

**2025年3月期
第2四半期
決算補足説明資料**



**2024年11月14日
株式会社エムアップホールディングス**

目次

■ 2025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	19
■ コンテンツ事業（その他）	29
■ ご参考	54

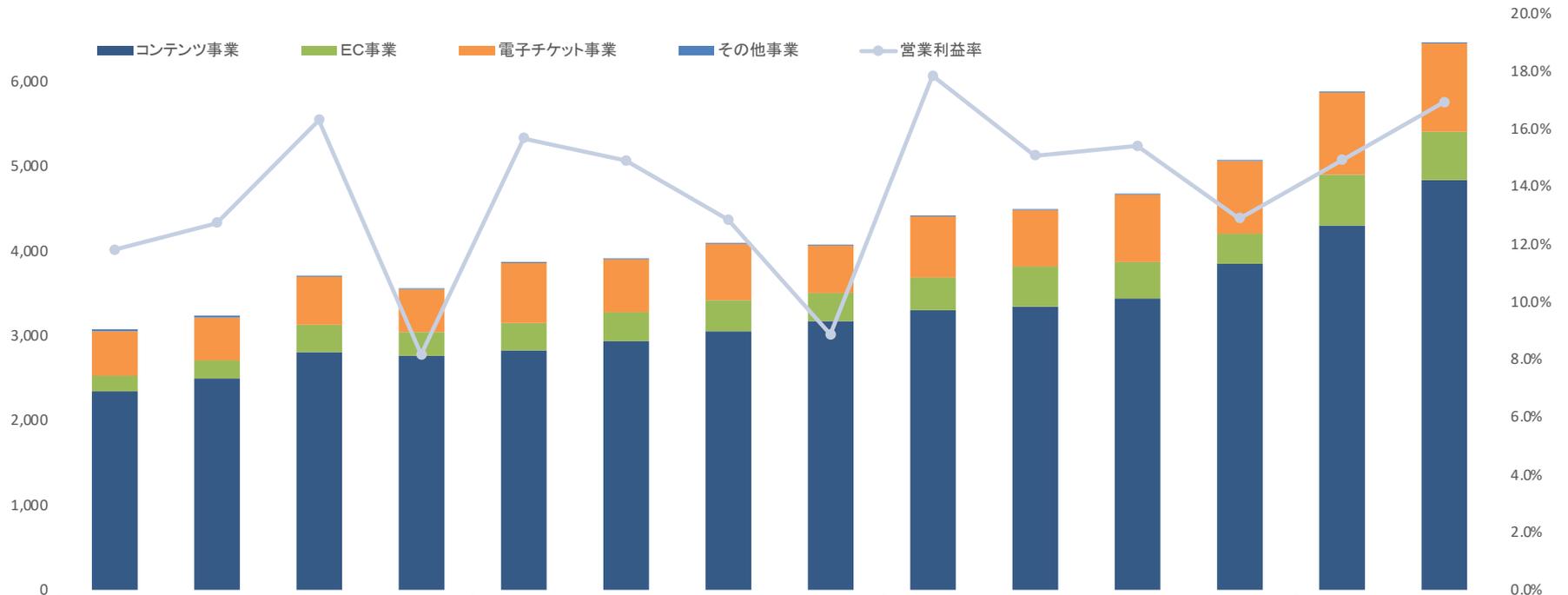
2025年3月期 第2四半期 決算概要

25年3月期 第2四半期 連結業績ハイライト

(百万円)	2024年3月期2Q	2025年3月期2Q	前年同期比	
	(実績)	(実績)	増減額	増減率
売上高	8,865	12,266	3,401	138.4%
コンテンツ事業	6,611	9,084	2,473	137.4%
EC事業	865	1,184	318	136.8%
電子チケット事業	1,370	1,983	613	144.8%
その他	18	13	△4	74.6%
売上総利益	3,001	3,823	821	127.4%
販売費及び一般管理費	1,544	1,866	1,544	120.8%
(のれん償却額)	109	109	—	100.0%
営業利益	1,456	1,956	1,456	134.4%
経常利益	1,472	1,980	1,472	134.5%
税引前当期純利益	1,472	1,745	1,472	118.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	795	834	795	104.8%

- 事業の基盤となる有料会員数が想定以上に増加したことで、売上高は38.4%の大幅な増収
- 円安に伴うAWSサーバー代の上昇、新規事業へ向けた投資などの費用増加をこなし、営業利益も34.4%の増益
- 提携先企業（持合株）の有価証券評価損を特別損失として計上し、税引前当期純利益は18.5%の増益

事業別推移 (四半期推移)



(百万円)	2022年3月期				2023年3月期				2024年3月期				2025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	2,343	2,488	2,803	2,761	2,821	2,935	3,048	3,169	3,295	3,339	3,437	3,841	4,295	4,830
EC事業	180	223	321	275	331	343	367	328	395	471	426	357	608	576
電子チケット事業	523	505	568	514	706	618	673	568	712	673	805	868	959	1,040
その他事業	30	22	10	7	2	5	8	10	11	9	7	9	4	10
営業利益	363	412	604	290	605	581	526	361	783	674	718	650	870	1,087

- コンテンツ事業は、引き続き有料会員数が大きく増加したことで前年同期比で売上高は約1.5倍に拡大
- EC事業についても商品取り扱いが順調に拡大し増収を達成
- 電子チケット事業は、チケット取り扱い枚数の増加とチケット周辺領域の事業拡大により過去最高の売上に

25年3月期業績見通しの上方修正について

(百万円)	2024年3月期 (通期)		(当初予想)	(修正予想)	2025年3月期 (通期)		増減額	前期比
	(実績)	構成比			構成比			
売上高	18,574	100%	20,000	24,000	100%	5,426	129.2%	
売上総利益	6,054	32.6%	6,700	7,700	32.1%	1,646	127.2%	
販売費及び一般管理費	3,229	17.4%	3,300	3,800	15.8%	571	117.7%	
(うちのれん償却額)	218	1.2%	109	109	0.5%	△109	50.0%	
営業利益	2,824	15.2%	3,400	3,900	16.3%	1,076	138.1%	
経常利益	2,867	15.4%	3,400	3,900	16.3%	1,033	136.0%	
税引前当期純利益	2,798	15.1%	3,400	3,600	15.0%	802	128.7%	
親会社に帰属する 当期純利益	1,481	8.0%	1,800	2,000	8.3%	519	135.0%	

- ファンクラブ/ファンサイトの会員数が当初の想定を超え増加していることから、売上高は当初計画を40億円上回る240億円（前年同期比29.2%増）に修正
- 売上高の増加に伴い、営業利益も当初計画より5億円の増加となる39億円（前年同期比38.1%増）へ

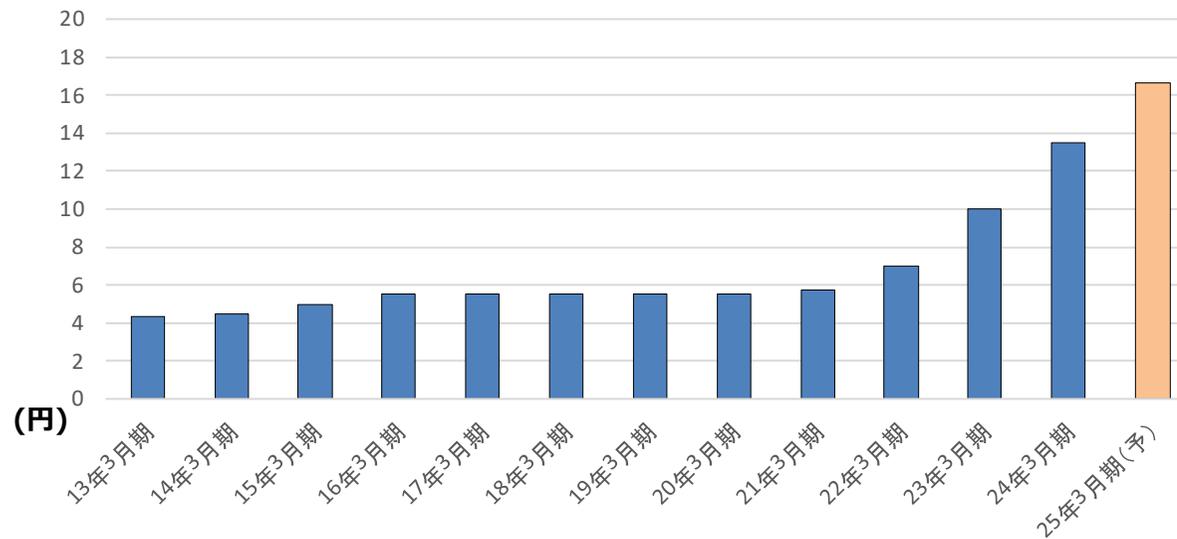
株主還元

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、
24年3月期の配当は当初予想の1株あたり12円から**13.50円**へと増配、
25年3月期は1株あたり**16.50円**へとさらに増配の予定

