



各位

会 社 名 株式会社エムアップホールディングス

代 表 者 名 代表取締役

美 藤 宏 一 郎

(コード番号:3661 東証第一部)

問 合 せ 先 取締役総務経理部長

藤 池 季 樹

TEL. 03-5467-7125

(訂正)「2020 年3月期 決算補足説明資料」の一部訂正について

当社が2020 年5 月15 日に開示しました「2020 年度 決算補足説明資料」について、誤りがありましたのでお知らせ いたします。

記

1. 訂正の理由

2020年5月15日の「2020年3月期 決算短信〔日本基準〕（連結）」公表後、連結子会社における税効果会計に係る会計処理及び連結子会社株式の評価に関して、会計処理方法に一部訂正すべき事項があることが判明いたしました。また、これとは別に、当社の連結財務諸表及び個別財務諸表において売上高の計上及び費用処理、また債権債務の相殺処理等に一部誤りがあることが判明したため、併せて訂正するものです。

2. 訂正箇所

訂正箇所が多数に及ぶため、訂正後の全文を記載し、訂正の箇所には下線を付しております。

以上

2020年3月期 決算補足説明資料



2020年5月15日
株式会社エムアップホールディングス

目次

■ 2020年3月期		
■ 決算概要		2
■ 今後の事業戦略		21
■ ご参考		31

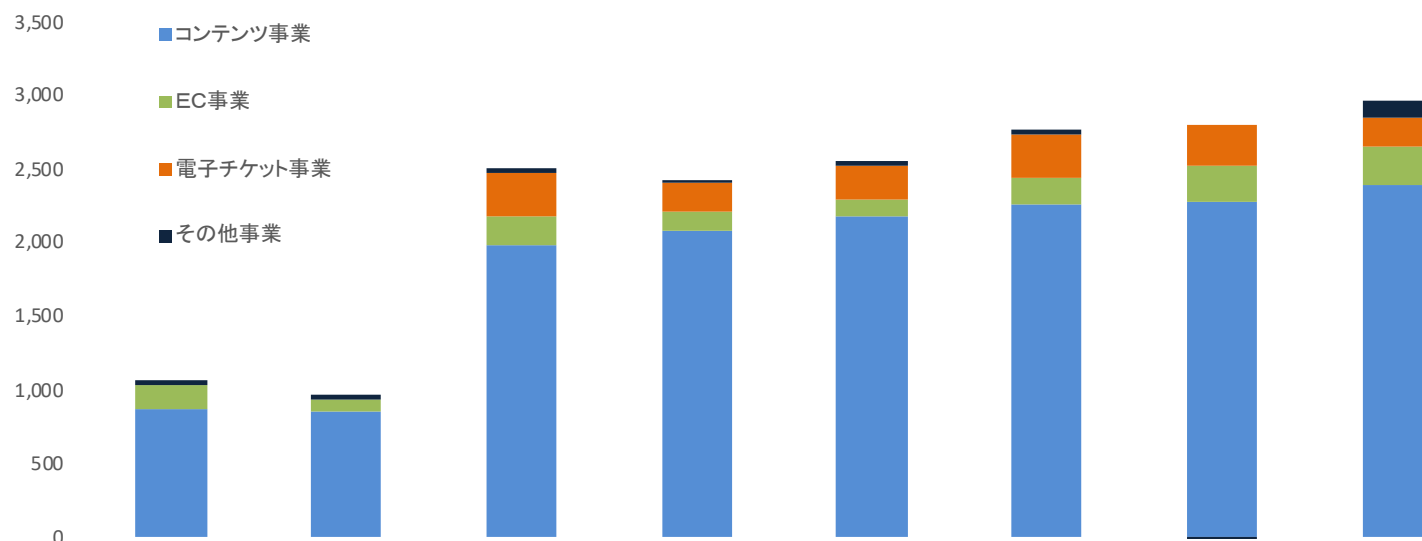
2020年3月期 決算概要

2020年3月期連結業績ハイライト

(百万円)	2019年3月期 (実績)	2020年3月期 (実績)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	6,919	<u>11,061</u>	<u>4,143</u>	<u>159.9%</u>
売上総利益	1,960	<u>2,928</u>	<u>968</u>	<u>149.4%</u>
販売費及び一般管理費	1,556	2,198	641	141.2%
(のれん償却額)	109	218	109	200.0%
営業利益	403	<u>729</u>	<u>326</u>	<u>180.9%</u>
経常利益	450	<u>924</u>	<u>474</u>	<u>205.3%</u>
特別損失	2,703	5	△2,698	0.2%
税引前当期純利益	△2,212	<u>926</u>	<u>3,138</u>	—
親会社株主に帰属 する当期純利益	△2,269	<u>470</u>	<u>2,740</u>	—

- 売上高は、M&A効果が通年寄与し、前年比159.9%となる、11,061百万円と、初めて100億円を超え、大幅な増収に
- 新規事業への先行投資やのれん償却をこなし、営業、経常利益ともに増益、利益率も向上
- 特別損失の計上がなくなったことから、当期純利益は正常化

事業別推移（四半期推移）



(百万円)	2019年3月期				2020年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
コ ン テ ン ツ 事 業	864	853	1,978	2,071	2,174	2,256	2,270	<u>2,466</u>
E C 事 業	174	85	200	137	115	174	247	198
電 子 チ ケ ッ ト 事 業	0	0	293	203	234	301	287	<u>273</u>
そ の 他 事 業	25	25	33	17	27	39	△2	4
営 業 利 益	63	84	202	54	126	213	241	<u>149</u>

