

2023年3月期 決算補足説明資料



2023年5月15日
株式会社エムアップホールディングス

目次

■ 2023年3月期		
■ 決算概要	2
■ コンテンツ事業	11
■ 電子チケット事業	22
■ コンテンツ事業（その他）	32
■ ご参考	54

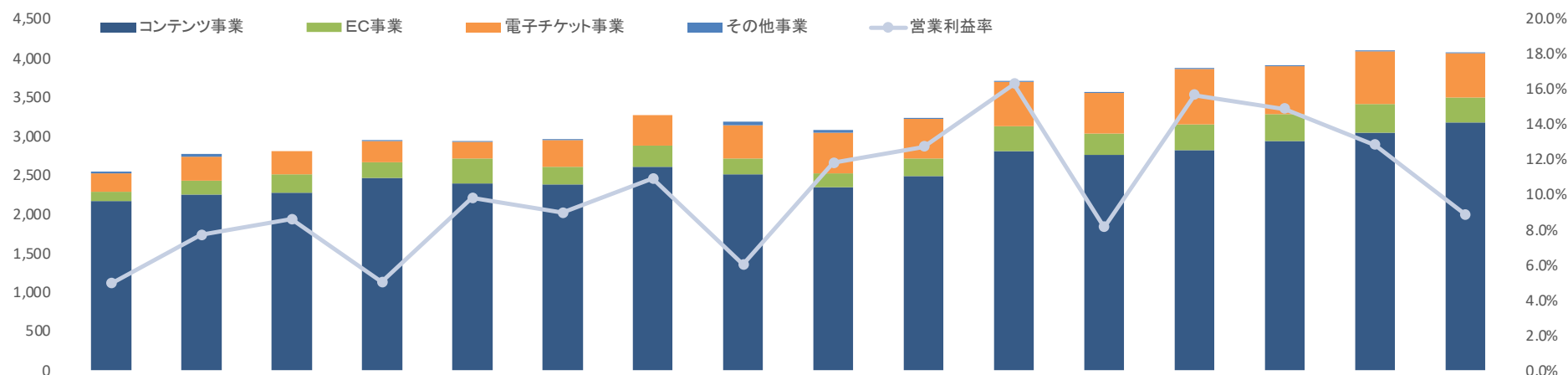
2023年3月期 決算概要

23年3月期 連結業績ハイライト

	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (実績)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高 (百万円)	13,574	15,936	2,361	117.4%
コンテンツ事業	10,395	11,974	1,579	115.2%
EC事業	999	1,368	369	136.9%
電子チケット事業	2,110	2,566	456	121.6%
その他	69	26	△ 43	37.7%
売上総利益	4,348	5,033	685	115.8%
販売費及び一般管理費	2,669	2,959	289	110.9%
(のれん償却額)	218	218	—	100.0%
営業利益	1,679	2,074	562	123.5%
経常利益	1,717	2,068	350	120.4%
税引前当期純利益	1,711	2,068	356	120.8%
親会社株主に帰属 する当期純利益	976	1,093	117	112.0%

- ライブ、コンサートが再開に向かう中、会員数やチケット取り扱い数を増加させ、売上高は17.4%の増収
- 新規事業への投資等を行ったことや、円安に伴うAWSサーバー代の上昇などにより費用は想定よりも増加したものの、営業利益は初めて20億円を超え23.5%の増益に
- 営業利益率は12.3%から13.0%に上昇

事業別推移（四半期推移）



(百万円)	2020年3月期				2021年3月期				2022年3月期				2023年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
コンテンツ事業	2,174	2,256	2,270	2,465	2,389	2,378	2,604	2,510	2,343	2,488	2,803	2,761	2,821	2,935	3,048	3,169
EC事業	115	174	247	198	323	234	269	200	180	223	321	275	331	343	367	328
電子チケット事業	234	301	287	271	209	338	399	426	523	505	568	514	706	618	673	568
その他事業	27	39	△2	4	15	14	△2	44	30	22	10	7	2	5	8	10
営業利益	126	213	241	149	288	266	358	189	363	412	604	290	605	581	526	361

- コンテンツ事業は、会員数を着実に積み上げることで、引き続き増収基調に
- EC事業は、コンサートの再開と歩調を合わせ業績も好調に推移し、大幅な増収を達成
- 電子チケット事業は、周辺領域のサービスからの収益により売上高が変動したものの、チケット取り扱い枚数、トレード枚数は、いずれも過去最高に

24年3月期業績見通しについて

(百万円)	2023年3月期 (通期)		2024年3月期 (通期)				
	(実績)	構成比	(予想)	構成比	増減額	前期比	
売上高	15,936	100%	17,500	100%	1,564	109.8%	
売上総利益	5,033	31.6%	5,750	32.9%	717	114.2%	
販売費及び一般管理費	2,959	18.6%	3,250	18.6%	291	109.8%	
(うちのれん償却額)	218	1.4%	218	1.2%	-	100.0%	
営業利益	2,074	13.0%	2,500	14.3%	426	131.0%	
経常利益	2,068	13.0%	2,500	14.3%	432	128.1%	
税引前当期純利益	2,068	13.0%	2,500	14.3%	432	120.9%	
親会社に帰属する 当期純利益	1,093	6.8%	1,500	8.6%	407	137.2%	

- 新規事業の立ち上げや、引き続き見込まれるライブ、コンサートの再開の動きにより約10%の増収を見込む
- 収益率の高いサービスからの売上割合の向上により、利益率は上昇し約30%の増益を見込む
- 新規事業の立ち上がりを見て、業績予想は適宜見直す予定

