

Birdman

2024年6月期 第2四半期
決算説明資料

株式会社Birdman【7063】

©Birdman Inc. All rights reserved.

2024年6月期 第2四半期業績サマリー

**2024年6月期
第2四半期****【売上高613百万円(前期比▲38.7%)】 【営業利益▲98百万円(前期比-%)】**

前期2Qと比較し当期2Qでは大型ライブイベントやツアーも無かったことにより、売上高は613百万円、営業利益は▲98百万円で着地。

MX事業**【売上高424百万円、セグメント利益59百万円】**

前期から継続して案件獲得能力の組織的強化、各案件の収益性向上及び社員の生産性向上に取り組み、社員数を抑えつつ、社外パートナーと協力体制を構築することによりサービスを提供。

また、MX事業及びEX事業のシナジーの一環として、当社とグロースパートナーシップ契約を締結している7ORDERが、KDDI株式会社のサポートの下、新プロジェクト[ONE,]に連動して、オンラインフリーライブを2023年11月21日に開催したほか、動画コンテンツを配信。

【売上高188百万円、セグメント利益▲18百万円】

ファンの皆様に7ORDERのパフォーマンスを届けるため、2023年12月8日開催の福岡サンパレス ホテル&ホール公演を皮切りに、2024年1月1日開催の東京国際フォーラムホール公演まで「7ORDER LIVE [ONE,]- DUAL Endroll」を開催。

EX事業

※エンタメネクスト
除く

【売上高-百万円、セグメント利益▲77百万円】

日本発・韓国を中心としたアジアで世界を眺望し飛躍するアーティストが一堂に会する「K-PopMasterz×KROSSvol.3」の開催に向けて注力していたため、大型のライブやイベントは開催していないが、「K-PopMasterz×KROSSvol.3」は2024年1月2日にバンテリンドームナゴヤで開催。

**エンタメ
ネクスト**

1. プロジェクト採算管理の徹底とスタッフ一人当たりの売上高・生産効率向上により筋肉質な体制に移行中（継続課題）
2. ベンチャー企業のブランド戦略立案のほか、戦略パートから手がける中堅企業のプロジェクト件数が上昇傾向
3. コロナ禍が収束しつつあり、屋外イベントやサンプリングなどセールスプロモーション案件が復活傾向に

引き続き、生産性の向上を目的としたカイゼンを続ける一方、エンタメ事業とのシナジーで協賛プランや連動プロモーションなどを活用し提案力を強化。両事業の規模拡大を図る。

2Q
PROJECT

au × 7ORDER [ONE,] コラボプロジェクト

当社とグロースパートナーシップを結ぶ「7ORDER」の新プロジェクト [ONE,] に連動した様々な動画コンテンツやオンラインフリーライブの様子をauのサポートの下、配信。7ORDERの新たな挑戦をモバイルを通じてより多くの人々に届けていく。

2Q
PROJECT

Indeed Japan 10th Anniversary 「Indeed発 いい未来行きバス」

Indeedの新ブランドコンセプト「いい未来は探せる」からインスパイアされた体験型イベント。理想の人生や、思い描くライフスタイルにつながる仕事を目的地にセットし、その地に“出発”する不思議なバスを新宿に登場させた。企画、全体プロデュースを実施。



1. 『7ORDER LIVE [ONE,] - DUAL Endroll』の**ファイナルの公演**
2. **7ORDER × au タイアップ**による約3ヶ月に及ぶデジタルコンテンツ配信
3. **7ORDERプロジェクト【第1章】が無事完遂**

3Q PROJECT 活動実績

~1月 | ライブ『7ORDER LIVE [ONE,] - DUAL Endroll』完走！

2023年12月8日(金)
会場:福岡サンパレスホテル&ホール

2023年12月13日(水)
会場:名古屋国際会議場センチュリーホール

2023年12月28日(木)
会場:オリックス劇場

2023年12月30日(土)
会場:LINE CUBE SHIBUYA

2024年1月1日(月)
会場:東京国際フォーラムホールA

⇒ 7ORDER × au タイアップ

Youtube、TikTokにて「7LAB」やショート動画コンテンツを中心に、これまでの振り返りや、スマホに残る未公開映像、プロジェクト期間のVlog映像の配信を通じて、リアルタイムのドキュメントをお伝えしていきます。

⇒ 7ORDER × Abemaライブ配信

7ORDER【第1章】のラストステージをABEMAで独占生配信いたしました。



1. 12月に日本・韓国2箇所で最終面接を実施し、男性KPOPアイドルグループメンバー確定
2. フジテレビ系列「KPOP HOUSE」12月21日放送回にて、男性KPOPアイドルグループプロジェクト始動告知

露出
実績

メディア・出演実績

10月 | フジテレビ系列「KPOP HOUSE」放送開始

K-POPと韓国エンタメ情報盛りだくさんの音楽情報バラエティとして放送開始。Birdmanが制作協力することにより新規アイドルIP創出プロジェクトに密着予定などシナジーを見込む。

12月 | 新規アイドルIP創出プロジェクトに関して

「KPOP HOUSE」内で始動告知

SUPER JUNIOR ウニョク氏のプロデュースにかける意気込みインタビューを放映

Kstyle

SUPER JUNIOR ウニョク、K-POPボーイズグループをプロデュース！ONE PACT ユン・ジョンウも参画
※Yahoo!ニュースにも転載

3Q以降

グループデビューに向けて

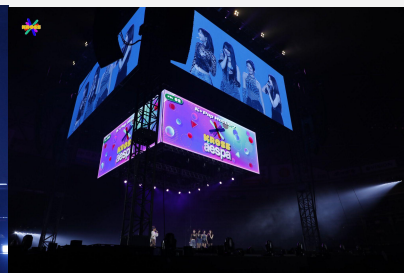
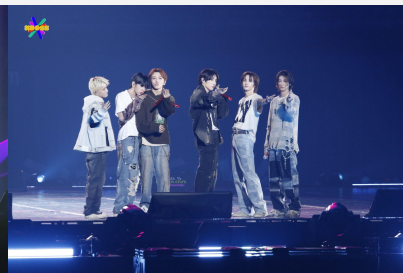
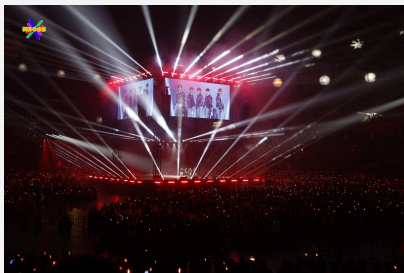
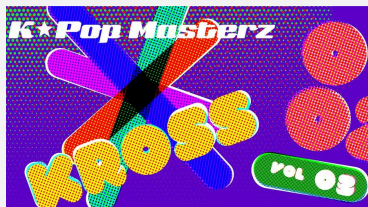
- 1月 :グループメンバーの韓国強化合宿完遂
※2月以降フジテレビ「KPOP HOUSE」にて順次放映予定
- 2月 :グループメンバー公開予定
- 3&4月 :ミニライブやファンミーティングを予定し、今春デビュー予定



