

投資に関する説明会の 開催状況について

○開催状況 開催日時 平成29年5月24日 午後3時30分～午後4時30分
開催方法 対面による実開催
開催場所 大和コンファレンスホール A2
東京都千代田区丸の内1-9-1 グラントウキョウノースタワー18階
【添付資料】説明会資料名 : 2017年3月期決算説明会資料

2017年3月期 決算説明会資料



2017年5月24日
株式会社エムアップ°

目次

| | | |
|-----------------|-------|----|
| ■ 2017年3月期 決算概要 | | 2 |
| ■ 業績予想、今後の事業戦略 | | 11 |
| ■ 当社の特長・強み | | 21 |
| ■ ご参考 | | 24 |

2017年3月期 決算概要

連結決算実績

● 経常利益で前期比 2 割超の増益を達成

(百万円)

| | 2016年3月期 連結実績 | 2017年3月期 連結実績 | 前期比 増減額 | 前期比 増減率 | 2017年3月期 期初予算 |
|-----------------|------------------|------------------|------------|------------|------------------|
| 売上高 | 3,736 | 3,711 | △24 | △0.7% | 3,500 |
| 売上総利益 | 1,355 | 1,270 | △85 | △6.3% | — |
| 売上高総利益率 | 36.3% | 34.2% | — | — | — |
| 販売費及び一般管理費 | 958 | 844 | △114 | △11.9% | — |
| 営業利益 | 397 | 426 | +28 | +7.3% | 500 |
| 売上高営業利益率 | 10.6% | 11.5% | — | — | 14.3% |
| 経常利益 | 371 | 467 | +96 | +26.0% | 500 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 226 | 310 | +84 | +37.2% | 310 |
| 1株当たり純利益 (円) | 30.4 | 41.6 | — | — | 41.0 |
| 1株当たり純資産 (円) | 262.7 | 240.0 | — | — | — |

2017年3月期のトピックス

- **子会社の設立**
⇒ 新規事業を展開

- **組織変更によりエンターテインメント事業本部を創設**
⇒ 事業内容の重複の整理、業務効率化による収益力の向上

- **月額会員制ファンメールの順調な拡大継続**
⇒ 声優版、アイドル版、俳優版を展開 + ファンクラブサイトへのファンメール導入

- **月額使い放題サービス向けの提供サイトで各種施策を遂行**
⇒ 参入事業者が増加するなかでも収益を維持

子会社の設立

株式会社WEARE

(2016年7月設立)



背景

スマートフォン向けコンテンツ制作において、バーチャルリアリティ(VR)や拡張現実(AR)等の新しい技術へのコンテンツ制作対応が求められている

目的

強力な営業力

+

計5,000名以上のクリエイターネットワーク

高い将来性が見込めるグラフィック受託制作事業での業界No.1を目指す

事業概要

スタンプ、ゲームイラスト、スマートフォン向けデジタルコンテンツ制作や独自IPの海外展開等の事業を見据える

株式会社
THE STAR JAPAN

(2016年7月合併会社化)

THE STAR
JAPAN

目的

韓国を拠点とする大手メディア関連企業2社と資本・業務提携を行い、日本・中国での興業・出版・映像権ビジネスに積極的に取り組む

提携内容

- ・ 韓国俳優&K-POPアーティストのファンクラブ開設及びイベント開催
- ・ 韓流スターの写真集出版(紙・電子書籍)
- ・ 韓国スターの公式グッズ独占販売



韓流スター「イ・ジュンギ」公式マガジン



VIXX LIVE FANTASIA ELYSIUM DVD日本限定版

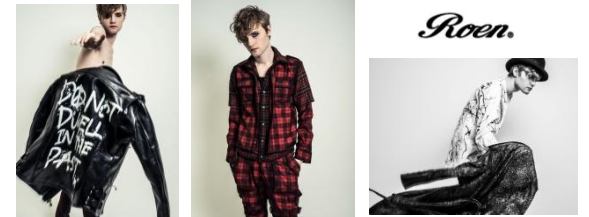
株式会社WaterR

(2016年1月設立)



目的

ファッションブランド「Roen」の製造、販売、ライセンス管理を行う



事業連動

アパレル事業

国内、海外で展開するメンズブランド「Roen」の生産、企画、販売事業

- ▶ EC事業部でWEBショッピングサイト運営を行い、連動してオンライン販売の促進を行う

ライセンス事業

ファッションブランド「Roen」「Ed Hardy」「PUERTA DEL SOL」等のライセンスを預かり、ライセンシー獲得の営業業務を行う

組織変更によりエンターテインメント事業本部を創設

◎ 2017年2月、FC事業本部とマーケティング事業本部をエンターテインメント事業本部として統合

【組織変更の目的】

- ・両事業本部における事業内容の重複を整理し、業務の効率化を図る
- ・統合を通じた営業力の強化、ノウハウの共有、効率的なサイト運用



収益力の向上を実現

ファンメールサービスをファンクラブサイトへ導入

⇒ 会員数の増加につながり、他社との差別化要因として機能

今後、子会社や協業会社との提携による事業拡大を目指す

月額会員制ファンメールの順調な拡大継続

◎ 声優版に加え、アイドル版、俳優版を開始

⇒人気声優、アイドル、俳優が続々参加、順調にメール購読会員が増加

◎ ファンクラブサイトへファンメールを導入

⇒他社との差別化要因に



月額使い放題サービス向けの提供サイトで各種施策を遂行

◎ キャリア、テレビ局等と協業し、多様なキャンペーンを実施

⇒ 参入事業者が増加する中、O2O連携施策等の当社ノウハウを活かし収益を維持

ゆるキャラグランプリ for スゴ得

ゆるキャラ®グランプリ 2016
キャンペーン



期間：2016/10/18～2016/11/8
ゆるキャラ®グランプリ2016の開催を記念して、ご当地の名産品が当たるプレゼントや、決選投票会場で使える撮影チケット配布、オリジナルコンテンツ配信など限定施策を多数実施。

マクロス公式 for スゴ得

横浜アリーナライブ
連動施策



期間：2016/12/1～2016/12/14
2017/1/16～2017/1/30
ライブに合わせて、チケット先行や現地連動のプレゼント施策などを開催。オリジナルグッズやバックステージツアーなど豪華な景品で好評を博した。

TBS for スゴ得

春のぐでたま祭り♪
プレゼントキャンペーン



期間：2017/3/8～2017/3/22
TBSテレビで放送中の「ぐでたま」のコラボキャンペーン。春にぴったりのアイテムが100名に当たる他、春に使えるスタンプも同時に配信。

マチキャラ★とり放題 for スゴ得

ツール・ド・ドコモ キャンペーン



期間：2017/3/10～2017/3/21
スゴ得、dアニメストア、しゃべってキャラの3ページ連動でしゃべってキャラキャンペーンを実施。スゴ得ページでは会員限定グッズプレゼント、オリジナルスタンプを配信。

