



2024年1月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社SKIYAKI

証券コード：3995 / 2023年6月13日



1. エグゼクティブ・サマリー
2. 会社概要
3. 2024年1月期 第1四半期 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

1Q実績 **589百万円** 前年同期比 **+10.1%**

ストック収益 (※1) **370百万円** 前年同期比 **+7.9%**

フロー収益 (※2) **219百万円** 前年同期比 **+13.9%**

営業利益

1Q実績 **51百万円** 前年同期比 **+21.1%**

主要KPI

有料会員数 **107.4万人** 前年同期比 **+5.9%**

※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



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	105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
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 那須 淳
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4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

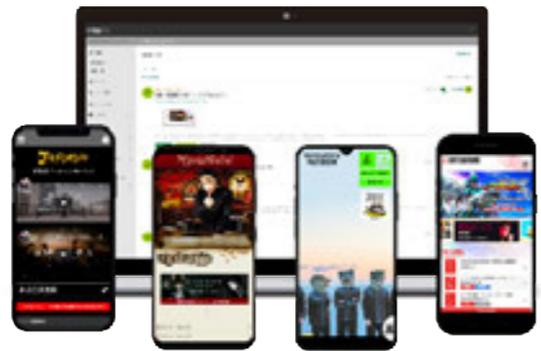


アーティストをはじめとする全てのクリエイター※とファンをつなぐプラットフォームサービスを展開。
ファンクラブ（FC）・EC・チケットなどの各種機能をBitfan ProとBitfanにてオールインワンで提供。

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

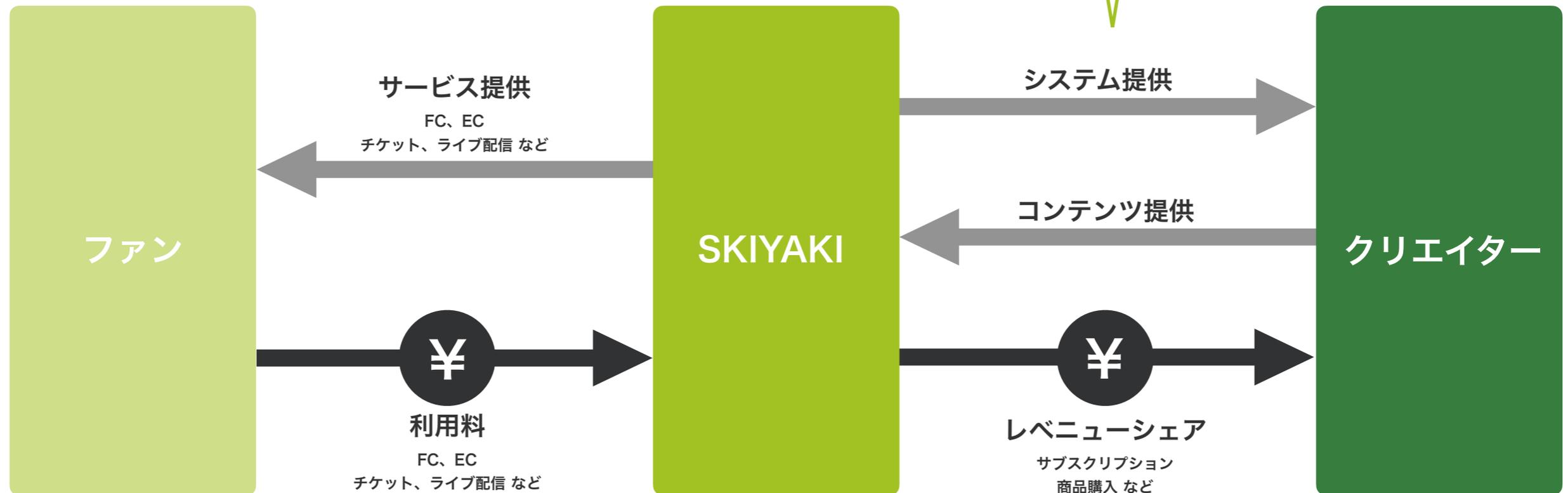
bitfan

・ 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 (2023年4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

※2023年7月1日付で当社に吸収合併予定

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. 2024年1月期 第1四半期 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

1Q業績サマリー



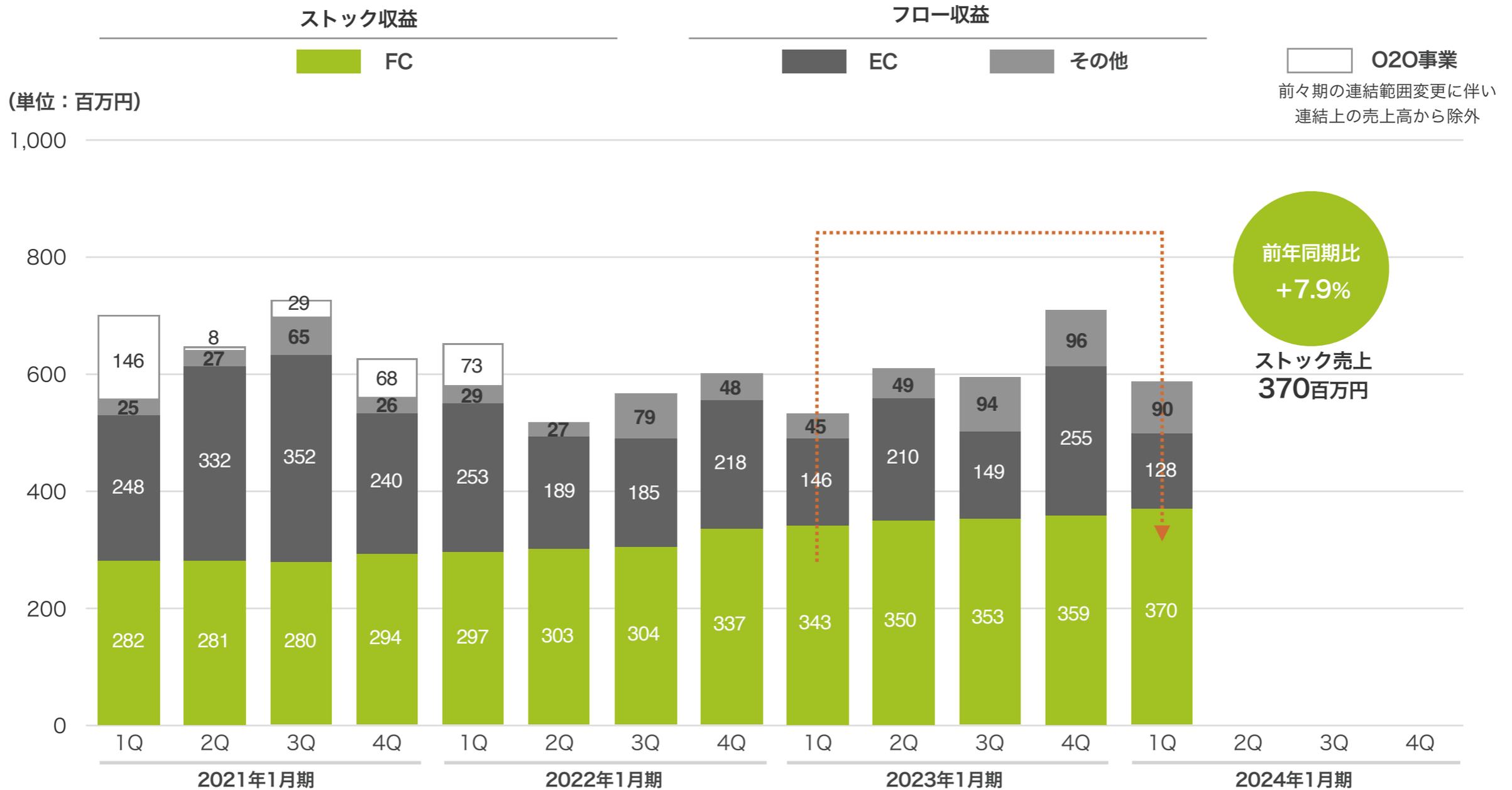
- 売上高は、ストック収益・フロー収益ともに好調。前年同期比+10.1%増加。
- 営業利益は、売上高の増加により堅調に積み上がり、前年同期比+21.1%増加。
- 経常利益は、概ね前年同期並み。親会社株主に帰属する当期純利益は38百万円となり、1Q時点での業績の進捗率は計画通り。