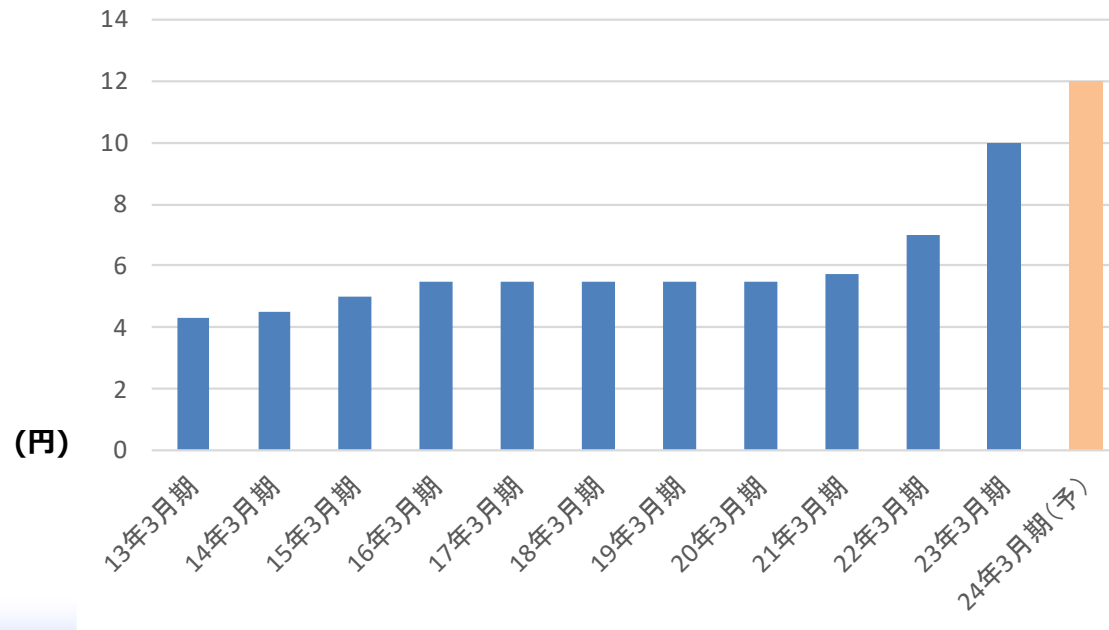
株主還元

積極的な事業投資を行いつつ継続的な増配へ

電子チケットや、新規事業への投資は継続するも、
1株あたり22年3月期の7円から10円へと増配、24年3月期は1株あたり**12円**へと増配の予定

配当性向30%を目安に業績の進捗にあわせて配当予想は見直しを行う

海外展開等の新規事業への投資やM&Aの状況も考慮しながら、
引き続き**自社株買い**による株主還元も実施予定



要約貸借対照表

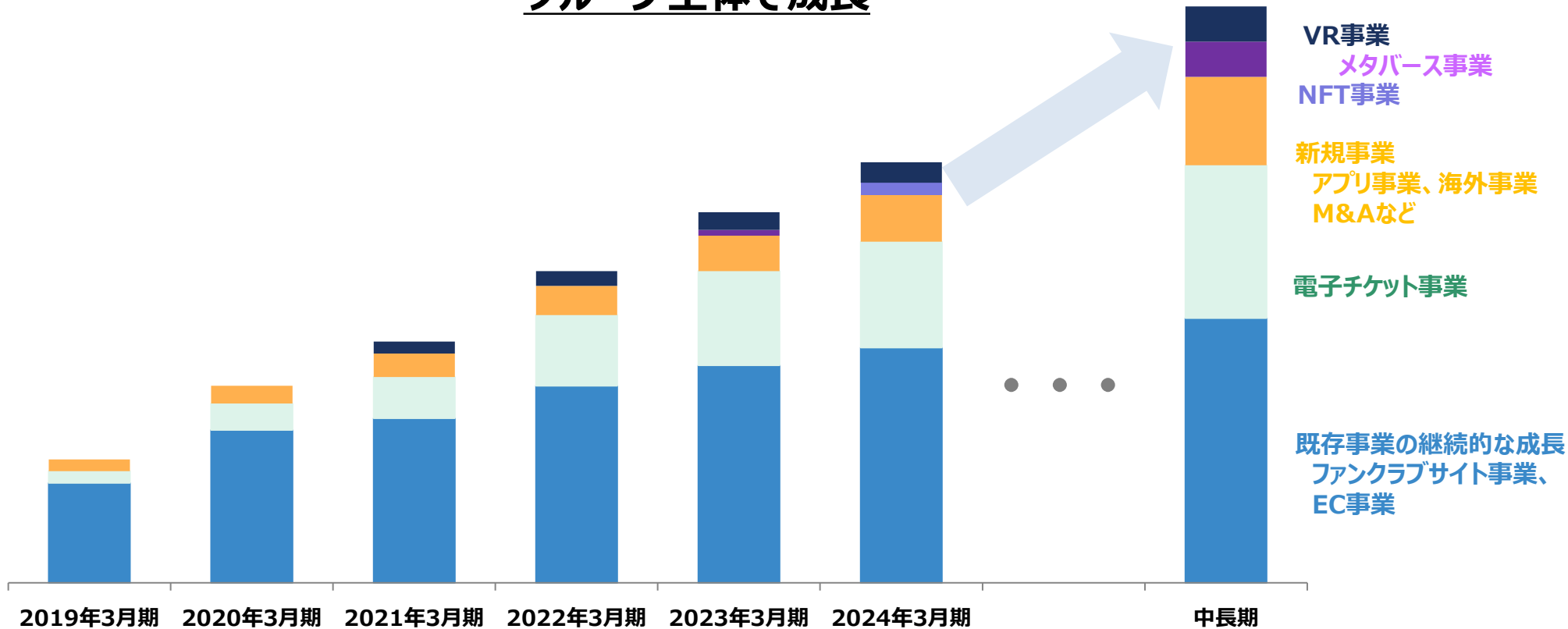
	22年3月期 (実績)	23年3月期 (実績)	前期末比 増減額
流動資産	10,063	11,432	1,369
預金	6,732	6,929	197
売上債権	1,950	1,866	△ 83
棚卸資産	19	27	8
その他	1,361	2,599	1,237
固定資産	4,122	5,010	888
有形固定資産	1,078	993	△ 84
無形固定資産	1,002	1,226	223
のれん	546	327	△ 218
投資その他の資産	2,041	2,790	749
資産合計	14,185	16,442	2,257

	22年3月期 (実績)	23年3月期 (実績)	前期末比 増減額
流動負債	8,642	9,646	1,003
買掛債務	4,407	4,571	163
有利子負債	0	0	0
未払金・前受金	3,250	3,919	668
その他	983	1,155	171
固定負債	147	139	△ 8
負債合計	8,789	9,785	996
純資産	5,396	6,657	1,261
株主資本	5,640	6,589	949
その他	△238	68	322
負債・純資産合計	14,185	16,442	2,257

- 有利子負債は、創業以来ゼロを継続
- 前受金については、年会費のファンクラブの増加によるものであり、期間に応じて売上高に計上

今後のグループ成長イメージ

グループ全体で成長



- 会員基盤を拡大させることで、既存事業は安定的かつ継続的な成長を見込む
- 電子チケットの成長と収益力の向上、海外展開やM&A等の投資による新規事業の育成によって
営業利益ベースでは、年間25%の成長を維持することを目指す

組織体制

グループ会社一覧



組織体制-2

株式会社Fanplus (セグメント:コンテンツ、EC)

事業内容: ファンクラブ/ファンサイトの企画、開発、運営
アーティストグッズオンライン販売システムの開発・運営

役員構成: 代表取締役 佐藤元
取締役 斎藤磨悟、的場真吾
山内良、美藤宏一郎

出資割合: 当社100%

株式会社Tixplus (セグメント:電子チケット)

事業内容: 電子チケット及びトレードサービスの企画、開発、運営
アプリの開発・運営

役員構成: 代表取締役 池田宗多朗、取締役 飯沼裕樹、
安井透(株式会社イープラス)、
西山靖人(株式会社スペースシャワーネットワーク)、他

出資割合: 当社54.6%、株式会社イープラス34.0%、その他

株式会社Creative Plus (セグメント:コンテンツ)

事業内容: コンテンツ制作および配信事業、アニメーション制作、
ゲーム系グラフィック制作、IP海外展開事業

役員構成: 代表取締役 加藤周太郎 取締役 坂野和之、安田茂雄

出資割合: 当社100%

株式会社VR MODE (セグメント:コンテンツ)

事業内容: VRコンテンツ制作、360度動画の撮影/配信、
VRプラットフォームの運営

役員構成: 代表取締役 樋口愛史、取締役 立花伸吾、的場真吾

出資割合: 当社63.5%、株式会社Jストリーム8.5%、その他28.0%

株式会社THE STAR JAPAN (セグメント:コンテンツ)

事業内容: 韓流アーティストのファンクラブ事業、Eコマース事業等

役員構成: 代表取締役 金振満、樋口愛史、他

出資割合: 当社50%、THE STAR PARTNER25%、STARNEWS25%

株式会社WEARE(セグメント:コンテンツ)

事業内容: WEBデザイン・イラスト制作、アプリ制作および運営等

役員構成: 代表取締役 小田恒壽、他

出資割合: 当社78.3%、コムシード(株)6.3%、東京ニュース通信社6.3%

株式会社エムアップアセットマネジメント(セグメント:その他)

事業内容: 投資事業

役員構成: 代表取締役 美藤宏一郎
取締役 藤池季樹、石井雄介

出資割合: 当社100%

株式会社Roen Japan(セグメント:その他)