主な月額使い放題サービス系サイト

スゴ得コンテンツ®

ゆるキャラグランプリ for スゴ得
docomo



マチ★キャラとり放題 for スゴ得
docomo



韓流大好き！ for スゴ得
docomo



マクロス公式 for スゴ得
docomo



お笑いTV for スゴ得
docomo



スゴ得コンテンツ®

TBS for スゴ得
docomo



TBSデジストア
docomo au SoftBank



TBS公式サイトと連携

NEW!
当社へ
運営移管

auスマートパス

韓流大好き！ for au
au



App Pass

ゆるキャラグランプリ for App pass
SoftBank

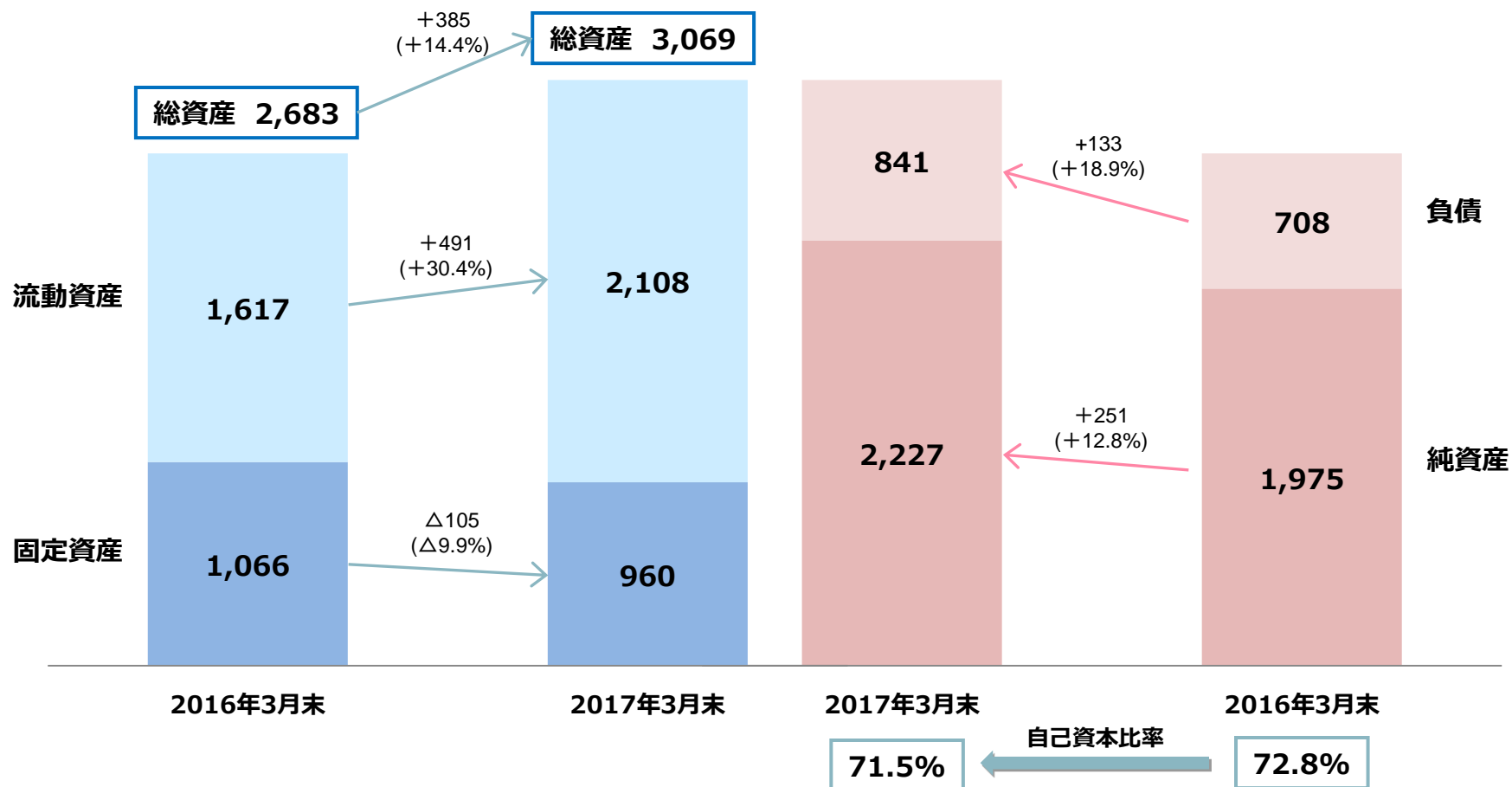


月刊デジタルファクトリー for app pass
SoftBank



要約貸借対照表

(単位：百万円)



