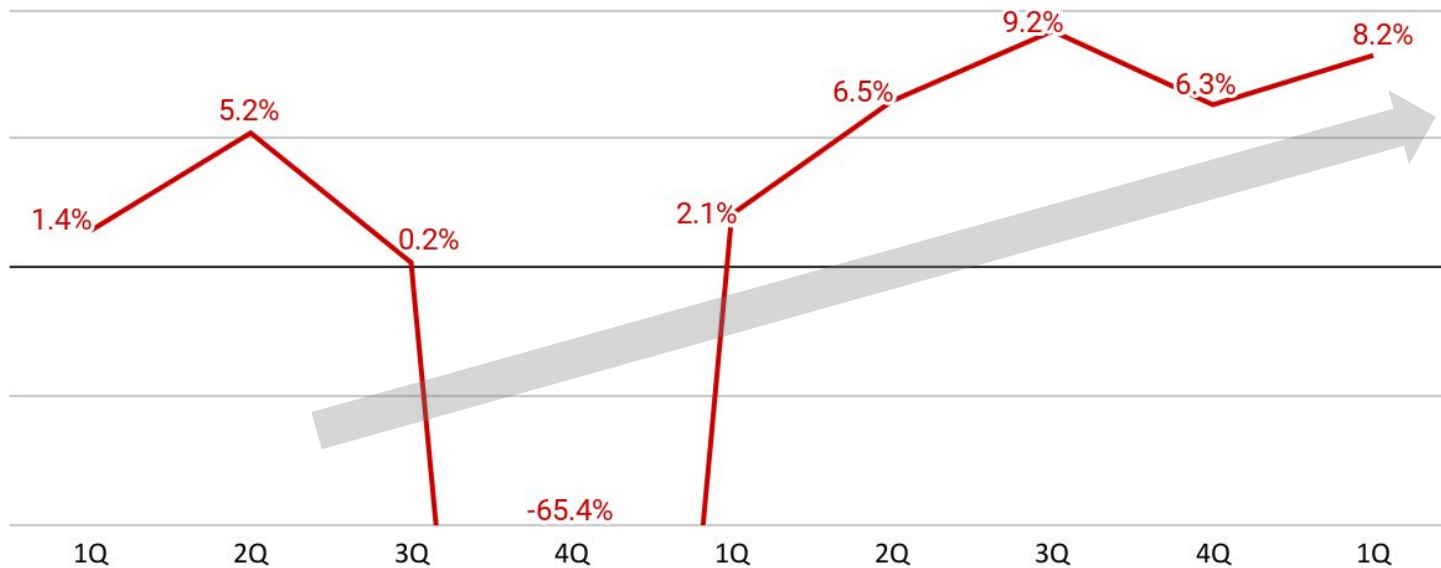


21/6期(9期)

22/6期(10期)

23/6期(11期)

売上高等の増加に比して販管費を抑制しているため営業利益率は改善傾向。



21/6期(9期)

22/6期(10期)

23/6期(11期)

セグメント別分析

EX事業が1Qを通じて業績に寄与し、エンタメネクストの好調な事業の立ち上がりもあり、
1QのEX事業セグメントとして過去最高の売上高とセグメント利益を計上。

単位：百万円

		第10期 22/6期				第11期 23/6期
		1Q (単体)	2Q (単体)	3Q (単体)	4Q (単体)	1Q (連結)
MX事業	売上高	446	684	601	345	512
MX事業	セグメント利益	128	119	123	85	107
EX事業	売上高	7	290	664	327	349
EX事業	セグメント利益	1	53	99	64	43
全社	全社費用	▲120	▲109	▲106	▲107	▲79
全社	セグメント利益 (=営業利益)	9	63	116	42	71

※セグメント情報は、2022年6月期第1四半期より開示

22/7月に設立したエンタメネクストは、
売上高133百万円、セグメント利益13百万円を計上するまでに成長。

単位：百万円

		第10期 22/6期				第11期 23/6期
		1Q (単体)	2Q (単体)	3Q (単体)	4Q (単体)	1Q (連結)
EX事業	売上高	7	290	664	327	349
EX事業	セグメント利益	1	53	99	64	43
(内訳)						
EX	売上高	7	290	664	327	216
EX	セグメント利益	1	53	99	64	29
エンタメ ネクスト	売上高	—	—	—	—	133
エンタメ ネクスト	セグメント利益	—	—	—	—	13

