

**2023年3月期
第2四半期
決算補足説明資料**



**2022年11月14日
株式会社エムアップホールディングス**

目次

| | | |
|------------------|-------|----|
| ■ 2023年3月期 第2四半期 | | |
| ■ 決算概要 | | 2 |
| ■ コンテンツ事業 | | 11 |
| ■ 電子チケット事業 | | 24 |
| ■ コンテンツ事業（その他） | | 35 |
| ■ ご参考 | | 52 |

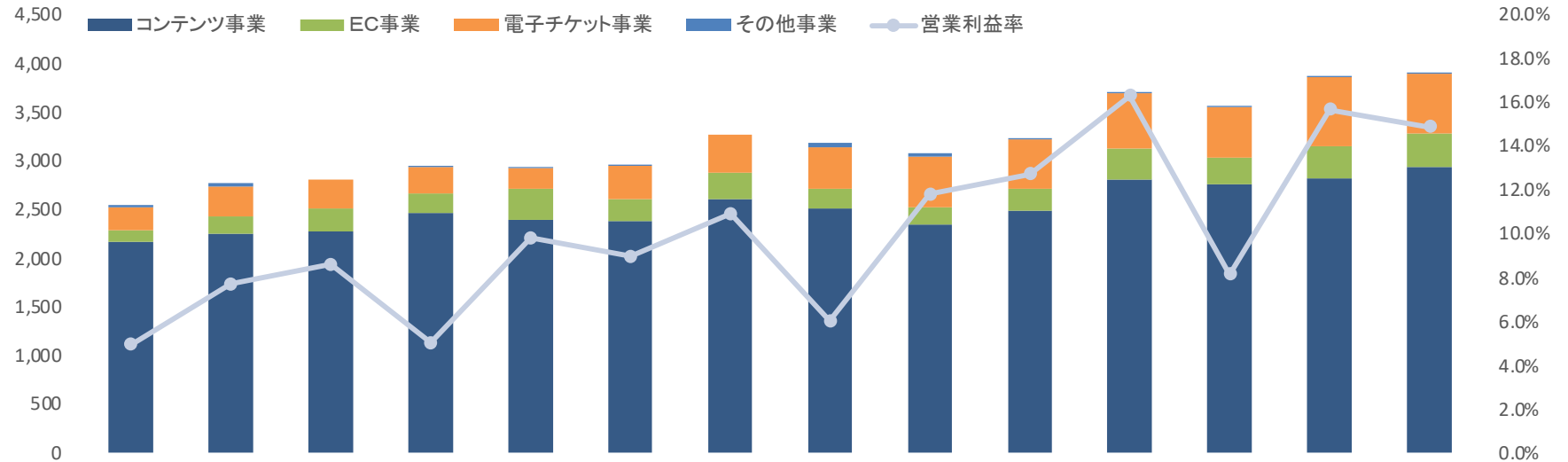
2023年3月期 第2四半期 決算概要

23年3月期第2四半期 連結業績ハイライト

| (百万円) | 2022年3月期2Q | 2023年3月期2Q | 前年同期比 | |
|-----------------|------------|------------|-------|--------|
| | (実績) | (実績) | 増減額 | 増減率 |
| 売上高 | 6,314 | 7,764 | 1,450 | 123.0% |
| コンテンツ事業 | 4,831 | 5,756 | 925 | 119.2% |
| EC事業 | 403 | 674 | 271 | 167.3% |
| 電子チケット事業 | 1,028 | 1,325 | 296 | 128.9% |
| その他 | 52 | 8 | △43 | 15.9% |
| 売上総利益 | 2,061 | 2,545 | 483 | 123.5% |
| 販売費及び一般管理費 | 1,285 | 1,358 | 72 | 105.7% |
| (のれん償却額) | 109 | 109 | — | 100.0% |
| 営業利益 | 775 | 1,187 | 411 | 153.0% |
| 経常利益 | 838 | 1,200 | 362 | 143.3% |
| 税引前当期純利益 | 573 | 748 | 174 | 130.5% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 516 | 639 | 122 | 123.8% |

- リオープンに向かう中、会員数やチケット取り扱い数を増加させ、売上高は23.0%の増収
- 売上高の増加と収益性の向上により、営業利益は**50%超**の増益、営業利益率は12.3%から15.3%に上昇

事業別推移（四半期推移）



| (百万円) | 2020年3月期 | | | | 2021年3月期 | | | | 2022年3月期 | | | | 2023年3月期 | |
|----------|----------|-------|-------|-------|----------|-------|-------|-------|----------|-------|-------|-------|----------|-------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q | 2Q |
| コンテンツ事業 | 2,174 | 2,256 | 2,270 | 2,465 | 2,389 | 2,378 | 2,604 | 2,510 | 2,343 | 2,488 | 2,803 | 2,761 | 2,821 | 2,935 |
| EC事業 | 115 | 174 | 247 | 198 | 323 | 234 | 269 | 200 | 180 | 223 | 321 | 275 | 331 | 343 |
| 電子チケット事業 | 234 | 301 | 287 | 271 | 209 | 338 | 399 | 426 | 523 | 505 | 568 | 514 | 706 | 618 |
| その他事業 | 27 | 39 | △2 | 4 | 15 | 14 | △2 | 44 | 30 | 22 | 10 | 7 | 2 | 5 |
| 営業利益 | 126 | 213 | 241 | 149 | 288 | 266 | 358 | 189 | 363 | 412 | 604 | 290 | 605 | 581 |

- コンテンツ事業は、会員数を着実に増加させ安定的な増収基調に
- EC事業及び電子チケット事業は、コンサートの再開と歩調を合わせ業績も好調に推移
- 売上高の構成割合の変化により、利益率は上昇

23年3月期業績見通しについて

| (百万円) | 2022年3月期 (通期) (実績) | | (予想) | 2023年3月期 (通期) | | | 進捗率 |
|-------------------|--------------------------|-------|--------|------------------|-------|--------|-------|
| | 構成比 | (実績) | | 構成比 | 増減額 | 前期比 | |
| 売上高 | 13,574 | 100% | 15,000 | 100% | 1,426 | 110.5% | 51.8% |
| 売上総利益 | 4,348 | 32.0% | 4,900 | 32.7% | 552 | 112.7% | 51.9% |
| 販売費及び一般管理費 | 2,669 | 19.7% | 2,700 | 18.0% | 31 | 101.2% | 50.3% |
| (うちのれん償却額) | 218 | 1.6% | 218 | 1.5% | 0 | 100.0% | 50.1% |
| 営業利益 | 1,679 | 12.4% | 2,200 | 14.7% | 521 | 131.0% | 54.0% |
| 経常利益 | 1,717 | 12.6% | 2,200 | 14.7% | 483 | 128.1% | 54.6% |
| 税引前当期純利益 | 1,711 | 12.6% | 2,200 | 14.7% | 489 | 128.6% | 54.6% |
| 親会社に帰属する 当期純利益 | 976 | 7.2% | 1,350 | 9.0% | 374 | 138.3% | 47.3% |

- 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30%の増益を見込む
- 第2四半期までの業績進捗は計画の50%を超え、特に利益面が好調に推移
- 新型コロナウイルスの影響や、新規事業の立ち上がりを見て、業績予想は適宜見直す予定