有利子負債は、会社創立以来ゼロを継続

業績予想、今後の事業戦略

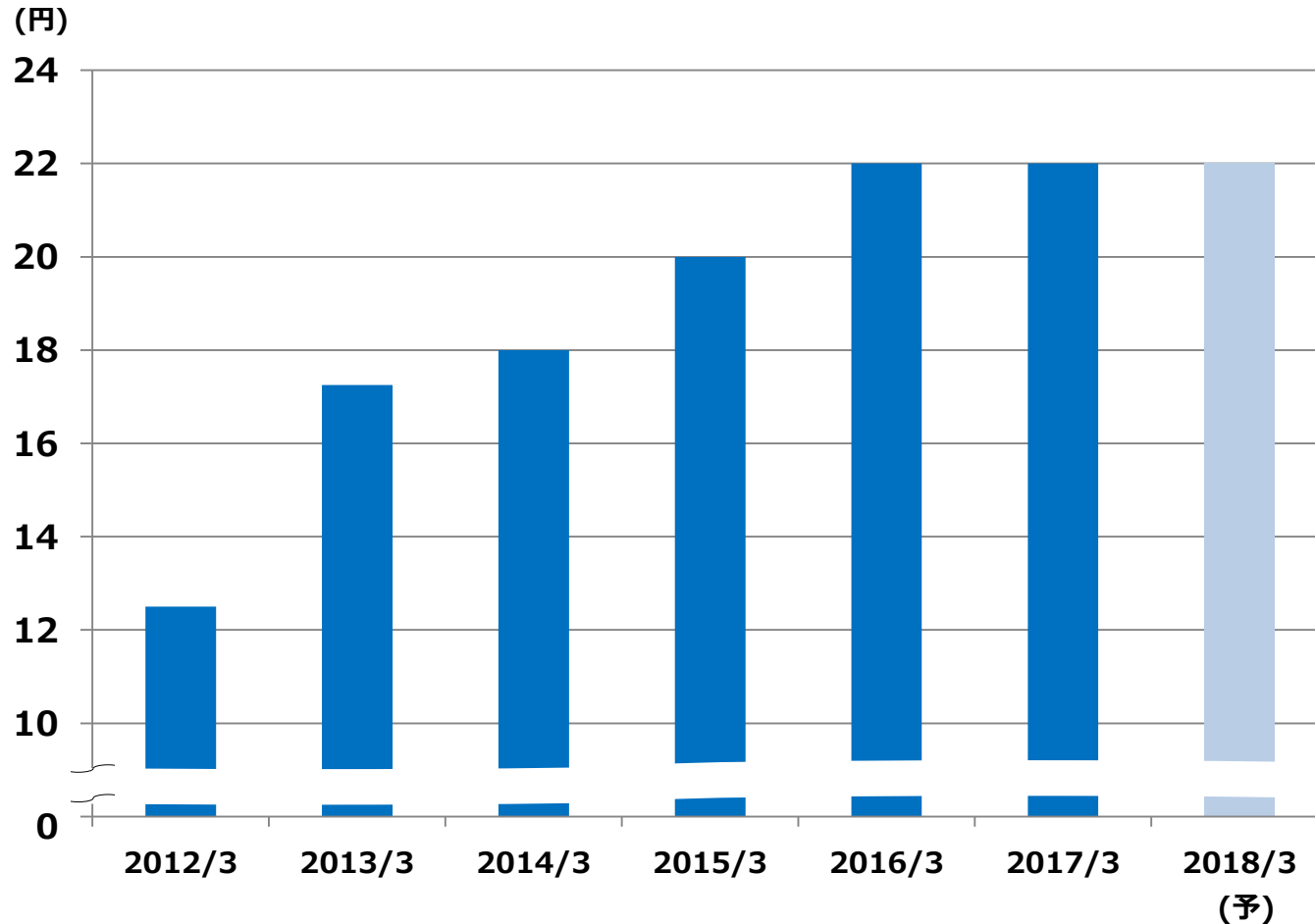
2018年3月期予算

- 新規サービスや、子会社を通じた新規事業については、保守的に予想
- 業績予想については、事業の立ち上がりの状況を踏まえ見直す予定

| | 2017年3月期 連結実績 | | 2018年3月期 連結予算 | | |
|-----------------|------------------|---------|------------------|---------|---------|
| | 金額 (百万円) | 百分比 (%) | 金額 (百万円) | 百分比 (%) | 前期比 (%) |
| 売上高 | 3,711 | 100.0 | 3,200 | 100.0 | △13.8 |
| 営業利益 | 426 | 11.5 | 470 | 14.7 | +10.3 |
| 経常利益 | 467 | 12.6 | 470 | 14.7 | +0.6 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 310 | 8.4 | 310 | 9.7 | +0.0 |
| 1株当たり純利益 (円) | 41.6 | — | 41.6 | — | — |
| 1株当たり配当金 (円) | 22.0 | — | 22.0 | — | — |

配当政策

安定した収益を基に、事業投資と高配当を維持



今後の事業戦略のポイント

- **アプリおよび動画配信サービスの開発ノウハウの活用**

⇒ ノウハウの横展開を行い事業規模の拡大を目指す

- **ファンクラブサイト事業の基盤強化とファンメールの更なる拡大**

⇒ 組織変更による体制の強化、および子会社・協業会社との連携

- **新規コンテンツの獲得と深化**

⇒ サービス、デバイスを問わず全方位で展開

- **子会社による新事業の展開**

⇒ 既存事業間の連動や将来的な海外展開の可能性を検討

アプリおよび動画配信サービスの開発ノウハウの活用

2017年4月にテレビ東京がサービスを開始したアニメ動画見放題サービス「あにてれ」に関して、当社が全面的な開発、および各種運用のサポートを実施。

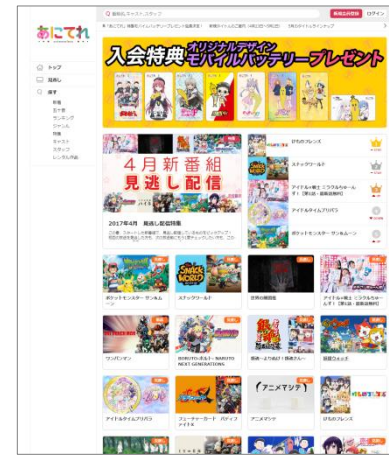
◎ 他の動画配信サービスとの差別化

- ・コミック配信
- ・ニュース配信
- ・イベント招待
- ・オリジナルコンテンツ配信

◎ 動画配信市場で注目される技術

- ・VR
- ・ライブ配信
- ・編成型配信
- ・マルチデバイス対応

あにてれTOPイメージ（アプリ/PC）



配信タイトル

- ・けものフレンズ
- ・スナックワールド
- ・おそ松さん
- ・アイドルタイムプリパラ
- ・銀魂～よりぬけ！銀魂さん～
- ・ポケットモンスター サン&ムーン
- ・BORUTO-ボルト- NARUTO NEXT GENERATIONS
- ・妖怪ウォッチ
- ・弱虫ペダル NEW GENERATION
- ・Re:ゼロから始める異世界生活
- ・アニメマシテ

他、100作品以上

©TV TOKYO Corporation

ファンクラブ運用のノウハウを存分に生かしたサービスを提供
音楽業界や、動画配信サービス未参入の業界への提案を実施

ファンクラブサイト事業の基盤強化とファンメールの更なる拡大

◎ ファンクラブサイトにおける基盤強化

既存大型サイトにおける追加サービスの導入

月額制だけでなく、新たに年会費制ファンクラブサイトを展開

子会社WEAREの開発アプリ、VRコンテンツ等の導入

資本提携したEMTG社との連携（電子チケットサービス等）



シナジーを生み、会員数全体の底上げ・収益性の向上へ



◎ 月額会員制ファンメールの更なる拡大

ジャンルの多角化、参加声優・アイドル・俳優の継続的な新規獲得

ファンメール機能を実装したファンクラブサイトも積極的に展開

サイト内コンテンツの充実（WEBラジオ、動画の生配信、イベントの定期開催等）

新規コンテンツの獲得と深化

- アーティスト、俳優、声優、アイドル、アスリート、キャラクター、アニメ等、幅広いジャンルでの新たなコンテンツ獲得を継続
- 既に獲得済みのコンテンツについても、プロダクションや権利元とのさらなる協業深化や、キャリアとのタイアップによるキャンペーンを継続
- キャリアの定額制使い放題サービス向け提供サイトのさらなる拡充を目指す
( スゴ得コンテンツ®、 スマートパス、等)
- 動画配信サービスにおける活用

子会社による新事業の展開

W E Δ R E の事例

『乃木坂 46』とのコラボレーション公式スマートフォン向けアプリ『乃木坂 46 ～always with you～』を発表

「乃木坂 46 ～always with you～」について 朝の『おはよう』から夜の『おやすみ』まで、乃木坂 46 のメンバーが全力でサポート。アラーム機能や、メンバーの写真アルバム機能、イベント通知機能など、乃木坂 46 ファン活動を応援する初の公式アプリになります。

現在活動中のメンバーが総出演しており、毎月配信予定の豪華限定コンテンツや、ボイスの組み合わせによるカスタマイズで、まるでアナタの隣に推しメンがいる感覚を味わうことができるなど、単なるアプリを超えた新しいジャンルの「ファンアプリ」となっております。また、アプリ内で手に入る「メダル」を使用し、アプリ限定乃木坂 46 オリジナルグッズやスペシャルデジタルコンテンツが貰えるキャンペーンなども定期的に開催致します。

乃木坂 46 ファンのみならず全ての方に、是非ともお手に取って体感していただきたいアプリとなっております。あなたの推しメンと、特別な時間を過ごしてください。

アプリビジュアル



アプリ概要



- ・アプリケーション名:「乃木坂 46 ～always with you～」
- ・公開:公式HP <https://nogizaka46-awy.com/>
- ・配信:iOS「App Store」(2017年夏公開予定)
Android「Google Play」(2017年夏公開予定)
- ・利用料:基本無料(月額課金、従量課金あり)