(単位：百万円)	2024年1月期 1Q会計期間 (2023年2月-2023年4月)				
	実績	前年同四半期 (前期1Q)		直前四半期 (前期4Q)	
		実績	増減率	実績	増減率
売上高	589	535	+10.1%	711	△17.2%
ストック収益	370	343	+7.9%	359	+3.2%
フロー収益	219	192	+13.9%	352	△37.9%
売上総利益	414	381	+8.8%	467	△11.3%
営業利益	51	42	+21.1%	75	△30.9%
経常利益	52	50	+4.4%	74	△29.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	38	67	△43.4%	△60	-

収益モデル別売上高



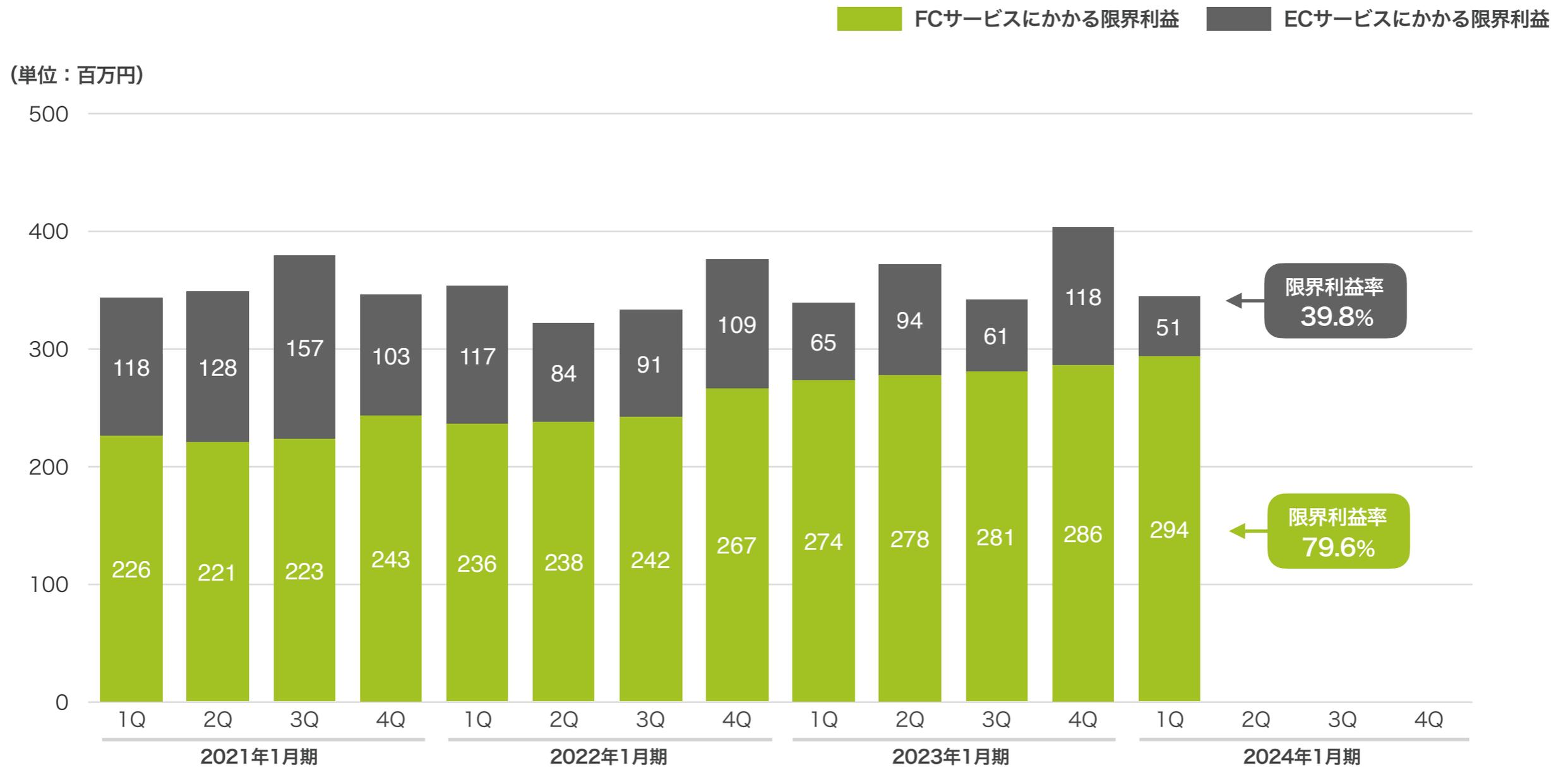
- ・ 1Q売上高は589百万円で前年同期比+10.1%、フロー収益が219百万円で前年同期比+13.9%。
当社の基盤であるストック収益は過去最高の370百万円、前年同期比+7.9%と安定的な成長を継続。
※グループ会社の連結範囲変更に伴い、O2O事業による売上は2022年1月期2Q以降消滅。



限界利益の推移



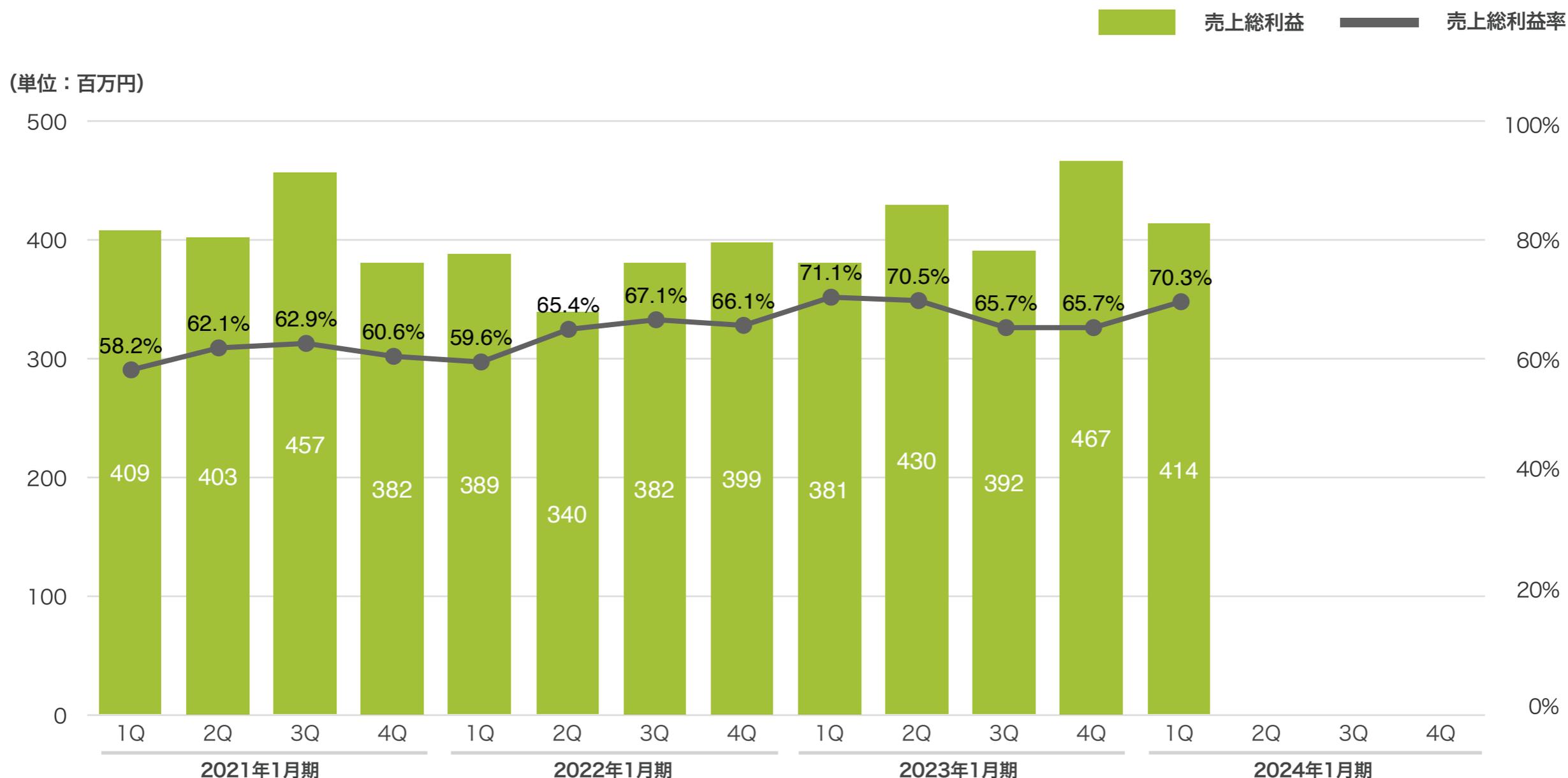
- ・ FCサービスにかかる限界利益は294百万円で前年同期比+7.5%、ECサービスにかかる限界利益は51百万円で前年同期比△21.5%と減少（主な要因はEC売上の減少とEC倉庫出荷費用の増加）。





