



2023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 / 2023年3月16日



1. エグゼクティブ・サマリー
2. 会社概要
3. 2023年1月期 通期 連結業績
4. 中期の経営方針と事業トピックス
5. 2024年1月期 業績予想



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	4Q実績	711百万円	前年同期比 +17.7%
	ストック収益 (※1)	359百万円	前年同期比 +6.3%
	フロー収益 (※2)	352百万円	前年同期比 +32.0%
	通期実績	2,454百万円	前期比 +4.5%
	ストック収益	1,406百万円	前期比 +13.1%
	フロー収益	1,048百万円	前期比 △5.2%
営業利益	4Q実績	75百万円	前年同期比 +23.1%
	通期実績	225百万円	前期比 +132.2%
主要KPI	有料会員数	105.0万人	前期比 +4.3%
2024年1月期 通期業績予想	売上高	2,601百万円	前期比 +6.0%
	営業利益	257百万円	前期比 +14.5%

※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



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	99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 竹川 記央
執行役員 福池 悟
執行役員 武田 健志

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



※2023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

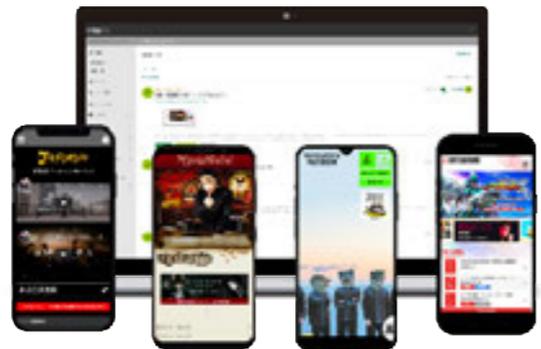


アーティストをはじめとする全てのクリエイター※とファンをつなぐプラットフォームサービスを展開。
ファンクラブ（FC）・EC・チケットなどの各種機能をBitfan ProとBitfanにてオールインワンで提供。

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

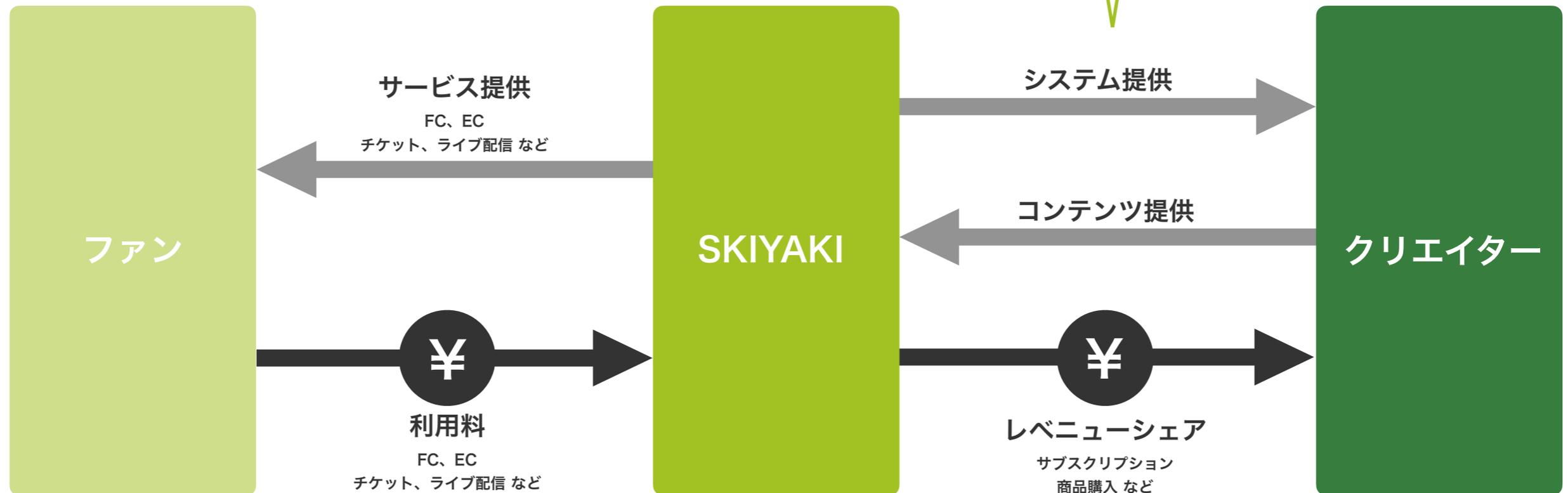
bitfan

・ 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)	○	

※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。

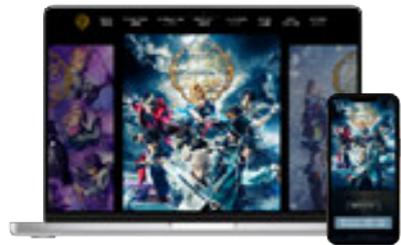


③ファンクラブサイトの完成
クライアントごとに多種多様な
デザインのオリジナルサイトを納品



- 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



渡邊美穂



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



ジェイテクトSTINGS



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



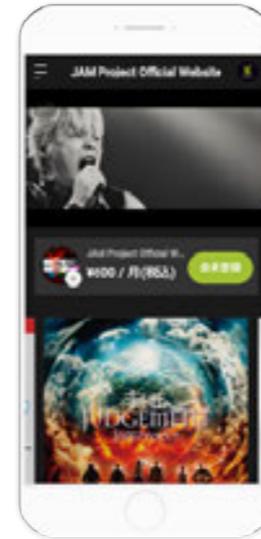
五条院凌



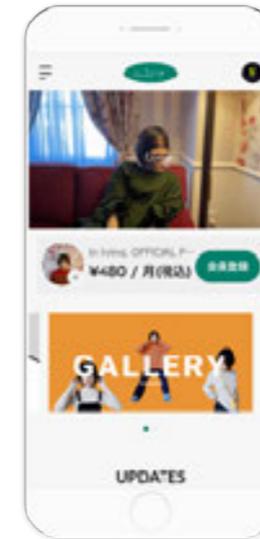
LACCO TOWER



なすお☆



JAM Project



in living.



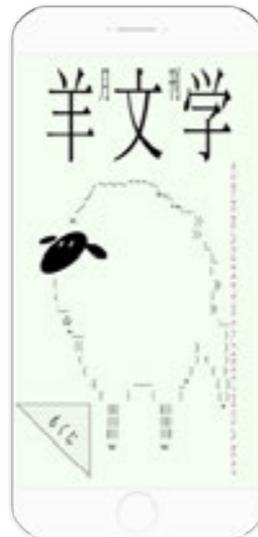
大黒摩季



大家志津香



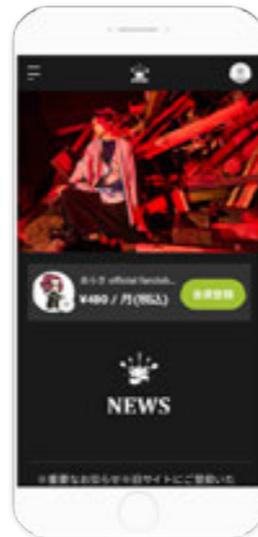
真っ白なキャンバス



羊文学



橋本祥平



あらき



堀口恭司



Char



DFM CREW



堀込泰行

グループ会社概要 (2023年1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 通期 連結業績

収益構造について



	収益名	サービス名	構成要素	売上高の計算式
売上高	ストック収益	FC	Bitfan Pro	有料会員数×単価×手数料率
			Bitfan	
			エンターメディアFC	
	フロー収益	EC	Bitfan Pro	販売数×単価×手数料率
			Bitfan	
		その他	Bitfan (チケット、ハート)	販売数×単価×手数料率
			SKIYAKI TICKET	
			MDサービス	販売数×販売価格 など
			上記以外のサービス	販売数×単価 など
			グループ会社収益	グループ会社のサービスにより異なる

通期業績サマリー



- 売上高はストック収益・フロー収益ともに好調。
特に、ストック収益の売上増加により累計期間の前年同期比+4.5%増加。
- 営業利益及び経常利益は、売上高の増加と販管費の抑制により累計期間の前年同期比+130%超と大幅に増加。
- 親会社株主に帰属する当期純利益は、4Qにおける特別損失118百万円計上等の影響により会計期間△60百万円、累計期間54百万円。

(単位：百万円)	2023年1月期 4Q会計期間 (2022年11月-2023年1月)					2023年1月期 4Q累計期間 (2022年2月-2023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	YoY	実績	QoQ		実績	YoY
売上高	711	605	+17.7%	596	+19.3%	2,454	2,348	+4.5%
ストック収益	359	337	+6.3%	353	+1.7%	1,406	1,243	+13.1%
フロー収益	352	267	+32.0%	243	+44.9%	1,048	1,105	△5.2%
売上総利益	467	399	+17.0%	392	+19.3%	1,671	1,511	+10.6%
営業利益	75	61	+23.1%	38	+94.1%	225	97	+132.2%
経常利益	74	94	△21.3%	39	+88.0%	236	94	+149.8%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	△60	76	-	46	-	54	121	△55.2%

業績予想に対する進捗



- ・ **売上高 (Good)** : 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」に努めた結果、概ね業績予想通りに着地。
- ・ **営業利益 (Very Good)** : 販管費の水準を維持しながら「有料会員1人あたりGMVの向上」に努めた結果、達成率115.5%で着地。
- ・ **親会社株主に帰属する当期純利益 (Bad)** : 韓国ボーイズグループ「OMEGA X」に関する無形資産の未償却残高がSPIRE ENTERTAINMENT CO.LTDとの提携解消により減損となり、達成率43.3%で着地。

(単位：百万円)	2023年1月期 通期実績	2023年1月期 通期業績予想	達成率
売上高	2,454	2,455	100.0%
(ストック収益)	1,406	1,444	97.4%
(フロー収益)	1,048	1,010	103.8%
売上総利益	1,671	1,681	99.4%
(売上総利益率)	68.1%	68.5%	-
営業利益	225	195	115.5%
(営業利益率)	9.2%	8.0%	-
経常利益	236	211	112.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	54	126	43.3%
(当期純利益率)	2.2%	5.2%	-