子会社による新事業の展開

THE STAR JAPAN の事例

公式ファンクラブサイト事業
本格稼働



運営アーティストの
公式グッズ展開で事業拡大

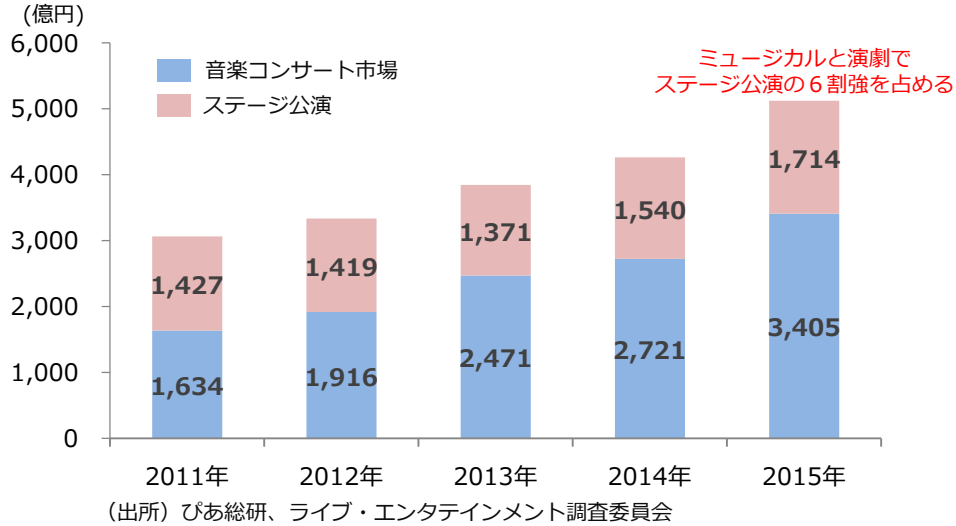


韓国アーティストの
来日イベントを主催

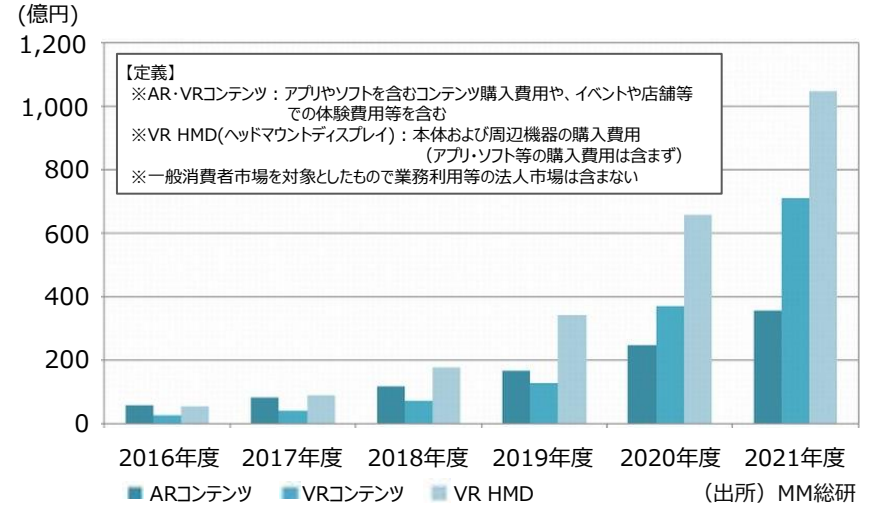


市場データ

国内ライブ・エンタテインメント市場規模の推移

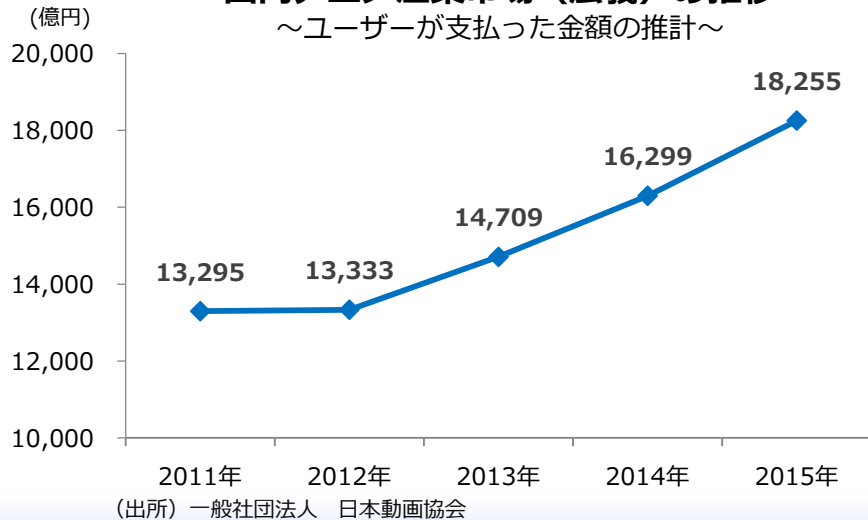


国内AR・VRコンテンツ/VR HMDの市場規模(予測)



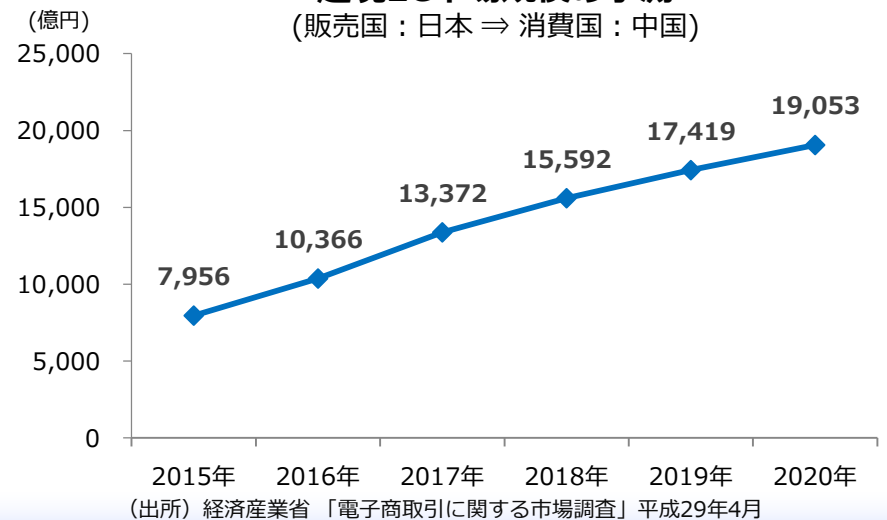
国内アニメ産業市場 (広義) の推移

～ユーザーが支払った金額の推計～



越境EC市場規模の予測

(販売国：日本 ⇒ 消費国：中国)



当社の特長・強み

当社の特長・強み

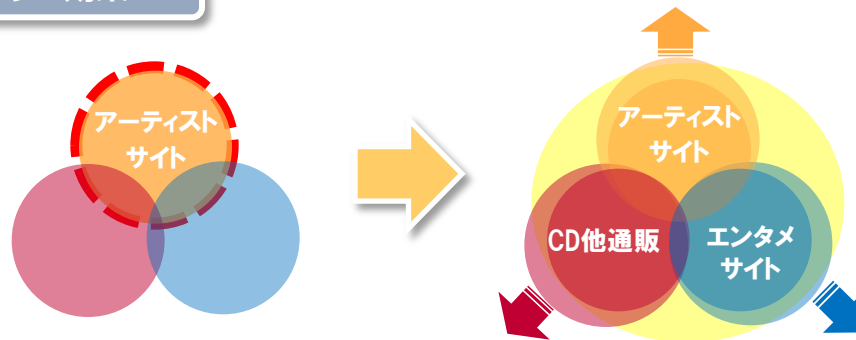
- **アーティストやタレント、スポーツ選手、キャラクター等の獲得や、コンテンツ発掘、サイト企画に強み**
- **会員制サイトの運営、eコマースをはじめ、多岐にわたるカテゴリーやジャンルでキャリア公式サイトを数多く保有**
- **複数のコンテンツ分野への複合的なサイト展開と、ファンクラブサイト運営で生じる相乗効果を活かす新たなビジネス手法**
- **次々に現れる新たなコンテンツ、サービスの流行をいち早く察知、どこよりも早く展開し、事業リスクをヘッジ**

