

2024年3月期 第2四半期 決算補足説明資料



2023年11月14日
株式会社エムアップホールディングス

目次

■ 2024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		22
■ コンテンツ事業（その他）		33
■ ご参考		55

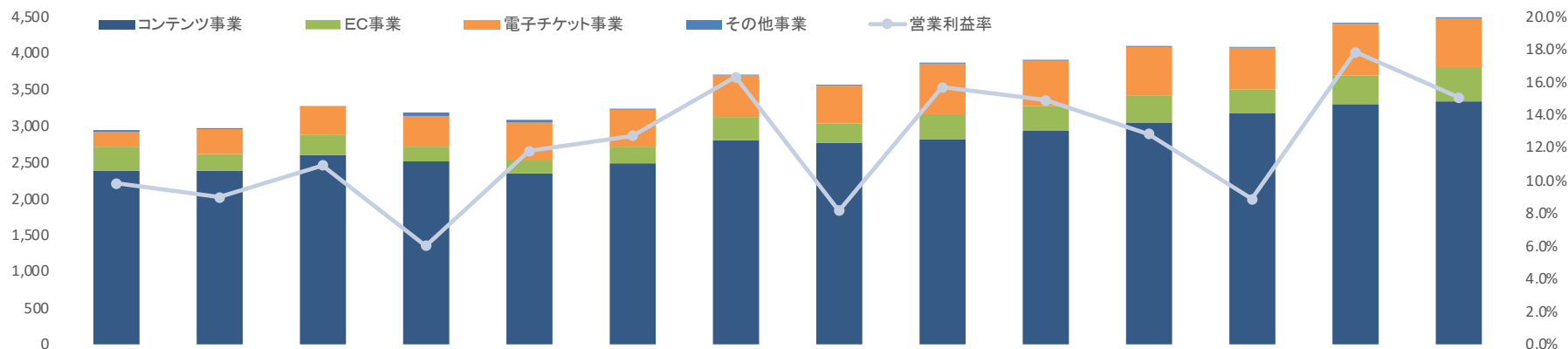
2024年3月期 第2四半期 決算概要

24年3月期第2四半期 連結業績ハイライト

			2023年3月期 Q2	2024年3月期 Q2	前年同期比	
(百万円)			(実績)	(実績)	増減額	増減率
売	上	高	7,764	8,865	1,100	114.2%
コ ン テ ン ツ 事 業			5,756	6,633	877	115.2%
E C 事 業			674	865	191	128.4%
電 子 チ ケ ッ ト 事 業			1,325	1,384	59	104.5%
そ の 他			8	20	11	242.4%
売 上 総 利 益			2,545	3,001	455	117.9%
販 売 費 及 び 一 般 管 理 費			1,358	1,544	186	113.7%
(の れ ん 償 却 額)			109	218	—	200.0%
営 業 利 益			1,186	1,457	562	122.7%
経 常 利 益			1,200	1,472	271	122.7%
税 引 前 当 期 純 利 益			1,200	1,472	271	122.7%
親 会 社 株 主 に 帰 属 す る 当 期 純 利 益			639	795	156	124.5%

- 会員数等を着実に増加させ、売上高は14.2%の増収
- オフィス増床や、円安に伴うAWSサーバー代の上昇などによる費用の増加をこなし、営業利益は22.7%の増益に
- 営業利益率は15.3%から16.4%に上昇

事業別推移（四半期推移）



(百万円)	2021年3月期				2022年3月期				2023年3月期				2024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	2,389	2,378	2,604	2,510	2,343	2,488	2,803	2,761	2,821	2,935	3,048	3,169	3,295	3,339
EC事業	323	234	269	200	180	223	321	275	331	343	367	328	395	471
電子チケット事業	209	338	399	426	523	505	568	514	706	618	673	568	712	673
その他事業	15	14	△2	44	30	22	10	7	2	5	8	10	11	9
営業利益	288	266	358	189	363	412	604	290	605	581	526	361	783	674

- コンテンツ事業は、会員数を着実に積み上げることで、引き続き増収基調に
- EC事業は、商品の取り扱いが好調に推移するとともにくじの貢献もあり大幅な増収を達成
- 電子チケット事業は、チケット取り扱い枚数や周辺領域のサービスからの収益により売上高が変動したものの、前年同期比で増収増益に

24年3月期業績見通しについて

(百万円)	2023年3月期 (第2四半期)		(予想)	2024年3月期 (通期)		
	(実績)	構成比		構成比	(実績/2Q)	前期比
売上高	8,865	100%	17,500	100%	8,635	197.4%
売上総利益	3,001	33.9%	5,750	32.9%	2,749	191.6%
販売費及び一般管理費	1,544	17.4%	3,250	18.6%	1,706	210.5%
(うちのれん償却額)	218	2.5%	218	1.2%	—	100.0%
営業利益	1,456	16.4%	2,500	14.3%	1,044	131.0%
経常利益	1,472	16.6%	2,500	14.3%	1,028	128.1%
税引前当期純利益	1,472	16.6%	2,500	14.3%	1,028	169.8%
親会社に帰属する 当期純利益	1,093	6.8%	1,500	8.6%	407	137.2%

- 新規事業の立ち上げや、引き続き見込まれるライブ、コンサートの再開の動きにより約10%の増収を見込む
- 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
- 業績は好調な進捗であり、今後の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

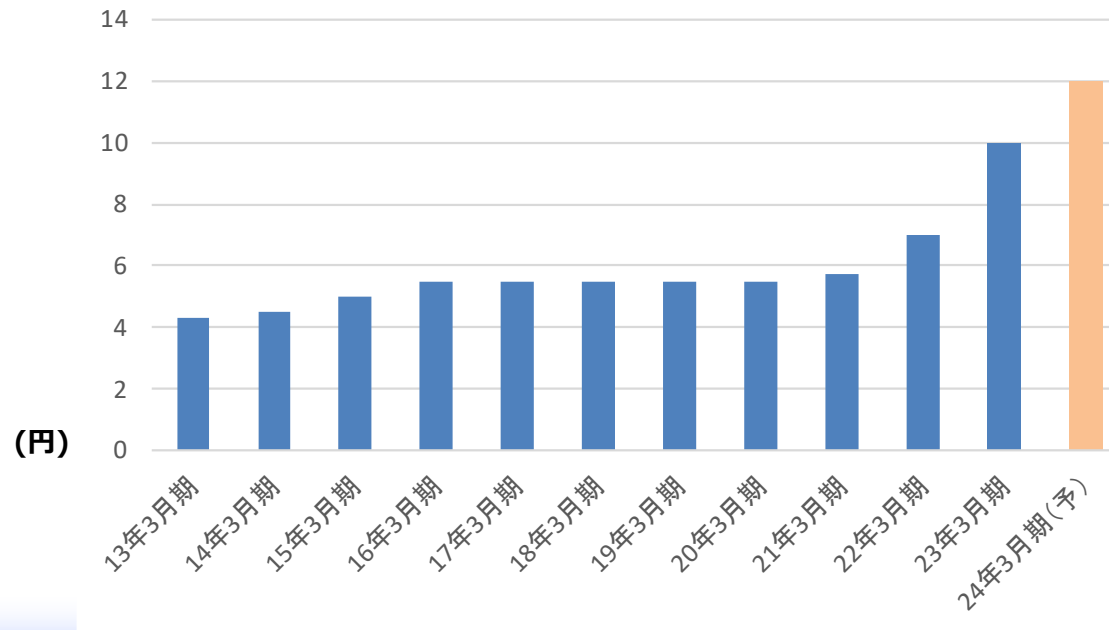
株主還元

積極的な事業投資を行いつつ継続的な増配へ

電子チケットや、新規事業への投資は継続するも、
1株あたり22年3月期の7円から10円へと増配、24年3月期は1株あたり**12円**へと増配の予定

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

海外展開等の新規事業への投資やM&Aの状況も考慮しながら、
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

