

第17期定時株主総会 資料



2021年6月29日
株式会社エムアップホールディングス

目次

■ 2021年3月期		
■ 決算概要	2
■ 今後の事業戦略	24
■ ご参考	37

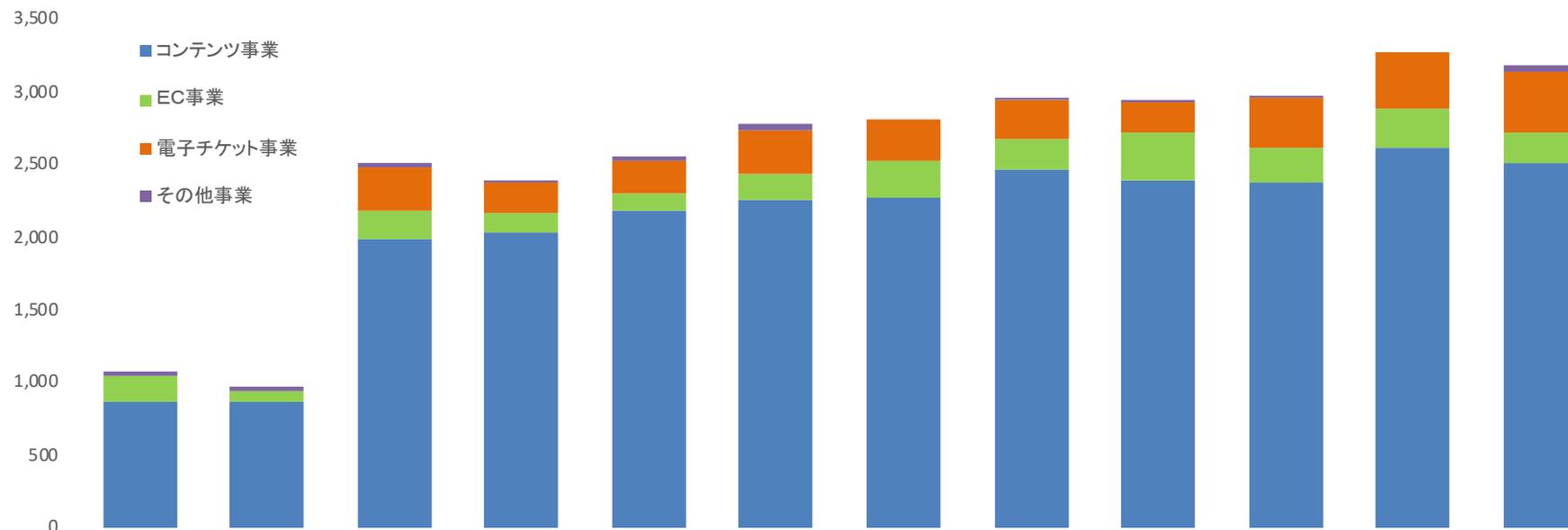
2021年3月期 決算概要

21年3月期 連結業績ハイライト

(百万円)	2020年3月期	2021年3月期	前年同期比	
	(実績)	(実績)	増減額	増減率
売上高	11,061	12,325	1,263	111.4%
コンテンツ事業	9,165	9,843	678	107.4%
EC事業	734	1,026	292	139.8%
電子チケット事業	1,093	1,369	276	125.3%
その他	68	85	17	125.0%
売上総利益	2,928	3,696	768	126.2%
販売費及び一般管理費	2,198	2,589	390	117.8%
(のれん償却額)	218	218	—	100.0%
営業利益	729	1,107	378	151.8%
経常利益	924	1,168	243	126.3%
税引前当期純利益	926	1,120	193	120.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	470	633	162	134.6%

- 売上高は、各セグメントともに堅調に推移し、全体では11.4%の増収に
- 売上高の収益性の向上により、営業利益率は6.59%から9.0%へと大きく向上
- 営業利益は、初めて10億円を超え、前期比51%の増益に
- 第4四半期は、Fanpla2.0やNFTなど新規事業への先行投資により一時的に利益が低下

事業別推移（四半期推移）



(百万円)	2019年3月期				2020年3月期				2021年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
コンテンツ事業	864	853	1,978	2,027	2,174	2,256	2,270	2,465	2,389	2,378	2,604	2,472
EC事業	174	85	200	137	115	174	247	198	323	234	269	200
電子チケット事業	0	0	293	203	234	301	287	271	209	338	399	423
その他事業	25	25	33	17	27	39	△2	4	15	14	△2	58
営業利益	63	84	202	54	126	213	241	149	288	266	358	195

- コンテンツ事業は、新型コロナウイルス感染症の影響から会員数が伸び悩むも増収を確保
- 一方でEC事業は、開催が延期、中止されたコンサートグッズ等の取り扱いが大きく増加
- 電子チケット事業は、チケット以外の周辺コンテンツ等の拡充により前年同期比で増収に

22年3月期業績見通しについて

(百万円)	2021年3月期 (通期)		2022年3月期 (通期)			
	(実績)	構成比	(予想)	構成比	増減額	前期比
売上高	12,325	100%	13,600	100%	1,275	110.3%
売上総利益	3,696	30.0%	4,000	29.4%	304	108.2%
販売費及び一般管理費	2,589	21.0%	2,700	19.9%	111	104.3%
(うちのれん償却額)	218	1.8%	218	1.6%	0	100.0%
営業利益	1,107	9.0%	1,300	9.6%	193	117.4%
経常利益	1,168	9.5%	1,300	9.6%	132	111.3%
税引前当期純利益	1,120	9.1%	1,300	9.6%	180	116.1%
親会社に帰属する 当期純利益	633	5.1%	830	6.1%	197	131.1%

