



**APPBANK**

# 決算説明資料

---

**2023年12月期**

2024年2月14日

# 注意事項

---

## 資料取扱い上のご注意

このプレゼンテーションで述べられているAppBank株式会社の業績予想、計画、事業展開等に関しましては、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき判断したものです。

マクロ経済や当社の関連する業界の動向、新たな技術の進展等によっては、大きく変化する可能性があります。

従いまして、実際の業績等が本プレゼンテーションと異なるリスクや不確実性がありますことをご了承下さい。

また、大きな変更がある場合は、その都度発表していく所存です。

# 目次

---

1. ミッションビジョン

2. 会社概要

3. 2023年12月期 業績実績

4. 成長戦略

5. 進捗状況

6. その他

You are my friend!

インターネット産業はスマートフォンの登場により、これまで以上に変化のスピードを早めています。そんな中、最先端の情報と技術が集まるこの場所でAppBankは『You are my friend!』を理念として活動しています。非連続的な変化や、はやりすたりが激しい世界だからこそ、ユーザーのみなさま/お客さまとの関係を最も大切にしたいと考えています。

私たちは楽しみながら、遊びながら創造してきました。従業員一人ひとりがユーザーのみなさま/お客さまと共に価値を創り、成長していきたいと考えています。

その実現のために、私たちはみなさまに最も近い存在となったスマートフォンとその周辺分野において人と情報と技術を結びつけ、インターネットが持つ価値をより豊かに実感していただきたくメディアとコンテンツ、そして物販に注力してまいりました。

これからも私たちはこの理念を追求しながら、企業活動を通じて社会に貢献しステークホルダーをはじめ、関わるみなさまに認められ、成長する企業を目指してまいります。

# 目次

---

1. ミッションビジョン

2. 会社概要

3. 2023年12月期 業績実績

4. 成長戦略

5. 進捗状況

6. その他

# 会社概要

会社名 : AppBank株式会社

所在地 : 東京都新宿区

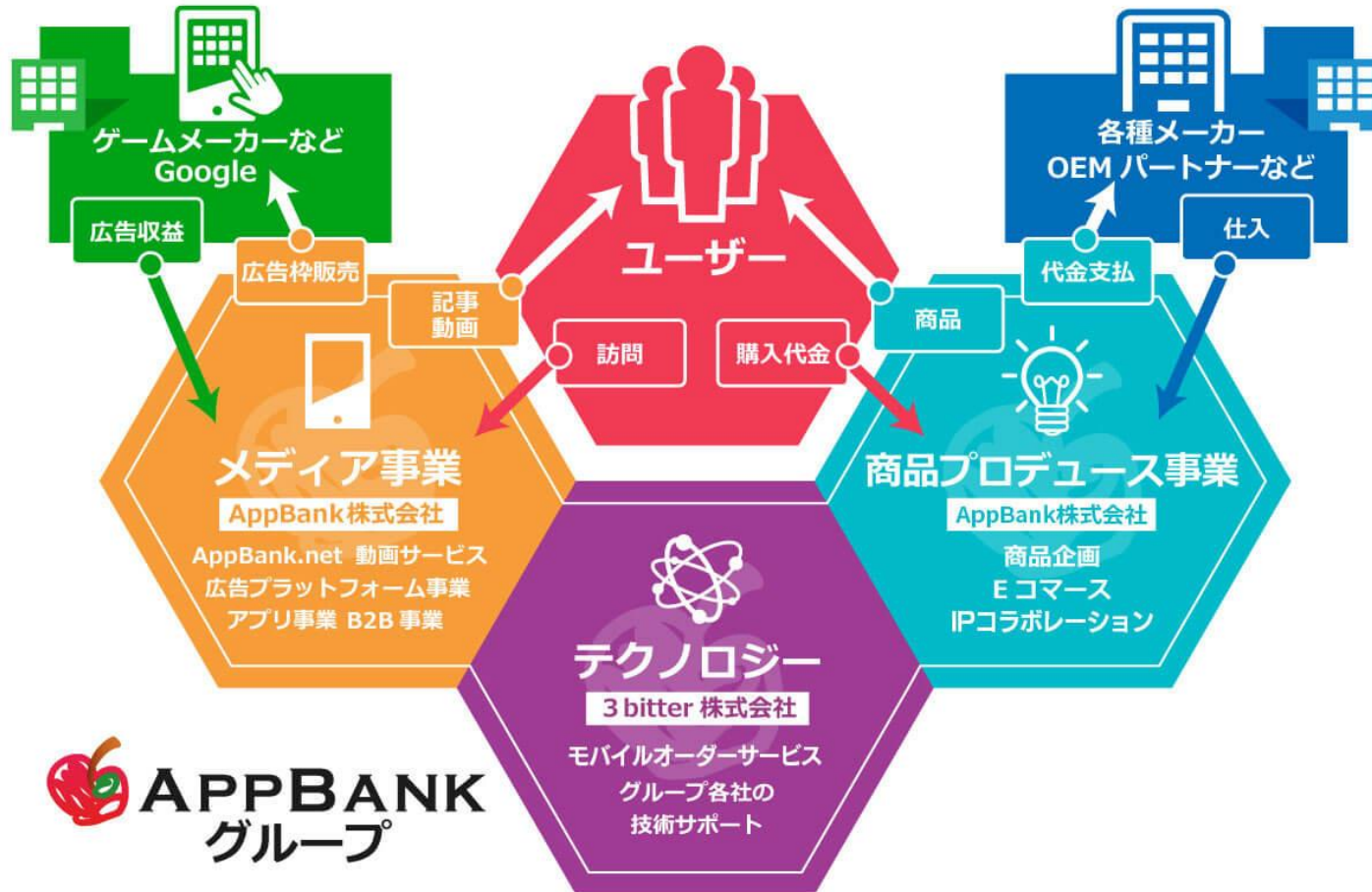
設立 : 2012年1月23日

経営陣 :

|              |       |
|--------------|-------|
| 代表取締役社長CEO   | 村井 智建 |
| 取締役CFO       | 白石 充三 |
| 社外取締役        | 上田 祐司 |
| 社外取締役（監査等委員） | 倉西 誠一 |
| 社外取締役（監査等委員） | 秋山 政徳 |
| 社外取締役（監査等委員） | 井尾 仁志 |