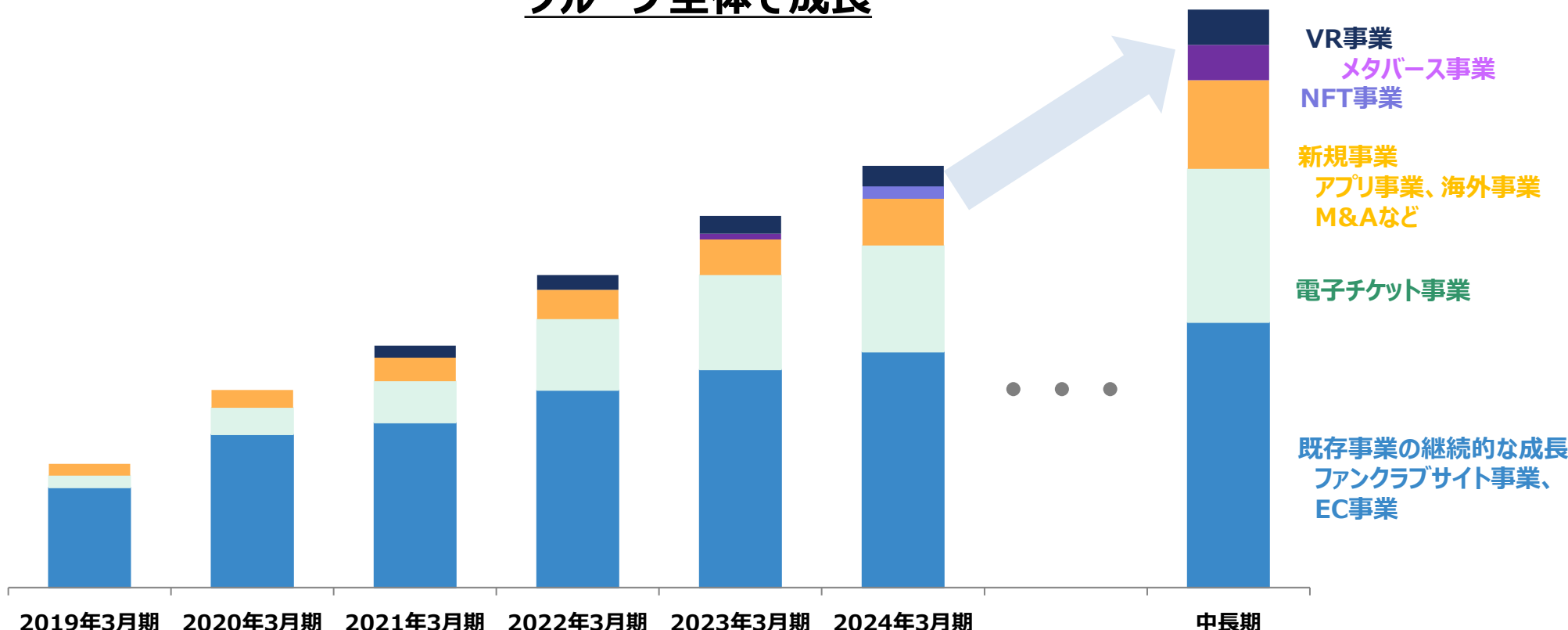
	23年3月期 (実績)	24年3月期2Q (実績)	前期末比 増減額
流動資産	11,432	11,407	△ 25
現預金	6,929	6,106	△ 823
売上債権	1,866	2,453	587
棚卸資産	27	47	20
その他	2,599	2,801	202
固定資産	5,010	4,921	△ 89
有形固定資産	993	1,103	110
無形固定資産	1,226	989	△ 237
のれん	327	218	△ 109
投資その他の資産	2,790	2,827	37
資産合計	16,442	16,328	△ 114

	23年3月期 (実績)	24年3月期2Q (実績)	前期末比 増減額
流動負債	9,646	9,363	△ 283
買掛債務	4,571	4,176	△ 395
有利子負債	0	0	0
未払金	3,919	4,345	426
その他	1,155	839	△ 316
固定負債	139	179	40
負債合計	9,785	9,542	△ 243
純資産	6,657	6,785	128
株主資本	6,589	6,883	294
その他	68	△ 98	△ 166
負債・純資産合計	16,442	16,328	△ 114

- 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

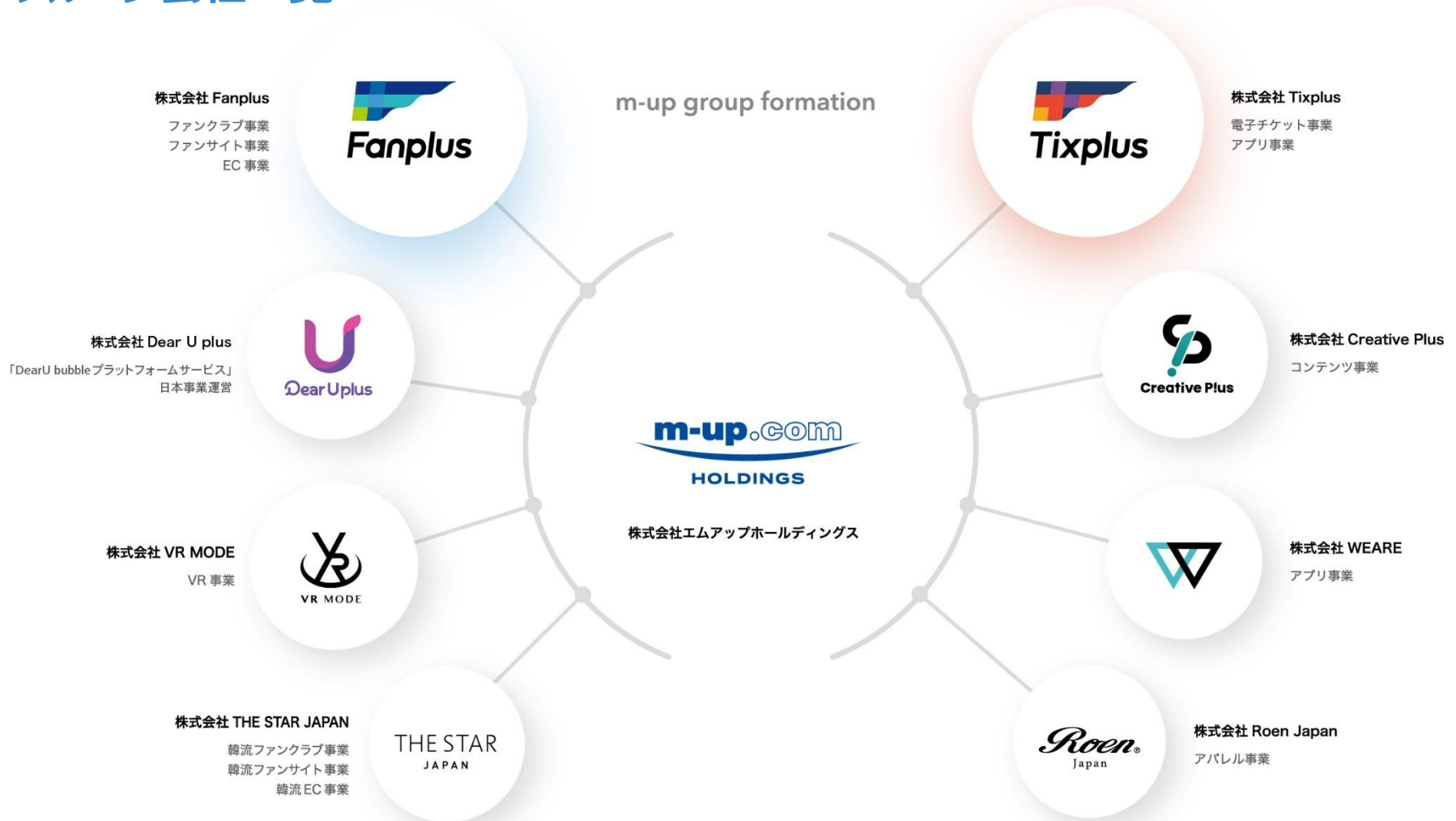
グループ全体で成長



- 会員基盤を拡大させることで、既存事業は安定的かつ継続的な成長を見込む
- 電子チケットの成長と収益力の向上、海外展開やM&A等の投資による新規事業の育成によって
営業利益ベースでは、年間25%の成長を維持することを目指す

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、
安井透（株式会社イープラス）、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Dear U plus（セグメント：コンテンツ）

事業内容：「DearU bubbleプラットフォームサービス」の
日本事業の運営及び管理

役員構成：代表取締役 山内 良

出資割合：当社51%、Dear U Co., Ltd44%、株式会社Ligareaz5%

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)

◇ Fanplusの事業展開

◎ 着実な事業拡張と新しいファンダムビジネスへの挑戦を平行で実行



◇ファンサイト事業（Fanplus）

◎営業体制の強化により、新規案件獲得が堅調に推移

⇒プラットフォーム化によって案件数、会員数共に順調に増加。

■ 総課金会員数



総課金会員数、前期比**110%**へ向け順調な進捗。
韓国アイドル、国内ロック、アイドルといったオールジャンルにおけるトレンドIPの獲得に向けて進行中。

新規案件獲得とそれに伴う有料会員数の増加

新規FC開設**55件**

(新規獲得の対予算進捗率73%)

EVNNE、小倉唯、GANG PARADE、JAY、
ZEROBASEONE、氷室京介、FRUITS ZIPPER、
僕が見たかった青空、MIYAVI、マルシィ、米倉涼子等

新規獲得に伴う会員数

+約**70,000名**

(新規獲得による対予算会員数進捗率54%)