事業内容: Roenブランドの企画・製作・運営業務

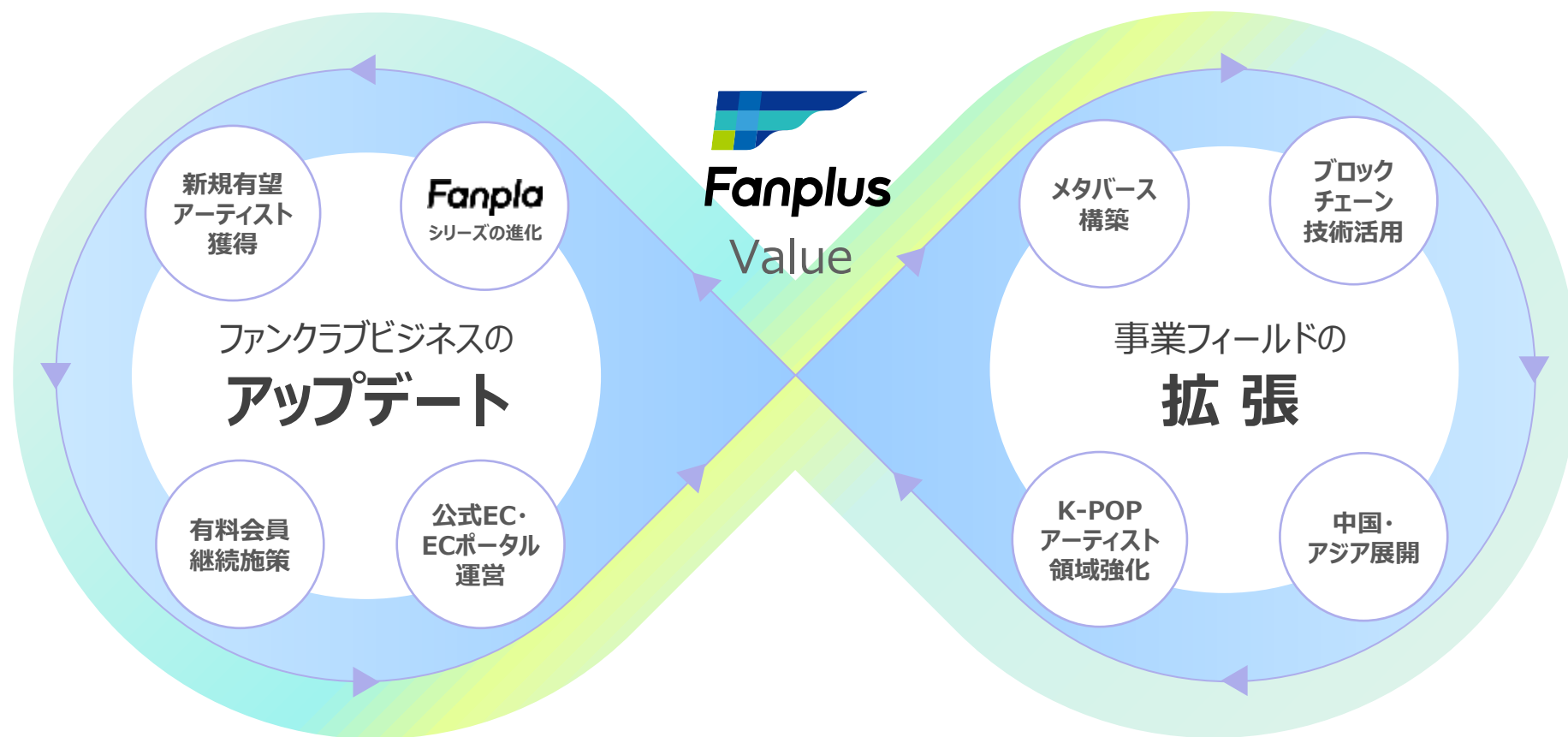
役員構成: 代表取締役 美藤宏一郎、取締役 タウンセン タイローン 竜也

出資割合: 当社100%

コンテンツ事業 (Fanplus)

◇ Fanplusの事業展開

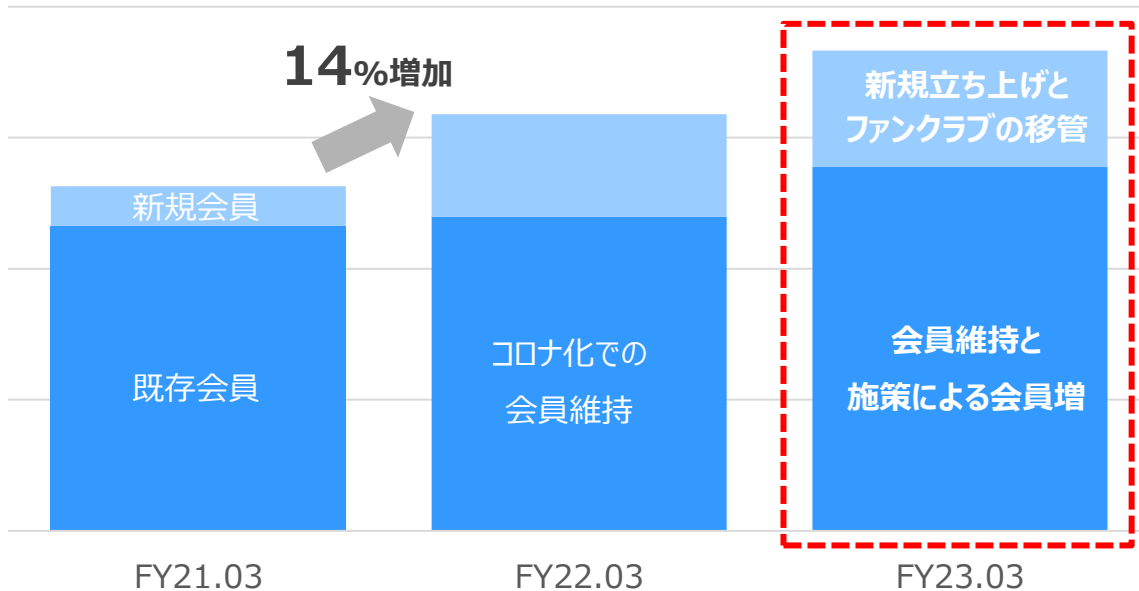
- ◎ 「**主力事業のアップデート**」と「**新しい領域への拡張**」の両軸で進化。
⇒エンターテインメント市場のニーズを先取りしたサービスを展開していきます。



◇ファンサイト事業 (Fanplus)

◎ **総課金会員数は既存会員維持拡大と新規案件獲得で順調に推移**
 ⇒コンテンツの充実とライブ等の連動施策でファン満足度を高め会員を獲得

■ 既存会員 ■ 新規会員 【総課金会員数】



新規案件 [ExWHYZ] [w-inds.] [Vaundy]
移管案件 [CENT] [≠JOY] [三浦大知] [Lead] 等

単独サイト **12**件
 FanplaKit **75**件の
 合計 **87**件獲得

[INI] [あいみょん] [コブクロ] [JO1]
 [ヨルシカ] [矢沢永吉] 等

会員の維持と拡大

FY22は14%の増加、今期は前期を更に上回る**17%**増を達成

◇ファンサイト事業 (Fanplus)

◎ **新たなアーティストへのアプローチを継続し移管による案件も獲得**

⇒ これまでに蓄積された成功事例とデータを活用しアーティストへ最適な提案

新規案件



Vaundy



KANGDANIEL



CENT



JOY

移管案件



三浦大知



Lead



w-inds.



DA PUMP

FanplaKit



アーティスト自らいつでもファンクラブを開設できる
オンラインプラットフォーム。

合計 **120** 件の開設

シーンを賑わすロックバンドからアイドル、声優、ネット系アーティストなど
全方向的に利用者を獲得。

著名アーティストから今後のヒットを予感させるアーティストまで幅広く獲得することで売上拡大

◇ Fanpla事業 (Fanplus)

◎ 新しいファン体験を提供するサービスが拡大

⇒ コロナ禍によって制限されたアーティスト活動を支えるファンビジネスを広く提供



会員限定くじや、ライブ会場でグッズとして販売していたガチャをオンラインでの従量課金制へバージョンアップした、オンラインくじサービス

ファンクラブ連動企画など、会員サービスを行いながら収益化を実現



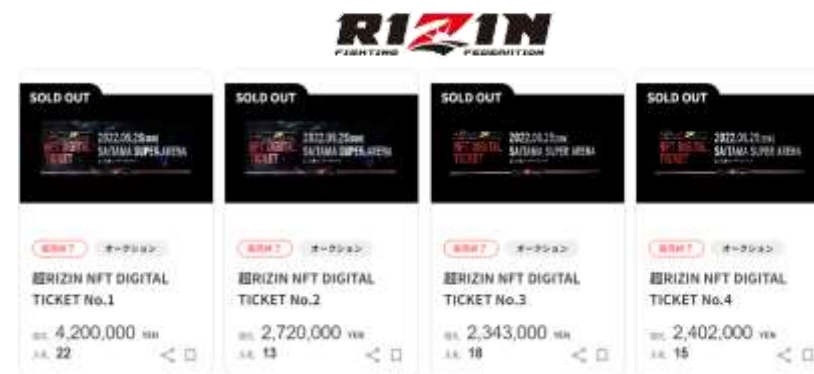
▼ 導入事例

TWICE/SUPER BEAVER/NMB48/KEYTALK/go!go!vanillas/
04 Limited Sazabys/フレデリック etc.



2022年7月、NFTマーケットプレイスをローンチ。

デジタルアートの販売のみならず、公演のチケットをNFT化する事例も。チケットに紐づいた特典によって価値が高騰。



新たな収益モデルを構築。

◇ Fanpla事業 (Fanplus)

◎ NFTを活用したファンコミュニティサービスを開始。



⇒ユーティリティNFTを活用した新しいファン体験を提供。

コレクションするNFTから実用性のあるNFTへ。


新しいファンコミュニティの形成にNFTを活用。
ユーティリティNFTとして、保有者限定コミュニティを展開。



NFT PASS

ファッションモデル/アーティスト
「吉井 添」オフィシャルNFTコミュニティ



 NFT保有者だけが参加できる
限定コミュニティ

NFTにユーティリティを付与することでその価値を最大化。
NFTに紐づいたコミュニティへの参加に有効期限を持たせることで
継続的な収益構造を実現。


楽曲のNFT販売×コミュニティ連携の事例

楽曲をNFT化し、オークション販売。9点がそれぞれ1万円以上で落札。
さらに、保有者のみがアクセスできるコミュニティを紐付け。



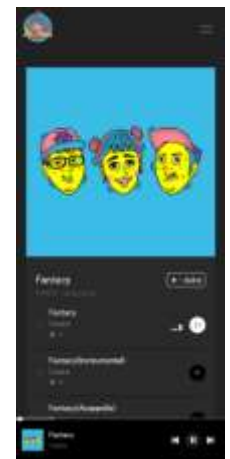
PES
プロデュースユニット
「Charlie」



 NFT保有者だけが参加
できる限定コミュニティ



限定コミュニティ内で楽曲
視聴が可能



新しい楽曲の販売方法にもチャレンジ。
未来を見据えて、アーティスト収益構造の変革を目指す。

◇ EC事業 (Fanplus)