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）の減少により、売上総利益は直前四半期比で52百万円減少したが、ECサービスの売上は下期に偏重する傾向にあり、前年同期比では33百万円増加。
- ・売上総利益率は70.3%と引き続き高い水準を維持。

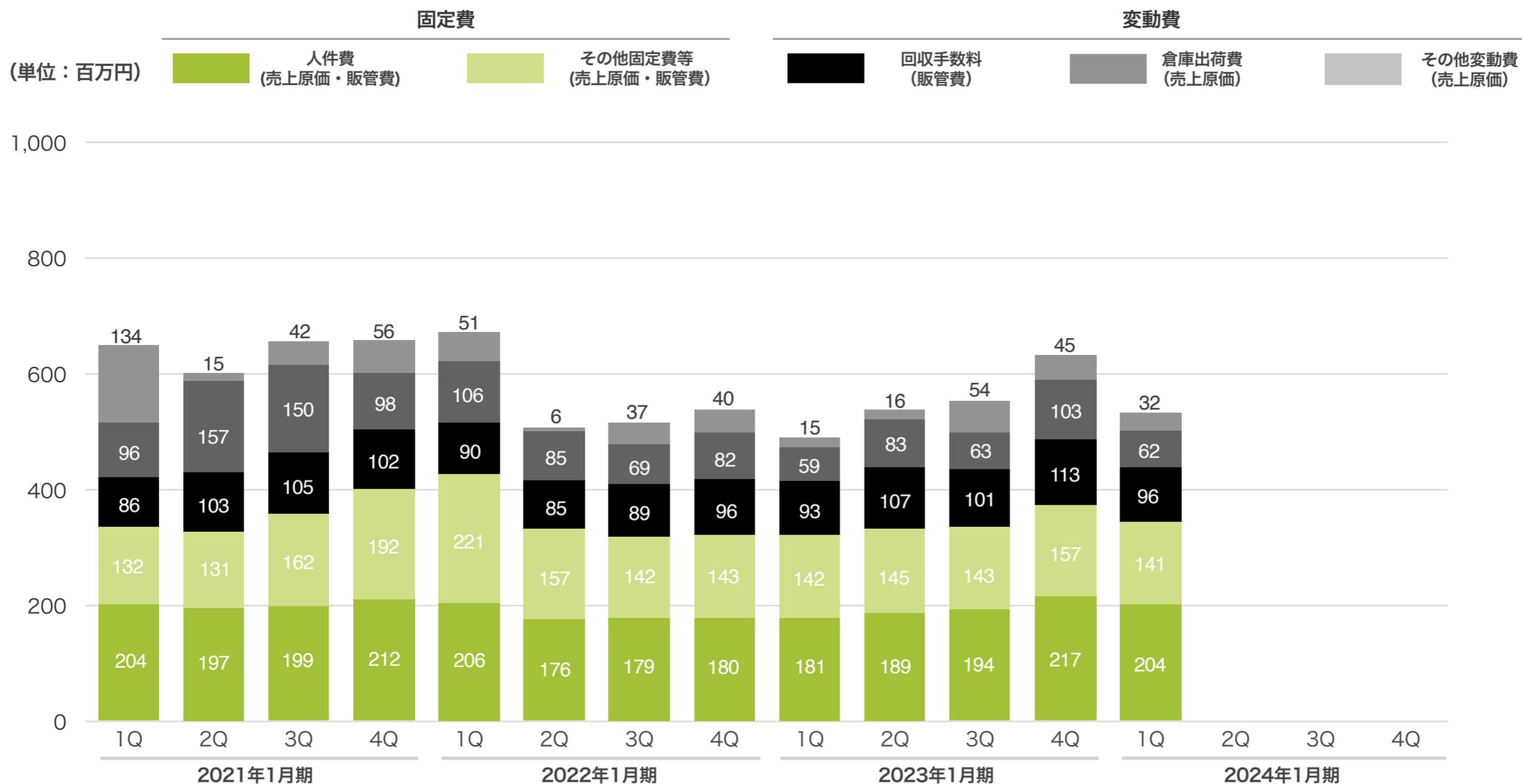




固定費と変動費の推移

- 固定費は直前四半期比で28百万円減少（△7.7%）、変動費は70百万円減少（△26.9%：内訳はECサービス売上減少に伴う倉庫出荷費用及び回収手数料の減少等）。

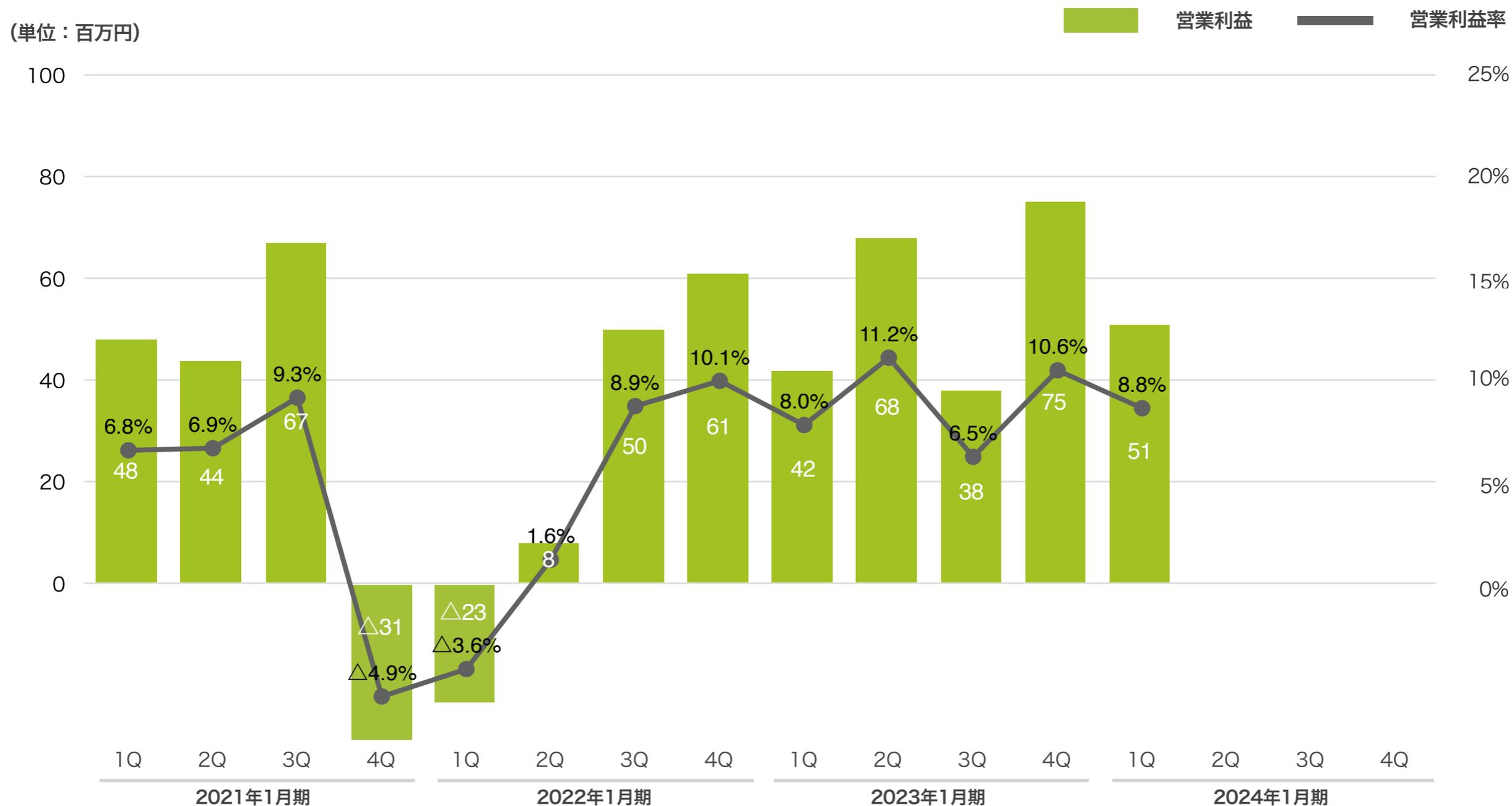
固定費のうち、人件費は直前四半期比△12百万円（△5.7%、主に前期4Q決算賞与の影響）、その他固定費等は△16百万円（△10.3%）。