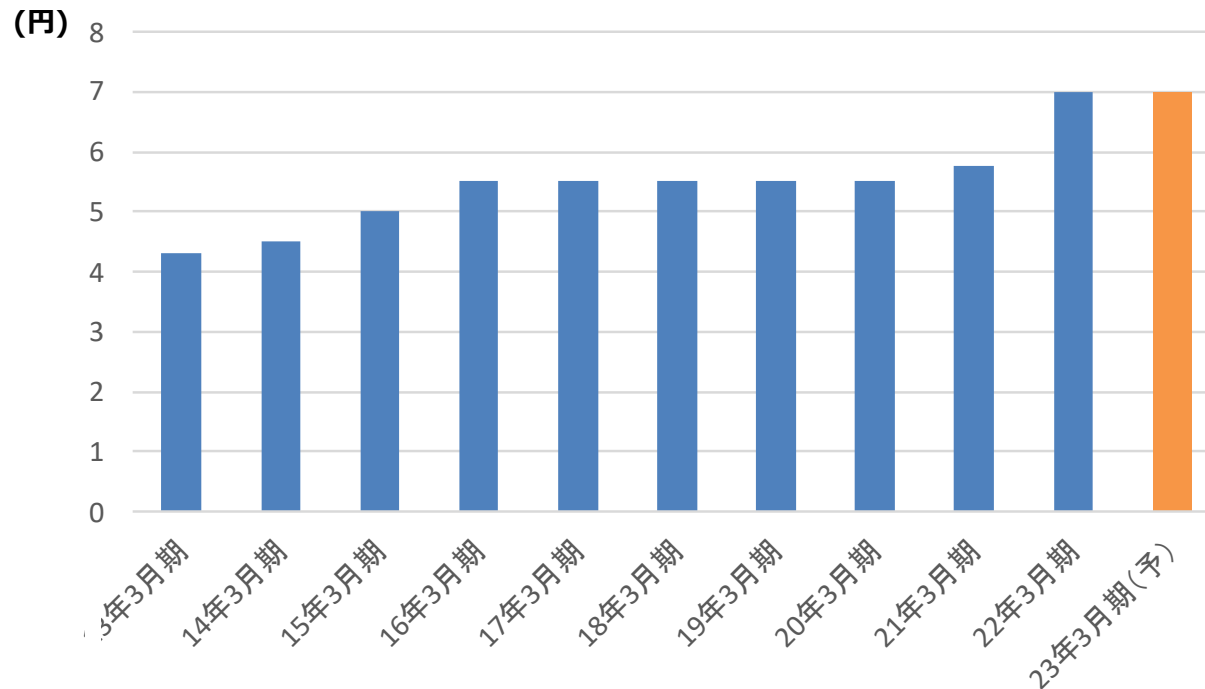
株主還元

積極的な事業投資を行いつつ長期安定的な株主還元を実施

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



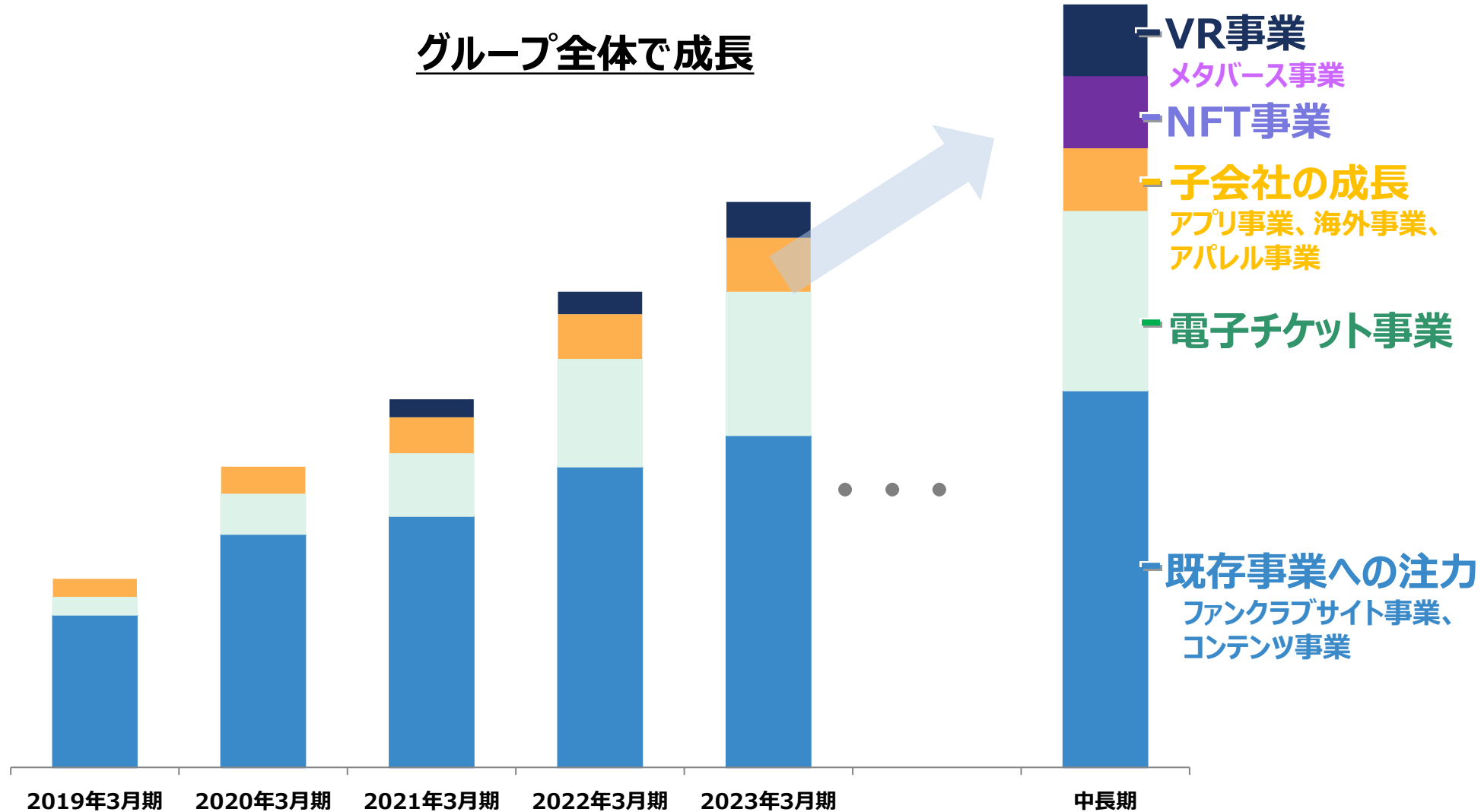
要約貸借対照表

| | 22年3月期 (実績) | 23年3月期2Q (実績) | 前期末比 増減額 | | 22年3月期 (実績) | 23年3月期2Q (実績) | 前期末比 増減額 |
|----------|----------------|------------------|-------------|----------|----------------|------------------|-------------|
| 流動資産 | 10,063 | 9,836 | △ 227 | 流動負債 | 8,642 | 8,103 | △ 539 |
| 現預金 | 6,732 | 3,749 | △ 2,983 | 買掛債務 | 4,407 | 3,918 | △ 489 |
| 売上債権 | 1,950 | 2,579 | 629 | 有利子負債 | 0 | 0 | 0 |
| 棚卸資産 | 19 | 40 | 21 | 未払金 | 390 | 336 | △ 54 |
| その他 | 1,366 | 3,468 | 2,102 | その他 | 3,843 | 3,849 | 6 |
| 固定資産 | 4,117 | 4,459 | 342 | 固定負債 | 147 | 133 | △ 14 |
| 有形固定資産 | 1,078 | 1,037 | △ 41 | 負債合計 | 8,789 | 8,237 | △ 552 |
| 無形固定資産 | 1,002 | 1,378 | 376 | 純資産 | 5,396 | 6,058 | 662 |
| のれん | 546 | 437 | △ 109 | 株主資本 | 5,634 | 6,135 | 501 |
| 投資その他の資産 | 2,035 | 2,044 | 9 | その他 | △238 | △ 77 | 161 |
| 資産合計 | 14,185 | 14,296 | 111 | 負債・純資産合計 | 14,185 | 14,296 | 111 |

