

# APPBANK

## 2025年12月期 第1四半期 決算説明資料

成長戦略

事業ポートフォリオ改革を進め、潜在力の高い事業に経営資源を集中する

AppBank株式会社  
東証グロース6177

2025年5月14日



# AGENDA

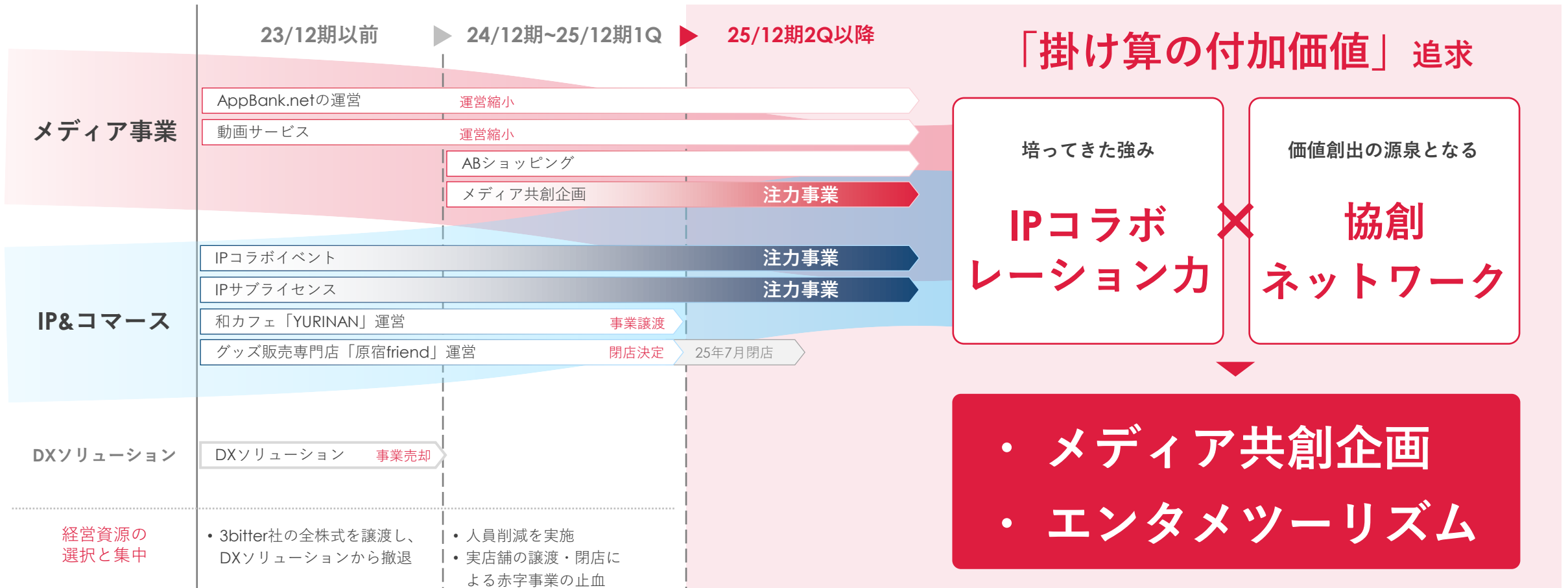
- 01 | エグゼクティブ・サマリー ..... P 03
- 02 | 25/12期 1Q決算概要 ..... P 08
- 03 | 参考資料 ..... P 13

# 1 | エグゼクティブ・サマリー

Executive summary

# 事業ポートフォリオ改革の変遷

「新たな取り組みへのチャレンジ」と「経営資源の選択と集中」を繰り返し、事業ポートフォリオ改革を進めてきた。  
 25/12期2Q以降は、強みの「IPコラボレーション力」が活きる領域に特化し「掛け算の付加価値」を追求することで収益拡大する。

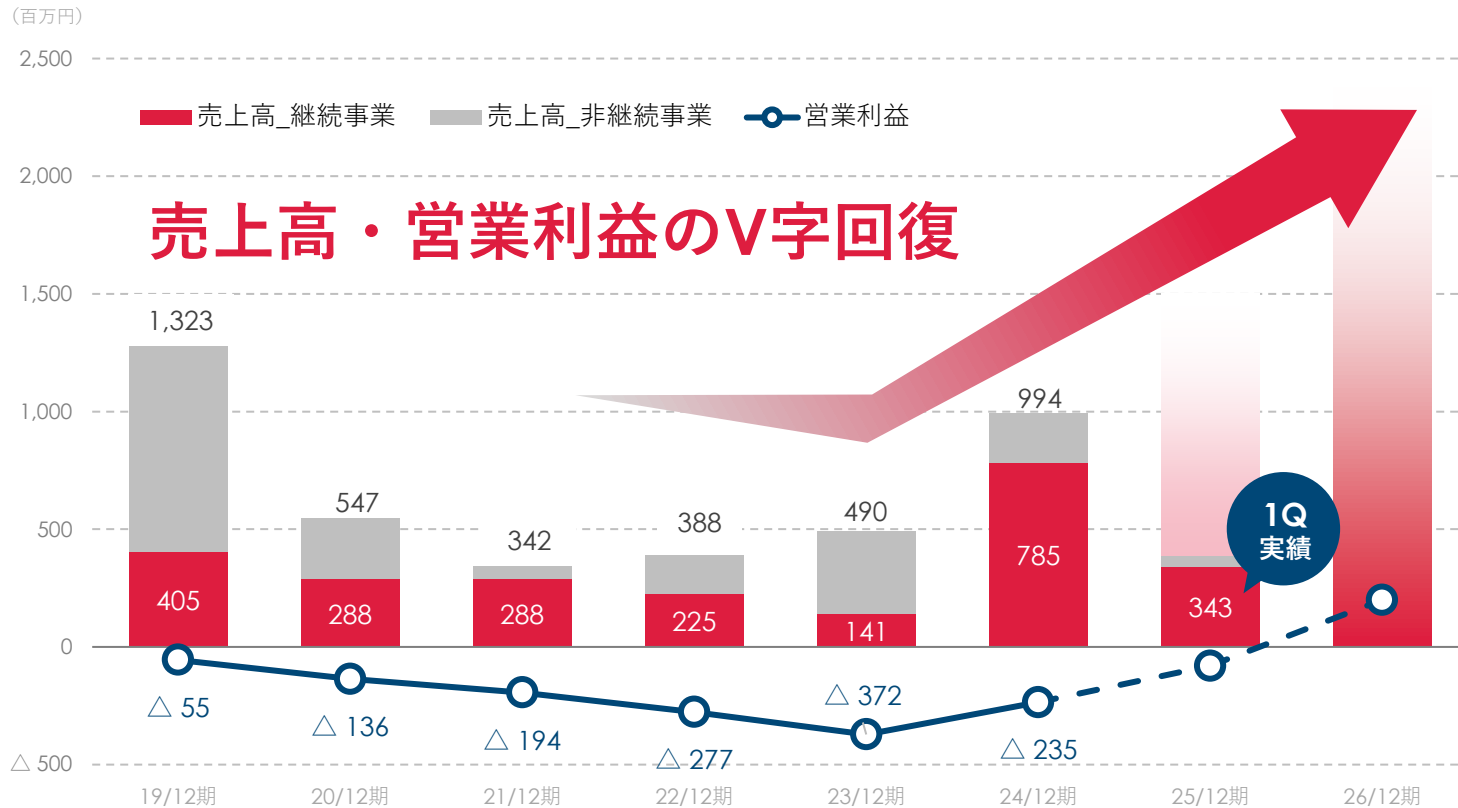


注：2023年12月期のIP&コマース事業はストア事業を読み替えて表示している。2025年12月期第1四半期時点において、全社収益に占めるエンタメツーリズム事業の寄与度が限定的なため、セグメント情報として切り出し開示していない。今後の事業展開次第で、開示区分を適切に見直す可能性がある。