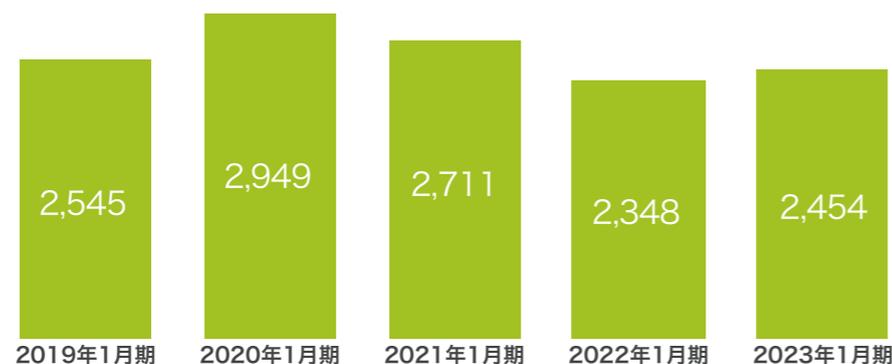
通期業績の推移



・売上高については、COVID-19の影響により前期までにO2O事業を縮小（2021年1月期）・連結除外（2022年1月期）した結果減少したが、ストック収益の成長により当期は再び増加。また、2021年1月期から続くグループ全体での経営効率化により利益体質へと改善し、経常利益は当期において過去最高を記録。

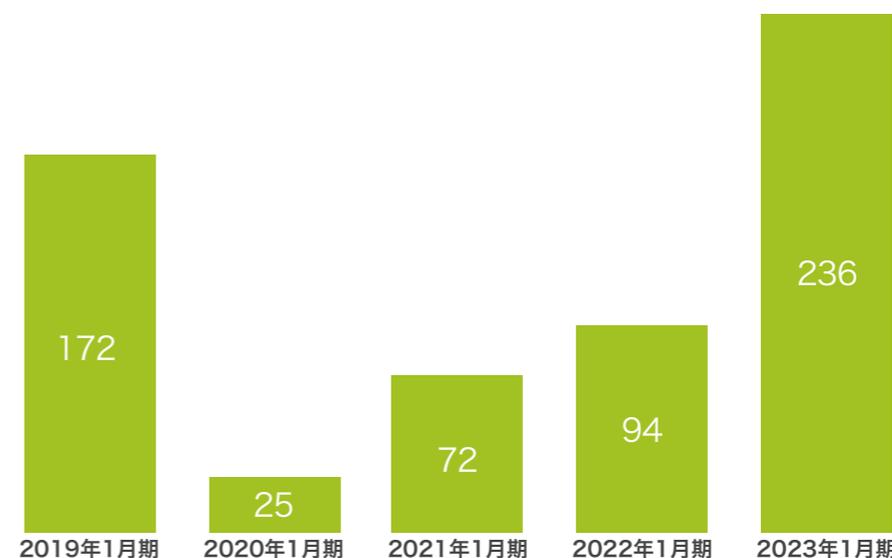
売上高

(単位：百万円)

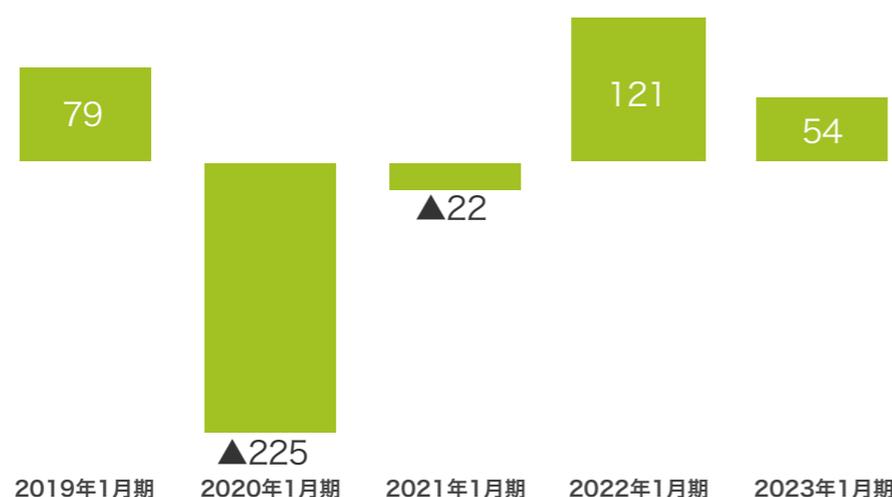


経常利益

(単位：百万円)

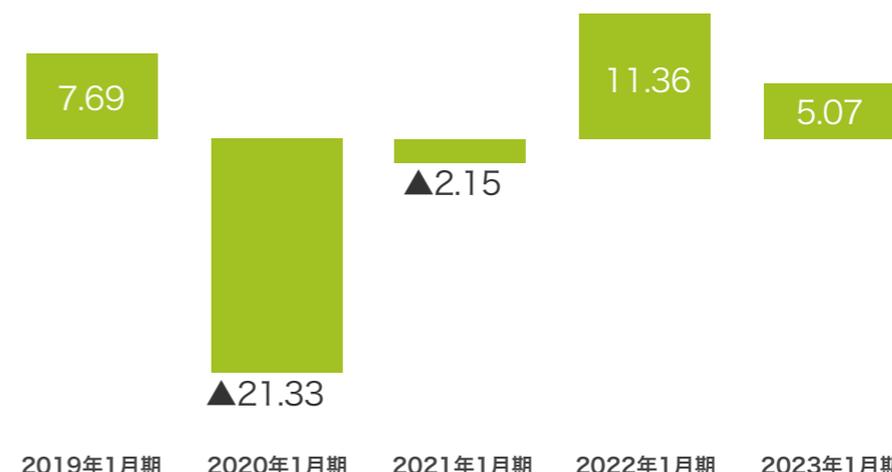


親会社株主に帰属する当期純利益 (単位：百万円)



1株当たり当期純利益

(単位：円)



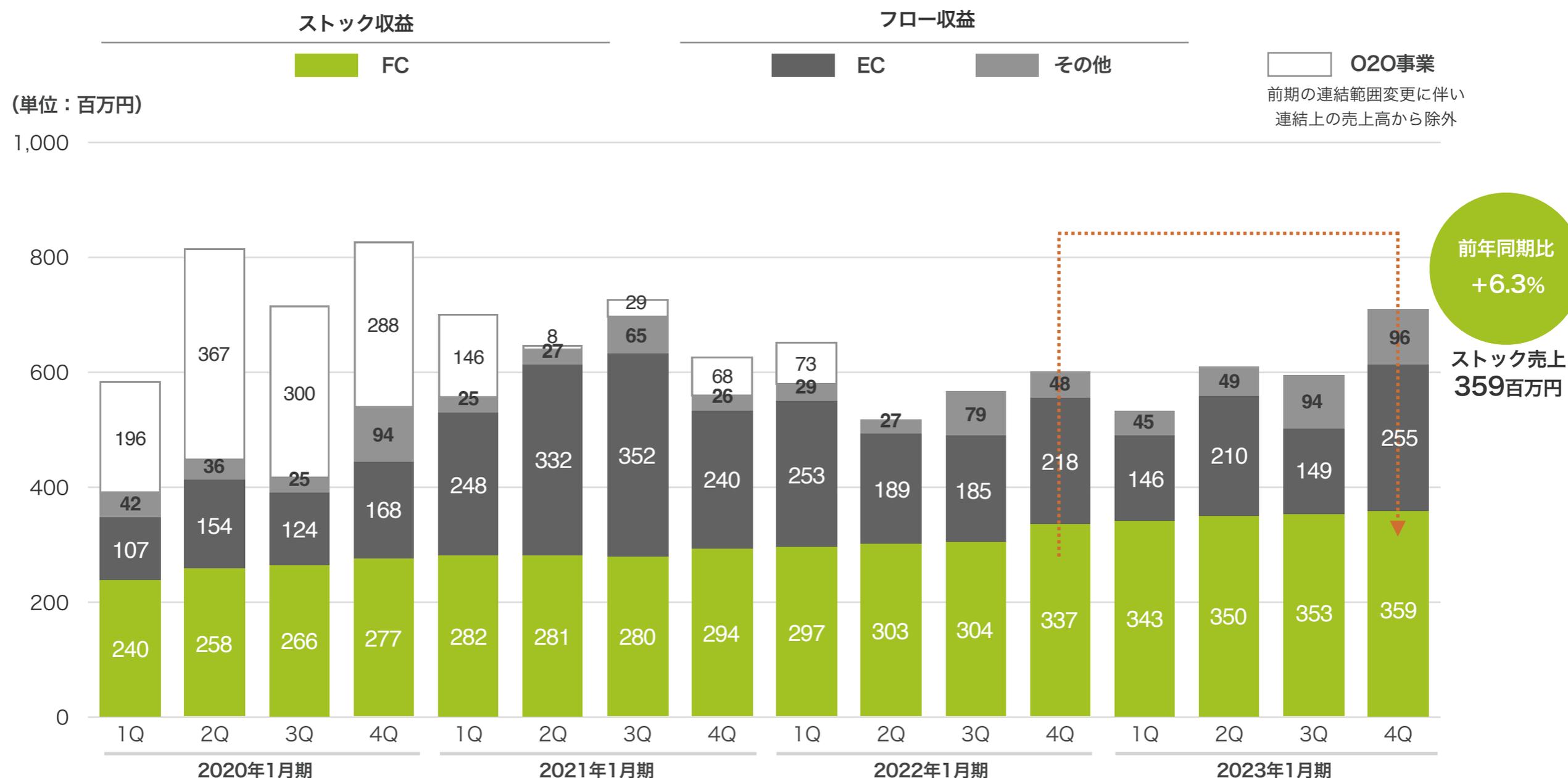
(注) 2023年1月期の期首より「収益認識に関する会計基準」等を適用しており、2019年1月期から2022年1月期については、当該会計基準等を遡及適用した後の数値を記載。

収益モデル別売上高



- ・ 4Q売上高は711百万円で前年同期比+17.7%、フロー収益が352百万円で前年同期比+32.0%。
当社の基盤であるストック収益は過去最高の359百万円、前年同期比+6.3%と安定的な成長を継続。