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



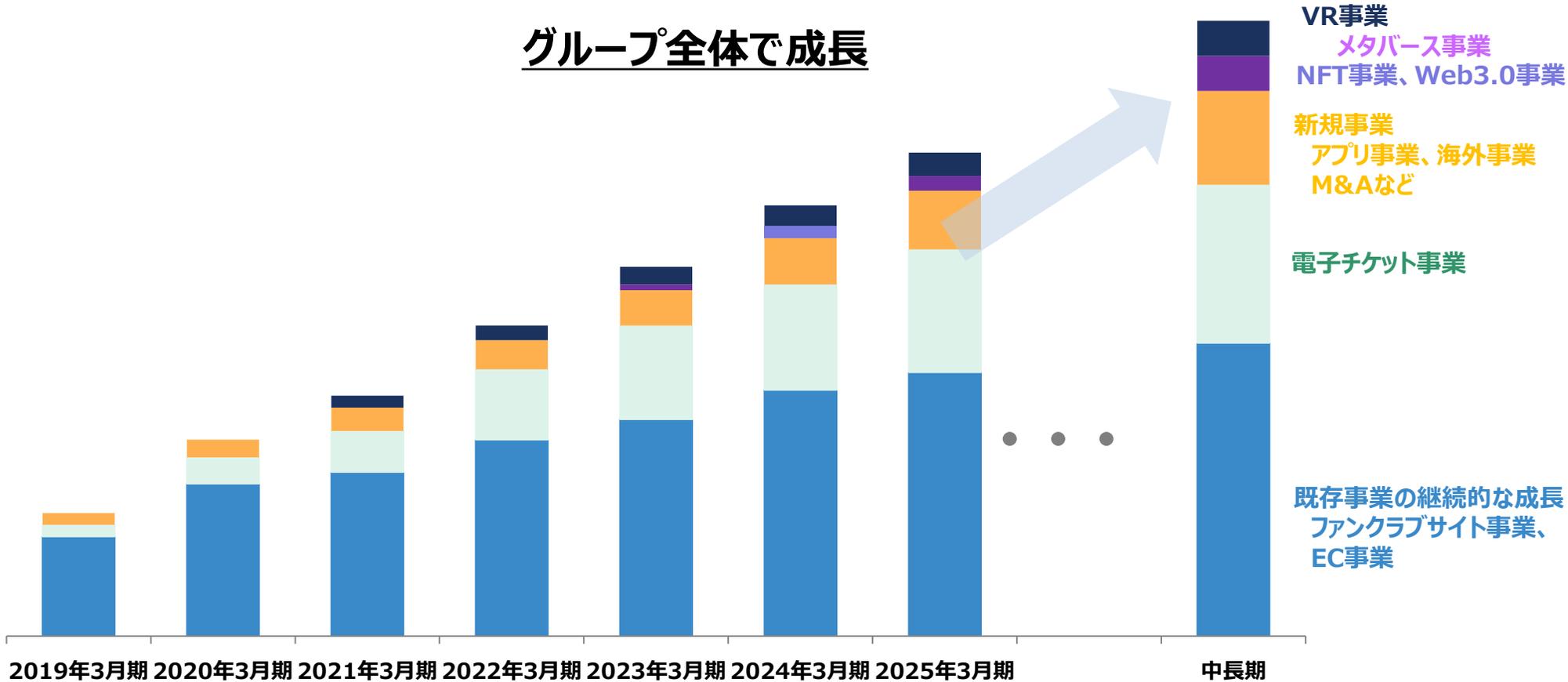
要約貸借対照表

	24年3月期 (実績)	25年3月期第2四半期 (実績)	前期末比 増減額		24年3月期 (実績)	25年3月期第2四半期 (実績)	前期末比 増減額
流動資産	14,861	16,685	1,824	流動負債	12,196	13,868	1,672
預金	8,780	9,502	721	買掛債務	4,853	5,560	706
売上債権	2,561	2,117	△442	有利子負債	0	0	0
棚卸資産	42	280	238	未払金・前受金	5,962	6,408	446
その他	3,478	4,784	1,306	その他	1,381	1,900	519
固定資産	4,688	4,545	△143	固定負債	211	204	△7
有形固定資産	1,204	1,142	△61	負債合計	12,407	14,073	1,665
無形固定資産	699	547	△152	純資産	7,141	7,157	16
のれん	109	0	△109	株主資本	7,468	7,513	45
投資その他の資産	2,784	2,854	71	その他	△327	△356	△29
資産合計	19,549	21,230	1,681	負債・純資産合計	19,549	21,230	1,681

- 有利子負債は、創業以来ゼロを継続
- 前受金については、期間に応じて売上高に計上される年会費のファンクラブの会費によるものであり、会員数の増加により前受金も増加

今後のグループ成長イメージ

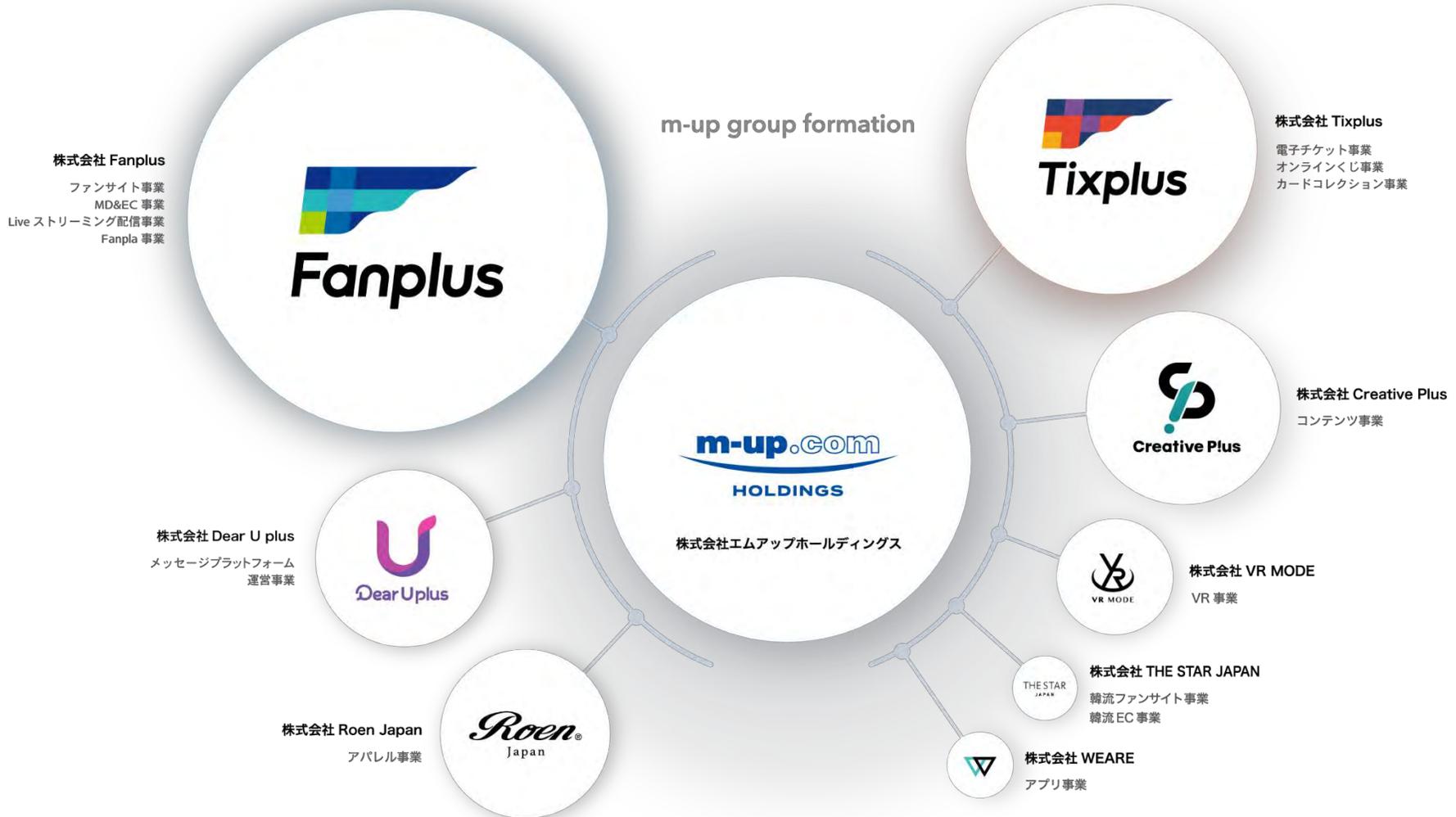
グループ全体で成長



- 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

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84.6%、東京ニュース通信社6.3%、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%