◎ **会員限定販売・会場受取などファンニーズに寄り添ったサービスを展開**
 ⇒大規模ツアーの事前・事後販売の実施、オンラインフォトサービスもスタート。

ツアー・ライブグッズのEC販売

BUMP OF CHICKEN



back number



ONE OK ROCK



事前販売・会場受取の展開

日向坂46



ヒプノシスマイク



櫻坂46



THE ORAL CIGARETTES



パートナー企業とグッズ企画製造

EXIT

パートナー企業とのタッグで商品企画。製造からECまで一貫して担当。



ファンクラブ会員限定販売

JO1・INI オンラインフォトサービス



1stアリーナツアーの感動が蘇るステージフォトをオンラインプリントシステムで提供。

THE YELLOW MONKEY



デビュー30周年を記念して所属レーベルの枠を超えて発表された貴重な音源・映像作品を会員特典付きで販売。



◇ファンサイト事業（Fanplus）今後の事業戦略

- ◎ **新規案件の獲得・事業推進の専任部門「ファンサイト戦略部」を新設。**
⇒ 営業力・提案力の強化をはかり、より戦略的な事業拡大を目指す。

時代の潮流にあったトレンドアーティストのファンクラブ獲得、拡大。

- ・Fanplusアセットをフル活用したアーティストの世界観・規模感に寄り添った最適なファンビジネスの提案。
- ・韓国アイドルアーティストの獲得や、グループ会社である「Dear U plus」とのサービス連携による新サービスの実現。
- ・アーティストの中国戦略におけるFanplusソリューション導入。

攻めの新規事業立ち上げ、推進。

- ・ファンクラブサービスと連動した「メタバース」の実現、及びNFT事業との連携。
- ・オーディションが活発化している昨今、ファンクラブ設立に向けた囲い込み、収益化を早期に実現するファンクラブパッケージサービスの実現。

株式会社Ligareaz Managementが手掛ける「がんばれ！ニッポンのアイドル」プロジェクトの第一弾

「乃木坂46」公式ライバルグループのプロジェクトに参画。

オーディションサイトの開発・システム提供など、初期から将来に向けたファン作りをサポート。




◇ファンサイト事業（Fanplus）今後の事業戦略

◎アフターコロナのアーティストアジア戦略の対応する環境を整備。

⇒中国国内での事業展開にあたり、現地パートナー企業との提携を実施。

中国での事業展開

 中国国内にてファンビジネスを行うために現地企業とのパートナーシップを結び、日本アーティストの海外戦略における中国展開をサポート。

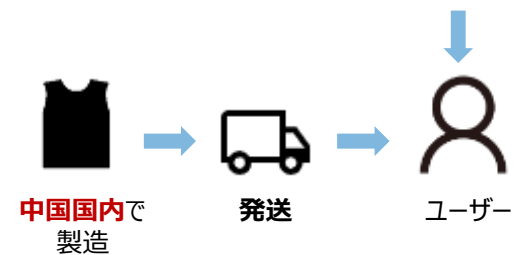


Alipay、WeChat Pay決済を導入

- ・経営性ICP契約を始めとした各種ライセンスを取得
- ・運営体制の整備

ファンクラブシステムの整備に加え、Eコマースのスキームも構築

- ・日本向け用意したグッズを中国に発送。
- ・現地で制作したものをそのまま現地ファンに発送。



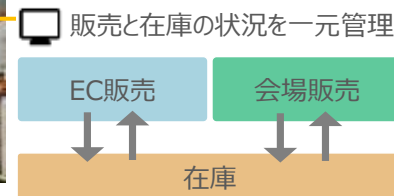
コロナ影響によって止まっていたアーティストのアジア戦略を支える事業を推進。

◇ EC事業（Fanplus） 今後の事業戦略

◎ 販売システム・インフラの強化により、さらなる事業拡大を目指す。

物流業界の「2024年問題」に備えて、
システム連携するパートナー倉庫を増やす。

EC販売と会場販売の運用効率化による
収益の最大化へのチャレンジを継続。



「Fanpla Kit」とのシステム連携を強化。
より幅広い層のアーティスト獲得と販売を目指す。



グッズ特化ECポータル「ARTISTSTORE.JP」を活用した
新たな音楽プラットフォームとの連携による販売チャネルの拡大。

ARTISTSTORE.JP



◇合併会社「Dear U plus」の展開

エムアップホールディングスは、プライベートメッセージサービス「DearU bubble」を展開する韓国Dear U社(数多くの人気K-POPアーティストをマネージメントしているSM Studios及びJYP Entertainmentが出資)と業務・資本提携を行い、合併会社「Dear U plus」を設立いたしました。

◎日本アーティストへの「DearU bubble」サービス導入を推進。

bubble

韓国Dear U社がグローバルに展開している、アーティストとファンがチャット形式でやり取りを楽しめるプライベートメッセージサービス「DearU bubble」。

合併会社Dear U plusとFanplusの協力体制で、日本市場のファンニーズを捉えたローカライズとアーティスト導入に取り組みます。



Dear U Co., Ltd コーポレートサイト (<https://www.dear-u.co/>) より

◎韓国との連携を生かし、今後日本音楽市場で活躍が期待されるK-POPアーティストの情報キャッチアップを強化。日本展開のサポートとファンクラブ案件の獲得を推進。

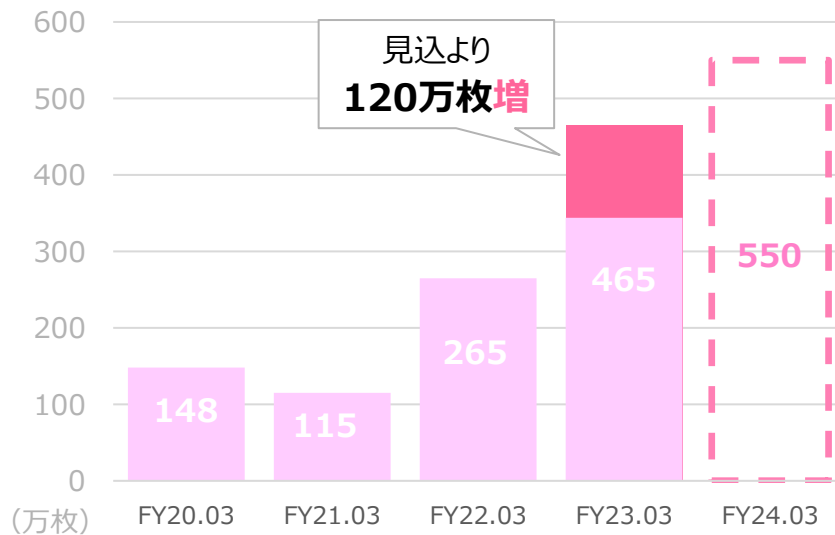
電子チケット事業 (Tixplus)

◇電子チケット事業 (Tixplus)

発券

◎ 動員制限緩和もあり、発券枚数は大幅に増加

【電子チケット発券枚数】



- 有観客のライブやイベントの動員制限緩和もあり、見込344万枚を大幅に上回る465万枚と、過去最高枚数を達成

 チケプラ (電子チケット)
Service provided by Tixplus

FY2023.03下半期実績



櫻坂46



INI





UVERworld



Official髭男dism

BUMP OF CHICKEN、ヒプノシスマイク、コブクロ 他多数

 MootPass (1対1オンライントーク)
 StreamPass (オンラインライブ配信)