多角的サイト運営から生まれる相乗効果 リスクヘッジが可能な事業展開

- 音楽のオールインワンビジネスに加え、新たな事業領域にも続々進出
アーティスト等のファンサイト、及びサイトに連動したCD・DVD・グッズの直販サイトを多数運営。引き続き、新たな事業領域にも進出
- サイト間の相互リンクによる宣伝効果
サイト間の相互リンクにより、1人の会員を複数のサイトへ誘導
⇒ コンテンツホルダーへ幅広い収益獲得機会を提供

シナジー効果

(例) アーティストの公式サイトへ入会したユーザーが…



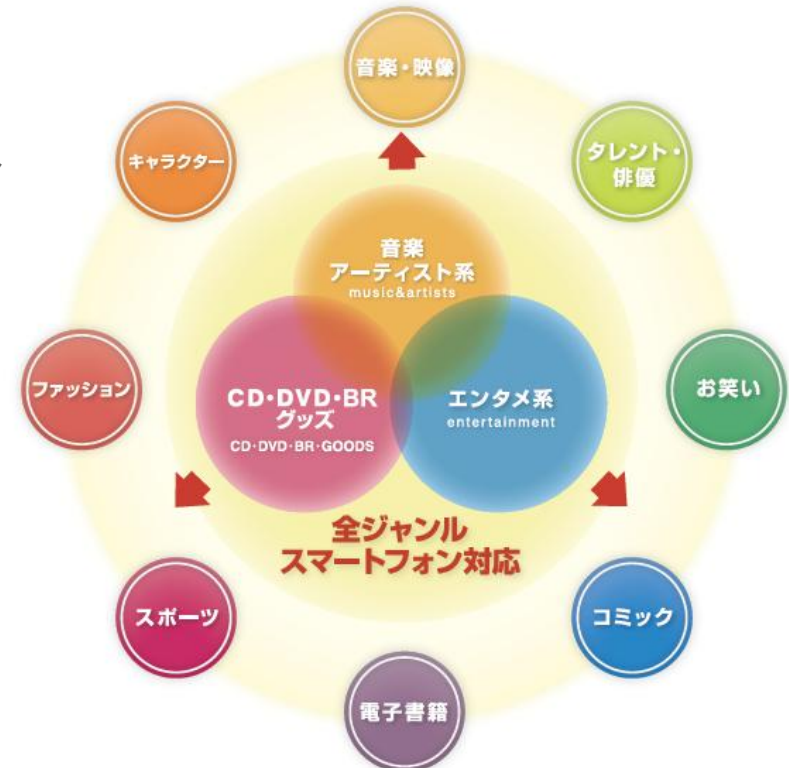
- さらに当社は、

流行をいち早く察知する発掘力

どこよりも早く事業展開するスピード経営

他とは異なる視点の企画力

事業リスクをヘッジすることが可能



ご参考

モバイルコンテンツ事業 エンタメ系コンテンツ

しゃべってコンシェル（しゃべってキャラ）やきせかえ、スタンプやデコメールをはじめとした、人気キャラやタレントなどをテーマにしたエンタメ系コンテンツを多数配信しております。また、今話題の定額制使い放題サービス、「docomoスゴ得」や「ソフトバンク AppPass（アップパス）」向けコンテンツも積極的にコンテンツを提供しています。

スゴ得コンテンツ®

マチ★キャラとり放題 forスゴ得
docomo



ゆるキャラグランプリforスゴ得
docomo



マクロス公式 for スゴ得
docomo



App Pass（アップパス）

お笑いTV for AppPass
SoftBank



デコメ・スタンプ

デコアニメとり放題
docomo au by KDDI



しゃべってキャラ™・マチキャラ®

しゃべってdキャラとり放題
docomo



docomo
カテゴリー
1位

マチウケキャラとり放題
docomo



docomo
カテゴリー
2位

TBS公式キャラコンシェル
docomo



docomo
カテゴリー
4位

テレ東★アニメコンシェル
docomo



cent.FORCE☆コンシェル
docomo



モバイルコンテンツ事業 アプリ/ゲーム系コンテンツ

当社の企画力・コンテンツ制作力を生かし、カジュアルゲームやツール系など、ネイティブアプリの開発～運営にも注力。キャラクター等、著作権作品とのコラボだけでなく、完全オリジナルタイトルも続々リリースし、収益に結びつけます。

アプリコンテンツ Android / iOS



いきなりステーキ王国

『いきなり！ステーキ』とのコラボゲームアプリ！お肉を切ってステーキを提供し、日本全国・世界中に出店する『いきなり！ステーキ』のお店体験ゲーム。『いきなり！ステーキ』で使用できるお得なクーポンプレゼント中！



マネージャーはじめました(仮)

イケメン男子たちからの部活マネージャーへの“超”積極的な勧誘が、チャットアプリや電話を通じたアプローチが、山のようにやってくる！



社畜してやる！！

ちょっとムカつく個性的な社員たちを採用し、社畜化して売上を伸ばして会社を大きくしよう！ブラックユーモアをテーマにした新ジャンル。「放置×シナリオ」シミュレーションゲームアプリ！



離婚してやる！！

ちょっとムカつく夫婦たちの婚姻届を受け付け、結婚の現実を知った彼らの行く末を見届けよう！ブラックユーモアをテーマにした「放置×シナリオ」シミュレーションゲームアプリ第二弾！



コダモン
～NHK古代モンスター進化中！～

NHKスペシャル「生命大躍進」、Eテレのアニメ「ピカイア！」と番組放送連動したアプリ。



「ねば～るくん」アプリ
3タイトル同時リリース

大人気キャラ「ねば～る君」を題材とした、初のスマートフォン向けアプリ、3タイトルを同時リリース。



ゆるねこ派遣社員



どうして私じゃダメなの？



「してやる」シリーズ
累計
40万DL！

モバイルコンテンツ事業 ファンクラブ (アーティスト/アイドル/声優)

アーティストの最新情報や独占コンテンツを配信する公式ファンクラブサイト。
 会員限定のコンテンツや楽曲配信、グッズ販売等アーティストの魅力を凝縮して発信します。



アーティスト

SKE48 Mobile



NMB48 Mobile



GLAY MOBILE



hide mobile JETS



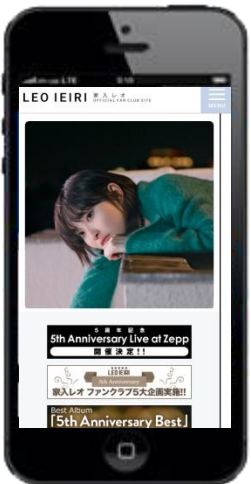
LUNA SEA MOBILE



SoundHorizon Mobile



家入レオ



May'n mobile



中島愛 Love with You



GRAN RODEO MOBILE



MONKEYMAJIK



BOOWY HUNT



モバイルコンテンツ事業 ファンクラブ（俳優/タレント/プロダクション/レーベル）

俳優や声優、タレント、また俳優が多数所属するプロダクションの最新情報や独占コンテンツを配信する公式ファンクラブサイト。会員限定のコンテンツやグッズ販売等、俳優・タレントの魅力を凝縮して発信します。