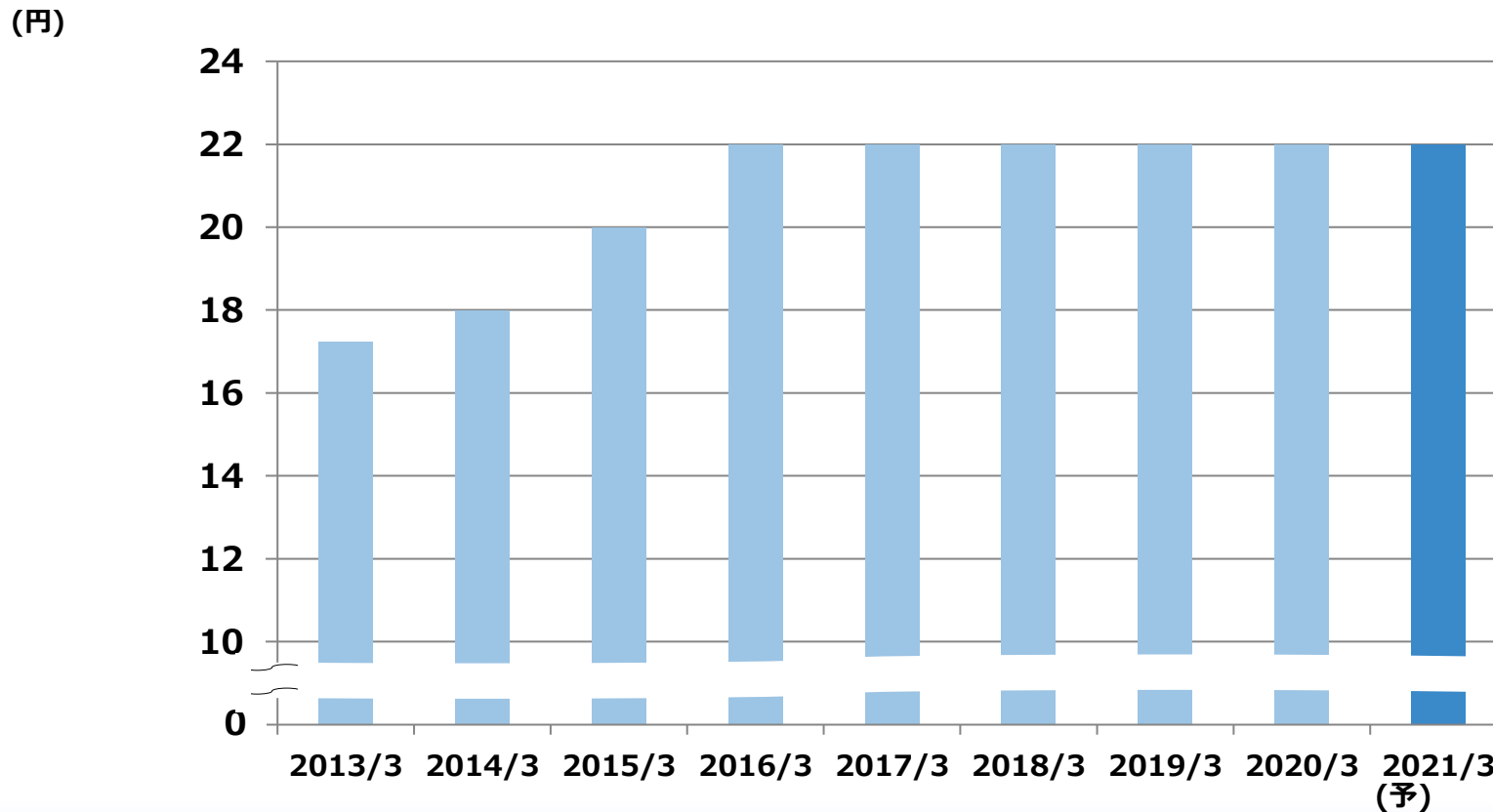
- コンテンツ事業は、ファンクラブを中心に順調に会員数を伸ばし、増収を継続
- 電子チケット事業は、新型コロナウイルス感染症の影響により、4Qの売上が減少
- 電子チケット、VRへの先行投資をこなして、営業利益は増加

※その他事業（アパレル、プロダクション、出版の3社）の3Qの売上高マイナスについては、出版事業廃止に伴う返品によるものです。

配当政策

今後も積極的な事業投資と高配当を維持

電子チケットやVR等の新規事業への投資、M&Aを継続すると同時に、
2021年3月期についても、**配当は22円**を計画しております。



要約貸借対照表

	19年3月期 (実績)	20年3月期 (実績)	前年同期比 増減額
流動資産	7,396	<u>7,818</u>	<u>422</u>
現預金	5,357	<u>4,870</u>	△487
売上債権	1,193	<u>1,564</u>	<u>371</u>
棚卸資産	27	<u>22</u>	△5
その他	819	<u>1,362</u>	<u>543</u>
固定資産	2,816	<u>2,841</u>	25
有形固定資産	479	<u>752</u>	273
無形固定資産	1,674	<u>1,466</u>	△208
のれん	1,201	<u>983</u>	△218
投資その他の資産	661	<u>621</u>	△40
資産合計	10,212	<u>10,660</u>	<u>448</u>

	19年3月期 (実績)	20年3月期 (実績)	前年同期比 増減額
流動負債	5,662	<u>5,570</u>	<u>△92</u>
買掛債務	2,079	<u>2,805</u>	<u>726</u>
有利子負債	0	<u>0</u>	0
未払金	2,502	<u>799</u>	<u>△1,703</u>
その他	1,081	<u>1,966</u>	<u>885</u>
固定負債	178	<u>280</u>	<u>102</u>
負債合計	5,840	<u>5,851</u>	<u>11</u>
純資産	4,371	<u>4,808</u>	<u>437</u>
株主資本	4,333	<u>4,610</u>	<u>277</u>
その他	39	<u>198</u>	<u>159</u>
負債・純資産合計	10,212	<u>10,660</u>	<u>448</u>