# 事業ポートフォリオ改革に伴ってV字回復

メディア共創企画やエンタメツーンリズムの立ち上げ、低収益事業からの撤退で23/12期を底に収益力が向上、売上高CAGR+70%/年、営業利益率8.0%必達目標とする**意欲的な中期財務目標の実現に向け、着実に歩を進めている。**

売上高および営業利益の年次推移



## 売上高・営業利益のV字回復

### 25/12期の動向

● **売上モメンタム改善** 25/12期 1~3月期実績

売上高	営業利益
<b>387</b> 百万円	△ <b>42</b> 百万円
うち継続事業：343百万円	

● **赤字事業撤退効果による収益性改善**

実店舗事業からの撤退 (YURINAN + 原宿friend)	費用削減効果*
→	約 <b>110</b> 百万円/年

### 26/12期の 中計目標に向け インライン進行

<b>売上高</b>	<b>営業利益率</b>
CAGR (23/12期比)	必達： <b>8.0%</b>
<b>+70%/年</b>	目標： <b>15.0%</b>

注：継続事業/非継続事業の区分について、24/12期以前は簡便的にメディア事業を継続事業、その他を非継続事業と見做して集計している。IP&コマースの一事業であるIPコラボイベント等は23/12期および24/12期に一定の収益を挙げているため、実態とはやや差異がある点に留意されたい。25/12期以降は、内部会計資料をサブセグメント別に集計し直し集計している。なお、各段階収益について、23/12期までは連結数値を、24/12期以降は単体数値を参照している。実店舗事業からの撤退に係る費用削減効果110百万円/年は、24/12期通期の店舗営業赤字額（IPコラボイベントなど継続事業に係る粗利貢献額調整後、概ねIP&コマース事業のセグメント赤字額に近似する）を参照している。

# 実店舗事業からの撤退に係る収益インパクト

25年4月1日にYURINAN事業を**譲渡**、25年7月までに原宿friendを**閉店**予定である。

対象事業の24/12期業績は、売上高が約1.9億円、営業利益が約△1.1億円であり、**全社営業赤字幅の約5割の止血目途がたった。**

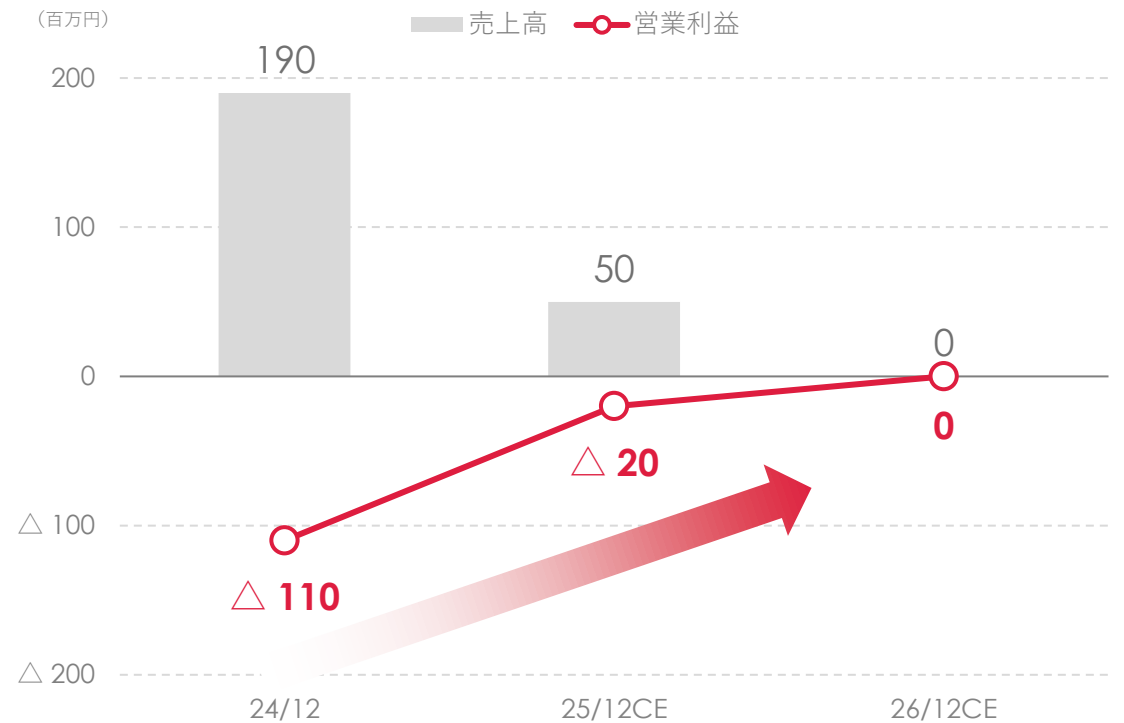
## ■ YURINAN事業

事業譲渡日	2025年4月1日
譲渡事業の概要	<ul style="list-style-type: none"> <li>・どら焼きを中心とした和スイーツ店舗の運営</li> <li>・IPコラボレーションしたスイーツ、グッズの店舗販売及び卸販売等</li> </ul>
譲渡先の概要	マール株式会社 ※ 当社の元代表取締役である村井智建氏による新設企業
譲渡価額	33百万円（現金決済）

## ■ 原宿friend

決議日	2025年2月13日
閉店時期	2025年7月（予定）

撤退事業（実店舗）に係る収益推移イメージ



注：実店舗事業からの撤退に係る収益インパクトは、24/12期通期の店舗営業赤字額（IPコラボイベントなど継続事業に係る粗利貢献額調整後、概ねIP&コマース事業のセグメント赤字額に近似する）を参照している。

# 中期経営目標の見直し

売上高CAGRと営業利益率にコミットする26/12期までの「中期財務目標」は据え置く。

一方、そのプロセスとしての「中期事業目標」は足元実態との乖離が拡大したため、**25/12期中にリバイスを予定**する。

	中期財務目標		中期事業目標				
	売上高成長率	営業利益率	メディア事業 営業利益率	IP&コマース事業 店舗数	IP&コマース事業 イベント数	IP&コマース事業 提携IP数	シナジー施策 施策の創出数
23/12期 実績	+26.1% (4.9億円)	赤字	赤字	1店	3回/年	10件	0施策
24/12期 実績	+102.9% (9.9億円)	赤字	黒字化	2店	4回/年	16件	3施策
26/12期 目標	CAGR +70%/年 23/12期比	必達：8.0% 目標：15.0%	<b>25/12期中にリバイス予定</b>				
	据え置き						

