2027年３月期
第２四半期
決算補足説明資料

2026年11月13日
株式会社エムアップホールディングス

目次

- 2027年３月期 第２四半期
- 決算概要 ・・・・・・・ 2
- ファンサイト事業（Fanplus） ・・・・・・・ １１
- 電子チケット事業（チケットプラス） ・・・・・・・ １９
- スポーツ関連事業（VOLZ） ・・・・・・・ ２５
- RIZIN関連事業 ・・・・・・・ ２８
- コンテンツ事業（キャラクターIP）（Creative Plus） ・・・・・・・ ３０
- コンテンツ事業（VR事業）（VR MODE） ・・・・・・・ ３２
- アパレル事業（Roen Japan） ・・・・・・・ ３４
- ご参考 ・・・・・・・ ３５

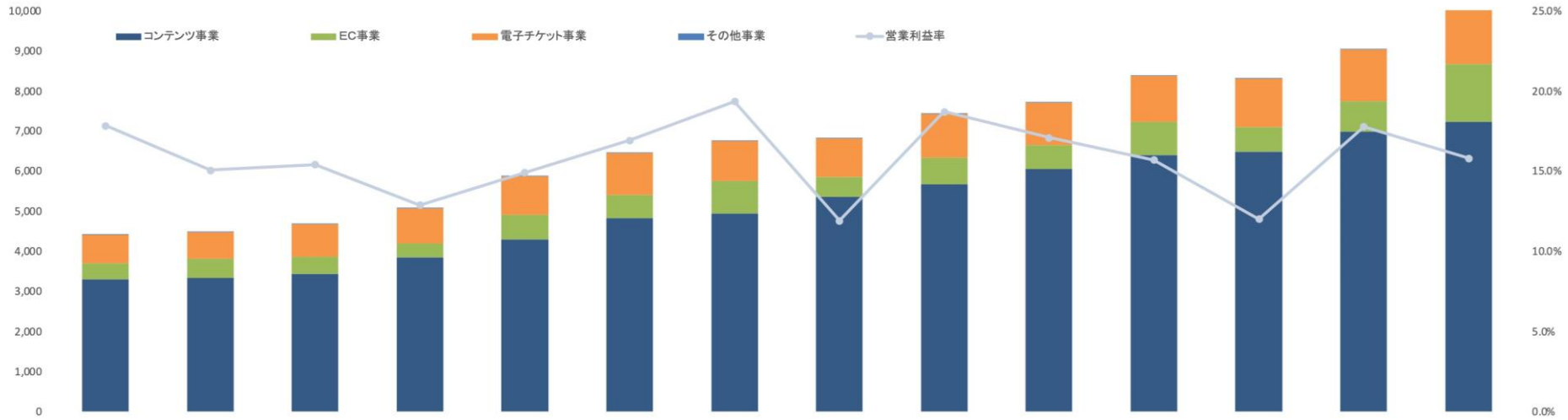
2027年３月期 第２四半期 決算概要

27年３月期第２四半期　連結業績ハイライト

（百万円）	2026年3月期 2Q（実績）	2027年3月期 2Q（実績）	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	15,107	19,016	3,908	+ 25.9%
コンテンツ事業	11,704	14,183	2,479	+ 21.2%
ＥＣ事業	1,257	2,208	950	+ 75.6%
電子チケット事業	2,125	2,600	475	+ 22.3%
その他	19	24	4	+ 24.8%
売上総利益	4,566	5,459	892	+ 19.6%
販売費及び一般管理費	1,865	2,243	378	+ 20.3%
営業利益	2,701	3,216	515	+ 19.1%
経常利益	2,793	3,301	508	+ 18.2%
税引前当期純利益	2,804	2,901	97	+ 3.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,699	1,634	△65	- 3.8%

- ファンクラブ・ファンサイトの有料会員数が着実に増加し、ＥＣや公式チケットトレードも寄与。
  売上高は前年同期比25.9%増
- 年初からのサイバー攻撃に対するセキュリティ対策を含むシステム関連費用が増加したものの、
  増収効果により営業利益は前年同期比19.1%増

事業別推移（四半期推移）



（百万円）	2024年3月期 1Q	2Q	3Q	4Q	2025年3月期 1Q	2Q	3Q	4Q	2026年3月期 1Q	2Q	3Q	4Q	2027年3月期 1Q	2Q
コンテンツ事業	3,295	3,339	3,437	3,841	4,295	4,830	4,937	5,358	5,675	6,048	6,398	6,479	6,967	7,233
ＥＣ事業	395	471	426	357	608	576	810	494	651	606	833	617	771	1,437
電子チケット事業	712	673	805	868	959	1,040	998	953	1,093	1,048	1,131	1,211	1,280	1,360
その他事業	11	9	7	9	4	10	2	8	11	8	11	13	9	15
営業利益	783	674	718	650	870	1,087	1,300	809	1,387	1,314	1,312	990	1,606	1,610

- ファンクラブ・ファンサイトは、既存サイトでの会員獲得に加え、新規ファンクラブも寄与。
  有料会員数の拡大により、前年同期比で増収
- ＥＣは、アーティストグッズやオンラインくじを含む商品取扱高が大きく拡大
- 電子チケットは、発券枚数が前年同期比で増加。公式トレードでは、スポーツなど非音楽領域での取扱いが拡大

- 年初からのサイバー攻撃に対するセキュリティ対策を含むシステム関連費用が増加したものの、
  営業利益は増益を達成

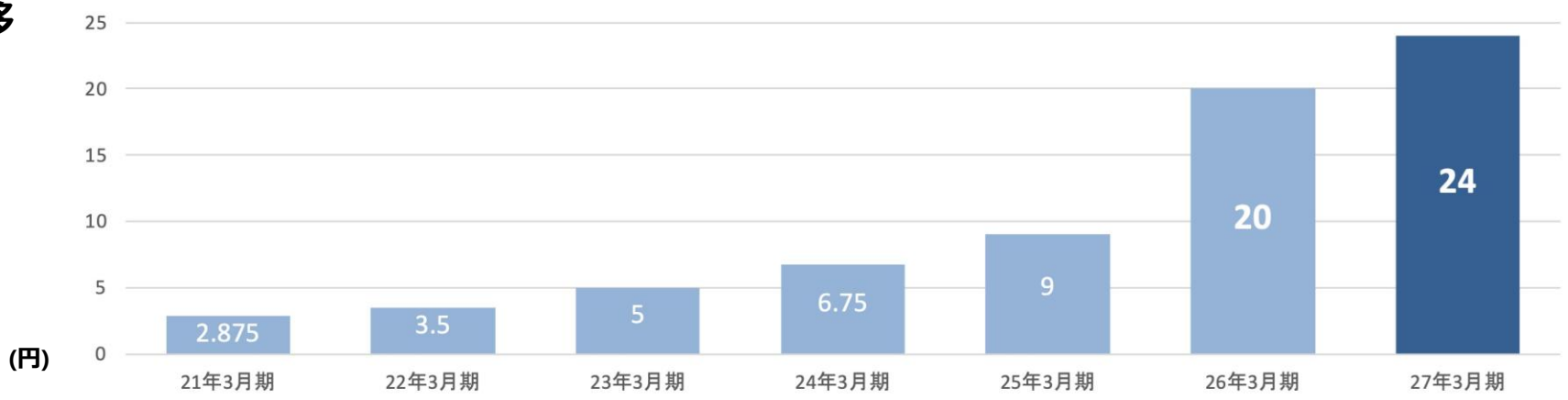
27年３月期業績見通し

（百万円）	2026年3月期（通期）（実績）	構成比	2027年3月期（通期）	構成比	増減額	前期比
売上高	31,715	100%	36,000	100%	4,285	113.5%
売上総利益	8,869	28.0%	10,500	29.2%	1,631	118.4%
販売費及び一般管理費	3,866	12.2%	4,700	13.1%	834	121.6%
営業利益	5,003	15.8%	5,800	16.1%	797	115.9%
経常利益	5,432	17.1%	6,000	16.7%	568	110.5%
税引前当期純利益	5,016	15.8%	6,000	16.7%	984	119.6%
親会社に帰属する当期純利益	2,969	9.4%	3,500	9.7%	531	117.9%

- 2027年３月期の連結業績予想は、売上高360億円（前期比13.5%増）、営業利益58億円（同15.9%増）
- ファンクラブ・ファンサイトの会員基盤拡大や、電子チケット・公式トレードの取扱拡大により、増収を見込む
- 年初からのサイバー攻撃に対するセキュリティ対策を含むシステム関連費用が増加したものの、増収効果により営業増益を見込む