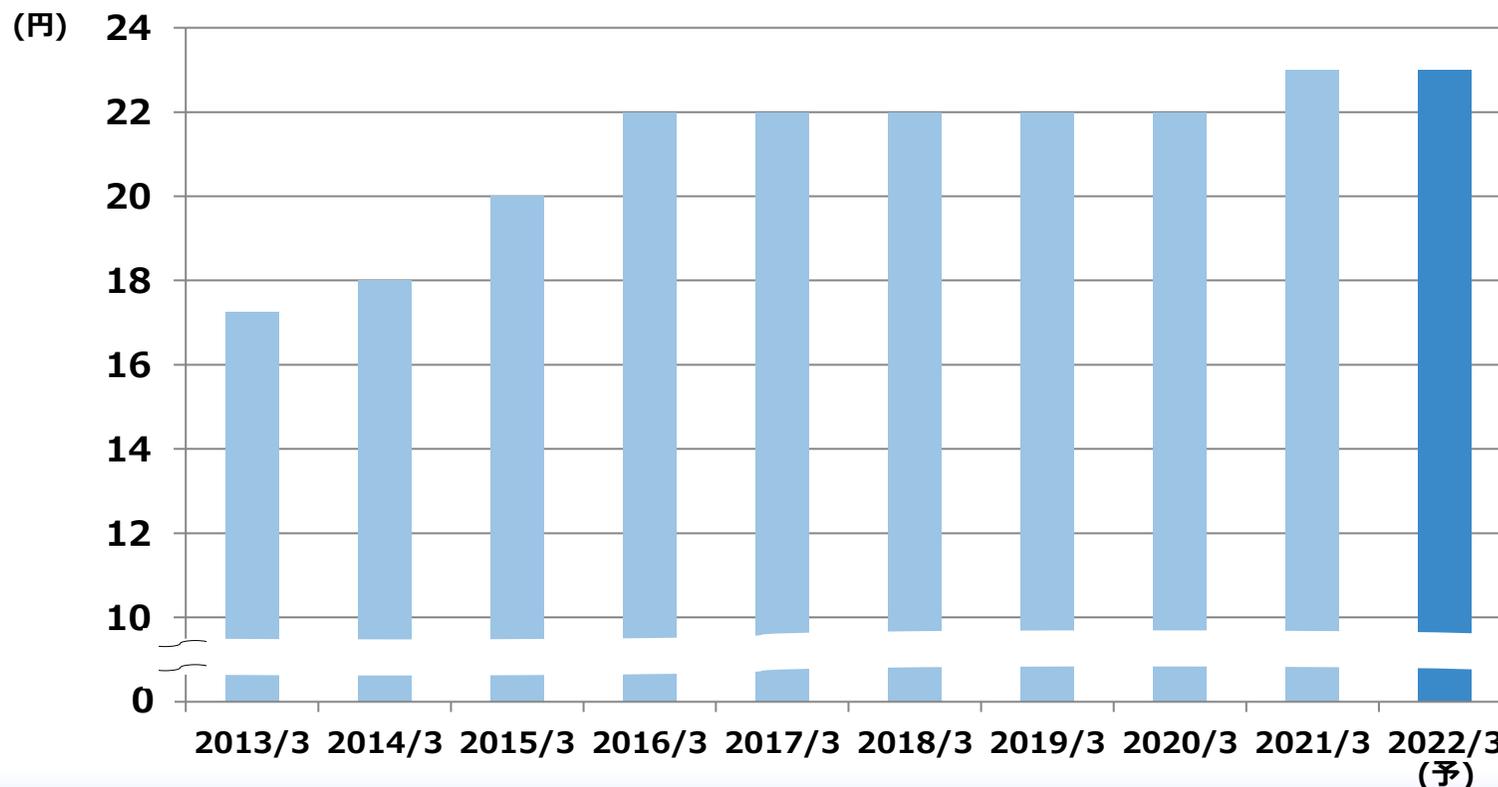
- 新型コロナウイルスの影響が続くことと想定し、業績予想は21年3月期と同様の考え方で保守的に策定
- 既存事業に連携した、新規事業の展開等の上積みにより、増収、増益を見込む
- 新型コロナウイルスが収束に向かいコンサート・イベント等の再開傾向が見えた場合、業績予想は適宜見直す予定

株主還元

積極的な事業投資を行いつつ増配へ

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月期については、好調に業績が推移したことから配当は**23円**へと増配へ。

引き続き**自社株買い**による株主還元も実施予定



要約貸借対照表

	20年3月期 (実績)	21年3月期 (実績)	前期末比 増減額
流動資産	7,818	7,572	△246
現預金	4,870	4,740	△130
売上債権	1,564	1,431	△132
棚卸資産	22	16	△6
その他	1,360	1,383	22
固定資産	2,841	4,189	1,347
有形固定資産	752	759	6
無形固定資産	1,466	1,159	△307
のれん	983	764	△218
投資その他の資産	621	2,269	1,647
資産合計	10,660	11,761	1,101

	20年3月期 (実績)	21年3月期 (実績)	前期末比 増減額
流動負債	5,570	7,104	1,534
買掛債務	2,805	2,789	△16
有利子負債	0	0	0
未払金	799	1,019	219
その他	1,966	3,296	1,330
固定負債	280	203	△77
負債合計	5,851	7,307	1,456
純資産	4,808	4,454	△354
株主資本	4,610	4,844	234
その他	197	△390	△587
負債・純資産合計	10,660	11,761	1,101

- 有利子負債は、創業以来ゼロを継続

◇コンテンツ事業 (Fanplus)

◎ファンサイト事業：継続した新規案件の獲得と新規事業展開

⇒ 下半期、新規8サイトの開設とFanplaKitによる新たなアーティストの獲得

新規案件



ヒプノシスマイク本格オープンとLAMP IN TERREN、木梨憲武、SUGIZO、Official髭男dism年額ファンクラブ
LIVEMASTERS、WATWING、吉田朱里 等8サイトをローンチ。その他無料会員サイトやオフィシャルサイトなども多数。

新規事業展開 / FanplaKit



ファンクラブに特化したポータルメディア「Fanpla」と「FanplaKit」をローンチ
現在バンドやアイドル、モデルなど続々と開設利用申し込みの申請多数あり。



スマート・かんたん・ファンクラブ
FanplaKit
powered by Fanplus

◇コンテンツ事業（Fanplus）

◎ファンサイト事業：アーティストアプリと生配信事業のバージョンアップ ⇒ アプリのバージョンアップでさらなるサービス展開

アーティストアプリバージョンアップ

あいみよんアリーナツアー「AIMYON TOUR 2020“ミート・ミート”」でAR企画を実施！



前回コブクロでアップデートしたアーティストアプリであいみよんアリーナツアー期間に会場で楽しめるAR企画を実施！



StayHome施策

生配信視聴アプリ「FanStream」で70アーティスト140本の有料配信を実施！



アーティストや配信ごとのオリジナルギフトを販売を強化。



超低遅延配信を活用した新しい機能を実装し、ファンコミュニケーションを強化！

アーティスト自身によるセルフ配信や複数人での同時マルチ配信、配信画面へのユーザー招待機能など。



◇ EC事業 (Fanplus)