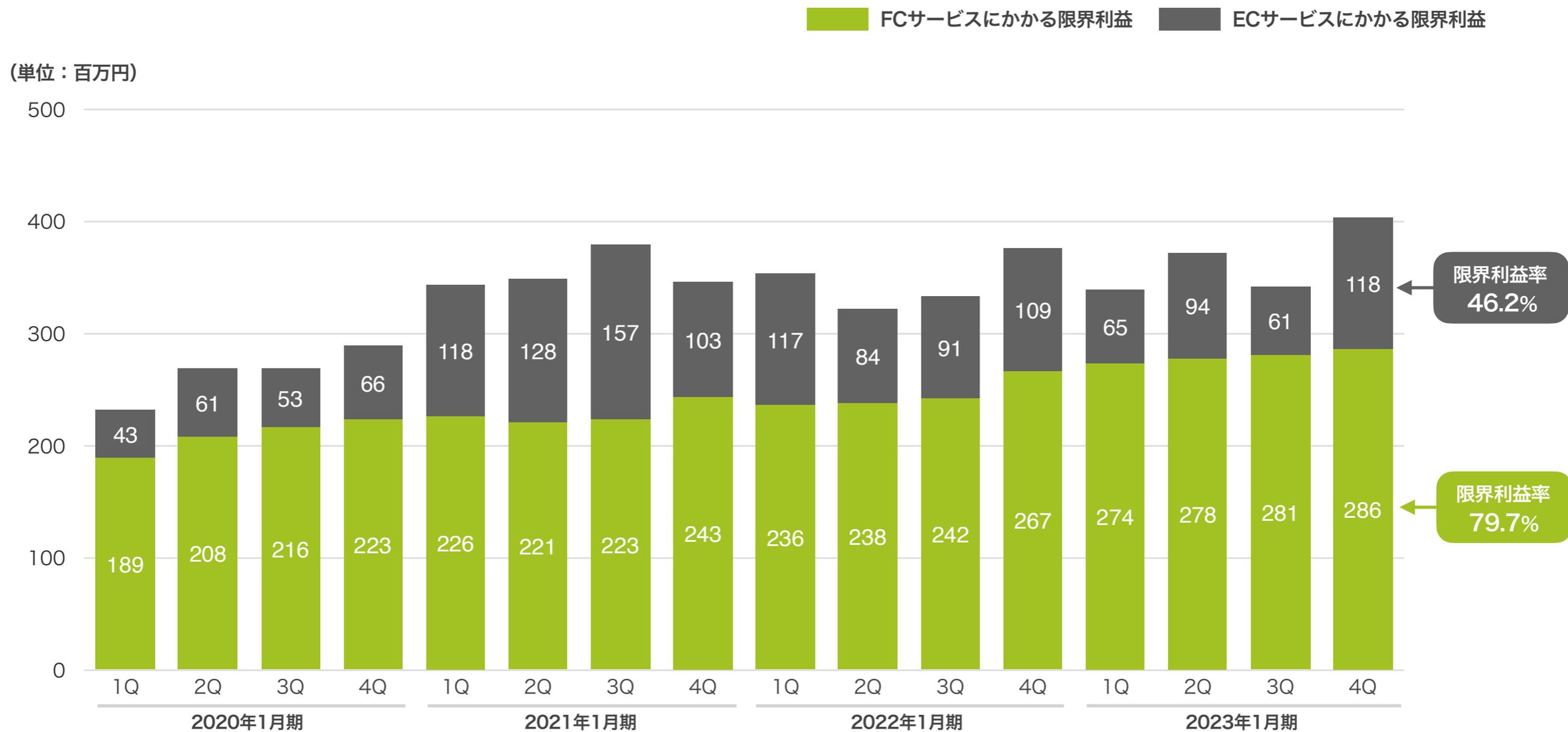
※グループ会社の連結範囲変更に伴い、O2O事業による売上は前期2Q以降消滅。



限界利益の推移



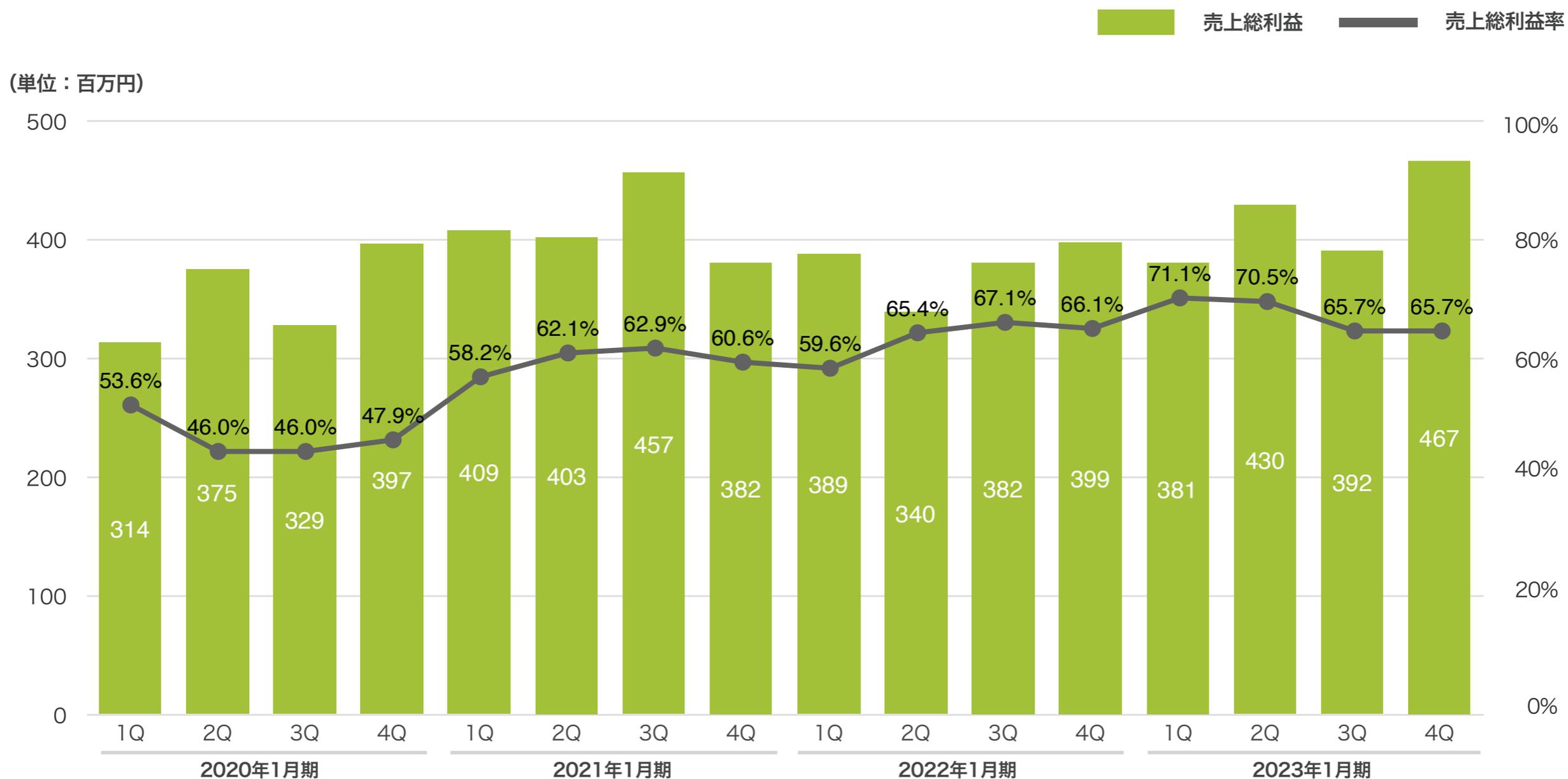
- ・ FCサービスにかかる限界利益は286百万円で前年同期比+7.0%、ECサービスにかかる限界利益は118百万円で前年同期比+7.8%と増加。



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75百万円増加（+19.3%）
売上総利益率は65.7%と引き続き高い水準を維持。