営業利益と営業利益率の推移



- 営業利益は51百万円と直前四半期比で23百万円減少した一方、前年同期比では9百万円増加（+21.1%）し、1Qとしては堅調な立ち上がり。
- 営業利益率は8.8%と直前四半期から1.8ポイント低下。

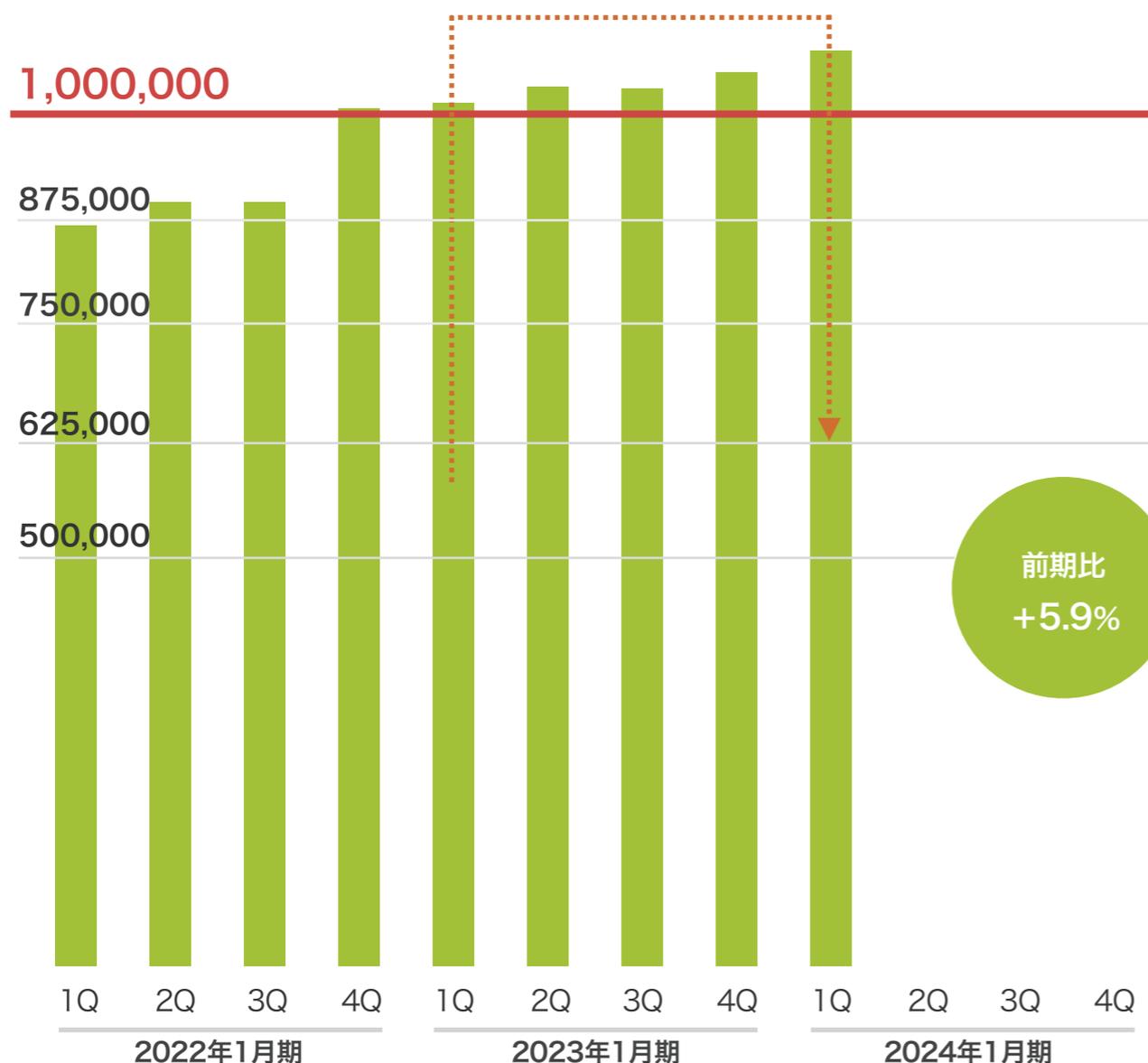




KPI 有料会員数の推移

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4月末日現在

107.4万超

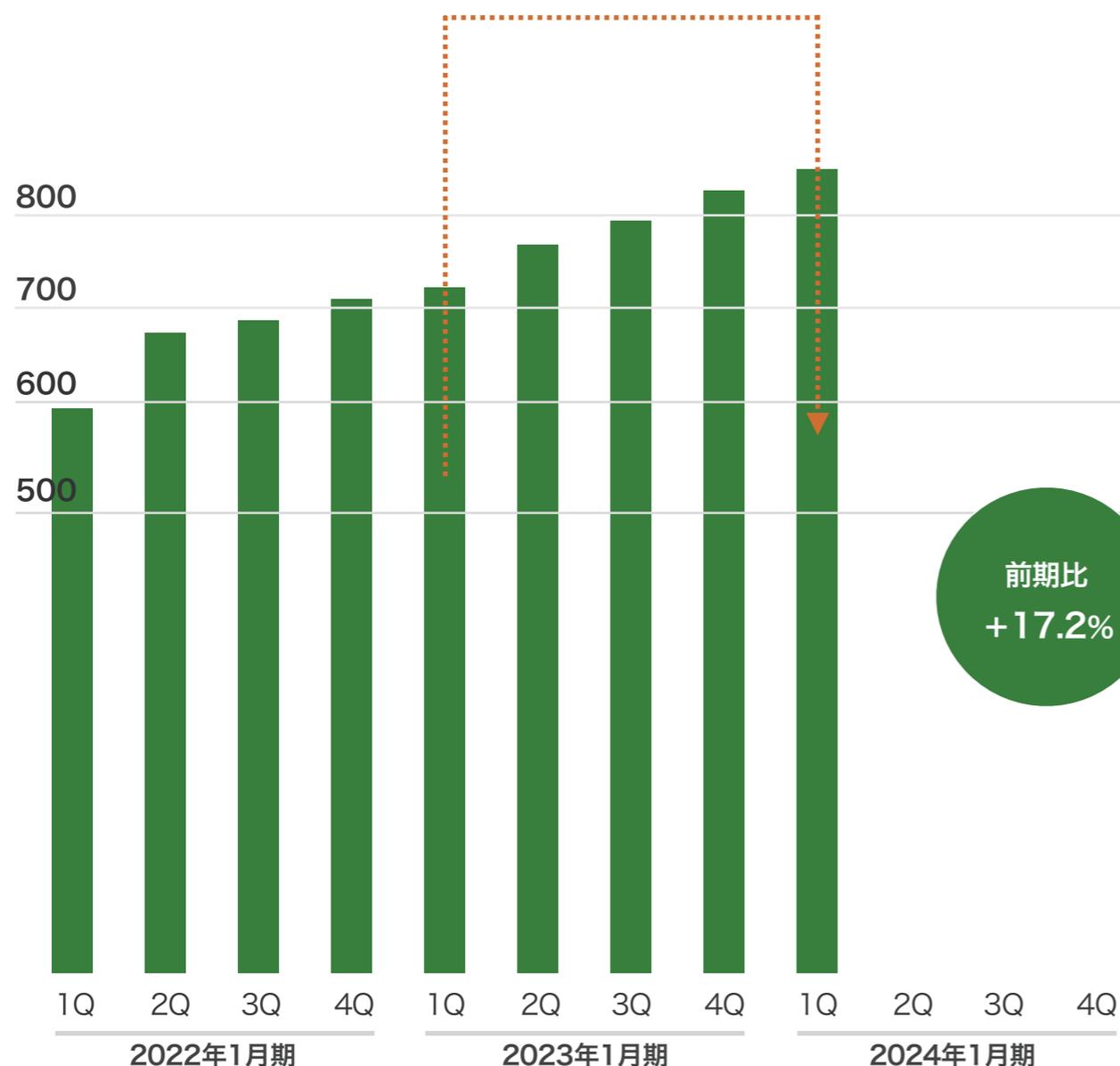


KPI FCサービス数の推移

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

※2023年4月末日現在

848

※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. 当期の成長戦略と事業トピックス



「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。



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。

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。
- ・ **当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x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。

1 クリエイター領域の拡大



アーティスト、e-Sportsチーム、女流プロ雀士、人気YouTuber、漫画家、花火メーカーなど、様々なジャンルにおいて新規FCサイトがオープン。

bitfan Pro

 IGZIST	e-Sports	 ヘラヘラ三銃士	YouTuber
 伊達朱里紗	プロ雀士	 柏木ひなた	女優
 ソン・ガン	韓国俳優	 絵森彩	声優

bitfan

 MORRIE	 飛龍つかさ	 株式会社 マルゴー	 森下suu	 高士幸也	 ラブリー サマーちゃん
 Suspended 4th	 きゆるりんって してみたて	 May's	 宮内 告典	 SANGWOO	 竜馬四重奏

