

2022年3月期 決算補足説明資料



2022年5月13日
株式会社エムアップホールディングス

目次

■ 2022年3月期		
■ 決算概要		2
■ コンテンツ事業		11
■ 電子チケット事業		20
■ コンテンツ事業（その他）		32
■ ご参考		48

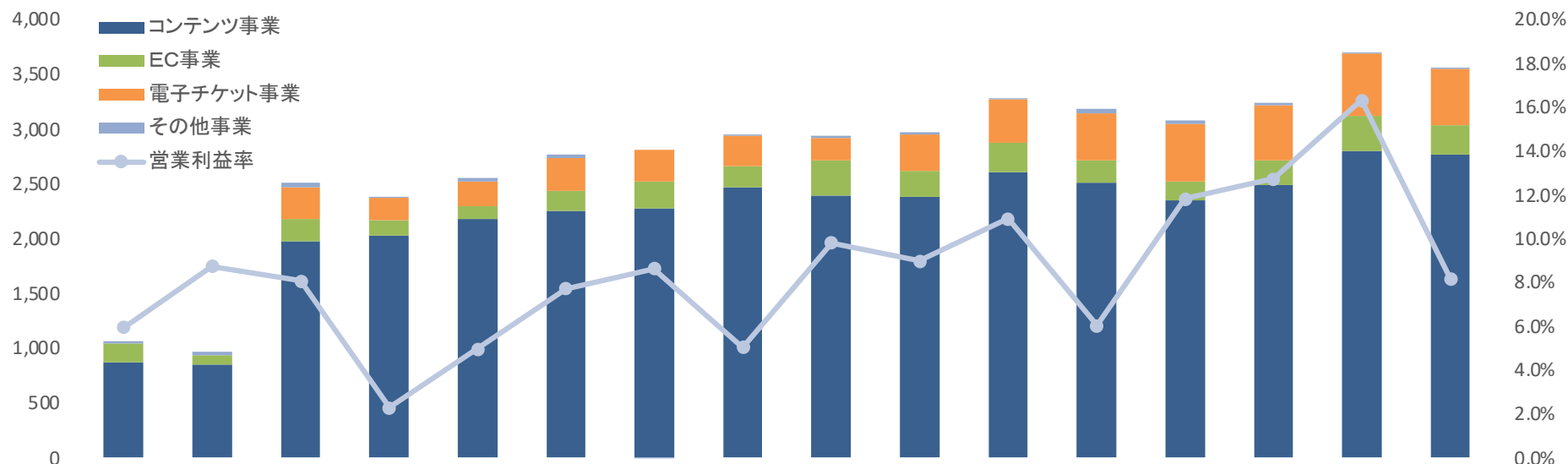
2022年3月期 決算概要

22年3月期 連結業績ハイライト

(百万円)	2021年3月期 (実績)	2022年3月期 (実績)	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	12,325	13,574	1,249	110.1%
コンテンツ事業	9,843	10,395	552	105.6%
EC事業	1,026	999	△27	97.4%
電子チケット事業	1,369	2,110	741	154.1%
その他	85	69	△16	81.2%
売上総利益	3,696	4,348	652	117.6%
販売費及び一般管理費	2,589	2,669	80	103.1%
(のれん償却額)	218	218	—	100.0%
営業利益	1,107	1,679	572	151.7%
経常利益	1,168	1,717	549	147.0%
税引前当期純利益	1,120	1,711	591	152.8%
親会社株主に帰属 する当期純利益	633	976	343	154.1%

- コロナ禍が続くも、会員数、チケット取り扱い数を増加させ、売上高は10.1%の増収
- 収益性も大きく改善、4Qの先行投資もこなし、営業利益率は8.99%から**12.4%**に
- 売上高の増加と収益性の向上により、営業利益は**50%超**の大幅増益

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				2022年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	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	2,510	2,343	2,488	2,803	2,761
EC事業	174	85	200	137	115	174	247	198	323	234	269	200	180	223	321	275
電子チケット事業	0	0	293	203	234	301	287	271	209	338	399	426	523	505	568	514
その他事業	25	25	33	17	27	39	△2	4	15	14	△2	44	30	22	10	7
営業利益	63	84	202	54	126	213	241	149	288	266	358	189	363	412	604	290

- コンテンツ事業は、会員数を着実に増加させコロナウィルス感染症以前の会員数を上回る
- EC事業は、コンサートの再開と歩調を合わせ徐々に取扱商品が増加、前年度並の水準に
- 電子チケット事業は、コロナによるライブ、コンサート減少の影響をこなし、前年比約1.5倍に収益が拡大

23年3月期業績見通しについて

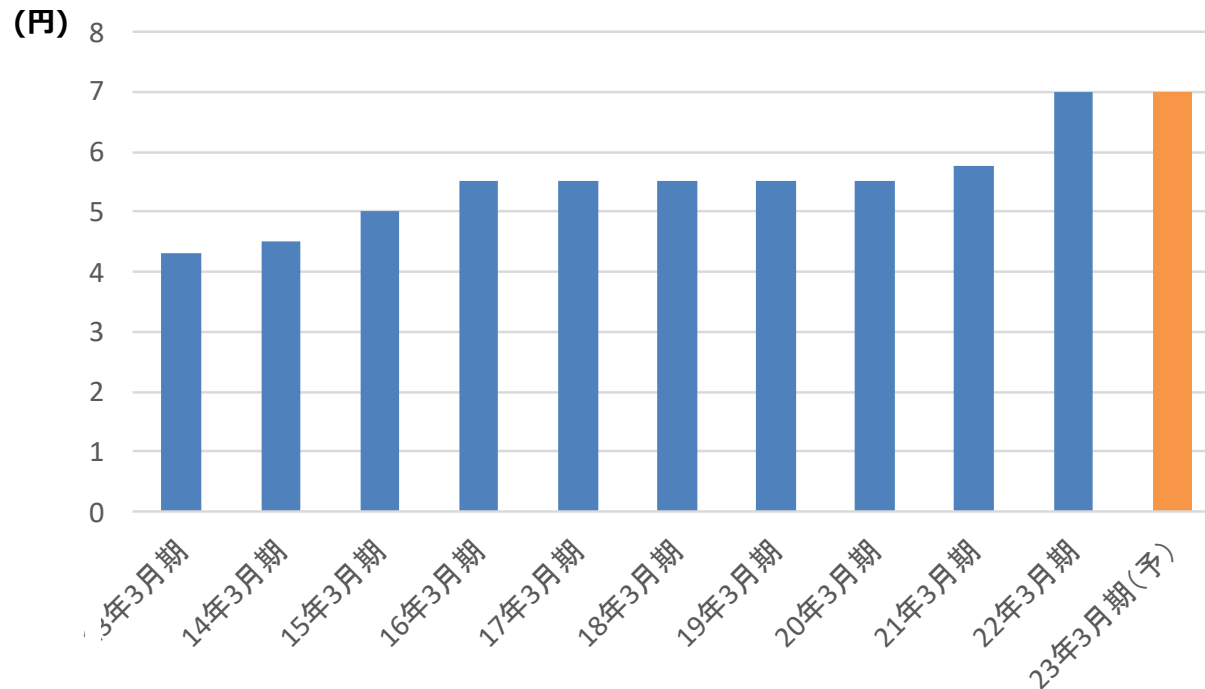
(百万円)	2022年3月期 (通期)		2023年3月期 (通期)			
	(実績)	構成比	(予想)	構成比	増減額	前期比
売上高	13,574	100%	15,000	100%	1,426	110.5%
売上総利益	4,348	32.0%	4,900	32.7%	552	112.7%
販売費及び一般管理費	2,669	19.7%	2,700	18.0%	31	101.2%
(うち のれん償却額)	218	1.6%	218	1.5%	0	100.0%
営業利益	1,679	12.4%	2,200	14.7%	521	131.0%
経常利益	1,717	12.6%	2,200	14.7%	483	128.1%
税引前当期純利益	1,711	12.6%	2,200	14.7%	489	128.6%
親会社に帰属する 当期純利益	976	7.2%	1,350	9.0%	374	138.3%