- 有利子負債は、創業以来ゼロを継続

21年3月期業績見通しについて

(百万円)	2020年3月期		(予想)	2021年3月期		増減額	前期比
	(実績)	構成比		構成比			
売上高	<u>11,061</u>	100%	<u>12,000</u>	100%	<u>939</u>	<u>108.5%</u>	
売上総利益	<u>2,928</u>	26.5%	<u>3,160</u>	26.3%	<u>232</u>	<u>107.9%</u>	
販売費及び一般管理費	2,198	19.9%	<u>2,340</u>	19.5%	142	106.5%	
(うち のれん償却額)	218	2.0%	<u>218</u>	1.8%	0	100.0%	
営業利益	<u>729</u>	<u>6.6%</u>	<u>820</u>	6.8%	<u>91</u>	<u>112.5%</u>	
経常利益	<u>924</u>	8.4%	<u>820</u>	6.8%	<u>△104</u>	<u>88.7%</u>	
税引前当期純利益	<u>926</u>	8.4%	<u>820</u>	6.8%	<u>△106</u>	<u>88.6%</u>	
親会社に帰属する 当期純利益	<u>470</u>	4.2%	<u>560</u>	4.7%	<u>90</u>	<u>119.1%</u>	

- 新型コロナウイルス感染症の影響を加味し、電子チケット事業を中心に業績予想は保守的に策定
- 20年3月期の営業外収益（投資有価証券売却益）が剥落するため、経常利益は減少
- VRなど、新規事業は立ち上がりを確認した後、事業計画へと織り込む予定

新型コロナウイルスの業績に与える影響について

新型コロナウイルス感染症の拡大により、2月下旬から多数の音楽ライブやイベントが中止や延期となっており、本資料の発表時点においても、ライブ・コンサート・舞台などは、依然として開催できない状況が続いております。

当社グループが営む事業のうち、電子チケット事業では興行の中止による影響が発生しており、その影響額は、20年3月期の実績では、売上高で約1.5億円です。
また、当社が電子チケットを提供した興行に関しては、中止に伴い生じた払い戻しの手数料を当社が負担しアーティスト等をサポートしたため、営業利益では約0.8億円の影響が生じました。

21年3月期の業績見通しに関しましても、新型コロナウイルスの影響を織り込んだ数値を公表しており、影響額は売上高約4億円、営業利益約2億円となります。

一方で、収益の基盤となるファンサイト/ファンクラブの会員数は堅調に推移していることや、また、中止になったコンサート等で販売する予定であったグッズ等を、当社のサイトで販売することにより、EC事業の取扱いは増加しております。

ライブ、コンサートを有料で生配信できる視聴**PASS**販売プラットフォーム「**StreamPass**」や、VR配信を行う「**VR MODE**」の提供を開始するなど、新型コロナウイルスの影響下においても新たな収益を獲得できる事業の構築も進んでおります。

そのため、コンテンツ事業においては、増収を見込んでおります。

21年3月期の業績見通しにつきましては、新型コロナウイルス並びにそれに伴う事業環境の変化を注視し、必要に応じて適宜見直しを行っていく方針です。

新組織体制

◎ 2020年4月1日にエムアップグループは持株会社体制に移行しました



新組織体制-2

株式会社Fanplus（セグメント:コンテンツ、EC）

事業内容:ファンクラブ/ファンサイトの企画、開発、運営
アーティストグッズオンライン販売システムの開発・運営

役員構成:代表取締役 佐藤元
取締役 樋口愛史、的場真吾、斎藤磨悟、
山内良、美藤宏一郎

出資割合:当社100%

株式会社Tixplus（セグメント:電子チケット）

事業内容:電子チケット及びトレードサービスの企画、開発、運営
アプリの開発・運営

役員構成:代表取締役 池田宗多朗、取締役 飯沼裕樹、
取締役 松田勝一郎(株式会社イープラス)、
西山靖人(株式会社スペースシャワーネットワーク)、他

出資割合:当社51.7%、株式会社イープラス31.8%、その他

株式会社Creative Plus（セグメント:コンテンツ）

事業内容:コンテンツ制作および配信事業、アニメーション制作、
ゲーム系グラフィック制作、IP海外展開事業

役員構成:代表取締役 加藤周太郎 取締役 坂野和之、安田茂雄

出資割合:当社100%

株式会社VR MODE（セグメント:コンテンツ）

事業内容:プラットフォーム「VR MODE」の企画・開発・運用、
VRコンテンツ(180° 3D立体視映像)の企画・制作・配信

役員構成:代表取締役 樋口愛史、取締役 立花伸吾、的場真吾

出資割合:当社66.7%、その他33.3%

株式会社THE STAR JAPAN（セグメント:コンテンツ）

事業内容:韓流アーティストのファンクラブ事業、Eコマース事業等

役員構成:代表取締役 金振満、樋口愛史、他

出資割合:当社50%、THE STAR ASIA25%、STARNEWS25%

株式会社WEARE（セグメント:コンテンツ）

事業内容:WEBデザイン・イラスト制作、アプリ制作および運営等

役員構成:代表取締役 小田恒壽、他

出資割合:当社78.3%、コムシード(株)6.3%、東京ニュース通信社6.3%

株式会社FREE（セグメント:その他）

事業内容:コンサート、各種イベントの企画、マネジメント等

役員構成:代表取締役 原田公一(元ソニー・ミュージックアーティスト会長)
取締役鈴木俊吾(ディスクガレージ)

