

2019年3月期 第2四半期 決算補足説明資料



2018年11月14日
株式会社エムアップ°

目次

■ 2019年3月期 第2四半期決算概要	2
■ 2019年3月期の上半期トピックス	11
■ 今後の事業戦略	23
■ E M T G株式会社 事業紹介	27

2019年3月期 第2四半期決算概要

第2四半期連結業績ハイライト

(百万円)	18/3期 2Q (実績)	19/3期 2Q (実績)	前年同期比 増減額
売上高	1,793	2,026	233
売上総利益	583	602	19
販売費及び一般管理費	425	454	29
営業利益	158	147	△11
経常利益	178	173	△5
特別損失	—	△2,664	△2,664
税引前当期純利益	179	△2,458	△2,637
親会社株主に帰属 する当期純利益	105	△2,524	△2,629

- 売上高はeコマース事業の伸長などにより堅調に推移
- 一方で、新規事業への先行投資と人材の採用、M&A費用により利益は減少
- E M T Gの子会社化に伴い、株価が上昇したことから特別損失を計上（次ページ参照）

特別損失の計上について 1

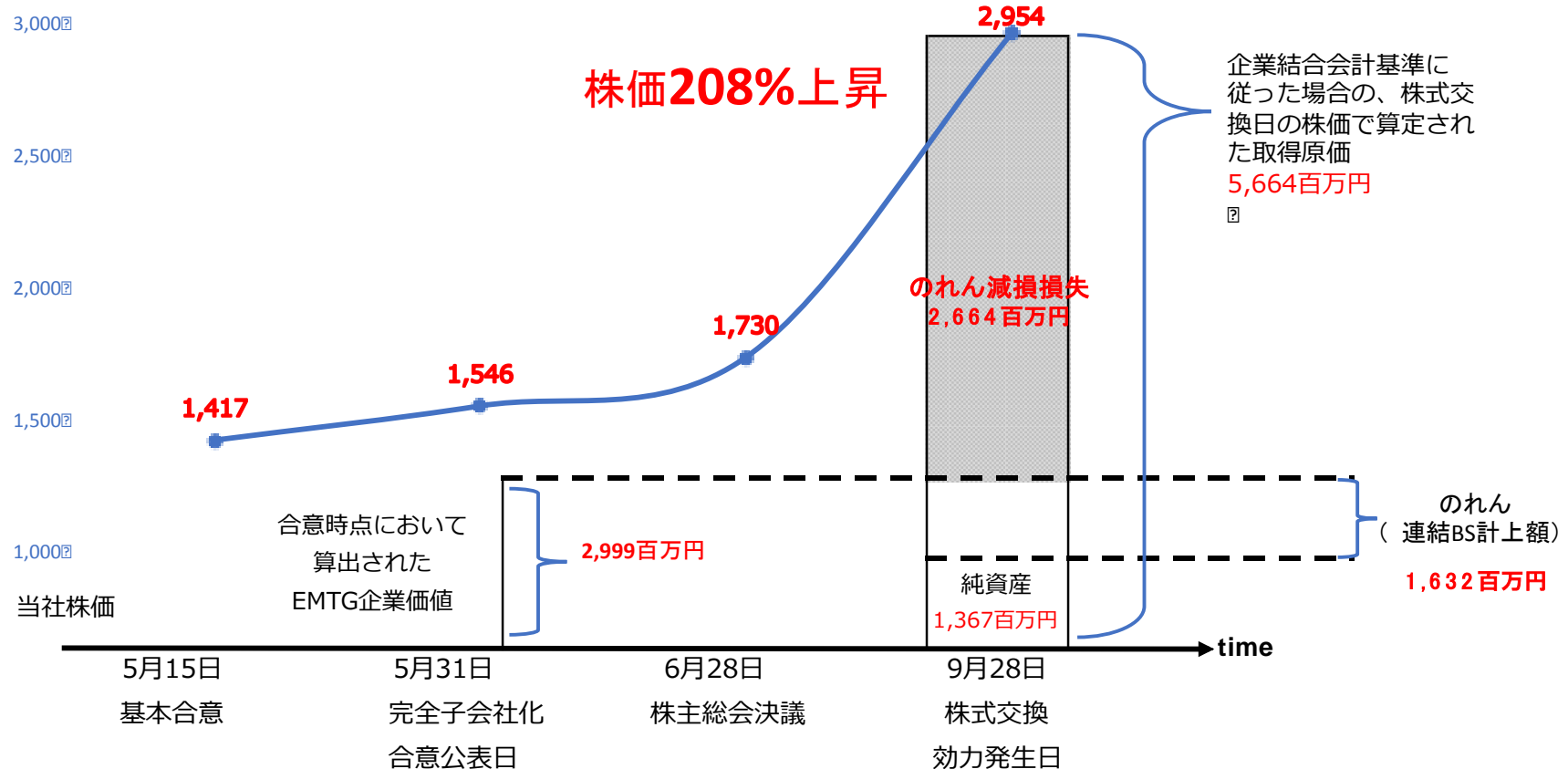
- 株式交換比率は、株主総会の議案確定のためにも、合意日に決定しなければならず、その後、株主総会決議から事務手続きを経て株式交換が実行されるまでには、一定の期間が必要とります。
(当社の場合には、5月15日の基本合意から、9月28日の株式交換日まで4ヶ月半)
- 通常、株式交換をした場合には、発行済株式数が増加するため、株価は大きく上昇することはまれです。
- しかし、今回の株式交換の場合は、当社とEMTGとのシナジー効果や、電子チケットなどEMTGの事業性、将来性への期待が高く、株価が約2倍へと大きく上昇しました。
- 現在の日本基準の会計学の考え方では、交換時点の株価が基準となり、交換対価として発行した株式の時価（約56億円：BSに計上）が、当社の子会社株式の価格となり、当初合意した交換価格（約30億円）との差額（約26億円：P/Lで調整）を特別損失として計上しなければならないと監査法人より指摘されました。
- 株価が上昇したことによって、**BS上の子会社株式の取得額が上昇**し、これを**調整するためにP/Lで損失を計上**するということは、会社法や株式事務手続きに会計基準が対応しきれていないことが要因でもあります。また上昇した株価には、EMTGへの期待値も含まれていると考えられることから、それを株式交換の対価へと含めることは、EMTG評価額同士の交換となり矛盾しております。何より、今後の当社に期待を寄せいただいた株主の皆様へもご迷惑をおかけしてしまうことから、弁護士をはじめ関係各所と協議を進めてきました。
- しかしながら、過去、当社のように株式交換の公表後に株価が約2倍となった前例はなく、基準自体への検討が必要であるものの、現行の会計基準に従わざるを得ないと、当社として判断いたしました。

特別損失の計上について 2

- 実態を反映されない会計学上の解釈によって、株価の上昇分を当社の損失として、計上せざるを得ないということは、**創業以来、赤字決算が一度もない**当社としては、今後の当社へと期待を寄せていただいている、株主の皆さまを不安にさせてしまうことでもあり、大変遺憾です。
- こうした前向きな株式交換と、株価の上昇によって会計上の損失が出る事態は、今後の柔軟なM&A戦略、成長戦略の妨げとなることから、関係各所に問題提起するとともに、会計基準については検討していただきたくお願い申し上げていく所存であります。
- なお、今回、損失処理を行っているものの、EMTG株式の取得原価と同額で新株を発行しているため、**株主資本の毀損はありません。**
- この特別損失の計上により、一時的に利益剰余金はマイナスとなりますが、それ以上に資本剰余金も増加しているため、**当社および当社グループの純資産に影響は全くありません。**

特別損失の計上について 3

- EMTGとの株式交換について、合意公表日から株式交換日までの当社株価の上昇により、
- 会計学上の解釈により、株価の上昇分を特別損失（2,664百万円）として計上



- 企業会計基準に則った理論上の損失であるため、実際に費用が発生したことはなく、また、現金収支にも全く影響はありません。
- 詳しくは11月14日に開示いたしました「特別損失の計上に関するお知らせ」もご覧ください。

EMTG連結後の19年3月期 業績見通しについて 1

(百万円)	18/3期		19/3期		前期比
	(実績)	比率	(予想)	比率	
売上高	3,683	100%	6,300	100%	171.1%
売上総利益	1,157	31.4%	1,880	29.8%	162.5%
販売費及び一般管理費	847	23.0%	1,561	24.8%	184.3%
(うちのれん償却額)	0	—	136	2.2%	—
営業利益	309	8.4%	325	5.2%	105.2%
経常利益	434	11.8%	284	4.5%	65.4%
税引前当期純利益	295	8.0%	△2,100	—	—
親会社に帰属する 当期純利益	101	2.7%	△2,300	—	—

- EMTGの完全子会社化により、下期からの6ヶ月間分のみ同社を連結
- 連結にあたり、来期以降に向け当社と同様の基準で、資産計上されていたEMTGのソフトウェアを費用処理
- そのため、今期に限りEMTG分の利益は減少
- 全社では、既存事業の底上げもあり、売上高は過去最高となり、先行投資、M&A費用も吸収し増益
- 特別損失は会計上の解釈によるものであり、それを除く本業は堅調。法人税等も200百万円ほどを見込む。