- 有利子負債は、創業以来ゼロを継続

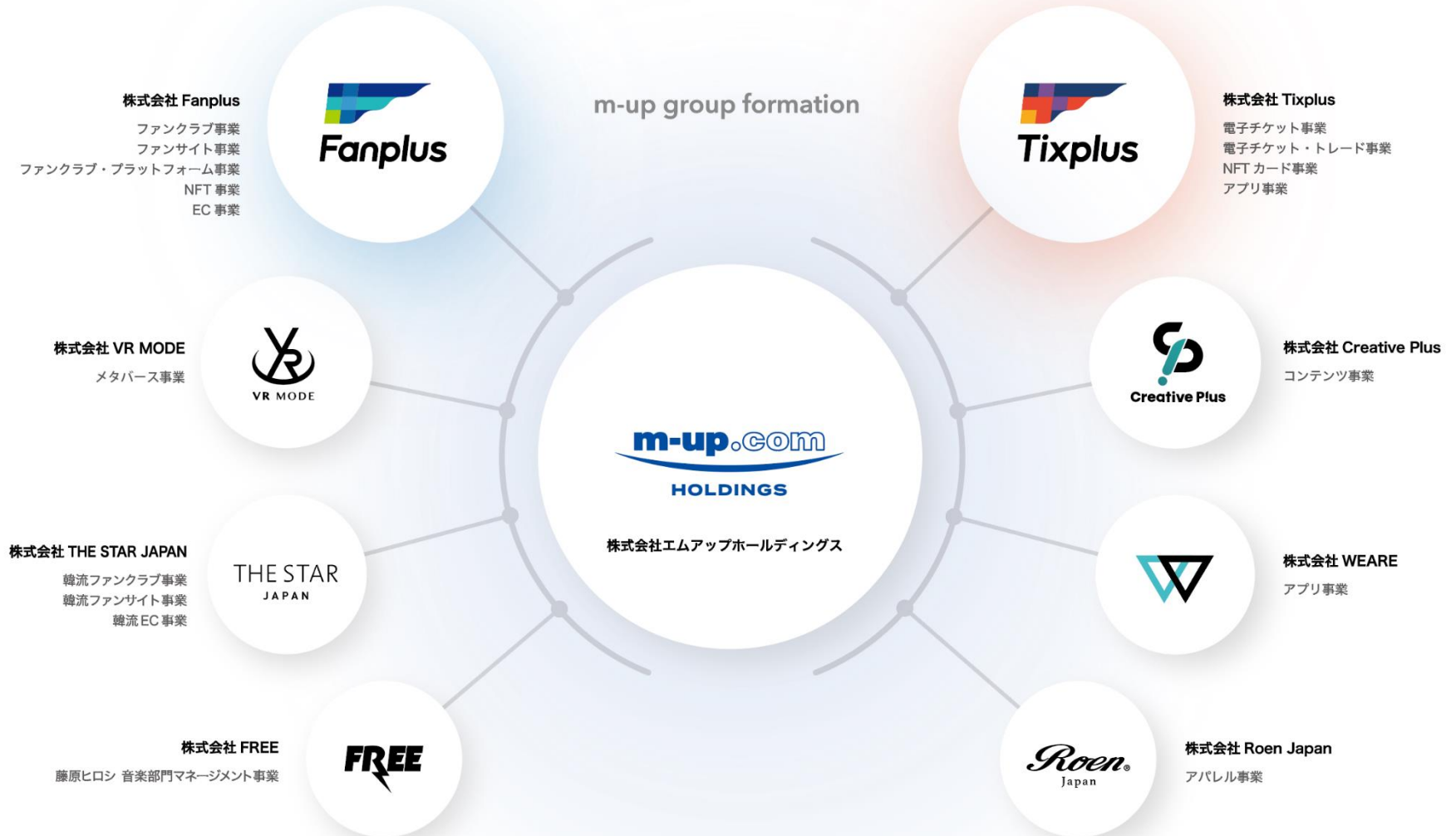
今後のグループ成長イメージ

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63.5%、株式会社Jストリーム8.5%、その他28.0%

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ズ会長)
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)

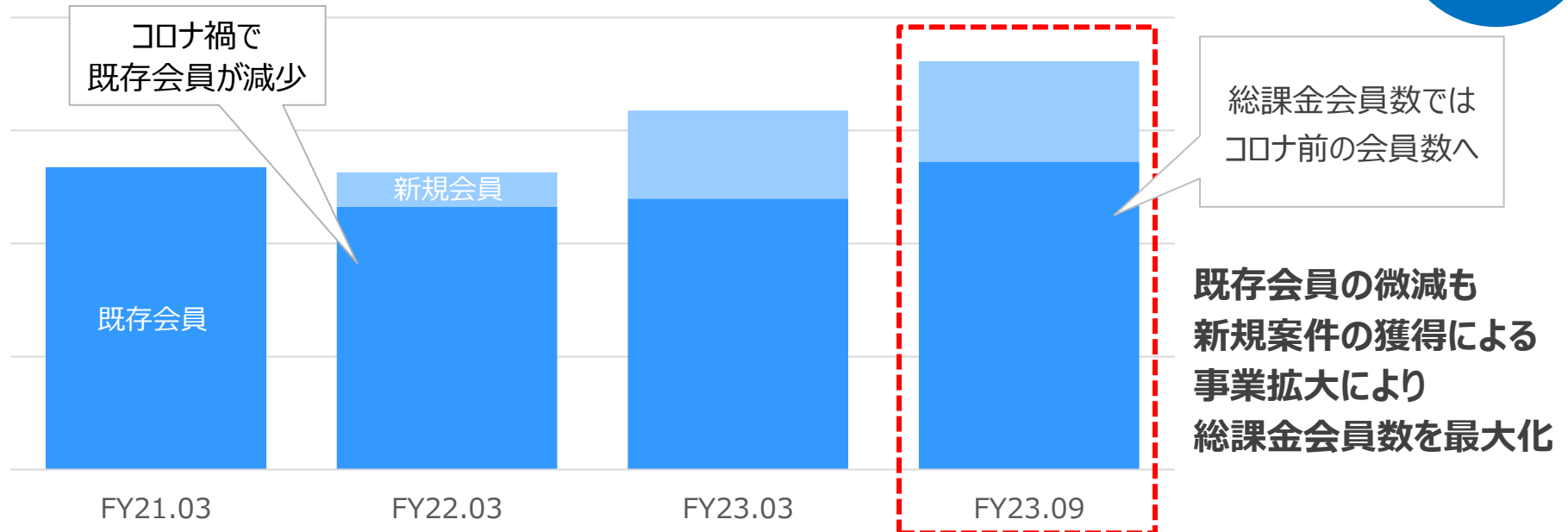
◎ 総課金会員数はコロナ前と比較しても過去最大に

⇒ コロナ禍で鈍化していた総課金会員数も以前の会員数を超え会員ビジネスの拡大

会員数
最大化

【総課金会員数】

■ 既存会員 ■ 新規会員



総課金会員数：第二四半期では前期比**8%**増加となり順調に推移

◇ファンサイト事業 (Fanplus)

- ◎ 新規は今注目のアーティストVaundyを含め関連事務所との連携を強化
⇒ 連携強化により事務所に所属している他アーティストのサイトも続々開設

新規案件



Vaundy

破格の才能を感じさせるジャンルに囚われない幅広い楽曲センスで、ティーンを中心にファンダムを急速に拡大し、令和の音楽シーンを牽引。



ExWHYZ



=JOY

※事務所との連携も強化し所属他アーティストも続々と開設

来期に向けて新たな大型案件も確定し継続して事業を拡大

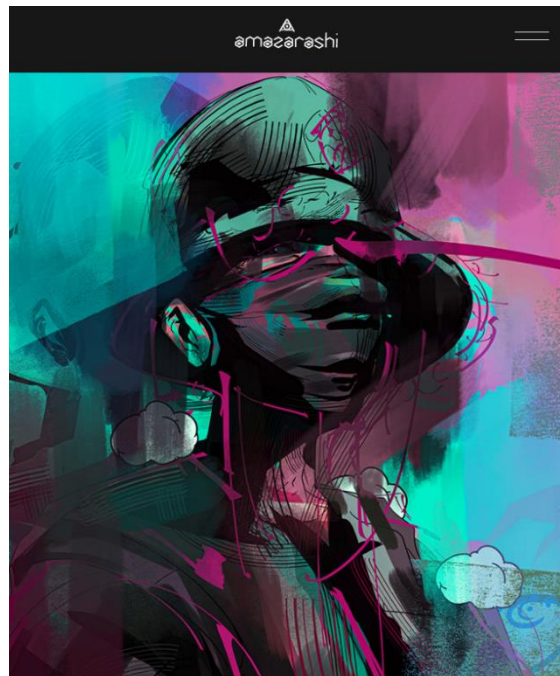
◇ファンサイト事業 (Fanplus)

◎ファンクラブ事業の日本国外展開が開始

⇒中国国内でのオフィシャルサイト及びファンクラブの運用開始

初の試み

amazarashi <https://amazarashi.fanpla.cn/>



■サービス概要

【オフィシャルサイト】

- ・最新NEWS情報
- ・LIVE情報
- ・ディスコグラフィー
- ・バイオグラフィー

▼中国版「APOLOGIES」年会費

300元(税込)

▼支払方法

- ・WeChat Pay
- ・Alipay

【「APOLOGIES」サイト】

- ・秋田日記 (中国語/日本語併記)
- ・スタッフ日記 (中国語/日本語併記)
- ・apologies photos (ユーザー投稿)
- ・壁紙 (ライブ写真 and 中国カレンダー)
- ・live history (中国語対応)
- ・バースデーメール (日本語手書きメッセージ+中国語テキストメッセージ)

<https://www.amazarashi.com/info/archive/?542510>

海外展開へ向けた事業拡大の第一歩

◇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」の利用拡大、生配信アプリ「FanStream」の配信実績も増加。