従業員数 : 36名（2023年12月31日時点）

# 事業概要



※ 有価証券報告書等の開示書類のセグメント区分において、「商品プロデュース事業」はストア事業に含んでおり、「テクノロジー」はDXソリューション事業に区分して開示しております。

# サービス説明

## メディア事業

### ■ メディアサイト運営

#### 「AppBank.net」

2008年のサイト開設以来、iPhoneやアプリ、その他iPhone関連ニュースを中心に配信。

### ■ アプリ運営

#### 「パズドラ究極攻略」

#### 「モンスター攻略」

有名ゲームのファン向けアプリにて、豊富なキャラクターデータベースやダンジョン情報を提供。

### ■ 動画配信

「YouTube」及び「niconico」を通じて動画コンテンツの提供・公開。うちYouTubeでは、チャンネル登録者約141万人の「マックスむらいチャンネル」を中心に展開中。

## ストア事業

### ■ スマホアプリ+店舗運営

IPコラボレーションの拠点として、和カフェ「原宿竹下通り友竹庵」、グッズ販売「原宿friend」を展開。

スマホアプリ「HARAJUKU」でデジタルくじ、モバイルオーダー機能、エリア限定コンテンツを提供。

### ■ コンテンツ・IPコラボレーション事業

ストア事業の「原宿竹下通り友竹庵+原宿friend+パートナー店舗」を起点に、テクノロジー事業の「場所限定デジタル物販」を組み合わせた発展形として、**IPと店舗・地域のコラボレーション事業**を展開。

イベント会場への来場者だけが購入できる**限定グッズのデジタル物販サービス**、**店舗でのコラボレーション商品**の販売を皮切りに、全国展開も含めた企画を実施・運営。

## DXソリューション事業

### ■ イベント・ライブ物販DXソリューション

リアルな場所とコンテンツを結びつける**イベント・ライブの運営DX+エリア限定デジタル物販ソリューション**や、**モバイルオーダーシステム**等を提供。



# サービス説明(メディア事業)



- 中核メディアサイト「[AppBank.net](#)」  
2008年のサイト開設以来、iPhoneや、iPhone関連ニュースを中心に提供。
- 攻略サイト「[パズドラ究極攻略](#)」「[モンスター攻略](#)」  
『パズドラ』や『モンスター』のファン向けアプリにて、豊富なキャラクターデータベースやダンジョン情報を提供。

- 動画配信の分野  
「YouTube」及び「niconico」を通じて動画コンテンツの提供・公開。  
うちYouTubeでは、チャンネル登録者約141万人の「[マックスむらいチャンネル](#)」を中心に展開中。

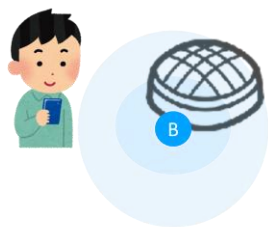
# サービス説明（DXソリューション事業）

## ■ イベント・ライブ物販DXソリューション

- BLE Beacon、アプリ等を用いて**新型コロナ下に最適化された**イベント・ライブ会場物販のDXソリューション、モバイルオーダーサービスを提供。
- ライブ会場において「人」が携わっていた業務を見直し、イベント運営のオペレーション、バックヤード部分まで踏み込んだ、総合的なソリューション設計が特長。**新**  
**型コロナ禍におけるイベントやライブの「より安心・安全な運営」と「運営の効率化」を両立。**
- デジタル物販の決済金額に応じた手数料、もしくは定額ソリューション利用料が収入となる。

### <デジタル物販イメージ>

① ユーザが会場に入る



② アプリを起動しBeaconを検索



③ 商品の紹介と購入プランの選択（物販・ガチャ）



# サービス説明（コンテンツ・IPコラボレーション事業）

## ■コンテンツ・IPコラボレーション事業

- ・ 自社店舗「原宿竹下通り友竹庵」の運営、DXソリューション事業（+エリア限定デジタル物販ソリューション）の提供実績を積み、その発展形として2022年4月からスタートした事業。
- ・ 「原宿竹下通り友竹庵」「原宿friend」や近隣のパートナー店舗、特定エリアを舞台に、IPとのコラボレーションイベントを開催。
- ・ イベント来場者だけが購入できる限定グッズのデジタル物販、店舗におけるコラボレーション商品の販売が収入となる。コラボレーションによっては、Webサイト経由で全国通販も可能。  
※デジタル物販は、当社グループが運営するアプリ（HARAJUKU、ROLL等）、Webサイト（Web ROLL、ECサイト）上での購入となります。