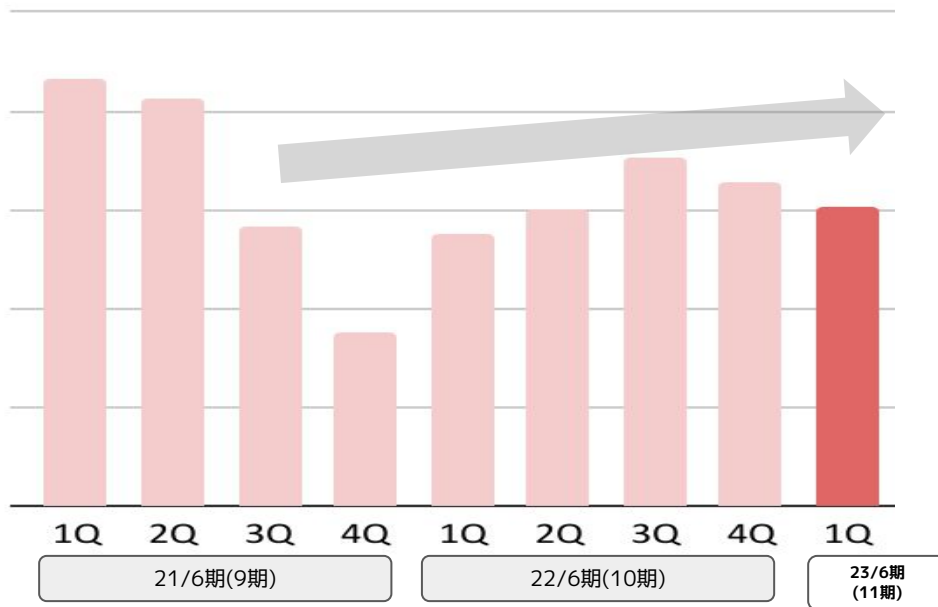
クライアント数とクライアント平均粗利は**微増傾向**。

継続して新規クライアントの拡大を進め、固定費を抑制しつつ外部パートナーとも協力して案件対応を進める。

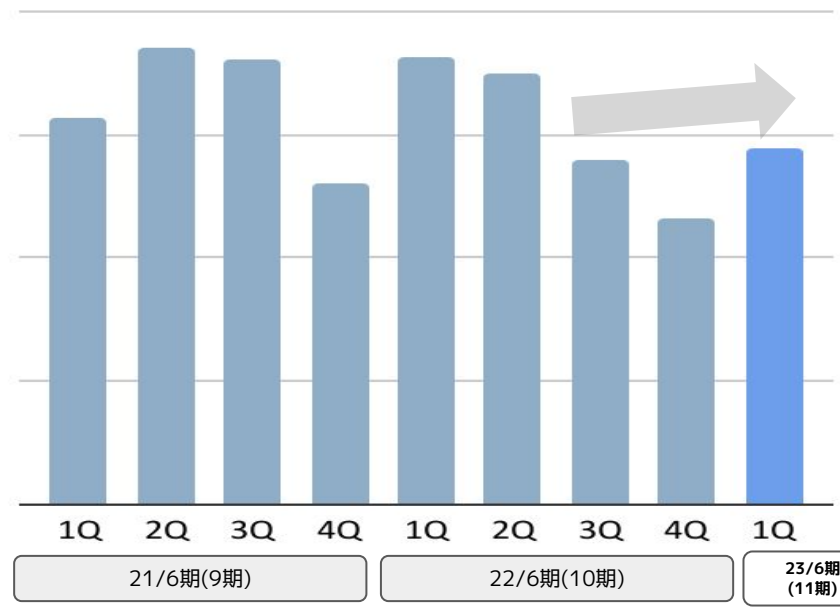
※粗利高 = 売上高 - 外注費

比較可能性の観点から収益認識に関する会計基準の影響は除外

| クライアント数

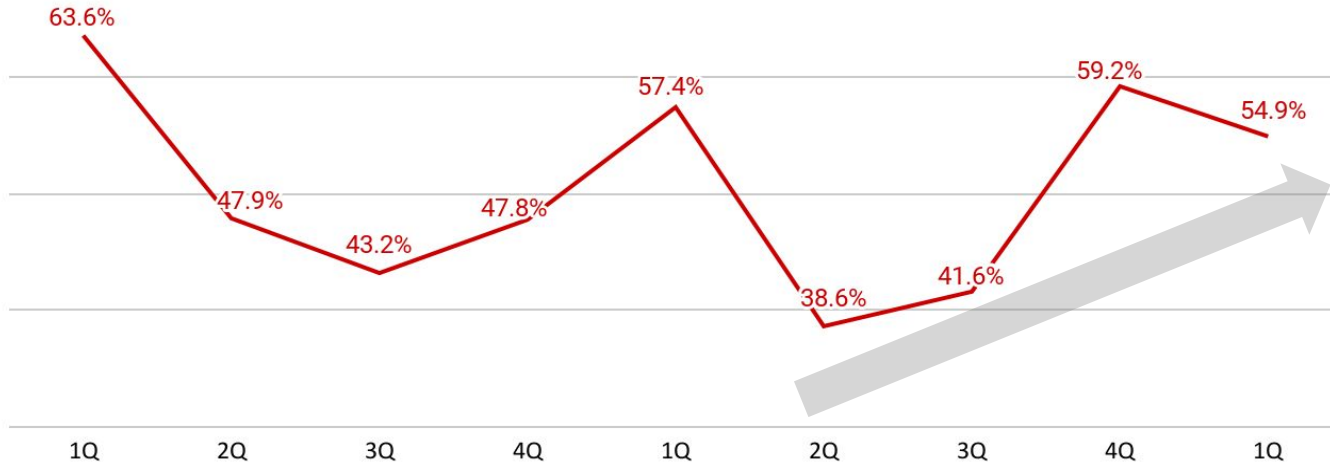


| クライアント平均粗利高



2022年1月より稼働スタートした採算管理システムの運用により粗利率は改善傾向。
 今後も案件利益率の向上やクリエイターの稼働管理を徹底し、粗利率をコントロールする。

※粗利率 = (売上高 - 外注費) / 売上高
 比較可能性の観点から収益認識に関する会計基準の影響は除外



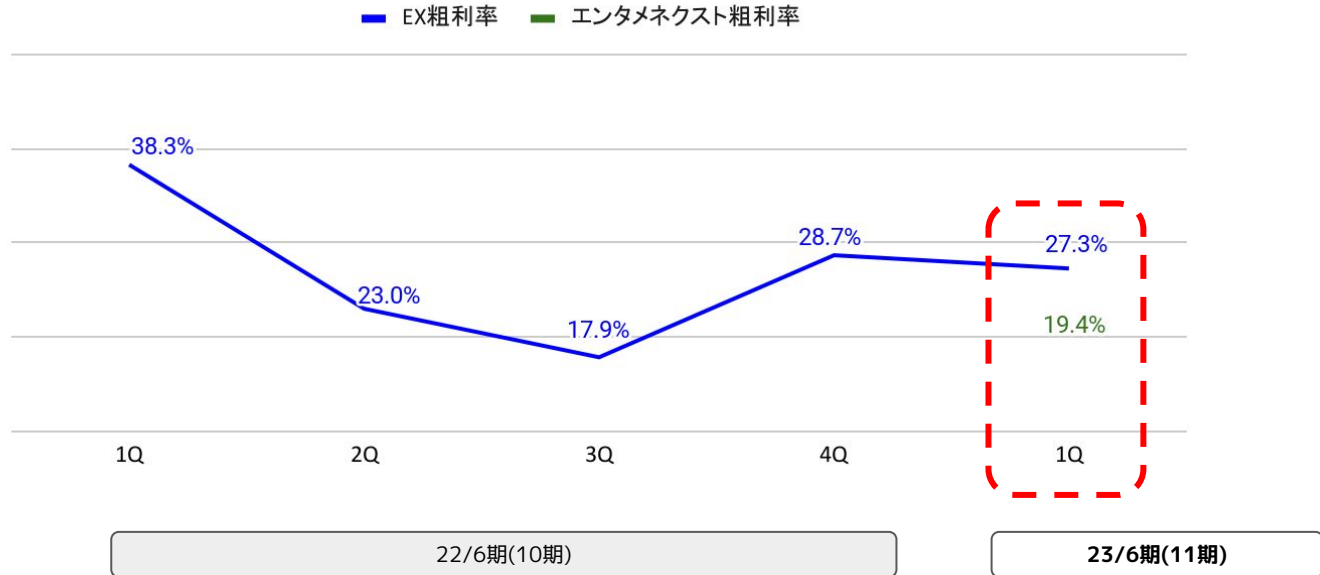
21/6期(9期)

22/6期(10期)

23/6期(11期)