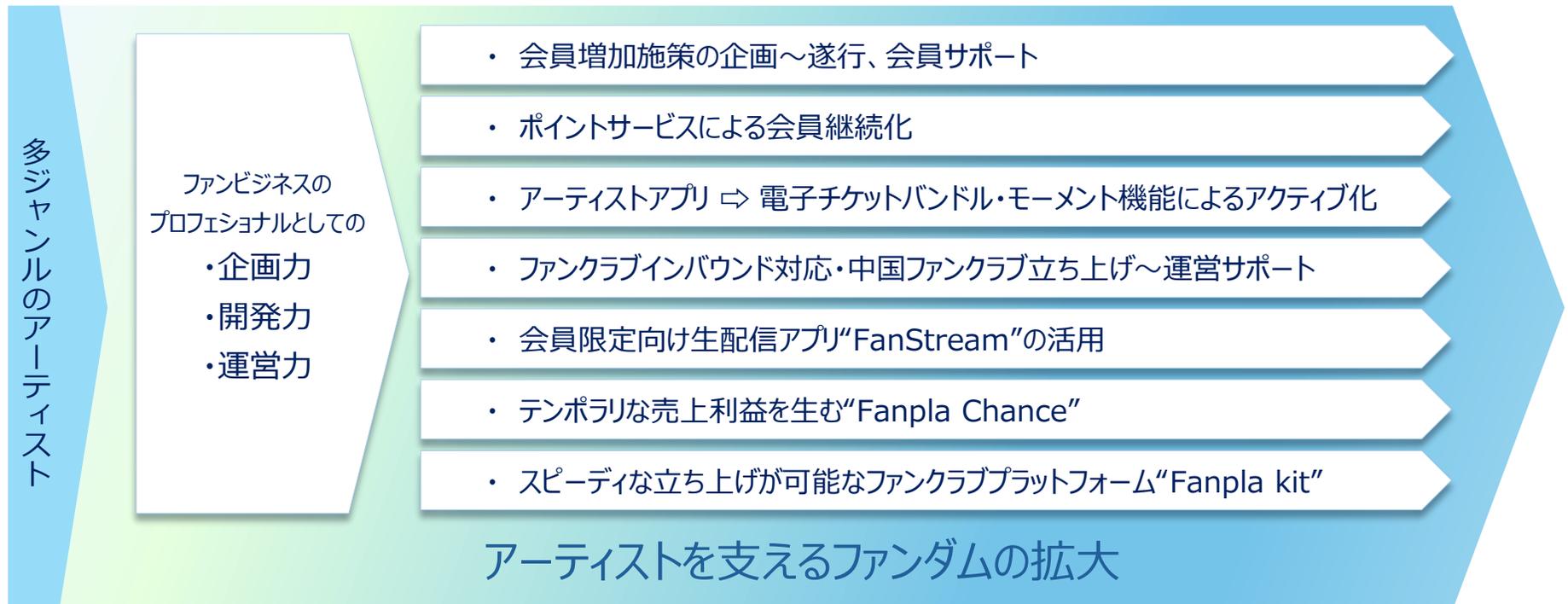
コンテンツ事業 (Fanplus)

◇ファンサイト事業 (Fanplus)

—長きに渡り築き上げた独自の метод論—

“Fanplus Way”

Fanplusにアーティストが集まり、会員数を伸ばし、売上利益を上げられるファンダムビジネスノウハウ



Fanplusだけの経験・データ蓄積 ⇨ アーティストからの信頼獲得、強みの源泉に。

◇ファンサイト事業実績（Fanplus）

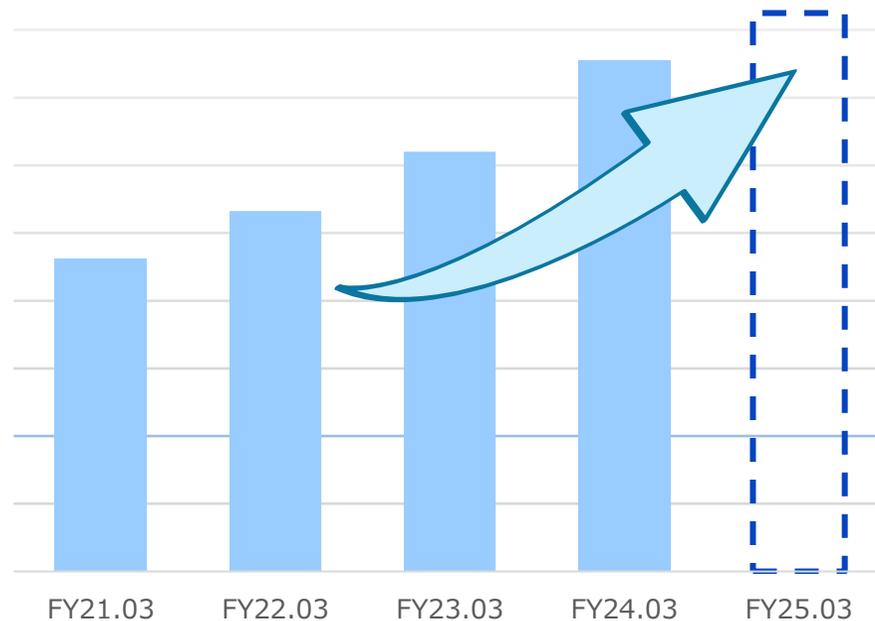
◎多くの実績を積み上げた“Fanplus Way”が業界内に伝播。案件獲得や会員数増に好影響

大型の新規案件獲得に加え、既存サイトの課金会員数増加を達成。

また、Fanpla Kitの利用アーティストが前年より増加したことも寄与して、課金会員数が前年比を大幅に越えて着地見込。

■ 累計課金会員数

前年より課金会員数
117%見込



会員数増加要因のハイライト

◆ 獲得アーティスト一例：

菊池風磨、IS:SUE、渡辺直美、CUTIE STREET Sou、山下智久(動画サービス) etc.

◆ 既存アーティスト一例：

あいみょん、Official髭男dism、サカナクション、TWICE、back number etc.

◆ 既存サイトの課金会員数：前年同期比 **122%**

◆ 獲得案件数：新規FC開設 **50件**
(前年同期比：91%)

◆ **Fanpla Kit** 利用アーティスト：前年比 **217%**

◇FY25 導入アーティスト一例 (Fanplus)

各世代から人気の様々なジャンルのアーティストを獲得。課金会員を増加させる最適な機能を組み合わせてサービスを構築。



菊池風磨



IS:SUE



渡辺直美



CUTIE STREET



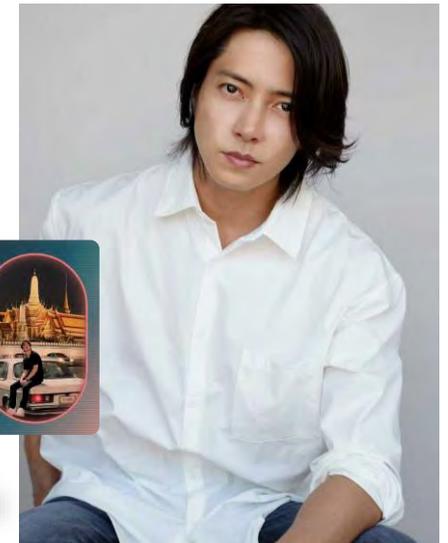
Sou



乃紫



山下智久
(動画サービス)

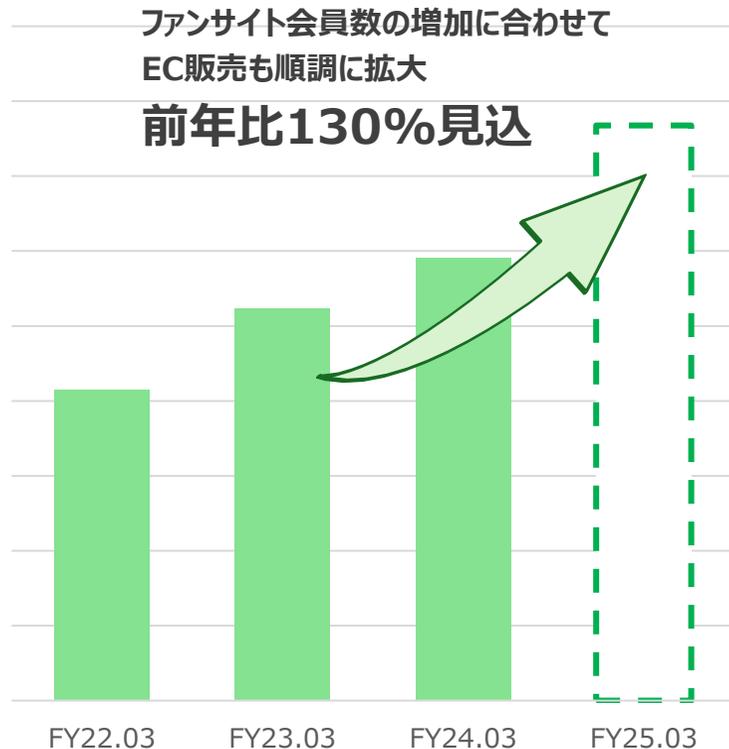


◇ EC事業実績 (Fanplus)

◎ 大型案件で多方面での販売・企画展開を実施し売り上げ拡大へ！

グッズ販売に加えて、音楽作品の会員限定施策・オンラインくじなど幅広いサービス展開、会員メリットとのシナジーを高めています。

■ 営業利益推移



EC実績ハイライト

TWICEツアー後の限定グッズ販売やME:Iオンラインくじ等を獲得

◆ 今期EC実施一例：



TWICE



ME:I

取り組み

- 大規模ツアー連動販売
- 事前販売・事後販売（限定グッズ）
- オンラインくじ（ME:I）
- 音楽作品の会員限定特典
（特別グッズ・抽選イベント企画等）
- 新規ストア立ち上げ（IS:SUE）
- オンデマンドステージフォト
- 海外ファン向け特典施策（JO1）