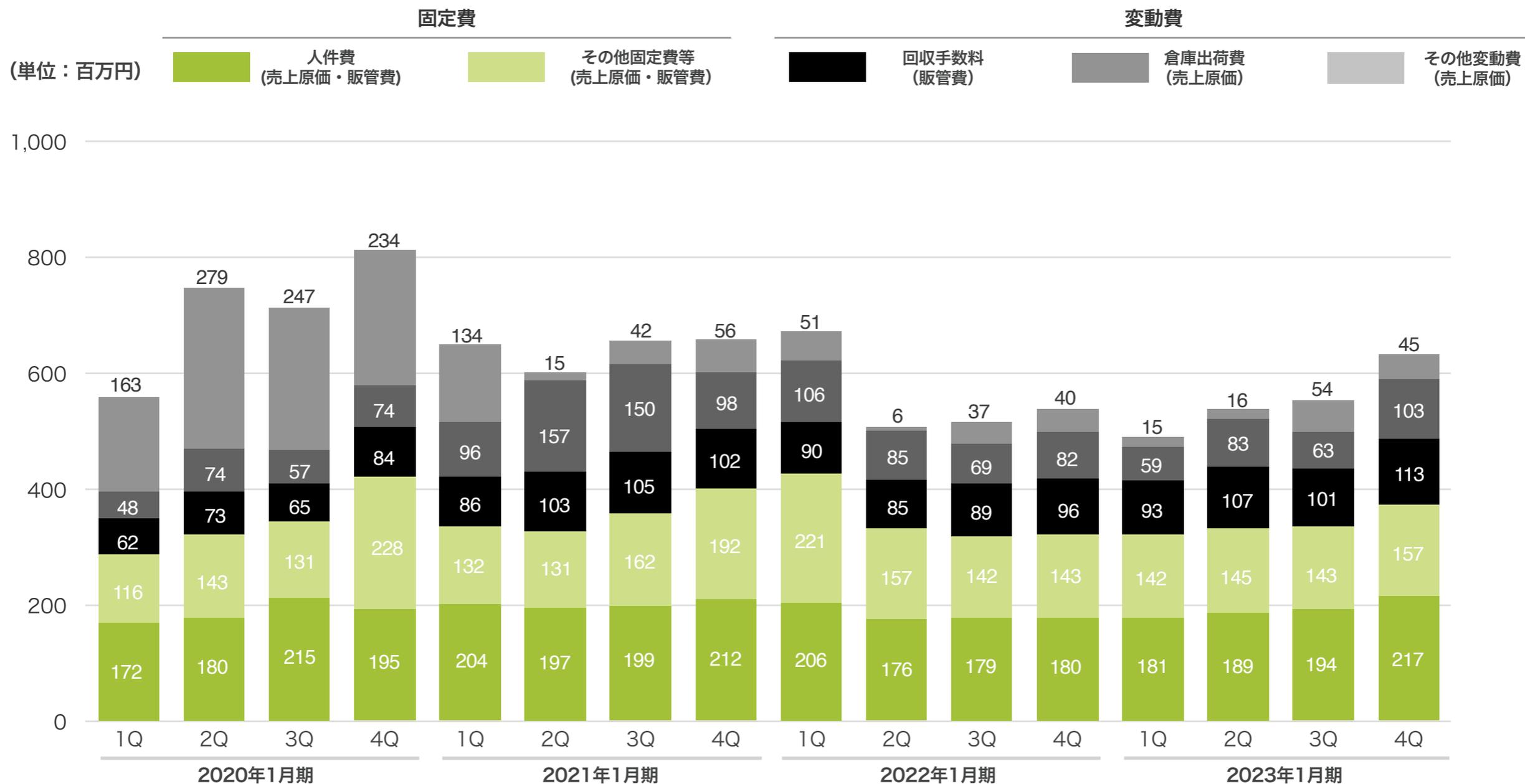




固定費と変動費の推移

- ・ 固定費は直前四半期比で36百万円増加 (+10.8%)、変動費は42百万円増加 (+19.4%：内訳はECサービス売上増加に伴う倉庫出荷費用及びMD商品原価の増加等)。

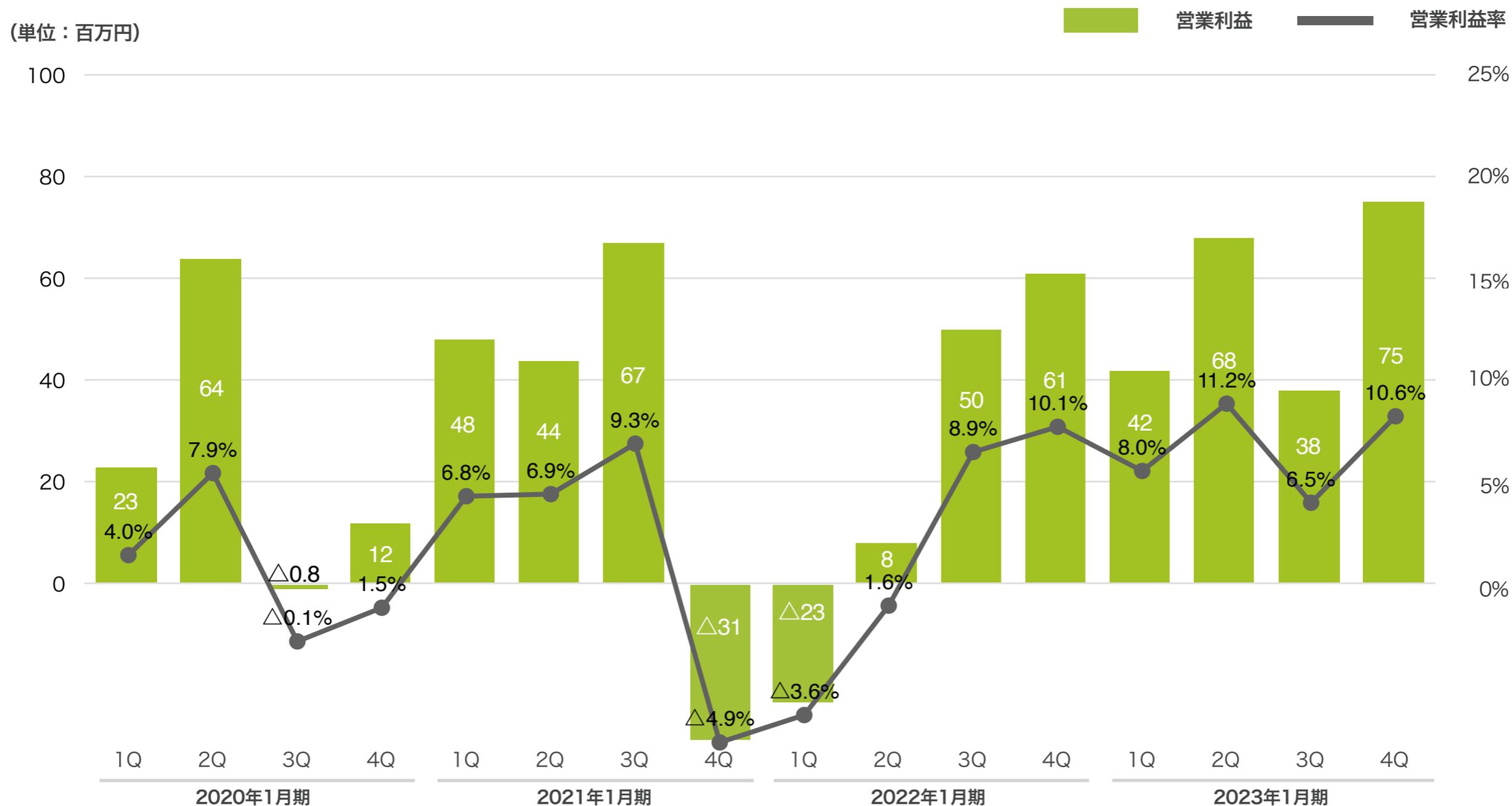
固定費のうち、人件費は直前四半期比+22百万円 (+11.5%、主に決算賞与の影響)、その他固定費等は+13百万円 (+9.7%)。



営業利益と営業利益率の推移



- ・ 売上高及び売上総利益の減少により、営業利益は75百万円と直前四半期で36百万円増加（+94.1%）し、過去3期間における最高額を記録。営業利益率は10.6%と直前四半期から4.1ポイント上昇。