2024年1月期 第1四半期（2023年2月1日～2023年4月30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



SYNCRONICITY'23へ協賛。インディーズシーンのアーティスト支援を目的に、Bitfan枠でのSYNCRONICITY'23への出演権を賭けたオーディションを開催。

SYNCRONICITY'23への協賛

SYNCRONICITYとは



「CREATION FOR THE FUTURE」をテーマに渋谷のライブハウスを中心に、近隣の飲食店やショップも参加する地域一体型の都市型ミュージック&カルチャーフェスティバル。開催にはグリーン電力の使用やチケットレス化を進めるなど、サステナブルな意識を持ちながら「私たちの未来のためにできること」に取り組んでいる。

オーディションの流れ

▼特設サイトから募集 (Bitfan ID取得が条件)



▼数百の応募の中から2組がBitfan枠でイベントに出演





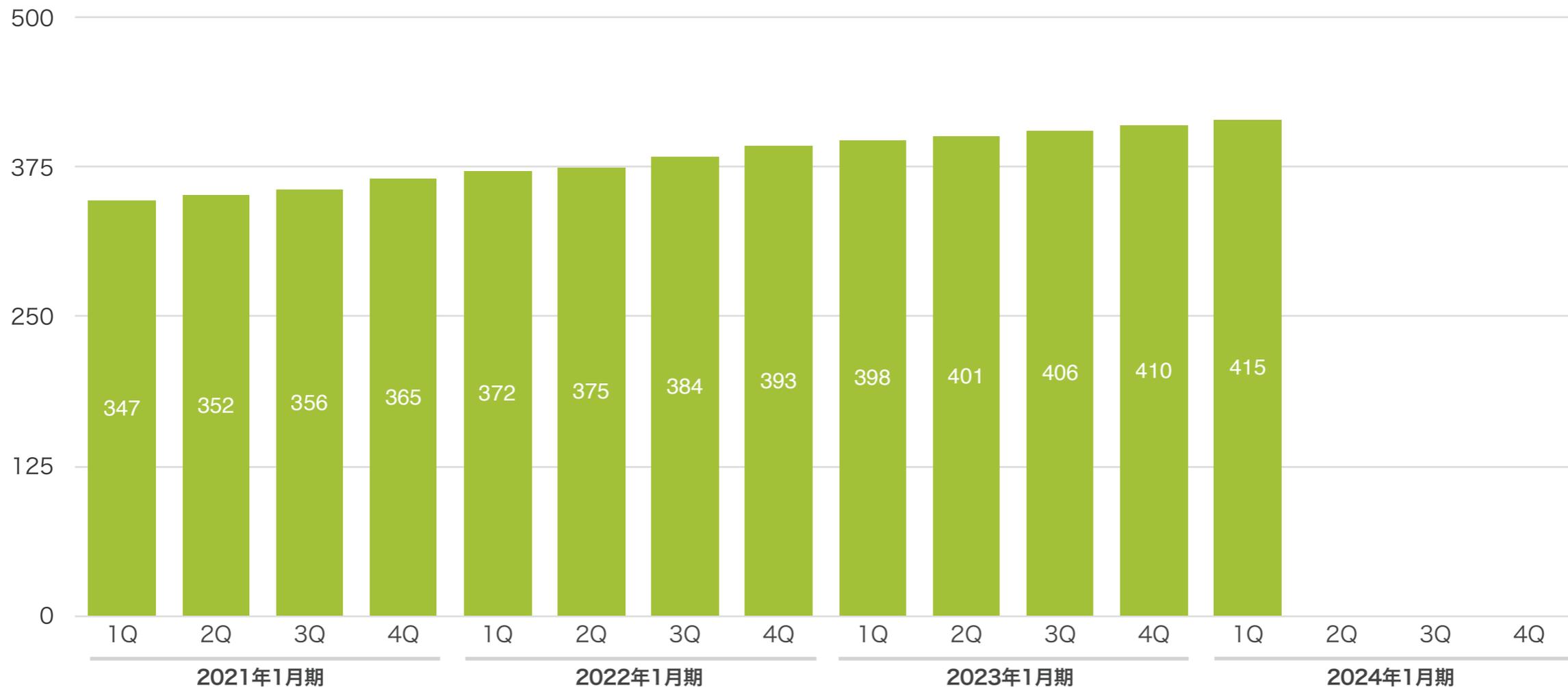
安定的な財務基盤であるストック収益の継続的な増加を目指し、複数コース導入や動画を中心としたプライムコース導入を推進。GMVベースでの有料会員一人あたりの単価向上を指標に設定。

1Qにオープンした新規FCサイトの一人あたりGMVは572円となり、1Q末時点での全FCサイトの一人あたりGMVは415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サイトを対象とし、右記方法にて算出 : $GMV \div \text{有料会員数}$ (6ヶ月の移動平均値)

(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。

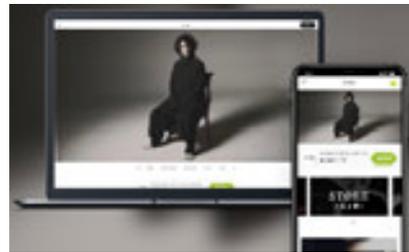
複数コース、MD&EVENT事例

2. 有料会員一人あたりGMVの向上



複数コースの導入提案に加え、MDやEVENTをトータルサポートすることで、クリエイターの収益獲得に貢献。当社1Qのフロア収益に占めるMDとEVENTの売上は39百万円と、前年同期比+263%を達成。