◎ EC事業：コロナ影響により会場販売分のEC移行を受け売上増加
⇒ ツアーグッズ・配信ライブグッズなど幅広く販売。新規ストアも順調に立ち上げ。

ツアーグッズや配信ライブグッズのオンライン事前販売増

FC会員限定アイテムの販売

あいみよん



日向坂46



超特急



THE YELLOW MONKEY
会員限定カスタマイズパーカー



ゴブクロ 会員限定
DVD&Blu-ray



新規ストア展開

高橋優、BLUE ENCOUNTER、EXITなど10ストアを立ち上げ

高橋優



BLUE ENCOUNTER



ONAKAMA 2021



EXIT

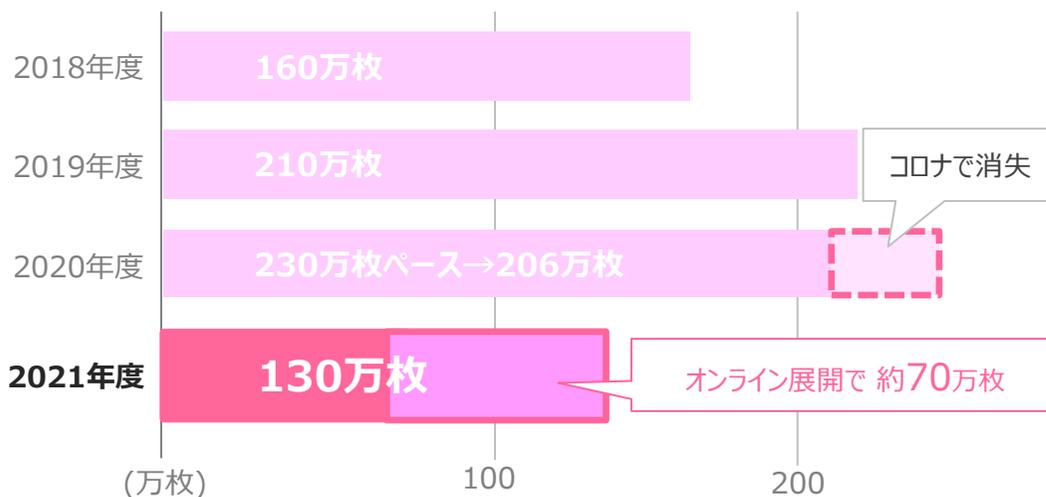


生駒里奈



◇電子チケット事業（Tixplus）

◎コロナ影響でライブ市場はオンライン配信サービスへの対応も実施するが大幅減



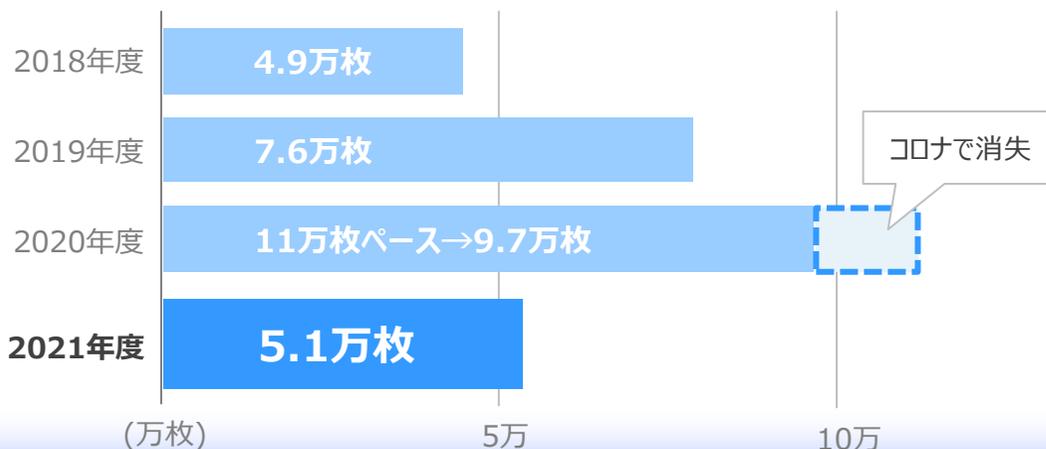
【電子チケット取扱】

前年比▲63%の落ち込み

ライブ・エンタテインメント市場は大幅な縮小。(約80%減)
2020年下期は徐々に有観客ライブも再開されたが、
動員制限・緊急事態再宣言もあり、大きく減少。
オンラインでの配信への対応等を実現し、昨年比63%減。

感染防止対策としての電子チケットの需要増

◎トレード扱い枚数も同様に激減



【チケットトレード成立枚数】

前年比▲53%の落ち込み

有観客ライブの減少に伴い、同様にチケットトレードも激減。
収容人数制限の中で、コロナ禍の払い戻し&再販売を
チケットトレードで実現。
2次流通自身のひろがりは、確実に向上。

新しい生活様式にそった2次流通（チケットトレード）

◇電子チケット事業 (Tixplus)

◎ 電子チケットに加え、コロナ禍でオンライン配信の新たな事業の立ち上げ

既存

 **チケプラ**
チケプラTrade



※特許：第6389486号

62万枚 (6月～3月)

新規

StreamPass

(オンラインライブ配信)

グループ会社のFanplus/VR MODEと連携し、2D・VRのオンラインライブの視聴券を販売。(チケット事業の売上の補完に)



38万枚 (6月～3月)

新規

Moot Pass

(1対1オンライントーク)

ファンとアイドルやアーティスト、選手が交流する大切な場であった握手会やお渡し会。1対1のコミュニケーションの場をオンラインサービス化。



30万枚 (9月～3月)

◇電子チケット事業 (Tixplus)

◎ オンラインライブや有観客ライブの電子チケットに付随した付加サービスが成長
 新たなユーザー体験と収益を創出

● メモコレ/メモコレくじ

2020年度



UVERworld

2案件

2021年度



JO1



TWICE



EXIT

32案件

リアルなイベントの記念コンテンツとして展開していたメモコレをオンラインで楽しめるサービスに切り出し、アプリ事業のノウハウを生かしたサービスを提供。アーティストサイドのコロナ禍の収益獲得に貢献。お客様へも新たな価値を提供し、電子チケット事業の収益性の向上に。チケット1枚あたりの顧客単価増。

◇電子チケット事業（Tixplus）

◎カードコレクションアプリは昨年度比で利用者増傾向、売上堅調

⇒ プロ野球7球団 と B.LEAGUEアプリ を運営。

- 開幕の延期、入場制限などにより昨年度対比で上期利用者が減少するも、デジタル領域で即時性のあるカードの販売、機能を拡充し通期で利用者を増、堅調に成長



読売ジャイアンツ



オリックス・バファローズ



北海道日本ハムファイターズ



B.LEAGUE

◎ファン活動応援アプリは公演チケット先行連携を実現

- イベントやコンサートなどの活動が減り連携サービス実施できず苦戦
- SKE48AIドルデイズ！では、コンサートチケット先行販売と連携



乃木坂46

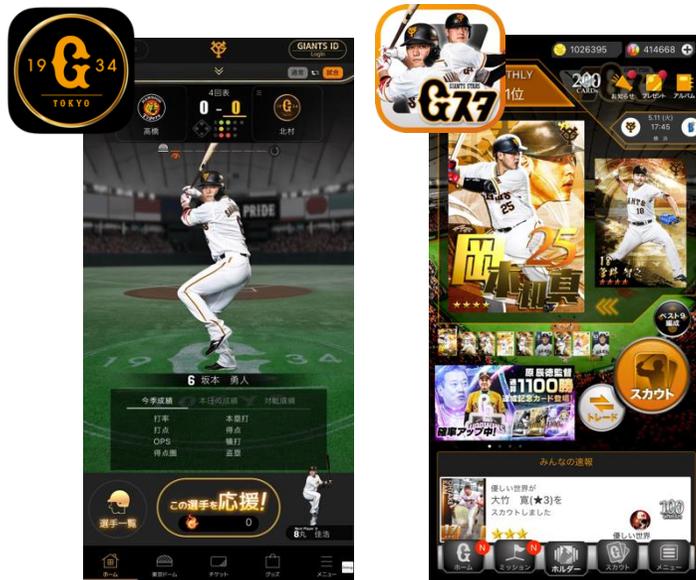


SKE48

◇電子チケット事業 (Tixplus)