出資割合:当社68.8%、株式会社ディスクガレージ25.0%、その他

株式会社Roen Japan（セグメント:その他）

事業内容:Roenブランドの企画・製作・運営業務

役員構成:代表取締役 美藤宏一郎、取締役タウンセン タイローン 竜也

出資割合:当社100%

◇コンテンツ事業 (Fanplus)

◎ファンサイト事業：新規案件獲得とアプリ展開による事業拡大

⇒ 新規31サイトの開設とアーティストアプリによる事業領域を拡大

新規案件



IZ*ONE、SKE48FC、Saucy Dog、渋谷すばる、JO1等多数ローンチ

新規事業展開

2020年5月ローンチに向けた
アプリの開発に着手し
サービス力をアップと新たなマネタイズ
に向けた生配信プラットフォームの準備



リアルタイムコメントで
アーティストとファンが繋がる

投げ銭従量課金で
新たな収益源を獲得

既存案件

会員獲得と維持を確実にし 総課金会員数：前期比**20%**増加

アーティストアプリ展開

10アーティストを展開しポイントサービスなど事業領域の拡大



サカナクション



あいみょん



KEYTALK



SUPER☆DRAGON



go!go!vanillas



UVERworld



THE ORAL CIGARETTES

◇EC事業（Fanplus）

◎EC事業：新規ECと現場物販POSレジの拡大による事業拡大

⇒ツアーにおけるPOSレジ導入や事前販売会場受取とドームツアーグッズ販売

新規EC

- ・日向坂46
- ・あいみょん
- ・渋谷すばる
- ・SKE48 他



渋谷すばる
オフィシャルストア



AIMYON OFFICIAL ONLINE STORE "AIM STORE"

現場物販POSレジ導入

- ・THE YELLOW MONKEY
- ・SUPER☆DRAGON
- ・サカナクション
- ・あいみょん



事前販売会場受取

- ・THE YELLOW MONKEY
- ・日向坂46
- ・THE ORAL CIGARETTES
- ・JOIN ALIVE 他



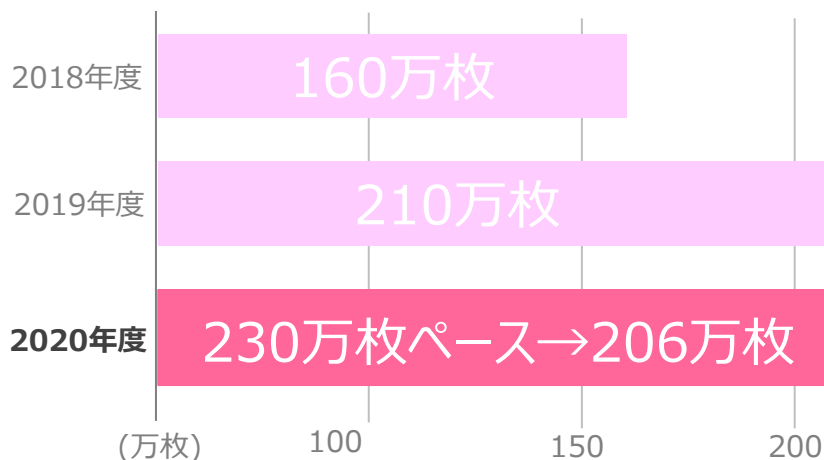
ドームツアーグッズ販売

- ・THE YELLOW MONKEY
- ・UVERworld
- ・BUMP OF CHICKEN



◇電子チケット事業 (Tixplus)

◎ 前年比110%ペースで推移



コロナ影響がなければ230万枚ペースで推移

【電子チケット取扱枚数】

206万枚 (昨対98%)

下半期の採用 一例

- ゴールデンボンバー
- 森高千里
- Eve
- DISH//
- ヒプノシスマイク(声優)

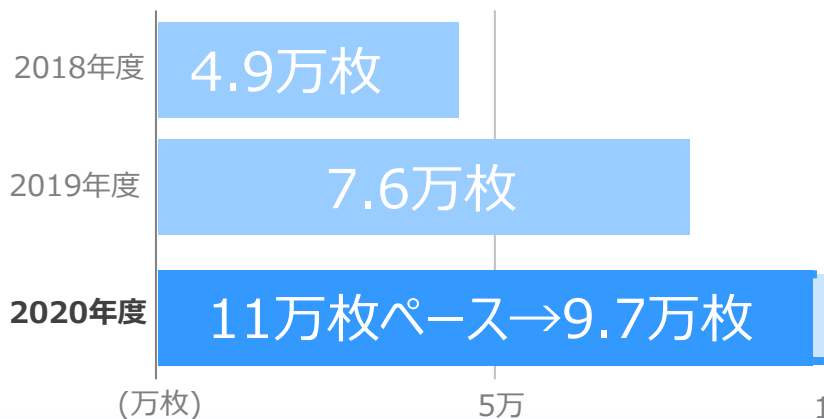
※コロナの影響での延期・中止含む

コロナ影響が無ければ

前年比
110%
ペース

230万枚
ペース

◎ トレード扱い枚数はコロナの影響を受けても順調に伸長



コロナ影響がなければ11万枚ペースで推移

【チケットトレード成立枚数】

9.7万枚 (昨対127%)

下期の採用 一例

- My Hair is bad
- back number
- サカナクション
- 渋谷すばる

コロナ影響が無ければ

前年比
145%
ペース

11万枚ペース

公式2次流通で取引数 業界最大規模

◇電子チケット事業（Tixplus）

◎イープラスとの協業トレード順調に増加

主なアーティスト

- QUEEN
- いきものがかり
- 宮本浩次
- BLARE FEST.