LAPONEエンタテインメント所属アーティスト合同イベント
「LAPOSTA2024」

◇今期の取り組み① (Fanplus)

網羅的で安定したファンクラブ基盤とIT技術を駆使した付加価値サービスの提供

アーティストアプリの機能拡張



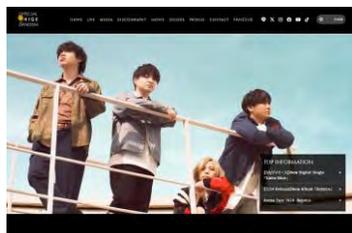
Fanpla Kitのアップデート



ファンクラブ基盤のアップデート

活動の瞬間を共有するモーメントコンテンツが拡大し、アプリのアクティブ率が向上。アーティストの投稿頻度を上げるために投稿UIも改善することで、キラーコンテンツになりつつある。
Fanpla Kitも年額プランの導入や、コンテンツ利用状況をレポートするアナライズ機能の充実などにより継続して導入実績を拡大中。

ファンクラブサイトの多言語化



中国ファンクラブ

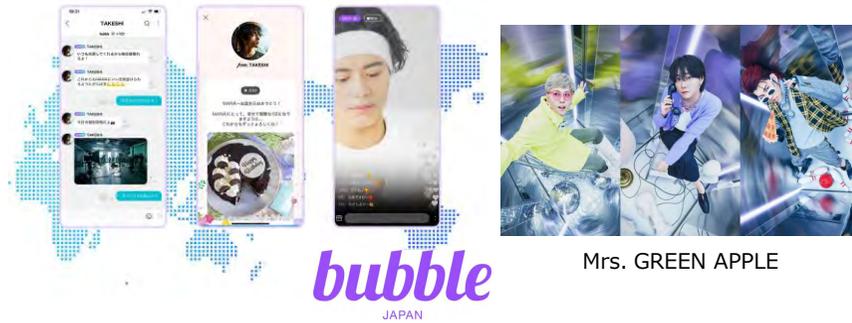


グローバル化の推進

Official髭男dism、Novelbright等の海外公演に合わせてファンクラブの多言語対応を導入することで海外ファンを獲得。今後も導入案件が増加する見込み。
また、山下智久等中国公演に合わせた中国ファンクラブを開設するなど、アーティストの海外進出を引き続きサポート。

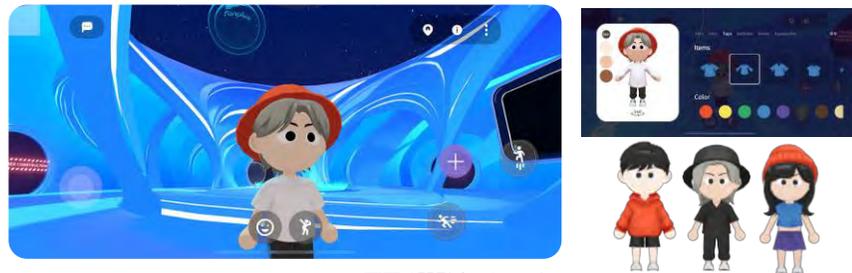
◇今期の取り組み② (Fanplus)

中長期戦略新たな試みによる更なる成長源



有力サービスとの戦略的パートナーシップ

韓国Dear U社とのパートナーシップによるファンコミュニケーションアプリ「bubble」が開始。ファンクラブと同じPlus member IDで利用できるシステム連携を行い、FC割引価格で提供する機能を実装。



※画面は開発中のものです

ファンクラブ体験のアップデートを提供するメタバース開発

2Dでのファンクラブの楽しみをインタラクティブな体験にアップデート。第4Qに第一弾サービス開始予定。Web3事業との連携も視野にしながらアバターに紐づくデジタルアセットの課金モデルを構築。

Web3技術の活用、ファンクラブ事業連携

アーティストやクリエイターとファンが直接つながる「Direct to Fan」の経済圏形成を目指すWeb3プロジェクトを進行中。コインチェック社でのIEOを通じて、アーティストとファンをWeb3領域に接続し、アーティスト、ファンクラブ会員およびクリプト・投機層が活用するトークンの流通を目指す。

Direct to Fan



◇ Fanplus中長期戦略

◎ ITの進化と市場の変化を捉えた積極的なアクションで成長を続けます

アーティストの価値を多角的なアプローチで最大化

グローバル化の
推進

有力サービスとの
戦略的パートナーシップ

Web3技術による
ファンクラブイノベーション

ファンクラブ基盤のアップデート

“Fanplus Way”で培われる新領域への挑戦マインド

電子チケット事業 (Tixplus)

◇電子チケット事業 (Tixplus)

発券

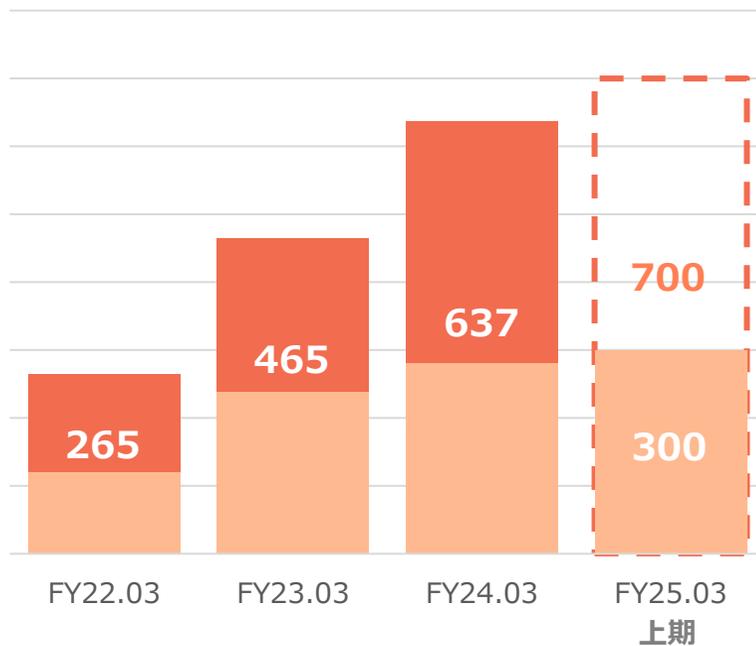
◎ 取り扱いアーティストも着実に増加し、順調に推移

⇒ 通期で過去最高枚数を達成。既存案件の安定的な獲得と新規案件により成長。



【電子チケット発券枚数】

(単位：万枚)



昨対比で108%増

FY25.03上半期 実績



玉置浩二



Vaundy



超特急



KCON JAPAN

他多数取り扱い中

◇電子チケット事業 (Tixplus)