- 既存事業の継続的な拡大と新規事業の上積みにより、引き続き10%超の増収
- 収益率の高いサービスからの売上割合の向上により、利益率は上昇し約15%の増益を見込む
- 新規事業については、保守的に計画を策定し、事業の立ち上がりの状況により適宜計画を見直す予定

株主還元

電子チケットやVR、NFT等の新規事業への投資、M&Aは継続するも、
1株あたり**7円**の配当を継続
配当性向30%を目安に業績の進捗にあわせて配当予想は見直しを行う

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

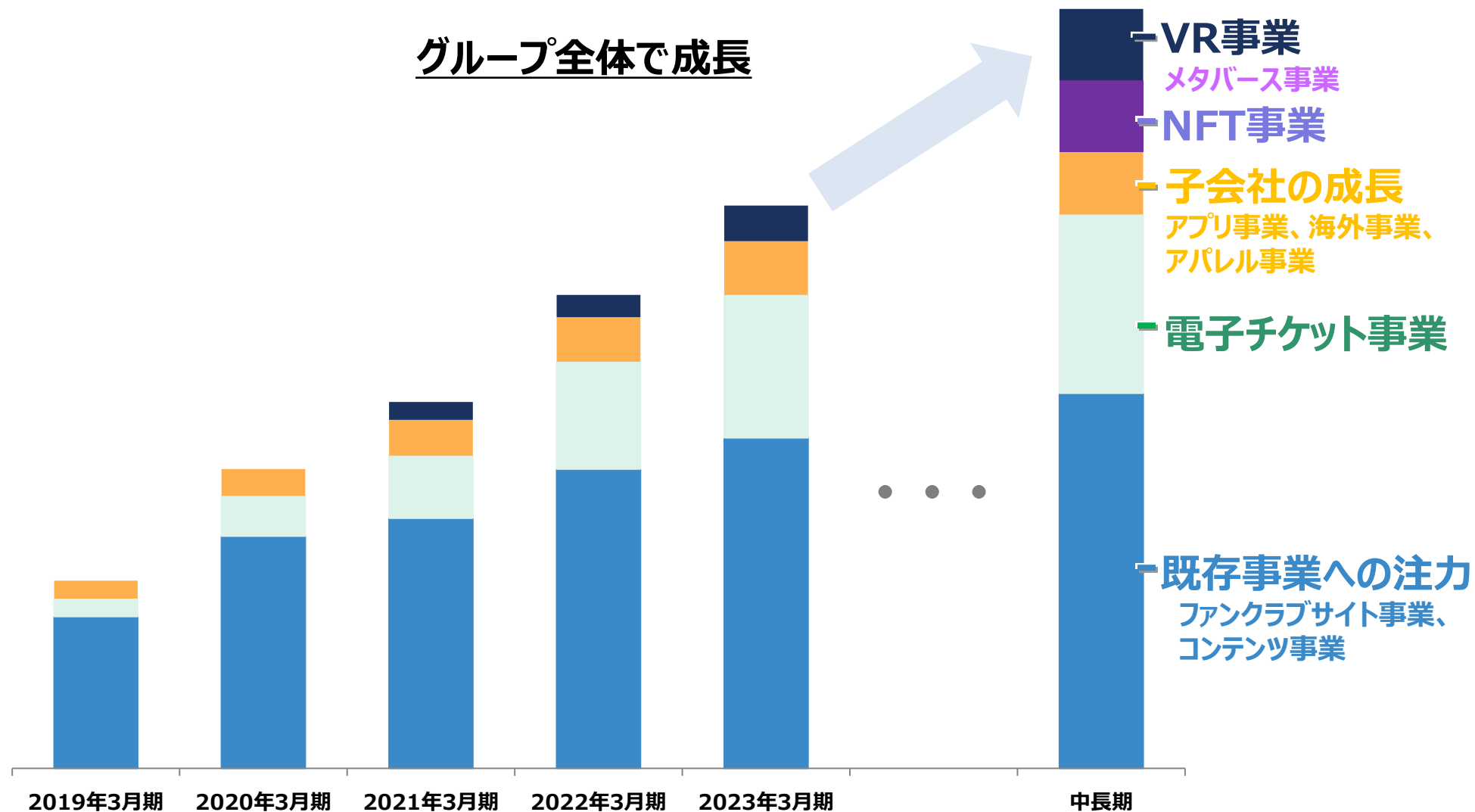
	21年3月期 (実績)	22年3月期 (実績)	前期末比 増減額
流動資産	7,572	10,063	2,491
現預金	4,740	6,732	1,992
売上債権	1,431	1,950	519
棚卸資産	16	19	3
その他	1,383	1,362	△21
固定資産	4,189	4,122	△67
有形固定資産	759	1,078	319
無形固定資産	1,159	1,002	△157
のれん	764	546	△218
投資その他の資産	2,269	2,041	△228
資産合計	11,761	14,185	2,424

	21年3月期 (実績)	22年3月期 (実績)	前期末比 増減額
流動負債	7,101	8,642	1,541
買掛債務	2,789	4,407	1,618
有利子負債	0	0	0
未払金	1,019	390	△629
その他	3,293	3,845	552
固定負債	203	147	△56
負債合計	7,304	8,789	1,485
純資産	4,454	5,396	942
株主資本	4,844	5,640	796
その他	△390	△244	146
負債・純資産合計	11,761	14,185	2,424

- 有利子負債は、創業以来ゼロを継続

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54.6%、株式会社イープラス34.0%、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69.5%、その他30.5%

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 PARTNER25%、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80.4%、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ツ会長）
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（Fanplus）

◎新規案件獲得と会員維持における事業拡大とアプリのバージョンアップ

⇒下半期は新規9サイトの開設となり2022年度は合計24サイトの開設

下期新規案件

ONE OK ROCK



日本のみならずワールドツアーを成功させる世界基準のバンド「ONE OK ROCK」やTWICEの妹分としてデビューした「ITZY」、『PRODUCE 101 JAPAN SEASON2』の元練習生で結成された「OCTPATH」など含め **合計9サイト**をローンチ。