2Q
PROJECT

2024年1月2日にK-POP Masterz x KROSS vol.3をバンテリンドームナゴヤで開催

韓国を中心としたアジアで、世界を眺望し飛躍するアーティストが一堂に会する『KROSS』は、その溢れる才能が交差（クロス）することで、さらなる輝きを放つ“国内最大級のフェスティバル”として、2024年1月2日（火）バンテリンドーム ナゴヤにて再び開催！



前年同期と比較し当四半期では大型ライブイベントやツアーも無かったため、
2Qとしての売上総利益は114百万円で着地

単位：百万円

| | 23/6期2Q(連結) | 24/6期2Q(連結) | 増減額 | 前期比 |
|-------|-------------|-------------|------|--------|
| 売上高 | 1,000 | 613 | ▲386 | ▲38.7% |
| 売上総利益 | 217 | 114 | ▲102 | ▲47.4% |
| 販管費 | 147 | 212 | 62 | 44.3% |
| 営業利益 | 69 | ▲98 | ▲168 | —% |
| 営業利益率 | 7.0% | ▲16.0% | — | —% |
| 経常利益 | 67 | ▲102 | ▲169 | —% |
| 当期純利益 | 51 | ▲101 | ▲153 | —% |

積極的に借入金を利用し成長事業であるエンタメ事業への投資を継続

単位：百万円

| | 24/6期1Q末 | 24/6期2Q末 | 増減額 |
|----------------|--------------|--------------|------|
| 流動資産 | 2,331 | 2,940 | 608 |
| 現金及び預金 | 487 | 164 | ▲323 |
| 固定資産 | 188 | 181 | ▲6 |
| 資産合計 | 2,519 | 3,121 | 602 |
| 流動負債 | 1,426 | 2,200 | 774 |
| 短期借入金+1年内長期借入金 | 1,149 | 1,135 | ▲13 |
| 固定負債(長期借入金) | 651 | 581 | ▲70 |
| 純資産 | 442 | 339 | ▲102 |
| 負債純資産合計 | 2,519 | 3,121 | 602 |

単位：百万円

| | 第10期 22/6期 | | | | 第11期 23/6期 | | | | 第12期 24/6期 | |
|-------|---------------|------------|------------|------------|---------------|------------|------------|------------|---------------|------------|
| | 1Q (単体) | 2Q (単体) | 3Q (単体) | 4Q (単体) | 1Q (連結) | 2Q (連結) | 3Q (連結) | 4Q (連結) | 1Q (連結) | 2Q (連結) |
| 売上高 | 454 | 975 | 1,265 | 672 | 862 | 1,000 | 1,631 | 989 | 595 | 613 |
| 売上総利益 | 146 | 225 | 268 | 206 | 217 | 217 | 183 | 102 | 71 | 114 |
| 営業利益 | 9 | 63 | 116 | 42 | 71 | 69 | 37 | ▲122 | ▲90 | ▲98 |
| 経常利益 | 8 | 62 | 116 | 41 | 65 | 67 | 34 | ▲124 | ▲92 | ▲102 |
| 四半期利益 | 12 | 45 | 89 | 39 | 48 | 51 | 27 | ▲136 | ▲70 | ▲101 |

セグメント別分析

MX事業では2Qの売上高は1Qと比較して下落したが、プロジェクト採算管理の徹底と、スタッフ一人当たりの生産効率向上策により、2Qのセグメント利益は1Qと比較して改善した

| | | 第10期 22/6期 | | | | 第11期 23/6期 | | | | 第12期 24/6期 | |
|------|--------------------|---------------|------------|------------|------------|---------------|------------|------------|------------|---------------|------------|
| | | 1Q (単体) | 2Q (単体) | 3Q (単体) | 4Q (単体) | 1Q (連結) | 2Q (連結) | 3Q (連結) | 4Q (連結) | 1Q (連結) | 2Q (連結) |
| MX事業 | 売上高 | 446 | 684 | 601 | 345 | 512 | 681 | 353 | 239 | 439 | 424 |
| MX事業 | セグメント利益 | 128 | 119 | 123 | 85 | 107 | 106 | 88 | ▲89 | 17 | 59 |
| EX事業 | 売上高 | 7 | 290 | 664 | 327 | 349 | 318 | 1,278 | 750 | 156 | 188 |
| EX事業 | セグメント利益 | 1 | 53 | 99 | 64 | 43 | 47 | 31 | 51 | ▲47 | ▲95 |
| 全社 | 全社費用 | ▲120 | ▲109 | ▲106 | ▲107 | ▲79 | ▲83 | ▲82 | ▲84 | ▲61 | ▲62 |
| 全社 | セグメント利益 (=営業利益) | 9 | 63 | 116 | 42 | 71 | 69 | 37 | ▲122 | ▲90 | ▲98 |

※セグメント情報は、2022年6月期第1四半期より開示

2Qは2024年1月2日開催のKross vol.3の準備に注力したためイベントの開催は無く、
回収が遅延している債権に対して貸倒引当金を計上したためセグメント利益はマイナスで着地