# 2 | 25/12期 1Q決算概要

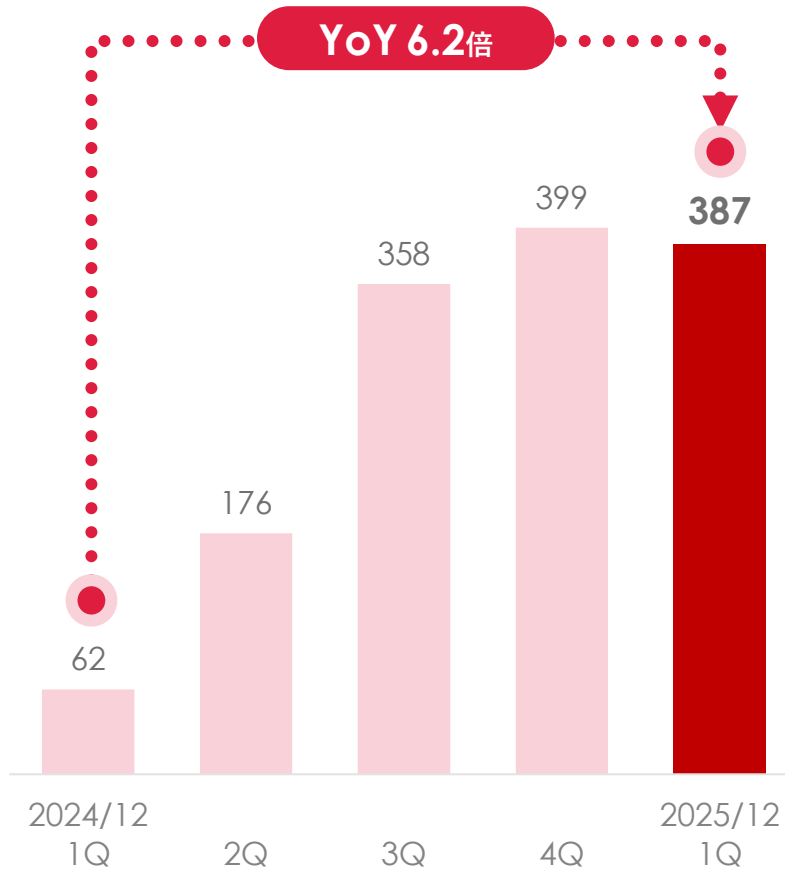
Quarterly Results



# 25/12期 1Qの決算概要

メディア共創企画事業が引き続き収益拡大を牽引、営業赤字幅も縮小できた。

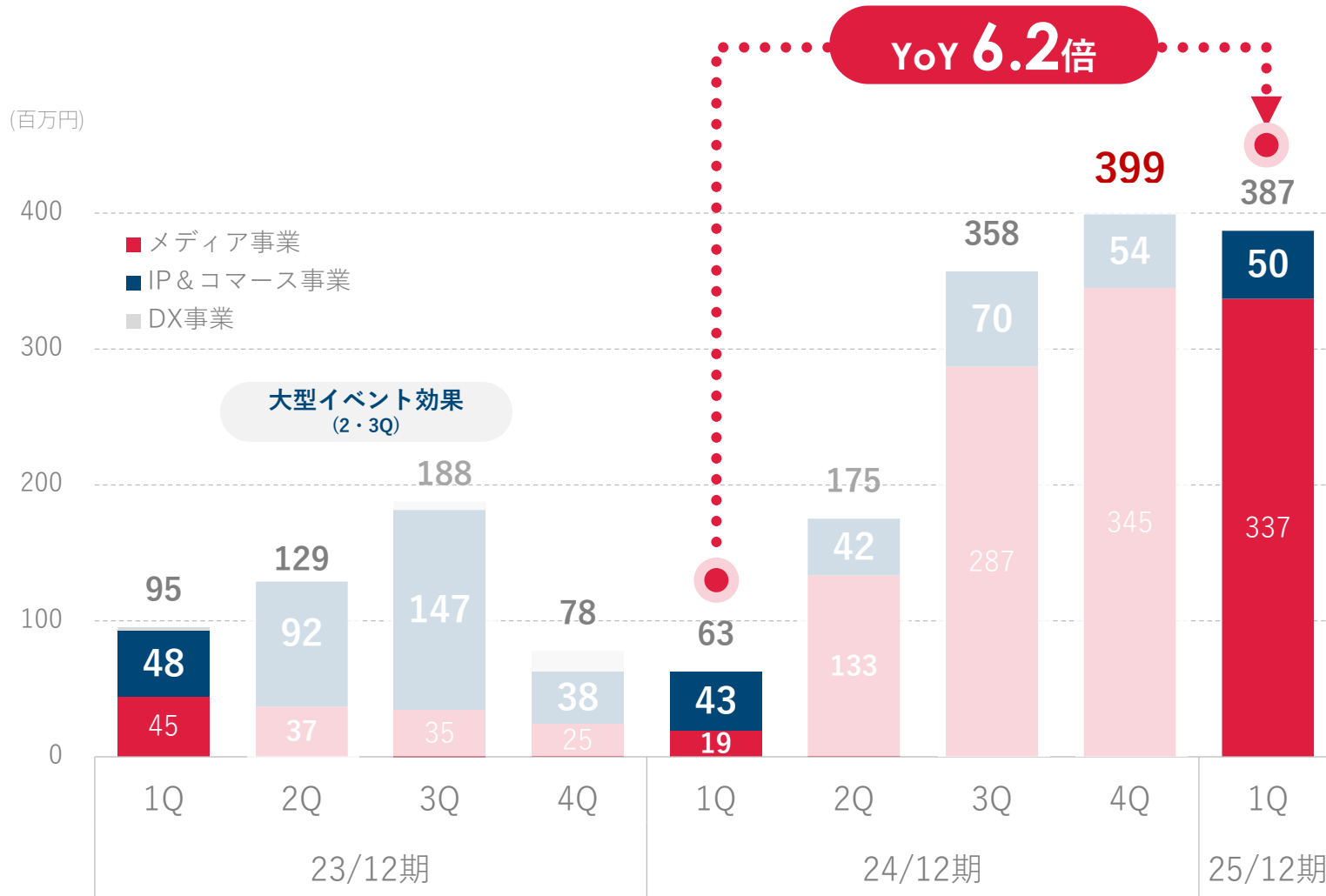
## 売上高



	2024年12月期				2025年12月期	QoQ 増減額
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	
売上高	63	175	358	399	387	△12
営業利益	△59	△51	△57	△68	△42	+26
経常利益	△64	△52	△58	△67	△41	+26
当期純利益	△60	△51	△60	△68	△42	+26

\*23/12期までは連結決算を開示してきたが、3bitter（旧連結子会社）の事業譲渡に伴い、24/12期より単体決算に移行している。本資料では、過去の連結決算と今四半期の単体決算を比較している点に留意されたい。

# 売上高の四半期推移：セグメント別



● **メディア事業**

## メディア共創企画が貢献

- YoYでは、前期2Qから開始したメディア共創企画が収益拡大に貢献した。一方、QoQでは横ばい圏に留まった。類似事業の他地方放送局への横展開を始め、更なる収益の積み上げに向け尽力する。