◇電子チケット事業（Tixplus）

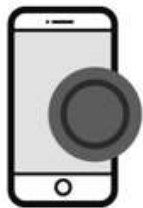
発券

◎ 電子チケット発券サービスは堅実に成長
 オンライントークアップリの需要も引き続き堅調

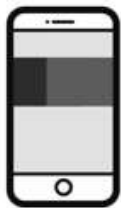


（電子チケット）

現場での安定したサービス提供と過去の運用実績により
 堅実に成長。ユーザーからも高評価。



スタンプ



スワイプ



QRコード



顔認証



チケプラ電子チケット
 Tixplus, Inc.
 iPhone/iOS

4.7

5.0



（1対1オンライントーク）

リアルイベントの握手券などを電子化し、オンラインと共存。
 どちらのイベントも提供できるハイブリッド版を実現。



≠ME



STU48



広島東洋カープ

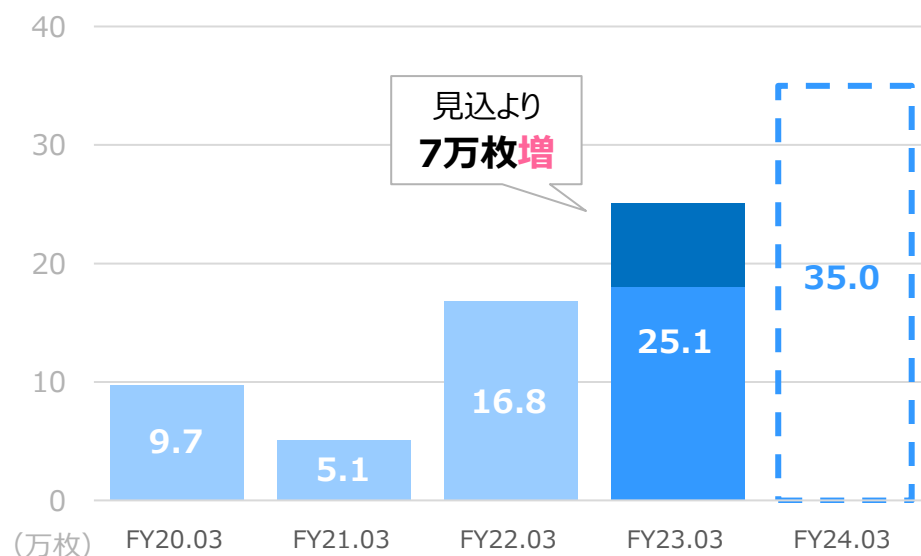
◇電子チケット事業（Tixplus）

トレード

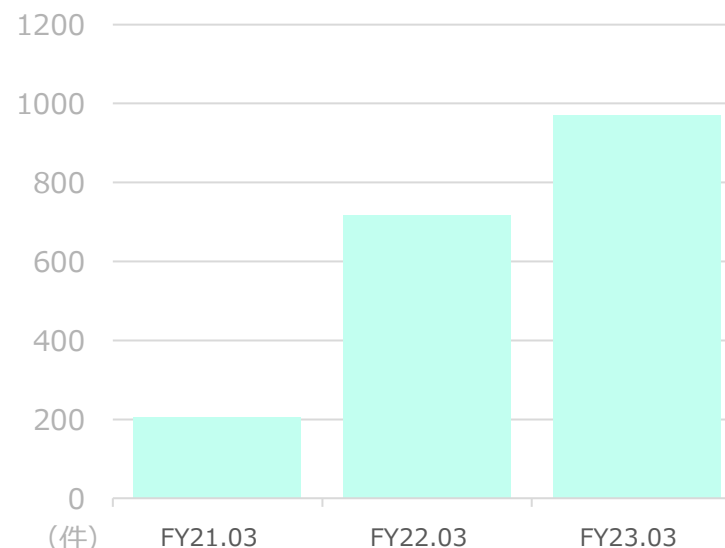
◎プレイガイド連携により実施案件数、成立枚数が大幅に増加



【チケットトレード成立枚数】



【チケットトレード実施案件数】



- 動員制限緩和によるライブやイベントの開催が回復していく中で、プレイガイドとの連携を強化してきたことの結果が出た結果、チケットトレード成立枚数は**25.1**万枚と見込18万枚を大幅に上回り、過去最高枚数を達成

◇電子チケット事業 (Tixplus)

トレード

◎ 音楽系だけでなく、スポーツ・演劇・イベント案件も増加傾向



公平性・利便性の高いサービスを提供することで実施案件を拡大。

FY2023.03下半期実績



ヒプノシスマイク



INI



Official髭男dism



日向坂46



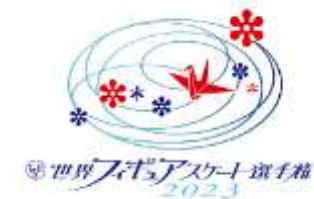
NODA・MAP



SUPER BEAVER



MERRY ROCK
PARADE



フィギュアスケート

BUMP OF CHICKEN、A3!、SaucyDog、コブクロ、SKE48、他多数実績

◇電子チケット事業（Tixplus）

くじ

◎有観客ライブやオンラインライブの電子チケットに付随した
付加サービスを提供

メモコレくじ くじプラ（オンラインガチャガチャ）

チケットとの連動で1枚あたりの顧客単価増。提携しているプレイガイドとの公演でも実施。
音楽領域に留まらず、新たな顧客開拓を強化。

FY2023.03下半期実績 66 案件



Official髭男dism



手越祐也



THE YELLOW MONKEY



DA PUMP



鈴原希実

◇電子チケット事業（Tixplus）

スポーツ

◎デジタルカードコレクションアプリは昨年度比で利用者増傾向、売上堅調

サービス提供中の「プロ野球」・「男子バスケットボールのBリーグ」に加えて、
「バレーボールのVリーグ※1男子版・女子版」
「女子バスケットボールのWリーグ」※2のサービスをリリース。
 アプリだけでなくWEB版カードコレクションを提供開始。

- デジタル領域で即時性のあるカードの販売
- リアルと連動する機能により利用者の継続率向上



タイムリーに提供される記念カード

試合連動・予想機能

新たなジャンルのスポーツへのサービス展開

※1 一般社団法人日本バレーボールリーグ機構が運営するバレーボールリーグ

※2 一般社団法人バスケットボール女子日本リーグが運営する国内最高峰リーグ

◇電子チケット事業（Tixplus）

スポーツ

◎リアルでの施策により、ユーザーの満足度向上・認知拡大

球団・クラブ、リーグとのより深く連携した施策が増加し、売上に貢献

● ファン投票



【バレーボール】Vリーグサービス内でオールスターファン投票を実施

● 会場への看板掲示



【バレーボール】Vリーグのオールスター試合会場で、サービスの看板を掲示

● ユーザー参加型施策



【プロ野球】ホークスサービス内でユーザーが撮影した写真をデジタルカードとして提供

● リアルカード配布



【男子バスケ】Bリーグ試合会場でサービス利用者リアリアルカードをプレゼント

◇電子チケット事業（Tixplus）

◎「リアル」の復活に合わせ更なるビジネス拡大



●連携の拡大

⇒二次流通マーケットにおけるサービス・データ連携先を積極的に拡大し、取り扱い枚数を拡大

●スポーツ・イベント・施設系への導入強化

⇒リアル復活に合わせ、音楽以外のチケットの取り扱いも拡大

（2023年4月より東京ヤクルトスワローズの球団公式チケットリセールサービスを開始）

●ブロックチェーンの導入

⇒ブロックチェーン技術を活用することにより流通管理を行えるNFTチケットの導入

NFTで管理を行う自由価格トレードの導入

●電子チケット発券アプリとトレードシステムの統合

⇒ユーザーの利便性を向上することによる収益性の強化と、運用効率化による利益率向上

MooltPass

●事業拡大

⇒リアルイベントの復活に合わせ、リアルでも利用できる強みを活かし、導入アーティストの増加を図る

◇電子チケット事業（Tixplus）

◎事業収益モデルの拡大展開（スポーツ領域）

●カードコレクション案件の拡大

- ⇒プロ野球・バスケットボール・バレーボールのサービスを運営してきた実績から
新ジャンルのスポーツへ展開
- ⇒WEB事業の拡大として、既存アプリ案件をWEBでも展開し、収益を拡大
- ⇒試合の結果に連動した機能を更に拡張し、ユーザー体験の向上

●トータルでのDX推進をサポート

これまでのカードコレクションを起点とした、コンテンツホルダー様との関係性やソリューション連携の実績を活かし、ファンサービスのトータル支援を推進

- ⇒デジタルコンテンツ販売（カードコレクションやオンラインくじを利用した収益源の確保）
- ⇒入場・会場ソリューションの提供（発券やリアルカード配布などの来場施策）
- ⇒年間シート、招待チケットのソリューション提供（リセール含む）
- ⇒電子チケット・トレードサービスの提供
- ⇒ファンサービスソリューション提供（1on1トークや配信サービスでのサポート）

コンテンツ事業 (VR MODE)

◇コンテンツ事業（VR MODE）

◎VR LIVEを中心にコンテンツ展開

- ・新機能である複数カメラによるマルチアングル対応（視点切替）を活用、様々なステージ形態、メンバー構成に対応
- ・経産省 J-LOD（現JLOX）活用による新規アーティストを多数配信