※引用 2023年4月24日 ニュースリリース  
<https://www.appbank.co.jp/news/3507/>



※引用 2023年5月1日 ニュースリリース  
<https://www.appbank.co.jp/news/3520/>

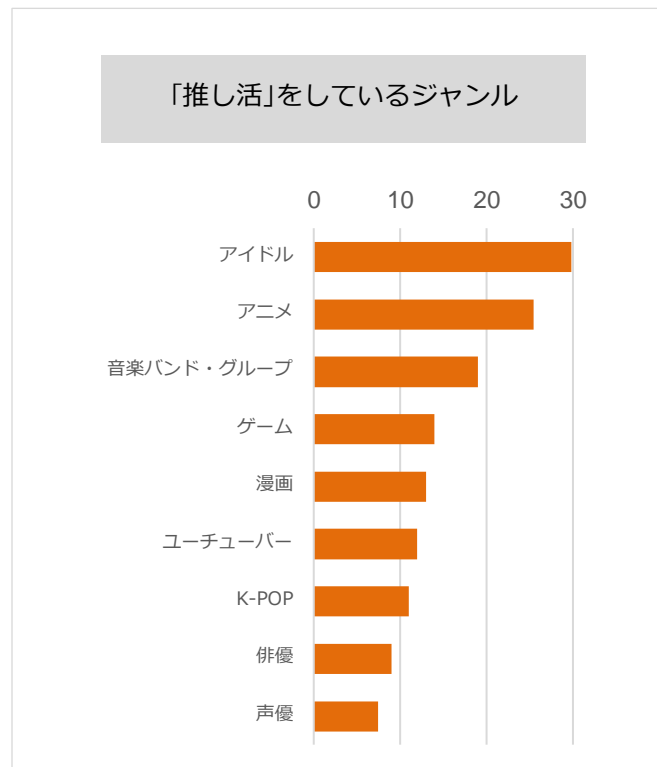
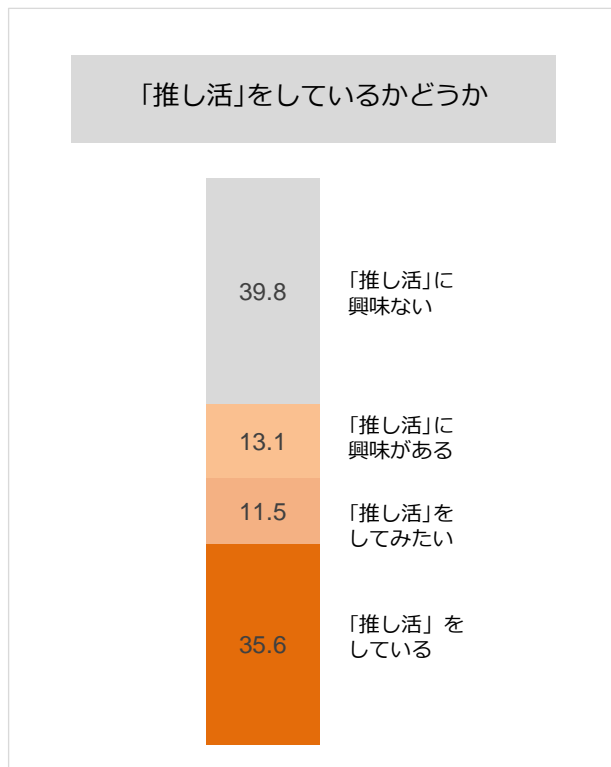


※引用 2023年6月5日 ニュースリリース  
<https://www.appbank.co.jp/news/3554/>

# 対象市場

## 対面市場 「推し活」市場

- 当社ストア事業は、当社が運営する「YURINAN - ゆうりんあん-」 「YURINAN - ゆうりんあん-はなれ」 「原宿friend」 スマホアプリ「HARAJUKU」では、IPコラボレーションにより集客し収益を獲得しているため、いわゆる「推し活」市場を体面市場として位置付け。
- 調査によると、いわゆるZ世代で「推し活」をしている人は35.6%、「推し活」をしてみたいと思っている人は11.5%、「推し活」に興味がある人は13.1%。最も大きい分野の「アニメ」で2,800億円次いで「アイドル」で1,650億円と、その他12分野合計では**7,164億円**。



出所：日経リサーチ調べ日経MJ2022/11、日経マイクロトレンド2022/1/13  
：矢野経済研究所「オタク」市場に関する調査(2022年)

# 目次

---

1. ミッションビジョン

2. 会社概要

**3. 2023年12月期 業績実績**

4. 成長戦略

5. 進捗状況

6. その他

# 2023年12月期決算 総括

1

売上高490百万円、営業損失が372百万円となり、  
前年の売上高388百万円、営業損失277百万円と比較して増収減益

2

- 大型コラボレーションの実施により、ストア事業が大きく増収となった。  
一方で、大型コラボレーションの実施にあたり、天候や混雑対策で想定よりも大きく費用増となり、想定よりも収益が低位に留まった
- メディア事業、DXソリューション事業は減収減益となり、全体収益を押し下げ  
4Qにて、過去の投資内容を見直し、収益性向上を目的に事業整理を実施

3

- メディア：検索エンジンのアルゴリズム変更によるPV数減少＋継続案件の終了で、売上高が減少
- ストア：大人気エンタメユニット「すとぷり」コラボレーション実施等で、売上高が増加。2023年12月下旬に店舗を「どらやき専門店」にリニューアルし、インバウンドを中心に集客数が増加傾向
- DXソリューション：大型案件の受注がなく、4Qまでは新案件向けシステム開発に注力したことで売上高が減少。2023年度中の本格的な収益貢献には至らず

# 2023年12月期決算 総括

- 2023年12月期の赤字拡大を鑑み、今後の事業の選択と集中を決定

## 現状認識

東証グロース市場の定める上場廃止基準「上場後10年経過後に時価総額40億円以上」の早期達成に向け、売上高の拡大と利益黒字化を強く意識

## 今後の方針

下記施策により、赤字事業の整理とコスト削減を実施  
(2023年12月期第4四半期以降の決定事項も含む)

### 【1】

DXソリューション事業を構成していた「3bitter株式会社」の全株式を譲渡  
(2024年1月1日付)  
※これに伴い、2024年12月期1Qから「DXソリューション事業」セグメントは除外

### 【2】

人員削減等を含む「AppBank.net」の運営体制の大幅縮小  
(2024年1月31日付)

### 【3】

本社コストの更なる見直し  
(退任役員分の役員報酬削減を含む)