◎ 球場とカードコレクションアプリの連携で公式アプリの利用者増傾向

- GIANTS APPとジャイアンツ・スターズ
⇒試合連動やID連携での相互導線確保



- B.スマチケ内、B.スマコレ
⇒ファンファーストの施策内容で継続利用を促す



▼選手にアンケートを実施し、その内容を裏面へ掲載した1on1カード

現地観戦がより楽しく、便利になる球団・リーグ公式アプリと、シーズン問わず継続的に遊べるカードコレクション。双方の強みを生かした連携施策を実施。相互利用を促し、「ライブ配信」や「くじ」などのサービスを組み合わせ、スポーツ業界のDX推進サポートの基盤を構築。

ファンとの接点を継続的に保てるモデルとして、さらに連携を強化

◇子会社事業進捗 (VR MODE)

◎VR LIVE (生配信) を中心にコンテンツ展開

⇒ 180° 3D立体視映像による、最前列でのLIVEを体験する「VR LIVE」、
また、アーティストの映像作品を「VR HANABI LIVE」としてコンテンツ化

●配信実績 (生配信/オンデマンド配信/VRギア製作)



手越祐也 X'mas Banquet 生配信



氷室京介 ONLINE HANABI LIVE
(VRゴーグル/グラスをチケットとセット販売)



ZARD 30th Anniversary ONLINE HANABI SHOW
(VRゴーグル/グラスをチケットとセット販売)



EXIT GALAXY チャLIVE 生配信



◇子会社事業進捗 (WEARE)

・アプリ制作、運営事業

・開発、運営受託事業

◎アーティストIP、アニメIPを軸にしたファンアプリ制作



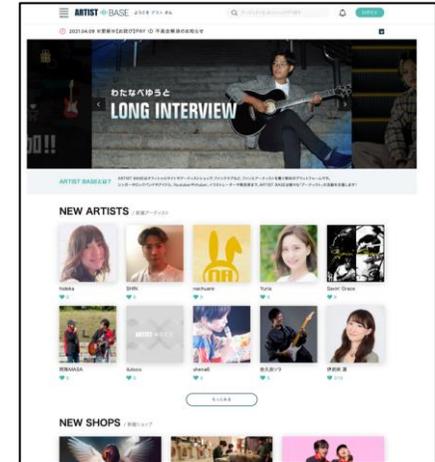
名古屋で大人気の男性グループ「BOYS AND MEN」[祭nine.]などFORTUNEグループの公式ファンアプリ。資本提携先のコムシード社との共同開発。同じく資本提携先の東京ニュース通信社とは専門季刊誌を発売するなど新たな試みも。

大人気アニメ「ダイヤのA act II」のキャラクターアラームアプリ。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によるコンテンツ提供

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。リアルイベントの開催が厳しくなりファンとの交流がデジタルに移行しつつある昨今の需要をうけ、デジタルによるファンサービスの更なる提供を目指します。

◎ARTIST BASE



UNIVERSAL MUSIC JAPANとBASE社の共同事業であるアーティスト専用サイト提供サービス「ARTIST BASE」の開発及び運営を受託開発しております。

◎カートゥーンネットワーク SundayTown



韓国のSundayToz社が提供する新規ゲームアプリ「SundayTown」の日本語版ローカライズ及び運営を受託開発しております。

◇コンテンツ事業（Creative Plus）

◎人気アニメ「彼女、お借りします」のAIトークアプリ展開

⇒キャラクターとのチャットや「モーニングコール」で起こしてもらえるアラームを提供



- 「彼女、お借りします AIチャット&アラーム」とは
日本ユニシス株式会社との協業サービス。
キャラクターとの会話の他、電話風に起こしてもらえるアラーム機能を実装
- チャット機能
「水原千鶴」とチャットによる会話が可能。GPT2という自然言語処理エンジンの日本語版の商用利用は世界初。
- アラーム機能
着信音風のアラームに応答するとキャラクターとの撮りおろし通話ボイスを聞くことが可能。

◎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

⇒「ミニストーリー」や「名前を呼んでくれる」機能などの追加コンテンツを提供



- 「きみとおはなしコウペンちゃん」とは
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。
- ミニストーリー機能
指定のキーワードを入れると、まつわる「おはなし」をコウペンちゃんが語りかけてくれ、ストーリーを楽しむことが可能。
- コウペンちゃんが名前を呼んでくれる機能
会話の内容によって、コウペンちゃんがあなたの名前を呼んでくれる機能を実装。

◇ コンテンツ事業 (Creative Plus)

◎ コラボイベント「鬼滅の刃×SLぐんま～無限列車大作戦～」の開催



【メインビジュアル】



【SLぐんま】 © 臼井研吾/集英社・アニプレックス・ufotable



【おぎのや 峠の釜めしコラボ】

JR東日本高崎支社と共に、劇場版「『鬼滅の刃』無限列車編」との大型コラボイベントを10/9(金)～12/31(木)の期間にて実施。JR東日本高崎支社が信越本線で運行する「SLぐんま よこかわ」を「無限列車」仕様で特別運行し、あの「峠の釜めし」駅弁とのコラボやオリジナルグッズの販売、「碓氷峠鉄道文化むら」での体験型イベント等を実施し大好評のうちにコラボイベントが終了。

イベント特設サイト (<https://slgunma-kimetsu.com/>)

⇒withコロナ時代の新たな体験や楽しみを作品ファンに提供、
観光にも貢献し地域活性の一役を担う。

◇コンテンツ事業 (Creative Plus)

◎LINEスタンプ・着せかえ制作

⇒芸能人・アーティスト・映画・ドラマ・アニメ等のハイクオリティなLINEスタンプ、着せかえ制作



PUI PUI モルカー
©Tomoki Misato JGH, Shin-ei Animation / MOLCARS



TVアニメ『怪物事変』
©Sho Aimoto / SHUEISHA, Kemono Jihen Committee



動く『ひぐらしのなく頃に 業』
©2020R07/H-P



TVアニメ「無職転生」
©R/MF/MTJRPC



TVアニメ『彼女、お借りします』
©R,K/K



アズールレーンびそくぜんしんっ！
© M, Y & Y / H, I / Y



YOASOBI
©kanco

他多数

「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、オリジナル作品にも注力する。

◇コンテンツ事業 (Creative Plus)