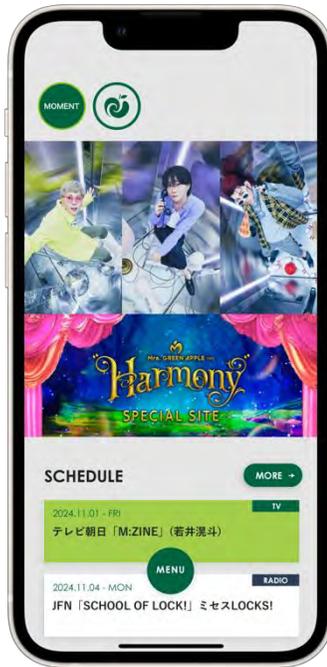
発券

◎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



Mrs. GREEN APPLE

ME:I



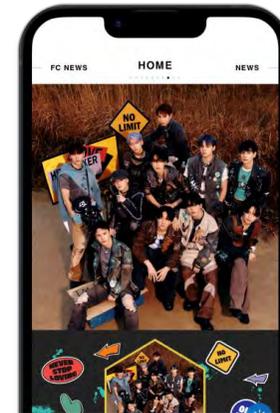
日比谷音楽祭



Mrs. GREEN APPLE等、話題のアーティストの公式アプリに多数採用されています。その他、フェスアプリに採用。

継続案件

JO1



Official髭男dism



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

◇電子チケット事業（Tixplus）

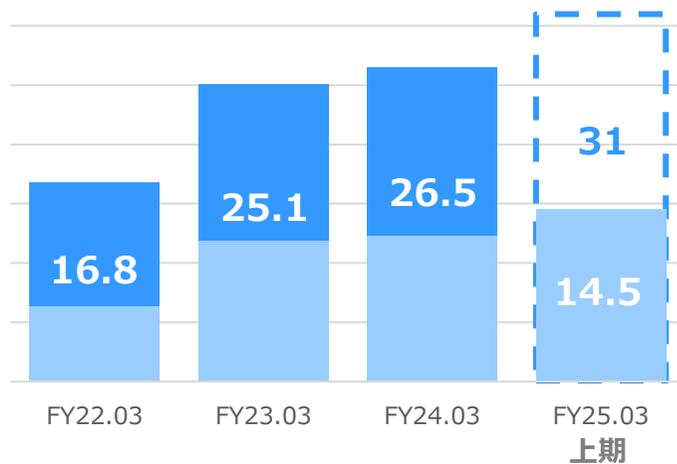
トレード

◎ 成立枚数、案件数ともに堅調な成長が継続

⇒幅広い案件を獲得し、公式二次流通サービスとして高い水準を維持。

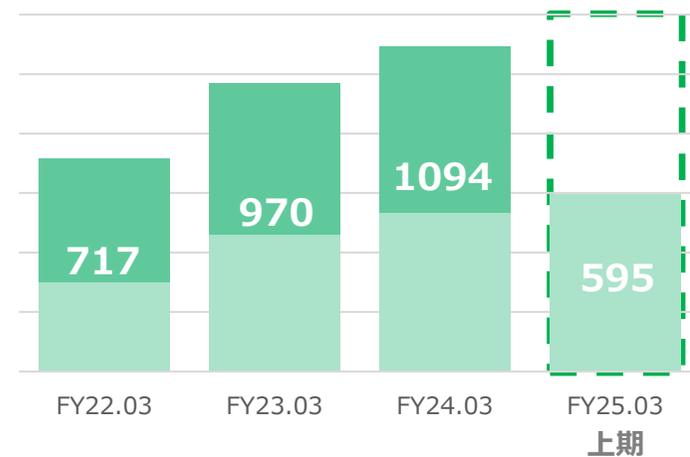
⇒ チケプラTrade

【チケットトレード成立枚数】（単位：万枚）



成立枚数は、継続案件に加えスポーツの取扱増加により、昨対比で **117%成長**

【チケットトレード実施案件数】（単位：件）



案件数は、継続的な取引や新規案件により、昨対比で **111%成長**

◇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

FY25.03 上半期 実績



BUMP OF CHICKEN



INI



あいみょん



SUMMER SONIC



舞台Stray Cityシリーズ



びわ湖花火大会



東京ヤクルトスワローズ



読売ジャイアンツ

サカナクション/Saucy Dog/ME:I/A3! 他多数取り扱い中

◇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。スポーツ領域で活発に採用。

くじプラ。 (オンラインガチャ)

FY25.03 上半期 実績

70 案件

(FY24 138案件)



サカナクション



WATWING



EVNNE



手越祐也



原因は自分にある。



B.LEAGUE



RIZIN

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

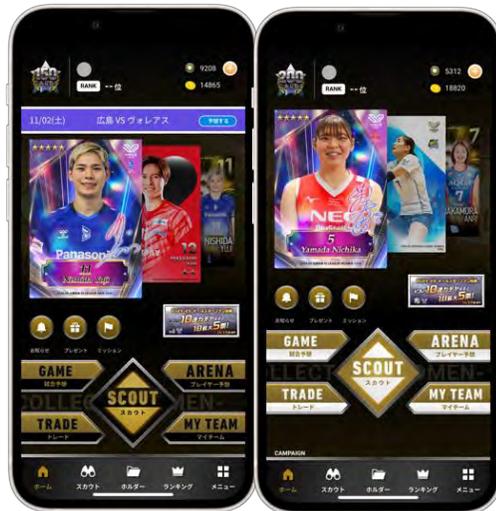
⇒バスケットボール、野球、バレーボール、卓球に続き、サッカーの新規サービス拡大。

プロリーグ系サービス

VOLLEYBALL CARD COLLECTION
SV.LEAGUE Man / Woman
(日本プロバレー)



B.LEAGUEカード
(日本男子プロバスケ)



2024年五輪大会での代表選手の活躍、認知拡大によりユーザー数急拡大中。

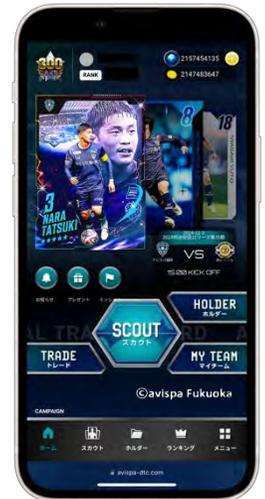
サッカー新規サービス

ヴィッセル神戸

アビスパ福岡



ガンバ大阪デジタル
カードコレクション



ヴィッセル神戸・アビスパ福岡・ガンバ大阪にて公式デジタルカードコレクションを提供開始。Jリーグは6チームに拡大。(2023年度は3チーム)

◇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。

オフィシャルアプリ



B.スマチケ

GIANTS APP



スマートV



読売ジャイアンツでは、
24年シーズンの運用を継続。
B.LEAGUEでは、2024-25
シーズンに向けてリニューアル。

来場施策・PR



©N.G.E.

会場での大抽選会を継続し
て実施。
オンラインストアとの連携で
グッズ購入者へのカードプレ
ゼントなど、来場者のみなら
ず、デジタルの強みを活かし
たプロモーションを実施。

コンビニプリント



中日ドラゴンズにて、デジタル
カードをコンビニのマルチコ
ピー機でプリントできる新サー
ビスを開始。
IP活用を新しい領域に拡大。

◇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。

価格変動チケット二次流通サービスで顧客のニーズを深掘り

⇒ 公式二次流通で定価スタートオークション形式のチケット販売機能の提供開始。

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

サッカークラブ拡大と新しいスポーツへの展開

⇒サッカーにて他クラブ合意済み。手軽にできるブラウザ版の拡充と他スポーツへの営業を強化。

引き続きスポーツ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。現地施策も継続的に実施。

リーグ・クラブ・球団、各スポーツの構想・戦略に沿ったオフィシャルアプリの提案を実施。



コンテンツ事業 (Dear U plus)

◇コンテンツ事業 (Dear U plus)

ファンコミュニケーションアプリ「bubble for JAPAN」を開始！

韓国を代表するファンコミュニケーションアプリ「Dear U bubble」を展開する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）との協業、Fanplusとの共同開発により実現。

アーティスト



ファン (購読者)



アプリで簡単に、特別感のあるリアルタイムコミュニケーション

bubble
JAPAN



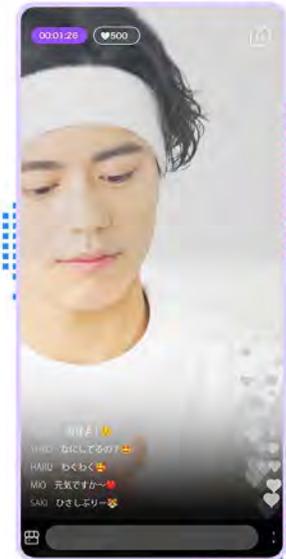
アーティストとの
プライベートチャット感覚



誕生日には
特別なメッセージ



アーティストとファンで集える
生配信「bubble LIVE」



※画面はイメージです

◇「bubble」導入事例 (Dear U plus)

日本のバンド第一号として、Mrs. GREEN APPLEが導入！



Mrs. GREEN APPLE

ミュージシャン、アイドル、タレント、モデル、YouTuberと、
多ジャンルで幅広く展開！ ファンクラブ連携も実装



EXIT



指原莉乃



藤田ニコル



若槻千夏



あの



MIYAVI



SKE48



かす

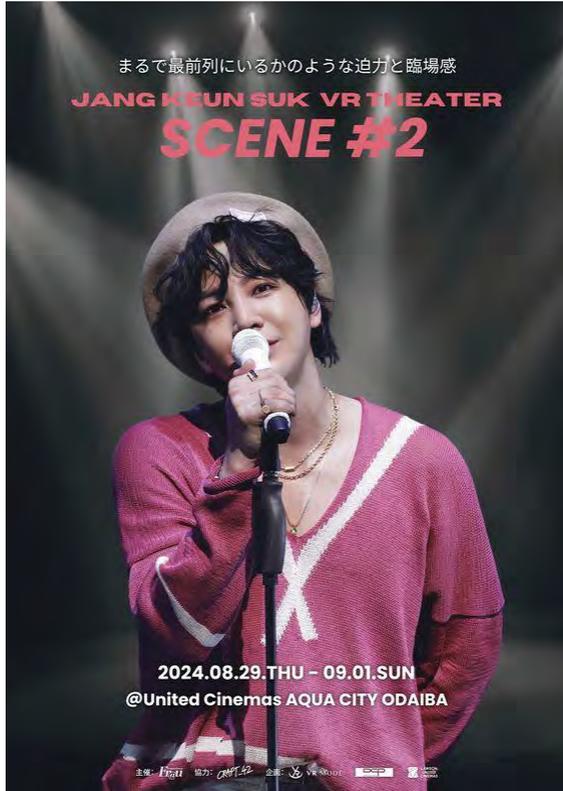


古川優香

コンテンツ事業 (VR MODE)

◇コンテンツ事業 (VR MODE)

◎『VR一斉配信システム』を活用した体験型サービスの本格運用を開始
シアター音響による大迫力のVR上映会や、周年記念イベントの目玉企画に採用



JANG KEUN SUK VR THEATER -SCENE #2-
@ユナイテッド・シネマ アクアシティお台場 (東京)



GLAY 30TH ANNIVERSARY MUSEUM
@三越前福島ビル (東京)



L'Arc-en-Ciel
"ARENA TOUR 2024 UNDERGROUND"
-Welcome to Special Seat- @マルイ (福岡・大阪・東京)