株主還元

配当金の推移



連結配当性向	33.1%	25.9%	33.1%	32.9%	38.6%	47.8%	48.0%

配当予想

当期（2027年３月期）の配当は、業績動向を踏まえて、１株当たり、年間配当金24円を予定しております。

配当方針

配当性向の目安を従来の30%から、「40%～50%」へと引き上げ
2026年3月期は47.8%、2027年3月期は48.0%の見込み

自己株式の取得

2025年３月期：約3億円、 2026年３月期：約10億円の自己株式の取得を実施
今後も、株主還元の拡充および資本効率の向上を目的とし、機動的な自己株式の取得を検討していきます。

要約貸借対照表

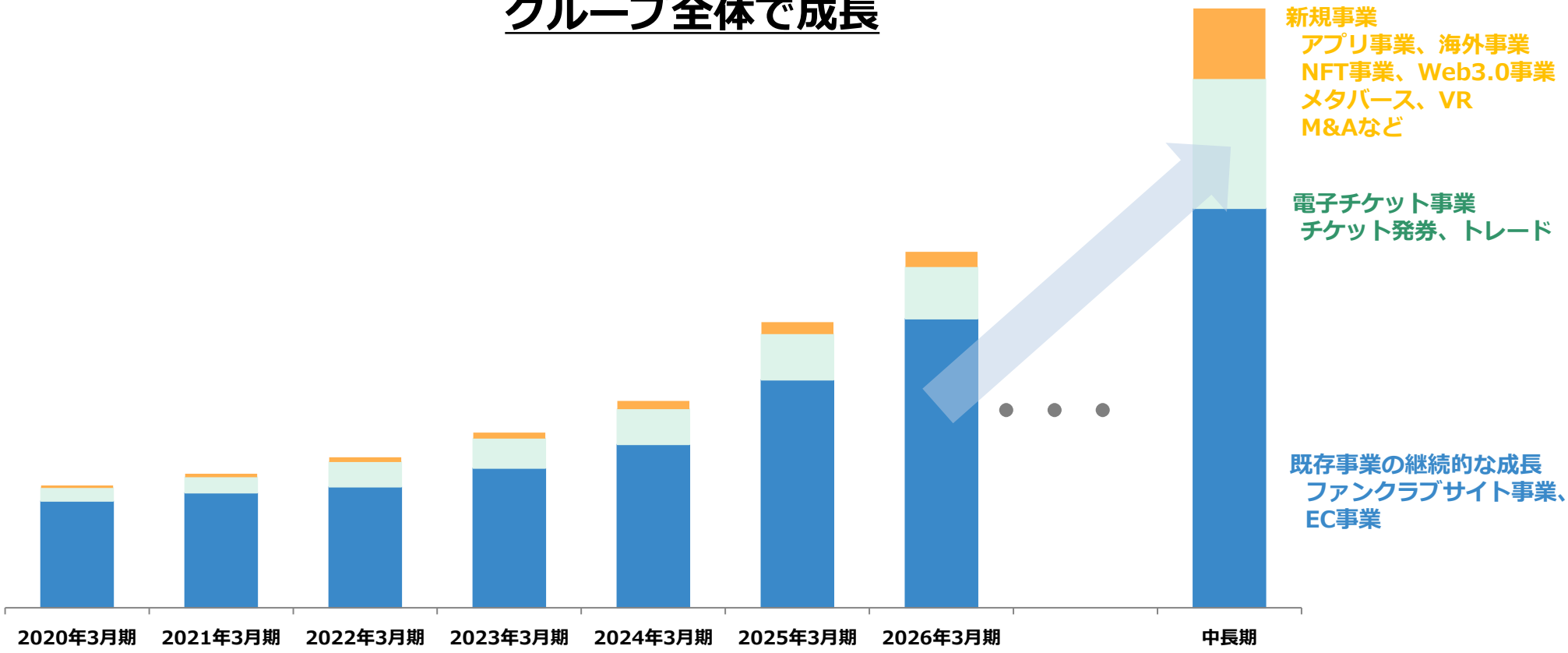
	26年3月期（実績）	27年3月期Q2（実績）	前期末比増減額
流動資産	24,883	**27,225**	2,342
預金	16,383	**14,227**	△2,155
売上債権	3,598	**4,260**	661
棚卸資産	66	**285**	218
その他	4,834	**8,452**	3,617
固定資産	6,733	**7,478**	745
有形固定資産	1,255	**1,315**	60
無形固定資産	344	**338**	△5
のれん	-	**-**	-
投資その他の資産	5,133	**5,824**	690
資産合計	31,617	**34,704**	3,087

	26年3月期（実績）	27年3月期Q2（実績）	前期末比増減額
流動負債	20,479	**23,373**	2,893
買掛債務	9,145	**10,108**	963
有利子負債	0	**0**	0
未払金・前受金	8,701	**10,701**	1,999
その他	2,633	**2,563**	△70
固定負債	193	**235**	42
負債合計	20,672	**23,608**	2,935
純資産	10,944	**11,096**	151
株主資本	9,678	**9,646**	△32
その他	1,265	**1,449**	184
負債・純資産合計	31,617	**34,704**	3,087

- **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

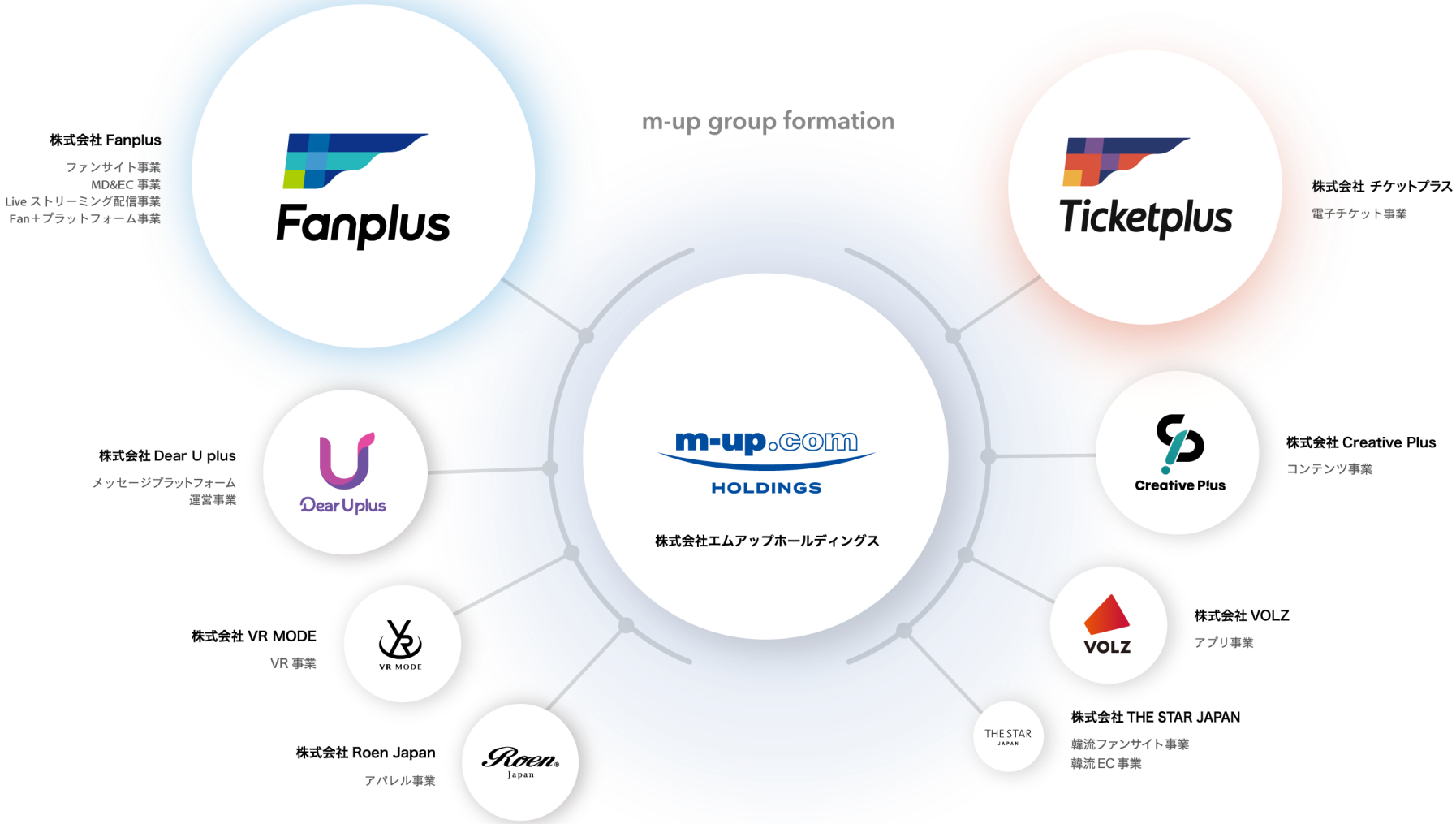
グループ全体で成長



- 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20%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、飯沼裕樹、山内良、美藤宏一郎