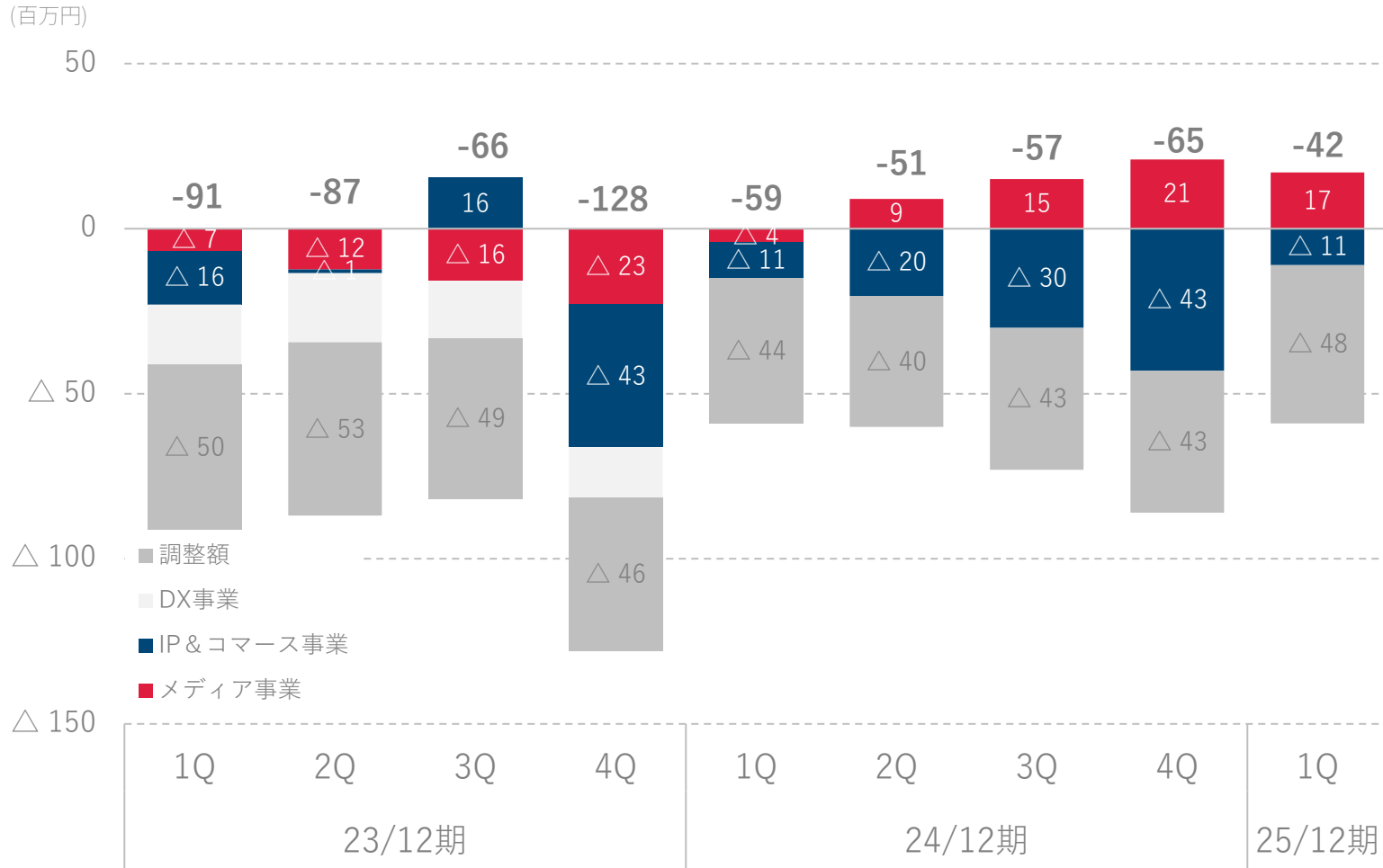
● **IP&コマース事業**

## 実店舗は順次撤退予定

- 25年1~3月業績はYoY、QoQ共に概ね横ばい圏の推移だった。一方、YURINANは4月1日に事業譲渡済、原宿friendも7月までに閉店予定であるため、4~6月期以降の収益貢献は限定的となる見込みである。
- IPコラボイベントや協業型のIP商品開発事業は引き続き注力する。水面下で計画が進行しているプロジェクトが複数あり、決定次第速やかに開示を行う。

\*各セグメント売上高は、セグメント間の内部売上高又は振替高を除く外部顧客への売上高を表記している。また、23/12期以前のストア事業の収益は、IP&コマース事業に読み替えて表記している。

# 営業利益の四半期推移：セグメント別



## ● メディア事業

### 引き続き黒字を確保

- 25年1～3月期のセグメント利益は、17百万円と引き続き黒字を確保した。
- メディア共創企画の類型事業の他放送局への横展開や、派生事業への業容拡大に向けた仕込みを進め25/12期下期以降の収益積み上げを図る。

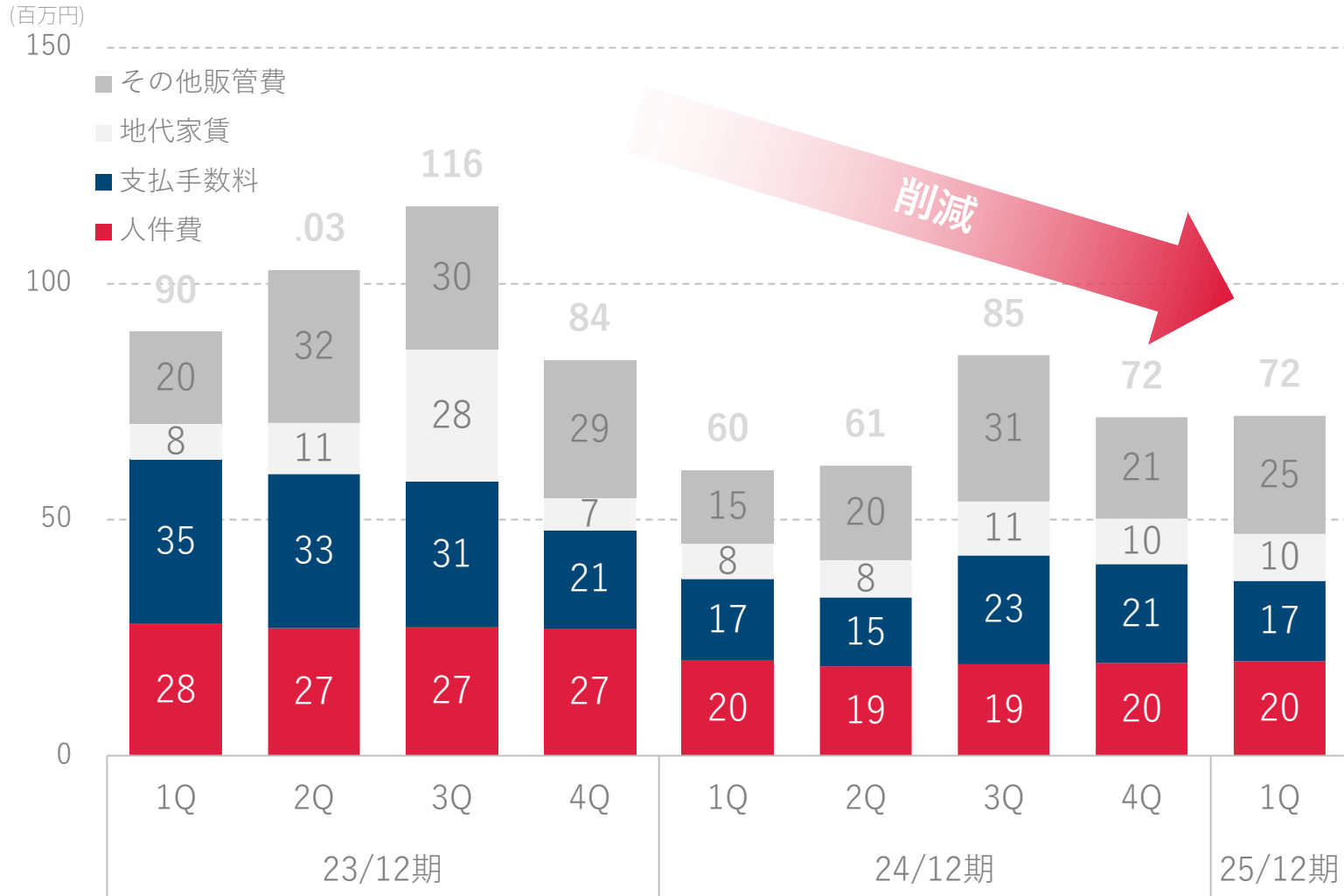
## ● IP&コマース事業

### 撤退を見越し費用合理化

- 25年1～3月期のセグメント赤字は△11百万円と、前四半期(4Q)と比較して縮小できた。
- 4Qは一過性の在庫評価損16百万円があったため、この反動増を享受した他、先行的に費用の合理化を進めていたため赤字幅が最小となった。