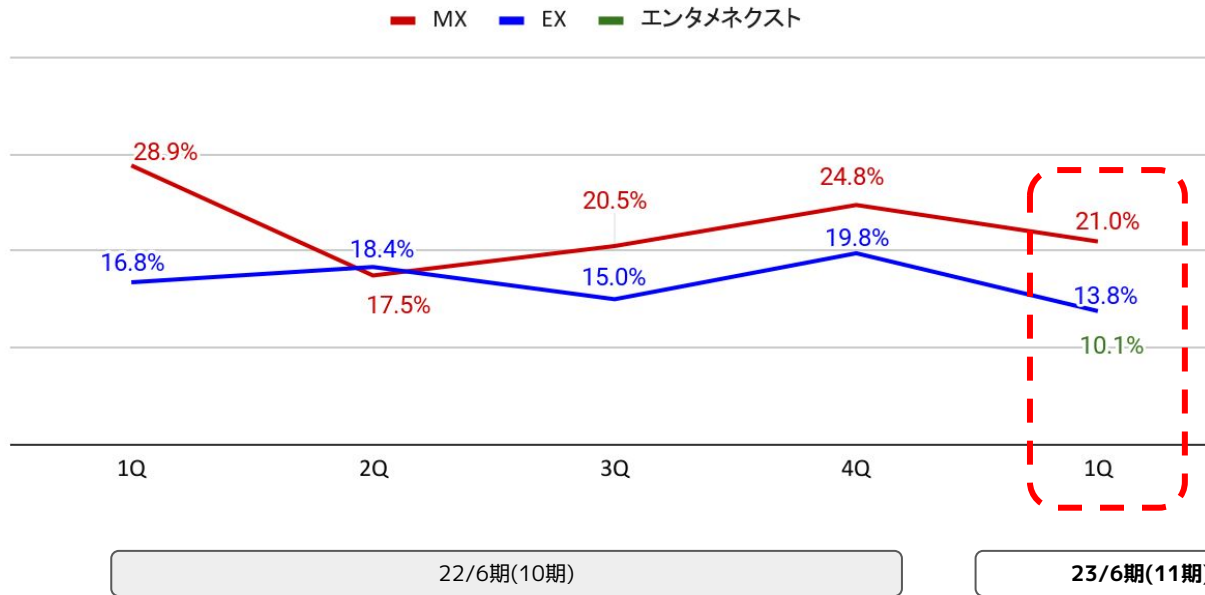
EX、エンタメネクスト共に、グロースパートナーシップ契約等によるレベニューシェアを起因として、粗利率は30%を下回る程度に留まる。

※粗利率 = (売上高 - 外注費(含むグロースパートナーシップに伴う費用)) / 売上高
 EX事業は2022年6月期1Qから開始。
 エンタメネクストは2023年6月期1Qから開始。



EX、エンタメネクスト共に、各事業で要する販管費を抑えることにより、
10%超のセグメント利益率を確保。

※エンタメネクストはEX事業セグメントに含まれるが、
 説明のために、EXセグメントをEXとエンタメネクストに分解。





事業計画

当第1四半期は売上高・営業利益等共に会社計画以上で進捗。
 特に、営業利益・経常利益・四半期純利益は第2四半期累計予算と比較し65%超の進捗。
 通期で過去最高の売上高・営業利益等の更新を目指す。

単位：百万円

	売上高	営業利益	経常利益	四半期純利益
11期第1四半期_実績	862	71	65	48
11期第2四半期累計_予算	1,566	103	100	75
11期第2四半期累計予算 進捗率	55.1%	69.0%	65.7%	65.3%

11期の業績予想は、上期と比較して下期に編重している。
 下期に大規模なツアーやイベントを想定していることが要因。

単位：百万円

	売上高	営業利益	経常利益	四半期純利益
11期予算_第2四半期累計	1,566	103	100	75
11期予算_通期	3,800	340	335	251
対通期上期割合	41.2%	30.3%	29.9%	29.9%
対通期下期割合	58.8%	69.7%	70.1%	70.1%

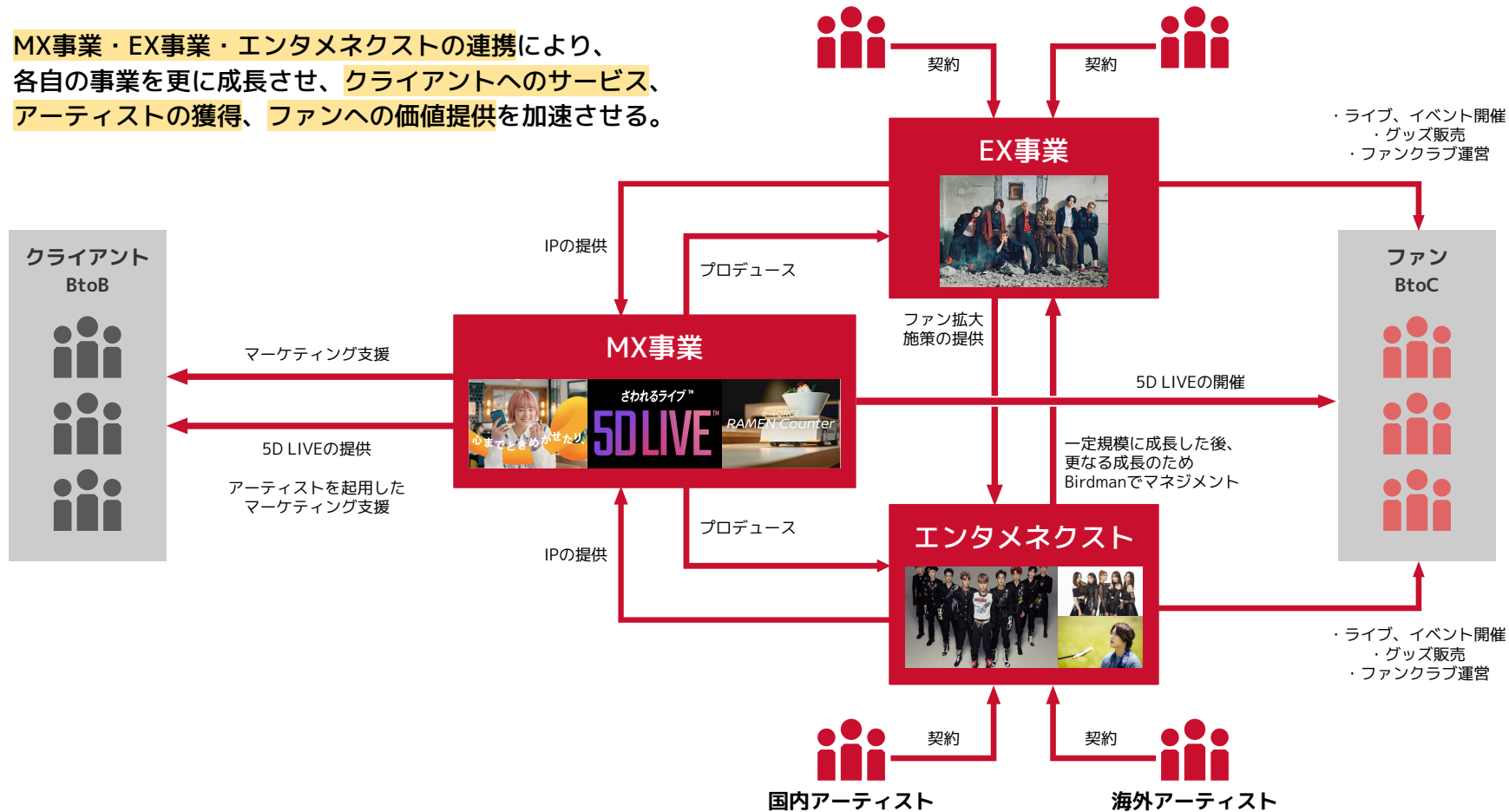
	1Q	2Q	3Q	4Q
MX事業	 <p>第20回「JPMプランニング・ソリューション・アワード2022」金賞</p>			
EX事業			 <p>3rdアルバムリリース</p>	 <p>ホール&アリーナツアー開催</p>
エンタメ ネクスト	  		 <p>【大規模】 新規イベント NEW</p>	<p>【大規模】 新規イベント</p>