俳優/タレント

docomo au by KDDI SoftBank

小栗旬 MOBILE



綾野剛 MOBILE



田中圭 MOBILE



溝端淳平 MOBILE



廣瀬智紀 MOBILE



小澤廉 MOBILE



プロダクション/レーベル

研音Message



SweetPower Mobile



Sun Music Mobile



東京24区



エヴァーグリーンモバイル Exit Tunes Members



モバイルコンテンツ事業 ファンクラブ（韓流）

韓流系ポータルサイト最大の「韓流大好き！」をはじめとし、音楽配信と大人気のアーティストや俳優のファンサイトなど、多くのユーザーのニーズに対応した質の高いサービスを常に提供しています。



スゴ得・スマートパスコンテンツ

韓流大好きforスゴ得
docomo



韓流大好きforスマートパス
au, KDDI



ファンサイト

ソ・ジソブMobile



パク・シフMobile



イ・ジュンギMobile



チュウオンMobile



韓流情報サイト

韓流大好き！



韓国グッズ通販

韓流★通



**docomo
カテゴリ
1位**

リュウ・シウォンMobile



ユン・シユンMobile



ユン・サンヒョンMobile



イ・ジュンMobile



お気に入りのアイドルや声優からあなたの携帯電話にメールが直接届く「月額会員制ファンメール」



月額会員制ファンメール

SKE48 Mail



参加メンバー例



NMB48 Mail



参加メンバー例



月額会員制ファンメールとは？

お気に入りのアイドル・声優・アーティストから、ユーザーのニックネーム入りで画像と文章のメールが届きます。

こちらだけでしか見ることのできない、本人の素顔がチェックできます！受け取ったメールに返信をすることで、コミュニケーションを図ることも！



チョコメ！

(声優・アニソンアーティスト)

参加メンバー例

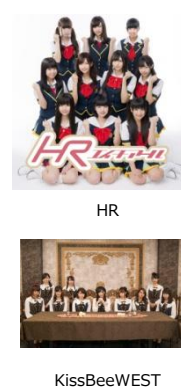


アイドルメール

powered by アイドルメール



参加アイドル例



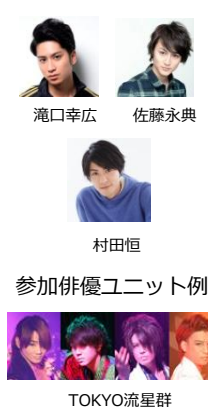
参加アイドル随時追加

俳優メール

powered by 俳優メール



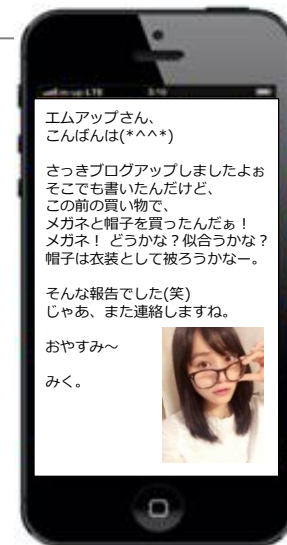
参加俳優例



参加俳優ユニット例



参加俳優随時追加



※サンプルイメージ

電子書籍レーベル 「デジタルブックファクトリー」

電子書籍だから出来る表現をさらに進化させ、新しいビジネスモデルを構築しています。
当社が代理店となって2000冊以上の作品を販売

<http://dbookfactory.jp/>

定額読み放題サイト

【月刊デジタルファクトリー】



制作・配信



2016年秋の紫綬褒章受章
伊集院静 配信限定作品【男の流儀入門シリーズ】

【震災編】

【恋愛編】

【仕事編】



壁紙・動画サイト (キャリア公式)

docomo au by KDDI SoftBank

【講談社 image.tv】



【月刊〇〇写真集】



ソフトバンク App Pass対応!

出版

【月刊ドロジョ】



【月刊ミス・モノクローム】



音楽配信サイト「アーティスト公式シリーズ」

アーティスト公式サウンド

docomo au, KDDI SoftBank



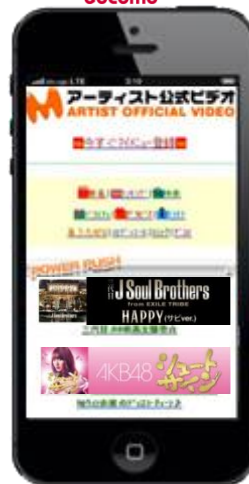
アーティスト公式コール

docomo au, KDDI SoftBank



アーティスト公式ビデオ

docomo



アーティスト公式フルプラス

au, KDDI



アーティスト公式メロ

docomo au, KDDI SoftBank



インディーズ公式サウンド/フル

docomo au, KDDI SoftBank



↑K-POP完全版フル!

docomo au, KDDI



韓ドラうたフル完全版

docomo au, KDDI



アーティストや俳優、タレント等のオフィシャルサイトの構築・運営から、国内主要プロバイダー（nifty、BIGLOBE、So-net、OCN、楽天）とシステム連動した、PC向けの月額制ファンクラブサイトまで多数運営しています。

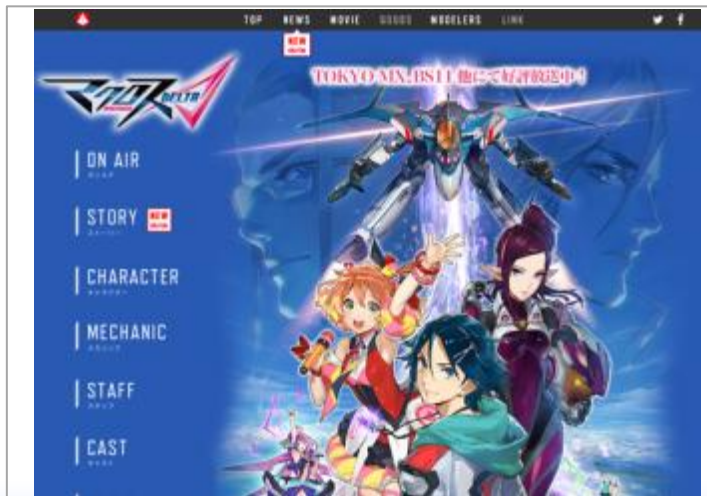
E-girls（ファンクラブサイト）



矢沢永吉(レーベルオフィシャルサイト)



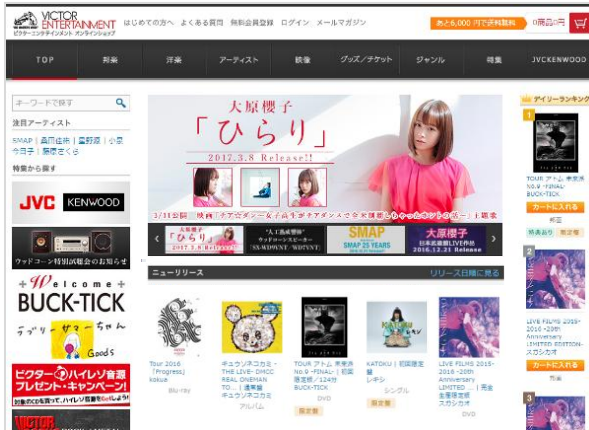
マクロス(オフィシャルサイト)