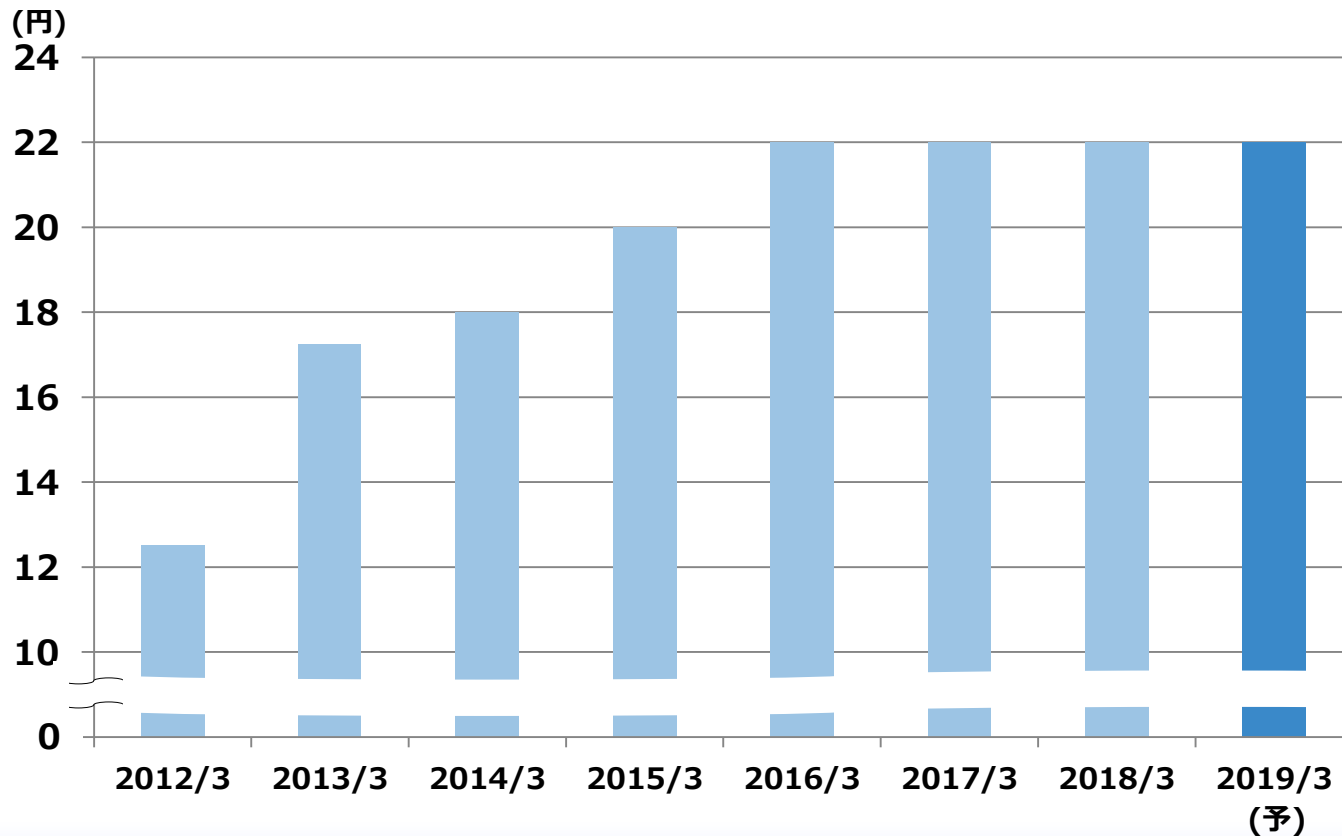
EMTG連結後の19年3月期 業績見通しについて 2

- 19年3月期の営業利益、経常利益について
- 設立以来、当社では、事業活動の成果を適時適切に財務諸表に反映させるため、原則的にはソフトウェアについては資産計上せず、研究開発費として費用処理しております。
- これに対して、EMTGはソフトウェアを資産計上し、5年間で償却しておりました。
- 今回、EMTGを完全子会社化するにあたり、これまで同社が資産計上していたソフトウェア資産を見直し、19年3月期において、ソフトウェアを費用処理することといたしました。
- 以上より、平成31年3月期の業績予想において
売上高は3,863百万円から6,300百万円（前年同期比171.1%）へと増加する見通しです。
一方で、上記の通りEMTGのソフトウェアの費用処理によって利益は圧迫され、
営業利益は325百万円、特別損失の計上により当期純利益は△2,300百万円となることを見通しております。
- 19年3月期にソフトウェアを費用処理することで、20年3月期以降はEMTGの財務体質は改善し、収益性が向上し、利益率は適正な水準に戻ると想定しております。
- また、当社グループとしてシナジー効果を発揮させることで、グループ全体としての利益も増加していくと見込んでおります。

配当政策

今後も積極的な事業投資と高配当を維持

会計上の一時的な要因により特別損失を計上いたしました但、純資産、現金及び預金は大幅に増加しており、財政体質への影響は全くないことから、2019年3月期の配当は22円を維持いたします。



株主優待制度

毎年、期末(3月31日)及び第2四半期末(9月30日)現在の当社株主名簿に記載または記録された当社株式1単位(100株)以上を保有する株主様を対象に当社オリジナルのQUOカード500円分を贈呈(年間 1,000円贈呈)



要約貸借対照表

	18/3期 2Q (実績)	19/3期 2Q (実績)	前年同期比 増減額
流動資産	2,016	6,217	4,201
現預金	1,245	4,420	3,175
売上債権	588	1,173	585
棚卸資産	21	27	6
その他	161	595	434
固定資産	1,012	2,614	1,602
有形固定資産	287	445	158
無形固定資産	80	1,677	1,597
のれん	10	1,632	1,622
投資その他の資産	644	491	△153
資産合計	3,029	8,832	5,803

	18/3期 2Q (実績)	19/3期 2Q (実績)	前年同期比 増減額
流動負債	798	4,705	3,907
買掛債務	400	2,240	1,840
有利子負債	0	0	0
その他	397	2,465	2,067
固定負債	41	25	△16
負債合計	839	4,731	3,892
純資産	2,189	4,101	2,067
株主資本	2,126	4,074	2,067
その他	62	26	2,067
負債・純資産合計	3,029	8,832	5,803

- 現預金は、約3.5倍の4,420百万円、株主資本は約2倍の4,074百万円へとそれぞれ大きく増加、財務基盤はより強固に
- 利益剰余金は一時的にはマイナスとなりますが、19年6月開催の株主総会において、増加した資本剰余金を振り替え、本来の形に戻し、マイナスは解消する予定
- 有利子負債は、創業以来ゼロを継続

2019年3月期の上半期トピックス

- **EMTG 完全子会社化（9月28日）**

⇒ 第2四半期末はBSのみ連結、下期よりBSに加えP/Lも連結

- **ファンクラブサイト事業の基盤強化**

⇒ 新規サイトの開設を継続、アーティストやキャラクターECにも注力

- **コンテンツ関連ビジネスにおける着実な深化**

⇒ サービスの運営移管や、新規IPの獲得を実現

- **株式会社VR MODEでのVR事業の立ち上げ**

⇒ コンテンツの獲得と、プラットフォーム開発に着手

◇ 上半期トピックス（ファンクラブサイト事業）

◎ 既存事業（ファンクラブサイト、ファンメールサービス）の基盤拡大



ファンサイト
ファンクラブ

鈴木みのり



近藤孝行



祭nine.



ミヤマザキ

月額制
ファンメール

SKE48 mail (アプリ)



NMB48 mail (アプリ)



ファンメール「チョコメ！」

AKB48グループ総選挙の投票権を付与したメールサービスのアプリ版をリリース

gugudan (K-POP)



NICOLE (K-POP)



ファンメール配信「チョコメ！」声優・アイドル・俳優に続き、グラビアシリーズを新たに開始

⇒事業基盤の底上げに、新規サービスを継続して開設

◇ 上半期トピックス (EC事業)

◎ hide 20th Memorial Project [hide1998～Last Words～] 発売

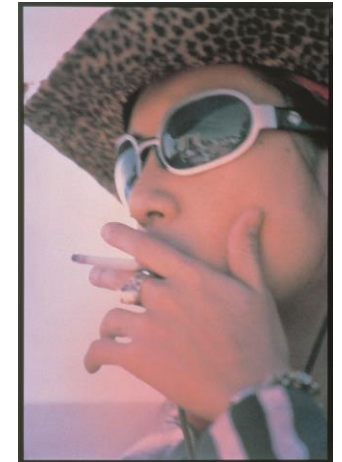
「hide」の1998年春の活動にフォーカスし、ラジオ番組音声(未編集)、LAでの映像(未発表を含む)、音楽専門誌をリアルにコンプリートした完全限定生産のBOXセット

hide
Memorial

発売元：株式会社 エムアップ (企画・制作から販売までをトータルプロデュース)
2018年5月2日発売 13,800円 (税抜)

オリコンDVDチャート2位を記録 (5月14日付ウィークリーランキング)

数量限定販売 ⇒ 完全SOLD OUT



©HEADWAX ORGANIZATION
photo by YOUSUKE KOMATSU

[hide1998～Last Words～ SIMPLE EDITION HEADWAX] 発売

発売元：株式会社 エムアップ
2018年12月8日発売 6,800円 (税抜)

◎ 「エヴァンゲリオン」公式オンラインストア限定アイテムやコラボなど多数販売

サイト名称：EVANGELION STORE(エヴァンゲリオンストア)

運営主体：株式会社グラウンドワークス：

◆EVA x ニューバランス FRESH FOAM CRUZ ¥12,000(税抜)

数量限定販売 ⇒ 即完売

◆METAL BUILD エヴァンゲリオン初号機 (バンダイ) ¥22,000(税抜)

数量限定販売 ⇒ 即完売

◆山下しゅんや x 吉沢光正作

エヴァンゲリオン新劇場版 式波・アスカ・ラングレー (フレア)

2019年1月発売 (予定) ¥13,500 (税抜)



©カラー

コンテンツ関連ビジネスにおける着実な深化

◎ 一部サイトで他社から当社への運営移管を実現

⇒ 他にも、人気 I P の獲得が順調に推移、コンテンツ多数リリース

他社からの運営移管

たけしの家庭の医学

ABCとり放題



特長

朝日放送テレビで放送している「おしゃべりクッキング」や「アタック25」などの、番組と連動したコンテンツや、動画、スタンプ、壁紙、コラムなどの朝日放送テレビならではのデジタルコンテンツを配信。