→概算で約1.5億円超のコストカットを見込む

4



# 2023年12月期決算 損益状況

| 単位：百万円<br>下段：売上高比     |             | 2022年12月期       | 2023年12月期                    |         |      |
|-----------------------|-------------|-----------------|------------------------------|---------|------|
|                       |             |                 | 前期比                          | 増減額     |      |
| 売上高                   |             | 388             | <b>490</b>                   | +26.1%  | +101 |
|                       | メディア事業      | 291<br>(75.0%)  | <b>194</b><br><b>(39.7%)</b> | △33.1%  | △96  |
|                       | ストア事業       | 115<br>(29.7%)  | <b>325</b><br><b>(66.4%)</b> | +181.5% | +209 |
|                       | DXソリューション事業 | 53<br>(13.7%)   | <b>36</b><br><b>(7.5%)</b>   | △31.1%  | △16  |
|                       | セグメント間取引消去  | △71<br>(△18.5%) | △66<br><b>(△13.6%)</b>       | -%      | △5   |
| 売上総利益又は損失             |             | 28<br>(7.1%)    | <b>20</b><br><b>(4.2%)</b>   | △24.2%  | △6   |
| 販管費                   |             | 304<br>(78.3%)  | <b>392</b><br><b>(80.2%)</b> | +29.1%  | +88  |
| △：営業損失                |             | △277<br>(-%)    | △ <b>372</b><br><b>(-%)</b>  | -%      | △95  |
| △：経常損失                |             | △280<br>(-%)    | △ <b>378</b><br><b>(-%)</b>  | -%      | △98  |
| 親会社株主に帰属する<br>△：当期純損失 |             | △288<br>(-%)    | △ <b>421</b><br><b>(-%)</b>  | -%      | △133 |

- ・売上高：ストア事業において売上高が増加、メディア事業・DXソリューション事業において売上高が減少
- ・売上総利益：主に製造費用の増加により、売上総利益が減少
- ・販管費：ストア事業の増収に伴う、著作権元へのロイヤリティ、決済手数料等が増加  
あわせて、3Qに実施した大型コラボレーションに関するスポット費用として、地代家賃等が増加
- ・営業損失：売上原価・販管費の増加により、営業損失が増加
- ・当期純損失：3Qにて特別損失として賃貸借契約解約損31百万円、4Qにて子会社株式売却損11百万円が発生



# 2023年12月期決算 メディア事業

| 単位：百万円<br>下段：売上高比 | 2022年12月期      |                        | 2023年12月期 |     |
|-------------------|----------------|------------------------|-----------|-----|
|                   |                |                        | 前期比       | 増減額 |
| 売上高               | 291            | <b>194</b>             | △33.1%    | △96 |
| 売上総利益又は損失         | 20<br>(7.0%)   | <b>△57</b><br>(-%)     | -%        | △78 |
| 販管費               | 197<br>(67.9%) | <b>197</b><br>(100.6%) | △0.3%     | △0  |
| △：営業損失            | △177<br>(-%)   | <b>△255</b><br>(-%)    | -%        | △77 |

- ・売上高： ネットワーク広告、主カゲーム関連におけるBtoB案件、動画広告でそれぞれ売上高が減少
- ・売上総利益： 売上高の大幅な減少・新規事業における人件費等の増加により、利益率が低下
- ・販管費： 監査報酬等の増加により、若干増加
- ・営業損失： 売上高の減少・売上原価及び販管費の増加により、営業損失が大幅に増加

# 2023年12月期決算 ストア事業

| 単位：百万円<br>下段：売上高比 | 2022年12月期       |                              | 2023年12月期 |      |
|-------------------|-----------------|------------------------------|-----------|------|
|                   |                 |                              | 前期比       | 増減額  |
| 売上高               | 115             | <b>325</b>                   | 181.5%    | +209 |
| 売上総利益             | 45<br>(39.4%)   | <b>144</b><br><b>(44.4%)</b> | +217.2%   | +98  |
| 販管費               | 119<br>(103.0%) | <b>189</b><br><b>(58.3%)</b> | +59.3%    | +70  |
| △：営業損失            | △73<br>(-%)     | △ <b>45</b><br><b>(-%)</b>   | -%        | +28  |

- ・売上高：IPコラボレーション事業における多数のコラボレーション実施により、売上高が大幅に増加
- ・売上総利益：売上高が増加したことにより、売上総利益が増加
- ・販管費：家賃・ロイヤリティ・人件費等の運営費用の増加により、販管費が増加  
3Qに開催したコラボレーションイベント開催にあたり、猛暑・熱射病対策として、  
地代家賃・人件費で多額のスポット支出が発生
- ・営業損失：売上高が増加したことにより、損失額が減少

# 2023年12月期決算 DXソリューション事業

| 単位：百万円<br>下段：売上高比 | 2022年12月期      |                | 2023年12月期 |     |
|-------------------|----------------|----------------|-----------|-----|
|                   |                |                | 前期比       | 増減額 |
| 売上高               | 53             | 36             | △31.1%    | △16 |
| 売上総損失             | 33<br>(62.3%)  | 1<br>(2.5%)    | △97.2%    | △32 |
| 販管費               | 59<br>(111.3%) | 72<br>(198.2%) | +22.7%    | +13 |
| △：営業損失            | △26<br>(-%)    | △71<br>(-%)    | -%        | △45 |

- ・売上高： イベント会場やライブ物販向けにサービス導入先は拡大し、決済額及び当社手数料売上は増加しかし、2022年12月期と異なり、システム受託開発によるまとまった売上はなかったあわせて、グループ内外の新案件向けシステム開発にリソースを割いた結果、売上高が減少
- ・売上総利益： サーバ関連費用の増加により、売上原価が増加
- ・販管費： エンジニア人件費、業務委託費を中心に販管費が増加
- ・営業損失： 事業拡大に向けて費用が増加した一方、売上高の増加が追いつかず、損失額が拡大

# 2023年12月期第4四半期 財務状況

| 単位：百万円<br>下段：構成比 |      | 2022年12月期末     | 2023年12月期末     |      |
|------------------|------|----------------|----------------|------|
|                  |      |                |                | 前期末比 |
| 資産               | 流動資産 | 211<br>(76.3%) | 254<br>(90.6%) | +43  |
|                  | 固定資産 | 65<br>(23.7%)  | 26<br>(9.4%)   | △39  |
|                  | 資産合計 | 276<br>(100%)  | 280<br>(100%)  | +4   |
| 負債               | 流動負債 | 117<br>(42.3%) | 196<br>(70.1%) | +79  |
|                  | 固定負債 | 9<br>(3.6%)    | 55<br>(19.6%)  | +45  |
|                  | 負債合計 | 127<br>(45.9%) | 252<br>(89.8%) | +124 |
| 純資産合計            |      | 149<br>(54.1%) | 28<br>(10.2%)  | △120 |
| 負債純資産合計          |      | 276<br>(100%)  | 280<br>(100%)  | +4   |