総課金会員数：前期比**14%**増加

ITZY



OCTPATH



アーティストアプリ バージョンアップ

「=LOVE」アーティストアプリではメンバーによる24時間限定のリアルタイムSNS「MOMENT」を追加し「=LOVE」をより身近に。



24時間限定で投稿内容の閲覧可能。

◇ファンサイト事業（Fanplus）

◎新たなアーティストアプリを活用したファンエンゲージメントを促進

⇒「Fanpla Appli」のローンチ、生配信アプリ「FanStream」の配信実績も増加。

新アーティストアプリ

アーティスト関連情報を掲載する
「アーティストアプリ」をプラットフォーム化！



プラットフォーム化する事でこれまで実現できていない
アーティストへのアプリ導入を加速！



生配信アプリ「FanStream」

サカナクションのオンラインライブや
Official髭男dismなどの生配信を実施！



サカナクション
「SAKANAQUARIUM
アダプト ONLINE」



“舞台×MV×ライブ”というコンセプトで、4階建てビル相当の巨大な
造形物「アダプトタワー」を舞台として実施されたオンラインライブ

FC限定生配信

超低遅延配信を活用した
企画を定常的に実施し、
ファンコミュニケーションを強化！

Official髭男dism



◇EC事業（Fanplus）

◎ **会員限定販売・会場受取などファンニーズに寄り添ったサービスを展開**
⇒ 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。

ライブグッズの販売

サカナクション



あいみょん



事前販売・会場受取

日向坂46



櫻坂46

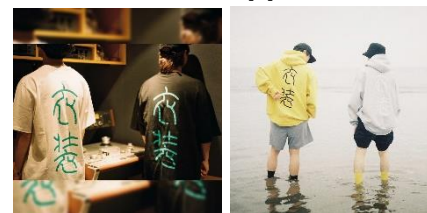


FC限定販売

マカロニえんぴつ



DISH//



新規ストア

JO1

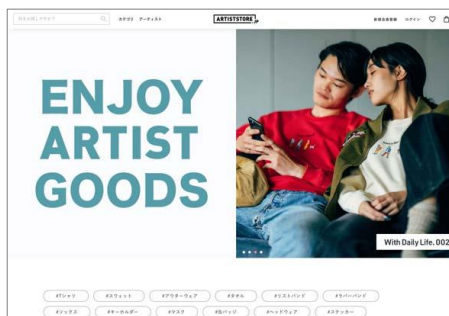


INI



グッズ販売チャネルの拡大

アーティストグッズEC協議会に参加。
グッズに特化したECポータル
「ARTISTSTORE.JP」を立ち上げ



ARTISTSTORE.JP

＜主な特長＞

- ・YouTube、radiko、チケットプレイガイド等の音楽関連メディアとの連携による新規顧客の獲得
- ・ユーザーの行動や音楽的嗜好性に合わせたレコメンド
- ・複数アーティストの同時購入・同梱発送を実現

◇新規事業「Fanpla事業」 (Fanplus)

◎アーティスト自ら収益化できるファンビジネスプラットフォーム展開の加速

⇒コロナ禍によって制限されたアーティスト活動を支えるファンビジネスを広く提供

Fanpla Kit / Fanpla Rooms

アーティスト自らいつでもファンクラブを開設できる
オンラインプラットフォーム



Mr.ふおるて



the shes gone



ファンクラブに加え、プラスアルファの収益化や、
ファンのロイヤルティ向上にも適したプラットフォーム

STU48



横田真悠



Fanpla Chance

ファンクラブと連携したオンラインくじサービスに
よって収益性を拡大

SUPER BEAVER



木梨憲武



◇新規事業「Fanpla事業」（Fanplus）

アーティストとファンのタッチポイントを増やし、
ファンビジネスで収益化できるプラットフォームサービスを提供。

Fanpla
for ARTIST

アーティストとファンとの接点の拡大

新規ファンの獲得

アーティスト活動の拡大

収益化

アーティストとファンの接点を創出するサービス

これまで多くのファンクラブは、ライブをきっかけにしたアーティストとファンの接点の一つでしたが、
ライブ起点ではないアーティストとファンの「接点」を増やすことで、
新たなファンサービスとマネタイズポイントの創出に向かって双方をブリッジするデジタルサービスを提供。

コロナ禍によって制限されたアーティスト活動を支えるファンビジネスの提供

◇新規事業「Fanpla事業」（Fanplus）

アーティスト活動を支えるデジタルサービス「Fanpla for ARTIST」

アーティスト自ら運営できるファンクラブプラットフォーム



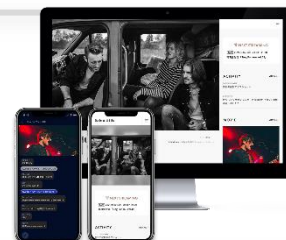
アーティスト自ら月額制ファンクラブ立ち上げ・運営を行えて、
会員管理・オフィシャルサイト機能も携えたプラットフォーム。



ファンクラブにプラスアルファのタッチポイントを創出するプラットフォーム



ライブストリーミングを月額サブスクリプションサービスとして実施できる
配信特化型オンラインサービス。



【くじ機能】と【ガチャガチャ機能】を搭載した新たなオンラインくじサービス



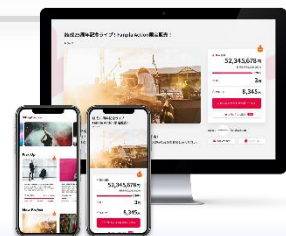
会員限定くじや、ライブ会場でグッズとして販売していたガチャを
オンラインでの従量課金制へバージョンアップした、オンラインくじ。



アーティスト活動を支えるアーティストクラウドファンディングサービス



ファンクラブと連携した企画や、ファンから募集したアイデアの実現など
ファンとの接点を増やすことのできるクラウドファンディングサービス。



◇新規事業「Fanpla事業」（Fanplus）

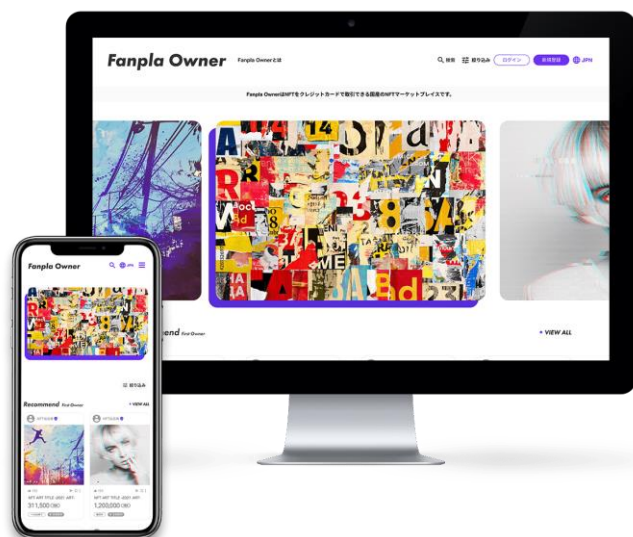
アーティスト活動を支えるデジタルサービス「Fanpla for ARTIST」

エンターテインメント領域に特化したNFTマーケットプレイス

 **Fanpla Owner**

2022年5月10日オープン

エンタメファンデータベースを管理しているからこそ、
シナジーを最大化できるNFTマーケットプレイス。



※コンテンツ開発中につき、イメージ画像です。

第1弾アーティスト

hide

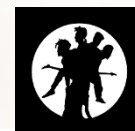
『hide NFT Digital Card』

『hide NFT Digital Art』

2022年5月18日Release!!