FanplaKit ファンクラブプラットフォーム「Fanpla Kit」利用が好調。
利用者数及び、新規会員数が増加

3Q-4Qでの新規案件開設も多数予定

◇ファンサイト事業（Fanplus）

◎様々なIPの獲得、ファンクラブプラットフォームの利用が拡大

⇒FCプラットフォームを活用し、迅速なサービス立ち上げに対応することで事業推進。



氷室京介



ZEROBASEONE



米倉涼子



小倉唯



マルシィ



MIYAVI

◇ファンサイト事業（Fanplus）

◎海外IPの獲得、グローバル戦略に向けた動きが活性化

⇒グローバルIPの獲得を強力に促進、中国事業も活性化へ。

グローバルアイドルグループの獲得



ZEROBASEONE



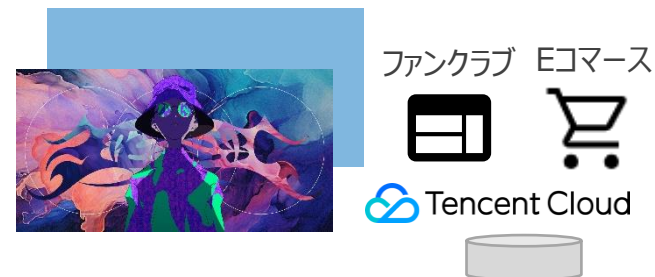
EVNNE



Hi-Fi Un!corn

中国でのファンクラブ事業展開

既存案件に加え、中国本土で絶大な支持を得る日本人アーティストの中国FCも開始。



運営ノウハウを培い、アーティストの中国を含めた海外進出のファンビジネスをサポートできる体制を構築中。

昨今のエンタメシーンをけん引する、グローバルな活動を行う韓国アイドルグループの獲得が加速

◇ファンサイト事業（Fanplus）

- ◎ 早期からのファン獲得に向け、オーディションからの囲い込みを可能に
⇒アーティスト個人の個性を伸ばすファンクラブ構造によってファンのコア化を促進。



オーディションのエントリー、応募情報の管理・審査を行えるプラットフォームを提供

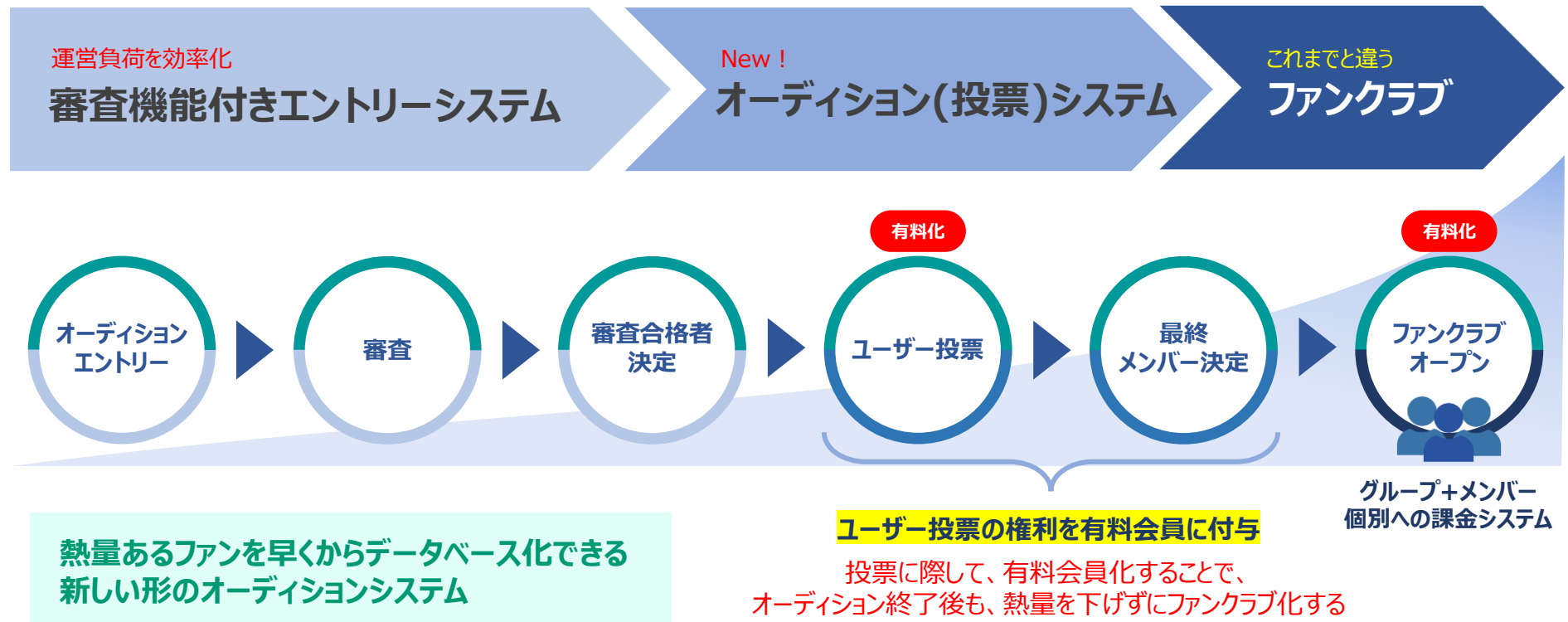
グループのみならず、メンバー個々へのファンの熱量高めることで、ファンダム化を促進。

◇ファンサイト事業（Fanplus）

◎ファンの熱量をあげながらファンダム化していくシステムを構築

⇒オーディションから生まれるアーティストがトレンド化。

投票から推しの体験を最大化するスキームを新構築。



熱量を早期にファン化することで、より強固なファンダム形成を行える新しいシステム

◇ Fanpla事業 (Fanplus)

◎ 新しいファン体験を提供するサービスが拡大

⇒アーティスト活動を支える新規サービスのファンビジネスの活性化。



オンラインくじをライブ連動・FC周年などの企画で展開。

特賞にはリアルイベント招待、オンラインイベント、限定グッズ等
内容を充実させ、会員サービスを行いながら収益化を実現



TWICE

5TH WORLD TOUR
'READY TO BE' in JAPAN
でファンクラブ会員限定くじを実施。



▼導入事例

MISAMO / RIZIN / NMB48 / でんぱ組.inc / 円神
THE BEAT GARDEN / 原因は自分にある。 / OWV / SHE'S etc.



ユーティリティNFT、エアドロップの事例が拡大

エンターテインメントに特化したNFTに“体験”を付与することで、
新しい価値創造を実現

「超特急」草川拓弥



アーティスト応援企画への
参加権をNFT化

大型野外フェスへのNFT導入



来場者にエアドロップでプレゼント

BtoB展開での利用拡大を目指す

◇EC事業（Fanplus）

◎会員限定販売・事前販売などファンニーズに寄り添ったサービスを展開

⇒大規模公演の販売が拡大。音楽作品販売では様々な会員特典企画を実施。

ツアー・ライブグッズのEC販売

TWICE



UVERworld



あいみょん



事前販売・会場受取の展開

日向坂46



櫻坂46



超特急



会員向け企画販売

SUPER BEAVER



FC限定ツアーの
ライブカットや楽屋オフショットを
公式フォトブックとして販売！

音楽作品の会員限定特典付販売

JO1・INI



CDを生写真特典付・W特典抽選企画で販売。

吉井和哉



20周年記念アルバムを会員
限定盤を特典付で販売。
更にチケット・動画と連動した
企画を実施し、イベントチケッ
ト購入者には、W特典としてス
ペシャル映像を配信。

サカナクション



アルバムを会員限定仕様で販
売、ステッカー特典に加え、ツ
アーの先行抽選優遇権つけた
企画で販売。

◇EC事業（Fanplus） 今後の事業戦略

◎ 販売システム・インフラの強化により、さらなる事業拡大を目指す

物流業界の「2024年問題」に備えて、
パートナー倉庫との連携・販売方式の多様化に取り組む。

引き続き大型案件の配送を安定的に運用できる体制の強化。
製造元からの直接発送が可能なオンラインフォト等、販売方式の幅も広げる。



海外ファン向けのオンラインストア構築、直接配送を行い
アーティストのグローバル戦略と共に成長を目指す。



グッズ特化ECポータル「ARTISTSTORE.JP」を活用した
新たな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