- ・資産： 現預金+40／未収入金+15／敷金△35／のれん△18／売掛金△10
- ・負債： 未払金+56／長期借入金+45／預り金+29／買掛金△6
- ・純資産： 資本金及び資本準備金+300／親会社株主に帰属する四半期純損失計上△421

# 事業別状況：売上高 四半期推移

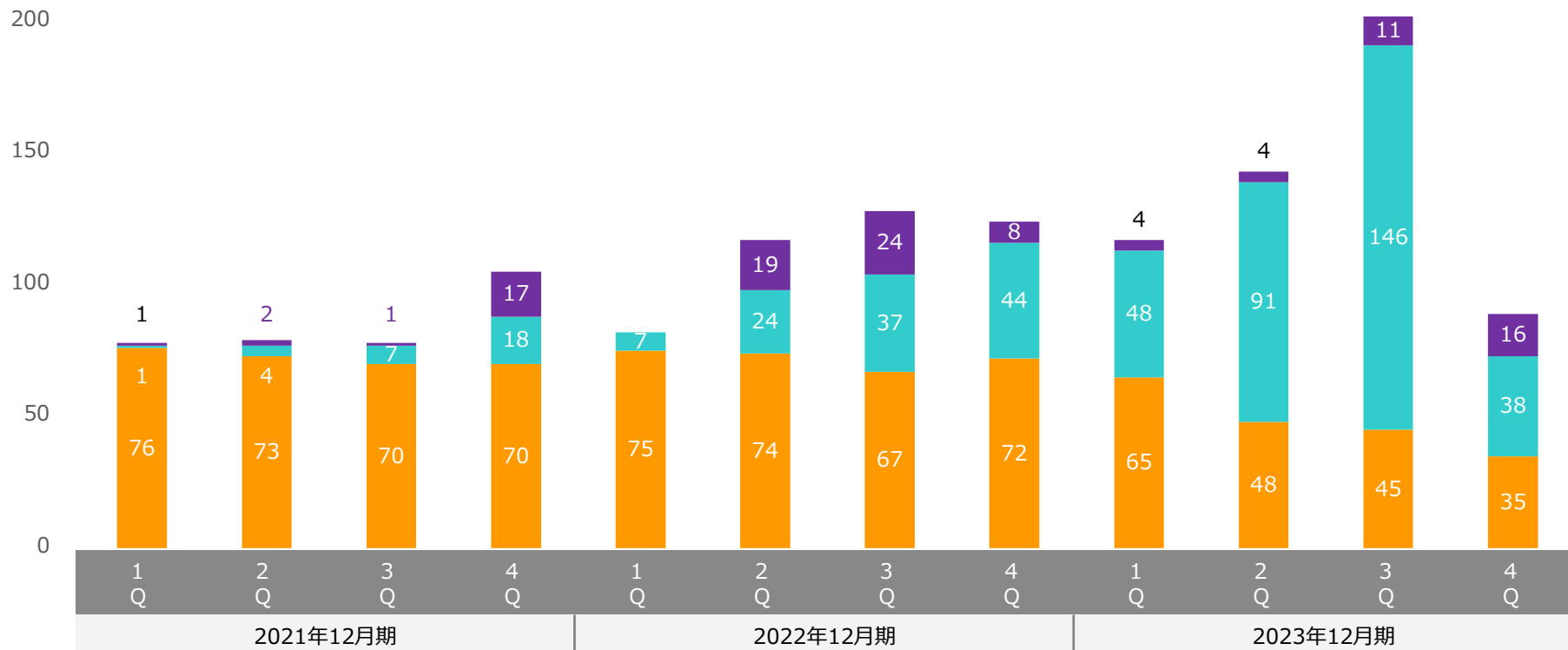
ストア事業：通期では増収も、4Q単体では大型IPコラボの実施なく減収

メディア事業：動画の広告収入は増加基調にあるが、「AppBank.net」減収が大きく影響

単位：百万円

250  
100  
50  
0

■ メディア事業 ■ ストア事業 ■ DXソリューション事業

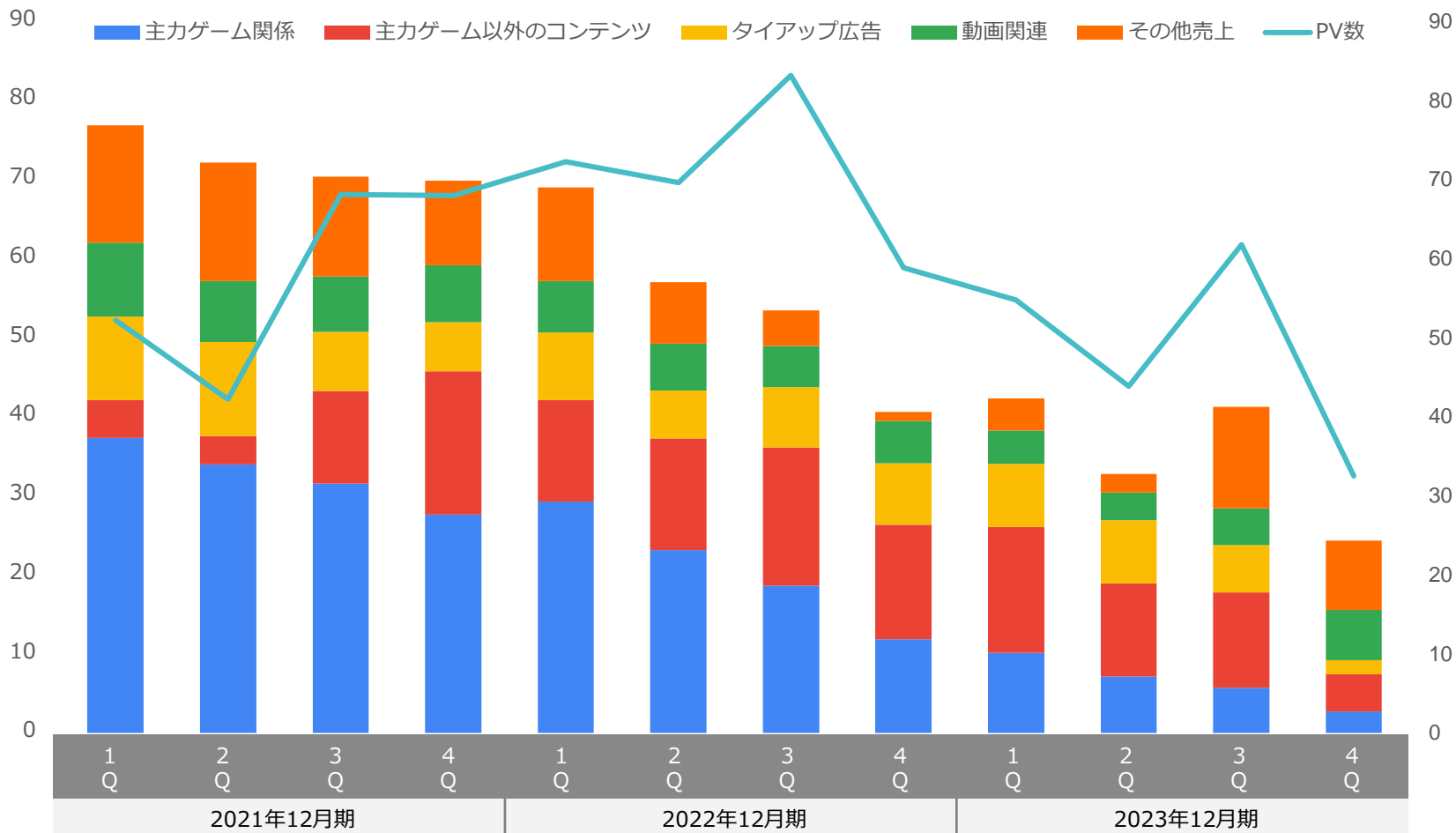


# 事業別状況：メディア事業 売上高 四半期推移

YonYで66.8%。主カゲーム関係のBtoB売上高+PV減で広告売上高が大幅減

単位：百万円

単位：百万PV



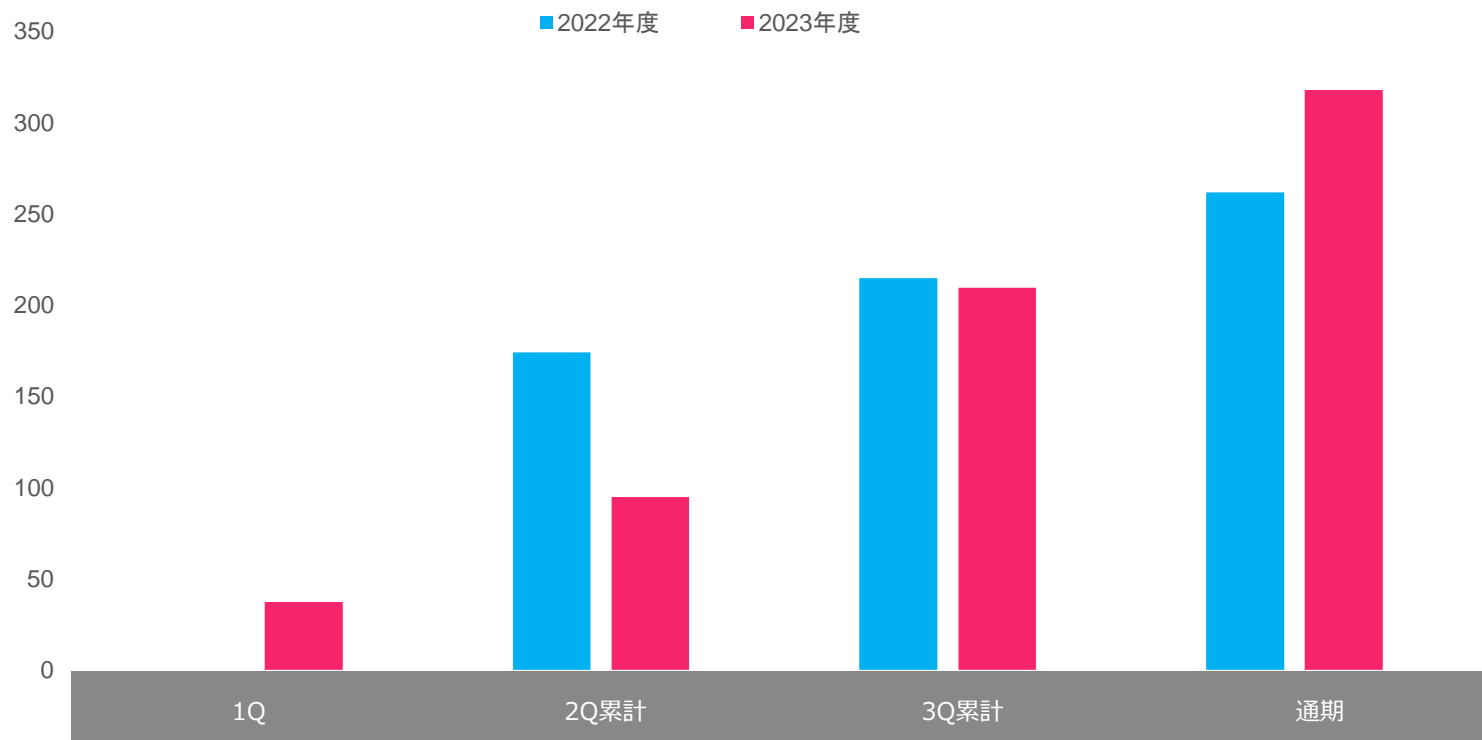
※グループ間の取引を除く

# 事業別状況：DXソリューション事業 決済額 推移

ストア事業のIPコラボレーションや他社開催のイベント向けに、事前決済+予約システムを提供。それらの影響で、当社システム経由の決済額は大きく増加

ライブ案件への導入も進み、ドーム会場での大型ライブ案件があった前期を上回る

単位：百万円



# 目次

---

1. ミッションビジョン

2. 会社概要

3. 2023年12月期 業績実績

**4. 成長戦略**

5. 進捗状況

6. その他



# 成長戦略：中期目標

---

達成

脱マックスむらいにおける  
収益構造を確立



今

収益構造としての  
脱マックスむらいを完了  
会社は次のステージへ明確に移行

## 成長戦略：短期目標

---

- ・ 2023年12月期は、**収益拡大の実現フェーズ**と位置付け。
- ・ 投資の結果を踏まえ、子会社売却、事業部門の運営体制縮小等の事業整理・コスト削減施策を実施。
- ・ 2024年12月期以降の**「売上拡大・四半期黒字化」**を目指す。

資本業務提携パートナーとの

シナジーの具現化による収益拡大を実現

# 成長戦略：重点成長施策

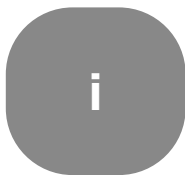