Nulbarich



BOØWY

この他にも続々導入予定

当社の強みであるファンデータベースも活用することでNFTマーケットプレイスへの誘導を図り、
マーケット流通の拡大を目指していきます。

◇新規事業「Fanpla事業」の拡大（Fanplus）

**NFTマーケットプレイス運営を始めとしたブロックチェーン技術の取り込み。
Web3時代に適応した新たなファンビジネスの提案。**

Fanplus 

楽曲販売の NFT展開

NFTでの楽曲販売など、
ブロックチェーン活用の
提示。

ライブチケットの ブロックチェーン管理

チケットのブロックチェーン
管理、二次流通以降の
収益還元などの実現。

ファンクラブ× ブロックチェーン導入

ファントークンを活用した
ファン活動の最大化。
ファンクラブビジネスのアッ
プデート。

ファンクラブと連動した メタバース空間

Web3時代のファンコ
ミュニケーションをメタ
バース空間で実現。

音楽エンターテインメント領域におけるファンビジネスへのブロックチェーン技術導入

これまで培ってきたファンビジネスのノウハウを活かし、
Web3時代における音楽エンターテインメント領域のファンビジネスを構築。

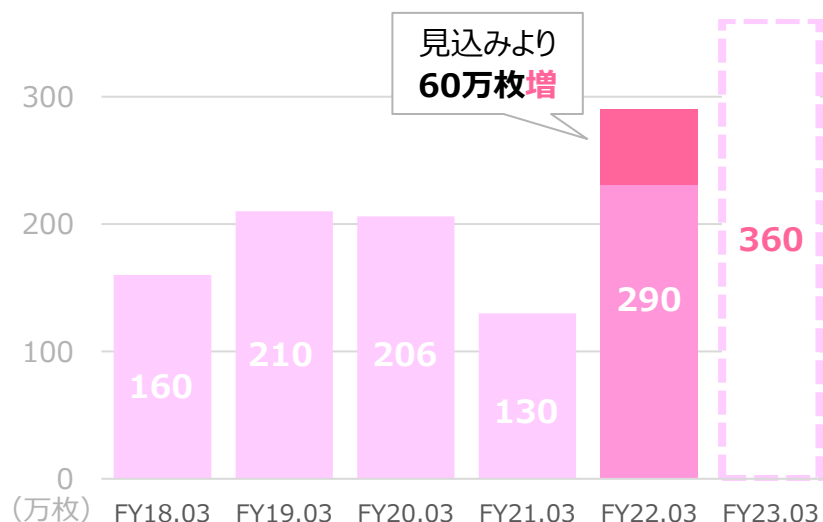
電子チケット事業 (Tixplus)

◇電子チケット事業（Tixplus）

枚数

◎ チケット取扱枚数は、動員制限等ありつつも過去最大枚数達成

【電子チケット取扱枚数】

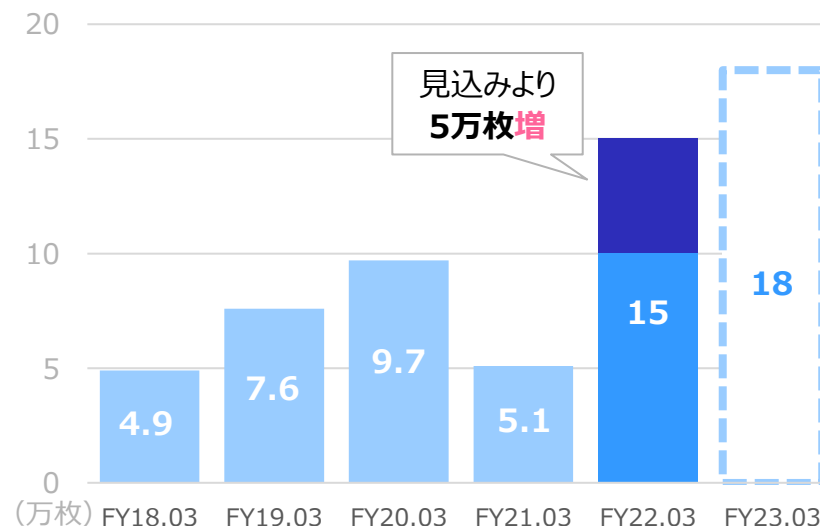


●感染予防対策を講じての有観客ライブ

⇒ 当社電子チケットの強みを生かして拡充

見込み230万枚を大幅に更新し、60万枚増の290万枚で着地。有観客のライブやイベントが復活傾向にあったため、過去最高枚数を達成。

【チケットトレード成立枚数】



●コロナ禍に対応した2次流通を適正に提供

⇒ トレードの需要増により取扱公演の充実化

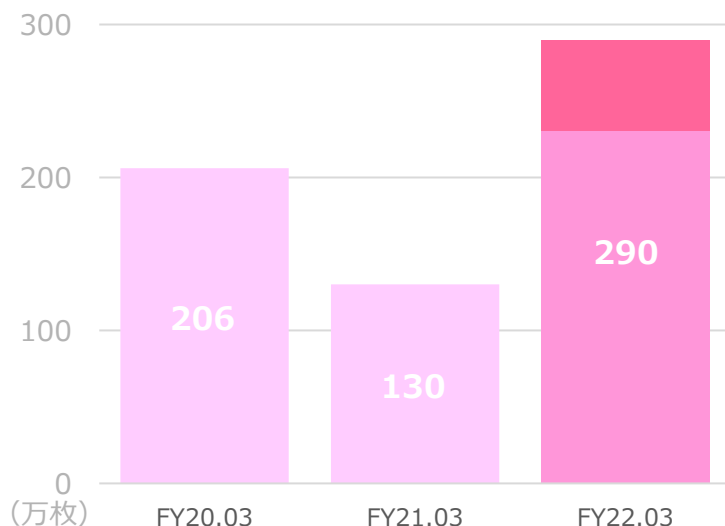
取扱公演数は13,933公演を達成し、成立枚数は見込み10万枚から5万枚増の15万枚で着地。チケット同様に過去最高を達成。