今後の展開

MX事業・EX事業・エンタメネクストの連携により、
各自の事業を更に成長させ、クライアントへのサービス、
アーティストの獲得、ファンへの価値提供を加速させる。

国内著名アーティスト

海外著名アーティスト



MX事業とEX事業で利益と実績を積み上げ、
エンタメネクストで、エンターテインメント領域の
新規事業を推進する



Birdman

Marketing × Entertainment × Digital

エンタメ
ネクスト

EX事業

MX事業



会社概要

【会社名（英文名）】	株式会社Birdman（Birdman Inc.）
【設立】	2012年7月26日
【資本金】	392,951千円（2022年6月30日現在）
【代表取締役】	代表取締役社長 伊達 晃洋
【従業員数】	79名（2022年6月末現在）※アルバイト・契約社員含む
【本店所在地】	東京都渋谷区松濤一丁目5番3号
【電話番号】	03-6865-1320（代表）
【事業内容】	<p>【MX事業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 実行まで見据えたデジタルコアな戦略立案や事業企画 ・ 広告キャンペーンおよび戦略的PRの企画遂行 ・ 社会課題解決を目的としたコミュニケーション ・ メタバース型バーチャルプラットフォーム「さわれるライブ™ 5D LIVE™」 <p>【EX事業】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ アーティストのマネジメント及びプロデュース ・ マーチャンダイジング及びコンサートやイベントの企画・制作・運営 ・ ファンクラブ運営 ・ デジタルコンテンツの企画・制作・販売・配信



代表取締役 / CEO

伊達 晃洋 Akihiro Date

1984年、鳥根県生まれ。鳥根県立松江東高校卒業。2005年、株式会社アーヴァンネット南十字社入社。2007年、株式会社ワイズインテグレーション入社。2010年、株式会社アップクオリティ入社。以上3社で広告・プロモーションの経験を積み、2012年、株式会社エードットを設立。2019年3月東証マザーズ上場。2021年、グループを統合し、株式会社Birdmanの代表へ。



取締役 / CCO

布施 優樹 Yuki Fuse

電通Y&R在籍中に獲得したCannesLions、Spikes Asia 2つのグランプリをはじめ、国内外で多数の受賞歴を持つ。2016年に大型資金調達で話題になっていたロボティクススタートアップ、GROOVE Xに単独自主プレゼンを敢行し、翌年同社に参画。同社の家族型ロボット「LOVOT」のブランドパーパス、CI、マーケティング、異業種コラボレーションなどを担い、LOVOTの出荷を見届けて退社。現職では、事業企画、コミュニケーション戦略、クリエイティブ、PRまで一気通貫で手掛ける。



取締役 / COO

伊藤 統彦 Motohiko Ito

デジタル×マーケティングを軸にキャリアアップ。前職はビューティーナビ株式会社にて、伊藤忠商事グループから独立後に参画。月間1,000万トラフィックを保有するサイトのCMO兼CSOとして3部門を管掌。出口戦略のプロジェクトを推進後、現職へ。また2019年からマーケティング顧問会社を運営しており、シリーズ調達したスタートアップを複数社支援。