『GLAY We♥Happy Swing』
円形ステージ4カメラマルチアングル配信



『NMB48 12th Anniversary Live』
3カメラマルチアングル配信



『SKE48 14th Anniversary Festival 2022』
オンデマンド配信（J-LOD対応）

◎新機能の月額制チャンネル、VRギアバンドルを継続展開

- ・月額制チャンネルを開始、継続的なコンテンツ配信で逡増型のビジネスを展開
- ・VRギアバンドルでの収益化UP、合わせてユーザーへのVR視聴環境の提案



『声優マンスリーVRチャンネル』（月額制）



『淀川長治VR名画劇場』（月額制）



『ゴスペラーズ坂つツアー2022 “まだまだいくよ”』
ハコスコバンドル

◇コンテンツ事業（VR MODE）

◎事業収益モデルの拡大

- ・JLOX（経産省イベント補助金）を活用したVR導入の促進
- ・レコードメーカー、所属事務所との連携で多角的（ギアバンドル/ディレイ配信）にVR展開
⇒アーティストオリジナルのVRギアとの連動販売も継続して実施
- ・旅行代理店との連携で継続的なビジネスをスタート（ファンクラブツアー等）
- ・NTTドコモ スゴ得®コンテンツ、広告出稿による収益の拡大・安定化（2022年10月より実施）
- ・月額制チャンネルの多ジャンル展開（コアファン向けコンテンツでサービスを順次開始予定）
⇒サブスクサービスの拡充により、ストック型のビジネスモデルを早期に構築



『SOPHIA LIVE 2023 return to OSAKA』

マルチアングル5カメラ収録@大阪城ホール
VRグラスとバンドルしてのコンテンツ販売



『REAL AKIBA BOYZ ONEMAN LIVE 2023』

マルチアングル3カメラ収録@TDCホール
ディレイ配信



『近藤唯・郁原ゆうと行く バスツアー』

旅行代理店「クールジャパントラベル」との協業
声優バスツアーにVRゴーグル+コンテンツ付きプランを導入

◇コンテンツ事業 (VR MODE)

◎ HMDメーカーやメタバース企業との提携、BtoB等の業務領域拡大

・HMDメーカーとの提携

※HMD (ヘッドマウントディスプレイ) 頭部に装着して使用するVR視聴機器

⇒HMD販促用のオリジナルVRコンテンツの制作

HMDへのアプリ対応 (アプリのプリインストール)、海外向け配信

・メタバース企業と連携し、各メタバース空間内での動画プレイヤーとコンテンツを提供

・日本全国の地域や文化遺産など、日本の魅力を発信するVRコンテンツの配信を開始



出典：ゴールドマン・サックス/VRの市場規模予測(2025年)

◎ VR市場拡大に合わせてプラットフォームも機能拡張

・新機能の実装 ※8Kオンデマンド配信、チャプター機能、マルチアングル機能実装済

⇒高音質配信 (ロスレス配信機能の追加とコンテンツ提供)

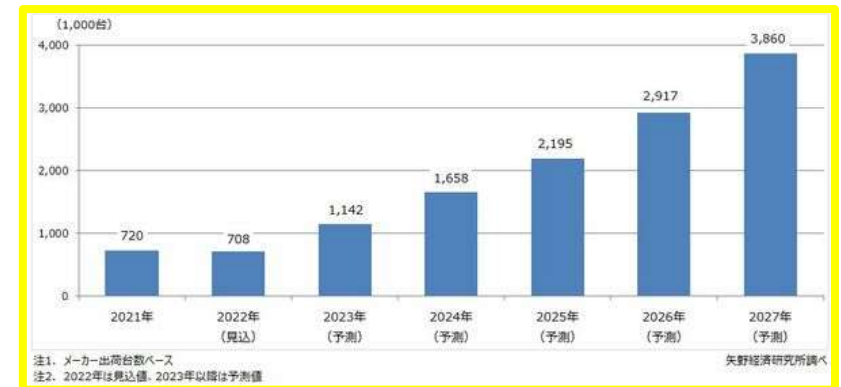
・安定視聴環境の提供 ※スゴ得へWeb視聴機能実装済

⇒ABR配信 (端末スペックや通信環境に合わせた最適な配信)

・各種HMDデバイスへの対応

⇒新規や市場への再参入など、続々と発売が開始されるHMDへの機種対応

(各社参入事例：PICO PICO4、HTC VIVE XR Elite/Flow、SONY PSVR 2、Shiftall/Panasonic MeganeX、SHARP 名称未定、Apple MRデバイス、etc…)



出典：矢野経済研究所/HMD国内出荷予測

コンテンツ事業 (Creative Plus)

◇コンテンツ事業 (Creative Plus)

VTuberプロジェクト「そちらの世界は○○ですか？」活動中

⇒2022年6月よりスタート、年越し配信やゲーム大会など、当社主導での企画実施や、グッズやボイスの販売などを行っており、5/1より2期生の募集を開始いたしました。



メインビジュアル

■「そちらの世界は○○ですか？」とは？
略称「そちまる」。史上初となる異世界からの配信をコンセプトとしたレベルアップするVTuberプロジェクトとなっており、今までのVTuberとは一味違った展開を目指します。現在、1期生4名が毎日活動中です。



ファンとのコミュニケーションも大切に、日々企画運営を行っております。

◇コンテンツ事業（Creative Plus）

- ◎ソーシャルゲーム「えとはなっ！～干支っ娘・花札バトル～」サービス開始
⇒花札×美少女！初心者から上級者まで手軽にあそべるオンライン対戦ゲーム



- 「えとはなっ！」とは
複数プラットフォーム(iOS/Android/DMM)で展開する新ジャンル「花札×美少女」のソーシャルゲームです。
- 「えとはなっ！」の特徴
 - ・全国のプレイヤーとオンライン対戦が楽しめる
 - ・干支っ娘ごとに用意されたサブスク「応援団」と「ガチャ」の二軸でのマネタイズ
 - ・干支などの動物の擬人化した「干支っ娘」が多数登場
 - ・夏頃に大型アップデートを予定

©えとはなっ！製作委員会

◎「検定ナビ」にて「勇者王ガオガイガー検定」を実施

⇒人気作品を活用した、ファンの知識を問う公式オンライン検定サービス



- 勇者王ガオガイガー検定
 - ・放送25周年を記念して、2023年1月に実施
 - ・合格証の贈呈のほか、満点特典などを用意
 - ・公式Twitterを開設。約1200人のフォロワーを獲得
 - ・店頭にてポスター掲示でのプロモーションを実施

©サンライズ

◇コンテンツ事業 (Creative Plus)

◎ スゴ得コンテンツにて「ちびまる子ちゃん&コジコジforスゴ得」提供開始

⇒国民的人気作品「ちびまる子ちゃん」「コジコジ」のデジタルコンテンツサービス



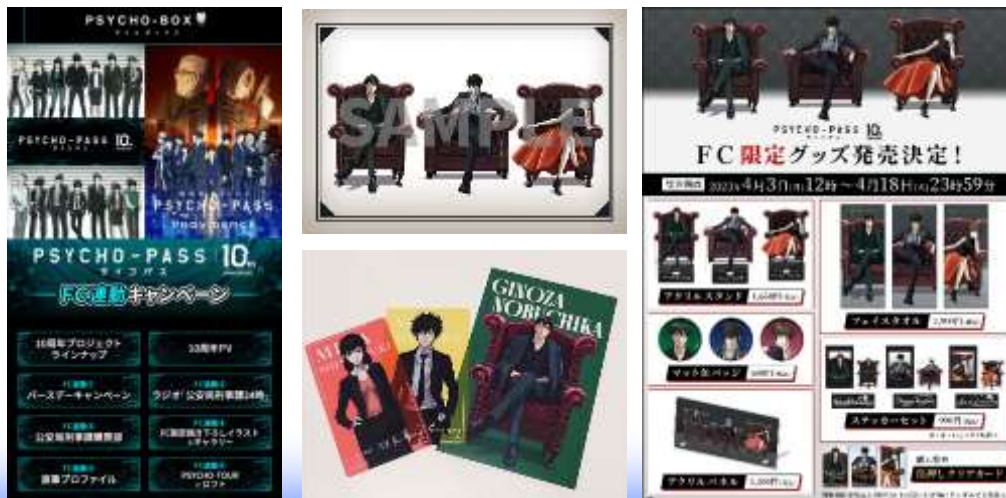
●「ちびまる子ちゃん&コジコジforスゴ得」の特徴

- ・2作品の本サイト限定デジタルコンテンツを多数配信
- ・「友蔵心の俳句」応募コーナーや「コジコジ占い」など毎日遊べるオリジナルコーナーを多数用意
- ・豪華グッズが当たるプレゼントキャンペーンを定期的を実施

©S.P/N.A
©M.S

◎「PSYCHO-PASS サイコパス」10周年連動施策

⇒オフィシャルFC「PSYCHO-BOX」&「PSYCHO-PASS forスゴ得」にて展開



●「PSYCHO-PASS サイコパス」10周年におけるFCでの取り組み 映画『PSYCHO-PASS サイコパス PROVIDENCE』5月12日公開予定!