◇合併会社「Dear U plus」の展開

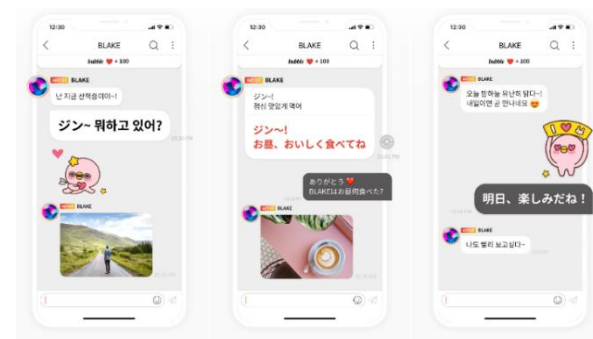
エムアップホールディングスは、プライベートメッセージサービス「DearU bubble」を展開する韓国Dear U社(数多くの人気K-POPアーティストをマネージメントしているSM Studios及びJYP Entertainmentが出資)と業務・資本提携を行い、合併会社「Dear U plus」を設立いたしました。

◎ bubble日本版「bubble for JAPAN」 2024年2月サービス開始予定！ 日本アーティストへのサービス導入を推進

bubble

韓国Dear U社がグローバルに展開している、アーティストとファンがチャット形式でやり取りを楽しめるプライベートメッセージサービス「DearU bubble」。

合併会社Dear U plusとFanplusの協力体制で、日本市場のファンニーズを捉えたローカライズとアーティスト導入に取り組めます。



Dear U Co., Ltd コーポレートサイト (<https://www.dear-u.co/>) より

◎ 韓国Dear U社との連携で、今後日本音楽市場で活躍が期待される K-POPアーティストやファントレンドのキャッチアップを強化。 他社に先んじての日本展開のサポートとファンクラブ案件の獲得を推進。

電子チケット事業 (Tixplus)

◇電子チケット事業（Tixplus）

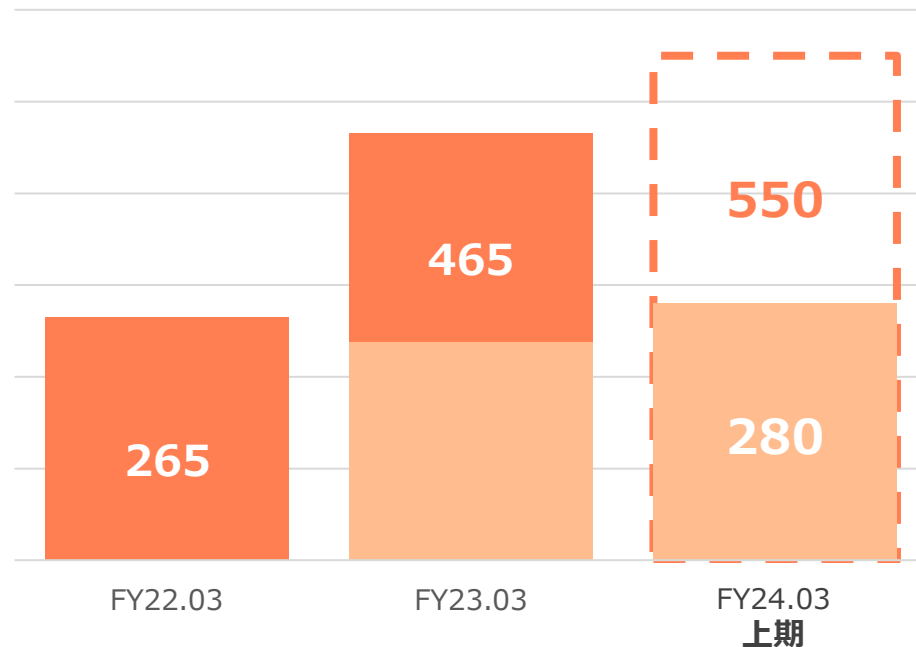
発券

◎取り扱いアーティストも着実に増加し、順調に推移

⇒昨年度上期の枚数を上回り、通期で過去最高枚数を達成見込み



【電子チケット発券枚数】（単位：万枚）



FY2024.03上半期実績



日向坂46



BUCK-TICK



Saucy Dog



あいみよん

他多数取り扱い中

FY2024.03上半期は昨対比で、17.6%増加

◇電子チケット事業（Tixplus）

発券

◎電子チケット機能の外部提供導入拡大。新規案件が増加傾向

⇒蓄積された知見を基にソリューションを提供。電子チケット普及率に貢献

 チケプラ Kit (SDK)

新規案件



三浦大知



豊洲サンセット



V.LEAGUE（ジャパンバレーボールリーグ）に採用。

アーティストアプリやフェスにも、多数採用されています。

V.LEAGUE

継続案件

AKB48グループ

04 Limited Sazabys

再開



アーティストアプリ（JO1・INI・あいみょん・サカナクション・04 Limited Sazabys 他）／AKB48グループ／TREASURE05X公式アプリ 他多数

◇電子チケット事業（Tixplus）

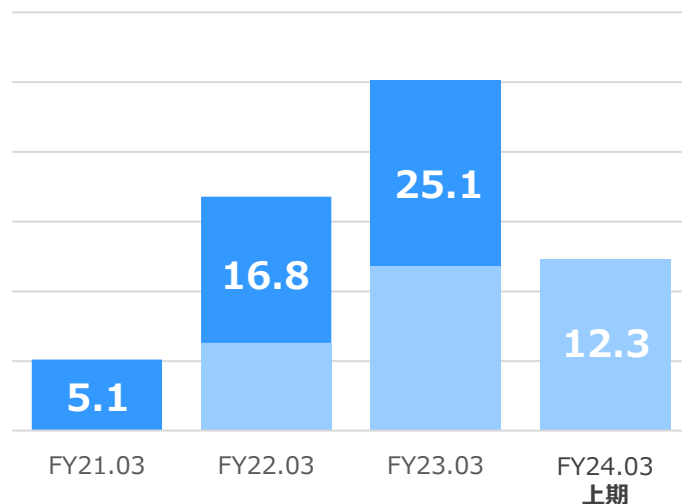
トレード

◎ 成立枚数は想定を下回るも、案件数は継続的に拡大

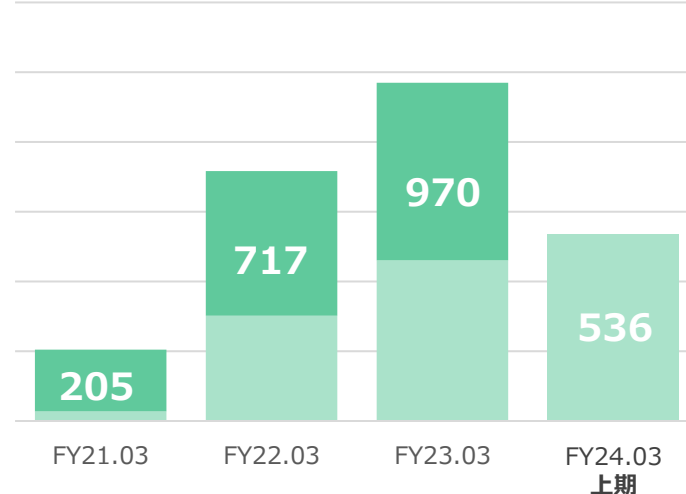
⇒幅広い案件を獲得し、公式2次流通サービスとして高い水準を維持

チケプラTrade

【チケットトレード成立枚数】（単位：万枚）



【チケットトレード実施案件数】（単位：件）



コロナによる制限が終わり、イベント参加への需要が復活したことや、大型ツアーが下期に開催される影響もあり、出品が減少。成立が想定を下回るが案件数は、継続的な取引や新規案件により、昨対比で **16.2%**増加

◇電子チケット事業（Tixplus）

トレード

◎ 音楽系だけでなく、スポーツ・演劇・イベント案件も増加傾向

⇒安全性・公平性・利便性の高い公式リセールサービスを提供

チケプラTrade

FY2024.03上半期実績



松任谷由実



JO1



椎名林檎



UVERworld



三浦大知



あいみょん



NODA・MAP



バレーボール
パリ五輪予選

ワールドカップ2023

ワールドカップバレー2023

Saucy Dog／SUMMER SONIC／ap bank fes／A3! 他多数取り扱い中

◇電子チケット事業（Tixplus）

トレード

◎紙チケット出品対応で、これまで利用のなかった新規案件を獲得

⇒東京ヤクルトスワローズの公式トレードを実施。紙チケット出品対応も同時に提供

チケプラTrade

新機能



AIによるエリア内文字認識で、
必要情報が入力される機能を追加。
採用領域拡大に向け、サービスを拡充。

紙チケ対応案件



CDTV ライブ! ライブ! フェスティバルや
東京ヤクルトスワローズに採用。スポーツ
や舞台など、様々な案件に幅広く対応。

◇電子チケット事業（Tixplus）

くじ

◎ 新たな顧客開拓を強化し、実施件数増加傾向

⇒チケットとの連動で1枚あたりの顧客単価増。提携プレイガイドとの公演でも実施

メモコレくじ くじプラ。 (オンラインガチャガチャ)