2018年3月29日リリース

2018年6月1日リリース

他、サイト以外にも7アプリ同時移管

人気 I P とのコラボ例

大人気TVアニメ『ポプテピピック』 プレゼントキャンペーン



期間：2018/9/10～2018/9/28

当社運営サイトでのデジタルコンテンツ配信に加え、「ポプテピピック」初のイベント開催に合わせ、ドコモのアニメ見放題サイト「dアニメストア」と連携施策プレゼントキャンペーンを実施。

話題作『からかい上手の高木さん』 プレゼントキャンペーン



期間：2018/5/17～2018/6/17

当社運営サイトでのデジタルコンテンツ配信に加え、会員増施策としてヒロイン「高木さん」役の大人気声優「高橋李依」様のプレゼントキャンペーンを実施。

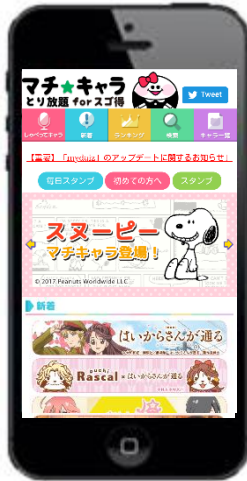
主な月額使い放題サービス系サイト

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



TBS for スゴ得
docomo



auスマートパス®

ハローキティコラージュ
for auスマートパス
au-IDEN



名医とつながる! たけしの家庭の医学
for auスマートパス
au-IDEN



App Pass®

ゆるキャラグランプリ
for App pass
SoftBank



マクロス公式
for App pass
SoftBank



声優グランプリ for スゴ得
docomo



動画配信サービスに関する開発ノウハウ等を蓄積

テレビ東京のアニメ動画見放題サービス **あにてれ**



2017年4月のサービスリリース後に、
多くの機能を実装。2018年度も継続的に
新機能を開発・実装を行う。

◎ 主な追加機能

- ・ライブ配信
- ・VR配信
- ・編成型VOD
- ・ダウンロード
- ・iTunes決済追加
- ・コメント機能 等

◎ 今後の追加機能

- ・Google Play決済追加
- ・リコメンド機能
- ・コミック閲覧

あにてれTOPイメージ (アプリ/PC)



©TV TOKYO Corporation

配信タイトル

- ・FAIRY TAIL
- ・イナズマイレブン
- ・遊☆戯☆王5D's
- ・魔法×戦士 マジマジポピュアーズ!
- ・キラッとプリ☆チャン
- ・けものフレンズ
- ・ようこそジャパリパーク
- ・PPPのなぞぺぱ!
- ・PPPのゆるぺぱ!
- ・おそ松さん
- ・銀魂
- ・ポケットモンスター
- ・妖怪ウォッチ
- ・テニスの王子様
- 他

**豊富なプラットフォーム開発実績や
ライブ配信のノウハウをVR事業にも活かす**

新会社によるVR事業の立ち上げ

当社ならびに、EMTGの主力事業であるファンクラブサイト事業などで培ったアーティスト、アイドル、俳優、声優といった各権利元とのリレーションを生かし、VRを中心とした先端表現技術を用いたライブ動画の生配信など、新たな事業の創出と発展、拡大をはかる

【事業進捗】

株式会社VRMODEの設立。
プラットフォーム開発着手、各種コンテンツの獲得、制作へ。
また、各事業会社との提携も順次進行中。

2019年今期内概要発表、早期スタートを目標

■展開コンテンツ例

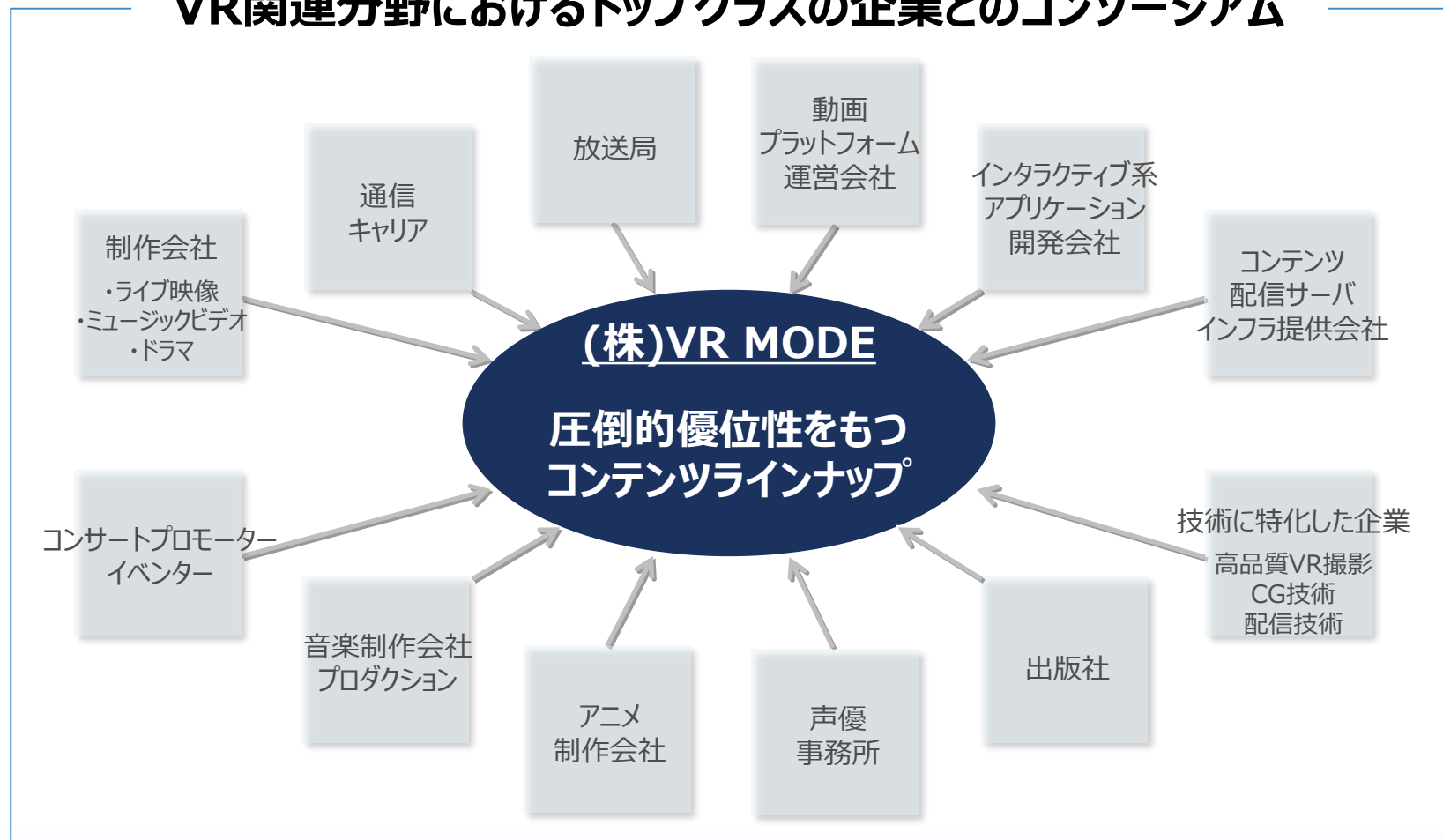
VRライブ（生配信・オンデマンド配信） / VRドラマ（インタラクティブ） / VRデート（2D・3D） / VRグラビア写真集 / ユーザー参加型双方向課金VRコンテンツ 等

VRイベントにおいて100万人が同時視聴できるプラットフォーム構築へ

新会社によるVR事業の構想

リレーション+技術+ノウハウ=VRライブプラットフォームのパイオニア

VR関連分野におけるトップクラスの企業とのコンソーシアム



VR事業の主な提携先 1/2

動画配信

インフラ

株式会社 J ストリーム

動画配信を主軸とした事業展開を続けており、

- ・自社で保有・運営する独自のコンテンツ配信ネットワーク（CDN）を活用した動画配信
- ・動画の企画・制作・運用
- ・Webサイト制作・システム開発
- ・動画広告による収益化支援

まで、総合的なサービスとソリューションを提供し、企業のマーケティングやコンテンツビジネスなどを支援している企業。

- ・将来の5Gによる大容量通信の展開を視野に入れた4K/8K配信
- ・低遅延配信などの最先端の動画配信技術
- ・データ量が多い360度動画をはじめとするVR、ARコンテンツの配信
- ・VRコンテンツのライブ配信

についても早期より手がけており、実績を多数有しております。

VR事業の主な提携先 2/2

VR撮影

VR配信システム

株式会社クロスデバイス

長年に渡る360度VRパノラマ動画事業でのノウハウを基に、

- ・8K 60fps 撮影
- ・マルチカメラライブ対応VRプレイヤー
- ・立体視（3D）VRライブ配信
- ・スマートフォン対応8K VR映像配信・視聴システム
- ・VR一斉配信システム
- ・タブレット型VR視聴システム
- ・プロジェクションVRシステム

など、VRに関する企画、撮影、制作、配信、広告のソリューションを展開しており、業界を牽引しております。

特に、NTTテクノクロス社と推進している、独自のアルゴリズムである「パノラマ超エンジン」を活用した、高精細な8K VR動画を少ないデータ量で高画質配信するソリューションが定評となっており、音楽やスポーツなどのライブ配信の実績を多数有しております。

展開予定のVRコンテンツイメージ



VR ライブ

アーティストのライブを生配信、オンデマンド配信で提供。
バンド、アイドル、声優とジャンルを問わず
様々なアーティストのライブを配信します。



VR ドラマ (デート)

様々なシチュエーションに合わせて、アイドル、タレント、俳優/女優、アーティストと一緒に、とあるシーンを一緒に過ごすことができるコンテンツを配信します。

その他

- ・バーチャルアイドル
 - ・ユーチューバー
 - ・スポーツ（野球、サッカー等オリンピックを見据えた各スポーツ種目）
 - ・格闘技、プロレス
 - ・アニメ、キャラクター
 - ・歌舞伎、2.5次元など舞台公演
 - ・お笑い芸人
 - ・アナウンサー
- 等が参加するコンテンツ制作も行っています。