アーティストアプリ プラットフォーム

アーティストファンクラブのアプリ化

 **Fanpla Appli**

ファンクラブプラットフォーム「Fanpla Kit」のアーティストへも
アプリ提供をすることで新規アーティスト獲得を加速！



 **FanplaKit**



kobore

ExWHYZ

FanplaKit利用アーティストのアプリ導入を加速化させることで、
アーティスト獲得を目指す。

生配信アプリ「FanStream」

JO1の有観客ツアーをオンラインでも配信！

 **FanStream**

JO1

「1ST ARENA LIVE TOUR
'KIZUNA」



JO1初のアリーナツアーの福岡公演を現地から生配信。
手元に思い出が残るピクチャーチケット付き視聴券も好評を博しました。

THE YELLOW MONKEY FC限定生配信

メンバー4人が1年半ぶりに揃って
行ったプレミアムなトーク生配信。
オリジナルギフトアイテムでファンも
参加できる配信に。



◇ 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。

ツアー・ライブグッズのEC販売

あいみよん



Vaundy



SpotifyやYouTubeで
 話題のアーティストの
 新規ストアを立ち上げ

にしな



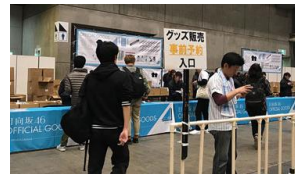
事前販売・会場受取の展開

日向坂46



アーティストファンに
 定番サービスとして
 着実に浸透

櫻坂46



パートナー企業とグッズ企画製造

Sou



パートナー企業とのタッグで、企画から製造、事前EC、
 会場販売、事後ECまで一貫して担当。

ファンクラブ会員限定販売

Official髭男dism 結成10周年グッズ



JO1 特典付きCD販売



リリース記念イベントのFC限定
 参加枠やオリジナルアイテム等
 ファンニーズに合わせた特典を
 企画展開。

SUPER BEAVER お菓子メーカーコラボ



北陸製菓「ビーバー」とのコラボ商品。メンバーキャラク
 ターが描かれたアソート缶とおやつポウルを企画販売。

◇ Fanpla事業 (Fanplus)

◎ アーティスト自ら収益化できるプラットフォームの事例が拡大

⇒ 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

FanplaKit

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。

ラジオ出演企画、機能拡充によって新規アーティストを獲得。

the shes gone



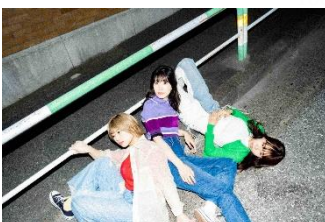
kobore



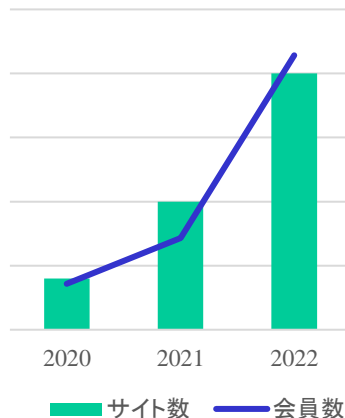
Chilli Beans.



カネヨリマサル



利用アーティスト、
会員数も順調に拡大



有料サイト展開を見据えた無料会員機能で利用を拡大

FanplaRooms

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適したオンラインサロンプラットフォーム

既存ファンクラブ案件に+aした課金モデルとして展開

STU48



横田真悠



オンラインサロン型サービスとして、既存アーティストへの導入を進める

◇ Fanpla事業 (Fanplus)

◎ アーティスト自ら収益化できるプラットフォームの事例が拡大

⇒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



アーティストとファンがアイデアを「共創」して実現するを
コンセプトとしたクラウドファンディングサービス

2022年7月ローンチ。ファンクラブと連動した導入事例を拡大中



ファンが企画に参加することによって、公演のコンセプトに沿って
ステージセットや演出に反映される「共創」テーマの導入事例が増。



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、オンラインくじサービス

ファンクラブ連動企画など、会員サービスを行いながら収益化を実現



▼導入事例

NMB48/円神/KEYTALK/go!go!vanillas/GLIM SPANKY/04
Limited Sazabys/フレデリック etc.

◇ Fanpla事業 (Fanplus)

◎ NFTサービスのローンチ、導入事例の拡大

⇒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



ファンアイテムとして新たな価値感を提示

THE YELLOW MONKEY



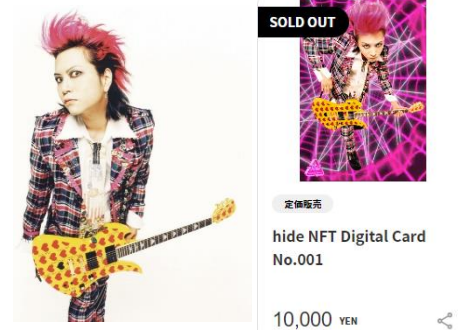
チャリティー企画連動で最高額100万円に

CENT (セントチヒロ・チッチ)



FC会員番号をNFT化し、最高額50万円で落札

hide



1点1万円(限定100シリアル)が即完売

Nulbarich



1点ものオークション販売にて10万円で落札

今後のブロックチェーン技術活用

2022年冬販売予定

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。

2023年春予定

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。

2023年予定

ファンクラブと連動したメタバース空間

新しいファンクラブコミュニケーションをメタバース空間で実現。

デジタルアート以外にも「体験」に繋がる ブロックチェーン活用を実現



◇ Fanpla事業 (Fanplus)

◎ 会員番号をNFT化した新しいファンクラブの形として価値を創出

⇒ファンクラブ運営会社として、NFTを活用したファンクラブモデルを構築し、実現

NFT×ファンクラブ実例

セントチヒロ・チッチ
オフィシャルファンクラブ「CENT倶楽部」



00001～000010番までの
プレミアムな会員番号を
オークション販売。

落札額は平均で**40**万円を超え、
最高額としては**50**万円で
落札されるなど、
ファンクラブ×NFTの事例として、
新たな価値を創出。

会員番号は会員同士で売買も可能

これまでファンクラブにおいては会員が退会すると失われていた会員番号は
NFT化することでファンが獲得することが可能に。

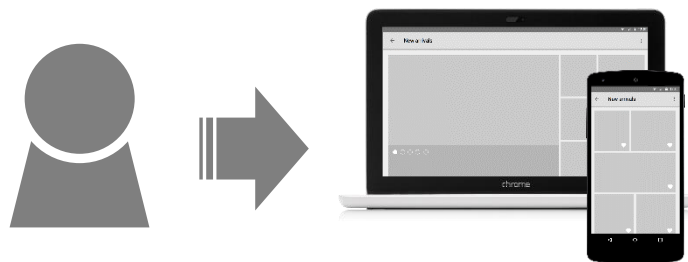
◇ファンサイト事業（Fanplus）今後の事業戦略

◎オーディションからデビュー時のファンクラブ開設までパッケージ化

⇒メンバー決定前から会員を獲得しDB化。有料会員への導線を最大限に

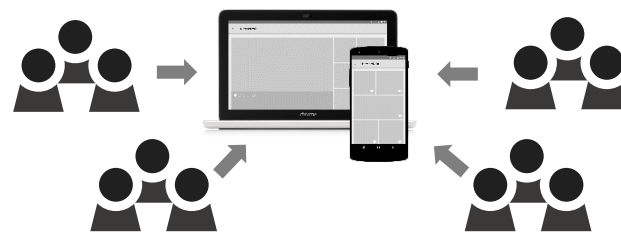
参加者エントリー機能

- ▶ フレキシブルに拡張できるアンケート機能
- ▶ エントリー時の動画・写真アップロード機能
- ▶ エントリーIDによる管理（承認・評価機能など）
- ▶ 落選/順位付けなどをリアルタイムにWebサイトと連動可
- ▶ 参加者の個人ページ（プロフィール/動画等）開設



ユーザー投票機能 +α コミュニティ機能

- ▶ 共通ID（Plus member ID）による投票制限・不正防止
- ▶ オートスケール機能による高負荷対策
- ▶ 有料化対応可。無料会員との投票の重み付け機能
- ▶ コミュニティ・個人ブログ（写真/動画/ブログ/生配信）機能
※ユーザー同士のコミュニケーション。有料会員のみコメント可など