出資割合：当社100%

株式会社チケットプラス（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 佐藤元
取締役 飯沼裕樹、横山大輔（株式会社イープラス）、他

出資割合：当社63.6%、株式会社イープラス36.4%

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%、その他5%

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VOLZ（セグメント：電子チケット）

事業内容：プロスポーツチームやアーティストの
ファンエーゲージメントを高めることを目的とした
アプリや関連する各種サービスの提供ならびに運営

役員構成：代表取締役池田宗多朗
取締役 飯沼裕樹、横山大輔（株式会社イープラス）、他

出資割合：当社55.6%、株式会社イープラス31.8%、その他

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

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 樋口愛史、他

出資割合：当社50%、THE STAR PARTNER25%、STARNEWS25%

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%

◇ファンサイト事業実績（Fanplus）

◎既存アーティストの着実な成長と、幅広いジャンルで新規・移管案件を獲得。サービス・機能の拡充やグローバル対応を推進し、会員基盤を着実に拡大

既存アーティストそれぞれに寄り添った着実な会員増に加え、「Fan+ kit」ジャンル横断の新規獲得や事業譲渡に伴うサイト移管の受け入れを上半期に実現。さらにアプリ内チャットサービスの提供や海外展開を推進し、会員拡大に寄与。

■累計課金会員数



会員数増加要因のハイライト

◎既存サイトの課金会員数：前年同期比 約110%

一過性の個別要因に依存することなく、既存中核アーティストの着実な伸長が全体の業績拡大に大きく寄与

<アーティスト事例>
＝LOVE、原因は自分にある。、サカナクション、Sakurashimeji、SUPER BEAVER、超特急、≒JOY、≠ME、Mrs. GREEN APPLE、ONE OK ROCK など

◎著名アーティストから期待の新人まで幅広く多彩なファンクラブを新規開設・移管

<アーティスト例>
Aimer、KO1KEYZ、SID、スピッツ、チョコレートプラネット、plenty、MUCC、モナキ、L'Arc-en-Ciel、INI･ME:I(メッセージサービス)、など

ファンクラブプラットフォーム

◎ Fan+Kit 利用アーティスト：前年比 約105%

◇新規導入アーティスト例（Fanplus）

幅広い世代に支持される多彩なジャンルのアーティストを獲得。アーティストの活動に合わせた最適なサービスや機能を実装。



Aimer



スピッツ



L’Arc-en-Ciel



KO1KEYZ



モナキ



チョコレートプラネット

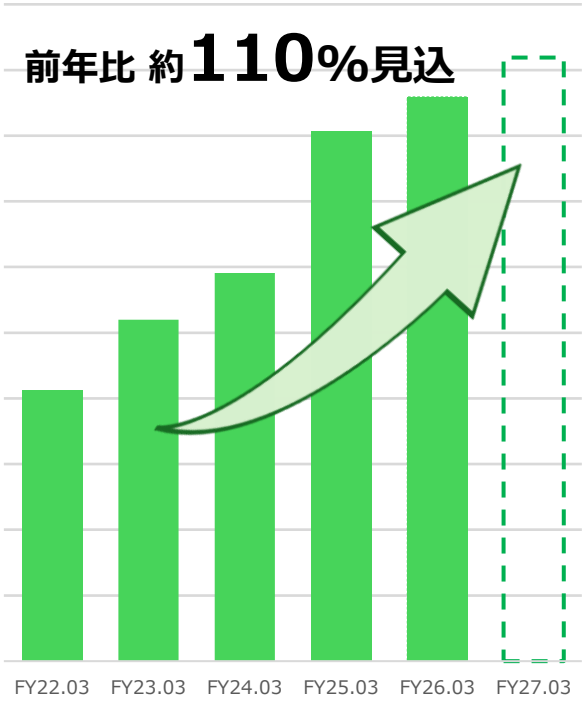
他多数

◇EC事業実績（Fanplus）

◎大型物販の安定成長に加え、新たなECサービス領域への展開を加速

ドーム・スタジアム公演での大型物販を基盤に、モバイルオーダーやライブ会場限定のオンラインガチャを新たに導入。
販売機会の拡充と購入体験の向上を通じて、EC事業のさらなる成長を目指す。

■EC営業利益推移

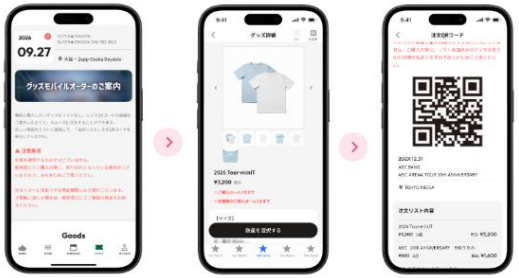


EC事業 上期のハイライト

◎ドーム、スタジアムグッズ事前販売、会場受取

＝LOVE、櫻坂46、JO1、TWICE、back number、ONE OK ROCKなど

◎ライブ会場でのモバイルオーダーサービスを開始



アーティストアプリ上で、公演当日に欲しいグッズの購入リストを作成。
会場ではQRコードを提示するだけで、販売スタッフとのやり取りを簡略化し、スムーズに注文。

◎会場限定ガチャをオンライン化、スマホから参加可能に

櫻坂46 5th YEAR ANNIVERSARY LIVE
オンラインくじ

THE ORAL CIGARETTES Home Sweet Home TOUR 2026
- オンラインガチャ -

MUFGスタジアム 2Days	全13公演ホールツアー

◇ファンマーケティング・グローバル展開

◎ファンへの理解をさらに深め、国内外で事業基盤の強化を加速させる。

ファンマーケティング

ファンクラブ運営の枠を超えた新たなファンマーケティングの展開

◎データマーケティングの促進

ファンクラブ、EC、チケットを横断したデータ基盤を再整備し、ファンの行動データを活用したロイヤルティ施策を徹底。

◎デジタルプロモーションの強化

デジタル広告を戦略的に活用し、これまで以上にファンクラブ会員獲得やグッズ購買促進を強化。また、アーティスト向けのプロモーションで、新規ファン形成を支援。

◎UXアップデート

Fanplus・チケットプラスを横断したUX強化により、入会・購買・来場・継続利用まで一気通貫したファン体験を高度化。

グローバル展開

海外ファンダム市場の開拓と開発体制の拡充

◎海外ファンの獲得促進

IP360 Toward 20 Trillion Yen

経済産業省「IP360」の流通プラットフォーム拡大支援に採択。日本アーティストの海外FC会員獲得を目指し、海外公演と連動した現地でのプロモーションを展開。

◎海外アーティストへの展開

海外アーティスト向けのグローバル対応ファンクラブを展開。日本で培ったファンダムビジネスのノウハウを活かし、北米・アジア市場での導入拡大を目指す。

◎グローバル開発体制の強化

NTQ GLOBAL IT SERVICE PROVIDER

ベトナム大手IT企業NTQ社との資本業務提携を通じ、オフショア開発センターを拡充。開発リソースの増強と技術力の向上により、事業拡大を支える開発基盤を強化。

◇情報セキュリティ対策と管理体制の強化

◎安全・安心なサービスの提供に向け、継続的な対策と改善を推進。

先般、当社グループのサービスでメール配信に利用していた「アララメッセージ」（提供元：アララ株式会社）が不正アクセスを受け、多くのお客様のメールアドレスが漏えいしました。お客様ならびに関係者の皆様に、多大なるご心配とご迷惑をおかけしましたことを、深くお詫び申し上げます。

<セキュリティ対策の強化>

- 不正アクセスを検知・遮断する仕組みを強化、アクセス状況の監視・分析を通じた多層的な防御対策を拡充。
- システムの脆弱性を継続的に点検し、リスクの早期発見と迅速な対応を可能にする監視・運用体制を強化。