- ・各キャラクターバースデーキャンペーン (お台場ノイタミナショップ連動)
- ・「PSYCHO-TOUR in LOFT」にてFC会員へポストカード配布
- ・公安局刑事課24時 (WEBラジオ) でのFC会員向けお便り募集
- ・狡嚙慎也役 関智一様、宜野座伸元役 野島健児様直筆プロフィール
- ・FC限定描き下ろしイラストの線画公開
- ・FC限定描き下ろしイラストを使用したFCグッズの販売
- ・アンバサダー関智一様とのオリジナルグッズ制作

©PP

◇コンテンツ事業 (Creative Plus)

◎LINEスタンプ・着せかえ制作等

⇒話題のアニメは勿論、アニメ以外のIPも対応を増やしています。



TVアニメ「よふかしのうた」
©2022K, S/CNC



TVアニメ「スパイ教室」
©Takemachi, Tomari/ KADOKAWA/
SPY ROOM Partners



使いやすい！転スラ敬語スタンプ！ ©T,F,K/TSP



動く！バーババ
©2022 A.T. & T.T.



TVアニメ「サマータイムレンダ」
©YT/S,STRP



PUI PUI MOLCAR
©Tomoki Misato JGH, Shin-ei Animation
/ MOLCARS



手越祐也オフィシャルスタンプ 第二弾
©AVALANCHE



月刊ムー公認 ミステリー・スタンプ第二弾
©SUPER MYSTERY MAGAZINE MU



TVアニメ「陰の実力者になりたくて！」
©DA,K/SG



アテリアレトロ 日常スタンプ
©ISHIZUKA GLASS CO.,LTD.

「クオリティ」「企画力」と「スピード感」を重視した制作により、制作点数も毎月増加。
今後も「企画力」更にUPし、受託制作や自社配信のIP獲得、オリジナル作品にも注力する。

他多数

◇アウトソーシング事業（Creative Plus）

◎ゲームアセット制作（IP関連）

ゲームアセットはIP関連を中心に、絵柄似せ & 寄せを基本に様々なイラストを量産中。

◎定期発注キャラクター制作

定期的に毎月の発注のあるキャラクター系の量産ラインを増やしクライアントの求める質、スピード感を出すように注力。

◎スタイルガイド&新アート制作

IPホルダーより異なるテイストのスタイルガイドの制作を受注。既存のデザインに捉われない新しいアートの提案やコラボイラストも。

◎既存アバター & NFTアバター

得意とするアバター制作から、最近のNFTアバターにも派生。複数の案件に対応中。

◎LIVE配信アプリの2D/3D素材・アニメーション制作






- 17LIVE（ワンセブン）（17LIVE株式会社）
- ふわっち（A inc.）
- yell Live（yell株式会社）
- MuchU LIVE（株式会社MuchU LIVE）
- 他+2サービスの展開中。

LIVE配信系サービスを運営する会社様からのご依頼にてギフト素材制作、2D/3D素材制作、キャラクター制作、アニメーション制作、動画制作、LPページ制作、UIデザイン、パーツ制作、グッズ用デザイン、撮影等多岐に渡る様々な制作にてご協力させて頂いております。

◇ コンテンツ事業（Creative Plus）

◎ コンテンツ関連ビジネスの領域を拡大

- ・アニメIP、キャラクターIPなどヒットコンテンツの獲得に注力
- ・数々のIPに携わってきたノウハウを生かし、自社IPの創出へのチャレンジ
- ・各事業会社との協業による新規事業の創出に最注力
- ・新しいテクノロジーやデバイスなど、新しい領域へのチャレンジ
- ・当社がこれまで手掛けなかったジャンルのサービス等へのチャレンジ

◎ クライアントの要望を直ぐにカタチに出来る制作体制の強化。

- ・アイデアとクオリティ、スピード感を武器にクライアントワーク事業の拡大
- ・ニーズの高まるNTFやメタバースなどの新しいマーケットへの領域拡大
- ・札幌事業所も含めた制作チームの連携とディレクションの質の向上
- ・外部登録クリエイターとのコミュニケーション強化によるクオリティUP
(新規商材や最先端コンテンツ制作も視野に入れたクリエイターの確保)

コンテンツ事業 (WEARE)

◇コンテンツ事業（WEARE）

・デザイン受託開発事業

◎大型アニメIP ソーシャルゲーム グラフィック開発受託中

2022年にリリース・運用が開始された、大型アニメIPを原作としたソーシャルゲームの受託開発をしております。

UI/UXデザイン、2Dキャラクターデザイン、バナーデザイン、3Dモデリング、アニメーションなど、ゲームに関連するグラフィック全般を、開発期間から現在の運用期間まで引き続き担当しております。

◎その他複数ゲームタイトル グラフィック開発受託中

こちらも受託開発のためタイトル名は記載できませんが、複数のソーシャルゲームにてイラスト制作、3Dグラフィック制作、Live2D制作など、様々なグラフィック開発を受託しております。

◇コンテンツ事業（WEARE）

◎ 豊富なコンテンツ制作経験を活かした開発・運営受託

- ・IPを活用したソーシャルゲームアプリの提案、開発・運用受託
- ・ECサイトやファンサイトなどのWebコンテンツの提案、開発・運用受託
- ・ゲームイラスト、3Dモデル、Live2Dなどのデザイン制作受託

◎ アーティストIP、アニメIPを軸にしたファンアプリ開発

- ・強力なアーティストIP、アニメIPを軸にしたファンアプリの開発
- ・Vtuberやインフルエンサーなど、新規IPによるファンアプリの開発

コンテンツ事業 (THE STAR JAPAN)

◇コンテンツ事業（THE STAR JAPAN）

◎ **下半期**：来日イベントの再開に伴い、新規サイトの開設や、FC・EC施策も再開



TREND Z 日本公式ファンクラブ開設（11月）
※2022 Asia Artist Awards 出演



Billie 日本公式ファンクラブ開設（1月）
※2022 Asia Artist Awards 出演



イ・ジュンギ 写真集2022発売（2月）

◎ 今後の事業展開

- ・来日に合わせた、FCプロモーションを定期的に実施（イ・ジュンギ、Billie 他）
- ・新規FCサイトも6月以降、順次開設



イ・ジュンギ@パシフィコ横浜（5月）



Billie @Zepp Divercity Tokyo（5月）



VERIVERY 輸入盤CD販売（5月）
（FC限定、OFFICIAL SHOP限定特典付き）

その他事業 (Roent Japan)

◇ RIZIN関連事業 (Roen Japan)

◎ 国内最大級格闘技イベント「RIZIN」との業務提携

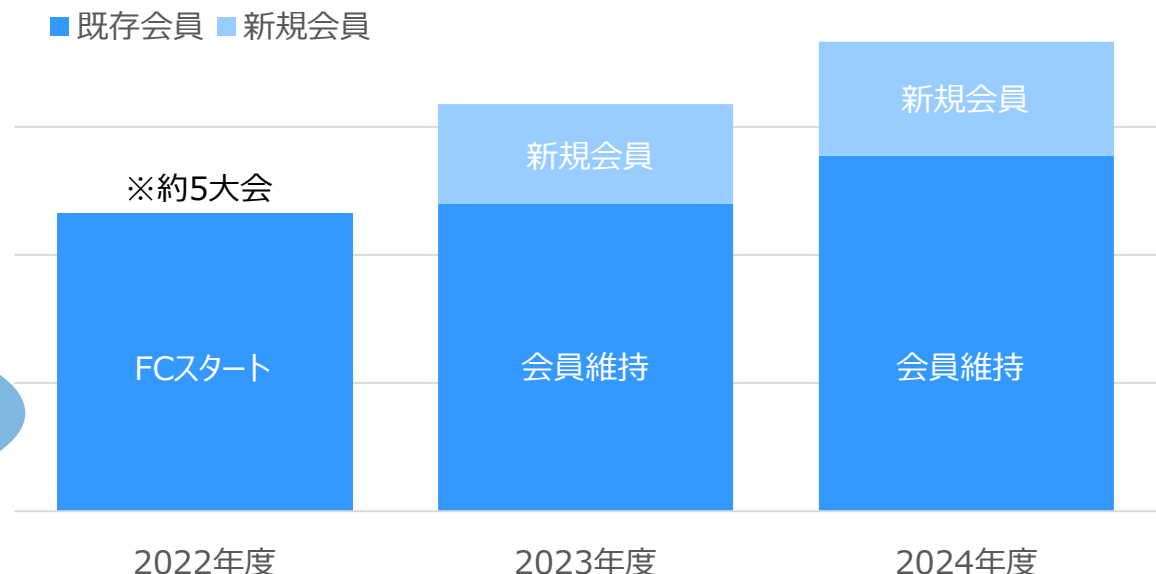
「RIZIN」オフィシャルファンクラブ【RIZIN100CLUB】の運営

「RIZIN」Official FCとして、既存FCサービスに加えオリジナル動画制作やストリーミングサービスなどを融合させた、新しいデジタルファンクラブ



■ RIZIN100CLUBでは
チケット最速販売、PPV価格最安
PPV完全フル配信

コロナ化で休止していた「RIZIN」大会は2022年度より大会を徐々に再開し、2023年度では大会数を増加させ新規会員の獲得や配信の売り上げ増加が見込める。



今後、人気選手の個別FCやサロンなどの運営も予定

◇ RIZIN関連事業 (Roen Japan)