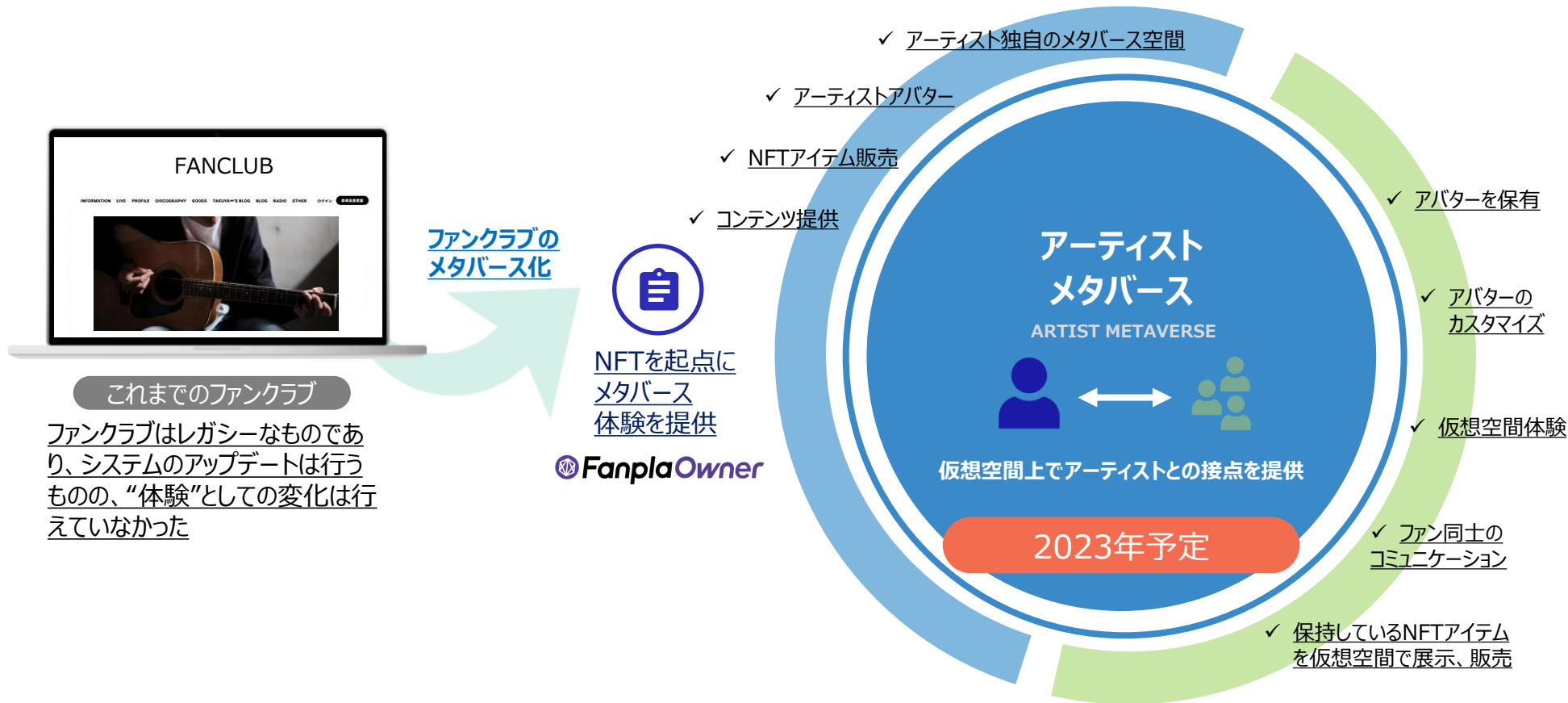


将来のファンクラブ設立に向けて共通IDでの囲い込みと早期有料化を実現し
ユーザーとのエンゲージメントを高めるコミュニティ機能も実現予定

◇ ファンサイト事業 (Fanplus) 今後の事業戦略

◎ ファンクラブサービスの進化、メタバースで新たなユーザー体験を提供

⇒ NFTと連動した、新体感ファンクラブサービスとしてバージョンアップ



NFTを起点として仮想空間上でのアーティストの接点構築からアーティストアイテムの経済圏の創出。

◇ EC事業（Fanplus） 今後の事業戦略

◎ これまでのオンラインストア運営に留まらず事業領域を拡大

ECストアとアーティストアプリの連携を順次導入。
アーティストファンとのタッチポイントを増やし販売増へ



アーティストアプリから
直接にカートイン



グッズに特化したECポータル「ARTISTSTORE.JP」を活用した
音楽プラットフォームとの連携による販売チャネルの拡大

ARTISTSTORE.JP

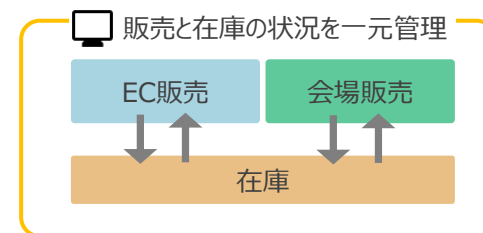


アーティストグッズEC協議会に参加し、「ARTISTSTORE.JP」を共同運営

<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

パートナー企業との画期的なシステム連携で、
EC販売と会場販売の運用効率化による
販売機会と収益の最大化へのチャレンジ



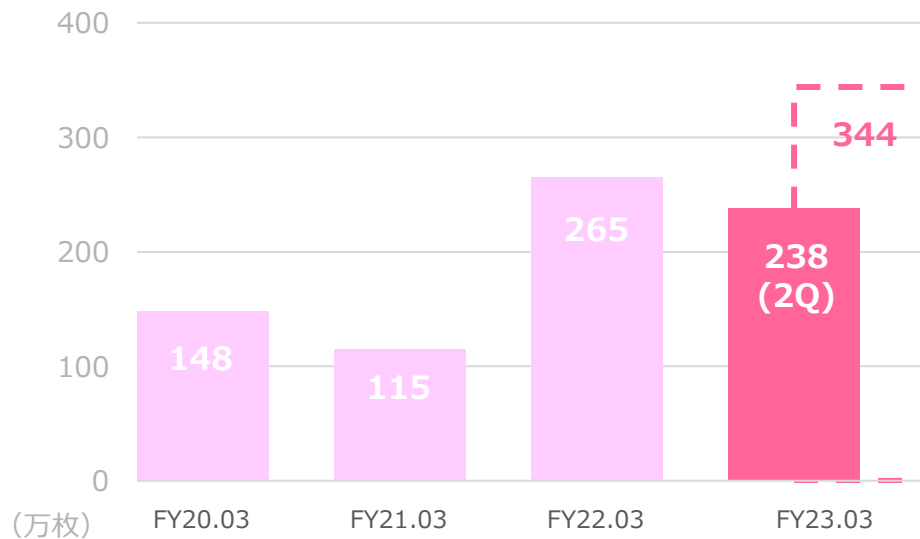
電子チケット事業 (Tixplus)

◇電子チケット事業 (Tixplus)

発券

◎ 動員制限緩和により発券枚数は順調に増加

【電子チケット発券枚数】



有観客のライブやイベントの動員制限緩和もあり、第2四半期で238万枚と、期初予算344万枚に向けて順調な進捗。

チケプラ (電子チケット)
Service provided by Tixplus

FY2023.03上半期実績



ヒピノシスマイク



back number



松任谷由美



あいみよん

Official髭男dism、コブクロ、JO1、DISH// ...

MootPass (1対1オンライントーク)

StreamPass (オンラインライブ配信)

◇電子チケット事業（Tixplus）

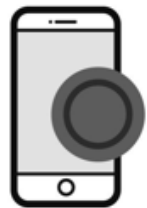
発券

◎有観客のライブやイベントが復活傾向にあり、電子チケット発券サービスが堅実に成長しつつ、オンライン配信サービスの需要も引き続き堅調



チケプラ
(電子チケット)