<システム基盤の継続的な更新>

- 社内システムから外部連携サービスまで、リスクを徹底的に洗い出し、システム構成・管理体制を厳格に見直す。
- システムを構成する各種プログラムの計画的なバージョンアップを進め、既知の脆弱性や技術的リスクの解消を徹底。

<外部専門家との連携>

- 外部のセキュリティ専門家と連携し、第三者の視点による脆弱性診断やセキュリティ対策の有効性検証を強化。
- 専門的な知見を取り入れ、インシデント対応手順の整備や再発防止策の継続的な改善を推進。

◇次世代のファンクラブサービス設計方針

◎個人情報を極力預からない、新たなサービスモデルへの転換を目指す。

これまでの利便性を重視した設計を根本から見直し、個人情報の取得・保持を最小限に抑えるサービス基盤へ転換。
情報を守るだけでなく、個人情報を預からないことを基本とする設計思想のもと、ファンクラブの仕組みを進化させていきます。

個人情報の非保持化

- **ファンクラブ・EC運営**：取得する会員情報を見直し、個人情報の保持を必要最小限に抑える運営モデルへ転換。
- **会員とのコミュニケーション**：メールアドレスに依存せず、アプリやWebのプッシュ通知等を活用した情報発信へ移行。
- **会員登録・認証**：個人情報の入力を極力不要とする、新たな登録・ログイン方式を導入。
- **データマーケティング**：安全なデータ取得を追求し、ファン・アーティスト双方にとって有益なデータ活用を推進。

新たなUX・サービス品質の確立

- **認証方式の見直し**：パスキー認証やソーシャルログインを活用し、個人情報の取得・保持を極力抑える仕組みを構築。
- **安全性を優先した設計**：ユーザーに操作負担が生じる場合でも、利便性より情報保護を優先したサービス設計を推進。
- **アーティストの信頼を守る**：ファンが不安なくサービスを利用できる環境を整え、長く選ばれる品質を追求。

この取り組みが、ファンやアーティストからのさらなる信頼につながると確信し、
一時的な利便性の低下を恐れることなく、スピード感を持って変革を推進します。

◇コンテンツ事業（Dear U plus）

ファンエンゲージメントアプリ「bubble for JAPAN」を展開

韓国を代表するファンエンゲージメントアプリ「bubble」。韓国Dear U社との協業およびFanplusとの共同開発で、ファンクラブとの連携を実現。強固なファンダム基盤の構築に最適なアプリとして導入が進んでいます。



◇「bubble」導入事例（Dear U plus）

◎アーティスト、タレント、モデル、俳優、YouTuberと多ジャンルで導入！
bubble for JAPAN取扱いアーティストは75組311名に拡大! ※2026年11月時点 日韓アーティストの合計数

Fanplus運営のファンクラブとの連携による会員限定割引、チケットプラス「チケプラ」と連携したbubble購読者向けチケット先行や公式チケットトレードを展開。エムアップグループのシナジーを活かし、新たなファンエンゲージメントの構築を推進。



Novelbright



Mrs. GREEN APPLE



SKE48

◎韓国アーティストの「bubble relay」

日本でも絶大な人気を誇る韓国アーティストのbubbleが「bubble for JAPAN」でも続々と購読可能に。



Stray Kids



RIIZE

◎ブランドムービーをライブ会場で放映し、「bubble for JAPAN」の認知拡大を推進

アーティストとのつながりが生む日常の喜びや、ファンの想いに寄り添うサービスの世界観を表現。ファンの共感を促すプロモーションを展開。



◇チケット事業（チケットプラス）

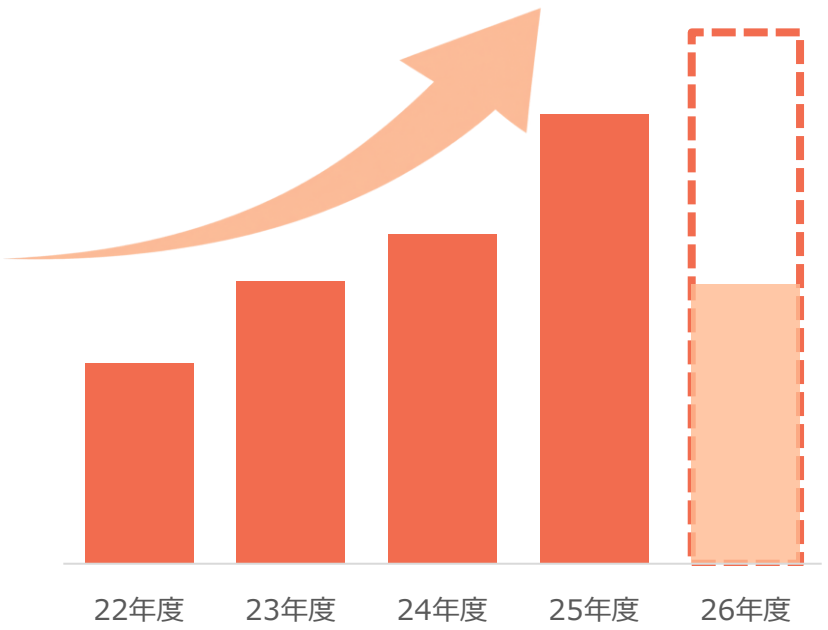
発券

◎上期は新規案件25件を獲得し、電子チケット事業の基盤を着実に拡大

⇒既存案件の安定受注に加え、新規案件の積み上げが事業成長を牽引

チケプラ

【電子チケット事業売上高推移】



売上高は順調に推移

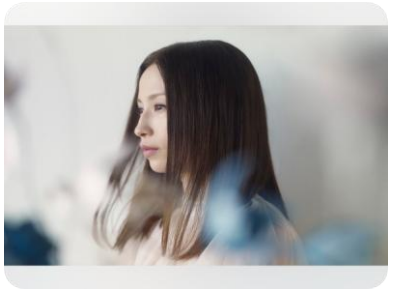
2026年度上期実績



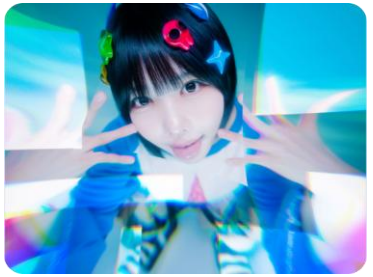
M!LK



＝LOVE



Uru



ano

他多数取り扱い中

◇チケット事業（チケットプラス）

発券

◎スマホ顔認証などの新機能を拡充し、チケプラSDKの活用を促進

⇒SDKを通じたファンデータの分析・活用に加え、本人確認の利便性向上にも貢献

チケプラKit (SDK)

SDK
80件以上の導入実績！

・施設アプリ　・アーティストアプリ　・フェスアプリ







＜導入アプリ例＞
Mrs. GREEN APPLE / Vaundy / JO1 / INI / あいみょん / サカナクション / 超特急 / Official髭男dism / ＝LOVE など