|  |                          |  |
|--|--------------------------|--|
| <b>①</b><br>位置情報技術・<br>モバイルオーダーシステム<br>を用いた新規サービスの<br>拡大 | <b>進捗</b><br>ストア事業       | <ul style="list-style-type: none"><li>・ スマホアプリ「HARAJUKU」を起点としたIPコラボレーションによる収益拡大</li><li>・ (株)STPRがサポート・プロデュースする人気クリエイターとの大型コラボレーションの実施（2023年7月～）</li></ul> |
|  | <b>苦戦</b><br>DXソリューション事業 | <ul style="list-style-type: none"><li>・ 物販DXソリューションの導入は進捗</li><li>・ 案件の売上は想定を下回り収益的に苦戦</li></ul>   |
| <b>②</b><br>メディア事業の再成長                                   | <b>苦戦</b>                | <ul style="list-style-type: none"><li>・ 「AppBank.net」のPV当たり広告単価を維持した上でPV数の増加</li></ul>   |
|  | <b>苦戦</b>                | <ul style="list-style-type: none"><li>・ 新マーケティングサービス（新たな収益源）の立ち上げを目指す→PV数の減少に引っ張られ、立ち上げに集中できず</li></ul>  |

# 成長戦略：重点成長施策詳細

## ①位置情報技術・モバイルオーダーシステムを用いた新規サービスの拡大

目標：次の成長の柱と定め、案件数の拡大に努める

### 地域・イベント会場と連携したプラットフォーム構築と運営



- IPとコラボレーションしたデジタル物販+コラボ商品の販売等による収益拡大
- 「HARAJUKU」「原宿竹下通り友竹庵」「原宿friend」と拠点とした『原宿発』の展開
- 案件数の拡大のみならず、案件規模の拡大・実施地域の拡充を進める