動員制限が緩和傾向にある中で、現場での安定したサービス提供と過去の運用実績により堅実に成長。



スタンプ



スワイプ



QRコード



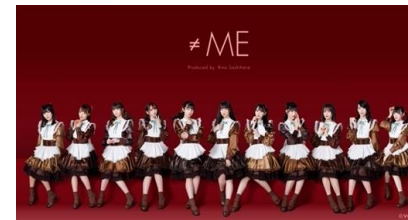
顔認証



Moot Pass

(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。



≠ME



STU48



超特急



ITZY

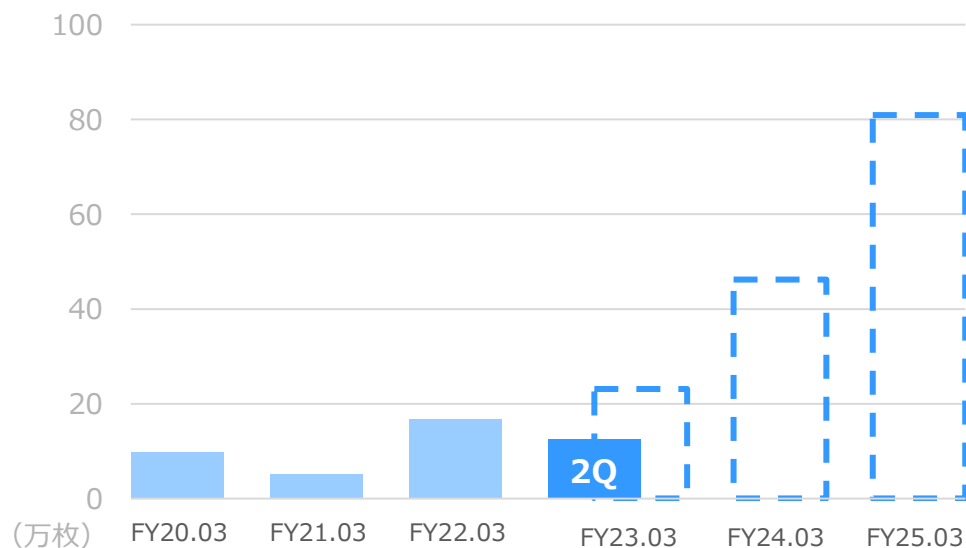
◇電子チケット事業（Tixplus）

トレード

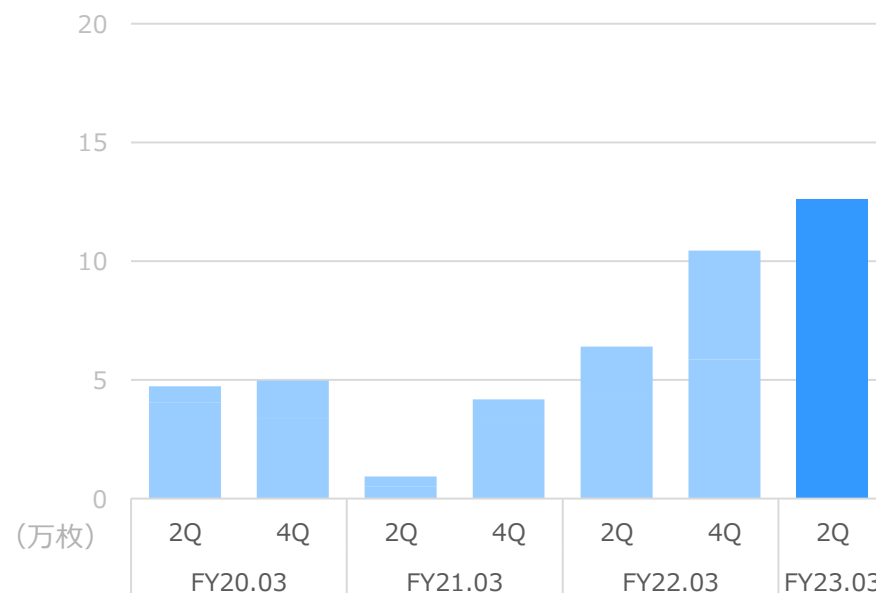
◎プレイガイド連携により成立枚数が大幅に増加



【チケットトレード成立枚数】



【半期毎トレード成立枚数推移】



プレイガイドとの連携による成果もあり、トレード成立枚数は第2四半期で12.6万枚と好調に推移しており、今後も更なる成長を目指します！

◇電子チケット事業 (Tixplus)

トレード

⇒ チケプラTrade 公式トレード
Service provided by Tixplus
FY2023.03上半期実績



櫻坂46 / 日向坂46



ヒプノシスマイク



NODA・MAP



JO1



Saucy Dog



UVERworld



マカロニえんぴつ



TREASURE05X

BUMP OF CHICKEN、[Alexandros]、にじさんじ、THE IDOLM@STER ...

◇電子チケット事業 (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を提供
 新たなユーザー体験と収益を創出

メモコレくじ くじプラ (オンラインガチャガチャ)

FY2023.03上半期実績



TWICE



Official髭男dism



手越祐也



オク・テギョン



北海道日本ハム
ファイターズ

59 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を提供。
 チケットとの連動で1枚あたりの顧客単価増。提携しているプレイガイドとの公演でも実施。
 音楽領域に留まらず、新たな顧客開拓を強化。

◇電子チケット事業 (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。

- デジタル領域で即時性のあるカードの販売、機能を拡充し利用者を増、堅調に成長
- 月額課金サービスを開始し収益性を向上
- オフシーズン機能を追加することでユーザーのアプリの利用を促進



タイムリーに提供される記念カード



試合連動・予想機能



月額課金サービス



オフシーズン機能

◇電子チケット事業 (Tixplus)

◎利用者拡大し、継続利用してもらうための機能の充実化と施策を実施

●B.スマコレ MEMORIAL ARENA

⇒リーグのオフシーズンにファンに楽しんでもらえる機能を追加し継続利用を促進



●MYヒーロー (試合連動・予想機能)

⇒リアルと連動する機能の拡張を行い、より多くのファンに楽しんでもらえるように



◇電子チケット事業（Tixplus）

◎利用者拡大し、継続利用してもらうための機能の充実化と施策を実施

●GIANTS APP

⇒東京ドーム巨人戦顔認証入場サービス「facethru（フェイスルー）」利用者向け連動施策を実施



facethru × ジャイアンツ・スターズ
スペシャル連動キャンペーン開催!

連動
キャンペーン
第1弾!

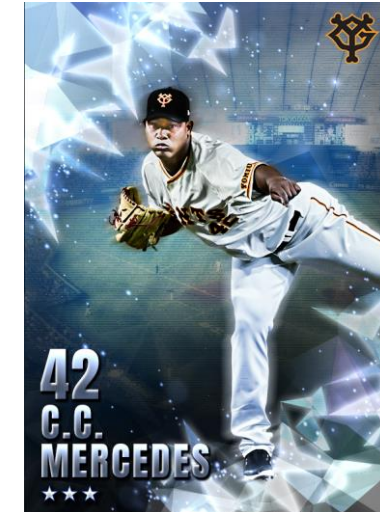
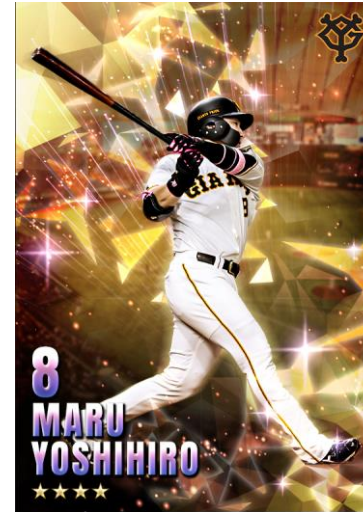
顔/Suica 認証サービス「facethru」を利用してGスタオリジナルデザインのリアルカードをGET!

連動
キャンペーン
第2弾!

Gスタ × facethru
スペシャルスカウトが期間限定で開催!

キャンペーン期間中にGスタへアクセスすると、
もれなくG球をプレゼント!

6 SAKAMOTO HAYATO
6 TAMURA LOUZYAN



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、継続的に遊べるデジタルカードコレクション。デジタルカードコレクションではオフシーズン機能の追加、コンテンツの強化を実施し継続利用率向上を図る。GIANTS APPでは連動キャンペーンを実施することで相互利用を促し、ユーザーの拡大を行う。

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



●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
イープラス等の大手プレイガイドとの連携機能を強化し取り扱い枚数の更なる拡大

●ブロックチェーンの事業導入

⇒ブロックチェーン技術を活用することにより流通管理を行えるNFTチケットの導入
NFTで管理を行う自由価格トレードの導入

●電子チケット発券アプリとトレードシステムの統合

⇒ユーザーの利便性を向上することによる収益性の強化と、運用効率化による利益率向上

Meet Pass

●事業拡大

⇒リアルイベントの復活に合わせ、リアルでも利用できる強みを活かす
今後も新機能をリリースし、導入アーティストの増加を図る

◇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などの各サービスとの連携を強め、DX推進モデルを確立

⇒新機能を開発し、競争力を強化するとともに、既存サービス・機能の横展開の強化

⇒デジタルカードコレクションのWeb版サービスを提供することによるサービスラインナップの強化

⇒他ジャンルスポーツへのサービス展開



V.LEAGUE公式デジタルカードコレクション
「Vコレ-MEN-」「Vコレ-WOMEN-」のサービス提供開始



▲男子版：2022/10/20リリース
<https://vcolle-men.pluspo.net/>



女子版：2022/10/27リリース▲
<https://vcolle-women.pluspo.net/>



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
- ・RIZIN (格闘技) スターダム (女子プロレス) などスポーツ系コンテンツの拡充



『HIGHWAY STAR PARTY 2022』360°生配信



『超RIZIN、RIZIN38生配信』180°生配信



『スターダム FIVE STAR GP』オンデマンド配信

◎ ドコモ定額制サービス「スゴ得®」の利用者増への施策強化

- ・Web視聴機能実装 (アプリを使わずに手軽にVR体験~より多くのユーザーへVRを訴求)
- ・同一アーティストによる継続的なコンテンツ展開 (毎月のサービス利用率の向上へ)



「GLAY」6ヶ月連続配信



「手越祐也」6ヶ月連続配信



「ZARD」3ヶ月連続配信

◇コンテンツ事業（VR MODE）

◎ 事業収益モデルの拡大

- ・ゴールデンボンバー、ゴスペラーズ等、初展開となるアーティストも続々と追加
⇒アーティストオリジナルのVRギアとの連動販売も継続して実施
- ・世界遺産での朗読会、クラシック等、新たなジャンルでの取組を開始
- ・アーティストを活用したライブ以外のVR展開（ヴァーチャルミュージアム等）
- ・スゴ得コンテンツ、広告出稿による収益の拡大・安定化（2022年10月より実施）
- ・月額制チャンネルの開設（アイドルや声優等、コアファンのいるタレントでサービス開始予定）