顔認証
200公演・60万枚突破

・スマホ顔認証　・タブレット顔認証





＜導入事例＞
＝LOVE / 田村ゆかり / 玉置浩二 / にじさんじ /UVERworld / Pasture　など

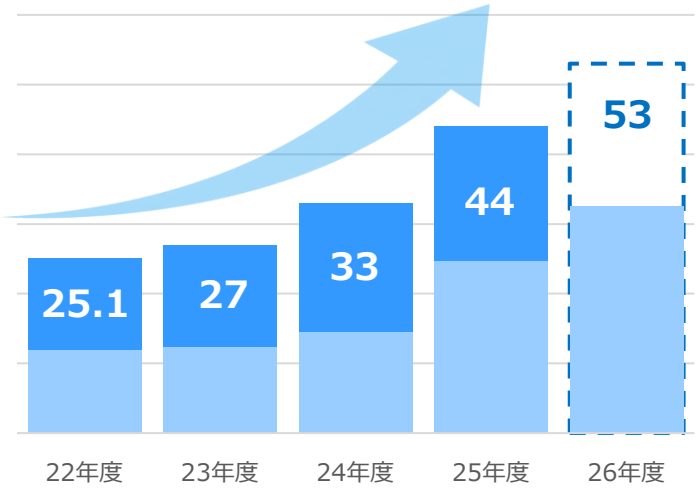
◇チケット事業（チケットプラス）

トレード ◎成立枚数・実施案件数ともに好調に推移、公式リセールの取扱規模が拡大

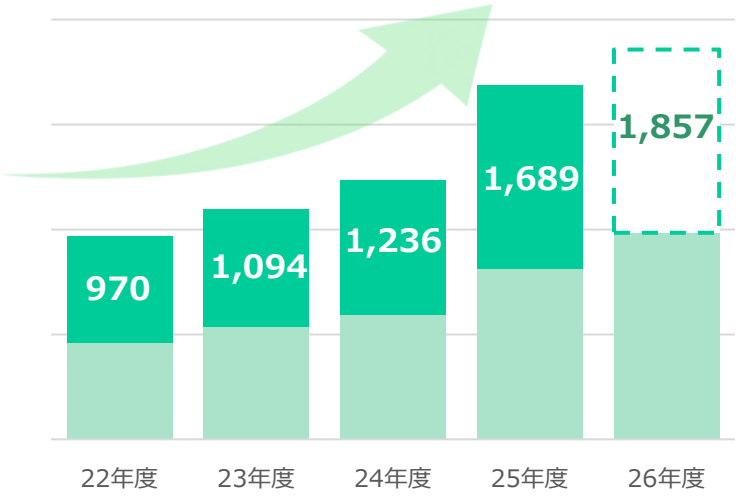
⇒単月の成立枚数も過去最高を記録するなど、継続的な成長を実現

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）



多様な公演・ジャンルへの対応により、主催者公認の公式リセールとして利用が拡大
既存案件の継続的な受注に加え、新規案件の獲得も進み、安定した事業基盤を構築

◇チケット事業（チケットプラス）

トレード

◎音楽領域にとどまらず、演劇・イベント分野への公式リセール導入が拡大

⇒劇場単位でのリセール導入も拡大し、多様な興行ニーズに対応！新市場の開拓推進

チケプラTrade

2026年度上期実績



SUPER BEAVER



BUMP OF CHICKEN



ヨルシカ



サカナクション



ミュージカル忍たま乱太郎



長岡まつり大花火大会



ジャパンオープンテニス



にじさんじフェス

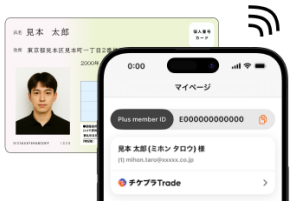
櫻坂46／玉置浩二／ Novelbright ／ SUMMER SONIC ／ 舞台『ハリー・ポッターと呪いの子』　他多数取り扱い中

◇チケット事業（チケットプラス）

◎多様なニーズに応えるサービス進化を通じて、チケット事業の成長を加速

チケプラ

マイナカードを活用した本人認証の高度化



マイナンバーカードを活用した本人認証の導入により転売対策を強化。会場での本人確認・不備対応のオンライン化を進め、運営効率を向上。

海外公演での販売・発券～入場も実施！



Official髭男dism、back numberなどの海外公演で、チケット販売から発券・入場まで一貫して提供！

WEB発券の「チケプラPass」リリース



会員登録・アプリ不要。URLひとつでチケットを表示できるカンタンWEB発券チケットサービスをリリース！

チケプラTrade

OCR技術を強みに、紙チケットが主流の劇場領域で公式リセールの導入が拡大！

HORIPRO STAGE
明治座 SRP

独自のAI-OCR技術による紙チケット対応を強みに、演劇・舞台分野での導入実績を着実に拡大。劇場単位での公式リセール展開も推進。

多言語対応で海外ユーザーの利便性を向上



英語・韓国語・中国語に対応。サイト内で言語を切り替えられる仕組みを導入し、海外ユーザーにも利用しやすい環境を整備。

長岡花火財団と連携し不正転売対策を強化

長岡花火

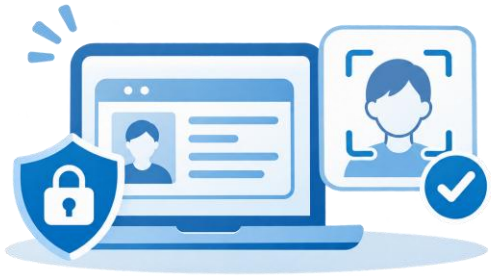
財団と共同で情報開示請求や非公式サイトのカテゴリ削除を実現。適正なチケット流通環境の整備に貢献。

◇チケット事業（チケットプラス）今後の事業戦略

◎ セキュリティ方針の転換と、海外市場・新規事業領域への展開を加速

チケプラ　チケプラTrade

個人情報を「守る」から、極力「持たない」設計へ



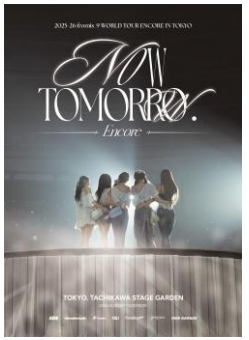
チケプラでは、個人情報を継続的に保有する前提からの転換を推進。本人認証にはマイナンバー等の外部認証を活用し、顔写真も必要な場面に限って利用。可能な限り個人端末側で保持するなど、情報保有を最小化するサービス設計を目指します。

チケプラTradeの海外対応・グローバル展開



暗号資産Fanpla (FPL)との連携により、海外在住ユーザーも利用可能な公式リセール環境を整備。居住地域による利用制限の解消を目指し、海外からのチケット取引・送金に対応することで、グローバルな利用拡大を推進。

ライブ・イベント制作領域への事業拡大



従来のチケット販売・発券・公式リセールに加え、ライブ・イベントの企画・制作領域にも事業を拡大。チケット事業で培ったノウハウやネットワークを活かし、イベント制作からチケット流通までを幅広く支援する事業体制の構築を目指す。

◇スポーツ関連事業（VOLZ）

スポーツ

◎新規サービスの追加と前期開始サービスの継続的な収益貢献

⇒ ハンドボール（リーグH）、横浜F・マリノス等で新たにサービスを開始
前期に開始したサービスも継続して収益に貢献しています

今期 新たにサービスを開始した案件



リーグH（ハンドボール）



横浜F・マリノス

Coming Soon…

And More..

リーグH（ハンドボール）、横浜F・マリノスで新たにサービスを開始。Jリーグは13クラブに。新たな領域にも挑戦してまいります。

前期開始サービスの継続的な収益貢献



ジャパンラグビーリーグワン
デジタルトレーディングカード



RIZIN
カードコレクション



FUTSAL DIGITAL CARD
フットサルコレクション

前期に開始したRIZIN、ジャパンラグビー リーグワン、フットサル（Fリーグ）、川崎フロンターレ、清水エスパルスの各サービスが2期目に入り、継続して収益に貢献。なかでもRIZINは大きく伸長。

◇スポーツ関連事業（VOLZ）

スポーツ

◎スポーツ領域のDX支援を通じて課題を解決

⇒　各スポーツ団体との連携強化し、多角的なサービス提供を拡大中

オフィシャルパートナー / 事業共創パートナー

B.LEAGUE SUPPORTING COMPANIES

B.LEAGUE × VOLZ

LEAGUE | VOLZ GOLD PARTNER

JAPAN RUGBY LEAGUE ONE | VOLZ

事業共創パートナー

B.LEAGUE（男子バスケ）、SV.LEAGUE（バレーボール）、ジャパンラグビー リーグワンの事業共創パートナーとしてリーグとの連携を強化。B.LEAGUE公式アプリのリニューアル（開発・運用・提供）にも取り組み、顧客接点や事業収益拡大を推進

チケットリセール for SPORTS

導入状況

- ワールドベースボールクラシック 東京プール
- 侍ジャパン強化試合
- プロ野球（読売ジャイアンツ、中日ドラゴンズ、横浜DeNAベイスターズ、東京ヤクルトスワローズ）
- ラグビー JRFU／JERFU主催試合
- SMBC日本シリーズ、ファーム日本選手権、アジアプロ野球チャンピオンシップ

従来のプロ野球の他、SMBC日本シリーズ、ファーム日本選手権、アジアプロ野球チャンピオンシップ等のリセールとして不正転売対策に貢献。

カードデリバリー



デジタルカードをリアルカード化して配送する「カードデリバリー」を、新たにWリーグでも開始。

◇スポーツ関連事業（VOLZ）

くじ

◎対応するスポーツを順次拡大し、新たな収益機会を提供

⇒各チーム・クラブにオンラインくじを提供、顧客単価向上に貢献

くじプラ（オンラインガチャ）

FY27 上期 くじプラ掲載分

16 案件



B.LEAGUE　開幕記念



B.LEAGUE AWARD SHOW 2025-26



B.LEAGUE MASCOT OF THE YEAR 2025-26



超RIZIN.5



SVリーグ



Wリーグ

他多数取り扱い中

◇RIZIN関連事業

2022年より、総合格闘技「RIZIN」（運営：株式会社ドリームファクトリーワールドワイド、所在地：東京 都港区、代表取締役：榊原信行）の オンライン配信における権利を独占的に獲得し、国内主要配信プラットフォーム（ABEMA・U-NEXT・スカパー等）を通じて毎年RIZIN配信実績を拡大。

ABEMA　U-NEXT　ココロ動く、未来へ。スカパー!