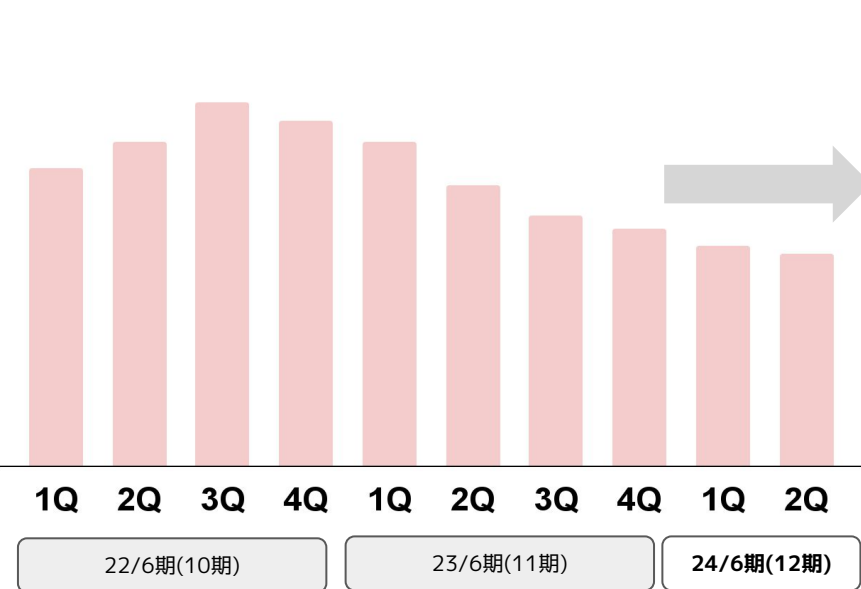
単位：百万円

| | | 第10期 22/6期 | | | | 第11期 23/6期 | | | | 第12期 24/6期 | |
|--------------|---------|---------------|------------|------------|------------|---------------|------------|------------|------------|---------------|------------|
| | | 1Q (単体) | 2Q (単体) | 3Q (単体) | 4Q (単体) | 1Q (連結) | 2Q (連結) | 3Q (連結) | 4Q (連結) | 1Q (連結) | 2Q (連結) |
| EX事業 | 売上高 | 7 | 290 | 664 | 327 | 349 | 318 | 1,278 | 750 | 156 | 188 |
| EX事業 | セグメント利益 | 1 | 53 | 99 | 64 | 43 | 47 | 31 | 51 | ▲47 | ▲95 |
| (内訳) | | | | | | | | | | | |
| EX | 売上高 | 7 | 290 | 664 | 327 | 216 | 291 | 108 | 567 | 111 | 188 |
| EX | セグメント利益 | 1 | 53 | 99 | 64 | 29 | 36 | ▲3 | 39 | ▲21 | ▲18 |
| エンタメ ネクスト | 売上高 | — | — | — | — | 133 | 27 | 1,169 | 182 | 44 | — |
| エンタメ ネクスト | セグメント利益 | — | — | — | — | 13 | 10 | 34 | 11 | ▲25 | ▲77 |

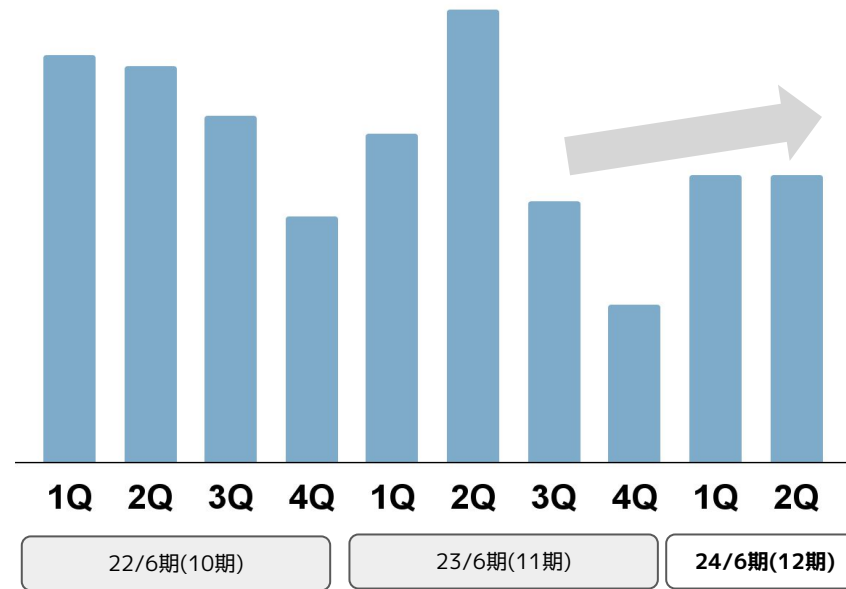
2Qは1Qと同程度のクライアント数で着地し、クライアント平均粗利は改善傾向。
 現状、大型案件の競合プレゼンにおける案件獲得率は高い状況にあるため、継続してクライアント平均粗利高向上を目指す。