FY2024.03上半期実績

70 案件



UVERworld



手越祐也



BUCK-TICK



チャ・ハギョン



Lead



B.LEAGUE



W LEAGUE

他多数取り扱い中

◇電子チケット事業（Tixplus）

スポーツ

◎デジタルカードコレクションは昨年度比で利用者増加

⇒手軽に始められるブラウザ版を展開。さらなるライト層の獲得を目指す

ブラウザ版 新規案件



福岡ソフトバンクホークス公式「ホークスカードコレクション・タカコレ」と、読売ジャイアンツ公認「ジャイアンツ・スターズ」にて提供開始。

デジタル販売



福岡ソフトバンクホークスにて、サイン入りグッズなどが当たる、オンラインくじを実施。

◇電子チケット事業（Tixplus）

スポーツ

◎ チケットを絡めたスポーツDX支援を実現

⇒電子チケットの発券から入場、来場促進までトータルサポート

公式アプリ案件

スマートV

B.スマチケ

GIANTS APP

NEW



V.LEAGUE（ジャパンバレーボールリーグ）に新規採用。男子・女子ともに公式アプリ内でカードコレクションも実施。

来場施策



▼配布カード

▲会場の様子



会場にてリアルカードを配布。デジタルと合わせての訴求を実現。

◇電子チケット事業（Tixplus）今後の事業戦略

◎幅広い領域の新規案件獲得のためのサービスの拡充と営業推進

 チケプラ  チケプラTrade

電子チケットの発券連携を推進し、二次流通を拡大

⇒一次流通の発券連携を積極的に実施し、二次流通マーケットの取り扱いを拡大

ブロックチェーンを利用したチケットの導入

⇒ブロックチェーン技術を活用し、流通管理を行えるNFTチケットの導入を検討

スポーツ・イベント・施設系への導入強化

⇒音楽領域以外のチケットの取り扱いを増加させ、採用領域拡大を目指す

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による収益性の強化と、運用効率化による利益率向上

◇電子チケット事業（Tixplus）今後の事業戦略

◎デジタル領域を活用した顧客接点や事業収益モデルの拡大

スポーツ領域

デジタルカードコレクション、新しいスポーツへの導入を拡大

- ⇒T.LEAGUE（日本卓球リーグ）にてサービス開始予定
- ⇒浦和レッドダイヤモンズ（サッカークラブ）にて採用
- ⇒手軽に始められるブラウザ版の強化と案件獲得を目指す



スポーツDX推進サポートの強化

- ⇒自社サービスとの連携を強化、デジタルの強みを活かした顧客接点を構築
- ⇒リーグ・クラブ・球団公式アプリの案件拡大を目指す
- ⇒来場促進など、現地での集客に関わる施策の継続的实施

コンテンツ事業（VR MODE）

◇コンテンツ事業（VR MODE）

◎ LIVEコンテンツを事業の柱に、新規アーティストを多数配信

（VRギアとのバンドル販売、VR生配信、収録によるマルチアングル配信など）

- ・VR体験機会の創出のため、VR映像＋VRギア（専用視聴機器）のセット販売に注力
- ・生配信による最前列体験のほか、任意の視点でVR映像を楽しめるマルチアングル配信も大きな反響に



『吉川晃司映像商品バンドル（初回限定盤）』
（オリジナルVRグラス＋VRマルチアングル映像5カメ/5曲）



『森高千里FC限定商品（完全予約販売）』
（オリジナルVRゴーグル＋VRマルチアングル映像3カメ/10曲）



『access ELECTRIC NIGHT 2023 VR Performance』
（オリジナルハコスコ＋VRマルチアングル映像2カメ/3曲）



『SOPHIA LIVE 2023 "return to OSAKA"』
（オリジナルVRグラス＋VRマルチアングル映像5カメ/8曲）



『ゴールデンボンバー 振り返ればケツがいる』
（VR生配信）



『Liyuu Concert TOUR2023 "LOVE in koi"』
（VRオンデマンド配信）

◇コンテンツ事業（VR MODE）

◎新たな事業収益の基盤作り

- ・一斉配信システムの活用による有料イベントの実施（9月）⇒今後、全国規模へ拡大予定

180° 3D立体視映像による、圧倒的な没入感や近接感に加え、リアルタイムでライブを共有しているような一体感も味わえる、一斉同時配信システムを活用した展開



『HYDEPARK2023』 ※2023年9月実施



1日900人×4会場開催（計3,600人を動員）



100人VR同時視聴システム ALL STARTを活用

アーティスト「HYDE」の「HYDE LIVE 2023」の各会場のライブ初日の模様を収録し、同会場にて開催されたイベント「HYDEPARK2023」に合わせ、映像を即時編集し、配信を実施。

撮影・編集から来場者への同時配信システムの構築、会場オペレーションまでを全面的に運用（東京・名古屋・大阪で4日間実施。来場視聴人数：3,600人）

- ・JLOX（経産省イベント補助金）を活用したVR導入の促進
- ・異業種（旅行代理店等）との連携で継続的なビジネスをスタート（FC連携、VR付チケットの販売等）
- ・キャリア定額サービス（ドコモスゴ得®）、特定ジャンルに特化した月額制チャンネルの強化
- ・BtoB（受託案件）のレギュラー化による安定的な売上確保

◇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によるBtoB領域を拡大

・TikTokを展開するByteDance社傘下のHMDメーカーPICO社へのコンテンツ制作協力

- ⇒PICO4販促用のオリジナルVRコンテンツの制作：「My Virtual Love 日本版」
- ⇒アプリ対応（HMDへのアプリインストール）
- ⇒海外向け配信
- ⇒HMD アーティストカスタムモデル制作 etc...

・HMDを活用した一斉配信システムのイベント活用

- ⇒VR映像収録から編集、配信システムの提供、
- イベント開催まで一気通貫でスピーディな対応を武器に様々なイベントへ展開



PICOオリジナル恋愛ドラマ「My Virtual Love」

◎市場拡大に合わせプラットフォームも機能拡張

・新機能の実装

- ⇒高音質配信機能：KORG社と提携しロスレス・ハイレゾ配信を開始（11月～）
- ⇒立体音響（Dolby Atmos/HPL等）への対応も追加予定

・HMD機能拡張：CD・BD/DVDバンドルやFC連携機能の強化

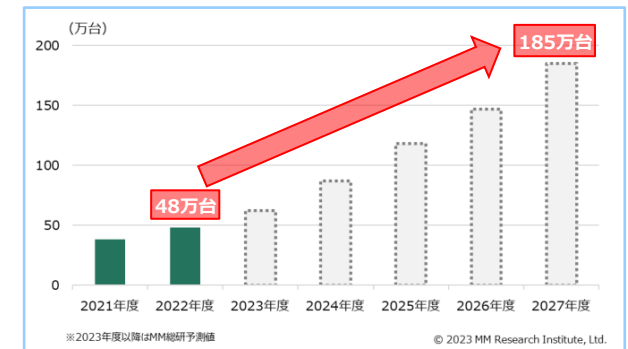
- ⇒Meta Quest2/3での再生に対応、高音質配信も対応

・2D立体視映像再生機能：

- ⇒来年追加予定のiPhone15Proの「空間ビデオ」撮影機能など
- 2D立体視市場の発展を見据え再生機能を追加開発

・次世代VRデバイスへの対応：

- ⇒新規や市場への再参入など、続々と発売が開始されるHMDへの機種対応



出典：MM総研/VRゴーグル国内販売台数推移・予測



Meta Quest 3



Apple Vision Pro

コンテンツ事業 (Creative Plus)

◇コンテンツ事業（Creative Plus）

◎VTuberプロジェクト「そちらの世界は○○ですか？」活動中

⇒グッズ販売やコラボなど積極的に実施中。2期生も鋭意準備中！



●「そちらの世界は○○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。
今までのVTuberとは一味違った展開を目指します。
1期生4名が毎日活動中です。

ファンとのコミュニケーションも大切に、日々企画運営を行っております。

◎ソーシャルゲーム「えとはなっ！～干支っ娘・花札バトル～」配信中

⇒シーズナルや周年祭など、各種キャンペーンやイベントを実施中



●「えとはなっ！」とは

複数プラットフォーム(iOS/Android/DMM)で展開する新ジャンル「花札×美少女」のソーシャルゲームです。

●「えとはなっ！」の特徴

- ・全国のプレイヤーとオンライン対戦が楽しめる
- ・干支っ娘ごとに用意されたサブスク「応援団」と「ガチャ」の二軸でのマネタイズ
- ・干支などの動物の擬人化した「干支っ娘」が多数登場

◇コンテンツ事業（Creative Plus）

◎Tixplusとの協業によりオンラインくじ「くじプラ」にてアニメ系くじを実施！

⇒スタジオ描き下ろしイラストを使用したくじプラ限定グッズを多数展開



●くじプラ限定イラスト

メインとなるスタジオ描き下ろしイラストはもちろん、CreativePlus描き起こしミニキャラも用意することで、よりバリエーション豊富なオリジナルグッズ展開が可能に。