RIZIN大会のPPV配信数はシリーズ累計 年間100万件を突破。
2026年も継続して独占配信権を取得し、RIZINの更なる拡大を目指して製作協力を行う。

2026年9月、大阪・京セラドームで開催された「超RIZIN.5」は、約5万人を動員し、過去最大級の興行規模を記録した。
本大会を契機に、RIZINのさらなる認知拡大とファン層の拡大を目指し、ABEMAでの独占配信を軸とした戦略的なメディア展開を推進。
YouTubeやABEMAでの連動番組の制作・配信に加え、地上波でのテレビスポット放映など、多角的なプロモーションを通じて、新規ファンの獲得とコンテンツ価値の最大化を図る。



※超RIZIN５ポスター



朝倉未来　VS　青木信也



ラジャブアリ・シェイドゥラエフ vs. AJ・マッキー

◎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








オフィシャル通販サイト業務







会場物販運営業務







■最大約50,000人来場の大会での販売実績
(会場売上約1億円)

RIZIN FIGHTING FEDERATION 100CLUB STREAMING & DIGITAL FANCLUB

・オフィシャルFCの「RIZIN100CLUB」は、デジタルガチャやFC限定施策・特典イベントの施策など下院獲得に向け稼働中。

・RIZINオリジナルグッズや来場特典VIP専用グッズ等の制作や販売を継続。





※福岡大会「くまモン」コラボグッズ

◇コンテンツ事業（キャラクターIP）（Creative Plus）

◎ 『にじさんじ』所属ユニット「SMC組」×「ラウンドワン」全国コラボ開催！

⇒全国１００店舗でコラボを実施！



©ANYCOLOR, Inc.

株式会社ラウンドワンジャパンが運営する複合エンターテインメント施設「ROUND1（ラウンドワン）」と、VTuber / バーチャルライバーグループ『にじさんじ』所属ユニット「SMC組」とのコラボキャンペーンを、4月10日（金）～5月10日（日）にて開催いたしました。

ボウリング・スポッチャ・ビリヤード・ダーツといったラウンドワンならではの多彩なアクティビティを横断し、撮り下ろしビジュアルを使用したコラボ限定パック、コラボドリンク・フード、スポッチャ施設内ARスタンプラリー、Xフォロー＆リポストキャンペーンなどを展開いたしました。

◎Crunchyroll LLC（提携イラスト 他）

⇒デルタ航空×Crunchyroll コラボ メインビジュアルを担当





200以上の国と地域で展開される、世界最大級の日本アニメ特化型配信サービス「Crunchyroll」を運営する米国企業。

デルタ航空とCrunchyrollの提携に伴い、サンディエゴ空港内の広告等で使用されるメインビジュアルの制作を担当いたしました。

本ビジュアルは、世界最大級のポップカルチャーの祭典「サンディエゴ・コミコン」の開催に合わせ、最寄りであるサンディエゴ空港内の広告などで多数掲出されました。

◇コンテンツ事業（キャラクターIP）（Creative Plus）

◎デジタル領域に加え、フィジカル領域への事業拡大

⇒Creative Plusならではの大型コラボや、商品化を展開！





●映画『ヒプノシスマイク -Division Rap Battle-』×
Laforet HARAJUKU （IPコラボ）

森ビル株式会社が運営する「ラフォーレ原宿」との館コラボを実施。
グッズ販売に加え、館内周遊やブランドコラボ・フードコラボ等を実施。





●転生したらスライムだった件（POPUPSHOP）

渋谷ヒカリエ ShinQs 2F にてPOPUP SHOPを展開。
描き下ろしや描き起こしキャラを使用し、グッズ展開、また、
株式会社タニタ製品の「音声体組成計」を制作・販売しました。





●『悲劇の元凶となる最強外道ラスボス女王は民の為に
尽くします。』 Season2（くじプラ）

【お星様】をテーマにした新規描き下ろしでオンラインくじを展開。
星空のように輝く回転式のアクリルスタンドが大変好評でした。







●『透明な夜に駆ける君と、目に見えない恋をした。』（くじプラ）

世界観にあわせたオンラインくじを展開。存在感のあるアクリルアートボード
やハンドタオルが好評で、多くのファンの方にお楽しみいただきました。

◇コンテンツ事業（VR MODE）

◎VR体験型イベントの展開が拡大

・新規、リピートアーティストのイベント開催が定着、事業は堅調に推移

上半期実績



宮野真守（リピート開催）



WANDS（新規開催）



THE YELLOW MONKEY（新規開催）

VR対応デバイスの増強により、複数会場・エリアでの同時展開が可能となり、イベント展開の規模が拡大

◎今後の事業展開

・アーティストの拡充
⇒新規アーティストの獲得と既存アーティストの継続展開を強化

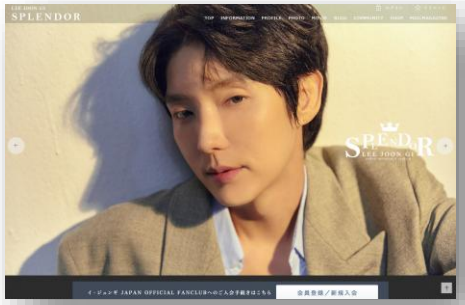
・VRコンテンツの活用拡大、商品化の推進
⇒ライブ映像の多角的な展開により、新たな体験機会を創出

・国内外への展開強化
⇒国内での開催拠点を拡充、台湾を中心としたアジア市場への展開を加速

◇コンテンツ事業（THE STAR JAPAN）

◎FC事業

既存FCサイトの強化（外部メディア連携、会員継続率UP施策）



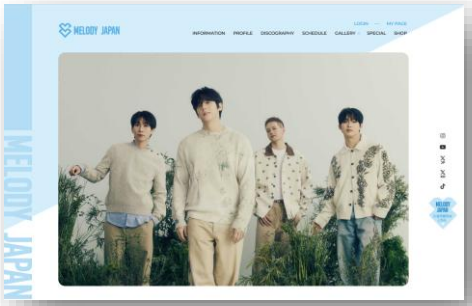
イ・ジュンギ
月額・年額W会員
チケット先行販売



キュヒョン
年額最速チケット先行販売



EVNNE
年額最速チケット先行販売



BTOB
直筆グリーティングカードの送付

◎メディア事業

韓流大好き×ファンクラブ
W会員キャンペーンをイベント会場で実施



韓国俳優 チソンの来日に合わせ、W会員にフォトカードをプレゼント。
「韓流大好き！」では、特設ページの展開や、
来日イベントのレポートを独占掲載

韓国パートナー企業が運営する、
韓国情報サイトとの独占記事の連携など

◎今後の事業展開

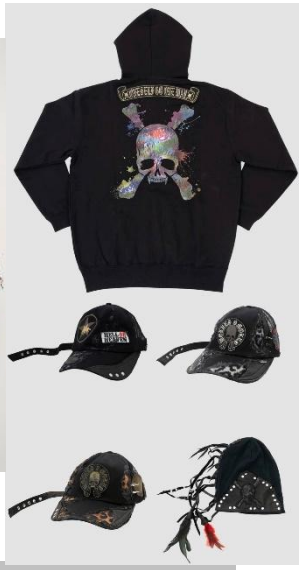
- **新規アーティストの獲得強化、FC周辺事業の拡大（イベント連携、会場物販・EC）**
- **韓国パートナー企業との協業深化**