\*23/12期以前は、本社管理費をメディア事業（セグメント）で計上してきたが、24/12期以降はセグメント区分外の調整額として外数開示する手法に改めた。各セグメント利益は、本社費配賦前基準となる。  
 また、本資料に掲載しているセグメント利益は、本基準を過去に訴求して反映した際の修正値を掲載している。本修正値は未監査の参考数値である点に留意されたい。また、23/12期以前のストア事業の収益はIP&コマース事業に読み替えている。

# 販管費の四半期推移（全社）



● 人件費

- 大きな変化はなく、横ばい圏で推移した。

● 支払手数料

- IPコラボレーション実施に伴うロイヤリティの支払が減少した。

● 地代家賃

- 大きな変化はなく、横ばい圏で推移した。

● その他販管費

- 株主総会関連費用など、1~3月期特有の費用計上があり、前四半期比で微増となった。

# 3 | 參考資料

appendix

## 基本情報

## ● 会社情報

会社名	AppBank株式会社
本社所在地	〒160-0022 東京都新宿区新宿1-19-10
設立日	2012年1月
資本金	418,528千円（2024年12月31日時点）
事業内容	IP&コマース事業、メディア事業
代表者	代表取締役社長 白石 充三
加盟団体	一般社団法人 日本インタラクティブ広告協会（JIAA）

## ● 主要株主

株主	株式保有率
村井 智建	11.33%
株式会社PLANA	8.09%
SUPER STATE HOLDINGS株式会社	8.01%
マイルストーンキャピタルマネジメント株式会社	5.43%
楽天証券株式会社	3.85%

\* 2024年12月31日時点



# 事業概要

- 当社の強みである「IP」×「クリエイティブの収益化ノウハウ」を活用し、オンライン・オフライン両輪にて事業を推進する。
- 戦略的パートナーとのシナジー効果により、既存事業の強化と新規事業の創出を行う。

## 展開している事業

1

メディア事業

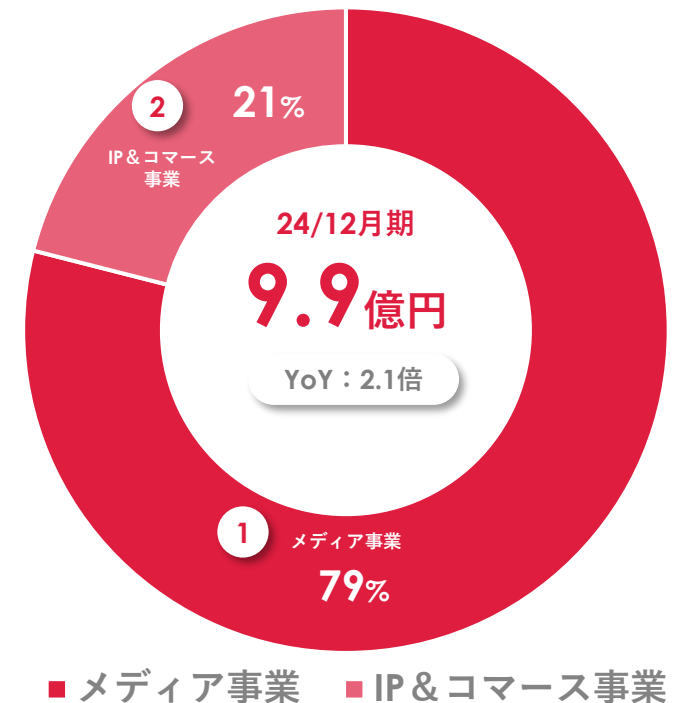
メディアサイト「AppBank.net」運営  
YouTube、ニコニコ等での動画チャンネルの運営  
メディア共創企画事業

2

IP&amp;コマース事業

店舗および周辺地域におけるIPコンテンツとの  
コラボレーションイベントの実施  
コラボレーショングッズや飲食品の企画販売

## 売上高構成比



# ① メディア事業

- 自社メディアサイト「AppBank.net」や他社媒体の販売及び動画プラットフォームにおけるコンテンツ提供を通じて、広告収益や会費収益を獲得する。

## A BtoB事業

### 「AppBank.net」の運営

スマートフォン関連の総合情報サイト「AppBank.net」の運営  
当社メディアにおける広告枠を販売し、広告収益を獲得

## B メディア共創企画事業

### 他社メディアとの事業開発

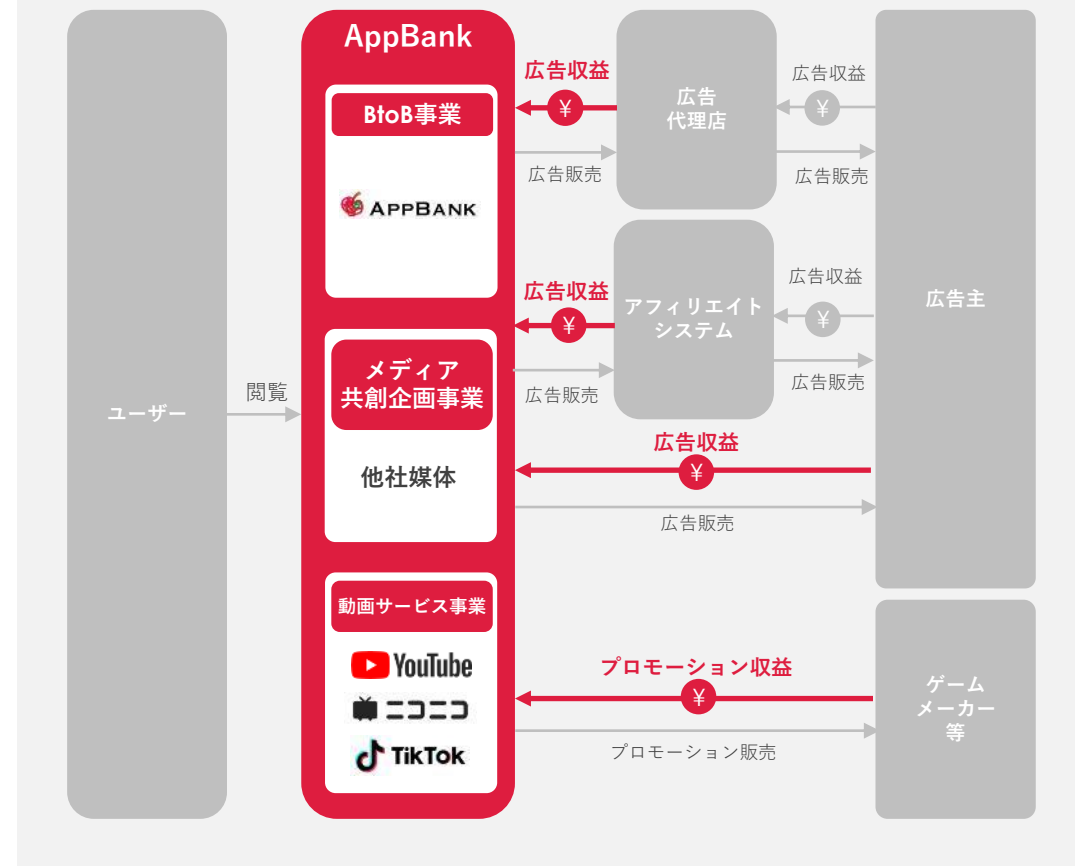
放送局等の他社メディアと事業開発を行うほか、他社メディアにおける  
広告枠を販売し、広告収益を獲得