◎ RIZINオフィシャルグッズに関連する業務を展開

グッズ企画及び製造



会場物販運営業務



オフィシャル通販サイト業務



◇ 総合格闘技「RIZIN」配信事業

◎ RIZINのPPV(ペイパービュー)配信事業

⇒ 配信代理店として 大手配信会社と連携して 配信売上を最大化



超RIZIN/RIZIN.38
朝倉未来vsメイウェザー 他



RIZIN.40
RIZIN VS BELLATOR
全面対抗戦



RIZIN LAND MARK 5
牛久絢太郎VS朝倉未来
斎藤裕VS平本蓮 他



RIZIN.42
朝倉海VS元谷友貴
ブアカーオ・バンチャメークVS安保瑠輝也 他

◇ 総合格闘技「RIZIN」配信事業

◎ RIZINのPPV(ペイパービュー)配信事業

⇒「THE MATCH 2022」那須川天心 vs 武尊 50万超のPPVに迫る売上に



ファンクラブやチケット事業のノウハウを生かして PPV配信事業が成長

◇その他事業 (Roen Japan)

アパレル事業

Roen 2023 S/S COLLECTION

・特殊加工やハンドメイド製法を中心としたデザイン性の高い商品を展開



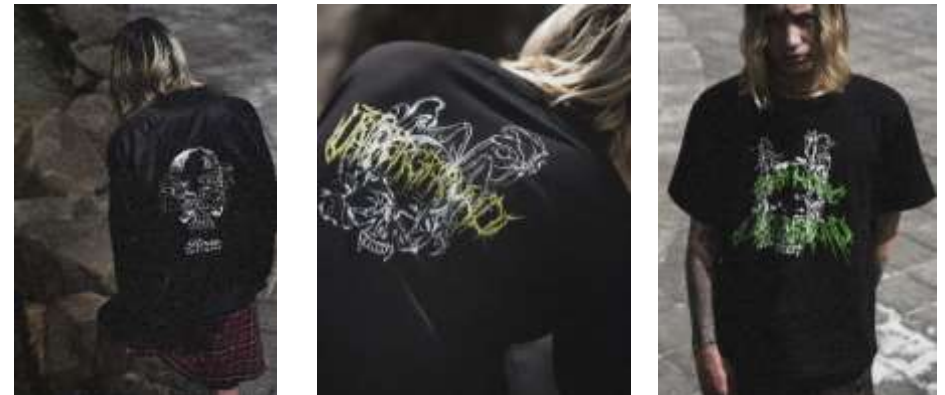
・2023年夏～冬にかけて復刻デザイン小物等多数量産予定



アパレル事業 その他

・Roen UG (2nd LINE) の展開
2023年 S/S A/W 企画中

Roen®
UNDERGROUND



Roenのブランドアイデンティティを継承しつつ、音楽やアート、カルチャーなど幅広い分野やジェネレーションとクロスオーバーしていく、ストリート色を強く打ちだした商品を展開

ご参考

コンテンツ事業 ファンサイト

無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



あいみょん



THE YELLOW MONKEY



UVERworld



Official髭男dism



コンテンツ事業 ファンサイト

無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



GLAY



コブクロ



Saucy Dog



サカナクション



コンテンツ事業 ファンサイト

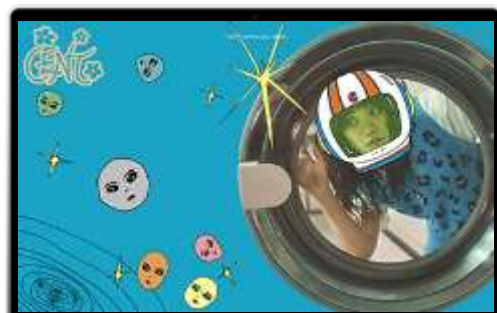
無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



渋谷すばる



JO1



CENT (セントチヒロ・チッチ)



TWICE



コンテンツ事業 ファンサイト

無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



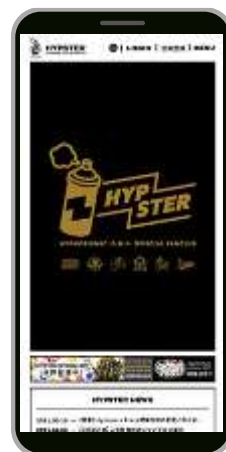
Vaundy



back number



ヒプノシスマイク



ONE OK ROCK



コンテンツ事業 ファンサイト

無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



家入レオ



EXIT



=LOVE



SKE48



STU48



NMB48



THE ORAL CIGARETTES



KEYTALK



木梨憲武



クリープハイブ

コンテンツ事業 ファンサイト

無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



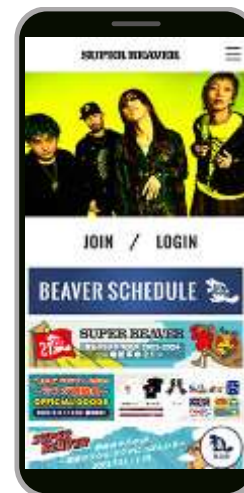
ゲスの極み乙女。



研音



純烈



SUPER BEAVER



高橋優



Tani Yuuki



田村ゆかり



テニミュ・モバイル



≠ME



BUCK-TICK

コンテンツ事業 ファンサイト

無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



hide



FUNKY MONKEY BABY'S



04 Limited Sazabys



山本彩



吉井和哉

ファンメールサービス



SKE48 Mail



STU48 Mail



NMB48 Mail



チョコメ！声優

他 ファンサイト数

約 **500**

※Fanpla Kit含む

NTTドコモ「スゴ得コンテンツ®」、KDDI「auスマートパス®」、SoftBank「AppPass（アップパス）®」にて複数サイト／アプリの提供を行っています。

スゴ得コンテンツ®



マチ★キャラとり放題



ゆるキャラグランプリ



マクロス公式



人気動画



ちびまる子ちゃん&
ゴジゴジ



TBS



PSYCHO-PASS



お笑い落語ライブ



韓流大好き！



声優グランプリ

コンテンツ事業 月額制モバイルサイト・アプリ運営実績

ドコモ公式ランキング第1位を継続中の「しゃべってdキャラとり放題」をはじめとしたメジャー & 大人気のアニメやキャラクター IPを活用したデジタルコンテンツ提供サイトを多数運営しています。

モバイルサイト・アプリ



しゃべってdキャラとり放題



TBS公式★キャラコンサル



テレ東★アニメコンサル



Cent.FORCE★コンサル



えとはなっ!
~干支っ娘花札バトル~



マクロス★コンサル



タツノコ★キャラクターズ



PSYCHO-BOX



GACKT★コンサル

他 運営サービス数

約 **50**

電子チケット関連サービス

不正転売を防止できる電子チケットアプリを軸に定価取引のトレードセンターを展開。

また、電子チケットアプリに様々なコンテンツやゲームなど新しい価値を付加することでファンサービスの拡充にも貢献しています。



チケプラ



チケプラTrade/チケプラTrade Premium



各種アーティストアプリの
チケットSDK

AKB48グループ



Meet Pass



メモコレ/メモコレくじ



くじプラ



© Yomiuri Giants
GIANTS APP



Webket+(施設)

外部提供チケットアプリ

スポーツIP デジタルトレーディングカード

シーズン中の様々なシーンを選手カードに仕立てて配信。毎月増えていく選手カードをスカウトしたり、他のプレイヤーとトレードしたりすることでコレクションできます。



© Fukuoka SoftBank HAWKS

福岡ソフトバンクホークス



© Yomiuri Giants

読売ジャイアンツ



© CHUNICHI DRAGONS.

中日ドラゴンズ



© HANSHIN Tigers.

阪神タイガース



© HIROSHIMA TOYO CARP.

広島東洋カープ



櫻坂46～beside you～ SKE48 AIドルデイズ!



© JAPAN PROFESSIONAL BASKETBALL LEAGUE.

Bリーグ



© Japan Volleyball League Organization

Vリーグ-男子-



© Japan Volleyball League Organization

Vリーグ-女子-



© Women's Japan Basketball League

Wリーグ



いつも乃木坂46

アイドルIP

キャラクターと会話をしながら、ファンの日常生活やファン活動をサポート。ファンの行動と機能がフィットしたファンエンゲージメントを高めるアプリです。