◇アパレル事業（Roen Japan）

アパレル事業　Roen 2027 S/S COLLECTION

特殊加工やハンドメイド/リメイク製法を中心としたデザイン性の高い商品を展開





2027春～夏にかけてアウター、パンツ、Tシャツをリリース






Roen UndērGround（2nd LINE）の展開

Roen UNDERGROUND





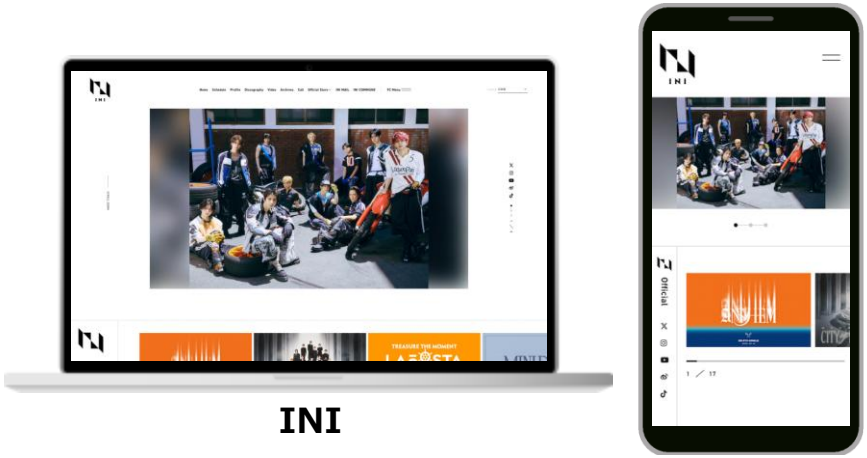


Roenのアイデンティティを継承しながら、本ラインよりも
フリージャンルな展開、幅広い世代へアプローチ。
カジュアルに着用できるストリートテイストを提案。

SNSインフルエンサーやアーティスト/モデルに協力を経て
ブランドを拡散。
本ラインにでは獲得しにくい比較的若い客層や女性、
海外ユーザーへのアプローチを担っている。