参考：Zepp Hanedaでの一斉配信

VR一斉配信システム

- ・100台同時再生システム ※対応台数は順次拡大中
- ・映画館などの外部音響とヘッドマウントディスプレイを1000分の1秒単位で完全シンクロすることで、VRの臨場感に高音質サウンドが加わり、一層没入感を感じるこの新感覚の体験型イベントが実現
- ・VR上映会などの単独公演のほか、イベント内での目玉コンテンツとしても本サービスの導入が可能

臨場感や近接感に加えライブの一体感が話題になり、リピーターが続出！
映画館、ライブハウス、イベント催事など、全国に展開エリアが拡大中！

◇コンテンツ事業（VR MODE）

◎『VR一斉配信システム』を起点としたマネタイズポイントの拡大
VR映像のマルチ活用による収益の最大化を目指す

一斉配信イベントで使用した映像をDVDにバンドルし販売



2024年6月発売
HYDE映像商品バンドル（完全予約限定盤）
（VRゴーグルorグラス+VR映像11曲）

リアルイベント内で一斉配信した映像をシリアルカードで販売



2024年10月発売
声優のささやき（会場限定販売）
ハコスコ+シリアルカード（プロマイド付）
※アプリ「VR MODE」でも同時販売

- ・VR体験機会の創出（劇場や催事場での有料配信イベント、コンサート会場での無料体験会など）
- ・体験会場での販促強化（予約受注、会場即売）
- ・自社プラットフォーム「VR MODE」へ誘導しアプリ利用を促進
- ・HMD（ヘッドマウントディスプレイ）メーカーと協業によるイベント立案、商品化

LIVEコンテンツを柱に、新規アーティストの獲得強化を継続しつつ、
VR体験する機会を増やすことで、利用ユーザーを拡大

◇コンテンツ事業 (VR MODE)

◎ 高機能版や廉価版など、続々と発売されるHMD市場への対応

今後、発売される各HMD向けのアプリ対応を行い利用ユーザーの拡大へ

※HMD = ヘッドマウントディスプレイ



Apple Vision Pro



Meta Quest 3S



Pico 4 Ultra



Vive Focus Vision



MeganeX superlight 8K

VRの期待分野

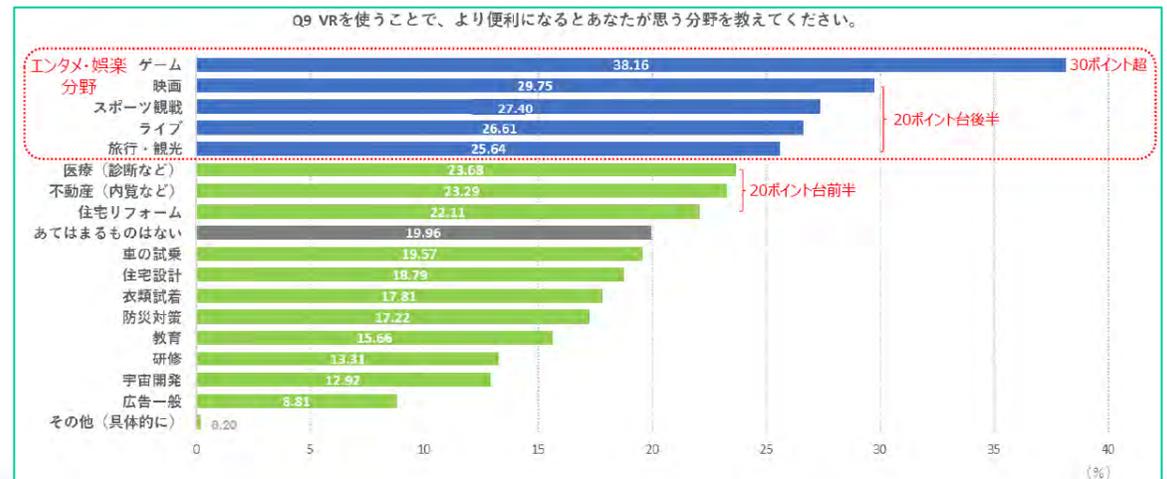
ゲームに次ぐ需要は「映画」「スポーツ」「ライブ」「旅行・観光」とエンタメ・娯楽分野への期待値が非常に高く
一斉配信システムを使用したエンタメ関連イベントとの相性が非常に高い

◎ 一斉配信システムの拡張

映画館やライブハウスなど、音響の良い施設で
 音声を施設の高音質スピーカーで再生するため、
 HMDで再生するVR映像のとずれなくリップシンク
 する完全同期システムの開発

◎ スマホアプリの拡張

一斉配信システムの需要によるVR映像への期待値
 を手軽にご自宅で楽しんで頂くため、アプリのUI最適
 化や安定性の向上など満足度を上げる追加の開発



出典：Freeasy/VRに関する調査 (Q9 VRの期待分野)

コンテンツ事業 (Creative Plus)

◇コンテンツ事業 (Creative Plus)

◎ポイ活アプリ「アルプスの少女ハイジとくとくウォーキング」リリース

⇒IPを活用した初のポイ活アプリをリリース



●「アルプスの少女ハイジとくとくウォーキング」とは？
スマートフォンと連携し、歩数や移動距離に応じてたまったアプリ内ポイントを、各種電子マネーなどと交換できるポイ活アプリです。

- 「アルプスの少女ハイジとくとくウォーキング」の特徴
- ・放送50周年を迎えた「アルプスの少女ハイジ」初、かつIPを活用した初のポイ活アプリ
- ・広告収益でのマネタイズを実施
- ・「ハイジ」の関連施設やイベントと連携した施策を多数実施予定
- ・アプリオリジナルの新規イラストが多数登場

◎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

⇒「1.5周年感謝祭」や「リアル花札プレゼントキャンペーン」季節イベントを続々実施中



●「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）

◎ PSYCHO-PASSのFC「PSYCHO-BOX」にて5周年記念プロジェクト開始 ⇒デジタルコンテンツ以外にもグッズ販売やリアルイベントを開催予定



● 会員限定のコンテンツを多数公開

- ・描き下ろしイラストでのグッズ販売等を実施
- ・描き下ろしのテーマは、会員の投票で決定
- ・2025年6月に声優と監督が登場するリアルイベントを開催予定
- ・ノイタミナショップ&カフェとの連動施策も実施予定
- ・限定デジタルコンテンツ配信

◎ ECサイト「ココアニ」でのアニメ・キャラIPグッズ順次販売

⇒人気アニメ「WIND BREAKER」×「パンダたいそう」のコラボグッズを販売



● グッズECサイト「ココアニ」

・ここでしか手に入らない、アニメ・漫画・ゲームなどのオリジナルグッズをお届けするECサイトを開始。

● WIND BREAKER×パンダたいそう

・「WIND BREAKER」×「パンダたいそう」スタンプがグッズ化。当サイト限定で、立体的なジオラマアクリルスタンドやトレーディング缶バッジなど魅力的な商品を多数展開。

◇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

高さ約50cmの「特大アクリルスタンド」や、食品に使える「アクリルスイーツピック」など、ユニークなグッズでの展開を実施。

お客様からも大変好評いただきました。



◇コンテンツ事業 (Creative Plus)

◎人気アニメのLINEスタンプ・着せかえ配信

⇒トップクラスのリリース数とクオリティをキープ！
IPコラボ、映画作品や漫画作品も多数配信。



TVアニメ「しかのこのこのここしたんたん」
©O・K/h

WIND BREAKER×バンダたいそう (第1弾)
©S,K/WBP ©Satoshi Iriyama / KODANSHA

映画「バジーンズ」
© J.M,S/BNFP

化け猫あんずちゃん
©T.I,K/ANZ



TVアニメ「時光代理人 -LINK CLICK- II」
©bilibili/BeDream

転生したらスライムだった件 第3期
©T,F,K/TSP

アニメ「パティントン™」のぼうけん
© P&Co. Ltd./SC2024

小市民シリーズ
©HY-TS/SC

「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。
権利元様との関係性の構築で逆提案も増加。

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。

◎ IPコラボ用イラスト制作

有名アニメIP×ゲーム。更に飲食店×ゲームコラボのイラスト制作。ユーザーに喜ばれるような特別感のあるイラストを制作中。

◎ アニメーション制作の強化

以前より注力しているspineアニメーションやLIVE2Dなどクライアントが求めるアニメーションのクオリティをさらに強化。

◎ LIVE配信アプリの2D/3D素材・アニメーション制作



Copyright © A Inc. All rights reserved.