## C 動画サービス事業

### 自社制作の動画コンテンツの提供

「Youtube」「ニコニコ」「TikTok」などの動画プラットフォーム  
における自社制作の動画コンテンツの提供  
視聴回数に応じた広告収益や有料会員数に応じた月額会費収益を獲得

### 収益モデル



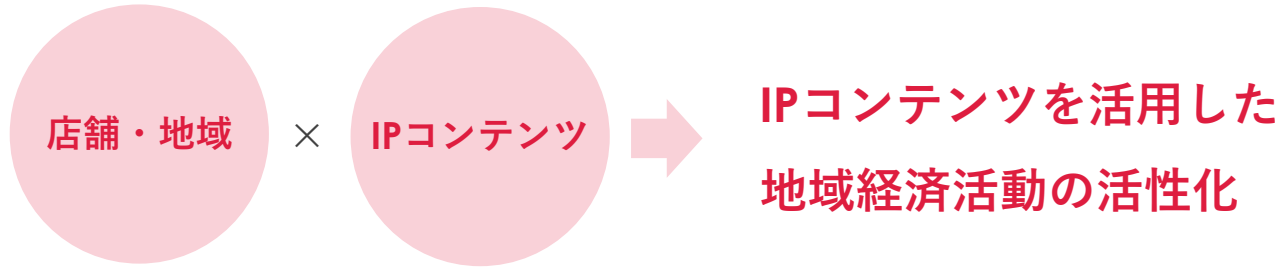


## ② IP&コマース事業

- IPコンテンツとのコラボレーションイベントを実施し、高付加価値の商品提供と集客の拡大を図ることで、収益を最大化する。
- リアル空間とIPコンテンツを掛け合わせた地域一体型の経済活動の活性化を目指す。