※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

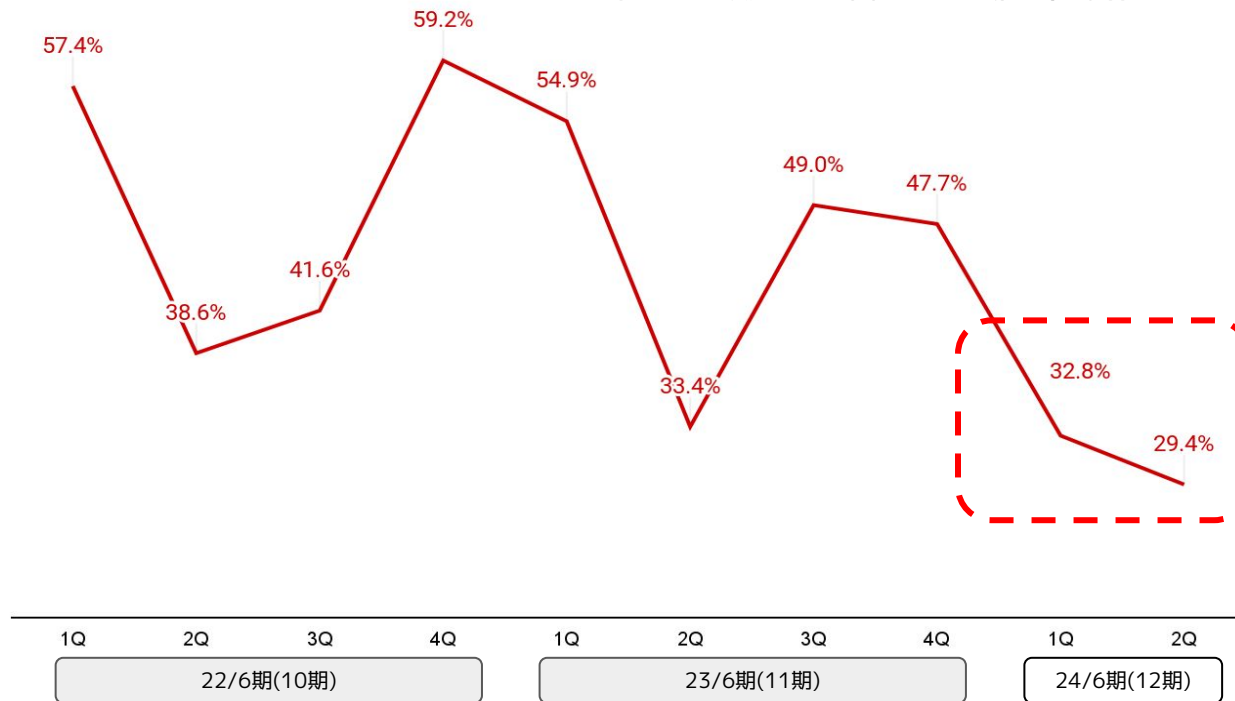


| クライアント平均粗利高



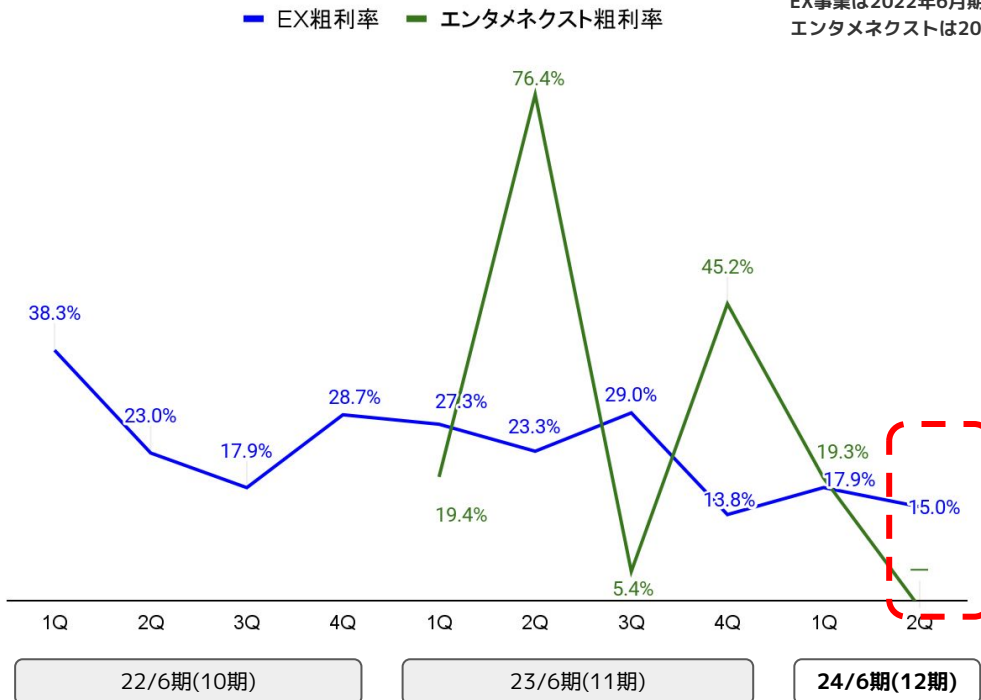
案件と社内体制の状況に応じて外部パートナーを積極的に利用したことから粗利率は下落

※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



EXは7ORDERのライブを開催し粗利率は15.0%で着地。
 エンタメネクストは2024年1月2日開催のKROSSvol.3に注力したため売上は無し。

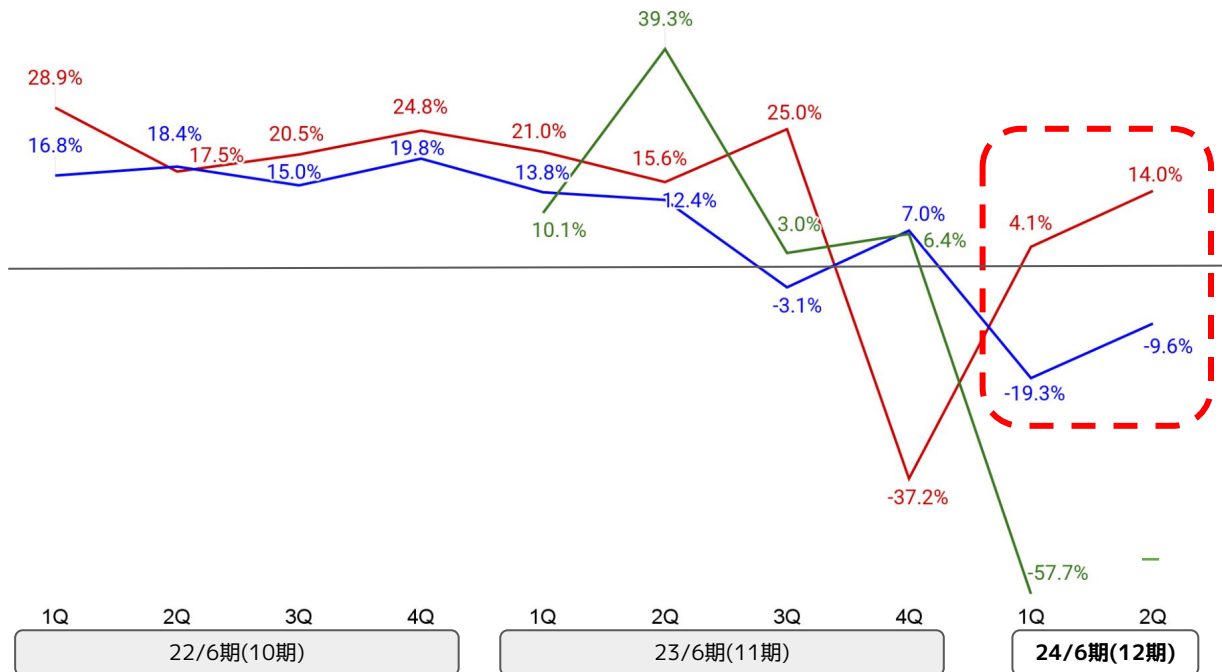
※粗利率 = (売上高 - 外注費(含むグロースパートナーシップに伴う費用)) / 売上高
 EX事業は2022年6月期1Qから開始。
 エンタメネクストは2023年6月期1Qから開始。



MX、EX共にエンタメネクスト共にコスト管理の徹底により、セグメント利益率は改善。
 エンタメネクストは2024年1月2日開催のKROSSvol.3に注力したため売上は無し。