- ふわっち（A inc.）
- MuchU LIVE（株式会社MuchU LIVE）
- 他+3サービスの展開中。

◎ 動画制作・OOH広告制作

エンターテインメント企業のイベント用アニメーション動画や、サービスのHOW TO動画、ゲームのPVやTVCM用の動画制作（XDCAM出力やハーディングチェック等）
ゲーム以外の動画領域にも拡大。
17LIVEのOOH広告の撮影・デザイン・納品まで一括での制作。

◇ 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引き続き注力
- ・アニメIPコラボなど、リアルでの取り組みも積極的に実施
- ・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
- ・WEB3.0やゲーム領域にも引き続き注力。
- ・新しいテクノロジーやデバイス、グローバル向けなど、時流に乗った領域へのチャレンジ

◎ 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

◎“進撃の巨人”のソーシャルゲーム運用案件受託中

2022年にリリース・運用が開始された、進撃の巨人を原作としたソーシャルゲームを受託開発をしております。プランニングから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、2Dイラスト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）

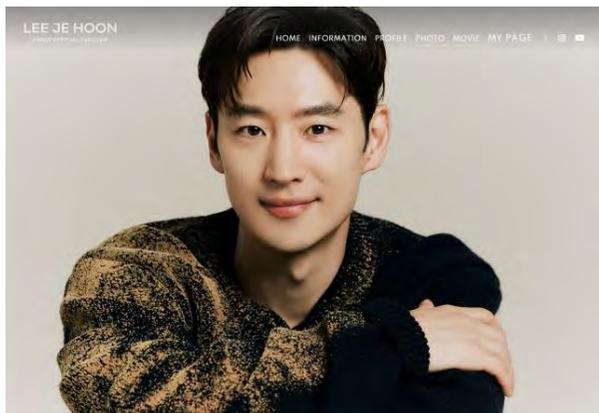
【2025年3月期 第2四半期 決算概要】

新規FC

韓国俳優 FC開設



キム・ジョンヒョン日本公式ファンクラブ開設（5月）



イ・ジェフン日本公式ファンクラブ開設（8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
@有明アリーナ
（8月）



チソン
@世田谷区民会館
（10月）



EVNNE
@大阪フェスティバルホール/
幕張メッセ（11月）



イ・ジェフン
@よみうりホール/ 松下IMP
ホール（11月）

FC限定特典付商品の販売強化



EVNNE
韓国リリースCD輸入販売（7月）



EVNNE
キャラクターグッズ販売（9月）



イ・ジュンギ
写真集2024発売（11月）

その他事業 (Roent Japan)

◇ RIZIN関連事業 (Roen 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

コロナ禍で休止していた「RIZIN」大会は2022年度より大会を徐々に再開し、2024年度は大会数も増加し、定番となっている年末大会や、超BIGマッチなどSNSで話題の選手や実績のある選手の対戦カードも多く新規会員の獲得や配信の売り上げ増加が見込める。

■ 既存会員 ■ 新規会員



今後、オリジナル番組の制作配信や選手別サロンなどの運営も予定

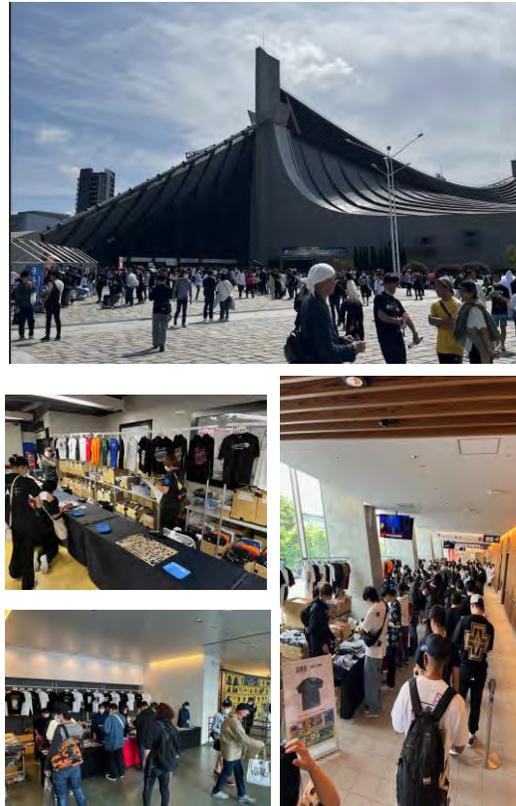
◇ RIZIN関連事業 (Roen Japan)

◎ RIZINオフィシャルグッズに関連する業務を展開

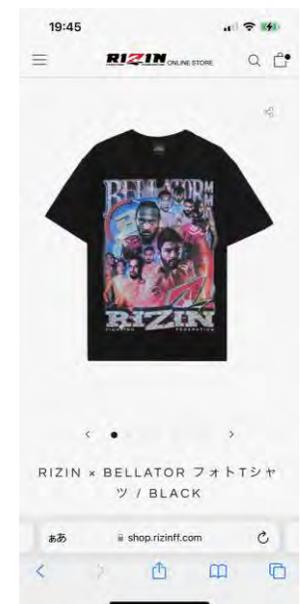
グッズ企画及び製造



会場物販運営業務



オフィシャル通販サイト業務



- 年約10大会毎にデザイン～納品
- VIP客専用グッズの制作などもOEM受託

■ 最大約30,000人来場の大会での販売実績

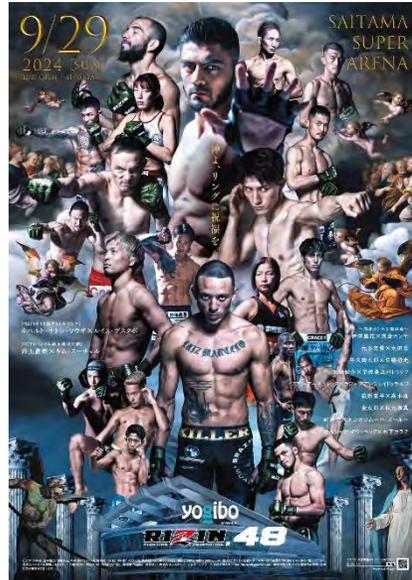
◇ 総合格闘技「RIZIN」配信事業

◎ 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RIZIN 3
朝倉未来 VS 平本蓮
マニ・パツャオ VS 安保瑠輝也 他



RIZIN.48
ハバル・サシ・ツサ VS ルイス・グスタフ
(ライト級タイトルマッチ) 他



LANDMARK in NAGOYA
ウガル・ケマフ VS 摩嶋 一整
昇侍 VS 芦沢 竜誠 他



2024
12.31
[TUE]

さいたまスーパーアリーナ

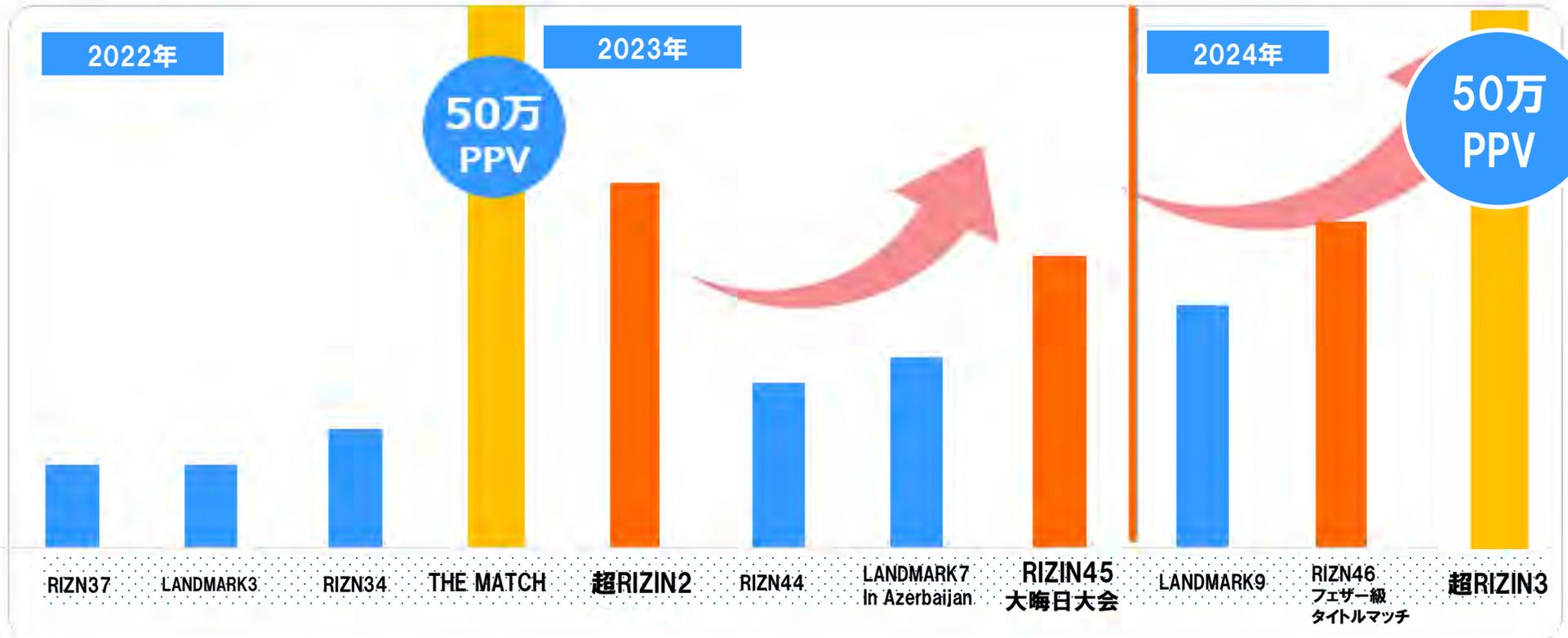
RIZIN DECADE
鈴木 千裕 VS クレハル・コイケ
(フェザー級タイトルマッチ) 他