◇電子チケット事業（Tixplus）

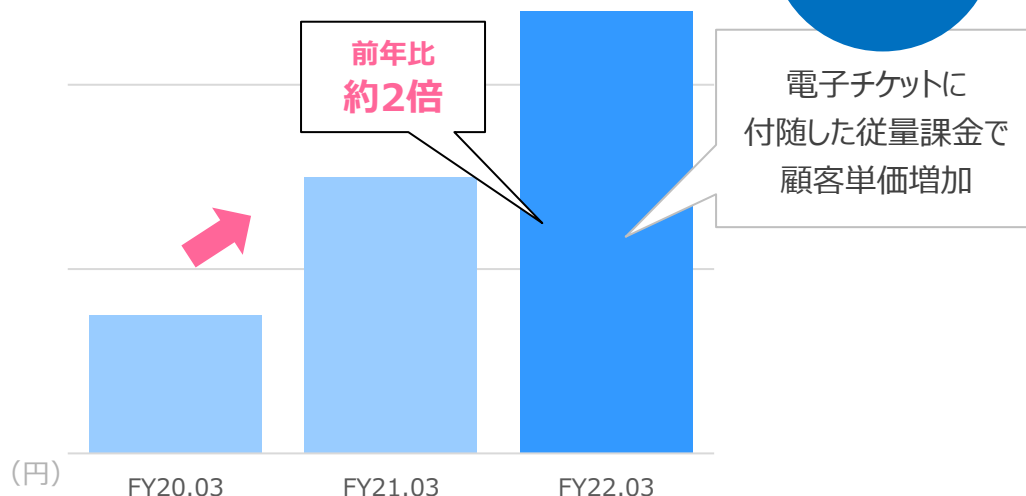
顧客単価

◎顧客接点を増やし、周辺サービスで顧客単価を向上

【電子チケット取扱枚数】



【チケット事業 顧客単価】



売上
最大化

●顧客単価増により売上堅調

ライブチケットに連動した案件以外にも、新規顧客の獲得をさらに強化・推進。サービスの質も向上させ、1人あたりの顧客単価を上げ、昨年度の売り上げを上回る。



◇電子チケット・オンライン配信事業（Tixplus）

◎電子チケットに加え、オンライン配信事業が堅実に成長



（オンラインチケット・トレード）

動員制限はあるものの、有観客でのライブやイベントが徐々に復活傾向。感染症対策として、顔認証と体温検知のテスト運用を実施。



180万枚

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。
（有観客ライブとオンライン配信の両軸で展開）



サカナクション

JO1

42万枚

MootPass

（1対1オンライントーク）

リアルイベントの握手券などを電子化し、オンラインと共存。どちらのイベントも提供できるハイブリッド版を実現。



72万枚

◇電子チケット事業 顔認証システム（Tixplus）

◎公演直前までリセールが可能なチケプラ顔認証システムの導入が開始

SKE48

SKE48

SKE48劇場にて
テスト運用を実施

2公演で顔パス入場



ゴブクロ

パシフィコ横浜国立大ホールと
東京ガーデンシアターにて実施

3公演で7,000人が
顔パス入場



BUCK-TICK

日本武道館にて実施

1公演で6,500人が
顔パス入場

テスト運用を重ね、顔認証の反応速度や体温検知の機能のチューニングを実施。それにより、大規模な会場でもスムーズな“顔パス”入場が可能に。また、定価で安全にリセールができる公式チケットトレード「チケプラTrade」と連携し、最長公演当日までチケットの出品・購入できる。

◇オンラインガチャガチャ事業（Tixplus）

◎有観客ライブやオンライン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

メモコレくじ (オンラインガチャガチャ)

FY2021.03

FY2020.03



2 案件



32 案件

FY2022.03



INI



JO1



北海道日本ハム
ファイターズ

83 案件

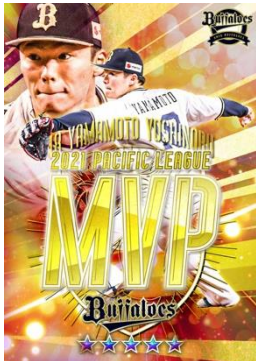
リアルなイベントの記念コンテンツとして展開していたメモコレをオンラインで楽しめるサービスに切り出し、アプリ事業のノウハウを生かしたサービスを提供。アーティストサイドのコロナ禍の収益獲得に貢献。チケットとの連動で1枚あたりの顧客単価増。音楽領域に留まらず、新たな顧客開拓を強化。

◇デジタルカード事業（Tixplus）

◎デジタル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8球団 と B.LEAGUEアプリ** を運営。

- 引き続き入場制限はあったものの、昨年度の売上を上回る
- 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



タイムリーに提供される記念カード



試合連動・予想機能



ステップアップガチャ

◎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



乃木坂46



SKE48

◇デジタルカード事業（Tixplus）

◎球団公式アプリとの連携開始と球団間でのコラボカード第3弾の実施

●広島東洋カープ公式アプリとの連携を開始

⇒連携記念キャンペーンを実施



●「ホークス×ファイターズ」初コラボカード

⇒両チームの対戦選手がクローズアップされたカードと「藤本博史×新庄剛志」監督コラボカードを提供



「カープ・カードコレクション」では、広島東洋カープ公式アプリ「カーチカチ！」との連携を開始。

連携記念キャンペーンを実施し、特別カードを配布。また、複数球団のアプリを運営している強みを生かし、

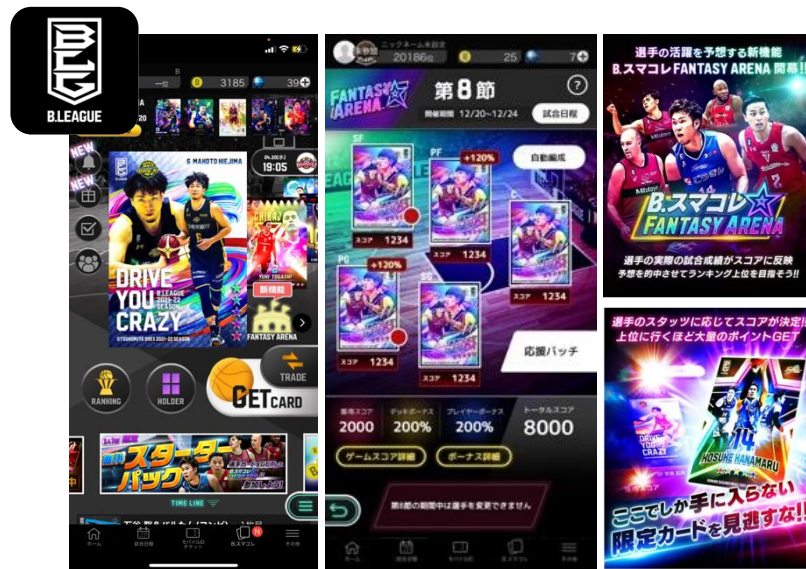
「オリックス×阪神」「巨人×阪神」コラボに続く、球団間のコラボ第3弾「ホークス×ファイターズ」を実現。

◇デジタルカード事業（Tixplus）

◎試合連動機能の充実化と、球団公式アプリの機能を拡充

●B.スマコレ FANTASY ARENA

⇒試合連動・予想機能をリリース



●GIANTS APP

⇒「facethru（フェイスルー）」に対応



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デジタルカードコレクション。B.スマコレでは双方の強みを生かし、実際の試合と連動した機能を充実化。

また、GIANTS APPでは東京ドーム巨人戦顔認証サービス「facethru（フェイスルー）」に対応。

ファンとの接点を継続的に保ちながら、現地でも使える便利なサービスを拡充

◇電子チケット事業（Tixplus）

◎「リアル」と「オンライン」の両軸でのビジネス拡大

●チケットトレード連携の拡大

⇒二次流通マーケットにおけるサービス・データ連携先を積極的に拡大
お客様にとって使いやすい・一次販売会社にとって連携しやすいトレードサービスを目指す

●電子チケットSDKの拡充

⇒外部会員サービスともアカウント連携できる形で提供
当社グループ以外の会員サービス向けに電子チケットサービスを拡大

●年間シートの電子化・リセールを推進

⇒スポーツ領域でのチケット二次流通サービスを確立

●顔認証・体温検知・ワクチン接種証明書の本格導入

●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

◇電子チケット事業（Tixplus）

◎事業収益モデルの拡大展開（スポーツ領域）

●DX推進のサポートを提案

- ⇒チケットなど現地サービスを起点に、デジタルカードコレクションアプリなどの各サービスとの連携を強め、DX推進モデルを確立
- ⇒球団間コラボの実施回数増加と、ライト版デジタルカードコレクションの開発
- ⇒スポーツ領域での新規サービス導入を推進