◎トレードプレミアム会員(月額会員)数が成長

- 安定した売上基盤の構築
- ロイヤルカスタマー化による会員満足度の向上



◎メモコレ：新たなライブ課金プラットフォームを創出

UVERworld東京ドーム公演を皮切りに、ツアー展開

- アプリ事業のノウハウを活かしたファンサービスを提供
- アーティストサイドの収益基盤強化に貢献



◇電子チケット事業（Tixplus）

カードアプリ事業は安定的に事業を拡大

◎ 昨年4球団を加えた8球団とB.LEAGUEが安定的に成長

- プロ野球開幕延期に対し当社アプリは新デザインで一足早く新シーズン開始
- 試合の無い期間もファンの期待を受け、一定の売り上げを維持
- B.LEAGUにおいてはリーグ運営と共同し過去最高売り上げを達成

千葉ロッテマリーンズ



オリックス・バファローズ



読売ジャイアンツ



阪神タイガース



北海道日本ハムファイターズ



既存の資源を使った新たな売上の創出

◎ 権利者の資産活用による価値増大の提案を展開

展開例

- カードデザインを使ったLINE着せかえ
- 選手写真を使ったLINEスタンプ



◇電子チケット事業（Tixplus）

◎新サービスを続々ローンチ

アーティストとファンのコミュニケーションを担う、新たなサービスとして
AIドール・コンシェルジュ NGT48と、SKE48のAIドルデイズ！ をサービス開始

AUドール・コンシェルジュNGT48は
 アニメーションを活用してメンバーを再現



劇場にしかないファンレターボックスを
 アプリ内に設置



SKE48のAIドルデイズ！



ミニゲームに3マッチパズル



取りおろしフォトカード配信



アーティストの情報の集約と配信、ファン同士のコミュニケーションとしてのゲーム要素など
 月額課金＋従量課金のハイブリッド課金で様々な楽しみ方をご用意しております。

◇子会社事業進捗（VR MODE）

◎プラットフォーム開発、コンテンツ獲得・収録を継続して実施

◎イベント会場でのデモPR会、生配信の実証実験を開始

⇒ VRコンテンツの体験～認知アップに向けたプロモーション展開

●2019年8月～ EBiDAN THE LIVE 2019@幕張メッセ



●2019年12月 ライブ会場でのPR体験会@豊洲PIT

⇒ イベント会場での生配信の実証実験

●2020年1月～ ファンクラブイベントやトークイベントでの生配信試験



◆子会社事業進捗

WEARE (アプリ制作、運営事業)

◎アーティストIP、アニメIPを軸にしたファンアプリ制作



名古屋で大人気の男性グループ「BOYS AND MEN」「祭nine.」などFORTUNEグループの公式ファンアプリ。資本提携先のコムシード社との共同開発。同じく資本提携先の東京ニュース通信社とは専門季刊誌を発売するなど新たな試みも。

大人気アニメ「ダイヤのA act II」のキャラクターアラムアプリ。キャラクターそれぞれ専用のアプリを売り切り型で販売。アニメ本編の場面写真や、担当声優さん撮り下ろしのオリジナルボイスを多数収録。

◎ファンアプリを基軸としたデジタルとリアルとの融合

今後も、乃木坂46のファンアプリ運営で培った経験・技術を元に、アーティストIPやアニメIPなどのファンコンテンツを様々な形で展開していきます。アプリ単体での展開だけではなく、写真集や雑誌、握手会やファンミーティングなど、デジタルとリアルイベントとの融合による新しい体験の提供を目指します。

KAKUZO (イラスト制作事業)

◎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

使い勝手が良く、様々なシーンで使用できるカスタムスタンプや企画力と機動力で行った「神社公認・開運LINE着せかえ特集」など、新しいコンテンツの創出

◎ゲーム系イラスト・UI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・背景・アイテムなどの2Dグラフィック・Spineアニメーション、アバター制作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

有名タイトルのゲーム制作も引き続き多数進行中。また最近の流行りのリアルタイム動画配信サービスのUI制作、バナーやギフト素材制作等ゲーム以外のグラフィック制作、アニメーション等にも着手。

◇コンテンツ事業（Creative Plus）

◎朝日放送テレビとの協業サイトを月額使い放題サービスへ展開

⇒月額制サイト「ABCとり放題」をNTTドコモ「スゴ得コンテンツ」でも提供を開始。



リアル連動施策

イベント「ABCラジオまつり2019（万博記念公園）」内でのサイト連動施策の実施

限定コンテンツ配信

人気アニメ「プリキュアシリーズ」等の限定コンテンツ配信

◎株式会社フジテレビジョンとの「PSYCHO-PASS サイコパス」展開

⇒第三期地上波放送に合わせ、ドコモAiエージェントサービス「my daiz」とのコラボ等



●月額ファンサイト「PSYCHO-BOX」との連携

「PSYCHO-PASS サイコパス 3」

「PSYCHO-PASS サイコパス 3 FIRST INSPECTOR」放送連動

名場面リアルタイム投票や感想募集、舞台裏エピソードの他にもキャストからのメッセージなど盛りだくさんな施策を展開

ノイタミナショッップ連動 キャラクター誕生日施策

店舗（アクアシティお台場）でのカード配布や歴代バースデーイラスト壁紙の配信

オリジナルグッズ販売展開

描きおろしを使用したグッズ第1弾の好評につき第2弾を5月1日（金）受付開始

●NTTドコモ Aiエージェントサービスmy daiz（マイデイズ）

ドミネーター（CV：日高のり子）との対話の他、最新情報のお知らせや、劇中に登場する「色相診断」、作品に纏わる「クイズ」を楽しむことができる

◇子会社事業進捗

THE STAR JAPAN

■ ファンクラブ事業

(ファンクラブサイト・オフィシャルサイト 新規オープン)