◇ 総合格闘技「RIZIN」配信事業

◎ RIZINのPPV(ペイパービュー)配信事業

⇒2024年、超RIZIN3ではこれまで積み上げてきた実績を見て

「THE MATCH 2022」那須川天心 vs 武尊 50万超のPPVに迫る見込み



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 2025 S/S COLLECTION

特殊加工やハンドメイド製法を中心としたデザイン性の高い商品を展開



コラボにより他社とは一線を画す、ディープなファン向けの作りこんだ製品展開



Roen UnderGround (2nd LINE) の展開

Roen[®]
UNDERGROUND

Roen本ラインよりもさらに異なるジャンルや世代へアプローチ。デイリーに着用できるストリートテイストを提案。

Roenのアイデンティティを継承しながら幅広い分野とクロスオーバーし、メッセージ性を強く打ち出した商品を展開。



Roen衣装リース



L'arc~en~Ciel
アー写にて着用



BREAKERZ
アー写にて着用

ご参考

コンテンツ事業 ファンサイト

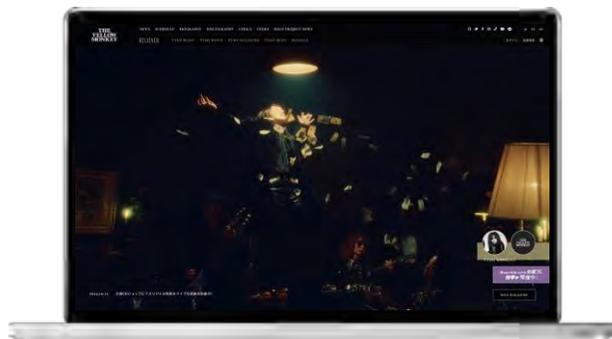
無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



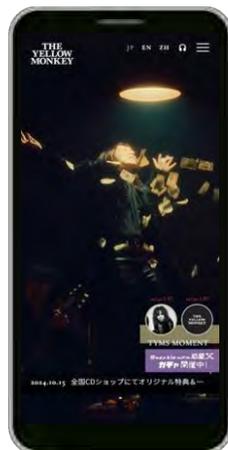
INI



あいみょん



THE YELLOW MONKEY

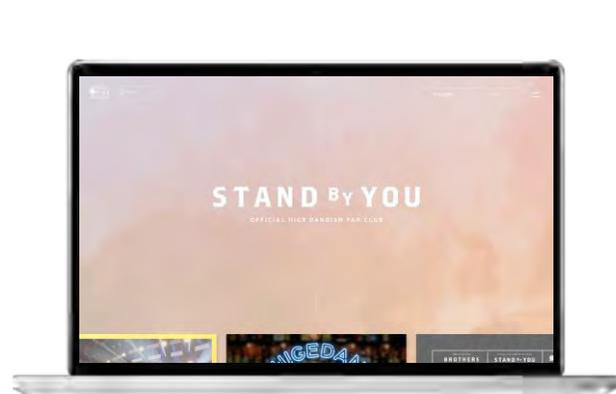


UVERworld



コンテンツ事業 ファンサイト

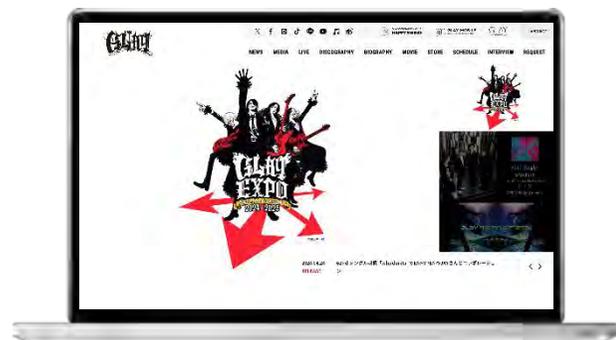
無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



Official髭男dism



菊池風磨



GLAY

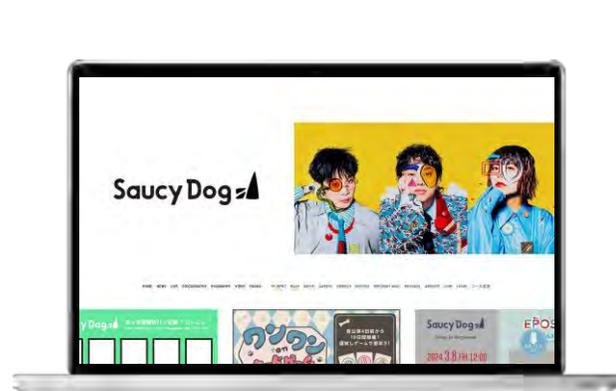


コブクロ



コンテンツ事業 ファンサイト

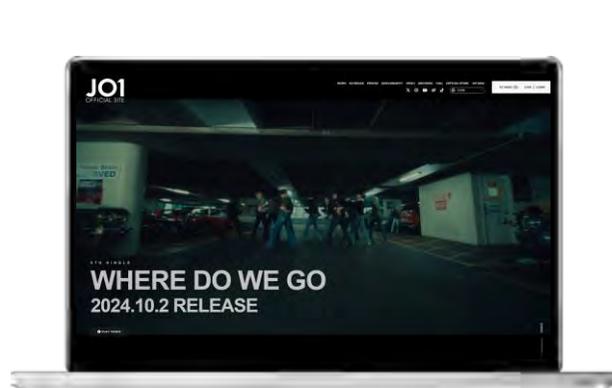
無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



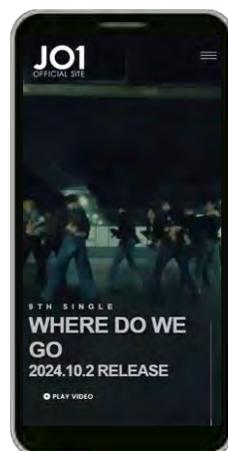
Saucy Dog



サカナクション



JO1



ZEROBASEONE



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



コンテンツ事業 ファンサイト

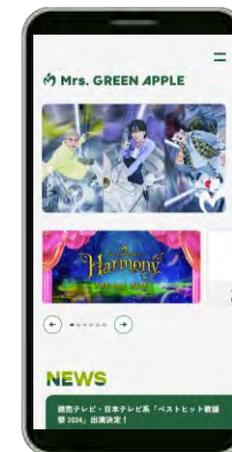
無料のオフィシャルサイトと有料のスマートフォンサイト・ファンクラブサイトが、低コストかつスピーディに提供できるクラウドシステムを自社開発。
J-POP・ロック・アイドル・声優・俳優とジャンルを問わず、有名アーティストから話題の若手アーティストまで幅広く展開しています。



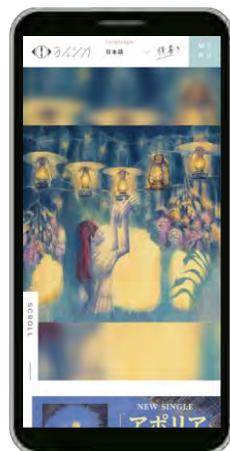
ME:I



Mrs. GREEN APPLE



ヨルシカ



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



IS:SUE



SKE48



STU48



NMB48



THE ORAL CIGARETTES



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。



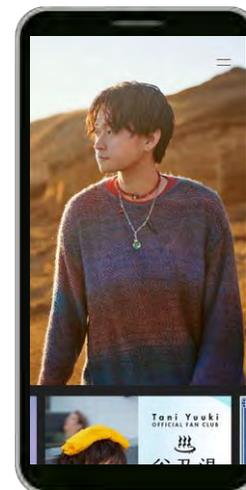
渋谷すばる



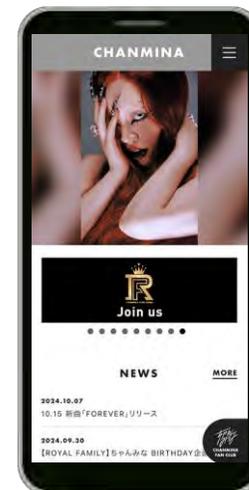
SUPER BEAVER



高橋優



Tani Yuuki



ちゃんみな



手越祐也



≠ME



Novelbright



hide



FUNKY MONKEY BABY'S

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。



04 Limited Sazabys



僕が見たかった青空



マルシイ



三浦大知



矢沢永吉



山下智久



山本彩



吉井和哉



渡辺直美

他 ファンサイト数

約 **500**

※Fanpla Kit含む

コンテンツ事業 定額制サービス提供実績

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★キャラコンシェル



テレ東★アニメコンシェル



Cent.FORCE★コンシェル



えとはなっ!
～干支っ娘花札バトル～



マクロス★コンシェル



タツノコ★キャラクターズ



PSYCHO-BOX



GACKT★コンシェル

他 運営サービス数

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



くじプラ



© Yomiuri Giants
GIANTS APP



豊洲サンセット

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

中日ドラゴンズ

B.LEAGUE
(日本男子プロバスケット)

W.LEAGUE
(日本女子プロバスケット)

T.LEAGUE
(日本プロ卓球)



SV.LEAGUE Man / Woman
(日本プロサッカー)

浦和レッド
ダイヤモンドズ

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