オリジナルグッズ制作

アーティストやアイドル限定仕様のVRゴーグル
スマホ用VRゴーグルの制作や販売も行っています。

■ 対応デバイス <全方位でのマルチデバイス対応>

主要HMD（ヘッドマウントディスプレイ） / プレイステーションVR / スマートフォン / PC

**音楽を中心として、様々なジャンルのコンテンツを制作
ユーザー参加型双方向課金VRコンテンツなども展開予定**

子会社の新規事業で着実な成果

W E Δ R E の事例

KAKUZUの事例

◎ 乃木坂46・欅坂46の公式ファンアプリ運用



大人気アイドルグループ
乃木坂46 初の公式ファンアプリ

継続的にアップデートを実施。コンシェルジュ機能やカレンダー機能など、更に「乃木活」が便利になった公式ファン活動支援アプリ！



今一番勢いのあるアイドルグループ
欅坂46の公式ファンアプリ

アラーム機能・フォト&ボイスのガチャ販売・オフィシャルグッズ当選機能に加え、毎日楽しめるクイズ機能を搭載！

◎ ファンアプリを軸とした横展開へ

乃木坂・欅坂ファンアプリのエンジンを活用し、様々な横展開を推進中です。

- ・他有名アーティストのファンアプリ
- ・アニメIPなど2次元キャラクターのファンアプリ、売り切りアラームアプリ
- ・Vtuberなど2.5次元キャラクターのファンアプリ

◎ LINEスタンプ・着せかえ制作



芸能人・アーティスト・お笑い芸人・映画・ドラマ等のハイクオリティなLINEスタンプ、着せかえ・絵文字等を制作

「クオリティ」「企画力」と「スピード感」を重視した制作により、制作点数も毎月増加。今後も「企画力」更にUPし、受託制作や自社配信のIP獲得に注力する

◎ ゲーム系イラスト制作



スマートフォンやコンシューマゲーム用のキャラクター制作・2Dグラフィック制作や、UI/UX指示書の制作や企画立案などゲーム制作に関わるクリエイティブ部分全般をサポート

オリジナルタイトルや有名IP問わず、様々なジャンル、テイストでのイラスト制作を対応。社内のアートディレクションや内製も拡充しており、クオリティコントロールを強化。中国企業の案件も増えてきており、日本作家さんのグローバル化も推進していきます。

今後の事業戦略

今後の事業戦略

◎ 基盤強化の継続+事業シナジーの追求による成長加速

【基盤強化】

強力IPの獲得
に向けた活動の継続



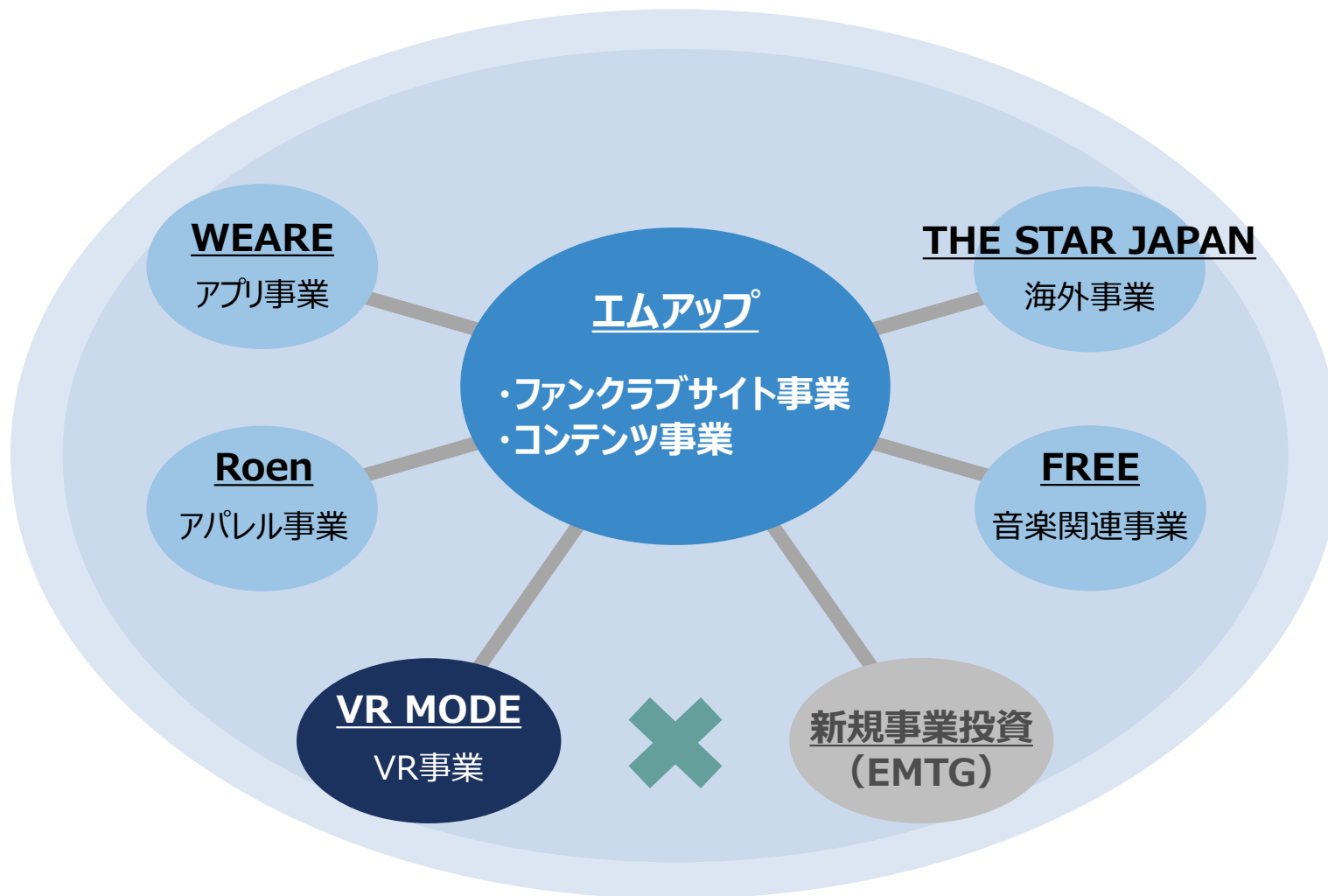
【事業シナジーの追求】

- 強力IPの活用 + 動画配信ノウハウ
= 他社と差別化されたVR事業の展開
- 強力IPの活用 + アプリ
= 幅広いジャンルの公式アプリ展開
ファンメールのアプリ対応による拡大

◎ 事業投資による成長加速

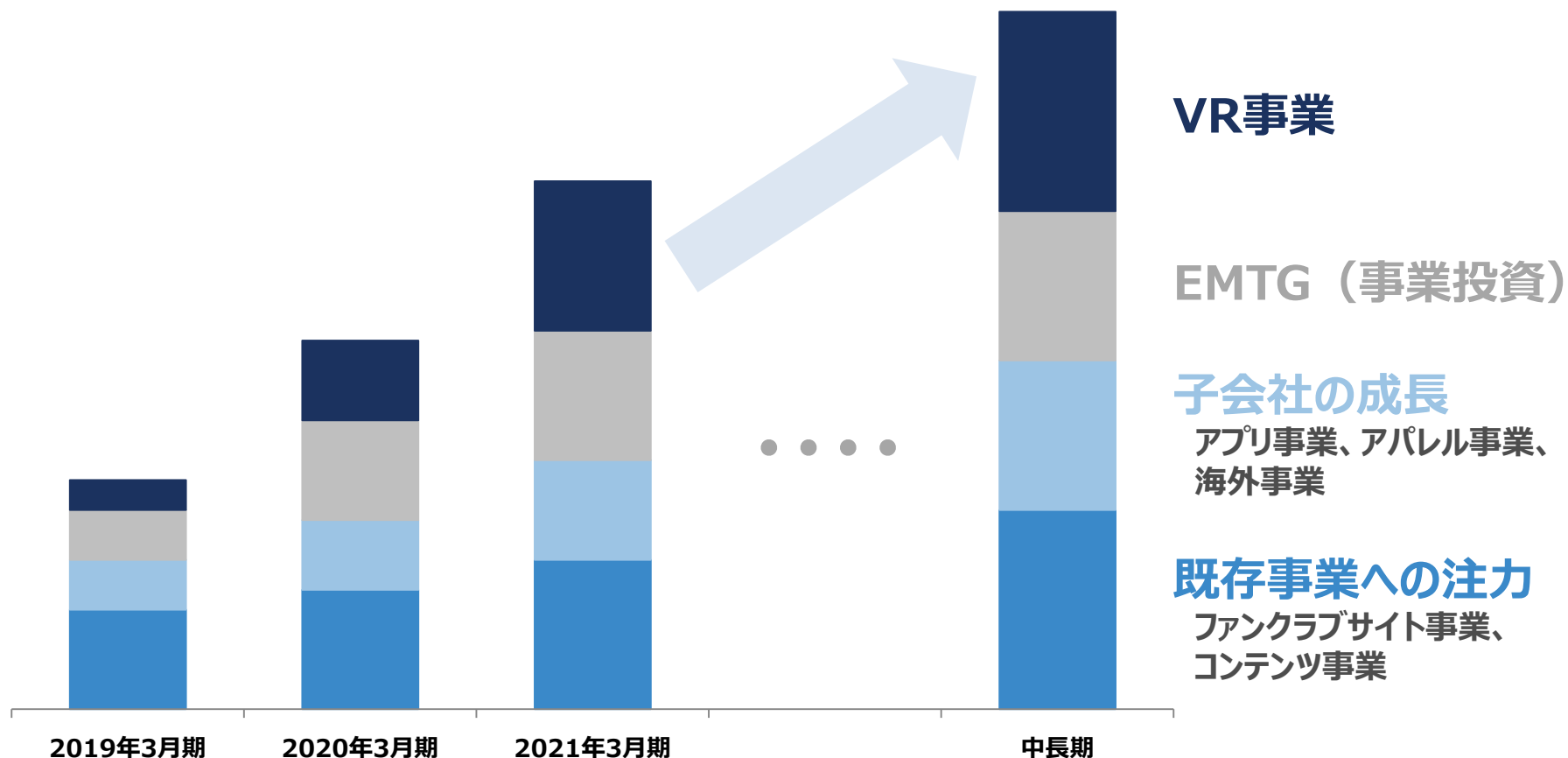
当社グループの全体像

優勢性をもつコンテンツを活用し、グループ全体でシナジーを生みながら成長



今後のグループ成長イメージ

グループ全体で成長



EMTG株式会社 事業紹介

EMTG株式会社 会社概要

■ 会社概要

設立年月	2007年3月
資本金	2億5,653万円（資本準備金2億753万円）
純資産	14億1408万円（2018年9月現在）
従業員数	121名（2018年9月現在）
取締役	代表取締役社長 富田 義博 取締役副社長 佐藤 元
本社所在地	東京都渋谷区渋谷3-12-18 9F ※11/26に移転