車田正美(オフィシャルサイト)



VICTOR ENTERTAINMENT ONLINE SHOP



クラウン徳間ミュージックショップ



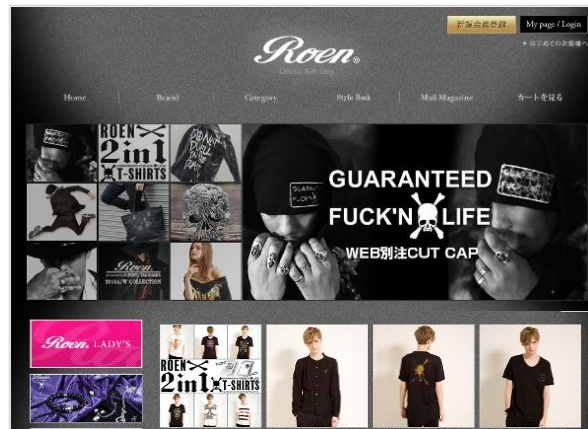
テイチクエンタテインメント オンラインショップ



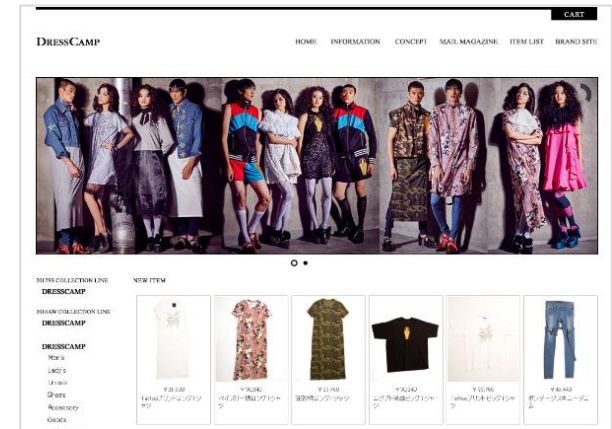
LEMONed SHOP hide-city店



Roen Official Web Shop



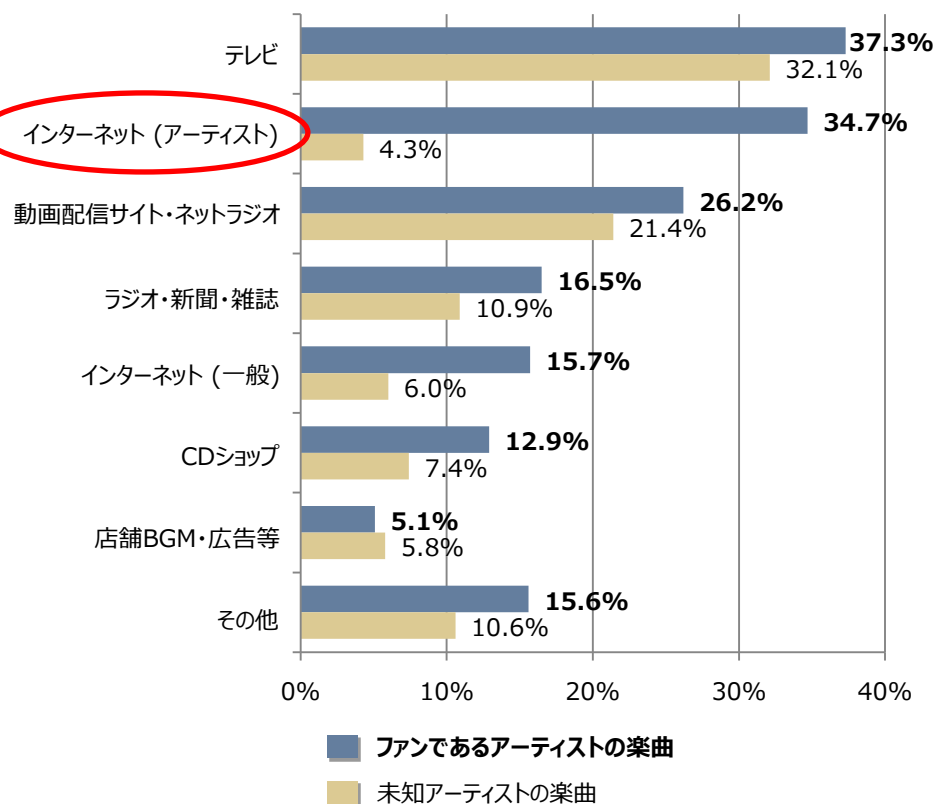
DRESSCAMP ONLINE SHOP



音楽市場で起こっている変化

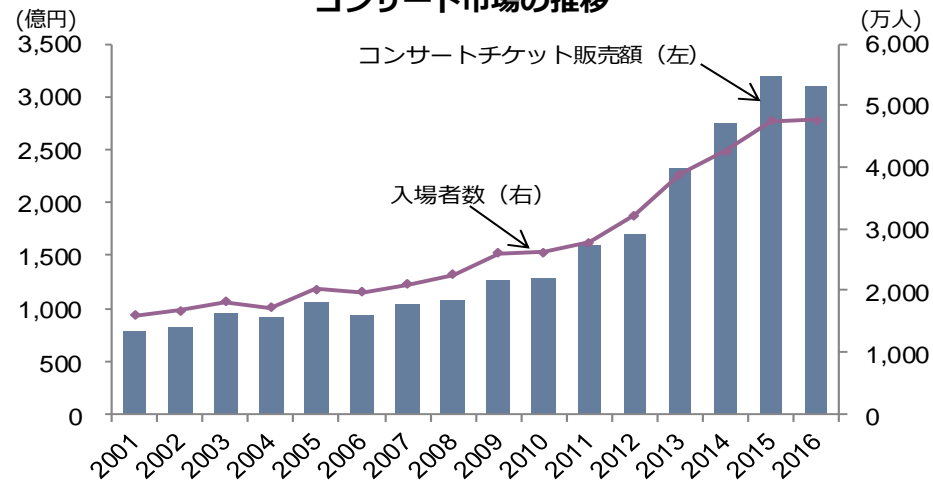
2015年度音楽メディアユーザー実態調査

Q. 楽曲購入のきっかけになった情報源



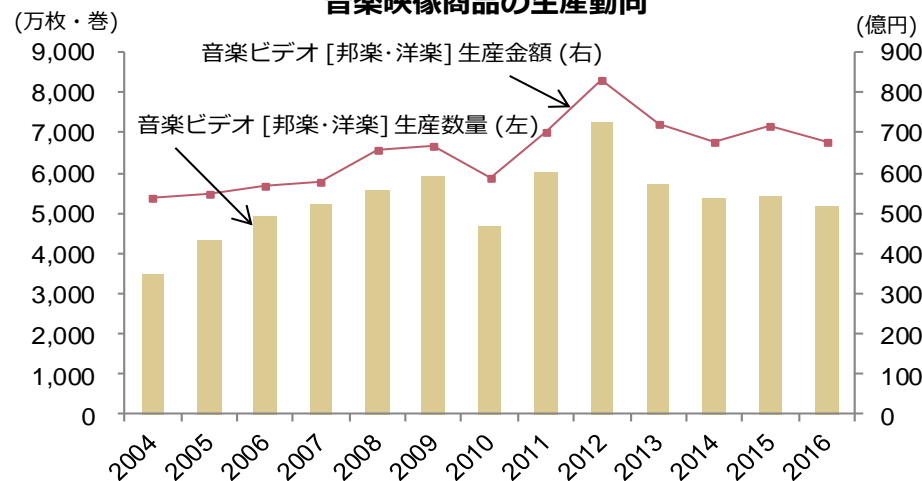
(出所) (社)日本レコード協会

コンサート市場の推移