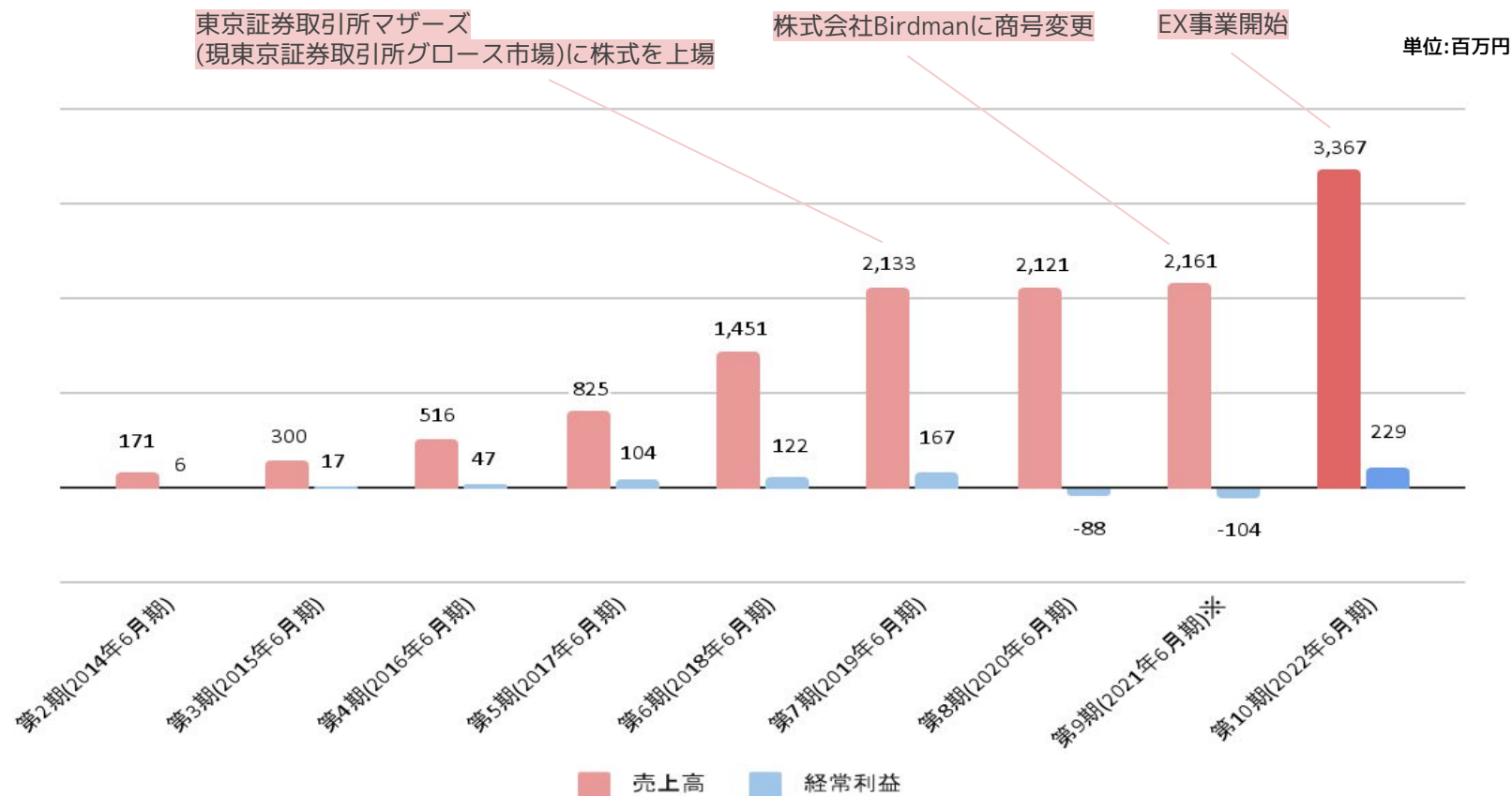


取締役 / CFO兼CHRO

三橋 秀一 Shuichi Mitsuhashi

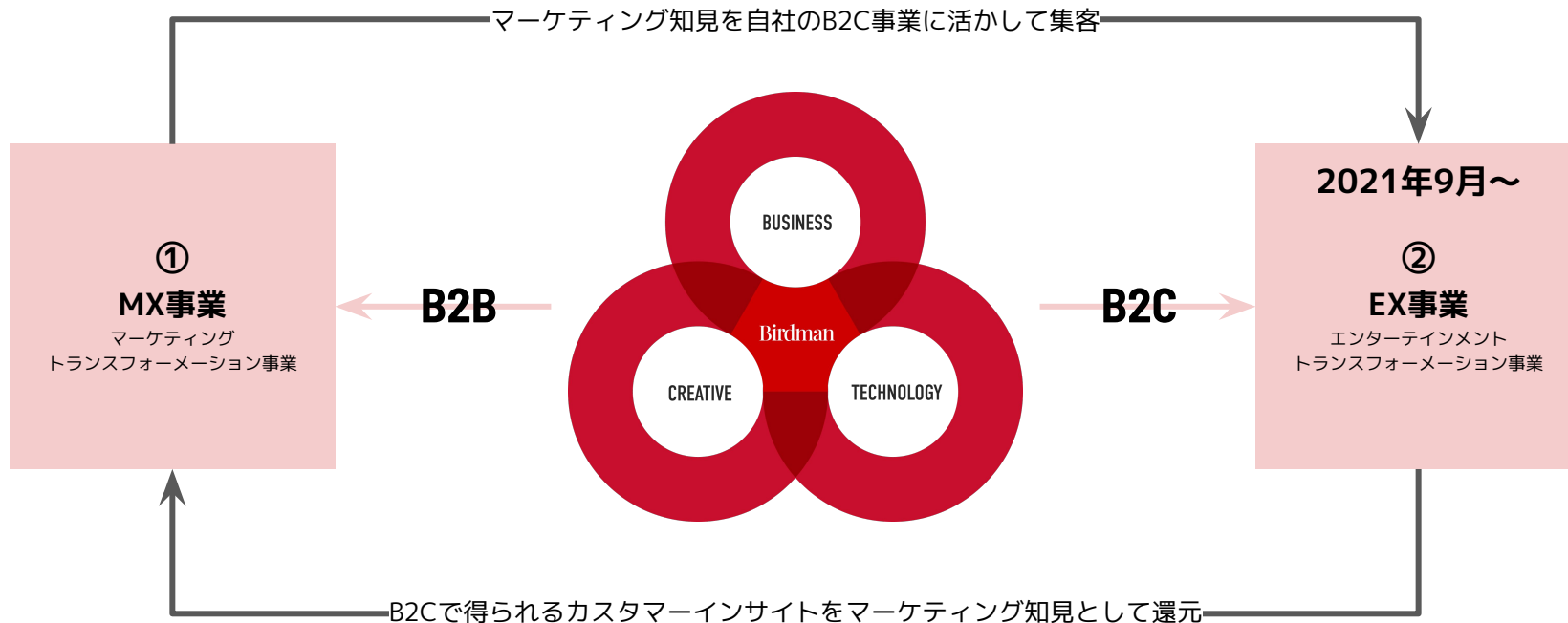
監査法人トーマツからキャリアをスタートし、コンサルティング会社でベトナム企業のM&A、上場企業や医療法人の再生案件を推進。リクルートで中国・香港・インド等の企業のM&A~PMI、国内外の子会社経営支援を推進。その後、障害福祉企業でマザーズ上場を実現し、医療福祉企業で取締役CFOを経て取締役事業戦略本部長に就任しジャスダック上場を実現。2020年8月に当社に参画し、2021年9月に取締役CFO兼CHROに就任。

年月	概要
2012年7月	イベントプロモーション運用サービスを軸としたセールスプロモーションサービスの提供を目的として、東京都中央区日本橋に(株)エードットを設立（資本金3,000千円）
2019年3月	東京証券取引所マザーズに株式を上場
2019年11月	クリエイティブサービスの提供を目的として、(株)BIRDMANの株式を取得
2021年1月	(株)カラス、(株)噂、(株)円卓、(株)Spark、(株)arca及び(株)BIRDMANを吸収合併
2021年2月	(株)Birdmanに商号変更
2021年9月	事業領域を広告・プロモーションからエンターテインメント市場まで拡張させることを目的として、エンターテインメント・トランスフォーメーション事業(EX事業)を新設
2022年7月	国内に限定せず海外を含めたアーティストと新たなエンターテインメントの形を創出しするために、エンターテインメント事業に特化した子会社である株式会社Entertainment Nextを設立



※第9期の2020年7月1日から2020年12月31日は連結実績

マーケティング・デジタル・クリエイティブのコアアセットを生かして、
B2B=マーケティング、B2C=エンターテインメントのそれぞれに変革（トランスフォーメーション）を起こす。