←X（旧：Twitter）アカウント「くじプラ アニメ部」を設立！

限定イラストQUOカードが当たるフォロRTキャンペーンなども実施。

◇コンテンツ事業（Creative Plus）

◎当社運営の「スゴ得コンテンツ」サイトにてdポイント施策開始

⇒dポイント配布でUU数アップの施策を実施。ポイ活ユーザーを取り込む。



●D U U 獲得のための取り組み

- ・再来訪率向上のため、毎日確実にポイントが配布される仕様
- ・dポイント特集ページでの掲載
- ・メッセージRやプッシュ等、広告枠の拡大
- ・配信コンテンツのIP拡充ならびにプロモーション

◎「PSYCHO-PASS サイコパス」10周年連動施策

⇒オフィシャルFC「PSYCHO-BOX」&「PSYCHO-PASS forスゴ得」にて展開



●「PSYCHO-PASS サイコパス」10周年におけるFCでの取り組み

10周年限定企画と題してアンバサダーである狡嚙慎也役/関智一さんと一緒にオリジナルグッズを制作

- ・PSYCHO-FES 10th Anniversary eventでのFCブース展開
 - └ 会員限定デザインポストカード配布
 - └ 特大パネル展示
 - └ 関さんと制作したオリジナルグッズの展示



◇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「僕の心のヤバイやつ」
©N.S(AS)/DMHC



この素晴らしい世界に爆焰を！
©2023 N,K/K/KEP



アニメ「夜は猫といっしょ」
©kyuryuZ,KADOKAWA,NIGHTS WITH A CAT



TVアニメ「リコリス・リコイル」
©SL/A, A, B



TVアニメ「葬送のフリーレン」
©K.Y,T.A/S/FP



TVアニメ「スキップとローファー」
©M.K/SLP



パンダたいそう
©Satoshi Iriyama / KODANSHA



TVアニメ「彼女、お借りします 3期」
©R,K/K3



TVアニメ「無職転生 II」
©R/MF/MT2JRPC



TVアニメ「スパイ教室 2nd season」©Takemachi, Tomari/ KADOKAWA/ SPY ROOM Partners



「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、ゲーム内素材を量産中。

◎定期発注イラスト制作

定期的に毎月の発注のあるキャラクター系やアイテムイラスト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＆新アート制作

IPホルダーより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やコラボイラストも。

◎既存アバター＆NFT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

ふわっち

Copyright © A Inc. All rights reserved.

.yellLive

muchU LIVE

- 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）
- 他＋2サービスの展開中。

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、グローバル向けなど、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AI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）

【2024年3月期 第2四半期 決算概要】

◎上半期：来日に合わせ、新規FCサイトを開設～EC販売も合わせて実施



(G)I-DLE 日本公式ファンクラブ開設（6月）



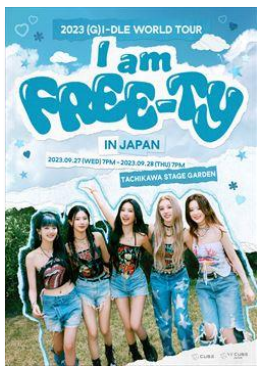
BTOB 日本公式ファンクラブ開設（7月）



EVNNE 日本公式ファンクラブ開設（9月）

◎今後の事業展開

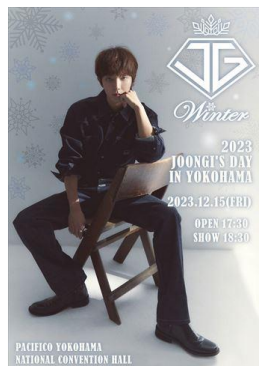
- ・来日に合わせた、FCプロモーションを定期的の実施（(G)I-DLE、EVNNE、イ・ジュンギ他）
- ・新規FC、ECサイトの開設を加速（FC限定特典付商品の販売強化）



(G)I-DLE
@立川ステージガーデン（9月）



EVNNE
@ぴあアリーナMM（11月）



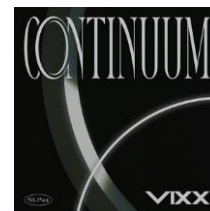
イ・ジュンギ
@パシフィコ横浜（12月）



イ・ジュンギ
韓流びあ（7月）
（FC限定特典付き）



EVNNE
ECサイトOPEN（9月）
輸入盤CD販売（9月）
FC限定、OFFICIAL SHOP限定特典付き



VIXX
輸入盤CD販売（11月）
FC限定、OFFICIAL SHOP限定特典付き

その他事業（Roen Japan）

◇ RIZIN関連事業（Roan Japan）

◎ 国内最大級格闘技イベント「RIZIN」との業務提携

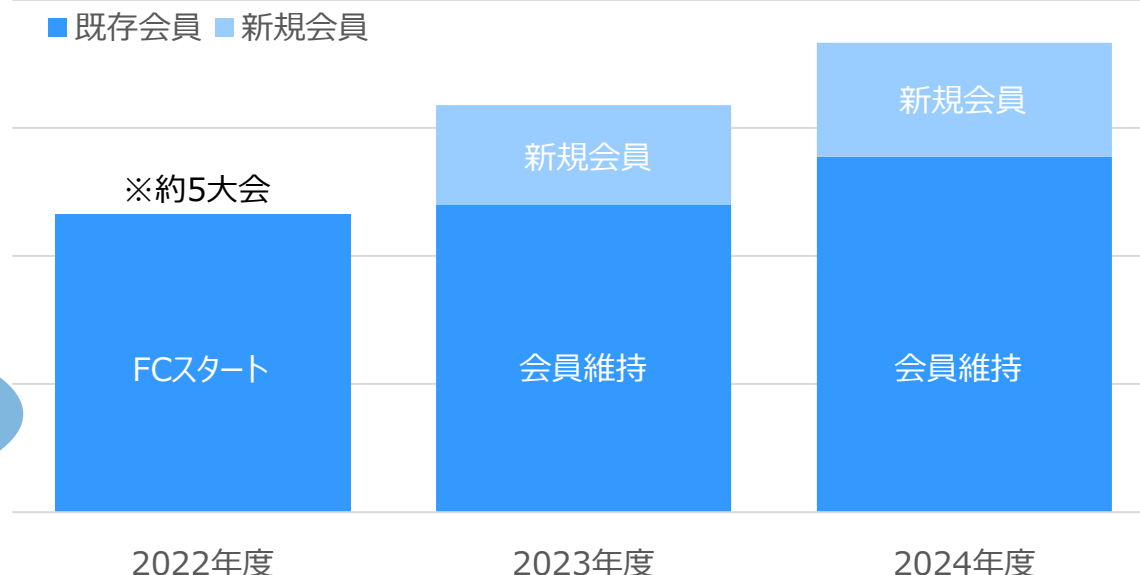
「RIZIN」オフィシャルファンクラブ【RIZIN100CLUB】の運営

「RIZIN」Official FCとして、既存FCサービスに加えオリジナル動画制作やストリーミングサービスなどを融合させた、新しいデジタルファンクラブ



■ RIZIN100CLUBでは
チケット最速販売、PPV価格最安
PPV完全フル配信

コロナ化で休止していた「RIZIN」大会は2022年度より大会を徐々に再開し、2023年度では大会数を増加させ新規会員の獲得や配信の売り上げ増加が見込める。



今後、人気選手の個別FCやサロンなどの運営も予定

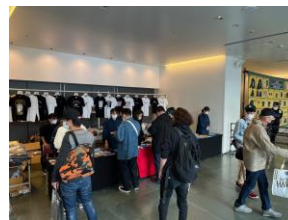
◇ RIZIN関連事業 (Roen Japan)

◎ RIZINオフィシャルグッズに関連する業務を展開

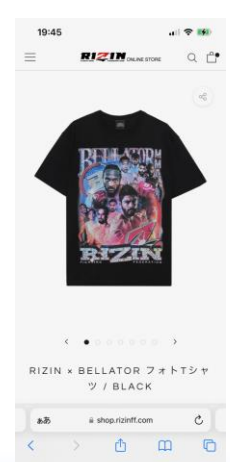
グッズ企画及び製造



会場物販運営業務



オフィシャル通販サイト業務



◇ 総合格闘技「RIZIN」配信事業

◎ RIZINのPPV(ペイパービュー)配信事業

⇒ 配信代理店として 大手配信会社と連携して 配信売上を最大化



超RIZIN2
朝倉未来vsヴァーガル・ケラモフ
他



RIZIN.43
クレベルコイケVS鈴木千裕
(フェザー級タイトルマッチ) 他



RIZIN LAND MARK7
in アゼルバイジャン
鈴木千裕VSヴァーガル・ケラモフ 他



2023
12.31
[SUN]