VERIVERY



チソン

⇒ 引き続き、新規ファンクラブ開設に注力

■ EC事業

・イ・ジュンギ ASIA TOURスペシャルエディション／2020 シーズングリーティング



ROEN JAPAN

■ 2019 A/W COLLECTION



■ 2020 S/S COLLECTION



■ ライセンス事業

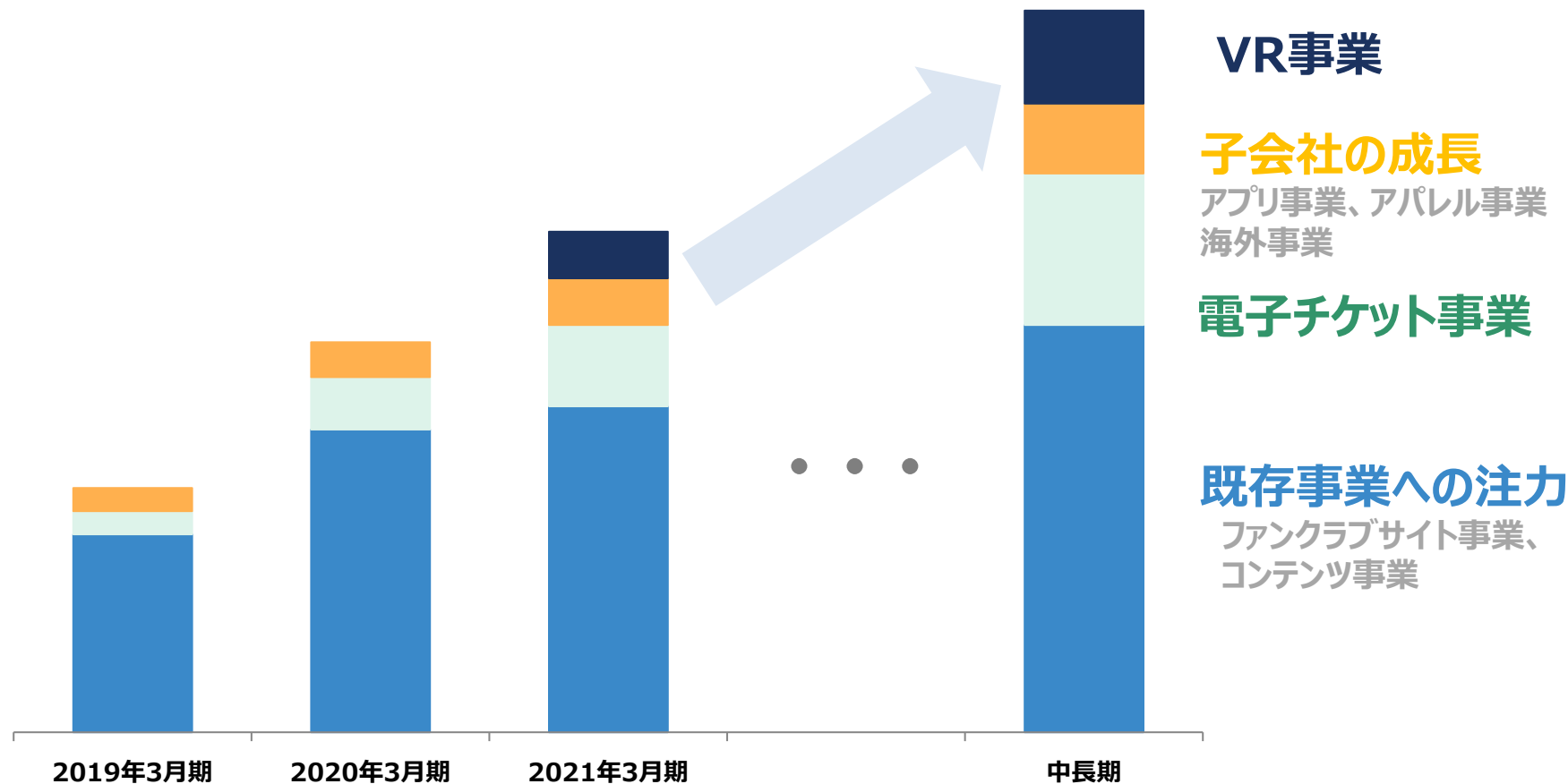


・アクセサリ専門ライセンス RoenBLACK ・その他専門店用 ライセンス企画多数

今後の事業戦略

今後のグループ成長イメージ

グループ全体で成長



◇コンテンツ事業及びEC事業（Fanplus）

◎ファンサイト：新規、既存案件の事業拡大とLife&Liveサービスの確立

⇒ Life（アプリやゲームコンテンツなど毎日のデジタルサービス）を拡充した事業展開

「新規案件」

今期も新規サイト トータル**31**案件を獲得予定。

バンド

アイドル

歌手

「既存案件」

1. ライブ活動が無い中、ファンクラブ内で楽しめる長期ゲーム企画や、ファン目線のオリジナルコンテンツ企画で会員維持施策を展開。
2. サービスを横断するポイントサービスでエンゲージメントを強化し永続的なファンへ。