2022年7月1日に、エンターテインメント事業に特化した子会社
株式会社Entertainment Next(通称：エンタメネクスト)を設立

【設立の目的】

1. 国内に限定せず、海外を含めたアーティストと共に、新たなエンターテインメントの形を創出し、EX事業のさらなる強化
2. 日韓中出身のメンバーからなる韓国発の多国籍アーティストグループ「BLANK2Y (ブランキー)」とグロースパートナーシップ契約※を締結し、今後も様々なアーティストと同契約を推進
3. グロースパートナーシップ契約以外にも、日本国内におけるタレント活動のプロデュース業務、ライブ、コンサート、イベントの企画、運営、広告業務、そして5D LIVE™等を推進

※グロースパートナーシップ契約の定義
広告・エンターテインメント業界の慣習となっている「年間契約/クール契約」ではなく、利益を一定の比率で按分する「レベニューシェア型」の契約

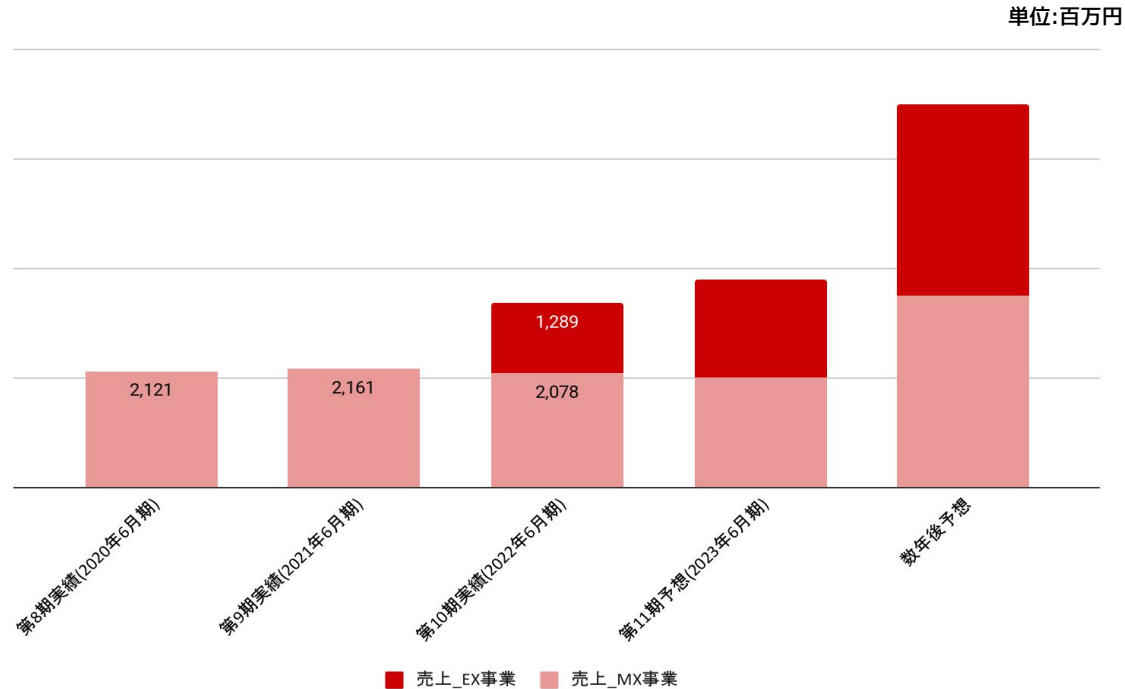
【グロースパートナーシップ契約】



【ライブ興行の実施】



第10期よりEX事業を開始。
 2022年7月に設立したエンタメネクストを加えたEX事業は、
 数年後にMX事業と同等レベルの事業規模を目指す。



※2021年1月1日に全ての子会社を吸収合併し連結財務諸表非作成会社となったが、経済的実態は従前の連結財務諸表作成会社と大きな差異は無し
 ※セグメント開示は10期から開始。9期以前は現在のMX事業と同様の事業のため、簡便的にMX事業として比較。



競争力の源泉

MX事業

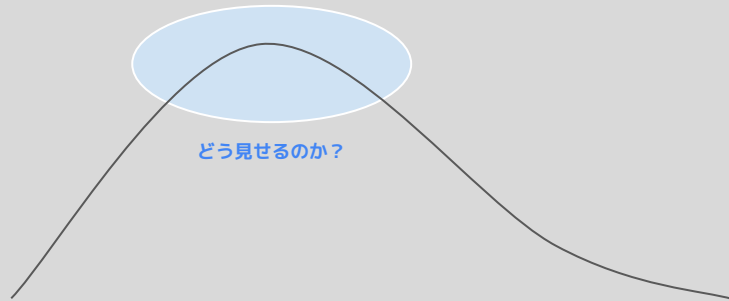
広告業界においてクライアントが一つのプロジェクトを実施するためには、
多くの専門代理店/制作会社に依頼するか、大規模予算で大手代理店に依頼するか、
 という選択肢に限られてしまっている状況。