— MX — EX — エンタメネクスト

※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。





会社概要

WHO WE ARE

Birdmanの事業

Birdman

企業と人の

「変わりたい。」を実現し、

共創するプロデュースカンパニー

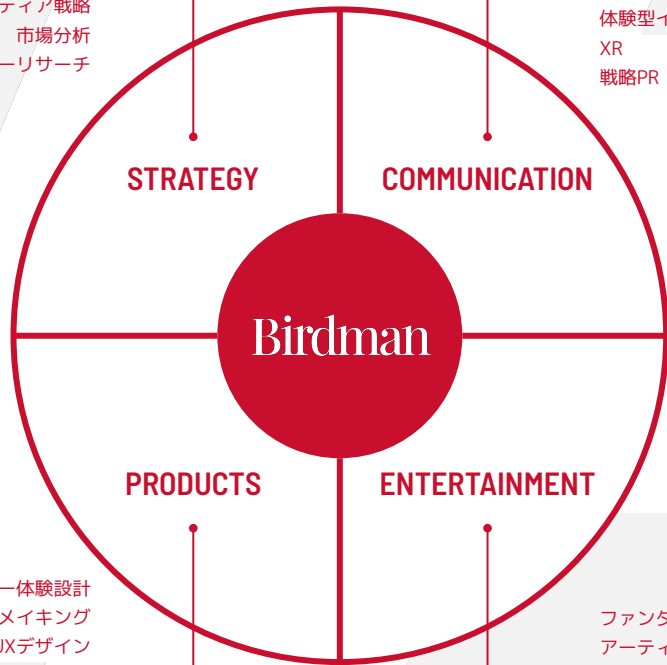
「変わりたい」と願う、すべての企業や人と共に。
新しい可能性を見つけ、クリエイティビティと
エンターテインメントの力で具現化する。
誰も体験したことのない未来を創り上げていく。

成功のカタチは一つじゃなく、WILLの数だけあるはず。
そう考える私たちは、フィールドや手段を問うことなく、
時代の声を聞きながら、一つひとつの「変わりたい」を
実現させていきます。

共に成長し、世界を前進させ、ワクワクする未来を。

事業戦略
マーケティング戦略
コミュニケーション戦略
メディア戦略
市場分析
ユーザーリサーチ

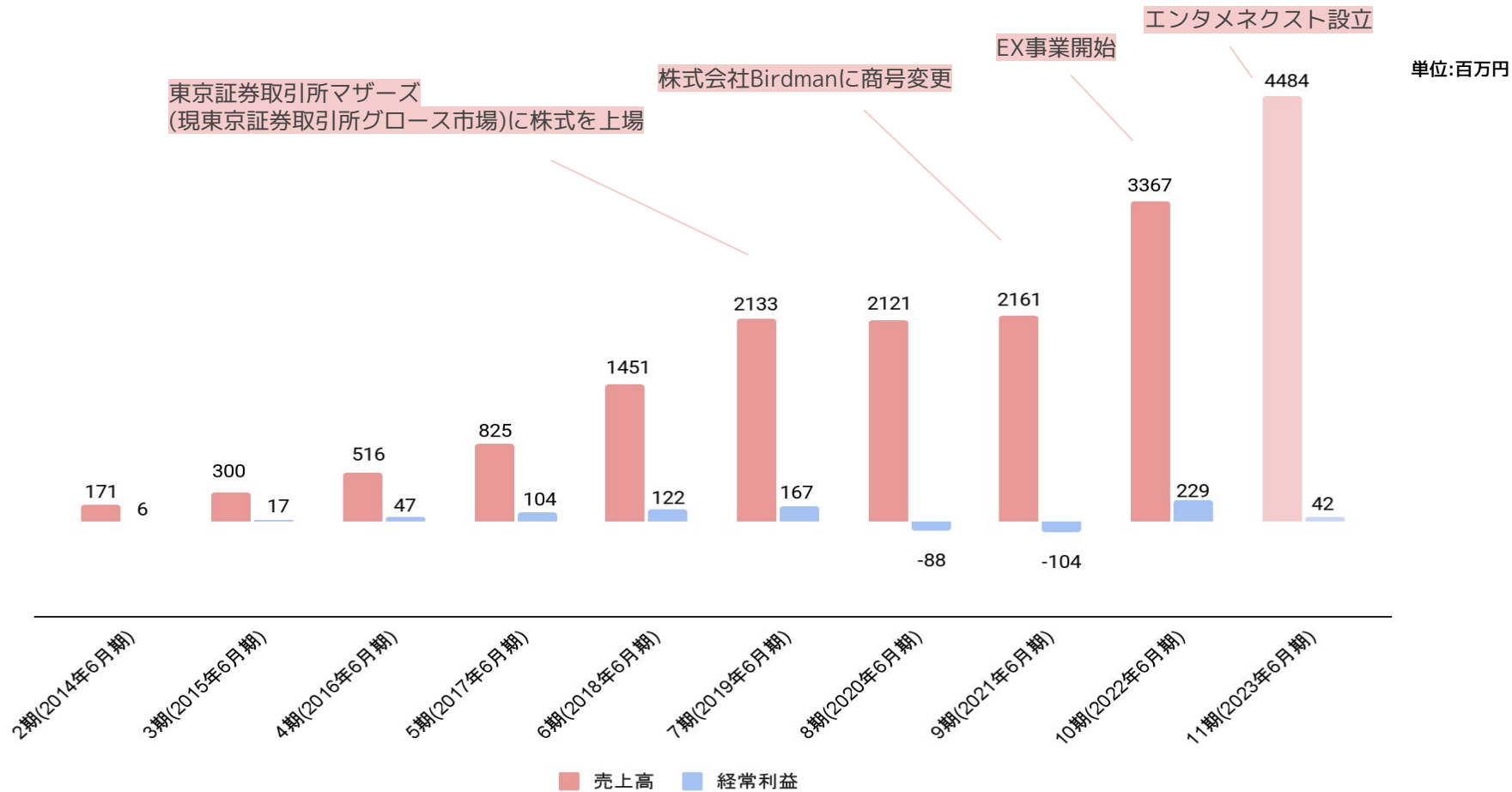
ブランディング
各種広告クリエイティブ
SNSマーケティング
メディアバイイング
体験型イベント
XR
戦略PR