■ 事業概要

◎ ファンクラブ事業： 約130アーティスト

- ・月額スマートフォン課金サイト
- ・年会費のファンクラブ運営
- ・アーティストグッズ/CD販売等のECサイト

◎ チケット事業： 年間約200万枚の電子チケット発券

- ・アーティスト、プロ野球、Bリーグ、施設等の電子チケット
- ・行けなくなったチケットを定価で譲渡できる「チケットトレードセンター」
※年間6万枚

EMTG株式会社 沿革

- 2007年3月 エキサイト株式会社の子会社
「エキサイト・ミュージックエンタテインメント株式会社」を設立
- 2008年6月 ファンサイト事業に加え、
チケットの転売対策としてEMTGサービスを開始
- 2010年3月 エキサイト株式会社より独立。社名をEMTG株式会社に変更
- 2011年4月 他社に先駆けて、スマートフォン版ファンサイトの運用を開始
- 2014年6月 EMTG電子チケットをリリース
- 2016年2月 アーティスト事務所11社と資本業務提携
- 2017年2月 株式会社エムアップ^o、株式会社グッドフェローズ、株式会社レコチョク、
株式会社JTBコミュニケーションデザイン、株式会社 電通と資本業務提携。
同時に秋元 康氏を特別顧問に迎える
- 2018年9月 株式会社エムアップ^oの100%子会社となる

1. ファンクラブ事業 主カアーティスト



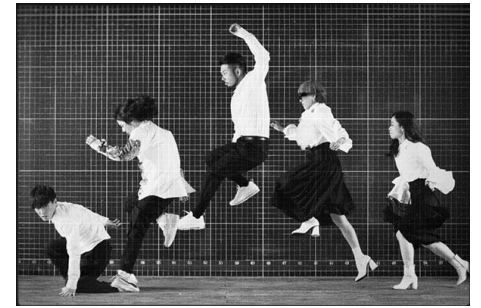
ゴボロ



THE YELLOW MONKEY



UVERworld



サカナクション



back number



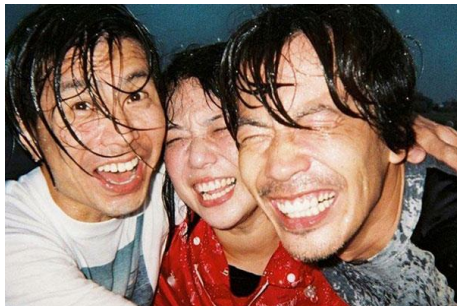
TWICE



エレphantカシマシ



ゴスペラーズ



くり



STU48



超特急



KREVA

1. ファンクラブ事業 システムと企画制作力

無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、
低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムと各種連携システムを自社開発。



同時に、会員獲得施策や会員継続施策の企画提案力も評価いただいています。

会員獲得

ライブと連動した施策で会員獲得



会員継続

ゲームや会員限定SNSで退会抑止



コンテンツ企画・取材・編集

オリジナル番組の撮影・編集制作



ファンクラブ会報誌制作



1. ファンクラブ事業 新規アーティスト獲得

音楽情報サイト「EMTGMUSIC」の取材を通じて、新しいアーティストを発掘しています

■ 音楽情報サイト「EMTG MUSIC」の運営

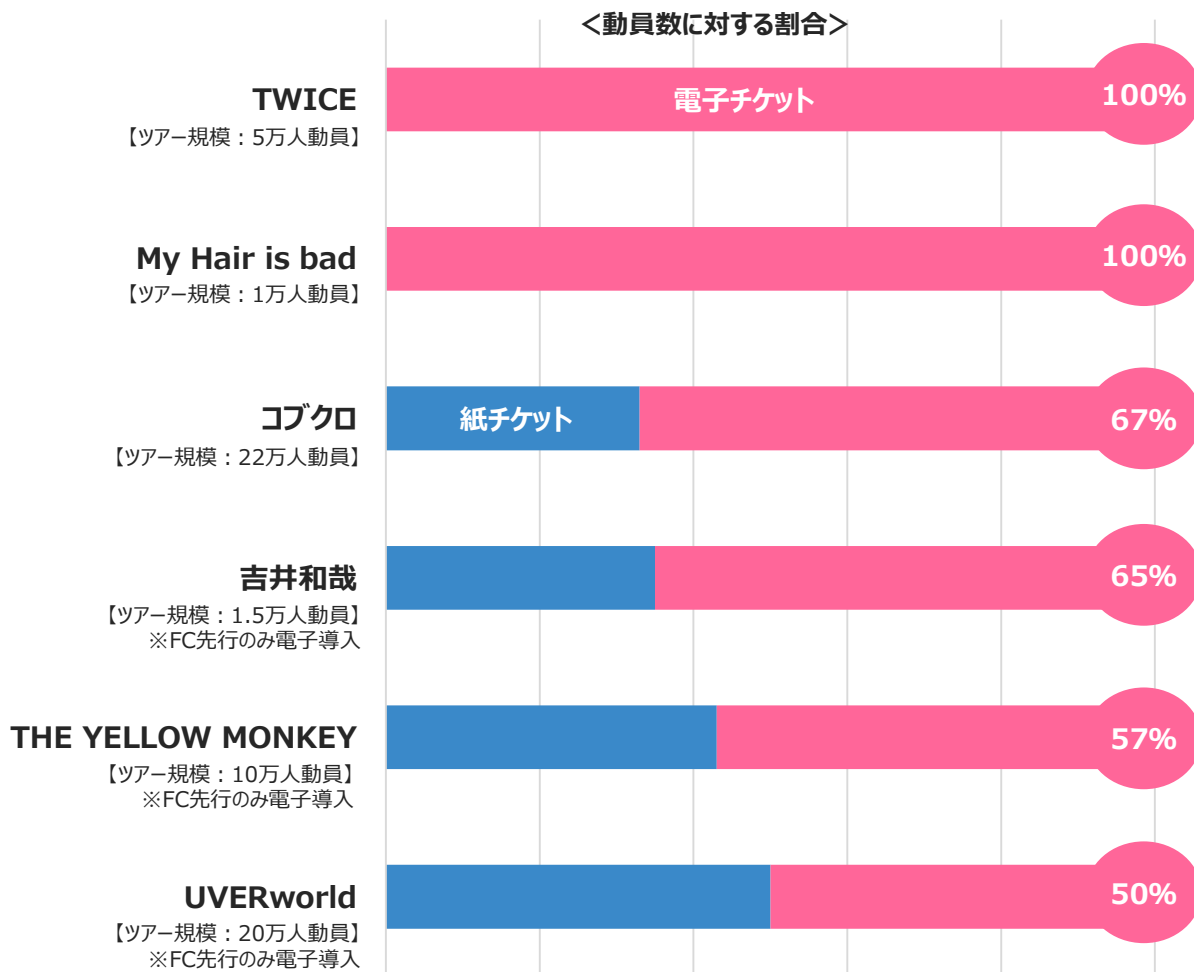
- ・月間ユニークユーザー17万人
- ・インタビュー、動画インタビュー、レビュー、ライブレポート、ニュース、オリジナルの連載企画などを掲載

■ 声優専門誌「Pick-up Voice」の発行



2. チケット事業 音楽

◎ 電子チケット普及状況



▶ ツアーすべてのチケットを電子チケット化！

- ・FC先行～一般発売まで電子チケット導入し、転売対策
- ・チケットトレードも併用し、購入者様への充実したサービスを提供
- ・入場は電子チケットのみの為、モギリスピードも向上

▶ 紙・電子を併用。数年で紙と電子利用率が逆転！

- ・導入当初は約3～4割ぐらいの電子チケット利用
- ・導入から3年後には、電子チケット利用率が、約7割まで上昇

▶ ファン層が高年層ながら、着実に利用率上昇！

- ・ユーザー層も高年層あり、導入当初は紙チケット利用者が多かったが、転売対策として、電子チケットを本格導入。数年で利用率が上昇
- ・THE YELLOW MONKEY、またFCツアーはすべて電子チケットで対応