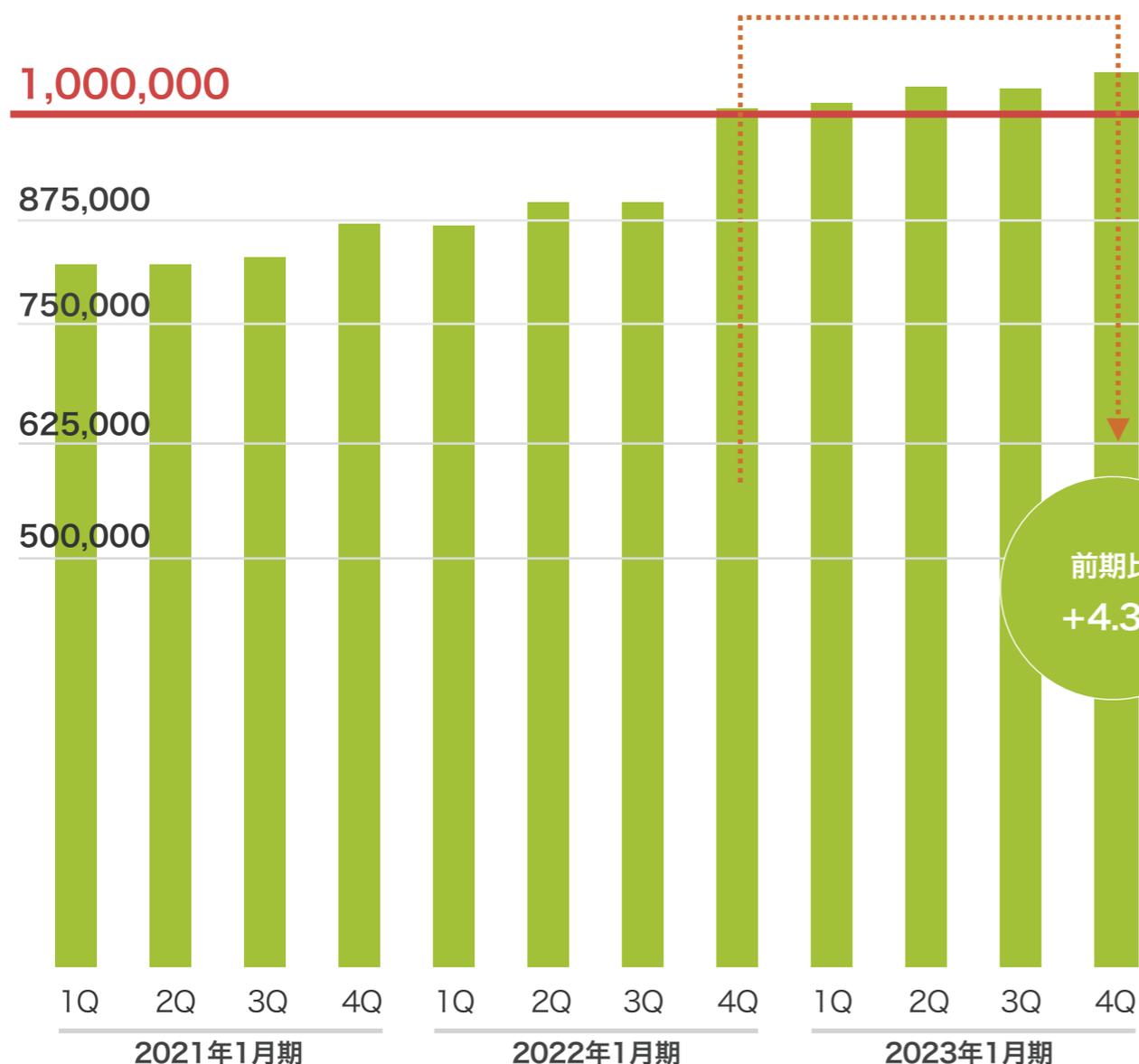




KPI 有料会員数の推移

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

※2023年1月末日現在

105.0万超

前期比
+4.3%

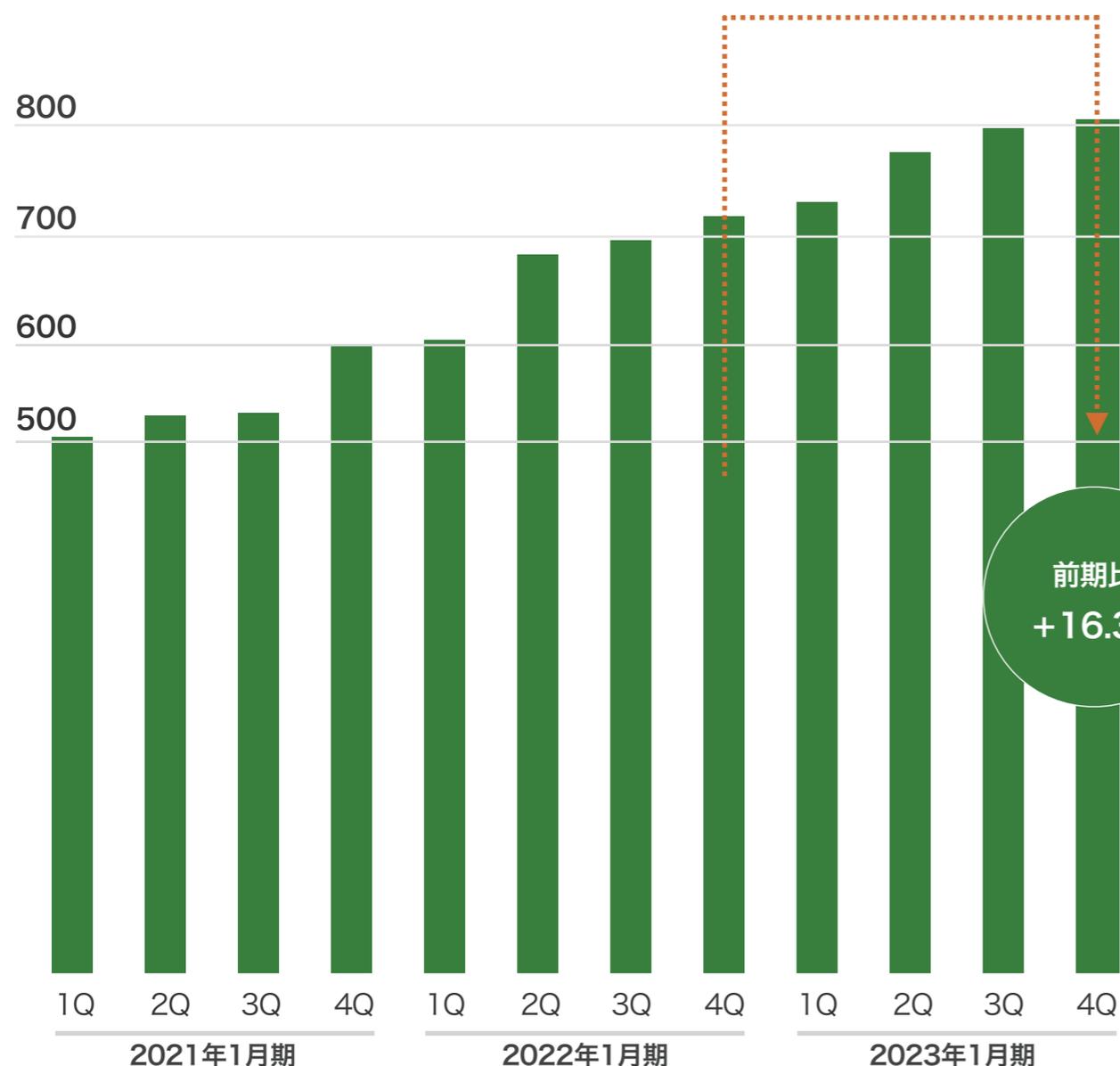


KPI FCサービス数の推移

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

※2023年1月末日現在

826

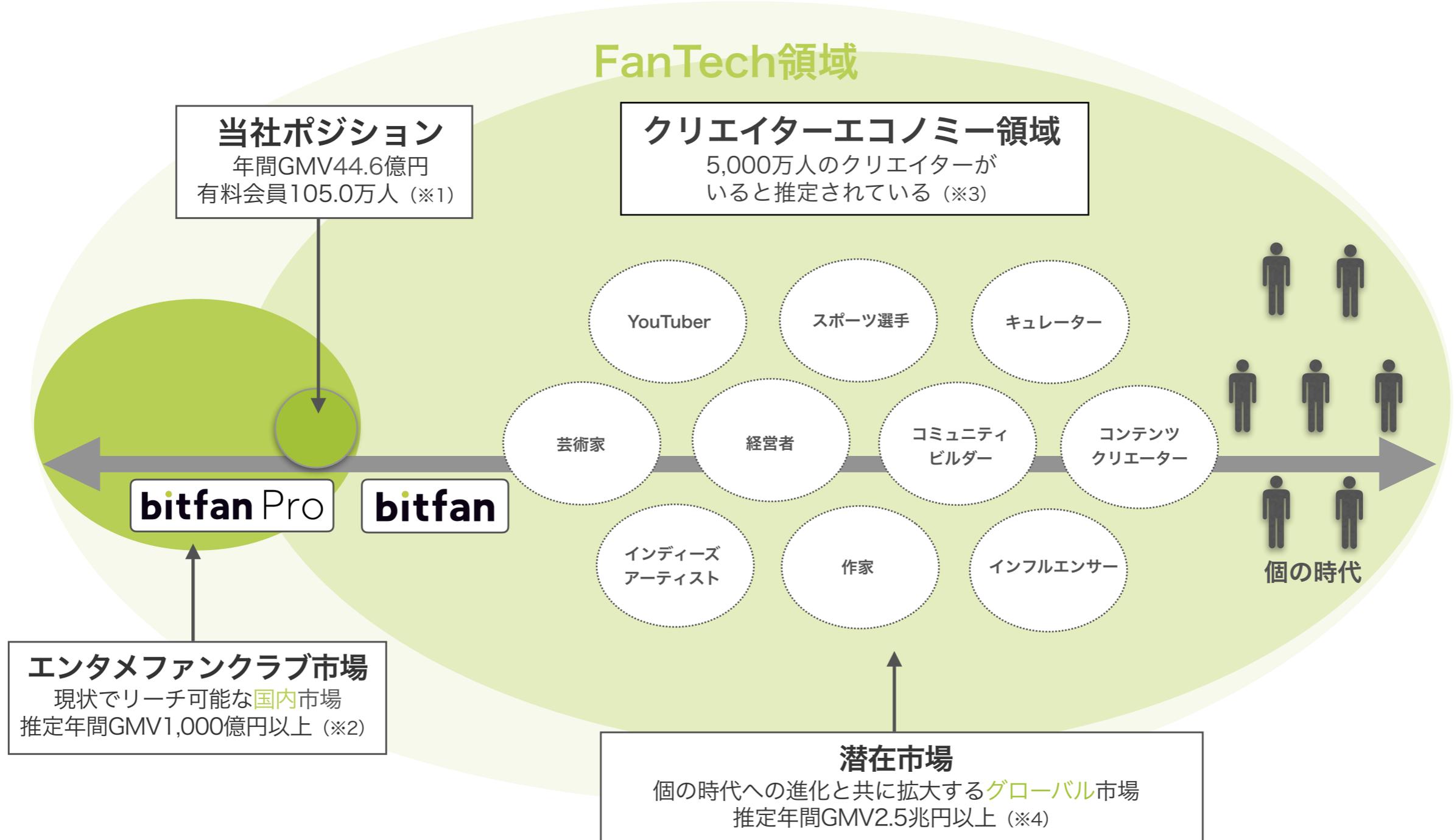
前期比
+16.3%

※2023年1月期より、FCサービスのみをカウントする方法に変更済



4. 中期の経営方針と事業トピックス

市場環境と当社のポジションについて



※1. 年間GMVは2022年2月から2023年1月末、有料会員数は2023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)