●NFTコンテンツ販売の実現と拡張

- ⇒デジタルカードをNFT化し、コレクティブルNFT販売の案件を複数展開予定
- ⇒既存事業の資産を活用した新たな収益を創出
 - 各案件年間1,000種類以上制作しているデジタルカードをNFTカードとして販売
- ⇒デジタルカードコレクションサービスとの連携・NFTの用途拡張
 - 既存サービスにNFTを表示し、試合連動・予想機能で活用
- ⇒既存のスポーツ事業だけではなく、その他のプロスポーツでも導入を推進

◇ NFT事業 (Tixplus)

◎ B.LEAGUE公式NFT「B.LEAGUE PARK」のサービス運営を開始



B.LEAGUE公式NFTサービスとして、カード、動画、アイテム等、様々なNFTを販売予定。

二次流通も開始予定。既存のB.LEAGUEファンの方々はもちろん、NFTをきっかけとした新たなファンの獲得機会として、より活性化されたファンコミュニティの醸成を目指す。

また、B.LEAGUE公式カードコレクションアプリ「B.スマコレ」との連携も予定。

コンテンツ事業（VR MODE）

◇コンテンツ事業（VR MODE）

◎VR LIVE（生配信/収録）を中心にコンテンツ展開

- ・180° 3D立体視映像 / 360°パノラマ映像によるLIVE生配信を実施
- ・アーティスト専用のカスタムギア（VRゴーグル・グラス）とのバンドル販売も実施



『WE ♥ NAMIE ONLINE HANABI SHOW
supported by セブン-イレブン』



『GLAY VR PACK 2021』



『ASKA premium concert tour
-higher ground- アンコール公演』

◎新たな取り組みを開始（定額制サービス、テレビ放送連動、格闘技）

- ・NTTドコモ「スゴ得コンテンツ®」にVR配信プラットフォームとして初の参入
- ・テレビ東京との番組連動（テレビ放送のノーカット完全版をVR配信）
- ・格闘技イベント「RIZINシリーズ」の配信



NTTドコモ「スゴ得コンテンツ」
「VR MODE forスゴ得」



テレビ東京「ミュージックブレイク〜声優のひと息〜」
連動コンテンツ「VR声優のひと息」



RIZIN VR配信

◇コンテンツ事業（VR MODE）

◎事業収益モデルの拡大

- ・音楽を中心としたVRコンテンツの拡充に注力
（音楽コンテンツだけでなく、スポーツや舞台、2.5次元俳優やメイド等、ジャンルも拡大）
- ・他業種との連携を強化しコンテンツの拡充および顧客接点の増加を図る
（テレビ局、ラジオ局、出版社、レコード会社等）
- ・ジャンルに特化した月額制チャンネルの開設（上半期予定）
～月額制 見放題サービスの導入（下半期予定）

◎メタバース、BtoB等の業務領域拡大

- ・各企業/権利元様のVRコンテンツ展開をサポート
（バーチャル展示場、施設紹介、体験コンテンツ等の制作）
- ・VR映像空間内での広告展開やEC展開（CG制作や映像制作・演出）
- ・ボイスチャットなどVR空間内でのコミュニケーション機能の実装

◎プラットフォームの機能拡張（ユーザビリティの高いサービスの実現）

- ・新機能の実装（月額チャンネル、8K配信、マルチアングル）
- ・安定視聴環境の提供（端末スペックや通信環境に合わせた最適な配信）

コンテンツ事業 (Creative Plus)

◇コンテンツ事業（Creative Plus）

◎人気アニメとLINE CLOVAコラボを実施

⇒LINEアプリ内でキャラクターに話しかけることで天気などの情報検索やメッセージの送信のサポート、さらに音声アシスタントとの雑談を楽しめる。



コラボ限定 アクリルスタンド

※画面はイメージです

■東京リベンジャーズ × LINE CLOVA

●コラボ内容

「マイキー(CV:林勇さん)」とのトークが可能。
前回を超える700以上のボイスを録り下ろし、新機能として「親密度」を追加、マイキーの数多くの表情、ボイスを楽しめるとして多くのファンから人気を博した。

コラボ期間：2021年12月16日~2022年2月17日

企画・プロデュース、デザイン・アニメーション制作、グッズ制作、サイト制作などを担当。



※画面はイメージです

■進撃の巨人 × LINE CLOVA

●コラボ内容

「エレン(CV:梶裕貴さん)」「リヴァイ(CV:神谷浩史)」とのトークが可能。
数多くの録り下ろしボイスと可愛らしいミニキャラデザインで多くのユーザーから好評を得た。

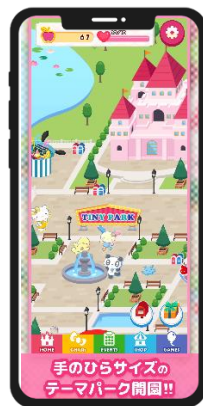
コラボ期間：2021年7月14日~10月13日

企画・プロデュース、デザイン・アニメーション制作、グッズ制作、サイト制作などを担当。

◇コンテンツ事業（Creative Plus）

◎サンリオIPを活用した新規アプリの事前登録を開始

⇒カジュアルゲームアプリ「サンリオキャラクターズ タイニーパーク」の提供準備



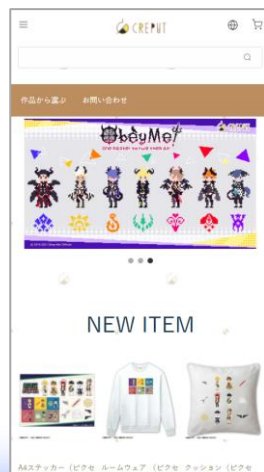
●「サンリオキャラクターズ タイニーパーク」とは
サンリオのキャラクターがたくさん登場する、どこか懐かしさも
全く新しい今までにないゲームアプリです。

レトロでシュールな演出に笑い、キャラクターの可愛らしさを
担当しつつ、シンプルながらも長く遊べるゲームで幅広い
ファンの方に楽しんでもらえます。

© 2021 SANRIO CO., LTD. S/F・G S/D・G

◎アニメグッズ販売サイト「CREPUT」サービス開始

⇒クリエイターリソースを活かしたオリジナルデザインのグッズを多数展開



©峰倉かずや・一迅社／最遊記RE PROJECT



●「CREPUT」とは

人気作品のキャラクターをクリエイターの新たな絵柄で描き
起こし、ファンの喜ぶような新しいデザイングッズを提供する
オンラインストアです。

10周年を迎えた「輪るピングドラム」や人気ゲーム「Obey
Me!」など人気作品での販売のほか、今後も「最遊記
RELOAD -ZEROIN-」など、女性に人気の作品を取り
扱う予定です。