商品やサービスのライフサイクルが早い現代において、従来の広告代理店が果たしづらい領域を、Birdmanの得意領域としている。

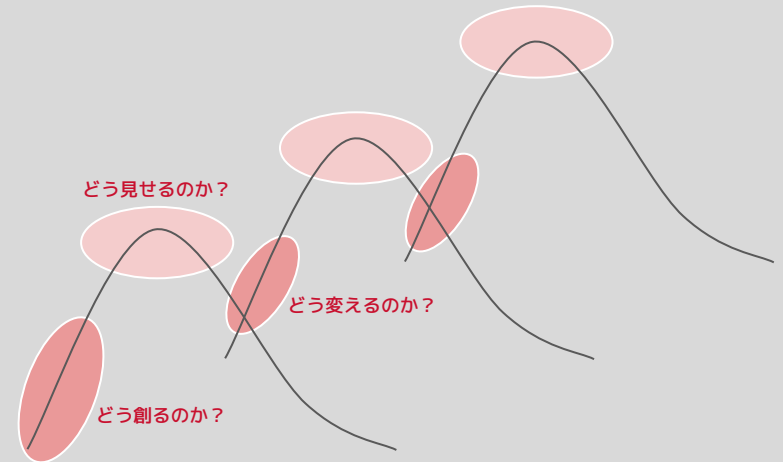
伝統的に広告代理店が対象とする領域

導入期 成長期 成熟期 飽和期 衰退期



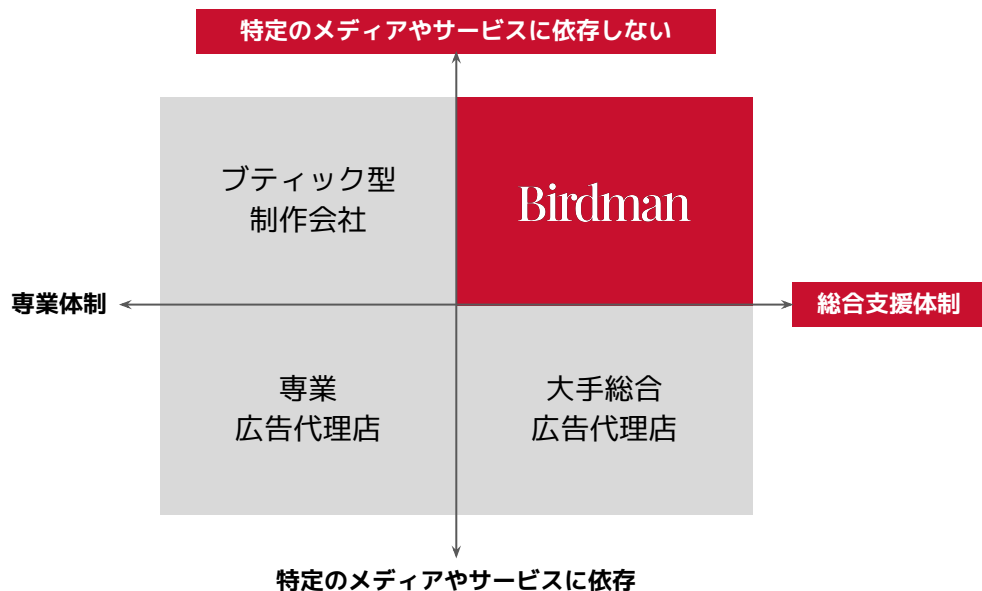
サービスのライフサイクルは緩やかで、成長期から成熟期にかけてのマス広告展開が、従来型広告代理店の主な事業領域だった。

Birdmanが得意とする領域



サービスのライフサイクルは短く、変化が激しくなった。その結果、「見せる」だけでなく「創る・変える」にも課題解決ニーズが広がり、Birdmanの得意領域となっている。

特定のメディアやサービスに依存しない総合支援体制により、
従来型の広告代理店・制作会社とは異なるポジショニングを実現している。



- 01 特定のメディアやサービスに依存しない事業モデル
- 02 インサイトの発見→制作までを一気通貫支援
- 03 商材の差別化を実現する世界水準のクリエイティブ
- 04 クライアントの「挑戦」「変化」を先端技術で実現

世界レベルのクリエイティブアワードを400以上受賞。
2017年はアジアで最多のアワード受賞者となった。

Cannes Lions、One Show、CLIO Awardsを始め国内外400件以上の広告、
デザインアワードの受賞実績がある。2017年にはアジアでグランプリを含む
最多のアワード受賞を成し遂げるなど、その実績は国内外において高く評価され、
世界水準ともいえるクリエイティブ力を有している。

2021年度においてもCannes Lionsを複数受賞、
Cannes Lions、Clio Award、The One Showの世界3大広告賞全てで受賞など、
大きな実績を上げている

AWARDS



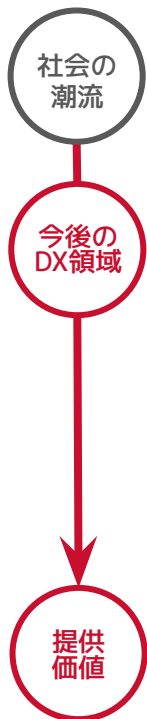
ADFEST



CLIO
AWARDS



+ MORE



DX化がトレンドとなり、システム等バックオフィスのDX化は進む

Marketing

製品やサービスが溢れている社会において
ユーザー視点に立って、どのように顧客体験の全体設計をするか

Digital

デジタルテクノロジーの特徴・利用価値を理解し、どのように顧客体験を向上させていくのか

Creative

どのようにユーザーに伝えると効果的にベネフィットを伝えられるのか、
拡散できるのか

今後求められるのは3つの領域を一気通貫で支援できる会社・チーム

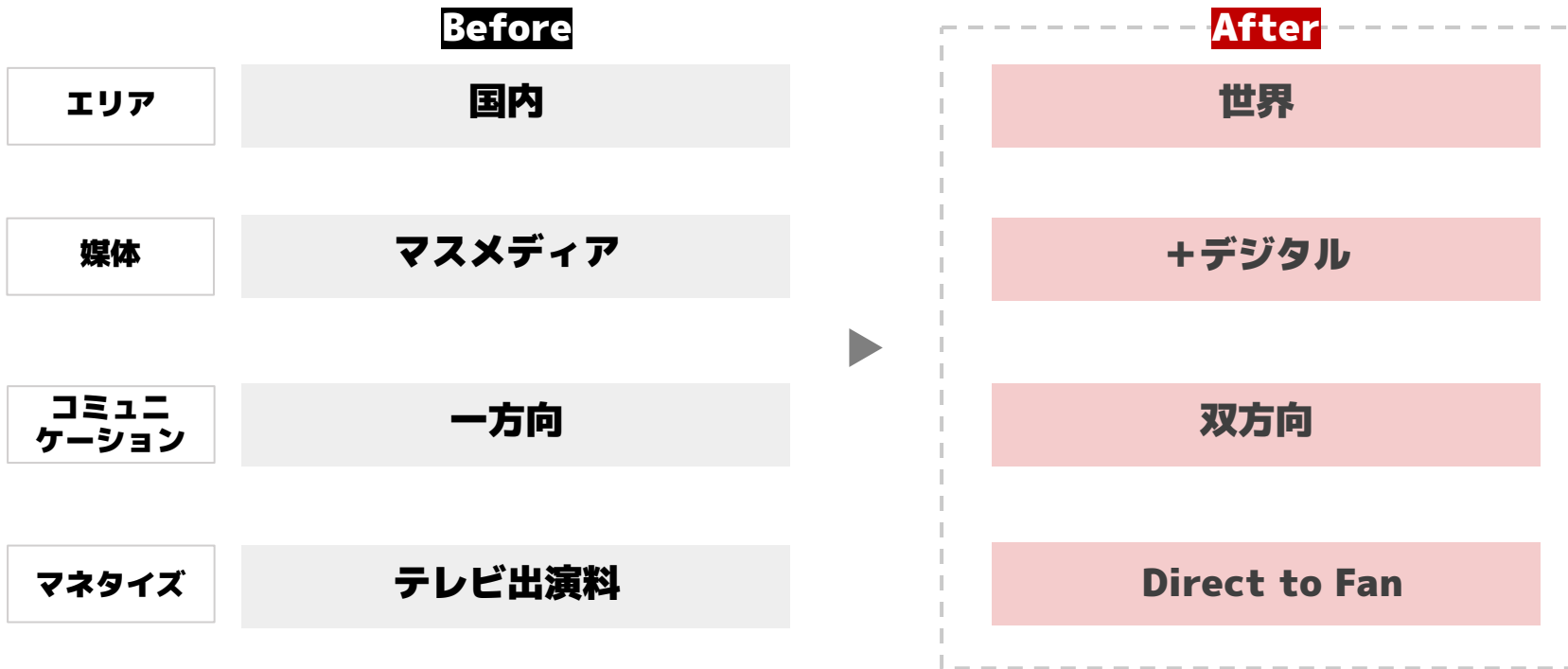
Marketing × **Digital** × **Creative** = **Birdman**