複数コース



MORRIE OFFICIAL SITE & FANCLUB [REVERIES]



PREMIUMコース

¥5500 / 月 (税込)

- ・ブログ
- ・バースデーメッセージ
- ・生配信
- ・グルチャ
- ・チケット先行 (1次)
- ・ボイスレター



STANDARDコース

¥1080 / 月 (税込)

- ・ブログ
- ・バースデーメッセージ
- ・生配信 (一部のみ)
- ・グルチャ (一部のみ)
- ・チケット先行 (2次)

MD事例



日本相撲協会 MD

1月場所のメモリアルグッズを中心に多くの商品を販売。



HiBiKi Style+ MD

有料会員限定で、松竹梅の福袋を販売。



立石俊樹 MD

有料会員限定特典付きのオリジナルフレグランスを中心に多くの商品を販売。

MD+EVENT事例



法元明菜 MD+EVENT

FC会員向けライブ配信にてグッズ紹介&販売。



砂川脩弥 MD+EVENT

FC会員向けの当社主催イベントを開催。当日グッズ販売。



伊達朱里紗 MD+EVENT

FCオープン記念のファン向け配信実施。後日、会員向けカレンダーの販売。

3 クリエイター支援の実行



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企画を実施することで、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取材

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
スクラッチ、1on1、メタバース等

クリエイター向けの企画

Bitfanオーナー向けの動画配信
セミナーの開催



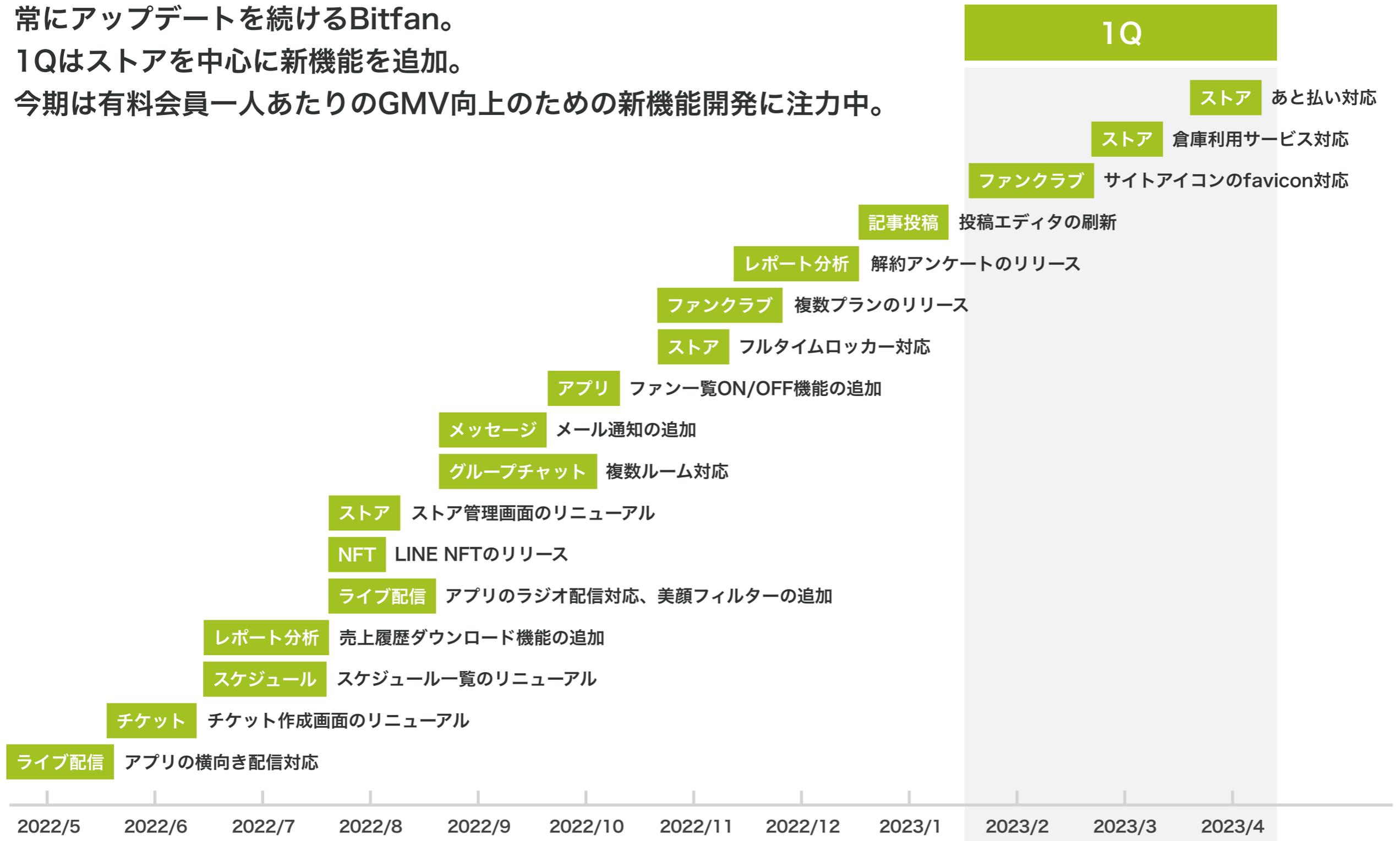
bitfan 直近1年間の主なアップデート



常にアップデートを続けるBitfan。

1Qはストアを中心に新機能を追加。

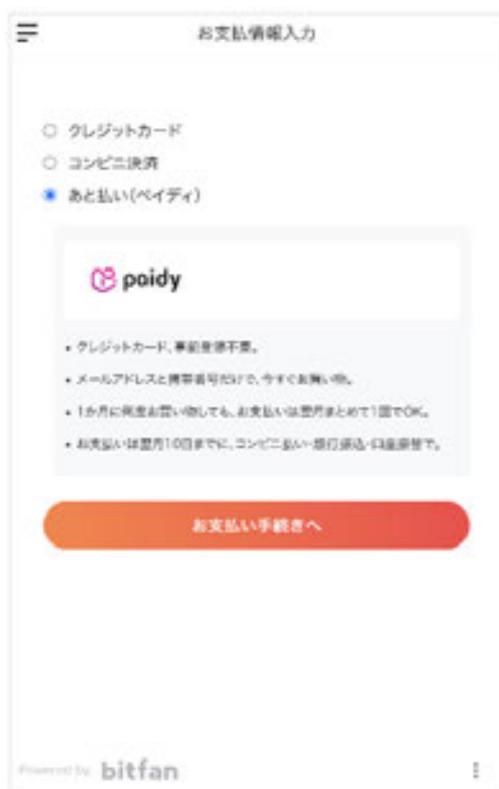
今期は有料会員一人あたりのGMV向上のための新機能開発に注力中。





【Bitfanストア】あと払いサービス「ペイディ」に対応