「アプリ展開」

1. 生配信アプリサービス



コメントや投げ銭機能を搭載した生配信視聴専用アプリ



リアルタイムコメントでアーティストとファンが繋がる



投げ銭従量課金で新たな収益源を獲得

2. アーティストアプリ

継続したファン活動の発着点となる総合アプリに新機能を追加し今期 **15**アーティストで展開し事業領域の拡大予定。

電子チケット機能

オフィシャルサイト機能

会員認証機能

ファンサイト・ファンクラブ機能

AR機能【NEW】

公式オンラインストア誘導



◎EC:事業拡大に向けた販売方法と新規サービスの創出

⇒交通系決済及び後払い決済導入と現場物販待機列での事前オーダーなどを実現

◇ コンテンツ事業（Creative Plus）

◎コンテンツ関連ビジネスの領域を拡大

- ・強力なアニメIP、キャラクターIPを生かしたファンビジネスの展開
（当社がこれまで手掛けなかったジャンルのサービス等へのチャレンジ）
- ・人気IPとのリレーションを生かし、コラボ実施や協業領域の拡大
- ・関連グループ会社はじめとする各事業会社との協業による新規事業の創出

◎クライアントの要望を直ぐにカタチに出来る制作体制の強化。

- ・アイデアとクオリティ、スピード感を武器にクライアントワーク事業の拡大
- ・札幌事業所も含めた制作チームの連携とディレクションの質の向上
- ・外部登録クリエイターとのコミュニケーション強化によるクオリティUP
（有名絵師を起用することによるブランディング領域にも着手）
- ・パートナー企業との連携も強化し、モノづくりに必要なこと全てを網羅

◇電子チケット事業

アフターコロナ時代へ「リアル」と「オンライン」の両軸でビジネス展開

オンライン配信サービスへのビジネス領域シフトを加速

◎ 生配信販売プラットフォーム：StreamPass

- 投げ銭やメモコレサービスを付帯

◎ ライブに紐づいていたメモコレサービスの拡充

- オンラインで楽しめるエンタメコンテンツへ

◎ 握手会など触れ合っていたサービスのオンライン化

- 安心・安全なファンサービスを提供

外出自粛期間終了後

アフターコロナに向けての取り組み

◎ ライブ・エンタテインメント再開の際のチケットプレミア化

（電子チケットによる転売対策・公式2次流通がより重要に）

- 2次流通のダイナミックプライシング導入によるアーティストへの還元

STAY HOME CONNECT WITH LIVE
音楽やスポーツ、エンターテインメントを“楽しむ”というあたりまえの未来に向かうために。



◇電子チケット事業

事業収益モデルの拡大展開

◎野球、バスケ以外のスポーツ

- 他の人気スポーツにもカードCアプリ事業を積極的に展開

◎アーティスト系

- チケット事業と連携しアーティストIPの積極活用を提言

◎成功事例の横展開

- アーティストで成功したメモコレくじをスポーツなどへも展開

新しい事業モデルの確立

◎既存パートナーと新しい領域の収益を開発

- 新観戦アプリを今シーズン投入に向け準備中

▶ **他球団、他ジャンルへの展開提案多数進行中**

◇子会社の事業展開（VR MODE）

◎プラットフォーム「VR MODE」オープン

【事業進捗】

●5月27日（水）サービスローンチ予定 ※オンデマンド配信

⇒ 2020年6月以降、LIVE生配信スタート予定

●専用アプリにて VRモード/2Dモード で視聴可能

⇒ 3D立体視のVR映像だけでなく、スマホのみで2D映像としても視聴可能

●ファンクラブ（Fanplus）、StreamPass/生配信視聴パス販売プラットフォーム（Tixplus）と連携可能

⇒ 共通ID（Plus member ID）連携、またシリアル連携により各種会員制サイトと連携

●ビジネスモデル

⇒ オープン時は作品ごとの従量課金で手軽に利用可能。月額制の導入は下半期以降を予定。

⇒ プラットフォームビジネスの他、ECやコンサート会場での物販を実施。夏以降、展開予定。

（スマホ専用VRグラスの製造・販売。ライブオンデマンド視聴券とのセット販売等）



webサービスページ

アプリプラットフォーム



スマホ専用VRグラス

進化するVR体験から新たな事業を創出し、 ライブ・エンタテインメント市場の進化・活性化へ

◇子会社の事業展開（VR MODE）

◎初期ラインナップ（予定）

◎VR LIVE（オンデマンド配信）

- ・NMB48（太田夢莉卒業コンサート）
- ・超特急（EBiDAN THE LIVE 2019）他

◎VR シナリオ（オンデマンド配信）

- ・テレビ東京 ミュージックブレイク連動企画 第1弾「ハミジョ観察記」全48回/48名を順次配信
出演：カミングフレイバー（SKE48）、新井愛瞳（アップアップガールズ（仮））他
連動企画 第2弾「VR×声優コンテンツ」配信予定（10月～）

◎2020年6月以降配信予定

◎VR 写真集（オンデマンド配信）

- ・VR×月刊〇〇シリーズ ※月1冊配信予定

◎VR LIVE（生配信）

- ・ビクター Veatsとの提携（年間を通じたVR LIVE生配信の協力）
- ・Fanplus運営ファンクラブアーティストとの連動施策を順次実施
- ・一般企業とのBtoBの取り組み（プラットフォームビジネスとして商品キャンペーン連動企画が進行中）

SKE48（VR シナリオ）



NMB48（VR LIVE）



超特急（VR LIVE）



◇ 子会社の事業展開（WEARE）

◎ アーティストIP、アニメIPを軸にしたファンアプリ制作

- ・強力なアーティストIP、アニメIPを軸にしたファンアプリの配信
- ・Vtuberやインフルエンサーなど、新規IPによるファンアプリの開発
- ・雑誌やファングッズなど物販と連動したファンアプリの創出

◎ ファンアプリを基軸としたデジタルとリアルとの融合

- ・写真集や雑誌、握手会やファンミーティングなど、デジタルとリアルイベントとの融合による新しい体験の提供
- ・新型コロナ時代における、デジタル媒体での新しいファンコンテンツの提供
- ・ファンコミュニティを基軸とした新しいグッズ販売サイトの開発