### イベント・ライブの物販DXソリューションの導入促進



- 自社開発のBeaconを用いて、場所を限定した物販やコンテンツ配布が可能となるサービス
- 新型コロナ下におけるイベント・ライブ運営に最適化された物販ツールであり、運営のオペレーション、バックヤード部分まで踏み込んだ設計が特長
- 様々な利用用途（ライブ物販・決済、常設型案件）、様々な規模の案件を実施して実績を作る
- 「原宿竹下通り友竹庵」等、具体的な「場所」「地域」との連携を進めて事業領域の拡大を図る

# 成長戦略：重点成長施策詳細

## ②メディア事業の再成長

目標：「AppBank.net」のPV数の成長

iii

### AppBank.netの新たなユーザー層の開拓とユーザー満足度の向上

- PV当たり広告単価を維持しつつ、新しい記事カテゴリーの立ち上げ
- 編集部機能と記事制作の分業推進による、記事企画力とタイムリーな記事制作&発信力を強化

iv

### ネットワーク広告以外の広告売上高獲得による収益性の向上

- 自社メディアにおけるBtoBタイアップ広告の獲得
- AppBank.netのSEO力を生かして、新たなマーケティングサービスを展開

# 目次

---

1. ミッションビジョン

2. 会社概要

3. 2023年12月期 業績実績

4. 成長戦略

**5. 進捗状況**

6. その他

# 進捗状況：2023年12月期の振り返り

## 全体の振り返り

- 次代の成長の柱と定めたストア事業の売上高が伸長
- メディア事業の売上減少、DXソリューション事業の赤字の状況を鑑み、事業整理を実施
  - 3bitter社の全株式譲渡（2024/1/1付）
  - 「AppBank.net」運営体制の大幅縮小（2024/1/31付）
- 事業の選択と集中を実施し、固定費を大きく圧縮。今後の売上拡大と収益性の向上を目指す

### (メディア事業)

- 検索エンジンのアルゴリズム変更の影響から、検索エンジン経由の集客が低迷。その結果、「AppBank.net」の広告売上高が大きく減少
- 運営体制の大幅縮小を決定し、部門利益の黒字化を見込む

### (ストア事業)

- IPコラボレーション事業が拡大
- 「すとぷり」「騎士A」「日常組」等の人気IPとのコラボに多くのファンが来場し売上増
- しかし、運営コストが想定より増加し収益性を押し下げ
- 2024年度のコラボ案件は順調に積み上がっている