ストアでのお支払いにおいて、クレジットカード決済、コンビニ支払いに加えて、あと払い（ペイディ）の利用が可能に。今後、ファンクラブ機能にも導入予定。

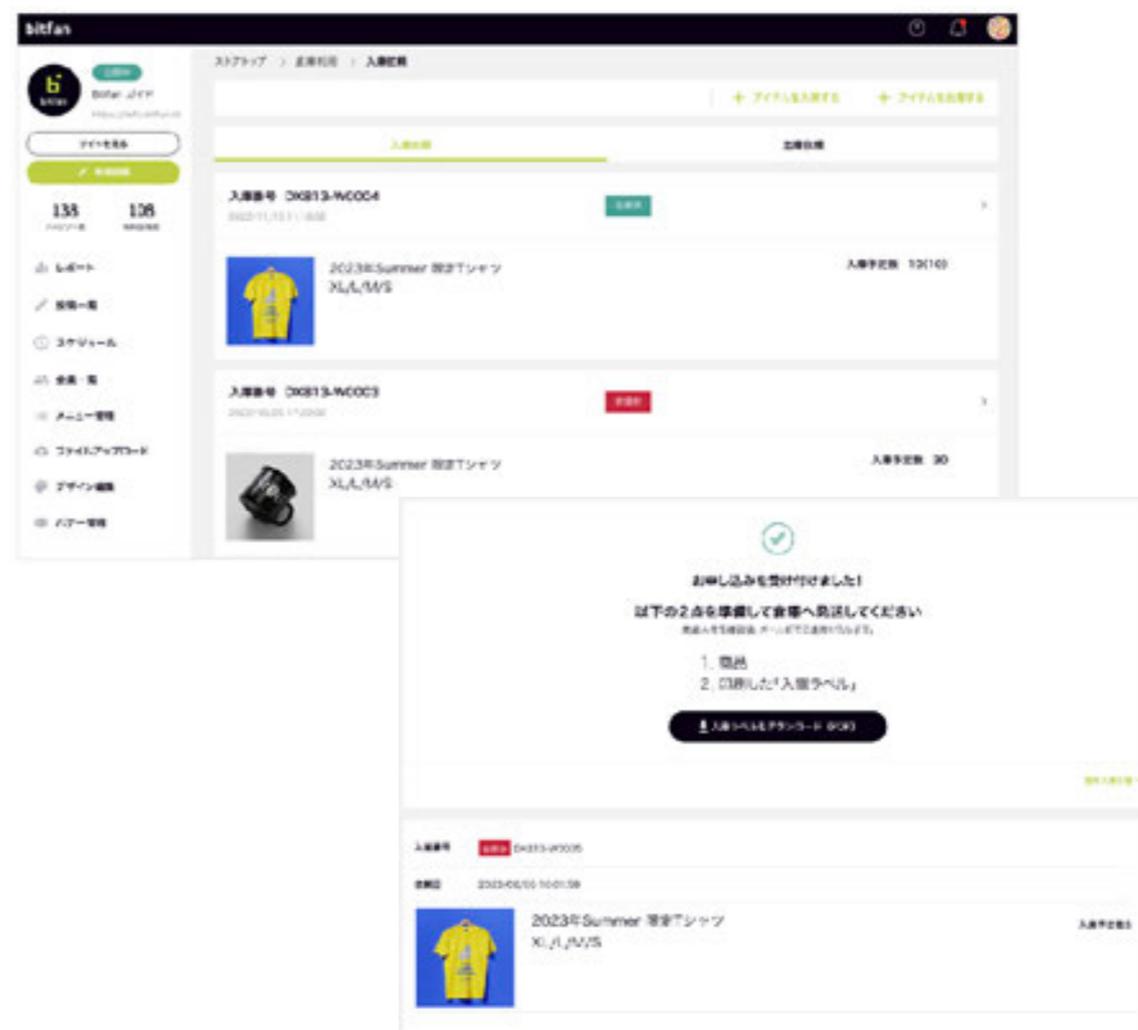


【Bitfanの支払い方法】

- ファンクラブ機能
 - ・クレジットカード決済
 - ・キャリア決済 (docomo、SoftBank、au)
 - ・アプリ決済 (Android、iOS)
- ストア機能
 - ・クレジットカード決済
 - ・コンビニ支払い
 - ・【NEW】あと払い（ペイディ）
- チケット機能
 - ・クレジットカード決済
 - ・コンビニ支払い
 - ・PayPal支払い
- ハート機能
 - ・クレジットカード決済
 - ・アプリ決済 (Android、iOS)

【Bitfanストア】倉庫利用サービスに対応（限定公開）

ストアに倉庫利用サービスを限定公開。アイテムの保管、梱包、発送の代行サービスを利用することで、オーナーのストア運営の手間を大幅に軽減。



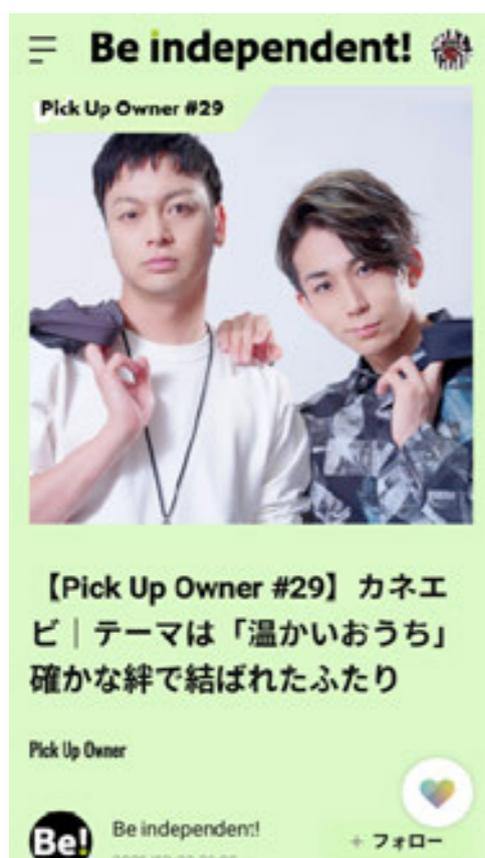
(※現在は特定のオーナーにのみ限定公開しており、今後全体に公開予定。)



自分らしくクリエイティブに生きるクリエイターを応援するメディア『Be independent!』、BitfanのYouTube公式チャンネル内の企画『Our Bitfan』にて、様々なジャンルのオーナーへのインタビューを実施。

Be independent!

カネエビ / 俳優ユニット



アンチテーゼ / アイドル



Our Bitfan



iamSHUM
音楽プロデューサー

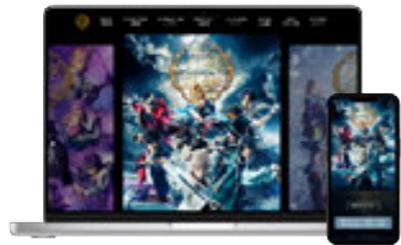


森田魂【魔王魂】
フリー音源作曲家



5. Appendix

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

bitfan 主な導入実績



富田ラボ



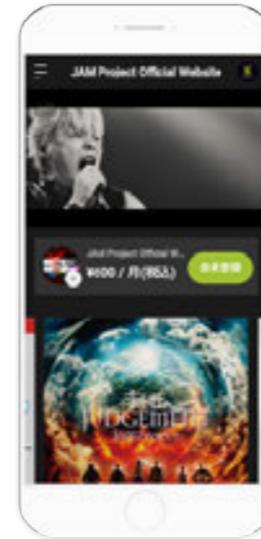
五条院凌



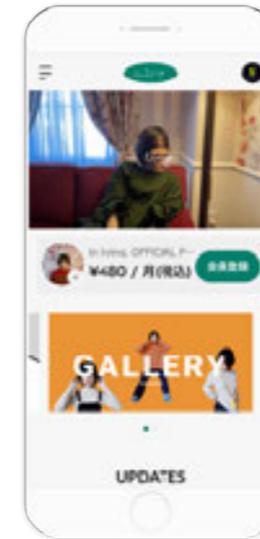
LACCO TOWER



なすお☆



JAM Project



in living.