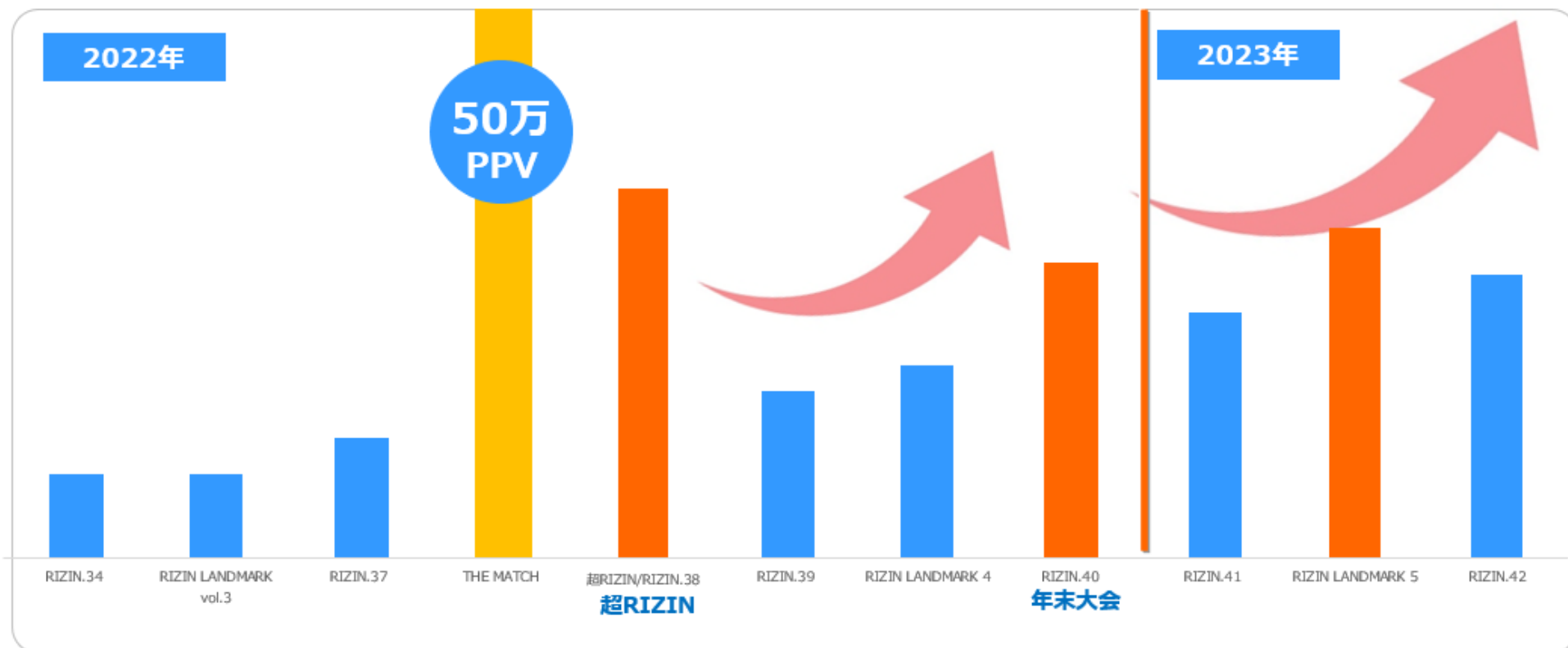
さいたまスーパーアリーナ
SAITAMA SUPER ARENA

RIZIN.45
朝倉海VSファン・アーチュレッタ
他

◇ 総合格闘技「RIZIN」配信事業

◎ RIZINのPPV(ペイパービュー)配信事業

⇒「THE MATCH 2022」那須川天心 vs 武尊 50万超のPPVに迫る売上に



ファンクラブやチケット事業のノウハウを生かして PPV配信事業が成長

◇その他事業（Roen Japan）

アパレル事業

Roen 2023 A/W COLLECTION

・デイリーに使用できるアイテムから特殊加工を施したデザイン性の高い商品を展開



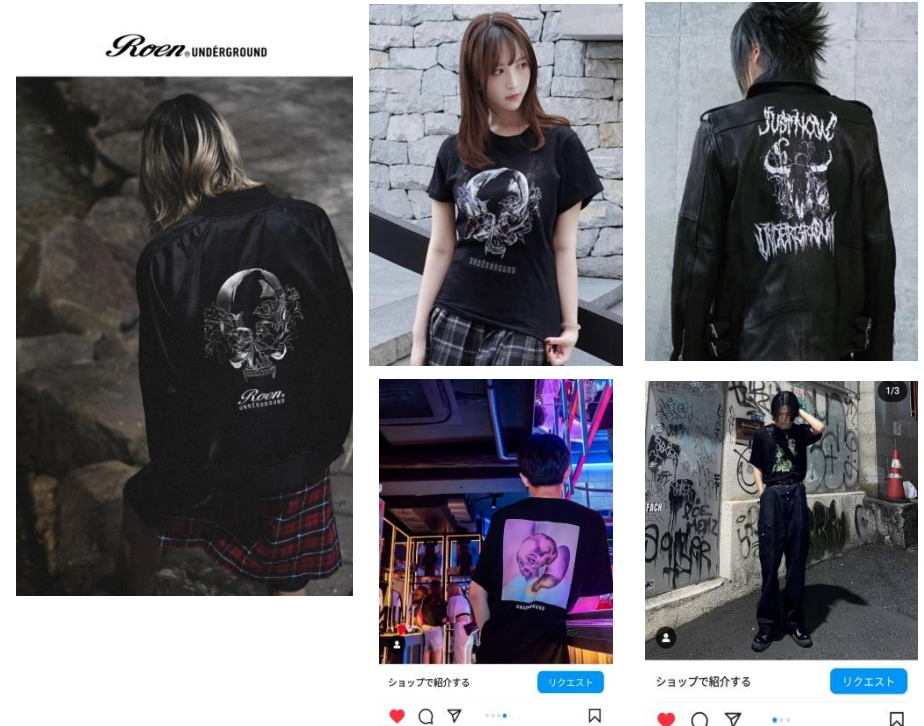
・2023年～24年冬にかけデザインアウター等多数生産予定



アパレル事業 その他

・Roen UG (2nd LINE) の展開
2023年 A/W 企画

Roen®
UNDERGROUND



Roenのアイデンティティを継承しながらコンテンポラリーなアイテムを通じて新しい世代へのメッセージ性を強く打ちだした商品を展開。

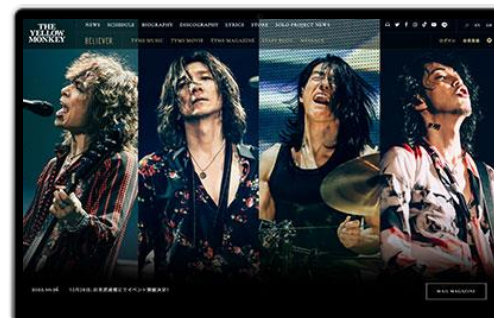
ご参考

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

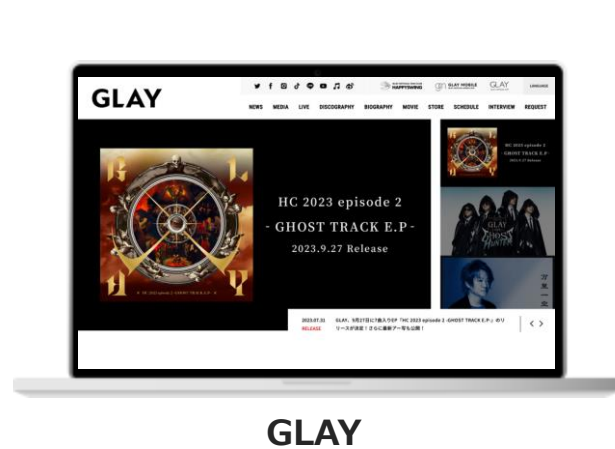


Official髭男dism



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。



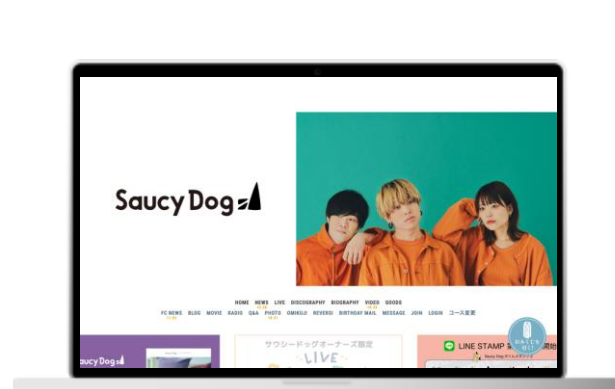
GLAY



NEWS



コブクロ



Saucy Dog

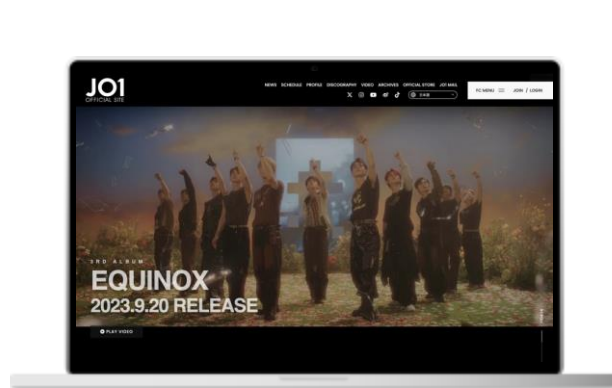


サカナクション



コンテンツ事業 ファンサイト

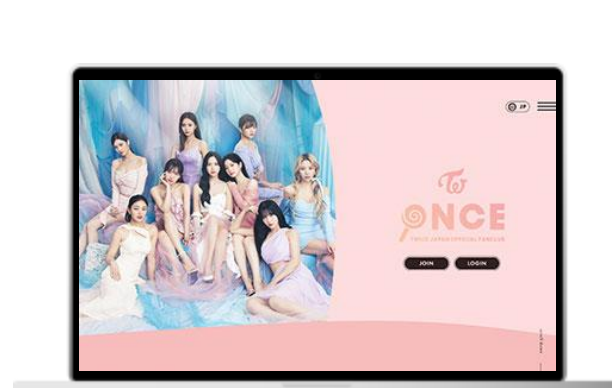
無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



JO1



ZEROBASEONE



TWICE

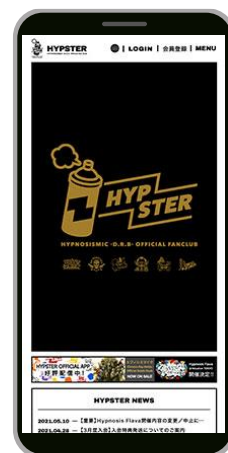
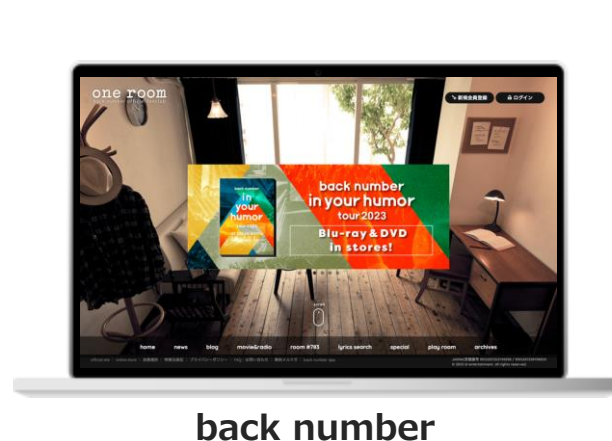
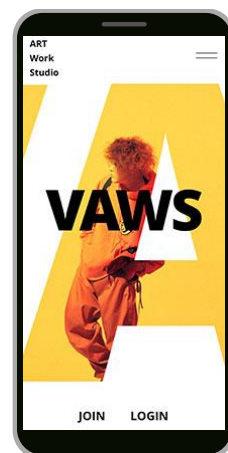
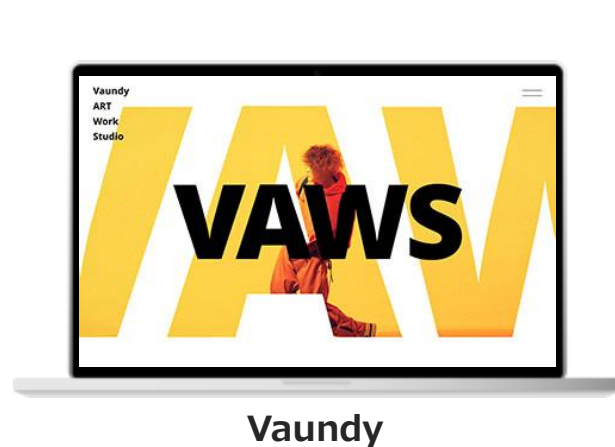


僕が見たかった青空



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



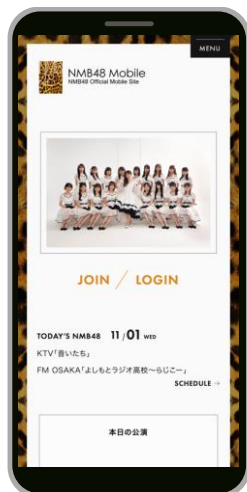