◇コンテンツ事業（Creative Plus）

◎LINEスタンプ・着せかえ制作等

⇒話題のアニメは勿論、アニメ以外のIPも対応を増やしています。



動く！ドルルクすぐ死ぬスタンプ
©盆ノ木至（秋田書店）／製作委員会すぐ死ぬ



TVアニメ「古見さんは、コミュ症です。」2
©オダトモヒト・小学館／私立伊旦高校



動く『ひぐらしのなく頃に 卒』第2弾
©2020竜騎士07／ひぐらしのなく頃に製作委員会

PUI PUI モルカー モルチャット
©Tomoki Misato JGH, Shin-ei Animation / MOLCARS

TVアニメ「天官賜福」
©bilibili 動画改編自晋江文学城作家墨香銅
臭同名小説



手越祐也オフィシャルスタンプ 第一弾
©AVALANCHE

シャングリラ・フロンティア
©K,R/K ©KODANSHA

結城友奈は勇者である（第3期）
©2021 Project 2H

Princess Letter(s)! フロムアイドル 第2弾
©FROMIDOL



「オーバーロードII」アルベド ver.
©丸山くがね・KADOKAWA刊／オーバー
ロード2製作委員会

「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。

他多数

◇アウトソーシング事業（Creative Plus）

◎ローディングイラスト制作「ヴェルヴェットコード」



株式会社WeGamesJapanが運営する人気ゲーム。

『ヴェルヴェットコード -Velvet Code-』は、各国々が領海権を巡り争奪戦をする中、突如出現した古の力「ラグズ」を倒すべく、各国の艦霊と呼ばれる少女たちとともに戦っていくRPGです。

弊社では一部キャラクターデザインと有名絵師を起用したローディングイラストを制作させて頂いております。

◎LIVE配信アプリの2D/3D素材・アニメーション制作

17LIVE



- 17LIVE（ワンセブン）（17LIVE株式会社）
- ふわっち（A inc.）
- yell Live（yell株式会社）
- MuchU LIVE（株式会社MuchU LIVE）

yellLive

muchU LIVE

LIVE配信系サービスを運営する会社様からのご依頼にてギフト素材制作、2D/3D素材制作、キャラクター制作、アニメーション制作、動画制作、LPページ制作、UIデザイン、パーツ制作、グッズ用デザイン、撮影等

多岐に渡る様々な制作にてご協力させて頂いております。

◇ 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

- ・アニメIP、キャラクターIPなどヒットコンテンツの獲得に注力
- ・数々のIPに携わってきたノウハウを生かし、自社IPの創出へのチャレンジ
- ・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
- ・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

◎ 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
- ・ニーズの高まるNTFやメタバースなどの新しいマーケットへの領域拡大
- ・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
（新規商材や最先端コンテンツ制作も視野に入れたクリエイターの確保）

コンテンツ事業 (WEARE)

◇コンテンツ事業（WEARE）

・デザイン受託開発事業

◎大型アニメIP ソーシャルゲーム グラフィック開発受託中

2022年にリリース・運用が開始された、大型アニメIPを原作としたソーシャルゲームの受託開発をしています。
UI/UXデザイン、2Dキャラクターデザイン、バナーデザイン、3Dモデリング、アニメーションなど、
ゲームに関連するグラフィック全般を、開発期間から現在の運用期間まで引き続き担当しております。

◎その他複数ゲームタイトル グラフィック開発受託中

こちらも受託開発のためタイトル名は記載できませんが、
複数のソーシャルゲームにてイラスト制作、3Dグラフィック制作、Live2D制作など、
様々なグラフィック開発を受託しております。

◇コンテンツ事業（WEARE）

◎ 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提案、開発・運用受託
- ・ECサイトやファンサイトなどのWebコンテンツの提案、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

◎ アーティストIP、アニメIPを軸にしたファンアプリ開発

- ・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開発
- ・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

コンテンツ事業 (THE STAR JAPAN)

◇コンテンツ事業（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
ECやオンライン施策を中心に会員数の維持に注力



(FC) VERIVERY
10月 オンラインビデオ通話会

★2022年6月 日本デビュー決定
(ユニバーサルミュージック)



(EC) キム・ミンギョ
10月 日本FC公式グッズ発売



(EC) VERIVERY
2月 日本FC公式グッズ発売

◎今後の事業展開

【FC】

- ・FC運営アーティストの日本メジャーデビューや、来日公演が続々と決定、日本での活動が活発的に計画されており、来日プロモーションを強化
- ・韓国パートナー企業と連携し、来日に合わせ新規FCも複数開設予定

【EC】

- ・来日公演・イベントのグッズ販売、リリース時のFC特典付CD販売
- FC開設記念日に日本公式グッズ販売のレギュラー化で売上増加を目指す

その他事業（Roen Japan）

◇その他事業（Roen Japan）



COLLECTION



2022/SS COLLECTION

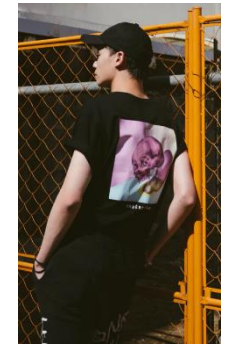


2022年 来期に向けてポータルサイトのリニューアルを致しました。

Roenofficial通販ショップサイトのリニューアル予定(6月)

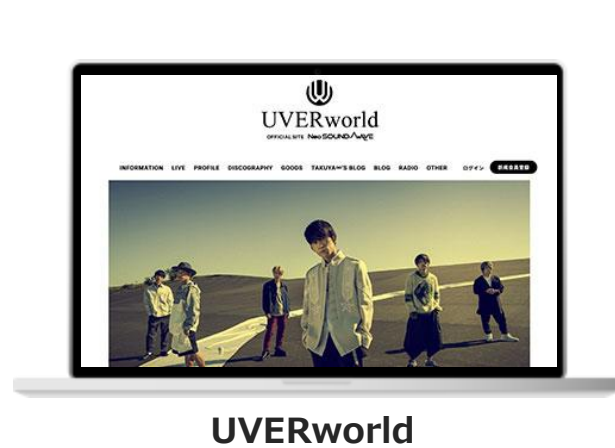


「Roen」より新しく「Roen UNDERGROUND」がデビュー致しました。
ストリート感がより強く漂い、デイリーに使えるコンテンポラリーな
アイテムを中心に展開予定。



ご参考

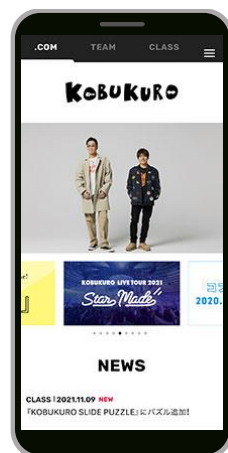
無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



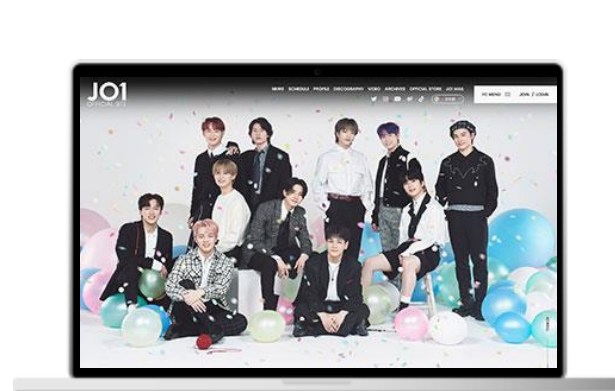
無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