ユーザー体験設計
コンセプトメイキング
UI/UXデザイン
技術アーキテクチャー
プロトタイピング
ハードウェア開発
ソフトウェア開発

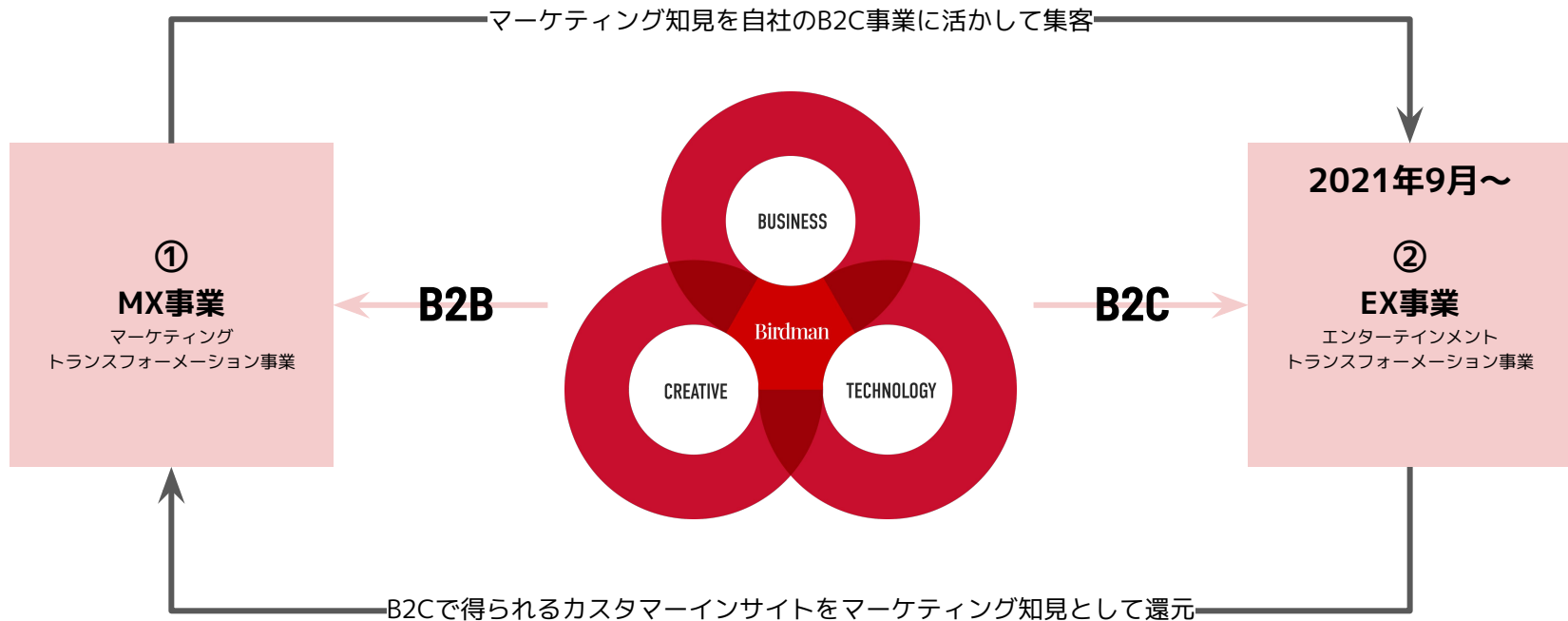
ファンダムマーケティング
アーティストタイアップ
ライブイベント興行
バーチャルライブイベント興行
エンターテインメントコンテンツ

| | |
|------------|--|
| 【会社名（英文名）】 | 株式会社Birdman（Birdman Inc.） |
| 【設立】 | 2012年7月26日 |
| 【資本金】 | 397,905千円（2023年12月31日現在） |
| 【代表取締役】 | 代表取締役社長 伊達 晃洋 |
| 【従業員数】 | 43名（2023年12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 |