▼今後の配信予定ラインナップ



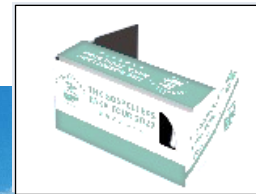
『ゴールデンボンバー』

ファンクラブ「マルキン」会員限定イベント
「～金爆の夏、日本のケツ～」の中から
ヒットチューン「女々しくて」を含む厳選した楽曲を配信



『ゴスペラーズ』

「ゴスペラーズ坂ツアー2022 “まだまだいくよ”」が
ゴスペラーズ初となるVR映像として配信。
紙製VRゴーグル（ハコスコ）付き視聴チケットも販売



『朗読会 三蔵法師の真実』

世界遺産・薬師寺を舞台に三蔵法師の真実の旅路を
セント・フォース所属の3人(神田愛花、鷲見玲奈、新内真衣)
が語る新しい朗読会

◇コンテンツ事業（VR MODE）

◎ HMDメーカーやメタバース企業との提携、BtoB等の業務領域拡大

- ・HMDメーカーとの提携 ※HMD（ヘッドマウントディスプレイ）頭部に装着して使用するVR視聴機器
⇒新規HMDへのアプリ対応、販促用のオリジナルVRコンテンツの制作
- ・メタバース企業と提携し、各メタバース空間内での動画プレイヤーとコンテンツを提供
- ・日本全国の文化遺産や、地方の魅力を発信するVRコンテンツの配信を開始

◎ 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 ※8Kオンデマンド配信、チャプター機能実装済
⇒マルチアングル（遅延の無い最大6アングル切り替え機能）
⇒月額チャンネル（月額課金コンテンツの提供機能）
- ・安定視聴環境の提供 ※スゴ得へWeb視聴機能実装済
⇒ABR配信（端末スペックや通信環境に合わせた最適な配信）
- ・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

コンテンツ事業 (Creative Plus)

◇コンテンツ事業（Creative Plus）

新VTuberプロジェクト「そちらの世界は〇〇ですか？」始動

⇒アニメIPを活用した事業展開のノウハウや、キャラクター、グラフィック制作力の強みを生かし、新たなVTuberプロジェクトを始動いたしました。



メインビジュアル

■「そちらの世界は〇〇ですか？」とは？

略称「そちまる」。史上初となる異世界からの配信をコンセプトとしたレベルアップするVTuberプロジェクトとなっており、今までのVTuberとは一味違った展開を目指します。

1期生5名が毎日活動中です。



©Creative Plus

応援が力になる！

ファンの皆様とのコミュニケーションを今までの配信の方法からさらに深め、視聴数やチャンネル数で見た目や装備が成長していく独自のシステムを採用！

◇コンテンツ事業 (Creative Plus)

◎オンライン検定サービス「検定ナビ」サービス開始

⇒人気作品を活用した、ファンの知識を問う公式検定サービス



●「検定ナビ」とは

- ◎ 作品ファンのためのオンライン検定サービス
- ◎ 合格証の贈呈のほか、満点特典なども用意
- ◎ 周年や続編の放映タイミングの実施でより効果的に
- ◎ グッズ販売による周辺展開でさらなる収益化も可能

◎ユーザーが自由にデザインできるオンデマンドEC「スキクル」サービス開始

⇒人気キャラ、雑誌など様々な作品を活用し、手軽にオリジナルグッズが作成可能



●「スキクル」の特徴

- ◎ 他とは被らない自分だけのグッズを制作可能
- ◎ アプリ不要で作品、グッズを選んでデザインできる
- ◎ 注文から約1週間でお手元にお届け



【バリビ孔明】Tシャツ
¥2,980



【月刊ムー】ワンポイントパーカー 創刊500周年記念ロゴ
¥6,000



【毎日ふどり】お仕事中心ツートートバッグ
¥2,700

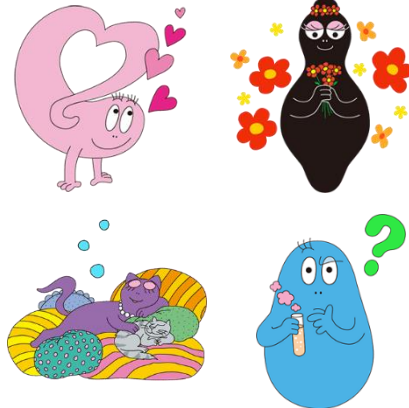
◇コンテンツ事業 (Creative Plus)

◎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。



TVアニメ「よふかしのうた」
©2022K, S/CNC



動く!バーノビバ
©2022 A.T. & T.T.



ちょっぴり面倒なカーラスタンプ
©TH/K/MHP



TVアニメ「古見さんは、コミュ症です。」3
©T.O, S/I H.S.



TVアニメ「サマータイムレンダ」
©YT/S,STRP



TVアニメ『からかい上手の高木さん3』
©S.Y,S/TKG 2022



手越祐也オフィシャルスタンプ 第二弾
©AVALANCHE



月刊ムー公認 ミステリー・スタンプ第二弾
©SUPER MYSTERY MAGAZINE MU



アニメ「アオアシ」
©Y.K,S/AP



乙女ゲー世界はモブに厳しい世界です
©YM/M/TDS

「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）

◎ゲームアセット制作（IP関連）

ゲームアセットはIP関連を中心に、絵柄似せ & 寄せを基本に様々なイラストを量産中。

◎定期発注キャラクター制作

定期的に毎月の発注のあるキャラクター系の量産ラインを増やしクライアントの求める質、スピード感を出すように注力。

◎スタイルガイド制作

IPホルダーよりグッズ系他、異なるテイストのスタイルガイドの制作を受注。既存のデザインに捉われない新しいアートの提案。

◎NFTアバター & 既存アバター

得意とするアバター制作から、最近のNFTアバターにも派生。複数の案件に対応中。

◎LIVE配信アプリの2D/3D素材・アニメーション制作




- 17LIVE（ワンセブン）（17LIVE株式会社）
- ふゆっち（A inc.）
- yell Live（yell株式会社）
- MuchU LIVE（株式会社MuchU LIVE）
- 他+2サービスの展開中。

Copyright © A Inc. All rights reserved.




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おります。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）

◎ **上半期**：来日イベントの再開に伴い、新規サイトの開設や、FC・EC施策も再開



ナ・イヌ

7月 オフィシャルサイト開設
※2022 Asia Artist Awards 出演



VERIVERY

7月 来日公演（FC施策、EC展開）
※2022 Asia Artist Awards 出演



VIXX LEO(ソロ)

9月 来日公演（FC施策、EC展開）

◎ 今後の事業展開

【FC】・アーティストの来日に向け、新規サイトも続々と決定（TRENDZ/Billie）

⇒ 『2022 Asia Artist Awards in Japan』 出演アーティストを随時追加予定



TRENDZ FCサイト開設
※2022 Asia Artist Awards 出演



Billie オフィシャルサイト開設
※2022 Asia Artist Awards 出演



「イ・ジュンギ 写真集2022」

【EC】・来日公演やイベントに合わせたグッズ販売、リリース時のFC特典付CD販売

・イ・ジュンギ2年ぶりの写真集発売決定、2023年には来日イベントも実施予定

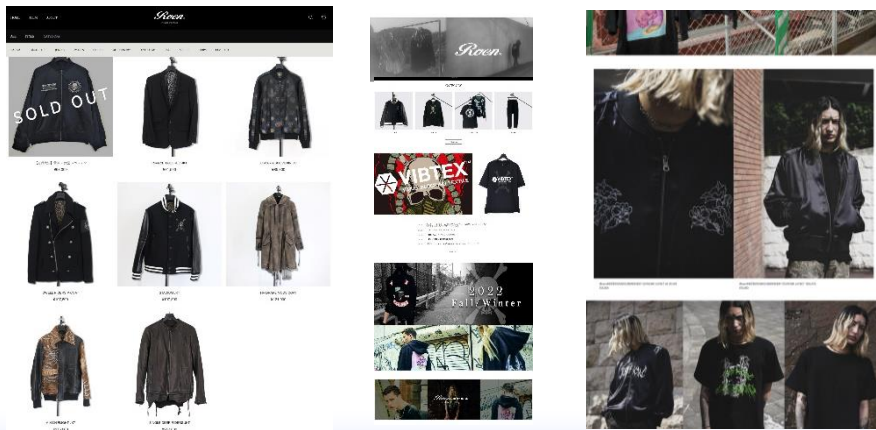
その他事業 (Roent Japan)

◇その他事業 (Roen Japan)