=LOVE



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。



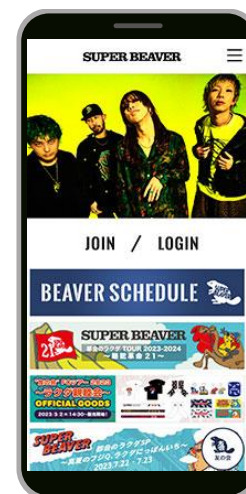
ガスの極み乙女。



研音



純烈



SUPER BEAVER



高橋優



Tani Yuuki



田村ゆかり



テニミュ・モバイル



≠ME



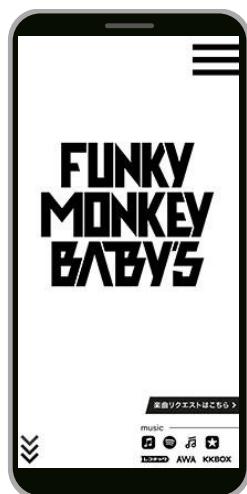
三浦大知

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。



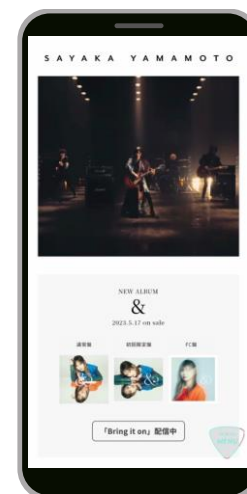
hide



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 **500**

※Fanpla Kit含む

NTTドコモ「スゴ得コンテンツ®」のマーケット向け、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



ご当地キャラコレクション



マクロス公式



人気動画



ちびまる子ちゃん & コジコジ



TBS



PSYCHO-PASS



お笑い落語ライブ



韓流大好き！



声優グランプリ

メジャー & 大人気のアニメやキャラクター I P 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★キャラコンサル



テレ東★アニメコンサル



Cent.FORCE★コンサル



えとはなっ!
～千まつ娘花札バトル～



マクロス★コンサル



タツノコ★キャラクターズ



PSYCHO-BOX



GACKT★コンサル

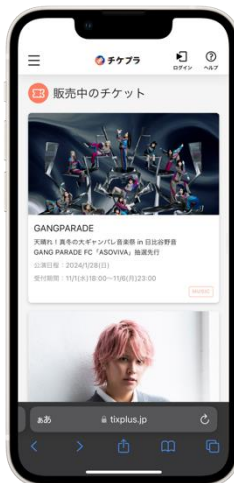
他 運営サービス数

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



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



© Yomiuri Giants
GIANTS APP



豊洲サンセット

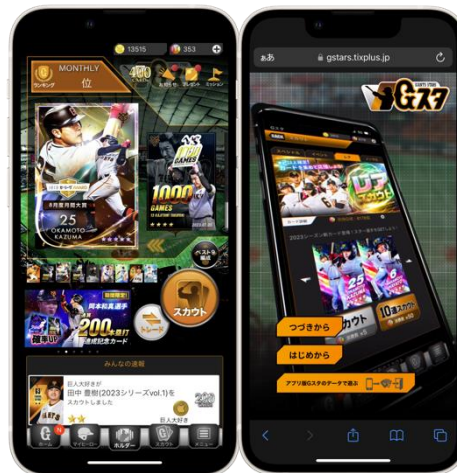
外部提供チケットアプリ

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。



福岡ソフトバンクホークス



読売ジャイアンツ



欅坂46～beside you～ いつも乃木坂46



中日ドラゴンズ



阪神タイガース



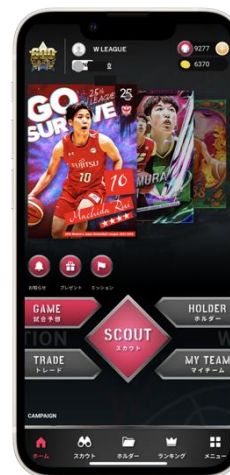
広島東洋カープ



B.LEAGUE



W LEAGUE



V.LEAGUE Man / Woman