▶ FC先行は、すべて電子チケット！

- FC先行は、すべて電子チケットを導入
- チケットトレードも導入し、着券率は【約97～99%】と高い入場率

2. チケット事業 音楽

◎ チケットトレード普及状況

コブクロ



ツアー動員数：約230,000人
FC先行分の電子チケット利用率：60%
FC会員先行販売率：約65%

出品率(FC先行分)：約7%
トレード成立数：約10,500枚

UVERworld



ツアー動員数：約194,000人
FC先行分の電子チケット利用率：100%
FC会員先行販売率：約50%

出品率(FC先行+a分)：約10%
トレード成立数：約7,500枚

欅坂46
けやき坂46



ツアー動員数：約37,000人
FC先行分の電子チケット利用率：100%
FC会員先行販売率：約90%

出品率(FC先行分)：約9%
トレード成立数：約3,000枚

TWICE



ツアー動員数：約47,000人
FC先行分の電子チケット利用率：100%
FC会員先行販売率：約95%

出品率(FC先行分)：約5%
トレード成立数：約2,200枚

2. チケット事業 音楽

◎ 電子チケット発券

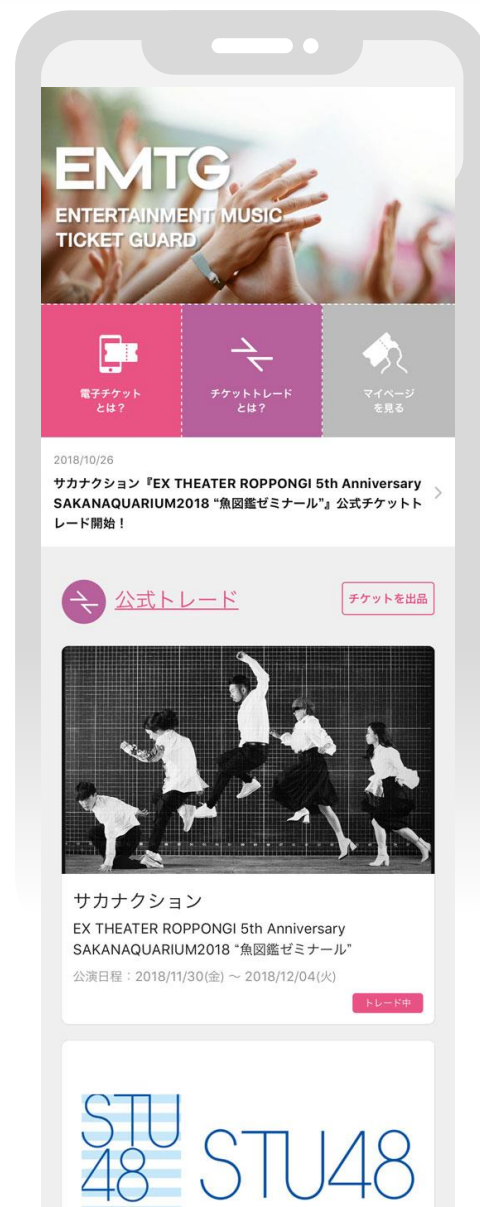
- ・自社でチケット販売も行うが他社で販売されるチケットに紙チケットとともに電子チケットが選択できることがメイン
- ・この1年間で130万枚を発券

◎ トレードセンター

- ・行けなくなったら定価で他の人に安心譲渡 ※譲る人とのやり取り不要
- ・電子チケット同士だと、チケットを送る手間もなく、すぐに相手に表示
- ・この1年間で6万枚が成立 ※対象チケットの6～10%

◎ 転売対策が問題視されるに伴い、急成長中

- ・チケットキャンプの月間の売買成立額（2015年12月）は36億円
- ・1枚9000円のチケットが20万円で出品されるなど
- ・電子チケットは電話番号登録で身分証明書チェックが不要



2. チケット事業 音楽

電子チケットのメリット

- ◎ いつも持ち歩くスマートフォンで入場
- ◎ スマホに押すだけの簡単オペレーション
*QRリーダー等の機材が不要
*東京ドームクラスもスムーズに入場
- ◎ 行けなくなったら、LINEやメール、
トレードセンターで簡単に譲渡できる
- ◎ デジタル、ITならではのさまざまな
情報配信、特典コンテンツ、機能などを
付けることができる

将来、スタンダードとなる可能性大



2. チケット事業 音楽

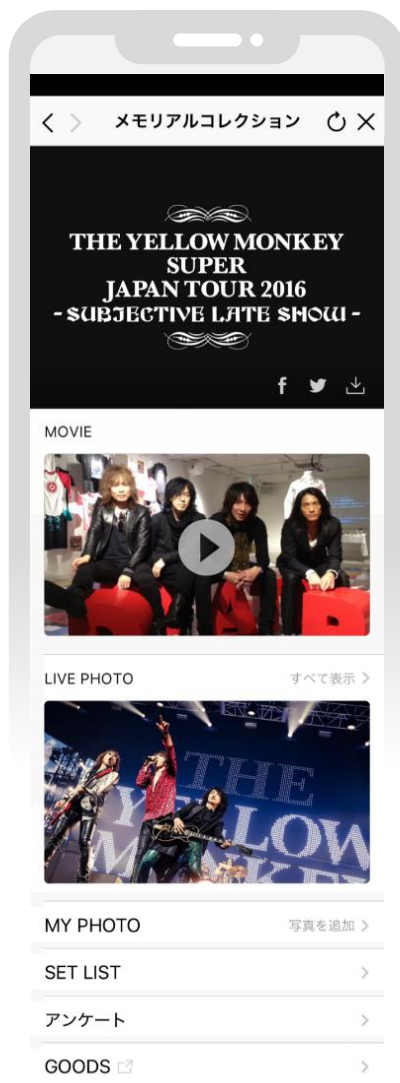
◎ 電子チケットの特典コンテンツ例

基本コンテンツ例

- ライブ写真
- セットリスト
- 動画・音声メッセージ
- 記念画像（SNS投稿機能つき）
- MYアルバム
※自分で撮影した写真をアップ
- アンケート
- ツアーグッズページへのリンク
- オフィシャルサイト/FCサイトへの誘導

オリジナルコンテンツ例

- ライブレポート
- サンキューメール
- ダイジェスト動画
- ライブ写真販売
- カードコレクション
※楽器/衣装などのカードが毎日もらえる
- 360度写真
※取材・編集等は弊社でサポート可能



■ 360度写真



フィギュア・楽屋裏などの360度写真

■ 写真販売



会場記念撮影写真をEC販売

■ FC入会促進（動画）



無料のショート動画からファンクラブのフル配信動画に誘導

■ タイムテーブル



フェスやフィギュアスケートで実施

2. チケット事業 スポーツ・その他

プロ野球、Bリーグ、施設、東京マラソンボランティアなどで年間70万枚を発券



Bリーグ (OEM)



全日本フィギュア選手権



八景島シーパラダイス



東京マラソンボランティア会員サイト
(会員3万人)

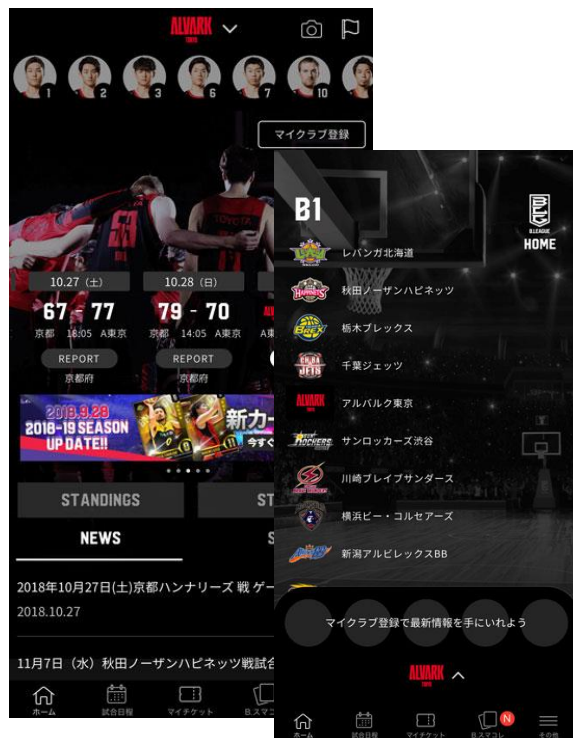


大会当日、10,000人のボランティアの出欠確認

2. チケット事業 スポーツ・その他

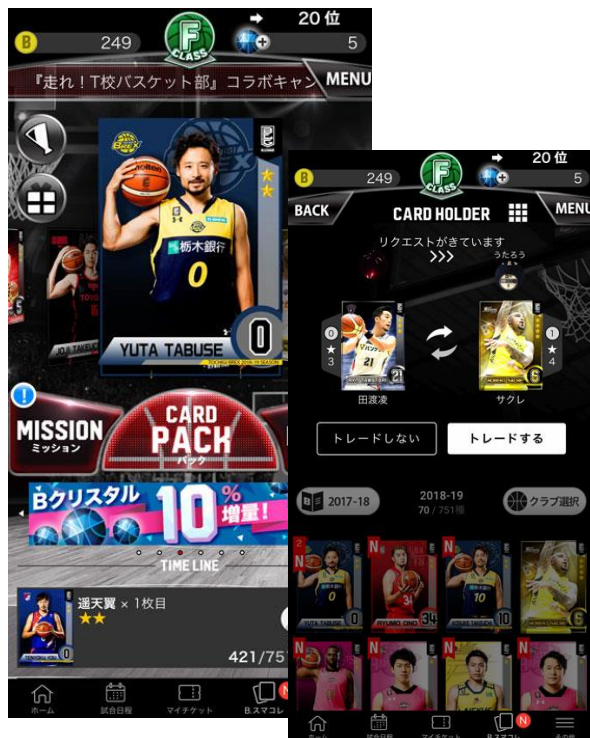
プロ野球、Bリーグ等の公式アプリにはさまざまな機能を提供

◎ 全試合結果配信



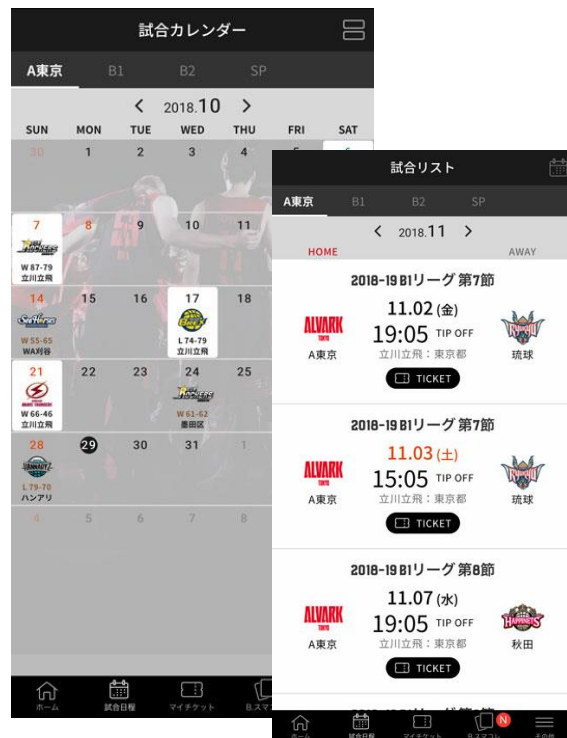
- ・お気に入りのクラブをマイクラブに設定
- ・アプリTOPにて試合結果を配信
- ・来場以外でもアプリを起動し、チームに触れることが可能