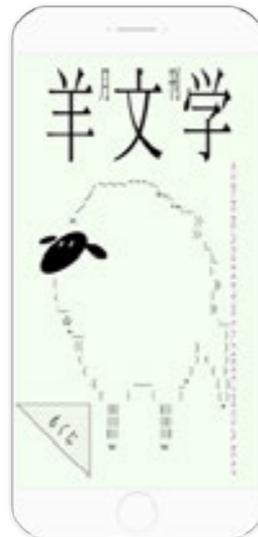
大黒摩季



大家志津香



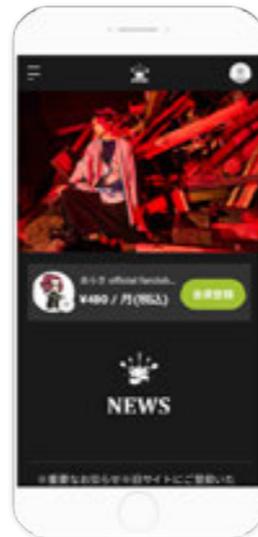
真っ白なキャンバス



羊文学



橋本祥平



あらき



堀口恭司



Char

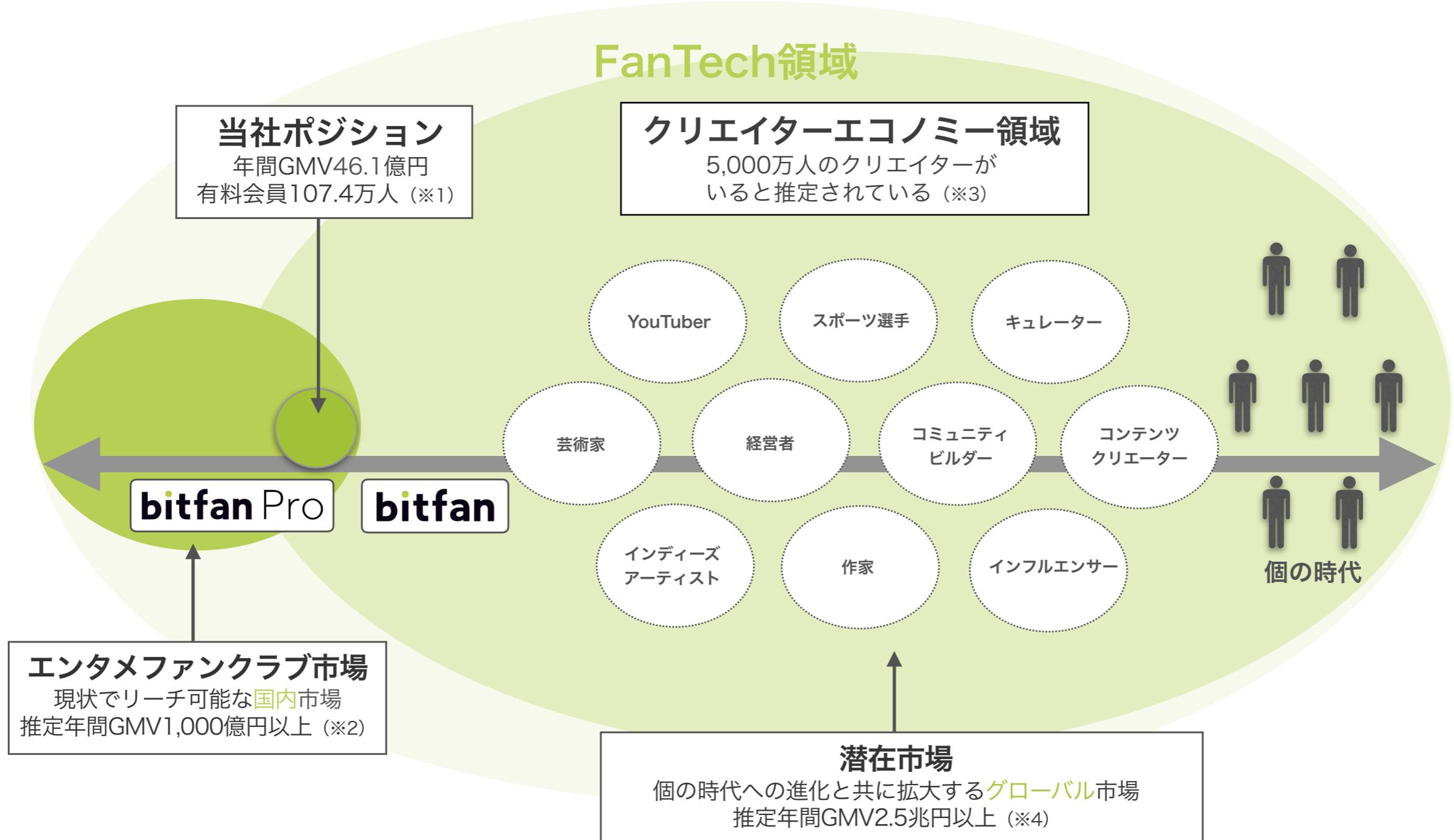


DFM CREW



堀込泰行

市場環境と当社のポジションについて



※1. 年間GMVは2022年5月から2023年4月末、有料会員数は2023年4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)

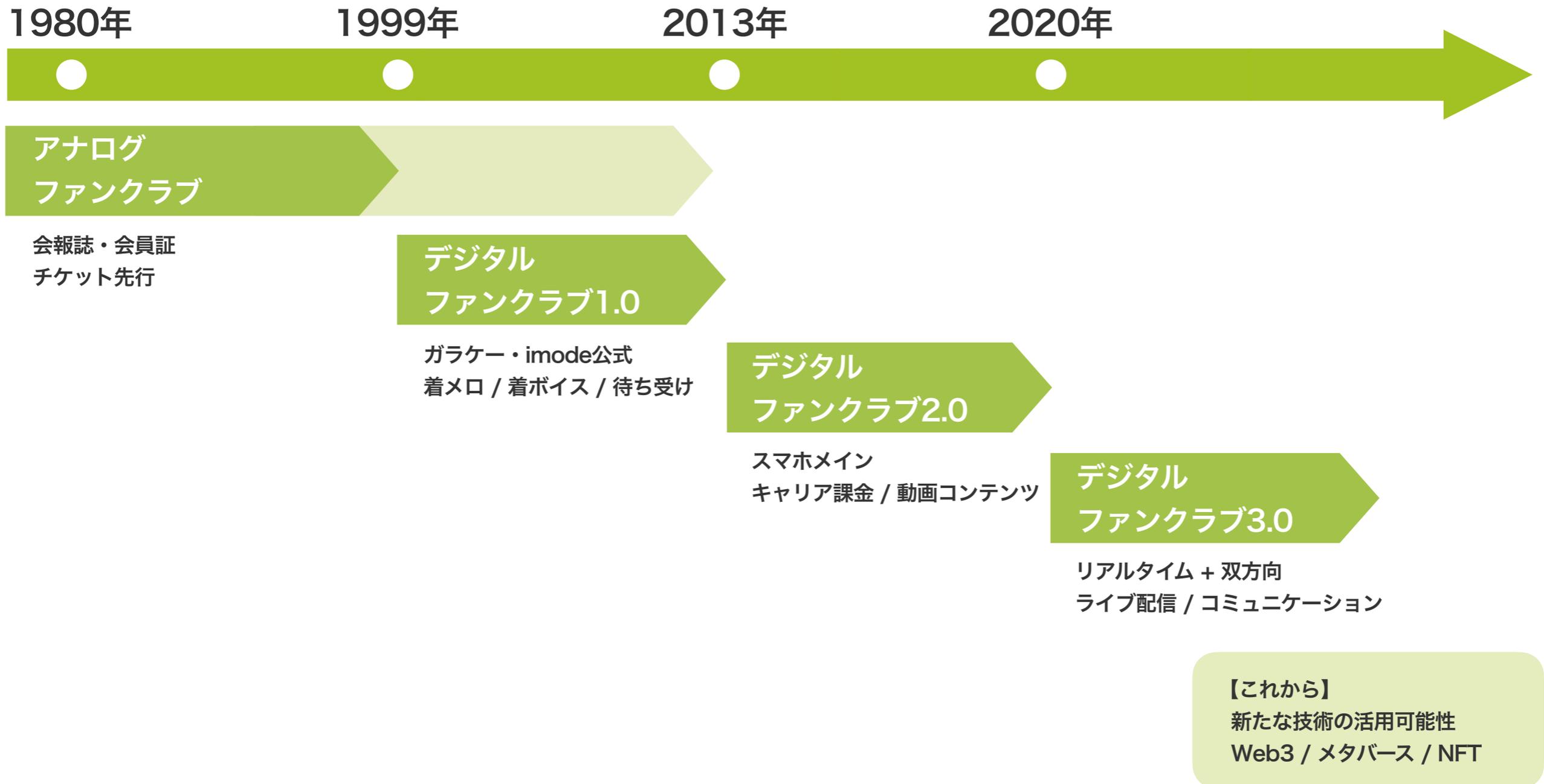
市場における競争優位性



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

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。