◎グッズ定期配送サービス「TEiKi+」の展開

⇒第1弾は大人気TVアニメ「ダイヤのA actII」

TEiKi+



●「TEiKi+」とは

企画ごとに複数の販売コースを設け、ユーザーが自分に合った内容を選択して購入できるグッズの定期配送サービスです。

●描きおろしオリジナルグッズ

本サービス用に描き下ろしたイラストを使用し2キャラ各6種の商品を用意。最長3か月間、コースに応じたグッズの詰め合わせたボックスを配送。

全商品をコンプリート出来る「バッテリーコース」は販売開始から2日間で目標販売数を達成。

◇アウトソーシング事業 (Creative Plus)

◎ゲームアセット制作、LIVE配信アプリのアニメーション制作

⇒イラストとアニメーション制作で案件ボリューム増。LIVE配信系も複数案件制作へ



●キングダムDASH!! (ちゅらっぷす株式会社)

ラインディフェンスゲームのキャラクター & アニメーション制作。
→定期的にキャラクター制作とspineアニメーションを制作中。

●17LIVE (17LIVE株式会社)

全世界4500万ユーザー突破の日本No.1ライブ配信アプリ。
→ギフト素材 (アニメーション) や3DCGなどの素材制作も多数進行中。
→ふわっち、EVERY. LIVE など他の配信アプリでも素材制作を担当

●海外パブリッシャーのゲームアセット制作も多数。

有名絵師アサインによるハイクオリティイラストにて海外パブリッシャーからの案件増。

◇子会社事業進捗 (THE STAR JAPAN)

◎ **下半期**：コロナの影響により来日イベントは全て延期・中止に
オンライン施策を中心に会員数の維持に注力



(FC) キム・ミンギョ
10月 新規ファンクラブオープン



(FC) VERIVERY
11月 オンラインサイン会



(EC) イ・ジュンギ
2月 公式マガジン/シーズングリーティング発売



(EC) VERIVERY
3月 輸入盤CD発売

◎ 今後の事業展開

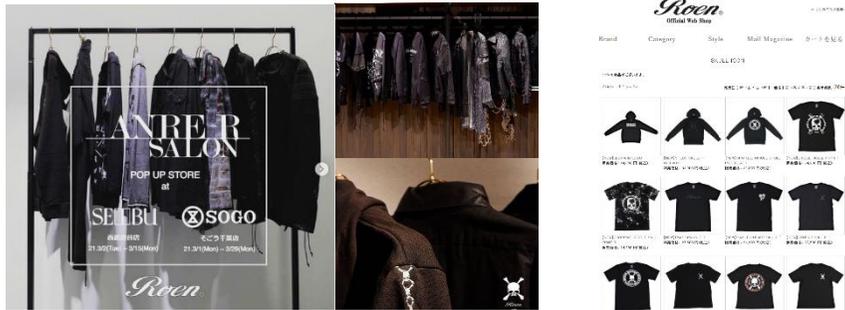
FC：下期以降の来日に向け会場施策等のプロモーションを再開
→来日イベントに合わせた新規サイトの獲得

EC：輸入CD販売に伴うオンライン施策のレギュラー化による
売上増加を目指す

◇子会社事業進捗 (Roen Japan)

アパレル事業

◎通販サイト (official・ZOZO)、各地方取り扱い店舗での販売



◆2021 Summer/2022Winter New Collection



EC事業

◎2021年3月公開 シン・エヴァンゲリオン 劇場版関連グッズ販売/映画館、通販サイト連携施策実施



新たに『シン・エヴァンゲリオン劇場版』の入場者プレゼント、総作画監督・錦織敦史氏による描き下ろし、キャストサイン入り「アヤナミレイ (仮称) / 式波・アスカ・ラングレー」リバーシブルミニポスターの配布が決定いたしました。



◎エヴァンゲリオンSTORE 15周年念した 通販限定のキャンペーン実施中

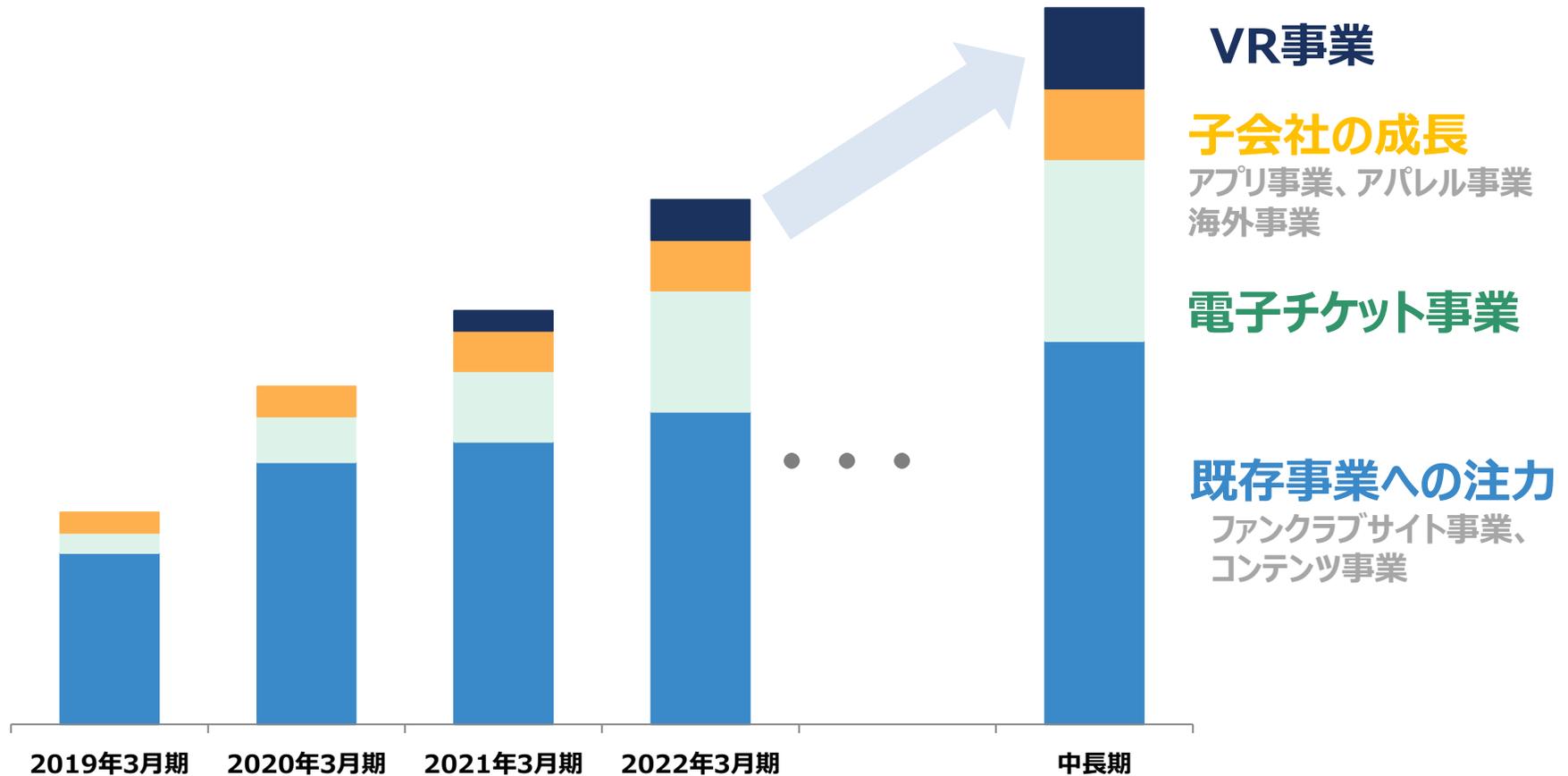


今年もやります!! 日頃のご愛顧に感謝して EVANGELION STOREお蔵出し販売!