◎ カードコレクション



- ・アプリ起動、来場、購入等でポイントをゲットしてカードを取得
- ・ファン同士でオンラインでカード交換
- ・来場して、リアル選手カードと有料で交換

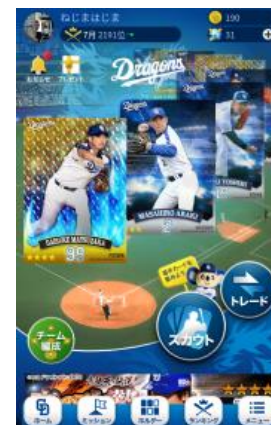
◎ 試合日程 (チケット購入)



- ・試合カレンダーから直接チケット購入が可能
- ・オフィシャルチケット販売サイトと連携
- ・購入後、メールで引換番号を取得し、アプリで入力してチケットを受取

2. チケット事業 カードコレクション

チケット事業の付加サービスから派生したカードコレクションが大きく成長しています



- ◎ Bリーグ様、福岡ソフトバンクホークス様、日本ハムファイターズ様、中日ドラゴンズ様、読売ジャイアンツ様で導入済
- ◎ 来期に向け、複数球団の導入が決定
- ◎ 上位球団は、上代売上1,000万円/月、弊社売上450万円/月を上げています
- ◎ 収益増のほか、毎日のアクセスと情報配信の連動、試合結果とポイント付与の連動が好評

⇒ この機能を応用し、アイドルグループへの横展開を推進中

2. チケット事業 今後の方針

アーティストのオフィシャルアプリを強化中。
さらに電子チケットを実装し、継続的な発券を目指します

◎ オフィシャルホームページ

無料でアーティストの最新情報などをチェックできます

◎ カレンダー

アーティストのライブ出演情報やメディア出演情報を一目でチェックできます

◎ 有料会員サービス

チケット先行受付、メンバーラジオ、ライブ・オフショット写真、スタッフブログ他

◎ ガチャ

貯まったポイントを使用して楽しむことができるガチャコンテンツ

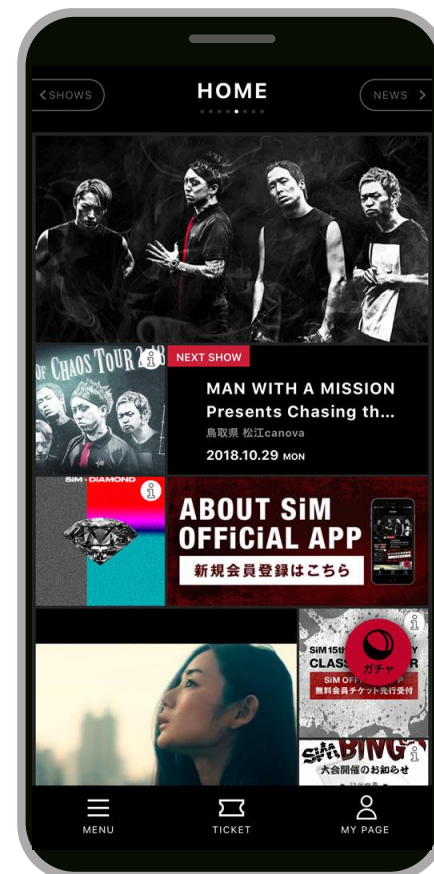
◎ 電子チケット

チケットのお申し込みから受け取り、当日のご入場までがアプリで完結。
さらに、電子チケットならではの特典として、「メモリアルコレクション」も提供。

◎ 電子マネー

ライブ会場向けのQRコードによるスマホ決済サービス。
利用者には「ファンサイトポイント」を付与。
グッズ販売のマーケティングデータの取得・分析も可能となります。

SiMオフィシャルアプリ



2. チケット事業 今後の方針

電子チケットの充実により、導入先と発券枚数を拡大させ、
電子チケットのスタンダードの一角へ

- ◎ 自社アプリの強化
- ◎ 他社アプリへのOEMに向けたSDK化

【機能】

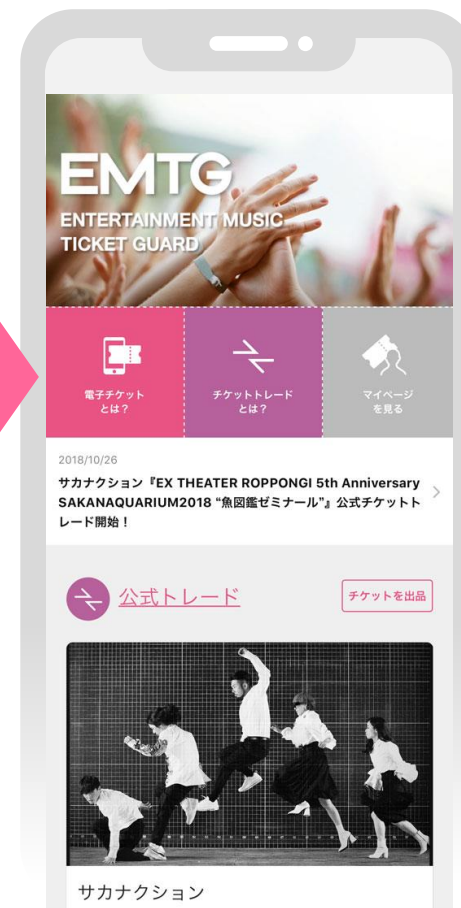
- ・メモリアルコレクション機能の強化
- ・写真/カード販売等の強化
- ・課金コンテンツの強化
- ・広告/クーポン配信
- ・電子マネーの実装

自社および他社の
電子チケットアプリ



トレード
出品

チケット販売サイト「EMTG」



- ◎ 他社電子チケットへのトレード機能の実装

⇒ 2次流通を拡大させ、2次流通のNO.1サイトへ

ご参考

株式会社エムアップ 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「auスマートパス」、「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



カテゴリ1位
実績有

ゆるキャラグランプリforスゴ得



カテゴリ1位
実績有

マクロス公式 for スゴ得



カテゴリ1位
実績有

auスマートパス®

ハローキティコラージュ
for auスマートパス



デコメ・スタンプ

デコアニメとり放題



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
カテゴリ
1位

マチウケキャラとり放題



docomo
カテゴリ
2位

TBS公式キャラコンシェル



docomo
カテゴリ
4位

テレ東★アニメコンシェル



cent.FORCE☆コンシェル



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



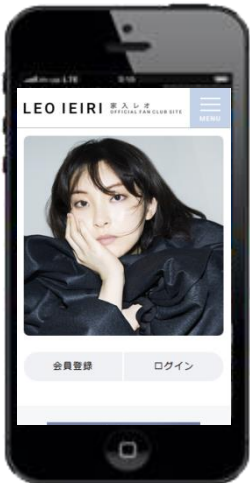
LUNA SEA MOBILE



ASKA Mobile Fanclub



家入レオ



ミオヤマザキ



GRANRODEO MOBILE



SoundHorizon Mobile



祭nine.



BOOWY HUNT



株式会社エムアップ ファンサイト (プロダクション/レーベル/カルチャー)

アーティストや俳優、アイドル、お笑い芸人などが多数所属するプロダクション/レーベル、漫画作品、舞台作品、競馬情報や動画を集めたサイトなど様々なジャンルのファンクラブサイトを展開しています。

プロダクション/レーベル

研音Message



Exit Tunes Members



SweetPower Mobile



Sun Music Mobile



男劇団 青山表参道X



Arcjewel Mobile



カルチャー

舞台 テニミュ・モバイル



漫画 ナヴァクラハ



写真家・宮澤正明写真館



実録!リアル恐怖DX



勝馬 online



株式会社エムアップ ファンサイト（声優/俳優/歌手）

ファンメールポータルサイトから派生した、メール機能を導入したファンサイトです。
ニックネーム入りのメールが届くことが、ファンサイトの強力な1つのコンテンツとなります。

声優/俳優/アーティスト（ファンメール機能入り）

Luz MEMBERS



廣瀬智紀 MOBILE



小澤廉 MOBILE



上仁樹 T2kiChies



遊馬晃祐 PTA



立花理香 Flower Cheers!



中島愛 Love with You



鈴木みのり みのり隊



近藤孝行 メンバーズサイト



お気に入りのアイドルや声優から、スマートフォン/携帯電話にメールが直接届く「月額会員制ファンメール（プライベートメール）」

月額会員制ファンメール

SKE48 Mail



アプリ版



SKE48

NMB48



NMB48 Mail



アプリ版

チョコメ!



声優、アイドル、俳優、グラビアなどあらゆるジャンルを網羅!!
会員限定特典として、WEB RADIOの配信、チョコメ祭!などのイベントも開催!