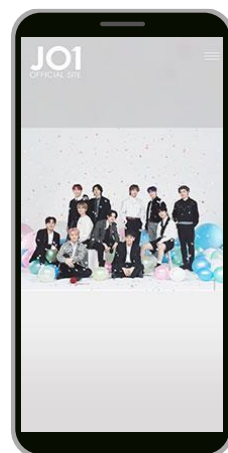
コブクロ



サカナクション



JO1



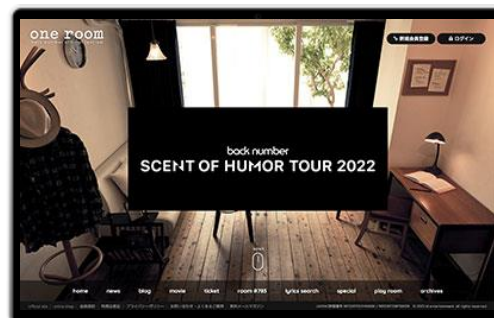
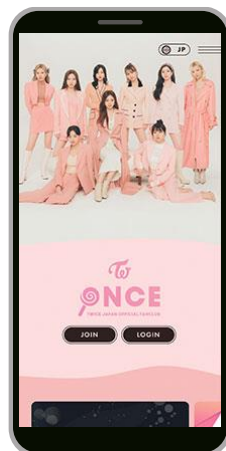
渋谷すばる



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。



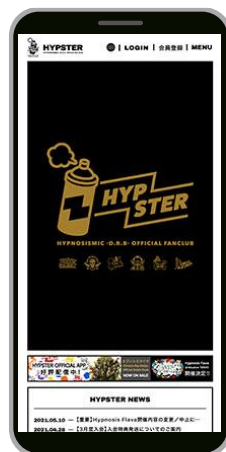
TWICE



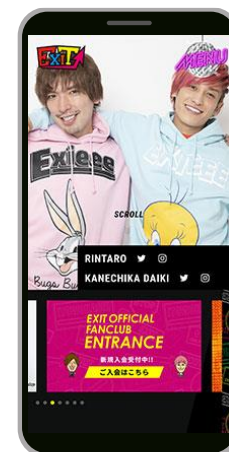
back number



ヒプノシスマイク



EXIT



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



クリープハイプ

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



ガスの極み乙女。



研音



Saucy Dog



純烈



SUPER BEAVER



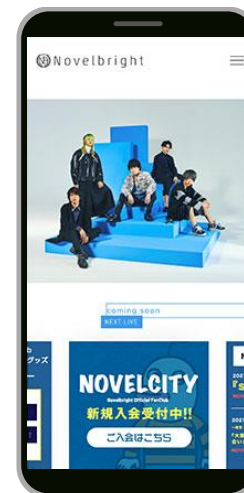
SUGIZO



田村ゆかり



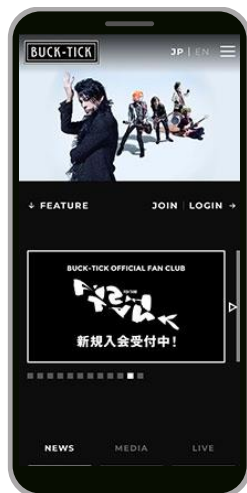
テニミュ



Novelbright

コンテンツ事業 ファンサイト

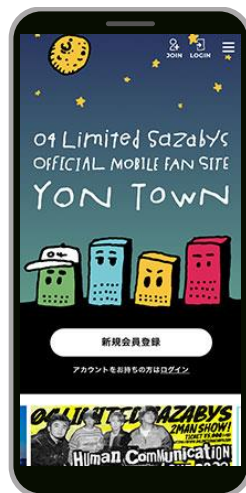
無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



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



人気動画



TBS



PSYCHO-PASS



お笑い落語ライブ



韓流大好き！



声優グランプリ

コンテンツ事業 月額制モバイルサイト・アプリ運営実績

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。

モバイルサイト・アプリ



しゃべってdキャラとり放題



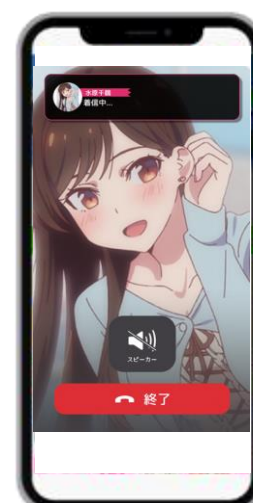
TBS公式★キャラコンシェル



テレ東★アニメコンシェル



Cent.FORCE☆コンシェル



彼女、お借りします
AIチャット&アラーム



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 運営サービス数

約 **50**

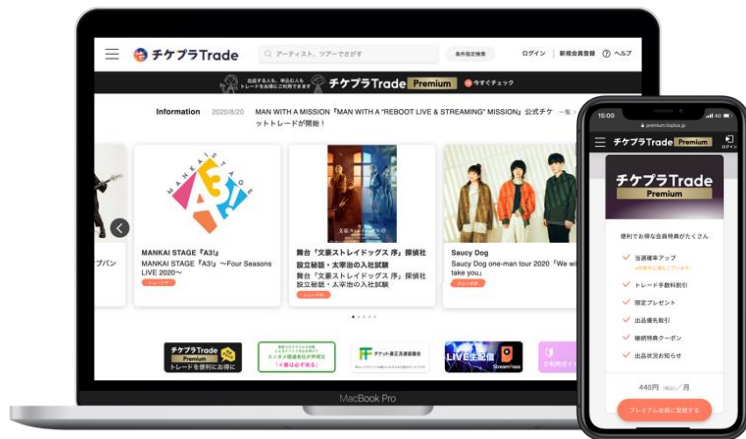
電子チケット関連サービス

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



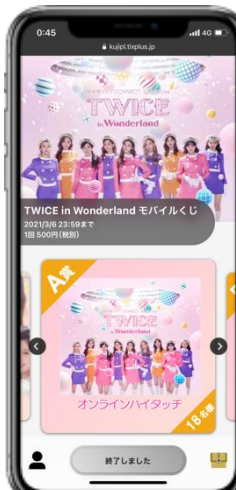
チケプラTrade/チケプラTrade Premium



Meet Pass



メモコレ/メモコレくじ



くじプラ



外部提供チケットアプリ

各種アーティストアプリの
チケットSDK

AKB48グループ



© Yomiuri Giants
GIANTS APP



Webket+(施設)

スポーツIP デジタルトレーディングカード

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。



© JAPAN PROFESSIONAL BASKETBALL LEAGUE.

Bリーグ



© Yomiuri Giants

読売ジャイアンツ



© HANSHIN Tigers.

阪神タイガース



© HOKKAIDO NIPPONHAM FIGHTERS.

北海道日本ハムファイターズ



櫻坂46～beside you～



SKE48 AIドルデイズ!



© CHUNICHI DRAGONS.

中日ドラゴンズ



© Rakuten Eagles

東北楽天ゴールデンイーグルス



© Orix Buffaloes

オリックス・バファローズ



© HIROSHIMA TOYO CARP.

広島東洋カープ



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。