◇ コンテンツ事業（Creative Plus）

◎ 人気キャラクター「コウペンちゃん」のAIトークアプリ展開



『きみとおはなしコウペンちゃん』 5月12日リリース。

N T Tレゾナント株式会社との協業サービス。

A I を活用したコウペンちゃんとフリートークを楽しむことができるアプリ。

- ・会話をすればするほどトークのバリエーションが増え、「邪(よこシマ)エナガさん」や「アデリーさん」が会話に参加します。

- ・「コウペンちゃん」との会話を通してコレクション要素も楽しめる要素も搭載。

⇒ A I を活用した新たなユーザー体験の提供や事業の創出を目指す

ご参考

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。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優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。



あいみょん



THE YELLOW MONKEY



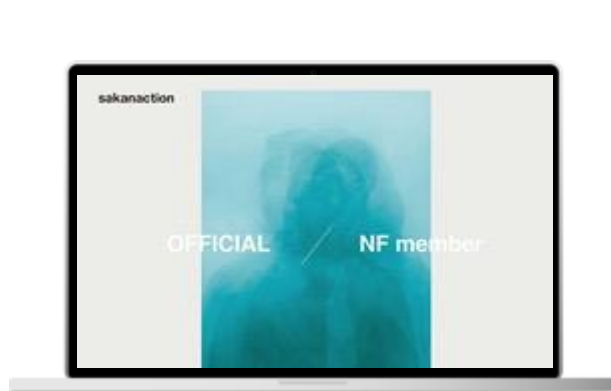
UVERworld



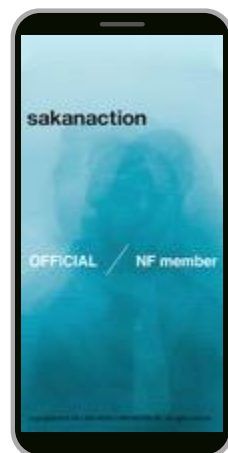
コブクロ



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。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優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。



サカナクション



渋谷すばる



TWICE



back number



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。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優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。



IZ*ONE



家入レオ



=LOVE



SKE48



STU48



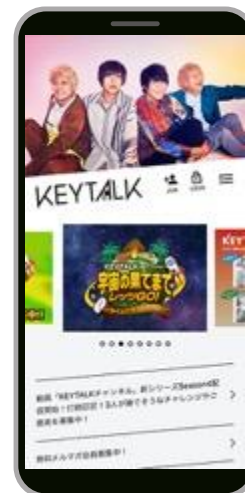
NMB48



THE ORAL CIGARETTES



Official髭男dism



KEYTALK



GRANRODEO

コンテンツ事業 ファンサイト

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。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優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。



クリープハイプ



GLAY



ゲスの極み乙女。



研音



Saucy Dog



JO1



純烈



SUPER BEAVER



田村ゆかり



テニミュ

コンテンツ事業 ファンサイト

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。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優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。



Novelbright



hide



04 Limited Sazabys



山本彩



吉井和哉

ファンメールサービス



SKE48 Mail



STU48 Mail



NMB48 Mail



チョクメ! 声優

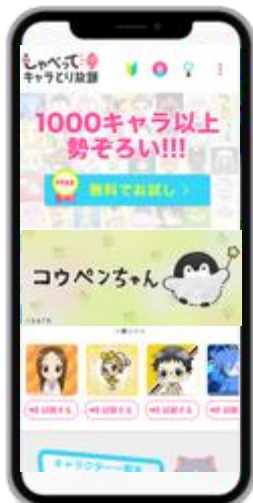


チョクメ! アイドル

コンテンツ事業 月額制モバイルサイト運営実績

ドコモ公式ランキング第1位を継続中の「しゃべってdキャラとり放題」をはじめとしたメジャー&大人気のアニメやキャラクターIPを活用したデジタルコンテンツ提供サイトを多数運営しています。

月額制モバイルサイト



しゃべってdキャラとり放題



TBS公式★キャラコンシェル



テレ東★アニメコンシェル



ABCとり放題



Cent.FORCE★コンシェル



マクロス★コンシェル



タツノコ★キャラクターズ



PSYCHO-BOX



GACKT★コンシェル



マチウケキャラspとり放題

NTTドコモ「スゴ得コンテンツ®」、KDDI「auスマートパス®」、SoftBank「AppPass（アップパス）®」にて複数サイト／アプリの提供を行っています。

スゴ得コンテンツ®



マチ★キャラとり放題



ゆるキャラグランプリ



マクロス公式



ABCとり放題



TBS



声優グランプリ



PSYCHO-PASS



韓流大好き！

auスマートパス®



プリキュアプレミアム

AppPass（アップパス）®



ゆるキャラグランプリ

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。



チケプラ



チケプラTrade



チケプラTradeプレミアムサービス

プロスポーツ電子チケットアプリ



Bリーグ



横浜DeNAベイスターズ

スポーツIP カードコレクション

シーズン中の様々なシーンを選手カードに仕立てて配信。毎月増えていく選手カードをスカウトしたり、他のプレイヤーとトレードしたりすることでコレクションできます。



Bリーグ



読売ジャイアンツ



阪神タイガース



北海道日本ハムファイターズ



中日ドラゴンズ



東北楽天ゴールデンイーグルス



千葉ロッテマリーンズ



オリックス・バファローズ

アイドルIP

キャラクターと会話をしながら、ファンの日常生活やファン活動をサポート。ファンの行動と機能がフィットしたファンエンゲージメントを高めるアプリです。



いつも乃木坂46



SKE48 AIドルデイズ!



AIドルコンシェルジュNGT48