### (DXソリューション事業)

- 有名アーティストのライブ等へのサービス提供は進んだが、大型ライブ案件がなく前年同期比で減収
- 成長に期待はできるものの、足元では必要コストに対して売上増加のペースが鈍く、収益貢献タイミングがまだ先になると判断→本事業を運営する子会社3bitterの売却を実施



# 2024年12月期業績予想について

---

## 引き続き2024年12月期の業績予想は非開示

インターネット業界に軸足を置く、当社事業は不確定な要素が多く、

今後とも新興領域で様々なチャレンジを実施していくため、合理的な見込みを算出するこ

とは困難であると判断し、業績見込みを非開示としています。

今後とも、四半期ごとに実施する決算業績及び事業の概要のタイムリーな開示に努めると

共に業績予想は、合理的な業績予想が開示できる状況になる場合に速やかに開示すること

を予定しております。

# 目次

---

1. ミッションビジョン

2. 会社概要

3. 2023年12月期 業績実績

4. 成長戦略

5. 進捗状況

6. その他

# その他 資金調達及び資本業務提携

2023年4月10日に資金調達及び資本業務提携を発表

[https://data.swcms.net/file/appbank/ir/news/auto\\_20230410544793/pdfFile.pdf](https://data.swcms.net/file/appbank/ir/news/auto_20230410544793/pdfFile.pdf)

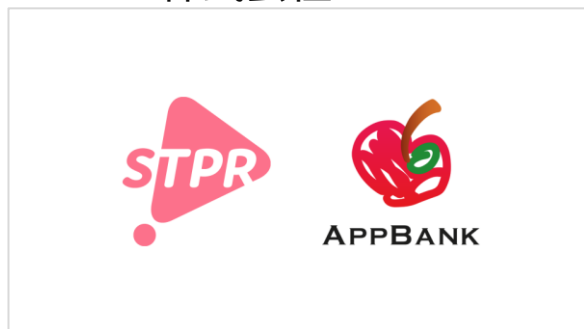
## ■ 資金調達

- ・ 第三者割当による新株＋有償新株予約権の発行により、合計で約2.5億円の調達を予定（現時点で約2億円を調達済）

## ■ 資本業務提携

- ・ 協業の仕込みは順調に進捗。具体的には適切なタイミングで公表予定

株式会社STPR



※引用

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000075.000059399.html>

PRTIMES 2023年4月11日

クオンタムリープ株式会社



※引用

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000014.000049379.html>

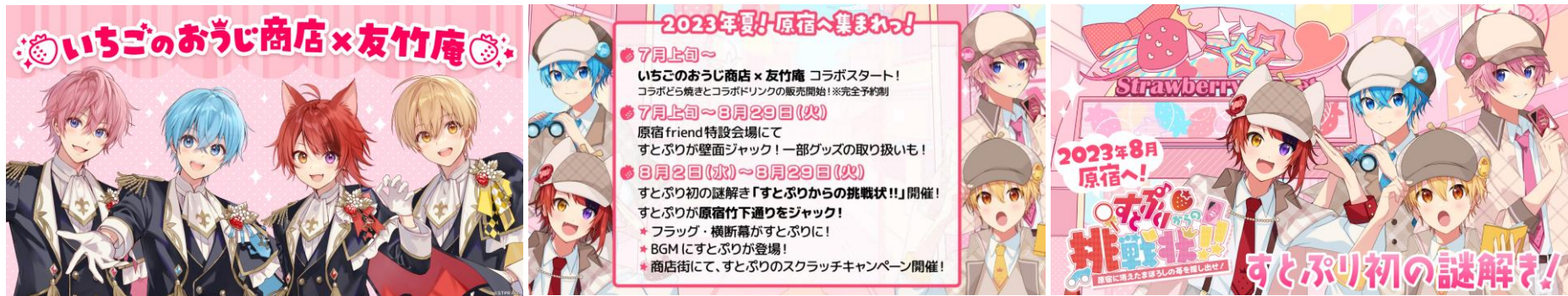
PRTIMES 2023年4月28日





# コンテンツ・IPコラボレーション事業 事例②

## 2023年夏は原宿へ！「いちごのおうじ商店×友竹庵」オープン！ すとぷり初の謎解き「すとぷりからの挑戦状！！」（2023.6.5）



2023年4月に発表した株式会社STPRとの業務提携における取り組みとして、2023年夏に大人気アイドルユニット「すとぷり」とのイベントを原宿で開催することをお知らせしました。

「すとぷり」と新店舗「友竹庵はなれ」のコラボレーション企画、「いちごのおうじ商店×友竹庵」及び「原宿friend 特設会場」を7月上旬からする旨を発表しました。

あわせて、8月2日（水）～29日（火）の期間に、原宿竹下通りを舞台にすとぷり初の謎解きイベント「すとぷりからの挑戦状!!」の開催が決定した旨を発表しました。

引用元：<https://www.appbank.co.jp/news/3554/>

# コンテンツ・IPコラボレーション事業 事例③

## Knight A - 騎士A - 2023 Autumn ハロウィン原宿ジャック決定!! 騎士A × 原宿竹下通り友竹庵 コラボメニューの販売のお知らせ(2023.10.24)



2023年4月に発表した株式会社STPRとの業務提携における取り組みとして、Knight A - 騎士A - の「ハロウィン原宿ジャック」イベントを開催することをお知らせしました。

あわせて、10月25日(水)～11月7日(火)の期間、Knight A - 騎士A - が原宿竹下通りをジャックすることを記念して、原宿竹下通り友竹庵から騎士Aの「A」が刻印された「騎士A チョコブラックどら焼きサンド」が期間限定で発売される旨を発表しました。

また、本イベントにおいては、同じく業務提携先である株式会社CANDY・A・GO・GOが運営する「GO☆GO☆CAFE!」とも共同でイベントを開催し、同店舗では、期間限定の騎士A ボトルドリンク&騎士A 生チョコモンブランアイスの販売も行いました。

引用元：<https://hrjk.tokyo/pages/knighta2023>  
<https://yurinan.net/blogs/topics/knighta2023>