### 店舗×IPコンテンツのコラボレーション

店舗や地元商店街などの地域を舞台に、店舗・EC・WebサービスなどでIPコンテンツとコラボレーションしたイベント事業を行う



#### 店舗

自社店舗や地域商店街を舞台に、IPコンテンツとのコラボレーションイベントの開催やコラボレーション商品を提供



#### EC

IPコンテンツとのコラボレーション商品をECサイトやWebサービスを通じて全国のファンに提供

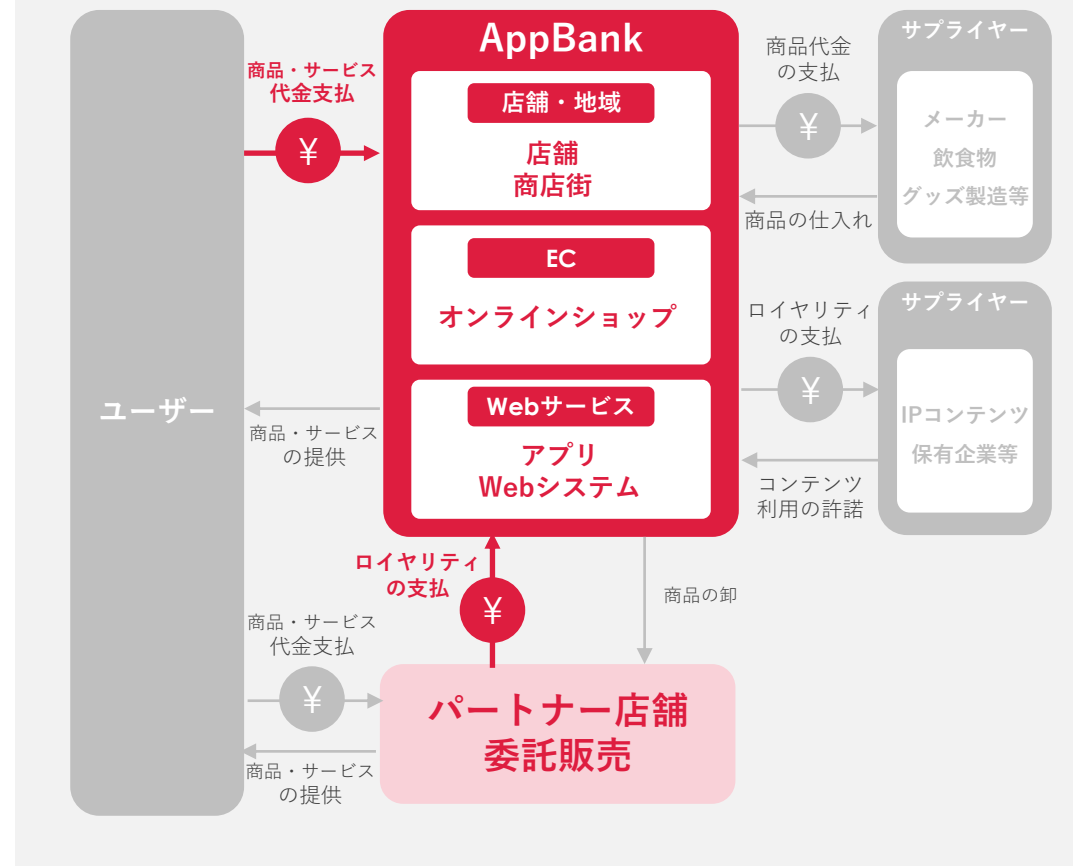


#### Webサービス

イベントの特性にあわせて、事前の予約販売システムなどのWebやアプリサービスを提供



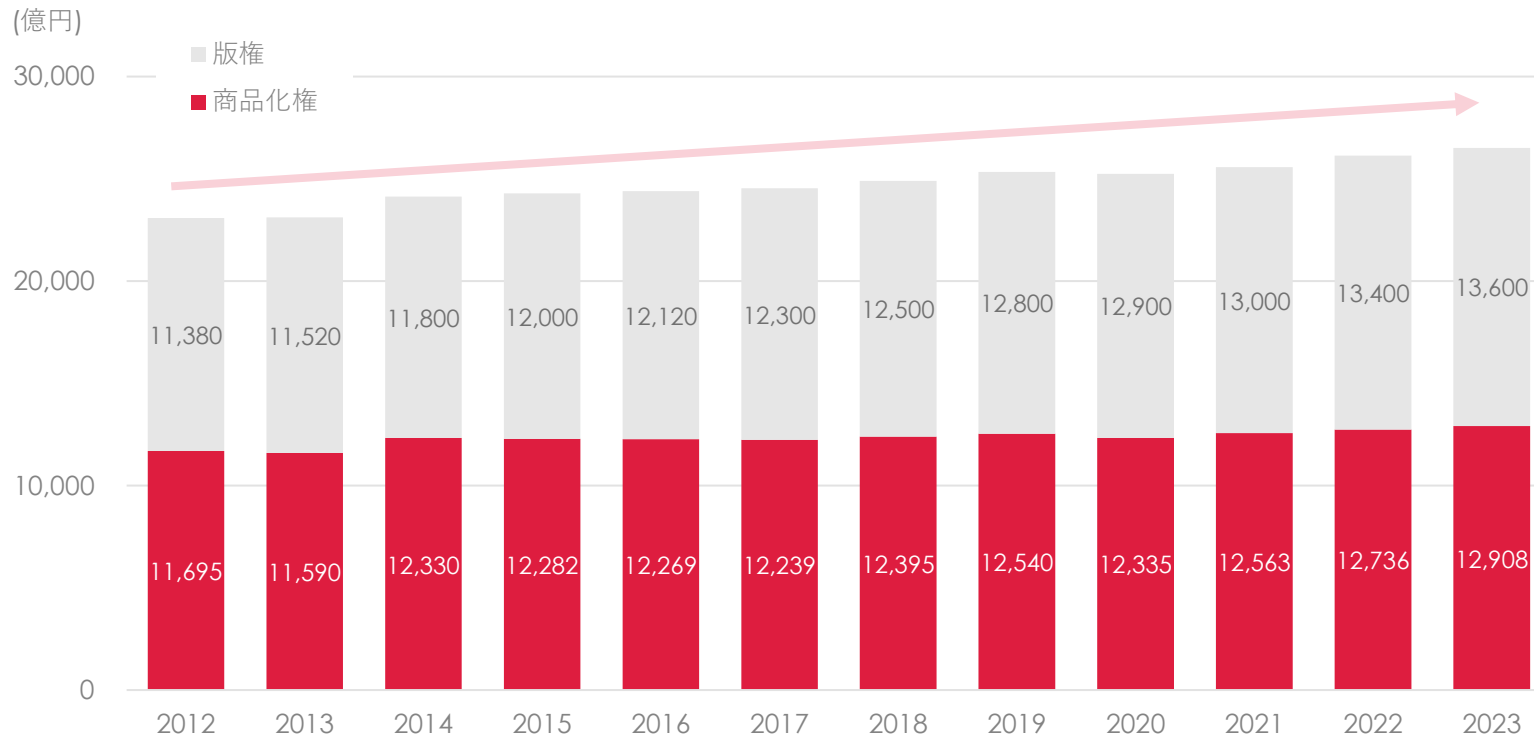
### 収益モデル



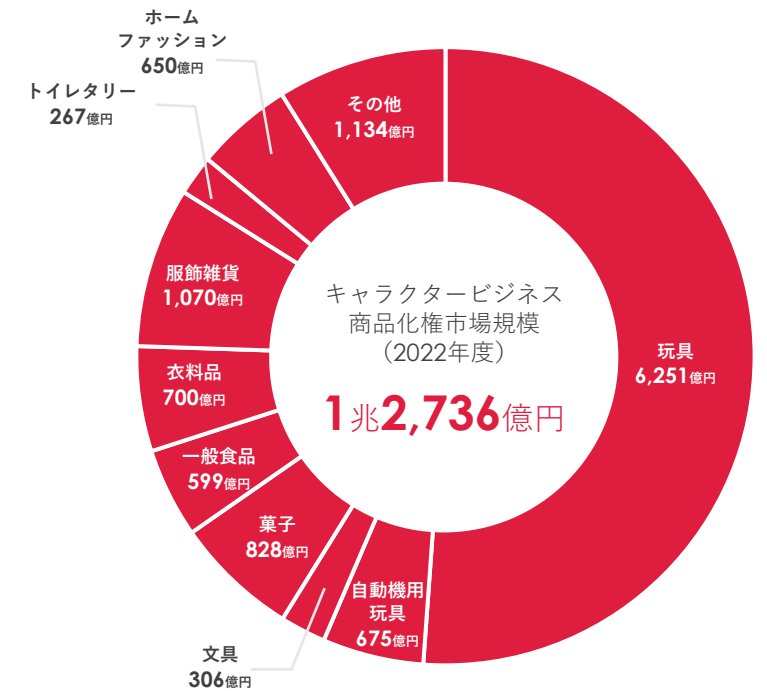
## IP市場推移

当社の事業領域であるキャラクタービジネス市場は、著作権市場・商品化権市場を合わせ、国内で2.5兆円市場を形成。

## キャラクタービジネス市場規模の推移



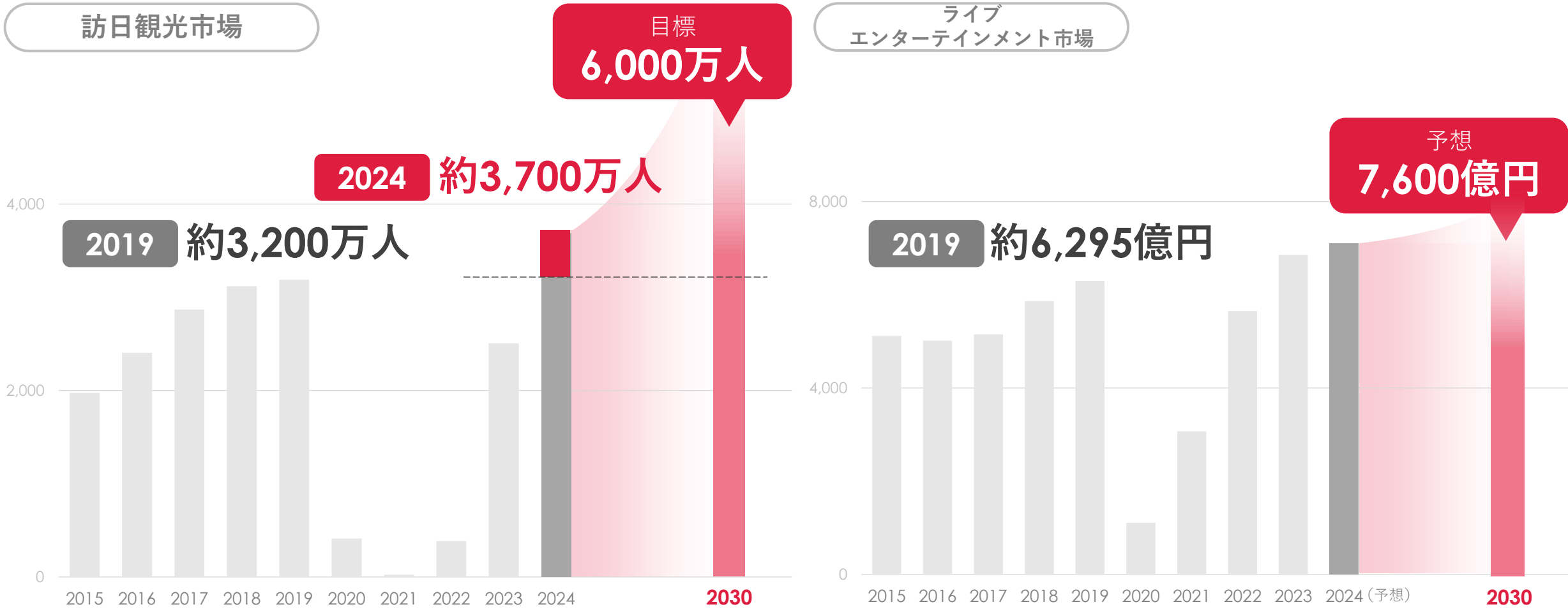
## キャラクタービジネス商品化権市場構成比



注釈：図表は株式会社矢野経済研究所『キャラクタービジネスに関する調査（2023年）』におけるデータをもとに、当社計算。尚、商品化権とは、商品に付帯してキャラクターを使用する権利であり、小売金額ベースにて算出。著作権とは、出版権、広告宣伝やイメージキャラクターとしての使用権などであり、契約金額ベースにて算定。尚、2023年度は予測値。