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



組織体制

グループ会社一覧



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 斎藤磨悟、的場真吾
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、
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:VRコンテンツ制作、360度動画の撮影/配信、
VRプラットフォームの運営

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・イベント企画制作、藤原ヒロシ音楽マネジメント等

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)

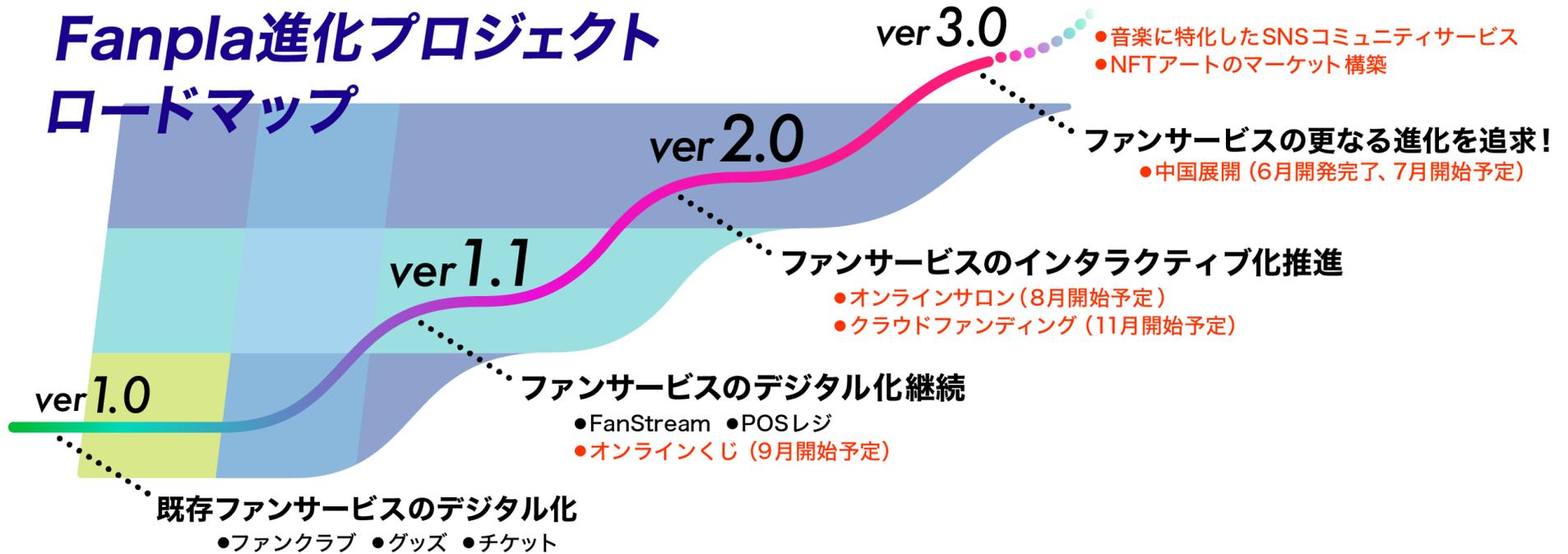
事業内容:Roenブランドの企画・製作・運営業務

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%

◇コンテンツ事業及びEC事業（Fanplus）

エンタメITサービスをさらにプラスする「Fanpla進化プロジェクト」スタート!



2022年3月期はファンサービスをより進化させver2.0へ

グローバルな日本国外への新規サービスを含む**4**つの新規事業展開
ファンクラブプラットフォーム（FanplaKit）と連携した新規サービスのローンチ

◇コンテンツ事業及びEC事業（Fanplus）

Fanpla
ver**1.1** レガシーなサービスをデジタル化。データベースを活用しファンサービスをアップデート

1. Fanpla Chance （オンラインくじ）

ファンクラブで行っていた会員限定くじや、ライブ会場でグッズとして販売していたガチャガチャを従量課金制のオンラインガチャへバージョンアップしたサービスです。デジタル化する事で商品発送もオンラインを通じて制御できるなど、ユーザービリティの向上を目指します。

Fanpla
ver**2.0** 双方向のコミュニケーションから実現するコンテンツで新たなユーザー体験を創出

2. Fanpla Rooms （オンラインサロン）

ファンクラブ内での生番組配信が増えるなか、これまでのファンクラブとは異なる課金制生番組配信に特化したサービスへバージョンアップ。また、近年、音楽アーティストも作家、デザインなど音楽とは異なる側面の才能を表現しておりますが、その一面をコンテンツ化するような場としても活用されることを目指しております。

3. Fanpla Action （クラウドファンディング）

アーティストを中心としたエンタメ領域に特化したクラウドファンディングサービスを構築し、基幹事業のファンクラブ、ファンサイトと連携した企画などを実施します。

更なる進化へ

4. ファンクラブ・ Eコマース事業 の中国展開

日本アーティストの海外ツアーやアニメ作品の展開等、海外向けに活動の場を広げていくなかで、インバウンド対応を行い海外のファンを獲得してきました。その中でも特に日本コンテンツが中国国内で広がる状況をふまえ、ファイアーウォールの障壁を取り除き、6月開発完了、7月開始予定で中国国内でのファンクラブ事業の立ち上げ及び、中国本土のファンに向けたEC事業の展開を行います。

※記載のサービス名称は変更となる場合があります。

◇ 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

- ・各事業会社との協業による新規事業の創出に最注力
- ・新しいテクノロジーやデバイスなど、新しい領域へのチャレンジ
- ・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とのリレーションや実績を生かし、コラボ実施や協業領域の拡大