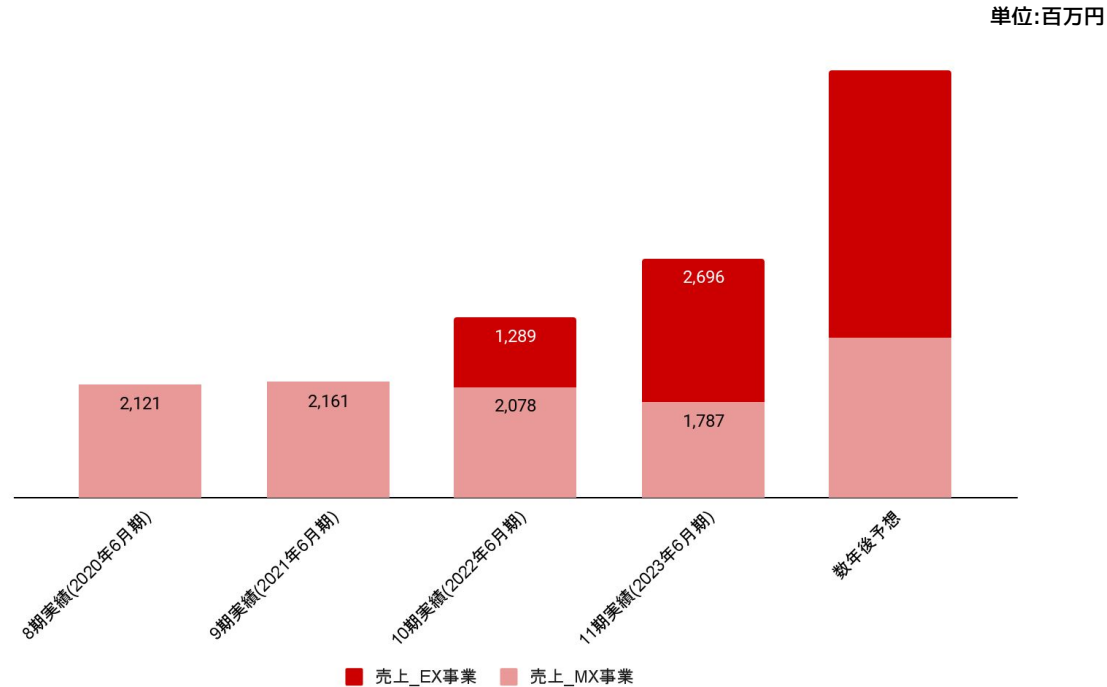


※第9期の2020年7月1日から2020年12月31日は連結実績

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。

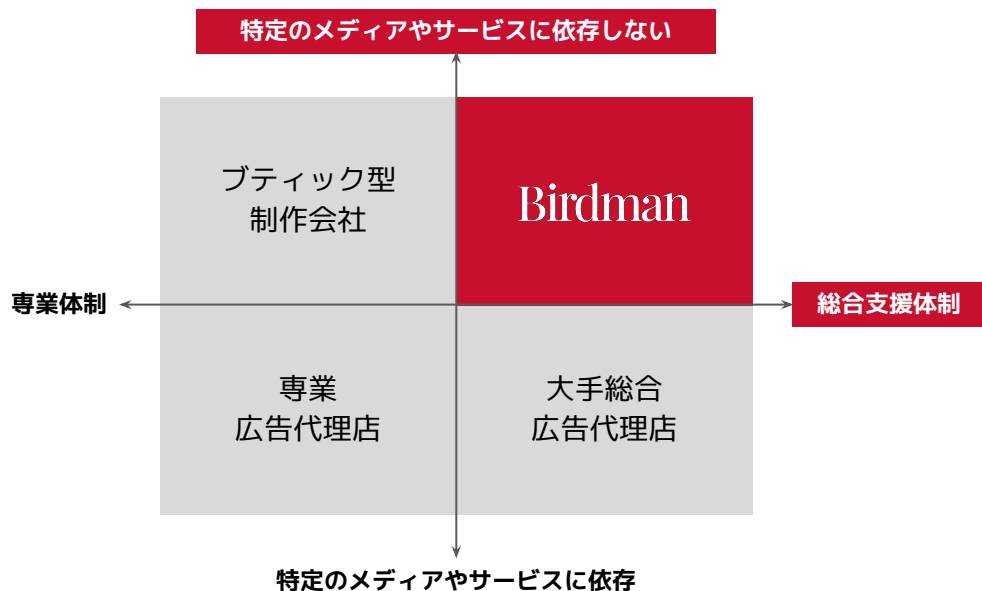


第10期よりEX事業を開始。
2022年7月に設立したエンタメネクスト（ライブアンド）を加えたEX事業は、
11期にはMX事業の売上を超える規模に成長。



※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。

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。

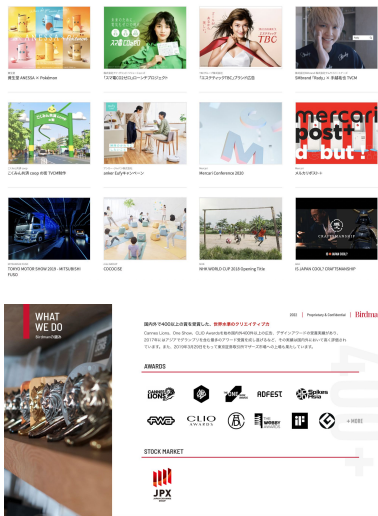


- 01 特定のメディアやサービスに依存しない事業モデル
- 02 インサイトの発見→制作までを一気通貫支援
- 03 商材の差別化を実現する世界水準のクリエイティブ
- 04 クライアントの「挑戦」「変化」を先端技術で実現

マーケとエンタメの事業シナジーにより、素早く規模を拡大

Birdman

マーケティング事業



エンタメ事業



①ファイナンス力

事業収支の徹底管理。大型フェス買付のための資金調達能力。

②マーケティング力

アーティストやイベント集客増加のための、
マーケティング戦略立案。
協賛スポンサー集めなど。

③企画・クリエイティブ力

デジタルを軸にした、戦略実行。

④スポンサー獲得機会の創出（アーティストタイアップやイベント協賛）

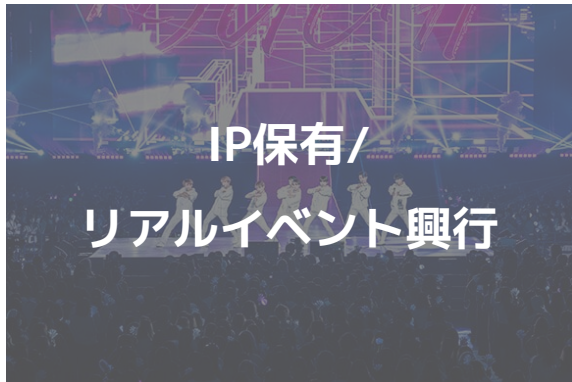
スピード感あるプロデュースで、自社エンタメ事業を1.5年で垂直立ち上げ。

また、XRなどデジタルへの知見と次世代エンタメへのナレッジを保有。

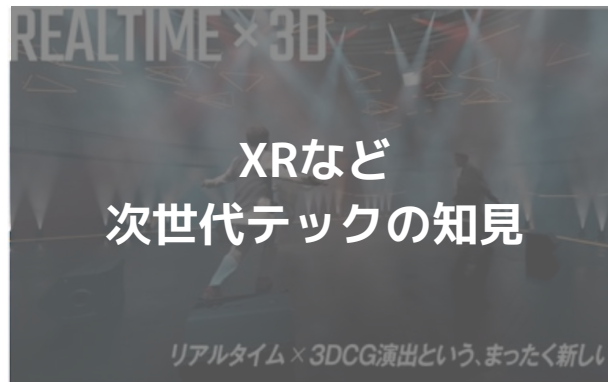
エンタメ領域において、上流から下流までビジネスを手掛けています。



大物アーティストブックイングから
海外の“黒船的”大型フェスの興行権買付。



アリーナ規模のアーティストから、
ドーム規模のイベントIPの自社保有。
ホール/アリーナ規模の
自社開催の興行を50回超開催。



5G普及時代を見据えたXR、バーチャルラ
イブなど次世代エンタメテックの知見。

今後の展開

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、来期以降の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、ライブアンド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

中長期のブランディングや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。

アーティスト/イベントと連携した当社ならではのタイアップ企画などエンタメを組み込んだ提案力の強化でクライアントを獲得する。

EX事業

当社契約アーティストのライブ収入、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改善。

**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
発掘、育成。**

ライブアンド

国内外問わず、**新たなアーティスト・IPを獲得、
大型イベント事業を中心に
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。