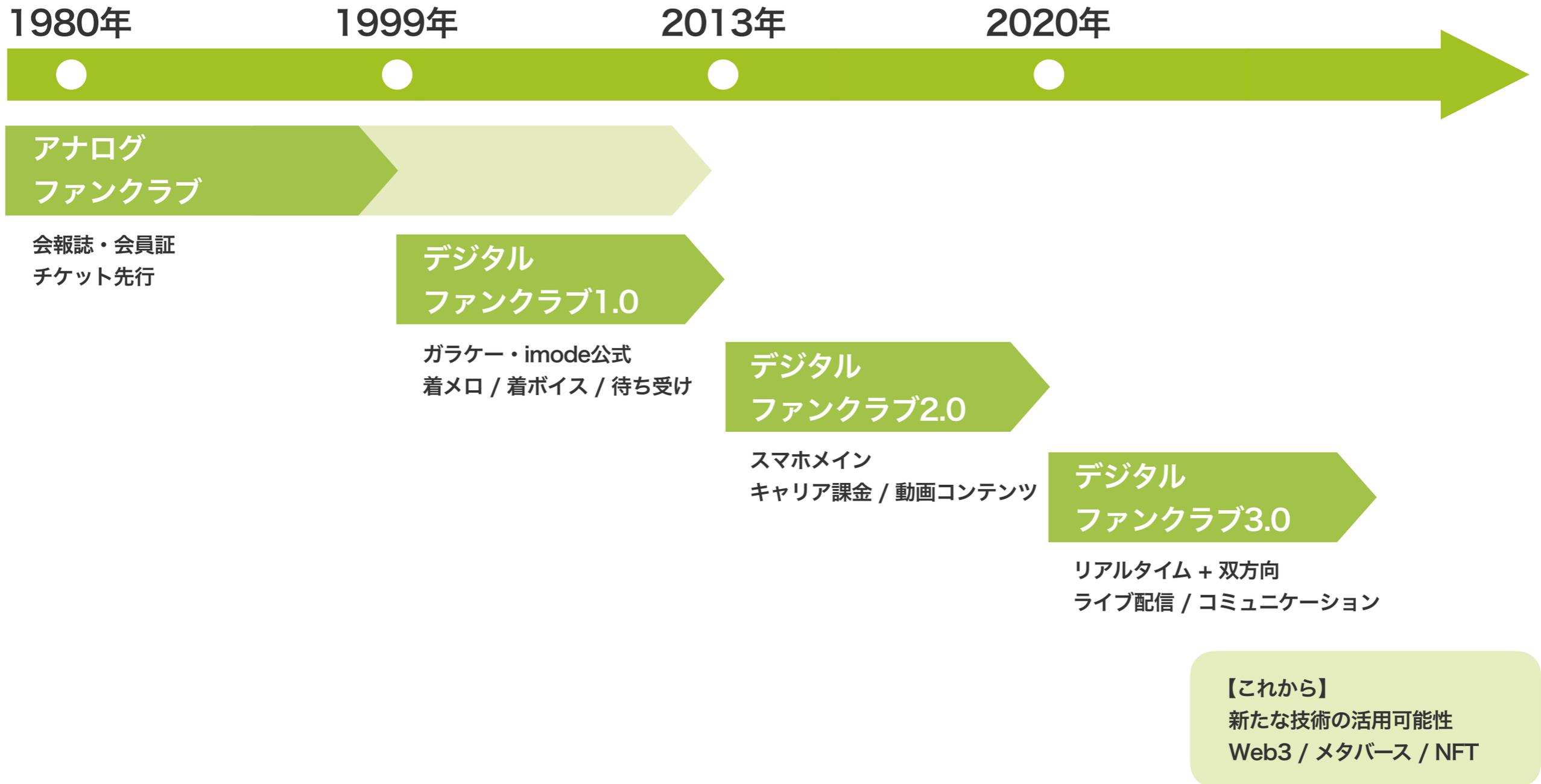
市場における競争優位性



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



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



「世界中のクリエイターとファンを
つなぐプラットフォームを提供する」



クリエイターを経済的に支え、
長期に渡る活動を可能にする。

クリエイター
に対して

ファン
に対して

ファンの毎日を彩るサービスを
提供する。

ジャンル毎にチームを編成し、
クリエイターのニーズを
的確に吸い上げる。

営業方針

開発方針

あらゆるクリエイターにとって
最もマネタイズのしやすい
プロダクトを開発する。



2023年1月期

1

クリエイター領域の拡大

- ・ FCサービス数
710から826と前期比+16.3%と顕著に推移。
- ・ クリエイターのジャンル
格闘家、e-Sportsチームなど、クリエイターのジャンルも拡大。

2

有料会員一人あたりGMVの向上

- ・ 有料会員一人あたりGMV
393円から410円に増加。
- ・ トータルサポート
FCサイト開設、イベント運営、グッズ販売など、一気通貫のサービス提供により、フロー収益のGMVも増加。

3

クリエイターファーストな体制構築

- ・ オウンドメディア運営
Be independent!にて18組のオーナーインタビュー記事を制作。
- ・ 当期に実装した新機能
複数コース対応、フルタイムロッカー連携、LINE NFT連携などの新機能を実装。

構築した体制を
基に支援を実行

2024年1月期 以降

1

クリエイター領域の拡大

- ・ FCサービス数
営業部門を10%程増員し、ストック収益の拡大を図る。
- ・ クリエイターのジャンル
営業組織をジャンルごとに細分化。各領域に特化したチームを編成し、ジャンル毎の取引深耕を行う。

2

有料会員一人あたりGMVの向上

- ・ 有料会員一人あたりGMV
ストック収益のみならず、フロー収益の拡大を促す新機能を実装予定。
- ・ トータルサポート
FCサイト開設、イベント運営、グッズ販売など、一気通貫のトータルサポートを引き続き実行。

New

3

クリエイター支援の実行

- ・ オウンドメディア&SNS運営
Be independent!に加えて、SNS (YouTube&Twitter) を活用した、クリエイターのPR支援を継続。
- ・ 来期実装予定の新機能
スクラッチ機能や1on1トーク機能のリリースに加えて、ファンクラブ×メタバースのPoCを実施予定。
- ・ 積極的なM&A
自社アセット以外のソリューション提供も視野に入れ、必要に応じてM&Aを検討。



bitfan Pro

アイドル、韓流、俳優などのジャンルでファンクラブサイトをリリース。



bitfan

新たなジャンルとして、ポッドキャスターや、ニコニコ動画の歌手グループのファンクラブがオープン。オーガニック流入からの開設も増加傾向。



2023年1月期 第4四半期（2022年11月1日～2023年1月31日）実績

クリエイター領域拡大のための施策

1. クリエイター領域の拡大



クリエイターの総数・ジャンルを拡大すべく、当社がターゲットとする領域において、協賛、業務提携、資本提携を幅広く実施。

音楽（インディーズ）⇒ フェスやライブへの協賛



SYNCHRONICITY'23



ハグロック2022

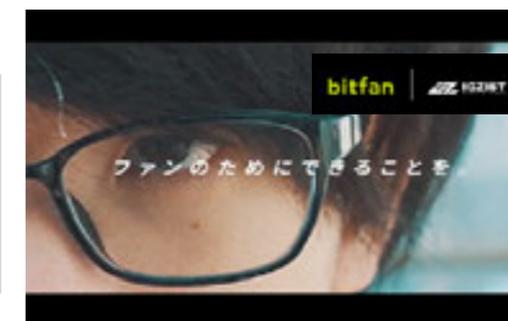


MIKKE!! MIKKE!! MIKKE!!

スポーツ ⇒ チームや選手への協賛



堀口恭司 (RIZIN.40)



IGZIST (e-Sportsチーム)

音楽（メジャー）⇒ 業務提携



DRC合同会社

文化人・インフルエンサー ⇒ 資本提携



株式会社Voicy



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393円。当期にオープンしたFCサイトの一人あたりGMVは582円となり、当期末時点での全FCサイトの一人あたりGMVは410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）

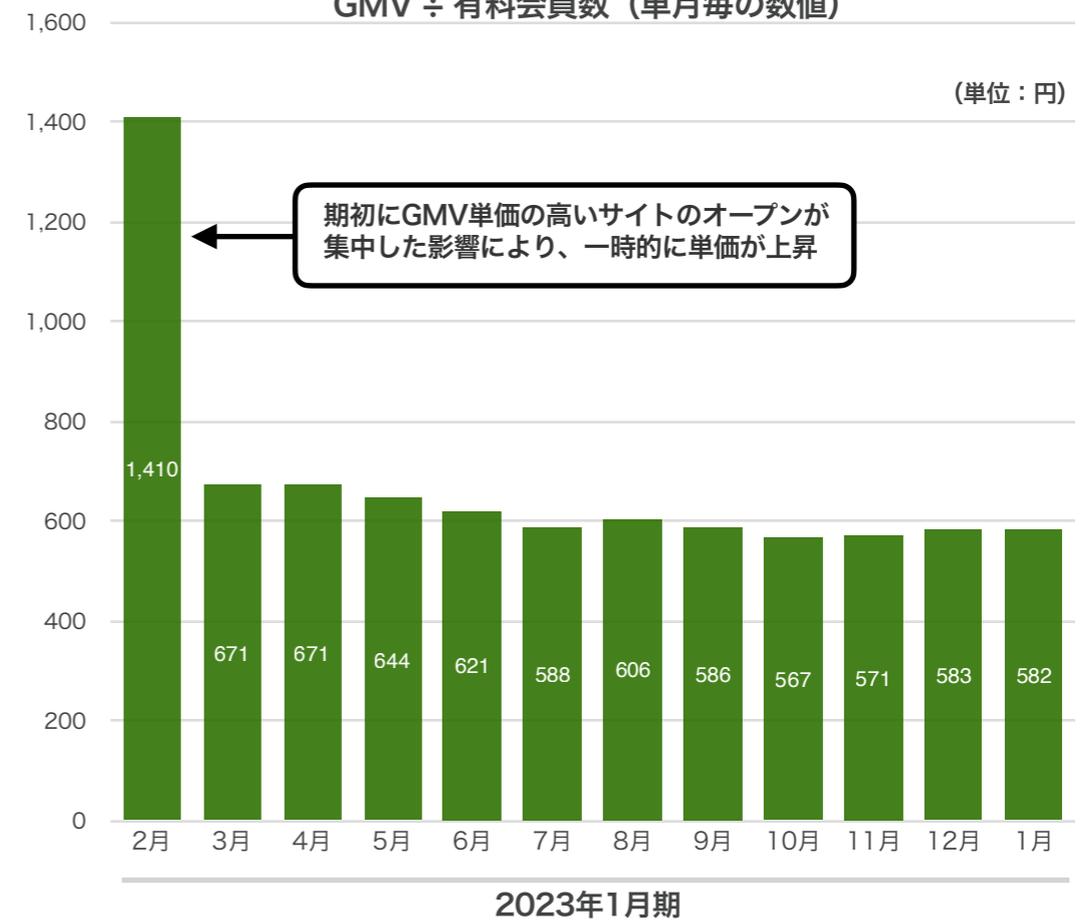
（単位：円）



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。



今季も前期に引き続き、1人あたりGMVの向上を目指し、複数コース・プライムコースを多数リリース



Karyu

スタンダード：550円（税込） / 月額
VIP：3,300円（税込） / 月額



矢野耀大

個人会員
入会金：5,000円（税込） 年会費：10,000円（税込）
法人会員
入会金：10,000円（税込） 年会費：99,999円（税込）



GRANRODEO

ホルスタインコース：550円（税込） / 月額
バッファローコース：1,100円（税込） / 月額



楠田亜衣奈

月額コース 330円（税込） / 月額
プレミアムコース 880円（税込） / 月額



ジェイテクトSTINGS

ジュニア会員：1,100円（税込） / 年会費
レギュラー会員：5,500円（税込） / 年会費
ゴールド会員：11,000円（税込） / 年会費
プラチナ会員：110,000円（税込） / 年会費



曾田陵介

Standard：550円（税込） / 月額
Premium：880円（税込） / 月額



立石俊樹

利用料：330円（税込） / 月額
利用料：550円（税込） / 月額



[Alexandros]