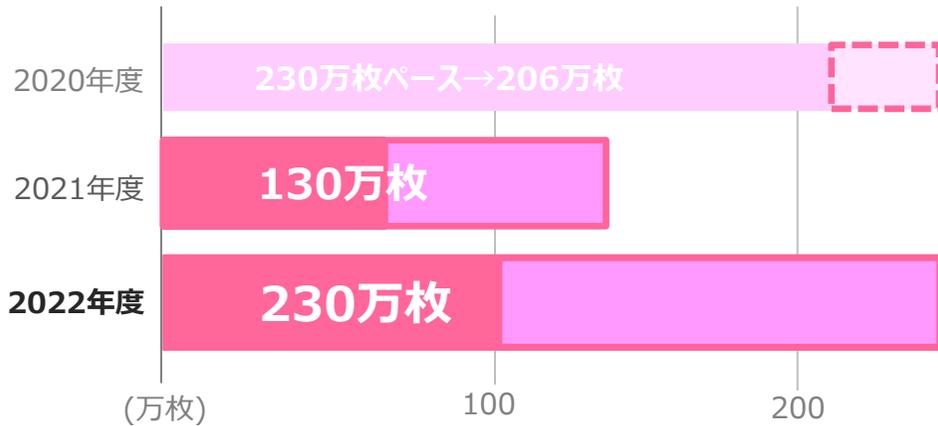
◎ クライアントの要望を直ぐにカタチに出来る制作体制の強化。

- ・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

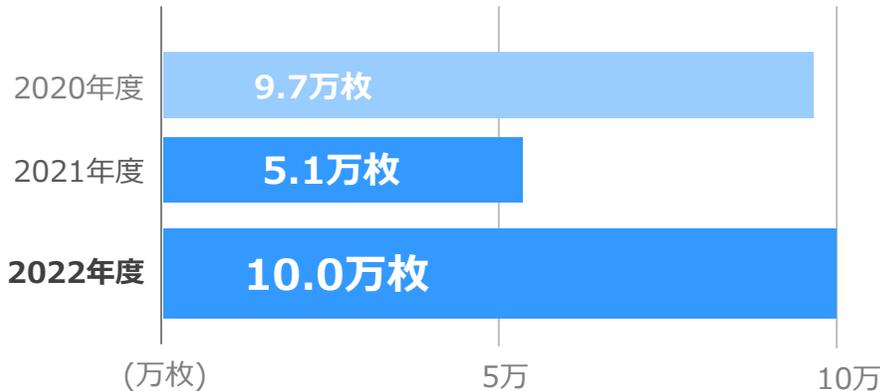
◇電子チケット事業 (Tixplus)

◎ 動員制限等ありつつも、コロナ前の水準まで回復を目指す

【電子チケット取扱】



【チケットトレード】



● 感染予防対策を講じての有観客ライブ

⇒ 当社電子チケットの強みを生かして拡充

● 非接触 電子チケットのさらなる推進

スマートフォン顔認証・体温感知の導入



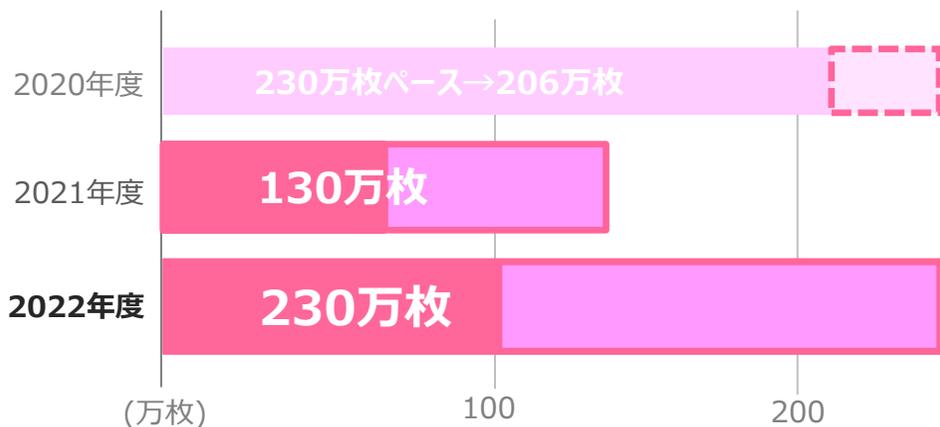
● コロナ禍に対応した2次流通を適正に提供



◇電子チケット事業 (Tixplus)

◎顧客接点を増やし、周辺サービスで顧客単価を向上

【電子チケット取扱】



【チケット事業 顧客単価】

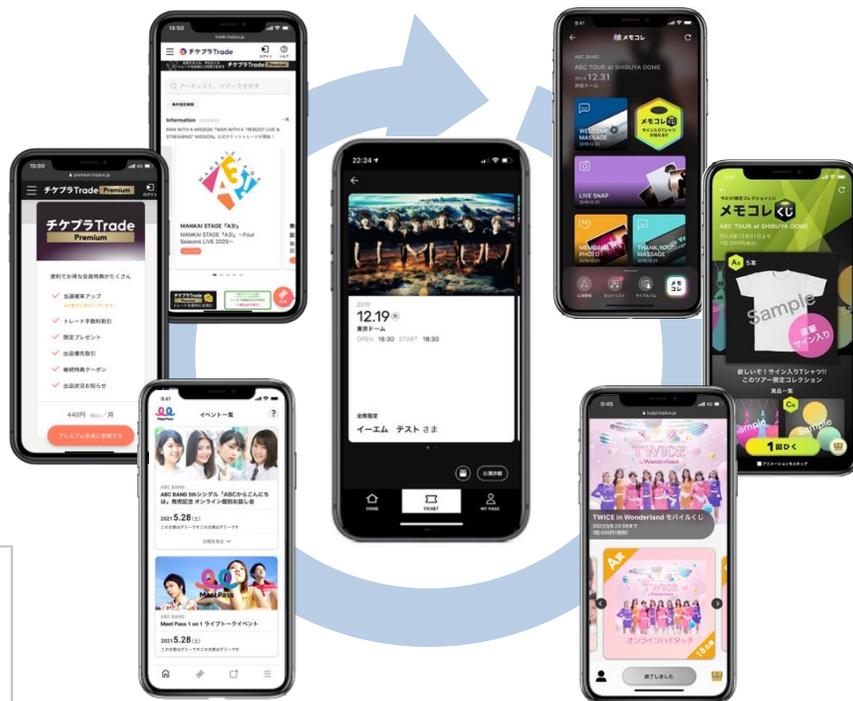


電子チケットに付随した従量課金で顧客単価増加

前年度と比べ、約2倍に

顧客単価増により売上向上

売上
最大化



◇電子チケット事業（Tixplus）

◎ NFTを利用したチケット・デジタルトレカ トレードサービスに参入

◎ 事業収益モデルの拡大展開

● スポーツ業界のDX推進のサポートを提案

⇒ チケット・デジタルトレカなどの現地サービスを起点に、各サービスの連携を強めDX推進モデルを確立

● アーティストIPを活用した新規サービスを提案

◎ 「リアル」と「オンライン」の両軸でのビジネス拡大

● 握手会などでお客様がオンラインかリアル会場かを選択できるハイブリッド式へ

● 年間シートの電子化・リセールを推進

● ダイナミックプライシングの導入

⇒ 音楽・スポーツ領域ともに、チケットトレードから導入予定

◇子会社事業進捗 (VR MODE)

◎アーティストのVRコンテンツ配信 (生配信・オンデマンド配信) を中心に、
取扱いコンテンツのジャンルや関連事業を拡大

VR LIVE (生配信)