# 訪日観光市場、ライブエンターテインメント市場推移

- ・ 訪日外客数は2024年に訪日外客数はコロナ前のピークを更新し、3,700万人・8兆円市場まで成長。2030年に6,000万人が目標。
- ・ ライブエンターテインメント市場は2030年には7,600億円まで拡大すると予測されているが、地域格差が課題となってきた。



注釈：訪日観光市場については、日本政府観光局（JNTO）「訪日外客統計」より作成。ライブエンターテインメント市場については、ぴあ総研『2024ライブ・エンタテインメント白書』

# ビジョンを実現するチームAppBank

APPBANK

エンタメ領域のあらゆる領域で事業展開するSSHDと、強固な地方ネットワークを有するPLANAとの協働はもちろん、海外とのリレーションを持つクオンタムリープにより、ビジョン実現に必要なパートナーとの連携をさらに進め、ビジョンを実現する。

## エンタメ/IP



- ・超人気2.5次元アイドル所属
- ・エンタメに関するあらゆる領域でエンタメ超大国目指す



- ・KPOPアーティストの芸能事務所

### Coming Soon!!

【国内外】  
某芸能事務所

- ・KPOPアーティスト
- ・人気の国内アーティスト
- ・国際的IP

## 地方



- ・全国地方放送局との信頼関係
- ・地方産品生産者との信頼関係



- ・地方商店街との信頼関係

## パートナーのさらなる拡充



- ・アライアンス構築
- ・海外展開

## インバウンドマーケティング

### Coming Soon!!

PLAT  
FORM

- ・訪日観光客向けの旅行プラットフォーム

EC

- ・訪日観光客向けのインターネット通販サイト

### 検討!

PLAT  
FORM

- ・訪日観光客向けの旅行プラットフォーム



PLANA Group

売上高：155億円（2022年度）

メディア共創企画  
を共に推進

# 地方放送局と連携し、 地方産品のEC、地方都市 でのイベントを企画推進

地方放送局とのネットワークを強みとするダイレクトマーケティングのエキスパートグループ、IPを梃としたクライアント企業の地方深耕・需要創出支援の領域で、協業を進める。

商品調達/開発

地方 / 放送  
ネットワーク

販売力 (EC)

## 全国47都道府県の地方放送局とネットワークを持つ、 ダイレクトマーケティングエキスパート



広告・販促

通販事業

フルフィルメント

海外進出支援

新規顧客獲得  
プラン策定

コンテンツ  
作成

メディア  
バイイング

オンエア  
/受注

フォロー  
プラン作成

クリエイ  
ティブワーク

フォロー  
ツール発想



三好 正洋

PLANA : 代表取締役

AppBank: 社外取締役(監査等委員)

大学卒業後、株式会社プラナコーポレーションに入社。広告会社の営業として、主に通信販売を行う企業の支援並びに、媒体買付を担当しダイレクトマーケティングに従事。2011年2月に、販促分野以外での通信販売支援を行う株式会社PWAN(パン)を設立と同時に代表取締役に就任。グループの成長戦略と地方創生を視野に入れ、2018年3月、株式会社北海道産地直送センターをグループ化すると同時に代表取締役に就任。「ダイレクトマーケティング」と「技術」と「DX」で、一次生産者支援事業・地方創生に取り組んでいる。



## コラボイベント等 ビジネスの掛け算による 地域活性化支援

2.5次元アイドル「すとぷり」をはじめとしたクリエイターを支援する総合プロデュースカンパニー、コラボイベント等ビジネスの掛け算による地域活性化支援の領域で、協業を進める。

IPを活用した  
マネタイズ

IPの管理・運用

IP発掘・  
ソーシング

APPBANK

「クリエイティビティと情熱で、  
世界をもっと楽しくする。」をパーパスに掲げる、

## エンタメコンテンツの360° プロデュース企業



ライブ & イベント | MD & ライセンス | プラットフォーム | ミュージック

マルチチャネルネットワーク | コンテンツ | STPR スタジオ | . . . . .

★ 2.5次元アイドル史上初となる紅白出場を果たした「すとぷり」が象徴的な人気ユニット



岡崎 太輔

SSHD : 取締役  
AppBank : 社外取締役(監査等委員)

1994年東京都民銀行(現きらぼし銀行)入行。2000年カルチュア・コンビニエンス・クラブにて財務経理部マネジメント、M&A、Tポイント事業新規立ち上げを経て、数社のベンチャー企業に経営参画。その後、2011年エスクリ、2017年鉄人化計画など上場会社の取締役を歴任。エンタメ、IT、レジャーなど幅広い業種でコーポレート部門マネジメント、ファイナンス、M&A等を推進。





## クオンタムリープ

(=非連続の飛躍)

## 実現に向けた経営支援

非連続な成長加速のための座組構築力と実行支援力を強みとするビジネスエグゼキューション企業、App Bank取締役として、同社代表取締役とパートナーの2名が参画し経営を推進している。

ネットワーク

アライアンス

海外展開

## APPBANK

アライアンス構築力／海外リレーション／戦略立案・伴走支援を強みとする、

## ビジネスエグゼキューションカンパニー

### ビジネスエグゼキューションのステップ

01

コミュニティを通じて、個々の企業のビジョンを理解し、**成長するための潜在的ニーズをくみ取り**、必要な要素を顕在化させる。

02

成長を加速するための**提携の枠組（Business Executionの座組）を構想**し、事業に関わるメンバーが取組みやすい環境を整備する。

03

ビジネスを効果的に実行するための**ネットワークのかけ合わせ**を行う。

04

**仲間とともにBusiness Execution**を実行し、成長する。



### 中村 智広

クオンタムリープ：代表取締役  
AppBank：取締役

同志社大学、英国ヨーク大学大学院終了後、1990年にソニー創業者・盛田昭夫会長（当時）のスタッフとしてソニー入社。財務、So-net事業、VAIO事業を経て、ソニー韓国にて社長（コンシューマー商品統括）に就任。クロスボーダーマネジメントを20年経験。クオンタムリープにてアジア事業を立ち上げ。2022年6月代表取締役就任。



### 萩原 一禎

クオンタムリープ：パートナー  
AppBank：取締役

早稲田大学商学部卒業後、三菱商事株式会社を経て、ソニー株式会社にてインターネット事業のアジア展開を手動。中国・アジア市場の開拓を陣頭指揮し、事業経営の経験と10年以上の中小企業経営の実務に携わる。

# 本資料の取り扱いについて

- 本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な統計等第三者情報についての正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。
- 発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその達成を約束するものではありません。
- 当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化やお客様のニーズ及び嗜好の変化、他社との競争、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。



**APPBANK**