スタンダードコース：330円（税込） / 月額
プレミアムコース：550円（税込） / 月額

bitfan Pro トータルサポート実績

2. 有料会員一人あたりGMVの向上



ファンミーティングをトータルサポート

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・事後通販までを一気通貫でサポート。通期で複数の制作案件を受託。

オフラインイベント制作実績



イベント連動MD制作実績





MD事業の売上拡大

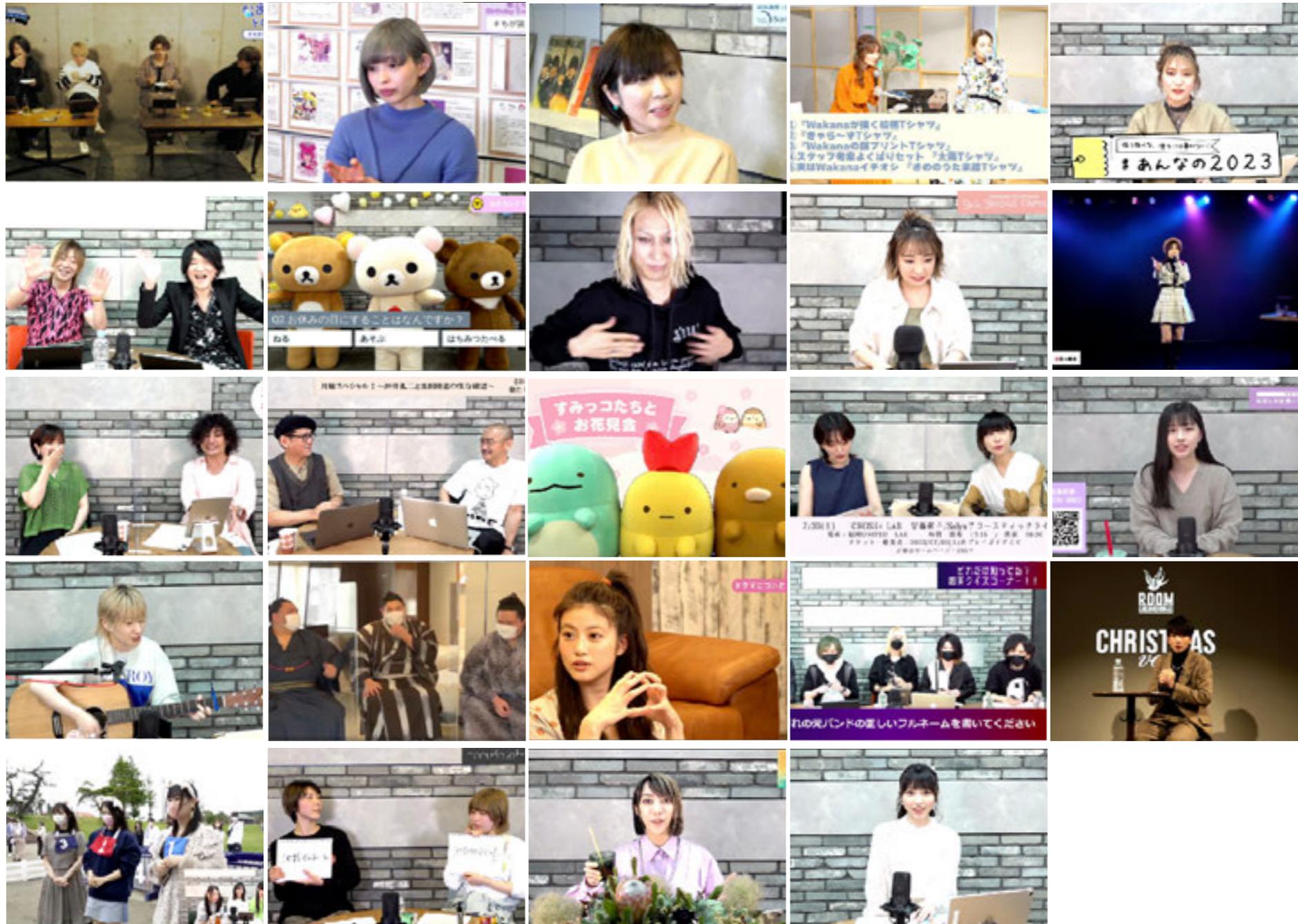
アーティストグッズの企画製造へ積極的に取り組んだことで、MD事業の売上高が前期比+227.6%と大幅に増加。来期はMD事業の人員を増強し、より多くのファンクラブ会員限定グッズを製造していく予定。





多数のライブ配信を展開

上位コースの特典や、新規会員獲得のフックとして、会員限定のライブ配信を多数展開。
配信イベントの開催数は前期比で145.7%増加と右肩上がりの成長を継続中。



bitfan Pro グループチャット機能の活用

2. 有料会員一人あたりGMVの向上



グループチャット機能にてリアルタイムかつ双方向のコミュニケーションを実現

端末のスペックやネットワーク品質の向上により、リアルタイム+双方向のコミュニケーションツールとして、グループチャット機能の利用が加速。プライムコースの特典として利用されるケースも増加傾向。

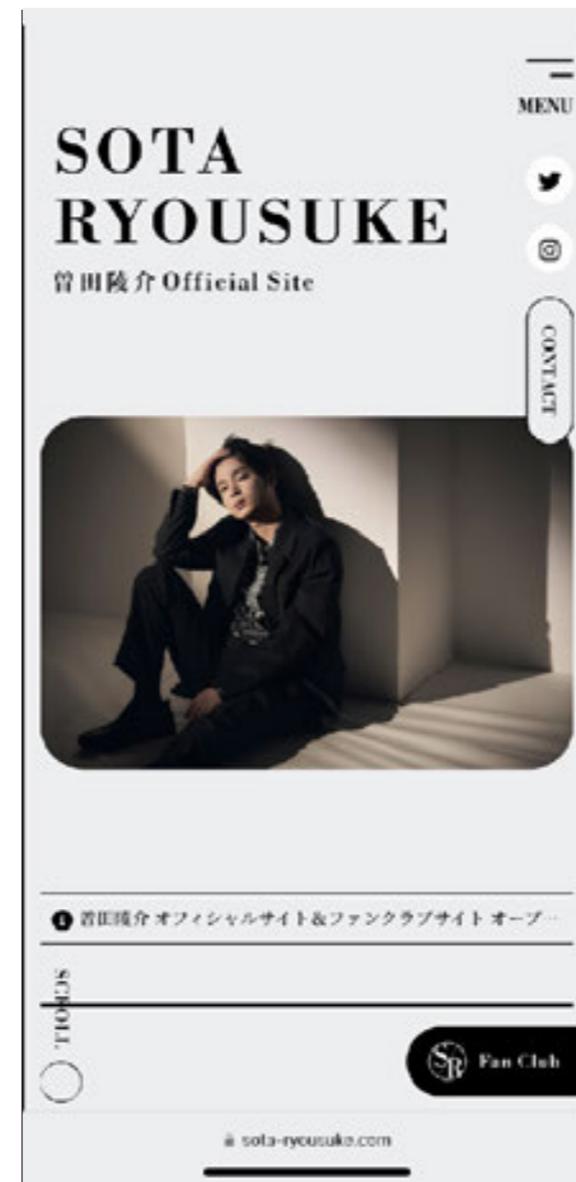
[Alexandros]