新人発掘プロジェクト
Birdman Digital Entertainment
の新設

LIVE-adにて
アーティストとエンターテイメント
を新たなライブイベントの形で創出

MX事業とEX事業で利益と実績を積み上げ、
ライブアンドで、エンターテインメント領域の
新規事業を推進する



Birdman

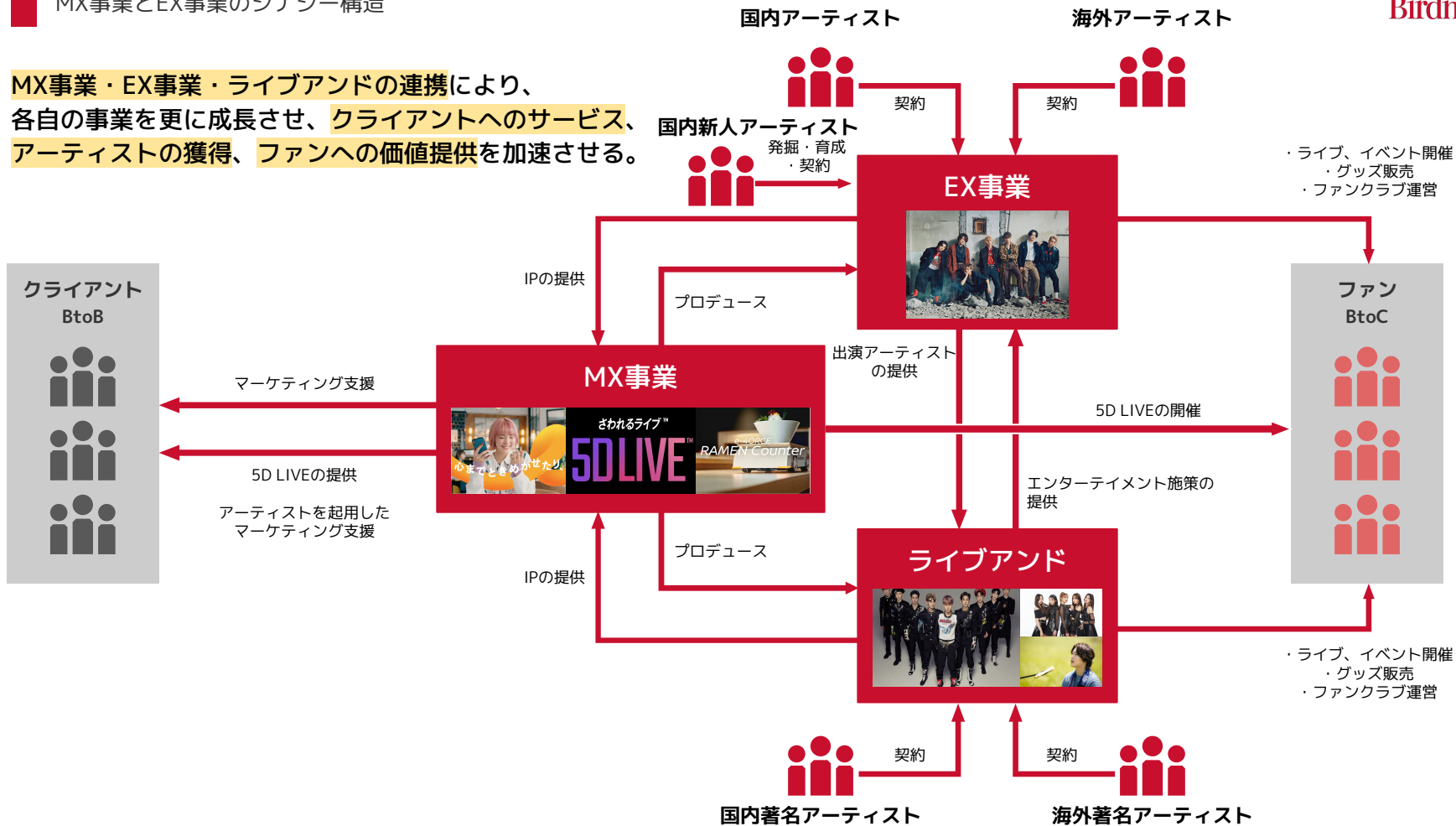
Marketing × Entertainment × Digital

エンタメ
ネクスト

EX事業

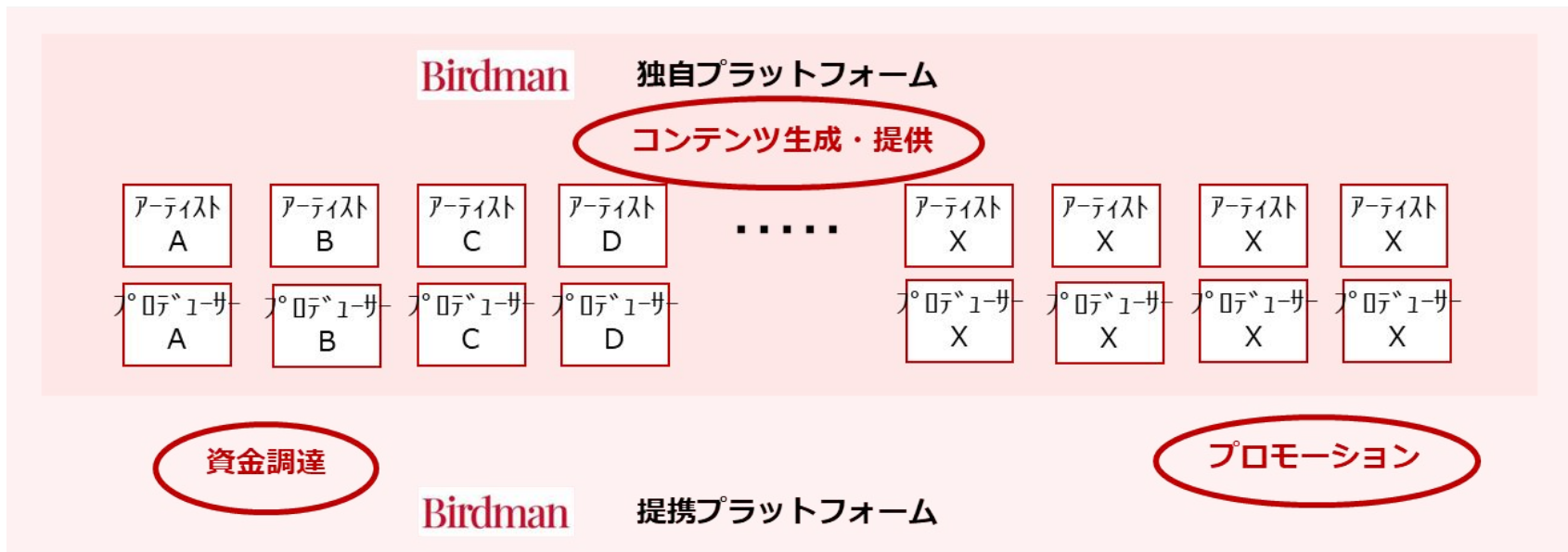
MX事業

MX事業・EX事業・ライブアンドの連携により、
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。



MX事業・EX事業・ライブアンドの連携と知見を活かし、
 各自の事業を更に成長・連携を強化させ、エンターテインメント業界のプラットフォームを目指す。

*Birdmanは、プロデューサーを発掘し、プロデューサーが得意なジャンルでのアーティストの育成を行う。この組み合わせのポートフォリオを組成、事業運営のリスク分散を行う。



*Birdmanは、アーティスト育成・プロモーションの資金調達・メディア開拓を行い、独自プラットフォームで組成した各コンテンツが飛躍する場の提供を行う。

THANK YOU.

Birdman inc.

1-5-3 Shoto Shibuyaku Tokyo 1500046

birdman.tokyo