(出所) (社)コンサートプロモーターズ協会

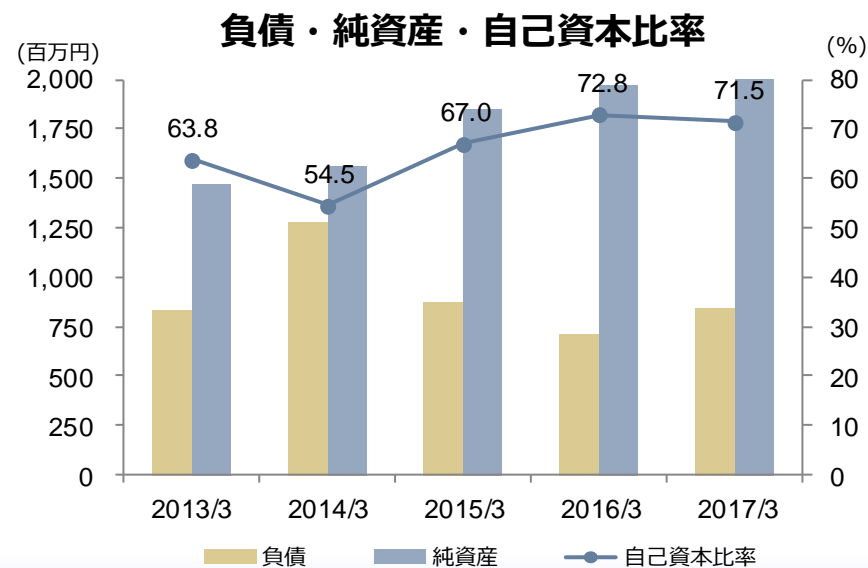
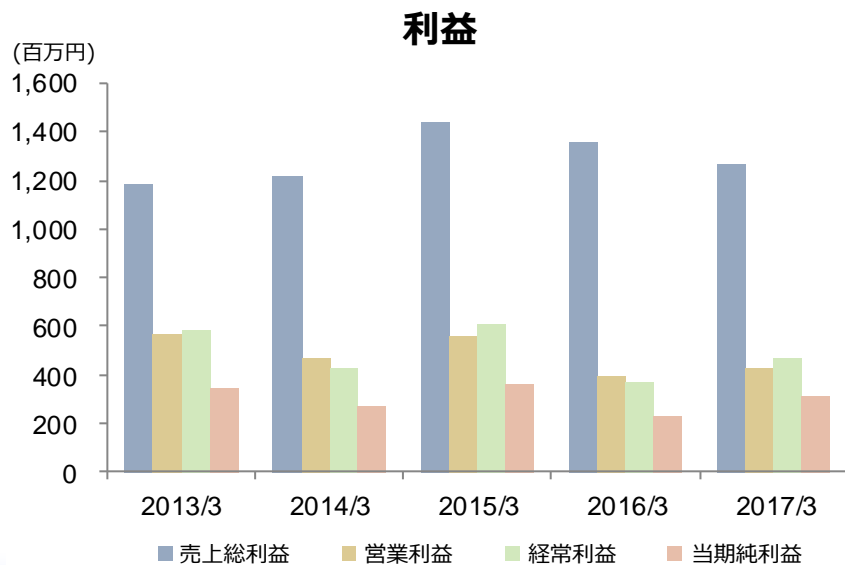
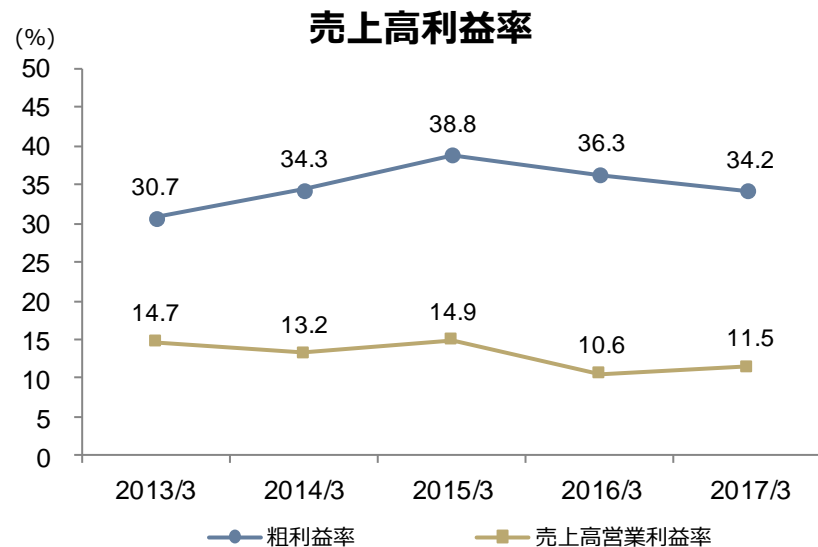
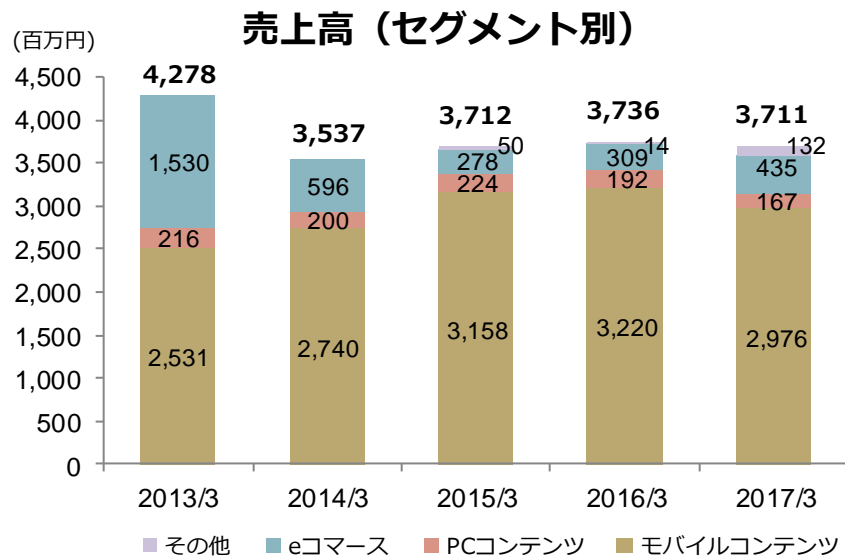
音楽映像商品の生産動向



(出所) (社)日本レコード協会

業績

※ すべてのグラフにおいて2014/3期のみ非連結決算



注意事項

- 当資料に記載された内容は、現時点において一般的に認識されている経済・社会等の情勢、及び当社が合理的に判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
投資に際しての最終的なご判断は、ご自身がなされるよう、お願い致します。

- 本資料に関する問い合わせ先

株式会社エムアップ° (<http://www.m-up.com/>)

IR 担当

TEL : 03 - 5467 - 7125