声優メール



アイドルメール



俳優メール



グラビアメール



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。

韓流情報サイト

韓流大好き！



docomo
カテゴリ
1位

韓流大好き for スゴ得

docomo



ファンサイト

イ・ジュンギFC



VIXX FC



K.will FC



ASTRO FC



gugudan FC



NICOLE FC



PC・スマートフォン対応サービス

無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発しています。



コブクロ



THE YELLOW MONKEY



UVERworld



エレファントカシマシ

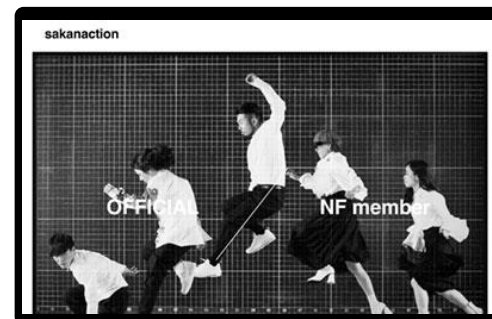


PC・スマートフォン対応サービス

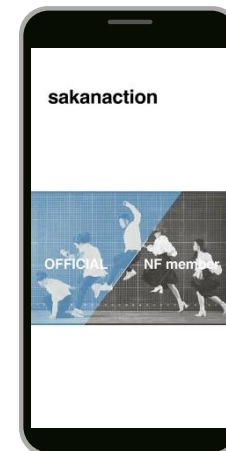
無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発しています。



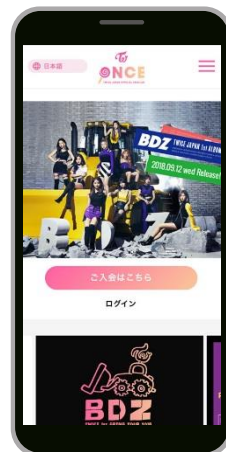
クリープハイプ



サカナクション



TWICE



back number



スマートフォン向けサービス

J-POP・ロック・アイドルとジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



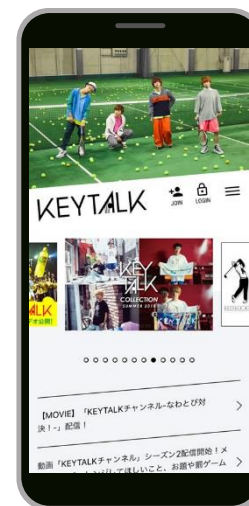
あいみよん



=LOVE



STU48



KEYTALK



GLIM SPANKY



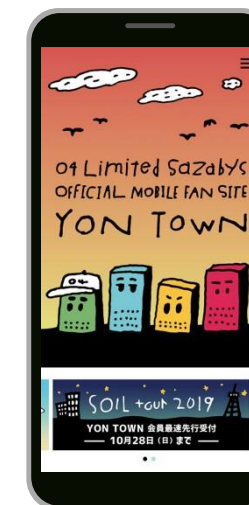
ガスの極み乙女。



SHE'S



SUPERBEAVER



04 Limited Sazabys



吉井和哉

電子チケット関連サービス

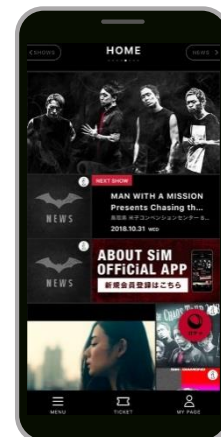
不正転売を防止できる電子チケットアプリを軸に定価取引のトレードセンターを展開。
また、電子チケットアプリに様々なコンテンツやゲームなど新しい価値を付加することで
ファンサービスの拡充にも貢献しています。



EMTGチケットアプリ



チケット販売サイトEMTG



SiM



TWICE



THE ORAL CIGARETTES

プロスポーツ電子チケットアプリ



リーグ



福岡ソフトバンクホークス



横浜DeNAベイスターズ

カードコレクションアプリ



北海道日本ハム
ファイターズ



読売ジャイアンツ



中日ドラゴンズ

電子書籍レーベル 「デジタルブックファクトリー」

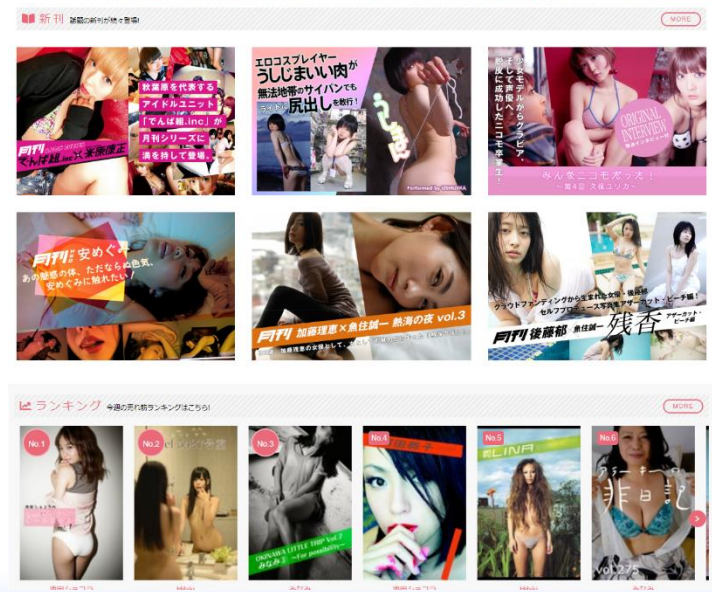
電子書籍だから出来る表現をさらに進化させ、新しいビジネスモデルを構築しています。
当社が代理店となって2000冊以上の作品を販売



<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】



出版

【月刊後藤郁】 【月刊荒井レイラ】 【月刊佐藤流司】 【月刊染谷俊之】 【月刊玉城裕規】



【月刊小澤廉】



【月刊北村諒】



【月刊中村優一】



【月刊橋本祥平】



【月刊有澤樟太郎】



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 by KDDI SoftBank



アーティスト公式コール

docomo au by 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 by KDDI



アーティスト公式メロ

docomo au by KDDI SoftBank



インディーズ公式サウンド/フル

docomo au by KDDI SoftBank



↑ K-POP完全版フル！

docomo au by KDDI



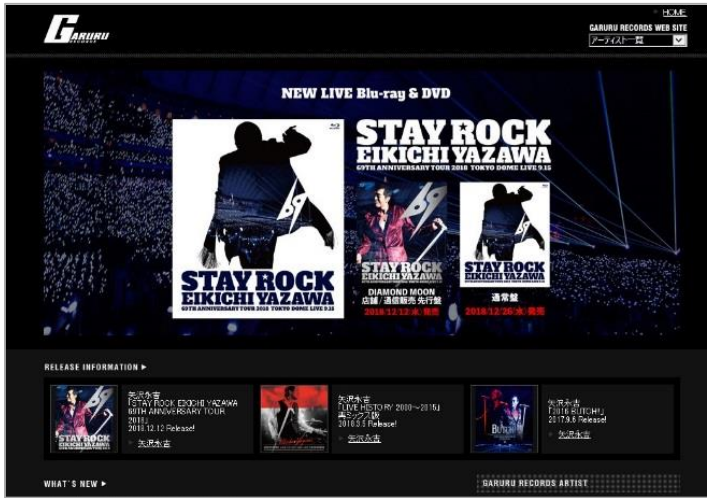
韓ドラうたフル完全版

docomo au by 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。

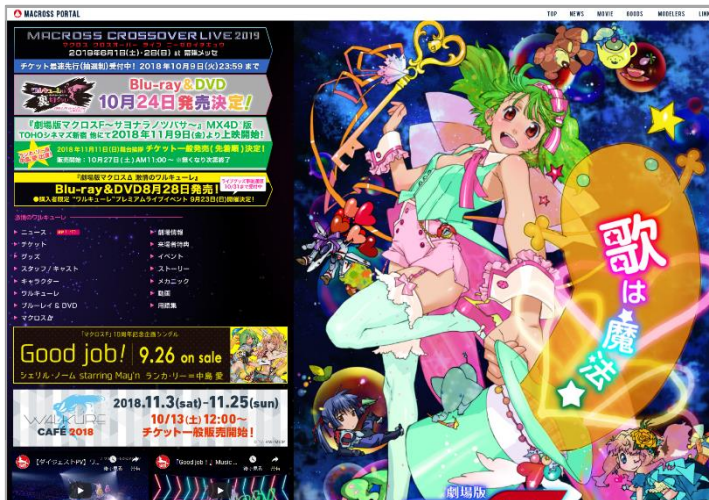
矢沢永吉(レーベルオフィシャルサイト)



ハロー！プロジェクト「研修生」オーディションサイト



マクロス



車田正美(オフィシャルサイト)



テイチクエンタテインメント オンラインショップ



クラウン徳間ミュージックショップ



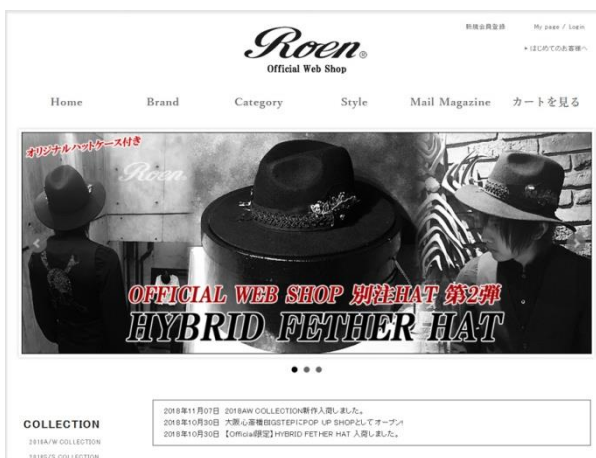
LEMONed SHOP hide-city店



EVANGELION STORE



Roen Official Web Shop



Roen Official Web Shop 楽天市場店