■ 2022 S/S-AW Collection Release



■ Official 通販サイト RoenShop 7月 リニューアルオープン



■ 国内最大級格闘技イベント「RIZIN」とのコラボレーション企画始動

RIZIN37 (沖縄大会) より販売のプレスタートし、
Tシャツ、タオル、キャップなどの衣類小物類多数型販売



(クロスネーム例)



・B/Bキャップ 5,500円 ・サークルロゴT 6,600円 ・シャワーサンダル3,300円 ・沖縄限定T 7,000円



・雷神スカジャン 65,000円



世界的ボクサー メイウェザーVS朝倉未来の超RIZINでは
大会を記念してオリジナルスカジャンを数量限定販売

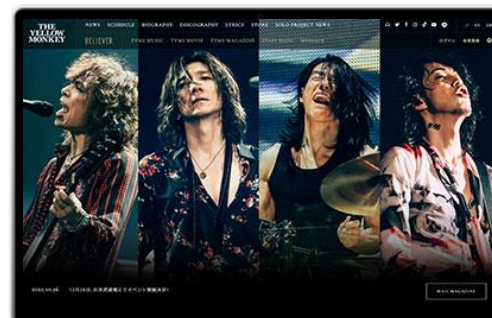
ご参考

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。



あいみょん



THE YELLOW MONKEY



UVERworld

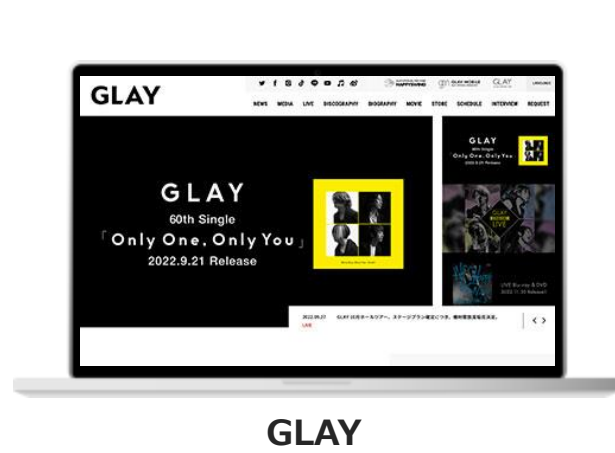


Official髭男dism



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。



GLAY



NEWS



コブクロ



Saucy Dog



NEWS



サカナクション



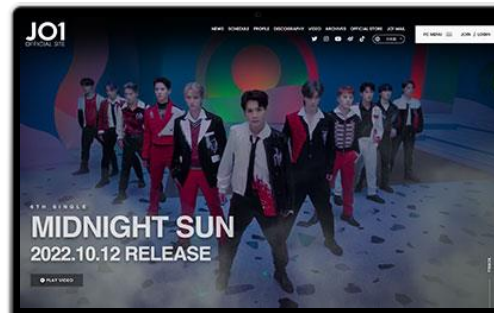
LIVE

コンテンツ事業 ファンサイト

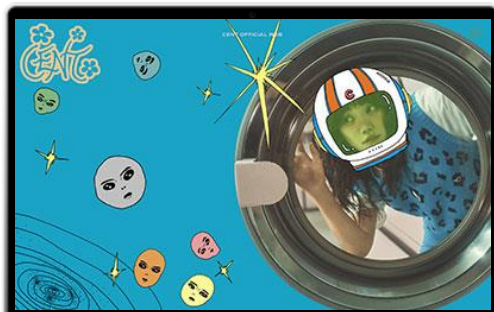
無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



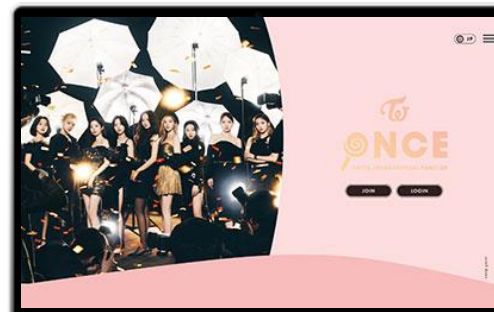
渋谷すばる



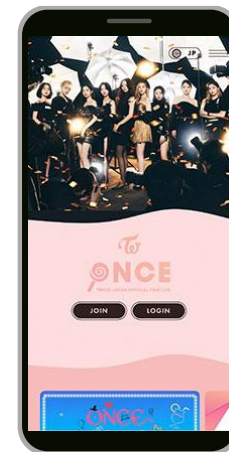
JO1



CENT (セントチヒロ・チツチ)

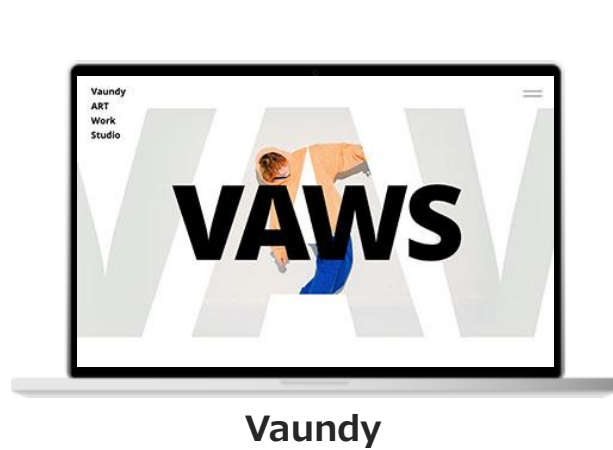


TWICE



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。



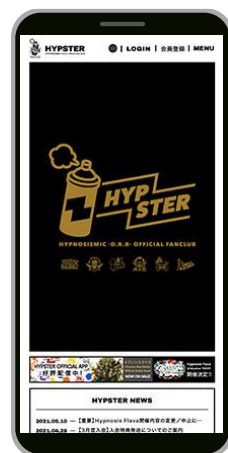
Vaundy



back number



ヒプノシスマイク



ONE OK ROCK



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



EXIT



=LOVE



SKE48



STU48



NMB48



THE ORAL CIGARETTES



KEYTALK



木梨憲武



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。



ゲスの極み乙女。



研音



純烈



SUPER BEAVER



SUGIZO



高橋優



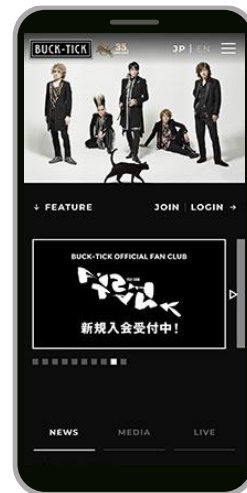
田村ゆかり



テニミュ・モバイル



≠ME



BUCK-TICK

コンテンツ事業 ファンサイト

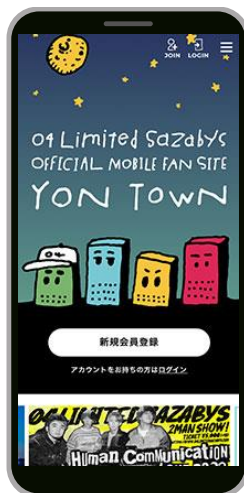
無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



hide



FUNKY MONKEY BABY'S



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

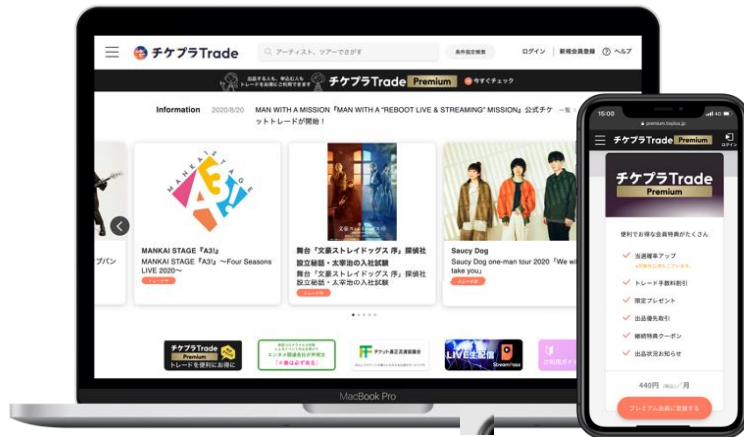
約 **50**

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



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

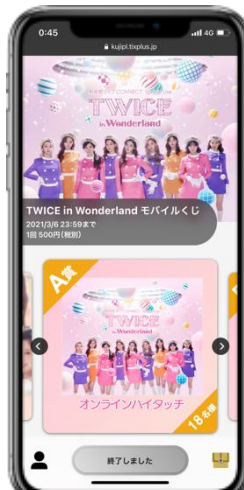
AKB48グループ



Meet Pass



メモコレ/メモコレじ



ぐじプラ



© 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。

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。



© 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



榎坂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