GRANRODEO LIVE 2021 (生配信チケット+VRゴーグル)

年額制ファンクラブ会員
月額制ファンサイト会員
限定生配信



ECショップ開設



VR MODE OFFICIAL SHOP

⇒継続してアーティストファンクラブとの連携を強化
より幅広い層へVRコンテンツの魅力をアプローチ

バンドル販売 (前期実績) ※FC会員限定販売



山本彩 Celebration2020 VR Edition
(CD/DVD+VRグラス+VR視聴カード)



VRの体験機会を新たに創出し売上拡大へ

1. レコードメーカーとの取組み
CD+VR LIVE映像のバンドル販売
2. 出版社との取組み
写真集+VR写真集のバンドル販売

◇子会社事業進捗（VR MODE）

◎ VR MODEアプリの定額制サービスへの参入、 月額制チャンネルの開設など、安定的な収益構造を構築

定額制サービスへの参入

（毎月定額で複数のアプリやサービスが使い放題となるサービス）

月額制チャンネルを開設し、逓増型ビジネスモデルを導入

（月額でチャンネルを契約するとチャンネル内のコンテンツが見放題となるサービス）

◎ よりユーザビリティの高いVR配信プラットフォームへ機能を拡張

5Gインフラ・端末の普及に合わせ、4K配信を6K、8K、12K、16Kと
配信解像度を拡張し、ユーザーへより高画質なVR体験を提供

※ 8Kまでの配信解像度へ対応済み

※ パノラマ超エンジンを使用し、低スペック端末での高画質VR視聴にも対応

※ パノラマ超エンジンはNTTテクノクロス株式会社の登録商標です。

◇ 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
- ・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

◎ 豊富なコンテンツ制作経験を活かした開発・運営受託

- ・IPを活用したソーシャルゲームアプリの開発・運用受託
- ・ECサイトやファンサイトなどのWebコンテンツの開発・運用受託
- ・ゲームイラスト、3Dモデル、Live2Dなどのデザイン制作受託

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



Official髭男dism



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。



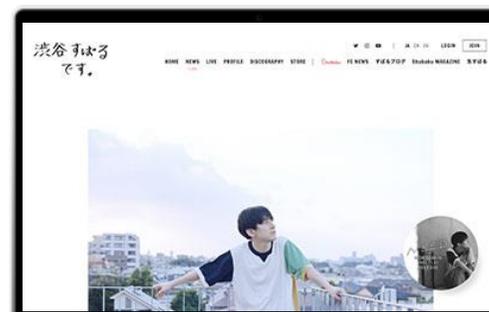
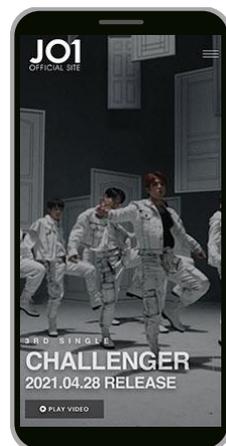
コブクロ



サカナクション



JO1

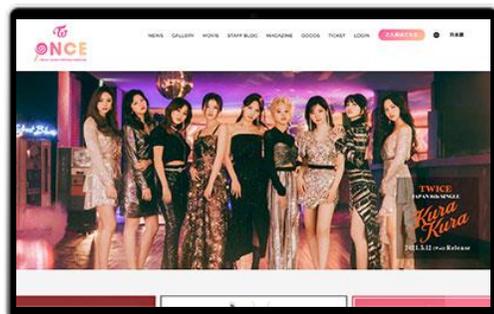


渋谷すばる



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。



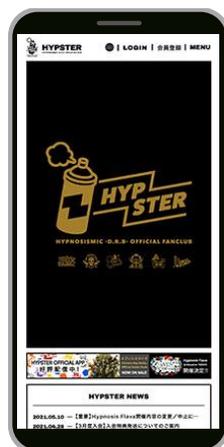
TWICE



back number



ヒプノシスマイク



EXIT



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。



家入レオ



=LOVE



SKE48



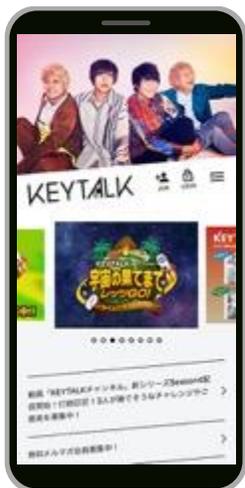
STU48



NMB48



THE ORAL CIGARETTES



KEYTALK



木梨憲武



GRANRODEO



クリープハイブ

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。



GLAY



ゲスの極み乙女。



研音



Saucy Dog



純烈



SUPER BEAVER



SUGIZO



田村ゆかり



テニミュ



Novelbright

コンテンツ事業 ファンサイト

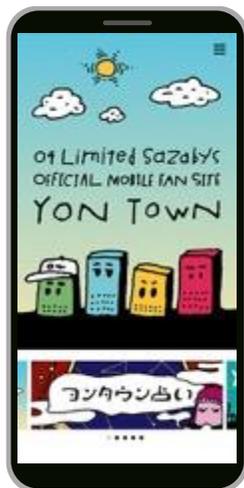
無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



BUCK-TICK



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



チョコメ! 声優

他 ファンサイト数

約 **300**

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



声優グランプリ



TBS



PSYCHO-PASS



お笑い落語ライブ



韓流大好き！

NEW 6/10リリース



人気動画

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

他 運営サイト数

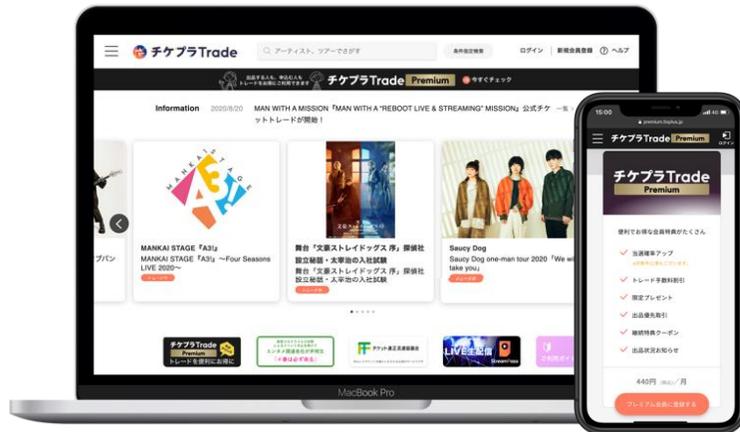
約 **50**

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 Premium



各種アーティストアプリの
チケットSDK



AKB48グループ



Meet Pass



メモコレ/メモコレくじ



くじプラ



GIANTS APP



Webket+(施設)

外部提供チケットアプリ

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



欅坂46～beside you～



SKE48 AIドルデイズ!



中日ドラゴンズ



東北楽天ゴールデンイーグルス



オリックス・バファローズ



いつも乃木坂46

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。