競争力の源泉

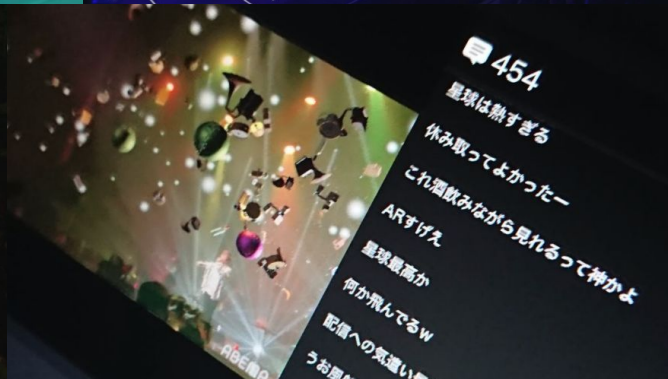
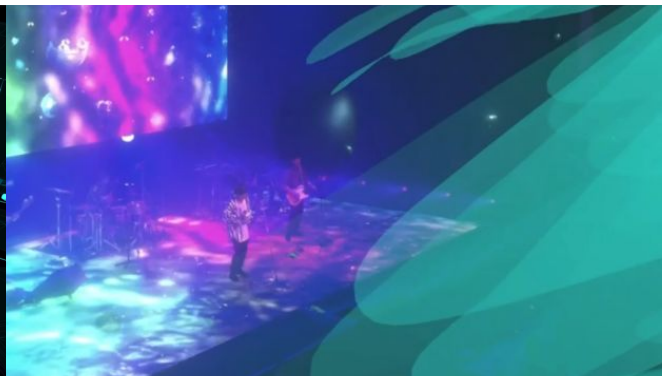
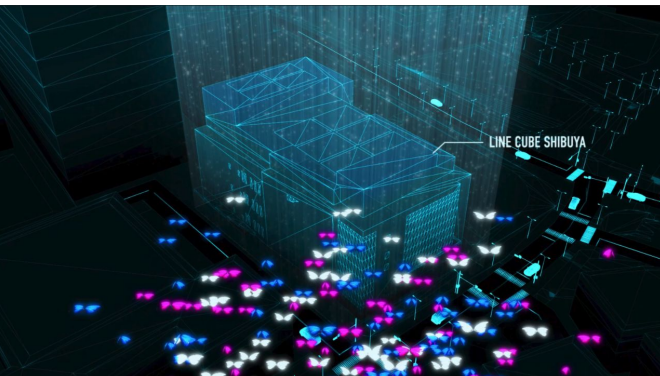
EX事業

今後のエンタメ業界は、デジタルを軸にファンとの新たなコミュニケーションを構築していく潮流。



Birdmanは、既存事業においてすでにエンタメ×デジタルにおける実績が豊富。
自社事業としてもスピーディーに実践・実装していく環境が整っている。

ポルノグラフィティライブ/CYBERロマンスポルノ'20 ~REUNION~ (AR演出)



7ORDERとBirdmanがグロースパートナーシップ契約※を締結し、EX事業を開始

7ORDER



※グロースパートナーシップ契約の定義

広告・エンターテインメント業界の慣習となっている「年間契約/クール契約」ではなく、利益を一定の比率で按分する「レベニューシェア型」の契約

キーワードを入力

トップ 速報 ライブ 個人 オリジナル みんなの意見 ランキング

主要 国内 国際 経済 エンタメ スポーツ IT 科学 ライフ 地域

岩橋玄樹、7ORDER…「やめジャニ」の躍進が止まらない背景

7/8(水) 13:02 配信 147

FRIDAY DIGITAL

退所後早くもデビューした7ORDERのオフィシャルサイトより

GENKI WASHI

【画像】平野紫耀、中島健人「MASHOOT」公開！

7月1日にオープンした岩橋玄樹のオフィシャルサイトより

さらに、その公式サイトでの形式やビジュアルが山下智久の公式サイトと似ていること、山下と岩橋がInstagramで相互フォローしていること、どちらも海外志向が強いことなどから、二人の今後のコラボを期待する声もファンの間で出てきている。

なには、ファーストキッチンで目新しいメニューを始めたのではないかと考えた人もいた。親切心で行列に並ぶ人に、近くにあるマクドナルドのほうがいっているとか教えてくれる人がいたなどという「珍事」も起きていたらしい。

さらに、7月7日にはメジャーファーストシングル『雨が降り始める合図/SUMMER様』をリリースした。このシングルは、7月7日にリリースされた。このシングルは、7月7日にリリースされた。

もピンと来ない人は多いだろうが、阿部や安井、長妻は雑誌「Myojo」毎年恒例の「Jr. 大賞」の「恋人にしたいjr.」部門で上位の常連だったし、諸星翔希は「炎の体育会TV」の「上田ジャニーズ陸上部」でKAT-TUN・上田竜也に「ニヤニヤすんな！」と怒鳴られたバラエティ強者だし、真田佑馬は『笑っていいとも！』16代目いいとも青年隊だった。人気メンバーと、お茶の間認知度・タレント性の高いメンバーのいるグループなのだ。

オリコンデイリーアルバムランキングで2位を獲得！

【参考：岩橋玄樹、7ORDER…「やめジャニ」の躍進が止まらない背景】

Profile

2018年にジャニーズ事務所を卒業し、安井謙太郎、真田佑馬、諸星翔希、森田美勇人、萩谷慧悟、阿部頌風、長妻怜央が、バラエティ番組『イケダマンMAX』をきっかけに2019年5月に始動した7人組のプロジェクト。

「Happyをみんなで作りあげていく」をモットーに、音楽、演劇、アート、ファッションなど、さまざまなジャンルの活動を通して、ファンと“かけがえのない瞬間”を共有している。

オリコン2021年（上半期）の新人ランキングでは、Ado、TREASUREに続き3位を獲得し注目を集めている。

EX事業は、既存のMX事業との親和性は高い





Birdman Showreel 2015-2022



<https://vimeo.com/672691224>



THANK YOU.

Birdman inc.

1-5-3 Shoto Shibuyaku Tokyo 1500046

birdman.tokyo