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。



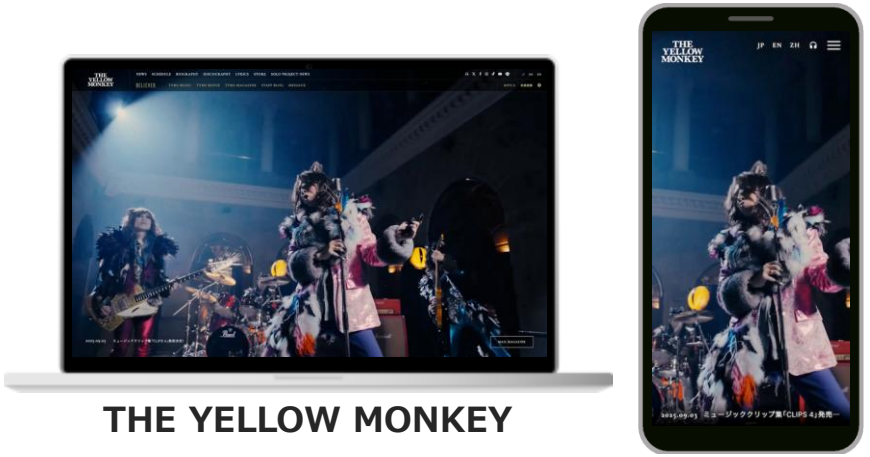
INI



あいみょん



＝LOVE



THE YELLOW MONKEY

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。





UVERworld





Official髭男dism



菊池風磨

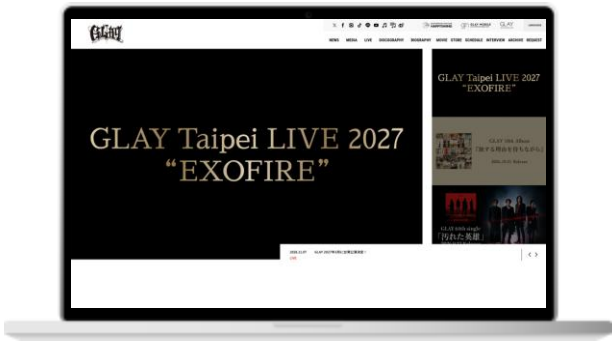




CUTIE STREET

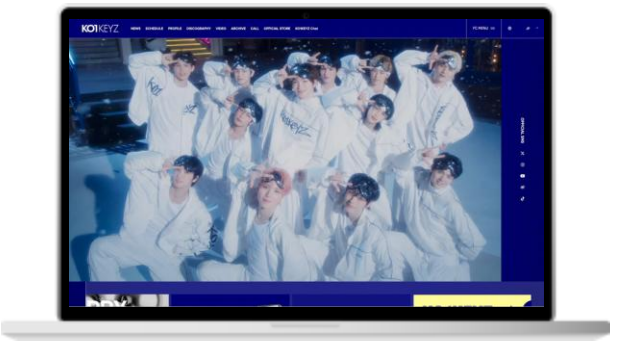


無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。





GLAY



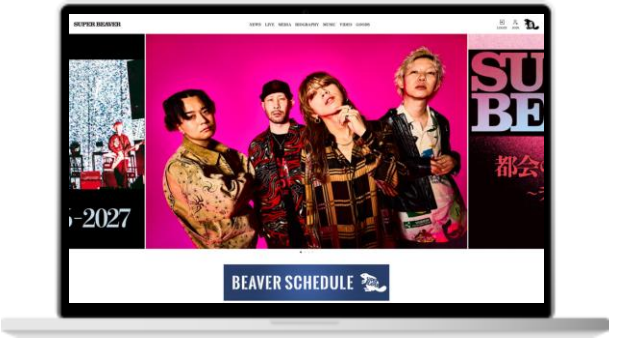


KO1KEYZ





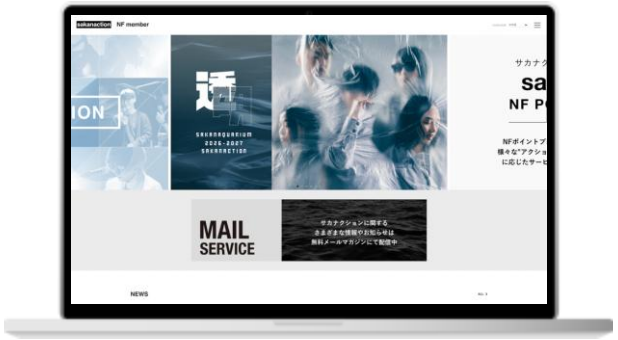
コブクロ





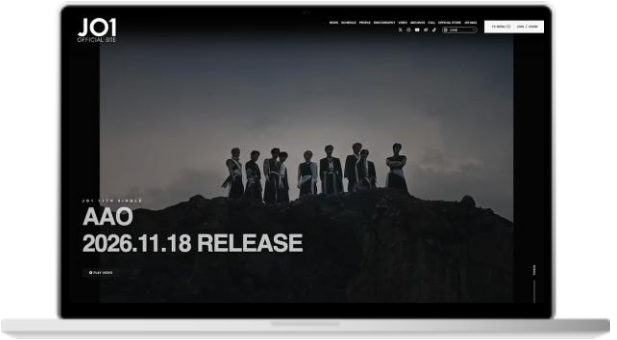
SUPER BEAVER

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





サカナクション



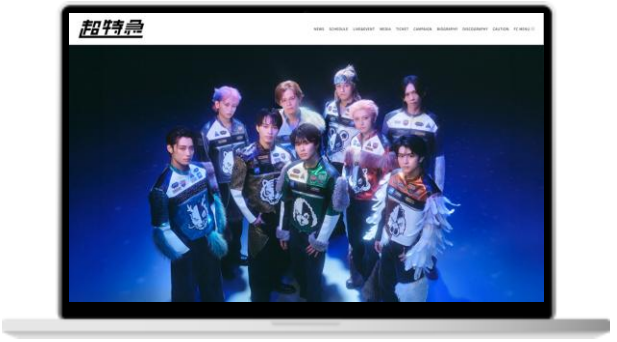


JO1



すとぷり





超特急



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





Vaundy





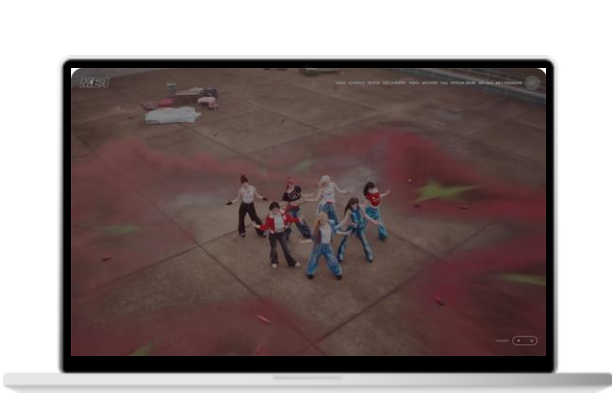
back number





FRUITS ZIPPER

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。





ME:I



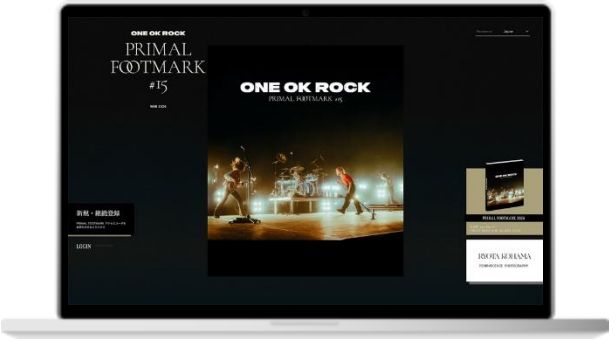


Mrs. GREEN APPLE





ヨルシカ





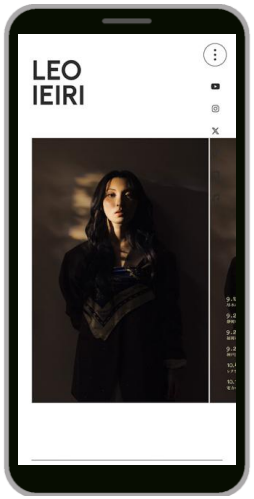
ONE OK ROCK

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。



ano


AMPTAKxCOLORS



家入レオ



EXIT



IS:SUE



SKE48



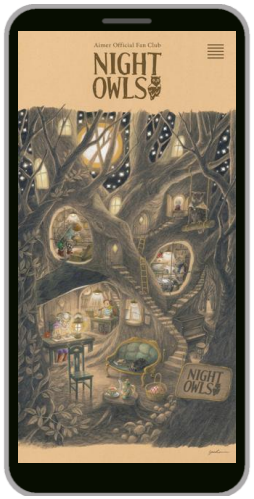
STU48



EBiDAN



NMB48



Aimer

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。



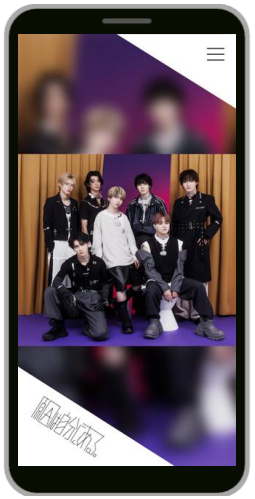
CANDY TUNE



木梨憲武



クリープハイプ



原因は自分にある。



Saucy Dog



渋谷すばる



スピッツ



ZEROBASEONE



粗品



高橋優

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。



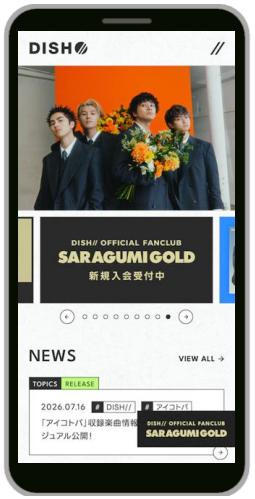
Tani Yuuki



ちゃんみな



手越祐也



DISH//



≒JOY



≠ME



Novelbright



ハルカミライ



hide



FUNKY MONKEY BΛBY'S

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。



僕が見たかった青空



マルシィ



三浦大知



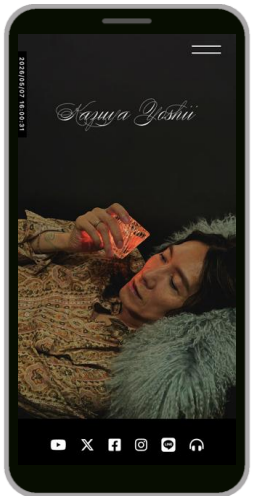
モナキ



山下智久



山本彩



吉井和哉



L'Arc-en-Ciel



渡辺直美

他 ファンサイト数

約 700

※Fan+Kit含む

コンテンツ事業　LINEコンテンツ配信実績

話題のアニメのLINEスタンプ・着せかえを配信



銀河特急 ミルキー☆サブウェイ
©YK/TI



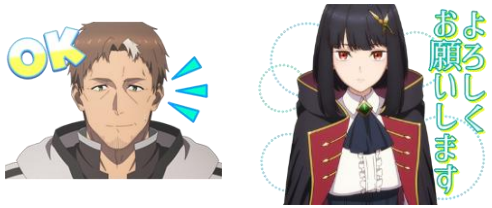
TVアニメ『天幕のジャードゥーガル』
©T.S(AS)/JC



TVアニメ『MAO』
©R.T/S/M



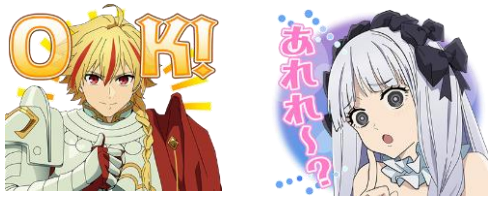
TVアニメ『氷の城壁』
©K.A/S,RIP



TVアニメ『片田舎のおっさん、剣聖になるⅡ
©SS,TN/SQEX, FOMII



テレビアニメ『天は赤い河のほとり』
©C.S/S/R



TVアニメ『Fate/strange Fake』』
©RN,TM/K/FSFPC



『名探偵マーニー』
© Katsuhisa Kigitsu (AKITASHOTEN) 2012



ガルパン もっとらぶらぶ作戦です！
©GLLP



アニメ『ダイヤのA actⅡ Second Season』
©TK/D2ST



パディントン™ London Landmarks Ver
© P&Co. Ltd. 2026



TVアニメ『しろたん』
© CREATIVE YOKO / Sirotancommittee

他 多数配信！

コンテンツ事業　定額制サービス提供実績

NTTドコモ「dバリューパス®」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。

dバリューパス®



薬屋のひとりごと(小説)



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



マチ★キャラとり放題



お笑い落語ライブ



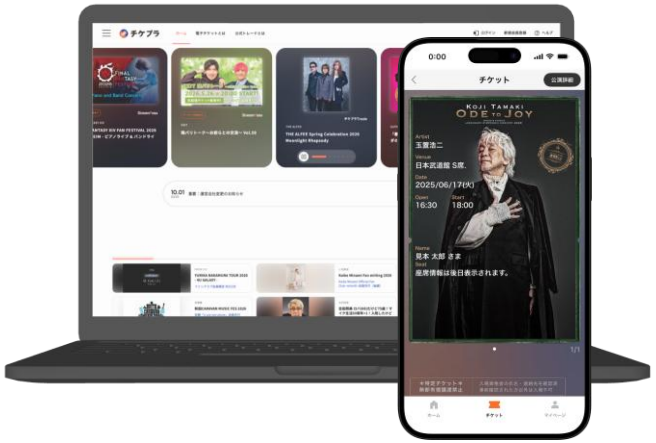
韓流大好き！



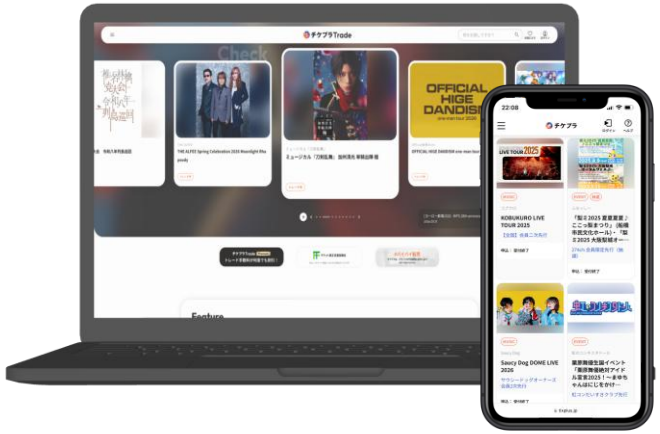
声優グランプリ

電子チケット関連サービス

不正転売を防止できる電子チケットアプリを軸に定価取引のリセールサービスを展開。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



JO1



TOTTEI KOBE



Meet Pass



メモコレ



TREASURE05X



FUKUOKA MUSIC FES

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



B.LEAGUE



W LEAGUE



リーグH





SV.LEAGUE WOMEN / MEN



RIZIN



Tリーグ



ジャパンラグビー
リーグワン



Fリーグ

And more…

スポーツIP　デジタルトレーディングカード



浦和レッドダイヤモンズ



名古屋グランパス



セレッソ大阪



ヴィッセル神戸



アビスパ福岡



ガンバ大阪



サンフレッチェ広島



北海道
コンサドーレ札幌



モンテディオ山形



柏レイソル



川崎フロンターレ



清水エスパルス



横浜F・マリノス

Coming
Soon…

And More..