[Alexandros] プライムコース特典
有料会員限定グループチャット



曾田陵介

曾田陵介 プライムコース特典
有料会員限定グループチャット



3 クリエイターファーストな体制構築



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





複数の有料プラン対応

ファンクラブに複数の有料プランを設定できるようにアップデート。最大5つまでプランを作成可能。



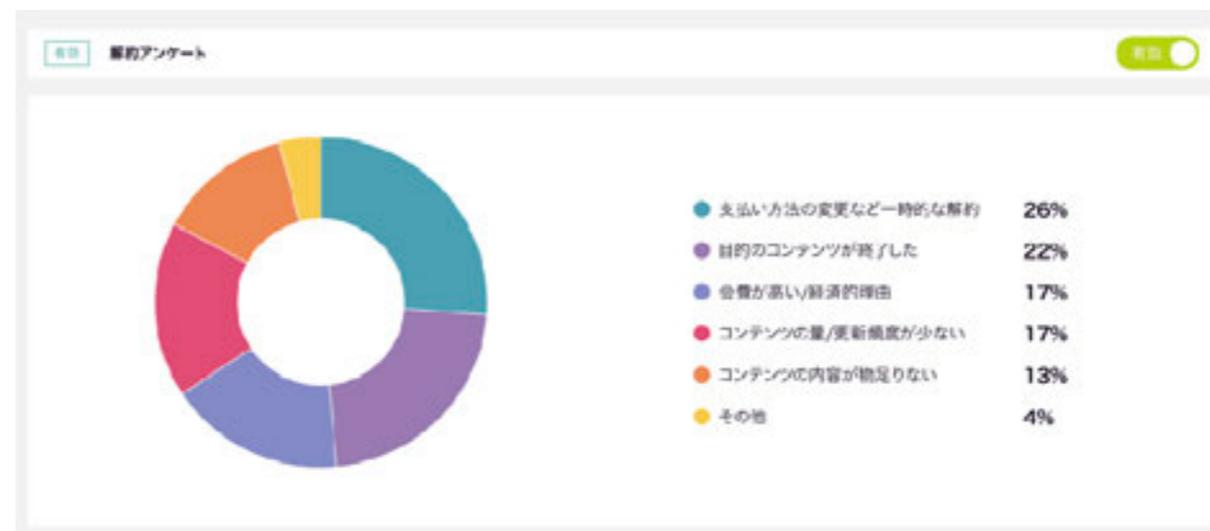
記事投稿ページを刷新

記事投稿ページのデザインを刷新。エディターのアップデートを行い、視覚的な操作性と利便性が向上。



会員解約アンケート機能

新たな機能として、会員の解約時アンケートをリリース。ファンの意見をファンクラブ運営へ役立てることが可能に。



ストアの発送場所追加

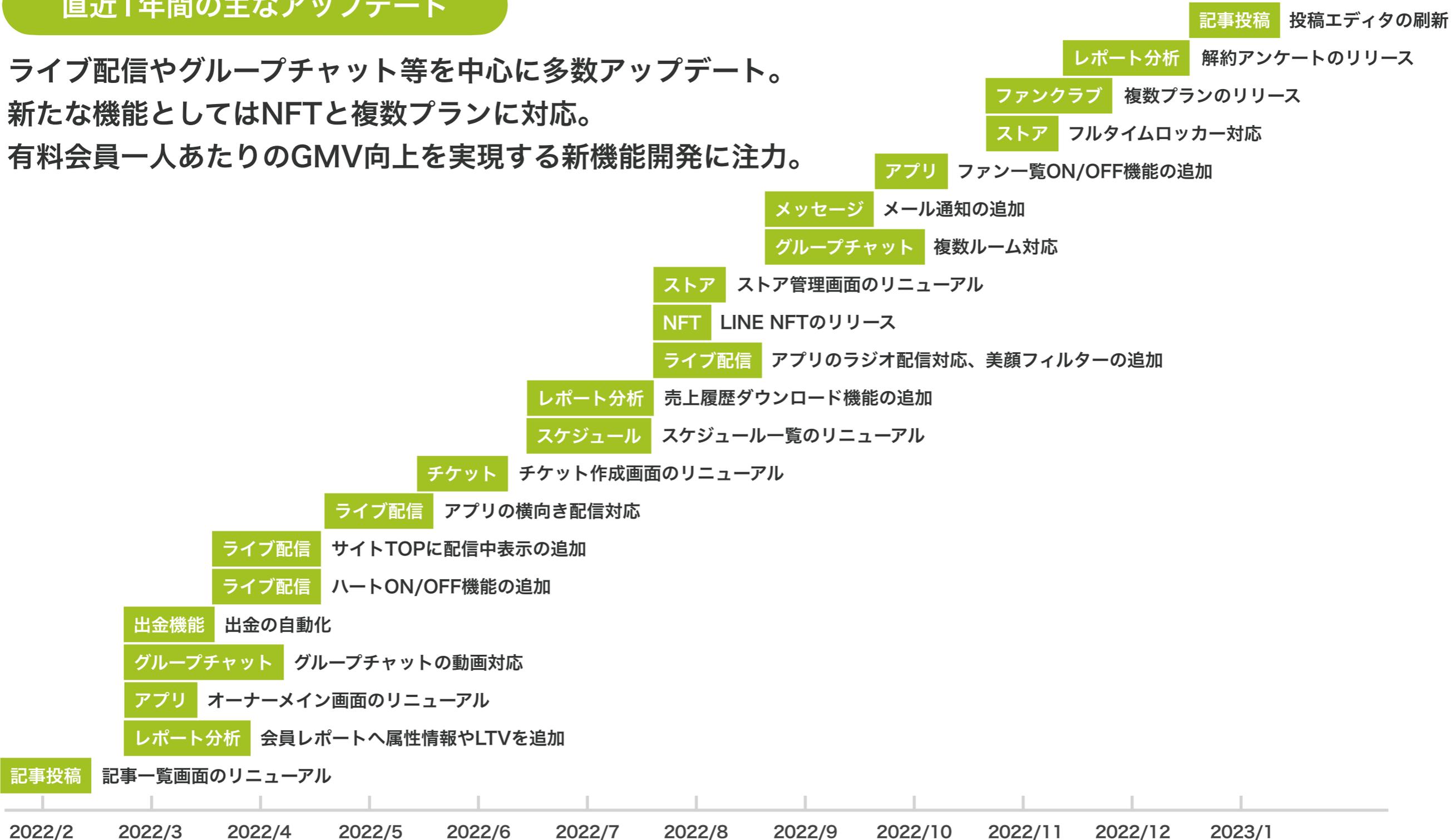
ヤマト匿名配送サービスの発送場所に「PUDOステーション」と「フルタイムロッカー」を追加。





直近1年間の主なアップデート

ライブ配信やグループチャット等を中心に多数アップデート。
 新たな機能としてはNFTと複数プランに対応。
 有料会員一人あたりのGMV向上を実現する新機能開発に注力。





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。通期で合計18名のクリエイターヘインタビューを実施。



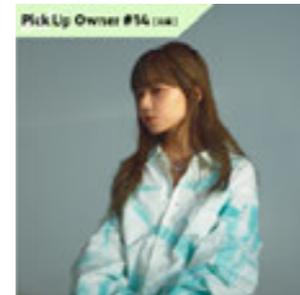
TWEEDEES



森田交一



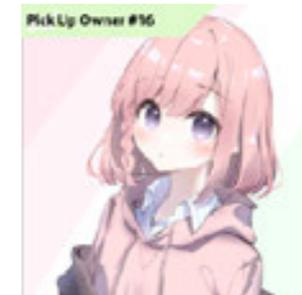
Chased by Ghost



大比良瑞希



遠藤瑠香



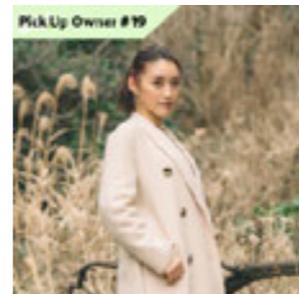
さーもんちゅ



佐々木華



松本佳奈



松原凜子



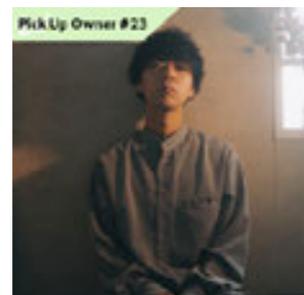
クロスディー



しらぬい



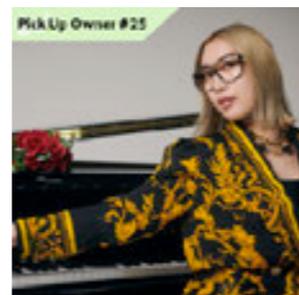
清水一輝



渡ケント



BETRAYAL



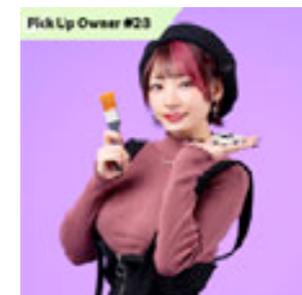
五条院凌



HAMBURGER BOYS



UNIDOTS



えっちゃん

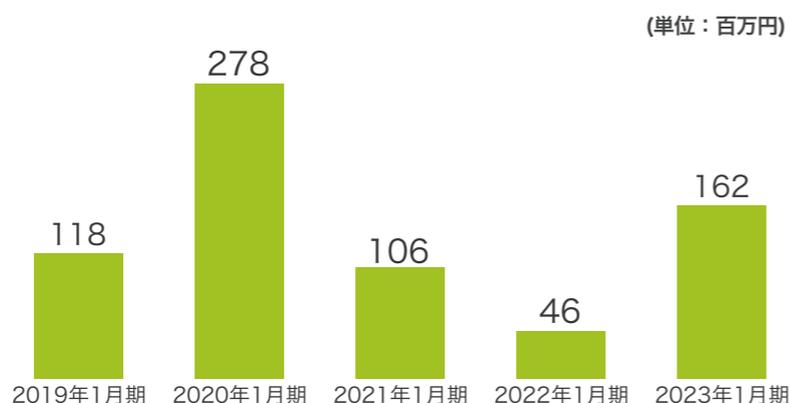
投資方針について



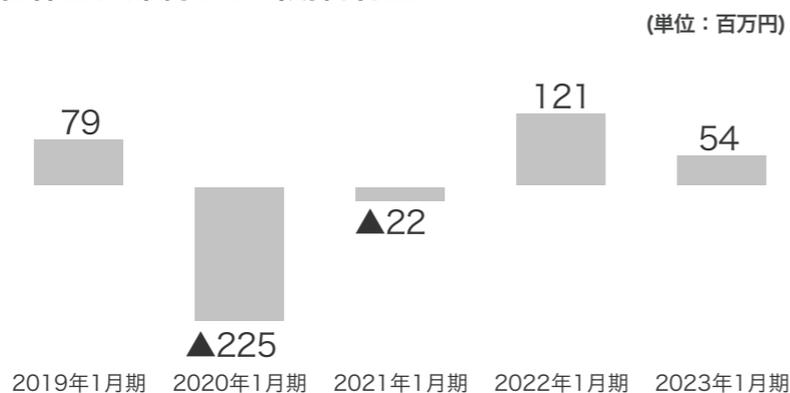
クリエイター支援の文脈に即し、当社の投資方針に合致する領域においては、引き続き積極的な投資を検討。

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



当期において、SPIRE ENTERTAINMENT CO.LTDとの業務提携を解消。同社に対する債権全額を回収不能と判断し、貸倒引当金繰入額118百万円を特別損失に計上。

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。



5. 2024年1月期 業績予想

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+8.2%。フロー収益は、ECサービスで概ね前期と同水準を見込む一方、MD事業売上増加等の影響により微増。
- ・ **営業利益**：主に売上高の増加により+14.5%増加。コスト面（売上原価・販管費）については、変動費+3.0%（売上高増加の影響）、固定費+6.1%（うち人件費は増員・昇給により+13.3%、その他固定費△0.2%）を見込む。
- ・ **親会社株主に帰属する当期純利益**：2023年1月期は特別損失に係る法人税等の負担増加により当期純利益が減少した一方、2024年1月期は相対的に法人税等の負担が減少するため、当期純利益が増加する見通し。

(単位：百万円)	2023年1月期 通期実績	2024年1月期 業績予想	前期比
売上高	2,454	2,601	+6.0%
(ストック収益)	1,406	1,522	+8.2%
(フロー収益)	1,048	1,078	+2.9%
売上総利益	1,671	1,839	+10.0%
(売上総利益率)	68.1%	70.7%	+2.6pt
営業利益	225	257	+14.5%
(営業利益率)	9.2%	9.9%	+0.7pt
経常利益	236	280	+18.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	54	223	+309.2%
(当期純利益率)	2.2%	8.6%	+6.4pt

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
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	当社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2024年の3月頃を予定しています。

